Seafile 项目四年运营 经验分享

Daniel Pan daniel.pan@seafile.com



Seafile 基本信息

- Seafile 是一款开源云存储系统,解决文件集中存储、同步、多平台访问的问题,注重安全和性能。
- 4100+ Star on GitHub
- 一个国际化的项目, 2/3 的用户在欧洲

演讲内容

- · 分享 9 月底德国差旅的见闻感受
- 分享产品、社区、商业上的经验

2016年9月德国行

- 背景
 - 原本安排在法国斯特拉斯堡大学召开的 Seafile 2016 workshop 因为和我们与德国团队的纠纷而 取消
 - 德国洪堡大学(网络中心)和 Mainz 大学重新在柏
 林 9 月 27 日召开了一个小型的会议
 - 我们也借此机会拜访了其他合作伙伴和客户

德国洪堡大学(柏林)



- 参与的大学还包括法国的斯特拉斯堡大学,德国的 Hannover 大学,波兰的一个网络中心 (PNSC)
- 交流了产品使用情况
 - Mainz 大学,3000 个活跃用户 2014 年 11 月购买 2015 年 9 月 开始推广 - 运行情况良好
 - 与省内的其他大学共同使用
 - 洪堡大学, 2015年6月购买并小规模测试-2016年9月正式推广
 - 反馈:产品基本能满足要求,有一些小功能的改进建议

- 了解了大学在购买软件方面的流程规则
 - 不知道最终会有多少人会用,所以不希望一次性 买太多的 license
 - 但是做预算的时候要假设几乎所有人都用,所以 要事先知道总价
 - 有一些其他产品的竞争因素,希望 Seafile 价格不要差太多,否则不好说服管理层

- 讨论 Seafile 2017 年开发计划
 - 新的 Drive 客户端
 - 与 LibreOffice Online 整合

- 教育市场社区建设计划
 - 德国洪堡大学和 Mainz 大学牵头重新搭建社区论坛
 - 共同参与教育行业的云存储相关的会议
 - 签署了一个备忘录

慕尼黑之行

• 背景

- Max Planck Digital Library (MPDL) 希望用
 Seafile 软件给 Max Planck Society (相当于中国的科学院) 搭建一个科研数据长期保存的平台
- 事先进行过 Skype 交流,但是还是希望当面讨论

讨论内容

- 购买方面的考虑
 - 不知道会有多少人会用,所以不希望一次性买太多的 license。
 - 如果只要 10% 的购买量被使用,对公众汇报的时候不好交代
 - 但是又要保证一年内的 license 数量够用,因为一年内不能购买两次
 - 支持服务的小时价格不能高于定制开发的小时价格,一般德国的标准 是支持服务 80€-100€/小时
 - 定制开发的每日价格不能太高,一般德国的标准是 630€/天
 - 他们一开始有不少定制的要求,但是随着项目评估的推进都去掉了

讨论内容

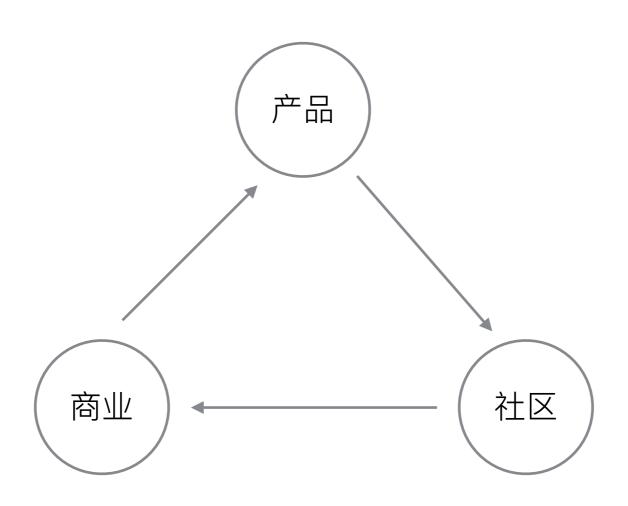
- 购买方面的考虑
 - 产品保证,希望能做一个代码的 Escrow (第三方保存)
 - 安全保证,虽然客户端是开源的,但是还是希望要有 正式的代码审查
 - 退出策略
 - 核心功能保证 (一些他们用到的核心功能必须要在未来的版本中一直存在)

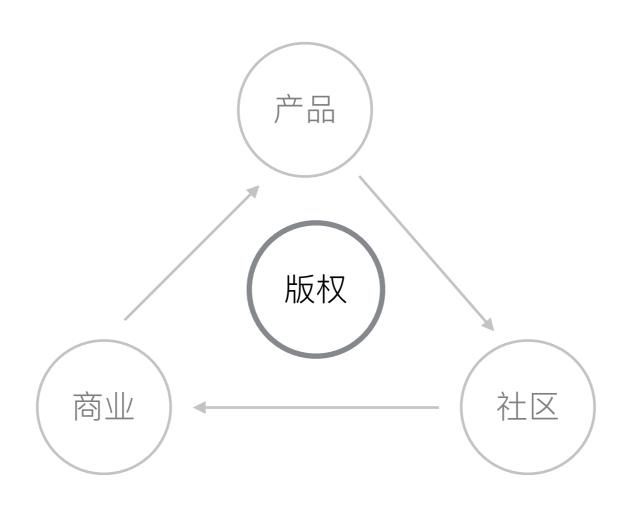
讨论内容

- 技术方面的讨论
 - https://github.com/MPDL/KEEPER
 - 参与项目的研发只有两位,但是很专业、细致

演讲内容

- 分享 9 月底德国差旅的见闻感受
- ·分享产品、社区、商业上的经验





版权

- Seafile 客户端采用 Apache 或 GPLv2 协议
- Seafile 服务器包含两个组件
 - Seahub, Web 组件, Python 写的。社区版采用 Apache 协议,企业版采用私有版权。方便第三方贡献。
 - 核心存储组件,用 C 语言写的。社区版采用 AGPL 授权,企业版采用 私有版权授权。
 - 如果第三方要共享的话,需要签署一个协议,允许我们将其以私有版权发布。
 - 第三方如果要基于社区版代码 fork,必须要以 AGPL 协议发布。

版权的一些教训

- Seafile 客户端采用 GPLv3 协议,却包含了 GPLv2 的几处第三方代码,导致一些不兼容,无法进入 debian 仓库
- Seahub 采用 Apache 协议,却不小心链接了一个
 GPL 协议的第三方库
- 核心组件在没有签署贡献者协议的情况下 merge 了 第三方贡献

产品

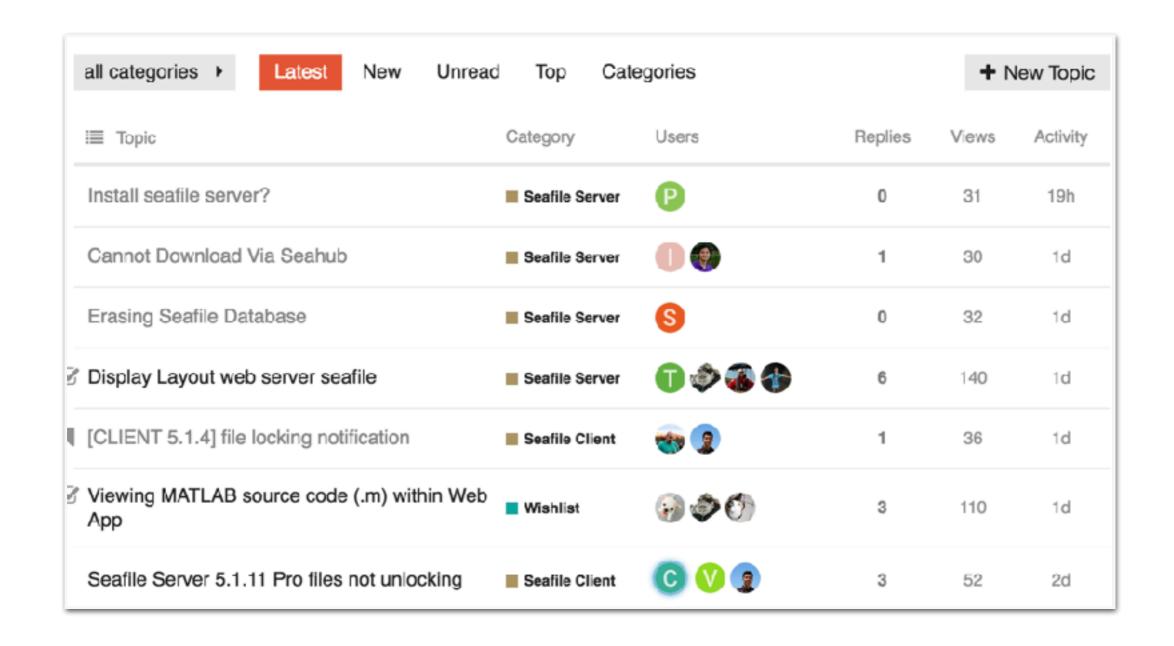
- 特色:存储模型设计的比较好,同步功能很高效、稳定,系统扩展性好
- Drive 客户端,可以取代 Windows 共享
- 将来方向:
 - 继续专业和深入
 - 避免引入杂乱的功能
 - 积极通过同其他系统集成来扩展功能 (比如 LibreOffice Online)

社区

- 社区是开源产品最大的财富
- 热心的用户聚在一起就形成了社区
- 国外用户自组织、自治理的能力比较强
- 我们给自己的定位是社区的参与者 > 管理者
- blog 要好好利用,用心写,其实用户很关心你的blog

社区贡献

- 社区贡献的代码有一些,但不多,而且要我们来整理
- 会积极回答其他用户的问题
- 会积极测试新版软件的功能并反馈
- 贡献的意见、bug 反馈很多很有条理、详细,比较宝贵
- 有很专业的安全问题反馈



论坛截图

商业

- 卖什么: 卖的是 Pro 版 license
- 卖 support 很难:
 - 客户一般会按小时给 support 估价
 - 给 support 付高价很难向上级汇报
- 卖定制开发:
 - 按时间付费
 - 特殊的定制开发维护成本高

定价

- 定再低的价客户也不会嫌价格低,价格要自己努力争取
- 价格的影响因素:
 - 和免费版的区别
 - 竞争产品
- 现在欧美用户普遍接受软件年付费的方式
- 小客户价格公开透明
- 大客户价格看情况来定 要有一个稍高的基准价,在此基础上谈折扣

Thank you!