



2017云栖大会·成都峰会
THE COMPUTING CONFERENCE



传统IT企业的转型之路

主讲人：宁洪

管家婆云科技有限公司 CEO

公司介绍

管家婆®
中小企业管理软件

“管家婆”成立于1996年，是中国中小企业管理软件行业的创始者和领导者，经过多年的专注运营，逐渐成为中小企业管理软件第一品牌。



为中小企业提供进销存、财务、OA、CRM、电商等软件；



在全国有1,000,000 + 的正版客户



在全国有1000家左右的经销商网络；



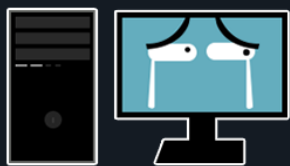
国家级软件企业；国家火炬计划骨干企业，中国驰名商标

作为传统的IT软件厂商，传统的服务方式



传统的IT软件厂商，服务方式的不足

客户体验差：



- 1、服务器隔三差五出问题；
- 2、网络不稳定导致数据掉包；
- 3、问题处理不及时，软件体验差；
- 4、服务器硬件设备、网费、电费.....成本高；
- 5、没有专人维护时，服务器风险大；

代理商工作繁重



- 1、软件安装繁琐，需要为客户安装操作系统、IIS、花生壳、端口映射.....操作繁琐！
- 2、软件产品版本多，产品升级操作复杂；
- 3、客服问题需上门服务，费时费力，人员成本高；
- 4、客户问题处理不及时，客户体验差；

对于软件公司： 上述原因导致 客户、代理利益受损，最终不利于厂家！



作为传统的IT软件厂商，为什么要向云转型？

01 传统的服务方式效率低，成本高，客户体验差；

02 科技进步、技术革新所带来的新机会
(趋势、潮流不可逆转
产品的呈现方式、服务方式、) ；

03 转型可以 实现客户、代理、管家婆的共赢；
客户：省钱、省事、更安全；
代理商：更省钱，省事，更赚钱；
软件厂商：产品体验、服务更好，建立新商业与服务的模式；

WHY?

我们怎么向云转型的？

1、将产品SAAS化

管家婆公司在2010年就开始做云产品，我们付出了巨大而又艰辛的努力。

目前有几万个客户，初现成效；



我们怎么向云转型的？

2、老客户、重产品——向云上迁移

第一步

以“阿里云”为基础
搭建“管家婆”云平台

第二步

引导新老客户上云
云运维，云服务

我们怎么向云转型的？

3、上云后，重点打造云产品、云服务的生态链，

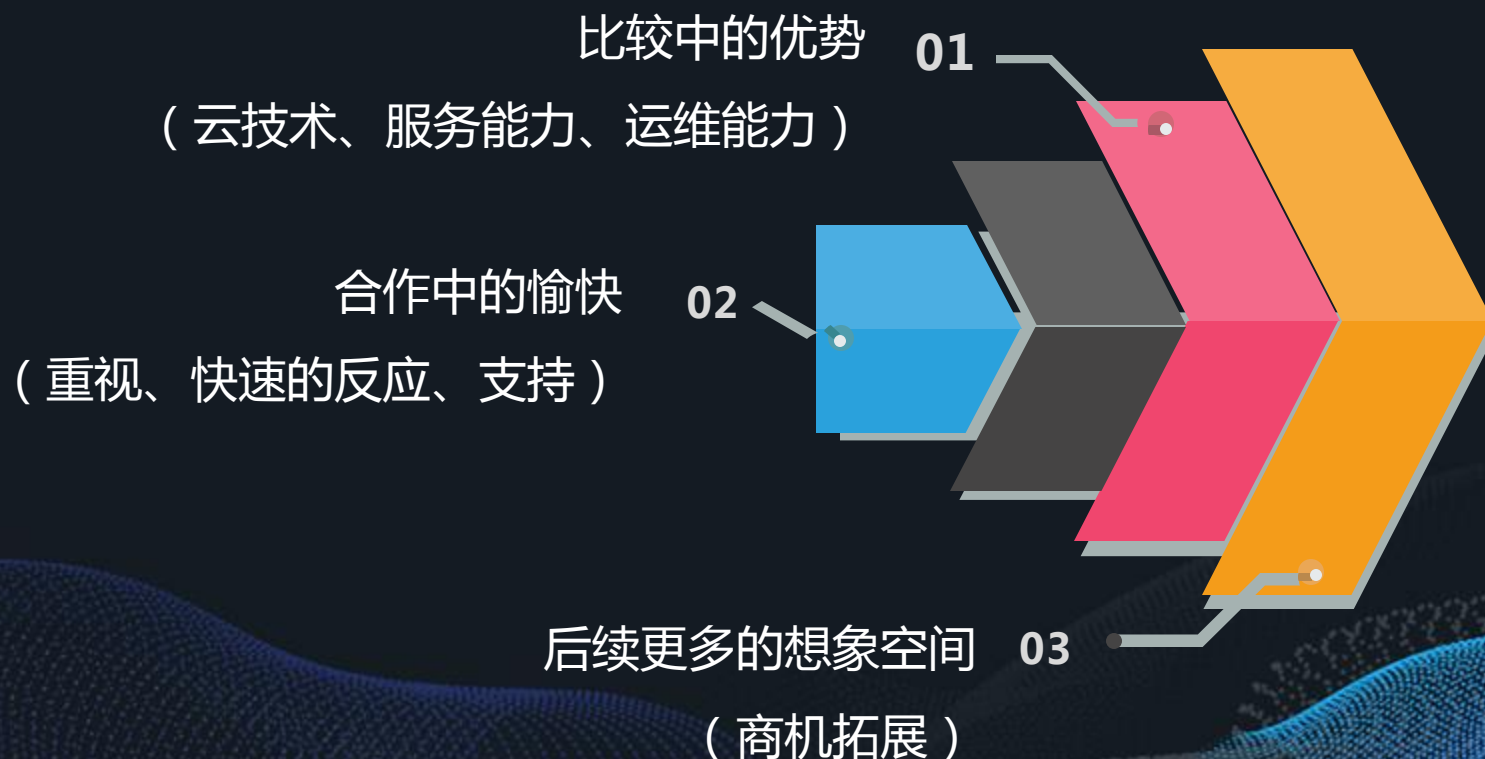


围绕云的开发增值产品：
云短信、云打印、云POS、云数据等....



与阿里的合作
企业邮箱、支付宝、网聚宝、DATAV....

为什么选择与阿里的合作？



管家婆云
GRASPYUN.COM

阿里云

飞天·智能

APSARA INTELLIGENCE

2017云栖大会·成都峰会

5月23日 成都世纪城天堂洲际大酒店