

Leo Xie

用户增长运营 · 变现 + 留存 + 裂变

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



12 年用户增长与产品运营，横跨长视频、社交、社区、游戏四个赛道。增长能力覆盖三条线：**变现增长**（云包场年营收 1.8 亿，被全行业跟进）、**留存增长**（千万级 MAU 分层运营、会员等级与积分体系）、**裂变与新渠道**（探探短信病毒营销、字节 2 亿红包拉新、生日管家小程序矩阵）。在探探建立正交 A/B 实验方法论，转化率 +15%。带过 **50+ 人团队**，兼具策略设计和规模化落地的经验。

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

变现增长 —— 存量中获取新的净增长

- **会员云包场**：洞察粉丝用户需求转化为会员销售型产品，售卖出 2.4 亿元会员卡，为腾讯视频净增近 1% 营收，演变为行业剧宣标配并衍生出包场生态
- **互动广告**：搭建互动产品广告售卖体系，年收入 6200 万，带动运营中心转型为收入部门
- **IP 增值与裂变促活**：孵化集换式卡牌玩法，绑定 IP 持续拉新拉活，促活 200 万日活；演化为实体衍生品增收

用户留存增长 —— 会员、平台用户运营

- **会员等级体系升级**：将等级从纯付费激励扩展为覆盖全平台用户的成长体系，引入用户互动任务。用户回流成本 <0.04 元，会员 DAU 渗透率达 65%
- **会员积分重构**：积分从被动返利改为主动增长工具，打通非会员兑换通道，结合 IP 播出节奏和每月开放日做事件化运营。年使用渗透率 7% → 10%
- **IP 生命周期留存**：按电视剧/动漫/综艺设计差异化任务激励，搭建成就勋章体系。核心粉丝 7 日留存率 +30%，社区渗透率 6% → 10.8%

团队管理

- 管理 50+ 人团队，重新定位中心职责，从成本中心转型为营收中心，为腾讯视频增收
- 主导成都子公司 42 人从安全审核转型为综合运营团队，人效 +30%
- 3 年培养 6 名骨干晋升

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 500 万+
- 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 · 增长运营 / 创作者运营 (3-1)

2018.09 - 2021.09 · 北京

大规模获客与反封杀增长 (多闪)

- 操盘 **2 亿** 红包预算的春节拉新战役，建立反作弊风控体系，获客成本 **4 元/人**（低于行业平均 50%+），日拉新峰值 **150 万**
- 在腾讯分享封杀下推动反封杀策略，维持传播通道，保证红包活动顺利进行和触达
- 搭建 KOL 管理、内容归因、Push 后台等运营中台工具，团队人效 +30%

社区冷启动 (飞聊 / 识区)

- 飞聊：引入艺人粉丝打榜活动，低成本定向引入 **10 万+** 学生群体入驻并建立小组实现留存
- 识区：从 0 到 1 立项并推动上线，逐一沟通建联 **50 名** 高知独立输出者作为种子用户，验证圈层化内容社区冷启动方法

创作者规模增长 (今日头条)

- 管理大文娱、大生活等 **6 个垂类** 创作者运营和 10+ 人团队，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」产品上线

探探科技 · 增长产品经理

2017.09 - 2018.09 · 北京

科学增长体系搭建

- 建立正交分解 **A/B 实验方法论**：对短信病毒营销的发送时段、文案钩子、落地页逻辑、按钮设计逐项做对照实验，转化率 +15%，低成本拉新 10k/日，持续 360 天
- 通过姓名算法优化和安全对抗策略，在保持转化率的同时延长渠道生命周期

多端增长与留存

- 洞察社交用户的私密需求，推动 Web 版本和小程序版本上线，令 DAU 突破移动端获得多端自增长 **5%**
- 设计社交勋章体系，驱动多轮对话，用户会话留存 +5%

生日管家 · 产品运营负责人

2016.04 - 2017.08 · 北京

- **小程序冷启动**：微信小程序首批玩家，主小程序+100+品牌分身矩阵策略，使公司蛋糕商城流水增加 5%
- **社交裂变**：「许愿池」砍价活动，双边激励+随机金额悬念+进度条沉浸成本三重设计，老带新系数 **1.38**，以拼团带动 App 自然增长
- **新用户 Onboarding**：Deeplink 定向导入+「魔法数字」快速触达核心行为，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

- 统筹多款千万级月流水网页游戏，深度服务大 R 用户，建立了部门的 VIP 运营和服务体系
- **增长基建**：联合数据部门搭建自助提数系统+付费预测/流失预警模型，人均每天节省 0.5-1 小时；用户定向推送系统触达率 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)

荣誉与行业影响

- 金河豚奖 · 年度互动营销案例 —— 腾讯视频《永夜星河》(行业级奖项)
- 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