

用友产品化战略或将引发管理软件创业小高潮

本报记者 邱燕娜

3 月 19 日，用友发布了定位于成长型企业的管理与电子商务平台 U8+。这是用友在提出产品化战略——“平台化发展，产业链共赢”后发布的一个重要产品。U8+ 的发布不但对用友本身来说非常关键，而且对近年来一直波澜不兴的管理软件产业也将产生一定的影响。随着用友战略的转变，用友 U8+ 发布可能引发管理软件业界一个创业的小高潮。

U8 系列产品是用友公司的核心产品之一，占其业务收入的 40% 左右。而根据其新三年战略，用友 U8+ 将改变以分公司直销为主的销售模式，主要由合作伙伴进行分销。据悉，用友因此将新增 400 家渠道商，渠道商总数将达到 1000 家，今后合作伙伴对 U8+ 的认可程度将很大程度上影响用友未来的业绩。

从直销到分销，用友本来“根系发达”的分支机构势必将释放出大量多余人员。这些人凭借对用友产品的熟悉和对行业的了解，可能继续从事用友产品的销售和服务工作。

事实上，在用友提出“产业链共赢”战略之前，已经有用友的分公司独立出来创业。笔者近日接触的飞企软件有限公司原来就是珠海用友软件有限公司。飞企软件基于对用友 ERP 产品的了解，开发出能够与 ERP 全面整合的协同平台，开辟了新市场，并因此得到快速发展。

随着用友将“产业链共赢”作为战略来执行，以及 U8+ 产品的推出，基于用友的产品进行创业将变得更加容易。据悉，U8+ 产品除了能够提供原有 U8 产品所具有的 U8All-in-One 解决方案功能以外，还能够兼容 UAP 平台，使得这一 ERP 产品能够实现异构系统和数据集成的统一应用。合作伙伴可以根据客户的需求通过 UAP 平台开发应用，在此基础上与 U8+ 深度集成。值得一提的是，U8+ 开发者社区提供了丰富的开发文档和强大的开发工具，并提供专业的开发支持，开发者可以快速、灵活、高效地进行扩展开发。与此同时，用友还在云端搭建了一个跨地域的开发者协同平台，在实现项目开发成果商业价值最大化的同时，简化了开发过程。

用户需求的改变，特别是商业模式的变化，也为这些创业者提供了动力。随着互联网、移动应用的发展，用户会提出更多基于新技术的应用需求，这给管理软件领域的创业者提供了全新的市场机会。