

 帕丽 女 求职意向：活动运营

电话 18920759060 邮箱 parizat0319@foxmail.com

拥有三年以上互联网运营经验，主要从事活动运营和用户运营。能够作为主R独立完成线上线下活动方案的整体策划和执行，通过数据分析，评估活动效果完成活动复盘，沉淀经验，在运营过程中不断迭代。能对不同用户群体进行分层，通过社群维护、促活、转化、裂变、存留用户，且业绩突出。思维活跃，执行力强，学习能力强，注重学以致用，不断探索应用方法，借此提高工作效率。积极反馈，具有良好的沟通意愿，能有效倾听和理解对方，求同存异。

## 教育背景



天津外国语大学  
欧洲语言文化学院 | 法英双语 | 本科

2013-09 至 2018-06

## 工作经历



北京秦点科技有限公司  
市场部 活动运营

2022-09 至今

**线下活动：**独立策划并执行苹果商店ASA智能投放产品发布会，面向B端企业用户，吸引85人参加，公众号阅读量500+，联合70家媒体发声，**曝光量19W+**，**CPM10.2元**，活动行平台近半年线下app增长相关活动中活动预览和报名数TOP1。

**线上活动：**从0-1做视频号直播活动，了解视频号流量分配体系，流量获取路径，流量投放方法等，会腾讯推流及OBS推流。独立策划并执行多场微信视频号直播活动，以及设计多种私域裂变路径，为品牌曝光和线索获取负责。



作业帮教育科技有限公司  
策略运营 | 营销/活动运营

北京

2021-01 至 2022-04

### 一、活动运营：

**1、线上活动运营：**以提升客户端产品用户注册、粘度和转化为目标，根据用户特征，建立有效的用户激励制度和成长体系，通过活动关注用户在周期内的流动，独立完成活动立项，执行，数据分析和复盘闭环。

**关键成果：**独立整合用户资源，输出活动方案和业务 sop，通过分析数据把控过程和复盘，**提升用户全勤过程数据至95%，降低退费率至6%。**

**2、线下活动运营：**独立制定社群转化团队的营销激励活动方案，落地激励体系，跨部门对接需求，拉动业务团队相互竞争力，实现业务团队转化率达标甚至超标，为组织带来了双倍收益。

**关键成果：**累计开展15+场业务团队激励活动，参与人数1500+，通过多种形式提升平均转化率3%。

### 二、其他支持类运营：

1、负责平台流量资源统筹管理，流量分发机制、资源考评机制等工作，承接业务增长需求对流量分配转化效率负责。

## 求职意向

期望职位 活动运营

期望地点 北京市

期望薪资 面议

求职状态 离职

## 职业技能

活动运营 熟练

视频号运营 熟练

用户运营 熟练

Xmind思维导图 熟练

Office软件 熟练

剪映app 熟练

秀米app 熟练

公众号运营 掌握

SOP运营 掌握

法语翻译 掌握

英语翻译 掌握

微博运营 一般

2、商城运营，APP 内商城实现从0到1的转变，包含调研、选品、调样、对接设计，产品，采购部门丰富商城商品，供用户选择及兑换。



小盒科技有限公司

北京

网校中心 | 社群运营 用户运营-组长 | 下属人数7人

2019-09 至 2020-12

**团队业绩：**管理团队事务，关怀稳定组员情况，做复盘带领分析异常数据，赋能尾部组员提高业绩，组员两两帮扶提高业绩，**团队业绩北京前三。**

**个人业绩：**通过沟通了解2W+用户画像，挖掘用户需求，根据不同用户属性进行分层管理，追踪用户各阶段需求和意见，提升用户体验；制定运营策略**从0-1搭建社群**，制定社群规则，提升社群用户粘性和活跃度，实现**APP安装率，到课率，作业提交率稳居第一，续报率北京前三，全国前三**，荣获最佳辅导老师荣誉证书。

**其它内容：**根据业务目标，制定营销策略和热点运营，制定学科SOP和物料输出，供全国基地业务团队运营；组织业务团队的激励活动，为提升团队转化率做辅助。



猿辅导

北京

班主任 | 社群运营 用户运营储备组长 | 下属人数10人

2018-10 至 2019-09

通过社群运营负责**用户团购、砍价、分享、邀请、红包、券等方式引导用户自发传播分享的行为**，积极探索高效率、低成本增长的方式和方法，对用户参与度，增长量负责；对社群裂变效果负责，使用但不限于：福利刺激用户产生自发分享，换量互推合作等裂变方式，积极探索用户精细化运营。

#### 关键业绩：

- 1、团队业绩：管理团队事务，关怀稳定组员情况，做复盘带领分析异常数据，为组员赋能，提高组员业绩，**整组数据排位前三，平均300W/月。**
- 2、个人业绩：**有5次 KPI 第一，平均50W/月。**