

陈全



内容商业化策略产品经理 · AI 应用 · 作者变现 · 推荐分发

北京 | 17600571711 | 453431035@qq.com | chenquan.club

9 年搜索、推荐与商业化经验，长期负责内容分发和作者变现。

近两年从 0 到 1 负责抖音付费内容，并把作者筛选、收入分析和投流准备做成 AI 产品与 workflow。

半年内付费视频月收入、当月有收入作者数均 +50%；图文 DAU +500 万；内容带游戏业务的平台内可归因年流水 5 亿+。

工作经历

字节跳动 · 抖音运营 · 作者变现策略

2024.07 - 至今

- **抖音付费内容（精选会员）** | 精选会员从 0 到 1 启动，需要先回答哪些内容值得付费、哪些用户愿意付费，才能决定扩什么供给、把什么内容分给谁。负责定义作者付费模型与用户付费模型：前者判断可持续付费供给，后者识别用户付费意愿；分别用于作者挖掘和付费内容流量优化。半年内付费视频月收入、当月有收入作者数均 +50%，完成从模型定义到业务应用的 0→1 验证。
- **优质作者商单流量** | 是否给优质作者更多商单流量长期依赖经验判断，缺少作者价值定义和因果证据。负责以高价值用户覆盖重估作者价值，把争议拆成星图、电商两组 A/B，分别验证收入、VV、GMV 与用户侧护栏。星图收入 +7.2%，优质作者电商 VV +30%、GMV +50%；结论进入商单评级与流量倾斜。
- **作者变现健康度** | 运营、推荐和商业化对健康变现的判断不一致，作者分层无法进入统一的治理与扶持动作。负责把作者价值拆为“内容健康度 × 变现模式健康度”，组织样本标注和分型校准，明确争议样本与使用边界。分型一致性 80%+；同一口径被运营、推荐和商业化用于作者判断与差异化策略。
- **作者变现 Agent 工作流** | 作者挖掘、查数和投流准备由多人手工串联，判断口径散在不同环节，单次投放准备需 2h+。负责把策略 Agent、飞书 Bot 和浏览器自动化拆成作者筛选、流量查询、投放清单 3 个节点；候选结果保留命中原因、风险标记和人工复核入口。5 步筛选口径进入工作流；一名 DA 每季度承接的几十个分析需求改由 AI 处理，投流准备从 2h+ 压缩到分钟级。

字节跳动 · 抖音图文 · 策略产品

2021.12 - 2024.07

- **图文独立推荐** | 图文起步阶段沿用短视频评价与分发逻辑，体裁价值和优质供给难以被识别。作为早期成员，负责定义体裁、质量与价值信号，并推动图文采用独立推荐策略。助力图文 DAU +500 万；人均优质图文 VV 累计 A/B +37%，推荐页 LT 回正至 +0.07%。
- **可颂 / 轻颜冷启动** | 可颂 / 轻颜冷启曝光不足，团队最初将问题归因于算法精度。通过样本与内容时效分布判断主因是候选内容过旧，调整新内容候选和冷启承接流量。7 日内新内容曝光提升至 40%+。

快手 · 游戏业务部 · 策略产品

2020.05 - 2021.12

- **游戏合伙人** | 需要验证内容分发能否为游戏带来新增，但作者供给、播放和转化混在一起，无法定位增长瓶颈。负责拆成作者激励、内容分发、用户转化三段，为各段定义指标和实验。日均内容 5 万+、播放 10 亿+，验证内容供给与分发规模。
- **转化与收入** | 播放规模不能证明商业价值，下载、激活和充值缺少同一条归因链路。补齐内容到下载、激活和付费的转化与归因，按小游戏、重度游戏分别优化。小游戏 DAU 300 万、重度游戏日激活 5 万+；内容带游戏业务的平台内可归因年流水 5 亿+。

字节跳动 · 搜索业务 · 搜索产品

2016.12 - 2020.05

- **跨形态质量标准** | 视频、图文和问答形态不同，沿用单一质量规则会误判优质内容。负责定义“统一维度 + 分形态规则”，将质量、可信度、相关性信号接入召回与排序。质量信号进入线上策略，推动搜索质量对齐竞品。
- **满意度与 Top1 问答** | Top1 问答上线前缺少稳定的满意度和可信度口径，内容相关不等于问题被解决。负责评估指南与监控，参与意图、召回和可信度评估，定位高频需求缺口。问答能力覆盖 10%+ 高频需求。

AI 延伸实践（个人项目）

- **流量诊断 Agent** | 创作者把流量下滑直接归因于“被限流”，固定指标看板只能报数，无法区分内容、竞争和分发问题。把诊断协议拆成现象、竞争假设、证据和动作契约，输出置信度、补证要求、成功标准与停止条件；最终归因仍由产品或运营确认。以 3 类模拟 Case 验证误判纠正、算法复核和数据补证路径；尚未接入真实数据与模型，下一步以分型覆盖率、首次分诊准确率和解决时长验证。
- **变现健康度诊断原型** | 单点营销指标只能说明转化强弱，无法判断问题来自内容还是变现方式，也无法直接给出动作。将行为、内容和用户反馈组织为三维证据，输出风险分型、证据和 7 / 30 天动作；人负责确认风险阈值和治理边界。以 3 个匿名模拟 Case 跑通风险分型与建议，仅验证产品流程，不代表真实治理效果。

能力与背景

核心能力 作者 / 用户付费模型、推荐 / 搜索策略、评估与归因、A/B 实验、SQL、Python

教育背景 中南林业科技大学，本科，2012-2016；英语 CET-6