**刘宗美**

18896738255 [丨2410180744@qq.com](mailto:丨1505851501@qq.com)

应届毕业生 丨产品经理

**教育经历**

* **南京大学** - 建筑设计及其理论 硕士研究生---------------------------------------------------------------------------**2022.09 - 2025.06**

校级二等优秀奖学金、乡村振兴工作站财务秘书、班级心理委员

* **苏州大学** - 建筑学 本科（五年制） ---------------------------------------------------------------------------------**2017.09 - 2022.06**

班级心理委员、劳动委员、科协外联部部长、多次学习优秀奖和国家励志奖学金

**实习经历**

**京东——增长产品经理**-------------------------------------------------------------------------------------------------**2023.07 - 2023.11**

**社区团购新客增长及转化**

* **【项目背景】**基于京东下的社区团购业务（京东拼拼）做用户增长能力，通过竞品调研和业务情景分析进行产品功能设计。丰富平台用户拉新功能和用户营销转化玩法，提升整体用户增长和转化规模。
* **【新客增长】**针对京东拼拼当前用户增长业务中，没有通过直接物质激励，撬动用户进行拉新增长的业务现状，通过设计邀新有礼功能，对好友列表内的新用户进行拉新触达，提供用户分享、拉新展示、奖励发放完整的产品能力。拉新功能上线后2周累计已实现新注册用户增长 **1.9w+**，成功转化新客**5.3k+**。

**梳理用户链路：**从用户感知活动玩法到奖励核验发放基于用户使用链路进行功能设计。

**拉新进程实时透传：**基于用户分享后的用户进程进行跟踪展示，被拉新者点击后即可展示其用户信息并标注用户的拉新状态，待下单，待确认收货，已退款，已失效，对进程进行实时透传。

**奖励发放规则：**新客成功下单确认收货之后，可以获得业务无门槛抵扣红包，前提条件必须是用户确认收货之后才可以到账。

* **【新客转化】**基于原有的商城购物营销活动产品能力进行优化升级，针对商城活动用户参与购物结算，选品成本较高导致的用户实际参与较低问题，通过新增X元Y件页面产品能力，可以基于活动商品进行聚合凑单结算，并接入基础活动商品推荐策略能力，降低用户活动参与成本。营销功能上线后一周，新转化用户规模提升**4w+**，新客平均首单下单客单价提升至**42+。**

**设计活动承接落地页：**帮助用户快速聚合活动符合条件的商品形成一个小的活动凑单会场，用户通过活动筛选功能进行个性化营销筛选能力，可以让用户快速基于分类或者价格进行商品的筛选。

**制定页面排序策略：**核心是通过商品最近30天转化率、商品最近30天销量、商品价格、运营人工干预进行推荐排序设计。

**知乎——直播用户产品经理**----------------------------------------------------------------------------------**2022.11 - 2023.02**

**直播内容消费提升功能**

* **【业务背景】**知乎直播电商上线初期电商互动玩法匮乏，用户缺乏直播内容消费动力，整体直播电商的营销产品基建薄弱，基于主播端无有效吸引撬动用户时长以及触发用户关键行为的工具问题，进行直播抽奖产品功能设计。
* **【用户链路】**针对知乎内直播用户喜好倾向，提升平台C端用户在直播间的停留时长。

**竞品分析：**基于对电商竞品分析（抖音、快手、淘宝等）设计电商主播互动营销功能。

**用户路径：**从用户感知到结果通知全链路进行抽奖产品功能梳理设计。

**产品功能点：**包括奖品信息、活动信息、门槛任务、抽奖窗口、抽奖结果等。

* **【平台合规】**基于互动产品用户信任和平台风控视角出发，通过对边界场景进行拆解定义判断，从发起链路、参与链路、结算链路全链路进行平台合规性产品设计，实现极端场景的业务兜底，提升平台风控治理能力。

**界定中奖人群资格：**在完成门槛任务的人群中，剔除黑产、灰产和已中奖人群。

* **【核心成果】**一期的直播电商功能上线后，直播间用户整体停留时长环比提升**16.6%**，电商直播间用户评论总量环比提升**18.4%**，电商直播间内商品点击环比提升**5.9%**，电商直播间GMV环比提升**5.1%**。

**上汽——中台产品经理**------------------------------------------------------------------------------------------------**2024.03 –2024.07**

**租车业务车管违章模块**

* **【业务背景】** 在租车业务期间，发生的违章是跟随车辆的，用户无法触达违章信息，但平台方需要用户对其发生的违章进行处理。
* **【功能目标】** 通过搭建完善违章管理模块，增加用户违章信息触达，提高用户在规定时间内违章的处理率。
* **【工作内容】** 实现违章的录入与关联、违章短信通知（功能）、风控违章催缴等用户通知链路，使用户及时获取违章相关信息。

**定义违章信息关联逻辑：**车牌定位到具体的车辆，违章时间和车辆的租赁时间定位到具体订单，将订单信息和违章信息关联起来。

**梳理短信发送内容与发送逻辑：**将短信内容拆解为长租和短租，并确定不同类型短信时间的发送逻辑。

**制定风控违章催缴流程：**违章逾期未处理按照未接通到拒绝处理的流程进行催缴。

**定义处理状态变更逻辑：**已审核长租违章直接覆盖，短租未逾期自动覆盖，短租已逾期要人工审核并生成违约金。

**搭建自动审核功能：**对于不相关的违章，根据车辆资产状态以及交付状态，其后续产生的违章在系统中可以自行审核通过。

* **【核心成果】**通过对违章管理功能模块的搭建与优化，违章订单自延期起始日期起,一个月内处理违章处理率环比上升**40%**。

**校园经历**

在学校期间，进行过短视频创作运营，基于对同赛道其他博主的调研分析，开通运营自己的账号，两个月涨粉5000+，最⾼作品浏览量170万＋，评论量9万＋。

**个人总结**

* 技能： SQL\AXURE\墨刀\Chatgpt\Office\Xmind\PS
* 善于发现问题并解决问题，学习能力强，善于自我钻研与创新，沟通协调团队工作经验丰富，逻辑思维能力强