

◆ 姓名: 李恒杰
◆ 邮箱: lihengjiegrove@gmail.com

◆ 手机号: 13221462916
◆ 到岗时间: 立即到岗



教育经历

2024.2 - 2026.12 莫纳什大学 (QS排名 31, US排名 38) 信息系统硕士(全日制)
2026.5- 至今 腾讯 IEG - AI Agent产品实习生

从0到1搭建AI素材生产平台, 解决游戏广告素材生产3大痛点。开发素材分析Skill/MCP及两个Agent, 分阶段验证效果并推动业务提出AI平台需求; 协同产研与算法团队, 实现低成本落地。

- **视频素材提示词Agent:** 开发视频素材分析Skill, 在Knot搭建Agent并建立评测体系。用户输入参考素材与资产后, Agent两次调用Gemini: 先输出原分镜与关键帧, 再结合卖点/要求输出新分镜与关键帧提示词。
- **图片素材提示词Agent:** 输入后调用Gemini输出分析结果, 结合卖点、要求与资产再次调用Gemini, 输出素材提示词
- **AI自动生成素材平台:** 负责产品规划与产品架构设计, 架构包括用户层、功能层、Agent层、模型层、平台层、数据层
核心功能包括素材生产、任务管理、素材验收与资产库, 在平台内实现从创意选择, 到AI批量自动交付的链路。
- **Agent评测:** 素材管理处输出素材结果表格, 包含Agent和模型调用过程中的关键输入, 并支持用户验收; 根据素材可用率、生产成本、生成时长等指标评测, 自动沉淀Bad case, 建立评测集。在任务管理版块将素材任务关联Agent会话ID, 模型调用任务ID, 根据ID在Knot中定位归因, 基于评测集与用户反馈分模块持续优化Agent。
- **结果:** 单个视频平均生产成本从225元降低至13.9元, 降低94%, 生产时间从平均72降低至9.1分钟; 单个图片生产成本77.5元降低至5.27元, 降低93%, 生产时间从平均24降低至3分钟。视频素材可用率达69%, 图片素材可用率达81%

2026.2 - 2026.5 美团 到餐事业部-商家端产品实习生

负责担任美团商家端触达业务线的Owner, 负责包括经营宝消息版块与触达后台版块功能的迭代

- **触达线上排期:** 从0到1搭建消息排期版块, 包含排期日历、排期列表, 解决了业务触达商家排期效率低的痛点
- **AI触达Agent:** 配置触达详情时, 将业务的历史触达数据、触达配置、圈选商家数据作为输入, 调用Skills输出优化触达方案并支持采纳与修改, 包括圈选商家、物料优化和组合触达策略等, 提高点击率与不同项目核心指标, 并根据评测集优化
- **消息版块升级:** 将待办Tab独立为一级入口, 基于历史数据进行分类, 新增站内信与待办的三级标签, 提高消息点击率
- **结果:** 消息曝光点击率从平均20%提高到32%, S级消息的曝光点击率从35%提升到50%

2025.11 - 2026.2 北京360公司 360搜索AI应用产品部-AI Agent产品实习生

负责360文库与AI教研室的AI PPT、AI课件、AI教案Agent的搭建与评测

- **AI课件:** 负责建立指标评估体系, 上线后基于用户反馈与指标, 从输入-执行-输出三个环节优化, 新增附件分析Agent, 并根据每个Agent的输出时长优化编排流, 构建评测集评测上线, 使总时长从25减少至7分钟, 质量评分由70提高到80分
- **AI PPT:** 根据不同Agent的生成时间, 优化了Agent编排流、MCP调用、模型使用, 使生成时长从16分钟减少至6分钟
- **结果:** 从12.3到2.4, 下载率由41%提升至52%, 日均订单数由4061增长至5625

2025.5 - 2025.8 北京滴滴无限科技有限公司 滴滴国际化金融-营销平台增长产品实习生

负责墨西哥现金贷和信用卡业务, 广告素材管理分析平台、广告外投H5链路两个方向需求的Owner

- 1.广告素材管理分析平台: 针对素材交付推送效率低、缺乏统一标识与标签分析的痛点, 从0到1搭建平台并完成3版迭代, 实现素材上传/打标签/推送广告账户、效果归因分析报表及多条件筛选搜索, 指导素材生产与投放优化。
- 2.信用卡广告外投页面设计背景: H5申卡链路的转化成本是UAC广告的一半, 重新设计多个页面能提升其投放占比, 实现增长
H5申卡页面重新设计: 我重新设计了4个H5申卡页面, 实现当用户从H5页面下载APP后跳转对应页面, 以及自动化断点召回
- **信用卡业务结果:** 从5.9到7.10, 开卡转化量从26,966增加至48,018, 增长78%, 在52%的时间进度完成111.7%的年度目标, 纯开卡成本从3,532MXN降低至2,676MXN, 降低32%, 提前实现年度目标4,423MXN

2024.10 - 2025.1 北京滴滴无限科技有限公司 滴滴国际化零售-平台产品实习生

负责平台零售商品和菜品管理业务, 作为需求Owner独立推进零售商品与菜品管理版块需求0到1版本内上线

- 1.零售-零售商品禁售管理背景: 面对墨西哥禁酒令, 平台目前使用下架商品方式应对, 因此需要实现对酒类商品统一禁售
 - **禁售管理版块建设:** 我负责从0到1上线, 实现禁售规则的创建与管理, 解决了改动商品可售卖状态字段实现禁售的难题; 梳理业务流程图, 定义多条禁售规则下, 如何根据禁售状态、库存、可售时间判断可售卖状态的逻辑, 同时定义待售逻辑
 - **结果:** 以最低成本为部门解决了2个重要问题, 酒类在禁售时间的禁售率约99%, 商品禁售2个需求上线
- 2.外卖-AI识别并创建菜单背景: 通过漏斗模型分析开店任务数据得到手机端商家建菜痛点, 目标提高商家开店任务完成率
 - **AI识别创菜单版块建设:** 我负责版块0到1上线, 大模型调研, 建立指标评估体系, 搭建AI工作流, 定义了不同节点的输入、输出、System Prompt, 输入菜单图片评测AI工作流, 定义AI建菜任务5种状态对应页面逻辑以及预览页, 实现商家AI建菜
 - **结果:** 自入驻商家建菜任务完成率从62.7%提高87.3%, 提高24.6%, 开店检查项任务完成率从52%上升到72.5%

2022.5 - 2023.9 上海联蔚数字科技集团 产品经理

- 1.产品团队管理: 负责建立产品经理与UI团队的工时管理机制, 将团队工作按触点、场景、功能owner分配
- 2.充电场景owner: 负责充电业务的需求评审, 负责C端充电链路, 充电成功率从61%提高到73%, 车主使用率从55%到71%

- 3.内容场景owner：负责整条内容业务线包括APP、小程序相关需求上线与评审，上线首页改版,搜索,互动消息,专栏等
- 结果：充电成功率61%→73%, 车主使用率55%→71%。首页PV从542万提升至587万(+8.3%),UV从41.2万增至44.3万

技能与自我评价

- 证书与技能： AI Agent搭建与评测，Python，Vibe Coding，Skill开发，demo开发部署，MCP Server，RAG，SQL，Prompt工程，Excel，Figma，R语言，雅思6.5(口语7)，英语六级
- 个人优势：1.计算机相关专业，AI产品经理，有五段大厂产品实习，其中4段包含AI项目，有一年半的产品全职工作经验
- 2. 在滴滴上线过AI建菜版块，在腾讯、美团、360有从0到1搭建评测上线多个AI Agent的经验，擅长SKill开发