



刘星秀

意向：产品经理 / AI产品经理

15259068138

liuxingxiu697@163.com

现居：厦门



微信号

个人优势

4年互联网平台产品经验，具备0-1业务孵化、产品迭代优化及复杂项目落地经验，主导过增长转化、交易履约、中后台等核心业务线产品建设。具备扎实的业务抽象、产品规划与跨部门统筹能力，擅长新业务探索、商业化验证及AI工具提效实践，可协同多职能团队推进工作，具有百万级项目经验。

教育背景

天津科技大学	工业设计 / 硕士	2020.09 ~ 2023.01
湖南工业大学	工业设计 / 本科	2016.09 ~ 2020.06

工作经历

好慷在家（好慷信息技术有限公司） 产品经理 / 部门负责人 2022.07 ~ 2026.05

大型互联网生活服务平台 | 13000+人规模

在职期间深耕核心平台业务，并独立孵化创新业务。3年内2次晋升，获“优秀新人奖”、“最具影响力奖”。核心业务职责：

- 0-1创新业务与产品落地：**主导内部孵化项目“上上吉”零工平台，统筹产品规划、供给侧建设、Geo布局与冷启动增长；围绕服务发布、分类审核、定价建议及双端匹配等场景，探索AI能力产品化落地，完成商业化路径设计与试点验证。
- 增长工具与交易链路优化：**负责渠道分销、大促营销工具及客户转化产品（如加购推荐、CRM工具等），围绕用户行为、转化漏斗与订单数据优化链路，为平台预收增长与外部获客提供系统支撑。
- 履约体系改造与中后台系统迭代：**完善标准化履约与售后异常流程，打通客户、业务、员工、薪酬结算多端系统，实现旧系统改造；并迭代员工培训、考试等内部管理系统，提升服务交付与协同效率。

重点项目经历

1. 上上吉邻工 | 社区零工服务平台（0-1内部创业项目） 2025.05 - 2026.05

角色：部门负责人（蓝队负责人 -> 独立部门负责人）

项目背景：依托集团战略，内部投资300万孵化1-3公里生活圈社区零工平台，围绕供给发布、用户下单与履约结算场景，探索社区服务平台商业化及AI提效路径。

核心动作与成果：

- 0-1搭建与团队管理：**统筹产品、技术、设计及运营10人团队，拆解供需两端注册、认证、发布、下单、履约、结算链路；通过四个阶段“市场教育、破冰信任、习惯养成、口碑增长”，完成产品规划与阶段复盘，带团队在内部赛马中胜出。
- AI能力产品化与供给侧建设：**结合AI内容生成、语义识别与自动分类能力，设计服务发布辅助、自动分类、审核辅助、定价建议及双端匹配能力，降低服务者发布成本并提升审核效率。厦门服务者入驻8500+，累计上架服务1.2w+个。
- 交易闭环与合规风控：**主导客户下单、在线支付、履约、结算全链路跑通；配合审计风控要求，完成与第三方支付通道切换与测试。累计产生订单2100+单，现金流约25.2万元。
- 冷启动与商业模式验证：**结合社媒宣发、Geo布局、线下地推完成厦门区域冷启动，推动小程序累计用户3.1万；2026年2月落地服务者软件服务费与会员订阅模式，跑通平台盈利路径。

2. 满意120% | 履约与服务质量闭环建设 2025.01 - 2025.03

角色：项目负责人

项目背景：多端系统打通，搭建服务履约、质控、结算一体化闭环，优化服务质量、降低客户投诉，同时提升经营准确性与效率。

核心动作与成果：

- **多系统解耦与重构：**主导员工端、用户端、质量监控及薪酬系统的跨系统改造，引入飞书触达 workflow，建立防漏单与异常预警机制。
- **服务标准与时效提升：**通过构建服务蓝图系统性拆解关键客户触点，重塑履约与重做售后流程，推动工单48小时闭环。上线后当日履约率90%，次日履约率达99.2%，较上线前提升13.1个百分点。
- **数据口径统一与合规：**拉通业务与财务团队，统一履约确认至薪酬入账的数据口径，降低结算风险。全年保洁品类客诉率由2.3%降至1.8%。

3. 加价购 | 订单加购与预收增长

2024.06 - 2024.09

角色：产品负责人

项目背景：在主订单下单链路推荐关联服务，基于用户消费场景进行分层推荐，提升客单价与平台预收。

核心动作与成果：

- **下单转化链路优化：**围绕主订单下单场景梳理加购路径，搭建曝光、点击、加购、支付漏斗模型，设计商品推荐、优惠提示与合并支付链路。上线后曝光至下单转化率达24.6%。
- **策略化运营后台搭建：**基于消费场景及订单属性制定分层推荐策略，搭建配置中心，支持系统默认推荐与人工干预，标准化选品上架流程，缩短运营配置周期。
- **数据验证与业务结果：**上线至今带动加购订单5.2万单（占同期散单23%），贡献关联预收约990万元；打通营收归因数据，为后续选品与推荐优化提供依据。

4. “推好多”渠道增长与分销平台升级

2023.09 - 2024.01

角色：产品负责人

项目背景：平台商业化升级，搭建内外多角色分销体系，打造可持续的渠道增长模式。

核心动作与成果：

- **渠道营销体系重构：**将原内部促单工具升级为集热销推荐、激励追踪于一体的营销平台。覆盖1.1万员工，推广参与率从28.14%提升至35.27%。
- **商业分销闭环建设：**设计从商户入驻、二级邀请到对公结算等的分销链路。累计引入87个外部商户，带来4800+付费用户，产生总销售额约282万元，成功验证外部渠道增长模式。
- **地推数据化管理：**建立地推组队、阶梯奖励与销售排行榜机制，推动地推任务化。累计散单获客14.86万单，地推获客转化率23.49%。

技能证书

- **AI产品与工具：**了解大模型、提示词设计、AI Agent、内容生成、语义识别、自动分类等应用场景，能结合业务需求拆解AI能力边界并转化为产品方案；常用ChatGPT、Gemini / AI Studio、豆包、Codex、Trae、Stitch、Figma AI等工具。
- **产品能力：**用户访谈、竞品分析、需求抽象、PRD撰写、原型/流程设计、数据埋点、漏斗分析、A/B测试方案设计。
- **数据与工具：**Excel、神策、基础SQL；Axure、Figma、墨刀、蓝湖、XMind、ProcessOn、Sketch、飞书、企业微信、Notion、多维表格。
- **证书：**英语六级、普通话证书。

兴趣爱好

- **兴趣：**摄影摄像、视频剪辑、手帐拼贴、徒步、绘画。