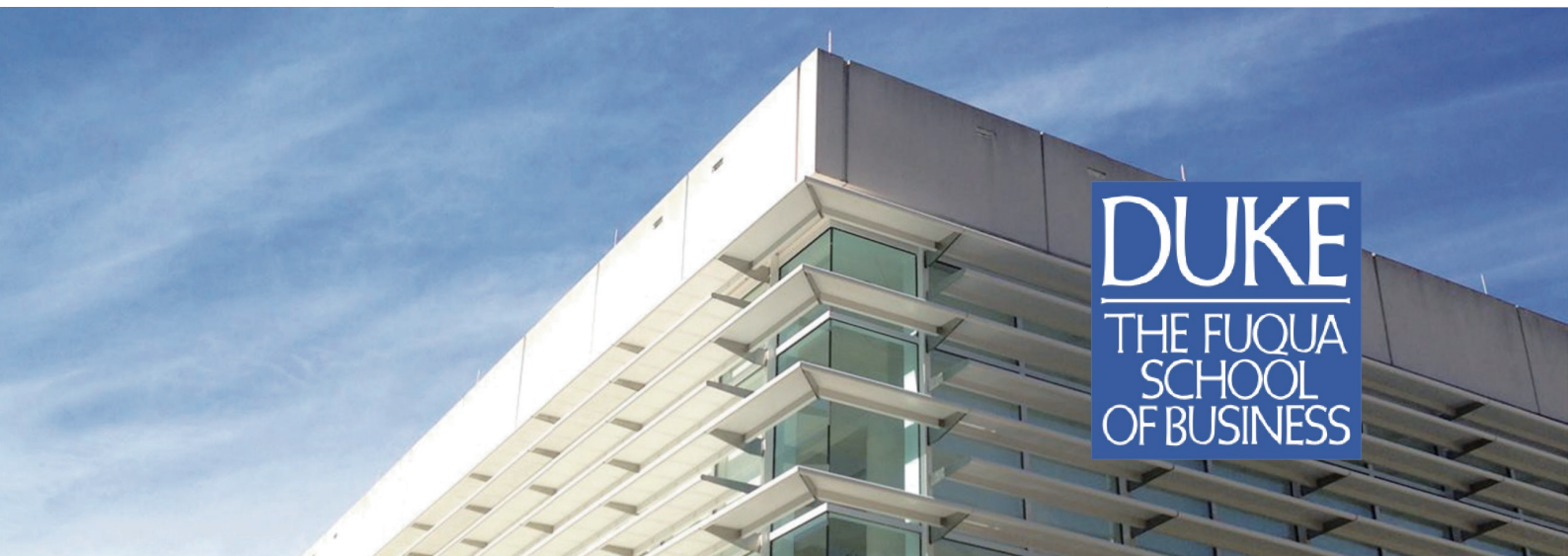




杜克大学使用推广InMail收获了高度转化率

“这次Inmail推广活动的其中一个突出成果是：有两位学生，在3月收到我们的Inmail时还没听说过这个项目，8月就入学了。自我参与这个学校的市场推广以来，从没见过这么快的转化速度。”



Elizabeth Hogan
全球市场推广部副主任
杜克大学福库商学院

推广独特的MBA项目

杜克大学跨洲 MBA 项目独具特色，难以通过传统广告模式推广。“招收职场人士报读我们的全球项目非常困难，因为我们的理念是在职攻读世界一流的 MBA 学位。”杜克全球市场推广部副主任Elizabeth Hogan说道。“新兴市场有报读潜力的职场人士考虑商学院时往往以为，要么辞职出国读MBA，要么在本地学校读晚上班或周末班。”

过去，这个项目的大多数申请者是因口碑推荐而来，而杜克大学希望向全球各地未听过这个项目的潜在学生宣传。

挑战

- 在印度、俄国和拉美等目标地区找到合格的潜在学生
- 向潜在学员展示项目的独特之处
- 鼓励邮件注册索取更多信息

解决方案

根据职位级别、地域和学位有针对性地发送推广 InMail

收获成效

- **68%** 的邮件打开率
- 每位潜在学员的成本比其他渠道低**10%**
- **400%** 的转化率增长（与 2013 年推广活动相比）
- 销售渠道交易速度提高了 **300%**

杜克的市场推广团队知道领英可以帮助他们在全球锁定理想候选人。“领英是有志之士汇聚的职业社交网络，因此在这里能够找到希望通过MBA学位获得职业发展的人。” Hogan 说道。

领英的InMail解决方案提供了理想的推广方式，发送内容详实的电子邮件，展示项目特色，并含呼吁行动按钮，潜在学生点击即可注册索取信息。然后，杜克的招生顾问就可以与合格的潜在学生联系，鼓励他们提交申请。

“这个推广活动让我们能够锁定合适的人并让他们了解这个项目。非常成功！” Hogan补充说。

新一代推广InMail工具

杜克大学是领英的老客户，过去使用过推广InMail有很好的成效，但是最近这次推广活动的成效远远超出他们的预期。

在最近这次推广活动中，杜克受益于不断推陈出新的推广InMail 工具，包括：

- 实时推送 — 仅当潜在客户正在使用领英平台时才会收到推广InMail，从而提高了邮件打开率
- 优化的移动版功能 — “粘性”呼吁行动按钮，方便潜在学生点击
- 简洁、个性化的收件箱体验

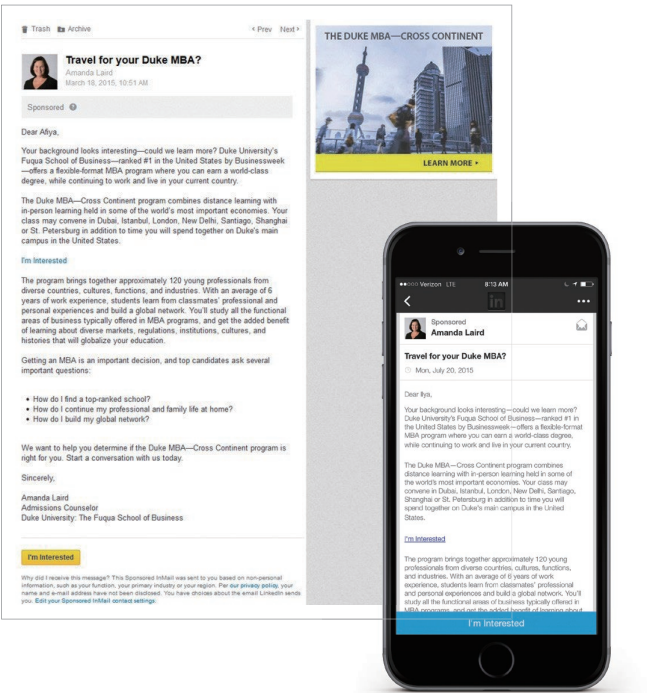
这些改变大大提高了杜克大学推广活动的成效，某些地区的转化率提高了 400%。2013年杜克投入10000美元在俄国进行InMail推广，获得150名潜在学生。“这次，我们仅用一半成本就收获了两倍的潜在学生。” Hogan说道。

销售渠道缩短

这个MBA项目，从潜在学生表示感兴趣到报名通常需要18个月。但是Hogan说，因为最近的InMail推广活动，“有两位学生，3月收到我们的Inmail时还没听说过这个项目，8月就入学了。自我参与这个学校的市场推广以来，从没见过这么快的转化速度。”

杜克大学过去尝试过使用各种不同类型的广告（包括推广InMail）来宣传这个跨国MBA项目，但是从来没有见过这么突出的效果。Hogan认为，成效提高的部分原因是领英推广InMail 平台的推送和优化功能升级了，同时也归功于领英团队专注于不断分析效果、优化信息及目标锁定来达到更佳效果。

“我的座右铭是：做任何试验都要严格追踪。这样你的企业能不断从推广活动中吸取经验教训。” Hogan说道。



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。