

个人详细履历_测试版

🌟 详细工作经历

1. 腾讯 - QQ短视频/微视

关键词：创作者增长，数据分析与业务运营结合

在职时间：2020.12 - 至今

1.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 数据驱动创作者增长，通过精准分析与工具建设打造高ROI拉新渠道，通过企鹅号整合保障生态多样性

- 数据驱动的增长策略：通过分析用户行为数据与内容特征，锁定“年轻真人感”为平台特色方向，明确学生外团渠道的潜力，依此设计渠道拉新政策、建设C端裂变工具
- 精细化的渠道运营：搭建外团学生团队（400人规模），制定标准化引入与培训机制，通过分层激励、1v1老带新、新手流量扶持等策略叠加，累计引入2万+站外高粉作者，过程中将渠道成本压缩至原有一半，同时学生产效、新作者留存率均有翻倍提升
- 跨平台内容互通与优化：通过账号映射、内容同步等B端能力建设，构建与企鹅号的内容互通链路；联动数科，通过完善账号/内容标签、拉齐消费互动数据口径等措施，持续迭代并提升上游优质账号的规模化挖掘效率，高峰期为平台贡献30%+的消费VV；通路建设和账号挖掘的经验，后续成功迁移至其他项目，加速新项目的实验落地

2. 构建数据化运营体系，从0到1搭建指标体系与落地初代BI工具，推动团队效率跃迁

- 数据指标体系与可视化工具建设：主导发布器场景的埋点设计与数据表落地，搭建内容生态数据指标体系；在灯塔datatalk普及前，自主引入开源框架Plotly Dash，实现团队内部经营数据的高效可视化和爆款内容挖掘，显著提升团队运作效率
- 数据驱动的决策支持：熟练使用SQL、Python、Tableau等工具，完成复杂业务场景下的数据提取和专题自主分析，为创作者增长、内容分发和平台策略调整提供数据支持；并通过案例分享和实战培训，推动团队数据化运营能力的提升

3. 原创保护机制建设与内容分发优化，保障生态健康度

- 原创保护升级：构建内容级别的原创保护机制，主动打击搬运号，结合SQL脚本分析定位作恶账号并推动审核侧策略升级
- 玩法内容分发优化：全面梳理发布器玩法内容从生产到分发的关键节点，透过数据发现问题；联动审核，解决误打击导致好内容vv的痛点；联动推荐，接入玩法标签体系并搭建跑马机制，识别、放大有潜力的玩法内容，成功推动多个爆款玩法在端内外的传播
- 推荐系统的日常问题排查：基于对推荐系统的理解和数据分析，通过渠道运营badcase反向推动链路优化；包括优化冷启动策略，解决黑产账号利用漏洞批量造号发文的问题；识别到指纹模型的召回缺陷，编写SQL脚本定位出循环发文薅流量的黑产账号，输送至上游作模型调优

1.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目1：数据驱动创作者生态增长，通过精准分析与工具创新打造高ROI拉新渠道

- **任务：**在QQ短视频创作者生态影响力薄弱、内容搬运问题突出的背景下，需快速实现个人创作者规模化增长。
- **行动：**
 - **数据洞察与方向定靶：**
 - 通过SQL分析用户行为数据与内容特征，锁定“年轻真人感”为平台特色方向，明确学生外团渠道的潜力；
 - 设计种子账号特征模型，筛选高消费/高成长潜力的站外作者，制定标准化引入与培训机制。
 - **精细化运营与工具创新：**
 - 构建外团学生团队（400人规模），通过分层激励、1v1老带新、流量券扶持等策略，将新作者留存率翻倍，中高产作者占比提升至85%；
 - 自主开发C端裂变工具，整合平台流量/现金/成长权益，月度引入新作者2000+，并沉淀“政策+工具”框架为后续站外探索打下基础。
 - **风险控制与效率提升：**
 - 建立原创保护监控机制，主动打击搬运号，结合SQL脚本定位作恶账号并推动审核侧策略升级；
 - 通过数据看板实时监控渠道ROI，将内容成本压缩至原有一半，优潜/种子账号占比显著提升。
- **成果：**
 - 累计引入2万+站外高粉作者，外团渠道成为平台内消费最高、新作者成材率最高、ROI领先的拉新渠道；

- 通过数据驱动的精细化运营，将学生团队规模从100人扩展至400人，人均产出效率提升3倍。

项目2：构建数据化运营体系，从0到1搭建BI工具与指标看板，推动团队效率跃迁

- 任务：早期团队缺乏数据化运营能力，需快速补齐短板并提升决策效率。
- 行动：

- 数据基建与工具开发：
 - 主导业务场景埋点设计与数据表落地，搭建涵盖用户增长、内容分发、留存转化的指标体系；
 - 自主引入开源框架Plotly Dash，开发可视化看板，实现爆款内容特征挖掘与实时经营监控，团队效率提升50%。
- 能力赋能与流程优化：
 - 通过SQL、Python、Tableau实战培训，推动团队掌握复杂业务场景分析能力；
 - 设计数据驱动的爆款玩法分发机制，联动推荐团队通过热点/保量工具定向投流，成功推动多个玩法渗透率提升。
- 经验迁移与复用：
 - 将数据化运营方法论从发布器团队迁移到生态团队，形成标准化流程；
 - 在冷启策略优化中，通过SQL定位黑产账号漏洞，推动推荐侧策略升级，保障流量分配公平性。
- 成果：
 - 团队数据化运营能力从0到1建立，关键决策响应速度提升70%；
 - 爆款玩法分发效率提升3倍，冷启策略漏洞修复后流量滥用问题减少90%。

项目3：跨系统数据整合与内容生态优化，通过标签与流量协同提升平台消费VV

- 任务：需解决内容同质化、分发效率低的问题，提升平台内容丰富度与用户消费时长。
 - 行动：
- B端内容互通与标签体系：
 - 构建与企鹅号的内容链路，打通账号映射、内容同步、淘汰策略等核心环节；
 - 与数科团队协作，设计账号/内容标签体系，通过消费互动数据互通提升上游优质账号挖掘效率。
 - 数据驱动的流量协同：
 - 分析用户行为数据，定位“年轻人专项”潜力玩法特征，搭建内部跑马机制；

- 联动推荐团队，通过热点工具定向投流，推动玩法内容VV贡献占比达30%+。
- 风险治理与策略迭代：
 - 发现微视指纹识别漏洞后，编写SQL脚本锁定作恶账号，推动审核侧机制升级；
 - 优化冷启策略，设置发文上限阈值，杜绝黑产账号滥用漏洞。
- 成果：
 - 企鹅号内容链路高峰期为平台贡献30%+消费VV，经验成功迁移至MK项目与中年人探索项目；
 - 玩法内容分发效率提升200%，冷启策略漏洞修复后流量滥用问题减少90%。

1.3 重要产出贡献

| 项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

无

1.4 学习能力

| 把不会的事情做出来

1. 数据分析
 - a. 有一定的sql基础，后通过工作实战持续提升，目前能自主完成复杂场景的业务数据提取
 - b. 在此基础上还自学python、tableau，目前是熟练使用的水平，能自主完成复杂业务场景下的专题分析工作，大大提升了数据分析的准确性和效率
 - c. 业余时间持续钻研机器学习，目前通过kaggle等竞赛平台持续提升对业务结合的敏感度和操作熟练度
2. 推荐系统
 - a. 主动学习机器学习模型，以及在推荐场景的落地应用原理
 - b. 通过实战专栏，在本地手动实现过一个简易版的深度学习推荐系统，加深了对各环节的理解
3. 创作者增长
 - a. 面对一个全新的业务领域，能快速学习，并从0到1搭建到400人规模的外团学生渠道，并持续把该渠道建设为站内唯一的优质正主拉新来源
4. 短视频内容理解
 - a. 从外行小白到资深玩家，能根据号设定位、内容制作等多个维度，分析短视频账号的运营要点，并给出合理的咨询建议

1.5 精益能力

把事情越做越好

1. 持续深耕数据分析能力，作为一个产品运营，从数据小白开始持续打磨sql、python、tableau等工具的使用熟练度，并通过长期的实战分析持续提升了数据与业务的结合能力，目前能做到复杂业务场景下的自主独立专题分析

1.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

无

1.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

1. 带领5人团队（子公司4人+外包1人），重新梳理外团渠道的分工及运营模式，把该渠道从低roi开局一路打到平台内最优质且高性价比的正主拉新渠道
2. 能通过清晰的方向规划+高效的工作模式设计，调动团队的工作积极性，不内卷不内耗，能高效达成年度OKR；团队成员连续多次拿到高绩效

1.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大，融会贯通

1. 在QQ短视频中年人探索项目中，通过微视内容被高频打击的现象，定位到微视侧指纹识别漏洞、导致机构账号循环发布高消同质内容的问题，并自主编写了监控sql脚本锁定作恶的作者范围；后把该问题升级到审核侧，推动从源头升级指纹识别机制，有效拦截同类型问题扩散
2. 在接手微视冷启阶段，基于对推荐系统的理解以及对平台冷启数据的深入摸底，定位到黑产账号利用冷启环节的漏洞在批量造号（新账号入驻30天内可获得高阈值冷启保护，但没有设置发文上限阈值）；后联合推荐侧对冷启策略进行升级、修复漏洞，保障平台流量的合理分配

2. 腾讯-王者机器人智能音箱

关键词：电商全栈(系统搭建+业务运营)

在职时间：2018.7 - 2020.12

2.1 主要亮点

价值 / 结果 / 创新 / 动机

1. 电商全栈能力，从0到1搭建智能硬件电商体系，以小团队运营多渠道销售，实现全链路闭环

- 系统集成与业务流程打通：
 - 对内联动聚诚品团队，基于道聚城CMS管理平台构建智能音箱的自营官网渠道，定制化核心的实体电商销售能力
 - 对外驱动供应商好护士，对其OMS系统进行改造，适配智能音箱的订单流转、仓配发货能力，并打通库存、订单、售后等关键接口，形成最小可行电商系统单元（MVP）
- 高效业务运营与资源整合：
 - 组建微型团队（1名实习生 + 2名外包），制定售前客服、仓储配送、售后支持、财务对账等SOP，以较少人力跑通业务闭环；在官网首发成功后，迅速适配王者商城、京东等渠道，覆盖多元销售场景
 - 通过供应商协作以低成本获取高标准的客服、仓储能力，在项目初创阶段有效压缩资源投入

2.2 项目经历

“我的职场故事”：为了...采用了...达成了...

项目4：全栈电商领域能力：从0到1搭建智能硬件电商体系，以最小资源实现全链路闭环与多渠道销售

- **任务：**作为智能音箱团队电商模块唯一负责人，在3个月内需从零搭建电商体系，支持硬件销售的售前、仓储、配送、售后及财务全流程，且需在资源有限（仅1名正职+3人微型团队）的条件下完成。
- **行动：**
 - **系统建设：跨平台整合与MVP落地：**
 - **B端系统搭建：**以道聚城CMS为底座，联动内部聚诚品团队，快速构建自营官网的电商销售能力；
 - **供应商OMS改造：**驱动外部供应商（好护士）对其OMS系统进行适配性开发，打通订单流转、仓配发货、库存同步等核心链路；
 - **接口闭环设计：**通过库存/订单/售后接口的打通，形成最小可行电商系统单元（MVP），确保官网、王者商城、京东等多渠道订单的无缝流转。
 - **业务运营：微型团队高效执行：**

- **流程标准化**: 以1名实习生+2名外包为班底，制定售前客服、仓储配送、售后支持、财务对账等SOP，实现全链路业务闭环；
- **资源杠杆化**: 通过供应商协作（好护士）低成本获取客服、仓储能力，避免重复投入；
- **渠道快速扩展**: 在官网首发成功后，迅速适配王者商城、京东等渠道，覆盖多元销售场景。

- **问题解决与敏捷迭代**:
 - 面对硬件团队普遍20人以上的电商配置，通过MVP策略聚焦核心功能，以“0成本”模式快速验证并迭代；
 - 主动参与产品核心能力定义，打破职能边界，将电商需求融入渠道宣发策略，提升协同效率。
- **成果**:
 - **3个月内从0到1搭建完成电商全链路**，支持智能音箱在官网、王者商城、京东等多渠道销售；
 - 以仅1名正职+3人微型团队的“最小成本”，实现与行业常规20人团队相当的电商能力交付；
 - 系统闭环后，售前响应时效缩短50%，订单履约周期压缩至48小时内，为初创产品团队提供高性价比的电商支持。

2.3 重要产出贡献

项目结构/项目结果/从项目危机和挑战中展示自己的影响力

1. 在极其紧凑的项目周期里，独立完成电商全链路的搭建（包括系统建设和业务运营），以微型团队的方式挑起了智能硬件销售的最小电商单元

2.4 学习能力

把不会的事情做出来

1. 电商业务运营属于新的挑战，和过往积累的复杂系统构建、仓储体系优化等经验并不完全一致；但我能快速地从合作供应商中学习既有流程、提炼出适合在机器人项目中落地的核心要点，并通过一线实战迭代认知和经验，逐步细化为标准SOP并带领新人承接落实

2.5 精益能力

把事情越做越好

1. 对过往积累的电商项目经验有深入思考和沉淀，充分理解完备的电商流程以及核心要素；在面对一个初创且不确定的环境时，能迅速调整并制定出适配资源现状的电商解决方案，以MVP的思路实际跑通电商业务

2.6 协同能力

配合大家一块把事情做好

1. 在团队初始启动阶段，各环节都还处于混动摸索期，能打破职能边界，主动参与产品核心能力的定义，并应用到渠道宣发等业务场景

2.7 领导能力

带领大家互相配合把事情做好

1. 搭建微型团队（实习生 1人、外包 2人），通过高效的沟通和目标对齐，0成本驱动供应商好护士按服务标准提供客服、仓储能力支持

2.8 问题解决能力

综合的“成事”能力有多大

1. 司内同期的硬件产品团队，电商人力配置均在20人以上；而王者机器人这边，只有我1个正职便支撑了整个电商链条（包括系统建设和业务运营），且在非常紧凑的项目周期里实现了mvp电商能力交付，为还处在初创阶段的产品团队提供了高效且高性价比的有力支持
-