

郝嘉琪

电话：15364940418（微信同号） | 邮箱：jiaqi0418@126.com



教育经历

东北财经大学 国际经济贸易学院 国际贸易学 硕士（4.4/5.0 专业排名：1/30）	2024年09月 - 2027年01月
- 主修课程：中级计量经济学、国际经济实证分析、数字贸易、国际金融问题研究等 荣誉：校级一等学业奖学金 - 科研经历：参与国家社会科学基金重点项目，负责关系网络构建与因果效应检验；独立完成2篇实证论文，目前均投稿CSSCI来源期刊	
南京航空航天大学（211） 经济与管理学院 金融学 学士（3.7 专业排名：前5%）	2020年09月 - 2024年06月
主修课程：公司金融、金融工程、固定收益证券、计量经济学、Python数据分析、大数据金融等 荣誉：校级优秀学生奖学金、一等学业奖学金	

实习/工作经历

优时颜（UNISKIN） 品牌营销-通路营销&数据部 营销数据实习生	2026年07月 - 至今
概述： 围绕业务团队经营决策需求，负责多渠道数据监控与复盘，通过统一数据口径、搭建指标体系开展行业研究，支持渠道资源配置与产品策划	
AI提效与节点复盘 目标： 总结重要节点分析方法论，用工具化手段提升分析效率，支持选品及资源投放判断	
AI分析工具开发：利用Codex等AI产品从0到1搭建直播间产品经营分析网站，实现Excel拖拽上传、字段自动映射、6类品类分块识别、多周期筛选及结果导出，将分散的手动数据清洗流程压缩为“一次上传—自动整理—直接分析”的标准流程，复用后单次品类分析时效提升75%（2h→0.5h）。 大促节点复盘：独立搭建李佳琦直播间美妆护肤类目度与大促期间产品看板，整合直播场次、品类、SPU、价格带、销量等多维数据，覆盖品牌5大重点单品，输出月度品类销售排名与单品大促达成复盘，为直播选品、竞品对标及资源投放提供数据支持。	
市场研究与产品分析 目标： 结合市场、竞品和渠道数据识别品类机会，为产品定位、卖点提炼及资源配置提供依据	
行业研究：承接产品团队品类研究需求，独立完成 2025/2026 上半年护肤行业品牌 TOP200 及带货渠道分布对比，覆盖 8 个细分品类，并完成眼膜、精华、防晒 3 大品类报告；建立“市场—品牌—品类—SPU”四层分析框架，拆解市场规模与增速、TOP 品牌竞争格局及渠道结构，识别细分价格带、核心竞品及潜力产品机会，形成2份完整品类研究报告，为本品卖点设计及渠道布局提供依据，相关结论支持2次产品迭代。 竞品Offer分析：针对面霜单品李佳琦上播需求，对比3款国货面霜的产品升级、直播到手价等5大维度，识别“价格锚定+货量加赠”的机制及“李佳琦节点放量+抖音达人日常承接”的渠道模式，输出上播时机、双档价格、赠品组合及达人布局建议。 新品测试与迭代：协助开展褪红精华为期1个月、累计6轮的功效及肤感测试，并参与面膜膜布体验测试；围绕即时肤感、功效感知等6项核心维度，通过5次问卷及线下会议反馈问题，支持产品迭代。	
日常监控与异动分析 目标： 统一多渠道经营数据口径，及时识别销售、流量及投放异常，支持业务团队开展日常复盘与策略调整	
渠道监控：独立负责情报通、抖音电商罗盘等5大电商平台的数据监测并协助分析，覆盖天猫、抖音、京东3大渠道、10+细分场域、50+SKU的销售日报体系；主导流量结构、交易结构等5类报表分析，覆盖日、周、月3个常规更新周期及半年度专题分析，持续追踪覆盖交易、流量等4大类10+项核心指标，日均处理数据量达2w+，为渠道经营复盘及投放策略调整提供数据依据。 投放效果分析：独立拆解抖音直播、短视频、商品卡及图文等载体的成交贡献，监控“曝光—点击—成交”转化漏斗及退款率，对比全域投放与非投放时段表现；拆解天猫超级直播各计划花费、成交及ROI，识别大促行为人群ROI达7.72，为投放预算向高 ROI 计划倾斜提供数据依据。 流程提效与异常预警：针对多平台取数口径不一、商品匹配重复度高的问题，从0到1搭建“数据抓取—清洗匹配—交叉核验—异常反馈”SOP，统一多平台数据口径，保障数据准确率达100%，单日报表处理时长缩短约60%（1h→0.4h）；累计识别并反馈3次渠道GMV异常波动并推动调整，包括直播商品ID未及时更新问题，推动修正底表数据，降低报表错报及经营误判风险。	

项目经历

智慧康养系统市场推广 校企合作项目 市场分析与策略制定负责人	2025年01月 - 2025年06月
概述： 针对香港合作医疗企业在内地市场的冷启动需求，开展用户研究与商业分析，输出产品定位及市场进入方案	
用户研究与策略制定 目标： 识别核心决策人群及关键购买驱动因素，量化目标市场空间，明确首发市场、定价、传播重点与渠道选择	
用户研究与需求明确：针对企业缺乏内地用户认知的问题，围绕产品有效性等设计18项调研指标，通过小红书患者家属社群完成用户招募与问卷投放，回收500+份有效问卷，并完成数据清洗及建模；通过因子分析、回归分析提炼2大决策维度，识别4类关键购买驱动因素，明确1类核心决策人群，为产品定位与传播卖点设计提供依据。 市场预测与策略制定：结合已有市场与购买意愿、渠道覆盖率及广告触达折损率，修正有效市场渗透率为10.125%，并测算对应市场规模，为企业评估产品商业化空间提供依据；独立完成涵盖核心人群、首发市场、定价、营销重点及渠道选择5方面的市场报告，2条核心建议获企业采纳。	
阳山水蜜桃电商助农抖音直播项目 电商运营负责人	2023年05月 - 2023年10月
概述： 围绕水蜜桃助农销售需求，负责直播数据分析、内容策划及运营复盘，通过优化用户观看与转化路径，提升直播互动表现及农产品销售转化	
直播运营与流程优化 目标： 搭建直播转化监测与复盘机制，识别关键流失节点，沉淀可复用的选品、脚本及互动方法，提升直播互动率与GMV	
直播分析与策略优化：基于AIPL模型搭建“观看—停留—互动—点击—下单”监测体系，复盘2款核心产品、5场直播及10+项核心指标，识别3个流失节点及2类高转化内容；同步开展竞品对标，据此优化商品顺序、讲解话术及互动设计，优化后单场直播获得6万+点赞，项目期间农产品GMV较活动前提升20%。 运营复盘与方法沉淀：独立完成1万余字项目复盘报告，系统总结5项内容优化策略，沉淀直播监测、选品规划和脚本优化方法；相关结论被2个助农项目复用，并应用于10+场后续直播，为后续内容及资源配置提供参考，所在团队获评校级“社会实践明星团队”。	
奇奇妙摄影工作室 校园创业项目 内容运营与商业增长负责人	2020年10月 - 2024年05月
概述： 围绕校园写真业务增长，搭建数据驱动的“内容生产—用户转化—效果复盘”运营链路，推动流量获取、客户转化及履约效率提升	
业务分析与经营优化 目标： 分析用户转化与服务流程，提升内容匹配度、客户复购及交付效率	
竞品分析与用户转化：使用Python采集并分析小红书500+条同类爆款内容，围绕构图、色调、场景等5项特征识别2类高互动方向；结合客户选片、咨询及复购数据优化内容与视觉策略，应用于20篇推广内容，推动平均咨询量提升50%；主导负责监控咨询、预约、拍摄、选片及复购5个关键环节转化表现，推动同类题材复购率提升20%。 服务履约优化：负责拍摄主题策划、脚本设计、视觉风格及执行Brief，统筹客户沟通、拍摄与交付全流程；累计推动10+场拍摄落地，实现月营业额12,000+元，并建立标准化SOP，将交付周期缩短57%（7天至3天），客户好评率稳定在99%以上。	

技能/证书及其他

- 办公技能：**熟练掌握PowerPoint、Word以及Codex、Claude Code等AI产品，拥有独立搭建并运行skill能力。
- 数据分析：**熟练掌握Excel（VLOOKUP、SUMIFS、数据透视表）、SQL（聚合函数、窗口函数）、Python、R语言、SPSS、Stata。
- 语言与其他技能：**CET-4（618）、CET-6（586）、大学生英语竞赛三等奖，英语可作为工作语言；C-1驾驶证，掌握PS等音视频编辑软件。