

企业如何搭上OpenStack战车

云计算之路找对了方向，你还得有辆车





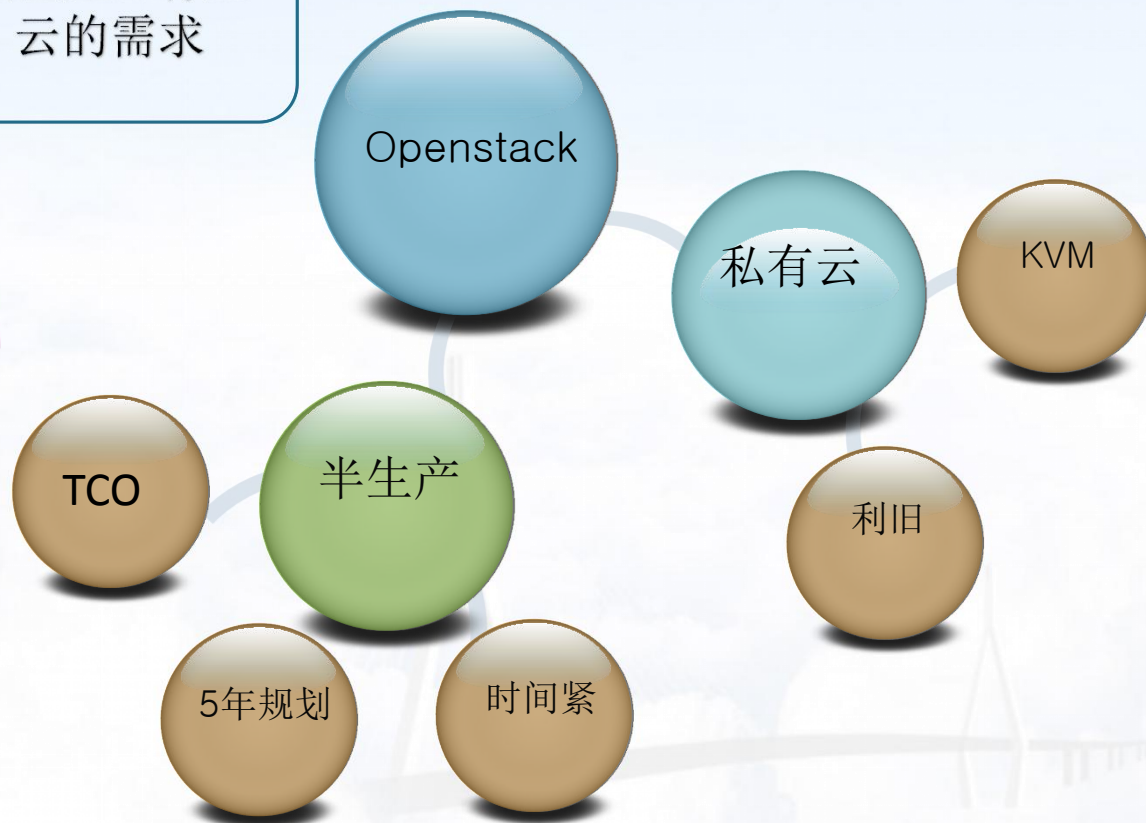
Who am I?

联想数据中心企业集团服务架构师

8年的开发测试后，做实施5年

2013年组建在Openstack服务团队，从G版做到K版。

服务过中国人保，中国人寿，山东农信，北京联通，有孚网络，香港理工大学等50多个客户，





开源软件谁在做贡献？



- Openstack红，热烈、喜庆、激情、热情、浪漫、火焰、暴力、侵略

钻石赞助商

HUAWEI intel redhat. SUSE

铂金赞助商

九州云 Cloud H3C 新IT解决方案领导者 Hewlett Packard Enterprise 慧与 Lenovo UM CLOUD MIRANTIS

黄金赞助商

海云捷迅 AW CLOUD EasyStack FiberHome chinac 华云数据 NeuCloud 寄云科技

SurCloud Cloud 云途 腾

白银赞助商

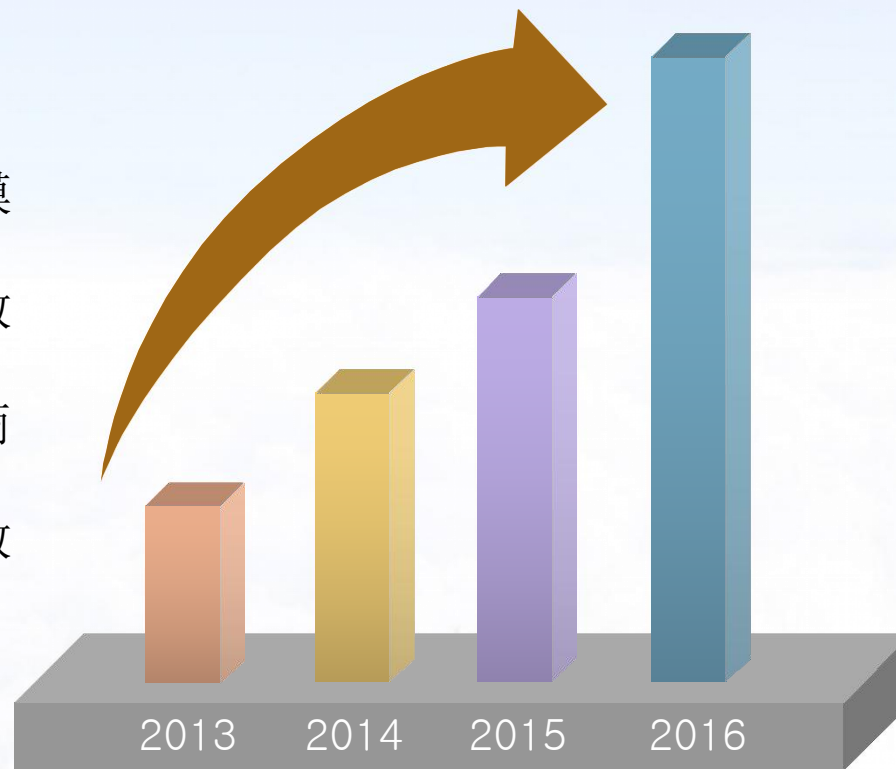
甘雨 Hillstone IBM UnitedStack 有云 新致云 X-SKY

- IT的蓝，沉静、冷峻、稳定、精确、忠诚、安全、保守、宁静、冷漠

时间就是金钱
时间也是魔鬼



云计算市场规模
Openstack参与人数
Openstack赞助商
Openstack客户数



不能给客户带来收益的技术不是好产品

Openstack便宜且开放

企业级要成熟稳定

自由、协作

成熟、稳定

开放，开源

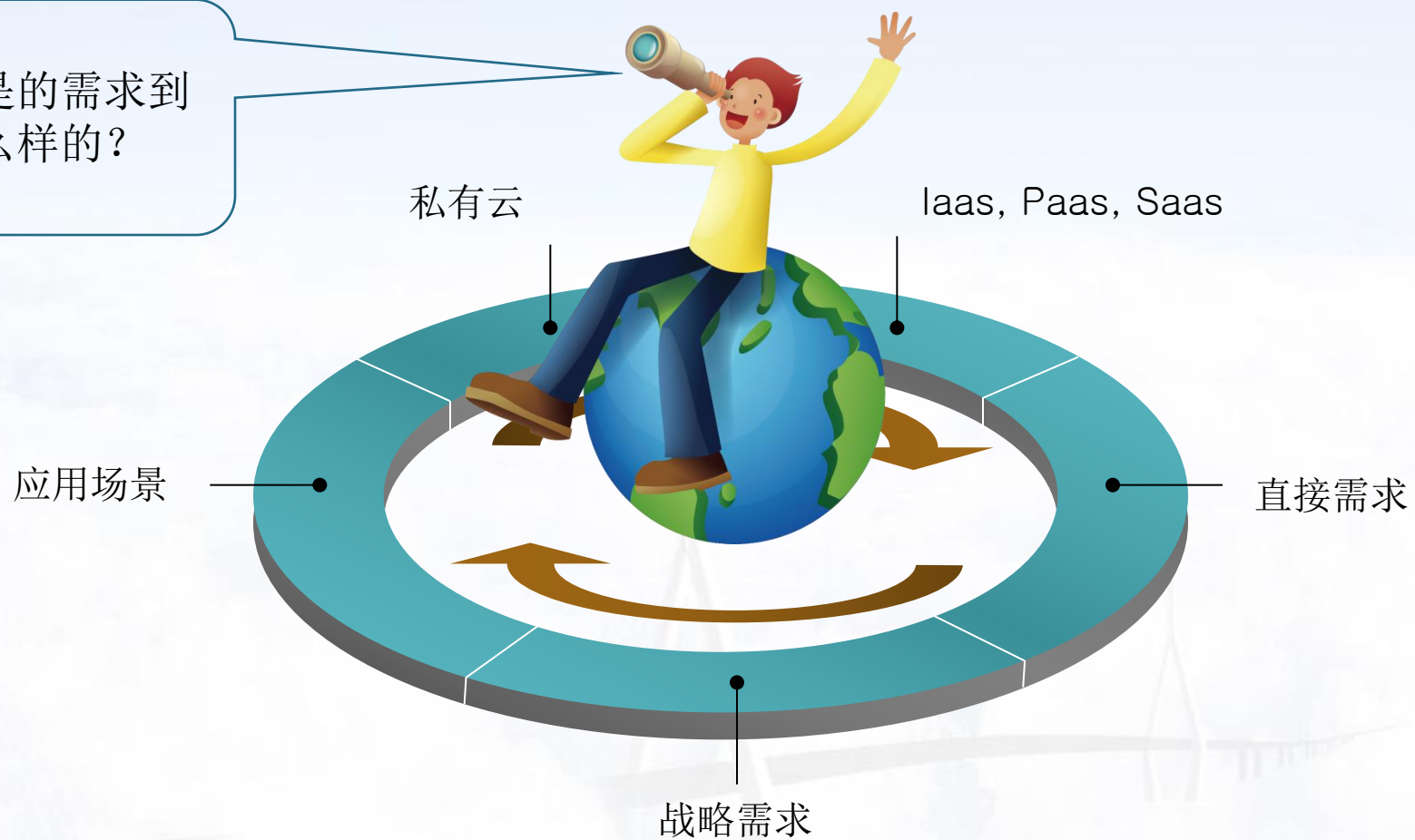
功能强大

低成本

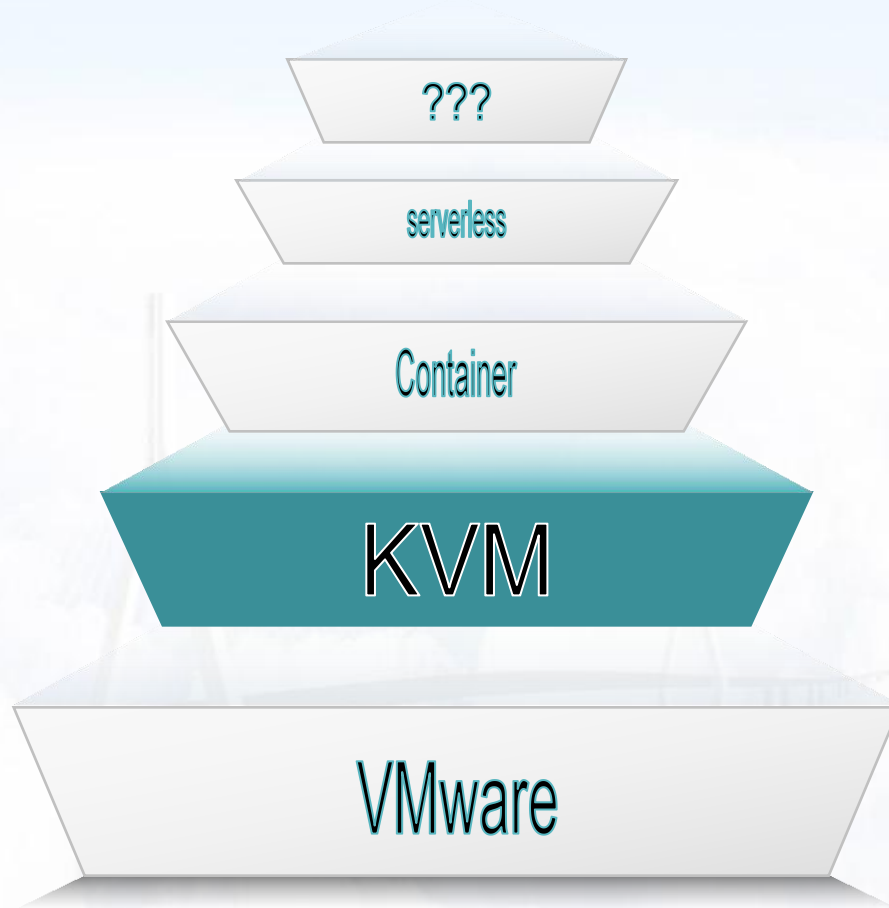
管理维护方便

开源项目和企业级既矛盾又促进的关系

客户上云是的需求到底是什么样的？



只选合适的，
不选最新的。





TCO一定要低

硬件采购陈本，考虑利旧

软件采购成本，开源或自研

后期维护成本，招人或外包

运营效率的提升

云计算只是一个框架



传统IT企业，云计算创业公司如联想，浪潮，华为，ES。生产者的主力。

大型国企央企，如银行，国字头公司。有主导力量的消费者。



互联网企业，如阿里，京东，金山。既是云计算的消费者，也是生产者。

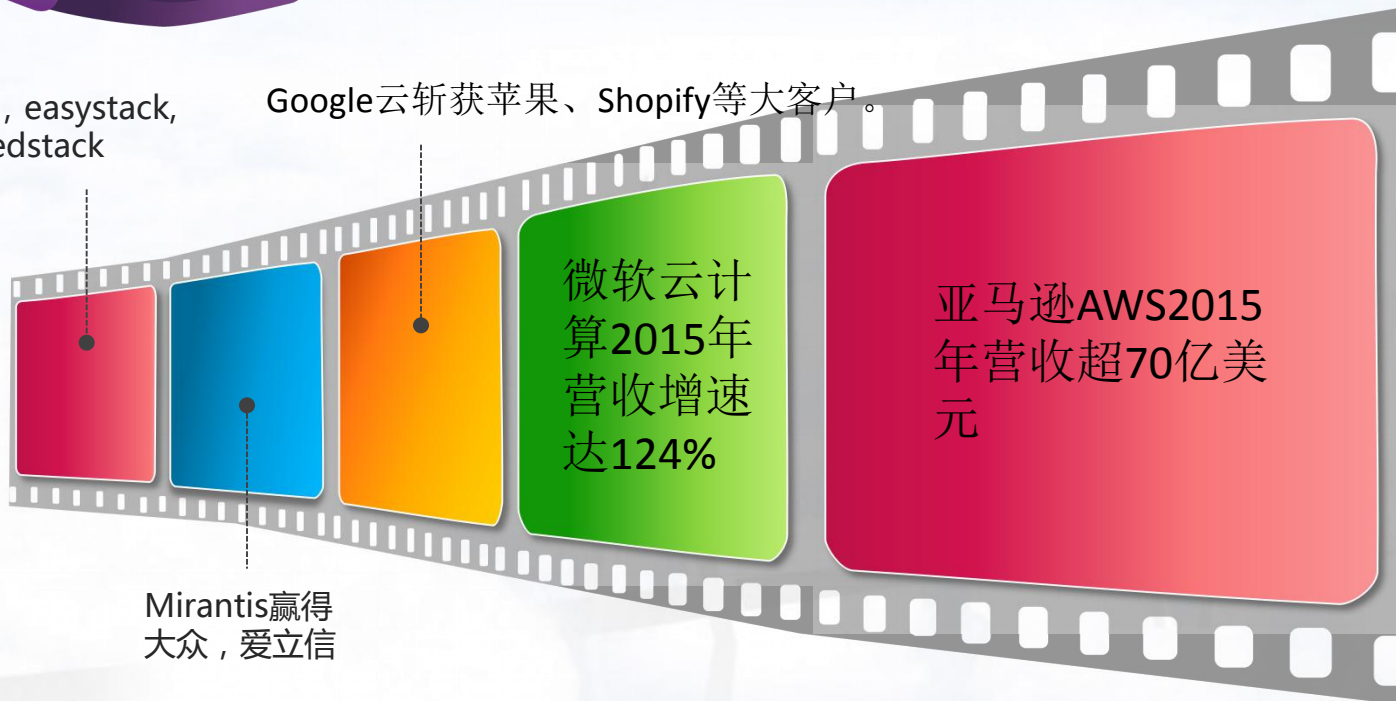
传统非IT企业，如地方政府，制造业，非IT服务业。云计算忠实的消费者。



云化的IT基础设施与传统IT基础设施就是零和游戏，而公有云和非公有云，包括私有云和传统IT之间，也是零和游戏。

华为, easystack,
unitedstack

Google云斩获苹果、Shopify等大客户。



Mirantis赢得
大众, 爱立信

微软云计算
2015年
营收增速
达124%

亚马逊AWS2015
年营收超70亿美
元

云计算将成为全社会创新的基础和平台，但一定是Openstack么？

云计算的未来是
什么样的？



- 客户的期望

成熟稳定升级少，简单易用免维护。

- 厂商的期望

选对方向，顺应云计算的潮流，收回前期投资。

- 个人的期望

入对行，获得技能经验提升，提速职业发展。



● 云计算的浪潮已经来了

● Openstack是目前最好的选择

● 企业级的Openstack,降低TCO

● 自己造车，代价高但自主可控

● Openstack长路漫漫，且行且珍惜

THANK YOU

