

林煜森 Lyric Lin

AI workflow落地实践者 | TikTok 美区跨境电商 | Agent 搭建 (工时-60%) · AIGC 团队管理 (5 人) · ROAS 1.7→2.8

| luobo6499@Gmail.com | 可立即到岗 · 深圳&广州 | 期望薪资 10-15K

核心能力

AI 工具落地 Vibe Coding 实战; Agent 搭建→部署→团队交付全流程; 工时压缩 45% **编写适合公司的Workflow&Skill**

团队管理 5 人 AIGC 团队 9 个月; SOP 设计 + 判断框架沉淀; 新人上手周期缩短

数据驱动决策 CPM/CTR/ROAS 漏斗拆解; A/B 测试设计; ROAS 1.7→2.8 (+65%)

业务理解 TikTok 美区兴趣电商全链路; 内容-用户-转化漏斗; 跨境选品与投放

工作经历

维昌集团 (瑞典百年集团) 广州办事处 2025.08 - 2026.07

AIGC 主管 | 跨境电商 TikTok 美区业务线

◆ 爆款视频挖掘 Agent 搭建 工时 8h → 3h (-60%)

- ▶ 自发探索, 基于开源 skill + 第三方 API, 通过 Claude Code (Vibe Coding) 编排搭建自动化 Agent 工作流
- ▶ Agent 自动抓取 TikTok 核心指标并按部门标准筛选爆款样本; 接入 OpenClaw/Hermes 实现定时任务调度
- ▶ 工具至今在团队使用, 已沉淀为部门标准化工作流的一环

◆ 美妆品类广告投放优化 ROAS 1.7 → 2.8 (+65%)

- ▶ 在领导拍板方向的前提下, 负责内容侧结构性调整: 通过 CPM/CTR 数据下钻 + 头部爆款对比, 定位问题并落地两项核心调整
- ▶ 视频时长标准 15s → 32s; 重构带货卖点结构 (痛点前置 → 产品效果); 首轮一周内 ROAS +27%, 后续迭代推至 2.8
- ▶ 完播率因时长延长下降, 作为漏斗权衡的已知代价——美妆品类 2.8 为行业平均偏上水平

◆ AIGC 团队管理 + AI×SOP 工作流改造 1→5 人 · 9 个月

- ▶ 入职接管 1 人 AIGC 产线, 随业务扩展招募管理至 5 人兼职团队; 将内容判断标准抽象为 SOP + if-then 决策树, 与 LLM + AIGC 工具组合落地
- ▶ 效率有效但识别到 SOP 是必要不充分条件——制度需与团队激励结构配套设计; 自身从执行端释放至流程审核与策略层

个人项目

Content Studio | AI 内容生产可视化工作台 [GitHub 开源](#)

- ▶ 基于真实 AIGC 团队生产流程设计, 覆盖调研→脚本→分镜→AI 生图/视频→人工选片→合成全链路; 由本人独立完成需求定义与流程设计, 代码借助 Claude Code 完成

工具与技能

AI 工具

Claude / Claude Code / GPT 等主流 LLM; Vibe Coding 实战; AIGC 视频工具; OpenClaw / Hermes Agent 调度

数据

Excel 数据归因与漏斗拆解; A/B 测试设计与结果解读; 基础 SQL 查询

语言

粤语 (母语); 英文 (业务场景下直接处理英文素材、用户评论、爆款样本)

教育 广州城市职业学院 工程造价 · 大专 · 2022-2025 持续学习: 数据分析 · AI Agent 开发与编排 · 产品设计方法论