



张璐

- ◆ **公司及职务：**上海品源文化市场营销策划有限公司 联合创始人
- ◆ **参选类别：**TMA十周年——移动营销领军人物

张璐 Lisa Zhang

品源文华联合创始人，对于IP授权、跨界营销以及文创行业的商业化有深入的了解。品源文华是专业运营欧美文化IP的机构，是大英博物馆、英国国家美术馆、维多利亚与艾尔伯特博物馆等众多欧美知名文化IP在中国的独家授权与运营方。

由其促成的授权商业案例，曾入围《哈佛商业周刊》经典商业案例，多次荣获LIMA全球授权行业颁发的最佳案例提名奖。

2017年主导出版中国版权行业白皮书《爆款时代》，是第一本跨网文、游戏、影视、视频的介绍版权内容的实体书。

2019年主导推动“京东世界博物馆超级IP日”，联动三大洲四个博物馆（纽约大都会博物馆、波士顿艺术博物馆、英国国立维多利亚和埃尔伯特博物馆、英国国家美术馆）、两大平台（京东、Discovery频道），60多个知名品牌，项目活动额2020年金投赏营销金奖。

2020年打造同时赋能授权方与授权商的全新商业模式“双IP授权”，构建“艺术动漫授权+授权商品+线上平台主题场+线下体验店”的创新授权模式。主导的“大英博物馆&Hello Kitty”，礼遇东西-上海博物馆&纽约大都会博物馆双IP全面落地。

2022-2023年推动博物馆与数字领域的合作，与国内知名数字藏品机构“腾讯幻核”一起，开发与发行了来自波士顿美术博物馆和英国国家美术馆的数字藏品，上线即售罄。同时携手大英博物馆与日本知名手游FGO，通过众多世界级文物高精度复刻品进行角色追溯。在其带领下，品源文华开始往数字营销3.0阶段迈进，并提出了新的‘BNFT数字藏品’的概念，争取在未来让博物馆等文化艺术IP的数字营销内容，演变出更新的形式。

上海交大文创学院文创课程常驻讲师；多次担任国内广告机构各大奖项（金鼠标、虎啸奖、金成奖等）评委。

张璐 Lisa Zhang世界知名文化艺术授权专业机构品源文华ALFILO联合创始人，是第一批将海外文化艺术IP引入中国进行授权的拓荒者、是跨界营销行业专家，是文化艺术商业化的行业领军人物。品源文华是专业运营欧美文化IP的机构，是大英博物馆、纽约大都会博物馆、波士顿美术博物馆、英国国家美术馆、维多利亚与艾尔伯特博物馆等众多欧美知名文化IP在中国的独家授权与运营方。公司2019年完成1600万美元A+轮融资，领投方包括红杉资本中国基金和Two Point O基金，跟投方为荷兰Zephyr Capital。

提升博物馆经济收益与知名度：通过商品授权以及内容营销的方式，帮助海外博物馆在中国地区开拓商业版图，每年为合作的博物馆带来稳定收益，累计为美国大都会博物馆带来数百万美金商业收益，成为博物馆新的业务增长点。提升了博物馆在中国市场的知名度、美誉度，帮助海外博物馆在中国地区持续增长粉丝，间接帮助博物馆提升门票与网上零售的销售。

推动中国以及全世界文化艺术IP授权：在文化艺术授权领域持续奉献，担任“上海交大文创学院”文创课程常驻讲师、担任中国授权业大家核心评委、多次担任国内广告机构各大奖项评委与嘉宾，持续参与与推动行业的发展，曾主导出版中国版权行业白皮书《爆款时代》，是第一本跨网文、游戏、影视、视频的介绍版权内容的实体书。在本人的参与推动下，中国授权行业中艺术授权的销售占比从2017年的0.3%提升至2021年的17%，不仅推动了世界艺术授权发展，也为海外博物馆在商业化路径探索出一套具有创新价值、可持续发展的模式。

行业经典案例与商业模式打造：由本人促成的授权案例，曾入围《哈佛商业周刊》、social beta等知名媒体的经典商业案例，本人操盘的授权案例多次荣获LIMA中国授权业大奖，并入围LIMA全球授权业大奖。其中2019年主导推动“京东世界博物馆超级IP日”，联动三大洲四个博物馆（纽约大都会博物馆、波士顿艺术博物馆、英国国立维多利亚和埃尔伯特博物馆、英国国家美术馆）、中国电商巨头京东、Discovery频道，60多个知名品牌，项目获得2020年金投赏营销金奖、2020年中国授权业大奖“年度授权推广项目”。

2021-2022年疫情期间，由其本人成功推动了博物馆与数字行业的合作与运用。2021年与腾讯幻核围绕梵高、莫奈的作品打造NFT作品，上线即售罄，成为中国数字藏品行业的经典案例。并提出数字化营销所产生的内容，在未来或许是与消费者链接的核心数字接触点，能在技术层面上助力企业的成长，增强企业对潮流趋势的把握。除了NFT上的尝试，还促进了博物馆与游戏行业的合作。2020年《和平精英》与大都会艺术博物馆首次携手，在游戏内高度还原了博物馆的场景和藏品，打造“去艺术的世界冒险”的概念。2021年与《FGO命运之冠》游戏采取了创新性的合作方式，通过联动文化遗产、专家解读、历史人物溯源以及线下体验展与粉丝互动等丰富的形式来呈现博物馆与游戏的完美结合。2022年，推动博物馆在元宇宙领域的探索，与联通旗下第一个元宇宙平台“耀境”合作，将英国国家美术馆打造成数字博物馆，是博物馆迈向元宇宙领域的第一步。

擅长打造商业模式，并推动落地获得收益。2020年打造同时赋能授权方与授权商的全新商业模式“双IP授权”，构建“艺术动漫授权+授权商品+线上平台主题场+线下体验店”的创新模式。主导的“大英博物馆&Hello Kitty”，礼遇东西-“上海博物馆&纽约大都会博物馆”双IP全面落地。2021年，又携手“LINE FRIENDS&大都会艺术博物馆”双IP在中国和韩国市场开启为期2年的艺术授权合作项目。为版权方带来十多个优质合作伙伴。

中国文化艺术知识产权授权领域将因张璐所展示的精湛技艺而受益匪浅。她拥有深厚的知识和独特的跨行业经验，受到各种形式和规模的公司和企业的追捧。张璐女士是行业明星，帮助多家领先的博物馆增加收入，建立声誉，提升知识产权授权行业发展水平，期待在未来几年看到她在行业持续有影响力的案例。

**-----Faye WU，上海交通大学-南加州大学文化创意产业学院副教授、硕士生导师；
上海交通大学中国城市治理研究院城市形象与网络传播研究中心副主任**

张璐女士具有前瞻性的创新能力以及IP在营销领域的应用极具影响力，诸多行业中的成功案例，以及行业优秀创新案例都可以看到张璐团队的努力实践。在她的推动下，文化艺术成为了中过企业在营销应用领域不可或缺的一个部分。我希望与她希望继续探索餐饮、文化艺术等新领域的跨领域营销合作。

----Jasmine Yang Pizza Hut Marketing VP

在多年的市场营销工作中，我注意到张女士在运用文化艺术的内容进行整合营销方面比较突出。张女士从提升品牌美誉度、吸引新粉丝、打造精品等角度，运用文化艺术知识产权管理营销全过程，创造了众多知识产权授权的经典案例。

-----齐馨 《哈佛商业评论》中文版执行出品人