

知乎、知乎：

成长型企业数智化转型，首选哪个云平台？

成长型企业更加青睐轻量级、一体化的云服务平台，因为它能够一站式、全方位解决采购、制造、营销、财务、人力、办公等业务流程和企业经营问题。平台化、一体化的用友YonSuite公有云服务不啻为理想之选。

有客户为证：用友YonSuite帮助赛轮集团变餐饮后勤纯手工的线下采购管理，为从供方、物料到采购的全业务流数字化，实现了社会化采购管理，极大地提升了管理效率和规范性；用友YonSuite协助同昌服装实现了财务业务一体化管控，降低了应收账款及坏账比率，为公司管理的改进和全面数字化奠定了基础.....

从2019年8月正式发布，到今天占据中国企业级SaaS服务市场第一，用友YonSuite仅用了短短三年时间。俗话说，三岁看大！用友YonSuite未来可期。

企业级SaaS服务成“新国潮”

今天我们回过头来看用友YonSuite三年的发展，确有很多可圈可点之处，既有鲜明的时代烙印，也离不开自身的奋斗拼搏，在偶然之中孕育着成功的必然。

我们经常说“以小见大”，用友YonSuite的快速成长折射出了SaaS浪潮的演进与变迁。Gartner预测，2022年全球SaaS领域的用户支出可能达到1766亿美元，在整个公有云服务中处于主导地位，并且未来还会保持稳步增长。考虑到灵活性、增长潜力以及成本等综合因素，越来越多的中国行业用户开始更快地接纳并采用SaaS服务。弗若斯特沙利文的报告显示，从2017年至2021年，中国SaaS市场的规模从116亿元扩张至443亿元，预计2022年规模将达到596亿元。与大型企业部署软件系统时通常要经过漫长的调研、定制开发、交付、培训等过程相比，成长型企业显然更青睐能够拎包入住的平台与服务。交付快捷、容易上手、维护方便、成本低廉的SaaS模式成了成长型企业上云的“最佳踏板”。

《IDC中国企业级应用管理（Enterprise Application，EA）SaaS市场2021年下半年跟踪报告》显示，2021年中国EA SaaS市场规模为67.8亿美元，预计到2026年将达到183.1亿美金，年均复合增长率为22%。从三年前开始布局的用友YonSuite踩准了SaaS前进的节奏，顺势而为。用友网络2021年度业绩报告显示，2021年全年营收89.3亿元，其中云服务业务收入达53.2亿元，同比增长55.5%，云服务业务订阅ARR达16.5亿元。毫无疑问，云服务已经成了用友业务增长的压舱石。据用友网络副总裁、中端BG市场运营部总经理傅毅介绍，三年来，用友YonSuite的客户已经突破了万家，续费率超过80%。包括隐性

冠军企业、专精特新企业、瞪羚高成长企业等中国中型市场的主流活力企业都是用友YonSuite的目标客户。这些企业不仅对公有云的接受程度高，而且更愿意通过创新的数字化、智能化技术，以新的管理方式、经营模式驱动业务的快速成长。

诺方电子是济南市瞪羚企业，全场景YonSuite供应链模块与财务模块一上线，便为诺方电子带来了价值。得益于业财系统的融合，诺方电子存储在各个系统间的数据再也不是分散的孤岛、统计也不必放在月底或者年底去做。数据的实时流转使得诺方电子的数据可视化成为可能，进而支撑诺方电子管理决策以及业务目标的调整。全场景YonSuite为诺方电子业务、管理层以及员工带来的价值，进一步坚定了诺方电子后续与用友的合作。



BIP不仅聚合了多种类型的服务，而且实现了对丰富的应用场景、产业链上下游企业的广泛而深度的社会化链接。“多年来，用友始终秉承‘与客户共同成长’的原则。”吕建伟解读说，延续这一思路，用友在设计BIP商业创新平台时主要有两个核心价值考量：对于甲方，也就是中国企业来说，用友希望通过BIP商业创新平台助力企业快速开展商业创新探索；对于乙方，也就是从中国企业服务产业的角度来看，用友作为中国企业软件行业最大的领导厂商，有责任通过BIP商业创新平台促进中国企业服务产业的繁荣，与中国产业、企业共生、共创。

以YonSuite为抓手，用友的愿景是由点及线再到面，打造一个商业生态网络，将中国独特的区域集群产业网络连成片。“打造好BIP商业创新平台，发展好生态合作伙伴，与客户共创共赢是用友努力的方向。”傅毅如是说。



据悉，用友YonSuite新版已经发布了7大新能力，这将是一个重大的转折点。商业创新平台如何继续延展，SaaS服务如何更好地驱动企业的高质量发展，用友如何深入引领社会化创新，我们拭目以待。

声明：本文系信软网原创文章，转载请注明出处、作者和本文链接。若违规转载使用，本网站将保留追究的权利。