

# Pu ZhongChao

## 个人优势

综合能力：中后台管理平台 | 电商平台 | 团队管理 | 企业信息化 | 项目管理

1. 3 年研发，10 年产品经理，主导或参与多个项目的从 0 到 1，经历客户沟通，需求收集，产品框架搭建，系统研发，系统实施，迭代更新，客户培训等，以及项目从 1 到 100 的全生命周期
2. 具备有大型电商平台，SaaS 平台，业务中后台经验，熟悉会员，商品，标品库，库存，货品，仓储，订单，财务，物流，营销，三方服务商合作，内容运营管理等
3. 拥有互联网产品思维，有丰富的产品设计，项目管理，团队管理经验，带过 30 人以上产研团队
4. 擅长演出、电影、票务，电商，熟悉医疗、O2O，新零售、政务，了解汽车，金融，智慧园区等
5. 有高效工作和快乐幸福生活态度，有强大的执行力，抗压能力和沟通协调能力

## 工作经历

### 喜马拉雅-内容中台事业部

职位：产品专家【成都】

2022.01 - 至今工作内容：

1. 负责合同管理、CRM 客户管理，专辑管理，员工数字资产等模块，开展业务流程节点和操作流程梳理，改造优化提升工作效率，以及业务侧的日常系统更新需求
2. 历史合同分析梳理，清洗转换规则建立，数据转换验证；整理业务类型建立数据字典，同研发共建系统接口标准
3. 商业价值指标体系建设，同业务、财务、法务沟通讨论：指标分析口径、统计口径，算法规则等，用于评估合同，版权，专辑的商业价值，为版权布局提供数据支撑等

### 爱回收-拍拍二手事业部

职位：产品专家【北京】

2020.12 - 2021.12

工作内容：

1. 市场调研，竞对调研，结合行业特性和公司战略，开展电商业务梳理，搭建SaaS 电商 ERP 系统信息结构，进行依托京东体系电商的改造
2. 开展系统规划、研发，上线实施等工作，完成供应链电商ERP 的开放性建设，包含商家入驻，缴费，商品，订单，仓储，工单，选品，佣金，定价，采购计划，订单售后逆向流程，商家风控
3. 基础公共服务组件建设包含企业主体、账号、权限、基础数据、系统风控，数据指标等，以及系统功能服务化建设规划，商家根据需求购买系统服务等
4. 对接商家，商家
5. 产品说明

**叮当快药集团**

职位：高级产品经理【北京】

2020.05 - 2020.11

## 工作内容：

1. 负责医药直播电商商家端产品规划、产品结构优化，产品方案（商家/标品库/订单/促销/财务）
2. 负责 O2O 快药业务线 POP 商家平台规划，业务梳理，商家合作开放平台
3. 负责 ERP 中订单管理、三方平台合作对接、商家管理、商品管理、优惠促销，报表管理等
4. 协同快药APP、小程序完成商品、优惠、订单策略升级的优化改造

**北京太合娱乐**

职位：高级产品经理【北京】

2017.10 - 2020-03

## 工作内容：

1. 负责智能发行，数据中心业务线的战略方向，产品规划，商业化以及后续维护迭代
  2. 智能发行平台：产品结构搭建，竞品分析，制定交易链路和策略，影院端APP / 项目方端APP / 运营管理后台产品设计
  3. 影院SaaS 电商：影院管理，商品管理，交易链路，会员管理以及成长体系设计、会员促活拉新案
  4. 数据中心：制定数据采集和清洗规则，以及整合 / 分析数据构建影院画像和用户画像
- 突出业绩：
    1. 智能发行平台：设计 MVP 版本，产品中短期规划，制定运营推广策略，一年市场占有率达 40%
    2. 影院电商，从 0 到 1 独立规划会员体系，制定后台产品架构标准化，会员拉新同比增长 10%

**阿里巴巴大麦网**

职位：高级产品经理【北京】

2012.09 - 2017.10

## 工作内容：

1. 负责在线选座、pop 平台、订单中心，交易产品线的产品规划和产品设计，以及参与商品中心，CRM，用户中心，系统风控，营销系统相关工作
  2. 交易产品：各交易场景（购物车 / 立即购买 / 在线选座），多业务类型（演出 / 电影 / 积分 / 商城）交易链路的下单支付全流程，结合系统风控策略，为交易转换率，交易系统稳定性负责
  3. 订单中心：订单正向履约，逆向交易，交易结算，物流对接，电子票查看等
  4. POP 平台：商家管理，商品管理，订单管理，预付款管理，资金核算和报表管理
  5. 营销产品：答题，特权，秒杀，团购，抽奖，优惠券，优惠政策，拍卖，点将
  6. 在产品的整个生命周期内团队管理，项目管理，对产品的性能，质量进行管理，管理产品设计、开发和发布前后的各部门协调工作
- 突出业绩：
    - 1, 交易中台从 0 到 1，解决多业务多端多套独立维护重复开发的问题，推动关联系统配合整改，制定渠道接入规则，缩短需求响应时间，提升响应效率
    - 2, POP 平台针对商家管理，实现商品融合、订单同步、共享库存，接入大量优质第三方合作方，为公司增加上亿的销售额
    - 3, 优化营销功能，整体 PV 提升 12%，UV 提升 9%，DAU 提升 7%，下单转化率提升 3%，用户停留时长提升 6%，复购率提升 3.5%

**福瑞博德无锡分公司** 2012.06 - 2012.09

职位: Team leader

- 重点项目: 云南玉溪市医疗统筹平台
- 工作内容: 项目需求分析, 产品需求文档项目管理及系统研发工作

**成都迈思信息技术有限公司** 2011.08 - 2012.06

职位: 高级java 工程师

- 重点项目: 国家电网内部管理系统, 华为亚太合同管理系统
- 工作内容: 架构设计及系统研发

**兰州商源网络技术有限公司** 2009.11 - 2011.08

职位: Java 工程师

- 重点项目: 新农合社区医疗, 兰州市市级医疗平台
- 工作内容: 处方管理, 医院考核、业务检测管理、统计报表的研发等工作

## 项目经历

### **爱回收集团 | 盖亚百货电商ERP**

项目描述:

盖亚是一个saas 综合电商服务平台, 基于爱回收线下门店、京东二手仓, 货品供应商, 服务提供商等, 搭建稳定的商品供应链路 和 销售链路, 为商家在京东、快手、抖音等平台销售提供服务, 如: 货品、商品、订单、仓储、物流、质检、财务等

工作成就:

1. 基于RABC 模型搭建权限体系, 结合京东风控模型对商家进行监测等
2. 搭建二手货品质检基础数据指标项, 通过货品结构管理, 标品管理, 承接单个货品质检结果, 实现孤品聚合货品, 货品转商品, 最终实现商品对库存管理、定价, 价格预测等
3. 实现商家入驻、缴费、清退、惩罚、商品管理、订单管理、客服工单等功能模块

### **叮当快药集团 | 医药电商ERP**

项目描述:

叮当 ERP 系统服务于运营、商家、财务、采销等多角色的一个综合服务平台, 包含集团 ERP、区域 ERP、TOP、商家 POP、FMS、CMS、IM、CRM、互联网医院等, 为公司 医药O2O、B2C 及在线问诊提供支撑服务

工作成就:

1. 业负责 ERP 中商家管理、订单管理、优惠券、营销活动 (满减/满赠/立减)、物流管理等产品优化

2. 负责商家 POP，包含商品管理、订单管理，店铺管理、财务结算管理
3. 负责 TOP 中三方电商平台对接，包括拼多多、京东、淘宝、平安好医生等，实现在三方平台数据共享

### **太合娱乐 | 影院 SaaS 电商**

#### 项目描述：

在电影对外营销到在影院上映环节，影院，院线和影投是弱势群体，95%市场资源和用户被猫眼和淘票票占据，只是纯粹服务场所，因此影院需要自有电商系统，帮助吸引用户，增强用户粘性最终转换成影院会员，形成资金沉淀和私域流量

#### 工作成就：

1. 负责影院管理（资料提交，小程序设置，app 参数设置），商品管理（卖品管理，周边商品管理）
2. 优惠促销管理：通兑券（券生产 / 审核 / 批次管理），代金券（券生产 / 审核 / 批次管理），外部商家券
3. 会员管理（会员信息，成长体系，权益体系），会员任务体系，会员促活（抽奖，人传人）

### **太合娱乐 | 影片宣发平台**

#### 项目描述：

推影智能发行平台是电影供应链金融中到一部分，用于改变传统发行方的尴尬局面：将钱给到大影院或影投，最终达不到约定效果又无法退款，三四五线城市无途径可获取费用。实现将线下口头交易转变成互联网契约，按成果支付费用，提高发行效率和资金利用率，一个面向影院B，及影院经理C等多方的撮合交易平台；

#### 工作成就：

1. 市场现状调研，业务可行性讨论，根据市场和公司战略，从 0 到 1 搭建产品框架
2. 挖掘影院和片方潜在需求，增加影院广告和耗材商城产品模块
3. 负责推影PC 版、APP 和运营管理系统的产品规划及产品设计，PRD，项目管理
4. 负责商家管理，项目管理，订单管理，资金账户管理，财务结算管理，票据管理
5. 分析历史影片票房、影院排片等情况，为发行方提供小工具，优化营销费投放方案，促进影院完成任务，提升发行方工作效率

### **阿里大麦 电商平台 | 中台管理系统**

#### 项目描述：

交易业务中台，把售卖线业务划分为：订单、物流、商品，用户，营销、支付等大模块，通过产品能力沉淀，实现系统去重和能力复用，接入大麦中文站，海外站，二手票平台，第三方合作等多个产品线，缩短研发周期，支持业务的快速拓展

#### 工作成就：

1. 收集分析各业务线的交易场景，拆分交易场景，细化交易链路中各组成部分，负责中台交易基础能力中限购域，超时域，逆向域，价格域，拆单域，交易域的等组成节点细化；

2. 负责电商中台中交易平台的产品规划，将交易服务，交易场景模型管理，交易事件消息，超时管理等构建组装成交易场景，满足当前多种等交易场景，支持交易场景的横向拓展；
3. 负责演出，超级票，积分商城，明星周边业务的交易链路产品规划和产品设计，包括：商品展示，购物车，提交订单，优惠策略，确认订单，支付订单，保险订单，限购策略，安全风险策略等全交易链路。
4. 下单环节：收货信息、UMP 金额、配送方式、订单金额、下单路由、下单校验等
5. 新老系统切换阶段，根据各渠道业务特性，制定系统切换方案和实施步骤，收集并分析用户交易链路数据、系统日志进行产品优化改进

## 教育经历

北京大学 本科 / 计算机信息管理

2017.03 - 2020.03

成都广播电视大学 大专 / 软件工程

2009.09 - 2012.09