

2026-2031年中国SaaS行业市场竞争格局分析与投资风险预测报告

报告简介

随着互联网技术的发展和应用程序的成熟，在21世纪开始兴起的一种完全创新的软件应用模式。它是一种通过Internet提供软件的模式，厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己实际需求，通过互联网向厂商定购所需的应用软件服务，按定购的服务多少和时间长短向厂商支付费用，并通过互联网获得厂商提供的服务。用户不用再购买软件，而改用向提供商租用基于Web的软件，来管理企业经营活动，且无需对软件进行维护，服务提供商会全权管理和维护软件，软件厂商在向客户提供互联网应用的同时，也提供软件的离线操作和本地数据存储，让用户随时随地都可以使用其定购的软件和服务。对于许多小型企业来说，SaaS是采用先进技术的最好途径，它消除了企业购买、构建和维护基础设施和应用程序的需要。

本研究咨询报告由中道泰和咨询公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、51行业报告网、全国及海外多种相关报刊杂志的基础信息等公布和提供的大量资料，国外机构发布的数据，对国际、国内SaaS(软件运营服务)行业市场发展状况、关联行业发展状况、行业竞争状况、优势企业发展状况、消费现状以及行业营销进行了深入的分析，在总结中国SaaS(软件运营服务)行业发展历程的基础上，结合新时期的各方面因素，对中国SaaS(软件运营服务)行业的发展趋势给予了细致和审慎的预测论证。本报告是SaaS(软件运营服务)行业生产、经营、科研企业及相关研究单位极具参考价值的专业报告。

报告目录

第一部分 行业运行现状

第一章 SAAS (软件运营服务) 的相关概述 1

第一节 SAAS的定义及分类 1

一、SaaS的概念解析 1

二、SaaS的分类情况 2

三、SaaS的生态系统构成 3

四、SaaS发展的演进历程 5

第二节 SAAS的特性与作用 6

一、SaaS服务的主要特征 6

二、SaaS模式的作用分析 7

三、SaaS模式与传统许可模式的比较浅析 9

四、SaaS的客户价值透析 9

五、SaaS的应用领域广泛 10

第三节 SAAS与ASP的区别与联系 11

一、ASP的基本介绍 11

二、SaaS相关概念的区别解析 12

三、SaaS模式与ASP模式的差异剖析 13

第二章 SAAS产业发展分析 16

第一节 全球SAAS产业的发展概况 16

一、国外SaaS产业发展状况及特征分析 16

二、世界SaaS市场需求与提供商分析 18

三、2021-2026年全球SaaS市场规模透析 19

四、全球SaaS安全服务市场规模迅速扩大 20

五、欧美地区SaaS型CRM渐成市场主导 20

第二节 中国SAAS产业总体发展综述 21

一、我国SaaS市场发展的基本情况 21

二、国内SaaS市场发展的新特点 23

三、企业对SaaS的需求状况分析 25

第三节 2021-2026年中国SAAS市场发展现状 26

一、2021-2026年我国SaaS市场发展的特征 26

二、2021-2026年我国SaaS市场发展简况 27

三、2021-2026年我国SaaS发展关键点 28

第四节 SAAS产业发展存在的问题 29

一、中国SaaS市场发展的制约因素 29

二、SaaS产业发展面临的主要挑战分析 30

三、SaaS市场存在的三大难题 32

四、中国SaaS产业安全问题亟待解决 37

五、国内SaaS产业发展遭遇两大瓶颈 39

第五节 SAAS产业发展的对策分析 42

一、国内SaaS市场发展的建议 42

二、健全的安全运营体系是SaaS发展的关键 43

三、中国SaaS健康发展需要构建完善的诚信机制 44

四、中国SaaS厂商快速壮大的对策 46

五、SaaS产品的开发攻略 47

第二部分 行业市场分析

第三章 SAAS细分市场分布 53

第一节 协同办公 53

一、协同办公平台 53

二、平台作用 54

三、国内外代表企业 55

第二节 企业资源管理 57

一、协同办公平台 57

二、平台作用 57

三、国内外代表企业 58

第三节 主要细分产品应用 62

一、客户关系管理 62

二、客服管理 63

三、人力资源管理 65

四、财务管理 66

五、应用性能管理 68

第四章 2021-2026年中国SAAS的市场应用分析 69

第一节 2021-2026年SAAS在中小企业的应用情况 69

一、SaaS帮助中小企业摆脱在线管理困境 69

二、中小企业全面普及SaaS尚待时日 70

三、中小企业选择SaaS的注意事项 71

四、中小企业实施SaaS模式面临的挑战及策略 74

五、多数中小企业将应用SaaS模式 76

六、主要供应商及盈利模式 76

第二节 2021-2026年SAAS在邮件领域的应用分析 78

一、SaaS对传统邮件市场影响颇深 78

二、SaaS在反垃圾邮件中应用效果突出 78

三、SaaS的邮件归档功能突出应用前景光明 79

四、主要供应商及盈利模式 80

第三节 2021-2026年SAAS在电子政务领域的应用综述 81

一、电子政务领域SaaS发展的机会 81

二、SaaS模式在电子政务中应用特点透析 82

三、SaaS在电子政务中的具体应用情况 83

四、主要供应商及盈利模式 85

五、SaaS在电子政务领域的应用潜力探析 85

第四节 2021-2026年SAAS模式的其他应用分析 87

一、零售企业对SaaS的需求及应用风险探析 87

二、SaaS模式下视频会议租用成市场新趋向 88

三、SaaS模式下视频会议遭遇的阻碍 89

四、主要供应商及盈利模式 89

第五节 SAAS模式的应用案例及方向透析 90

一、全程电子商务管理 90

二、CRM客户关系管理 92

三、SCM供应链管理 95

四、节省通讯成本 97

第六节 SAAS模式的企业应用个案解析 97

一、博思格集团 97

二、济南创弈工场科技 99

三、安吉汽车俱乐部 100

第五章 saas平台分析 102

第一节 国内主要SaaS平台 102

第二节 SaaS平台的技术分析 104

一、系统体系架构设计 104

二、当前.net主要的开发框架 104

1、Castle 104

2、PetShop 105

3、Hibernate 105

三、当前J2ee主要的开发框架 106

1、Struts框架 106

2、Spring框架 106

3、Hibernate框架 107

四、软件体系架构 108

1、三层体系架构 108

2、五层体系架构 108

五、SOA 109

六、区块链技术 110

第三节 saas服务规划建议 110

第三部分 竞争格局分析

第六章 SaaS市场竞争格局分析 112

第一节 行业竞争结构分析 112

一、现有企业间竞争 112

二、潜在进入者分析 112

三、替代品威胁分析 112

四、供应商议价能力 113

五、客户议价能力 113

第二节 行业集中度分析 113

一、市场集中度分析 113

二、企业集中度分析 115

三、区域集中度分析 116

第三节 行业国际竞争力比较 116

一、生产要素 116

二、需求条件 117

三、支援与相关产业 117

四、企业战略、结构与竞争状态 118

五、政府的作用 118

第四节 SaaS行业主要企业竞争力分析 120

一、重点企业资产总计对比分析 120

二、重点企业从业人员对比分析 120

三、重点企业全年营业收入对比分析 121

四、重点企业利润总额对比分析 121

五、重点企业综合竞争力对比分析 122

第五节 SaaS行业竞争格局分析 123

- 一、2021-2026年SaaS行业竞争分析 123
- 二、2021-2026年国内外SaaS竞争分析 123
- 三、2021-2026年中国SaaS市场竞争分析 123
- 四、2021-2026年中国SaaS市场集中度分析 123

第七章 2021-2026年国外重点企业分析 125

第一节 微软 125

- 一、企业简介 125
- 二、微软财务经营状况 125
- 三、微软公司多方位开拓SaaS市场 126
- 四、盈利模式 126
- 五、微软SaaS的中国市场战略解读 127

第二节 GOOGLE 129

- 一、企业简介 129
- 二、Google财务经营状况 129
- 三、Google进军SaaS市场挑战微软 130
- 四、盈利模式 130
- 五、Google进军SaaS市场面临的问题 130

第三节 NETSUITE 131

- 一、企业简介 131
- 二、2021-2026年NetSuite经营状况 131
- 三、NetSuite公司的主要产品介绍 131

四、NetSuite瞄准中国SaaS市场蓄势待发 132

五、NetSuite公司优势分析 132

六、盈利模式 134

第四节 SALESFORCE.COM 134

一、企业简介 134

二、2021-2026年Salesforce经营状况 135

三、Salesforce的产品及用户规模 135

四、Salesforce的SaaS业务成功的秘诀 135

五、Salesforce在中国SaaS市场发展概况 136

六、盈利模式 136

第五节 甲骨文 137

一、企业简介 137

二、2021-2026财年甲骨文经营状况 137

三、的产品及用户规模 137

四、甲骨文SaaS业务发展现状 138

五、盈利模式 138

第八章 2021-2026年国内重点企业分析 139

第一节 阿里软件 139

一、企业简介 139

二、阿里软件的主要产品线介绍 139

三、阿里软件SaaS的发展道路解析 140

四、阿里软件在南京创建SaaS服务中心 142

五、盈利模式 143

第二节 金蝶 146

一、企业简介 146

二、2021-2026年金蝶经营状况 147

三、金蝶友商网产品介绍 148

四、金蝶友商网大肆发力国内SaaS市场 148

五、金蝶SaaS发展的成效与问题 148

六、盈利模式 149

第三节 用友 150

一、企业简介 150

二、2021-2026年用友经营状况 150

三、用友正式进军SaaS市场 152

四、用友融合SaaS等业务打造全程电子商务 153

五、盈利模式 154

第四节 铭万 154

一、企业简介 154

二、铭万SaaS产品线及用户规模分析 155

三、SaaS市场竞争激烈铭万抢占先机 156

四、铭万联合联想力推SaaS新品 156

五、盈利模式 156

第五节 阿里云 157

一、企业简介 157

二、阿里云SaaS产品线及用户规模分析 157

三、阿里云SaaS产品市场竞争优势 159

四、盈利模式 159

第六节 腾讯云 160

一、企业简介 160

二、腾讯云SaaS产品线及用户规模分析 162

三、腾讯云SaaS产品市场竞争优势 163

四、盈利模式 163

第四部分 行业前景分析

第九章 中道泰和对SAAS市场发展前景分析 165

第一节 世界SAAS市场发展前景展望 165

一、全球SaaS市场发展迎来黄金时期 165

二、全球SaaS未来发展方向探析 167

1、工作负载调整 167

2、超融合与SDI 167

3、数据中心的荒废 168

4、超大规模数据中心 168

5、多样化IT 169

6、智能数据中心 169

7、网络转型 170

8、边缘IT 170

9、第三平台融资 171

10、下一代电源 171

三、SaaS服务将成全球电子商务发展主流 172

四、2021-2026年全球企业移动SaaS市场规模预测 172

第二节 中国SAAS市场发展前景及趋势 173

一、未来中国SaaS市场发展前景展望 173

二、中道泰和对2026-2031年中国SaaS市场规模预测 174

三、SaaS市场前景广阔渐受资本青睐 174

四、未来SaaS对中国传统软件行业的影响透析 175

第三节 中国移动面向企业用户发展SaaS业务的建议 178

一、发挥“移动网+互联网”的双网先发优势，加强ADC产品开发 178

二、简化业务开发流程，缩短业务开发周期，实现快速上架 178

三、设中央ADC平台，实现资源共享 179

四、完善现有的ADC业务产业链，吸引有实力的SI加盟 179

五、精确营销，深度运营 179

图表目录

图表：SaaS模式与传统软件许可模式的区别 9

图表：2021-2026年企业超过1000名员工的云计算策略 110

图表：2021-2026年云服务市场份额及收益增长率 114

图表：2021-2026年云服务市场份额及收益增长率 115

图表：2021-2026年我国重点SaaS企业总资产对比 120

图表：2021-2026年我国重点SaaS企业从业人员对比 120

图表：2021-2026年我国重点SaaS企业营业收入对比 121

图表：2021-2026年我国重点SaaS企业利润总额对比 121

图表：微软经营状况(单位：百万元) 125

图表：微软经营状况(单位：百万元) 129

图表：2021-2026年全球顶级云服务提供商排名和份额 130

图表：NetSuite经营状况(单位：百万元) 131

图表：Salesforce经营状况(单位：百万元) 135

图表：甲骨文软件系统有限公司经营状况(单位：百万元) 137

图表：2021-2026年金蝶经营盈利情况(单位：人民币千元) 147

图表：金蝶友商网产品体系 148

图表：腾讯云整体框架 161

图表：全球商业云系统管理软件和软件即服务解决方案开支 165

图表：2021-2026年全球主要商业云系统管理软件和软件即服务解决方案开支 166

图表：2026-2031年中国SaaS市场规模及增长率预测 174

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费) Email : kf@51baogao.cn

报告编号：44363

本文地址：<https://www.51baogao.cn/bg/20170214/44363.shtml>

在线订购：[点击这里](#)