

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

2024/05-2024/08 彩讯科技股份有限公司 - 项目经理

互联网通信云与数字化解决方案服务商

作为互联网通信云技术与数字化服务领域的佼佼者，公司专注行业多年，依托强大的技术研发实力，积累了丰富的项目实践经验、庞大的用户群体以及稳固的战略合作伙伴关系。在相关业务领域，公司持续保持稳健发展态势，取得了优异的经营业绩，展现了在互联网通信云及数字化服务方面的突出优势与强大的市场影响力。

工作职责：

- 中国移动终端公司《终端管理与服务系统》，建设项目与运营项目的研发与运营管理。
- 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。

工作内容：

- 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。
- 规划《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。

2020/02-2024/05 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

作为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，彰显了其在数据服务领域的领先地位与强劲的市场竞争力。

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：

- 设计并规划了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 北京新媒传信科技有限公司 - 高级总监

中国移动ODM服务提供商

公司主要做为中国移动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，项目共金额达到亿级。

工作内容：

- 融合通讯数据分析平台：
 - 对融全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

公司做为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

2020/02 - 2020/06 电商用户研究项目（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，建议重点观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。