

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>

H06_a

A段架构师：

<战术引导战略>思维(a)

By 高煥堂

内容

1. 架构师擅长于战术引导战略
2. 会赢的战术
3. <战术引导战略> 的企业案例

1、架构师擅长于战术引导战略

让<会赢的战术>效益极大化

A段架构师的角色

- A段架构师(处于A段)并不是战略主要制订者，而是主要战术提供者。
- 当企业决策阶层想从既订战略去寻找战术，而遭遇困难时；A段架构师适时从<会赢的战术>去调整<既订战略>，经常会有柳暗花明又一村的惊艳。

- 战略不能落地，就成为挂在墙壁上的口号了。
- 此刻，A段架构师的角色就极为重要了。他提供策略，让决策层有效投入战略资源来让会赢的战术极大化，这并不违背<战略指导战术>原则。

- 在战场上，唯有会赢的战术能获利，赢家往往熟谙<免费战略、高获利的战术>者，而失败者往往是战略与战术不协调者。

- 目前的IT产业不缺乏创意和技术；而是缺乏<mapping from 战略(创意) to 战术(技术)>的人；这使得投资者没有把握长期投入，甚至要看到试点计划之后，才愿意锦上添花。于是创意萌芽时期都缺乏资金，再多的创意和技术都无法商品化。所以A段架构师处于关键角色。

- 在软件开发上，程序员、架构师和高层经理三者之间有着"战术引导战略"的重要关系。经理与架构师之间是：战略-战术关系；而架构师与程序员之间也是：战略-战术关系。敏捷方法，让"战术引导战略"的机制实际运行起来，例如TDD对代码(战术效果)检验的反馈，带动了架构的重构(战略调整)。

- 在古代，国家的顶层架构设计都是“承(丞)相”所做的事；如今在城市规划上，架构师也扮演丞相的角色(可参阅 柳宗元写的 <<梓人撰>>)。其中的“相”字并不是对下属的命令；而是对上的“循循善诱”。
- 就如同好妻子要能“相夫教子”；相是对丈夫(上)，教是对孩子(下)。所以，架构师需要“以战术引导战略”。



2、会赢的战术

- 在Ries & Trout所写的<逆思考营销>(Bottom-Up Marketing)一书里，将战术定义为：竞争性的心智角度(Competitive Mental Angle)。

其强调三个要点：

- 竞争要有差异性。
- 营销是用户心智的战争。
- 切入的角度要尖锐。

举例(一)

- 云端服务：
是Apple的战略资源，却是Google的赚钱战术。
- 终端软硬产品：
是Google的战略资源，却是Apple的赚钱战术。

举例(二)

- "内容创意在云端，捆绑销售在终端"是终端厂商的美好愿景；"软硬整合开发，硬硬结合销售"是可行的商业策略。跨平台架构设计是实践商业策略，实现商业愿景的关键步骤之一。

- 短期策略：

“云端服务” 是战略资源，终端产品是赚钱的战术。

- 长期策略：

“云端服务” 是赚钱的战术，终端产品是战略资源。

2012亚马逊销量冠军：Dropcam



系統架構

- 一个HD、WiFi连接、USB充电、夜视功能，通过iOS和Android设备实时观看拍摄到画面的硬件设备，每天处理的视频数据量比YouTube还多
- 如今，售价150美元的Dropcam已成为Amazon上家用摄像头的销量冠军。

商業模式

- 如果用户一天24小时都想使用Dropcam，那他们还需每月支付9.95美金的DVR的费用。大约40%购买Dropcam的用户会付月租费，25%的用户购买两个以上的Dropcam。





~ Continued ~