2026

PERSONAL PORTFOLIO

设计作品集

PORTFOLIO

2026
PERSONAL PORTFOLIO

毕钰涵/党员

求职岗位：UI设计师

邮箱 byh8498@163.com

项目经历

1、满电 · 新能源充电 APP

2、食刻APP原型设计

3、迅达快递后台原型设计

4、中国风电态势可视化设计

5、智慧农业可视化设计

获奖经历

2019 素描七级证书

2024 校优秀共青团员

2024 校优秀班干部

2024 校级三等奖学金

2024 校朗读者大赛二等奖

2025 蓝桥杯三等奖

2025 校创新创业训练计划二等奖

2026 校物联网设计大赛一等奖

擅长技能

Figma　PS　Ai　即梦　可灵　椒图　Claude　Xmind　Axure　MasterGo

2026

PERSONAL PORTFOLIO

目录 WORKS

01 APP设计

02 AI智能体设计

03 平面设计

04 数据可视化设计

05 字体和图标设计

06 手绘设计

2026
BY ZHANG CHENTIAN

APP设计

清电 APP

更便捷电车充电APP

用户体验五要素

01	02	03	04	05
战略层	范围层	结构层	框架层	表现层

1 战略层

Design Background

商业目标

1. 提升用户粘性，通过高频使用场景（如充电、导航）建立用户习惯，减少流失。
2. 优化充电效率，通过智能推荐、实时数据减少用户等待时间，提升平台运营效率。
3. 拓展商业变现，通过广告、会员服务、数据分析等多元化模式实现盈利。

市场定位

1. 目标市场：聚焦新能源汽车用户，覆盖城市通勤、长途出行、日常充电等场景。
2. 竞争优势：区别于传统导航类APP，专注电车生态，提供专业化、场景化的解决方案。

商业模式

1. 核心业务：提供充电桩实时定位、导航、预约、支付、数据分析等服务。
2. 盈利方式：广告收入、会员订阅、数据分析服务、合作分成。

2 商业分析

	高效充电	便捷导航	智能推荐	安全保障
痛点	充电桩排队、等待时间长、充电效率低	传统导航不考虑电量、路况、充电桩位置	缺乏个性化推荐，无法根据用户习惯、偏好推荐	充电桩安全隐患、故障、盗用、数据泄露风险
解决方案	实时显示充电桩状态、预约功能、智能排队、快充优先	电量、路况、充电桩位置、充电时间综合规划	个性化推荐、场景化推荐、社交推荐	安全监测、故障预警、数据加密、隐私保护
价值	提升充电效率，减少等待时间，提升用户满意度	减少里程焦虑，提升出行效率，降低充电成本	提升用户粘性，增加平台流量，提高广告收入	保障用户安全，建立信任，降低法律风险

3 用户画像

姓名：王小明
年龄：28岁
职业：互联网产品经理
城市：北京
收入：月薪1.5万
特征：注重效率，追求极致体验，愿意为优质服务付费，关注数据隐私，喜欢尝试新技术
痛点：充电桩排队太久，导航不考虑电量，推荐的充电桩不适合自己，担心数据泄露
需求：实时充电桩状态，智能排队，个性化推荐，安全保障，数据加密
期望：成为公司内部充电桩推广大使，通过平台数据优化公司充电桩布局，提升员工出行效率

姓名：李小姐
年龄：35岁
职业：自由职业者
城市：上海
收入：月薪0.8万
特征：注重安全，关注隐私，对新技术持谨慎态度，喜欢传统导航，不信任推荐算法
痛点：担心充电桩故障、盗用、数据泄露，不信任推荐算法，担心被推荐不适合自己的充电桩
需求：安全保障，数据加密，隐私保护，故障预警，人工推荐
期望：成为安全测试员，发现安全漏洞，提升平台安全性，保护用户隐私

姓名：张大爷
年龄：65岁
职业：退休教师
城市：成都
收入：月薪0.3万
特征：不会使用智能手机，需要子女帮忙，不信任推荐算法，担心被骗
痛点：不会使用智能手机，需要子女帮忙，不信任推荐算法，担心被骗
需求：语音导航，简单界面，人工推荐，安全保障，数据不共享
期望：成为社区充电桩推广大使，帮助邻居使用充电桩，提升社区充电桩使用率，减少邻居出行成本

4 范围层

	找能充电桩	用户痛点	其他解决方案
功能	实时显示充电桩状态，预约功能，智能排队，快充优先	排队时间长，等待时间不确定，充电桩位置不清晰，信息不及时	电话预约，现场排队，人工推荐，口碑推荐
价值	减少等待时间，提升充电效率，提升用户满意度	减少里程焦虑，提升出行效率，降低充电成本	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑

	充电中体验	用户痛点	其他解决方案
功能	实时充电状态，预约功能，智能排队，快充优先	充电时间长，无聊，担心被盗用，担心数据泄露	电话预约，现场排队，人工推荐，口碑推荐
价值	减少等待时间，提升充电效率，提升用户满意度	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑

	结算与管理	用户痛点	其他解决方案
功能	实时充电状态，预约功能，智能排队，快充优先	结算不方便，担心被盗用，担心数据泄露	现场结算，人工推荐，口碑推荐
价值	减少等待时间，提升充电效率，提升用户满意度	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑

	私密共享	用户痛点	其他私密共享方案
功能	实时充电状态，预约功能，智能排队，快充优先	担心被盗用，担心数据泄露，担心被推荐不适合自己的充电桩	电话预约，现场排队，人工推荐，口碑推荐
价值	减少等待时间，提升充电效率，提升用户满意度	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑

	会员与个人中心	用户痛点	其他解决方案
功能	实时充电状态，预约功能，智能排队，快充优先	担心被盗用，担心数据泄露，担心被推荐不适合自己的充电桩	电话预约，现场排队，人工推荐，口碑推荐
价值	减少等待时间，提升充电效率，提升用户满意度	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑	减少等待时间，提升充电效率，减少里程焦虑

5 结构层

信息架构图

6 框架层

页面线框图

2026
PERSONAL PORTFOLIO

AI智能体设计

食刻APP产品设计

01 项目定位

一句话定位
专为健身减脂人群打造的健康餐外卖平台：
只入驻健康商家、每道菜标清热量与蛋白、按你的身体目标推荐——让“吃外卖”和“吃得对”不再冲突。

给谁用 · 目标人群
- 锻炼健身党：期待健身严格控卡，每天点外卖却找不到合适选择
- 佛系养生派：想吃得健康，但不想在海量外卖里自己筛

解决什么 · 用户痛点
- 不知道热量蛋白 → 不敢点 / 点了心里没底
- 大平台“轻食”没有营养标注，健康只剩噱头
- 健康餐商家分散，缺少集中的“那位健身餐”入口
- 规划的饮品不过关，下次还是会重复踩雷

凭什么成立 · 核心机制
- ① 商家准入 + 实地核验（卫生资质 / 后厨实况）
- ② 营养标签：商家录入菜品，系统算热量蛋白
- ③ 按目标智能匹配：首次引导画像 → 每日自动推荐
- ④ 我的笔记：记住口味与踩过的坑

02 竞品分析

竞品（类型）	它解决什么	与食刻的差异（一句话）
美团 / 饿了么（综合外卖）	全品类即时外卖	健康餐只是流量品类目：无营养标准、无健康准入，用户自己筛选、踩雷
薄荷健康（+ 社区）	营养记录 / 减重管理	事后记录 + 通用食物库估算，非本店实算，且不彻底时外卖
Keep（运动社区）	运动内容 · 饮食记录	重心在“练”不在“吃”，曾试图社食外卖后砍掉，不聚合第三方商家
纯吃 / 鲸鱼减脂餐（品牌）	订阅减脂餐 / 低卡食品	自营非平台，非即时正餐，覆盖不了“今天这一顿怎么点”
小红书 / 转角类（内容·决策）	攻略种草 / 随机选择	占决策注意力：无测量、无营养数据、不闭环交易

结论：目前没有一款把“健康外卖 + 营养透明 + 按目标推荐”同时打通，健康餐品类空白。
食刻的破局点：商家准入保证（信任）· 本店营养实算（数据）· 按目标记忆（决策）· 我的笔记记忆（记忆）。

03 用户调研

样本 80% 为 18–22 岁 | 90% 在校学生 | 60% 每周点外卖 ≥ 3 次

点外卖时最困扰：选择太多、不知道吃什么
- 65%

想吃得健康，但找不到合适的健康餐
- 55%

判断“健康”只看商家名 / 凭感觉（缺可靠信息）
- 40%

对“只做健康商家 + 标热量蛋白”的平台感兴趣
- 75%

能接受“参考热量”标注（允大概准，再更准）
- 90%

调研洞察 · 给产品什么
- 想吃健康是普遍需求：70% 点外卖会留意健康选项
- 痛点集中在“选择困难 + 找不到健康餐”→ 垂类切口成立
- 判断健康缺依据 → 营养标注 + 食材透明正好补空白
- 最在意“真健康”与“合口味”（各占 40%）→ 标准要可信、推荐要个性化
- 对参考热量容忍度高 → “估算 + 标注区间”策略可行

目标人群
主攻 18–28 岁健身 / 减脂大学生与职场人群；先做透一城（高校 + 写字楼 + 健身房聚集区）。

04 需求梳理

1 登录注册 — 手机号 · 验证码
2 首次引导 — 身体目标 · 忌口 · 目标
3 智能匹配 — 按营养 · 营养标签 · 推荐
4 下单 — 选规格 · 地址 · 预约配送
5 履约收货 — 取餐 · 外卖 · 送餐 · 到店
6 评价复购 — 我的笔记 · 推荐

P0 · 核心功能（一期已覆盖）
- 健康商家集中展示：八大品类 · 店铺资料 · 实地核验素材
- 菜品详情：六大营养数据 · 营养核算匹配指数 · “参考热量”
- 首页智能推荐：占全天热量 % · 练前 / 练后专区 · 健康管家选规格
- 下单履约：预约配送 · 下单成功给 “外卖柴特巨” · 订单轨迹可视
- 评价 + 我的笔记：私有反馈 · 复点自动提醒 · 收藏一键复购

P1 · 体验与变现 + 二期范围
- 卡券四态管理 + 会员月卡 ¥19.9（特价菜 · 9 折 · 满减 · 会员日 · 专属客服）
- 个人周报：每周营养统计与建议
- 站内消息 / 联系商家 · 骑手IM会话

05 业务总流程图

阶段 1 | 冷启动与健康建档

链路：登录 / 注册 → 首次引导（口味偏好 · 忌口）→ 首次引导（目标选择）→ 进入首页 注：老用户直接登录进首页，新用户先建档。
为什么这样设计：首次引导收集的口味、忌口、目标是全 App “健康匹配”的数据起点——菜品详情里的热量核算与匹配指数、首页推荐、排序都拿它当输入。先建档再进，是“懂你”的开始。

阶段 2 | 发现与进店

链路：首页 → 店铺主页 → 商家主页 / 品牌故事 / 营业执照 / 评价 / 店铺相册
作用：首页做推荐，轻食页做主动检索，两个入口最终都汇到“店铺主页”。店铺主页是整条主线的交汇点，承载商家资质展示与健康餐发现两个核心能力，用户在这里完成“选店”决策。

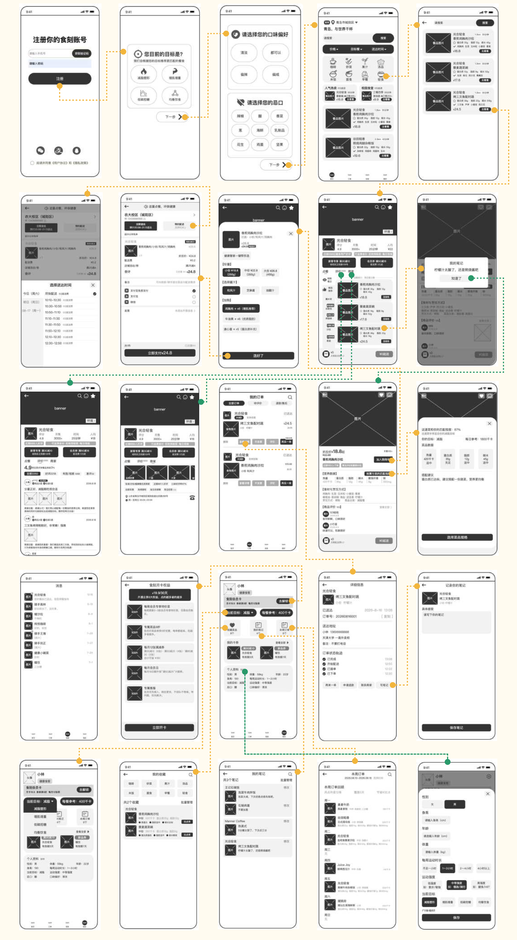
阶段 3 | 交易转化（核心漏斗）

链路：店铺主页 → 菜品详情（营养数据 · 匹配指数 · 加入购物车）→ 选择收货地址（定位 / 常用 / 新增）→ 确认订单（立即派送 / 预约配送）→ 提交订单 → 下单成功（订单号 · 预计送达 · 实付）
关键点：① 详情页按商家录入的原材料与烹饪方式自动核算热量等六项营养，并和用户健康目标匹配出“匹配指数”。未设目标时显示引导态；② 支持立即送出与预约配送两种履约方式。

阶段 4 | 履约与售后闭环

链路：下单成功 → 订单中心 → 订单详情（状态轨迹：已下单 → 已送达）→ 联系商家 / 开发票 / 记笔记 / 再来一单（送达后：评价 / 退款 / 删除）
作用：订单中心把一次消费正式“收口”：售后（退款、发票）、复购（再来一单）、口碑（评价）、沉淀（我的笔记）全部挂在订单详情上。整条主链到此闭环，并开始为下一单积累数据。

06 原型展示



迅达快递后台系统产品设计

01 项目定位

一句话定位

面向网点与总部的内部运营后台：把异常件全链路由人工流转改为「AI 自动化 + 人工兜底」，
让判责、理赔、客服提效，超时件一个不漏。

覆盖全链路（判责到赔付的主干）

异常上报（网点/客服登记） → 规则路由（进入处理人） → AI 判责（2.4min 出结果） → 理赔打款（审核出款） → 回访结案（无责件免回访）

给谁用 · 5 类内部角色

运营管理员 · 核心
判责采纳/驳回、理赔审核、无责确认、逾期催办

客服坐席
AI 之外的会话接待与回访任务

网点主管 · 财务 · 超级管理员
网点处理与凭证补传 / 打款确认 / 权限与规则配置

02 AI 能力与人机协同

三个 AI 引擎分别接住“判责 / 理赔 / 客服”，每个引擎都带一条红线：AI 不行，立刻转人。

判责引擎
责任在哪一环、该赔多少
AI 判责 2.4 min / 单 · 采纳率 89%
· 结合路由轨迹 / 照片凭证自动判责
· 置信度 <80% 自动转人工核实
· 采纳后自动回写，进入待赔付

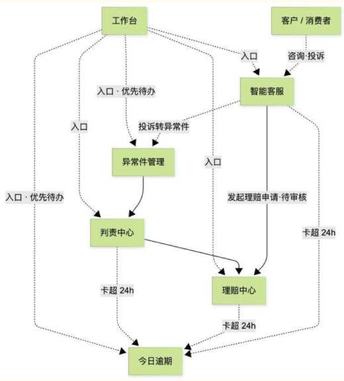
理赔引擎
钱怎么审、怎么放
平均理赔 1.8 天 · 自动结案 60.6%
· AI 预审 + 三重风控自动校验
· ≤¥200 自动放款 · ≤¥5000 免人工复核
· 通过 → 待打款 → 财务确认结案

客服引擎
客户咨询怎么接
AI 直接解决 78% · 满意度 96%
· 三路分流：直接解决 / 拟草稿 / 转人工
· 判责无责件自动生成回访任务
· 人工会话旁提供 AI 处理建议

兜底红线 —— AI 再强，也要有人负责

- 置信度 <80% → 自动转人工核实
- 复杂情况（凭证缺失 / 高价值 / 客户二次投诉）→ 人工跟进
- 理赔三重风控：条款一致 / 无重复赔付 / 无恶意理赔
- 无责结案两段式：AI 回访 → 客户无异议 → 管理员确认

03 业务总流程图



01 异常上报：问题件进池（异常件管理）

链路：网点人工上报 / 系统自动识别 / 客户投诉（登记）→ 异常件池
说明：所有问题件先在此登记，是全流程起点；异常件池六态（待判责 → 待赔付 → 已结案）覆盖单子全生命周期。

02 判责：定“这事怪谁”（判责中心）

链路：前置分流 → AI 判责 / 转人工核实 → 采纳 / 无责 / 驳回
说明：系统核心决策环节。规则路由先把数据不全、责任交叉、高价值、二次投诉的件直接转人工（本就要补凭证调监控，不浪费 AI）；其余送 AI——高置信且无赔付自动结案，有赔付或置信度一般由人工确认后放款，置信度过低（<70%）强制转人工。人工出口：采纳→待赔付；无责（客户原因）→无责结案；驳回→已驳回。

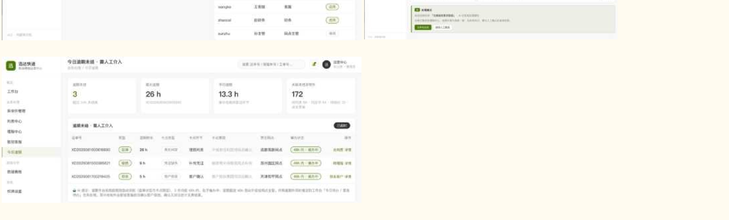
03 理赔：审核与打款（理赔中心）

链路：待赔付 → 理赔审核（AI 自动 / 人工）→ 通过→待打款→打款结案 · 驳回→已驳回
说明：责任与金额定了之后，钱从这出去。规则明确的单子 AI 直接放款（全自动约 60.6%，不占人工）；需复核的走人工：通过→待打款→结案，驳回→已驳回。

04 客服与逾期：收口与兜底（智能客服 / 今日逾期）

链路：客户咨询投诉 → 智能客服（AI 直解 / 转人工）；任一步骤卡超 24h → 逾期催办，超 48h → 升级主管
说明：两条保障线。① 对客户：AI 直接解决约 78%，解决不了的转人工坐席（整单转人工 / AI 拟草稿人工确认后发出）；客服发现异常可登记进判责池，确认损失可直接发起理赔申请（仍过审核，不跳过判责）。② 对时效：任一步骤超 24h 自动识别进“今日逾期”催办，超 48h 升级网点主管，并同步工作台优先待办。

04 原型展示



2026
PERSONAL POSTFOLIO

数据可视化设计

风电态势感知平台

01 项目背景与项目定位

背景 中国风电产业已进入规模化发展阶段，装机容量连续多年稳居全球第一，但海量数据分散在各类统计报表中，缺乏直观、系统的可视化呈现，难以快速洞察产业格局、运行状态和经济效益。

定位 用数据可视化手段，将中国风电产业的核心数据整合为四屏联动的可视化大屏，实现"看格局、看运行、看效益、看趋势"的一站式洞察。

02 整体架构

装机总览规模 → 实时运行当下 → 经济效益回报 → 发展预测未来

组件库展示

页面展示

场景展示

智慧农业数字乡村平台

01 项目背景与项目定位

背景 农业正从传统经验驱动向数据驱动转型。当前存在三个核心痛点：生产数据分散在气象、农机、灌溉等系统中，难以形成统一视图；种植决策依赖经验，缺乏精准指导；农产品供给与市场需求信息不对称。产销脱节导致资源浪费

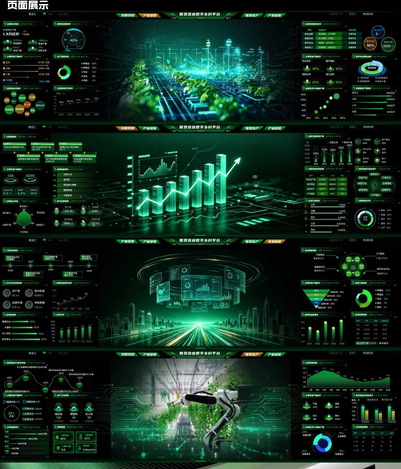
定位 本项目的目标，是用数据可视化手段将智慧农业的核心数据整合为多屏联动的可视化大屏，实现从生产到经营，从效益到未来的全链条洞察。

02 整体架构

产业总览规模 → 实时数据当下 → 经济效益回报 → 发展方向未来

组件库展示

页面展示



场景展示

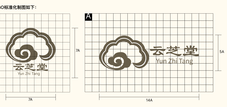
2026
PERSONAL PORTFOLIO

平面设计

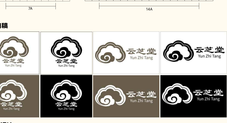
云芝堂品牌设计

云芝堂，取意灵芝之芝，以花卉作为智慧为根基，精益求真，真诚笃信信念时，承古法，倡时尚，将自然本味融入当代生活，品牌以「花」为理，「芝」为形，传递自然养护的温暖温馨，让传统养生在现代日常中唤发新的感受。

LOGO标准化制图如下：



反白稿



门头设计

饰料设计

海报设计

kt板设计

banner设计

长图设计

国潮品牌
限时会员充值
充值即可抽奖
最高200元代金券
充值送礼包
充100元 | 到期 250元 | 赠送1张 30元满减代金券一张
充300元 | 到期 355元 | 赠送1张 50元满减代金券一张
充500元 | 到期 590元 | 赠送1张 100元满减代金券
充1000元 | 到期 1215元 | 赠送1张 200元满减代金券
立即充值
使用说明
会员充值礼包，仅限会员使用
充值即赠送的代金券，仅限当期有效，逾期作废
充值金额不可提现，仅用于会员消费
代金券不可叠加使用，每笔消费仅限使用一张
本活动最终解释权，请以实际规则为准
有效期内
2026年2月1日 - 2026年2月28日
双12年终好物
盛宴专场
双12狂欢 先选先赢
30 70 90
80 200 300
立即抢券
每天0点 10点 20点
限时抢券 抢券成功 即可使用
每天0点 10点 20点
茶山茶 | 茶山山珍
茶山山水 | 茶山山珍
茶山山水 | 茶山山珍
茶山山水

2026
PERSONAL PORTFOLIO

字体和图标设计

心怀小美好

白玉新年

山月知风

元气赴约

孤岛来信
Island Letter

渡海寻风

归赴林渊

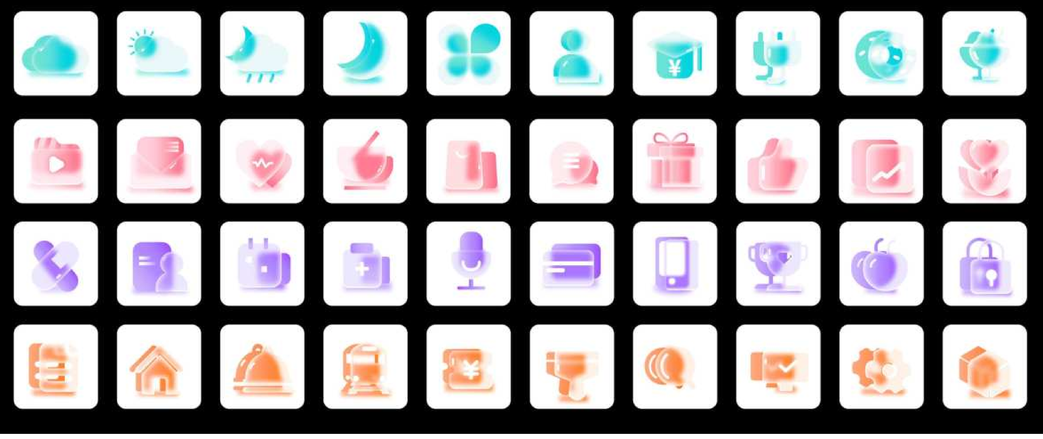
青柠气泡

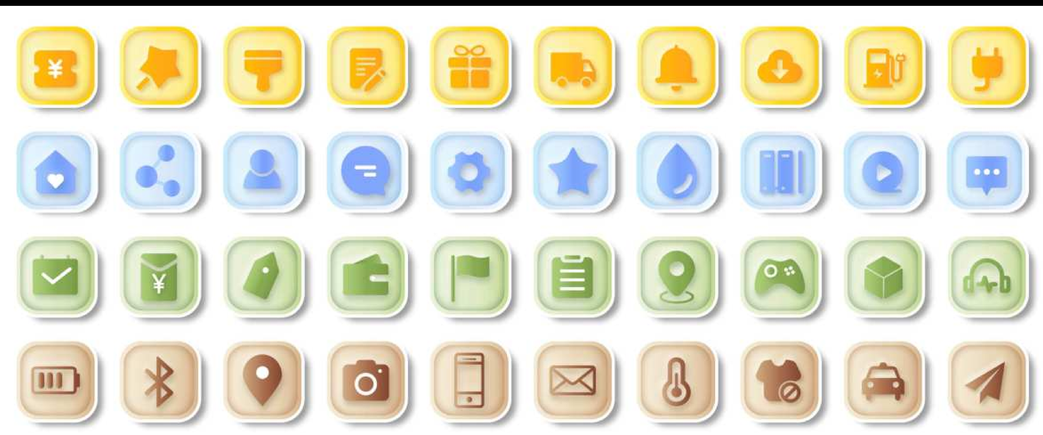
林间叮咚

珍珠提亮液

云深燕归

故宫文创





2026
PERSONAL PORTFOLIO

手绘作品

感谢观看