李峰

公司职位：国双联席总裁
参选类别：金鼠标 10 周年——数字营销领军人物

人物简介

李峰先生于 2009 年加入国双，历任公司高级副总裁、联席总裁，全面负责公司产品和解决方案的销售工作。国双是一家以云计算为基础的大数据商业智能解决方案提供商。在他的带领下，通过自主创新的技术、产品以及全流程数字营销解决方案，团队为数百家国内外知名企业客户如大众、克莱斯勒、人保、京东、耐克、可乐等提供服务，帮助他们将数据资产化，实现数字营销从成本中心到利润中心的转化。2016 年 9 月底，国双成功登陆纳斯达克成为国内第一家赴美上市的大数据公司。

2004-2009 年间服务于百度公司，曾担任百度华东分公司总经理，百度大客户部总经理，他在百度期间，专注于广告产品和解决方案的规划、销售以及客户服务，其所带领的团队与众多全球知名品

牌创造出众多经典案例，销售业绩复合增长率 200%。他带领销售团队与公司其他初创团队一道，共同努力参与并见证了百度登陆纳斯达克这一历史时刻。在加盟百度之前，他曾先后担任硅谷动力销售总监和宝龙工业北京地区首席代表。

李峰先生持有中欧国际工商学院 EMBA 学位和对外经济贸易大学工商管理硕士（MBA）学位。

数字营销领域杰出贡献

作为搜索营销行业的领军人物，李峰先生探究并创立了搜索领域量化考核方式，帮助品牌客户量化搜索指标体系，推动了搜索营销优化技术不断进步，完善了整个产业链。凭借多年的行业积累，加之灵敏的行业嗅觉，李峰先生还推动了国内最大的搜索引擎智能管理投放系统 Gridsum SEM Dissector（简称 SEMD）开发、成型、完善，该系统是目前国内技术最领先的唯一第三方云端 SEM 管理系统。目前 SEM 管理系统已经帮助电商平台京东商城、在线酒店预订平台 Agoda 等智能管理搜索投放关键词，大幅提升工作效率和投放效果，深受客户好评。

京东表示：“连续两年为京东 618 大促服务 SEM，实现点击量增长 83%，CPC 同比下降 13%。”

Agoda 表示：“没有国双的系统和服务，优化 Agoda 近千万的关键词是不可想象的。”

随着万物互联时代的到来，李峰线上意识到营销核心面临着从流量到用户的转化，品牌对用户的争夺逐步从入口之争扩展到路径之争，最终将会演变为存量之争，也就是品牌吸引忠诚进而溢价的能力之争，在这一业务逻辑的支撑下，带领团队对国双商业业务进行整合，打造全链路营销体系，2018 年，这一理论体系已在不少客户的营销活动中投入使用，并在宝洁、欧莱雅、京东、美赞臣、唯品会等客户服务中有所实践。

同事评价

“李峰先生亲历中国数字营销从萌芽到发展壮大的整个阶段，并在每个阶段引领营销潮流，以敏锐视角洞悉品牌需求，通过国双一站式解决方案帮助品牌提升营销效率，将数字营销由成本中心转变为利润中心。”

——中国传媒大学教授 黄升民

“李峰先生作为数字营销的早期拓荒者，开创了数字营销精细化管理体系，帮助诸多全球知名品牌重塑在线业务流程，建立科学的在线 KPI 体系，成为品牌进行数字化转型信赖的合作伙伴。”

——携程集团战略合作营销创新部总经理 郭为文