

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

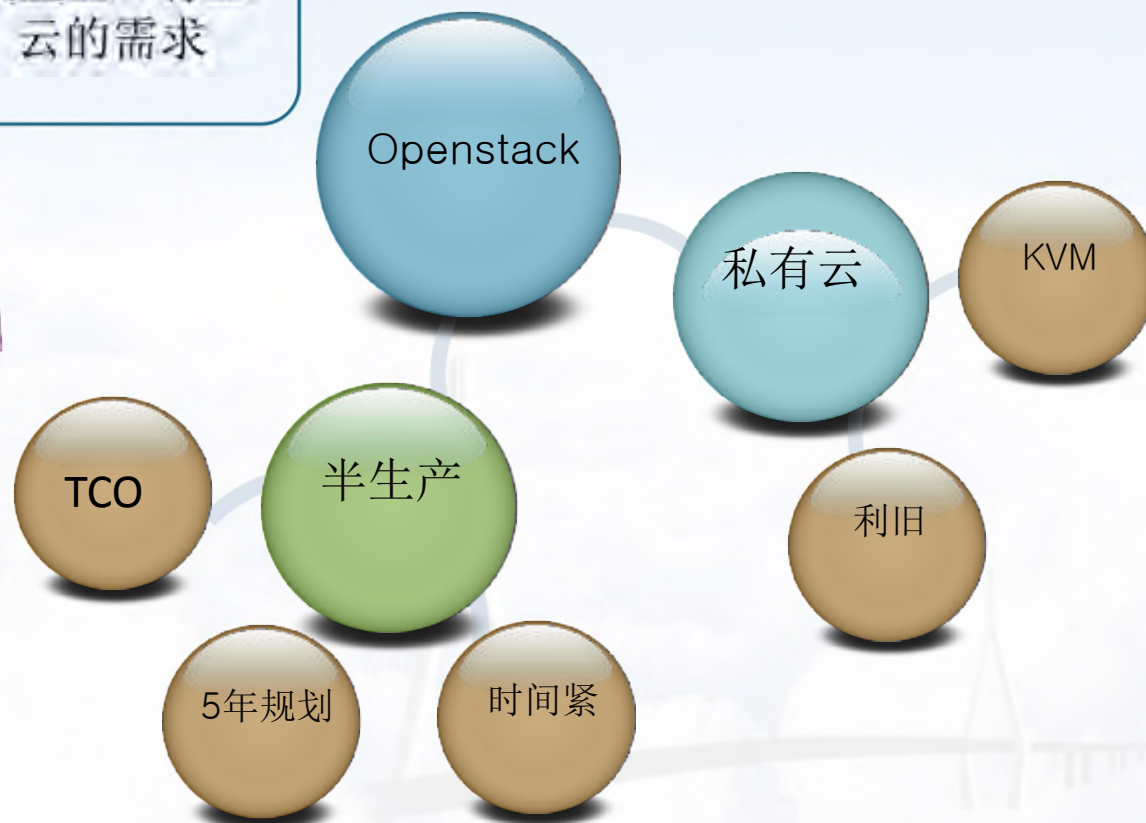
8年的开发测试后，做实施5年

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，



某企业IT有上云的需求





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



铂金赞助商



黄金赞助商



白银赞助商

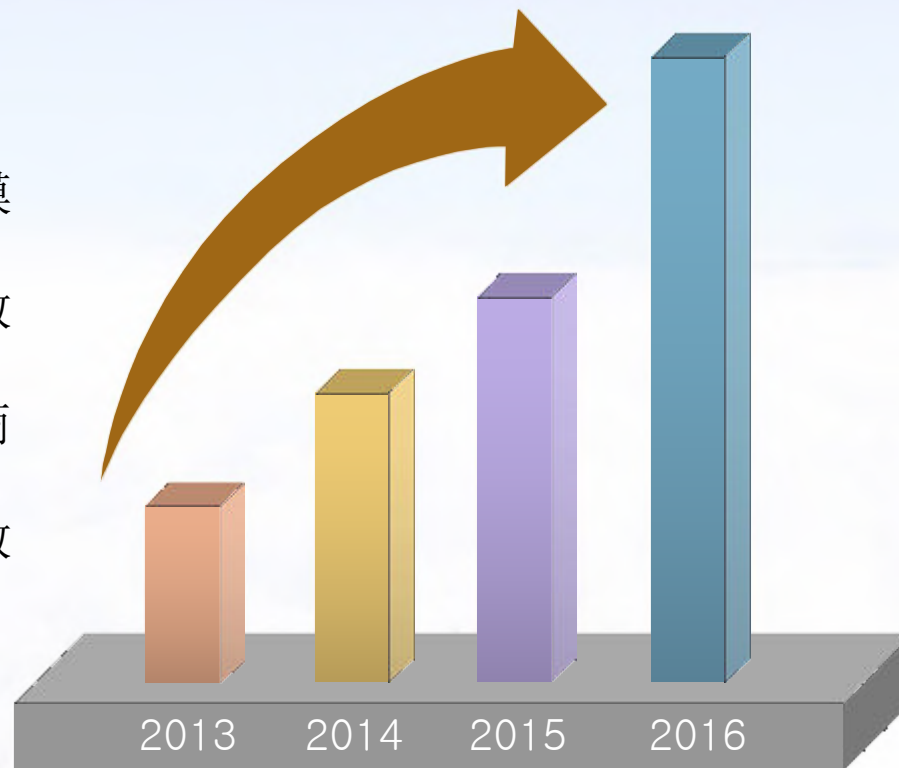


- IT的蓝，沉静、冷峻、稳定、精确、忠诚、安全、保守、宁静、冷漠

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

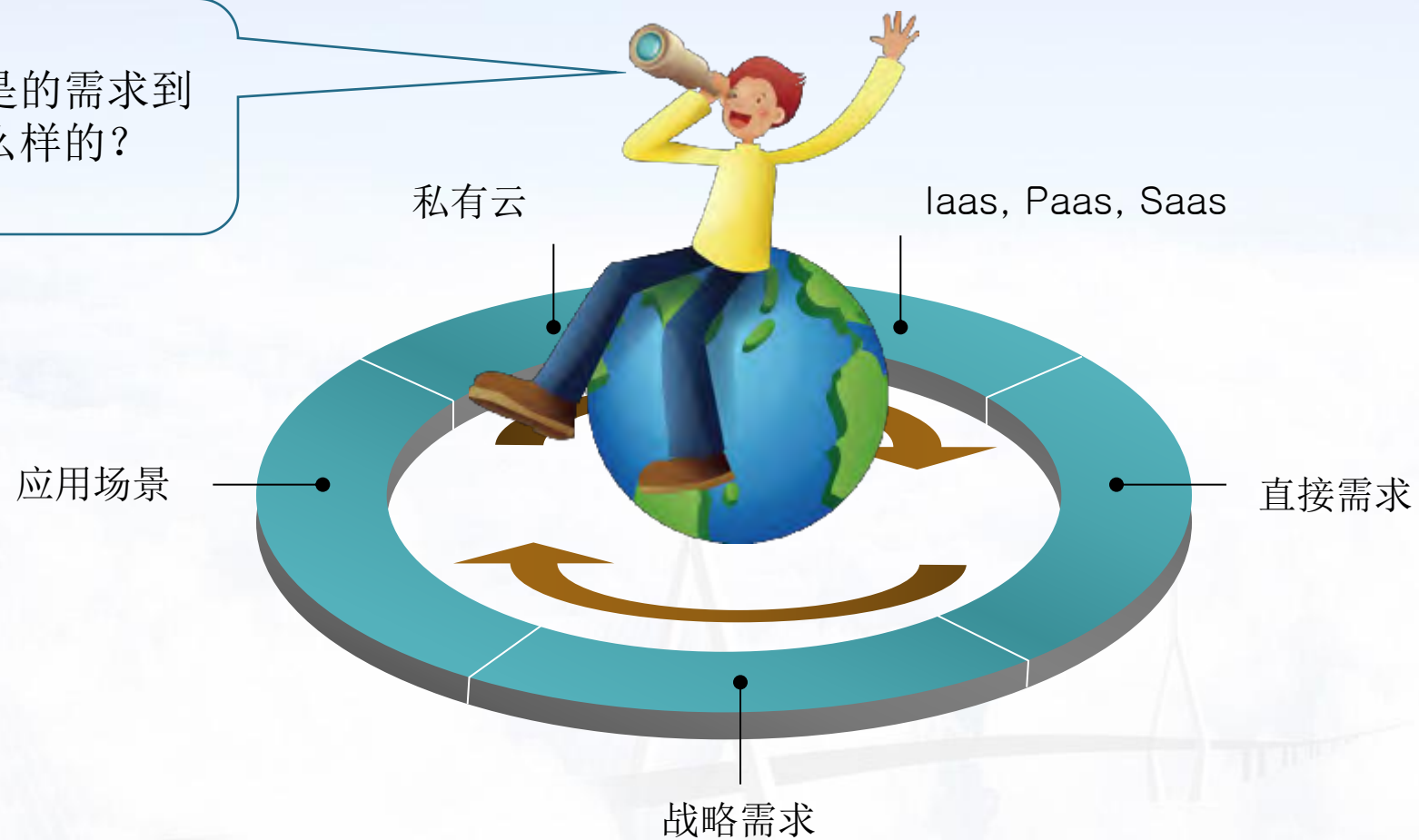
功能强大

低成本

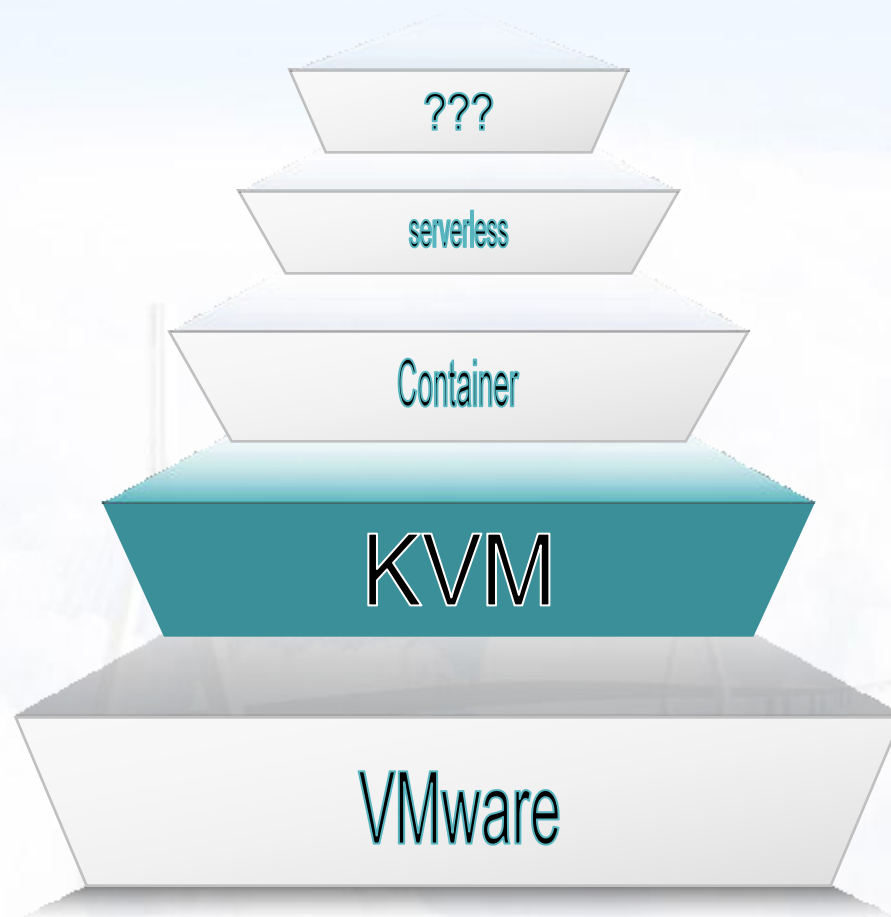
管理维护方便

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什么样的？



只选合适的，
不选最新的。





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。

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

Mirantis赢得
大众, 爱立信

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

