

Lu Jun

个人能力

- 八年互联网产品经验，熟悉 C 端/B 端产品、内容社区、用户策略，熟悉整体互联网产品流程和运营思路；
- 在房地产、企业服务、电商、O2O、金融等领域均有项目经验，且有 3-5 人的团队管理经验；
- 主导过多个互联网项目 0-1 阶段的搭建，熟练掌握用户增长方法，管理产品全生命周期。

2022.03-2022.07 每日优鲜 平台产品部 资深产品经理

公司描述：每日优鲜是一个生鲜O2O电商平台。覆盖了水果蔬菜、海鲜肉禽、牛奶零食等全品类；每日优鲜在主要城市建立起“城市分选中心+社区配送中心”的极速达冷链物流体系，为用户提供全球生鲜产品“2小时送货上门”的极速达冷链配送服务。

工作职责/工作业绩

负责 C 端主商城产品，运营后台及服务流程的全面迭代，为 APP、小程序等端转化负责。

a) 售卖渠道扩充

建立并完善 POP 开放平台，通过标准化定义，接入多家外部销售平台如外卖平台、电商平台、直播平台；协同大仓、门店等多个部门，在疫情期间迅速反应，建立 vip 客户专属通道，打通大仓有货预售的全链路，两周内新增 20w 高净值客户，日 gmV 最高达到 400w；

项目目的：解决上海高净值客户在疫情期间的物资短缺问题

项目介绍：打造 LBS 城市定位以及白名单机制，为高净值客户建立 vip 客户专属通道，打通大仓有货预售的全链路，多渠道多平台协同销售，实现特定商品定时定向销售，确保物资到位。

项目数据：敏捷开发，mvp 版本 1 天上线，第 3 天完成了产品迭代，两周内新增 20w 高净值客户，日 gmV 最高达到 400w；

2021.09-2022.03 BBAE (必贝证券) 平台产品部 高级产品经理

公司描述：BBAE 必贝，是 BBAE Holdings LLC 开发的美股免佣金交易 APP。主要经营美国证券经纪业务和投资顾问业务。

工作职责/工作业绩

负责 APP、H5，运营后台及服务流程的全面迭代，为活跃用户和交易转化负责。

a) 交易跟单社区

项目目的：为促进小白投资者了解更真实有效的实时交易数据，可以挑选可靠投资牛人完成跟单，促进交易量。

项目介绍：基于平台交易者的资源入驻社区协议，将交易者同意分享的交易信息公开化，实现实时真实交易数据共享，开关仓同步共享。收益排行榜筛选出平台优质的投资者，为小白投资提供参考数据。

项目数据：一个月内新增 2000+ 活跃用户，月交易量提升 30%+；

2019.09-2021.08 居理买房网 平台产品部 产品专家

公司描述：公司成立于 2013 年，业务范围已覆盖全国 37 城，致力于为买房人提供全面，专业，可靠的咨询&带看服务，完成 4 亿元 C+轮融资，本轮融资由腾讯、海松资本领投。

工作职责/工作业绩

负责 C 端产品，运营后台及服务流程的全面迭代，为网站转化负责。

a) PC&M 站官网产品—产品&运营负责人

项目目的：通过优化页面结构及留电口优化进行网站迭代，提升用户留电转化率，从而提升盈利。

项目介绍：基于网站投放渠道、流量结构及质量分析，确定优化页面范围：楼盘列表页、楼盘详情页。

网站和用户的交涉场景比较浅，页面信息的清晰度以及结构简化，传达清楚主要服务优势特点非常重要。基于此，楼盘列表页重新包装并突出了“帮找房”功能，删减了转化差的菜单，在楼盘列表中穿插异型卡片，引导用户筛选和留电。楼盘详情页突出了平台视角的专业测评分析，以售楼处讲盘逻辑梳理页面信息结构，提炼展示楼盘价值信息。

项目数据：M 站 CVR 提升 70%，网站 AB 实验，新版本每月增加 400 套认购，月佣金增收 2000 万左右。

b) 卫星城项目 - C 端产品负责人

项目目的: 基于对公司业务发展的长远追求, 发现一线城市及一线城市周边城市的市场需求, 进行城市扩张, 业务人员调动, 以达到业务扩张和人效提升的目标。

项目介绍: 2016 年出现的北京购房客户群抢购燕郊的现象, 客户会存在跨城购房的需求, 基于城市群概念, 选定目标城市(北上广深苏浙及周围二线城市), 建立城市群模式。该模式下, 组织架构完成调整, 城市群楼盘在 C 端完成混合排列, 客户群体多城共享, 派单范围扩大, 咨询师快速学习新城楼盘知识并完成岗位调动, 在 2 周内快速完成 34 城扩张的里程碑。

项目数据: 在深圳、广州、北京等城市, 城市群结构的效益明显提升, 34 城扩张顺利落地, 城市群的利润规模比单城运营高约 1.58%。

c) 房产线上交易 - 项目负责人

项目目的: 疫情期间为覆盖用户无法出门看房买房的用户场景, 搭建线上看房工具和线上交易流程。

项目介绍: 疫情期间打通“信息-支付-签约”全流程。视频带看工具加入了服务 SOP, 结合楼盘资料库, 带看步

骤清晰明确。交易方式接入了支付宝、微信等主流方式, 采用“分笔支付”突破行业大额对公支付瓶颈, 接入第三方服务实现电子签约, 拓展开发商房源信息, 实现一房一价。

项目数据: 疫情期间视频带看最高使用率达到 90%+, 线上带看满意度达到 85%+, 期间共产生 16 单线上交易, 实现行业首单。

d) 专家会诊服务-项目负责人

项目目的: 基于公司价值为探索新的业务模式, 升级咨询服务流程, 打造专家会诊服务。

项目介绍: 在当前“C 端留电-电话约看-实地带看”的流程之上新增“到店会诊”流程, 为“外地购房者、周边县城客户、年轻客户”等群体提供专业的买房咨询服务, 解读政策、城市规划, 提供全面细节的楼盘信息, 根据自身经验为客户匹配合适的楼盘。

项目数据: 6 月开始单城试点, 共邀约一共 35 组, 成交了 13 组, 认购率近 40%, 高于普通服务流程 75%。

2017.06 -2019.09

纳什空间

研发中心

高级产品经理

公司描述: 公司成立于 2013 年, 是一家以小企业为主要服务对象的办公基础设施与综合服务运营商, 提供以配备完善、即时入驻的办公空间为主体, 行政管理、企业增值和成长陪伴服务为配套的一站式办公解决方案。

工作职责/工作业绩

从 0-1 搭建 C 端产品及运营体系, 为 APP 增长和交易利润负责。

工作职责

- 全面提升 C 端站内获客能力, 重构 PC 官网, APP 日活翻倍;
- 探索新的盈利模式, 孵化创新业务。

工作业绩

1. 获客方面

- 推荐有奖: 优化推荐有奖工具, 打通奖励流程。每年获客 1000+人, 签约 150+个合同, 转化率高达 13.28%, 在所有获客渠道中转化率最高, 成本最低, 较中介渠道成本节省近 300 万元/年;
- 潜在客户: 定义被动线索, 实现客户线索量高于 4 倍的增长, 转化商机量约 2.3 倍的增长, 解决获客难题, 但该渠道转化率偏低, 有一定的售前客服成本;

2. APP 产品迭代

- 账号体系: 设计“企业+员工”账号体系, 并完成老用户的账户及余额迁移, 为新版 APP 成功迁移 1 万的种子用户;

公司描述：去哪儿网(Qunar.com)是中国领先的在线旅游平台，以自有技术为驱动研发网站及移动客户端等全平台产品，帮助旅行者聪明地安排旅行。

工作职责/工作业绩

机票旗舰店产品运营，在系统未搭建完全时，保障用户订票、出票和售后流程正常运转。

工作职责

- a) 国际旗舰店产品运营：数据支持、支付转化率提升、出票后运营、数据报表、用户投诉处理；
- b) 监控并分析 30 家航司官网报价获取率问题，逐一给出解决方案；
- c) 对接国航，南航，川航等多家航空公司：维系航司关系，分析航司销量数据，提供航司需要的数据服务以及财务对账，保证合作关系正常进行；

工作业绩

- a) 系统日常维护及故障处理：官网报价获取率提升 30%，准确率提升 10%；
- b) 面向航司输出年度报告和月度报告，总结分析合作航司航线、座位等级分布及销量，为航司定价提供数据参考。

掌握技能

课程学习:腾讯产品法，数据分析，产品与品牌管理，耶鲁心理学导论 语

言能力:英语六级、SQL、Python(学习ing)

技能专精:Axure、墨刀、Visio、Xmind、Photoshop、Word、Excel、PPT、3D Max、OKR

个人教育

中华女子学院 计算机科学与技术

本科

2013 届校学生会主席，参加首届中美“女大学生领导力”培训，赴美国芝加哥大学和 D.C 白宫交流学习女性领导力。