



许晓玲

求职意向:

出生日期: 1992 - 01 - 20

工作年限: 5 年

手机号码: 15217688282

电子邮箱: 15217688282@126.com

工作经历 / Experience

- 2020.09-至今

迪卡侬（上海）体育用品有限公司湛江观海路分公司

市场经理

职责: 定义和重塑本地品牌形象, 提升其在运动用户客群的知名度; 加速推进离店业务。
- 2019.07-2020.08

迪卡侬（上海）体育用品有限公司湛江观海路分公司

线上渠道负责人

职责: 研究适合本地的线上渠道以加速城市的线上业务; 制定和落实官方小程序商城在本地的运营。
- 2015.07-2019.06

迪卡侬（广州）体育用品有限公司

运动负责人

职责: 研究本地运动市场, 挖掘用户需求, 完成选品、库存管理、销售计划及运动社群管理以发展运动用户。

项目经历 / Project Experience

- 2019.09-至今

湛江迪卡侬商业活动及品牌形象重塑项目

项目成员: 5

市场经理

●规划本地年度商业活动及广告投入, 吸引更多客流及促进更高转化率。包括门店 SOP, 沟通文案、广告投放。

●开展本地用户问卷访谈, 结合湛江迪卡侬用户画像分析、国际品牌同业案例研究结论, 规划迪卡侬旗舰店新布局。通过构建新的运动分区及沉浸式体验区、外部合作品牌（哈瓦那、NBA）产品专区等, 提升品牌形象。

●制定价敏顾客的分流营销方案, 规划本地线上折扣商城。线下搭建统一的折扣专区, 线下销售引导用户通过线上折扣商城下单, 逐步培养价敏顾客的线上购物习惯, 减少门店批量折扣产品陈列, 提高线下客单。

●促成与湛江埗里东盟城商业合作, 赞助城市运动赛事, 宣传品牌价值。向东盟城五一荧光夜跑比赛提供奖品（创新折叠跑步机）, 置换活动现场物料广告、企业品牌视频广告, 触达 1000 名参赛者。
- 2020.06-至今

迪卡侬十项全能运动营项目

市场经理

●引入俱乐部培训及赛事合作模式, 补充运动体验服务。洽谈十数家湛江运动俱乐部/组织, 针对不同的运动类型、品牌实力、组织属性制定差异化的合作模式和运营方案, 包括课程提供、赛事组织、社群运营等。目前与 7 家俱乐部/组织（轮滑、篮球、网球、跆拳道、户外观赏等）达成合作。

●配合 7 家俱乐部合作过程中的方案设计、线上运营、活动执行等工作。半年内为轮滑俱乐部新增 300+学员, 活动形式从入门培训到增加进阶课程、考级活动、毕业典礼、带队参赛等更完整的运动体验; 与篮球俱乐部共同打造 11 城全年积分赛, 每周举办比赛活动, 吸引多地爱好者高频参与。

●规划迪卡侬全国首个实体运动营项目（1000 平）, 丰富产品后端的专业运动服务生态。与 5 家俱乐部确认合作意向, 将针对不同运动类型、场地位置制定差异化的承租和管理模式及运营计划。
- 2020.02-至今

湛江线上渠道运营及推广

项目成员: 4

线上渠道负责人

●运营推广饿了么店铺, 定位-服务紧急运动装备需求（45min 内 100%送达）。负责店铺商品分类、陈列布局、广告投放、财务对账、活动运营等。

●运营推广微店, 定位-线上折扣商城, 通过社群互动、直播、抽奖、满减等运营活动将价敏客户向折扣商城引流, 减少门店折扣产品陈列比例, 提高门店每米产出。

2020.02-至今 湛江线上直播及社群运营项目 项目成员：6 线上渠道负责人

- 对比企业微信、淘宝、看点三大直播平台操作流畅度、前端交互体验等，**选定未来直播平台**。
- 规范直播流程，组织直播活动**。制定线上直播标准化操作规程，包括选品标准、主播话术、着装、活动配合等；招募和培训主播人员（5人）；设计丰富的直播主题，组织60+场线上直播，平均观看人次220人，平均观看时长约8min，平均成交笔数20。
- 开展社群运营**。通过公众号推送、线下邀请等方式建立福利群（人数1.7k+；会员占84%）；借助直播、抽奖、活动预告、秒杀、在线客服等活动和服务活跃社群（月互动占比23.9% 月阅读占比16.1%）。

2020.05-至今 微信公众号运营 项目成员：2 市场经理

- 诊断地区微信公众号存在问题**，包括图文不规范、基础服务缺失、更新不稳定等。
- 制定公众号运营规范**，包括明确图文格式标准、推文审核流程、更新频率、基础服务配置。运营1年增长用户粉丝1w+，最高阅读量9k+，月互动占比23.9%，月阅读占比16.1%。

2019.12-至今 湛江 B2B 团购项目 项目成员：4 团购经理

- 规范门店接待团购顾客流程**，包括登记顾客信息、了解顾客需求、应答话术。
- 开展团购销售服务**。为顾客制定个性化的采购方案，包括产品介绍、选品计划、备货时长、提货时间等；整理、分析客户数据，制定售后回访计划；一年时间内完成业绩40w+，2021年截止4月，已完成13w。

2019.06-至今 快闪店项目-Pop Up Store (DECA-BOX) 项目成员：3 Communication Relay

- 打造祈福缤纷汇 DECA-BOX**。负责选品布局、商业活动方案设计及执行（探索俱乐部合作、装备租赁等商业模式）、销售数据分析等工作。
- 开展全国首个校企合作项目-海洋大学 DECA-BOX**。负责制定合作方案和经营操作流程、招募学生合伙人、开展业务培训、完成选品布局，共同设计校园商业活动方案。

2018.03-2020.07 健走运动管理及迪卡侬内部培训师 运动负责人

- 2018.03-2019.07 研究本地健走（light）运动用户需求，**诊断并改善陈列及库存管理流程**，100%培训在岗人员（产品知识及销售技巧）、组建社群规划活动以发展运动用户（170人，平均8人/场），4-7月每月经济达标；
- 2018.04-2020.12 “健走运动”产品知识培训导师，课程包含产品知识和运动教学，开12堂（84名学员）；
- 2019.12-2020.12 “商场全渠道销售”基础技能培训导师，开课5堂（34名学员）。

教育背景 / Education

2011.09-2015.07	创业教育学院 / 工商管理本科	广东财经大学
2013.09-2015.07	金融学院 / 金融本科双学位	广东财经大学

优势亮点 / Assessment

1. 5年销售经验，2年管理工作经历，拥有较强的**工作计划**、时间管理能力和**执行力**，
2. 拥有强烈的责任心和热情，且乐于接受挑战。