|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **邓啸冰** | 男 | 未婚 | 1980 年4月生 | 户口：江苏南京 | 现居住于江苏南京 南京市建业区梅花里14幢37号101 210017 18652977225(手机) E-mail: [storm5vaz@gmail.com](mailto:storm5vaz@gmail.com) | <http://my.zhaopin.com/pic/2013/9/26/9608B64B90B14E3E8C4CA3B82CB7F15F.jpg> | |  | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  | | --- | | 自我评价 |  |  |  | | --- | --- | | 四年网游行业从业经验，五年互联网（社区类、B2C）产品策划\运营经验 了解增值业务运作模式，熟悉（SNS类、电子商务类、APP类）策划、运营 有组建\管理\产品及运营团队经验，有销售\售前\项目管理经验 擅长分析用户行为、心理，作为引导产品设计\运营策划方向的依据 擅长为产品功能\运营活动定制数据监测模型，便于分析结果提出后续优化建议 有成本意识，在管理产品项目\执行营销活动时能够控制时间和金钱成本。 熟练使用工作软件Axrure\Mindmanager\Viso\Excel\PPT   |  | | --- | |  | | |  | | | 期望从事职业： | 互联网/电子商务/网游 | | 期望月薪： | 10001-15000元/月 | | 目前状况： | 我目前处于离职状态，可立即上岗 | | | | |  | | --- | | 工作经历 |  |  |  | | --- | --- | | 2010/08 -- 2013/08： | 亚信联创股份有限公司（Asiainfo-Linkage， Inc.NASDAQ 代码：ASIA） | 信通事业部 | 产品/运营经理 IT服务（系统/数据/维护）/多领域经营 | 上市公司 | 规模:1000-9999人 | 8001-10000元/月 1. 现任工作履历 2012年9月调职第二运营事业部，负责支撑与江苏移动增值业务中心的合作项目，组建联合 运营团队（共15人），任运营组组长，负责校讯通转型业务旗下"校讯通社区” （class.jiangsuedu.net）运营推广工作。 任职期间： A. 制定社区整体运营规划\2013年营销活动计划\2013年社区运营运维、开发、营销预算 B. 根据江苏移动的运营资源及产品结构，划分团队配置，制定团队各岗位职能，将15名 人员划分为编辑组（7人）\策划组（3人）\产品组（3人）\设计组（2人），协助各小 组长完成小组绩效考核方案、日常工作计划方案 C. 主策划-社区新手任务、二季度读书季、校讯通青少年心理咨询、校讯通杯扬子作文赛 等大型季度活动。指导编辑组开展专题、话题炒作、群组活动策划执行，微博、微信 推广。同时负责客户端推广工作，策划执行邀请推广、短信推广、随手拍推广等活 动。 D. 社区积分体系策划、用户荣誉体系策划；主导运营报表系统开发、CMS管理后台开发 及优化。 工作成绩：社区用户转型率从4%提升至35%，其中教师用户占比12%，家长用户 20%，学生用户占比5%，转型用户总数150万。客户端活跃用户从300人增长到7万 人。 2. 过往工作履历： 2010 年8 月入职后，进入信通事业部任职产品经理 A. 负责妇联全国网校项目产品策划，完成安徽、陕西、黑龙江、上海、甘肃五省网校策 划、开发、上线、支撑工作。 B. 后进入公司自有的校讯通互联网项目组任产品经理，完成校讯通服务从增值业务向互 联网服务的转型，拟定校讯通互联网业务产品架构，着手进行以校讯通用户关系为基 础的SNS 社区网站策划，并于2011 年9 月正式上线运营 C. 作为校讯通社区的产品经理，制定营销计划及方案，打通合作省平台的推广通道，并 提出营销方案引导各省移动实施，1 年内社区用户从0 提升至25 万用户。 | |  | | | 2009/09 -- 2010/08： | 南京腾楷网络通讯技术有限公司 | 电子商务事业部 | 运营总监 互联网/电子商务 | 合资 | 规模:100-499人 | 6001-8000元/月 工作职责: 1. 江苏电信积分商城项目运作 2009年7月，公司与江苏号百信息服务有限公司签订江苏电信积分商城(jf.js118114.com) 运营协议，根据业务需求，组建市场、运营、招商三个团队，并牵头与号百共同完成商城 管理规范、运营规范、供货商管理规范、客服规范等标准化业务流程. 销售业绩：09年8月上线，订单量从个位数，至11月底已突破每日1000订单量，12月整合 电信资源推广，平均日订单突破4500单，平均客单价28元。 2010年，兑换量稳步增长，平均每月销售额150万人民币，在电信各省积分商城兑换排行 中名列三甲。 2. 江苏号百百事购(bestgo.js118114.com)B2C商城项目运作 2010年3月，与江苏号百签订百事购B2C商城运营协议。 2010年5月，带领研发、运营团队完成网站第一次开发，并于5月27日配合号百新闻发布 会正式上线。期间配合招商团队完成150家供应商谈判，1500种商品采集上架，建立百事 购专属运营团队并派驻号百协助工作。 2010年7月牵头产品组实施百事购第二期改版规划。 销售业绩：端午活动后月销售额40万。 三、江西号百江西购项目运营规划 2010 年6 月与江西号百签订江西购（www.jiangxigo.com）B2C 商城运营协议，完成前 期项目规划、谈判、后离职。 | |  | | | 2008/08 -- 2009/08： | 江苏瑞德信息产业有限公司 | 佑苗事业部 | 网站运营管理 IT服务（系统/数据/维护）/多领域经营 | 民营 | 规模:20-99人 | 4001-6000元/月 工作职责： A. 部门组建： 协助总监开展佑苗网项目执行团队组建，独立完成市场部、运营部组建，后担任市场部经 理一职。部门人员由原先以技术部、业务部组成的简单职能部门，扩充成由总监垂直领导 的市场部、运营部、专业发展部、技术部的四部门成熟架构。使得“佑苗网 www.umiao.com ”项目执行团队由技术化团队转变成以用户需求为导向的市场化团队。 B. 网站运营： 09 年3 月组建成立网站运营部，部门下属8 人，主要职能为网站日常维护、网站活动设 计、排名优化、产品设计等，并在同年4 月份引入绩效考核机制运行至今。 09 年4 月依据“家有儿女、快乐生活”的理念，完成网站改版，将佑苗网从单纯的幼儿 园亲子封闭社区，转变成公开的亲子家庭生活资讯聚合平台。用户数从08 年底的4 万 人，增长为12 万人（截止2009.10 月）。 09 年8 月，通过中国移动江苏公司移动梦网从业人员等级认证考试，并完成第四季度接入 筹备工作。 C. 业务拓展 09 年4 月底着手组建市场团队，部门下属7 人。主要职能为幼儿园维护、亲子活动组织、 广告销售、商户洽谈、商务合作执行。 以家园一卡通业务模式，从2009 年5 月至11 月完成35 家幼儿园的合作协议签署。 以快乐惠平台业务模式，从2009 年5 月至11 月完成360 家儿童消费类商户合作协议签 署。 D. 商务合作 成立“佑苗父母帮”---家长互助合作组织，结合商户资源，从2009 年5 月至11 月完成 19 场亲子活动组织（路演、游园会、才艺秀、读书会等）。目前“佑苗父母帮”已有固定 家庭成员400 名，并能自发组织用户活动，成为网站口碑宣传的最佳途径。 策划设计“快乐汇家庭生活刊”DM 杂志月刊，每月通过邮寄、幼儿园直达的模式发行5 万份。并拟定广告销售计划，带领销售团队共完成15 万的广告业务收入。 08 年12 月至09 年4 月，与《东方娃娃》杂志社开展“俺家宝宝-照片里的故事”合作， 完成佑苗网亲子社区与传统亲子类平面媒体的合作探索，通过此次合作，东方娃娃杂志的 月销量增长3000 份，佑苗网用户日增长1200 名。 09 年2 月-6 月，与江苏电信-E 家冲印平台，开展“春天里的故事-园本活动”商务合作， 完成亲子类社区网站新商业模式的探索，通过内嵌式业务合作，成功将佑苗网用户导入在 线冲印服务，并取得良好的分成收入。 09 年8 月-10 月，与江苏万帮车业集团开展“万帮车业佑苗杯南京首届儿童车模网络大奖 赛”商务合作。 | |  | | | | |  | | --- | | 教育经历 |  |  | | --- | | 1998/09 -- 2001/06：南京审计学院 | 电子商务 | 大专 | | | |  | | --- | | 语言能力 |  |  | | --- | | 英语：读写能力一般 | 听说能力一般 | | |