基础开源软件创业的苦与乐

温铭 @ API7.ai





QCon⁺ 案例研习社



扫码学习大厂案例

学习前沿案例, 向行业领先迈进

40 个 热门专题

行业专家把关内容筹备, 助你快速掌握最新技术发展趋势 **200**个 实战案例

了解大厂前沿实战案例, 为 200 个真问题找到最优解 40 场 直播答疑

40 位技术大咖,每周分享最新技术认知,互动答疑

365天 持续学习

视频结合配套 PPT 畅学 365 天

温铭

- · 联合创始人 & CEO @ API7.AI
- Apache APISIX PMC 主席
- · Apache 软件基金会 Member
- Apache SkyWalking committer
- Apache Doris(incubating)、Apache heron(incubating) 导师
- Kubernetes Member
- ·腾讯云TVP
- · 极客时间专栏作者



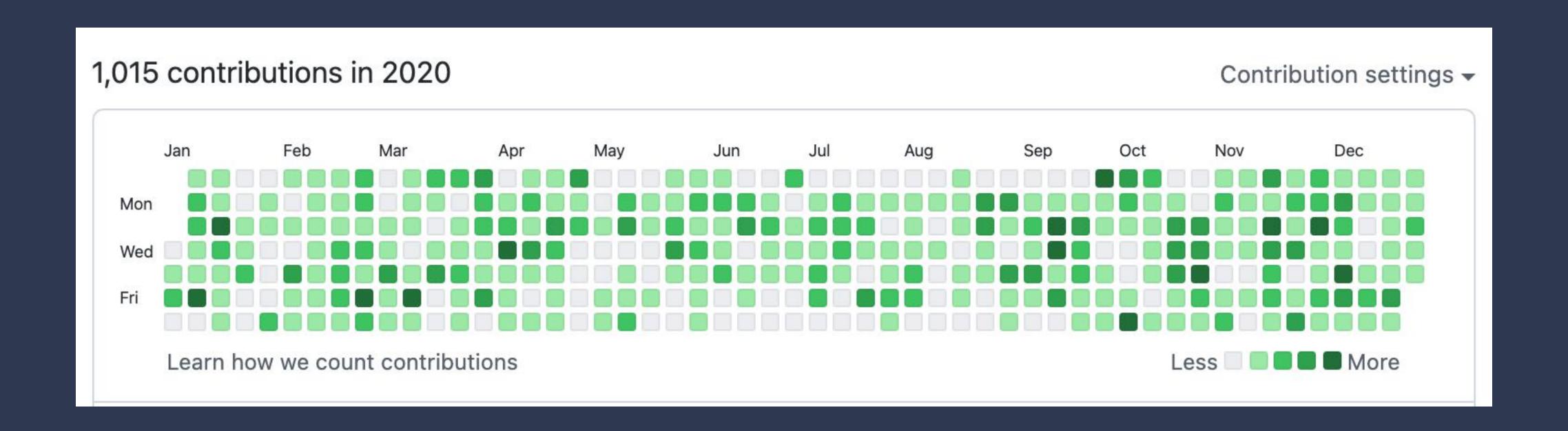


没有创业,就没有的各种 Title





我还是个工程师







今天聊聊

- 基础软件创业与其他技术创业的不同
- · API7.ai 独特的创业之路
- · 公司才是创业者的产品
- 技术人创业的几个坎儿
- 远程团队的搭建





免责声明

- 创业是在混沌中螺旋上升,分享仅代表此刻观点
- 没有经验是可以直接套用的
- 没有亲身体会,很难真的理解





基础软件

- ToB: 决策人多、采购和回款周期长、替换难度大
- 厚积薄发: 技术壁垒高、产品打磨周期长、安全和稳定为第一
- 人才密度大: 需要顶级技术人才、加班无效、没有捷径





基础软件创业需要的土壤

- 长期支持: 创始人(身体)、员工(激励)、投资人(预期)、客户 (订阅)
- 复杂场景: 业务快速成长(来不及造轮子)、流量和数据量大(造的轮子不好使)、安全和稳定性要求高(愿意为此付费)
- 人力成本/技术复杂度升高: 造不了轮子
- 尊重知识产权: 开源不等于随意使用





基础软件必须全球化

- 技术创业者的优势在于技术
- 基础软件没有文化和语言的鸿沟
- 欧美的企业有更强的付费意愿和支付能力
- 爆发性增长成为可能: SaaS 生态、订阅模式、多样化客户





在中国做基础软件创业:打磨产品、保持乐观、全球化





API7.ai 独特的创业之路: 理想主义者的无畏





正常的基础软件创业路经

- Apache Kafka、Apache Kylin
- 在大公司工作, 并把项目捐赠给软件基金会
- 开源项目毕业,得到广泛使用
- 拿到融资,出来创业





API7.ai 的创业路经

• 2019年3月: 裸辞创办公司

• 2019年4月:编写 APISIX 第一行代码

• 2019年6月: 开源 APISIX

• 2019年10月: 捐赠 APISIX 给 Apache 孵化器

• 2020年5月: 完成天使轮融资

• 2020年7月: APISIX 毕业成为 Apache 顶级项目





宏观背景

• 2019年: 资本寒冬

• 2020年上半年: 疫情

• 2020年下半年: 数字化转型加速, 基础软件得到重视





创业不是"赌博"

- 不要裸辞,拿到融资再创业
- 不要签署对赌协议和个人连带责任条款
- 要有创始团队,不要单打独斗
- 要对家庭、员工和投资人负责





从工程师到创业者: 公司才是你的产品





多找高段位的人沟通

- 创业前几个月, 经常出差找朋友圈的人学习: 技术高管、创业者、投资人
- 一些反馈:
 - BP 请写你们内心的声音
 - 公司愿景是什么?
 - 为什么创业?
 - 给你一千万,要怎么花?
 - 怎么搭建团队?销售、市场、运营...





的问题,当时没有想明白的

- 想不明白,很正常
- 创业不是写代码,没有标准输入和输出
- 在混沌中螺旋上升: 方向大致正确, 边干边想, 不断升级
- 不断破圈: 创始团队从技术到融资、招聘、布道、国际化,以及销售、 法务、行政、HR、运营、市场、Tech Writer 等都要会





创业是个人成长最好的方式

- 没有束缚, 边界模糊, 自己决策, 快速迭代, 允许失败
- 跨越鸿沟: 技术->项目->产品->客户->公司
- 创始团队三个月没有成长,就会成为公司的天花板





公司利益至上

- 哪里短板补哪里,和喜不喜欢、擅不擅长没有关系
- 招聘更专业的人才来分担你的工作,包括写代码
- 专注只有你才能做的事情: 方向、组织
- 把公司打造成你的产品





技术创业者: 手中无"剑",心中有"剑"。





工程师的惯性思维

- 性能指标第一
- 不善于布道: talk is cheap, show me the code
- 不喜欢讲故事





技术人创业需要跨越的鸿沟

- 技术很重要,但有人能比你做的更好
- 成就感的转移: 从技术到产品、客户和公司
- 补齐短板: 找合伙人、关键岗位

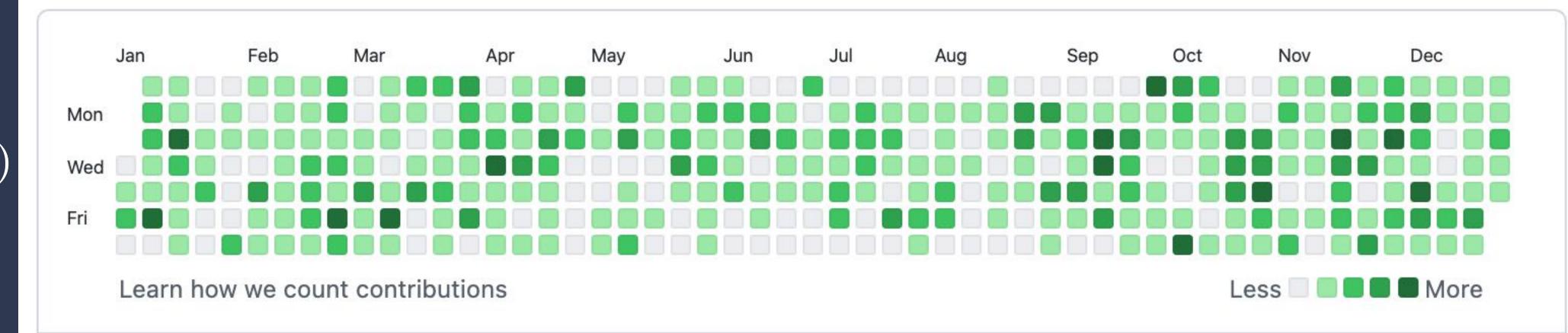






Contribution settings ▼

工程师(2020)

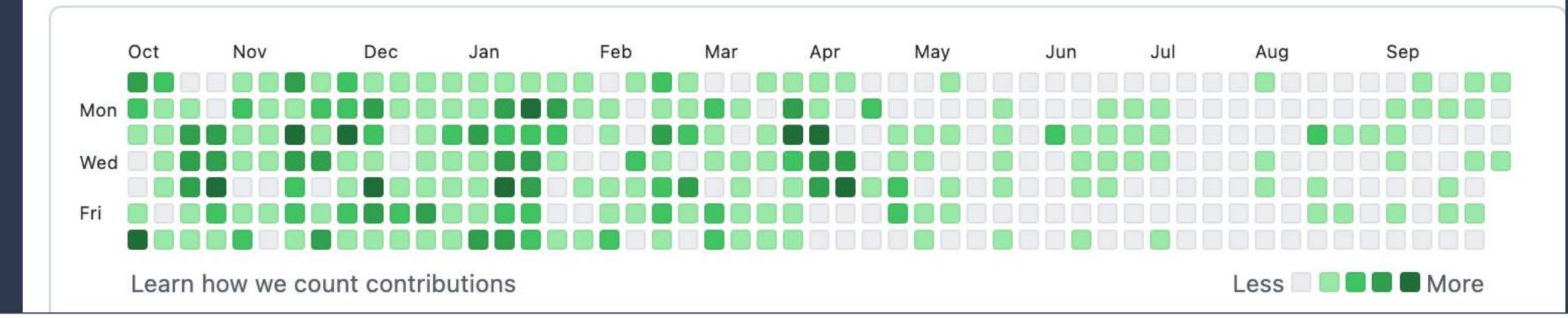


角色的转换

CEO (2021)

730 contributions in the last year

Contribution settings -







不要自嗨,不断突破自己,同时坚守底线。





API7.ai 全员远程: 机遇和挑战





自由的代价是自律

- 员工大都是工程师,都是从社区中来
- 远程不是自由职业
- 需要更紧密和主动的沟通
- 每个月都会线下办公一周
- 公司文化同时面临挑战





创业维艰, 但人生的乐趣就在于挑战。





加入创业公司也是创业,但关键在于选择创始创始。







极客时间企业版

企业级一站式数字技术学习平台



原创精品 课程



知识技能 图谱



岗位能力 模型



测学考评 体系



分层分级 培训



数字管理 系统

数字化专业人才培训方案定制





13167596032

https://b.geekbang.org/





扫码免费咨询

THANKS

软件正在改变世界 SOFTWARE IS CHANGING THE WORLD



