

# 张雨卿



女 | 年龄: 30岁 | 电话: 18897929159 | 邮箱: aprilzyq@126.com  
9年工作经验 | 求职意向: 产品经理 | 期望薪资: 18-20K | 期望城市: 北京

## 个人优势

- 资深产品经验: 7年产品经理, 具备B端+C端产品经验, 主导过复杂业务线自动化策略项目, 具备极强的系统抽象与业务理解能力。
- 全栈执行力: 既能主导中台架构, 又具备0-1一线C端落地能力。曾操盘G to B to C的多边业务生态闭环, 及私域社区电商项目, 同时也热情拥抱AI, 探索AI原生业务场景。
- 工具技能: 熟练使用 Axure、Figma、drawio、Markdown等工具高效输出流程图、原型图及 PRD 文档, 并且能熟练使用 Cursor、Claude 等 AI 编程工具进行 VibeCoding 探索。

## 工作经历

**北京东方国信科技股份有限公司** 产品经理 2022.01-至今

负责中国联通战略项目—"全量客户价值运营平台"建设和规划, 平台于21年上线, 服务于联通集团和省分运营部门, 核心功能包含客户洞察、活动策划、触点管理、策略评价等模块, 覆盖对联通2.8亿全量客户的策略运营和管理。

- 负责多个核心触点重大改版, 包括CB智慧弹窗1.0到3.0、联通APP11.0到12.0版本迭代, 推动系统从流程化配置转向自动化营销。
- 对接联通数据中台以及算法平台, 主导统一接口规范制定, 接入B域和O域用户标签1600+, 并打通省分本地数据到平台的通道, 实现营销客群自动生成。
- 深度参与平台23-26年平台规划, 为适应总部集约化运营管理到以省分为核心运营主体的转变, 专注提升平台共性能力供给, 支持省分创新能力拓展, 构建总部省分协同研发体系。

**味道云(北京)科技有限公司** 产品经理 2020.05-2021.10

"味道云"公司主要服务于政企类客户, 基于SaaS模式, 提供电商平台搭建、广告策划、直播等服务。

- 主导"兴福汇"项目冷启动: 完成9100万政府补贴平台"政府-商家-用户"多边生态闭环, 设计并跑通"权益分发-核销-结算"全链路增长, 推动"兴福汇"项目成为公司toG业务模版。
- 设计B端工作台: 从0到1搭建极简操作的商家端工作台与员工权限体系, 并通过防刷单和订单审核等机制保障商家利益, 2个月内撬动近千家(972家)商户入驻, 成功拉动62万真实C端注册用户。

**抚州市轻果鲜生网络科技有限公司** 创业者 2019.03-2020.04

从0到1搭建"轻果鲜生"社区团购微信小程序, 结合团队资源和当地人消费习惯, 采用前置仓模式, 配送+自提结合, 解决3公里内用户的水果生鲜和食品类产品购物需求。业务覆盖抚州市区、南丰县和金溪县三个区域, 现已停止营业。

- 主导社区电商0-1商业闭环: 规划产品发展路线, 策划线上线下营销活动, 下沉跑通种子用户+线上裂变+拓展代理的私域增长模式。在极低预算下, 实现11%社群转化率与日均157单的稳定销量。
- 精细化供应链与履约管理: 通过"以销定采"降低生鲜损耗, 搭建并规范团购预售-配送-售后的SOP, 极大提升履约效率与用户留存。

**北京新网数码信息技术有限公司** 产品助理 2018.04-2019.01

负责虚拟主机web端官网和控制台迭代以及营销活动策划

- 参与虚拟主机产品运营全流程, 策划3场营销活动, 带来新客户增长10%。

- 通过竞品分析优化虚拟机产品主页，改版控制台，维护公众号，完善知识库，客服自动回复率提升50%。
- 建立用户画像体系，为产品迭代提供数据支持。

## 项目经历

### 全量客户价值运营平台建设 核心产品经理

2024.01-2025.10

#### 案例1：流策平台与全客平台整合（2024.01-至今）

背景：两个平台同属于客户营销系统，在核心的活动模块上功能基本重叠，但在对联通APP实时推荐能力上有较大差异，由于联通集团IT规划目标，对流策平台能力进行整合，完成全量用户和活动迁移。

核心贡献：

- 【供给侧扩容：打破千人千面配置瓶颈】

主导流策平台与全客平台底层架构重构。将原本僵化的流程转为“客群-场景-素材”矩阵式灵活关联体系，使业务端长尾营销场景由200个精细化裂变至1800个，彻底释放总部及省分的策略生产力。

- 【触达与风控：建立自动化营销机制】

针对海量策略调配和C端打扰风险，建立分场景优先级调控+流量自动熔断与管控机制。在支撑平台日均处理策略飙升3倍（达6500+条）的同时，将核心组件的精准定向曝光率提升65%，实现实时策略精准分发。

- 【北极星指标：核心业务转化率翻倍】

依托架构解耦带来的高频A/B测试能力与精准的漏斗分流数据归因，成功推动全盘营销效率质变，最终带动大盘核心订单业务转化率（CVR）拉升至2.83%，实现翻倍的客观增长。

#### 案例2：总部省分协同研发体系建设（2025.01-至今）

背景：针对集团总部“统一”管控与省分公司“本地化敏捷营销”的业务冲突，以及地方自建平台导致的成本增加与数据孤岛问题，主导平台底层架构向“大中台、小前台”的多级协同模式转型。

核心贡献：

- 【触点解耦与API生态：终结“重复造轮子”】

为平衡集团管控与地方灵活性，创建前端触点开放的业务模式。制定标准API接入协议，支持各省本地触点“免审批、热插拔”接入。不仅满足了省分的敏捷营销诉求，更成功收编多个自建独立平台的大省，为集团节省冗余系统研发与维护成本。

- 【策略大脑收口：构建全局精准归因体系】

推行“策略大脑”的统一管控。明确所有营销动作必须经由总部策略中心统一下发，确保下发到各省触点的策略都具备完整的追溯溯源能力。从根本上保障了前端回收的触达、转化数据是“可对账、精准有效的归因数据”。

- 【数据底座融合：打通集团级“营销数据飞轮”】

推动全网营销数据与用户标签的整合。将各省割裂的本地数据全量上收至统一数据中台，彻底打通了“策略下发-地方触达-数据回流”的全局闭环。让大盘模型能够基于真实营销反馈进行自我迭代，为后续引入AI智能分发夯实可信的数据底座。

### 兴福汇商城小程序（To G消费补贴平台） 产品经理

2020.07-2021.10

背景：响应政府刺激消费的政策导向，为北京大兴区政府设计并落地“兴福汇”小程序，旨在通过消费券发放与本地生活服务相结合的模式，提振区域经济。项目核心目标是构建一个连接政府、用户、商家的三边平台。

核心贡献：

- 参与产品从0到1的规划，成功交付集“政府消费券发放”、“本地生活电商”（到店核销+物流配送）与“京东返利推荐”于一体的综合平台；

构建消费券核销与结算全链路中后台，设计从后台优惠券创建、C端领券活动到B端商家核销、再到后台审核与财务结算的完整流程，支撑了“北京消费季”除夕红包、大兴车展、女神节等主题活动。确保了巨额补贴资金发放的准确、安全与可追溯性。

- 从0到1搭建商家端工作台，其核心功能架构涵盖：消费券核销与账款提现、发布活动、订单售后服务、子账号与员工权限管理。

项目成果

通过“用户补贴-商家入驻-平台收益”闭环设计，验证To B-To C双端增长方法论。在2020年正式成为北京消费季活动合作商，打造to G消费平台模版，一年内快速复制合作的项目约50个。

## 教育经历

江西师范大学 本科 工商管理

2013-2017

- 工商管理和金融学双学位
- GPA: 3.86/4.0 (专业前5%)
- 校级优秀毕业生, 连续三年获得奖学金