

## 1. 案例一

1) 案例说明：2012 年 11 月 11 日，天猫及淘宝创造了 191 亿元的单日总成交额；2013 年的“双 11”，天猫及淘宝的总成交额达到 350.19 亿元，成为全球最大购物狂欢节。如今，便捷丰富的购物体验吸引着越来越多的网购消费者，同时，越来越多的中小企业、小卖家等活跃在阿里巴巴平台上，竞争随之越来越激烈，如何解读大数据、用好大数据进行精细化、精准化运营？已然成为炙手可热的话题！如果，你拥有阿里巴巴的电商大数据，如果，你面向的是千万级的商家和数以亿级的买家，如何规划和设计一款基于大数据的数据产品？阿里巴巴当前已经有一些数据相关的产品提供给商家使用，例如，生意参谋，量子恒道，数据魔方，阿里指数，淘宝指数等等，这些都是你可以学习和参考的。

2) 目标产出：产品宣讲文档（PPT，15 页以内）

产出要求：清晰描述你要设计的数据产品的背景思考、产品方案、产品详细设计和落地计划、可预见的效果等。

产出内容包含：产品界面(手绘、电脑线框图、设计稿等一种或者多种)、商业模式、大数据在其中的地位和价值、产品定位与价值、风险评估和规避措施、产品目标和考核标准、团队组成和项目计划。

## 2. 案例二

1) 案例说明：乔布斯是个产品狂人，任何不合理的产品或者流程，他都难以忍受，尝试去改进和提升，他曾经把 Oracle CEO 拉里-埃里森赠送给他的游艇重新做了设计；在患重病于医院接受治疗时，曾对医院不合理的流程进行改进和提

升。作为热爱生活和勤于思考的你，请以任意一项你在生活中观察到的不合理或者不够好的、与大数据相关的产品为例，提出你的改进建议和优化方案。

2) 目标产出：产品宣讲文档(PPT，15 页以内)

产出要求：清晰描述你要改进的不合理或者不够好的产品、你的解决方案和落地计划、可预见的效果等

产出内容包含：产品界面(手绘、电脑线框图、设计稿等一种或者多种)、商业模式(如果涉及的话，请给出你的思考)、大数据在其中的应用和价值、产品定位与价值、风险评估和规避措施、产品目标和考核标准

师弟师妹们如果想去阿里可以提前做做相关准备~



### 3. 案例三

1) 案例说明：随着大数据时代的来临，人们对数据分析、从数据中发现知识的渴望越来越强烈，企业内部小二的数据分析、数据化运营诉求更是强烈！阿里巴巴集团每天产生 PB 级别的数据量，包括淘宝、天猫、1688、国际站等相关业务数据，每天和数据打交道、有数据需求的同学逾万人，而基于大数据进行大数据服务（包括数据采集、计算、服务、展现等）的数据人却只有几百号人，如何利用仅有的几百号人，在机器、人员、时间等有限的情况下，满足每天万余人的数据需求？！如果，你是数据人，如果，你每天被万余名业务方等待着，你如何思考、规划和设计大数据服务？

2) 目标产出：数据服务规划、设计文档（PPT，15 页以内）

产出要求：清晰描述你如何思考&规划大数据时代下的数据服务，你的解决方案和落地计划，以及可预见的效果等。

产出内容包含：解决方案思考(架构图、产品手绘 or 电脑线框图，设计稿等一种或者多种)、商业模式(如果涉及的话，请给出你的思考)、产品的定位和价值、团队组成和项目计划、风险评估和规避措施、产品目标和考核标准。

Ace Offer

爱思益求职