

致力国际化数字营销的社会效率改变者——访浙江大学电气工程学院校友段威



段威，男，1986年1月出生于湖南株洲，汇量科技创始人、董事长兼CEO。2008年毕业于浙江大学电气工程学院系统科学与工程专业，曾在华为担任海外市场产品经理，后加入UC浏览器，任国际业务部市场运营总监。2013年3月，参与创立汇量科技（Mobvista）业务体系。

以“建立覆盖全球每一个人的信息输送管道”为企业愿景，段威参与创立的汇量科技专注于为全球应用开发者提供移动广告及移动数据分析服务，满足应用开发者在其整个生命周期发展中的广告、变现及移动分析需求。公司曾为百度、阿里巴巴、360等国内顶尖互联网企业量身打造全球市场的移动端营销策略，成功助其突破海外市场，并发展数以十亿计的用户。

2016年11月，段威获“中国品牌影响力年度人物奖”。2017年，段威在《2017胡润80后白手起家富豪榜》中位列第33名。

Mobvista.

— 汇量科技 —

最新捷报：港交所上市募集约 12 亿港元

18 年 12 月 12 日，汇量科技（Mobvista）的境外子公司在港交所上市，发行价为 4 港元每股，募集资金约 12 亿港元。

招股书显示，汇量科技 2018 年上半年营收为 1.84 亿美元，上年同期为 1.72 亿美元。公司的收入主要来自游戏、内容及社交、电商、工具、生活方式及其他类型客户。

汇量科技 2015-2017 年收入复合年均增长率为 40.4%，其中程序化广告收入复合年均增长率达到 212.8%，2015-2017 净利润复合年均增长率达 77.1%，显示出较强的规模化可持续盈利能力。

当前，汇量科技创始人段威直接持有 12.94% 股权，间接持有 17.97% 股权及 4.2% 股权，一共持有 35.11% 股权，为公司最大股东。

求学浙大：决心创业改变社会效率

从大学开始段威就已经确定了要走上创业这条路，“不管是直接的还是间接的，是直线还是曲线，都一定要走这条路。”

所以他从大学开始就折腾了很多事情，“我在大二暑假第一个孕育的项目，叫做友林的校园社交软件。我们的友林比人人网大概晚上线 4 到 5 个月的时间。后来总共累计获得了 3 万左右的用户。其实在那个时候，很多人已经发现 social networking 是一个非常明显的趋势了。这一点在美国尤其明显。”



谈到在浙大求学与尝试创业的经历，他说：“在浙大学习的过程中，我形成了良好的沟通能力和知识储备能力。从自己的第一次创业经历中，我进行了很多反思，能够从过去的遗憾中快速学习，才能够最快地成长。我学会了最重要的一点就是：对于互联网公司而言，还是应该以产品为导向。这也就是我们现在常说的，产品为王。”

就职华为和 UC：尝试中找到创业方向

段威毕业后没有选择直接创业，而是先工作了一段时间，主要是为了寻找创业的方向。

当时大学毕业后选择去华为，目的也很简单。段威觉得华为是“一个能创造奇迹的地方”。“在华为早期有很多不错的人，在二五六岁就能依托于华为的体系取得很多不错的成绩，这是我选择华为的主要原因。”但是当他进入华为之后，发现整个通讯行业已经到了一个相对饱和的时期，未来的增长相对可能不会那么迅速，“而且这个行业其实不太适合创业，因为不光涉及到产品，还涉及到供

应链、生产、品质保证等方方面面的问题，根据我的背景，在这个领域创业其实是不太合适的，所以我就离开了华为。”

离开华为后，段威也曾做了一些尝试，在新疆卖过消防设备，在大学城摆过地摊，甚至在机场卖过打火机，每个月赚到的钱甚至超过在华为的工资，但是发现都不是自己最喜欢的项目。不过在那段时间，他发现了移动互联网潜藏的巨大商机，于是果断放弃之前那些小打小闹的商业项目，加入了移动互联网公司 UC 优视科技。



“正好我赶上了 UC 浏览器发展最迅速的那几年。刚加入时还不到 400 人，我离开时，已有了 2000 名员工。”段威说，他负责 UC 浏览器的海外业务，是这个业务的第一个正式员工。他在 UC 的三年时间里，在几乎没有市场预算的情况下，帮助 UC 产品的国际月活跃用户激增近亿，在六个重点国家的市场占有率超过 10%。

如今回忆起来，这段经历对段威后来的创业帮助很大。段威说，因为在 UC 的这段期间，他发现了中国企业往海外走会是未来一个必然的方向。于是他决定创业，也紧挨着这个方向。同时在海外移动端流量运营、用户获取，移动效果

营销和移动流量变现等领域积累了丰富的行业经验。“所以后来有了汇量科技 Mobvista，专注帮助中国企业和开发者拓展海外市场。”

单飞创业：借时代东风帮人实现流量变现

汇量科技的成长，确实顺应了时代的发展趋势。创业伊始，段威和团队就紧扣两个关键词：移动和出海。“移动互联网的兴起，比前十几年的 PC 互联网迅猛得多，全球超过 50 亿台的移动设备，使得这个市场达到了上百亿规模。”敏锐的段威看到了市场风向：移动代表着未来，代表着巨大的市场空间。

“中国互联网公司在十几年互联网发展过程中积累下来的品牌、人才、技术、产品还是资金优势，都已经达到一个非常大的规模，国内的人口红利逐渐消失，竞争日益激烈，先行者开始将目标瞄准了海外市场。”段威专业地分析着市场。2013 年，智能手机普及，各种 APP 层出不穷，大众网民的视线投向手机屏幕，APP 成了新的广告载体。同时，传统固定内容的展示也变成了根据用户行为智能分析之后的精准定向，广告分发模式也需要随着改变。段威看准无数开发者的出海需求，在广州成立了汇量科技（Mobvista），专注于帮助中国企业和开发者拓展海外市场，精准获取目标用户；同时，当开发者的用户积累到一定量级，针对其空有用户却苦于流量变现难的状况，汇量科技通过广告助其流量变现。



2015年，是精英国际化向全民国际化转型的一年，有很多创业型的国内公司开始出海，资本市场也非常关注出海领域。而海外包括印度、东南亚等新兴市场也有越来越多的移动互联网公司有本地或海外推广需求。“这一年，也是 Mobvista 发展最迅猛的一年。”

“伴随着这样的大趋势，我们国内客户数量和类型都成倍增长，海外业务也极速扩张。”段威说，此前累积的优势也成为了向外布局的契机，大家开始向往海外拓展更快速发展的市场，尤其是新兴市场。这一年，段威带领汇量科技从这个行业的追随者真正走向领头羊的位置。“无论业绩、人员、规模都经历了爆发式增长。”

创业难题：创业初期超负荷运转

2013年底的汇量科技，员工还不足30人。到了2014年，团队人数翻了整整5倍。人数激增是好事，但也带来一系列问题，比如办公场地，比如中层管理梯队的断层，还有就是资金问题。规模激增的背后，不仅令公司管理超负荷，而且还让公司承担着巨大的现金流压力。“每个月的业务量都在快速增长，增量部分都需要现金来填。对于一家没有积累的创业公司而言，这是非常危险的事情，甚至在2014年有一个月连工资都险些发不出来。”段威说。

在段威看来，股权是成本最高的融资方式，但也是绝大部分科技公司在早期唯一的选择。随着业务规模的迅速扩大，汇量科技凭借业务实力与发展潜力，接连与汇丰银行、华美银行、中国银行、招商银行、民生银行等多家国内外知名的商业银行建立了深度合作，以相对较低的成本获得了大量债权产品的支持，有效缓解了现金流压力。

面对创业之路出现的种种困难，段威和队友们也不断想出对策：创业初期，Mobvista 团队兵分三路：第一路，一个合伙人去跟客户沟通需求，天天泡在客户那；第二路，技术合伙人，每天敲代码；第三路，段威自己负责对接相关的资源，配置好渠道，并且和技术合伙人对接。

Mobvista是领先的移动广告及营销服务技术平台，为全球应用开发者提供移动广告及数据分析服务。



“从 2013 年创业至今，我们做的最正确的决定，就是投身于国际化市场。作为移动营销自动化平台，基于大数据和智能算法，连接广告主和用户，从统计到推广、到商业分析、变现，为国际化企业提供整个生命周期中一站式的服务。”段威认为。

2013 年在香港设立第一个业务主体；2015 年开始设立第一个海外办公室；2016 年收购美国老牌的互联网广告公司 NativeX 和欧洲知名手游数据分析公司 GameAnalytics；2017 年提出 Glocal 运营战略，进一步完善海外布局；2018 年陆续完善团队的本地化建设，公司已于全球 12 大城市设立分支机构和办公室，团队规模近 600 人。

目前，汇量科技为 60 多个国家的 2000 多个活跃的应用开发者提供从获客到变现的全栈式广告产品，每天触及超过 9 亿台独立移动设备，覆盖 200 多个国家。同时，汇量科技的移动分析 SaaS 平台已追踪分析 49,000 多款游戏的用户生命周期行为。

目前，汇量科技为 60 多个国家的 2000 多个活跃的应用开发者提供从获客到变现的全栈式广告产品，每天触及超过 9 亿台独立移动设备，覆盖 200 多个国家。同时，汇量科技的移动分析 SaaS 平台已追踪分析 49,000 多款游戏的用户生命周期行为。

创业经验：全方位提升企业竞争力

1、“简单快乐、使命必达”的企业核心价值观

段威提出“简单快乐、使命必达”的企业核心价值观，让团队里的每一个人都发出自己的光芒，在简单快乐的工作氛围中开拓进取，攻克一座座城池，与公司一同成长，一起到达梦想的彼岸。

团队的专业与默契也让段威赢得了合作伙伴的尊敬。“Mobvista 通过自己的大数据分析能力和算法优化提升能力把我们整个的广告转化、优化提升到非常高的水平，同时整个收入也得到了非常大的提升。”Camera360 的 COO 顾悦在 2016 年 9 月份汇量科技的变现产品 Mintegral 发布会上感慨地说，除了专业能力外，之所以会选择与汇量科技合作，主要还是因为段威和他的团队，始终将客户需求放在第一位。“Mobvista 是一个有温度的团队，他们有激情，还有温暖。”这些特质都让合作伙伴印象深刻，也愿意与他们进行更深度的合作。如今，包括 Camera360 和后续的几个产品，都一直与 Mobvista 在做深度合作。

2、技术和产品驱动才是核心的竞争力

在汇量科技发展过程中，最关键的还是要以产品和技术为导向，这才是核心。对此，段威一直铭记在心。当很多同行业的公司开始转型去做其他产品、O2O 等其他领域时，汇量科技还是一直专注地在移动营销的产业链进行布局。“技术和产品驱动才是核心的竞争力。”段威看得很清楚，于是带领公司往这些方向调整。

“管理层新加入了技术和产品大牛，不断有很多技术人才加入。”如今，公司的技术人才占比超过 49%。于 2017 年加入汇量科技担任集团副总裁的朱亚东博士，是前人民搜索技术创始人之一，之后就职于阿里巴巴，先后担任手淘猜你喜欢、交易链路、天猫个性化推荐的算法负责人。2018 年，前亚马逊中国首席架构师蔡超加盟汇量科技，担任集团首席工程架构师。

展望未来：成为全球化的推动者和联结者

回首这五年的历程，在港交所的现场，段威发自肺腑地说：“我们非常荣幸见证并帮助了中国的企业往海外走，特别是互联网企业，而我们觉得这是一个大国崛起所必然的进程。同时，这 5 年半的征程我们也非常有幸见证了自己和整个团队的成长，从二十余岁的懵懂到今天的而立。最后我们也非常有幸地看到了

我们今天能站在港交所这样一个舞台上，对这样一个伟大的，成熟的资本化市场进行对接。

今天，对于我们，对于汇量科技，对于 Mobvista 这家公司，我觉得是一场考试。如果对比人生而言的话我觉得是一场高考，这代表我们过去 5 年的努力得到了资本市场的认可，但是也更多地鞭策着我们要继续地前行，因为高考只代表着过去的 18 年，有更长更久远的人生等待我们去探索，等待我们去征服。



时至今日，我们依然相信国际化仍然是一个巨大的，且具有非常大的增长潜力的持续时间非常强的一个市场，一个赛道，因为我们可以看到现在全球两百多个国家，还有很多国家和地区的用户，他们享受不到现在在中国在美国已经被大家广泛享受的高质量的内容和服务。所以我们的使命是希望帮助全球各地的用户享受无差别的，高质量的服务和内容，我们希望我们能成为全球化的推动者和联结者。”

成为全球化的推动者和连接者，这不只是段威的目标，更是汇量科技整个团队的美好愿景。

创业分享：给希望或正在创业同学的建议

本科期间，其实是一个人世界观、人生观和价值观形成的一个非常重要的阶段。段威说：“我现在回头想起来，大学中的经历都算是我人生中非常重要的经历和体会。反映到创业这个维度，其实人生中间比较远大的目标都是在浙大期

间形成的。时至今日，我觉得我良好的沟通能力和知识储备都是我在浙大学习的过程中形成的。”

在段威看来，创业的时间，不是按照学历或者年龄决定的。“‘求是’是浙大创业者的共同特点，保持踏实，实事求是的态度，抓住一个好的时机，团结最好的人，快速地去执行。”

小编说

“这是最好的时代,也是最坏的时代”

站在风口的创业者借时代东风改变社会成就自我，

随波逐流的创业者在快速变革中逐渐没落。

借力而行，顺势而为。

站在风口的时候猪都能飞起来，

但风小的时候，雄鹰才能冲破九霄。

技术和产品驱动才是核心竞争力。

你会是下一个具有全球竞争力的领导者吗？

图文来源：段威团队/网络整合

编辑：张宸玥

排版：张宸玥



