

2021年中国PaaS

市 场 研 究 报 告

出品机构：海比研究院

研究指导：曹开彬、宋涛

研究团队：李进宝、焦桂敏、吴跃

发布时间：2021.08

研究目的：通过本篇研究报告，解答三个行业问题

1

中台、低代码之后，PaaS市场的下一个风口是什么？

2

云计算产业融合的背景之下，PaaS厂商的应对策略是什么？

3

越来越多的PaaS厂商遇到发展阻碍，比如找不到赛道、找不到竞争优势，其解决之道是什么？

核心观点

行业概况

- 按照PaaS产品的核心价值不同，可以将其分为**底座支撑**、**技术赋能**、**应用开发**、**集成服务**四种类型
- 不同类型PaaS发展周期不同。底座支撑型和技术赋能型处于**盛年期**，集成服务型处于**青春期**，应用开发型处于**学步期**
- 是否集成了AI、物联网、区块链等热门技术，是厂商和用户最关心的**核心能力**

市场规模

- 2020年PaaS市场规模为**280.5亿元**，预计未来五年保持高速增长，年均复合增长率为**48%**，将于2025年突破**2000亿元**。PaaS市场市场潜力巨大，前景光明。
- 技术赋能型PaaS最受市场青睐，2020年市场规模为**108亿元**，占**38.5%**的市场份额，其余三种PaaS市场份额均在**20%**左右，与技术赋能型PaaS有较大差距

厂商分析

- PaaS厂商总数约为**450家**，其中应用开发型PaaS赛道参与者最多，**48.6%**的厂商有此类产品
- 大型公有云厂商在PaaS市场竞争中占据优势地位，前三名分别是**阿里云**、**腾讯云**和**华为云**
- PaaS厂商普遍表示对**通用型SaaS**这类潜在竞争者比较担忧

用户分析

- 2020年发生付费行为的PaaS用户总数约为**9.4万家**。从用户体量分析，小型企业用户数量是最多的，占比**64.2%**；从购买方式分析，订阅模式用户数量处于主流地位，占比**81.0%**；从PaaS类型分析，应用开发型PaaS用户最多，占比**64.5%**
- 用户最偏好**独立PaaS厂商**，因为担心对综合型PaaS厂商产生过度的依赖性

趋势展望

- **集成服务型PaaS**将是未来5年发展潜力最大的赛道
- **“IaaS+PaaS捆绑销售”**比**“SaaS+PaaS捆绑销售”**可能有更好的前景
- 应用开发型PaaS市场竞争激烈，其中**行业PaaS**将成为争夺焦点
- **信创风口**：将出现信创PaaS产品；**碳中和风口**：将出现低碳云、低碳PaaS等产品

目录

CONTENTS

01 市场环境分析



02 市场规模分析

03 厂商分析

04 用户分析

05 趋势展望

1.1 市场环境分析：政策环境

政策支持各组织数字化转型，推动组织“上云”

- 在政策的支持下，“上云”已经成为各组织数字化转型的主要途径
- 近几年，政府发布多项“上云”支持政策，覆盖范围广泛，不论组织性质、不论组织体量规模均得到相应支持

■ 代表政策倾斜方向

政策名称	发布时间	组织性质			组织体量规模	
		政府部门	国有企业	民营企业	大型企业	中小型企业
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021/03/12	■	■	■	■	■
《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023年）》	2020/12/22			■	■	■
《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》	2020/09/21			■		
《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》	2020/04/07					■
《国家数字经济创新发展试验区实施方案》	2019/10/20		■	■	■	■
《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》	2018/07/23		■	■	■	■
《云计算发展三年行动计划（2017-2019年）》	2017/03/30	■	■	■	■	■
《“十三五”国家信息化规划》	2016/12/15	■	■			
《国家信息化发展战略纲要》	2016/07/27	■				
《促进中小企业发展规划（2016 - 2020年）》	2016/06/28			■		■
《中国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	2016/03/17		■	■	■	■
《国务院关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》	2015/01/30	■		■	■	■

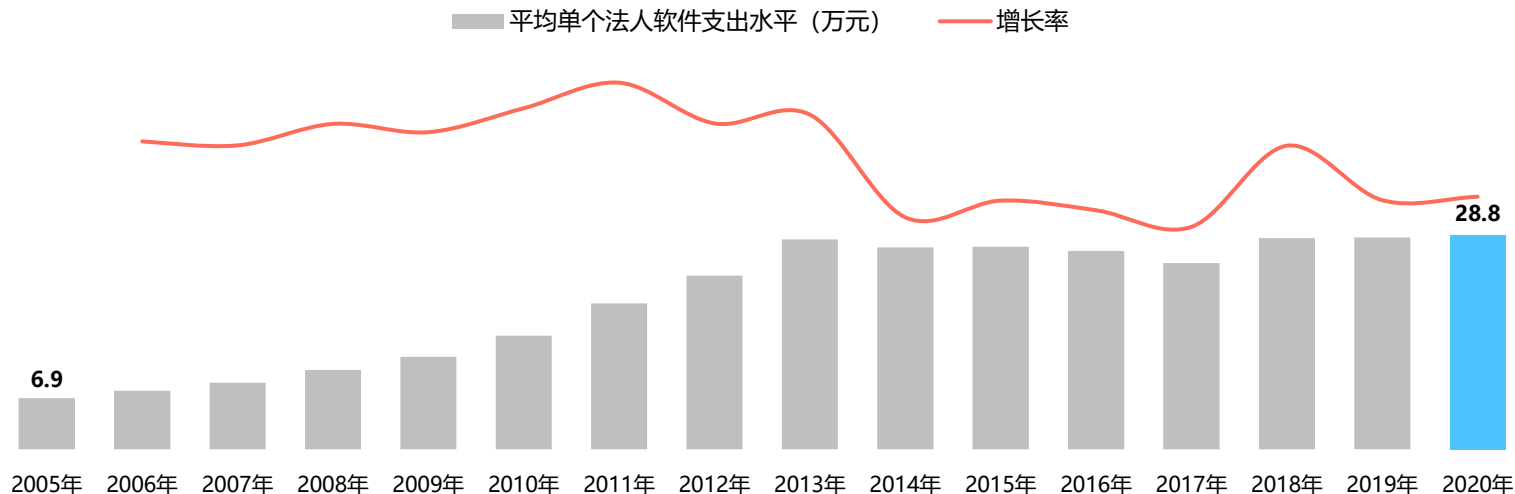
数据来源：海比研究院，2021年；

1.1 市场环境分析：经济环境

企业在数字化转型方面投入持续增加，为“上云”打下坚实的经济基础

- 企业数字化转型的意识越来越高，在数字化转型方面投入持续增加，2005年平均企业数字化支出仅有6.9万元，而2020年达到了28.8万元，增长417.4%，这为“上云”打下坚实的经济基础

图：数字化支出水平发展趋势分析



数据来源：国家统计局、海比研究院测算所得，2021年；

1.1 市场环境分析：社会环境

中国正处于数字化发展的第四个阶段--生态级数智化，“上云”成为主流



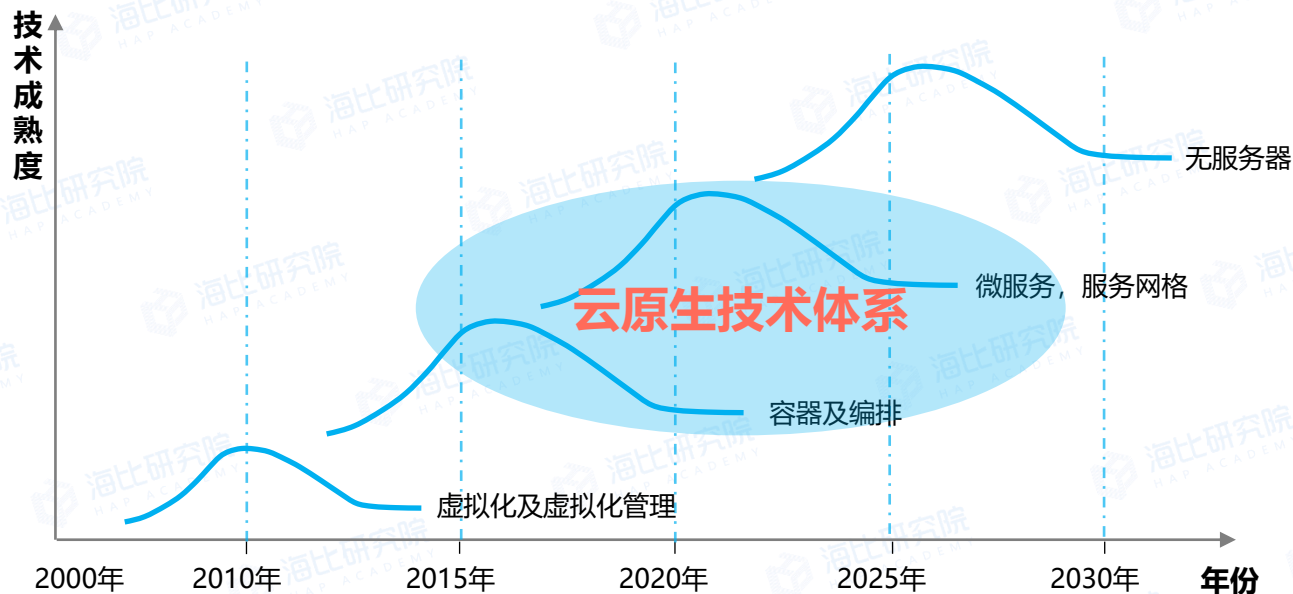
呼唤新理念、新产品

1.1 市场环境分析：技术环境

云原生技术逐渐成熟、流行，让云计算的价值得到进一步展现

- 以容器、微服务、DevOps为代表的云原生技术逐渐成熟、流行，让云计算的价值得到进一步展现，也为PaaS的兴起打下技术基础
- 另外，云计算可以与大数据、AI、物联网、区块链等技术相结合，带来更多降本增效的数字化解决方案，推动企业向数智方向发展

图：中国云计算领域技术发展趋势分析



主要优势

以容器、微服务、DevOps为代表的技术逐渐成熟

- ✓ 为企业提供更高的便捷性、时效性、弹性和跨云移植
- ✓ 缩短交付周期，易于开发和维护
- ✓ 降低新兴领域试错成本
- ✓ 降低企业数字化的准入门槛

数据来源：海比研究院，2021年；

1.2 发展历程

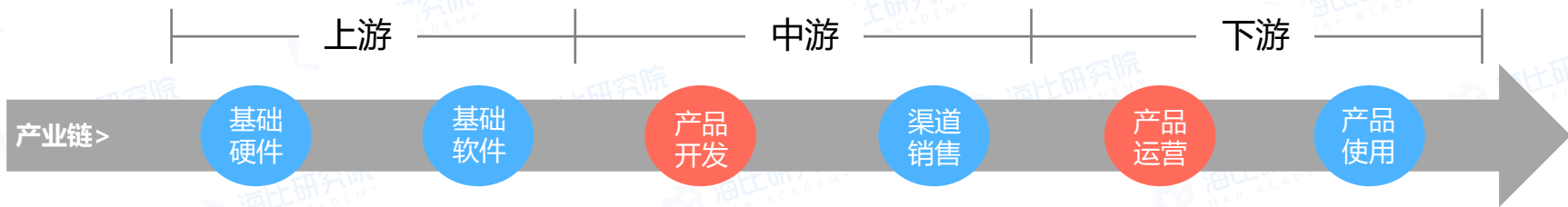
回国创业人员带动了PaaS在中国落地应用，2015年是中国PaaS的分水岭



数据来源：海比研究院，2021年；

1.3 产业链分析

PaaS产业链共有六大环节，PaaS厂商处于产品开发和产品运营环节



主要职责 >

提供基础硬件

提供基础软件

PaaS产品开发

PaaS销售与咨询

PaaS产品运营

PaaS产品使用

核心角色 >

IaaS厂商

操作系统厂商

PaaS厂商

渠道代理商

IaaS厂商

企业用户

数据库厂商

咨询服务商

PaaS厂商

软件开发厂商

中间件厂商

系统集成商

其他运营商

个人开发者

典型代表 >

金蝶云 苍穹

Smartdata 致睿数据

ClickPaaS

ActionSoft 奥哲 Authine

AWS PaaS

得帆

明源云·天际

简道云

Landray 蓝凌

Beisen 北森
科技成就人才

博云 BoCloud

神州云动 CloudC.com

JOTUNITED
connecting the dots

云表 ever shee

大搜车

数据来源：海比研究院，2021年整理；

1.4 PaaS分类

PaaS包括技术赋能、应用开发、集成服务和底座支撑四种类型

概念解释 >>>

01.技术赋能型

核心价值在于将技术赋能于前端的应用和业务,降低技术的使用门槛

02.应用开发型

核心价值在于提升应用开发效率

03.集成服务型

核心价值在于解决数据孤岛问题并深度挖掘数据价值

04.底座支撑型

核心价值在于提供以云原生技术为主的底层技术支持

01.技术赋能型

AI PaaS

物联网 PaaS

边缘计算 PaaS

区块链PaaS

安全技术PaaS

RPA PaaS

VR/AR/MR PaaS

通信/视频PaaS

大数据PaaS

云数据库

中间件 (技术型)

...



02.应用开发型

低代码平台

无代码平台

业务中台

软件开发云平台 (除低/无代码)

BPM平台

工业互联网PaaS

智能运维云平台

...

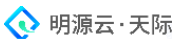


03.集成服务型

数据中台

API管理平台

...



04.底座支撑型

容器

DevOps

微服务

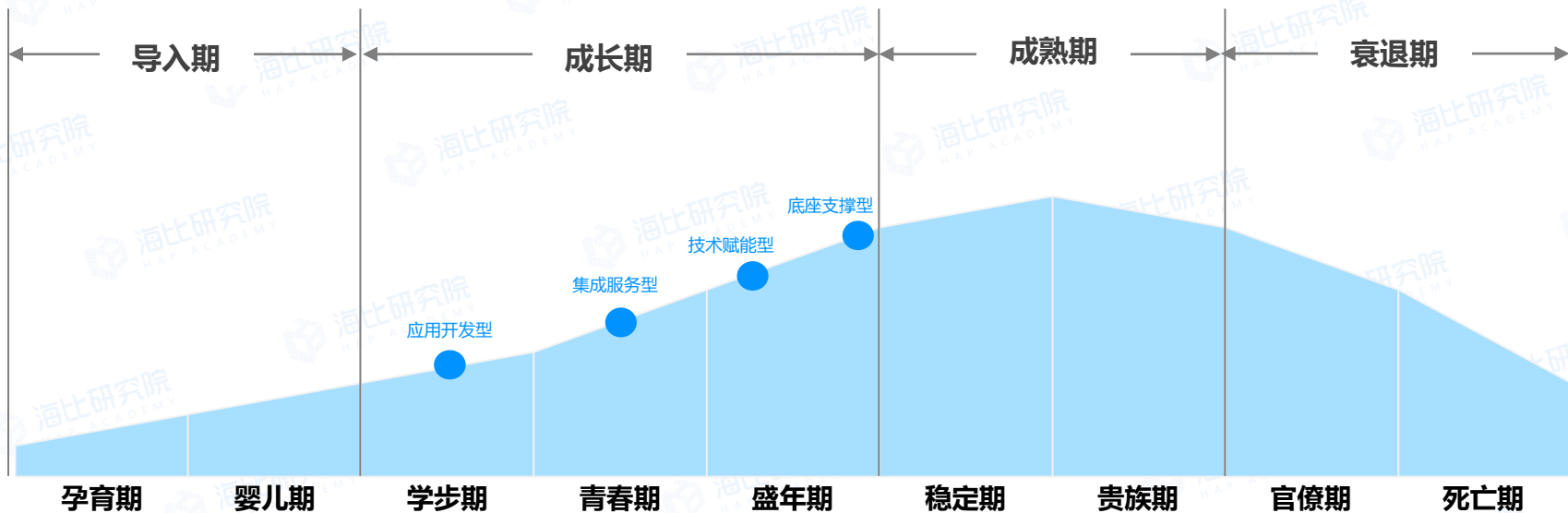


数据来源: 海比研究院, 2021年整理;

1.5 行业发展周期分析： 四种类型PaaS均处于成长期，市场前景光明

- 从总体来看，四种类型PaaS均处于成长期，市场潜力巨大，前景光明
- 从细分来看，不同类型PaaS发展周期不同。底座支撑型和技术赋能型处于盛年期，它们经受了市场检验，价值已获得认可；集成服务型处于青春期，在质疑声中成长；应用开发型处于学步期，市场对这个“好苗子”十分关注，愿意倾注资源将它培养成材

图：中国四种类型PaaS行业发展周期



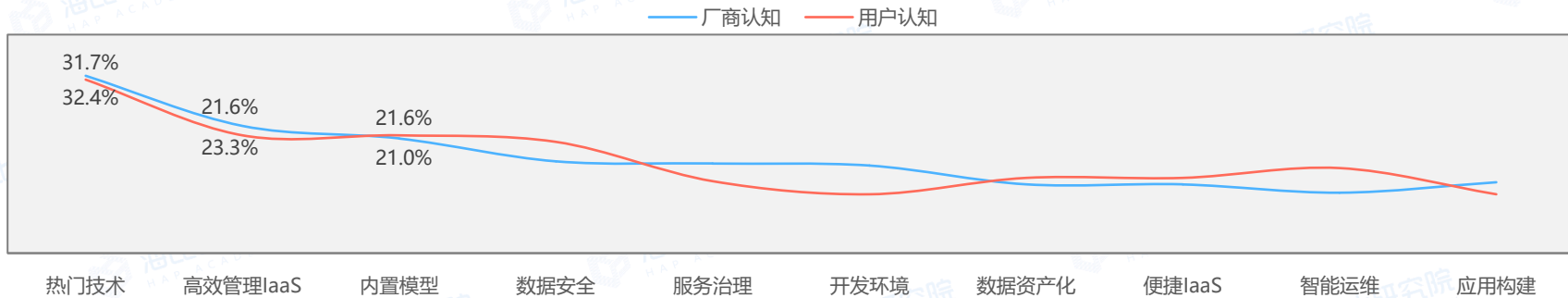
数据来源：海比研究院，2021年整理；

1.6 核心能力

是否集成了AI、物联网、区块链等热门技术，是厂商和用户最关心的核心能力

- 是否集成了AI、物联网、区块链等热门技术，是厂商和用户最关心的核心能力，其次是“高效管理IaaS”和“内置模型”两项能力
- 对比发现，厂商和用户的认知基本保持一致，但在某些方面厂商存在认知偏差：厂商对“数据安全”和“智能运维”的重要性认知不够，以及过于重视“服务治理”、“开发环境”和“应用构建”。建议厂商可根据该情况调整产品开发与宣传策略

图：PaaS核心能力TOP10



PaaS核心能力说明：

- ✓ **热门技术**：集成了AI、物联网、区块链等先进技术，提升应用的先进性
- ✓ **高效管理IaaS**：弹性使用IaaS资源，实现资源高效管理
- ✓ **内置模型**：内置了业务模型和数据模型，有助于丰富应用的功能
- ✓ **数据安全**：数据安全
- ✓ **服务治理**：内置了负载均衡、灰度发布等功能，提升服务治理水平
- ✓ **开发环境**：帮助开发者专注于创建最佳客户体验，无需关注开发环境的搭建
- ✓ **数据资产化**：数据资产化
- ✓ **便捷IaaS**：集成了IaaS资源，使用更方便
- ✓ **智能运维**：应用的运维更高效
- ✓ **应用构建**：应用的构建更高效

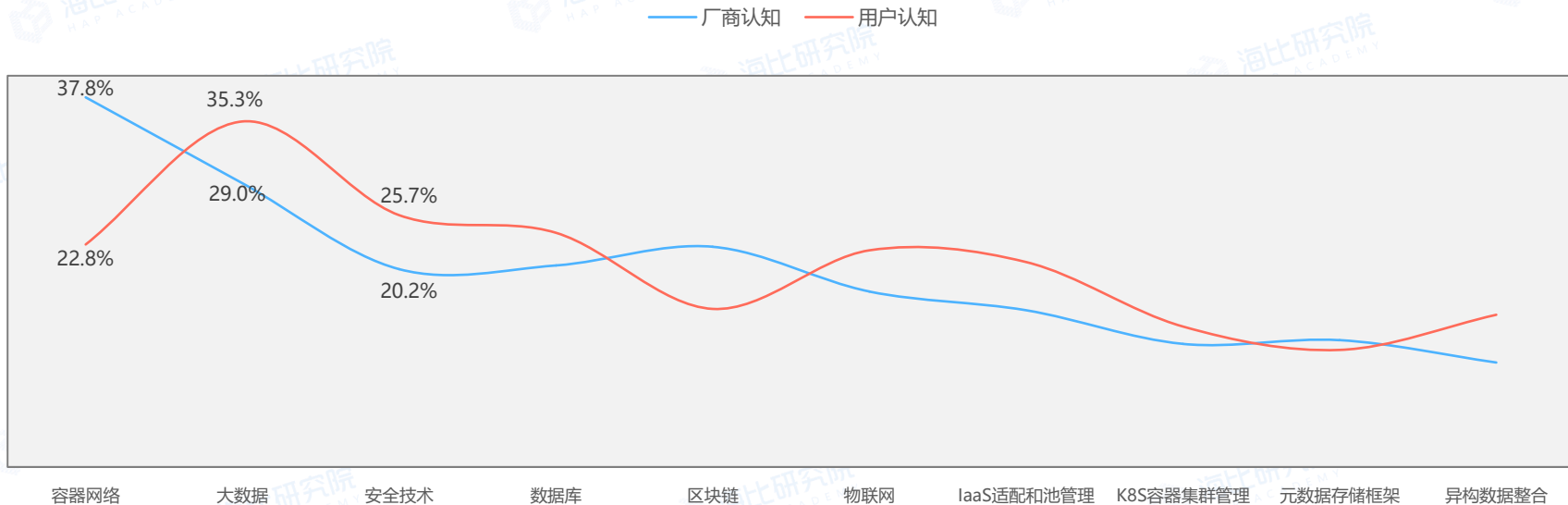
数据来源：海比研究院，2021年整理；

1.7 核心技术

厂商认为“容器网络”是核心技术TOP1，而用户持不同观点

- ❑ 厂商和用户对核心技术的认知存在偏差，在厂商群体中支持率最高的“容器网络”技术，在用户群体中的支持率排不到前三
- ❑ 用户支持率最高的核心技术是“大数据”，其次是“安全技术”和“数据库”。反映出用户对底层技术关心程度较低，更关心应用层面的技术

图：PaaS核心技术TOP10



数据来源：海比研究院，2021年整理；



录

CONTENTS

01 市场环境分析

02 市场规模分析

03 厂商分析

04 用户分析

05 趋势展望

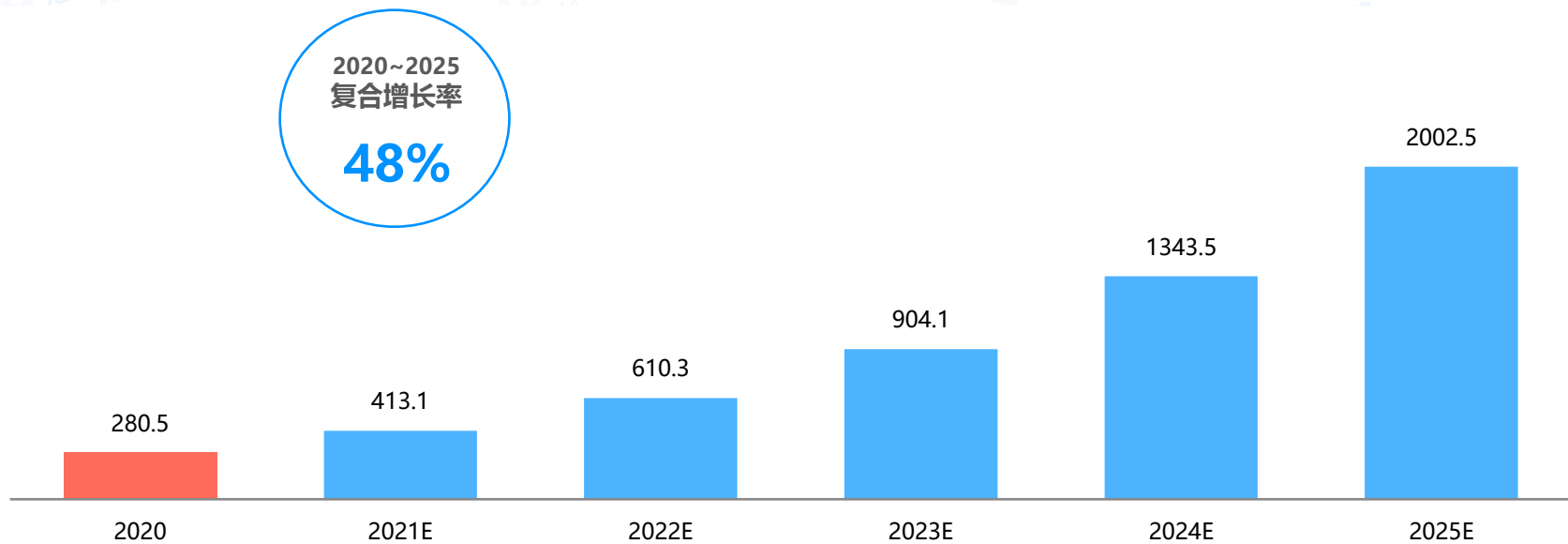


2.1 中国PaaS市场规模

2020年PaaS市场规模达280.5亿元，未来仍将保持高速增长

海比研究数据表明，2020年PaaS市场规模为280.5亿元，预计未来五年保持高速增长，年均复合增长率为48%，将于2025年突破2000亿元

图：2020~2025年中国PaaS市场规模（亿元）



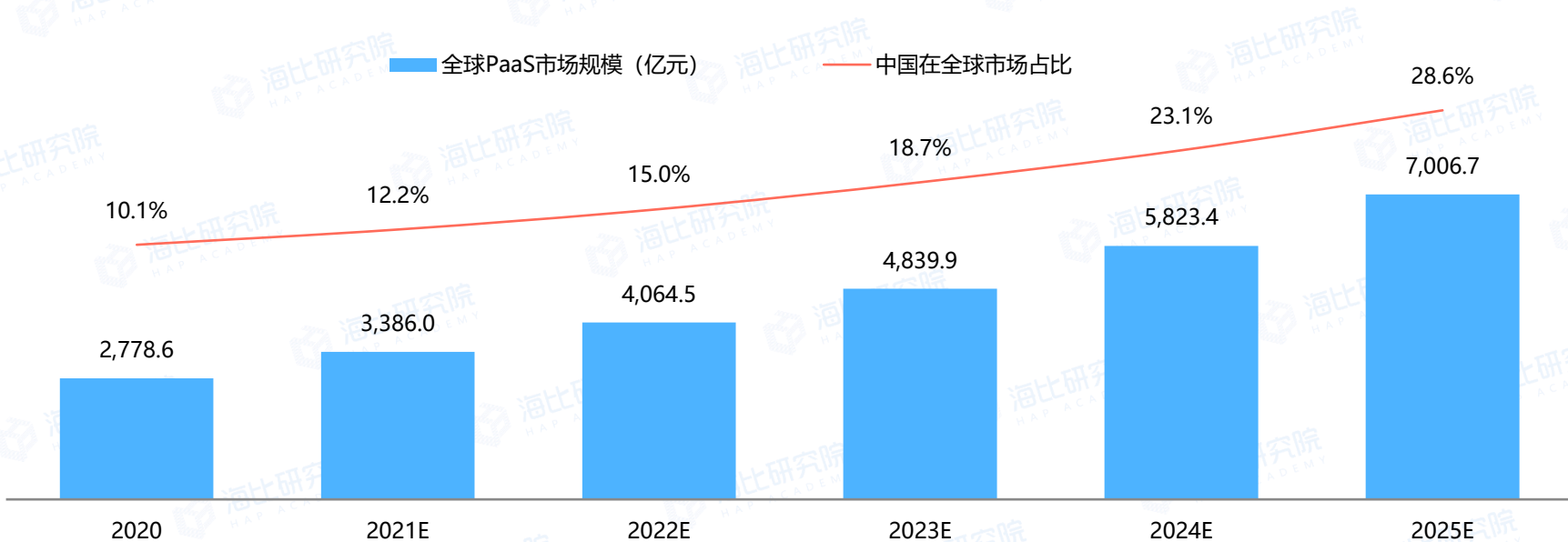
数据来源：海比研究院，2021；

2.2 中国PaaS市场vs全球PaaS市场

中国PaaS市场将用5年时间，从全球占比10%成长至全球占比30%

- 2020年全球PaaS市场规模为2778.6亿元，未来5年将保持20%的年均复合增长率，2025年将突破7000亿元
- 2020年中国PaaS占全球的比重约为10%，预计2025年达到接近30%的水平，中国PaaS市场在全球PaaS市场的地位将越来越重要

图：2020~2025年全球PaaS市场规模及中国在全球市场占比（亿元）



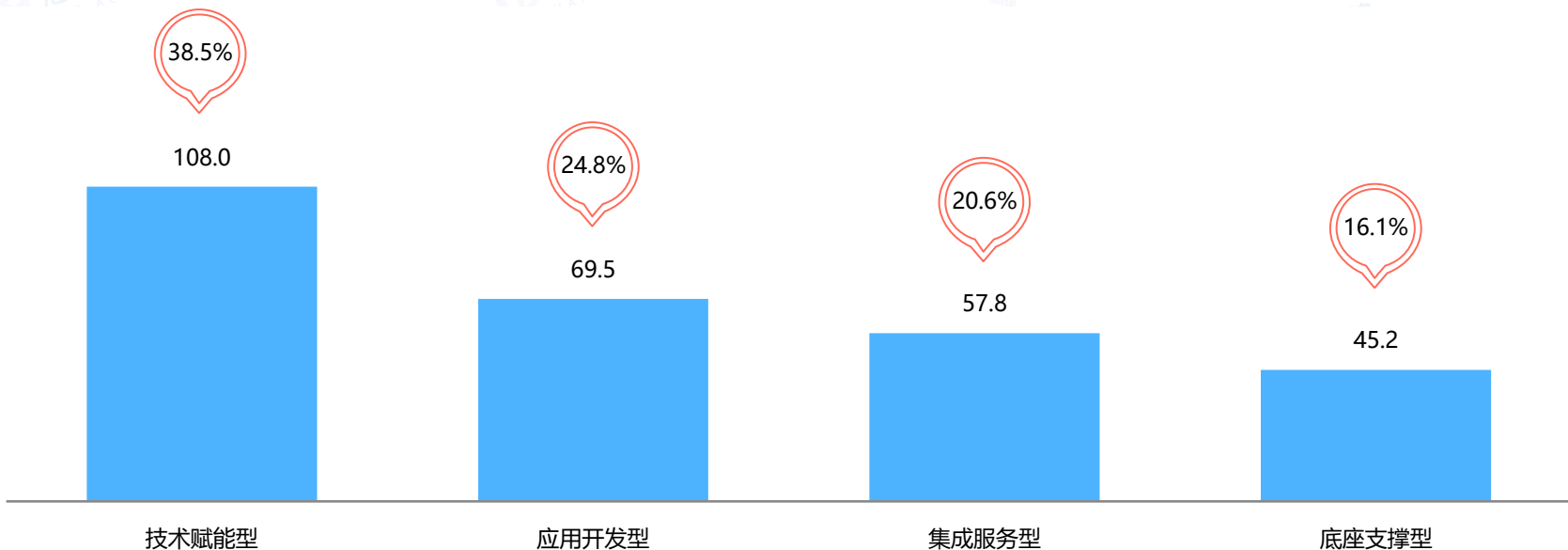
数据来源：Gartner、海比研究院，2021；

2.3 细分市场规模：产品分类角度

技术赋能型PaaS市场规模最大，占将近四成的市场份额

- 海比研究数据表明，技术赋能型PaaS最受市场青睐，2020年市场规模为108亿元，占38.5%的市场份额，其余三种PaaS市场份额均在20%左右，与技术赋能型PaaS有较大差距

图：2020年中国不同类型PaaS市场规模（亿元）



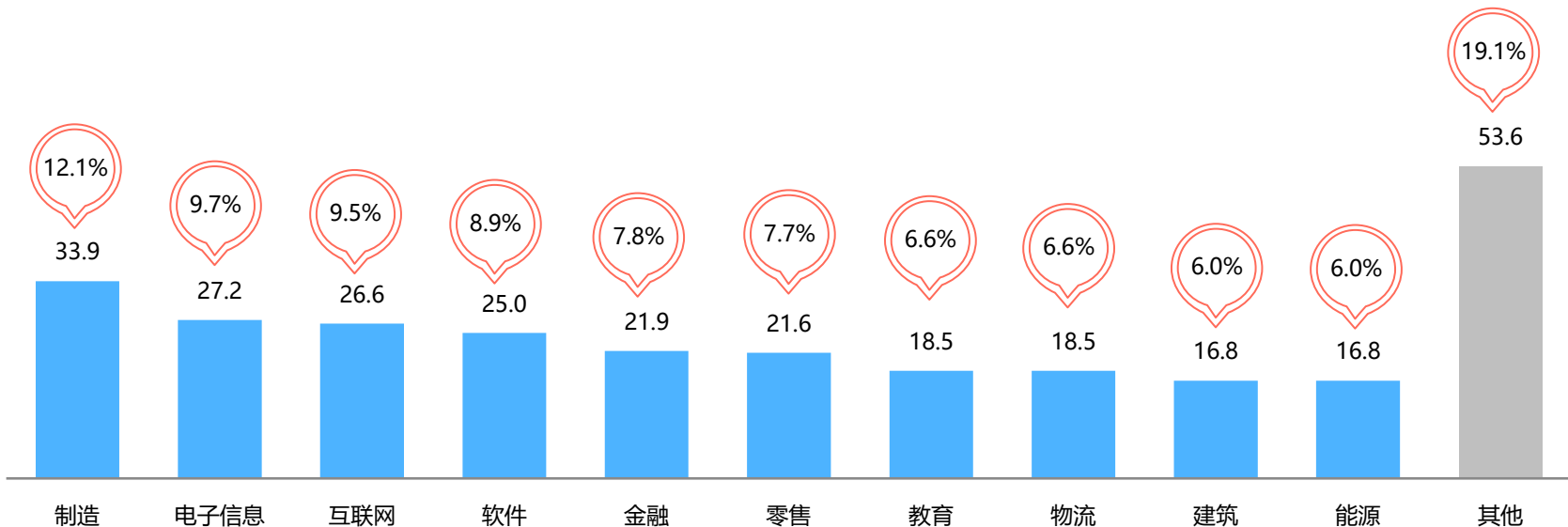
数据来源：海比研究院，2021；

2.3 细分市场规模：行业角度

制造行业PaaS市场规模最大，占12.1%的市场份额

- 海比研究数据表明，制造行业PaaS市场规模最大，为33.9亿元，占12.1%的市场份额，主要有两点原因：①制造行业企业数量多，基数大；②制造行业常采购定制化PaaS，单价较高

图：2020年中国不同行业PaaS市场规模TOP10（亿元）



数据来源：海比研究院，2021；

目录

CONTENTS

01 市场环境分析

02 市场规模分析

03 厂商分析

04 用户分析

05 趋势展望



3.1 厂商画像

PaaS厂商主要集中在经济发达省份，人员规模集中在100人~500人

- 从所在区域分析，PaaS厂商主要集中在经济发达省份，其中北京以24.4%的占比位居第一，广东和上海分列第二、第三名
- 从人员规模分析，PaaS厂商人员规模集中在100人~500人，占比42%

图1：2020年PaaS厂商所在区域分布情况

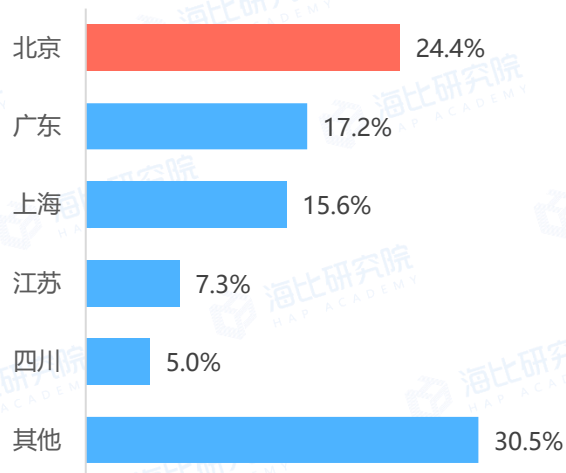
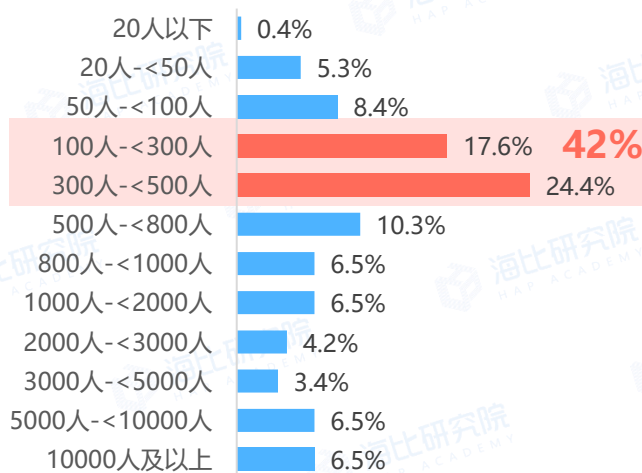


图2：2020年PaaS厂商人员规模分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

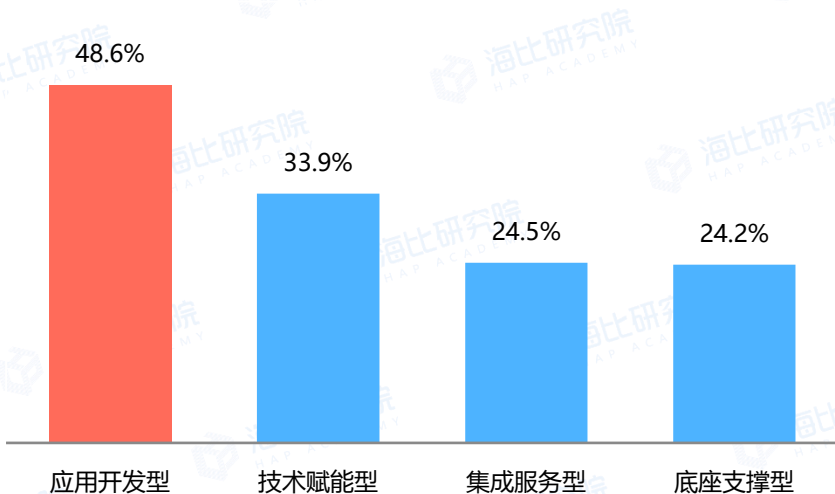
3.2 厂商数量及分布

PaaS厂商总数约为450家，其中应用开发型PaaS赛道参与者最多

- 海比研究数据显示，截止2020年PaaS厂商总数约为450家
- 从厂商产品类型分析，应用开发型PaaS赛道参与者最多，48.6%的厂商有此类产品，其次是技术赋能型。应用开发型PaaS赛道参与者数量排第一，但市场份额排第二，说明该赛道厂商单家规模较小
- 从厂商出身分析，独立PaaS厂商数量占比37.9%，其次是数字化方案商和软件厂商等出身的跨界厂商，合计占比为62.1%

2020年PaaS厂商总数：约**450**家

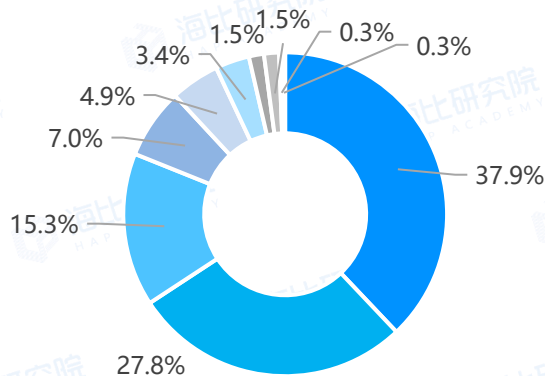
图1：不同类型PaaS厂商数量分布情况



数据来源：海比研究院，2021；

图2：不同出身PaaS厂商数量分布情况

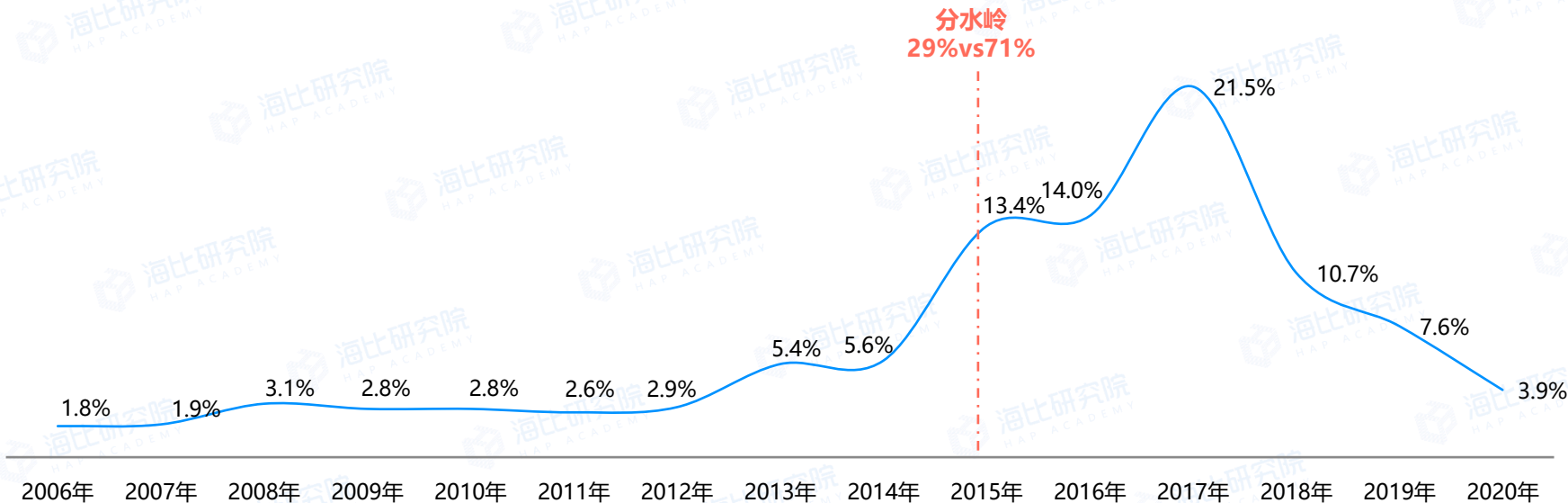
- 独立PaaS厂商
- 数字化方案商
- 软件厂商
- IaaS厂商
- SaaS厂商
- 物联网厂商
- 工业互联网厂商
- 硬件厂商
- 互联网厂商



3.3 厂商进入PaaS市场时间

2015年是PaaS市场的分水岭，71%的厂商自这一年及之后进入PaaS市场

图：厂商进入PaaS市场时间分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

3.4 产品情况：产品布局

应用开发型PaaS进入门槛低，厂商布局较多

- ❑ 厂商布局最多的PaaS产品是应用开发型，近一半的厂商有相关产品，主要因为该赛道对技术、资本、客户资源等要求较低，进入门槛没有其他三类PaaS高。其中低代码/无代码平台是最火热的一类细分产品
- ❑ 厂商布局第二多的PaaS产品是技术赋能型，主要得益于该赛道应用场景丰富。其中AI PaaS是最火热的一类细分产品

图1：2020年PaaS厂商产品（大类）布局情况

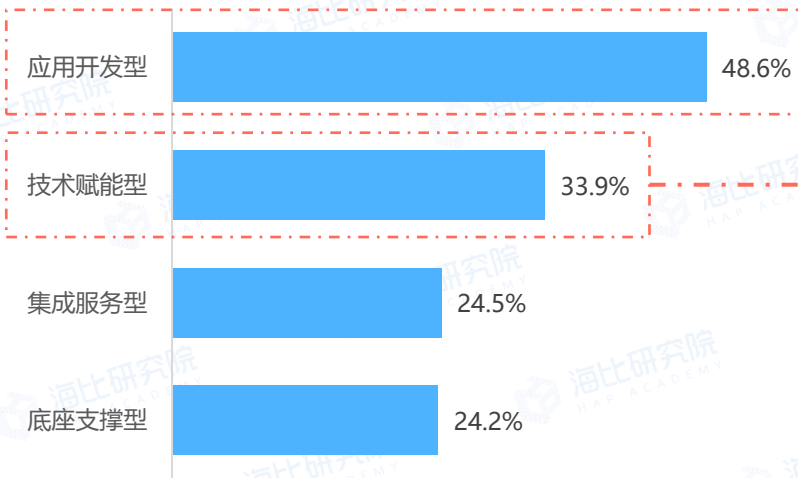


图2：应用开发型PaaS厂商细分PaaS布局情况（TOP5）

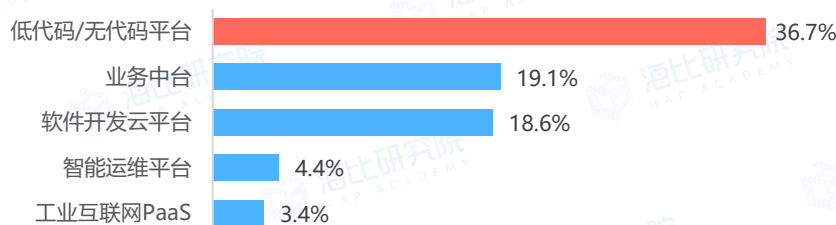
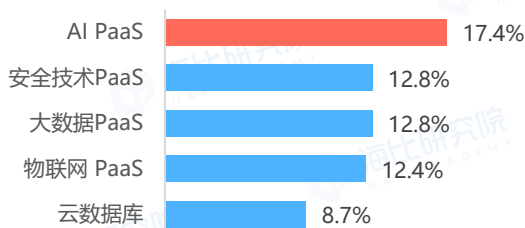


图3：技术赋能型PaaS厂商细分PaaS布局情况（TOP5）



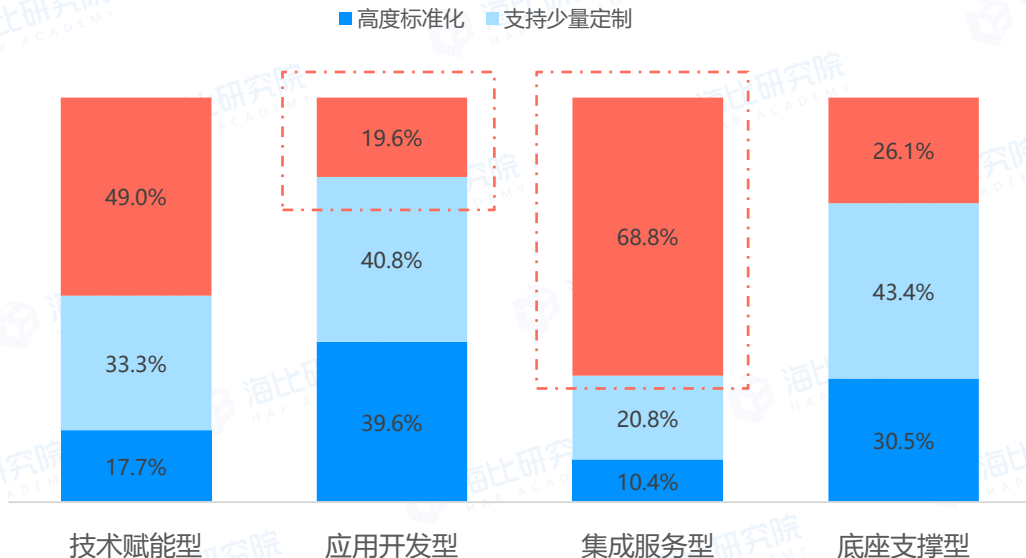
数据来源：海比研究院，2021年；

3.4 产品情况：标准化程度

应用开发型PaaS和集成服务型PaaS处于标准化的两个极端

- 不同PaaS产品的标准化程度差异很大，应用开发型PaaS和集成服务型PaaS处于标准化的两个极端
- 应用开发型PaaS仅有19.6%的厂商提供高度定制化产品，主要因为这类用户的个性化需求是“有限的”，主要集中在开发语言、开发工具等开发环境的差异，厂商较容易用一套标准化产品满足其需求。处于标准化另一个极端的是集成服务型PaaS，有68.8%的厂商提供高度定制化产品，主要因为这类用户的个性化需求是“无限的”，每个用户的IT状况千差万别，厂商难以用一套标准化产品满足其要求，因此只能采用高度定制化的方式

图：不同类型PaaS厂商产品标准化程度分布情况



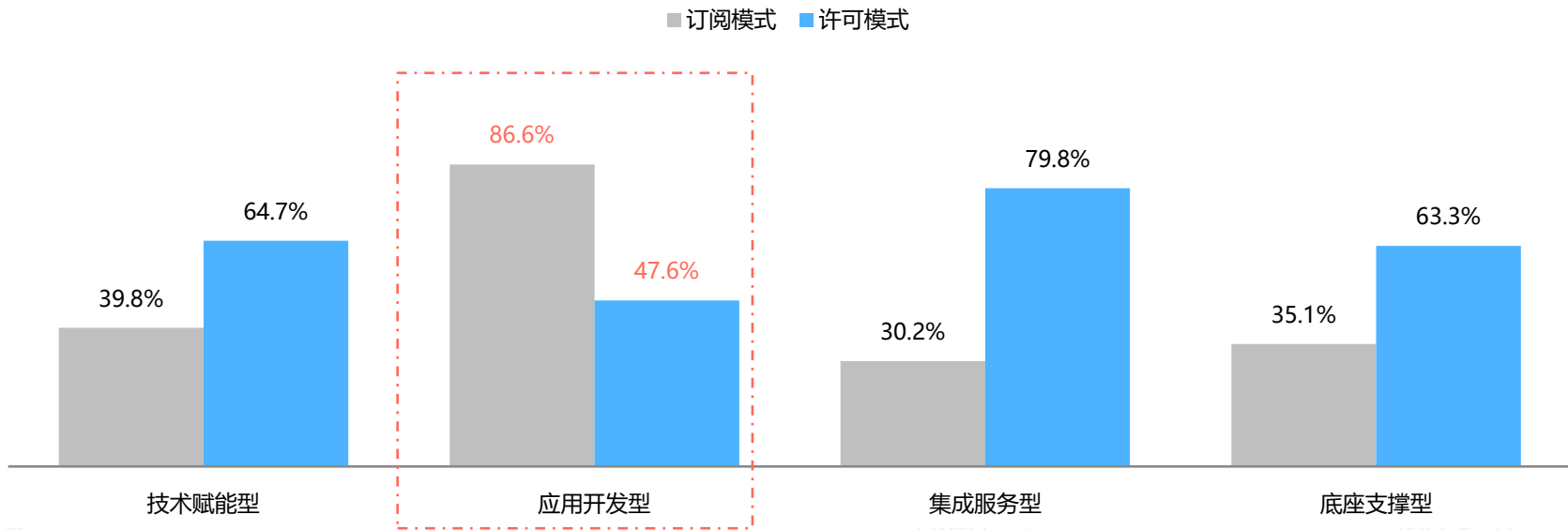
数据来源：海比研究院，2021年；

3.4 产品情况：定价策略

许可模式是PaaS主流定价策略，但应用开发型PaaS除外

- 许可模式是PaaS主流定价策略，在技术赋能型、集成服务型、底座支撑型赛道均是如此
- 应用开发型PaaS较为特殊，相关厂商通常采用订阅模式。从产品角度分析，应用开发型PaaS以标准化产品为主，为厂商采用订阅模式的定价策略提供了客观基础；从厂商角度分析，以低代码/无代码平台为代表的开发型赛道正处于风口期，创业型厂商较多，采用订阅模式有利于融资和估值

图：不同类型PaaS厂商定价策略分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

3.4 产品情况：部署方式

阿里云、腾讯云和华为云在公有云PaaS的渗透率排名前三

- PaaS厂商的产品在部署方式上没有特殊倾向，公有云与非公有云无明显差异
- 根据PaaS厂商对公有云厂商的适配支持情况，分析发现阿里云、腾讯云和华为云的渗透率排名前三

图1：2020年PaaS厂商部署方式分布情况

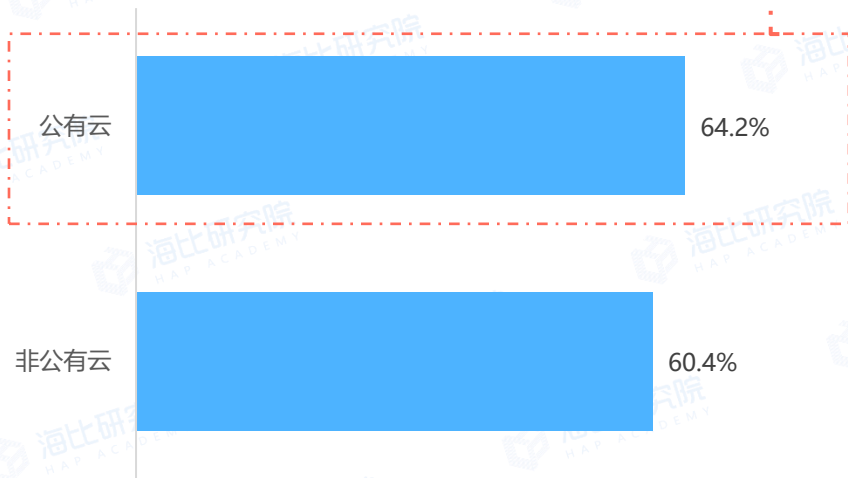
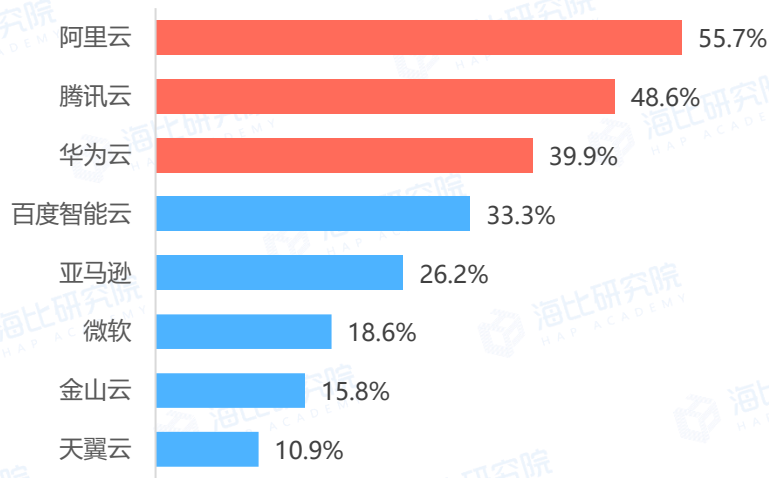


图2：2020年公有云厂商在PaaS市场的渗透率



数据来源：海比研究院，2021年；

3.4 产品情况：开源技术使用情况

几乎所有PaaS厂商都是开源技术的受益者，JavaScript最受厂商青睐

- 几乎所有PaaS厂商都是开源技术的受益者，并且开源技术对13.8%的厂商的重要程度超过50%，说明技术开源对行业发展具有明显推进作用
- PaaS厂商最青睐的开源技术的JavaScript，主要将其用于技术赋能型PaaS产品之中，包括云数据库、区块链PaaS和大数据PaaS等。说明技术赋能型PaaS厂商从开源技术中收益较多

图1：2020年开源技术在PaaS产品中重要程度分布情况

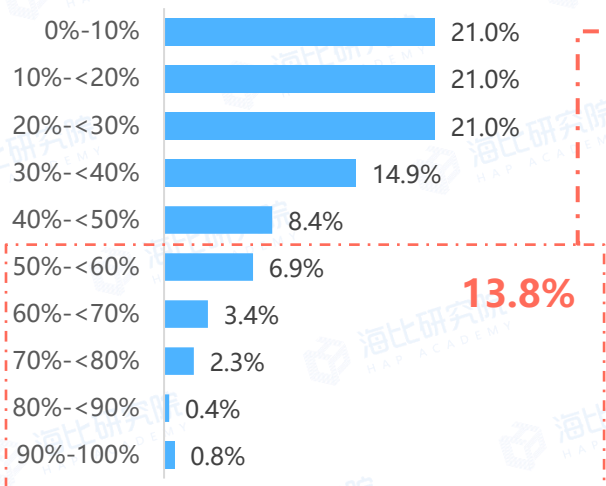


图2：开源技术受青睐程度TOP10

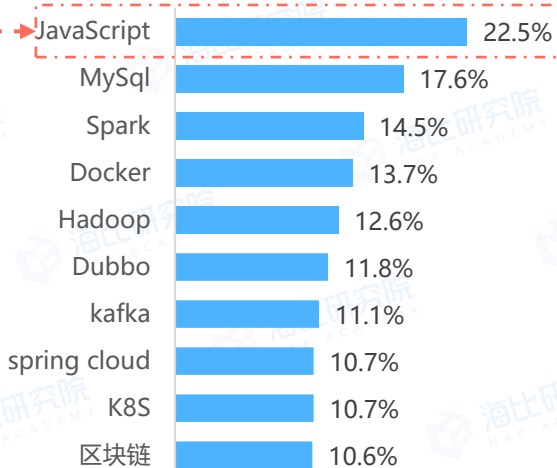
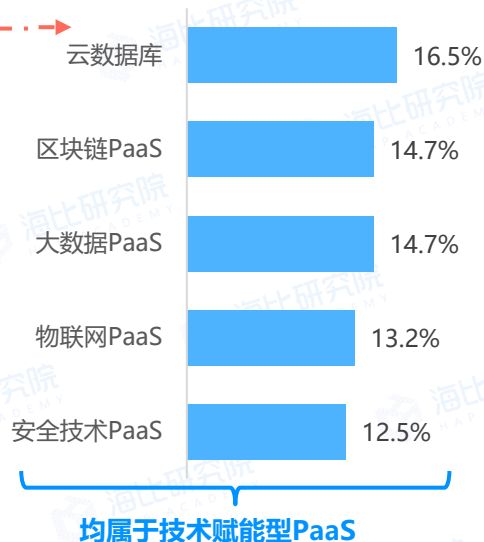


图3：开源技术主要应用的PaaS产品TOP5



数据来源：海比研究院，2021年；

3.5 厂商经营情况：总体收入情况

PaaS市场同时拥有大量成熟厂商和初创厂商，收入分化明显

- PaaS市场同时拥有大量成熟企业和初创厂商，收入分化明显。从厂商总体业务收入分析，存在两个波峰，第一个波峰是2000万元以内，主要是初创厂商，第二个5000万元~5亿元区间，主要是成熟厂商
- 大多数PaaS厂商并不以PaaS业务为主，该项业务通常仅占厂商总收入的20%~30%。这再次验证了厂商出身的观点：独立PaaS厂商占一小部分，大部分厂商是从其他领域跨界而来

图1：2020年PaaS厂商总体业务收入分布情况

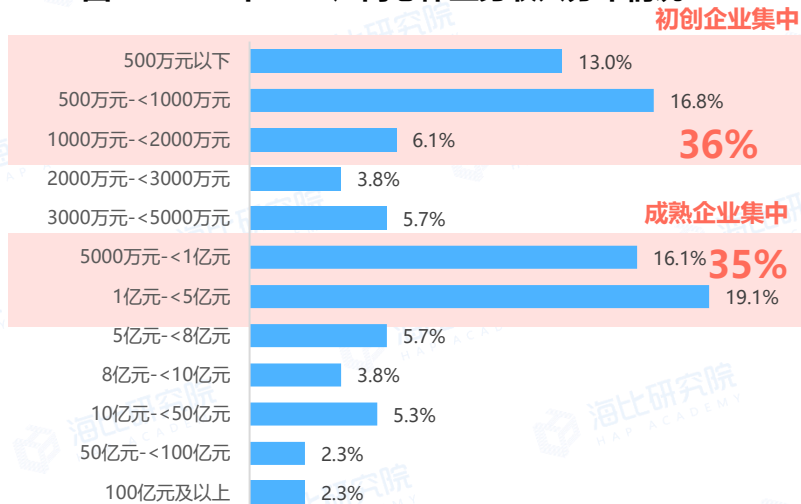
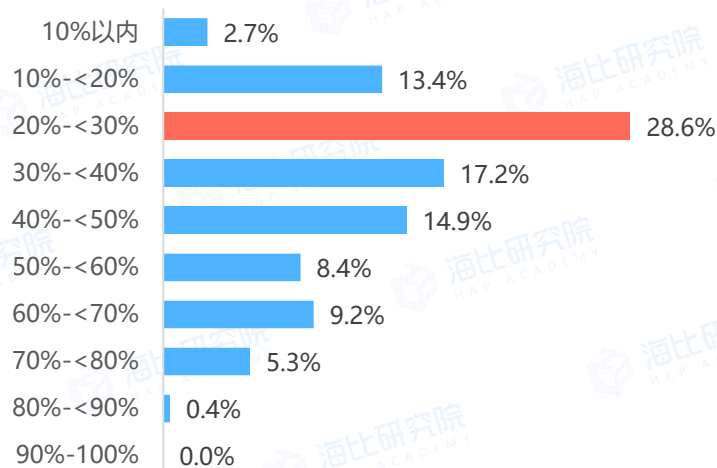


图2：2020年PaaS厂商PaaS业务贡献率分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

3.5 厂商经营情况：PaaS业务收入情况

低PaaS业务收入的厂商主要集中在应用开发型赛道

- ❑ 厂商的PaaS业务收入通常较低，1000万元以内的占比40.1%
- ❑ 低PaaS业务收入的厂商群体中，应用开发型厂商是主要组成部分。有三点原因：①布局该产品的厂商数量多，基数大；②应用开发型中的重要组成——低代码/无代码平台处于风口期，初创企业较多，规模一般较小；③一些厂商为了融资而尽可能多的获客，常采用“低价”甚至“免费”的手段，这也导致了厂商PaaS业务收入较低

图1：2020年PaaS厂商PaaS业务收入分布情况

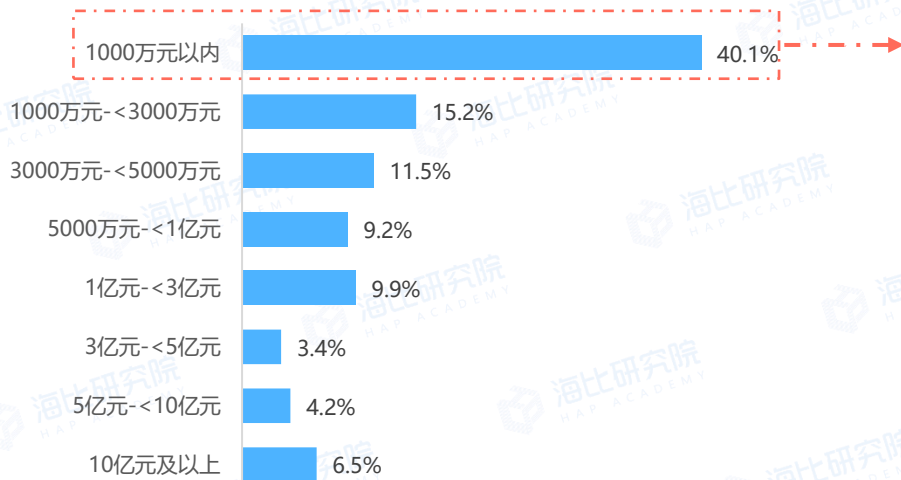
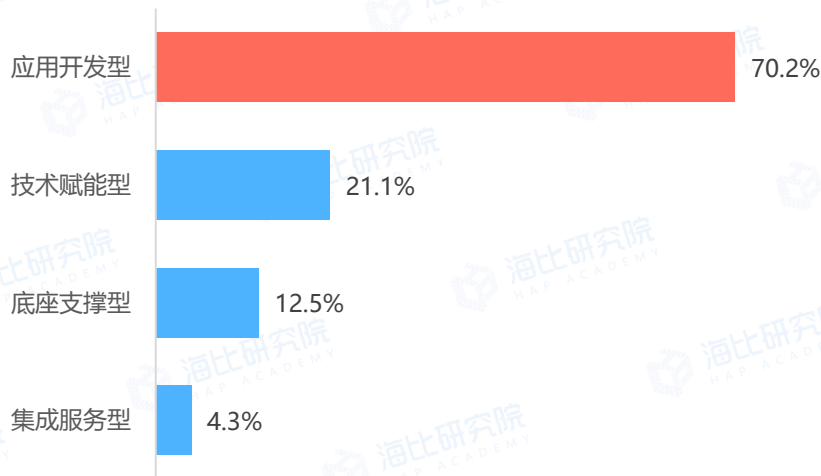


图2：PaaS收入低于1000万元厂商的组成



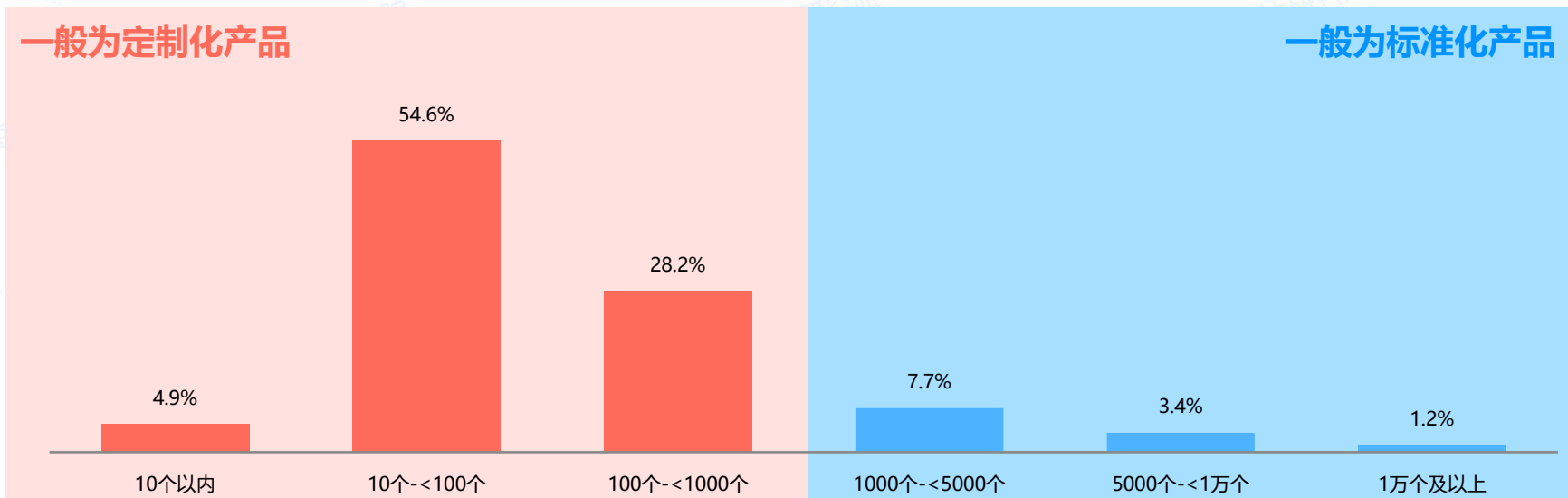
数据来源：海比研究院，2021年；

3.5 厂商经营情况：合同数量

定制化产品合同数量一般在“百级别”；标准化产品可达“万级别”

- 不同PaaS产品的合同数量差异很大
- 定制化产品单价高，交付周期长，导致合同数量较少，一般在“百级别”；标准化产品单价低，交付周期短，导致合同数量远超定制化产品的，可达“万级别”

图：2020年PaaS厂商的PaaS合同数量分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

3.5 厂商经营情况：利润

将近一半的PaaS厂商利润不足500万元

- 受收入规模限制，PaaS厂商利润也比较小，将近一半的PaaS厂商利润不足500万元
- 低PaaS业务利润的厂商群体中，应用开发型厂商是主要组成部分，占比超过7成

图1：2020年PaaS厂商利润分布情况

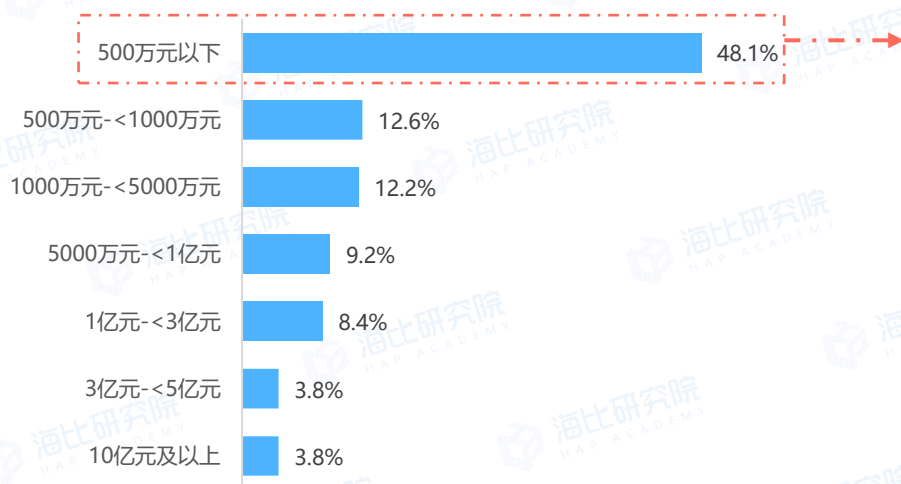
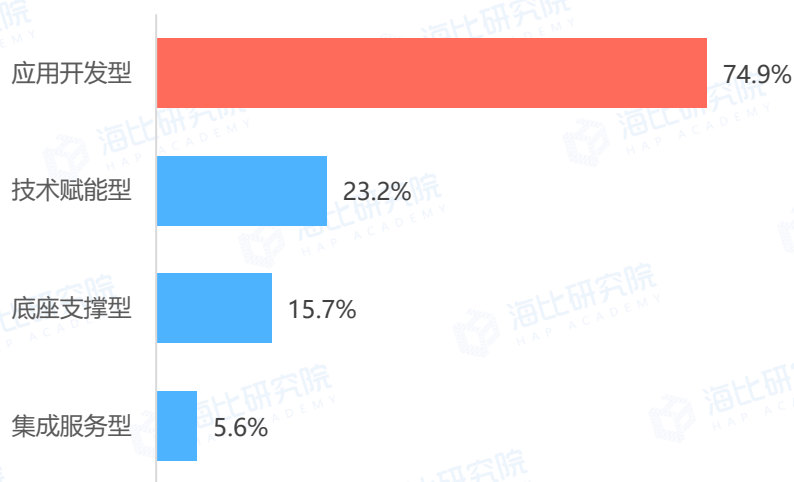


图2：PaaS利润低于500万元厂商的组成



数据来源：海比研究院，2021年；

3.5 厂商经营情况：宣传方式和销售渠道

峰会是厂商主要宣传方式；直销是厂商主要销售渠道

- 峰会是PaaS厂商的主要宣传方式，通常包括IT专业领域峰会和PaaS细分领域专业峰会两种，其次是新媒体、云市场和技术类网站/APP
- 直销是PaaS厂商的主要销售渠道，其次是云市场和渠道商/代理商。海比研究院认为，随着PaaS市场的发展，产品的标准化程度会逐渐提高，渠道商/代理商将发挥更大作用

图1：2020年PaaS厂商宣传方式重视程度分布情况

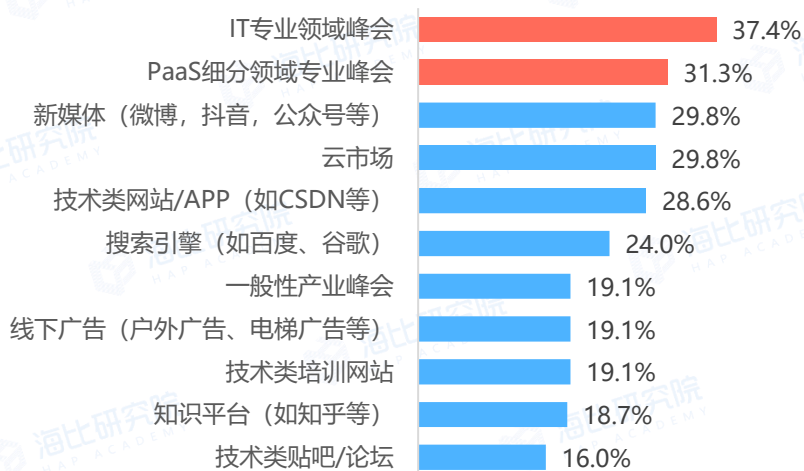
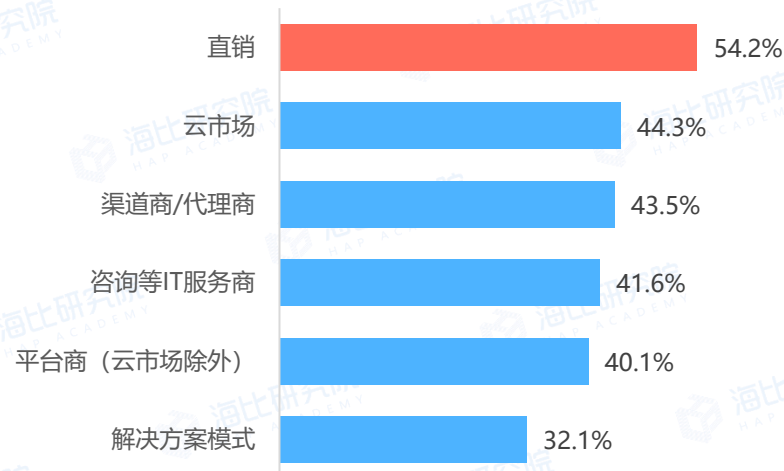


图2：2020年PaaS厂商销售渠道重视程度分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；

3.6 客户情况：客单价

订阅模式和许可模式客单价不同，相差一个量级

- 订阅模式客单价一般为“数万元级别”，72%的厂商客单价低于10万元，100万元以上的客户只占1.1%
- 许可模式客单价一般为“数十万元级别”，61%的厂商客单价高于10万元，100万元以上的客户占20.1%

图1：2020年PaaS厂商客单价（订阅模式）分布情况

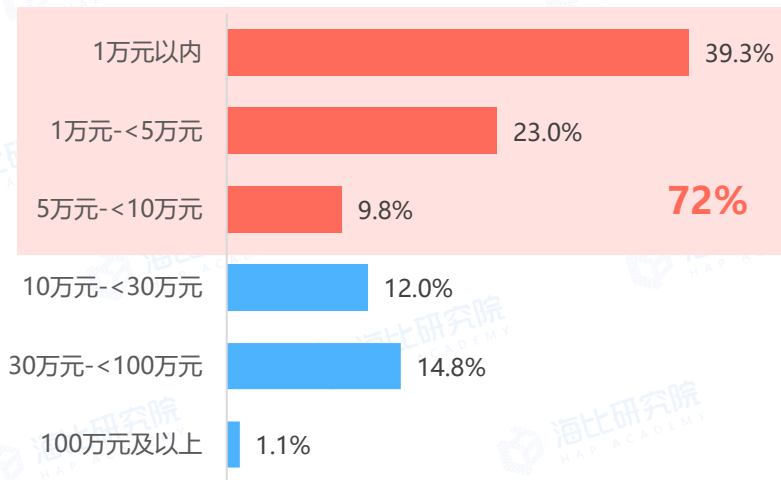
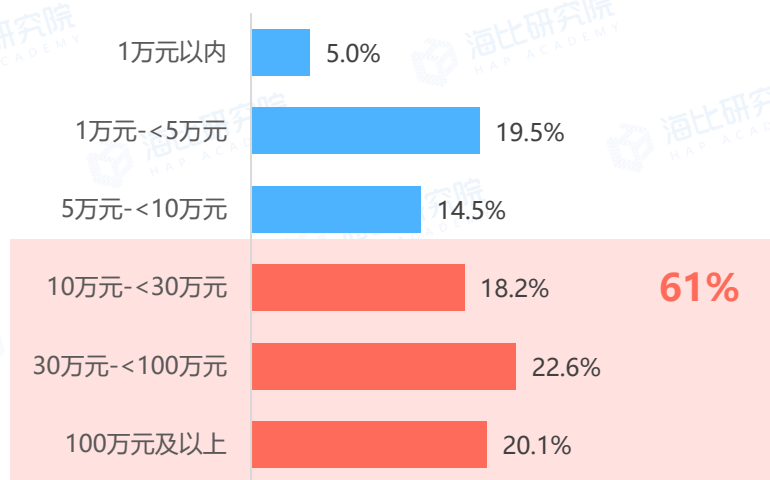


图2：2020年PaaS厂商客单价（许可模式）分布情况



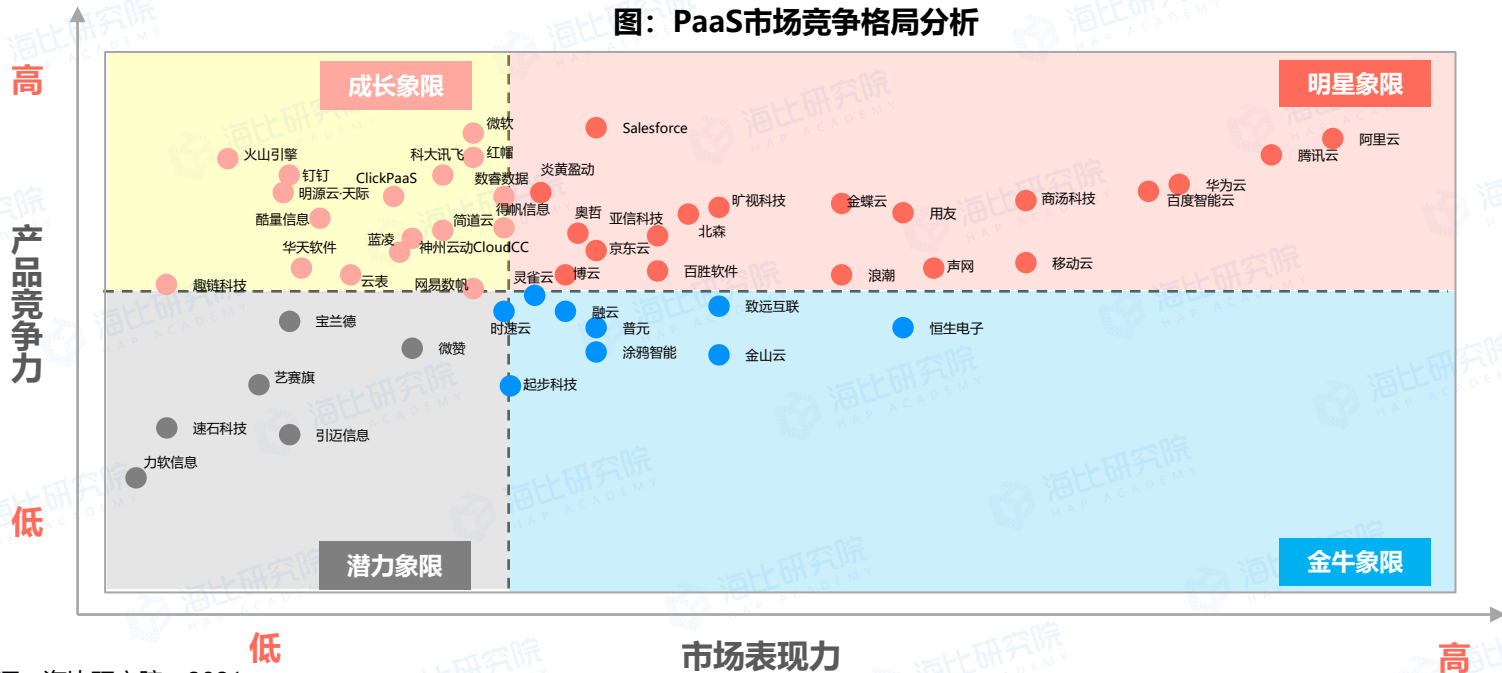
数据来源：海比研究院，2021年；

3.7 PaaS市场竞争格局

大型公有云厂商在PaaS市场竞争中占据优势地位

- 竞争格局分为四个象限：明星象限、金牛象限、成长象限和潜力象限。明星象限的PaaS厂商在市场表现力和产品竞争力方面表现较为突出。金牛象限的PaaS厂商，具有较高的市场表现力，但产品竞争力还有待提升；成长象限的中台厂商产品竞争力较高，且在市场表现力方面具有较大潜力
- 明星象限里最靠前的是大型公有云厂商，前三名分别是阿里云、腾讯云和华为云；成长象限主要是一些成立时间较短但产品竞争力强的厂商，如得帆信息、蓝凌、简道云、ClickPaaS、云表、神州云动CloudCC、酷量信息和明源云·天际等，已逐渐形成对明星象限厂商的挑战

图：PaaS市场竞争格局分析



数据来源：海比研究院，2021；

3.7 PaaS市场竞争格局：典型厂商优势分析



企业应用PaaS领导品牌

苍穹是金蝶自主创新的新一代企业级PaaS平台，促进企业产业生态体系下人、财、物、信息的有效流通和链接，实现产品、服务、经营的一体化管控，实现资源与要素协同的一种全新产业发展范式。



企业级无代码aPaaS领导品牌

通过独有的四域模型，提供企业级无代码开发闭环能力，完整覆盖数据、分析、管理、运营四个领域，涉及客户表单、流程、搜索、集成、分析等全业务生命周期，提供从数据标准到BI分析的全面一体化数据解决方案，实现数用一体。



模型驱动型低代码领导品牌

注重底层技术研发，注重通用性PaaS、高性能PaaS、应用创建aPaaS、应用集成iPaaS及应用模板中心模块的研发。较强的集成能力，具有智能化解析不同系统API接口，并实现兼容的能力



低代码应用服务领导品牌

致力于通过低代码技术，建立完善的产品矩阵，以多年行业沉淀的数字化解决方案能力及不断创新能力，帮助不同类型企业在数字经济时代构建敏捷的数字化系统，实现数据驱动商业创新。



制造业PaaS领导品牌

得帆PaaS解决方案以得帆云aPaaS（企业级低代码平台）+ 得帆云iPaaS（应用集成平台）为核心，帮助组织构建云原生数字化应用基座，整合和应用企业内部各类数据和IT资产，快速兑现各类数字化需求，实现组织的全面数字化转型。



模型数据双驱动型 低代码领导品牌

AWS PaaS赋能了低代码、智能流程、集成、移动、业务规则在内的PaaS能力。模型驱动应用，数据驱动集成，模型和数据双轮驱动，帮助用户加速数字化转型和运营创新，激发全员的数字化创造活动。



创新型零代码领导品牌

帮助不同类型的客户通过零代码的方式快速搭建适合自己的业务应用，具有功能完善、简洁易用、跨应用的数据聚合、处理等优势，可扮演业务+数据中台的角色



地产生态链企业级PaaS

明源云天际开放平台包含众多能力域，支持通过低代码的方式构建稳态、敏态的应用，并融入数据分析、AIoT场景化应用能力构建稳定、高效、开放的企业级数字化共生生态平台。

3.8 潜在竞争者威胁

PaaS厂商普遍表示对通用型SaaS这类潜在竞争者比较担忧

- 面对SaaS厂商和IaaS厂商向PaaS市场渗透的背景下，PaaS厂商对SaaS厂商这类潜在竞争者更为担忧
- SaaS可以分为通用型SaaS和垂直型SaaS，PaaS厂商最担忧的是通用型SaaS，如企业微信、钉钉、飞书等，因为这些企业资本雄厚，有品牌有流量，并且覆盖行业广泛，具有很强的竞争力和威胁性。特别是在“公有云部署+高标准化+订阅式”的细分赛道里，一般的PaaS厂商缺乏与之竞争的手段

图1：2020年PaaS厂商对潜在竞争者（云计算产业）担忧程度

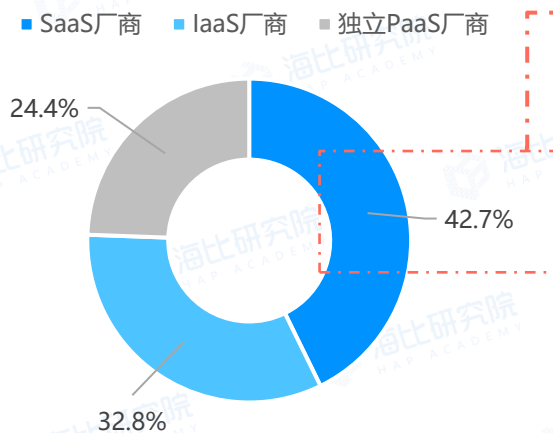
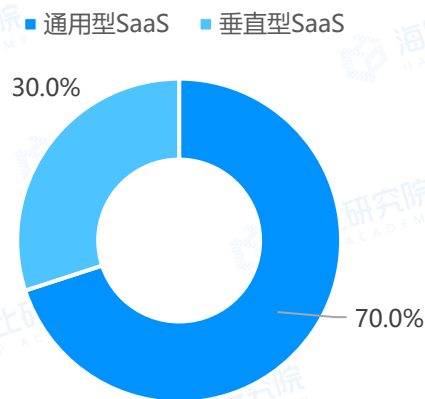


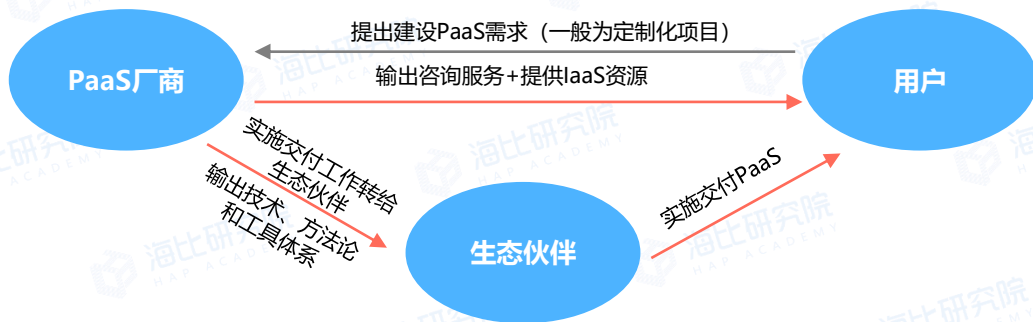
图2：2020年担忧SaaS厂商的PaaS厂商对不同类型SaaS厂商的担忧程度



数据来源：海比研究院，2021；

3.9 PaaS商业模式 (1/3) : 平台生态模式

图：平台生态模式



主要特点

- 特点1: 品牌强, 生态强。拿下项目后, 以“自己提供IaaS资源, 生态伙伴实施交付”形式为主
- 特点2: 出身一般是IaaS厂商, 进入PaaS市场是为了获得更多的商机, 进而带动IaaS资源销售
- 特点3: 为行业发展输出技术、方法论和工具体系
- 特点4: 能够输出综合的数字化转型服务

典型企业

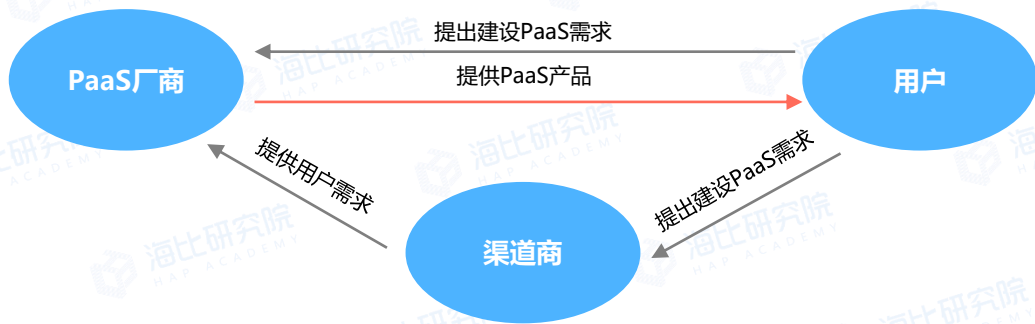


数据来源: 海比研究院, 2021年;

注: 本报告总结了三种主流PaaS商业模式, 非涵盖所有商业模式

3.9 PaaS商业模式 (2/3) : 垂直专精模式

图：垂直专精模式



主要特点

- 特点1：垂直于某些细分行业或应用场景，提供具有较强行业和应用场景属性的PaaS产品
- 特点2：以非公有云部署为主，一般采用项目制
- 特点3：产品化标准程度较低，因此渠道商一般起提供商业线索的作用，较少起产品交付的作用
- 特点4：一般不能够输出综合的数字化转型服务

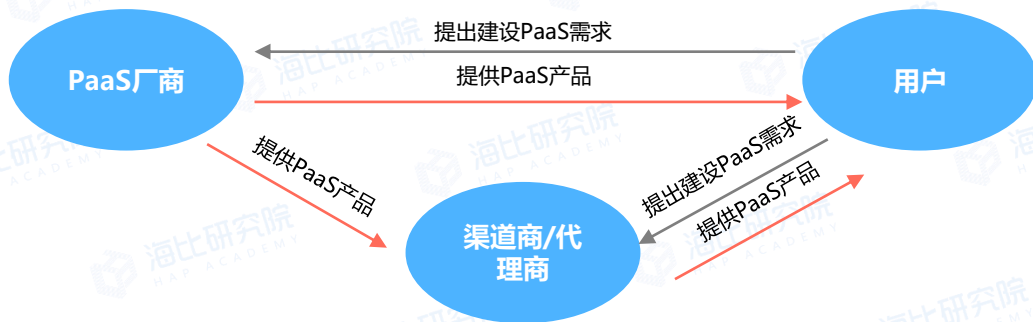
典型企业



数据来源：海比研究院，2021年；

3.9 PaaS商业模式 (3/3) : 通用覆盖模式

图：通用覆盖模式



主要特点

- 特点1：一般为通用产品，没有明显的行业和应用场景属性
- 特点2：以公有云部署为主，一般不采用项目制
- 特点3：以中小企业客户为主，客户数量比较多，但客单价低
- 特点4：产品标准化程度高，比较适合采用分销模式

典型企业



数据来源：海比研究院，2021年；

3.10 发展阻碍

“安全”是阻碍PaaS厂商发展的最大阻碍，用户担心数据泄露

- “安全”是PaaS厂商发展的最大阻碍，因为用户担心数据泄露，36.7%的厂商表示受到了该因素的影响，因此厂商在产品开发和宣传时应进行适当调整
- 其次的发展阻碍是“产品”，31.8%的厂商表示受到了该因素的影响。具体来看，包括“难以满足用户的定制化需求”、“难以满足用户的部署方式需求”、“难以满足用户的热门技术需求”等，体现出目标用户群体需求调研和产品规划的重要性

图1：2020年PaaS厂商的发展阻碍分布情况

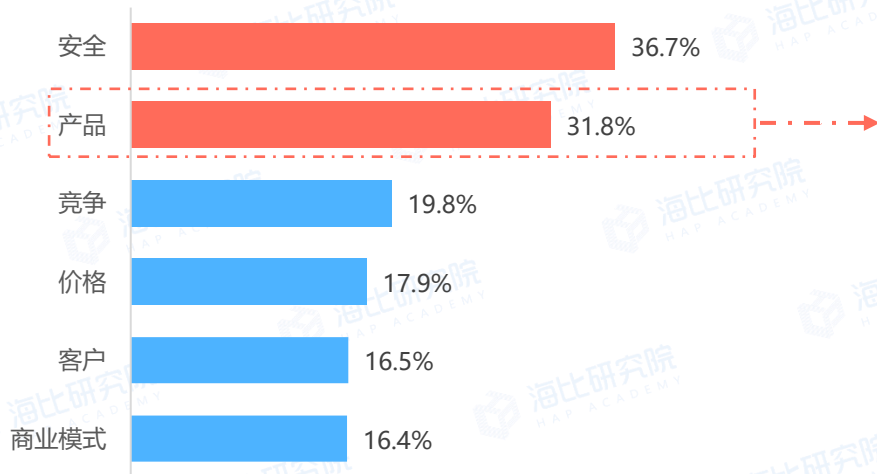
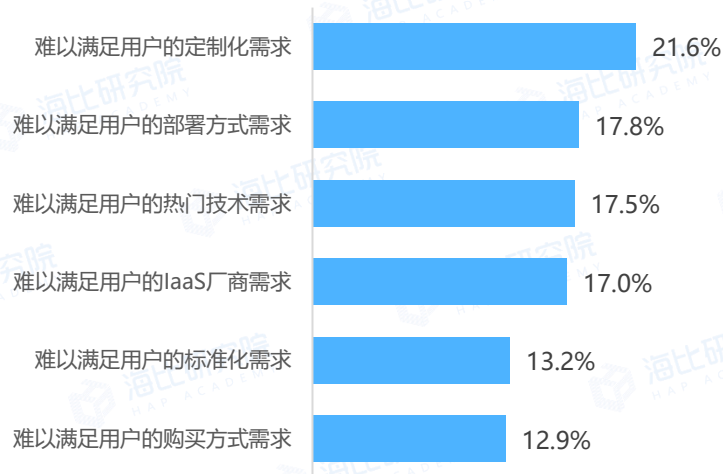


图2：“产品”发展阻碍的构成



数据来源：海比研究院，2021年；

3.11 PaaS厂商图谱

技术赋能型



应用开发型



集成服务型



底座支撑型



数据来源：海比研究院，2021；

目录

CONTENTS

01 市场环境分析

02 市场规模分析

03 厂商分析

04 用户分析

05 趋势展望

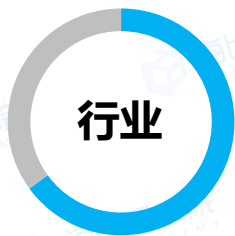


4.1 用户画像

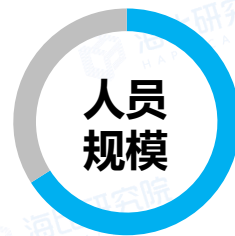
PaaS用户集中在一、二线城市；大多分布在互联网、电子信息和软件行业



78%的PaaS用户位于一、二线城市



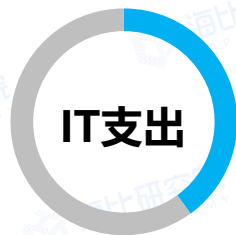
互联网、电子信息和软件是PaaS用户最多的行业，合计占比65%



66%的PaaS用户人员规模低于1000人



PaaS用户以小型企业居多，占比61%，大中型企业稍少



40%的PaaS用户年IT支出低于100万元

数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.2 用户数量及分布

PaaS用户总数约为9.4万家，以小型企业居多

- 海比研究数据显示，2020年发生付费行为的PaaS用户总数约为9.4万家
- 从用户体量分析，小型企业用户数量是最多的，占比64.2%，中型企业占比31.3%，大型企业占比4.5%；从购买方式分析，订阅模式用户数量处于主流地位，占比81.0%，许可模式用户数量占比仅为19.0%；从PaaS类型分析，应用开发型PaaS用户最多，集成服务型最少，主要因为集成服务型PaaS以项目制为主，具有单价高用户数量少的特点，而应用开发型以非项目制为主，具有单价低用户数量多的特点

2020年PaaS企业用户总数：约 **9.4万** 家（指2020年发生付费行为的用户）

图1：不同体量PaaS用户数量分布情况

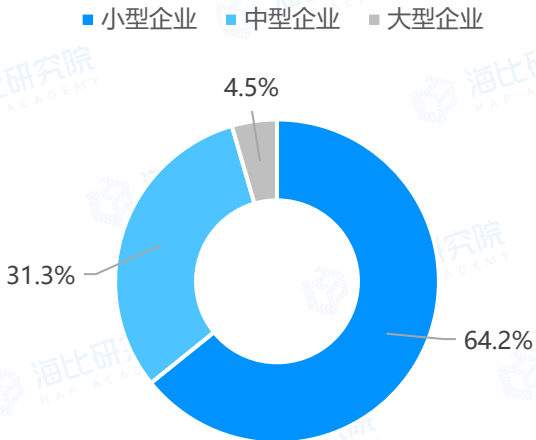


图2：不同购买方式PaaS用户数量分布情况

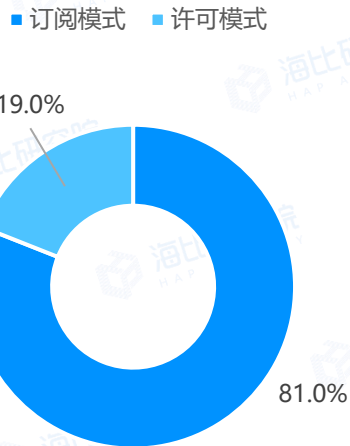
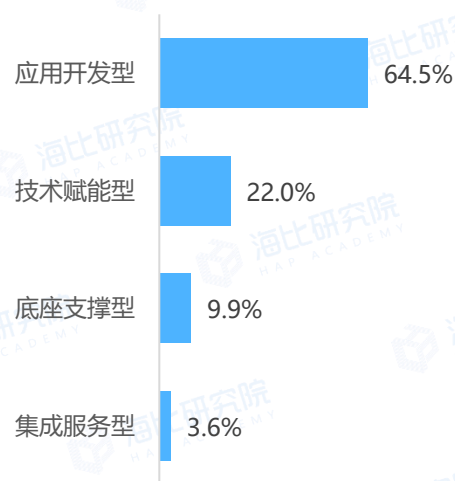


图3：不同类型PaaS用户数量分布情况



数据来源：海比研究院，2021；

4.3 产品需求：产品类型

使用应用开发型PaaS的用户最多，其次是技术赋能型

- 应用开发型PaaS的用户最多，近一半的用户使用相关产品，主要因为该类产品的用户以中小型企业居多，导致在数量上占有优势。其中低代码/无代码平台是最火热的一类细分产品
- 用户使用第二多的PaaS产品是技术赋能型，其中大数据PaaS是最火热的一类细分产品

图1：PaaS用户对不同产品类型（大类）需求的分布情况

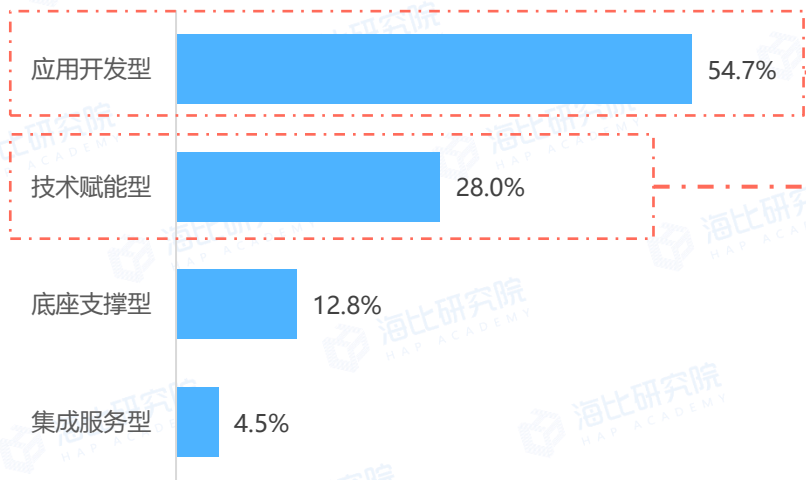


图2：应用开发型PaaS用户细分PaaS需求情况（TOP5）

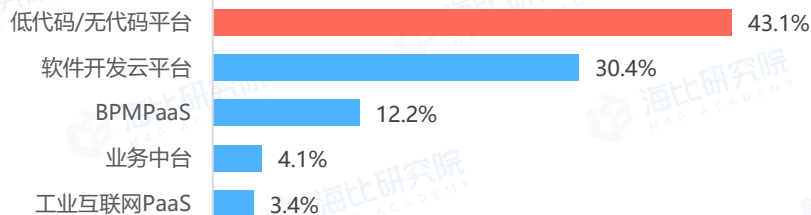
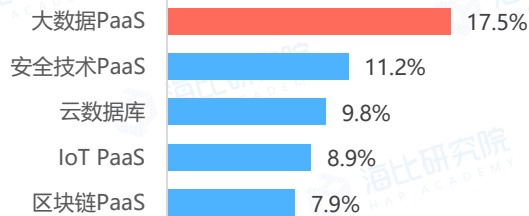


图3：技术赋能型PaaS用户细分PaaS需求情况（TOP5）



数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.3 产品需求：购买方式和部署方式

用户对非公有云部署的需求明显高于对公有云部署的需求

- 从购买方式分析，55.1%的用户采购订阅模式产品，稍高于许可模式的44.9%
- 从部署方式分析，63.5%的用户采用非公有云的部署方式，说明用户对非公有云部署的需求明显高于对公有云部署的需求
- 在公有云厂商的选择中，用户最青睐阿里云，占比为51.5%

图1：PaaS用户购买方式分布情况

■ 许可订阅 ■ 许可模式

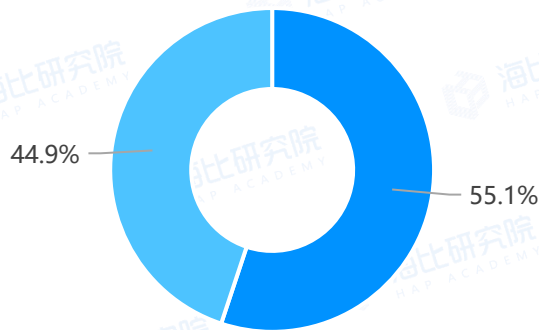


图2：PaaS用户部署方式分布情况

■ 公有云 ■ 非公有云

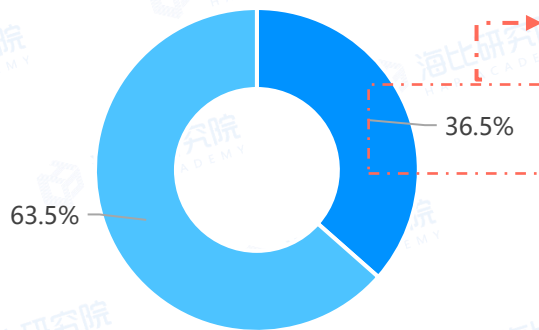
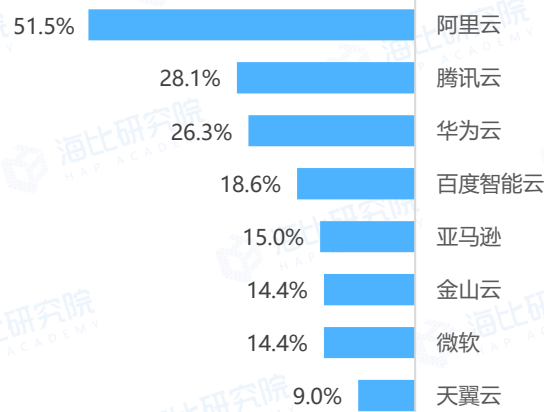


图3：公有云厂商在PaaS用户端的渗透率



数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.3 产品需求：应用场景

用户主要将PaaS应用于研发和生产场景

- 将PaaS用于研发场景的用户最多，占比为26.8%。研发场景包括产品研发、技术研发和其他研发三类，其中产品研发是PaaS应用最多的研发场景
- 其次是将PaaS用于生产场景的用户，占比为24.0%。生产场景包括生产、安全管理、质量管理和其他四类，其中安全管理是PaaS应用最多的生产场景

图1：PaaS用户应用场景需求的分布情况

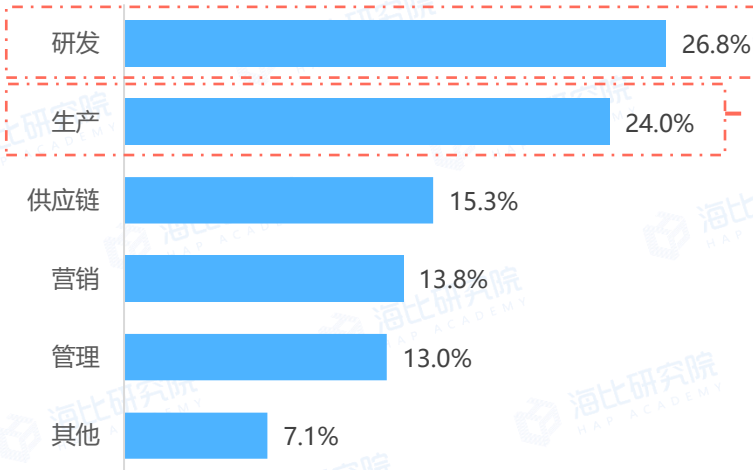


图2：各研发场景的产品需求情况

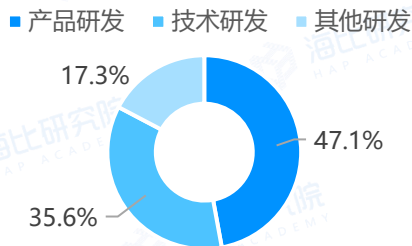
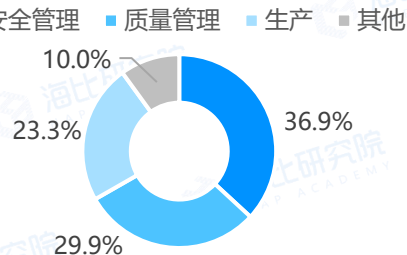


图3：各生产场景的产品需求情况



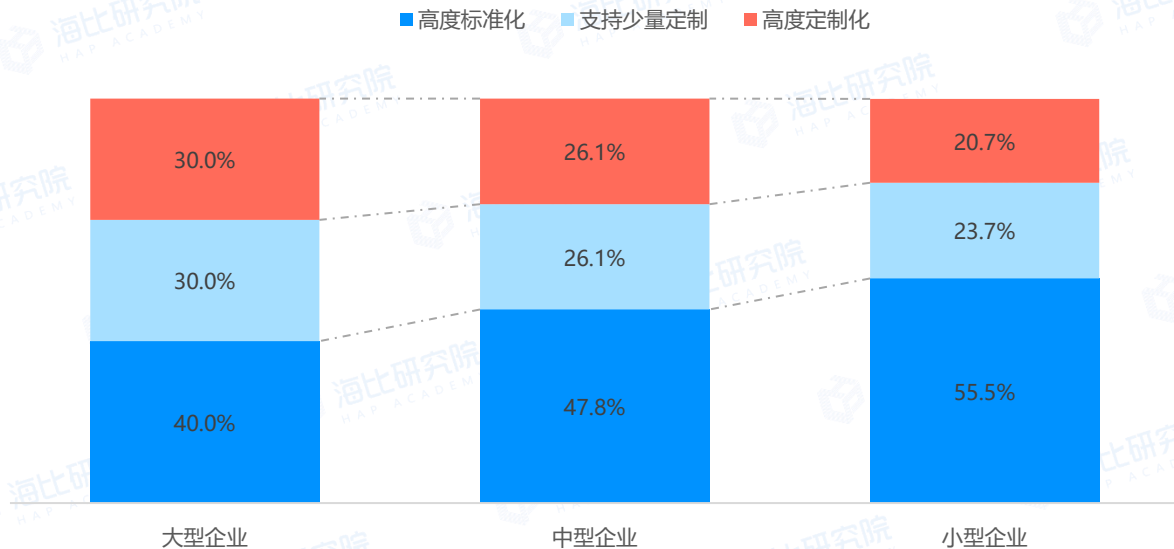
数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.3 产品需求：标准化程度

企业越小对标准化需求越高，企业越大对定制化需求越高

- 不同规模的企业对产品标准化的需求有明显差异，企业越小对标准化需求越高，企业越大对定制化需求越高。主要因为标准化的产品部署快、价格低，且较小规模的企业的需求偏简单，因此二者比较契合；相应的，较大规模的客户需求比较复杂，标准化产品较难能满足，因此对定制化产品需求更为强烈

图：不同类型PaaS用户产品标准化需求分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.4 采购行为：触媒方式和购买渠道

峰会是用户主要触媒方式；直购是用户主要购买渠道

- 峰会是PaaS用户的主要触媒方式，通常包括PaaS细分领域专业峰会和IT专业领域峰会两种，其次是技术类网站/APP、技术类协会和渠道商/代理商
- 从PaaS厂商处直接采购是PaaS用户的主要购买渠道，其次是从渠道商/代理商和IT服务商处采购

图1：PaaS用户触媒方式重要程度分布情况

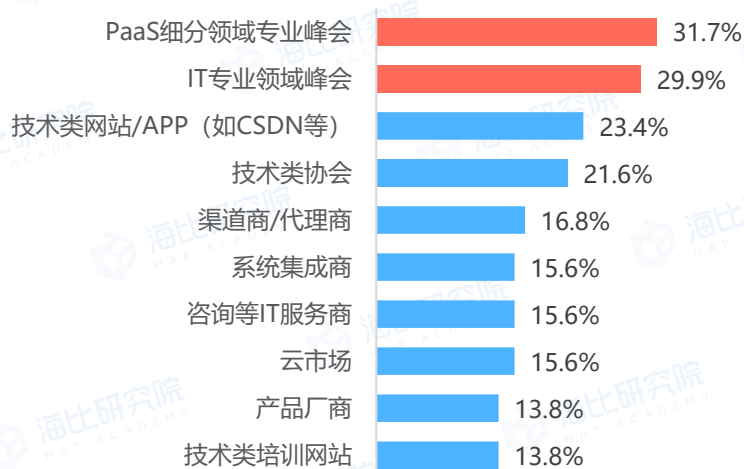
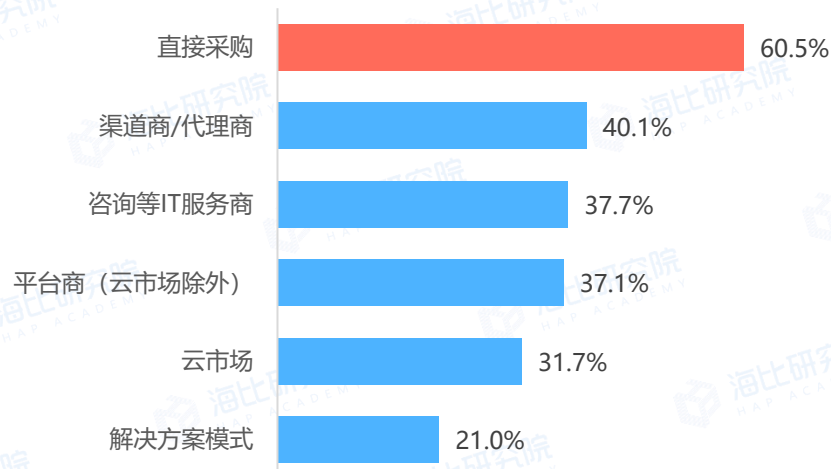


图2：PaaS用户购买渠道重要程度分布情况



数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.4 采购行为：购买年份和购买月份

2015年中国PaaS市场兴起，采购量大幅提升

- 2015年中国PaaS市场兴起，采购量大幅提升，2015年至今采购PaaS的用户占总用户量的82%
- 6月、7月和3月是PaaS采购最频繁的月份，厂商应该根据用户的采购行为及时调整自身的营销节奏

图1：PaaS用户采购年份分布情况

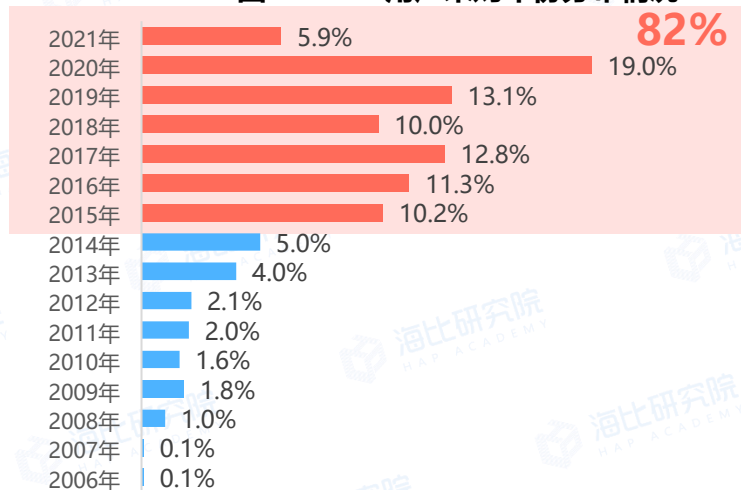
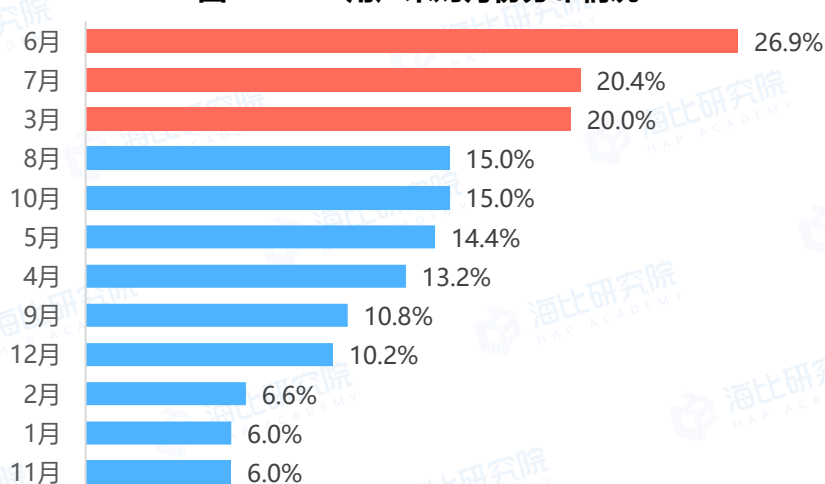


图2：PaaS用户采购月份分布情况



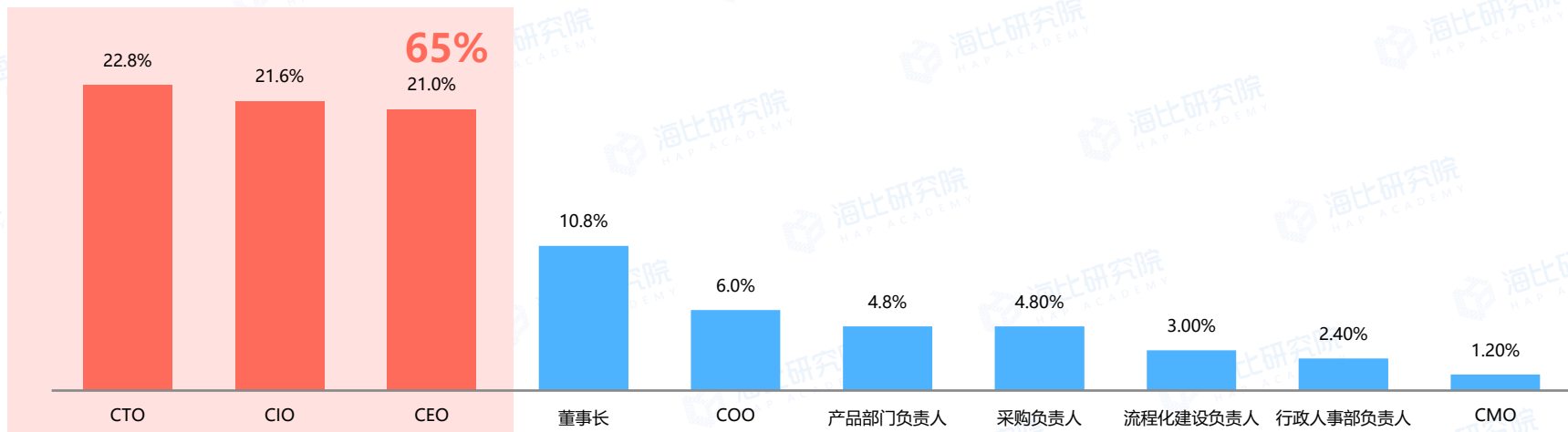
数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.4 采购行为：采购决策者

CTO、CIO、CEO是PaaS产品最主要的采购决策者

- CTO、CIO、CEO是PaaS产品最主要的采购决策者，占比达到65%，厂商在市场开拓时应做到有的放矢

图：PaaS用户的采购决策者分布情况



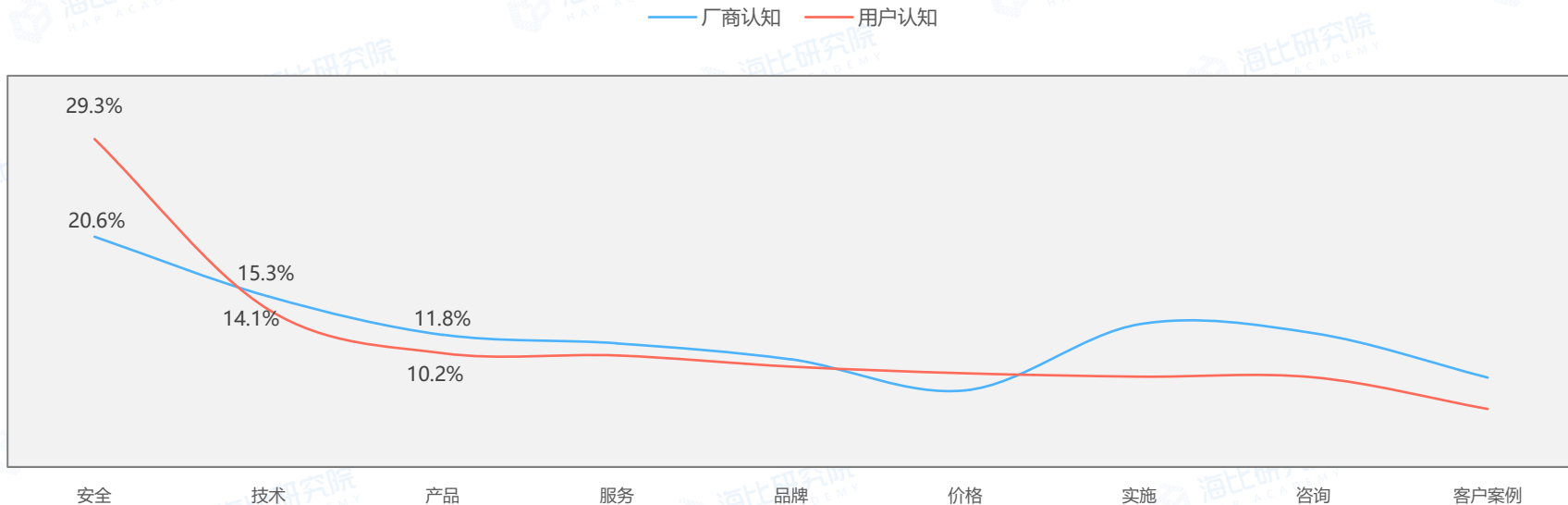
数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.4 采购行为：重点关注要素

用户采购时最关注安全、技术和产品

- 用户采购时最关注“安全”、“技术”和“产品”。“安全”指数据安全能力；“技术”包括定制开发能力、技术研发能力、产品集成能力和产品兼容能力四项；“产品”包括产品种类数量、应用场景与用户契合度、用户友好度和IaaS适配集成能力四项
- 对比发现，厂商和用户对重点关注要素的认知存在比较一定的误差，厂商对“安全”和“价格”的重要性认知不够，以及过于重视“实施”、“咨询”和“客户案例”

图：PaaS采购的重点关注要素分布情况



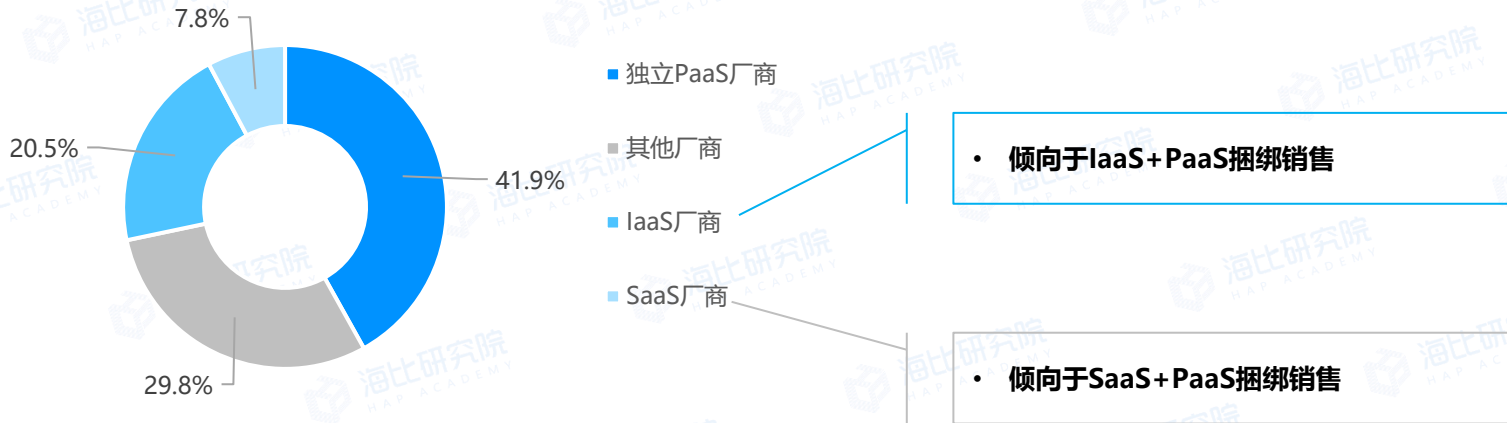
数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

4.4 采购行为：厂商出身偏好

用户最偏好独立PaaS厂商，因为担心对综合型PaaS厂商产生过度的依赖性

- 面对不同出身的PaaS厂商，用户最偏好独立PaaS厂商
- 虽然非独立PaaS出身的厂商能提供更全面的产品组合，例如“IaaS+PaaS”、“SaaS+PaaS”，但用户担心被捆绑销售进而对厂商产生过度的依赖性

图：PaaS用户对厂商出身偏好的分布情况



注：“其他厂商”指数字方案商、软件厂商、物联网厂商等出身的厂商

数据来源：海比研究院，2021年；从总体PaaS用户分析，而非2020单年

目录

CONTENTS

01 市场环境分析

02 市场规模分析

03 厂商分析

04 用户分析

05 趋势展望

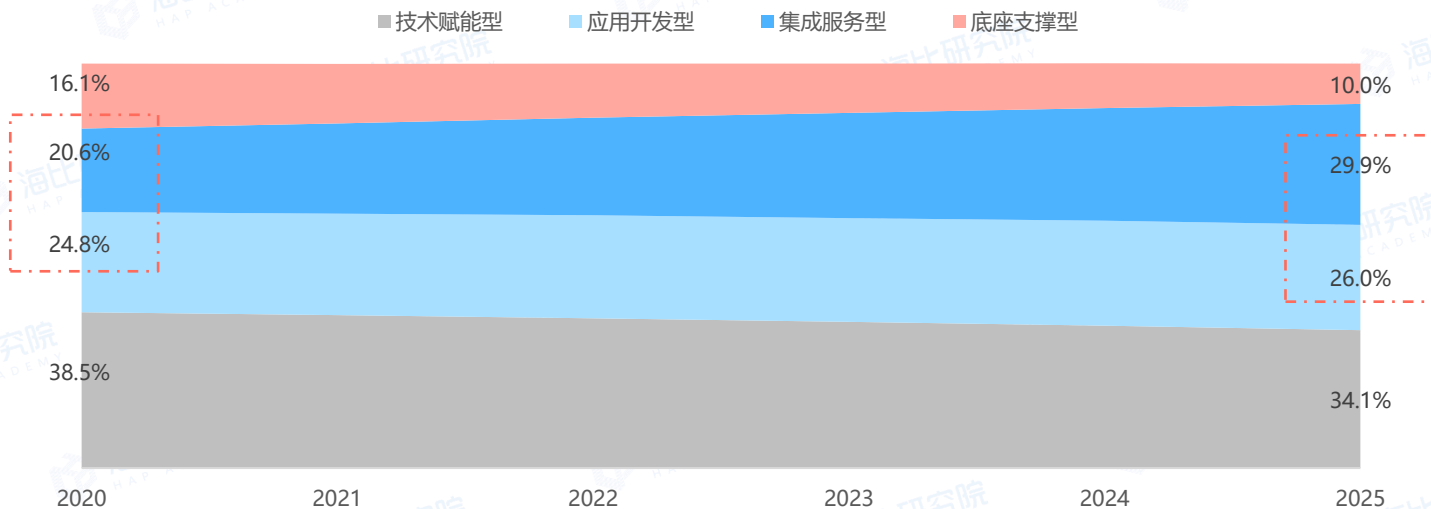


5.1 发展潜力展望

集成服务型PaaS将是未来5年发展潜力最大的赛道

- 数据中台、业务中台和低代码/无代码平台正处于风口期，未来5年它们所属的集成服务型PaaS和应用开发型PaaS将保持较高的增速，与技术赋能型PaaS的占比逐渐接近
- 从占比变化角度分析，集成服务型PaaS将由2020年20.6%增长至2025年的29.9%，变化最大。因为集成服务型PaaS的主要构成是数据中台，而数据中台将逐渐在“政策鼓励”和“产品标准化程度增加”双重因素驱动下，逐渐走向下沉市场，未来将大中小企业“通吃”，潜力会进一步释放
- 底座支撑型PaaS占比将出现较明显的下降，主要因为在云原生技术开源的背景下，技术壁垒持续下降，以至于难以支撑专精此类PaaS厂商的生存，部分相关厂商将把业务重心向其他类型PaaS转移，寻求新的发展

图：2020~2025年不同类型PaaS市场占比



5.2 产品形态展望 (1/2) : 产品开源

产品开源将成为越来越多PaaS厂商的产品策略

驱动原因一： 开源是企业生存的一种选择

涉及厂商：以应用开发型PaaS厂商为主

原因说明：随着应用开发型PaaS市场格局的成型，留给尾部厂商的空间将越来越小，而这里集中了数百家企业，它们的生产环境愈发严峻。海比研究院通过调研发现，一些应用开发型PaaS厂商将另辟蹊径，通过产品源代码开发方式扩大自身影响力，以寻求更多的生存机会

特征描述：①市场环境压力下，被动开源；②不面对特定对象

海比观点：通过开源寻求生存机会，**难点在于新商业模式和盈利模式的设计**。国外有较多成功案例，如dotCloud公司，它是Docker技术的研发厂商，生存艰难，把Docker技术开源后企业获得新生。但国内相关成功案例较少，有开源想法的PaaS厂商应在新商业模式和盈利模式的设计上面花费更多的精力

驱动原因二： 开源是开拓信创市场的一项潜在条件

涉及厂商：以党政机关、央企和大型民企主要用户的PaaS厂商

原因说明：随着信创大潮的到来，包括PaaS厂商在内的诸多IT厂商希望享受市场红利。海比研究院通过调研发现，越来越多的党政机关、央企和大型民企要求国产软件供应商提供产品源代码

特征描述：①用户压力下，被动开源；②面对特定对象

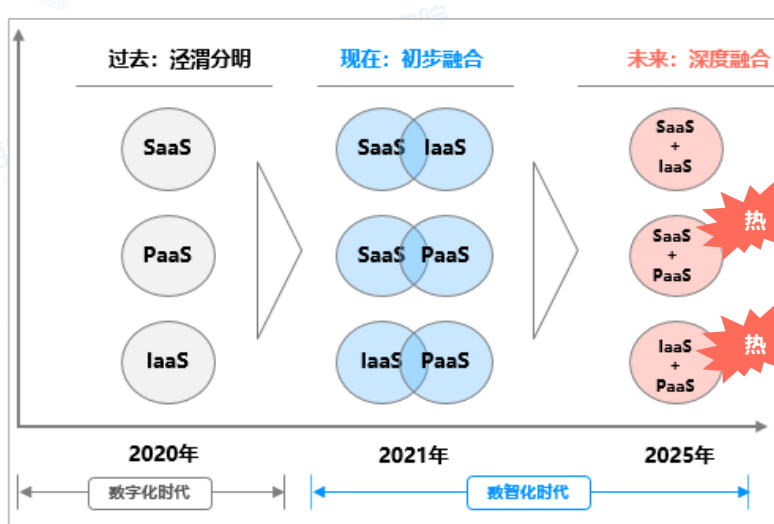
海比观点：自研属性越强的PaaS厂商在这种“开源才能采购”的情况下损失更大，因此将导致PaaS厂商**在未来技术路线选择中更倾向于采用开源技术**

5.2 产品形态展望 (2/2) : 产品组合

“IaaS+PaaS捆绑销售”比“SaaS+PaaS捆绑销售”可能有更好的前景

- 中国市场的数字化历经四大阶段，现在已经从第三阶段的数字化时代迈入到第四阶段的数智化时代。在数智化时代云计算市场，过去IaaS、PaaS和SaaS三者泾渭分明的情况已经无法满足新时代的需求，云计算市场将会走向融合，当下的热点是IaaS与PaaS的融合，SaaS与PaaS的融合
- 不同云服务产品的捆绑销售趋势是不可逆的，并且会越来越多，其中“IaaS+PaaS捆绑销售”比“SaaS+PaaS捆绑销售”可能有更好的前景

图：数智化转型对PaaS市场的影响



捆绑销售趋势不可逆

“IaaS+PaaS”
前景更好

PaaS厂商应对策略

- ✓ 云计算产业融合的背景下，厂商间业务互相渗透，捆绑销售趋势是不可逆的，并且会越来越多
- ✓ “IaaS+PaaS”和“SaaS+PaaS”两种捆绑销售模式都面临来自用户的压力，它们担心产生依赖性
- ✓ 虽然二者都面临压力，但“IaaS+PaaS捆绑销售”的会小一些。海比研究院调研发现，很多用户把IaaS和PaaS均认为是基础设施，属于IT后端，用来支撑前端，因此顾虑减少，而“SaaS+PaaS”则没有这个特点，用户的顾虑不会减少
- ✓ 建议强化自身产品与同类产品的兼容性和易迁移性，最大程度减轻用户的顾虑

数据来源：海比研究院，2021年；

5.3 竞争格局展望

应用开发型PaaS市场竞争激烈，其中行业PaaS将成为争夺焦点

应用开发型PaaS市场
竞争激烈

- ✓ 进入门槛低、厂商数量多、烧钱获客等因素共同作用下，应用开发型PaaS市场竞争激烈程度会超过其他类型的PaaS市场

应用开发型PaaS市场
有两条细分赛道

- ✓ 摆在应用开发型PaaS厂商面前主要有两条细分赛道：①打造**全行业通用PaaS产品**，以“公有云部署+高标准化+订阅式”的策略占领市场；②打造**行业PaaS产品**，以“私有云部署+较低标准化+许可式”的策略占领市场

行业PaaS细分赛道
将成为争夺焦点

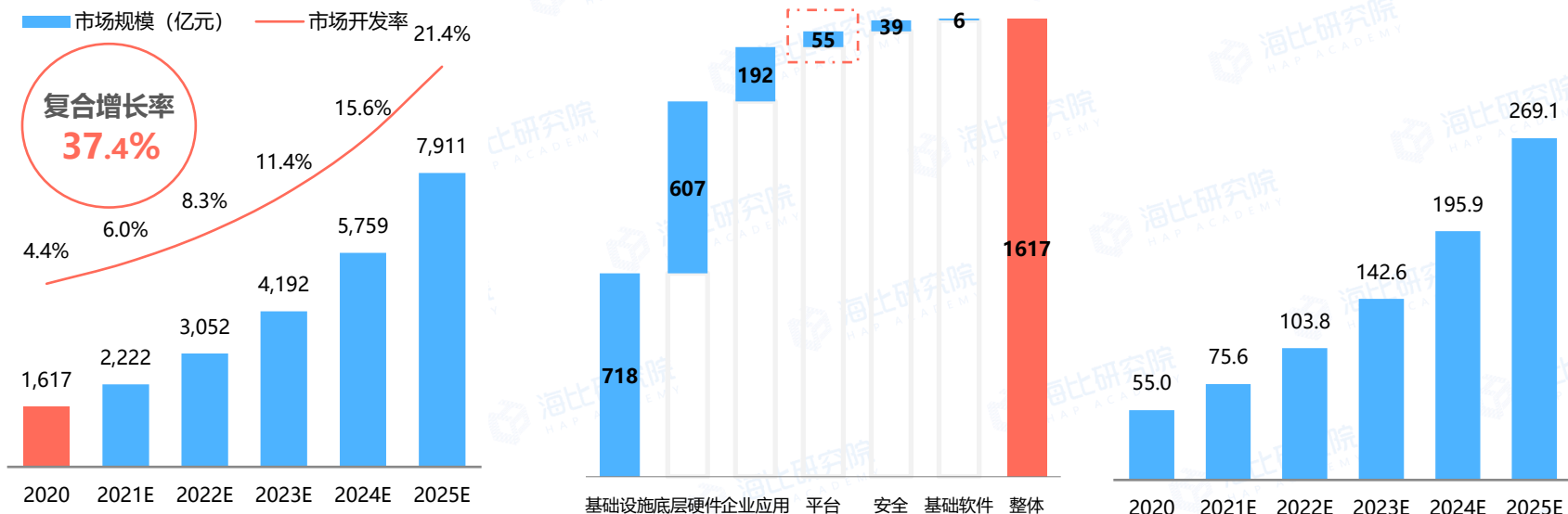
- ✓ 在SaaS和IaaS厂商向PaaS市场渗透的背景下，全行业通用PaaS产品将被大型SaaS厂商和IaaS厂商以“资本+流量”的方式迅速占领，**其他PaaS厂商缺乏有效的竞争手段，它们的业务重心将向行业PaaS产品倾斜**，这块市场因为难以标准化而形成一道护城河，让“资本+流量”难以发挥作用
- ✓ 从技术方面来看，应用开发型PaaS厂商之间难以拉开明显差距，因此会在产品方案、营销和服务方面展开激烈竞争

5.4 风口展望 (1/2) : 信创

2025年信创平台产品市场规模可达269.1亿元，将出现信创PaaS产品

- 海比研究数据表明，中国信创生态市场规模2020年为1617亿元，预计未来五年保持高速增长，年复合增长率为37.4%，2025年将达到将近8000亿元的规模。其中平台产品市场规模为总信创规模的3.4%，预计2025年有269.1亿元的市场规模
- 预计此风口下出现的产品：信创PaaS、可信PaaS、可信云原生、可信容器等

图1：中国信创生态市场规模及其发展趋势（亿元） 图2：2020年中国信创细分市场规模（亿元） 图3：2020~2025年平台产品市场规模（亿元）



数据来源：海比研究院，2021年；

5.4 风口展望 (2/2) : 碳中和

PaaS市场将从碳中和行动中受益，预计出现低碳云、低碳PaaS等产品

碳中和是全世界的行动方向，其在中国具有明确政策导向性，并将对全社会形成影响

- ✓ 中国减碳目标：2030年单位GDP排放比2005年下降65%以上，并力争2030年前实现碳达峰，2060年实现碳中和
- ✓ 相关政策举例：
 - 《国务院关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》
 - 《2021政府工作报告》
 - 《中国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》

预计此风口下出现的产品

- ✓ 未来将出现一批以降低碳消耗为核心使命的低碳云、低碳PaaS、节能PaaS等产品



IT作为企业的碳消耗部门之一，也将受到影响

- ✓ 当前社会对碳中和的关注点在生产制造等显性碳消耗部门，对IT等隐形碳消耗部门关注度较低。随着碳中和持续推进，隐形碳消耗部门也将受到关注
- ✓ PaaS可以提升企业IT运行效率，进而降低能源消耗，有助于碳中和目标的实现，这为PaaS赋予了社会价值，对于将PaaS引入国企和社会责任感较强的民营企业有所帮助

推荐厂商与优秀案例

金蝶国际软件集团有限公司始创于1993年，是香港联交所主板上市公司（股票代码：0268.HK），总部位于中国深圳。以「致良知、走正道、行王道」为核心价值观，以「全心全意为企业服务，让阳光照进每一个企业」为使命，致力成为「最值得托付的企业服务平台」。金蝶云·苍穹是金蝶自主创新的新一代企业级PaaS平台，入选Gartner全球高生产力PaaS供应商目录的国内企业级厂商，并获得众多业内标杆企业青睐。

产品展示



产品应用场景

金蝶云·苍穹目前应用到了众多大型集团型企业、跨国企业，赋能企业的数字化转型之路，提升企业创新速度。目前应用的大型企业包括中国港湾、安徽海螺型材、大庆美食乐、云南中烟、温氏、中车株机、中车唐山机车、新天钢、华为等众多大型企业客户。

核心优势

- 促进企业产业生态体系下人、财、物、信息的有效流通和链接，实现产品、服务、经营的一体化管控，实现资源与要素协同的一种全新产业发展范式。
- EBC与传统ERP相比，不仅仅是从企业经营领域到业务管控的深化和延伸，更是将产业上下游的关键业务资源和能力进行有效链接，实现企业对产业上下游资源的有效汇聚、重组和协同，从粗放型管理向精细化管理转变。

主要应用行业



建筑



交通物流



制造



能源



综合集团



IT

PaaS优秀案例

金蝶·河钢集团有限公司

河钢集团有限公司（HBIS GROUP CO.,LTD., 以下简称“河钢”）是世界最大的钢铁材料制造和综合服务商之一，在全球拥有员工12万余人，河钢以“建设最具竞争力钢铁企业”为愿景，致力于为各行各业提供最具价值的钢铁材料和工业服务解决方案。连续12年位列世界企业500强，2020年居第218位，在2020年“中国企业500强”、“中国制造业企业500强”、“中国跨国公司100大”排行榜中分别位列第59位、第18位和第35位。

案例背景

河北省于2018年发布钢铁行业去产能工作方案，重点强调去产能、促进钢铁产业结构调整和转型升级。但是，由于生产经营中诸多因素的影响，河钢集团在数字化转型中缺乏统一信息化标准，信息孤岛问题突出，同时系统性能瓶颈等问题也日益凸显。

技术架构图



项目亮点

1、2个月内完成复杂的业务系统上线

蓝图设计+详设时间=10个月

预计传统开发方式预计开发时间>10个月

苍穹低代码平台开发时间<2个月

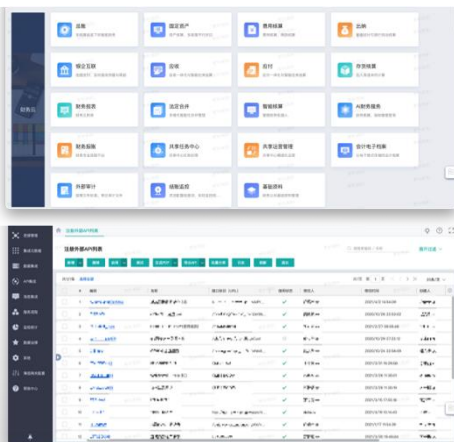
2、开发周期缩减，快速完成敏态业务需求

2名实施人员+6名开发人员：1个月完成上线任务

开发迭代App应用代码量降低了50%

业务部门自定义的功能数量增加100%

应用效果



上海爱湃斯科技（以下简称ClickPaaS）是一家低代码开发平台公司，由一批在美长期从事应用底层软件研发的核心团队于2017年创立。旨在帮助SaaS企业、咨询公司以及企业级客户在实现复杂业务需求的场景下显著降低数字化响应时间和成本。ClickPaaS是数字化基建的技术基石，希望打破技术壁垒，实现高端数字化基础技术的普惠。

产品展示



应用创建aPaaS

快速响应业务变化；基于业务模型快速创建应用
采用模型设计，元数据驱动，利用各种便捷的设计工具完成中大型企业复杂场景，支持构建SaaS应用



应用集成iPaaS

基于业务模型极速连接；全要素连接，连接万物
通过逻辑/接口组件化，配合在线调试实现图形化接口管理；
统一管理企业所有自定义接口和函数，实时监控报警



高性能PaaS为地基

26个自研中间件
解决：高性能，高并发，高扩展
采用云原生架构，分布式设计保证多租户环境运行稳定和性能

产品应用场景

ClickPaaS致力于推动企业以数据为中心，建立完整的数字化架构。不仅将组织和流程纳入体系以内，还将跨组织协同、万物互联、人工智能、数字资产管理等数字化策略纳入其内。帮助企业快速搭建产业互联网、企业级中台、智能制造、新零售体系、智慧城市服务、金融科技服务等数字化解决方案。

核心优势

- 以**领域模型驱动**的方式，即概念模型、数据模型、流程模型、集成模型、报表模型和环境治理的方式搭建。
- 通过业务模型再建模层图形化搭建，形成**蓝图到系统**的能力，满足企业端复杂的业务场景需求。
- 可直接根据客户业务场景需求，进行需求分析，系统设计，用户培训，省去了传统系统搭建的反复测试、确认的过程。

主要应用行业



制造 物流 政务 金融



高科技 医药 能源 汽车 电商

PaaS优秀案例

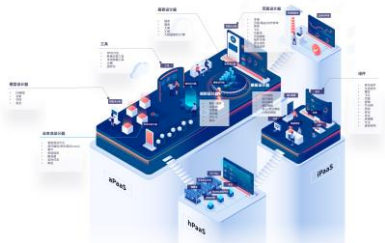
ClickPaaS·中国交通建设集团有限公司

中国交通建设集团有限公司（简称“中国交建”）是国务院国有资产监督管理委员会监管的中央企业。集团注册资本45亿元人民币，拥有35家全资子公司、20家控股公司和2家上市公司，资产总额近700亿元人民币。集团拥有各类海事工程船舶800余艘，各类陆用工程施工机械5600余台（套），以及各类先进的勘察设计科研设备，共有员工7万多人。

案例背景

基于海外新型冠状病毒肺炎疫情扩散态势，各中央企业海外业务均受到严重影响。重点是由于海外人员结构复杂，针对人员聚集、对外交流、物资储备、防控情况、感染情况、治疗情况、风险响应、信息汇总、组织协同等方面均受到考验。

技术架构图



项目亮点

1. 情况复杂：海外人员结构复杂，针对人员聚集、对外交流、物资储备、防控情况、感染情况、治疗情况、风险响应、信息汇总、组织协同等方面均受到考验。
2. 情况紧迫：一周内实现快速交付,达到疫情全摸清、物资全掌握、服务全方位、风险全发现的建设目标。

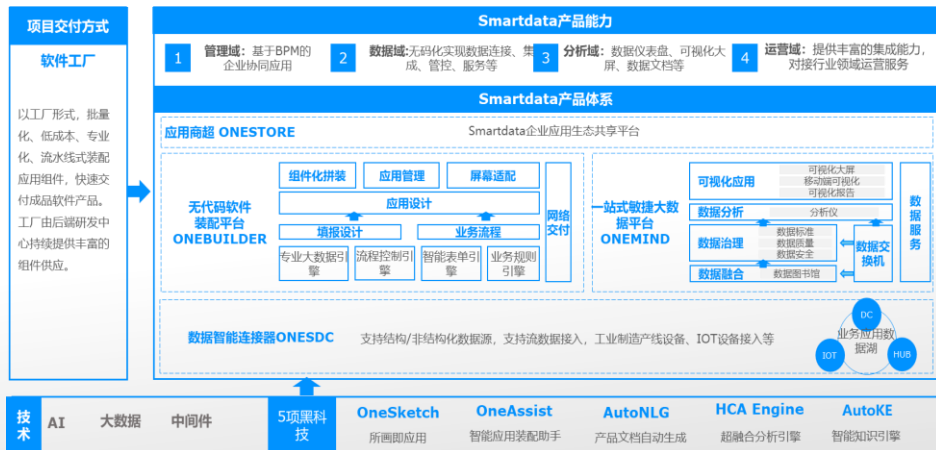
应用效果



南京数睿数据科技有限公司（简称“数睿数据”）是一家业界领先的企业级无代码软件平台商。Smartdata通过独有的四域模型，提供企业级无代码开发闭环能力，完整覆盖数据、分析、管理、运营四个领域，涉及客户表单、流程、搜索、集成、分析等全业务生命周期。Smartdata定位为“数据驱动”，提供从数据标准、集成交换、资产管理、可视化、BI分析的全面一体化数据解决方案，实现数用一体。

产品展示

数睿数据核心产品Smartdata----产品体系



产品应用场景

数睿数据PaaS产品名为Smartdata企业级无代码软件平台，基于数睿数据自主研发的“柔性软件装配平台”，通过“前店后厂”的开发交付模式，为百余家客户提供了基于企业级无码化的大数据一体化解决方案，覆盖政府、城市管理、社会治理、教育、交通、应急、通信、工程、军工、化工、商业、航空航天等多个行业。

核心优势

- 独有数据驱动、数用一体：**贯穿数据全生命周期，从数据连接、数据集成、资产管理、数据分析、数据可视化、数据服务、应用构建的一站式数用一体的产品解决方案。
- 大规模定制：**抽象软件本质形态，制定标准组件，形成流水线作业，让模块化按订单生产软件成为可能，可一次性交付数百个功能模块。
- 满足企业级需求：**支持高复杂度、高性能、高可用、高安全、高稳定的应用软件的低码化装配。

主要应用行业



PaaS优秀案例

数睿数据·某省综合交通监测和指挥调度

数睿数据，不直接面向最终客户。向“软件供应商、解决方案供应商”提供以数据为核心、以快速应用为目标的数据一体化平台产品，目前已服务于数十家垂直行业头部软件供应商，助力合作伙伴实现数十个千万级解决方案的快速交付，覆盖政府、城市管理、社会治理、教育、交通、应急、通信、军工、工业、企业管理等多个行业。

案例背景

H客户为交通行业大型工程咨询设计集团；H客户需借助信息化技术强化统筹协调，不断健全省指挥中心运行管理制度，加强运行监测和预警能力，提高其运营管理水平 and 运行效率，提升交通运输协调指挥和应急处置能力。由于项目规模大周期长，人员、时间、风险管控难度也较大。

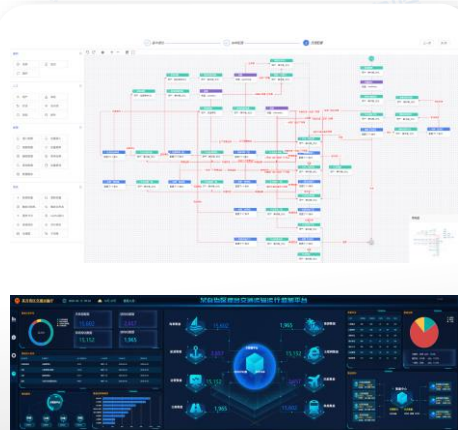
技术架构图



项目亮点

1. 客户在某项目中，需要在3个月完成部署，**按过去的开发模式评估，至少需要8个人**（包含5名开发人员）集中攻克项目；采用数睿无码化开发平台，**仅用3名配置人员**协同客户业务人员，1.5个月完成交付690+功能模块，12个数据大屏，接入7大部门系统，日数据量达1T+；
2. 基于客户成熟的交通解决方案，采用数睿“软件工厂”模式进行交付，**交付周期缩短为预期的50%，人力、时间、管理等各项成本减少约30%**；
3. 无码化软件设计，交付过程中**能够灵活应对客户的变化需求**，“边设计边交付”，得到客户的充分认可。

应用效果



奥哲是国内领先的企业数字化服务商，目前已服务超过10万家企业组织，包括60%中国500强及众多行业标杆企业。致力于通过低代码技术，建立完善的产品矩阵，以多年行业沉淀的数字化解决方案能力及不断创新能力，帮助不同类型企业在数字经济时代构建敏捷的数字化系统，实现数据驱动商业创新。奥哲共拥有三款PaaS产品：面向专业开发者的数字化引擎奥哲·云枢、流程管理引擎奥哲·H3BPM；面向数字化管理员的开发工具氚云；

产品展示



产品应用场景

奥哲提供建筑、地产、石油石化、制造业等行业解决方案，供应链协同、流程中台、项目管理等领域解决方案，政务与公共事业及低代码应用开发平台解决方案。

核心优势

完整的产品矩阵，满足不同体量企业的差异化需求

- 中小企业：氚云
- 大型企业：奥哲·云枢构建核心系统，比如业务中台，或通过奥哲·H3 BPM 构建统一流程中心
- 集团型企业：奥哲·云枢构建集中化的核心系统，搭配奥哲·有格（奥哲旗下另一款SaaS产品）解决数字化的最后一公里的问题

主要应用行业



PaaS优秀案例

中国建设银行·奥哲

中国建设银行十多年来始终进行全面数字化经营探索，按照“建生态、搭场景、扩用户”的数字化经营思路，构建业务、数据和技术三大中台，全面提升数据应用能力、场景运营能力、管理决策能力。为更好地支撑全面数字化的战略，建行内部全新的敏捷应用研发体系，以低代码开发平台为核心，采用微服务化技术架构，实现应用快速开发、持续集成、部署上线和运维全过程管控，最终节约研发成本、提升研发对前台业务响应效率。

案例背景

奥哲联合中国建设银行进行共创，共同开发了符合建行业务数字化战略和规范的「瑶光」低代码平台，作为建设银行内部整体开发平台的一个重要组成部分，提供通过可视化托拉拽的方式构建企业应用的高效开发模式，同时打造了全行统一共享的素材市场，在全行内实现了应用资产的复用和积累。

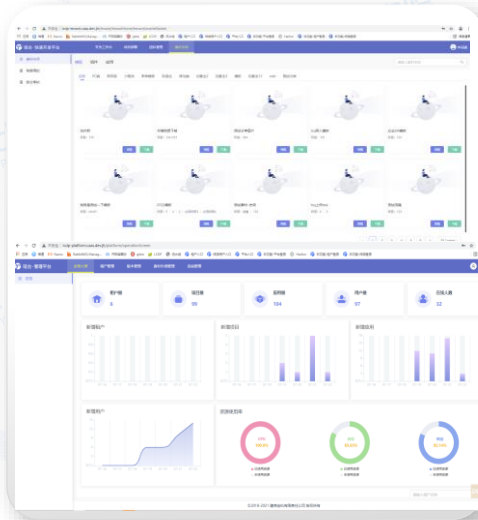
技术架构图



项目亮点

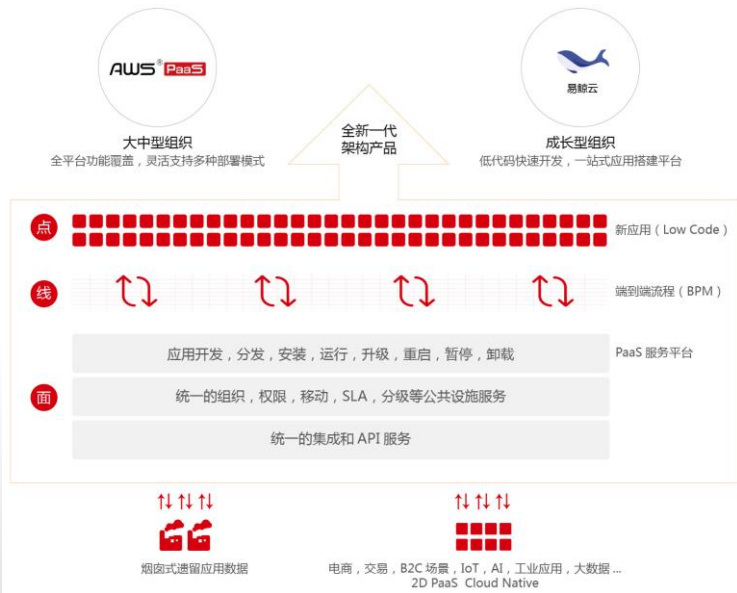
1. 基于建行完整的技术中台体系、基础设施和应用的运行环境，利用奥哲低代码平台的技术积累，去搭建稳定、松散集群，可预测的标准应用开发服务，为快速、灵活构建应用提供支持。
2. 本次项目为建行提供统一的应用开发框架，采用可视化的设计器，快速实现表单、流程、规则、视图的配置搭建，通过配置化可完成70%的开发工作。
3. 同时提供应用二次开发方式和规范，通过自定义程序实现复杂业务逻辑扩展。

应用效果



炎黄盈动——全球领先的低代码和BPM PaaS服务商。产品涵盖面向大中型组织的**AWS PaaS**和面向成长型组织的**易鲸云**，赋能了低代码、智能流程、集成、移动、业务规则在内的PaaS能力。模型驱动应用，数据驱动集成，**模型和数据双轮驱动**，帮助用户加速数字化转型和运营创新，激发全员的数字化创造活动。凭借强大的**低代码能力和全场景智能BPM**优势，炎黄盈动持续引领着aPaaS市场，在伙伴规模、客户数量等方面领先于全行业。

产品展示



产品应用场景

AWS PaaS是一个生态开放的赋能平台，以hpaPaaS提供低代码能力，基于MDA（模型驱动应用）架构，模型松耦合的元数据和引擎，用户可以简单高效地搭建流程\数据\协同\移动\集成和API类应用，全面覆盖企业\政府和不同组织的典型业务场景。支持公有云、私有云、本地安装等不同的部署方式，开发快、上线快；成本低、门槛低、风险低，满足组织在不同发展进程中的数字化需求，加速数字化转型和运营创新能力。

核心优势

- **自主可控**：自主研发，元数据应用容器技术获得国家发明专利。信创方面提供从芯片到应用完全适配的一体化平台。
- **模型丰富**：11类模型，4000万种自由组合，减低技术门槛快速满足业务场景
- **智能流程**：spark大数据结合AI的主流框架，BPMN 2.0国际标准，WCP 43种工作流控制模式100%覆盖。
- **集成能力**：iPaaS开放集成底座，承载数据中台和业务中台的API集成能力。

主要应用行业



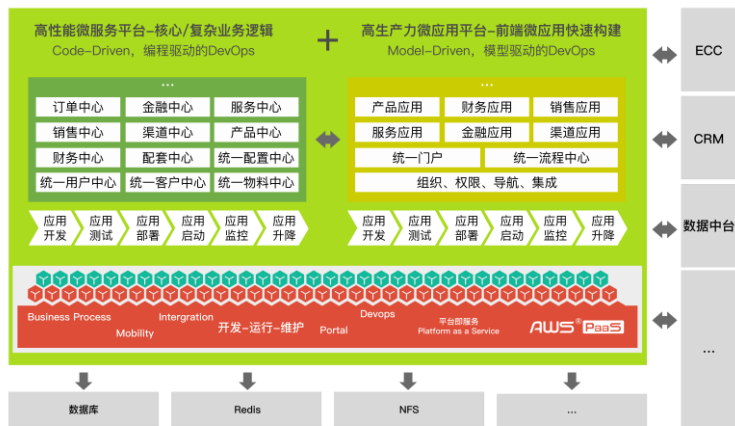
.....

PaaS优秀案例

炎黄盈动·中联重科股份有限公司

创立于1992年，主要从事工程机械、农业机械等高新技术装备的研发制造。20多年的创新发展，使中联重科逐步成长为一家全球化企业，主导产品覆盖10大类别、56个产品系列，600多个品种。先后实现深港两地上市，成为业内首家A+H股上市公司。随着中联重科业务快速发展，现有系统已无法满足快速发展以及灵活多变的业务需求。AWS PaaS作为中联重科数字化中台的底座，通过低代码能力快速响应业务的同时保障了系统的安全性、稳定性和易用性，解决了原有技术架构无法支撑快速增长的业务量，平台负载过大，系统响应迟缓等问题。为持续激发数字化转型和运营创新能力，提供了企业级PaaS支撑平台。

技术架构图

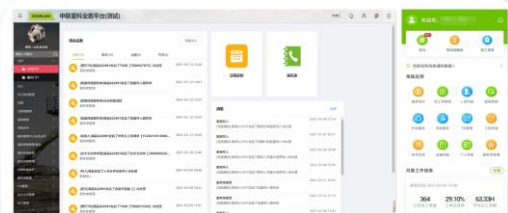


基于AWS PaaS构建中联重科高性能，全面业务管控的数字化平台

项目亮点

1. **低代码**快速构建应用，及时响应业务的同时支持组织架构的灵活变更
2. 借助**智能流程**能力，打通各系统流程数据壁垒，统一管理，提升流程整合优化和协同效率
3. 基于**iPaaS集成能力**，贯穿企业内外的数据/流程/身份/移动/系统，提升业务敏捷性，为数据和业务中台提供支撑
4. 结合**微服务**框架，实现系统高可用性，支持大并发下系统的快速响应
5. 对接大数据、内外部征信等方案，提前发现风险降低客户损失，实现更**精确的风险控制**

应用效果



基于AWS PaaS构建的PC/移动业务门户



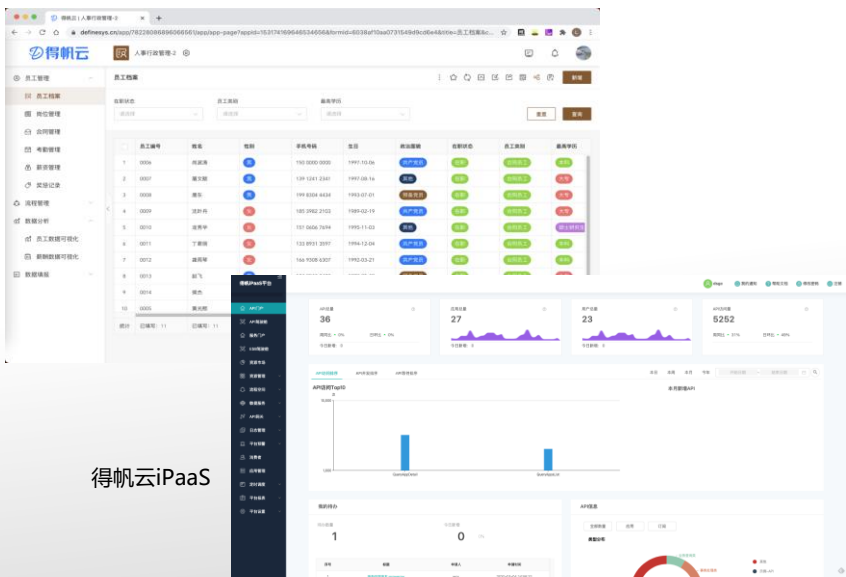
AWS PaaS对移动创新化的业务场景支持

上海得帆信息技术有限公司（简称：得帆信息）是国内领先的低代码数字化服务平台提供商，致力于通过低代码技术赋能企业实现数字化转型。

得帆信息提供的产品和解决方案主要包括：低代码数字化服务平台（aPaaS）、企业集成服务平台（iPaaS）、企业门户平台（Portal）、主数据管理系统（MDM）、数据中台等。目前得帆信息已服务超过300+大中型企业、实施超过1000+落地项目。

产品展示

得帆云aPaaS



得帆云iPaaS

产品应用场景

得帆云aPaaS: 部门级小应用、数据填报和流转、核心业务系统建设、数据留资和采集、流程中心等，应用市场体系建设等；

得帆云iPaaS: 系统集成总线建设、API集成总线建设、数据集成总线建设、开放能力平台建设、数据和业务平台底座等。

核心优势

得帆云aPaaS

- 公有云&私有化
- 无代码配置能力
- 低代码开发能力
- 多终端适配能力
- 云原生底层架构
- 既有IT资产整合
- 灵活的权限体系
- 安全性与稳定性

得帆云iPaaS

- 多引擎匹配差异性需要
- 服务全生命周期管理
- 云原生底层架构
- 适配集成场景丰富
- 服务管理策略灵活
- 卓越的监装与稳定性

主要应用行业



制造



建筑



地产



医药



零售



汽车

PaaS优秀案例

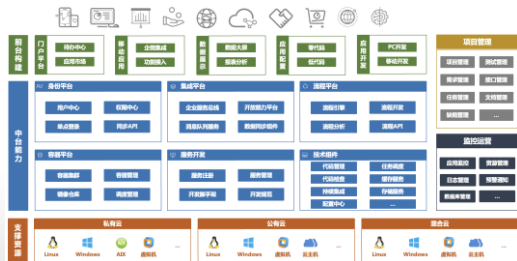
得帆信息·某知名装备制造集团

该装备制造集团是一家以资本运营和资产管理为核心的投融资管理型公司、国有大型企业集团，旗下拥有30多家全资、控股、参股子公司，年销售收入超450亿元。拥有发动机制造及其产业链、物流及供应链服务，新能源产业（电力、汽车）及相关服务等三大核心战略产业板块。该装备制造集团位列中国企业500强、中国制造业企业500强、中国机械工业百强。

案例背景

该装备集团希望基于得帆PaaS产品（得帆云aPaaS + iPaaS），建立了IT架构核心能力和云原生技术基础平台，全面引入微服务、容器化和DevOps体系，组合构筑了自己的数字化应用基座，实现全面的数字化转型。

技术架构图



项目亮点

1. 基于得帆云PaaS产品，帮助客户建立了IT架构核心能力和云原生技术基础平台（混合云部署架构），全面引入微服务、容器化和DevOps体系；
2. 基于得帆云aPaaS+得帆云iPaaS组合构筑了客户数字化应用基座，实现了以低代码方案为依托的私有化应用市场，满足各类场景化应用的落地；
3. 先后落地实施了人资云、服务云、研发云、质量云等业务板块的各类业务系统，帮助客户实现业务的全面数字化转型。

应用效果



深圳市明源云科技有限公司（股票代码：0909.HK）成立于2003年，位于广东省深圳市南山区，是国内领先的泛地产生态链数字化解决方案服务商，主要为泛地产生态链上的房地产开发企业及上下游企业提供ERP解决方案及SaaS软件产品和服务。公司累计为全国包括碧桂园、保利发展、招商蛇口在内等超过7000家房地产企业提供智能商业解决方案和管理系统，其中99家百强房企与明源云携手，成功推进数字化实践。

产品展示



产品应用场景

明源打造了全面开放企业级混合云PaaS平台--明源云·天际开放平台，包含众多能力域，支持通过低代码的方式构建稳态、敏态的应用；通过混合云的方式、集成与被集成的方式灵活的组合，并融入数据分析、AIoT场景化应用能力构建稳定、高效、开放的企业级数字化共生生态平台。

核心优势

- **敏捷开发能力：**建模平台、移动平台为PC和移动应用提供低代码、积木式自主构建能力。
- **全域集成能力：**集成开放平台提供广连接适配器实现多协议、多架构、多厂商无缝集成。
- **流程驱动能力：**流程平台和mRPA机器人帮助企业打通跨系统跨组织的业务协同提升效率，洞察组织效能。
- **数据洞察能力：**数据平台构建和管理地产数据湖，沉淀数据资产，内置地产全域指标体系，提供可视化的数据自主分析能力。
- **科技创新能力：**引入5G、AIoT、VR、区块链等新技术。

主要应用行业



泛地产行业

PaaS优秀案例

明源云·中国奥园集团股份有限公司

中国奥园集团1996年在广州成立，2007年在香港上市。秉承“构筑健康生活”品牌理念，中国奥园集团持续深化“一业为主，纵向发展”战略布局，业已成为涵盖地产、商业、科技、健康、文旅、金融、跨境电商、城市更新、教育、美丽产业等板块的千亿级综合性企业集团，连续四年跻身《财富》中国500强，2020年跃居第204名。

案例背景

2020年，中国奥园与明源云正式达成天际开放平台的生态战略合作。截止2020年10月，奥园信息化团队完成了奥园“以证照为驱动”的项目主数据管理个性化需求，打通了奥园已有的销售、成本、计划等系统项目主数据接口，集成了奥园内部的统一流程引擎。2021年，奥园开始应用天际集成开放平台作为企业内部的全域集成平台，进行统一集成平台的建设。

奥园共建项目应用架构



项目亮点

1. 典型的aPaaS+iPaaS平台的生态应用场景，用aPaaS的技术民主化特性激活企业IT的技术能力，实现企业自主业务定制化，用iPaaS作为企业级的集成网关，打通企业内部异构系统。
2. 明源天际客户成功体系提供全面的赋能培训以及开发过程中的陪伴和能力补位，使得企业IT能力的形成和不断成长，保障共建项目取得成功。

项目价值

1. 以地产企业内部IT力量为主进行系统的定制化开发，满足地产企业对**技术和平台自主可控**的诉求。
2. 企业IT团队通过培训和项目实战，建立了基于天际的低代码研发能力，**能够更敏捷地响应业务需求的变化**。
3. 通过天际集成开发平台，进行集成架构的统一规划和运营，并**沉淀场景化的服务资产，对外提供统一的API开放门户**。

蓝凌软件成立于2001年，是生态OA引领者、数字化工作专业服务商、知识管理国家标准参编单位，为企业、组织提供智能办公、移动门户、知识管理、合同管理、流程管理、费用管控、信创办公等一体化解决方案，已助力中信、万科、小米、P&G等数万家企业实现了智慧管理与高效办公的工作变革。

产品展示



产品应用场景

MK-PaaS平台，基于“云原生”技术，微服务架构，前后端分离，通过将传统流程服务、组织服务、门户服务、建模、消息、集成、生态组织、主数据等能力中台化；并提供统一集成&低代码&开发能力，整合生态服务能力。包括13个细分产品：统一门户、智能门户、消息中心、生态组织、主数据、低代码平台、流程引擎、规则引擎、集成平台、智能搜索、智能办公助手、公文管理、考试管理。

核心优势

- **提升IT标准化**：提供统一基座，统一服务，统一组件，所有服务聚合到统一平台中衍生。
- **释放创新能力**：弱化技术门槛，降低需求传递失真，更好地支持企业规模化创新。
- **避免重复开发**：避免重复造轮子，实现服务快速复用。
- **形成数据资产**：平台各应用数据天然互通，构建企业数据资产。

主要应用行业



制造



金融



政务



建筑



零售



教育

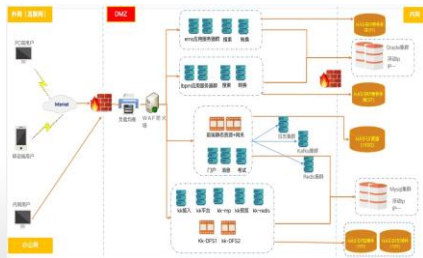
PaaS优秀案例 蓝凌软件·恒大集团

恒大集团是集民生地产、新能源汽车、数字科技及文旅康养为一体的世界500强企业集团。目前，恒大总资产2.3万亿，年销售规模超7000亿，累计纳税超3000亿，慈善公益捐款超185亿，员工20万人，每年解决就业380多万人，在世界500强排名第122位。

案例背景

超大用户规模、复杂应用场景，对企业数字化办公提出了更高的要求，恒大选择蓝凌MK-PaaS平台，构建全新工作门户，支持微服务架构，可根据业务发展动态扩展；统一管理用户和登录认证，支撑20万在线用户的日常办公，以集团与恒大文化、恒大地产、恒大健康、恒大旅游、恒大汽车等业务高效协同。

技术架构图



项目亮点

客户的4个痛点:

1. 老系统性能及稳定性差，模块耦合度高，单模块出问题会导致系统不可用；
2. 老系统没有适配移动端，移动端无法发起流程，移动端无语音、视频通话功能等；
3. 老系统用户体验差，操作不便利、栏目多，分类混乱、不便查找，页面老旧；
4. 老系统兼容性差，页面的兼容性强，浏览器的兼容性低、只支持IE浏览器；

项目的3亮点:

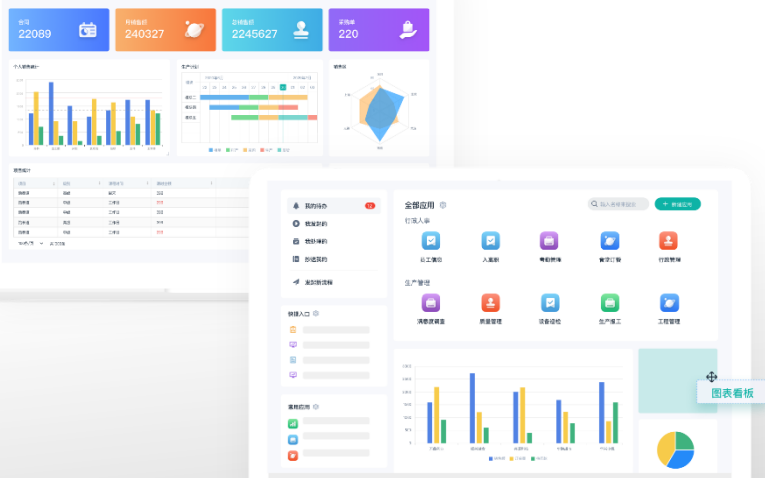
1. 升级后，新系统系统架构稳定，性能强，单体服务部署能支持每小时百万+的数据处理能力；
2. 提升移动化能力，实现PC、移动无缝切换；
3. 智能化办公能力增强，使用统一搜索，提升信息查询的效率；结合大数据、NLP、RPA等技术，实现智能办公。

应用效果



帆软软件有限公司成立于2006年，是中国专业的大数据BI和分析平台提供商，专注商业智能和数据分析领域，致力于为全球企业提供一站式商业智能解决方案。简道云作为帆软旗下的PaaS零代码应用搭建平台，2015年正式上线，主要面向业务人员，帮助他们以零代码的方式开发出符合业务需求的各类管理应用。随着近些年越来越多的企业进行数字化转型升级，简道云也在这股数字化浪潮中成长为零代码领域的PaaS领军企业。

产品展示



产品应用场景

简道云作为帆软的子产品，是一款零代码的应用搭建平台，主要面向业务人员，帮助他们以零代码的方式开发出符合业务需求的各类管理应用(生产管理、进销存、考勤管理等)。

核心优势

帮助不同类型的客户通过零代码的方式快速搭建适合自己的业务应用

- 功能完善：除基础功能外，在权限管理、数据管理、自定义配置等方面均有较为完整的企业级的应用体验。
- 简洁易用：逻辑简易，简道云平台上超过180万的应用几乎100%由客户自主开发。
- 数据管理：跨应用的数据聚合、处理等，可扮演业务+数据中台的角色。

主要应用行业



PaaS优秀案例 简道云·河南国基

河南国基建设集团有限公司（简称国基建设）是国家房屋建筑和市政公用双特双甲建筑企业，中国建筑业协会副会长单位。1996年在河南省建筑行业率先进行了股份制改造，在各级政府的大力支持下，公司迅速稳步的发展壮大，目前已成为“品牌价值作支撑、房屋建筑为依托、多元经营相配套”的大型企业集团。公司注册资金15.6亿元，年施工能力超百亿元。

案例背景

河南国基近12年的各种信息化历程中，摸索了很多经验。2019年产生了一个新思路：企业的管理一直在适应市场上成品软件固化的思维方式和管理模式，导致了企业的管理和信息化能效不足。因此要寻找一个新的工具，能够让这种信息化的手段和管理工具，为企业管理而赋能而适应管理。

技术架构图

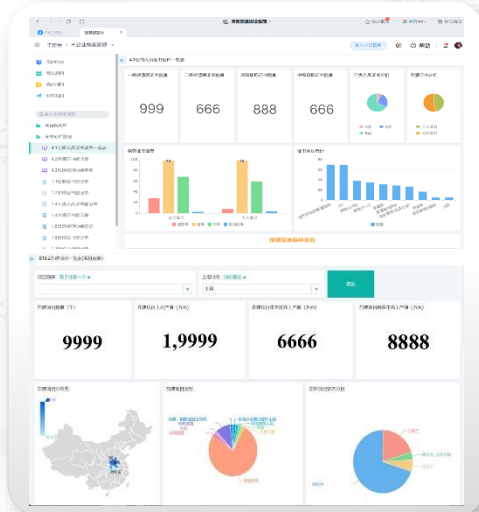


项目亮点

国基建设发现简道云这种零代码开发平台后，在2019年下半年，就决定自己来搭建一套适合建筑行业企业的ERP系统。它覆盖了经营投标、项目综合管理、办公OA、人力资源管理、集团财务，甚至还有一些员工的档案，数据采集中心的一些辅助模块。

国基建设基于简道云搭建业务中台，包含了企业经营、项目管理、行政OA和人力资源四大模块。通过一个中台，把所有的业务都串联起来，可以实现数据的互联互通，打破部门间信息壁垒，消除数据孤岛。

应用效果



中浩德控股集团有限公司（以下简称“浩德集团”）以制造业起家，历经20载的风雨拼搏，现已成为涵盖新经济园区、地产开发、智慧供应链金融三大主业的多元化综合性集团公司。旗下现有30个子公司，超过5000多位员工。浩德集团自成立以来，连续六年入围“河南省民营企业100强”，并多次获得“中国民营企业制造业500强”等荣誉。

案例背景

一方面，浩德集团希望通过PaaS平台来定制开发新应用，解决HR业务问题。另一方面，浩德集团想借助这个项目，在集团内部训练出一批熟练使用系统的专业人才，作为后续业务发展的支撑。

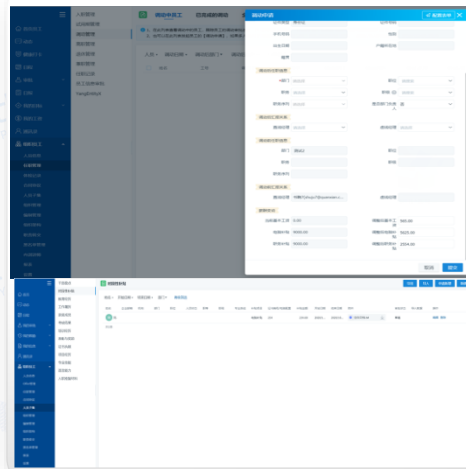
项目亮点

- 1. 企业邮箱自动分配：**可以自动生成待入职员工邮箱，克服了姓名转换为拼音和姓名全拼重复问题。
- 2. 薪酬补贴自动计算：**薪酬补贴申请后，补贴金额会被自动写入薪资档案，通过定时触发器自动判断补贴项目是否在有效期内，最后在薪酬页面统一为员工结算。

关键价值

- 1.提升HR业务效率：**自动分配分配邮箱和自动计算薪酬补贴这两个项目的上线，大大减少HR手动工作量；自动化流程避免了算薪人工操作易出错问题，让HR算薪时更安心。
- 2.自主解决业务需求：**企业完全掌握主动权，从提出需求、思考解决方案到开发上线，一气呵成，企业自主把握项目节奏，无需等待。
- 3.开拓HR数字化思维：**“森云计划”上线后，HR开始举一反三，主动寻求用数字化手段来解决业务问题，越来越习惯于运用数据来进行前瞻性的分析规划。例如，HR会主动提出设置更多的必填子集，如员工的工作履历、职业资格等子集，用以企业后期人员盘点，搭建企业人才储备库。

应用效果



BoCloud博云是国内云计算PaaS及云管理CMP领域的创新领导者，专注于通过容器云、微服务、DevOps 等组成的 PaaS 平台产品体系，为客户提供面向应用管理的解决方案；通过多云管理平台、自动化运维等产品，为客户提供跨越传统IT及云计算环境的资源管理解决方案。博云产品服务推出以来，已累计服务上百家大型客户，客户涵盖金融、政务、能源、制造、医疗等不同领域，为客户的数字化转型保驾护航。

产品展示



产品应用场景

博云PaaS产品：BeyondContainer容器云、BeyondDevOps平台、BeyondMicroservice微服务平台、BeyondStage双态持续部署平台、BeyondAPI网关、BeyondMesh服务网格。博云PaaS产品应用场景广泛，覆盖“需求->开发->测试->发布->运维->运营”的全流程。

核心优势

产品丰富成熟，可满足客户不同需求

- 容器云：应用成熟，易维护，更稳定；
- DevOps平台：灵活易用，度量指标体系完善，应用成熟；
- 微服务平台：提供完整的API管理及可观测定位的链路日志追踪；
- 双态持续部署平台：提供应用架构守护，应用丰富；
- API网关：支持多网关、多环境并存；
- 服务网格：故障感知，可视化安装。

主要应用行业



金融



能源



政务



通信



制造



交通

PaaS优秀案例 博云·苏州农商银行

苏州农商银行于2004年8月由吴江市农村信用合作联社改制成立，是中国银监会成立以来全国较早一家改制组建的股份制农村商业银行。作为全国第四家农商银行、A股上市企业，近年来积极探索打造智慧金融发展新格局，努力推动全行业务创新发展。

案例背景

苏州农商行通过四步实现了金融云平台的完整建设：

- 以超融合为基础，实现软件定义IaaS底层平台；
- 容器云平台，实现快速、自动化软硬件服务编排；
- 异构资源纳管，统一云管理平台；
- 开发运维一体化DevOps解决方案。

技术架构图



项目亮点

围绕提升银行内部开发效率，改善原有IT基础资源管理方式，提高资源利用率为目标，博云利用丰富的行业经验帮助苏州农商行构建了以超融合为基础的IaaS虚拟化平台和容器云平台组成的底层IT资源平台，PaaS层融合DevOps解决方案，并整合多云管理与DevOps两大管理界面，逐步建设一个从IaaS到PaaS的私有云框架，逐渐建设成一个完整的苏州农商行金融云平台。

应用效果



无代码PaaS平台优秀厂商 珠海乐图软件有限公司

珠海乐图软件有限公司是一家由金山系创业者创立的高新技术企业，于2010年在珠海成立。公司依托强大技术实力，成功研发出表格编程技术和云表企业应用PaaS平台，开创了国内无代码开发软件的先河。公司以此为基石，致力于面向企业等各类型组织提供云计算和工业互联网相关的解决方案和行业应用。同时，乐图公司还积极致力于无代码开发平台的生态体系建设，为各行各业的创业者、开发者提供业务场景升级的技术支持。

产品展示

云表平台的价值-分工协作

行业专家、垂直顾问、企业级顾问、企业IT精英
可以快速搭建各类企业应用专注解决业务问题



产品应用场景

云表平台，是一款能够开发企业核心业务系统的无代码工业互联网平台。可用于全行业各类型管理系统快速搭建、IT遗产改造、SAP扩展、垂直行业SaaS产品研发、工业互联网平台以及企业数字化转型升级。

核心优势

基于微服务架构和Docker容器技术的PaaS云平台

- 各类数据源在统一平台，数据无缝连接
- 可视化开发，无需代码
- 测试方便，方便及时体验与调试
- 强大的组织机构和权限支持，解决复杂的业务流程
- 接口类型丰富
- 随时根据业务的需求灵活调整系统的功能
- 强大统计分析功能
- BS结构，易部署、易升级

主要应用行业



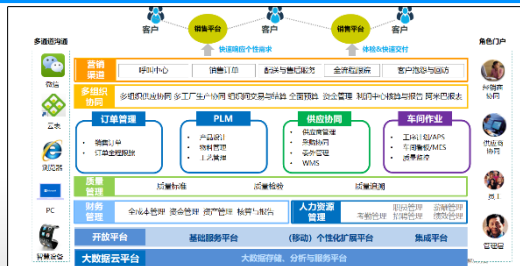
无代码PaaS平台优秀案例 乐图软件·许继电气

珠海许继电气有限公司是国家电网许继集团下属的配网自动化技术研发生产基地，注册资本1.2亿元。公司专业从事智能电力物联网技术的配电站系统及成套设备研发、生产、销售和工程服务，是国内电力行业首台看门狗的发明创造者；是北京首都核心区配网自动化系统的项目实施者；是山东省域配网全覆盖工程的项目建设者；是国网能源互联网建设者。

案例背景

乐图软件联合许继电气设计和开发了量身定制、全面适应管理需求的SRM+WMS+MES系统，本系统功能包括供应商管理、仓储管理和生产管理几部分，涉及产品计划管理、工艺工序管理、工序过站扫描、质量数据统计及分析报告等相关业务的系统化应用等，打通了产、供、销、售后等环节的信息流。

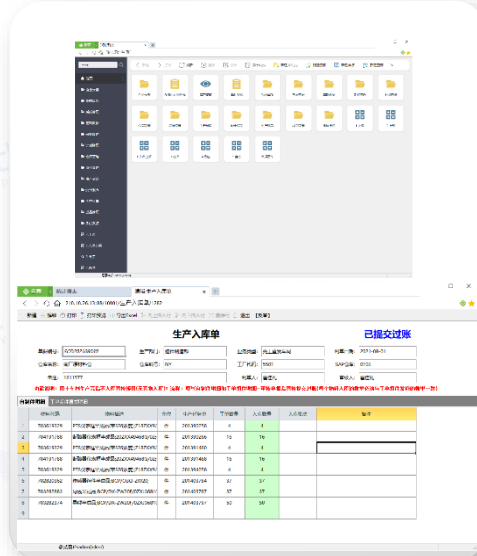
技术架构图



项目亮点

1. 打造智能仓储管理、数字化车间、智慧运维，提升企业智能制造建设的信息化整体应用水平。同时，制定管理规则和业务标准、固化执行流程并落实监控手段，帮助生产制造提升营运效率，缩短交期，降低成本及提高质量。
2. 实现全过程数据信息整合管理，为各业务环节和各级人员提供有效的数据追溯查询，为决策人员分析决策提供有效支撑。
3. 解决企业原有SAP功能不完备问题，在保留原有IT资产基础上实现了新旧系统的融合集成。
4. 解决了业务信息前后端的不能统一衔接和集成应用的问题，满足了对智能制造建设支撑要求。
5. 量身定制系统，全面适应管理需求，业务部门人员也全程参与设计和开发过程，完美贴近用户应用要求和习惯，零代码开发，让企业也能具备开发能力，二次开发无难度，降低企业对软件公司的依赖度。

应用效果



PaaS优秀案例

酷量信息·闪云金科

闪云金科于2017年成立于上海，自成立以来一直以人工智能技术为核心，通过建立第三方大数据处理分析应用平台，专注为中国出海金融企业解决信用评估、反欺诈、风控等问题，并提供安全、便捷、高效的一站式金融风控解决方案。

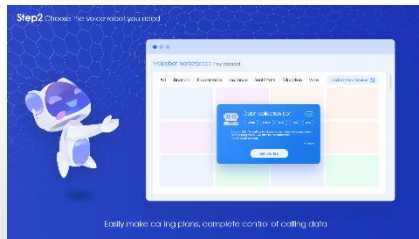
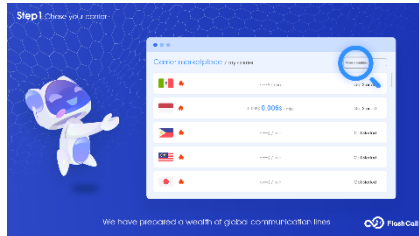
案例背景

闪云金科希望借助酷量信息的PaaS产品—FlashCall，实现企业目标：通过FlashCall建立标准化，通过语音电话与客户建立链接，无须人工参与，减少人工投入，增强了体系化风控能力，提升业务效率，提升市场竞争力。

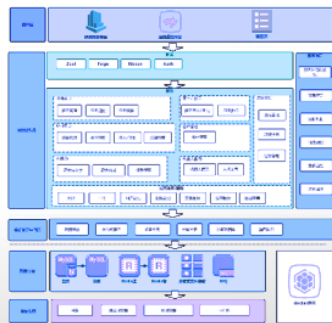
项目亮点

- 1. 标准电审：**解决客户电话审核问题，是否能联系到客户、是否是本人借款等。
- 2. 智能催收：**通过智能催收产品，帮助客户在不同阶段实现不同标准的催收，无须人工催收，大部分客户催回率上升5%以上，减少投入同时提升的收入。
- 3. 语音验证码：**部分的国家短信验证码触达率较低，通过语音验证码解决该问题，提升客户转化。
- 4. 客户服务：**通过FlashCall为客户提供智能化的服务，其包括智能提醒、通知、服务等，提升效率及客户满意度。

应用效果



技术架构图



PaaS优秀案例 神州云动·海信电器

海信电器【600060】，拥有海信、东芝和VIDAA三个品牌，连续15年蝉联中国电视销售第一。是中国著名的家电生产厂商。主要从事电视机、数字电视广播接收设备及信息网络终端产品的研究、开发、制造与销售。海信是世界杯首个中国消费电子品牌赞助商，同时也是2016、2020接连两届欧洲杯的官方赞助商。

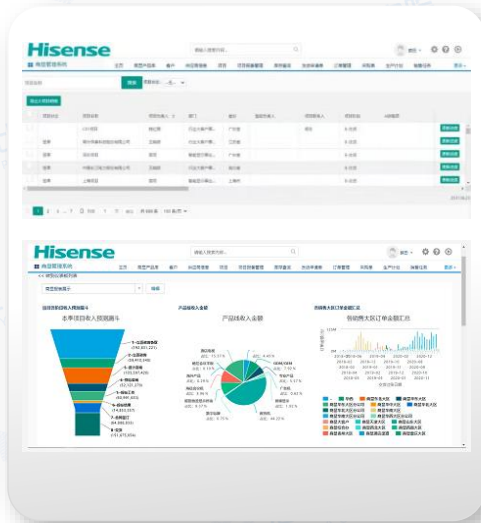
案例背景

海信电器提出更高的数字化转型需求，主要包括四个方面：①精细化客户信息、销售过程、销售行为管理；②建立高粘度大客户关系管理流程，提高成单率；③打通各部门、各业务系统间的信息流；④深挖数据价值，为领导层决策提供支撑。

项目亮点

1. 精细化客户信息、销售过程、销售行为管理，规范全员业务操作，效率大幅提升。
2. 建立高粘度大客户关系管理流程，提高成单率。
3. 打通各部门、各相关业务系统间的信息流，共享平台让业务流和数据流信息化。
4. 各部门的实时数据解读、挖掘和分析，以图表、看板形式提供。为领导层的决策分析提供有力支撑。

应用效果



技术架构图





谢谢!

合作咨询：石永静 15712907321

海比研究院 呈送

2021年8月