



GrowingIO

# 技术的核心商业价值

张溪梦 | GrowingIO CEO



张溪梦 Simon

GrowingIO CEO & 创始人  
全球十大数据科学家

Linkedin EPSON petco ebay



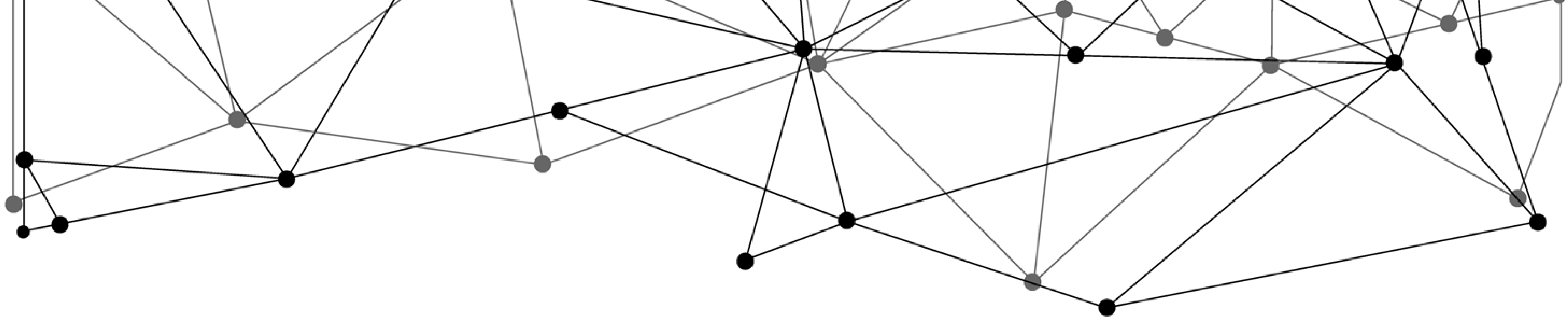
# 目录

## CEO 对 CTO 的期待

01 角色的进化

02 技术驱动业务增长

03 创新与变革



01

## 角色的进化

## 思维的转变

以支持各部门为中心  
Focus inside the wall



以客户为中心  
Focus outside the wall



# 技术领导力的进化

研发的能力

I can build everything...

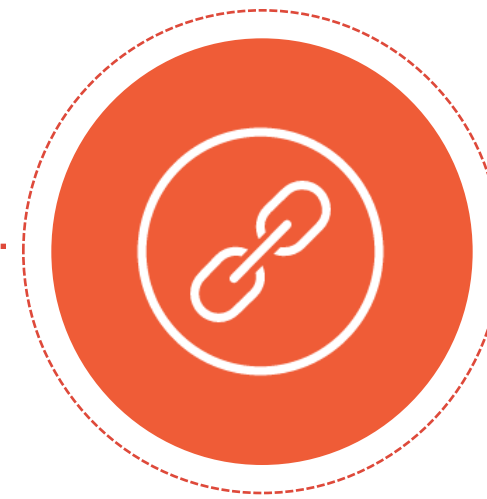


整合的能力

I will leverage others...

更高的视野

仅聚焦某部门或职能  
Biz function focused



连接企业各部门  
Cross Enterprise

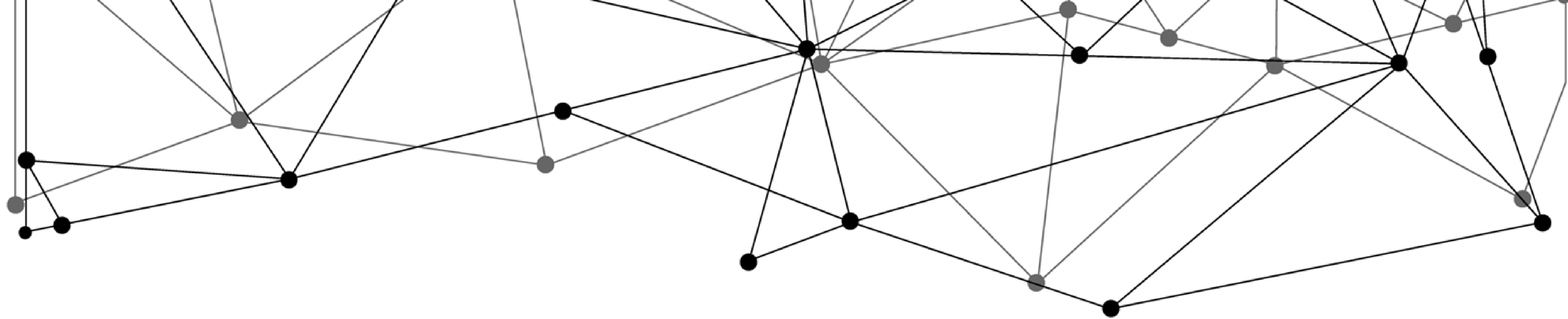
## 角色的升级

关注交付，实施和执行  
Keep the lights on



商业战略导向  
Strategic Partnership





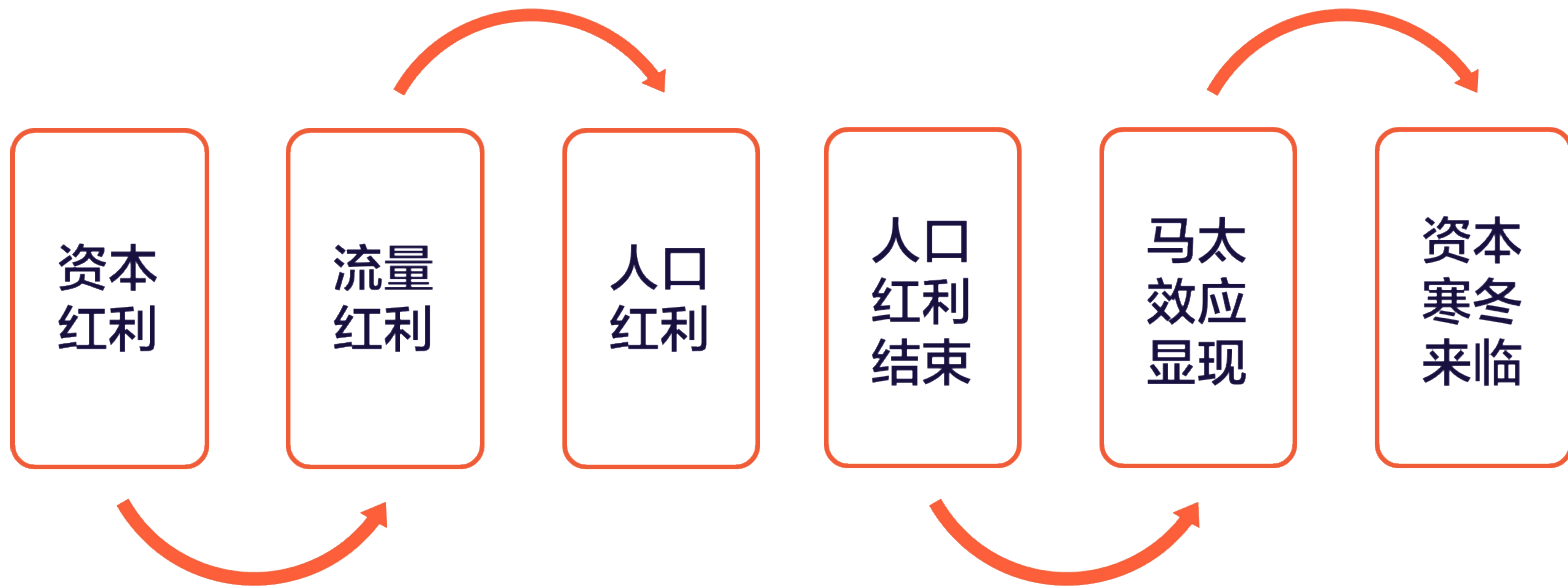
# 02

## 技术驱动业务增长



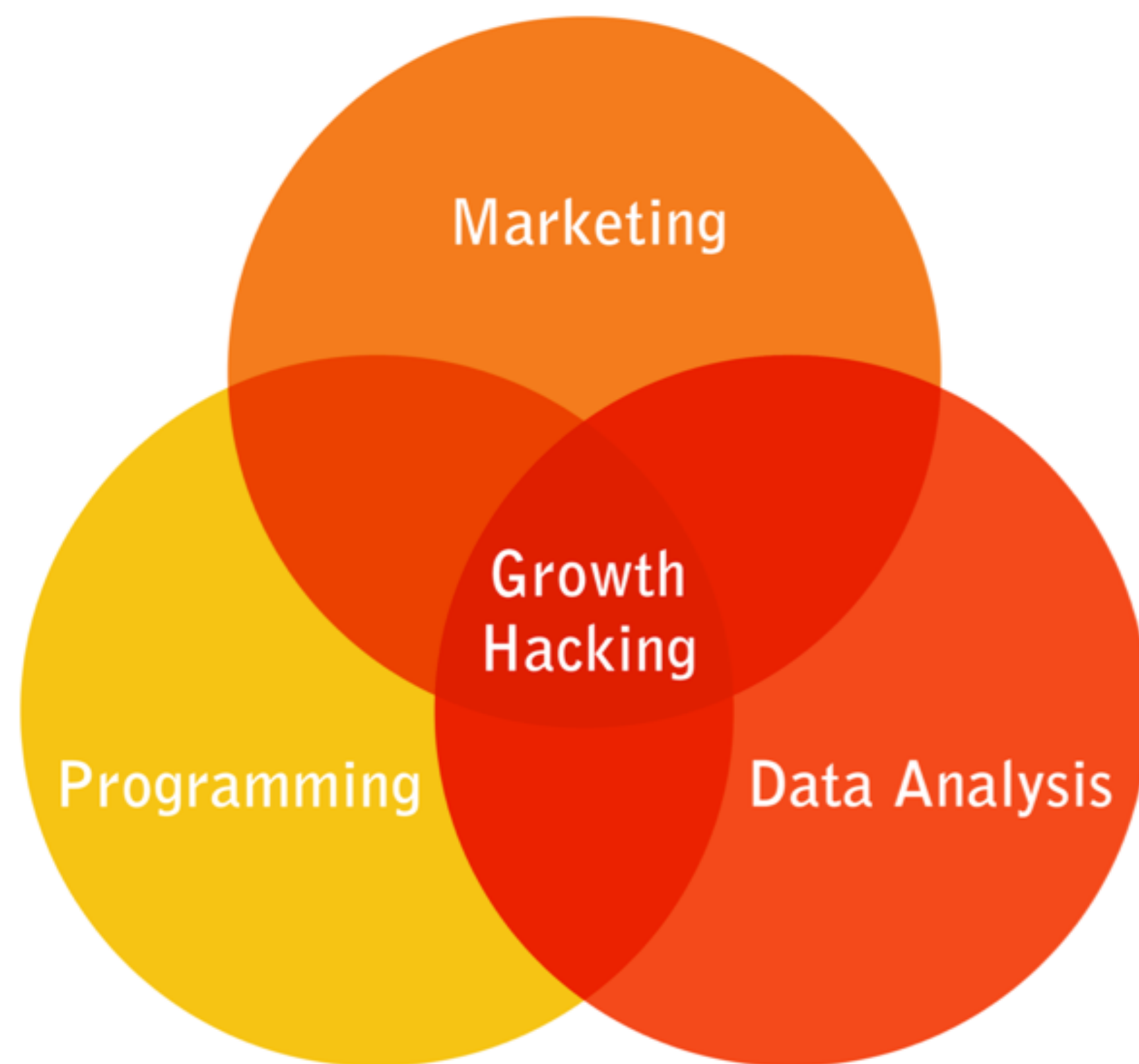
If you are not growing,  
then you are dying!  
—— 耐克创始人

# 过去10年互联网企业高速成长的时代的三大显著特点



# 黑客式增长：用技术驱动营销，产品和增长

Sean Ellis在2010年提出的全新理念，被若干硅谷高速增长公司所采纳





# 增长模型强调“AARRR”模型的运营

如何找到我们?

Acquisition

首次体验如何?

Activation

用户会回来吗?

Retention

我们赚钱吗?

Revenue

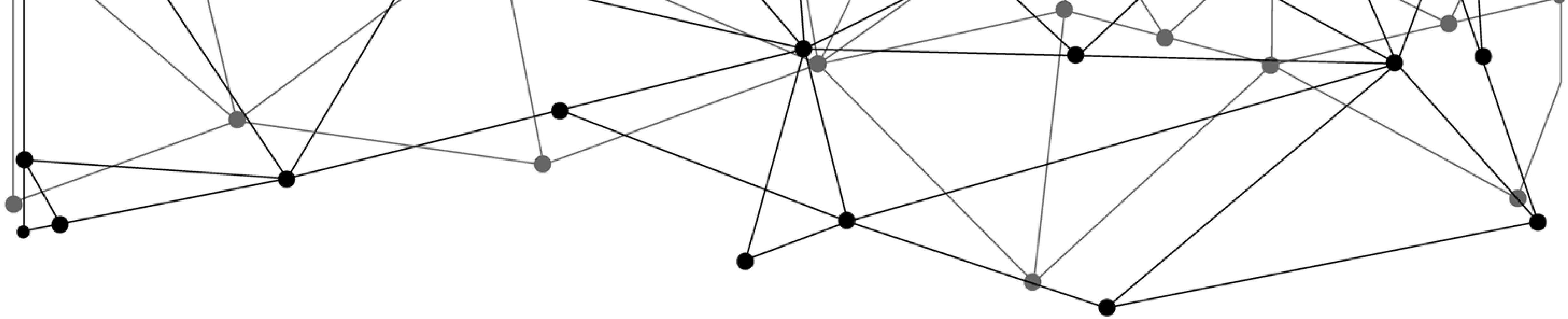
用户会告诉他人吗?

Referrhal





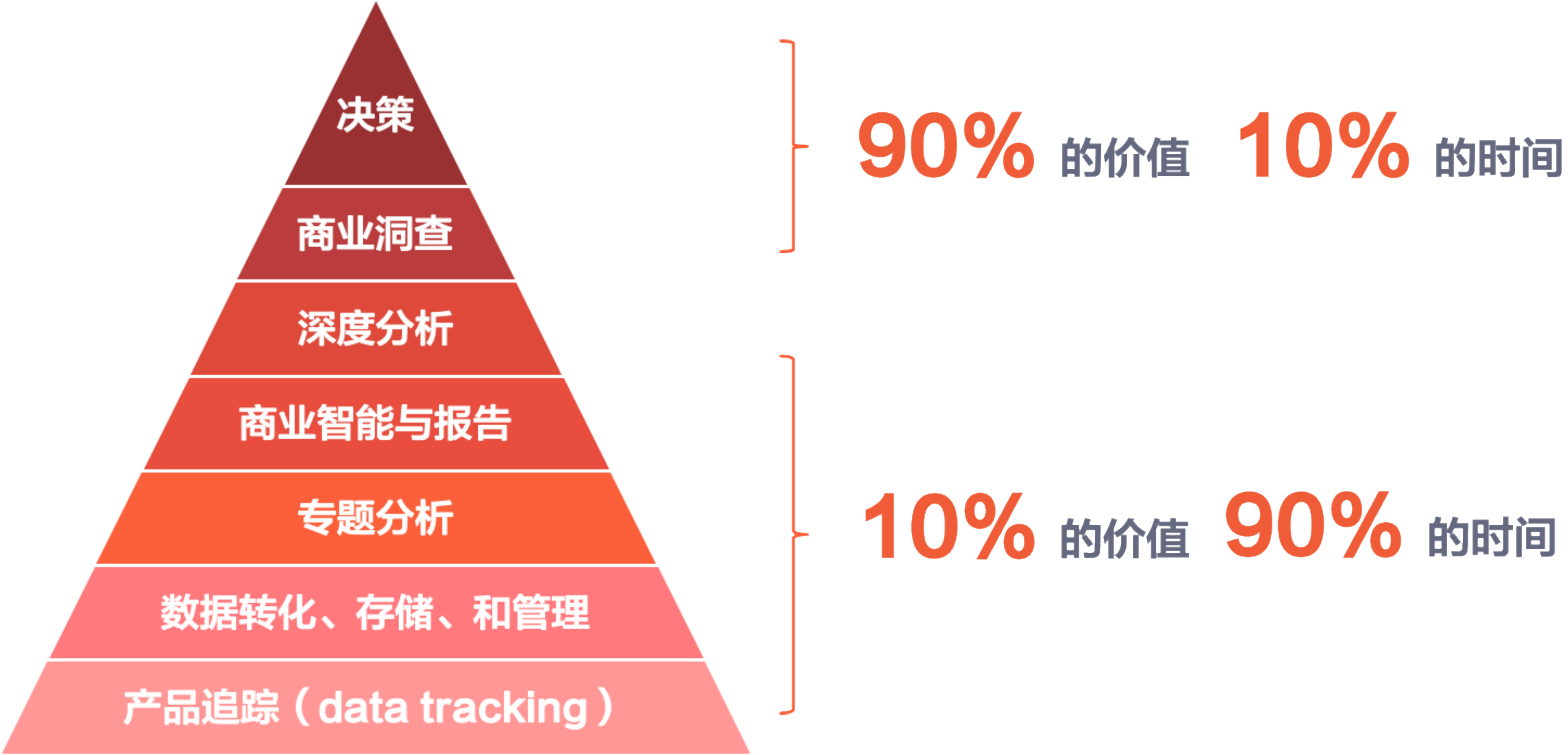
全球 25% 的业绩将被具有“企业家精神的 CTO”通过创新以及技术优势直接转化为财务结果和市场占有率。



03

## 创新与变革

# 企业面对的最大数据分析系统的问题投入和产出比完全倒置



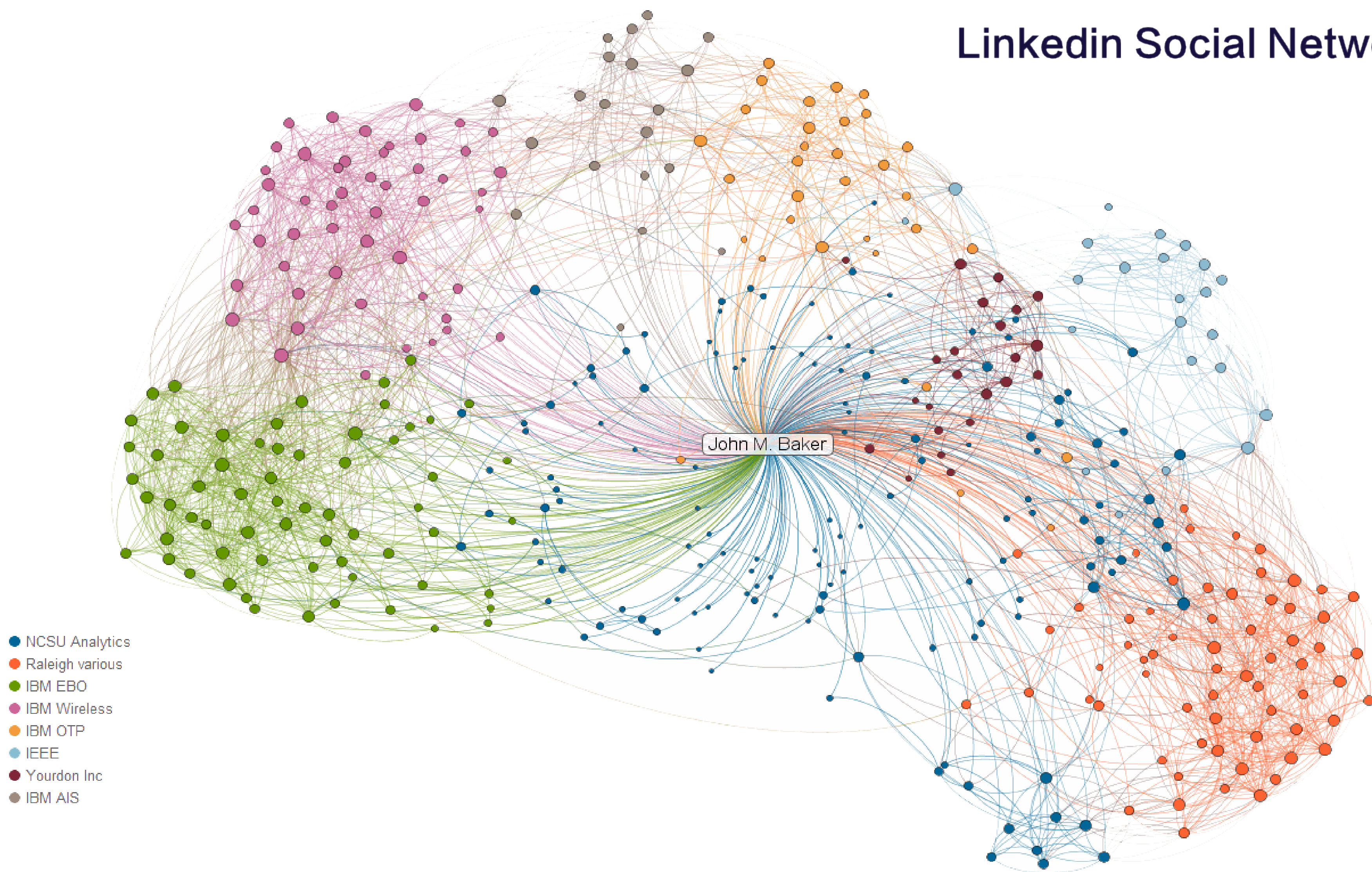
# GrowingIO 无埋点，实时、全量数据采集 —— 将数据展现缩短至几分钟



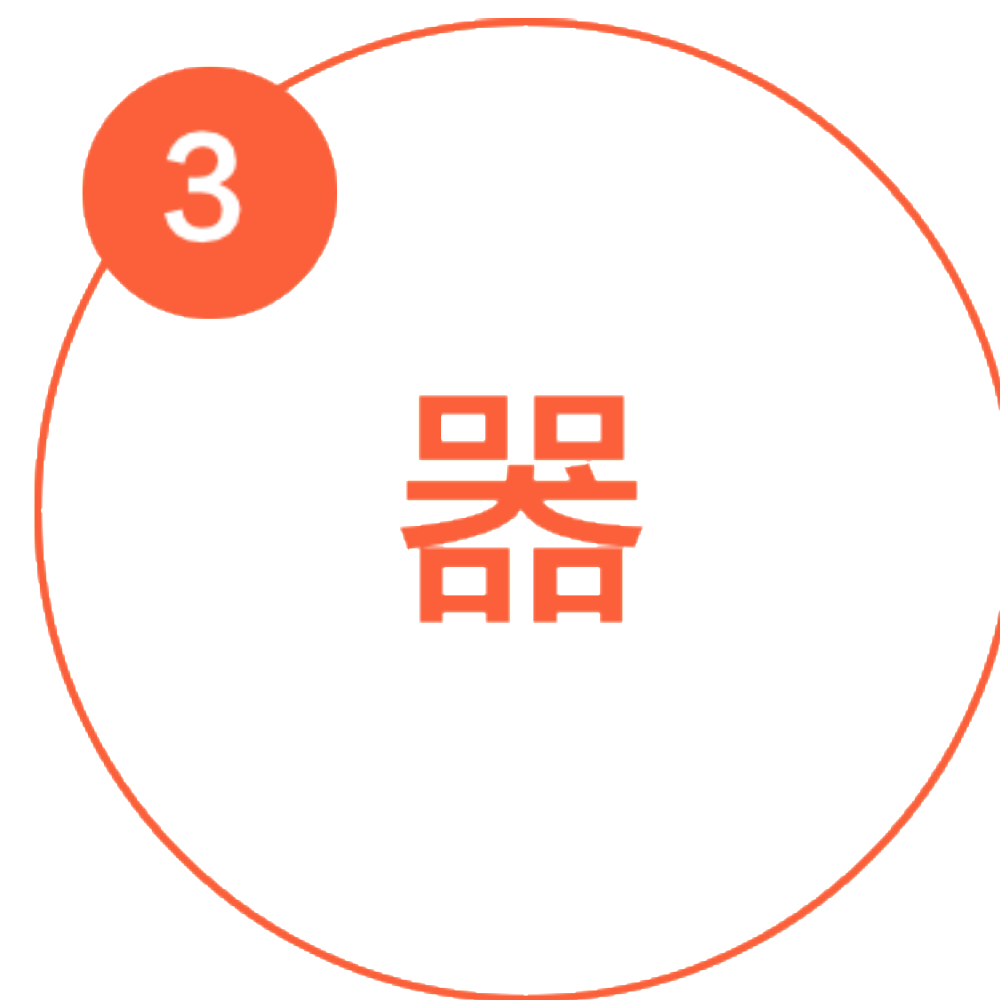
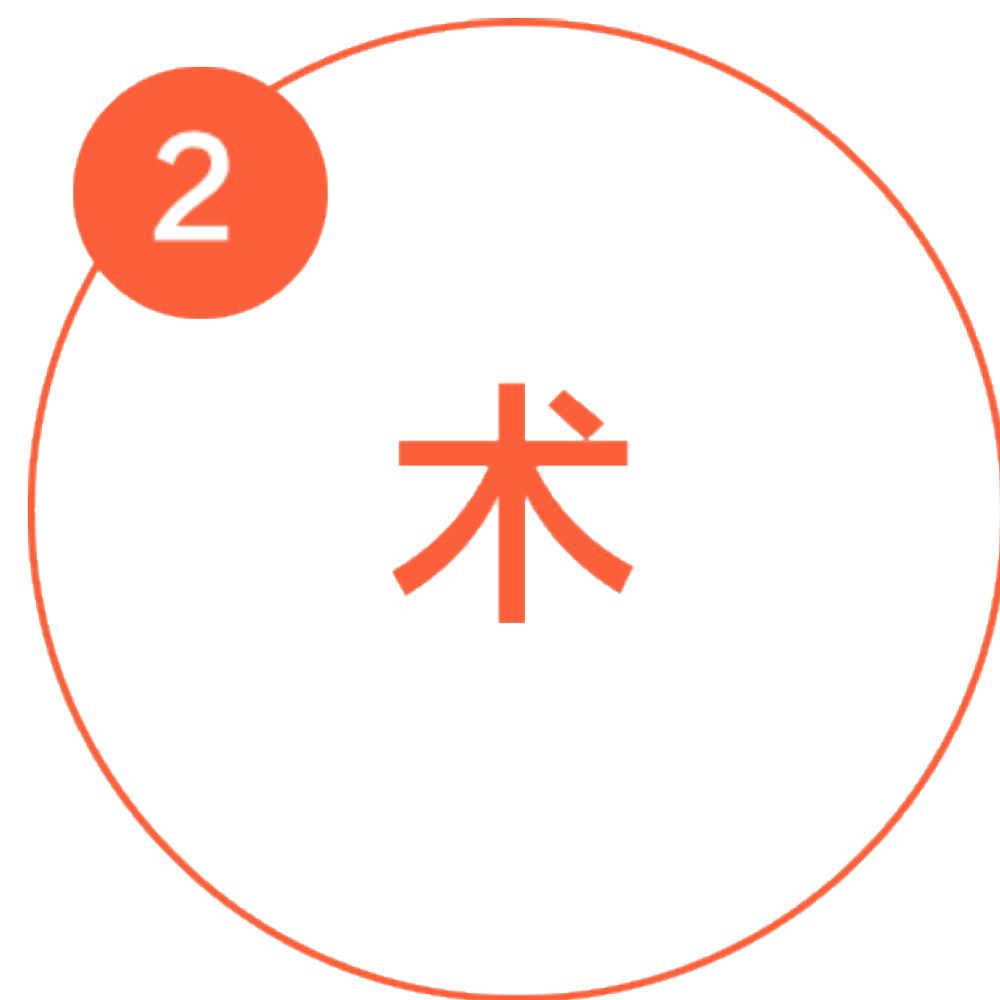


# 数据产品与人工智能

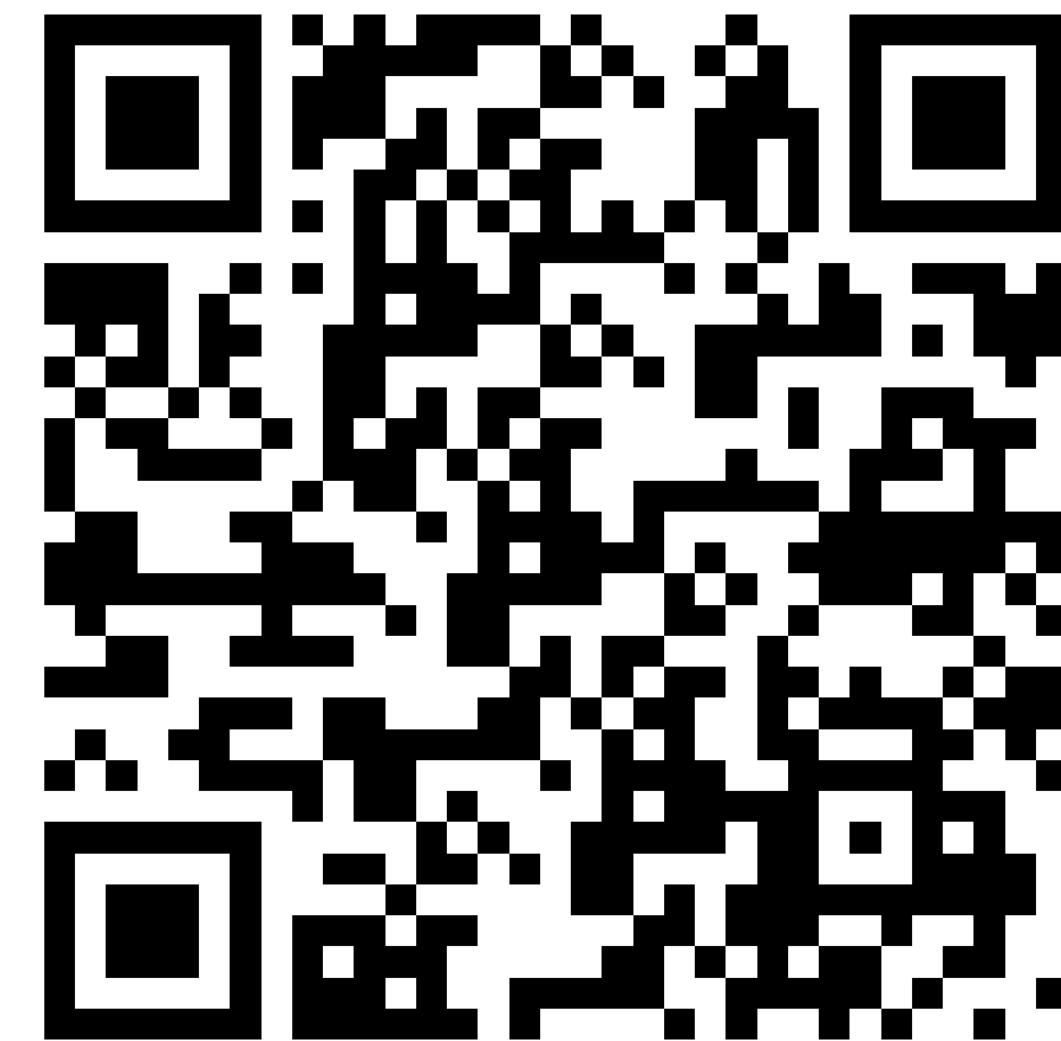
## Linkedin Social Network



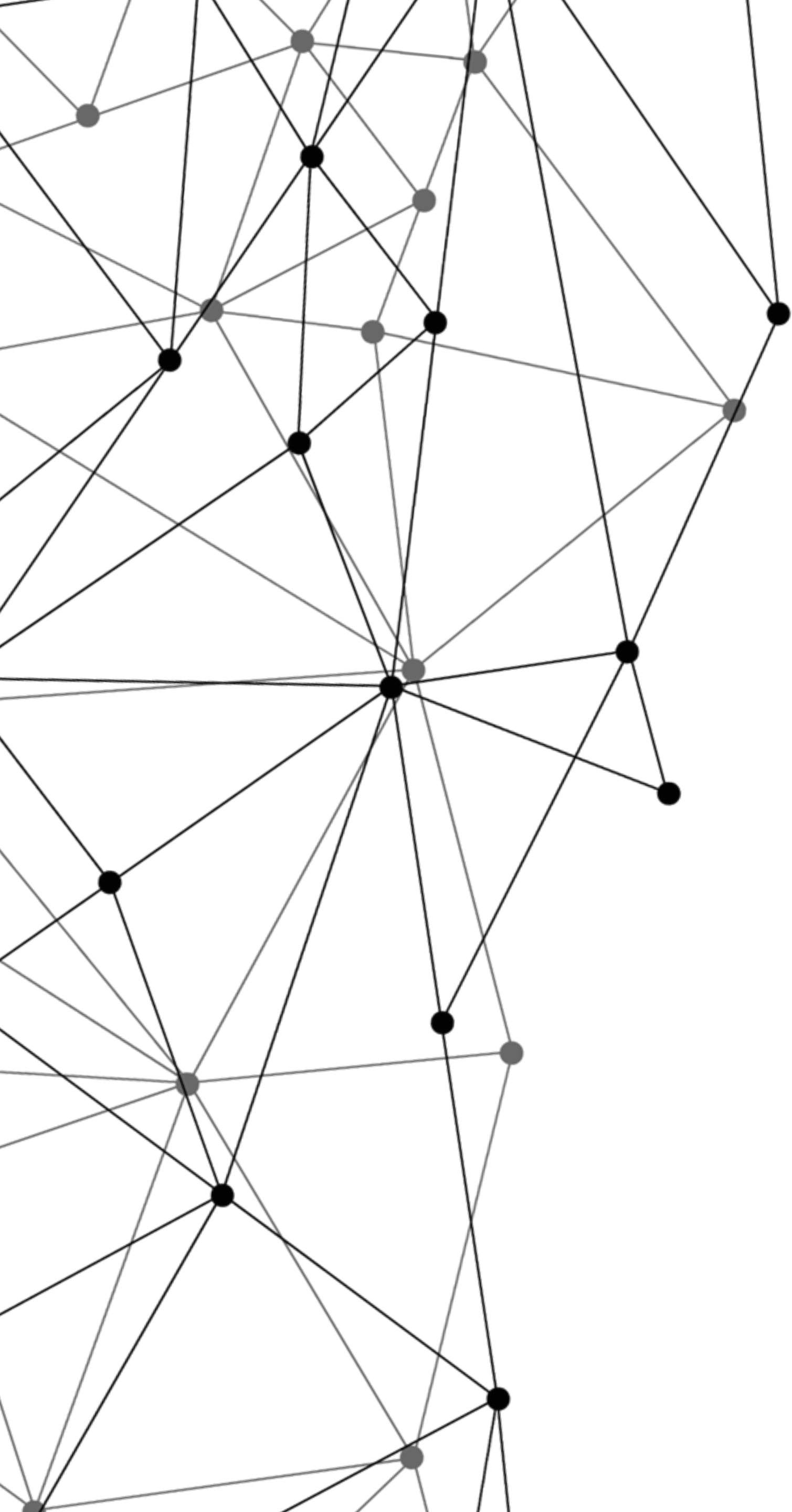




# GrowingIO 推出最新《增长三部曲》与大家分享



扫码获取《增长三部曲》



GrowingIO

数据驱动增长



Geekbang  
极客邦科技

EGO  
EXTRA GEEKS' ORGANIZATION  
NETWORKS

# EGO会员招募季

EGO旨在组建全球最具影响力的技术领导者社交网络，联结杰出的技术领导者学习和成长。

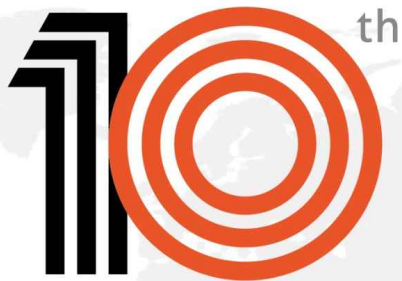
2017年6月30-7月10

[点击进入招募专题页面](#)



扫码报名





**Geekbang>**

极客邦科技

让创新技术推动社会进步

[www.geekbang.org](http://www.geekbang.org)