

电商路上曾经踩过的技术“坑”

快CTO 李彦辉

2017 上海



- 10 年以上互联网架构、产品设计经验；
- 先后在易迅、腾讯、京东工作；承担易迅网项目研发负责人；京东无线APP“发现”频道项目负责人；
- 2015年创建快CTO平台、T创社群；
- 2016年8月份获得深圳强合基金、泓申金服、IT桔子1000万天使轮投资；



- 主导易迅网系统平台升级、重构支持千亿规模；
- 研发团队规模从20人发展到500人左右；
- 支持平台销售规模从10亿/年 到 200亿/年；
- 支持平台从单一站点到6个站点、从单一仓库到28个仓库；



中生代技术
FRESHMAN TECHNOLOGY

IT大咖说
不止于技术

何为技术的“坑”



高清

共76集

立即观看

共76集

典型“坑”分析 1：分布式架构

To be, or not to be: that is the question

生存 or 死亡

IAS系统从单点部署改造支持分布式架构

典型“坑”分析 2：系统重构

- 高速公路上换轮胎：老系统持续运行、新系统灰度发布；
- 改变用户的作业习惯；
- 部分子系统“硬”切换，无法回滚；
- 关联系统升级、切换不能同步，运维难度巨大；

典型“坑”分析 3：三方系统依赖

11.11

顺丰面单服务崩溃，所有订单
无法进入仓库生产；

2013年 全天百万订单

典型“坑”分析 4：方法论冲突

用户体验思维

VS

功能研发思维

- 用户体验驱动开发思维与长链条业务驱动型的冲突；例如
增值税发票的信息收集；
- 百库百表技术与ERP数据统计分析思维的冲突；
- 异步策略、有损规则与事务性数据控制规则的冲突；

典型“坑”分析 5：偏执技术

GIS分单

覆盖率:75% -> 97%

准确率: 92.5% -> 99.8%

- 依赖单一地图始终无法突破准确率；
- 尝试从大数据运算、快速运算来提高准确率；
- 尝试借鉴别人的做法和经验：JD青龙系统做法；

典型“坑”分析 6：外来和尚好念经

不尊重沉淀

盲目尝试新技术

生搬硬套

不尊重业务

还有很多的技术“坑”

- 系统可扩展性不够：核心关键设计缺乏前瞻性；
- 业务模式变化/调整太快，缺乏充分论证后盲目上马；
- 技术人员盲目追求通过技术来解决问题，不愿意从优化流程、场景来提升用户体验；
- 方法论：用户体验驱动开发 or 业务驱动开发 or 功能驱动开发？
-



联系人：李彦辉