

# 开源软件商业化之路

飞致云联合创始人：徐桂林

2024 年 08 月



# 关于我



**徐桂林**

飞致云联合创始人、副总裁

毕业于浙江大学，目前在飞致云任副总裁、东区总经理，全程参与了飞致云开源项目商业化历程。

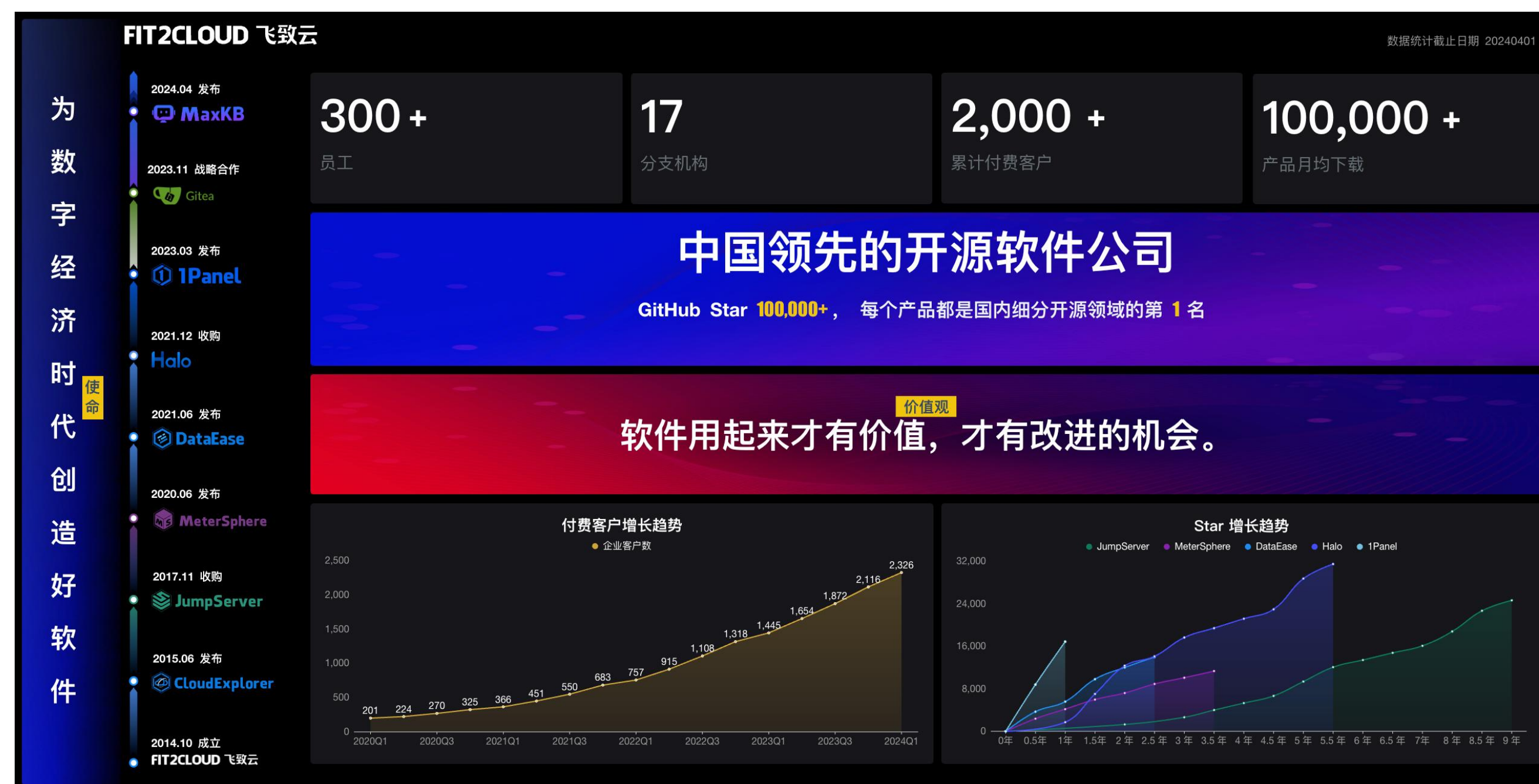
- 中国早期的公有云平台使用者和云计算技术布道者；
- 在 AWS、阿里云等平台有近 10 年的生产环境开发、部署和运维经验；
- 曾任 Autodesk 中国研发中心项目负责人、阿里云杭州研发团队日志服务产品经理。

# 关于飞致云

FIT2CLOUD 飞致云创立于 2014 年，秉持“**软件用起来才有价值，才有改进的机会**”的核心价值观，以“**为数字经济时代创造好软件**”为使命，致力于成为中国数字化团队首选的通用工具软件提供商。

飞致云是**中国领先的开源软件公司**，旗下开源项目包括：

- JumpServer：开源堡垒机
- DataEase：开源数据可视化分析工具
- MeterSphere：开源测试平台
- Halo：开源建站工具
- 1Panel：开源 Linux 面板
- MaxKB：开源知识库问答系统
- CloudExplorer：开源多云管理平台





# 开源影响力不断提升

中国企业 OpenRank 排名 (2024/05)

目标: ☒ 企业 ☐ 项目 ☐ 开发者 指数: ☐ 活跃度 ☒ OpenRank

地区: ☒ 中国 ☐ 全球 时间: 

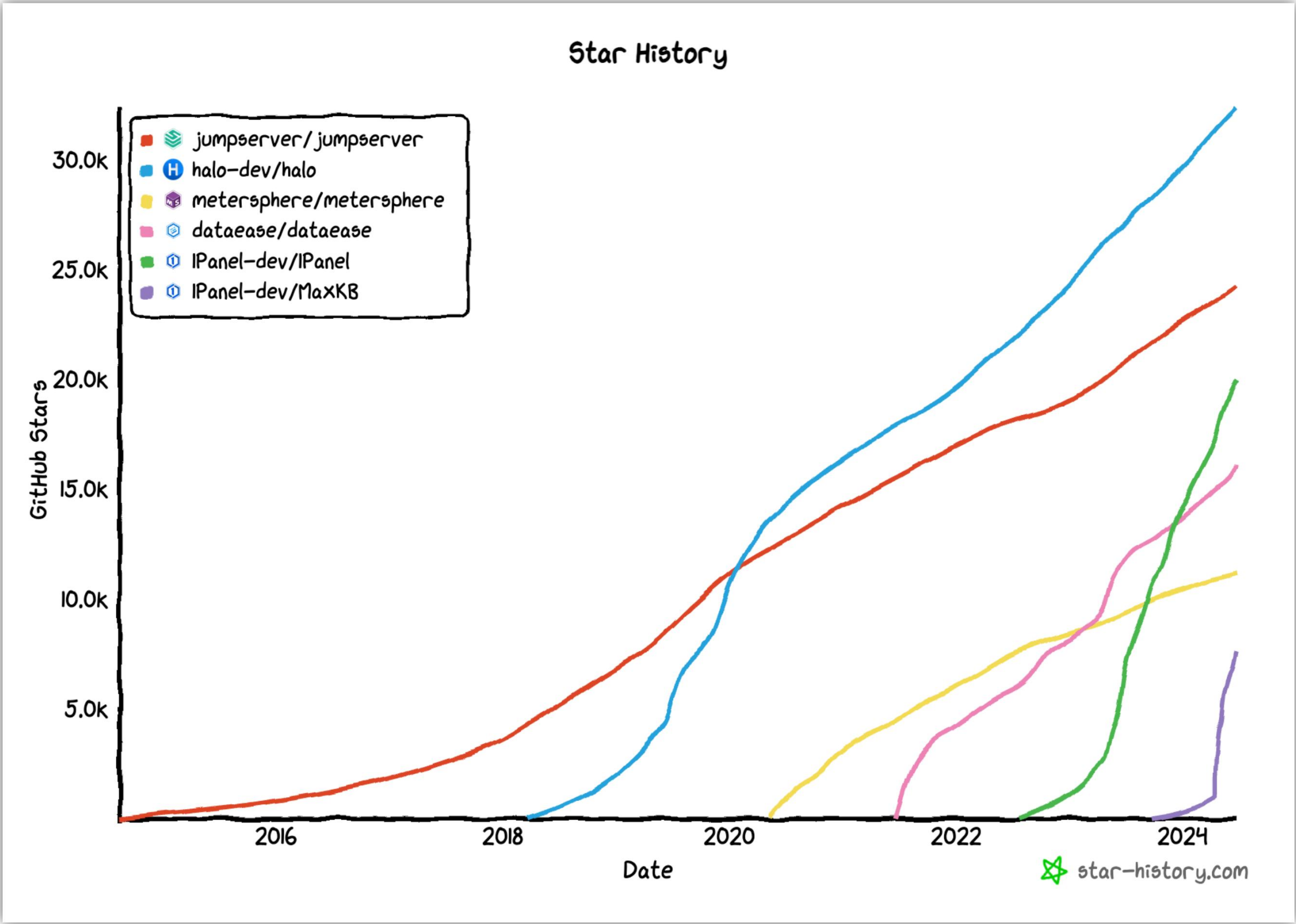
Month 2024/05

输入并搜索...

排名		企业	OpenRank	
	-	Huawei	7922.49	252.18
	-	Alibaba	2466.80	29.37
		Ant group	1605.76	31.58
4		Baidu	1604.87	6.41
5	-	ByteDance	784.26	23.45
6		Fit2Cloud	600.29	9.25
7		ESPRESSIF	592.03	4.31
8	-	Tencent	552.61	5.35
9	-	PingCAP	524.71	3.21
10	-	Zilliz	355.67	18.98

来源: <https://open-leaderboard.x-lab.info/>

六大项目的 GitHub Star 增长趋势



来源: <https://star-history.com/>

# 演讲 提纲

01

## 软件与开源软件

开源软件发展历程

02

## 开源软件商业化

开源软件商业化模式选择与运营挑战

03

## 飞致云的探索

JumpServer 商业化历程回顾、飞致云模式

# PART

# 1

## 软件与开源软件

---

- 软件行业的发展历程
- 开源软件的发展历程

# 谈开源之前先谈谈软件行业

第一阶段 (< 1980s)

**软硬一体**

非独立销售

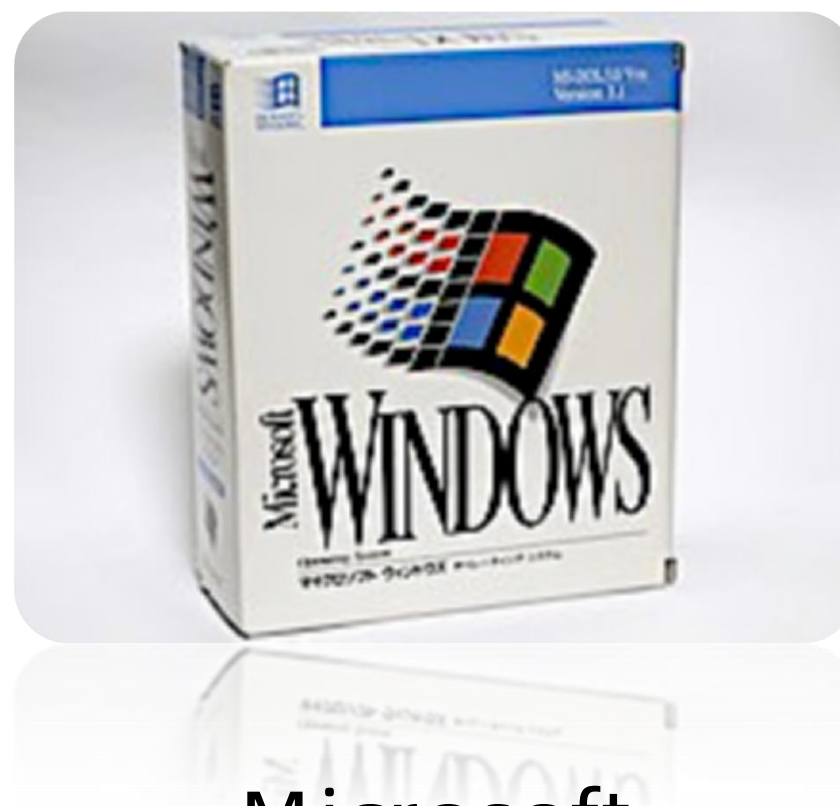


IBM  
DEC  
.....

第二阶段 (1980s ~  
1990s)

**盒装软件**

授权模式



Microsoft  
Oracle  
SAP

第三阶段 (2000s+)

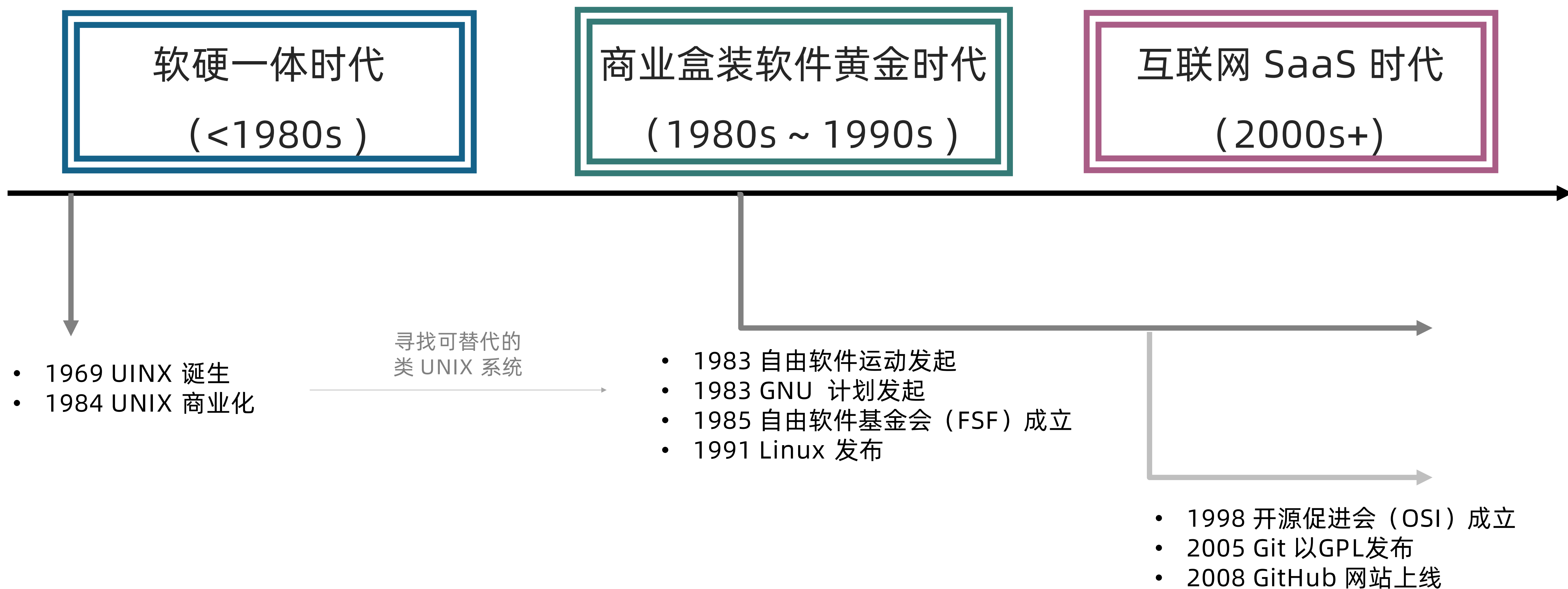
**软件即服务 (SaaS)**

订阅模式



Salesforce  
Workday  
ServiceNow

# 伴随软件行业发展的开源历史





# 当前，开源进入了一个全新阶段



过去十年软件领域最主要的几次技术发展（云计算、容器、AI等）都是以 **主流开源软件项目** 的兴起为标志！

# PART

# 2

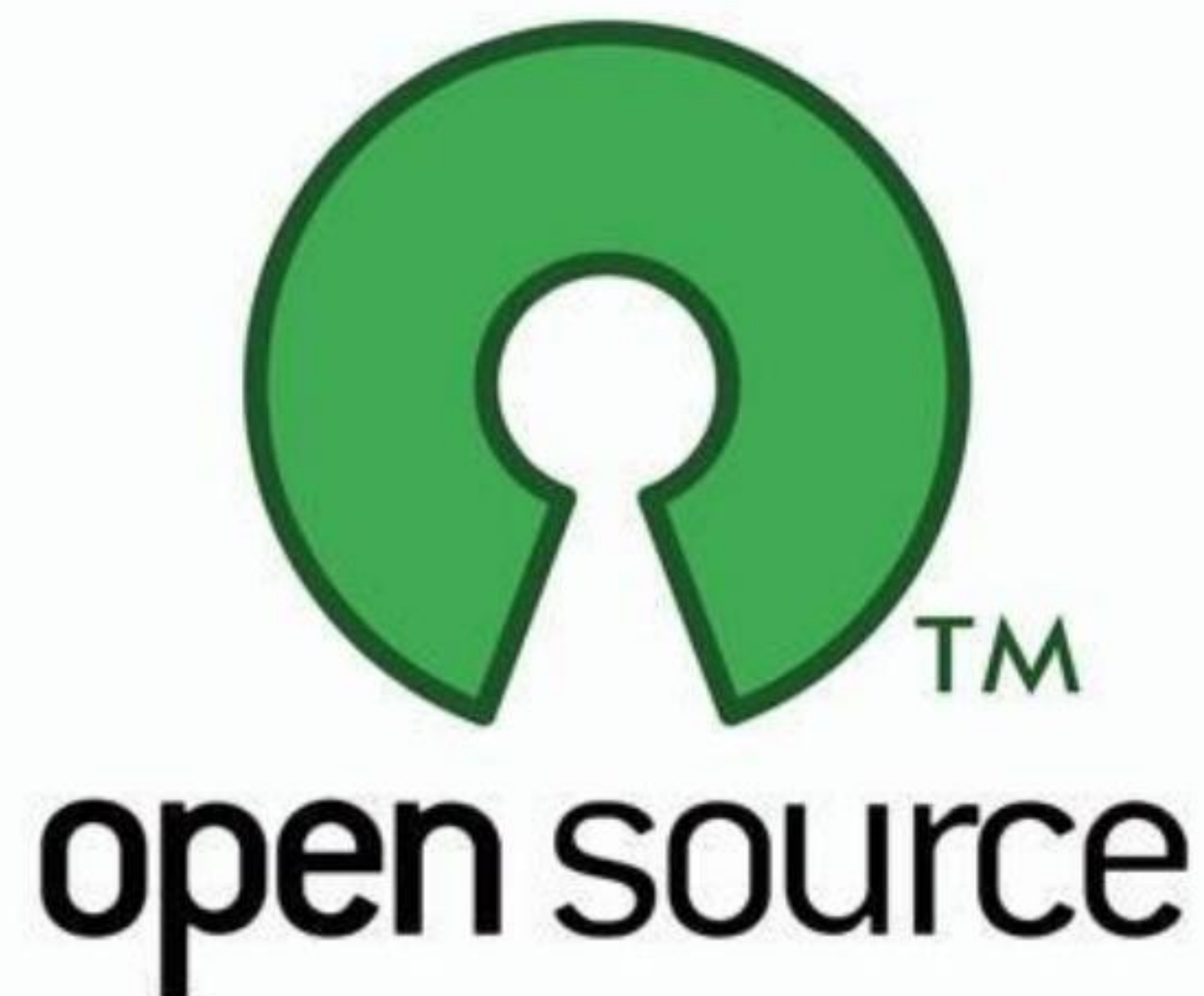
## 开源软件商业化

---

- 商业化模式的选择
- 商业化运营的关键

# 自由软件之后为什么会演化出开源软件？

- 开源软件的出现是在自由软件和商业软件之间的一次 **再平衡**；
- 它采纳了自由软件所倡导的 **跨组织边界协作生产模式**；
- 同时又 **加入商业元素** 来聚合社会资源以加速自身发展。





# 企业客户在快速采纳开源软件

## 企业开源的采用率

企业开源软件采用率从29%  
增长到34%

专有软件的采用率从45%降  
低到37%

## IT 领导者的偏好

82%

- **选择企业开源供应商：**82%的IT领导者更倾向于选择那些对开源社区有贡献的供应商。

89%

- **对安全的信任：**89%的IT领导者认为企业开源软件与专有软件一样安全或更安全。

# 基于开源软件的商业化发展



# 开源项目的商业价值创造模型

## 开发者

通过开源项目以极高的效率实现最为广泛的软件分发和使用，创造尽可能大的社会价值后获取其中一部分商业回馈。



## 企业客户

以极低成本获取高质量的软件服务企业业务并能得到稳定、持续的支持服务。



## 最终使用者

低门槛快速活动普适性的软件技能，更好支撑自身职业的发展和技能的提升。





# 开源项目进行商业化的典型路径

## 开源项目商业化运营

将一个已经发展到一个规模和影响力的项目进行商业化运作

## 商业化开源项目

以开源模式发起的商业化软件产品或者项目

一定要成为开源项目的主导方，加入别人主导的开源项目并期待进行商业化的成功先例少之又少！

# 开源项目商业化的几个发展阶段



# 开源增值的几种常见模式



## 技术支持(Support)

增值内容：技术支持及服务  
典型案例：Redhat

---



## 企业版(Open Core)

增值内容：额外的增强功能  
典型案例：Elastic

---



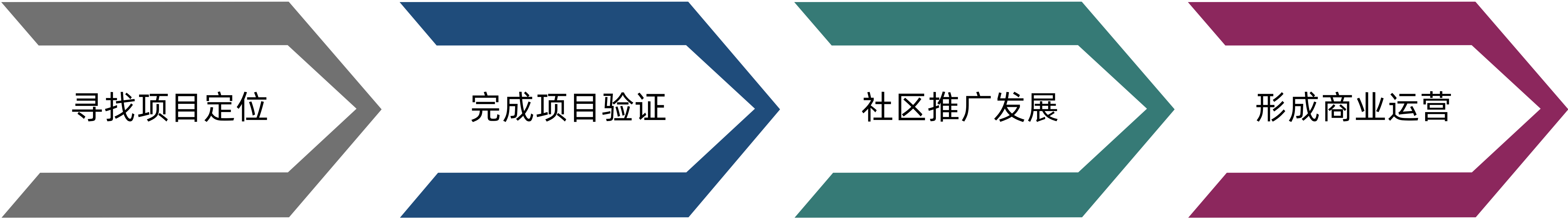
## 托管服务(Software as a Service)

增值内容：托管服务  
典型案例：MongoDB

---



# 如何运营一个商业化开源项目？



## 找到项目解决的问题

- 个人兴趣驱使
- 日常问题痛点
- 基于商业洞察

## 验证问题和解决方案

- 快速向社区发布MVP
- 进行必要宣传，吸引第一批粉丝
- 构建社区沟通机制，形成反馈闭环

## 扩大项目社区影响力

- 制定清晰项目发展roadmap
- 制定清晰项目发布计划
- 进行积极社区运营

## 实现项目商业化闭环

- 制定商业化模式
- 落实商业化产品版本
- 构建商业运营模型

# 商业化开源项目运营中的常见问题

## 01.项目定位

选择做一个什么样开源项目？

## 03.用户推广

如何实现项目用户裂变？

## 05.产品迭代

如何制定项目迭代计划

## 07.品牌建设

如何建设项目的品牌知名度

## 02.项目启动

如何获取第一批项目粉丝？

## 04.社区活跃度

如何保持项目活跃度？

## 06.用户支持

如何高效支持社区用户

## 08.商业运营

如何构建合适运营模型

# PART

## 3

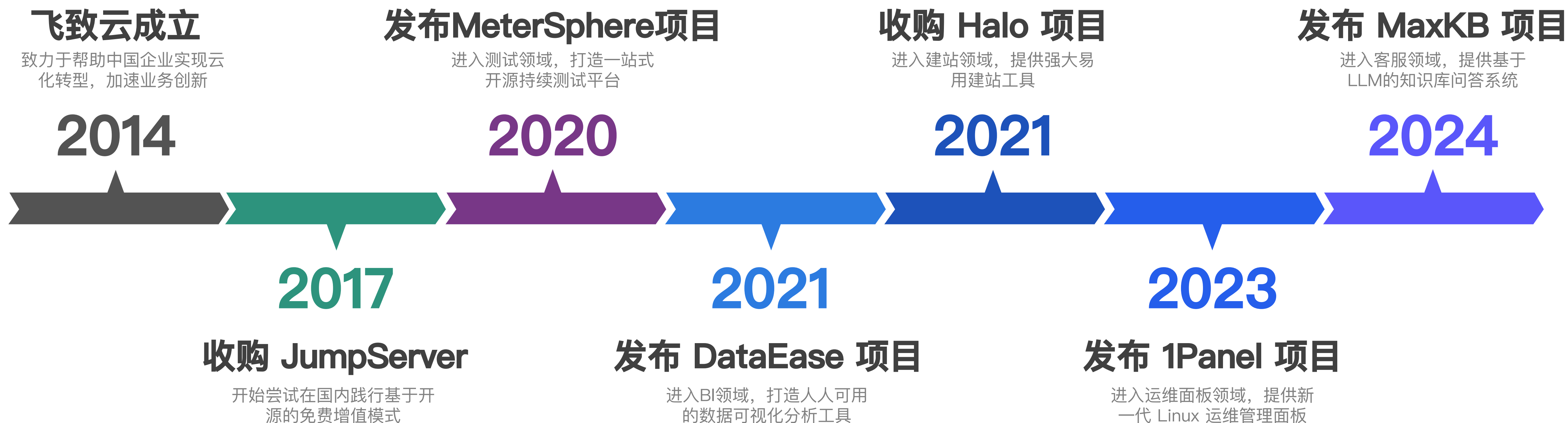
## 飞致云商业化探索

---

- JumpServer商业化历程回顾
- 飞致云模式

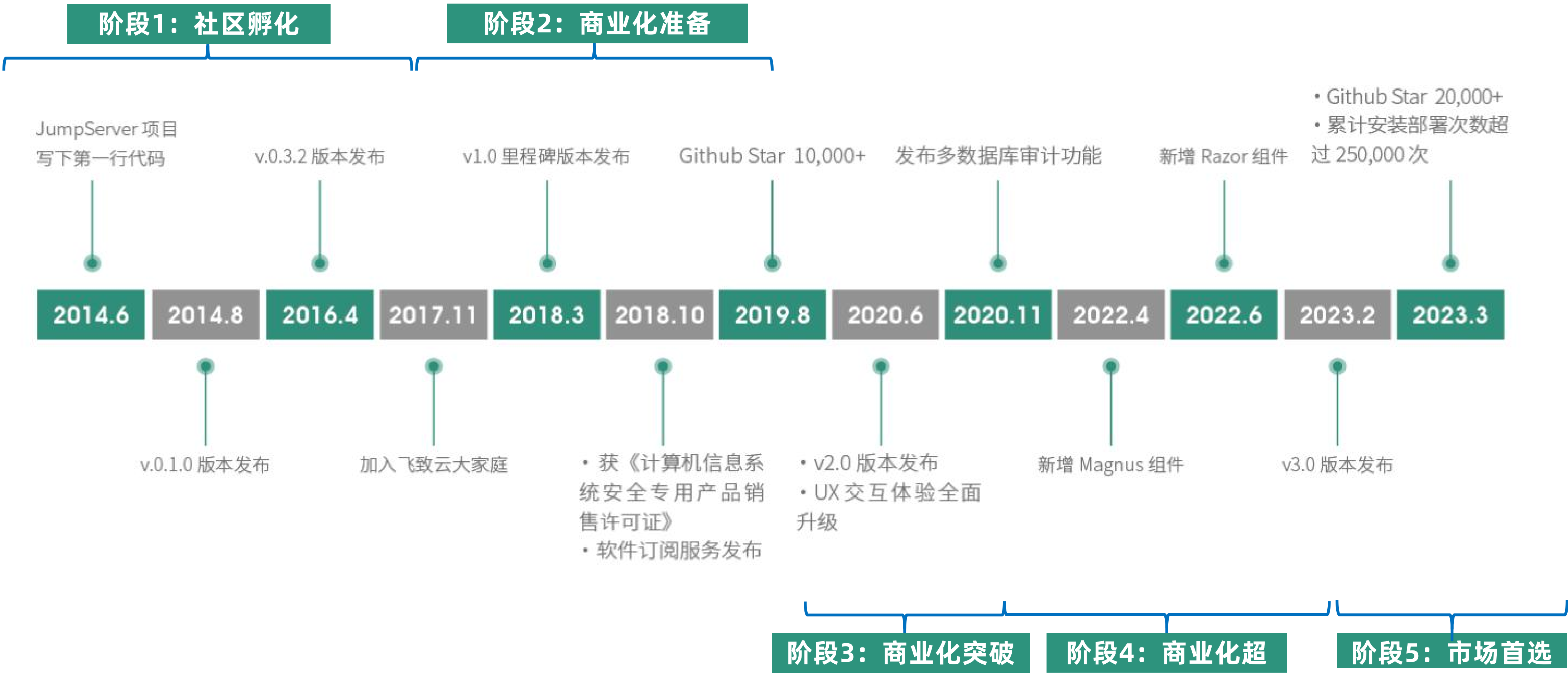


## 飞致云开源故事



我们基于创新的开源模式，为数字经济时代创造好软件！

# JumpServer 项目发展历程回顾



# 阶段 1：社区孵化

构建一个有用且能用的产品模型，并且由此聚集一批早期采纳者以形成产品迭代循环！

## 重点事项

发现实际问题

构建 MVP

聚拢早期采纳者

## 关注指标

Star数

Issue数

下载安装数

## 阶段性目标



形成稳定的下载增长趋势



# 阶段 2：商业准备

建立一个能够 触达潜在客户 并传达商业化价值的顺畅通道！

## 重点事项

**了解行业市场情况**  
( 市场规模 / 竞争态势 / 产品功能等 )

**构建商业化模型**  
( 变现模式 / 变现团队 / 市场推广 )

**完成行业准入**  
( 行业法规 / 产品认证 )

## 关注指标

线索量

客户拜访量

商业机会量

## 阶段性目标



**有客户愿意交流并对  
商业化产品感兴趣**

# 阶段 3：商业化突破

建立 局部高地，形成 局部优势！

## 重点事项

- 明确市场切入口**  
(行业/地域等客户画像)
- 形成稳定打法**  
(线索-商机-下单变现流水线)
- 形成团队复制**  
(行业复制/地域复制/人员复制)

## 关注指标

- 稳定客户增长
- 稳定复购比例
- 复制成功率

## 阶段性目标



# 阶段 4：商业化超越

成为主流选择，形成品牌优势！

## 重点事项

- 构建产品及服务优势  
(产品能力/服务能力)
- 品牌建设  
(基于内容的持续品牌投入)
- 构建团队组织能力  
(招聘-培训-考核)

## 关注指标

- 覆盖率
- 合作伙伴
- 团队人效

## 阶段性目标



选择你很正常

# 阶段 5：市场首选

形成 第一 习惯，成为 第一 选择！

## 重点事项

- 重新定义产品**  
(突破产品边界/品牌边界)
- 体系化建设**  
(社区体系/运营体系/认证体系等)
- 品类扩张**  
(发现规模，运用规律)

## 关注指标

- 产品推荐率
- 产品利润率
- 新品循环

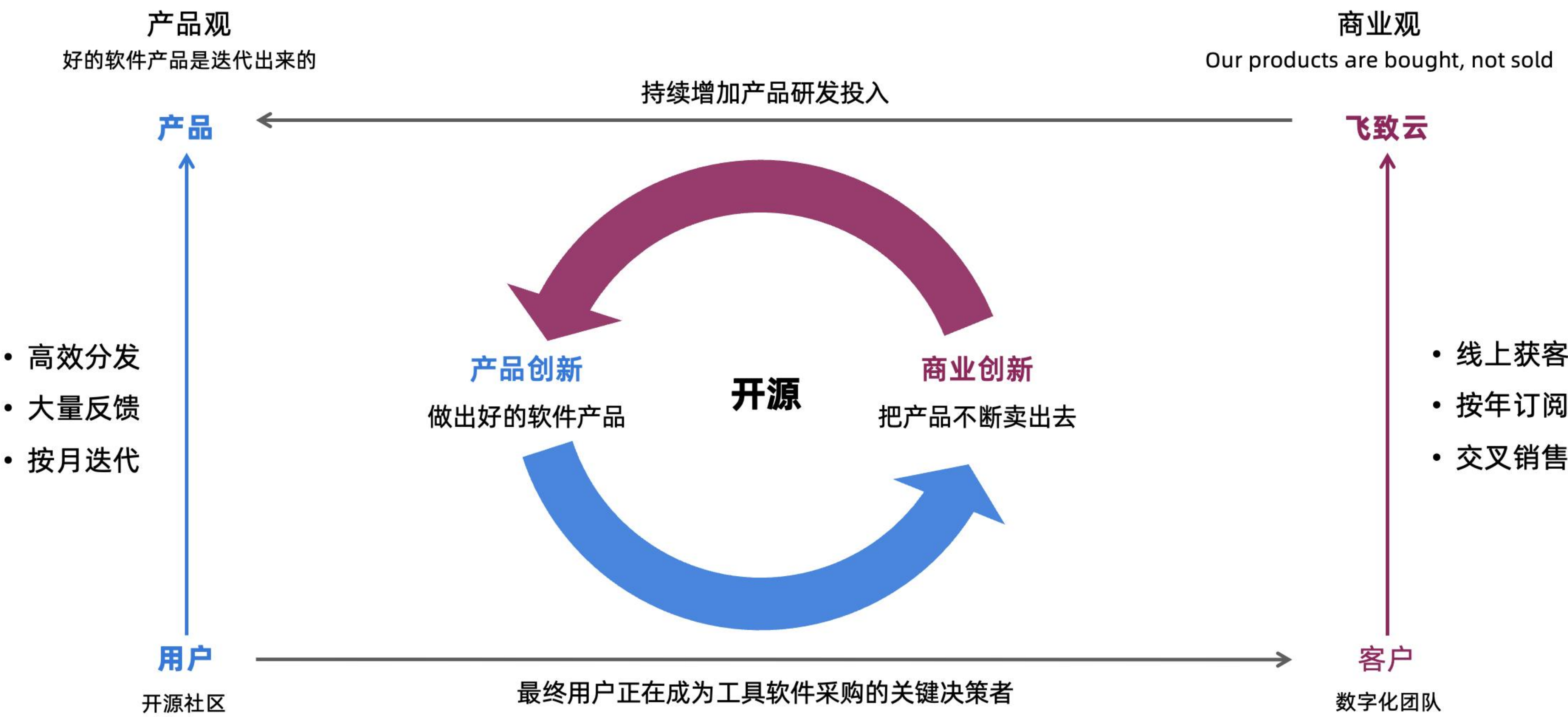
## 阶段性目标





# 飞致云模式的总结

借助开源杠杆，实现高效的“产品 & 商业”协同创新





# 感谢聆听！

为数字经济时代创造好软件



关注我们