



渠成 (Allen Qu)

- ◆ **公司及职务:** 耐特康赛创始人/董事长兼CEO
- ◆ **参选类别:** 年度移动营销领军人物

渠成，耐特康赛创始人/董事长兼CEO，北航互联网营销与管理专业研究生特聘教授，新西兰政府特聘顾问，《全网营销实战》、《人工智能时代，你的工作还好吗？》、《全网营销与SEO》、《OKR全案(目标与关键成果法案例实操)》著作者，百度特聘专家及钻石讲师，拥有“搜索引擎晴雨表”、“搜索引擎优化大数据管理方法”等多项国家专利。

曾被亚太企业家杂志评选为**“2020年度中国最具活力企业家”**，被中国经济研究院等权威机构评选为**“2020年中国传播年度人物”**、**“2020年度CEO人物”**、**“年度数字营销影响力人物”**、**“十年杰出商业领袖”**，曾作为演讲嘉宾出席中国、美国、英国、德国、日本、澳大利亚、新西兰等地的互联网营销大会，并在哈佛大学、世界商业领袖会议等地做主题演讲，从业至今，渠成为推动全球互联网营销行业的发展和创新做出了积极贡献。

2021年，**渠成结合耐特康赛的互联网运营解决方案，对品牌做了重新定义**，从【SEO服务提供商】升级为【**营销运营商**】。随着用户需求的不断升级，现如今，耐特康赛早已不仅是SEO服务提供商了，耐特康赛要为合作伙伴解决的，是全方位营销体系的建立和运营，帮客户解决100%营销诉求。

在做好“营销运营商”的同时，**渠成还提炼出了耐特康赛的品牌核心价值观：靠谱、利他主义、长久主义**。靠谱、利他主义、长久主义，这不仅是渠成为企业提炼出的核心价值观，更是一家已经在互联网时代开拓探索10余年公司的智慧结晶。未来，耐特康赛将怀着“作为中国最好的企业的营销运营商，和我们的客户一起走下去”的目标，与志同道合者相携而行。

中关村在线《专访耐特康赛CEO渠成：做一家可信赖的营销运营商》

中关村在线 | 02-08 09:22 | 7.57万阅读

专访耐特康赛 CEO 渠成：做一家可信赖的营销运营商

企业营销还能怎么玩？

每个营销从业者心中的答案可能都不尽相同，但所有人都明白：时代变了。现在的互联网已然发展到了一个新的阶段：流量渠道白热化、成本提高、红利减少，传统的流量获取渠道竞争更加激烈，纯粹的流量买卖已经无法满足越来越多品牌方的营销需求。

“现在的营销，已经到了一个不仅为了现实回报，更为了品牌和流量或者品牌和最终收益相结合的新时代”。耐特康赛的创始人/董事长兼 CEO 渠成认为。渠道虽然变多了，但在渠成看来，打法仍然是内容加技术，根据不同的媒体平台特点，利用与之对



耐特康赛创始人 / 董事长兼 CEO 渠成

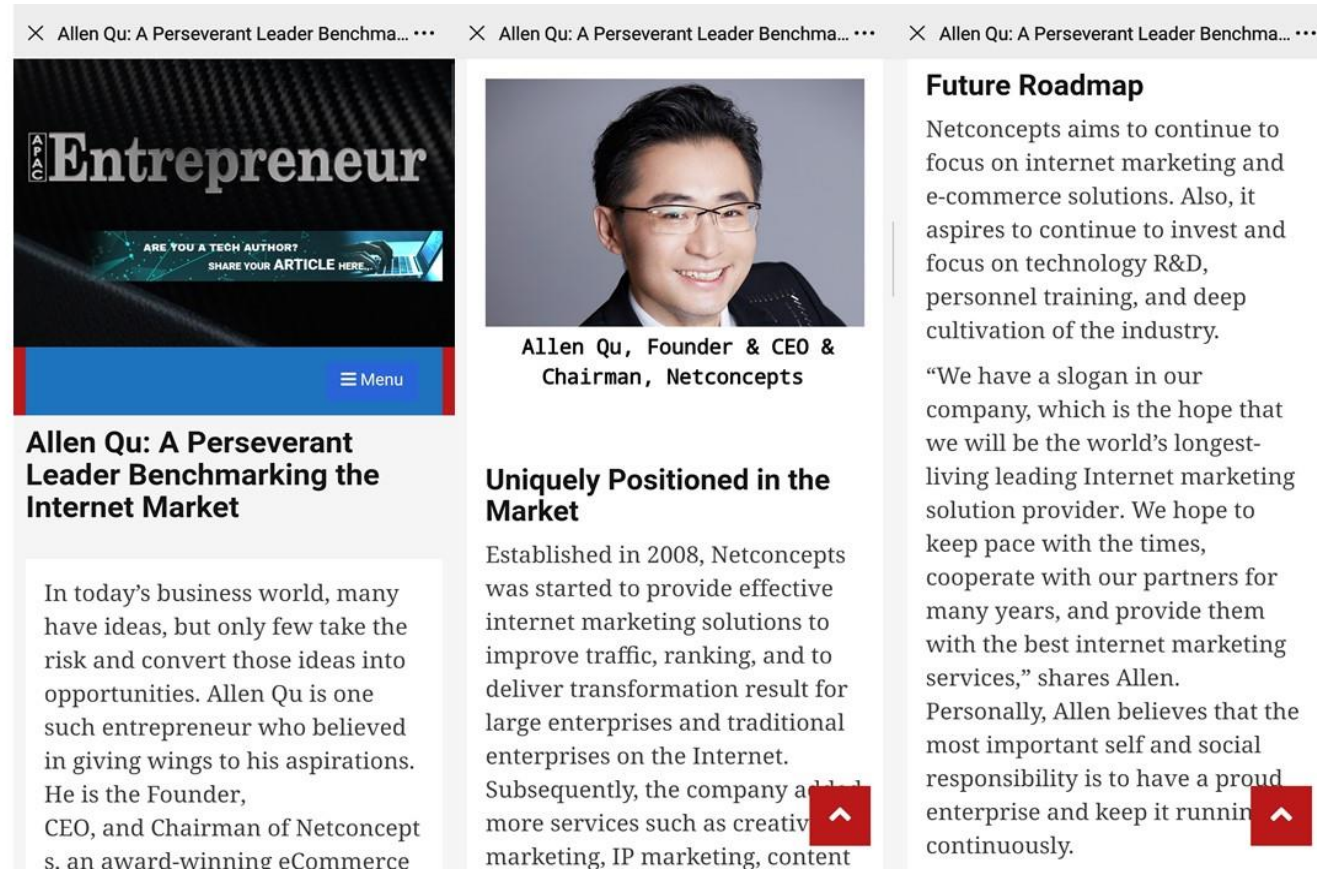
靠谱，是一种气质

随着短视频、直播、电商的兴起和微信这种国民级社交软件的普及，传统的搜索入口也从以百度为首的搜索引擎入口扩展到了互联网应用的各个角落。渠成在专访中提到：“我们从做 SEO 的时候就在习惯变化，光是一个搜索引擎一年就要做 500 次以上的算法更新，这个频率意味着你每天就要做一次以上的优化，耐特康赛从 08 年创立至今，一直在不断地研究平台的规则，并且拥抱这些变化，我们经历过微博潮，微信潮，短视频潮，通过不断地学习总结平台规则，积累经验，市场上有什么，我们就一定要有对应的模块，最终组合成一个让客户觉得靠谱的营销解决方案。”

靠谱，是耐特康赛公司一直以来着重强调的文化之一。

回望耐特康赛在过去 13 年间的发展，也确实做到了“靠谱”二字。彼时，对一家公司来说，想要做好营销，解决网络优化和搜索广告投放极其重要，耐特康赛恰巧是最明

亚太企业家杂志 《Allen Qu: A Perseverant Leader Benchmarking the Internet Market》



The screenshot shows a web browser displaying an article from Entrepreneur magazine. The browser tabs at the top are labeled "Allen Qu: A Perseverant Leader Benchma...". The article header features the "Entrepreneur" logo and a sub-header "ARE YOU A TECH AUTHOR? SHARE YOUR ARTICLE HERE". Below the header is a "Menu" button. The main content area is divided into three columns:

- Left Column:** Title "Allen Qu: A Perseverant Leader Benchmarking the Internet Market". Text: "In today's business world, many have ideas, but only few take the risk and convert those ideas into opportunities. Allen Qu is one such entrepreneur who believed in giving wings to his aspirations. He is the Founder, CEO, and Chairman of Netconcept s. an award-winning eCommerce".
- Middle Column:** A portrait of Allen Qu. Caption: "Allen Qu, Founder & CEO & Chairman, Netconcepts". Section header: "Uniquely Positioned in the Market". Text: "Established in 2008, Netconcepts was started to provide effective internet marketing solutions to improve traffic, ranking, and to deliver transformation result for large enterprises and traditional enterprises on the Internet. Subsequently, the company added more services such as creative marketing, IP marketing, content".
- Right Column:** Section header: "Future Roadmap". Text: "Netconcepts aims to continue to focus on internet marketing and e-commerce solutions. Also, it aspires to continue to invest and focus on technology R&D, personnel training, and deep cultivation of the industry. 'We have a slogan in our company, which is the hope that we will be the world's longest-living leading Internet marketing solution provider. We hope to keep pace with the times, cooperate with our partners for many years, and provide them with the best internet marketing services,'" shares Allen. Personally, Allen believes that the most important self and social responsibility is to have a proud enterprise and keep it running continuously."

亿邦动力《专访耐特康赛CEO渠成：数字营销如何发掘第二增长曲线？》

× 专访耐特康赛CEO渠成：数字营销如何发... ...

ebun 亿邦动力



专访耐特康赛CEO渠成：数字营销如何发掘第二增长曲线？

亿邦动力网 2021/06/30 10:05

【亿邦动力讯】一场营销开始之前，怎样确保花掉的预算能换回消费者认可，并影响最终的消费决策，甚至是获得长期留存？

营销！营销！再营销！可如何保证营销到最后不是虚幻泡影呢？

随着Z世代、00后等新一代消费群体的崛起，消费需求开始加速推陈出新。而网络技术的进步、线上线下商业基础设施的成熟，也带来了更多个性化的消费习惯，这对于消费品牌来说，是一个难得的机遇。新消费品牌有望迎来爆发式成长，同时也在快速更新换代。在追求第二增长曲线的资本带动下，新消费品牌面临着极大的增长压力。

耐特康赛从2008年国内互联网营销萌芽——营销开始起步，一路穿越多个市场周期，历经应用商店混战、微博时代、微信后来居上、短视频



× 专访耐特康赛CEO渠成：数字营销如何发... ...

耐特康赛创始人/董事长兼CEO渠成接受了亿邦动力专访，关于当下市场及品牌营销的问题，他进行了一一解读。



耐特康赛创始人/董事长兼CEO渠成

× 专访耐特康赛CEO渠成：数字营销如何发... ...

“所以，今天企业整体营销的核心竞争力是你不能够架起一个完整的营销体系。”渠成指出了当下营销的重点。

这样的营销体系一直写在4P里，只是市场有意无意忽略4P的重要性。在过去40年里，国内市场长期处于增长红利中，在这个过程中，市场竞争并不充分，某些单一渠道过于强势，使得产品、价格、促销的重要性被削弱。当下市场已经进入成熟期，到了真正重视4P、打造完整营销体系的阶段。

挑战即机遇。正是因为业务复杂、标准越来越高，能够直面挑战的品牌，也拥有巨大潜力。

“就好比抓鱼，用叉子可以在池塘里叉到想要的鱼。但是在大海里，叉子是很难起作用的，这时候你要用网捕鱼。虽然网捕到的鱼并不多，但能保证每一次都能捕到鱼。”渠成表示现在营销也到了织网的时候。

整个营销体系稳定运转，最终打通“品牌推广——数据获取——私域运营——用户满意度提升”链路，走向完善。

事实上，近些年有大量品牌通过单一平台取得了



耐特康赛COO兼总经理 孟雷：

作为互联网营销行业的领军人物之一，渠成先生十几年来一直以其对行业深刻的理解和对行业趋势的洞察，持续为客户创造商业价值、助力海内外客户在其行业内拓展商业版图。同时，他一直积极参与行业内的各项活动，用轻松幽默的风格深入浅出地传播互联网营销知识，与行业内的企业家互通有无，致力于打造可长久发展的行业生态体系，对行业的长久发展有着卓越的贡献。

耐特康赛CTO兼首席咨询师 郭庄：

十多年来，Allen不仅将自己积极乐观的生活态度注入到公司当中，还让公司拥有持续增长的创新动力；更用其专业、勤奋、善于思考的工作态度影响着整个公司的每个团队，正是因为他的这种人格魅力和生活态度，才让公司实现了十多年的持续增长，引领行业的发展方向。

耐特康赛CMO兼首席行政官 马小婷：

渠成先生致力于互联网与智能营销领域的研究与应用十载，全球独家提出360°优化理念和智能营销在互联网优化中的运用，为中国、美国、澳大利亚、新西兰、日本等地众多世界500强企业提供智能网络营销服务，帮助近千家企业实现营销价值；同时创立了营销排行榜大会，多次受邀参加全球互联网会议。此外，渠成先生，还担任北航研究生特聘教授、新西兰政府特聘顾问等多个国内外互联网营销专业领域顾问角色，为全球互联网营销发展和创新起到了推动作用。