王天慧

公司职位：氢互动 CEO

入围奖项：金鼠标 10 周年——数字营销杰出人物

人物简介

王天慧，毕业于北京理工大学。2013 年担任氢互动（北京氢动益维科技股份有限公司）首席执行官。

2015 年，提出“轻”“快”“爆”打造事件营销的方法论。以轻平台、低成本、快速反应机制和不平庸的创意洞察结合高效媒介组合策略来引爆移动互联网传播，创造刷屏级的失效传播效果。

2016 年对新环境下的营销提出独到见解，认为：要通过“媒介+技术”去制造广阔的流量入口和转化通路，通过“创意+技术”打击实现脉冲式的流量引力，达成实效转化和留存。该思想获得业内的一致认可，并带领团队在 2016 年一举拿下包括金瞳奖、金鼠标奖、TMA 等业内 31 项知名大奖。

2017 年将此思想进一步深化提炼出“IMBT”移动营销提高转化率的核心方法。带领团队继续深耕移动营销领域，以“最懂转化的移动营销”为定位，重新梳理氢互动的业务组成，产品架构，制定了“PRAC”、“超级流量池”、“氢直播”、“氢裂变”、“氢事件”五大公司产品。

2018 年带领氢互动继续将五大产品纵深化精耕，将“氢直播”产品丰富调整为“氢视频”产品，同时大力发展“超级流量池”产品，以“流量池理论”为指导，为客户提供从品牌入手、结合裂变、BD、social 营销、数字广告在内的基于数据的整合营销服务。

数字营销领域杰出贡献

氢互动在 2018 继续深耕实效转化的营销探索。依托良好的服务质量，优秀的组织能力，广泛的执行网络，丰富的渠道资源、供应商资源为客户提供移动互联网数字化营销整体解决方案，通过帮助品牌自建流量池对其自身流量进行激活、分类、裂变、清洗，利用移动端日益完善的功能，实现由吸引用户、广告告知、到交易达成的一整套营销流程。

在王天慧的代领下，2018 年度不论是在公司规模，还是在业务收入方面都有了很大提高。目前，公司员工人数超过 220 人，客户数量超过 30 家，主要客户涵盖互联网、快消、出行、酒水、金融保险等行业内数十家知名品牌，2018 年新增 luckin coffee（瑞幸咖啡）、腾讯、足力健、广发银行、安邦保险、LG、奇瑞汽车、小猪短租等多家重量级客户，在稳固既有客户基础上实现了服务行业及品牌的大幅拓展。2018 年的营业收入显著增长。

2018 年，代领团队策划并配合打造“Michael 王今早赶飞机迟到了”“1 分钟告诉你《唐人街探案 2》值不值得看”“重 young 足够秀”、luckin coffee、五粮液等众多刷屏案例。荣获 2018 金瞳奖、金投赏、4A 金印奖、虎啸奖等多项知名大奖！

2019 年，王天慧将带领氢互动在两大方法论的指导下，激发“品效合一”的无限潜能，逐步向基于流量池理论指导下的**“新型整合营销公司”**深化发展。

同事评价

我们使用氢互动的服务已经 4 年多，他们 in house 的作业模式可以在第一时间做到甲乙方同步联动提高效率，这点从神州专车和 luckin coffee 的案例表现就能充分印证。市场越是低迷就越能看出谁才是真正的“能力者”，不论是天慧个人还是她所带领的氢互动，一直都在“品效合一”的实效营销道路上探索努力。我相信他们的坚持必将能给整个行业带来全新的变革。

—— 瑞幸咖啡 CMO　杨飞

从神州专车“安全”差异化定位下，一系列精准有力的营销战役；到瑞幸咖啡初创互联网品牌的裂变营销；从五粮液数字化平台工程搭建，抢占传统白酒行业 C 位；再到足力健流量池建设，让老人鞋玩出“young”，氢互动在 CEO 王天慧的带领下取得了一个又一个营销战役的成功，成为国内数字营销领域数一数二的服务机构。更为重要的是氢互动沉淀出内容营销、流量转化、粉丝留存三大系统方法论，将服务产品标准化，为广大营销公司的产品化探索迈出了坚实一步，天慧功不可没，希望在她的带领下，氢互动能为行业建立更多的标准，为中国企业搭建更优质的“流量池”系统！

——CMO 训练营创始人　班丽婵