

王彦君-个人简历

☎17628224257 | 1123890996@qq.com | 男 | 1999.06 | 四川·巴中

🔑 个人核心能力

制定业务增长策略：具备5年餐饮O2O运营经验，熟悉美团外卖、淘宝闪购、京东秒送及私域小程序业务逻辑，能够结合市场环境、用户需求和经营数据制定区域增长策略，并推动策略落地。

数据分析驱动运营：擅长基于经营数据和用户行为数据拆解业务问题，定位增长机会与效率短板，并制定针对性的运营策略和建立BI看板，推动业务增长和UE优化。

全渠道用户运营能力：具备公域外卖与私域小程序全渠道运营经验，熟悉拉新、转化、复购、召回的LTV全链路经营策略，以及用户体验优化，能够搭建从流量获取到用户沉淀的运营闭环策略。

项目管理与资源整合能力：能够围绕业务增长、效率提升和问题改善目标，整合平台、营运、门店及跨部门资源，推动关键事项从策略制定到执行落地。

AI工具应用与流程优化能力：能够基于运营场景搭建AI Agent、团队知识库及自动化 workflows，推动高频问题处理、需求反馈和信息检索标准化，提升团队协作与业务响应效率。

🏢 工作经历

2024.8-至今

深圳茶姬企业管理有限公司

用户运营

负责霸王茶姬（广东）公域外卖和自营外卖的业务&用户增长；统筹专业模块工作，聚焦效率提升和部门协同。

► 公域外卖：美团外卖/淘宝闪购/京东秒送

操盘粤东年10亿+市场，针对市场规律和业务增长需求制定运营策略，并实施落地；

- 营销策划：**根据用户和业务增长目标策划主题和节点营销，并复盘效果为后续项目迭代提供方案；
- 推广投流：**利用平台KA投放工具，根据门店属性和数据精细化投放，提升品牌曝光和ROI；
- 商务谈判：**维护公司上/下游合作商和外卖平台关系，争取品牌和门店利益；
- CHAGEE内训师：**注册并通过内训师考核，对新店长和加盟商委员会进行公域外卖的运营方法赋能。

► 自营外卖：私域小程序

统筹品牌自营外卖在广东区域的**业务&用户增长**，策划小程序外卖主题营销。优化“出餐-配送”链路提升配送时效、根据用户交互习惯和行为数据，优化小程序前端交互，**提升用户消费体验和小程序转化**。开展异业合作谈判，提升私域站外曝光。利用CRM后台定制LTV（用户生命周期价值）人群包，精准转化潜力人群和延长用户生命周期。

► 专业支撑：广告投放、城市专项提升、竞对狙击、营运+门店+用户三部门协同等专项

- 广东外卖UE提效专项：**外卖大战被叫停、品牌新加盟政策落地且同店经营承压，抓手少了，卡点多了，但UE不能为负。项目开始前分析各平台自营销支出与GMV弹性、增量ROI，反推预算并动态配置资源。最终2026H1广东外卖GS率达成86.3%（YoY+0.1p p），且广东SSSG全国增速第一。
- 广告投效优化：**根据门店VS所在商圈的数据进行分层投放，实现ROI在原基础上+1.6；
- SSSG提振专项：**品牌连续两年同店经营质量下滑，为修复市场和加盟商信心，定位大盘SSSG（同店同比增长率）缺口和增长机会点，制定潜力城市SSSG和势能提升计划，在2个月内完成三个城市的SSSG转正和市占排名+1的目标；
- AI应用：**挖掘团队伙伴效率拖累的核心原因，利用Coze从0-1完成自定义AI Agent的Prompt、训练、发布，并集合和搭建全渠道知识库，一站式解决门店高频问题和完善门店需求反馈机制，为部门伙伴提效1.2h/天。

2023.7-2024.7

四川兵立王品牌管理有限责任公司

线上运营主管

- 目标制定：**确定区域季度、月度的经营节奏，根据部门目标拆分区经营目标和制定工作计划；
- 中台策略：**对接平台KA，洽谈平台资源和品牌需求，并为团队提供平台侧的资源支持；
- 营销策划：**策划平台直营和代理的流量活动方案，并跟进平台代理商的活动招商进度；
- 推广投流：**根据门店数据对门店进行分层投放，指导并闭环团队伙伴的推广调整方案；
- 团队管理：**根据岗位画像为团队伙伴制定IDP，为伙伴成长和产出结果负责；
- 商务谈判：**维护与平台KA经理和各区域平台代理商的客情，保障品牌和平台良性合作。

2021.7-2023.6

四川书亦餐饮管理有限公司

外卖运营专员

- 门店维护：**维护区域门店的视觉、评分等基础信息，处理门店在平台的各类需求，维护加盟商与品牌的关系；
- 推广投流：**依据门店商圈类型、订单分布、竞争态势等数据调整门店推广，并为推广ROI负责；
- 营销策划：**为区域的外卖业绩负责，输出区域的业绩提升方案；
- 大区活动PM：**担任大区活动PM，统筹区域地标城市和标杆店打造、把控自营销释放节奏。

🎓 教育经历

2018.9-2021.6

四川华新现代职业学院

软件技术 | 大专