

Leo Xie

产品运营 · 内容生态与社区运营

硕士 · 华中科技大学 · 腾讯 副总监 / L2-1 / P11 · 12 年经验
· 18511200813 · 227061682@qq.com



内容生态构建 UGC 运营与治理 创作者运营 AI 内容生产 数据驱动运营

12 年产品运营经验，专注内容社区生态构建与规模化运营，主导腾讯视频粉丝社区的综合转型，深度结合热点与内容营销；具备商业化产品能力，创立会员云包场玩法从 0 做到年收入 1.8 亿净增收入。兼具 UGC 治理、创作者运营、热点策划的完整方法论，同时具备 AI 内容生产工具的实操能力。

工作经历

腾讯视频 · 社区和用户运营中心 副总监 / L2-1

2021.10 - 2025.04 · 北京

粉丝社区内容生态重构和提升

- 重新定位社区内容风格和产品形态，整合腾讯视频所有图文和粉丝生态，将社区渗透率从 **6% 提升至 10.8%**，内容发布率 **+72%**
- 建立内容质量分层标准，降低内容低质占比 **14.7%→2.0%** (-86%)，提升弹幕开启率 **29%→46%** (+58%)
- 创立用户热议内容榜单，孵化热点讨论并转化为微博抖音营销话题，提升影视综 IP 内容热度

用户运营和增长

- 搭建粉丝用户分层运营体系，利用任务勋章玩法提升核心粉丝的 7 日社区留存 **30%**，识别头部粉丝创作者并推动批量化维护和孵化达人 KOL
- 针对粉丝用户提升会员特权留存，互动渗透率提升 96 倍 **0.17%→9.56%**
- 推动裂变增长玩法「集换式卡牌」，利用年度大 IP 和营销节点持续为粉丝社区拉新拉活，渗透率 **+2%**

内容策划与热点运营

- 将社区内容和影视剧 IP 捆绑，协同营销团队将站内热点推至微博/抖音热搜，2025 全年 **74 次** 热搜，**6 部** 剧集热度破站内爆款线
- 建立从识别剧情节点到设计互动玩法到多平台分发的完整链条，集换式卡牌等玩法在播出期间成为用户自发传播载体，引发竞品跟进

会员及商业化产品创新

- 会员云包场**：从 0 到成为行业基础设施，洞察粉丝「包场请客」自发行为，产品化 B2B2C 会员销售闭环，年收入 **5200 万→1.8 亿**，增加了整个大盘的净收入，爱奇艺/优酷/抖音跟进
- 互动广告商业化**：将数十个 IP 定制需求抽象为标准 SKU 并引入外包产能，年收入 **6200 万**，合作品牌 3→14 个

团队管理

- 管理 50+ 人团队，拉通 7+ 部门协同，3 年培养 6 名骨干晋升
- 推动子公司 42 人从单一审核转型为综合运营，团队人效 **+30%**

腾讯视频 · 商业体验中心 衍生品项目 IC / P11

2025.05 - 至今 · 深圳

- 负责 IP 衍生品变现，改革和优化供应链，将实体衍生品和会员卡进行深度融合，实现会员收入提升。推动虚拟衍生品场景渗透，月收入 **500w+**
- 独立搭建 AI 衍生品内容生产工具链，包含 AI 视频自动化管线、影视智能切片工具、AI 漫剧流水线、RAG 结构化知识库，推动 AI+虚拟衍生品变现 SKU 达 100+

字节跳动 · 社区与创作者运营

2018.09 - 2021.09 · 北京

今日头条 · UGC 创作者运营经理

- 管理 **大文娱、大生活等 6 个垂类** 创作者运营和 10+ 人团队，深度理解各垂类创作者的内容偏好和变现诉求
- 差异化设计 **分账+流量双重激励** 策略，日均发文量 **+1%**；制定热点热榜进榜/出榜策略，将运营规则抽象为标准机制
- 立项推动「头条小组」社区产品上线和运营，做出更精细化的反算法的内容分发机制

识区 · 运营负责人

- 定义社区产品方向为 RSS 订阅器+头条内容分发，从 0 到 1 立项论证、视觉交互讨论、和孵化上线
- 逐一面聊建联 **50 名高知独立输出者** (newsletter 作者) 作为种子用户，验证圈层化内容社区冷启动方法论

多闪 / 飞聊 · 增长运营

- 多闪红包增长**：操盘 **2 亿** 红包预算，建立反作弊风控体系，实现日拉新 **150 万**；在微信/QQ 封杀下设计反封杀策略维持传播通道
- 飞聊兴趣社区冷启动**：通过数据识别潜在优质 KOL 特征，定向孵化高活跃核心小组，解决冷启动期内容供给难题
- 作为 PMO 管理版本需求，建设内容营销归因、推送后台等运营中台工具

探探科技 · 增长产品经理

2017.09 - 2018.09 · 北京

- 病毒裂变 + 渠道管理**：基于手机通讯录的短信裂变玩法，通过正交实验优化全链路，转化率 **+15%**，优化姓名算法和对抗策略，不降转化并延长渠道生命周期
- 多端增长**：洞察用户需求，立项负责网页版和小程序，让用户不下载 App 也能交友，解决私密场景的社交诉求
- 留存**：设计社交勋章体系，鼓励多轮对话，会话留存 **+5%**

生日管家 · 产品运营负责人

2016.04 - 2017.08 · 北京

- 新渠道**：微信小程序首批玩家，「主小程序+100+品牌分身」矩阵策略，增加蛋糕商场的转化和渠道
- 社交裂变**：「许愿池」通过双边激励+随机金额悬念+进度条沉浸成本，老带新系数 **1.38**，每期参与 1.8 万+人
- Onboarding 增长**：通过 Deeplink 定向导入+「魔法数字」策略，核心行为达成率 **+25%**，次日留存 **+10%**

欢聚时代 (YY) · 高级运营经理

2014.05 - 2016.03 · 广州

- 统筹多款千万级流水页游运营 (《剑雨江湖》峰值 800 万/月、《我是大主宰》760 万、《大天使之剑》720 万)，深度理解用户付费心理和留存驱动力
- 联合数据部门建自助提数系统+付费预测/流失预警模型，人均每天节省 0.5-1 小时提数时间；用户定向推送系统使运营活动触达率 **50%→80%**

教育背景

- 硕士：华中科技大学 · 药物化学 (2011.9 - 2014.3)
- 本科：中南民族大学 · 药物制剂 (2007.9 - 2011.7)

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 (2 次)

AI 作品体验

- AI 视频自动化管线：7-Agent 协作，22 角色批量交付，抖音冷启动验证
- AI 影视切片工具：CLIP 语义搜索 + ffmpeg，120 分钟手动 → 5 分钟自动
- AI 漫剧流水线：Agent Team 编排 + 视频生成模型，端到端生产
- AI 结构化知识库：百万字文本 → 批量推理，1762 页已上线



扫码查看作品集