



帕丽

女 求职意向：活动运营



18920759060



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人数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。**