

许刚

手机: 139-1737-7804 | 邮箱: 195289187@qq.com | 现居: 上海

微信: rhinoxu | 个人网站: rhinoxu.wuaze.com

求职意向: 服装 / 商业地产 / 物业服务 / 消费品 / 奢侈品 市场经理 / 品牌经理 | 期

望薪资: 13000-15000/月 | 期望城市: 上海 | 在职

性别: 男 | 身高: 170cm | 体重: 75kg | 籍贯: 沪



个人总结

丰富的品牌策划、设计、项目管理、新媒体运营和软件技能，以及沟通和创新、学习能力。

- 商业品牌管理全案经验和较强的分析创新能力，热爱新事物，熟练使用ChatGPT；
- 善于引领团队协作、善于学习新事物、创造力和服务意识强；
- 10+年以上团队管理&设计项目管理经验；
- 6+年新媒体运营经验线上线下活动推广（微信公众号、抖音、小红书、facebook）；
- 2年意大利设计杂志工作经验丰富的媒体资源；
- 视觉识别、空间设计技能和经验，精通多种平面设计和3D建模软件，视频编辑和摄影技能，能够拍摄和策划脚本；

工作经历

2021.01 - 2024.03: 上海芮诺品牌管理有限公司

市场部

设计经理

- 协助甲方进行品牌的市场调研、定位和推广策略的制定；
- 监测市场反馈和竞争动态，及时调整品牌策略；
- 管理品牌的广告、公关和促销活动，确保品牌形象的一致性和有效性；
- 与销售团队紧密合作，制定并执行市场推广计划，提高销售额和市场份额；
- 主导品牌重塑项目，更新品牌名称、标识和视觉形象；
- 策划并执行品牌推广活动，如新品发布会、展览和赞助活动；
- 管理品牌社交媒体平台，提高品牌知名度和粉丝互动；分析销售数据和市场趋势，为管理层提供决策支持。

2019.12 - 2021.01: 悦达投资/悦达智行汽车服务有限公司

运营管理部

市场经理

- 市场分析:**
 - 通过对悦达起亚20家经销商销售区域的汽车市场进行详细观察和分析，成功提高了销售区域的市场份额达到10%。通过消费者需求、竞争形势等方面，评估市场趋势变化，预测并抓住市场需求转变的机会，推动了直播销售额的增长超过15%。
- 竞争监控:**
 - 每月监控竞争对手在经销商销售区域的市场活动和广告，捕捉竞争对手的营销策略，并提出了针对性的应对措施，使市场份额增长5%。每季度完成1份报告竞争对手的市场趋势和策略，为起亚汽车市场部提供了关键的市场情报和决策支持。
- 制定市场计划:**
 - 在起亚汽车的规定下，制定年度市场计划，包括市场目标、策略和关键执行计划，销售额增长15%。结合车型特性、目标市场和竞争环境，制定了高效的市场推广策略，包括广告投放、促销活动等关键执行计划，使得品牌知名度提升了20%并带来了新增客户增加了10%。
- 广告投放和评估:**
 - 严格遵循起亚汽车公司的企业形象规定，按照年度市场计划成功进行广告投放，实现了广告投放覆盖率达到目标值，并带来了10%的销售增长。
 - 负责评估广告在当地媒体上的效果和回报，通过收集数据和分析统计信息，成功确定了广告曝光量、点击率和转化率等关键指标，并提出了相关改进方案，提高了广告投资回报率（ROI）达到20%。基于评估结果，调整和优化广告策略和媒体选择，降低广告成本，并提高广告效果，使广告曝光率增加了15%，带来更多潜在客户和品牌认知度提升。
- 品牌和促销活动执行:**
 - 根据市场计划成功组织和执行了15个品牌活动和促销活动，实现了活动参与人数的增长率达到20%。
 - 负责执行起亚汽车市场部策划的促销计划和经销商内部的促销措施，通过有效的协调和执行，使销售额增长了15%。
 - 在协调各项活动的执行过程中，确保活动与市场策略和品牌形象的一致性，得到了客户满意度提升10%的成果，

并获得了内部认可的表彰。

- **市场预算支出：**

根据起亚汽车年度市场预算，合理分配市场费用，实现了预算的95%利用率，有效控制成本实现了销售目标。用数据分析和评估方法，准确分析广告实施的有效性，通过ROI（投资回报率）和CPI（成本每点击）等指标，评估投入与产出的关系，为决策提供了有力的数据支持，优化广告投放策略，提高广告效益，使广告投资回报率提升了10%。

- **企业形象管理：**

- 1、严格遵循起亚汽车的企业形象要求，确保品牌形象的一致性。更新和维护经销商网站及悦达智行集团新媒体，例如微信、抖音、小红书；
- 2、协助起亚汽车监督管理悦达旗下20家自营4S点陈列形象。

2015.11 - 2019.12:联发股份 / 杰姆申服饰有限公司

市场部

市场经理

- **品牌策略：**

管理品牌全年市场营销与传播规划，根据公司发展战略，制定JAMES KINGDOM品牌 / 3个产品线的年度营销策略，深度理解品牌定位与战略打法，对品牌全年大事件、节假日及会员活动进行策划、执行、管控、复盘，提升品牌价值、销售和利润，对活动结果负责；

- **陈列管理：**

负责产品线陈列管理，协调商品部编制品牌年度产品上市计划；制定新产品上市陈列指引；监控波段上市陈列过程；上市后陈列终端数据追踪；开店陈列商品测算等；

- **品牌传播：**

负责品牌传播内容与媒介计划制定；全国性大型消费者活动策划；负责全国性促销活动的主题/主视觉设计策划；（服博汇、服装展、特展、闪SHOW）
合作品牌方/个人资源的开发、合作方案策划及洽谈，对合作项目的落地结果负责媒介开拓及关系管理，争取更多外部传播资源；

- **新媒体管理：**

建力及运维（微信3个公众号、1个抖音号、3个经营范围的渠道H5）；全员自媒体矩阵系统、内容营销与媒介投放，品牌故事包装与深度策划、社交媒体账号布局定位、内容策划与管理、媒介投放策划与管理，对投放效果负责；

- **预算管控：**

制定所辖品牌年度费用预算，合理分配与调整、监控费用使用，通过供应商优化，节约10%开支提效20%；

- **品牌形象建设：**

定期升级优化品牌视觉体系与素材、产品包装，制定所辖品牌3套VI及SI管理制度（街铺、商场店、快闪店），审核监督各部门执行情况；产品的创意拍摄方案，完成形象广告片、大片和LOOK的拍摄并组织宣传；

- **团队建设：**

管理6人团队专业能力的提升（文案1人、陈列2人、空间1人、平面1人、助理1人），通过时间及绩效管理，制定并优化市场作业标准及流程；
团队建设与培训，团队成员潜力开发与管理；

- **工作业绩：**

1. 重新定义2套VI/SI系统并监督实施,提高设计品质与效率,整个更新过程仅花费2个月。
2. 负责第三届CHIC展会设计与执行,协调10个部门完成任务,获得公司领导与加盟商高度评价。
3. 任期内与10个品牌建立跨行业联盟,联盟模式广受业内好评。
4. 部门结构与制度优化,包括建立微信管理群和绩效机制,提高部门管理效率30%。
5. 联合人事部门设计部门绩效考核方案,方案执行后,部门产出提高20%。

2014.11 - 2015.12:均瑶集团/均瑶如意文化发展有限公司

零售事业部

市场经理

- 1. 与IP授权方（迪士尼、环球影业）进行有效沟通，成功研究、撰写IP授权标杆产品分析报告和上市计划，并实施了3个IP授权产品，实现了每款产品超过100万的销售额。
- 2. 主导策划公司自有品牌奇梦星城年度规划，通过3-4年市场发展战略和计划的研究分析，成功设计并实施了新的商业模式，带领团队实现了品牌市场份额的增长20%。
- 3. 管理企业视觉形象规划与实施，成功完成了品牌形象的重新设计和升级，包括标志、VI系统和宣传物料等，为企业带来了50%的品牌知名度提升。
- 4. 运维官方自媒体和外部媒体（微信、抖音、微博、外部平台）、维护和计划管理，在12个月内成功实现了自媒体粉丝量翻倍增长，并增加了公司业务合作伙伴数量。
- 5. 在团队管理和业务指导方面，领导团队成员，建立高效团队协作机制，提高了团队的绩效表现，实现了年度业务目标的120%完成率。
- 6. 管理部门预算控制和项目成本的合理控制，在年度预算控制方面，成功实现了项目成本节约10%的目标，提高了项目利润率。
- 7. 主导重大事件和活动的规划与实施，成功组织并执行了3个重大活动，其中一个活动参与人数超过5000人，提高了品牌曝光度和公众关注度。

2013.11 - 2014.12:Domus意大利建筑设计杂志

市场部

设计总监

- **6大产品线设计管理**

1. 在负责Domus国际中文版赞助的定制栏目和线下活动的策划设计中，成功推出了5个定制栏目和2个线下活动，为公司带来了超过50万的赞助收入。
2. 主导筹备第一季和第二季永鸟计划（青年设计师大赛），吸引了100多位青年设计师参与其中，并成功推动了10

个设计项目的落地和发布。

3. 在负责杂志衍生品和活动的vi和si视觉呈现方面，设计并实施了3个杂志衍生品和4个活动的视觉形象，其中一个活动的参与人数超过1000人，为公司带来了超过30%的品牌收益增长。
4. 在指导部门设计方面，指导团队成功开发并实施了新的VI方案，获得了行业内评选的年度最佳新VI方案奖项，并为公司的品牌形象注入了新的活力。
5. 在严控新产品6大产品线成本的同时，确保产品质量，最终成功将产品成本控制在预算范围内，并实现了产品的高质量交付和客户满意度的提升。
6. 拍摄的产品推广视频在各大平台上取得了超过预期的流量和转化效果，带来了超过50%的销量增长，为公司带来了可观的商业价值。

2010.11 - 2013.12:如意集团/庄吉服饰有限公司

市场推广部

企划经理

● 品牌形象管理:

1. 作为负责品牌广告形象、包装、宣传品和礼品的策划、开发和设计审查的核心成员，成功推出并审查了10个品牌广告、5个包装设计、20个宣传品和10个礼品，确保其与品牌形象一致，并得到市场的积极反馈。
2. 在品牌广告和促销活动的规划、执行和监控中，制定并执行了3个季度的广告和促销计划，确保活动按时落地，并通过市场调研和数据分析，验证活动的有效性，其中促销活动带来的销售额增长超过15%。
3. 负责制定部门年度、季度和项目计划，并监督其实施，成功推动并监控了5个大型项目的进展，确保项目按时交付，并实现了项目目标和预算要求，其中一个项目的收入增长超过30%。

● 管理与规划:

1. 在管理部门的工作设置、职能分配、工作流程和绩效考核方面，优化了部门的组织结构和工作流程，提高了团队的协同效率，并实施了绩效考核制度，使团队的绩效得到明显提升，员工满意度提高了20%。
2. 通过分析竞争市场趋势和进行战略发展研究，提供了战略建议和可行性报告，帮助品牌在竞争激烈的市场中保持竞争优势，并实现了品牌的市场份额增长10%。
3. 协调本部门与公司其他部门的协作，确保信息流畅和工作顺利进行，成功推动了多个跨部门项目的顺利实施，其中一个重要项目的跨部门合作效率提高了30%，项目完成时间缩短了20%。

● 订货会策划:

通过2—季1场的订货会项目规划，成功选址、布置场地和安排酒店物流，使参会人员满意度达到90%以上。

● 工作业绩:

通过卓越的工作表现，连续多年获得优秀员工奖和荣誉奖杯，以认可个人在工作中的出色表现，其中包括每年获得优秀员工奖和荣誉奖杯的数量。成功策划和协调北京时装周以及品牌发布会，其中品牌发布会得到了100%的参与率和90%的正面评价，展现出在大型活动组织和协调方面的经验和技能。

2003.01 - 2010.03:上海堡尼服饰有限公司

企划主管

● 订购/年会组织及场地设计

负责订货会/年会的策划和现场设计，包括产品外包装设计和产品效果图设计、促销礼品设计、样品曲库设计、宣传单设计、服装大片的拍摄安排。

● 品牌形象管理

管理公司品牌的对外形象，制定不同地区门店的产品展示计划。
为新品首发店设计陈列培训计划，根据季节变化制定陈列调整计划。
与终端门店保持沟通，为销售人员提供培训，确保门店形象和销售双赢。
协调和执行视觉职责，组织商店展示和分发展示道具。
进行市场调研和竞争品牌展示调研，处理留档和项目管理解决方案。

● 协助产品开发和配件设计

协助产品开发部门设计服装配饰和模拟，包括服装提花、图案设计和皮革配饰的图案设计。
参与定制品牌线条的设计，包括新标志和产品应用图案的提花、衬里等。
为子品牌VI和产品应用开发了一系列图案设计，得到了市场的充分认可。

● 促销策划及店铺陈列

计划每日终端商店促销活动，以确保活动顺利进行。
负责店铺陈列和道具留档，协调与供应商的沟通。
参与季度订货会/年会的筹备和策划，负责现场设计和布置。
参与各季产品手册的拍摄场景布置，与供应商沟通。

● 工作业绩:

1. 成功设计了定制品牌线08季新标志及产品应用图案、提花、内衬等，得到了市场的充分认可。
2. 现场组织设计订货会/年会，确保活动成功。
3. 负责每一季产品手册的拍摄场景布置，并与供应商保持良好的沟通。

教育经历

2020.09 - 2022.09:开大经济管理学院

经济管理

本科

2004.09 - 2007.09:上海电视大学

室内空间

大专

1999.09 - 2003.11:上海工艺美术职业学院

艺术设计

大专

证书资质

教师资格证书

驾照c1

专业技能

- ChatGPT、Ai、Ps、CAD、Sketchup、FinalCut、品牌营销、活动策划、摄影剪辑

证书技能

技能: 视频剪辑 (FinalCut) , 摄影 (单反) , 插画 (绘画板)

证书: Autodesk (AutoCAD) , Autodesk (3DMAX) , Adobe (PA) , Adobe (AI)

奖项: 优秀员工 (庄吉服饰) , 团队协作 (庄吉服饰) , 杰出团队管理 (联发股份杰姆绅服饰)

其他: 英语 (书面办公)