

陈昕

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

个人简介

8 年半 C 端产品经验，有大量从 0 到 1 项目经历，熟练掌握新业务的市场洞察和战略规划能力；
在携程 5 年晋升 5 次，2 年半团队管理经验（5 人团队），制定合理团队目标并清晰拆解，带动团队产出；
在字节负责直播中台业务，经历功能产品向行业产品的转型，深入理解不同行业作者的商业模式；
由于 TikTok 业务已 relocate 海外 2 年半，在全英文环境下熟练办公，沟通无障碍；
ENTP/ENFP 型人格，逻辑思维敏捷，对数据敏感，擅长沟通，对新事物探索欲和抗压能力强。

教育背景

大连理工大学 2014.07 – 2017.06
硕士 · 环境科学与工程
东南大学 2010.07 – 2014.06
本科 · 环境工程

工作经历

字节跳动 2022.07 – 至今

产品经理

TikTok 直播留资产品 2024.10 – 至今

负责 TikTok 直播留资业务的作者经营工具和用户留资体验，完成功能的从 0 到 1 冷启，持续迭代作者的经营工具和线索转化链路。

TikTok 直播订阅会员产品 2022.07 – 2024.10

负责 TikTok 直播订阅业务的作者规模和收入增长，包括作者入驻和用户付费的全链路转化，搭建知识付费行业作者的直播变现产品能力。

携程旅游信息技术（上海）有限公司 2017.07 – 2022.07

产品经理

智行火车票会员+平台产品负责人（5 人团队） 2018.07 – 2022.01

负责付费会员+等级会员的搭建与权益扩充、积分体系的搭建与运营，以及应用一级入口的流量分发、流量变现和平台营销活动。

智行火车票微信小程序产品 & 携程汽车票前端产品负责人 2017.12 – 2022.07

负责小程序功能搭建与完善、新客增长；携程 APP 与小程序的汽车票销量、收益、交叉、用户增长与体验。

项目经历

TikTok 直播私信工具转化提效 2025.09 – 至今

核心目标：帮助直播优质作者提升私信线索的转化率；接入企业专用的流转私信功能。

- 接入自动欢迎语、快捷提示问题和关键词库回复能力，设定私信引导工具；上线直播实时及下播后的私信线索数据看板，提升作者私信转化效率。
- 上线直播间高留资意向评论识别模型，引导目标用户在直播间当场发消息提问；引导主播结束直播后主动向感兴趣用户发送私信建联。

- 引导主播提供个人网站链接，通过模型识别内容并为作者优化私信工具文案配置，提升私信转化率。

数据效果：用户私信提交转化提升 35%，作者人均私信线索率提升 25%，作者活跃私信留存率提升 10%。

TikTok 直播留资经营工具 Service+搭建从 0 到 1

2024.11 – 2025.06

核心目标：为留资作者搭建能够承载多留资工具的直播间经营橱窗，将作者的经营行为迁移至平台内。

- 设计经营工具开通流程，支持作者选择经营行业并预选留资工具，支持经营橱窗的自定义装饰；结合行业特点引入符合不同行业作者经营诉求的工具组合。
- 设计基于作者直播表现和留资线索数据生成的经营罗盘，与功能配置任务和作者教育素材结合，提升留资作者的开播积极性和开播留存。

数据效果：大盘留资作者数占比+23%，大盘留资作者开播时长+15%（均为 AB 实验结论）。

TikTok 订阅会员定价能力搭建从 0 到 1

2023.06 – 2024.10

核心目标：落地作者的会员自定义价格体系和多套餐设置能力，提升作者被订阅率，追平行业竞品基建。

- 作者完成首套餐设置后预填推荐权益，引导快速完成多套餐配置；简化作者开通订阅设置流程；支持低价订阅吸引会员后升级跃迁至高价套餐。
- 结合作者历史订阅数据及所在地区用户消费能力，策略推荐差异化定价，最大化订阅收益。

数据效果：作者人均被订阅数+8%，人均被订阅率+2%，收入+2%（均为 AB 实验结论）。

智行火车票付费会员产品从 0 到 1

2018.07 – 2022.01

核心目标：挖掘用户下单流程中核心痛点，结合购买能力将权益包装为付费会员产品，提升会员售卖量。

- 针对抢票焦虑设计无限次最高速抢票、首单抢不到包赔、实时排队信息展示；针对出行刚需设计出行返现、订卧铺指定下铺、无限次免退改手续费；针对商旅用户设计快速安检、报销凭证邮寄免费等权益；设计试用模式引导低频低价值用户逐步转化。

数据效果：付费会员累计近千万，2020 年入围公司年度 CEO 大奖；21 年 6 月收益同比 18 年提升 480%。

智行火车票会员等级&积分体系从 0 到 1

2018.07 – 2022.01

核心目标：通过出行频次与付费能力将用户分层，设计等级模型与积分体系，提升用户留存与业务导流率。

- 以不同业务出行次数作为升级条件，提升低频业务交叉率；针对机票、酒店和门票用户包装会员价，提升复购粘性。
- 支持积分兑换各业务优惠券权益，并嵌入下单流程兑换步骤；结合下单成功场景设计积分抽奖，激励交叉业务使用。

数据效果：等级体系上线一年后大盘用户价值+8%；积分体系上线 1 年后大盘用户价值+6%

语言与技能

工具：Axure, Xmind, Figma, Visio, Excel, Claude Code, Openclaw

语言：英语（六级 548, 托福 98, PTE 72, 托业 900）

兴趣：唱歌（街头艺人），足球，话剧，桌游，密室

AI 工具应用：

- 关键功能数据监控与 Case Review：基于关键功能设计监控指标，引导 LLM 生成 SQL 代码访问数据库，检索头部作者数据并每日定时推送，支撑功能复盘与 Case Review。
- PRD 文档提效：由模型基于功能简介、聊天对话和参考文档先生成包含需求背景与目标的 PRD 框架；进一步生成敏捷的交互细节，对接原型设计工具产出原型图；基于评审会议纪要自动完成功能变动的文档更新。
- 通过 vibe coding 上线了生日聚会专用活动网站，完成整套 UI、点歌系统和聚会游戏设计