

魏涛

年龄：21 岁

联系电话：15310685846

邮箱：WaiTao1229@163.com

政治面貌：共青团员

个人网站：www.wait-ai.com



教育背景

2023.09-2027.06

四川外国语大学

审计学<学士>

- 主修课程：**经济学、概率论与数理统计、内部控制、公司战略与风险管理、会计学基础、财务管理、财务分析学等
- 荣誉证书：**院优秀干部、院优秀干事、校优秀志愿者

技能特长

- 英语能力：**通过 CET-4 (508 分)，具有较强的日常口语沟通表达能力和英语书面表达能力。
- AI 应用：**熟悉多种 AI 开发工具，能将不同技术组件整合，搭建高效运行的 AI 服务系统，实现特定业务场景下的智能化功能。
- 数据分析：**熟练使用 Excel、SQL 进行数据提取、清洗及可视化分析，能够独立完成用户调研并输出数据报告。
- 运营能力：**掌握用户增长、社群运营、活动策划等流程运营方法，具备 To C 产品用户画像分析与需求挖掘实战经验。
- 工具应用：**熟练使用 PPT、飞书、Canva 等工具进行内容制作与跨部门协作，能够高效推进项目执行与成果展示。

实习经历

2025.11-2026.04

字节跳动 | 懂车帝

电商运营

- 业务方向：**投身 C2C 二手车交易业务，聚焦提升车源供给与交易效率，明确运营核心方向。
- 车源运营：**负责车源商品化运营，精准录入车辆信息并管理上架，依据车主心理价与平台规则制定展示价，保障车源有效供给。
- 订单跟进：**紧密追踪车源订单全流程，深入分析取消订单原因并闭环管理，搭建运营台账记录关键信息，确保交易有序推进。
- AI 提效：**整理订单取消原因，推动补充信息流程完善；运用飞书多维表格搭建台账，统一记录数据，大幅提升运营效率。

2024.09-2025.10

重庆新航道学校

市场运营助理

- 团队引领：**于重庆新航道任市场运营助理，带领 20 人团队深入高校及社区地推，以定点咨询与课程体验精准获客。
- 用户转化：**在地推获客场景下，凭借有效策略推动销售，累计实现课程转化金额超 25 万元，个人对接客户成交率居团队前三。
- 数据分析：**依据日常销售数据与客户咨询反馈，剖析“咨询 - 跟进 - 成交”环节，形成专项报告，为策略优化提供有力支撑。
- 优化复盘：**推动跟进策略优化落地，精准解决各环节问题，有效提升团队整体转化效率，助力业务实现高质量增长。

2024.03-2025.10

重庆电信校园网中心

品牌运营负责人

- 团队组建：**任重庆电信校园网中心品牌运营负责人，从零搭建并管理推广团队，策划“开学季”活动，覆盖师生超 4 万人。
- 用户增长：**借助地推、社群裂变等手段，推动校园网新增用户占比提升 25%，月活跃率从 58%大幅跃升至 72%。
- 用户洞察：**依据用户行为数据与反馈，精准迭代活动方案，使核心活动参与率提高 40%以上，增强用户参与积极性。
- 问题分析：**协同技术团队优化服务流程，解决三类高频问题提升满意度；用 Excel 分析数据，定位核心触点支撑运营策略。

2024.02-2024.09

新东方教育科技集团

市场执行助理

- 课程咨询：**于新东方任市场执行助理，负责家长与学生课程咨询。优化沟通话术与跟进流程，让现场转化率提高 18%。
- 数据周报：**定期整理并输出多份运营周报，深度剖析市场动态与产品推广情况，为产品推广及方案优化提供有力数据支撑。
- 活动销售：**凭借精准的数据反馈与策略调整，助力单场活动销售额实现突破，最高增长幅度达 30%，有效拉动业务提升。

项目经历

“不要吃灰” AI 个人内容记忆助手项目

项目独自搭建

- 项目背景：**针对个人知识记录效率低、内容易遗忘的问题，发起 AI 个人内容记忆助手项目，旨在实现高效知识留存。
- 功能设计：**用户于飞书群聊@机器人发送内容，系统 10 秒内完成接收、调用大模型生成结构化总结、返回结果保存至多维表格。
- 技术选型：**采用 FastAPI 搭建服务，运用 LangGraph 编排 AI 工作流，借助飞书 Webhook 接收消息、API 保存数据。

校园集市信息整合平台

项目负责人

- 需求洞察：**作为校园集市信息整合平台项目负责人，基于学生需求，借助 ChatGPT 分析 500 份问卷，明确核心功能方向。
- 线下推广：**策划并执行 5 场线下推广活动，触达 1 万余名用户，推动平台注册量大幅增长 150%，提升平台知名度。
- 社群运营：**搭建并运营 15+ 校园社群，覆盖多场景，实现用户从 0 到 5000 的增长，月留存率稳定超 65%，增强用户粘性。
- 复盘迭代：**输出 8 份活动复盘报告，总结“引流 - 沉淀 - 转化”路径，提出并落地 3 项产品优化建议，提升平台使用体验。

校园新媒体矩阵运营

独立运营

- 账号运营：**运营校园墙、抖音、小红书账号，聚焦校园资讯与生活指南，策划并高频输出优质内容，成功吸粉 8000+。
- 用户互动：**积极与粉丝互动，及时回复评论私信，通过趣味话题讨论、福利活动等增强用户粘性，营造活跃社区氛围。
- 转化闭环：**优化内容引导话术，将粉丝精准引流至校园服务平台，达成 80% 的目标转化率，形成稳定且高效的引流转化链条。