

李佳茹

电话: 17622730503 | 邮箱: 17622730503@163.com

年龄: 23岁



教育经历

南安普顿大学 (QS81) - 市场营销分析 硕士 2022.09 - 2023.12

• 主修课程: 整合营销传播设计、数字营销策略、营销分析与可视化、数字和媒体分析、数据科学等相关课程。

天津工业大学 (双一流) - 工商管理 本科 2018.09 - 2022.06

• 主修课程: 服务营销、市场营销理论、品牌管理、网络营销、供应链管理等相关课程。

实习经历

渤海证券股份有限公司 - 营业部实习生 2020.12 - 2021.01

- 客户运营: 致力于建立并维系深度客户关系, 坚持以客户需求为服务导向, 精准高效地完成开户、销户、账户查询等核心工作。同时, 运用Excel对客户信息进行精细化分析与管理, 确保客户档案的完善与精准, 成功挖掘潜在客户200+。
- 活动策划: 协助单位策划组织投资理财交流会等3+场活动, 包括利用PS软件设计宣传海报、线上线下宣传、组织开展交流会及二次宣传等工作, 交流会共吸引200+人次参与。
- 新媒体运营: 负责微信公众号运营, 针对证券行业动态和热点话题, 挖掘新闻价值, 撰写并推送文案, 累计发布超过10篇文章, 单篇最高阅读量超过5000, 点赞数超过1000。

中国建设银行郑州金水支行 - 市场营销实习生 2019.07 - 2019.08

- 客户调研: 为提供更有针对性的营销活动, 通过实地走访、电话回访等方式对100名客户进行深度调研, 详细记录客户对产品需求、产品价格、营销活动形式等内容的偏好, 输出2份分析报告, 提供有效建议20余条, 建议采纳率达到80%。为后续开展各类活动等提供了支持。
- 营销推广: 协助营业部负责ETC营销活动, 跟进ETC业务的拉新与转化工作, 制定促销和激励方案, 并通过电话拜访、驻点销售、与4S店联动合作等方式进行推广。一个月内拉新超100位用户, 其中40%的新用户来自4S店顾客。
- 厅堂服务: 负责银行大堂的客户业务引导分流, 每日接待客户40+人次, 通过主动询问客户了解客户需求, 为客户提供包括操作系统的使用答疑、理财产品金融服务等, 客户满意度100%。

项目经历

跨国超市营销分析策略制定项目 2022.10 - 2022.12

- 用户分析: 使用SAS对原始数据进行清洗与分析, 共分析了2000+条用户信息, 并基于地区、年龄、收入、家庭状况及用户习惯等维度, 建立客户档案。
- 策略制定: 对购买渠道、促销活动、季节销售和捆绑销售等数据进行分析, 分析不同地区和群体的消费习惯、购买偏好和消费能力, 并制定了针对性营销策略。
- 项目成果: 创建制作5个Tableau仪表盘, 并完成4000+字报告, 为企业提供了有效的市场推广方案。

校园经历

“互联网+”大学生创新创业大赛 2020.06

- 主要职责: 负责商业计划书撰写, 深入剖析了高效抗菌纳滤膜在水质净化领域的广阔应用前景, 并着重对药品制造和食品饮料两大行业市场进行了细致的市场调研。通过精准分析行业发展趋势, 为产品制定了精准的市场定位和具有竞争力的策略。撰写报告篇幅超过20页, 包含全面的行业分析、目标市场及客户画像等信息, 并采用图表和数据的形式呈现, 以确保决策的高效性与准确性。

大学生沙盘模拟企业经营俱乐部 2019.10 - 2019.12

- 主要职责: 虚拟市场模拟担任总经理, 全面负责公司6年的运营与管理, 主导了公司的战略制定与执行, 涵盖了市场定位、定价策略和销售渠道选择等核心要素, 以推动公司的持续增持和市场拓展。

相关技能

- 技能: 熟练使用Tableau、SPSS等工具; 熟练使用Excel、PPT等Office办公软件。
- 语言: 英语 (可作为工作语言, CET-6、雅思)。

荣誉奖项

校级三等奖学金

个人总结

- 具有一定的数据分析能力, 在校期间学习了Python、Tableau、SAS等数据分析类课程; 具备用户视角, 能够及时捕捉用户及市场需求, 积极调整营销策略; 有消费者洞察实践经验, 能够发现消费者的真实需求和偏好, 更好的进行产品优化。