



邱振杰

15167689558 | 1091520620@qq.com | 上海

个人简介

5年游戏发行+4年研发运营经验，拥有从研发运营到区域发行的完整经验。

- 兼具研发产品思维与发行增长视角，擅长以数据+用户视角驱动业务增长。
- 统筹区域UA投放、渠道生态、本地化活动及跨部门协作，具备从策略制定到落地执行的全链路能力。

核心能力：

- 研发-产品运营双重视角 | 用户需求挖掘与转化 | 数据分析 (SQL) | 区域增长策略 | 英语

工作经历

上海沐瞳科技有限公司-区域发行主运营 区域发行 (土耳其&东欧中亚)

2021.09 - 至今

先后统筹MLBB在俄罗斯及土耳其地区的发行运营，对区域新增负责，核心工作逻辑为「数据洞察→策略驱动→效果验证」的运营闭环，覆盖UA投放、渠道生态、区域基建及本地化活动等模块。

- 区域增长策略&数据决策**：搭建区域DAU预估模型并制定增长目标，输出常态化竞品监测周报，为区域策略提供数据底座。精准捕捉俄区用户规模与收入双增趋势，锁定冬季活跃度窗口期，完成立项推动与预算落地，**月均DAU提升5%**。
- 预算提效与渠道治理**：搭建渠道用户质量分层模型，建立虚假流量实时拦截机制；推动20%+预算向高价值渠道倾斜，在总预算不变前提下，**月均买量新增提升10%+**。
- 本地化营销活动**：主导土耳其斋月「特斯拉大抽奖」H5活动，联动区域KOL传播矩阵，新增用户创历年斋月峰值，**同比上涨20%+**，验证大型福利活动对留存的牵引效应。
- 区域网络基建建设**：解决地缘延迟痛点，落地中亚、远东本地服务器，显著降低网络延迟，**老用户留存提升1-2pct**；主导蒙古语版本从0到1上线，成为当地首款蒙古语手游。
- 渠道生态&双端优化**：拓展小米、三星、华为等区域渠道联运并推进上线；通过A/B测试优化商店素材，土耳其**Google Play**保留安装人数提升2-3pct；俄罗斯**App Store** ASO关键词**TOP3覆盖率+62%、TOP10覆盖率+71%**。

上海沐瞳科技有限公司-网络运营 MLBB研发运营

2019.10 - 2021.09

独立负责MLBB流量包项目及网络优化专项，以技术优化为抓手推动产品留存改进。

- 主导拉美网络优化专项，差网率降低60%，留存提升2-3pct。
- 推进缅甸、柬埔寨、马来西亚三国多家运营商流量包上线。

上海沐瞳科技有限公司-版本运营 研发运营

2018.07 - 2019.10

MC (自走棋 2019.7-2019.10)：

- 统筹MC项目上线筹备，完成渠道对接、SDK接入、商店素材准备，同步推进软著与越南版号申报，保障产品顺利上线。运营Facebook、Discord海外社群，建立用户反馈→产品问题→研发修复的闭环流程，提升玩家服务体验与问题响应效率。

MLBB (2018.7-2019.6)：

- 负责MLBB版本运营发布全流程，统筹跨部门协作与版本上线筹备，快速处理线上突发问题，保障版本稳定高质量交付。持续跟踪版本数据与用户舆情，结合用户研究输出版本质量报告，推动版本迭代流程完善，版本运营管控力与交付效率持续提升。

上海疾创信息科技有限公司-海外运营 (页游) 运营部

2017.05 - 2018.06

- 负责产品中译英本地化及英文社媒运营，同步输出数据日报&支持多平台上线的对接与测试，并基于玩家反馈改进产品问题。

教育经历

上海对外经贸大学-商务英语 本科 外语学院 全日制

2012.09 - 2016.06

其他



技能：

SQL (数据分析)、Office、用研、分析报告



语言：

英语 (专业八级)