

陈海健

意向: 27 届校招 | 毕业时间: 预计 2027.08 | 个人网页: <https://heyhaijian.com/>
电话: (+86) 13714975232 | 邮箱: 13714975232@163.com | 微信: HaiJianChen123



了解更多



教育背景

香港中文大学 商学院	市场学 理学硕士 (AI 大数据分流)	2026.08 (26Fall)
• 【主修课程】AI 与大数据营销、整合营销、战略营销、市场调研等		
澳门大学 社会科学学院	传播学 社会科学学士 (创意媒体分流)	2022.08-2026.06
• 【主修课程】数据传播、定量分析、影视制作、广告学等 (专业前 10%)		
• 【荣誉奖项】校级奖学金、院级奖学金、十大杰出校园记者 (首席)、院长推荐名单等; 中美青年创客大赛全国三等奖		
• 【交流经历】2023.05-2023.08 南洋理工大学 暑期交流项目-传播学 (排名前 15%)		

项目经历

Ad Ops Platform 海外广告运营平台	独立产品设计&原型开发	2026.05-2026.06
• 【需求抽象】从数据分散、多语种文案质检、BCA/UGC 筛选、竞品监控及规则执行 5 类高频痛点出发, 独立完成平台级 PRD、MVP 优先级与 6 阶段路线, 定义核心用户、关键场景、功能边界及人机协作机制。		
• 【LLM 能力落地】接入 DeepSeek API, 通过品牌知识注入构建 "Ads Copy 生成—规则审查—候选优选—人工确认" 工作流, 支持 10+ 语种; 设计产品定义准确性、卖点透传、品牌/产品名展示、内容吸引力、品牌语调及区域化口味 6 类审查规则。		
• 【原型与结果】基于 Node.js 交付 6 模块交互 Demo; Copy 模块在实际广告业务中落地 10+ 条文案, 人工复核通过率 95%+, 单条生成与自动审查控制在 20s 内, 相较人工撰写修改 1-2h 显著提效, 并将 CW、Translator 协作的周级链路标准化。		

余帧 AFTERFRAME 影像日记小程序	独立产品负责人&开发者	2026.07-2026.07
• 【产品定义】针对相册照片与时间、地点、情绪脱节且回看成本高的痛点, 从 0 到 1 定义 "档案册—即时记录—影像回看" 闭环, 独立完成 7 页、3 个核心 Tab 的需求拆解、信息架构、交互设计与开发。		
• 【体验迭代】设计多图即时记录与折叠相册, 支持单条最多 9 图、8 类标签、6 类心情、地图选点、全屏预览、拖动排序及封面管理; 基于测试持续修复档案切换、误删、日期校验与旧数据兼容问题。		
• 【工程落地】搭建 Archive/Entry/Photo 三层数据模型与本地离线存储, 规划 Supabase 私有存储及 Vercel API 骨架, 为 AI 自动标签与自然语言检索预留字段; 完成微信隐私、地点权限、备案及提审流程, 包体优化至约 140KB。		

第 6 届美团商业分析精英大赛	参赛团队队长	2026.03-2026.04
• 【数据诊断】基于千万级券、订单及用户脱敏数据, 使用 Tableau 搭建 "领券—使用—核销" 双漏斗并完成 5 大业务线分层, 定位核销率 5.74%、核销水分率 37.3% 的补贴损耗问题。		
• 【策略建模】构建用户价值四象限, 结合券规则因子分析与特征重要性验证, 锁定折扣力度、使用门槛及面额等核心因子, 输出券规则重构与分层运营方案; 经模型测算预计核销率提升 20%+、补贴 ROI 提升 30%+、无效补贴减少 50%+。		

实习经历

影石 Insta360 市场中心-投广部	海外投广运营实习生	2026.03-2026.07
• 【LUNA 新品 GTM 专项】面对产品方案及上市节奏临时调整, 主导投广侧 GTM 策略与落地, 围绕 "专业影像能力如何面向大众用户" 的核心命题, 搭建 "人群—场景—卖点—素材—渠道" 五层方法论, 拆解三层人群、P0-P2 卖点及区域差异化方案; 28 天覆盖 14 国, 实现 260M+ 展示、70M+ 视频观看, 转化广告 ROAS 达 13.4。		
• 【数据诊断与迭代】交叉校验前期 Media Plan 与 7/16/28 天数据, 定位 "声量与转化资源错配、竞品攻防滞后、渠道配置与内容产能脱节" 三大执行断点; 推动竞品 RSA、IS 出价及区域预算重配, 品宣 ROAS 较中期提升约 60%。		
• 【渠道搭建与测试】参与 SEA Shopee-Meta CPAS 从 0 到 1 接入, 搭建 "商品目录—Media Plan—UTM—广告上线" 链路; 6.6 大促测试整体 ROAS 7.99, 峰值 ROAS 达 26-36, 并按国家及产品识别 "流量规模型" 与 "转化效率型" 路径, 推动电商团队补充人群标签及落地页关键词埋点。		

影石 Insta360 市场中心-北美大区	海外市场营销实习生	2025.11-2026.03
• 【渠道搭建】为验证北美摩托车垂类增长机会, 分析 100+ 目标社群并按活跃度、广告接受度及 UGC 价值分层, 筛选 10+ 高潜群组开展 0-1 试点; 持续迭代参与规则并处理社群争议, 取得 54K 浏览、官号粉丝增量环比 +85%、UGC 目标完成率 178%。		
• 【圈层验证】挖掘 50+ ADV 深度用户并定向建联高信服力 KOC, 首次哈雷骑手长视频合作即获得 200+ 优质评论与 20+ 转化; 将用户反馈与内容表现, 沉淀为可复用的圈层进入与合作方法。		

正浩创新 EcoFlow 北美区域-市场部	海外 KOL 运营实习生	2025.05-2025.08
• 【市场洞察】拆解 5+ 竞品的产品参数、使用场景与 KOL 组合, 持续追踪流量、转化漏斗及 VOC 并输出 10+ 份分析; 结合用户画像优化 Brief、脚本、Caption 与 SEO, 将内容判断转化为可测试假设。		
• 【增长实验】识别 YouTube Shorts 增长机会并推动 "短视频引流+长视频承接" A/B 测试, 实现 UTM 同比 +361%、播放目标达成率 318%, 场景化内容最高 CR 达 18.18%。		

相关技能

- 【产品能力】用户研究 | 需求分析 | PRD | MVP | 信息架构 | 交互原型 | Figma
- 【AI 与技术】AIGC | LLM 工作流 | Vibe Coding | Prompt 设计 | Node.js | JavaScript | Supabase | Vercel
- 【数据分析】Python | Excel | SQL | SPSS | GA4 | Tableau 【语言技能】英语 (IELTS 7.0)
- 【优势】具备真实海外业务与 AI 产品实践, 擅长需求抽象、数据诊断及 LLM 产品原型验证。