

# 关于发展 360 企业级安全产品的一点看法

其实有这个想法挺长时间了（本文成文与 2011 年 10 月 29 日），包括在新浪微博给周老大和王翌留言，但是因为各种原因拖延至今，终于成文。还好，不算太晚。

应该很多人给 360 建议，这里，也仅仅是我个人的一些看法。一孔之见，如有不当，望海涵！

目前，360 的产品线，集中在：

- 360 安全卫士
- 360 杀毒软件
- 360 浏览器
- 360 压缩
- 360 企业定制版

等产品，最具影响力的是前三个。但是却不一定是最具盈利能力的，至少目前如此。

而，360 终究，是要从赔本卖吆喝走向盈利，那么，怎么办？

个人认为，是：大方向免费，但针对个人和企业市场推广增值服务。

目前，360 已经开始挖人或者团队，如从袁哥、赵武等。目前在系统漏洞挖掘、WEB 漏洞研究方面，已经具备了领军者的实力。

但是，无论是袁哥，还是 zwell，都无法立刻给 360 带来现金，因为漏洞挖掘除非买到黑市，指望给微软报 bug 很难换到真金白银，即使有，也无法养活整个大团队；而 WEB 漏洞评估，目前也是免费提供，收费目前尚不明朗。无论是圈子内的知道创宇、安恒、启明星辰、绿盟，指望这一块收费，都很艰难。而 360 相信目前也没有非常好的盈利方式，因此在这方面也一直很低调。

再就是虽然拥有了国内杀毒软件市场的大部分份额,但是目前 360 杀毒在功能全面性上,依然很难和 Kaspersky、Symantec、McAfee 等抗衡,除非加上 360 安全卫士。并且,朴素的界面,若非大改,也不好收费。

撇开 360 团购、360 浏览器、360 压缩等不谈,因为本文的重点是安全软件。那么,无非重点是 360 安全卫士、360 杀毒、360 企业定制版。下面一个个分析其盈利能力:

360 安全卫士:目前同类产品为瑞星、腾讯、金山等,并且后两家咬的非常死,在功能上甩开不那么简单。当然,360 的人工服务,算是可以获取收益的一个项目,但是,个人真的怀疑能否保住人工等的成本?因为多数时候,维护一台计算机二三十到五十块钱,而雇佣一个技术员,一个月也至少 2000 以上(北京估计都没人干)。一个人一个月上班 22 天,至少要维护六七十台才能养活自己,要想赚钱,必须得 100 台以上。一天近 5 台,一般问题的话,还可以,但是遇到严重一点的,要让用户满意,个人感觉挺难。

360 杀毒软件:纯免费的杀毒软件现在也不算少,小红伞、金山、腾讯、瑞星、趋势等均有,并且功能也差不多,甚至更详细。那么,指望免费的杀毒软件个人版盈利,不是那么很现实。

360 企业定制版:目前主要功能是补丁管理和 360 安全卫士的功能,个人获取的消息是,从北信源挖了不少人过来,那么做补丁管理网络版会比较好做,另外做一些控制功能也会好很多。如:移动存储介质管理、打印管理、文件审计等。但是,这类软件,本身就是监控员工的,在军工企业还好做,到企业的话,难度很大。因为我个人从 2004 年就开始做终端安全,包括桌面管理、主机审计等,深知做这个的难度。企业定制版的功能绝不仅限于补丁管理,而是统一了安全卫士之后,进一步蚕食内网安全产品的市场,进军企业级。

个人建议:

- 1、继续发展个人产品。冠群金辰,本来在个人市场做的非常好,但是后来专门做企业及市场,慢慢的知名度消失殆尽,后来又想发力个人市场,但是发现

已经是一片红海；北信源以前做个人版和企业版杀毒，后来只做企业版，最后被逼的只能做桌面管理。所以，个人市场虽然不赚钱、少赚钱，甚至赔钱，但是不能放弃。这是树立民众信任度的一个标杆。曾经我们去客户那边做沟通，用户想采购防火墙，面对天融信、神州数码、瑞星，用户的领导当时就说：瑞星吧！另外的牌子没听过（多年前，当时神州数码也刚成立）。其实，中国多数用户，对网络安全品牌的认识，依然停留在金山、江民、瑞星、360 这样的地步。

2、针对牛人，袁哥、zwell 等，这是向上做营销的有力工具。比如最近袁哥研究的通杀 Win95-Win8 下面 IE3-IE10 的 exploit，如果去给高层领导现场演示，一定非常震撼。而领导层的支持，必然是 360 成功打入企业级市场、高端市场的有力砝码。很多公司，仅仅是研究经费、合作开发的项目，每年就可以拿到上千万，通过此带来的经济效益更是大得多。如：工信部、CNCERT 等。

3、充分发挥应急响应、安全服务资质的作用。虽然现在 360 有相关证书（或者说荣誉），但是依然停留在产品的层面。如果充分找一些合作商进行合作，包括一些传统二三线安全厂商、区域性安全厂商、安全服务提供商等，如果用户出现问题，可以通过“360 认证的安全工程师”到现场服务。当然，这个认证针对合作伙伴，可以免费。亦可针对在校大学生发展，既做了推广，又做了人才储备。

4、打造企业级产品。相信 360 看上了 zwell 的 WEB 漏洞扫描评估系统，这个系统实际上国内只有安域领创 WebRavor、安恒 MatriXay 可以和 360 的 Jsky 抗衡，且 Pangolin 是国内非常好的 SQL 注入验证工具，完全可以申请公安部销售许可进行全国推广，并且发展代理商和技术支持团队；360 企业定制版，目前仅有补丁管理的情况下，并不是那么容易推广，个人建议推出桌面管理（终端审计、主机审计）产品，进行全面包装、推广，申请公安部销售许可、国家保密局资质、军队认证资质、3C 强制认证资质，进行推广（当然，我个人也有一款，可以合作）。

除此之外，建议 360 找一些安全厂家合作，利用自身的品牌优势进行推广。个人经验建议的产品是：

- 防火墙：虽然很烂了，但是需求量真的太大了。

- VPN：防火墙一定要带 VPN，但是依然有必要推出小型 VPN，桌面型产品，价格低。
- 网络流量控制产品：特别是大学、企业，P2P、迅雷等应用广泛，严重影响网速，此类产品非常适合，当然，此类产品要渠道去跟。现在合作伙伴网康也有，但是价格偏高，建议低价走！另外，Panabit 也是个非常不错的选择！另外可以出免费版软件，但限定性能或用户数，以及具备安装、调试服务等硬件版。
- 上网行为管理产品：现在和网康合作，建议出小型号，低价走量。
- 上面说的 WEB 扫描产品，申请资质
- 上面说的桌面管理产品，申请资质。我自己也有合作伙伴有，也可以看看有无合作机会，哈！

其实，个人更倾向于提供解决方案，如 WEB 安全解决方案。包括：

- ✓ 经过特殊加固的 WEB 服务器，可定制。
- ✓ 服务器加固，手工，或通过软件快速加固。
- ✓ WEB 程序的代码审计，南京瀚海源做的不错，可以合作
- ✓ WEB 扫描，现在已经有 zwell 了，继续发展
- ✓ 网页防篡改软件
- ✓ WEB 应用防火墙软件，或硬件。软件的话可以 OEM，硬件的话，南京银迅等一批厂家都可以合作
- ✓ 网站安全监测系统，24 小时监控
- ✓ 网站安全应急响应团队

这样，才算是一个基本完整的 WEB 安全解决方案，否则，单凭某个产品，很难具备核心竞争力，也非常容易被别人模仿。

此前我写过文章，说 360 的一些路子，如下（2010/2011 年写的）

- 传统安全厂家的最大对手——360

<http://www.youxia.org/2011/08/1815.html>

- 用娱乐的观念做产品

<http://www.youxia.org/2010/01/1249.html>

- 继续谈 360 用互联网思路做网络安全的路子

<http://www.youxia.org/2011/08/1818.html>

- 关于发展 360 企业级安全产品的一点看法

<http://www.youxia.org/2012/04/2205.html>

这篇发网站，删了好多……链接有个 PDF 是全面的，需要下载

写到最后，也给我现在的公司做下推广吧！现在的三款产品：

- 日志管理综合审计系统，包含了：网络行为审计、数据库安全审计、日志综合管理的全部功能，可以对操作系统、网络硬件、安全产品、数据库、用户行为、中间件等的日志进行统一管理，目前切合等级保护很紧，现在、将来，都非常有市场。目前了解到有些小厂家想自己搞，但是个人建议可以直接 OEM……直接断了小厂家们的念想。
- 数据库安全审计系统：支持对 Oracle、Sybase、MS SQL Server、MySQL、Informix、DB/2 等数据库的操作审计，目前为止，医院对数据库审计的需求几乎是百分之百；另外医疗卫生、社保等，对此需求非常大。同时，如果用上面提到的日志管理综合审计系统去运作数据库审计项目，胜算非常大！
- 运维操作审计系统：运营商省级、市级需求量百分之百，IDC 需求量也很大，但因为价格因素，IDC 用的少，而升级运营商、网络游戏公司等，需求非常大。主要对交换机、路由器、防火墙、入侵防御、Windows 和 Linux 操作系统、各类数据库的核心操作行为进行命令级监控，防止管理员自己生成充值卡、点卡等行为。

还有一些产品，如文件彻底删除工具、恶意程序辅助检测工具、漏洞扫描程序等，实际上需求量蛮大，建议可以关注一下，有合适的厂家，可以直接贴牌。

当然，个人建议 OEM 的时候，一定小心挑选，一定要找售后服务量很小的产品，以防把自己拖入泥潭。以前的金山和安智的合作（防火墙、文档加密、策略管理）、金山和招商卓尔的合作（硬件产品）都是失败的例子。

简单说：

- 1、产品应用广泛，用户群体越广泛越好
- 2、产品配置简单，能和家用路由器那样最好
- 3、产品出问题少，最好别有售后问题
- 4、能满足用户自身需求，同时符合法律要求。如果法律要求某些行业必须采购某些产品，而我们的产品又恰好能满足用户自身的需求，这样的产品一定好做。

补充下，杀毒软件可以做网络版，同时加上 360 企业定制版，可以杀入军工市场，分一杯羹。因为目前航空、航天，几乎只能用瑞星。选型名单只有一家，包括杀毒软件企业版和硬件防病毒，如果能杀入这一块，会对瑞星造成绝杀！也让金山彻底落在后面。

By @网路游侠 2011. 11. 29