

精准定向，营销协同

领英加速猎户星空品牌全球化进程

ORIONSTAR
猎户星空

北京猎户星空科技有限公司

智能制造/商用智能服务机器人
欧美和亚太地区等多海外市场同步渗透

成功故事

猎户星空 (OrionStar) 成立于 2016 年，是一家专注于应用 AI 技术研发机器人的科技型企业。作为国内智能机器人的领导品牌，该公司从 2021 年起开始布局海外业务，凭借其自研的全链条 AI 技术、敏锐的市场洞察力、前瞻性且具有策略基础的数字化布局，以及成熟的团队与企业管理经验，现已成功覆盖全球 40+ 国家和地区，其中以递送服务机器人为主，聚焦餐饮、商超等高频运载和营销的需求场景。



在数字经济时代，服务机器人将成为未来的核心终端之一，其国际市场潜力巨大。在与领英营销解决方案的协作中，猎户星空短期内快速获取了高价值的客户资源，并保持及时持续的跟进沟通、纵横双向挖掘更多潜在用户，这使其成功解决疫情大背景下，ToB 企业传统的线下营销方式受阻以及随之而来的获客难问题；同时，面对多样化的市场背景及差异化的线上渠道，领英也成功帮助猎户星空提升了从前期销售线索获取到后期业务转化的全链路投资回报率。



出海目标

- 聚焦初期阶段，获取更多高质量 leads，通过与潜在客户直接沟通，获取目标市场洞察及出海策略灵感；
- 放眼长期发展，与合作伙伴通过文化融合、技术融合、资源合作等方式，共同开拓国际市场、夯实品牌形象，并为产品质量及可靠服务背书，成为智能服务机器人行业的全球领先者。



出海挑战

- **本地市场差异** 各海外市场存在文化、受众等偏好及供应链的差异，需做好充足的本地化适配工作
- **传统营销受阻** 线下活动及展会频频面临取消或访客不足的困境，难以直接“面对面”接触潜在客户，转化成本增加、周期链条变长
- **数字化营销策略制定及执行有效性难题** 布局线上渠道需要在多平台“有的放矢”地精准触达潜在客户，从单向联系到双向沟通综合提高销售线索活跃度，同时增加高价值线索的获取比例以促进业务转化。

解决方案

外部：精准投放 + 高质量获客

基于领英的全球化商业社交属性，猎户星空能快速、广泛地与海外 2B 端的潜在“代理商客户”（如餐饮供应链经销商）直接沟通，在短期内准确了解各个目标市场潜力、本地客户群偏好等，以此为基础采取本地定制化的出海产品策略；同时，借助领英完善的“细分行业层级”+“清晰受众职业画像”体系，猎户星空能快速、精准地定位“某行业”内符合“某特定技能和职级”的人群，这使广告曝光更具针对性。

例如，除手机这一典型产品外，服务机器人正成为中国智能制造的全新突破口，逐渐掀起席卷全球的新一轮“中国风潮”，而领英平台在 2021 年上半年，针对智能制造的话题互动和点击量就已达至 2.2+ 亿次，最重要的是，相关话题讨论的主要参与人群是资深的企业决策者和行业专家。另外，猎户星空通过领英 ABM 精准营销及销售线索表格解决方案，对其特定目标客户及目标企业展开定向的触达拓展，实现了高 ROI 的内容营销并收到了高质量的询盘跟进；其中，在领英完善成熟的客户服务体系和团队支持下，猎户星空获得了很多专业咨询及优化建议，不断优化其投放内容和目标受众，使其投放效果稳定逐步提升。



内部：高效转化+策略持续优化

借助领英团队的赋能，猎户星空内部也形成了高效的协同模式。在领英平台获得了大量的高质量销售线索后，猎户星空内部通过多种方式（如 Email 及 LinkedIn message 等），积极持续跟进每一个销售线索，将潜在客户逐步发展为意向客户；并根据已有线索，进行横向与纵向并重的深度挖掘，将相关信息整理排序后再次返回相关部门，以协助其优化投放策略。

基于此，猎户星空逐渐形成了“内部协同”与“外部拓展”的高效海外拓客的闭环，以及策略持续优化的方法论，成功加速了海外市场份额的提升以及品牌全球化的战略升级。

投放效果

高数量



基于投放受众持续优化
有效询盘季度同比增长

60%

高活跃度



第二季度对比第一季度
双向沟通询盘占比提升约

20%

高质量



来自领英的高价值客户约

80%



童宁

猎户星空高级副总裁

领英平台拥有猎户星空所需的大量商业性目标群体，清晰的人群职业画像及精准化的平台策略为我们带来了更多高质量的海外业务询盘；同时，领英专业的客户团队，在投放策略及数据分析细化等方面给予猎户星空很多有效的建议及支持，让全球化进程“事半功倍”。



获取更多领英洞察、产品及活动信息
扫码关注领英营销官公众号获取

获取您的专属 LinkedIn 推广方案，欢迎联系领英营销方案顾问
lmscn@linkedin.com | 400-062-5229