随着科学技术的发展，通过网络和只能移动设备进行学习变得越来越流行，这其中被学者概括成了两个新的学习方式即在线学习（e-learning）和移动学习（m-learning）

随着移动网络以及智能终端设备的普及，人们的传统生活学习工作方式都在进行着巨大的变化。这其中就包括人们的阅读习惯的改变，从以往传统的纸质书本到现在的智能手机以及各种电子书工具，正是这一新兴阅读方式的出现，使得人们获取知识有了新的更加高效的途径。

# Mobile computing devices in higher education: Student perspectives on learning with cellphones, smartphones & social media

孟菲斯大学的Joanne Gikas 与Michael M.Grant通过对美国三所大学的学生访问调查，对移动设备智能设备对他们学习带来的影响以及在使用这些设备进行学习时所遇到的困难进行了统计归纳。作者通过此次调查得出了移动学习的优点是（1）更快的获取想要的信息；（2）与其他人的交流合作有了新的形式；（3）学习方式的多样化；（4）拥有更加贴近实际的情景式学习。同时调查也对人们在使用移动设备进行学习是所遇到的困难以及对移动学习的担忧进行了总结，包括

现代计算机技术以及网络技术让学者能够更加精准快速的找到自己想要的信息，搜索引擎以及4G移动网络技术的普及让人们随时随地都可以进行精准学习

# 企业内部培训移动学习平台

大型企业的内部人员培训也是一个非常复杂的过程，经过多年发展以及现代智能设备以及移动互联技术的普及，已经出现了成熟的基于智能设备以及移动互联技术的培训模式。

# SaaS

SaaS是Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，随着互联网技术的发展和应用软件的成熟， 在21世纪开始兴起的一种完全创新的软件应用模式。它与“on-demand software”（按需软件)，the application service provider(ASP，应用服务提供商)，hosted software(托管软件)所具有相似的含义。它是一种通过Internet提供软件的模式，厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己实际需求，通过互联网向厂商定购所需的应用软件服务，按定购的服务多少和时间长短向厂商支付费用，并通过互联网获得厂商提供的服务。用户不用再购买软件，而改用向提供商租用基于Web的软件，来管理企业经营活动，且无需对软件进行维护，服务提供商会全权管理和维护软件，软件厂商在向客户提供互联网应用的同时，也提供软件的离线操作和本地数据存储，让用户随时随地都可以使用其定购的软件和服务。对于许多小型企业来说，SaaS是采用先进技术的最好途径，它消除了企业购买、构建和维护基础设施和应用程序的需要。

SaaS 应用软件的价格通常为“全包”费用，囊括了通常的应用软件许可证费、软件维护费以及技术支持费，将其统一为每个用户的月度租用费。 对于广大中小型企业来说，SaaS是采用先进技术实施信息化的最好途径。但SaaS绝不仅仅适用于中小型企业，所有规模的企业都可以从SaaS中获利。

最早的应用服务提供商（Application Service provider, ASP）厂商是Salesforce和Netsuite，其后还有一批跟随企业，这些厂商创业时都专注于客户关系管理（CRM）的在线化，但是ASP厂商很快遭遇互联网泡沫破裂，风险资本撤离互联网企业，大批ASP厂商破产。2003 年Sun推出J2EE技术， 微软推出.NET技术， 以前只能通过桌面应用才能实现的功能可以通过基于网页的技术实现。 以Salesforce为首的多个企业推出了功能强大、用户体验良好的企业级产品。公平的说，SaaS和ASP的差异一直就比较模糊，它们的区别有各种各样的说法，但提出ASP概念的厂商已经不多了。其实概念到还是次要的，最主要的是在线软件模式的技术已经变得成熟。2003年后，随着美国Salesforce、WebEx Communication、Digital Insight等企业SaaS模式的成功，国内厂商也开始了追赶模仿之路。Microsoft、Google、IBM、Oracle等IT界巨头们也都已悄然抢滩中国SaaS市场。同时，SaaS正在深入的细化和发展，除了CRM之外，ERP、eHR、SCM等系统也都开始SaaS化。2008 年前，IDC 将SaaS 分为两大组成类别：托管应用管理 (hosted AM) － 以前称作应用服务提供 (ASP)，以及“按需定制软件”，即 SaaS 的同义词。从 2009 年起，托管应用管理已作为IDC应用外包计划的一部分，而按需定制软件以及 SaaS 被视为相同的交付模式对待。2010年，阿里巴巴宣布放弃SaaS ，意味着SaaS在中国的路并不平坦。