

MICROOH 麦可网

Android-从程序员到架构师之路

出品人：Sundy

讲师：高焕堂（台湾）

<http://www.microoh.com>

H03_b

A段架构师： 获利思维 and 心境(b)

By 高煥堂

2、以农夫挑水浇花为例

心境：不让任何合作者受伤害(吃亏)

== 創新商業模式 ==
沒向銀行收錢
讓顧客佔便宜
提高店家收入



- 心境：不让任何合作者受伤害(吃亏)。



农夫挑水浇花

- 有一位农夫只会挑水浇花，却确能够成为大富翁，你说为什么？

农夫一辈子天天
只会挑水浇花

- 农夫舍不得伤害花，所以长了满山遍野，都是花，农夫如何成为大富翁呢？



农夫舍不得
伤害花



- 来了许多蜜蜂，农夫舍不得伤害蜜蜂，流得地上许多蜂蜜

农夫舍不得伤害蜜蜂

农夫舍不得
伤害动物



- 来了喜欢吃蜂蜜的威尼熊(小熊威尼)，带来牠的好朋友，有跳跳虎、小绵羊等；
- 农夫舍不得伤害小动物，逐渐来了成群结队的小绵羊，你说如何成为大富翁呢？



- 有一天的半夜里，一只小绵羊哭哭啼啼来找农夫。农夫贴心地问牠原因，牠回答说：我在被窝里睡觉，被我妈妈赶出来。

- 农夫再问细节原因，牠说：昨天来你的花园玩得很累，身上的毛沾了许多蜂蜜，没洗澡就栽入被窝里睡大觉，引来了许多蚂蚁，咬痛了我妈妈，就把我赶出来。

- 农夫心疼了，就请他大儿子去帮小绵羊理毛发，并梳洗干净喷香水，让小绵羊清爽地回家了。

农夫舍不得伤害小绵羊

- 农夫舍不得伤害小绵羊，免费理毛发不收钱。消息传开了，天天引来许多小绵羊，排队等待理毛发。



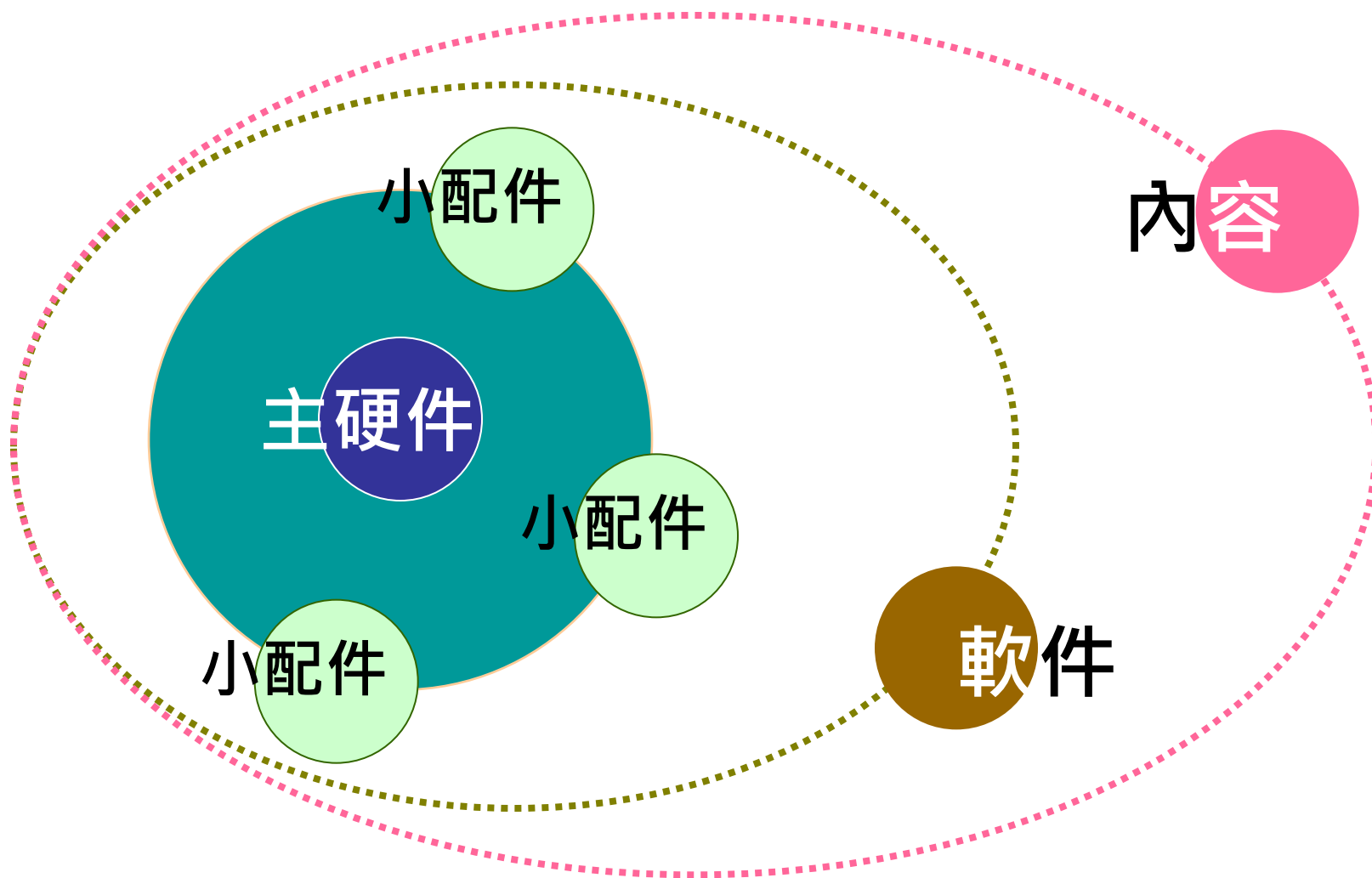
- 农夫请他的第二个儿子去卖“纯绵羊”枕头。
- 结果农夫和他儿子们都成为大富翁了。为什么呢？因为他们的心境呀。

类似的心境



3、设计客厅配件产品的商业(合作)模式

心境：任何一方合作者都不受伤害



VISA

配件模式

银行



主硬件厂商

店家



配件厂商

软件开发

客户



用户

VISA模式



创新商业模式

一样的心境

- 不让硬件厂商花钱
- 不让转嫁给用户来买单
- 不让软件开发者吃亏
- 配件厂商获利最大(量产、成本大幅下降、与既有销售渠道不冲突)

- A段架构师可以一辈子天天写代码
- A段架构师舍不得伤害任何一方
- 也能像信用卡组织一样持续获利

A段架构师舍不得
伤害任何一方

- 基于国内巨大 T V 生产量(年产量超过1亿台)，将带动数十亿个小配件的销售量。因此，本商业策略将带来极为庞大的商业新机会。

借助主硬件的
既有销售渠道

- 主件厂商都掌握在国人手中
- 将小配件销售道3亿个家庭

进而与微信平台对接



- 家庭里的其它智能设备，都成为TV/STB的插件<T>。家庭透过微信推送信息给家人
- 家人在外，可透过微信访问TV/STB，再访问到家庭的智能设备
- 微信(成为最好的客户端)
- 除了微信，还能与微博、Line对接
- 所以称为<家庭微X平台>

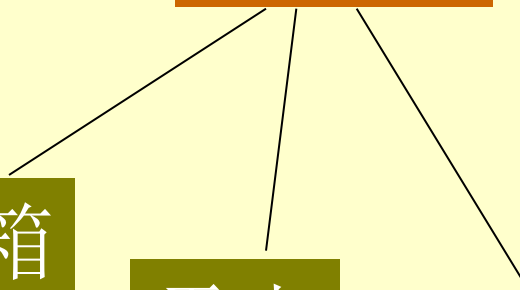
家庭
微X平台

電視

冰箱

電表

馬桶



- 家庭里的智能TV/STB成为微信的不移动用户
- 于是3亿个家庭都成为微信的不移动用户

腾讯微信也<占便宜>了

创新硬件与增值(硬件厂获利)

保护软件复制权(软件开发者优先获利)

保护内容复制权(创作者获利)

给予用户占便宜(客户获利)

大家分享配件量产而成本下降的利润



Thanks...



高煥堂