

张蓓洋

女 | 22岁 | 中共党员 | 手机号同微信：19963995797 | 邮箱：19963995797@163.com



教育背景

中国农业大学（985） 本科 市场营销专业

2021.09-2025.06

工作经历

京东世纪贸易有限公司，文教业务部，采销助理

2025.04-2026.03

工作内容：独立操盘2800w文教品类生意，全周期孵化赋能商家生意增长，通过市场洞察、内容推广、大促整合营销、品牌孵化、爆品营销实现商家生意规模提升，全年GMV同比+2.7%，销量同比+1.8%。

- 市场调研与营销定位：拆解文具类目市场格局、用户消费趋势，输出品类营销增长方案，明确差异化产品营销赛道，为新品开发、推广投放提供决策依据；
- 付费营销推广优化：优化搜索关键词、人群定向、媒介投放策略，迭代商品主图、营销短标题提升点击率；推广ROI由3.6提升至5.2，订单量同比+21%，成交转化率VCR+7%；商详转化率4%→12%，CTR平均提升5%；利用nanobanana、即梦等ai软件，对标类目爆款并结合行业调性感知优化投放素材；结合站内站外热搜趋势及时令营销节点优化短标卖点等。商详uv订单转化率平均由4%提升至12%；相较于修改前ctr平均增长5%，点击uv平均增长6%。
- 中小品牌0-1营销冷启：针对腰尾部品牌做差异化营销定位，匹配时令节点打造爆款营销单品，4个月孵化2个品牌，3个月实现月销10w+；
- 爆品整合营销打造：结合开学季、双十一节点策划单品营销方案，4个月落地20+新品营销，打爆6款核心SKU，单款单品月GMV从零突破百万；
- 全域大促整合营销策划：统筹618、开学季大促整合营销，联动多部门打通站内资源、站外种草、品牌联合投放、社群裂变营销；活动UV同比+4.5%，新用户同比+79%，广告投放效率大幅提升；
- 营销配套供应链管控：以营销活动节奏前置管控库存、补货，保障大促营销货品供给，现货率同比提升4.8%，优化资金周转周期，支撑营销活动稳定放量。

实习经历

快手，食品生鲜行业，电商经分

2024.10-2025.01

工作内容：承接食品生鲜行业—零食速食组内对接行业中台工作，立足组内业务视角拆解行业目标，拉齐内外部数据为组内提供数据决策支撑。

数据分析与支持：为小组双十一及年货节提供基础数据与策略升维，使用BI取数，拉齐指标，将结果与过程指标从达成最终目标的不同渠道和维度的渠道由浅入深进行逐级拆解，确保监控小组大促目标的及时完成。

行业大促目标拆解及跟进：拉齐行业中台的目标拆分逻辑，将行业组双十一及年货节目标拆分至小组内部目标，并结合组内实际情况进行逻辑优化，新增自播/分销/分销pair对等多个维度，并分时段设立组内阶段性目标，监控阶段性不同维度的目标完成度确保整体目标完成，最终实现双十一小组目标超100%完成。

组内数据分析提效：主导优化现有日报/周报/季报数据部分呈现模式，将组内零散的数据分析需求进行归类整合，重塑为结果与过程指标&商家经营状况的实时看板，组内提效200%+。

小红书，集合店组，电商营销

2024.04-2024.10

工作内容：负责100+二奢/闲置商家分层营销运营，沉淀「内容种草+主题店播+私域复购」全域营销方法论，打造月销百万标杆商家，输出可复用电商营销打法，赋能销售增长及广告增投。

- 标杆商家创意营销打造（大鹿米LumiVintage电播项目）：对标粉色中古集合店大鹿米标杆案例，落地差异化人货场一体化广告营销方案，：
 - 场景营销：指导商家搭建专属主题直播间（魔法少女粉色卧室、彩色香奈儿品牌专场、新店公主头等舱主题场），打造强视觉记忆点，强化品牌调性；
 - 节点主题营销：策划情人节、女生节、新店开业专属直播活动，搭配盲盒开箱、限定专场等创意玩法，通过线下打卡联动线上直播双向引流；
 - 内容种草联动直播：规划每日新品、穿搭、好物预告种草笔记，前置为直播预热蓄水，打通笔记种草-直播间转化-私域沉淀闭环；该商家3个月涨粉1.1w，站内累计交易破千万，单月最高GMV272.32w。
- 商家分层精细化营销运营：售中及售前分层制定差异化增长营销方案：头部商家匹配平台流量扶持、K播联动、矩阵账号营销；腰部商家挖掘货品/人设差异化卖点，拓宽货盘拓展用户圈层；尾部商家标准化基础曝光营销扶持；累计打造月销百万商家20+、千万级标杆1家，7个月完成6家腰部商家跃迁头部，商家广告均有增投。
- 商家访谈与平台营销策略迭代：售后定期深度访谈头部商家，收集营销卡点、用户反馈，输出平台营销优化建议，沉淀垂类行业完整营销SOP，为平台商家运营策略迭代提供落地参考。
- 私域营销转化搭建：指导商家直播间引导用户沉淀私域，通过社群专属福利、新品优先购、活动预售提升用户复购与生命周期价值，拓宽非核心客群，打破品类用户圈层。
- 新商拓展：通过内部商机转化、外部展会等渠道建联、举办招商大会等定向触达潜力新商，寻找业务增量；月均拓展10+新商。针对新商进行定向孵化与扶持，确保销售增长及广告增投。

个人技能

- 营销策划与活动：精通电商大促、主题直播、节点营销、品牌冷启、私域裂变全流程策划，掌握人货场一体化创意营销打法，可落地标杆店铺增长方案；
- 数据营销工具：SQL、SPSS、Excel可视化、BI数据看板，擅长流量/转化/投放ROI数据分析，以数据迭代营销方案；
- 平台渠道经验：小红书内容&店播营销、京东品类整合营销，熟悉多平台电商营销底层逻辑
- 综合能力：市场调研、竞品营销分析、跨部门资源统筹、商家品牌沟通、营销项目全流程复盘。