



钱嘉庆

专注用户增长与商业化，拥有字节创新项目孵化与兴盛优选千万级流量操盘经验，擅长通过产品与运营策略驱动业务增长。近三年深耕中老年在线消费与教育赛道，在文旅、兴趣教育、财商教育三个领域担任产品/用户负责人

31岁 | 10年经验 | 13718095491 | 13679211843@163.com



教育背景

2012.9-2016.7

西北大学

管理科学

辅修会计学专业，有项目管理、数据统计分析、金融、数学建模相关理论基础

211 双一流

数学竞赛

奖学金

四六级



工作经验

2025.11-至今

钱堂教育

投教业务产品负责人

钱堂教育是一家**中老年**财商教育公司，业务高度依赖企微、小程序等微信生态工具，但平台封控风险是系统性隐患。我的核心方向是将业务阵地从微信生态迁移至APP，建立可控的用户触达和留存闭环。

1. 降低用户进入APP的门槛

- 将H5打开APP链路从5步压缩至3步，效率**提升40%**；微信授权登录从13步压缩至3步，登录效率**提升77%**；
- 从0到1搭建APP Push触达能力和模板优化，push曝光量**提升5.7倍**；
- 设计上课场景引导用户打开APP，上线后活跃用户数持续攀升，**从3K逐步提升至10K+**；
- 搭建CRM数据看板与企微APP活跃标签，帮助销售快速定位目标用户，提升导流效率；

2. 建设APP内的留存与信任场景

- IM引导链路优化、结合上课直播、资料、作业发放等具体业务场景，IM使用率从**0.6%提升到10%+**；
- 国债逆回购日历、作业等实效功能落地，通过“用户增收+信任连接”新功能15日**留存率40%+**，高于大盘；
- 规划APP上课专属积分与打卡体系，打通积分商城，通过激励培养用户使用习惯；

3. 降低业务对微信生态的依赖

- 推动小程序实质内容和生命周期管理建设，设计工具、资讯、录播课3类实质性组件，打通小程序从注册-养号-使用-召回完整链路管理，小程序生命周期从7-14天拉长至14-28天，**提升100%**，单小程序日均**接量4000+**；
- 主导企微封控精细化运营、通过数据看板实现团队层面的封号监控，封号率**从65%+降到40%左右**；

2025.3-2025.9

兴趣岛

平台产品负责人

兴趣岛是一家做**中老年**兴趣教育的公司，通过课程、教具等变现，月线索量级100w+。我主要围绕APP留存率和商城订单规模两大目标推进工作，并取得显著成果：

1. 提升用户留存率（核心指标：用户3周后留存率提升6.18%）

- 主导APP整体框架改版**：独立完成用户动线重构与产品方案设计，成功上线新版本。实现**人均使用时长提升0.75%**，**人均启动次数提升0.9%**，**人均浏览帖子数增长3倍**，奠定留存提升的体验基础；
- 驱动推荐算法体系升级**：主导完成从SaaS至PaaS的迁移，实现策略自主迭代；解决长期存在的帖子重复曝光问题，保障数据准确性；通过迭代模型策略（如剔除低点击率内容、强化课程类目召回），推动**PV点击率提升4.14%**；
- 构建用户触达与运营体系**：从0到1推动站内信与Push系统能力建设，结合用户分层与运营节点，搭建“自动化+人工”双驱动场景，实现**站内信活跃用户占比达21%**，**Push点击率提升10倍**，成为促活关键抓手；

2. 驱动商业化订单增长（核心指标：日均订单量提升28%）

- 搭建多元化内容场**：主导构建直播、KOL引入课、AI自制课等内容矩阵，沉淀优质供给，丰富变现载体，直接推动日均订单规模**显著提升28%**；

2024.5-2024.11

遇见美好文旅集团

用户中心负责人

遇见美好是一家做**中老年**文旅的公司，通过内容/投流/口碑裂变等形式获客。我核心负责用户运营体系搭建、私域生态建设与体验提升，全面驱动用户生命周期价值（LTV）增长：

1.用户运营平台与LTV增长体系建设

- 从0到1搭建用户精细化运营平台，融合**用户标签、人群圈选、策略运营、数据洞察**等核心模块，系统性推进**首单转化、复购促进、流失召回**等运营策略，提升整体用户价值；

2.私域流量运营与增长玩法创新

- 私域生态建设与运营**：管理超**20万个人微信好友、1000+企微信群、6万+企微好友**，实现私域场景成交额占大盘30%；
- 搭建内容中台**：建立营销素材、用户故事、实拍游客照等内容的收集、汇编与分发体系，提升内容运营效率与一致性；
- 建立标准化SOP与裂变增长机制**：包括用户标签体系、内容分发标准，并通过KOC分销（日均识别3人）、口碑裂变（裂变系数1:3）等方式持续拉新促活；

3.用户体验优化与服务标准建立

- 引入NPS与问卷调查体系定位体验问题，建立“食住行游购娱”全流程服务标准，推动**用户满意度从70%提升至90%+**；

2020.9-2024.5

兴盛优选

产品专家

兴盛优选是中国第1家做“预售+自提”模式的社区电商公司。巅峰时期日GMV1.8亿+、UV1500w+、下单用户数300w+。我经历了21年资本团入局至社区团购三足鼎立，地方团兴起全部过程。我主要负责内容如下：

1.流量与用户增长策略

- 私域流量运营**：搭建自动化营销体系，管理超**30万个个人微信群+2万企微信群**，基于算法推荐（如门店热销品）实现精准选品与分发，**私域日均贡献UV占大盘20%**；
- 门店侧数字化工具赋能**：为**30万+门店**提供内容与营销中台能力，通过任务激励激活店主私域流量，**门店端UV贡献稳定占大盘40%**；
- B拉C和C拉C裂变体系**：设计拉新有礼、真心实意等营销活动，刺激门店、用户分享裂变，**活动期间UV达到历史最高峰1500w+，日GMV达到1.8亿+**；

2.首页流量分发与导购动线设计

- 提升导购效率**：通过商品角标优化与营销信息露出（如秒杀、满减），经AB实验验证，**有效提升加车率10%**；
- 首页场景化打造**：围绕“性价比+买菜做饭”核心需求，设计“秒杀+平价菜场”双卡位并列场域，实现模块**GMV提升40%**（200w→280w）；
- 沉默流失用户召回**：设计站内外用户动线，整合短信、服务通知、外呼等多触点，并通过“天降好礼”活动承接，**日均挽回10w+用户，下单转化率17%，日均GMV贡献85w+**；

3.消费者运营平台搭建

- 负责构建以**登录用户数、下单转化率、复购率**为核心目标的用户精细化运营平台，集成人群洞察、策略运营、触点工具等模块，**每日策略触达用户占大盘61%**，持续驱动用户生命周期价值提升；

2019.6-2020.9

北京字节跳动有限公司

商业化产品经理

在字节跳动商业化部门，主导孵化「自助Lite」项目——面向潜在广告主的轻量级自助广告投放平台。项目聚焦于挖掘字节系App（抖音/头条/西瓜）内用户广告投放需求，高效引导潜在客户完成首投，并将其培育为中小型广告主。核心贡献如下：

1.拉新与用户规模增长

- 拓展抖音、头条、西瓜等多端流量入口，借势双11等大型营销活动扩大曝光与获客规模，成功获取**注册用户超100万+**；

2.转化效率提升与用户体验优化

- 通过简化广告注册与创建流程、优化界面交互、提升审核效率等举措，显著降低操作门槛，实现轻量快速投放目标，成功促成**超30万+用户产生广告消耗**；

3.广告效果优化与留存提升

- 引入程序化创意、升级转化目标（CPM→OCPM）等策略，持续提升广告主对投放效果的满意度，成功培育**LTV超5000元的高价值广告主6万+**，**超额300%达成目标**；

2016.7-2019.6

新华互联电子商务有限公司

产品经理

新华书店网上商城是一个B2B2C的平台型电商模式，目标是盘活全国30w家新华书店门店，实现线上线下一体化。

1.CMS配置系统中台搭建

- 独立设计并推动上线CMS（内容管理系统），实现商城首页、各级频道页及活动专题页的**可视化灵活配置**，支持icon、卡位、banner、菜单导航等多类模块的动态编排与发布，显著提升运营效率与页面迭代速度；

2.电子书业务与【新华读佳】APP项目

- 负责电子书业务线规划与落地，牵头开发“新华读佳”APP，整合新华书店内容资源与品牌优势，打造纸电一体化的阅读消费体验，推动传统业务数字化转型；

