

鲍龙云

男 | 年龄: 36岁 | 电话: 17717032695 | 邮箱: longyun.bao@foxmail.com
14年工作经验 | 求职意向: 高级产品经理 | 期望薪资: 30-35K | 期望城市: 上海



个人优势

- 10年C端产品管理与AI技术商业化专家，兼具亿级用户产品全生命周期管理经验与前沿AI技术落地能力，专注于通过技术驱动商业增长。
- AI技术深度应用与创新：持有微软AI工程师认证（AI-900），精通LLM、多模态生成与RAG框架，具备Python开发能力。成功主导AI功能落地，驱动产品收益提升超50%。精通Coze/Dify等AI工作流搭建，个人介绍网站：<https://longyun.pages.dev/>。
- 卓越的商业化与全球化能力：精通订阅与广告双变现模型，曾通过动态定价与算法优化实现用户ARPU值提升112%。主导5款累计下载超5亿的应用出海，产品曾登顶多国工具榜TOP5，精通全球化市场下的ASO优化与用户运营。
- 全流程管理与数据驱动决策：持有PMP认证，擅长领导跨职能团队采用敏捷与OKR管理，保障项目100%准确交付。精通AARRR模型等数据分析方法，曾主导项目实现付费转化率提升300%。

工作经历

上海心海舟楫健康科技有限公司 AI产品经理 2025.04-2025.10

- AI产品0-1孵化与全流程管理：主导面向0-10岁教育领域的AI心理咨询Agent产品从概念到MVP上线的全过程。基于深入的国内外竞品与市场分析，精准定义产品方向；负责AI基座选型、评估机制与Prompt工程框架设计，通过高效的排期与风险控制，确保MVP在3个月内成功上线，项目准时交付率达95%。
- 大模型应用深化与效果优化：搭建Prompt工程规划及批量测试体系，运用逻辑树方案解决复杂边界问题，并通过用户反馈持续迭代，显著提升AI交互的准确性与人性化。设计数据标注、清洗及效果评测机制，构建用户个性化信息定义与数据飞轮，实现大模型的持续自优化，上线后核心功能用户满意度达100%。
- AI赋能的产品创新与效率提升：将AI技术深度融入产品与工作流程。在产品端，应用心理学技术对AI交付结果进行个性化展示，推动用户平均停留时长提升25%。在流程端，引入AI工具生成产品原型DEMO，将设计效率提升30%；并创新构建AI批量生成教育歌曲的工作流，极大降低了内容生产成本。
- 合规体系化构建与上线效能提升：主导建立产品全链路合规风控体系，覆盖数据、行业准入等多维度合规要求；统筹国内外应用商店上架全流程，通过流程优化使上架准备效率提升30%，实现零合规风险高效上线，为产品全球商业化落地扫清障碍。

钱咖网络科技有限公司（上海）有限公司 产品总监 2024.06-2024.12

- 主导TikTok电商服务产品矩阵的0-1构建：作为业务负责人负责全线产品规划与设计，成功交付包含前端消费者App、商家管理后台及运营中台在内的完整解决方案。深度聚焦“内容场”与“货架场”的融合，打造了从视频引流到交易转化的核心增长闭环，为业务冷启动奠定坚实基础。
- 引入AIGC技术实现内容生产变革：主导集成并优化多模态AI系统，应用于营销文案生成、商品图制作及短视频智能混剪等场景。通过算法策略有效解决内容同质化问题，将内容重复率显著降低至12%，并推动平台审核通过率提升25个百分点，极大提升了运营人效与内容规模。

上海影卓信息科技有限公司 产品经理 2016.03-2024.06

高级产品经理 (2022.03 - 2024.06)

- 核心产品战略与商业化：全面负责百万日活旗舰产品VideoShow的营收体系与长远发展。主导重构付费系统，设计“订阅+广告”双变现架构，通过动态定价与SDK优化，拉动整体收益增长50%，ARPU值提升112%。

- AI技术驱动产品创新：主导数字人产品Viddo从0到1孵化，基于市场洞察整合LLM与多模态生成技术，构建IAP+IAA混合商业模式。上线6个月内实现百万下载，付费转化率达12%，高价值用户ARPU为\$15/月，成功开拓新增长曲线。同时，将AI能力赋能主产品，通过Pompt工程+SD自动化流程+决策树机制推出“AI视频编辑”模块，推动高级付费率提升50%，用户活跃度增长82.4%。

部门负责人 (2020.03 - 2022.03)

- 团队组建与高效交付：从0到1组建并领导10人产品技术团队，引入敏捷与OKR管理机制，将产品平均上线周期缩短至3个月，实现项目交付准时率100%，带领部门实现年收益增长150%。
- 成功孵化与运营产品矩阵：主导5款工具应用出海，总下载量突破1000万。其中，负责视频下载器产品从0到1孵化，深入洞察用户痛点，3个月内实现日新增用户突破10万，并登顶12国工具榜TOP5，推广ROI最高达2.43，验证了高效的产品孵化模式。

产品经理 (2016.03 - 2020.03)

- 全球化产品迭代与发行：负责VideoShow等产品的迭代与全球化发行，推动产品进入全球150余国工具榜TOP5，并连续多年超额150%完成业绩目标。
- 专项驱动关键指标突破：主导VideoShow付费率提升专项，通过用户行为分析与促销方案设计，实现用户付费转化率提升300%，LTV增长200%，ARPU值从2.5提升至7.8。主导VideoShow【主题】模块创新开发，通过KANO模型首创“一键编辑”功能，使新用户留存率提升57.8%，模块使用率达60%，奠定产品早期增长基石。
- 多产品从0到1打造：成功孵化Gifguru（GIF动画制作）、VidCompact（视频压缩/编辑）等产品。通过精准定位动态剪辑模板与轻量编辑需求，实现全球千万级用户覆盖，并通过灵活IAP（应用内购买）为主、IAA（广告变现）为辅的商业模式，实现长期稳定变现。

上海商路网络科技有限公司

产品经理

2015.08-2016.02

- 产品迭代与用户需求全链路管理：主导电商智能测肤APP 3.0-4.2版本全链路迭代，全流程把控竞品分析、需求管理、PRD撰写，跨技术、UI、测试团队协同落地电商、社区、测肤功能模块；任职期内用户增长25.8%，有效验证产品迭代策略的商业价值。

上海亿儒投资管理有限公司

ceo助理

2014.04-2015.07

- 商业策略与项目全周期推动：深度参与业务战略全周期规划，协助CEO完成商业方案、招商体系、合同的标准化设计及宣传物料（PPT、宣传页等）产出，全链路参与市场调研、模式规划及招商执行，锤炼从需求洞察到商业变现的产品逻辑，助力企业业务资源整合与规模化拓展。

东芝电脑网络(上海)有限公司

城市经理

2012.03-2014.02

- 渠道策略与用户增长运营：构建“渠道生态”产品化运营体系，统筹15家经销商零售推广策略，通过定制化营销方案驱动业绩增长（2012年6-8月分别增长103%、112%、138%）
- 多区域代理商开发：下沙2家、滨江5家、黄山3家，积累产品全渠道分发与用户增长的运营能力。

教育经历

浙江工业大学之江学院

本科

工商管理

2008-2012

资格证书

PMP项目管理认证 微软人工智能证书 CET4