

JACK YAN

男 | 共产党员 | 18554517226 | yanpeizhen@gmail.com

谷歌SEO独立顾问 《外贸出海故事集》博主



个人优势

在国内外搜索引擎SEO, SEM (GA4谷歌机器学习与数据分析), CRM和社交运营, 对外贸易、应用出海、数字营销领域拥有丰富工作经验, 中英文流利, 成功推动多个国际和国内项目实现业绩突破。

专业技能

精通ai SEO/SEM/GEO内容营销流量增长与关键词排名, 擅用BightEdge/SimilarWeb/Ahrefs/SEMrush等工具制定策略; 能够应用Python/KNIME实现数据自动化分析, 掌握Docker/K8s等云原生技术, 具备Linux/ELK/Zabbix/Prometheus链路追踪运维能力; 具备HTML/Photoshop设计, Excel/AIGC/Numpy办公提效能力, 英语流利。

教育经历

山东财经大学 硕士 工商管理

山东农业大学 本科 英语(市场营销方向) 至今

资格证书

谷歌分析GAIQ ACP阿里云专业工程师认证 百度中级营销师 普通话二级甲等 英语专业八级

工作经历

北京凯畅达科技有限公司 (外贸出海) SEO独立咨询 2023.02-至今

内容:

- 外贸企业站的执行方案制定和运营: 出海网站建设、产品关键词细化、SEO内容生产、外链拓展和用户体验UX优化, 社媒流量渠道拓展
- 国际站运营和SEM数字营销投放: 店铺装修与产品图文优化、谷歌Adwards数据分析
- AIGC和营销效率提升: Python自动化脚本开发、AIGC内容生成。

业绩:

1. 自然流量提升, 多订单达成
2. 企业团队工作效率提升

博彦科技股份有限公司 (全球IT咨询) CRM技术营销 2021.01-2023.01

内容:

- 管理大众品牌方和进口车项目的数字营销策略和CRM线索运营和数据库运维: 优化SEM、信息流投放策略, 提升账户的曝光精准度、寻找精准渠道获客; CRM用户老带新策略; 数据库聚类分析
- 头条、抖音、汽车之家等平台的排名优化及SEO算法规律研究

业绩:

1. 线索增长300%
2. 用户的粘度增长

电通安吉斯@iProsect（国际4A广告） SEO数字营销

2015.03-2020.12

内容:

1. 雷格斯、EMC、PayPal、高通、西门子、香格里拉、微软、intel、渣打等客户的国际SEO项目：
 - 国际多语种站点SEO内容优化：监控站点自然搜索流量、外链情况和用户行为等关键指标，编写详细的站内页面改动及代码规范需求文档，Local SEO
 - SEO技术优化：提升官网关键词排名和自然流量
 - 竞品分析：竞品策略研究
 - 关键词排名优化：搜索引擎流量份额提升
 - 百科类产品优化：更新和优化百度、维基等百科展示内容
 - 外链建设：跟踪、评估外链资源效果，制作分析报告，更迭外链方案
 - 内容创作团队管理

2. SEM投放优化

- 数据分析：利用谷歌分析、Adobe、KNIME分析等工具进行机器学习、数据归因分析，评估广告投放效果并优化用户行为指标（如浏览量、推车率、支付率）
- 虚假流量排查：优化推广结构，提升数字营销绩效，并监控媒体投放执行情况
- 投放素材：着陆页与创意优化
- 摄影与视觉内容制作，摄影、灯光、修片、视频制作

业绩:

1. 雷格斯虚拟办公室：关键词排名Top 3，季度流量增长30%，年度SEO预算增加。潜在客户增加33%，CPL降低20%，转化率提升48%
2. 微软项目：潜在客户增加55%，CPL降低30%
3. Intel等客户：品牌声誉优化提升400%
4. 路虎汽车、雅思培训：不实信息监控与降噪处理
4. 香格里拉：预订量提升244%，投资回报率提高5个百分点，收入增长3倍，主声量正面提升25%-60%
5. 雪佛龙机油主页跳出率降低30%，下游贡献量增加50%
6. 西门子论坛：流量从日10万提高到峰值超50万

elex智明星通(游戏出海黄埔军校) 海外SEO SEM

2010.02-2015.02

内容:

大型免费杀软YAC官网和站群的谷歌SEO:

- 多语种杀软软件官网SEO：以流量为目标进行日常文案生产、着陆页SEO优化、访问日志监控；导航目录、论坛外链建设；seo和社区流量优化
- 新域名孵化：侧重收录量维护多个新域名，为网站积累初始权重
- 技术化SEO论坛站设计

跨境电商独立站SEO:

- 蒙口、加拿大鹅等冬日产品的网站建设
- 通过Yandex的PPC和广告联盟做SEM投放获客

业绩:

1. 实现软件日均自然主动下载量8000次（日均UV从4万提升至8万，PV从6万提升至12万，并持续每半年增长25%）

2. 实现羽绒服单品日销售100单

信义集团（汽配OEM TOP1）	外贸运营经理	2007.01-2010.01
-------------------------	--------	-----------------

内容:

- 客户开发与维护:管理美加GM客户汽配项目-邮件、外展、电商等方式拓展客户资源。
- 阿里巴巴国际站和WordPress独立站流量优化:售后品牌站搭建及内容优化,提高汽配经销商用户流量,
- 机房内服务器与其他设备的上下架、巡检,安全、资源管理。
- 企业宣传:撰写公司新闻源文章;设计宣传品,筹备展会展台;摄影和宣传视频制作。
- 制定海外市场推广运营战略，确保销售目标的达成
- 关注海外市场动态与竞品策略，收集线上线下渠道的市场反馈数据，及时调整运营策略，保持公司在海外市场的竞争优势

业绩:

1. 成功开发和管理汽车配件出海加拿大、南美、非洲项目供应链
2. 欧美客户开发