



夜莺开源之路的复盘反思



秦晓辉

北京快猫星云科技有限公司
联合创始人

“

秦晓辉 (vx: picobyte)

Open-Falcon、Nightingale、Categraf 等
开源项目发起人，极客时间专栏《运维监控实
战笔记》作者，公众号 SRETalk 主理人，快
猫星云（flashcat.cloud）联合创始人



关注留存，随时联系



目 录

夜莺开源项目简介

01

开源项目运营的血泪心得

02

开源项目搞钱的几大招式

03

参与开源项目的正确姿势

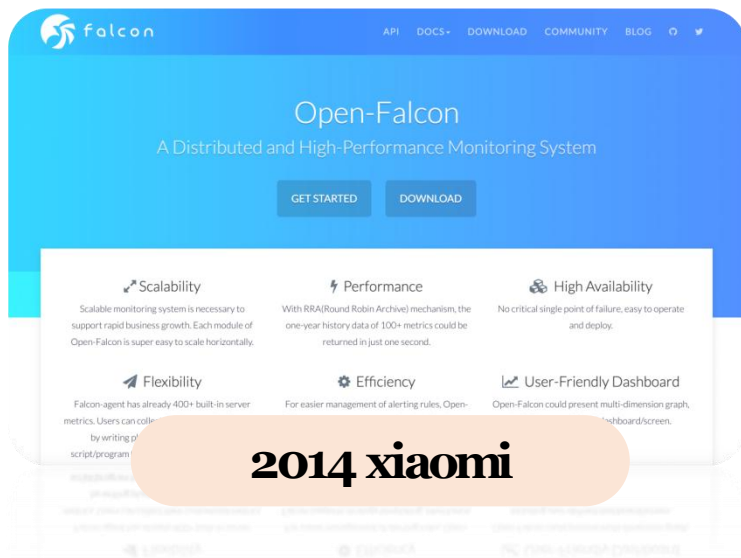
04

第一部分

夜莺开源项目简介



夜莺开源项目简介



起源于2014年小米开源的Open-Falcon，核心解决Zabbix容量不足的问题



滴滴引入了Open-Falcon，引入Prometheus的思路演化为夜莺，主要解决多数据源和告警管理，于2020年开源



滴滴把夜莺捐赠给了中国计算机学会开源发展委员会，托管在基金会下发展

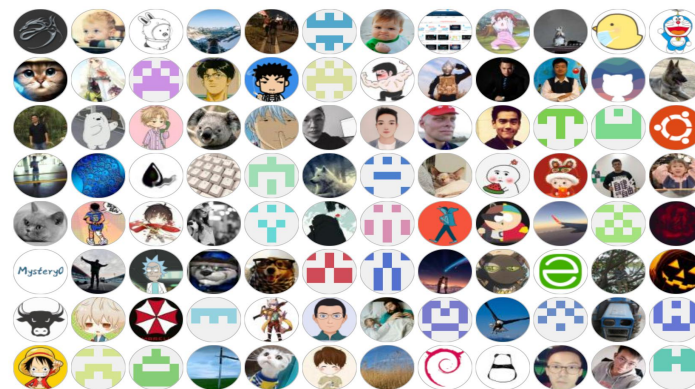
<https://github.com/ccfos/nightingale>

夜莺开源项目简介

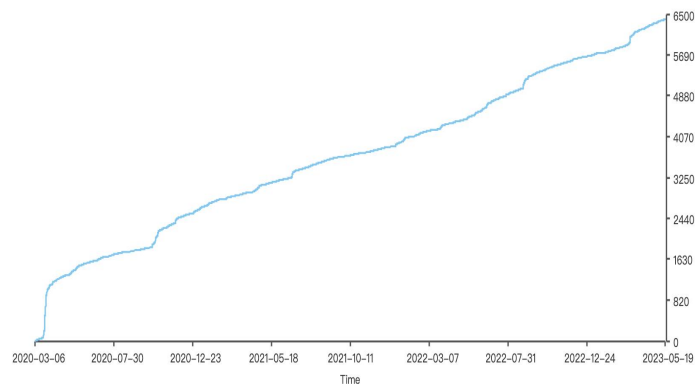
docker pulls 19k stars 6.4k issues 46 open issues 785 closed forks 1.1k contributors 102

- 夜莺重点解决的是告警管理，一套规则自动生效到多个集群，灵活的告警规则、屏蔽规则、订阅规则、权限控制，可以和 **Prometheus**、**VictoriaMetrics** 等无缝集成
- 2023年计划发布 v6 版本，从监控系统往观测平台发展，引入了 **metrics**、**logging**、**tracing** 数据源管理，争取未来真正做到 **all-in-one**，做到良好的数据串联
- 夜莺项目共计 **100+ contributors**，**6000+ stargazers**，**100+ releases**，认真解决真实需求，就会有自然增量

Contributors



Stargazers over time



<https://github.com/ccfos/nightingale>

第二部分

开源项目运营的血泪心得



开源项目运营的血泪心得

理想

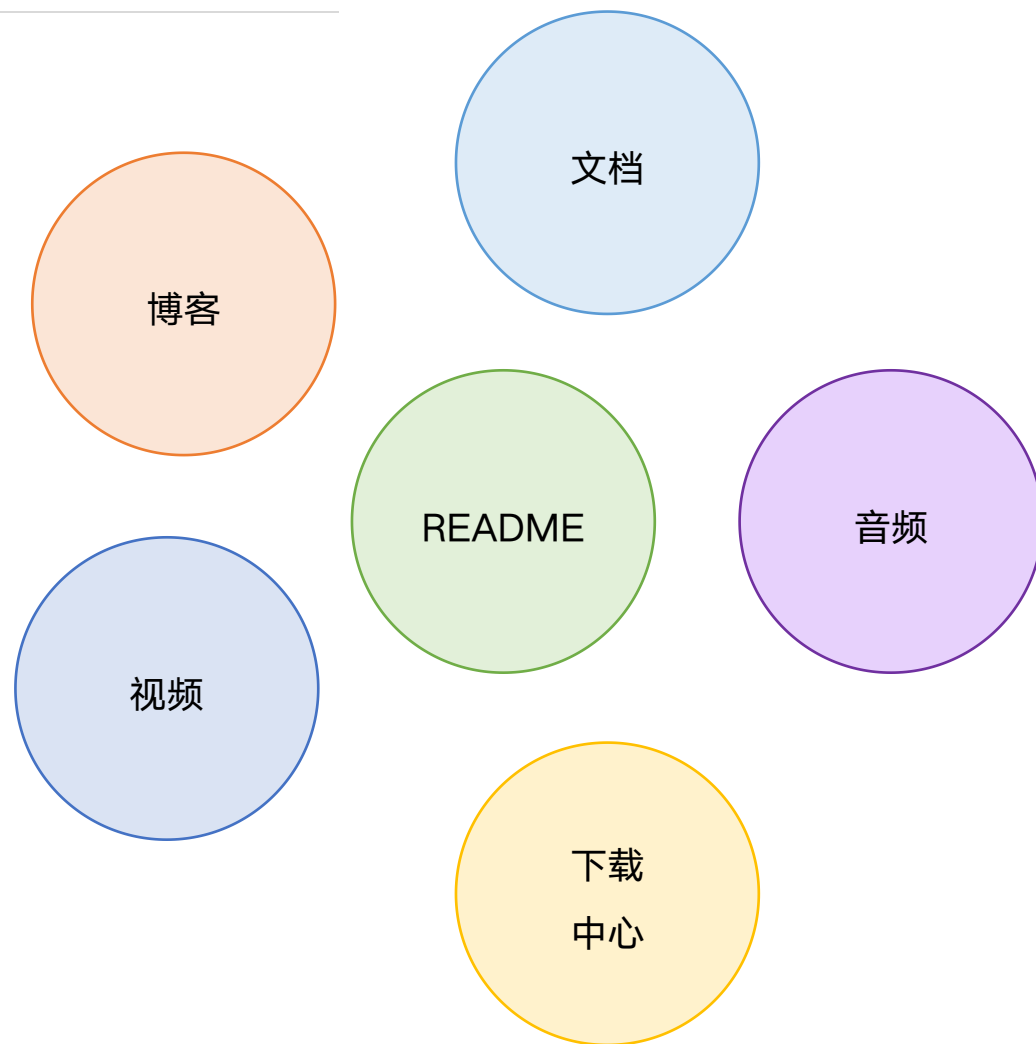
- 我有一个很酷的想法，已经实现了Demo，代码已经上传Github，欢迎大家一起来共建
- 监控、可观测性，高阶工程师应该都会关注，对个人有成长，应该很多人会参与吧
- 大家一起讨论产品设计、架构设计、实现功能、修复问题，应该挺有意思的吧

现实

- 100个关注者中大概才会有一个contributor，只是修复一些typo、comment之类的
- 1000个关注者中大概才会有一个能写核心逻辑的contributor（有些人能搞但不贡献）
- 1000个关注者大概会贡献1000个问题：安装、使用、最佳实践、环境、接口各类问题。而99% 的问题是用户自己的环境、配置问题

开源项目运营的血泪心得

- 教程再多都不为过，文本教程、视频教程，多多益善，重要程度比代码更重要，很多用户倒在了安装部署这一步，虽然有些人不看，也得写
- 研发人员自己写教程，容易不够浅显，因为软件就是自己写的，觉得一句话就足够的地方，用户直接懵了
- 让用户写文档、博客，比如通过运营激励活动之类的，这个杠杆很高，用户在一个水平线上，写的内容相互容易懂，也提高了软件声量



开源项目运营的血泪心得

- **如果软件复杂必须要有：**这么多年一直没有，我错了，担心审查不到位带来不必要的麻烦，后来搭建了一个，每天都有提问。
- **知识沉淀必备：**没有论坛，大家只能去聊天群里问，或者私下问，问题多了绝对扛不住。聊天群多了之后相同的问题这个群问了那个群问，很酸爽。
- **大家不会提问怎么办：**Raymond那篇《提问的智慧》大部分人没读过或做不到，很多人都不懂如何提问导致最后得不到答案，很遗憾，这个问题我也没有找到解法。
- **大家不去提问怎么办：**只能尽量引导，你永远叫不醒装睡的人，故意（有些人给的理由是忙。。）不去论坛或github 提问的人对整个社区的贡献也基本为零，放弃吧

站点统计

问题: **122**

回答: **181**

评论: **171**

投票: **2**

活跃用户: **120**

举报: **0**

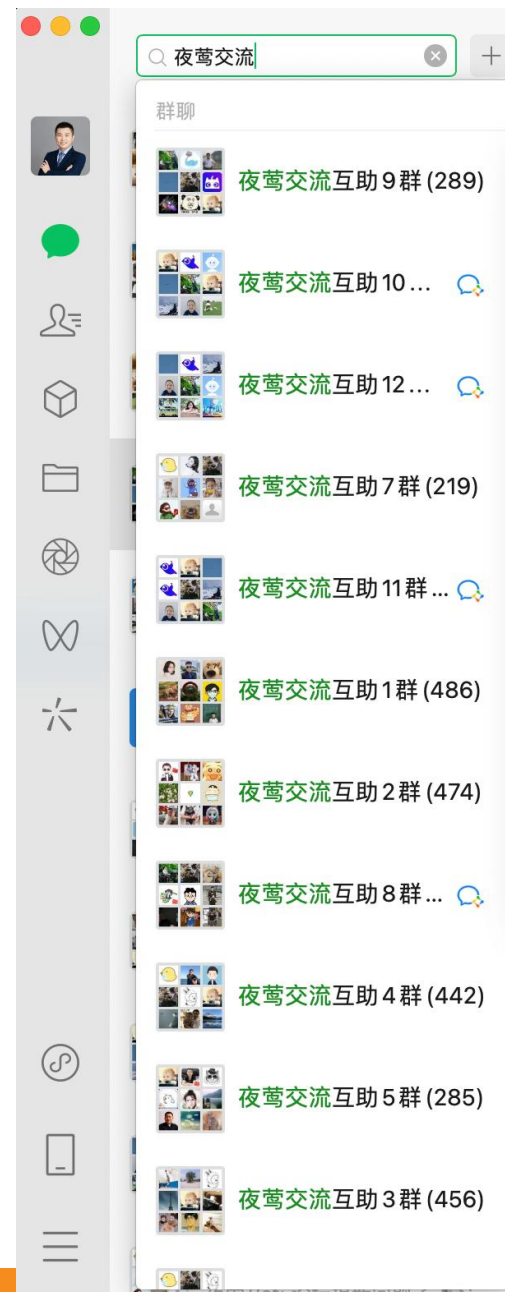
系统信息

已用存储空间: **62.78 MB**

运行时间: **11 天**

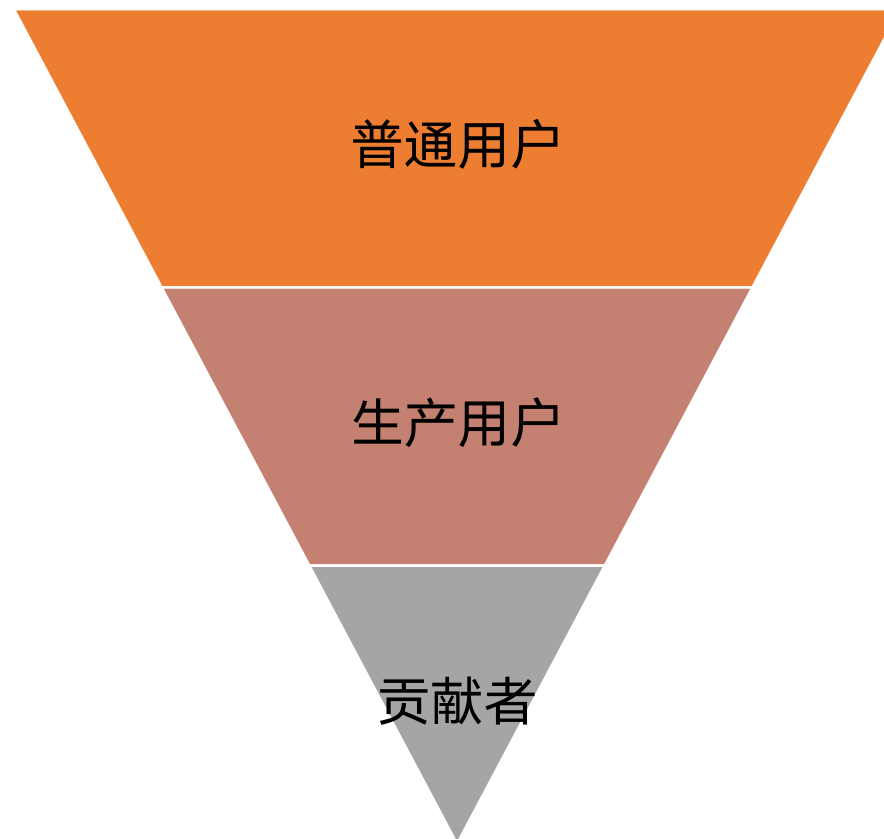
开源项目运营的血泪心得

- **问题需要复现方法：**如果提问的时候不说如何复现，这个问题可以不回答。
- **可以提供思路：**软件研发人员对软件很熟悉，大概率可以提供排查思路。
- **没必要帮用户远程解决：**大部分case都不需要远程解决，没有这个义务，结果上来看，大都是用户自己的环境、配置文件。这个事做多了会非常焦躁，最后电尽人跑路
- **不懂礼貌的拉黑吧：**有一些人颐指气使，“我用了你的开源软件那是给你面子，只要有问题，不管是我的问题还是软件的问题，你都要给我解决”
- **技术人员不要在聊天群答疑：**这是在培养错误的用户习惯，长期来看，不利于社区的发展，聊天群这种即时沟通方式，提问的内容都很难成体系很难沉淀



开源项目运营的血泪心得

- **普通用户**：没有上生产，只是简单了解一下，经常讨论的问题是搭建相关的问题，基本的使用问题
- **生产用户**：已经上了生产，讨论的问题更多的偏向生产实践，用户有尊贵感，更愿意相互探讨相互帮助，研发人员可以在这个群收集需求
- **贡献者**：能看懂代码的，能修改代码的，讨论产品设计、架构设计、做 Bugfix、开发新 Feature，需要颁发证书，精神激励



开源项目运营的血泪心得

- **首先需要推广：**推广这块虽然我们也做得不好，但是必须要做。如果你认为这个项目有价值，让更多的人知道并参与，就是利人利己的，就值得做
- **找KOL帮忙推广：**KOL是意见领袖，通常能影响一批人，如果项目得到KOL的认可，KOL在自己的圈子推广，效果就很好（运营 SRETalk 公众号的时候深有感触）
- **内容营销、运营活动、会议：**能参加的也可以参加，有思路就多写写文章，感觉效果一般，可能是姿势不对，可能是还没有到量变引起质变的阶段
- **受众大小会影响繁荣指标：**星星数量，就是典型的繁荣指标，但是软件本身有受众群体大小的问题，一个运维监控的项目，和一个前端的项目，受众大小天然不同，星星少的可能在细分领域影响力更大也说不定
- **最重要的是产品要扎实：**流量是好产品的催化剂，如果是坏产品，也会更快的推向坟墓
- **如何处理不好的声音：**如果是有理有据的讨论理应欢迎之至，无脑喷（理解不了脑回路）的绕着走，这个社会戾气太重

开源项目运营的血泪心得

- **周期性发版**：有 roadmap，周期性发版，有 LTS 版本，有短期支持版本，显得有计划，用户不懵，推广效果也好
- **发版时要宣传**：至少要在开源中国发个新闻吧，微信群里至少通知一下（虽然很多人都把微信群设置了免打扰），做了个好东西，有更好的功能，理应让更多人知道，我隐约感觉相比微信群 maillist 可能是更好的方式

第三部分

开源项目搞钱的几大招式



“

我一直在寻找一个共赢的方式



很多人曾经选择写开源代码是因为喜欢，因为对技术有纯粹地热爱，兴趣热爱遇到什么会停下呢？哦，是生活

开源项目搞钱的几大招式

- **尚未财务自由的：**如果没有其他来钱方式（比如通过投资、薪酬工资），面对养家糊口的压力，搞钱是本能需求。
- **投入大量时间的：**工作日大部分时间都在做开源，支持社区。基本可以定义为全职开源项目开发者。
- **典型代表：**某个开源软件的创始人或者知名开发者，影响力还可以，足够热爱，舍弃了稳定的打工生涯，全职做开源。大家可以多支持一下，形成风气，说不定未来你也会走这条路



开源项目搞钱的几大招式



出卖时间杠杆太低了，需要睡后收入，最典型的是书籍、专栏（可以看做轻量级书籍）、培训课程（仅限录播课程）、软件增强功能；捐赠很好，比如尤雨溪、Linus，但显然很难，最靠谱的反而是：不要全职做开源，靠开源提升影响力，然后提升工资收入。有些悲凉，社会阶段决定的...

开源项目搞钱的几大招式

面向研发工程师的Linux进阶知识

你将学习到在Linux下开发/运维的所有常用进阶知识，让你的Linux技能提升一个台阶

★★★★★ 5.0 1756人学习

中级 · 41课时 · 共4小时22分钟 · 2022/05/27更新

☆
已收藏 20

🔗
分享

📄
资料下载



¥79.00

开始学习



秦晓辉

秦晓辉, 常

秦晓辉

秦晓辉

运维监控系统实战笔记

从业务场景出发，搭建监控系统

秦晓辉 快猫星云联合创始人，Open-Falcon、Nightingale、Categraf 核心研发

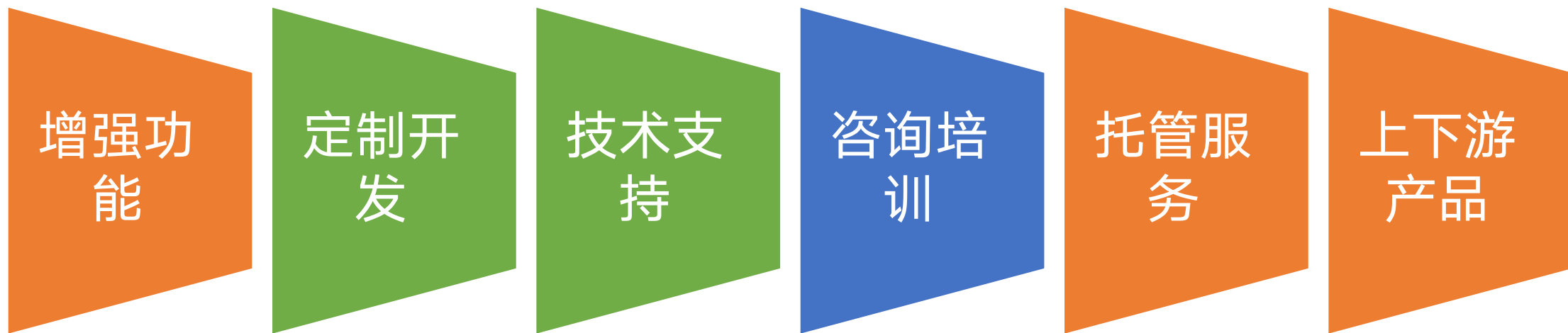
专栏 已完结 · 共 25 讲 | 5421 人已学 | ★ 已收藏



03. 想知道能赚多少吗？没有什么是一顿饭解决不了的 💡



开源项目搞钱的几大招式



- 原本个人开发者的主要盈利模式 - 知识付费，通常不会出现在企业商业模式中。很难养活一家企业。
- 开源版本到底要放出多少功能很值得推敲：放少了，开源版本没有活力，放多了，技术答疑根本无法支持到位，也影响商业版本售卖
- 定制开发和技术支持都是卖人头的，商业模式一般，但是在国内大环境下，定制开发反而更容易成功
- 托管服务适合软件复杂度高的场景
- 我们（创业公司快猫星云）采用上下游产品这个路子（提供基于可观测性数据的上层故障定位的产品以及聚合所有监控系统的事件 OnCall 中心），把开源作为营销手段和精神满足源泉

第四部分

参与开源项目的正确姿势



开源项目搞钱的几大招式

- 认真通读文档，学习官方提供的教程（这些教程才是最官方最权威最完备的教程），尤其是架构原理、数据流转逻辑要弄懂（非常重要）
- 学习著名黑客 Raymond 那篇《提问的智慧》，学习如何提问，对整个技术生涯都有帮助
- 尝试解答社区其他小伙伴的问题，解决问题是最快的提升技术的途径
- 问题解决之后，请写一篇文章做分享，说明最终是如何解决的，共建社区。你不分享我不分享，社区最终将会消亡，双输。

[《学会这招，技术问题再也难不倒你》](#)

开源项目搞钱的几大招式

- 需要具备使用者的所有能力。而且要多多学习各类使用场景和实践方法，才能更好的总结抽象产品设计
- 有任何改进的想法先提issue，说明想解决什么问题，如何设计如何思考的，具体方案是什么，经过大家广泛讨论之后，认可了方案了再提 PR
- 小步走，不要一下子提几十个文件的改动，没法 review，会让 review 的人很抓狂
- 充分测试
- 不要轻易改动主观性的东西，比如变量函数命名，每个人癖好不同，要非常慎重，避免不愉快

结语：开源的价值

虽然聊了开源如何搞钱的话题，对于技术人员来讲，即使你财务自由了，开源照样有价值，甚至更有价值

- 开源是一种社会的人类的社交方式
- 开源是一种寻求社会认同感的方式

交个朋友，请备注一下公司+姓名，回头一起喝酒



秦晓辉 🍷 公号 SRETalk

中国大陆



谢谢

