

## 基本信息

姓名：郭晶晶  
性别：女  
年龄：29  
位置：佛山

## 优势亮点

- 候选人中国科学技术大学硕士学历（985 本科），材料学专业；近 5 年产品企划经验（美的）
- 负责北美/亚太家用级电热产品外销市场，熟悉产品开发全生命周期流程
- 沟通逻辑清晰，善于表达，个人风格较为沉稳；英文可作为工作语言

## 自我评价

- 5 年产品企划经验，具有优秀的沟通过协调能力，能够有效沟通，协调部门合作，实现项目目标。
- 理工科教育背景，具有较强的结构化思维和需求分析能力。善于处理海外零散产品需求。
- 独立负责全球多品牌热水器产品规划和单品策划案例。熟悉产品开发全生命周期流程，优秀的项目风险管控能力。
- 英语可做为工作语言，CET-6，MS Office 二级。

## 工作经历

2020-07-至今

Midea 美的集团

职位名称：电热产品策划

工作职责：

外销产品企划-热水器 2022.01-至今

定位、输出、推动、执行

- 需求管理：负责电热品类多渠道需求收集分析。（内部/竞品/行业）。
- 产品规划&管理：承接前端需求，明确开发和储备产品&技术方案，确保产品符合市场&用户需求。跟进产品开发到退市的全生命周期管理。
- 项目管理：拉通产品方案可行性评估，交付开发后协调项目的进度和质量，管理项目的成本和资源。
- 上市管理：售前技术支持，输出新品简介和品类 BU 端的年度新品发布资料，负责品类对应区域展会筹办。
- 产品 APP 插件管理：明确产品 APP 插件需求，插件优化并品类普及，智能产品销量同比为增长 78%。

外销产品战略企划-热水器 2021.08-2021.12

拉通、挖掘、推动、落地

- 跨部门拉通：统筹品类需求，跨部门拉通业务/技术/开发/用研/工设/推广，负责年度 OBM 三年产品规划报告输出。
- 品牌&产品矩阵管理：规划各品牌套系核心计划和买点，协调多品牌心智/调性区隔。

产品结构开发-电热 2020.06-2021.07

- 项目经理：组织协调项目规划，推动项目按时交付。
- 边缘品类拓展：负责品类业务技术对接和孵化品类项目开发。

## 项目经历

### 东盟 TOSHIBA 即热产品 产品企划 2023.06-2024.06

- **项目背景：**市场 GFK 数据显示 TOSHIBA 市场份额持续下滑，终端销售不理想，新锐品牌强势突起。
- **主要工作：**桌面竞品对标分析，结合市场渠道走访，市场用户访谈，改变原有对标 PANA 的市场策略，拉通研发进行产品的拆机对比分析，对我司产品的富余配置进行差异化扩大宣传，打造恒温卖点，同时补齐必要的同质化竞争配置，更新产品线矩阵。
- **项目成果：**巩固了 TOSHIBA 恒温的产品心智，为后续产品技术储备确认方向，市场份额从下跌到逐步回升。

### 泛欧 Comfee-AMZ 渠道开拓 产品企划负责人 2021.11-2022.11

- **项目背景：**欧洲是品类核心市场，top 品牌 Ariston 大本营，行业的风向标。自有品牌突破的关键市场，目前还未能进入。
- **主要工作：**抓住后疫情时代海外线上渠道兴起的机遇，基于电商年轻化人群的特点，推出面向年轻人的 Comfee 品牌小体积产品，拉通电商同时确认上市新品规划，持续跟进通优化站点宣传物料和调整价格策略。23 年线上同比销量上升 60%。
- **项目成果：**目前意大利站点稳居 top2，同时给各大渠道商强烈的信心，帮助打开了线下零售和专业渠道，24 年线下新增销量 5 万台。

### 全球自有品牌套系规划 产品企划负责人 2020.12-2023.12

- **项目背景：**OBM 自有品牌业务发展初期，自有产品线缺乏。
- **主要工作：**结合疫情时代背景，推出无菌好水健康浴 Salute 系列产品，搭配差异化的外观设计。后续面对低迷的市场环境，推出高性价比 Lume 系列，创新性的提出大水量优化技术方案并作为系列核心卖点。
- **项目成果：**目前仍是自有品牌的形象产品和主销产品线，24 年销量突破 10 万台。

## 教育背景

2017-09 到 2020-07	中国科学技术大学	材料学	硕士
2013-09 到 2017-07	中南大学	材料学	本科