产品运营经理简历

**个人信息**

姓 名：田 野 联系电话：13488667368

出生日期：1984\12\31 电子邮箱：[tyeah0101@126.com](mailto:tyeah0101@126.com)

居 住 地：北京市朝阳区望京 婚配情况：未婚

目前薪资：20k\*13个月 期望薪资：20~25k\*13~17个月

**工作经历**

2015/04～至今

**北京爱卡汽车网——爱卡汽车（www.xcar.com.cn） | 产品部-用车组 | 产品运营经理**

汇报对象：项目负责人 下属人数：6人 岗位薪资：20k\*13个月

**工作描述：**

一、运营管理

1、目标制定：挖掘产品（移动端）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、运营实施

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、运营支撑

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）商家日均在线时长2小时以上，平均站内行为日均30次以上

（3）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

（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

2013/11～2015/04

**北京慧聪互联信息技术有限公司——慧聪网（www.hc360.com）|交易运营部|运营经理**

汇报对象：运营高级经理 下属人数：0人（串联岗） 岗位薪资：13k\*12个月

**工作描述：**

一、运营规划

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、KPI制定：解析产品核心价值产出，制定合理、可量化的KPI指标

3、竞品分析：分析行业内其他平台商业模型，推动自身项目优化

二、运营实施

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

三、运营支撑

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%

2012/05～2013/11

**北京网库互通信息技术有限公司——中国网库（99114.com）|运营中心|运营高级经理**

汇报对象：运营总经理 下属人数：25人 岗位薪资：8.5k\*12个月

**工作描述：**

一、运营规划

1、方案规划：负责规划所辖各体系KPI指标、工作方案、人员编制及岗位定责

2、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

3、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

4、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

二、运营管理

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

5、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

**工作成绩：**

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%

2009/04～2012/04

**北京天龙天天洁再生资源回收利用有限公司|网络部|网站运营经理**

汇报对象：总经理 下属人数：6人 岗位薪资：5k\*12个月

**工作描述：**

1、负责制定部门年度战略目标、KPI指标及实施方案

2、负责行业门户——北京再生资源回收利用服务平台（lumao.com.cn）的策划及运营

3、负责提升平台流量、注册量及活跃用户量指标

4、负责对再生产品的线上营销工作（tiantianjie.taobao.com）

5、负责撰写活动策划案及公司文稿

**工作成绩：**

1、平台日均pv2000以上

2、百度关键词（指数＞=100）排名首页超过10个，收录量20万以上，反链5000以上

3、平台季度注册量3000以上，活跃度10%以上

2007/07～2008/10

**中国环境文化促进会 | 理论部网络组 | 网络编辑**

**工作描述：**

1. 负责对协会官方网站（www.tt65.net）日常维护更新及后期改版
2. 负责编写、校对协会相关文案及稿件
3. 组织参与多次国家级别大型活动
4. 组织参与多部国家级别出版刊物编制

**教育经历**

2013/09～至今 （2016年9月毕业）

**北京航空航天大学软件学院 | 软件工程 | IT项目管理与产业信息化 | 硕士**

2003/09～2007/07

**北京工商大学| 环境工程 | 本科**

**业务技能**

精通office系列，熟练Mindmanager，Axure，Visio，Photoshop，Dreamweaver等工具

**自我评价**

本人目前为爱卡汽车后市场项目产品运营经理。主要负责商家运营，活动运营及用户运营。遵循产品生命周期，进行目标制定，工作规划，落地实施及指标实现。懂市场，懂电商，懂运营（toB，toC），标准的目标导向者。pc及移动产品皆有可观的运营价值输出。站内高效对接产品，UI，编辑，市场，数据等兄弟部门，站外进行同业或异业资源拓展，扩大运营价值边界，提升运营质量。

多年互联网工作历练，七年以上互联网产品运营及团队管理经验。在项目规划、团队管理、落地实施、商家维护、流量引导及转化率提升方面有丰富经验。具有较高的业务素质和专业技能。为人三观端正，思路敏捷，责任心极强，能有效执行组织交付的任务并超出预期完成！