



链滴

# CTO 如何帮助业务?

作者: [yclxiao](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1678858919869>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

<blockquote>

<p>很多文章或者大咖们谈论程序员的职业发展通道都会提到 CTO，也会谈到 CTO 很重要的一个职，就是关注业务，帮助业务成功。但是，如何关注业务，帮助业务成功，几乎没有人给出明确的定义者方法。本篇文章，半支烟结合自身在 IT 行业 12 年所见所闻，谈谈 CTO 如何关注业务，如何帮助业务成功？ </p>

</blockquote>

<p>1、我从以下 2 个维度来阐述程序员该如何参与业务。 </p>

<blockquote>

<p>1.1、程序员发展阶段：普通程序员、研发经理、CTO </p>

</blockquote>

<blockquote>

<p>1.2、公司产品所处的阶段：产品调研阶段、商业计划阶段、产品上线阶段、产品迭代阶段、产运营阶段、产品推广阶段 </p>

</blockquote>

<p>2、再谈谈作为 CTO 该如何帮助业务成功。这点很重要，一定要看到最后！ </p>

<h2 id="1-程序员该如何一步步参与业务">1、程序员该如何一步步参与业务 </h2>

<ul>

<li>普通程序员或者技术经理 </li>

</ul>

<p>这个阶段的朋友们，除了完成本职的开发任务和写出高质量的代码之外，还需要关注业务的全貌比如说你是开发订单交易的，可以延伸看看商品、账务、营销是怎么玩的，多跟产品和运营的同事聊。让自己了解更多的业务，这样既能知道公司整体是干啥的，便于自己作出对未来的判断，也能为后的职业发展打下基础。 </p>

<ul>

<li>研发经理或者研发总监 </li>

</ul>

<p>这个阶段的朋友们，已经在行业摸爬滚打多年了，除了研发工作之外，需要具备项目整理交付的力。这个时候除了制定项目计划，技术难题攻关，跟进项目进度之外，更多的是与产品同事、运营同去探讨业务，比如说这个需求的流程是怎样的，需求是否合理，是否是伪需求等等。还要思考基于此求将来可能会衍生出哪些需求，做好架构的拓展性。以及这个需求实现之后，怎么去运营，怎么去监用户的使用情况，研发可以给产品运营提供哪些数据支撑，以便他们更好的做决策。 </p>

<ul>

<li>技术总监或者 CTO </li>

</ul>

<p>到了这个阶段，基本你已经处在公司的核心管理层了，这个阶段公司对你的期待可不单单是带领发团队完成业务需求，更多的是希望你来做一些破局的动作。具体是哪些呢？半支烟认为应该包括这：打稳研发基建（团队和技术），厘清公司的商业逻辑，和 CEO 一起制定可执行落地的商业实现路，带领产品研发同学交付系统，协同市场和运营主管做好产品推广以及盘活用户，帮助公司实现商业利和行业变革。 </p>

<h2 id="2-公司产品各阶段CTO该如何参与业务">2、公司产品各阶段 CTO 该如何参与业务 </h2>

<ul>

<li>前期调研 </li>

</ul>

<p>此时老板有一个商业的点子，需要你一起去市场调研，找相对精准的客户聊一聊。这是参与业务一个重要手段，了解你的客户，离你的客户近一点。 </p>

<ul>

<li>商业计划 </li>

</ul>

<p>通过深度了解了所处的行业和客户之后，你要确定几个事情： </p>

<p>1、我们的客户是谁，清晰的描述出用户画像 </p>

<p>2、我们打算做的产品是什么，解决用户什么痛点问题，我们的产品优势是什么，行业内有哪些争对手 </p>

<p>3、我们最终如何盈利，我们成本是多少，我们如何做收入 </p>

<ul>

<li>产品研发</li>

</ul>

<p>产品研发阶段，没啥好讲，安排团队各司其职。管理好产品和研发，做好各项技术和产品需求的平衡吧。各方博弈，取个最优解。</p>

<ul>

<li>产品上线</li>

</ul>

<p>做一些有仪式感的发布计划，对产品研发也是种激励。</p>

<ul>

<li>产品运营</li>

</ul>

<p>这个阶段，要主动跟运营一起思考，如何提升用户粘性，如何提升用户活跃度，如何拉新促活，何让用户产生复购。</p>

<ul>

<li>产品推广</li>

</ul>

<p>这个阶段，产品基本已经被客户接受，需要跟销售一起进一步拓展市场，制定出销售的 SOP 标动作。</p>

<h2 id="3-合格的CTO如何做">3、合格的 CTO 如何做</h2>

<ul>

<li>稳底盘</li>

</ul>

<p>作为 CTO，研发团队是你的核心资产，所有的上层都是基于这个地盘，必须要把这个底盘打牢这样整个业务才能跑的更快更稳，才能让公司的增长飞轮彻底起飞。</p>

<p>产品团队</p>

<ol>

<li>站在比产品经理更高的角度，一起讨论业务和商业如何落地，同时思考如何带来行业变革。</li>

<li>带领产品团队做好业务梳理，需求输出。</li>

</ol>

<p>研发团队</p>

<ol>

<li>需要跟技术架构师一起讨论，如何做好研发的基建，包括制定研发制度、基础组件、devOps、能监控告警等等，总之能够让研发效率更高、系统更稳健的事情都需要做。</li>

<li>需要跟业务架构师一起，做好业务顶层设计，比如说梳理业务边界，业务核心模型，微服务划等等。</li>

<li>挑选能打仗的将军带领小团队完成目标。以上两件事情做好之后，剩下的就是研发专注于业务开，此时挑选几名得力的将军，严格按照项目计划执行。</li>

<li>结识更多的人脉，引进更高级的人才。</li>

</ol>

<ul>

<li>下市场</li>

</ul>

<p>跟 CEO 一起制定商业计划和销售策略。看看市场的打法是否合理，看看商业是否在顺利落地。</p>

<p>此时需要去跑客户，长期跟客户泡在一起，聊聊产品使用感受和反馈。</p>

<p>试着帮客户做做生意，试着去签几笔单子。</p>

<p>帮助发现市场推广过程中不合理的点或者流程，帮助改进，制定销售推广的 SOP。</p>

<ul>

<li>盘客户</li>

</ul>

<p>很多时候，我们都是地面部队和空间部队同时出动，销售可以做地推膜拜或者做大客户的 BD。是小客户可能就需要空中部队-运营去做了。同时运营还需要拉新促活。此时的 CTO 需要跟运营一起点客户，通过数据驱动掌握更多的客户数据，一起讨论如何做拉新，如何做活跃，如何做客户等等。</p>

<ul>

<li>盯结果</li>

</ul>

<p>除了以上几个事情，有些 CTO 还需要协助 CEO，盯业务结果，协助其他团队做好支撑和流程改。 </p>

<h2 id="4-总结">4、总结</h2>

<p>总之，CTO 是个很重要的岗位，格局要打开，眼界要高，人脉要广。能做的事情也很多，可以一个公司发展的天花板很大程度是由公司的 CTO 决定的。 </p>

<p>半支烟主要是从业务的角度出发，一起探讨 CTO 该如何参与业务，帮助业务，希望对你有帮助 </p>

<p>最后写上我一直对所有程序员都说的一句话，希望你也能在公司推广。 </p>

<p><em><strong> “帮助业务先赢，保持技术追求” </strong></em></p>

<p> </p>