

于瑞祺

17644246089 | 17644246089@163.com | 男 | 24

以行动证明价值，以成长回馈信任



求职意向

意向岗位：用户运营，品牌推广

教育经历

2018.9-2022.7

天津大学

工商管理 | 本科

- 科创项目：管理与经济学部 科研助理
- 获得荣誉：第十五届“挑战杯”天津大学课外学术科技作品竞赛 优秀奖

工作经历

2023.7-2024.7

苏宁易购零售云（下沉市场家电分销）

门店赋能中心 | 运营经理

核心能力

- 资源整合与跨部门协作：擅长整合多供应商及区域资源，推动百万级促销资源池的搭建与落地。
- 数据驱动决策：精通数据分析与模型搭建，能够通过数据驱动优化运营策略，提升 ROI 和坪效。
- 精细化运营与活动策划：擅长通过用户分层、全生命周期管理等手段提升用户拉新到留存，统筹并优化多场大型促销活动，显著提升用户转化率与复购率。
- 区域赋能与培训：通过创新培训体系和赋能机制，提升区域销售能力和客户满意度。

1、战区级活动策划与落地

- 资源整合与前端运营：多次联合海尔品牌方共建百万级促销资源池，整合到店补贴、满减券、赠品等资源，并统筹 2000+门店的主题布展，显著提升品牌曝光度，用户到店率和转化率。

差异化运营策略：

旗舰店：中高端用户深度运营

针对中高端用户，设计“会员品鉴会+以旧换新”双驱动模式，结合场景化营销，提升品牌高端形象，并结合 RFM 模型针对高净值用户设立额外资源。活动期客单价平均拉升约 30%，ROI 平均 0.67，客户转化率达 36%，老用户复购率显著提升。

标准店：私域流量深耕与社区化运营

推行“小区团购”私域运营，拉动 KOL 背书，并结合社交电商玩法（拼团、秒杀），提升用户粘性。战区月均拉新 200+社区订单，活动期社群转化率约 6%。

极速店：轻量化运营与高效获客

实施“快闪促销+异业引流”轻量化运营，通过限时折扣和跨界合作，快速获取周边用户并提升门店曝光。单店商品周转率月均提升 0.2，获客效率提升约 50%。

- 数据驱动与复盘优化：搭建大促 GMV 归因分析模型，通过数据优化引流转化动作，提炼高转化门店 SOP 流程，推动全国大促期间单店平均坪效环比上升 20%。

2、终端运营效能提升工程

- 创新营销玩法推广：建立“大区创新案例-总部方法论萃取-全国复制推广”三级赋能体系，累计完成南部战区 50+份优秀案例推广转化，推动战区活动期累计销额环比提升 20%。

- 人员培训与赋能：通过“线上学习平台+县总到店带教”双轨制培训，实现全国区域经理巡店率提升 30%，高毛利单品销售完成率环比上升 35%，客户满意度提升至 87%。

- 店铺标准化建设：建立“日常巡检+大促专项检查”双轨制管理体系，通过数字化工具后台监控全国门店出样达标率与动销表现，高毛利 SKU 出样覆盖率提升至 95%，门店动销率月均达 70%。

自我评价

- 经验背景：任职期间统筹并优化南部战区 700+场波大促活动，赋能覆盖 2000+家门店，累计投放百万级别资源池，ROI 累计综合约 0.6。
- 综合素质：目标导向，高效负责是我一以贯之的工作态度；敏锐的市场洞察能力和数据分析能力；擅长沟通与团队协作配合；拥有出色学习能力适应能力
- 专业技能：熟练掌握 Excel 等办公技能；英语 CET6，可日常口语交流文件阅读；IELTS 备考 ing