

黄靖涵

kimberley.huang2026@outlook.com

(+86)136 1967 2098

www.linkedin.com/in/kimberley-huang

个人优势

- 市场营销与增长转化:** 具备完整的市场营销与增长转化闭环能力, 具备从用户洞察、数据分析、营销执行与转化优化的完整闭环经验, 涵盖竞品分析、用户研究、内容运营、SEO/SEM、EDM 及社媒增长等模块; 擅长基于数据采集与用户访谈提炼市场洞察, 制定针对性营销策略并持续优化转化路径, 在实际项目中实现电商销售增长 50%+、邮件营销转化率 30%+ 等成果。
- 跨文化营销与全球协作:** 拥有 10 年海外学习与工作经验, 深度理解不同文化背景下的用户行为逻辑与沟通偏好, 能精准把握跨文化营销痛点。在多元文化环境中可高效开展沟通协作, 曾主导、参与多个国际化营销项目, 成功推动多区域业务落地, 为全球化布局提供有力支持。
- 异步沟通与高效执行:** 拥有出色的结构化表达与信息整合能力, 擅长通过文档、线上工具在跨时区场景下实现高效协作, 确保信息同步无偏差。学习能力与适应能力突出, 可快速吃透新业务逻辑, 协调多方资源推动项目从规划到落地, 保障项目高效交付。

工作经历

链家

咨询顾问-产品研究方向

上海

2024.11 至今

- 用户与市场研究:** 独立完成 10+竞品分析项目, 输出系统化市场研究报告, 支撑产品定位与营销策略制定; 结合定量数据分析 (2 万+数据样本) 与 50+用户深度访谈, 搭建用户画像及需求模型; 推动用户模型在 CRM 系统落地应用, 实现线索分层与精细化运营, 使销售线索转化率提升 20%+。
- 产品与工具赋能:** 从 0 到 1 搭建六维商圈评估模型, 用于市场优先级判断与选址决策, 提升拓展科学性; 输出并落地标准化 SOP (15+流程模块), 赋能一线团队执行, 推动市场拓展效率提升 10%+; 建立数据驱动决策机制, 提升团队在客户筛选与资源分配中的精准度与执行一致性。
- 内容与转化优化:** 基于 SEM 策略与用户搜索行为分析, 规划并执行小红书、微信公众号等平台内容运营, 实现稳定获客增长; 引入并优化 AI 客服系统, 通过 A/B 测试迭代话术与 CTA 按钮, 提升用户路径转化率 10%+; 主导推进 AI 在 B 端及 C 端产品中的应用 (AIGC、智能推荐等), 系统性优化转化漏斗; 通过内容策略优化与用户路径重构, 使产品打开率提升 10%+, 营销人员服务效率提升 10%+。

高级私人俱乐部 The Vancouver Club

市场营销运营

温哥华

2022.05 - 2024.10

- 电商运营与业务增长:** 独立负责 Shopify 独立站运营及页面体系搭建, 完成页面设计迭代、产品上新及 SEO 文案优化, 推动站内转化效率提升; 3 个月累计上新 SKU 200+, 实现交易额增长 50%+, 店铺保持全 2000+会员 100%好评; 通过用户分层运营与复购策略优化, 将复购率由 5%提升至 10%, 单客户年消费增加 1 万美元; 成功转化 200+高价值订单, 累计实现销售额 200 万+美元。
- 用户与内容运营:** 主导面向全球用户及 B 端客户的 EDM 自动化营销体系搭建, 累计执行 500+营销活动, 转化率达 30%+; 主导 Instagram 账号运营, 结合 SEM 广告投放与用户互动策略, 3 个月内品牌曝光量提升 20%, 带来 100+条有效商机; 运用 Adobe、Midjourney、Stable Diffusion 完成视觉内容生产 (AIGC), 参与 Meta 和 LinkedIn 品牌营销活动, 通过数据监测与分析报告优化投放 ROI。
- 网站优化与 SEO:** 参与 2 个网站重构及用户体验优化 (UX/UI) 项目, 提升整体 SEO 表现及自然流量增长 20%+; 通过关键词策略优化、内容结构调整及落地页优化, 推动注册页点击率提升 30%+; 建立基础 SEO 优化体系 (关键词布局、内容优化、页面结构), 提升搜索引擎收录及排名表现。

奥创生物技术有限公司

业务助理

温哥华 & 山东

2021.12 - 2022.05

- 全球客户与业务对接:** 对接全球药企、政府、医疗机构及个人用户, 累计覆盖 8+国家及地区 (欧美、东南亚、中东等); 主导推进 HIV 及 COVID 检测产品的订单沟通、商务对接与交付落地, 累计完成订单 100+笔, 总金额 10 万+美元; 优化客户沟通与转化流程, 将潜在客户转化率提升 5%+, 重点客户复购率提升至 100%。
- 供应链与项目协调:** 协同销售、生产及供应链团队完成订单全流程管理, 保障订单交付准确率 100%; 梳理并输出标准化 SOP 流程体系, 推动跨部门协作效率提升 20%+; 优化订单交付流程, 将平均交付周期缩短 5%+, 异常订单率下降 20%+。
- 渠道拓展:** 支持 Amazon 及国内平台合作与业务拓展; 协助建立线上销售与分销渠道。

哥伦比亚大学尚德商学院校友事务办公室

活动运营

温哥华 & 香港 & 上海

2019.05 - 2020.04

- 活动策划与执行:** 策划并执行 10+场线上及线下活动 (沙龙、分享会、社群活动等), 覆盖用户 1000+人次; 负责活动全流程管理 (策划-推广-落地), 活动平均参与率达 95%+; 优化活动流程与执行机制, 推动活动整体满意度达 100%。
- 用户调研与数据分析:** 使用 Qualtrics 设计调研问卷并收集有效样本 200+份, 覆盖目标用户核心群体; 对用户反馈进行数据清洗与分析, 输出 3+份用户研究报告, 为活动优化与用户运营策略提供依据; 基于调研结果优化活动内容与用户触达策略, 推动用户参与意愿提升 10%+。
- 活动推广与用户运营:** 通过邮件营销与 Facebook 运营进行活动推广与用户触达, 活动曝光提升 50%+; 搭建用户分层体系, 实现精准触达与定向邀请, 提升核心用户参与率至 80%+; 维护用户信息数据库, 构建多地区校友画像, 支持精细化运营与活动选题优化。

项目经验

教育类客户增长与转化优化

2025.10 – 2026.04

- **用户洞察与增长机会挖掘：**基于问卷星调研与深度访谈，系统分析教育类购房客户的决策路径与关键触点，识别用户在信息获取与信任建立阶段的转化阻力（如信息不对称、决策周期长等），输出用户洞察报告并指导营销策略优化，推动关键触点优化后，线索到访转化率提升 20%+，为后续营销策略制定提供支撑。
- **用户分层与 CRM 增长体系设计：**从 0 到 1 搭建以用户分层与标签体系为核心的 CRM 模型，覆盖潜客、意向、成交及复购用户全生命周期；设计差异化跟进节奏与转化路径，将依赖个人经验的客户管理方式转化为可规模化执行的精细化运营体系，并在试点门店落地，实现销售人效提升 20%，线索转化效率提升 20%+。
- **多渠道触达与转化路径优化：**构建用户全生命周期运营策略（获客-培育-转化-复购），联动公众号、小红书等渠道进行内容种草与线索回流，优化用户触达与沟通策略，提升用户互动深度，平均沟通轮次提升 10+轮（+120%）。通过内容与路径优化，推动整体客户转化率提升 20%。
- **数据驱动与模型迭代：**基于 Excel 与 Power BI 搭建营销数据看板，持续监测转化率、用户活跃度与渠道 ROI，实现数据可视化与实时决策支持；引入 Coze、MOMA 等 AI 工具（AIGC、自动化分析）优化内容生产与用户分析效率；持续迭代用户运营模型并沉淀方法论，实现跨门店标准化复制与规模化应用。

Shopify 电商渠道优化与增长

2022.08 – 2022.12

- **转化路径重构：**主导 Shopify 店铺从 0 到 1 改版，重构首页、商品页及核心转化链路；优化页面结构、信息层级与用户决策路径（UX/UI 优化），提升点击率 50%+，整体转化率提升 35%+。
- **营销活动驱动增长：**设计并执行节日促销、限时折扣及组合销售等营销活动策略，结合用户消费心理优化活动节奏与展示方式；通过活动页优化与促销机制设计，提升用户停留时长与购买意愿，带动活动转化率提升 10%+，活动期间 GMV 提升 20%+。
- **商品策略与转化提升：**负责商品全生命周期管理（选品、上架、定价、视觉设计及内容包装），累计管理 100+SKU；通过优化商品卖点表达与视觉呈现，提升用户决策效率，推动店铺整体交易量增长 50%+；
- **数据驱动增长迭代：**基于 Excel 搭建“曝光-点击-转化”数据监测体系，实现核心指标（CTR、CVR、GMV）监测与拆解；持续进行 A/B 测试（页面布局、主图、CTA 按钮），结合数据反馈高频迭代页面与内容；独立使用 Photoshop 完成视觉设计与页面优化，实现低成本快速试错，推动店铺月均曝光提升 20%+；沉淀“内容+活动+转化路径”一体化增长模型，支撑店铺规模化增长与复用。

教育背景

UBC 英属哥伦比亚大学

本科-市场营销

2016.09 – 2021.05

专业技能

- **语言：**普通话、英语 (IELTS 8.0)可作为工作语言；法语、西班牙语、粤语、泰语日常交流
- **AI 营销与智能应用：**AI 轻应用设计与落地、Prompt 设计与优化、基础 RAG 与 Agent 理解、AI 在营销场景应用（AIGC、广告创意优化、用户分析自动化）、熟练使用主流 AI 工具（ChatGPT、Claude、Coze、Midjourney、Stable Diffusion 等）、AI 驱动营销自动化
- **增长与产品营销：**用户需求分析与用户旅程设计、用户画像构建与行为分层、增长模型理解与应用（AARRR）、转化率优化（CRO）与转化漏斗分析与优化、产品功能设计支持与商业流程优化、增长实验与 A/B 测试
- **数据分析与商业洞察：**Excel 高级数据分析（数据透视表、VLOOKUP、模型搭建），Power BI、Tableau 数据可视化与仪表盘搭建，Google Analytics（GA4）用户行为分析（同期群分析、漏斗分析与留存分析），ROAS、CAC、LTV 等核心指标监控与优化，基础 SQL
- **数字营销与增长渠道：**搜索引擎营销（SEM、Google Ads）、搜索引擎优化（SEO、关键词策略制定与内容优化）、内容营销、邮件营销、社交媒体营销（Instagram、YouTube、X、LinkedIn、Facebook、Meta Ads、TikTok、Line、小红书、公众号、视频号）、KOL/KOC 合作与影响力营销、GTM 策略
- **营销工具栈：**Adobe 创意套件（Photoshop、Illustrator、Premiere Pro）、Canva、Figma、WordPress、Shopify 独立站搭建与运营、Google Workspace（Docs、Sheets、Slides）、CRM、Hootsuite、Coze、基础视频剪辑与内容生产、HTML 基础网页理解（用于 SEO、落地页优化）、Notion、Asana、Jira