

# 哥飞：技术人如何成长为全流程创业者「第六届南山小论坛嘉宾分享」

哥飞 2024-03-12 09:06:31 广东

武汉的朋友们，还有全国各地过来的朋友们，在屏幕前观看直播的朋友们，大家好，我是哥飞。



先跟大家做个自我介绍，我2011年大学毕业后来到了深圳，到今年2024年，已经在深圳待了快13年了。

在这13年中，主要有三段经历。



AI出海创业者

**分享主题：**  
**技术人如何成长为全流程创业者**

**2024第六届「南山小论坛」**

THE 6TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

# 职业转型与个人品牌

创业维艰 · 且听风吟

赞助商：张顺



霸王茶姬

霸王茶姬深圳领展中心店

主办：南山小论坛



公众号 · 百觅



## 第一段经历

第一段经历，年少无知，刚毕业就跟人合伙创业，一切都是懵懵懂懂。

当时我和合伙人都是技术出身，不懂市场，不懂销售，不懂产品，可以说是除了技术，啥都不懂。

做出来的产品甚至不知道要去花钱打广告，只会去找一些免费的推广渠道来获取用户。

各种折腾，各种探索，搞了几年时间，没赚到大钱，后来把产品和公司卖了，我们散伙了，我合伙人去搞投资了，我则去打工了。

## 第二段经历

第二段经历，努力成长，我去了朋友公司做技术负责人，带着技术团队从零开始开发出来了一整套的国内广告投放系统，最高峰我们一天花掉300多万广告费。

在这段经历中，我除了是技术负责人，还是产品经理。我很感谢我的老板，给我机会，各种事情我都可以插手去管一管，慢慢从一个技术人成长为了一个了解全公司业务的多面手。

也是这段经历，让我学会了如何获取付费流量，利用广告来放大收入。

## 第三段经历

第三段经历，回归初心，从去年开始的，我对AI很感兴趣，积极分享各种AI的最新资讯和使用经验到即刻、公众号和推特，在多个平台都涨了一波关注。有人可能会好奇，怎么突然就变成一个分享欲望这么强的人了？

其实是我十几年养成的习惯，最早是QQ空间的说说，后来是朋友圈，我都是一天能发十几条的人。

把本来发在朋友圈里的内容改成发到社交平台上了，内容就流动了，关注就来了。

关注的人多了之后，有些朋友想要有更深入的交流，我就做了一个付费社群，半年多过去了，现在这个社群已经有一千多个会员了。

出海AI工具这个方向，我第一次创业时的合伙人，他也很看好，他就投了一些钱给我，让我租办公室、招人，把AI工厂给搞起来。

所以现在我一边带着公司同事们探索海外AI工具，一边在社群里分享出海经验，带着大家一起出海赚美元。

**现在大家一起总共做了几百个网站了。**

这些网站里，多的每个月有几万美元收入，少的有几千美元收入，当然还有大量只有几百美元或者没收入的。

## 南山小论坛武汉场

上次第五届南山小论坛时，球球姐说，要到她的家乡武汉去办一场南山小论坛。

**没想到球球姐行动这么迅速**，这么快就定下来了。

这周二，球球姐问我能不能在武汉场，再讲讲出海流量怎么搞。

我想着之前讲过的东西就没必要再讲一遍了，刚好这次武汉场的主题是职场升级转型，所以就借着这个话题，我跟大家分享一下我个人的成长之路。

还是很抱歉，不能来到现场，我也想过，要不要打个飞的过来，但是实在是太忙了，所以就只好远程和大家聊聊天了。

**分享主题：“技术人如何成长为全流程创业者”**

今天，我跟大家分享的主题是“技术人如何成长为全流程创业者”。

“技术人”三个字不用解释，大家都懂。

“创业者”三个字也不用解释，大家都懂。

这里我给大家解释一下“全流程”什么意思。

“全流程”其实很简单，就是单打独斗，什么都要会的意思。

我们形容技术人，有时候会说某某程序员是全栈工程师，意思是这位程序员既懂前端开发，又懂后端开发，可以自己独立开发完成一个产品。

而全流程工程师需要比全栈工程师懂得更多，可以说是身兼多职，集产品经理、设计师、开发、测试、运营、客服、运维等各个岗位技能于一身。

举个例子，你做一个网站，需要知道：

怎么确定需求；

怎么设计界面；

怎么编写代码；

在哪里注册域名；

在哪里购买服务器；

怎么给域名做实名认证；

怎么备案网站；

怎么解析域名；

怎么部署网站代码；

怎么配置HTTPS证书；

怎么配置CDN加速网站打开；

怎么防止恶意攻击；

怎么嵌入微信登录；

怎么支持微信支付；

怎么支持分享到社交平台；

怎么推广网站；

怎么统计各个渠道的推广效果；

以及还有很多，这里就不一一列出来。

全流程工程师的下一步是独立开发，没人给你发工资了，没人给你安排任务了，你需要自己去挖掘需求，规划产品，然后进行代码开发，最后上线产品，靠产品赚钱养活自己。

独立开发的下一步就是全流程创业者了。

全流程创业者则指的是我现在这种状态，刚刚成立公司，账上资金不多，不敢招聘太多人，所以我除了是全流程工程师之外，还得身兼行政、人事、销售、财务、出纳等多种职位。

所以技术人的成长路线可以是先从单纯程序员变成全栈工程师，然后再变成全流程工程师，之后变成独立开发，最后变成全流程创业者。

我们一步一步来讲解一下。

程序员可能会有各种岗位，今天我们简单分为两类，前端开发和后端开发。

前端也分为WEB前端、iOS前端、Android前端等，后端也会有各种语言如PHP、Java、Python等，这里我们不展开。

每一个刚进入职场的程序员，一开始只会负责某一个具体大产品下的的某一小块业务，而且通常也只会使用一种语言来开发。

但是我们一定不能止步于此，不能仅仅把自己当作一颗螺丝钉。

最好每一次的任务，都去努力的理解业务，搞清楚写出来的代码到底用在什么场景下，能够达到什么目的，用户会怎么使用。

在此基础上，去了解一个完整的产品要怎么做出来，多学习，多交流。

而且最重要的是，不要仅仅跟技术朋友交流，还要跟各种其他岗位的朋友交流，了解更多技术之外的世界。

然后尝试自己在业余时间做点小产品，网站、浏览器插件、小程序或者手机App都可以。

可以先从自己需要的产品开始，做一些能够帮助到自己的产品。

**一些重复性的事情，每天都要做的事情，都可以思考一下，是否可以做一个小产品来让自己生活更美好。**

举例有个网友为了监督自己每天喝水，就做了个喝水提醒App。

另一个网友为了记录减肥数据，就做了个小记录App。

在这个做产品的过程中，就可以去补全自己的短板，慢慢从一个前端开发或者一个后端开发转变为一个全栈工程师。

做出来的产品，如果自己用着好用，还可以发给身边人使用，慢慢基于传播的需要，慢慢扩散出去之后，你就可以搞一个用户群，这就相当于你把运营和客服的活给干了。

如果你的产品还需要服务器端的支持，那么你还需要把运维的活也干了。



在这个过程中，不断的补全自己的技能，缺什么补什么，不会什么就学什么。

慢慢你就会变成一个全流程工程师。

多做几个产品之后，你的需求挖掘能力、产品设计能力等等都加强之后，终于做出来一个有不错收入的产品了，慢慢的收入超过工资了，再然后达到工资的两倍以上了，这个时候，你会发现业余时间已经不够用了，你就可以考虑全职出来自己创业，变成一个独立开发。

再然后产品越做越多，收入越来越高，你一个人已经顾不过来了，就可以考虑招聘员工，变成一个创业者。

虽然变成了创业者，但是钱还是要省着花，不可能招聘太多人，有些岗位能省则省，需要你一个人身兼多职，恭喜你，终于成长为全流程创业者了。

创业只是故事的开始，未来的路还长着，后面还有很多美丽的风景值得我们去探索。

感谢大家，我的分享结束了。



哥飞：AI出海产品如何搞流量？

拓跋勇：电商销售中的成本结构和用户获取「第五届南山小论坛分享嘉宾」

夏冰雹：2024年东南亚市场的机会、风险与可能性「第五届NSF南山小论坛嘉宾分享」

谢春权：我是如何从0到1组建外贸团队拿到1千万业绩「第五届南山小论坛嘉宾分享」

孔祥智：特朗普怎样通过公开表达增强影响力？「第五届南山小论坛主持嘉宾」

南山小论坛·名人堂专访  
南山小论坛·优秀赞助商展映