

极客大学架构实战营模块3 - 第2课

架构设计前期应该怎么做？

一手微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血

李运华

前阿里资深技术专家(P9)

教学目标

1. 理解架构设计常见利益干系人和诉求
2. 掌握利益干系人诉求排序技巧

一手微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血



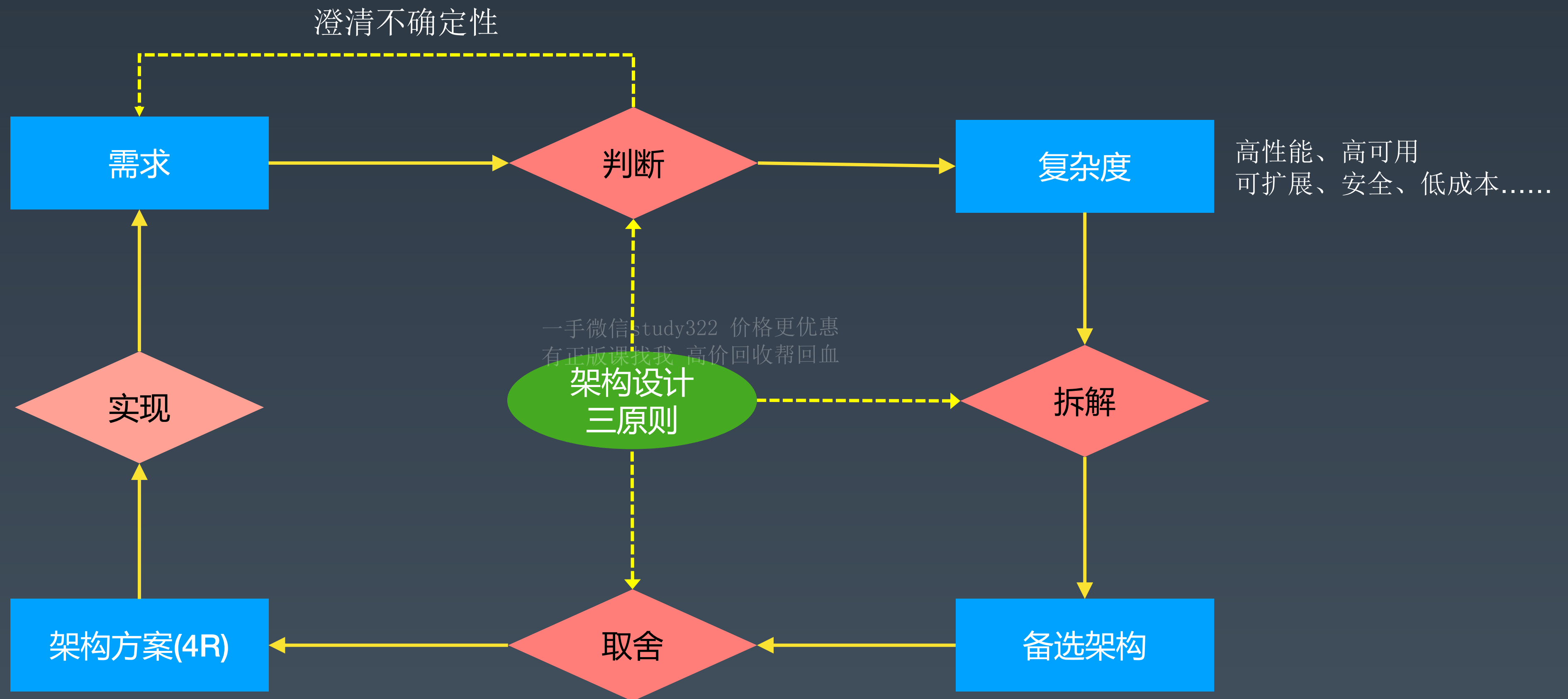
有人的地方就有江湖！

目录

1. 利益干系人分析
2. 诉求优先级排序

一手微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血

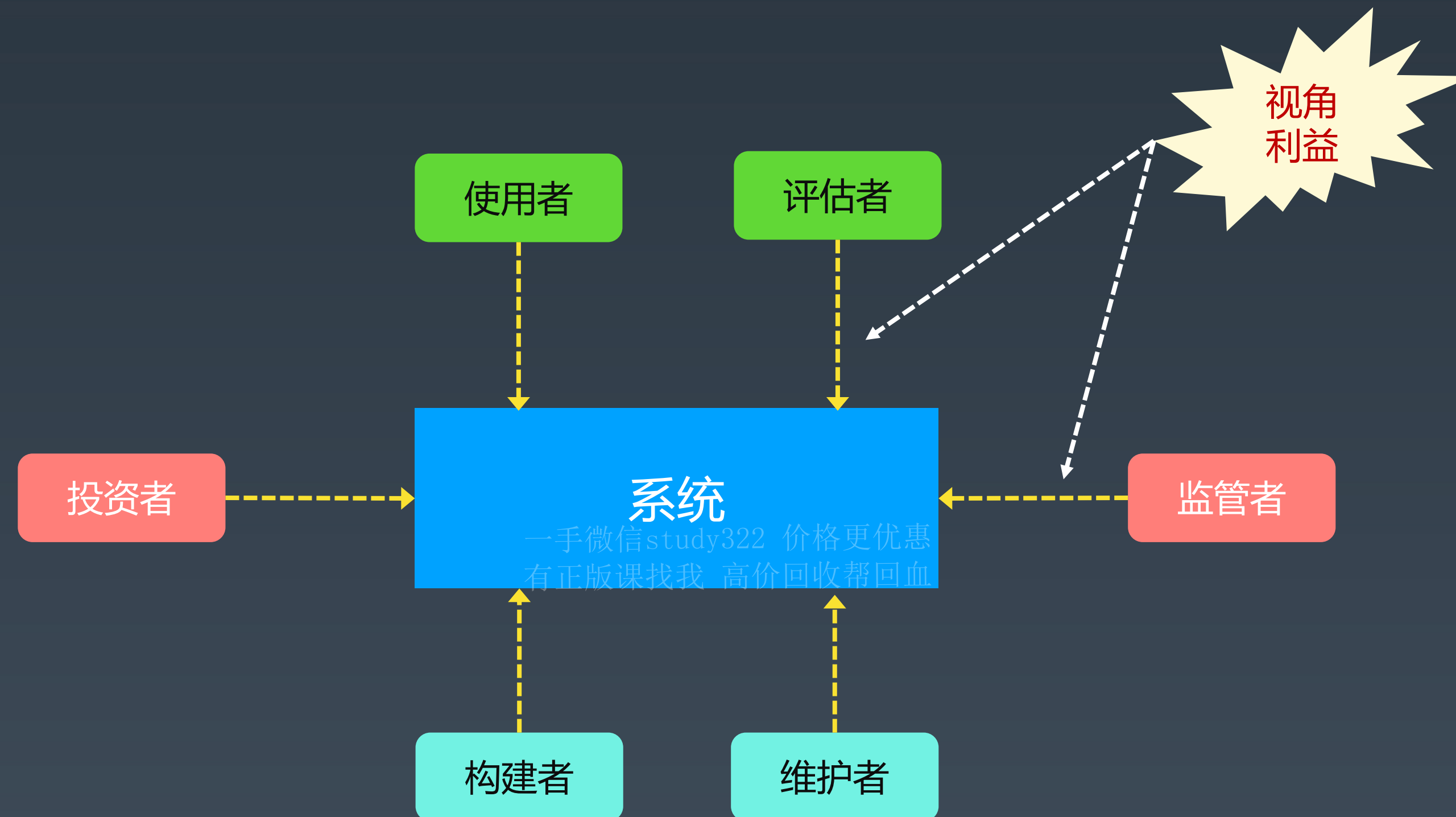
课前回顾 - 架构设计环



1 利益干系人分析

一手微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血

利益干系人分析框架



是一视同仁还是区别对待？

利益干系人 - 投资者

内部投资人

【定义】

俗称“老板”，指决定投入人力物力财力开发系统的管理者

【利益诉求】

1. 成本
2. 时间
3. 竞争力

【举例】

1. 你的上级
2. 业务负责人

外部投资人

【定义】

也称“老板”，指决定购买系统的金主，适应于2B领域

【利益诉求】

1. 价格
2. 时间
3. 竞争力

【举例】

1. 张老板
2. 王老板

一手微信study322 价格更优
有正版课找我 高价回收帮回



出钱的都是“爸爸”！😂

利益干系人 - 监管者

政府监管者

【定义】

按照法律法规对系统进行监管的政府组织。

【利益诉求】

1. 合规
2. 处理投诉

【举例】

1. 消委会
2. 银监会

媒体监督者

【定义】

对系统相关的事件进行广泛报道的媒体。

【利益诉求】

1. 消息披露
2. 事件回应

【举例】

1. 3.15晚会
2. 焦点访谈

一手微信study322 价格更
有正版课找我 高价回收帮



监管的都是“大爷”！😂

利益干系人 - 构建者，维护者

构建者

【定义】

负责构建系统的人员

【利益诉求】

1. 技术
2. 复杂度
3. 时间

【举例】

1. 开发团队
2. 施工队
3. 生产商/供应商

维护者

【定义】

负责维护系统的人员或其他系统。

【利益诉求】

1. 可维护性
2. 高可用

【举例】

1. 运维团队
2. IT部门
3. IT系统

一手微信study322 价格
有正版课找我 高价回收



注意：利益干系人不一定是“人”！

利益干系人 - 使用者，评估者

使用者

【定义】

使用系统完成业务功能的人员或者其它系统。

【利益诉求】

1. 易用性
2. 高可用

【举例】

1. 用户
2. 下游系统

评估者

【定义】

对系统进行评估的人员或者其它系统。

【利益诉求】

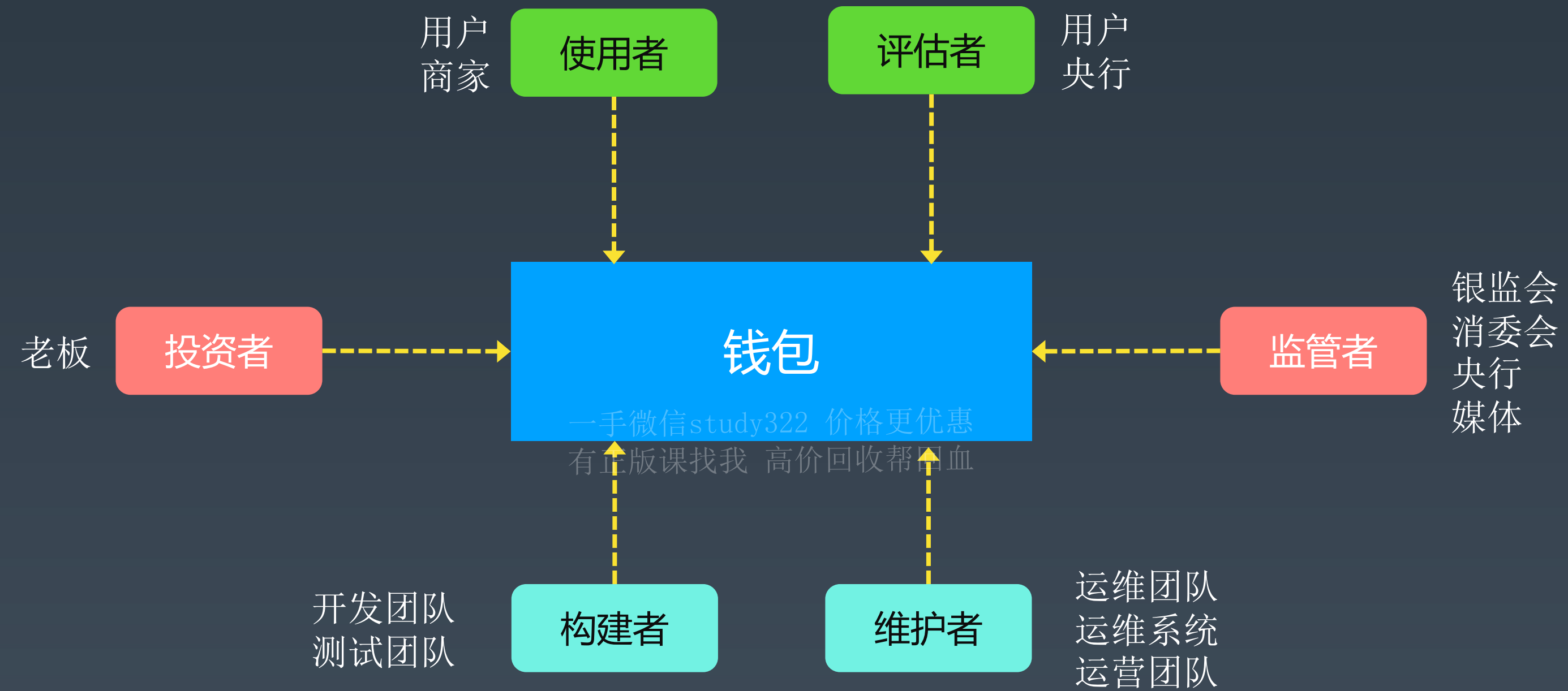
1. 可观测性
2. 可测试性

【举例】

1. 评测团队/测试团队
2. 运维监控系统

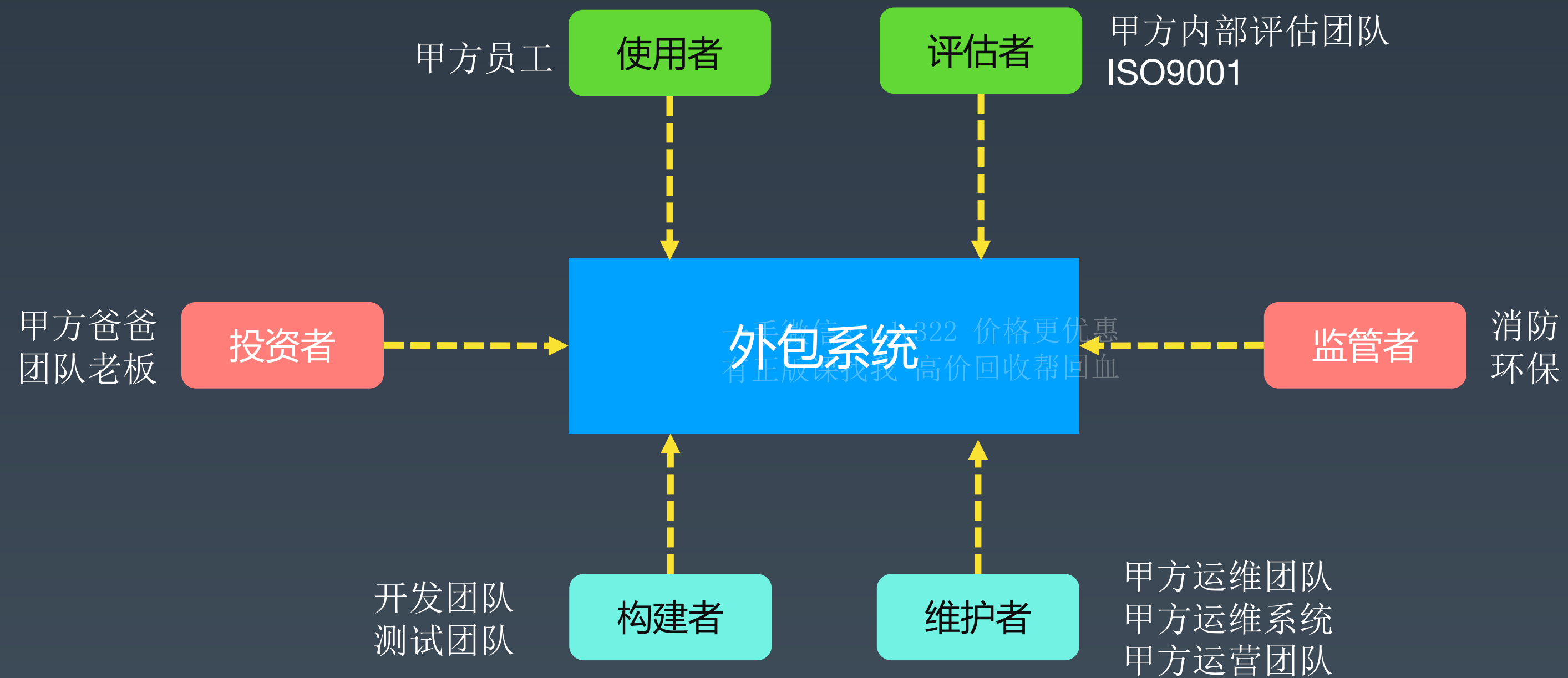
一手微信study322 价格更有正版课找我 高价回收帮

利益干系人 - 钱包案例



董事会的老家伙是不是系统投资人？

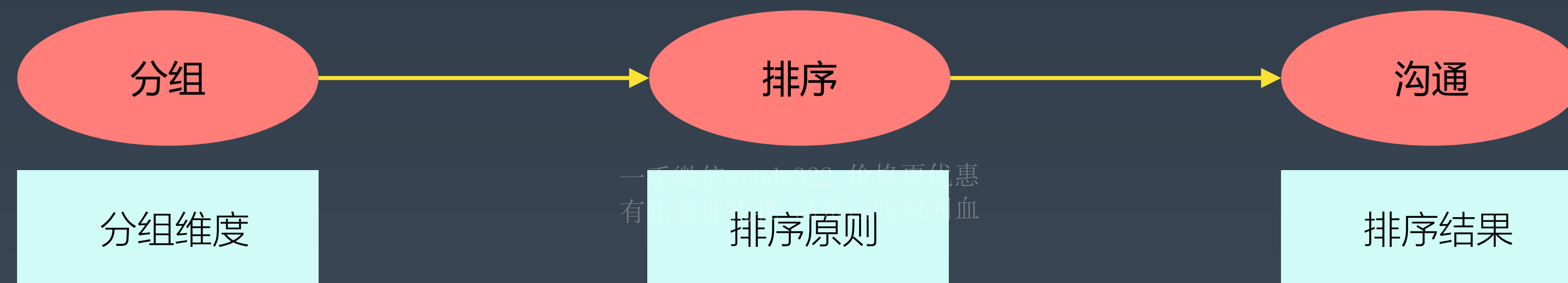
利益干系人 - 外包系统案例



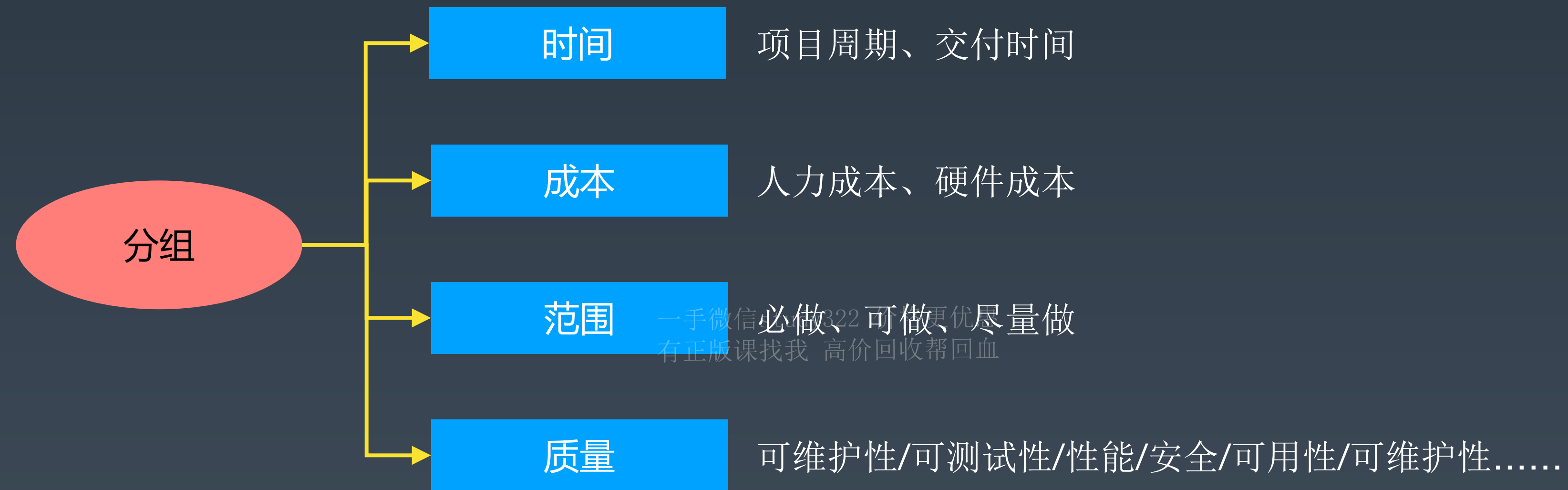
2 诉求优先级排序

手微信study522 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血

利益干系人诉求处理流程

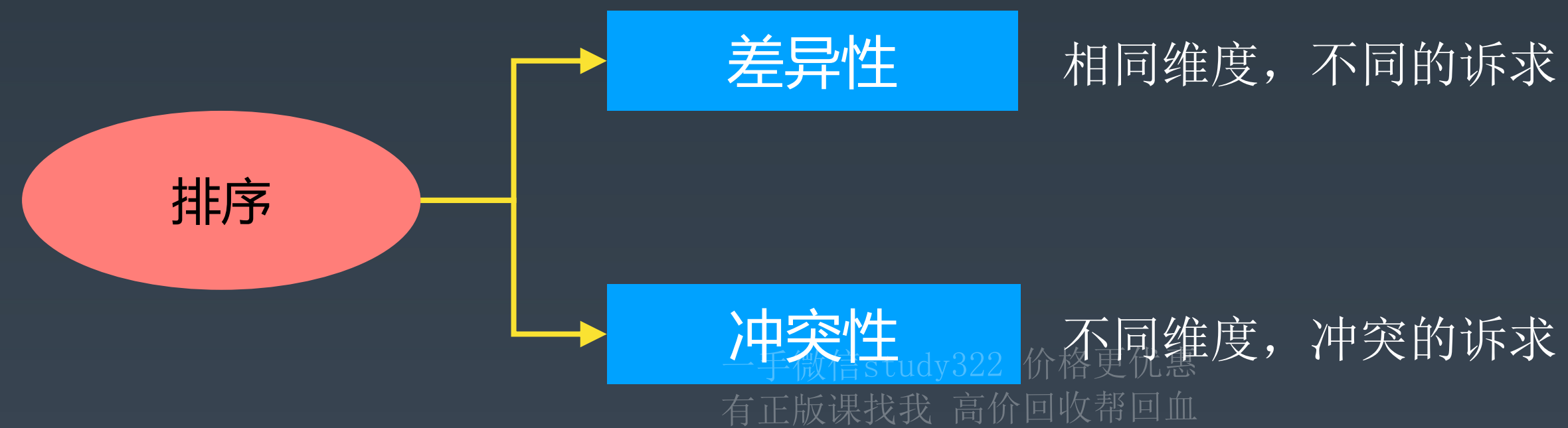


利益干系人诉求分组



不同业务要求不同，因此架构师必须具备一定的行业经验！

利益干系人诉求排序



差异性样例：你的老板期望5个月交付，业务大老板期望4个月交付

冲突性样例：减少项目时间要么缩减业务范围，要么降低系统质量，要么投入更多的人

利益干系人诉求排序常见原则

取舍原则

无法做到面面俱到，需要根据业务目标决定哪个优先

影响力原则

按照影响力大小排序，监管者 > 投资者 > 评估者 > 使用者 > 构建者 > 维护者

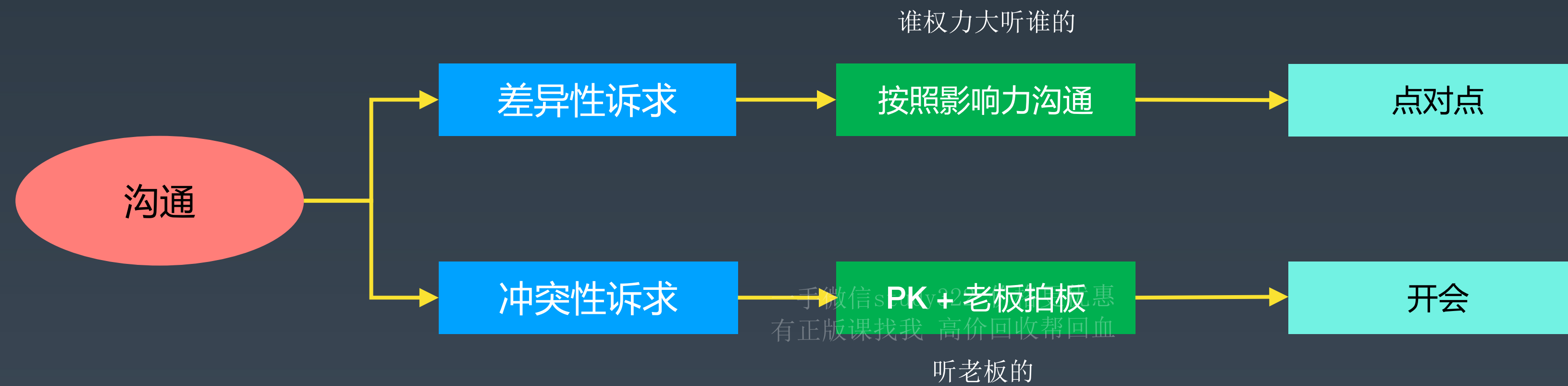
【案例1】

某大湾区钱包做“澳X通”跨境消费业务，正常情况下此类业务开发周期至少3个月，但是P10要求1个月开发完成，在9.30号上线，后来实际开发用了3个月，因为监管原因，6个月后才正式上线。

【利益诉求分析】

1. 核心的取舍原则是什么，为什么会出现这样的取舍原则？
2. 具备关键影响力的利益干系人是谁，能够轻易绕过么？

利益干系人诉求排序沟通

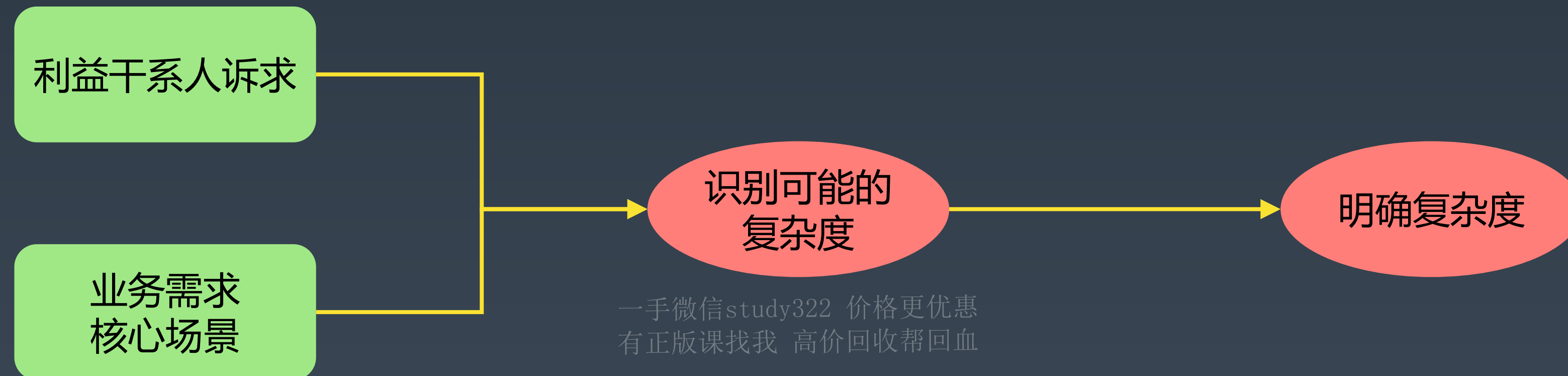


是否意味着架构师直接让利益干系人PK，谁赢了听谁的就可以了？

3 复杂度分析

加微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回血

复杂度分析流程



如果忘记了，回去看模块2

本节思维导图



随堂测验

【判断题】

1. 架构设计需要满足所有利益干系人的诉求
2. 投资者的核心诉求是时间、成本、技术先进性
3. 不同行业不同系统的利益干系人是不同的
4. 冲突性的利益诉求更加难处理一些
5. 诉求排序讨论的时候，架构师只需要让利益干系人PK，然后记录PK结果就可以了

【思考题】

为什么冲突性的利益诉求需要PK，有时甚至需要老板拍板？

Q&A



茶歇时间



八卦，趣闻，内幕.....

THANKS!

一手微信study322 价格更优惠
有正版课找我 高价回收帮回正



极客大学