为何越来越多的企业愿意接受 SaaS 企业服务？

目前 SaaS 服务在中国企业软件市场整体的占有还比较有限，但是 SaaS 将会成为企业服务的主要发展方向已经成为业界共识。相比于传统的企业软件售卖模式，我们对 SaaS 企业服务模式拥有的优势做了以下分析：

1、SaaS 服务有效降低企业的成本

为企业节省了大量成本，这些成本包括昂贵的硬件设备、软件以及通信设备投资，人力资源培训投资等等。

由于硬件技术不断更新，机器在以超常规的速度折旧，很多企业对把大量资金投资在迅速贬值的硬件设备上感到不值，对养一批不能直接创造经济价值的 IT 人员感到不安，SaaS 的出现使他们能用最少的钱办最多的事。

2、推动企业快速实现信息化

因为 SaaS 这种软件交付模式可以允许中小企业在不增加 IT 投入的基础下，快速实现信息化，同时也能够大幅度降低信息化给企业带来的风险。所以目前基于 SaaS 模式的企业管理软件已经在国际市场上占据了一定的市场份额，受到了很多中小企业的追捧。特别在数量众多且 IT 基础薄弱的国内中小企业市场，这

种模式被包括 SAP 在内的众多国内外软件业巨头所看好，纷纷投入大量资源进行相应的研究开发。

3、SaaS 促进社会的优化整合

SaaS 厂商通常以按时、按件或按月的方式收取费用，所以较容易预估建置成本。且大多数的 SaaS 都会提供 24 小时全天无休的支持服务，此类服务耗费人力成本极高，是一般企业所无力采用的，所以可以考虑交由 SaaS 统筹处理。SaaS 真正的内在价值来自其将整个业界连接一起的能力。在贸易领域，零售商通过商业服务供应商进行产品数据资料交换，再从信息流、物流与现金流中获利。

因此，SaaS 的能力在贸易界将产生更大的价值——诸多供应商在同一程序里运行，使用同样的应用软件，而这些企业通过将彼此联系在一起的交易中枢网络进行贸易产生的效率是相当惊人的。

4、产生规模经济效益

SaaS 厂商采用“一对多”的服务方式，开发出一个应用可供给成千上万的客户使用，单从一个客户上收取的租用费用并不多，但这种大数量级的增加，其经济收入是十分可观的。

5、提高效率

企业能随时使用最新技术，提高了效率。SaaS 行业本身也面临着不断加剧的竞争，为了在竞争中取得优势，粘住客户，除了提供更加专业的服务之外，他们也在不断跟踪最新技术，使客户也在最短的时间内，享受新技术带来的便利。

6、SaaS 无需企业维护和管理

企业无需再配备 IT 方面的专业技术人员，同时又能得到最新的技术应用，满足企业对信息管理的需求。系统的维护与更新交由专门的 SaaS 负责，对企业来说省事不少，不仅不需要专门的维护和管理人员，也不需要为维护和管理人员支付额外费用，很大程度上缓解企业在人力、财力上的压力，使其能够集中资金对核心业务进行有效的运营。

而 SaaS 的例行维护工作包括软件的测试、修复、装设以及升级，比较麻烦的是相关的工作流程改造与人员训练的工作，仍需企业主与 SaaS 携手研拟适当的方案。

7、架设快速，前置时间短

原则上，SaaS 使用的是随插随用(plug-and-play)的应用软件，而远程主机托管(remote hosting delivery)的企业模式则大大地节省系统架设的时间与成本。值得注意的是，虽然 SaaS 多半具备提供多元服务的高水平技能，但是其服务项目仍不能脱 离“服务范畴同意书”(SLA)的规范。

8、推动网络营销

SaaS 在线使用软件的服务受到越来越多的关注，不仅传统软件供应商，互联网企业与政府相关机构也意识到 SaaS 的广阔前景，纷纷投身到这一产业洪流。

9、颠覆传统软件交付模式

在 SaaS 的领域中，客户已看不到软件的影子，变成了 100%的服务。软件供应商与客户的关系发生了彻底的转变：从售卖关系转变为服务关系，SaaS 彻底革了传统软件交付模式的命，改变了人们对买软件的认识。

10、“先试后买”降低了信息化实施风险

SaaS 让软件供应商与客户之间的沟通更加透明，在保证价格和功能公开公正的同时，为潜在用户提供“先试后买”的消费体验，在实施之前先使用，让用户提前评估使用后的效果，大大降低了企业信息化的实施风险。

11、促进软件与互联网融合

2007 年刚刚开始，阿里巴巴就宣布进军软件行业，要通过 SaaS 的模式提供软件服务。不仅有越来越多的软件企业开始通过互联网提供软件服务，同时越来越多的互联网也加入到了 SaaS 服务中来，加速了软件与互 联网的融合。

互联网给企业带来的不仅仅是发布和收集信息的窗口，更为企业的数据管理和信息应用提供了丰富的信息资源。通过 SaaS 把这些信息管理起来，成就了互联网和软件的融合。

12、普及软件思想，促进整个市场发展

SaaS 在线租用模式可以使整个企业信息化的门槛降到最低，让那些高不可攀的信息化应用成为可能，SaaS 还可以让那些不知道什么是 CRM，不知道什么是 ERP 的企业主能够试用、并切实了解到信息化的好处和作用，使信息化的普及成为可能。很多实例证明，SaaS 服务商在推广 SaaS 应用的同时，也帮助了传统软件的应用和推广。

13、通过 SaaS 政府服务中小企业信息化服务实现落地

近些年来，政府服务中小企业信息化建设的决心越来越大，但是苦于找不到合适的方法和措施，使政府的重视与企业的需求之间无法实现顺利对接。SaaS 的出现成功解决了政府服务中小企业信息化的落地。

14、没有软件只有服务，SaaS 让盗版无版可盗

SaaS 没有软件只有服务，用户只为服务付费。软件则沦为 SaaS 服务商的少量需求，没有了大量的软件需求市场，盗版软件便没有了生存的根本。同时 SaaS 服务通过互联网升级和正版认证，也让盗版无版可盗。

15、使用 SaaS 软件无需额外付费

传统企业软件应用中，客户所要购买的其实是软件的功能，但是却不得不为软件而配备了硬件、维护人员甚至是专门的 IT 部门，并且极有可能会陷入软件升级的陷阱无法自拔。但是 SaaS 的方式降低软件应用门槛，且无需额外支出任何费用。

16、灵活的定价模式，SaaS 符合企业的发展模式

灵活的定价模式，采用 SaaS 的解决方案时，企业通常会使用基于订购、可以确定的定价模式，这种模式让企业可以在需要时购买所需服务。这意味着企业可以根据发展模式购买相应软件。企业规模扩大时只要开启新的连接，用不着购置新的基础设施和资源。而一旦企业规模缩小只要关闭连接即可。这样，企业可以避免被过多的基础设施和资源所累，而传统上，即使您再也用不着它们，也不得不继续需要管理及支持。