

# 周子堃

11 年经验 | 硕士 | 15618166451 | zhouzk835@foxmail.com | 现居广州



## 个人总结

- 11 年产品经验, 7 年 AI 产品落地; 擅长把模型能力转化为可交付、可规模化的产品能力。
- 主导多款 AI native 产品从 0-1 到规模化: 累计服务 B 端客户 2 万+, 覆盖 50+ 渠道, 实现千万级营收变现。
- 深刻理解 LLM、多 Agent、多模态及数字人技术的能力边界, 能够通过体验、数据与评测体系驱动产品迭代。
- 擅长跨部门协同 (业务/算法/工程/交付/渠道), 能够在资源受限与目标不确定场景下推进落地并对结果负责。

## 工作经历

2024/12 - 至今

Waton Financial Limited (香港)

产品负责人

**概述:** 负责集团核心 AI Agent 产品, 围绕高价值专家能力的 Agent 化与商业落地, 打造个人分身与交易专家 Agent 两条产品线。

**关键词:** 交易专家 Agent、多 agent 协作、数字分身、个人数据资产化、Web3/NFT

**职责:**

- **Descart Can (Digital Twin & Data Product):**
  - 数字分身 Feature 及评测方案:** 聚焦上市公司 CEO 分身场景, 定义财报问答、投资者关系、舆情监测等差异化 Feature, 并标准化数据采集、投喂、评测流程, 推动分身问答准确率上升 25%+、相似度上涨到 4.5 等
  - 数据资产化:** 定义个人数据采集 5 大维度和标准, 创新性地设计访谈 Agent Echo, 个性化、低门槛地采集个人数据, 并优化数据隐私方案, 完成将用户数据加密生成 NFT 密钥的功能, 为数字分身资产化变现打基础
  - 商业化变现:** 完成从“个人数据采集”到“分身生成”再到“NFT Mint”的商业闭环。负责交付 30+数字分身, 其中包括官网标杆 DeTony (数字人), 累计实现变现 200w+
- **TraderWTF (AI Trader Agent Platform):**
  - 产品规划与设计:** 差异化定位交易专家分身的能力为具有执行能力、直接输出交易信号的 Agent, 并设计访谈、生成 agent、反馈进化的用户交互旅程, 完成产品功能设计
  - 多 Agent 协作架构设计与搭建:** 分别设计用户交互侧 Agent Echo 与专家分身侧多 agent 架构 (金融交易场景的 Harness), 完成从数据流动、自动工作触发到多 agent workflow 运行生成可交易订单信号, 并根据用户反馈优化交易思路进化的全流程设计。调试优化单个交易专家分身背后 20+ agent 的系统提示词与数据工具, 测试不同专家思路下信号多次生成的一致性高达 90%+, 首次上线用户对信号正向反馈率 60%+
  - 策略注入与落地:** 协调资源推动项目上线, 实现 10+个版本的快速迭代, 辅助集团内部交易团队通过人机协同优化投资策略

**成果:** 交付 30+数字分身 (含官网标杆 DeTony), 累计变现 200w+; TraderWTF 快速迭代 10+版本, 单交易分身 20+ agent 协同信号一致性 90%+, 首次上线用户正向反馈率 60%+

2022/05 - 2024/10

拓元 (广州) 智慧科技有限公司

产品负责人

**概述:** 根据公司战略和业务方向, 带领产品团队规划和推出数字人“元分身”品牌 6+ AI-native 产品、代理等 2 个内部业务管理系统, 服务近 50 渠道和 2w 客户;

**关键词：**数字人复刻、音色复刻、直播、数字专家交互、虚拟女友等

**职责：**

- **产品定位与战略规划：**
  - d. 从从数字人底层复刻能力开始，延展其在视频、直播（轻交互）、专家音视频对话场景中的应用价值，**定义每款产品聚焦的客群、定位和在产品矩阵中的价值**
  - e. 追踪各款产品数据，及竞品动态，每个季度总结并规划产品故事地图，**输出下个季度各产品的核心目标**，例如可预期的差异竞争点
- **竞争力分析和制定：**
  - a. 追踪数字人各子产品，及 AIGC 新技术赛道各竞品动态，将**复刻、直播、专家交互**作为**主打拳头产品**
  - b. 在复刻产品中，推动自研声音复刻算法在**相似度 MOS 评分达到 4+**，尤其**擅长复刻特色口音**，作为竞争点；现已训**自研声音大模型**，**定义数据标签、提示词标注标准**，优化 3 版，在 7 月底上线产品；并推出高精度 Pro 数字人和易用快捷的 Online 数字人，丰富客群
  - c. 直播产品中，以成交为核心，主打**拉停留的数字人表现力**，和提转化的交互功能。数字人表现力方面，规划上线**直播语音大模型**，根据**直播语义得到更易促成的音频表现力**；交互能力方面，有氛围、商品等多种互动功能。在问答互动方面，gpt 推出不久就上线智能互动功能，与关键词互补使用。随着直播积累数据，**规划互动大脑能力，ai 预生成互动问题并引导标注，提升准确率**，在 7 月上线
  - d. 数字专家交互产品，联合复刻能力，早在 2023 年 9 月就推出联动大模型的数字人互动产品。初期结合视频产品的画布能力，设计了特色的**数字人 FAQ 多模态答案+大模型智能兜底产品形态**，即具有准确丰富答案，又可以做智能理解和交互。分别在大屏和手机打磨**全双工和语音视频通话交互**，并**与大屏硬件厂商定制屏幕及定向麦克风等组件**，提升对话准确性
- **产品生命周期管理：**
  - a. 带领产品团队从 0-1 搭建各产品，包括产品设计、推动开发和验收等
  - b. 定义测试数据集和测试指标，评测算法边界。根据边界设计产品方案，并推动 AI 模型的开发和优化。
- **市场策略协同：**与销售和市场团队合作，核算成本、制定市场进入策略和产品定位、

**成果：**

**产品矩阵搭建：**推出“元分身”数字人复刻、视频制作、直播、实景无人直播、对话交互、PaaSAPI 接口等 6 款产品，代理、运营系统 2 个内部业务管理系统，服务近 50 渠道和 2w 客户。

**产品竞争力：**

- **生态认可：**全系列产品成为**火山引擎唯一数字人合作商**；直播产品成为**京东、阿里国际站官方数字人直播产品供应商**；业内多个知名数字人厂商各产品 OEM 的源头厂商
- **头部客户与场景落地：**服务美妆、酒类、家居、运营商等多个行业头部品牌（如**兰蔻、阿玛尼、习酒、索菲亚**等），并在**亚运会、联通世界大会、珠海航展、国家级及地方智慧园区**等大型活动与政企场景中落地应用。
- **业界影响力：**与信通院联合发布《2023 可信虚拟人白皮书》，并成为**唯一一个信通院认证的数字人直播产品**；被**36 氪、虎嗅、亿欧、艾媒**等多家新科技媒体关注与报道，入选多项榜单

**新增长方向探索：**

- 与海外知名泛娱乐公司 Liveme，联合推出**虚拟女友交互产品**，我司上架 20+女友角色。主要提供角色化多模态大模型对话能力（含语音、图片生成能力），**上线后我方服务客户 2w+，付费率 5%左右**
- 结合数据分析，在产品中增加**主动生成关联图片沉浸式交互能力**，**对话轮次上涨 300%+**，提升客户粘性，进一步验证**基于多 agent 的多模态交互优势**，为后续交互类产品积累方向和可行性
- 计划结合自研语音大模型推出**付费语音聊天功能**

**概述:** 以客户项目孵化行业（金融、教育）垂类 AI 产品，并完成标化变现（120w+），其中包含 **AI 语音分析、视觉识别、及语音交互产品**

1. **贷后录音数据特征提取**：为贷后催收公司，提取催收录音中蕴含的特征数据，用来提升贷后风控模型能力，增加回款率。

**关键词:** to B, 金融贷后风控, 语音&NLP, AI 能力（上架 AI 开放平台）, API 调用, 云端或本地化部署

**职责:** 产品负责人

- **POC 需求挖掘:** 负责主导天使客户 POC 项目，包含探讨挖掘客户需求，定义 NLP 语义标注规则，和模型分 Y 场景；跟进和分析模型结果，并以报告和数据的形式输出结果。客户应用模型结果后，“坏人”回款率提升 9%。
- **产品定位分析:** 分析竞品和市场容量，明确产品切入的细分场景、产品形态和输入输出。
- **产品生命周期管理:** 根据业务应用场景，规划产品版本，完成工程（接口定义、鉴权、吞吐量、算力成本等）和算法需求（语音、语义、交互、时序等提取模型需求），跟踪研发测试发版全流程。
- **标化售卖流程:** 设计客户对接流程，排期上线客户对接工具，标化用户手册和接口文档。为销售梳理目标客户画像和清单，并完成成本测算和定价。

**成果:**

- **产品输出:** 上线 V1.0 版本，支持为用户输出优质 ( $iv > 0.2$ ) 特征 2000+；某大型消费金融公司使用特征标记低还款概率人群，在 A/B test 中“坏人”回款率提升 14%；另一公司贷后风控模型增加这些特征后，模型准确率提升 1%以上
- **商业落地:** 产品上线后，3 个月内吸引 6 家客户 POC，在第 4 个月已有落地签单项目。

2. **理化生实验操作视频智能评价:** 为初中理化生实验考试，提供 AI 自动评分服务，用来提升考试的公平性，并提高老师阅卷效率。

**产品关键词:** to G/B, 教育行业, 视频智能理解, API 调用, 本地化部署

**职责:** 产品负责人

● **MVP 产品验证**

可行性验证：与教研专家分析需求边界，定义算法评分规则，组织算法评估可行性，设计体现 AI 优势的交互原型并上线。最终完成 3 个实验的初版评分引擎，支持腾讯和供应商在 2021 年教育装备展现场展示 AI 能力。

竞品能力验证：设计 AI 评分系统原型并上线，对腾讯试点学校的 400+中考考生进行评分，将可视化系统上交至深圳教育信息办。在供应商打分中，成为唯一一家完成 AI 评分的供应商。

- **市场分析和投产测算:** 调研招标需求和竞品，完成市场容量的测算和成本预估，为项目立项提供依据。
- **产品生命周期管理:** 调研分析全国初中理化生实验题目，确定实验算法优先级。按季度规划产品版本，提交算法（分析全国各地区考察侧重点，得出评分点池、评分规则等算法需求）和工程需求（接口定义、吞吐量、授权方式等），跟踪研发测试发版全流程。
- **标化售卖流程:** 标化接口文档，硬件推荐配置等材料，完成产品定价表

**成果**

- **产品输出:** 上线 V1.0 版本评分引擎，支持对理化生 3 科 7 个实验，80+评分点 AI 自动评分。
- **商业落地:** 与合作公司洽谈需求，对内拉通多方技术评估方案，对外沟通产品信息。目前已签定河南某县项目合同，并交付一期，将在明年中考落地使用。

3. **智能外呼机器人系统:** 为催收、营销等业务公司或政府单位，提供外呼机器人服务，用来降低人工成本

**产品关键词:** to B/G, 电话平台, 语音交互, ASR/TTS, SaaS

**职责:** 产品经理

- **产品规划:** 完成竞品分析，基于公司对话流中台，ASR 和 TTS 能力现状，规划了 MVP、智能数据回流、真人协同外呼三个进阶的产品竞争点

- **产品生命周期管理**：基础功能方面，设计外呼机器人系统原型，完成电话平台和外呼平台需求，跟进研发测试全流程。智能化方面，提交催收、营销外呼场景下的流式 ASR 和 TTS 优化需求，**跟进准确率优化达到 90%+，单轮对话延迟 2 秒内。**

**成果**：上线 V1.0 版本，支持智能外呼业务闭环，客户运营人员可视化配置话术，仿真人外呼通话。

2018/07 - 2020/07

平安人寿保险有限公司

产品经理

1. **内勤表单工具“调研通”**：为寿险内勤，提供一款表单工具，提升为外勤培训、收集信息、考试、早会等工作的效率。

**产品关键词**：保险展业，工具，SaaS&H5

**职责**：产品经理

- **产品规划**：通过访谈等调研方式，明确寿险内勤日常工作痛点，规划表单工具“调研通”。上线后使用意见中心功能，高频用户回访等方式挖掘用户深层需求，优化产品方向。并划分需求池（由功能规划、用户反馈优化点、遗留 bug 等组成）优先级，规划版本。
- **产品生命周期管理**：完成原型和需求文档，深度参与 UI 和交互设计方案，跟进开发测试发版全流程。
- **产品推广**：在内勤最高频的邮件渠道，按版本、节日发布趣味长图、功能贴，并主导设计宣传视频发布在寿险晨会

**成果**：上线半年内勤使用率已高达 62%，表单 H5 页面日活达 30 万+（仅次于外勤展业刚需工具 APP，日活 50 万）。一年内支持公司级活动 10 余次，并且已有寿险外的三家子公司（平安产险，平安普惠，平安科技）联系申请付费使用。

2. **网点内勤工作平台**：为网点内勤提供网点展业和增员等数字化功能，提升网点管理水平

**产品优化**：通过电话调研、数据分析等手段得出内勤平台使用率低的痛点，不断迭代优化平台。网点平台的月均使用率从 38% 上涨至 54%。

2016/07 - 2018/07

深圳平安综合金融服务有限公司

产品经理

1. **远程综金产品专家平台**：为寿险业务员，提供银行、普惠等综合金融产品的远程咨询、线索名单外呼推动等服务，提升银行等专业公司在寿险渠道的销售业绩

**产品关键词**：业务系统，音视频交互，在线客服，名单管理系统

**职责**：业务系统产品经理

- **系统规划**：分析业务流程，完成远程多媒体综金专家系统规划、系统初版原型图，组织需求评估，支持预算申请（500 万+），综金合作方（平安银行、平安普惠等）通过该提案
- **多渠道坐席操作系统**：完成多媒体沟通（视频、在线客服、电话）功能设计、业务需求撰写，与 BA 和 SA 沟通需求细节，分多个版本迭代上线
- **名单管理系统**：对名单流转流程进行需求分析，设计功能并跟进落地，完成上线验收和宣导；支持 90 万名单的闭环管理
- **AI 语音应用探索**：为提升专家推动效率，探索录音实时 asr+知识库检索功能，由于准确率和成本问题暂不上线

**成果**：系统在半年内完成需求收敛，支持 100 + 坐席进行电话、视频、在线等多种方式服务，并可进行 90 万寿险业务员名单流转闭环管理。在该平台的支持下，T1 渠道新一贷（平安银行产品）单日进件最高 200 万+，宅 E 贷（平安普惠）单日进件最高 500 万+

## 教育背景

2013/09 - 2016/09

中科院上海高等研究院（保送）

硕士 - 磁共振算法

2009/09 - 2013/07

华中科技大学

本科 - 生物医学工程

## 专业技能

> 工具技能：Claude code、Cowoker、Codex、OpenClaw

