



# 廖晏君

域動行銷股份有限公司 | 行銷經理

12~13年工作經歷

## “資深行銷人的AI數位進化！”

- ◆ **AI Agent 與自動化實戰：**熟練使用 IDE 指揮 AI Agents，建構自動化行銷模組，解決傳統行銷痛點
- ◆ **全方位行銷積累：**橫跨電商、廣告、公關、社群與群眾募資，擅長資源整合與跨部門協作。
  - ◆ **營收與數據實績：**擅長品牌定位，曾操刀專案創下 ROAS 15.3 與千萬轉換營收。
  - ◆ **理性與感性的碰撞：**同時具備創意與策略力，結合社群、數據與品牌聲量的行銷策略

#品牌策略 #AI-Agent 開發 #行銷自動化 #數據漏斗 ##全案管理



---

### 個人資料

女、38歲

### 主要手機

0983-263-656

### 通訊地址

台北市中山區新生北\*\*\*

### 聯絡方式

(電話聯絡, 通訊app, e-mail連絡)

### 就業狀態

在職中

### E-mail

sumry13@gmail.com

### 英文姓名

Yen

---

## 工作經驗

總年資 12~13年工作經歷

## 行銷經理

域動行銷股份有限公司（廣告行銷公關業 100~500人）

品牌經理 | 管理4人以下 | 月薪70,000元/年薪1,000,000元 | 台北市松山區

**工作描述：**負責集團新創募資平台的 0 到 1 品牌建構與市場落地。不僅制定品牌策略，更導入 AI 工作流與自動化工具，重塑傳統行銷作業模式。

### 【AI 技術賦能與效能優化】

- AI 內容生產流：運用 GenAI 工具 輔助文案撰寫與視覺生成，建立跨平台的高效內容矩陣，大幅縮短 50% 以上的製作工時。
- 數據驅動決策：整合 GA4 與廣告後台數據，透過自動化報表即時監控成效，快速迭代行銷策略，確保資源精準投放。

### 【品牌策略與 0-1 建構】

- 群眾募資與 OMO 佈局：主導品牌定位與通路策略，策劃線上募資結合線下活動的 OMO 整合行銷，成功引爆初期品牌聲量。
- 增長行銷 (Growth Marketing)：操盤 KOL/KOC 媒體佈局與口碑行銷，結合廣告投放優化。
- 跨部門協作與專案管理：擔任 PM 角色，對接產品、設計與技術團隊，確保品牌一致性並推動專案如期落地。

- 品牌策略制定
- 異業合作
- KOL/KOC seeding
- 新聞稿廣編稿撰寫
- 口碑行銷
- 廣告數據優化
- OMO策略與執行
- 活動專案與執行
- 電商廣告策劃
- fb/ig/thread/line
- 數據分析 (GA4)
- 跨部門合作
- 社群經營

#內容行銷 #廣告企劃案／文案撰寫 #行銷策略擬定 #網站流量成效追蹤 #廣告效益評估 #社群媒體經營管理

**b**

## 行銷經理

bitplay (百貨相關業 30~100人)

行銷主管 | 管理5~8人 | 台北市中山區

2019/12~2024/11

5年

- 電商經營，善用行銷漏斗的階層與工具解決轉換率
- 帶領 5~8 人行銷團隊，主導 DTC 品牌營運與 Shopify 官網整合行銷規劃，並串聯實體活動
- 操刀嘖嘖募資案 ROAS 15.3，Kickstarter 專案 ROAS 5.75，達成千萬業績
- 策劃與執行 KOL 聯名、發表會、演唱會行銷等活動，觸及超過百萬消費者
- 每月規劃社群主題與廣告預算，並尋找KOL合作、媒體合作
- 運用各式工具（Google Analytics、chatGPT、google trends、SEO、Mailchimp、lineOA等）協作產品數據優化分析與CRM經營
- 規劃年度/季度預算分配，製作簡報與各方溝通
- 導入 ChatGPT、Make、Notion 等 AI 工具，行銷行政流程自動化提升效率 60%
- 專案設計涵蓋 B2B 對接、B2C導購、異業聯名與數據優化，成功將bitplay從單一產品品牌升級為「戶外 x 都會風格」的生活品牌。

#產品定位 #品牌行銷管理 #產品策略 #行銷策略擬定 #行銷宣傳預算編製與控管 #品牌知名度推廣

GIORGIO ARMANI

## 品 牌 行 銷 公 關

GIORGIO ARMANI (鞋類／布類／服飾品零售業 100~500人)

廣告文案／企劃 | 台北市大安區

2017/10~2019/9

2年

- 負責公關稿撰寫、VIP活動企劃與高端CRM經營，精準鎖定高消費族群，強化品牌好感度與媒體聲量
- 每季舉辦針對年消費300萬以上客群之專屬活動
- 公關/社群內容製作與拍攝企劃

#廣告創意發想與提案 #行銷製作物規劃與執行 #內容行銷 #媒體關係 #公關新聞稿撰寫與報導

McCANN

## 副美術總監

4A麥肯廣告 (廣告行銷公關業 30~100人)

商業設計 | 台北市松山區

2012/10~2017/5

4年8個月

- 參與 Panasonic、義美、味全食品等品牌專案，負責整體視覺概念發想與執行
- 擔任團隊中的美術與創意角色，協助廣告素材設計與風格統整
- 從品牌特性出發，針對TA轉化為視覺語言，並製作線上線下的廣告素材
- 強化廣告辨識度與消費者記憶點，提升視覺溝通效果
- 注重設計細節與整體風格一致性，兼顧創意與實用性

#設計表現能力 #電腦繪圖軟體操作 #CIS企畫設計 #視覺識別設計 #產品包裝設計 #設計印刷基本認知

# 專長

---

## 品牌策略規劃

### 全通路品牌策略

主導品牌定位與 OMO 佈局，策劃線上募資結合線下活動，引爆品牌聲量。

### 高獲利能力

募資專案創下 ROAS 15.3，一般電商維持 ROAS 3-5 穩健獲利。

### 0-1 商業建構

具 Shopify / 91APP 建置經驗，規劃從流量到 OMO 的完整變現路徑。

### 動態預算控管

依據客單價 (AOV) 與轉換率，精準配置年度預算。

#廣告創意發想與提案 #行銷策略擬定 #提案與簡報技巧 #網路活動規劃與執行 #記者會規劃與執行 #實體活動規劃與執行 #公關新聞稿撰寫與報導 #品牌行銷管理

## 數位行銷

### AI Agent 部署

熟悉 IDE (antigravity) 開發環境，能指揮 AI Agents 協作，從 0 到 1 建置行銷自動化模組，取代低效的人力重複作業。

### No-Code 串接

打造 Make、n8n 等自動化工具，串接 Google Workspace 與 Notion / meta 等 MCP，打造全自動資料流。

### MarTech 工具鏈整合

整合 GA4 / Gemini / Looker Studio，實現「監測—洞察—優化」自動化。

### 技術驅動創意

具備與工程師對話的邏輯能力，能用技術思維解決行銷痛點，優化團隊協作效率。

#ai

#AI #Prompt #Google Analytics #Looker studio #LLM #Google Trend

## 預算規劃

### ROI 導向預算配置

依據 ROAS (廣告投資報酬率) 與 AOV (客單價) 動態調整年度預算，確保每一分行銷支出的獲利能力。

### 自動化財務報表

整合廣告後台與 GA4 數據，建立動態損益監控表，取代傳統人工報表，提升決策速度。

### 成效追蹤與優化

針對不同專案階段（導流/轉換/留存）設定 KPI，控管行銷成本

#消費者行為 #網站流量成效追蹤 #預算編製與成本控管 #Google Analytics #Google Trend

## 社群經營

### 社群操作

擅長 Threads / IG / 電子報等多平台內容操作

### 高轉換銷售文案

擅長撰寫「帶貨型與推廣活動」文案，曾規劃高強度導購排程，成功帶動電商引起話題

### SEO 與品牌語彙

結合 SEO 關鍵字策略與品牌 Tone & Manner，長期經營提升自然搜尋流量與品牌心佔率。

#廣告企劃案／文案撰寫 #社群媒體經營管理 #品牌知名度推廣 #口碑操作 #內容行銷 #網路活動規劃與執行

## kol合作與品牌聯名

### 精準選品與數據媒合：

不只看粉絲數，更看重受眾輪廓與互動數據。精準媒合生活風格型 KOL，專案導購成效平均 **20-50 萬/檔**，總觸及破 50 萬人次。

### 大型聯名專案統籌：

具備跨界資源整合能力，操刀案例包含：bitplay x pazzo 聯名、filter017 合作、周湯豪 REALIVE 演唱會 等指標性專案。

### 實體活動高出席率：

擅長媒體關係維護與活動邀約，實體活動 KOL 出席率達 **70%** 以上。

#消費者行為 #數據分析 #品牌知名度推廣 #網路活動規劃與執行

## bitplay AquaSeal 全境防水瞬扣包



2020/4~2020/9

- 噴噴募資平台/早鳥單入**1800元**
- 募資金額約**1,530萬**
- KOL成本約**45萬**
- 廣告成本約**55萬**
- ROAS達**15.3**

- ◆ 為戶外族群設計的全境防水裝備，主打冒險與日常兼容性，獨立命名與定位產品線
- ◆ 策劃產品命名、定價、預熱活動、影片腳本與頁面動線規劃
- ◆ 導入波段式 KOL 上線策略，搭配噴噴廣告與社群投放
- ◆ 最終成效：募資 1,530 萬元，ROAS 達 15.3，帶動品牌聲量高峰

[前往查看 >](#)



## Bang & Olufsen 百年紀念 Beo Grace 沉浸式募資專案

- 平台：Mula 募啦 / 實體活動
- 專案目標營收約 400 萬
- 高單客單價約 40,800 元
- 策略核心：OMO 沉浸式體驗
- ◆ 品牌重塑與定位：鎖定 30-50 歲都會菁英，將 B&O 百年紀念款定義為「工藝藝術品」，強調長期收藏價值而非單純消費電子產品
- ◆ OMO 沉浸策展：策劃古蹟聽感體驗會，利用場域氛圍消弭 \$40,800 高單價產品的決策門檻
- ◆ KOC 圈層行銷：整合家居與音樂 KOC 產出高質感原生內容，主打「私人鑑賞席」與「頂級送禮」切角，營造品牌稀缺感與嚮往感。
- ◆ 差異化組合策略：推出全亞最具競爭力的獨家套組，以「完整沈浸空間」概念區隔競品，成功提升客單價



## bitplay x REALIVE 周湯豪演唱會產品聯名

- shopify/ 聯名掛繩套組約1500元
- 媒體合作成本約100萬(不含KOL)
- 當月電商進站量MOM>300%
- event page/官方聯名產品套組/演唱會宣傳/社群宣傳/小巨蛋銀幕廣告/票卷抽獎
- ◆ 結合潮流文化與機能品牌，打造演唱會現場聯名銷售方案
- ◆ 策劃產品包裝、活動頁面、與演唱會舞台宣傳視覺
- ◆ 同步實體互動與線上話題推廣，加入小彩蛋機制與抽獎流量轉換
- ◆ 成效：branding知名度大增，聯名品售罄並創下 M.O.M 成長 300%



## 實體新品發表會 wanderpack in PPP

- 包袋發表 in 中山區PPP (100坪)
- 場地規劃至行銷內容
- 約100位媒體 & KOL 到場

線上線下全整合活動，預熱新包袋產品線，邀請近100位KOL與媒體，並且租用最火熱的展場PPP。銷售頁面全規劃與場地規劃，主題設定，與視覺團隊協作各式內容！並且聯絡媒體與團隊現場導覽～

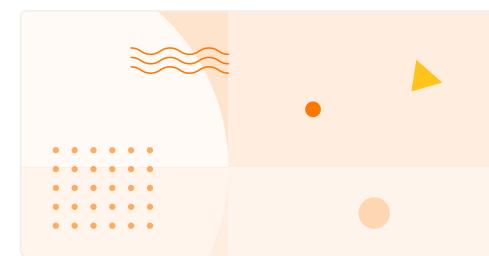
## 附件



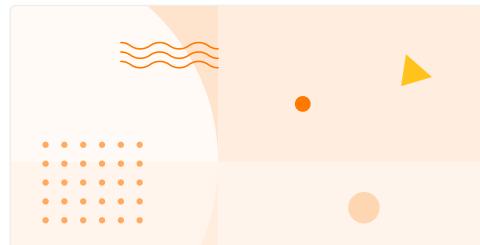
2022 bitplay x NICKTHEREAL REALIVE Concert (1).pdf  
周湯豪聯名企劃



\_MOBELLIO x NINETY PLUS.pdf  
MOBELLIO xNINETY PLUS 行銷合作



太陽系星際漫遊 (AI)



## 數位行銷工具盒 (AI)

### 自傳

我始終相信，行銷不該是無止盡的消耗戰，而是一場精準的價值傳遞。

我所嚮往的工作氛圍是：在一個開放平等的環境中，與善良精準的工作夥伴共事。

作為一個擁有 12 年經驗的行銷人，我深知創意的珍貴。我利用 AI Agent、部署自動化工作流建立 workflow 護城河，讓繁瑣的數據分析與行政庶務自動運轉，讓我們從人肉運算中解放出來，好讓我能有更多的餘裕，去打磨一句動人的文案、去設計一場有溫度的 OMO 體驗，去真正地與「人」連結。

正因為見證過流量紅利的起落，我更確信唯有系統自動化與人性的辨識，才是對抗演算法焦慮的唯一解方。

我嚮往在一個開放平等的環境中，與善良精準的夥伴共事。如果你們需要的不只是一個執行指令的行銷經理，而是一個能用 Soft Tech 手段解決硬核問題，同時還能保持幽默與優雅的夥伴，那我們應該會很合得來。

I have always believed that marketing should not be an endless war of attrition, but a precise delivery of value. As a marketer with 12 years of experience, I deeply understand the preciousness of creativity. I leverage AI Agents and deploy automated workflows to build a competitive moat, allowing tedious data analysis and administrative tasks to run on autopilot. By liberating us from manual drudgery, I create the margin needed to polish moving copy, design warm OMO experiences, and truly connect with 'people.'

Having witnessed the rise and fall of traffic trends, I am convinced that the combination of **system automation** and **human insight** is the only antidote to algorithmic anxiety.

I yearn to work in an open and equal environment, collaborating with partners who are both kind and precise. If you are looking for more than just a Marketing Manager who executes orders, but a partner who uses Soft Tech to solve hard-core problems—while maintaining humor and grace—then we would be a perfect fit.

### 證照

#### Google

Google Analytics (分析) 個人認證資格、生成式AI課程認證、負責任的AI技術課程認證、圖像生成課程認證

### 求職條件

**希望性質** 全職工作

**上班時段** 日班

**可上班日** 錄取後一週可上班

**希望待遇** 月薪 63,000 元以上

**希望地點** 台北市中山區、台北市大安區、台北市中正區、台北市松山區、台北市信義區、台北市內湖區

**遠端工作** 對遠端工作有意願

**希望職稱** 行銷經理

**希望職類** 產品企劃、專案經理、行銷企劃、電商行銷、產品行銷企劃

**希望產業** 零售業、批發業、廣告行銷公關業

**工作內容** 擅長結合 **多年品牌行銷經營經驗** 與 **AI Agent** 協作的開發能力，希望尋求能結合使用自動化/AI agent，與品牌策略/專案企劃/電商經營和募資計劃結合的品牌行銷工作。

## 學歷

---

**國立大葉大學**

2007/9~2010/6

視覺設計學系 | 大學畢業

## 語言能力

---

### 英文

聽/中等 | 說/中等 | 讀/中等 | 寫/中等

TOEIC (多益測驗) 750