

吴蔚 (Emily)

AI 商业化产品经理

emilywu.dreamer@gmail.com | +86 17625265585 | 苏州

个人概述

10+ 年科技行业经验，3+ 年在微软主导 AI/LLM 产品的商业化落地与增长。深度理解大模型产业链（算力 → 模型 → 应用），具备 API 产品全生命周期管理、数据驱动增长和 B2B 商业化经验。在 Sage 和 Silot 主导过 AI 产品的定价策略、客户获取与收入增长。MBA 背景赋予商业模型设计与单位经济分析能力。日常深度使用各主流 LLM API（OpenAI/Anthropic/DeepSeek），对 Token 计费模型和推理成本结构有第一手认知。

核心技能

AI 产品商业化

定价策略设计

API 产品管理

LLM/Token 经济模型

数据驱动增长

B2B 大客户销售

开发者生态运营

单位经济分析

产品策略

跨团队协作

工作经验

高级产品经理 (L62 → L64) · Edge Mobile AI

2021.04 – 至今

微软，苏州

因在 AI 产品化与增长方面的突出表现，5 年内两次晋升

AI 产品商业化与增长

- 主导 Edge Mobile AI 产品（Copilot）的产品化策略，驱动 AI 功能从“技术能力”向“可衡量的用户价值与商业指标”转化
- 建立 AI 功能 ROI 评估框架，定义核心度量指标（调用量、留存率、活跃度），数据驱动迭代优化
- 从零搭建 AI 功能评估管线：数据集生成、质量评估、A/B 实验——建立可量化的迭代闭环
- 主导 Copilot 深度整合方案：Multi-tab RAG、Video Copilot——理解推理链路和 Token 消耗优化

用户增长与数据运营

- 主导 Outlook 联动集成，打通跨应用获客链路，DAU +2.5M、安装量 +13M
- 重新定义 iPad 产品体验，DAU +30%，D28 留存 +3pp——具备从获客到留存的全漏斗运营经验
- 持续监控核心指标，通过数据分析驱动产品决策，提升 ARPU 和用户生命周期价值

团队领导力

- 拉通工程、设计、数据和市场团队推进产品落地；培养 4 名实习生、3 名初级 PM

产品经理 · 企业级 AI 商业化

Sage Group，新加坡（全球 Top3 企业管理软件）

2019.03 – 2021.04

- 负责亚太区 BMS 产品组合策略与定价模型设计，面向企业客户制定差异化商业方案
- 与银行等 B2B 大客户协同，完成从商机挖掘、需求对接、POC 验证到合同签署的全流程
- 主导 AI 功能（贷款审批自动化、产品推荐）的商业化落地，推动产品从免费试用到付费转化

首席产品经理 · AI Fintech（从0到1）

Silot.ai，新加坡

2018.01 – 2019.03

- 从0到1搭建 AI 产品商业化体系：定义产品、制定定价、获取首批企业客户、跑通收入闭环
- 面向银行客户设计 API 化的 KYC/信用评分服务，按调用量计费——类 Token 商业模式实践
- 客户开户效率提升 4 倍，运营成本降低 80%，验证产品-市场匹配

软件测试工程师 II · 视频技术

思科系统，上海

2011.01 – 2014.11

- 组建视频方案性能测试团队，设计大规模负载测试架构
- 主动向客户演示技术方案，直接促成 \$1M+ 级合同

个人项目 · AI 实践

- 多 Agent 协作系统：独立搭建 9 人 Agent 编排体系，日常深度使用 OpenAI/Anthropic/DeepSeek API，对 Token 消耗模式、推理成本优化（缓存/context pruning）有实战经验
- Reverie Diary：iOS 情绪日记 App，LLM 多模态交互，API 调用成本优化与用户体验平衡
- DanceFlow：AI 舞蹈评分系统，端到端产品设计到上线
- 开发者社区活跃贡献者：GitHub 开源项目维护，熟悉开发者生态运营逻辑

教育背景

杜克大学 Fuqua 商学院 · MBA

2017

浙江大学 · 软件工程硕士

2011

江西师范大学 · 软件工程学士

2009

其他

- AWS 认证解决方案架构师（助理级）——理解云计算基础设施与成本结构
- 5 年内两次晋升（L62 → L64），因 AI 战略与业务增长突出表现