

李金岩

电话: (+86) 18234063900 | 邮箱: a911681767@163.com | 政治面貌: 中共党员



教育背景

复旦大学 | 国际商务 硕士 2025.09 - 2027.06

暨南大学 | 注册会计师 学士 2021.09 - 2025.06

- 成绩: 4.35/5.0 专业排名: 1/50 国家奖学金 (2次, 前1%)、优秀学生一等奖学金 (前6%)、优秀学生 (2次)
- 核心课程: 高等数学I (96)、高等数学II (99)、线性代数 (98)、统计学 (92)、程序设计基础 (95)
- 证书技能: 英语六级575分、英语四级579分、熟练掌握SQL、MS Office等办公软件和Stata, Python等统计分析软件

实习经历

字节跳动 TikTok Global E-Commerce-SEA 策略运营 2025.11-至今

- 业务监控与策略拆解: 搭建菲律宾电子行业核心数据看板 (GMV/DGMV/AOV), 通过分析定位转化瓶颈; 将季度/月度GMV目标拆解至店铺及品类维度, 监测数据表现确保大盘目标达成率。
- 大促竞价策略: 主导Tecno商家双12大促策略, 基于竞对平台 (Shopee) 监测价格变动和流量波动, 制定差异化货补与优惠券投放策略。最终助力该商家双12 GMV同比双11增长171k (MoM+14.4%), 并输出《大促竞价策略SOP》
- 弱势类目分析: Consumer Electronics为弱势类目, 通过分析发现 (CE) 类目AOV低、高净值产品供给不足的痛点, 结合竞对分析输出优化方案 (引入BNPL支付、拓展二手市场、优化产品矩阵) 并跟进招商团队选取潜在的优质商家入驻, Q4 CE类目GMV环比增长44%。

小红书 数据科学与分析部 | 项目管理&数据分析 2025.09-2025.11

- 数据监测: 负责社区方向的数据监控, 每日追踪DAU、人均使用时长等关键指标, 评估并排查数据异动。
- 数据产品化: 为解决月报数据断层以及实时数据缺失问题, 主导“技术月报看板自动化”项目。协调17个团队80+成员, 梳理16个专项指标口径, 成功实现每日实时读数并监控历史数据走势, 优化掉每月各部门文档填报环节。
- 专项分析: 利用SQL, excel等工具深度参与弱网精细化项目下重点场景分析, 满足技术产品老师的需求并展开相关分析并输出分析报告以及优化建议。

广州毅腾技术服务有限公司 | 亚马逊运营 2025.03-2025.06

- 用户洞察与选品: 基于2025秋冬流行趋势及竞品 (Zara等) 分析, 挖掘用户未满足需求, 主导50+款新品选品上架
- 精细化运营: 编写并设计Listing页面的A/B测试, 通过销售预测模型制定FBA备货计划, 及时利用调仓, 批量清货等手段降低滞销库存15%, 分析消费者评价对产品优化升级, 解决消费者需求, 实现单品复购率增长20%

项目经历

小红书 弱网精细化项目 弱网用户重点场景分析 | 核心成员 2025.09 - 2025.11

- 模型构建与用户分层: 针对弱网导致用户流失的痛点, 构建“网络环境-体验时段-产品页面”三维分析模型。基于SQL处理数据, 将用户划分为5类网络环境x7类时段, 精准锁定L3-L5高潜流失用户群。
- 归因分析与策略输出: 精准定位了“全Mobile, 全Wi-Fi, 晚间高峰时段, 视频内流”等几大弱网体验最差的核心场景, 明确了产品优化的最高优先级。针对技术团队提出的“城市地域”影响因素进行验证, 通过数据得出结论“一线城市影响不显著, 而国外用户体验亟待优化”
- 落地成果: 驱动技术团队针对性优化核心场景接口, 推动弱网接口成功率3个月内提升5%, 显著改善用户体验

TikTok Shop SFP佣金豁免 | 核心成员 2025.12 - 2025.01

- 项目背景: 为提升商家参与免运费项目积极性, 设计“佣金豁免”激励机制, 有限预算下最大化GMV和广告增长
- 策略制定: 设计激励的目标策略。综合考量店铺季节性增长动量、年同比增速及大盘目标, 制定差异化的GMV与广告投放 (Ads) 目标, 通过与行业经理和客户经理沟通筛选高潜力商家进入激励池。
- 项目产出: 成功落地激励策略, 入围商家GMV表现提升10%, Ads Take Rate提升1.5%