

漫谈开源商业模式 (P2完)

Original Accela Zhao Accela推箱子 2017-12-15

(续前文：漫谈开源商业模式 (P1))

销售互补产品

用户在使用一种产品的时候，往往会需要另一种产品辅助。常用的策略是，将一种产品开源，吸引客户，然后出售配套产品盈利。开源产品可以迅速抢占市场，扩大用户群，培养起的生态中又可以扎根许许多多盈利项目。

例子：

- Java生态免费，而Oracle WebLogic、IBM WebSphere等企业级应用服务器出售
- Intel大量投资Linux、Openstack等开源平台，而Scale-out集群意味着更多IntelCPU出售

将用户界面开放

在云计算中可以见到，例如Google大力推广和贡献开源的Kubernetes。而Kubernetes继承Google集群管理经验，用户体验和概念设计上与Google云平台无缝衔接，相当于推广了云服务，培养用户习惯。随着更多用户使用，人们渐渐将Kubernetes当成容器管理该有的样子；这样Google就有了市场的领导力。Azure也大量开源起接触用户的客户端和SDK。而AWS与Netflix一起培养了许多应用服务框架。

自建公有云/服务

除了将开源软件打包出售或者托管服务以外，还有一种方式是基于开源软件搭建共有云服务。开源软件帮助新公司省去重新开发基础设施的开销。而开源本身因其软件透明，在用户和各个服务商中可以充当开放协议的作用，提供更好的互操作的潜力。

曾经Openstack生态圈中，有不少新兴公司基于其构建自己的公有云。尽管有开源软件辅助，自建公有云仍然很有难度。时至今日，远远不如AWS、Google、Azure等完全自建云栈的公司。例子

- Rackspace基于Openstack构建的公有云服务

- HP开放云
- UnitedStack基于Openstack构建的公有云服务；其基于Ceph的存储曾一度领先；与Cisco关系良好

现在，容器领域又是一轮新的潮流。前文提到的诸多基于容器的新兴公司，往往既提供私有云解决方案，也通过Web发布开放的服务。

作为联盟

开源技术往往新兴，能够激发市场，但又不足以与先进行业龙头抗衡。那么可以通过开源建立生态，吸引上下游众多企业联合，组成联盟。开放本身适合联盟的角色，透明的代码有利于各家互相沟通互操作。开放圈也可以吸引大量的参与者和投资。例子

- Openstack曾经希望形成庞大的生态圈对抗AWS的迅速发展。前者做到了，后者是历史。

技术

传统广告中，媒体渠道扮演重要角色，收取高额费用。如今社交媒体的加入使成本和渠道丰富了不少。而技术上的宣传渠道，开源是一大途径。伴随开源的，是在Github、会议、峰会、博客、Meetup等四处宣讲。通常

- 技术人群经常性地查看开源活动
- 如今开源本身已经成为很有吸引力的概念，接受度很高
- 开源意味着所有人可以检验代码（虽然并不完美），提供质量保证

例子

- 你可以在Slideshare上看到如Ceph、MongoDB等开源项目在世界各地进行的大量分享会议。技术渠道和技术人员的支持，成了他们的推广渠道。
- OpenSSL：看开源代码被众人检测，质量多好（请忘记HeartBleed）。《集市与大教堂》讲述过这种模式。

颠覆市场

有些突破性技术，具有优势，但市场接受度低。一个办法就是开源，通过开源和大量宣讲参会培养市场接受，在技术用户中证明自己的优势。迅速发展颠覆市场后，原企业虽然无法通过售卖已开源的代码盈利，但已经取得了决定性的市场领导力。例子

Ceph: 起初软件定义存储、**Scale-out**存储，在强大的机柜式商用私有存储前，并没有成熟的模式和市场接受。于是**Ceph**创始人通过开源的各种峰会的宣讲，逐渐培养起了这个改变存储市场规则的产品。

Kubernetes和**Docker**: 曾经，虽然有虚拟机，但容器化的数据中心管理仍是非常小众的做法。在这两者的开源和推广下，让容器获得了爆炸式的市场发展。（当然还有**Mesos**和**Swarm**）

Java: **Java**起初也是新兴语言。通过开源的推广，**Sun**、**IBM**、**Oracle**迅速建立起庞大的工业生态。如见**Java**已经成了编程语言泰斗，在互联网公司中大量使用。而新兴语言基本都离不开开源路线。

Google三神论文：**GFS**、**BigTable**、**MapReduce**的论文，相当于将**Google**新奇的数据中心和应用模式开放了出来。从此改变了工业界，走上了**Scale-out**云计算的路线。

招揽人才

企业可能会利用开源项目招揽人才。例如特意联系和自用项目对应的开源项目的贡献者，或者通过对开源的贡献记录定位技能人群等等。另外，**GoogleSummer**其实也含有类似思路。

分散负担

企业可能会闭源盈利产品，但是把不直接盈利、或者把过去的基础组件、或者非竞争优势类的项目开源出来。一方面赢得业界声望，另一方面，也通过这类项目的贡献者发现和吸引人才。此外，把维护自己的基础组件的负担分散出去，与业界同行一起承担。毕竟，竞争优势类项目是盈利关键，而与之配套的与竞争对手无区分度、却又不得不做的基础组件，则可以通过开源共享负担。

(全文完)

喜欢此内容的人还喜欢

为什么现在的年轻人越来越不浪漫了？

二更

爱马仕豪华上新, Birkin阵容史无前例!

买手客Buyerkey