­­晋升提名系统材料

**个人发展**

**1.请简要说明当前核心工作内容**

作为天猫淘宝海外交易领域负责人，分析数据发现问题、应用技术解决问题，同时把控技术方案，推进架构升级，保障核心链路稳定性以及做出规划。

团队中的定位：**核心技术负责人**，把控核心链路的技术质量与完成效率，同时协调内外部快速精准的解决技术难题；**交易小组负责人**，在交易领域具有一定的行业深度，能够带领组内成员快速介入与成长。

业务中的定位：**交易技术owner与项目管理者**，能针对业务需求高效提出可行的解决方案并执行，同时推进项目进度，快速支撑业务需求迭代

在**包包计划项目**中，作为交易链路唯一核心接口人，提出有效的技术解决方案，完成技术方案设计与实现，为海外消费者提供海外特色的物流营销和服务心智，并通过不断的迭代优化，实现包包单量从3000到15000的高速增长。

在**直邮项目**中，作为交易链路PM，协同交易小组成员，推动完成跨境交易物流履约能力升级与下单物流交互改版，同时推进物流交付域解耦的技术改造项目，实现海外交易物流自主率提升至100%，在直邮项目中实现技术提效60%。

在**香港本对本项目**中，作为基础链路PM，统筹交易、支付、履约、结算等核心域，涉及多个域的方案设计、落地和协同，把控项目进度与风险，按时交付，实现基础链路香港站从0到1的建设，上线后系统运行稳定无故障。在此过程中落地和优化建站方案，完成建站sop与多租户快速建站架构设计，相比台湾建站提效66%，同时实现自主率从30%到80%的提升，并为后续一键建站打下基础。

**2.未来期望的发展方向**

业务技术型

**技术能力及组织影响力**

**1.在技术能力及组织影响力上，支撑本次晋升提名最充分的理由是什么？**

能力1**：具备行业深度**，能够定义业务核心痛点并将技术规划和产品能力提升相结合，推动逐步解决。

说明：完成跨境物流(直邮)、前置支付、本地化、跨境营销(亚洲包包)等海外特色能力的建设，过程中针对业务场景高效提出可行的解决方案并执行，解决业务难题，实现D-O提升10%。

能力2：**架构设计能力**，能够通过重构与架构设计实现技术提效以及自主化的提升。

说明：通过物流交付域解耦项目实现跨境交易物流域100%自主，同时研发提效60%；通过多租户建站架构设计，实现基础链路建站提效66%。

能力3：**稳定性保障能力。**

说明：跨境与本对本侧，通过实时系统指标监控、实时资损防控、离线对账防控以及离线报表分析多个维度实现链路监控精细化覆盖，并通过快速失败，自动熔断提升系统应急手段，保障交易链路稳定性。未出现p4及以上故障，并通过有效的监控报警，避免了两次线上问题与资损。

能力4：**项目管理能力。**

说明：在香港本对本项目以及直邮项目中，分别担任基础链路与交易小组PM，把控技术方案质量与完成效率，同时协同内外部资源按时完成项目交付。

能力5：**数字化分析能力。**

说明：技术视角出发完成各类报表，发现交易风控政策拦截问题并解决，日均挽回5000笔订单

**关键结果及贡献**

在关键结果和贡献上，支撑本次晋升提名最充分的理由是什么？

**1. 交易履约战役**

**1.1 项目/产品/事项名称**

交易履约战役

**1.2 我的角色**

交易基础链路负责人

**1.3 关键合作方**

交易平台（怀宇）、物流平台（九卓、励元）、服务决策平台（九卓、空然）、菜鸟（敖骧、紫晖、伍图）

**1.4 背景是什么**

* 供给的丰富度和性价比是海外用户购买的核心驱动，而平台最大的短板在交易履约上
* 海外8%的用户贡献了65%的成交，集中度高于国内
* 海外用户中，国外地址下单转化率（下单成功UV/站点UV），平均为50%，远低于国内地址。

**1.5解决什么问题**

**业务命题**

* 降低新客和低频用户跨境下单门槛，提高新客以及非活跃用户转化
* 提升低频用户下单转化率

**业务诉求**

* 交易物流履约能力升级（直邮）
* 基于海外物流方式下的海外运费营销玩法（包包、直邮立减）
* 下单页物流组件交互迭代优化
* 渗透、转化、损益数据分析

**技术命题**

* 提升跨境交易物流域自主性，降低外部研发卡点，快速支撑交易物流履约能力升级
* 搭建通用的物流营销商业运营模式，提供丰富的业务干预手段
* 优化技术架构，通过平台化、配置化以及高扩展低成本的系统设计，加速产品迭代优化进程
* 实现产品数字化，提供全方位的数据分析能力

**1.6 我在其中发挥什么作用**

* 作为交易侧负责人，负责技术方案设计与落地，协同内外部把控技术质量与完成效率
* 协同交易业务中台、物流平台、服务决策平台以及菜鸟平台，优化推进海外交易物流域架构升级，实现海外交易物流域与平台的解耦
  + 实现全链路海外物流模型抽象，解决掉交易业务中台、物流平台、服务决策平台对海外物流模型的依赖
  + 剥离海外交易物流域的所有相关业务定制，并全部收敛到新增的海外物流产品包
  + 通过产品包搭建海外交易物流与菜鸟的直通链路
* 设计搭建通用的物流营销商业运营模式
  + 设计基于海外物流方式下的海外运费营销的技术方案，通过域内通信模型，通过交易流程上下文实现跨域通信
  + 配置化海外物流信息，作为海外运费营销干预条件
  + 多维度配置化海外运费优惠计算规则
  + 提供商家佣金结算能力，保证可持续运营
  + 提供平台数据分析能力，夯实平台决策数据基础
  + 提供平台智能决策以及全链路人工干预能力，调控损益平衡
* 通过稳定的领域模型设计、视图模型设计、组件设计以及灵活的视图-模型转换规则，协同客户端同学支撑交易下单交互快速改版迭代
* 制定全链路数据埋点上报规约，并以此完成交易组件全场景数据上报，实现用户行为关联，沉淀数据化运营分析能力

**1.7 最终结果如何？**

* 打造跨境物流履约体系，按时完成包包计划多版本迭代与直邮项目的交付，实现包包日均订单自3k提升至1.5w
* 实现海外交易物流域的100%自主，并在海外直邮项目中，实现提效60%，后续新增物流解决方案人日从30缩减到5人日
* 沉淀基于海外物流方式下的海外运费营销的解决方案，灵活支持包包计划与直邮立减
* 通过配置化实现零开发成本的业务干预（直邮新开站点、包包新开站点、物流营销条件与优惠计算规则）
* 完成交易下单物流新交互的改版，D-0提升10%，同时相比物流战役二期，全组件改版效率提升50%
* 建设健全的交易行为数据分析体系，助力用户行为与产品上线效果分析

**2. 香港本对本建站**

**2.1 项目/产品/事项名称**

香港本对本建站

**2.2 我的角色**

基础链路PM

**2.3 关键合作方**

国际化中台（塻飞、慕珵、人仁、云尽、东跃、悠飏、洛彬、鹏逍、全初）、菜鸟（敖骧、紫晖）、ipay

**2.4 背景是什么？**

业务要直面竞争，建立竞争壁垒；打造香港版天猫，覆盖本地主流购买人群的品质B2C商城，供给端做增量，本地供给/品牌上翻，跨境卖家入驻；同时搭建本地仓，实现平台100%强控物流

**2.5 解决什么问题？**

**业务命题：**

* 打通本对本售卖模式下的基础能力建设及本地化体验心智
* 采用平台物流模式，强打包邮心智透传，强化物流服务和包邮包退心智
* 提升本地品牌和正品心智

**技术命题：**

* 基于国际化体系，实现本地售卖基础能力，同时搭建本地仓构建平台物流模式，全链路实现平台包邮包退
* 提升海外业务研发自主性，全面释放业务核心生产力
* run fast，降低全链路技术建站成本，实现从0到1快速建站

**2.6 我在其中发挥什么作用？**

* 作为基础链路PM，统筹交易、支付、履约、结算等核心域，涉及多个域的方案设计、落地和协同。
  + 过程中优化项目组沟通机制，缩短沟通链路，简化干系人
  + 把控项目进度与风险，针对核心风险及时跟进解决
  + 及时与外部团队沟通与信息同步，制定与国际化中台的协作模式，跟进上报外部风险，保障对接节奏与对接质量
* 优化基础链路多租户建站架构设计，实现站点包研发提效
  + 通过SPI实现多站点逻辑解耦
  + 复用业务身份与产品包，实现业务身份，产品包与站点解耦
  + 前端页面组件化，提高组件的可复用性
  + 流程编排（bpm&smart engine），奥创页面结构多租户自动兼容方案
* 落地和优化建站方案，完成建站sop梳理，并为后续一键建站提出解决方案
* 完成交易正逆向建站技术方案设计，并带领4位交易新人分别完成香港本对本交易下单、购物车、订单管理、逆向的建站落地
* 完成逆向、支付、结算等应用的云原生升级，以及逆向站点基础能力升级，通过集市模式协同中台开发，提升基础链路全域业务研发自主率
* 完成基础研发工具（diamond一键裂变工具、正逆向订单查询工具等）建设，实现工具提效。

**2.7 最终结果如何？**

* 项目按时交付，实现基础链路香港站从0到1的建设，且上线后系统运行稳定无故障
* 基础链路全域实现业务研发自主率由30%提升到80%，其中履约域达100%
* 基础链路整体香港建站人日控制在500，站总人日不到10%，相比台湾建站提效66%，后续新建站基础链路总人日控制在100以内。
* 完成基础链路快速建站sop，并为后续一键建站打下基础

**技术价值和业务判断**

**1.请阐述在你的工作中，技术产生了哪些业务价值**

* 完成跨境物流履约体系建设，实现D-O提升10%
* 完成前置支付多体系、多场景、多渠道接入，实现前置支付渗透率由38%提升至40%
* 从0到1实现香港本对本建站，构建平台物流模式，全链路实现平台包邮包退
* 通过风林火山项目，解决交易下单风控政策拦截问题，日均挽回5000笔主订单，实现香港地区D-O上涨0.84%、台湾地区D-O上涨0.25%、澳门地区D-O上涨0.16%
* 助力业务run fast，通过架构升级提升交易履约能力升级以及物流营销接入效率，并通过配置化零开发成本提供业务多维度的干预手段，提升业务运营灵活性。

**代码是技术人的名片，请亮出你的名片**

**1.技术文档**

https://yuque.antfin-inc.com/docs/share/228f1b3d-1269-4a89-ace1-be64170315a8?# 《厚安的晋升资料》

**2.代码**

https://yuque.antfin-inc.com/docs/share/b4b7938b-dc6b-4ece-9cf6-b21b35d6f406?# 《跨境配置化征税代码》

问题思考

**过往经历简要介绍**

* 2016年毕业于武汉大学国际软件学院
* 2016-2019 蘑菇街-电商基础商品团队-高级研发工程师
* 2019-至今 阿里巴巴天猫淘宝海外-基础链路(交易)-高级研发工程师

**以下问题的个人思考：**

**1.请阐述你的业绩关键结果和核心贡献，你的业绩如何支持你的团队或BU拿到主要结果（个人业绩和团队或BU业绩连接性）**

核心贡献：完成交易履约战役与香港本对本战役，实现跨境侧D-O提升10%，同时实现香港本对本侧从0到1快速建站，相比台湾建站提效66%。上述关键结果给团队带来的影响如下:

**1.在业务上**，跨境物流战役与大香港战役占TMW业务发展四大战役中的两项，在跨境侧打造手淘跨境物流履约体系，通过物流履约能力升级以及可持续的物流营销商业营运模式实现业务赋能，为海外消费者提供海外特色的物流营销和服务心智；在本对本侧，通过香港站从0到1的快速建设，实现海外业务在本地市场的扩张，打通本对本售卖模式下的基础能力建设及本地化体验心智。

**2.在技术上**，跨境侧完成物流交付域解耦项目，通过模型抽象、沉淀产品包、搭建自主链路实现业务与平台解耦，提高团队跨境业务自主性；在本对本侧沉淀多租户快速建站能力，为后续一键建站打下基础，同时制定国际化中台协作开发模式，提升本对本业务自主率至80%。

**3.在团队成长上**，搭建交易履约与香港本对本虚拟小组，横跨两套独立的交易体系与外部协作模式，拓展组内成员的技术视野，提升了技术水准。

**2.创新点或选一个项目：选一个来阐述解题思路**

**2.1 项目名称**

交易履约战役

**2.2 解决什么问题？**

降低海外用户跨境下单物流门槛，提升用户下单转化率

**2.3 总结业务需求**

* 交易物流履约能力升级（直邮）
* 基于海外物流方式下的海外运费营销玩法（包包、直邮立减）
* 下单页物流组件交互迭代优化
* 渗透、转化、损益数据分析

**2.4 发掘技术价值并转化为技术命题**

* 提升跨境交易物流域自主性，降低外部研发卡点，快速支撑交易物流履约能力升级
* 搭建通用的物流营销商业运营模式，提供丰富的业务干预手段
* 优化技术架构，通过平台化、配置化以及高扩展低成本的系统设计，加速产品迭代优化进程
* 实现产品数字化，提供全方位的数据分析能力

**2.5 执行与实施**

* 负责技术方案设计与落地，协同内外部把控技术质量与完成效率
* 协同交易业务中台、物流平台、服务决策平台以及菜鸟平台，优化推进海外交易物流域架构升级，实现海外交易物流域与平台的解耦
* 增强系统配置化属性，增强系统功能的自动扩展性
* 通过稳定的领域模型设计、视图模型设计、组件设计以及灵活的视图-模型转换规则，协同客户端同学支撑交易下单交互快速改版迭代
* 制定全链路数据埋点上报规约，并以此完成交易组件全场景数据上报，实现用户行为关联，沉淀数据化运营分析能力

**3.你如何理解你晋升至层级所需要的能力？除了技术之外，你还在哪些方面得到了成长，请举例**

能力1：**具备行业深度**，能够定义业务核心痛点并将技术规划和产品能力提升相结合，推动逐步解决

说明：完成跨境物流(直邮)、前置支付、本地化、跨境营销(亚洲包包)等海外特色能力的建设，过程中针对业务场景高效提出可行的解决方案并执行，解决业务难题，实现D-O提升10%。

能力2：**架构设计能力**，能够通过重构与架构设计实现技术提效以及自主化的提升

说明：通过物流交付域解耦项目实现跨境交易物流域100%自主，同时研发提效60%；通过多租户建站架构设计，实现基础链路建站提效66%

能力3：**稳定性保障能力**

说明：跨境与本对本侧，通过实时系统指标监控、实时资损防控、离线对账防控以及离线报表分析多个维度实现链路监控精细化覆盖，并通过快速失败，自动熔断提升系统应急手段，保障交易链路稳定性。未出现p4及以上故障，并通过有效的监控报警，避免了两次线上问题与资损。

能力4：**项目管理能力**

说明：在香港本对本项目以及直邮项目中，分别担任基础链路与交易小组PM，把控技术方案质量与完成效率，同时协同内外部资源按时完成项目交付。

能力5：**数字化分析能力**

说明：技术视角出发完成各类报表，发现交易风控政策拦截问题并解决，日均挽回5000笔订单

**4.关于未来，你有什么新的规划，如技术怎么帮助业务成长/对业务带来的增值**

**跨境侧**

* 自主化：全面提高业务自主率，快速有效的支撑业务发展
  + 海外业务自主定制范围从海外收货地址、海外站点扩散到海外ip
  + 实现海外交易流程编排、消息接收、对外暴露服务以及日志定制自主
  + 搭建海外特色独立购物车（海外用户下单购物车来源占比60%，远高于国内的25%），表达海外下单特色心智，提高10%购物车下单转化率
* 海外物流表达智能决策：针对不同地区不同人群千人千面物流表达与物流推荐，提高10%官方物流渗透率、提高5%下单页转化率
* 全面配置化改造：实现交易物流、营销、支付等核心域的全面配置化，并搭建交易链路配置平台，零成本实现通用接入需求

**本对本侧**

* 租户定制产品包化：将不同租户的业务定制聚合到租户产品包下，实现租户逻辑解耦以及租户逻辑与基础能力的自由组合，提升租户特殊能力定制效率
* 一键建站：最低成本实现业务扩张
  + 完成各类配置工具建设（美杜莎配置、metaQ、diamond、satelite配置等），自动化实现多租户配置流程
  + 新增租户兼容代码idea插件自动化生产