

macOS

微软 (Microsoft)

苹果公司 (Apple Inc.)

操作系统

免费软件

关注者  
409

被浏览  
79,347

## OS X Mavericks 免费是进步还是退步，对软件行业有何影响？

苹果这次把iWork和iLife全部免费，到底对软件行业是福是祸？

关注问题

写回答

5 条评论

分享

邀请回答

举报 ...

16 个回答

默认排序



冯东

Linux、编程 话题的优秀回答者

83 人赞同了该回答

在 macOS 没有免费之前，Adobe 公司对 bug 的准则是，如果一个免费 OS 升级版本能够解决一个 app bug（比如从 10.3.1 升级到 10.3.2），那么就不会为更早的 OS 版本修复。但是如果一个收费 OS 升级才能解决一个 app bug，那么就必须针对更早的 OS 版本修复 app bug。

macOS 免费之后，Adobe 也不会说就真的不管更早的大版本的 bug 了，但是很显然这种 old-OS-only bug 的优先级是大大下降了。

所以 OS 升级免费其实可以降低软件的维护成本。你的 app 在旧 OS 上有问题，提醒用户升级就行了，反正升级也不要钱。

编辑于 2017-05-11

83

19 条评论

分享

收藏

感谢

...



徐哲

移动互联网 | iOS | 拍照

48 人赞同了该回答

苹果的软件都是和硬件捆绑在一起的，这点大家都明白我就不多说了。

虽然硬件价格里包含了软件的部分大家都心知肚明，但是硬件设备中的溢价能否覆盖系统 + iLife + iWork + X（将来可能还会增加）这些软件原本能够带来的利润呢？这些利润能否支撑所有用户在接下来的几年内全都免费升级直到硬件需要更换之时呢？

很明显从这个角度出发来看的话，苹果的利润是会下降的。一方面是直接的少了软件这块的收入（要知道 MAS 上常年占据 Top Paid 的这些 App 带来的收益还是很可观的），另一方面仅因为操作系统免费就从 PC 阵营转移到 Mac 的人并不会特别多，毕竟大多数面向普通用户的 PC 也都是预装 Windows 系统的，就 OS X 免费这一点来讲，用户在掏钱时候的心理感受其实是类似的。

所以，我们需要看看苹果免费送给你的东西里都有些什么？OS X 里有 Mac App Store (MAS)，GarageBand 里有程序内购买 (IAP)。

所以其实苹果的想法也挺清楚了。他们免费给用户的这些东西其实就是他们家开的购物中心（iOS 早已经是世界公认最成功的软件商场了），而真正赚钱的是购物中心里面的商品。

你见过购物中心向逛街的人收门票的么？购物中心也总是希望逛街的人越多越好的。

所以我预计苹果免费给我们的 iWork 和 iLife 里的 IAP 势必将越来越多。

其实就是这个道理，苹果想明白了，微软能想明白么？——我想微软也是明白的，但是否迈出这一步还取决于 Windows 里的那个“商场”能否为它带来足够的利润。

【追记】：

当然，在别人做出决策之后再来做事后诸葛总是能分析出各种“有道理”的观点，能够回答这个问题的，除了苹果参与了决策的人之外，其他人其实都是瞎猜瞎分析，并无标准答案。所以我也只是把我看到的，并且认为是最重要的一点原因给写下来。

### 相关问题

Linux 免费，为什么使用的人那么少？ 69 个回答

免费的mac清理软件有哪些？ 9 个回答

收费的 Windows 为啥能成为消费市场最主流的操作系统，而免费的Linux不能？ 53 个回答

同为大版本升级，为什么 iOS 免费，而 OS X 收费？ 5 个回答

苹果免费提供 OS X Mavericks 的举措是否意味着 Mac 兼容机有可能重新面市？ 13 个回答

### 相关推荐



9折|陈丹青荐: 国家宝藏80讲  
共 80 节课 [试听](#)



VirtualAPK 开源的那些事儿  
★★★★★ 407 人参与



JUU 2013 年度 300 问 第八辑  
许志宏 等  
5,116 人读过 [阅读](#)

刘看山 · 知乎指南 · 知乎协议 · 应用 · 工作

[申请开通知乎机构号](#)

[侵权举报 · 网上有害信息举报专区](#)

[违法和不良信息举报: 010-82716601](#)

[儿童色情信息举报专区](#)

[联系我们](#) © 2018 知乎



【再追记一下】：

给新用户免费送软件，甚至给老用户免费更新软件，都是能够极大提高用户满意度，增加用户忠诚度的做法，自然也能够给硬件销售带来好处。不过这方面不是我想表达的“中心思想”，就不浪费篇幅多说了。

编辑于 2013-10-25

▲ 48



● 10 条评论

➦ 分享

★ 收藏

♥ 感谢



李楠

336 人赞同了该回答

## iOS

首先，iOS 不是免费的。

苹果的模式是用硬件获得软件的溢价。这么做的前提，是硬件和软件绑定。如果想获得 iOS，都必须支付硬件费用。

所以，iOS 设备的价格 = 苹果的品牌溢价 + iOS 溢价 + 设计溢价 + 硬件价格。

这个模式相当成功。iPhone 的盈利足以支持 iOS 不断进化。

## Mac OS

Mac OS X 曾经在收费和免费方面摇摆，但是看来今天苹果已经看清楚：

Mac OS X，就是另一个 iOS。

Mac，就是另一个 iPhone。

苹果今后会用硬件来获得软件的溢价。而且，可以保证自己产品最新最酷的体验，被尽量多的用户体验到 - 他们会乐于再次购买苹果的硬件。（实际上，iPhone 的用户忠诚度，本来也是最高的 - 某些调查中超过六成）。

用户不断涌入的同时，很少人离开，就足以造就一个另所有对手胆寒的用户群体。

## iWork

iWork 的免费又是另外的故事。

Office 是今天 MS 得以苟延残喘的最重要理由之一（不认同的去查查 MS 主要的利润来自哪里）。

iWork 的 Mac OS 版本进化到今天，已经和 Office 互有长短 - 其中 Keynote 超越 PPT 无数个光年。iWork 的 iOS 版本则完全不需要和 Office 比较了。

iWork 免费当然可以进一步增加苹果设备的溢价。但是更重要的可能是：这是积极的进攻，意在打击 MS 最核心的竞争力。从而在桌面打击 PC 的销售，在移动端打击 Android 和 WP 设备的销售。

## 最后的话

苹果的这种做法别人其实很难模仿 - 很少有执着的绑定软硬件提供整合服务的厂家。中国我想到的只有魅族。

但是 MIUI 则是另一条有趣的路线。免费，但是开放。通过价格区隔两边讨好。1999 以下，避免适配竞品增加对手的竞争力，同时在硬件上获得溢价。1999 以上，通过 MIUI 获得硬件厂家的用户，在他们身上挖掘 ARPU。





所以你看，免费，也有很多玩法。苹果的产品最优化，或者是小米的利益最大化。他们都是进步。收费就不能进步了？也不一定。AppStore 模式还远远没有完结。

简而言之，能否赚到钱，**其实和免费还是收费无关**。最终，还是看你的东西对用户有没有价值。

利益相关：笔者为魅族员工

编辑于 2013-10-30

▲ 336 ▼

● 85 条评论

➤ 分享

★ 收藏

♥ 感谢

...

收起 ^



池建强

青峰之巅，山外之山

63 人赞同了该回答

首先需要明确的是，免费不等于开源，免费也不是盗版。国内很多用户听着盗版音乐，用着盗版软件，看着自己硬盘里几千个一辈子也看不完的盗版电子书，满心欢喜的赞叹：「啊，这真是个 Free 的美丽新世界！」您倒是美了，不要忘记，这些内容的创造者可能因为您的盗版行为过着凄惨的生活，他们原本早上可以喝双份豆浆吃两根油条的。一半是海水，一半是火焰，有人欢喜有人忧伤，大致如此。

关于软件免费，我想到了这么几点，写出来探讨一下，喜欢的就点个赞，不喜欢的.....可以不点赞。

#### 没有免费的午餐

如果有的话，那是运气而不是惯例。

插播：法国作家福楼拜一生不为生计发愁，过着最为慵懒堕落的生活，声色犬马无所不为，那是因为人家是富二代，老爹给他留下了50万法郎。除了写作，他的生活就是起床、吃饭、抽烟、游泳、吃饭、抽烟、晒太阳、吃饭、抽烟、睡觉，不是富二代的感受一下.....这是命。

这时候就会有杠头表示不服气了，「俺不是富二代，也能天天上网看免费网站，打免费游戏，用免费 App，怎么能说没有免费午餐呢」，杠头可能没注意，当他浏览网站的时候，会突然蹦出来个漂漂亮亮的告诉你，「黑头别乱动，教你一招全扫净！」因为他心思都在美眉身上，所以没意识到这是个广告！

当你免费享受网站服务的时候，付出的代价是广告的干扰，为你免费上网买单是投放这些广告的企业主。那么这些企业的现金流从哪来呢？通过出售自己的产品或为客户提供服务获得，可能杠头的公司就是这些企业的客户之一.....这样整个产业链就形成了一个闭环，就像大自然的生态圈一样。有产出，有输入，没有人或公司能够像永动机一样远远不断的提供免费服务和产品，如果有过的话，现在已经死掉了。

#### 免费的模式

虽然没有免费的午餐，但是免费又是一种很好的商业模式。

你可以通过免费的模式积累用户和流量，然后通过广告获取利润，比如门户和搜索。你可以搭建线上的免费平台，获取线下的商家利润，比如电商、点评、订餐。你可以先提供免费服务，然后通过提供更多的附加服务把免费客户转换为付费用户，比如游戏、Evernote。多说一句，我之所以成为 Evernote 的付费用户，就是因为高级用户版本提供了文档演示功能，这个特征直接击中痛点，所以转化也属自然。如果你的企业在采用这种模式，那就要看有没有找到这样的痛点。

对于包含知识产权的作品，比如书、音乐、影视、软件等，则很少采用免费模式，但承载这些作品的平台往往是免费的，比如iBooks Store、Kindle Store、iTunes App Store 等，对于普通用户，可以免费享受这些平台的服务，如果你想获取内容，那就需要付费了，你付的费用一部分给了创作者，一部分给了构建平台的企业。用户消费了内容，创作者和企业获得了利润，可以创造出更好的作品，提供更好的平台服务，这就是所谓的多赢。苹果采用的就是这种模式，当然人家搞的是升级版。





无论采用什么模式，无论是个人还是企业，能盈利的模式才是好模式。现金流是王道，你必须挣到钱，然后才能生存。

### 苹果的大平台战略

谈到苹果，我们总是去说这家公司对软件和硬件的全盘把控，所谓软硬兼施，这当然是苹果的特征之一，而且不可效仿。但是无论是软件还是硬件，都是为了苹果的大平台战略服务的。

这个平台整合了 iTunes App Store、Mac App Store、iBook Store、OS X、iOS、iPod 系列、iPhone 系列和 Mac 系列，当平台的规模大到足够的程度，平台本身和硬件设备已经为苹果赚取了支撑自己持续高速发展的利润，这时候 OS X 和 iOS 及其相关软件带来的边际收入已经不会影响整个平台的规模和发展了，从长远来看，开放这些产品给更多的用户使用，第一可以增加平台的粘性和用户的忠诚度，第二可以吸引更多的用户加入这个平台，实乃长治久安之良策。

9月份苹果发布 iOS 7时，库克宣布 iOS 平台的 iWork 和 iLife 系列软件全线免费，那时我和几个朋友就探讨过 OS X 免费的可能性，没想到这次苹果一步到位，除了操作系统免费，面向个人用户的 iWork 和 iLife 也一并免费，步子虽然大了点，但是并不扯淡。

这种基于平台的免费模式是免费的高级模式，当然是进步不是退步，无论是苹果、谷歌还是亚马逊，大都在这个趋势上，目前看来，苹果做的最好。从长远来看，这种免费对巨型 IT 厂商应该有深远的影响，对个人开发者和用户也利好多多。

比如我，已经用上了免费的新版操作系统、办公软件和生活软件，赞！

至于微软，我想暂时对这个软件巨无霸应该没有太大影响，毕竟目前 PC 的规模依然惊人，但是按照平台和移动设备的增长速度，长此以往，就难以评说了。

发布于 2013-10-24

▲ 63 ▼ 11 条评论 分享 ★ 收藏 ♥ 感谢 ... 收起 ^

 无缺草  
闲云野鹤

3 人赞同了该回答

**企业的唯一目标就是盈利**，而全世界最精明的就是商人。苹果的 OS X Mavericks 免费，同样是为了更大的利益。

苹果的研发费用只占总营收的3-5%，假设其中软件占2%，OS可能不足1%。苹果是一家以硬件为主的厂商，相对毛利润70%的苹果硬件来说，这部分免费软件的成本几乎可以忽略。苹果电脑操作系统本来就是预装的，而以前升级OS收费带来的收入比例本身就不高。而iWorks等，相对Mac Office来说更不受欢迎，处境尴尬，免费后还能提升份额。

更重要的是，苹果在软件方面通过应用商店固定提成可以大赚一笔，补偿了OS免费的损失。通过免费升级OS，苹果的OS平台版本高度统一，大大节省了苹果自身和第三方开发者的开发测试成本。并且让新版本更新更好的特性更快普及，提升用户的体验。OS免费还提升了苹果的口啤，更符合当前免费的潮流，但实际上苹果在商务方面收获更多。

而像微软，几乎一半的收入来自于Windows授权。如果操作系统免费就会损失惨重，因此无法实施免费战略。

再比如谷歌，几乎99%收入来自于搜索。投入几百人团队资源开发免费的Android完全可以轻松承受。而只要Android预置的搜索引擎多带来1%的搜索用户，就可以弥补开发投入了。再加上应用商店的收入，谷歌也是包赚不赔的。

编辑于 2016-04-08

▲ 3 ▼ 添加评论 分享 ★ 收藏 ♥ 感谢 ...

