

做正确的产品

产品愿景

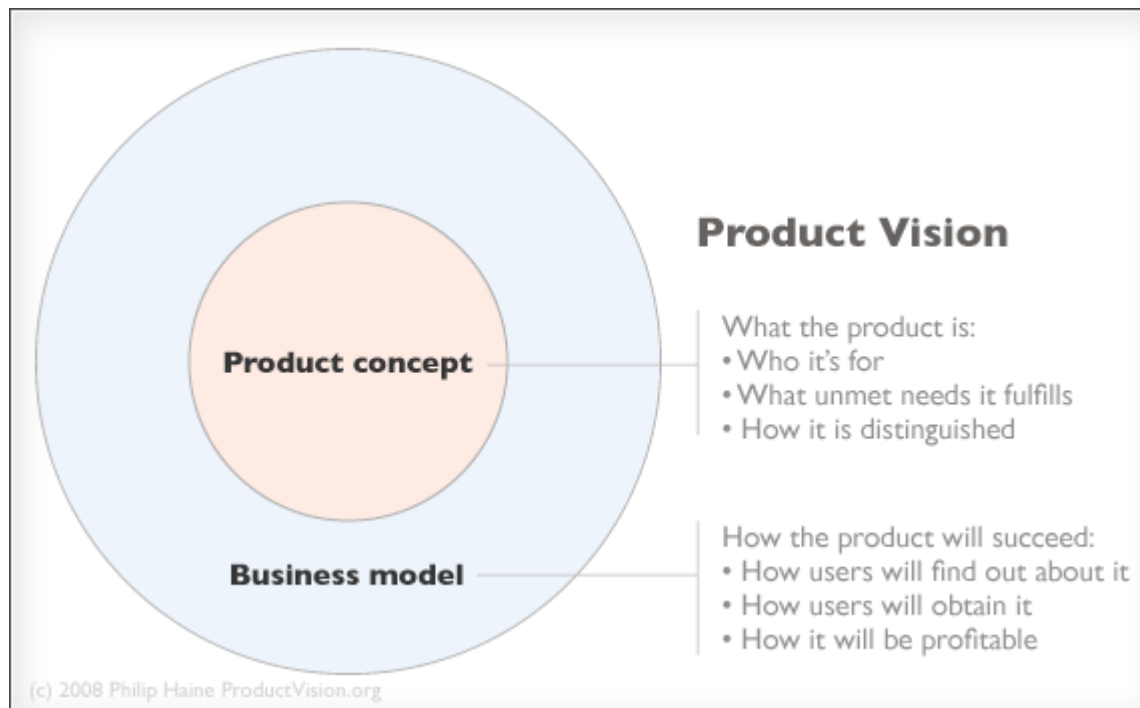
Glodon 广联达 周金根

zhoujingen@gmail.com

<http://blog.vsharing.com/zhoujg>

2010-5-6

产品愿景的概念



产品概念

- 产品概念考虑如何满足用户需求，包含以下一些元素：
 - 客户是谁
 - 他们的需要是什么
 - 谁是竞争对手，为什么他们不能解决用户需求
 - 你的方案又是如何满足用户的需要

商业模式

- 商业模式考虑如何让厂商获利，它包含以下一些元素：
 - 产品如何经济的构建和支持？
 - 产品如何盈利？
 - 客户如何发现并获得产品？

什么是好的产品愿景

- 更好的满足客户真正的需要，并且客户愿意为此付费
- 提供清晰的方向和范围来指导工作
- 其它公司比较难复制
- 满足长期持续的发展
- 容易销售

好的机会



好的产品愿景



框定问题 (Frame the Problem)

- 通常架构是随着难以解决的问题而出现的。在架构之前，首先需要做的是框定问题，可以针对涉众的关注点，对问题或场景进行描述
- 如何在一分钟之内向项目发起人和团队成员解释这些问题？
- 制定SMART目标来解决这些问题

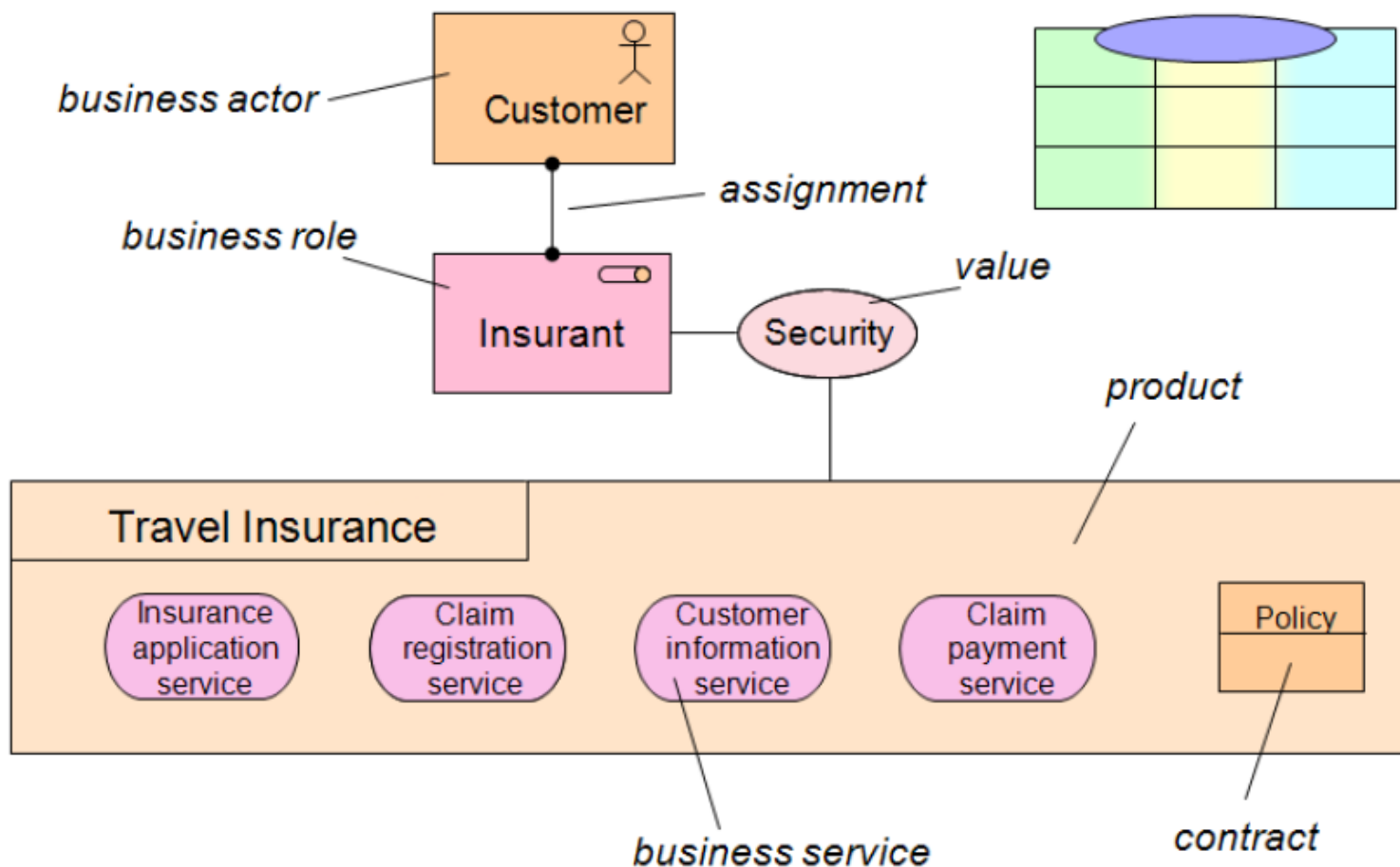
价值主张 (Value Statement)

- 如果解决了这个问题，那么谁关心，为什么关心？
- 把取得的结果与组织的战略意图和业务战略联系起来，向高层展示的是组织的大目标，而不是一个方案点

产品愿景描述

针对于	[目标客户]
谁	[说明需要或机会]
该（产品名）	属于[产品类别]
因为	[陈述重要优点，即促使人们购买的原因]
不同于	[主要的竞争产品]
我们的产品	[陈述主要的区别]

解决方案概念图



架构愿景包含的内容

- 提炼高级别涉众的需求
 - 问题描述
 - 详细目标
- As-Is 0.1版本
 - 基线业务架构（愿景）
 - 基线数据架构（愿景）
 - 基线应用架构（愿景）
 - 基线技术架构（愿景）
- To-Be 0.1版本
 - 目标业务架构（愿景）
 - 目标数据架构（愿景）
 - 目标应用架构（愿景）
 - 目标技术架构（愿景）

参考

- [企业架构框架—TOGAF vo.2.pdf](#)