

## 黄先生

性 别：男

工作经验：六年

出生年月：1987.12

婚姻状况：未婚

户籍所在地：北京

现居住地地：北京市丰台区

联系方式：18610353305

E-mail：[xldejl@163.com](mailto:xldejl@163.com)

### 【求职意向】

工作性质：全职

期望职业：项目管理/产品运营/用户分析/企划管理/活动策划/市场运营/

期望行业：互联网/电子商务/金融

工作地区：北京

期望月薪：15K-18K/月

目前状况：离职

### 【个人技能】

- 项目管理 |项目运营 |新媒体运营 |产品运营 |市场营销 |活动策划
- Google Analytics ( GA ) | 百度指数| Office
- Xmind |process on |Axure |墨刀

### 【自我评价】

1. 擅长统筹规划、执行，善于激发团队的激情；
2. 擅长用户需求判断，了解客户的新需求，策划合作方式；
3. 学习工商企业管理，经济与管理，市场营销学专业课程；
4. 积极向上，乐观开朗，抗压能力较强，自我完善能力与学习能力良好；
5. 有较高的团队协作意识、喜欢接触和了解更多的创新的事物；
6. 对工作尽职尽责，吃苦耐劳是根本，愿意服从公司对本人岗位进行合理调配；
7. 思维敏捷，应对速度快，学习能力强。

## 【工作经历】

2015/02 ~ 至今

### 行无疆(北京)体育文化发展有限公司 | 企划总监

汇报对象：CEO    下属人数：8 人    岗位薪资：16k\*12 个月

#### 工作描述：

##### 一、管理

- 1、目标制定：挖掘产品价值主张，制定商家/用户各维度运营目标及运营模型
- 2、岗位定则：围绕商户活跃度、用户量及转化率三大核心目标，制定并考核员工 KPI
- 3、责任担当：对组内成员予以指导、沟通和管理，对运营结果负责

##### 二、实施

##### 1、商家管理及成长（toB）

- （1）商家拓展：对产品进行商业化包装，触动商家痛点，提升商家新签及续签量/率
- （2）商家体系：建立商家等级和信誉体系，以数据为支撑，打造商家维护和激励模型
- （3）商家管理：建立管理规则，依托管理工具和人工服务，深度对话（KA）商家
- （4）商家促活：获取商家诉求，举办各类活动，配合激励手段，提升商家活跃度

##### 2、用户激活及转化（toC）

- （1）内容维护：打造微信、论坛、资讯、专题等可阅读、互动及传播的内容
- （2）激励触发：采用礼品、积分、勋章、折扣、优惠券等方式进行激励
- （3）服务品控：精选高性价比的服务方案（SKU），满足用户需求

##### 3、流量获取及留存

- （1）站内资源：产品接口，广告推送，内链，软文，论坛，SMS/EDM 等高流量布局
- （2）站外资源：群组互动，APP 植入，微信推送，DSP，商家驻场展示等商业布局

##### 4、活动策划及控盘

- （1）互动活动：策划互动有礼，节日秀场，线上课堂，转发集赞，砸蛋抽奖等活动
- （2）营销活动：打造线上招商，设计大赛，季度大促，服务专场，折扣秒杀等活动
- （3）线下活动：区域地推，企业内购，展会活动，渠道拓展等

##### 三、支撑

- 1、资源串联：利益共赢为前提，协调各资源部门支持、协作
- 2、优化方案：采集商家/用户意见反馈及竞品分析，对产品和运营策略提出优化方案
- 3、数据分析
  - （1）商家维度：新签及续签率，商家在线时长及活跃度，VOB 等

(2) 用户维度：用户量及属性，CAC，留存及活跃量/率，VOC 等

(3) 产品维度：流量及其入口，转化量/率，订单量，复购率等

#### **工作成绩：**

##### **1、商家运营**

(1) 商家新签率 70%以上，续签率 90%以上，总合作商家 710 家，覆盖城市 32 个

(2) 服务方案 (SKU) 店均 20 个，活动驻场率 40%以上，返场率 90%以上

##### **2、用户运营：累计用户量 200 万以上，CAC≈10 元，活跃率 35%以上**

##### **3、流量运营 (日客流量和帖子流量)**

(1) 站内流量：固定入口+站内推广+软文帖子，日均 PV50 万以上

(2) 站外流量：流量互换+渠道合作+自媒体传播，日均 PV10 万以上

##### **4、活动运营**

(1) 互动活动 (曝光、用户量)：平均 pv100 万以上，平均互动 1000 条以上

(2) 营销活动 (订单、转化率)：月度专场+季度大促模型，订单转化率平均约 0.3%

(3) 线下活动 (曝光、强粘性)：总用户增加量 10w 人以上

2011/03 ~ 2014/11

#### **国一金典 | 营销策划部总监**

汇报对象：总经理 下属人数：30 人 岗位薪资：15k\*12 个月

#### **工作描述：**

##### **一、规划**

1、运营策划：分析产品 (PC 端) 特征及产品优势，策划高质量运营方案

2、方案制定：解析产品核心价值产出，制定合理、可量化 KPI 指标、人员编制及岗位定责

3、竞品分析：分析行业内其他平台商业模式，推动自身项目优化

4、营销策划：依托自身 B2B 平台及第三方 B2C、C2C 平台，制定产品线上营销策略

5、优化推广：制定精准的线上、线下优化推广方案，有效提升站内流量及品牌曝光

6、商家运营：制定合理有效的会员 (B 端) 激励方案并推动，提升各维度用户转化率

##### **7、数据分析：**

(1) 针对产品营销进行价格、推广、营销及各环节转化率分析计算

(2) 针对合作商家进行产品需求分析，协调策划部门对其产品制定网销策略

(3) 收集行业伙伴的商业资讯、剖析案例，对运营方案及产品提出优化建议

(4) 协同各部门参与市场调研、情报收集、分析与预测，提出发展建议和设想

##### **二、管理**

- 1、KA 运营：负责所辖 200 个快消品类电商平台的大客户运营及维护
- 2、平台运营：负责所辖 200 个快消品类电商平台的日常运营及内容更新
- 3、渠道合作：制定各平台渠道合作模式并实施（腾讯、百度、网易、慧聪、中搜等）
- 4、部门串联：负责运营体系内外部门之间的工作协调及配合，实现利益最大化

### 三、实施

- 1、商家运营：精准描绘用户画像，有效制定激励手段，活跃目标商家
- 2、品类运营：快速提升 SKU 量，完善品类参数及精致阶梯报价
- 3、KA 运营：开放资源端口和管理工具权限，对核心大客户进行深度运营
- 4、活动运营：根据产品及运营需求，策划具有产品特性的线上、线下活动
- 5、流量运营：有效整合站内外流量资源并精准引导，提升流量转化率

### 四、支撑

- 1、资源协调：建立目标一致化的团队内、外部关系，支持项目高效开展
- 2、数据分析：联合 BI 团队对运营数据进行解析，支撑运营工作效率提升
- 3、优化建议：与研发及市场团队紧密合作，有效推动产品及品宣方案优化

### 工作成绩：

#### 1、商家运营

- （1）活跃卖家量提升 5 倍，卖家在线时长提升 3 倍
- （2）单店 SKU 平均提升 50%以上，品类参数完善度平均 80%以上
- （3）商家活动返场率 90%以上，合同续签率提高 20%

#### 2、流量运营

- （1）站内流量：利用站内推客产品，建立 CPS 引流模型，日均引流 PV1 万以上
- （2）站外流量：借助搜索引擎（百度，搜狗，360 等），日均引流 PV3 万以上

#### 3、交易运营：订单量 200 单/日以上，交易额 350 万/日以上，订单转化率 0.2%

- 1、所辖各平台商家续签率 90%以上，平均在线时长提升 2~5 倍
- 2、分销渠道拓展，KA500 条/年
- 3、采购及招商线索，KA600 条/年，每站 1200 条/年
- 4、所辖各平台流量，日均 pv8000 以上
- 5、产品营销专场月均 1 个/站，平均总 pv5 万以上，转化率 0.12%

## 【项目经验】

### 1、圣承集团——一汽丰田联合运营数字营销方案数据统计概、广汽三菱全年数字营销方案标书制作、一汽大众标书内容全年运营制定撰写

**项目简介：**一汽丰田数字营销方案标价（8000）万、采取多样化、多维度数据分析，为市场铺垫以及逐步运营规划达到全年营销计划；广汽三菱竞标 280（内容涵盖）万策略、运营、CRM 管理系统；一汽大众全年运营方案（3600）万；

**责任描述：**负责一汽丰田联合运营平台数据维度原型设计、统计、分析、汇报。广汽三菱全年运营计划方案撰写、CRM 管理系统参与部分数据输出；一汽大众竞品包括市场、运作、管理系统对标分析输出，制定大众项目运营按月、季度、年中与年终计划。

附件 3 云盘地址：<http://pan.baidu.com/s/1dF1RM5V>

### 2、中关村在线——《贝昂 X3 空气净化器百人试用》

**项目简介：**苏州贝昂科技有限公司是一家以无耗材空气净化器生产厂上，与我职责部门签订项目合作意向，负责整体活动宣传效果，活动采取多向招募方式，招募人员均为（科技类、生活达人类、媒体类、母婴类、时尚类）KOL（粉丝类别 5 万+）人员每组 20 人共 100 人，活动覆盖面 ZOL 五大推广页面（首页、试用中心、Z 直播平台、空净频道）覆盖人群总计约 600 万人。

**责任描述：**项目启动策划方案撰写、项目执行流程表制定、活动人员招募、H5 专题页面制作，项目过程中对整体监测与客户进行实时数据反馈。

附件 1 云盘地址：<http://pan.baidu.com/s/1skBVD3>

### 3、GevekVR（虚拟现实）百万电竞

**项目简介：**北京极维客科技有限公司是一家以虚拟现实技术为主的高科技产业公司，公司在 2 月份全资 150 万打造《虚拟现实百万奖金电子竞技大赛》，项目历时六个月，覆盖北京 50 所高校（北大、清华、北航、北体等），传播覆盖人群约 1000 万 7 月 16 日在北京欢乐谷总决赛落下帷幕。以内容和硬件为主的极维客，通过此项目产生盈利超百万人民币。

**责任描述：**成立以项目为主的市场部、运营部。企划整体项目启动、策划、招募、PR 公关、发布会流程制定。实时进行数据监测于反馈。

附件 2 云盘地址：<http://pan.baidu.com/s/1eS9Q5KA>

## 【教育经历】

2004.09-2006.09 北京城市园林建设学校