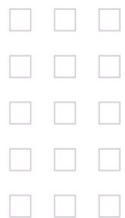


2020中国SaaS新锐企业TOP10 榜单解读报告

2020.8

CONTENTS

目
录



PART1
评选背景

PART2
上榜企业画像

PART3
企业优势对比

PART4
主要发现

评选背景

- 当前融合发展环境，中国数字经济正在加速发展，将**改变原有产业格局，倒逼企业加速转型**，通过新兴技术**对原有价值链条进行整合**。
- 随着产业互联网到来，企业服务市场进入爆发阶段，**疫情顺势成为企业数字化升级的催化剂、SaaS应用增长的助燃剂**。中国SaaS市场已进入快速发展期，市场吸引了众多厂商参与，各细分市场竞争激烈。
- 在这种格局下，**行业垂直应用迎来爆发式增量市场**，一些蛰伏许久的头部厂商迎来曙光，一些垂直细分领域的新星顺势而起，新生力量弥足珍贵。**未来，中国SaaS市场必将诞生诸多新锐企业，打破日前竞争格局**。
- 基于此，海比研究作为企业ICT领域专业信息服务第一品牌，联合中国软件行业协会应用软件产品云服务分会，推出**“2020中国SaaS新锐企业TOP10”**榜单评选活动。

评选流程与标准

海比研究针对此次报名参加评选的**165家SaaS新锐企业**，经过1个多月的评审调研，从创始团队、产品技术、生态伙伴、营收状况、融资状况等方面综合评定，评选出“2020中国SaaS新锐企业TOP10”榜单。



问卷征集



数据分析



深访调研



趋势发现



创始团队30%



产品技术30%



生态伙伴20%



收入情况10%



融资情况10%

上榜企业

2020中国SaaS新锐企业TOP10



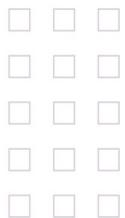
• 排名不分先后，按企业首字母排序

上榜企业简介

企业简称	地区	城市	成立时间	所属领域	细分领域	创始人	融资时间	融资金额	融资轮次	投资机构
WakeData 惟客数据	广东省	深圳市	2018年	数据分析服务类 SaaS	大数据	李柯辰	2020年5月	1000万美元	B轮	红点中国、红杉资本中国、IDG
百家云	北京市	北京市	2017年	垂直行业专用类 SaaS	教育	李钢江	2019年9月	5000万人民币	A+轮	邦盛资本、贵阳创投
百望云	北京市	北京市	2015年	经营管理业务类 SaaS	电子发票	陈杰	2019年8月	5亿人民币	B轮	深创投、东方富海、 国家中小企业发展基金领投
分贝通	北京市	北京市	2016年	经营管理业务类 SaaS	费用报销	兰希	2019年12月	3600万美元	B+轮	Ribbit Capital/斯道资本/GladeBrook Capital领投， BitRock Capital/IDG资本/ 宜信产业基金/华创资本跟投
目睹	浙江省	杭州市	2015年	办公沟通工具类 SaaS	直播	鲁力	2019年5月	1.1亿人民币	B轮	用友集团
农信数据	北京市	北京市	2015年	经营管理业务类 SaaS	ERP	薛素文	2018年9月	3.64亿元人民币	B轮	北京聚能合生产业投资基金
轻流	上海市	上海市	2015年	经营管理业务类 SaaS	业务中台	薄智元	2020年4月	2000万人民币	A轮	源码资本、紫竹小苗基金、新进创投
商帆科技	上海市	上海市	2015年	经营管理业务类 SaaS	CRM	张国庆	2019年4月	1亿人民币	B轮	阿里巴巴
探迹科技	广东省	广州市	2016年	数据分析服务类 SaaS	大数据	黎展	2020年7月	1.2亿人民币	B轮	红杉资本中国、启明创投
未名企鹅	北京市	北京市	2015年	数据分析服务类 SaaS	数据服务	邹晓亮	2019年2月	未透露	B轮	南京创享管理咨询合伙企业

CONTENTS

目录



PART1
评选背景

PART2
上榜企业画像

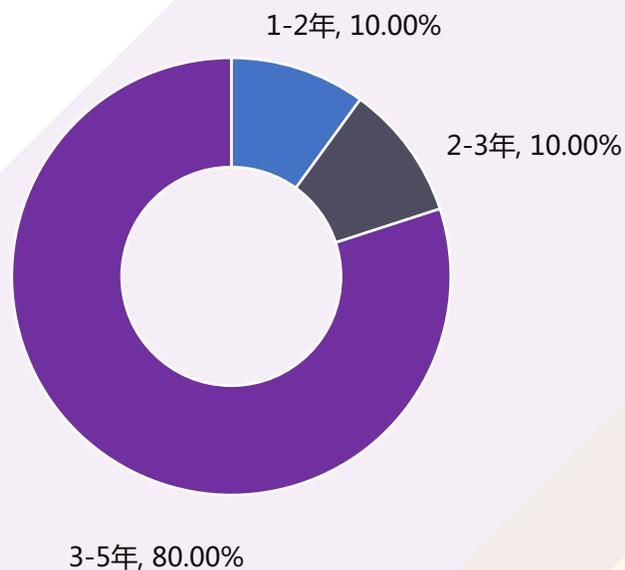
PART3
企业优势对比

PART4
主要发现

成立时间与细分领域

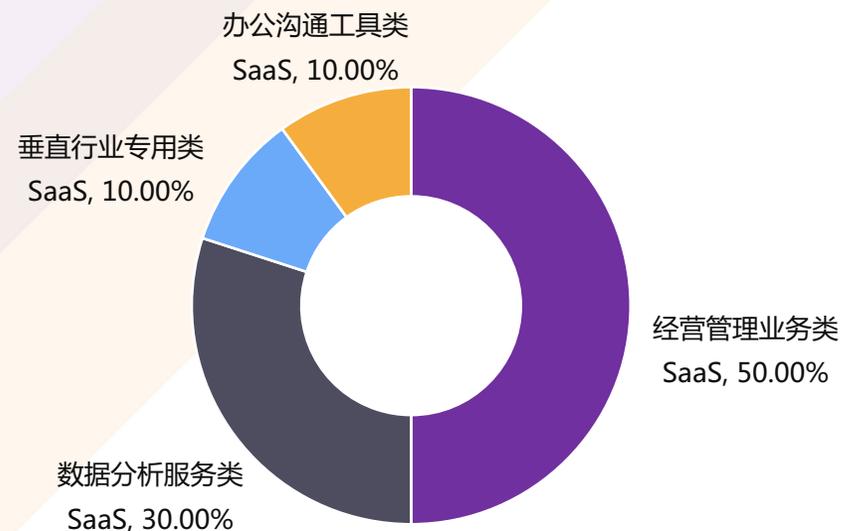
- 企业成立时间平均为4.3年，其中3-5年占比80%，但不乏表现优异的新生企业脱颖而出。
- 海比研究将SaaS服务赛道分为六大类，上榜企业中经营管理业务类占比50%，其中包括ERP、CRM、业务中台等，数据分析服务类占比30%，以大数据服务为主。

2020中国SaaS新锐企业TOP10成立时间分布



来源：海比研究

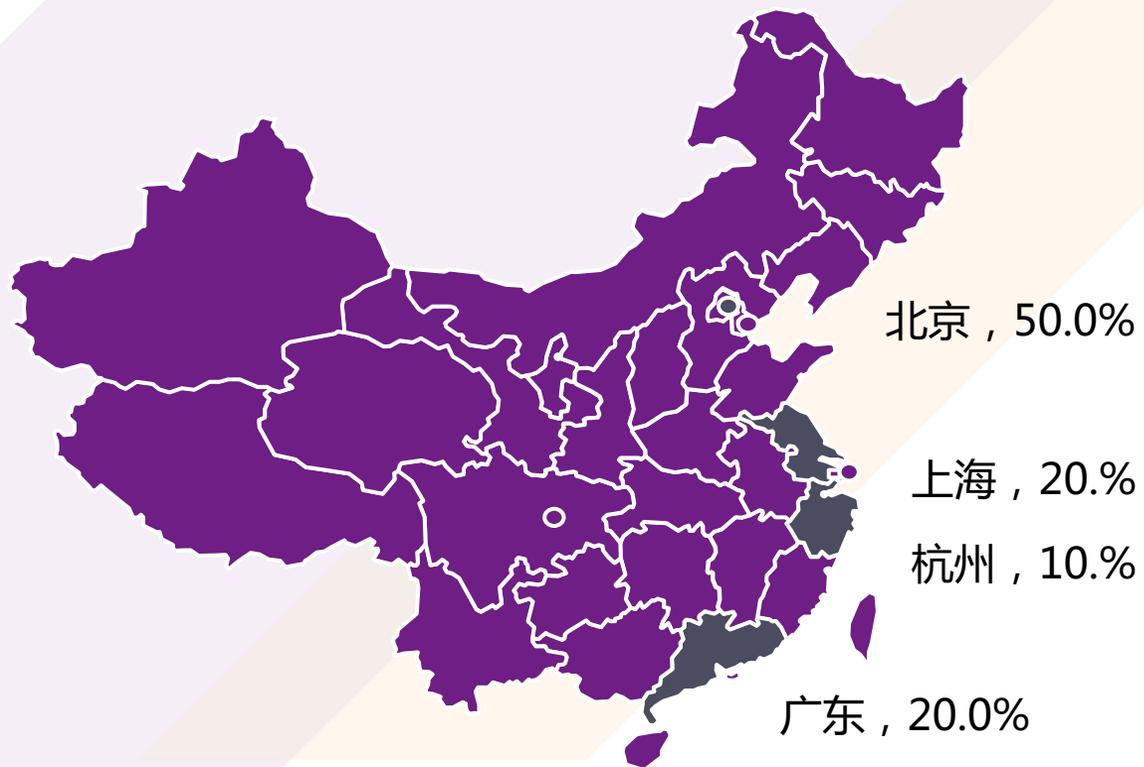
2020中国SaaS新锐企业TOP10细分领域分布



来源：海比研究

地域分布

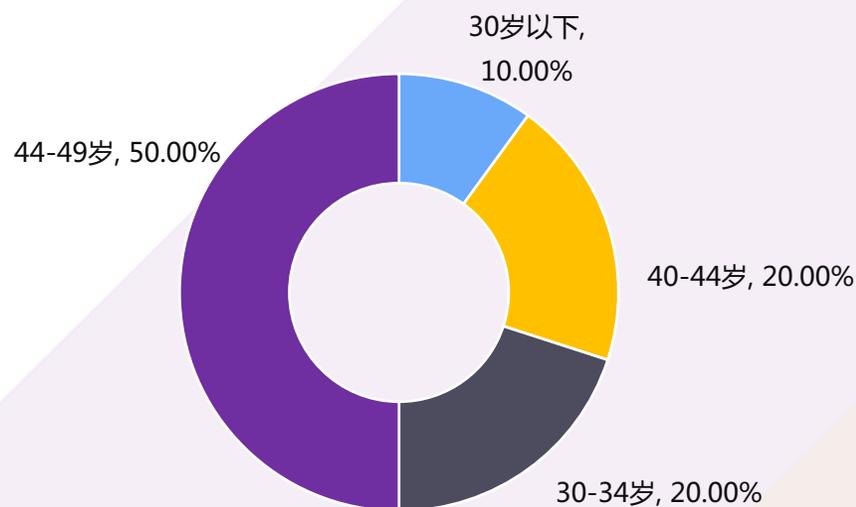
- 北京是SaaS企业主要聚集地，占据初创企业策源地首位，份额达50%；北上广深杭达到了整体所在地分布的100%。这与政策环境、创业氛围、SaaS企业极高的技术壁垒与用户选择需求相关。



创始团队画像

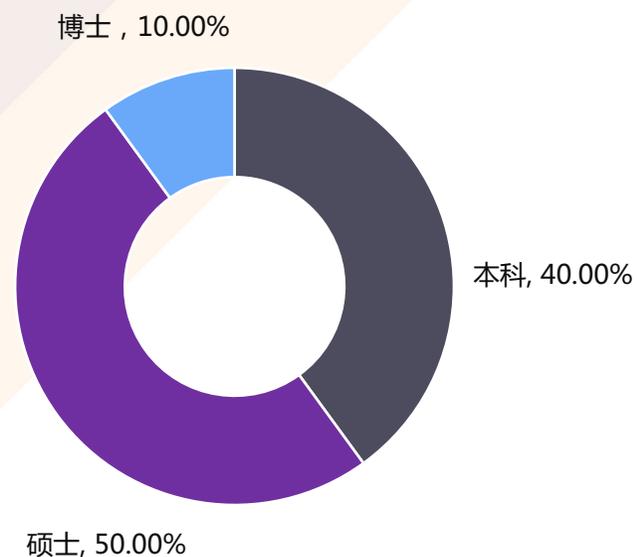
- 创始人多为企业高管或有相关领域创业经历，核心创始团队管理经验丰富。随着时代发展，将会有越来越多的年轻人加入到创业的大潮中，为推动经济发展贡献力量。
- 高学历创业者已成为趋势。60%具备硕士及以上学历，40%具备海外留学或工作经验。

2020中国SaaS新锐企业TOP10创始人年龄分布



来源：海比研究

2020中国SaaS新锐企业TOP10创始人学历分布

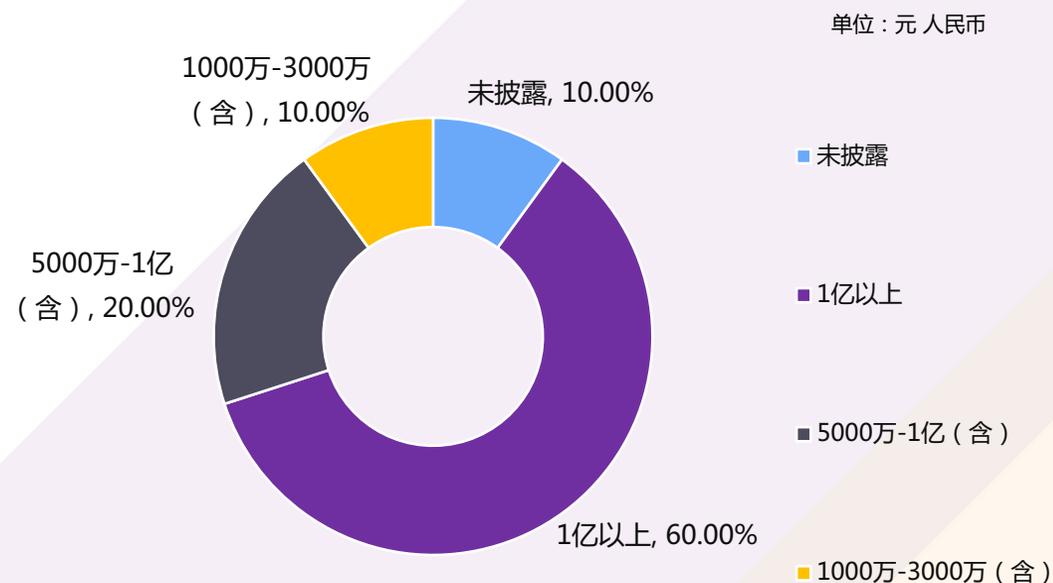


来源：海比研究

融资画像

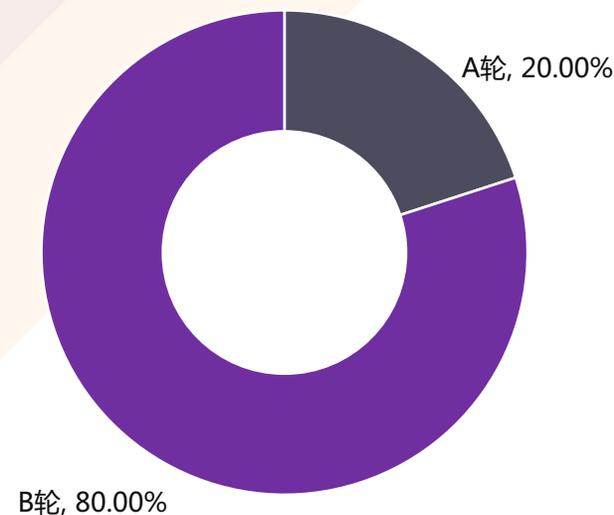
➤ 资本寒冬背景下，SaaS市场遇冷，融资通道逐渐收窄。上榜企业中却不乏大额融资，金额在1亿元以上占比60%；融资轮次集中在B轮，时间大多为2019年。背后投手包括：红杉资本中国、IDG、深创投等知名投资机构，也有用友集团、阿里巴巴等深入业务布局。

2020中国SaaS新锐企业TOP10融资金额分布



来源：海比研究

2020中国SaaS新锐企业TOP10融资轮次分布

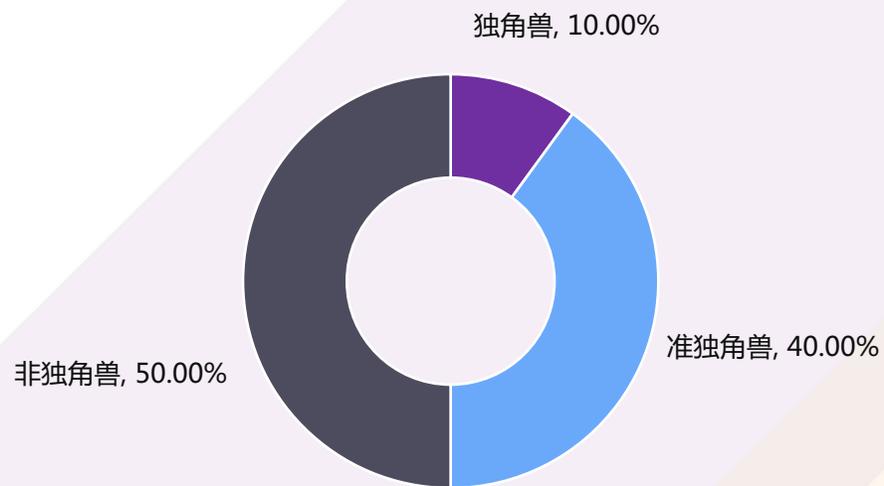


来源：海比研究

发展潜力

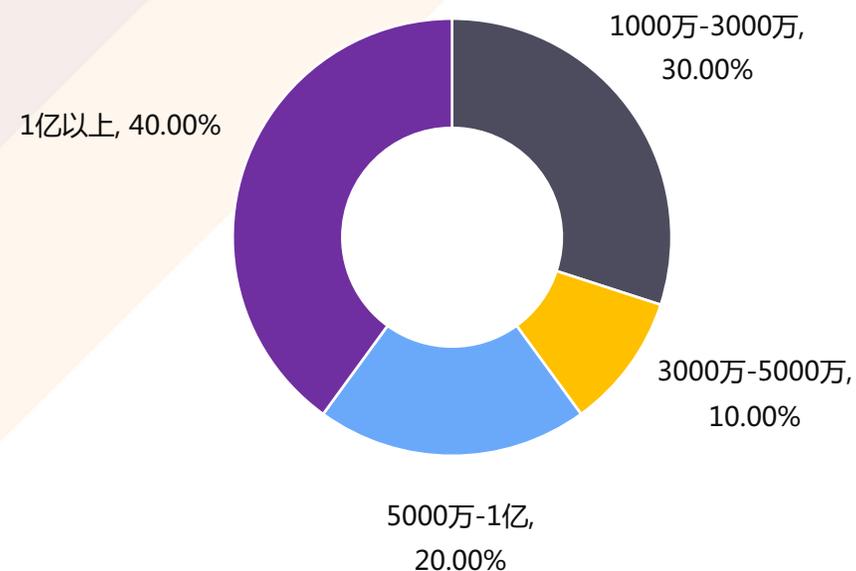
- 上榜企业中，有一半为独角兽/准独角兽企业，企业发展前景向好，潜力巨大。
- 近一年销售收入较为均衡，且所有企业营收增长率均超过40%，保持高成长性。并在客户数量端上保持翻倍增长的高增速。

2020中国SaaS新锐企业TOP10独角兽情况分布



来源：海比研究

2020中国SaaS新锐企业TOP10近一年收入分布



来源：海比研究

注：独角兽企业指的是估值超过10亿美元且未上市企业；准独角兽企业指的是在2010年后成立，估值在10亿到70亿人民币之间，近两年获得过融资且发展前景较好的企业。

生态伙伴

- SaaS新锐企业主要生态伙伴包括阿里云、腾讯云、华为云、百度云等，市场逐步向头部厂商集中化。生态伙伴技术服务具有壁垒高、技术成熟、客户黏性大、规模效应强等优势决定了其寡头格局将长期持续并有不断强化的趋势。



CONTENTS

目录



PART1
评选背景

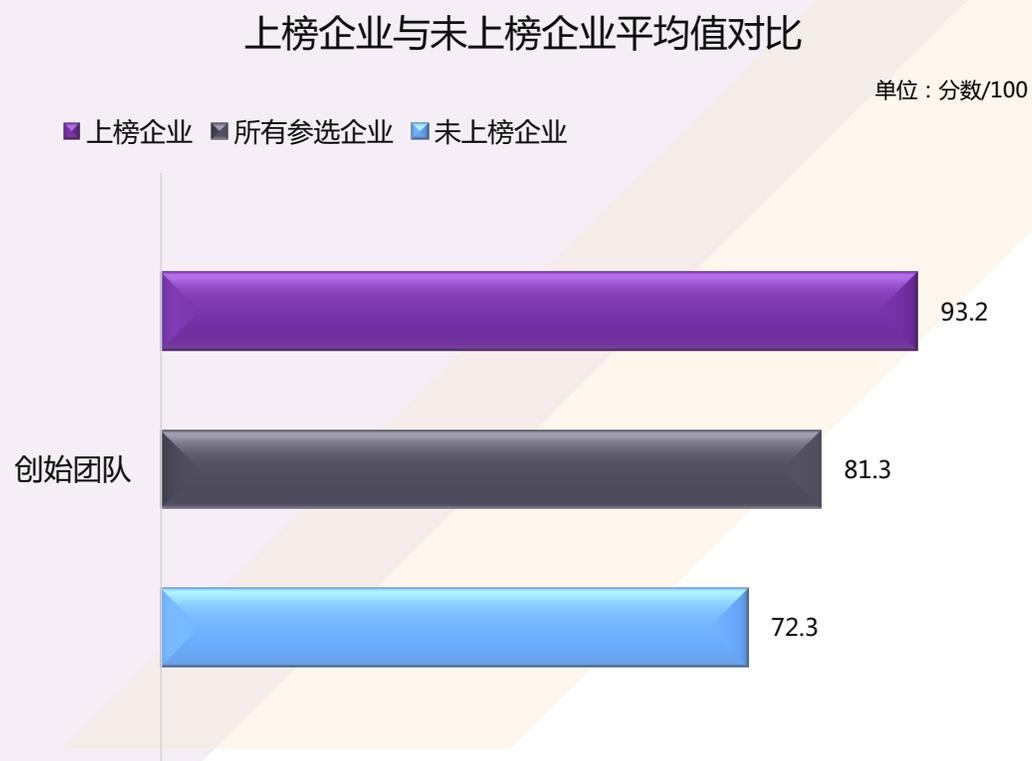
PART2
上榜企业画像

PART3
企业优势对比

PART4
主要发现

创始团队

- 从创始团队来看，上榜企业与平均值分数差距较大，相较而言有以下优势：创始人是名校、大厂出身、管理经验丰富、有过业内创业经验、创始团队具备业内核心资源、成员互补等。一个有竞争力的创始团队，是企业能够在市场中抢占先机关键，优秀的创始人也是企业发展的助力器。

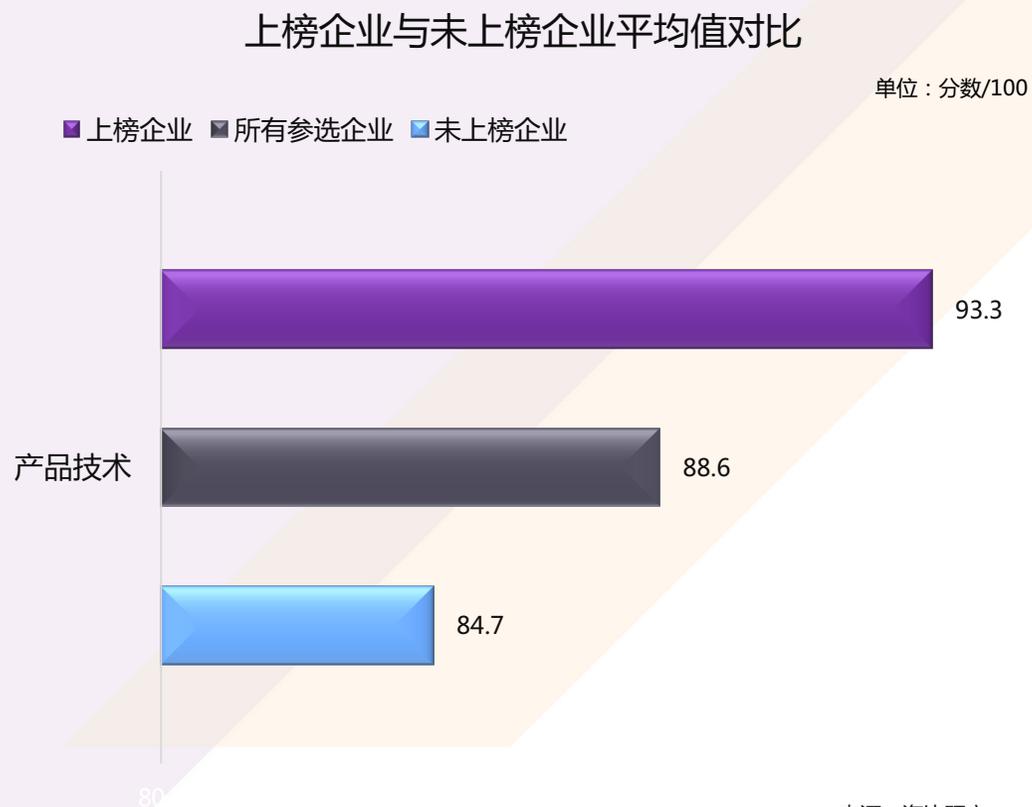


注：每家企业、每项指标评分为100分制

来源：海比研究

产品技术

- 本次参选165家企业在产品、技术侧各有优势，其中产品核心优势明显、产品相较市场有差异化特点、产品布局范围广、技术壁垒高是上榜企业的主要特征。当下创业者比以往更看重创新求变驱动企业加速发展，在商业模式、产品技术上寻求探索创新，使企业始终保持市场竞争力。

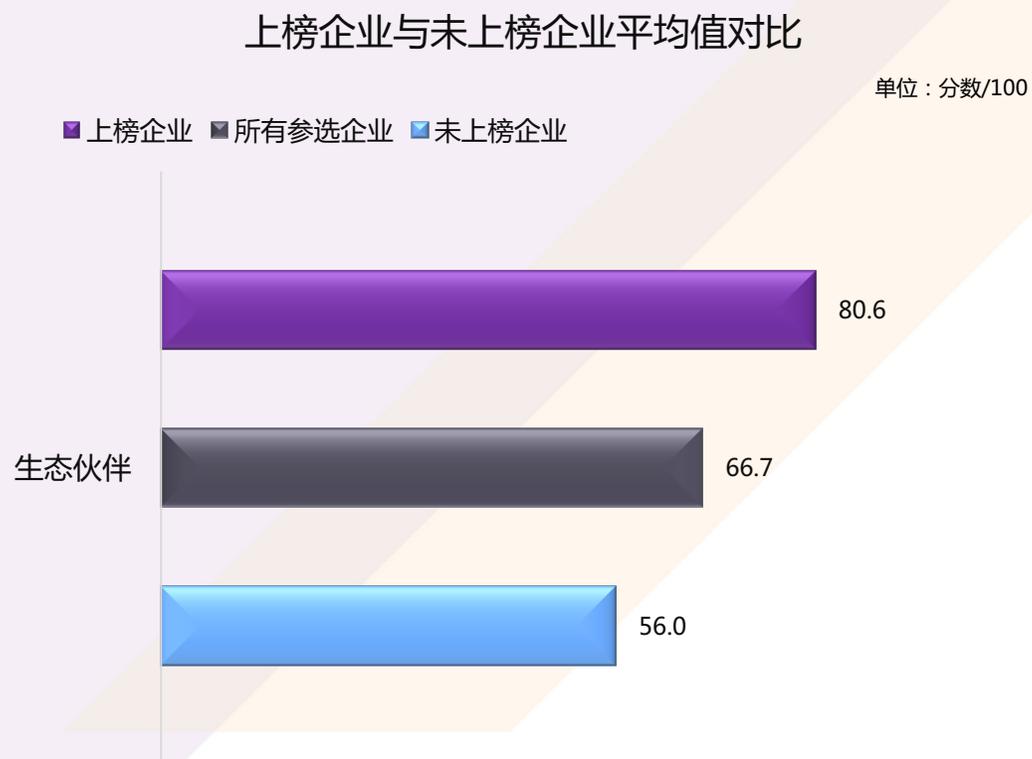


注：每家企业、每项指标评分为100分制

来源：海比研究

生态伙伴

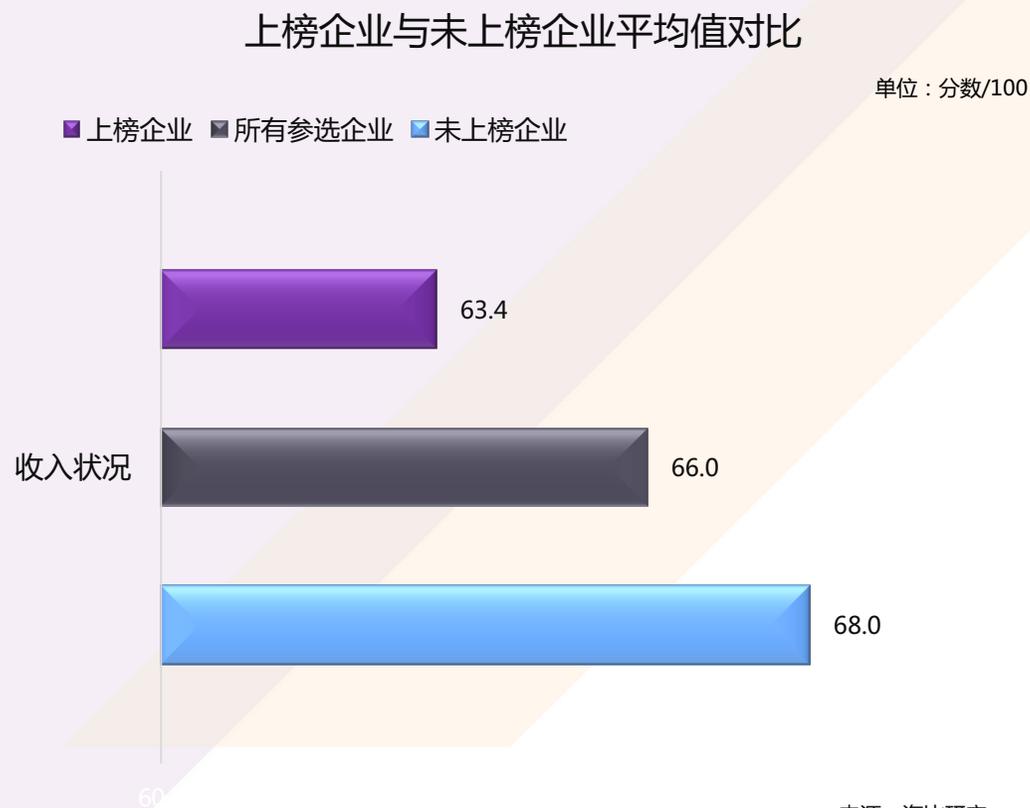
- 在生态伙伴侧，上榜企业高于平均值14分，优势尽显，生态伙伴在助推企业发展端至关重要。在上榜企业中，有90%均设有分公司或相应产业销售伙伴布局；两大巨头生态主阿里云、腾讯云分别有70%、60%的企业与其深度合作；华为云、用友、金蝶等也是上榜企业首选生态伙伴。



注：每家企业、每项指标评分为100分制

收入情况

- 上榜企业标杆客户实力强劲，如：中国石油、中国石化、中国银行、工商银行、阿里巴巴、腾讯、滴滴、字节跳动、大北农集团等。收入情况来看，上榜企业与参选企业平均值基本持平，并无优势，该数据表明在SaaS新锐企业中，营收、增长率并不是判定企业成长性的关键指标，后期成长性比当前收入更为重要。

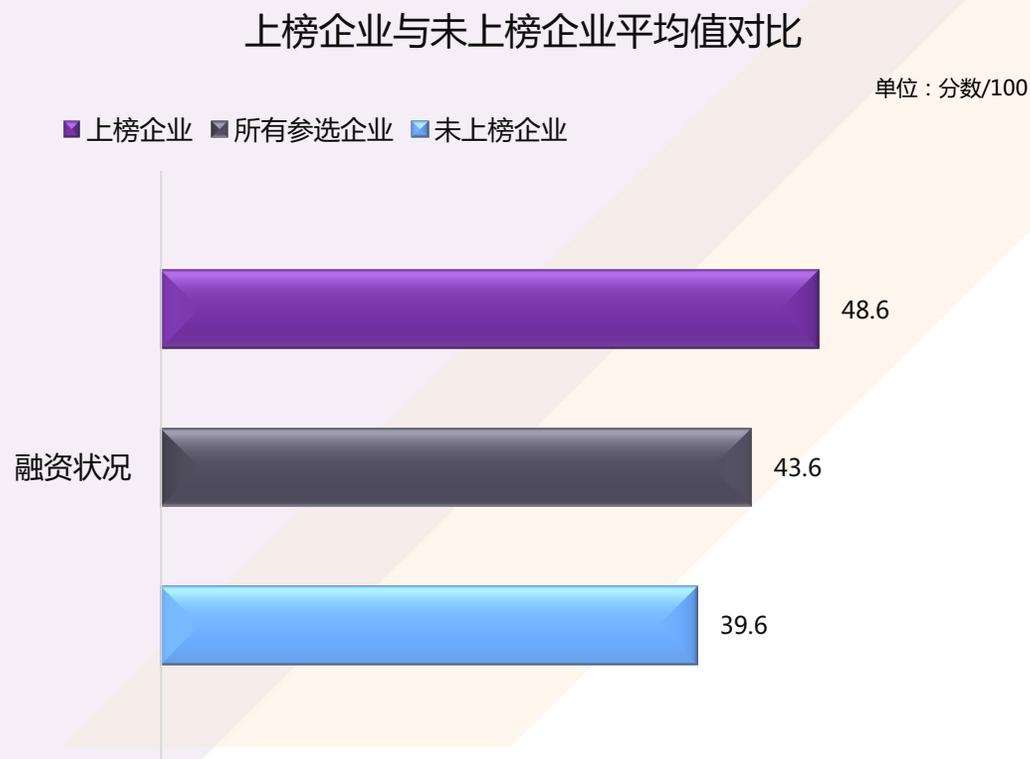


注：每家企业、每项指标评分为100分制

来源：海比研究

融资情况

- 从融资金额来看，上榜企业平均融资额约为1.76亿元人民币，融资金额超过1亿元人民币占比60%；未上榜企业平均融资额仅有5013万元人民币，融资金额超过1亿元人民币占比仅为36.3%，相差较大。
- 从投资机构来看，上榜企业主要投资机构包括红杉资本中国、IDG、深创投、红点中国、阿里巴巴、用友、启明创投、华创资本等知名机构。

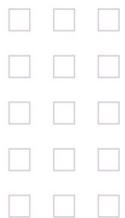


注：每家企业、每项指标评分为100分制

来源：海比研究

CONTENTS

目录



PART1
评选背景

PART2
上榜企业画像

PART3
企业优势对比

PART4
主要发现

主要发现



经营管理业务类SaaS市场稳居国内SaaS细分市场首位，参选企业中超过40%为该细分领域，且以CRM、ERP、数字中台为代表，这一数据与海比研究日前发布的《2020中国SaaS市场研究报告》研究数据相吻合。受疫情影响，办公沟通工具类SaaS市场提速发展，增速较快，未来前景较好。



行业垂直应用迎来爆发式增量市场，参选企业中有18%为垂直行业专用类SaaS。其中教育、医疗健康、新消费将会持续利好，引爆增量市场。垂直行业中小型企业客户不能丢，大型企业客户持续深耕。



未来，随着云时代的到来，越来越多的企业选择与生态主协同发展、构建生态，也势必将诞生更多的生态主。参选企业中有74%均设有分公司或相应产业销售伙伴布局；两大巨头生态主阿里云、腾讯云分别有65%、43.4%的参选企业与其深度合作；并有21.8%和用友成为生态伙伴。

主要发现



SaaS产品定制化、差异化、细分化。参选企业中有70%具有定制化、差异化解决方案服务。小微企业凭借更有针对性地解决方案和产品获得市场，中大型企业配合定制化开发产品服务以增加客户粘性，形成长期盈利的商业闭环。



SaaS新锐企业对于营收、利润端前期关注度较低。从收入情况来看，上榜企业与参选企业平均值基本持平，表明在SaaS初创企业中，营收、增长率并不是判定企业成长性与发展前景的关键指标。



头部厂商将形成集客户、生态伙伴与股东三种形态一体化。资本市场资金收紧，部分SaaS企业面临融资困难，但随着各大生态主、厂商相继扩大自身生态战略布局，投资加持优秀项目，使得SaaS企业融资多元化，在参选企业中有30.4%得到生态主、厂商的投资。

THANKS !