



## 2008'新业务策略发布会

# 变革商业模式 实施客户经营

用友软件股份有限公司 董事长兼总裁 王文京

2008年1月18日

# 中国管理软件业步入繁荣时期

## 中国企业信息化进程继续加快

- ➔ 中国经济和企业持续快速发展。
- ➔ 中国制造在成本压力下从低成本竞争到加强创新与管理、流通和服务行业信息化。
- ➔ 中国“十七大”后政府进一步加强推动信息化。

## 中国成为全球最大企业软件新兴市场

- ➔ 客户注重供应商的行业解决方案、持续服务和长期伙伴能力。
- ➔ 产业动向：平台化、SOA、SAAS、移动应用。
- ➔ 资本市场快速发展和创新，为业务购并和产业整合创造有利时机和平台。

## 中国形成产生世界级企业软件厂商机会

- ➔ 市场规模、客户基础、模式创新。

# 用友迈向世界级软件企业

## 📁 10年成功从财务软件到ERP转型

- ➡ 2002年超越国际厂商，成为中国市场最大ERP提供商
- ➡ 2005年成为亚太本土最大管理软件提供商，ERP产品出口东南亚、日本
- ➡ 高、中、低端全面发展，形成60万客户基础

## 📁 2007年向世界级迈出坚实的一步

- ➡ 业务快速、健康发展
- ➡ 世界级产业基地 - 用友软件园一期投入运营
- ➡ 实施股权激励计划

## 📁 坚持持续自主创新，成就世界级软件企业

- ➡ 模式创新：客户经营

# 用友2008`经营策略

## 1 客户经营

- 公司08`及今后一个时期经营策略的核心
- 公司商业模式的创新发展

## 2 伙伴发展

- 继续推进伙伴战略，加强用友产业生态链

## 3 收购兼并

- 作为公司的关键业务加强并持续开展



“企业必须将自己视为一个创造客户和满足客户需要的有机体。管理层不能认为自己只是制造产品，而是要以提供能让客户满足的价值为己任。”

《营销想象力》作者西奥多·莱维特

# 从产品经营到客户经营——用友的第二二次转型



公司经营方针：“客户满意、员工发展、股东增值”

公司关键资产：“客户、伙伴、人才、知识”

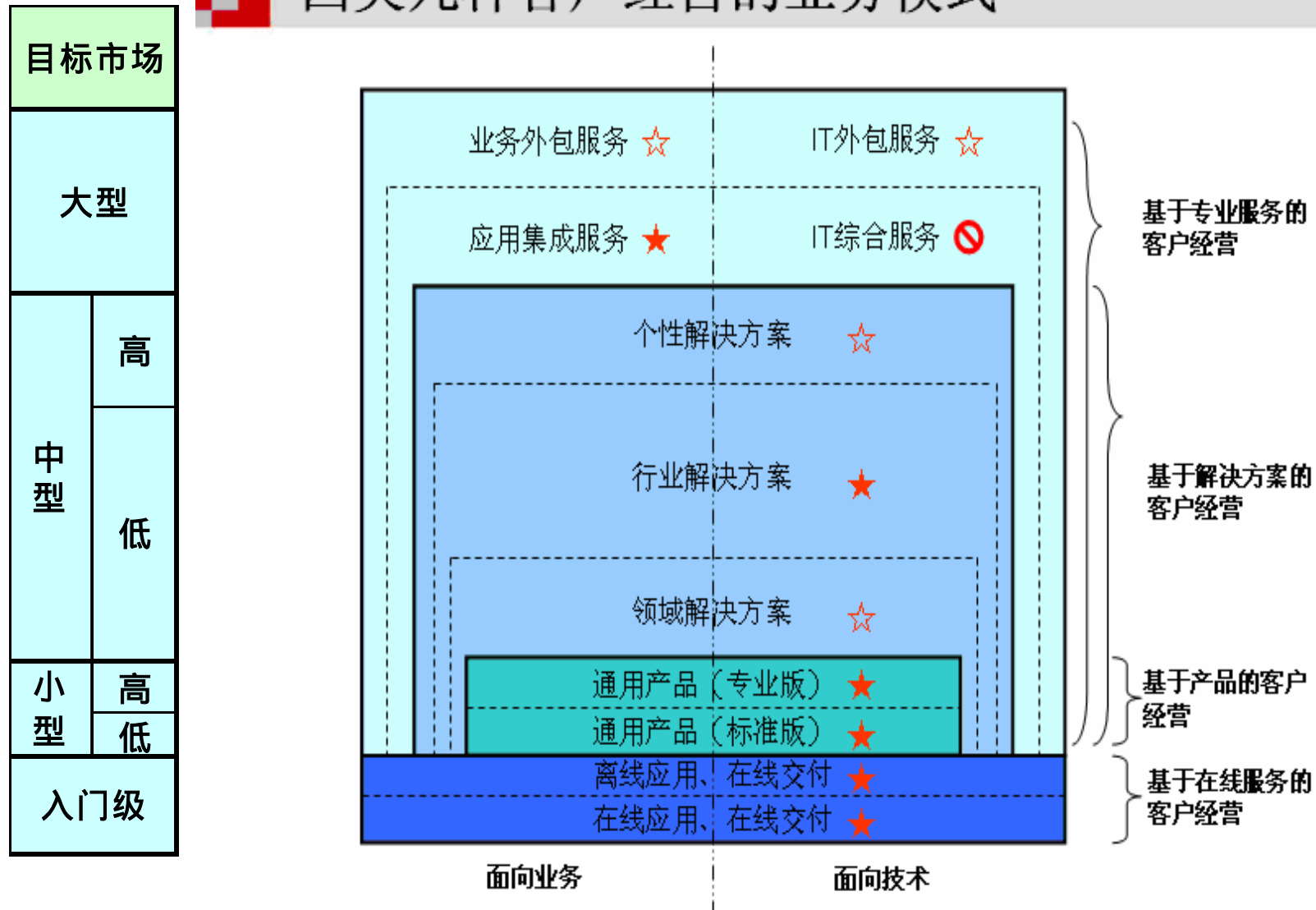
客户经营的核心理念：“**做客户信赖的长期合作伙伴**”

(不断为客户创造价值，帮助客户持续成功，并成就用友商业目标！)

实现客户经营核心理念的方针：“持续、专业、及时、真诚”

# 客户经营的业务模式

## 四类九种客户经营的业务模式

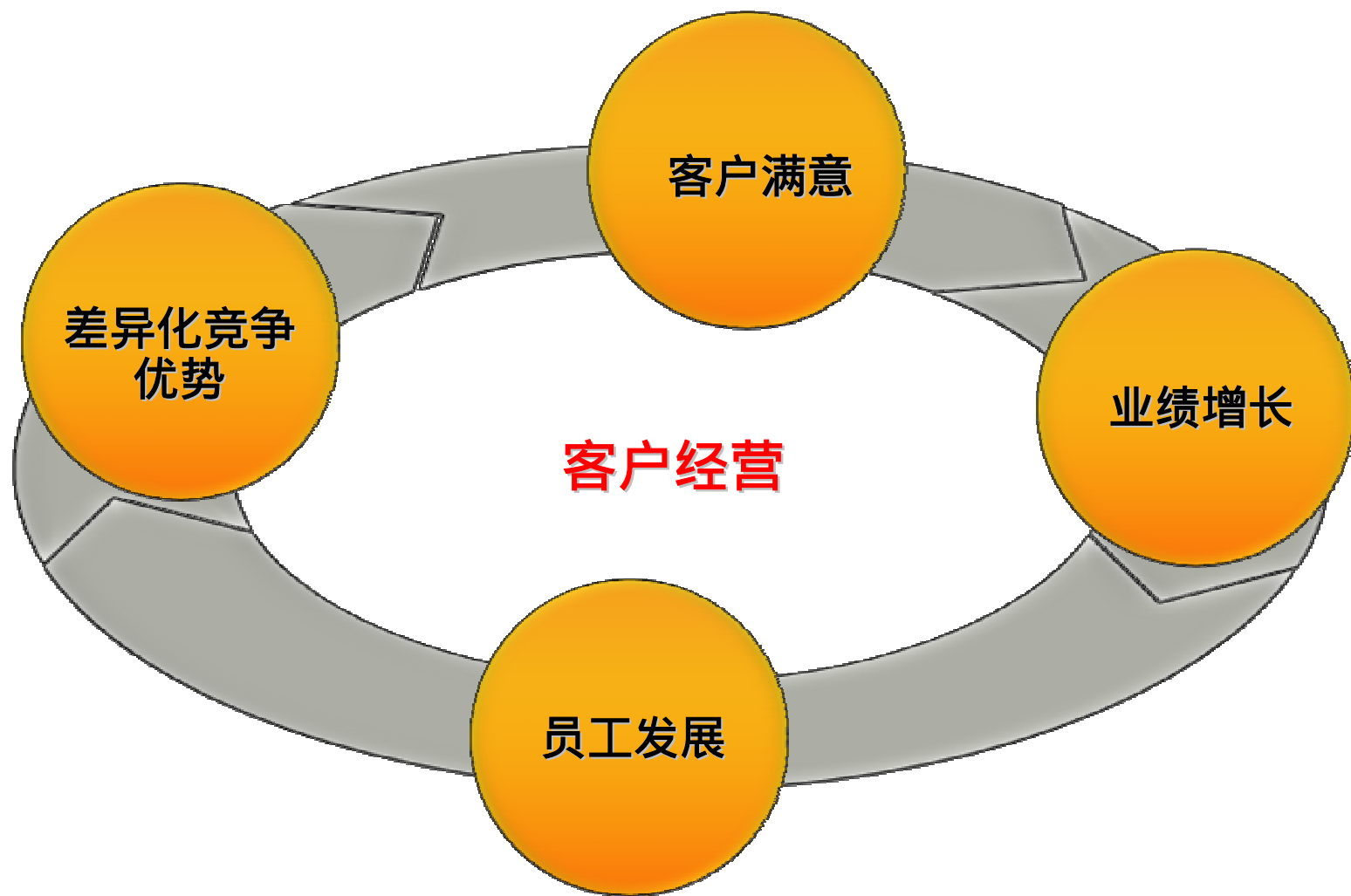


	业务线	业务策略
高端业务	集团与行业解决方案 事业本部	国际化集团管控，行业化解决方案，平台化应用集成
中端业务	ERP与行业解决方案 事业本部	标准化行业解决方案，提升客户应用价值
低端业务	小型企业管理软件 事业本部	在小型制造企业推广普及型ERP
在线业务	在线事业部	以创新的SAAS模式为入门级企业提供商务应用服务

# 快速响应市场、分层互动的产品研发体系



# 推行客户经营模式意味着什么



- ➔ 继续推进伙伴战略，加强用友产业生态链
- ➔ 增加投入，部署专用资源，加强对伙伴能力建设和业务支持
- ➔ 分类（代理、VAR、ISV、SI等）发展、支持和管理伙伴
- ➔ 坚持长期合作共赢发展的方针，始终关注伙伴的商业机会和盈利能力

1

围绕公司核心  
业务开展购并

2

收购已经证明  
经营成功企业

3

作为关键业务  
长期持续开展

# 2008`值得期待 用友与中国企业共同成长

- 📅 用友20周年
- 📅 北京奥运会
- 📅 改革开放30周年、自主创新、中国制造



**UFIDA** 用友

客户信赖的长期合作伙伴