

李 生

电商运营总监 / 操盘手

AI 电商数字化负责人

全职 / 兼职顾问

男 · 39 岁 · 16 年电商经验 现居金华（可异地 / 接受远程） 电话 18062368724 邮箱 58709676@qq.com

16 年全渠道电商操盘手 × AI 数字化落地者：累计操盘 GMV 20 亿+，擅长从 0 到 1 打造品类头部，并用 AI 重构运营体系、在规模增长中做出健康利润。

16 年

电商操盘经验

20 亿+

累计操盘 GMV

TOP 10

天猫全球购美妆

+300%

AI 内容产出效率

核心竞争力

● 亿级操盘 · 从 0 到 1

历任多家亿级电商企业运营总监与合伙人，累计操盘 GMV 20 亿+；主导天猫全球购美妆类目 TOP10、多个类目头部店铺的从 0 到 1 孵化与全渠道搭建，单盘最高年 GMV 4.5 亿。

● P&L 经营思维

以损益模型做精细化操盘，对经营结果与利润负责，而非只看流量与 GMV；擅长年度预算管理、投放 ROI 把控与端到端利润结构设计。

● AI 电商数字化 核心差异化

自研 AI Agent 与 MCP 工具链，将选品、内容、视觉、投放、盯盘等运营 SOP 智能化——垂直 RAG 知识库使全渠道内容产出效率 +300%、视觉与文案成本减半；实时损益监控 Agent 实现分钟级盯盘预警，推动团队从“人力密集型”转向“数字化驱动型”。

● 全渠道 × 跨境双线

精通天猫 / 淘宝 / 拼多多 / 抖音全域运营 + 亚马逊 / 独立站跨境出海；覆盖美妆个护、日化家清、运动户外、宠物、箱包、3C 智能数码等标品赛道，具备大促操盘、新品孵化与团队搭建的完整方法论。



工作经历

自有 AI 电商 / 出海 SaaS 项目 • 独立顾问 AI 电商数字化顾问 / 产品负责人

2024.12 – 2026.03

自主研发并落地一套 AI 电商工具与出海 SaaS 矩阵，同时为外贸 / 电商企业提供 AI 数字化落地顾问服务。

核心成果：美妆日化 RAG 知识库使全渠道内容产出效率 +300%、视觉与文案成本减半；实时损益监控 Agent 实现分钟级盯盘预警。

- 主导将“市场洞察 – 新品企划 – 内容生产 – 跨平台运营”链路进行 AI 自动化重构，以企业级 Agent 工作流替代人力密集环节，推动组织向“数字化驱动型”轻量化演进。
- 主导 AI 产品从 0 到 1 的定义、设计与落地，涵盖视觉 Agent、企业 Agent、外贸获客 SaaS、建站 SaaS、独立站开发运营（详见下方作品集）。

深圳市江南小珠宝贸易有限公司 运营总监

2021.04 – 2024.12

公司是一家专注于进口大牌美妆电商公司，主营欧美日韩个护、护肤、彩妆、洗护、保健品金冠店，多品牌天猫国际海外旗舰店，SPU 高达 2000 个。与海外多家知名品牌和免税店达成长期合作关系。

关键业绩：淘宝店铺 2021 年进入淘宝全球购美妆类目 TOP 前 10，单店年 GMV 达 2.9 亿，全渠道 GMV 达 3.5 亿，长期居于淘宝美妆全球购 TOP。

- 事业部经营与战略规划：**全面统筹电商事业部的年度经营目标规划与预算管理。基于公司整体战略，制定年度电商销售计划与指标拆解，统筹线上营销、产品、运营及用户管理，对最终的经营数据与利润目标负责。
- 全渠道运营与营销管理：**负责淘系自营及私域团队的日常运营管理，主导电商渠道的搭建与推广策略。统筹内容营销、投放策略及日常运营活动落地，确保运营方案的高效执行与销售目标的达成。
- 抖音全域运营：**负责抖音渠道的搭建与运营，以品牌自播为主、结合达人带货（达播），并配合千川投放放大流量，打通“内容种草—直播转化”闭环。
- 品牌战略与市场洞察：**制定并落地公司年度品牌战略及营销方案，对投放效果及整体 ROI 负责。建立市场数据收集与分析系统，深度洞察行业趋势、竞对策略及消费者需求，敏捷调整市场营销与应对策略。
- 产品生命周期与企划管理：**统筹商品整体规划，基于销售数据与业务目标制定商品策略及结构，主导新品牌的引进与产品线迭代。
- 新品孵化：**深度参与产品研发（样品甄选、设计评审等），协调前中后端资源，主导新品上市及定价策略，保障新品 GMV 目标达成。
- 老品迭代：**建立阶段复盘机制，基于多维用户反馈（销售、品牌、产品）推进老品迭代，延长产品生命周期。
- 组织建设与效能提升：**搭建并管理涵盖运营、视觉、内容、商品等多职能的高效电商团队。规划人才梯队建设，合理设置组织架构；建立敏捷响应的 KPI 指标体系与激励机制，优化跨部门业务流程，全面提升团队战斗力与工作效能。

公司是一家 TP 服务商，主营业务是天猫京东代运营，包含整店运营和淘宝直通车推广代开。自营类目：宠物食品、家清；代运营类目店：美妆、服装配饰、医疗器械、运动户外、住宅家具；负责客户店铺均在细分行业 TOP 前 30。

关键业绩：从 0 到 1 搭建杭州电商团队；1 年内公司签约店铺数达 **20+ 家**，全年 GMV **4.5 亿**，负责客户店铺均在细分行业 **TOP 前 30**。

- **战略规划与目标管理：**全权负责公司多平台（天猫、京东、拼多多）电商业务的整体战略规划与品牌建设。制定年度及月度运营方案（涵盖产品线规划、营销活动、广告投放预算），并监督执行，确保年度销售目标的达成。参与市场新品规划，完善多渠道商品布局。
- **营销推广与活动运营：**统筹线上推广与流量玩法，大力开拓线上销售渠道，提升全链路转化率。主导各大平台 S 级大促（如双11、618 等）及官方活动的筹备、策划与落地，协调各重点事项，并输出切实可行的营销方案及后期效果评估报告。
- **数据驱动与策略优化：**建立数据监控体系，深度剖析各平台 UV 价值、销量、转化率、连带率、ROI 及客单价等核心指标。定期采集并评估竞品数据，敏捷调整营销策略与内容布局，实现 ROI 最大化。
- **品牌视觉与心智建设：**负责品牌整体视觉重构与优化，提炼并确立品牌“视觉锤”，基于此布局全店视觉调性，提升品牌在线上的辨识度与溢价能力。
- **团队管理与跨部门协同：**搭建并管理电商运营团队，合理设置组织架构与岗位。建立明确、可衡量的 KPI / OKR 激励考核指标，建立人才培养机制，提升团队整体战斗力。同时，负责协调跨部门（如产品、供应链、设计等）资源，保障各项业务需求的顺畅落地。
- **团队与战略成果：**从 0 到 1 构建杭州电商团队；全面优化核心天猫战略，重新规划品牌商品品类、主推与次推核心品，梳理整体货品结构，重制运营与营销策略。

公司是一家工贸一体的清洁用品公司，负责品牌尚奇、优尚嘉、环霸。

关键业绩：全渠道店铺均为类目 **TOP5**，家庭清洁 / 收纳整理类目 2016→2017 自然年 GMV 突破 **1.5 亿**；2017 年底晋升公司合伙人，负责杭州新公司运营。

- **一、行业竞对分析：**CR5 品牌分布，价位段分析，TOP50 产品研究，产品形态矩阵，人群画像分析，消费者痛点，常见顾客问答归纳，行业 QCR 问题。
- **二、行业潜在机遇探索：**市场空白价位段，潜在人群发掘，产品新形态的前瞻研究。
- **三、产品矩阵搭建：**产品线关联设计、配合采购丰富店铺产品。
- **四、主图详情页撰写：**下达设计需求 + 撰写商详 demo + 搜集商详素材 + 调整卖点布局 + 规划整体色调风格 + 跟进美工设计 + 过程反复修改。
- **五、活动运营：**根据销售计划做日常活动提报预案，销售分解，匹配外部流量团队完成销售目标。
- **六、供应链管理：**外采商品的库存风控，周度 PMC 生产备料会议。

广州市韩后电子商务有限公司 国内电商运营

2015.03 – 2016.05

自主化妆品品牌商，旗下品牌包含：韩后、川 CHEN。

- 负责韩后品牌旗下一个天猫专卖店和川品牌天猫旗舰店的运营工作。
- 制定公司按小团队分店选品模式管理团队、完善公司的绩效考核、部门协同效率、运营规划。
- 负责川品牌线上的分销业务以及品牌的新媒体渠道推广。
- 对接品牌工厂以及其他业务部门。
- 业绩：**2013 年公司电商团队组建完成，当年直营店铺销售额突破 3000 万；2014 年电商全渠道突破 1.2 亿；完成当年销售目标同比翻倍，同年所属业务部门被微商品牌俏十岁收购。

广州百草轩化妆品有限公司 国内电商运营

2012.09 – 2015.03

新创立的品牌化妆品公司，自主品牌“时尚荟”（产品线模仿韩国品牌 itsink，生产方式以 OEM 为主），代理品牌韩后，销售渠道以天猫、京东等渠道为主。

- 负责制定电商营销方案，制定运营策略和营销策略，对渠道平台（天猫、京东）的市占率（类目排名）、销售目标、利润率等关键指标负责。
- 合理规划推广成本及费用，监控费用预算的执行，制定站内推广策略，联动站外营销，基于渠道不同时间节点、活动节奏，及时调整策略以实现营销目标。
- 关注品牌核心客群，通过精细化会员运营精准触达用户，提升新客基数、提高老客转化率与客户满意度等；同时反馈市场情况（产品优化、选品策略等）给到对应部门，如研发、商品等部门。
- 组织周度、月度的销售例会、经营分析、复盘等会议，并且完成重要事项的督办。
- 管理和考核团队，进行团队建设和人才发展，激励团队成员提高绩效。
- 追踪行业竞争对手和行业发展前景、政策及趋势，整理相关信息并能迅速做出反应，提出相应的竞争策略，为公司决策提供依据。
- 业绩：**负责韩后品牌天猫专卖店运营，实现店铺在韩后电商代理商中排名第二，推动品牌销售业绩稳步提升。2015 年 3 月公司成功并入韩后集团（公司于 2014 年 5 月并入韩后公司），为品牌整合与市场拓展做出积极贡献。

永康市宏超工贸有限公司 国内电商运营

2010.04 – 2012.09

- 负责公司淘宝天猫、阿里巴巴的店铺的运营工作。

武汉沸谷海岸数码科技有限公司 品类运营（实习）

2009.07 – 2010.03

高端音频产品代理商，电商平台销售森海塞尔、AGK、索尼等音频设备。

- 主要负责维护公司音频频道的论坛、泡泡网等专业媒体的产品发布，广告投放；淘宝店铺的运营工作。
- 实习成果：**淘宝店铺在国内高端音频类目排名第二。

1 AI 电商数字化 & 智能体

源码 AI 电商工具箱 · 企业级 Agent 工作流

跨境 B2B 选品刊登自动化 SaaS: Amazon 按链接 / 关键词 / 榜单采集 → AI 重写标题详情、关键词库选词、违禁词过滤、商品白底图处理 → B2B 阶梯定价 (加费率 / 汇率 / MOQ) → 一键发布 1688。

tool.viclee.top ↗

KevinAI Studio · AI 电商视觉工作台

一站式 AI 电商影像: 商品主图 / 详情图生成、虚拟试穿与模特组图、风格复刻 (灯光 / 构图 / 调色)、批量精修 (换背景 / 抠图 / 去水印 / 放大改色)、电商短视频 (beta); 多模型驱动, 覆盖 14+ 平台规格, 中文输入免提示词工程。

kevinai-studio.com ↗

美妆日化垂直 RAG 知识库

垂直领域全渠道营销知识库, 使内容产出效率 +300%、视觉与文案成本减半。

全渠道损益盯盘智能体

实时损益监控 Agent, 从人工事后复盘升级为 AI 分钟级盯盘预警。

2 出海获客 & 外贸 SaaS

Reacho AI · 外贸 AI 获客工作台

"人主导, AI 省力"的外贸全流程获客平台: AI 客户挖掘 + ICP 评分、联系人 / 公司 / 海关数据补全、RAG 多语言开发信、回复 6 类意图自动分类, 并打通报价 / 样品 / 合同 / 订单全流程与团队协作。已服务 2400+ 外贸团队。

reachoai.com ↗

官网询盘看板 · Site Inquiry Board

Reacho 生态拓展工具, 把官网流量、SEO 与真实询盘串成一条转化漏斗: B2B 网站访问监控、来源追踪、询盘管理、SEO 优化周报与关键词分析。

desk.reachoai.com ↗

展会客商数据库

聚合 GPE / ILM 等多个海外展会 1100+ 客商, 含决策人与公司领英信息。

广告情报 + 领英获客矩阵

竞品广告监测工具 + 三账号领英内容矩阵, 支撑 B2B 主动获客与内容分发。

3 建站 & 独立站 SaaS

ELANDMAKE · OEM 工厂外贸独立站

箱包 / 宠物包 OEM·ODM 工厂独立站 (WordPress / WooCommerce): 289+ SKU、多语言、BSCI / SGS / ISO 认证展示, 面向欧美日韩 20+ 国 B2B 买家; 深度 SEO (修复 630+ 死链、结构化数据、品牌文案重构), 自研 WordPress MCP。

elandmake.com ↗

Linkora Source · 采购代理 B2B 独立站

面向全球 B2B 买家的"证据驱动"中国采购代理站: 供应商核验、验厂质检、sourcing 协调与可追溯报告, 配落地成本计算器、工厂放假日历等实用工具。

linkorasource.com ↗

B2B 建站 SaaS · 多租户建站引擎

支撑上述独立站的建站平台 (NestJS + Next.js), 多租户、Incoterms 定价、多语 SEO / hreflang、博客与媒体库。



可提供的兼职 / 顾问服务

AI 电商数字化顾问

帮企业把运营 / 获客 / 客服 SOP 做 Agent 化重构，落地 RAG 知识库、内容与视觉自动化。

代运营 / 操盘顾问

全渠道运营诊断、新品孵化、大促操盘、损益盯盘与团队搭建。

出海 SaaS · 独立站陪跑

独立站建站与 SEO、外贸 AI 获客工具落地、跨境增长陪跑。



技能标签

平台

天猫

淘宝

拼多多

抖音全域

亚马逊

希音

独立站

AI 与技术

Claude

Manus

RAG

MCP

AIGC 视觉

自研 Agent 工作流

擅长品类

美妆个护

日化家清

运动户外

宠物

箱包

3C 智能数码

核心能力

P&L 经营

从 0 到 1 团队搭建

新品孵化

大促操盘

数据 / 损益分析



教育经历

黄冈职业技术大学 电子商务 · 专科

2007 – 2010

在校期间担任阿里巴巴高校运营负责人。

李生 · 电商运营总监 / AI 电商数字化负责人 · 18062368724 · 58709676@qq.com