

本科 | 5年互联网产品工作经验

个人优势

本人有5年的互联网产品工作经验，有从0-1的O2O电商产品（西西弗APP/小程序）和在线教育产品（哒哒英语APP）设计经验，能独立负责项目的推进。拥有良好逻辑思维能力和沟通能力，能很好的设计规划产品功能，清晰表达产品设计理念和想法细节，高效输出PRD文档，有效的与设计、研发等部门沟通协作，确保产品准时保质保量上线。具备良好的数据分析、竞品分析能力，善于发现、分析和提炼用户需求，评估需求优先级，合理规划排期，对产品进行迭代。具备较强的自主学习能力和自适应能力，不断进行和自查和调整。

工作经历

重庆西西弗文化传播有限公司

产品经理

2020.08—2022.09

内容：全面参与西西弗C端产品（APP和小程序）和部分B端系统从0-1的规划与设计，带领电商小组负责“商城”“镜像店”和“会员”板块前后台的业务梳理、产品规划设计、项目推进及上线后的运营效果和迭代。

- 1、产品概念搭建阶段：通过市场调研、数据分析、竞品分析并结合业务形态，进行西西弗线上产品（APP和小程序）定位和概念设计。
- 2、产品设计阶段：根据产品定位、用户需求和业务需求，对C端产品（APP和小程序）进行功能框架搭建，设计产品功能和产品原型，并输出PRD文档。
- 3、项目协调阶段：协同UI、UE团队完成产品设计文档，与研发团队确定技术可行性以及开发周期，确保产品按时开发完成，保质保量上线。
- 4、产品上线后：追踪产品上线后的用户反馈、数据走势，进行项目总结，并及时的调整。挖掘潜在需求，收集需求，对需求进行提炼、分析、整理和排期，持续优化产品，提升用户体验。

卓赞教育科技有限公司深圳分公司

产品经理

2019.03—2020.08

内容：1、负责DaDa英语APP和口语精灵小程序的规划与设计，通过市场调研、竞品分析、公司内部人员反馈等方法收集产品需求，进行需求分析提炼与评估，并确定需求的优先级。

- 2、将需求转化为功能，梳理产品前后端业务流程，输出产品PRD文档。
- 3、协调开发、测试、UI组织需求评审，跟进项目、验收上线处理突发异常。
- 4、产品上线后捕捉用户反馈、优化产品细节、进行迭代更新。

产品助理

2017.10—2019.03

内容：协助产品经理参与公司B端、C端产品的规划、设计与推动实施；

- 1、参与项目迭代版本的讨论设计，制定产品方案，输出PRD文档；
- 2、协调研发周期，跟进项目，确保产品按时上线，产品上线后，整理用户反馈和数据表现，进行及时的调整。
- 3、定期收集、挖掘、分析需求，更新需求池。实时观察竞品状态，更新竞品分析，梳理业务逻辑，描绘用户画像。

项目经历

西西弗 APP

产品经理

2020.08—2022.09

描述: 1、西西弗 APP 是一款关于阅读的主题内容购书购物应用,旨在分享优质内容,为用户定制专属书单,提供书友交流分享平台。app 主要包括首页、商城、逛店、我的四个板块。

2、西西弗 app 总下载量 600 万,日活约 20 万,日均订单量 1000 单左右。

业绩: 1、全面参与西西弗 APP 从 0-1 的概念设计和产品规划,负责电商线的功能设计,包含商城、逛店、个人中心板块。

2、根据业务数据分析,在商城首页新增“特色专区”模块,为用户汇总展示西西弗渠道专供商品和自研商品,该功能上线后三个月内,特色商品的销量共计提升了 19.7%。

3、完成商品营销功能的设计与落地,增加包含预售、满减、满折、满赠、每满减、一口价、优惠券等促销内容,运营人员可根据运营方案,自主添加营销活动。该功能上线后次月营销活动中订单量新增 16.3%。

4、根据用户反馈和调研结果,在逛店模块中增加门店线上自助服务系列功能,包含门店地图、图书落位查询、门店特色新品等功能,满足用户在门店海量图书中快速挑选、定位到好书的需求,该系列功能上线后,一个月内新增用户数较上月同比上涨约 6.8%,三月新用户上涨约 16%,日活新增约 5.3%。

5、基于用户画像和用户行为数据,新增个性化推荐模块,并持续优化推荐逻辑,应用于商品、文章、搜索推荐,为用户精准推荐个性化商品。上线该功能使次月用户流失率减少 7%。

西西弗书店官方商店小程序

2021.12—2022.06

产品经理

描述: 1、西西弗书店官方商城小程序作为线上轻量化产品,主要承载商城和会员服务两大功能。承接来自微信生态中的流量,为用户提供便捷的购物渠道。同时将会员权益和资产数字化,连接线上和线下会员服务。

2、西西弗书店官方小程序日访问量约 4 万,日均订单量 300 单。

业绩: 1、负责西西弗官方商城小程序的功能规划与设计,根据业务需求将小程序分为“商城首页”、“分类”、“购物车”、“我的”和“会员”五大模块,在管理后台新增小程序管理菜单。小程序上线后,订单量约占线上订单量的 23%。

2、分析以往销售数据,发现年榜中商品销量一直居前,因此优化了榜单模块的功能。细化榜单类型,增加榜单的灵活运营性,运营可根据销量、用户行为等数据生成各类榜单。为用户提供多维度人气好书。该功能上线后榜单总中商品占总销售商品数量的 14.2%。

3、为解决长尾商品动销问题,增加“角落好书”模块,通过编辑推荐、出版社推荐、作者推荐等方式为用户提供冷门但内容优质的图书。该功能上线后,尾部 50%的商品动销从 0.18 册/年提升到了 0.31 册/年

4、根据参加微信企鹅读书日活动的需求,设计活动日专用页面,重点突出西西弗特色商品,增加分享种草功能。在两周的活动时间内,通过该页面交易成功的订单量达 10050 单,使该月订单量较前一月增加了 81%。

5、根据用户的需求,在“我的”页面中增加了会员积分、会员码、优惠券和卡包功能,该功能上线后,门店顾客只需出示小程序的会员码即可享受会员权益、使用账户中的积分、优惠券和余额,该功能上线后三个月,会员注册数新增了 9.4%,用户流失率下降了 3.3%。

西西弗营销系统

产品经理

2021.03—2022.03

描述: 1、原营销系统仅支持线下门店开展图书促销活动,无法满足线上业务需求。搭建的新营销系统需支持线上、线下多业态开展营销活动,支持多种活动形式(预售、减、折、赠、券、积分抵扣等),支持多种类型商品参与活动(图书、文创、咖啡、轻餐饮等),支持配置多层次的活动(商品层、店铺层、平台层),支持活动的独立性和共享性(门店、APP、小程序之间专享或共享)。

- 业绩：**1、设计规划新营销系统，支持配置减、折、赠、券等活动，该系统上线后一季度，共开展三次月主题活动，门店销售额增加 3.1%，APP 订单量增加 13.9%，小程序订单量增加 4.7%。
- 2、为满足线上业务需求，合理管理供应链，在营销系统中新增预售功能，该功能上线次月，线上（APP 和小程序）总计有 19 个 SKU 进行了预售，预售商品总数量达 10500 册，占图书整月销售额的 18.9%。
- 3、对接积分系统，推出积分兑换功能，支持积分兑换券、兑换商品，去除了长尾商品的库存。
- 4、优化活动管理逻辑，简化活动层级，自动筛选关联活动，将操作失误率降低到 0.1%。

哒哒英语 APP

产品经理

2019.03—2020.08

描述：1、哒哒英语 app 专为 4-16 岁少儿提供专属外教 1 对 1 英语在线教学、严选欧美母语外教，同步国际原版教材，提供双向视频互动教学，班主任全程跟踪服务。其 app 主要包括首页、约课、学习中心、服务、我的五大模块。

2、哒哒英语 app 总下载量 1300 万，日活超 60 万。

业绩：1、规划设计哒哒英语 app 的“首页”、“我的”模块，后台管理系统中的“用户管理”、“教师管理”、“课程管理等模块”。

2、直播课程新增《家长课堂》系列课程，该功能上线后，次月月活提升 6%。

3、新增平台优选外教功能，减少用户选择外教路径，优化用户体验，一对一预约率提升 12.1%。

4、AI 互动课新增回放功能，解决了用户迫切性需求，该功能上线后拉动了萌卡会员订单 5.7% 的增长率。

5、上线成长体系，学员进步清晰可见，口语练习中新增中译英功能，让记忆单词更轻松，极大提升了用户体验。

6、Da 人秀功能，VIP 用户口语练习测评报告功能上线，增加了用户粘性，上线次月用户流失率下降 6%。

权限管理优化

产品助理

2017.10—2019.03

描述：1、客服工作平台 CSP 需要自己的权限管理，便于统一权限维护。同时需要接入统一管理登录平台。

2、权限管理功能包括菜单栏改造、权限模块、角色模块、用户模块、分组模块、历史数据处理等。完全支持业务自定义菜单权限，按钮权限，对不同用户分配不同角色权限。

业绩：1、规划设计菜单权限、按钮权限、角色模块、用户模块，支持给不同使用者分配不同的角色权限，将越级、跳级失误操作率降低到 0.1%。

2、针对客服工作平台的工单、订单、审单等模块增加分组功能，优化之前版本中不合理的固定分组人员模式，增加了系统稳定性，将 bug 出现率降低到 0.3%。

教育经历

海南大学

车辆工程 | 本科

2014—2018

资格证书

大学英语四级