

黄佳沐

AI 产品落地案例 | AIGC 脚本 / 画面 / 视频创作能力 | 甲乙双方协同与跨部门推进

求职意向: AI 产品经理

电话: 132-4374-7631

个人网站: huangjiamu.fun

邮箱: NilsStarkman@gmail.com

GitHub: github.com/HHHJM845

方向: AI 工作流 / RAG / AIGC 创作



教育背景 & 奖项

广州美术学院 · 影视摄影与制作 (本科)

2020.09-2024.06

具备系统性视觉叙事与创作场景判断力, 毕业设计结合 AI 生成技术, 完成从创意策划到 AI 辅助分镜、视频生成的产品化实践。

- 第十六届中国好创意暨全国数字艺术设计大赛 · 微电影组一等奖
- 2023-2024 AIGC 青年大学生就业创业促进行动 · 全国二等奖
- 2024 中国大学生电视节 · 大学生原创影像作品 · 微电影类全国入围 / 优秀展映作品

工作经历

深圳悦然像素科技 · 产品经理

2025.09-2026.05

职责: 负责 AI 视频创作协作产品规划与内部落地, 围绕影视广告交付流程拆解 SOP、设计产物门禁与跨角色协作机制, 协同创意、导演、商务和工程团队推进产品迭代。

公司级成果: 团队 23 人日常使用; 累计支撑 22 条 AI 广告视频完成从接单到成片的协作交付; 公司官方账号从 0 增长至 3 万粉, 相关成片累计播放 970 万+、获赞 54 万+。

深圳华禧文化 · 产品经理

2024.07-2025.09

职责: 负责多品类黄金销售批发场景的数字化与 AI 赋能, 覆盖展厅接待、私域咨询、产品推荐、报价问答、客户异议处理和新人销售培训。2024.07-2025.02 聚焦销售流程数字化、客户跟进、培训资料、转化漏斗和数据看板建设; 2025.03 起基于前期知识沉淀, 推进销售助手 Agent, 设计 RAG 即时问答、销售陪练、专家经验沉淀、人工转接和数据反馈闭环。

公司级成果: 完成销售流程数字化与数据看板建设, 支持业务团队跟踪展厅接待、私域咨询、销售使用和客户转化漏斗; 2025.03-2025.09 推动 AI 销售助手 MVP 交付并进入内部推广, 覆盖 500+ 销售人员; 新人培训周期由约 1 个月缩短至约 2 周, 私域咨询响应效率提升约 2 倍; 试点展厅前后 3 个月对比, 客户转化率提升约 15%。

网易有道 · 产品助理实习生 · 智慧教育事业部 (广州)

2023.02-2023.12

职责与成果: 参与教育大模型文档问答语料治理、评估集建设和 Prompt 模板整理, 支持线上问答场景优化; 整理 1000+ 条 PDF / 翻译语料, 构建约 80 条学生口语化引导语库并应用于线上问答场景。

项目经历

跃然 Agent: AIGC 视频创作协作平台

深圳悦然像素科技

一个面向影视广告交付场景的 AIGC 视频创作协作平台, 通过 SOP 状态机、多模型编排和审核门禁, 将需求、创意、脚本、分镜、视频生成与交付串成可追踪、可回退、可协同的 AI 工作流。

项目背景

影视广告工作室在 AI 广告交付中, 从接单到成片需要跨十余个工具人工串联, 需求判断、创意提案、报价签约、脚本分镜、图像生成、视频生成和交付结算彼此割裂。团队最大的成本不只是“生成慢”, 而是接单风险依赖经验判断、创意返工频繁、甲方反馈难以沉淀, 导致项目周期和协作成本不可控。项目目标是把一次性人工交付流程产品化为可复用、可审核、可追踪的 AI 视频创作协作链路。

项目职责

- 负责从业务流程到产品方案的完整拆解: 将需求洽谈、风险体检、两轮创意提案、报价签约、脚本分镜、分镜图与 AI 视频生成、交付结算抽象为 10 步协作 SOP, 明确每一步的输入、产物、责任人和推进条件。
- 设计阶段状态机与产物门禁: 让每步产物可追溯、可回退, 并将“两轮提案 + 甲方审核通过”设为硬门禁, 从流程上压制无效返工。
- 参与多模型协作链路设计: 将文本结构化、图像生成、视频生成等能力编排进统一工作台, 减少人工在多个工具之间搬运素材、Prompt 和反馈。

项目成果

- 作为内部提效工具落地, 团队 23 人日常使用, 累计支撑 22 条 AI 广告视频完成从接单到成片的全流程协作产出。
- 相关成片发布于公司官方账号, 账号从 0 增长至 3 万粉, 累计播放 970 万+、获赞 54 万+, 验证了 AI 视频创作流程在真实内容生产中的可用性。
- 分镜脚本产出效率提升约 3 倍, 单项目内容生产周期缩短约 50%, 将原本依赖人工经验串联的流程转化为可持续迭代的协作系统。

一个面向多品类黄金销售批发场景的销售助手 Agent，通过 RAG 知识问答、销售专家经验沉淀、即时话术支持、人工转接和新人陪练，帮助销售在客户接待、产品推荐、报价解释和异议处理时快速解决问题，提升新人上手效率与客户转化能力。

项目背景

该项目建立在 2024 年下半年销售流程数字化、话术资料整理和数据看板建设的基础上。多品类黄金销售批发业务中，客户包括珠宝门店、经销商和私域大客户，销售需要同时理解不同黄金品类的货品结构、报价规则、活动政策、售后边界、合同账期和客户异议处理。过去这些知识高度依赖销售个人经验和师带徒机制，新人复制慢、客户答复不稳定，也难以通过数据看板持续定位转化漏斗中的问题。

项目职责

- 负责 RAG 即时问答与销售陪练的产品方案设计：梳理展厅销售、私域客服、新人培训、客户异议处理、产品推荐和报价咨询等关键场景，将多品类黄金知识拆分为品类/产品知识、报价规则、政策规则、异议处理和销售话术等模块。
- 设计销售专家经验沉淀机制：将资深销售在客户异议处理、产品推荐、报价沟通、活动政策解释和成交推进中的经验沉淀为可检索、可训练、可复用的知识模块。
- 设计销售即时支持机制：让新人销售在客户转化过程中，能围绕产品推荐、报价解释、活动政策和异议处理即时获取建议，减少对个人经验和师带徒的依赖。
- 搭建敏感问题转人工与数据反馈闭环：对敏感信息、活动政策、售后、合同、账期等问题设置人工服务边界，并跟踪高频问题、知识命中和转人工情况，持续迭代知识库和销售话术。

项目成果

- 5 个月完成 MVP 交付并进入内部推广，覆盖 500+ 销售人员，系统进入展厅销售、私域咨询和新入培训场景。
- 新人销售培训周期由约 1 个月缩短至约 2 周，缩短约 60%；系统为销售提供即时问答和话术建议，私域咨询响应效率提升约 2 倍。
- 基于 120 题分场景评估集进行专业问答验收，准确率约 95%；试点展厅前后 3 个月对比，客户转化率提升约 15%，验证销售专家经验对新人转化能力的赋能效果。

专业技能

AI 知识：RAG 检索增强、知识库构建、Prompt 工程、Agent 工作流、多模型编排、AIGC 内容工作流

产品方法：需求洞察、用户调研、竞品分析、PRD 撰写、MVP 设计、敏捷迭代、跨部门协同

工具：Figma、Axure、飞书、Notion、Claude、ChatGPT、Codex、豆包、可灵、即梦

个人主页
二维码

