

聂同学

求职意向：新媒体运营



本科 长江大学 石油工程 06 届



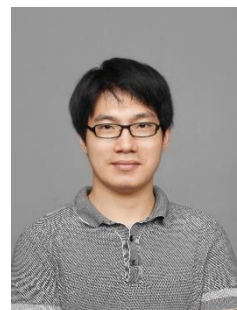
23 岁



13976923580



nieff1234678aa111@126.com



工作经历

2015.01-至今

深圳市智美达科技股份有限公司

品牌推广与 SNS 运营专员

公司做智能家居产品，在国外耕耘多年，现准备进军国内市场，我负责国内品牌宣传工作，运营新媒体，主要工作内容如下：

1、建立了 300 人的 QQ 群，并添加用户为好友，做用户调查。通过用户反馈，并和用户进行一对一的沟通，我明确了用户画像。同时我分析统计了 50 名活跃用户的微信朋友圈、QQ 空间，初步确定了微信公众号的内容类型。

2、制定新媒体运营方案。通过分析竞争对手公司的微博、微信、今日头条等，并结合前面做的用户调查，我制定了初步的新媒体运营计划，在 3 个月的时间里，微信公众号粉丝由 0 增加到 3500 左右。同时结合微信后台数据，我整理优化了产品内容与客服流程，使客服工作量降低了 70%。

3、联系第三方媒体平台进行合作。如与产品试用平台“玩物说”的合作，我司产品在该平台上进行展示，共收到 233 份试用申请，8 篇产品评测文章；我联系了专门报道科技公司的视频媒体“嘢瑟咖”公司，在 0 投入成本下，该团队对我司进行了采访报道，并在龙岗电视台的创客 TV 栏目下进行了播放。

4、中文官网优化调整。通过分析官网后台的 GA 数据和客服数据，可以清楚的知道访问来源和访客的浏览行为，据此我优化调整相应的页面、文案和客服指引，更新了图片设计，使得常见问题咨询量降低到 10%。

5、活动策划与文案支持。协助国内销售团队组织和参加线下活动与展会，策划活动流程、展会布置，以及新闻稿、产品彩页与海报、广告视频脚本等文案支持，将线下和线上进行打通，更好地让消费者认知公司的产品。

2014.07-2014.12

北京格局生涯教育咨询中心

兼职网络推广

公司是一家在线教育培训机构，服务对象为大学生和职场人群，通过网络方式进行授课。我的工作 是协助班主任（即销售顾问）吸引目标用户加入 QQ 群或个人微信，具体内容如下：

1、解答 QQ 群内成员的疑问，帮助他们认识自身和客观环境，引导他们参加格局公开课程。

2、在豆瓣、贴吧、天涯论坛发布文章进行推广，吸引目标用户加入 QQ 群或个人微信。如豆瓣的一篇资源盘点类文章，发布一个月内吸引了约 300 人加入 QQ 群（根据暗号统计得出），后续仍然持续带来流量。

3、参与格局线下巡讲课-深圳站的活动策划，在其中负责活动行、31 会议和懒汉互联三个渠道的活动发布与推广，经过一个星期的筹划，活动最终参会人员达 120 多人。

项目经验

2016.12-2017.03 ◆ feed 流广告投放效果第一名 文案

- 通过笔试考核，有幸被李叫兽团队邀请加入其 feed 流广告研究小组。
- 该小组与真实的企业进行合作，进行 feed 流广告投放。小组成员为每一期的合作企业撰写 feed 流广告文案，通过投放效果来评估文案优劣。
- 我在第 5 期为网易率土之滨撰写的 feed 流文案荣获最佳投放效果，获 500 元现金奖励。
- 参加该小组大大提升了我的广告文案撰写能力。

作品展示

产品视频策划：
<https://v.qq.com/x/page/v0392ppk8gs.html>

豆瓣资源盘点类文章，在一个月內吸引 300 人加入 QQ 群：
<https://www.douban.com/group/topic/58312800/>

设计能力：
<http://www.jianshu.com/p/8a1af3a35d5a>

技能评价

文案	精通
数据分析	掌握
演讲沟通	精通
办公软件	精通
英语 CET6	掌握

自我评价

3 年新媒体运营工作经验，擅于用户调查和数据分析。

具有完整的营销思路，能根据公司的战略性定位分阶段推广产品。

我认为好的营销内容不是凭空想象出来的，是建立在了解用户的基础上才能制作出用户喜欢的内容，而数据分析让我知道营销的效果好在哪，差在哪，并指导我去调整营销内容。同时我认为市场、运营、产品是三位一体的，要具有整体性思维来全盘考虑问题。