

杨隽怡

跨境电商运营 • 海外社媒投放 • AI 运营提效

13671997674 | yang.junyi@qq.com | 作品集 junyi-site.pages.dev



PROFILE

个人概况

教育学背景强化了用户研究、需求拆解与跨文化沟通能力；已将这些能力应用于 KOC 达人筛选、Amazon 评论洞察和 Shopify 转化路径设计。能够使用 AI 完成数据采集、初筛与日报自动化，并对关键运营判断进行人工复核。

教育经历

EDUCATION

昆士兰大学 | 教育研究 硕士

2024.07 - 2025.12

教育研究方法 • 消费者行为分析 • 跨文化传播 • 数据驱动决策；PTE 65+，可适应英文资料检索与工作沟通。

上海师范大学天华学院 | 学前教育 本科

2022.09 - 2024.06

项目经历

PROJECTS

KOC • TikTok 直发梳达人投放

2026.05 - 至今

- 筛选体系** | 围绕便携直发梳及 18-34 岁女性用户，建立内容演示能力、评论区购买信号、历史带货表现等 7 维评分标准；完成 25 位核心候选入表，并按 A/B/C 三级匹配合作深度。
- 内容协作** | 撰写邀约话术、内容 Brief 和分镜脚本，明确前 3 秒钩子、使用场景、核心卖点与转化引导，降低内容偏离风险。
- AI 提效** | 用 AI 辅助批量搜索和初筛，人工复核关键判断；搭建达人状态看板与每日 10:00 自动推送日报，沉淀筛选标准和复盘规则。

Amazon AU 水槽下收纳架冷启动

2026.03 - 2026.05

- 用户洞察** | 抓取并归类竞品评论，识别尺寸、安装、承重、材质、收纳效率 5 类核心痛点；逐条回看原评论语境复核，避免仅凭关键词误判。
- Listing 策略** | 把高频顾虑转成标题、五点描述和图片方向，围绕易安装、可调节、耐用、防锈与空间利用组织卖点。
- 视觉表达** | 结合 5 类用户痛点规划主图与详情页信息层级，制作产品视觉稿及竞品对比，检查核心卖点能否被用户快速理解。
- 广告规划** | 设计 30 天冷启动节奏：前 7 天自动竞价测词、中间 14 天手动精准验证、最后 9 天收割长尾词，并配套关键词分层与否定词机制。
- 交付成果** | 完成选品—竞品—Listing—广告 Excel 工作簿、AI 评论洞察报告、30 天模拟广告数据报告、产品视觉稿和竞品对比分析。

Shopify • DTC Bare Care 敏感肌独立站

2025.12 - 2026.02

- 用户分层** | 基于购买动机和顾虑，划分低敏、便携、成分、试用、入门 5 类用户，明确各类用户的购买目标与主要顾虑。
- 分层内容** | 针对 5 类用户分别配置核心卖点、FAQ、用户评价与推荐理由，让页面信息与不同购买动机相匹配。
- 转化路径** | 以“帮用户做选择”为核心设计 Skin Quiz、产品推荐和页面内容，降低成分理解及产品搭配的决策门槛。
- 留存自动化** | 根据浏览、加购和购买行为规划推荐与复购提醒，串联进站、选择、下单和复购路径。
- 交付成果** | 完成 Bare Care 可操作交互原型、Skin Quiz 流程、5 类用户策略，以及对应的推荐理由和沟通内容。

专业技能

SKILLS

洞察能力 | KOC 评分、Review Mining、用户分层、竞品分析 **投放执行** | 达人邀约、Brief、短视频脚本、广告节奏、复盘
转化链路 | Amazon Listing、Shopify、Skin Quiz、FAQ、邮件自动化 **AI 自动化** | Codex、Hermes、DeepSeek、飞书日报
运营工具 | Excel、Canva、Google Trends、TikTok Creative Center **语言能力** | 英文检索、评论分析、产品文案、达人沟通