

龚铂洋

- ◆ 公司及职务：钛铂新媒体董事长
- ◆ 参选类别：年度移动营销领军人物



● 人物简介



钛铂新媒体董事长

个人微博：@龚铂洋

龚铂洋 博士

钛铂新媒体 董事长

武汉大学 广告与媒介经济 博士

拥有20年以上的营销传播经验，连续8年获评“数字营销年度影响力人物”

出版6本新媒体行业专著

武汉大学经济与管理学院校外硕士生导师

暨南大学新闻与传播学院硕士生导师、客座研究员

深圳大学传播学院硕士研究生业界导师、网络营销特聘专家

凤凰卫视、深圳卫视、香港卫视节目嘉宾

中央人民广播电台特约评论员

突出贡献

获奖记录

2023年第10届TMA移动营销大奖 “年度移动营销领军人物”

2023年第 23 届 IAI国际广告节 “年度影响力领军人物”

2022年第13届金鼠标数字营销大赛 “年度数字营销影响力人物”

2022年第 22 届 IAI国际广告节 “年度数字营销杰出人物”

2021年第12届金鼠标数字营销赛 “年度数字营销影响力人物”

2020年第11届金鼠标数字营销大赛 “年度数字营销影响力人物 ”

2019年第6届TMA年度移动营销大奖 “年度移动营销领军人物”

2019年第10届金鼠标数字营销大赛 “数字营销领军人物 ”

2018年第5届TMA移动营销大奖 “年度移动营领军人物”

2018年第10届广告主金远奖 “营销传播领军人物奖”

2018年第9届金鼠标数字营销大赛 “数字营销年度影响力人物”

2017第4届TMA移动营销大奖 “年度移动营销领军人物”

2017第 17 届 IAI 国际广告奖 “年度最具影响力行业人物”

2017第8届金鼠标数字营销大赛 “数字营销年度影响力人物”

2017第6届广告人•中国峰会暨ADMEN国际大奖 “数字营销人”

2016 TMA移动营销盛典 “年度专业网红”

2016第7届金鼠标•数字营销大赛 “数字营销年度影响力人物”

2015品牌贡献榜•影响中国 “年度数字营销领军人物”

● 突出贡献

龚铂洋个人专著

2020年出版发行《微信视频号：内容、运营与商业化实践》，这是一本全方位介绍微信视频号如何应用于营销的实践指导书，受到线上嘉宾的热捧好评，销量激增



2016年出版发行《直播营销的场景革命》中国首本直播营销专著，进入全国80多家机场和高铁书店，上架一个月便重印，版权已顺利输出到台湾



2017年1月出版《左手微博右手微信》2.0版本，上架即被当当网主编推荐位收纳，热销三个月，此后顺利进入畅销书榜，目前正在当当网、亚马逊和京东热卖中



2009年发行
《中国手机市场营销攻略》



2014年出版中国首部微博微信运营专著《左手微博 右手微信》，销售量长居亚马逊电子商务类排名前列，2015年版权输出到韩国



2016年出版发行《引爆新媒体营销》目前正在亚马逊、京东、当当等平台热销，在数字营销领域内的社会化营销板块奠定了领先地位

突出贡献

一、创办钛铂新媒体

钛铂新媒体历经13年蓬勃发展，已成功吸引多家投资机构注入超过五千万元的战略资金，并连续8年获评中国十佳数字营销公司，是中国内容电商领军企业。



二、行业突破

龚铂洋先生在传播业务和直播业务均取得显著成绩，更将前沿理论巧妙转化为推动行业前行的实践动力，展现了理论与实践交融的卓越能力。并为九阳、永艺、TCL、美菱等知名品牌量身定制直播代运营方案，成功开辟品牌线上新航道，实现产品销量的飞跃式增长。

永艺人体工学椅从2023年入驻抖音电商平台后，销量势如破竹，一路高歌猛进。在同年双十一，单日成交额突破500万，销售额同比飙升6275%，稳居行业增速之巅。而在随后的618大促中，永艺更是一举夺得行业直播排行榜、抖音旗舰榜及攀登者X3行业单品爆款榜三项桂冠，其影响力持续发酵，直至2024年，其仍稳居人体工学椅金榜前三甲。特别是在2024年618期间，销售额再度突破600万大关，巩固了永艺品牌在抖音电商领域中的市场领先地位。

九阳净水器抖音直播双十一销量夺冠战役，通过预热期和引爆期的五大差异化策略，实现九阳净水器双十一出色战绩：

- ①双十一期间（10.20-11.11）GMV 2128万，开播5小时销售近200万，实销ROI达到行业TOP水平；
- ②抖音官方认证双11预售净水类目TOP1；
- ③抖音双11好物节净水器类目TOP1；
- ④厨电品牌销售排行TOP1；
- ⑤超额完成目标达200%。真正实现了品牌与销量的双重飞跃。



突出贡献

三、专业贡献

龚铂洋先生对兴趣电商进行深入研究，其博士论文《兴趣电商广告效果的生成机制及组态路径研究》顺利通过了毕业答辩，并取得了武汉大学广告与媒介经济专业的博士学位。该论文是学术界首篇专注于兴趣电商广告研究的博士论文，它不仅代表了学术界的最新成果，也是抖音电商的业界实践和学术完美结合的典范。

龚铂洋先生敏锐洞察到现代社会技术性人才匮乏的市场需求缺口，并积极投身于职业教育领域。他倡导并实施了一系列创新合作模式，通过系统化理论课程、实训操作、人才培养等三个核心模块，解决了职业院校人才培养的困难。龚铂洋先生有效促进了产学研深度融合，不仅为企业注入了源源不断的技术创新活力，也为国家培养了一大批既懂技术又懂市场的复合型人才。

龚铂洋先生擅长在实践中总结积累，他通过在抖音兴趣电商的实践中，提出了六角模型的方法论，为抖音兴趣电商的持续发展提供了强有力的理论支撑与实践指导。



突出贡献

四、热心公益

为企业、高校、行业做了大量关于短视频、直播方面的培训，其中包括新浪、腾讯、卫健委、深圳大学、武汉大学、厦门大学、金地集团等。



业界评价

- 龚总因为热爱，所以专注营销二十多年。他提出的社会化营销就是自传播，要通过内容调动受众的情绪，让受众愿意自发传播，这才是一个好营销，在他的带领下，钛铂一直秉持用创意驱动自传播这样的理念，来帮客户达成裂变式的传播效果。在团队策划时，他将实战转化为理论，与团队做出了很多精彩案例。
- 龚总作为一个深度玩家，任何一个新社会化营销平台，都会带领我们先玩、先试、先总结，先登上玩法的巅峰，再向客户推广，再帮客户解决问题。这种时刻保持与时并进，为客户责任的态度很令人佩服。近年他带领团队做出了很多突出的贡献，先是在2018年获得国内知名投资机构同创伟业领头的4000万元，并带领钛铂成为抖音服务商；2019年举办了短视频千人峰会，史上首次集结十大MCN机构；2020年还举办了“钛铂杯”广东省首届校园直播大赛；2021年举办了“钛铂杯”2021首届广东省短视频创编大赛。
- 他是一个完美主义者，他对自己要求特别高，方方面面都力求做到完美无缺，最让我感到敬佩的是，创业10年多以来，龚总一直在做社会化营销，专注让钛铂更专业。不仅如此，他一直保持初心，保持学习，热爱学习。2022年他不仅带领团队在兴趣电商领域取得突破性成绩，还基于实践经验进行提升，获得了博士学位，他一直在路上，并且不断进步。