

易观数据分析报告

中国数据即服务（DaaS）市场专题分析2016

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长



目录

CONTENTS

01  | 数据即服务市场格局分析

02  | 数据即服务市场应用分析

03  | 典型厂商分析

04  | 市场趋势分析

PART 1



数据即服务市场格局分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

海量数据驱动企业服务进入场景化服务年

数据促进业务

数据驱动业务

2000年

2008年

2016年

线下服务

互联网服务

移动互联网服务

场景化服务

数据来源

结构化各类数据库、结构化文本

Web、系统日志、结构化数据、文本、视频等

互联网数据以及定位数据、传感器数据、嵌入式设备等

数据内容

CRM、ERP、财务等

非互联网数据以及日志、社交、多媒体、搜索、邮件等数据

互联网数据以及GPS、穿戴设备、传感器等数据

产生周期

以天或周为单位

秒或更小为单位

秒或更小为单位

行为采集与还原

粗粒度

较细粒度

非常细粒度

数据价值

长期有效

随时间衰减

随时间快速衰减

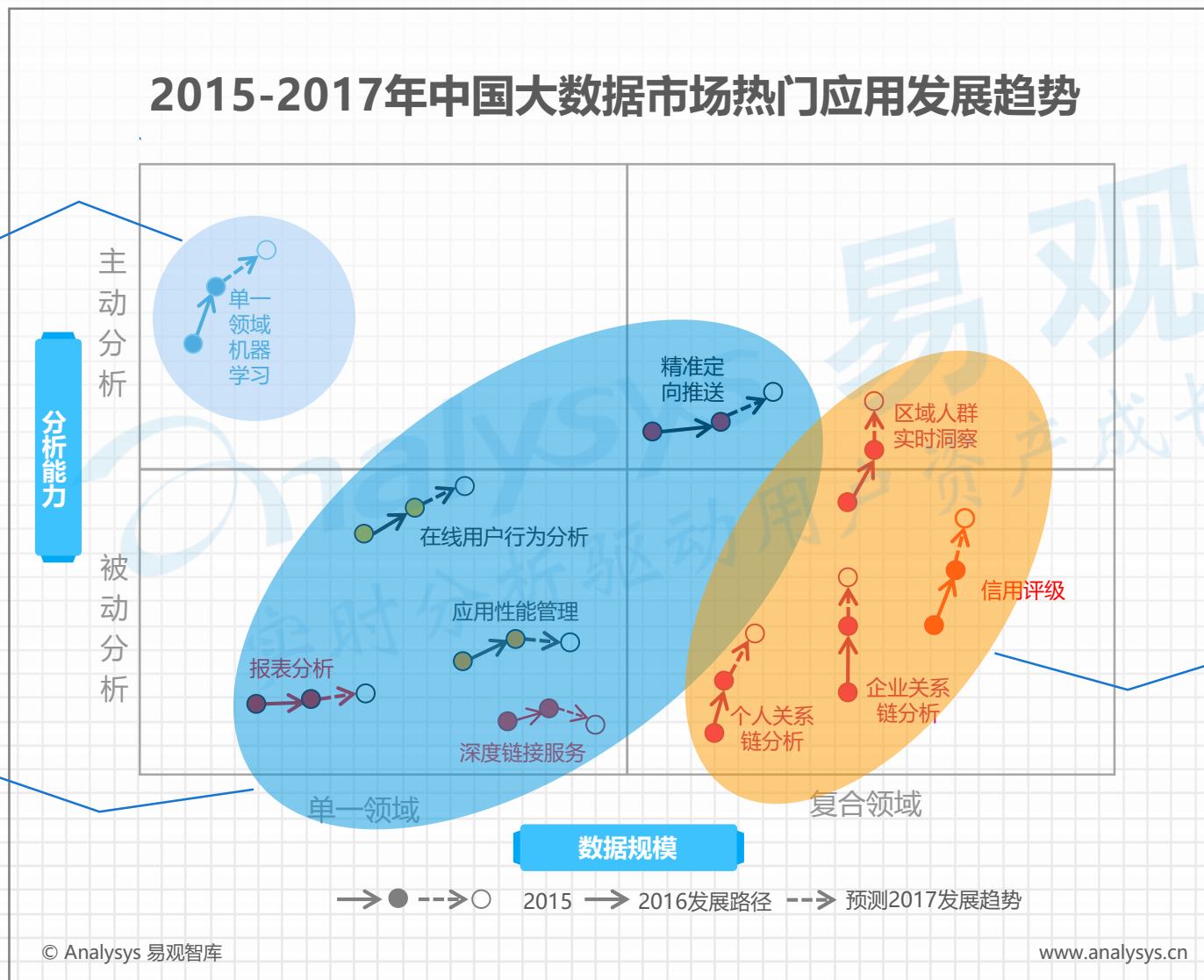
- 数据采集与处理手段多样，能够逐步覆盖企业流程化与工具化的全业务场景
- 数据能够以资源或能力的方式提供服务，但企业无法以应用场景的形式获得高效的价值
-

核心目标：解决大数据“4V”瓶颈

核心目标：挖掘数据价值

数据即服务通过处理高增长的数据以形成价值、驱动业务

- 2015-2016年AI在足够便宜、足够快速地应用到大规模数据之后开始发挥它的最大潜能——如何从丰富的数据中得到洞察。
- 互联网使传统企业纷纷成为可识别、可记录、可优化的在线的大数据企业，催生了数据即服务市场。
- 数据即服务的特征是通过处理高增长的数据以形成价值、驱动业务。



- SaaS化应用的兴起使大量应用软件厂商无所适从，将大数据作为自我革命方向。

中国数据即服务市场生态图谱

数据即服务定义：通过在线的方式来提供数据资源、数据能力等以驱动企业业务发展的服务

数据资源类

数据资源服务



信息交流服务



数据应用类

行业化服务



数据管理服务



数据技术服务



数据分析服务



数据处理类

数据即服务厂商备受资本市场青睐

融资时间		公司名称	成立时间	融资金额— 阶段	投资机构
2016年	1月	达而观信息科技（上海）有限公司	2015年	1000万元-天使轮	真格基金、众米资本、上海掌门科技
	1月	北京吆喝科技有限公司	2014年10月	数百万美元-A轮	未透露
	1月	北京腾云天下科技有限公司	2011年9月	1亿美元-C轮	未透露
	1月	App Annie	2010年3月	6300万美元-E轮	Greenspring Associates、e.ventures、Greycroft Partners、Institutional Venture Partners、Sequoia Capital(红杉海外)
	1月	北京至信普林科技有限公司	2014年5月	数千万元-A轮	颐成投资
	1月	北京商询科技有限公司	2014年9月	数千万元-A轮	IDG资本
	1月	北京七麦科技股份有限公司	2013年8月	数千万元-B轮	汇智明资产管理、天鹰资本
	1月	深圳芥末金融信息服务有限公司	2015年2月	数千万元-A轮	信天创投
	2月	北京所问数据科技有限公司	2015年12月	数百万美元-天使轮	九合创投
	2月	数聚变（北京）科技有限公司	2015年7月	250万元-天使轮	星河互联
	3月	天津大海云科技有限公司	2013年1月	1亿元-A轮	东方富海、盛景网联
	3月	北京数人科技有限公司	2014年9月	3000万元-A轮	云启资本、联创策源、唯猎资本

数据即服务厂商备受资本市场青睐

融资时间		公司名称	成立时间	融资金额— 阶段	投资机构
2016年	3月	北京合享新创信息科技有限公司	2011年9月	数千万元-A轮	未透露
	3月	Taste Analytics	2013年7月	340万美元-Pre-A轮	真格基金、聚合数据、华创资本
	3月	Data Pipeline	2016年2月	数百万元-天使轮	峰瑞资本
	3月	上海跬智信息技术有限公司	2016年1月	数百万美元-天使轮	红点资本
	4月	朝亚控股有限公司	2011年6月	未透露-战略投资	渣打银行
	4月	北京清博大数据科技有限公司	2014年11月	2100万元-Pre-A轮	飞图创投
	4月	浙江每日互动网络科技股份有限公司	2010年12月	7亿元-C轮	海通开元、民生银行、美国中经合集团、赛富基金、唯品会
	4月	杭州同盾科技有限公司	2013年10月	3200万美元-B+轮	尚城资本、元禾控股、启明创投、宽带资本、华创资本、IDG资本、线性资本
	4月	零氪科技（北京）有限公司	2014年12月	数千万美元-B轮	宽带资本、汇侨资本、千骥资本、NEA 恩颐投资
	4月	上海创冰信息科技有限公司	2014年12月	3200万元-A轮	苏宁、上海沃体
	4月	深圳市人仁医科技有限公司	2013年5月	数千万元-天使轮	众海投资
	4月	武汉璞华大数据技术有限公司	2014年7月	数千万元-A轮	盘古创富

数据即服务厂商备受资本市场青睐

融资时间		公司名称	成立时间	融资金额— 阶段	投资机构
2016年	5月	云鸽在线（北京）信息技术有限公司	2012年10月	数千万元-Pre-A轮	银杏谷资本、用友幸福
	5月	数数信息科技（上海）有限公司	2015年4月	数百万元-天使轮	线性资本
	5月	北京金骨朵文化传播有限公司	2014年7月	1500万元-Pre-A轮	未透露
	6月	上海寰融信息技术有限公司	2010年5月	数千万元-Pre-A轮	斯道资本
	6月	思派(北京)网络科技有限公司	2014年3月	数千万美元-B轮	腾讯、斯道资本、F-prime基金、平安创投
	6月	杭州臻至科技有限公司	2013年8月	数千万元-Pre-A轮	北大协同、杭州璞程资本
	6月	上海烯牛信息技术有限公司	2016年4月	数百万元-种子轮	戈壁创投
	6月	北京瀚思安信科技有限公司	2014年1月	3000万元-A轮	恒毓投资、南京高科、赛伯乐投资
	6月	北京安华金和科技有限公司	2009年3月	5000万元-B轮	君联资本
	6月	弗吉尔（厦门）软件科技有限公司	2014年3月	200万元-种子轮	个人投资
	6月	北京易数科技有限公司	2015年5月	2000万美元-A轮	经纬中国、NEA恩颐投资、Greylock Partners
	6月	深圳市和讯华谷信息技术有限公司	2012年9月	数千万美元-C轮	未透露

数据即服务厂商备受资本市场青睐

融资时间		公司名称	成立时间	融资金额— 阶段	投资机构
2016年	7月	北京永洪商智科技有限公司	2012年2月	2亿元-C轮	腾讯、东方富海、经纬资本、元生资本、艾瑞
	7月	广州巨杉软件开发有限公司	2012年10月	1000万美元-B轮	DCM中国，启明创投
	7月	加和（北京）信息科技有限公司	2013年3月	6000万元-A轮	华映资本、数智匠人
	7月	北京赛思信安技术股份有限公司	2007年12月	尚未透露-A轮	泰生鸿明投资中心、磐基鸿翼创始合伙人
	8月	北京七麦科技股份有限公司	2013年8月	新三板	未透露
	9月	数数信息科技（上海）有限公司	2015年4月	未透露-A轮	安赐资本
	11月	浙江每日互动网络科技股份有限公司	2010年12月	4亿元-D轮	未透露
	12月	上海烯牛信息技术有限公司	2016年12月	800万元-天使轮	峰谷资本、启迪之星(启迪孵化器)、微路演

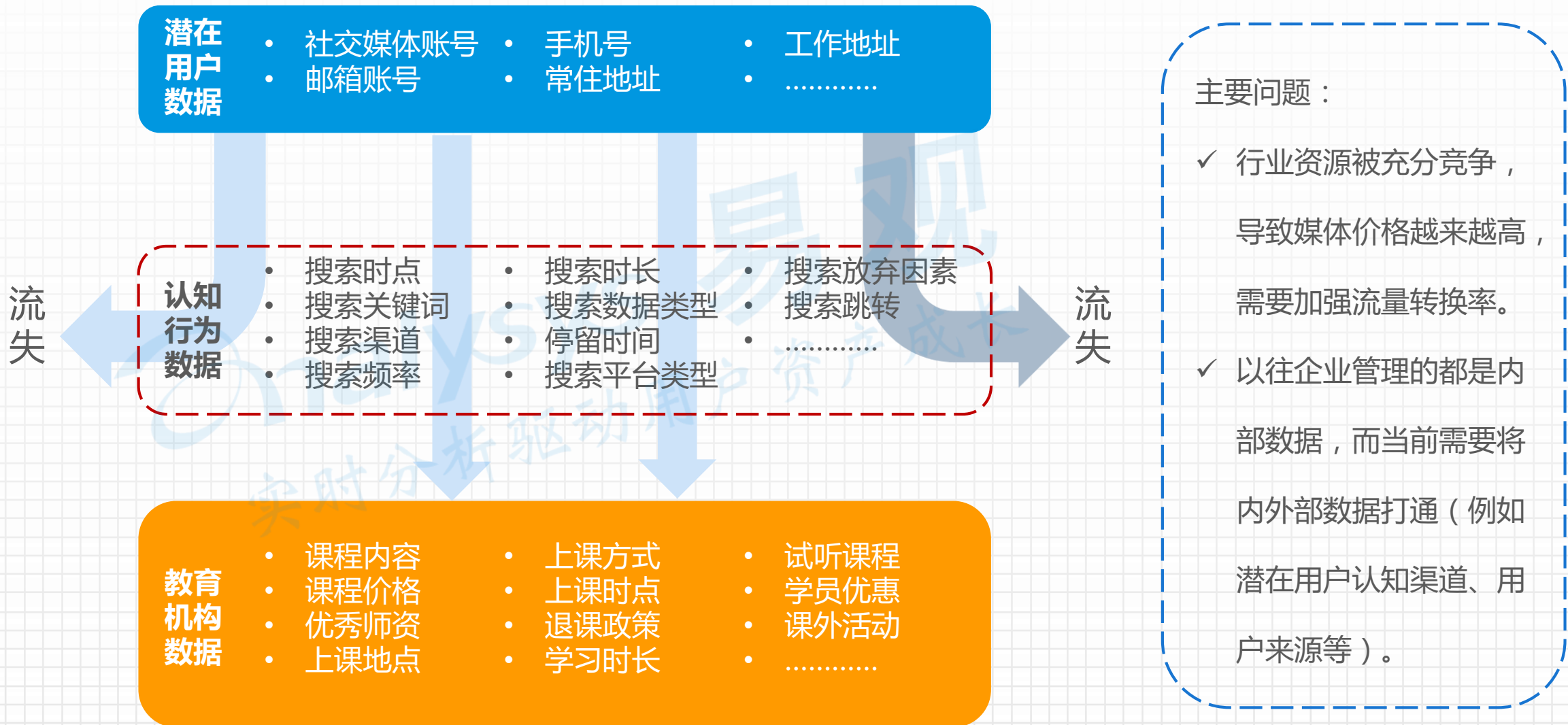
PART 2



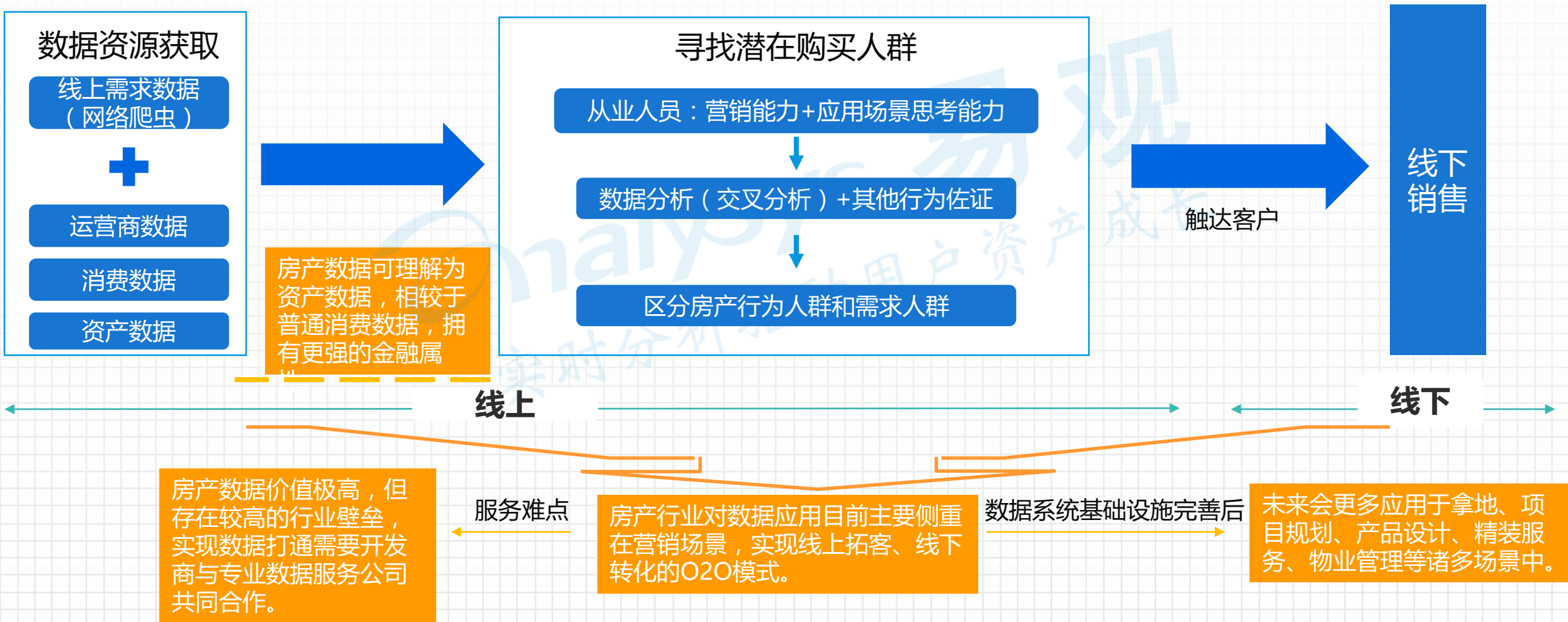
数据即服务市场应用分析

© Analysys 易观

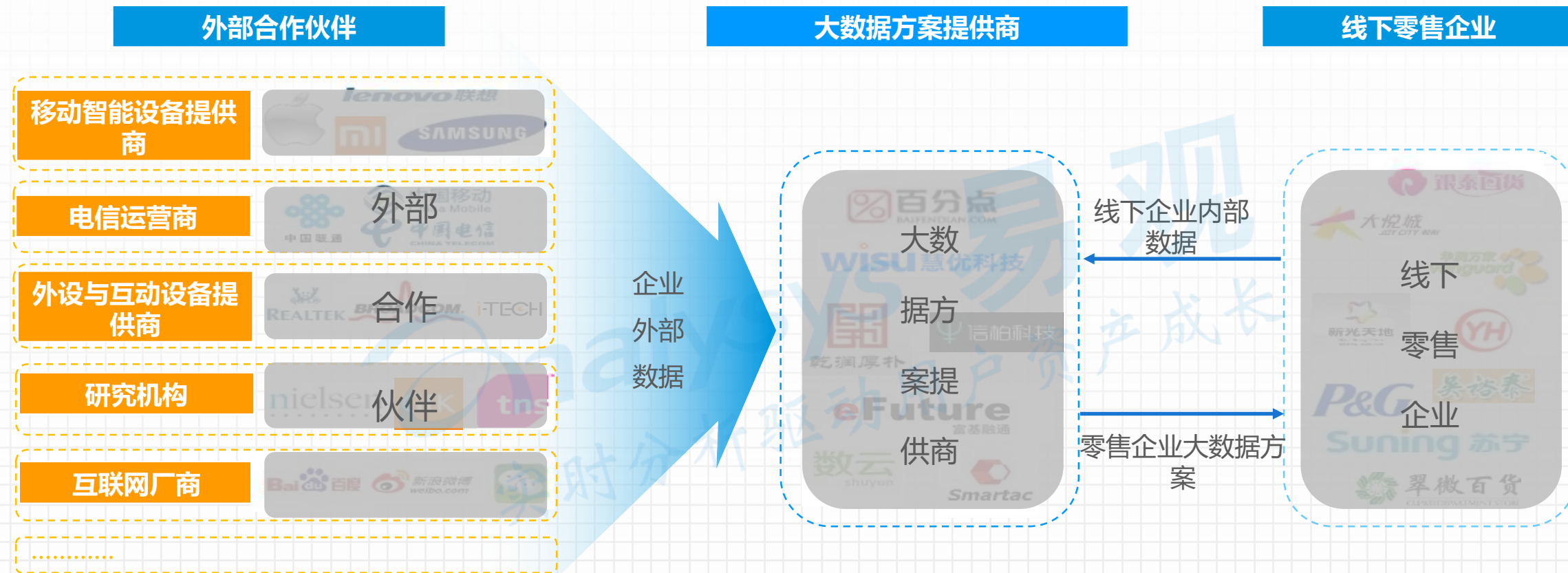
www.analysys.cn



房地产企业布局O2O领域-----数据服务提供的是应用场景价值的展现



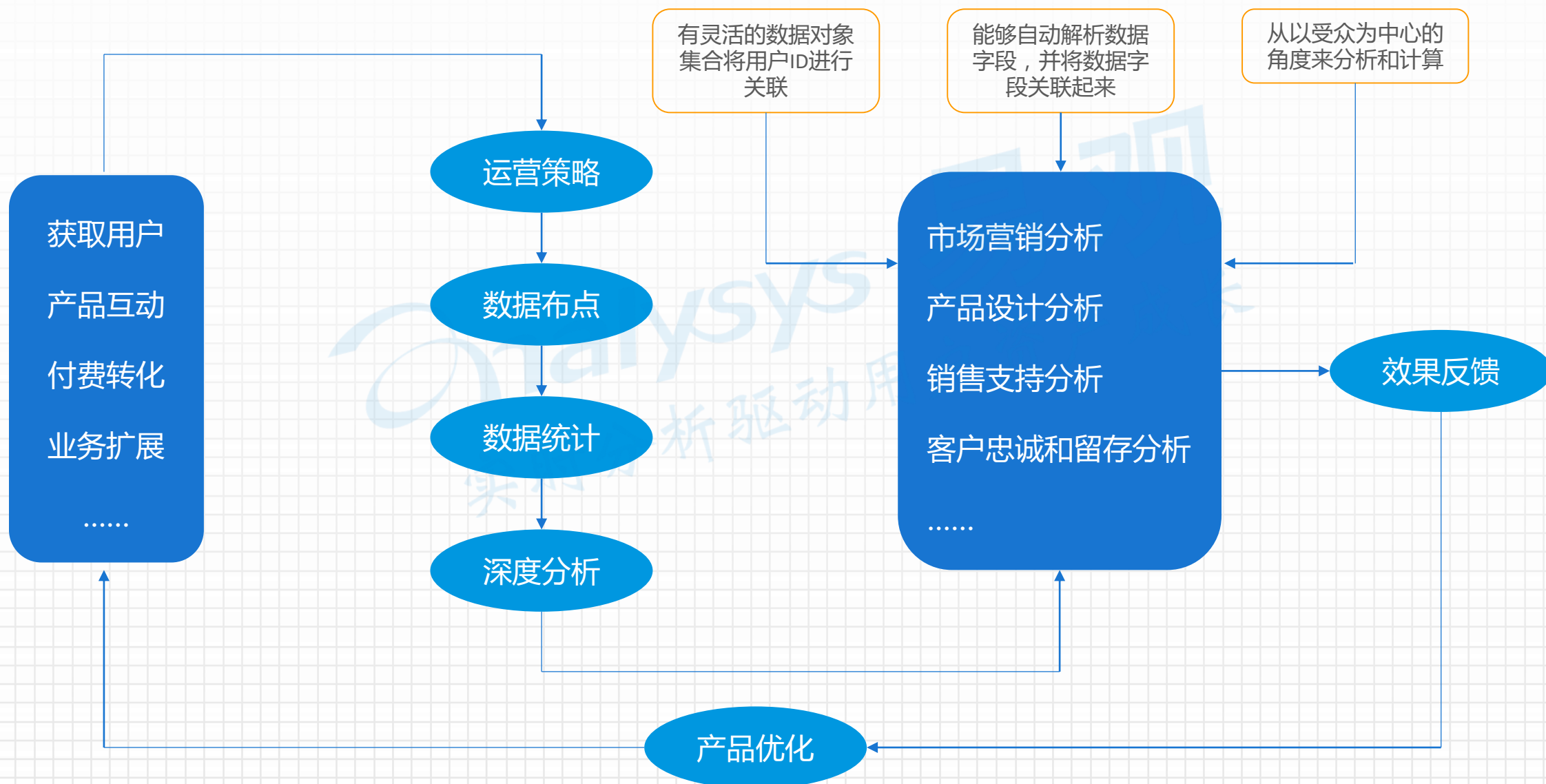
主流行业应用——零售



未来趋势

- 如何进一步通过数据驱动经营和营销——各零售企业会以会员为核心进行管理优化，通过以人为中心的数据驱动，实现决策优化及精准营销。
- 探索大数据营销新模式——各类零售企业会积极尝试新机会，如微店等，寻找消费者偏好的新潮流。

垂直化应用需求分析——用户行为采集与分析



DMP平台竞争优势



通过汇总整合多方的数据，数据管理平台基于大数据分析更加精准地提取用户画像和进行用户洞察，来定位目标客户群体，实现广告精准投放。

数据服务提供的是应用场景价值的展现

数据服务从业人员：从技术员向具备应用场景思考能力和掌握数据分析逻辑方法的人员转变

垂直化应用需求分析——应用性能监控

- 网页和应用速度慢导致大量用户永久流失
- 用户点击意愿下降，访问减少，收入减少
- 导致搜索引擎降权，减少曝光率
- 无法评估日常发布质量，无法保障发布是否会影响用户体验
- 用户体验大幅落后竞争对手
- 缺少性能数据，各团队解决问题效率低下
- 不能评估IDC、CDN服务质量和优化收益
-

产生数据监测与分析需求

业务级运维

机器数据获取及监控

最终用户感知监控

应用逻辑拓扑发现

端到端监控及交易追踪

深层次的应用组件监控

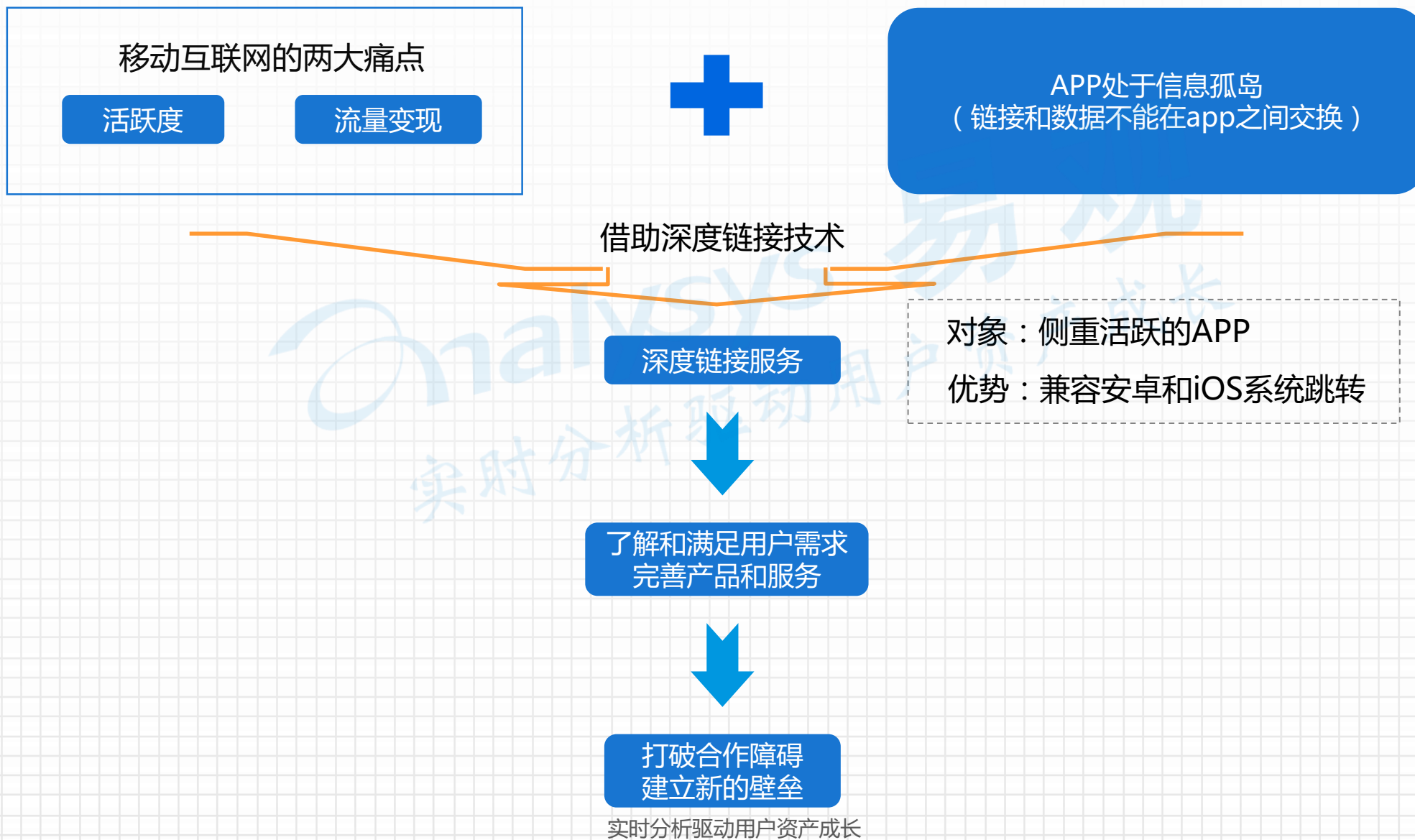
网络质量监控及分析

故障诊断

以数据驱动及优化业务运营

- 提高企业应用可靠性和质量
- 保证用户获得良好体验和服务
- 降低IT总体拥有成本

垂直化应用需求分析——应用深度链接服务



PART 3

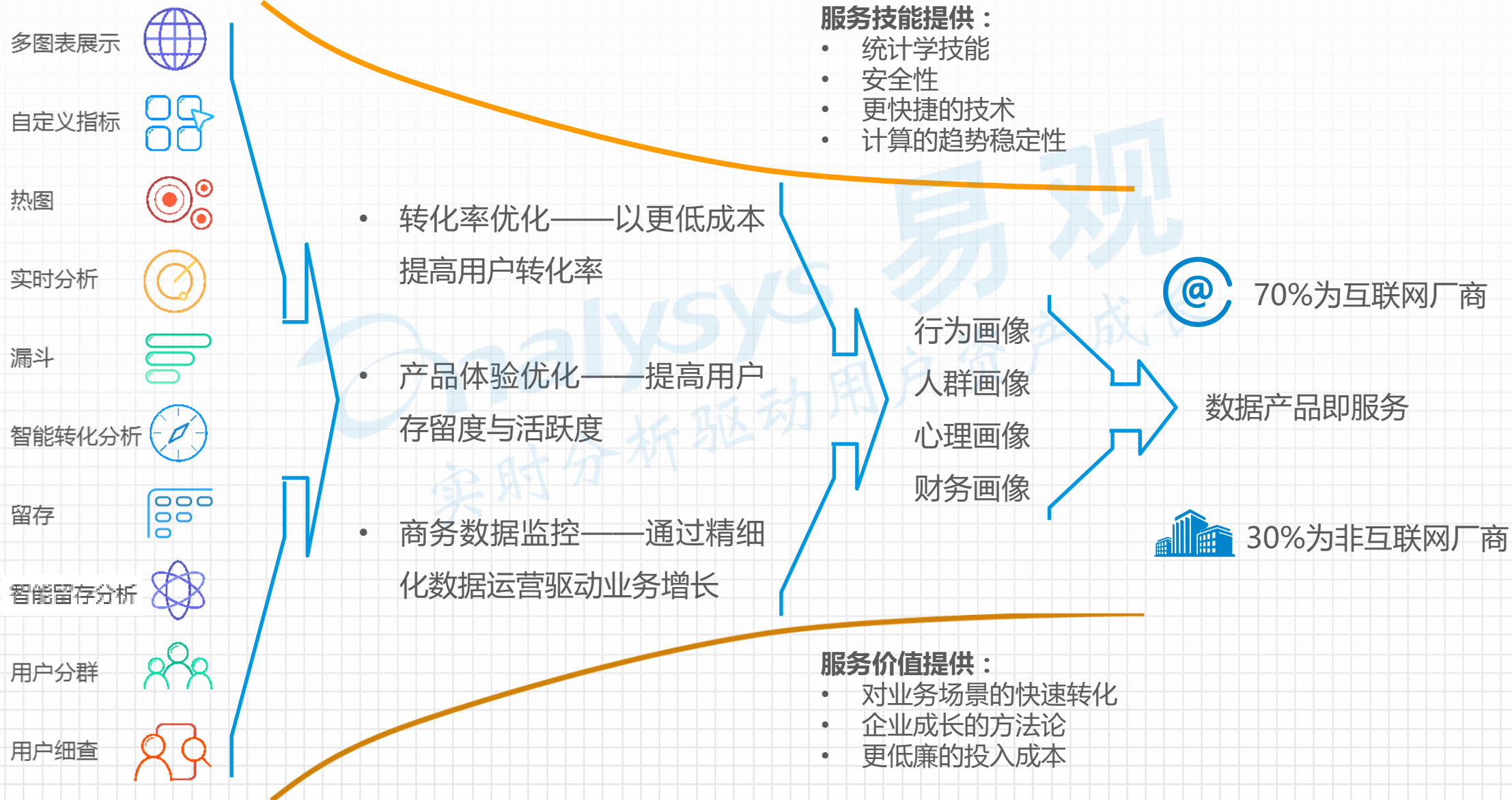


典型厂商分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

用户行为采集与分析代表厂商——GrowingIO



用户行为采集与分析代表厂商——GrowingIO

GrowingIO SWOT分析

S	W
O	T

- 无埋点实现数据原子化流动，降低了数据部署的代价，通过简化数据分析流程，减少了参与方。
- 工具操作简便，秒速呈现分析结果，适合小白用户使用。
- 通过明星团队+干货分享的方式，公司本身在业内具有良好的口碑及号召力。
- 对越来越细分的一些互联网垂直领域来说，其对精细化运营能起到多大的支持增长，还有待经营实战去检验
- 流量红利消失、人力资本提高，企业想要在激烈的竞争环境中突围，越来越离不开精细高效的数据统计和分析。
- 为了让用户提供出色的用户体验，移动端前端的交互设计也在不断创新、升级，由此产生大量的行为数据意味着潜在价值。
- 如何让客户感到自己的数据是安全的、隐私风险是可以合理规避的，是数据分析SaaS应该重视的地方。
- 产品在当前适用企业范围也有局限，主要在服务A轮以上的中小互联网企业，教育市场仍然是一个漫长的过程。

©Analysys 易观

www.analysys.cn

GrowingIO

数据分析公司GrowingIO（北京易数科技有限公司）成立于2015年5月，创始人张溪梦曾任LinkedIn美国分析部高级总监。GrowingIO的公司名称，来源于增长黑客（Growth Hacking）这个概念，意即通过技术和数据分析，获取客户和收入成倍增长。其无需埋点即可采集全量、实时用户行为数据，帮助管理者、产品经理、市场运营、数据分析师、增长黑客等提升转化率、优化网站 / APP，实现用户快速增长和变现。

2016年6月，GrowingIO宣布获得了经纬中国、NEA、Greylock 的A轮两千万美元融资。2017年GrowingIO将继续打磨产品及服务，搭建健康的团队，贴近对客户了解，避免盲目扩张。

服务和产品体系

服务体系

互联网营销

全套互联网解决方案，包括：
全终端精准投放
互联网用户抓取
互联网用户触达
内容创意服务

电商平台

提供潜在客户数据
提高销售有效转化率
解决营销终端销售问题

企业数据咨询

数据驱动的跨界服务
数据挖掘服务
元数据服务
选择性数据服务
原始数据服务

产品体系

DSP精准投放平台

多种定向投放技术
细筛目标人群
全网覆盖的媒体资源
检测广告投放效果

DBCM大数据商业场景营销

互联网用户行为抓取
用户数据清洗、沉淀、管理
运营商数据匹配
用户画像分析及需求挖掘
用户精准触达

DCRM客户数据管理系统

实时了解销售策略
客户挖掘和统计分析
客户跟进和相关服务
客户分配及生命周期管控
渠道关系及联系人架构
成功失败和潜在客户分析

精准数据营销代表厂商——华坤道威

华坤道威SWOT分析

S	<ul style="list-style-type: none">• 十余年房地产从业经验，看重区域数据，能更好地刻画用户行为轨迹• 接入三大运营商主要省市数据，包括脱敏后的GPS数据• 具有1300万左右的房产数据，覆盖全国17个省市• 强大的资本优势	W	<ul style="list-style-type: none">• 部分产品上线时间较短，产品功能仍需验证• 客户主要集中在金融、房产、家居、汽车、教育、医疗、母婴等传统行业转型企业，有待拓展
O	<ul style="list-style-type: none">• 企业对数据的认知和重视程度越来越高• 企业数据基础设施越来越完善• 数据开放度越来越好• 跨屏数据实现性更好	T	<ul style="list-style-type: none">• 2017年所有的iOS应用将强制使用HTTPS安全连接，加强封闭性，约束运营商用户行为数据获取，安卓有可能跟进

©Analysys 易观

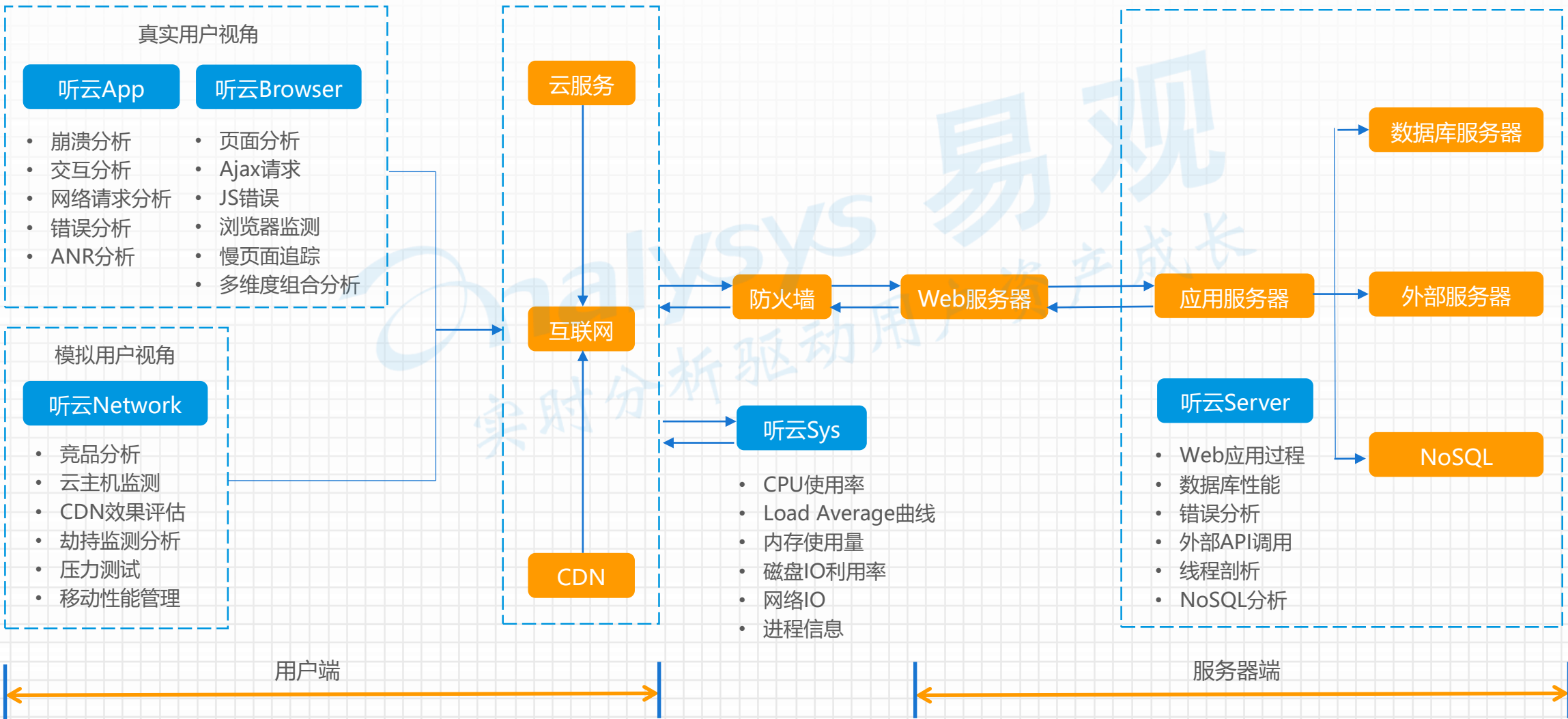
www.analysys.cn



浙江华坤道威数据科技有限公司定位于大数据商业应用服务商，为客户提供各类商业场景大数据营销服务。在客户群体方面，华坤道威侧重于显性需求行业，如：房产、金融、家居、汽车、医疗、教育、母婴、移民等。在产品规划上，华坤道威在提供企业数据咨询服务的基础上，结合其产品服务包括数据工具类产品和数据营销类产品将应用落实到企业运行、管理、营销和服务等场景。

华坤道威的核心优势体现在深厚的垂直行业积累及出色的场景构建能力。另一方面，在数据资源获取上，紧紧围绕行业特性，有针对性的接通数据，更好地挖掘数据价值。华坤道威目前已经与国内众多垂直领域的一线企业达成了数据战略合作，未来的合作范围还将进一步扩大并深入，有望成为国内顶尖的企业大数据服务供应商。

服务和产品体系



用户行为采集与分析代表厂商——听云

听云 SWOT分析

S	<ul style="list-style-type: none">注重从以应用为中心到以用户为中心的转换，能够根据行业特色提供不同级别的代码调用全站溯源能力能够实现端到端的客户行为全追溯。听云采用“平台+服务”的方式，聚焦于优秀人才，并通过平台共享经验，人才管理较为高效。	W	<ul style="list-style-type: none">报警设置、Trace等部分产品组件的易用性有待提高，展示交互仍需优化。
O	<ul style="list-style-type: none">随着同业厂商的增多，会提高市场的教育水平，市场预期空间会继续提升。随着大企业研发中心、测试中心、生产中心完全分开，更多传统行业将纳入视野。	T	<ul style="list-style-type: none">BAT等国内一线互联网公司加入 APM阵营面临向云迁移的战略步骤带来的利润率压力面临来自相邻BA商业分析市场的竞争面临来自大数据及机器辅助分析厂商的竞争

©Analysys 易观

www.analysys.cn

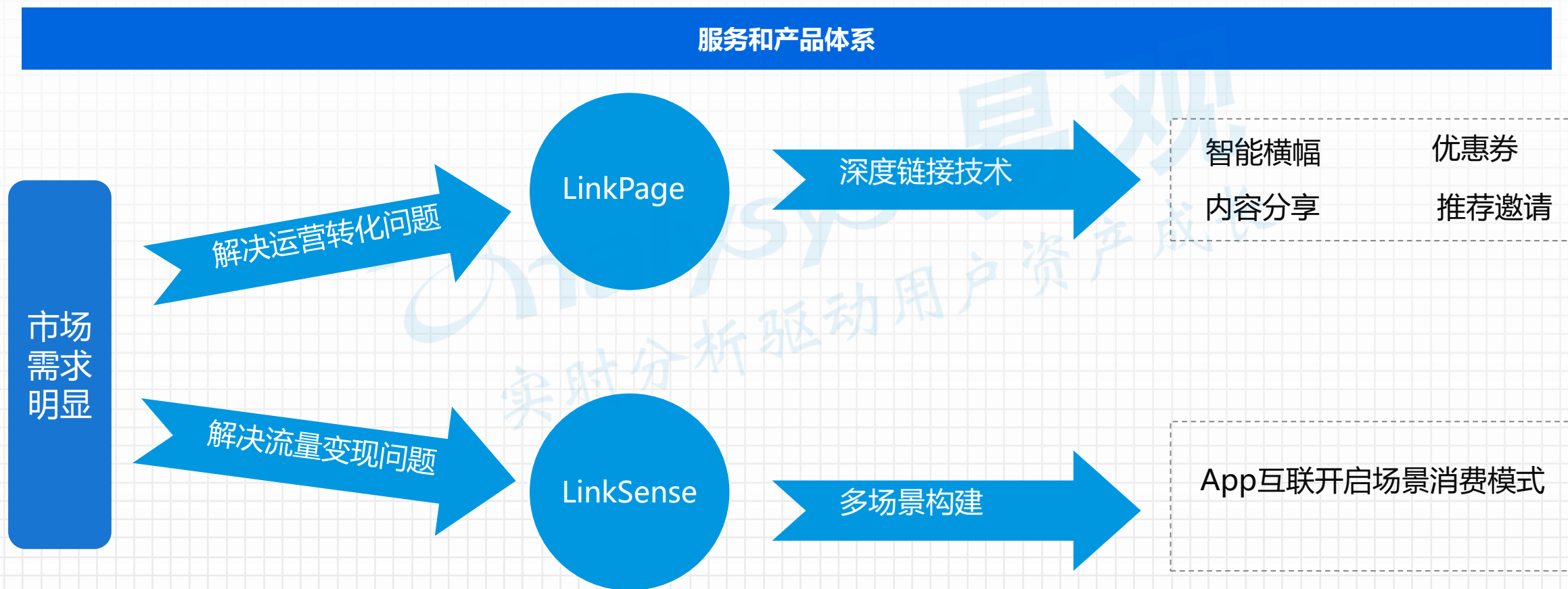


听云平台隶属于北京基调网络股份有限公司。公司成立于2007年，总部位于北京，在上海、广州、深圳、成都分别设有分公司。

听云是公司全新的APM服务平台，为企业提供从移动客户端、到服务器端、再到网络层面的全方位解决方案，帮助企业实时监控定位从崩溃报错、慢交互到网络环境出错等多维度复杂的性能问题。

在听云看来，随着2017年竞争厂商的增多，会提高企业对APM服务的认可度。同时，由于企业级服务是“平台+技术”的服务，过快的扩张速度难以保证较高的服务质量，因而听云将保持稳扎稳打的作风，步步为营做好2017年市场布局。

深度应用链接服务代表厂商——LinkedME



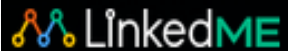
深度应用链接服务代表厂商——LinkedME

LinkedMe SWOT分析

S	<ul style="list-style-type: none">•深度链接技术•解决iOS和安卓系统的跳转问题•打破合作障碍，建立新的利益链条	W	<ul style="list-style-type: none">•企业规模小
	<ul style="list-style-type: none">•大型企业唤醒沉没用户需求明显，市场空间很大		<ul style="list-style-type: none">•产品推广中合作企业内部存在问题

©Analysys 易观

www.analysys.cn



京微方程科技有限公司定位于企业级深度链接服务商。LinkedME从大环境下观察到APP处于信息孤岛状态和移动互联网中普遍存在的两个痛点即活跃和流量变现，针对这两个问题，提出推出相应产品来解决这些问题。LinkedMe通过经验积累可以更好地了解 and 满足用户需求，并打破合作障碍建立新的利益链条，从而形成新的壁垒。

目前市场存在大量拥有存量的APP，其唤醒沉没用户的需求很明显，因此，深度应用链接服务市场空间很大，未来会有更多的初创公司加入这个领域。

PART 4



市场趋势分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

数据即服务的下一站是人工智能

数据促进业务

解决当前业务中的数据采集与处理瓶颈

跨屏数据实现了对人行为的更全面触达

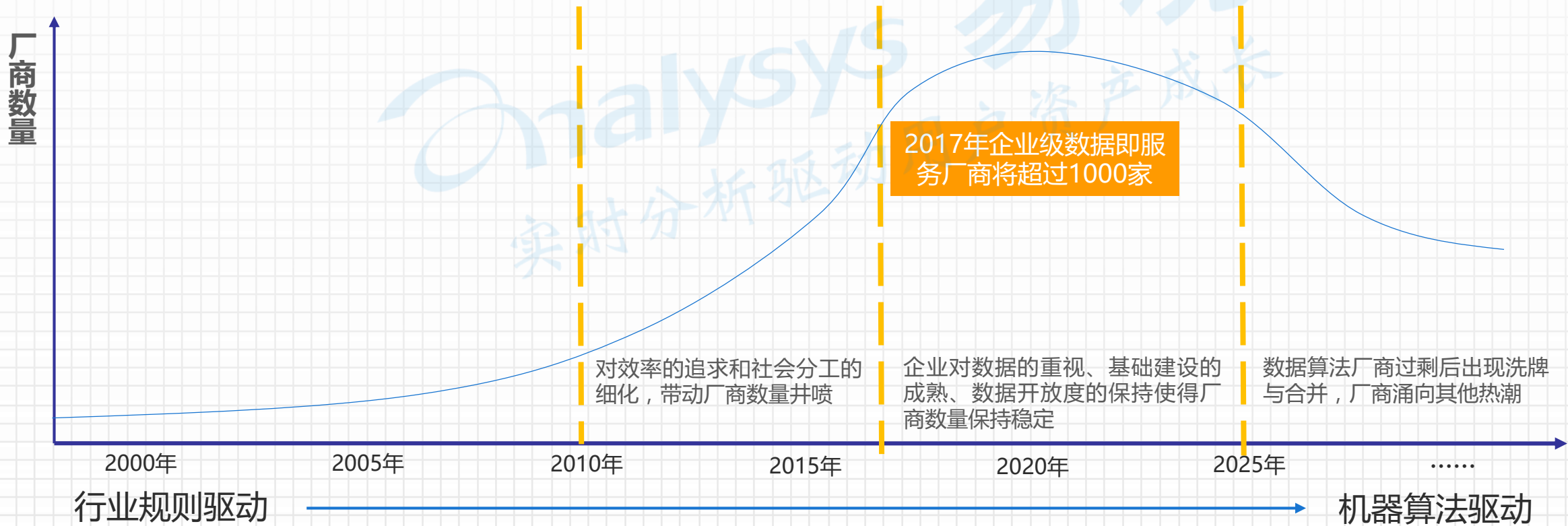
数据驱动业务

通过丰富的场景数据挖掘进行业务预测与优化

数据过剩使得算法的精准度超越人类思维

人工智能驱动业务

以机器算法替代行业规则，实现智能化业务



四大风险因素值得警惕

整体市场进步并不意味着参与的厂商个体能够持续生存。空心化增长是每一个企业服务厂商需警惕的问题，厂商是否有能力驾驭膨胀的人员规模，服务的内容和质量是否能支撑用户粘性，需要每一个厂商始终保持警惕。

厂商业务的盲目扩张

各类大数据服务的兴起使得2015-2016年厂商数量急剧膨胀。而随着洗牌的逐渐到来，需警惕部分厂商通过制造资本泡沫来覆盖部分方向的试错成本，并将其转嫁给用户。

行业泡沫的快速膨胀

环境对人才“选、用、育、留”的影响

数据即服务是技术密集型领域，优秀人才主要集中于一线城市，而随着环境污染的频现，尤其是雾霾等突出问题和人才追求高质量生活的冲突，使得需警惕人才向海外流失的风险。

国际市场的增速放缓预警

随着2016年海外APM、数据技术服务等市场增速出现放缓，海外市场逐渐触顶，对国内市场未来的增速发出预警，厂商须重新审视各领域总体目标市场（TAM）。

实时分析驱动用户资产成长

- 易观千帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅

