

贾浩辰

24岁 | 男 | 汉族 | 深圳 | 应届生
13642344176 | jiahaochen2000m@163.com



教育背景

2024-08~2025-07	香港中文大学 (香港)	市场营销 (研究生)
核心课程: 营销管理、数字营销、组织营销、营销分析、客户分析、社交媒体分析、大数据战略等		
2018-08 ~ 2022-08	南卡罗莱纳大学哥伦比亚分校 (美国)	旅游及零售业管理 (本科)
核心课程: 财务管理、酒店与旅游营销、HRSM专业传播、在线公共传播、经济学等		

工作经验

2024.10-2025.02	字节跳动-电商运营部	新商运营实习生
<ul style="list-style-type: none">新商商卡起量项目: 为促成新入驻商家在货架场域达成成交转化, 参与商卡起量策略制定, 通过调研竞对的扶持策略, 了解商家侧经营痛点, 制定商品卡经营四阶段分为做好商品、出体验分、出新手村、营销加速。完成商卡起量新手手册, 并对接商家学习中心完成课程制作, 通过商家群、直播等方式宣传, 对接商家进行一对一分析答疑, 共覆盖100+商家, 30天出营率达39.4%, 单商家周GMV 1k→3w。体验分策略: 参与商家店铺体验分策略优化, 根据物流体验、服务体验、商品体验加权计算, 分析商家侧在体验分出分阶段的卡点, 制定0-10单和10-30单快速出分的新手权益和路径, 并完成后续体验分优化攻略方案。30天内帮助商家实现体验分出分时间缩短20%, 为后续招商打下基础。商家运营: 负责跟进高潜商家快速达成10W+, 其中独立负责对接森马内衣旗舰店, 通过分析其经营数据, 制定短视频测款+直播间打爆的策略, 并运用公域及营销工具帮助其完成旗舰店1.0落地。		
2023-10~2024-07	顺丰集团-丰图科技有限公司	数据运营实习生
<ul style="list-style-type: none">负责监督新外包商生产作业质量, 收集每日作业内容, 同原有外包数据进行比对, 撰写日报汇报, 对新外包每日进行问题答疑, 经半个月考察, POI地址合规完备作业准确率从最初的60%提高到95%多。为公司引进新的供应商, 分担作业压力在楼栋完备项目中优化原有作业流程, 通过作业员作业第一视角录像, 分析作业流程、总量和时间, 制定相应提制增效方案, 不断收集问题和反馈, 最终作业任务在保证准确率的前提下, 将完成时间由5.5个工作日控制在了5个工作日内监测每日数据, 用Excel表格的形式把数据筛选出来做比对, 记录每日各地区的产能以及遇到的问题, 出现异常及时向领导汇报处理根据业务需求积极和产品侧沟通, 共同讨论以达到共同的目标		

校园经历

2024-12 ~ 2025-02	脆皮青年拯救计划 (999皮炎平营销方案)	负责人
<ul style="list-style-type: none">项目背景: 999 皮炎平产品功效显著、品牌知名度高、市场表现良好, 但面临社交媒体竞争激烈、OTC 药物监管严格、品牌老化、消费者对产品成分 (如激素) 存在顾虑等挑战, 通过大数据分析消费者需求, 提供营销方案并搭建社交媒体传播矩阵, 实现品牌年轻化数据洞察: 负责统筹数据洞察, 通过采用社交聆听和焦点小组的研究方法, 分析目标人群及兴趣偏好。利用sql以“皮炎”“湿疹”为关键词分析大量帖子, 发现消费者关注皮肤问题, 对相关健康知识和产品兴趣浓厚。关注皮肤问题的消费者集中在沿海地区, 以广东居多; 80% 的受众年龄在 24 岁以下, 且对旅行、美食、户外活动和健康感兴趣。方案策划: 提出以“脆皮青年”为目标人群, 从内容、产品上提出策略建议。产品创新方面, 提出可探索如户外体育后护肤、职场压力下皮肤急救等产品使用新场景, 提升产品附加值和竞争力。内容策略上, 围绕“脆皮青年”生活场景和痛点创作有趣内容, 展示产品功效, 并利用社交媒体精准推广, 结合线上线下活动扩大影响力。		
2021-01~ 2021-12	南卡罗莱纳大学哥伦比亚分校中国学生会	活动部负责人
<ul style="list-style-type: none">为提高学生会成员联系, 组织并策划了英雄联盟电竞比赛, 包括赛程赛制的制定、宣传等一系列活动, 活动取得圆满成功, 获同学一致好评。负责策划CSSA各项活动如农历新年联欢会, 并负责外联, 成功为CSSA争取到1,000美金活动资金。		

相关技能

语言技能: 英语、普通话

软件技能: R、Python、Sql、Word、PPT、Excel