

梁顺顺 Ashley Liang

意向岗位：Agent产品经理/AI产品经理/产品交付工程师/产品专家/产品经理
(期望薪资：面议)



关于我 ABOUT ME

姓名	梁顺顺
生日	1989.12
户籍	上海宝山
学历	统招大学本科
专业	电子信息科学与技术

联系我 CONTACT ME

	13391207154
	13391207154@163.com
	https://beashley.com

荣誉/证书 AWARD

- 上海市高新科技企业引进人才
- Trae AI SOLO挑战赛活力奖
- 全国计算机三级
- 蜻蜓FM产品设计达人奖
- CET4

教育经历 EDUCATION

- 2008.09 – 2012.06
- 广西玉林师范学院 – 电子信息科学与技术 统招本科

个人简介 PROFILE [\(个人主页: 点击直达\)](#)

- 拥有 13 年互联网产品经验，具备从用户洞察、商业模式设计、产品规划到上线增长的全链路能力。长期深耕知识付费、社区、电商及内容消费领域，擅长在复杂业务场景中识别用户痛点、挖掘商业化机会，并将需求转化为可落地、可持续增长的产品方案；
- 具备 AI 产品创新与实战落地能力，持续探索 AI Agent 在内容生产、营销增长、产品研发和运营提效中的应用。基于 Codex+小云雀搭建短视频营销 workflows，推动个人视频号知识付费业务在 1 个月内新增关注用户 5,000+；使用 Sider+Trae 独立完成疗愈小程序【能量小岛】开发上线，日均活跃用户达 100+，并获 Trae AI SOLO 挑战赛活力参与奖。同时推动 AI 应用于社区内容智能分析及用户测评运营，实现个性化内容触达，降低社区人力运营成本 50%；
- 曾独立主导知识付费+社区类高并发、高可用 SaaS 平台从规划到商业化落地并实现盈利，助力明星主播合作项目达成，推动主播业务年营收增长超 150%。熟悉 B2B、B2C 网站及 App、小程序前后台产品设计，具备创新项目从 0 到 1 孵化、策划、设计、研发跟进、上线运营及成熟化迭代经验，熟悉实体电商、虚拟内容及知识付费内容生产—消费—转化闭环；
- 熟练使用 Axure、Visio、XMind、Justinmind 等工具进行原型与业务流程设计，具备数据埋点、运营数据分析、版本规划与项目管理能力。参加过海外产品运营及销售转化业务培训，具备跨境项目沟通、合作对接、联调测试与发布上线经验；能够有效协同产品、研发、设计、运营及外部合作方，统筹资源并推动复杂方案高效落地。
- 思路开阔、逻辑清晰、自驱力强，具备多线程任务管理与突发问题应对能力；兼具战略视野与执行力，持续以数据和业务结果为导向，推动转化、留存、复购及商业收益增长。

AI Agent应用



AI Agent工作流搭建



主要技能 (Skills)

语言技能：英语听说读写熟练 (CET4)、粤语
办公技能：熟练使用 Office 办公软件与项目管理软件 Project
软件技能：熟练使用 Axure、Xmind、Visio、Justinmind、Edraw
其他技能：熟悉基本的 SQL

培训经历 (Training)

- 2015.01 – 2015.02 参加 RailEurope (法国巴黎总部) 的考察与培训
- 学习产品运营与促销方法，票务供销库存管理，线路设计与人货匹配知识；
 - 系统学习国外火车票产品业务知识和 Euronet 系统操作；
 - 实地考察 TOD 取票，通票激活和营销策略。

工作经历 WORK TIMELINE

2026.01 - 2026.03 桑田智能

产品项目经理 | 产研团队整体规模：20 人

主要工作成果：负责轻盈社区小程序的商业化策略与产线营收规划，制定商业计划书及产品战略路线图；

- 1、产出可直接交付开发使用的HTML，从0 至1搭建轻盈社区小程序；
- 2、全程使用AI辅助落地，独立完成产品、设计、测试和验收工作；
- 3、两周内完成轻盈社区初版产品上线，降低产研成本60%，提升项目上线效率80%。

2020.08 - 2025.10 蜻蜓FM

互联网产品经理 | 产研团队整体规模：60 人

主要工作成果：负责【小荷新知】一站式知识付费Saas平台基础能力从0至1的搭建，完成平台架构与核心功能设计；

整合课程管理、会员体系、支付系统与数据看板模块，实现多端适配与内容版权保护机制，构建了稳定高效的知识服务生态闭环。负责蜻蜓FM知识付费Saas系统内容库构建和打磨，同时负责全站播放逻辑设定和CMS内容中台对内容的生产、包装和分发等，构建完整内容消费闭环链路功能系统。曾负责蜻蜓FM开放平台内容输出和分发能力整体规划和建设，搭建平台内外的内容分发和推荐系统，保证内容分发效率和质量，提供快捷有效的联合营销工具。

1、基于组件式架构实现功能模块的灵活拼装与快速迭代，支持多行业场景下的个性化配置需求，设计的可视化编辑工具，实现了模板化页面一键部署并上线不同主题的定制化知识店铺，直接将单个自开发小程序效率颠覆式提升为Saas平台化；并因此荣获【蜻蜓组件专家】称号，提升小程序上线效率200%，带来主播业务年营收增长超150%，构建的知识付费小程序服务明星IP项目超5个，如：伊能静、杨澜、冯唐、霍汶希、陈美龄、洪兰等；

2、负责蜻蜓FM知识付费Saas系统内容库搭建，完成内容底层结构的深度拓展，在现有服务的基础上抽象出更有易用性的产品框架，缩减Saas平台结构拓展成本50%，内容维护效率提升40%；【后附项目简介】

3、负责开放平台业务线内容选品自动化设计和方案落地，提升日常选品效率80%；【后附项目简介】

4、负责蜻蜓FM续播场景的完善，挖掘与用户收听深度结合的场景化功能，通过设计播放完毕后智能推荐播放功能提升内容收听时长，同时提升用户收听留存0.8%；

5、负责蜻蜓FM牛津故事主播IP微信小程序设计和落地，实现端内至端外的内容拓展，赋能主播打造个人IP，并提前3个工作日交付上线；

6、负责开放平台联合运营平台的搭建，为商家端和企业内部提供双向联合运营系统，缩减日常沟通50%的人工成本；

7、负责开放平台内容平台CMS的产品规划和设计，实现平台内不同合作方的灵活运营诉求，提供日常运营和活动促销相关营销工具；

8、负责开放平台视频内容从生产至输出的闭环链路打通，实现该创新项目投入产出跑正的快速验证。

2018.07 - 2020.01 爱回收旗下晋松（上海）网络信息技术有限公司

高级产品经理 | 产研团队整体规模：45 人

主要工作成果：主要负责业务线产品战略方向把控、产品策略分析，设计产品方案并推进方案上线运营以及整个团队项目的进度把控等工作。

- 1、负责业务中台系统消息管理平台的搭建，为运营提供触达用户的端口，实现与自有系统 CRM 的对接，可针对用户标签做推送，提升运营操作效率 80%；【后附项目简介】
- 2、负责公司线上业务产品 2.0 的升级改版，提供了领先于同行业的产品解决方案并推进整个方案上线运营，老用户续约率提升 30%，日均新用户增长 19%；【后附项目简介】
- 3、独立负责公司线下业务【轻松用】产品模型的搭建，设计了商家端与用户端完整的产品链路功能系统，减少商家端操作 2 小时/人日；
- 4、提供线上业务完整的后处理流程，为 0 基础的发票开具提供线上开票自动化流程，开票效率提升 5 倍；
- 5、负责企业 B2B2C 系统的策划与设计，通过该系统实现了整个企业端用户与散客端用户的有效连接，为公司的战略型运营提供了有力的系统支撑；
- 6、负责重点项目风控端的 ABM 系统设计，为企业鉴别和监管风险用户提供闭环风控解决方案。

2015.05 - 2018.06 同程艺龙

火车票产品经理 | 产研团队整体规模：150 人

主要工作成果：（2016 年 03 月 ~ 2018 年 06 月期间）独立负责国际火车票业务线的孵化、策划与规划，推动其从零发展为日均数百订单的成熟业务。主要成果包括：

- 1、搭建国际火车票 B2C 网站预订系统，实现与国外供应商的欧洲火车票直联对接，上线次日即产生订单；【后附项目简介】
- 2、开发国际火车票订单后处理系统，涵盖出票、物流及客诉服务，实现系统自动化，减少约 6 人的人工操作量；
- 3、实现国际火车票 APP 端全流程线上购票与电子票自动出票功能，提升 20% 营收；
- 4、设计同程日本换乘导航系统，日均使用量达 1000 人次，帮助用户在日本高效便捷换乘；
- 5、建立广九火车票线下预订系统，上线后订单量提升约 283%（包括供应商出票、用户预订、客诉处理系统）。【后附项目简介】

（2015 年 05 月 ~ 2016 年 02 月期间）主要负责同程国内火车票 PC 站的功能建设，线下火车票配送票业务的孵化以及火车票分销对接，包括并不限于以下工作成果：

- 1、孵化 PC 配送票项目，实现日均订单量破千，提升 PC 站业务量 40%；
- 2、优化配送票销售策略和下单逻辑，减少票台 2 人/日的人工操作量；
- 3、优化分销接入策略，通过配送距离和出票时长监控，提升分销端出票成功率 5%；
- 4、迭代优化 PC 版本，包括下单流程、订单中心改版、SEO 优化及在线物流展示，提升用户体验。

2012.08 - 2015.04 携程旅行网

互联网产品经理 | 产研团队整体规模：200 人

主要工作成果：2014 年 4 月 - 2015 年 4 月：晋升产品经理，负责国际火车票业务的盈利化转型

- 1、优化OP出票流程，效率提升1.5小时/天；
- 2、规范电子票发送模板，降低客户售后咨询率5%，投诉率1.5%；
- 3、调整订单处理规则，通过补差价降低0.8%的差价损失；
- 4、分析产品物料使用，建立销售预测及库存模型，提升出票正常率2.5%；
- 5、搭建客服与二级代理的产品知识体系，建立案件库和培训机制，减少客诉1.3%；

2013年1月 - 2014年3月：担任产品助理：

- 1、通过用户研究，优化国内火车票预订流程，提升转化率0.5%；
- 2、分析国内火车票运营数据，洞察核心指标变化原因，并形成分析报告与产品优化建议；
- 3、梳理国内火车票前后端规则，跟进PC站需求，优化客服解决方案；
- 4、负责无座票、中途票、预约票等项目（方案设计、原型、测试、上线）；
- 5、完成铁友用户画像分析，并制定下单优化策略。

2012年8月 - 2012年12月：担任文案策划，实现向产品岗位的转型：

- 1、维护并发布携程国内火车票（铁友网站）资讯内容；
- 2、制作携程国内火车票（铁友网站）春运专题；
- 3、铁友 SEO 友链互换与维护，SEO 关键字与长尾词分析。

主要项目简介 KEY PROJECT

2026. 4-至今 AI Agent 驱动的个人内容变现与疗愈产品实践

项目描述： **背景：**探索 AI Agent 在个人创业场景中的应用，围绕短视频知识付费变现与疗愈类产品需求，搭建从内容生产、营销到产品开发和运营的一体化个人产线。

痛点：个人创作者通常面临内容制作效率低、营销链路难以规模化、产品研发资源有限等问题，难以同时兼顾增长、变现与持续迭代。

我如何做：深度使用 Codex、小云雀、Sider、Trae 等 AI Agent 赋能产线。使用 Codex + 小云雀搭建短视频营销工作流，提升选题、脚本、内容生产及分发效率，支撑视频号知识付费运营；使用 Sider + Trae 独立完成疗愈小程序【能量小岛】的产品设计、开发、测试与上线，并结合用户反馈持续优化

项目成果：

- 1、视频号在 1 个月内新增关注用户 5,000+，小店首月实现 4 单销售；
- 2、【能量小岛】小程序上线后日均活跃用户达 100+；
- 3、荣获 Trae AI SOLO 挑战赛活力参与奖。

主要项目简介 KEY PROJECT

2023. 8-2023. 9 蜻蜓FM知识付费Saas系统内容库

项目描述： **背景：** 公司主播IP战略发展需求，具有流量价值和商业化价值的主播IP需要通过独立产品完成内容交付以及付费转化和营销，期望通过搭建知识付费Saas系统，提供给主播快速自主搭建知识付费店铺的工具，赋能主播IP打造。

痛点： 1、内容库底层结构陈旧，拓展性差；2、最小sku依附于下游包装存在；3、视频内容依附于同时长音频内容在前台呈现。

我如何做： 1、梳理最小sku字段和依附属性，解耦下游包装，拆出最小sku表独立存在；2、支持单独维护最小sku；3、支持单独维护视频内容。

项目成果： 1、缩减Saas平台结构拓展成本50%；2、内容维护效率提升40%；3、获项目产品设计达人奖。

2021.07-2021.07 蜻蜓FM开放平台选品自动化

项目描述： **背景：** 日常需要做sku限免、促销和推荐的频率高且不同渠道对应规则不同，当前纯属人工通过线下方式选品，耗费大量人力、时间成本。

痛点： 1、日常限免、促销和推荐的操作属于跨部门多角色的协作，经转流程多、繁、杂；2、不同合作方的选品规则要求不同；3.选品和实际输出配置操作超过2个系统。

我如何做： 1、深入操作流中各个部门（角色）沟通当前操作路径；2、梳理角色、部门、职责操作流程，找到耗时关键切入点；3、分析当前可用资源，列出2种解决方案；4、对比投入产出比，敲定方案、落地推进。

1、提升日常选品效率88%；2、缩减日常选品成本（时间、人力）约80%；3、不改变任何系统现有

项目成果： 架构的基础上有效解决问题100%；4、有效减少部门协作摩擦100%；5、比预期需要的开发成本减少10人日。

2019.10-2019.11 晋松（享换机）消息管理平台

项目描述： **背景：** 营销触达通道局限在第三方平台，触达操作繁琐耗时，短信与推送的发送节点与机制散乱无序且触达统计数据调取困难。

痛点： 1、使用外部平台无法对标签化用户做精准触达，操作步骤复杂；2、缺少系统与人工推送模板；3、精细数据报表缺失，无法分析触达效果。

我如何做： 1、搭建消息管理平台，接入CRM用户标签；2、梳理并创建系统与人工推送模板；3、建立数据跟踪与推送日志布点，触达数据报表可视化。

项目成果： 1、提升运营操作效率80%；2、触达数据提取时间同比节省83%；3、规范了触达管理机制，提升了消息发送的稳定性，系统化降低对用户的信息干扰。

2018.11-2018.12 晋松（享换机）产品2.0—服务模式转变

项目描述： **背景：** 用户规模遇到增长瓶颈，用户在友商与享换机平台间犹豫不决，老用户无续约意愿；

痛点： 1、用户在业内相似的产品流程中感知不到享换机的优势，无法快速决策使用享换机的服务；2、前期快速打样的迭代导致业务闭环不完善，服务续约流程断层，导致老用户违约或直接流失。

我如何做： 对异类行业的同类产品模式研究分析后做了可用性测试并产出服务升级方案推进上线。

1、设计了支持押金重复利用和产品先用后还的下单流程来降低用户购买决策；2、首創下单便形成永久服务的租约模式替代原流程的一次性电商订单行为，提供简洁流畅续约流程。

项目成果： 1、老用户续约率提升30%；2、日均新用户增长19%；3、产品模式革新行业现状。

2018.01 - 2018.04 同程艺龙广九火车票线上预订系统

项目描述： **背景：** 同程用户端无广九火车票线上预订流程，官方无在线库存（余票）数据可获取，供应商端无订单处理系统，现状仅靠手工出票。

痛点： 1、待售商品无线上下单流程；2、待售商品库存数据未知；3、供应商无订单处理系统；4、供销两端结算数据亟待系统线上化。

我如何做： 1、拜访供应商详细了解手动出票机制，分析官方票价规则，梳理广九车票预售期，余票分布，票价浮动规律；2、设计虚拟库存余票模型落地在同程端，实现供应端后台出票无库存时触发自动关闭在售线路联动效应；3、建立对账数据线上报表、实现线上结算功能。

项目成果： 1、新业务从 0 至 1 孵化成功，带来日均超 6 位数营收；2、节省预订中心 6 人力/天；3、提升供应商端出票效率60%。

2016.03 - 2016.05 同程艺龙国际火车票线上预订系统

项目描述： **背景：** 出境游用户想在同程购买境外火车票却无渠道下单，处于交通国际化战略下的国际火车票预订服务需求应运而生，但境外火车票众多的运营商导致了其使用和售后规则复杂繁多，且外文专业术语对用户阅读造成困扰。

痛点： 1、车票线路品类繁多，售前售后规则复杂；2、纯外文国外供应商，语言和时差对项目进展不利；3、出票硬件设备联调需另外对接供应商外包端，直接影响项目出票闭环。

我如何做： 1、需求前期参阅境外火车票各运营商官网梳理品类线路和业务详细规则给到研发做架构准备；2、输出方案时拆分核心功能与外围功能，优先保障实现核心功能；3、推进项目时制定严格的时间节点交付表并提前跟国外供应商沟通好联调计划；4、提前调研设备硬件联调机制，独立负责出票设备联调。

项目成果： 1、比预期完成时间提前 10 个工作日上线运营并在无推广下产生收益订单；2、主导创新型业务国际火车票项目从 0 至 1 推进为成熟业务，为同程国际化交通战略奠定软硬件基础；3、建立了同程国际火车票下单、支付、出票、SKU维护、货品交付全链路平台；4、搭建并落地了同程国际火车票微信和 APP 线上预订流程。

主要作品 附：扫码可查看近期在线上运行的小程序作品及个人知识付费账号



知识付费小程序服务明星IP项目【冯唐讲书】



知识付费小程序服务明星IP项目：伊能静【静话集】



个人Vibe coding驱动落地的疗愈产品：能量小岛



小岛英语剧场



个人AI Agent workflows构建的内容变现视频号账号