

您好，我这次以加入七牛为目的的方式再写一些期望和见解。

这段时间结合自我发展和期望在做出了一些比较和定位，才决定自主投递岗位。

行业发展和定位

D轮融资后，七牛给出的定义是场景化的Paas，在当时，我的理解感觉比较不对，GAE当时是Paas失败的典型，开发者在使用之后害怕被捆绑，不易迁移。这边七牛使用的对策是创业者孵化，希望成长比较大的企业支撑业务。现在布局相对清晰，之前的CDN方面和存储方面作为的是切入点，完成用户需求的闭环。现在再针对周边类别开新业务。

主要用户群体包括企业和个人，重点关注toB部分，把住创业的流程入口。这和网文作家唐三的方式相同--在一个快速发展的网文行业中，始终写小白文，面向初入网文届的用户。如果创业型企业出现较大的发展，考虑到迁移成本问题，一般也会将之前使用的业务留在七牛中。

结合目前的中国经济下行，国家大力扶持创业和服务业，行业趋势很合适，而且，我一直认为经济下行的时间就是机遇，可以借此时间切入资本流动。

团队素质和执行力

对于创业型公司来说，能够构建稳定的系统的方式至少需要执行力、现金流、团队（向心力和价值观）这三点。当时面试时间和公布D轮融资的时间相同，相比其他公司，短短5个小时的接触感觉让我印象深刻。细节部分做的还是很好。

市场份额

当一个行业能够出现在大众的面前的时候，说明其已经是红海了。在传统IT转型云的时候，抓住数据而弱化计算资源，以此为切入点。09年的时候在《微型计算机》上看到数据量的巨大增长，十分惊讶，现在深入了解后觉得确实是一个庞大的市场。之前看的《资源革命》，以往的资源争夺到了信息时代已经变换了实

体。而今的有效数据已成抢夺的战场。BAT大举发力云的时候，也是获得关注度的时候，可以认为良好的借风。

在Google查看了几个关键词的数量，和其他公司的做对比，感到十分满意。

曾经的Paas

前期七牛主要的为CDN和多媒体的外包服务，转型后可能对应的平台已经到Heroku和GAE，早期的SAE一类。GAE当时是失败的，代码中捆绑平台过于紧密，Heroku目前的感觉还好，使用的人数不少。那段时间给我的印象是大家蜂拥而上Paas，二年后迅速没了声响，像SAE,BAE,TAE等。现在的问题是：Paas的市场未来是大是小，当时GAE失败的原因是什么，是时间节点的问题还是本身不受企业待见。其他的还有Bluemix,Rackspace。之前Bluemix有提出PaaS是后来发展方向。

主要竞争对手

目前这一市场最大的问题还在于如何将传统的IT基建转变到云上。目前各大家发力IaaS，但是IaaS已经被证明是一个线性增长的行业，目前还是处于培育阶段，阿里云获得了不少优质客户，相比之下，新浪系、百度系、腾讯系基本上还是内部团队互相使用。美团系相对较好，Ucloud重点在游戏行业的细分，已经有较大量用户。

目前的业务部分，包括CDN采购和自销、对象存储、多媒体处理和转码和其他边缘服务等。给我的感觉是好像大家都能做，但是做起来有些麻烦。这次换版之后才觉得不同。

七牛目前方向

创业型公司如果不是不思进取，把握好未来走向、了解风向提前布局十分重要。之前我的关注点在计算和IaaS方面，对PaaS和存储方面关注度较少。

这一市场并没有成型，还有较大的发展空间。

自我分析、打算和期望

之前希望做运维，或运维开发；但是后面了解业务后，心里很有不情愿。之前希望去大公司，但是了解后面的业务线不确定时，觉得不满意。前期没有静下心来停一段时间，现在也算把之前的东西梳理了一下。此外，前期基本都是在书上和网络中度过，聚焦都在互联网和TMT部分，一个月前再出去了解下其他行业时，觉得之前思路太过狭隘，希望能多了解下其他行业的基本知识。

希望多花些时间接触其他行业的信息，以及多接触下不同行业的人。也可以借此机会了解下创业的相关东西。最近看的书也多和此些有关。

一直打算向云方面发展，这次去掉“存储”二字改为“七牛云”时，符合我的预期。

个人更习惯自己定目标，OKR感觉比KPI更适合我。

希望能够有更大的发展，相比做游戏、电商、传统行业等，更希望做IT基础服务类。还需要更多的其他知识的学习。

了解更多资料后，觉得七牛这里每步都走的很稳，方向目前来看我觉得没有问题，职位给出也很务实。