# 个人简历

## 郑亚军 求职意向:产品经理

三年半互联网产品经验,曾主导营销/拼团系统从0到1,擅长营销、电商领域。

学校:河南理工大学 学历:本科

手机号码:18236883053 邮箱:18236883053@163.com

### 个人评价:

▶ 主导运营后台系统(营销系统)0~1设计,服务与百万级用户量、日活10W+APP(陆鲸司机版/货主版),熟悉营销系统、数据逻辑推演及系统设计复用关系;

- ▶ 主导拼团 / 秒杀 / 优惠券 / 门票类插件设计 , 服务于小型商户及第三方平台 ( 爱客仕卡券中心 / 庙街商户 ) , 熟悉熟悉电商领域 ;
- > 二年半的团队管理经验,也使自己从团队成员身上学到了很多东西,不断充实、补充自己;

### 工作经验:

2017/2 — 至今: 爱客仕科技有限公司 http://www.xkeshi.com/

产品经理

-电商类 APP《领券》,下载地址: http://t.cn/R9pfiuN

-商家 APP《门店通》,下载地址: http://t.cn/R906ohI

-B2B 产品截止目前已经为商家提供拼团、秒杀、支付有"礼"、大转盘、签到等营销工具,供商家运营使用,促进线上 weshop 商城销量提升 20%;

-领券 APP 上 2017/6 月份上线至今, 一系列活动配合使得 APP 下载量增速 50%, 留存率提升 60%;

2015/07 - 2017/02: 传化陆鲸科技有限公司 http://www.lujing56.cn/ 产品经理

-物流类 APP《陆鲸》, 下载地址:司机版 <a href="http://t.cn/R99XAIX">http://t.cn/R90i8dH</a>

-陆鲸产品策划及营销活动运营推广,邀请/新用户注册奖励使得司机版下载量日增速提升10%,半

年时间用户量达到 100W+级别;通过大转盘、秒杀等活动,用户活跃度提升 30%达 10W+级别;

货主版通过邀请、发货有奖等活动促进,半年时间用户数量数十万级别,日活达 3W+;

-陆鲸司机版中货源大厅模块及货主版发布货源、车队模块,协助开发测试完成产品上线;

2014/06 – 2015/06: 深圳引领信息咨询有限公司 实习生

-电商类: 众划算 APP, 下载地址: http://t.cn/R9pIYdY

众划算官网: http://www.zhonghuasuan.com/ 众划算是电商平台留存下来为数不多的一个。

1、拼团项目 拼团插件 2017/02 - 至今

### 项目背景 ●

- 新型的营销方式层出不穷;
- 电商已经是一片红海,差异化的竞争才能从中脱颖而出,拼多多模式的崛起,也 让我们看到了新的可能,拼团项目就应运而生;
- 我们是 To B 类公司,商户大多是从事:餐饮、鲜花、水果等行业,经过调研拼团模式比较符合市场环境也能满足商户的需求。
- 公司在电商环境较为单一,单收银台一个硬件产品无法支撑公司的战略设想:万店互联,基于这个大环境下,公司决定先解决收银台硬件产品的用户,线上流量问题及营销手段匮乏的问题,最终决定上线:拼团项目。

### **项目职责** ● 调研竞品,制定拼团产品方案;

- 线下走访商户,论证产品方案是否符合我们公司客户需求,完善产品方案;
- 制定拼团产品方案,跟进相关工作落地及后续运营策略;
- 结合重点商户,制定拼团的营销策略,为业界树立一个比较好的榜样;

### **项目效果** ● 拼团插件产品完成 0~1 的搭建;

- 推向市场之后,受到广大商户的一致好评,间接开拓了更多的新商户入驻爱客仕系统;
- 为商户提供了新颖的营销方式,解决了几点重大问题:
  - 1. 丰富了商户的营销手段
  - 2. 单店铺品牌曝广度增加 3~5倍
  - 3. 单店铺新增流量达平日 180%~200%之多
  - 4. 单店铺营收达平日 130%~150%

### 2、陆鲸项目 2015/07 - 2017/02

### **项目背景** ● 陆鲸 IOS 版本比安卓版本晚了一年半推向市场;

- 通过抽样分析公司 100 万司机用户数据,从四个维度来分析:
  - 1、总用户数比例:安卓用户:IOS 用户约为 8:1;
  - 2、总活跃用户数比例:安卓用户:IOS 用户约为 5:1;
  - 3、发展一个司机用户的成本基本一致;
  - 4、通过前三点分析,公司角度:发展一个司机用户,能够转化为活跃用户的概率,安卓用户仅约为 IOS 用户的 5/8 ;

● 综合考虑,加快 IOS 版本的迭代工作;

### 项目职责 ● 调研司机/货主用户需求,发掘需求痛点;

- 整理相关需求方案:产品设计;
- 参与 IOS 客户端熟车、车场、运单、banner 模块开发;

### **项目效果** ● IOS 用户占总用户数比例从一年前的 1/9 上升至 1/8 ,总用户数量也创下了新高;

- IOS 活跃用户占总活跃用户数比例也同比上升 4 个百分点;
- APP 的整体满意度通过随机抽取 100 名用户的电话调研,得到了明显的提升;
- Banner 模块配合营销系统,促使整个平台活跃度在活动期间提升 5~20 个百分点;
- 熟年/车场模块,现已在陆鲸货主版成为4大基本模块之一,解决了货主用户管理常用司机资料的难点,流量可观;
- 运单为通用的订单模块,也为交易类平台不可或缺的基础模块;

### 3、营销后台项目 营销系统 2015/12 - 2017/02

- **项目背景** 通过抽样分析公司 100 万司机用户数据分析;
  - 1、活跃用户占比较低;
  - 2、维护一个活跃用户成本居高不下;
  - 通过在物流园随机采访多位司机用户,平台有什么样的优惠政策、功能,更能吸引他们使用的的 APP,需求总结:
    - 1、货源多:能够快速通过陆鲸平台找到货物;
    - 2、信息费低:使用频次高时可以更加优惠价格的获取信息;

### **项目职责** ● 调研主要的营销形式,结合物流行业特殊性,做出可行性方案;

- 负责平台的搭建以及配合运营人员,更快更好的将项目落地;
- 项目效果 营销平台完成从 0~1 的搭建工作;
  - 营销系统可支持的营销形式越来越多,如:邀请有奖、签到有奖、发货有奖、成交返现、大转盘活动、刮刮乐活动、注册奖励、批量奖励;
  - 针对活用用户占比较低,我们做出来了应对措施:签到有奖、大转盘活动、发货有奖,来刺激司机/货主用户使用 APP 的频次,在活动期间,日活提升 5~20个百分点;
  - 针对司机用户想要的优惠力度,我们给出成交返现的方案,吸引更过的司机在平台上成交,提升订单数5~10个百分点;