



Kahsin Yao

姚嘉欣 | 媒介经理

深耕 7 年全域营销、5 年大健康 OTC 产品管理，擅长数据驱动增长；依托多平台达人内容种草、多渠道投放打通电商转化，可独立 0-1 孵化药品产品线，操盘亿级生意，兼具头部滋补品牌全域增长经验，拥有策略落地至执行的全链路操盘与团队管理能力。

年龄：29岁 电话：187-1359-9862 邮箱：18713599862@163.com

教育背景

燕山大学 | 自动化 | 本科

2014.09 - 2018.06

核心荣誉：4次三等奖学金、1次二等奖学金、优秀班干部、学生会办公室部长、“我要上典礼”演讲比赛三等奖、连续4年院毕业晚会主持人；

工作经历

圆心科技（医药保健）

产品营销部经理

2024.06 - 至今

内容营销及媒介负责人，管理9人项目经理团队，负责OTC药品的线上推广（达人种草、付费流量、搜索口碑），对品牌GMV（收入）、ROI和毛利率负责，整体亿级体量；

药品全线操盘：主导新品（药品）孵化，成功操盘10余款新品销量爆发与长线稳定运营（太极消化酶片、七宝美髯口服液、盐酸哌仑西平片等等），通过与达人共创种草内容+电商高效承接，半年时间实现0到5000万GMV，毛利率52%；

达人策略制定及优化：统筹达人预算超3000万/年，累计筛选沉淀优质合作达人资源6000+，优质MCN机构70+，重建达人结构、预算分配及投放组合，25年团队累计曝光9.4亿，cpm同比降低50%（20到10），综合ROI4.99，同比提升34%，累计出货量137w盒，GMV目标超额达成116%；

内容策略制定：深耕抖音、小红书、快手及视频号多平台内容增长，拆解行业爆款内容，结合自身产品特性和画像，全年产出100+爆款选题，团队爆率15%（纯自然流），同比提升15.4%。搭建团队爆款模版库、金句库、素材库等标准化内容资产，沉淀医药行业可复用内容增长模型。

团队管理及体系搭建：从0搭建9人项目经理团队，搭建全流程项目SOP、统一执行标准，将新人上手学习周期缩短50%，提速新人独立落地、产出爆款及全盘操盘项目能力。

增长分析与策略迭代：搭建达人投放数据监测体系，持续跟踪曝光、互动、种草、到店、转化、盈亏等关键指标，建立溯源分析模型；以数据驱动迭代投放策略，针对性解决投放流程核心问题。

突出业绩

1.独立操盘太极消化酶片项目，15天即完成2个月测试目标，快速度过冷启动，**首月投放抖音搜索热度超投放前1125倍、超竞品达喜消化酶胶囊8倍，电商GMV同比增长1000%+**。持续运营6个月，成为公司销冠产品，累计**播放2亿，项目ROI5.7，毛利率82.6%，同时带动整个消化酶品类的增长；投放期间全网消化酶类TOP1、京东消化类目（处方药）TOP1。**

2.入职半年凭借突出业绩，超额完成毛利和收入目标，**由高级项目经理晋升为项目经理组长，后又基于带出销冠团队晋升为部门副总监，带领9人团队孵化10余款产品**（七宝美髯口服液、复方珍珠解毒口服液、归芍花粉口服液、盐酸哌仑西平、复方熊胆通鼻喷雾剂、特康唑、洁康宁喷雾剂、丹归胶囊、神衰康颗粒、地贞颗粒等），**孵化成功率超90%。**

工作经历

小仙炖（燕窝电商）

投放主管

2021.10 - 2024.6

小仙炖京东平台投放负责人，统筹站内外媒介（搜索快车、抖音、朋友圈、视频号、开屏广告等）获客，为品牌新客 GMV 和 ROI 负责；品牌为鲜炖燕窝类目 TOP1，亿级体量；

广告投放：

负责品牌在京东平台的新客增长，根据GMV目标制定投放策略，包括不限于京准通预算分配、用户、内容策略，精细化运营，根据盈亏平衡点和公司战略制定费比和 ROI目标，监控预算进度消耗及合理性，把控费比风险，整合站内外渠道资源推广手段完成增长目标

消费者运营：

通过用户洞察、行业及竞品调研和数据分析，深度洞察使用场景下用户需求及转化关键因素，不断挖掘用户价值，发现新的增长机会，结合效果营销类广告各渠道特性制定用户策略，从用户转化全链路视角诊断问题，优化投放方案，实现目标靶群渗透率提升；

数据分析：

监控自投和代理商投放数据，定期复盘人、货、场及匹配效果，输出数据分析报告，从产品方向、效果优化、创意、人群及落地页等全链路进行分析及策略优化，不断提升投放效率；

竞品分析：

从竞品热度趋势、人群画像、营销策略、投放情况分析竞品和本品销售异动原因，洞察本品增量机会点。

平台协作：

对接京东广告部门和营销进行费用、年框、资源采买等事宜沟通；

突出业绩	1. 落地降本增效投放模型并沉淀方法论，2021-2023 新客 ROI 由 1.75 提升至 2.18，23 下半年获客成本下降 20%；22-23 年新客 GMV 增长 1394万，带动京东 POP 业务同比增长，下半年新客完成率 108%。		
	2. 积极拓展腾讯朋友圈、视频号、京易投等全新流量渠道，搭建字节+腾讯双信息流投放矩阵；朋友圈、视频号、京易投多条投放打法跑出高 ROI，3次产出标杆案例发布于京东官方公众号、京选书院。		
	3. 在职期间连续 2 年斩获京准通年度最佳合作伙伴；23 年年中晋升京东推广主管，22、23 连续两年年终绩效获评 7+。		

工作经历

金多乐商贸（快消电商）

电商推广

2020.05 - 2021.09

投放品牌：

星巴克即饮、kostaboda、伊纳宝、雀巢普瑞纳、皇家、铂钻、vogels 麦片等；

投放运营：

负责代理品牌在京东、天猫、拼多多的付费推广。制定投放预算和策略，控制投放进度，与店长协作以达成销售目标；

账户优化：

负责京准通关键词筛选、出价，以及报表分析解读，以提升投放转化率。与设计师/美工合作制作广告素材，及时跟进素材投放效果，持续优化；跟踪、评估和统计分析推广效果，优化以实现推广目标；

数据复盘：

整理每日、周、月的监控数据、流量数据、营销数据、交易数据、产品和客户管理数据。定期跟踪、评估和提交效果分析报表，提出营销改进方案；

主要业绩：

在职期间，将所负责店铺的京准通业务从 0 到 1，构建完整的投放体系，宠物类目 ROI 做到 6 左右，推广产生销售平均达到 GMV 的 50%；

桔柚科技（广告代理）

广告运营

2019.09 - 2020.05

广告 BD：

负责公司广告代投业务的拓展，与客户进行商务沟通，处理合作伙伴的业务诉求；

投放运营：

负责客户在京准通、小黑珑、广点通等的广告投放工作，规划投放预期，把控投放节奏，监控每日、周、月投放数据并提供分析报告和可行的优化措施；

标书制作：

负责公司在京东竞标工作的方案规划和标书撰写，曾参与蒙牛、茵茵、科大讯飞等项目的竞标工作；

苏州汇川科技（制造业）

商务合同专员

2018.07 - 2019.08

工作技能	核心能力：营销策划、爆款内容打造、社媒投放（抖音/小红书/视频号/快手）、数据分析、项目管理。		
	专业工具：精通Excel/PPT（数据分析与提案）。		
	语言证书：英语四级（CET-4）、普通话一级乙等。		