

喻涵诗洋

15310985391 | u3628925@connect.hku.hk | 太古堂, 香港大学

教育背景

香港大学 (QS 世界排名 17 名)

商学院营销分析与科技专业, 双主修计算机科学 导师: Prof. Echo Wen Wang (行为与决策科学研究所所长)

北京大学全球精英人才 A 计划, Blackrock insight 贝莱德集团职业项目成员

国家宋庆龄致远奖学金, 香港政府青年与家庭事务部与青年发展协会奖学金获得者 gpa: 3.3 (2:1)

证书: 金融 - 摩根大通 (J.P.Morgan) 投资银行 (IBD) 工作模拟证书

美国银行 (Bank of America) 投资银行 (IBD) 工作模拟证书

耶鲁金融市场 (Financial Markets) 证书

市场营销 - 北京大学国际市场营销学证书

人工智能 - 阿里达摩院高级人工智能训练师证书

心理学 - 英属哥伦比亚大学 (UBC) 儿童心理学证书 & 斯坦福大学 (Stanford) 疼痛心理学证书

工作经验

中国消费者协会, 中国大陆

2024/12 - 2025/1

数据分析实习生

- 市场行业调查:** 通过对今年相关的投诉数据进行分类和构建模型, 分析最终结果得出发展趋势的结论。
- 同行业不同竞争者的对比分析:** 通过与内部人员以及来自5家公司的8位专家进行沟通和访谈, 我们整理了电动汽车公司在发展战略、可持续性、用户体验等方面的可视化资料。
- 年终报告准备:** 我参与了2024年报告的撰写, 我的数据模型、可视化图表等被采纳。

职业项目

Blackrock (贝莱德集团) insight-Boundless 项目

2025/02

- 投资经验:** 贝莱德提供贝莱德业务的全面视角, 深入了解贝莱德的投资组合管理专业知识和策略。获得有关阿拉丁平台、因子投资、SAA 和 TAA 的前沿知识。

KPMG 毕马威 技术咨询项目工作坊, 香港

2025/02

- 咨询-角色扮演-需求方 汇丰首席执行官:** 第一阶段, 我组织并发表了关于汇丰战略目标的演讲。第二阶段, 与 CFO 和 CTO 一起制定安全级别、用户体验和预算等标准。
- 优厚奖励:** 获得小组导师的提名以及 KPMG 合伙人和技术咨询团队领导的建议与支持。

商业比赛 与 社会活动

2025 瑞士银行 (UBS) 金融精英挑战赛, 香港

- 受邀参加香港赛区比赛,** 两人团队在香港股市和美国股市中选择两只同行业股票, 从公司基本面对比和估值比较等, 阐述多空组合逻辑, 形成 20 页英文 PPT

毕马威 ESG 案例分析大赛 (2024-2025) Top100, 香港

- 领导参加并为案例比赛作准备, 并组织每周例会, 确保比赛的进程。
- 深度调研电动汽车行业, 构建新供应链设计, 使用新型材料替换不可回收的材料。

香港总商会案例分析大赛 (2024-2025) Top10, 香港

- 设计了“重塑荃湾: 以创新连接人、地点和体验”及“商会工作场所现代化”两个项目。
- 深度挖掘了案例背后的数据, 经济与人文因素, 获得商会裁判的高度认可。

2025 · 冬季 · 模拟联合国可持续发展大会, 荣誉提名, 北京

- 创新性提出新的解决方案:** 在持续的辩论与进程中, 说服其他代表, 通过决议草案。

香港大学登山俱乐部, 2024-2025, 香港, 助理社长

- 组织策划了多场活动:** 和校方沟通, 组织了与香港大学校长一起爬山的活动。

获得奖项

国家宋庆龄致远奖学金, 北京 2024/10

- 在高考中取得全省前 100 名的成绩, 尤其在数学, 英语科目上发挥出色。

香港家庭与青年事务局 (HYAB) 与青年发展协会 (YDC) 奖学金, 香港. 2025/2

- 经过多轮面试后, 获得政府奖学金, 于 3 月代表香港大学前往深圳和大疆 DJI 访问。

兴趣与技能

- 语言: 中文; 英语; 粤语 办公: SQL, MongoDB, Python, Tableau, Excel 熟练运用

- 基于《王者荣耀》与《英雄联盟》的运营经验对游戏发行/运营岗位的思考
- 起止时间
- 2025-03-21 - 至今
- 在项目中担任的角色
- 资深玩家
- 描述
- 作为王者荣耀与英雄联盟的深度玩家，我对游戏运营的核心逻辑有深刻理解，并结合自身经历总结了以下匹配点：
一、活动策划与商业化设计：从玩家视角到策略落地 创意活动设计 通过分析《王者荣耀》的节日主题皮肤和《英雄联盟》的系列化叙事活动（如“星之守护者”），我深刻体会到活动需平衡情感价值与付费深度。例如，欧莱雅 Brainstorm 比赛中，我设计的 Z 世代社媒互动方案（如 UGC 挑战赛），可直接迁移至游戏内活动策划。我曾提出“玩家自制皮肤评选”的设想，既能激发社区共创热情，又能通过数据分层（如付费玩家偏好分析）优化奖励投放策略，实现活跃与收入双目标。 数据驱动的版本节奏把控 两款游戏通过高频内容更新（如新英雄/赛季）维持玩家新鲜感，而运营需预判用户疲劳周期。我的北大 A 计划经历培养了宏观战略思维，例如从“产品生命周期”视角设计长线运营节奏——通过赛季主题串联活动、电竞赛事与 IP 衍生内容，避免同质化问题。
二、玩家生态与社区运营：从舆情应对到情感共鸣 敏捷反馈与透明沟通 《英雄联盟》开发者日志的红帖沟通方式启发了我对舆情管理的理解。在宋庆龄奖学金答辩中，我以“理性分析+共情表达”化解争议，这种能力可复用于处理玩家投诉。例如，若版本更新引发付费玩家不满，我能快速撰写公告，既用数据说明调整逻辑（如胜率平衡），又以玩家语言传递诚意。 UGC 生态与跨界破圈 《王者荣耀》与敦煌文化的联动证明了 IP 延展性对泛用户吸

引的价值。我曾参与北大 A 计划的科技公益项目，协调多方资源，未来可推动游戏与文娱 IP 合作，例如设计“高校电竞联赛+城市文化快闪”，既提升品牌高度，又扩大用户圈层。

三、数据驱动与电竞生态：从用户分层到品牌增值

用户运营 《王者荣耀》的流失用户召回策略（如回归礼包）依赖精准数据分析。在中国消费者协会实习中，我通过建模提炼投诉数据趋势，这一能力可直接迁移至游戏内用户分层（如 RFM 模型），定位高价值玩家并设计专属付费活动。

电竞赛事资源整合 KPL 和 S 赛的观赛奖励体系让我理解“内容-商业化”闭环逻辑。贝莱德因子投资项目中的系统分析经验（如流量协同策略），可帮助优化赛事资源分配，例如联动直播平台设计“观赛抽奖+限定皮肤”组合，最大化品牌曝光与转化率。

我既能用王者荣耀式的活动点燃玩家热情，又能以英雄联盟式的数据思维确保目标落地，更愿以“玩家+运营”的双重身份，创造价值增长。

不同种类游戏用户访谈与对比

起止时间

2025-04-01 - 至今

在项目中担任的角色

调查者

描述

通过对游戏资深用户的采访访谈，对比不同种类游戏的优势，分析商业化变现方式，玩法与痛点。

MOBA 类游戏：《王者荣耀》，《英雄联盟》

1. 玩法：重对战，轻故事 -> 用户留存度与对战体验度高度相关（王者匹配机制虽然存在争议，但是客观上保障了大多数用户的游戏体验）

2. IP 化：（1）cp+联动：狐妖小新娘，怪盗基德等联动在还原度和商业变现上非常成功，提高了

用户活跃度与付费意愿 APRU 有所提升，但是存在不破圈的问题，即影响力很大程度上局限于社群内部，在社交媒体上感知较弱，对新用户的吸引力有限；（2）世界观不完善：早期任务缺乏完整的故事性，近几个赛季构建的主题向 ip 化世界观发展，但是不完善的问题依旧存在，且缺乏记忆点。 3. 商业变现能力：皮肤购买/抽奖市场需求持续旺盛，但是长期看存在风险，在国民游戏加持下，需打通更多的商业渠道形成组合拳，新推出的英雄时装等，对女性吸引力大于男性，市场反响一般，美工/推广需要加强。 4. 痛点：存在法律争议，例如成吉思汗，长期因为法律原因，导致英雄皮肤少出场率低，政策监管原因也显著降低了低龄儿童活跃度（游戏内容未来应考虑从低龄化内容向更成熟复杂的内容过渡） FBS 游戏：《三角洲行动》（大胆创新突破）

1. 优势：美工强大+用户口碑好+博弈心理的利用以及物品交易系统，使游戏具有高度可玩性 2. 游戏设计：精巧，对不同部位产生不同效果与伤害，更加真实 二次元向游戏：《明日方舟》 1. 优势：在闯关的基础上，设计了具有不确定性与高度随机性的肉鸽玩法（Roguelike），也叫集成战略模式，缓解了闯关走线带来的逆反心理 -> 相继模仿这一模式，商业上证明可行；故事线完善，用户粘度高，吸引忠实二次元粉丝。 2. 劣势：游戏上线时间长，增长乏力，社交聊天系统缺陷明显（鹰角通过持续内容扩展，进行长线运营） 战争策略游戏：《战舰世界》《深蓝航线》 1. 核心受众不同：前者为军迷，硬核战术玩家，后者为二次元爱好者，休闲玩家 2. 变现方式不同：前者为付费战舰（400-500 区间较多），后者为抽卡/资源加速 3. 优势不同：前者为高还原度，策略深度，后者为美术风格，低上手难度 4. 劣势：前者上手难度大（战列舰/航母/潜艇难度和强度差异大，不平衡性影响游戏体验），后者玩法单一，付费依赖过强 5. 联动 7 期：展现了社区的互补性与商业上持续合作的可能

- 高分通过电子竞技运营师理论考试（正在进行实操考试）+阿里达摩院人工智能训练师高级证书
- 起止时间
- 2025-03-01 - 至今

- 在项目中担任的角色

- 电子竞技运营师+人工智能训练师（高级）

- 描述

- 一 赛事策划与资源整合 电子竞技运营师理论考试覆盖赛事策划、品牌推广、资源协调等知识。掌握电竞赛事全流程设计（如 KPL/S 赛的赛事战令系统），可策划游戏内观赛奖励活动，联动直播平台（如“观赛抽皮肤”）提升用户活跃与品牌曝光。熟悉跨界合作逻辑（如电竞+文娱 IP），可推动游戏与消费品牌联名（如英雄联盟×奢侈品联名皮肤模式），扩大用户圈层。实操能力与敏捷响应 目前正在准备的实操考试要求协调设备、网络、团队等多方资源。这直接对应游戏运营中的版本更新、活动上线等高压场景：跨部门协作能力：与开发、美术、市场团队高效对接，确保活动按时上线；问题快速定位能力：通过电竞赛事搭建中的故障排查经验（如网络压力测试），应对游戏服务器崩溃、活动 BUG 等突发问题。岗位价值点：“我能以电竞赛事的‘高精度执行’标准，确保游戏运营活动的流畅落地，同时通过跨界资源整合为品牌增值。”二 AI 技术与数据分析能力：从模型优化到用户行为洞察 AI 驱动的精细化运营 阿里达摩院认证的 AI 训练师课程涵盖机器学习模型训练、深度学习框架优化、模型应用实战等核心技能。我具备：用户分层与行为预测能力：通过 AI 模型（如 RFM 模型）分析玩家付费习惯、流失节点，设计针对性活动（如回归礼包、高价值玩家专属皮肤），提升留存与付费转化。A/B 测试与迭代能力：利用达摩院学习的模型评估方法（如误差分析、参数调优），优化游戏内活动规则（如抽奖概率、任务难度），平衡商业化与用户体验。AI 与游戏场景结合的创新实践 达摩院课程中强调“技术与应用场景结合”，我掌握的语音识别（ASR）和文本生成技术，可迁移至游戏内智能客服系统开发或 NPC 对话生成，提升玩家沉浸感。

-