

以安全产品经理的视角设计应用的登陆功能SDK（BRD篇）

bt0sea 2015-11-19

0×00、BRD商业需求文档

Business Requirements Document：用途用于产品在投入研发之前，由企业高层作为决策评估的重要依据，通过本文档需要说服企业领导认同其商业价值所在。

（1）市场调研

1.1、问题需求分析

分析手段：登陆系统的安全性评估，涉及到本业务的主要是国内传统安全厂商（绿盟、天融信等）的渗透测试服务、互联网方式的众测平台（[漏洞盒子](#)、wooyun、sobug、威客众测），发现的大部分安全漏洞都是由登陆设计缺陷导致的。由于信息披露透明度先从众测平台开始分析拥有自己的安全Team团队BAT。抽样选择阿里巴巴 时间：2015年



但是，没有有效的提供一种解决的手段。也就是说，我们要为用户提供一个for Development的解决方案，这样可以缩短漏洞修复的时间，根据众测平台的经验，一般一个漏洞从发现到关闭大约半年的时间。这段时间真是有外人发现这个漏洞，并且有利于的攻击方法。对互联网企业造成数据泄露的损失。这是无法评估的。



这个市场有多大，（ 采样：wooyun和漏洞盒子，这两家最大 呵呵 ）：

厂商列表

WooYun关注所有有力量影响互联网，改变人们生活的企业各种层面上的安全问题，你可以在WooYun注册为厂商来关注和修复自己企业的安全问题

2010-07-13	腾讯	http://www.tencent.com
2010-07-13	百度	http://www.baidu.com
2010-07-13	新浪	http://www.sina.com.cn
2010-07-13	搜狐	http://www.sohu.com

2010-07-13	Discuz!	http://www.discuz.net
2010-07-13	Rising	http://www.rising.com.cn
2010-07-13	阿里巴巴	http://www.alibaba.com
2010-07-13	奇虎360	http://www.360.cn
2010-07-13	傲游	http://www.maxthon.cn
2010-07-13	人人网	http://www.renren.com
2010-07-13	凤凰网	http://www.ifeng.com/
2010-07-14	盛大网络	http://www.snda.com
2010-07-14	盛大在线	http://www.sdo.com
2010-07-14	搜狗	http://www.sogou.com
2010-07-14	网易	http://www.163.com
2010-07-14	久游网	http://www.9you.com
2010-07-15	金山毒霸	http://www.duba.net
2010-07-15	迅雷	http://www.xunlei.com
2010-07-15	携程旅行网	http://www.ctrip.com
2010-07-16	十九楼	http://www.19lou.com

共 836 条记录, 42 页 1 2 3 4 5



电子商务



金融/保险/证券



根据wooyun和漏洞盒子的公开数据统计，目前有大约880家互联网企业在册，如果再2年内这个市场覆盖率到达1/3的话、每家大致的费用在2-3万（因为一个安全程序员目前北京的月薪都要2-3万）。这个市场大约：

$880 \times 3 \times 1/3 =$ 大约880多万销售额。

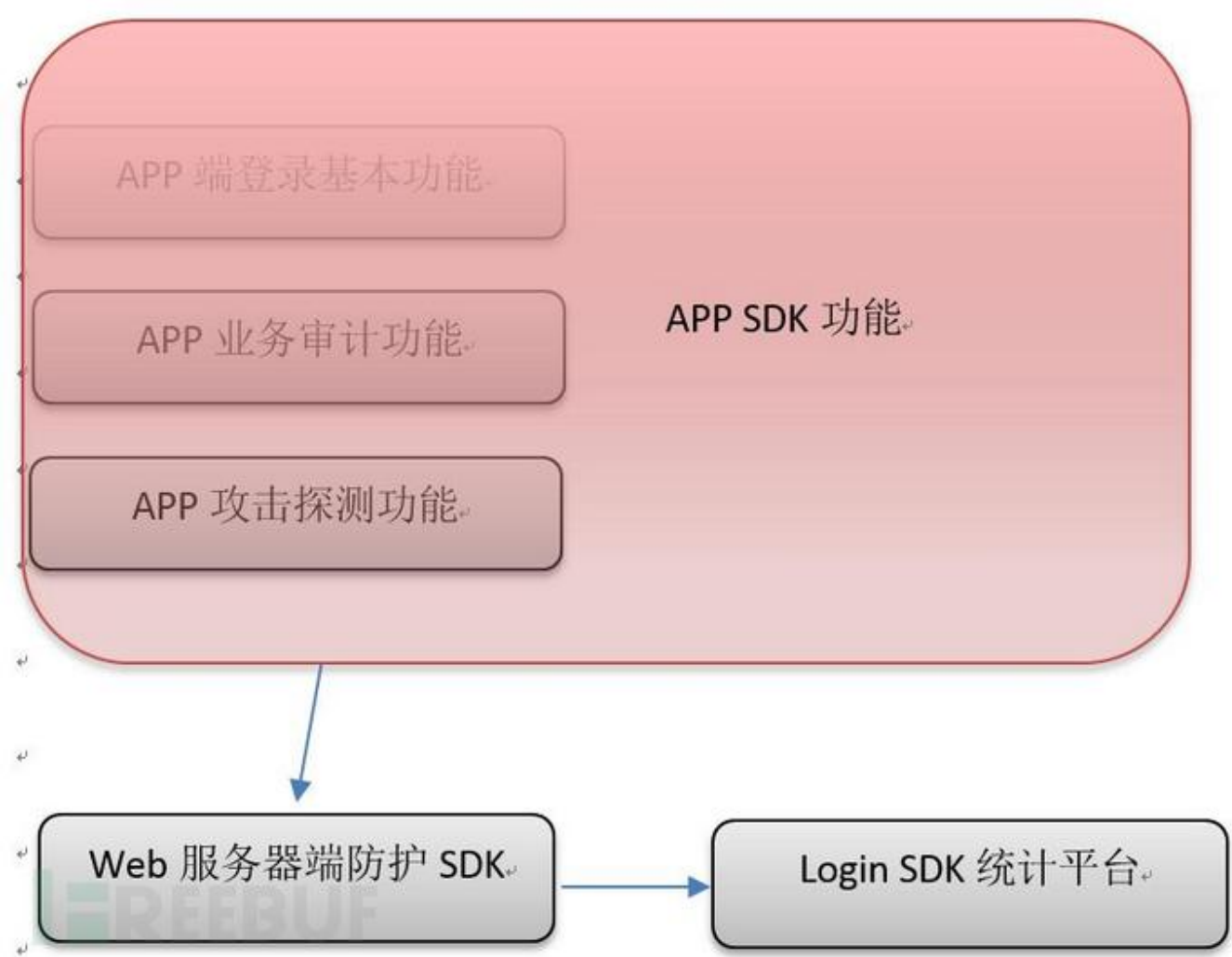
(4) 市场竞争分析

因为这块是空白市场。只是针对老的商业市场进入。

(5) 市场营销

由于本项目需要和众测平台紧密合作，所以，主要的营销费用主要体现在和wooyun、漏洞盒子、sobug、威客众测等平台合作推广的费用，当然前期可以免费试用。

(6) 产品功能构思



技术实现架构

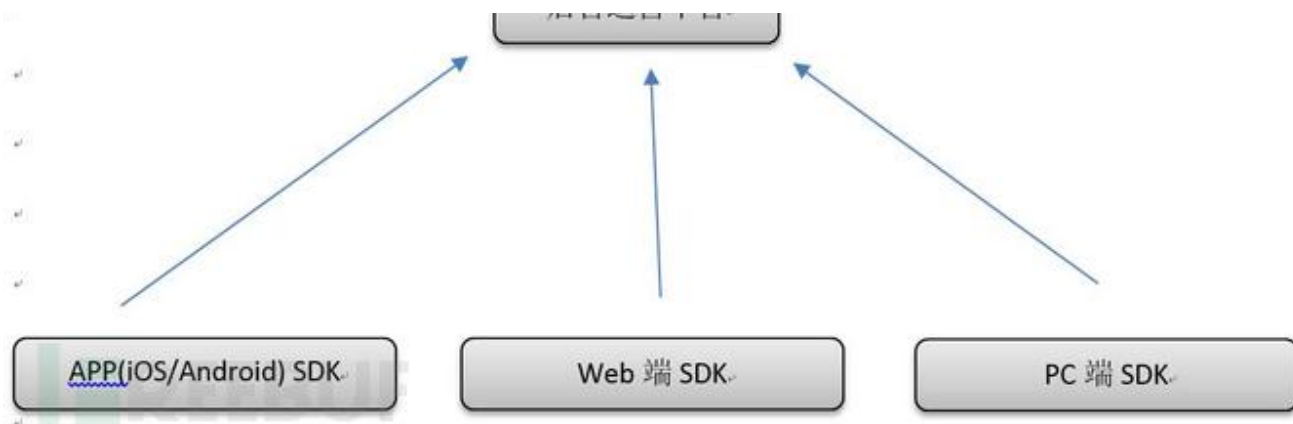
客户端：iOS/Android SDK

服务器端：php+redis+mysql+python

(7) 产品运营构思

通过租用云主机，统计攻击思路、更好的改进产品。





通过各个平台SDK 上报用户登录次数、恶意登录次数、恶意攻击类型。

(8) 成本计划

成本计划	分类	人数	时间	价格	单项合计
人力成本	产品经理	1	半年	20K/月	120K
	研发工程师	2	半年	25K/月	300K
	渗透测试工程师	1	半年	20K/月	120K
营销成本	众测平台合作推广费用	1	2 年	20 万/年	400K
运营成本	阿里云等虚拟主机	3	2 年	5 万/年	100K
软硬件成本	开发测试设备	4	2 年	1 万/台	40K
环境成本	目前暂不考虑				
合计					1040K (104 万)

开发周期为半年、

成本：104万半年

收益预期：836万/两年

营收增长率 目前无法确定。

0×01、小结

通过上述分析，可以完整的说明了这个产品商业需求文档，主要是给各位BOSS看的，包括：CEO(关注公司战略规划、风控)、CFO(对数字敏感、收益预期)、COO(推广资源、数字化运营)、CTO(技术资源投入、功能模块和实现难度)。下一篇文章会详细做PRD(产品需求文档)，详细描述产品功能、原型设计、业务流程图、用例描述等。