

张池 Chi(Cindy) Zhang

cindy.zhang2003@outlook.com | +86 136 408 13994 | 微信: KK740320



教育背景

新加坡国立大学 硕士 市场营销分析与洞察

2025.07 - 2027.01

- GPA: 5/5, 专业排名 1/123, 主要课程: 市场洞察研究, 产品与品牌管理, 市场营销分析, R 语言等

华南师范大学 本科 会展经济与管理

2021.09 - 2025.07

- GPA: 4.23/5, 专业排名 1/49, 多次获校一等奖学金, 担任校新闻社副部长、逸行研旅协会(初创项目)负责人

实习经历

TikTok Global Business Solutions (全球商业化)

Product Solution & Operation 实习生

新加坡, 2026.04 - 至今

- 【经营监控】**基于品牌广告收入逻辑, 搭建覆盖东南亚 6 国、4 类广告产品及 50+核心指标的自动化看板。围绕收入、广告主规模及产品表现组织指标, 支持按市场、垂类、客户和细分产品下钻。将典型异动定位从会后 2 小时缩短至会中完成, 临时取数减少 67%, 并向销售团队开放查询。
- 【产品 GTM 策略支持】**负责品牌广告产品 Beta 测试复盘的核心分析, 评估其增量价值与规模化机会: 基于 170 家参测广告主近两年跨产品投放, 拆解新增、加购及预算迁移, 识别组合购买客群 ARPA 约为其他客群 5 倍, 直接支撑 GA 阶段组合销售策略。
- 【客户洞察】**为补足总部对东南亚广告主需求的认知, 围绕线索广告 AI 功能落地, 开展东南亚客户需求调研: 梳理 5 家美妆客户的 7 小时访谈内容, 区分共性问题与个例需求, 并按 chatbot 能力成熟度重组为产品可用的需求框架, 补充总部产品团队未覆盖的 2 个关键设计维度, 直接推动 2 个 P0 功能立项。
- 【产品测试运营】**主导线索广告半径定向功能东南亚 Alpha 测试, 针对客户招募转化低、测试搭建周期长的问题, 由广泛动员转为定向推进, 优先锁定高潜客户, 并建立标准化 AB Test SOP 缩短测试搭建周期以减少客户流失; 最终推动 36 个广告主完成有效测试, 支持产品进入 Beta 阶段。
- 【数据分析产品化】**针对品牌广告客户流向分析依赖数据团队排期、分析周期较长的问题, 独立将分析方法论封装为自助分析 Skill, 保留逐步计算过程以支持数据验证, 并支持会话内漏斗拆解及客户下钻, 将分析周期从 1 周缩短至 15 分钟。
- 【AI 工具销售赋能】**针对复杂产品知识难以规模化转化为销售能力的问题, 将多场景指标判断逻辑产品化; 借助 Codex 独立开发自助网站, 按客户与投放条件生成汇报方案, 帮助销售选对指标、讲清产品价值, 推广至东南亚 6 国销售团队, 累计浏览量 300+。

VML

媒介策略实习生

上海, 2025.04 - 2025.07

- 【投放数据分析】**通过分析 3,000+条抖音广告锚点数据和素材评论, 基于 CTR/CPC/CPM/转化率等指标, 利用数据透视表和词云图可视化投放效果, 产出 70+份日报与 12+份策略报告; 尤其是针对医学领域 KOL 的素材效果分析, 直接驱动了第二轮 DOU+投放优化, 直接支撑广告投资策略制定。
- 【用户洞察】**主动分析落地页问答区 500+条用户提问, 分类总结内容并提炼用户关于带状疱疹的核心痛点。洞察被客户采纳, 用于设计下一轮 Campaign 视频脚本的核心传播信息。
- 【跨团队沟通】**通过高频快速地沟通响应, 协调解决医生 KOL 因大量临床安排产生的视频排期问题, 高效协调 51 支视频从创意到上线的全流程制作, 项目上线周期内内容点击量 2400w+, 目标达成率 212%。

广州市联合鑫隆投资运营有限公司

地产营销策划实习生

广州, 2024.12 - 2025.03

- 【品牌策略】**深度参与非标旧改商业项目的前期定位研究。为突破非标“精致化”的路径, 通过地块价值、客群需求与竞争格局分析, 开创性提出以“墟口”为核心概念的“市井热岛”社区商业概念——该框架后续成为投融资路演与招商策略的核心基础。

玛氏 Mars

Digital Technologies 传播实习生

广州, 2024.04 - 2024.09

- 【用户旅程优化】**通过用户调研和行为数据分析, 成功锁定“服务号菜单层级混乱”导致的用户流失节点。随后, 优化菜单层级和文案, 新增关键词搜索功能, 并引入前置 Chatbot 入口, 以改善用户咨询路径。该方案经 AB 测试验证后顺利落地, 自助指引 CTR 提升 25%, 显著提升用户体验和信息获取效率。
- 【数据看板搭建】**利用 Power BI 辅助知识库维护, 实现数据看板 21 个成功指标可视化, 输出 8 周数据迭代报告, 确保 530+篇知识文章和 160+条常见问题解答 (FAQ) 100%完成内容维护, 提升搜索准确性和内容时效性。

校园经历

2023 社科奖第十四届全国高校市场营销大赛单项赛 | 国家一等奖

2023.04

- 【市场调研】**通过研报数据、社媒数据爬虫获取细分市场数据。为贝因美新品制定推广策略, 围绕健康卖点针对健身人群策划营销活动, 包括“超级猩猩”联名限定交换计划/视觉锤推车/低成本健康派对, 完善全套整合营销方案。

个人技能与其他信息

- 【语言能力】**普通话(母语)、英语(可做工作语言, CET6:619, 雅思 7.5)、粤语
- 【熟练软件】**数据分析: SQL、Excel、BI 工具 (Tableau, Power BI) ; AI 辅助开发工具: Codex、Claude Code、Trae