

行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據摘自不同的官方政府刊物、可供查閱的公開市場研究資料來源及獨立供應商的其他資料來源，以及灼識諮詢編製的獨立行業報告。我們委聘灼識諮詢編製有關[編纂]的獨立行業報告灼識諮詢報告。來自官方政府來源的資料並無經我們、聯席保薦人、整體協調人、[編纂]、彼等各自的任何董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方獨立核實且概無就其準確性發表任何聲明。

中國電商SaaS市場

中國電商市場

中國電商市場演進迅速並在持續發展。按線上零售額計，中國自2013年以來已成為全球最大的電商市場，目前佔據全球超過40%的份額。根據灼識諮詢的資料，於2024年，中國擁有超過27百萬活躍的電商商家，並擁有複雜、具活力的電商生態系統。近年來，新的電商平台不斷湧現，以創新的商業模式推動行業多元化，市場份額不斷增加。在過去五年裡，超過半數的中國電商商家在兩個或以上平台上運營。

根據灼識諮詢的資料，隨著線上零售需求不斷增長及創新電商商業模式出現，中國線上零售規模（按銷售額計）從2020年的人民幣11.8萬億元增長至2024年的人民幣16.5萬億元，複合年增長率為8.9%，並預計將按7.3%的複合年增長率進一步增長至2029年的人民幣23.5萬億元。

SaaS成為中國電商的關鍵解決方案

SaaS是一種基於雲計算的軟件交付模式，在該模式中，軟件提供商開發和維護雲端計算軟件應用程序，提供自動軟件更新，客戶通過互聯網使用軟件服務並以訂閱或隨用隨付模式進行結算。SaaS的出現改變了軟件行業，其中基於雲端的訪問和更新取代了現場實施和安裝，訂閱和隨用隨付取代了一次性購買，且軟件應用程序的調試有所簡化。

行業概覽

這種轉變對電商商家來說意義重大，因為SaaS可跨各平台將商家與供應商及用戶連接，快速響應平台升級，並提供一套完整和直觀的解決方案，賦能電商商家的業務管理。技術改變了消費者購買和交易的方式。近年來，隨著雲端解決方案認知不斷提升及技術的不斷進步，中國電商SaaS市場快速增長。商家樂於將其業務營運程序數字化，以提高其分析能力及營運效率。根據灼識諮詢的資料，於2024年，中國電商商家的IT支出總額達人民幣1,377億元，預計到2029年將進一步增長至人民幣2,529億元。電商商家對SaaS解決方案的需求及其付費意願預計將持續增長。此外，獨立電商SaaS提供商的湧現廣受電商平台歡迎，因為它們的發展有助於電商基礎設施的擴張及升級。

中國電商SaaS市場概覽

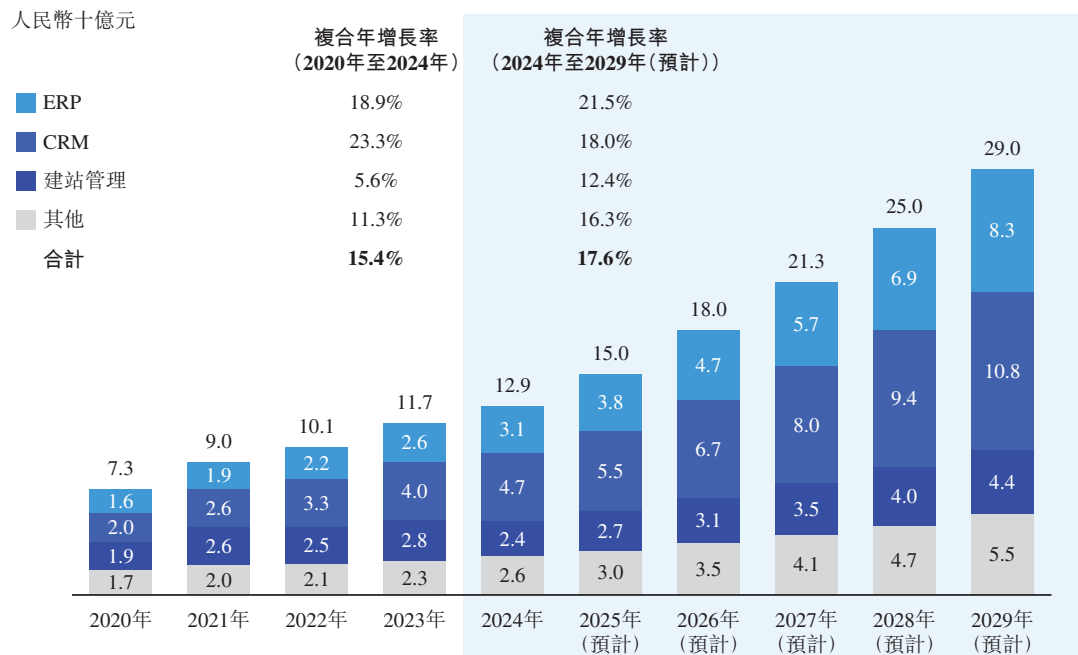
中國電商SaaS市場經歷了高速增長。根據灼識諮詢的資料，中國電商SaaS市場規模已從2020年的人民幣73億元增長至2024年的人民幣129億元，複合年增長率為15.4%，並預計將按17.6%的複合年增長率進一步增長至2029年的人民幣290億元。

電商SaaS提供的主要功能包括ERP、客戶關係管理（「CRM」）和建站管理等。

- ERP幫助企業跟蹤業務流程，如現金、原材料、生產能力以及業務訂單狀態，包括電商訂單、採購訂單和庫存。
- CRM收集與客戶相關的數據，並通過數據分析進行有效識別以及更好地滿足目標客戶的需求，促進銷售增長。
- 通過SaaS進行建站管理使得電商商家可製作並美化營銷站點的頁面，修改店鋪模板，實時更新產品和類別，簡化商家操作，並讓店鋪界面有更大的靈活性和特色。
- 電商SaaS的其他功能包括銷售和營銷管理、數據分析、人力資本管理和財務管理等。

行業概覽

2020年至2029年（預計）中國電商SaaS市場按類別劃分的市場規模



資料來源：灼識諮詢

根據灼識諮詢的資料，電商運營SaaS是為簡化電商業務日常運營中的工作流程並提高效率而設計的，其於2024年的市場規模為人民幣104億元，主要包括ERP、CRM、銷售和營銷管理、數據分析、人力資本管理和財務管理。作為電商運營的關鍵系統之一，ERP整合內部和外部管理的核心運營流程。鑒於商家在日常運營和管理中的需求日益複雜且不斷改變，電商SaaS ERP的市場規模在過往五年中快速增長，預計未來五年也將在所有電商SaaS類別中實現最高的增長率。

中國電商SaaS ERP市場

電商SaaS ERP是為電商商家設計的基於雲端的綜合管理軟件，使商家可實現高效、無縫和安全的運營，包括了採購管理、訂單管理、庫存管理、分銷管理和財務管理等功能。電商SaaS ERP提供統一的管理系統，同步商家的內部工作流程，並跨各平台對接供應商和客戶。電商SaaS ERP還可實現商家工作流程自動化，提高員工的生產力，降低商家的成本。作為電商SaaS的核心功能，電商SaaS ERP提供的解決方案解決了電商商家普遍面臨的諸多挑戰。

行業概覽

電商商家面臨的挑戰

- **跨平台店鋪管理**：隨著電商平台的多樣化，商家需要跨多個平台整合業務，統一管理庫存，並最大限度地觸達消費者。然而，如果沒有一體化的系統，跨平台操作會有些效率低下甚至混亂。
- **海量訂單及SKU**：電商市場蓬勃發展使訂單及SKU數量不斷增加。然而，傳統的ERP系統無法快速高效地處理電商行業普遍的海量訂單或實現海量SKU庫存管理。
- **數字化和數據分析**：為抓住市場機會，電商商家須更好地了解市場狀況、銷售模式及消費者行為等。電商市場狀況不斷變化，要求商家不斷精細化運營管理，以保證效率和盈利能力。創新的電商商業模式，如直播電商，為商家帶來巨大商機，但也對其運營帶來挑戰。電商商家，特別是中小型商家，通常缺乏獨立進行運營數據分析或即時處理大量訂單的技術專長或無法為此投入大量的金錢。
- **產業鏈協同**：電商商家需要與電商平台、供應商、第三方物流及倉儲服務提供商等各種上下游市場參與者對接。如果沒有基於雲端的解決方案，電商商家與產業鏈上下游參與者對接和協同會面臨諸多挑戰。

中國電商SaaS ERP的演變

發展階段

行業格局

早期階段：

電商SaaS ERP作為行業
垂直細分市場出現

ERP軟件最初是本地部署，為傳統製造商和企業設計，其功能通常被視為生產－銷售－庫存(PSI)管理和調度。然而，它們並不適合電商商家的日常運營。電商商家的日常運營需要處理大量訂單及大量SKU庫存，及時利用跨平台數據分析，並對接各種外部平台和產業鏈的參與者。

行業概覽

發展階段

行業格局

電商SaaS ERP改變了傳統ERP交易處理功能，以應對電商商家的特定需求，形成了與傳統ERP解決方案不同的細分行業垂直市場。

發展階段：

整合OMS和WMS作為
標準核心功能

電商SaaS ERP最初專注於訂單處理等基本功能。訂單管理系統(OMS)實現訂單及時、自動分單、處理和交付，提高了商家的生產力，並降低了成本。

電商SaaS ERP產品發展中的一大突破是融合了倉儲管理系統(WMS)，該系統可以在訂單處理後進而完成庫存和物流管理。通過WMS可自動完成揀貨、包裝、裝運和盤點，優化了倉庫空間利用率，並提高了作業任務協調的準確性。

擴張階段：

整合更多功能以實現協同

在商家對整體資源規劃需求的驅動下，預期未來電商SaaS ERP可精準追蹤業務資源和訂單的實時狀態，並整合更多協同功能，如財務管理和分析、供應鏈和分銷商管理、採購管理和 workflow 管理。

電商SaaS ERP的驅動因素

- **中國電商行業的演變：**隨著電商市場的成熟，商家在應對愈發多樣和複雜的經營環境方面面臨挑戰。他們不斷尋求精細化運營，以保持競爭力。創新電商渠道和銷售方式的出現，使商家需要進行運營升級，以與新興平台順暢、高效協作。如今，中國超過50%的電商商家於兩個或以上的電商平台運營。此外，物流及倉儲服務供應商的增加催生了對產業鏈上下游合理配置資源的技術解決方案的迫切需求。電商SaaS ERP將是商家應對這些日益嚴峻的挑戰和提升決策的關鍵。

行業概覽

- **商家對SaaS ERP的依賴及付費意願不斷增強：**電商SaaS ERP使電商商家實現了運營效率提升、成本降低和銷售增長，商家對SaaS ERP的依賴越來越強，並更願意為SaaS ERP付費。2020年至2024年，電商SaaS ERP付費客戶的數量按超過17%的複合年增長率增加，大幅高於同期電商商家總數增長率。特別是，第三方電商SaaS ERP已成為商家的必需品，為商家的跨平台運營提供先進和有效的功能。得益於商家的依賴增強，預計中國SaaS ERP獲客成本將有所下降，市場規模也將進一步加速增長。
- **技術進步：**互聯網的普及和技術進步為電商SaaS ERP的未來發展奠定了堅實的基礎。增強IT基礎設施和雲計算能力是中國關鍵國家戰略之一。內部部署到雲服務的轉變、雲服務不斷提升的可擴展性及不斷提高的穩定性使得可更為容易及輕鬆使用電商SaaS ERP，且為該行業的主要技術貢獻者。在此背景下，企業有望繼續加快數字化轉型，推動企業級SaaS的發展。

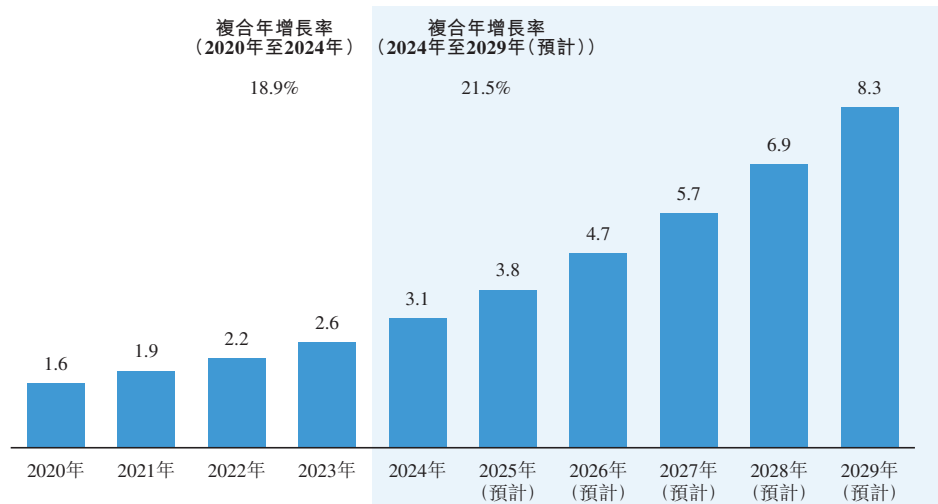
中國電商SaaS ERP市場概覽

中國電商SaaS ERP市場在過去數年迅速擴張。根據灼識諮詢的資料，中國電商SaaS ERP市場規模（按商家支出計）從2020年的人民幣16億元增長至2024年的人民幣31億元，複合年增長率為18.9%，預計2029年將進一步增長至人民幣83億元，是2024年的2.5倍以上。我們相信，我們產品的可觸達市場廣泛。於2024年，中國有超過27百萬家活躍的電商商家，運營超過300個電商平台及生成超過1,700億份電商訂單。2024年電商SaaS ERP的滲透率較低（為1.6%），但預期將隨著商家的業務規模擴大、業務複雜程度提高及對整合線上及線下業務的需求提高而穩定增長。

行業概覽

2020年至2029年（預計）中國電商SaaS ERP市場的市場規模

人民幣十億元



資料來源：灼識諮詢

一小部分電商商家使用傳統的ERP而非SaaS ERP。傳統的ERP及SaaS ERP具有相似的功能，但SaaS ERP可線上進行系統更新，這為商家提供了更流暢的體驗。相比而言，傳統的ERP部署在內部，實際上難以實現該等功能。傳統的ERP通常被無需最新功能或對內部部署帶來的增強數據安全有大量需求的商家所選擇，而SaaS ERP針對的是一般的、更廣泛的電商商家群體。根據灼識諮詢的資料，2024年電商傳統ERP的市場規模（按商家支出計）為人民幣1.2億元，滲透率極低（低於0.1%），預計至2029年將以5.9%的複合年增長率增長至人民幣1.6億元。

競爭格局

根據灼識諮詢的資料，按2024年電商SaaS ERP的相關收入計，本公司是中國最大的電商SaaS ERP供應商，市場份額高達24.4%（超過其他五大參與者的總和）。根據灼識諮詢的資料，按2024年收入計，本公司也是中國最大的電商運營SaaS供應商，佔據8.7%的市場份額。中國前五大電商SaaS ERP公司自成立之初一直專注於電商領域，不同於傳統ERP公司。

行業概覽

2024年中國電商SaaS ERP提供商的競爭格局

排名	參與者	2024年的 相關收入 (人民幣百萬元)	按2024年 收入計的 市場份額
1	本公司	765	24.4%
2	公司A ¹	370	11.8%
3	公司B ²	162	5.2%
4	公司C ³	138	4.4%
5	公司D ⁴	88	2.8%

資料來源：灼識諮詢

附註：

1. 公司A是一家總部位於北京的私營公司，於2011年成立。其專注於提供電商SaaS ERP，以及其他電商和實體零售SaaS，如採購和分銷管理系統。
2. 公司B是一家總部位於杭州的私營公司，於2005年成立。其專注於提供電商SaaS ERP，以及為實體零售商提供軟件，如線上到線下店鋪管理和供應鏈管理。
3. 公司C是一家總部位於杭州的中國上市公司，於2013年成立。其提供各種電商SaaS，包括產品及訂單管理、銷售和營銷管理以及ERP等。
4. 公司D是一家總部位於上海的私營公司，於2013年成立。其專注於提供電商SaaS ERP以及為實體零售商提供ERP。

除ERP SaaS提供商外，中國的電商SaaS市場亦包括CRM、建站管理、銷售及營銷管理、數據分析、人力資本管理及財務管理。按2024年相關收入計，本公司也是中國第二大電商SaaS提供商。

關鍵成功因素

- **電商行業和ERP專業認知：**電商行業的特點是運作複雜、信息量大且客戶需求不斷變化。特別是在中國，電商行業發展迅速，消費者行為模式不斷發生變化。同時，ERP包括一系列複雜的模塊，需要專業知識來構建全面系統。因此，電商行業洞察力和ERP技術專業知識對電商SaaS ERP產品的成功至關重要。
- **先進及易用的產品組合：**有效便捷的SaaS ERP產品是解決商家所面臨的挑戰的關鍵。先進的ERP產品賦能商家有效協調內部工作流程，與外部各方順利對接，並履行客戶的訂單。易用的SaaS ERP產品為商家提供直觀的日常運營體驗。

行業概覽

- **解決方案和功能的可擴展性：**功能可擴展的能力對於電商SaaS ERP產品保持競爭力至關重要。易與其他SaaS產品整合的靈活及協同模塊，可以為電商商家增加附加價值，並贏得更多客戶的青睞。
- **技術能力：**技術能力對SaaS解決方案提供商至關重要。鑒於SaaS行業迅速發展，時刻掌握最前沿的技術以確保系統平穩運行和數據快速處理的能力對SaaS ERP行業的參與者至關重要。
- **銷售和客戶服務：**快速部署和客戶培訓是電商SaaS ERP解決方案成功的關鍵。經驗豐富的銷售人員可為客戶準確定位適合的產品，有效獲取客戶。因此，入門介紹和基礎培訓有助於商家充分發掘SaaS ERP解決方案的潛力並從中受益。成功的SaaS ERP提供商須確保銷售、實施和售後服務全面覆蓋，以吸引和留存客戶。

信息來源

我們委託獨立市場研究和諮詢公司灼識企業管理諮詢(上海)有限公司對中國電商SaaS ERP市場進行分析，並編製報告(「灼識諮詢報告」)。灼識企業管理諮詢(上海)有限公司於香港成立，提供專業服務，其中包括行業諮詢、商業盡職調查和戰略諮詢等。我們已同意向灼識企業管理諮詢(上海)有限公司支付人民幣1,320,000元，作為編製灼識諮詢報告的費用。該報告的編寫不受我們及其他利益相關方的影響。在本節及本文件其他章節，我們已從灼識諮詢報告中摘錄若干資料，以便向我們的潛在[編纂]更全面地介紹我們經營所在的行業。

於編製灼識諮詢報告期間，灼識企業管理諮詢(上海)有限公司進行了一手調研和二手調研，並取得了有關中國電商SaaS ERP市場的知識、統計數字、資料及行業見解。初步研究涉及採訪行業人士及領先的行業參與者，二手調研則涉及分析各種公開可用資料來源的數據。

灼識諮詢報告中的市場預測基於以下假設：(i)預期中國整個社會、經濟和政治環境於預測期間保持穩定；(ii)相關的關鍵驅動因素很可能推動中國電商SaaS ERP市場於整個預測期間持續增長；及(iii)不存在任何極端不可抗力或不可預見的行業監管，進而可能對行業產生巨大或根本性的影響。與市場規模有關的所有預測均基於截至最後實際可行日期的整體市場情況。