

谢阳阳 (Leo)

产品经理/产品运营 · IP—AI 跨媒体开发

硕士 · 华中科技大学 · 腾讯 副总监 / P11 · 1989年2月 · 18511200813 · 25209087@qq.com



Claude Code · Gemini · Seedance 深度用户 · Minimax 多模态 · LLM RAG · CodeBuddy · WorkBuddy · VS Code 生态

Vibe Coding 产品级交付

核心业绩

实操业务	具体结果
腾讯视频会员增收	【会员云包场】创意→产品→商业化从0到1我主导的创新，存量市场下净增收2.6亿收入，引领长视频行业新的销售和宣发模式。
AI 实践 × 影视文学 IP 跨媒体开发工业化	生视频零成本，不受 Seedance 限制；全流程自动化，AI 产出深度推理内容准确、效率高；可复用性强，可批量扩展到其他 IP，抖音矩阵号起号快，已获得收入
影视IP互动营销	带领团队长期从事IP营销工作，《永夜星河》互动营销案例拿了业界金河豚奖
团队管理	作为运营团队总监，管理50人+团队、推动子公司42人转型，3年6人晋升

AI 实践 × 影视文学 IP 跨媒体开发工业化

以《玄鉴仙族》为内容主线，全程 Vibe Code 构建了「原料处理 → 内容生产 → IP 流量变现 → 跨模态二创」四层协同工作流。基于 CodeBuddy + WorkBuddy 深度开发，8 个项目互为上下游，形成工业化产线。



8 个独立项目 × 影视工业链条定位

文学IP改编的技术基础设施

解决小说影视化时“原著信息碎片化、读者和编剧查阅低效”的痛点

① 百万字文本清洗 — 多源自动采集，解决分散存储；② RAG 增强检索模型 — 大规模快速检索，替代人工翻书；③ wiki 知识库 — 千章级结构化，支撑编剧/制片随时查证；④ 人物关系图谱 — 多代际深度自动推理，解决群像剧角色关系混乱

IP 内容批量生产

解决 IP 衍生内容“产能不足、人工成本高”的瓶颈

① Remotion 视频工厂 — RAG + 渲染技术零成本自动化生成深度解读视频，不用依赖 Seedance 模型；② AI 漫剧流水线 — Agent Team 编排+视频生成，搭建工业化内容生产线

IP 流量变现

解决 IP “缺少低成本验证渠道、变现链路长”的问题

批量做推书号矩阵 — 低成本起号，已实现商业模型 MVP；② 虚拟衍生品 — 分析影视 IP 和剧本构建电子刊，满足衍生品购买需求

跨模态内容二创

解决“长视频高光片段定位难、解说视频制作周期长”的问题

② 智能视频解读 — CLIP 模型批量抽帧分析画面打标 + 小说解读文本 = 80% 自动化生产，解说视频 Rich 化

工作经历

腾讯视频 · IP 衍生产品组 员工

2025.05 – 至今 · 深圳

负责 IP 虚拟产品变现，同时利用 AI 工具搭建 IP 跨媒体开发的产品基础。

- 团队 AI 提效布道师，教会全组同事如何利用 CodeBuddy 等提升工作效率，写 skills 和 agent，将 AI 能力直接转化为工作能力。带领同事参加内部 AI 漫剧比赛，撰写 KM 文章。
- 负责 IP 虚拟产品变现，同时利用 AI 工具搭建 IP 跨媒体开发的产品基础。
- 专注 TCG 集换式卡片和个性化 App 皮肤两条衍生品产品线，推进电子刊物等新品类自动化生产

腾讯视频 · 社区互动运营中心 副总监

2021.10 – 2025.04 · 北京

管用户增长、产品运营、商业化三个板块，拉通 7 个部门协同。

商业化

- 云包场这个产品是我从 0 到 1 孵化的：发现了粉丝线上包场这个蓝海 → 设计了 B2B2C 商业闭环 → 用数据验证了「片方复购率-粉丝参与度-会员转化率」三环模型 → 推销售规模化卖。2024 年 5200 万 → 2025 年 1.8 亿。爱奇艺和优酷后来跟进了，从「卖卡工具」变成了「IP 宣发基础设施」
- 互动广告商业化：建了「产品-编辑-销售-广告主」全链路体系，2024 年收入 6200 万（同比 +307%），合作品牌 3 个 → 14 个

IP 全链路营销

- 永夜星河项目：播前云包场首发 2.45 万份造势 → 播中六大战场全部第一（弹幕互动 3 亿+、小游戏 200 万人次、装扮 9.2 万份、集换式卡牌全指标第一、19 个热搜）→ 播后破亿战报催生 #赐名星帝# 热搜（总榜第 6）。拿了金河豚奖年度互动营销案例。抖音后来跟进了集卡功能，已上线 3 部剧
- 弹幕生态：开启率 29% → 46%，低质内容 14.7% → 2.0%。漫长的季节倒流弹幕 Pony 点赞，繁花弹幕王家卫认可

用户增长

- 设计互动×会员权益融合策略，会员互动特权渗透率从 0.17% 做到 9.56%
- 观影互动服务 NPS 在竞品中第一（战略部门用户调研）
- 集换式卡牌实验：春节活动 ROI 3.04，累计创收 200 万

团队管理

- 直管 40+ 人 + 统筹 100+ 人（含成都子公司）
- 推动子公司 42 人从单一安全审核转型为综合运营
- 3 年培养了 6 个骨干连续晋升（P8 → P9、P10 → P11）

字节跳动 · 产品运营经理（多闪 / 飞聊 / 识区） 职级 3-1

2018.09 – 2021.08 · 北京

- 多闪春节红包：操盘 2 亿红包预算，设计了多维度反作弊风控体系，在竞对流量封锁环境下拉新成本控制 4 元/人。针对社交新产品面临的微信 QQ 封锁，设计了一套增长策略去绕开
- 针对社交新产品面临的竞对封锁，设计了一套分享策略
- 飞聊兴趣社区冷启动：做了「精准狩猎」模型识别优质小组长，定向孵化高活跃小组
- 自己搭了运营中台，沉淀 KOL 管理、内容营销归因、Push 后台等工具，团队人效提了约 30%

探探科技 · 增长产品经理

2017.09 – 2018.09 · 北京

- 正交分解 A/B 测试：短信病毒营销转化率提升 15%，日新增 8.5k → 10k
- ICE 评分法 + 算法漏斗分析优化渠道，延长渠道生命周期 180 天
- 探探 Lite 小程序转化漏斗：日转化率 6-8%

生日管家 · 产品运营负责人

2016.04 – 2017.08 · 北京

- 微信小程序很早那批实践者，「订蛋糕+」小程序首日 10 万+ 流量
- 「明星祝福墙」裂变活动，2 个月内日增峰值 10 万

欢聚时代 (YY) · 高级运营经理

2014.05 – 2016.03 · 广州

- 统筹多款头部页游运营，流水峰值 800 万+
- 与数据部门联合建了自助提数系统 + 付费预测/流失预警模型
- VIP 特权体系 + 充值优惠组合策略，带动平台收入同比增长 5%

教育背景

华中科技大学 · 药物化学硕士 (2011.9 – 2014.3)

荣誉

- 金河豚奖 · 年度互动营销案例 (永夜星河)
- 腾讯视频平台运营部 · 业务突破奖