



路舒涵

PERSONAL RESUME



电话: 18594201561



E-mail: lucky129lsh@gmail.com



年龄: 28 学历及专业: 澳门城市大学文化产业管理硕士

自我评价

- 工作背景:** 在私募金融公司积累了行业研究、投资并购、资产管理的宝贵经验,并在清华大学的科创设备研发团队中担任市场部商务经理,熟悉商务管理流程的构建与市场用户及市场分析,具备从初创到成熟阶段的市场策略实施能力。
- 核心优势:** 拥有出色的市场调研和数据分析能力,能够独立完成行业研究报告,对市场趋势和消费者行为有深刻的理解。独立撰写行业报告,独立策划并实施 50+场专业活动,有卓越的项目管理和执行力。善于分析客户要求,能迅速应对各种突发情况。
- 专业技能:** 拥有全面的市场营销知识体系,掌握活动策划流程和项目管理技能,具备 PMP 资格证书,能够高效地推进项目达成。拥有出色的文字和报告撰写能力,为内外部沟通和品牌推广提供支持。
- 综合素养:** 能快速适应新技术,熟练使用如 chatGPT 等新兴 AI 平台和市场分析工具。执行力强,

工作及项目经历

2021-07~ 2024-02

深圳知方石投资有限公司

行业研究员--总经理助理

公司简介及工作经历: 持有私募牌照的专业投资公司。公司业务涵盖融资、投资并购、企业资本运作资产管理及港股 IPO 等,为企业提供全方位的资本市场解决方案,帮助客户实现资本增值和市场扩张。公司在文旅及科技行业拥有丰富的资源和专业经验,通过精准的市场调研和深入的行业分析,在职期间已扩充行业信息数据库,信息覆盖提高显著,为资本增值和市场扩张提供了坚实的基础。凭借专业的团队和策略性的商务关系管理,知方石已成功促成多项资金注入和企业战略优化,展现了其在行业内的强大实力和影响力。从 22 年 3 月入职担任行业研究员,后因公司业务调整及税务优化需要搬迁至赣州,暂时离职。期间又因展现出的专业能力和对公司贡献的重要性,被重新返聘为总经理助理。

工作内容: 进行行业趋势分析、评估新兴市场潜力、分析监管政策变化、构建财务模型、撰写研究报告、为投资决策提供数据支持、协助总经理进行企业 IPO 相关投资并购及资产管理,参与投资策略制定、与准上市公司建立沟通渠道、监控行业动态和市场情绪。

● **市场调研与分析:** 运用先进的市场分析框架,对 AI 技术在各行业的应用进行了深入的行业透视和趋势预测;同时,采用消费者行为分析和 SWOT 分析工具,探究科技文旅创新趋势,评估市场潜力和消费者偏好。

● **研究报告撰写与战略支持:** 利用定量研究方法和定性分析技巧,撰写了《数字科技与文旅行业发展动态研报》和《AI 医疗应用市场调研》等关键研究报告,为公司的投资决策和并购策略提供了数据驱动的洞察和策略指导。

● **投融资项目路演与投资者关系管理:** 策划并执行了一系列针对上市公司的投融资项目路演活动,运用高级商务谈判技巧和投资者关系管理策略,优化了大客户管理和资金募集流程。

● **商业模式优化与战略布局：**在企业谈判和上市准备过程中，运用价值链分析和战略联盟理论，对商业模式进行了深入的梳理和优化，提升了企业的战略布局和市场竞争能力。

● **竞争分析与市场定位：**通过 PESTEL 分析和波特五力模型等工具，执行了全面的市场研究和竞争对手分析，为公司的战略调整和市场定位提供了准确的数据支持和分析见解。

经验总结：

- **分析能力：**行业研究员需要具备强大的数据分析能力，包括对行业趋势、新兴市场潜力的深入理解，以及熟练构建和运用财务模型来预测公司业绩。积累了丰富的行业分析和市场调研经验，提升了战略规划和决策支持的专业能力。
- **沟通和人际交往能力：**他们需要与上市公司建立沟通渠道，以便获取最新的信息和数据。同时，也需要良好的沟通技巧来将复杂的研究结果转化为易于理解的报告。
- **决策支持能力：**行业研究员需要能够为投资决策提供数据支持，参与投资策略制定，并能够监控行业动态和市场情绪，以帮助公司做出最佳的投资决策。
- **项目管理及协调能力：**增强了项目管理和执行能力，特别是在策划大型投融资活动和准上市企业 CEO 之间的投资并购协调，核心为向上管理能力。

项目案例：

- **广州旅划算（在线旅游平台）港股 IPO 项目时间：2023-07 ~ 2024-02**

(1) 协助投资并购：在该项目中主要负责各决策人之间的资料及文书协调，提供需要的材料，整合现有的信息，完成企业尽职调查、商业模式梳理、相关数据分析，将结果整理汇总用于各类战略及谈判会议场合，并且负责跟进项目落地进度。

(2) 资产管理及价值提升：资产并购结束后，主要负责协助总经理进行资产管理，例如完成相关变更流程，进行政府项目申报、独立对接各类文旅行业企业，对促成景区发展与合作提供信息对接、跟踪、分析、推动科技创新应用项目落地（商业设计类企业、策划类企业、MCN 机构、酒店管理企业、AI 设计及科技技术类企业对接人）

(3) 拓展战略合作渠道

为扶持产业公司获得更多的业务合作和业务渠道，提升其营业能力及净利润，建设其收购景区提升资产价值，对接相关其他企业，我的职责主要是：完成前期上市公司项目介绍、汇报、资料对接，并安排相关企业实地调研、梳理业务合作模式、获取报价。企业包括：上海晶雅艺术景观工程有限公司、深圳市麟德旅游规划顾问有限公司、深圳市普乐方文化科技股份有限公司、软星科技（上海）有限公司等

- **投资并购成果：**成功促成企业以 1.3 亿收购一旅游景区作为上市资产的一部分。
- **资产管理及价值提升：**作为汇报人，向广东省旅游局完成了收购资产景区的 4A 旅游景区项目申报。
- **拓展战略合作渠道：**成功对接多家企业，完成合作模式的汇报，为公司积累相关合作渠道和资源。

经验所得：

- **投资并购技能：**熟悉收购流程，从初步评估潜在投资机会到完成交易，具备高效的谈判技巧和能力，在实际操作中实现资产的有效整合与优化。
- **资产管理能力：**具有将收购后的资产进行成功增值的经验，包括规划、申报并获批 4A 级景区项目，增强了对旅游资产价值提升的深刻理解和实践能力。

公司作为一个由清华大学创业团队成立的企业，一直致力于推动国产替代的发展。曾任职作为市场部商务经理，负责深入研究大健康领域及 AI 医疗应用、POCT 行业细分等前沿科技领域，为公司的科技创新提供有力支持。通过活动策划、宣传公关、管理培训和项目执行等工作，助力公司在科技创新行业中取得更大的突破和发展。

工作内容：作为创业公司一员，全方位负责市场部各部分活动

● **行业调研与市场分析：**

深入分析大健康领域及 AI 医疗应用、POCT 行业的市场趋势和技术进步，为公司产品研发提供战略指导，建立和维护行业数据库，收集并分析竞争对手信息，为公司的市场定位和产品策略提供数据支持。

● **活动策划与执行：**

策划并执行高影响力的市场营销活动，包括线上推广、线下展览、产品发布会等，以增强品牌曝光度。组织学术会议和研讨会，邀请行业专家和意见领袖，建立行业交流平台，提升公司作为行业领导者的形象。利用数字营销工具和社交媒体平台，提高活动的参与度和互动性，创造有价值的用户内容。参与国内外行业会议和论坛，代表公司发表观点，提升公司在行业中的影响力和品牌认知度。

● **宣传公关策略：**

制定全面的公关策略，通过撰写高质量的科普文章和活动报道，塑造公司在行业中的专业形象。与主流媒体建立良好的合作关系，确保公司新闻和重大事件得到及时准确的报道。管理公司的危机公关，制定应对策略，保护公司品牌形象。

● **渠道管理与代理商培训：**

拓展国内外销售渠道，筛选有潜力的代理商，并为之建立长期稳定的合作关系。负责代理商的谈判和合同签订，确保合作协议符合公司利益。设计并实施代理商培训计划，提升代理商的销售能力和产品知识，确保销售团队的专业性。

● **营销材料与支持：**

制作高质量的营销材料，如展示 PPT、推广手册和产品样本，以支持代理商的市场推广活动。提供销售工具和资源，如销售脚本、FAQs、竞品比较分析等，帮助代理商更有效地进行市场拓展。确保市场活动和推广计划的有效执行，定期跟踪活动效果，及时调整市场策略。

教育背景及技能

资格证书： PMP 项目管理认证；教师资格证

核心技能： 熟练 OFFICE，精通 PPT，数据分析 SPSS，PESTEL 分析

在职教育： 金融通识与商业分析法，PMP 项目管理（获 PMP 项目管理资格证书），AI 平台（chat-GPT）

0-1 商业理论课程

2019.8-2021.6 澳门城市大学 文化产业管理（硕士）

主修课程：文化产业概论、管理学原理、市场营销、项目管理、创意策划与创意产业、文化政策与法规、文化资源开发与与管理、文化产业经济学、文化市场调查与分析、品牌管理、数字媒体与传播、国际文化交流与合作等。

获得 2020 澳门城市大学 2019-2020 学年奖学金、吴祖光、新风霞奖学金 澳门城市大学人文社会科学学院参与体验学习奖学金。研究生在校绩点超过 3.8 论文研究：AI 在文化行业应用，VR 受众体验经济受众研究

2014.09—2018.06 西北师范大学 音乐教育（学士）