

吴瑞丽

手机号码：18620267306（微信同号）

邮箱：wuruili@pku.org.cn

个人网站 <https://wuruili.vercel.app>

个人介绍

- 10年互联网产品经验，深耕B端产品，能对供给侧业务流程进行快速拆解，进行产品架构。
- 行业经验主要在车险金融、汽车经销以及二手车平台领域，熟悉行业规则，擅长该领域系统设计。对双边平台的撮合效率提升有深度思考，对于产品增长有成熟方法论和项目经历。
- 有0-1的经验，以及初创公司从业经验，对业务本质理解和商业模式的思考更为透彻。
- 好奇心强，关注AI发展动态，能有效运用AI工具，在日常的产品规划和设计过程中发挥提效作用。
- 积极努力，在职期间通过统考考入北京大学攻读MEM学位（双证），研究方向为金融科技。

教育背景

北京大学	软件与微电子学院	工程管理硕士（非全）	硕士	2020.09-2022.06
南开大学滨海学院	计算机科学系	数字媒体技术	本科	2011.09-2015.06

AI应用能力

个人网站可查看AI实践演示：<https://wuruili.vercel.app>

- 能基于真实业务场景，识别 AI 可介入的节点，设计人机协作流程
- 熟练使用 AI Coding 工具（Codex/ Claude Code 等）进行前后端开发
- AI应用实践-Demo
 - AI 数据分析周报工具**— 将半天的手动周报整理工作压缩为几分钟的自动化分析流程
 - ERP 智能录单助手**— 让业务人员用自然语言录入单据，降低复杂系统的操作门槛
 - 二手车定价助手**— 从车型识别到行情匹配到价格区间计算，完整跑通定价链路的可体验 MVP

工作经历

- 2024.7-2025.4 长久金孚企业管理咨询(深圳) 有限公司北京分公司 产品经理
(港股上市公司--长久股份)

业务简介：汽车经销商ERP系统，全国近百家门店，基于线下门店服务的全业务链条，通过数字化建模将非标的线下业务流程转化为标准化的线上工单流。

主要职责：ERP项目管理、系统对接、BI看板

- 外采系统项目交付管理：**跟进ERP系统外采转自研项目管理，梳理需求报价清单、功能模块与实际交付差异，客观评估系统交付情况，为管理层的商业决策提供专业支撑。成功推动近200w阶段性款项拨付，以此为契机重新激活供应商的服务机制，以及双方产研的沟通机制，为后续知识产权转移建立了良好的基础。参与识别系统历史遗留问题与交付边界，降低后续自研承接风险。
- 主导ERP系统与会员积分系统对接：**围绕外采系统「积分商城」落地需求，梳理整车销售、售后维修及衍生业务（装潢/保险）关键业务节点与积分触发规则；推动积分商城与 ERP 系统完成业务适配和系统对接；在不改动 ERP 既有流程的前提下，完成优惠券数据结构、入库规则及核销链路承接，为会员线上化运营打下基础。
- BI看板：**参与集团经营分析BI看板建设，围绕市场、线索、销售、售后、二手车及客户运营等业务板块，按经营链路梳理核心指标，推进指标定义与口径统一，确认各版块系统数据字段满足率，并制定阶段性上线计划。**辅助管理层从统一视角进行业务监控与经营分析。**
- 其他工作：**1.协助CIO完成部门年度经营计划；2.跟踪管理外包技术人员的产出与交付。

● 2021.5-2024.2 北京白菜优享网络科技有限公司（58集团下的二手车项目）

产品经理

业务简介：「白菜二手车」是58集团孵化的二手车项目，在全国多地开设门店，通过出租车位拓展车商，主要通过出租门店车位营利，同时也通过线索服务差价、车辆检测差价以及汽车金融等方式营利。核心业务线：B端产品线（服务车商）、C端产品线（服务消费者）、金融服务（库融）。

主要职责：车商端APP、门店管理小程序、数据产品

- **负责车辆推广率提升：**针对平台车源推广收费后使用率下滑问题，开展车商调研并梳理从入驻、发车到推广的关键链路，优化推广操作流程，结合关键时间节点设计触达策略激活目标车商；基于用户分层，借鉴 ACN 协同思路设计车商间“帮推”机制，**推动平台推广率由 10% 提升至 40%**。
- **内网批发线索转化提升：**基于数据分析与运营反馈，识别新门店车商对内网批发找车场景认知不足的问题，围绕列表页、详情页、批发价查看及收藏夹等关键节点优化咨询转化路径；**上线后周累计内网线索量提升 100%**。
- **负责搭建门店车辆库存管理模块：**针对线上车源与线下真实库存不一致问题，**从 0 到 1** 定义车辆库存状态体系及流转规则；在综合评估 OBD 等硬件方案成本与车商接受度后，推动以“车商自主更新—门店确认—系统考核”为核心的软件化治理流程落地，建立库存状态维护、巡场核查与后台追溯机制，提升车源真实性。**上线3个月后周虚假车源投诉量减少50%**
- **负责搭建数据管理小程序：**从 0 到 1 搭建数据管理小程序，围绕库融风险、线上增长转化及线下交易履约等核心场景，参与指标定义、口径梳理与数据源确认；基于业务目标和数据成熟度制定分阶段建设方案，推动多业务线看板落地，提升业务经营分析效率。
- **B端产品线持续迭代：**负责车商端核心模块日常迭代，覆盖车商入驻、车源发布/管理、团队权限、检测报告、车商个人微店小程序优化等场景；基于业务反馈持续补齐流程规则、权限边界与操作体验，支撑车商日常经营及平台运营管理。

● 2018.4-2020.9 沿海惠融科技（北京）有限公司（车险分期平台）

产品经理

业务简介：「乐意保车险分期」是面向车险消费场景的 B2B2C 助贷平台，通过线下拓展商户获取分期用户，并与资金方合作提供资金支持，业务覆盖商户录单、客户授信、保费支付、分期还款、逾期处理、退保、结算及资产协同等完整链路，平台主要通过金融信息服务费及相关服务费盈利。

主要职责：风控管理后台、资产管理后台、进件管理系统、资方系统对接

- **贷前进件效率优化：**围绕商户录单、客户认证、资方授信等关键环节，梳理车险分期进件全流程，推动微信小程序进件、录单字段精简、行驶证 OCR 识别、资方路由规则等能力建设，降低商户录单成本，提升进件效率。
- **风控审核工作台优化：**对风控组人员工作内容调研，围绕借款历史查询、资料暂存、审核分派、多人并发审核冲突等问题优化审核工作台，提升审核效率与过程可控性。
- **负责资方系统对接：**结合与资金方合作的分期产品，分别按贷前、贷中、贷后梳理流程，**归纳共性区分差异，找到改动最小的最优解决方案**，以达到和资方系统数据完全对接的工作，来支撑业务开展。成功对接的主要资金方包括中关村银行、中信资产、厦门信托等。
- **负责搭建「佣金政策」模块：**梳理平台、商户、资金方、保险经纪等多方费用流转关系，**设计佣金政策管理模块**，支持各项费用科目的配置及收取方式，提升分账自动化和对账可追溯性。
- **贷后资产协同管理：**围绕助贷平台与资金方之间的**资产协同管理**场景，将资产打包、资产转让、资方确认、资产回购、及退保款管理等工作线上化，支持平台与资金方之间的资产流转、账务核对。
- **数据大屏：**梳理车险分期全流程需重点监测的数据指标，并确认数据口径，负责产品方案设计并推动落地，提升数据科学性、监测便利性，从而驱动业务发展。
- **成绩：**
 - a. 通过各模块的搭建和优化，有效地降本增效，离职时与入职时相比，**在贷数据提升了100%**。
 - b. 系统遭受过短信攻击，从产品角度提出方案，**有效地规避了系统攻击，并得到带薪假期奖励。**

● 2017.5-2018.3 湖南二四优信息科技有限公司北京分公司（金融超市）

产品经理

业务简介：「优金超」为公司存量投资客户提供多维度金融产品服务，通过服务费营利。

主要职责：系统搭建、产品体验

- 负责“优金超”的产品定位以及运营规划：结合公司战略目标，参与制定线上平台的运营方向。
- 负责优金超第一版 APP 的前后台设计工作：梳理功能需求，制作 APP 以及管理后台的原型，对接外包开发公司，跟进开发工作。APP 主要搭建金融超市的基础功能，通过API 接入保险产品，链接接入公募基金、信用卡、贷款、固收理财产品。管理后台初期主要管理各类产品的上下架，及业务员业绩统计。
- 参与商务合作洽谈工作：从技术开发的视角参与商务谈判，沟通双方的技术合作工作。合作方包括浦发银行、光大银行、利得基金、奕丰基金、明亚保险等。

● 2016.5-2017.3 广州爱理不理互联网金融信息服务有限公司（智能投顾）

产品助理

业务简介：「爱理不理」是安盈财富下的智能投顾产品，通过线上获客，为投资者提供公募基金组合投资方案建议，系统通过和公募基金销售机构对接，为投资者提供投资服务，并通过投资服务费营利。

主要职责：产品体验

- 负责“理财规划”模块的项目管理跟进：梳理产品的功能需求，设计开发流程图，对接技术部，沟通产品实际需求，同时测试bug，完成项目上线。
- 负责爱理不理第一版管理后台的设计工作：梳理APP的功能模块结构，对接运营部需求，两周完成产品原型设计，一个半月完成项目上线，实现查看平台用户管理、订单管理、交易数据统计等核心功能。
- 负责爱理不理APP1.0上线H5的推广活动设计：对接运营组，梳理运营需求，设计原型及流程图，对接UI和技术部，沟通活动的目的和需求，一周内完成一个活动的开发，同时测试bug，如期上线活动；2个活动“投资排行榜”“平台任务”在活动期间2个月为平台增加了60万的投资额。

● 2015.9-2015.12 广州市加减信息技术有限公司（企业服务、分销项目）

产品专员

业务简介：为传统零售公司提供线上商城解决方案。

主要职责：解决方案

- 负责“燕莎商城”的项目管理：根据双方签订的需求列表，梳理各个功能的具体需求，对接技术部，跟进各个功能的开发进度，并在预期时间内完成项目交付，以及交付所需文档。
- 协助甲方公司的工作人员了解网站商城的操作使用：撰写操作手册，并统一讲解各个功能的操作方法，以及提供电话咨询服务，保证甲方公司有效地使用平台、进行交易推广等工作。

其他背景

- 1.本科毕业前在新浪SAE、美团MDC有过运营实习经验
- 2.已通过基金从业、证券从业资格考试
- 3.英语四级
- 4.在校期间获得校奖学金，工作期间被评过优秀员工
- 5.熟练使用各类产品管理工具，包括不限于Axure、Pixso、Visio、figma、XMind等