

SaaS企业的三种成长个性



任向晖

明道创始人

2016
The Computing Conference



SaaS企业的三种 成长个性

明道创始人 任向晖



扫码观看大会视频

职能垂直

人力测评，会务管理，培训，微信扩展，存储，效率
文档管理，电子签名，招聘，绩效管理，报销，BI
音视频管理，邮件营销，短信，社交媒体

营销

客服

ERP

HR

财务

项目管理

销售管理

行业

金融
教育
医疗
房地产
餐饮
媒体
物流
制造
互联网研发
电商
.....

通用 办公、协作、通讯



行业



明确的目标客户
客户标杆效应明显
交易导向
商业模式多元

行业理解力
爆发力
平台经营能力
行业协作能力



垂直



管理技术决定软件设计

行业差异依然存在

客户部署难度高

客户单位价值高

职能和行业组合的专业能力

细分行业识别的能力

客户成功服务能力

延伸解决客户问题的能力



通用



适用面广，市场空间大
容易发生同质化竞争
客户粘性建立困难
单位客户收益低

品牌和营销能力
产品迭代和革新力
抽象设计，具象引导的运营力
围绕客户价值的精细化运营力



行业

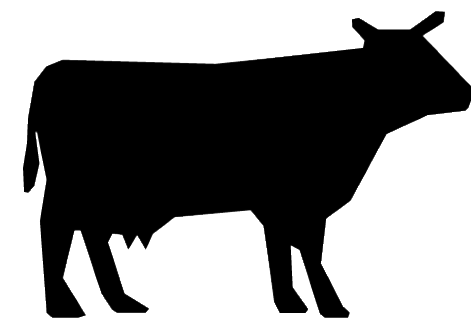
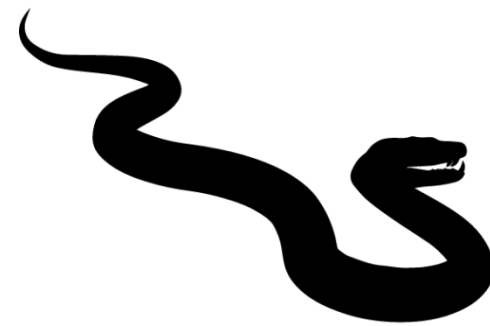
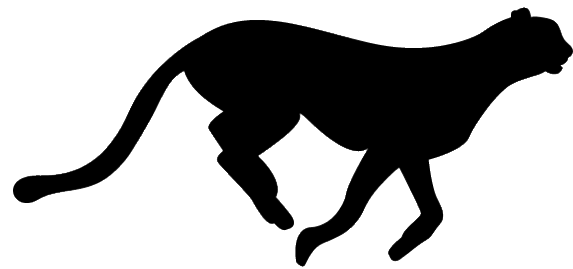
垂直

通用

爆发力

延伸力

耐力



Your Checklist

企业基因和人才构成、
商业模式的设计和迭代
标杆企业的确认
产品和市场销售的关系
目标市场和核心突破市场
伙伴关系的构筑策略
融资和资金使用计划



道不同 路不同

均可成功！



20 The
16 Computing
Conference
THANKS

