

UFusion[United Fusion]  
——《联合聚变》 杂志创刊计划

2008年11月8日  
撰写人：康上明学

<http://www.fusion.org>

# 目录

1. 什么是《联合聚变》杂志？
2. 为什么要创办《联合聚变》杂志？
3. 杂志的特点和主要内容。
4. 杂志的创刊计划
  - I. 艰难的初期
  - II. 维持
  - III. 发展与创新
5. 市场分析
6. 机遇和挑战

## 1. 什么是《联合聚变》杂志？

《联合聚变》杂志，是一本以开源软件为主题，以Linux操作系统为背景，介绍开源软件的安装，使用技巧，高级应用的技术性杂志。

## 2. 为什么要创办《联合聚变》杂志？

在中国，至今为止没有一本关于开源软件的杂志，没有一本关于Linux操作系统的专门杂志。现在开源软件在国际上开始逐渐流行，Linux操作系统的桌面系统也逐渐完善，具有了OpenOffice这样可以代替微软Office办公软件的作品，包括了Firefox这样性能卓越的浏览器，Compiz实现了与Windows Vista一样华丽的界面。开源软件在飞速的发展。而国内，使用Linux的人也越来越多。

更重要的是，中国软件需要开源，原因是中国软件业起步晚，技术落后，而像微软这样的大企业在中国占领了很大一部分市场，中国本土化软件逐渐失去了力量，而开源软件，它的源代码是完全公开的，任何人都可以拷贝，修改当中的代码，其中集合了全世界优秀电脑爱好者的智慧，中国软件现在无法与垄断软件抗衡，继续坚持商业化软件必将遭到失败。技术，资金，用户习惯，中国软件都输掉了。

盗版，杀死了还在萌芽阶段的国产软件，盗版，让微软等商业巨头迅速占领了中国市场，在不知不觉中培养了用户习惯和依赖。在这样的环境中，中国软件想要发展，就不能再继续坚持商业软件的路子，依靠爱国情操是不可能击败习惯的。经济学原理中就很清楚的解释了，在市场经济中，每一个个体都是以利己的心态来考虑问题，5元钱的盗版 vs 功能缺失的国产软件，我们如何选择。

而开源软件，可以拯救国产软件，中国的软件产商，应该从软件的卖者，转变为服务的卖者。通过提供优质的售后服务来赚取人气和利润。

在这个大背景下，中国针对Windows操作系统的杂志多如牛毛，而针对Linux的杂志却一本都见不到，大部分关于Linux的使用和关于开源的介绍都是以网站的形式呈现，但是又有多少人能够访问到，如果我们做出一本杂志，在每一个报刊亭都能看到，这对开源在中国的宣传和Linux在中国的推广都起到至关重要的作用。

简单一句话解释，为什么要创办《联合聚变》杂志，就是中国需要开源软件，中国需要一本普及Linux知识的刊物。

### 3. 杂志的特点和主要内容

杂志的特点：全部以Linux为背景，介绍开源软件的安装，使用，和高级应用技术。以简单易学的图文表述方式，形象生动的阐述使用的知识。“实用”这两个字非常的重要，在大家还不认识Linux的情况下，我们一定要介绍最“实用”的文章，让读者很快上手，让读者马上找到需要的功能，在读者想起Windows的某个功能的时候，马上在Linux中能够找到相应的选项。去枝蔓，立主脑。

主要内容 Tags：开源资讯，软件安装，使用，办公软件指导，做图软件教程，音乐播放，视频播放软件，聊天软件，Linux 特色功能，Linux 命令与征服，Linux 桌面美化，不同Linux 发行版本对比，程序设计，Linux 游戏，Linux 技巧，服务器搭建，编程环境，Linux 使用心得，Linux 的故事，我与Linux 的故事

### 4. 杂志的创刊计划

#### I. 艰难的初期

由于在中国，认识Linux的人并不多，资金也很难满足，我看到王先生在他的博客当中转载了一篇关于[办杂志需要多少钱](#)的文章，当中指出粗略的计算就需要100万，因此我想到，我需要寻找投资人，杂志的编辑可以以现在我的翻译组所从事的[Ubuntu Full Circle 杂志](#)为基本，加入中国本土化内容，这样可以节约杂志出刊成本，而且，我觉得黑白的杂志印刷就够了，这样可以减少杂志的投入，还有杂志需要联系广告商，希望能够在杂志留出一部分放置广告。初期我觉得最大的问题是宣传，要让人们知道一个新的杂志出现了，里面的内容也要尽可能简单一些，做一本人人都能够看懂的杂志，扩大杂志的影响力，我觉得需要与媒体合作，做很多的宣传工作。

#### II. 维持

维持需要资金的注入，当出版了一两期杂志之后，我们需要寻找更大的投资商，将成果展示给他们看，获得更大的投资，在杂志中，需要放置投稿信息和调查表格，改进杂志内容，丰富杂志内涵。但关键还是资金问题。

### III. 发展与创新

当杂志有一定的影响力之后，我们需要进一步完善杂志的内容，加入更加本土化的内容和有趣的故事，与开源媒体和网络媒体合作，开展一些活动，让读者参与到开源中来，让读者渗透到杂志中来，让杂志成为一个真正属于读者的杂志，让杂志融入生活。

### 5. 市场分析

杂志的主要购买者，一开始将是那些精通电脑的用户，知道Linux的用户，他们将成为杂志的第一批读者，随着杂志销售策略的推进，一些Windows的用户将被慢慢吸引过来。我们的杂志现在中国还没有与我们的内容一样，可以说内容是绝对的新颖和有竞争力，对于一本技术性杂志，我们要吸纳百家之长，加入一些非技术性的新闻和展望，采访内容等。市场需要一本这样的杂志，我们要让读者感到相见恨晚的效果，做好与读者的互动，交流，让杂志也成为一个沟通的平台，让刚刚开始学习Linux的人能够找到一个获得帮助和知识的平台。

### 6. 机遇和挑战

中国，微软开始实施他的盗版打击计划，让很多人认识到这个世界并不是没有微软就活不下去，这是一个好的历史背景，越来越多的大学生开始使用Linux，我们需要抓住这个机遇，通过杂志来促进Linux在中国的发展。

挑战，来自很多方面，我们不但要战胜目前大多数人的Windows使用习惯，还有对微软的依赖，还要受到Windows类电脑杂志的冲击，但是我觉得，我们和他们不能成为敌人，而是成为朋友，只有汲取他们的长处，杂志才能够发展下去，挑战永远存在，我们也会遇到失败，但是我一直坚信：Never confuse a single defeat with a final defeat. 永远不要将一次失败与最终的失败混淆。