

叶秋韵

生日: 2001.08.31

电话: 13610050767

现居: 广州 番禺

邮箱: 2780285834@qq.com

教育背景

2019.09-2023.06

广州新华学院

国际经济与贸易 (本科)

GPA: 3.36 (全专业前 15%), CET-4 593、CET-6 531, 读写能力俱佳。

实习经历

2022.03-至今

北京思码逸科技有限公司

活动运营

- 沟通谈判+支持线下活动:** 积极打通各类渠道, 撰写相应的客户分析, 经多方洽谈, 协助拿下 QEcon 大会、EE 大会等多个行业大会的合作, 单月支持线下筹备活动数量达 5 个, 利用与现场其他展会不同的礼品 (减压小猪), 单场大会活动挖掘潜在用户数量达到 290+;
- 创意策划+运营线上直播:** 独立运营线上直播活动 DevData Talks, 结合公司年度发展规划, 创意策划研发效能实战系列的双月活动, 并作为主要责任人全流程参与, 直播反响热烈, 共计参与人数 2000+, 观看人次 1w+, 超预期 2000+; 通过在直播中增加提问者福袋、指定评论抽奖等小活动, 使单场直播互动率达 90%, 较往期提升 35%, 收获意向客户 600+;
- 分析数据+总结复盘:** 真实详细记录每场直播数据, 利用 Excel 等进行数据分析, 重点把控往期活动情况+同行活动参与状况, 不断挖掘活动可优化点, 输出活动复盘报告 8 份, 期间, 发现活动细节多难以把控的问题, 整理出线上直播活动标准流程文档, 提升后期直播活动效率, 降低直播筹备出错率, 受到领导好评;
- 优化方案+落地实践:** 通过研究新工具渠道码, 发现新渠道来源用户数量极少, 为推动曝光量、进一步引流, 积极推动部门和智联、钉钉等平台进行合作, 使直播观看人次提升 10%。

2021.06-2021.08

万科房地产有限公司

营销实习生

- 市场调研+客群分析:** 为了给新楼盘车位的设计方案提供思路, 对线上线下展开了用户调研, 回收用户问卷 250+, 同时开展新项目实地调研工作, 结合具体情形准确分析判断客群为刚需客, 查找痛点 3 条, 输出项目价值点 5 条;
- 客户管理+信息收集:** 针对楼盘车位难清盘问题, 运用客户公关知识, 每日电访 20 位客户, 推动客户购买车位的意向; 针对小区业主对于自身房产增值资讯的需求, 以加微信后会提供更多资讯以及第一时间同步车位销售情况的话术, 促使整组客户微信通过率提高 15%;
- 落实要求+策划项目:** 根据第五城车位营销要求, 结合行业发展实际, 与小组成员合作策划车位项目营销推广活动, 进行项目的详细分析后, 针对受众人群创新性提出了车位涂鸦活动以及沉浸式体验科技馆的构想, 项目受到公司策划部大咖好评, 方案设计成绩在 8 支队伍中排名第二。

2021.04-2021.06

上海谈笑风生品牌管理有限公司

小红书 PR

- 推广培训:** 在小红书新媒体渠道推广实习生的专业能力、发展诉求等不同情况, 实施个性化培养方法, 整理培训资料, 迅速提高新人上手能力, 累计培训出新人 10+;
- 达人合作:** 针对公司所接品牌特性, 如新入驻中国的韩国护肤品牌需要快速提升知名度, 分析对达人的要求, 如护肤产品需要铺量, 不求质量, 选择粉丝数高收费少的 KOL, 通过电话沟通、现场商谈等达成合作, 合作达成率常位列项目组第一;
- 文案审核:** 对达人提交的文案进行中期稿件审核, 紧跟当下潮流热点, 通过优化稿件的标题、表情包灵活运用等方法, 使达人笔记的浏览量和点赞数量有所提升;

项目经历

2020.09-2020.12

经贸院第十届慎思明辨杯新生辩论赛策划

- 总体负责:** 作为总负责人, 从撰写计划书、确定主持人、到邀请评委老师、选手培训、维持赛间秩序等全程参与;
- 主要成效:** 比赛时长 1 个半月, 共 4 轮, 通过吸睛的爱情辩题设置、多轮组织队员全方面宣传活动, 使首办比赛观众席达满座记录、招募参加参赛选手逾 100 人、为院队输送 15 名优秀队员 (各届一般 10 人)、所指导团队分别获得冠、季军, 个人因担任负责人期间表现优秀被选拔为院辩论队副队长。