

# 黄新贺

具备框架性思维和创新能力，业务规划能力、推动能力、抗压能力强。

32岁 | 10年经验 | 183-6886-8864 | huangxinhe1992@163.com

## 工作经验

2021.8-至今

阿里巴巴-ICBU

产品专家

作为B端电商平台产品经理，主导首页及导购场景优化，推动核心数据增长与用户体验升级。核心能力与成果：

- 首页体验迭代：主导PC首页高级用户场景改版，通过“我的供应商更新”“备选供应商”等模块优化，实现二跳UV提升7.51%，AB3人数增长5.74%<sup>1</sup>。开展B类心智升级项目，新增教育性内容，提升未登录用户注册登录率11.35%
- 导购场景创新：打造“Savings省钱场景”，引入站外比价、同款比价功能，建立价格筛选差异化体验
- 优化榜单场景，推动榜单日均ORGUV达14.3W（同比+25.84%），并探索领袖商家与榜单结合的品牌化路径

方法论沉淀：构建PC首页数据监控体系，优化分发逻辑避免流量竞争；通过用户画像与实验设计，验证场景可行性并快速迭代，提升运营决策效率

2019.12-2021.8

美团-用户增长中心-会员

高级产品经理

主要负责对美团会员（千万 DAU 级产品）的规模增长、下单频次提升方面的探索。在不增加预算的情况下，帮助月会员渗透提升 2pp（2020年会员渗透提升总比例为 6pp），帮助会员用户月下单频次提升 0.23 次（首页排序策略优化，年平均提升水平 0.5 次以下）。

### 低成本撬动会员规模提升——试用版会员

方法：

对用户分层进行会员渗透分析，结合用户调研，挖掘增长机会点。

- 针对低频会员潜客投放低价、券张数更少的会员版本，撬动用户转化
- 通过对用户用完券场景的针对性产品引导，配合续费优惠刺激，提升尊享会员转化比例

效果：

- 通过投放试用版，实验城市首月会员规模提升 14%，次月尊享会员规模提升 2%
- 试用用户转尊享会员增量 ROI 达 13.6，明显高于对用户投放首购优惠的增量 ROI（11）

### 低成本撬动会员下单频次提升——福利金

方法：

对会员用户下单频次进行分层分析，结合用户特征和竞品调研，推出类积分产品——福利金，实现用户提频。

- 通过向会员用户下单时免费发放福利金，提升用户认知
- 通过用户再次下单，可用福利金兑换红包获得优惠，提升用户频次

- 3. 通过为用户设定任务，并给予福利金奖励，刺激用户持续提频
- 4. 通过福利金兑换红包由平台和商家共担成本，降低平台营销支出

效果：

- 会员人均月频次提升约 0.23 单，其中任务的提频约贡献 0.1-0.15 单
- 美补增量 ROI  $\approx 57$ ，商补增量 ROI  $\approx 1.4$

2018.3-2019.12

京东-商家营销产品部

产品经理

主要负责京东店铺内转化相关营销产品线。为商家提供一站式管理店铺营销场景的平台，帮助商家提升店铺售卖转化率。在进店流量增长情况下，帮助店铺转化率提升接近 3pp，达到 20.89%（大盘平均 16.2%），店铺订单大盘占比也达 25.85%。

构建全新的店铺活动营销场景

方法：

- 打造店铺活动氛围，聚合基础促销活动（秒杀、闪购、优惠券、总价促销、套装、赠品）
- 降低商家主推商品的打造门槛，推出店铺场景专有营销活动——店铺特惠
- 搭建公域多场景联动通道，在公域外露店铺促销标签，持续放大促销对用户影响

效果：

- 店铺活动转化率从 7% 提升至 **22%**，峰值（双十二）日转化提升至 53.5%，位居店铺八个营销场景中的**第二位**
- 店铺特惠日均转化率达 17%，仅低于秒杀活动转化率
- 活动场景日均UV 从 30W 提升至 **70W**，位居第四位

提升用户和商品的匹配效率

方法：

- 提升主推品在搜索场景下的曝光，提供商家设置店铺推荐词能力
- 提升主推活动的曝光转化率，提供促销关键词让用户知晓促销商品或促销落地页
- 调整重点新品的流量分配结构，提供商家设置上新公告、上新海报的能力

效果：

- 店铺搜索热词UV价值提升 **38.89%**、CTR 提升 10%；
- 上新海报转化率达 9%，远高于上新场景的转化率（3%）。

2015.11-2018.3

小黄人科技

产品经理

独立负责i排版微信编辑器的产品规划、迭代、商业化。帮助产品总用户数量从 3.8W 增长至 60W；帮助i排版成为业内前三的明星产品。

用户拉新、活跃、商业化

方法：

- 推出用户注册激励，形成新用户裂变；通过文章生成图功能，提升产品覆盖范围及传播度
- 丰富模板和样式、扩充增值权益，提升产品价值；构建微信同步能力，大幅提升产品易用性
- 优化用户付费动线，提升用户付费便捷性

- 推出企业高级样式定制服务，满足企业个性化服务需求

效果：

- 日注册用户量提升 **233%** ( 1500 提升至 5000 )
- WAU 增长 **200%** ( 4W 至 12W )，授权公众号包括宝马、华为、阿里云等 4W 余个
- 用户付费率从不到 1% 提升到 10 %
- 定制服务受到众多企业追捧，首月接单 32 单 ( 客单价 4000~10000 )，主要用户包括奔驰、三星、喜茶等，至今仍为公司主要营收手段

## 教育背景

2011.9-2015.7

哈尔滨理工大学

机械电子工程