4 年移动互联网用户增长/渠道推广经验,严谨务实,团队协作能力强;擅长用 户新增、唤回、口碑营销等手段,具有渠道推广规划能力、市场调研、数据分 析及拉新活动经验,熟练使用 SQL、PR 等。

25岁 | 15507597001 | tsingzheng@126.com



# ■ 求职意向

用户增长/渠道推广经理

广州/深圳

薪酬面议

1 个月到岗

# ■ 工作经历

2016.9-2019.7 广州梦映动漫网络科技有限公司 用户增长负责人 汇报对象: COO 下属: 2人 公司主产品为触漫 APP,它是一款日活百万的 00 后漫画创作工具类产品,在漫画创作垂直细分领域内排名第一。

## 职责:

### 自然增长方向:

- 1. 负责制定产品增长策略,产品功能策划及增长项目复盘数据分析等工作;
- 2. 建设用户拉动数据模型,挖掘新的增长途径,运营及拓展平台外的私域流量池;
- 3. 拓展热门应用换量资源并主导推进活动。

## 渠道推广方向:

- 1. 负责国内外渠道推广方案制定、落地,实现下载量、活跃、留存等数据指标;
- 2. 负责与应用商店、热门应用、主流媒体等各类营销渠道合作及关系维护. 获得优质推广资源:
- 3. ASO、市场控评及产品宣传文案视频等应用市场优化。

## 业绩:

- 1. 全用户激活单价保持在 0.5 元以内,推广激活单价 2.5 元左右,自然新增占比超 70%,三年从百万激活到五千万激 活、百万日活;
- 2. 从 0 到 1 搭建各类新媒体渠道,周总曝光 300w,截止 19 年 6 月官营抖音账号粉丝超 70w,快手粉丝超 20w,双 微均超过 20w;
- 3. 依靠口碑营销, "触漫"登上 AppStore 热搜排行榜两次, 展示长达 7 天以上;
- 4. 主导促使触漫 app 荣获小米应用商店"金米奖",360 手机助手闪耀 app,入选华为应用商店"晨星计划"等荣誉。
- 5. ASO 关键词覆盖量超 14000, 应用商店好评 4+。

2015.7-2016.9 百度(中国)有限公司深圳分公司 数据产品专员

# 职责:

- 1. 负责百度互联网数据研发部新产品研发及数据评估,线上产品的策略效果评估,协助 PM 进行策略效果分析。
- 2. 整理产品数据及标注,相关数据统计分析及产出评估结果。
- 3. 协助 PM 完成 PRD 及 MRD 文档,及其他产品评估文档。

## 业绩:

- 1. 参与项目培训工作,总结培训文档,培训新同学,反馈好评率 95%+。
- 2. 及管理线下八名兼职人员,完成相关团队目标,连续三季度考核 A。

# ■ 项目经历

## 【渠道推广】寒暑假的市场规划及落地

目的:寒暑假大流量期间,规避大厂流量计划,获取低成本且精准的激活

项目情况: 1.外部多渠道低成本快速试错,数据驱动获得最优推广方案。

2.数据跟进及时,针对对异常情况快速响应并解决问题。

#### 业绩:

- 1. 17 年 12 月至 18 年 2 月,操盘 1000w 投放预算,日投放预算峰值超 12w,推广拉新超 300w,总用户量超 500w。
- 2. 现全用户激活单价保持在 0.5 元以内,推广激活单价 2.5 元左右,自然新增占比超 70%

#### 【流量池运营】短视频平台流量挖取及用户自然新增体系建立 2018,03-至今

为了提升自然新增数量,在预算和开发资源有限的情况下用运营手段建立一套有效的用户增长逻辑。

- 1. 自然新增市场活动的快速试错,综合得出短视频平台流量获取成本最低,量最大;
- 2. 结合自身产品优势,策划周期性短视频大赛,短期获取大量产品曝光,长期招募内容提供用户"短视频小 V";
- 3. 搭建"短视频小 v"用户成长体系、用户自运营管理体系,在低运营成本的情况下保证持续的曝光短视频产出;
- 4. 建立易于曝光及新增转化的内容产出规范手册及质量提升方法论,最终保证全平台的自然新增量。

#### 业绩:

- 1. 招募并运营 1500 个短视频小 v、搭建短视频账号矩阵、管理万粉账号 800 个,全网总粉丝数超 2000w;
- 2. 月产出传播短视频超 4000 个, 曝光量超 5000w, 月总成本 3 万人民币以内, cpm 低于 0.6 元;
- 3. 帮助"触漫"登上各大热门短视频平台热搜词库,并在 App Store 登上热搜排行榜两次。

## 【海外项目】AVG 社区产品日本地区推广 2018.05-2018.09

- 18年内容产品出海热,为试错海外市场情况,独立规划落实日本市场的推广计划。
- 1. 日本市场调研,产品用户画像确认;
- 2. 日本预下载渠道拓展及推广渠道调研:
- 3. 免费及付费推广渠道测试推广:
- 4. 复用国内流量池策略,实现自然新增量目标。

业绩: 0 财务成本的情况下将日服产品冲到 AppStore 图书 Top50。

# ■ 教育背景

# 2011.9-2015.7 华侨大学 电子商务(本一)

# ■ 主修课程

管理学,市场营销,网络营销、财务会计,C语言,数据库管理,运筹学,软件工程,网页设计等。

# ■ 技能证书

熟练使用 SQL、EXCEL、PR、PS 等, 英语 CET-6, 计算机二级