



从“工具”到“伙伴”

迅捷PDF场景化精细运营破局品牌增长困境

- ◆ 品牌名称：迅捷
- ◆ 所属行业：软件
- ◆ 执行时间：2025.01.01-今
- ◆ 参选类别：场景营销类





市场环境洞察：国内软件工具市场劲头十足！

NOW



软件工具市场正处于高速上涨阶段

2025年上半年，我国软件业务收入为

70585亿元，同比增长11.9%

据工信部数据显示，软件产品收入903亿元

同比增长10.6%，占全行业21.9%

数据来源：工信部《2025年中国软件行业市场发展现状、未来趋势及核心竞争要素分析》





背景&目标

迅捷PDF市场环境SWOT分析：虽对手强势但我方优势明显存在沟通机会

01 优势 STRENGTHS



- 功能全面覆盖PDF全场景需求
- 高效的批量处理能力
- 深度本土化优化
- 极高的性价比优势

02 劣势 WEAKNESSES



- 品牌影响力不及国际巨头
- 高级功能深度有待提升
- 跨平台支持不够完善
- 缺乏办公生态系统整合

03 机会 OPPORTUNITY



- 中国数字化转型带来的市场扩张
- 中小企业专业需求尚未满足
- 垂直领域特色功能创新空间大
- 三四线城市渗透率低潜力大

04 威胁 THREATS



- 国际竞争对手加速本土化
- 免费替代品质量持续提高
- 技术替代风险长期存在
- 政策合规成本不断上升





扩大传播迅捷PDF的本土化优势及功能全+性价比成为破圈关键点



优势1：功能性更全面

产品线覆盖了PDF处理的全场景需求，从格式转换、内容编辑到安全保护、批量操作，提供了真正意义上的一站式解决方案。

优势2：批量处理能力强

针对企业用户常见的海量文档处理需求，迅捷PDF提供了高效的批量解决方案。

更适合中国用户体质的PDF编辑工具！

1

2

4

3



优势4：会员更具性价比

“比免费更强大，比专业更便宜”的定位，使迅捷PDF在中间市场找到了理想的生存空间，吸引了大量预算有限但需求专业的个人用户和中小企业。

优势3：本土化适用性强

技术层面，迅捷PDF针对中文办公环境做了深度优化。用户体验层面，迅捷PDF的界面设计完全符合中国用户习惯，从功能命名到操作流程都经过本土化打磨，降低了学习成本。服务层面，迅捷PDF提供中文客服、本地支付选项（支付宝/微信）、国内服务器加速等，全面优化了中国用户的使用体验。



背景&目标

营销目标：放大优势触达目标用户，化劣势为借势，增强信任提升品牌认知

360助力迅捷PDF迅速找到营销定位：不是工具 而是 “[全能助手](#)”



锁定360生态内的高意愿付费用户：TA兼具购买力与工具探索精神，亟需“高性价比、批处理能力强、本土化适配”的办公搭子



360——PC第一媒体

产品矩阵陪伴亿万主流用户，PC浏览时长名列前茅

PC第一媒体

PC端5.3亿月活，
移动端11亿+安装量，
IOT用户9000万，
整体市场渗透率94%，
超大流量满足企业多人群需求

360安全卫士

覆盖用户3.1亿

360搜索

中国第二大搜索引擎，PC端日均搜索量5亿。
搜索引擎的全行业渗透率41%

360杀毒

行业TOP2
行业TOP2
全网TOP2
行业TOP1
行业TOP1
行业TOP1
行业TOP1

360导航

日PV4亿，360导航月活跃用户2.1亿，以

4.4%的市场份额位居行业第一

e360安全浏览器

覆盖用户4亿，市场覆盖率3%，

成为浏览器行业4.1%份额和行业第一

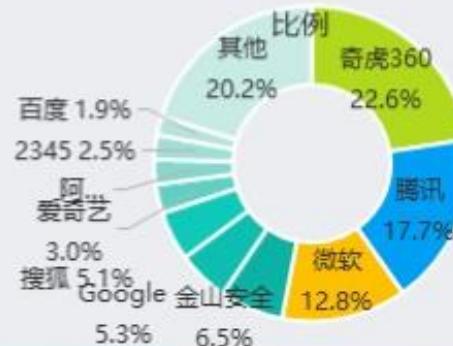
360软件管家

日均PV1000万，日活跃520万，月度覆盖人数

1.7亿

360壁纸

互联网公司PC端软件产品-日均总浏览时间



360主流PC软件及媒体的行业表现

领域	产品	月活排名	日活排名	总时长排名
安全	360安全卫士	第一	第一	第一
	360杀毒	第二	第二	第二
浏览器	360安全浏览器	第一	第一	第一
搜索	360搜索	第二	第二	第二
网址导航	360导航	第一	第一	第一
	360影视	第四	第四	第四
屏保	360画报	第一	第一	第一



陪伴场景



陪伴人群



陪伴通路

360——互联网办公陪伴第一屏

办公人群第一场景 具备天然的营销沟通土壤

01

合适的场景

办公场景，是沟通企业的天然触角，帮助品牌精准锁定企业采购决策人群。

02.

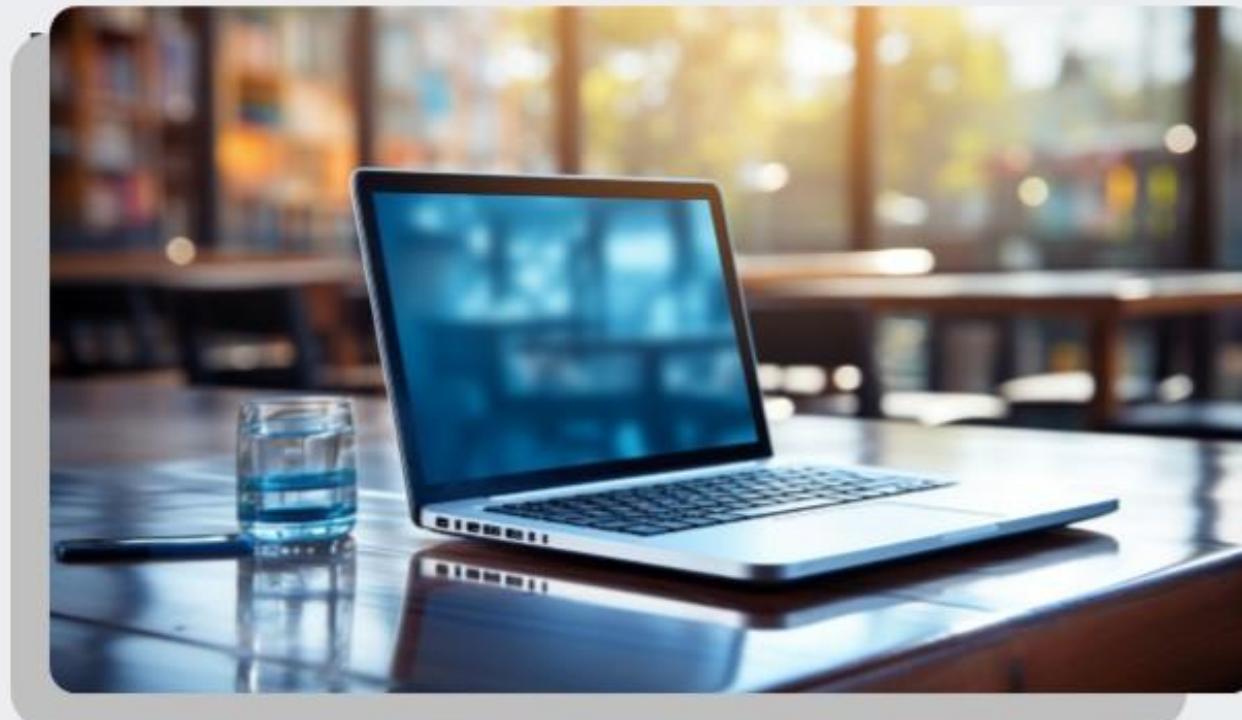
合适的时间

PC端下的触点相对稳定连贯，持续整合办公场景下的黄金决策8小时。

03

合适的氛围

办公场景下，碎片化信息干扰较低，人对广告信息度接受度更高。





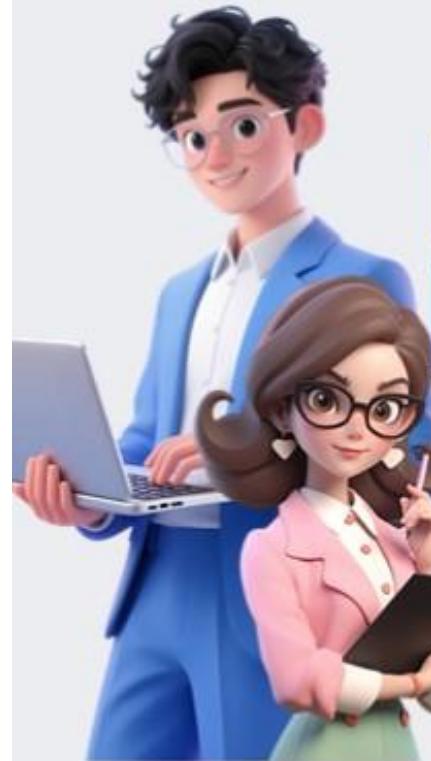
陪伴场景

陪伴人群

陪伴通路

3.3亿网络服务兴趣人群积淀

陪伴具备绝对购买实力的职场中坚力量群体



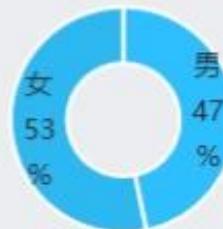
单位：亿人

360通用兴趣用户分布

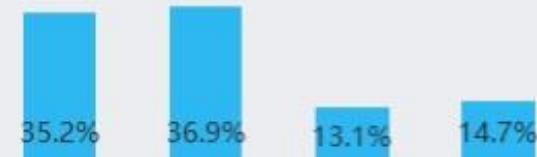
(以360PC用户5.1亿计算)



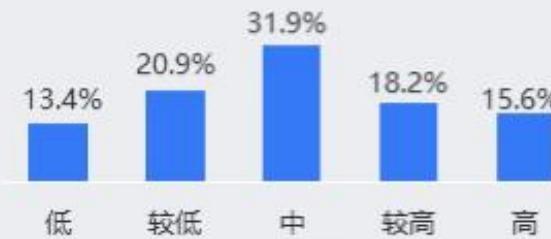
360用户性别分布



360用户年龄分布



360用户购买力分布





陪伴场景



陪伴人群



陪伴通路

PC办公软件第一分发入口软件管家——三环流量矩阵打造超级分发生态





陪伴场景



陪伴人群



陪伴通路

执行亮点1：拳头产品软管助力陪伴，精准占位办公软件入口第一眼

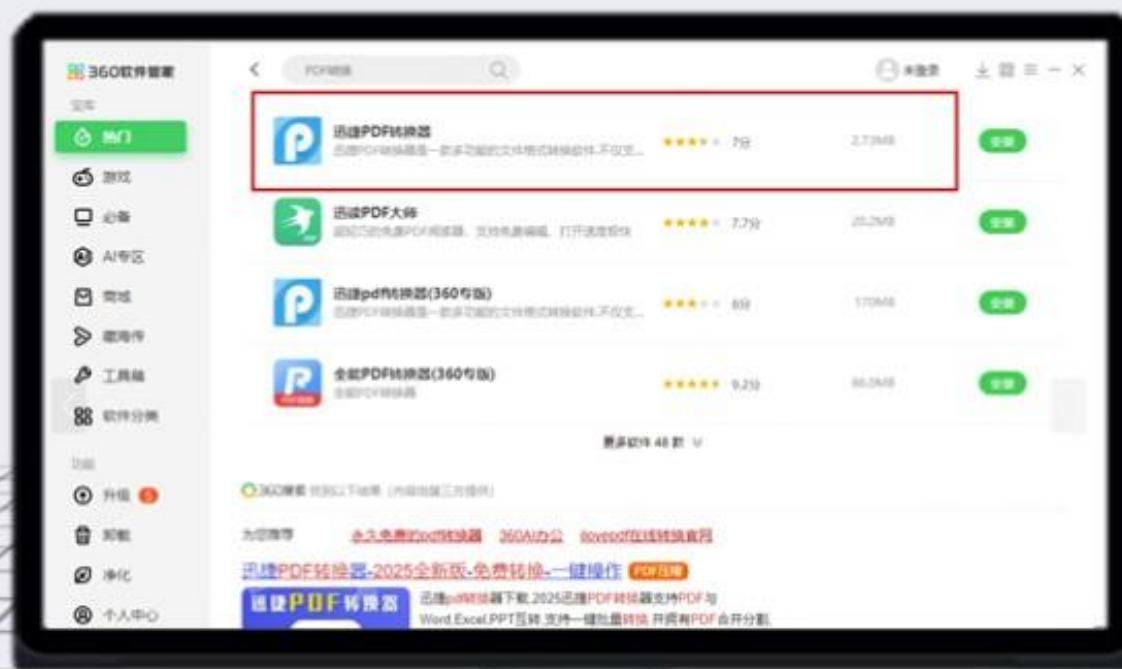
软件管家-搜索下拉词



小投入大回报 流量更聚焦

办公潜在人群

PDF使用精准人群





执行亮点2：软管联运千人千面分发机制，核心TA反复触达引导下载

软件管家·联运资源

根据目标TA行为及属性将产品定向展示在多黄金资源位

The screenshot shows the 360 Software Manager interface. On the left, there's a sidebar with categories like '热门' (Hot), '游戏' (Games), '必备' (Must-Haves), 'AI专区' (AI Zone) which is highlighted in green, '商城' (Commerce), '跨境电商' (Cross-border E-commerce), and '工具箱' (Toolbox). Below this is a '软件分发' (Software Distribution) section with icons for '升级' (Upgrade), '卸载' (Uninstall), '净化' (Clean), and '个人中心' (Personal Center). The main area is titled 'AI精选' (AI Recommended) and features a large 'AI写作助手' (AI Writing Assistant) card with a blue background and a large 'AI' logo. Below it are smaller cards for '迅捷AI写作' (Xunjie AI Writing) and '元气威武壁纸' (Yuanqi Weiwu Wallpapers). To the right, there's a '精选推荐' (Selected Recommendations) section with icons for '百度网盘' (Baidu Netdisk), '即梦AI网盘' (Jidong AI Netdisk), '智能语音网...' (Smart Voice Net...), and '360AI办公' (360AI Office). A blue speech bubble at the top right says '根据目标TA行为及属性将产品定向展示在多黄金资源位' (Display products in multiple golden resource positions based on target TA behavior and attributes).



陪伴场景



陪伴人群



陪伴通路

执行亮点3：品牌霸屏+品牌定制AI智能数字人客服 24H全场景陪伴

迅捷PDF品牌定制化数字人最强智能大脑：
客户需求实时满足，客人不再轻易流失，提升产品转化率！

360搜索-AI品直霸屏



执行亮点4：打造行业词、竞品词等进攻阵营 最大化收割转化流量

360搜索-关键词搜索

已为您显示“迅捷pdf编辑器免费版”的搜索结果。仍然搜索：[迅捷pdf编辑器免费版](#)

迅捷pdf编辑器免费版 PDF编辑器直接修改任意PD... [合并](#)

 迅捷PDF编辑器

迅捷pdf编辑器免费版 PDF编辑器直接修改任意PDF文档.支持PDF文档文字内容修改,图片内容修改,文档尺寸修改等.支持PDF文档的拆分级合并,水印的添加及删除等.

这个PDF编辑器真的好用, 修改文档就像用Word一样方便! 终于找到一款这么简单的PDF编辑工具, 办公效率提高了不少. 免费下载还这么强大, 编辑PDF再也不愁...

rj.bangongtuku.com 广告 2025-05



效果&反馈

■ Home Team About Us Contact

从冰冷的“工具”，到温热的“伙伴”

360智慧商业助力迅捷PDF 实现[伙伴身份]的全办公场景陪伴式营销

拒绝与头部友商正面进攻，利用精准场景运营精准触达目标TA迂回取得胜利！



1
20%↓
转化成本同比下降

2
120%↑
ROI整体提升