iDevOps执行摘要

投资亮点：

1. 现有已验证的成熟产品（相对于同类云计算产品）

目前我们的产品（前身）已经在现公司的3个产品事业部，5个产品线进行了近一年的应用，达到效果以某产品线为例：产品生命周期全自动化托管，月发布230余次（线上+线下），线上机器资源成本降低>15%，团队组成结构由原有“开发，测试、运维”转化为DevOps模式，原有运维团队已在公司范围进行人员整合只需负责公共基础设施的维护。

1. 未来可持续的技术竞争力（相对于其它互联网+产品）？

iDevOps基于目前云计算界最新开源技术Docker、Kubernetes、OpenStack。在可预期的未来，iDevOps可以持续地从开源社区获取最新成果并根据产品需求加入自身的贡献，保持全球先进的技术竞争力，打造高可靠、高可用的企业级产品。

产品描述：

iDevOps作为企业应用程序平台即服务（aPaaS）产品在用户自有环境中进行部署（可在IDC内部或者企业采购的公有云VPC内部），围绕着应用产品为核心对象，是致力于提高企业开发团队的生产力，针对云环境更新改造应用程序的开放式持续交付平台。在此平台上产品团队可以迅速创建、部署和高效管理立即创造业务价值的软件解决方案，包括产品的生命周期自动化托管，并且通过集成资源以及服务运行状态的监控、便捷的日志分析以及成本分摊等多个维度大幅度降低团队进行DevOps转换的技术壁垒。

产品解决的问题：

解决中小企业用户在产品交付生命周期过程中所会碰到的问题包括：无法快速交付、资源冗余，扩缩容相对困难、效率低，产品可用性与容灾性、环境一致性、测试过程和安全性无法保证、以及由于团队协作能力所导致的成本难以优化等问题，如以下所描述：

1. 产品在开发、测试以及交付过程中由于环境、版本等不一致导致的问题或人为的误操作，是降低产品版本迭代交付频率的主要原因，并且这些问题会随着系统复杂度的增高而放大。

2. 由于基础设施的重要性往往无法直接开放给开发团队进行操作，需要由专门的运维人员来衔接产品开发和交付（参见问题1），既降低了生产效率同时也增加了团队运营成本。这也是很多团队在DevOps转型的过程中的重要阻碍原因。

3. 产品在交付后的运行时管理难以实现自动化，从而导致在服务出现问题后无法自动恢复以及无法及时的根据需求的变化进行资源动态调整。

4. 多产品线间的资源共享与产品隔离难以动态调整，浪费较大。

解决方案：

我们提供产品+咨询+技术支持的方式对目标用户提供服务，包括：

1. 完整的软件部署用于提供面向产品的完整生命周期托管以及团队协作开发平台（包括开放API），以及提供自有插件与第三方插件来满足用户不同类型产品的特定需求的功能扩展。

2. 咨询服务用于中大规模复杂度的产品进行微服务架构调整以及更好地与本平台进行产品对接。

3. 技术支持服务为寻求技术支持的客户提供高度个性化的服务，以及针对中大型企业提供驻场工程师支持服务以及定制化开发服务。

商业模式：

1. 依据目标客户的生产规模进行产品功能划分，提供免费版，团队协作版以及企业版等基于不同需求提供丰富的产品功能组合来进行收费。付费周期分为月付以及年付。另有针对不同种类用户所提供的付费咨询以及技术支持服务。

2. 移动广告平台渠道：在移动互联网的产业链上，广告平台作为非常重要的枢纽与需要进行推广的众多广告主进行衔接，由于大多此类平台提供的服务模式同质性严重，现有大多数此类平台目前已经呈现高流水低毛利坏账多的情况，激烈的竞争使其同样面临着商业模式的转变，即从单纯提供移动营销的模式转向提供移动互联网产品一站式开发运营推广的平台类解决方案模式。iDevOps的易于接入管理特性以及能够保障移动应用快速交付能力能够很好的成为其产业链中重要的一环，与其构成一站式平台的解决方案面向众多广告主提供服务。

3. 云服务提供商渠道：iDevOps会针对现有最受欢迎的公有云平台进行服务的深度集成（AWS，ALI），通过成为其技术类合作伙伴，利用本平台能够提供的差异化服务特点增加用户团队对于此类云平台的粘性。同时公有云提供商也会对其技术合作伙伴的产品进行客户推广，达成共赢。

4. 其他合作伙伴，APM，自动化测试框架提供商，敏捷协作工具等的深度集成。

5. 与大型行业解决方案企业进行合作，通过自有产品弥补其行业解决方案中的薄弱或缺失的环节。

6. 随着用户数量的积累开始逐步切入针对中大规模企业的既有产品转型，以及提供技术支持服务专员和提供企业定制化功能的方式进行营收。

市场机会：

随着移动互联网的普及以及国家相应政策的开放，在全球范围内初创公司企业数量均为高速增长，尤其是国内，自2010年来，中国初创企业数量每年以将近100%的速度增长，到2014年达到161万家。

现阶段基于移动互联网的应用、游戏等产品的市场竞争已为红海，并且传统企业也纷纷加快了步伐将已有产品推上云端进行服务化转型。企业用户需要在激烈的竞争与转型过程中进行快速迭代开发（试错）以应对最终用户持续变更的需求，并且逐渐意识到其开发团队需要以更加紧凑的模式运作，提高生产效率，减少开发失误的同时降低开发成本。

一些中大型企业已经开始组建专门的团队来针对以上问题开发企业内部的面向产品交付的团队协作平台，目前：360，乐视等。但是对于较小规模的企业用户就只能通过运维人员进行一些脚本的编写，或依赖ansible或puppet等自动化框架进行简单的批量执行操作，效果难以保障，人员结构也难以优化。

产品初期将主要面向的客户群体为国内以及海外的移动互联网服务（移动服务类产品或游戏运营商）初创公司和中小企业，以及服务于传统中小企业在“互联网+”的大形势下的产品转型。

竞争优势：

目前面向类似市场的竞争对手主要有：道客云，灵雀云，时速云，数人云等初创公司的容器化管理平台，这些产品基本都停留在围绕容器作为新一代计算资源池的运维托管平台类型来替代原有基于虚拟机的运维管理模式，与持续集成一同构成企业协作平台。这样的资源管理模式本质上难以做到产品在生产与交付过程中的无缝衔接，难以通过开发团队直接安全的操作发布资源，也无法达成DevOps协作模式从而达到安全的快速持续交付。与其相比我们产品的差异化主要体现在以下几点：

1. 弱化基于资源的运维管理概念，强化围绕产品为中心（组件编排+周边资源）的开发管理模式，提供包括运行时自动化托管在内的产品完整生命周期管理。
2. 从架构上保证了产品的开发、测试、发布的环境强一致性，最大程度降低了由于人为失误带来产品线上故障的可能性。
3. 真正的DevOps协作平台，原生的隔离特性+弹性计算能力以及合理的审核机制使开发团队能够灵活且安全的进行团队协作开发，快速迭代发布产品。提高生产效率，优化团队人员结构。
4. 开放并符合标准化产品的架构设计，用户可以灵活的对所托管的自有产品定义、编排进行导入导出，且兼容业界开源标准。
5. 深度集成AWS、Ali云所提供的主要服务，用户可以灵活的在已有产品中进行集成与调用。

团队介绍：

资金需求：