

方隆飞

135-8127-5420 | longfei_fang@qq.com

广东省广州市天河区

求职意向：用户运营

个人简介

7 年以上用户运营/内容运营经验，具备从 0 到 1 搭建公域引流、私域转化、社群交付与复购体系的实战经验。独立操盘营销知识付费社群，累计服务付费用户 800+；曾主导求职类训练营类产品运营，累计转化用户 1900+；具备微博、小红书、公众号、知乎等多平台内容增长经验，擅长用户需求洞察、内容策划、社群运营及付费转化。

同时擅长使用 AI 工具，比如说 ChatGPT、Gemini、ChatGPT Codex，已基于 ChatGPT、ChatGPT Codex 完成多个微信小程序及工具网站的落地上线，并通过搜索流量与收录情况完成初步增长验证。

工作经历

项目负责人（自由职业）	打造营销知识付费社群	2021 年 8 月-至今
负责营销知识付费社群从 0 到 1 的搭建与运营，独立完成公域引流、私域转化、内容交付、社群促活及产品迭代，累计服务付费用户 800+，客单价由 299 元/年提升至 799 元/年。熟练的从 0 开始操盘一个项目。		
● 搭建用户增长闭环：基于微博、微信公众号等公域渠道持续输出职场、营销、运营类内容，通过免费资料、内容钩子等方式引导用户沉淀至私域微信，完成从公域获客到私域承接的转化链路搭建。 ● 负责私域转化与付费成交：围绕用户需求设计转化内容与成交文案，通过公众号文章、免费直播、私聊沟通、社群展示等方式提升付费转化，累计服务付费用户 800+。 ● 建立内容分层机制：搭建“免费内容引流 + 付费内容交付”双层内容体系， ■ 免费内容：持续日更微博及公众号内容，提升账号活跃与用户信任； ■ 付费内容：同时通过文字和直播的形式传授营销方面的知识，在知识星球、语雀沉淀 1 万+条付费内容，覆盖内容生产、渠道增长、转化策略等主题。 ● 策划社群活动提升活跃与复购：设计并执行“关键词引流训练营”“知乎好物写作训练营”“小红书打卡活动”等社群项目，输出标准化 SOP，提升老用户活跃度，并带动未付费用户转化。 ● 推动产品持续升级：基于用户反馈与运营数据持续优化社群内容、服务体系及交付流程，推动产品客单价由 299 元/年提升至 799 元/年，续费价格 500 元/年；通过持续、稳定的高质量交付提升用户满意度，复购率达到 60%以上，形成可持续运营模型。		

使用 ChatGPT Codex 做微信小程序和网站	2024 年 07 月-至今
围绕用户需求与搜索场景，基于 ChatGPT 与 ChatGPT Codex 独立完成多个微信小程序及工具网站的产品设计、开发上线与自然流量验证，具备利用 AI 工具快速完成需求测试、产品落地与增长验证的实践经验。	
● 围绕用户需求设计工具型产品：先后落地 4 个微信小程序与 2 个工具网站，覆盖投资计算、羊毛信息整理、指数估值、宠物记录、在线计算等细分场景。 ● 借助 AI 提升产品落地效率：使用 ChatGPT 进行需求梳理、功能拆解、页面文案优化，使用 ChatGPT Codex 进行代码生成、功能调试与产品迭代。 ● 通过搜索场景验证产品需求：其中“在线复利计算器 Pro”在无推广情况下累计获得 8733 用户，“好羊毛助手 Pro”累计获得 600+ 用户，验证了工具型产品在搜索流量中的获客能力。 ● 实践低成本建站与 SEO 增长：使用 Cloudflare + GitHub 完成网站托管，并在页面层面进行关键词布局与	

SEO 优化，推动网站被 Google 与 Bing 收录。

- **形成“AI + 产品 + 流量验证”闭环：**从需求判断、产品上线到搜索流量观察，完成了多次低成本、快速验证的项目实践。

项目负责人（自由职业） 打造求职训练营

2020 年 03 月-2023 年 05 月

针对求职用户缺乏系统化求职方法、简历面试能力薄弱等痛点，主导设计并运营 14 天求职训练营，负责内容运营、课程设计、用户转化、社群交付与复购运营，累计开设 45 期，转化用户 1500+，客单价 599 元。

- **完成产品从 0 到 1 设计：**基于用户咨询、内容互动及市场调研，拆解 5 个平台共 33 个求职/面试课程，提炼用户核心痛点，设计 14 天求职训练营产品框架与课程内容。
- **通过内容建立信任基础：**持续运营微博、微信公众号、知乎等平台，长期输出求职干货内容，完成前期用户教育与信任积累，为后续转化提供流量基础。
- **搭建转化策略并促进成交：**围绕“需求识别—案例证明—结果展示”设计转化链路，通过展示学员反馈、上岸案例和课程价值，提升用户报名率。
- **负责社群交付与用户体验：**组织开营邀约、入群欢迎、自我介绍、作业提交、1 对 1 批改、结营嘉奖等流程，增强用户参与感与课程完成度，促进口碑传播。
- **沉淀标准化运营流程：**在连续 45 期开营过程中不断优化训练营 SOP，形成相对成熟的课程交付与社群运营机制。

项目负责人（自由职业） 打造简历特训营

2020 年 12 月-2023 年 05 月

基于求职训练营用户反馈，针对用户在简历撰写、表达结构、经历梳理方面的共性问题，主导开发简历特训营课程并负责转化与交付，累计开设 7 期，转化用户 415 人，最高客单价 199 元。

- **识别用户深层需求并完成产品延展：**在求职训练营运营过程中发现用户在简历撰写环节存在明显短板，为提升服务深度与老用户复购率，策划推出简历特训营。
- **快速完成课程开发：**通过调研市面简历课程与用户常见问题，在 20 天内完成 7 节简历课程设计与内容制作
- **设计分层转化方案：**针对老用户推出优惠复购机制，针对新用户设置阶梯式购买策略，提升课程转化效率。
- **复制成熟社群运营模式：**沿用训练营模式开展社群交付、作业批改和答疑辅导，保证课程体验一致性。
- **实现低成本转化：**项目累计开设 7 期，零成本转化 415 名用户，验证了用户复购需求与产品延展方向。

广州市职行天下教育科技有限公司 运营主管

2018 年 10 月-2020 年 10 月

在公司新媒体渠道基础薄弱、缺乏自有流量沉淀的背景下，负责微信公众号及相关内容渠道从 0 到 1 搭建，统筹内容运营、竞品调研、知乎引流、活动测试等工作，累计零成本为公众号增长 11643 名粉丝，获取目标用户手机号 968 条。

- 职行天下一家做职业教育的创业型公司，需要在公司零基础零粉丝的情况下，搭建新媒体运营渠道，并带来资源；所以在职期间，我带领团队两位小伙伴主要负责微信公众号运营、知乎运营、活动运营、社群运营测试，以及各种竞品分析；
- 首先通过分析竞品 5 个公众号 568 篇文章，确定运营以及内容制作的方向，搭建微信公众号；其次统计了知乎教师资格证话题下面 65 个问题，确定内容制作方向，以及为公众号引流；最后通过知乎统计数据得到，教师资格证小学方面的资源非常受用户欢迎，就根据数据制作相应的裂变活动，为公众号带来粉丝增长，其他通过分析 5 家竞品机构的，151 个教师资格证考试的课程，为公司确定课程文案、课程定价、课程选择提供了极大的帮助；

- 通过上面方法，在职期间，总共更新 736 篇内容，零费用为公众号引流 11643 粉丝（因是传统行业转型，所以老板定位我们为支持型部门为过渡）；通过免费的资源，为公司获取垂直目标的手机号码 968 条。

承递自动化设备（昆山）有限公司 机械设计工程师

2017 年 08 月-2018 年 01 月

深圳市泰顺友电机有限公司 助理工程师

2016 年 06 月-2017 年 05 月

项目经验

个人运营定位为职场领域的微博【关外野马】

2019 年 06 月-至今

- 270 天零基础冷启动运营微博，零费用投入获取垂直目标用户 6.3 万粉丝，获取阅读 3282 万。
- 通过对微博话题市场调查，通过数据得到新媒体运营话题讨论 1.8 万，运营话题讨论 4.3 万，其次本人不少于 10 次在微博上搜索分享运营知识的博主，基本搜索不到，所以结合自身特点及调查数据，得到我微博定位以职场、为主，运营技巧为辅。
- 通过制作调查问卷，主要调查转行和个人成长方面，投放到微信公众号，收集到 392 份调查问卷，其中“不知道哪些行业有发展前途”、“不清楚自己喜欢的行业”、“不知道怎么转行”三个问题的占比最大，分别为：28.45%、22.68%、18.97%；根据用户调查得到的数据，结合自己经历，在冷启动前 3 个月，制作关于转行方面的 31 条，吸引垂直目标用户 2631 人。
- 通过制作内容回收数据，得到咨询这两个问题的人数，超过 10 人：①不会写作，是不是不适合做运营；②转行如何选择公司，避免入坑？
- 为此制作了 6 条关于写作方面的内容，得到转发 123 次，评论 113 次，点赞 219 次，阅读 14.2W；并联合转行的同学，制作关于转行后如何选择公司方面的内容 4 条，得到转发 64 次，评论 73 次，点赞 209 次，阅读 13.3W。（当时微博粉丝在 1 万）
- 所以我运营微博的策略是，通过调查收集数据，用数据去制作用户需要的内容，并对内容产生的数据收集分析，最后调整优化，进而如此循环，科学的运营微博。

个人运营以职场内容为主的公众号【关外野马】

2018 年 06 月-至今

- 为了掌握熟悉微信公众号运营，内容制作，以及涨粉方法论；主要做市场调查、用户调查、内容制作、内容排版推送、数据反馈，调整优化等方面的事项；通过麦客制作表单进行用户调查，并投放到相关的微信群、QQ 群，收集用户需求，制作相关盘点型、分享型、思维型、经历型文章；
- 并将相同的内容投放到知乎、简书、头条、大鱼、百家平台，通过数据得知，知乎的引流效果最好；每发布一篇文章，两天内进行文章的阅读、点赞及新关注的用户在后台的留言关键字，直接了解用户需求，且引导用户添加个人微信，进行强化了解，用户的需求、想法、以及个人在运营中的不足，便于改进；截止目前制作原创内容 233 篇，增长 23437 个用户，并熟悉掌握公众号运营方法论；

个人运营知乎账号【关外野马】

2018 年 06 月-至今

- 为了掌握知乎运营，以及引流方法论；主要回答职场领域相关内容，为公众号引流；通过市场调查，在知乎盘点型和真实经历型回答点赞量最多，并结合自己的公众号定位，筛选关注人数、浏览量多的垂直话题进行回答；将盘点的资源结合故事进行撰写文案，结尾处利用福利，并挂出福利图片，引导关注公众号，通过回复不同的关键字，监测每个回答的引流效果；通过一段时间的坚持，回答撰写了 37 篇回答，为公众号引流 3325 人，并在知乎获得了 12699 关注，2315 个赞同，4416 个收藏。

教育经历

鄂东职业技术学院 大专 机电一体化

2013 年 09 月-2016 年 06 月



「天马黑珍珠」语雀知识库

「天马黑珍珠」语雀知识库
知识付费社群内容沉淀与导航体系



微信扫一扫，使用小程序

好羊毛助手 Pro
工具型微信小程序，已累计获得 600+用户



微信扫一扫，使用小程序

标普纳指实时估值工具箱
投资类工具小程序，覆盖指数估值查询场景



微信扫一扫，使用小程序

宠物橘猫猫喝水记录工具箱
宠物记录类工具小程序，面向细宠物橘猫猫



微信扫一扫，使用小程序

在线复利计算器 Pro
无推广、纯搜索流量累计 8733 用户喝水记



fitcalcify.com

fitcalcify.com
使用 AI 搭建并完成 SEO 布局的工具网



calcwisehub.com

calcwisehub.com
使用 AI 搭建并已获得搜索引擎收录的工具网站