

# 林映珊

电话: 13286469448 | 邮箱: 857729007@qq.com

当前状态: 5年运营经验



## 工作经历

### 喜马拉雅-IOT部-商业化运营

2024年03月 - 2024年09月

- 业务背景: 在IOT场景下, 为用户提供喜马拉雅的优质内容, 并创新互动体验, 提升内容价值和生态覆盖。
- 亮点经历: 制定动态分层定价+场景化钩子设计+跨端沉默唤醒组合策略, 实现高端机型首购转化率17%、黄金时段付费率提升180%、沉默用户召回率15%, 月收入增长60w, 策略成功复制于IoT其他业务。

### 康佳-智能电视运营部-增长运营

2021年04月 - 2024年03月

- 业务背景: 在智能电视场景下, 为用户提供精准长视频(腾讯视频)内容, 实现内容的高效付费转化。
- 亮点经历: 主导康佳TV用户增长与变现体系重构, 通过精准场景获客、分层运营策略、IP生态协同, 累计拉动月新增用户12w, 付费转化效率提升67%, 驱动平台月收入增长70w。

### 腾讯-IOT部-产品运营

2020年09月 - 2021年04月

- 业务背景: 在IoT领域, 创新和扩展QQ音乐服务, 实现在整个智能设备生态系统中的全面覆盖。
- 亮点经历: 1.负责QQ音乐TV端banner运营, 平均点击率提高了6%; 2.Q音探歌push的推送策略和推送内容落地, 运用A/B测试指导工作, push点击率稳定在18%以上。

### 秀蛋科技-渠道投放组-用户增长

2019年07月 - 2020年09月

- 业务背景: 为用户提供虚拟形象社交产品, 通过创新互动和个性化体验, 实现用户量的持续增长。
- 亮点经历: 通过主流社交媒体渠道拓展kol合作, 引导用户下载以及有效注册, 月平均有效新增10w+, 总曝光量2000w+, 平均获客成本低于1元。

## 项目经历

### 喜马拉雅IOT长音频商业化

2024年03月 - 2024年09月

作为商业化收入统筹, 针对智能硬件用户付费率不足3%的痛点, 主导设计**新用户分层转化-场景化内容运营-流失用户召回**全链路策略:

- 新用户分层转化: 基于设备价值(高端机型ARPU 39元/低端价格敏感度72%), 高端捆绑7折年卡券强制自动续费, 低端赠送7天会员并默认续费, 配合到期前限时优惠弹窗及头部专辑试听解锁策略, 最终实现高端机型年卡首购转化率16%、低端机型续费率提升50%至18%。
- 场景化内容驱动: 围绕晚7-9点家庭场景(68%活跃占比), 推出家庭黄金档会员限时免费解锁独家内容, 结合20:45焦虑优惠券推送、跨设备付费提醒, 并通过缩减连续使用免费权益时长(3天后限免10分钟)、内容结尾植入语音引导续费, 付费率从5%提升至14%。
- 跨端分层召回: 基于设备使用时长(浅层流失30天/深度流失90天)触发差异化干预, 浅层流失推送补签卡+付费内容试听, 深度流失跨设备推送用户常听内容TOP3+24小时限时5折券, 实现30日沉默用户召回率15%、付费转化率4%。
- 成果: 月收入增长60w, 策略成功复用于其他IOT业务。

- 【应用获客】通过精准流量挖掘与分层运营策略，累计实现新增用户12w，付费转化效率提升67%。
- 精准场景获客：通过分析户开机路径数据，定位信源选择为关键流量入口（占传统用户日均操作量32%）。上线一键切换智能桌面功能，配合实时内容弹窗引导，如热播剧前3集免费，实现月均2w+有效新增，提升传统用户向智能服务转化效率。
  - 定向分层运营体系：针对30天内新激活用户，设计新手聚合页整合优惠券、VIP卡及热播剧，黄金时段推送热播内容点击率12%，权益一键领取核销率提升76%，驱动转化率从6%升至10%，首月付费率从3.6%增至6%；针对30天未激活用户，基于频道停留时长、点播频次优化推荐算法，投放剧集更新提醒及限时免费内容，点击率5%（日常2-3%）。
- 【分层用户运营与桌面IP生态协同】构建从精准触达、行为引导到付费转化的链路，最终驱动平台月收入增长超70w。
- 用户分层提升：针对低活用户，通过动态兴趣推荐优化、黄金时段积分任务及跨应用场景引流，付费率提升至6%；针对中活用户，以限时5折会员券与轻付费解锁机制，付费率提升至9%；针对沉默用户，基于用户历史观看记录，TV弹窗、公众号、短信推送免费解锁内容及叠加观看任务送会员，付费率提升至3%。
  - 桌面生态与IP内容运营协同：围绕S级剧集生命周期，通过桌面动态卡片实时推送剧集高光片段与角色互动彩蛋，结合追剧进度红点提醒、剧情成就勋章体系，串联IP内容热度与用户行为路径，实现从IP曝光到付费转化的全链路提效，点击率提升40%、付费转化率+8%。

- TV端banner运营：结合数据分析，监控用户行为习惯及各类指标变化，制定并优化运营策略。通过有效运营，平均点击率提高了6%。
- Q音探歌app push推送：负责策略和推送内容落地。运用A/B测试指导工作，push点击率稳定在18%以上。

- 通过主流社交媒体渠道拓展kol合作。制作产品推广内容，增加产品曝光，引导用户下载以及有效注册。月平均有效新增10w+，总曝光量2000w+。
- 渠道日常流量监控分析。综合分析渠道获客数据及用户质量，优化渠道内容投放形式，批量生产内容有效转化形式。平均获客成本低于1元。

教育经历

个人总结

- 5年以上运营经验，其中包括千万级用户产品的运营经历，精于内容营销驱动用户增长、会员体系优化，及通过数据洞察深化用户体验，实现商业化增长策略。
- 优秀的项目管理与跨团队协同能力，曾跨内外部5+团队进行项目协同，并能够取得有效产出。