CHEN JIANPING • RESUME 2026

陈建平

市场负责人 • AI 增长实践

13 年复杂营销实战 · 100 亿+项目操盘 · 营销数字化 0→1 · AI Growth OS / Agent 系统实践

目标岗位：市场负责人 / 营销负责人



电话：18665631643

邮箱：290804374@qq.com

坐标：广州

01 / PROFILE 核心定位

营销操盘手 • AI 增长实践者

13 年一线营销与增长实战，历经内容、新媒体、项目营销、区域策略、数字化增长到 AI 营销增长，累计操盘 100 亿+，管理 60 人跨城团队，长期负责高客单价、长决策周期、线上线下一体化的复杂增长业务。

曾任云星集团广东区域市场总监，统筹 5 城 10 盘，支撑区域年度 15-20 亿元销售目标；**从 0 到 1 搭建“云房通”**，打通公域内容、私域培育、线下体验与成交转化。2026 年起聚焦 AI 营销增长，将业务判断进一步沉淀为 AI 工作流、智能体、知识库与业务工具。

13 年	100 亿+	15+	38 亿	60 人	0→1
一线实战	累计操盘	操盘项目	单盘最高	跨城团队	数字化+AI 系统

02 / CORE CAPABILITIES 核心能力

01 复杂业务增长判断

13 年、15+项目、100 亿+操盘经验，从市场、客户、产品、渠道与竞争中识别增长问题，并形成可执行策略。

02 营销数字化体系建设

从公域获客、私域培育到线下体验与成交转化；从 0 到 1 搭建“云房通”，将营销方法沉淀为平台、流程与数据链路。

03 AI 增长系统构建

把业务判断拆解为规则、Workflow、Agent、Knowledge Base 与业务工具，独立完成知一 AI 需求、产品与上线验证。

04 组织与经营落地

管理 60 人跨城团队，建立“策略-执行-复盘”机制，具备跨城市、跨项目、跨职能推进复杂增长项目的经验。

GROWTH PROPOSITION

> **从传统营销到数字化营销，再到 AI 营销——这既是我的成长路径，也是营销的进化方向。营销的本质从来没变过：创造价值、传递价值、交付价值。变的只是工具；AI 让 13 年积累的操盘策略与实战能力，第一次可以被复用、被放大。**

03 / SELECTED RESULTS 代表性增长成果

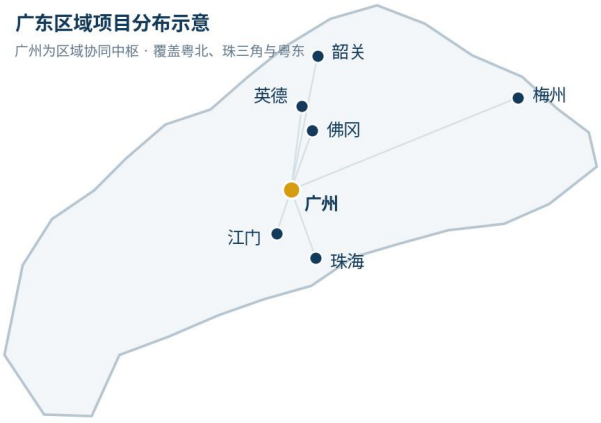
从百亿营销操盘，到数字化增长与 AI 系统落地

CASE 01 区域经营与多项目增长

广东区域多城项目统筹

年度目标 15-20 亿 ｜ 60 人跨城团队

- 统筹广东区域多个城市项目的营销策略与增长推进，形成区域协同与项目联动。
- 管理跨城团队 **60 人**，建立“策略-执行-复盘”协同机制。
- 支撑区域年度 **15-20 亿**销售目标，推动重点项目持续放量。



广州 · 佛冈 · 英德 · 韶关 · 珠海 · 江门 · 梅州

CASE 02 数字化增长体系从 0 到 1（云房通）

云房通 | 线上线下一体化增长平台

价值：以数字化营销重构获客—培育—转化全链路，让增长可复制、可追踪。

从 0 到 1 搭建区域数字化增长平台，集成品牌故事、好盘推荐、限时优惠、地图找房、积分有礼、活动预告、房贷计算与 720°VR 全景看房等功能模块。

打通抖音、视频号、直播、私域与线下体验，形成“公域获客—私域培育—线下转化”完整链路；累计用户 10 万+，支撑区域年度 15-20 亿元销售目标。



云房通真实产品界面

CASE 03 复杂项目增长破局

一套体系，四种破局：以“一个中心、两个基本点、五大支撑”为统一操盘框架，因盘施策选择切口，把复杂项目做成可复制的增长样本。

云星洲一期

38 亿

区域核心大盘体系化操盘，以数字化营销打通公域获客与私域转化，连续 6 年区域销冠。

云星钱隆东苑

16 亿

以“大圣 IP”为破局点，重构品牌表达与内容传播，形成差异化识别，连续 4 年区域销冠。

云星养生城

1 亿 → 5 亿

重构项目形象定位，打造“养生 IP”统一内容与体验场景，年销售额由 1 亿元提升至 5 亿元。

钱隆江景 / 存量盘活

0.2 亿 → 1.8 亿

重构项目形象与渠道触达体系，盘活存量客户，年销售额由 0.2 亿元提升至 1.8 亿元。



CASE 04 AI 增长能力产品化（知一 AI）

知一 AI | AI Growth OS / Agent 系统

业务抽象：将复杂营销经验拆解为规则、Workflow、Knowledge Base、Skills 与业务工具。

系统实现：以 Chief Agent 统一调度市场研判、增长策略、内容生产、传播增长、销售辅助与数据复盘。

产品落地：从知一 AI 1.0 工具集合演进为 Growth OS / Agent 系统，采用“1+6”架构（1 个 Chief Agent 调度 6 个核心业务 Agent）；持续用真实项目验证并迭代。



04 / CAREER 履历与联系

我的履历 项目策划 → 项目操盘 → 区域操盘 → AI 营销增长

2026.02 - 至今

知一 AI | AI 实践

项目负责人 / AI 增长产品实践

AI Growth OS：基于 13 年复杂营销实战，推进知一 AI 从营销工具集合向 Agent 化增长系统演进。
Agent 架构：以 Chief Agent 统一调度市场研判、增长策略、内容生产、传播增长、销售辅助与数据复盘。
系统落地：结合工作流、知识库、Skill 与业务工具，使用 Claude Code、Codex、ChatGPT 完成需求拆解、产品开发与上线验证。
业务通用化：从地产场景抽象为适用于高客单价、长决策周期、重线下体验等复杂营销业务的通用增长框架，并持续用真实项目验证。

2014.10 - 2026.02

云星集团

广东区域市场总监

核心职责：统筹 10 大项目全域增长策略，负责数字化营销体系搭建、品牌 IP 打造、约 60 人跨职能团队管理，年度操盘规模 15—20 亿，探索 AI 营销转型规划。

全周期 | 从前期定位到营销推广全程操盘：主导项目定位、价值体系与品牌 IP 打造，覆盖项目入市、持续销售到清盘的全过程。

全链条 | 贯通策略、产品、价格、推广、渠道五大环节：搭建“一个中心、两个基本点、五大支撑”营销体系，累计操盘 15+项目、100 亿+业绩，形成可复制的操盘方法。

全产品 | 覆盖洋房、别墅、大平层、商业多产品线：针对不同形态制定差异化定位与推广打法，主导云星洲一期 38 亿元、钱隆东苑 16 亿元，均连续多年区域销冠；养生城由 1 亿元提升至 5 亿元；钱隆江景由 0.2 亿元提升至 1.8 亿元。

全组织 | 多区域、多项目、多团队的复杂组织管理：统筹广州、清远、韶关等 5 城 10 盘，管理 60 人跨城团队；建立“策略—执行—复盘”机制，推动营销方法标准化，支撑区域年度 15-20 亿元目标。

全演进 | 从传统营销、数字化营销到 AI 营销持续升级：传统阶段主导定位、策划与推广；数字化阶段从 0 到 1 搭建“云房通”，打通公域获客—私域培育—线下转化；并将营销判断沉淀为 Agent、工作流与知识库，推动营销从经验驱动转向系统驱动。

2014.02 - 2014.10

中旗地产

策划经理

业务破局：接手连续半年零成交项目，完成业务诊断与增长激活，4 个月实现销售额 8000 万元。
业务拓展：主动拓展 5 家开发商，积累从客户需求洞察、方案提案到业务签约的完整经验。

2012.02 - 2014.02

浩华地产

策划主管

项目营销：负责产品定位、开盘策略与渠道协同；凯旋花园开盘清盘，金泽蓝湾成为区域销冠。
团队与提案：主导多个前期提案并成功签约；带教 4 名新人，其中 3 人成长为独立骨干。

2009.07 - 2012.02

合富辉煌 / 易居 / 珠海特区报

采编 / 实习记者

职业起点：负责内容策划、微博运营、关键词投放与新闻选题，形成内容营销、新媒体获客和品牌传播基础。

教育与荣誉

红河学院 | 广播电视新闻 | 本科 | 2006.06 - 2010.07

连续荣誉 | 2023 优秀经理人　2020-2022 优秀骨干（连续 3 年）　2016-2018 优秀员工　2015、2019 嘉奖员工

电话：18665631643 | 邮箱：290804374@qq.com | 广州