

王兆栋

+86 15861155500 | zhaodonw@andrew.cmu.edu
微信: 261730978 | www.linkedin.com/in/zhaodong-wang-cmu



教育经历

卡内基梅隆大学 Carnegie Mellon University	2019年08月 - 2020年12月
电子与计算机工程 (GPA:3.6/4.0) 硕士	
罗切斯特大学 University of Rochester	2015年08月 - 2019年05月
电子与计算机工程 (GPA:3.9/4.0) 本科	
专业课程：计算机结构，数据分析，机器学习，深度学习AI，宏观微观经济，创新创业课程	
英语能力优秀，参与多次公司对外英语会议。TOEFL: 104 GRE:320	

实习经历

腾讯	2018年06月 - 2018年09月
游戏产品运营 IEG K1穿越火线	深圳
商城和论坛社区改版：更新商城展示系统，探索新商业化模式，上线点评系统，以此来增加游戏内商城购买转化率，以及完善推荐系统和舆论监控	
● 前期调研商城转化率不足、商业化总体增长疲软等问题，调研结果显示外部KOL引导舆论，商城体验差等问题原因	
● 负责针对不同问题总结可行性方案，撰写产品分析需求报告，推动新的 商业化模式 (Battle Pass) 落地	
● 负责跟踪新模式上线后数据回收和效果验证，分析上线后各项数据。新商业化模式上线首日流水突破 8000W ，一日达成当季度 KPI 15% ，同时 商城转化率提高5% 。总结项目落地后用户反馈，策划下一期内容前期准备。	
穿越火线IP影响力推广方案策划：为增加更多产品方案、拓宽IP影响力，搭配穿越火线网剧，策划推动 H5端产品 。	
● 分析当前IP影响力主要入口，确定新产品定位以及用户画像，拆解多途径IP推广手段和模式，确定策划以 引流 为目的H5产品端产品	
● 负责市场竞品调研，总结、分析主要市场H5小游戏特性，结合穿越火线主产品线输出产品策划报告，策划前期产品功能设计，推动开发部门排期，以及规划运营方案。	
穿越火线海外版本：产品出海前期面临用户画像不明，竞品活动追踪难，商业化模式不固定等压力，负责产品商业化模式探索，用户画像确定，本地化活动推广。	
● 负责基于 海外用户行为 的产品运营，通过指标性数据异常，进行数据分析，确定用户画像。基于结论，完善活动运营，文案策划，优化FB广告投放周期。促使海外用户活动参与率提高 20% ，次日留存上升2%，巴西地区用户达成DAU 30W+， KPI 完成度达115%	
● 负责探索海外游戏商业化模式，两周内，使用A/B测试，控制运营活动和优惠额度，改变商业化形式，总结不同海外地区用户付费偏好。商业化决策确定后一周，使得海外用户 ARPU 提高约2美金，提升将近40% 。	
朗阁教育集团	2016年06月 - 2016年08月
新媒体运营 市场部	常州
新媒体推广与教学线上化：面对市场渠道单一，选课人数增长缓慢，完成线上市场推广工具冷启动，进行课堂线上化的探索	
● 负责朗阁教育微信公众号的 从0到1的冷启动 ，撰写推广文案。协助现场地推组完成二维码推广，并且通过集赞，转发抽奖等运营活动增加公众号的转发量，在1个月内，成功为公众号增加 500+粉丝 ，文章浏览量 均破1000+	
● 负责推动 课程体系线上化 ，探索线上授课可行性，破除传统教育机构本地生源天花板，为开辟周围地区生源增加可行性	

创业项目经历

研究生申请咨询平台 OfferHarvest	2019年05月 - 至今
创业合伙人	
背景介绍：国内外本科同学申请海外硕士需求增加，大部分同学却未有一个系统性的理解，客制化的咨询服务成为我们创业的出发点，利用海外留学背景优势，打造一个 小而精 的咨询服务机构。	
● 以 小而精 的咨询服务为出发点，制定规范化的流程，从客户的个性化需求出发，展开全程跟踪式的咨询服务。整合资源，与独家的培训机构进行合作，统筹客户规模，完善客户申请期间更多需求。	
● 前期利用校园网络，进行宣传并且挖掘优质客户。在有客户积累以及成效反馈后，在相关专业论坛和微信公众号进行运营推广。后期经过沉淀，我们在维持小团队，精服务的基础上，有序稳定发展更多服务项目。	
● 在最近一年的时间内，咨询客户美硕申请 成功率达100% ，多位学员成功申请藤校并且获得全额奖学金。	

技能&总结

- 多种数据分析工具和机器学习、深度学习框架，SQL，Python，Numpy，Pandas，Pytorch，Scikit-learn
- 拥有硬件与软件的开发经验，在校期间制作 智能门锁 硬件与软件的搭建。
- 互联网常驻民，兴趣涉猎范围广，航空飞行狂热迷，酒店测评忠实爱好者，撰写多篇航空体验和酒店测评。