

6 SaaS 加速器

SaaS Boost

GCR-Solution-Tech-CSDC-SaaS Boost

行业: ISV

技术: SaaS 化



代码开源 研讨会支持

1. 总体介绍

方案背景 SaaS (Software-as-a-Service, 软件即服务) 是在 21 世纪开始兴起的一种基于互联网提供软件服务的应用模式。SaaS 定义了一种新的软件交付方式, 减少了传统软件服务中本地部署所需的大量前期投入, 进一步突出信息化软件的服务属性, 是软件市场交付模式的未来趋势。中国 SaaS 行业从 2010 年开始发展, 每年保持着 30%~40% 的市场增长率, 目前我国 SaaS 服务市场已达 500 亿元规模。

SaaS 化软件通常基于云端部署, 最终用户即开即用, 不仅节省安装时间, 不需要在硬件、软件和相关管理人员方面付出额外的维护成本, 而且能够灵活选择功能和付费模式, 降低应用成本。对于软件企业, 软件的 SaaS 化能帮助其充分发挥云上资源的优势, 全方位改善用户体验, 创新交付营利模式。

适用客户 该方案主要面向独立软件供应商 (ISV), 加速其产品向 SaaS 模式的迁移。无论小型专业软件公司还是大型全球解决方案提供商, 该方案都可以帮助客户以最小的改动, 加速其将应用程序以 SaaS 化的方式迁移到亚马逊云科技上。典型的客户包括传统的独立软件提供商、初创型科技公司、大企业的技术输出部门等, 目前全球已有上百个成功案例。

适用场景 该方案是一个免费的开源产品, 主要用于帮助 SaaS 建设者以传统的集中式 Web 应用程序更快地进入 SaaS 交付模式, 同时以利用经验证的实践开展 SaaS 业务的运营。

客户痛点 软件企业在 SaaS 转型的过程中, 经常面临多种问题, 例如: (1) SaaS 产品定价复杂; (2) 市场和用户的需求变化快; (3) 开发复杂, 工作量大。

2. 客户价值

该方案对于客户业务的价值主要体现在以下方面。

(1) 加速 SaaS 产品的交付: 该方案通过开箱即用的基本 SaaS 功能模块, 简化了 SaaS 产品的构建过程和运维, 指导客户缩短用于开发和试验的时间, 避免常见的陷阱。

(2) 关注客户的核心价值: 该方案消除了构建 SaaS 产品的复杂性, 这使客户能够聚焦于自身的核心知识产权, 解放软件开发团队的生产力, 从而最大限度地增强其业务的创新性和敏捷性。

(3) 更快的价值转化: 客户可以借助该方案中必要的构建模块来快速启动 SaaS 化进程, 从而显著降低前期成本、减少风险。同时, 利用稳健运作的 SaaS 模型和市场触达策略, 客户能够增加收入并满足更多业务需求。

3. 解决方案概要

方案概要 该方案是一个易于使用、开源免费的软件 SaaS 化工具, 提供了 SaaS 平台的核心重要功能, 例如部署自动化、分析与数据面板、计费、监测等。企业通过它能以最小的改动, 快速将其传统的单体软件或微服务 Web 应用程序 SaaS 化, 并遵循经过验证的最佳实践和数百家成功的 SaaS 公司的成熟模式, 简化 SaaS 平台的构建、管理和运营。不论对于小型专业软件企业还是大型全球解决方案提供商, 对于面向企业内部的业务系统还是面向客户的应用平台, 该方案为软件构建者的迁移和运维流程提供全面的指导, 确保 SaaS 迁移之路顺畅, 促进 SaaS 产品成功上线。

方案特点 该方案主要具有以下特点:

(1) 开源免费: 没有任何许可证费用, 基于无服务器架构, 使运维负担最小化, 工作效益最大化。

(2) 架构灵活: 实现了多租户应用架构, 同时支持集中式或微服务分布式等多种模式。

(3) 易于扩展: 提供了可扩展性, 支持自定义, 使产品集成更容易, 从而实现规模经济和灵活性。

部署前提 为确保成功部署和运行该方案, 客户需要确保完成以下工作。

(1) 客户账户的 VPC 服务有足够的配额, 否则需要申请提升配额。默认情况下, 每个亚马逊云科技账户在每个区域只有 5 个 VPC。SaaS Boost 自身会使用 1 个 VPC, 每个 SaaS 租户需要占用一个新的 VPC, 所以在部署区域至少需要再创建 2 个 VPC。

(2) 客户账户是否已完成亚马逊云科技中国区域的 ICP 备案与接入, 并打开 80、8080、443 等常用端

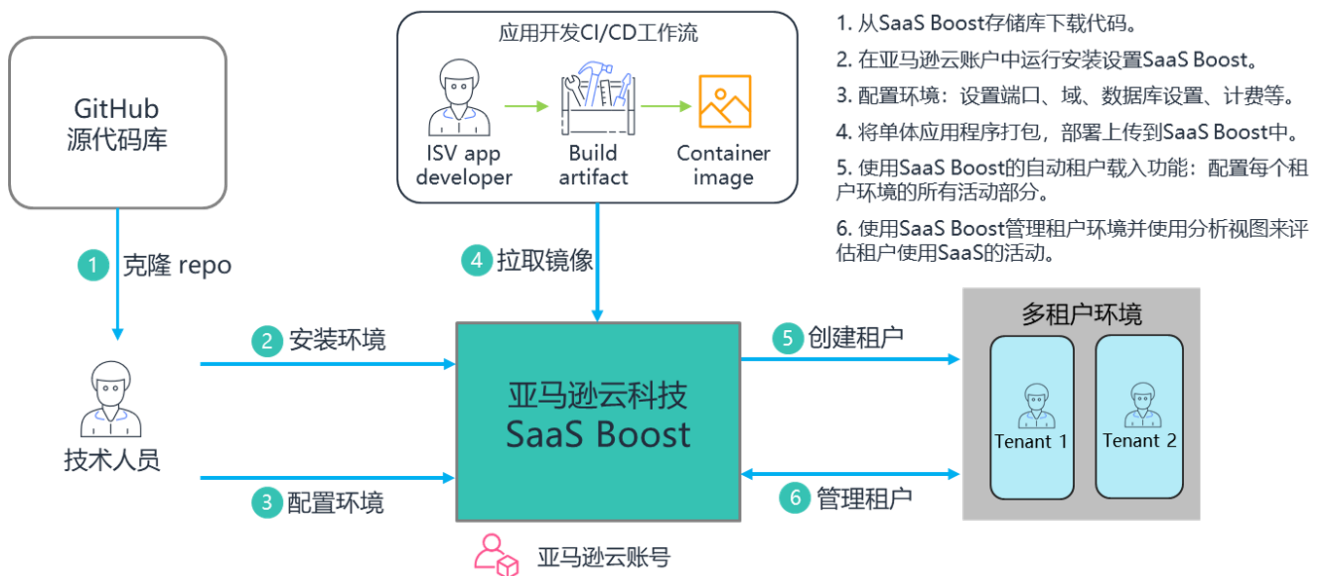
口。

- (3) 将用于 SaaS 软件管理的域名 (子域名) 解析移到 Route53 来托管。
- (4) 在 Amazon ACM 中为 keycloak.<yourdomain>和 admin.<yourdomain>两个子域创建证书。
- (5) 在部署之前, 将应用程序容器化。
- (6) 若应用程序需要连接数据库, 则必须使用以下的环境变量进行配置: DB_HOST、DB_PORT、DB_NAME、DB_USER、DB_PASSWORD。

客户资源/能力评估 对于客户的业务, 建议其处于 SaaS 转型的早期阶段, 并且近期就有或已经启动产品的 SaaS 化。对于待进行 SaaS 化的产品, 建议其租户隔离模式为单租户, 应用支持容器化部署, 应用服务访问方式为 http 或 https, 并且没有使用较多的中间件, 如 Redis、MQ、Kafka 或 Elasticsearch 等。

成本因素 该方案本身是开源免费的, 主要应用成本为后端调用亚马逊云服务产生的费用。加入 SaaS Boost 环境的每个租户都将预置更多基础设施, 由此增加应用成本。同时, 可选的分析与指标模块将预置 Amazon Redshift 集群。该方案使用“SaaS Boost”标记预置的资源, 每个租户的资源也具有唯一标记, 以帮助客户了解成本构成的详情。

4. 部署流程



5. 资源和帮助

官网 (中国) » <https://www.amazonaws.cn/en/solutions/industry/isv/saas-boost/>

官网 (全球) » <https://aws.amazon.com/cn/partners/saas-boost/>

实施指南 » <https://github.com/aws-labs/aws-saas-boost/blob/main/docs/getting-started.cn.md>

用户指南 » <https://github.com/aws-labs/aws-saas-boost/blob/main/docs/user-guide.md>

开发者指南 » <https://github.com/aws-labs/aws-saas-boost/blob/main/docs/developer-guide.md>

GitHub (Global) » <https://github.com/aws-labs/aws-saas-boost>

短视频 (1 分钟) » <https://media.amazonwebservices.com/aws-china-media/Zezw1o0xIAs.mp4>

博客: SaaS Boost 安装避坑指南 » <https://aws.amazon.com/cn/blogs/china/saas-boost-installation-guide-to-avoid-pits/>

AWS SaaS Factory 计划 » <https://aws.amazon.com/cn/partners/programs/saas-factory>

Campaign ID » GCR-Solution-Tech-CSDC-SaaS Boost

产品经理 刘宙好 (liueva@amazon.com)

项目负责人 朱孟欣 (mengxinz@amazon.com)

推广负责人 张濮 (puzhang@amazon.com)

SOE008