

大数据平台公司对标思考

2018年1月12日

当探讨一家公司的产业链定位、盈利模式和发展前景的时候，寻找适当的对标对象是一种直观的方法。因此本文将 Cloudera 和星环科技公司作为对标对象，分别从产品与服务、合作伙伴选择、收入构成、重点垂直行业客户、融资情况、优劣势分析等方向来进行列示和参考，从而探讨公司在如下几个方面的判断和选择：

一、战略方向上，是专注底层基础平台，还是以解决行业应用为核心服务于行业应用？

以底层基础平台为核心，优点是当 Hadoop 扩大渗透率并称为大数据标准平台方案，则 Hadoop 发行版公司的平台服务未来将可获得长期稳定营收。缺点是这个过程较为漫长，且过程中也存在风险，特别是在需要大量资金投入阶段时融资也较为困难；

以做项目为主营业务，需要配备大量实施服务人员帮助企业级客户解决实际需求。优点是相对较快获得现金回报，增加营收，缺点是公司将在核心技术上投入精力相对变少，且可能偏离主流技术发展轨道。

二、切入的市场：大数据平台、认知分析系统、预测分析系统？或其他市场？

这个判断关系到在服务于客户需求上，主要是提供 OLAP 多维查询服务、数据挖掘，还是人工智能？如何开发具有较强定价权的数据服务？同时涉及的问题是需要配备相应的人力资源和资金投入。

三、重点关注的垂直行业是哪些领域？

涉及到寻找相关领域的专家并积累并提炼该领域的需求与解决方案。

四、收入模式的设计？预期收入增长率？按毛利率分类的业务增长率？

这些判断是站在投资的视角看待融资，具有足够的市场规模、兼顾技术和营收，将能够获得公司发展所需的稳定现金流。

项目	Cloudera	星环科技
产品组件、自主开发或支持的工具	Cloudera Manager Cloudera Enterprise Data Hub 至少 25 个解决方案，包括： SQL 分析解决方案 Impala 机器学习和实时流处理 Spark 实时处理数据库 Hbase 实时物联网数据摄取和处理 Kudu 付费版产品 Cloudera Data Science Workbench 根据查询动态生成集群执行任务的 PaaS Altus 以及其他解决方案	Apache Hadoop 平台 Transwarp Data Hub (TDH) 大数据分析数据库 Inceptor 实时流处理计算引擎 Slipstream 利用机器学习从数据中提取价值内容 Discover 处理非结构化数据 Hyperbase 构建企业数据搜索引擎 Search 支持图形化操作的深度学习平台 Sophon 大数据开发工具集 Studio 安全管控平台 Guardian 管理服务 Manager
合作伙伴	2600 多家合作伙伴，包括： 系统集成商 解决方案集成商 软件公司 ISV 具有 30 或 40 年经验的医疗、金融领域专家	2014 年与浪潮结成战略伙伴推出大数据一体机 2014 年被列入中央政府正版软件采购网 已和 100 家伙伴建立了合作关系 完成对 400 余家伙伴的技术培训、认证 发布星环社区版面向中小企业市场
收入构成	通过解决部署安装过程中各样的问题盈利 80% 营收来源于软件订阅模式 小部分以服务获利，如提供专业服务、培训等 服务的毛利率相对较低	星环营收中来自渠道销售高达 70%

<p>典型客户及客户需求案例</p>	<p>摩根大通人工智能律师：能够处理大量传统的特别是常规性的法律问题 医疗软件 Cerner：预测患者会不会出现败血症 整车厂 Navistar：对装了传感器的 30 万辆车预测故障，并通过优化算法能出指定路线以便路途中排除故障</p>	<p>华数传媒：首个广电传媒行业 Hadoop 落地案例 锦江电商：首个基于 Spark 的 Hadoop 落地案例 中泰证券：证券行业 Hadoop 落地案例 交警大数据需求案例：公安内网省级交通大数据云平台，实现智能发现假牌或套牌车、布控拦截违法车辆、伴随车分析、旅行时间计算、道路流量统计、区间测速、碰撞车分析、自动抓拍交通违法行为、“红眼客车”查缉、根据车流量状况智能调控交通灯等</p>
<p>融资情况</p>	<p>2009 年 1,100 万美元 2010 年 2,500 万美元 2011 年 4,000 万美元 2012 年 6,500 万美元 2014 年 9 亿美元 2017 年登陆纳斯达克，目前市值 24 亿美元</p>	<p>2015 年 0.7 亿人民币天使/A/A+轮 2016 年 1.55 亿人民币 B 轮 2017 年 2.35 亿人民币 C 轮</p>
<p>优劣势分析</p>	<p>优势：技术实力强、产品化能力强、资金雄厚 劣势：产品与服务整体毛利率偏低、商业拓展能力弱、销售费用占比偏高</p>	
<p>战略方向及预测</p>	<p>提升毛利率核心在于提升订阅收入占比 逐步提高服务客户客单价 分析师预计： Cloudera 所覆盖的市场规模到 2020 年将超过 600 亿美金，毛利率未来有望提升至 80%以上，销售费用占比也有望降至 40-50%，盈利空间在 5-10%。</p>	