

陈海健

意向：应届实习生 | 每周到岗：5 天 | 毕业时间：预计 2027.08
电话：(+86) 13714975232 | 邮箱：13714975232@163.com | 微信：HaiJianChen123



个人作品集



教育背景

香港中文大学 商学院	市场学 理学硕士 (AI 大数据营销分流)	2026.08 (26Fall)
• 【主修课程】AI 与大数据营销、整合营销、战略营销、市场调研等		
澳门大学 社会科学学院	传播学 社会科学学士 (创意媒体分流)	2022.08-2026.06
• 【主修课程】数据传播、定量分析、影视制作、广告学等 (专业前 10%)		
• 【毕业设计】《唔识世界》(导演)《好孕气》(副导演)		
• 【荣誉奖项】校级奖学金、院级奖学金、十大杰出校园记者 (首席)、院长推荐名单等; 中美青年创客大赛 2024 国三省一		
• 【交流经历】2023.05-2023.08 南洋理工大学 暑期交流项目-传播学 (排名前 15%)		

实习经历

影石 Insta360 市场中心-ADS 部	海外投广运营实习生	2026.03-2026.07
OKR: 负责海外新品策略与全域增长, 通过竞品追踪、上市规划、数据优化与素材测试等, 提升效果与竞争力, 支撑业务增长。		
• 【竞品分析】主导竞品广告策略复盘, 拆解转化逻辑, 并输出可复用框架, 为新品上市投放提供核心依据; 借助 Semrush/Ads lib 追踪 OP4 上市期全球竞品动作, 拆解节奏、卖点及内容策略 SEM 等, 输出全球+区域差异化洞察, 保障新品上市期竞争力。		
• 【Luna 系列新品上市专项策略】构建「USP→用户价值→场景痛点」垂类概念公式, 主导新品广告策略规划, 明确 P0-P2 卖点优先级, 筑牢产品核心壁垒; 梳理 NA+全球市场独特增长逻辑, 搭建「大众小白+女性用户+专业创作者」分层增长模型, 针对不同人群拆解需求痛点+场景标签, 为精准投放与素材定向, 提供核心支撑。		
• 【效果优化】借助 Tableau 整合电商与销售数据, 搭建监控体系提升投放效率, 各区域转化端 ROAS 均稳定在 15%+; 参与多个 P0 大促营销, 基于预算拆解投放方案, 筛选优质 BCA 素材并推进上线, 及时反馈效果与特殊洞察。		
• 【渠道拓展】负责澳洲 VRC 测试, 通过 3 版素材+4 类人群的 A/B Test 实现 1.7M+曝光, 得出横竖屏组合投放等可复用方法论。		
影石 Insta360 市场中心-北美 MKT	海外市场营销实习生	2025.11-2026.03
OKR: 负责北美摩托车垂类市场, 通过渠道搭建、圈层拓展及大促内容营销, 实现精准获客与转化提升, 推动营收增长。		
• 【渠道搭建】为寻找北美市场新增长点, 0-1 主导 Facebook 新渠道搭建, 分析 100+目标 TA 群组, 并筛选 10+制定分层运营策略。试点 UGC 活动并优化规则与争议, 克服春节假期影响, 发布 10+官方帖, 总浏览 54K, 官号粉丝增量环比提升 85%; UGC 目标完成率 178%、获 28K 播放及 2k+正向声量, 夯实品牌声誉, 成功跑通新渠道并沉淀可复用营销方法论。		
• 【圈层拓展】负责 YouTube 垂类合作, 为突破受众瓶颈, 挖掘 50+ ADV 爱好者新 TA, 定向建联圈层高信服力 KOC 并维护关系; 与哈雷骑手首次合作打造爆款长视频, 获得 200+优质评论、推动 20+转化, 成为圈层拓展典型案例。		
• 【大促营销】参与核心 Campaign 短视频营销, 聚焦全景线、Ace 线, 对接 15+KOL 基于产品 KSP 共创内容, 优化 SEO 并以 BTS 形式提转化; 克服假期+雪季的影响, 及时调内容+设激励机制, 提前一周达成个人 KPI, 总播放 1.5M+, 多条视频破 100K 播放。		
正浩创新 EcoFlow 北美区域-市场部	海外 KOL 运营实习生	2025.05-2025.08
OKR: 负责北美大区多场景 KOL 运营, 聚焦大促营销、内容优化与数据驱动策略, 推动产品销量及 DTC 营收增长。		
• 【数据分析】追踪视频流量、转化漏斗, 输出 10+份报告支撑新品营销决策; 捕捉 YTB Shorts 流量趋势, 在大促落地短视频内容 A/B test, 新策略推动 UTM 同比增长 361%, 播放量目标达成率 318%。		
• 【市场洞察】深度分析多家竞品参数、场景策略, 根据高曝光发布时间, 从视频内容、频道类型和 KOL 量级等维度, 抓取相应声量; 周更趋势分析报告, 挖掘 10+优质参考内容及下一步动作, 对接 agency 完成 20+ KOL 资源拓展。		
• 【大促营销】主导老品再营销专项, 产出 5+条播放量 300K+ YTB 视频, 推动全网销量环比增长 24%; 全流程参与 Prime Day 等核心 campaign, 其中 PD 项目总曝光 5M+, 单条视频播放破 1M, 最高 ROI 达 192%, 实现 DTC 营收同比增长 41%。		
• 【内容优化】根据产品 KSP 设计 brief 并审核视频脚本, 优化 caption 与 SEO 策略, 设计 5+差异化文案, 单条视频 CTR 达 107%; 尝试「ASMR+产品体验」内容形式, 提升转化效率, 最高 CR 达 18.18%。		

项目经历

第 6 届美团商业分析精英大赛	参赛团队队长	2026.03-2026.04
• 【数据分析】基于千万级券、订单及用户脱敏数据, 运用 Tableau 搭建双漏斗模型, 定位平台核销率仅 5.74%、核销水分率 37.3% 的核心低效痛点, 完成 5 大业务线补贴业态分层分析。		
• 【用户建模】挖掘跨业务券价值, 构建用户价值四象限模型, 锁定折扣力度等券规则核心因子, 形成产品优化结论。		
• 【运营提效】输出券规则重构与分层运营方案, 预计核销率提升 20%+、补贴 ROI 提升 30%+, 无效补贴浪费减少 50%+。		
中美青年创客大赛 2024	参赛团队队长	2024.04-2024.08
• 【产品定义】挖掘视障人士出行市场缺口, 规划 GPS 导航、场景识别等核心功能与用户交流平台, 实现实用+情感双重价值。		
• 【价值优化】针对产品实用性低的行业痛点, 设计 5+产品原型并打磨核心功能体验; 策划「一束光」计划, 联动地方慈善机构提供专业佩戴指导, 同时设计「视障人士看展」「2KM 山路远足」等体验活动, 验证产品使用价值, 解决行业痛点。		
• 【增长策略】搭建 B2C 轻量化增长闭环, 通过线上预约、线下实景试用实现产品从设计到用户触达的闭环, 提升市场认可度。		
第一届澳门高校摄影大赛	创始人、总负责	2024.01-2024.06
• 【赛事搭建】发起澳门首个高校摄影赛事, 主导完成赛事设计、预算分配及网页搭建等工作, 成功拉取总价值 15 K 的 8 家品牌赞助; 最终吸引了 1200+学生参赛, 作品提交量达 3800 幅, 于横琴口岸举办线下展览, 完成赛事 IP 打造。		
• 【增长运营】搭建传播矩阵, 针对性进行内容推送, 除了各高校官方平台、主协办单位宣传外, 联动珠澳 10+媒体宣传与支持, 最终实现总曝光量超目标 180%, 大赛主账号涨粉 3000+, 打造赛事品牌声量。		

相关技能

- 【数据分析】Python | Excel、SQL、SPSS | GA4、GG/Meta Ads | Tableau、Similarweb | AI 应用 (Gemini、Claude)
- 【内容创作】剪辑 (PRAE、Fcpx、DaVinci) | 设计 (PSAI、Blender) | 原型设计 (Figma) | AIGC 创作 (Suno、即梦)
- 【语言技能】英语 (IELTS 7.0) 【爱好】摄影摄像 (小红书摄影垂类博主、澳大摄影学会前会长、熟练 LR 修图)
- 【优势】具备海外市场经验, 擅长竞品分析、渠道拓展与用户洞察, 以创意内容+数据驱动, 推动业务增长