

# 曾文芳 (个人简历)

📞 13148806591 | ✉️ winkyzeng@yeah.net | 🌐 [https://winkyzeng.github.io/Winky\\_zeng/index.html](https://winkyzeng.github.io/Winky_zeng/index.html)  
💬 Winky\_zeng | 🏠 广东省惠州市 (工作地点, 向全球工作机会开放)

发展方向: 整合营销 | 生态运营 | GTM 策略相关岗位

## 核心能力

8 年连续创业实战经验, 贯穿产、研、销、推广、售后全链路

- **全球市场开拓:** 主导开拓大洋洲、欧洲、美国高价值客户市场, 建立稳定合作
- **供应链优化:** 订单交付准时率 90%+, 客户满意度 95%+, 降低运营成本
- **全球生态构建:** 首创“虚拟试衣+预售+设计师孵化”闭环平台, 解决行业痛点、打造良性循环服装生态
- **高质量用户认证:** 公众号汇聚了 5800+ 垂直行业粉丝 (10% 管理层) | 视频号沉淀了 3700+ 高互动粉丝
- **复合业务协同:** 外贸出口 + 服装全链路 + 数字内容运营 + 社交媒体营销四维整合
- **韧性交付能力:** 带领远程团队 100% 完成复杂任务交付

## 工作经历

**2024.03 - 至今 | 产业纽带 (ProcurementConnector) | 主理人 & 总策划**

打造聚焦外贸出口、国内外市场规划和企业增长的产业研究 + 内容生态平台

- **公众号-垂直领域影响力:** 190+ 篇原创文章沉淀, 5800+ 行业粉丝 (10% 高管/投资人/品牌出海机构)
- **视频号-冷启动能力:** 从 0 快速起号, 沉淀 3700+ 高互动粉丝, 累计 40 万+ 次播放量 (首周突破 21 万次)
- **能力图谱升级:** 外贸实战力 x 内容操盘力 = 跨领域增长双核驱动模型

**2014.06 - 2023.03 | 深圳峰奇移动网络科技有限公司 (Winky Electronics Co., Ltd.) | 创始人 & 外贸经理**

运营外贸公司 (主营 3C 消费电子产品, To B 模式)

- **全球市场开拓与维护:** 开发和维护大洋洲、欧洲和美国高价值客户, 有连续合作超过 7 年的稳定客户, 客户满意度高达 95%+
- **渠道协同增长:** 通过社媒矩阵 Facebook/X/Google Maps 及邮件营销, 官网流量提升 50%, 询盘率增长 10%
- **供应链优化与成本管理:** 订单交付准时率 90%+, 降低运营成本

**2012.05 - 2014.03 | 深圳市建富服饰有限公司 (KCK) | 外贸跟单 (小组组长)**

- 带领 4 人小组, 管理冲锋衣和快时尚品牌客户订单, 负责从报价到出货的全链路跟进, 以及新品牌孵化

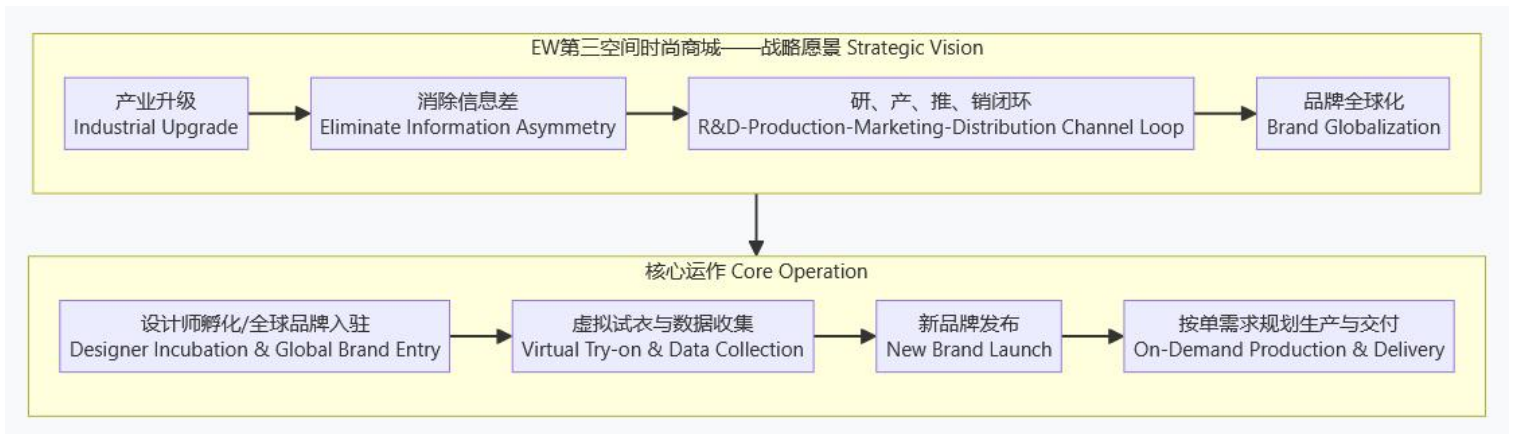
**2008.06 - 2011.04 | 广州市耀兴服装有限公司 (ZKG) | 服装跟单**

- 执行 BOM 翻译、制单、报价、组织产前会、生产追踪、QC 品控、交付、售后等环节

## 关键项目

**2023.06 - 2024.01 | 新品牌推广 (远程 - 无偿项目) | 策划组长 & 品牌 PR**

- **私域运营:** 带领 8 人远程团队, 克服多重挑战, 完成首个私域运营项目交付
- **KOC 矩阵搭建:** 4 人远程合作团队, 签约 25 位尾部达人, 监控内容与效果
- **模型验证:** 设计并验证“私域社交生态 + 红人合作”增长模式, 获取了宝贵的多媒体运营实战经验



### 2018 - 2022 | EW 第三空间时尚商城（虚拟购物商城生态项目） | 愿景构建者 & 生态架构师

- **核心愿景与架构：**主导设计了一个旨在彻底变革传统服装行业的“按需生产”生态系统蓝图。构建了一个整合“虚拟试穿体验 + 预售模式 + 设计师孵化与成长通道”的闭环式商业平台，以解决行业核心痛点
- **风险控制与价值创造：**
  - **面向品牌：**通过预售模式精准预测市场需求，从根源上降低库存积压风险，改善设计脱离市场的困境，并为品牌测试与进入国际市场提供了低风险的渠道
  - **面向行业：**通过设计师孵化与成长体系，既为全球独立设计师提供职业发展平台，又为企业建立高效人才供给通道，同时解决创意人才稀缺与产品同质化问题，形成设计创新 - 生产协同 - 商业变现的可持续生态闭环
- **核心能力体现：**主导了从 0 到 1 的商业战略设计，并成功整合技术、供应链与人才等跨领域资源，通过创新落地推进与前瞻性市场预判，最终验证了该商业模型的可行性
- **项目状态：**项目完成了全面的概念设计与商业模式验证，构建了涵盖设计师孵化、数据驱动生产至全球分销的完整生态系统架构。此架构为破解库存风险与市场同质化等行业核心难题，提供了一份经过验证的解决方案与清晰的未来蓝图

### 2017.07 - 2017.11 | VIP 客户重新激活项目（深圳中高端服装品牌） | 项目发起人 & 核心执行人

- **数据驱动策略：**分析近三年 VIP 消费行为与库存现状，将客户分三类（如：高净值、沉睡、流失预警），制定精准运营方案
- **核心成果：**牵头开展了一项以造型服务为核心的会员激活计划，显著提高了每单的连带率和复购率，从而在项目期内推动销售额增长了 35%
- **成功方法赋能团队：**通过将验证成功的方法培训给更广泛的业务团队，一起提升连带率与复购率，从而驱动了整体业务增长
- **战略影响：**证明了“数据到触点”增长模型的有效性，该模型成功识别并解决了会员保留和库存周转中的关键问题

## 教育背景和相关证书

- 2014.02 - 2017.01 | 深圳大学 | 商务英语 | 专科（成人高等教育，业余制）
- 2012.03 | 获得全国英语等级考试 3 级证书（PET 3）
- 2018.06 | 获得中国市场营销经理证书（CMAT），认证课程包含美国营销管理协会（AMMA）相关原则
- 2021.11 | 获得高级服装设计师（职业人才技能证书）