



kanhaibo

个人优势

10年以上互联网产品工作经验，熟悉电商领域全流程，包括供应链、交易、售后、财务、营促销等。有团队管理经验，能够分解指标，聚焦核心事项，跨部门协调资源。牵头多个平台型需求，经常涉及前、中、后台多个系统。具备创新精神，用户思维、商业思维和职业素养。

教育经历

南京师范大学 本科 通信工程 2001 - 2005

工作经历

江苏苏宁易购电子商务有限公司 2015.06-至今

海外购公司产研部 产品线负责人（4年）

内容：

- 1、负责苏宁国际的跨境、一般贸易业务相关的产品规划、项目的推动执行；
- 2、负责产研部团队建设，分解指标到可落地执行；
- 3、负责跟踪市场、行业、竞品，运营指标，寻找业务增长点；
- 4、负责苏宁国际产品线日常需求管理，评估优先级，跨部门协调发布上线；

业绩：

- 1、拓展多个销售渠道和商业模式，包括跨境业务上抖音，分销；一般贸易上抖音、快手、转SSL02模式，进极物店等；
- 2、有效的降低运营成本，包括跨境品免贴码等；
- 3、团队成员各取所长，帮助成员一起成长。

云信产品部 产品线负责人（1年）

内容：

- 1、负责苏宁易购在线客服的建设，管理需求评估价值；
- 2、制定产品路线图，跟踪并调整；

3、负责跟踪分析运营数据，对产品进行迭代更新；

业绩：

- 1、带领团队，推动云信2.0版本的上线，移动客户端SDK的多次迭代；
- 2、集中解决已知问题，使交互更加友好，文案更加人性化，消息更加即时可靠；
- 3、产品得到友商认可，商家/行业线对产品的满意度显著提高；

营销产品部 部门经理（1年）

内容：

- 1、负责跟踪竞品，研究市场上的营销玩法；
- 2、负责产品团队的需求价值评估，需求评审，资源协调；
- 3、负责教复杂需求的帮教，有时会直接输出产品文档，宣讲以及与技术的对接；
- 4、跟踪营销活动的运营指标，分析数据，寻找增长点；

业绩：

- 1、完善了苏宁易购的营销玩法，如限时抢购、掌上抢、秒杀等；
- 2、解决营销活动以及促销工具的冲突问题，可根据业务需要配置共融互斥关系；
- 3、优化现有产品，实现转化率、销售指标的增长。如营销活动的资格加回；
- 4、带领团队成员共同进步，帮助初级产品经理快速成长。

2014年6月起在江苏广电从事电视商城的产品工作；

2011年9月起在欣网视讯从事移动商城的产品工作；

2010年6月起在擎天科技从事电子政务的产品工作；

2008年6月起在浪潮通信从事通信业务分析师工作；

2005年8月起在北京万网元从事通信增值业务的系统工程师工作；

项目经历

SSL01 上猫宁 产品经理+项目经理

2022.02 - 2022.03

内容：

随着主站流量的下滑，平台需要寻找更多的销售渠道改善商家的经营状况。SSL01是在平台商家中选出优质的商户，打自营标识。将这部分商家推送到猫宁渠道销售，在保证服务质量的前提下，可以丰富猫宁店的商品，增加销量。通过对招商、合同、选品、供应链、库存、价格、商品、猫宁工作台、售后、财务、渠道营销等系统改造，实现业务目标。

业绩：

- 1、深度沟通需求，协调各方资源，推动项目如期上线；
- 2、SSL01在猫宁的销售稳步增加。

跨境商品入库免贴码 产品经理+项目经理

2021.05 - 2021.08

内容：

跨境业务所使用的系统是在苏宁易购为内贸业务搭建的系统基础上进行的改造。使用的电商底层逻辑是一个条码只能被一个SKU使用，造成不同业态操作同款商品，需要生成内部条码并打印贴码来做区分。这种做法，浪费了很多资源，消费体验也不尽如人意。基于以上背景，启动该项目。解决跨境和大贸进口操作同款商品，采购入库免贴码。经测算，投入产出高。主要涉及了商品中心、仓库系统、门店系统的改造。

业绩：

- 1、跨境与大贸进口操作同款商品，入库不在需要贴码，每件节约0.5元，简便了入库环节的操作，节约成本可观；
- 2、体积较小的商品，如口红等贴码带来的体验问题得到解决，提升了消费体验。

苏宁国际抖音店 产品经理+项目经理 2020.12 - 2021.05

内容：

公司经营状态发生变化，主站流量下滑严重，为了提升日销，需要拓展销售渠道，寻找新的业务增长点。抖音作为开放平台在20年底开展跨境业务，苏宁国际成为第一批合作的KA商家。基于以上背景，苏宁国际在抖音开店，输出供应链，由抖音完成交易，支付单申报成功后经过税费反算后，苏宁易购拉回订单转换为易购订单进行履约。苏宁侧涉及电商输出、选品、价格、库存、订单、物流、综合报关、财务、客服等多个系统改造。

业绩：

- 1、梳理业务流程并输出指导性文档（包含业务需求以及系统交互），组织评估全流程涉及的改造点，推动项目上线。
- 2、与抖音对接，顺利完成宁波仓、广州仓和南京仓的接入。
- 3、上线后，抖音渠道的销售稳步提升。

跨境分销 产品经理+项目经理 2021.01 - 2021.03

内容：

随着海外购业务增长，持续拓宽供应链深度，下游分销商想从苏宁国际的自建供应链批发的需求日趋强烈。开展跨境分销业务，可以增加苏宁国际整体的采购规模，有利于进一步优化商品价格和保证货源充足，实现“一盘货”模式。基于香港对公业务基础上，改造系统实现分销业务的开展。包括B2B渠道商城、会员中心、主数据、信用平台、商品中心、价格、库存、合同、订单中台、物流、财务记账等系统改造。

业绩：

- 1、跨部门协调，解决内部业务域的争议点，使项目如期上线运营；
- 2、提升了跨境供应链的议价能力，批发带来的销量成为新的增长点；
- 3、跨境零售业务的转化、销量得到了提升。

水游城快闪店 产品经理+项目经理 2020.01 - 2019.04

内容：

受疫情影响，苏宁国际在线下门店的销售出现明显下滑。与南京水游城合作，以线下快闪店的形式，举办为期6个月的“play home”艺术共创主题展。可以即买即提，传达品牌心智；向线上引流，实现复购。在平台现有功能基础上，新建门店主数据，维护供应链，通过调拨从现有门店铺货到快闪店，使用云POS承载交易流程；引流至线上的订单打联盟标记，为水游城返佣。

2、追平网易考拉和唯品国际，对天猫国际和京东全球购形成竞争优势；

云信客户端2.0 产品经理

2016.09 - 2017.01

内容：

云信pc坐席端上线后，承载了平台、商家与消费者沟通的桥梁作用，但只是具备了即时通讯的基本能力。通过引入会话概念，实现客服通道之间的会话转移，优化客服通道的路由规则，接入知识库、敏感词过滤等加强对一线客服的辅助能力；增加表情包、截图、发送文件，与电商平台的订单、商品关联，使沟通更加自然，便捷。搭建客服的服务质量考核体系，对服务质量进行跟踪管理。

业绩：

- 1、带领团队推动云信客户端2.0版本的上线，对客服人员进行培训；
- 2、在线客服的服务能力得到提升，服务质量能够有效的跟踪；

营销活动资格加回 产品经理+项目经理

2015.06 - 2015.07

内容：

大聚惠频道自上线以来销售劲爆，但是在提交订单时扣减活动资格（活动数量和个人限购数量），经常出现活动开始后不久就售罄的情况，很多用户在加入购物车和提交订单是有货的，到了支付时扣减活动数量不成功，提示卖完。调整后在提交订单时锁定活动资格，超期未完成付款，将自动释放购买资格。活动期间若有未完成的订单，提示用户还有机会，可以排队等待并提供提醒功能。

业绩：

- 1、订单的转化率和销售额有了明显提高；
- 2、用户购物体验得到优化；