# GTLC 2018 参会笔记

# 技术创新那些事儿

## **AGENDA**

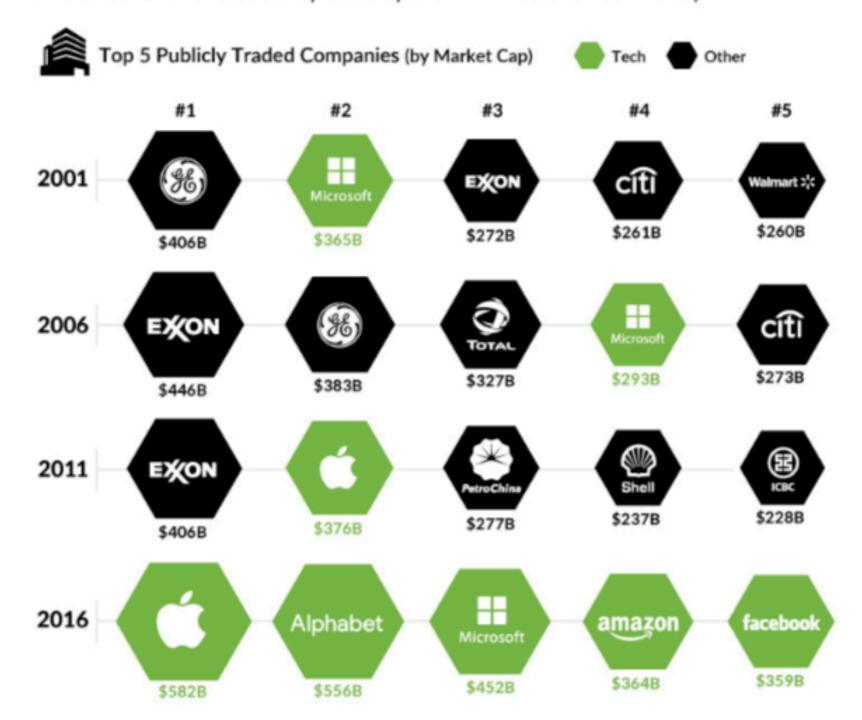
- 大趋势
- > 赛道选择
- 技术创新的发展历程
- > 关于团队

Chart of the Week

#### 大趋势

#### THE LARGEST COMPANIES BY MARKET CAP

The oil barons have been replaced by the whiz kids of Silicon Valley



#### 大趋势

- > 模式创新
  - ▶ 人口红利
  - > 资本红利
- > 技术创新
  - 人口红利的逐步消失
  - 新技术的成熟

#### 大趋势

- ▶ 赛道选择
  - ▶ 建立在大势和红利上
  - ▶ 不要纠结技术主导
  - ▶ CEO TO C是首席产品经理 TO B是首席销售
- ▶ 热门赛道
  - > 数据
  - ▶ 新技术架构
  - Al

#### 大趋势

关键性应用"技术创业要耐得住寂寞

技术领先!= 商业成功

#### **TIPS**

- ▶ 用户/客户导向,永远不能纯技术导向
- 抵制项目制诱惑
- 耐得住寂寞
- ▶ Leverage开源
- 利用口碑效应
- ▶ 不要只做"技术提供商"

## 技术创新的发展历程



#### 1、产品冷启动阶段

立项、快速上线、验证



#### 2、产品高速增长阶段

功能完善、快速迭代、营销获客



#### 3、产品成熟阶段

精准营销、用户体验、业务扩展

#### 创意阶段

风口

某个业务被认为是未来一 段时间内的风口 9

战略

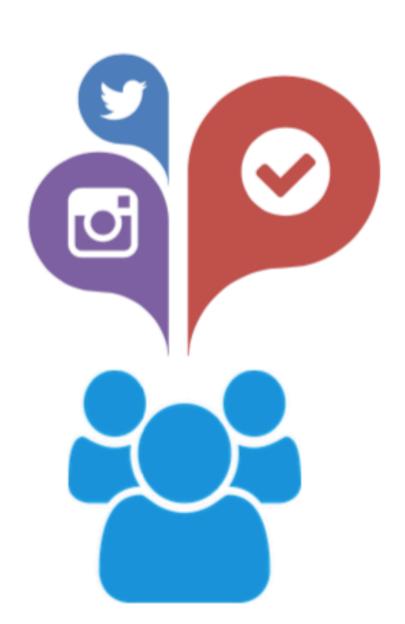
公司的短期、中期、长期战略



资源

组织新获得某些资源





市场

从市场得到某些需求反馈

布局 布局

为未来某时间点取得领先 地位而布局

**—** ······

其他触发产品开发的原因

#### 创意阶段

不满足的状态 + 处境 + 场景 + ... = 痛点

• • •

TO C: 关注用户角度,避免管理员角度

TO B: 老板需要解决什么问题

#### 决策

- ▶ 洞察 决策的前提
  - ▶ 以将来视角看待现在
  - 以否定视角看待今天
- ▶ 决策
  - ▶ 建立长效规则
  - ▶ 避免边界条件
  - ▶ 思考正确方案
  - ▶ 纳入行动承诺
  - ▶ 坚持亲自检查

#### MVP阶段

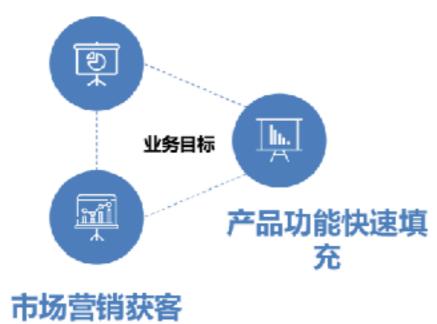


产品经理通过竞品分析、 市场定位、客户定义等提出基本需求 可扩展的架构 刚刚好的资源

寻找种子客户进行定向运营

#### 快速增长的期望和现实

#### 保障核心服务的高可靠和高可用



不可控的高并发对可靠性和可用性产生较大压力

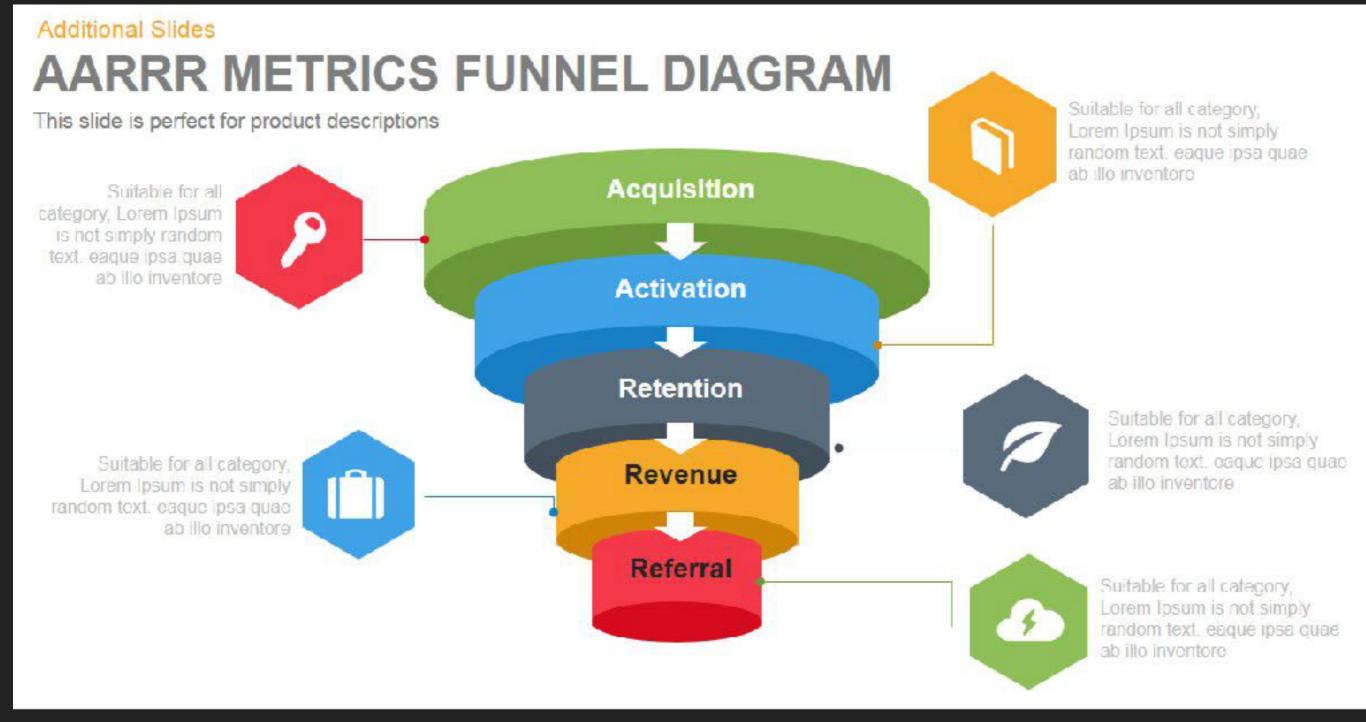
「現実挑战」

「記事来不及

#### 技术/产品驱动增长



#### 快速增长的利器 - GROWTH HACKING



#### 快速增长的利器 - GROWTH HACKING



基于**少量指标**进行精准实施, **准确可靠**地满足核心监控。 基于**无埋点全量数据**和智能工

具,敏捷快速地支持创新迭代。

#### 稳定阶段的期望和现实



### **GOOGLE OXYGEN**

- ▶ 八行为
  - ▶ Coach)
  - ▶ 授权
  - ▶ 关心团队成员的个人幸福感和兴趣爱好
  - ▶ 注重效率,以结果为导向
  - ▶ 聆听你的团队
  - ▶ 帮助你的员工进行职业发展
  - ▶ 团队明确的愿景和策略
- > 三陷阱
  - ▶ 不懂授权团队
  - ▶ 对团队绩效管理和员工职业发展缺乏有效方法
  - ▶ 花在管理和沟通上的时间太少

#### 技术价值

- ▶ 工程师文化: 致力于打造自由,自治,激发个人潜能的工作环境
  - ▶ 相信技术
  - ▶ 信息公开,透明
  - ▶ 扁平化管理
  - ▶ 永不满足,不断学习
  - ▶ 鼓励认知冲突
  - ▶ 快速迭代
  - ▶ 鼓励创新, 试错

#### 工程师文化 + 客户价值 ==> 技术价值

#### REFERENCES

- https://ppt.geekbang.org/list/gtlc2018
- http://git-pa.paic.com.cn/sec-dev/dev-docs/tree/master/ slides/gtlc2018
- http://lpug.net/tech/recap-of-gtlc2018-beijing.html

# 谢谢