

LinkedIn 广告受众定位 SOP 模板

模板用途：帮助出海品牌高效完成 LinkedIn 广告人群定位、测试与优化

适用于 B2B、软件/SaaS、制造、能源、医疗设备、教育、招聘、专业服务等行业

PART 1 | 人群设置表格 (可填)

目标属性	你的目标设定	填写说明
国家/地区	例如：新加坡 / 德国 / MENA 地区	可选多国或重点区域
行业 (Industry)	例如：Information Technology / Oil & Gas	LinkedIn 内置行业分类
职位头衔 (Job Title)	例如：CTO / Procurement Manager / HR Director	可填写多个
职能部门 (Job Function)	例如：Marketing / Finance / Engineering	与职位搭配使用更精准
公司规模 (Company Size)	例如：11-50 人 / 200+ / Enterprise 1000+	建议根据产品单价决定
公司名称 (可选)	例如：Shell / GE / BYD	适用于精准 ABM 投放
教育/背景 (可选)	例如：MBA / Mechanical Engineering / 清华大学	选填

温馨提示：推荐单组人群规模控制在 3 万-30 万人之间，过小会限制曝光，过大难以精准触达。

PART 2 | AB 测试记录表 (建议每月更新)

测试批次	广告内容版本	定向组合 A	定向组合 B	点击率 (CTR)	转化率 (CVR)	结论备注
测试 1	产品 A 功能介绍	行业：制造 职位：采购经理	行业：能源 职位：运维主管	A: 1.2% B: 1.6%	A: 5% B: 8%	B 组表现更好， 建议保留
测试 2	品牌使命短视频	地区：中东 公司规模：200 人以上	地区：东南亚 行业：可再生能源	A: 1.8% B: 1.1%	A: 6% B: 2%	A 组更适合扩大投放

温馨提示：建议每月至少测试 2 组人群组合，累计形成效果数据库。

PART 3 | 各行业人群组合参考

行业类型	推荐组合关键词
制造/工业	行业：Manufacturing 职位：Operations Manager / Procurement / Supply Chain
教育/HR	职位：Talent Acquisition / HR Manager 公司规模：50-500 人
SaaS / IT	地区：北美+东南亚 职位：CTO / Product Lead / Digital Transformation
专业服务	行业：Legal / Consulting 职位：Partner / Director / General Counsel
能源与环保	行业：Energy / Renewables 职位：Project Manager / Maintenance Engineer

温馨提示：建议结合产品价格、销售周期来选择是否加入“公司规模”维度，单价高者适合精准定向。

PART 4 | 广告预算分配建议（适用于初期测试）

投放阶段	推荐预算	建议配置
初步测试期	\$500-\$1500 / 月	1-2 组 AB 测试 + 内容对比
数据验证期	\$2000-\$5000 / 月	精细分层 + 多角度内容组合
放量投放期	\$5000+/ 月	高转化人群集中投放，配合自动优化功能

建议策略：先定位 → 再测试 → 再优化，别一上来就重金砸广告！