

2022

技術業
與
人
(II)

王福強

技术、商业与人 (II)

王福强

2022-02-20

福強ワンマン会社
出品

Contents

I	技术	4
II	商业	5
1	如无必要	6
2	复购与维系客户	7
III	人	8
3	搭台子唱戏	9

IV 附录	10
V 鸣谢	11
4 关于作者	12
5 后续交流	14

Part I

技术

Part II

商业

Chapter 1

如无必要

做技术与做商业感觉是两个思路，如果说做技术崇尚的是“如无必要，勿增实体”，那么，我感觉做商业的可以说崇尚的是“如无必要，务增实体”，也就是务必要增，否则没钱赚啊！当然，这是从乙方的角度，也就是从提供服务一方的角度说的，从甲方的角度来说，其实很多企业也是“如无必要，勿增实体”，钱能省则省，活儿能多干当然最好。

作为一个技术出身的人，很多时候给客户的方案和建议其实都是“如无必要，勿增实体”的思维，给的都是遵循企业发展阶段尽可能适配、适合的方案，但这种思维在商业上其实是很失败的，替客户省钱的生意，一定程度上反映出来的问题就是客户付费意愿低或者付费能力不足，我倒是为客户好了，客户却不能给我起码相对应的回报，这种生意模式其实是很糟糕的。

会做商务的人，或者市面上很大一部分公司的做法其实是直接高配满足客户的“虚荣心”，即使客户企业只需要花小钱就能满足当前阶段的需求，也为客户建议和实施高配的方案，这样的好处是，不但当下有超额收获，后期衍生出来的更多服务场景和机会也都是可以延续的商机。既赚了当下，也铺垫好了未来。

所以，做技术好的，不一定能做好商务，因为思维也有依赖路径和惯性，不是那么容易改的。

只是个人的一个观察和思考，不一定对，只是抛出一个观点。

Chapter 2

复购与维系客户

传统的 toB 领域，每年关键节点需要客户经理或者客户主管这样的专门人员来联系客户，洽谈复购与继续合作与否的事宜，这是一个很拼人情与关系的关节。

对于不善于与人打交道的人来说，SaaS 模式其实可以很好地避免这种“尴尬”与不擅长。只要客户需要，TA 可以自行到 SaaS 平台上续约或者充值购买，这是一个完全不用人与人打照面的环节。当然，如果辅助以客服或者客户成功经理等角色职能，续约率可以更好。

Part III

人

Chapter 3

搭台子唱戏

为了理解商业和理解人性，我很喜欢用“搭台子唱戏”来类比这其中牵扯的各方。

搭台子的和唱戏的大多数情况下其实是两拨人，搭台子的收门票钱作为收入，一部分留作自己搭台子的成本与远期品牌建设，一部分给到唱戏的作为唱戏的收入。

唱戏的拼的是**专业度**，越是水平高的，越要求更多分润，毕竟，咱是腕儿啊~

搭台子的拼的是**流量**（或者说获客能力），越能招揽来听戏的人，越能创造更多收入，但招揽流量的时候，往往也会利用到唱戏的品牌价值，而不单单是戏台的品牌价值。

如果搭台子的既想要唱戏的帮他创造台子的品牌价值，又想分给唱戏的更少甚至白嫖，那么唱戏的除非走投无路忍下了，否则，绝对不会陪你玩的，因为这就有点儿太贪了。

现在经常有人提到“草台班子”，其实也不无道理，因为大部分人搞不好其中的利益关系和利益分配，自然就显得很草台班子了。

商业合作要成功，首先要合乎人性。

Part IV

附录

Part V

鸣谢

Chapter 4

关于作者



王福强，杭州福强科技创始人及 CEO，腾讯云 TVP，早年《Spring 揭秘》与《Springboot 揭秘》作者，阿里 Canal 产品与技术的奠基人。

除了本书，同时还自出版了《深度思考揭秘》、《极简管理课》、《坑获》以及这本《技术、商业与人》，关于作者更多图书与电子书的内容，可以浏览<https://afoo.me/books.html>获取更多相关信息。

也可以关注作者公众号了解作者的更多思考：



Chapter 5

后续交流

欢迎在<https://afoo.me/books.html>后面留言分享你的心灵触动与阅读感悟¹。

也欢迎通过 twitter 与我互动：[@fujohnwang](#)

更欢迎添加我的微信拉你入群一起交流、一起 “喵喵喵喵喵” ~

另外，你永远可以通过邮箱 i@afoo.me 联系到我。

¹如果你的同学或者朋友[也想阅读本书](#)，同样可以直接让 TA 访问<https://afoo.me/books.html>



福強ワンマン会社

https://afoo.me

自心一处无事不办