

中国企业网盘行业发展白皮书

2017年



IT桔子

ITJUZI.COM

来自IT桔子网络收集整理



市场发展

- 企业网盘大体上可分为公有云、私有云和混合云**三种类型**；
- 目前**主要应用**于知识密集型与协作密集型企业中；
- 公有云网盘的**商业模式**实质为租用（时间、用户、容量），而私有云网盘的实质为购买（产品加服务）；
- 企业的数字化转型、网络基础设施的不断完善**利好**企业网盘市场发展。



竞争格局

- 国内企业网盘市场中，IT背景厂商、垂直SaaS厂商及互联网转型网盘厂商为三类**主要玩家**；
- 联想企业网盘在**市场份额**上依然占据领先地位，市场占有率在40%左右；
- 企业网盘下一步的**主要竞争点**将集中于打造服务闭环、跨国传输与数据安全等几方面。



未来趋势

- 未来，企业网盘将与逐渐落地的人工智能技术实现紧密结合，丰富内容输入方式，提升文件处理效率；
- 企业网盘存储的海量数据在**大数据**技术的帮助下将创造更多价值；
- 企业网盘作为SaaS服务将继续向**PaaS层渗透**，集成更多应用模块，打破信息孤岛；
- 安全与效率兼具的**混合云**企业网盘将受到越来越多的企业的青睐。

中国企业网盘行业概述

1

中国企业网盘行业竞争格局

2

中国企业网盘行业发展趋势

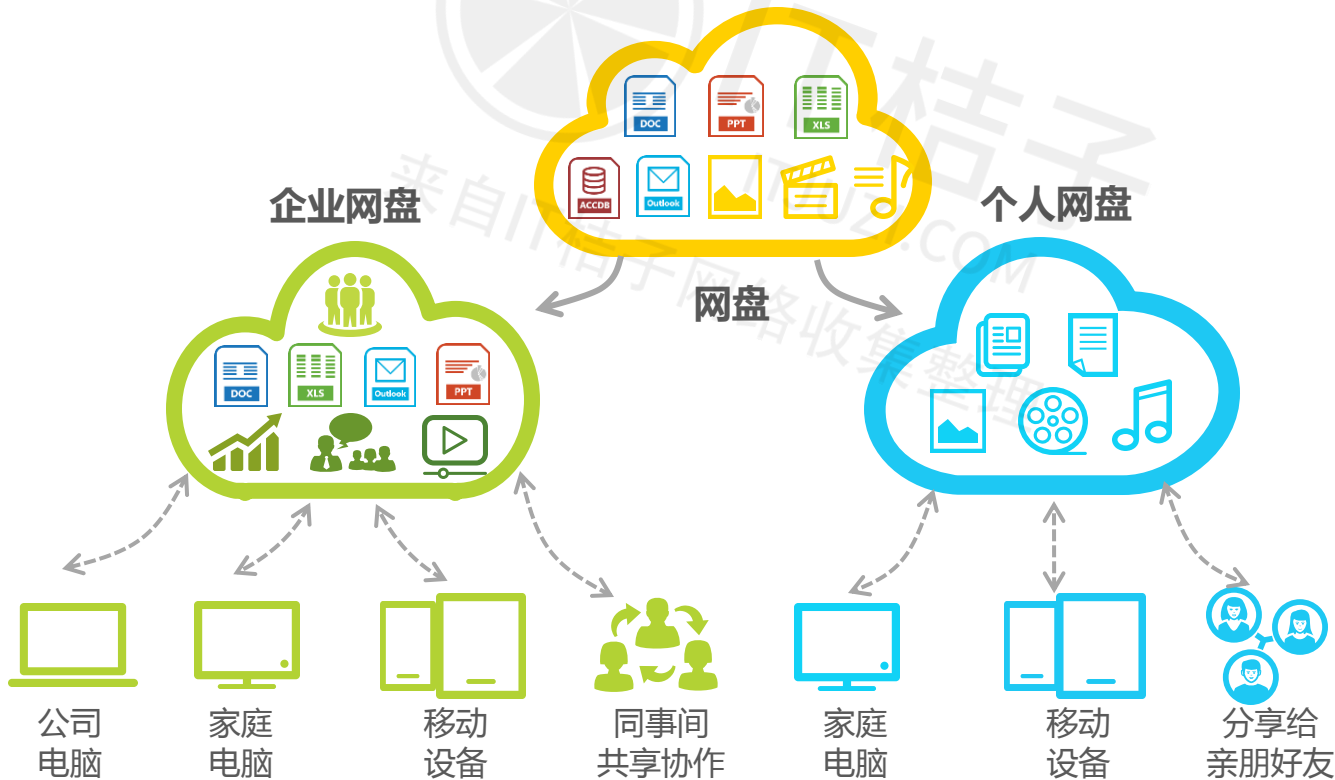
3

网盘定义

网盘作为存储工具为企业及个人服务

网盘是一种专业的网络存储工具。它以互联网为媒介，将企业或个人的各种信息通过云计算技术存储在云端，实现企业或个人信息的存储、备份、访问、共享等文件管理服务。其实质是网盘服务商将其后台的海量存储能力和网络能力提供给用户使用。网盘按照具体需求和服务主体不同可分为企业网盘和个人网盘两大类。

2017年中国网盘的分类



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘和个人网盘对比

企业网盘关注生产，个人网盘关注生活

企业网盘和个人网盘虽然同属“网盘”范畴，但从产品功能和思路上看二者都大相径庭。作为两种需求衍生出来的不同产品类型，个人网盘关注的是生活，不直接创造价值；而企业网盘则更强调生产，直接为客户企业创造价值。

2017年中国企业网盘和个人网盘的对比

	企业网盘	个人网盘
定义	主要是解决企业的协作问题，具有企业内部管理机制，而非简单的存储功能	个人数据资产的储存、备份和分享
主要功能	企业文档存储备份； 在线编辑、分享； 个人间、企业员工间、企业间的协作； 移动办公等	存储，不同终端备份； 下载或转存别人分享的文件； 将文件分享给他人等
服务模式	将自己的某些功能打包，其他企业可付费调用； 直接向其他企业提供相应管理功能，收取服务费	将自己庞大的存储能力以免费或付费的形式直接提供给用户
服务对象	知识密集型行业，如教育、媒体、出版等； 协作密集型行业，如汽车、能源等； 企业内部的管理、协作，如银行、证券等	有存储个人数据信息需求的用户
盈利模式	盈利模式清晰，按用户收费为主，其他增值服务收费为辅	用户付费意愿较差，收取会员费提供增值服务是其主要收入来源

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘的服务模式

企业网盘存在公有云、私有云、混合云三种服务模式

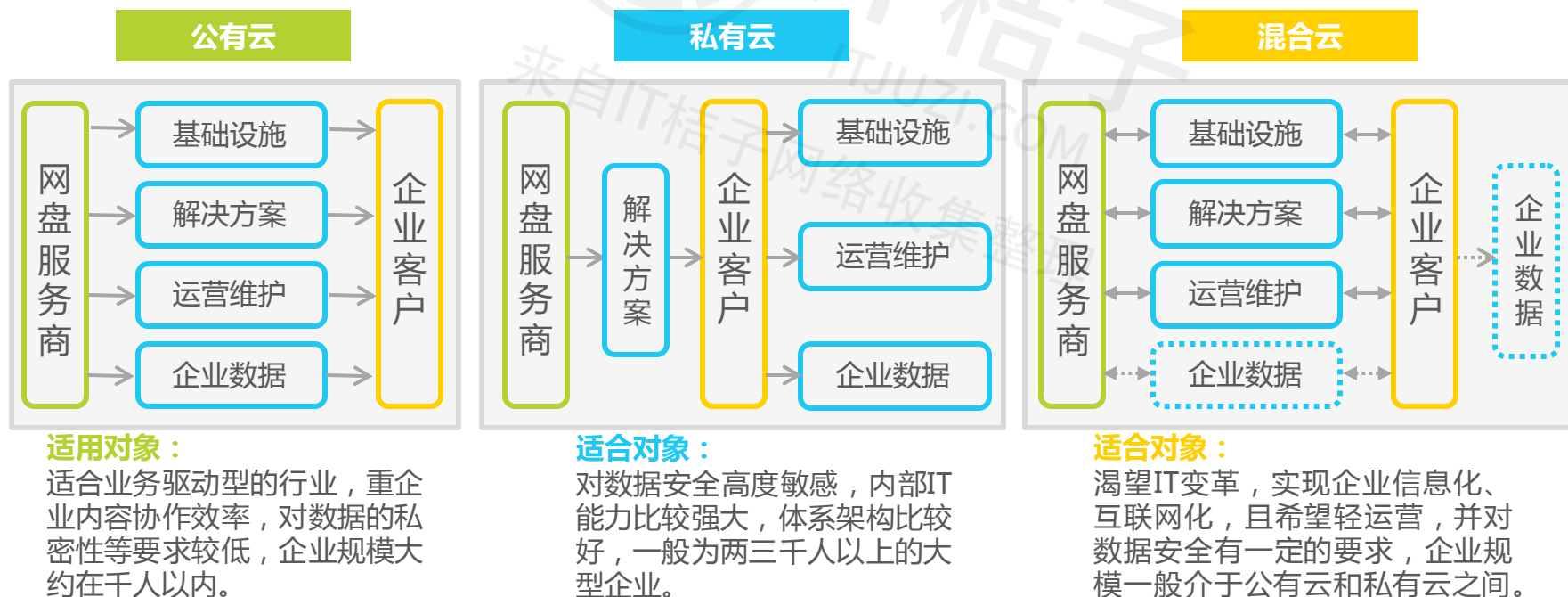
目前，企业网盘主要有以下三种服务模式：

公有云：网盘服务商为客户提供解决方案、基础设施及运营维护，客户将企业数据存放在网盘服务商提供的服务器。

私有云：网盘服务商向客户提供解决方案及相关培训等服务，客户自己购买基础设施，将数据存放在本地，自行维护。

混合云：网盘服务商同时向客户提供解决方案，提供部分基础设施及配套的运营维护；客户自行购买部分基础设施并配备相应的运营维护，企业数据则可以根据自身需求选择存放在本地或者网盘厂商的服务器。

2017年中国企业网盘的架构与使用领域



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘的分类

公有云、混合云、私有云网盘各具特色

按云服务部署模式分为公有云、混合云、私有云企业网盘，他们各具特色，为服务商带来不同价值，满足不同客户需求。

公有云企业网盘：将客户的应用和数据部署在网盘服务商的服务器上。

私有云企业网盘：将应用和数据部署在客户本地服务器上，相当于网盘服务商将产品授权给客户使用。

混合云企业网盘：客户同时使用公有云和私有云，其部署方式一般有两种：其一，将数据部署在私有云，应用部署在公有云；其二，数据分别部署在公有云和私有云，应用部署在公有云。

2017年中国企业网盘的分类



公有云企业网盘

优点：

- 1、延展性好，便于产品升级换代和扩容，弹性强；
- 2、使用成本低，无需购买服务器等硬件设备，无需配备专业人员运维。

适用客户：

追求使用便利和低成本用户，中小型企业居多。



私有云企业网盘

优点：

- 1、可按客户需求实现个性化定制；
- 2、服务器在本地，内部文件传输时效高，节省宽带成本；
- 3、数据存储在本本地，安全性、私密性更高。

适用客户：

IT基础设施趋于完善，对定制和可控性要求高，数据高度敏感，大客户居多。



混合云企业网盘

优点：

混合云介于公有云和私有云之间，兼具二者优点，其灵活度更高，可弹性操作空间比较大，具有易扩展、易升级等特点。

适用客户：

基本适合所有类型的客户，但成本相对于公有云企业网盘高。

企业网盘的特点与优势

安全性高、协作性强、管理性强，助力企业高效运转

企业网盘经过市场的不断验证，所具备的功能更适应现代企业的办公需求。在兼顾企业数据存储的安全性、弹性扩容、高性能等需求的同时，企业网盘在权限层级设置、移动办公、协作共享、企业高效办公及管理等方面也都有显著的优点，这些共同构成了企业网盘的核心优势。

2017年中国企业网盘的特点与优势

安全性高：使用网银级传输加密；数据存储时进行加密存储、数据隔离、切片存储等多重安全技术保障；安全外链实时控制外部用户访问。

协作共享：同时在线编辑文件，自动同步团队文件；可多终端、海内外实时共享文件，实现企业内部和企业间跨地域高效协作办公。

权限控制：根据公司人员架构分层权限设置，共享文件夹设置访问权限，公共文件夹支持权限嵌套，细化文件私密保护。

节省成本：企业可根据自身需求弹性扩容，无需购买额外硬件设施，降低存储成本，节省运维和管理成本。

知识库构建：将企业运营信息、客户资料、培训材料等集中存储，方便资料查找、调用、管理，同时积累形成企业资源池。

移动办公：支持多终端任意同步共享、多终端在线协同办公、多种格式文档预览，支持随时随地移动办公，精准搜索、提高效率。

存储备份：利用庞大的存储空间将企业海量文件和爆炸式增长的数据集中存储与管理；上传、下载资料迅速便捷，稳定性更高。

企业管理：企业信息管理：资料集中存储与整合，便于企业进行数据统计与分析；企业人员管理：基于企业组织架构，实现人员信息的有序管理。

企业网盘适用领域

企业网盘是知识密集型、协作密集型企业的宠儿

企业网盘主要解决企业内容协作共享问题，具有文档归类、存储、备份、共享、协同合作等诸多功能，在企业信息化、互联网化方面扮演着重要角色。知识密集型企业、协作密集型企业（如企业对上下游之间信息同步的及时性要求较高，企业内部间数据传递的安全性要求高）对企业网盘的需求相对更加强烈。

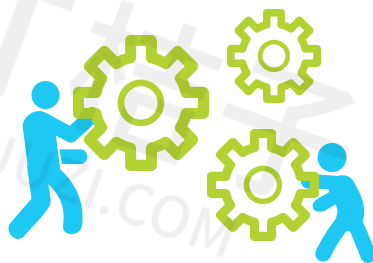
2017年中国企业网盘的适用领域



知识密集型

特点：该类企业市场时效性强，对效率要求高，工作过程中会产生大量文档，文档迭代更新快，对协同办公的性能要求高。

代表企业：教育、咨询、建筑、广告、出版等



协作密集型

从企业业务链条角度：

特点：该类企业主要是与上下游、企业各部门之间完成信息同步共享、传输的及时性、准确性等，对网盘需求比较大。

代表企业：汽车、能源等

从企业内部协作角度：

特点：主要目的是用于企业内部各部门间、企业员工间数据分享、管理和协作，对数据的安全性要求比较高。

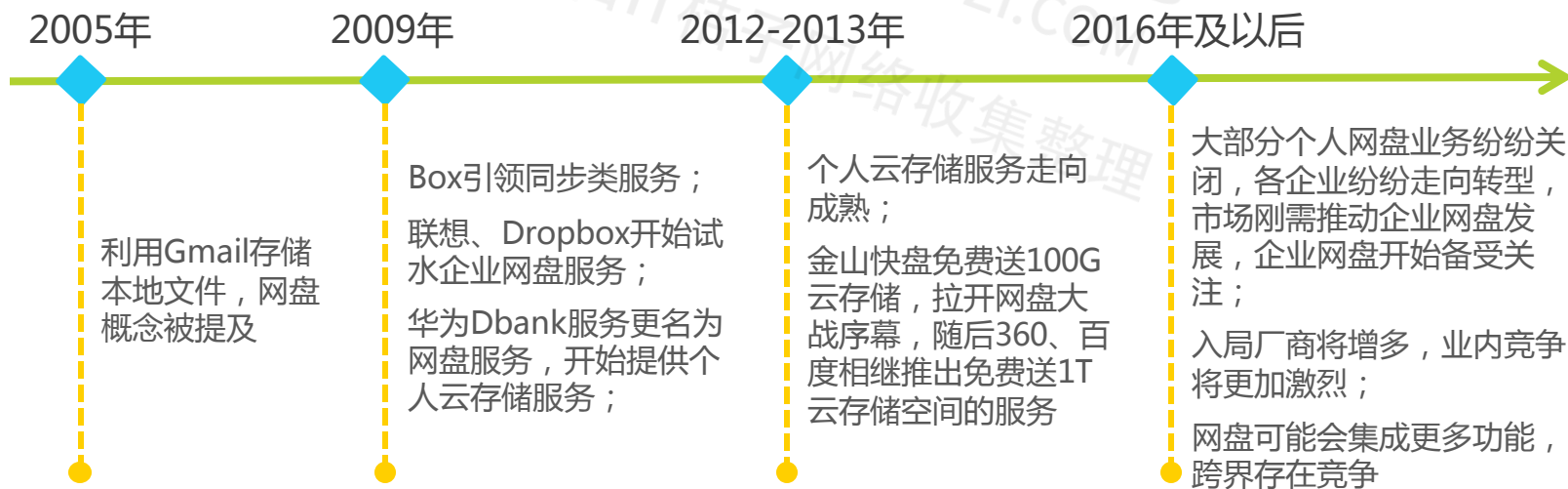
代表企业：银行、证券等

企业网盘的发展历程

企业网盘市场仍未成熟，未来发展空间可期

企业网盘发展到现在经历了从萌芽到兴盛的诸多发展阶段。最初，用户往往采用Gmail存储本地文件的方式来存储大容量信息，可被视为企业网盘的雏形；在发展初期，国外的Dropbox、Box，以及国内的联想等厂商纷纷试水企业网盘，115网盘、华为个人云存储则主打个人网盘市场；随后各家企业纷纷进入用户争夺战，免费送存储空间成为网盘大战的主要手段，此阶段网盘市场获得快速发展；随着网盘用户数量的增长和网盘功能的增加，网盘商的运维成本大幅上涨，而盈利模式尚未明确，导致个人网盘发展陷入瓶颈；自2016年起，个人网盘业务纷纷关停，企业网盘市场需求相对成熟，企业网盘市场受到关注，网盘商开始纷纷转型。整体上来说，国内企业网盘市场目前仍然处于发展初期，市场还需继续教育，业内尚未出现巨头级的垄断企业，市场的可拓展性非常高。

2005-2017年全球企业网盘市场的发展历程



企业网盘的发展环境

政策利好、经济持续上行、习惯逐渐养成、技术支撑落地

2016年注定成为企业网盘发展历程中的重要节点：个人网盘业务遭整改而被频频叫停，网盘服务商开始向企业网盘转型，企业网盘得到广泛关注；2016年中国软件产业持续增长，软件业务收入同比增长高达14.9%；网盘用户习惯逐渐培养，传统企业开始转型，试水使用企业网盘服务；云存储技术不断进步，与之配套的信息化技术和安全性能不断提升，支撑企业网盘的落地。

2017年中国企业网盘发展的PEST分析

- 工信部统计显示，2016年完成软件业务收入48511亿元，其中软件产品收入15400亿元、信息技术服务收入25114亿元，利润总额高达6021亿美元。
- 艾瑞云服务报告表明2016年中国企业云服务市场规模超500亿元。
- 宽带容量不断攀升，截至2015年底，中国骨干网宽带已超100Tbps。
- 与数据传输有关的技术不断进步，云计算存储技术不断成熟。
- 网络存储安全技术不断完善，网银级传输协议、切块存储、多点备份等技术提升网盘防御能力。



- 《国家信息化发展战略纲要》指出加快建设数字中国、大力发展信息经济。
- “互联网+”行动计划推动政企服务多元化、移动化发展，实现互联网的创新成果与社会各领域深度融合，推动效率提升、组织变革。
- 个人网盘的用户争夺战已经培养了用户习惯，个人网盘业务频繁关闭，云服务产商开始向企业网盘转型。
- 企业逐渐提升对文件数据及其连续性、协作性的重视程度，企业协同办公的习惯逐渐养成，传统行业开始向信息化转型。
- 据CNNIC统计，2016年中国信息化发展指数在全球排第25位。

企业网盘的发展环境

文件存储管理技术不断提升，加速企业网盘发展

目前为止，企业文件管理经历了三个阶段，第一个阶段主要解决企业的基本存储问题，但缺乏企业文件管理及协同办公功能；第二阶段的企业文件管理从企业本身的需求出发，满足了企业基本的管理需求；第三阶段则是基于企业网盘，主要解决企业协作问题。未来企业文件存储管理技术将在保证存储安全的基础上，进一步提高企业协作、管理效率。

2017年全球文件管理技术的发展历程

第一阶段	第二阶段	第三阶段	未来
代表类型 以FTP、Windows网络存储为代表	代表类型 以传统文档管理系统、内容管理系统为代表	代表类型 以企业网盘为代表	企业文件管理需求画像
解决问题 解决企业基本存储问题	解决问题 解决企业管理需求问题	解决问题 解决企业协作办公问题	1、企业数据及文件的安全传输与存储； 2、企业协同办公及分享的高效便捷； 3、企业知识库的积累，并保证连续性； 4、内容输入方式高效多样，文件处理更方便； 5、对企业数据能够进行有效统计分析，发挥企业数据的价值，为企业经营提供参考，方便企业管理。
使用场景 基于局域网的文件集中存储、基于目录结构的访问，可进行简单共享	使用场景 对重要的结果性文件进行有序归档和权限管理	使用场景 团队之间文件的存储、备份、搜索、共享等	
局限性 外网或移动访问受限，文件搜索、预览、同步功能缺乏	局限性 过于强调管理，而忽略员工在系统易用性、便捷访问和共享上的需求	局限性 文件协作、管理及安全管控等功能尚需完善	

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

传统存储方式和个人网盘产品无法满足企业级需求

国务院印发的《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》中指出要进一步促进云计算创新发展，积极培育信息产业新业态。在信息化时代，随着企业数据爆炸式增长，企业信息、数据的协作越来越频繁，企业间的协同办公流转效率亟待提升。网盘市场经历了传统企业存储方式（指基于ftp的单服务器存储，而非分布式存储）的铺垫和个人网盘的教育，在数据安全性和协作办公方面越来越适用于企业级服务，这也符合新常态下“移动化”和“云化”的趋势，企业网盘市场势必随之迎来巨大的发展空间。

2017年中国企业网盘的发展受需求驱动

传统存储方式的不足

- 传统网盘会存储大量公共内容，采用多服务器存储会导致存储成本高，宽带负荷重，而单服务器存储容易导致数据丢失；
- 仅满足基础的存储功能，实现简单的资源共享，交流协作功能无法实现。



个人网盘的不足

- 个人网盘监管难，私密性差，文件安全性相对较低；
- 个人网盘强调个人数据的备份和迁移，注重用户个人的娱乐分享。



企业级需求

- 文件安全传输、存储，上传、下载速度快、响应及时、文件搜索功能精准；
- 安全可控的文件管理体系，权限设置精细，企业高效运转；
- 协作共享能力强，满足跨企业、跨国、跨地域使用需求；
- 移动办公、定制化功能、企业系统集成。



需求满足契机

- 原文件存储管理技术无法满足企业互联网化办公需求，云存储技术趋于成熟；
- 数据安全机制逐步完善；
- 与团队协作有关的大文件传输、群组管理、即时通讯整合、权限设定等功能不断突破和升级；
- 个人网盘业务遭关停，市场接受教育，用户习惯已经被培养。



企业网盘产业链

网盘厂商类型多样，服务领域广

在企业网盘的整个产业链中，企业网盘服务商居于中心位置，其上游为满足企业存储、备份、数据交换、网络需求等服务的云服务厂商或物理基础资源厂商；下游服务对象多为知识密集型、协作密集型以及企业内部重管理协作的企业级用户。直销或代理销售是较为传统的销售模式，通过嵌入其他厂商的SaaS系统间接提供服务是最近两年新兴的商业模式。部分企业拥有自己的产品销售平台，也成为网盘产品的良好销售渠道。

2017年中国企业网盘产业链



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘的商业模式

公有云多采用Freemium模式，私有云收费类似企业软件

公有云企业网盘：按用户或容量收费；

私有云企业网盘：一次性收费+年服务费；

混合云企业网盘：根据所涉及的服务类型分别收费。

2017年中国企业网盘的盈利模式

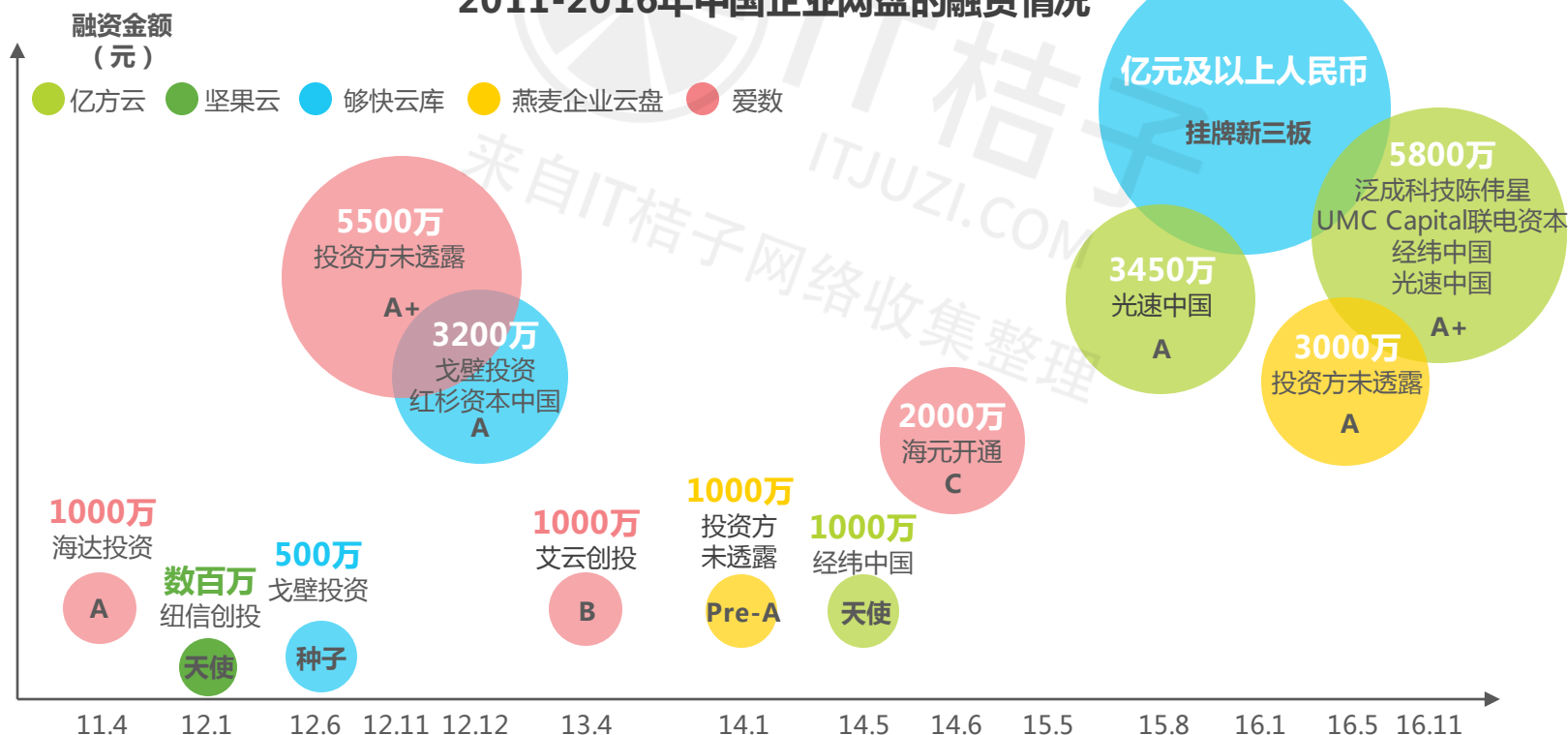


企业网盘投融资情况

融资规模集中于千万量级，早期融资项目居多

从融资规模来看，企业网盘市场的融资多集中在千万级别。从获得融资的企业数量来看，目前获得融资的市场玩家并不多，资本市场表现的活跃度不高。从融资轮次来看，大部分融资仍然集中于早期的A轮，目前上市的企业仅够快云库一家（挂牌新三板）。从时间维度来看，2016年开始企业网盘厂商获得的融资金额相对较高，标志着市场的成熟度开始提升，受到资本的认可。由此可见，SaaS服务作为一种高成本的企业级服务，创业型企业发展需要通过不断融资取得发展机会。

2011-2016年中国企业网盘的融资情况



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘的市场特征

网盘市场竞争加剧，各类型网盘将共同发展

当前，企业网盘市场发展利好，主要表现出以下市场特征：1、政策先行，行业转型、技术成熟，市场对企业网盘的需求日益旺盛；2、前期个人网盘已教育市场及用户，企业网盘盈利模式明确，各厂商争相进入企业网盘市场；企业网盘功能趋同，各厂商需将产品功能做深做全，且不断创新吸引客户；3、企业网盘类型将持续共存以满足市场各类需求；4、信息安全性及网盘能否提高企业协作效率是用户选择产品时关注的重点。

2017年中国企业网盘的市场特征

1

市场各行业逐步转型，企业网盘市场需求成熟

- 政策督导，为迎合“互联网+”和信息化社会的需求，市场各个行业开始向信息化、数字化企业转型；
- 企业急需高效、便捷的协作工具/平台适应瞬息万变的市场环境。

市场格局不断变化，厂商间竞争加剧

- 市场需求旺盛，与存储协作有关的技术逐渐成熟，企业网盘市场备受关注，吸引更多厂商进入网盘市场；
- 产品功能做深做全、产品性能不断提升、用户期待创新等，厂商间竞争愈演愈烈。

2

3

公有云、混合云、私有云企业网盘共同发展

公有云、混合云、私有云企业网盘将持续共存、共同发展，以满足各种类型、各类诉求的企业客户。现阶段，无法用一种产品来满足拥有众多诉求的客户。

企业网盘安全性、协作便利性是重点

产品对数据存储、传输、流向的安全性、可靠性、稳定性、私密性等是用户最为关注的问题；其次与提高工作效率有关的协作共享、权限管理等功能的全面性受重视。

4

企业网盘当前的促进因素与阻碍因素

技术和需求驱动促进网盘发展，信息安全最受企业重视

当前国家重视产业转型，谋求产业发展新业态，企业网盘的发展受到多项政策的鼓舞，迎来发展契机；底层设施的搭建为企业网盘的发展落地提供支持；在信息安全方面，随着个人网盘业务的关停，企业越发重视文件数据的安全性、连续性；伴随企业业务升级，企业内容的协作性、权限设定、移动办公等提高业务效率的功能需求促使企业网盘产商产品升级。与此同时，企业网盘也面临着安全、用户付费意识与复杂需求的多重考验。

2017年中国企业网盘发展的促进与阻碍因素

促进因素

政策扶持、信息安全意识觉醒、底层搭建优化

- “互联网+”上升为国家策略，支持各产业与互联网结合转型；云计算与各产业结合，将引导行业发展新业态；
- 国家党政及企业开始意识到文件数据的重要性，文件安全存储的刚需意识觉醒；
- 企业内容协作、移动办公等需求被明确认知，加速企业网盘技术发展和升级；
- 整个互联网的基础架构越发全面，“宽带中国”、光纤入户等战略的推进提升了国际互联宽带和流量转接能力。

阻碍因素

信息传输及存储安全、市场仍需教育

- 企业数据流转过程和流转方向的信息安全是企业最为重视的地方，因而用户仍对将数据存放在公有云端存有顾虑；
- 部分混合云网盘实际上将企业数据备份在公网，或是在需要计算时来回调用本地数据，一定程度上影响了安全性与效率；
- 移动端接入，企业数据在智能终端流转，其安全性将受到考验；
- 市场仍需教育，“软件盗版、服务免费”等中小客户习惯和意识尚需改变，企业网盘的认知仍需提升。

中国企业网盘行业概述

1

中国企业网盘行业竞争格局

2

中国企业网盘行业发展趋势

3

企业网盘市场竞争情况

IT厂商、垂直SaaS厂商和互联网公司转型三方共舞

当前企业网盘市场的玩家主要包含三方，分别为IT厂商背景、垂直SaaS厂商和互联网公司转型的企业网盘厂商。联想企业网盘作为IT厂商代表，发展较早，具有丰富的客户渠道和良好的口碑；随着企业级服务市场的兴盛和企业网盘市场“蓝海”的诱惑，垂直SaaS厂商进入网盘市场赛道参与角力；经历了个人网盘关闭的浪潮后，依托强大的用户流量，以百度、360等为代表的互联网公司也开始向企业网盘方向转型。市场竞争主体的多元背景将为企业网盘市场带来新的机遇和挑战。

2017年中国企业网盘市场的主要玩家类型



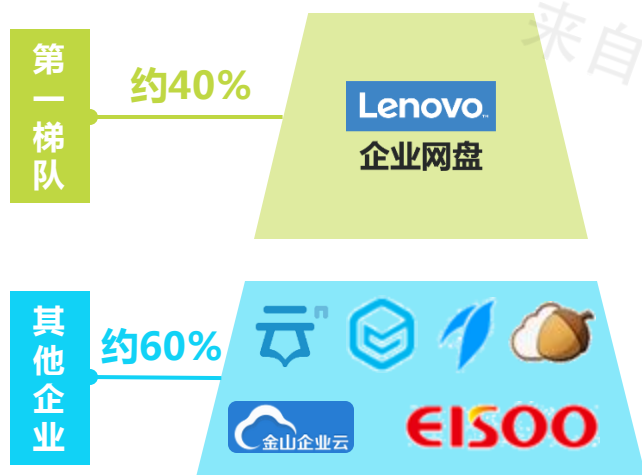
注释：企业排名不分先后。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业网盘市场总体竞争格局及发展机会 iResearch 艾瑞咨询

联想市场份额保持领先，市场发展机会凸显

整个企业网盘市场现处于发展初期阶段，市场还有很多机会点供网盘厂商玩家挖掘，厂商之间的竞争激烈。目前诸多厂商中，联想企业网盘市场份额处于领先地位，市场份额占据40%左右。从整体市场竞争机会角度而言，完善网盘产品功能，提供用户协作共享性能，打造网盘功能闭环将改变用户使用网盘习惯；对数据信息的安全管理、提升文件分发速度以及跨国传输速度将是赢得用户的重要筹码。

2017年中国企业网盘市场竞争格局



2017年中国企业网盘市场竞争机会



完善功能，打造企业网盘功能闭环

当前企业网盘具有文件集中管理备份、权限管理、协作共享等核心功能，但由于信息输入界面与网盘相对分离、用户习惯需进一步培养，用户对网盘的使用粘性相对较低。因此通过集成或开发而完善网盘功能、提升人机交互界面的用户体验，打造用户使用网盘时集输入、修改、分享、协作等功能于一体的闭环产品，将是企业网盘厂商下一步面临的重要机遇与挑战。



深耕文件快速分发、跨国加速传输

随着企业跨国业务的增加，大文件的极速分发和跨国快速传输是诸多企业用户共同需求点，因此在文件快速分发和跨国加速传输性能领域的深耕，对提升用户体验甚为重要。



进一步提升网盘数据信息安全

网盘存储并管理着用户的数据信息，与企业日常业务紧密相连，因此用户备加重视数据存储及流转的安全。进一步提升网盘的文件可恢复、防泄密等安全机制，保证网盘的系统、数据和业务安全，减少用户安全顾虑，将成为厂商吸引用户的一个闪光点。

注释：其他企业中企业排名不分先后。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

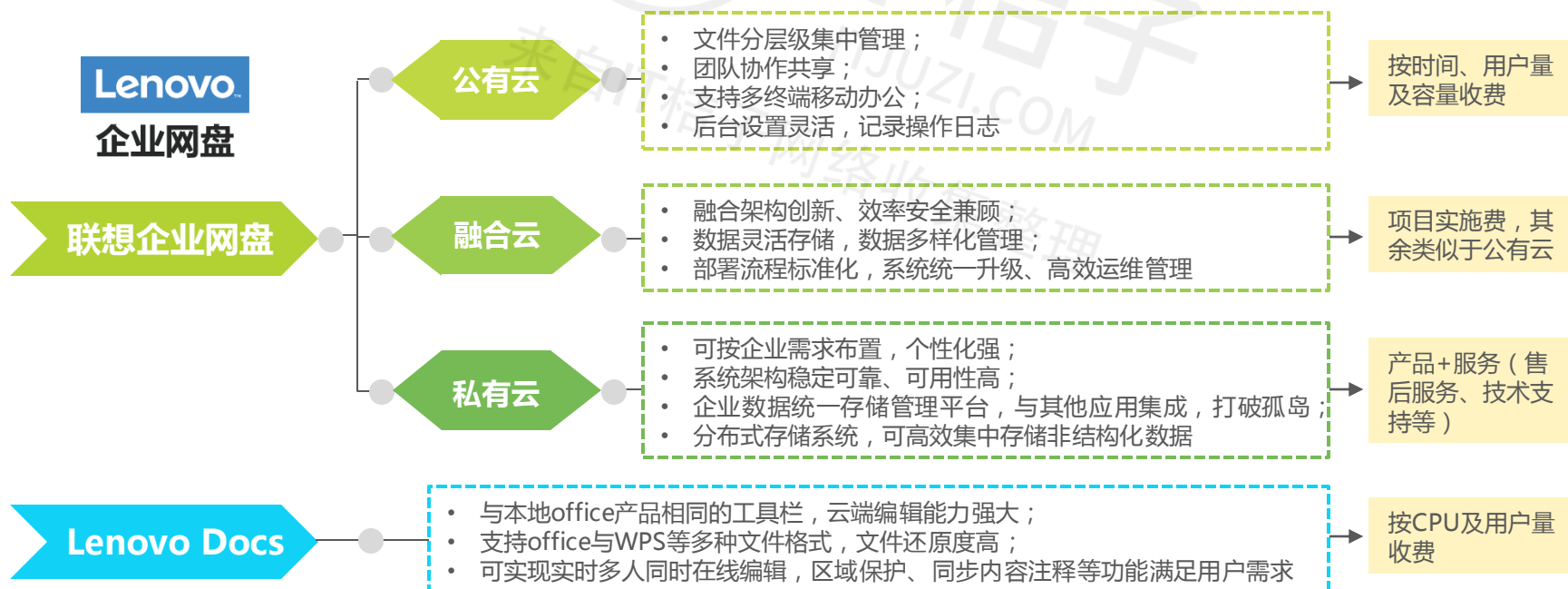
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

联想企业网盘——产品体系

公有云、私有云、融合云与Lenovo Docs构建的产品体系

联想企业网盘的产品体系可分为两条产品线，其一为公有云、私有云、融合云三者共同组成的企业网盘产品线，其二为近期上线的Lenovo Docs在线协作编辑产品。其中公有云企业网盘向客户提供企业级文件协同与管理平台和服务，助力企业优化业务流程、提高协同效率；融合云网盘作为联想的一大特色，创新架构，将计算模块分通道执行，兼顾效率与安全；私有云企业网盘通过集群应用和分布式网络存储技术，将网络中大量各种不同类型的存储设备通过应用软件集合起来协同工作，提供企业级数据存储、管理、业务访问、权限分层、高效同的应用系统及存储解决方案。新近上线的在线协同编辑产品Lenovo Docs的推出，弥补了国内企业网盘在协同办公中的不足，在打造网盘服务闭环的道路上迈出了重要一步。

2017年联想企业网盘的产品体系及收费模式



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

联想企业网盘——业务布局

联想企业网盘业务全面开花，服务50余类行业

目前，联想企业网盘已经安全运营10余年，成功为50余类行业、200多家龙头企业、30万企业用户提供服务，且树立了产品口碑和标杆影响力。联想企业网盘基于超强的底层建设，为客户提供数据安全存储、文件分发汇总、大文件极速跨国传输、权限管理等功能，解决了企业信息化建设、文件管理、部门协作、跨国、跨企业传输的痛点。同时联想企业网盘的定制功能服务可以满足企业的个性化需求。

2017年联想企业网盘的业务布局 协作密集型行业——从企业业务链角度

知识密集型行业

主要行业	主要功能
法律	文档统一管理，安全传输，业务集成
教育	集成现有系统，教学互动，电子化教学
科技行业	与客户共享软件包产品、打通应用系统、内部资料共享
媒体广告咨询	项目管理与协作、商务文件共享、移动办公
房地产建筑	快速响应客户、内部共享协作、项目权限管理
⋮	⋮



主要行业	主要功能
汽车	资料快速分发，有效管理经销商、供应商和企业各部门
能源化工	海量文件安全共享，有效管理供应商和合作伙伴关系
设备制造	设计、生产协作共享，有效管理渠道及供应链
零售连锁快消品类	总分店一体化管理，供应商代理商管理明确、货品流转率高
医疗健康	收集共享医疗案例，支持会诊，管理售前售后需求，打造口碑
⋮	⋮

主要行业	主要功能
金融相关行业	统一数据存储、权限管理，保障数据流转高效安全，供多部门协作共享，满足移动办公和销售展示需求。
政府事业单位	为各级政府提供信息化建设新选择，保证数据安全，满足各部门协同办公、报表管理和个人存储的需求。

协作密集型行业——从企业内部协作角度

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

联想企业网盘——核心特色

融合云与全球加速能力满足用户多样需求

联想企业网盘的融合云模式作为其与同类玩家的差异化服务，通过创新架构，实现了用户对数据安全与工作效率的双重需求。融合云架构通过计算模块的分通道执行，让用户得以直接在本地进行文档的预览、编辑等工作，而无需等待数据传回公网进行计算，解决了传统混合云架构的安全与效率问题。联想的全球加速能力大大提升了企业跨国传输的速度与质量，同时提供了更好的数据安全保障服务。

2017年联想融合云企业网盘的优势

当前业界中部分混合云企业网盘架构相对简陋，体验不佳，或是本地完全没有计算能力，数据处理的时效较低。

数据保密性

用户可按需自由定义需要存储至本地的机密数据

本地数据计算

在用户本地同时部署部分数据处理服务，提升此部分数据的使用体验

高效访问

云端各数据中心间配置CDN加速，保证跨数据中心数据的高效访问

就近存取

在全球公有云平台部署数据中心，保证云端数据的就近访问及存取



2017年联想企业网盘的全球加速能力

原有的跨国传输手段下，跨国传输速度与质量无法保证，文档协作障碍重重，而且对国际网络攻击缺少防御机制。

数据中心全覆盖

数据中心覆盖全球5大洲，且国内接入全球高速骨干网络，保证全球文件传输速度

多种加速方案

同时提供单点加速、多点加速与全球加速，满足不同业务场景需求

技术领先

分钟级的全球同步技术、增量传输技术保证了数据同步速度，断点续传满足不同时差需求

安全防护

使用多重备份机制和加密机制，通过安全扫描与漏洞检测，保障用户数据安全



坚果云——产品布局

产品布局思路清晰，覆盖面广

坚果云自2010年成立以来，已经为全球五大洲、超过70个国家的企业客户提供云存储服务，超过200家企业使用坚果云企业版，团队版用户超过20000家公司，更有超过100000+的个人付费用户。坚果云产品布局清晰，分为企业版、团队版和个人版。其中企业版是将客户数据保存在内网服务器中，适合对数据的安全性和私密性要求高的客户；团队版则是将数据托管在公有云，适合任何规模的企业客户；而个人版则是方便用户对文件和其他数据资产进行存储。

2010年至今坚果云的发展历程与当前产品布局



坚果云——盈利模式

业务分类全面，为多样化的盈利模式提供支撑

从具体的业务角度而言，坚果云产品分为个人版、团队版和企业版。其中企业版根据企业客户具体需求搭建，满足企业个性化需求；个人版和团队版均通过提供不同的服务而发展不同的业务。

从坚果云的盈利模式角度看，坚果云依托于自己的业务线有清晰的收费方式。企业版根据具体服务收费；团队版按服务人数收费，并设置最低的人数和最低服务时间；个人版则主要是按照存储空间收费，收费周期也相对多样。

2017年坚果云的主要业务及收费情况



坚果云

	业务类型	收费标准	主要功能
个人版	免费版 专业版 高级专业版	主要按照存储空间收费，到期后空间收回； 提供增值服务收费； 按月/季/年付费皆可	免费版： 月上传下载有限，保存历史版本，仅自动备份照片，电脑本地搜索 付费版： 月上传下载空间不限，保留历史版本时间长；全平台搜索；自动备份照片和视频
团队版	标准团队版 高级团队版 旗舰团队版	主要按照服务人数收费； 设定购买的最少人数； 提供增值服务收费； 按年收费	同步共享，协同办公； 自动收集，集中管理； 实时备份，保留历史； 灵活的权限控制； 跨平台办公，移动办公
企业版	——	根据具体情况收费	

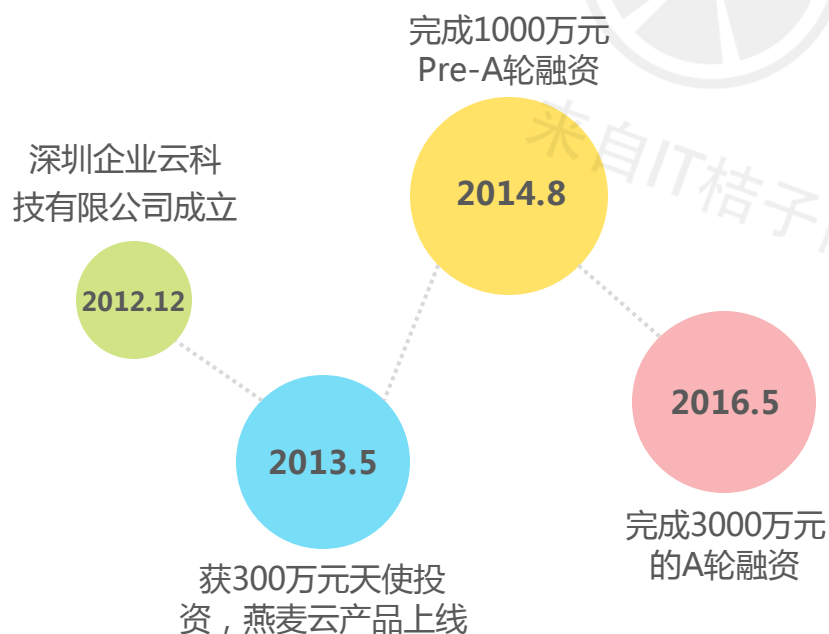
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

燕麦云——产品布局

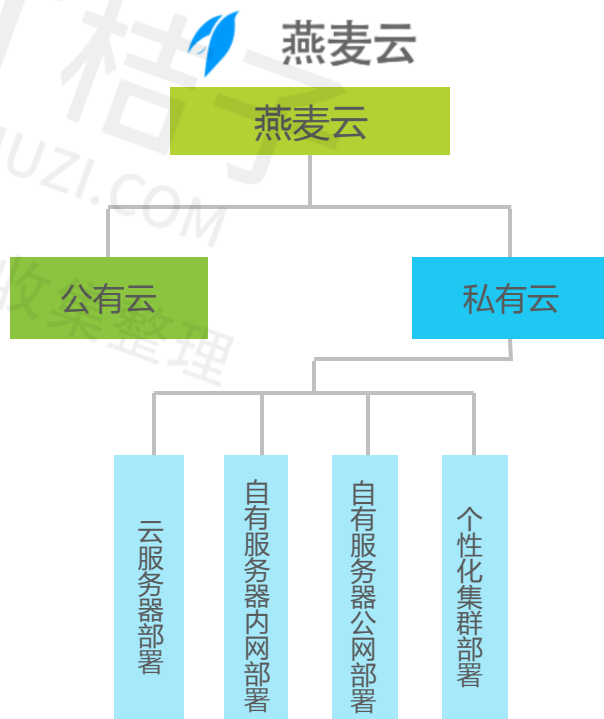
燕麦私有云提供多种部署，与公有云共同满足多种客户需求

燕麦企业网盘于2013年5月上线，是一家为用户提供文档分享和协同办公的公司。公司经过天使轮、Pre-A轮融资后，于2016年5月完成3000万元的A轮融资，并且已经为全球超过10万政企客户提供了云存储服务。燕麦云分为公有云和私有云，其中私有云又可以根据部署方式的不同分为云服务器部署、自有服务器内网部署、自有服务器公网部署以及个性化的集群部署，满足客户对数据的掌控、高效协同、移动办公等各类需求。

2012年至今燕麦云的发展历程



2017年燕麦云的主要产品布局



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

燕麦云——产品优势与盈利模式

业务分类丰富，适用场景多样，盈利模式清晰

从产品优势来看，燕麦私有云最显著的优点是满足客户数据资产灵活掌控的特权，而燕麦公有云则更加高效轻量。因此燕麦云依据自身云服务结构通过不同部署方式发展多条业务线，以满足不同类型诉求的客户。

从盈利模式来讲，燕麦私有云按年收费，并且设置标准版、无限版和集群版之分，标准版提供有限的存储空间和账号，提供的服务有限，无限版和集群版则没有容量和账号的限制，且享有更多的服务类型。

2017年燕麦云产品优势及主要盈利模式

		业务部署方式	主要优点	适用场景	盈利模式
云服务器部署		燕麦私有云部署在云服务器	IT自有可按需弹性扩展； 机房网络接入全面	适用于有移动办公、异地办公需求的用户	按年收费； 标准版有账号和容量限制； 提供增值服务收费
私有云	自有服务器内网部署	将燕麦私有云部署在内网自有服务器	内网使用，更私密、更安全； 访问更快速、更稳定	适用于对数据安全有较高要求的用户	
	自有服务器公网部署	将燕麦私有云部署在内网自有服务器，并将服务器接入互联网	可外网访问，能较好适配企业移动办公、跨区域办公需求； 企业专用，自主性、私密性更高	适用于对数据安全有较高，有移动办公和异地办公需求的用户	
	个性化集群部署	根据客户需求进行部署	具有很强的个性化，满足不同客户需求	有服务器运维团队，有个性化部署需求的政府或企事业单位用户	
公有云		根据客户需求进燕麦公有云部署在云服务器	在线使用，轻量便捷； 落地方式灵活，弹性扩容； 功能全面，自动升级； 多重安全，稳定可靠	适合所有知识密集和协作密集且对数据私密性要求相对不高的用户	基础服务免费，但限容量、限账号； VIP服务按容量和账号数收费，按年收费

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国企业网盘行业概述

1

中国企业网盘行业竞争格局

2

中国企业网盘行业发展趋势

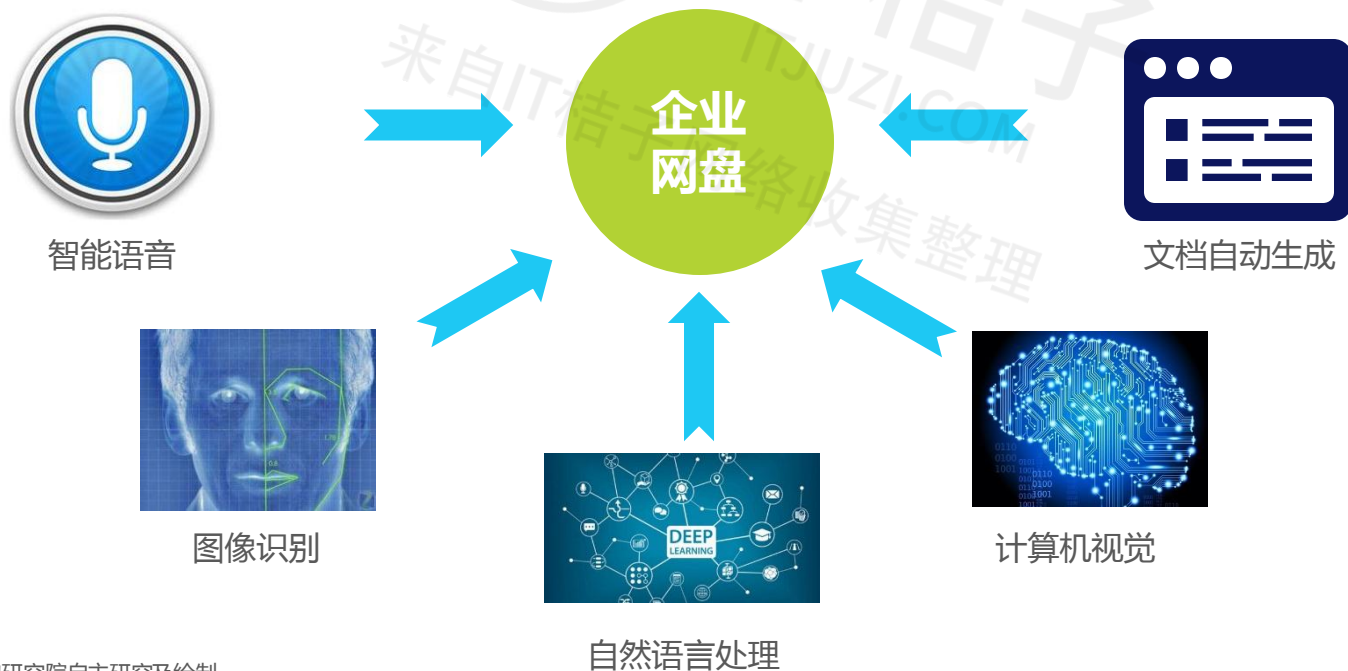
3

趋势一：企业网盘与人工智能技术结合

内容输入方式将更加丰富，文件处理更加高效

当前，企业网盘通过统一存储、管理企业海量数据，形成企业资源池，权限设置、文件协同共享、跨国跨企业传输等功能增强企业的内容协作和业务效率。随着人工智能技术的兴起，智能语音、图像识别、自然语言处理、计算机视觉等功能不断完善，用户对内容的输入将不再局限于键盘，语音、图片、视频等都将成为内容输入或转化的重要形式。同时，依托人工智能技术，用户可以将存放在企业网盘资源池内的数据以更加便捷、直观的知识图谱等形式展现出来，方便客户以最快的速度了解相关信息和相关资源，降低时间成本，而且有助于企业知识的沉淀。企业网盘凭借与人工智能技术的结合，不仅实现了企业海量数据的存储、管理、协作，让企业实现信息化，提升企业运转效率，而且赋予企业智能。

2017年中国企业网盘与人工智能技术结合



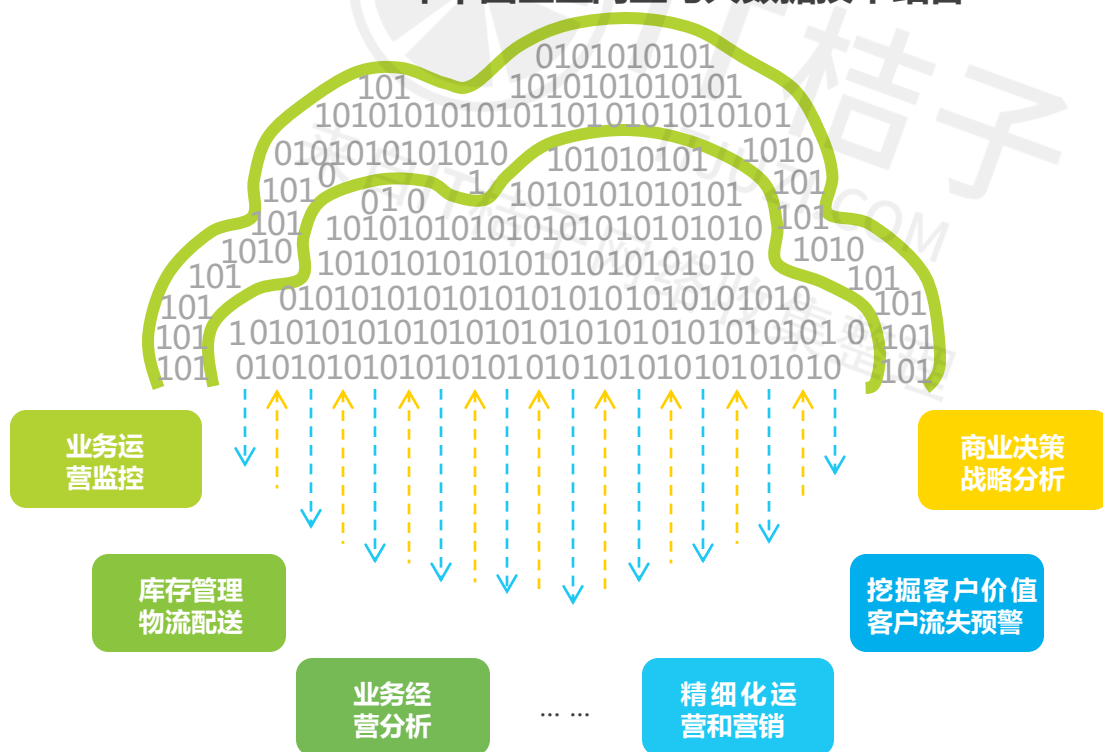
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

趋势二：企业网盘与大数据技术结合

数据统计、分析、处理能力增强，数据将发挥更多价值

未来企业网盘除了为客户提供存储和管理服务外，网盘还记录着整个企业经营数据的整个生命周期，即数据的产生、存储、管理、使用等。针对企业运营过程中产生的海量数据（结构化数据和非结构化数据），结合大数据技术的分析，将会为企业的业务运营、精准营销、客户管理、战略分析等方面提供重要的参考价值，真正的将不同类型、不同领域的企业产生的数据运用起来，网盘厂商将可以个性化地满足客户对企业数据管理的需求，提供更具针对性的个性化服务。

2017年中国企业网盘与大数据技术结合



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

趋势三：企业网盘向PaaS层渗透

企业网盘通过PaaS化实现连接，打破信息孤岛

在B2B领域，企业级SaaS应用服务备受资本市场青睐，各方持续发力，想要从中分一杯羹。从IT厂商、互联网企业，到垂直SaaS企业，纷纷搭上企业级SaaS服务这趟快车以期拓展服务形式、拓宽平台以及开拓原有产品功能。虽然目前企业级SaaS服务品类繁多，但是这些服务对应多套系统，彼此之间相对孤立，使用时需要频繁切换，操作效率低，而且不利于企业进行数据分析、预测，企业业务与企业战略之间的关联十分困难。企业网盘不仅可以为其他SaaS服务类型提供数据信息的存储支撑，方便用户调用，也可以开放更多端口将其他应用集成，来搭建更多的插件（或应用），解决信息孤岛的难题，提升用户操作体验，优化业务流程，提高运营效率。企业网盘PaaS化也能为网盘厂商带来更全面的增值服务，增加企业的盈利机会，实现服务提供商和客户双赢的局面。

2017年中国企业网盘向PaaS层渗透



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

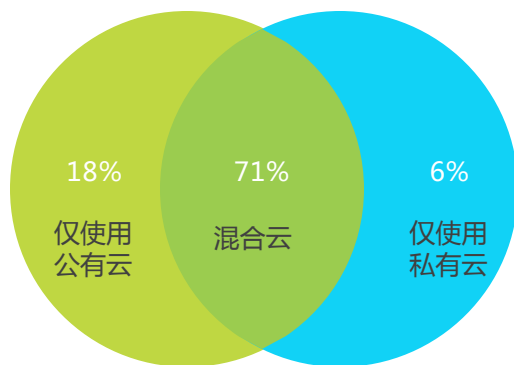
趋势四：混合云企业网盘将成为趋势

多种模式企业网盘长期共存，混合云企业网盘将成主流

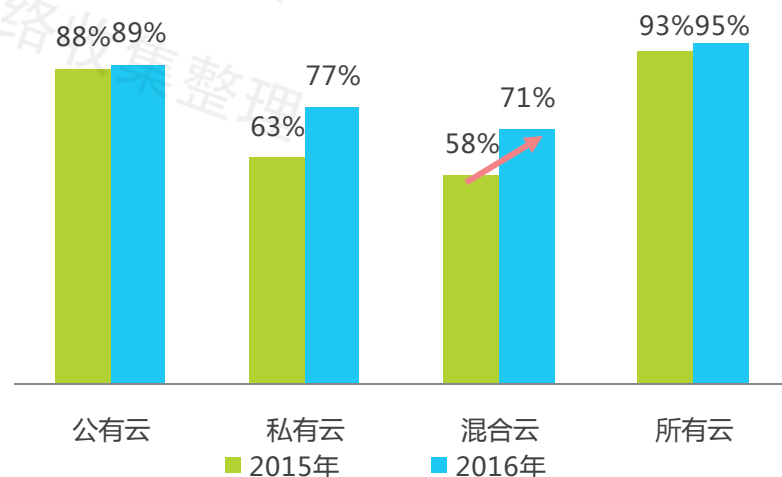
公有云企业网盘对用户而言所需人力和财力成本低，具有可随时扩容的优点。但公有云网盘自主配置的程度较低，且企业用户对数据的掌控相对较弱，导致企业对公有云企业网盘的数据安全仍有顾虑。私有云企业网盘需要用户自购服务器，因此对数据的掌控力度更强，私密性更高，同时自主配置程度也更高。但与此同时，私有云企业网盘对企业的IT基础设置要求更高，且需要配备专业的团队进行维护运营，弹性扩展与公有云企业网盘相比相对较差。混合云企业网盘架构则可以兼顾上述两者的优势，且企业客户也可根据自己的实际情况灵活部署。

据RightScale调查，95%的受访者正使用云服务，其中采用混合云的为71%，远高于仅使用公有云和仅使用私有云的企业，较上一年的58%有较大幅度提升。目前，中国企业网盘市场处于早期发展阶段，市场需求多样，各类企业网盘产品将持续共存，但受国内政策、公司性质等因素影响，未来混合云企业网盘将成主流。当然，一些监管严格、对数据更为敏感的企业仍将继续青睐私有云企业网盘。

2016年全球企业云服务部署模式使用情况



2015-2016年全球云服务模式使用情况



来源：《RightScale2016年云计算调查报告》，N=1060。

来源：《RightScale2016年云计算调查报告》，N=1060。

公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞咨询成立于2002年，以生活梦想、科技承载为理念，通过提供产业研究，助推中国互联网新经济的发展。在数据和产业洞察的基础上，艾瑞咨询的研究业务拓展至大数据研究、企业咨询、投资研究、新零售研究等方向，并致力于通过研究咨询的手段帮助企业认知市场，智能决策。

艾瑞咨询累计发布数千份新兴行业研究报告，研究领域涵盖互联网、电子商务、网络营销、金融服务、教育医疗、泛娱乐等新兴领域。艾瑞咨询已经为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

联系邮箱 ask@iresearch.com.cn

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>



艾瑞咨询官方微信

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS

iResearch

艾 瑞 咨 询

本报告提及公司如下：

坚果云：<https://www.itjuzi.com/company/446>
念：<https://www.itjuzi.com/company/1303>
快盘：<https://www.itjuzi.com/company/3154>
云联：<https://www.itjuzi.com/company/4356>
115网盘：<https://www.itjuzi.com/company/5244>
云端：<https://www.itjuzi.com/company/5790>
和信：<https://www.itjuzi.com/company/7050>
够快云库：<https://www.itjuzi.com/company/7756>
伙伴：<https://www.itjuzi.com/company/8260>
亿方云：<https://www.itjuzi.com/company/8455>
IBM：<https://www.itjuzi.com/company/11336>
Dropbox：<https://www.itjuzi.com/company/11728>
Box：<https://www.itjuzi.com/company/11742>
Re：<https://www.itjuzi.com/company/11921>
Do：<https://www.itjuzi.com/company/12570>
界面：<https://www.itjuzi.com/company/13789>
Drop：<https://www.itjuzi.com/company/14284>
按客：<https://www.itjuzi.com/company/14454>
随：<https://www.itjuzi.com/company/15416>
跃度：<https://www.itjuzi.com/company/15637>
12：<https://www.itjuzi.com/company/17312>
伙伴：<https://www.itjuzi.com/company/17726>
调用：<https://www.itjuzi.com/company/21114>
百度：<https://www.itjuzi.com/company/24689>
微信：<https://www.itjuzi.com/company/25588>

化时代：<https://www.itjuzi.com/company/26497>
华为：<https://www.itjuzi.com/company/27093>
创业汇：<https://www.itjuzi.com/company/28802>
不多：<https://www.itjuzi.com/company/29969>
节点：<https://www.itjuzi.com/company/35253>
有众：<https://www.itjuzi.com/company/35349>
日常：<https://www.itjuzi.com/company/35357>
当然：<https://www.itjuzi.com/company/35493>
1001：<https://www.itjuzi.com/company/36326>
中国互联：<https://www.itjuzi.com/company/37174>
麦云：<https://www.itjuzi.com/company/40569>
艾瑞咨询：<https://www.itjuzi.com/company/43478>
CDN加速：<https://www.itjuzi.com/company/45565>
本地搜：<https://www.itjuzi.com/company/46911>
中国软件：<https://www.itjuzi.com/company/47647>
搜狐：<https://www.itjuzi.com/company/48959>
取得：<https://www.itjuzi.com/company/50096>
1111：<https://www.itjuzi.com/company/58428>
角色：<https://www.itjuzi.com/company/58960>
浪潮：<https://www.itjuzi.com/company/63467>
思路：<https://www.itjuzi.com/company/68067>
微云：<https://www.itjuzi.com/company/73791>
速方：<https://www.itjuzi.com/company/74224>
跨区：<https://www.itjuzi.com/company/79003>
品将：<https://www.itjuzi.com/company/79343>

行加： <https://www.itjuzi.com/company/79626>

品优： <https://www.itjuzi.com/company/81865>

新选择： <https://www.itjuzi.com/company/83930>

云平台： <https://www.itjuzi.com/company/5294644>