原志军

公司职位：搜狗商业平台事业部总经理
参选类别：金鼠标 10 周年——数字营销领军人物

人物简介

资深互联网产品、运营、BD、营销等领域专家，搜狗商业平台事业部总经理，原志军全面负责搜狗浏览器、搜狗网址导航、搜狗手机助手等多个业务线的产品、运营、BD 和销售工作。

2005 年至 2010 年，原志军加入搜狐公司研发中心，历任产品运营经理，高级产品运营经理，主要担任搜狐分类目录、搜狗网址导航的产品运营负责人。

2010 年迄今，随着搜狗公司独立运营，原志军任职于搜狗公司，历任搜狗桌面事业部商业业务部高级总监，搜狗桌面事业部商业业务部副总经理、总经理等职务，2018 年出任搜狗桌面商业平台部总经理，全面负责搜狗高速浏览器，搜狗手机浏览器，搜狗网址导航、搜狗手机助手、QQ 输入法等多个业务线的产品、运营和 BD 工作。凭借卓越的产品思维和业务能力，负责的多个产品始终稳居行业前列，市场份额均获得持续高速增长。

数字营销领域杰出贡献

作为中国互联网行业内为数不多的对互联网产品、运营、品牌、营销等多个领域均有较深造诣的高层管理人，原志军为搜狗商业的快速发展做出了卓越贡献。

“内容+商业”的产品思维

2018 年，在互联网市场竞争激烈、行业下行的背景下，他带领团队以“内容+商业”的产品思维出发，打破单一的商业化产品思维局限，对搜狗网址导航、搜狗浏览器等多个产品进行内容化、商业化的创新改造，取得了不斐的成绩，搜狗网址导航的商业能力达到了业界第一的水平；而搜狗手机浏览器在市场竞争激烈，产品推广艰难的情况下，连续两年实现用户规模高速增长、收入翻倍，在用户规模保持增长的情况下产品持续盈利，搜狗浏览器的产品行业地位得到突破性地提升。

在产品商业化方面也取得了突破性进展，品牌广告收入同比增长超过 60%，产品品牌资源的行业影响力大幅提升，为后续收入增长打下坚实基础。在 PC 浏览器方面,通过推动外部合作,实现了用户规模的逆势上涨。

“跨端+精准”的营销策略

在互联网数字营销方面，原志军带领团队，持续发力面向 B 端的商业模式。利用搜狗 PC、移动端的产品优势和用户规模优势，以及搜狗大数据能力和 AI 技术的加持来为客户提供“跨端+精准”的品牌营销方案。他服务过浦发银行信用卡、东风日产、格力等客户，助力品牌提升用户的规模和品牌传播效力，取得不错的效果。

海外市场的拓展

10 多年的互联网行业经验，原志军先生有着前瞻的互联网全球视野，在对全球互联网市场的深度理解下，带领团队积极拓展海外市场，谋求企业更大的发展机遇。

同事评价

作为在产品、运营、品牌、营销领域研究颇深的领导人，他总是能够通过对用户和市场的深度理解和精准把控，带给到我们一些思维想法上的惊喜。他常常能跳出思维边界，在沉稳把握大局的基础上锦上添花，更好地推进项目开展。

凡是与他合作过的人，大体都会被他做事追求极致的态度感动，在多次的合作中，他总是对目标及结果精益求精，也正是因为他的这种执着，每个他接手的业务都能在短时间内取得突破性进展甚至逆袭，这一点，很让我钦佩。

不论在工作业务还是在团队管理上，他总是有自己的一套行之有效的方法，其带领的搜狗商业平台事业部团队也是公司里面出色的队伍，取得了非常高的增长业绩，多个业务指标均处行业领先水平。

寄语数字营销人

移动智能终端的兴起，让个人意志随时随地地表达成为可能，互联网数字时代信息的输入与输出进一步让个人意志的社会化表达成为常态。迎合用户的个人意志，在急剧膨胀的用户社会化表达信息中找到利益价值点，正日益成为品牌在移动互联网时代成功与否的角力场。