

北京箭扣科技 CEO 徐旻：几乎试过市场上 80% 以上的云，最终决定使用 SoftLayer！

【简读】北京箭扣科技 CEO 徐旻认为：一家科技创业企业，如果其业务应用不是基于云平台，是很难获得投资者青睐的。据徐旻介绍，自己在创业之前，几乎试了市场上 80% 以上的云之后，最终决定使用的 SoftLayer，而在实际的使用过程中，也确实感受到了 SoftLayer 在各方面给自己带来的意外惊喜。



2014 年 10 月下旬，来自企业级 IT 解决方案的专家 IBM、以及创业邦的天使基金投资专家，同众多创业者一起，召开了一场以“IBM 云途行动”为主题的创业分享会。

在分享会现场，来自 IBM 的大中华区全球信息技术服务部市场总经理陈俊昌、云架构师谷苗苗，梭树软件 CEO 王放、北京箭扣科技 CEO 徐旻以及创业邦天使基金的投资总监方平潮先后做了主题演讲，并分别从创业者以及投资人的角度分享了对云技术、云服务是如何在改变商业模式、产品形态、用户体验等方面发挥作用，并助力初创企业成功的感受与经验。

在 GTO(Global Technology Outlook) and Cloud 应用分享 为主题的演讲中，陈俊昌主要分享了他对创业公司在快速变化的创业环境中如何掌握核心竞争力方面的一些建议。在陈俊昌看来，未来大家会走向 Systems Of Insight 的洞察系统，利用洞察系统实现产业转型。而互联网环境和云计算的发展让人们可以通过购买这些工具性的服务来获得使用洞察系统所需要运算能力。在云的发展过程中，经过强调成本的第一代和追求敏捷性的第二代，陈俊昌认为在成本有绝对优势的第三代云上，创业者会更看重产业应用、生态环境等方面。而和其他的云服务商相比，陈俊昌认为 IBM 向创业者所提供的是实体和虚拟服务的差异，以及不同的云计算实施交付模式。除此之外，面向创业者，IBM 还将会有创业辅导计划来提供专人辅导;以及相应的云伙伴招募计划为创业者服务。

随即，IBM 大中华区全球信息技术服务部的云架构师谷苗苗则为现场听众详细介绍了 SoftLayer 所提供的云计算基础架构服务。据谷苗苗介绍，SoftLayer 在去年以 20 亿美元的价格被 IBM 收购，目前用户量大约有 2.5 万。

陈俊昌和谷苗苗的详细解读之后，主办方还邀请了两位创业公司的代表从自身实际出发，向在场创业者分享了自己与 IBM SoftLayer 成为合作伙伴之后的切身感受。来自梭树软件的 CEO 王放认为，通过和 IBM SoftLayer 的合作，公司在未来两年内将进入非常平稳的时期来服务更多的客户；另外一位创业者是来自北京箭扣科技的 CEO 徐咏。首先，他认为，一家科技创业企业，如果其业务应用不是基于云平台，是很难获得投资者青睐的。据徐咏介绍，自己在创业之前，几乎试了市场上 80% 以上的云之后，最终决定使用的 SoftLayer，而在实际的使用过程中，也确实感受到了 SoftLayer 在各方面给自己带来的意外惊喜。

活动最后，为了更好地满足现场创业者的融资需求，创业邦天使基金的投资总监方平潮还分享了自己近年来做投资的心得，从准备工作、自我估值、以及如何在这段时间内最高效地呈现自己价值等方面进行分析，全方位地告诉了在场观众，作为创业者，如何和投资人进行高效沟通。

在场的创业者也都对 IBM SoftLayer 表示了浓厚的兴趣，实际上这也正是这次云途分享会的初衷：通过按需定制的不同模式的云服务，和创业者一起“乘云而起”！