

鲍龙云

男 | 36岁 ☎ 17717032695 📩 longyun.bao@foxmail.com

14年工作经验 | 产品经理 | 期望薪资：25-35K | 期望城市：上海



个人优势

- 1.10年C端产品管理经验：主导过日活数百万、流量上亿的视频编辑工具全生命周期管理，擅长从0-1到规模化变现的完整链路设计。
- 2.AI技术深度实践者：拥有微软人工智能工程师证书（Azure AI Fundamentals AI-900），独立完成多模态AI项目（如文本-图像-视频生成），精通LLM、NLP、RAG框架及Python开发，成功落地AI功能驱动产品收益增长50%+，精通工作流搭建如coze, n8n, dify平台的应用。AI coding实践个人简介：<https://longyun.pages.dev/>
- 3.商业化变现专家：设计订阅+广告双变现模式，通过动态定价、广告算法优化等策略，实现单用户ARPU提升112%，整体收益增长50%。
- 4.全球化产品领导者：主导5款工具类应用出海（累计下载超5亿），精通ASO优化、用户分层运营及跨区域资源协调，产品登顶12国工具榜TOP5。
- 5.全流程管理与团队赋能：带领10人跨职能团队，采用敏捷开发与OKR管理，交付准确率100%；持有PMP认证，擅长跨部门协作与高效决策。
- 6.数据驱动决策能力：基于AARRR模型、KANO需求分析及用户行为挖掘，构建增长闭环，主导项目实现付费转化率提升300%、LTV增长200%。

工作经历

上海心海舟楫健康科技有限公司 AI产品经理

2025.03-2025.09

● MVP 规划与功能落地：

主导需求挖掘与优先级排序，以家庭教育+心理咨询为核心，完成国内外竞品调研，完成原型架构设计；AI基座选型，搭建大模型evaluate的评价机制，数据飞轮框架设计，prompt工程相关规划及批量测试。

推动AI工具提效：用AI制作原型 DEMO，设计效率提升30%；利用AI工具搭建批量生成教育类歌曲工作流，完成音乐模块的内容输出，通过“AI音乐筛选 + 人工评审”确定最终方案；

成果：3个月内完成小程序 MVP 上线，核心功能用户满意度100%+。

● 跨团队协同与进度管控：

制定详细 Timeline，制作工期管理表格同步研发 / UI / 测试团队，组织站会与 review 会议；

识别并解决研发延期、需求变更等3项风险，项目交付准时率95%+。

产品迭代与体验优化：

完成V1.0-V1.1.3共4次迭代，落地“CBT认知重构”“NVC练习卡更新”等核心功能，优化方案详情页展示逻辑；

以数据飞轮为核理念，设计 schema 分析 prompt、音乐卡匹配机制，优化多轮对话体验，用户停留时长提升25%。

● 合规与测试保障：

制定上线标准，撰写5+份完整功能测试脚本，完成埋点设计与验收，BUG修复率98%；

优化敏感词系统，修改隐私政策/儿童隐私协议，确保产品合规上线。

● APP 前期筹备：

完成Apple/Google Play/国内Android企业开发者账号注册（资料提交+付款），准备ICP备案、教育部教育移动互联网应用程序备案资料；

● 产品IP自媒体内容产出：

搭建产品IP的自媒体内容，多模态内容的策划，到AI工作流生产内容的实施

● 业务介绍：

公司由网赚类产品转型为主要从事电商服务类业务，需要从 0 到 1 搭建整个电商服务体系，专注于 TikTok 流量获取及分发，为 TikTok 电商商品引流。

● 负责业务：

--负责市场调研和用户分析，构建用户画像，分析行业内竞争对手情况，并依据市场需求对平台功能进行优先级排序。

--运用大数据分析技术对用户行为进行深度挖掘，确保平台的 UI/UX 设计贴合目标用户群体需求。

采用敏捷开发流程，有效管理项目进度，同时与技术、设计、市场等部门紧密协作，保障资源的有效分配。

● 具体工作内容：

--负责 TikTok 电商赋能产品在海外上线的相关工作，涵盖 C 端 Apple store 和 google play 的 APP 产品需求规划、UI 把控以及研发进度跟进。

--负责电商商家端 web 产品的需求、UI 设计以及研发进度管理。

--负责 APP 及商家中台支撑管理系统的需求、UI 设计以及开发进度把控。

--参与并主导电商带货视频的主导多模态 AI 系统集成，实现文本 - 图像 - 视频跨模态检索与生成，提高带货视频转化率。通过视频混剪去重算法，使内容重复率从 40% 降至 12%，审核通过率提升 25%。

--进行跨部门协调与项目管理，有效协调跨部门、跨公司、跨区域的资源，把控多方联合项目，涉及与广州、厦门团队的远程沟通及协作。

--建立 KPI 监控与预警机制，设立关键绩效指标（KPIs），如用户活跃度、转化率、留存率、视频转化率等，并搭建实时监控系统。对异常数据变化进行预警，及时发现并解决问题，以保证业务稳定运行。

● 产品经理（2016.03 - 2020.03）：

--主要负责视频编辑出海产品 TOP5（在 150 多个国家排名前五）的 VideoShow 产品在 iOS/Android、国内 / 海外市场的开发工作。通过精准定位与创新功能的引入，提升产品收入，并带领团队开拓国际市场。

--确保平台 UI/UX 设计贴合目标用户群体需求，通过多版本原型测试及 A/B 测试优化用户体验。在此期间，每年超额完成年度公司北极星目标，平均达成率在 150% 以上。

--主导 VidCompact、Gifguru 等多款海外版千万级产品从无到有的全过程（0 - 1），包括前期调研、功能设计、用户体验优化以及市场营销。

--常态化使用 AARRR 海盗模型设计用户增长闭环，重点优化激活 - 留存 - 变现转化链路，以此指导产品决策。同时运用 KANO 模型进行需求优先级排序，构建必备型、期望型、魅力型功能矩阵，确保满足用户的真正需求。

● 部门负责人（2020.03 - 2022.03）：

--战略布局与团队管理：主导工具类应用海外市场拓展战略，以 Downloader 系列为核心，组建 10 人跨职能团队（包含产品、UI、研发人员），搭建“预研 - 开发 - 推广”全流程管理体系，推动 Cast to TV、QR Scanner、Translator 等 5 款工具应用从 0 到 1 落地，总下载量突破 1000 万次。

--敏捷开发与流程优化：引入敏捷开发框架（Sprint 迭代），将产品从需求到上线周期缩短至平均 3 个月；建立 OKR 目标管理法，确保团队高效协作，项目交付准时率达到 100%。

--全球化运营与数据驱动：基于 AARRR 模型制定增长策略，通过国家维度的用户画像分析（如设备、行为、付费习惯等方面），精准投放资源。主导 Downloader Pro 付费版开发，采用订阅制使 LTV 提升 180%，推广 ROI 达 2.43。

--商业价值突破：带领团队超额完成年度目标 200%，部门净收益同比增长 150%。其中 Downloader 登顶 12 国应用商店工具榜 TOP5，MAU 超 150 万。

● 高级产品经理（2022.03 - 2024.06）：

--双变现模式升级：

---订阅端优化：设计动态定价策略，针对潜力层推出“AI 功能包”限时折扣，使得订阅转化率提升 42%。

---广告端升级：主导多平台广告 SDK（AdMob、Facebook Audience Network、AppLovin MAX）的集成与优化，通过智能广告位管理与算法调优实现变现效率提升。设计“广告频次控制算法”，平衡用户体验与收益，广告点击率（CTR）提

高 22%。实现多 SDK 聚合管理，通过瀑布流与实时竞价（Waterfall + RTB）混合模式，使填充率从 75% 提升至 92%。

--数据成果：双变现模式驱动 VideoShow 整体收益增长 50%，其中订阅收入占比从 32% 提升至 51%，广告变现效率提升 47%，实现单用户日均广告收益（ARPU）增长 112%。

--主导 AI 赋能项目：

---主导 VideoShow 视频编辑工具的 AI 技术赋能研究与独立产品孵化，构建“多模态视频生成框架”，整合 LLM（GPT - 4）与 Stable Diffusion，实现文本 - 图像 - 视频跨模态生成。

完成数字人产品可行性研究，通过 SWOT 分析与竞品对标，确定“AI 驱动的虚拟形象生成”为核心方向。

---设计“AI 视频生成工作流”，通过 ComfyUI 实现模型训练与部署，生成效率提升 400%。

---推出“AI 视频”功能，带动 VideoShow 高级付费率增长 50%，用户活跃度提升 82.4%。

---0 - 1 孵化数字人产品 Viddo，通过用户分层运营策略实现百万级下载量，月均推广 ROI 达 3.2。

---建立“AI 功能模块库”，支持快速复用至其他产品线。推动技术团队与业务团队深度协作，实现从算法开发到用户增长的全链路闭环。

上海商路网络科技有限公司 产品经理

2015.08-2016.02

从 3.0 开始对智能测肤设备的 APP 进行迭代，迭代方向主要涉及电商、社区、测试功能。

● 职责：

分析竞品情况，并根据运营、市场的需求进行功能规划，制作原型，撰写 PRD。

与技术部门开会讲解并核对逻辑与原型。

与 UI 核对 UI 设计界面。

测试核对需求逻辑和测试环境。

● 成果：目前该 APP 已从 3.0 迭代到 4.2，从入职（8 月 11 日）至 11 月 25 日，用户量增长 25.8%。

上海亿儒投资管理有限公司 ceo助理

2014.04-2015.07

● ceo 助理（2014.04 - 2015.08）：

负责帮助 CEO 制定企业方案招商手册整套文案，包括薪资机制的初稿，融资、招商、培训 PPT 制作，合同制定。

负责企业活动策划执行，具体包括市场竞争调查，模式规划，招商会前期策划、分配人员，微信订阅号制作宣传，以及帮助企业旗下餐饮进行团购对接，宣传海报规划。

● 运营 / 产品经理（2014.09 - 2015.08）：

负责企业生鲜电商项目 online/offline 的市场策略和实施战略定制。

负责企业线上推广，包括微信服务号、企业移动电商网站、官网架构规划。

东芝电脑网络(上海)有限公司 城市经理

2012.03-2014.02

● 负责杭州区的 15 家经销商的零售推广工作对接，负责制造畅销机型的营销、策划、执行，与 AMD、INTEL、腾讯等合作商进行联合推广的具体策划执行工作。其中在 2012 年 6、7、8 三个月达成指标率分别为 103%、112%、138%，并负责 10 个月东芝电脑团购活动的举办推广策划和执行。

● 开发杭州周边代理商，截至离职时，开发下沙区两家，滨江区 5 家，萧山区 3 家。

项目经历

数字人产品 Viddo 从 0 到 1 孵化 产品经理

2023.01-2023.12

方案汇总：AI 生成技术、用户分层运营、数据驱动增长

职责：

主导 AI 数字人产品 Viddo 的全流程开发，整合 LLM 与多模态生成技术，实现商业闭环。

成果数据：

6 个月达成百万级下载量，

月均推广 ROI 达 1.6，高价值用户 ARPU 达 \$15 / 月

建立 "数字人形象定制 + 内容创作" 付费生态，付费转化率 12%

下载器工具品类开拓与增长 产品负责人

2020.01-2020.03

方案汇总：市场调研、ASO 优化、增长黑客

职责：

通过竞品分析与用户痛点挖掘，0-1 孵化下载器工具品类，制定全球化增长策略。

成果数据：

上线 3 个月日新增用户突破 10 万 +，稳居多国应用商店工具榜 TOP10

推广 ROI 最高达 2.43

建立 "工具类产品增长模型"，覆盖用户拉新 - 激活 - 留存全链路

VideoShow 付费率提升专项 产品负责人

2019.09-2019.12

方案汇总：用户分层模型、动态定价策略、A/B 测试

职责：

主导乐秀视频编辑工具付费率提升项目，通过用户行为分析与商业模型优化，设计新用户促销方案。

成果数据：

用户付费转化率提升 300%，LTV 增长 200%

ARPU 值从\$2.5 提升至\$7.8，超额完成年度利润目标

建立 "新用户 7 日转化漏斗模型"，精准定位付费卡点并优化

VideoShow 【主题】模块创新开发 产品经理

2016.09-2016.11

方案汇总：KANO 模型、用户体验地图、敏捷开发

职责：

担任产品负责人，通过 KANO 模型分析用户需求，首创 "一键编辑" 主题模块，实现新手友好型视频创作。

成果数据：

用户留存率提升 57.8%，互动时长翻倍

模块使用率达 60%，带动整体收益增长 20%

设计 "主题推荐算法"，基于用户行为数据优化内容分发效率

教育经历

浙江工业大学之江学院 本科 工商管理

2008-2012

资格证书

PMP 项目管理认证 大学英语四级 微软人工智能工程师证书