

中国企业级服务市场 存在三大机会

■ 邓 锋



▶ 邓锋，北极光创投合伙人
兼董事经理

企业级市场已经存在了很多年，但一直不温不火，尤其跟中国消费互联网过去十年比起来还相差很远。这点跟美国很不一样。美国的互联网、IT 市场，B2B 和 B2C 一直是平行发展的，企业的估值和市场规模大小都差不多。但在中国，直到过去一两年，B2B 市场才突然间火起来了。

为什么 2B 过去不温不火，现在火起来？原因在哪，是不是真的火起来了？我们的看法是，它确实开始有了一些新的变化，变化也相当快。这种变化首先体现在：

第一，软硬件的成熟，包括现在的网络环境跟五年、十年以前很不一样了，智能设备和智能手机引导了 B2B 市场的火爆；

第二，无线互联网从 2C 到 2B 的应用，使企业的数据量大了，随时随地的应用场景也比以前多了，而且用智能手机做企业级软件的时候，用户体验比过去好多了，用户使用的门槛也在降低。

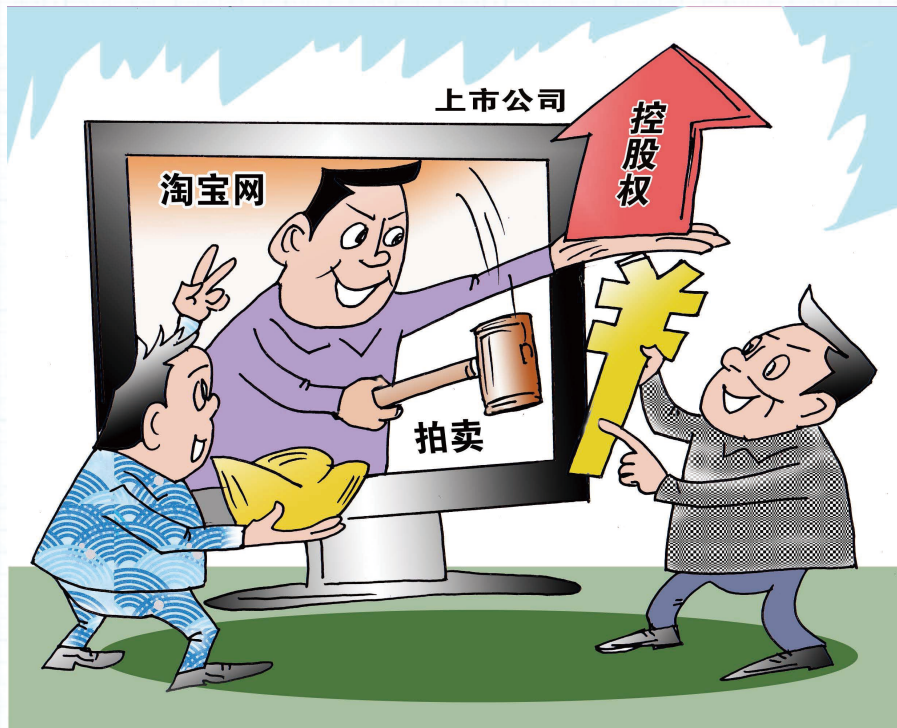
中国企业级服务市场将产生三大机会

云计算、SaaS 在发展，成本也在降低。用户体验、成本等的变化，带来了中国 B2B 市场的机会。北极光认为未来有 3 大机会：

一是移动 SaaS 服务机会。我们过去是给企业 IT 软件，现在则是卖服务，而且更多的是移动化。其二，过去两年有很多公司的云化发展非常快速，这带来了基础设施，从网络到存储、到安全到计算等基础设施架构的升级，这种架构的升级给过去的那些 IT 设备和解决方案都带来了变化，这种变化带来了新一轮投资和创业的机会。三是大数据，特别是大数据加上人工智能，给一些在行业应用上的解决方案带来了机会。这现在在美国已经很热了，但在中国还刚刚萌芽。

1、移动 SaaS 服务：入口级的机会不多了

首先 SaaS 大家已经看的很清楚了，正处在快速发展的阶段。



淘宝网首例拍卖上市公司控股权

不光是过去做 B2B 软件的公司，BAT 这种传统消费类互联网的巨头从 2015 年开始也在迅速杀入 B2B 市场，特别是对中小企业的 SaaS 服务。最明显的就是钉钉，腾讯也开始进来，这个入口机会是很明显的。

除了 BAT 等大的互联网巨头以外，从两年前开始，出现了很多小的企业级服务公司，也有相当数量的公司拿到了融资，从数量上是过去的很多倍，而且融资都是天使轮、A 轮、B 轮。2B 的投资在 2015 年底的时候相对来说到了顶峰，2016 年开始回归，像消费类的互联网投资一样，于是也开始有人说它也进入了“寒冬”，我认为不尽然。它有点冷却下来了，但估值也更合理一些了。

SaaS 的发展，过去这一段更集中在所谓针对中小企业通用型的 SaaS。更多地是一个产品卖到不同的行业，只要小企业能用就用。这块过去是并没有被服务好的市场，中小企业人员培训、IT 使用的能力，没有大企业那么好，企业能够负担的成本也低，如果没有无线互联网、没有智能手机，对于做软件的企业来说，卖到中小企业

能带来的收入，还不如销售、培训、服务的成本高。但自从有了 SaaS、云服务、智能手机，这种情况开始改变。特别是像 CRM（客户管理），这是对销售直接相关的，其他像营销软件、办公管理、社保、记帐、IM 入口，迅速地也出现了一批 SaaS 服务公司。

但在入口级，可能小公司的机会已经不多。因为像钉钉、微信企业号的竞争已经非常激烈，砸大量的补贴进去，某种程度上有点垄断了，基本上看谁钱包比较厚，那就可以干这事。但是，相对来说聚焦在某一点上的服务，比如像 CRM，像协同，像 HR，还是有小公司的机会的。

另外，就是垂直领域服务开始增多。SaaS 再往下发展就是从通用往垂直的角度发展，这是越来越明显的。比如，一些气象、安全、外贸领域专用的 SaaS 出现了。这块市场大概有几十亿、上百亿的规模，可能出不了那么多公司，但出两三家公司是有可能的。在各种各样的垂直领域都会有这样的机会。

SaaS 服务，大中型企业也有这样的需求，

但它们需要定制化。中小型企业市场为什么在过去发展比较快呢？因为他一个产品通用，可以卖到不同的地方。而现在大家逐渐开始往垂直领域、中大型企业走，相对来说定制化的和个性化的需求会多一点。

但无论怎么样，在进入中型企业、小型企业的时候，你会注意到，现在的 SaaS 一般都是移动的，而且不是像过去的软件，卖一个整体的复杂的解决方案。价值点要非常明显，一听就懂。

技术相对于应用场景来说，大家更需要注重的是应用场景，换句话说就是产品比技术重要，在定义产品的时候更要考虑你的客户和应用场景。在产品与销售、服务中，大家要更注重服务。当然它们是缺一不可的。但大家要注意，你不仅是要卖产品，更要关注销售和服务。

2、基础设施升级带来的系统化机会

基础设施升级是第二个大的机会，其驱动力来自于两个方面。一方面是业务的驱动力，过去我们讲的 IT 其实是支撑你的一些业务的，今天的 IT 已经不仅仅是支撑你的业务了，它已经进了你的生产系统里，成为了你的核心竞争力，没有 IT 你的企业业务根本就不能做。

今天的企业业务已经非常复杂了，比如手机上移动的东西，和过去大的 ERP 系统是完全不同的，有各种各样的系统在里面，有的是企业内部的，有的是云化的，你自己的软件卖给别人用，你同时也得用别人的 SaaS 软件，非常复杂，而且要求时效非常高，很多东西都是实时决定的，而且使用的场景也非常多样化。

所以，业务带来了驱动力，没有这些业务要求的变化，IT 革命是很难发生的。

第二是从技术源头那端带来的变化。过去这些年，IT 技术发展得也很快，当然技术的发展也来源于整个系统变得越来越复杂，驱动了技术的发展。比如架构，过去大家听到的都是要买多少多少台服务器，现在呢，服务器都是虚拟化的，虚拟机等进来了，服务器、应用都放到云上。存储的数据量巨大，数据量增长，过去的数

据库、操作系统也不够用了，数据的暴涨也带来了一些分布式的体系，包括操作系统、软件定制都出现了。

人工智能的发展也是技术的驱动力。过去讲 IT 基本是没有考虑人工智能的，今天我们要用人工智能做一些预测、决策，这些对系统、计算、存储、数据库的要求，都是不一样的。

当系统变得越来越复杂的时候，过去的管理监控软件不起作用了，像可视化的监控，包括大的 IDC 中，优化一些设备、流量，都变得比以前重要了。所以，在管理和监控领域，一些新的变化，在中国、美国都出现了。

3、大数据 + 人工智能带来的新突破

现在数据量越来越大，有移动设备、IOT 设备，还有互联网上的各种各样的数据，用户行为的跟踪，这些数据结合起来有很多行业应用可以做。

大数据 + 人工智能，可以出现一些新的突破。先从 2B 开始，逐渐也会到 2C 领域。B2B 行业虽然现在看起来热，机会也很多，但它跟 B2C 不一样，没有那种巨大的爆发力。

对投资人来说一定要理性，因为 B2B 跟 B2C 行业是不一样的，B2C 基本上是赢者通吃，而 B2B 不行，B2B 不是光靠技术就能成的，需要很多营销、客户关系，打进一个客户需要的时间要长得多。所以，任何一个 B2B 公司，当你发现成长率不如 B2C 的时候，这是正常的，如果你的成长率比 B2C 还好，我们作为投资人，反而会想，数字是不是真的。

但是企业只要不断往前走，不断在其中继续创新，客户关系会做的越来越扎实，2B 企业成长虽然没那么快，但好处是很稳定。所以，B2B 很多公司十年、二十年都在一直做下去，尤其是安全、存储类的公司。大家要有耐心，投资人也要有耐心，不能觉得成长不好就不投了。

B2B 行业今天看着很热，其实我们要理性的看待，不要有泡沫。如果有了泡沫，明年就会冷下去，如果今天给你估值过高，你的下一轮就会非常非常难融。这是我给大家的建议。❏