Viola Wu 吴悠

公司及职务：MINDVIEW 业务总经理

参选类别：TMA十周年——移动营销杰出人物

Viola Wu 吴悠

行业经验

18年+广告行业从业经验，15年+数字营销从业经验，TMA、金鼠标终审评委

曾服务企业

Main ADV (British Branch), TEQUILA - TBWA, 传立媒体, 华扬联众,智威汤逊

职业简介

专注并擅长于为各行业领导型企业提供品牌策略及数字营销策略支持，对多元文化的品牌沟通尤其擅长，有长期海外工作经验，曾担任智威汤逊JWT数字策略长

三年海外工作经历（英国，意大利，香港）

曾服务客户

日产汽车，路虎，雀巢中国，英国皇家科学协会，博柏利Burberry UK，苏宁易购，星巴克中国，尤妮佳，德国拜耳，德国马牌轮胎，将军轮胎，Anta Plus，斐乐儿童，博西家电

在移动营销领域提出的创新性方法论

1 在移动营销领域积极开拓特殊合作伙伴，为客户赋能；

上海天文馆 Shanghai Astronomy Museum

上海天文馆
全球最大天文馆

实现了上海天文馆有史以来首次营销合作项目落地，并达成了长期合作关系

PANTONE®

彩通 PANTONE
闻名全球的色彩开发及研究权威机构

携手推出了彩通历史上第一款复合色，打造营销大事件，并达成了长期合作关系

2 在全案业务中，坚持让品牌产生的互联网心智效果得到后验，并将后验数据与洞察策略形成闭环， 让营销数据与智慧相互赋能；

RPA	NLP	PRIVACY COMPUTING	
自然机器人	自然语义学习	隐私计算	……

数据营销

赋能

数字营销

对行业做出的突出贡献，代表性事件/案例

建立营销数据模型，将社交媒体影响力量化，并通过**RPA&NLP**实现整体流程标准化&高效化，极大提升了营销过程中传播效果；

案例：建立KOL价值评估数据模型

数据钻取维度

粉丝量 | 粉丝增量 | 分享量 | 评论量 | 点赞量

定量指标

\+

商业化能力 | 舆论正向性 | 爆文能力 | 作品量 | 平台分发能力

定性指标

RPA + NLP

自然机器人+自然语义学习

KOL价值评估数据模型

数据价值归因

A　　I　　P　　L

「前链路」

综合“能力值”，科学指导

KOL筛选策略

「后链路」

结合其他数据，客观衡量

KOL施策有效性

为公司发展做出的突出贡献和成绩

带领公司逐步形成全行业业务链，持续以创新理念与技术为各行业客户提供高价值的营销服务；

业务范围

Digital Marketing 数字营销	Social Management 社交媒体运营 Creative Production 创意制作 Campaign Planning & Execution 全案策划及执行
Mar-tech 数据营销	AI 人工智能 Privacy Computing 隐私计算 RPA 自然机器人

合作伙伴

汽车后市场	Continental 德国马牌、BRIDGESTONE、将军轮胎 GENERAL TIRE、SAIC 上汽集团 SAIC MOTOR、享道出行、Chevron、Giti 佳通轮胎
新兴科技	TESLA、Blue
高端消费品	RÉMY MARTIN、CHAMPAGNE TELMONT、Pernod Ricard、evian
家电	BOSCH、SIEMENS、Vaillant、protherm
服装	GUCCI、THE NORTH FACE、FILA KIDS、CONVERSE、九牧王 全球销量领先的男裤专家、OEKO TEX
其他消费品	LUXOTTICA、LENSCRAFTERS 亮视点
特殊合作机构	上海天文馆、PANTONE
战略合作伙伴	BaseBit.ai、自然机器人

来自合作伙伴/客户的评价

自然机器人

李立峰
创始人兼CEO

Viola作为我们的合作伙伴，跨业与我们一起将营销的知识转变为科学的产品。不断钻研、突破自我是她的座右铭。Viola不满足于常规，始终以前瞻性的视角审视市场脉动。她勇敢地引领着我们的团队，尝试新方法、新技术，激发创造力，引领我们在数字营销领域取得了卓越的成就。Viola的远见与创新意识，为我们的合作带来了无限的可能性。

上海天文馆

Sandra
Planner

Viola 在营销过程中展现出的创新精神令人瞩目，她的专业素养和出色的合作态度深深赢得了我们团队的高度信任，与Viola 及MINDVIEW的合作让上海天文馆的影响力带入了营销市场。她的长远眼光和卓越能力，确保了我们的合作始终保持着稳定和长久，我们期待着在未来继续保持着这份值得信赖的合作。

德国马牌轮胎

常悦
市场部品牌经理

她在营销层面的杰出贡献，为马牌轮胎实现了从B2C到D2C的成功转变，实现了业界的领先地位。Viola的市场洞察力和策略性思维，使得马牌轮胎能够紧跟时代的潮流，迎合消费者需求。她巧妙地利用社交媒体平台，提升了品牌的知名度和偏好度，使声量和业务量双双实现了显著的增长。Viola的战略决策不仅加强了与消费者的紧密联系，还巩固了马牌轮胎在行业中的领导地位。她以其卓越的市场洞察力，为马牌轮胎的可持续成功做出了突出的贡献。

雪佛龙润滑油

何一川
品牌及市场传播总监

她独到的前瞻性战略思维，为雪佛龙品牌在国内市场开拓知名度的努力中，注入了强大的动力。Viola 在创新型营销方面的深入洞察和果断决策，使得我们能够以前所未有的方式接触受众。她的方案和策略始终紧密契合市场趋势，成功地将品牌形象和消费者需求融为一体。Viola的合作精神，对我们品牌的发展产生了深远影响，帮助我们在中国市场稳扎稳打地成长，我们期待着与她继续携手前行。