云计算行业报告----(二)垂直与初创

Table of Contents

概述 2

IAAS 3

PAAS 4

SAAS 5

视频多媒体 6

多媒体通信 7

# 概述

# IAAS

# PAAS

自2011年以来，智能终端的普及和移动应用的井喷，集中出现了一批为开发者提供API/SDK功能模块的PaaS创业企业。经历近5年的成长，整体来看，国内PaaS行业目前仍处于发展初期。首先，国内云服务创业企业起步整体较晚，PaaS创业企业融资集中在早期A-B轮，市场规模相对局限；其次，国内外云服务巨头争先进入中国市场，利用低价策略吸引了一部分开发者资源；此外，市场对云服务的认知和使用整体水平较低，相对于发展时间较长的SaaS、IaaS来说，PaaS认知度较低，市场仍需培育。

作为在基础层和软件层基础上发展起来的平台服务，PaaS对于开发者的价值在于，提供APP、软件开发所需的基础功能模块，尤其是非核心但有普遍需求的功能，例如通讯、存储、推送、应用测试等。按需使用云端的功能模块既能够免去繁琐的开发维护工作，又能提升客户体验，有助于企业专注于核心业务。

<http://36kr.com/p/5049072.html>

## 云通信----Twilio

## 

概述

作为一家云通信公司，Twilio创立于2007年的旧金山。它通过融合云计算、web 服务以及通讯技术来提供一种全新形式的通信服务。

通过在云端搭建语音基础设施 web 服务，Twilio 让开发者可以将语音、短信、 IP或VoIP电话以及视频呼叫服务集成到 web、移动及桌面应用上。

创始人及其团队

杰夫-劳森（Jeff Lawson，35岁）



一家公司的文化是由其领导人设定的，这就是杰夫为何富有魅力的原因。作为一位卓有成就的工程师，他有效地克服了从工程师变身为创始人的过程中所面临的挑战。当我问他是什么让他做到这一切的，劳森回答说是自己的态度：不断适应和重塑自我的态度。“你会发现，那些在你的公司只有10人的时候行之有效的办法，等到你的公司达到30人的时候已经变得行不通了。所以，你必须不断适应和学习新的方法。”他说。

“我们不是搞电信的人，我们也不想成为那样的人。”劳森说，“我们是黑客，也为黑客服务。”这不是一个可以讨论的问题。**融资及发展时间轴**

2007年，成立于旧金山

2008~2009年 种子轮及A轮(融资信息不详)

2010年11月B轮融资1200万美元，领投方Bessemer Venture Partners，

其它投资方还包括Union Square Ventures，500 Startups等。

2011~2012年，C轮融资（估算融资2000万美元，融资信息不详）

2013年6月， D轮融资，7000万美元，此前Twilio的融资额已达3350万美元，

此轮融资后其总融资已达1.035亿美元。Twilio公司有160个员工

2014年，营收同比提升78%，为8900万美元，净亏损额则为2700万美元

营收运转率已突破1亿美元，周经常性收入达100万美元 。

2015年4月，E轮融资1亿美元，估值翻番至11亿美元。

2015年营收达1.669亿美元。今年一季度公司营收大幅增长78%但净亏损额

高达3600万美元。

2016年6月， IPO公开募资1.4亿美元，Twilio共获得2.33亿美元的风险投资

估计23亿美元。 Twilio公司计划利用此次上市进军通用企业市场，包括在

工程技术、销售与营销领域加大投入力度，从而强化自身技术平台收益。

目前Twilio目前有367名员工，其中78名员工分布在美国以外的其它国家。

Twilio 投资方包括：

500 Startups、Altimeter Capital、Amazon、Bessemer Venture Partners、Draper Fisher Jurvetson、Fidelity Investments、Founders Fund、K9 Ventures、Union Square Ventures、T. Rowe Price、SV Angel、Salesforce Ventures和Redpoint等等。

**产品及服务**

作为云通信平台，为开发者提供语音，视频，信息以及登录权限API。

让复杂的通信功能，通过简单的几行代码，调用twilio提供的API，实现语音视频等通讯产品功能，让开发者专注于业务模块。

**客户资源**

Twilio公司截至2016年3月底拥有超过28000家活跃客户，其中包括Box、连锁百货公司Nordstrom, Uber, 可口可乐， aribnb, hulu, EMC, Dell等

其中whatsapp： 2013~2015年，三年营收分别占11%， 13%，17%，对这家巨头的以来这也是其未来发展的风险。

**行业竞争者：**

1. Nexmo推行的是按使用付费模式，这跟竞争者twilio 类似。不同的是，twilio 跟供应商合作来接入电信运营商，而Nexmo则是直接与运营商合作。跟Twilio竞争的Tropo 也是Nexmo的客户。
2. Privio
3. Tropo

**关于未来发展的风险**

巨头客户还不太可能弃用云通讯供应商的服务。但长期而言，巨头有可能转而自主开发替代功能，甚至将这些功能开放给其他应用，从而成为云通讯供应商的竞争对手。在这样的趋势中，Twilio 未来的发展关键包括两方面：依靠技术创新，发掘并满足更多潜在市场需求

**参考链接**

官网：<https://www.twilio.com/>

IPO：<http://36kr.com/p/5048142.html>

E轮融资：<http://36kr.com/p/532568.html>

D轮融资：<http://36kr.com/p/203887.html?utm_source=site_search>

B轮融资：<http://36kr.com/p/6687.html>

Twilio 与google GAE: <http://36kr.com/p/202334.html>

国内类twilio pass 行业的思考：<http://36kr.com/p/5049072.html>

创始人及团队：<http://tech.qq.com/a/20130611/000018.htm>

IPO后投资者反应：<http://tech.qq.com/a/20160630/004530.htm>

Twilio 未来的风险：<http://weijin.baijia.baidu.com/article/534298>

## 云通信—plivo

## 多媒体云----七牛云

图片 音频 视频 短视频 直播的云解决方案，成立于2011年

<http://www.qiniu.com/>

<http://36kr.com/p/5049244.html>

# SAAS

# 视频多媒体

# 多媒体通信