



微软溢价收购LinkedIn ToB 企业数据驱动的启示

张溪梦 GrowingIO CEO



张溪梦 Simon

GrowingIO CEO&联合创始人

全球十大数据科学家

 GrowingIO

新一代数据分析产品

Linked in ebay
petco EPS N

50%的溢价？



Microsoft

LinkedIn

事务的核心往往很简单
并购、估值、溢价的本源就是“增长”

营业额 7000万



营业额 30亿

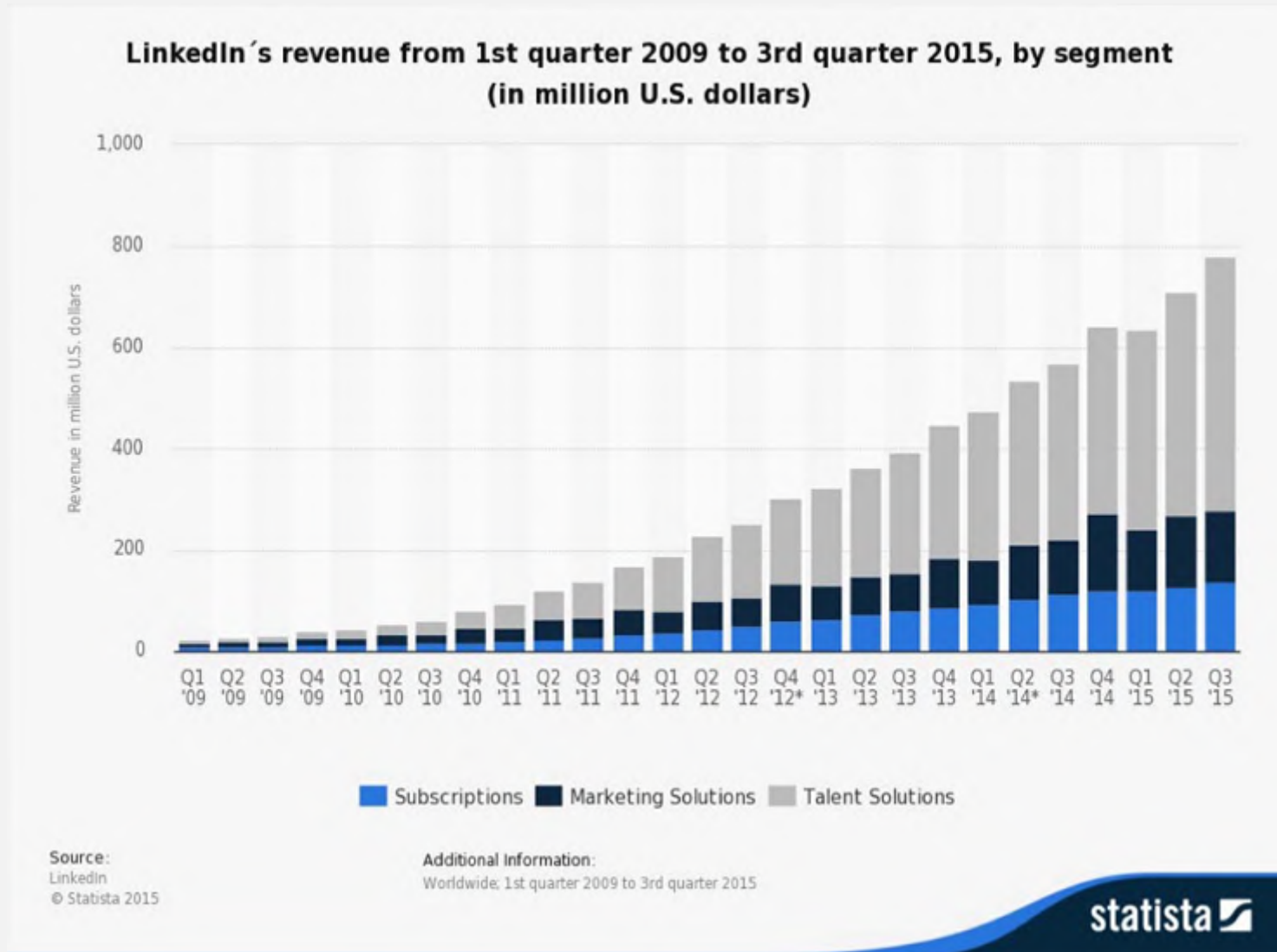
“如果你不能衡量，
那么你就不能有效增长。”

——*Dr. Peter F.*

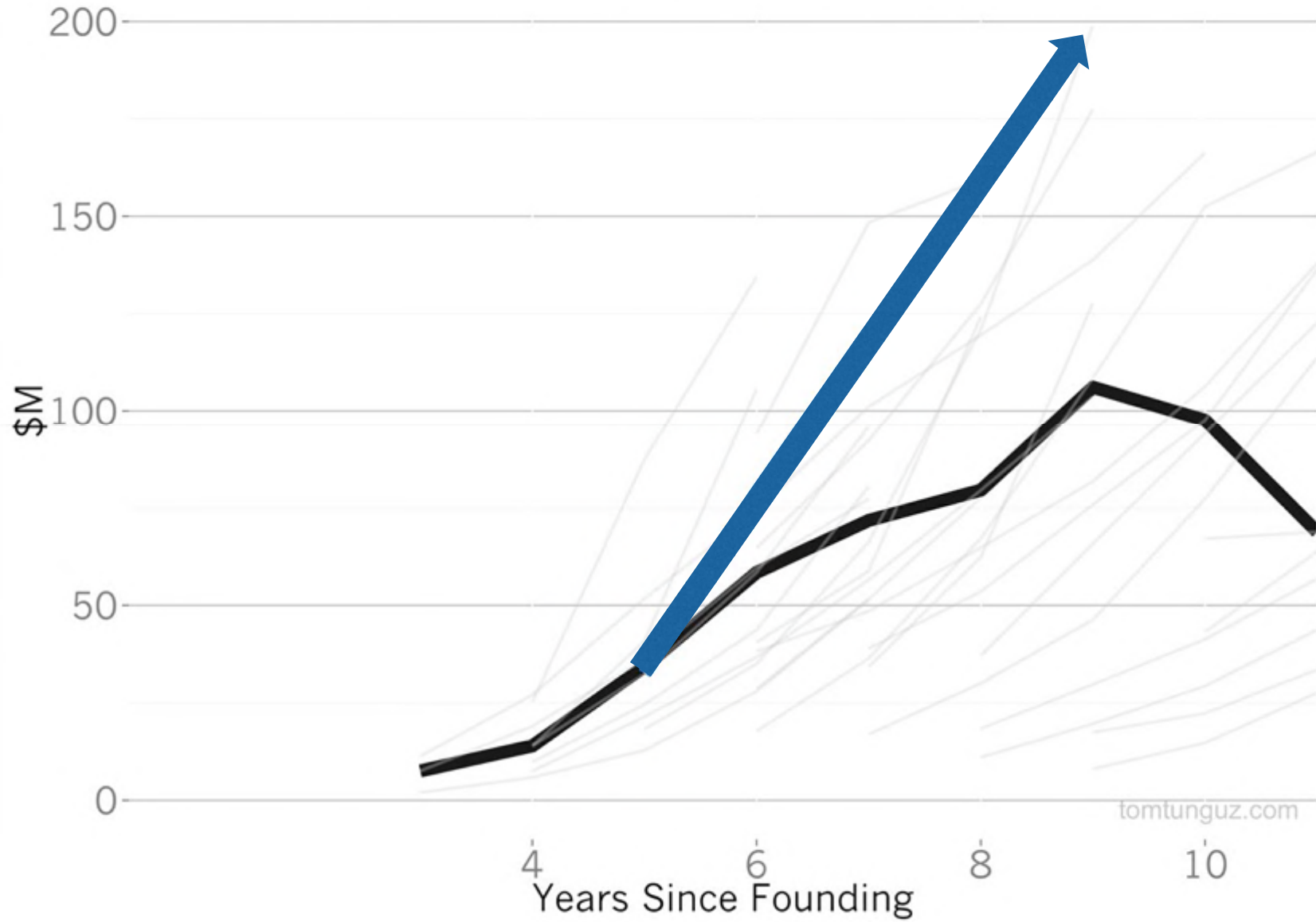
Drucker



LinkedIn的销售额在过去的6年增长了40倍



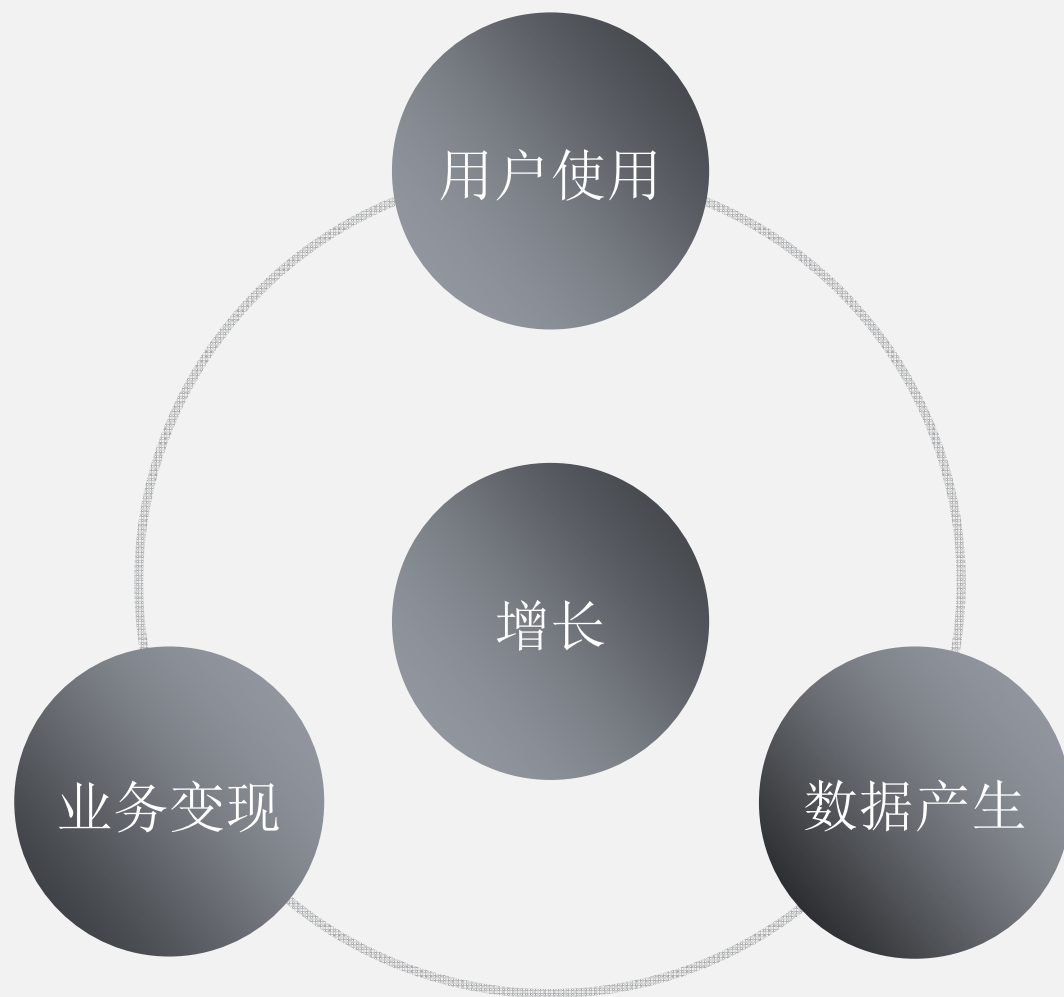
LinkedIn Revenue Compared to Public SaaS Median



LinkedIn的数据驱动战略

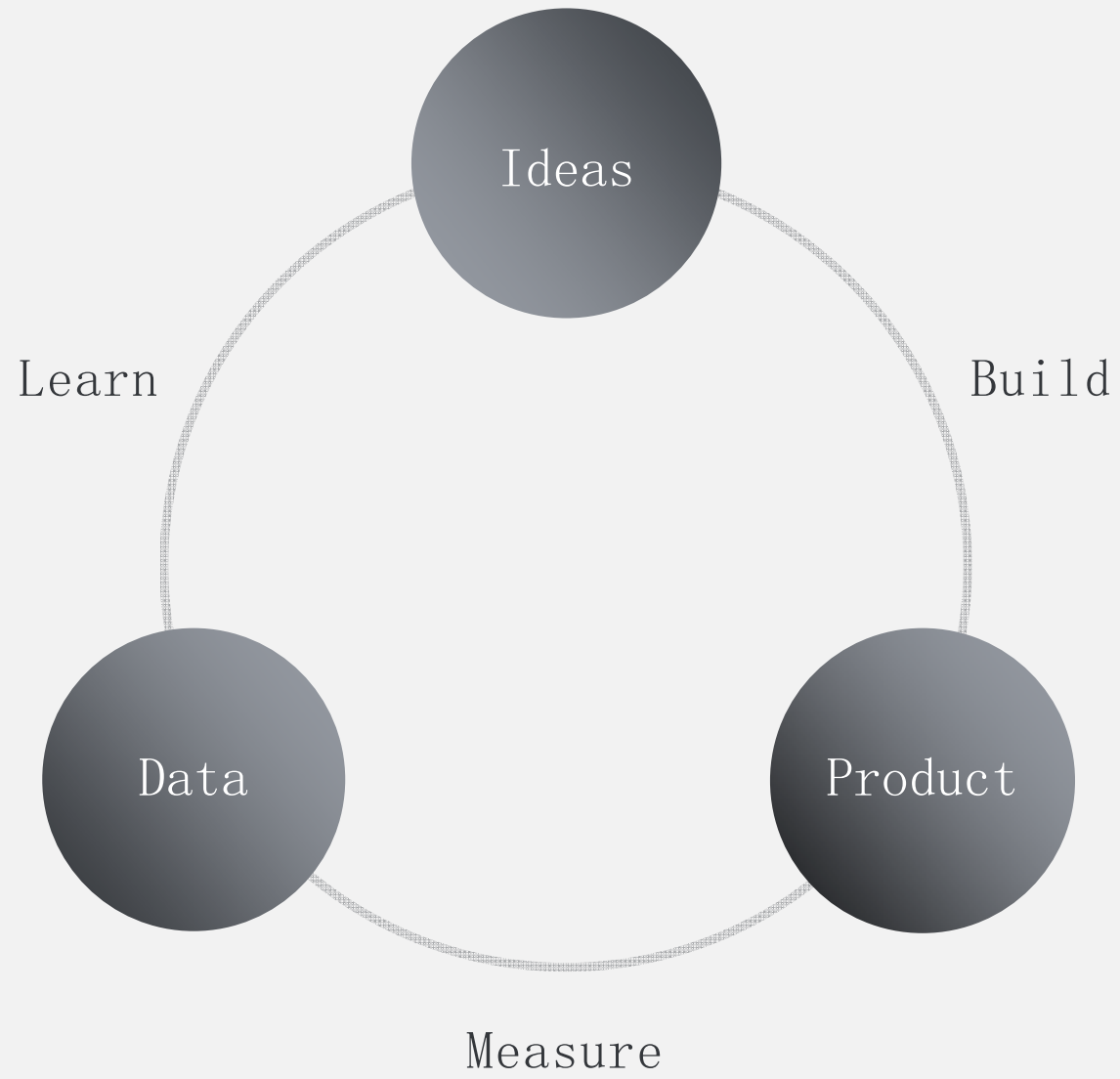
数据是增长战略的重要一环





LinkedIn的早期增长战略

数据驱动，迅速迭代



在只有1万用户的时候，就开始实施一个策略：如果要获取同样数量的用户，更愿意投入资源在使用频次更高、更愿意把时间花在这里的用户。

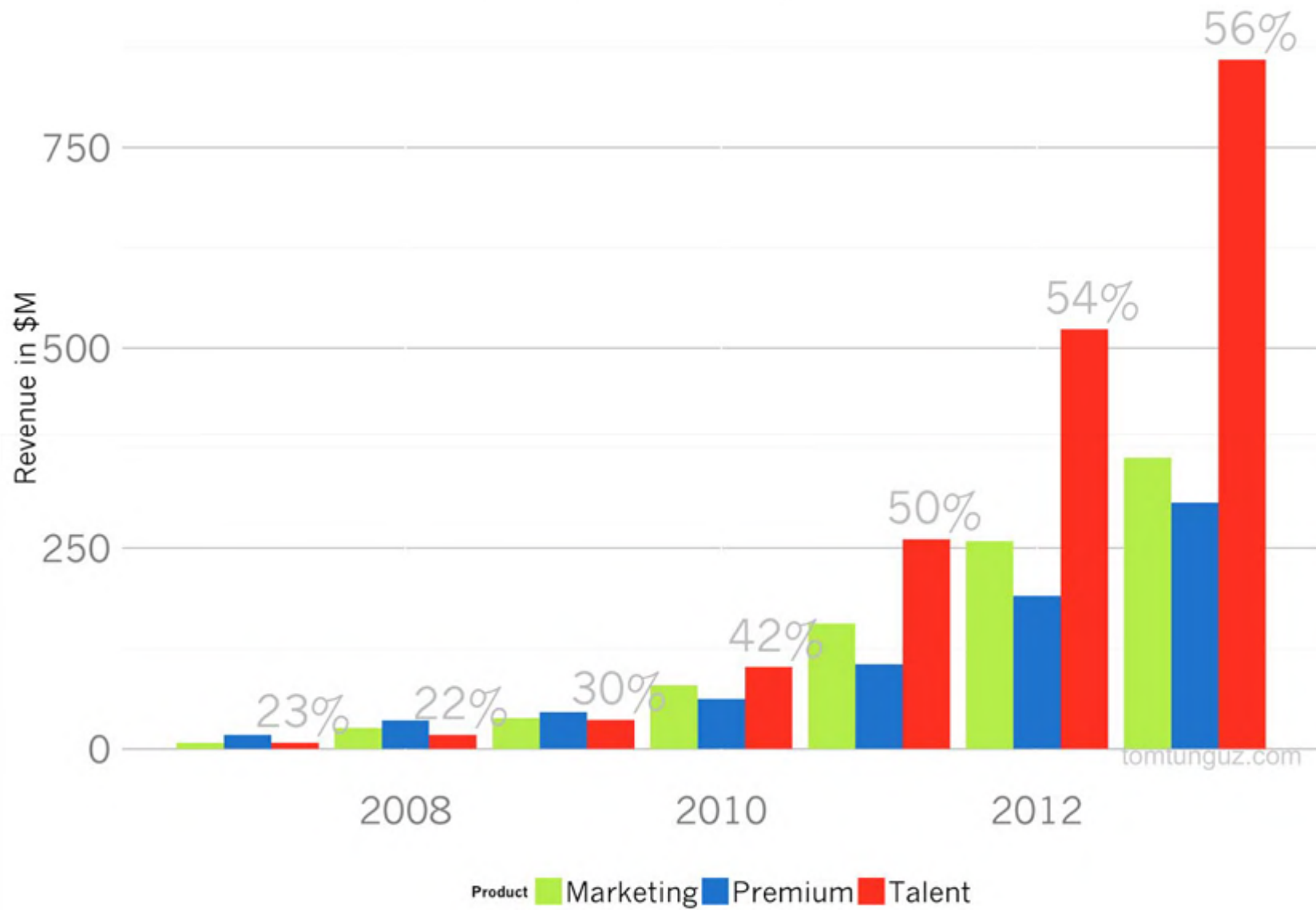
所以，放弃低活跃的用户，专注活跃的用户。

LinkedIn 早期的变现战争

霍夫曼（LinkedIn创始人&CEO）在2004年的战略

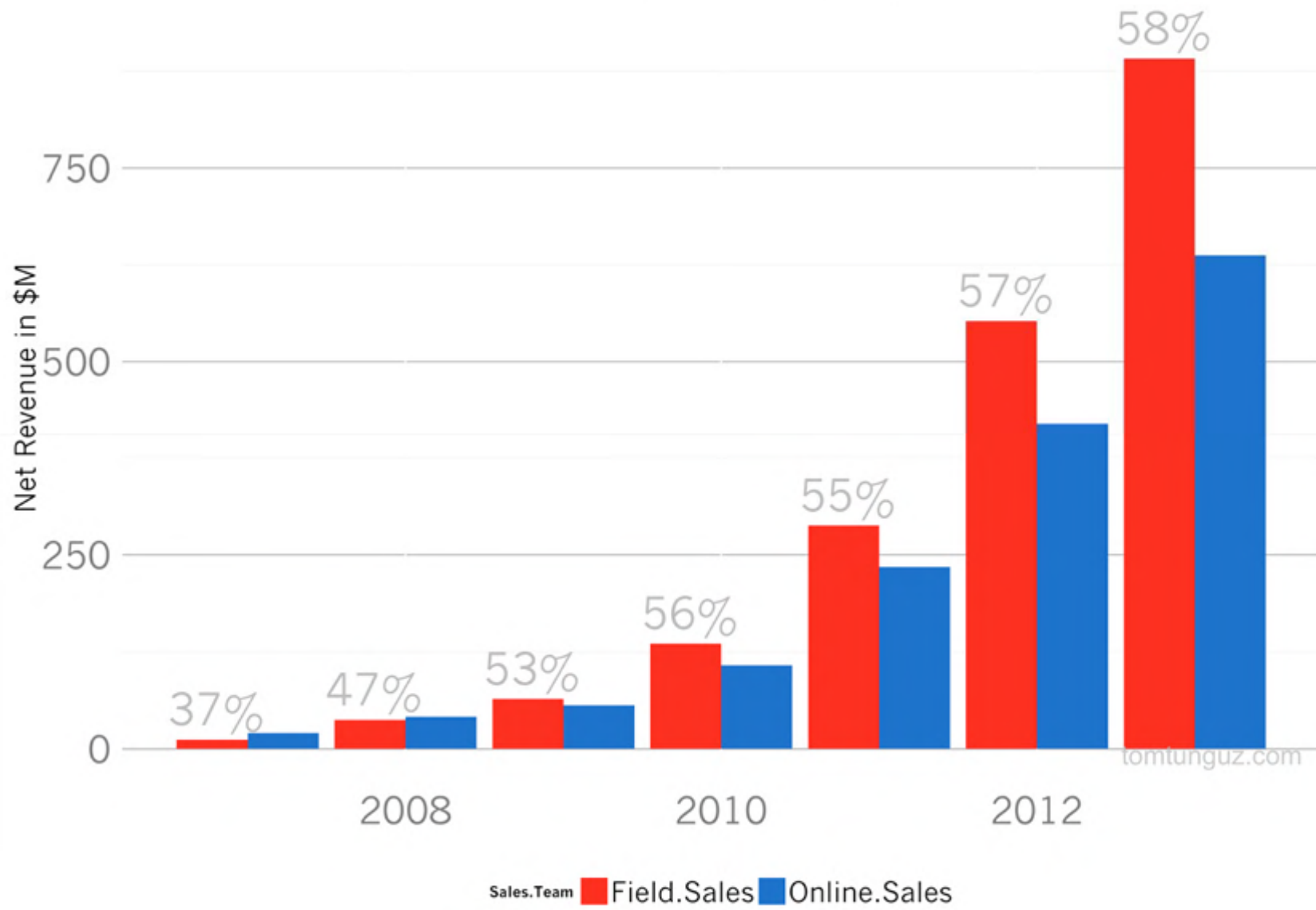
- ① 通过用户的基本信息来变现，比如说公司发布职位
- ② 用户数量增长到一定程度的时候，有 B2B 企业投广告
- ③ 当有大量信息以后，公司的猎头会用这个平台来找候选人

LNKD Revenue by Product



变现战略的拐点：销售体系的数据规模化

LNKD Net Revenue Growth by Channel



如何用数据驱动几何倍数业绩增长？

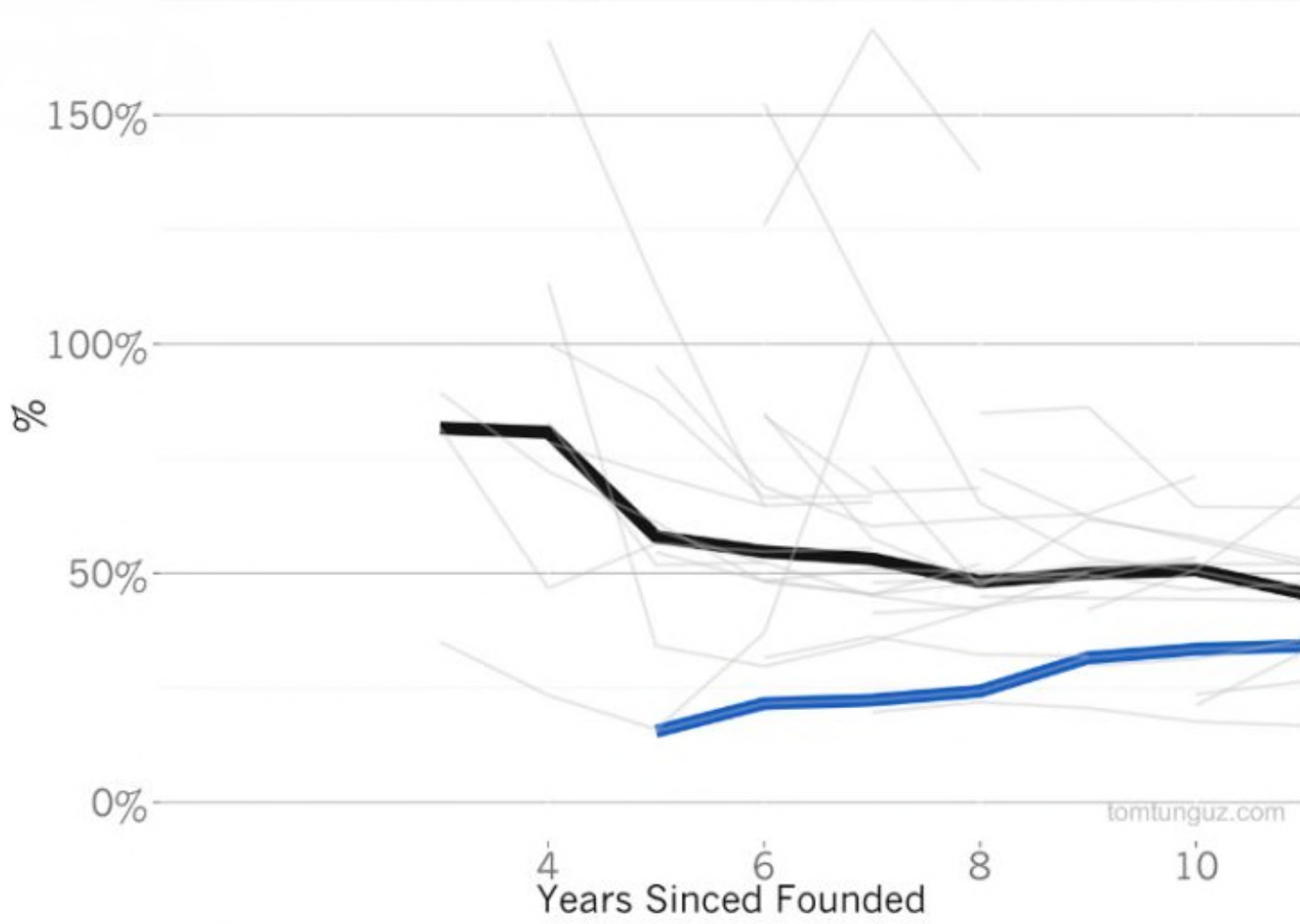


结果：SaaS的估值黄金公式

获客成本（CAC）

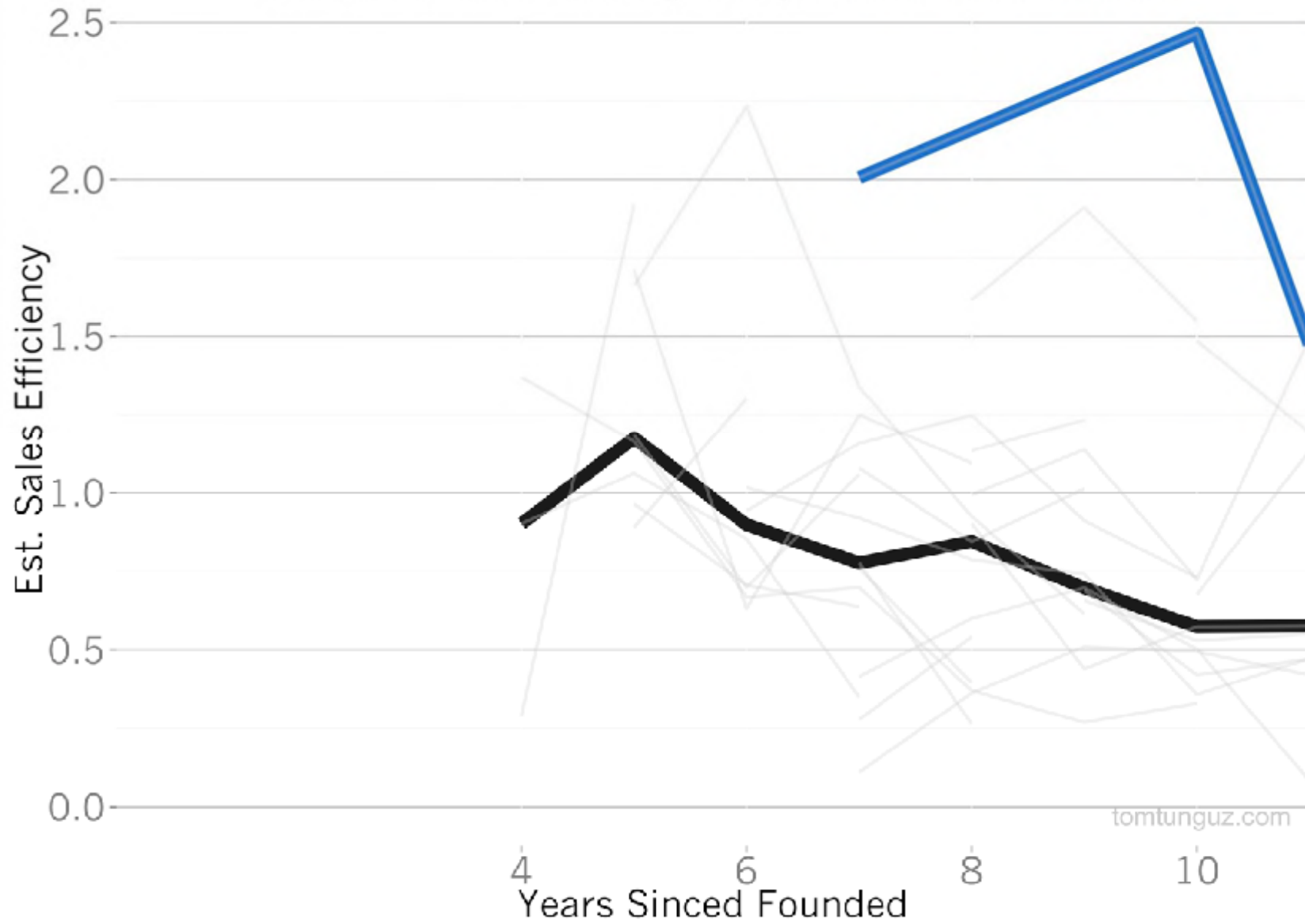
用户生命周期价值（LTV）

LinkedIn S&M as % of Rev Compared to SaaS Median



tomtunguz.com

LinkedIn Sales Efficiency Compared to SaaS Median



数据驱动应该成为企业文化

- 道：CEO和领导层要认识到它的价值；
- 术：需要基本的框架和方法论；
- 器：必须要善于使用各种产品和工具；

感谢大家！

