

把产品战略 做成 业务结果

深耕智能硬件与消费电子10年，具备从产品战略、品牌搭建到业务落地的完整操盘经验。

136 0037 6555

398130696@QQ.com



王明盈 / Ming Wong
产品负责人 / 产品总监 / 产品经理

40+

1年内推动落地新品数量

7

市场爆款产品数量

30人

搭建并管理跨职能团队

30万

主推单品月出货量 (台)

600万+

小米众筹14天销售额

No.1

俄罗斯市场细分品类市占率

PROFESSIONAL PROFILE

职业概述

消费硬件全栈产品操盘者，10年 0-1 + 规模化双栈经验。擅长新品类开辟与规模化放量。过往主导 40+ 产品落地、7款市场爆款，搭建并管理30人跨职能团队。在东南亚与俄罗斯市场具备实际增长经验。适合的场景：新硬件品类0-1构建、成熟品类竞争力突围、跨境市场增长操盘。当前正深入AI硬件产品方向，关注端侧交互与智能化新品类机会。

核心战绩

- 主导核心品类在俄罗斯市场做到细分市占率第一
- 相关产品年出货规模达到千万级
- 1年内推动40+产品规模化落地，打造7款市场爆款
- 主导主推单品全链路操盘，单月出货30万台
- 主导快蒸锅获“当代好设计奖”，小米众筹14天600万+
- 搭建并管理30人跨职能团队，建立产品体系运作机制
- 东南亚市场新品类开辟，核心产品市占率第一

核心优势

- 产品战略与品类定义
- 0-1构建与规模化放量
- 跨境GTM与海外增长
- 用户洞察与市场研究
- 跨职能团队管理
- 设计驱动的产品力
- 跨部门协作与机制建设

CAREER EXPERIENCE

克莱鹏科技

2023.03 - 至今 | 汇报对象：CEO | 团队规模：30人

产品中心负责人

主导集团核心品类产品战略与海外突围，面对国际竞品冲击重新定义用户人群与产品定位，俄罗斯市场实现细分市占率第一。

体系化产品结构搭建：1年内推动40+产品规模化落地，形成稳定产品矩阵，打造7款市场爆款。

主推单品全链路操盘：产品定义到GTM节奏全程牵头，单月出货30万台，成为品类标杆。

组织建设：搭建并管理30人跨职能团队（产品/设计/市场协同），建立产品开发与GTM协作机制。

深度参与GTM策略制定，协同市场与销售完成定价、渠道及销售策略设计，实现产品与商业目标闭环。

新宝电器

2019.08 - 2023.03 | 汇报对象：CEO

产品经理

代表作：主导快蒸锅产品，获“当代好设计奖”，小米众筹上线14天销售额破600万元。

主导两个子品牌从0-1战略定位与产品体系搭建，完成产品与品牌基础建设。

负责产品线规划与全生命周期管理，推动产品策略落地与持续迭代。

基于市场趋势与用户洞察进行产品定义，提升产品竞争力。

协同供应链与跨部门资源，推动产品高质量量产交付。

克莱鹏科技

2017.03 - 2019.07 | 汇报对象：CEO | 团队规模：6人

产品负责人

基于行业趋势与用户需求判断，主导开辟新形态新品类方向，并推动该品类成为公司重要增长来源；相关产品在东南亚市场实现领先地位（市占率第一）。

主导核心产品定义与上市推进，围绕用户体验、产品结构及定价策略进行系统规划。

结合东南亚市场用户画像与KOL反馈，持续优化产品定义并输出PRD / MRD。

协同供应链与生产体系推进产品开发与量产落地。

协同市场与销售完成卖点提炼与策略制定，实现产品与商业目标闭环。

有木创意

2014.05 - 2017.05 | 团队规模：5人

产品总监

负责年度产品线规划、上市目标、成本目标及生命周期管理，建立相对系统的产品管理框架。

定义边缘侧自然交互产品，完成0-1商业闭环：操盘首款“木质智能感应灯”的软硬件产品定义，重构传统硬件新的交互形态。主导全链路GTM策略，上线淘宝众筹即突破100万元销售额，成功实现商业冷启动。

协同推进品牌视觉表达与内容传播，以极简设计和科技温度提升产品溢价，获取初期市场关注并建立品牌心智。

概率实践广告

2012 - 2014

美术指导

负责品牌视觉与传播设计相关工作。

积累了品牌表达、视觉判断与内容传达基础能力，为后续产品与品牌协同工作奠定基础。

CONTACT

Turning Product Strategy into Business Results.