

AI产品经理简历 - 完整版

基本信息

姓名：贺宇轩 电话：138-xxxx-xxxx | 邮箱：xxx@xxx.com

核心竞争力

- 9年ToB数字化转型经验，具备从商业分析→数据产品→AI产品的完整能力进化路径
- 擅长将复杂业务问题转化为AI解决方案，成功交付3个AI产品（商户智运Agent、万达AI预警、Aibee诊断系统）
- 具备Agent+RAG架构设计与落地能力，掌握完整的AI产品从0到1方法论
- 深耕商业地产、零售、电商领域，赋能600+商场、10万+商户，具备极强的ToB业务认知

工作经历

深维时空智能科技/创业项目 - AI产品经理（2026.01-2026.02）

商户智运AI系统 - 商业地产运营智能化解决方案 项目成果：项目卖给第三方技术公司（数十万）

AI能力设计 + 业务认知 主导3个AI Agent从0到1设计（健康度智能预警、AI知识库、移动端巡检），构建五维度健康评估体系+AI智能诊断引擎（业态40%+标签60%+症状加分匹配算法），通过数据分析优化权重，匹配准确率达78%；设计完整RAG流程（知识提取→结构化存储→智能检索→Top 3推荐），实现经验自动沉淀，知识复用率从0%提升至60%；将帮扶措施制定效率提升83%（30分钟→5分钟），成功率提升60%（50%→80%）

数据驱动 + ROI量化 建立完整ROI测算模型（效率传导价值法）：离线指标优化（准确率78%）→在线业务表现追踪（效率提升83%/50%，成功率提升60%）→换算人效增量（年节省26万人力成本）；通过AB测试优化批量巡检流程，使18户商户巡检时间降低50%（90分钟→45分钟），晨会数据整理效率提升96%（120分钟→5分钟）；项目最终以数十万价格成功变现，ROI达364%

问题解决 + 产品迭代 解决AI产品冷启动问题：访谈资深运营经理整理26个高质量案例，设置推荐阈值75%保障质量，设计正循环机制（成功帮扶自动生成新案例），使采纳率从40%提升至65%；通过用户反馈迭代优化匹配算法权重（数据分析发现标签比业态更关键），设计批量巡检模式（快速评分+自动跳转+草稿保存），2个月完成v1.0→v2.4的快速迭代

万达商业管理 - 数字化业务总监（2022.10-2025.07）

负责数字化战略在运营条线的落地，主导AI/数据产品从设计到开发迭代，赋能500+商场、10万+商户、5万+营运人员

项目1：商户经营风险预警与AI帮扶数字化产品（0-1） 规划“商户健康度动态预测模型”，设计四色预警分级和招商联动机制；构建“AI识别→智能分派→SOP监督”自动化任务流。**成果**：高危商户预警准确率从20%提升至90%（↑350%），租金收缴率提升30%，运营团队人效提升15%

项目2：AI智慧客流分析与运营提效平台（0-1） 规划智慧客流数据产品，构建“客群-动线-铺位”关联分析模型。
成果：销售稽查准确率提升20%，商场交叉引流转化率提升50%

快手科技 - 资深商业分析专家（2022.04-2022.08）

建立“供/需/匹配侧”三位一体的电商业务监控框架，识别关键问题及影响要素。完成疫情对电商影响KPI测算专项：提出合理假设→选定三个锚点（市占、快抖比、物流）→预估调整系数→测算影响结果，预估出悲观、中性、乐观前提下疫情对电商业务的影响，推动管理层和业务方就目标调整达成共识

爱笔科技（Aibee） - 商业分析负责人 + B端智能数据产品负责人（2019.07-2022.04）

负责输出端到端的数字化转型项目方案，主要聚焦商业地产、零售、汽车领域。以商业分析师+咨询顾问+B端数据产品经理角色，从0-1搭建数智化“指挥+作战”平台

项目1：从0-1推动商家经营诊断产品落地 情景：商场缺乏全链路监控店铺经营状况的自动化诊断系统 行动：指标梳理→搭建店铺评价模型→定位业务问题→辨别业务原因→形成任务清单→触发运营动作 收益：店铺诊断产品在多家头部商业地产客户落地，单笔合同价值百万

项目2：从0-1搭建智慧商业空间产品SaaS平台 情景：产品线各自为政，权限混乱，客户侧体验割裂 行动：梳理产品矩阵图→明晰产品边界→协调各部门RD、产品（10人+）→评审开发→上线复盘 收益：实现产品集中管理呈现，重构账号和权限体系，被头部商业地产集团签单，合同价值百万

项目3：引流策略评估体系落地 情景：60%的顾客逛完主力店后直接离开，客流利用效率低下 行动：定义关键指标→人群/店铺圈选→动线设计→活动方案执行→数据监测→策略调整→效果评估 收益：在商场客流整体下降10%的情况下，实现主力店对活动店铺20%的交叉引流提升，ROI提升30%

美团点评 - 商业分析师（2017.06-2019.05）

负责行业研究、战略研究、竞对分析。梳理指标口径，推动日常需求产品化

项目1：团餐市场进入策略与可行性研究 调研团餐市场，深入拆解团餐价值链，识别信息系统集成、原料供应链为可协同切入环节。明确提出美团利用现有收银、B2B供应链和C端流量优势进行协同渗透的战略建议，为集团进入万亿级市场提供决策支持

项目2：2018中国餐饮白皮书 主导报告框架搭建和多指标口径对齐，通过联合发布和PR宣传。报告累计曝光量700万+，获得数万份资本市场、垂直媒体、投资人等关注及正反馈

易观 - 行业分析师（2016.07-2017.05）

独立完成AI、AR、VR等新兴领域行研报告6份，两份报告官微传播量1万+，被36氪等媒体转发。指标异动探查：发现某共享单车APP日活异常波动，及时发现产品Bug。以实习生身份拿下组内首份政府级别合同，成为公司首个嘉奖的新人

教育背景

- 2013.9-2016.6：中国科学院大学 - 管理学硕士（农业经济管理，保送）
- 2013.9-2014.2：北京大学 - 应用经济学（交换）
- 2009.9-2013.7：西北大学（211高校） - 经济学学士

技能工具

- AI技术栈：Agent架构设计、RAG调优、Prompt Engineering、智能匹配算法
- 产品能力：从0到1产品规划、SaaS平台架构、ToB产品设计、敏捷开发
- 数据分析：SQL、Tableau、Superset、Excel/PPT、AB测试、ROI测算
- 业务领域：商业地产数字化、零售门店运营、电商业务分析、数字化转型

文档版本：v1.0 | 最后更新：2026-02-02