

NEW EPOCH

SaaS

开启黄金十年

2020 中国 SaaS 市场研究报告

中国软件行业协会应用软件产品云服务分会 X 海比研究





# SaaS

## 核心观点

### 1 中国 SaaS 市场提速换挡，进入高速轨道，新周期序幕已然开启

---

- \* 和全球相比，中国 SaaS 市场刚刚完成起步，但具有更快加速度。2019 年中国 SaaS 市场总体规模为 378.5 亿元，同比增长 42%，远高于全球 SaaS 市场 18.8% 的增速。
- \* SaaS 在中国公有云市场中的占比较低，约为 38.9%；而全球公有云市场中 SaaS 占比为 62.61%。随着企业加速上云和平台层进一步发力，国内 SaaS 正迎来更为成熟的发展条件和部署环境。
- \* 海比研究预测，即使受疫情影响，中国 SaaS 市场 2020 年增速仍可保持在约 25% 的中高位水平，将于 2021 年超过 IaaS 增速。

# 核心观点

## 2 产品创新异彩纷呈，市场板块渐趋清晰，格局仍存较大可塑性

- \* 六类 SaaS 细分市场中，经营管理业务类 SaaS 和垂直行业专用类 SaaS 占比最高，两者比重之和超过 70%。业务流程外包类 SaaS 和办公沟通工具类 SaaS 增长最快，增速分别为 60% 和 51%，极具成长空间。
- \* 最大一级细分市场经营管理业务类 SaaS 中，CRM SaaS、ERP SaaS 是规模靠前的两大二级子市场，比重分别达到 24.8% 和 20.3%。智能办公 SaaS 是增长最快的二级子市场，增速达到 50.3%。
- \* 云市场已成为企业用户在选择 SaaS 时最重要的参考渠道。

## 3 疫情成为企业数字化升级的催化剂，成为 SaaS 应用爆发式增长的助燃剂

- \* 2020 年企业计划增加 IT 投资预算的比例高达 68%，更多需求转向 SaaS 应用和服务；
- \* 2020 年大数据和 BI、人工智能等新技术应用需求增加，需求比例均超过 30%。
- \* 行业垂直应用迎来爆发式增量市场，工业互联网、在线教育、医疗大健康 and 新零售将会首先引爆增量市场。受疫情影响，工业互联网整体增速回落，但工业互联网软件与应用正成为投资热点，SaaS 会受到更多制造企业的青睐。

NEW EPOCH  
SaaS

## SaaS 到底有哪些赛道

全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少

SaaS 三驾马车

谁会是 SaaS 独角兽

放慢些脚步

附录：中国 SaaS 优秀应用案例



# STORYLINE

# 海比视角 企业服务蓝图

业务服务	业务外包 职能与业务	招聘	财务	社保	行政	法务	金融	商事	设计	.....
		研发	生产	采购	物流	营销	渠道	服务	传播	.....
	新物种 职能与业务	招聘	财务	社保	行政	法务	金融	商事	设计	.....
		新零售	新金融	新能源	新制造	新消费	新文化	新医疗	新教育	.....
应用服务	SaaS 通用/行业	MRP	报销	TMS	SFA	审批	预算	SRM	文档管理	.....
		MES	PLM	仿真	电信	教育	医疗	电力	政府	.....
	软件 通用/行业	ERP	财务	HR	CRM	OA	PM	供应链	内容管理	.....
		MES	PLM	仿真	电信	教育	医疗	电力	政府	.....
技术服务	PaaS	DevOps	物联网	AI	RPA	游戏	区块链	数据管理	感知交互	.....
		数据库	云管理	迁移	集成	通信	视频	Office	安全	.....
	IaaS	计算	存储	网络	边缘	桌面	OS	.....	.....	

咨询服务

- 面向企业的 SaaS 版图建立在企业服务基础之上。
- 企业服务是指一个组织所需要的所有服务。海比研究将其分为三个层次，即技术服务、应用服务、业务服务，以及贯穿各层的咨询服务。

# 海比视角

## SaaS 的六大赛道

- Gartner 将公有云分为流程即服务、应用即服务、平台即服务、安全即服务和基础设施即服务五大类，对业务流程、安全和运维管理服务单独列出。海比研究在此基础上进行赛道划分，将 SaaS 服务分为以下六类。



NEW EPOCH  
SaaS

SaaS 到底有哪些赛道

**全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少**

SaaS 三驾马车

谁会是 SaaS 独角兽

放慢些脚步

附录：中国 SaaS 优秀应用案例

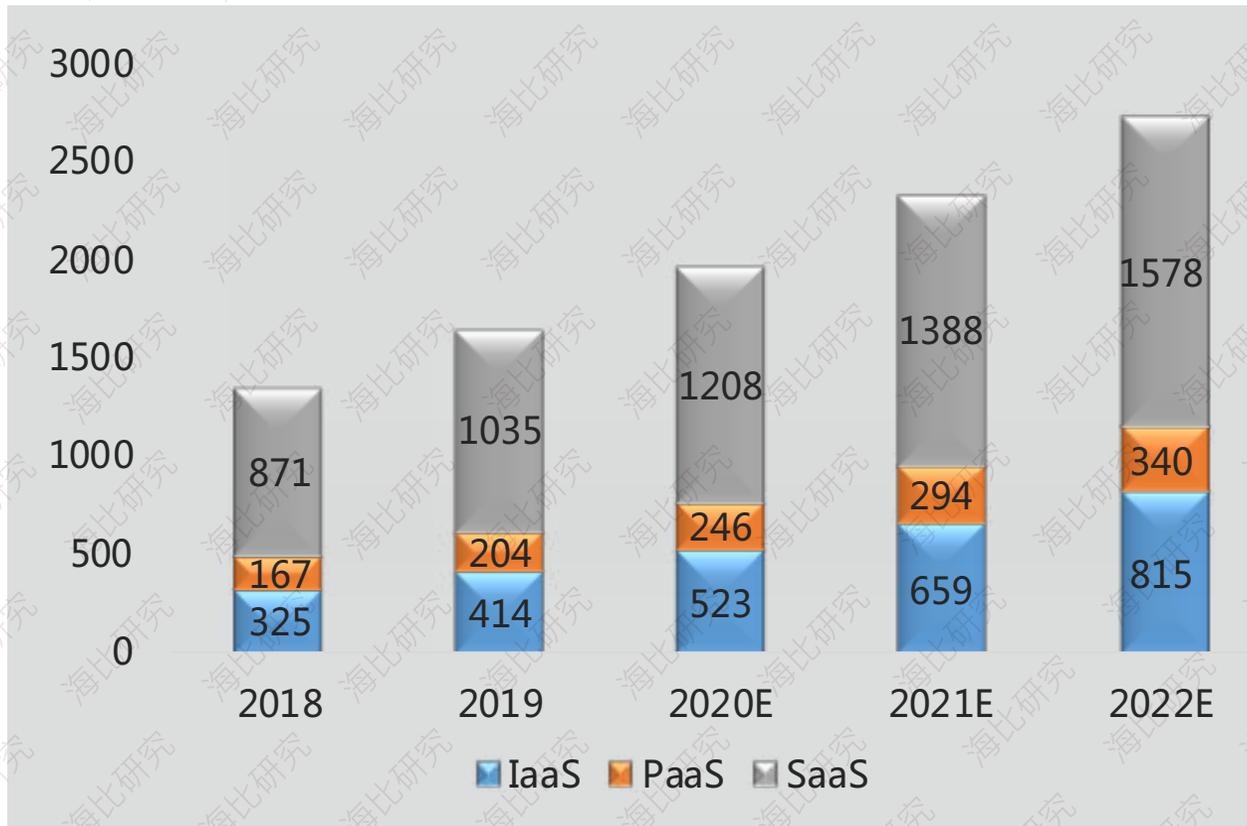


STORYLINE

# 全球公有云市场快速增长，SaaS 市场规模突破千亿美元

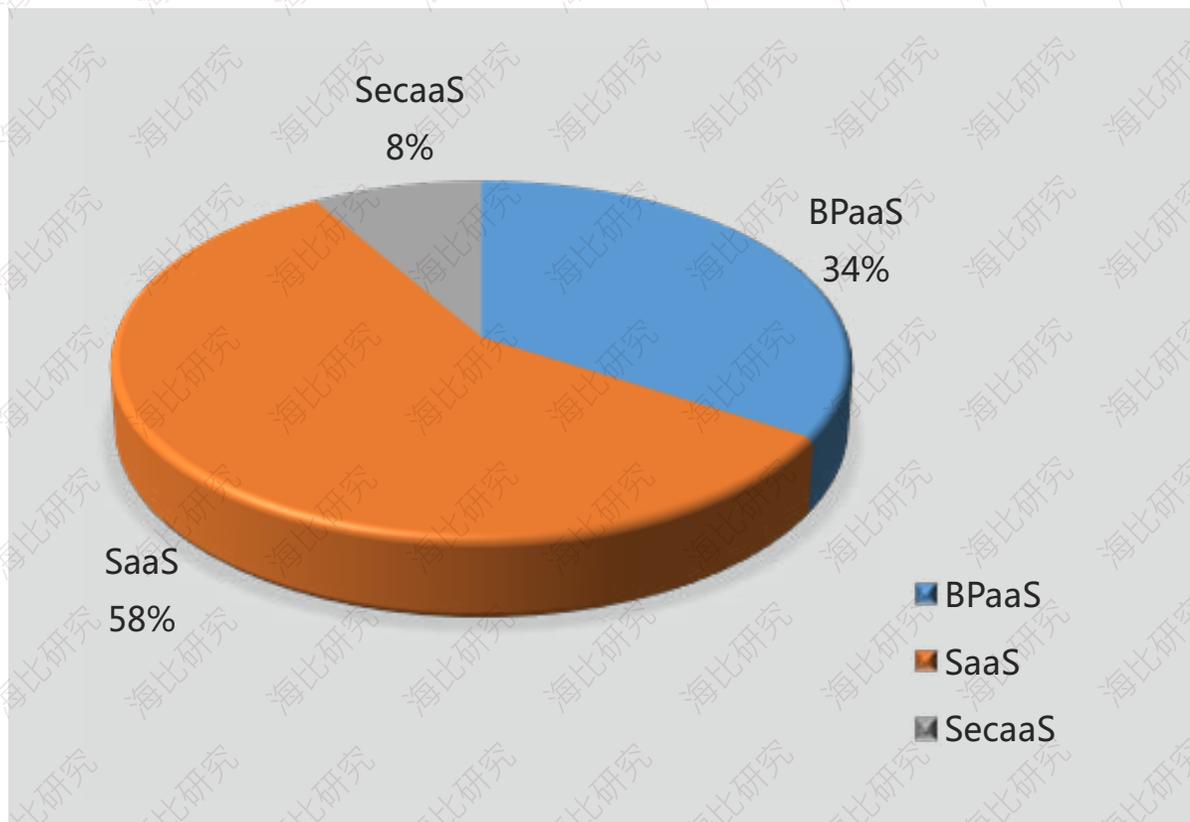
全球公有云市场规模（单位：亿美元）

- 2019 年，全球公有云市场规模达到 1653 亿美元，比 2018 年增长 21.3%；
- 其中，SaaS 市场规模为 1035 亿美元，占比最高，达到 62.6%。
- 但从增长率来看，SaaS 增速最低，为 18.8%；IaaS 增速最高，为 27.4%。



数据来源：Gartner, 海比研究整理

## 多云管理和安全服务发展提速， 是 2019 年全球 SaaS 市场的重要特征



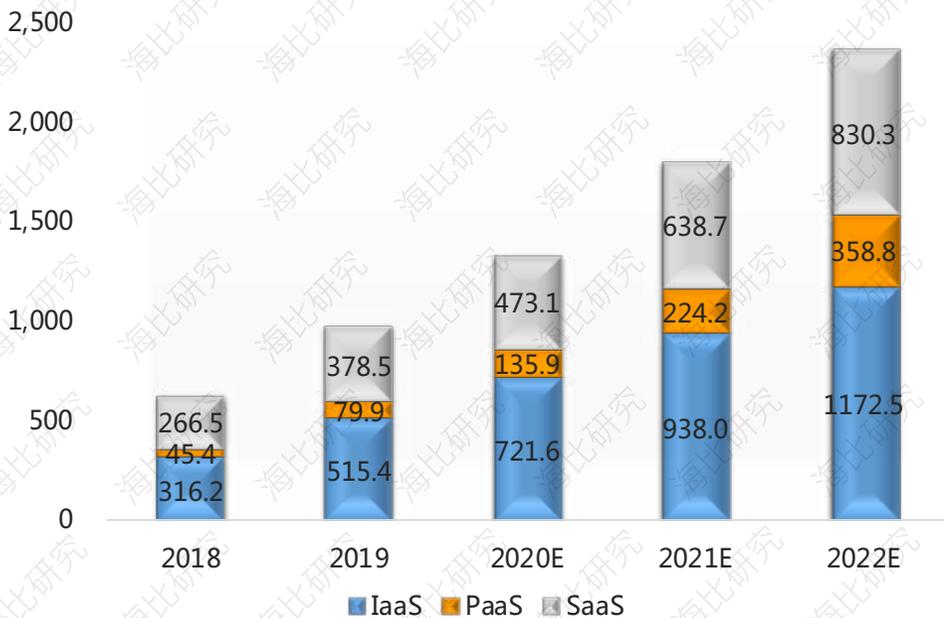
### 2019 全球 SaaS 市场呈现四个特点

- 仍处于两位数增速的快速发展期，增速高于传统软件三至四倍。
- 以业务外包为交付的“流程即服务”遭遇挑战，业务估值低于行业预期。
- 大型 SaaS 服务商开始提供低代码开发平台，依托平台为企业提供更多服务。
- 多云管理和安全服务快速增长，增长率超过 20%。

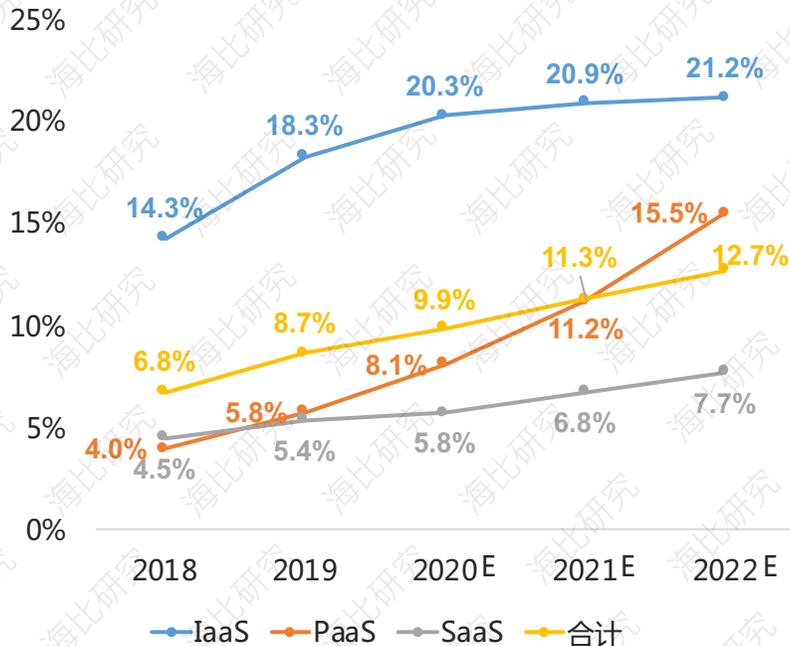
# 中国公有云市场占比独特，云基础设施加速部署

- 2019 年，中国公有云市场规模为 973.8 亿元，同比增长 55%，占全球比例为 8.7%。
- 中国 IaaS 市场占全球 IaaS 市场比重为 18.3%，远高于 8.7% 的整体比例，预计未来三年可超过 20%，前期发展偏重基础设施层。随着企业加速上云和平台层进一步发力，应用层正迎来更为成熟的发展条件和部署环境。

中国公有云市场规模 (单位: 亿元人民币)



中国公有云市场占全球比例

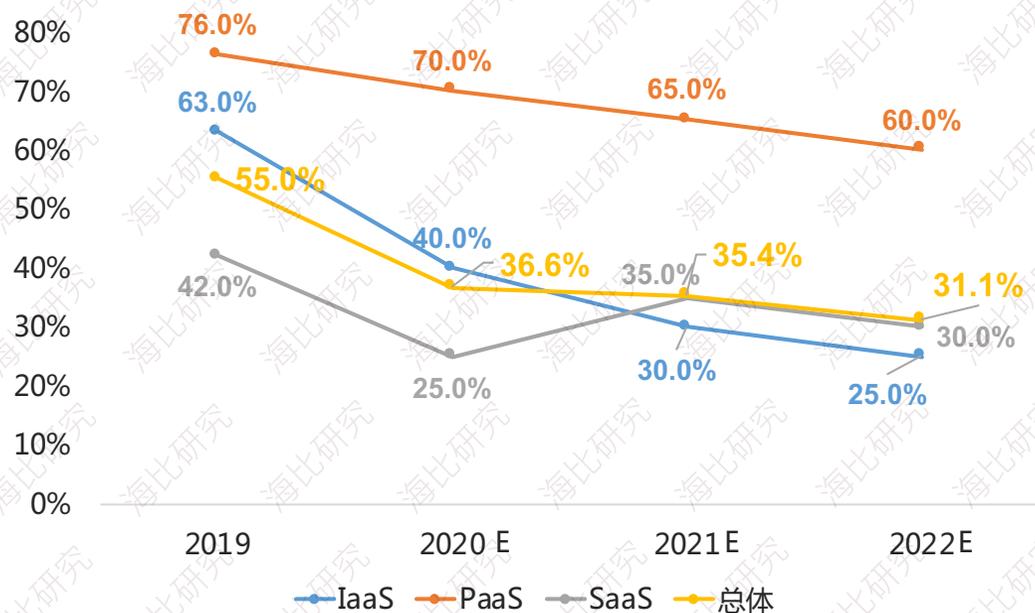


数据来源: IDC、Gartner, 海比研究

## 预计 SaaS 增长率 2020 年触底反弹，2021 年超过 IaaS

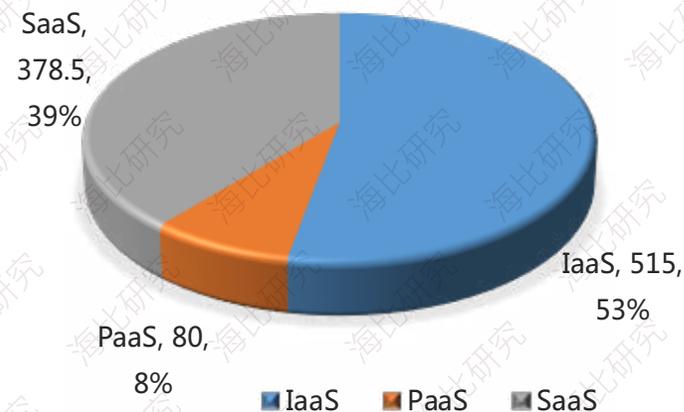
- 2019 年，中国公有云市场进入快速发展期，增长率 55%，远高于全球公有云市场 21.3% 的增长率。
- 中国 SaaS 市场增速不及 PaaS，比重不及 IaaS，再次印证了中国公有云市场结构的独特性。但结合全球 SaaS 整体发展态势和国内需求格局，海比研究预测 2020 年中国 SaaS 市场增长率将触底反弹，并在 2021 年超过 IaaS。

### 中国公有云市场增长率



### 2019 年中国公有云市场结构

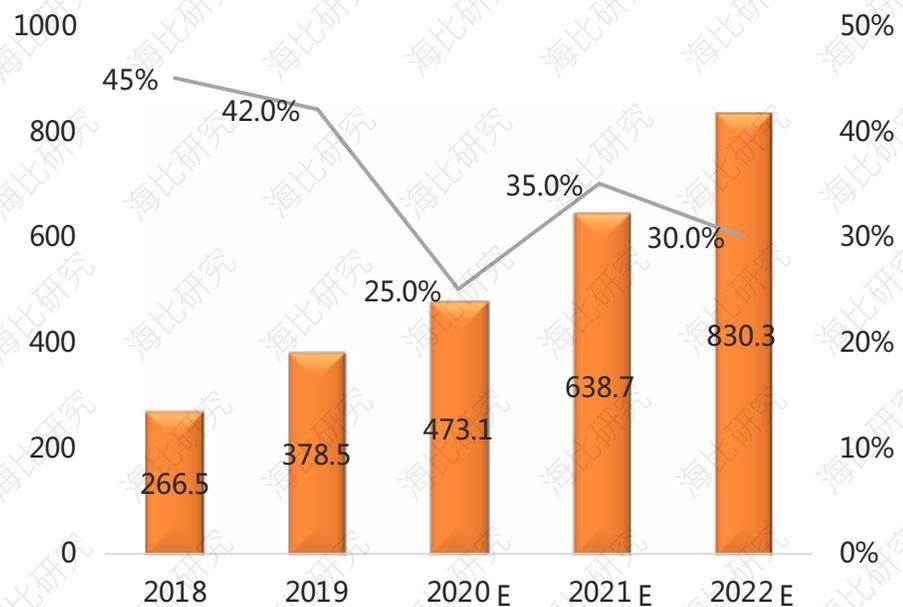
(单位：亿元人民币)



## 和全球相比，中国 SaaS 市场刚刚完成起步，但具有更快加速度

- 2019 年中国 SaaS 市场总体规模为 378.5 亿元，同比增长 42%，远高于全球 SaaS 市场 18.8% 的增速。
- SaaS 在中国公有云市场中的占比较低，约为 38.9%；而 SaaS 在全球公有云市场中的占比为 62.61%。
- 海比研究预测，受疫情影响，中国 SaaS 市场 2020 年增速将有所下探，但仍可保持在约 25% 的中高位水平。

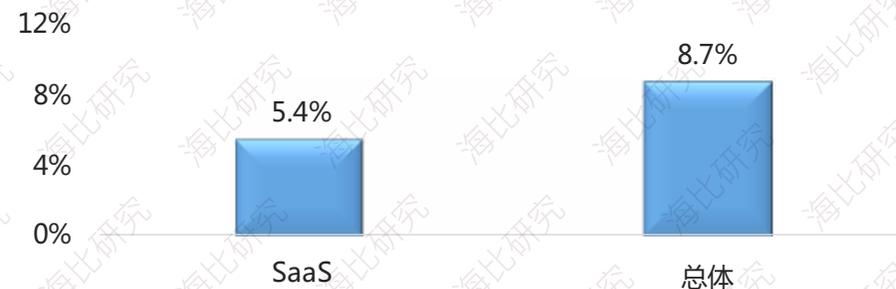
### 中国 SaaS 市场规模 (单位: 亿元人民币)



### 2019 年 SaaS 占公有云市场总体比例



### 2019 年中国占全球市场比例

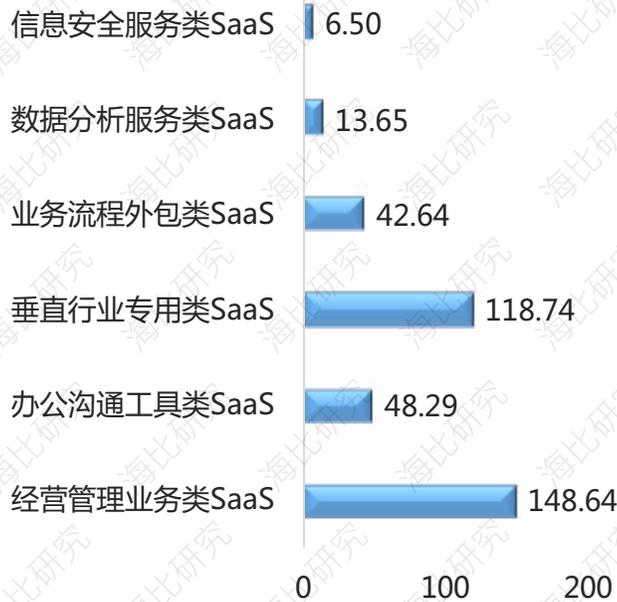


# 通用性的经营管理业务类 SaaS 占比最高， 业务流程外包类 SaaS 增长最快

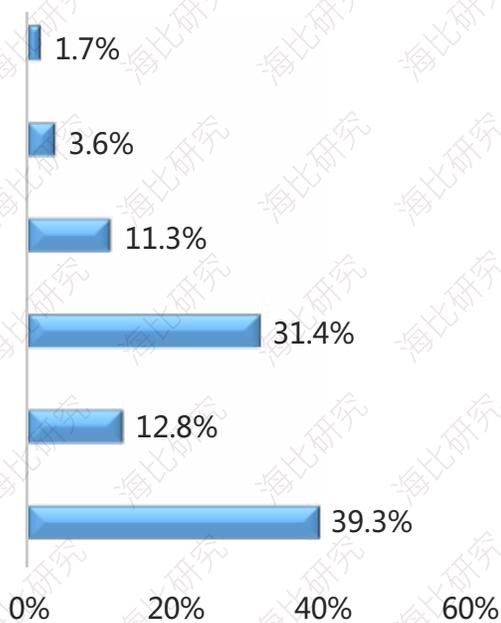
- 在六类细分的 SaaS 市场中，经营管理业务类 SaaS 和垂直行业专用类 SaaS 占比最高，分别为 148.64 亿元和 118.74 亿元，两者占据 70.7%。
- 业务流程外包类 SaaS 和办公沟通工具类 SaaS 增长最快，分别为 60% 和 51%。未来业务流程外包类 SaaS 极具成长空间。

2019 年中国 SaaS 细分市场规模

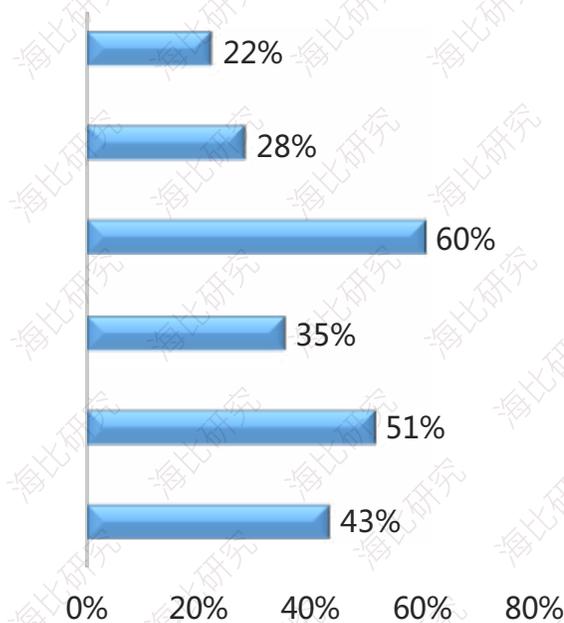
(单位：亿元人民币)



细分市场占有率



细分市场增长率

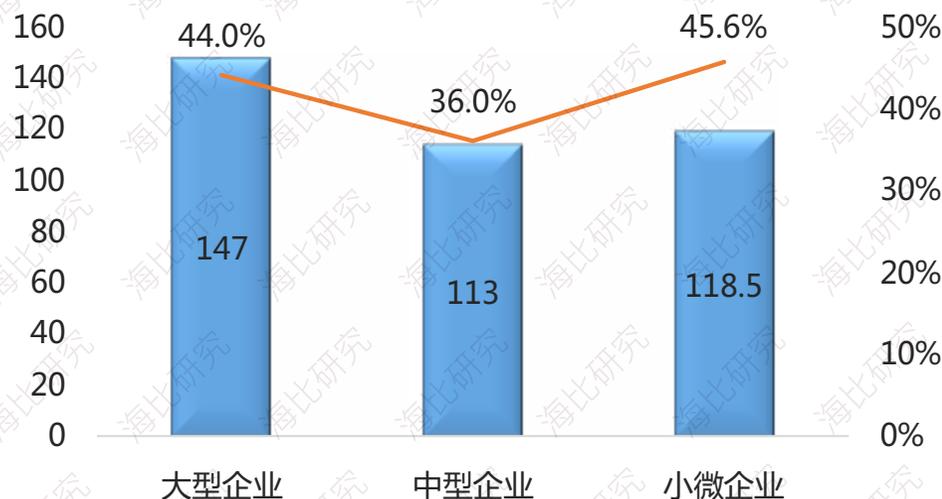


数据来源：中国软件行业协会应用软件产品服务分会，海比研究

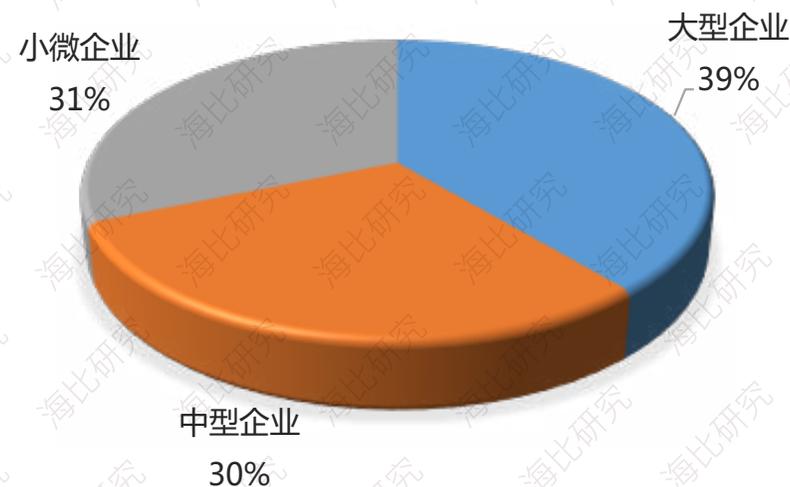
## 大中小微企业市场分布较为均衡，中型企业增长最低

- 国内大型、中型、小微企业 SaaS 市场占比分别为 39%、30%、31%。小微企业 SaaS 市场增长率最高，达到 45.6%；中型企业相对较低。
- 经营管理业务类 SaaS 和办公沟通工具类 SaaS 市场，大型企业占比超过 50%；垂直行业专用类 SaaS 和业务流程外包类 SaaS 市场，小微企业占比超过 50%。

2019 年中国 SaaS 细分市场规模（单位：亿元人民币）



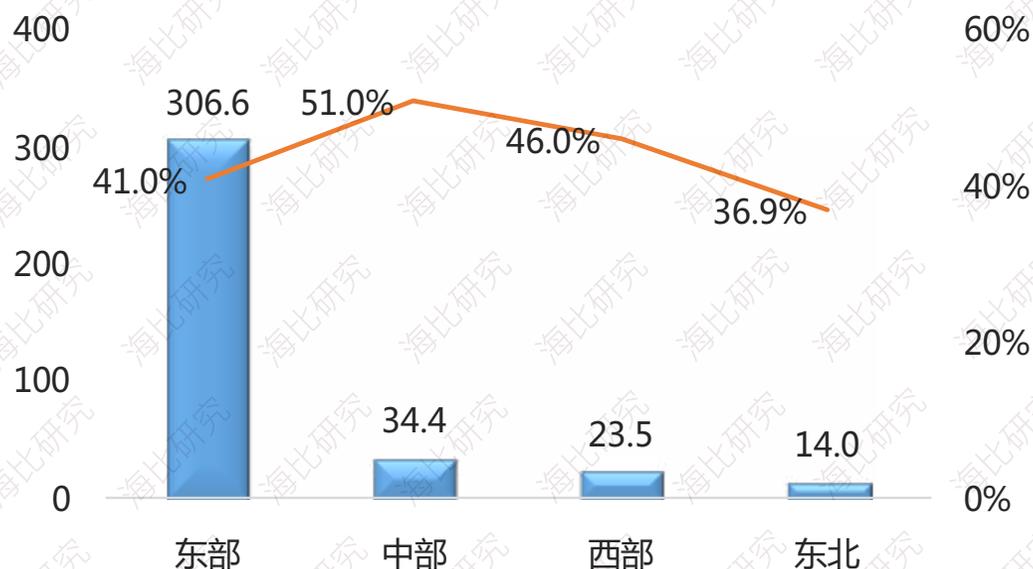
2019 年中国 SaaS 细分市场结构



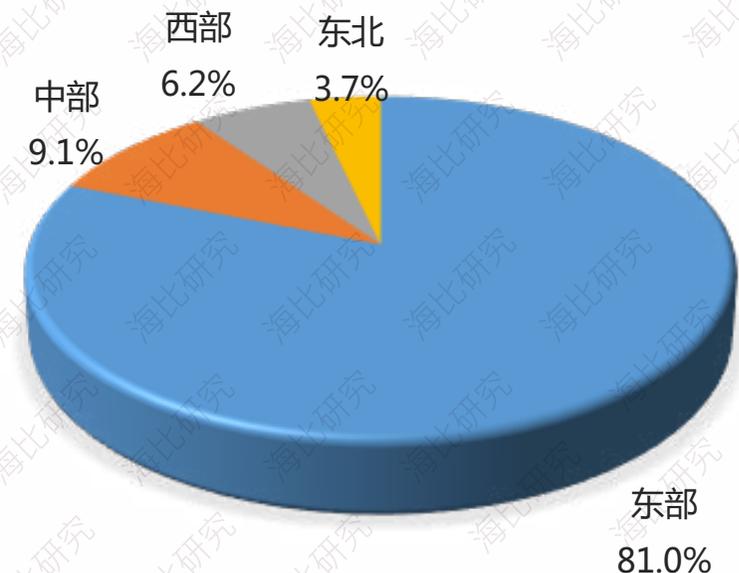
## 东部地区 SaaS 市场占据全国整体的 81%， 中部地区 SaaS 市场增长最快

- 国内 SaaS 市场区域分布不均衡，东部地区市场规模达到 306.6 亿元，占据 81%。中部、西部和东北相加不到 20%。
- 中部和西部地区增长率最高，分别达到 51% 和 46%。

2019 年中国 SaaS 细分市场规模（单位：亿元人民币）



2019 年中国 SaaS 细分市场结构



NEW EPOCH  
SaaS

SaaS 到底有哪些赛道

全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少

SaaS 三驾马车

经营管理业务类 SaaS

工业互联网

云市场

谁会是 SaaS 独角兽

放慢些脚步

附录：中国 SaaS 优秀应用案例



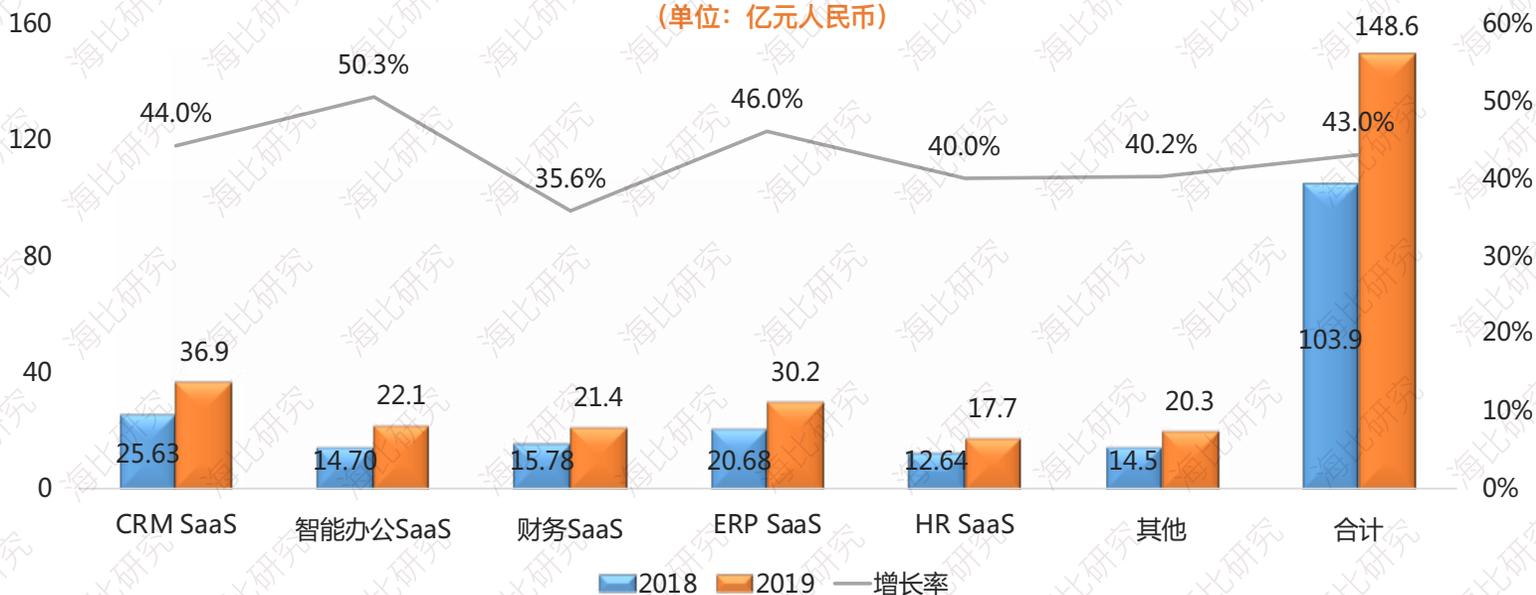
STORYLINE

## CRM、ERP、智能办公是经营管理业务类 SaaS 市场的主力军

- 以 CRM、ERP、智能办公等为代表的经营管理业务类 SaaS 是国内 SaaS 市场的最大细分市场，占比达 39.3%。
- CRM SaaS、ERP SaaS 是经营管理业务类 SaaS 中占比最高的细分市场，分别达到 24.8% 和 20.3%。
- 智能办公 SaaS 是增长最快的细分市场，增长率达到 50.3%。随着钉钉等免费应用开始变现，其市场规模会越来越大。

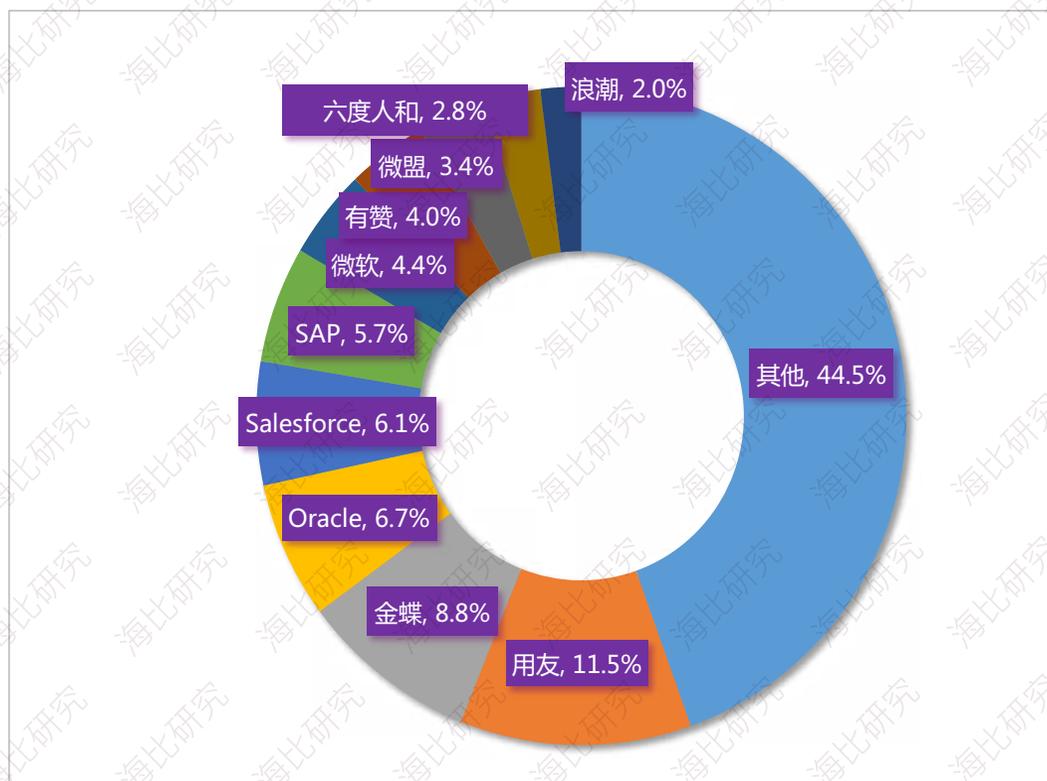
### 2019 年中国经营管理业务类 SaaS 细分市场规模

(单位：亿元人民币)



## 传统软件商加速布局经营管理业务类领域， 占据 SaaS 市场头部份额

2019 年中国经营管理业务类 SaaS 市场份额

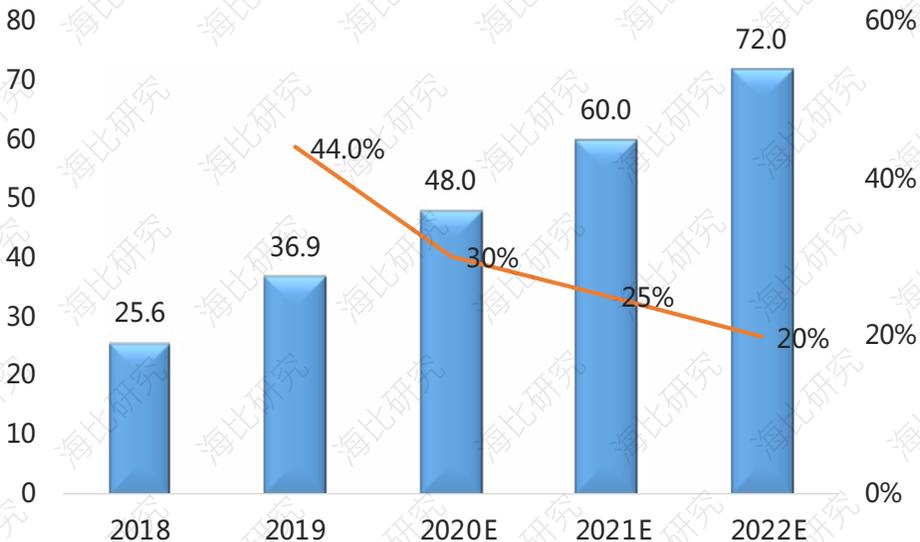


- 经营管理业务类 SaaS 市场，是最有可能获得最大单一业务收入的细分 SaaS 市场。
- 用友、金蝶、微软等传统软件巨头占据头部份额。
- 电商 SaaS 厂商表现活跃，且拥有较好的发展前景。
- 国外 SaaS 厂商在国内市场未表现出显著优势。
- 钉钉等免费巨头，将会在 2020 年以后加载更多商业模式实现收入，从而带来市场份额的剧烈变化。

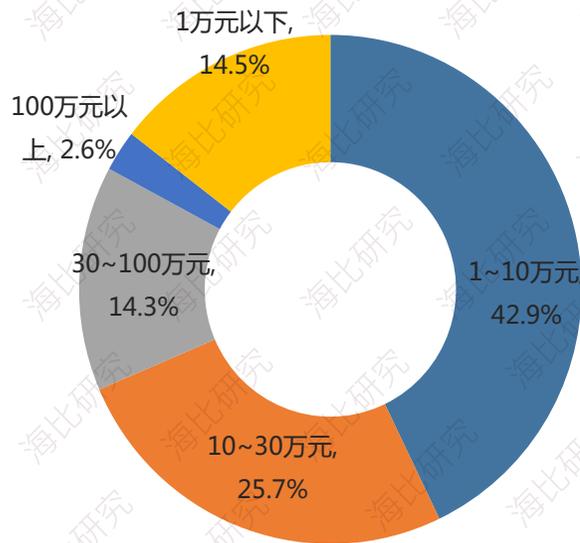
# CRM 市场的增长将主要来自于行业化发展

- 2019 年 CRM SaaS 市场规模为 36.9 亿元，增长 44%。预计未来 CRM SaaS 增长率低于智能办公 SaaS 等细分市场。
- CRM SaaS 市场增长潜力主要来自于垂直行业的增长，以及基于 PaaS 平台的定制化。
- 客户对于 CRM 的投资额不高，67.4% 的客户投资额在 10 万元以内。

2019 年中国 CRM SaaS 市场规模 (单位: 亿元人民币)



Q: 企业 2019 年 CRM 投入规模? (N=300)

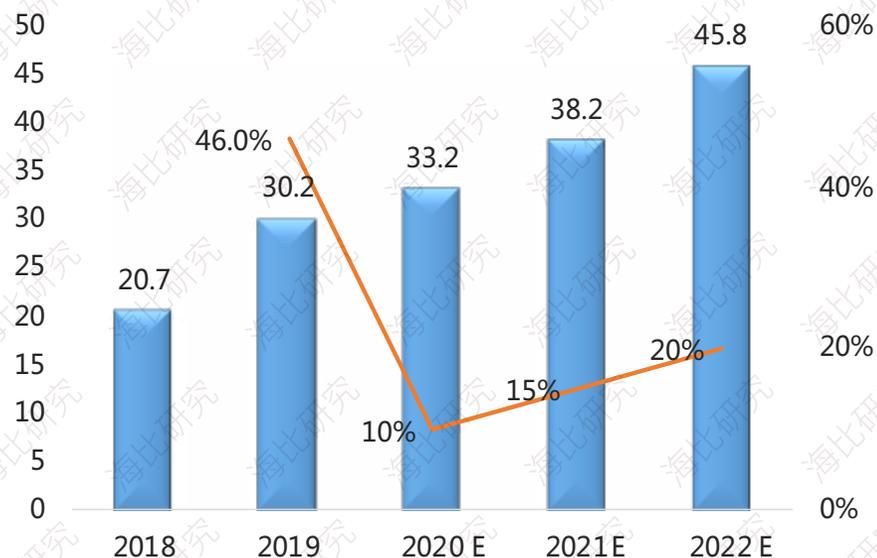


数据来源: 中国软件行业协会应用软件产品云服务分会, 海比研究, 中国软件网

## ERP SaaS 仍是市场刚需，规模较大，但未来增长率较低

- 2019 年 ERP SaaS 市场规模为 30.2 亿元，市场规模在通用领域是仅次于 CRM 的第二大市场。
- 但预计未来 ERP SaaS 受疫情影响较大，2020 年的增长率会大幅下降至 10%。
- 员工使用的体验友好度、维护与使用成本是企业选择 ERP SaaS 时的重点考虑因素。

2019 年中国 ERP SaaS 市场规模（单位：亿元人民币）



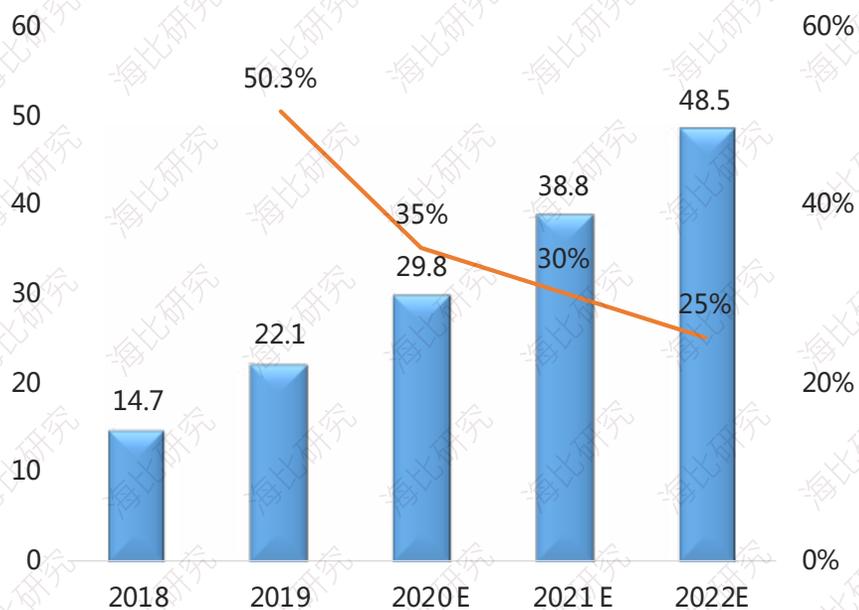
Q: 选型考虑什么因素? (N=300)



## 智能办公是 2020 年增长较快的 SaaS 市场

- 2019 年智能办公 SaaS 市场规模为 22.1 亿元，增长率为 50.3%。预计未来智能办公 SaaS 增长率将保持高位。
- 视频会议、企业 IM、电子合同等成为拉动 2020 年市场高位增长的重要来源。
- 61.9% 的客户希望将所有工作都集成到一个 APP 里。一站式工作 APP 成为大多数客户所期望的工作方式。

2019 年中国智能办公 SaaS 市场规模(单位: 亿元人民币)



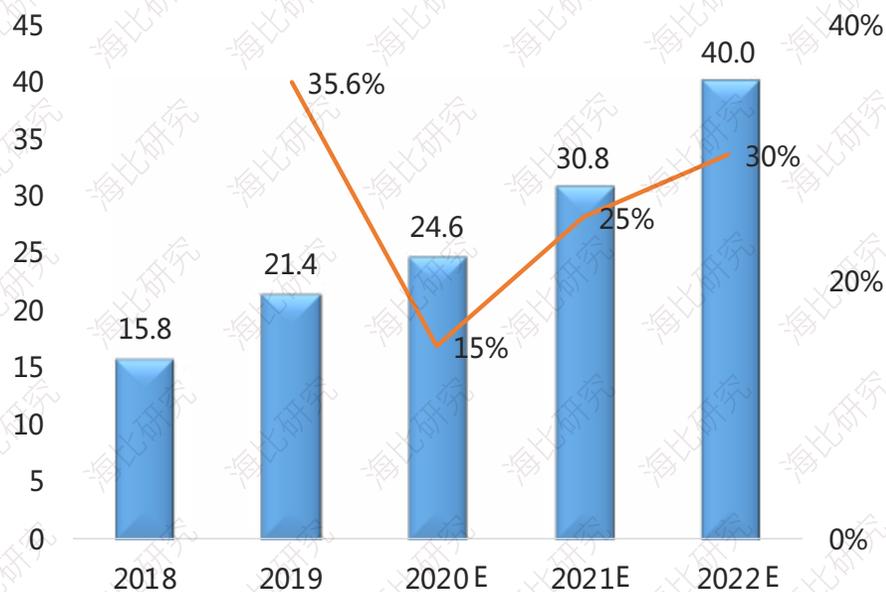
Q: 对于工作 APP 的意愿度 (N=300)



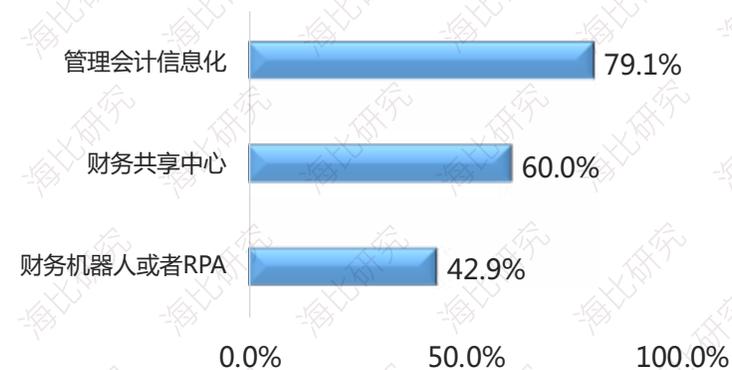
## 中小企业、代理记账、RPA 拉动财务 SaaS 的增长

- 2019 年财务 SaaS 市场规模为 21.4 亿元，增长率 35.6%，在 CRM、ERP、HR 等通用领域中增长率最低。
- 较低增速主要源于企业客户担心数据安全，对财务 SaaS 接受度较低，预计未来伴随接受度改善，其增长率将显著提升。
- 管理会计、财务共享、财务机器人等成为财务信息化领域热点，SaaS 市场主要靠中小企业、代理记账、RPA 等拉动。

2019 年中国财务 SaaS 市场规模（单位：亿元人民币）

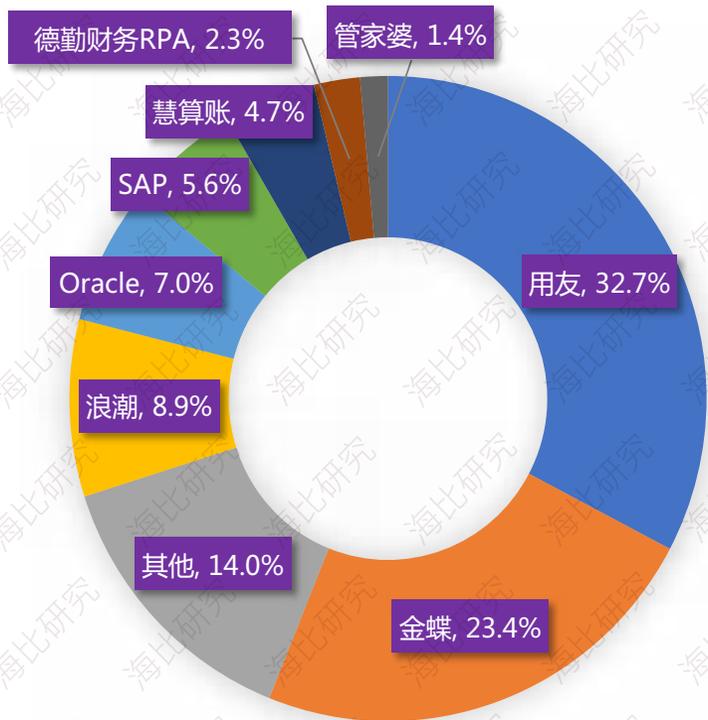


Q: 2019 应用了什么财务系统? (N=300)



# 财务 SaaS 市场竞争基本定局，但新兴厂商仍有机会

2019 年中国财务 SaaS 市场份额

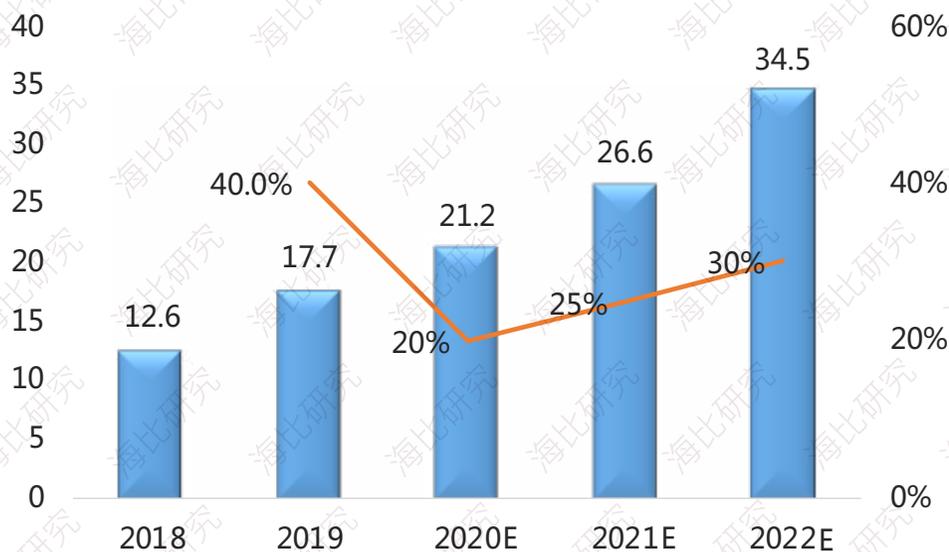


- 财务 SaaS 市场有四大竞争群体。一是传统财务服务商，二是代理记账服务商，三是新兴的财务机器人服务商，四是管理会计服务商。
- 用友、金蝶等财务软件巨头开始形成领跑格局。
- 新兴市场吸引慧算账、德勤等厂商。他们对于市场会造成一定的影响，但不会左右大局。

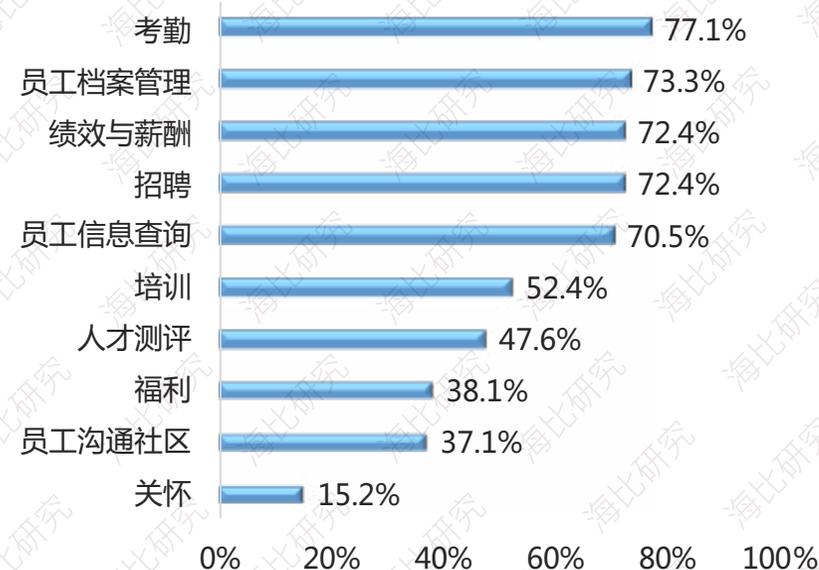
## HR SaaS 市场规模当前最小，但未来前景广阔

- 2019 年 HR SaaS 市场规模为 17.7 亿元，市场规模在通用领域最小，占经营管理业务类 SaaS 11.9%。
- 预计未来 HR SaaS 将加速增长，到 2022 年其增长率可望达到 30%。
- 当前 HR 应用仍主要集中于基础功能，如考勤、招聘、员工档案管理、薪酬等。

2019 年中国 HR SaaS 市场规模（单位：亿元人民币）



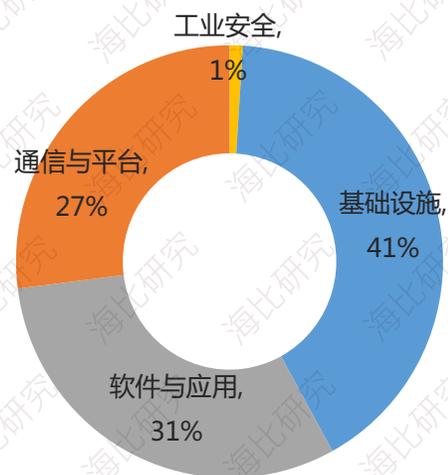
Q: HR 主要应用什么功能? (N=300)



## 政府补贴极大促进了工业互联网的应用市场发展

- 国内工业互联网 2015 年市场规模为 3652 亿元，2019 年为 6110 亿元，年复合增速 13.7%。
- 工业互联网市场平均增长率较低，但其中的软件与应用市场正成为投资热点。SaaS 会受到大型和小微制造企业青睐。
- 中国市场上的工业互联网平台开始朝品牌集中化发展，近两年竞争将进一步加剧。

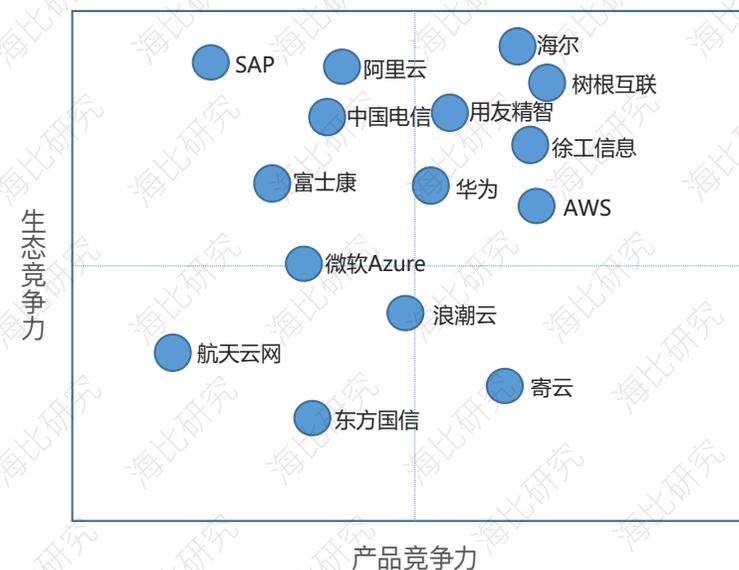
### 2019 年中国工业联网市场结构



### 2019 中国工业互联网行业分布比例



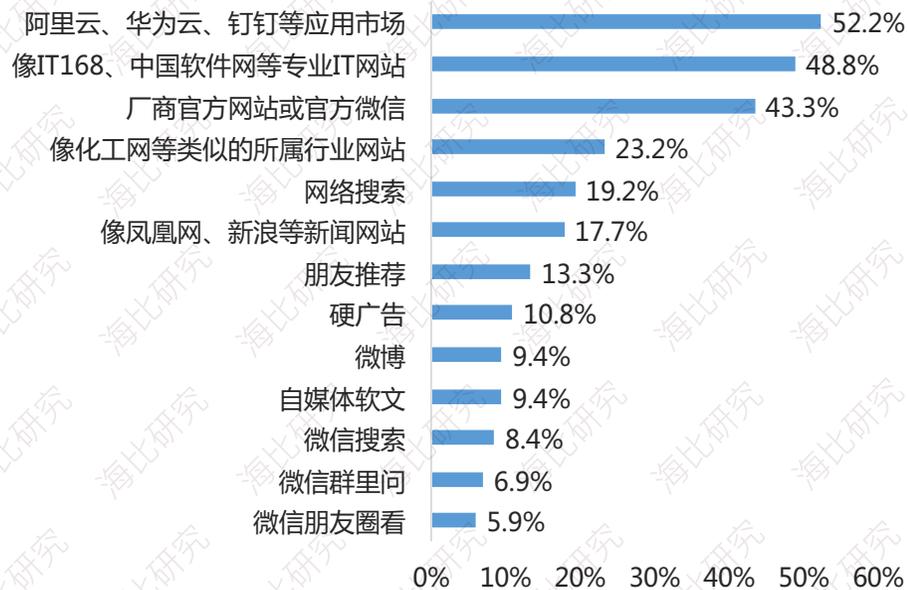
### 2019 中国工业互联网平台竞争态势



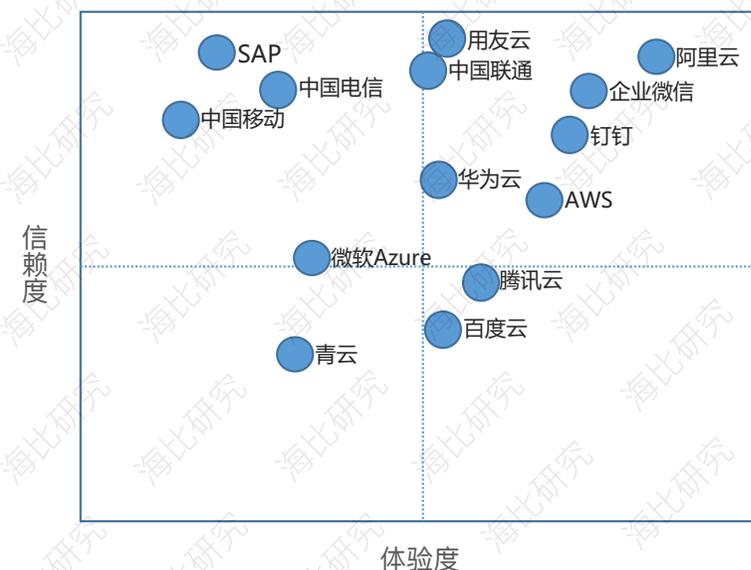
## 云市场成为企业选择 SaaS 的重要渠道，云市场平台竞争加剧

- 云市场已成为企业客户在选择 SaaS 时最重要的参考渠道，但不一定从云市场直接购买。
- 主流的企业服务生态企业都推出了自有的云市场平台。
- 阿里云、中国联通沃云、用友云市场等在体验度、信赖度方面保持领先。

Q: 从哪儿获取 SaaS 信息? (N=300)



2019 中国 SaaS 云市场平台发展态势



NEW EPOCH  
SaaS

SaaS 到底有哪些赛道

全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少

SaaS 三驾马车

谁会是 SaaS 独角兽

放慢些脚步

附录：中国 SaaS 优秀应用案例



STORYLINE

## SaaS 厂商竞争格局

- 中国 SaaS 市场已走过起步期，进入快速发展期。市场吸引了众多厂商参与，各细分市场竞争激烈。
- 参与者包括四大阵营：新兴 SaaS 厂商、传统软件与 IT 巨头、互联网巨头，以及从传统企业延伸而来的 IT 公司。
- 竞争格局尚未成型，未来中国 SaaS 市场必将诞生诸多独角兽企业。

### CRM



### 财务



### ERP



### HRM



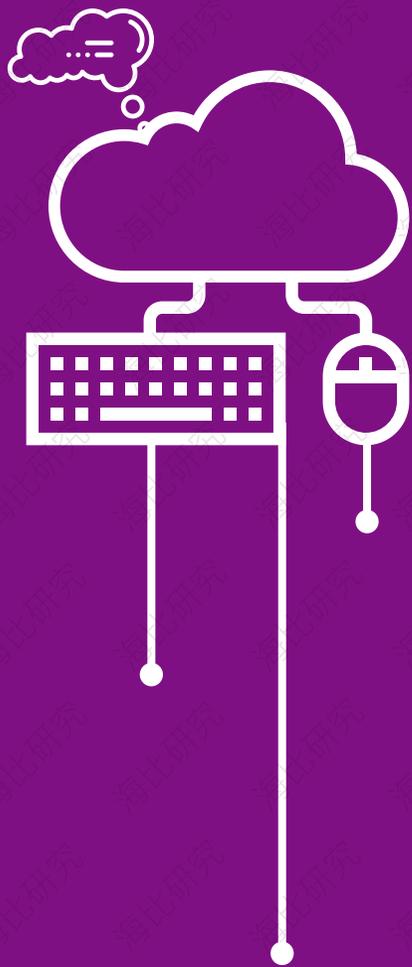
### 智能办公



### 工业互联网



注：仅列出部分企业



## PART 01



# 优秀厂商点评 云市场平台 SaaS

注：仅列出部分企业



# 阿里云

SaaS

云市场平台

优秀厂商点评

## 发展图景

阿里云创立于 2009 年，是全球领先的云计算及人工智能科技公司，为 200 多个国家和地区的企业、开发者和政府机构提供服务。阿里云致力于以在线公共服务的方式，提供安全、可靠的计算和数据处理能力，让计算和人工智能成为普惠科技。阿里云在全球 21 个地域开放了 63 个可用区，为全球数十亿用户提供可靠的计算支持。

## 特色产品

阿里云 SaaS 加速器在阿里云强大的技术支撑下为合作伙伴提供应用开发加速、集成加速、上云加速和售卖加速，集商业平台和技术平台于一身。SaaS 加速器的商业平台包括集市和阿里云心选两种模式，帮助伙伴利用阿里的渠道、品牌、资本等优势，加速 SaaS 的商业售卖和服务，获取更多的客户，增加业务收入和客户粘性，跨越 SaaS 业务增长的鸿沟，成为 SaaS 独角兽。技术平台则可以帮助 ISV 完成 SaaS 产品的开发，上云，定制和集成。

## 海比点评

海比研究认为，阿里云是中国最具竞争实力的云服务厂商之一，技术实力强劲，旗下阿里云 SaaS 加速器、云市场是中国最大的云计算 / 企业服务平台之一，每年服务近百万家企业。

阿里云 SaaS 加速器、阿里云云市场具有三大优势。第一，具有强大的品牌背书作用。阿里云加速器、云市场依托阿里巴巴、阿里云的强大品牌，对于入驻的 SaaS 厂商而言，具有非常好的品牌背书效用。能够入驻，本身意味着通过了阿里云的相关评审与认证，意味着其产品技术得到了阿里巴巴的认可。第二，具有强大的流量、营销作用。阿里云市场依托于阿里云，是阿里云重点推广的项目，拥有阿里云巨大的客户池资源。入驻阿里云加速器、阿里云云市场，能够有机会共享获得阿里云的巨量客户资源，带来潜在的销售线索。第三，阿里云加速器、云市场依托阿里云生态，为 SaaS 厂商、为各行业的企业数字化转型提供了一站式服务。SaaS 加速器能帮助 ISV 完成开发 / 集成 / 上云的一站式服务：APaaS 层应用开发有宜搭、宜搭 Pro；IPaaS 层应用集成有 UI 集成、API 集成；通过智能运营、多端接入、多端帐号统一、计量计费、云资源编排的弹性应用托管，从而保障 SaaS 安全可信上云。

海比研究认为，阿里云 SaaS 加速器功能体系完善，覆盖商业中心、能力中心、技术中心三大板块，商业平台包括云市场和阿里云心选两种模式，是数字时代打造企业服务生态的领先者。

# 用友

SaaS

云市场平台

优秀厂商点评

## 发展图景

用友创立于 1988 年,是全球先进的企业与公共组织云服务、软件、金融服务提供商。用友致力于用创想与技术推动商业和社会进步,通过构建和运营全球先进的企业云服务平台,服务企业数智化转型和商业创新,让企业云服务随需而用,让数智价值无处不在,让商业创新高效便捷。自 2017 年起,用友已进入 3.0 新时期,为企业提供数字化、智能化、全球化、社会化、安全可信的企业云服务。

## 特色产品

YonBIP 企业云服务商业创新平台,结合了技术和商业的公共与关键服务,提供电子合约、电子票据、供应链协同、组织模型、商品、客户、财务等平台能力,使企业可以随时根据自身发展需要,利用 BIP 平台快速、便利地实现创新,并通过平台对接上下游产业生态,打造定制化产业互联网平台。以公有云方式服务中型和小微企业,以专属云、私有云、混合云方式服务大型企业。

## 海比点评

海比研究认为,用友无论是从创立时间、行业经验,还是企业规模、技术储备来看,都可以说是中国最具实力的 SaaS 服务厂商之一。用友进入 3.0 新时期,其中商业创新平台则是用友在第三个发展阶段战略重心。面向数字经济时代构建和运营全球领先的企业云服务平台,数字化、智能化、全球化、社会化、安全可信是平台的关键特性。海比研究认为,YonBIP 的独特之处在于“三融合”,将先进且高可用技术平台与公共能力融合成一体、将关键商业应用与公共服务融合成一体,将用友的应用服务与各类生态伙伴的应用服务融合成一体,使平台的核心价值即支撑和运行客户的商业创新(包括业务创新、管理创新)得到彰显。

因为结合了技术和商业的公共与关键服务,在这个平台上,企业、相关组织与个人可以简单、便捷、随需、随时、随地开展商业创新,使商业创新突破了技术、商业两道专业屏障,变得简便化、大众化、社会化。

海比研究认为,这将是技术驱动的又一个层次的商业革命。BIP 的客户和社会价值,以及竞争优势将超越纯技术平台或纯应用服务(SaaS),作为数字商业应用级基础设施、企业服务产业共创平台,更好地发挥其贴近客户端的场景化优势。

# 联通沃云

SaaS

云市场平台

优秀厂商点评

## 发展图景

联通云数据有限公司成立于 2013 年 6 月，是中国联通集团旗下的全资子公司。定位于成为中国联通云计算产品和服务的供给者、云业务拓展的支撑者和新型信息业务的承载者，致力于依托中国联通云网一体能力优势、强大的基础设施资源优势、优质的客户群优势和安全可信品牌信誉，为政企客户提供高质量云服务，持续助力客户开源节流、降本增效、创新共赢。

联通沃云云市场全面承载中国联通云计算战略中的“荟云计划”，致力于为合作伙伴构建一个品牌有保障、优势可互补、生态共繁荣的发展环境，携手合作伙伴打造多场景云应用、云服务生态，为客户提供快速、精准、方便的上云服务。其自 2019 年 5 月上线以来，收入规模超 1 亿元，服务用户超过 100 万，合作伙伴超 100 家，重点推介产品达数百款，营销渠道遍及全国 300+ 地市、1000+ 区县，拥有 10000+ 精英营销团队。

## 海比点评

联通云视频（智享版）是由联通沃云打造的多方音、视讯通讯云服务平台，基于云计算、全媒体、跨平台的统一融合平台。海比研究认为，依托电信运营商特有的网络、云计算资源，联通云视频平台在政府、医疗等要求较高的特定应用场景中，具有较为明显的竞争优势。第一，它提供全方位的互联网、专网的音视讯解决方案，并融合了传统音视频会议硬件终端、WebRTC、监控等多种音视讯入口，全面满足多方通讯的各类应用场景需求。第二，多线路接入云平台，并对主要区域的线路连接进行全面优化，保证全域通信流畅；第三，满足多场景需求支持各种视频应用场景需求，无论在会议室还是酒店或者出差途中，都能随时随地加入，高达 1080P 的会议体验，支持企业级高清直播，百万用户并发，无需专线、服务器及专门管理人员。

## 特色产品

联通云视频（智享版）是联通沃云推出的 SaaS 级云视频会议解决方案。基于沃云的开放平台架构，强大的互联网云交互功能设计，让视频会议突破时空的限制，将声音、图像和文字有机结合，使静止的图文视频化、复杂的内容简单化、抽象的思维可视化，可适用于商务、教育和医疗等不同领域的使用场景。

# 炎黄盈动

SaaS

云市场平台

优秀厂商点评

## 发展图景

炎黄盈动，是一家全球领先的低代码和 BPM PaaS 服务商。以 Low-Code（低代码）、BPM、集成、移动化为核心能力的 AWS PaaS 平台，自主研发的“点 / 线 / 面”的微应用架构核心技术，赋能了面向未来的平台基础设施，加速驱动数字化转型和运营创新。客户覆盖 15 个行业超过 1000 家 10 亿收入以上的大中型组织，数千家成长型企业、行业用户、政府和教育机构受益于 AWS PaaS 平台。

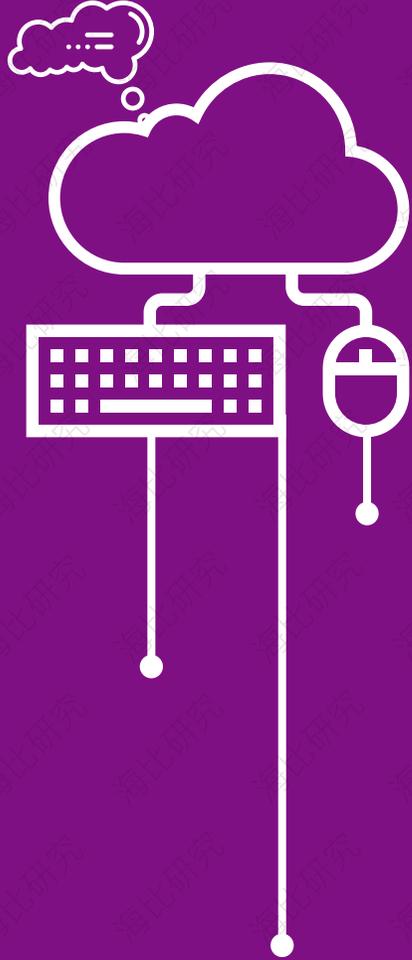
## 海比点评

海比研究认为，虽然易鲸云是国内低代码云应用开发平台中的新力量，但它依托于炎黄盈动以低代码和 BPM 能力为核心的 AWS PaaS 平台，具有较为深厚的技术架构功底。总体而言，易鲸云产品具有三个重要优势。第一，采用容器架构，灵活支持应用版本升降级，一键安装、升级、卸载；第二，具有多行业多场景适用性，拥有六类典型应用，可帮助企业实现业务在线、管理在线，实现移动办公与集成办公；第三，具有高安全性、高可靠性、高拓展性、高集成性等优点。高安全性：多个钉钉组织的数据、应用、平台和计算资源采用物理隔离，架构上规避信息泄漏问题；高可靠性：可根据用户部署规模和要求，对底层运行资源进行扩容定制，满足 7\*24 小时高可靠要求；高扩展性：提供基于页面脚本和 Java 语言的开放编程框架，构建复杂应用场景不再受约束；高集成性：提供十余种集成适配器和集成服务管理，对内实现流程、数据、身份统一集成，对外开放 API。

海比研究认为，与其他同类产品相比，内核源于炎黄盈动自主研发的 AWS PaaS 应用容器，能够稳定支撑上层应用的全生命周期管理，并与钉钉深度集成，场景覆盖广，超 80% 的新旧应用程序都可用建模方式构建，流程 / 数据 / 协同 / 移动 / 集成 / 服务六大应用场景，全面支撑业务和管理在线，在同行中拥有较强竞争力。

## 特色产品

易鲸云是一个“易”于使用的云应用搭建平台，是炎黄盈动为成长型组织推出的专属产品。以低代码和 BPM 为特点，覆盖 80% 以上的应用场景。无需专业编程经验，拖拉拽配置即可完成应用搭建全过程，模型之间可随时随地自由组合；支持对复杂业务应用的可视化构建，提供基于 Java 标准的开放编程框架，灵活满足复杂场景的扩展。全面支撑企业、政府 / 教育机构、成长型组织的业务在线和管理在线。



## PART 02



# 智能办公 SaaS 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 致远互联

智能办公 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

北京致远互联软件股份有限公司是一家始终专注于协同管理软件领域的高新技术企业，为客户提供专业的协同管理软件产品、解决方案、平台及云服务，2019年10月31日登陆科创板。公司基于自主研发的V5协同管理平台，开发了A8、A6、G6产品，帮助大中小型企业及政府快速构建统一信息门户个性化工作入口、全员移动应用，持续助力全国3万家客户提升协同运营管理效率。

## 特色产品

致远 Formtalk 数据采集云，定位于组织级大数据采集平台，为企业提供面向一线员工、客户、公众用户等目标对象的海量业务数据采集；以二维码为应用核心，提供生产制造、流通等供应链管理过程中的外部相关人员的数据查询、数据处理等业务场景；以连接微信为核心，提供新营销、新客服、新交易场景，为新零售行业的客户管理和运营提供数据采集、数据处理的业务场景；提供多维的智能分析报表，为企业提供大数据分析能力。

## 海比点评

海比研究认为，致远 Formtalk 是一个优秀的云端数据采集平台，能为企业采集各种数据提供极大的便利。

和市场上众多的数据采集平台相比，海比研究认为，致远 Formtalk 具有四个方面的优势：第一，技术上具有领先性。它基于 Java 标准，采用最前沿的互联网框架自主开发，具备高可用、高性能、可水平扩展的公有云技术架构，支持亿级数据流畅使用的后台性能，全新的高性能前端渲染框架，积累了丰富的控件库。通过标准化的第三方整合引擎，实现与其他平台的高效整合。并且通过可视化实现自定义定制能力，支持用户根据自身数据采集需求，快速对表单进行自定义的修改和添加，实现无代码的业务管理。第二，能很好地连接 C 端用户。通过完整的外部人员体系，支持外部人员的自助注册，为企业提供面向一线员工、客户、公众用户等目标对象的海量的业务数据采集；以连接微信为核心，支持围绕微信的登录校验、消息推送、服务号和小程序业务绑定、二维码扫码等能力，提供新营销、新客服、新交易场景，为新零售行业的客户管理和运营提供数据采集、数据处理的业务场景。第三，支持海量大数据。它采用了 MongoDB 这样的 Nosql 数据库，提供极强的扩展能力和可用性。在超大并发情况下，可以非常容易的把数据分布到成千上万的服务器上。第四，对安全性特别重视，数据安全有保障。通过数据传输加密、数据防篡改机制、DDos 攻击防护、防入侵、全天候安全自检等多种安全机制，保障平台数据安全，保护用户的数据资产安全，具备一流的安全保障能力和快速响应预警机制。

# 云之家

智能办公 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

深圳云之家网络有限公司(简称云之家),成立于 2014 年,企业用户上万家,其中不乏万科、温氏、兵装、九州通、安踏等知名企业。金蝶是云之家的重要战略合作伙伴,在全国拥有 60 家分支机构,2300 多家营销、服务及伙伴服务网络覆盖中国 400 多个城市和地区。云之家面向企业服务的新一代智能协同云,旨在颠覆传统 OA,创新工作方式,致力于成为中国最大的智能协同云 SaaS 和最值得托付的移动办公行家。

## 海比点评

海比研究认为,云之家是国内智能办公市场上时间较长的知名品牌,在大中型企业市场有很深的沉淀和积累。其新一代智能协同云的优势有三点。第一,拥有独到的技术优势。支持千万级并发的高可靠性和高性能;支持复杂网络情况下的消息收发可以对标微信,数据稳定可靠达 99.96%;拥有完善的监控及告警机制实时监测;并能根据用户的业务需求及策略,经济地自动调整、弹性计算资源,并实现各应用模块的灵活组合。第二,支持灵活的部署方式。可支持企业用户全私有化部署、系统托管部署、应用混合部署,基于 OTA(空中下载技术),可简单、灵活、快速、稳定部署及运维,并实时进行更新迭代。第三,云之家拥有众多知名集团企业的成功案例。例如,帮助万科建设智能、稳定、快速、安全的移动办公生态平台,新平台的使用人数及日活跃用户数均创历史新高,助力万科集团实现“90 城若比邻”的目标。云之家在新一代智能协同 SaaS 市场占有率持续第一,中大企业移动办公市场持续第一。

海比研究认为,智能办公市场在 2020 年开始进入巨头收费变现时代。它已经成为数字化、智能化转型的标配,作为智能办公市场上的资深品牌,云之家在市场是将迎来更大的发展机遇。

## 特色产品

云之家志在凝聚团队信任、提升企业办公效率、激活组织创造力,更好地服务于企业移动数字化转型,成为企业客户最值得托付的移动办公行家。云之家新一代智能协同云,可为企业用户提供智能门户、即时通讯、智能审批、智能考勤、知识中心、音视频会议、收发文、工作助手、移动报表、生态圈、APP 定制服务等部分移动办公应用及服务,同时可无缝连接 ERP、OA 等第三方系统,满足企业业务协同、生态协同、数据协同的经营管理需求。

# 蓝凌

智能办公 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

成立于 2001 年，是一家数字化工作专业服务商，阿里钉钉唯一投资的 OA 厂商，阿里云知识管理与协同领域首家战略合作伙伴，提供智能办公、移动门户、知识管理、数字运营、合同管理、财务共享、专有云等一体化解决方案。服务华为、万科、施耐德等 200 多家 500 强企业及其他 20000 家知名企业。杭州蓝凌叮当云网络科技有限公司是蓝凌软件旗下核心 SaaS 公司。

## 特色产品

智能绩效是钉钉生态内首家在线绩效管理应用，为企业提供一站式的绩效解决方案。能有效帮助企业实现绩效管理与实施的自动化，实现系统化在线考评、流程化绩效管理、个性化绩效评估、智能化绩效计分，建立企业数据化绩效档案。同时，智能绩效能够无缝集成钉钉，一键同步组织架构，发起在线考评，支持电脑端、手机端同步操作。

## 海比点评

2018 年 OA 头部厂商蓝凌获得阿里战略投资，蓝凌成为阿里 OA 板块战略合作伙伴。两年来蓝凌和钉钉共同推出“蓝凌专属钉钉智能门户”、“蓝凌智能 OA”等融合产品，双方各取所长，蓝凌也获得了钉钉在产品、技术、运营、服务、市场、组织以及资本方面的助力。在此背景下，蓝凌在智能人事方面推出了“智能绩效”产品。海比研究认为，该产品融合了 OKR、KPI、积分制等多种管理工具，是智能人事管理领域的一次行业突破。作为 SaaS 产品，智能绩效主打全国中小型企业的绩效考核，并深度整合钉钉组织架构和智能人事，为企业提供系统化的 HR 信息化系统。它可以把绩效归还给部门负责人和员工，HR 只是做好辅导工作。

海比研究认为，智能绩效产品具有三大明显优势。第一，易用性好。没有绩效经验的 HR 也能快速上手，HR 可以根据系统提供的基础功能脉络零门槛学习；第二，自定义程度高，考核的明细规则可以通过设置项调整，自定义公式等，kpi、okr、360 考核模式均可支持；第三，建立在钉钉生态环境上，与钉钉架构、智能人事等其他产品线打通，数据自动对接，无需花时间单独维护。

# 泛微 eteams

智能办公 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

上海田亩信息技术有限公司, 2014 年 12 月 29 日成立, 总部设立于上海, 系上海泛微网络科技股份有限公司全资子公司, 旗下拥有 eteams 一体化移动办公云平台。泛微是“国家规划布局内重点软件企业”, OA 行业上交所主板上市公司 (股票代码: 603039), 十多年来, 泛微以专注、专业的态度, 以强大的产品研发能力、本地化能力、咨询能力、及持续创新能力助力更多组织单位受益提升。

## 海比点评

海比研究认为, eteams 是国内协同办公软件巨头最早推出的一体化的、采用 SaaS 模式的移动办公云平台, 是办公沟通工具类 SaaS 应用的先行者。

eteams 具有三大优势。第一, 其功能非常全面, 是一个典型的一体化的 SaaS 云 OA 产品。它包括 600 多个业务场景, 包括客户管理、项目管理、车辆管理、市场活动管理、预算管理等等。第二, 该产品具有可实现组织个性化配置的特点, 能够满足不同行业深度诉求的, 易用性很强。第三, 它的用户数量较多, 适应面广。截止 2019 年末, eteams 在全国已拥有 70 多万家注册客户, 服务覆盖工程、金融、制造、零售业、IT、教育培训、医疗健康、快消品、高科技企业等 80+ 细分行业领域。

海比研究认为, eteams 的重要特色在于以组织内的人和事为核心构筑与应用场景相匹配的业务逻辑。组织中各个职能成员都能在平台中找到适用的功能。一条主线将涉及某个工作的所有事务全部呈现出来, 并围绕着具体事项快速展开沟通协作, 从而帮助组织把所有的沟通细节、员工成效、过程进展、成果经验等都能很好的沉淀与再次利用。让组织运营管理更简单更聚焦、工作氛围更开放、提升组织每位员工的工作执行力和效率。

## 特色产品

eteams 融合了泛微 19 年专业 OA 经验, 是一款一站式的一体化移动办公云平台, 支持 PC、移动、OpenAPI、第三方应用等多端口对接同步。产品基于云端化、社交化、移动化、个性化的发展趋势, 遵循组织内权责体系、以及组织管理要求, 以人员为中心、目标为导向, 融合可助组织单位规章制度落地的审批流程、工作汇报、项目任务、CRM、知识分享、数据协作、互动沟通、综合办公等 20 多个应用模块于一体。

# 飞书

智能办公 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

飞书科技是字节跳动旗下 SaaS 品牌, 打造了一站式企业沟通协作平台飞书, 创新性地将即时沟通、日历、音视频会议、在线文档、云盘、工作台进行一体化深度整合, 为企业和团队提供全方位协作解决方案, 成就组织与个人。飞书科技在全国多地设立了研发中心和业务中心, 具备强大的产品技术实力与完善的服务能力。字节跳动成立于 2012 年 3 月, 目前公司的产品和服务已覆盖全球 150 个国家和地区、75 个语种, 曾在 40 多个国家和地区排在应用商店总榜前列。

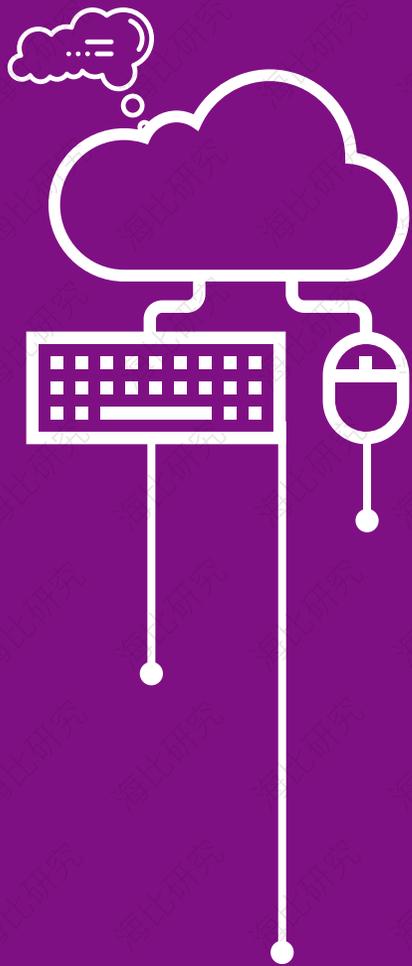
## 海比点评

海比研究认为, 协同办公是当前 SaaS 领域最为活跃的细分市场, 并且吸引了几乎所有知名的互联网巨头参与其中。飞书作为一个创新者, 给整个市场带来了一股重体验、重口碑的新风气, 让整个市场的竞争格局出现了新的变化。

目前, 市场上成熟的在线协作办公平台其实不少, 但把“用户愉悦体验”作为愿景与理念的产品, 飞书应该是第一个。海比研究认为, 和其他协同办公产品相比, 飞书具有三大优势。第一, 拥有字节跳动的背书。字节跳动是一家极度重视工具与效率的公司, 极度高效的工作方式是公司快速发展的基础保障。在全员使用过各种市面上主流、成熟的产品后, 字节跳动发现, 仍然无法很好地满足办公需求, 因此决定自研——在 2016 年底, 正式启动飞书研发, 并于 2019 年正式向外部市场提供服务。飞书是在字节跳动内部得到充分应用、大家一致认可之后才推出的。第二, 普适性非常好。飞书虽然最初起源于字节跳动内部需求, 但在打造飞书的过程中, 字节跳动一直非常注重产品的普适性, 尽量使其适合各个行业。第三, 非常重视极简体验, 真正实现 All in One 全面整合, 在一个平台, 即能完成大部分工作, 让使用者用了之后都觉得“爽”。因此, 在飞书刚推出并且没有大规模进行宣传的时候, 就依靠口碑, 收获了包括互联网、高科技、零售、制造、教育、医疗等行业的企业客户, 如华润、得物、虎扑、真格基金、G7、南开大学等。

## 特色产品

飞书是字节跳动推出的新一代办公套件, 创新性地将即时沟通、日历、音视频会议、在线文档、云盘和工作台等功能整合于一体, 覆盖企业高频协作场景, 让企业成员在一处即可实现高效的沟通、流畅的协作和敏捷的管理, 全方位提升企业效率。目前, 飞书是最受用户欢迎的企业办公平台之一。自推出以来, 飞书服务来自互联网、高科技、教育、房地产、新零售、电商等不同领域的企业, 如华润、得物、虎扑、真格基金、G7、南开大学等。



## PART 03



### ERP Saas 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业

# 3

# 畅捷通

ERP SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

作为用友旗下成员企业，畅捷通致力于为中国小微企业提供以财务及管理服务为核心的平台服务、应用服务、数据增值服务。在中国小微企业云财务应用市场中，畅捷通的市场覆盖率位居前列。目前，畅捷通主营云产品包括：智能云财务好会计、云 ERP T+Cloud、云进销存好生意等。截止 2020 年 3 月，畅捷通已为近 500 万家小微企业提供财务及管理服务。

## 特色产品

T+Cloud 作为畅捷通云 ERP 产品，它可以通过多端随时随地管理财务、进销存、批量订货、生产管理、多门店经营等企业常见需求，实现企业管理“人财货客”一体化管理。T+ Cloud 适配当前小微企业的发展需求，为企业提供基于云端的远程业务能力赋能，帮助企业财务上云、业务上云，通过深化数字化转型的经营策略，深入构建企业的线上运营能力和业务能力，帮助企业实现以效率变革为导向的数智化升级转型。

## 海比点评

海比研究认为，畅捷通致力于为小微企业提供以财务、管理服务为核心的一站式数智化服务。同时，畅捷通建立起覆盖小微企业从财务管理到营销、进销存管理，再到财务业务一体化管理的成熟产品体系，满足小微企业在不同发展周期的管理需求，是国内中小企业 SaaS 市场的领导品牌。“流程如何优化”和“挖掘数据价值”是许多企业在数字化转型过程中遇到的，看似分割独立的两项重点难题，前者有助于节流，后者可实现开源。畅捷通 T+Cloud，基于对用户业务深入的理解，将“人、财、货、客”整合优化，统筹谋划营销、销售、零售、流程等管理板块，在帮助企业实现流程优化、提升业务效率、降低流程出错率的同时，可帮助企业实现数据汇集，挖掘数据价值，实现企业的一体化管理。

T+Cloud 的优势在于：第一，理念先进。T+Cloud 的产品理念来源于畅捷通 2017 年在业内提出的“智公司”的概念，拥有技术赋能企业的先进思想和模型。第二，可帮助企业实现“人财货客”的全链条管理，建立集电商、物流、票税等生态化的生意经营圈子。第三，用户数量多，适应场景广泛。它是畅捷通财务管理产品系列中的一款精细核算财务模块产品，广泛应用于商贸批发商、经销商、连锁零售商、贸易和生产型企业等行业。

海比研究认为，国内中小企业 SaaS 市场正处于快速发展期，畅捷通在未来具有很大的发展空间。

# 浪潮

ERP SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

浪潮集团是领先的“云+数+AI”新型互联网企业，2019 年营业收入 1123 亿元，申请专利 7353 项，其中发明专利 6176 项，占比 84%，全国第一。浪潮云在线 (www.eyun.cn) 是浪潮集团旗下子公司，成立于 2017 年 3 月，先后与银行、院校、税务伙伴、社会培训机构等合作，获得银行、伙伴及社会各界尤其是资本市场的一致认可。

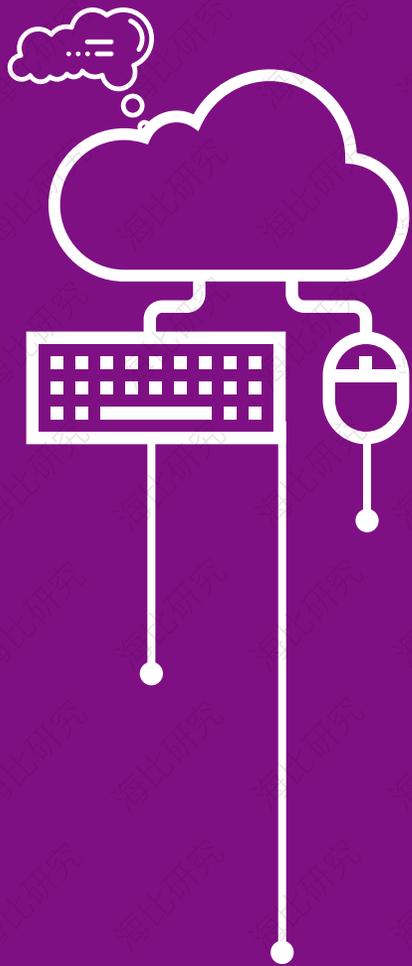
## 特色产品

浪潮云进销存可以为小微企业提供采购、销售、库存、资金等业务管理服务。采购模块提供了采购订单、采购单和采购退货单，并可开启单据的审核功能，云进销存还可以使用扫码枪、支持手机下单。销售模块提供了销售订单、销售单和销售退货单；能够处理赊销、现销业务，可以记录包装费、装卸费、运输费等销售费用清单。仓库模块提供了调拨单、盘点单、其他出/入库单、成本调整单和组装拆卸单功能。资金模块提供了收款单、付款单、核销单等功能。

## 海比点评

海比研究认为，浪潮专注于企业管理软件近 30 年，是国内企业信息化、数字化的领导品牌。作为专业的小微企业互联网+财税金融服务平台，浪潮云总体功能全面，它利用大数据、人工智能技术，以“连接、移动、智能、安全”为核心理念，全面打通小微企业业务、财务、税务、融资等环节，为客户提供业财一体化及金融大数据解决方案。平台的核心产品包括云会计、云进销存、云代账、云订货、云门店、云 e 融，产品免安装、免维护，随时随地有网就能使用，帮助企业管账、管货、管经营，让财税服务更智能，让生意经营更轻松。浪潮云进销存为小微企业提供采购、销售、库存、资金等业务管理，支持对接第三方电商平台、财务系统，帮助企业处理线上线下订单，实现业务财务一体化融合，灵活应对“新零售”挑战，让生意更轻松。

除此之外，海比研究认为，浪潮云的产品优势还有三点特别之处。第一，实现了多行业支持、多版本服务；多端协同一体化，多终端同步，电脑、手机灵活使用，多角色员工管理，多部门数据协同共享。第二，实现线上线下一体化，系统支持对接京东、天猫等主流电商平台，同步订单、会员、商品等信息，实时追踪采购订货，商品库存、销售订单、财务及整体运营状况，线上线下的数据实时更新，自动核算，来龙去脉清晰可见；第三，业财税一体化管理，业务数据自动同步到云会计系统，业务单据自动生成会计凭证，业财税数据融合，打破部门壁垒，提高数据处理的速度和效率，提高企业管理水平。



## PART 04



### HR SaaS 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 北森云

HR SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

北森作为更具行业 know-how 的新一代 HR SaaS 开创者，致力于提供专业引领、敏捷扩展的一站式人力资源管理软件产品和服务，实现端到端、覆盖员工全生命周期的数字化闭环管理和智慧洞察，助力中大型企业的组织和人才管理升级。成立 18 年来，北森持续打造中国人力资源科技硬核创新团队，在人才技术、软件技术、算法模型等领域累计取得近 200 项自主知识产权。

## 特色产品

北森领先业界的一体化 HR SaaS 及人才管理平台——iTalentX，包括 PaaS 平台层、人才管理技术层、HR SaaS 软件应用层和智慧决策层四层架构。其软件应用涵盖组织人事、假勤、薪酬、个税、社保、员工服务、招聘、测评、入职、绩效、学习、继任发展、员工调查等 HR 业务全场景，并将北森十余年积累的人才管理专业技术和方法论融入软件中，让 HR 随时随地获得专业赋能。

## 海比点评

海比研究认为，北森在人才管理领域深耕 18 年，无论是在人员规模、营业收入，还是产品技术、交付服务等方面，都处于国内 HR SaaS 提供商的前列，是国内 HR SaaS 领域的领导品牌。

北森具有三个明显优势。第一，北森 18 年深耕所带来形成了先发优势，并依靠人才测评等应用积累了海量的数据，它已经积累了丰富的行业经验和自己的方法论，有了自己专业 Know-how。第二，北森拥有一站式的 HR 服务。它推出了人才测评、招聘管理、人才库、组织人事、考勤休假、薪酬福利、绩效、人才盘点、继任管理、学习发展等十几个产品，企业可以获得人才选、用、育、留全周期的一体化数据以支持未来决策，并得到北森人才管理专业技术和咨询团队的智力支持。第三，北森较好地实现了 PaaS 平台化。依托自己的 PaaS 平台，能快速满足企业个性化需求，实现全平台跨应用的数据一体化架构，融合 AI 等先进技术，最终为企业建立数据驱动业务的数据思维，灵活构建数据模型、业务报表和分析数据。

海比研究认为，HR 是中国 SaaS 市场未来发展的热点，并且市场空间巨大。北森在中大型企业市场中，会有更快速的发展。同时，随着越来越多的厂商介入 HR SaaS，它所面临的竞争压力也会比之前更大。

# 焱博云

HR SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

博彦科技股份有限公司，简称“博彦科技”，深交所上市公司，股票代码 002649。公司 1995 年成立于北京，并在中国、美国、日本、印度、加拿大、新加坡等六个国家设有 30 余家分支机构、研发基地或交付中心。公司采用基于大数据、云计算和移动互联网等新兴技术，为高科技、互联网、金融、汽车、零售、物流、能源、制造、医疗、电信、媒体、旅游等行业客户提供丰富的解决方案及产品。焱博云为上市公司博彦科技的旗下品牌。

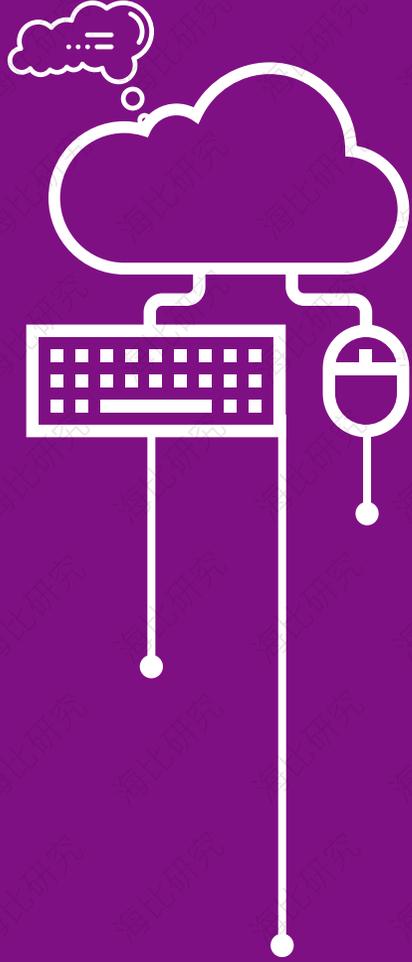
## 海比点评

焱博云是软件外包领域的领先品牌博彦科技公司出品的产品，是该公司自身长期实践的总结和优化。海比研究认为，焱博云的焱薪酬产品具有三大优势。第一，功能全面，从员工的花名册、员工管理，到薪酬福利、流程审批等功能，再配合移动端的员工自助平台，可以满足 HR 日常办公的全部工作内容。第二，算薪方式灵活，可实现员工自助、各省市轻松算税、多种用工模式、工时模式等算薪方法。第三，安全性与隐私性方面有特别关注。它的产品理念是“让薪酬管理更简单，准确、高效、灵活、安全、异地”，在人性化设置、灵活架构方面有独到之处。

目前，焱薪酬已经得到了零售行业、金融行业、服务行业、餐饮行业、汽车行业、房地产行业等众多知名企业的认可，合作客户已经过百，已得到相应的实践验证。海比研究认为，以此为基础，焱薪酬后续会迎来更快速的发展。

## 特色产品

焱薪酬是博彦科技旗下一款面向企业人力资源管理，致力于实现高效化、便捷化与综合信息化的 SaaS 系统。作为人力资源行业的新秀产品，焱薪酬系统涵盖了可定制化的 Dashboard、组织架构、员工管理、薪酬管理、福利管理、考勤管理、员工自助、人力资源共享中心等业务功能。从员工的花名册、员工管理，到薪酬福利、流程审批等功能，再配合移动端的员工自助平台，可以满足 HR 日常办公的全部工作内容，系统功能全面、操作灵活，可以满足各种行业、各种规模的企业使用。



## PART 05



### 营销 SaaS 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 中国(卓豪) Zoho

营销 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

Zoho 是企业级的操作系统,是能够满足企业办公和管理需求的一体化云平台,可提供 45+ 款 SaaS 软件,包括 CRM 系统、企业邮箱、在线 Office、项目管理、客服管理、团队协作、人事管理、财务管理、BI 数据分析、应用开发平台等。卓豪于 1996 年成立,目前在全球拥有 8000 多名员工,分别在中国、日本、印度、新加坡、荷兰等国家设有子公司,是一家全球化布局的国际企业。

## 海比点评

海比研究认为,在企业信息化、数字化市场,Zoho(卓豪)是一个特别的存在。它 24 年来一直专注中小企业市场,是这个领域的重要厂商、知名品牌。

Zoho CRM 客户关系管理系统是该公司的一个明星产品。海比研究认为,它具有三大优势。第一,它拥有全球化的实践。Zoho 业务遍布全球 180 个国家,超过 15 万家企业,为他们提供销售线索转化率、进行客户沟通并推动业务增长。全球化的市场考验,为 Zoho 积累了对多行业领域服务的经验。第二,可实现灵活定制。Zoho CRM 拥有强大的定制能力。客户即使不懂代码,也可以在后台以拖拽的方式按自己的需要搭建独特的 CRM 系统。第三,可扩展性强。使用 Zoho CRM SDK,企业可以构建高度个性化的 Web 和移动解决方案,无需担心底层架构。

海比研究认为,经过多年的持续发展,市场上已经开始形成成熟的 Zoho 生态。除 CRM 系统外,Zoho 还提供企业邮箱、在线客服、邮件群发、问卷调查、商业智能、项目管理、客服管理等 40 多款软件。这些产品之间相互集成,在企业数字化领域形成了一体化的生态系统。在数字化时代,企业客户越来越需要一站式的企业服务,Zoho 的生态布局会给它带来更强的竞争优势。

## 特色产品

Zoho CRM 是一款在线的智能客户关系管理系统。它功能丰富,简单易用,定制灵活,易扩展,适合应用于不同行业、不同规模、不同管理模式的企业及销售团队。Zoho CRM 适合各行业客户。比如生产制造行业、高科技、教育培训、管理咨询行业、外贸行业、跨境电商、物流行业、IT 软硬件服务、金融、房地产、传媒、生物医药、医疗器械、零售业、旅游等,各行各业的企业都在应用 Zoho CRM 探索业务成功之路。

# 云徙数盈

营销 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

云徙数盈科技有限公司为云徙科技旗下子公司，是国内基于优秀的中台实践，打造数字营销 SaaS 产品的创导者。云徙数盈致力于通过数据驱动营销智能，策略赋能营销增长，引领更多企业的数字化创新之路。

## 特色产品

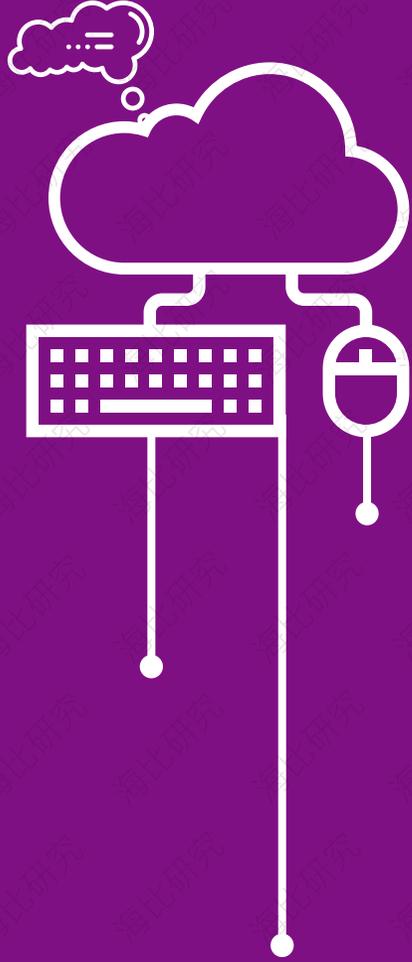
「数盈」是专门针对新零售行业的成长型企业用户推出的一款 SaaS 化新营销中台产品，致力于通过数据驱动营销智能，策略赋能营销增长，引领更多企业数字化创新。云徙数盈打造全域会员体系，打通全域会员数据，构建会员体系和智能化标签体系；然后是全渠道交易，打通线上线下全渠道交易触点，实现全渠道订单一站式全管理；实现全场景的精准营销。

## 海比点评

云徙数盈是业界推出的第一个中台 SaaS。海比研究认为，这对于中台的普及推广而言，降低了中台投资巨大的门槛，具有开创性的意义。

海比研究认为，云徙数盈深入思考行业，运用数字化技术手段，探索出了具有特色的中台解决之道。它具有三个优势。首先，数盈在数据驱动方面具有很强优势。它以数据驱动营销。面对变化的市场环境、复杂的交易流程、多元的人群画像，数盈让企业依靠数据，进行有效的营销方式选择，通过数据变化进行预警。其次，数盈结合了人工智能优势。它注重和人工智能相结合，能把 AI 赋能给公司和员工聚焦在对策略的制定、对结果的追踪与优化和对未来的定位与筹谋，通过智能化的产品，释放更多思考的空间。最后，数盈让中台从重变轻。它的服务形式“轻”，在成长型企业可接受的范围。它通过 SaaS 的形式快速部署，用行业头部客户的创新实践，为成长型企业带来的中台的价值与红利。

总体而言，云徙数盈为企业实现数字营销带来了新的选择。



PART 06



电子合同  
优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# e 签宝

电子合同

优秀厂商点评

## 发展图景

e 签宝成立于 2002 年 12 月，致力于为客户提供具有法律效力的电子合同全生命周期服务。2019 年 10 月，e 签宝完成 6.5 亿元 C 轮融资，由蚂蚁金服领投，戈壁创投及老股东靖亚资本跟投，刷新国内电子签名领域迄今为止最大融资记录。合作伙伴包括阿里巴巴、索尼、华夏银行、海康威视、吉利、百威、顶新集团等顶级企业。截至 2019 年 12 月，服务超过 437 万家企业用户，个人用户突破 2.5 亿，累计签章量超 105 亿次，日均签署量超 2000 万次。

## 海比点评

海比研究认为，e 签宝是中国市场电子签名、电子合同领域的领导品牌。

相对而言，e 签宝具有三个典型优势。第一，e 签宝成立时间长，形成了较好的品牌积累与产品沉淀，拥有业内最齐全资质。第二，e 签宝和蚂蚁金服的深度合作，推进它在技术上的领先优势。e 签宝和 AI 实现了深度融合，它从合同草拟、条款审查、风险评估、审批签署，到合同管理、合同执行等全都可以通过 AI 智能完成。同时，e 签宝与蚂蚁区块链联合推出的区块链合同，它有别于基于 PKI 技术的传统电子合同，它将法院、公证机关、司法鉴定机构、CA/RA 机构、e 签宝、e 签宝用户等均集结在区块链上，合同签署全过程在发生的一刹那就已经存在于区块链上，从而形成证据链被各方共同见证。并且，e 签宝存证系统的用户电子数据还以哈希值的形式加密传输至互联网法院。用户发生纠纷诉至互联网法院时，在电子证据平台输入存证编号，即可在线快速调取和验证电子数据。e 签宝区块链合同能有效实现电子数据的全流程记录，全链路可信，实现了覆盖整个合同生命周期的服务。第三，e 签宝开始提供电子证据产品和法律服务等融合的、一体化的服务。

海比研究认为，e 签宝在技术、服务等领域已经走在行业前列。与蚂蚁金服的资本合作，将意味着 e 签宝生态战略进入新阶段。电子签名是技术助力，依托于“链式效应”，玩的是“朋友圈”，在支付宝、阿里巴巴大生态下，e 签宝进入快速发展，在市场上抢占更多的市场份额。

## 特色产品

e 签宝为用户提供实名认证、电子签名、智能合同、文档在线管理、存证服务、法律服务等全生命周期服务。通过 e 签宝，用户可以一键发起签署，用户收到签署短信点击链接即可完成身份认证和签署，签署完成的合同、文件一键自动归档。整个签署过程实时同步至蚂蚁区块链进行证据固化、存证，用户随时可以验证合同是否真实未被篡改，如果遇到纠纷需要已完成签署的合同作为电子证据，也可以在 e 签宝产品上申请出证，并可以向 e 签宝申请法律服务。

# 契约锁

电子合同

优秀厂商点评

## 发展图景

“契约锁” (www.qiyuesuo.com) 成立于 2016 年, 是上海巨岩网络科技有限公司联合数字证书认证中心、权威公证处、知名律所一起全力打造的电子签约和印章管理的一体化服务平台, 能实现电子签约和实体印章一体化管控, 是新一代电子签约与实体印章管控方案的专业提供商。

## 特色产品

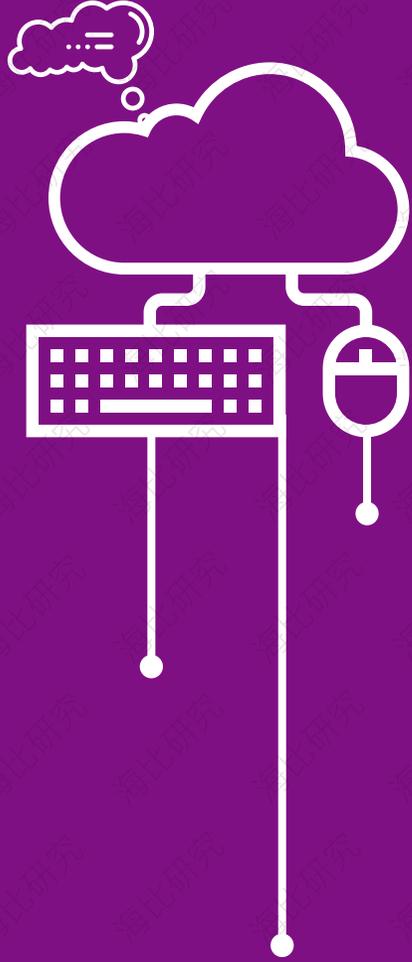
契约锁提供了一体化的电子签约及印章管理解决方案, 方便组织进行电子化签约、实体用印安全控制及分子机构用印的授权管理等, 助力企业实现纸质和电子签约文件的统一管理。契约锁依托雄厚的企业管理软件服务经验, 致力于企业、政府和个人提供可用性、稳定性及前瞻性的电子印章、电子合同、数据存证、印控管理及防伪打印服务。

## 海比点评

疫情是一个催化剂, 将推动电子签约、电子签名、电子合同等市场迎来更大发展。海比研究认为, 契约锁是一个拥有独特竞争优势专业厂商, 在市场上拥有较强的竞争力。

具体而言, 契约锁在电子签章领域深耕多年, 它提出了“电子章 + 实体章”一体化管理的理念。海比研究认为, 这一创新性理念使得契约锁具有独特优势: 第一, 它实现了传统实体印章和电子化签约及数据存证的完美结合, 提升企业线上业务流程效率, 实现跨区域流程文件快速流转; 第二, 融入了物联网技术, 通过智能硬件和软件结合, 把实体印章和电子印章防伪打印机管控起来, 让用印更加安全可控; 第三, 它采用混合云的方式, 数据既可保存在组织内部保证签约的安全和私有性。又能够在第三方存证, 保存签约和修改过程, 做到合同相关都有据可查。

海比研究认为, 数字签名和电子印章在组织间业务往来过程中具有广泛的应用场景, 契约锁一直深耕 2B 市场, 凭借提供电子签约和印章管理的一体化服务, 系统性帮组织解决各类用印需求, 提升组织的用章效率和合法合规性, 在未来会有很好的发展空间。



## PART 07



### 云视频会议 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 迈 聆

云视频会议

优秀厂商点评

## 发展图景

广州迈聆信息科技有限公司成立于 2020 年 3 月，总部位于广州黄埔科学城，员工人数近 100 人，迈聆科技作为“互动视频会议专家”，专注于音视频底层技术的研究，推出以屏幕间互动协作的远程视频会议产品，服务企业超 3000 家，涵盖政府国企、金融、医疗、教育等多行业，致力于为企业会议的数字化转型提供最佳落地实践。

## 特色产品

迈聆会议 (MindLinker) 用户可通过手机、电脑、会议平板快速开启高清流畅的视频会议，实现“见屏如面”。内置预约会议涵盖线上线下会议室，会中及会后全流程管理；同时与会议平板的深度融合，实现平板端的无线投屏、互动批注 / 白板、双屏双流等高效协作功能，实现“互动视频会议专家”产品定位，为企业会议数字化管理提供有力保障。

## 海比点评

迈聆是一家专注音视频技术研发的公司，旗下远程视频会议产品迈聆会议 (MindLinker) 处于新生阶段，但海比研究认为，从其产品设计来看，迈聆会议这款产品功能完善，设计人性化，产品创新性与成熟度非常高。

迈聆会议有三个特别优势。第一，多屏互动体验非常好。这款产品适用于手机、电脑、会议平板三种终端，可满足不同环境下的各种使用场景需求。尤其在使用会议平板时，体验尤佳。深度融合会议平板，有效提升会议平板间多屏互动协作、覆盖线上线下会议全场景。迈聆会议支持电脑 / 手机与会议平板的联动，打通会议平板集控系统，实现会议全流程服务。第二，在音视频传输稳定性方面达到最佳实践。迈聆会议可对音视频处理能力自动带宽检测、自动识别 WIFI、4G、有线网络，码流智能调整，保证音视频流畅。音视频丢包检测和补偿，通过丢包重传，主动 FEC（前向纠错）方式，实现 50% 网络丢包，视频流畅不花屏。第三，可以满足用户多样化多场景需求。支持系统方案定制。支持第三方 SIP 设备接入。迈聆会议为了应对不同类别的需求，可为客户提供灵活部署，根据需求调整成本，支持公有云 / 私有化 / 混合云三种部署模式，用户可灵活选择，按需选购。

海比研究认为，视频会议成为疫情之后的一个刚需市场，会诞生很多个性化的需求，对于稳定性、安全性和场景性的要求也会越来越高。这些需求从免费的视频会议中很难得到满足。这对于迈聆这样的创新型企业而言，是一个非常好的市场机会。

# 天翼云

云视频会议

优秀厂商点评

## 发展图景

中国电信股份有限公司云计算分公司（以下简称天翼云）是中国电信旗下直属专业公司，集市场营销、运营服务、产品研发于一体的云计算基础服务提供商。2016 年，天翼云率先推出了“2+31+x”资源池战略布局，依托自主研发的云平台和 5s 安全体系，以及运营商央企底蕴与互联网创新机制，为用户提供安全云服务。

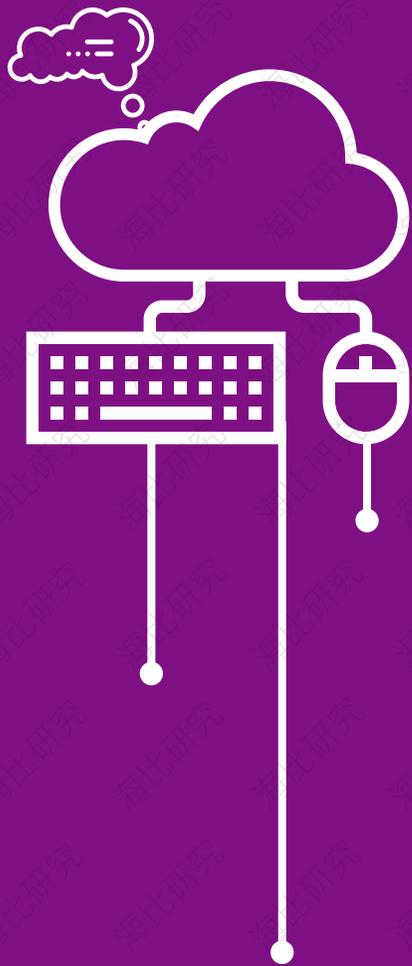
## 海比点评

海比研究认为，翼视界魔云是“5G + 云 + 音视频技术”融合应用的典范。翼视界魔云可以以自建私有云的方式，提供云视频会议服务，可为各行业提供视频接入服务。

海比研究认为，翼视界魔云产品功能具有三个典型优势，第一，依托运营商的网络优势，网络性能优异，可召开进行音、视频高清会议；第二，可实现便捷会议管控，会前会议预约、会中会议控制、会后统计分析会议全生命周期的管理和控制。第三，翼视界行业适应性广，能适应远程医疗、远程教育、智慧党建、应急指挥调度、无人零售等各种应用场景。

## 特色产品

翼视界魔云增强版是服务于企业级各型会议环境的产品，可为用户提供高品质的音视频体验和全面的技术支持服务。翼视界魔云增强 A 版、B 版、C 版可分别适用于小、中、大等各型会议室。增强 A 版，适用于小型会议室，包含配套集成麦克与扬声功能的主机、视频采集和编解码设备等。增强 B 版，适用于小、中型会议室，包含配套音、视频采集设备和编解码主机、控制器等。增强 C 版，适用于中、大型会议室，包含配套音、视频采集设备和编解码主机、控制器等。



## PART 08



# 垂直行业 SaaS 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 微盟

垂直行业 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

微盟 (2013.HK) 围绕商业云、营销云、销售云打造智慧商业服务生态, 通过去中心化的智慧商业解决方案赋能企业实现数字化转型。微盟智慧营销业务以大数据、智能算法、营销自动化等技术及优质媒体源, 为广告主提供一站式精准营销投放服务。同时微盟旗下微盟云平台通过开放微盟核心产品技术能力, 吸引第三方开发者, 打造云端生态体系, 为商户提供更多应用选择和更好服务。

## 海比点评

海比研究认为, 微盟是中国领军云端商业及营销解决方案提供商, 其 SaaS 产品主要基于微信及小程序等为企业提供去中心化的数字商业解决方案, 围绕商业云、营销云、销售云打造智慧商业服务生态。

总体而言, 微盟 SaaS 解决方案具有三大优势。第一, 构建了丰富的去中心化的 SaaS 产品矩阵, 重点布局社交电商、智慧零售、智慧餐饮等多个垂直行业, 从不同维度助力各行各业企业数字化升级。第二, 微盟目前付费 SaaS 产品商户总数近 8 万, 平均 ARPU (每用户平均收入) 达到 6373 元, 已具有一定的行业优势。同时, 微盟与联想、梦洁、林清轩、卡宾等知名连锁零售企业展开合作, 帮助其实现线上线下融合, 在产品和服务商保持行业领先优势。第三, 微盟和腾讯有着资本和资源层面的紧密联系, 并已在香港主板成功上市, 这对于微盟的发展会带来很多助力。

海比研究认为, 数字经济逐渐成为中国经济发展的重要增长引擎, 大量企业面临数字化转型, 智慧零售、数字化营销是未来 SaaS 的重要发展方向, 同时也存在巨大的市场空间, 微盟将在该领域继续保持领先态势。

## 特色产品

微盟商业云产品基于微信和小程序使商户能够建立线上线下融合的数字化运营, 并提高顾客的参与度、转换率及忠诚度; 营销云产品为商户提供数字工具以精准锁定受众群体并优化在线营销活动, 包括广告制作及预算分配; 销售云产品帮助商户提升获客能力并有效取得更高销售业绩。微盟在商业云方面重点布局电商、零售、餐饮、本地生活和酒旅等行业, 推出了微商城、智慧零售、智慧餐饮、客来店和智慧酒店等一系列 SaaS 解决方案, 助力商家实现数字化转型。

# 餐道

垂直行业 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

餐道信息科技有限公司成立于 2014 年，总部位于广州，在北京、上海、香港等地设有分公司。公司作为国内最早一批涉足餐饮 SaaS 系统的企业，拥有近 20 年的餐饮系统实战研发经验，致力于为餐饮企业提供外卖中台、聚合配送平台、业务中台、数据中台、BI 数据分析、全渠道运营等一体化 O2O 解决方案。截至 2020 年 5 月，已服务于国内外连锁品牌超过 1300 个，覆盖了全国 350 多个城市的 40000 多家门店。帮助众多客户运营效率提升 30% 以上。

## 海比点评

海比研究认为，垂直行业是未来 SaaS 市场最重要的发展方向，而餐饮行业 SaaS 则是其中的热门赛道，吸引了众多厂商参与其中。餐道是面向餐饮零售行业的领导品牌。

餐道在餐饮信息化、数字化领域有深厚积累。它自 2004 年提供电话外卖订餐开始，多年以来聚焦餐饮行业，持续深耕数字化餐饮领域。通过不断积累发展，基于丰富的数字化餐饮运营经验和对行业的深度理解认识，拓展成为众多知名餐饮连锁企业信赖的餐饮管理 SaaS 平台。海比研究认为，“数据”是餐饮行业极为重要的资源之一，订单渠道多、数据量大、数据接口多，系统对接、数据整合和管理是诸多餐饮连锁店实现数字化转型的难点。餐道构建的中台能提供供应商系统的数据中转和聚合服务，打造全业务管理数据交互的标准 API，实现各业务供应商系统的快速对接。

海比研究认为，“餐道业务数据双中台”具有三个优势。第一，连接的生态合作伙伴数量多。它几乎能与市场上所有的餐饮行业主流厂商实现系统对接，通过标准 API 接口接入，实现数据集成。第二，数据分析深入。餐道数据中台通过对接原始数据，建立用户、门店、产品等各种画像，进行深入、准确的数据分析，可提供流量追踪和分析，得出精细化的用户画像、菜品预测、合理的商圈范围等，帮助商家形成数据决策，实现数字化转型。第三，餐道系统在众多大型餐饮企业集团的得到了真实应用。

## 特色产品

餐道于 2018 年 9 月推出了业务数据双中台，帮助商户对接 POS、ERP、CRM、外卖平台等全渠道业务管理系统，进行多渠道聚合管理，通过打造前端全渠道管理 SaaS 平台与后端业务数据双中台的服务模式，帮助客户实现数据驱动运营。作为中枢桥梁，餐道中台能够为所有供应商系统间的数据流转提供中转和聚合服务，在接入企业对接的新供应商系统之后，便能以标准 API，实现与各业务供应商系统快速对接，进而解决数据在各系统之间因无法共享而导致的效率低下的问题。

# 飞企互联

垂直行业 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

飞企互联成立于 2009 年,飞企互联构建完全满足“国家信创产业体系”要求的 FE 云工作台,专注智慧园区业务,建设园区智能化基础设施、打造园区数字化管理体系 (PGBC 四位一体)、推进园区生态化产业运营 (全球智慧园区云 GSPC, Global Smart Parks Cloud)。通过连接组织及个人、链接万物互联的终端、联通内外部各异构系统,为园区提供“设计规划、实施交付、运营支持”的一站式服务。

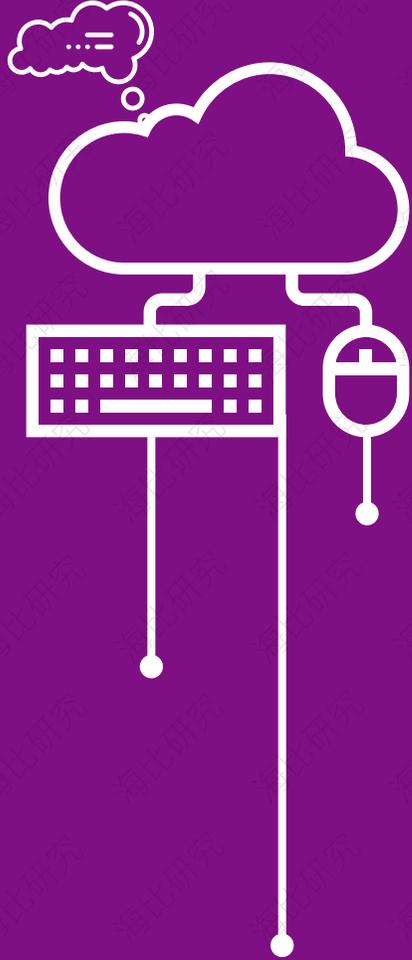
## 海比点评

海比研究认为,飞企互联是国内智慧园区解决方案提供商的优秀厂商,在这个细分市场处于全国领先地位。

飞企互联的园圈智慧园区 SaaS 平台不仅仅是一个产品,它致力于为园区建立全方位运营管理与服务体系,构建园区产业新生态。海比研究认为,园圈·智慧园区 SaaS 平台产品功能设计极具特色。总体而言,其技术与应用创新可总结为三个层面内容,即园区智能化基础建设,园区数字化运营管理以及园区生态化运营。在智能化基础建设创新方面,它涵盖了智慧园区 5G 创新应用场景设计、智慧园区数据采集和部署模式、智慧园区 IoT 与人工智能基础建设、智慧园区“新基建”、智慧园区智能化基础设施规划,实现了智能化的基础建设解决方案;在园区数字化运营管理创新方面,它依托智慧园区智慧物联体系 (包括园区可视化、集成平台、综合安防、楼宇自控、安环应急等)、智慧园区运营管理体系 (包括智慧招商、智慧物业、智慧办公、产业分析、资产管理等)、智慧园区企业服务体系 (包括信息服务、物业服务、资源服务、企业工作台、客服中心等)、智慧园区人文社区体系 (包括信息资讯、公众服务、园区商城、社交圈子、智能应用等),实现了智慧园区运营,数字化的运营管理体系和人文社区体系建设,可帮助园区实现智慧园区建设方面的“版本式”的整体升级;在园区生态化运营创新方面,它包括了智慧园区产业生态体系、智慧园区创新运营、智慧园区生态化建设等,致力于构建产业链、服务链、配套链为一体的生态圈,为园区的产业生态化发展提供了数字化的实现路径和抓手。

## 特色产品

园圈·智慧园区 SaaS 平台充分运用 5G、IoT、云计算、大数据、人工智能等先进技术,以“智能化 + 数字化 + 生态化”为核心规划理念,打通产业链,完善服务链,丰富配套链,构建三链合一的智慧园区产业生态圈。平台通过采集、汇总、分析、处理智慧社区全维度的数据,使园区中各组成部分能够深度融合、高效协作、有机联动,能够和企业、物业、商家、政府实现智慧交互,形成一个新的产业生态体。



## PART 09



# 安全 SaaS 优秀厂商点评

注：仅列出部分企业



# 美云智数

安全 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

美云智数源自于财富世界 500 强美的集团企业信息科技, 把管理实践软件产品化, 通过智能制造、物联网、大数据、云计算、移动互联网等技术, 为工业互联网及智能制造提供公有及私有云产品。作为美的工业互联网对外输出服务的载体, 美云智数已服务于 40+ 细分行业领域, 广泛应用于长安汽车、东风集团、广汽集团、古井贡酒、恒安集团、永辉超市、温氏集团、万科、华侨城、华为、OPPO、宝时得、铁骑力士、特步等 200+ 行业领先企业。

## 海比点评

海比研究认为, 美云智数是国内市场上大型企业集团输出自己成熟数字化能力的一个典型代表。它的能力和 product 源自于美的集团, 有美的在管理理念、技术储备等层面的强大支撑。它所有的产品和理念都在美的集团有过实践检验, 这为他们的高品质提供了保障。美云智数聚焦当下工业互联网这一热门领域, 在全国 40+ 细分领域服务了 200+ 行业领先企业, 也经受了市场上其他企业的严苛考验。美云智数身份云 (IDM) 这款产品是美云智数全价值链云产品中的重要构成。现在很多集团企业内部由于业务板块多, 存在“单人拥有多个账户”等身份管理的难题。可以说, 身份管理是企业数字化转型过程中的一个隐蔽“穴位”, 基础而关键, 这一块工作做的不好, 将影响到整体数字化转型的效率。

海比研究认为, 美云智数身份云 (IDM) 建立起了一套科学完善的身份管理体系, 为企业“疏通”了“穴位”, 为提升效率很好赋能: 一是, 统一集中管控的身份管理: 帮助企业建立统一的用户身份数据中心, 集中管理企业内、外部不同维度用户群体, 实现用户信息的分级分权管理, 提供完善的组织用户同步分发规范, 并为业务系统的用户实施统一的安全策略; 二是, 灵活安全的身份认证: 提供先进灵活的身份认证手段如: 扫码、指纹、人脸识别等多维度的认证手段, 为不同的场景、系统以及用户群体提供不同组合的多因子安全认证服务, 既有效保障用户认证安全, 又提高用户使用体验; 三是, 多维度分级的角色权限管理: 帮助企业建立权限管理体系, 对业务角色、用户权限进行多维度的划分, 实现角色权限按多维度的分权、分级管理, 并提供统一的用户角色权限视图; 四是, 全方位的审计管控: 帮助企业构建行为日志存储、审查中心, 可视化行为统计分析报表, 构建风险识别模型, 分析认证风险行为, 实现实时的用户身份信息的安全风险评估、预警与控制。

## 特色产品

美云智数身份云 (IDM) 作为美云智数旗下全价值链云产品中一大重要构成, 历经 10+ 年打造, 目前已经发展到相当成熟的阶段, 全面覆盖身份管理的账号、认证、授权、审计各个环节, 同时结合当前主流的云计算、大数据技术, 不断优化适配, 实现产品迭代更新。

# 安全派

安全 SaaS

优秀厂商点评

## 发展图景

安全派成立于 2017 年, 专注于企业管理和业务系统的安全及应用合规 (GRC)。不同于传统安全厂商将产品部署在网络拓扑, 安全派着眼于企业业务场景, 其解决方案与企业信息系统 (如 ERP、CRM、OA 等) 融合, 把企业信息安全从“网络安全”提升到“业务流程安全”和“业务数据安全”。解决方案从终端到云端原生部署, 更有效规范业务行为、保护企业数据资产。

## 特色产品

安全派的 SECNANO 是一个安全服务云, 即 SECaaS (Security as a Service, 安全服务化)。它通过“行为分析”和“终端免疫”等创新安全设计, 和 AI 智能威胁分析引擎, 能全面覆盖企业用户对业务终端 (服务器、PC、移动设备) 的安全管理需求, 还可把安全边界扩展到企业产业链。SECNANO 通过“云 + 端”方式, 将探针 (Agent) 作为终端载体, 支持公有云、私有云、混合云多种部署方式。

## 海比点评

海比研究认为, 安全派的 SECNANO 安全服务云产品具有四点显著优势, 第一是 ERP 安全防护, 针对各款 ERP 产品, 定制专属的安全防御模型, 能够在不影响 ERP 系统效率的前提下, 提供最大限度的防护能力。第二是具有低资源占用的特点, SECNANO 的轻量级终端 Agent 程序对用户来说是无感知, 对系统资源占用较低。第三是 SECNANO 采用智能的检测和分析手段, 使用用户实体行为分析技术 (UEBA, User and Entity Behavior Analytics) 建模, 通过智能化的方式, 可解决一些更为棘手的安全问题。SECNANO 通过将多个异常活动相互关联, 可分析检测出多种高级威胁, 以实现已知和未知威胁的检测。第四是 SECNANO 对内网横向攻击的深度调查和感知方面, SECNANO 实现了对终端数据集中管理、分布运算, 由此可判断横向攻击的阶段活动, 分析出攻击者的意图。在发现异常用户行为、用户异常行为等方面提升了“命中率”。

总体而言, 安全派 SECNANO 可为用户带来低资源占用的、智能化的、高命中率的较高质量安全服务, 是行业内一块极具特色的安全服务云产品。

NEW EPOCH  
SaaS

SaaS 到底有哪些赛道

全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少

SaaS 三驾马车

谁会是 SaaS 独角兽

**放慢些脚步**

附录：中国 SaaS 优秀应用案例



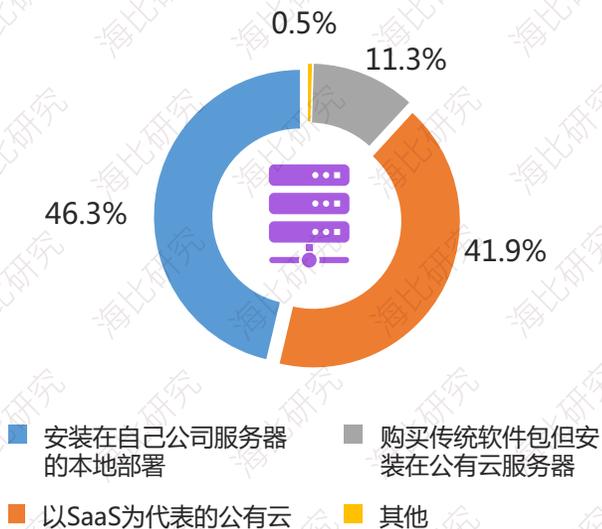
STORYLINE

# 2020 年大数据和 BI、人工智能等新技术应用需求增加

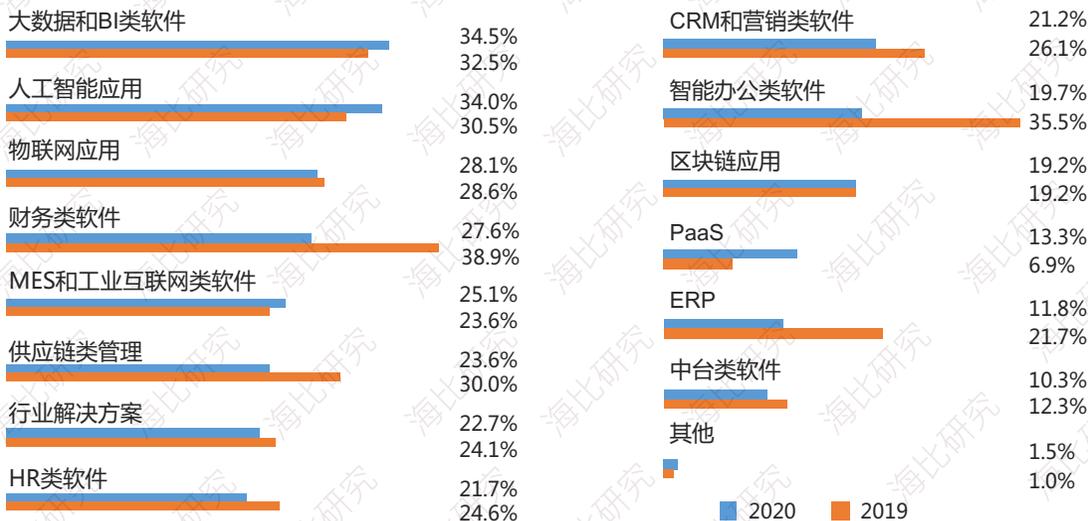
在应用部署方式上，2020 年企业主要以本地部署和 SaaS 为代表的公有云这两种方式为主，占比分别是 46.3% 和 41.9%。

相较于 2019 年，2020 年企业新技术应用需求相对旺盛，其中大数据和 BI 类软件和人工智能应用的需求比例均超过 30%。

2020 年企业欲购买服务部署选择情况



2019 年企业所购买应用和 2020 年企业欲购买应用对比情况

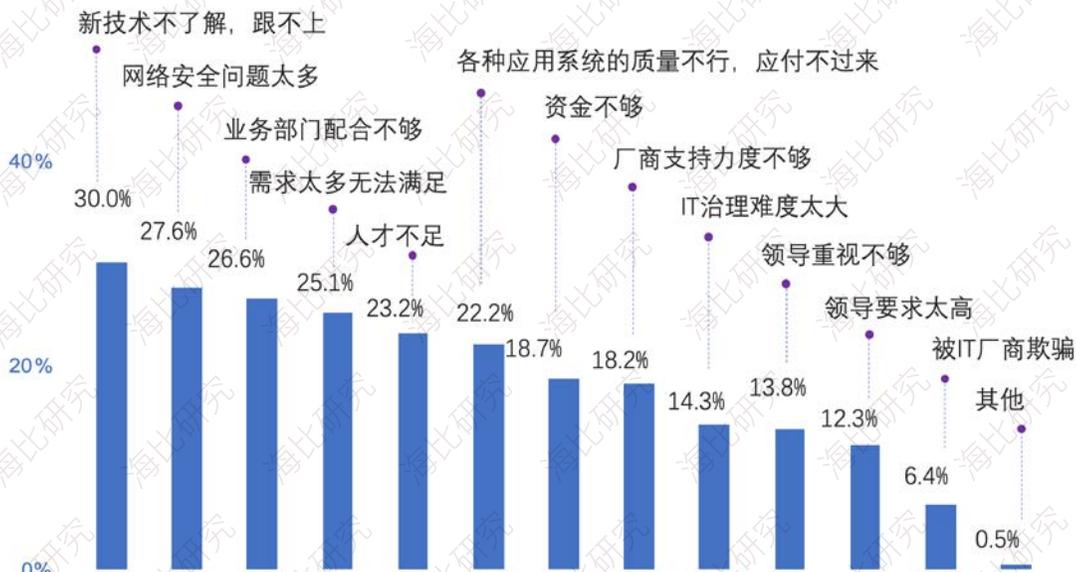


数据来源：中国软件行业协会应用软件产品服务分会，海比研究

# CIO 面临的最大问题是对新技术了解不够，却又要据此进行业务创新

- 企业在信息化与数字化的过程中存在的主要问题是新技术不了解、网络安全等问题，占比分别达到 30.0% 和 27.6%；
- 当前企业信息化数字化的主要任务集中在原有系统中引入大数据、工业互联网、人工智能等新技术新应用；新建各种系统的情况较少，只有 10.3%。

企业在信息化与数字化过程中存在问题情况



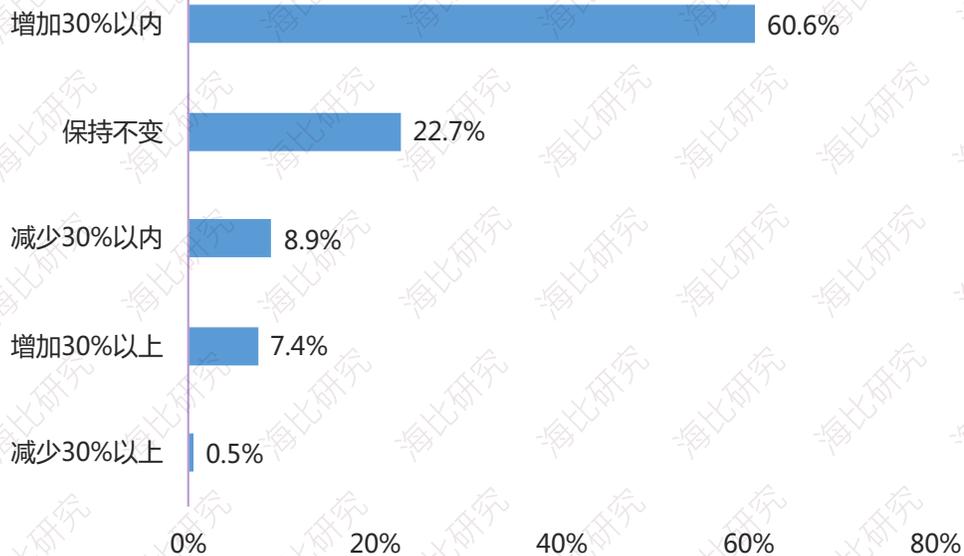
数据来源：中国软件行业协会应用软件产品云服务分会，海比研究



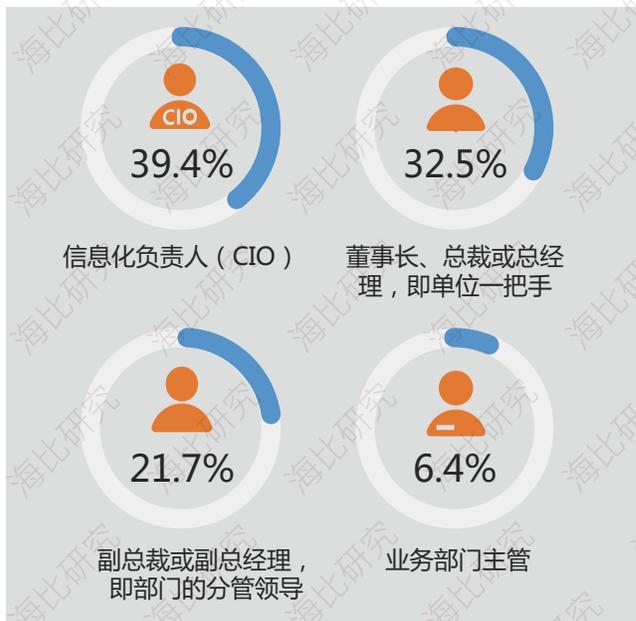
# 疫情是数字化催化剂，2020 年超过六成的企业仍会增加 IT 预算

- 疫情对企业数字化是一个催化剂，有促进作用。2020 年企业想要增加 IT 投资预算的比例达到 68.0%，其中增加 30% 以内和以上投资预算的企业占比为 60.6%、7.4%，对 IT 软件或服务的未来需求较大；
- 企业购买软件或服务的最终决策者主要是信息化负责人 (CIO) 以及董事长、(副) 总裁、(副) 总经理等企业高层管理者，CIO 占比最高为 39.4%。

2020 年企业 IT 投资预算变化情况



2020 年企业购买软件应用最终决策者情况



数据来源：中国软件行业协会应用软件产品云服务分会，海比研究

# SERVICE

## 企业服务将从技术服务、应用服务向业务服务迁移

**业务服务**

- 业务外包  
职能与业务
- 新物种  
职能与业务



**未来整体市场规模最大，单个厂商份额不高。**基于企业内部部门职能和外部业务发展的迫切需要，业务服务未来增长空间广阔，市场格局呈现分散化发展，将成为整个企服领域规模最大的领域。

**应用服务**

- SaaS  
通用、行业
- 软件  
通用、行业



**未来应用服务市场头部效应明显，很可能也会走向寡头格局。**

**技术服务**

- PaaS
- IaaS



**市场逐步向头部厂商集中化。**技术服务具有壁垒高、技术成熟、客户黏性大、规模效应强等特点，决定了其寡头格局将长期持续并有不断强化的趋势。



# 2020

## 中国 SaaS 市场 十大趋势

# 10

1

行业垂直应用迎来爆发式增量市场，工业互联网、在线教育、医疗大健康和新零售将会首先引爆增量市场。

2

数据安全性是 SaaS 普及道路上面临的主要障碍，SaaS+ 私有化部署是解决之道。

3

企业上云模式多样化，IaaS、PaaS、SaaS 多种方式齐上阵，结构比例将会进一步均衡。

4

软件 SaaS 化大势所趋，潜在市场发展空间巨大。

5

大数据和人工智能与 SaaS 深度融合，深挖细分领域机会。

6

小微企业拉动增量市场，存量市场深挖大中型企业。

7

SaaS 市场资本遇冷，融资通道逐渐收窄，大厂商 SaaS 转型发展探索正在全面开启。

8

SaaS 厂商推出 PaaS 平台，或者在 PaaS 平台上推出各种 SaaS 应用，在 2020 年表现更加突出。低代码或无代码开发平台成为热点。

9

CRM 与智能办公深度融合，单产品向一体化转变。

10

HR SaaS+ 招聘 + 社保服务助力人力资源走上更为宽广的云端之路。

NEW EPOCH  
SaaS

SaaS 到底有哪些赛道

全球 SaaS 肉多，中国 SaaS 粥少

SaaS 三驾马车

谁会是 SaaS 独角兽

放慢些脚步

**附录：中国 SaaS 优秀应用案例**



STORYLINE

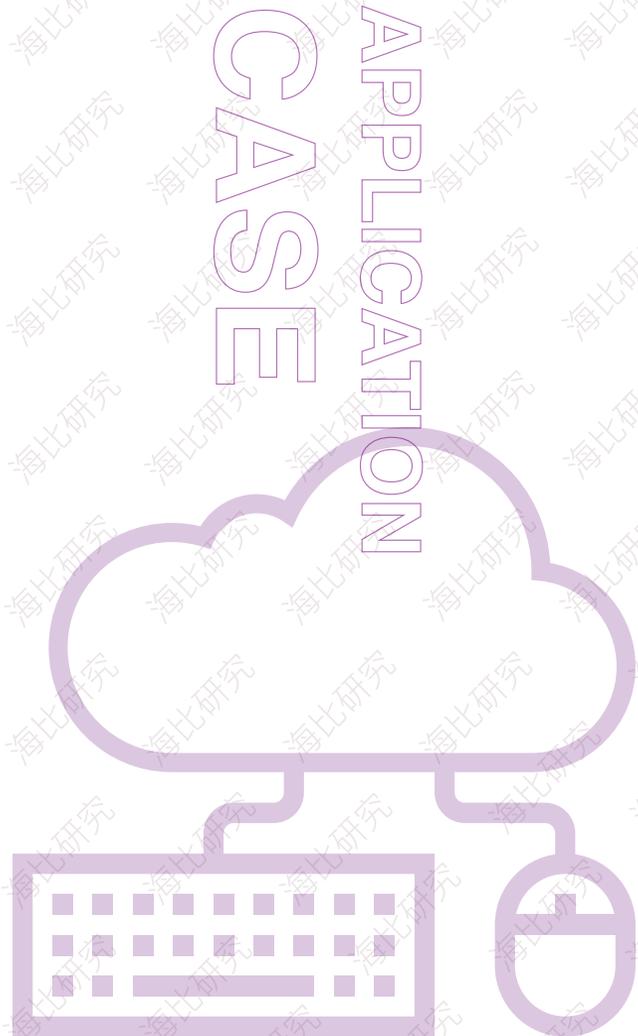
# 1

PART 01



## 智能办公 SaaS 优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 江铃集团

智能办公 SaaS  
优秀应用案例

## 公司介绍

江铃汽车集团公司肇始于 1947 年，员工 4.7 万人。集团总部位于江西南昌，并在江西抚州和山西太原、云南昆明等建有整车基地。商用车产销量居中国第 6，纯电动轿车销量居中国第 6；2019 中国企业 500 强第 192 位；中国制造业 500 强第 82 位，主导产品为：轻客、轻卡、皮卡、SUV、新能源轿车及客车，具备完善的零部件产业链。

## 应用产品及方案

为预防事故的发生，提高全员参与安全管理，把身边的隐患找出来，江铃集团通过建立 Formtalk 安全隐患上报平台，推动安全工作信息化、数据化，以提升安全管理水平。

通过微信服务号的集成，实现安全无小事，人人参与的效果；完善隐患上报 - 单位处理 - 集团督办 - 及时奖励的安全隐患管理流程，实现安全管理的效力提升。

提供多种统计维度分析，包括周、月统计事故，集团、单位统计事故数量、事故分类统计；奖励奖金统计等。

## 需求痛点

江铃集团各子公司从事整车及汽车零部件的生产制造，生产人员众多，生产流程复杂，各类潜在的生产安全隐患频繁出现，一旦安全隐患没有及时干预和消除，就容易引发安全事故，危及财产生命安全，造成巨大损失。过去传统安全隐患管理流程，受其自身固有限制，管理效率存在天花板。如何通过数字化转型，实现安全生产效率提升，有效消除安全隐患，降低事故发生率，成为集团的一项重要工程。

## 实施成效

江铃集团采用 Formtalk 安全隐患上报平台，提升了安全隐患管理效率，达到以下实施成效：

利用信息技术的优越性改进安全管理形式。以自动提醒、跟踪、考核等信息处理方式，来实现安全隐患、事故的闭环追踪、监管考核管理。通过信息系统将海量信息进行分类整理，便于分析趋势发展。通过全员级应用，促使集团公司安全工作变被动为主动，使安全管理更加落到实处。

# 温氏集团

智能办公 SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

温氏食品集团股份有限公司（简称“温氏股份”），国家农牧业领军企业，创立于 1983 年，现已发展成一家以畜禽养殖为主业、配套相关业务的跨地区现代农牧企业集团。2015 年 11 月 2 日，温氏股份在深交所挂牌上市（股票代码：300498）。截至 2019 年 12 月 31 日，温氏股份已在全国 20 多个省（市、自治区）拥有控股公司 326 家、合作家庭农场 4.98 万户、员工 5 万多名。2019 年温氏股份上市肉猪 1851.66 万头、肉鸡 9.25 亿只，实现营业收入 731.20 亿元。

## 应用产品及方案

2015 年，温氏与云之家携手打造智能生态协同平台——同呼，实现云之家与金蝶云·苍穹深度融合，构建企业 ERP 移动门户，用互联网平台 + 技术将生态圈全方位连接起来，实现最大的效率协同。

云之家生态圈更是帮助温氏股份实现了三个连接：

1. 养户连接。温氏股份先将“5 万农户一个家”作为核心任务，着重打造养户数字化服务协作平台。建设数字化标准、数字化决策体系，以数字化服务赋能养户。
2. 供应商连接。温氏股份打造了统一的采购共享服务平台，基于生态圈 + 云平台，建立生态组织通讯录，构建社交化业务协同能力，同时打造供应商跨企业采购流程。
3. 经销商连接。温氏股份将经销商订货、促销策略和客户评价集于一个网上商城内，方便经销商操作。同时，构建养殖业联盟，构建企业大数据基础平台，为企业提供大数据应用分析支持。

## 需求痛点

农牧行业，未来的产业发展不是简单的多元化，也不是封闭式产业价值链，而是围绕农业产业这个主线所形成的开放、多维的产业价值网，形成产业新生态。如何利用信息化和数字化手段，实现温氏股份作为国内农牧业龙头企业的产业生态，是其发展遇到的难点。温氏股份要以生态圈为布局关键词以信息化为手段以客户为中心，在打造企业数字化平台、提升数字竞争力的同时，以产业链版块间协同为重心，提升产业链协同能力，加入行业上下游，提高自身的生态运营能力。

## 实施成效

基于云之家的温氏“同呼”集成了包括金蝶云苍穹等温氏多个业务系统，是内部重要的统一移动办公平台、沟通交流平台以及企业文化贯宣平台，目前累计注册数 7 万 + 人，生态圈 6 万 + 用户，有效激活数 4 万 + 人，活跃用户数 4 万 + 人，工作日日均消息约 4 万条，日均查看公共号消息约 7 万 + 次。

云之家新一代智能协同云与下一代产品金蝶云苍穹生态的协同能力，实现从平台连接到非常深入的无缝的融合以更加方便企业客户在使用财务、HR、供应链等复杂业务场景时，也能融合使用数字化协同能力，让团队的协作工作能够更加自然，更加顺畅，并且将云之家的中台能力融入苍穹中台，提供给企业进行业务创新。在温氏、河钢、兵装等诸多头部客户，云之家和金蝶团队、伙伴团队一道已经和金蝶云苍穹为客户打造更加行业化、个性化的解决方案交付成果。

# 金蝶轩食品

智能办公 SaaS  
优秀应用案例

## 公司介绍

深圳市金蝶轩食品有限公司位于深圳市光明新区，创建于 2000 年 3 月，是一家集研发、生产、配送、销售一体化的西式糕点食品大型企业，“御蝶坊”隶属深圳市金蝶轩食品有限公司旗下的著名品牌。公司专业生产中秋月饼、西饼面包、生日蛋糕、喜嫁礼饼等产品，在深圳拥有多家装饰统一、规范格调别致清新，遍及深圳各地区的直营连锁店 60 家。

## 应用产品及方案

金蝶轩采用了蓝凌钉钉智能绩效管理：

- 1、绩效指标发放：部门领导一键下发指标，即时简单；
- 2、绩效执行跟进：进入绩效执行流程，绩效辅导追踪有记录；
- 3、绩效核算：数据源由指定人员录入，系统可以根据设定的公式自行核算得分，可一键催办；
- 4、绩效分析：考核结束后一键公布结果、自动生成绩效报表，能多维度分析考核数据，一键导出结果和考核明细；
- 5、和钉钉组织架构同步：可以根据架构和角色设置权限，入离职人员也能同步各部门领导可以借助系统，自主完成下属的绩效考核，让管理更简单。

## 需求痛点

金蝶轩的绩效管理之前用 Excel 表下发、核算、核对绩效数据，门店员工绩效考核表通过每天送面包的货车转回总部，经常出现丢表或者考核结束后才找到考核表的情况。绩效指标在月初部门确认后截图发给员工，月底催要各种数据，有些部门经常把绩效数据拖到最后几天汇总，导致每月核算绩效需要 5—7 天，周期很长，没有给绩效分析和面谈留足时间。

## 实施成效

- 第一，各个部门的领导再也不会敷衍应对绩效考核。他们会主动根据部门目标，修改、精进考核指标。
- 第二，解放了各部门负责人的绩效考核时间和精力。智能绩效帮助公司把绩效归还给各部门负责人和员工，HR 做辅导工作，节省下来的时候去做更有价值的事情。
- 第三，绩效考核的结果更加科学、准确。还能灵活地对考核数据进行各种分析，提升员工管理水平。

# 天驰高速

智能办公 SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

江西省天驰高速科技发展有限公司，是江西省首家交通运输部公路工程综合甲级试验检测机构，凭借专业的道路、桥梁、隧道、测量、地球物理、道路安全设计等技术团队，先后承担了福银高速、沪昆高速、杭瑞高速等 18 条省内外重点公路从桥涵、隧道到路面的试验检测、第三方质量监控及设计咨询业务。

## 应用产品及方案

由泛微提供项目、任务、流程、表单、报告等一体化设计方案：

- 1、门户分权建设，聚焦工作核心
- 2、80+ 流程覆盖人事、财务、行政
- 3、多维度、全周期的项目信息管理
- 4、勘探现场实现移动化监控办公
- 5、车辆调度不冲突，减少空驶率
- 6、文档沉淀为经验输出、精准定位查询

## 需求痛点

- ① 受限纸质审批流程的效率和不确定性，工作效率低
- ② 业务链广，项目周期长，难以落实到具体负责人，容易发生扯皮
- ③ 外出施工多，难以第一时间监控所有施工现场进度
- ④ 车辆多，用车频繁，容易发生使用冲突
- ⑤ 检测报告还是原始 Excel 转 PDF 的模式，无法自动抓取客户、项目、合同等数据

## 实施成效

- ① 借助 eteams 审批流程，帮助人事搭建了请假、加班、离职等管理体系，行政搭建了物品领用、印章管理、公文收发等专用流程；财务搭建了设备采购、费用报销、预算管理 etc 收付款管理平台。所有流程全部搬到线上，无需跑来跑去，跨部门自动流转审批。
- ② 通过项目管理让具体任务落实到相应负责人，移动化的办公环境，施工现场人员通过手机就能随时查询工作安排、沟通协作并上传汇报。
- ③ 通过流程建模自定义搭建的车辆管理系统将车辆的调派，维修保养，费用预算、年检及证照管理，投保续保及司机等都进行了有效管理。
- ④ 借助知识文档将所有文件都进行了统一分类管理，对企业重要性和私密性较高的文件也通过设置权限明细，使数据的安全也得到了充分的保障。

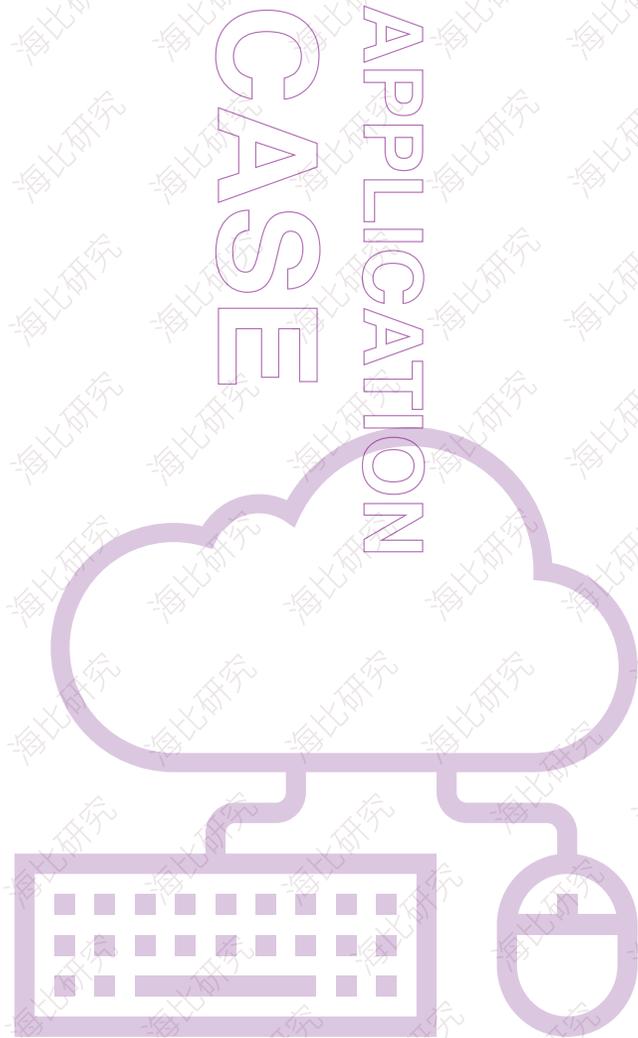
# 2

PART 02



电子合同  
优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 华夏银行

电子合同

优秀应用案例

## 公司介绍

华夏银行是中国第五家上市银行。在美国《福布斯》杂志 2019 年全球上市公司 500 强榜单中，华夏银行排名第 265 位。

华夏银行在国内 112 个地级以上城市设立了 42 家一级分行，70 家二级分行，营业网点总数达 1020 家，员工人数近 4 万人，形成了“立足经济发达城市，辐射全国”的机构体系。在全球范围内，华夏银行的境内外代理行达 1330 家，遍及五大洲 102 个国家和地区的 334 个城市。

## 应用产品及方案

采用 e 签宝的天印混合云——本地化部署对接方案：

### 1、网金业务（发票贷）

企业客户申请贷款后，银行对企业开具过的发票进行征信查询，以评估企业的信用等级、业务稳定性作为放款依据，双方通过 e 签宝提供的服务签署贷款协议。

### 2、柜面无纸化

华夏银行的“柜外清”交互终端和 e 签宝电子签名服务打通。柜员为客户办理业务时，关键要素显示在“柜外清”交互终端，客户可全程跟进业务流程。业务提交后，系统自动加盖电子印章，生成电子凭证推送给客户进行电子签名。电子凭证生成后，柜员可以一键“归档”。

## 需求痛点

(1) 合同签订效率难以满足用户需求。客户申请贷款后，用户信息、业务信息等需要线上线下重复录入审核，银行内部还需要线下多方盖章，用印审批麻烦，流程长耗时多。

(2) 异地业务难以开展。各分行很难拓展外地客户，线下签订合同的人力成本和时间成本难以估量。

(3) 合同管理成本高居不下。庞大的业务量产生了大量的纸质合同，打印、存储、管理成本都很高。

## 实施成效

(1) 效率倍增，业务量提升

客户贷款业务办理过程中，用户信息、业务信息等直接线上录入审核，一键线上审批、盖章，业务办理高效，业务量大大增长。

(2) 异地业务量大幅提升

无论客户业务办理过程中需要签署多少文件合同，也不管需要几次办理过程，都可以在线上快速搞定，各分行拓展外地客户都变得十分便捷。

(3) 合同管理成本大幅降低

合同一键在线归档管理，一键检索查询，无需打印、存储，人工管理也大幅降低。

# 圆通速递

电子合同

优秀应用案例

## 公司介绍

圆通速递有限公司创立于 2000 年 5 月，现已成为一家集新快递物流、新科技、新零售等业务板块以及航空货运、国内国际协同发展的大型企业集团。2016 年 10 月 20 日，圆通速递率先在行业上市成功。圆通速递位列“中国民营企业服务业 100 强”。成立以来，圆通速递始终坚持“诚信 创新 共建 共享”核心价值观，以“服务社会，强企为国”为责任理念，致力于成为全球领先的综合性快递物流运营商和供应链集成商。

## 应用产品及方案

2017 年，圆通速递开始采用契约锁，实现电子合同签署云平台。公司已在采购合同、电商入驻合同、代收货款合同、融资租赁合同等业务中，采用契约锁提供的电子签约服务，集速递、物流、电子商务、金融租赁为一体，进行全面管理，实现合同在线签署、在线管理。

## 需求痛点

圆通速递合同签署存在以下问题：

- 1、合同数量大，管理成本高：企业内部人员组织庞大，各管理区、转运中心、配送网点众多，企业人员总数超出 5 万人，合同管理成本较高
- 2、业务类型多，风险控制难：企业集速递、物流、电商、金融等多种业务于一体，合同种类多、数量多，文件管理难度大；
- 3、区域覆盖广，流转效率低：圆通的业务网点在全国的覆盖率达 98%，以传统纸质文件形式签署加盟商合同、采购合同等文件效率低。

## 实施成效

应用契约锁带来的总体效果是，大大节约合同管理成本，提高合同签署效率。

- 1、合同签署更便捷

圆通借助契约锁电子合同签署云平台快速实现业务文件电子化管理：电子化流程规范化透明化、移动应用助力审批更快捷、权限管控提升信息安全性、在线用印过程实时可追溯。

- 2、个性应用更快速

契约锁提供 API/SDK 接口通过与企业内部各个业务系统集成，快速构建个性化的电子签署应用：实现业务流程签署一体化、身份认证安全服务稳定、无外观印章符合国家标准、传输存储全程加密防篡改。

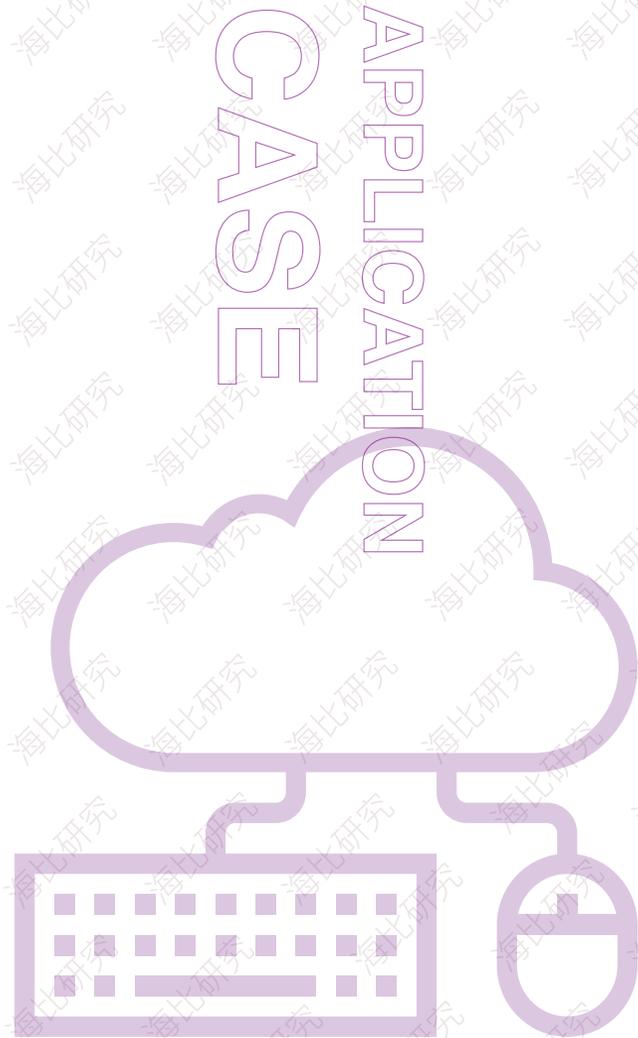
# 3

PART 03



## 云视频会议 优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 青海省人社厅

云视频会议

优秀应用案例

## 公司介绍

青海省人力资源和社会保障厅为青海省政府核心部门，内设 17 个子机构。2020 年 4 月，青海省委、省政府授予青海省人力资源和社会保障厅“青海省国土绿化先进单位”荣誉称号。青海省人力资源和社会保障厅始终致力于全面推行政务公开，提高办事效率，更好地服务发展、服务基层、服务群众，提高行政效能与管理水平，通过现代信息化技术手段提升治理能力。

## 应用产品及方案

青海联通携手联通沃云，通过联通云视频（智享版）助力青海省人社厅政务工作，在疫情期间通过协调研发，将视频会议系统与青海人社厅 APP 对接，创造性地将智享版视频会议系统应用到线上招聘和线上培训的场景中，为全省 2 个地级市 6 个自治州共 44 个县级行政单位提供视频会议、线上招聘及远程培训等服务。新建成的人社厅视频会议系统完全基于公有云部署，解决方案通过高可靠的信息传输技术，可以根据各参会者的网络自动调整视频显示清晰度。用户通过会议账号即可使用服务，普通参会人直接通过手机、电脑、PAD 等客户端观看主持人桌面内容、应用程序、视频，全程实时互动，更契合人社政务类实地应用场景需求。

## 需求痛点

因为疫情原因，青海省人社厅办公会议无法在线下召开，导致日常工作难以正常推进，无法将国家和省相关方针政策和法律法规快速有效地传达给企业，不方便与有关部门沟通和开展军队转业干部等教育培训工作，多场招聘会无法开展导致省内就业人员的就业招聘渠道受阻，省内外企业因为招聘人员困难而延误复工复产，厅下属的就业处无法按照原计划开展全省职业技能培训。

## 实施成效

新建成的人社厅视频会议系统为青海省人社厅带来了四大成效。第一，实现了实时的大规模多媒体会议功能，从而使多地之间音频、视频、数据共享等方面的交流协作有序开展，各种行政会议，部门例会，月度总结正常进行，并推动在线视频常态化沟通的等新型信息化工作模式成为新常态，有效提升了政务管理效率。第二，通过系统开展方针政策和法律法规线上传达，降低了政策咨询门槛。第三，通过系统高效低成本的远程培训可随时随地开展，相关人员可以随时随地地参加组织的各类培训，现场问答、互动交流使培训效果成倍提升。第四，通过系统开展线上招聘会，也切实为企业解决了招工难、复工复产难的问题。

# 甘肃农 行

云视频会议

优秀应用案例

## 公司介绍

中国农业银行甘肃省分行于 1979 年 7 月恢复设立，是农业银行在境内设立的一级分行。目前，农行甘肃分行全辖有营业部 1 个，二级分行 13 个，直属支行 1 个，营业网点 580 个。同时，依托先进的信息科技，构建了庞大的电子化服务网络。

## 应用产品及方案

MindLinker 助力甘肃农行实现“无接触银行”：  
检查督导：远程视频交互，异地检查也能“面对面”  
借助远程视频功能各地网点的负责人通过视频会议进行工作汇报，各类数据资料快速同步，通过视频交互。  
内部培训：在线培训更高效，全省网点一键开启线上会议  
甘肃农行的全省会议、内部培训通过 MindLinker 进行，可以快速开启全省会议，高效便捷；完美支持触摸会议平板、无线传屏功能。  
远程服务：直接连通大客户，足不出户也能获客  
甘肃农行各个网点还可以针对大客户提供远程服务，甘肃农行的专家就可以通过 MindLinker 远程和客户进行视频交流，对客户提出的问题一一进行解答和服务，实现了疫情期间不出门也能实现业务增长。

## 需求痛点

当前甘肃省农业银行处于抗击疫情、复工保增长的关键阶段，针对内部员工的工作交流和培训，各营业厅业务的办理，特别是大客户服务，都存在一定困难。需要借助远程方式，能够保障内部的正常运作和客户服务工作内容和服务满意度不下降。

## 实施成效

通过 MindLinker 远程视频会议，能够帮助甘肃农业省行领导与支行人员实现异地也能“面对面”交流，确保工作流程进展不掉线，同时，借助产品互动白板 / 批注，以及无线投屏功能，实现银行内业务培训的高效协作，此外，远程连接大客户实现客户服务的及时性和高效性，确保客户足不出户并能享受“面对面”VIP 服务。

# 4

PART 04



## HR Saas 优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 旅悦

HR SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

旅悦是一家集酒店管理、信息技术、采购贸易于一体的旅游产业集团，旨在将互联网创新技术应用于传统旅游产业链，实现传统行业建设运营的智能化、科技化发展。旗下设有精品度假酒店品牌花筑，新一代生活方式中档酒店品牌 Vyluk 蔚徕，聚焦客人核心需求的中端城市酒店品牌柏纳，聚焦入住性价比的酒店品牌索性，中档商务酒店索性精选，经济连锁酒店品牌 BeU，以及为旅行者提供 360°定制服务的旅行定制平台花筑旅行 APP。

## 应用产品及方案

基于整体战略，旅悦从招聘、员工体验和组织架构三方面入手，上线北森一体化 HR SaaS 及人才管理平台——iTalentX，包括 PaaS 平台层、人才管理技术层、HR SaaS 软件应用层和智慧决策层四层架构。其软件应用涵盖组织人事、假勤、薪酬、个税社保、员工服务、招聘、测评、入职、绩效、学习、继任发展、员工调查等 HR 业务全场景，并将北森十余年积累的人才管理专业技术和方法论融入软件中，让 HR 随时随地获得专业赋能。PaaS 平台层不仅可以满足企业业务快速扩展和个性化定制的需求，而且可以让用户可自行构建应用。智慧决策层提供基于各类人力资源主题的 BI 分析平台和基于业务场景的 AI 智能工具。

## 需求痛点

在 2018 年之前，旅悦集团使用的本地部署的 HR 系统。主要应用于组织人事这一板块。考勤、薪酬这类基础人事都是线下做，占用了 HR 大量的时间和精力；同时，也没有与公司内部其他系统相集成，导致维护的工作量也很大，还容易出错。而且公司规模比较大，分布的地域很广，跨地域的管理成本很高。

## 实施成效

北森一体化 HR SaaS 及人才管理平台——iTalentX 上线后，旅悦 HR 从基础事务中解放出来，有更多的时间思考如何改进人力资源的业务，让员工更加便捷地参与人力业务，与人力的交互更加顺畅。同时，一体化系统把各个模块的数据都跑通了、集成了，也让公司的 HR 数据有了更高的应用价值，时效性也提高了很多，能够给予业务部门更快速的响应。比如开新店的时候，在系统中拿到相似规模门店的人员配置、薪酬结构情况，很快的就可以把预算、招聘计划等做出来。特别是北森的电子签很大程度减轻了纸质合同的管理成本。北森 HR SaaS 一体化产品的尝试和应用，为旅悦的组织管理提供了很大的优化和帮助。

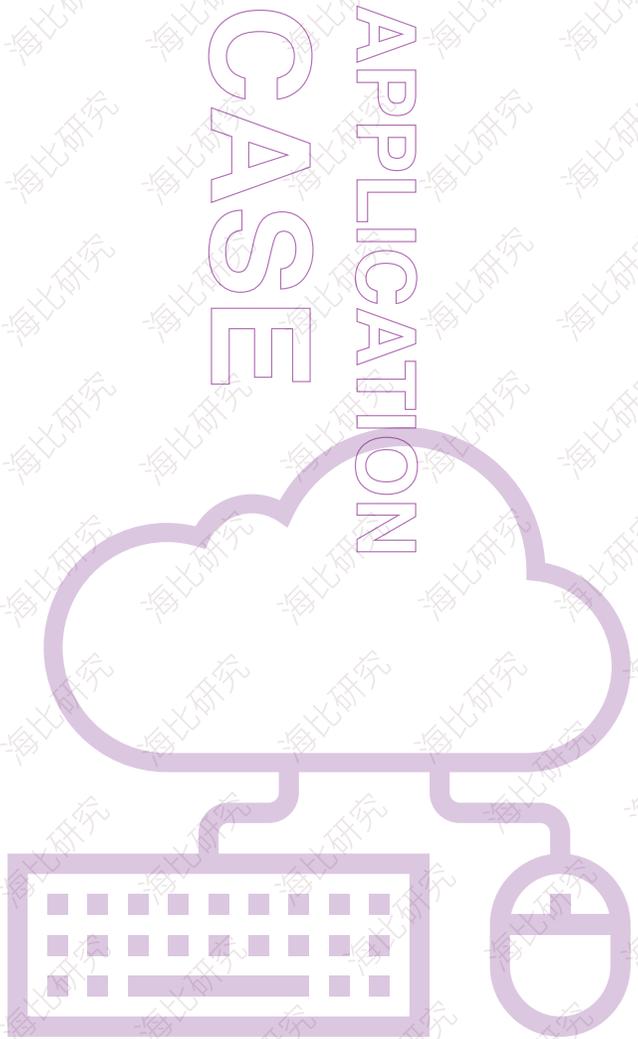
# 5

PART 05



ERP Saas  
优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 樱桃鸭业

ERP SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

南京樱桃鸭业有限公司成立于 2002 年，是一家集研发、生产、销售为一体的禽肉深加工企业。公司目前工厂产品线已形成三大类别，单品达 60 多种：以盐水鸭等禽肉制品为主的旅游食品、以熟食卤菜为主的餐桌食品、以气调和真空包装为主的休闲零食。目前公司有直营门店 15 家，加盟门店 16 家，年销售收入大约 1 亿。

## 应用产品及方案

使用畅捷通 T+Cloud:

- 1、使用单据直接在 PDA 系统中打开，PDA 捡货完毕打印出发货单
- 2、通过升级新零售解决了前台和后厨实时同步、信息共享问题
- 3、通过升级新零售实现了会员统一管理和精准营销
- 4、通过 T+ 的销售排行分析优化产品组合
- 5、经销商、客户使用订货商城，提高效率，减少下单错误率
- 6、利用软件的应收账款明细表，提升管理

除了借助 T+Cloud 实现企业转型，畅捷通的“智能商业范式六步法”能帮助企业实现数智化转型：以达成员工在线、客户在线、产品在线、管理在线的全流程上云。对于已处于数智化转型的小微企业，“六步法”为他们提供了一个实现数智化转型的商业范本。

## 需求痛点

- 1、仓库发货需要仓库管理员和发货人共同配合，人员工作量太大易出错。
- 2、门店的前台收银后打印小票，顾客将小票传递至后厨，后厨开始制作餐饮，顾客等待时间较长，传递过程易出错。
- 3、线上会员与线下门店会员相互分离，各自为政；会员画像不清晰，无法通过其购买及浏览行为进行商品推荐。
- 4、经销商、客户（如苏果等）下单通过微信或短信的形式发给业务员，业务员工作量大、常下错单。
- 5、企业财务工作量大，对账款的账期把控不准确。

## 实施成效

- 1、通过 T+Cloud 的销售排行发现其旅游卖得最好的还是自有明星产品，占总销量的 70% 多，而很多特产几乎没有销售，老板因此重新装修门店，突显自有产品的文化，门店布局也做了改造，把没有销量的产品下架，显眼位置摆放明星产品，改造之后的月销量是之前的 2 倍。
- 2、使用订货商城后，经销商自主下单，业务员每天工作量减少 3 小时，下单错误率降低 100%。
- 3、使用 T+Cloud 后，对客户设置了信用管控和赊销预警，每周财务人员会直接导出应收账款明细表，对每个业务员的应收账款情况和账期进行明确，督促收款。大大降低了财务人员的统计工作量以及对应收账款账期的把控准确度。

# 百脉泉

ERP SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

山东百脉泉酒业有限公司（简称百脉泉酒业），是一家集白酒科研、生产、销售、服务及工业旅游为一体的大型白酒企业，自 1948 年成立至今已有 70 年的历史，自创“百脉泉”、“清照”两大产品品牌，目前全国仅一级合同经销商就有 300 多家，2017 年销售额达 4.2 亿元，全部来自经销商终端。多年来百脉泉酒业的企业受益在全省同行业中名列前茅，为全国酒行业优秀企业。

## 应用产品及方案

采用浪潮云进销存根据百脉泉酒业的运营方式，针对性的设置了灵活多变的采销体系。通过浪潮云进销存严格监控企业采购价格，自动生成多维度、细颗粒的采购业务报表，轻松掌握百脉泉酒业的采购实时成本；通过智能补货，改变传统的采购方式，根据商品销量、采购量、库存余额等数据，指导百脉泉科学采购，合理控制库存；软件具有灵活的销售价格体系，可以从产品、业务员、门店、品牌等多个维度分析销售业绩，及时掌握企业盈亏情况，提升品牌竞争力，可以随时了解热销商品，进一步提高企业经济效益。通过日常商品出入库的流水记录，可以精确统计库存数据，掌握存货成本，分析库存商品价值，支持总仓和分仓核算；通过盘点单完成商品的清查、调整工作，彻底告别传统的手工盘点工作。

## 需求痛点

业务初期，由于经销客户较少、业务纽带不够紧密等原因，百脉泉酒业呈现出服务不到位、反应不及时的营销管理现状。但随着全国代理渠道体系的不断壮大，需要管理和服务的业务处理需求越来越多，及时性要求亟待提升。订单靠电话、传真的模式，对业务开展、库存周转、对账核算很不利。以前经销商预付款后，需要业务人员先跑银行会计拿到收据，再找结算中心充上钱，经销商才能下订单。对账周期长，记账也跟不上，给管理和服务支持增加很多难度。

## 实施成效

上线浪潮易云的平台后，经销商可以通过线上订货直接下单，借助移动应用，在家也能随时看到当前的预付款余额，从总部应得的返利返款明细，以及订单处理情况，与总部的业务对接更顺畅、更便捷。

使用浪潮云会计平台后，客户订单直接对接到中国农业银行企业网银，能第一时间收到资金到账提醒，自动完成对账，安排发货，支持预付款充值、在线实时支付、赊销授信三种模式，大大提高了订单处理效率和客户满意度。

除此之外，系统能按日、按月自动形成各种业务报表，比如销售额、企业缴税额、销售提成等等，丰富企业经营决策；月底一键结账，能快速切换多个账套，月结时间由原来的 2 天缩短为 3 小时，工作效率成倍提升。

# 6

PART 06



## 营销 SaaS 优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 得信咨询

CRM SaaS

应用案例

## 公司介绍

得信咨询 2002 在香港成立，并于 2003 年进入广州市市场。经过十几年的发展，在北京和上海都设有分公司，服务过的客户包括央企、民企、外企等的数千家企业。企业经得信咨询培训后，通过提升管理技巧获得持续性的发展，通过一系列能力培训建立人才库，减少人才流失，并且让人才持续贡献价值，得信咨询优质的服务赢得了客户的一致认可。

## 应用产品及方案

卓豪 Zoho CRM 为客户提供了定制化的产品方案：

### 1、线索管理

从线索生成、评分到转换，Zoho CRM 的线索管理确保采取正确的后续行动，将线索推向销售管道的下一阶段。

### 2、线索培育

借助 Zoho CRM workflow，可以在整个销售周期中自动化跟进，培育更多有效线索，促进业绩增长。除了邮件互动之外，可以利用 Zoho CRM 的多渠道沟通与线索开展联系。

### 3、开展更具针对性的邮件营销

通过 Zoho CRM 和 Zoho Campaigns 集成，将 CRM 联系人与 Campaigns 邮件列表同步，并通过自动化方式开展线索培育流程。

## 需求痛点

得信咨询经常给企业开展培训，在提升管理能力和团队效率上有着深刻的认识，系统选型着重从效率、协同等方面进行考量。市场部门要建立营销漏斗，大量收集并培育潜在客户。销售部门要建立一个行之有效的销售流程，规范销售行为，抓住业务关键点迅速达成交易。服务部门则多渠道触达客户，高效解决客户问题，提供令人满意的服务。部门之间的目标相辅相成，步调协调统一，要求系统必须做到数据流转顺畅、业务流程可定制、团队高度协同。

## 实施成效

### 1、数据互通，效率倍增

无论是市场部门使用的 Forms 表单收集、SalesIQ 在线客服、Campaigns 邮件营销工具，还是服务部门使用的 Desk 客服管理，抑或协同办公的 Mail 邮件，综合统计分析工具 Analytics，Zoho 产品家族的重要特点就是以 CRM 为核心，数据之间是相通的。在效率上有很大的提升。

### 2、建立基于客户全生命周期的洞察

通过 CRM，企业对客户建立了一个全面的认识，能捕捉客户与企业发生的互动，维系良好的客户关系，并将这种关系持续下去。建立正确的认识需要先收集客户信息，再进行综合分析。客户信息不仅仅是购买次数和成交金额，它们从第一次与得信咨询建立联系开始，这些信息就不断地、多层面地发生着动态变化，CRM 让这一切做到了。

# 老塞咖啡

营销中台 SaaS

应用案例

## 公司介绍

老塞咖啡，取名【老塞】（闽南话“老师傅”的意思），致力于打造本土咖啡国民品牌，“让更多人更便利地喝到更超值的好咖啡”。

全国 300+ 家门店，分布于福建、江西、浙江、安徽、江苏、湖北、广东、四川、重庆、山西等十余省市。

## 应用产品及方案

300+ 门店 POS 系统、打通全域数据；重塑会员体系，30 万+ 会员激活。云徙数盈为老塞咖啡构建了精准营销体系，一是卡券营销，二是事件营销，三是互动营销，四是广告投放；对客户进行全生命周期管理，一是会员信息管理，二是潜客管理，三是会员生命周期管理，实现对不同类别客户开展有针对性的营销触达途径；全维度的数据驱动，使用数盈洞察云，为总部、线下门店、线上门店提供会员数据全维度分析，以数据驱动运营策略，决策更加智能和科学；最后是全流程的咨询服务，通过问题诊断、调研咨询和运营赋能，数盈智囊团从顶层设计到策略梳理，再到落地执行，全流程咨询服务，量身定制运营策略，针对性提升营销指标。

## 需求痛点

老塞咖啡全国有近 200 家门店、数十万会员，庞大的门店和会员群体，为企业开展针对会员的营销管理，带来了巨大挑战。但作为咖啡品牌企业而言，通过传统方式开展数字化转型困难重重。新流量获取、用户数据互通、用户转化率提升、经营管理成本高、复购率及粘性低是公司运营的难点。

## 实施成效

数盈从去年 9 月与厦门咖啡品牌老塞咖啡合作以来，已为该品牌梳理了全国近 200 家门店、数十万会员，通过技术赋能，仅 3 个月，就为老塞咖啡上线了整套线上营销矩阵，包括会员中心超级小程序、微信公众号，且打通了各个环节与店内的 POS 系统。门店 POS 获取消费者行为数据实时汇入 SaaS 系统，该智能化方式相比于以往手动录入方式，效率翻倍，实现了实时调用，门店经营者可以随时做出科学决策，提升了决策的时效性和准确性。门店与门店之间，实现了有效的数据关联，线上线下无缝连接，真正实现了数据的“大统一”，让以前分散的、统计意义弱的单店数据，汇聚到一起，形成全国门店的全样本数据库，支撑开展各维度的数据分析。

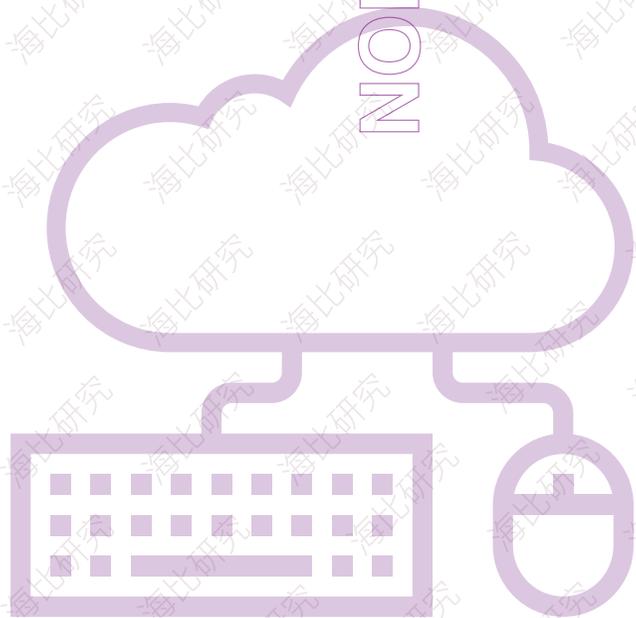
# PART 07



## 云平台 优秀应用案例

注：仅列出部分企业

APPLICATION  
CASE



# 基础集团

云平台

优秀应用案例

## 公司介绍

上海市基础工程集团有限公司(原上海市基础工程公司、上海市基础工程有限公司,简称:基础集团),始创于1919年。注册资金5亿元,主营桥梁高架、轨道交通、公路隧道、管道工程、深基础工程、水工港口、房屋建筑等工程领域,拥有多项施工总承包、专业承包一级资质,及岩土工程设计甲级资质,隶属于上海建工集团股份有限公司,被上海市政府命名为“建设铁军”。

## 应用产品及方案

炎黄盈动提供易鲸云低代码云应用搭建平台。易鲸云是一个专业的低代码(Low-Code)应用构建平台。基础集团以易鲸云为依托,实现专家型企业战略目标,围绕管理与信息系统建设服务,解决基础集团管理上存在的问题;加速基础集团实现信息化既定目标。

通过数据中台、业务中台建设,基于点、线、面的微应用架构,持续加强管理和IT的深度融合,为集团长期发展规划提供信息化保障,实现一套融合云网,两大核心系统,六大基础平台,多专业应用系统的总体规划。

## 需求痛点

随着基础集团规模的不断扩大,现有的信息系统已无法满足日益增长的业务需求。基础集团面临着系统性不强,系统功能较弱,平台技术落后,系统安全性不高等信息化的困境。集中在:制度、手册和实际现行的流程不一致,项目中存在流程使用不畅;移动应用集中在钉钉上,现有系统无法很好的进行集成,体验差;系统应用上,存在系统性不强、功能单一、友好度不够、安全性不高四大方面的问题。

## 实施成效

通过易鲸云的快速开发、易上手能力,基础集团加速了核心业务构建速度,大大降低了信息部门开发成本、维护成本等;强大的流程引擎能力极大的提高了日常高频、紧急流程的办理速度,提高了办公效率。

以易鲸云为依托,创建了云计算、网络和安全相融合、满足业务发展需求的基础设施;实现对集团、事业部的统一门户、统一文档和统一流程管理,实现分层级管理和报表管理;高效构建各种专业的应用满足业务部门对其专属职能的专业管理,如财务,工资,造价核算等;

快速构建了项目招投标、项目策划、项目质量管理、安全管理、进度、成本、竣工验收、项目结算等一套施工项目流程,实现了数据强相关、不需要纸质表单的业务系统,解决了流程管理的难题。

# 福建石化

云平台

优秀应用案例

## 公司介绍

福建石油化工集团有限责任公司是福建省政府于 1998 年组建的福建省石化产业龙头企业，主要从事炼油化工的投资、贸易，化工产品的生产、经营、科研、设计等业务，生产经营八大类五十多种产品，现有 13 家一级全资、控股、参股子公司。福建石化集团作为福建省石化产业龙头企业，通过打造智能工厂，发挥石化行业智能制造的样板作用。

## 应用产品及方案

用友 Yon BIP 通过精智工业互联网架构构建了供产销一体化、财务业务一体化、人资业务一体化的平台化应用体系，打通了从生产执行到经营决策的数据通路，为智能工厂建设赋予新能力。聚焦服务，深度整合资源，强化销售对生产的拉动作用，打通了 ERP、APS、MES、DCS 四个系统间的数据，共涉及 20 多个业务模块。通过月度计划优化自动形成日计划进行排程，在执行结果中可形成月跟踪环比、日跟踪闭环、班跟踪闭环；通过智能模型，满足生产装置约束条件下的“效益最大、物料平衡”指导装置生产计划；通过调度 DCS 模块，实现全厂生产的集中调度和控制、能源计划、产能计划、能源消耗统计，实现能源计划闭环管理；生产现场移动巡检，自动下发巡检任务，跟进巡检过程。

## 需求痛点

在发展过程中，福建石化面临着基础化工行业常见的问题，如需求增速放缓，落后产能面临升级换代等。由此产生了四方面经营管理核心诉求：1、转变总部职能和管控模式，实现集团化管理的可见与可控。2、基于产业链与价值链的协同，实现计划、调度、资金、物流和信息流的全局化运作。3、推进智能化、数字化技术在研发、生产制造、物流仓储、经营管理、等关键环节的深度应用。4、通过管理创新和模式转变，达到管理的扁平化、可视化、穿透性、及时决策。

## 实施成效

采用用友 Yon BIP 平台后，福建石化实现了人财物一体化管控，及整个工厂数据的一致性和充分共享，为生产经营提供科学的决策依据，规范了企业生产业务管理流程，优化资源利用，降低物耗和能耗，提高企业生产管理的精细化水平，增强企业盈利能力和核心竞争力。

用友 Yon BIP 为福建石化真正走向数字化、智能化奠定了稳固的基石。

# 8

PART 08



垂直行业 SaaS  
优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 梦洁家纺 一屋好货

电商 SaaS  
应用案例

## 公司介绍

Mendale 梦洁家纺, 1956 年创立。梦洁品牌以层次丰富的产品风格和独具个性的品牌定位, 在市场上独树一帜, 开拓丰富的大家居配套产品, 覆盖多层次的市场需求。

## 应用产品及方案

通过微盟智慧零售解决方案搭建“一屋好货”小程序商城, 数字化赋能梦洁家纺智慧升级, 打通加盟商、数据、仓储、导购、社群, 形成消费裂变。

- 一、智慧营销: 将借助微盟智慧营销系统, 聚合全渠道用户、沉淀私域流量, 加速线上线下全域流量融合;
- 二、智慧渠道: 加盟商与梦洁集团共享商品、共享库存、共享活动、共享运营等, 让每个门店的客户能够在线上购买到梦洁集团所有的商品和服务, 有效促进商品高效运转;
- 三、智慧门店: 80% 以上的加盟商拥抱智慧零售, 提升门店运营效率, 赋能加盟商业绩增长;
- 四、智慧服务: 爆品引流, 门店自提门店 / 社交 / 商业触点, 发布商品或服务消息; 为顾客提供一公里上门收取件或到店送洗服务; 小程序下单留存用户信息, 精准触达, 提高粘性。

## 需求痛点

成立于 1956 年的梦洁家纺是一家老牌家纺企业, 是一个相对低频并且稳定的行业, 尤其是梦洁家纺已经处于头部位置, 依靠传统的销售模式, 市场增长很难再度突破。因此, 梦洁家纺面临增长困难、客流量减少、库存压力大等难题。而破解这个难题的转折点就在于智慧零售。

## 实施成效

- 一、新增 800 个云仓, 打响更大规模“云生意战”  
疫情期间, 梦洁家纺紧急新增了近 800 个云仓, 全渠道打通商品, 让门店无需备货也可售卖总仓商品, 真正实现了无货成交。
- 二、导购全面上云, 打破时空限制快速提升销量  
每个导购每天一对一回访不少于 20 个老顾客, 并借助朋友圈、社群以及秒杀、新客优惠、老带新等方式拓展潜客。对于优秀的导购, 梦洁会在社群中设定一些奖励机制, 鼓舞导购的士气。
- 三、内容共享 +3000 社群直播, 打造卖货生态圈  
梦洁借助云仓模式共享总部 SKU 商品库和直播能力, 并对加盟商进行培训, 建立核心指挥群对门店群主、大区群主进行培训和方法传输。同时, 通过导购和客户关系链绑定, 客户直播中购买业绩归属相应导购, 充分激励导购引导客户成交。

# 吉野家

应用案例

## 公司介绍

吉野家是一个有着超过 120 年历史的大型餐饮连锁品牌，经过一百多年的积极发展，吉野家分店遍及世界各地如北京、上海、中国香港、日本、新加坡、美国加州及马来西亚，截至 2020 年 5 月吉野家已在全球拥有超过 2100 间分店，子品牌全球超过 1100 家门店，共近 3300 家门店。作为吉野家的北方持牌商，合兴餐饮集团成立于 1997 年，目前还经营 DQ、芳叔、港壹煲、茶町町、台卤爷、野叶子等餐饮品牌。

## 应用产品及方案

餐道帮助商户对接 POS、ERP、CRM、外卖平台等业务管理系统，进行多渠道聚合管理，打造前端全渠道管理 SaaS 平台与后端业务数据双中台的服务模式，帮助客户实现数据驱动运营。通过搭建双中台，餐道提供全渠道数据格式转化的中间件，打造全业务管理数据交互的标准 API，能与各业务供应商系统快速对接；中台为所有供应商系统的数据流转提供中转和聚合服务，企业在接入或切换新的供应商系统时只需要单点对接中台，即可与其他供应商系统进行信息交互。此外，业务数据双中台的 CDBI 大数据分析系统，也会为管理人员提供专属移动 BI 报表，实时了解不同门店、不同时段营业及销售情况，帮助其及时作出决策调整。

## 需求痛点

集团内部采购了各种各样的业务系统，这些系统之间的数据无法共享，很难满足业务部门的需求，更谈不上通过数据分析来指导运营。数据的整合与分析对一家企业来说非常重要。以互联网领域的通行方法 ABTest 为例，Facebook 的 AB test 以 1000 个 / 天闻名，也有说法指出小红书能达到 4000 个 / 天。这让集团管理人员感慨，运营效率决定了一个行业的前进速度，而这也是目前餐饮行业的瓶颈所在。

## 实施成效

当今的餐饮企业已经进入多渠道运营时代，不同的外卖平台，加上门店、小程序、官网等多渠道的订单、报表都需要分别处理和整理，而且不能实时处理相关数据。当门店或者业务人员对数据产生一点疑问的时候需要花费很长的时间结果发现是数据源的数据变了，一步一步拖慢了响应时间，中台思维则可以解决这个问题。接入餐道系统之前，吉野家内部采购了各种各样的业务系统，各系统分别进行对接，导致了品牌拓展业务与更换系统成本高、耗时长。在双中台的支持下，餐饮店整合了多系统，实现了统一监控，通过全链路订单汇集了来自多渠道多业务多支付方式的数据，并沉淀到数据中台，与此同时，也进一步解决了数据在各系统之间无法共享的难题，通过中台统一的 API 接口进行打通，为门店提供科学化运营决策的依据。

# 珠海南方软件园

智慧园区 SaaS

应用案例

## 公司介绍

南方软件园是国家软件产业基地，位处珠海国家高新区的核心位置，由原国家电子工业部和珠海市人民政府共同创办，是全国十一个“国家级软件产业基地”之一，先后荣获“国家级众创空间”、“国家级科技企业孵化器”、“2016 创新创业优秀园区”、“全国最具发展潜力产业园区”等荣誉。随着港珠澳大桥、广珠轻轨和深中大桥的建成通车，珠海国家高新区将融入广州、深圳、香港的一小时生活圈。

## 应用产品及方案

一是运营管理信息化平台。协同办公平台将行政与业务审批有效结合，通过智慧协作平台整合南方软件园内外部资源，提升了管委会内部工作效率与质量，提升了各部门间的工作协调机制，实现了园区一体化信息服务平台。

二是园区公共服务平台，包括基础服务、孵化服务、资源服务和增值服务，可帮助南软为入园企业的发展提供一个良好的运营平台和可持续发展环境。

三是圆圈 APP，通过园圈 APP，建立了南软社区化服务平台，实现 P2B/B2C 等服务，为园区内企业和公众提供服务，为园区内企业和公众提供衣、食、住、行等多方面的服务。

四是线下运营，南方软件园与飞企互联采用联合运营的模式，通过飞企互联的运营体系、资源、工具、团队，开展了大量 2B 和 2C 的运营活动，实现南方软件园运营效益的快速提升。

## 需求痛点

用户痛点：(1) 园区运营面临诸多困难与挑战，运营成本高，收入单一，竞争压力大；(2) 园区服务资源离散，难以整合对企业和公众形成有效服务；(3) 园区公众生活配套缺乏，难以留住人才。

## 实施成效

通过实施飞企互联智慧园区解决方案，实现以下三大成效：

提高内部管理水平：通过信息化系统，加强内部沟通，降低沟通成本，实现移动办公，实现信息共享，有效提高工作效率。

营造良好营商环境：通过公共服务云平台为园企提供物业在线服务、人力资源、投资金融、项目申报、技术认证、教育培训、信息共享、研发设计、企业孵化等服务，降低企业的运营成本，促进企业轻量化发展。

打造办公生活空间：通过园圈 APP 帮助园区向公众提供便利的信息化服务，解决员工在南方软件园的食宿行住问题，将服务延伸至移动端，营造舒适的工作生活环境。

# 9

PART 09



## 安全 SaaS 优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 万科集团

安全 SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

万科企业股份有限公司成立于 1984 年，是目前中国最大的专业住宅开发企业之一。1988 年进入房地产行业，1991 年成为深圳证券交易所第二家上市公司。经过三十余年的发展，已成为国内领先的城乡建设与生活服务商，公司业务聚焦全国经济最具活力的三大经济圈及中西部重点城市。2016 年公司首次跻身《财富》“世界 500 强”，位列榜单第 356 位，2017 年、2018 年、2019 年接连上榜，分别位列榜单第 307 位、第 332 位、第 254 位。

## 应用产品及方案

美云智数针对万科需求痛点，采用了以下方案：

1. 搭建统一用户身份管理平台，统一上游数据来源，提供完整的账号全生命周期管理流程体系。
2. 建立一整套的用户身份转换的规范，新账号的申请、旧账号的过渡期管理。
3. 统一业务系统授权管理，为用户分配业务系统访问权限做集中管理。
4. 搭建统一组织岗位授权管理模块，统一组织岗位管理规范、标准。

## 需求痛点

万科集团包含多业态，地产、业务、物流、教育等行业，业务系统亦包含员工、销售、供应商、服务商等多种用户类型。万科集团需要一套统一的用户身份管理系统。

同时，用户身份的转变，编内转编外、编外转编内，用户在不同业态间调动，涉及账号类型的转编，域账号更新，并要匹配例如老账号保留一段时间，到期自动禁用等业务场景，需要建立一套统一身份认证管理平台。

## 实施成效

万科统一身份认证平台，已经服务于上百套应用系统的统一用户认证的服务网络。美云智数身份云团队，从权威的用户帐号数据、统一安全的登录认证服务、统一的应用登录权限管控三大维度提供解决方案，实现业务覆盖、应用覆盖、规范管理及产品能力建设，为万科数字化转型奠定坚实基础。

平台已覆盖所有员工及合作伙伴，供应商已全部统一用户管理。支持万科集团业务的安全、高效发展，提供了良好的用户体验，降低信息化建设以及运维成本。平台的信息安全、数据拉通能力、认证能力、数据审计运营能力等，均得到客户高度认可。

# 康美特

安全 SaaS

优秀应用案例

## 公司介绍

北京康美特于 2005 年在中关村自主创新示范区核心区注册成立，是一家专注于新材料领域，以高分子新材料研发、生产、销售、定制服务为主营业务的国家级高新技术企业。公司建立了一支以多位中科院权威专家（其中多位国务院政府特殊津贴享受者）为核心的研发团队，致力于先导高分子新材料的国产化，自主建立了有机硅、环氧树脂等多个核心技术平台。

## 应用产品及方案

安全派为康美特提供 SECNANO 终端侦测与响应系统，采用 C/S 和 B/S 结合的模式为用户提供终端行为监控和数据采集以及威胁分析处理和系统管理等服务：行为监控和数据采集服务为满足快速响应及对终端用户行为进行实时监控的需要，采用 C/S 架构，需在终端设备上安装轻量级 Agent 程序；威胁分析处理和系统管理服务通过 B/S 架构实现，能够很好地满足用户在使用方面的需求。

SECNANO 终端侦测与响应系统情报预处理平台采用先进的大数据服务组件实现的高可用、高存储、高性能以及有冗余的数据预处理平台。它可对终端投递的原始信息进行记录并与结构化数据以及历史记录进行关联、清洗等预处理形成情报信息，为威胁分析提供有效的数据支撑。

## 需求痛点

康美特内部 IT 团队健全，但是还是发现了解决不了的安全问题，缺乏对 ERP 业务安全防御，核心业务服务器经常出现蓝屏，核心业务出现多次中断现象，影响集团办公效率，多次排查找不到问题原因；核心业务服务器文件多次被恶意篡改，无法定位原因；内部员工 PC 被病毒困扰，无法完全识别、查杀。

## 实施成效

安全派 SECNANO 让康美特在内部计算资源有限的情况下，融合实现了威胁检测、数据采集和响应三大功能，避免安装过多的终端安全软件对用户系统造成影响。效果如下：

- 第一，释放了企业 IT 人员压力，企业终端安全运维托管在云端，云端系统会对所有的告警及威胁自动处置，及时、高效响应处置安全威胁；
- 第二，通过人工智能持续学习、自我进化能力实现无特征检测，有效的鉴定未知病毒，构建完善的防御体系，全面预防、有效检测；
- 第三，通过研究分析大量 ERP 信息安全事件，能够针对主流 ERP 系统的注册表、进程、数据库、关键文件等有效的防护；
- 第四，能自定义安全策略模板，当终端匹配异常行为后触发告警，快速定位到具体终端，对异常行为进行溯源分析，并快速响应处置。

# 10

PART 10



SaaS 加速器  
优秀应用案例

注：仅列出部分企业



# 畅捷通

阿里云 SaaS  
加速器案例

## 公司介绍

畅捷通以“信息化推动社会及商业进步”为使命，以成为全球最大的社会化协同商务平台提供商为远景，致力于为全球小微企业与组织的管理、业务、办公提供社会化的流程、信息和知识平台服务，为大中型企业与组织提供公有云平台服务。在 2013 年 3 月，国家发改委、工信部、财政部、商务部、国家税务总局联合审核认定畅捷通为 2011-2012 年度国家规划布局重点软件企业。

## 应用产品及方案

阿里云 SaaS 加速器根据畅捷通所面临的困难，有针对性的设计了产品方案：1) 帮助畅捷通 SaaS 转型。畅捷通接入阿里云云市场的云盾应用服务 (IDaaS)，基于阿里公有云技术架构构建的 SaaS 服务搭建小微企业云服务平台，其中 IaaS 层全部依托阿里云的 ECS 服务提供设备支持。网络层采用阿里的全站加速和全球加速技术，存储方面使用 RDS、OSS、NAS 等储存服务，网络安全采用应用防火墙 (WAF) 等。2) 垂直深耕。为了拓展财务领域的线上版图，畅捷通和阿里云云市场进行了线上开店、资源互换合作、联合投放等一系列活动。与阿里云云市场共创共践“新通路合作模式”。3) 触达基础小微企业。畅捷通在和阿里云云市场合作过程中了解到阿里云心选模式并参与其中。阿里云向畅捷通开放自己的渠道、流量以及多个平台资源，打造云+应用新模式，畅捷通成功触达数万小微企业。

## 需求痛点

五年前，畅捷通作为一家传统软件公司，面对快速增长的 SaaS 市场，移动线上流量激增，畅捷通也开始寻求转型，探索如何应用 SaaS 产品服务好小微企业。在实施 SaaS 化转型时，有个问题一直困扰着畅捷通。SaaS 化转型对企业的 IaaS 底层能力要求十分严格，传统企业软件实现 SaaS 化非常困难。随着经济下行，下沉市场成为企业发展的一块新阵地。但小微企业对企业服务的认知程度浅，企业服务信息触达十分困难。在传统分销模式下，畅捷通在做市场下沉时几度碰壁。

## 实施成效

阿里云 SaaS 加速器帮助畅捷通成功实现 SaaS 转型，截止目前，畅捷通与阿里云 SaaS 加速器的合作产品包括：好会计、好生意、薪税管家、T+/T+Cloud 等。其中，小微企业——淄博深发汇源工贸公司通过使用畅捷通 T+ 系统，旗下 13 家传统超市从需要耗费一周进行报表制作，到可以线上实时掌握库存动态，完成了公司内部财务的规范化管理，极大地节省了时间和人力成本。凭借阿里云的生态合力，畅捷通不仅实现了原有体系架构的突破，实现了公司在财务软件服务领域的业务成长和 SaaS 化转型。畅捷通和阿里云的合作通路上已新增了 3 万多客户，销售金额近 5000 万。畅捷通还是第一家签约阿里云 SaaS 加速器的财务领域的公司，希望通过 SaaS 加速器的技术和商业资源武装自己。未来，畅捷通会继续携手阿里云，在服务小微企业的路上走得更高更远。

**您的关注与支持，  
始终  
是我们前行的动力！**

报告内容及研究合作，敬请垂询：

报告责任分析师：

Eric 15810360828

[aijia@soft6.com](mailto:aijia@soft6.com)

海比研究副总裁：

汤总 13811819315

[tn@soft6.com](mailto:tn@soft6.com)

**THANKS!**

