

文山旅游软件开发 旅游软件开发平台 广东游小云

产品名称	文山旅游软件开发 旅游软件开发平台 广东游小云
公司名称	广东游小云信息技术有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室
联系电话	18922358791

产品详情

中国2019年企业级SaaS行业研究报告

企业的信息化建设覆盖从底层基础设施到上层应用软件，具备即用即用、按需付费特点的云服务正在给企业信息化带来很大的变革。根据企业自身建设预算、IT能力、业务复杂性、安全性要求等方面的差异，企业会选择不同层级的云服务。SaaS对应于应用软件的云化，从企业信息化的阶段来看，传统软件诞生于业务数字化时期，强调将传统业务模式交由IT系统来完成，而SaaS更加侧重于企业的数字化转型，强调对管理流程和商业模式的变革，提升运营管理效率、推动业务模式创新是企业数字化转型的核心目标。

美国CRM SaaS公司Salesforce一直以来被作为全球SaaS行业的标杆。2018年，旅游软件开发平台有哪些，Salesforce市值突破千亿大关，从市值500亿美元到1000亿美元，它仅用了不到三年时间。具有打造“中国版Salesforce”野心的中国SaaS厂商不在少数，但至今尚未出现任何一家能够望其项背。事实上，不仅仅是在SaaS行业，即使是放大到整个企业服务市场，中国厂商的市值都远远落后于欧美市场，和消费级服务相比有极大的成长空间。公司的价值评估取决于资产的盈利能力，SaaS厂商以客户订阅为核心商业模式，客户的付费意愿和能力直接决定其市值。相比Salesforce订阅收入占比超过90%、毛利率近80%，过去几年中国SaaS厂商普遍存在的痛点是，中小企业更倾向于免费产品，付费意愿有待激励，中大型企业习惯于定制化项目的服务模式，对标准化SaaS产品的积极性有限。

站在全球视角下，中国企业信息化投入与整体经济发展水平的关系极不平衡。2018年，中国GDP占全球的比例达到15.8%，但中国企业的IT支出占比仅为3.7%，在过去以粗放式增长为主导的模式下，中国经济总量的快速增长在很大程度上没有反应到企业的信息化投入当中。企业信息化整体水平的滞后造成了SaaS市场的预期偏差，在将美国SaaS市场作为对标对象的同时，应当意识到中国企业IT应用的成熟度与个人消费者之间的差异。Salesforce在美国市场打出了“软件终结者”的口号，而在中国，SaaS厂商面临的市场环境中依然有大量企业的信息化停留在纸质资料电子化的浅层水平，ERP、SCM、CRM等软件应用并

不非常广泛，即在业务数字化尚未完全普及的情况下就需要直接进入数字化转型阶段。

2018年中国公有云市场规模达到479.1亿元，占全球市场的比例由2015年的2.9%上升到4.0%，超过中国IT支出占全球的3.7%。相比于传统IT产业，云计算产业表现出后来居上的势头。在技术和产业的双重驱动下，企业对云计算的接受程度进一步增加，根据中国信通院数据，2017年中国企业云计算的使用率达到54.7%，上云已经成为当下企业信息化发展的大趋势。考虑到云计算是企业信息化进入到新阶段的技术基础和关键推动力，中国云计算产业的欣欣向荣将有望拉动企业信息化整体水平的提高。

中国企业级SaaS发展环境，过度依赖人口红利的粗放式增长，亟需转向精细化管理。中国企业级SaaS发展驱动力：1、需求端，信息化建设持续推进，SaaS相比传统软件的优势愈发凸显；2、供给端，传统软件厂商以云服务作为增长引擎，存量市场，2C互联网巨头的“B计划”，多维度刺激SaaS行业加速发展。

中国企业级SaaS投融资情况，B轮及以后融资比重增加，资本趋向理性，市场逐步成熟。中国企业级SaaS市场规模，整体规模约250亿元，预计未来三年复合增长率近40%，增速持续跑赢全球平均水平，加速缩小与发达国家差距。中国企业级SaaS市场细分结构：CRM、客服与呼叫中心、ERP和通信占业务垂直型市场六成。中国企业级SaaS的客群结构，小微企业需求标准化，中型企业行业化，大型企业定制化。

中国企业级SaaS的平台化策略：入口级产品降维打击，垂直型产品宜遵循平台到生态的路径。中国企业级SaaS产业链：PaaS层能力提供有效支撑，渠道商角色出现分化。

中国企业级SaaS整体市场趋势：软件SaaS化大势所趋，信息化演进背景下潜在市场空间巨大。企业服务难出现爆发式增长，差距的追赶不在一朝一夕。

中国企业级SaaS应用优先级，小微企业市场先刺激，大中型企业创新型业务有利可图。中国企业级SaaS细分市场机会：明星赛道带领厂商突围，新兴赛道变数下暗藏机会。

中国企业级SaaS竞争格局展望：业务垂直型与行业垂直型各自拓宽边界，做深行业解决方案。

中国企业级SaaS竞争格局展望，通过投资并购和开放平台，旅游软件开发平台，形成通用+垂直的多强生态格局。中国企业级SaaS玩家策略，挖掘产品网络效应，延伸上下游增值服务，“钱景”更可观。

中国SaaS玩家策略 编者注：本文内容来自游小云旅游SAAS云系统采集，如有侵权请联系删除！

旅游软件开发体系中渠道发展是根本

互联网带领时代潮流，游小云旗下的分销产品更是受人追捧，市场竞争激烈，导致渠道发展趋势也有所改变，以线性发展为主的主流渠道模式正逐步像以客户为中心的渠道模式改变。这让更多的商家意识到渠道发展的重要性，所以才会出现网络分销系统市场火热局面。

1、分销渠道扁平化

经销商纷纷缩减中间流通环节与渠道，代理层次、流通环节逐步减少，直销力度加大。根本目的在于减少中间环节、节省成本、提高效率、扩大市场，更为直观的掌控市场。实现分销渠道扁平化的方式有：建立网络分销系统、减少中间层次经销商、发展专卖店和直营店、建立直销队伍、开发OEM销售等。

2、产品经营多品牌化

产品经营多品牌化已是市面上很普遍现象。品牌的多元化经营降低了经销商与渠道商的风险，还可让渠道商自主进行合理的产品组合，针对不同的目标市场选择不同的品牌，给商家提供了机会进一步做大做强。

3、增值渠道发展

互联网在发展，用户需求也在不断变化和改善，愈来愈多的个性化需求逐步显现。经销商、渠道商应该提前树立自身的核心优势，抢占增值服务价值高点，专注于某个或某几个优势行业，提高竞争力、扩展业务范围、抢占市场。增值渠道发展的主要方法：改善产品分类、产品供应、订单状态跟踪等来改进产品的制造、获取和运输，另外就是提供售后服务支持，此块的高利润空间值得试水。

4、向网络渠道商进化

细数热门电子商务品牌，美特斯邦威、百丽、七匹狼、达芙妮.....你就会发现，我们传统经销商、渠道商必须先人一步部署自己的网络市场，建立自身的市场优势地位，否则就会被市场所淘汰、所抛弃。电子商务怎样拯救线下传统企业，就是抢占先机、抢占市场。

5、向细分化渠道进阶

市场竞争激烈，渠道商也面临着同质性的困境，厂家、市场、自身各方面都面临着巨大的挑战和压力。所以必须像细分化渠道进阶，才能提高资源利用率、节约成本、增加效益。主要的方式有：

- (1)根据市场环境，构建成多元化分销渠道;
- (2)逐步像规模化、系统的分销渠道靠拢;
- (3)一边整合、一边改进，根据市场和消费者需求再次进行渠道细分;
- (4)同一分销渠道内将产品进行多品类整合，提高资源利用率和利润空间。

6、向物流提供商转换

互联网渠道商向物流商转换的方式：

- (1)将自身定位为为大企业配送的物流商这一方式，获取厂家的返利和利润;
- (2)通过各种合作方式，发展地方分销商或零售连锁店，转移和积累自身经验、资金和渠道优势;
- (3)组建自己的生产链，开始生产和销售自己的产品，形成自主经营品牌。

网络分销渠道发展是根本，从以上就可以看出，渠道的重要性是不可忽视的，那么怎么去开拓和选择优质渠道发展，就得选择好的网络分销系统。

2019年旅游的行业SaaS应用愈演愈烈

自办发〔2018〕15号关于促进全域旅游发展的指导意见后，结合互联网技术的高速发展催动时代的飞速变革，5G的发布、宽带服务的普及，云计算的覆盖都为企业级SaaS发展提供了基础条件。旅游企业纷纷向信息化和数字化靠近，而旅游企业想要提高信息化和网络化的程度，旅游app软件开发，就得借助企业级SaaS服务。全球调研机构Gartner分析师预测，2019年SaaS市场将继续繁荣发展，增长率为17.8%，市场

规模为851亿美元。旅游SaaS应用是云计算市场的大细分市场，2019年将有更多旅游企业将其应用内容平台转移到SaaS方向。

旅游企业选择SaaS云平台应用的动机有很多，旅游企业用户越来越接受团队已经使用的工具能便捷集成在一套系统。旅游企业选择SaaS云平台应用首先来自对内部运营管理效率的动机，SaaS应用程序可以更便捷的在浏览器中使用工具，允许旅游用户从任何地方访问核心业务应用程序。因此，旅游用户对旅游企业应用程序的看法发生了积极的变化。在2019年及以后，智能应用程序将通过减少企业和用户必须克服的障碍来测试他们可能使用的旅游产品及旅游服务，既简单又便捷，从而实现高效能的运营管理。

面对互联网旅游新兴业态，其实，越来越多的旅游企业将在SaaS云营销模式进行营销升级，相比于无需安装、快速交互、操作简单、数据安全的云营销服务，过往营销工具颓势渐显，旅游营销云服务是一个必然趋势。旅游企业数字化转型依旧是旅游企业云营销最强大的驱动因素，SaaS云营销更加注重企业个性化的需求，将旅游资源沉淀转化为数字资产，将原有用户实现以老带新的裂变，通过SAAS云营销建立核心的品牌资产，并能将市场份额占比持续扩大。

以“ ”旅游营销数字化服务平台“ 作为品牌发展愿景的游小云旅游Saas云，作为旅游营销SaaS云服务生态的开创者，从旅游SaaS云产品操作简便、易用开始，为旅游的行业打造互联网全网营销系统的赋能，文山旅游软件开发，帮助旅游企业将互联网运营管理以“ 积木式 ”应用一样简单、快捷，即便非互联网专业的人也能3分钟实现后台创建，1小时完成整个业务推广布局，游小云旅游营销Saas云服务定位全域旅游全网营销，借助SAAS应用趋势，与旅游企业创新驱动，互助共赢！。

文山旅游软件开发-旅游软件开发平台-广东游小云(优质商家)由广东游小云信息技术有限公司提供。广东游小云信息技术有限公司（ www.yuoun.com ）在旅游服务这一领域倾注了无限的热忱和热情，广东游小云一直以客户为中心、为客户创造价值的理念、以品质、服务来赢得市场，衷心希望能与社会各界合作，共创成功，共创辉煌。相关业务欢迎垂询，联系人：周伟锋。