

李荷雨婷 Dora Li

28岁 | 本科 | 中共党员 | 6年经验 | 13051173309 | liheyuting@163.com | 英语六级 | <https://liheyuting.github.io/>

工作经验

2019.8-至今 **罗氏诊断** **Digital Marketing Executive**

- 社交媒体运营 (诊断罗辑) 策划执行年度营销计划及公众号定位运营优化，内容运营及粉丝运营等，通过数据标签和数据中台，精准推送至目标客户，实现千人千面营销，增加内容覆盖频率和客户活跃度；
- 对接7大业务部门，基于具体的业务需求和应用场景，客户痛点等，定制化数字解决方案及整合营销策略：新品上市、老客户召回、现有产品下沉等
- 设计和策划急诊主题O2O Campaign，整合线上线下多个渠道平台和中央区域资源，制定全面的产品和内容推广策略，鼓励产出更多主题内容，推进客户覆盖，品牌和产品渗透
- 优化数据标签、用户行为抓取、数据中台逻辑等，完善数字工具流程、效率和用户个人画像，反哺线上线下推广策略和重点，增加目标客户的覆盖；
- 负责策划和设计全年多场公司层面大会（经销商大会/年会/Planning Meeting等等内外部直播大会，超两千人，超过10+协调沟通），包含从0-1的项目管理、推广设计、线下统筹、数据分析及全流程优化等
- 用户培育流程策划优化及多个线上系统优化管理，包含CRM/SCRM/内容审核系统等
- 制定及优化直播标准流程，直播工具培训与推广，形成digital直播SOP，增强数字营销工具的使用及扩大数字营销的影响力

2018.4-2019.7 **施耐德电气** **Digital Marketing Specialist**

- 负责市场推广活动的数字化整合营销（包含社交媒体及其他数字化媒体渠道，施耐德电气官网，SEM/SEO，eDM 培育，线下会议和线上会议等；负责注册及互动系统设计、搭建及优化
- 社交媒体运营，内容运营及粉丝运营
- 负责多渠道数字化lead generation运营（包含营销自动化，社交媒体，SEO和重定向广告等），内容撰写，用户数据分析和执行test计划，邮件Open%从10%上升到26%
- 通过分析全生命周期的用户行为，定制化制定市场推广活动，以优化用户体验及促进用户转化
- 制定及执行营销自动化年度优化及运营计划
- 跟踪，分析，总结市场推广效果及其他专项分析
- 收集和清理数据，建立标准化的数据整合规则，优化流程，为业务提供支持和优化方向
- 跨部门协作

- 多供应商管理
- 费用管理

执行能力

团队协作精神

市场营销

数据分析

学习能力

2016.5-2017.12

微码邓白氏

助理项目经理

服务施耐德电气（主要），腾讯和Intel

负责施耐德电气官方微信的整个生态系统

- 搭建多个微信微网站平台
- 运营多个社交媒体及微网站（微信，微博，Social CRM和多个微网站运营等），包含文案撰写，活动运营，用户数据分析和撰写日常运营分析报告
- 负责微信粉丝标签体系的搭建和管理，设计相关活动增加用户粘性
- 负责线上活动的推广和KPI，包含方案策划，执行，时间控制和文案撰写等
- 负责腾讯线上会议，包含会议内容发布，前期用户邀约，会中会议支持，会后报告撰写等
- 和其他部门高效合作（自学编程语言极大的提高沟通效率）

2016.3-2016.5

腾讯

数据分析实习生

- 数据清理/数据处理/数据汇总
- 汇总各渠道来源的数据，分析各渠道媒体的投放数据波动
- 更新汇总每天的日报，分析CPC/CPL等数据的波动

教育背景

2012.9-2016.6

北京物资学院（班级第一）

市场营销（辅修财务管理）

主要课程：战略分析/市场调查/市场营销/管理学/财务管理/广告学/消费者行为学
获得大学生企业经营模拟大赛全国一等奖，在2011只队伍中仅有40只队伍入围总决赛
获得全国大学生管理决策大赛全国半决赛一等奖，在22000只队伍参赛位列前0.8%

项目经验

2018.8-至今

多个大型内外部复杂直播会议

负责人

- 负责过多次大型内外部直播会议数字营销项目：根据需求策划直播及线上营销互动、项目管理、预算费用管理、内容及推广、直播、跨区域多地直播统筹等等，不限于经销商大会、年会、Planning Meeting、MyLab+ Day大会等
- 规模超两千人，超过10+协调沟通，作为digital leader管理及协调多位同部门同事及各部门助理工作
- 统筹大会直播+多部门部门分会 + 跨多区域互动（年会春晚，三地飙歌，在线竞技）+ 线上互动h5开发等
- 设计和优化线上线下复杂直播标准化流程，提高项目管理效率和数字营销影响力

2020.1-2020.12

急诊 O2O Campaign

负责人

- 制定年度急诊Campaign的营销推广方案
- 根据目标用户、产品特性、急诊特征，制定推广方向，协调多部门推进项目落地
- 多维度效果分析
- 微信推广效果Avg. Open Rate达到10%

- 负责过3次大型会议（超过2,500个用户）的数字营销相关事宜：包括前期听标，会前用户邀约，微站搭建，会中的签到培训和用户互动，会后的数据分析及结案报告撰写等
- 跨部门协作，和7个部门直接协作，和超过12个部门沟通，同时管理超过5家供应商

2018.4-2018.12

数字化整合营销

负责人

- 负责媒体推广物料制作，数据追踪以及推广结束的数据收集分析与结案PPT报告制作
- 多维度分析媒体推广效果
- 负责过3次大型媒体合作市场推广，和超过15家媒体联系推广事宜，超过20种推广渠道，超过20种投放形式

2016.10-2017.12

5个微网站搭建和运营

负责人

- 负责2个微站改版和2个微站搭建，包括需求分析/策划/开发/内容整理到交付的整个过程
- 5个微站的内容运营，活动运营，文案撰写，数据分析和报告撰写
- 对用户行为进行分析，挖掘出用户感兴趣的内容，进行精准化营销
- 注册用户从3K+到20K+，月PV从13K+到98K+，月活从1K到12K+

2016.10-2017.12

SCRM系统搭建+运营

负责人

- 负责搭建用户分层体系，建立了一套用户行为记分体系
- 搭建SCRM系统，优化系统流程