陈 昕

chenxin.2517@gmail.com | +86 13585770265 | 上海 / 悉尼 | xinchen.co

个人简介

9年C端产品经验，从单点用户交互/转化产品成长为完整商业链路负责人。在TikTok LIVE主导直播订阅会员的支付转化能力搭建，以及留资商业化工具的建设，跨6+团队协调推动复杂项目落地；在携程从0搭建千万级付费会员体系，5年5次晋升。具备将AI能力产品化的实践经验——主导AI模型在用户转化场景的落地（私信转化+35%），同时将AI系统性融入PM工作流（数据监控/PRD生成/Case Review）。获TikTok LIVE 2026 Hackathon冠军，海外全英文办公3年。

教育背景

大连理工大学 · 硕士 · 环境科学与工程 2014.07 – 2017.06

东南大学 · 本科 · 环境工程 2010.07 – 2014.06

工作经历

字节跳动 · TikTok LIVE | 资深产品经理（直播商业化） 2022.07 – 至今

· 先后**独立负责订阅会员支付、留资商业化（深度转化）、主播经营工具与生态治理**三个方向，端到端对转化与收入负责；产品覆盖全球市场，服务**10M+ DAU**直播业务，全英文办公3年。

· **3次独立完成0→1**：**订阅会员支付体系**（定价/套餐/折扣三步迭代）、**创作者经营工具平台Service+**、**留资开放生态**——其中开放生态独立走完"机会点挖掘→市场调研→战略分析→落地方案"全链路，从个人提案升级为团队战略；常态化拉通**6+团队**（算法/商业化/支付/治理/法务）协同交付。

· 将**AI系统性引入产品工作**：既做AI能力的产品化落地（用户转化场景），也用AI重构PM工作流（数据分析/PRD/复盘）；获**TikTok LIVE 2026 Hackathon冠军**（1天交付可玩Demo）。

携程 · 智行火车票 | 产品经理 → 会员及公共平台负责人 → 汽车票产品线负责人 2017.07 – 2022.07

· **5年5次晋升**，完整走过"增长 → 变现 → 独立带线"三段：操盘春节**千万级DAU**的抢票增长；从0组建并带领**5人团队**搭建付费会员体系（累计**近千万会员**，**2020年入围CEO大奖**——公司最高业务奖）；后出任**汽车票产品线负责人**（带4人），独立负责一条完整业务线的产品与增长。

项目经历

直播私信工具转化提效 2025.09 – 至今

背景与目标：留资主播在直播中可以通过引导用户发送私信来获取线索，但此前因优化不足导致主播转化信号缺失，平台难以识别转化效率高的作者。目标是通过优化私信场景的引导效率，提升直播中对用户的引导，提高线索私信发送率。

思路与方案：诊断链路3个断裂点（无法及时响应/无标准话术/高意向用户难识别），搭建私信引导工具矩阵（自动欢迎语/快捷提问/关键词回复）+ 实时线索看板。主导AI识别模型的产品化落地：定义高意向用户的意图标签体系，协调AI团队训练评论识别模型，模型识别高意向用户后自动触发引导——用户点击即可将评论内容填充至私信界面，一键发送，大幅缩短转化路径。

效果：**私信转化+35%，人均线索率+25%，活跃私信留存+10%**

直播留资开放生态 2025.06 – 至今

背景与目标：平台自建的用户付费工具与线上服务作者已有工具存在结构性矛盾，现有抽佣和费率导致主播不愿使用平台工具，反而引导用户去个人网站，造成转化信号缺失，平台难以找到深度转化路径。

思路与方案：不再自建原生工具与主播竞争，通过双线MVP验证——为头部主播下发三方链接挂载试点能力并接入三方预约功能；打通数据归因，拉通商业化开放平台与外部服务商多方资源。输出开放生态OnePage，与Leadership达成战略一致，推动数据归因能力落地，负责开放平台及留资开放平台搭建。

效果：**用户侧留资工具CTR+100%，Calendly绑定对开播留存净提升+12~16pp**

直播留资经营工具 Service+ 2024.11 – 2025.06

背景与目标：留资主播在直播间内缺乏获取用户线索的平台抓手，经营行为分散在个人网站或口播中。需搭建统一工具入口，让作者高效收集线索，并确保有资质的作者能解锁更高级的线索管理工具。

思路与方案：从0搭建经营工具入口，集成私信、表单、订阅会员等工具作为POC收集工具，设定准入清退门槛；协调6+团队推动行业认证上线，为作者解锁高级自动化私信转化工具权限。

效果：**留资作者+23%，留资作者开播留存+15%，目标作者经营浓度占比>80%**

订阅会员支付体系从0到1 2022.07 – 2024.10

背景与目标：TikTok直播订阅早期仅支持一口价，主播无法灵活定价，用户支付链路卡点较多，被订阅率低于竞品，支付基建差距较大。

思路与方案：三步迭代——先支持作者自定义定价；再支持多档位套餐，提供升降级和不同时长订阅选择；最后上线自定义折扣，支持对主播做差异化定价策略推荐。同步重构订阅开通与权益设置流程。

效果：**被订阅数+12%，收入+10%（AB实验）**

智行火车票付费会员从0到1 2018.07 – 2022.01

背景与目标：火车票用户最大焦虑是"抢不到票"，市场上没有围绕这一焦虑设计的付费产品，需将焦虑转化为付费意愿，搭建可持续增长的会员体系。

思路与方案：围绕"焦虑→确定性"设计核心权益体系——火车抢票：无限次最高速抢票+首单包赔+实时排队信息；火车出行：返现+指定下铺+免退改手续费；机票商旅：快速安检+报销凭证免邮。设计试用模式引导低频用户转化，搭建等级会员和积分体系，按出行频次分层+积分兑换闭环。

效果：**付费会员累计近千万，收益同比+480%，2020入围CEO大奖；等级体系用户价值+8%，积分体系用户价值+6%**

AI × 产品实践 2025 – 至今

数据监控与分析：使用Claude Code连接飞书CLI获取文档及数据库权限，利用AI自动生成SQL进行数据查询；自动检索头部作者的功能使用数据并进行直播Case Review，分析潜在优化空间，支持功能的敏捷迭代与深度复盘。

PRD与交付提效：利用Claude Code自动生成PRD框架与交互细节Prompt，配合Claude Design生成原型图；基于评审纪要自动更新文档，实现PRD的自动完善。

AI直播互动游戏：负责核心交互设计、内容模型输出以及模型评测。实现用户评论实时改变游戏剧情与角色——智能识别可触发交互的用户评论；设计模型队列分别生成对应场景剧情并设定优先级；将剧情实时更新至主播侧，由主播决定走向后实时同步给观众，确保双端体验流畅。**1天完成产品Demo开发，获TikTok LIVE 2026 Hackathon冠军。**

语言与技能

工具：Figma / Axure / Xmind / Excel / Claude Code

语言：英语流利（托福98 / PTE 72 / 托业900），海外全英文办公3年

兴趣：唱歌（持证街头艺人）

xinchen.co