

2022年中国行业垂直类saas行业研究报告

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EO Intelligence, January 2023

01

全球经济增长趋缓背景下，SaaS模式部署简单、维护便捷、定价灵活、按需使用、持续升级，将**助力企业降本增效，推动企业数字化转型。**

02

SaaS产业机会将呈现先通用后垂直类的发展路径，当前中国SaaS产业中通用类SaaS已有部分领域开始龙头凸显，未来行业垂直类SaaS将得到快速发展

03

行业垂直类SaaS将成为垂直领域大模型应用最具价值的场景之一

04

行业Know-How的积累与飞轮效应将驱动行业垂直类SaaS企业建立深厚护城河

05

未来行业垂直类SaaS四大趋势：**横向拓展场景、纵向深研场景、优秀产品驱动、跨界融合**

目录

CONTENTS

- 1 行业垂直类SaaS发展背景与评估理念
- 2 行业垂直类SaaS产业发展现状及企业分析
- 3 行业垂直类SaaS产业发展展望

一、行业垂直类SaaS发展背景与评估理念

- ◆ 按照客户类型、业务类型及服务深度，企业服务类SaaS可以粗略分为三类：基础工具类、业务垂直类、行业垂直类。本报告主要以行业垂直类SaaS为研究范畴。

亿欧智库：企业服务SaaS类型



基础工具类

- 适用性：适用**各行业、各类客户**，满足**日常办公需求**
- 代表产品：日程管理工具、在线文档、在线会议
- 特点：同质化程度高，市场竞争激烈



业务垂直类

- 适用性：适用**各行业**，为企业用户提供**管理工具和技术工具**为主
- 代表产品：CRM、HCM等
- 特点：产品复杂度较高，具备完善的产品功能



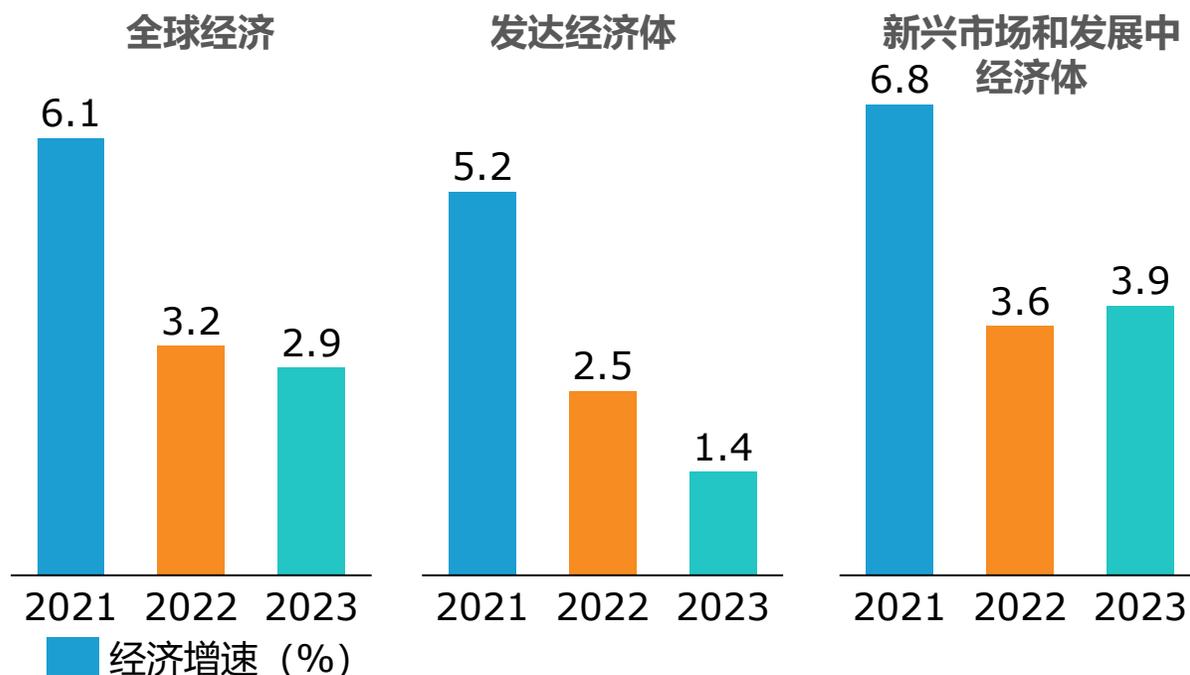
行业垂直类

- 适用性：服务**特定行业**，提供具有**行业特色**的产品及服务
- 代表产品：酒店管理云解决方案、云造价解决方案
- 特点：进入壁垒低、头部企业马太效应逐渐加强

全球宏观经济增长减弱，SaaS模式降本增效契合企业发展需求

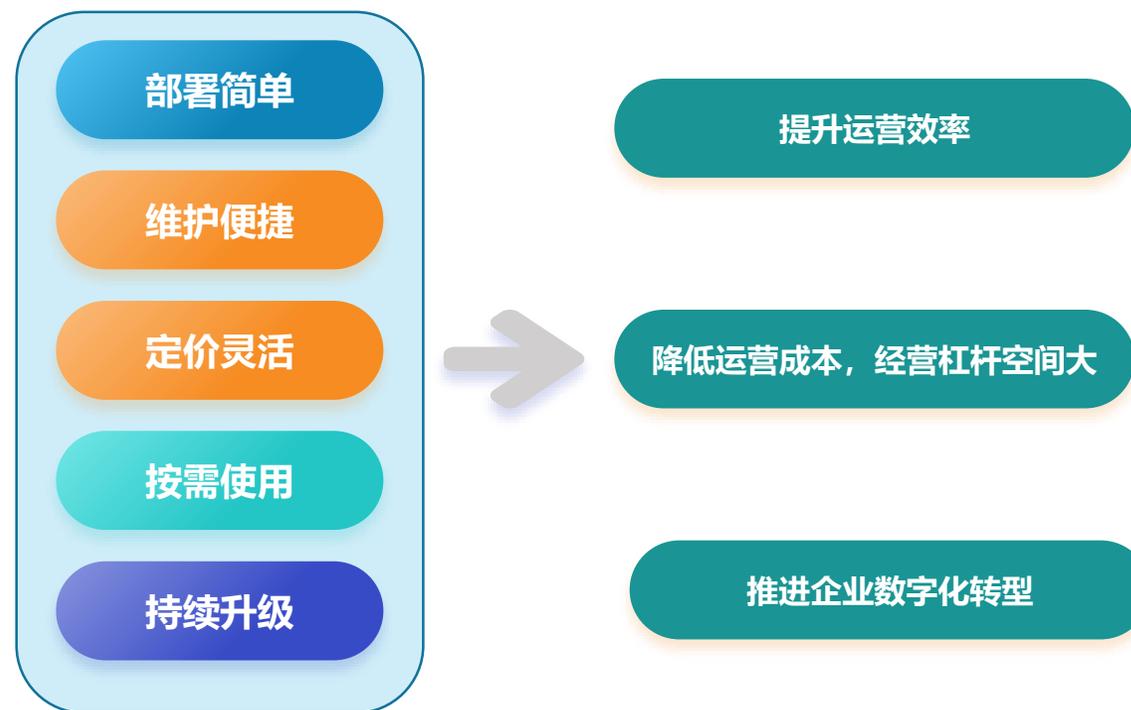
- ◆ 国际货币基金组织（IMF）下调2023年全球经济增长预测，并认为最糟糕的时刻还没有到来，明年的情况可能会显著恶化。全球宏观经济增长减弱，部分国家和地区在新冠疫情、区域冲突等因素的影响下甚至面临经济衰退的困境。
- ◆ 面对复杂的国际环境、新冠疫情冲击等多重挑战，中国经济高质量发展的天平从增长逐渐转向管理，如何通过管理提升效率、降低运营成本、创新业务发展模式成为摆在中国企业面前的重要课题，而saas模式以其部署简单、维护便捷、定价灵活、按需使用、持续升级等特点顺应当前企业的核心诉求，助力企业数字化转型，是解决当前中国企业发展问题的重要方案之一。

亿欧智库：2022年7月《世界经济展望》经济增速预测（%）



数据来源：IMF，亿欧智库整理

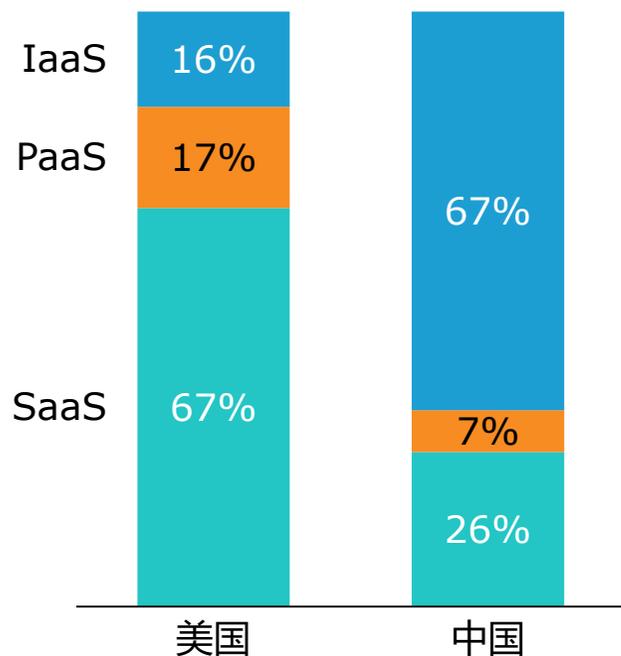
亿欧智库：SaaS模式核心优势



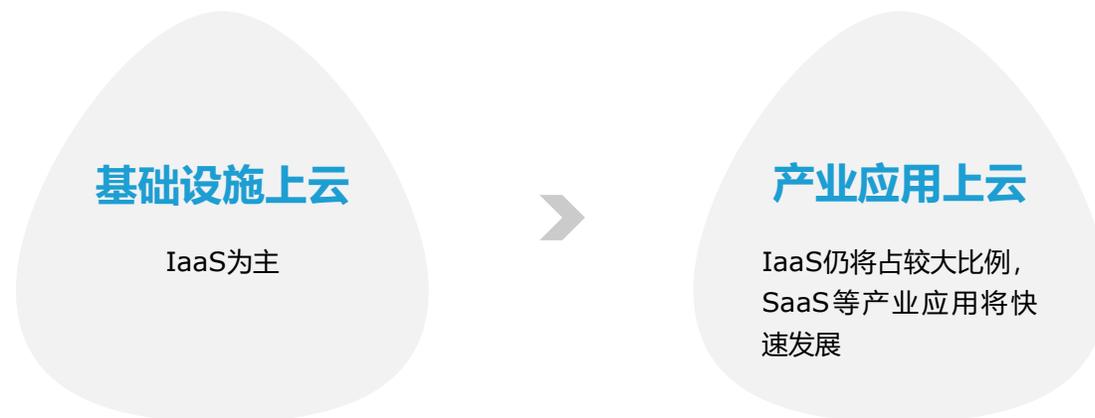
中国IT基础设施逐渐完善，推动IT建设从IaaS向SaaS演进

- ◆ 从云计算市场结构来看，美国云计算主要集中于SaaS领域，而中国IaaS占比较高。主要原因在于美国IT基础设施相对完善，而中国IT产业发展晚，在较长一段时间内，基础设施上云是中国云计算产业发展的主基调。
- ◆ 近些年，在“互联网+”、大数据战略、数字经济、新基建及数字化转型等趋势及政策下，中国IT基础设施得到了快速发展。未来中国云计算产业发展重点将从基础设施上云向产业应用上云，SaaS的产业化进程将大大加快。

亿欧智库：2020年中美云计算结构差异



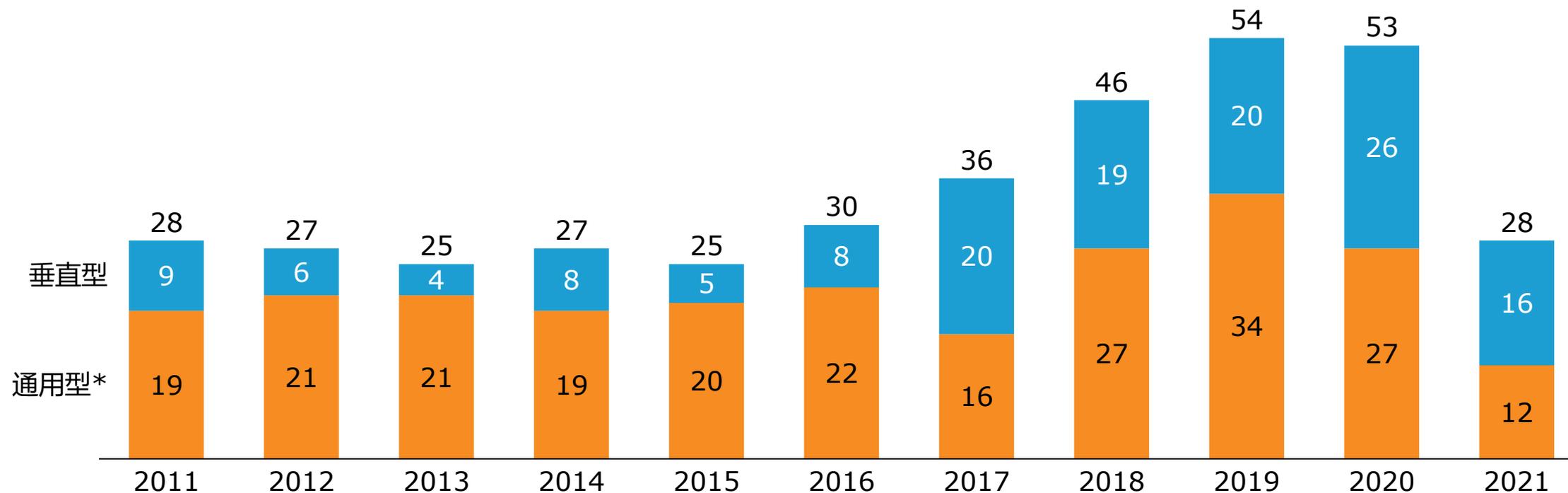
亿欧智库：未来中国云计算发展重点



发达国家SaaS产业机会呈现先通用型后垂直类的发展路径

- ◆ 根据德勤统计，美国的SaaS并购交易在2011-2015年成交数量较为稳定，通用型SaaS占主导，并购交易数占交易总数的68%。2015年之后，垂直类SaaS占比逐渐增多。当前中国基础工具类、业务垂直类SaaS领域已有较多企业布局，部分领域已有行业龙头凸显，如协作办公（钉钉、飞书等）、CRM（纷享销客、销售易、红圈等）、安全（360安全等），随着基础工具型、业务垂直类SaaS领域成熟度提升、竞争激烈程度加剧，产业关注点将逐渐向行业垂直类SaaS演进。

亿欧智库：美国SaaS并购交易分布-按通用及垂直行业分(2011-2021M7)



数据来源：Mergermarket, 德勤, 亿欧智库整理

*: 此处通用型包括业务垂直类和基础工具类saas

垂直行业类SaaS企业的成长逻辑已被验证，行业Know-How的积累与飞轮效应将驱动行业垂直类SaaS企业建立深厚护城河

- ◆ 对企业服务企业而言，行业know-how即对客户所在的行业其生产流程、业务流程、人才体系等各场景的深刻理解，从而为客户推出满足其需求且适配其流程体系的解决方案，而行业垂直类SaaS企业由于专注于服务某一个或多个行业客户，相比其他类企服企业更容易积累行业Know-How，不断推出新的产品也使得客户粘性不断增强、客户信任度逐渐提升、获客成本逐渐降低，行业垂直类SaaS企业将随着产业Know-How与产品飞轮效应打造深厚护城河。

亿欧智库：行业垂直类SaaS典型企业

医疗

Veeva

市值245亿美元

专注服务生命科学领域企业，以CRM产品起家，逐渐通过开拓Vault产品线、收购CROSSIX等方式打造了生命科学领域产品矩阵

金融

INTUIT

市值1140亿美元

全球领先的金融支付SaaS服务商。核心产品包括QuickBooks、Quicken和TurboTax软件，打造了中小机构和个人商业及财务管理服务的产品矩阵

酒店

Shiji

市值256亿人民币

围绕PMS（客房管理软件），打造了包含POS、CRS、AC、PICC等软件在内的酒店管理软件产品线，正逐渐落地云化和国际化战略

工业

AUTODESK

市值436亿美元

在建筑领域以Forge为平台，联结了BIM360、revit、PlanGrid等产品，是建筑领域从业者最青睐的系列产品之一

消费

shopify

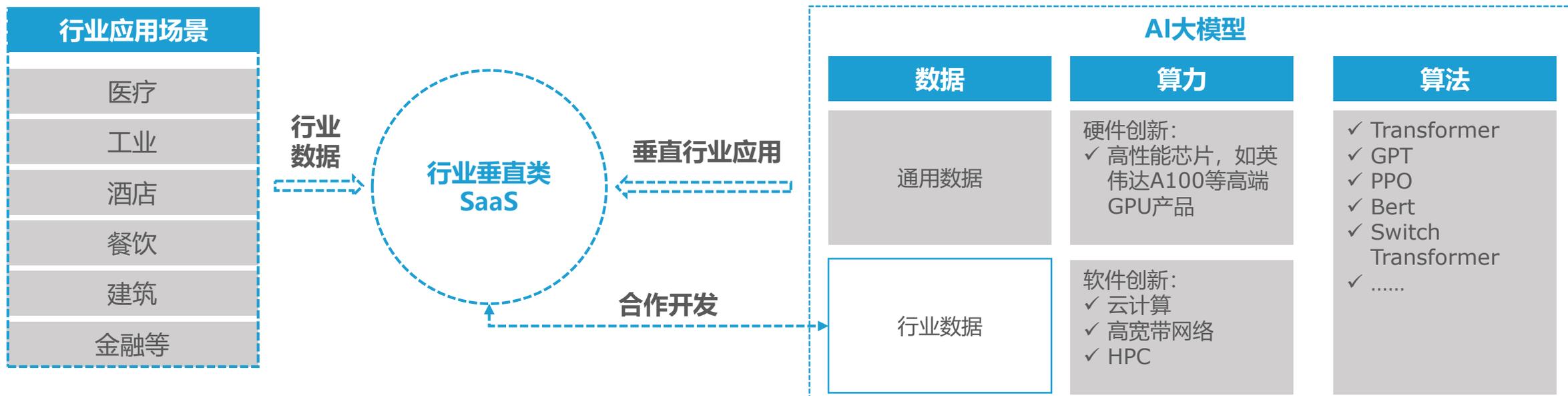
375亿美元

围绕垂直电商生态，提供独立站搭建基础服务及商务解决方案（物流、支付、金融、硬件），疫情下商业模式可持续性得到验证

行业垂直类SaaS将成为垂直领域大模型应用最具价值的场景之一

- ◆ 2022年12月，OpenAI发布聊天机器人模型ChatGPT，带动AIGC（AI-Generated Content，人工智能生成内容）火爆出圈。随后，国内外厂商纷纷发布大模型，行业迎来爆发式增长。
- ◆ 算力、算法、数据是AI发展的三大核心要素。当前随着芯片与超算技术的不断创新、行业大模型的不断推出与开源，各个生成式AI在通用领域逐渐取得了不亚于人类的表现，而当下开源互联网数据尚不能支撑AI在行业垂直应用方面取得明显优势。未来，**AI发展的核心将是垂直行业数据来源**，垂直行业类SaaS企业拥有对垂直行业的深度理解、海量的非公开优质数据，将成为垂直领域大模型的重要数据来源，同时也将成为垂直领域大模型应用最具价值的场景之一。伴随着具有行业数据的企业参与到AI进程中，基于通用模型形成的具备垂直行业know-how与知识图谱的行业大模型，将为行业提供专业度更高、可实际商用的AI解决方案。

亿欧智库：行业垂直类SaaS与垂直领域大模型



◆ 分析医疗、工业、消费行业SaaS龙头企业Veeva、Autodesk、Shopify，亿欧智库发现行业垂直类SaaS关键成长路径主要有三：**专注、平台化、合作与并购**。行业垂直类SaaS企业发展初期大多聚焦于一个行业，打造拳头级产品，后续不断拓展服务边界，通过平台化机制打造产业服务生态体系，并借助合作与并购等方式完善产品布局与加速市场拓展。

亿欧智库：行业垂直类SaaS关键成长路径

专注



- 专注生命科学营销领域，基于Salesforce平台研发，以销售工具为发力点，打造医药CRM产品；



- 成立之初，专注于计算机辅助设计程序，AutoCAD产品成为美国高校必修课之一；



- 创始之初为销售高端化学装备的网上商店，后转型定位为一款专为中小商家提供SaaS服务的电商建站工具；

平台化

- 开辟产品线Vault，面向医药企业研发部门；
- 逐渐摆脱对Salesforce依赖，开发Veeva Vault内容集成平台，和CRM无缝衔接

- 产品体系多元化，发布一系列产品如AutoDesk 360等；
- 推出第三方开发平台Forge；

- 拓展服务边界，将Shopify从单一的建站工具，转变为能够让人们分享和销售应用程序的平台，提供丰富的商家增值服务；

合作与并购

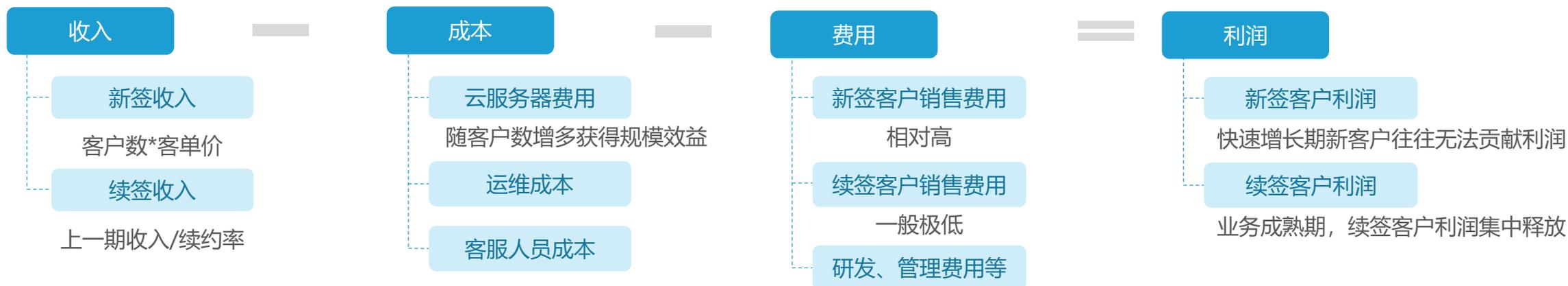
- 通过与多家优秀公司合作，共同推出医疗行业解决方案；
- 自2016年开始对初创企业进行并购，以快速完善产品布局；

- 2009年开始先后收购了多家云服务公司；
- 在国内与阿里等绑定共同推进市场拓展；

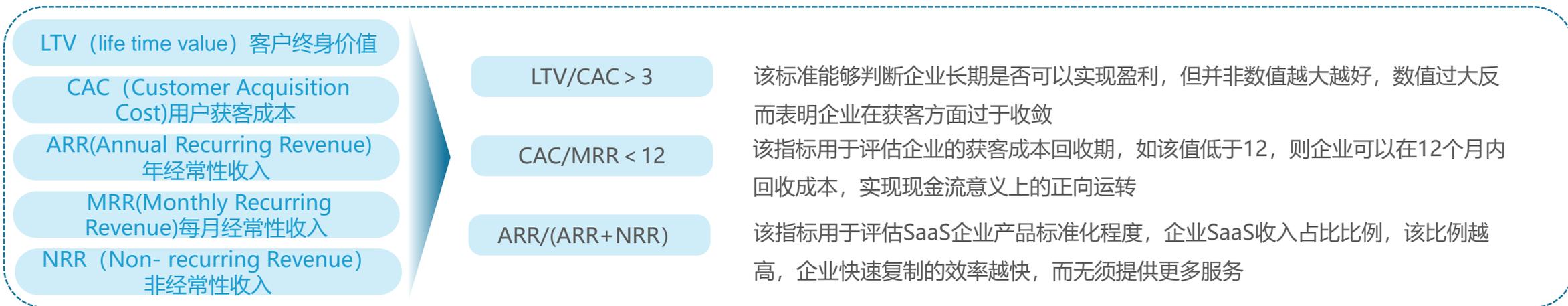
- 围绕自身平台发展了由开发人员、设计师等40000多活跃合作伙伴组成的丰富生态系统；
- 通过收购6 River Systems等，以提高仓库操作的效率；

◆ SaaS模式下，企业收入由一次性的license收入转变为订阅式或类订阅式收入，从现金流上体现为前期收入远低于获客成本，后续随着客户数量（订阅量）增多、续约率稳定，续约成本低，企业利润将得到集中释放。从判定SaaS企业健康程度的角度看，行业内普遍认同LTV/CAC > 3、CAC/MRR < 12及经常性收入高占比为SaaS企业健康发展的重要指标，当然不同垂直行业的指标数值各有行业特点，不必追求某一具体数值。

亿欧智库：SaaS模式下企业利润结构影响因素/特点及SaaS企业健康度判定逻辑



如何判定SaaS企业健康程度？



- ◆ 相比业务垂直类和基础工具类SaaS，垂直行业类SaaS服务于某一个或几个垂直类行业，对于垂直行业的需求理解更加深刻，往往能够从行业需求痛点最强的业务点切入，并通过不断完善产品矩阵提高客户粘性及产品续约率，在较长的一段时间内垂直行业类SaaS营收来自一个或几个垂直行业的比例将保持较高水平，并通过不断拓展新客户及丰富产品矩阵保持企业快速增长。

亿欧智库：SaaS模式下企业利润结构影响因素/特点及SaaS企业健康度判定逻辑

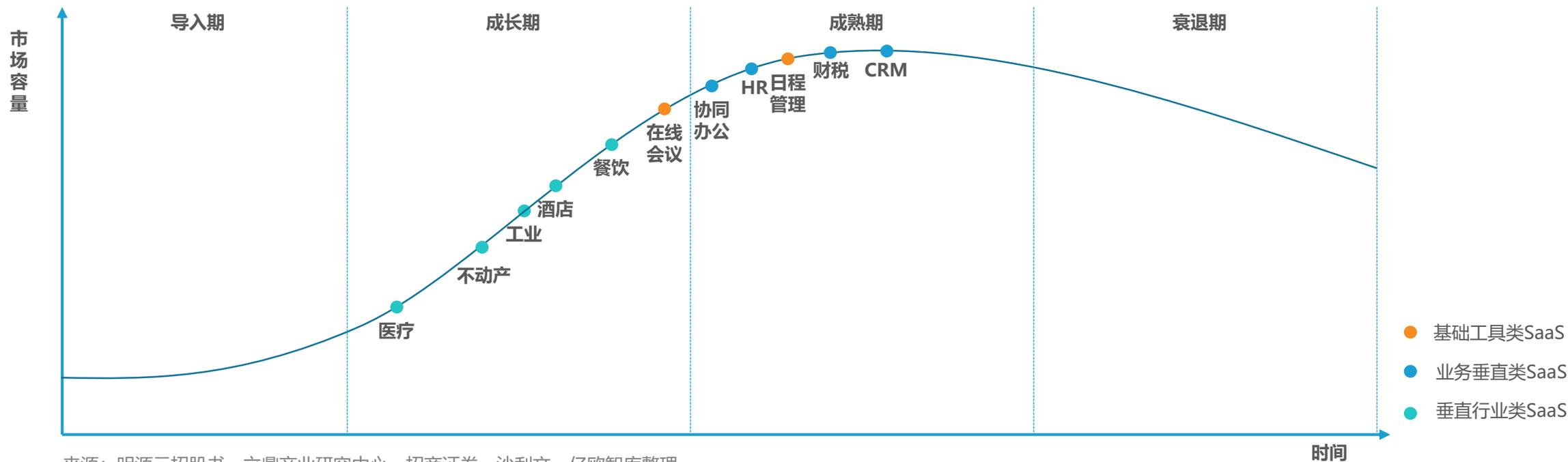
	业务行业集中度	客户续约率	产品矩阵丰富性
行业垂直类	针对一个或几个行业，满足行业内的核心需求，营收结构中行业集中度将保持高位	面向垂直行业，产品更加符合行业诉求，客户续约率将比业务垂直类、基础工具类更高	在通过核心拳头产品满足企业核心诉求后，SaaS企业会通过不断拓展产品矩阵增强客户粘性
业务垂直类 基础工具类	针对多个行业，每个行业的营收占比相对平均，或初期切入某个行业并在后期快速向其他行业拓展	欧美主流观点认为流失率应控制在5%以内，但国内大部分头部通用SaaS企业仅能达到50%-85%	满足企业某一关键诉求是该类SaaS的主要特点，该类SaaS不会拓展过多的产品品类

二、行业垂直类SaaS发展现状与企业分析

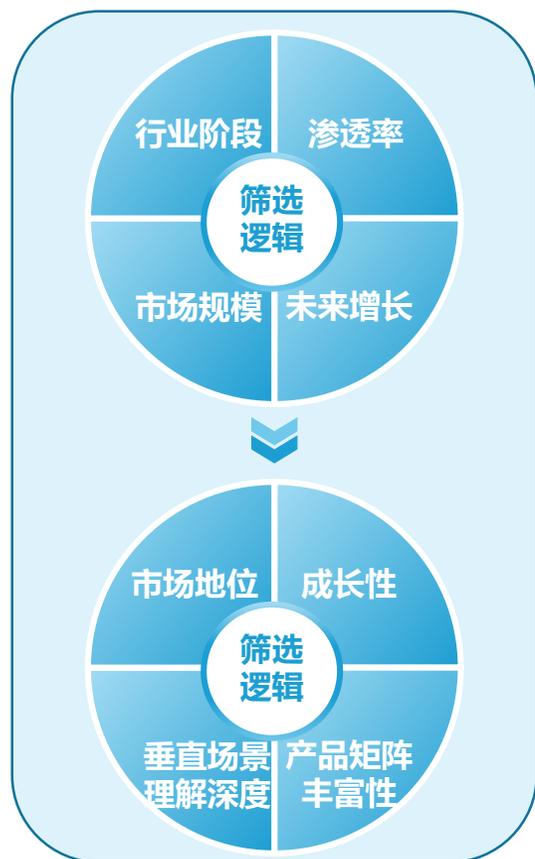
行业垂直类SaaS正处于成长期

◆ 全球SaaS产业处于高景气度阶段，相比美国，中国SaaS产业发展较慢，整体而言，中国SaaS产业已经迈过导入期，进入快速成长期。具体来看，中国业务垂直类SaaS已经逐渐进入成熟期，如HR SaaS、财税SaaS、CRM、协同办公等；基础工具类SaaS也已经跨过导入期进入快速成长期，部分软件也已经进入成熟期；行业垂直类SaaS如餐饮SaaS、酒店SaaS、不动产SaaS、医疗SaaS、工业SaaS等正处于成长期。

亿欧智库：中国SaaS产业发展阶段



◆ 对标AI四小龙，亿欧智库希望在行业垂直类SaaS领域筛选出行业垂直类SaaS四小龙。亿欧智库根据行业阶段、行业渗透率、市场规模及未来增长的维度，对垂直行业类SaaS进行筛查，选择出医疗SaaS、地产SaaS、酒店SaaS、餐饮SaaS四大行业，并通过市场地位、成长性、垂直场景理解深度、产品矩阵丰富性自40家行业头部企业中筛选出艾登医保科技、明源云链、石基信息、美团收银四大细分领域龙头进行分析。亿欧智库认为，艾登医保科技、明源云链、石基信息、美团收银**垂直行业类SaaS四小龙**将在垂直行业数字化转型进程中持续赋能行业，在深度业务场景中创造业务价值，助力各行业降本增效。



医疗SAAS龙头企业

ADEN 艾登

专注医疗效率、质量、公平性的医保SaaS



不动产SAAS龙头企业

明源云链

聚焦不动产工程品质管理及上下游各方业务场景数字化



酒店SAAS龙头企业

Shiji

致力于打造数据驱动的大消费行业应用服务平台



餐饮SAAS龙头企业

美团 美团·餐饮系统

为餐饮企业提供专业的一站式解决方案

上游

上游：IaaS/PaaS厂商



硬件服务商



中游：行业垂直类

医疗SaaS



地产SaaS



酒店SaaS



餐饮SaaS



中游：通用（基础工具、业务垂直）型SaaS



下游：垂直行业

医院

零售药店

房地产企业

施工企业

连锁酒店

夫妻店

制药企业

医美机构

供应商

运营商

单体酒店

连锁餐饮

◆ 从面向主体及主要解决方案来看，医疗SaaS可以分为医院类SaaS、药店类SaaS、药企类SaaS以及其他医疗SaaS。受益于新医改的推进，医院端信息化建设基础较好，药店近几年数智化水平提升较快，医药企业目前SaaS产品逐渐从边缘业务向核心业务延伸，其他类医疗SaaS主要包括专科类医疗/医养SaaS，市场化机制较好，整体行业应用率处于低位但近几年发展较快，已有部分优秀企业出现。

亿欧智库：中国医疗SaaS主要分类及现状

医院类SaaS

- **主要场景：**智慧医疗、智慧服务、智慧管理
- **主要需求：**满足政策要求，如合规性；提升医疗效率；提高医疗服务质量；
- **发展现状**

SaaS应用：智慧医疗 > 智慧服务 > 智慧管理

政策支出推动下，医院SaaS产品发展的信息化基础较好，当前在医保控费的环境下相关SaaS加速发展

药店类SaaS

- **主要场景：**数智化采购、营销、管理、服务
- **主要需求：**降低采购成本、提升产品品类；创新营销方式、强化会员管理；加强门店管理、推进药事服务；
- **发展现状**

SaaS应用：采购 > 营销 > 服务 > 管理

头部连锁药店自研或合作研发系统为主，中小连锁及单体药店近几年SaaS产品应用速率逐渐加快

药企类SaaS

- **主要场景：**临床数字化、营销数字化、管理数字化、研发数字化、生产数字化
- **主要需求：**提升企业效率；促进数据共享；推动多方协作；降低营销成本
- **发展现状**

SaaS应用：临床 > 销售 > 管理 > 生产/研发

当前面向药企的SaaS产品主要服务于药企的边缘业务，核心业务如研发模块上云必要性弱，出于安全等考虑药企SaaS发展较慢

其他医疗SaaS

- **主要场景：**专科医疗/医养机构运营SaaS（如医美、智慧养老、体检机构）、慢病管理
- **主要需求：**业务数字化、提升服务质量、优化诊疗/服务流程、增强机构运营能力
- **发展现状**

部分领域如牙科、医美等领域已有头部SaaS产品出现，但整体看行业应用渗透率仍处于低位

医疗SaaS：新冠疫情等因素加速了医疗产业数字化进程，当前医疗SaaS产业进入快速成长期，医保类SaaS迎来机遇期

◆ 中国医疗SaaS主要经历了“基础建设阶段-萌芽期-快速成长期”三个阶段，当前正处于快速成长期。在基础建设阶段，中国医疗行业主要处于信息化建设阶段，且重点是医院信息化建设；2009年新医改的推进加速了医院信息化建设速度，医院SaaS产品也逐渐得到应用，药店数字化建设在龙头企业资本化进程背景下得到加速，制药SaaS等在该阶段逐渐有服务商成立并缓慢发展；新冠疫情爆发以来，医疗行业数字化进程大大加快，医院SaaS产品逐渐切入核心系统，如云HIS等产品得到了快速应用，而医保类SaaS则在医保控费等业务推进下迎来战略发展机遇期，其他医疗SaaS发展进程也被加速。

亿欧智库：中国医疗SaaS发展阶段

基础建设阶段
(2000-2009)

萌芽期
(2009-2020)

快速成长期
(2020年至
今)

医院类SaaS

信息化建设阶段，建设重点从医院运营管理转向临床业务

新医改推动医院信息化建设加速，医院数据处理、科室管理、院内外信息联动等SaaS产品逐渐得到发展

核心系统云化速度加速，医保类SaaS产品迎来战略发展机遇期

药店类SaaS

头部企业资本化进程加速了药店信息化建设速度，头部企业开始内部搭建或采购信息化软件

2010年后大型连锁企业逐渐加快信息化建设，2013年后中小连锁企业开始信息化建设，SaaS产品开始替代传统软件

数智化驱动下，药店在采购、营销、运营等各方面逐渐采用SaaS产品实现降本增效

药企类SaaS

相关服务商在该阶段逐渐成立，但发展较为缓慢

制药SaaS在制药行业“内卷”背景下逐渐逆势增长

其他医疗SaaS

相关服务商在该阶段逐渐成立，但发展较为缓慢

从营销获客为主向全机构数字化建设转变

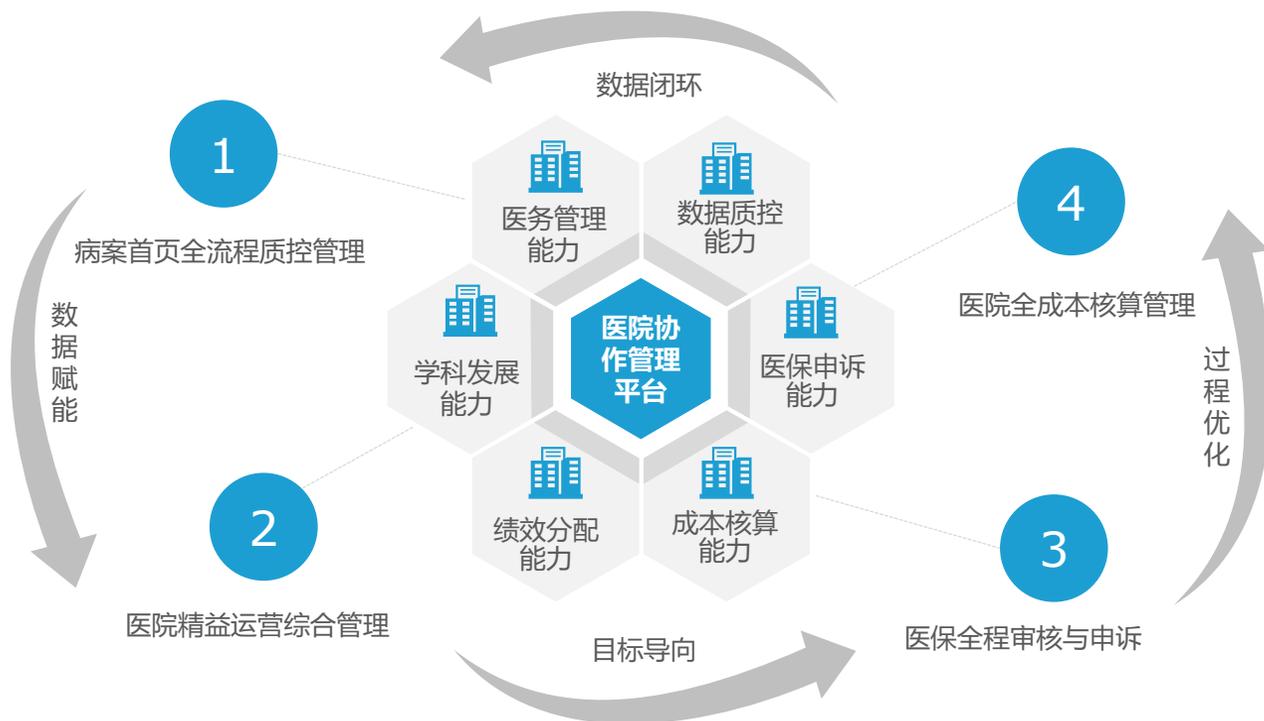
- ◆ 当前医保为主的医疗支付结构、逐渐深化的老龄化人口结构以及医药滥用等使得医保基金结余趋于紧张，医保控费具有时代必然性。在DRG和DIP两大医保控费手段的控费进程下，医院迫切需要了解医保控费背景下医院的运营情况与改善空间。
- ◆ 艾登医保科技成立于2016年7月，基于对医疗支付改革的深入理解及对医疗服务大数据的深度挖掘和实际应用，将临床医学、健康经济学、药物经济学等多领域知识融合为SAAS服务，为医疗机构运营提升、医药技术创新商业策略规划、健康险定价和监管政策制定提供依据，并通过数据分析帮助医院提升运营效率，保证医院业务体系合规性，并提升医疗服务质量。

亿欧智库：艾登医保科技医保控费背景下的企业定位



- ◆ DRG/DIP等控费模式实施过程中, 医疗大数据的规范与应用是其中的基础和关键。艾登医保科技通过推出闭环的医院协作管理平台, 面向医院打造一体化DRG/DIP支付解决服务平台, 覆盖院内从病案质控、成本分析等七大产品中心, 通过数据的标准化、业务的流程化、功能的模块化服务于包医保科、临床医生、病案科、财务科在内的四大关键核心科室, 及时响应各科室的核心需求, 提升医院整体管理与运营效率。
- ◆ 降低不断上涨的医疗成本是一个长期的挑战。艾登医保科技以疾病分类学为基础, 通过人工智能与大数据等先进技术来减少错误、浪费和滥用。提供医保结算清单数据保障, 帮助实现医保费用的有效结算, 从而减少潜在的医保结算损失。优化医保、病案相关数据处理流程, 提高必要流程的效率、有效性和准确性, 以控制不断上升的医疗成本。

亿欧智库: 艾登医院协作管理平台



亿欧智库: 艾登医保科技四大关键科室需求响应情况



医保科

以医保申诉为核心, 医保结算清单数据质控校验, 上传前预评估, 风险病案报告与校验提示



临床医生

以提升医疗效率竞争力为目标, 从收治患者开始的分组与标杆提示, 智能编码质控最大化提升医生效率, 为医生绩效评价提供依据



病案科

以病案质控为核心的功能需求。打通临床数据, 进行内涵指控, 数据标准化与准确度提升, 生产管理数据, 统一字典库



财务科

符合国家标准的全成本核算, DRG视角的效率分析, 精准到病种、医生的DRG效率分析, 为医生绩效评价提供依据

艾登医保科技：基于先发优势，积累海量数据，行业市占率接近50%

- ◆ 艾登医保科技以病案编码质量控制为起点，设计实施了中国唯一的病案编码应用研究，与国家DRGs质控中心和中国医院协会病案管理专业委员会达成战略合作。艾登医保科技基于对医院病案、医保控费的深度理解，为医院为主的各级机构提供SaaS模式服务，100%覆盖DRG/DIP试点支付地区，具有明显的先发优势。
- ◆ 基于先发优势，艾登医保科技通过与医院的持续协作，积累了海量数据，并通过业务数据的持续迭代，优化产品设计，不断形成企业竞争力。当前艾登医保科技在医保控费排名领域的市占率~50%，续约率超过90%，实现了客户增长、留存的企业持续发展生态闭环。

覆盖全国的先发优势

31个 省份覆盖	97% 地级市覆盖
100万 医生覆盖	46万 主治医师覆盖
3900+个 医院覆盖	~60% 三甲医院覆盖

海量数据积累

1.39亿* AI处理病例	2万余 ICD病种
450万* 单月新增病例	2200个 活跃医院

亿欧智库：艾登医保科技市占率及续约率情况



来源：艾登医保科技，亿欧智库整理

艾登医保科技：打造行业服务体系，通过服务提升客户产品认知，打造产品与服务相互协同的成长体系

◆ 艾登医保科技通过艾登学苑、年度DRG绩效指标报告及艾登指数的行业服务体系，提升医院等客户对艾登医保科技产品的认知度，利用培训、书籍、报告等形式促进前期拓客、后期留存，同时能够及时获取用户反馈，评估客户服务定制的需求、确定开发周期，从各方面对SaaS系统进行完善。

亿欧智库：艾登医保科技行业服务体系

艾学学苑



平台现有用户3万+



课程浏览量65万+

一站式培训平台

艾登医保科技推出集“病案编码及管理应用”“医院全成本核算”“医保数据自查与风险管理”于一体的一站式培训平台

课程培训与咨询

围绕医保支付改革这一核心议题，专注于实战型岗位技能培养，为医改相关科室提供前沿、专业、体系化的课程内容与咨询服务

人才赋能

与协和、湘雅、北医三院等龙头医院长期保持良好合作，持续为行业人才输送赋能

年度DRG绩效指标报告

行业报告支持

基于3900+医院常见的编码缺陷，萃取800+医院DRG/DIP下院内运营管理经验，连续四年发布行业年度报告，为医院管理者提供连续性的分析支持



艾登指数

动态对标医院高质量发展

- 通过数据去服务客户，首次将卫健与医保的考核指标进行了融合
- 首次将不同类型不同等级医院的管理指标一图呈现
- 提供多级多类标杆供医院对标研究
- 持续迭代



艾登医保科技：产品驱动增长，横向拓宽产品矩阵，纵向做深场景需求，通过不断打磨与迭代产品推动企业持续增长

- ◆ 《DRG、DIP支付方式改革三年行动计划》提出，到2025年底，DRG/DIP支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖。而医保支付数据具有高频和实时的特性，SaaS模式下的医保服务企业，病例数据质量好，医院覆盖率高、数据完整，有望帮助医疗体系实现医、患、保的数据打通，实现临床诊疗数据的生态闭环，打造中国最大的实时医疗、临床云数据库。
- ◆ 艾登医保科技紧跟DRG、DIP推进节奏，不断给医院提供更好的服务。从广度看，艾登医保科技产品将从综合医院的通用型产品出发，逐步覆盖综合医院的不同科室，再次覆盖专科医院；从深度看，艾登医保科技将不断加深场景需求的理解，从普通版拓展至旗舰版。通过横向拓宽产品矩阵，纵向做深场景需求，艾登医保科技未来将不断通过打破与迭代产品推动持续增长。

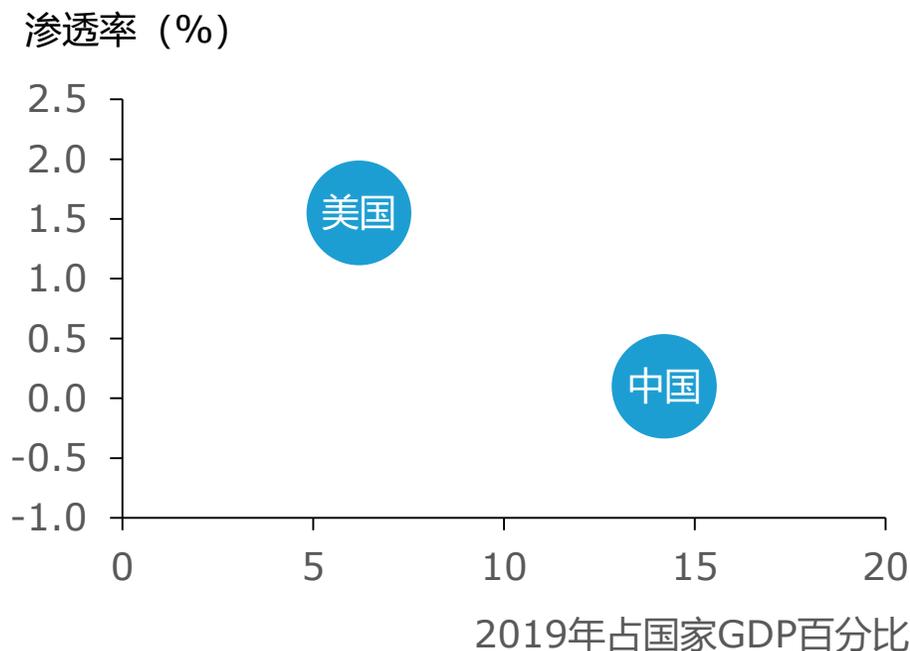
亿欧智库：艾登医保科技产品迭代路径



地产SaaS：地产行业数字化渗透率较低，三大变化推动地产数字化进入加速时期

- ◆ 中国地产行业数字化进程晚、渗透率低，根据明源云招股说明书，2019年中国房地产产业链软件解决方案渗透率仅为0.1%，远低于同期美国1.55%渗透率，行业提升空间极大。
- ◆ 三大行业变化推动地产数字化进程加速：**地产行业发展进入存量阶段、行业解决方案直击痛点、科技进步与行业发展深度融合**。存量时代，地产企业竞争逐渐加剧，精细化管理的需求逐渐爆发，AI等新兴技术与地产行业不断深度融合，相关服务商在地产领域的持续深耕为行业创造出更加好用的解决方案，使得地产SaaS企业在地产数字化背景下迎来快速发展的机遇。

亿欧智库：中美地产占GDP比重及地产数字化渗透率



来源：明源云招股书，渗透率=垂直行业软件解决方案费用/垂直行业收入，亿欧智库整理

亿欧智库：三大变化推动地产数字化进程加速

科技进步与行业发展深度融合

AR、VR、5G、AI、云计算、大数据等新兴技术，持续与地产行业各业务场景结合，推动行业持续进入数字化与智能化时代。如疫情后，房企主动加大了投入，推动AR、大数据等新兴技术与房企营销体系深度融合，借助数字化营销提升获客效率。

行业解决方案直击行业痛点

当前，行业内头部的地产数字化服务商大多已有**20余年**的服务经验，专注地产全产业链行业痛点及数字化需求，在服务过程中积累了**丰富的行业Know-how**，持续推动行业解决方案优化，当前已有优秀的产品持续帮助企业降本增效

地产行业进入存量阶段

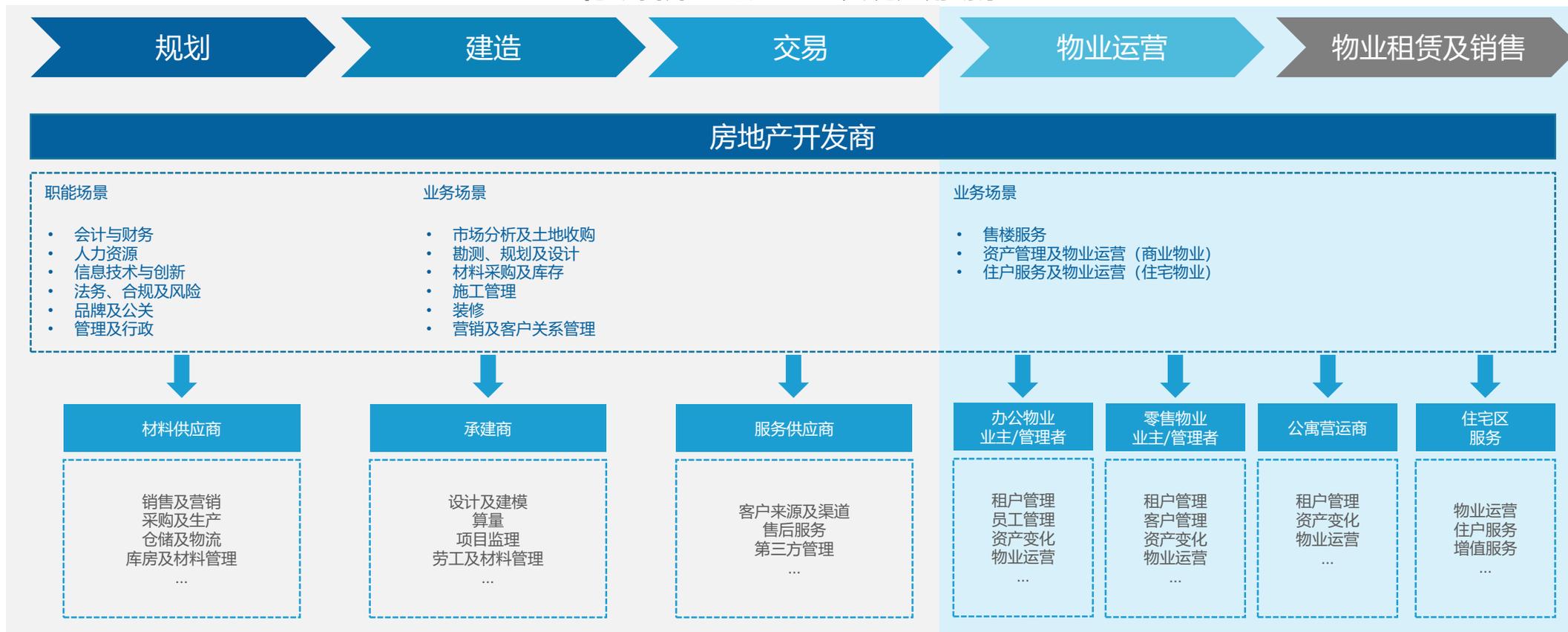
中国房地产行业逐渐从增长时期进入存量时代，行业竞争加剧，行业利润率持续下降，土地红利向管理红利转变，**地产企业精细化管理、降本增效的需求迫切**



地产SaaS：地产产业链全生命周期覆盖，全面赋能各业务场景

◆ 房地产产业链涉及一系列复杂应用场景及参与者，包括房地产开发商、供应商、承建商、服务商、运营商以及其他参与者等。随着地产数字化进程的推进，地产SaaS已经实现从规划到物业租赁销售的地产产业链全生命周期覆盖，全面赋能各业务场景。通过推动设计、采购、施工、营销等业务环节的业务数字化及数据互联互通，房地产开发商为主的参与者得以推动业务流程精简化，以降低成本、提高运营效率。

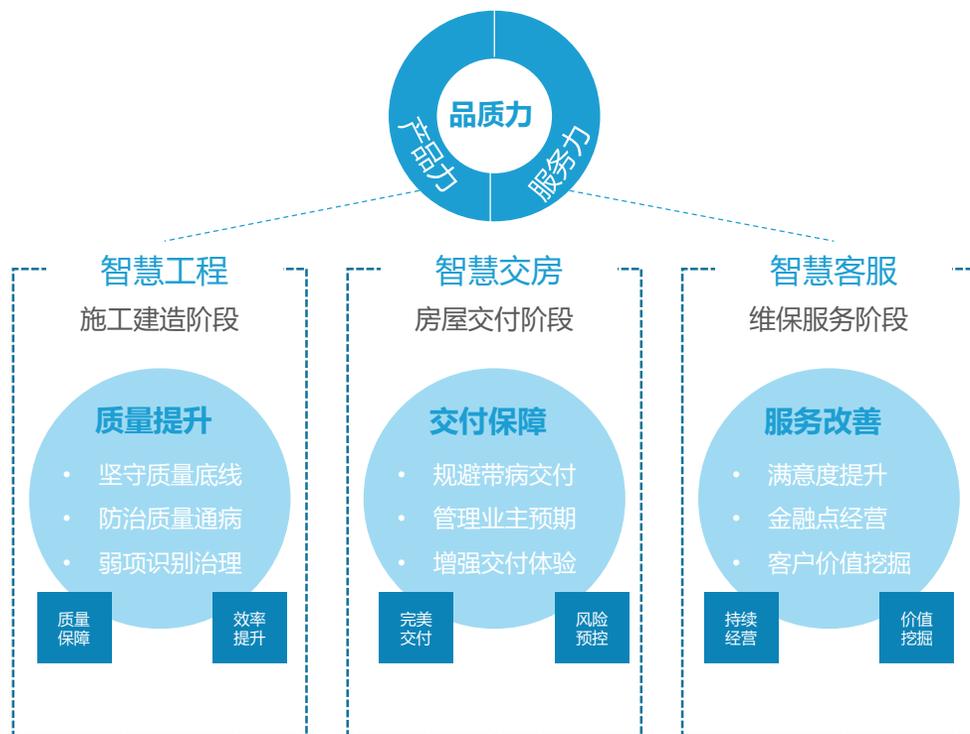
亿欧智库：地产SaaS关键应用场景



明源云链：深度理解不动产产业需求，以智慧工程为拳头产品，积累行业 Know-How，助推不动产品质管理提升

◆ 明源云链成立于2015年，母公司明源云深耕不动产行业20余年，一直聚焦不动产数字化，深度理解不动产产业需求，在不动产信息化、数字化进程中持续积累行业Know-How。明源云链聚焦智慧工程，通过标准先行（内置质量控制管控标准、辅助企业标准落地）、过程管理（严守质量底线、防治质量通病、弱项识别整治、保障房屋交付）、数字赋能（通过管理赋能实现管理提效，通过在线制单、系统报告整理，以数字化提效率）助推不动产品质管理提升。

亿欧智库：明源云链助推不动产品质力提升蓝图



亿欧智库：明源智慧工程蓝图

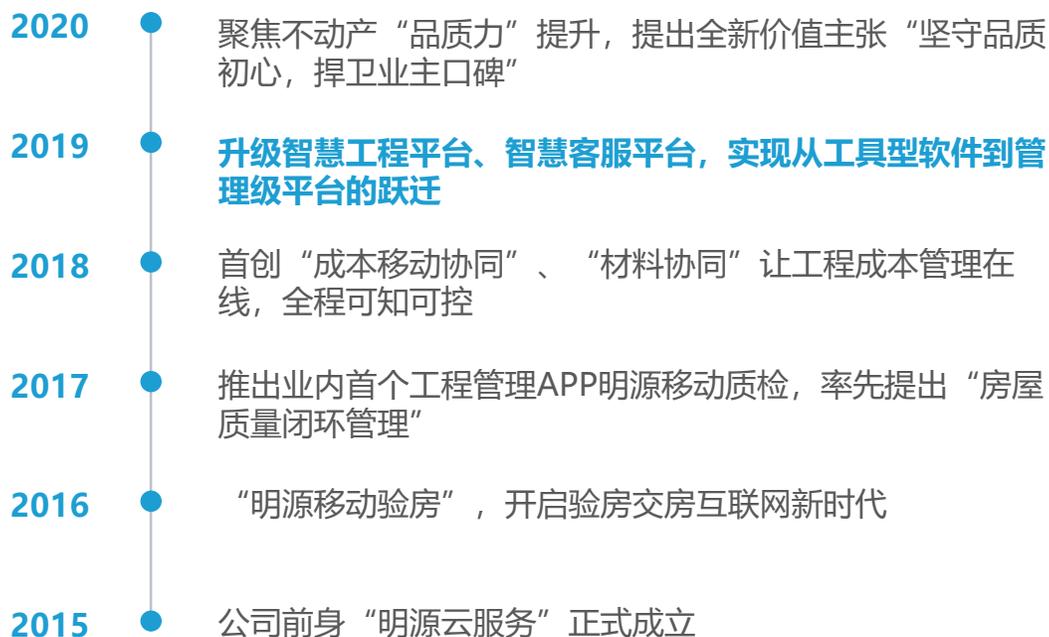


来源：明源云链，亿欧智库

明源云链：产品持续迭代，平台化策略推动企业持续完善产品矩阵，持续获得新增用户并保证客户留存

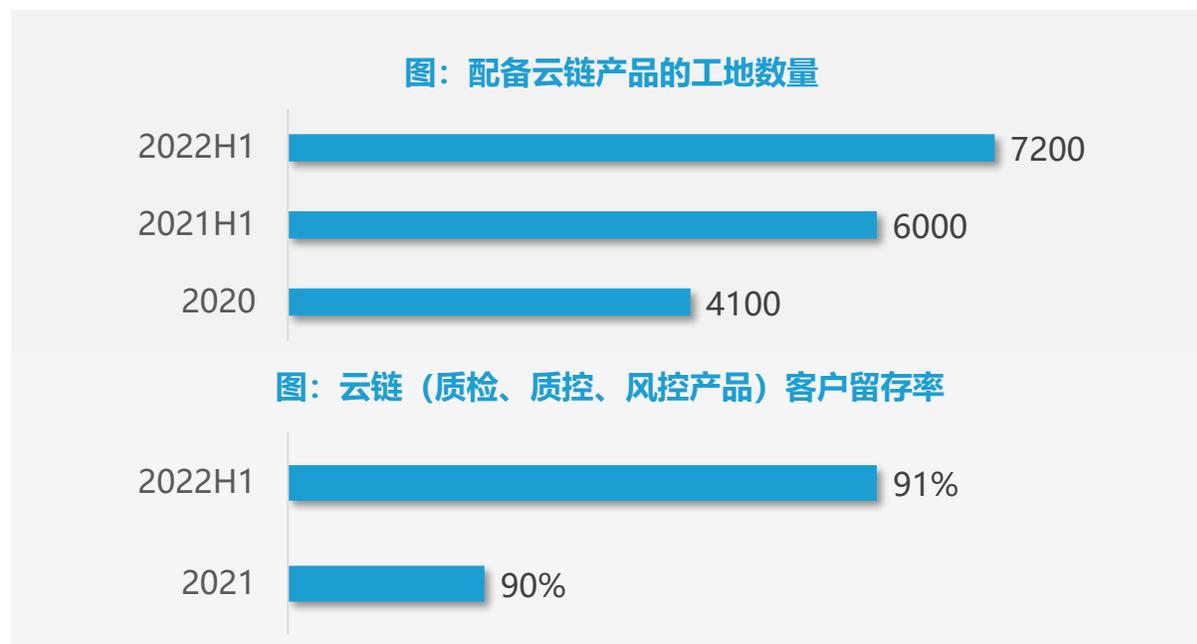
- ◆ 在发展过程中，明源云链持续拓展产品矩阵，通过持续推出“明源移动验房”、“明源移动质检”、“成本移动协同”、“材料协同”等产品，推动不动产交付管理、工程质量管理、安全管理、成本管理在线化、数字化，并在2019年升级智慧工程平台、智慧客服平台，实现从工具型软件到管理级平台的跃迁。
- ◆ 明源云链通过丰富的产品矩阵，依靠数字化手段帮助地产开发、产业运营、公共事业等企业提高产品质量与工程管理能力，并以此持续获得新增客户并保证客户留存。截至2022年H1，配备云链的工地数量达到7200个，2021年同期仅为6000；2022年H1，云链质检、验房、风控产品的客户留存率大约为91%，2021年全年为90%，持续保持客户高粘性。

亿欧智库：明源云链发展历程-从工具到平台



来源：明源云链，亿欧智库

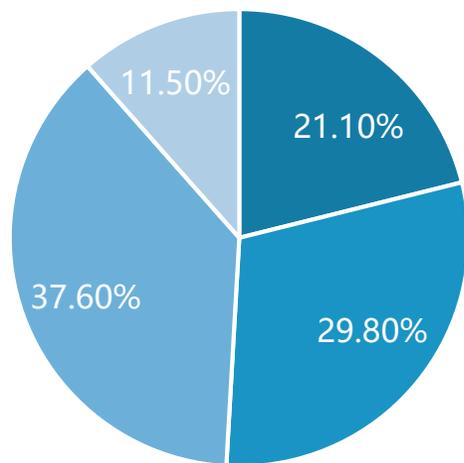
亿欧智库：明源云链市场开拓及续约率情况



酒店SaaS：中国酒店行业数字化仍处于早期阶段，连锁化率提升等带动酒店数字化进程加速

- ◆ 当前中国酒店行业数字化仍处于早期阶段，酒店初步具有了数字化基础，并通过官网、公众号等进行品牌建设与宣传，内部使用数字化管理工具，如CRM等，但尚不能满足数字化运营的全部需求。根据《2021年中国酒店业系统上云现状调查报告》，2021年仅有11.5%的酒店上云处于完成阶段。
- ◆ 酒店数字化进程将随着技术进步、数字化解决方案的健全以及酒店集团IT投入的增加等得到持续发展，而近几年，中国酒店行业逐渐进入整合并购时代，头部酒店集团并购开始加速，行业连锁化率逐渐提升，中端酒店开始逐渐增多，酒店的管理效率提升及数据打通需求将大大加速酒店行业数字化的速率。

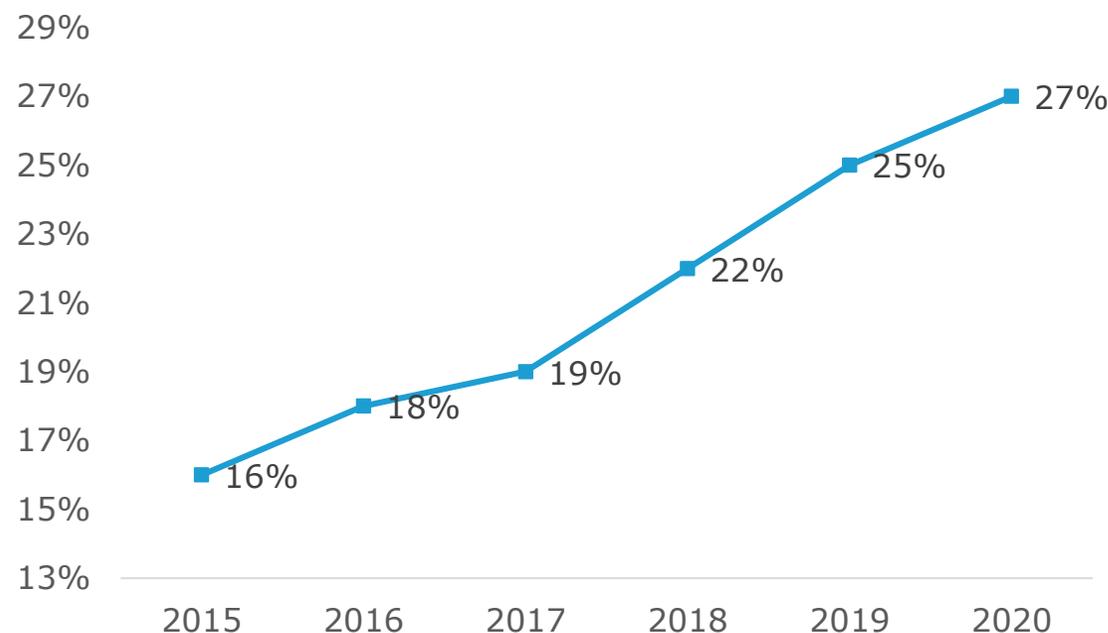
亿欧智库：2021年中国酒店业系统上云情况



- 现阶段不打算将软件云端部署
- 早期阶段-正在调研是否进行云端部署
- 中期阶段-系统部分迁移至云端
- 完成阶段-系统90%已迁移至云端

来源：《2021年中国酒店业系统上云现状调查报告》，亿欧智库

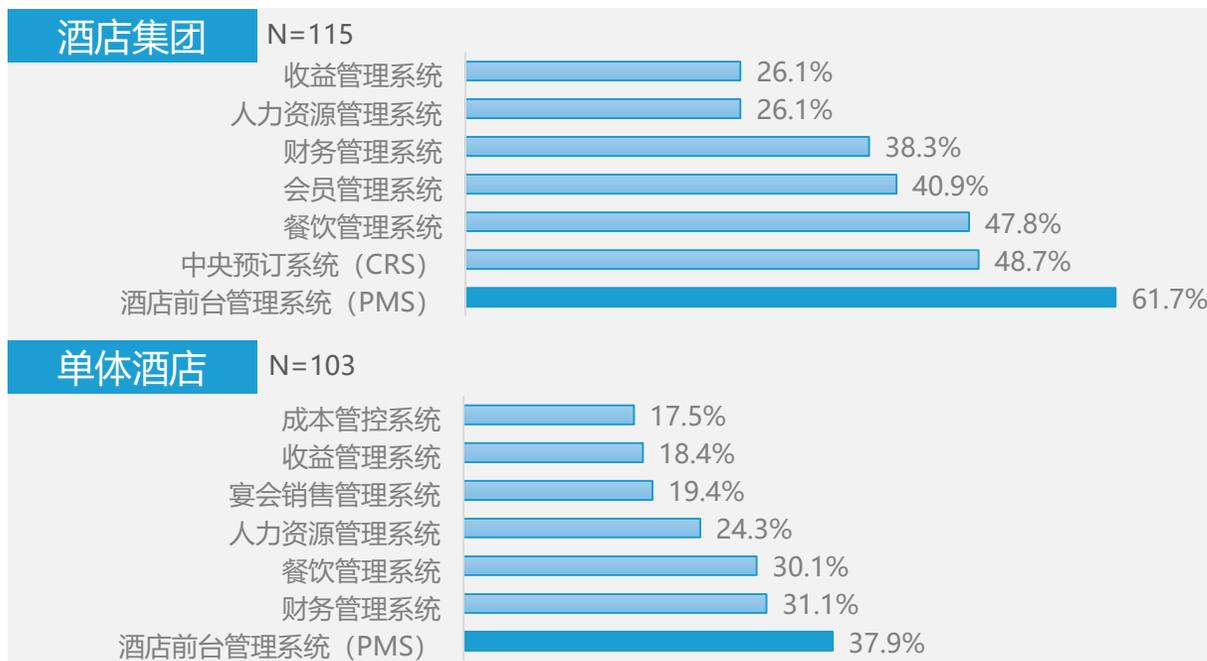
亿欧智库：中国酒店行业连锁化率



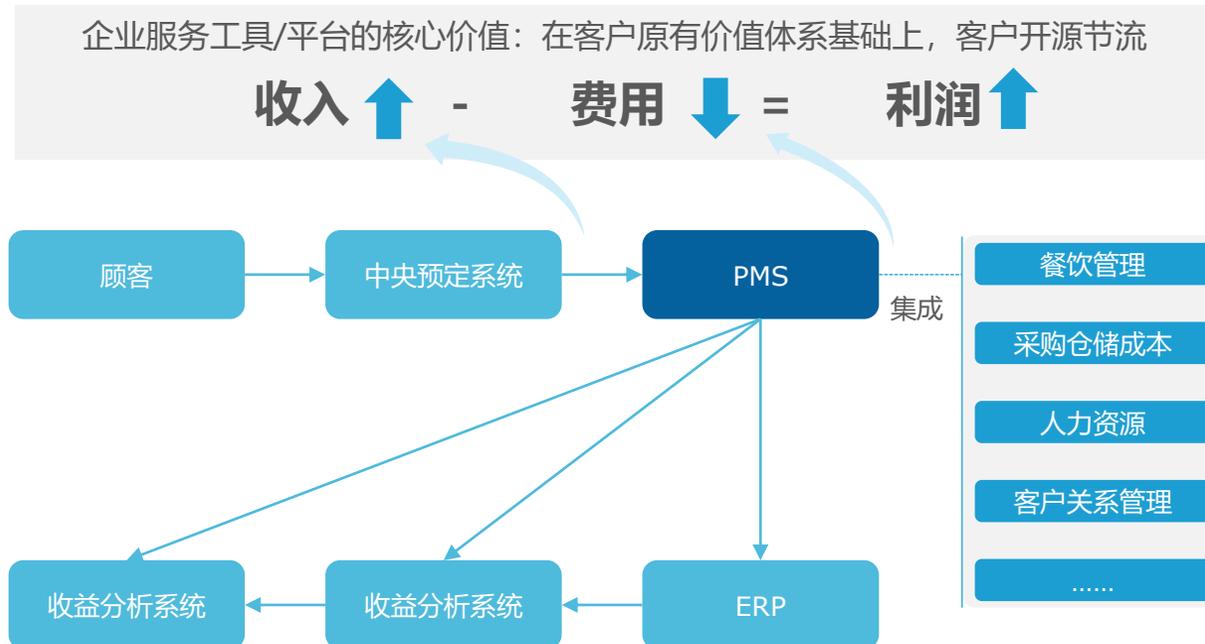
酒店SaaS：当前PMS上云比例最高，PMS作为酒店信息系统的核心，未来云PMS将是未来几年酒店数字化转型的重点

- ◆ 当前中国酒店系统中，不同系统的上云情况差距较大，不同的酒店类型在选择上云系统时也有明显区别，但PMS是所有酒店在推动系统上云时首要选择的系统。根据调研数据，2021年中国酒店集团PMS上云比例为61.7%，单体酒店PMS上云比例为37.9%。
- ◆ PMS是酒店信息系统的核心，面向前端可以提供更广泛的线上资源与丰富的线下体现，改善消费者的体验；面向后端，PMS可以集成餐饮管理系统、财务管理系统、采购仓储成本、人力资源系统，提升管理效率、降低酒店成本。酒店业数字化转型趋势下，云PMS将是未来几年内的建设重点，并将带动酒店业整体系统的上云进程，提升酒店业未来竞争力与价值创造力。

亿欧智库：中国酒店系统上云情况



亿欧智库：PMS是中国酒店信息系统的核心



来源：2021年中国酒店业系统上云现状调查报告，亿欧智库整理

石基信息：在不同发展阶段采用不同的发展策略，自酒店IT龙头不断外延，致力于打造数据驱动的大消费行业应用服务平台

◆ 石基信息成立于1998年，当前共经历了三个发展阶段，即酒店系统集成服务商阶段、大消费拓展阶段、平台化国际化阶段，当前石基信息致力于打造数据驱动的大消费行业应用服务平台。在不同的发展阶段，石基信息应用了不同的发展策略以驱动企业成长，在三个阶段，石基信息分别侧重应用了“**专注**”、“**合作与合并**”、“**平台化**”等策略推动企业成长。

亿欧智库：石基信息发展历程及关键成长路径分析

1998-2003年

酒店系统集成服务商阶段

专注

该阶段主要通过自研、代理等方式服务于酒店行业信息化技术需求

- 为国内高级酒店提供信息技术服务
- 独家代理Micros Opera PMS产品，向软件供应商转型

2003-2016年

大消费拓展阶段
(从酒店拓展至餐饮、零售)

合作与并购

该阶段石基信息确立了自身在酒店IT领域的市场地位，并开始通过合作与并购的方式拓展业务领域

- 收购INFRASYS拓展至餐饮业、收购思迅软件拓展至零售业；
- 引入阿里巴巴合作伙伴；
- 收购富基、长益，整合零售业务；

2016年至今

平台化、国际化阶段

平台化、国际化

通过直连、支付赋能多方，并建立一体化架构服务于国际酒店

- 推出新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品
- 通过一体化餐饮解决方案Infrasys Cloud为餐饮行业提供运营服务
- 直连与支付模块赋能酒店，打通酒店业线上分销全流程

石基信息：在不同发展阶段采用不同的发展策略，自酒店IT龙头不断外延，致力于打造数据驱动的大消费行业应用服务平台

◆ 石基信息成立于1998年，当前共经历了三个发展阶段，即酒店系统集成服务商阶段、大消费拓展阶段、平台化国际化阶段，当前石基信息致力于打造数据驱动的大消费行业应用服务平台。在不同的发展阶段，石基信息应用了不同的发展策略以驱动企业成长，在三个阶段，石基信息分别侧重应用了“**专注**”、“**合作与合并**”、“**平台化**”等策略推动企业成长。

亿欧智库：石基信息发展历程及关键成长路径分析

1998-2003年 酒店系统集成服务商阶段

专注

该阶段主要通过自研、代理等方式服务于酒店行业信息化技术需求

- 为国内高级酒店提供信息技术服务
- 独家代理Micros Opera PMS产品，向软件供应商转型

2003-2016年 大消费拓展阶段 从酒店拓展至餐饮、零售

合作与并购

该阶段石基信息确立了自身在酒店IT领域的市场地位，并开始通过合作与并购的方式拓展业务领域

- 收购INFRASYS拓展至餐饮业、收购思迅软件拓展至零售业；
- 引入阿里巴巴合作伙伴；
- 收购富基、长益，整合零售业务；

2016年至今 平台化、国际化阶段

通过直连、支付赋能多方，并建立一体化架构服务于国际酒店

- 推出新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品
- 通过一体化餐饮解决方案Infrasys Cloud为餐饮行业提供运营服务
- 直连与支付模块赋能酒店，打通酒店业线上分销全流程

石基信息：基于行业深度理解，在酒店行业具备体系化的完整解决方案，未来将基于行业云化趋势持续赋能行业

- ◆ 立足于酒店信息化，20余年的酒店行业服务经验，使得石基信息对酒店行业发展规律、酒店业务需求、未来酒店信息系统技术趋势等有着深刻的理解，石基信息已经成为全球最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一，在酒店业内也具备深厚的市场信任。
- ◆ 酒店业与餐饮、零售等行业规律、商业模式等有较强的相似性与业务的协同性，20余年的酒店服务经验与丰富的行业Know-How积累使得石基信息得以深度理解行业需求并不断打磨出符合客户需求的产品。未来随着中国酒店行业在内的大消费行业数字化转型的深入发展，石基信息基于新一代云架构的企业信息系统平台产品将持续赋能行业，推动行业降本增效。

医疗

地产

酒店

餐饮

亿欧智库：石基信息行业认可度



餐饮SaaS：行至中局，行业洗牌加速，但行业渗透率仍处低位

- ◆ 中国餐饮SaaS共经历了三大发展阶段，当前正处于变革期阶段。在当前阶段，餐饮SaaS行业行至中局，疫情的持续冲击使得餐饮企业发展受阻、大量中小餐饮企业倒闭，中小餐饮SaaS企业同样因此遭受冲击，而美团、阿里两大巨头的持续布局，也使得行业洗牌加速。尽管未来几年餐饮行业将持续得到复苏，但餐饮SaaS博弈将更加激烈，未来几年的市场洗牌有望确立最终的市场格局。
- ◆ 与行业竞争相比，餐饮行业数字化率尚处于低位。《中国餐饮商户数字化调研报告》显示，现阶段餐饮商户数字化率普遍不足10%，外卖是商户数字化主要形式，但仅为14%，订单分析、会员管理、线上收银、线上进货等数字化服务渗透率低于10%。餐饮数字化转型仍有较大提升空间。

亿欧智库：餐饮SaaS行业发展历程

导入期 2013-2015年

逐渐有新兴SaaS企业出现，伴随着中国SaaS产业的崛起逐渐得到市场认可

成长期 2015-2020年

行业发展加速，大量企业入局，美团与阿里两大巨头的入局加速了行业整合与发展

变革期 2020年至今

新冠疫情持续冲击餐饮市场，大量餐饮企业倒闭，行业数字化渗透率一定程度上达到瓶颈。美团、阿里持续加大投资，行业洗牌加速

亿欧智库：中国餐饮商户数字化率



外卖

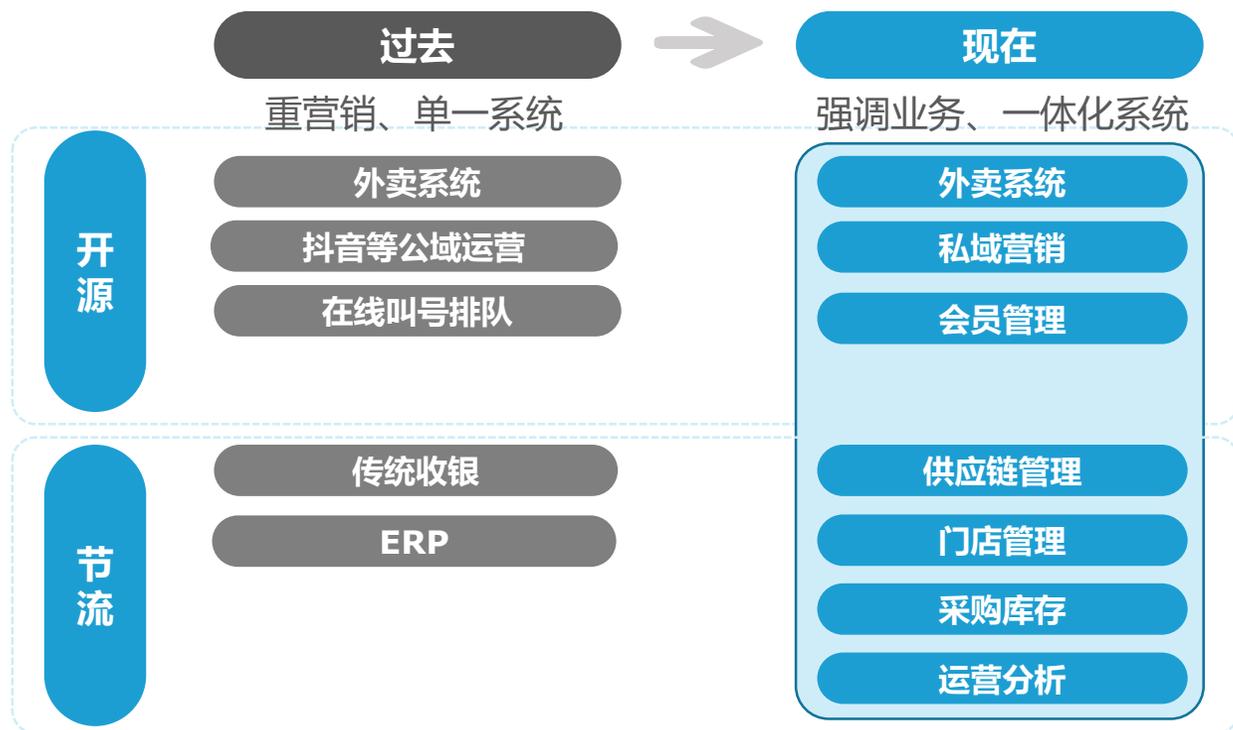
14%



来源：美团《中国餐饮商户数字化调研报告》，亿欧智库整理

- ◆ 随着中国餐饮企业连锁化率持续提升、外卖业务的持续发展、疫情后餐饮行业的快速复苏,中国餐饮行业数字化转型进程有望加速,而餐饮SaaS的发展重心也将从营销为主转向支撑业务,通过一体化系统打破过去各系统之间的数据孤岛,以一体化的服务能力赋能餐饮行业,帮助餐饮企业开源、节流双管齐下。
- ◆ 从餐饮SaaS企业定位及发展沿革可以看出,不论是美团收银、阿里两大平台,还是微盟、哗啦啦、二维火等独立餐饮SaaS企业,其发展思路均有相似之处,即此前通过单一系统切入商家服务,而后不断拓展产品矩阵,并从开源节流两大视角打造一体化服务体系赋能商家提效降本。

亿欧智库: 餐饮SaaS演进路径



亿欧智库: 餐饮SaaS企业定位

公司	定位
美团收银	由收银拓展至经营分析、财务管理、后厨管理、外卖业务、门店管理等一体化服务商
阿里	通过收购客如云,为商家提供点餐、收银、财务、人员管理、供应链管理、营销、数据咨询等一体化服务
微盟智慧餐饮	下设智慧餐厅、雅座会员、雅座收银、成本管家和商家外卖五大业务
哗啦啦	提供基于云架构的收银系统、线上餐厅、营销、运营、供应链等一体化解决方案
二维火	由餐饮收银系统拓展至智能排队、扫码点餐、会员管理、外卖管理、供应链等多模块服务矩阵

美团收银：以收银为入口，通过收并购与C端理解优势拓展服务边界，逐渐由中小餐饮商户市场向中高端拓展

医疗

地产

酒店

餐饮

- ◆ 美团收银成立于2016年，是美团旗下退出的餐厅管理系统（RMS），致力于为为餐饮企业提供专业的一站式解决方案，当前美团收银已经覆盖点餐、收银、外卖、经营分析、供应链管理等多个餐饮企业服务模块，当前在中小餐饮企业数字化服务领域已经占得绝对优势地位。
- ◆ **卡位与低价**：美团收银通过推出智慧收银系统小白盒产品和智能POS机等卡位餐饮数字化基础设施，并以此为作为切入餐饮数字化的入口。同时美团收银以低价策略快速抢占中小餐饮商户，并沿着该路径推进“农村包围城市”的上升打法。
- ◆ **并购与投资**：随后美团通过收并购、投资等方式完善了餐饮SaaS产品的生态位，与美团收银形成业务协同，并逐渐由前端业务（收银）向后端业务（供应链、经营分析）拓展，逐渐形成餐饮数字化服务的一体化系统布局
- ◆ **由C到B**：基于美团对消费人群的理解与数据沉淀，美团收银在商家店面选址、营销、经营分析等领域得以快速切入并满足商家的迫切需求。

亿欧智库：美团收银发展历程



美团收银：打通线上线下，以一站式解决方案覆盖商户开源节流两大需求

医疗

- ◆ 美团收银以收银为起点，逐渐覆盖了线上营销获客、线下体验以及餐饮中后端的经营管理等全链条体系，美团收银通过识别用户的消费信息，了解用户的口味喜好以及不同商家的经营特色，帮助商家及时调整营销模式，帮助商家获取更多的流量与用户，实现餐饮商户“开源”。
- ◆ 美团收银借助一体化服务体系，打通了不同餐饮系统之间的数据孤岛，帮助餐饮商户实现从供应链管理、生产管理、前厅管理到外卖的数字化经营，整合线上线下资源，实现“人”、“财”、“物”一体化管理，提升餐饮商户智能化经营水平。

地产

酒店

餐饮

亿欧智库：美团收银餐饮一站式解决方案



三、行业垂直类SaaS产业发展展望

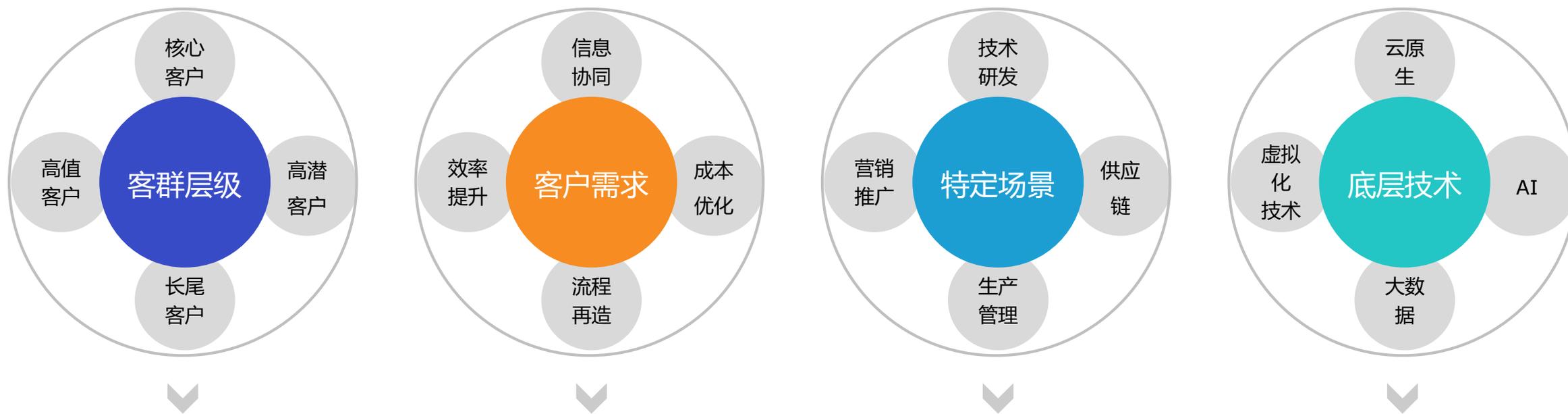
- ◆ 优秀的垂直行业类SaaS往往具有1-2款拳头级产品，以满足客户的核心需求。随着企业的发展及对客户业务场景的熟悉，垂直行业类SaaS企业将不断拓展产品品类，覆盖客户多场景需求，利用核心产品的深度带动周边产品，形成全方位产品矩阵生态体系，提升企业一体化建设能力，对客户进行深度服务与全方位服务。
- ◆ 从实现方式来看，企业主要通过内生增长及外延式延伸的方式。内生增长方面，企业通过内部孵化，可以保证企业新研发的产品调性、品牌与企业管理的一致性，有助于产品间的生态体系搭建及协同，部分企业也通过内部赛马机制等方式激励内部产品创作；外延式延伸方面，投资并购是头部优秀SaaS企业成长进程中不可或缺的一环，如Veeva、Autodesk等均通过并购的方式完善了自身产品体系，提升或巩固了自身的市场地位。

亿欧智库：垂直行业类SaaS企业横向拓展方向及方式



- ◆ 不同行业的企业在发展过程中会形成相对固定、契合企业发展阶段及特色的业务流程及行业性、个性化需求，通用的SaaS产品在特定行业的应用体验往往较难满足行业深度服务的需求。
- ◆ 行业垂直类SaaS将纵向深研，通过链接底层技术、精选深度服务特定场景、精准把握客户需求、灵活制定客群策略，提升企业深度服务能力，将企业技术优势转化为产品力，沉淀行业数据。优秀的行业垂直类SaaS企业将在这一进程中积累丰富的行业Know-How和深刻的业务场景认知，洞察并满足不同层级客户在不同发展阶段不同业务流程的真实需求。

亿欧智库：行业垂直类SaaS纵向深研沉淀行业Know-How



行业Know-How

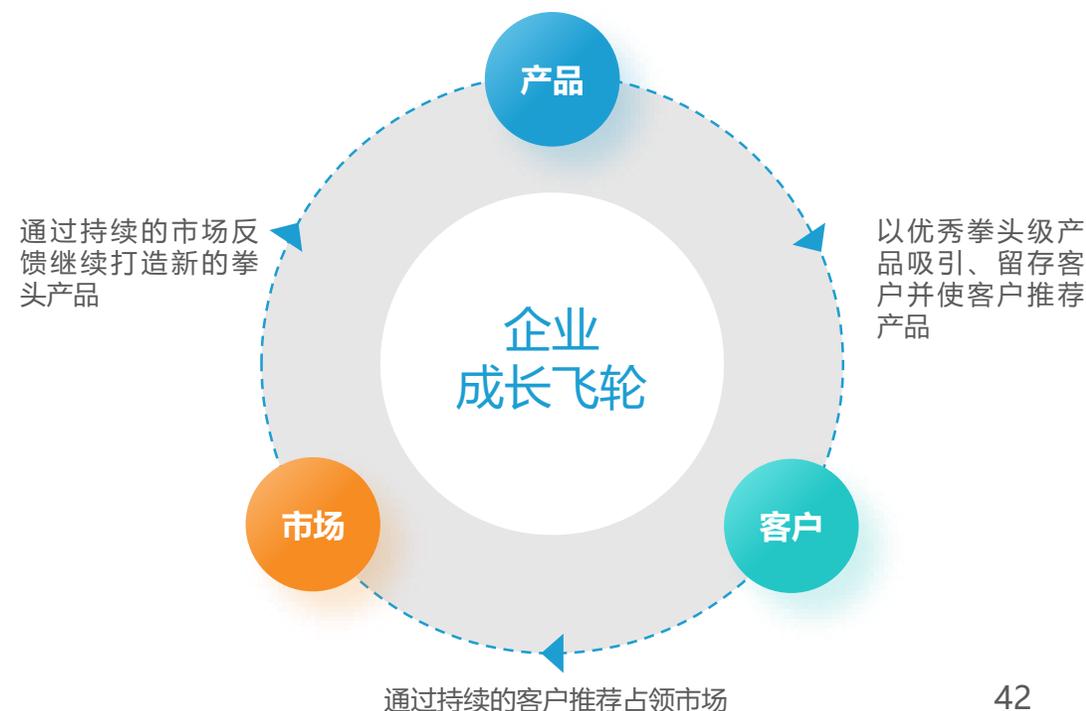
以优秀的产品为驱动，通过不断推出符合客户需求的产品打造企业成长飞轮

- ◆ 随着获客成本的提升、终端话语权的提升，SaaS企业的推广及驱动模式不断发生着变化，SaaS企业经历了销售驱动（Sales lead Growth,SLG）、市场驱动（Market lead Growth）阶段，目前逐步进入到产品驱动（Product lead Growth）阶段。PLG模式下，企业增长以终端用户为中心，依赖产品自身作为获取、激活、转化、留存、续约、推荐的主阵地。
- ◆ PLG模式以产品为核心，通过提供免费试用的产品、自下而上的销售及“病毒”式传播效应，通过产品-客户-市场的正向循环推动企业持续高速增长并不断为客户创造价值。当然PLG模式也有其适用的条件：边际成本低、学习成本低、终端用户可影响购买决策。而随着生产力与生产关系的变革，终端用户为中心的组织体系将逐渐成为趋势，行业垂直类SaaS也更多的面向于终端用户，PLG模式有望在行业垂直类SaaS产业发展进程中发挥关键性推动作用。

亿欧智库：SaaS企业增长驱动模式演进



亿欧智库：PLG推动企业打造成长飞轮



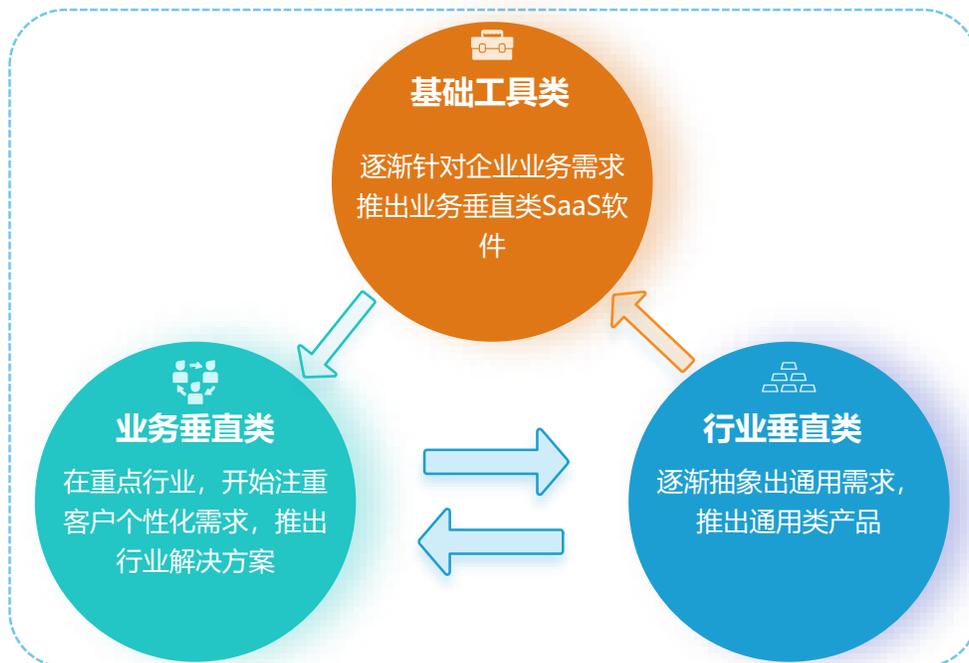
跨界、融合成为新常态，SaaS厂商边界将被打破，以客户需求为指引，打造产品矩阵生态体系将成为未来破局关键所在

- ◆ 跨界、融合将成为新常态，不同SaaS厂商之间的边界将逐渐被打破。从内部看，SaaS厂商之间跨界融合主要体现为：基础工具SaaS厂商逐渐向专业级需求延伸，如即时办公软件逐渐切入CRM、OA等服务；业务垂直类SaaS与行业垂直类SaaS业务范畴逐渐融合，如CRM厂商等逐渐推出垂直行业解决方案以适应不同行业特殊需要，而行业垂直类SaaS厂商也逐渐拓展行业，推出通用级产品。从外部看，中国IaaS厂商、互联网厂商逐渐切入SaaS领域，凭借海量的客户、优秀的软件工程师积累，推出如钉钉、飞书等协同办公SaaS以及针对不同行业的垂直行业解决方案。
- ◆ 未来SaaS产业跨界融合新常态下，SaaS厂商破局的关键在于以客户需求为终极指引，不断深挖客户业务场景痛点，通过不断推出创新的产品，建立丰富品类、差异定位的产品矩阵，发挥产品生态协同作用，推出更贴合市场、迎合客户需求的产品，牢牢占据客户心智，为客户创造产品价值。

亿欧智库：跨界融合将成为未来SaaS产业新常态



IaaS企业拥有海量的企业级用户，往往直接切入业务垂直类SaaS或针对垂直行业推出行业解决方案



互联网厂商拥有海量的C端用户，往往从即时办公软件入手，将C端用户的软件应用习惯与办公软件相结合，并逐渐切入业务垂直类、行业垂直类SaaS领域

◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察, 具有独创的方法论和模型, 服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域, 旗下近100名分析师均毕业于名校, 绝大多数具有丰富的从业经验; 亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构, 分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本, 借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势, 亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时, 亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库, 使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑, 更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



李伟

亿欧智库分析师

Email: liwei1@iyiou.com

◆ 报告审核:



史姗姗

亿欧智库 项目副总监

Email: shishanshan@iyiou.com



高昂

亿欧EqualOcean 董事总经理

亿欧大健康 总裁

Email: gaoang@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于亿欧：

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网 (iyiou.com)、亿欧国际站 (EqualOcean.com)，研究和咨询服务亿欧智库 (EqualOcean Intelligence)，产业和投融资数据产品亿欧数据 (EqualOcean Data)；行业垂直子公司亿欧大健康 (EqualOcean Healthcare) 和亿欧汽车 (EqualOcean Auto) 等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com



 亿欧智库

网址: <https://www.iyiou.com/research>

邮箱: hezuo@iyiou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层