

漫谈开源商业模式 (P1)

Original Accela Zhao Accela推箱子 2017-12-09

(原文“[How Opensource Make Money](#)”载于我的博客，后被高大上的云头条转载“开源的赚钱之道”，如今我丰填内容又拿出来。)

虽说开源理念年代久远，Linux生态开辟天地。但随着HDFS/Spark等大数据圈、Openstack/Kubernetes等云管理圈、Ceph等分布式储圈、OpenFlow/OpenVSwitch等软件定义网络圈、MySQL等数据库圈、TensorFlow等深度学习圈、SpringCloud等微服务圈，以及许许多多优秀项目的兴起，近年来开源潮流完全改变了工业现状和游戏规则。

大型互联网公司深度使用开源产品，优化并推陈出新；初创企业基于开源产品和云服务迅速搭建服务；大型电信等IT企业使用开源产品解决内部需求降低成本；一众公司如Redhat、Mirantis等包装开源产品售卖企业解决方案；如MongoDB通过开源产品路线从初创企业中脱颖而出。

自然可以想问，开放源代码如何赚钱，即商业模式是什么？本文列出一些经典的商业模式。但开源市场一向活跃，未来也总有新模式出现和旧模式没落。开放和创新总少不了。

开源+ 企业版

最常见的模式之一。公司同时发行开源版和企业版的产品。开源版自由下载，企业版收费。企业版往往加入更多企业所需功能，如复杂的认证和安全管理、大规模部署方案、监控和管理平台、高级的调度器、高性能组件等等。

开源版可以迅速吸引开发者，并且得到社群反馈，帮助公司成长。公司积极支持的开发者集会，反复参与各种会议的宣传，逐渐取代了传统的广告渠道。开源版到企业版可以成为一座桥梁，吸收初创缺钱的企业从开源版起用，等规模大后，过渡成企业用户。另一方面，开源产品，允许客户快速开发自己的定制需求，而传统企业版只能等客服等下一版；客户也可以从产品培养出的开源生态中需找所需，或贡献回去。

出路上，除了上市，公司获得市场肯定后，也可作为被验证的新兴技术被大公司收购。卖产品盈利也可。

例子：

- Ceph和Ceph Enterprise。已被Redhat收购
- Ansible和Ansible Tower。Ansible已成流行部署工具
- MongoDB和MongoDB Enterprise。刚成功上市
- Pivotal CloudFoundry。企业版云解决方案，配有BOSH、GemFire、HAWQ、GreenPlum等相关产品。原EMC旗下。有GE大客户。

开源发行商 (Distribution Vendor)

最常见的模式之一。中文译名难以达意；这一类指包装开源软件，做成企业解决方案卖给客户。开源代码往往更新迅速，稳定性不佳；部署方案、组件选择、配接组件等有诸多方案，非专业难知优劣；也没有产品保证 (Warranty)。例如Openstack的大型开源系统，包含几十个组件，光部署运行就已困难。另一方面，如何选择最新的合适的Commit，去掉其中客户不需要的不稳定，更为关键的还有安全相关的Commit，也有难度。部署完成后，大规模的测试，反复调优稳定性和性能，同样意味着巨大的工作量。

从开源代码到企业产品有诸上距离，是发行商填补其中，将开源代码打包成即用的企业解决方案。对于方案中开源缺失的部分，也可自己开发补上。发行商也可战略性地收购或者投资一组开源产品，形成完整的解决方案圈。

除上市外，公司发展被市场验证后，可以被大公司收购；大公司为快速投资和采用新兴技术，分摊技术换代风险，也会有意收购此类公司。公司也可靠出售产品盈利，如接各类非IT公司单如酒店、学校，接政府单如信息系统升级换代，接金融公司、银行等的单。公司规模小可以被一两个大单养活，甚至变成大客户的“运维部”生存下去。

例子：

- Redhat。从Linux Enterprise、Redhat Openstack、Openshift、到收购Ceph等，Redhat通过开源打造了从服务器到云管理到存储的解决方案圈。四年前到现在营收从\$1B翻到\$2B。
- Mirantis。从Openstack发行商崛起，击败一路对手，稳坐社区贡献量头牌；如今转型拥抱容器。

- Cloudscaling。Openstack发行商，被EMC收购
- Piston Cloud。Openstack发行商，被Cisco收购
- DaoCloud。基于Docker/Swarm容器技术构建企业解决方案；仍在发展
- 灵雀云。基于Mesos容器技术构建企业解决方案；仍在发展
- 时速云。基于Kubernetes容器技术构建企业解决方案；仍在发展

咨询和管理服务

与出售打包的开源解决方案不同，公司也可靠出售咨询和管理服务盈利。还可以进行数据中心托管，即可以拥有资产，但运维管理交由公司负责；可以说是IT外包。对于复杂的开源软件，除了上述企业版打包包含的复杂性外，客户的长期运维也是有复杂性的。另外，培训也是一大需求，如Openstack发展成熟后推出的COA认证（CertifiedOpenStack Administrator）；Kubernetes推出的CKA认证（CertifiedKubernetes Administrator）；培训帮助培育起新技术的开发者市场，降低和标准化企业人员成本。咨询服务也常常与售卖解决方案并行进行。

例子：

- Redhat。售卖解决方案也售卖咨询服务
- 99Cloud。售卖Openstack培训、企业解决方案
- MetaCloud。托管运维私有数据中心，已被Cisco收购
- IBM。开源和企业版产品不少，转型依靠咨询服务盈利是经典案例

销售互补产品

（未完待续……后面还有7种）

喜欢此内容的人还喜欢

恭喜被分手的姑娘，你的好日子来了。

新世相

测评NIGO的清酒和TS的CACTI，而肯豆的818竟有「前女友味道」

