

2018中国移动办公 趋势洞察报告



版权声明

本报告所有数据来自于中国软件网、海比研究的独立调查，仅供报告购买者内部使用，未经授权，严禁使用者将相关数据对外发布。

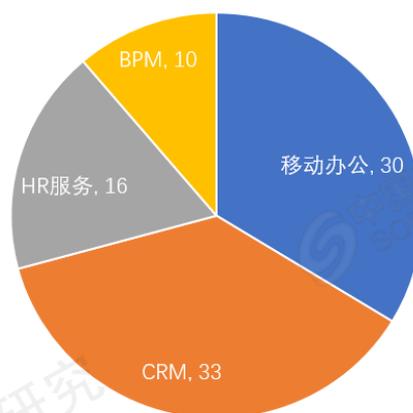
前言

中国软件网每年年底都会联合海比研究、中国软件行业协会应用软件产品云服务分会推出企业服务领域的三个重要报告：《2018 中国移动办公趋势洞察报告》《2018 中国 CRM 趋势洞察报告》《2018 中国 HR 服务趋势洞察报告》。

依托中国软件行业协会应用软件产品云服务分会、中国软件网的核心资源，海比研究于 2017 年 9 月初成立了 7 人专项研究小组，中国软件网、海比研究、中国软件行业协会应用软件产品云服务分会秘书长曹开彬亲自担任组长。项目小组历时两个月，主要采用桌面研究、问卷调查、深度访谈、案例研究等研究方法，对全球、中国企业服务的整体市场状况，尤其是移动办公、CRM、HR 服务三个领域的发展现状与趋势，进行了深入的调查与分析。项目小组共对市场上的 89 家厂商进行了调查，其中移动办公厂商 30 家、CRM 33 家、HR 服务 16 家、BPM 平台 10 家。

其中，面对面或电话深度访问了 55 家厂商，包括移动办公 20 家、CRM 17 家、HR 服务 15 家、BPM 平台 3 家。

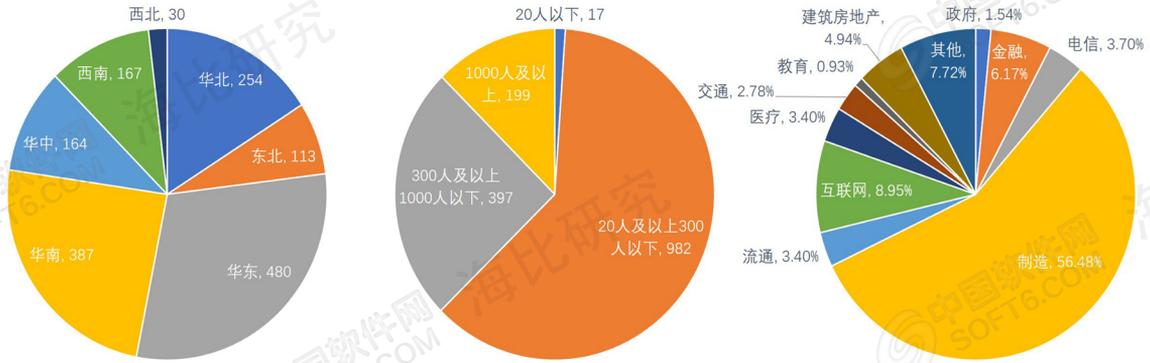
图表 各领域受访厂商数



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

项目小组还对 10 个行业的用户用线上 + 线下的形式随机进行了问卷调查，最终回收有效问卷 1595 份。这些行业用户的行业分布、区域分布、规模分布如下图所示。调研对象涉及高层管理、LOB（业务线负责人）、部门经理、一般职员，以及 IT 负责人。

图表 各地区、企业规模、行业受访人数



资料来源：海比研究，2017年11月

三本报告基本采用一样的内容结构，主要分为两大部分、八大版块。文前是核心观点，第一版块是产业研究与趋势洞察，包括PEST分析、市场规模与市场结构、竞争格局分析、用户应用状况与满意度分析、生态发展状况分析、发展趋势，第二部分是优秀案例展示与海比研究点评。

中国软件行业协会应用软件产品云服务分会也正联合中国软件网、海比研究筹备云服务研究的专家委员会，有意愿参加的业界人士，欢迎与我们联系。

报告的很多观点是研究小组与业界资深专家共同探讨的总结与归纳。此外，在本报告中关于针对厂商产品与服务满意率、续费率及推荐度等的调研，不是针对厂商的某一具体产品而进行的，而是所有被调研用户对使用同一品牌厂商产品（可能包括该厂商的多个产品）相关反馈的综合分析。由于时间、精力和专业水平等因素限制，报告难免存在疏漏之处。研究小组希望各位业界人士能多提建议，我们将虚心接纳，并与各位有志于企业服务事业、推动产业健康发展的人士共同探讨，与各位同仁共同打造有洞察力的产业趋势研究报告。



核心观点

1. 在海比研究的本报告研究范畴中，移动办公市场主要包括以下几类市场：协同办公、文档管理、企业邮箱、视频会议、电话会议、电子合同等。海比研究认为，对企业而言，移动办公的定位不仅仅是协作办公的工具，它是企业协同运营的承载平台，是企业未来数字化的基础平台。

2. 当前移动办公市场的主要矛盾是用户需求的快速增长与厂商供给不规范的矛盾。厂商供给不规范主要表现在价格的不规范、产品的不规范、服务的不规范等。这大大增加了用户的选择困难，并进一步阻碍了其快速应用，也对产业发展带来一定的伤害。

3. 海比研究预测，2017年中国移动办公市场规模达到194亿元左右，其中包括70亿元的视频会议、电话会议市场。在整个移动办公市场中，SaaS市场规模占比为19%，国产化品牌占比为83%。

4. 自从钉钉和企业微信杀入市场、泛微上市之后，整个移动办公市场的竞争形势发生了巨大变化。从总体来看，移动办公市

场的竞争格局初步形成：

- 在协同办公市场中，钉钉、企业微信、通达OA、今目标成为中小企业市场第一阵营。
- 泛微、致远互联、蓝凌成为大型企业市场第一阵营。
- 在SaaS市场，钉钉、企业微信、云之家、用友友空间、今目标、明道等成为第一阵营。
- 随锐、云畅、263云通信成为视频会议领域的第一阵营。

5. 2017年移动办公市场资本输入大幅减少，导致很多依赖资本的SaaS厂商面临巨大的资金困难。2018年，这种状况将会继续，并且可能进一步恶化。向中大型客户转移、从免费到收费成为SaaS厂商们的共同选择。但海比研究认为，强项在于中小企业、在于单点极致功能、在于互联网运营的SaaS厂商们向中大型客户转移并不是一个最佳战略。海比研究建议，

可以裁员、缩小规模，更聚焦于某个形成闭环的单个应用，并由此向已有客户形成一定的商业模式。朝行业化聚焦是另一个重要战略方向。

6.2017年，移动办公产品没有出现太多令人惊喜的变化，相反，产品同质化竞争的趋势越来越明显。主要亮点有：

- 致远互联、泛微等厂商将 AI 与协同办公产品有了初步融合。
- IBM 推出新型的协作平台。
- 移动门户逐渐成熟，还吸引炎黄盈动等 BPM 厂商参与其中。

钉钉在考勤的智能硬件方面有一些新尝试，微信在企业级市场也有重大战略举措，将企业微信与微信企业号合并，并且对企业市场的投资力度与资源配备大大加强。2018年，钉钉的扩张将会遭受到企业微信的大规模拦截。

7. 服务是移动办公 2018 年竞争的关键点所在。能否为客户提供专业化、一体化的服务体验，是移动办公厂商们能否生存下去的重要环节。发展服务合作伙伴将是其中的重要战略。致远互联是伙伴发展方面的领先者，钉钉在这方面有重大创新与尝试，泛微开始重点发力，并采用了类似阿米巴模式的组织创新。

8.2018年，AI、与业务深度结合将成为厂商们的炒作热点。行业化、项目管理、在线学习是厂商获得差异化竞争的三个重要方向。但从用户需求来看，移动门户仍将作为大型企业用户需求的热点，沟通协作

需求仍将是中小企业的核心需求。与业务深度融合则成为越来越重要的刚需。

9.2018年，移动办公新增市场的重要行业方向是政府行业。致远互联、钉钉 2017 年在这个市场取得了较好的成绩，已占据一定的领先优势。向三四线城市拓展、国际化是另两个重要方向。

10. 在平台与生态方面，2017 年移动办公市场有了重大的变化。钉钉、企业微信、云之家、明道的生态合作有了较多尝试。从整体来看，钉钉的生态扩张更多地在向商务服务、营销服务方面拓展，企业微信、云之家、明道更多是在企业应用方面。海比研究认为，从连接客户的便捷性、一致性来看，企业微信在搭建生态方面具有较强的优势。2018 年的生态之战将主要在于钉钉和企业微信之间开展。

11. 海比研究认为，移动办公市场正处于高速成长期。未来三年将保持 35% 的复合增长率，SaaS 市场仍处于高速发展阶段。到 2020 年，SaaS 市场规模占比将达到 31.6%。

目录

第一部分 产业研究与趋势洞察

一、迎来 ICT 需求被充分激发的五年 3

二、悲喜不一的市场增长 5

三、日益惨烈的竞争格局 8

四、AI 会带来新变革吗? 11

五、形色各异的用户需求 17

六、基本成型的移动办公生态 28

七、未来的蚂蚁雄兵 37

第二部分 案例展示

复星集团 41

华策集团 45

广东省人大常委 49

德国路德维希堡储蓄银行 53

苏州和融财税外包服务有限 57

北京顺义区石园街道办事处 61

中石油天然气集团公司 65

森鹰铝包木窗 69

古井集团 73

第三部分 附录

一、中国软件网介绍 79

二、海比研究介绍 80

报告团购电话

18610853070 张先生

目录

三、致谢——被调研厂商 81

四、致谢——合作伙伴 83

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见

2018

竞合·取舍 中国移动办公峰会



中国软件网
SOFT6.COM

企服三会

中国软件网
SOFT6.COM

海比研究

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见
2018

竞合·取舍
中国移动办公峰会

第一部分
产业研究与趋势洞察

企服三会

海比研究

中国软件网
SOFT6.COM

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见

2018

竞合·取舍 中国移动办公峰会



中国软件网
SOFT6.COM

企服三会

中国软件网
SOFT6.COM

海比研究

一、迎来 ICT 需求被充分激发的五年

十九大胜利召开，圆满结束，预示着未来五年，将是中国发展的黄金五年。中国走入了一个以创新发展为目标追求的新时代。

可以说，未来五年，将是中国 ICT 发展环境最好的黄金年代。

（一）迎来极佳的政治环境

十九大的召开，给我国未来五年的发展打下了坚实、有序、可预期的政治环境。蓝图已绘好，不确定性已消除，接下来就是大家按照党中央的部署全面推进。“懒政、庸政”的情况将会消失。规范性、法治性会大大加强。

政府职能转变、放管服、创新驱动，这是未来的政策的导向。

（二）平稳增长的经济环境

据樊纲的预测，我国经济的未来走向不是

V 字型，而是 L 型。未来五年，我国的经济增长将不会继续一路攀高，而是会维持在 6~7% 左右，有着小幅波动。但总体来看，经济不会更差。

未来五年，一带一路将带动中国经济的国际化进程加速；未来五年，西部经济、乡村经济、老区经济将带动中国经济的均衡发展。国际化、三至六线城市，将是未来五年重要机会。

投融资环境有巨大改善。不仅民间投资机构大量增加，政府主导的投资机构也迅速增加，并且其资金规模非常大，国家甚至还成立了专们的国家级创新基金、引导基金。

（三）人口红利消失的社会环境

未来五年，我国的人口结构开始出现明显变化，老龄化、劳动力缺乏将会越来越明显；并且，劳动力成本越来越高，从事体力劳动的人口将越来越少。人口

红利将不再出现。

90 后、80 后一代将走向重要工作岗位，年轻一代的中国人更具有开放性、创新性。他们更为兴趣工作，更不为金钱所困。

（四）引领创新的技术环境

未来五年，中国的技术基础设施将更为成熟、更为可靠、更为好用。目前，中国已形成了以宽带、云计算、移动互联网、物联网等技术为代表 ICT 基础设施。展望未来，中国政府在对待新技术的应用方面表现了更多的宽容、理解，给了更多的试错机会。这为新技术的应用创造了非常良好的氛围，也为技术发明创造提供了更为坚实的基础。

当前，人工智能正在中国迅速地成为热点；融入开源也是中国技术发展的一个重要途径；中国正在全面追求技术领先性、原创性。

更重要的是，互联网+、大数据、云计算等国家战略的实施，已让中国各行各业，尤其是一把手形成普遍共识：要想办法利用信息技术进行各种业务创新，实现转型升级。

组织利用 ICT 技术提升竞争力和创新能力的的需求已被充分激发出来。

（五）快速变化的组织与业务创新

随着移动互联网、社交网络、共享经济等的渗透和流行，组织与商业模式正处于巨大的变革之中。这种变化主要表现在以下几点：

1. 组织架构与形态在发生变化

去中心化、扁平化管理，以人为本，平台型组织正成为新的组织形态。传统的层级架构正在瓦解，但新的架构还未形成，也还未稳定。

2. 业务运营与商业模式正在发生变化

企业的业务运营模式正全面和技术融合，其创新的源泉来自于技术创新。商业模式也正向平台模式、分享经济演变，或与其实现对接与整合。商业创新的频率和速度在加快，对技术的依赖性在加强。

3. 人工智能的全面渗入

人工智能正在逐渐渗入到企业运营的各种方面，数据成为企业运营资产，数据驱动企业运营。这对企业的运营将产生巨大的影响。

4. 以产品为中心正全面转向以客户为中心

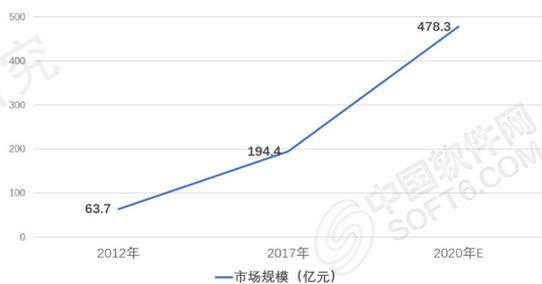
C2B、客户的全生命周期运营正受到越来越多企业的重视。

二、悲喜不一的市场增长

（一）整体规模上涨，结构化差异较大

对于移动办公市场整体而言，市场规模有所增长。根据海比研究的数据显示，移动办公领域 2012 年市场规模为 63.7 亿元，2017 年增长为 194.4 亿元，预计到 2020 年这一数字将飞涨为 478.3 亿元。

图表 移动办公市场规模变化



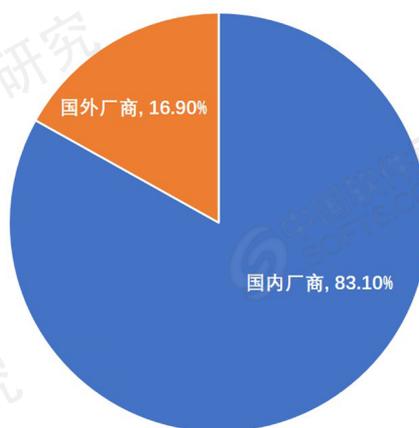
资料来源：海比研究，2017 年 11 月

从市场类型结构看，视频会议、电话会议两者的市场规模占比接近 40%，企业邮箱

与文档管理占比为 15%，协同办公（包括任务协作）、电子合同等占比为 45%。

在市场规模上涨的背后，国产化的力量明显，占据绝对主导地位。海比研究的数据表明，从企业服务三大市场整体来看，2017 年国内厂商市场份额超过 70%，其中，移动办公服务领域国产化规模约为 161.6 亿，总体占比 83.1%。

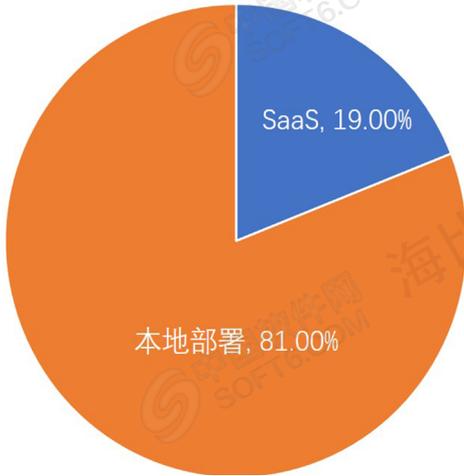
图表 2017 年移动办公市场国产化规模



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

此外，云化转型也是 2017 年甚至未来三年的关键词之一，但在云化层面，SaaS 已走过导入期，开始进入成长期。从市场所占份额来看，SaaS 当前还只是配角，所占比例不超过 30%。其中，移动办公的 SaaS 占比为 19%。但从未来三年发展趋势来看，SaaS 将进入快速发展期。海比研究预计，移动办公的 SaaS 占比在 2020 年将会达到 31.6%，总规模将达到 151.14 亿左右。

图表 2017 年移动办公市场云化规模

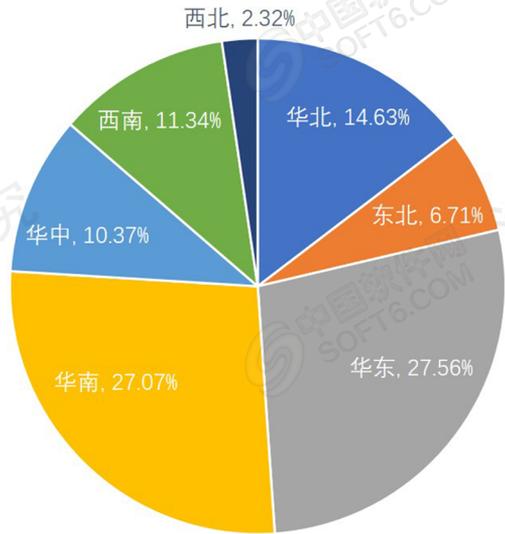


资料来源：海比研究，2017 年 11 月

（二）用户占有率差异较大，超 9 成用户选择“公私分明”

从用户占有率来看，2017 年移动办公领域的用户数量在企业服务领域中约占 51.41%。根据海比研究数据，从地区来看华东、华南的使用人数最多，西北地区则相对较少。

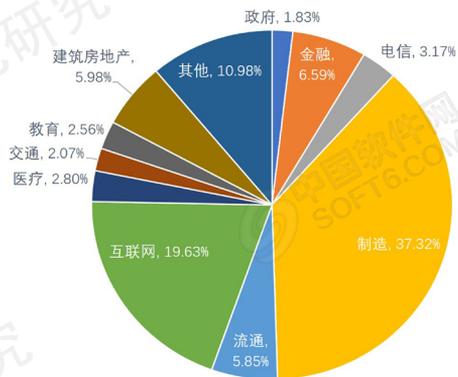
图表 移动办公领域不同地区的用户占有率



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

从行业来看，整个使用移动办公产品的用户中，制造业的用户占比最高，紧随其后的是互联网行业。

图表 移动办公领域不同行业的用户占有率

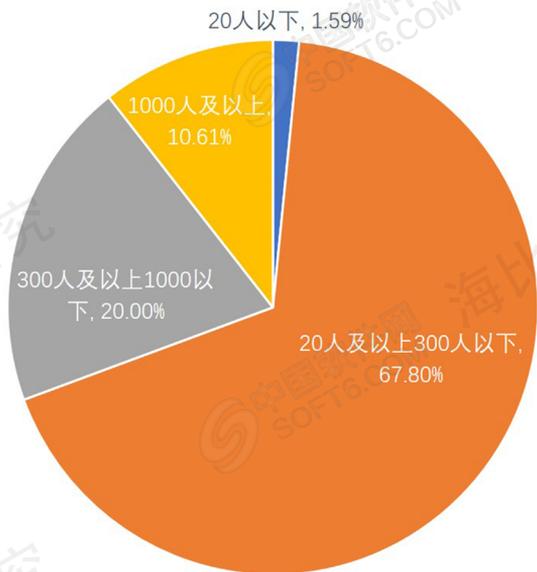


资料来源：海比研究，2017 年 11 月

从企业规模来看，使用移动办公产品的不同规模企业中，“20人及以上300人以下”的中小型企业用户占有率最高，占到了整个用户规模的一半以上，而“20人以下”的微型企业使用移动办公产品的人数最少。海比研究通过厂商走访调研也发现，“20人以下”的企业并不是大多数厂商的目标客户群，对这一群体的关注较少。

经不足10%，大多数的用户选择专门的工具作为工作的协同与沟通工具。这与微信较为单一的功能与用户日趋多样的需求不匹配有较大的关系，同时，也与腾讯的战略有关。企业微信的推出，代表着腾讯也希望能够在某种程度上对用户的使用场景进行切割，以便让产品的场景更加聚焦，功能更加集中。

图表 移动办公领域不同企业规模的用户占有率



资料来源：海比研究，2017年11月

海比研究通过对移动办公产品的用户占有率调研表明，2017年移动办公市场上用户占有率较高的品牌分别是：企业微信、钉钉、中国移动、致远互联、今目标、纷享销客、通达OA等。

通过数据可以发现，选择微信作为工作协同、沟通工具的用户数据量在2017年已

三、日益惨烈的竞争格局

自从钉钉杀入以来，国内移动办公市场的竞争开始变得惨烈，其竞争格局也发生巨大变化。海比研究分析认为，和 2016 年之前相比，移动办公市场的竞争格局已确立了一定的层次格局，但这个层次结构还不太稳定、还存在一定的变数。

（一）逐步形成五大阵营

海比研究深入调研发现，当前移动办公市场可以分为以下五大阵营。

第一大阵营为轮廓初现的**互联网生态主**。这个阵营当前就有两个厂商，即钉钉和企业微信。

第二大阵营为**老牌协同办公厂商**。这个阵营主要是那些之前在 OA、协同办公、协同软件、协同 OA 等领域的厂商。典型代表有飞企互联、致远互联、泛微、蓝凌、通达信科、万户网络、慧点、金和、华天动力、金蝶、九思软件等。

第三大阵营为**新兴 SaaS 厂商**。这个阵营主要是那些在互联网时代、移动互联网时代诞生的、采用 SaaS 模式的厂商。典型代表有今目标、云之家、用友友空间、纷享销客、云适配、北森 Tita、随办、道一等；

同时，这个阵营还有一类典型厂商，即团队协作厂商。典型代表有明道、TeamBition、Worktile、Tower 等。

第四大阵营为最早的两大**协作平台商**，即微软和 IBM。他们现在也推出了基于移动互联网的、社交化的、全新的协作平台和工具。

第五大阵营是中国三大**电信运营商**。几大运营商都有和移动办公相关的产品和服务。例如，中国移动有飞信、中国电信有万维协同办公产品、联通投资蓝信等。

除此之外，还有几类公司，海比研究也将其放到移动办公市场中，因为他们的产品在和移动办公融合。例如，企业邮箱、文档管理、企业网盘、电子签名与电子合同、云笔记、视频会议、电话会议等类型厂商。

一方面，这些厂商开始将自己的产品向移动办公拓展；另一方面，移动办公的厂商都在自己的产品中集成了相关功能。典型的代表厂商有 263 云通信、亿方云、福昕、联想网盘、法大大、印象笔记、随锐、全时等。

海比研究分析认为，这些类型的产品，都是移动办公不可或缺的部分。从长远来看，移动办公产品必将和他们融合。

再值得注意的是，还有很多其他企业应用产品中，也包括有移动办公的基本功能，他们也在不同程度上进入这个市场。例如，Salesforce、销售易、神州云动、红圈营销等 CRM 厂商，炎黄盈动等 BPM 平台厂商，理才网、北森等 HR 应用厂商。

（二）头部厂商开始显现

从总体来看，移动办公市场的竞争格局初步形成。在协同办公市场中，钉钉、企业微信、通达 OA、今目标成为中小企业市场第一阵营；泛微、致远互联、蓝凌成为大型企业市场第一阵营；在 SaaS 市场，云之家、用友友空间、今目标、明道等成为第一阵营，随锐、云畅、263 云通信成为视频会议领域的第一阵营。

从竞争的态势来看，当前第一阵营和第二阵营处于相对有利的位置。海比研究认为，从整个的品牌竞争分析看，钉钉、企业微信基本已取得了较为明显的领导地位，其他厂商想要撼动已有一定难度。相比较而言，目前钉钉已比企业微信形成一定的领先优势。这主要是由于钉钉在阿里巴巴是

独立运营，而企业微信并非独立运营。这导致钉钉发力更早，并且机制更灵活、响应市场的需求更快。

另外，泛微由于在 2017 年初成功实现 IPO，对其品牌、资金、人才吸引等方面都上了一个台阶。这也使得它在 2017 年获得了更强的竞争优势。

致远互联成功融资 1 亿多元，其融资额度和泛微 IPO 并没有多大差别。这些资金也使得致远互联在 2017 年的竞争优势得到了进一步扩大。

（三）SaaS 厂商形势不利

对于上面所说的几大阵营，SaaS 厂商面临较大的竞争困境。其原因主要有以下四点。

第一，钉钉、企业微信等的免费策略，超强的推广战略，给本身在功能上具有较强替代性的 SaaS 厂商们形成巨大的竞争压力。越来越多的新用户开始选择钉钉、企业微信。

第二，致远互联、泛微、蓝凌等老牌协同办公厂商也开始推出免费的 SaaS 版本，这对 SaaS 厂商又形成了另一道攻击。

第三，新兴 SaaS 厂商们在产品功能方面，虽有一些改善，但并没有形成自己在竞争方面的独特优势。

第四，2017 年移动办公市场资本输入大幅减少，导致很多依赖资本的 SaaS 厂商面临巨大的资金困难。

对于用友友空间而言，这种竞争压力会少点，这是由于它本身处于用友集团之中，本身并不是独立运营。与之相对的云之家，会面临更大的资金压力。2017年云之家成功实现融资，这对它的2018年至关重要。

(四) 2018年的艰难选择

2018年，这种状况将会继续，并且可能进一步恶化。向中大型客户转移、从免费到收费成为SaaS厂商们的共同选择。

但海比研究认为，强项在于中小企业、在于单点极致功能、在于互联网运营的SaaS厂商们向中大型客户转移并不是一个最佳战略。海比研究建议，可以通过裁员、缩小规模，更聚焦于某个形成闭环的单点应用，并由此向已有客户形成一定的商业模式。

另外，海比研究调研发现，朝行业化聚焦是厂商们选择的另一个重要战略方向。2018年，将会有些细分垂直行业的领军厂商出现。

四、AI 会带来新变革吗？

海比研究调研发现，2017年，移动办公产品没有出现太多令人惊喜的变化。相反，产品同质化竞争的趋势越来越明显。

（一）移动门户成为标准

海比研究调研发现，经过几年的不断发展，移动门户、超级移动办公 APP 在 2017 年基本得到了业界的普遍认可，并且基本成为移动办公厂商们的一个重要的标准配置。在这方面，泛微、致远互联等都有非常成熟、非常优秀的解决方案。

图表 泛微移动门户核心组成要素



图表 致远互联移动门户统一七大要素



资料来源：海比研究整理，2017年11月

另外，2017 年有两个在移动门户领域值得关注的厂商，一个是炎黄盈动，一个是云适配。企业移动服务是炎黄盈动新一代产品 AWS PaaS 的一项重要能力，包含了移动应用开发、移动应用集成、移动应用安全和移动管理维护四大领域。不仅为客户提供完整的 EMM 企业移动化整体解决方案，还可以为企业微信和钉钉用户提供便捷的接入体验。同时与合作伙伴不断在 AWS 应用商店上架各类企业应用，通过 AWS 移动门户，用户可以一个入口，一次登录，把企业所有移动应用装进口袋。这种基于统一平台的模式，能够解决底层数据集成、流程集成、业务集成问题，并且能一定程度地降低 SaaS 厂商的开发成本，开发周期，对于用户、对于开发商，都有较强的吸引力。

图表 炎黄盈动移动门户方案

- | | |
|---|--|
| <p>移动办公入口支持</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ AWS移动门户 ■ 企业微信 (标准) ■ 阿里钉钉 (定制) ■ <p>AWS移动门户 (基础功能)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 移动审批 (流程中心) ■ 移动办公 (企业内应用商店) ■ 找同事 (有权限控制的通讯录) ■ 工作沟通 (单聊、拉群、音视频) ■ 设备安全检查 (EMM管理) <p>可推荐的自开发应用</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 基于AWS PaaS开发的移动应用 ■ 第三方移动应用 (原生、混合、H5) | <p>AWS移动门户 (可选的通用应用)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 任务管理 ■ 工作网络 ■ 日程管理 ■ 会议管理 ■ 投票调查 ■ 个人网盘 ■ 通知公告 ■ 记事本 ■ 工资单 ■ GotoMeeting ■ |
|---|--|

资料来源：海比研究整理，2017 年 11 月

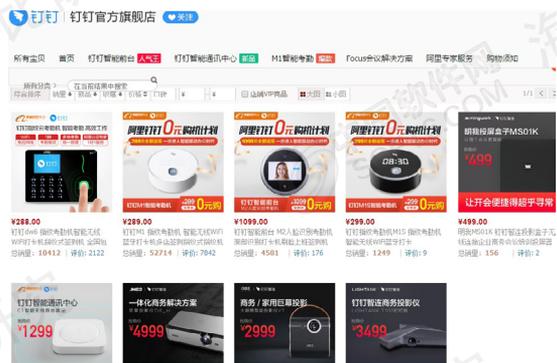
云适配采用“浏览器即服务”的核心技术，能将各种 PC 应用迅速移动化，并且整合到自己统一的门户之中。这对于在移动端缺乏相关技术的应用来说，具有非常大的吸引力。

东软也在移动办公领域推出了自己的解决方案。IBM 新的协作平台也在这方面有了充分体现。

(二) 智能硬件成为亮点

图表 钉钉智能办公硬件

海比研究调研发现，智能硬件是移动办公产品这两年创新的一个亮点。结合移动办公所需要的硬件产品进行连接式创新，正成为移动办公生态巨头们不断尝试的重点方向。



资料来源：海比研究整理，2017 年 11 月

这其中的典型代表是今目标和钉钉。今目标率先在业界推出智能考勤机。随后钉钉开始不断尝试。2017 年推出的魔镜，正成为业界的一大热点。钉钉不仅有魔镜，还

有投影等其他多个门类的智能办公硬件产品，还有专门销售其硬件产品的官方旗舰店。

海比研究认为，移动办公产品和智能办公硬件结合是一个非常具有战略意义的发展方向。考勤设备只是其中的一个方向。另外，像打印、扫描、投影等输入输出设备也是可以重点去设计的重要方向。

除此之外，海比研究调研中发现，HR 应用厂商们在推广员工自助服务机。这也是移动办公厂商们可以进行推动的战略方向。

（三）向业务协同迈进

向业务协同迈进，是这两年来移动办公的重要发展方向，2017 年有了更多的拓展。这种发展方向有两类，一类是向通用的 CRM、HR、财务等方向发展，一类是向企业的业务流程方向发展。

如何避免与钉钉、企业微信正面竞争，向业务协同方向发力一个较为可行的发展战略。在这方面，表现最为突出的便是纷享销客。从前几年开始，它已从协同办公向 CRM 转型。

除此之外，致远互联、泛微、蓝凌、飞企互联、慧点等老牌协同办公软件公司，他们向业务协同方向推进的力度更大。例如，他们都在向管理会计发力。同时，蓝凌在与知识管理

图表 致远互联电子政务解决方案



资料来源：海比研究整理，2017 年 11 月

的结合、慧点在与企业风险控制的结合，致远互联在和电子政务结合等方面，都取得了各自的领先地位。

图表 高速波全能型企业移动运营平台



资料来源：海比研究整理，2017年11月

移动办公的新兴厂商高速波、OCQ、iWorker等还将协同办公与进销存等业务全面集成了进来，并在这方面取得了先人一步的竞争地位。

(四) 向外部协同迈进

海比研究调研发现，移动办公从内部协同向外部协同扩张是这两年厂商产品的一个共同点。外部协同主要表现在两方面，一是供应链的协同，一是与客户的协同。

当前，移动办公产品的外部协同大多还只是处于组织内外个人之间的信息协同方面，还没有达到业务层级的协同。例如，

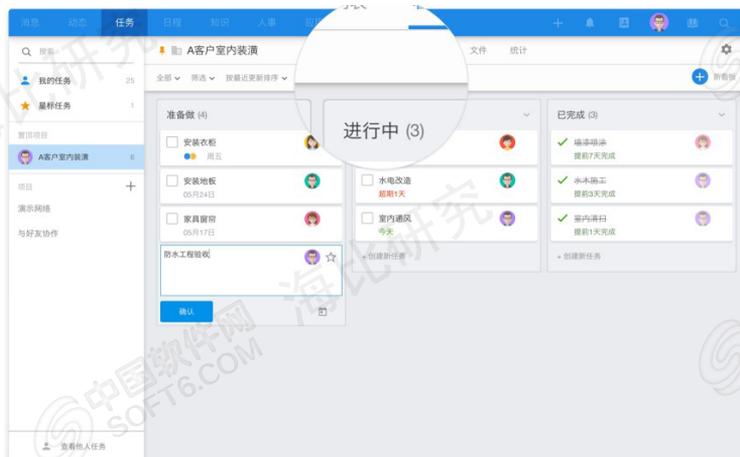
与外部的业务流程协同、数据协同等深层次协同几乎没有产品实现。

钉钉、企业微信在外部协同方面有天然优势。今目标、云之家在供应链协同方面有一些尝试和设计。

(五) 轻协作转向项目管理

海比研究调研发现，原先专注于任务协作的提供商，如明道、TeamBition、Worktile、Tower等移动办公厂商，开始向更有粘度的深度服务发展，向项目管理拓展是他们一个重要战略方向。纷享销客等厂商也在这个方向有积极探索。

图表 明道项目管理



资料来源：海比研究整理，2017年11月

海比研究认为，随着平台型组织的普及，项目管理将会有越来越大的需求，也会成为企业经营中的一个标准配置。但在平台型组织、OKR等新管理模式下，项目管理的理念和方法会有很大变化。移动办公厂商们对此应该更要深入研究。

(六) 服务成为关键

图表 钉钉线下服务流程



资料来源：海比研究整理，2017年11月

服务是移动办公 2018 年竞争的关键点所在。能否为客户提供专业化、一体化的服务体验，是移动办公厂商们能否生存下去的重要环节，在这一方面飞企互联具有一定的特色。发展服务合作伙伴将是其中的重要战略，致远互联是伙伴发展方面的领先者，钉钉在这方面有重大创新与尝试，泛微开始重点发力，并采用了类似阿米巴模式的组织创新。

(七) 与 AI 结合将成为 2018 年重点

2018 年，AI 与业务深度融合将成为厂商们的炒作热点。泛微、钉钉、致远互联、IBM、微软等厂商已将 AI 与协同办公产品有了初步融合。在 2018 年，他们会有更深入的表现。

行业化、项目管理、在线学习是厂商获得差异化竞争的三个重要方向。但从用户需求来看，移动门户仍将成为大型企业用户需求的热点，沟通协作需求仍将是中小企业的核心需求。与业务深度融合则成为越来越重要的刚需。

2018 年，移动办公新增市场的重要行业方向是政府行业。致远互联、钉钉、泛微 2017 年在这个市场取得了较好的成绩，已占据一定的领先优势。

向三四线城市拓展、国际化是另两个重要方向。钉钉在城市拓展方向成绩显著，而泛微则在国际化方面准备发力。

五、形形色色的用户需求

随着经济的发展，企业的形态和工作模式出现了较大的变化，再加上移动互联网时代的推进，导致人们对移动设备的深度使用。因此，对于企业来说，一款能够适用于各种复杂办公状况和业务流程的移动办公产品尤其重要。而对于用户来说，则对移动办公产品的需求日趋多样和复杂，与过去相比出现了较大的变化。对此，我们将从用户应用现状、满意度和体验现状三方面进行分析，希望能够呈现用户对目前市场上主流产品的真实感受，发掘用户潜在需求，为移动办公产品的优化提供线索。

（一）用户应用现状分析

通过海比研究的分析调研数据发现，在目前主流移动办公产品的24个主要功能中，用户使用率最高的三个功能分别为“与同事的沟通协作”“与客户的沟通协作”“填写工作日志与工作计划”。而使用率最低的两个功能分别是“知识库查询与管理”“办公用品申请和管理”。

图表 使用移动办公产品的主要目的



资料来源：海比研究，2017年11月

1. 按职位

考虑到移动办公 APP 使用人群的差异性可能会带来的需求差异，将董事长、总裁、总经理、副总裁、副总经理等人群划分为“高管”人群，将部门经理或主管、普通员工、兼职人员及其他人员划分为“非高管”人群。

通过海比研究调研数据表明，“高管”对移动办公产品的使用主要集中的沟通协作层面，尤其是对外的沟通协作，而“非高管”对移动办公产品的使用虽然在沟通协作方面也有大量需求，但更多的是对内的沟通协作，尤其是与同事间的沟通协作使用率和与客户间沟通协作的使用率之间出现了显著性差异，这一情况与我们通过实地走访调研获得结果一致。

“高管”与“非高管”的使用率差异进一步印证了用户个体在使用移动办公产品时，与工作场景和行为紧密结合的特点，尤其是通过对“高管”与“非高管”使用频率最低的三个功能对比，更能说明这一点。

此外，“高管”人群对移动办公产品的使用率比“非高管”人群高出一定的程度，也是本次调研发现的一大特征。

图表 不同职位的用户使用移动办公产品的主要目的



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

2. 按企业规模

通过对比不同规模的企业用户使用移动办公产品的功能情况来看，小微企业与中大型企业用户在移动办公产品的某些涉及到平台化、统一管理等方面的功能使用上，存在较大差异。例如：“接受查看单位通知公告”“工资查询等员工自助服务”“填写工作日志与工作计划”等。中大型企业的使用率与微型企业的使用率相比，存在显著性差异，某些功能使用率差异甚至高达 12 倍左右。但另一方，在“沟通协作”“考勤签到”等移动办公产品最常规最基础的功能使用上，无显著性差异。

图表 不同规模企业用户使用移动办公产品的主要目的

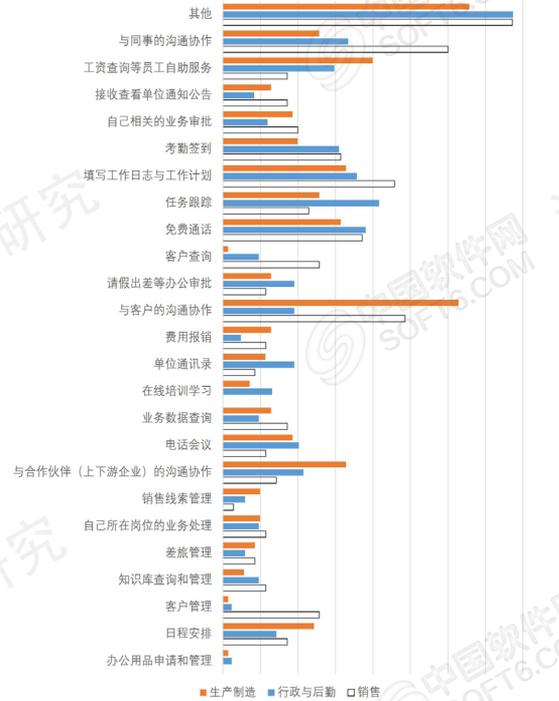


资料来源：海比研究，2017年11月

3. 按业务

我们通过对比分析 12 个企业主要岗位的用户对移动办公产品功能使用率的情况后发现，处理不同业务的用户对移动办公产品不同功能的使用率也呈现出较为鲜明的业务特色，以“生产制造”“行政与后勤”和“销售”三个岗位的用户调研数据为例，可以明显的发现，在“客户查询”功能的使用上，“生产制造”岗位的用户使用率远远低于“销售”岗位的用户使用率，同样的情况还出现在客户管理”这一与销售岗位职责密切相关的功能上，但在“与客户的沟通协作”一项功能使用率上，“生产制造”岗位的用户又远高于“行政与后勤”岗位的用户，这和“行政与后勤”岗位的用户不常与客户打交道的岗位特征相符。

图表 不同业务需求的用户使用移动办公产品的主要目的



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

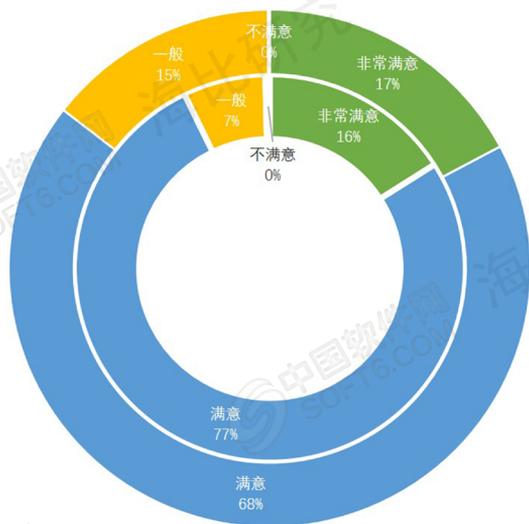
(二) 用户满意率现状分析

满意率是用户对一款产品真实使用感受的体现指标之一，通过对满意率、不满意因素等指标的调研，结合用户忠诚度、推荐指数等数据，能够反应出用户体验与产品销售、厂商业绩之间的关联线索，进而为产品优化方向，优化项目选择提供参考。

在海比研究的本次调研中，我们针对移动办公产品的产品部分和服务部分分别进行了满意率调研，产品指的是移动办公产品本身，包括 PC 端和移动端，服务是指移动办公产品的售后及相关服务。

从海比研究调研的整体结果来看，移动办公领域整体产品满意率为 92.8%，服务满意率为 85.49%，通过将满意率数据拆解为“非常满意”和“满意”来看，产品的“非常满意”率仅为 15.98%，服务的“非常满意”率仅为 17.2%，由此可见，移动办公厂商的产品和为其产品所配套的服务还具有可提升的空间。

图表 移动办公产品满意率与服务满意率



内环：产品满意度 外环：服务满意度

资料来源：海比研究，2017年11月

1. 用户对头部厂商的满意率相对较高

通过对不同厂商产品及服务满意率的调研排序，除微软外，其他厂商的产品满意度均高于服务满意率。整体来看，北森Tita、蓝凌的产品和服务满意率均较高，而TeamBition、IBM、企明岛的服务满意率则落后产品满意率较多。

2. 移动办公品牌产品满意与服务满意度排名

海比研究根据调研的30个移动办公厂商的产品中，依据满意率排序，当满意率相同时以非常满意的占比排序，挑选出移动办公品牌产品满意率前五强分别是：北森Tita、iWorker工作家、云之家、畅捷通工作圈、中国联通。

在这30个厂商中，依据满意率排序，当满意率相同时以非常满意的占比排序，挑选出移动办公产品服务满意率前五强的厂商，分别是：北森Tita、蓝凌、纷享销客、通达OA、致远互联。

3. 忠诚度与推荐度

续费率/再次使用率是评价用户忠诚度很重要的一项指标，移动办公行业整体用户忠诚度为75%，各厂商产品的忠诚度前五强分别是：企业微信、纷享销客、畅捷通工作圈、用友友空间。

在推荐度方面，我们采用NPS作为评判依据。NPS (Net Promoter Score, 净推荐值) 是一种计量某个用户将会向其他人推荐某个企业或服务可能性的指数，它是最流行的用户忠诚度分析指标。其计算公式如下：

$$\text{净推介值 (NPS)} = (\text{推荐者人数} / \text{总样本数}) \times 100\% - (\text{贬低者人数} / \text{总样本数}) \times 100\%$$

NPS数值范围为-100% ~ 100%，数据越大，推荐度越高。

从产品的市场推广方面来讲，在买方市场条件下，客户忠诚度与推荐度是企业最宝贵的资产之一，能够为企业带来广告效应、示范效应、降低成本效应、竞争优势效应等诸多好处，因此也是评价一个企业未来市场发展趋势的重要指标之一。通过对NPS的分析，不仅可以在一定程度上反应出用户对产品整体的满意程度，还能够从一定程度上为产品的市场发展趋势等提供参考。在本次调研的30个移动办公厂商的产品中，NPS前五强分别是：纷享销客、

明道、用友友空间、蓝凌、泛微。

(三) 用户体验状况分析

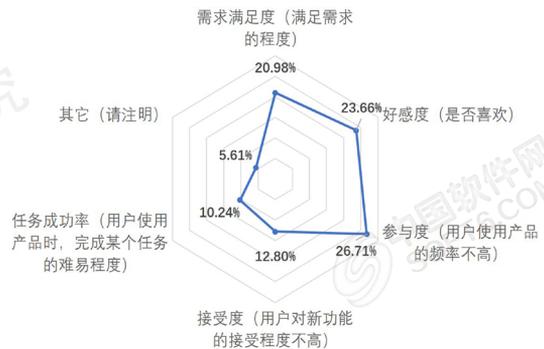
虽然通过调研我们对移动办公产品的满意度有了一定了解，但我们更希望能够知道，当下的用户对产品和服务的哪些因素更加在意，或者说是哪些因素的缺失更易导致用户的不满。由此，希望能够给产品的优化提供参考。

1. 无论产品还是服务，用户都希望能“有用”

我们对用户的不满原因进行调研分析可以发现，用户对产品最不满意的因素为使用频率不高，其次是对产品不喜欢。对于用户来说，如今是一个产品过剩的时代，产品带给用户的价值是否能够与用户挑选一个产品所付出的时间成本与机会成本相匹配，对用户来说越来越重要。鉴于移动办公产品的特性，用户在日常工作中由于工作本身的缘故导致无法经常使用的可能性较低，因此，当用户无法经常使用时，最可能的情况是产品本身无法成为用户日常工作的有机组成部分。

此外，用户对移动办公产品的好感度成为用户次重要的不满意因素，与体验经济时代用户更愿意为体验、感受、情怀买单的特性有密切关系，虽然这一点在 C 端产品更为重要，但由于 B 端产品的具体使用个体也是“人”，因此这一点同样在移动办公产品不满意因素上有所呈现。从用户体验的角度来讲，好感度是产品体验中情感性的部分，受到美观度、文化性、连接性、探索性等因素影响。

图表 产品不满意因素

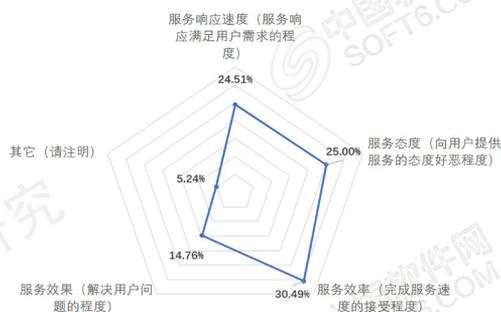


资料来源：海比研究，2017 年 11 月

海比研究通过对移动办公各品牌产品不满意因素调研发现，中国移动的用户对其需求满足度最不满，泛微的用户对其好感度最不满，通达 OA 的用户对其参与度最不满，纷享销客的用户对其接受度最不满，用友友空间的用户对其任务成功率最不满。

从各移动办公产品的服务不满意因素分析来看，用户对各产品所提供的后续服务最不满意的因素是服务效率，其次是服务态度。通过具体调研各产品所提供的服务后发现，不少产品虽然提供了线上服务或自助服务，但往往答非所问，无法帮助用户快速解决问题，或者是需要用户等待较长时间，经过3次以上的转折（转接、换人等）才能为用户解决问题。在这一过程中，虽然大部分产品服务的人员有较好的语气、较为热情亲切的态度，但由于其专业性不足，往往导致“绕圈子”的情况出现，或是“很客气的拒绝”。因此，对用户而言，不能急用户之所急，这样的服务态度不能算好。而这一点在国外厂商所提供的服务中尤其明显，这与国外厂商与国内用户存在文化差异也有一定的关系。而整个的服务过程则因低效增加了用户的时间成本与精力成本，以及因多次转折带给用户的茫然感和焦躁感，导致用户整体体验的急剧下滑。

图表 服务不满意因素



资料来源：海比研究，2017年11月

在调研的30个移动办公产品的服务不满意因素中，用友友空间的用户对其服务响应速度最不满，泛微的用户对其服务态度最不满，纷享销客的用户对其服务效率最不满，通达OA的用户对其服务效果最不满。

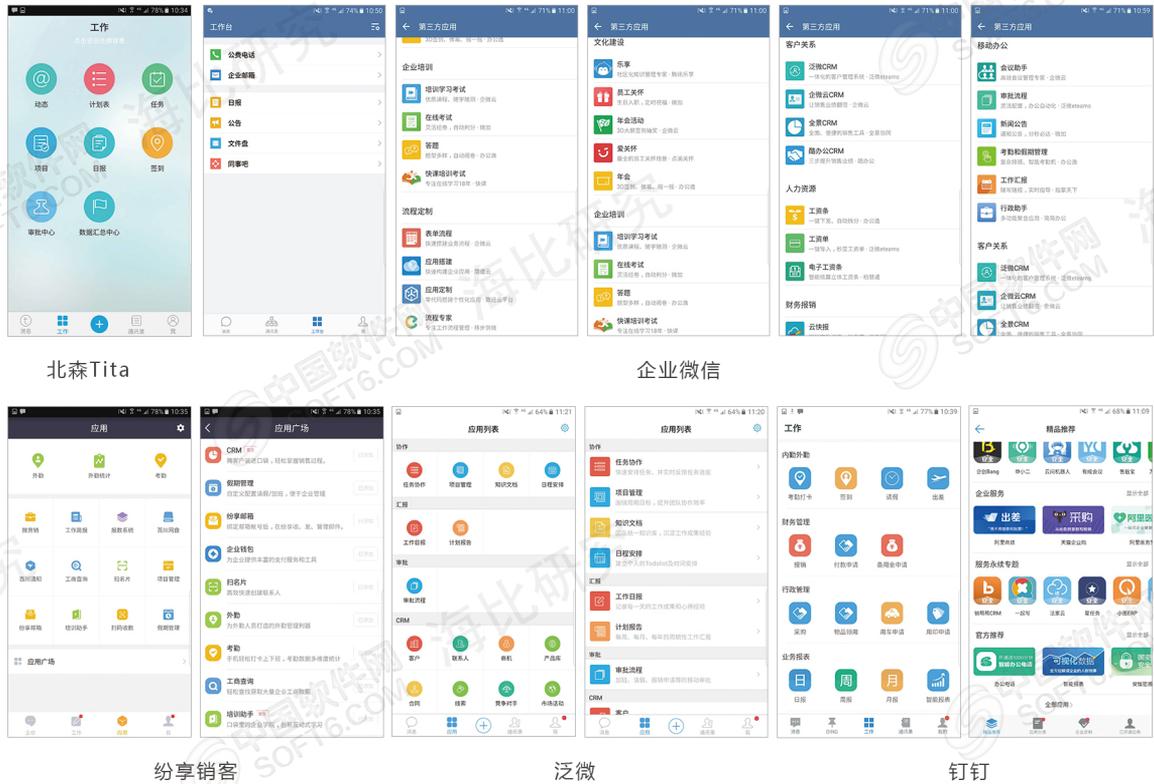
2. 用户体验呈现三大特点

结合用户满意度及不满意因素调研结果，我们具体对产品进行了试用和用户体验评测，发现移动办公产品的用户体验整体呈现出三大特点。

(1) 功能丰富，但不“聪明”，有时候适得其反

平台化发展是我们调研和评测过程中发现的一大趋势，应对于移动办公产品使用人群的行业、岗位、职位等的多样繁杂，尽可能多的提供用户所需的功能，是应对的一大办法，尤其是尚未下沉行业的标准化产品，更是如此。此外，像钉钉、企业微信等希望成为生态平台的生态主而言，由于其衍生功能大多由第三方提供，因此，还存在不仅功能繁杂，且同一功能有多个第三方产品提供。当移动办公产品无法实现很好的功能归类、层级化呈现或是智能匹配推荐时，对用户而言，就会大大增加选择难度，反而是一种不好的体验。也许相比之下功能更简单的北森Tita因此而成为了满意度较高的产品之一。

图表 各移动办公产品工作台及应用市场界面（部分）



资料来源：海比研究整理，2017年11月

(2) 同质化严重，从界面到功能，特色不明显，识别度较低

对比我们所评测的所有产品各个主要功能及其界面后，最大的一个感受是——类似。无论从功能的设置还是界面的设计，同质化现象都比较突出。虽然说移动办公产品的用户基本需求相似，但这与各产品打造各自特色功能、特色设计并不冲突。尤其是结合我们对用户常用功能和期望功能的调研数据发现，不同类型、岗位、职位、行业的用户需求存在较大的差异性，是否能够聚焦某一特定人群，为其打造具有针对性的产品，进而打造细分人群的极致体验，这值得各家厂商考虑。虽然说大而全的平台化战略能够捕捉更多的人群，但量多却平平的用户体验与量相对少但极致的用户体验相比，如何取舍，需要各厂商权衡。

图表 各移动办公产品主界面对比（部分）

个人主页



北森Tita



钉钉



纷享销客



企业微信

消息列表



北森Tita



钉钉



纷享销客



泛微

资料来源：海比研究整理，2017年11月

(3) 以场景为依据，用户需要更“聪明”的产品

随着大数据与人工智能的普及，用户已经被很多“聪明”的产品，尤其是C端产品“惯坏了”，因此，对于B端产品的应用，他们自然会产生同样的需求。在我们的体验评测中发现，不少产品的功能设置，尤其是某一功能中的细节设置仍然较为死板，用户思维或场景感较弱。例如，在北森 Tita 的项目创建功能中，有“选择分类”项目，当跳转选择页面发现无分类时，用户无法在当前页面进行分类创建。仅从这一点来看，是有悖于用户行为的惯性操作的，因此，用户在此处可能产生的较大的挫败感和茫然感。因此，结合调研数据中“任务成功率”这一不满意因素中，北森 Tita 占比最高的数据有了出处。而泛微 eTeams 的截图后自动弹出分享选项，则显得更加符合用户行为逻辑一些。

图表 北森任务流程无分类界面与泛微截图后联想功能界面



北森Tita

泛微

资料来源：海比研究整理，2017年11月

此外，产品内部各个功能间的数据是否可以及时调用，减少用户的操作次数，也是用户评价一款产品是否“聪明”的因素之一。例如，当用户在某一项目中，被分配了某些任务时，这些信息是否可以同步进入到用户的日程、待办事项中，数据能否自动被日报、周报等调用，而不需要用户再次填写等。这一点在北森 Tita、泛微等自建功能体系的产品中表现较好，而在钉钉、企业微信等调用第三方产品功能的产品中表现较差。

此外，在产品是否聪明方面，泛微 eTeams 对语音识别技术的应用值得肯定。其“语音办公”功能可以通过语音输入快速进行记录形成便签，在新建项目等需要输入的部分，也支持语音输入，且整体来看，识别度较好。语音识别、图像识别、智能联想等技术的良好应用，是让产品变得更加“聪明”的有效手段之一。

图表 泛微语音办公与语音输入界面



资料来源：海比研究整理，2017年11月

海比研究点评

总体来说，从移动办公领域的用户需求而言，呈现出以下三大特点与趋势：

1. 移动办公产品同质化现象较严重，无论是从产品功能还从界面设计上，都趋于相似。具有识别性的特色功能或界面的产品较少。提升文化性、情感性、下沉业务、结合新技术等都是打造产品特色的有效方法。
2. 移动办公产品的场景化需要提升，需要与业务和岗位有更加紧密的结合，更加具有针对性，大而全的产品并不见得好。
3. 产品与大数据、人工智能、AR/VR 等技术的结合，能够让产品变得更加聪明，进而更容易打造具有特色的极致用户体验。这一点对于用户而言，则会体现为更容易获得用户的好感。

六、基本成型的移动办公生态

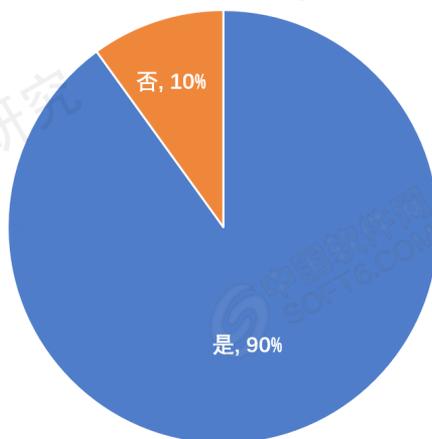
构建或参与生态是企业服务提供商的一个重要使命。用友网络董事长兼 CEO 王文京曾说过，“未来的企业服务提供商，要么自己是生态主，要么是参与到某个生态中的生态伙伴。”海比研究对此深表认同。

海比研究调研发现，当前整个企业服务生态呈现两大发展特点，即覆盖整个企业服务的大生态蓬勃发展，专业领域的服务生态跃跃欲试。

（一）三类企业服务大生态

海比研究调研发现，从整个企业服务市场的供给侧来看，搭建生态、共同为最终用户提供一站式服务已成为普遍共识。在“企服三会”报告所准备的过程，我们所调研的近 100 家厂商，90% 以上都对此认同。

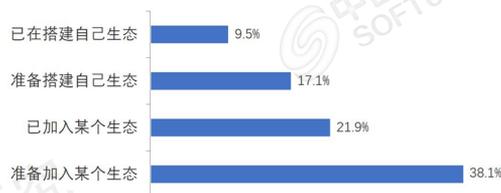
图表 您是否认同要搭建一站式的企业服务生态？



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

对所有企业服务提供商而言，基本在做或在策划两个动作：第一，加入某个生态主；第二，为自己搭建生态做准备。在我们所调研的厂商中，已加入某个生态的厂商占比为 21.9%，并且已有 9.5% 的厂商在开始搭建自己的生态。（注：我们所调研的企业服务商，都是规模相对较大的厂商，这些数据会比整个企业服务商的比例更高些。）

图表 贵公司在构建生态方面有何举措？



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

小资料

生态主

生态主是海比研究对于企业服务生态主要角色的一种称谓。它是专指那些已构建了自己强大生态的厂商。生态主一般有四大特性。第一，有一个核心产品或服务；第二，靠这个核心产品拥有了巨量的企业用户，一般要有百万级的企业数，同时拥有千万级的个人使用账号数；第三，拥有开放平台；第四，在自己的平台上拥有大量的第三方服务合作伙伴。

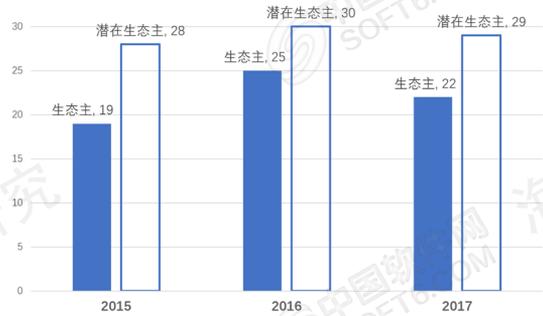
当前，典型的生态主有阿里云、Salesforce、企业微信、用友云、华为云等。

除生态主之外，企业服务生态还有三个重要角色：最终用户、企业服务提供商，以及渠道商。企业服务提供商是指移动办公、CRM、HR 服务等各种企业应用或服务的开发商、提供商，它们一般会依托生态主的开放平台进行研发，或以其平台为支撑提供服务。渠道商是指帮助生态主或企业服务提供商对用户进行销售、部署实施、培训售后等各种服务的提供商。

综观目前整个企业服务市场的生态发展状况，已有很多生态主出现。海比研究将其归结为三类。第一类是以 IaaS 厂商为代表的企业服务生态主，典型的有阿里云、腾讯云、华为云、微软 Azure、AWS；第二类是以 IM 厂商为代表的企业服务生态主，典型的有钉钉、企业微信；第三类是以企业应用、SaaS 厂商为代表的企业服务生态主，典型的有 Salesforce、用友云、SAP、云之家等。

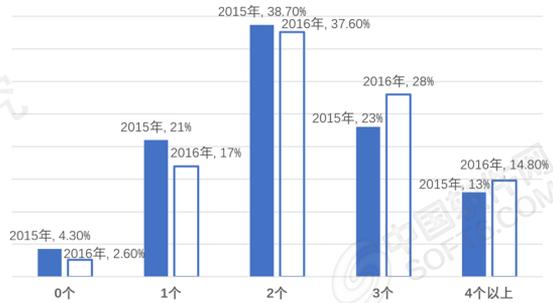
图表 中国企业服务生态主数量

海比研究根据自己的生态研究模型，对当前市场上的主流厂商进行了深入调研和分析，认为当前已呈现出生态主特性的企业有 22 家。这个数字在 2016 年是 25 家，2015 年是 19 家。潜在生态主的数量是 29 家。2016 年，潜在生态主的数量为 30 家，2015 年为 28 家。



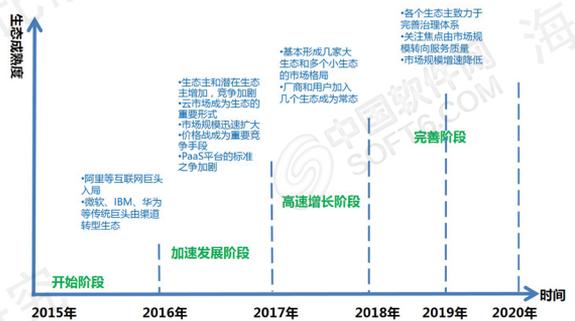
图表 已加入的生态数量

海比研究调研数据表明，在那些已加入别人生态的企业服务提供商中，他们已开始和生态主的合作模式形成了一定程度的互动，并且开始有了相对明确的要求。例如，从之前的加入一个生态，到现在开始倾向于加入多个生态；从之前的更看重品牌展示，到现在的更看重加入生态之后带来的实际效果。



图表 企业服务生态未来发展阶段

但海比研究认为，企业服务生态当前还处于起步阶段。主要表现为：企业服务生态主还没有形成一套完整的生态运营体系和规则；在为最终用户提供一站式服务层面，生态中的各个角色还没有形成产品层面的合作机制。海比研究预计，2018 年左右，企业服务生态将从起步期跨入到快速成长期。2025 年左右，将会形成比较成熟的企业服务生态。



资料来源：海比研究，2017 年 11 月

（二）四家重要的企业服务大生态

对于企业服务生态主，海比研究开发了一个评估其未来竞争力、生命力的研究模型。该评估模型主要从四个方面评估生态主的发展潜力，用户数量、合作伙伴数量、核心产品竞争力、治理体系成熟度。

1. 用户数量

是指生态主在其核心产品方面拥有的总用户数。一般情况下，用户数量越多越好，越多则说明其潜在市场越大。但用户数量更为本质的是，用户所代表的潜在市场规模。

2. 合作伙伴数量

是指加入生态的企业服务商数量。这包括两种合作伙伴。一种是企业服务提供商，他们负责提供各种第三方的企业服务，如CRM、ERP、商事服务等；一种是渠道商或代理商，他们负责给企业服务提供商提供销售、实施、培训，及售后服务等。合作伙伴非常看重覆盖面，在全面覆盖的基础上，再保证数量和质量。

3. 核心产品竞争力

是指生态主本身核心产品的竞争力。例如，阿里云的IaaS、钉钉的移动办公产品等。核心产品是生态主的原点所在，如果其竞争力丧失，将导致其生态存在的地基不稳，最终使其生态消失。

4. 治理体系成熟度

治理体系是指生态主运营整个生态的商业模式、治理制度。例如，生态主与合作伙伴之间的利益如何共赢共享，合作伙伴之间的利益如何共赢共享，整个生态运营的监测监管措施等等。这套体系越成熟，越稳定，则其生态的生命力越强大。

图表 企业服务生态主评估模型



资料来源：海比研究，2017年11月

在整个中国企业服务市场，海比研究评估认为，当前有四家非常值得关注的、覆盖整个企业服务的生态主。他们分别是阿里云、腾讯云、用友云、微软 Azure。

阿里云					
成立时间	2009 年	核心产品	IaaS		
当前收入规模	75.69 亿 (截止 2017 年 9 月底)	企业用户数量	100 万 (付费用户)	合作伙伴数量	1000 多家企业服务厂商, 4000 多家渠道商
治理体系建设情况					
<p>阿里云市场有 1000+ 企业服务厂商, 3000+ 产品。2016 年阿里云市场上有 10 家季度交易额过 100 万的企业服务厂商, 3 家季度交易额过千万的企业服务厂商。多家入驻市场的厂商获得大量融资, 其中聚合数据获得融资 3.6 亿人民币, Face++ 获得 1 亿美元融资, Udesk 融资 1 亿人民币, 悠络客新三板定增市值 2.76 亿。2017 年阿里云市场借鉴天猫模式, 推出云市场品牌馆, 目前入驻的厂商及产品有 SAP HANA ONE、神州数码 Office 365、Blue Event Analytics 旗舰版、用友超客营销等。</p> <p>阿里生态内进入成本较低, 基础配套服务和技术支持能力较强, 同时也能给生态内厂商带来较多的销售线索。</p>					

腾讯云					
成立时间	2010 年	核心产品	IaaS		
当前收入规模	约 10~12 亿 (截止 2017 年 9 月底)	企业用户数量	20 万	合作伙伴数量	1000+
治理体系建设情况					
<p>腾讯云通过开放 API, 来为合作伙伴赋能, 有大数据 API、人脸核身 API、直播的 API 等。腾讯云只做 IaaS 和少量 PaaS, 而在此基础上的更多应用和服务, 则由合作伙伴来提供, 还致力于促进合作伙伴之间的相互合作。腾讯云提供便捷线上售卖代理与 API 代理两种代理模式, 通过 TPTS 合作培训计划来提升合作伙伴能力。</p> <p>云市场主要的产品和服务有镜像服务、运维服务和软件服务三类。镜像服务类有数百家公司提供, 其服务几乎都免费; 提供运维服务的厂商有数百家, 运维服务价格大多在几十元到几百元不等, 还有部分几千元的产品和服务; 软件服务类有近百家厂商提供服务, 也有大量免费产品和服务, 其他服务价格大多为几百元。</p> <p>腾讯各个产品线尤其是 QQ 和微信, 会沉淀大量社交数据, 腾讯云将这些数据经过脱敏处理之后抽象成产品, 提供 API 与合作伙伴对接。大量的用户基数和高质量的社交数据共享, 是腾讯生态对合作伙伴最大的吸引力。</p>					

用友云					
上线时间	2017 年 4 月 19 日（用友云全新上线运营）	核心产品	（领域云）财务云、人力云、协同云、营销云、采购云、电子发票、云通信（行业云）小微企业云、工业云、建筑云、餐饮云、链融云、汽车云、能源云、政务云、医疗云		
当前收入规模	约 3 亿（预计截止至 2017 年底）	企业用户数量	约 353 万	合作伙伴数量	超过 300 家生态合作伙伴
治理体系建设情况					
<p>用友云定位于数字化商业应用基础设施，基于新一代互联网技术，为企业提供智能化云服务，帮助企业构建数字化商业应用平台。用友云由 PaaS、SaaS、BaaS、DaaS 以及与软件的融合服务等组成，包括企业云服务平台、领域云、行业云、企业金融云和云市场等。用友云是一个开放的生态化平台，通过打通 IaaS 与 XaaS，让云计算在千家万户企业真正落地；通过聚合企业服务，一站式服务客户，带动生态伙伴发展；通过提供公共能力和领域服务，让生态伙伴能力聚焦，快速创新从而推动企业服务产业的整体能力发展，赋能企业服务产业。</p>					

微软 Azure					
成立时间	2008 年	核心产品	IaaS 和 PaaS		
当前收入规模	约 26 亿（截止 2017 年 9 月底）	企业用户数量	超过 8 万家企业客户	合作伙伴数量	超过 1000 家解决方案合作伙伴
治理体系建设情况					
<p>由世纪互联运营的 Microsoft Azure 是在中国大陆独立运营的公有云平台，以“微软爱开源”的基本原则，Azure 云服务支持数百万开发人员和 IT 专业人士依赖并信任的相同技术。Azure 是个开放的平台，包含了开源软件和系统在内的服务器操作系统、各类编程语言、框架、软件包、开发工具、数据库以及客户端设备。Azure 在国内分别有几十家的金牌合作伙伴和银牌合作伙伴。</p> <p>Azure 镜像市场包含的产品和服务主要包括基础软件组件、开发运维工具、商业应用、解决方案四类，每一类目前有几百家厂商提供产品和服务。镜像市场并不直接显示价格，而是一个复杂的价格体系，并提供价格估算器。每个产品都有比较详细的介绍，设置了用户评论模块，以及星级评价体系。</p>					

(三) 五家移动办公生态

在移动办公领域，构建生态是很多移动办公厂商的理想。在我们所调研的移动办公厂商中，绝大部分参与了生态的构建。多数是参与到了别人的生态中，少数开始构建自己的生态。

在构建自己生态的厂商中，海比研究评估认为，有五家公司的生态非常值得关注。这五家服务商分别是钉钉、企业微信、云之家、致远互联、金山 WPS。

钉钉					
成立时间	2014 年	核心产品	企业 IM 和协同办公		
当前收入规模	未知	企业用户数量	超过 500 万家企业	合作伙伴数量	70 个第三方应用伙伴
治理体系建设情况					
钉钉 (DingTalk) 是中国领先的智能移动办公平台，由阿里巴巴集团开发，免费提供给所有中国企业，用于商务沟通和工作协同。2015 年 1 月份正式发版上线。钉钉已在全国建立一起一套落地的专家部署服务体系，并形成了一定的商业合作模式和流程，但目前运转的并不是很好，主要是合作伙伴没有形成稳定的收入来源。钉钉和 ISV 等应用商的合作并不顺利，一开始应用厂商积极性较高，但现在积极性有所降低，主要原因在于钉钉的合作边界、合作策略、技术接口不稳定不连贯。总之，钉钉的生态治理体系还不完善。					

企业微信					
成立时间	2014 年	核心产品	IM 和协同办公		
当前收入规模	未知	企业用户数量	350 万	合作伙伴数量	200 个
治理体系建设情况					
“企业微信”是微信在企业号基础上推出的、为企业员工提供最基础和最实用的办公服务，并加入贴合办公场景的特色功能、轻 OA 工具，合理化区分工作与生活，提升工作效率，引领移动办公迈上新台阶。在生态治理体系方面，在企业号的基础上，企业微信已有一定的合作伙伴数量，但两者的融合让合作伙伴的产品技术对接出现了一定的问题。同时，对于企业微信的边界，当前 ISV 较好满意。对于企业微信的商业模式与合作模式，也处于探索之中。					

云之家					
成立时间	2011 年	核心产品	云之家		
当前收入规模	未知	企业用户数量	350 万	合作伙伴数量	40 家
治理体系建设情况					
<p>云之家专注于移动办公领域，通过移动、社交、大数据技术，在每一次协作中持续优化重构人与人的关系，赋能个体、激活组织，提升企业移动办公效率。传承金蝶 24 年管理经验，通过开放平台可连接企业现有业务（ERP），接入众多第三方企业级服务。云之家在生态治理体系建设方面有两大优势。第一，在产品技术的开放平台打造方面，具有很强的优势，能和 ERP、财务软件、HR、CRM 等各种后端应用实现一体化接口。第二，在落地渠道方面，拥有金蝶现有的代理商与渠道商队伍，能较好地实现区域覆盖，以及实施服务。总体来说，金蝶云之家正在聚焦业内优秀应用合作伙伴，开放共建企业服务新生态。</p>					

致远互联					
成立时间	2002 年	核心产品	致远协同管理软件		
当前收入规模	2 亿	企业用户数量	3 万	合作伙伴数量	30 家
治理体系建设情况					
<p>致远互联以大协同联盟为根基，以伙伴发展为中心、以互联网 + 产品为手段、以行业聚焦为驱动，强化伙伴运营支撑平台，构建行业化、专业化、服务化伙伴体系，以“连接融合协同”为宗旨，全面推动伙伴在区域、行业以及创新业务突破，共建平台，实现协同共赢的伙伴战略。当前，致远互联已在产品深度融合的合作层面形成了较为成熟的生态合作模式。但其合作范围目前较窄。</p>					

金山 WPS

成立时间	1988 年	核心产品	WPS Office		
当前收入规模	5.45 亿	企业用户数量	3 万 (企业用户数量)	合作伙伴数量	近 100 家
治理体系建设情况					
金山办公软件为金山软件集团子公司，主要研发并运营 WPS 系列办公软件。WPS 是我国自主知识产权的民族软件代表，自 1988 年诞生以来，WPS Office 现已在诸多行业和领域超越了同类产品，成为国内办公软件的首选。目前在政府、金融、电力、钢铁、能源等国家重点和骨干行业中有大量用户。自从宣布免费政策以来，在广大中小企业中也有大量用户。在生态治理体系建设方面，金山 WPS 主要采取被集成战略，将其产品集成到各种协同办公、CRM、IM 等各种应用之中。但近两年，金山 WPS 也开始构筑自己的生态。目前处于摸索阶段，还主要是作为流量入口。					

除此之外，还有两个厂商在移动办公生态方面也有突出表现。他们分别是以 BPM、移动门户为核心的炎黄盈动，以及以团队协作为核心的明道。

(四) 移动办公生态特点

海比研究调研发现，当前移动办公生态的发展有四大特点。

第一，逐渐形成了钉钉、企业微信两大生态，并且其霸主地位已基本树立。其他移动办公厂商已基本不想和钉钉、企业微信竞争生态霸主的地位。

第二，从当前的发展态势看，钉钉已在生态打造，尤其是用户数量、合作伙伴数量、生态治理机制等方面取得一定的领先优势。

第三，移动办公厂商们加入钉钉、企业微信生态的积极性有所降低。主要原因有两点：一方面，在于生态主们没有向合作伙伴们清晰地传递出自己的产品战略，划定自己的产品边界，移动办公厂商在和生态主们合作时，缺乏安全感；另一方面，加

入他们的生态并没有给他们带来所期望的效果。

第四，一些移动办公厂商开始更加专注于构建自己的生态，例如，云之家、用友云、致远互联、金山 WPS、明道等。重要的是，他们的探索取得了一定的成效。

总之，在平台与生态方面，2017 年移动办公市场有了重大的变化。从整体来看，钉钉的生态扩张更多地在向商务服务、营销服务方面拓展，企业微信、云之家、明道更多是在企业应用方面。海比研究认为，从连接客户的便捷性、一致性来看，企业微信在搭建生态方面具有较强的优势。2018 年的生态之战将主要在于钉钉和企业微信之间开展。

七、未来的蚂蚁雄兵

基于对近 100 家企业服务厂商和 1500 多名使用者的调研，以及与众多业界专家的一起探讨，海比研究分析认为，从全球范围来看，企业服务市场正处于一场大变革之中。这场变革已然开始，但其还没有结束。更为重要的是，它变革的目标都还没有清楚。

（一）从软件到应用到服务

这是企业服务领域最为重要的战略变化。在传统 PC 软件时代，软件就是软件，是一个工具，可以按许可证方式收费。

但到了互联网时代，企业软件演变成了基于互联网的企业应用。虽然还是工具，但其收费模式发生了变化，不再按许可证方式收费，而是按租赁或按订阅费方式付费。或者，采用基础应用免费，高级功能或增值服务收费的商业模式。

到了云计算、移动互联网和物联网时代，企业应用将向企业服务转变，其定位也不再是工具，而是具备流程服务外包性质的

企业业务外包服务。只是和普通的服务外包不同，现在的企业服务是基于自己先进的 IT 技术平台来支撑执行，而不是像以前那样仅仅依靠人力来运作。

（二）正在肢解的企业应用

在传统的企业软件市场，有一个最大的核心，即功能超级大的 ERP 套件。它可包括 MRP、财务、人力资源、销售、物流等模块。有了 ERP，企业的信息化基本就搭建了主体框架。对企业软件厂商而言，依靠一个 ERP 产品，就能创造一个独角兽企业。

但在移动互联网、云计算时代，随着容器技术、微服务架构的兴起，超级强大的单一软件正在被各种闭环的、单点应用所肢解。ERP 在云时代还会存在吗？很多接受访谈的业内专家都对此表示了怀疑。

海比研究分析认为，未来超级巨型的单一应用将不会存在，平台 + 微应用将会成未来企业服务的数字化架构。有实力的公司研发支撑数字化企业的统一平台，而众多

的应用厂商将开发出适合各种场景的微应用。平台商会成为行业巨头，但微应用服务商将成为小而美的公司。

（三）云市场将会成为未来主流

海比研究分析认为，依托平台、搭建应用生态将是未来企业服务商巨头的发展模式。而云市场将是其最重要的承载渠道。

云市场将要承载两大功能。第一，为客户各种企业服务的选择，这些企业服务要覆盖企业需求的所有领域，要有一站式功能；第二，将各种不同的企业服务打通，包括数据打通、业务协作打通。这对于面向企业客户的云市场是一个巨大的挑战。

未来专注于微应用的企业服务提供商，就只要做一件事，专心致志地做好产品研发，其他工作甚至都可以交给云市场来完成。

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见
2018

竞合·取舍
中国移动办公峰会

第二部分
案例展示

企服三会

海比研究

中国软件网
SOFT6.COM

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见

2018

竞合·取舍 中国移动办公峰会



中国软件网
SOFT6.COM

企服三会

中国软件网
SOFT6.COM

海比研究

复星集团

协同融合移动化、社交化、平台化、云端化，泛微 OA 全面服务复星集团国际化发展

泛微 OA 通过多维矩阵的组织管理，满足了集团组织人员变动后的快速自适应，实现了孵化企业管理要求的快速复制，为企业的创新创业发展铺平道路。

——复星集团

用户企业名称	复星集团
用户企业介绍	复星集团成立于 1992 年，2007 年复星国际在香港联交所主板上市。目前总资产超过人民币 5000 亿元。复星集团植根中国，深耕健康、快乐、富足领域，通过科技引领、持续创新，智造 C2M 幸福生态系统，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务。
用户诉求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 普及全球协同办公 2. 适应组织业务的多种变化 3. 部署国际化

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

作为一家全球性的投资集团，复星对集团的管理架构和企业文化有着很高的要求。利用 IT 赋能增值，深化企业管理是复星一直坚持的方向。协同 OA 作为集团的日常办公平台，自然也需要适应企业管理变革，满足国际化对管理发展灵活变化和全球协同的办公需求。

全球协同办公：让分布在全球各地的员工能够在一个平台上随时随地协同工作。

组织业务多变：新业务需求不断产生，随时孵化独立运营微企业，人员架构和业务需求随时变动。

部署国际化：面对复星集团全球化的管理诉求，移动 OA 部署也需要国际化。

2. 应用方案

为了满足复星集团国际化、集团化、移动化的需求，泛微从以下个方面着手提供解决方案。

国际化业务部署：支持多语言、多币种、跨国多地域应用。复星全球办公室同步办公，北京、纽约、伦敦、巴黎、悉尼、莫斯科、米兰、东京等 16 个地区访问。

集团化统一平台：矩阵化管理支持组织多维架构，按照行政、业务条线、管控模式、业务特性等建立多维度组织架构；大协同办公管理实现集团上传下达，集团流程直接下达各级子公司，子公司流程可以触发集团流程；集团集权与分权的平台管理，集团财务审计等集权管理，利用 SaaS 部署模式，覆盖下属公司 OA 应用。

多系统集成融合：与集团多业务系统实现各类集成，流程集成、预算集成、凭证集成、数据同步、创新的集团用印集成等，实现各级下属公司多业务系统与集团公司 OA 平台的整合。

移动化快速迭代：通过泛微云桥中间件打通 OA 平台与复星通（钉钉）第三方移动平台连接，利用泛微 PC 建模和移动建模

引擎，快速部署复星集团移动应用，大大缩短开发周期。

3. 应用价值

多语种多币种跨地域办公，满足复星国际化业务部署的全球协同办公需求。

通过 OA 与集团异构业务系统的各类型集成，实现了系统入口和待办事项的统一。

移动化办公契合了复星集团随时随地办公的需求，高层领导移动端使用率达 90%，移动端覆盖全员及全系统。

泛微 OA 通过多维矩阵的组织管理，满足集团组织人员变动后的快速自适应，实现孵化企业管理要求的快速复制。

（二）公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	上海泛微网络科技股份有限公司
公司介绍	上海泛微网络科技股份有限公司成立于 2001 年，一直专注于协同管理软件领域，并致力于以协同 OA 为核心，帮助企业构建全员统一的移动办公平台。作为 OA 行业唯一一家上交所主板上市公司，泛微目前在全国已拥有 3000 名员工，成功服务于全国 2 万多家客户，覆盖 30 多个行业、85 个细分领域。

2. 产品介绍

产品名称	泛微协同管理平台 e-cology 8.0
产品介绍	<p>泛微 e-cology 是泛微所倾力打造的针对大中型组织的协同管理（OA）应用平台。e-cology8.0 创新性地提出了“移动化、社交化、平台化、云端化”的理念，并基于移动互联网环境下的企业协同办公需求进行了多方面的颠覆式设计。</p> <p>在前端，采用以人为中心的设计，从界面 UI 到操作体验都力求服务于每一位用户；在后端，为企业提供强大的后端建模引擎，支持异构系统集成，帮助企业利用现有 IT 系统快速生成各类应用，包括客户管理、销售管理、客服管理、项目管理、合同管理、经销商管理等，面向不同行业提供个性化的深度业务应用。</p>
产品特色	<p>作为泛微的主打产品，e-cology8.0 亮点颇多：可让纸面的制度变成可电子化执行、并可监控的有效管控流程；具有独立的工作流程引擎，流程类似血脉，驱动整个组织的运转；可建立统一的、可共享的知识库；可建立统一的企业级、部门级和个人级信息门户；</p> <p>有效支撑跨部门跨人员的事件协作；让企业领导透视整个组织的运行；跨平台、个性化和灵活的功能模块配置；有效支撑企业目标和计划任务的执行；建立企事业单位内部的文化传播平台；方便多样的报表优化企业决策等。</p>

(三) 产品界面展示



移动审批
泛微移动审批让组织内的所有流程审批都可以自动分类并被推送到手机端,手指轻点轻松完成审批工作

移动文档
泛微移动文档实时对接 PC 端文档中心,方便用户随时随处创建、查阅、利用、分享组织内的各类知识文档

移动通讯录
泛微移动通讯录不仅提供实时更新的企业员工通讯信息,同时方便在手机上快速建立连接并进行实时互动

移动决策导航
MOBILE NAVIGATION
可在移动端实时查阅各类为企业决策量身定制多维度报表展示,以柱状图、曲线图、饼图等多种方式呈现



海比研究点评

泛微是协同办公领域唯一的主板上市公司,专注协同办公领域 16 年,是国内移动办公领域的领导品牌之一。泛微的优势在于产品基于统一平台和架构,产品线全面,拥有除协同办公之外的客户管理、销售管理、客服管理、项目管理、合同管理、经销商管理、费用管控等各种业务应用。同时,泛微在全国拥有最多的分支机构,能够直接为客户提供面向不同行业的个性化深度业务应用。泛微在项目管理、交付实施、人员专业水平等方面具有比较大的优势。

华策集团

飞企互联提供全面移动化能力、云计算及大数据能力、融合集成能力，为华策集团遍布全球的业务赋能！

在需求调研过程中广东飞企项目经理汪胜才、实施顾问李海鑫发挥出专业的业务水平，将行政管理部、财务部、活动预算部等各个部门的业务梳理、业务流程、业务场景及过程中的注意事项，给我们很多值得借鉴的地方。

——珠海市华策集团有限公司

用户企业名称	华策集团
用户企业介绍	华策集团成立于1994年，经过20余年发展，已逐步成长为集现代化、多元化、国际化于一体的企业集团。华策集团旗下拥有20余家控股子公司或全资子公司。国内总部设在珠海，国际总部设在美国洛杉矶。集团的业务范围覆盖美国、北京、香港、澳门、深圳、山西、珠海、珠海横琴新区等地。涉足行业除了广为人知的地产行业外，还涵盖光通信科技、知识产权运营、结算交易等近10类产业。
用户诉求	1. 支持移动办公 2. 有效降低办公成本 3. 实现对外勤人员有效管理

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

其一，企业期望通过电子化办公，有效降低办公成本，实现企业内部的高效协作。通过移动办公系统的应用，解决随时随地随需办公的需求，提高审批效率。华策集团原办公系统不支持手机移动办公，每个流程审批都需要在电脑上操作完成，影响时效。

其二，原办公系统不支持移动签到，公司业务人员及外出办事的人员占比较大，对外勤人员缺乏有效的管理方式，不利于

企业的整体管理。因此华策集团希望新的系统能在满足现有的日常工作沟通外增加移动版本，并支持移动签到功能，可支撑集团日常审批工作外实现对外勤人员的管理。

2. 应用方案

为使系统更贴合客户实际应用，飞企互联项目组深入客户一线，调研了招采、人事、项目等部门的业务流程，了解客户实际需求。FE 企业运营管理平台提供强大的建模工具，将各个部门的单据做成了电子流程，并结合华策集团的管理特色和管理制度，梳理、优化、配置适合华策集团管理应用的审批表，帮助华策实现电子化审批、提升组织敏捷度的同时，保留其本身的管理特色。

项目组对华策集团招采中心、人事部、项目等部门进行了详尽的业务调研，协助华策集团梳理和优化各业务流程，并设计出符合其业务需要的流程表单，将业务以电子流程的形式在系统间完美地流转。

为培养现代办公意识，结合移动审批规范审批程序，解决各级领导因出差等情况造成所在部门业务流程审批搁置、各级沟通及业务往来审批等问题。通过移动邮箱实现区分内外部通讯，防止信息错位导致的经济损失。建立各级部门所属文件中心，实现部门内共享工作信息，对权限的管控精确至末级，衔接部门内部工作细节及解决因员工离职或岗位调动工作资料交接繁杂等问题。

3. 应用价值

功能满足华策集团全面协同管理，通过 OA 系统所实现的交换式网络应用，组织机构内部的人员可跨越时间、地点协同工作，使信息的传递更加快捷和方便，从而极大地扩展办公手段，实现了办公的高效率。

通过 FE 移动办公系统和企业微信，快速审批业务单据，为公司做决策分析提供了有效的沟通，审批速度远远大于之前手工方式，有效节约公司的人力成本和日常运营成本。

定制化的表单流程，符合华策集团的管理理念的同时，使其员工的工作更加标准化、流程化、智能化。

(二) 公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	广东飞企互联科技股份有限公司
公司介绍	飞企互联始创于 1992 年，是新三板创新层企业，中国互联企业云工作台第一股，2016 年度创收规模过亿。作为珠海市技术中心、广东省工程中心、国家信息产业部双软认证企业、国家高新技术企业、信息系统集成资质（三级）认证企业，飞企互联以打造互联企业云工作台为目标，引领传统组织向移动互联网转型为使命，为企事业单位提供信息化咨询、建设、运营等服务。

2. 产品介绍

产品名称	FE 企业运营管理平台
产品介绍	<p>FE 企业运营管理平台是互联企业云工作台的核心，以移动技术、云计算、大数据处理技术、传感技术等信息技术为支撑，同各类业务系统全面融合的一体化云平台。以“移动、平台、社交、云及大数据”四大能力为核心，满足不同规模企业的管理及转型需求，推进企事业单位的全面移动化，实现资源效益最大化及智慧管理，造就敏捷型企业。</p> <p>FE 移动办公平台为企业移动信息化提供统一消息引擎、统一应用平台、统一建模平台、统一流程引擎、统一安全引擎、统一融合通讯等六大核心能力。</p>
产品特色	<p>全面移动化能力：从 PC 转向移动，应用的载体和交互具备更加简捷友好的移动扩展能力，从而实现信息对接的高效入口。</p> <p>云计算及大数据能力：数据的快速共享、集中存储与便捷利用，为企业的经营管理提供决策依据。</p> <p>融合集成能力：具有集成产品标准化、可视化、集成成本低、周期短等特点，实现企业内外部系统的高度集成。</p> <p>企业社交能力：去中心化的扁平组织形态，员工之间以及 C2B 面向客户的互动过程，融入更直接的社交属性，信息传递更实时、高效。</p>

(三) 产品界面展示



海比研究点评

飞企互联始创于1992年，是国内企业管理软件领域的老牌厂商。它的产品以打造互联企业云工作台为目标，在企业对外合作、供应链、分支机构互通与协作方面具有较好的优势。同时，它采用非常适合渠道发展的商业模式，与众多渠道商拥有良好的合作关系，这使它在产品的实施、二次开发、售后服务方面具有较好的实现能力，也能在全国实现较好的业务覆盖。

广东省人大常委

通达政务版帮助广东省人大常委会全面启动全员无纸化办公

“数字签名与办文过程信息保护”，采用电子签名、电子印章、文件固化保护、文件分发等多项功能，使系统具备了“身份可信、内容可靠、来源可溯、过程可查”这四大突出特点，满足了无纸化办文的法律效力并达到与纸质办文相同法律效力的信用要求。

——广东省人大办公厅

用户企业名称	广东省人大常委
用户介绍	广东省人大常委会是广东省人民代表大会的常设机构，于1979年12月29日根据第五届全国人民代表大会第二次会议所通过的《中华人民共和国地方各级人民代表大会和地方各级人民政府组织法》而成立，是广东省行政区域的地方国家权力机关。
用户诉求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建设发文办理、办件呈批、内部报审、文件送阅、文件分发传阅、文件补签、文件回报、电子档案等公文处理平台。 2. 建设领导日程、会议综合管理、固定资产管理、日程安排管理、人大知识等行政管理平台。 3. 平台作为统一入口，将广东省人大机关其他信息系统作统一集成。

(一) 用户场景再现

1. 用户痛点

近年来，随着政府部门工作形式发生的改变，对政务工作的规范性、时效性、交互性以及公开透明程度的要求越来越高，且公务人员须具备对职能风险的规避、防范意识，需考虑如何让政务过程从不透明、不可追溯及办理滞缓变得规范、透明、及时、实现良好交互等等。

在此背景之下，通过协同办公平台，整合各类办公资源，解决各部门之间的数据孤岛、信息孤岛及应用孤岛的瓶颈，搭建高

效便捷的信息通道，就显得尤为重要和必要了。

通过统一的协同办公平台构建一个满足政府事业单位的协同工作环境，实现广东省人大内部及单位间的各种公文流转、工作审批网络化、数字化、无纸化，将极大的提高广东省人大的工作效率，降低办公成本，明确职责、规范管理流程。

2. 应用方案

为提高办公效率，办公平台不但为办事人员提供了诸如手写签批、智能选人、“贴便签”等特色功能，还为广东省人大主要领导定制了符合其阅签公文习惯的专用办理界面——通过该界面，领导只需要三次鼠标点击即可完成对一件公文的处理。“数字签名与办文过程信息保护”是本项目的基础支撑功能和最大亮点。采用了电子签名、电子印章、文件固化保护、文件分发等多项功能，使系统具备了“身份可信、内容可靠、来源可溯、过程可查”这四大突出特点。其中，使用 UKey+ 密码的唯一身份认证手段，与办文全流程的电子签名相结合，达到了与银行卡同等级别的可信度，满足了无纸化办文的法律效力并达到与纸质办文相同法律效力的信用要求。

3. 应用价值

广东省人大常委会机关无纸化办公系统采用通达政务版产品，以“办文、办会、办事、信息交流”为核心，以“便捷、高效、易用”为目标，建设了发文办理、办件呈批、内部报审、文件送阅、文件分发传阅、文件补签、文件回报、电子档案、领导日程、

会议综合管理、固定资产管理、日程安排管理、人大知识等功能；常委会还可将该平台作为统一入口，与广东省人大机关其他信息系统进行集成运行。

项目完成后，广东省办公厅主任对通达信科相关工作人员于极短时间内即高效完成了预定的研发目标表示赞赏，并感谢他们为广东省人大机关全面落实全员无纸化办公所做的努力与贡献。

北京通达信科科技有限公司将继续秉承“负责任、敢担当、严要求”的服务理念，依托成熟的产品以及完备的政务管理解决方案，为广东省人大常委会及其他各级政府部门提供更为优质、更为完善的高质量服务。



（二）公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	北京通达信科科技有限公司
公司介绍	北京通达信科科技有限公司是世界 500 强央企、中国十大军工集团——兵器工业集团公司的成员单位。旗下的通达 OA，是国内协同管理软件领域的知名产品。员工数量在 150 人左右，技术人员占 65% 左右，总体关联产值近亿元，全国客户数量已突破两万。

2. 产品介绍

产品名称	通达 OA
产品介绍	Office Anywhere 产品包含 300 多个标准化的功能组件。电子邮件、手机短信、微讯、即时通讯、论坛和讨论区等功能组件，建立起企业内部沟通和通讯平台；公告通知、新闻管理、日程管理、工作计划、工作日志、投票管理等功能组件，建立起企业行政办公平台； workflow 系统提供灵活、可视化的“智能表单设计器”和“流程设计器”，提供完备的流程处理、监控、超时催办、数据分析等功能，建立起企业流程处理平台；公文管理、项目管理、人力资源、智协同、任务中心等子系统和功能组件，建立起企业业务处理平台；文件柜、网络硬盘、图片浏览、OA 知道、维基百科、文档检索中心等功能组件，建立起企业知识管理平台；会议管理、车辆管理、固定资产管理、办公用品管理、图书管理、档案管理、通讯簿等功能组件，建立起企业资源管理平台。用户群体广泛分布于各个行业领域，遍及全国各省市。
产品特色	Office Anywhere 产品的 WEB 服务器采用 Nginx 引擎，系统运行高速、稳定、可靠；数据库采用 Oracle 提供的 Mysql 企业级数据库，令数据存储和访问更高效。 Office Anywhere 产品采用多层次的安全体系结构，保证数据和应用的安全性。

(三) 产品界面展示



海比研究点评

北京通达信科科技有限公司是中国兵器工业信息中心的全资子公司，是国内协同管理软件行业内唯一的央企单位，也是国内最早推出协同办公产品的知名品牌。它的产品线较全，拥有通达 OA 网络智能办公系统 (Office Anywhere)、通达 OA 集团版、通达 OA 安全版、通达 OA 国际版、通达综合管控与决策支持平台和通达督察督办系统等适合大中小微企业应用的产品。通达产品的优点企业应用数量多、易用性好、安全性强。总体来看，通达借助兵器集团的资源和技术优势，在政府、军工等行业，在中小企业市场具有较高的市场占有率。

德国路德维希堡储蓄银行

助力德国第二大银行文件电子化，福昕发挥中国原创技术能力，合法、合理、用户满意

Finanz Informatik 是为包括路德维希堡储蓄银行在内的 400 家储蓄银行管理德国中央档案的服务提供商，从 2008 年开始，它就支持以 PDF/A 作为归档格式。因此路德维希堡储蓄银行选择 PDF/A 作为存档格式十分合理。“现在我们的同事都认为彩色 PDF/A 文件不可或缺。”

——德国路德维希堡储蓄银行

用户企业名称	德国路德维希堡储蓄银行
用户企业介绍	路德维希堡储蓄银行是德国的第二大银行，在金融业取得了成功。
用户诉求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 存储大量的纸质文件，空间需求巨大、存储问题棘手。 2. 访问文件困难，限制了银行的发展速度。 3. 实施文件数字化并进行电子化存储。

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

随着银行业务的发展，纸质文件的存储需求日益增大。路德维希堡储蓄银行在金融业取得了成功，成为了德国的第二大银行。但是，银行发展的同时，也带来了挑战，其中一个巨大挑战是要存储大量的纸质文件。

由于金融机构有义务保留历年的大量文件，路德维希堡储蓄银行的文件数量不断增长。仅建设融资部门信用档案的纸张数量堆砌起来就可长达一英里以上。

空间需求巨大、存储问题棘手以及访问文件困难限制了银行的发展。于是，路德维希堡储蓄银行决定该是开始实施数字化文件并进行电子化存储的时候了。

银行计划由一家服务提供商对历史遗留的纸质存档文件进行扫描，对于新生成的文件则内部自行处理。因此，路德维希堡储蓄银行开始寻找合适的合作伙伴以及相关技术。

2. 应用方案

系统集成了福昕具有完全自主知识产权的 PDF 核心技术，提供文档的生成、转换、显示、编辑、搜索、打印、存储、签章、表单、保护、安全分发管理等涵盖文档生命周期的产品技术与解决方案。

福昕的核心技术具有跨平台、高效率、安全等优势，产品与服务覆盖桌面、互联网与移动互联网，被广泛应用于各行业的个人、企业、机构的文档应用服务领域。

3. 应用价值

为了尽可能减小文件的储存空间，路德维希堡储蓄银行 Condecco 使用了福昕 PDF 压缩器。

福昕 PDF 压缩器是一款用于压缩 PDF/A 文件的软件，简单易用，且能够确保文档对原始文档保持原样并长时间保持清晰可读。通过该软件，无需耗费大量成本，路德维希堡储蓄银行就可将各种黑白或彩色文档压缩得足够小并通过邮件附件发送出去。

因此节约了成本，而且带来了习惯的改变，Ott 说道，“现在我们的同事都认为彩色 PDF/A 文件不可或缺。”

(二) 公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	福建福昕软件开发股份有限公司
公司介绍	福建福昕软件开发股份有限公司是全球 PDF 电子文档核心技术与应用领域的领导厂商，国际 PDF 标准组织核心成员、中国版式文档 OFD 标准制定成员。“Foxit”也是中国为数不多的具有全球影响力和竞争力的国际软件知名品牌。2015 年，福昕软件在“新三板”挂牌上市。

2. 产品介绍

产品名称	福昕高级 PDF 编辑器
产品介绍	福昕高级 PDF 编辑器是集创建、浏览、打印、编辑、设计、填写表单、加/解密 PDF 文档、数字签名、页面管理等多功能为一体的完整 PDF 解决方案。
产品特点	<p>福昕互联 PDF 是互联网世界的新一代智能 PDF。它基于云服务，在 PDF 管理、安全和协作方面进行了创新和突破。互联 PDF 是可以基于各种公有云和私有云的文档生态系统，它实现了包含文档创建、文档流转、文档审阅、权限管理及文档各方参与者互动等系列文档处理的完整链条。通过云端为每个互联 PDF 文档分配了一个唯一的互联身份标识信息 (ID)，无论文档分发到哪儿、经过多少次的分发和修改，都能够对文档进行追踪、共享和保护。</p> <p>福昕高级 PDF 编辑器能对 PDF 文档的自由编辑，更灵活；OCR 识别、编辑扫描文档，对图像文件进行分析处理，获取文字及版面信息；具有 PDF 表单设计自动化以及精准的 PDF 表单数据搜集等功能。</p>

(三) 产品界面展示



海比研究点评

福昕软件是全球 PDF 文档管理的领先品牌，拥有 PDF 电子文档管理的核心技术。它是国内软件公司在海外成功发展的典型代表。它在文档管理方面有 3 个显著特点：第一，在 PDF 技术的应用场景中覆盖全面，尤其在行业解决方案方面名列前茅；第二，在 PDF 文档的编辑方面，具有独到优势；第三，开创了互联网 PDF 的文档管理模式，具有高安全性、在线，实现文档协同管理等特点。福昕公司的文档管理可与协同办公等产品实现充分的整合，它在移动办公时代会有巨大的发展潜力。

苏州和融财税外包服务有限

利用 OCQ 重新定义企业管理系统，代记账行业实现随时随地协同办公，工作效率瞬间提升

OCQ 系统的表单自定义、流程自定义、报表自定义、权限自定义等全方位自定义功能非常强大，以前一直在用 EXCEL+金蝶友商+今目标+某会员管理系统，数据导来导去管理非常复杂，现在我们一套 OCQ 搞定全部管理，真正让我们的管理变简单，工作更高效了！

——苏州和融财税外包服务有限公司董事长 **张雪楠**

用户企业名称	苏州和融财税外包服务有限公司
用户企业介绍	苏州和融财税外包服务有限公司是经苏州市工商局、财政局批准的专业代理记账机构之一（许可证号为：吴中200404）。公司拥有一支精明强干的会计师队伍和政策顾问，熟知政府在财政、税收、工商、科技、外商投资等方面的运作和优惠政策，能够帮助企业在经济活动中规范管理，了解政策，科学经营。
用户诉求	1. 客户难管理 2. 进度难控制 3. 服务难保证

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

代理记账公司在全国有超过10万家企业，因为对于中小微企业来说，代理记账基本是刚性需求。这个行业的特点是客户量大、客单价低、服务内容流程多，服务频次高且比较繁杂，加上每个企业服务客户的管理方式和流程都不太一样，所以客户难管理，进度难控制，服务难保证一直是这个行业的难题，市面上一直也没有一款软件真正解决这个行业的痛点。

大多数公司任然在通过最传统的 EXCEL

表格来管理客户，很多软件公司为这个行业开发了管理软件并大力推行都成效不佳，因为固化的功能难以满足大部分需求。

苏州和融财税外包服务有限公司有几千家客户，也面临同样的问题，在选择使用 OCQ 代账行业专版前一直在用 EXCEL+金蝶友商+今目标+某会员管理系统等多套软件来管理公司。

2. 应用方案

苏州和融财税外包服务有限公司在了解 OCQ 后，果断选择了合作！

代账行业 OCQ 专版是一套完全针对代账公司的业务流程进行设计的管理系统。OCQ=OA+CRM+IM+云智能自定义。O 代表 OA、C 代表 CRM、Q 代表 QQ(IM)，但 OCQ 不是 OA、CRM 和 IM 的简单功能叠加，而是一款真正能支持企业“管理变简单，工作更高效”的一体化云智能管理平台，它彻底颠覆了传统移动办公(OA)、客户管理(CRM)、即时 Q 通(IM)管理软件，通过 OCQ 独有的 PaaS 云智能自定义功能实现三者的完美融合及功能深度扩展。

3. 应用价值

一体化方案。移动办公、客户管理、即时沟通+所有个性化管理，OCQ 系统可以一体化全部解决。

业务全覆盖。从新客户资料登记到签订其它(工商)业务合同，再到委派给相关负责人进行公司注册、变更、注销等工作的

进度控制，然后签订记账合同，进行外勤拿单、会计做账、联网报税等，同时还包括了对合同与记账服务的应收账款进行有效管理。

(二) 公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	深圳行智互动科技有限公司
公司介绍	<p>深圳行智互动科技有限公司于 2016 年在深圳成立，公司以支持企业“管理变简单，工作更高效”为使命，专注产品，追求极致体验，让用户享受管理科技乐趣；用心服务，立足客户需求，为企业创造持续经营价值。深圳行智互动科技有限公司是中国一站式工作平台的践行者和创新者！</p> <p>旗下 OCQ 云智能管理平台是中国第一款真正意义上的“企业智能化管理系统”，目前在中国代理记账行业、连锁家居行业、组展会展行业，以及东莞铁通、深圳移动等众多行业及客户中享有盛誉！</p>

2. 产品介绍

产品名称	OCQ 云智能管理平台
产品介绍	<p>OCQ 是梦想为企业解决 90% 以上的管理系统需求，本着让企业“管理变简单，工作更高效”的使命，彻底颠覆传统 OA、CRM、IM 管理软件，重新定义企业管理系统，让企业实现随时随地协同办公，工作效率瞬间提升。</p> <p>OCQ 简单易用、移动而高效，它采用最先进的移动互联网技术，打通电脑端和手机端。其强大的云智能自定义系统，可以满足各种类型企业对管理系统的需求，不必改变企业流程，智能适配企业管理流程与组织架构，是移动互联网时代最佳的一体化管理平台。</p>
产品特色	<p>OCQ 集移动办公、客户管理、即时 Q 通 (IM) 管理系统于一体，加上 OCQ 云智能自定义平台，能轻松搭建完全属于企业自身的管理模块与业务流程，诚如为企业定制开发，轻量级进销存 + 财务行政 + 所有个性化需求，通过简单拖拽，一小时极速完成。</p>

(三) 产品界面展示



The order list interface shows a table with columns for '订单编号', '关联客户', '销售日期', '所属用户', and '订单类型'. The table contains 15 rows of order data. At the bottom, a summary row shows: '合计 | 记录数: 56 | 合同金额: 969,952.00 | 已收款: 758,476 | 剩收款: 211,476 | 已开票: 221,740 | 剩余开票: 748,212 | 订单'.

订单编号	关联客户	销售日期	所属用户	订单类型
CON201607-00004	广州天万电子科技有限公司	2016-11-11	杨峰	标准/企业/集团
CON201607-00005	天石路基	2016-11-21	张龙辉	标准/企业/集团
CON201608-00012	北京绿谷航天下商贸有限公司	2016-11-21	杨智	企业服务行业专
CON201609-00013	金丰纳米汗蒸	2016-11-21	徐露露	标准/企业/集团
CON201609-00014	深圳市威立隆科技有限公司	2016-11-21	胡旭东	标准/企业/集团
CON201610-00018	广州天万电子科技有限公司	2016-11-11	杨峰	标准/企业/集团
CON201610-00017	天石路基	2016-11-21	张龙辉	标准/企业/集团
CON201610-00015	北京绿谷航天下商贸有限公司	2016-11-21	杨智	标准/企业/集团
CON201611-00022	金丰纳米汗蒸	2016-11-21	徐露露	标准/企业/集团
CON201611-00023	深圳市威立隆科技有限公司	2016-11-21	胡旭东	标准/企业/集团
CON201611-00024	天石路基	2016-11-21	张龙辉	标准/企业/集团
CON201611-00025	北京绿谷航天下商贸有限公司	2016-11-21	杨智	标准/企业/集团

海比研究点评

OCQ 是国内企业服务领域的创新代表厂商。它的产品非常有创新性，它开创性地采用平台模式，将 OA+CRM+ 进销存+IM 融合在一起，并且实现底层数据的一体化管理，是一款真正能支持企业“管理变简单，工作更高效”的一体化的企业运营支撑平台。并且，它还拥有基于云端的智能自定义 PaaS 平台，简单易用，能够快速实现客户的个性化需求，以及各个功能的深度扩展。

北京顺义区石园街道办事处

为政府基层管理提供实用工具，高速波 OA 提升街道办事处公共管理和综合服务的效率

利用高速波 OA，对每个管辖区域内所发生的一切事件了如指掌，真正做到“事前有数据、事中有响应、事后有处理”，使得政府基层管理水平显著提升。

——北京顺义区石园街道办事处

用户企业名称	北京顺义区石园街道办事处
用户企业介绍	石园社区设立于 2001 年，石园街道办事处组建于 2005 年。辖区位于顺义城南侧，东至燕京啤酒集团东侧，与仁和地区接壤；西至京承铁路，与旺泉街道接壤；北至顺平快速路，与光明街道、胜利街道两个街道接壤，总面积 9.6 平方公里。辖区常住人口 6.35 万人，有 15 个社区居委会，共 22297 户居民。
用户诉求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 降低信息化建设过高的成本。 2. 降低软件升级频繁带来管理和授权的双重成本。 3. 解决售后服务缺失问题。

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

石园街道智慧网格平台可以通过执法记录仪进行视频采集，实时定位。指挥中心社区网格员不仅可以通过地图定位执法人员位置，而且可以查看现场视频。当网格员发现问题时，现场拍照、上传，便于远程指挥调度、快速部署响应。

通过移动端应用实现了网格内“人、地、事、物、组织”等全要素信息的常态化管理，本着“小事化解不出网格，大事调解不出街道”的原则，也真正将传统粗放型管理推向了

精细型管理。

因此，由于街道管理人员和环境的限制，系统在满足上述要求的情况下必须解决三个问题：

- (1) 降低信息化建设采购过高的成本。
- (2) 降低软件升级频繁，带来管理和授权的双重成本的上升。
- (3) 解决售后服务缺失问题。

2. 应用方案

系统采用了高速波移动网格智慧云平台。该平台就是根据属地管理、地理布局、现状管理等原则，将管辖地域划分成若干网格状的单元，并对每一网格实施动态、全方位管理，它是一种数字化管理模式。这一创新的模式是依托现代网络信息技术建立的一套精细、准确、规范的综合管理服务系统，政府通过这一系统整合政务资源，为辖区内的居民提供主动、高效、有针对性的服务，从而提高公共管理和综合服务的效率。

高速波移动网格智慧云平台功能主要包括：

基础数据管理：通过网格员对辖区范围内的人、地、事、物、组织五大要素进行全面的信息采集管理。

统计分析平台：对于基础数据中的各类数据信息进行智能化汇总和分析，制成数字和图形报表，用柱状图和饼状图来显示一

目了然、突出重点、全盘分析。

考核评比平台：上级对下一级事件办理时限或者绩效的考核管理，系统可以自动对各级组织机构办理情况进行排名。

地理信息平台：电子地理信息平台结合数字城市模型技术，支持在 2.5 维仿真模拟地图和卫星地图上进行区、街道、社区、小区等信息的标注。

移动网格应用：网格员通过手机终端进行轨迹巡查、实时定位、实时上报、迅速处理事件问题。

3. 应用价值

通过移动端应用可以将管辖区范围内的人、地、事、物、组织五大要素进行全面的采集管理。

三维地图上能实际地标出各网格管理的每一栋建筑物，对建筑物形态能更加直观的管理。

选择相应的建筑物，能对建筑物内人口信息、单位信息等可以进行详细的查询，从而对每个所管辖区域内所发生的一切事件了如指掌。

真正做到“事前有数据、事中有响应、事后有处理”，使得政府基层管理水平显著提升。

（二）公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	北京高速波软件有限公司
公司介绍	北京高速波软件有限公司是中国首家倡导全能型企业移动运营云平台的厂商。旗下核心产品高速波云办公将眼下最热的企业管理应用模块 CRM、ERP、OA、财务等整合，并融合最新的移动互联、社交网络和云技术智慧，创新性重构 PC 时代的传统管理软件和互联网时代单一移动管理应用，解决其成本昂贵、操作复杂、部门孤立、数据分散等弊病，打造最新一代移动云管理平台，帮助企业快速提升运营效率和业绩。

2. 产品介绍

产品名称	高速波移动网格智慧云平台
产品介绍	高速波移动网格智慧云平台，主要实现社会管理、社会服务两种类型的业务管理。该平台软件系统包括网格门户、2.5 维仿真模拟地图、事件处理子系统、执法巡检子系统、综合业务管理子系统、定位监控系统、事件交办子系统、应用维护管理子系统、党建子系统、综治子系统、智慧网格平台 APP 等。通过移动端与电脑端数据实时同步，可以进行大数据统计分析，为管理部门及时提供参考或决策依据。
产品特色	整合管理资源的有效手段，通过网格化管理，在监控、反馈和督办办公上更加方便快捷，同时可以避免管理中的死角和盲点。 平台可以与硬件设计无缝连接，通过基层一线网格员移动设备采集的信息与数据，实现上下联动，横向协同使得沟通、管理、协作更加及时有效。 借助互联网让组织边界渗透到更广泛的区域范围，帮助客户提升业务管理水平，更加快速的响应外部的环境变化。

(三) 产品界面展示



海比研究点评

从成立时间看，北京高速波软件有限公司成立于2015年，是管理软件领域的一个新兵。但其创始人 & CEO 高波却拥有16年企业管理软件行业经验，也是通达OA的创始人。在这个基础上，高速波反而展现了后发优势，在产品层面提出了全能型企业移动运营云平台的概念，将眼下最热的企业管理应用模块CRM、ERP、OA、财务等整合起来，并融合最新的移动互联、社交网络和云技术智慧，重构PC时代的传统管理软件和互联网时代单一移动管理应用，解决其成本昂贵、操作复杂、部门孤立、数据分散等弊病，打造出最新一代移动云管理平台。整体来看，高速波在产品层面的市场定位独树一帜，而丰富的行业经验和资源让它形成了一定的竞争优势。

中石油天然气集团公司

扛起拥有自主知识产权的民族办公软件大旗，金山办公帮助中国石油堵住安全漏洞，实现成本效率双提升

在信息系统国产化替代中，利用金山办公软件，中石油见证了自主知识产权的民族办公软件的独特魅力和巨大潜力，既确保办公信息安全可控，又方便快捷部署，节省成本，运行快捷，性能可靠稳定。

——中石油天然气集团公司

用户企业名称	中石油天然气集团公司
用户企业介绍	中石油天然气集团公司（中石油）是一家集油气勘探开发、炼油化工、油品销售、油气储运、石油贸易、工程技术服务和石油装备制造于一体的综合性能源公司，集团下属共 155 家企业，员工超过 150 万人。2016 年，在世界 50 家大石油公司排名第三，在《财富》杂志全球 500 家大公司排名中位居第三。
用户诉求	<ol style="list-style-type: none"> 1 推广难度大。 2. 解决依赖国外办公软件、存在信息安全隐患的现状。 3. 信息化建设采购成本过高。 4. 软件升级频繁，带来管理和授权的双重成本上升。 5. 售后服务缺失。

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

中石油集团于 2013 年 4 月以场地授权的形式采购 WPS Office 办公软件，进行落地安全部署应用。中石油集团具有用户量大、信息化水平高、应用系统庞杂等特点，增加了信息化统一建设的难度。

中石油企业规模庞大，组织架构庞杂，地域分散，推广难度大。中石油集团拥有近 100 个项目组，组织结构极其复杂，仅办公管理系统项目组就开发并维护着 58 套业务系统。

依赖国外办公软件，存在信息安全隐患。信息安全是经济发展的重中之重，中石油为了保证信息安全，防止被偷窥、窃取，避免造成损失，决定采用本土国产正版软件。

信息化建设采购成本过高。由于中石油机构庞大，终端用户数量大，每位终端用户都需要购买桌面办公软件，统一实现正版化面临着巨大的 IT 经费支出。尤其是国外办公软件不断上调的价格以及强制收取升级费用等不合理条款，会使广大用户的合法权益受到侵害。

软件升级频繁，带来管理和授权的双重成本上升。随着中石油应用越来越多，分布式部署给 IT 管理带来巨大挑战，软件的授权成本也呈数量级上升的。

售后服务缺失。办公软件是一套架构复杂、功能全面而且使用频率非常高的软件产品。在使用过程中，难免会遇到一些操作和使用方面的问题，售后服务必须跟上。

2. 应用方案

系统采用基于多组件办公平台的 WPS Office，兼容 Windows、Linux、iOS、Android 等众多主流操作平台，支持 PC、移动端不同设备之间存储读取编辑转换，一键格式转换；提供各种符合中外办公特点的快速工具，无论是制作表格、排版、格式调整或错误检查，都能通过智能操作快速完成；云端办公随心所欲，轻松实现跨平台、多终端的随时随地办公，并保证用户信息安全，大幅降低用户 IT 成本；支持国际国内主流文档安全技术，为信息

安全保驾护航；方便部署，简易美观，操作更加直观友好。

3. 应用价值

自 2013 年中石油采购 WPS Office 以来，快速推动办公软件信息化建设，不仅助力企业实现最佳成本效益，同时帮助员工提升办公效率，节约时间成本。在高效办公、信息安全、移动办公方面均实现了良好的效应。

低成本应用，高效率服务。在安装、维护、应用等方面，费用成本较低，可科学合理智能配置。

快速提升办公效率。员工可在 Word、Excel、PPT、PDF 中快速转换，快速掌握 WPS Office 应用技巧，实现个人办公、团队协作、移动办公流转。

信息安全多层加密。全方位的加密机制，避免中石油信息泄露，排除安全隐患，保证中石油安全运营。

(二) 公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	北京金山办公软件股份有限公司
公司介绍	<p>金山办公软件隶属于金山软件，是全球领先的办公软件和服务供应商，已在北京、日本、北美等地设立办公地点。公司员工逐年增长，已达到千人以上。年营收额也在逐年攀升，2016年，公司营收5.45亿元。</p> <p>作为完全拥有自主知识产权的民族软件代表，金山办公软件在移动办公和文档技术方面创新成果，已经覆盖了200多个国家及地区，有超过10亿用户。</p>

2. 产品介绍

产品名称	WPS Office
产品介绍	<p>WPS Office 是一款开放、高效、安全、并极具中文本地化优势的办公软件。WPS Office 移动版在 Google Play、App Store 等商务类软件下载量及口碑排名全球第一，移动版支持多达 24 中 Office 文档格式的查看及编辑，支持 46 中语言。PC 端加移动端月度活动用户超过 2 亿。</p> <p>WPS Office 在个人用户及企业市场占据领先地位，并广泛应用于政府、金融、能源、教育、交通等众多行业。同时，为用户提供更良好的售后服务和技术支持。</p>
产品特色	<p>WPS Office 具有深度兼容、安全可靠、云端办公、精致高效等特点。保证信息完整、数据完全，实现最低成本快速迁移，实现了文件格式、操作习惯、二次开发深度兼容；支持云端快速存储，随时随地访问；确保办公信息安全可控；方便快速部署，节省成本、运行快捷、性能可靠稳定。实现最具可持续发展性的办公服务。</p>

(三) 产品界面展示



海比研究点评

金山 WPS 是全球领先的文档应用厂商，为推进国家基础软件自主可控以及软件正版化做出了巨大的贡献。金山办公开创性推出 WPS+ 云办公，是一个基于云平台的企业办公协作应用，它不仅包含您所熟悉的 WPS Office 专业套件，还为企业提供了企业邮箱、云存储，会议日程管理等现代化办公所需的一整套基础云服务。WPS+ 云办公有 3 个显著的特点：第一，依托 WPS 套件和金山办公在安全等领域的技术优势，WPS+ 云办公产品准确的定位了企业办公的痛点，例如文档的协同等功能；第二，WPS+ 云办公借助其在 2C 领域的优势，针对 2B 市场的营销模式极具创新，他们正在打造一个企业云办公的生态；第三，WPS+ 云办公正在重新改变我们的办公习惯，例如云文档、共享播放等。总体来看，WPS+ 云办公是移动办公市场尤其是和文档管理、协作相关的优秀产品。

森鹰铝包木窗

致远协同实现目标一致、打通断点、内部统一、管理闭环，为中国隐形冠军森鹰赋能！

森鹰窗业的信息化建设还在路上！一路走来，致远互联给予了森鹰窗业很大的帮助，实现目标一致、打通断点、内部统一、管理闭环！接下来我们将携手共进，向信息化建设的更高峰攀登！

——森鹰窗业信息化负责人 **高群**

用户企业名称	哈尔滨森鹰窗业股份有限公司
用户企业介绍	森鹰铝包木窗，1998年品牌创立，是中国唯一一家只专注于铝包木窗系统研发与制造的企业，也是中国首家通过PHI（德国被动式房屋研究院）认证的木窗企业。截至2016年底，森鹰已累计售窗500万平方米以上，在国内铝包木窗市场的占有率超过25%。
用户诉求	1. 跨地域管理问题 2. 信息对称问题 3. 目标一致性问题 4. 主责不清晰问题 5. 数据混乱问题

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

森鹰铝包木窗在信息化建设中主要解决以下五个问题：

（1）跨地域管理问题，哈尔滨、南京两地三工厂。

（2）信息对称问题：部门独立为政，消息传递延误。

（3）目标一致性问题：管理目标脱节，配合效率低。

(4) 主责不清晰问题：业务管理有断点，隐含潜在问题。

(5) 数据混乱问题：数据统计口径不一致，人为因素大。

2. 应用方案

森鹰的信息化架构可以俯瞰，你会看到两条横线和一条纵线。横线是 KLAES 和 ERP，纵线则是致远协同管理平台，三大业务系统的有机协同构筑起森鹰创新支撑力量。

核心的设计软件，是来自德国的工业软件，主管从产品设计到生产的全周期过程管理；NC ERP 系统用以实现生产相关的销售订单、BOM 管理、采购、质检、到货、入库以及财务等的精细化管理。

而纵线的致远互联的协同管理平台。KLAES 和 NC 侧重后端的生产制造管理，协同管理平台则注重前端，强调以人为中心的管理，商机、获取商机后的订单管理、HR、项目管理、合同管理、阳光房管理、行政管理，以及日常请假、出差、报销等涉及到流程审批的所有管理模块。

3. 应用价值

规范管理体系：实现各类行政流程应用，明确管理制度，规范岗位职责。

打通业务断点：建立部门之间业务联系，增强业务逻辑，实现业务闭环管理，统一沟通语言和数据一致性。

内外管理互联互通：打通服务商与内部森鹰管理之间的联系，各类订单业务通过一个平台实现融合，提升零售处理效率，提高数据准确性，减少沟通成本，降低管理难度。

统一应用入口：替换钉钉、订单平台，各类事务处理集中在致信端。

业务应用集成：NC 中的财务、业务、凭证集成，森鹰微信公共号集成。

数据分析平台：实现商机管理、订单平台、合同、运输费用等各类数据统计和展现，为企业经营提供决策依据。

（二）公司及产品介绍

1. 公司介绍

公司名称	北京致远互联软件股份有限公司
公司介绍	<p>北京致远互联软件股份有限公司 2002 年成立于北京，在全国设有 35 个分支机构，拥有 1300 多名员工，是一家集产品研发、市场拓展、渠道销售、技术支持为一体的、为组织级客户提供协同管理产品、解决方案和云服务的全案服务商。</p> <p>作为中国协同管理软件及云服务领导厂商，致远互联 15 年一直专注在协同管理软件领域，形成了从私有云到公有云、从互联网到移动互联网、从组织间协同到社会化协同的完整产品线及解决方案。至今，已连续十二年保持中国协同管理软件市场占有率第一。</p>

2. 产品介绍

产品名称	V5 协同管理平台
产品介绍	<p>V5 致远协同平台由协同技术平台（CTP）、协同应用平台（CAP）、协同移动平台（CMP）、协同集成平台（CIP）组成。通过 V5 平台，致远互联推出了企业 A 系列、政府 G 系列、移动 M 系列等多条协同管理软件产品线。</p>
产品特色	<p>多操作系统支持。服务器和客户端全面支持目前主流操作系统部署。</p> <p>多数据库支持。提供不同级别的数据库的支撑，Postgre SQL、MySQL、SQL Server、Oracle 等，满足不同企业规模信息化需求。</p> <p>多中间件支持。满足不同企业规模的平台部署需求，支持中间件包括 Tomcat、Websphere、Weblogic 等。</p> <p>多数据集成接口。“以人为中心”，完善系统外围应用，支持可视化定制开发，满足客户全员工作需求；轻松整合各类业务系统，实现协同统一管理，消除信息孤岛。</p>

(三) 产品界面展示



海比研究点评

致远互联是一直坚守的协同管理领域的老牌厂商、领导厂商。致远协同管理软件是基于对组织行为过程管理和组织协作所设计，结合组织行为管理的概念和方法，并融合了组织中个体、团队、部门等管理实践和理论，突破了地域、时间和空间的办公限制，建立了互联网环境下的组织空间结构，是信息化普及到互联网上的有效的移动办公工作平台。2017年致远互联再次融资2亿元以及引进用友前执行总裁向奇汉的信息引起业界关注。随后致远互联发布了产品的新版本，并在智能工作流引擎、智能表单、组之间协同模型、产业价值链协同模型、协同感知技术方面取得了较大的突破。总体来看，致远互联在移动办公场景下的协同管理领域，已形成服务覆盖面广、产品平台化的独特优势，未来具有广阔的发展前景。

古井集团

基于 AWS PaaS，构建统一流程审批平台，借助安全便捷的 AWS 移动门户，打造快速响应、执行工作场景！

通过引入 BPM 业务流程管理平台，古井集团的相关业务在统一的规范的信息系统中自动执行，管理人员可以利用平台提供的监控工具，随时监控流程的流转和执行情况，保证了古井集团的业务的执行效率和效果，提高公司的管控能力和决策水平。

——古井集团

用户企业名称	古井集团
用户企业介绍	安徽古井集团有限责任公司是中国老八大名酒企业，中国制造业 500 强企业，是以中国第一家同时发行 A、B 两支股票的白酒类上市公司安徽古井贡酒股份有限公司为核心的国家大型一档企业，坐落在安徽省亳州市。2016 年，古井集团成为“全国企业文化示范基地”。2017 年 10 月，“古井贡”以 638.50 亿元的品牌价值位列安徽省白酒第一名。
用户诉求	1. 工作表单不完整、不统一 2. 无法实现表单流转 3. 不能移动办公

（一）用户场景再现

1. 用户痛点

古井集团公司在 BPM 系统平台引入前，已经搭建了营运网、OA 办公、财务系统及集中采购平台等业务应用系统，这些系统均不同程度启用了工作表单审批机制，部分业务、部分部门实现了业务扭转与审批，但公司整体不完整，不统一，如出差请假通过手工、口头申请；报账在营运网系统中填报流程，而审批在纸质单据上，入账在财务系统上，无法实现表单流转。

同时，以上系统均无完整的移动端，若某一审批环节对应的审批人出差在外，则无法完成审批流程，影响了公司办公效率，与公司“快速响应、快速执行”的理念不匹配。

2. 应用方案

为了加快推进“管理制度化、制度流程化、流程表单化、表单信息化”落地，统一公司工作流程审批，实现随时随地办公，提升工作效率，打造快速响应，快速执行的工作场景，拟建立以工作流程为服务总线的统一流程审批平台，将待审批的工作任务统一推送到移动门户，实现移动办公的目标，经重重筛选，选择炎黄盈动 BPM 系统构建移动办公平台及在线审批。

炎黄盈动 15 年来专业从事 BPM 和企业 PaaS 的创新研究，致力于将先进的低代码（Low-Code）快速开发平台与 BPM 流程管理技术相结合，采用最前沿技术转化成简单可靠的产品，为用户持续提供可信的平台软件和服务。全新一代的 AWS BPM PaaS，已稳定运行在多地云计算中心和客户私有数据中心，与京东方、古井贡、新奥燃气等行业领军企业的平台化 IT 战略达成长期合作关系。

3. 应用价值

打通了现有业务系统，构建统一工作流审批平台。将集团现有营运网、OA 办公系统、浪潮系统、采购平台等业务系统中的工作流程提交至服务总线，启动 BPM 流程管理系统审批，将结果反馈至相应的业务系统中，实现了统一的工作流审批平台。

建立灵活高效的流程审批平台。对于各类制度可快速地落地执行，支持可视化的建模、业务人员管理、复杂的业务规则与逻辑计算、以及特事特办和灵活加入节点等需求，支持多种条件下的流程跳转、流程监控和管理，对于异常与风险能够智能提醒。

实现移动设备应用办公。建立完成统一的流程审批系统，实现业务流程在出差途中通过手机、IPad 和电脑端登录审批，做到随时随地移动办公，一手掌握。在移动端，掌上古井集成审批中心、信息服务、IM 即时通讯、古井社区、BI 报表、闷头发、明清窖池和官方商城等相关功能，实现统一移动门户的单点登录。

对接集成现有业务系统。利用 BPM 系统集成公司业务系统，将工作流程审批平台建设的流程在统一的门户中呈现，实现统一门户单点登录。

通过引入 BPM 业务流程管理平台可以使古井集团的相关业务在统一的规范的信息系统中自动执行，管理人员可以利用平台提供的监控工具，随时监控流程的流转和执行情况，保证了古井集团的业务的执行效率和效果，提高公司的管控能力和决策水平。

（二）公司及产品介绍

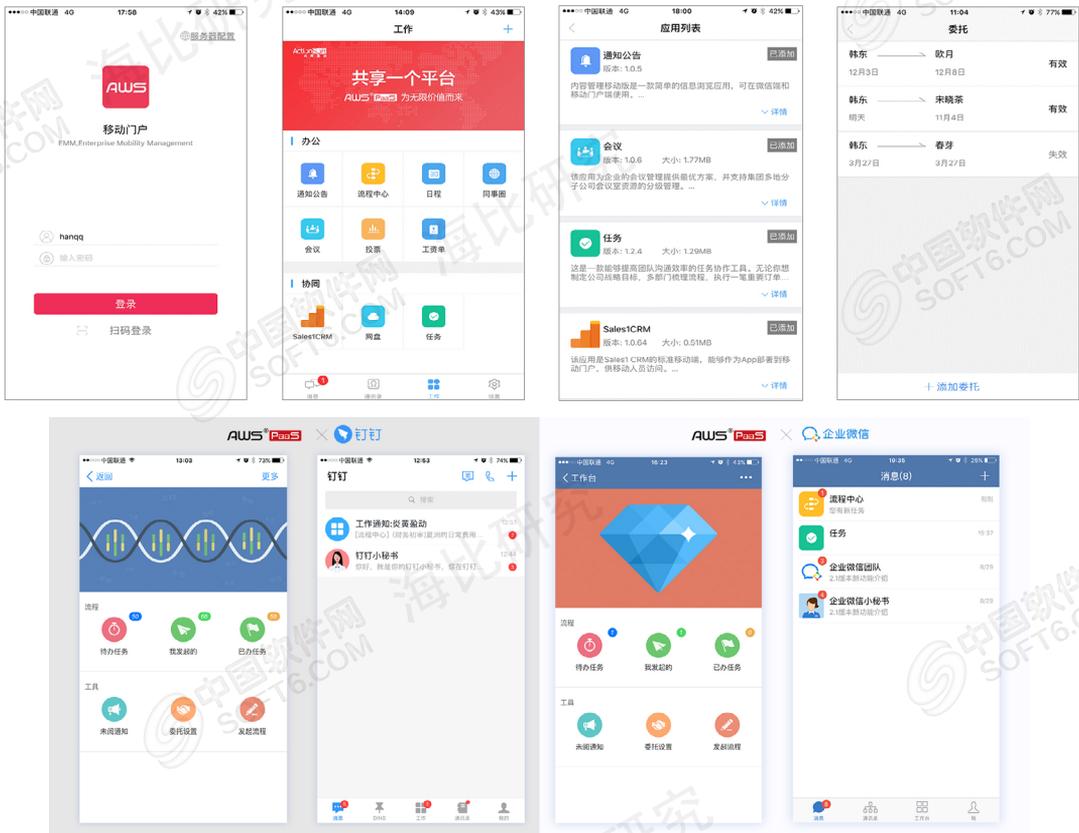
1. 公司介绍

公司名称	北京炎黄盈动科技发展有限公司
公司介绍	炎黄盈动是全球技术领先的 BPM（业务流程管理）基础软件公司和企业 PaaS 服务提供商，于 2003 年成立，总部位于北京，目前公司有 150 人，其中研发、技术类人员占 80% 以上。作为 SOA、工作流中间件国标研制单位，炎黄盈动是国内唯一在 OMG 收录的 BPM Vendor，Forrester/IDC 研究对象，全球唯一真正由一个轻量级平台打通流程管理到流程执行的 BPM 厂商。凭借卓越的产品和优质的服务，客户已覆盖 15 个主要行业，有超过 500 家 10 亿收入以上的企业全面使用我们的产品。

2. 产品介绍

产品名称	AWS BPM PaaS
产品介绍	AWS BPM PaaS 是一个易于使用、轻量级可组装的平台。完整的 AWS PaaS 由 CoE（卓越中心）和 BPMS 两个产品线组成。AWS PaaS 平台为开发者和非开发者构建下一代企业应用提供了完整、专业的基础设施工具，包括 BPM 的全部能力、应用建模、移动管理、开放 API 和复杂后端集成服务。同时，AWS PaaS 作为一个可持续集成和改进的企业级 PaaS 平台，简化了企业流程应用的开发、运行和维护，能够在 PaaS 平台同时运行和管理上百个包含流程应用、数据应用、协同应用、移动应用、集成应用、API 应用等六大企业应用。
产品特色	AWS EMM（企业移动管理），对企业所有移动终端进行统一管理，大幅提升工作效率；对设备到数据提供了端到端的策略设置，确保企业移动环境的安全。安全可控的 AWS 企业门户可以帮助用户随时随地完成各项事务的处理，实现从设备到数据中心的端到端安全性和跨系统的应用集成；为员工提供安全的 AWS 移动门户，随时随地完成流程的审批和发起，提升用户体验和工作效率。

(三) 产品界面展示



海比研究点评

炎黄盈动是国内BPM (Business Process Management, 业务流程管理) 的领导品牌, 其客户已覆盖15个主要行业, 有超过500家10亿收入以上的企业使用他们的产品。BPM与移动办公等流程类应用有着天然联系, 炎黄盈动一直致力于携手合作伙伴在其平台上推出各种企业应用, 移动办公门户便是其中的典型代表。和其他移动办公应用相比, 基于炎黄盈动BPM平台的移动应用具有独特优势, 它能让企业新应用的开发、分发、安装、部署、运行、升级和管理变得高效, 同时还能给用户应用开发、移动管理、公共服务、运维管理、应用容器等多方面的能力。

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见
2018

竞合·取舍
中国移动办公峰会

第三部分
附录

报告团购电话

18610853070 张先生

洞见

2018

竞合·取舍

中国移动办公峰会

中国软件网 SOFT6.COM 海比研究

中国软件网 SOFT6.COM

企服三会

海比研究

一、中国软件网介绍

中国软件网成立于 2003 年，是国内企业级 ICT 领域的权威媒体、研究机构，是国内企业应用营销领域最大的专业服务机构，是中国软件行业协会应用软件产品云服务分会的秘书长单位、秘书处常设机构，也是工业和信息化部、中国软件行业协会、北京市科委、北京市经信委、上海市经信委、河南省经信委、浙江省经信委的服务支撑单位，拥有媒体（中国软件网）、海比研究、海比营销三大业务板块。

中国软件网是中国企业服务生态各个领域合作的重要平台，拥有大量的会员单位、投资机构与政府部门和资深专家等行业深度资源。其中：

- 拥有 7.3 万家会员单位，包括覆盖全国一、二、三、四线城市的企业服务渠道商代理商、系统集成商库 3.5 万家；覆盖移动互联网、SaaS、大数据、物联网、行业解决方案等各个领域的 ISV、互联网公司 3.8 万家。
- 拥有 40 余家投资机构，包括 IT 类上市公司投资部门和重点企业服务机构等。
- 拥有 200 个政府部门和资深专家。包括国信办、工信部、科技部等中央政府部门；北京市科委、经信委；上海市科委、经信委；浙江省、江苏省、河南省、山西省、广东省、深圳市等地方政府部门；全国 20 多个地方软件行业协会等。

通过十余年的行业深耕，拥有中国软件生态大会暨中国软件渠道大会、企服三会（中国移动办公峰会、中国 CRM 峰会、中国 HR 服务峰会）、中国企业服务年度人物评选、中国企业服务选型排行榜、中国企业服务生态研究报告、中关村软件园发展状况调查报告等一系列企业服务领域知名品牌活动与产品。

二、海比研究介绍

海比研究成立于 2010 年，是中国软件与信息服务领域的专业研究机构，在企业服务、大数据、云计算、物联网等 ICT 技术创新与应用方面有深入研究和积累。

海比研究聚集了以中国软件行业协会应用软件产品云服务分会秘书长、中国软件网总裁曹开彬为核心的业界资深研究人员，拥有企业服务生态研究模型、企业服务满意度与推荐度研究模型、中国企业服务产业发展周期模型、科技园区发展模型等研究方法，擅长于市场研究、案例研究、满意度与体验研究、白皮书撰写、地方政府产业发展规划、科技园区调查与发展规划等研究咨询服务。

海比研究目前已形成多个有影响力的权威研究报告。在每年的中国软件生态大会上会发布《中国企业服务生态发展状况研究报告》；在每年的“企服三会”上，会推出一年的三本专业领域研究报告，即《中国移动办公趋势洞察报告》、《中国 CRM 趋势洞察报告》、《中国 HR 服务趋势洞察报告》；在 2011 年首创企业应用选型方法论、企业应用选型评估指标体系，并在此基础上推出覆盖 200 多个应用或解决方案领域的中国企业服务选型排行榜。

三、致谢——被调研厂商

每年年底，盘点企业服务领域的动态与事件、搜集市场数据、访谈各路大咖，最终集结成书，为业界呈现我们的观察与思考，分析现状、洞察趋势，已成为中国软件网坚持了十余年的老习惯，也是我们与企业服务领域各位业界人士的年度之约。

今年的趋势洞察报告，我们对企业服务三大主要领域进行了重点观察和思考，最终发布了《2018 中国移动办公趋势洞察报告》《2018 中国 CRM 趋势洞察报告》《2018 中国 HR 服务趋势洞察报告》。在报告的前期调研和资料搜集阶段，我们得到了业界近百家厂商的大力支持，他们不仅为我们的研究提供了翔实的基础资料，为我们分享了他们的所思、所想、所虑、所愿，还对报告的撰写提出了众多具有建设性的意见，表达了他们的期待。正是有了他们的大力支持与不吝赐教，才为这三本报告的最终成稿打下了坚实的基础，在此，中国软件网、海比研究的研究团队表示衷心的感谢。

以下是为本次研究报告撰写提供支持帮助的被调研厂商（按名称首字母排序，排名不分先后）：

移动办公

钉钉、二六三云通信、泛微、纷享销客、高速波、慧点科技、iWorker、今目标、金山办公、蓝凌、明道、OCQ、企业微信、启迪国信、随锐、TeamBition、通达 OA、微软、用友友空间、云之家、致远互联

CRM

百会、纷享销客、红圈营销、互动吧、环信、活动行、L2Cplat、六度人和 EC、容联云通讯、Salesforce、SAP、神州云动 CloudCC、数字营销实验室、腾讯企点、微软 CRM、小能、销售易、XTools、易企秀、用友营销云、智齿客服、总管家、智简 CRM、ZMT

HR 服务

北森、点滴关怀、东软、e 成、金蝶、金柚网、肯耐珂萨、开薪点、浪潮、理才网、Oracle、人事人、SAP、薪人薪事、薪太软、用友人力云

BPM 平台

炎黄盈动、IBM、沙鲁

四、致谢——合作伙伴

在本次报告的发布过程中，得到了众多合作伙伴的大力支持与帮助，在此，我们表示衷心的感谢。

《2018 中国移动办公趋势洞察报告》《2018 中国 CRM 趋势洞察报告》《2018 中国 HR 服务趋势洞察报告》的合作伙伴如下（按名称首字母排序，排名不分先后）：

创头条

创头条成立于 2014 年，依托在互联网、企业服务、创投等领域的积累和资源优势，通过垂直的资讯产品、双创数据服务、企业服务等综合性创新服务，构建线上线下一体化的创新创业服务平台，助力创业创新公司快速成长，完善双创服务生态，推动相关产业发展升级。其中，创头条 APP 是创投领域影响最大的智能推荐类 APP，“双创地图”已发展成为中国最大的开放式双创生态地图。

创头条
资讯 数据 企服



合创新业

合创新业致力于构建全球创新生态发展平台，专注于科技园区、孵化器、加速器运营，以及天使和风险投资基金运营。目前正在运营的园区包括北京金蝶软件园、成都菁



蓉国际广场、扬州软件园、徐州鼓楼云创科技园、重庆仙桃数据谷,以及北京、重庆、成都、邛崃、扬州、徐州、苏州、呼和浩特、硅谷等城市的10个专业孵化器与加速器,合创新业与微软、亚马逊、今日头条等行业领军企业合作,通过全球布局的孵化网络,订制创新加速项目,构建创新生态,链接培育精英创业公司。目前园区与孵化器内在孵项目约1000多个。



活动行

「精彩城市生活 尽在活动行」

活动行每天有2000档以上的活动上架、超过80万的日活,主办方会员10万+,参与者会员500万+,微信服务号“活动行”粉丝20万+。如果您是活动主办方,活动行提供您:免费发布活动、多元化推广资源、线上线下收款、专业签到设备、报名资讯统整等一系列专业服务。如果您是活动参加人,活动行让您享受:免费&付费优质活动、便捷的报名、安全的缴款、快速的分享活动等等拓展人脉的功能。



HR 经纪人

HR 经纪人是上海拉恩杰管理咨询有限公司旗下的一个垂直于北上广深一线城市的人力资源管理领域的自媒体平台,目前已经得到数万家企业HR和职场管理层的广泛关注,平台主要通过新媒体内容、微信社群和互联网技术手段运营。



平台业务上，目前主要通过新媒体等技术手段获取优质客户和候选人信息，经过严格筛选进行高度匹配以实现微猎头、人才招聘、职场培训与诊断等人力资源管理方案解决供应服务，目前主要服务客户为金融、互联网、文化传媒等行业，并取得了一致好评。



机房 360

机房 360 是国内首家服务于机房行业的专业网站，是中国绿色数据中心第一门户网站！



机房 360 以科技为导向，专注于绿色数据中心的运营与推广，全面报道机房行业的相关资讯；以绿色·节能为主题，推动绿色创新、高新技术在绿色 IT 行业领域的应用，展示最新节能理念的绿色产品，为广大机房用户、设备厂商及经销商等业内人士提供便捷的信息交流平台。



快拍视频

快拍视频重新定义企业级视频制作方式，我们为客户提供拍摄视频所需的专业设备套件和技能培训，让客户自己也能拍摄出专业的视频并快速提交到我们的快拍云平台，我们将在 24 小时内完成剪辑、调色、配乐、片头等专业的后期制作，确保企业真正做到每日都能拍摄完成一部杰作。



快侠科技

快侠科技，快营销方法和工具开创者。

快侠科技 = 顶层设计 + 快营销，我们为企业
提供从顶层设计到产品升级开发、品牌
营销升级、新零售及新媒体微信生态营销
等开创性服务，助力企业转型升级！



微信公众号：快营销、快侠科技、快营销
管家。

IT 大佬

“IT 大佬”创办于 2013 年，是专注于 IT 领
域专业资讯的垂直新媒体，现已入驻微信、
微博、今日头条、一点资讯、搜狐、网易、
企鹅、百度百家等十多家平台，直接覆盖
IT 用户 100 余万人，辐射科技及互联网人
群近千万。



“IT 大佬”始终坚持客观专业的媒体风格，
受众以著名 IT 和互联网公司中高级管理
层人群为主，如 CIO、CTO、IT 专家、技
术工程师、程序员等等，同时也包括一定
数量的投资人、MBA/EMBA、互联网人、
学生等。



猎聘

猎聘 (www.liepin.com)，于 2011 年上线。
作为实现企业、猎头和职业经理人三方互
动的职业发展平台，猎聘专注于打造以经
理人用户体验为核心的职业发展服务，追
求“让职场人更成功”的企业愿景，全面颠



覆传统网络招聘以信息展示为核心的广告发布形式。截至2017年10月，猎聘拥有超过3600万的经理人注册会员，已服务超过50万家优质企业。目前，有超过25万名猎头在猎聘平台上寻找核心岗位的候选人。



邻感

邻感，会议商务社交工具，让参会者在会议现场高效地发现身边可对接的资源 and 感兴趣的人。为会议参会者，邻感提供可以快速查看现场人和寻找现场商机的工具；为会议主办方，邻感可以提供参会者数据挖掘的后台系统；为需要宣传的企业，邻感可以提供会议虚拟展位的服务。



邻感已经服务了几百家企业、近百家大会、上万参会人次。所以，如果您需要让会场的参会者能快速互相认识、快速管理您会议中参会者的参会数据，或会议渠道的品牌传播，您可以来找我们，我们是邻感！

码客

北京码客信息技术有限公司（简称码客）是国内领先的社会化销售平台及服务提供商，国家高新技术企业，北京市优秀创业项目。已为超过9千家企业提供社群销售平台及联合运营服务，服务企业包括光环国际、销售易、环信、鹏博士、建研科技、网易七鱼、微软、畅捷通、中驰车福、爱波瑞、荣创教育、oTMS、国家开放大学等。



纳什空间

- 纳什空间是目前国内行业规模领先的商



用办公租赁综合服务运营商，同时为高净值业主提供专业资产管理及投资服务的财富管理公司。

- 纳什空间拥有联合办公、独立办公、分布办公等多种办公形态及企业配套服务，能够满足企业从1人到300人以上的办公空间需求，旨在打造以“指尖上的办公室，身边的企业顾问，云端的办公服务”为核心的办公生态，致力于为企业提供全生命周期的一站式办公空间、企业服务解决方案。



外包大师

外包大师是互联网产品技术服务供应商，基于PMCAFF30万产品经理的人员和经验优势，以全包的方式帮助客户规划产品、梳理需求、筛选优质可靠开发团队、全程管理和把控项目研发，直指项目完整交付，以及售后服务全过程。从而真正实现外包大师从始至终的追求——帮客户赢。



消费时报

《消费时报》每周一、三、五出刊，每期8个版，对开，彩色印刷。我们的办报宗旨是为中高端消费人士提供务实、有价值的新闻和观点，服务消费生活，引导消费潮流，倡导现代商业文明，促进现代商业规范。一份中国与世界的报纸，消费文明的推手。一份消费与新生活报纸，投资理财的益友。一份挣钱与花钱的报纸，引导消费的助手。



亿蜂

亿蜂是国内领先的中小企业服务交易平台，作为“国家高新技术企业”“中关村高新技术企业”，是目前国内唯一一家将企业服务电商资源、科技园区产业化服务资源、国际化高端服务资源、科技金融服务资源以及政府政策资源相融合的一体化服务平台，为全国 1000 万中小企业打造满足其从初创到成熟发展期的全要素、全链条的服务交易市场。



阳普医疗

阳普医疗（股票代码 300030）成立于 1996 年，于 2009 年成为中国首家在创业板上市的广东医疗器械企业，更是全球唯一通过美国 FDA 注册的真空采血管中国品牌。



专家汇

北京语博信息科技有限公司打造的专家汇，是以专家为核心的学习社交平台，通过整合一线的互联网、投融资以及企业管理专家的时间和知识，通过线上线下课程和分享活动，为职场人士提供体系化的、系统化的知识学习，为企业提供专家式营销服务平台，建立起专业人士学习社交平台和圈子，助力创新创业企业快速成长，襄助职场人士进步。



2018中国移动办公 趋势洞察报告



官网：www.soft6.com

电话：010-84802535

地址：北京市海淀区中关村软件园孵化器3号楼B座1208室

扫描二维码购买报告



定价：2980.00元