

朱旻

公司职位：返利网的联合创始人兼返利网 COO

参选类别：年度数字营销影响力人物

人物简介



朱旻，于 2010 年加入返利网，作为返利网的联合创始人兼返利网 COO，全面负责返利网的整合营销、研发及战略工作。在朱旻的带领下，返利网所在市场的占有率高达 80%，年交易额超过 400 亿元，2019 年为用户省钱超过 50 亿，成为行业里第一个独角兽。

2019 年，朱旻在行业内提出了由“效”转“品”的“品效合一”新思路，他带领返利网打造了橘脉智能营销系统，通过开放赋能，帮助合作伙伴共同成长，推动返利网成为连接平台方和品牌方的电商中台，为全球逾 2500 家电商平台、数万品牌商户提供了高效、广泛的品效合一服务。

朱旻也同时是一个高产的发明者，作为多项专利的发明人，他将全球卫星宽带技术引进国内，提升

了软件及金融行业在数据备份及传输过程中的稳定性和效率，该技术也广泛应用于数字营销的创新实践。

学历背景及荣誉：朱旻拥有加利福尼亚大学计算机科学与工程专业双学士学位、清华大学 EMBA 硕士学位；曾任职 Corel 中国区执行总裁；曾荣获白玉兰纪念奖、上海市优秀软件企业家等奖章。

数字营销领域杰出贡献

1、基于技术创新展开品效合一的营销实践。

传统的品、效往往在不同的场景发生，在内容场景往往侧重于品牌建设，在转化场景往往侧重于效果转化。随着互联网进入了下半场，流量成本越来越高，品和效的场景在不断接近，甚至在一个场景里完成品效合一。朱旻由此提出返利网“效转品”的品效合一新思路——在同一平台为用户提供种草（心智占领）、长草（认知引导）到拔草（消费决策）的消费全链路服务，本质上是“优质内容促进种草，优惠福利加快拔草”，成为他们的消费决策入口；

朱旻带领返利网的数据、研发等团队，打造了橘脉智能营销系统，基于返利网十几年以来的历史数据累积，赋能合作伙伴更为全面、深入地洞察用户行为与潜在需求，帮助品牌合作伙伴及电商平台极大提高流量转化效率，深化用户触达，三年内业务复合成长超过 200%；

2、主导返利网的战略升级及内容生态建设。

2019 年，朱旻主导了返利网的战略升级，并积极展开了内容生态建设——基于返利网 3000 万网购达人的用户生态，投入 2 亿打造“会买侠”原创扶持计划，打造了发现好物、值爆料等返利内容生态体系，内容涵盖了红人 IP、品牌企业号、返利 PGC 等，为合作伙伴营销赋能，从站内互动，到效果转化，成效显著；

3、推动返利网成为平台方和品牌方之间的电商中台。

为促进业务与科技的深度融合，他主导了全面开放返利网在在内容、数据等方面的优势，通过多维度商业化产品，从交易促成、认知引导到心智占领，全景式赋能合作伙伴，返利网成为了平台方和品牌方的电商中台；

4、推动中国对外交往情况。

作为清华大学校委会成员，多次组织接待美国商会、英国 EMBA 等各国学员，多次组织、参与全球商业精英交流研讨，已为近万人提供技术、高端人才方面的专题培训，帮助外国友人了解中国的商业机会，促进国内经济发展。利用技术创新，朱旻将返利网业务线延伸至美国，有望建立基于全球的市场体系。

业界评价

葛永昌 (返利网 CEO): 朱旻先生有着前瞻的视野, 对全球互联网市场、趋势理解深刻, 并有着极强的执行力。在他的主导下, 返利网为合作伙伴提供了持续、优质的整合营销服务。

田牧 (爱回收 CMO): 朱旻总在数字营销上有着天然敏锐的嗅觉, 关于效转品、下半场的理解洞察深刻, 对我们启发很多, 帮助很大。

陈徐彬: 朱总务实、敏锐, 懂技术。他擅长把技术与数字营销相结合, 走出了一条品效合一的新路。