

鲍龙云

男 | 年龄: 36岁 | 17717032695 | longyun.bao@foxmail.com
14年工作经验 | 求职意向: 高级产品管理岗 | 期望薪资: 25-35K | 期望城市: 上海



个人优势

- 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。
- 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 workflow 搭建如coze, n8n, dify平台的应用。AI coding实践个人简介: <https://longyun.pages.dev/>
- 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%。
- 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。
- 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。
- 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 2025.04-2025.10

● MVP 规划与功能落地:

主导需求挖掘与优先级排序, 针对0-10岁教育领域, 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; 以数据飞轮为核心理念, 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，并搭建实时监控系統。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 多个国家稳定排名前五）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：制定并执行公司工具类应用出海战略，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

主要负责智能测肤设备APP从3.0版本起的迭代规划与推进。工作涵盖电商、社区及测试功能模块，通过竞品分析、需求梳理、原型设计与PRD撰写，推动产品功能落地。在职期间高效协同技术、UI及测试团队，保障产品顺利迭代版本

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

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，具体包括市场竞品调查，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。

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，以整体区域的销量增长为目标协调经销商与厂商间的合作，包括但不限于营销方案的建议与执行。其中在 2012 年 6、7、8 三个月达成指标率分别为 103%、112%、138%

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

家庭教育AI项目 AI产品负责人 2025.04-2025.09

项目概述：主导孵化一款面向0-10岁家庭教育的AI心理咨询Agent。核心创新在于融合Prompt工程与CBT/NVC心理学理论，通过个性化对话解决用户家庭教育难题，并实现交付结果的可视化定制。

核心贡献与创新：

技术架构设计：主导完成从大模型选型、效果评估体系搭建到数据飞轮框架设计的全链路技术方案，确保AI回答的专业性与安全性。

Prompt工程体系化：构建了基于逻辑树方案的Prompt框架，系统性解决复杂对话的边界问题，并通过用户访谈持续迭代优化，实现核心功能100%的用户满意度。

AI提效实践：将AI应用于产品开发全流程：使用AI生成交互原型提升设计效率30%；搭建AI音乐生成工作流（生成-筛选-评审）完成内容模块的快速冷启动。

数字人产品 Viddo 从 0 到 1 孵化 产品经理 2023.01-2023.12

主导AI数字人产品Viddo从0到1的孵化与商业化。基于市场需求洞察，整合LLM与多模态生成技术完成产品定义与开发，并构建IAP+IAA混合商业模式。

核心成果：上线6个月内实现百万下载，月均ROI达1.6，通过建立付费生态使付费转化率达12%，高价值用户ARPU为\$15/月。

下载器工具品类开拓与增长

产品负责人

2020.01-2020.03

主导一款下载器工具产品从0到1的孵化与增长。深入洞察用户下载痛点与市场机会，构建IAA（广告变现）商业模式，并负责全过程的产品规划与迭代。上线后通过精细化运营，以及构建产品矩阵。

核心成果：3个月内实现日新增用户突破10万，产品稳居多国应用商店工具榜TOP10，推广ROI最高达2.43，成功验证了产品的市场可行性。

VideoShow 付费率提升专项

产品负责人

2019.09-2019.12

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。

核心成果：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

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。

核心成果：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

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

专业技能

产品方法：AARRR模型、KANO模型、OKR、敏捷开发、用户体验设计、数据驱动决策

AI技术：LLM、RAG、多模态生成、Prompt Engineering、Stable Diffusion、ComfyUI

商业化：订阅变现、广告变现、动态定价、ASO、用户分层运营

项目管理：PMP、跨部门协作、风险管理、版本迭代