

～LinkedInが海外向けB2Bマーケティングの常識に関するインフォグラフィックを公開～

## グローバルでのソーシャルメディア活用 LinkedInがNo.1の89%を獲得！

全世界で4.6億人を超えるプロフェッショナルが登録するビジネス特化型SNS「LinkedIn（リンクトイン）」が、「海外向けB2Bマーケティングの常識」に関するインフォグラフィックを公開いたしました。



### 本リリースのポイント

- ① 海外向けB2Bマーケティングで、LinkedInがNo.1の効果
- ② 広範囲なリーチとアクティブなユーザーがNo.1の理由

### 【B2B企業がグローバルマーケティングをする上で 最も効果が高いプラットフォームはLinkedIn】

B2B企業のグローバルマーケティング実態調査において、全体の89%の方が最も利用満足度が高かったプラットフォームをLinkedInと回答しました。次点で、Twitterが78%、Facebookが46%と、LinkedInが圧倒的なパフォーマンスを誇ることがわかりました。（\*1）



データ出典：

\*1 Regalix Research 「State of B2B Social Media Marketing 2016」（2016年10月）

## 【LinkedInが最も効果の高いプラットフォームである理由とは？】

### 1) 広範なリーチと細やかなターゲティング

登録ユーザーは世界で4.6億人以上にわたり（アジアでは、1.5億人）、200以上の国・地域、24の言語でサービスを提供しています。その為、世界中のマーケターへ効率の良い訴求を実現する点が、LinkedInが世界最大のビジネスプロフェッショナルネットワークである理由の1つといえます。更に、業種、学歴、企業規模等、正確な情報ベースを元に、細やかなターゲティングが出来る事も大きな強みです。



### 2) アクティブなプラットフォーム

LinkedInはユニークビジターが月平均1億人と、アクティブなユーザーが多いのも特徴です。また、LinkedInへの1回あたりの投稿は、平均で世界99エリア・148の業界へのプロフェッショナルにリーチするため、効率よく様々なターゲットへのリーチを実現いたします。



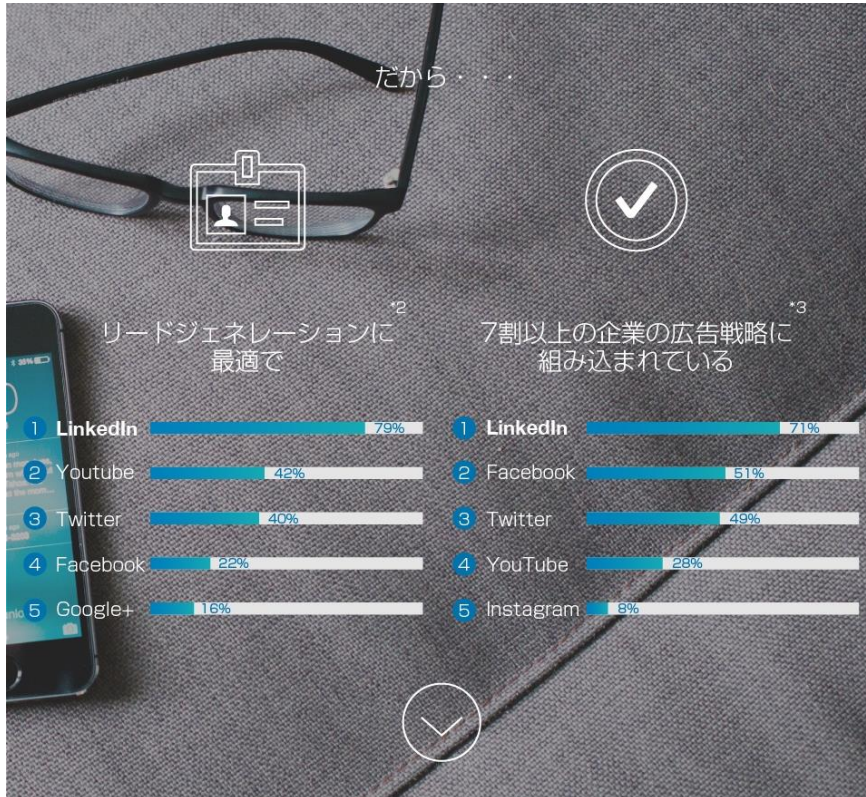
### 3) ハイエンドなユーザー層

LinkedInのコンテンツ閲覧者の6割以上が、管理職以上のハイクラスなマネージメント層です。そのため、ターゲットに明確にリーチすることが可能です。



## 【B2B企業のグローバルマーケティング戦略構築に有効活用が可能】

結果、LinkedInをマーケティングに活用することで、リードジェネレーションに最適にリーチ(\*2)することが可能であり、購買単価が高い(\*3)点が、グローバルでの圧倒的なパフォーマンスにつながっているといえます。



インフォグラフィックの詳細はこちら：<https://infogra.me/ja/infographics/18858>

## LinkedInについて

2003年に発足をした、世界4.6億人以上が登録するビジネス特化型SNS「LinkedIn」は、2016年10月現在、日本語を含む24ヶ国語で展開しています。

世界中のプロフェッショナルの生産性を高め、成功するよう、つないでいくことを使命とし、企業の採用、広告、営業を支援しています。プロフェッショナルが経済的な機会とつながるために、世界初の「エコノミックグラフ」の実現を目指し、全世界に拠点を広げ事業を展開しています。

データ出典

\*2 Crowd Research Partners 「B2B Lead Generation Trends Report」 (2015年7月)

\*3 eMarketer 「LinkedIn Influences Highest Order Value for Ecommerce Purchases」 (2016)

### <会社概要>

会社名：リンクトイン・ジャパン株式会社

所在地：〒100-6334 東京都千代田区丸の内2-4-1 丸の内ビルディング34階

URL：<https://business.linkedin.com/marketing-solutions>

### <報道関係者からのお問合せ先>

LinkedIn広報事務局 (カーツメディアワークス内) 担当：田口

TEL：03-6427-1627 FAX：03-6730-9713 E-mail：info@kartz.co.jp