

褚杰

1995.02 | 上海 | 硕士 | 13770771657 | chujie280579@foxmail.com

个人概述

七年业务实操经验，先后从事消费品增长咨询与智能座舱平台业务。最近一段经历为智能座舱娱乐事业部负责人，直接汇报 CEO。基于座舱差异化将从硬件配置延伸至软件体验与数字内容生态的判断，负责从零筹建事业部，主导业务方向、产品规划、内容生态与商业模式设计，推动两条产品线从规划、交付到 GTM 复制的全过程。累计拓展 30+ 家主机厂，达成 10+ 家深度合作；在关键客户竞标中多次胜出，签约装机量达千万级，已完成百万级车辆部署。

职业经历

上海翌擎智能科技有限公司 | 智能座舱娱乐事业部 负责人 (BU Lead) | 2023 – 2026

在公司从项目交付向自有产品转型的过程中，负责智能座舱娱乐业务，主导两条产品线从产品定义、团队搭建到商业化落地与规模化交付的全过程，并统筹技术方案落地。

团队搭建与管理

- 组建并管理覆盖产品、研发、设计、运营、供应链、商务、项目管理完整职能的业务单元。组建原则：“价值观匹配在前、技能匹配在后”，确保团队想做事、能共事。
- 通过管理机制推动践行以用户为中心、务实透明的团队文化，建立心理安全与高投入团队氛围，在职责模糊地带率先补位、持续推动业务前进，以全面性与公平谦逊建立跨年龄层的团队领导力。

业务方向选择与产品规划

- 判断座舱数字内容消费将成为车企差异化竞争的关键场景，选定车载智能娱乐平台作为切入点。定义面向座舱场景的产品形态与商业模式。平台承载游戏、视频、互动内容等多种数字内容形态，深度适配车辆硬件与座舱操作系统，为驾乘用户提供车内数字内容消费体验。主导产品从概念到上线的全过程。

GTM 与商业化

- 推动车载智能娱乐平台这一新品类在主机厂落地。以标杆客户试点验证商业模式与用户价值，建立行业认知后快速复制。在关键客户竞标中，凭借“开放平台+运营出营收”方案多次胜出。上线后持续优化运营效率：付费转化率 10-16%，复购率 18-27%，月度 ARPU 为行业领先水平。

业务拓展与生态搭建

- 通过针对不同主机厂制定差异化合作方案，累计拓展 30+ 家主机厂，成功签约 10+ 家并落地，签约装机量千万辆级，完成百万级车辆部署。完成平台供给侧体系搭建：云算力与 CDN、平台数字内容（1000+ 款游戏、3000+ 视频内容）、资讯内容分发渠道、CDK 渠道、硬件合作伙伴。

经营结果

- 签约装机量千万辆级，已完成百万车辆部署，其余按车型节奏陆续落地。

上海翌擎智能科技有限公司 | 项目总监 — 大众 DSSO 数据平台建设 | 2023 – 2024

- 主导大众安徽销售公司（DSSO）千万级数据基建项目，串联 10+ 业务系统，覆盖售后、物流、销售、用户运营全业务域，服务 CXO 管理层及 10+ 业务 BU。统筹 25 人交付团队，搭建“数据湖仓—指标体系—可视化看板”完整链路，完成 15+ 业务场景、数千项指标口径统一，交付 PC + 移动端交互式 BI 看板。直接对接德方 CIO 管理团队，适配德企工作原则与沟通逻辑。

上海淬物科技有限公司 | 合伙人 / 产品与运营负责人 | 2021 – 2023

明行咨询内部孵化的消费品品牌。主导从市场机会识别、品牌定位、产品策略到商业化落地的全流程。带领 12 人产品运营团队，搭建覆盖研发、供应链、生产交付与渠道运营的端到端业务流程。推动天猫、京东、抖音、小红书及线下渠道布局，小米渠道品类第一。

上海明行企业管理咨询有限公司 | 企业增长战略顾问 | 2019 – 2023

专注消费品企业增长战略及转型咨询，聚焦市场扩张、商业模式创新、渠道体系升级及组织能力建设，帮助企业突破市场边界，实现规模化增长。能够在战略与执行之间切换：从零推动业务转型；深入客户工作流，推动双方团队落地转型战略。

- 德州乡盛：通过渠道优化与业务模式升级，推动营收 3 年内企业规模翻倍。
- 盼盼食品：落地新增长业务路径与新渠道商业模式，首年新增收入 1.2 亿元。
- 秋香食品：推进数字化业务转型，线上渠道单月销售额突破 1500 万元。
- 客户新增长业务收入贡献占比平均提升 20%+，最高达 53%；累计赋能客户数字化及新业务团队 50+ 人。

教育背景

拉夫堡大学（英国） | 国际政治与金融 硕士 | 2017 – 2018

伯明翰城市大学（英国） | 国际商务 学士 | 2013 – 2017