



# 2016中国开源年会

## China Open Source Conference 2016



# 如何持续地开发开源软件

王春生

# 自我介绍



- 开源软件爱好者和开发者。
- 2010年创业，专职开发开源软件。
- 今天主要分享我们这六年的心得和体会



# 开源开放是未来的趋势

- 互联网的本质是什么？是开放。
- 开源软件随着互联网一起发展。
- 开源开放才是未来的趋势。
- 封闭保守的系统最终都会走向衰败。
- 越来越多的公司用开源软件建立了自己的商业帝国。
- 微软爱Linux和苹果被起诉对Html5支持不力。
- 微信OS的日趋封闭和Google, Facebook的开源。



# 开源软件也要认真定位

- 开源软件，首先是软件，软件存在的价值在于解决问题。
- 所以你首先要做一款能够解决问题的软件。
- 而且你要做的软件和其他的软件相比有自己的特色。
- 用户不会因为开源就会选用你的软件。
- 认真考虑面向的用户，解决的问题和软件的特色。



# 我们来看一些例子

- Apache VS Nginx
- Subversion VS Git
- MySQL VS PostgreSQL
- Linux Server VS Windows Server
- Linux Desktop VS Windows Desktop
- Android VS IOS



# 快速交付有价值有质量的软件

- 选择开源软件，半年以上不更新，就犹豫了
- 一年以上不更新，就不会再考虑。
- 要快速交付有价值有质量的软件，才能赢得用户。
- 开源软件作者要做好**软件的项目管理**。





# 做好对用户的支持

- 早期开源软件的用户是黑客，是程序员。
- 现在开源软件的用户是小白，是小懒。
- 程序做好各种异常情况的处理，友好提示，优雅退出。
- 做好社区网站，提供手册，帮助，FAQ，交流功能。
- 实时的交流途径，比如QQ群，电话。





# 所有模式的基础都是用户基数

- 做一款能够解决问题的软件。
- 持续的交付有价值有质量的软件。
- 做好对开源软件用户的支持。
- 做好这一切，才能吸引更多的用户。
- 只有更多的用户，才有可能谈到持续的开发。



# 开源软件盈利模式

- 靠捐赠：杯水车薪，难以解决根本问题。
- 靠服务：核心软件可行，比如Redhat。
- 双重授权：在某一领域建立垄断地位，比如MySQL。
- 商业版本：商业版本提供增值功能。
- 其他业务：比如Google通过其他业务线变现。

# 底层的東西一定要掌握自己手里面



- 我们开发了底层的zentaoPHP框架。
- 还开发了前端的ZUI Html5框架。
- 核心的东西一定要掌握自己手里面。
- 第三方的方案未必是最适合的。



# 保护好自己的项目

- 做开源软件绕不开的两个问题：分裂和侵权。
- 申请软件的著作权。
- 申请软件的商标。
- 拟定自己的ZPL协议。
- 做好数字作品的登记。
- 做好开放平台。



# 不迷信，不盲从，做自己

- 开源软件起源于西方。
- 我们要尊重开源软件的规则，但也不要盲从。
- 坚持做自己认为正确的事情更重要。
- 没有必要停留在一些无谓的概念争论上面。



云服务	云禅道	臻网建站	云然之
三个产品	 <b>禅道项目管理软件</b> 解决研发项目过程跟踪管理问题。	 <b>蝉知企业门户系统</b> 帮助企业搭建官网，进行宣传营销。	 <b>然之协同办公系统</b> 解决客户管理，办公，记账和沟通问题。
	<b>zentaoPHP框架</b> 自主开发底层框架，提供深度扩展机制。		<b>ZUI HTML5框架</b> 自主开发前端框架，解决跨屏交互问题。
协议	<b>Z PUBLIC LICENSE协议</b> 自主开源授权协议，完美解决多方诉求。		

