



# 刘煜宇

- ◆ **公司及职务：**美团闪购品牌业务负责人
- ◆ **参选类别：**TMA十周年——移动营销领军人物

刘煜宇，美团闪购品牌业务负责人，在快消品行业营销领域拥有18+年经验，在亚洲和全球市场的客户/渠道管理、产品创新和市场营销方面拥有丰富的经验和专业知识。

- 2021年加入美团，任美团闪购品牌业务负责人，负责探索并建立品牌在即时零售/新零售渠道的营销和增长模式，制定品类策略。2022年合作并签约250余品牌，通过全链路品牌营销和营销IP矩阵等，为入驻美团闪购的品牌提供定制化营销服务。
- 2005年加入宝洁，历任宝洁中国品类总监、宝洁中国电商渠道副总监、宝洁全球品类总监，曾外派新加坡和瑞士，分别负责宝洁亚洲市场和全球市场业务。

## 在移动营销领域提出的创新性方法论

- 平台视角的移动营销创新：

美团任职期间，刘煜宇带领品牌团队深刻洞察新兴的即时零售市场，探索品牌增长方式，定义FAST即时零售品牌增长经营模型。基于用户挖掘新消费趋势下购物痛点，与品牌伙伴在商品供给、数字化营销、供应链赋能、购物体验、大数据挖掘等多个维度提升消费满意度，帮助品牌更好地理解即时零售内在增长逻辑，为品牌在平台获取生意增量提供完整的路径指引与实践指导。

- 品牌视角的移动营销创新：

宝洁任职期间，刘煜宇基于消费新趋势、新科技、消费心理，设计制定未来美妆店全域陈列解决方案，挖掘消费新需求和店内营销互动方式，增加销售和利润；与重点零售商共建O2O电商销售增长模型，参与建设宝洁小红书种草全链路模型的设计。

## 对行业做出的突出贡献，代表性事件/案例

- 创立零SHOW论坛，已举办“零SHOW·洞见”2023即时零售个人洗护品类行业趋势研讨会、“零SHOW·洞见”2023即时零售酒品类白皮书发布会等，不断在行业发声，促进品类对即时零售的认知提升。
- 发布《美团闪购FAST即时零售品牌经营方法论白皮书》《即时零售品牌生意增长案例集》，向业界推出适用于即时零售平台的品牌营销增长方法论及经典应用案例，涉及宝洁、联合利华、伊利、玛氏箭牌等头部品牌。
- 联合头部品牌发布行业白皮书，现已发布《即时零售休闲食品品类白皮书》《借力O2O即时零售解锁未来增长——O2O即时零售常温乳品白皮书》《即时零售个人洗护品类白皮书》《即时零售酒类白皮书》《“近”享冰爽，乐在当下——即时零售冰品冰饮消费趋势白皮书》，定义品类即时零售的发展模式和用户价值。
- 多次受邀出席行业峰会论坛，进行专业交流，包括雪花生态伙伴周-“先见未来”啤酒新世界论坛、第108届全国糖酒商品交易会等。

## 为公司发展做出的突出贡献和成绩

- 作为美团闪购品牌业务负责人，2022年实现品牌总收入接近10亿人民币，增长超过80%，流量收入近2亿，增长接近2倍；平台商业化收入能力提升；合作品牌并签约年度战略发展协议的品牌超过250家，覆盖100%全国性品牌。
- 负责品牌业务期间，为美团获得的奖项包括Shop!零售营销广告展示大赛金奖及年度最佳展示大奖、ROI金投资赏大奖、虎啸奖、iSEE全球食品创新奖卓越商业实践等。
- 任宝洁全球品类总监期间，负责设计宝洁全球未来美妆店内陈列解决方案，建设美妆销售组织能力建设平台，覆盖全球各市场3000+销售组织人员。
- 任宝洁中国电商渠道副总监期间，从0到1搭建宝洁O2O销售团队，与零售商共同建设销售增长模型，两年实现四倍规模增长，建设组织相关能力帮助宝洁在新电商/新零售时代保持行业领先性。

凭借他的行业创新，刘煜宇对中国快速消费品市场产生了重大影响，其营销模式得到行业的广泛采用。他能力非凡，为品牌营销领域做出了巨大的贡献。

——苹果（中国）销售总经理 吕鹏

作为一名在快速消费品行业富有才华和经验的品牌营销专家，刘煜宇创建了许多创新的品牌营销模式和解决方案，为行业做出了重大贡献。

——陕西百嘉贸易有限公司董事长 吕江涛

刘煜宇的创新性营销模式带来了显著的经济效益，惠及整个行业，带动了行业的快速增长。可以说刘煜宇是营销领域最杰出的专家之一。

——浙江开心果数智科技有限公司CEO 张锐