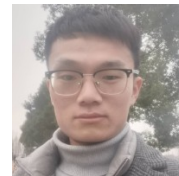


孙林峰

男 | 生日：1990/08 | 武汉

18942945392 | sunlinfeng0827@163.com | 微信：18942945392

在职-考虑机会 | 6年工作经验 | 求职意向：产品经理 | 期望薪资：12-16K



个人优势

3年产品，有“0-1”产品搭建经验，有toB产品经验。

项目管理经验丰富，曾成功负责过多个项目落地实施。

具备产品思维，熟练运用Axure、Xmind、墨刀等产品原型设计软件。。

懂得数据库表结构设计原理，能够编写简单的SQL语句，具备一定的数据分析能力。

工作经历

梦奇科技有限公司

2019.07 - 至今

产品部 产品经理

内容： 产品：负责过CRM系统和社群营销系统项目，这2个项目都有不错的成果。

具体工作内容：

- 负责需求收集，需求分析。通过对公司内部业务方调研，市场调研，收集需求，建立需求池，对需求进行优先级排序，确立产品版本规划设计方案。
- 负责多维度竞品分析。CRM系统的项目中通过竞品的产品功能对比分析，在商机管理功能模块下增加了线索打分的功能，该功能的上线可以有效判断客户的匹配度，更好的给业务赋能。
- 负责产品功能设计，原型设计，通过对业务流程进行梳理，对需求进行细分拆解，画原型图，输出PRD文档。负责过社群营销系统项目的消息管理，营销引流，群活码，数据漏斗等功能模块的设计。
- 负责组织产品评审会议，确立项目排期。通过评审会向团队完整，清晰的传递产品目标，产品功能设计方案，从而获得团队认同，有效推进产品进度。
- 推动产品开发测试上线。开发结束后对需求进行验收，经过测试部门测试，需求方测试，种子用户内测没有问题或者所有问题都修复解决了，最终发布上线。
- 数据埋点。在社群营销系统项目中，营销页面神策SDK接入「接入即开启全埋点事件」进行用户行为分析。

壹城佳科技有限公司

2018.04 - 2019.07

产品部 产品运营

内容： 1、负责Amazon 日本店铺和北美店铺运营销售，制定并实施单品营销推广方案；

2、进行市场调查分析,竞品分析，确定产品运营开发的方案；

3、分析后台各项运营数据，计算ROI等数据适时优化调整CPC广告以及站外Facebook广告。

4、定期统计分析销售数据，广告数据，及时调整销售策略，保持较好的库存周转率和安全库存量；

项目经历

社群营销系统 产品经理

2020.02 - 至今

- 内容：**
- 项目背景：一款针对企业用户研发的社群运营管理系统。通过独立的PC端管理后台，协助企业客户提升社群运营效率，让社群客户管理规范、专业化、系统化。
 - 我的职责：竞品分析、需求分析、原型设计、撰写需求文档PRD、协助团队开发、协同测试人员测试、完成产品上线，参与协调开发完善后续的版本更新。
 - 主要功能包括：消息管理（自动回复，话术整理，精准群发、群聊消息等）通讯录管理（微信号和用户管理，标签精准用户画像，）营销引流（提前设置定时推送，群活码。）自动回复机器人（根据关键词进行语义分析并检索后台配置，对常见问题进行自动回复）群统计（数据一体化，实时掌握社群形势把握社群成员关系链，让社群裂变轨迹清晰明了）等。
- 业绩：** 通过打通CRM数据与社群营销系统进行连接建立了私域流量池，实现了精细化营销。通过社群营销系统中的任务裂变、渠道活码、群活码等功能的迭代优化，大大提高了获客增长，获客转化率从原来的5%提高到了11%。

CRM系统 产品经理

2019.12 - 至今

- 内容：**
- 项目背景：一款以助力企业销售增长为目标，提供营销获客、销售管理、多渠道线索统一管理一体化智能系统。
 - 我的职责：竞品分析、需求分析、原型设计、撰写需求文档PRD、协助团队开发、协同测试人员测试、完成产品上线，参与协调开发完善后续的版本更新。
 - 主要功能包括：客户管理，营销管理，销售管理，系统管理，数据报表等。
- 业绩：** 该系统的上线实现了多渠道线索统一管理分析，精细化客户跟进管理。在商机管理功能模块下增加了线索打分的功能，该功能的上线可以有效判断客户的匹配度，通过线索的精细化管理、提高了销售跟进效率，极大提高了线索转化率，转化率从原来的6%提高到了12%。通过数据报表功能的优化设计，实现了数据驱动业务获客,通过对后台数据的分析，助力精准营销，大幅降低了获客成本，平均有效线索成本从50元/条降低到了30元/条。

●

教育经历

黑龙江东方学院 本科 日语

2011 - 2015

日本奈良学园大学 本科 日语语言文学

2013 - 2014

赴日本一年的交换留学

资格证书

英语专业四级 日语N1

