

目 录

1	个人简历	1
1.1	个人信息	1
1.2	个人优势	1
1.3	专业技能	1
1.4	工作经历	2
1.4.1	厦门城市智慧科技有限公司	2
1.4.2	厦门数豆科技有限公司	3
1.4.3	厦门孟母三迁科技有限公司	4
1.4.4	厦门尚科网络科技有限公司	5
1.5	教育经历	6
1.6	培训经历	6
2	项目经历	7
2.1	智慧城市与民生服务类	7
2.1.1	能源中心冷热源自控系统（智慧机场能源管理平台）	7
2.1.2	智慧自动化卸料控制系统	9
2.1.3	智慧供热运营服务一体化平台	11
2.1.4	智慧聚合支付平台（聚合支付中台）	13
2.1.5	智慧水厂监控系统	16
2.1.6	智慧热计量一卡通管理系统	19
2.1.7	智慧停车场管理系统	21
2.1.8	智慧物业管理系统	23
2.1.9	i 厦门城市服务平台	25
2.1.10	无线海西信源整合应用平台	27
2.2	企业服务与管理类	28
2.2.1	远茂供应链平台	28
2.2.2	绩效管理系统	30
2.2.3	呼叫中心管理系统	34
2.2.4	集团移动门户中心	35
2.2.5	移动管理平台	36
2.2.6	劳保管理系统	37
2.2.7	考勤管理系统	38
2.2.8	薪酬管理系统	40
2.2.9	人事管理系统	41
2.2.10	门店多媒体互动营销系统	42
2.3	教育与创新项目	43
2.3.1	请他教 O2O 平台	43
2.3.2	数豆者创业财税平台	45

1 个人简历

1.1 个人信息

姓名	容成呼	
手机	13950167303	
出生年月	1985-11	
籍贯	广西百色	
住宅地址	厦门市思明区洪文一里 52 号 402	

1.2 个人优势

AI 产品与系统研发负责人，主导智慧能源、热网监控与工业自动化项目从 0 到 1 落地；

具备 AI 产品规划与智能场景落地经验，熟悉从需求分析到交付的全流程；

拥有 15+年 ToB 产品与系统建设经验，精通 Node.js、Vue、MySQL 等技术栈；

注重落地质量与团队协同，善于以技术手段驱动业务效率与智能化成果。

1.3 专业技能

- 产品规划与需求分析、信息架构与系统设计
- 前后端开发（Vue / MySQL / Node.js）
- ToB 行业平台、智慧城市、工业数字化系统建设
- 数据可视化与驾驶舱设计、能耗分析与监控逻辑
- 项目管理、跨部门协作与方案汇报
- AI + 业务流程整合、自动化策略引擎规划

1.4 工作经历

1.4.1 厦门城市智慧科技有限公司

时间: 2018/08 - 2024/08

职位: 高级产品经理

从 0 到 1 构建产品与团队: 作为公司首位员工, 主导确立了以 “智慧热力” 为核心, 覆盖智慧社区、水务、工厂等领域的战略方向。从前期售前、解决方案设计, 到带领团队完成超过 15 个中大型 B 端/G 端 SaaS 产品的从 0 到 1 落地。

打造核心产品矩阵与技术壁垒: 核心负责 “智慧供热运营服务一体化平台” 的规划与迭代, 并延伸打造了数字孪生、GIS、负荷预测、智能巡检等系列产品, 形成了深度的行业解决方案与竞争壁垒。

技术驱动产品创新: 为实现原型与最终效果的一致性, 自学并精通 Vue、Node/Java 等前后端技术, 采用 “动态代码原型” 开发模式, 极大提升从设计到开发的效率与质量, 并能直接带队进行核心模块开发。

实现商业成功与行业深耕: 所负责的产品成功在数十家供热、水务、制造企业落地应用, 其中智慧供热系列产品成为公司营收与口碑的基石, 支撑公司完成业务定位与战略聚焦。

战略与开拓: 作为创始成员与首位员工, 主导制定以 “智慧热力” 为核心的产品战略, 并成功拓展至智慧水务、社区及工厂领域。全面负责从市场洞察、售前方案到产品落地的全过程, 累计主导设计并交付 15+ 中大型 B 端/G 端 SaaS 产品。

产品与壁垒: 核心规划并构建了 “智慧供热运营服务一体化平台”, 以此为基础延伸打造数字孪生、GIS 空间分析、负荷预测及智能巡检等产品矩阵, 形成了覆盖 “源-网-站-户” 的完整行业解决方案, 构筑了深厚的技术与产品壁垒。

技术与创新: 为突破产品原型与最终效果间的差距, 主动攻坚并精通 Vue、Node 等全栈技术, 首创 “动态代码原型” 开发模式, 将产品设计与开发环节无缝衔接, 不仅大幅提升研发效率逾 30%, 更能直接牵头攻克关键技术

模块。

商业与价值：推动系列产品在 数十家供热、水务及制造企业成功落地，其中智慧供热产品线成为公司核心营收来源与市场品牌基石，直接支撑公司完成千万级营收与战略聚焦，实现了从项目制到产品化的关键转型。

1.4.2 厦门数豆科技有限公司

时间：2016/05 - 2018/08

职位：产品经理

■ 核心成果：

全面负责公司核心产品矩阵的规划与迭代，包括面向 C 端用户的“简税达人”个税筹划平台、面向小微企业的“科目记”免费财务软件，以及支撑全业务线的 Zeus 后台管理系统。

主导设计并落地了平台大客户服务流程，成功服务了“美拍”等知名平台，实现了从服务个人用户到服务企业级客户的业务跨越，客单价与营收规模显著提升。

通过深度业务流程梳理与 SOP（标准作业程序）建设，将复杂的工商注册、个税申报、开票等线下服务高度产品化、线上化，极大提升了运营效率与客户满意度。

■ 关键职责与能力体现：

复杂 B 端产品体系建设

构建并管理了覆盖客户下单、支付、合同、资料提交、服务进度跟踪、开票、售后的全链路产品体系。

主导设计 Zeus 后台系统，实现了订单管理、客户关系管理（CRM）、财务对账、服务流程监控等核心功能，为业务规模化提供了核心支撑。

从 1 到 N 的业务拓展与创新

敏锐识别平台级客户需求，独立规划并落地“平台大客户”解决方案，设计了批量注册、批量开票、分级管理等复杂功能，开辟了新的业务增长曲线。

持续对“简税达人”产品进行优化，细化用户场景（如网红、咨询、设

计、技术等), 提升产品专业度与市场匹配度。

全流程精细化运营

建立了从微信端引导、下单、支付到服务提醒的完整用户转化流程, 注重每一个环节的用户体验与转化效率。

通过 SOP 流程梳理, 将内部运营 (如资料审核、订单指派、工商对接) 标准化, 降低了运营成本与人为错误率。

1.4.3 厦门孟母三迁科技有限公司

时间: 2014/09 - 2016/05

职位: 产品经理

■ 核心成果:

从 0 到 1 主导“请他教”教育 O2O 平台的产品构建, 2 个月内完成 H5、APP、后台的全线规划、设计与上线, 支撑业务在一年内覆盖 10 余城市, 获取 60 万注册用户, 并成功完成 A+轮融资。

在高压、高速的创业环境下, 作为产品核心负责人, 协调技术、市场、师资团队, 建立产品迭代规范, 保障产品在激烈市场竞争中持续演进。

组建并带领产品助理团队, 通过内部分享与实战辅导, 将个人经验转化为团队能力, 完成从个人贡献者到团队带动者的角色跨越。

深度复盘实战经验, 输出专业思考, 所撰写的《初创团队, 产品经理或将面临哪些问题?》在行业头部媒体“人人都是产品经理”发表, 获得行业广泛关注。

■ 关键职责与能力体现:

产品规划与落地 (从 0 到 1 的执行力)

负责从商业模式画布分析、竞品跟踪、需求调研到 PRD 撰写、原型设计的产品全流程。

顶住巨大压力, 在资源极度紧张的情况下进行关键决策, 平衡“用户体验”、“开发成本”与“上线速度”。

团队协作与领导力 (从执行到管理的潜力)

在“狼性”文化中，成为内外压力的枢纽。面对突发需求和方向变更，运用数据与逻辑进行向上管理，捍卫产品节奏，清理团队“思维毒瘤”。

项目中后期，负责招聘并指导 3 名产品助理，建立团队工作流程与知识分享机制，提升整体产出效率。

专业思考与影响力（超越执行的思考力）

将实战中的挑战（如需求权衡、团队协作）沉淀为方法论，并转化为内部培训课程，系统化提升团队产品思维。

将经验升华，撰写并发表行业分析文章，证明了出色的复盘能力、系统思考能力和专业影响力。

1.4.4 厦门尚科网络科技有限公司

时间：2008/08 - 2014/08

职位：项目经理

■ 核心成果：

在尚科的六年，是我从技术执行者向具备商业视野的技术型产品负责人转型的关键时期。我核心负责将模糊的客户需求与市场趋势，转化为可落地、有竞争力的产品解决方案，并主导交付。

■ 核心成果与能力体现：

主导标杆性产品从 0 到 1 的落地，具备行业影响力

主导《厦门图书馆 WAP 无线网站》方案设计并成功签约，进而持续迭代，于 2012 年上线新版“掌上厦图”，整合百万级数字资源，被中华人民共和国文化和旅游部报道，并成为福建省首家实现掌上数字阅读的公共图书馆。

主导《厦门市民健康信息系统》移动端方案设计及开发，攻克数据加密对接难题，打造全国首个掌上预约系统，获国家卫健委表扬，成为行业标杆案例。

打造覆盖多行业的解决方案能力，善破局

在智慧政务、医疗、旅游、教育等 10+ 领域，主导输出超过 50 份项目方案

与技术标书。

善于在资源受限（如无官方接口）情况下提出技术破局方案（如数据采集），确保项目成功交付。

沉淀从商机到交付的全流程产品能力

核心职责：需求调研、市场分析、产品规划、技术方案设计、项目报价、标书应答、客户沟通及部分项目管理。

通过大量成功与未中标项目的复盘，深刻理解技术可行性、商业成本与公司战略的平衡之道，完成了从“理想化设计”到“商业化落地”的关键思维转变。

1.5 教育经历

江西工程学院

时间：2004-2007

专业：电子商务

学历：大专

1.6 培训经历

AI 大模型全栈工程师培养计划

时间：2025/10-至今

机构：知乎知学堂

培训描述：

系统掌握大模型核心原理（Transformer、微调、多模态）及其应用开发技术（RAG、LangChain、Assistants API）。

深入理解 Prompt Engineering 与 AI 产品 workflow，具备将 AI 技术转化为可落地产品的知识体系。

2 项目经历

2.1 智慧城市与民生服务类

2.1.1 能源中心冷热源自控系统（智慧机场能源管理平台）

项目时间：2023 年 11 月 - 2025 年 03 月

公司：厦门城市智慧科技有限公司

项目角色：系统架构师 / 产品经理 / 前端开发负责人

项目背景

为乌鲁木齐国际机场 T4 航站楼设计并实施一套集供热、制冷、监控、分析与预警于一体的智慧能源自控系统。项目旨在实现对机场冷热源系统的全面数字化管理，通过数据驱动决策，提升能源使用效率，保障系统稳定运行，并降低运营成本与碳排放。

核心系统架构与功能模块

系统采用模块化设计，共包含 11 个子系统，构建了从数据采集到智能决策的全链路管理体系：

驾驶舱管理子系统：系统首页与指挥中心，集成实景图、能耗数据、社会/经济效益展示、关键指标监控与预警。

负荷预测监测子系统：通过气象数据与历史负荷，配置预测模型（如线性回归、多项式回归），实现对未来供热/制冷负荷的精准预测，为能源调度提供依据。

智能生产监控子系统：

工艺监控：对供热系统、中央空调系统进行三维平面建模，实时显示工艺流程与设备状态。

设备监控：全面监控热源、热网、机组、制冷设备等关键资产的运行参数与状态。

数据管理：支持历史数据多维度查询与运行数据纠正。

智能报警管理子系统：

层级化管理：建立了“项目 → 报警系统 → 报警空间 → 设备 → 报警规则”的五级管理体系，实现报警的精准定位与管理。

全流程闭环：支持实时报警监测、规则配置、报警分派处理、以及基于条件的自动报警解除（如“ $40 < \text{温度值} < 60$ ”时自动解除高温报警）。

智能分析管理子系统：提供系统能效分析（如 COP 趋势、各环节能效占比）、成本核算、运行诊断与智慧评价。

基础支撑子系统：包括设备巡检、数据采集、权限控制、基础信息与系统配置管理，为整个平台提供稳定可靠的基础设施。

我的职责与核心贡献

系统设计与产品规划：主导完成《系统功能清单》的编制与迭代，明确 11 个子系统、超 50 个核心模块的功能定义与技术边界。

智能报警引擎设计：设计并实现了基于空间与规则的报警管理系统。核心贡献：定义了报警的层级关联模型与自动解除逻辑，确保报警从触发、通知到解除的全流程自动化，显著提升运维效率。

负荷预测模型落地：主导负荷预测模块的产品设计，明确从数据采集、清洗（去异常值、填补缺失值）到公式配置（支持多公式、多自变量）的全流程，将业务需求转化为可执行的技术方案。

数据分析与可视化：根据《原型文案》优化数据分析看板，设计 COP 趋势与能效占比的交互式图表，实现从系统总览到设备详情的钻取分析，提升数据洞察力。

项目落地与协调：参与技术规范书、建设方案的评审与定稿，协同开发团队完成从预算评估到系统集成的全过程，确保项目按期交付。

技术实现与亮点

架构设计：采用微服务架构，保证各子系统（如报警、预测、监控）的高内聚、低耦合，便于独立部署与扩展。

数据处理：构建了专业的数据流水线，实现海量设备数据的采集、清洗、存储与实时分析。

核心算法：在负荷预测中，提供可配置的公式引擎，支持业务人员根据经验与数据特征灵活调整预测模型。

自动化运维：通过报警自动解除、巡检工单自动分派等机制，构建了系统

的“自动驾驶”能力，减少人工干预。

项目成果

运营效率提升：通过智能报警与自动解除机制，将平均报警处理时间缩短约 50%，实现报警闭环管理。

能源效率优化：通过负荷预测与能效分析，辅助机场进行精准能源调度，预期降低整体能耗 10%-15%。

管理数字化：将机场能源系统全面线上化、可视化，实现了“一图统览、一网统管”的现代化运维模式。

系统稳定性：建立起从设备层到应用层的完整监控与预警体系，极大提升了供冷供热系统的运行可靠性。

2.1.2 智慧自动化卸料控制系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2022 年 3 月 — 2022 年 8 月（共 6 个月）

我的角色： 项目负责人（端到端交付）

项目核心价值：

这是一个典型的“用自动化替代高强度人工”的工业场景。我们旨在将依赖老师傅眼力和经验的传统卸料工作，改造为无人化、精准化、高流量的自动化流程，直接攻克人力成本高、效率瓶颈和安全风险三大难题。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我不仅是管理者，更是核心解决方案的探索者和定义者：

全流程设计与交付：负责从车牌识别到车辆离场的全流程设计，并组织开发、测试与上线。

核心技术方案攻坚：面对“车辆精准定点停车”这一核心挑战，我主导了技术选型。在对比了地铁停靠（成本高）和红外感应（精度低）等方案后，创造性提出了“图像识别+特定标志物（番茄图）”的低成本、高性价比解决方案。

极限环境测试创新：在缺乏真实测试环境的极端条件下，我带领团队在办公室用办公椅模拟车辆移动，反复调试摄像头角度和识别算法，完成了 80%的

开发调试工作，极大降低了现场失败的风险。

攻克的核心挑战与创新解法：

“如何低成本实现精准停车？”

我的解法：跳出工业控制常规思路，从计算机视觉中寻找答案。通过引入图像识别开源代码和特定标志物，以极低的硬件成本达到了远超预期的定位精度。

“如何在办公室验证现场逻辑？”

我的解法：发扬“动手精神”，创建低成本、高仿真的模拟测试环境。这种方法不仅提前发现了大量潜在问题，更塑造了团队务实、高效的工作作风。

“如何确保现场稳定？”

我的解法：在现场测试中，紧盯车辆速度与系统响应速度的匹配问题，通过多次迭代优化，确保了系统在真实复杂环境下的准确性和稳定性。

项目业绩（量化成果是最有力的证明）：

效率飙升：卸料车辆处理能力从每天 200 辆提升至 500 多辆，处理能力提升 150%。

人力锐减：所需操作人员从 10 人减少到 2 人，人力成本降低 80%。

商业价值巨大：直接为公司创造了降本增效的巨大商业价值，并显著降低了劳动强度和安全风险。

我的核心收获：

这个项目是我创新思维和工程化能力的一次极致体现：

低成本创新思维：我证明了优秀的解决方案不一定昂贵。在资源约束下，通过跨界思考和技术整合，完全能创造出“四两拨千斤”的优质解。

极限测试方法论：我总结了在缺乏环境时如何主动创造环境进行验证的方法论，这种“有条件要上，没有条件创造条件也要上”的能力，对应对各种挑战性项目至关重要。

技术决策与领导力：从技术调研、方案拍板到现场调优，我全程主导，展现了作为技术型项目负责人的强大决策力和领导力。

2.1.3 智慧供热运营服务一体化平台

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2022年8月 — 2023年12月

我的角色： 高级项目经理 / 产品负责人

项目核心价值：

这是我对智慧供热领域经验的集大成之作。项目旨在打破传统供热企业“数据孤岛”林立、运营依赖经验的困境，构建一个驱动整个供热系统“源-网-站-户”全链条协同优化的“智慧大脑”，最终实现安全、节能、降本、提效的全面价值。

我的职责与核心行动：

作为平台的总负责人，我的工作远超出常规的项目管理：

战略规划与蓝图设计： 负责规划整个平台的架构，定义驾驶舱、智能生产、GIS、负荷预测、智慧分析等七大核心子系统的边界与协作关系。

破解“数据孤岛”难题： 这是项目的核心挑战。我主导制定了统一的数据标准和集成规范，通过构建数据中台能力，将来自生产、收费、客服、设备等不同部门、不同格式的海量数据打通、融合，为整个平台提供了唯一的“数据真相源”。

领导跨领域团队： 协调大数据、算法、GIS、前端、后端等多个高技术壁垒团队协同工作，确保技术复杂性与项目进度之间的平衡。

攻克的核心挑战与我的解题思路：

数据融合之难（如何把“方言”变成“普通话”）

我的解法： 不满足于简单的接口对接，我推动建立了统一的数据治理体系和集成平台，从根本上解决了数据标准不一的问题，使得跨系统数据共享与分析成为可能。

实时感知与预测之难（如何从“事后统计”到“事前干预”）

我的解法： 我主导引入实时数据处理技术和预测性算法，构建了负荷监测预警系统，实现了对供热负荷的精准预测，为生产调度提供了前瞻性决策依据。

空间管理之难（如何将地下管网“搬到”屏幕上）

我的解法： 我规划了供热 GIS 管理子系统，利用地理信息技术，将抽象的热源、热网、站点等要素与真实地图关联，实现了供热资产的可视化、精细化空间管理。

智慧决策之难（如何让数据“开口说话”）

我的解法： 我推动建立了智慧分析管理子系统，通过数据挖掘与机器学习算法，对能耗、热网效率等多维度数据进行深度分析，为优化运行、降低能耗提供了科学的“指挥棒”。

项目成果：

建成企业“智慧大脑”： 成功交付了一个集监控、管理、预警、分析、优化于一体的综合性运营平台。

实现全景运营可视化： 形成了供热运营全景图，管理层可以一目了然地掌握全局运行状态。

达成核心业务价值： 平台直接助力企业实现了“运行安全、节能降耗、客户满意、降本增效”的四大核心目标。

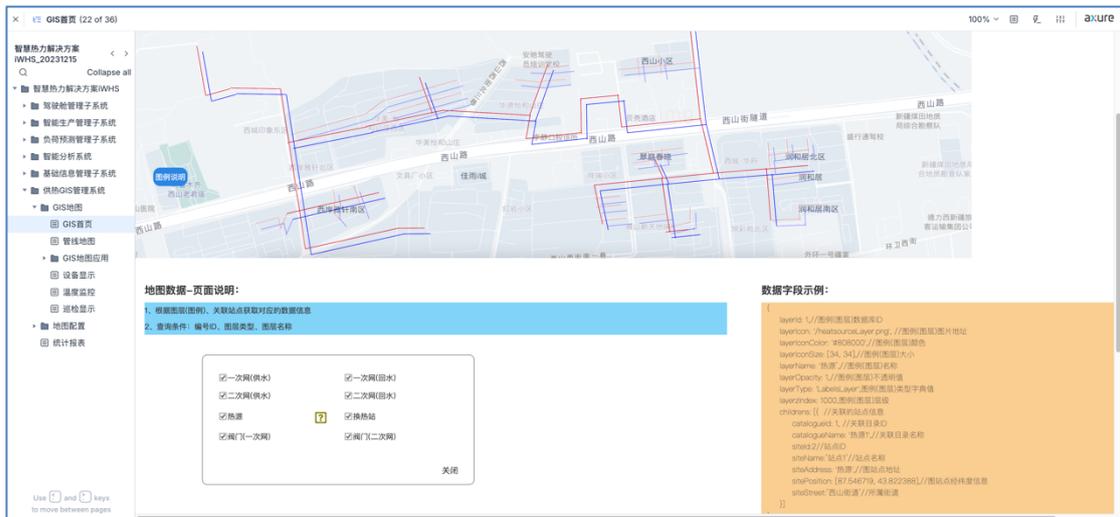
我的核心收获：

这个项目让我完成了从管理一个产品/系统，到驾驭一个复杂生态系统的的能力跃迁：

大型平台型产品的架构与管控能力： 我掌握了如何设计并管理一个由多个高耦合性子系统构成的复杂平台，具备了更强的系统思维和顶层设计能力。

数据驱动变革的落地能力： 我深刻理解到，数字化转型的核心是数据治理。我成功地将数据从负担转化为企业最核心的资产，并驱动了业务模式的升级。

跨界技术整合与领导力： 我证明了自身有能力领导并整合大数据、GIS 等前沿技术团队，解决复杂的工业现实问题。



2.1.4 智慧聚合支付平台（聚合支付中台）

项目时间：2020 年 05

公司：厦门城市智慧科技有限公司

担任角色：产品负责人

项目背景

在主导热力公司收费系统、物业管理系统、停车缴费系统等项目时，发现每个项目都需要重复对接微信、支付宝、银联等各类支付渠道，面临开发成本高、财务对账复杂、系统稳定性难保障等共性痛点。为从根本上提升交付效率、降低运维成本并构建统一的支付风控能力，作为产品负责人，我主导规划并推动了这款一站式聚合支付平台的立项与建设。

项目目标

标准化：将分散的支付能力抽象为统一的标准化接口，实现“一次对接，全渠道可用”。

降本增效：将各业务线的支付开发成本降低 70% 以上，缩短新业务支付功能上线周期。

赋能业务：为前端业务快速拓展零售、交通、医疗、教育等多场景提供灵活、安全的支付支撑。

风险集中管控：在平台层统一实施风控策略和资金结算，保障交易安全与资金清晰。

核心职责与工作内容

作为产品负责人，我全面负责该平台从概念到上线的全流程：

产品战略与规划：

深入分析热力、物业、停车等项目的支付痛点，抽象出共性的业务需求，明确了构建“支付中台”的战略方向。

定义平台的核心价值：对上整合支付渠道，对下提供简洁 API。

平台化产品设计：

渠道对接层：主导设计了可扩展的渠道接入框架，快速接入了微信、支付宝、云闪付、多家银行等主流支付渠道。

统一服务层：将各渠道的差异封装在内部，为下游业务系统提供统一的支付、退款、查询接口。业务方无需关心渠道差异。

商户管理平台：设计了一个面向商户（及内部业务线）的后台系统，支持支付通道灵活配置、费率设置、API 密钥管理等。

核算与对账中心：设计了一整套账单生成、资金核对、差错处理的自动化流程，为各业务方提供清晰的结算数据，极大减轻财务压力。

行业解决方案落地：

基于核心支付能力，规划并输出了针对不同行业的解决方案，包括：

生活缴费：应用于热力、水务、物业等场景，支持账单推送与一键支付。

停车出行：应用于停车费、客运购票、轮渡等场景，支持扫码支付与线上充值。

零售医疗：应用于便利店、医院、药店等场景，支持线上线下一体化收款。

教育旅游：应用于学费、景点门票等场景，支持多渠道收款。

跨部门协调与推进：

与架构、开发、测试团队紧密协作，确保产品技术方案的可行性与高效实施。

与商务、运营团队合作，制定平台推广策略和商户服务流程。

项目成果与价值

实现规模化交易处理：平台成功承接并稳定支撑了来自热力、物业、停车场等核心场景的年交易流水，累计规模达 1.2 亿元人民币，证明了平台在高并发、多场景下的可靠性与稳定性。

3 家热力公司：年交易流水 5000 万 人民币

2 家物业公司：年交易流水 4000 万 人民币

4 家停车场：年交易流水 3000 万 人民币

效率显著提升：新业务系统接入支付功能的时间从 2-3 周缩短至 1-2 天，真正实现了支付的“即插即用”。

成本大幅降低：避免了每个项目的重复开发，每年节省大量研发人力成本，并凭借统一的渠道谈判优势优化了支付费率。

业务快速拓展：该平台成为公司拓展零售、交通、医疗、教育等多元化业

务的底层支撑。

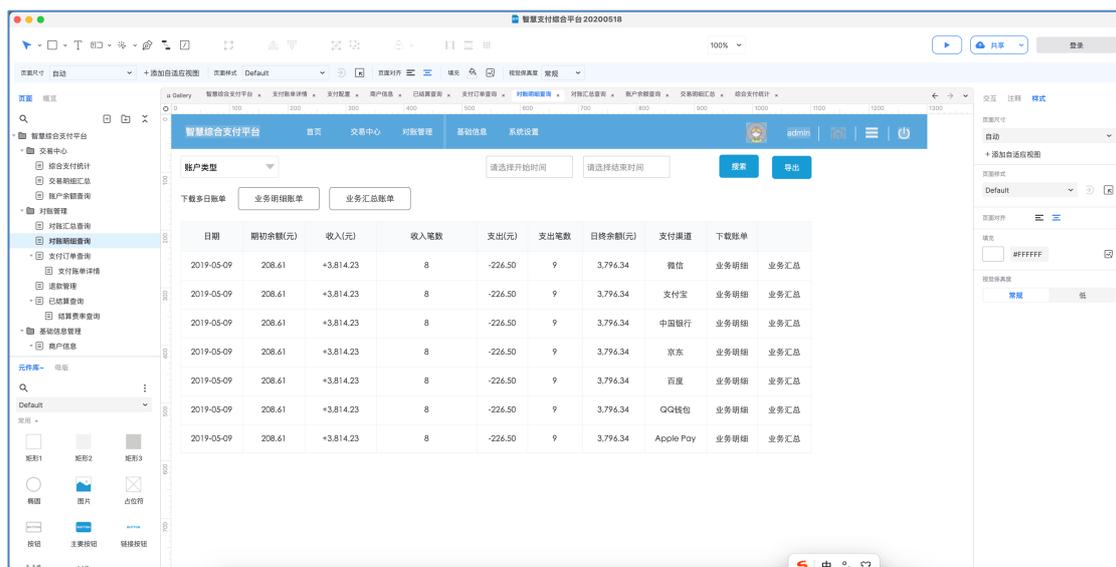
管理规范化：实现了交易数据的统一监控和资金的统一清分，运营和财务效率提升超过 50%，且风险可控。

项目亮点

深刻的业务洞察：从一线项目痛点出发，精准定位了“支付重复对接”这一核心问题，决策并推动了平台型产品的建设。

卓越的抽象与设计能力：成功将复杂的支付业务抽象为简洁的模块化服务，体现了优秀的产品架构思维。

强大的横向赋能与商业价值：不仅解决了现有问题，更打造了公司的基础支付能力。平台上线后即成功支撑了超过 1.2 亿元的年度交易流水，充分验证了其作为公司核心基础设施的商业价值与可靠性。



2.1.5 智慧水厂监控系统

公司： **厦门城市智慧科技有限公司**
 项目时间： **2020 年 3 月 — 2020 年 12 月**
 我的角色： **项目负责人（端到端交付）**

项目核心价值：

这个项目的目标是为传统水厂安装一个“数字大脑”，将原本依赖老师傅经验、手工记录的粗放式管理，升级为数据驱动、实时预警、智能决策的现代化运营模式，核心解决“稳定供水、节能降耗、安全生产”三大问题。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我主导了这场从物理世界到数字世界的映射与重构：

整体规划与落地： 负责从需求调研到上线的全流程，确保项目交付价值。

破解数据困局： 面对水厂内部数据来源多样、格式不一的核心障碍，我主导引入“工业智能网关”，统一了数据接入标准，打通了数据流动的“任督二脉”，为整个系统奠定了可靠的数据基石。

知识数字化： 我带领团队对复杂的制水工艺进行深度剖析，梳理并定义了近 1000 个关键设备参数，将老师傅的隐性经验和设备的运行状态，转化为系统可识别、可监控的数字化模型。

攻克的核心挑战与解法：

“数据孤岛”严重： PLC、传感器、老旧系统各自为战，数据无法汇聚。

我的解法： 规划并引入工业智能网关，配置统一接口，实现了多源异构数据的实时采集与标准化，解决了系统最根本的“粮食”（数据）问题。

“运行黑盒”： 设备状态、水质变化无法实时感知，预警滞后。

我的解法： 基于梳理出的千个参数，构建了完善的设备监控与异常预警机制，实现了从“事后补救”到“事前预警”的转变，有效降低了设备故障率和停水风险。

“决策无据”： 生产调度、能耗管理缺乏数据支撑。

我的解法： 建立了数据管理系统与多维分析报表，让管理人员能清晰洞察生产全貌，为优化调度、降低能耗提供了科学的决策依据。

项目成果：

运营提效： 通过优化生产调度，帮助水厂在供水高峰和低谷期更高效运作，直接提升了生产效率并降低了能耗。

安全升级： 通过异常预警，显著降低了设备故障隐患，保障了供水安全与稳定。

管理变革： 实现了从“经验驱动”到“数据驱动”的管理模式升级，为水厂的精细化管理提供了核心平台。

我的核心收获：

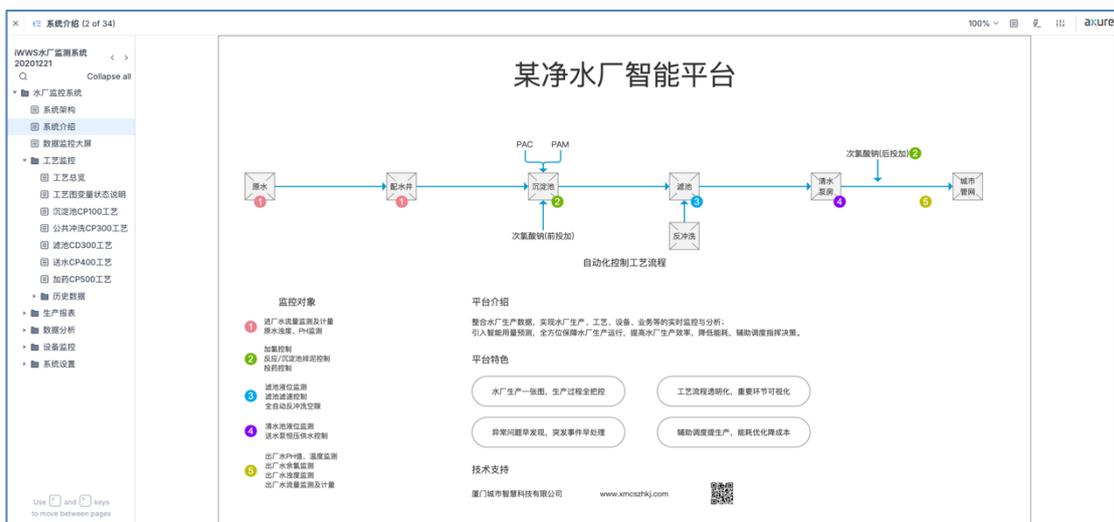
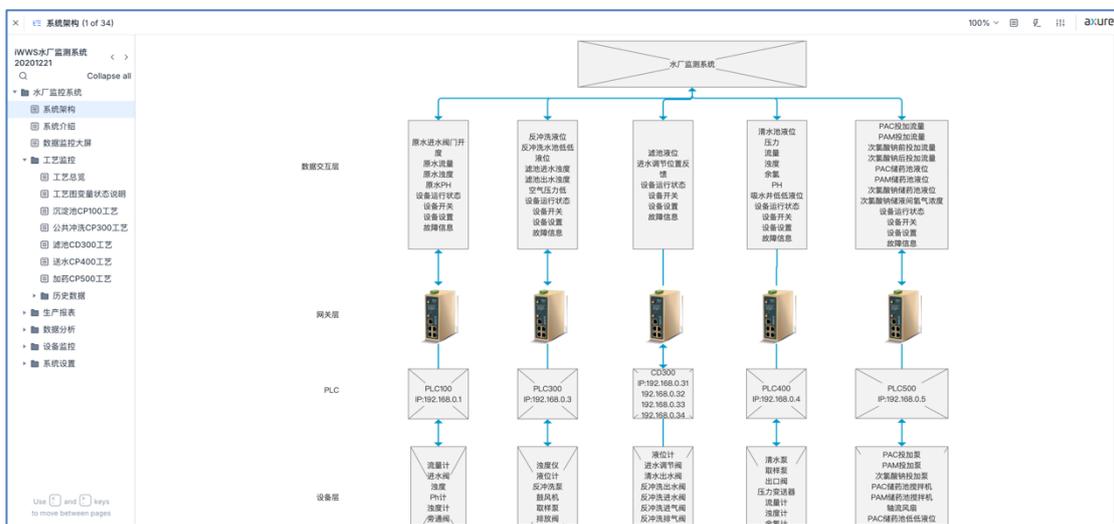
这个项目是我职业生涯中处理过的最复杂的软硬件结合系统，它让我具备

了驾驭工业级数字化项目的能力：

工业物联网实战能力： 我掌握了从工业协议解析、智能网关选型与应用，到海量时序数据管理的全套方法论，这是切入工业互联网领域的硬核资本。

复杂系统抽象能力： 成功将一座物理水厂的复杂运行状态，抽象为数字世界中的参数、模型和算法，锻炼了极强的系统分析与架构能力。

跨界沟通与领导力： 作为项目核心，我需要同时与水厂工艺工程师、设备供应商、软件开发团队进行高效沟通，这极大地提升了我领导跨领域团队解决复杂问题的能力。



全流程管理： 负责从需求到上线的所有环节，确保复杂项目有序推进。

业务流程再造： 面对缴费、写卡、控阀等多个割裂的环节，我主导优化并简化了整个业务流程，减少了人工干预点，提升了系统自动化程度。

硬件兼容性攻坚： 针对不同厂家的 IC 卡和阀门设备协议不一的问题，我组织团队进行参数分析，采用数据转换桥接的方式，成功解决了硬件兼容性难题，实现了统一管理。

攻克的核心挑战与解法：

“流程繁琐”：用户需要多次往返，体验差；管理员操作复杂，易出错。

我的解法： 进行业务流程再造，将线上支付与 IC 卡激活功能深度集成，用户缴费后即可自助操作，极大简化了步骤。

“硬件不互通”：不同楼栋的硬件设备来自不同供应商，无法用一套系统管理。

我的解法： 深入分析各硬件协议，设计了一个“数据转换层”作为通用翻译器，成功统一了硬件接口，解决了兼容性顽疾。

“体验割裂”：线上缴费和线下控阀是两套独立的流程。

我的解法： 通过优化用户界面和操作流程，并强化后台系统集成，确保了从“付款成功”到“阀门开启”的体验无缝衔接。

项目成果：

用户体验提升： 用户实现了便捷的线上缴费和远程控温，再无需为供暖问题多次奔波。

管理效率飞跃： 实现了设备与住户的精准关联和远程控制，提高了供热系统的智能化管理水平，降低了运营成本。

流程自动化： 通过系统集成，实现了从收费到阀门控制的自动化流程，减少了人工操作环节和潜在错误。

我的核心收获：

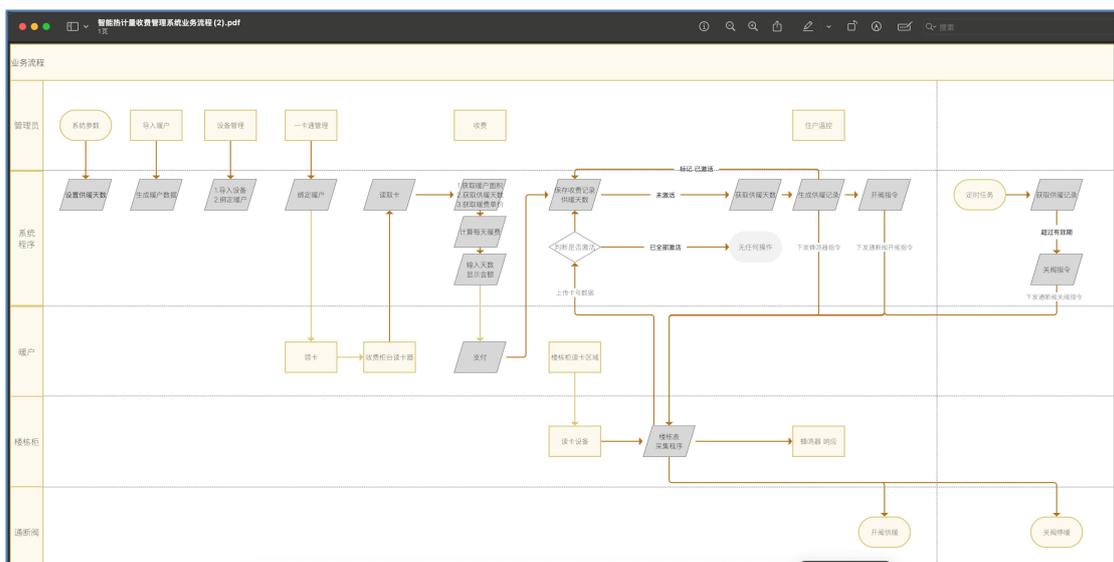
这个项目进一步巩固了我整合线上线下复杂业务的能力：

O2O 闭环设计能力： 我成功地将一个完整的线下服务（供暖）通过线上（支付）和物联网硬件（IC 卡阀门）进行了闭环重构，对如何设计线上线下融合

的商业模式有了更深的理解。

硬件集成方法论： 我总结出了一套应对多源硬件兼容性问题的方法，即“协议分析 -> 数据转换 -> 统一对接”，这对我处理任何物联网项目都至关重要。

极致的用户导向思维： 在面对复杂的后台系统时，我始终将“简化用户操作”作为核心原则，确保技术的复杂性被封装在后台，呈现给用户的是最简洁的交互。



2.1.7 智慧停车场管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司
项目时间： 2019 年 3 月 - 2019 年 5 月
我的角色： 项目负责人（软硬件结合落地）

项目核心价值：

这是一个典型的“软硬件结合”项目。我们不仅要开发一套收费管理系统，更要确保软件能稳定、准确地控制道闸、识别车牌等硬件设备，从而解决传统停车场收费繁琐、管理成本高、用户体验差的根本问题。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我首次深度涉足了软件、硬件与现场实施的三角协同：

软件产品规划： 负责整个软件系统的需求与规划，包括后台收费系统、车主端和车管员端 APP。

硬件对接桥梁： 我主动介入，协助开发团队梳理不同硬件厂商的技术文档，明确对接步骤和关键参数，成为软件团队与硬件供应商之间的“翻译官”与协调者。

现场测试指挥： 我亲自带领团队前往组装车间，组织最贴近真实环境的功能测试，是确保产品稳定性的最后一道关口的负责人。

攻克的核心挑战（“铁三角”实战）：

软硬不通： 软件指令硬件不响应，车牌识别率在不同光线下不稳定。

我的解法： 我不是被动等待，而是主动梳理技术文档，推动双方明确通信协议。并组织在车间用 A4 纸打印模拟车牌，极端细致地测试临时车、月租车、强光、弱光等多种场景，提前暴露并解决了大量潜在问题。

现场失控： 实验室完美的系统，一到现场就“水土不服”。

我的解法： 通过前置的、高仿真的环境测试，我们将绝大多数 bug 消灭在上线之前，极大地降低了现场实施的风险和返工成本。

项目成果：

成功落地： 系统成功上线，并获得了 3 家企业的采用，实现了停车场的智能化管理。

价值验证： 帮助客户提升了运营效率，降低了人力成本，并获得了良好的用户口碑。

能力突破： 该项目是我成功交付软硬件结合项目的标志性案例。

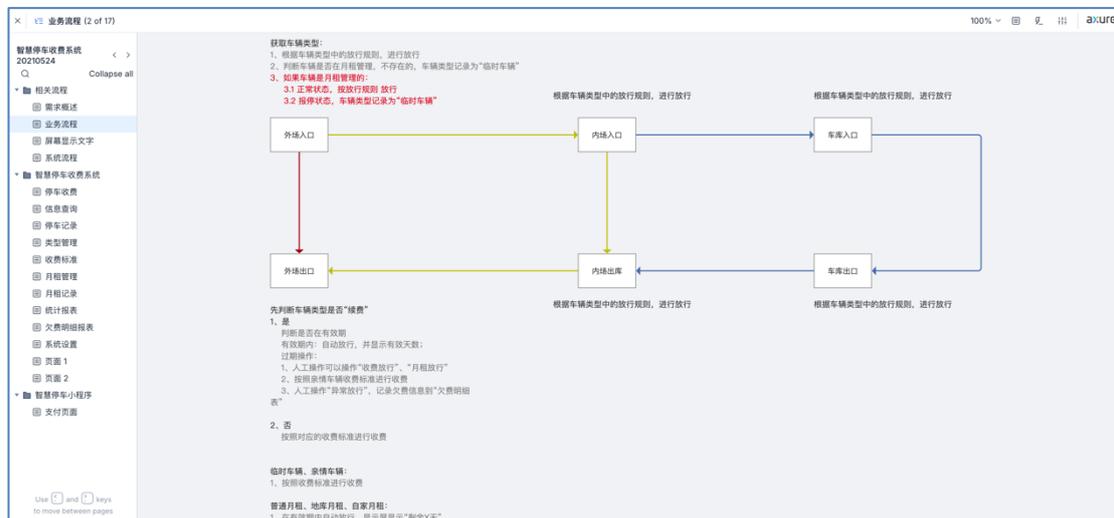
我的核心收获：

这个项目是我产品经理生涯中的一个重要里程碑，它让我超越了纯软件的思维：

建立了“铁三角”协作思维： 我深刻认识到，涉及硬件的产品，软件、硬件、实施三方必须紧密咬合。产品经理必须是这个三角关系的核心驱动者，主动深入技术细节和现场环境，而不能只停留在原型设计。

掌握了硬件对接与测试的方法论： 我学会了如何阅读技术文档、组织硬件对接和进行高仿真环境测试，这套方法对于任何 IoT 类、智能硬件类产品都至关重要。

强化了风险前置意识：我坚信，对于硬件相关项目，在实验室和车间里多花一天时间测试，远比在现场救火要节约数倍的成本。这培养了我极强的风险预判和管控能力。



2.1.8 智慧物业管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2019年1月 — 2019年4月

我的角色： 项目负责人（端到端交付）

项目核心价值：

直面传统物业“收费难、对账乱、沟通累”三大痛点，我们打造了一套数字化管理系统，核心目标是通过自动化替代手工，实现物业收入的精准化管理，并重塑住户与物业的互动体验。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我主导了从0到1的交付全过程：

全流程负责： 从需求调研、产品规划，到组织设计、开发、测试及上线，确保项目顺利落地。

核心方案设计： 针对物业的核心营收问题，我主导规划了自动计费、账单

生成与推送、线上缴费、财务对账等一系列核心功能，打通了“钱”的闭环。

持续迭代优化： 基于用户反馈，持续优化系统，提升稳定性和用户体验。

攻克的三大难题与我的解法：

“收费难，效率低”：传统靠人上门催缴，耗时耗力，差错多。

我的解法： 设计账单自动生成与推送功能，并支持费用预存和自动抵扣，将物业人员从繁琐的催缴工作中解放出来，效率提升立竿见影。

“计费复杂，不透明”：公摊水电费等计算规则复杂，容易引发住户质疑。

我的解法： 引入自定义公式计算功能，灵活适配各种复杂场景，同时将数据录入和管理线上化，让计费有据可查，提升了透明度和信任感。

“服务滞后，沟通难”：住户报修、物业抄表等仍依赖传统方式，响应慢。

我的解法： 开发移动端服务模块，支持手机抄表、在线报修等，增加了互动渠道，提升了双方的服务效率和满意度。

项目成果：

效率显著提升： 实现了物业服务核心流程的自动化与数字化，尤其在收费和财务管理环节，效率得到大幅提升。

管理精细化： 通过系统固化了收费规则和流程，实现了物业收入的精准化管理和清晰对账。

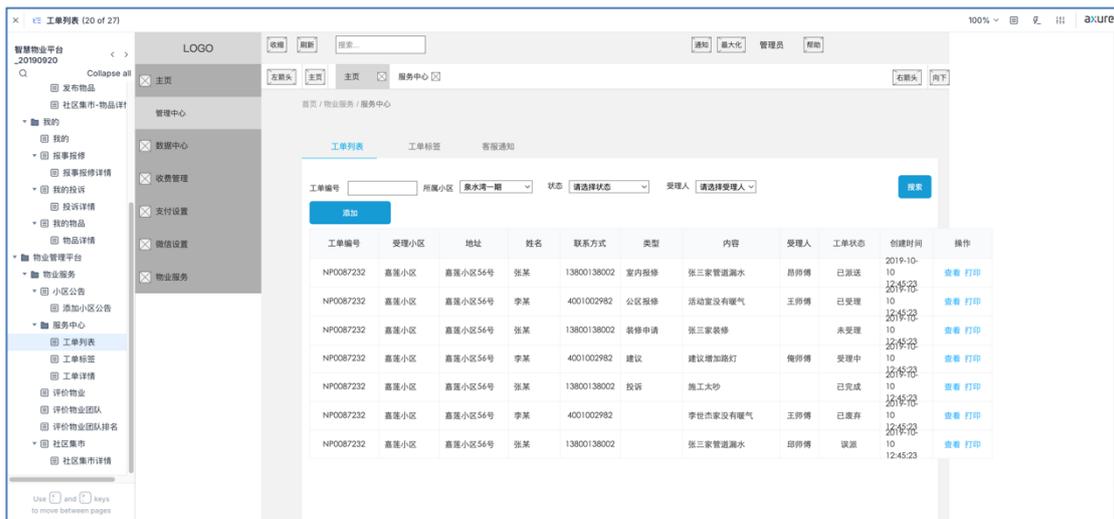
用户体验改善： 移动端功能为住户提供了便利，提升了服务满意度和互动性。

我的核心收获：

这个项目进一步巩固了我将复杂线下业务标准化、产品化的能力：

财务流程产品化能力： 我深刻理解了如何将“收钱、管钱、对账”这套财务流程，通过产品设计转化为稳定、可靠的系统功能，这是 ToB 产品的核心价值之一。

精准定位核心价值点： 我清晰地认识到，对于物业公司而言，提升营收管理效率是比改善用户体验更具优先级的痛点，并成功地将产品重心聚焦于此，实现了关键突破。



2.1.9 i厦门城市服务平台

公司： 厦门尚科网络科技有限责任公司
项目时间： 2017 年 09 — 2018 年 09
我的角色： 移动端产品负责人 / 核心策划者

项目核心价值：

这是厦门市的“数字城市客厅”，一个用户量巨大的政府级超级 APP。我的核心任务是主导其 2018 年版本的移动端全面升级，目标是将一个传统的政务查询工具，重塑为以市民为中心、像商业 APP 一样好用的主动服务与办事平台。

我的职责与核心行动：

作为移动端规划的负责人，我主导了从概念到落地的关键环节：

战略规划与价值评估： 对平台内所有应用服务进行逐一的价值与成熟度分

析，为版本迭代提供决策依据。

全流程产品设计：负责从需求沟通、技术方案制定到原型设计的全过程，确保创新想法能高质量落地。

体验驱动重构：推动整个项目从“政府供给导向”向“用户需求导向”的根本性转变。

方案创新与核心贡献：

从“统一”到“千人千面”：我主导设计了“可定制的个人首页”，允许用户像打理自己的桌面一样编排服务，并引入了全流程办事消息提醒，变“人找服务”为“服务找人”。

服务导航“做减法”：改变了以往将所有服务平铺罗列的方式，通过用户身份定义和智能推荐，优先展示高频、相关服务，使界面清爽，核心功能一目了然，追求政务服务的“大道至简”。

构建可信赖的安全体系：规划并设计了阶梯式身份认证系统（初级实名、中级银行卡、高级人脸识别），让用户可以根据业务安全等级选择认证方式，在便捷与安全之间取得了最佳平衡。

项目成果：

产品成功落地：成功领导了2018年新版本的发布，将平台体验和功能性提升到了一个全新的高度。

确立行业标杆：该版本因其先进的设计理念和用户体验，成为当时国内政务服务平台建设的标杆案例之一，充分体现了将互联网产品思维成功运用于大型复杂政府项目的的能力。

我的核心收获：

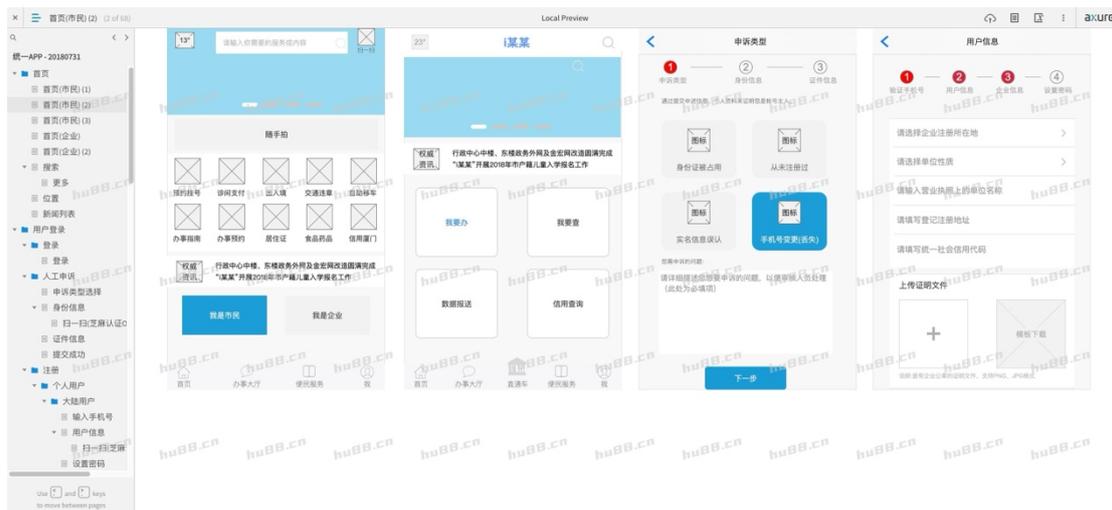
这个高规格、高复杂度的项目，极大地提升了我的产品视野：

驾驭复杂利益相关方项目的的能力：我学会了如何在政府、市民、技术团队等多方诉求中，找到平衡点并推动体验革新。

公共服务产品化的方法论：我深刻理解了如何将严肃的政务服务，转化为亲切、易用的互联网产品，并构建了相应的安全与个性化体系。

战略级产品的规划能力：通过对上百项服务进行价值评估，我锻炼了从海

量需求中定义产品方向和数据驱动的决策能力。



2.1.10 无线海西信源整合应用平台

项目时间： 2008 年 8 月 — 2013 年 12 (这是一个长期迭代、持续交付价值的过程)

我的角色： 项目核心成员 / 解决方案负责人

第一阶段：从 0 到 1 的突破 (2008-2009)

核心任务：打单与奠基

我主要负责前期的投标工作，包括梳理标书框架、撰写应标方案、上台讲标。

项目目标是打造一个“无线城市”的数据心脏，把政务、企业、民生等上百个不同来源的数据整合到一个平台上。

第二阶段：深水区的攻坚 (2010-2011)

核心任务：解决整合难题与打造标杆应用

这是最艰难的时期，我直面了三大“拦路虎”：

数据“方言”不通：各单位数据格式千奇百怪，无法直接对话。

业务“门槛”太高：要快速学习政务、医疗、税务等领域的专业知识。

沟通“成本”巨大：协调多家事业单位，推动进度非常困难。

我的解题思路是“对症下药”：

对不开放数据库的，用 **Webservice** 和页面回调去“取”数据。

对健康、公安等敏感数据，用 **RSA** 加密上“安全锁”。

对手机支付等实时场景，用 **Socket** 保证速度。

对隔离的内网环境，用 **RPC** 实现内部数据交换。

第三阶段：收获成果与建立口碑 (2011-2013)

核心任务：规模交付与价值验证

到 2011 年，我们已成功整合了 100 多项信源，平台真正运转了起来。

我主导的多个应用成了爆款标杆：

“厦门掌上健康” 获得卫生部好评。

“厦门掌上图书馆” 得到文化部与工信部认可。

“厦门掌上地税” 荣获第 72 届移动应用大赛奖项。

商业上，我们在 2011 年实现了 20 万业绩，并在全省无线城市评比中，帮助漳州移动取得了第二名的好成绩，为公司在该地区树立了金字招牌，并为此后成立分公司铺平了道路。

2.2 企业服务与管理类

2.2.1 远茂供应链平台

项目时间：2021 年

项目角色：产品负责人 / 前端开发 / 供应链运营

项目背景

远茂供应链平台是厦门远茂实业有限公司为实现建材产品供应链数字化转型而构建的一体化系统。项目不仅包括面向客户的前端商城（小程序/APP），更核心的是构建了一个高效、动态的后台管理系统，以支撑复杂的商品、库

存、价格和订单运营。

项目职责与工作内容

1. 商品中心后台管理

商品信息管理 (SPU/SKU): 基于提供的《产品目录资料》，设计了支持多规格（如袋装/散装、不同尺寸）、多品类（水泥/砂石/环保砖）的商品模型。

动态价格体系: 建立了灵活的价格管理模块，支持:

基于规格的定价: 如同一种水泥，袋装与散装、按吨与按千克计价价格不同。

价格动态调整: 后台可批量或单独修改产品价格，更新后实时同步至前端平台。

2. 智能库存管理系统

多维度库存跟踪: 为不同产品设置库存单位（如“吨”、“立方”、“块”），实时跟踪库存数量。

库存预警机制: 设置安全库存阈值，当库存低于预警线时，系统自动提醒采购或生产部门，避免缺货。

库存动态更新: 设计与订单系统、采购系统的联动逻辑，确保用户下单、订单确认后，库存数据自动、准确地扣减。

3. 订单与供应链协同

全链路订单处理: 后台支持查看订单状态（待支付、待发货、待收货、已完成），并进行订单审核、发货、退款等操作。

订单信息推送: 根据文件《远茂实业订单信息推送.xlsx》，实现了订单信息向相关运营或物流人员的及时推送，确保流程顺畅。

4. 数据可视化与权限管理

运营数据看板: 为管理员提供核心数据看板，包括销售额、热销商品、库存预警、订单状态分布等，辅助决策。

角色权限控制: 根据不同岗位（如超级管理员、商品运营、客服）配置不同的数据查看与操作权限，确保数据安全。

项目成果

构建了集“商品、价格、库存、订单”于一体的后台管理中枢，实现了对前端业务的强有力支撑。

通过动态价格与库存管理，提升了定价策略的灵活性和库存周转效率，降低了滞销与缺货风险。

实现了前后端数据实时同步，确保了用户在前端看到的价格、库存信息准确无误，提升了平台可信度。

将线下分散的 Excel 数据（产品目录、订单）转化为线上化、结构化的数据库，减少了人工操作错误，运营效率提升约 40%。

技术/工具实现

后端架构：基于微服务或模块化设计，确保商品、订单、库存等服务可独立扩展。

数据管理：将 Excel 产品目录数据清洗、导入至 MySQL 或类似关系型数据库，并建立规范的数据表结构。

关键技术点：

实时库存扣减：处理高并发订单时，通过锁机制或 Redis 缓存防止超卖。

价格策略引擎：为未来支持会员价、阶梯价等复杂策略预留接口。

技术栈：Vue + Ant Design + PHP。

项目亮点

深度业务理解：后台设计紧密结合建材行业特性（如多规格、多单位），并非简单的通用模板。

数据驱动运营：通过库存预警和数据分析看板，将后台管理系统从“操作工具”升级为“决策辅助平台”。

端到端闭环：成功打通了从“商品上架 ↔ 价格策略 ↔ 库存同步 ↔ 订单生成 ↔ 物流发货”的全业务流程数字化闭环。

2.2.2 绩效管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2019 年 9 月 — 2020 年 2 月

我的角色： 项目负责人（端到端交付）

项目核心价值：

这个项目的核心挑战不是技术，而是理解并数字化一家公司的管理灵魂。我们旨在为大型企业构建一套贯穿“公司-部门-班组-个人”的绩效引擎，将模糊的管理要求，转化为清晰、公平、自动化的考核与激励，真正推动管理精细化。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我深度介入了从业务逻辑梳理到产品落地的全过程：

需求挖掘与转化： 我不仅收集需求，更通过分析各部门历史奖金表，反向推导并优化奖金结算公式，将零散的、口头的管理规则，转化为精准的系统逻辑。

复杂系统架构： 规划并交付了覆盖管理驾驶舱、多层考核（公司/部门/班组）、考勤集成、移动 APP 的全套系统，确保管理闭环。

项目管理与推进： 使用思维导图等工具梳理复杂流程，并用任务优先级管理方法，确保项目在 6 个月内顺利完成。

攻克的核心挑战与解法：

规则不统一，难以量化： 各部门考核标准、奖金公式千差万别，是最大的“拦路虎”。

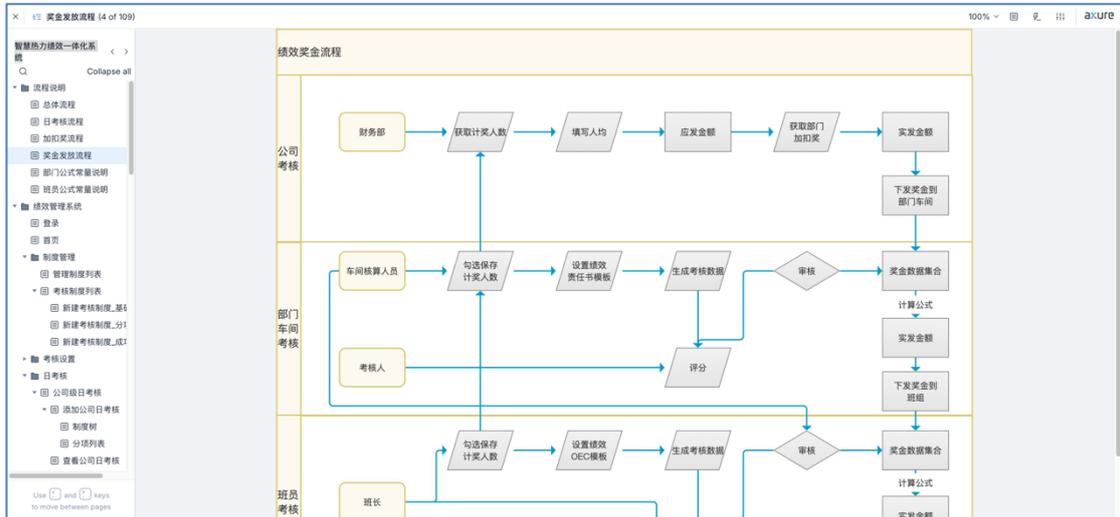
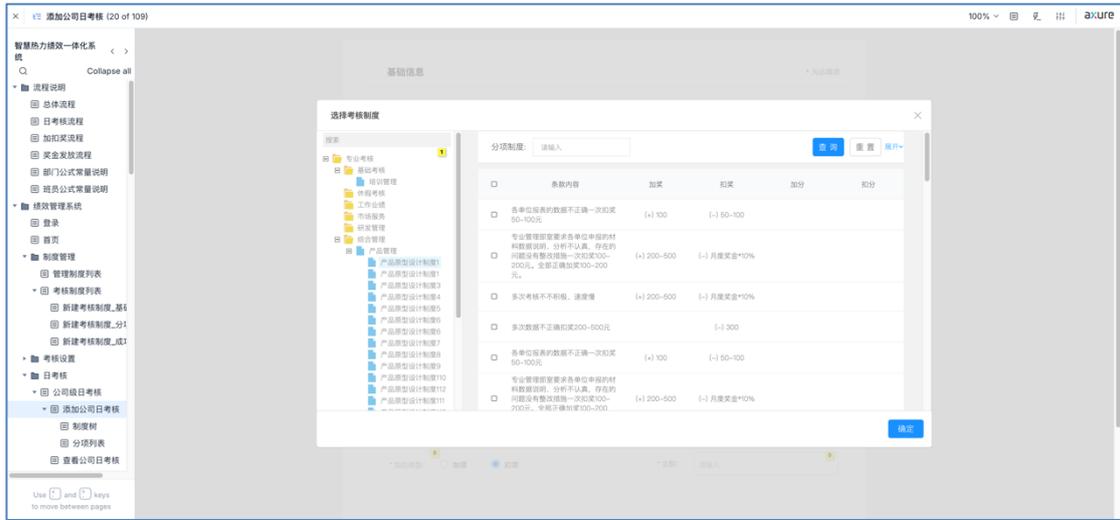
我的解法： 我采取“从数据中找规律”的方法，分析历史奖金结果，与管理层协同设计出兼顾公平与效率的共性公式，并将其固化为系统的核心计算引擎。

流程复杂，角色众多： 绩效管理涉及全员，流程长、审批节点多。

我的解法： 运用流程图等工具进行流程再造，在系统中清晰定义不同角色（高层、中层、员工）的操作界面和权限，实现了管理的透明化和高效化。

敏感度高，体验关键： 绩效考核和奖金发放直接关系到员工切身利益，系统的公平性和易用性至关重要。

我的解法： 设计了强制分布、结果申诉等机制来保障公平，并通过移动 APP 让员工能随时随地查看自己的绩效，提升了参与感和认可度。



序号	常量名称	数据来源模块	取数规则
1	下发部门车间应发奖金	公司考核	公司下发到部门车间的应发奖金
2	下发部门车间实发奖金	公司考核	公司下发到部门车间的实发奖金
3	公司加奖	个人级日考核	该部门车间考核来源为“公司级”加奖之和
4	公司扣奖	个人级日考核	该部门车间考核来源为“公司级”扣奖之和
5	部门车间加奖	部门车间日考核、个人级日考核	
6	部门车间扣奖	个人级日考核	该部门车间+班组扣奖之和
7	车间专业加奖	车间专业奖	整个车间专业加奖之和
8	车间专业扣奖	车间专业奖	整个车间专业扣奖之和
9	班组绩效总分	考核列表(核算员)	考核类型为“班组考核”, 状态“已核算”各得分统计之和
10	班组数量	部门管理	该车间下级的班组数量
11	基础分	奖金设置	各自办公室、班组的的基础分
12	绩效分	考核列表(核算员)	单个状态为“已核算”的得分
13	班组实际得分	奖金设置、考核列表(核算员)	基础分+绩效分* (计奖人数+提成系数)
14	车间总分	奖金设置	办公室+班组实际得分之和
15	计奖人数	奖金设置	1、按办公室、班组分别统计; 2、办公室计奖人数不包含值班;
16	层级系数	奖金设置	该班组的层级系数
17	计奖系数	奖金设置	该成员、班组的计奖系数
18	计奖系数合计	奖金设置	勾选成员、班组的计奖系数之和

2.2.3 呼叫中心管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2018 年 9 月 — 2018 年 12 月

我的角色： 项目负责人（端到端交付）

项目背景与价值：

在供热初期，报修电话被打爆、维修工单靠手写、派活靠吼的混乱场景下，我主导构建了这套客服系统。它的核心价值是将传统的“被动接听”模式，升级为“智能调度、全程跟踪”的现代化服务流程，直接应对供热季的服务高峰压力。

我的职责与核心行动：

作为项目负责人，我主导了从问题诊断到方案落地的全过程：

问题诊断与方案规划： 我首先深度分析了业务瓶颈，规划了两大核心子系统：呼叫中心子系统（实现来电弹屏、智能派单、IVR 语音导航）和客服管理子系统（实现工单跟踪、回访闭环）。

全流程产品设计： 不仅负责后台管理系统，还主导了客户移动端的设计，支持用户手机报修、拍照上传、进度查询，极大提升了用户体验。

跨团队协作交付： 组织技术、设计、测试等多团队，确保项目在 4 个月内高质量上线。

解决的三大核心痛点：

“接活乱”： 客服不知来电用户历史，派单凭感觉。

我的解法： 设计“来电自动弹屏”与“智能座席选择”，第一时间展示用户信息，并将工单智能分配给最合适的维修工。

“干活盲”： 维修工外出后即成“黑盒”，进度无法跟踪。

我的解法： 通过移动端工单回复与拍照上传，实现任务进度实时更新，让管理一目了然。

“考核难”： 服务质量和用户满意度无法量化。

我的解法： 建立“工单回访”机制，形成服务闭环，为绩效考核提供数据支撑。

项目成果：

市场认可： 系统成功上线，并获得了 3 家供热企业 的正式采用。

效率飞跃： 实现了用户、客服、维修工三方的彻底互联互通，维修响应速度和资源调配效率得到极大提升。

管理精细化： 通过对服务全流程的标准化和数字化，将客服与维修队伍的管理推向精细化，显著提升了客户满意度。

我的核心收获：

这个项目是我将技术能力深度应用于复杂线下业务的典范：

业务洞察力： 我证明了自身精准诊断传统行业核心业务瓶颈（如派单、跟踪）的能力。

系统性产品架构能力： 成功规划并交付了整合了呼叫中心、移动应用、后台管理的复杂系统，展现了将零散需求整合为一套完整解决方案的架构思维。

价值交付能力： 我交付的不是一堆功能，而是一套可量化、可感知的效率提升方案，直接解决了企业的运营痛点。

2.2.4 集团移动门户中心

公司： 厦门尚科网络科技有限责任公司

项目时间： 2013 年 8 月

我的角色： 项目核心成员 / 项目管理

项目核心价值：

作为公司在移动化方向的早期探索，该项目旨在为大型集团企业构建一个统一的移动办公入口，整合待办、新闻、邮件、订阅和通讯录等核心功能，实现信息的即时触达与高效协同。

我的职责与行动：

在该项目中，我承担了从产品设计到落地推动的关键角色：

产品规划与设计： 主导了对待办、新闻、邮件、订阅、通讯录五大核心移动应用场景的需求分析与功能设计，并输出了产品原型和技术规范文档。

项目管理与交付： 负责项目上线的全流程协调与管理，确保了在这个集团级项目在紧张周期内按时、高质量地完成交付。

项目成果：

成功上线： 项目成功落地，为企业提供了高效的移动办公解决方案，提升

了内部沟通与协作效率，获得了用户认可。

能力验证： 作为早期项目，它成功验证了我处理集团级复杂需求、进行移动端产品设计和推动项目交付的基本能力，为后续更复杂的产品工作奠定了基础。

2.2.5 移动管理平台

项目时间： 2014 年 3 月 — 2014 年 8 月

公司： 厦门尚科网络科技有限公司

我的角色： 产品经理

项目背景：

这是一个为政府、大型企业（如建发房产）打造的“移动化工作平台”，相当于一个安全的内部应用商店，统一管理员工的移动设备、应用和内部文件，确保企业数据不泄露。

我的核心职责：

作为这个平台的产品负责人，我从 0 到 1 主导了产品的规划与落地：

规划与定义： 规划整个产品线，制定发展路径图和版本里程碑。

需求与分析： 深入分析政企客户对移动安全的刚性需求，并输出正式的产品需求文档。

推进与迭代： 根据客户反馈和业务发展，持续提出产品优化建议和新产品开发方向。

我们面临的核心挑战：

技术整合复杂： 要同时搞定设备管理、应用管理和内容管理，技术栈复杂，且需在不同手机、平板上保持稳定。

安全要求极高： 客户都是政企单位，数据安全是生命线，系统必须构建坚固的“安全围墙”。

体验与安全的平衡： 在严格的安全管控下，如何不让操作变得繁琐，保证用户愿意用，是一个巨大挑战。

我的解题思路与行动：

应对技术整合： 我推动团队采用跨平台开发技术作为核心方案，从源头降低了开发复杂度，保证了平台的基础兼容性和稳定性。

构筑安全壁垒： 在产品设计中，我将安全性作为核心需求，主导引入了数据加密、严格的权限分级、安全漏洞扫描等机制，并把这些要求明确写入产品需求文档。

打磨用户体验： 我运用用户体验设计方法，牵头进行原型设计，反复推敲操作流程。核心目标是：在安全框架内，让员工能像用普通 App 一样方便地使用内部应用。

项目成果与我的成长：

成功落地标杆客户： 我们成功为建发房产建设了企业移动应用管理平台，解决了他们内部应用统一入口、统一分发、安全管控的核心痛点，提升了其移动信息化水平。

完成了产品经理的“成人礼”： 这是我第一次独立负责一个完整的产品生命周期，收获巨大：

硬技能： 系统掌握了撰写 MRD（市场需求文档）和 PRD（产品需求文档）的能力，学会了如何将模糊的需求转化为清晰的产品方案。

软技能： 深刻理解了产品经理作为“桥梁”的角色，需要协调技术、沟通客户、驱动团队。

认知提升： 真正体会到，一个好的产品经理必须在技术、市场、用户体验三者间找到最佳平衡点。

2.2.6 劳保管理系统

项目时间： 2024 年 4 月

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

我的角色： 产品负责人

项目核心价值：

将传统粗放、纸质的劳保用品管理模式，升级为精细化、可追溯的数字化管理。核心目标是确保劳保用品能准确、及时地发放到对应岗位的员工手中，既保障员工安全、满足合规要求，又实现物资的精准管控，避免浪费。

我的职责与核心行动：

作为产品负责人，我主导构建了劳保管理的数字闭环：

体系化设计： 从零设计了一套完整的劳保管理体系，包括基础信息管理

(物品、岗位)、发放标准制定、发放计划生成、周期性自动触发等功能。

流程优化与固化： 将线下混乱的申请审批流程，优化为线上标准化的发放流程，并引入员工线上确认环节，确保发放记录的准确性，权责清晰。

全流程负责： 负责从需求调研、产品设计到开发上线的全过程，确保系统落地并产生价值。

项目成果与价值：

管理效率提升： 通过流程简化和自动化，显著减少了 HR 或行政部门在劳保用品统计、采购和发放上的工作量，降低了管理成本。

发放精准化与合规性： 系统确保了劳保用品按标准、按岗位、按周期精准发放，杜绝了错发、漏发，满足了企业安全生产的合规性要求。

员工安全意识与满意度： 员工确认功能不仅保证了信息准确，更提升了员工对自身安全权益的认知，增强了整体的安全文化氛围。

成本可控： 通过精准的计划管理，实现了劳保用品的按需采购与发放，有效控制了库存与采购成本。

我的核心收获：

这个项目深化了我对企业物资与合规性管理产品领域的理解：

“小功能”背后的“大逻辑”：我认识到，即使是劳保发放这样看似简单的功能，背后需要一套严谨的岗位-标准-计划-执行体系来支撑。这锻炼了我设计规则型后台系统的能力。

闭环思维的重要性： 我成功地将一个管理动作设计成了从规则制定 -> 计划生成 -> 执行发放 -> 员工确认的完整数字闭环，确保了流程的终端反馈和数据的真实性。

2.2.7 考勤管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2019 年 10 月 - 2020 年 02

我的角色： 产品经理 / 项目负责人

项目核心价值：

为企业构建一套一体化的考勤解决方案，旨在将繁琐、易出错的人工考勤流程数字化、自动化，从而提升 HR 效率、保障数据准确性，并为管理层提供

数据决策支持。

我的职责与核心行动：

作为产品负责人，我贯穿了从需求到上线的全流程：

需求挖掘与定义： 深入调研，精准定位从员工日常打卡、请假申请到 HR 统计核算的全链路痛点。

产品规划与设计： 主导完成了涵盖档案管理、考勤记录、流程申请、统计报表等核心功能的产品方案与原型设计。

项目管理与迭代： 管理需求优先级，与开发团队紧密协作，确保项目按时高质量交付，并基于用户反馈持续迭代优化。

推动落地与赋能： 负责用户培训和支持，确保系统顺利投入使用并发挥价值。

项目成果与价值：

效率显著提升： 通过流程自动化与员工自助服务，显著减少了 HR 部门在考勤核算上的工作量。

管理精细化： 系统化的数据记录与统计，帮助管理层更清晰地了解团队出勤状况与人力投入。

员工满意度提高： 便捷的线上申请流程提升了员工体验和对管理制度的信任度。

数据价值深化： 成功对接并整合了原有考勤数据库，实现了多源考勤数据的对比分析，为成本核算和效率优化提供了数据基石。

我的核心收获：

这个项目是对产品经理基础功的全面锻炼，巩固了我管理一个完整产品生命周期的能力：

用户需求到产品方案的转化能力： 成功将分散的考勤需求，整合成一个结构清晰、体验良好的标准化产品。

驱动跨团队协作落地： 有效地协调设计、开发、测试及业务部门，确保了产品从概念到顺利上线的完美交付。

对 HR 业务领域的理解： 通过这个项目，我深入理解了企业人力资源管理

的核心流程与痛点。

2.2.8 薪酬管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2024 年 4 月

我的角色： 产品负责人 / 项目经理

项目核心价值：

为企业构建一套准确、高效、透明的薪酬管理中枢。核心目标是通过自动化与标准化，解决传统薪酬核算中效率低下、易出错、不透明三大痛点，从而在降低管理成本的同时，提升员工的信任感和满意度。

我的职责与核心行动：

作为产品负责人，我主导了该系统的设计与落地：

产品架构设计： 独立负责薪酬体系管理、人员档案、数据导入、自动核算、工资单生成与发放等核心功能模块的产品方案设计。

精准与自动化实现： 重点主导了“自动核算”引擎的设计，确保复杂薪资规则（如绩效、考勤、社保抵扣）能被系统准确、无误地自动计算，并将核算结果通过工资单系统清晰地触达每位员工。

全流程项目管理： 协调开发、测试与业务部门，确保项目从需求到上线的顺利推进。

项目成果与价值：

运营效率倍增： 实现了薪酬核算的全流程自动化，将 HR 从繁重、易错的手工计算与核对中解放出来，显著降低了人力与时间成本。

管理科学化： 通过薪酬报表等工具，为管理层提供了清晰的薪酬结构分析，助力企业进行更科学的人力成本规划和资源配置。

员工满意度与信任度提升： 电子工资单的推行，使薪酬发放更加及时，明细更加清晰，增强了薪酬体系的透明度与公平性，从而提升了员工的归属感和凝聚力。

我的核心收获：

这个涉及企业核心敏感数据与流程的项目，让我对 ToB 产品有了更深入的理解：

复杂业务规则的产品化能力：我学会了如何将严谨、复杂的薪资计算规则，转化为稳定、可靠的系统逻辑，对处理高要求、高准确性的业务系统积累了宝贵经验。

对“公平与透明”这一产品价值的深刻认知：我认识到，对于薪酬这类产品，“准确”是底线，“透明”是价值。通过设计让员工感知到公平，是提升产品认可度的关键。

2.2.9 人事管理系统

公司： 厦门城市智慧科技有限公司

项目时间： 2024 年 5 月

我的角色： 产品经理

项目核心价值：

为企业打造一个覆盖“选、育、用、留”核心场景的 HR 数字中枢。目标不仅是实现流程线上化，更是通过数据整合与智能应用，提升从招聘到入职的全链路效率，并赋能数据驱动的科学决策。

我的职责与核心行动：

作为产品负责人，我主导了该系统的规划与落地：

全流程产品管理：负责从需求分析、产品规划、设计，到上线推广和数据分析的全生命周期。

深度需求洞察：深入 HR 部门及各业务部门，理解其在人员管理、招聘、入职等环节的核心痛点与协作难点。

智能化方案设计：主导引入智能 AI 解析匹配等能力，将传统依赖人工筛选的环节自动化，提升招聘精准度。

数据价值挖掘：设计全局报表体系，将分散的人员信息转化为可分析的数据资产，为管理层提供决策支持。

项目成果与价值：

招聘效率飞跃：通过智能简历解析与自动匹配，以及面试流程自动化，显著提升了招聘效率，降低了 HR 部门的工作负担。

员工体验优化：规范化的线上入职流程（从 Offer 发送到入职登记），为新员工创造了专业、便捷的第一印象。

管理精细化： 实现了人员信息的全面数字化管理，为企业提供了清晰、完整的人才画像。

决策科学化： 通过多维报表分析，为人才盘点、招聘策略优化等提供了坚实的数据支持，推动了 HR 管理从“经验驱动”向“数据驱动”的转变。

我的核心收获：

这个项目让我系统掌握了如何将一个专业的业务领域（HR）转化为成功的软件产品：

业务领域产品化能力： 我深入理解了人力资源管理的核心逻辑，并成功将其转化为一套结构清晰、体验良好的软件系统。

数据驱动决策的推动能力： 我不仅设计了数据报表功能，更重要的是，我懂得了如何引导业务方利用数据来发现问题、优化流程，真正发挥了数据的威力。

2.2.10 门店多媒体互动营销系统

公司： 厦门尚科网络科技有限责任公司

项目时间： 2013 年 11 月 — 2014 年 3 月

我的角色： 项目经理

项目背景

为七匹狼这样的零售门店打造一套“智能营销中枢”。核心是用 iPad、安卓平板等设备，替代传统的纸质画册和海报，实现商品的 360 度动态展示、品牌文化视频播放、甚至线上商城浏览，让顾客能更直观、互动地了解产品。

我主要做了什么？

作为项目经理，我负责从技术方案到验收的全过程：

需求与方案： 对接客户，收集需求，并牵头制定技术实现方案。

进度管控： 制定项目计划，并确保整个团队（开发、设计等）按计划交付。

沟通与演示： 作为主要对接人，向客户汇报进度、进行软件演示并推动项目验收。

过程中遇到了哪些坎？

设备“碎片化”难题： 系统需要在不同品牌、不同系统的平板电脑上稳定

运行，技术兼容性是个大挑战。

内容“管理难”问题：如何高效地把图片、视频等营销内容分发到全国成百上千的门店？内容包太大、更新不及时都是痛点。

互动“不顺手”问题：如何设计一个让销售人员和顾客都能轻松上手的界面？操作逻辑不合理会直接导致设备被闲置。

我是怎么解决的？

针对设备兼容：我们选用了跨平台开发方案，用一套核心代码兼容多种设备，大大降低了开发和维护的复杂度。

针对内容管理：我们优化了内容分发系统，设计了分时段自动下载、定时清理缓存等机制，保证内容能快速、精准地推送到指定门店。

针对用户体验：我推动团队采用用户体验设计方法，通过画原型、反复测试，把关键的“返回”、“关闭”按钮放在最顺手的位置，让互动流程真正“符合直觉”。

最终取得了什么成果？

项目成功交付：我们仅用了 1 个半月，就成功为七匹狼开发并上线了这套门店多媒体系统。

创造核心价值：系统在七匹狼大型订货会上首次亮相，彻底改变了订货商“看图纸选货”的传统模式。他们能通过平板电脑直观地看到商品的动态展示和搭配效果，提升了订货效率和体验。

沉淀方法论：通过这个项目，我在内容分发策略和实体场景下的用户体验设计方面积累了宝贵的实战经验。

2.3 教育与创新项目

2.3.1 请他教 O2O 平台

项目时间：2014 年 9 月 — 2016 年 5 月

公司：厦门孟母三迁有限公司

我的角色：产品负责人

项目简介：

“请他教”是一个连接优秀老师和有家教需求家长的中小学 1 对 1 上门辅

导 O2O 平台。我作为产品负责人，从 0 到 1 主导了包括 APP、Web、H5 及后台管理系统在内的整个产品线的策划与落地。

我的核心职责与行动：

全流程产品主导： 独立负责产品从市场分析（MRD）、需求定义（PRD）到设计、开发、上线及迭代优化的全生命周期。

跨部门协同： 作为核心枢纽，与技术、设计、市场、运营及师资团队紧密协作，确保产品策略有效执行。

数据驱动迭代： 通过用户反馈与数据分析，持续推动产品优化，并配合运营团队分析核心指标，驱动业务增长。

核心挑战与破局：

市场竞争白热化： 教育 O2O 赛道拥挤，需快速建立差异化优势。

我的策略： 通过深度市场调研与用户访谈，精准定位痛点，主导开发独特功能，帮助平台在早期抢占市场先机，并成功获得 1.5 亿融资。

从 0 到 1 的技术挑战： 作为转型后的首个产品，面临技术经验不足的困难。

我的策略： 快速学习，与技术团队并肩作战，引入敏捷开发模式，带领团队在短短 2 个月内完成全线产品上线，实现了快速验证。

用户体验打磨： 缺乏设计经验，但深知体验是留存的关键。

我的策略： 恶补 UX 知识，主导用户研究与原型设计，与设计团队反复打磨，确保操作流程符合家长和老师的习惯。

关键成果与商业贡献：

市场与资本： 产品成功上线并从竞争中脱颖而出，成为行业典型代表，并助力公司完成 1.5 亿元融资。

效率提升：

通过优化后台系统，显著提升了业务部门对老师和家长的服务效率。

规划的账务系统使财务对账便捷化，老师提现速度大幅提升。

成本控制： 通过精准评估与选型，引入更优的支付服务商，累计为平台节省了近百万手续费，直接提升了盈利能力。

我的核心收获：

这是我首次完整负责一条产品线，实现了从执行者到负责人的蜕变：

硬实力： 全面掌握了从规划到上线的产品管理全流程，并培养了强烈的数据驱动和商业意识（如支付成本控制）。

软实力： 提升了在高压环境下领导跨部门团队、高效协作与沟通的能力。

行业认知： 通过深入一线，对教育 O2O 的商业模式和用户需求有了深刻理解。

2.3.2 数豆者创业财税平台

公司： 厦门数豆科技有限公司

项目时间： 2016 年 5 月 — 2018 年 8 月

我的角色： 产品负责人（负责从 0 到 1 的搭建与运营）

项目核心价值：

“数豆者”旨在为创业者、自由职业者（如网红、摄影师等）提供一个智能财税解决方案。核心是通过帮助他们开设个人工作室，合法合规地解决“个税高”和“无法给甲方开票”两大核心痛点。

我的职责与行动：

作为产品负责人，我深度贯穿了产品、业务与运营：

产品搭建： 全权负责 Web、H5 及后台管理系统的产品设计、落地与迭代，对最终的产品体验和业务结果负责。

业务深度闭环： 为确保方案可行，我亲自前往各个落地城市，完整跑通了“工作室注册、银行开户、开票”的全流程，将一线实操经验转化为产品需求。

标准化与提效： 主导构建了业务标准化系统，并实现了合同、注册文件等模板的自动生成，将复杂的非标服务转化为可规模化复制的产品。

攻克的核心难题：

业务非标，难以规模化： 财税服务流程长、环节多，且各地政策有差异，传统模式效率极低。

我的解法： 通过亲身体验抽象出通用流程，在系统中固化为“业务标准化系统”，实现了跨城市业务执行的一致性，大幅提升了人效。

操作繁琐，人工成本高： 从合同准备到财务记账，大量依赖人工，错误率高且成本不堪重负。

我的解法： 推动系统实现 “模板自动生成” 和 “记账凭证自动生成” ，将业务人员从重复劳动中解放出来，直接降低了运营成本。

带来的关键成果：

效率显著提升： 通过业务流程标准化与模板自动化，业务处理效率得到质的飞跃，为快速扩张打下基础。

成本有效控制： 凭证自动化生成等功能，直接节省了财务岗位的人工成本，提升了公司的利润率。

产品闭环验证： 成功打造了一个将复杂线下服务线上化、标准化、自动化的产品典范，证明了商业模式的可行性。

我的核心成长：

这段经历让我从一个产品功能的设计者，成长为对商业效率和成本负责的“业务伙伴”：

建立了“线下洞察驱动线上产品”的核心能力： 我坚信，不懂业务的产品经理设计不出好系统。亲自跑通流程的经历，是我做出正确产品决策的关键。

锤炼了将非标服务“产品化”的硬核技能： 成功地将高度依赖人力的财税服务，拆解、重构为可被系统承载和优化的标准化产品，这是我最大的价值贡献。