

趁着国内数字化升级的东风，企业加速了上云进程。

与此同时，关于云服务产品如何适配企业创新发展的思考也由此产生。尤其是中国经济社会中最具创新力的新国潮，新科技、新服务、新医药、新基建等这一类“五新”企业。

作为成长型企业中的代表，“五新”企业的数字化转型升级，也是在新发展阶段下市场创新力的中坚力量。基于对创新力的要求，成长型企业对云服务产品也有较高的标准。

2019年8月，中国头部云服务厂商用友基于其商业创新平台（BIP），将适用于成长型企业的微服务进行打包，对外发布了业内首个一体化、公有云中端服务产品YonSuite。2019年至2022年的三年间，YonSuite经过了持续的优化迭代，为中国公有云SaaS市场提供了哪些有益探索，又是如何助力“五新”企业的商业创新？

成长型企业数字化转型，更需要敏捷商业

近年来，国家相继出台政策，鼓励企业积极推进云计算基础设施、开放平台以及前端应用的开发和部署，促进“企业上云”和业务模式创新。机遇来临，中国SaaS企业迎来快速发展。

据中国信通院公布数据，在新经济的推动下，企业上云用云进入新发展周期，在近三年受疫情影响带来的突发性增长下，2021年中国公有云SaaS市场规模达到370.4亿元，同比增长32.9%，进入常态化增长阶段。

基于数字化升级趋势和中国云服务增量市场带来的机遇，YonSuite将目光精准投向中国经济的创新力主体——成长型企业。

用友研究院院长吕建伟认为，“五新”企业的数字化应用场景多，因而具备了极强的商业创新的潜力。不过，成长型企业想要实现数智化升级，需要在数据驱动、智能运营、全域营销、业务协同、跨域融合、产业整合、人才激活、系统扩展等8个方面进行优化。

因此，成长型企业在数字化转型中的创新需求，传统的企业软件并不能完全满足。如何激发和促进成长型企业的商业创新能力，成为了云服务厂商的巨大挑战。

企业的创新能力需要在业务的持续经营中不断得到验证，成本是企业经营考虑的重要因素，而成长型企业普遍具备敏捷商业的特点。如何花费最小的代价来尝试商业创新，成为企业经营者新的考量。

在ERP时代，软件的成本投入很大，相较而言，Yonsuite公有云服务开箱即用的特性，客户不再需要在软件方面提供大量的前期投资，成本优势更明显。吕建伟称这样做创新，“如果尝试能够成功，快速地去扩张，如果不成功，就撤回来。”

另一方面，新兴产业的企业管理层多数是年轻一代的85后甚至是90后，在意识上更容易接受云服务，公有云开箱即用、降本增效的优势也普遍被理解。

此外，当前云服务产品的订阅模式，区别于传统的产品销售，订阅模式是一种基于业务结果的销售模式，专指能为客户提供帮助客户达成业务目标的服务。购买对业务有效率的服务，同样呈现出敏捷商业的特点。

作为一款平台型SaaS产品，YonSuite融合了云原生、微服务、低代码开发等新技术，将营销、制造、采购、财务、人力、办公、平台等融为一体，让企业可以像搭乐高积木一样，灵活构建自己的应用系统。YonSuite还可以针对不同的客户群体进行不同的微服务组合。

YonSuite是服务平台，而非工具

用友助力总裁、YonSuite事业部总经理张磊表示：“YonSuite将企业的人、财、物、税、金等全部叠加成一整套服务，让客户去迎接商业创新上的尝试。”发布三年后，张磊更加认为YonSuite所提供的不再是一个企业管理软件，而是一个服务平台。

将专业经验和业务功能进行整合，YonSuite让客户在一个平台上能够完成整体的业务数据和价值的连接，将带动一批新兴企业实现更高速的发展。通过服务去连接客户的业务，更容易帮助客户实现业务创新。

YonSuite的社会化商业模型架构包含用户、企业、企业群、用户与企业的多角色身份、企业与企业间的交易、协作关系，以及基于这些关系的数据分配、资源共享、交易协同服务。



尽管所服务的企业和日丰集团一样，存在客户群碎片化、经营全球化、资源分散化等特点，但YonSuite在应用层面实现了线上线下一体化、国内国际一体化、产销一体化，真正用数字化升级，助力成长型企业效率的提高。

随着客户的快速积累，YonSuite开始面对不同行业客户的差异化需求。部分客户因业务原因，要求YonSuite具备线上24小时的运营能力，这也对其技术稳定性都提出了新的要求。

拓展不同行业的客户，YonSuite面对的业务场景也会更加复杂。不过，在深度应用之后的场景匹配中，YonSuite有一个专门设计叫场景App，它会将客户关心或聚焦的应用独立生成，以更加符合客户角色应用功能权限的场景。下一步，YonSuite还将增加特征管理，进一步满足客户深度应用中的需求。

当面对客户的个性化需求，在调整微服务组合之外，YonSuite也在不断开发新的业务场景插件，同时向客户开放了多种开发工具。据了解，用友提供了从外层到内部，从轻型应用到重型应用全面覆盖的三种开发的应用扩展工具：一类为低代码外部开发工具，一类为面向内部管理的轻型和重型开发，一类为面向集成开发Yon Linker和面向数据开发大数据平台。依靠这三类开发的来回的组合，YonSuite满足了整个中型市场多样化的开发需求。

有调研结果显示，YonSuite目前有一万多家客户，其中70%的客户来源于新的场景。最早的SaaS产业是将软件搬到云上，核心是降低IT成本，2015年左右移动服务的诞生，SaaS产业进行移动化的扩展，在移动化扩展的过程就诞生了更多新的场景。当社会化商业和产业链的架构升级到一定程度，YonSuite覆盖的服务范围，或许会超过用友旗下的大型企业数字化平台NC。

如今，YonSuite将客户产业上下游连通，放在了同一个平台上，不只丰富了业务场景，这也是再次促进成长型企业商业创新和SaaS产业繁荣的动力之一。