

| 万 虹

- ◆ **公司及职务：**品木世纪（北京）营销科技有限公司创始人兼CEO
- ◆ **参 选 类 别：**年度移动营销领军人物





人物简介

【个人介绍】

万虹女士，北京大学光华管理学院杰出校友、品木传媒创始人兼CEO，作为中国新生代女性企业家的卓越代表，始终深耕大母婴行业一线。凭借近20年的深厚积淀与对数字营销趋势的敏锐把握，她持续引领大母婴赛道在整合传播与商业模式方面的创新变革，成为行业迈向智能化、信任化发展的重要推动力量。

【专业成就】

1. 战略引领：在万虹女士的掌舵下，品木传媒以“垂直深度 × 智能革新”的双螺旋战略，重新定义了大母婴产业的价值增长逻辑，形成了兼具内容专业度与前瞻创新力的发展路径，奠定了品木传媒在行业内的引领地位。
2. 技术驱动：万虹女士率先将AI技术深度融入大母婴营销体系，打造出涵盖洞察、创意、触达与转化的“AI全链路赋能”模式。这一模式不仅显著提升了营销效能，更重塑了品牌与用户的沟通方式，开辟了“智能化+信任型”的商业增长新格局。
3. 理念创新：万虹女士首创“母婴内容资产化”理念，将碎片化营销内容有效整合并转化为可迭代、可增值的IP资产，推动大母婴行业彻底告别短期投放模式，转向具有复利效应的品牌价值长期经营



突出贡献

大母婴内容营销 新范式的定义者

面对流量红利消退与用户信任重塑的双重行业课题，万虹女士以极具前瞻性的视野重新定义大母婴营销的底层逻辑，坚持以内容深度为根基、以用户需求为核心，通过系统化的内容生态矩阵和创新传播机制，打破传统营销的孤岛，重塑了从用户拦截识别到品牌资产积累的完整闭环。

将内容升级为战略，万虹女士不仅注重拓展覆盖广度，更持续深耕垂直精度，以清晰的内容理念和扎实的创新实践，引领行业跳出短期流量竞争，转向可持续的品牌内容建设。

万虹女士凭借对内容的深刻理解与丰富经验，推动大母婴赛道成为数字营销领域中内容创新与价值融合的新典范，真正实现了“以内容驱动增长”的行业新通路。

垂直生态 智能化的奠基人

万虹女士以“内容深耕+场景融合”为核心驱动力，系统推动大母婴垂直生态的智能化进程与健康业态发展。

在线上，她有效整合母婴垂直媒体、泛女性平台、抖音、小红书等多域资源，建立起协同高效的内容分发和用户互动体系，并成功拓展小红书直播等新兴业务形态，持续提升品牌沟通效率。在线下，她深度切入出生、产后、专家、社区等多类终端服务场景，通过经销商赋能机制与区域市场的精细化运营，完整打通“内容—互动—信任—转化”的价值链路，实现从线上传播到线下体验的高效衔接。

万虹女士及其团队不仅助力品牌系统化应对营销挑战、实现业务突破，还积极推动权威协会合作与IP资源商业化落地，促进专业内容与品牌诉求深度融合，为企业赢得持续口碑与信任背书。她所构建的融合媒体、场景与社区的垂直生态网络，切实推动了企业、品牌乃至整个大母婴行业的可持续、高质量发展，为垂直领域在智能化转型过程中提供可借鉴的实施路径与行业标杆

AIGC新商业 转型升级的推动者

凭借在内容营销领域的持续深耕与垂直生态的全面构建，万虹女士率先将AIGC技术定位为“品牌增长与用户运营的核心基础设施”。她创新提出“AI赋能的人群信任共建”模型，跳出传统流量逻辑，真正聚焦于“人的连接”与“品牌价值”的协同成长。

万虹女士始终围绕“解决品牌实际生意痛点”与“促进行业健康持续发展”两大目标，借助智能工具有效提升营销决策质量，助力品牌实现人群精准运营与多场景渗透，推动生意稳健增长。

万虹女士在赋能品牌赢得商业回报的同时，更通过构建健康、协同、可持续的行业生态，推动整个大母婴产业由品类竞争走向用户全生命周期价值运营的新阶段，真正实现了商业价值与行业生态的互哺共赢。



业界评价

“万总不仅是趋势的洞察者，更是范式的重塑者。她以非凡的战略眼光将前沿理念转化为行业解决方案，在大母婴领域罕见地实现了‘品牌温度’与‘商业效率’的双重极致。”

--孙宗海

北京大学光华管理学院杰出校友

“万总与她团队的真正价值，在于她们重新定义了‘品牌融入用户’的方式——她和她的团队以智慧和真诚为a2搭建起与新一代妈妈们的信任桥梁，让增长自然而然发生。”

--黎笑

a2大中华区CEO

“万总拥有难得的系统化思维和生态共建意识。她总能精准把握用户、品牌与平台之间的共赢点，并以大胆创新的魄力与严谨落地的执行力，持续为行业创造可持续价值。”

--赵洁

宝宝树集团总裁