

黄子皓

手机: 15221798276 | 邮箱: isaaczihaohuang@outlook.com



专业能力概览

- **用户洞察与市场研究:** 精通定性与定量研究方法 (实验设计、Python/R/SPSS/SQL), 擅长从复杂数据中挖掘用户心理与行为模式
- **数字营销与品牌建设:** 具备品牌定位、整合营销传播全链路经验, 擅长社交媒体全平台运营、KOL/KOC管理与生态维护、创意内容策划与创作。拥有个人社交媒体账号从0到1的独立运营实战经验; 同时具备多平台内容创作能力, 能够基于数据反馈优化内容方向
- **数据分析与策略制定:** 熟练运用Python进行数据监控、归因分析和效果预测, 能够基于数据制定产品定位、定价、渠道及增长策略
- **创意内容与跨文化沟通:** 七年乐队经历 (主场/编曲) 赋予独特的艺术审美与内容创作能力; 英语近母语水平 (GRE334/340), 具备基础韩语、粤语、西班牙语 (A1) 能力, 旅行30+国家且在海外居住5年的经历能够精准把握不同文化背景下的用户需求与市场趋势

教育背景

芝加哥大学 | 美国伊利诺伊州芝加哥

社会科学硕士 - 心理学方向, 预计 2026.6 毕业

主修课程: 数据分析与统计、Python、市场策略、数字营销、用户体验研究、社会科学分析、高等教育学生心理健康、消费者行为
项目简介: 芝加哥大学顶尖心理学硕士项目, 以高度自主的跨学科研究训练与博士升学导向著称

威斯康星大学麦迪逊分校 | 美国威斯康星州麦迪逊 (GPA 3.89/4)

文学学士 - 传播学与修辞研究及心理学双专业, 2024.12

美国顶尖公立研究型大学, 被誉为“公立常春藤”及前十公立名校, 在心理学, 传播学等领域实力突出

主修课程: 当代媒体概论、说服理论与实践、应用统计学导论、异常心理学、认知心理学、人际传播、传播心理学、研究方法论

项目经历

Tinder (交友 app) 用户体验与订阅策略研究 | 用户研究员, 2025.9 - 2025.12

- 通过问卷调查与深度访谈, 洞察用户行为模式与心理障碍, 识别出影响用户从“活跃”到“对话”转化的关键卡点。
- 基于研究发现, 从产品功能、用户激励、付费价值重构三个维度提出7项优化建议, 旨在提升用户对对话转化率与长期留存

Door Dash (外卖平台) “DoorDash Home” 战略营销计划 | 项目负责人, 2026.3

- 针对美国本地服务市场碎片化的痛点, 为DoorDash策划进军家政服务领域 (清洁、搬家等) 的战略营销方案
- 通过市场分析、竞争格局研判和消费者行为洞察, 明确了DoorDash Home以“速度、透明、信任”为核心的产品定位
- 制定了完整的4P营销组合策略, 包括服务产品设计、价值导向定价、平台内分发渠道及推广策略, 并评估了品牌延伸与法律风险

实习经历

Le Coq Sportif 法国大公鸡 | 中国上海

数字营销实习生 - 品牌部, 暑期, 2024

- **整合营销:** 策划“2024环上海新城骑行赛”推广活动, 制定5个宣传赛段的提案, 设计并发布上海骑行路书, 参与创作比赛吉祥物“小乐”以连接社媒用户。该le coq sportif环上海-新城公路自行车赛营销案例荣获“2024年度体育大生意整合营销传播案例奖”
- **数据分析:** 分析秋季系列社媒数据, 通过多维度归因分析, 定位出贡献60%以上互动人群的核心内容特征, 为未来内容制作提供参考
- **达人孵化:** 负责公共关系, 并为50+位小红书KOL、KOC、明星及经纪人进行产品种草, 成功孵化3款话题产品, 平均声量提升150%, 维护关系并加强小红书平台合作
- **内容管理:** 筛选、并邀请17位KOC与媒体合作伙伴进行内容创作; 协助脚本创作及拍摄, 最终产出15条视频内容总播放量突破500万

得物 | 中国上海

运营实习生 - 鞋类和新品类品牌部, 暑期, 2023

- **数据监控:** 通过搭建自动化数据看板, 日常监控对接鞋类品牌的商品交易总额 (GMV); 密切跟踪曝光率、转化率、独立访客 (UV) 等指标; 对销售额前50的品牌进行深度归因分析
- **增长赋能:** 在多个节日期间参与全国性营销活动; 向品牌方反馈价格过高、缺货等问题; 提供数据支持与投流建议, 助力头部品牌实现GMV 130%的逐月增长
- **商家培育:** 为新商户制定平台运营成长进阶SOP, 覆盖从入驻到爆款打造的完整生命周期, 使新商家平均冷启动周期缩短约20%; 组织线上商家培训与一对一支持, 并管理商户社群。跟进“明星同款”等标签运营, 针对未上架商品挖品上架, 确保其顺利入驻得物

Bride Elysee 花嫁喜铺 | 中国上海

品牌推广实习生, 暑期, 2022

- **用户洞察:** 运用R对潜在客群进行聚类分析, 精准定位高价值用户特征, 协助锁定目标客户并扩大客户群, 订单转化率提升60%
- **内容优化:** 分析头部竞品爆帖以优化运营模式; 发布三篇点赞量过万的小红书帖子, 单篇最高互动率达5%, 引流咨询客户超百名。
- **粉丝增长:** 管理多个社交媒体平台, 通过精细化内容运营与流量投放, 使全媒体粉丝数增长超过80%

校园经历 & 社团领导

芝加哥大学 | 美国伊利诺伊州芝加哥 | 研究生研究员 - 比较人类发展系, 2025.9 - 至今

- **实验设计:** 负责独立研究生课题, 通过随机对照试验以及深度访谈, 探究使用约会软件的不同方式对与心理健康三个不同维度的影响
- **质性研究:** 协助导师民族志项目: 对高等教育学生心理健康危机的批判性分析, 负责超过100小时的与深度访谈转录编码工作

Revival 乐队 | 美国威斯康星州麦迪逊 | 主唱/吉他手/贝斯手/编曲/外联/市场, 2022.1 - 2024.11

- **品牌建设:** 分析社交媒体账号的数据, 优化推广渠道与传播策略, 策划多渠道整合营销策略, 成为在校人气最高的华人乐队
- **商业拓展:** 通过竞争对手分析、影响力评估及市场调研, 与本地企业洽谈赞助事宜, 并获得3800美元用于赞助演出及排练经费