**从协同办公走向业务应用，致远互联迈出生态一大步！**

链接：http://www.seeyon.com/News/desc.html?id=3243&typeid=2

**质的飞跃**

“全员性、连接性是企业在选择协同产品时的基本标准。当移动办公成为企业信息化的第一步，那么协同门户就自然而然的成为信息化的最后一公里。企业不再仅仅关注于应用本身，而是更加关注数据的价值，而全员移动为数据价值的发掘提供了新通路。随着协同从企业内部走向外部，进而发生跨组织的延伸，它们将直接面向客户和市场的挑战。这一系列的变化让协同发生了质的飞跃。”致远互联执行总裁向奇汉说。

从量变到质变，协同给伙伴、客户、产业都带来了翻天覆地的变化。现如今，协同已经成为伙伴的转型助推器，成为他们经营的新动力；与此同时协同成为企业的高效运营平台，成为移动互联时代信息化的基础设施；而协同作为企业办公的入口，助力协同市场不断放大。

回顾过往，在协同发展的十几年间，致远互联从协同OA 1.0到协同管理软件2.0，再到如今的智慧协同3.0，一路摸索，一路升级，他们源于OA，但不局限于OA。向奇汉认为，随着ERP的普及，企业的核心业务系统趋近于完善。那么这些分散在各个业务领域的系统该如何整合在一起？如何打通信息通路？如何让数据体现价值？通过协同将所有的业务系统集成一个门户，基于业务系统与管理流程匹配，把原有以ERP为核心的这种刚性流程转化为一种打破组织的扁平化高效管理。正因如此，致远互联打造了新一代的企业管理运营平台，为企业提供高绩效的基础支撑。

**A6+，从协同办公走向业务应用**

新的平台缔造了新的产品，致远互联A6+协同管理软件应运而生。

正如前边所言，智慧协同3.0时代的管理软件是基于协同技术平台和业务定制运行平台研发，而致远互联最新推出的面向成长型企业的A6+协同管理软件支持从云端应用中心获取企业服务。云应用中心的创造开启了协同生态的新模式，创造了非同凡响的价值。其中A6+面向成长型企业提供协同管理产品，关注成长型企业的四个核心业务应用，不但可以帮助企业实现人事、费用、客户和合同四大管理，致远互联还致力于打造业务与协同一体化平台，通过“云+端”的企业应用服务模式提供核心的业务服务和数据服务。

A6+是致远互联推出的面向合作伙伴的全分销产品，为伙伴持续经营客户提供源动力。用向奇汉的话说，这不是一锤子买卖，这是原有协同战略的升级和增强。他们不仅可以经营客户，还可以自己创造应用，这样让伙伴接触客户的通路更加宽广了。

提及A6+的创新焦点，其关注成长型企业的四个核心业务应用，不但可以帮助企业实现人事、费用、客户和合同四大管理，同时它与同样面对成长型企业的ERP产品实现基于协同门户的数据价值的“即开即用”，实现协同数据分析。此外还实现了与ERP之间的财务和供应链协同。

优势不仅如此。致远互联商业伙伴总部总经理夏志龙认为A6+的出现为伙伴提供了两方面价值。首先是实施交互标准化。对于能力相对薄弱的伙伴来说，这可算是福音。业务应用只需要修改和配置就可以轻松实现，这让伙伴专心关注于营销服务，而不受技术和服务能力的牵绊。其次是持续增值的经营。在确保客户经营权的前提下，通过“云+端”的方式以及 CAP4业务定制平台和云应用中心，可以为客户定制服务，不断按需添加新模块。

“我们可以看到，整个协同领域都在争夺生态市场，但是鱼目混杂。有的聚焦业务，有的聚焦数据服务。A6+的推出，可以帮助致远互联进一步加强协同生态体系的建设。” 夏志龙说。

**云应用中心触发生态建设**

此次致远互联推出的云应用中心，就好似在这些客户的应用间搭建了一个云的通讯网络。好的应用以微服务的形式存在，企业只要一键安装下载即可享受应用。而致远互联作为协同云应用中心的缔造者，积极从套装产品转型到业务应用平台新模式，并提供给企业各式各样的、能快速实施的业务应用。

“企业应用服务千变万化。这次推出‘云+端’的模式，可以支撑企业服务被复用。众所周知，A6的定位是办公协同。现在基于A6+，从办公延展到企业服务，进而延展到数据，增强了原有平台的竞争力。其次‘云+端’的模式是基于新一代企业管理平台的支撑，将客户的应用与平台做连接。”向奇汉说。

而在企业云应用中心构建的过程中，致远互联制定了一整套严格的标准。只有通过审核的应用才能上传到应用中心。除标准通用领域外，一些行业性如建筑、医疗等领域的应用也在其中。

各大企业涉足于互联网，其核心战略就是搭平台，建生态。这对于已经打造了云应用中心的致远互联来说可谓得天独厚。前不久，他们不仅和百度合作打造智能办公机器人，和360企业安全合作，打造智慧的协同安全体系，同时还与企业微信合作，打造基于企业微信的致远微协同体验。

不可否认，新一代的企业管理平台正在呼唤新的生态建设，致远互联也将针对新的生态伙伴进行基于客户对象的分类经营。

**一路突破，一路相随**

纵观2018年上半年的企业协同市场，向奇汉信心满满。虽然单纯的企业办公市场竞争激烈，但在致远协同中，协同管理早已从协同办公延展至协同业务，且协同办公与协同业务天然融合，这已成为致远协同的核心竞争力之一。而在一切向好的过程中，协同已经发展成为企业信息化的最后一公里，将所有人的信息做集成，将企业的应用做集成，并逐渐演变成企业的运营平台。

很多有移动基础的企业，他们将协同打造成为企业的入口。作为信息化的第一步，在移动平台上搭建业务应用。所以，从整个产业发展趋势和客户的认知方面来说，协同市场正处在一个增长的过程中，且一般呈现两位数增长的态势。

而这高增长的背后少不了伙伴的支持。可以说，致远互联明显领先于同类厂商的最大优势莫过于完善的伙伴体系。随着业务的发展，目前，致远互联已拥有1600余家生态合作伙伴，同时合作伙伴的范围也在不断扩大，从最初的营销伙伴，发展到现在的咨询服务伙伴、解决方案伙伴、系统集成伙伴、行业合伙伙伴和业务领域的合作伙伴等。

在经营这些伙伴的过程中，致远互联与伙伴相互扶持共同成长。十六年的长情陪伴，致远互联赋予伙伴的不仅是产品，更多的是业务指导、战略规划、销售支持、日常培训和市场服务。他们帮助伙伴建立团队，培养人才，推动市场，并持续做客户经营，最终与伙伴形成强关联的粘性。

致远互联与伙伴，一路突破，一路相随。

出处：致远互联官网 2018-9-3