



Housing.com 案例分析

房地产平台 Housing.com 借助领英公司主页获得了破纪录的新增关注者数量

“为期三个月的领英推广活动，让我们更好地了解职场目标客户，对他们的在线行为和偏好获得了一些有意思的发现。通过领英的参与度工具和内容，我们在目标客户中进一步巩固了‘乐观’和‘创新’的品牌定位。我们期待以此为基础，未来继续发挥领英营销解决方案平台的作用。”

Pratik Seal, Housing.com 首席营销官

公司简介

Housing.com 作为印度最具创新力的房地产平台，覆盖网上、移动应用和电话等各类渠道。该平台的创始人当初为自己找房产时，发现这一行业极为不透明，于是萌生了创建了这一平台的想法。很快，Housing.com 从租房和二手房拓展到了旅舍、酒店式公寓、土地项目和新建项目。后来，Housing.com 成为了唯一一家对上市房产进行逐一独立验证的在线平台。

Housing.com 提供在建房产的高质量效果图，通过设计团队制作的三维剖面视图，丰富了网站的使用体验。Housing.com 提供住房贷款、租赁协议、虚拟看房等增值服务，帮助用户做出知情决定。虚拟看房是 Housing.com 的一项创新和创举，能让用户虚拟查看每一楼层，选择并预订希望购买的公寓。

Housing.com 现有员工 2,000 多人，遍布印度 100 个城市。

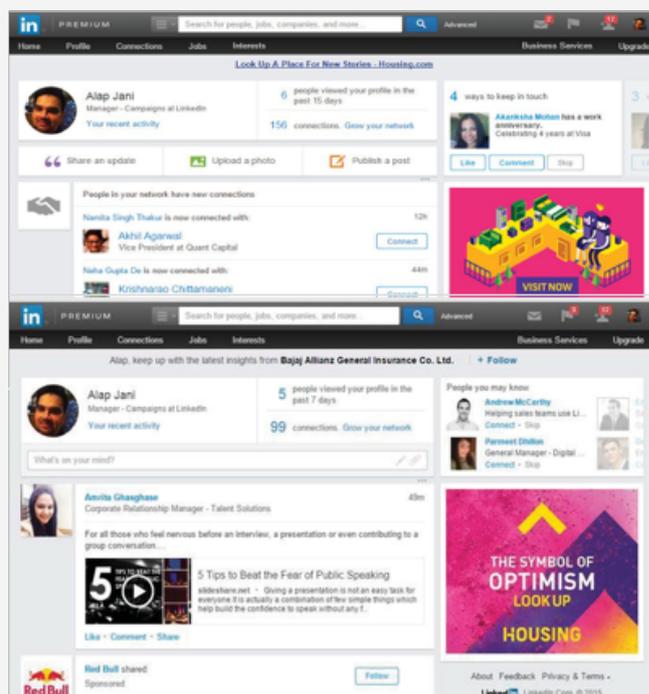
目标

Housing.com 以其简单易用的用户界面独树一帜，希望与目标客户建立联系，巩固其作为一家创新型房地产平台的品牌定位。Housing.com 生态系统为购房者提供切合需求的房地产信息，使购房过程变得容易——这是该公司希望传递的品牌讯息。

透过数字看成效：

- 品牌曝光度大幅提升，在全印度一天内覆盖超过 35 万高端目标客户
- 公司主页在 3 个月内获得超过 10 万名关注者
- 通过多种领英渠道，触及了超过 300 万独立访客
- 被领英评为 2015 年印度十大最具影响力品牌之一

通过领英，该品牌开始触及对房地产、金融和技术感兴趣的 18 岁以上职场目标客户，目的是深入挖掘这一人群，提升 Housing.com 产品与服务的曝光度。



解决方案

Housing.com 从 2015 年 2 月开始与领英合作。该公司的推广活动主要借助领英**企业推广内容**和**独占式展示广告**，并结合使用**关注者广告**。通过领英，Housing.com 触及了特定群体的目标客户，将品牌内容突出显示在了这些人群的领英首页上。

该公司在六个大型城市开展了分阶段推广活动，领英作为其中关键的组成部分，对 Housing.com 的数字化推广起到了重要作用，借助各类社交媒体工具触及了更多目标客户。通过发现和聚焦高端目标客户，Housing.com 提高了曝光度，树立了高端品牌定位。

Housing.com 借助用户偏好和态度的数据洞察，对其内容和博客加以创新，与现有和潜在用户群体开展了双向沟通。作为一家数据与技术驱动的公司，Housing.com 利用领英推广活动和工具带来的数据洞察力，透过多种参数洞悉目标客户和现有用户。

Housing.com 借助领英在**“内容营销”**和**“思想领导力”**方面的**咨询式服务**，更好地利用了领英这个平台。



收获成效

通过领英，Housing 触及了特定类型的目标客户，将品牌曝光度**在全印度一天内提升至超过 35 万高端目标客户**。为期三个月的推广活动中，Housing.com **公司主页关注者增加了超过 10 万**，在印度的在线房地产平台中开创了先河。2015 年 6 月，Housing.com 被领英评为**印度“十大最具影响力品牌”**第六名。

在这一推广活动的两个阶段中，Housing.com 结合使用关注者广告、企业推广内容和独占式广告，**触及了超过 300 万独立访客**。

通过在领英上触及独特的高端目标客户，Housing.com 树立了作为房地产垂直市场高端服务商的品牌定位。首次推广活动大获成功之后，该公司计划与领英达成战略营销合作伙伴关系。

Housing.com 新开端，新空间。
上 Housing，找到属于你自己的空间！



请访问 cn.marketing.linkedin.com，了解其他营销人士如何成功实现营销目标。