

赖珏

24岁 | 女 | 汉族 | 中共党员



教育背景

17346757814 | 17346757814@163.com

重庆大学 (985) - 新闻与传播 (智能传播方向) - 硕士 (保送)

2024-09 ~ 2027-06

专业成绩: GPA 93.04 年级排名 2/95

主修课程: 机器学习与智能媒体研究 (98), 国际胜任力培养 (95), 量化传播研究方法 (94), 舆情分析与危机管理 (94) 等

湖北大学 - 传播学 - 学士

2020-09 ~ 2024-06

专业成绩: GPA 90.83 专业排名 2/50

主修课程: 可视化传播 (100), 数据应用与实践 (97), 国际传播 (98), 网络舆情分析 (94), 危机传播管理 (94) 等

荣誉奖项: 传播数据挖掘竞赛全国二等奖|可灵AI视频大赛西南赛区一等奖|三创赛省级二等奖|国家奖学金 (前1%) | 优秀毕业生等

学术经历: SSCI Q1, The 76th International Communication Association (ICA), 2025年智能与计算传播年会

实习经验

字节跳动 (产品研发与工程架构-IT部门) - AI安全产品运营

2026-04 ~ 2026-06

市场活动全链路运营: 负责飞连 (企业级安全办公平台) 在火山Force大会、AI安全大会等活动的10+类物料全链路交付, 围绕活动核心目标 (传播曝光/销售线索/品牌认知), 从受众分层、核心卖点、风险预判3个维度提供策略输入, 建立“需求拆解-供应商对接-多轮迭代-定稿交付”标准化物料管理的SOP, 协调产解、外部供应商、设计3方资源, 物料准时交付率提升12%, 支撑单场活动2000+人次的线下触达。

渠道销售赋能体系搭建: 针对渠道销售痛点, 访谈7家核心渠道合作伙伴收集一线销售反馈, 提炼高频场景与阻断点; 围绕“提升渠道销售转化率”核心目标, 基于4大核心业务场景与目标客户群, 从0到1搭建渠道销售工具包, 设计“预设场景→现状风险→方案价值”三段式话术结构, 提供包含产品彩页、案例视频、介绍PPT、解说文档等10+成套物料, 渠道伙伴工具包周活跃使用率超80%, 平均销售准备周期缩短约30%。

案例体系化建设与产品优化: 快速掌握SWG、ZTNA、DLP 智能体等产品功能体系, 参与完成10+产品物料, 独立产出赛力斯、得物、一汽大众等5+行业标杆案例; 建立“技术素材→业务语言→传播转化”的内容转译方法论, 沉淀覆盖汽车/电商/制造3大行业的案例模板库, 支撑销售团队对外宣讲; 基于客户落地反馈, 整理产品功能优化建议 (如权限配置流程简化) 并同步至产研侧。

Fancy Media (凡肆广告有限公司) - AI产品与运营

2026-01 ~ 2026-03

海外KOL全流程运营: 针对字节跳动、快手、MiniMax等2AI客户 (视频/Agent) 的海外达人拓号、建联、脚本审核、发布节点等8+业务流程, 构建覆盖YouTube/TikTok等5大平台及1000+达人的数据中台系统, 实现粉丝量/互动率/转化率等15+核心指标实时监控; 通过竞品分析与 A/B 测试优化达人合作策略, 将建联成功率从 15% 提升至 60%、合作转化率从 8% 提升至 35%, 3 个月业务线净利润 6000 美元 (ROI 250%)。

AIGC内容解决方案交付: 针对内容生产效率低、创作流程碎片化的痛点, 独立交付10个跨垂类Agent与web系统 (覆盖游戏/追星/生活/商业等5+领域), 协助50+海外创作者; 3个爆款案例单条播放量突破200万, 平均互动率达8.5%, 发布效率提升40%, 月均产出视频数增加23%。

业务自动化提效: 收集团队40+成员需求与业务痛点, 负责需求拆解→PRD文档撰写→系统开发→测试应用→上线落地全流程, 主导开发4套AI驱动的业务自动化系统, 实现日均处理500+条运营任务自动化, 达人数据录入准确率从85%提升至96%, 月度节省人力成本约2万元。

新华社媒体融合生产技术与系统国家重点实验室 - AIGC产品策略

2025-05 ~ 2025-07

构建产品性能评估体系: 针对内部决策流程中人工检索效率低、信息不全等AIGC产品痛点, 主导构建了一套包含需求理解、信息获取效率、内容可靠性等3大维度、12项指标的产品性能评估框架, 将模糊的用户体验量化为可追踪的数据指标, 为产品迭代确立了基准。

用户需求分析与产品迭代建议: 通过设计100+组覆盖真实场景的复杂Query, 对AIGC产品进行深度测试, 量化定位到“显性约束满足率不足50%”的核心产品短板。据此输出产品优化方案, 提出引入查询重写、强化元数据过滤等具体建议, 直接推动了后续RAG模型的迭代方向。

产品体验归因与策略输出: 建立了一套包含事实错误、信息捏造等9个维度的产品体验问题归因标准。通过对百条生成内容的分析, 识别并标注了254处关键问题, 并总结出“引入思维链 (CoT)”、“强化结果溯源”等可落地的产品策略, 有效提升了内容产出的可靠性与用户信任度。

项目经验

HUNI 护"你"安康—多场景智能护理方案提供者 - 产品负责人

三创赛省级二等奖

2022-06 ~ 2023-06

市场开创与产品定位: 基于4500万失能老人 (约1/6) 护理需求痛点, 结合康复医疗服务市场规模达2686亿元 (复合年增长率38.5%) 等宏观数据, 收集4类目标产品/用户/企业/市场信息, 深度分析产品生态/消费客群/宣传推广/产值规模等8项核心需求, 定位智能护理机器人研发方向

数据驱动的需求洞察: 建立用户需求量化分析模型。通过对社交平台4类竞品的用户评论进行情感分析与词频统计, 结合PyEcharts可视化, 挖掘出“孤独感”与“安全隐患”为两大高频痛点, 主导定义了“情感交互”与“环境监测”两大产品功能模块的优先级。

原型设计与技术优化: 主导产品概念验证与市场调研, 负责将100+条用户访谈反馈转化为具体产品需求, 主导绘制了低保真原型并撰写用户故事。在技术验证阶段, 设计A/B测试方案, 对比不同语音指令集的识别效率, 驱动研发团队进行针对性优化。最终将指令响应和物品抓取的端到端任务成功率从70%提升至90%以上, 为产品MVP的快速落地奠定基础。

诚心诚疫 CRM——基于 HPV 疫苗客户关系管理系统 - 核心成员

“互联网+”大赛校级银奖

2022-01 ~ 2022-09

市场与用户洞察: 通过30+研报洞察HPV 疫苗在年轻女性中的传播趋势, 利用波特五力模型从HPV行业竞争/产业生态/用户诉求/消费客群/流量推广5个层面展开, 分析市场规模与增长趋势, 精准识别四方 (客户/接种点/厂商/政府) 需求, 并产出1份市场现状调研报告。

平台增长策略: 为打通供需两侧, 设计了“B端价值阐述 (降本增效) + C端双轮驱动 (KOL专业科普引流+UGC激励留存)”的多边平台增长模型, 利用“健康打卡”“积分体系”等产品化手段激励用户分享, 成功获得【武汉博沃生物科技公司】的书面商业合作意向。

数据分析与产品优化: 设计数据监控看板, 利用Excel追踪用户从“注册-浏览内容-使用咨询功能-模拟付费”全路径的转化漏斗, 识别出“不良反应反馈流程繁琐”是用户流失的关键节点, 基于此洞察驱动了4次产品原型迭代, 模拟转化率在内部测试中提升了30%。

技能特长

数据分析与产品决策: 掌握Excel、Python、SPSS、Claude Code、SQL、墨刀等工具, 具备数据清洗爬虫到可视化全流程实施经验;

AIGC创作能力: 掌握 AI图像生成 (可灵/即梦/midjourney)、PR 视频剪辑及Figma等图文排版工具, 创新多模态内容生产;

专业认证: 阿里巴巴低代码开发师 (中级)、雅思7, 具备优秀的英语能力, 可作为工作语言。