

个人简历

姓名：曾文芳
电话：13148806591
邮箱：winkyzeng@yeah.net
所在地：广东、惠州（对全球工作机会开放）
求职意向：寻求「品牌生态运营/复合型业务创新/GTM 策略」相关岗位
凭借跨领域创新思维与超强自驱力，助力企业突破业务边界，打造新增长曲线

核心价值

- 8 年+ 连续创业实战，贯穿产、研、销、推广全链路（跟单/生产/设计/销售/品牌运营/商业战略设计/外贸全流程/私域运营/红人矩阵/内容创业等），自驱试错 + 事事闭环，在服装、外贸、新媒体赛道持续突破：
- **全球市场开拓**：主导开拓大洋洲、欧洲、美国高价值市场，与客户建立长达 7 年的稳定合作，为创新项目提供持续现金流支持
 - **创新引擎构建**：首创“虚拟真人试衣 + 预售 + 设计师孵化开成链”服装商城项目，解决行业难题，推动业务增长，构建可持续服装生态。在内容运营上，实现公众号与视频号的双突破，积累高质量粉丝，跑通变现链路
 - **韧性领导力**：带领远程团队突破资源限制，100% 交付红人矩阵、私域运营冷启动等复杂任务
 - **供应链优化**：订单交付准时率达 90% 以上，维护客户满意度 95%+，运营成本 15%

能力矩阵

能力维度	核心技能	实战案例
全链业务操盘	<ul style="list-style-type: none">● 供应链管理+GTM 策略+商业设计● 跟单、生产、设计、销售、运营（服装领域）● 外贸全流程：市场 - 采购 - 物流 - 客户维护（消费电子领域）● 商业战略生态设计	<ul style="list-style-type: none">● 服装领域多岗体验，设计、生产、运营全流程细节● SOHO 外贸多年稳定营收● 设计“虚拟试衣 + 预售 + 设计师孵化开成链”商城闭环
流量与品牌增长	<ul style="list-style-type: none">● 私域体系搭建● 红人矩阵运营（KOL/KOC/UGC）● 内容生态构建、视频号冷启动	<ul style="list-style-type: none">● 新品牌私域运营 + 红人矩阵● 公众号内容创新-产业纽带累计沉淀 5800+ 高质量粉丝（其中约 10%为企业高管、产业投资人和品牌出海运营机构）● 新视频号冷启动 7 天播放量突破 21 万次
创新模式落地	<ul style="list-style-type: none">● 轻资产创业验证● 虚拟商城生态构建● 跨业务协同（外贸 + 服装 + 内容）	<ul style="list-style-type: none">● 用外贸业务为服装创新项目提供资金支持● “虚拟购物商城”，服装行业进行创新性探路● 内容平台，完成从 0 起号变现闭环验证
自驱管理与韧性	<ul style="list-style-type: none">● 远程团队管控● 多次将困境业务盘活 <p>基于多次从 0 到 1 的完整闭环经验，能在早期推演终局并快速验证，及时校正路线，为企业把试错成本压到最低、把复利放到最大</p>	<ul style="list-style-type: none">● 带领 8 人远程团队完成私域运营、红人矩阵项目● SOHO 外贸，实现“轻运营模式下的业务稳定”● 多次盘活陷入困境的业务

工作经历

产业纽带（产业研究实验室，内容生态探路：从 0 到 1 验证轻资产创业） | 负责人

2024.03 - 至今

定位：打造聚集外贸出口与企业出海领域的“产业研究 + 内容生态”平台，探索轻资产内容创业路径，构建从内容创作到商业变现的闭环。

关键成果：

多平台内容差异化运营与爆发增长：

- **公众号深度内容沉淀**：聚焦外贸出口、企业出海深度洞察，输出 190+ 篇原创内容，吸引 5800+ 高质量粉丝关注（约 10% 为企业高管、产业投资人及品牌出海运营机构），构建起“内容—用户—潜在商业合作”的价值闭环。
- **视频号运营与增长**：主导视频号冷启动策略与执行，7 天内播放量突破 21 万（累计超 40 万+），汇集了 3700+ 的高互动粉丝，成功验证高效增长路径。
- **能力突破**：实现从“外贸实干者”向“内容操盘手”转型，主导内容策划、流量运营、商业变现全流程，积累跨域能力融合经验。

新品牌推广（远程公益项目：私域运营 + 红人新玩法） | 策划组长 & 品牌 PR

2023.06 - 2024.01

定位：远程合作，负责新品牌推广，探索“私域运营 + 红人矩阵”低成本增长路径

关键成果：

- **私域运营冷启动**：策划组长，带领 8 人远程团队，从 0 到 1 制定并执行新品牌私域推广方案。克服项目导师失联、APP 上线延期、成员工作冲突、助教未到位等挑战，协调资源，灵活调整运营策略，收集潜在用户反馈（问卷调查），持续优化，维持关注度，保障项目有效进行。
- **KOC 合作矩阵构建与推广（红人合作）**：品牌 PR，4 人远程团队，采用轻量 CPS + 矩阵模式，筛选 UGC 及泛领域 KOC 合作，团队成功签约 25 位尾部达人，把控内容与跟进推广效果，提升新品牌曝光量。
- **低成本增长模型验证**：成功跑通和验证“私域运营 + 红人矩阵”增长模型，为企业流量创新储备可复用策略。

深圳峰奇移动网络科技有限公司（消费电子出口：稳盘 + 反哺服装创新项目） | 创始人兼负责人

2014.06 - 2023.03

定位：个人 SOHO 外贸公司，以“轻运营 + 稳客户”模式运营，为服装创业等多元尝试提供现金流支持

关键成果：

- **全球市场开拓与执行**：深入研究全球市场需求，规划赛道、市场、产品类目、寻找供应商、开发客户，布局运营平台等，成功从 0 到 1 开拓大洋洲、欧洲、美国高价值市场客户，建立稳定客户群及收益来源。
- **数据驱动营销与转化优化**：整合 SEO、社交媒体矩阵以及独立站运营，构建高效引流与转化体系，实现官网流量增长 50%，有效询盘率提升 10%。通过分析数据及平台公开信息研究，为产品开发、采购决策、库存优化提供支持。
- **供应链优化与成本管理**：优化供应商选择与管理流程，改进采购流程与物流方案，订单交付准时率稳定在 90% 以上，降低运营成本。
- **高满意度客户关系管理**：客户满意度高达 95%，建立长达 7 年的合作关系。通过高效订单处理、严格质检、物流跟踪、提醒清关，及积极解决售后问题等，增强客户信任度，提高复购率。

EW 第三空间时尚商城（虚拟购物商城项目：用创新思维破解行业痛点） | 总负责人
2018 - 2022

定位：首创“虚拟真人试衣 + 预售联动模型 + 设计师孵化开成链”三位一体的服装生态闭环项目。旨在破解服装行业库存积压与新品开发风险两大难题，打造一个集体验、消费、设计于一体的良性自循环生态系统。

关键成果：

- **商业模式创新破冰：**构建“虚拟真人试衣（提升消费体验）→ 预售联动（数据指导生产，降低库存风险）→ 设计师孵化（打造差异化产品）”三位一体闭环，推动项目从“概念”落地到“验证”的过程，成为服装行业创新探路的标志性尝试。
- **全链认知穿透：**从“跟单（到懂设计和生产的痛点）→ 商业设计（找模式解法）→ 生态布局（跑通闭环）”深度穿透服装行业研产销闭环，沉淀产业级认知并驱动创新方案落地。升级“全链认知 + 创新反思”能力。
- **创新能力沉淀：**把“服装梦”转化为“商业创新实验”，锤炼商业战略设计（从 0 构建模式）、创新落地推进（跨环节资源整合）能力，为“复合型创新”筑牢根基。

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

- **关键动作：**带领 4 人小组，完成冲锋衣和快时尚品牌订单全链路跟进（报价→ 生产→ 出货→ 售后），以及新客户品牌孵化，夯实“生产端 - 业务端”协同能力。

广州耀兴服饰有限公司 (ZKG) | 服装跟单
2008.06 - 2011.04

- **关键动作：**执行 BOM 翻译、制单、报价、产前会议、生产进度追踪及 QC 品控、准时交付、售后等多个环节。

关键项目

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

- **核心成果：**通过数据驱动策略实现客户洞察、体验升级与销量增长的三重突破。基于企业 ERP 系统深度分析 VIP 消费行为及库存状态，制定精准运营方案，推动项目期间销售额提升 35%。将成功经验赋能至企业业务群，驱动品牌分店连带率与客户复购率显著提升，并带动企业旗下品牌整体业绩增长，成为西安大店长候选人。
- **项目价值：**成功验证“数据驱动线下业务增长”模型，强化线下用户运营能力；同时，为 EW 第三空间时尚商城项目积累核心数据资产：多品牌运营、全国商场布局及竞品动态分析；精准定位服装行业痛点，驱动解决方案创新。

教育背景和相关证书：

- 2014.01 - 2017.02 | 深圳大学 | 商务英语 | 大专（成人教育）
- 2018.06：中国市场营销经理证书（CMAT）
- 2021.11：高级服装设计师职业人才技能证书