



路灯同学创业笔记
公众号: CTO50000
微信二维码, 微信小程序码

杨一帆

手机号（微信同号）：187 3492 9508

邮箱：ludengstartupnotes@gmail.com



工作经历

ClackayAI – 市场负责人

2025.12 – 至今

负责 Clackay AI 从 AI 编程工具向 OpenClackay (AI Agent) 新产品形态转向过程中的市场验证、用户反馈、内测增长和产品迭代。在 OpenClackay 从 0 到 1 探索阶段，通过 Workshop 内测和种子用户访谈收集真实反馈，并将反馈用于官网表达调整、产品体验优化和商业化场景判断。项目已获奇绩创坛、红杉、高领、真格等机构投资。

产品定位与官网表达调整： 基于用户反馈、竞品调研和产品方向变化，参与推动 OpenClackay 官网主打人群从 C 端使用者转向 Skill 创作者，优化“能力封装、行业场景分发”等核心卖点，并推动相关页面上线；OpenClackay 官网表达调整与内测推广期间，1 个月内内测申请达 200 人，申请量较前期提升约 30%。

用户反馈与内测验证： 在 Clackay AI 阶段运营 200+ 人产品社群，沉淀用户答疑和产品反馈；在 OpenClackay 从 0 到 1 探索阶段，跟进并整理 20+ 位种子用户反馈，并通过 4 场 AI Agent 方向 Workshop 和香港龙虾展百人内测群，持续收集安装配置、产品理解和 Bug 反馈等体验问题。

产品运营与迭代支持： 基于内测与种子用户反馈，沉淀用户反馈、产品迭代建议、竞品分析和运营方案等 50+ 份文档，形成产品体验问题清单并同步产品与研发团队；跟踪 Vibe Coding、AI Agent 竞品，拆解目标用户、官网表达、功能卖点、新手理解路径和转化方式，为产品定位、用户教育和触达方式提供参考。独立开发多Agent 系统、AI wiki、皮肤定制等Agent拓展功能。

外部资源建联与商业化场景验证： 建联 AI KOL、潜在客户及合作方，参与并推进上百次外部沟通，沉淀用户反馈、活动合作方案、PR 计划和客户线索；结合律师、金融等客户反馈，整理交付门槛、权限分发等需求，支持律师客户完成 Skill 打包并进入售卖路径验证阶段，推动金融场景进入案例验证与内测阶段；另挖掘企业培训、硬件厂商等潜在合作线索。

连云港托普科技有限公司 – 平台运营&AI负责人

2025.6–2025.11

独立负责阿里国际站双店、独立站及 TikTok / Facebook 等渠道运营，围绕平台增长、询盘转化和 AI 提效，推进关键词优化、产品链接重构、社媒引流、知识库与智能体搭建，提升平台询盘、客户质量和团队交付效率。

国际站双店增长： 针对双店流量和询盘低于行业优秀水平的问题，使用 AI 抓取高业务场景词并优化 500+ 产品标题，重构合规链接与关键词布局；2 个月内店铺效果由低于行业优秀提升至持续领先，打造 3 个类目 TOP50 链接，店铺最高冲至所属类目第 6 名，有效询盘盘入职前提升 200%。

询盘质量与销售转化： 二店单周询盘达 114 个，为同行优秀水平 2.6 倍；一店高意向询盘占比达 90.48%。通过国际站、独立站和社媒线索协同，推动 20 个高意向客户进入谈判阶段，并促成 2 个百万美金级意向客户探厂。

独立站与社媒联动： 重构独立站产品链接，重新上架 100 条 SEO 优化页面，Google 搜索收录率达 100%；通过 TikTok / Facebook 零投放触达海外采购客群，引流 500+ 人次至独立站，转化有效询盘 100+ 个。

企业知识库与智能体搭建： 从 0 到 1 整合产品、视频、流程资料，搭建标准化知识库并接入智能体，减少 70% 重复咨询；新人 1 周内可独立上手，提升销售和运营协作效率。

AI 提效与内容标准化： 将 AI 应用于关键词挖掘、标题撰写、图片优化和合规检查等高重复环节，覆盖约 80% 基础运营工作，降本 30%、提效 35%，保障产品内容专业合规。

华硕电脑（北京）–品牌中心运营（实习）

2023.7–2023.8

参与 ASUS / ROG 品牌市场活动与校园渠道运营，负责活动执行、校园团队协同、内容物料整理及品牌传播支持。

校园渠道流程优化： 梳理南京 10 所高校校园活动流程，制作《校园白皮书》，沉淀活动筹备、人员分工和执行规范，帮助新人融入组织及活动筹备时间缩短约 10%。

大型展会执行支持： 参与 2023 BW ROG 展区活动执行，协助调度 10 人校园团队，支持展台秩序维护、用户接待和现场互动，展台单日接待观众 5000+ 人。

品牌活动与传播支持： 参与腾讯视频 × 华硕公益 × 贵州文旅局纪录片拍摄项目，承担校园团队带队、现场协同和活动执行工作；项目获得腾讯视频专属版面报道，活动总曝光 50w+，品牌搜索指数提升约 12%。

项目经历

生生科技（南京大学 AI 初创项目）– 市场与商业化负责人

2024.6–2025.5

参与 AI 思想克隆产品的早期市场验证与商业化探索，负责产品演示、种子用户转化、渠道合作和市场传播。

商业化验证： 围绕 AI 思想克隆产品，参与设计 B 端资源合作与 C 端用户运营结合的商业化路径，梳理企业合作、用户触达和转化流程，推动客户触达效率提升约 50%，意向签约成功率提升约 10%。

获客体系搭建： 从 0 搭建线上 + 线下获客渠道，优化产品宣传和演示流程，形成精准获客与针对性转化 SOP，完成 50 位种子客户转化，并开拓 3 个省级渠道合作伙伴。

合作与传播： 推进与山西某教育集团、华为云、羲梦科技、忆象科技等机构的合作，建联知识区、数码区博主及多位个人 / 机构合作方，获得腾讯新闻头条版曝光。

校园集市（校园本地生活服务平台）–运营

2023.4–2024.3

参与校园本地生活服务平台从 0 到 1 冷启动与单校模型验证，围绕学生高频生活需求，推进用户获客、商家合作、履约场景整合和跨校复制。

用户冷启动： 设计 0 元代取快递、考试救命包等低门槛运营活动，切入学生高频生活场景，7 天获客 3000+ 人。

商家合作与场景整合： 打通食堂、快递站、文印店、洗衣店、外卖点、二手交易、脱单交友等校园生活场景，设计商家联营分润模式和商家赋能 SOP，合作商家月均流水提升 6w+。

单校模型验证与复制： 完成单校运营模型验证后，3 个月拓展至南京 3 所高校，覆盖 2w+ 学生，平台综合流水增长超百万元。

树成林教育有限公司 –课程主编&社群运营

2022.7–2023.1

参与高考化学教辅产品内容设计与社群运营，负责课程内容重构、学习方法沉淀、社群答疑和转化支持。

内容体系重构： 基于 2000+ 学生错题数据和学习策略，重构高考化学知识模块与内容排列逻辑，将“问题拆解 + 知识讲解”结合，提升学生理解和复习效率。

社群运营与转化： 联合 B 站头部博主，以提分方法论和学科知识地图作为引流内容，搭建高考学习与答疑社群，沉淀学习方法和答疑内容和用户转介绍路径，推动获客和转化效率提升约 50%。

内容营销结果： 通过社群答疑、学习方法分享和社交媒体自然流量，支持教辅产品累计销售 10w+ 册。

技能奖项

南京黑客松 S2 Agent Network 赛道第一名

奇绩创坛 F25 团队成员

浙江大学第 21 期雄鹰计划

熟悉 Vibe Coding、AI Agent、知识库 / 智能体搭建、关键词挖掘、内容生成、图片优化等 AI 运营场景应用

个人总结

· **AI 产品增长与市场验证：** 参与 OpenClackay 从 0 到 1 产品形态探索，负责内测增长、种子用户反馈、官网表达调整、Workshop 活动和商业化线索推进，1 个月累计获得 200 人内测申请。

· **B2B 平台增长与 AI 提效：** 独立运营阿里国际站双店、独立站及社媒渠道，通过关键词、产品链接、SEO 页面和社媒引流优化，推动有效询盘提升 200%；搭建知识库与智能体，减少 70% 重复咨询。

· **冷启动与资源整合：** 有多段从 0 到 1 项目经历，覆盖 AI 初创、校园本地生活和教育内容产品，曾推动校园项目 7 天获客 3000+、覆盖 2w+ 学生，并支持教育产品累计销售 10w+ 册。

教育经历

2021.9—2025.6

东南大学 成贤学院

电气工程及其自动化(本科)

