



随着该战略的不断推进，用友云已跃居中国公有云SaaS市场占有率第一（赛迪顾问数据），然后这只是开始，中国SaaS市场的巨大潜力正在慢慢释放，用友云构建的是一个综合型、融合化、生态式的企业服务平台，加速云服务业务的规模化发展，在企业级云服务市场占据绝对领先的位置才是用友云的目标。

第三季度的业绩表明，用友云提供的多态融合的PaaS+SaaS+BaaS+DaaS服务策略是成功的，云平台的综合服务能力变成了增长引擎——其发布的技术中台、业务中台和数据中台产品，让用友云的平台服务能力成为驱动发展的一大“杀手锏”。

从产品层看，支持混合云应用模式，同时与NC/U8软件的集成应用满足了传统用户部分业务上云的需求。在这方面，统一的数字化工作台和数字企业建模服务，以及连接第三方应用与生态伙伴的努力得到了市场的认可。目前，用友云平台在中国建筑、中广核等央企已完成了上线，同时签约了三一重工、绿城、澳洋、南通化纤和华新丽华等大型客户。

多类型用户的快速云化表明，企业已经认识到经济新常态下云转型的必然趋势，而服务商则清楚用户在效率和精细化管理上的需求，二者如今都成了用友云业务的放大器。

根据Gartner预测，在2020年前SaaS市场的复合增长率将会达到15.65%，2020年规模达到997亿美元。其中，中国SaaS市场潜力巨大。

工信部此前印发《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》指出，支持企业上云，有利于推动企业加快数字化、网络化、智能化转型。预计到2020年，我国将新增上云企业100万家，形成标杆应用案例100个以上。

多业务维度并进成就13亿元营收

用友云在产品线上持续加码在很大程度上有源于用户认知的改变。无论小微还是规模用户，那些将云服务纯粹作为工具的认知已经越来越没有吸引力。考虑到数字化企业转型需求，以及追求数据驱动的业务创新，甚至新常态下的精细化运营等，企业用户正在将更多的注意力转移到能够驱动业务的完整IT服务能力中。