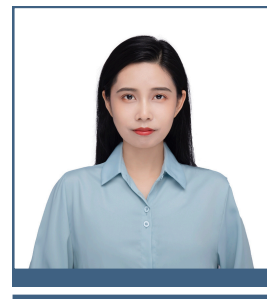


吴佩瑜

手机号码: 188-1927-5315

邮箱: ashinp2@163.com



专业概述/PROFESSIONAL SUMMARY

- 6年海外互联网广告与商业化运营经验, 具备OEM生态、海外网盟及品牌广告运营背景, 熟悉东南亚市场流量变现及广告投放模式。
- 曾负责100+广告主应用运营及10+品牌广告投放, 推动品牌广告月消耗从20万美金增长至50万美金, 并实现网盟客户规模增长约30%。
- 熟悉渠道增长、广告策略优化及商业化运营逻辑, 能够结合流量表现、广告需求及市场特点持续优化投放效果与商业化收益, 具备较强的数据分析与跨部门协作能力。

工作经验/Work Experience

2024.06 - 2024.10

有米科技

高级媒介经理

负责流量渠道运营及广告投放管理, 根据渠道流量特征与广告需求优化投放效果及利润表现。

渠道增长与优化

- 负责20+流量渠道运营, 根据流量质量匹配广告预算与投放策略。
- 自入职以来实现渠道月均消耗增长约20%, 整体利润率稳定保持40%以上。
- 新增并运营3个高潜流量渠道, 提升整体投放规模及渠道活跃度。
- 持续跟进投放数据及流量质量, 通过测试与策略调整降低核减风险。
- 负责渠道对账与付款流程, 确保账单准确及按时结算。

2019.12-2023.1

OPPO移动通讯

海外客户运营

负责海外广告客户、网盟及品牌广告相关运营工作, 持续优化广告投放效果与商业化收益。

客户与商业化运营

- 独立运营100+广告主应用, 持续跟进投放数据、收入变化及广告效果, 优化投放策略, 提升流量质量与分发规模。
- 对接并运营5+海外网盟, 根据流量表现优化Offer及竞价策略, 推动网盟客户规模增长约30%。
- 参与广告平台及数据后台优化, 从运营角度推动定向能力、数据报表及投放效率提升。

品牌广告运营

- 负责东南亚市场推广方案制定, 包括用户定向、预算规划及本地化素材策略。
- 负责10+品牌客户海外投放, 对接客户需求并协调媒体资源完成上线。
- 联合产品团队优化品牌广告链路, 包括多版位支持、数据回传及拉新链路优化。
- 拓展新增品牌广告资源位, 推动品牌月消耗从20万美金增长至50万美金。

2018.05 - 2019.12

传音控股

海外运营

负责应用商店用户增长及商业化相关运营工作，通过活动及商业化策略提升用户活跃与收入表现。

产品与商业化运营

- 跟进用户活跃、留存及分发数据，根据用户特征策划运营活动，提升用户活跃度与用户粘性。
- 配合商业化运营完成Offer投放及内容排期，推动商业化收入增长。
- 协助产品与研发团队优化运营后台功能及用户体验。

2017.03 - 2018.04

深圳加丰贸易公司

财务助理

- 负责发出国外订单的付款申请及跟进付款情况，解决客户的疑问，处理问题
- 负责跨境订单款项跟进及客户沟通，核对订单和付款资料，协调国内外同事处理订单异常

项目经验/PROJECT HIGHLIGHTS

双十一电商节全链路营销项目 (Lazada/Shopee)

职责:

- 负责双十一期间品牌广告投放及营销资源协调，制定推广方案并推动项目上线。

成果:

- 联动3个自有媒体及10+核心广告版位完成推广。
- 项目整体消耗超预期目标50%。
- 推动客户后续长期合作及预算增长。

IPL (印度板球联赛) 赛季增收项目

职责:

- 负责赛事期间流量增长及广告预算沟通，推动赛事流量商业化增长。

成果:

- 赛事期间相关应用收入增长2-3倍。
- 月度收入较平日增长约30%。
- 成功转化为长期稳定增长项目。

教育背景/EDUCATION

- 广东外语外贸大学南国商学院 | 市场营销 | 本科 | 2013.9 - 2017.6