五大商业案例，剖析操作系统商业模式！

产品名称	五大商业案例，剖析操作系统商业模式！
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

这几天和许多朋友聊到操作系统的商业模式，正巧之前对这个行业非常有兴趣，也读过很多史料，做过一些调研，这里就粗浅说说我的看法。

我先摆结论：

1、 软件必须开放，但硬件可以封闭！前几年，谷歌凭借开放的硬件模式获取了极高的市场份额，但由于硬件的多样化程度不高，随着苹果进入大屏和低价市场，产品体验优异的苹果份额将逐渐上升。

2、 同样不掌控硬件，微软的互联网产品很少成功，但谷歌掌控了Android的生态。这是因为软件预装现象的存在，使得微软、谷歌的优势仅仅在于免费预装，那么只有具备强大互联网产品开发能力的谷歌能够胜出。

3、 苹果掌控硬件，所以能够部分避开产品层面的较量，通过渠道优势，使得IOS系统中的苹果地图战胜谷歌地图。

一、 三巨头商业模式简述

三巨头商业模式各异。操作系统三巨头为苹果、谷歌、微软，市值分别为6400亿美元、3600亿美元、3850亿美元，也是IT五巨头之三（另外是Facebook和亚马逊）。商业模式上，苹果，较为封闭，微软开放而不开源，谷歌开放且开源。如下表所示。

简单科普一下，熟悉的朋友可以跳过：

（1） 硬件：苹果的硬件完全由苹果自行生产，而微软、谷歌均选择将自己的操作系统授权给其它的厂商生产。

（2） 操作系统：苹果封闭不解释。微软操作系统是闭源的，主要商业模式是收取操作系统的授权费用

。谷歌操作系统是开源的，主要商业模式是通过操作系统为自己的APP导量

（3）
软件：三巨头均选择了开放。但三巨头通过操作系统的预装优势，或多或少为自己的商业模式导量。

三、我用五个商业案例，表明我的观点。

（1） 微软、苹果PC操作系统大战：软件绝不可封闭

苹果，软硬件均选择封闭。而微软，在软硬件均选择开放。终，缺乏软件、价格高昂的苹果溃败，而提供多种硬件规格、多种第三方软件的微软获取了终胜利。

小结：

硬件的封闭，将使用户群受到极大的局限，如苹果的Macintosh，因定价过高，被局限于高端市场。

而软件的封闭，则无法提供用户想要的很多功能，将极大程度上影响产品的使用体验。

这个故事，似乎说明了开放将战胜封闭。但我们从后面更多的故事中可以看出，其实硬件可以封闭，只是软件必须开放！

（2） 苹果、谷歌移动操作系统大战：开放者快，封闭者强

苹果推出的iOS系统，软件开放，硬件封闭。谷歌的android则选择全开放战略，软件、硬件、操作系统全线开放。

软件上，同为开放的android相比iOS，没有任何优势。但凭借开放的硬件和操作系统，android在硬件多样性上大大胜出，份额高速增长，大超iOS。

Android硬件多样性主要表现为两点：1、中低端市场；2、大屏市场。

而其中，大屏市场尤其以三星为主导，三星凭借大屏机S3一举成功，而后迅速坐上智能手机头号宝座。

针对android的两大优势，苹果分别推出低价版的iPhone 5C和大屏版的iPone 6+。5C因为定价还是过高，不是很成功，但6+，则真正冲击到了安卓大屏市场。

我们可以看到，至苹果推出大屏之后，三星的销量急转直下！