

# 如何打造企业服务端的互联网入口

SaaS CRM在中大型企业实践之路

2016年11月

## 目录

# Contents

- 01 / SaaS CRM发展趋势
- 02 / 玄讯CRM云战略

## SaaS CRM发展趋势

# 01

# 企业级SaaS在国内发展的客观条件已经基本成熟

基础设施



用户习惯



企业意愿



资本投入



31%

50亿+

图 12:国内企业级 SaaS 产品份额分布(2014)



资料来源：艾瑞咨询，中信证券研究部整理

国内企业级 SaaS 产品份额分布

图 15: 国内企业级 SaaS CRM 市场规模预测

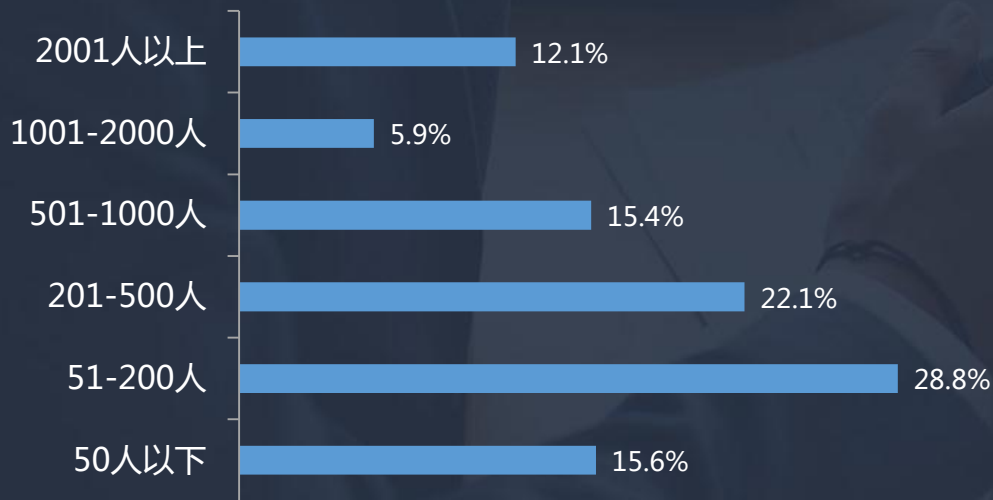


资料来源：易观智库，中信证券研究部整理

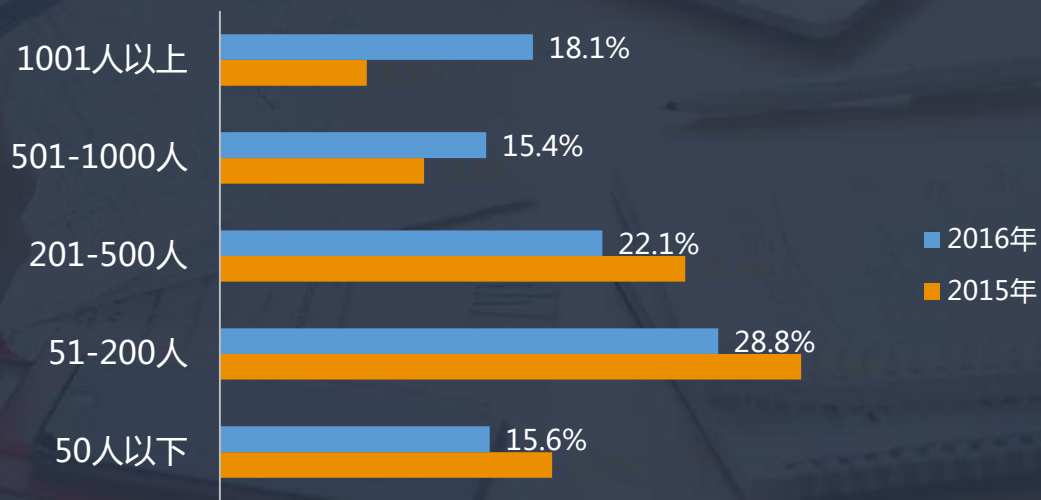
国内企业级 SaaS CRM 市场规模预测

## 企业级SaaS CRM群体中，中大型企业“雄起”

2016年应用移动CRM企业的人员规模分布



2016年、2015年应用移动CRM企业人员规模对比



# 中大型企业更倾向于个性化开发或基于平台应用移动CRM产品



纯以SaaS交付的产品，比例在降低。**2015年56%**的移动CRM以SaaS交付，而这一数值在**2016年**降到**43.6%**



**中大型企业**对移动CRM的应用程度开始提高。但这类企业更倾向于**个性化开发**或者基于**平台**应用移动CRM产品。



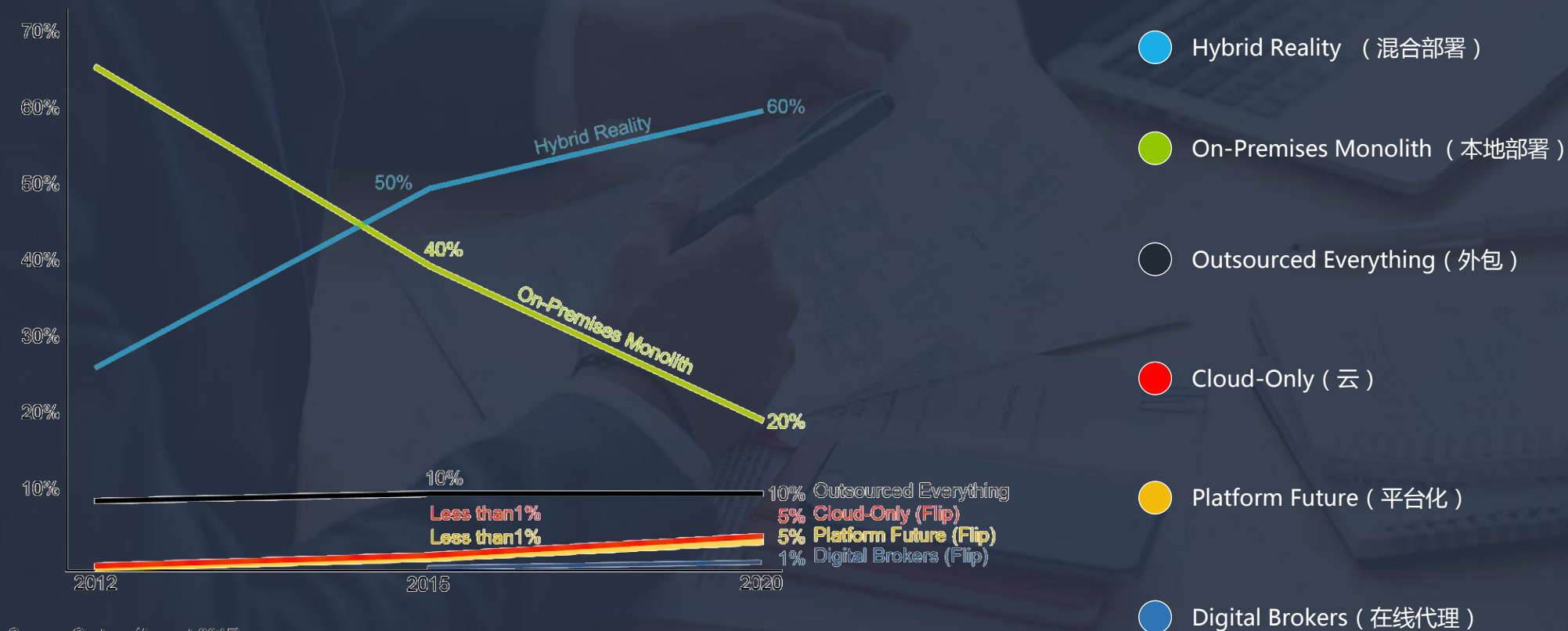
企业对基于**PaaS**平台化的移动CRM产品表示兴趣盎然，已经有**30.9%**的企业采用了这种方式。



已经有**23.9%**的用户主要使用非标准化的产品功能——例如工单系统

.....

# 6种部署方式将在未来5-10年内共存，但至少在未来5年**混合部署**将是主导



Gartner对大型企业采用CRM部署趋势预测

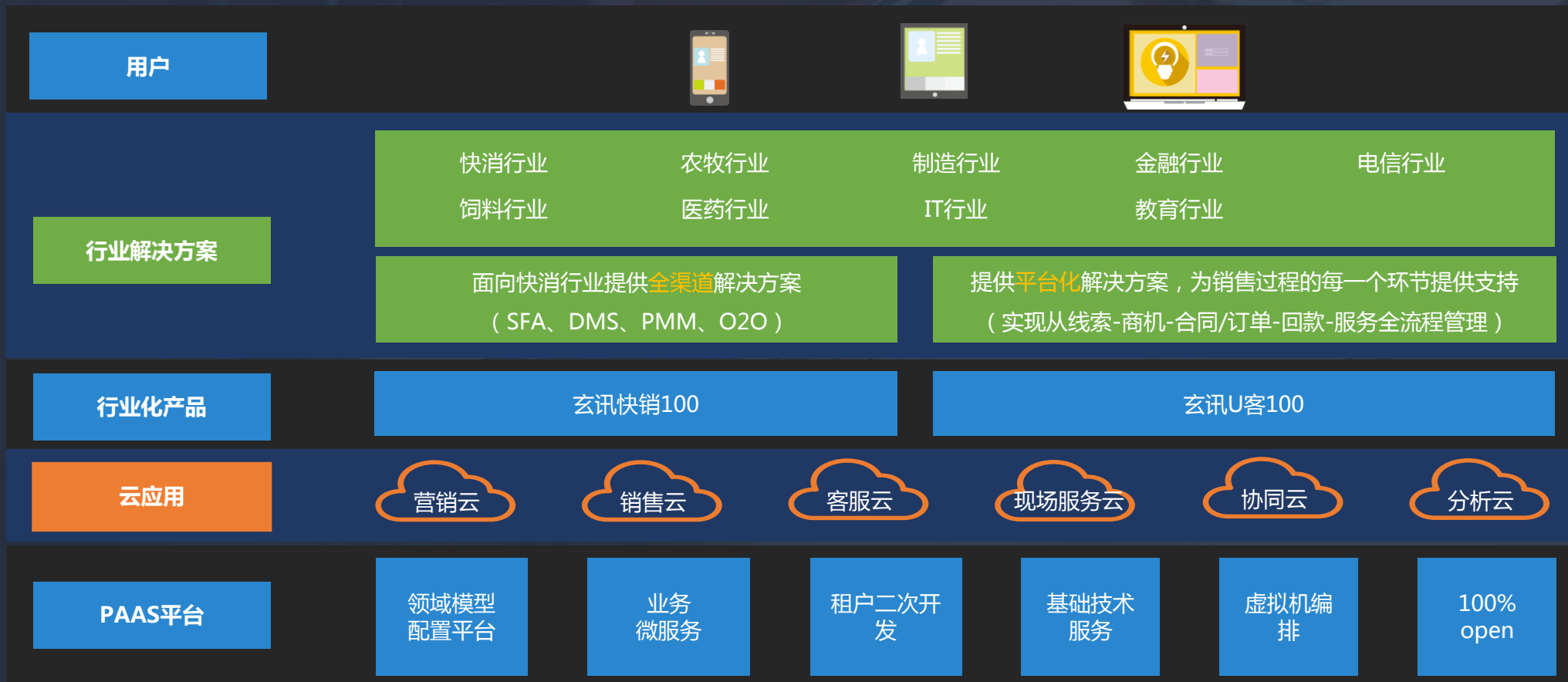


## 玄讯CRM云战略

02

# 玄讯CRM整体业务布局

玄讯整体业务定位于国内市场的中大型企业，针对不同行业、不同企业以及企业在不同发展阶段的需要，提供不同产品组合方案和价格的服务，使得产品方案和服务更加具有针对性，让用户获得更好的体验同时，挖掘企业用户在不同成长阶段的商业价值。



16<sup>th</sup>

700

18

广州市玄武无线科技股份有限公司

让企业进入移动信息化!

运用移动通信及云计算等领先技术  
为企业提供全方位的移动信息化服务  
驱动广大企业的转型和持续创新



云通信

+

云管理



双核发展战略

谢谢

Thank you  
无限融合 连接未来



官网 : <http://www.wxchina.com>



电话 : 400-100-0566