

关于开源在盈利(for-profit)机构的建议

早期, Apple 2 在出售的时候附赠原理图(Schematics)。面对 Amazon 的竞争, MongoDB 选择了完全开源的策略。国内完全开源的神经搜索(neural search)公司 Jina 实现了 3000w 美金的融资。在此背景下, 本文简要阐述开源在盈利(for-profit)机构的利弊并提出一种推进方案。

弊

诚如开源的字面意思, 友商也会同样获得开源的项目信息。然而, 通过选择性的开源, 或是开源次级先进的内容, 保留最先进的内容, 可使得该局限性可控。

利

商誉 (Goodwill)

开源相对与零和, 甚至在语言文化中已经隐含开放, 包容和友好等含义。盈利公司拥有一个或多个开源项目将有利于提升公司形象, 增加融资、估值中的无形资产。

技术反哺

开源过程中, 可以吸收、接纳外部贡献者对项目提交的新特性, 新改进甚至是批评, 例如

- 外部参与者可能有问题的答案
- 比答案更重要的是问对问题, 外部参与者可能有问题本身存在性的思考和经验

在过程中, 项目本身得到提升, 反过来又吸引更多的参与者, 形成闭环。

边际成本约等于 0

开源项目中的开发是公司研发的固有过程。此过程并不因项目是否开源而影响。开源过程本身所消耗的资金、资源少, 边际成本小。

供应链风险低

开源项目并不具备一般商业定义下的供应链。如果说开源项目的上游依赖, 也仅仅是为数不多的软件依赖。相较于嵌入式项目的硬件供应链风险, 软件依赖风险低, 尤其在疫情反复的背景下。软件依赖的选择也可通过人为干预增强鲁棒性, 比如选择持续性好的, 在可预见的将来能被持续维护的上游依赖。

市场营销

开源是展示机构技术实力的绝佳，甚至是最直接的平台。包括投资者，二次开发者可通过开源项目对公司有进一步了解。对比传统的广告宣传策略，开源更加垂直，反馈更加直接。

开源是一种最激进的占领市场的营销策略。可参考 Google 同 AWS 在云存储竞争中失败后开源 Kubernetes 的战略。该战略使得 Google 保持了在云计算的话语权和竞争力。

开源项目对人才的意义

开源项目是一个人才的巨大“引力场”。在开源过程中，众多外部贡献者成为潜在的且极其优质的合作对象，这里的合作包括雇佣、短期合作以及机构间的战略合作等。相对于传统招聘流程，HR 被迫去主动寻找、搜索、过滤求职者，开源项目在本身经营好的同时实现了对优秀人才的吸引，CPH(Cost-Per-Hire)低。该策略尤其针对高端技术人才，RCR(Recruiting-Cost-Ratio)低。

开源的轻量化

潜在极客、ToB 用户参与开源项目的成本低于实际购买硬件产品的成本。该成本包括心里上的，时间上的和经济上的。而开源的意义更是类似漏斗营销模型中的 Acquisition，通过开源项目中的展示和拥抱外部参与者来完成从漏斗顶端到底端 Revenue 的过程。

开源----ToB 的 APP

显然各个终端的 App 并不能满足 ToB 等二次开发的需要。对单一用户提供定制化的解决方案在经济上往往是盈利机构不能接受的。在上述两种极端之间，开源项目实际作为二次开发者使用的一种 App 且以统一的形式存在，避免了提供定制服务的尴尬。

外部参与者选择开源项目的第一优先----盈利公司的开源项目

如果审查开源项目背后的开发者或开发机构，大致可以归为以下几类，

- 个人开发者
- 实验室开发团队
- 非盈利性组织
- 中小规模的盈利机构
- 大型规模的盈利机构

其中个人开发者和实验室开发者参与的项目容易因为人员变动而终止。非盈利组织的开发项目通常极度庞大而难以参与或是查阅，例如 Linux。大型规模的盈利机构存在公司战略变更而轻易放弃开源项目的风险。综上，一个中小规模，正经历高速发展的盈利性机构支持的开源项目，通常被认为是具有稳定性的，开发者易于参与的，在进行选择的时候通常作为第一优先。

创建了一种技术交易的环境

开源项目可以作为创建类似 [Kaggle](#) 的竞技性解决方案平台的基底，或是可以作为技术研讨会、开发者大会的基础。举例，当公司在研发中有功能需求时，可以通过开源项目，快速的将需求转换为有奖征集的形式向全球开发者发布。

直接收入

- 广告收入，在开源项目的首页或适当区域可布设本公司或合作伙伴的推广来获得广告收入或节约本公司宣传成本。
- 更直接收入----通过开源直接谋求捐赠。许多基金会或是社区，因各种因素的考量，愿意以捐赠的形式资助开源项目，类似组织有 Numfocus, Chan Zuckerberg Initiative 等。项目同时可以直接接受公众捐赠。

一种可能的实施方案

即具体内容

- 教程类脚本
- 非硬件依赖的、通用的次级先进算法
- 易于融入数据科学/ToB 社区的软件包
- 适配公司硬件产品的 Demo

写在最后，当前的现状是许多开源软件难以商业化，仅仅依靠个人或者小团队的无私贡献难以维系。许多开源团队也在努力实现商业化的路上，例如努力向 VC 证明自己的产品具有商业化的潜力等。

然而从相反的方向看，作为盈利性公司本身就是商业化的，自商业化来，去拥抱开源，形成商业+开源的模式，令人期待。