# APP后端云2.0概要计划书

## 前言

APP后端云2.0的设计是基于假设1.0在市场上成功并且有一定数量的开发者使用为前提进行设计。当APP后端云1.0已经能被证明是一个有商业价值的，为移动互联网项目带来巨大价值的产品时，我们可以推出2.0计划。让APP后端云成为能够实现巨大商业价值的产品。

## 1）外包开发团队-证明平台的技术

APP后端云要在市场上站稳脚步的关键不仅仅是为开发者提供服务以获得利益。那么它对于外部环境的变化适应力会非常差。因此，我们要成立APP后端云持股的软件外包开发团队。主动的自己去证明APP后端云的技术有多强大，能够在市场上站得住脚。

同时，软件开发团队能够为APP后端云主动造血，并产品品牌效应。

## 2）商业模式的复制-实现市场价值

当APP后端云的外包团队能够成为一家有竞争的力的公司时，我们就可以把这个平台的商业模式以私有云的方式为软件开发公司提供可复制的商业模式。用售卖商业模式的形式，把APP后端云的市场价值体现出来。

## 移动互联网创业生态圈-知识共享

当APP后端云有一定数量的注册用户开发者后。我们已经认为APP后端云平台是一个能够帮助生产软件的平台。下一步，我们要把他变成一个环绕所有软件开发人的一个生态圈。注册用户的角色不在只是软件开发工程师，包含以下角色：

1. 项目甲方。有创意或者有需求的APP项目甲方，可以主动将其需求在平台的市场上对产品经理进行招标。由平台来为他监管整个生产流程并且做项目支付的管理。为需求的甲乙双方做保证。也能够为平台带来大量的资金流。
2. 产品经理。有经验的产品经理可以进行注册，然后通过自己的产品设计知识为项目甲方投标并获得项目的开发授权。用他的知识对产品进行规划、设计和验收等，把本不属于软件开发开发工程师的工作剥离。让产品能够最大限度的优化美观。
3. 测试工程师。当产品经理将需求说明书让开发工程师完成开发后，则可以提交给测试工程师进行各种测试进行质量保证，也让项目甲方能够安心。
4. 运维工程师。运维工程师可以承接项目的运营和上线，在项目开发的最后期阶段保证项目的成功！
5. 研发工程师的负担减轻。事实上，很多研发工程师是不懂产品，不懂需求，不懂设计，不懂测试，甚至上线运维也不懂。通过角色的转换，他可以更专注于对需求的开发，来完成产品质量。虽然最后赚的钱会减少，但是他可以通过接更多的工作来获得。

当我们把完成一个项目从单一开发工程师使用平台进行开发变成由平台来控制生产流程后，我们能够最大限度的使项目能够开发成功！而这个也是目前个人外包软件开发最大问题。从整体上来说，有以下好处

1. 平台获得稳定资金流。
2. 保证APP后端云的产品开发质量，培育出优秀产品。
3. 让APP后端云持续输出产品，如果有商业项目能够在APP后端云的基础上成功，那么就是APP后端云的巨大价值。

最后，我们还要在引入一个重要的角色：

孵化器，孵化器的角色他自身拥有大量的资源，能够直接或间接地帮助项目获得成功。事实上，有资源有能力的人非常多，他们有能力将项目成功，他们也在找好的项目来运营。

最重要的目的是，拥有孵化器，这些在平台上开发完成的项目会继续使用平台持续改进他们的项目，平台自然而然的有用户黏着性。

## 众筹与天使-帮助创业成功

如果APP后端云平台能够持续的产出有价值的项目的时候，那么我们开发就是可以做众筹和天使投资的相关内容。由于计划太长远，目前尚不进行设计。

## 生态圈的资源整合

当我们有足够的项目的时候，我们的各个项目之间将可以实现无缝的信息交互模块共享。因为他们是同一套产品开发的项目，当然可以简单的就把别人开发的项目模块功能引入到自己的模块中。

举个简单的例子，平台上有个家政O2O的项目。他拥有相当多的线下资源但是这个APP项目运营得并不好。同样有个家政信息APP的项目则是缺少线下资源，因此，平台帮助他们直接整合！实现价值的最大利益化，让双方都填满自己的缺点。

## 总结

以上5点其实只分为两个方面：平台的商业模式的价值最大化以及构建一个软件开发生态圈，目的就是实现盈利、掌握资金流以及通过让项目成功的方式让平台的市场价值巨大化。

谢谢你的观看。

