

乔知远 | 产品经理 / 增长与自动化方向

上海 | qiaozhiyuan.pm@example.com | +86 138-0000-0000

- 主导 B2B SaaS 产品从 0→1 上线：3 个月完成 MVP、落地 12 家试点客户，试用转付费率提升至 18%
- 搭建 数据指标体系 + 实验框架：将核心漏斗转化率提升 +23%，获客成本下降 -15%
- 通过自动化与 workflow 改造（表格/脚本/AI 助手），将跨团队重复性操作耗时减少 40%+
- 擅长“业务目标→产品方案→落地迭代→数据复盘”闭环，能在资源受限条件下推进交付
- 熟悉 AI 工具与自动化方案（如 LLM、RPA、低代码工作流），能把“想法”快速做成可用原型

[联系我](#)[下载简历](#)

经历

星瀚云科 (B2B SaaS) | 高级产品经理

星瀚云科 | 高级产品经理 | 2022.06 – 2025.10 | 上海

- 负责企业知识管理与协作产品 (SaaS)，面向中型企业与成长型团队
- 主导“客户需求分析→产品规划→研发协同→上线→增长迭代”全流程

关键成果

- 牵头上线「文档权限与审计」模块：帮助客户通过合规审计，付费客户留存提升 +9%
- 将“注册→激活→核心使用”漏斗拆解为 6 个关键节点，推动改版与引导策略，激活率提升 +17%
- 搭建客户反馈闭环：NPS 访谈 + 工单标签体系 + 迭代节奏看板，需求响应周期缩短 -30%

远航电商 (消费互联网) | 产品经理 (增长)

远航电商 | 产品经理 (增长) | 2020.03 – 2022.05 | 杭州

- 负责交易链路与增长工具 (优惠券、活动页、裂变)
- 与运营/数据/研发协作，通过实验与指标驱动改版

关键成果

- 设计“优惠券推荐策略 + 领取动线优化”，订单转化率提升 +12%
- 建立活动 A/B 实验 SOP（假设→指标→实验→复盘），季度有效实验数提升 2 倍
- 重构活动配置后台：减少运营手工配置步骤 35%，大促期间出错率下降 -60%

澄明咨询 | 商业分析实习生

澄明咨询 | 商业分析实习生 | 2019.06 – 2019.12 | 北京

- 协助进行行业研究、竞品分析、用户访谈整理
- 输出调研报告与数据分析图表，支持项目交付

项目

标签筛选 TODO: 在 data/resume.json 的 projects[].tags 添加标签后启用

企业知识库「权限与审计」模块（B2B SaaS）

展开

结果：续费谈判阻力明显下降，留存提升 +9%，企业客户满意度提升

增长漏斗改造 + 新手引导体系

展开

结果：激活率提升 +17%，核心功能触达时间缩短 -25%

运营后台重构（活动配置自动化）

展开

结果：运营配置步骤减少 35%，出错率下降 -60%

技能

产品能力

- 需求分析与信息架构：用户访谈、竞品分析、JTBD、PRD/原型
- 方案设计与落地：跨团队协作、里程碑拆解、上线与灰度、迭代节奏管理

- 数据与增长：指标体系、漏斗分析、A/B 实验设计、复盘与策略迭代

工具与技术（能独立完成原型/分析/自动化）

- 原型与协作：Figma / FigJam / Notion / Jira
- 数据分析：Excel / SQL（基础） / 数据可视化（基础）
- 自动化与 AI：工作流工具（如 n8n/类似平台）、脚本思维、LLM 辅助（提示词设计、内容结构化）

沟通与影响力

- 跨团队协作、需求共识推进、文档表达、会议主持与复盘

教育 / 证书

华东理工大学

华东理工大学 | 本科 | 信息管理与信息系统 | 2016.09 – 2020.06

证书

- Google Data Analytics Certificate（示例）
- Scrum Product Owner（示例）

联系

含一键复制。

邮箱

qiaozhiyuan.pm@example.com

复制

微信

TODO：微信号（如需要公开）

电话

[+86 138-0000-0000](tel:+8613800000000)

复制

LinkedIn

<https://linkedin.com/in/qiaozhiyuan>

复制

GitHub

<https://github.com/qiaozhiyuan>

复制

作品集

<https://qiaozhiyuan.site>

复制

下载简历

下载 PDF 简历

点击下载或在新标签页打开。

打开 PDF

下载 PDF

Last updated: TODO: YYYY-MM-DD · 结构优先的简历网站（MVP）