

崔乐

13810393066 | i@cuile.com

男 | 180cm | 汉 | 北京理工大学 | 计算机 | 本科

个人概况

- 15年移动互联网产研经验，10年团队管理经验。
- 经历过公司从0到1的创业过程，深知创业难点。
- 拥有软件开发、运营商服务、大数据业务等多领域的工作经验。
- 熟练使用 Office, Project, Visio, Axure, JsutinMind等产品管理工具。
- 熟练使用 Linux, Docker, Python, H5, Javascript, MySQL, PostgreSQL 等开发工具。
- 熟悉网络架构，拥有CCNA证书。

工作经历

2020/02-2024/05 北京神州泰岳智能数据技术有限公司 - 部门总监

运营商大数据及联合运营服务商

运营商大数据服务与精准营销服务领域的先驱者，公司深耕行业，凭借卓越的数据服务能力，累积了丰厚的市场实战经验、广泛的客户基础以及坚实的合作伙伴网络。在2019年至2020年间，公司实现了超过一亿元的收入规模。

工作职责：

- 研发SCRM营销产品，结合用户画像研究与精准营销建模，为微信粉丝运营提供工具。
- 负责拓展运营商关系，达成大数据合作目标。
- 制定5G消息发展策略，探索5G消息业务发展路径。

工作内容：

- 规划设计了SCRM营销产品《粉丝超人》。
 - 通过智能加粉、朋友圈营销、粉丝裂变、社群管理、智能客服等功能，为客户提供优化的运营工具。
 - 通过用户画像研究与精准营销建模，实现用户分层营销，提升用户留存与转化。
- 深化与各大运营商的战略伙伴关系，携手推进基于深度包检测（DPI）数据的精准营销业务合作，共同探索数据驱动的营销新境界。
 - 成功携手中移互联网公司及中国电信云公司，签订了大数据联合建模项目合作协议，

并顺利推进项目实施，致力于通过数据融合与模型创新，挖掘数据价值，赋能业务发展。

- 在全国范围内，与山东、江西、江苏、广东、广西、重庆、北京、河北、湖北、湖南、福建等超过十个省份的移动省公司建立了精准营销业务合作关系，形成了广泛而深入的业务联动网络，共同推动营销精准化与效率提升。

- 制定公司5G消息业务的发展规划，探索5G消息的商业模式。

- 凭借我在中国移动ODM项目服务中积累的深厚经验，以及在主导5G消息预研项目期间对5G消息业务的深刻理解，我参与了泰岳集团5G消息云平台的能力布局工作。
- 不仅于此，我还全面参与了5G消息预付平台的整体设计规划。这些经历不仅极大地拓宽并深化了我对5G消息技术运用及其商业变现潜力的认知，更为我在为中移互联网公司构思并设计“数智5G消息”业务方案时，提供了坚实的实践基础与无限的灵感启迪。
- 我基于对中移互联网公司内在业务资源与数据能力的洞察，结合我个人对运营商多种业务形态及数据优势的全面理解，并遵循数据安全与合规性的要求，为中移互联网公司设计了《数智5G消息》这一“智能营销产品”，帮助中移互联网公司月均创收50万+。
- 同时也帮助公司成为“数智5G消息”业务的合作代理商，为公司在5G消息业务上的发展铺平了道路。

2012/10 - 2020/02 北京新媒体传信科技有限公司 - 高级总监

中国移动ODM服务提供商

中国移动ODM服务的提供商，负责中国移动飞信业务的研发与运营工作，累计达成注册用户5亿+，活跃用户9000万+。

工作职责：

- 负责与甲方沟通制定项目规划，维护甲方客户关系。
- 带领项目团队工作，进行项目全流程管理，保证项目按期完成。
- 同时交付多个中国移动项目，项目总金额达到亿级。

工作内容：

- 融合通讯数据分析平台：

- 对融合通讯客户端与后台业务数据的收集与分析平台，为公司培养数据分析人才，输出数据分析方式与成果。
- 重建了融合通讯的产品运营与用户体验跟踪系统，提升运营效率70%以上，提升产品体验反馈率100%。

- 飞信同窗游戏平台：

- 我接手飞信同窗游戏专区后，对社区能力与资源进行了全面分析，通过整合飞信同窗的用户体系、社区互动功能、短信服务以及通讯录数据资源，打造了一个以移动手机

号码为核心的游戏生态系统，旨在为用户提供更加丰富、便捷的社交游戏体验。

- 经过精心打造的同窗游戏平台“社交SDK”，凭借其出色的性能和广泛的应用场景，赢得了市场的广泛认可。
- 在上线仅一个月的时间内，便成功与超过60家游戏开发商签署了合作协议，展现了强大的市场吸引力和广阔的发展前景。

- 中移互运营支撑平台：

- 为中移互联网公司全业务线的，产品运营、业务控制、计费信控等环节，提供统一的控制与管理能力，加速各业务线的日常运营速度、降低操作复杂度。

- 5G新通话能力研发：

- 我带领团队依托先进的WebRTC技术架构，成功开发出了一对一高清音视频通话、多人音视频会议以及会议白板等全面的语音视频通讯功能。
- 在此过程中，我们与中兴展开激烈竞争，共同角逐5G新通话的标准技术方案。

- RCS客户端、5G消息预研：

- 我带领产研团队，根据GSMA的设计规范，设计与开发一系列基于RCS及MAAP协议的前沿功能，包括富媒体消息传递、音视频通话功能以及chatbot智能人机交互等，为中国移动的5G新通话与5G消息业务奠定了坚实的技术基石，探索通信服务迈向更加智能化、多媒体化的业务形态。

- 飞信APP iOS端：

- 带领产研团队，开发飞信APP的iOS版本，为移动用户提供优秀的融合通信产品。

2011/09 - 2012/10 北京金山云网络技术有限公司 - 团队负责人

国内首批云存储服务提供商，为市场提供低成本的云存储解决方案。

工作职责：

- 带领并管理 Android 团队，达成公司业务目标。

工作内容：

- 管理快盘APP的产品设计与研发工作。
- 与小米合作，研发设计 MIUI 专用的网盘。

2007/09 - 2011/09 北京畅享互联科技有限公司 - 部门经理

MTK手机平台游戏开发商、福彩彩票平台开发运营服务商

工作职责：

- 手机游戏团队的搭建与管理。

- 福利彩票系统开发团队的管理。

工作内容：

- 游戏研发与运营：
 - 为国内MTK平台手机方案商提供游戏产品。
 - 年研发游戏60+款，月收入流水达到1000万。
- 福彩线上投注系统：
 - 规划福利彩票官方网络投注平台的功能及业务流程，设计手机端、WEB端彩票销售软件。
 - 福彩线上投注系统在北京、天津、青海等多地上线，并向淘宝彩票提供投注接口。

项目经历

2024/05-2024/08 中国移动终端公司《终端管理与服务系统》的“AI+大数据数智化改造”规划项目 - 项目经理

项目背景：

- 制定中国移动终端公司《终端管理与服务系统》的“AI+大数据数智化改造”规划。

项目经历：

- 协调产品、研发、数据分析师，完成移动各分公司对《终端管理与服务系统》的需求工作。
 - 主动搭建产品、研发、数据分析师与移动各分公司之间的沟通桥梁，组织定期的需求沟通会议，确保各方信息及时共享。
 - 深入了解各分公司业务场景和实际需求，协同产品团队将业务需求转化为详细的产品功能需求文档，指导研发团队开展针对性开发，同时借助数据分析师的专业能力，对需求进行数据层面的验证和优化，保障系统功能精准满足各分公司需求。
- 对接各终端厂商，完成数据运营与销售工作。
 - 积极与各终端厂商建立长期稳定的合作关系，通过定期拜访、商务洽谈等方式，深入了解厂商的产品特点、数据资源及合作意向。
 - 结合《终端管理与服务系统》的业务需求，制定个性化的数据运营方案，挖掘数据潜在价值，为厂商提供数据增值服务。
 - 根据市场动态和公司战略，制定数据销售策略，拓展销售渠道，推动数据产品的市场推广与销售，实现数据业务的商业价值。
- 面向移动各省公司，培训《终端管理与服务系统》的使用。
 - 根据移动各省公司对系统的使用需求，量身定制培训课程和教材。
 - 采用线上通过录制操作视频、开展网络直播课程等形式，方便学员随时随地学习。

项目成果：

- 输出《终端管理与服务系统》的“AI+大数据数智化改造”规划。
 - 根据AI领域的发展趋势，结合《终端管理与服务系统》的业务痛点和需求，以营销场景切入，从营销决策、营销策略、市场洞察、售后服务四个角度推动数智化改造。
 - 根据AI技术在系统中的应用可能性，结合RAG技术构建终端营销知识库，使用可视化的Agent编排智能体和Prompt管理能力，实现节约人力成本、提高营销效率的目标。

2020/02 - 2020/06 电商客户研究项目（特殊类化妆品）- 项目负责人

项目背景：

- 为一特殊类化妆品商户提供用户消费行为研究。

项目经历：

- 深入合作企业内部，了解产品特点、用户群体特征，并据此建立用户模型。
- 优化产品宣传落地页，突出产品优势。
- 跟踪营销数据反馈，对投后数据进行复盘。

项目成果：

- 对运营商数据进行建模分析，筛选后的精准用户使短信点击率上升到 $\approx 10\%$ 左右。
- 对投后数据进行分析，发现 $\approx 50\%$ 的订单来自全国 $\approx 8\%$ 的城市地区，建议优化广告投放区域。
- 对复购数据进行分析，发现1次复购率为 $\approx 25\%$ （符合商家预期），但2次复购率急速衰减为 $\approx 2\%$ ，建议加强持续的用户管理与运营。
- 进一步分析后，双发现新一线城市的1次、2次复购率均为最高，建议重点关注这部分地区的用户。

2019/06 - 2019/12 社群营销（公众号）- 项目负责人

项目背景：

- 搭建了社群营销业务线、组织开展了面向幼儿教育方向的社群营销业务。

项目经历：

- 带领2名市场同事，搭建公众号运营团队。
- 安排市场同事进行KOL的招募工作，我负责订单结算、公众号、商城系统搭建等工作。
- 通过微信群营销、线上会销等方式销售幼儿教育产品的销售。

项目成果：

- 完成社群营销月收入达到10万+的阶段性目标。

2015/04 - 2015/07 飞信同窗游戏SDK - 项目负责人

项目背景：

- 飞信同窗游戏平台被APP游戏强烈冲击，原有的网页游戏与互动社区用户活跃严重下跌，平台面临被行业淘汰的危机。

项目经历：

- 深入研究手机游戏推广模式，抓住游戏粘性与推广成本这两个痛点。
- 基于中国移动手机号码这个用户体系，将飞信同窗的用户ID、社区能力、短信能力、通讯录数据，这四者打通，包装成“一键登录->好友邀约->社区互动”的裂变传播链，为游戏厂商的用户运营赋能。
- 带领十几名产开测人员，用时一个半月完成SDK的开发。
- 带领7名运营同事，进行2B的市场推广。

项目成果：

- SDK上线1个月，就与60+家游戏厂商签约合作。

2007/09 - 2010/06 游戏研发与运营 - 团队负责人

项目背景：

- 公司从运营商SP业务转向手机内置应用业务，重新组建团队，与手机方案商配合，完成手机游戏内置与计费能力。

项目经历：

- 重新组建游戏研发组队，招聘产品、开发、运营、测试人员≈30人，分为5个研发小组，每小组独立负责一个游戏项目的研发。
- 安排每个小组的游戏选题、审核策划方案，制定开发方案、开发计划、测试进度，游戏上线等日常工作。
- 处理日常运营数据，与各手机方案商同步运营数据、协调内置需求。
- 根据每个游戏的反馈数据，迭代更新游戏研发计划。

项目成果：

- 形成了自有知识产权的游戏编辑器。
- 年研发游戏65款，月收入流水达到300万。
- 率先推出了国内第一款在线斗地主游戏，成为当时国内第二大MTK手机游戏提供商。