北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:44:51): 后来昨天晚上给你。对加工一下就我的视角啊，就是说刚才我一个前提条件这个条件大家可以打过，就是说我的前提条件是认为现在目前零售的主播了。是类似的，因为我认为它是整体的。结构上面是一样的，它可能有差异，它的差异更多的是说它的一些字段，一些细节的差异，所以我基于这个，我们认为可能在这个上面的，在这这层之上，这层之下的东西都是可以被复用的，或者再去迭代的。对吧，然后可能交不成，可能这个交付的东西可能产品需要去确定，就是这两个交付是不是很大区别，如果交不出很大的区域，可能需要去在交互上面做，做两个完全不同的页面啊，这些都是ok的，但我认为如果是说怎么去做我，我有我的观点是更接近一点，就是说其实可以在这一层的系统里面。去铁代就可以了。对，这是我的观点。就是因为我为了据我的判断是诊断和零售本身就很能可能相同，对第2020的时候，它其实之间本身产生很多数据协同的。这是未来的两套产品的数据协同，包括现在出的这个案里面它就已经一。这个诊考生带这个零售的东西，所以我们希望未来可能在数据上，它如果是能够结构复用这个，这是我觉得这种的一个判断。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(00:46:10): 我也补充一下，就是说呃，我第一个说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:46:17): 谁干谁干？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(00:46:19): 那一个学孩应该怎么？对吧啊，有些不管，不管这钱怎么样。现在是什么样子或是谁干的都没关系，就是如果的一个事情对吧，应该怎么办？对，第二个可能再去说说诶，那我们在现在情况下咱们怎么干任何事？其实有很多种选择啊，也可能说比如说以现有的硬装的基础去做也可能哈，也可能说现在装的这个设计方案是不是那么好的。做不可能要有他重新做一个不更。啊，未来可能要把运这心里面靠，这也是一种选择。所以并不是说今天咱们一定要一定要明白。诶，应该怎么样子？啊，第二步才能说哎，那如果你知道B点怎么样的，那我们现在选择的怎么样？是以是以一个硬装的为基础，还有说是可能不能以它的基础要重新带一个，可能还可以轻装上阵吧，然后呢，我会慢慢的把硬装给给挪过来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(00:47:26): 对大，所以大家不要现。呃，我们现在的情况售。这都可以，就是那个想想应该是什么样子的啊？

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(00:47:45): 有什么问题吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:47:47): 我应该有大的问题。或者我，我觉得刚才整个说怎么个，就是说其实调整出来，我刚才我刚才我其实简单讲的一些东西，就是你把一些细节都屏蔽掉了，其实的挺好的概念，可能我们在做很多新的过程中，其实很多有很多很多的概念，但是抽象出来，它其实核心概念就那么几个，看我们抽象对不对。这个如果讨论对，我以为如果论我们本来重新讨论这个结构。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:48:15): 嗯，那现在抽象出来的模形是什么？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:48:18): 就刚才我简单的那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:48:22): 你这个业务到底它的套餐等值什么？就比如说这种类型，然后他是怎么来的根是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:48:32): 呃，那个刚才其实，但是整装这块。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:48:38): 需要没事整着。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:48:40): 咱不是说起吧！

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:48:48): 就是确实比较麻烦嘛，就是我理解这个。要求对吧，你看对整的业务也有了解的零售的套餐业务了解对吧，所以我刚刚我第一个问题我就会觉得说那我是不是低估了一个？有个点就是说我为啥不解决，为什么用？一个简单的用户去解决这个问题。我就不太确定当业务以及的没问题，因为有的时候业务。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:49:24): 不知他现在反正。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:49:26): 受限制就是那你说钱这个事？现其实其实本质上它不需要那么多那种乱七八糟的解。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:49:36): 唉，这就问题，我刚才也在想你这个问题，这个优惠和套餐是不是一样，我觉得本质不一样，不一样的，是的，我觉得一个是定价，一个是减钱。他的那个业务思路？所以用优惠用起来呢，你看它是减钱，也知道他可能会特别别扭，他本来是给这个东西做一个定价。它不是说在一个什么基础上减，这是我们想到的一个差异啊，但它们的共性优的一个套餐啊！其实都要用到，刚才你抽象那三层的两层就是报价和选品。因为优惠也有报价，不过它是减价，也有选品套餐也有报价，也有选对，没有挣钱。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:50:17): 我现在想。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:50:19): 说了，比如说电商有那种99个选店。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:50:24): 什么是套餐的模式？是对它是套餐？其实其实刚才那个。提提出安全。其实最后每一个商品。他是他是为了就是就是。也从控制控就通过通过分配每个单品的这个..通过就是..套餐，然后呢提高家而比说我们现在用..是一种。呃，平行算价或者分方式..定价模，我们........因，比如说现在刚才就从实际。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:51:30): 所以我们可能本质上就是我们在进入视角的时候没有跳出来思考，我们直接选择。但是现在看我觉得还是。我自己觉得其实之前应该是跟大家不是讨论了很多次嘛，应该是有，就是就先给个影子。第一步，大家讨论啥先先进步，要讨论，说是先讨论深层，还是他先讨论你们思考的一个结构，是到应用层到底数据层还是到服务层？就应用层不说了，应用层。这两层到哪一层？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:52:11): 说是我们的结论是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:52:12): 或者有倾向吗？或者说选择这样子，就是希望大家进行一些方面讨论。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:52:18): 呃，其实就是就是刚才那个洪提到那个。就是说呃，就我们当时希望的是，就是底层数据是，其实本身是可以共用的，是吧，也是为了数据统一，然后。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(00:52:32): 是否多了？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:52:33): 能把那几层拿出来，因为我相信就刚才大家都不太懂。我不知道死老师你知道？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(00:52:40): 所以我说我来到后面讨论。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:52:42): 行，能拿出一个我写的。咱先把15你给大家讲一下这个为什么唉，以下这四个叫数据层，然后服务层去服务啥的，现在先给五分钟你讲讲这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:52:56): 啊，是这样的，就是说我觉得呃，因为当时我看开始画的不是这个图吧，但是我刚才刚才说结构，刚才讲不知道大家买产品套餐画在像。选举规则。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:53:06): 理解报价和选品，但是我没理解套餐对。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:53:09): 然后这个这个地方我特意标明了这个地方是个引用关系，就代表什么意思呢？就是说你不用套餐可不可以可以的。你可以单独的报价，就像购物车一样的嘛，刚才我举了个刚刚是那个张的购物车的例子嘛，我不要套餐，我能不能个性化的报价？可以的，套餐只是它其中的一种形式嘛，我可以套餐把报价像包包一些包一些实体的报价单元包进去，然后我去报价，对吧，我也可以单独以个体的形式去报价，其实它都是没有关系，它其实是实一种引用关系，你可以选择用。可以选择不用。对，这是你你自己的选择我，我这个什么我，我大概喜欢换了这种，但我举个例子啊，比如说你的套餐里面包含五个商品。你肯定有套餐的商业价的状态，套的价格。那就是跟套餐相关的，对吧，这些基本信息我就不说了，因为这些都是一些业务上的概念字段，我觉这个可能讨论的意义不大。第二就是计价规则，抽象出来，它就是一些规则。对这些规则可能在当然我们讨论的定价就定价并没有线上的话很多啊，我们这包括整装的定价也没有线上的话，他可能测试的时候通过利润计算才能通过excel做。最后我们我们现在这些关系可能更多是一种结果，我套餐最后卖多少钱？对吧，更多这种包括更更粗一力度就是我80平卖多少钱？90平卖多少钱100，你卖多少钱，它大概就是一个这样比较粗略的规则，但是具体为什么套餐能卖多少钱或者或者那个？这个整个过程的制作，它其实并没有像到现在为止，可能通过通过线下很多的部门经过测算得来的，对这是一个基本的概念。第二，就刚才我们说的这个定额81项一项可以有很多的。就是你，你去餐厅一个买菜阳的，最后会给你一个清单，对吧，你你吃饭每一项每一项，你给你为每一项就是一个报价项，这个报价箱里面我们的这个场景整装可能稍微特殊一点，因为它粉的时候在你买东西之前的它确定不了材料。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:55:00): 也有可能是确定材料，就像零售正常，就是确定材料，这只是说我在什么时机去选择这个材料而已。我可以在买的时候去确定，我也可以在我买了之后付了钱之后再去确定。这是没有关系的，对吧，那发现其实是更多是把这个钱给确定了。我在这个过程之中把讲去它，但是它有一些基本信息，刚才说的这些，我们就不讲了，然后。重要的是，这个计算规则，它规则刚才可能有一些我的销售价是什么？我成本价是什么？升级规则是什么？我申我从a商品升级成低商品，我应该额外付多少钱，对吧？我如果不要这个商品，我可能要退多少钱？就类似的，它其实本质上也是一些规则，如果未来收量的好，它可能这些概念可能都可以可以销售，这样它其实可能就是一些规律的一些公式。第三个就是说，刚才为什么这个选品规则就是在。请热尝一下。最简单的场景就是我买了就选了嘛，我买的这个时机我就选了嘛，我选的是最简单的，我报价相对实体就是等于S Q U。这是最简单的规则。第二种问题就是我们买的时候我确定像整装的场景，我要我的，但是我的范围是确定的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:56:07): 我可能只能选择成本等于50块钱，并且。在马桶这个内容下的商品。对吧，或者某个品牌的商品，那这就是一个规则，这个规则可以限制住了，但是呢，你可以在最后你的那个文件，你随便去选匹配这个选品规则的所有商品都是ok的。对吧，这就是我刚才说的一个完整的这个量，其实它就是这个规则。所以穿它没有很多的概念。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(00:56:33): 哎，你这个文字的话，那我您说的那种我选一个一个商品报价，然后。你那里不也没考进去？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:56:42): 对对，就是说，所以说那我再问就我觉得它这个就是这个报价的定义是啥？报价项里面的元素有哪些？就是报价相就是它一定不是最小刻的那个东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:56:55): 你没事，你现在放假是吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:56:59): 包含的是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:57:01): 你就是对吧，就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:57:06): 就包含的是商品。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:57:08): 就看你的报价形式不同嘛，对吧，新零售当然那个。你可能你的购物车里面其实这种其实只是商品对吧，有有一种情况就是说呢。你是不配这个商品，在供应链管理的，对，当你选出来那一刻，你选完之后，那一刻，回到那个时候，它就变成一块项目。对吧，你选到那个购物车里面再去负担付钱的时候它就是一个发单元嘛，对吧？那也可能是选了一组商品，对吧，你选了一组商品，但是这一组商品我现在不确定，我要也要什么。不知道，我这时候我确定不了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:57:46): 材料就我？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:57:47): 但我你要用马桶用马桶的，白色的，或者是大概钱是50块钱这个成本左右的。对吧，但是我确定不了材料，那我就是想了一组嘛，这一组商品作为一个报价单元，这个高价单品可能是通过平均价或者是这一组商品的最高价最低价。现在我走出来。其实本身他是他没有什么态度的区。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:58:14): 我说是大学。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(00:58:15): 给闭门嘛？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(00:58:16): 我感觉什么？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(00:58:18): 报价是定的特殊。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:58:22): 是在支持直接报价。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(00:58:25): 被窝一点，不然到下要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:58:28): 然后也就是说1.0是直接作为。那个是加了定格的概念？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:58:36): 里面就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:58:37): S Q到就是既是不同业模式啊，一个是1.1个是S K O，然后转式呃定额对吧？里面包含的东西可能多一点啊，然后零售其实我们是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(00:58:49): 还是你们也有刚才？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:58:52): 被定制可能因为S U商品组合在我看来定。

北京-福道-三层-芳草地#说话人01(00:58:56): 我可看不一样。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(00:58:58): 因为被窝。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(00:59:10): 是本来是研讨想改变。其实大家的问题可能会主要集中在这一层，那我想先把这层说下，就我觉得这一层其实应该大家需要有共识啊，就是说数据层的模型不应该建得到。这为什么因为今天其实我们不是针对新零售或者针对硬装在线，我觉得新零售硬装这个概念方式缩小，那明天我们团装出来，我们要不要再见？对吧，橘妆看到没有再这样，这显然是这显然是不合不合理的，它会有两个最大的影响，第是对王老师，还有施工交通的，整个下游会。所有我们刚说这几个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(00:59:48): 我不用那朋友。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(00:59:49): 这就是他们提的。第二个就是他们之间会发生交互的。肯定会发生交互，如果我们每一层，如果每一个业务形态的数据层都是一套，那换句话说，我们在所有的业务动作进行交互的时候，我们就要连带这个数据交互数据，这个这个成本是极大的，我们也在一样的，所以我认为这个，而且这个是我刚才讲了，这个是完全脱离业务。跟业务形态没有关系了，所以它理论上是应该一套，大家会集中集在集中在服务层，就是因为服务层目前提供的最重要的三项能业。就是选报价回家。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:00:22): 就不套餐配置可以让？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:00:24): 这是靠配高价，然后我们先说报价就是报定额我。大家可能大部分人都知道定就是三项，就是主材的定额，主材的定额，人工的定额，而这三项合起来进行一个报价项。那么S的报价可以看成是一种什么呢？一种主材定额下为单一单辅材定额下为零，价格为固定的一种发展形式。这种特殊的这个形式。那么在这种情况下，我们其实未来比如说你新零售的玩法再怎么变？是不是可以在这个范围内被包含进来，这个是我们可以讨论的，而且我们认为我们认为。理论来说，你玩法变，你应该是在这层面，你本来就不应该影响到这层，如果影响到这层，我觉得是应该是这层的能力，抽象不够导致的，正常来说应该，比如说今天你出一个券。你无论这个卷儿的玩法在里面，是不是反映在报价项上？就是给它折减价格，或者是在反映在全屏上赠送了一个。价格为零的商品。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:01:29): 或者服务？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:01:30): 如果我们做这种抽象，大家是不是能达成共识？就是你的优惠的玩法，你再怎么变？是不是反映在这层的能力层上，就是我把这个东西的价格减了。减到零，甚至减到负，给它退。或者我送了一个价格为零的服务，或者送了一个价格为您的。如果大家您在这个层面上对齐，那我们就可以讨论。当前我们针对整装建设的这些能力层是不是可以满足大家的完需求？如果满足不了哪些满足不了，是应该在要求上去屏蔽的，还是应该去迭代能力层，这个就是我们有一个基本的讨论的这个。对，然后第二个是我说一下就是呃，我们讨论的时候我们可以从业务不同，刚大家不是列了很多业务不同嘛，对吧，但是业务不同，反映在我们的能力能力上，其实它不一定会带来直接的不同。它可能就只是一个差异点而已。就像刚刚总是吧，定额，这可能从业务视角上可能这边是定额报价，这边是sku报价是个业务不同。但业务不同，反映在我们的产品架构上，反映在我们的净架构上，它是不是会成为一个不同，不一定，它可能就是一个差异点。差异点在这个抽象里就被消化了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:02:35): 诶，数据数据？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:02:39): 我们其实是从各个领域中抽了家装的这个最核心的事实数据，所以它不一定是涵盖整个数据的范围，但是这种数据我们是认为是相对最稳定的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:02:51): 你看好我知道报价才能意思了，刚才你说一段观点的就是说它现在基本包含几种报价类呃能力，或者说第一类是商品报价定额报价，其实新零售特别类似于商品报价可以这样讲的，然后商品报价其实就是。额，报价里面主材呃为abc为零和人工为零的是吧，呃，其实对于以后的。假如我没有定制品的话，它其实也可能。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:03:18): 对它就可以把人加进。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:03:20): 所以我觉得其实报价项这块儿我大概清楚了，就是其实就是报价项的这个。这个大家有清楚结果，我刚才问问一个数据层，为什么把这些东西定义成数据层？因为我有些我，我今天我为什么计量规则和产品规则是在数据上？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:03:38): 啊，我们我们把把这个事讲讲讲清楚一下，可能就。这个刚才是那个张课，让我画的就是基，因为今天可能反正大家讨论去焦点是产品套餐的配置，对吧，那配置可能那我配完之后肯定想展示一些数据嘛，这数据只是直译过来的，再发到那个前面那种架构，那种大的架构可能那样子会更清晰一点啊，就是说。我其实我我分三个讲了一些东西，就是说呃，这个这个往下这个数据，咱们是说我们在真正的作业过程之中产生的一些是数据，比如你做了一份报价，你做了一个方案，你签了一份合同，对吧，你有多少服务者服务过你，对吧，你下单下了多少材料？对吧，就类似你支份多少钱？这些不管你是今天有系统还是没系统，其实在线下，它也一样会发生的动作。对吧，你不管你是哪种业务模式，它也一样会发生的动作。它是非常重要的。对吧，那么这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:04:31): 就问你这个在哪呢？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:04:36): 可是这个数据是你刚才那个配置？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:04:42): 它产生产？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:04:43): 结果两个数搞清楚，因为他今天我今天讲的只是这个里面的这部分东西，对吧，今天那个图里面只是代表这部分东西。这个其实是说你真正在作业过程之中，你产生的数据就是你跟客户谈一个订单。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:05:00): 我觉得那不是差，结果数据一定会有问题。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:05:03): 结果说你。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:05:06): 对，你以为你是这些？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:05:07): 不是不是不是刚才跟那个完全没关系的一个基础数据，这就是你现在跟作业过程中事实数据嘛？对吧，然后我我们刚才是把这张图再展开了一下，那个张片上我讲简单分一下此案，因为这个东西可能产品微信看得懂啊！对吧，看不懂这个东西，然后我就把这个就抽出来，刚刚刚刚才那张图里面那个数据库其实你不用太关注就存在数据库里面嘛，我从那有个地方存嘛，对吧？就你直接关注第二层就行，第二。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:05:34): 你无论怎么样就未来的数据？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:05:39): 你现在想明白图，你说唉，我这在这个图里面，那这个肯定通用的，因为不用关心你说基础商这个商品数据你肯定不关心，对吧，这一层也是你们不用关心的。这层虽然虽然叫定额配置产品套餐就未配置跟人选材，这也是通用的，就选材，那怎么想法，你不管硬装啊，是进行做，其实说实话就可以存取的，然后大概同分都一样。就在这一层呢，可能也是一样的，那唯一有可能不一样啊，可能这这个这样可能不一样，因为你同流程操作的时候给我一个选择，那你怎么写？你配置谁来配，那可能不一样，那我不知道还有其他不一样，比如说那个那个硬装的对，你们可以讲讲有没有什么地方是不一样的，比如比如像硬装里面空比，大家会说比如硬装里面有空间对吧？跟这到底啥关系？里面空间空间理解啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:06:38): 没有啊他。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:06:42): 你有用吗？可以？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:06:45): 我们其实可以这样讲。目前没有空间，业务实质上还是没有空间概念，你说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:06:53): 加业务实质上。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:06:54): 是不讲空间的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:07:00): 这小度很大的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:07:05): 我就说你应该第一个是讲相同的，和南相同，第二个有哪些不同，这些不同的，这里面是怎么体现的啊？举个例子刚才讲的，比如说是那个概念空间，对吧，那空间我们说那个空间那星星座就等于全屋。对吧，比如咱们讲定额对吧，比如说那个定额跟S K什么关系，K U就等于定额，下面只有一个东西。对吧，他你的他虽然不一样。但是在你说一个事情对吧，你说你我我，我一个，我肯定我就是一个定的这个东西了，对吧，就它它相等价的。那么可能就把那个？不同的东西。就说清楚了，所以到底有多少部分东西？还有什么同的作用吗？不一样东西那个那个那个那个？还有不同的，你们是什么不同的吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:08:01): 产品可以看一下业务业务。第第一个有家务？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:08:12): 对这个流程。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:08:14): 而这个流程不一样，你就很前端的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:08:18): 有几个也是前的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:08:20): 这也不是问题啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:08:21): 用左右左侧为重啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:08:24): 总会维度。刚才说国家。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:08:29): 是吧，对对！

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:08:31): 但是但是我们确定的是就是假如说我们，比如说我们不配定，但是按照这种方式去套用。他是不是成就是也带来一定的爱成本？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:08:43): 就是你可以屏蔽交互层那些逻辑嘛，比方说你不不这个定格的概念给到一个前面段进行。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:08:48): 在硬里面也不全是定的。啊，就有些可选择它就不定了，有些没有可选的就是第一，他有。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:08:56): 在交面屏蔽掉这个概念。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:08:58): 对，这个是前台跟后台的关系的话，前台你不用管这些，他自己要装一下。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:09:08): 然后定价的，刚才说的是关心，因为政府不会关心那个面积啊，居室这些。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:09:15): 对吧，你就想那这个事情，比如说到底到底模型里面会带来什么影响？如果他要不一样，在什么地方不一样，或者说他肯不管他就他就不关心就。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:09:24): 定价模型定价定价模型一定是不断去。你的定价逻辑它是可能结耦的，还是它是耦合的？就比方说一定要有去使材的是定价。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:09:38): 定价这个东西在我的整个架构里面，它就是个策略模型，策略策略是可以有很多的，对吧，大空间是一样的，桌面只是有N个策略，这个策略，第一个策略肯定是跟那个跟电有关系的那个跟金有关系的。第三个可能就是说是纯就纯。呃之类的有很多。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:10:01): 那你看这个问题就是你的这个面积和居是你定价里头的一个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:10:06): 必备它有很多人，我刚才解释就是一口价。有按有按计价对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:10:13): 提供关，所以如果。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:10:14): 你不够支持你的话就多多加。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:10:17): 意思就是你是个能力？就是在你能力上不够去叠加就好了，然后支持我对吧，或者以及你的能力有足够的这个灵活度。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:10:25): 我可以，如果有包你的，你如果没有。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:10:33): 所以我我想觉得像什么呃，计价规则还有是那个刚才你还有啥？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:10:39): 嗯，我觉得这几个是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:10:40): 举手都不是什么大问题。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:10:55): 看大家还有体力，然后我们就。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:11:05): 代表代表谁啊？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:11:08): 那只有答？在我的市场。一个姐妹嘛？他这个今天提的这些诉求。我个人的理解是他就是英的一个。..一些需动啊，而且今天北京从..是包含国部，所以接下来我们比如说北京7.0呢也要..大。就是他那里人接受我们在这个用端问题。所以这个这个这个，而且从能力上我觉得就是。他就是完全可以被这个继续迭代的。对，这是第一层，然后第二层呢，就是嗯。这个未来的一个，那个这个业务发展方向的一个判断吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:12:06): 第一就是说我是我个人的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:12:09): 前交我客人。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:12:10): 我觉得那个。这个未来的这个就是的，一个发展方向，一定是整个概念。啊，就就是因为那个纯零售的，我们不拿命题。对吧，纯的这个就不了，这是第一个，然后第二个呢就是。呃，整个零售一定会做统一的，那么一个公共啊，包括业务。所以基于这两点。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:12:44): 其实我感觉就是说。那个底层的那个树层？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:12:50): 啊，无论是说这个订单的那个数据。肯定是要统一的，然后呢就是刚才说的那个产品的选品定价那里边的，无论是数据层还是这个能力层。也应该是同意的。啊唯11本呢，就是最上面的那个交互。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:13:18): 如果我觉得大家的基础概念都一致的给大家真的要落地的时候遇到什么问题，担心那个对吧，这个真的叫什么什么，比如今天咱们做做？那会怎么样？你可以吞咽一下对吧，看有什么地方的卡壳吗？比如说什么地方，你觉得说很难80件，或者说相互之间会影响来什么之类的，就可以讨论一下具体的啊，就是说，比如如果要努力。会怎么样，那个那个在我们都给都给具体的具体讨论一下啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:13:57): 其实因为我主要是跟他对接嘛，然后其实我接到这个需求，然后我们大概设计一下，如果要是我做的就是我们单纯零售来做会大概分几层。会比这个简单可能简单一点啊，就是大概就分四层，四层左右吧，就第一，首先也是有个套餐房，然后底下是呃，包含它的一个分类，其实也就是空间了，现在他们配的基本上就是空间，它主要是那个可选可选套餐里面它也是空空间的，然后底下是一个子项，它就是。客厅他可能会配沙发沙发，里面有一堆可选的东西。呃，这个我们管开的子相可能跟这里边的报价项目比较像啊子向能底下去挂这个商品。就直接挂挂在这个商品，然后另外一个它的这个。呃，技升级的这个这个规则其实有这个四层就够了，然后那天因为我听那个我这边那个员工和我这个就是讲在他那边嘛，那边应该有有大概七八个这种这种这种模型，对于我来说，就是如果接他这个可能就是。了解的这个成本很好，就需要了解，而且它里面可能适配的东西，比如说我们现在是以这个店铺为它，这边是城市服务，可能到时候适配的时候看这个礼拜是不是能适配，然后另外有一些比如说我们新增的字段。然后我们可能需要开展，然后他这边大概给思路在里面。所以我比如说以后要做。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:15:21): 我要做这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:15:22): 这个检索这个诉求可能就是满足度不是很好，然后到时候可能还需要改高这个模型，那就看这个模型是不是能能继续看这个保险去接增加零售字段，零售字段加会不会破坏你那个模型？啊，就这个问题，然后就是，但是总体看啊，首先这个整装的这个模型肯定能覆盖，这是一定的，就是说因为它这个确实确实是很完善的啊，它一定能覆盖，但它里面有些多余的字段，实际上我们。不关心，然后可能会增加一些成本。啊，这里面可能迭代的时候，我想两两种思路嘛，一本就是可能中间架接一层，这种兼容层再加，但是增加这个中间层可能就是会有一些。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:16:05): 国外的一些。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:16:06): 维护成本另外一个可能就是考虑，比如说跟红一起去。别在这个模型看还能不能再抽象一些。做一些，更就是能支持两个更好支持两边的一种。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:16:17): 迭代方式咱这个人？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:16:19): 这些你要不要记住？合理情况中。这项都有关系。就是你刚讲的，你说你要了解，你说了解它要很很复杂，对吧，到底你要了解啥正常情况下可能这个都不用关系，这就是认为不知道，唉，这边有套餐。这个标配配的一面也是这个地方给给到给到就行了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:16:46): 对吧，前台。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:16:47): 什么那前台上面只是上面的交流程交互把嵌进来？我不知道，就是现在目前比如大家要了解什么嘛，比如说你肯定我确定你，你不用了解说啊，他他他怎么办？对吧，然后它的套餐里面副结构怎么样？按我理解，如果正常合理的方式你就会去封装好了。别人就不用管。就是一个平台。这边就像个套餐平台一样，我配好了。太好了，我再把他签到我的那个新作流程里面去就行了。然后我我这个意面长什么样，我也同意对外对外呈现，你也不用去说你些哪项的啊？我哪一下我该我该怎么办？这这这这正常情况下就这个这个都装好了全部。对外不理解的，但是。一眼就感到。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:17:32): 因为刚才说了，我们是从使用频度看是更高频。而且更轻的，因为你现在可能一个城市配一次啊，一个季度两个季度再换对吧？配一次大概几天，我觉得如果这样做，我不知道你改造成本等不等，你的经历包括你接下来到6月底之前的产业的研发释放，我们肯定是希望是往去方向去走的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:17:57): 反正我回答一下，刚才那个解释一下问题。啊，就是说这里面。

北京-福道-三层-芳草地#说话人01(01:18:03): 不是打不出来？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:18:04): 比如说刚才说他举了一些例子，比方说这里面有些基本信息可能当然缺失了比图啊，名字啊，对吧，就我们不在意，可能他他做做，我就建立好，因为一个。我觉得可能核心关注的是。大家在台上可能这个能不能对上这个可能是产品非常关心的，对吧？如果这样的话。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:18:25): 咱们要去迭代的东西，就不光是服务层的规则，还有一些基础的一些逻辑啊，或者模型啊，可能还有一。就这个工作量？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:18:37): 如果是平台，要行业链是可以提供空。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:18:41): 现在目前这个地方是刚才说的，就这地方，现在目前这个a P的情况下，跟上次也跟那个张聊下，他给我的结论是说目前两边的交互确实流程有很大的区别，对吧，但是从于底层关系，它其实都是对这些东西的增删改查嘛。我我们对技术可能理解就是你都是单身改查，加了一些检索和高稍微高一些的，对吧，对吧，那就你如果正确实上面我们认为就是说如果你非常大的差距，交互流程完全不同，对吧，那可以，那那就是交互。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:19:08): 两套交互。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(01:19:09): 这是第一个大？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:19:13): 那个时间？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:19:14): 常常在哪啊？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:19:15): 就大家不能往一时间，这时间到底在哪？对吧？那哪一年这时间是星期要花时间吗？还是不需要就要就。给掰碎了到底？对吧，如果你很难下结论。对吧，你到底多长时间？那如果你用你现在这种方式被给了？给我们讲明白。对吧，那如果说那个只是说啊，比如说那个背背那个印花时间放在什么地方，举个例子印里面的品特别多。举个例子我我不知道，我不知道啊，因为里面有有对吧，那可能很多地方有人有人怎么举个，比如人，还有人对吧，你东西多，所以慢。这个一句话。电子呢就少。举个例子就实验。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:20:21): 对吧，就时刻什么桌椅的东西？他这个可能就很慢。所以这里面要说清楚到底慢慢的啊！对吧，那如果要改改到哪？你再说清楚的时候咱们就可以去，可以去可以去看，唉，到底如果你知道要要改造就改什么东西。要不然没法说嘛，你就你就说什么，你爸他说你见面见面到来一场。对吧，由于平台平台就把我这东西报。我一个套餐怎么样，我不管外面的是怎么样，一个套餐怎什么样，我配置好了啊？套餐里面举个例子，我要穿这个套餐，对吧，然后我要修改套餐，对吧，我这个套餐我都都包好了，你们616的时候就把我包给了。对吧，那这个呢，就是说是一个可能对外不敢。别人要用你东西多关系，内部怎么实现，你再告诉告诉比方说我怎么哪些接口，你没有哪些功能就ok了，然后你说你们的服务是怎么样子的，比如说你的22a什么样子的？对吧，比如说我数据的准确性有什么保障？对吧？那我们页面的一个那个操作效率怎么保障？对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:21:28): 这你把它给讲明白。这我觉得还是没说明白。下一个那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:21:37): 他们现在就不起来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:21:39): 还通过这个？那那这个平台它的产品是谁还是说直接学？我们其实先看老不老，听说要再跟广播去聊，当时其实也挺奇怪的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:21:54): 哎，我说这个。最早就已经这个已经有了嘛，然后那个后来是我们这边相是接入接触过来之后，后来那个产品比较多，其实反正我们基础的少，这次这个会上的。说咱们主要就是。后来我们当时说的是，主要先看一看整庄这边的这个模型市场，我我先剩下我之前我一直在讨论，我们都都要给争论的东西是啥。我们在这方面的时候，我们最后反正我有点没搞清楚。那个有先先看先看那个我们达成共识或者共识东西，然后我们广间找到大家的分析点，我觉得再看吧，首先一个就是对于整个就是我觉得可能还不能受一场更多的应该叫我们很巧。我觉得这个事情。至少我们基础在一块，它一定我们认为就是不管它们现在是什，我肯定是要有一套层，而且如果现在有，我们就用这个这个好，这个最基本的模型就好了，这个时间我们在记录这里，当时也没啥没啥分析，然后这是最现的一层啊。我们再看上面上面层这个事我觉得也也没分析，就是各个业务，你要求支持这上说我我在零售这个就要批33个商品组一个套用，现在这个整装的这个去组配那么多下，那肯定这个事情也不合适，所以在最上的应用层这里我觉得也没问题。往中间儿分的时候，我觉得这个事可能是我们当时聊的时候我听起来我我们聊的时候我感觉可能分析最大一个地方。一个点就是，首先啊，就从我自己的事来讲，我觉得有一个事想这个沟通过程中，大家就大家一直在说中间这块好像是跟这块到底是来做的问题，我觉得有一点是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:23:33): 就像我们在用考试的时候。卡片它其实本身它里边包含的形式也很多，但是我们现在用卡券用的很就是很很很舒服，或者这个成本是很新的，但是因为它把底下的东西都应就是抽象成为一个最基本的一个一个基本模型，我只要对它进行生成，生成了之后，然后核销这样的一个基本动作，那如果我们做类比。我们是不是对于套餐这个事情，它如果在下面颗粒度不要做的太重啊，因为我说实话，我觉得这里边可能有一些东西。从我的视角上来看，我觉是会就在太动了，那如果我这里找套餐也真正的就是作为选商，这个这个这个主套套之后，然后有一个报价，那这个逻辑我觉得其实用起来还是还是挺轻松的，所以在这个点上我觉得很难往上。啊，大家这个缺点不是不是很大的，业务层，这一层的确不大，那可能就是在这里这一个点，我觉得主要的分析是在于，我们是应该做一个整，做一个整一个大包的，就是我的基本操作，全把它包起来的这样一个大平台。还是说我这个功能其实有统一的，这层提供一个类似于中台的，我提供的是套餐的就是。定义的这样一个套餐定义然后但是你零售你可以自己去化实化成你自己的。三张的一个比一个几套还是说我在这里必须一个平台，你所有的信息，所有的商品信息全在我这里做管理，我觉得这可能是咱们的。我把刚才那个就是往往这边归一下，我觉得我想跟大家对一下，是大家主要的问题会是不是在这个位置？就是我们对于套餐这个影响。我们到底定义就是一个完整的，包含整个套餐完整信息的这样一个大屏。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:25:23): 有这个有我们就是就叫我，我就抛中才是名的，就是一个抽象的，我们做一个套餐组合和套餐的基本动作就类似于组套定价这样一个。一个一个一个中国人，我觉得是不是大家把这个地方？这个这也是学校，刚才说的就是我，我要如果我做的那么。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:25:49): 第一个不是说今天平台？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:25:52): 不是不是为了？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:25:53): 要讲明白。对吧，比什么叫住？做得很重，这是你都很解。什么样呢？都在哪呀嗯，对吧，就一个就是说。很做到底是什么做？这个视频是硬装，因为硬件。呃，因为实现实现的问题。还是说这个种子什么个重法啊，是英语方面的问题就就这种啊，这个复杂呀！对吧，慢呢，就这东西都行，就没法交流，对吧，慢在哪对吧？就是就你大家，你把这个东西都给说清楚了，不，最后面才说这东西，唉，该怎么做，所以虽然不是反过来说今天有干个中台，我们是三个平台，所以唉，我这个平台大家必须要是不知道我什么大个平台，那再说我要往里面装什么东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:26:51): 你讲明白之后说这个什么叫平台平台不变？我因为说哲的，你们今天提续你这个月下个月底交个月的体育消，那就不要平台。平台是一个，他是比较稳定的，这概念是比较确定的，他不会老变，他变，他要变卖点都无所谓。这个平够生产？所以它不存在的说按理说啊，这东西做好做，这不应该说经常说啊，这个题我找那个题。是吧，就是你把比如说从硬装里面，唉，以前是硬装结逻辑的时候就相当是硬装，对这个平台感觉感动也很小，新感动也很小，然后他改我们上面联动。这合理的结构。对吧，如果大家都频繁的两天频繁的时候我要存在，那就说明这是错的。所以我就说要把东西说清楚，比如说哎，那我们做完说你担心什么？什么时候会感觉同不停的找啊？对吧，就这么一点推，就是我们在脑子去推，我们说啊，这个事情如果决你做完之后ok我们就咱们今天这理好。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:28:00): 没关系，咱们两都住人，比如两个都好了之后未来我们三个月半年。进不动营销。我觉得这这这就可以了，但是如果说每个月那怎么肯定不行。对吧，这就把东西给推，也明白说快在哪在哪，你的S a是什么？我们做完的结构，我们就希望说那个以后不会有大。你不需要打？有这个就讲买路有硬装在哪？对吧，那你如果有个东西到底还要放时间？有兴趣我两天就退完，我一天就完。是吧，这是我心热的右一桥。对吧，你能不能保证？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:28:43): 能够做得到，我做不到那那证不办法，对吧，我我能做到那可以啊，他做到可以啊！把这个东西也说清楚。比如现在道理你你你可以给他做多长时间？对吧，今后要多长时间？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:28:58): 或者或者我觉得我们刚才去的里有点主观啊，那但是其实我自己觉得就是刚才闫说的，本来这套东西咱原来就是急诊装模是做的，这没问题，然后我也认同说呃，未来的套餐一定会出现你既要真实整装里面到带一个套零售的套餐包。然后你到这是独立的零售的套餐包，说实话，未来你可能还有主裁套餐包。有我的意思，你要多其他地板，主材，套餐包等等，我按理来说，从逻辑上说它是放在一起。是对的，是没问题的，那就是大家要沿着这个方案肯定是有改造成本的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:29:36): 这是这是一个判断，我说一下我们的判断诶，现在今年新零售业没有做嘛，我们为什么觉得就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:29:42): 因为现在这个时间大。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:29:44): 整装的制造模型。他的需求需求怎么？层面上是可以cover这个市场这一起。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:29:56): 这个这个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:29:57): 逻辑的这是我们，这是我们在，这是第一个，第一个，第二个是什么呢？我这个新零售的话他也可以讲啊！对吧，今天你我们没有成功买，明天你搞一个新的东西出来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:30:07): 找个电动。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:30:08): 如果我们一开始是分开见，可当你出现这种情况下你再说的成本。是高于一开始在一起可以不改，你那个时候发现不满足，你觉得慢没问题，你拆了。就是你合在一起，你再拆这个事情不难做。这是不难，无非就是在家子。但你一开始不开，你再发现两个两块都想。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:30:35): 这个成本是更好的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:30:37): 这是我们的两个基本判断，我们基于这个判断，再来讲的就是。数据文也很大，一完工程。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:30:43): 就是服务层的能力是不是有可能？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:30:45): 在地啊，是得到复用的。对不对，所以我觉得这块不是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:30:50): 转过来之后就用什么标准？这东西都不重要。重要是你得想明白到底信什么？你要达到的平等服务是什么？对，一个配套你先问问。印怎么背的？然后你想想，如果收费你大概会怎么累？就代码不用开发，你不用设计，就你脑子里面想想。从从从头到尾走一遍，这个事前我们说清楚。那如果哪个地方可能现在会有问题。对吧，大家怎么改对吧，到底时间？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:31:34): 如果是时间长，如果说的。改变怎么了还行吗？就你这个大家一些没有没有量化的说清楚行不行，那你说我要改，那我肯定我肯定不要改。那改啥嘛？你改什么嘛，现在活在什么地方嘛？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:31:55): 这个其实那个班其实有的，我们做做了一个大概的方案的解释。我往最后翻看看我们那个方案。呃，这个可能的就是，其实这个里面刚才说的，这其实现在系统层面来说，就是基于现在这个需求，就是这是新零售产品提的需求。我们去整理的当前哪些东西是哪些点是可以复用的，哪些点是不能够复用或者要扩展我这一层，比如说假设在这个技术上，我扩展我扩展的成本大概是如何的。我们评估可能在13天左右能够去支持它这个这个这些这这个需求。就是我们的改造点可能不同的列列在这了，对吧，比如说有些事可能是刚才说的这些基本的信息，这一点我们原来没有新身份类流增加一个新零售类，对吧，那产品套餐可能只有改装的，那只有定制的是吧，新零售的套餐可能没有增加一个。就类似它的状态机可能跟我们有一次有有所不同，我们可能需要做三节的整合。就这些点，我们都是有梳理的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:32:53): 我们就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:32:54): 年龄就是这个新。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:32:56): 统本身特别是数层。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:32:58): 在没有你们了？是也是从这个刷进来，但是我我我我想的就是。我也是我所关心的，就是我们所谓的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:33:12): 就我们这一块就？

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:33:13): 做一件事情我就会聊这个事情，但是到。是整个平台都用现在的。..整配置套..还是说我们其实这里....套餐基本功能？一个给你们还是说中间的一个中间状态？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:33:41): 这个是我们是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(01:33:41): 啊，更关心的是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:33:44): 这我我刚才其实我，我其实在是我的试点是给了一些这个。思考，但是那个能不能刚才，所以说本来今天是个研讨嘛，然后可能是我们现在在这里，我说出我的一些一些我的我的个人的观点啊，当然对，因为我们刚才出。梳理了将来梳理的这些东西，其实整个这个产品套餐可是在并不符呢。首先这是我的一个观念，它是一个配置性的东西。它并不是说一个很长的应用层的一个流程有很复杂的，这个多角色的交货等等这些东西。这些事情上可以，我们的达成一个认知就是这个东西，因为它本身就只有那么几个功能，可能原子性的就是套餐的增三，改善陶瓷的检索定额的增删，改定额的检索原理规则的增产改检索，其实就这个功能。就是它的功能并不是很多，然后我们这个记住这个，我们觉得它很多的结构，首先它是很相同的，它的原则的操作也基本上是类似的，跟那个不同，是因为它本身心理说一些定制的字段，它在这个结构上面基础之上的一些简单字段或者装态机的不同。这个我认为是可以去迭代这个技能迭代，这个系统之后又可以支持更多的我们整张的环境，比如说新售有特殊，它的这个选品的规则还有一些约束，比如多选一对吧，那诊断现在可能是没实现的，那这个功能实现之后，它有可能反腐这个整容本身，它就可以用到这个能力。对，我觉得这两者是本来是相辅相成。这是我的一个视角，是这样的，因为它本身我们刚才说了很多产品，当它总共就是三个概念。就这三单的财产改三单聚合。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:35:16): 哎，我讲的套餐配置例子吧！其实我们要你想是介绍一下我们现在用的能力，因为我们觉得推演是可以的，只要想听一下新零售的。哪些现在觉得支持不了，现在感觉变成了一个。就以为例，目前怎么配？就是先有平台型的配置平台要配合，比如说工艺也有整装，它有工艺的概念，再有，比如说人工分项，或者说一些特殊项目。或者这些辅材这些这些配置。那如果我们要做新零售，那我们是不是可以认为平台才能配置新不存在，或者你们可能会有特殊下，我不知道，比如说什么集中加值可能有，那就是这些可能都不用配合，对吧，这平台才能配置，那第二个层面配置是什么？就是第二个配置，就是我们技术数据就商品重新来。商品品来其实在在我们这里面就是选选品嘛，就是把什么品类归到一起去。对吧，以第一类在你这儿可能就直接选。那这个我理解是要配的，对吧，这个有可能要配。那么有了平台分配置流产品配置之外，第三层我们再整装这边就是城市的特性配置。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:36:24): 这是整个网有需求了，那我这野新零售可能也有类似的，那整个城市有自个，这肯定其实规则已经没有规则。那么有了这三项配置之外，那整装就是我把工艺拿出来人拿出来吧！

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:36:37): 辅材拿出来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:36:38): 把产品拿出来。一组合形成一个定额。对吧，那这个概念在逻辑上，新零售就完成了，就无非就是这些东西没有嘛，最终你拿给我拿一些柜子，你形成新零售定。或者我们把它的表现成在。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:36:53): 包装所谓的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:36:55): 然后套餐就在这个之上，我选一很多很多的定额，对吧，选很多很多的定格叠加一些报价规则，然红点的对吧，你是一口价还是怎么加？还是个评价？这两个合起来。未来用的时候怎么用呢？套餐配置？再加一个优惠。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:37:14): 不用用个什么？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:37:16): 那么我们拿一个袋子去找，我们觉得还可以。但是其实我们希望呢，更多的是听到就是心灵站在心灵的角上，有你们的玩法是。在这种程度，在这种情况下，能不能支持？其实我这个研讨板。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:37:29): 应该考虑这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:37:31): 这里面定个这个？呃，报价单元是一定要存在的，因为是新零售，目前是没有定额的这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:37:40): 就可以了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:37:41): 说了这个这个概念呢？就是你，你在表现层里对对，你拿到最终就是数据啊！对吧，有可能的定额里面就是一个价格。你你对你来说就没有。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:37:57): 我其实可。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:37:58): 忽略定的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:37:59): 对，这概念是数据模型。但是我，但是你我们要讲这个东西能不能用封到哪层，你你就得了解这种东西了，就是我们认为它的抽象用户可以覆盖清零售。目前。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:38:12): 是这个意思？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:38:14): 我想问出了具体的，那其实其实你的需求呢，就是做，或者自己做饭时间是多少？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:38:23): 对，是这个逻辑吗？对，其实其实这个也是，就是基于我们平时第一心需求工作运出的这个。还需要给到的迭代成本。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:38:32): 就这这就是那两年年满你的身份呢？你就知道不用性，到底是了多少？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:38:37): 目前没有有到具体的。这种成本是吧，应该是先看看。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:38:43): 但是我在好就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人01(01:38:44): 看到在中台大。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:38:53): 其实其实刚才你说的这这几项，其实说白了就是首先确定我们只需要城市城市的这个配置，对吧，还有配置以及然后那个就是啊，前面销售全价这些。然后呢，其实这里边儿其实我我们一个点就是说第一就是我们，如果说比如说大家都抽象的一个定额对吧？就是都出现定额，首先我们表现或者流程交付，那肯定是不能给我们的业务就新政的业务展开成定额的，所以我们肯定需要翻译的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:39:25): 对，但我认为就是你表现层的功能并没有任何的新增。啊，就是你原本的编程怎么怎么样？现在还是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:39:42): 感谢受欢迎！

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:39:43): 这个也是之前讨一点钟。这个翻译是怎么去做？是在哪一层去做是吧？然后这是一个问题，然后呢就是第二个问题就是呃，刚才接出去汪老师提的一个问题。就是我，我们认为是可以说，那那就是肯定也。假如说需要需要改造，或者说就是这这些需求就全都你们做，它带来的成本是多少，以及就是说你们有些就这些，比如我们板这个平台层。这些跑出去然后呢？就是给我们支持，那个就是只是城市责让，加上那一个前面的生理国家，这些，那它的成本是多少，就是两边分别时间是多少，所以现在其实有些不清晰啊。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:40:24): 嗯，所以我刚才说就是说做的问题啊，就是说是因为接下去的时候我们看一下这个需求的一些整体的结构，这个结构把我们整装的一个结构和能力给出来，这是我们能做的，就是比方说这些东西我们是。梳理出来对吧，包括一些的产品需求，我们梳理的一些不同点可能不同点，其实可以提什么可能是十天左右，这样的成本，那可能新零售它是还要去这，他自己要评估一下这个成本是怎么样的。就是用我们跟战争的能力方提这些能力给到，那能不能用，最终？对吧，而且交互设计有多大不同可能需要一些收入对。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:41:05): 你的观点啊，你前前台学校都已经？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:41:11): 应该整个是人。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:41:14): 我同学因为现在。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:41:15): 讲可能我们提供了这些标准，其实没有说什么平台上我们自己现在这个平台。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:41:23): 有是呢，就是理论上我个人建议的比较多，理论上就是从从你的角度来讲，可以提供接口也行，对吧，你们也没有写的页面，甚至你们提供简单，因为你们不会做太多多性化的东西，人家人家没有说你使用，人家不想你就可以用，所以说那不是关键。所以你我就是平台选，而是纠结说。就是你，你知道同学，如果你，你说你现在的作用能力很强，对吧，那你就是去接他的需求。你到底自己心里有没有底，你认为你的收入非常更快。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:41:54): 这这以及之后。对吧，就这个需求。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:41:59): 都排气了。然后面不是有这个比较吗？就是这个这个是你的一期需求还是说更？就这这个这个，我的这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:42:09): 应该是相对。没有很大的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:42:15): 这里面我也没搞明白，就到底是不是我们只是做了一个套餐配置？结构这个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:42:25): 就是这对吧？再说一下就一起就刚才那个刚才那个就是评估的那个是因为我们当时呢先先评审来我们的业务。那包括刚大家说的一些规则，其实就这个就应用胶套餐的配置，然后这是其实相当于是新零售的，就它的一些啊，就是关注的点，然后这个呢其实是就这个还没提啊，但是也是希望就是就产品需求也出差不多，是基于就是销售导购，他去选品报价。然后这个能力，然后这个是后后期的，比如说一些就是跟单品一个综合算价和架构的这个能力，其实刚才就是洪波，他去呃，他去评审就是他去那个评估的是我们基于就是第一期这个评审，然后去评估的一些产品。然后以及就通过这个，就我因为我们去就是评审这些嘛，然后他就是居居于这个，然后去判断，然后这部分，然后有哪些就改造。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:43:26): 嗯..，所以我从一期来看的话，当然这成管看起来肯定这边低嘛，因为..那从一开始答相当于在问问题说我今天如果这个东，那他当然。你总结模型这一块肯定就是那你我我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(01:43:45): 确定一下那？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:43:46): 那你的评估逻辑的话，你提供出来，那肯定就是第一整个他的那个，你的所有的能力，在那个一个套餐的这个维度上怎么？其实就是第一先做隔离对吧，做一个隔离。然后以及说新零售的他自己可能有靠自己的，或者说。有一个再翻译成把金额，再就是怎么说，就是再转一成S O，或者说就是在展示上面还是有一层嘛，然后以及到最上面，然后先只有一个中。所以就说我这是我的一期是吧？然后那你上面的那个增产改查，就是说那那那那是你也提供那个前台的那个。作为平台能力还是我们也先界定一下，是不说这么听起来是说做平台就是做。连的这个所谓的应用标也做了，做中台就是只做。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:44:44): 这实概念念那么这样？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:44:47): 平台啊，因为这里面选品标价架构这一部分是有成熟的，零售的，购物车已经支持了。它跟现在的那个应装那边的选举报价的能力完全不一样，所以应用班如前顶多也就能把套这块可能放到整体的一个墙来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:45:06): 是，这就是，这就是肯定不可能说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:45:09): 对，而且如果是今天评估的话，只评左边这部分，实际上这不是核心的工作量，核心工作量，我理解后面交互的重的部分应该是中间选举报价的一部分。因为如果我们把规则一个是选品的限定规则，一个是扩规则。配在了咱们这边的话，那么后面选品报价在零售这一侧作业的什么它的选品控制以及最终的报价结果都要跟这边交通的。我这块这个交通成本可能需要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:45:38): 就是就是说你想看的都是一个故事，都是全部有两个两个类型的东西，一个叫呃套餐，一个叫..单对吧，然后就会有一方在那个做那个层就就和。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:45:54): 和那个聚合？对，但是我不想说我这个这个，首先这个判断思路。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:46:00): 啊，这个我？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:46:01): 稍微改一下，今天不是说我们做使用，然后今天。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:46:05): 用的饮料？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:46:06): 是我都不认为这样正确。我们今天采好的，就是说这是我们的业务抽象，比如我举例子，我们刚刚说了，我们是如何一些优惠的，对我们觉得优惠最终折到我的整装里面，就是要么是加减加减钱，要不然就是赠送一个商品。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:46:19): 我从士陵园。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:46:20): 这就我们理解就会了，我们基于这个优惠的理解，我们涉及我们的概念。今天我们其实想想得到，说是那新零售对这个优客理解，你对S报价理解。产品的业务设备怎么样？那么你未来有可能会变成什么样？如果你未来它的变化情况也不大，或者你的变化就在现在我们设计的整这个门内，那我们认为这个事情就从楼上开讲，不会有，他也不会经常变团队。但如果今天说清楚，我有可能在什么地方有很大的变化。整个上没有，就根本我们预判没有这个变化，那就证明这两个这这两这个能力，这块这天然的就是不一样，它就应该分开解释。我觉得我们是应该从这个角度来看出来，而不是从一个P D量，对吧，那今天是一个产品上三，明天再说一个别的需求，如果反过来。判断力量独立建设更低，难道我们要再切回去？这小孩是不合理的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:47:14): 其实比如说以年度来看。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:47:22): 那我再提一个？我觉得今天这个头还是有点偏了啊，但是我是觉得<杂音>，如果你要说这个我要反复一下。我反驳什么呢？就是今天如果我们就随便说啊，我们做一个内容产品做一个电商产品。做一个随便打车产品。它的模型就是抽象出这么多的。它的产品层就穿这么多的，就是于层服务层应用层。是因为你先做了。但是没关系啊，我觉得就我的意思是说，其实你说这个业务它的数就是这个结构差异有多大呢？没有，因为它用本质没那么大差异。所以我想说的是真的，咱们说底层数据层，服务层应用层，哪套系统基本上都是这样。然后里面的能力库层你一个产品啊，它肯定有报价配置会计价规则配置选品控制对吧，然后还有套餐属性是一样的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:48:19): 对，做商品后台也行，做后台优惠，包括你看我说优惠也是优惠也是。我要选，我要计价，我要报价。都是，所以你说模型层它的差异有多大，或者说系统结构的差异有多大？觉得没那么大。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:48:34): 元素是一样的，我不是元素。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:48:37): 是对这个领域的这个结构判断。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:48:40): 啊，出来，然后第二点，然后我要说的是，其实差不多都是这些模型，只不过说你的报价规则，选品规则算计啊，规则配置规则来符合不符合。我相信是一定有的，然后不足的话你再代他就好。这只是个能力的这个重要，所以我想说的是框架和能力，就是我认为其实从框架上很多系统的框架没有太大差异，然后用框架呃来去判断大家的适用性呢？其实它是不是特别这个。不是不是会会有天赋，因为模型就是说框架没有那么难。然后能力层呢，反正都要见你见我或者谁见都一样，然后它都是迭代生长的。所以呢，就是基本上结论，不管怎么讨论，殊途同归。有关注一下。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:49:30): 就是今天咱们看出这个，如果如果今天咱们会。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:49:39): 不同的几层啊？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:49:43): 所以有可能在一些场景下需要把数据再结合，那这个问题成我们怎么走？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:49:47): 对，所以旭妹我非常认同从业务或者说税层来说，它是一套东西啊，但是刚才我就说的是这套东西，咱也跟你说。我是这个，我是非常认同的，对吧，无非是从a走向B还是从B走向a嘛？大家我真思。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:50:07): 我解释下。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:50:08): 我希望大家跟我，我楚就是我们认为B眼镜一样的，只不过我们是选择的路径，从a走向B还是从B走向a嘛，那我刚才提供了一个视角，是说。我们的判断就可能。我说的有人听懂吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:50:27): 但是我会。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:50:28): 觉得这个我没说过。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:50:30): 就是有先生最后。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:50:45): 你不是批？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(01:50:46): 其实业务一定是需要我们多条腿走路的，我们有多条腿走路能力更好，对不对？只是说因为现在。所以其实我想说的是一定没问题，但是一套东西后，这一套我们都是的，只不过是说从走向还能走向a，然后如果我们判断框架说从框架存到一层。那很多事情。都是一个结论。先有的框架基本上定，大家都是这个框架，让能力去取代。从业都响力！就咱这节目我们认。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:51:20): 昨天那个？现在今天呢？也在促促成这个联邦内部的，从分到合这个状态，那么看到一些之前分带来问题，是说咱们做了两边做两大的这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:51:36): 有的有的时候需要去，在一个统筹市场探一就是。大概多大成本？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:51:42): 那这个可能是一个，可能现在当下了，我们学。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:51:46): 到底是更远？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:51:47): 还差一个纸上。对，所以这可能一种，要不然。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:51:51): 如果我们有个钱。就是刚提到的一点。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:52:00): 如果我们找到一个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:52:01): 当下的这个就说成本。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(01:52:04): 还是先考试看一下。比如现在底层数据用。配置或应用层如果确实差比较大。对，这样这样不合适，应该再。所以我说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:52:31): 这些刚才王老师提到的。其实现在他是有一些。就是也能看到一些差异，然后呢，其实呢就看跟这个差异主要去做。其实现在也是需求。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(01:52:49): 我觉得我原来过前，如果我肯定就是说。业绩平台完之后，然后。商人应用在全部在我们这。后面说了很多问题，因为后面很多，然后让你去改那个要不你都干。要不怎么都改，不用普遍选择？对，其实我觉得就是这个样子啊，结果就是做的是我们说说，如果有一天他们那边也也就过去了。我就是认同的，我跟那个是这样说的，如果是平台想要做一个统一的平台，是可以不是说非常的那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:53:40): 再说一下，你很难说，很难说清楚啊，就是所谓的平台当中肯定就一直说变就不变，一定是要把不变的不变分出来，母怎么都不出来，不知道是理解。你明白吗？就如果我我猜不了不变，我就是变。我就是每个都要变，每个月都要变。图解这东西他不可能你不可能谁做一做。是吧，所以第一个它不是说谁做足够的问题，第一个是你平常出来哪些地方是稳定的，哪个地方是长期就就是不稳定的。举个例子在这里面，哪个地方是稳定了，就当时你说对吧，哪个地方其实你觉得这东西你也不会天天变。可能三个月你一年半年。额，一个小变化就可以了，如果有这种东西，那么这东西它可能就是跟陈建加在一起的。对吧，那哪些地方是说你现在不能现在不一定，我没想好可能就见面，那这事你一定就不考到过了。是吧，所以就比如说这里面，你们你们聊完之后跟你们聊完之后到底是所有东西你们都会变，还是说你们自己信息都是都有底面？想明白了，比如说我这一层，这层我不怎么会变的事，到这边我都不怎么会变的。对吧，有有有，可是我变什么，那可能就是\*\*作经验可能会变，比如我加购物车的时候怎么显示可能会变举个例子哈，对吧，那可能说在这一层面说，那我就没有回忆出什么，我在平台层面，我可能开发一个模型。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:55:09): 然后呢，让你能够自己定义你的操作经验。但是呢，你不需要处理所有的写。我怎么不写？现都掉一天回来了。那对我套餐的黑色页面我都统一看，举个例子啊，那不是怎样的，就第一步，咱们今天一定不是说，当然说这个里面也是一样子的，你花时间花在哪？对吧，他现在回到已经说对吧？运装不装那个后排那个？可半点不变，所以慢它具体放在哪？是不是在这慢慢在哪？就你没结过嘛？对，第一个说清楚些东西到底。是谁的卖对吧，那第二个哪变变为更多也也干了一年多两年了，对吧，几年了，你哪个都变了，比如说里面有这东西，如果你告诉我说硬装天天在变，那这东西不可能去用。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:56:07): 如果刘说我现在定装需求里面基本上这个模块我三个月也没需求。过去就是小技巧，就是想想求可能一去搞搞定嘛，举个例子哈，一定不会出现的大，我一个月两个月的需求，对吧，我预自己都没有稳定你，你咋的别个不过来。对吧，如果听到说我这个关键码写完之后某某某一块我是很稳定的。好，你记着给别人服基础。那比如说哎，这块我感觉好像我也会便面。可能在我刚开始接入的时候，我应该改点东西，那可以，那就征信代价嘛，对吧，我做完之后这个地方我预期它可能半年不变，三个月不变。那都是有价值。所以我觉得咱们就一直没把东西说清楚，到底变还是不变，那你慢慢。对吧，如果你说不变了好，你说我这地方就是不变。那以后我什么叫不变啊，不变不是完全不改，也就说你给我提个需求很快很快就解决，比如说一个小需求，两天三天我就解决。就两千三千米我都可以包含在里面。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:57:11): 对吧，那可以，那你就是我就这样子。你用我用我平台的朋友平台的服务，我保证这东西。两三年之内就能搞定了。那没问题呀！那极大分析啊！就我单单咱们就没谈这些东西啊，就就老在纠结说啊就。就谈的东西吧，都是很很定性的，就是感觉啊，我用不容易很担心，唉，用完之后对吧，会不会很麻烦呀啊，会不会很费劲啊，我没排气啊，对吧，我正在这边呢，我能卖呀，对吧，我从来也没有提出这东西，我到底现在。你的能力是什么样子的？你做到什么样程度了，对吧，那你担心的中心。我我在里面是什么表现？就没有啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:57:51): 能了，我回来确定。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:57:53): 因为说从不从刚从两个角度来第一角度从页面上..说那个..慢慢慢其。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(01:58:03): 因为义务上他的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:58:04): 物理就是你导系统，现在我们复工打进来。就这几秒钟的事情嘛，没有什么快与慢的，就我其实我今天业务业务这不是什么好，因为开了这么多城市的开场，包括我们从去年的6月份最开始做的非常到今天，它的数据结构也依然没有。变化最多就是加字段，对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(01:58:21): 对咱们说话要从那个？从从用户用户角度出发，所以一个别人出卖别人定的卖怎么卖，可能是比如说开始说苹果我呃可以说我从新从我要上胞胎到结束卖对吧？比如说我的是这样的，但你们一定不是指示技术。这里面涉及到。一个套餐它有好车流程，对吧，举个例子，你建一套餐，订完之后唉，可能要谁要谁审，对吧，那你说清楚说啊，你看我这个地方，大家说的，比如说硬装套餐背一个需要一个月，几个历程不欠多少多少天了。就40出去嘛，对吧，你别先别说我是技术，快慢拿40数据，一个套餐20天20天几天干嘛几天干嘛，你在干嘛好，你看这些事情。这是无业办吧，无件卖福建你们那根本不卖，你们自己可能两分钟就搞完了，对吧，在大家就是对话，要不然比如说别人看到就是说啊，从一从第一天到上到怎么办？你老说我技术不办，我技术不办咋动嘛？是不是就是你要把这东西给说清楚的时候大家理解了啊，那我用你我就不卖，我信第一个解这个问题，我觉得我很坏，我甚至我就想明白大概多长时间。三个小时过三个小时，我能不能接受？对吧，唉，我觉得我这个这半天ok那我这个东西我就问题就解了。就要把这个事情说清楚。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:59:51): 我们刚才说的那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(01:59:52): 我确实没有是数据。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(01:59:54): 很多个现象。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:00:03): 因为整个产品原来的一个。就是原来呢，我们不说那个一个这种小的产品啊！就说一个整体一个。原来是至少？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:00:18): 做一个大的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:00:19): 啊，当然这一个外院呢，就包含了刚才的那种。几乎这一个外里边几乎都是在线下的那个过程，就比如说我要跟供应商反复的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:00:30): 去谈完后。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:00:31): 然后呢，比如说我要定价。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:00:33): 定价涉及到这个材料跟工艺以及那个那个上面一些审核。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:00:38): 然后来回来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:00:39): 先定咱们调一个，咱们交互就是这些线下的过程，几乎就是差不多一个半了，就是纯的往系统上搞。那就是一个在线就是一个一个。所以说我们原来说这个产品商品卖。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:00:57): 大概写一下。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:00:59): 对，而且你就是说清楚这个事情，大家能理解第一个问题问。到底定里面哪些电台不变这么多钱五块？到你变成那个能够变的是是做长时间变的。对吧，需求都不多，如果你自己都不稳定，你就不想给别人服务了，如果你自己都很稳定，而且你能推断的冲突，唉心情。它也不会变。那ok这这么说一下吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:01:25): 他了变我这个？因为诊断的配置确实那个我觉得是偏小的，是不是偏少的，因为主要的迭代中控其实在应用层的阶段，我们现在在整个这个配置的迭代就所谓结构上。刚才说的结构从一开始设计到现在，因为本来是一点。设计出来的1.0面参照很多一点的经验和这个深度的经验，它的结构首先它比较变化，反正我说的几个概念。到从态设计到现在并没有没有变化过，包括刚才这是多展示，其是一开始设计的这个东西。有发生变化？那它最主要变的是什么，就是很多的交易的，因为交通就是每个操作人员，他的他的需求不同，他今天可能要操作基础，明天可能要展示这个信息后，另外一个信息还是价格，它有的时候要展示一个你算着的一个按钮，今天可能说提醒一下你来纤维的性能不配。对吧，那些操作记录是什么样的，这些东西是它现在最大数据，包括做一些复制的功能啊，导出的功能，这个其实是很多，就是来于这些方面的东西。其实因为最早的时候其实我们是通过人工。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:02:33): 这个系统里面？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:02:34): 对就没有。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:02:35): 这个问题你如果是按这块对不对？你们300个，另外的话就这一块，大概你的一个。呃，感动大家大概多多多少啊？这一块多少这块多少这块多少，因为你你这个产品报价我也那应该也有啊！一不可能不可能没有加购都有。哪些地方是是你平方变的，比如这个你变不变啊，这个还有这个你也不变这个平方变对吧，就我就说你把它列出来，比如说你说好，我这个平方变对吧，好。这个事情我肯定不给你干。对吧，你自己干。对吧，然后这个唉，可能说这个也不方便，那我就不干，对吧，那我最后列出来就是这一个，这一个，这一个，这一个相对这个好，这几个我们基本上不不变化，那好，最后我们第一个你看在我硬装里面，我这个我们定了。那我告诉你说那我这东西怎么能够那下一个上，就如果这个事情都都都自己干。那它跟你的接口？简单不简单，还是复杂？如果他他这个结果很简单，你的结果很简单，那那ok相比如说张建在这边自己干就行了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:03:36): 对吧，大家把这个模块实践呢，它只需要从你这边提取一个api往里面写一个api就行了，它也不用管理内部的各种复杂的细节。那这东西可行，对吧，那那你把这个给给拆出去了，然后接下来说我就跟张浩去对说，唉，这这几个咱们对一下。你觉得这东西能稳定吗？对吧，如果你觉得不稳定，你提出来，如果真真的很不稳定，那咱算了。对，那如果讲完之后你们讲完之后结婚，可我也没好好歹。我也没好动的，对吧，那你就是你长期看你不今天变对吧，那可以，那你怎么没问题了呀，所以你这变就是还是把这些东西就变，那什么叫变一变白嘛！对吧，这东西他肯定肯定需要管谁干这个东西要对吧，那我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:04:21): 统一做了？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:04:22): 对吧，那我又把那个变的开放出去了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:04:25): 对吧，我我不管。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:04:27): 所以核心最后面做完之后你唉，这套唉，我通众的服务我能够做到，但如果你真的做到的，你也解了呀，你不担心什么，我担心说以后我需求如果很多。对吧，他张要找你，你说我们这边有那个有有有韩老师的需求，对吧，没时间干，对吧，他不是这个意思嘛，对吧，那个之间不怎么变，对吧，那就不会是这种情况嘛？我不知道是卖没有啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:04:53): 但嘴上就出现了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:04:56): 所以你得你得有例子数据去说明啊，你到底变还是不变嘛，都没说今天把这个去了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:05:02): 这个地方其实其实问题。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:05:09): 你不让啊？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:05:10): 那怎么办，对吧，不是说他他肯定对吧，你必须要要这个问题对不对？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:05:20): 首先说其实我们并没有重病。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:05:22): 刚刚整个说的站在新零售角度，最担心说一下，我在今天如果新零售，今天如果。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:05:29): 今天我下四点，我觉得。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:05:31): 你不要说把？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:05:32): 非常\*\*就是把设计交到里头干。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:05:36): 我最担心就是说新售稳定也没问题，新零售自己玩不稳定，我觉也没有，我最担心是新售，刚刚说新收整个同时变得很，然后有一天你要接回整个的内容。或者接回怎么我要大？这个时候我们要再回，我认双方。所以我基本看法，我是说。已经确定了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:05:56): 普遍的这个东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:05:57): 哪怕拿两个站点拆？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:05:59): 成本其实是低于我们想要为。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:06:02): 这我准确。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:06:04): 没有，你还是从那个刀，我说我没有，是不是想他想回来？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:06:10): 然后我们能够做到，就是我们其实也跟技术已经对过了，就是今天我把这个模型就直接开放出来，我们现在所谓的整装。也不是，中共是整整装大家？这个模型我理解的所有共享的。对吧，这个里面的字就是所有都可以，并不存在，不会受到。中控的这个影响或者说中控也只是他的使用方分之一，对吧，今天我们有方案发呢，主要在中控所消费那订单订单目前其实主要就是在销售客户客源和这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:06:45): 收色欣赏！

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:06:51): 对吧，那这个这个模型它应该是变成什么样，以及它怎么综合大家对共享的需求本来就应该是大家共同来，而不是应应该由一个单一的领域好，我要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:07:01): 什么大家就？

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:07:03): 我认为这个单一的女孩的知识也不够啊！本来这个模型就应该是拿。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:07:08): 我们今天讲是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:07:12): 技术在后层的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人01(02:07:13): 出不开了？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:07:14): 等等就是转化成产品业务里面。我觉得很高层问题。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:07:33): 我的看我做一个产品就是我不要跟跟谁提需求，我的需求最后做。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:07:45): 需求会有？所以我们公司之后会。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:07:53): 问题因为我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:07:54): 什么什么固定角度？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:07:55): 合理，那我们现在已经在现在现有这种建设的情况下，我们想做套餐这件事情需求。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:08:04): 过来了，按照现在这套逻辑第一。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:08:07): 什么程度大概能？多少后面我们在持续需求的时候怎么解决？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:08:12): 需求的问题。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(02:08:13): 这个他们应该，我觉得我不存在。所以我觉得至少在这一点上也应该不会出现个来分的环境。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:08:35): 那前面前半句呢，一个有一个大致词。后面就多一点，我其实想现在关心的是他其实对他是城市。我现在这多需求就跟我上。还是用都行，都行对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:08:54): 也可以，但是你说清楚。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:08:57): 成本成本。你说清楚这是很重要的事情，我现在接这个东西，那我和它的差别是什么，我记得他有什么阻碍，有什么问题有什么实际上的你说慢慢快不快还是有阻力，有改造的，咱们把它列出来念出来特别的句子。用完之后这个子能不能，大家如果说就差几天看长期在就有价值，那我们是不是可以妥协，还是说产品多的，未来也不便秘，那我说也没必要为了你，你要用它用它就是说清楚就行，我觉得现在感觉。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:09:38): 就反正我爬。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:09:50): 工作包括交互。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:09:53): 我们只的就是能力。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:09:55): 要具体一点。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:09:56): 可能大家会有更具体的体感，嗯！

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:09:59): 对，就是当然整个的那个交互，比如说这是更着急。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:10:06): 我们我们说的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:10:09): 如果的话改造成。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:10:19): 那能力能力现在要去嗯！讨论是说能用它，现在目前的成本会到底是什么问？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:10:30): 不行是吗？我会这么理解？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:10:35): 还有下一步做什么？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:10:38): 哎，这么多这个家，比如现在选择人的需求也是给建设专家应该去做表。然后底层模型十个，然后对我就是这样。然后如果是说那个咱们一年多年以后咱们预判到你这块业务模型，现在不能支持。

北京-福道-三层-芳草地#说话人01(02:10:57): 咱们先提出来看。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:10:58): 这个本来是我们想。如果这个模型是相对来，大家可能没有想到说一个模式可能。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:11:15): 我我考了一个问题，到底哪这些需求？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:11:18): 最后的基础。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:11:19): 从你是几点？他这件事情还能直接提？这种区别大，有区别大从十。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:11:28): 方向有区别，比如定位问题，比如说张哥是那刚才那个什么东西就张把需求级别。建筑才能解决技术部？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:11:37): 这里吧我啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:11:38): 对不对，还是说需求？他说两年三年一起来对两个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:11:45): 在这里呢，很具体的实操。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:11:47): 里面灯时间长。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:11:49): 一会有信息的不对的，我们对齐，那未来谁对整体逻辑的没有人对吧？是做代码吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:11:59): 差一点的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:12:00): 我觉得就是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:12:01): 你有一个时候的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:12:03): 只要运动都不同。下一个钟。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:12:09): 对实，我说一个。去年做那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:12:18): 事实上就是就是。就这给我的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:12:21): 是啊，就是我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:12:23): 我首先权利确实不需要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:12:25): 哎，在这个赛车上。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:12:26): 产品正常对的业业务开发，对吧，当时有架构参与，有这个有各方的，然后有中共的案例，对吧，那最终建设了这个领域，当时既包括C团队的一些。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:12:38): 也包括很大。

北京-福道-三层-芳草地#说话人08(02:12:40): 都在这个都在这个同时，同时他的迭代产品出来就应该改正对，所以刚刚说了，就是如果你的玩法变化。经常会引发引发下面的这个变化，那么只有两个，一种是耦合耦合，有问题，一种就是模型里面抽象。但是从中共的实践来讲，正常政治就应该感知不到fpc。对吧，今天今天提一个优惠是带带证券，明天提一个优惠是明天再提个优惠干什么？对纽约模层没有影响。这是完全就是应用层，应用组是各个系统技术家。我现在这是个，他也了解了解，这不是。我们现在只是拿这个需求给大家做了一个验证。如果我们要我们。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:13:31): 成本大概是什么样子？刚说的模型按那个？那个纯数结构上面？不止了，现在现在就发布。订单嘛，订单比较发布，然后。呃，方案资金。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:14:01): 中台中台？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:14:02): 这我觉得其实是可以研发的。因为产品毕竟还是靠靠然后呢！

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:14:10): 这个呃，因为研发实现的时候大家会有各种各样的想法。然后产品也不用特别关心说。呃，研发怎么实践的，但是产品关于什么关心你的交际能力？对吧，就所以我想明白这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:14:28): 怎么样的，你说电话是怎么样？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:14:31): 你得衡量你的中态，做到好，做到好的。完一个就是你平方面。平凡有大大吸虫？这肯定肯定是不对，第二个就是你的需求。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:14:46): 说我们都要给你搞定对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:14:48): 你承诺了，你觉得你们做到？对，我们里面你可以说这个。对吧，这是没有赚的钱。所以这个呢，我就把东西你说清楚，不要就在多啊，我这个东西怎样怎么样，你读概念呢？肯定要满足满足过水，你有意见啊，你，你比如说张老你这事情反正第一个我这里还能以后反正我提修。第一个大运动。对吧，你要告诉你看。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:15:21): 一个毛利嘛？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:15:22): 不不会有危险。所以能够做到能够做到这个做这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:15:30): 腰疼嘛对要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:15:32): 这个对啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:15:33): 对吧，你在处理过程中，比如你自己要心有理你这个东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:15:37): 这对不对？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:15:38): 你说的不对，那肯定把自己肯定没。对吧，如果你分对了，那这极大关系了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:15:46): 我觉得我们今天是有信心的，因为从我们本身，因为首先考虑这个事情，它没有可能大概念，就我们刚才前面我们讨论刚我以为这个套餐现在报价。其实变化我们经验变化的主要就是什么。各种那个选品逻辑决策逻辑这些都非常的变化非常快，这都应该是对我们前台的业务，这可能我们。大家意见他首先他对交货这很多东西，它本身就相对的，我们就就比较少从产品需求用的那些选品，国家共同认知的分析这个产品。什么配置它的概念结构？就是比较它不是一个非常庞大，所以我们今天认为。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:16:43): 就这么讨论，就刚才说的我这有多少东西，哪一些是不变，变得很少，然后我这个东西我没多长时间的响应，对吧，说难了对，然后然后你们再讲到底低头。张你就是张店对吧，张店，你判断你应该知道这边有个东西，你还是有的东西，因为你比如你在说这个这个这个那个那个选台呀，什么报价类对吧，那你的评价你跟你跟这一块的那个招接面。字简单不简单，清晰，对吧，那他有变化。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:17:18): 轻松对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:17:19): 对，其实对，他还不管是关键是怎么干的。他不用关系东西，他有关系，那也没有关系啊，那你到王那边东西你也懂，你有没有关系啊？是不是没有可以到那边？对吧，那张跟你产品有关系吗？就你这样很嘛，对吧？那你你你你自己？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:17:44): 但是也得说清楚。给我们今天给房。他几点对了？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:17:51): 那I做错了，就是咱们什么二手新房装修，天天给给给团队说，我今天要加这个，你们要加那个每个都要他改。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:00): 他肯定他，他肯定废。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:02): 对吧，这样的方式就是他做完了，唉，我们自己自己配对吧，比如说卡片卡片我们自己加什么对吧，那我们这个自己感觉那那它是不对的，对吧，因为他要不？这就是说清楚你的。你会不会说完之后你让大家做好评估？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:23): 然后呢你的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:24): 服务呢不多大？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:18:27): 我我们认为现在变化肯定是不多的，因为需求本身是需。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:33): 什问题公司？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:34): 所以问题标准。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:18:41): 全部提供都是圆。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:42): 那咱们过半年过一年，咱们不说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:46): 东西做老婆？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:47): 我就怎么成啊！对吧，一年你出来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:52): 你这干对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:53): 那那我看你这么电话。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:18:57): 大度还要小？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:18:58): 对吧，到底你22要多少年，那如果有很明确的东西，那咱们就可以啊，对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:19:04): 那你做的好就不错了吧？就可以吗？对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:19:10): 感觉我44年他的压力好大呀！

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:19:15): 这个产品也好，然后。明白我们线下没有？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:19:23): 给老板还是骗你家玩？就举例子哈，比如说。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:19:31): 你说这里？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:19:33): 去想去江市去玩。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:19:40): 肯定的产的产品产品的产品啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:19:42): 然后肯定是这样子的，就现在说实话。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(02:19:52): 我已经如果是第一次。那如果是已经有的呢？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:19:56): 啊，现在是交易，如果不是新的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(02:20:01): 就不需要的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:20:06): 你不用提，所以我前提说需要少嘛，如果流动今天就提那不废了吗？是吧，我说用了。那么只是积累。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:20:18): 这个原则是说中的东西需要确定。太不确定就不应该把它建立成完，不要给自己太强的压力，对吧！

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:20:29): 老师刚才标准就这个嘛，第一个就是对啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人02(02:20:33): 做错了吗？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:20:42): 那这个你如果你定下来那这几年。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:21:08): 我这种女朋友。就是这样。就这量结束了？但是肯定还是没讲。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:21:29): 就说清楚我自己能做什么，然后我之外。就这样子然后你。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:21:41): 要不要求可以？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:21:45): 但是就他的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:21:46): 开始说那个？你看对吧，然后接接了以后之后对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:21:52): 整个说了。行了，行了，行了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:21:59): 我觉得还是要谨慎一点。边界不好。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:22:09): 很多东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:22:10): 嗯，也行，那么感染。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:22:12): 行，那个就尝试性的那种哈我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:22:16): 因为他没有其他信息。理解这到底是什么？具体的是什么？这个是准确的，但其他的同时。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:22:46): 还也可以去加工？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:22:47): 对吧，我觉得我们也可以类似的思路。屏幕下来是？啊好，但是好像。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:23:19): 还完片诊了，还没到？

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:23:30): 一种现象。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:23:48): 那个那个作品那个就是真的，今天就出来了，今天不是说到。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:23:55): 有需求的是？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:23:56): 还想不明白？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:23:57): 今天我既然认为我应该。正在提前去了解思考这东西诶那么事。对吧，那我这个是不能看得住。对吧，按我按我这个现在的结构，对吧，他他会怎么样就可以这个东西？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:24:15): 帮我备不行，立马也忘了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:24:17): 对化就是我们自己都就今天别提具体需求，我们自己想想大怎么回事，然后你了解完之后演化也是ok的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:24:30): 对，对研发要求真是挺高的，应该是我们主动找他们了解，因为现在我们高拉了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:24:34): 韩老师个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:24:36): 其实有些过程的差异单本。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:24:38): 是没什么太大差异。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:24:39): 应该都是所。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:24:41): 我自己说咱们现在因为很多都可以。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:24:47): 然后那个呃办？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:24:50): 对，到底比如说如果咱们今天啊，咱们先不管说人力啊，什么排气啊，什么之类的，我就想明白在什么层面。他是可以统一的，对吧，因为我们。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:25:03): 那个什么那个蛋包嘛蛋包？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:25:06): 套餐的房子我也不知道。对不对，对吧，那我们的套餐饭包如果我第一个不管你是半包还是集装，我第一个我要做什么对吧？订单的模型一定要做对吧，那最后你怎么交付我们包含什么东西我可以，不管是吧，那你没有想明白了，按我理解都可以啊，为啥不行呢？对吧，那我还不在做什么功呢，一个例子中间如果有退款啊，就是这个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:25:32): 不这是你？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:25:33): 小的因为我。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:25:34): 用不到，我记不准了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:25:35): 对，所以这个可能就是叫什么就其模型。朱老师就是订单订单是不管你做哪一个业务都需要的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:25:45): 对吧，你看看说什么硬也要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:25:48): 对吧，你也要，然后你那个半包也要，你那个也也要对吧，你这都有了做成了。今天有多少业绩？谁谁干谁给钱不就完成了？对，这是咱们自己推演的，不是今天那个，因为那个今天没有人跟我们说那个半，你要做，你们不管来了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:26:12): 我们想办法。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:26:14): 我们用用东西存在。对吧，那你们要分，比如在哪哪一个东西在订单层面解决的。哪一个层面再往上就订单层往上是什么？所以我意思就是说我们有的时候就大家里做东西，大家都想你，别等着等着别人来，可是说你该要推演推完之后他是ok的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:26:40): 那这东西就算了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:26:42): 对哎，那我补充一下。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:26:43): 啊，就今天都？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:26:44): 一个一个启发是说其实随着咱们的业务已经在开始扩展，业出现了，我们原来的很多能力层的系统都可以往这个方向去走了，比方说那边招呼。以及在整个交互平台等等。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:27:01): 是半包的，只改的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:27:03): 买的，然后有可能后面还有团的，对吧，他已经把可能这边也是一样的，对吧，我们应该有几套东西都要开始。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:27:12): 嗯，对，但是我这样。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:27:16): 真的，这些东西是可以。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:27:17): 对吧，你就给他办。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:27:21): 可以往上延伸了。因为现在说实话。前面是后面还是线下其实可以通过能力。说的取代包括。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:27:36): 化妆的对吧？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:27:37): 那我已经我就做完了。我可以出现中间节点。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:27:55): 位置位置？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:27:56): 为什么挺牛逼的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:27:57): 但至于说你说团里面，比如说他工地怎么管理你。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:28:01): 太词外的事情。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:28:02): 怎么一个对吧，那怎么怎么？唉，那你自己在那个时候那个是属于一个团内部的自己的一个逻辑，那你如果这样我们再再说那一。反正你同学加我不是加你的。这就不是不是说可能他们出了业绩规则之后我才干，而是说我在一层面我都退出来了，反正你现在这种方法对吧，你你定角色对吧，然后定那个定责，对吧，就拿一个东西架完之后我东西只要你配配完之后我们一本书。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:28:53): 不是每个都不一样。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:28:55): 还不是一个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:28:57): 非常成为一个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:28:58): 说还有了。你需要自己是吧，我要。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:29:04): 好了，你看就算就简单了，对吧，唉，什么叫可计算的条件，对吧，比如说还是计提啊，什么的，什么时候到底难城市？你说清楚？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:29:16): 但现在还。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:29:21): 那个条件力的有？

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:29:27): 有的那个百分？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:29:29): 天下来了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:29:31): 我这里面今年。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:29:38): 你有时间用？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:29:43): <杂音>，所以我希望未来咱们多有一些关注的研讨。需求很想解决。怎没想明白就是该夜，然后呢？我们建好了，结果又发现我们都有了。对吧，那在目前？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:30:07): 你自己这些东西呢？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:30:09): 因为他们还好，他们也不会说百分之百都很细节都做。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:30:15): 对吧，那就是背后我还是强调一点哈，因为我们以前觉得业务前面跑的很快，所以大家其实都是在业务。其实我觉得就是我们还是要。下或者是？一起来还真这个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:30:39): 所以我刚才讲哈，就是说我说这个中台平台这块呢，是以研发为主，但很多产品不用参加，他比较了解。因为领导的东西东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:30:52): 生物我们可以可以。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:30:53): 对吧啊，那地方你知道？对，所以我我我这平台。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:31:06): 对吧，那未来我们可以。

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:31:09): 说清楚对吧，那咱们一年下来咱们借多少努力，对吧？把这能锻炼的好还是不好？

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:31:13): 说得清楚。看大家还有疑问没有？

北京-福道-三层-芳草地#说话人07(02:31:55): 我带你去一下。就说咱们今天不？因为我觉得没必要啊，而且一个存队团队的话他定位啊，什么这很麻烦，除非他这个这个这个系统已经已经干了35年了，已经成熟了，那时候可以现阶段呢，就是说呃，一个团队可能又干成了一个平台啊，但是他今天。他可能承担了一部分的职责，他就必须把他做好，嗯！意思吧，是吧，因为总得有人承担责任的，对吧，明确的嘛，对吧，就今天你做这块就不坏，咱们今天谁做了，对吧，那就要可能是在那边的明天那边做一个什么坏？他觉得应该给大家都用，那你就该把那一块就了。所以不存在某个团队专门是。但每个团队都可以送来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:32:50): 那不就不纠结？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:32:53): 我觉得今天有个原则特别好啊，就是以后大家说我能力能用。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:32:57): 讲清楚对具体是啥是啥？

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:33:04): 这个这个学习结果。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:33:05): 我问题我们还得把我们的业务再抽象一下。我觉得抽象不够，这我们不需要反思一下，这样的话你才能知道你的做，其实我看你已经抽象了啊，对，但是我觉得今天这个共识是可以的，对吧，就是大家双相。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:33:20): 这周其实我感觉就是呃，那个那个会合。产品的那个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:33:28): 有几个都在这里活？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:33:30): 都一样两种，对吧，大部人都参加了的，所以今天也是一样的点，也是说呃，研发其实对于背后的那个所谓的基层啊，或者是有数据层啊，或者阶层啊，它的那个整职的视野不控全对吧，或者主导性更强一些。那其实是需要特别价格是这种角色的，或者是角色的，还是要有这种牵引性卫生负责的啊，然后提出建议或者是去建立它建设它，那同时对于产业我们也聊的是说，今天整体的趋向，也是说如果是偏能力好。通用能力层，应用层，能力层的其实产品也需要去做一些主，对吧，也说了，对吧，我跟你说了，就是就是说它是应用能力层的，这种透露型的，其实产品也需要去嗯，学做的这个事情，只要是牵引个事情的建设或产出的抽象。这个也需要有的，我觉得两方如果是都做的这个东西才能直接下来。好吧，这个是明确的啊，就是以后不要说什么啊！

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:34:28): 不要压力大，我们是主动的人。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:34:36): 不动开机。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:34:45): 试试试给我天。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:34:46): 这个反思是啥，大家花了很多时间，其实因为那天我们聊。我是什么层，你是什么层，然后我们在哪些层一样不一样哈，当然这是可以的，但我觉得我少了一个什么东西。少了一个，对于我这个业务化来说，我应该抽象，我业务到底是什么，这个我到底有哪一些类型，可能我把时间花在抽象我的能力上，其实跟你做了一些小重复的工作哈，按理来说，我就应该拿我的业务场景。我的业务抽象。然后去看一下你的这个能力，当然对这是一个是等等好第二个你呢？除了你的框架以外，你应该再输出一个东西，我能做什么？唉！

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:35:25): 这样的话呢，然后我们的讨论。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:35:27): 免费就更高效！反我在哪去打发时间，包括。昨晚张都12点多哈，就记清楚的，包括那个丽娜，但是要再一次咱就知道例题作业了，作业就是一业务刚提出来那个业务的抽象，你先把业务抽象讲清楚。二你的框架你的整体框架还有你的能力有哪些？三我要什么？好，我今天虽然没讨论，但是我觉得这挺好，有碰到。虽然结论可能还是那个结论，但是大家对这个结论的认可和认知就有变化。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:36:10): 其实我们昨天其实给给了我这个书，其实还是挺好的，就是就我觉得我们还挺好。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:36:16): 他昨天其实说的。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:36:17): 得到讨论之后我们就需求了，对吧，他其实就是说，其实其实我们已经在两三年了。就是配置其实是变化真的不大啊，其实他他昨天说这个说那个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:36:31): 就沉淀下来。

北京-福道-三层-芳草地#说话人03(02:36:32): 就是到底到底是什么样才？其实这个其实是一个好处，就说这些他们这个能力两三年就有变，其实是可以去变。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:36:42): 我觉得这样。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:36:43): 而且换个角度就业务有那么多玩法，让他先是因为他们恰恰没有规则去约束，那我们的能力和限制后是要承担这个责任的，我应该约束你能做什么，不能做什，为什么，对吧，这样就我们要把那个学校收敛到。嗯，不是说一定要收敛到我的的，是收敛到合理的范畴里。

北京-福道-三层-芳草地#说话人10(02:37:07): 给我说什么？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:37:11): 是可以的是。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:37:12): 是如果这样一个就你现在有能力，我相信一定能符合的。祈求我不要说很多的版本。百分之六六十就够了。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:37:29): 你还需要？

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:37:36): 就说这个事情。这里面还是要说出来的？

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:37:45): 我们把这个相关的文档里面更清晰。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:37:48): 目前是大的，我们把那个。

北京-福道-三层-芳草地#说话人09(02:37:51): 相关的一些问底层的东西。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:37:55): 然后今天这个这个？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:37:59): 而家比较清楚，而且今天一个大原则就是我觉得再再多说一个，其实刚才那个说了很多观点，我再强调一下，大家说。第一个是说能力，不要觉得什么能力我都能做。

北京-福道-三层-芳草地#说话人11(02:38:11): 你要判断？

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:38:12): 你要主张这个我能做这个我不能做，但是这个主张很关键，你不能说是做了半中间跟我主张。

北京-福道-三层-芳草地#说话人06(02:38:18): 起到的作用。

北京-福道-三层-芳草地#说话人05(02:38:22): 你也就是说，其实对你的内存要求你特别强，是要求你要足够的。肯定对对核心。

北京-福道-三层-芳草地#说话人04(02:38:32): 再多再说。