

LinkedIn扩展香港业务

在香港开业两年后，LinkedIn迁往更大及地段更佳的办公室，彰显该公司对香港所作的承诺

“香港正是人们生活、工作、发展业务、结识合作伙伴和潜在客户的地方，因此香港自然成为我们设点的地方。”

LinkedIn
亚太及日本地区行销解决方案高级总监
Olivier Legrand



全球最大的线上专业网路 LinkedIn，2014年第一季度全球收入为4.73亿美元，较2013年度第一季度约增加一倍。在2012年，该公司已在香港开设办事处发展北亚业务。自此以后，在香港的会员人数增加两倍至90万。2014年，即LinkedIn在香港成立后两年，为了配合业务扩充，香港办事处迁往铜锣湾希慎广场面积10,000呎的办公室，员工人数增至超过50位。

LinkedIn 亚太及日本地区行销解决方案高级总监 Olivier Legrand 说：“在2014年2月本公司已超越在亚洲拥有5,000万会员的目标。在亚太区，我们认为香港市场能令业务达到策略性增长。香港的移动业务增长最高，并且是带领亚太区迈向『流动时刻』的地方之一。”

Legrand 表示，香港 LinkedIn 网路的流量超过百分之50来自流动设备而非桌面装置。香港办事处具有多个功能，涵盖行销解决方案及人才解决方案，为北亚的客户及会员提供服务。LinkedIn 相信“会员至上”的做事方式，会员来自各行各业，涵盖金融服务、资讯科技服务、高等教育、电讯、市场推广及广告行业。

连系专业人士的亚洲业务中心

Legrand 表示：“从行销角度来看，因为香港是企业设立业务总部的集中地，2,400多家国际企业在此设有地区总部，所以我们认为有必要在香港设点。能在本地设立办事处，并为企业近距离提供服务对我们来说非常重要。”



Legrand 透露，香港位处亚洲中心的优越位置，也是吸引 LinkedIn 的主要因素之一。他说：“香港毗邻台湾、日本、韩国等多个重要市场，在这里开设办事处有利我们发展北亚业务。”

他补充说：“LinkedIn 旨在联系全球专业人士，令他们工作更有效率及更成功。而香港正是人们生活、工作、发展业务、结识合作伙伴和潜在客户的地方，这与 LinkedIn 的宗旨完全吻合。因此香港自然成为我们设点的地方。”

服务受到多方青睐

LinkedIn 的市场方案引起许多市务人员的兴趣，尤其是市场解决方案及人才解决方案。国泰航空公司是个非常成功的客户案例。两年前国泰利用 LinkedIn 的服务增加品牌知名度，令到经常乘坐商务客位来往美国和亚洲之间的人都认识国泰航空公司。

Legrand 认为办事处的成立过程非常快捷。他说：“在决定开设香港办事处时，公司的财务总监找到投资推广署帮忙。我们很高兴选择在香港设点，并以这里为据点发展地区业务。”

LinkedIn

- 2003年成立
- 专业人士的社交网路，全球会员人数超过三亿
- 设有23种语文版本，包括八种亚洲语言
- 全球员工数目超过5,400人

linkedin.com