

企业服务数据专家

DATA EXPERT OF ENTERPRISE SERVICE

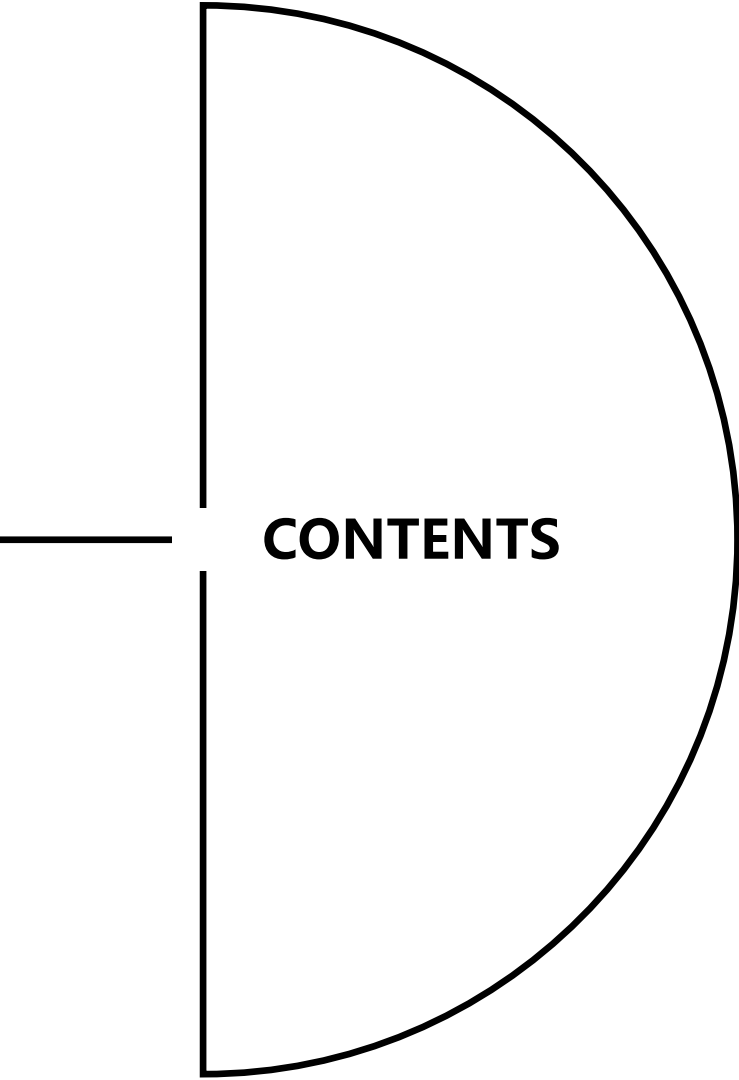
2018年中国云BPM市场用户研究报告

2018年07月

July, 2018

9.7%

拥有信息化系统的企业当中，仅有9.7%的企业用户表示，明确知道BPM是什么，BPM能做什么！



CONTENTS

- 01 研究概述
- 02 核心观点
- 03 云BPM在中国的发展状态
- 04 典型供应商品牌分析
- 05 附录



研究背景

云计算已经成为企业信息化的基础服务之一，而在中国BPM产业生态中，BPM的云端应用和转型依然还处于初级阶段。在全国注册的超过7000万企业中，接近40%的企业表示对业务流程管理非常需要，但通过BPM实现业务流程管理的企业不足10%，而应用云端BPM的企业用户更少。为此，T研究希望通过对云端BPM实践企业、服务供应商的实践行为分析，为大家展现一个全面的云BPM产业生态。



关于本报告

本报告将从用户实践角度，给大家展现云端BPM的应用情况。分别从已经应用云BPM的企业与即将应用云BPM企业角度出发，对比和分析不同特征的企业用户在实践云BPM时的出发点和目标、实践的路径、实践的痛点分别是什么？企业用户和服务供应商又是如何去跨越障碍？未来云BPM的发展趋势又会如何？

研究概述

研究方法

■ 定性研究：

厂商及企业用户专家深访

■ 定量研究：

400+企业用户数据

特别鸣谢

- 本研究报告在调研过程中获得炎黄盈动、易正、金富瑞等BPM企业的支持，特别鸣谢！

重要说明

- 本报告数据截止至2018年6月。
- 在后继的研究过程中，T研究可能更新部分数据，如果市场没有重大变动，T研究将不再形成单独的报告来说明。
- 本报告中所有观点及数据，仅代表T研究研究成果，如需引用请注明出处。

名词解释

- 成功型用户：指已经使用或正在部署BPM软件的企业
- 潜力型用户：指未来1年内有计划引入BPM系统的企业

Entry（入门级机构）	10人以下
Min-SMB（小型小微机构）	10-50人
Med-SMB（中等小微机构）	51-200人
Large-SMB（大型小微机构）	201-500人
Med-Enterprise（中型机构）	501-2000人
Large-Enterprise（大型机构）	2001人以上

01 The First Unit

核心观点

01

BPM已经在中国走过15个年头，依旧处于萌芽初期；云计算的到来令BPM门槛降低，让更多企业应用成为可能，企业用户对BPM的真正觉醒即将到来。

- 2003年BPM继ERP概念之后成为又一个中国企业信息化的风口，然而时至今日，仅有约10%的企业明确清楚BPM是什么。
- 在众多BPM的部署模式中，传统部署方式依然是BPM的重点，云计算的应用占比接近15%，其中私有云部署接近9成。
- 越来越多的企业意识到BPM对自身信息化的重要性，并将BPM应用与企业战略相融合，接近85%的企业表示明确了BPM与企业战略的目标和方向，并为之展开行动。
- 现阶段，中国BPM产业当中，企业用户的流入率为10.2%，流失率为3.3%，整体呈现出良好的发展态势。

现阶段云BPM的主要用户群分布依然是以沿海信息化成熟度较高的区域为主，以金融、电商、制造行业为代表的中大型机构成为BPM产业的核心用户。

- 目前国内应用BPM的企业当中，主要分布在浙江（13.9%）、广东（11.8%）、上海（7.7%）等经济和信息化相对发达区域。
- 金融（15.9%）、电子商务（12.3%）、制造（11.3%）成为国内BPM的行业标杆，系统多、业务复杂、业务流程长且交叉点多、流程相对固化等是这些行业的典型特征，为其他行业对BPM的应用起到示范作用。
- 目前BPM的主要用户群是以人员规模在200人以上2000人以下的中大型机构（78.9%）为主；这些企业每家平均一年对BPM的投入区间集中在20-60万元，这为BPM的成长奠定了良好的基础。

02

云BPM下一阶段将向北发力，制造业企业将成为厂商重点关注的对象，并且潜力型用户受到老用户的影响非常明显，云BPM将进一步向中型企业渗透。

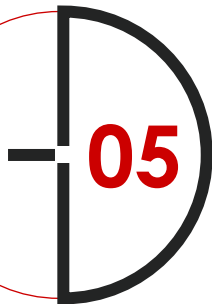
- 山东（10.3%）、江苏（10.3%）、湖南（6.9%）将成为下一阶段BPM重点应用的区域。
- 潜力行业中，制造业（17.9%）的企业对BPM的尝试更为积极，随后则是电子商务（10.3%）、软件开发（10.3%）企业对BPM期望甚高。
- 潜力型企业用户中，仍然以200-500人（27.6%）规模的企业为主，但规模在50-200人之间的小中型机构也表现出对BPM的热切尝试，在所有潜力群体中占比也达到27.6%。

03

企业用户在选型云BPM时看重产品交互体验、实施难易度、品牌和案例；通常部署阶段对实施人员的效率和项目把控力诉求较高；而企业应用BPM失败的最大原因集中于过高的ROI预期和失败恐惧症。

- 企业用户在选型BPM时最关注的要素前五位是产品的交互体验性、产品升级能力、部署实施难易度、品牌影响力和成功案例。
- 在实施的过程中，则最关注实施的效率和BPM带来的业务监控能力是否足够释放。
- 很多应用BPM失败的企业表示，对于BPM应用以后过高的ROI以及对如果万一失败的担心导致企业用户最终真的失败。

04

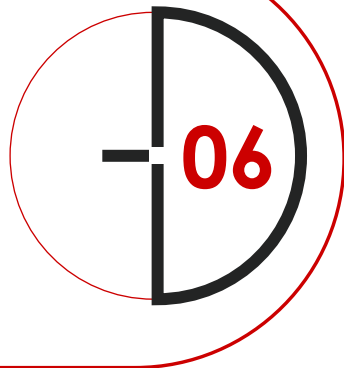


云BPM供应端主要由综合性厂商和专业供应商构成，虽然在企业用户市场当中知名度不算很高，但其NPS值处于高位，显示出各品牌供应商的产品和服务能力得到了企业用户的认可。

- 国内提供BPM服务的供应商中，综合性厂商和专业厂商的比例各占一半。
- BPM整体的品牌认知度为17.6%，参与度为25.8%，NPS值为38.6%。
- 在所有BPM供应商当中，专业厂商的品牌能力要优于综合性厂商。

BPM的云端化将成不可逆的趋势，中国企业对个性化、行业化、自主灵活性的诉求非常强烈；同时国内企业用户又提出了包括移动化、智能化在内的多终端链接诉求，平台化的云BPM将更受企业用户的青睐。

- 潜力型用户中，多数企业表示如果能够提供一种相对部署简单、易实施，同时能够满足更灵活的个性化诉求的BPM产品，会更符合企业成长的诉求。
- 企业用户表示将原有的业务与新的移动化业务结合也是目前信息化的一个难题，如果BPM能够实现原有业务和创新业务的结合，将有助于推动进一步的流程管理系统化、规范化。





02 The Second Unit

云BPM在中国 发展的产业现状

1990

流程是一系列的特定工作，有一个起点，一个终点，有明确的输入资源和输出成果。BPM意味着彻底分析流程，并予以重新设计，以在各项指标上有突破的进展。

——Davenport

1993

BPM对企业的业务流程进行根本性的再思考和彻底的再设计，从而在成本、质量、服务和速度等方面获得戏剧性的改善。

——Armand·Hammer

2003

商业流程比IT更为重要，企业竞争优势的根本载体是卓越的流程资产管理能力。

——Howard·Smith

2015

企业的发展是依赖于对流程长期持续有效的控制和管理，对于不增值流程的适时改进，不能容忍流程的不完善积少成多，生成痼疾，达到需要再造时再推倒重来。通过流程的有效管理，可以维持企业常青，实施流程再造，却往往让企业元气大伤，一蹶不振。

——BPM·Supporter

BPM

T研究

定义的BPM：

经典描述：

Rapid change is impractical while processes are embedded in conventional applications.

The Development of BPM Technologies is enabling business managers to abstract process flows and rules from the underlying applications and infrastructure, and to change them directly.

——Gartner

在中国，BPM应该是集**业务流程咨询、业务流程调研、业务流程解决方案建立、业务流程平台建设、业务流程成功**的一整套服务。

业务流程的管理应当包含但不限于企业内外部事件环境中，由互相依赖的业务流程出发，对业务进行描述、理解、组织和维护。通过人、软件、机器的各个节点之间互相协作、串联，以期达到企业高效、完整的自动化运转。

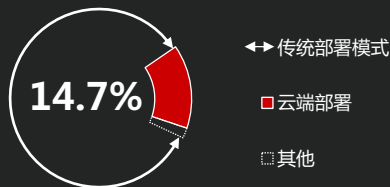
BPM在中国的发展尚还年幼，上云仍然路漫漫其修远兮

BPM的认知情况

9.7%

拥有信息化系统的企业当中，仅有**9.7%**的企业用户表示，明确知道BPM是什么，BPM能做什么。

BPM的部署情况



在已经部署和应用BPM的企业用户当中，仅有**14.7%**的企业用户采用的是云服务的模式。

云端应用情况



部署云端BPM服务的企业用户当中，90%的用户采用私有云方式部署服务，仅有10%的企业采用公有云的服务方式。

私有云：公有云为9：1

国内云端BPM的市场规模并不高，但一直保持稳步的增长速度

T研究认为：

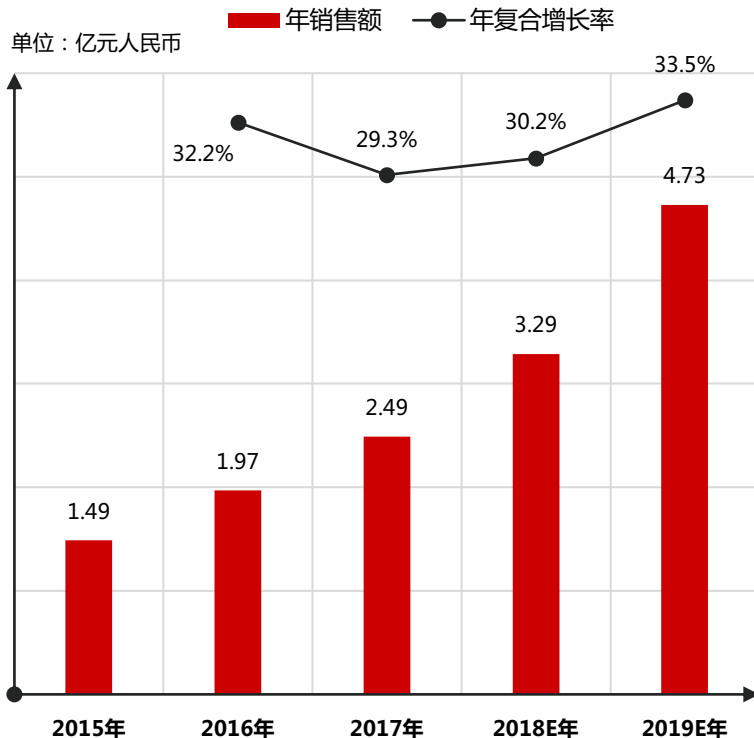
- **国内云BPM市场销售规模相对较低，但增速稳定。**从国内的BPM产业来看，虽然早期跟随ERP的浪潮借到一定的风口助力，但彼时国内企业市场的信息化成熟度、复杂度远没有达到对业务流程高诉求的程度。直到今天，依然有大量的企业对业务流程管理的诉求处于多系统的数据整合、业务系统的串联阶段，尚未全面对业务流程进行交叉整合分析、梳理、分类、监测关键节点等更细致、更系统化的管理。BPM市场的销售规模相比国外差距仍然巨大。
- **国内大量的EAI/OA/ESB/SOA服务供应商分走了云BPM的市场份额。**由于国内企业对信息化需求和认知的差异，往往企业在早期对类审批的简单业务流管理有诉求时，通过OA系统解决，当其他业务固化和标准以后，OA已经无法满足复杂的业务流管理，企业又谋求EAI、SOA或ESB、BOSS系统来解决多系统、复杂业务流、大数据的问题。在这样的发展过程中，BPM难以以独立的产品/服务形式介入，只能将BPM能力分解（模块化）后再服务于客户。

炎黄盈动·刘飞：

越来越多的企业从原来单一的流程应用、系统集成转向全面梳理企业流程架构，分阶段实施流程应用的信息化战略；伴随云计算技术的不断发展，云BPM的需求势必会日渐攀升。

流程和数据是企业最核心的数字资产，就像人的左脑和右脑。AWS PaaS将先进的低代码（Low-Code）快速开发平台与BPM流程管理技术相结合，连接内外帮助企业打造一个数字神经中枢系统，全方位支持客户加速运营创新。

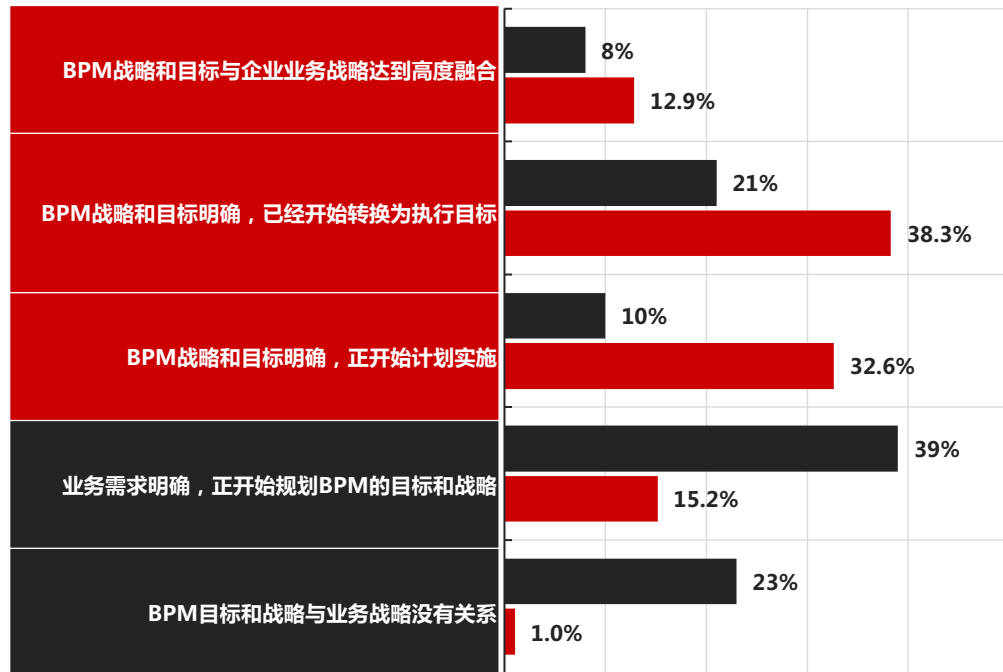
中国云BPM产业市场年销售规模情况



越来越多的企业对BPM业务目标与企业战略的匹配方向逐渐明确

企业应用BPM的业务目标与企业战略的匹配程度

■ 2011年 ■ 2018年



T研究认为：

- 已经明确了BPM目标与战略相匹配的企业用户大幅提升。

T研究通过与炎黄盈动发布的《2011中国业务流程（BPM）调研报告》数据进行对比发现，经过七年的市场培育和推广，企业用户在规划和实施BPM时除了系统本身的应用和需求之外，对于如何将BPM与企业的战略目标结合有了长足的进步，越来越多的企业用户已经跨越了BPM与战略结合从“0”到“1”的理论和规划阶段，84%的企业用户已经进入实质的操作阶段，尝试和实施BPM与企业战略目标的有机结合。

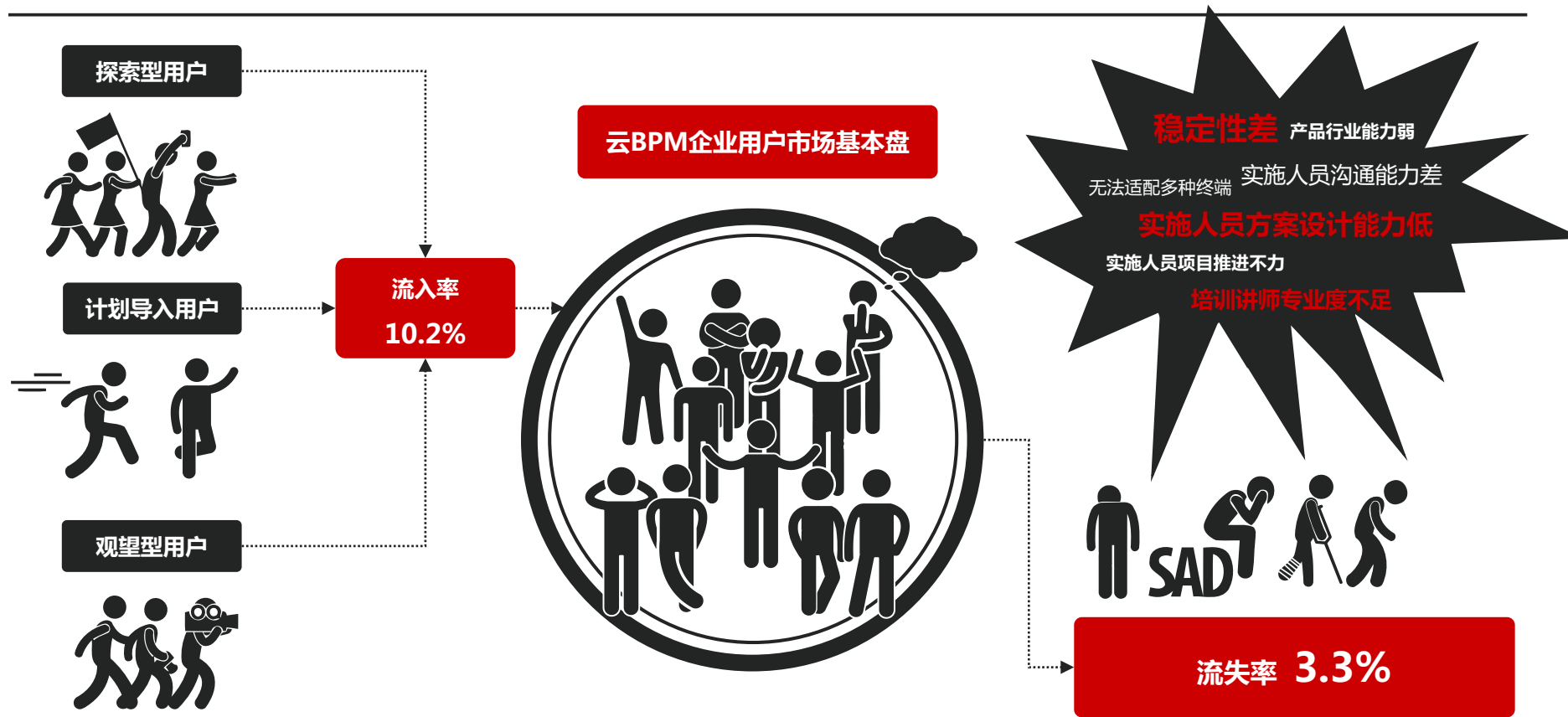
- 能够将BPM目标与企业战略高度融合的企业依然稀少。

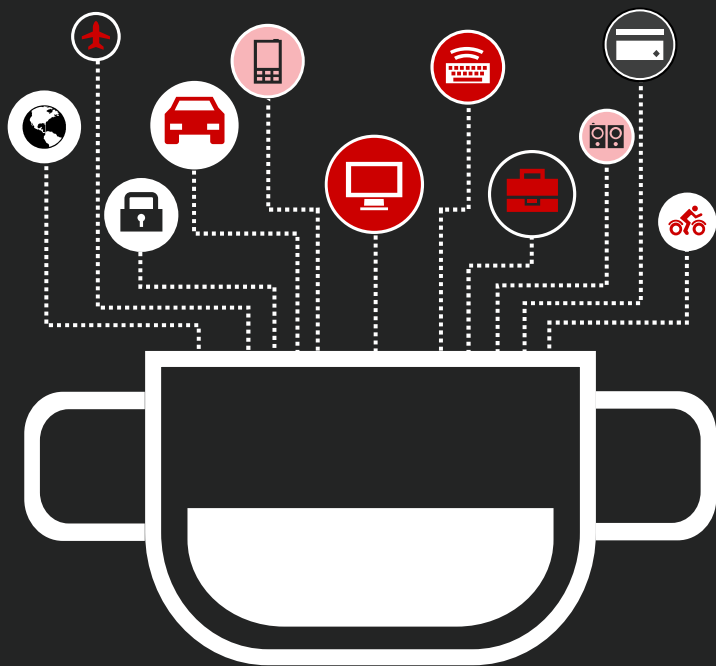
已经时过6年，但能够将BPM与企业自身战略高度融合的企业数量增长不到5%，显然企业虽然对BPM的认知加深、应用增多，但能够透彻理解和运用的企业仍然凤毛麟角，侧面反应出供应端市场对企业用户的培育只是量的增加，质的提升依然欠缺。

BPM的缺失已经影响到很多大型集团企业发展：

美的集团的信息化起步早，根据业务发展需要陆续建成很多信息系统，但系统之间缺少集成，用户、数据、流程都是分散的，造成管理上的诸多问题：集团内信息沟通不及时，企业员工办公效率低，更不能为企业领导决策提供及时快捷的信息支持；高昂的运作成本、集团流程管理结构混乱，流程审批的效率低下。这些因素严重影响了集团的运营和发展。

较低的流失率为云BPM产业的发展奠定了良好的基础

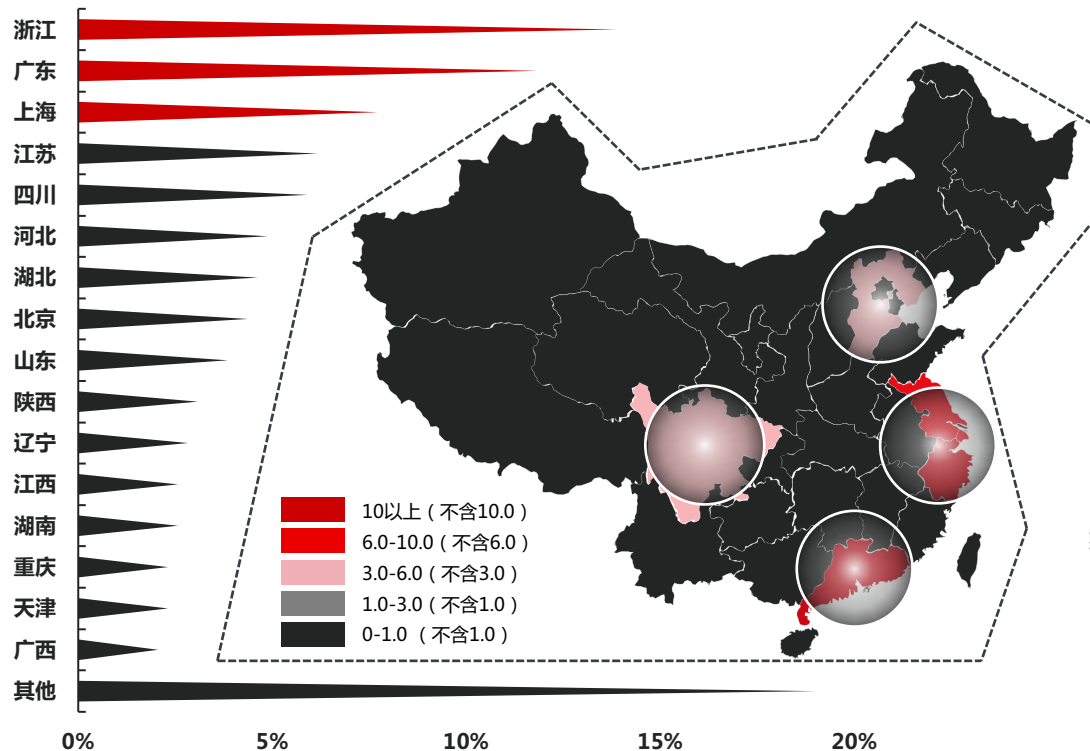




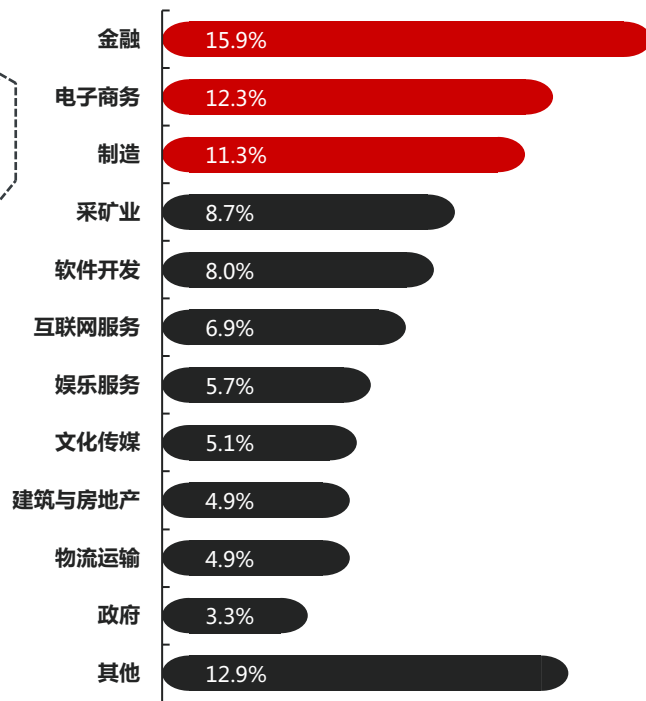
中国云BPM的成功型用户生存状态

沿海区域企业用户对云BPM认知和应用更广泛，金融、电商企业应用较多

沿海地区的企业对云BPM的认知和应用更加广泛

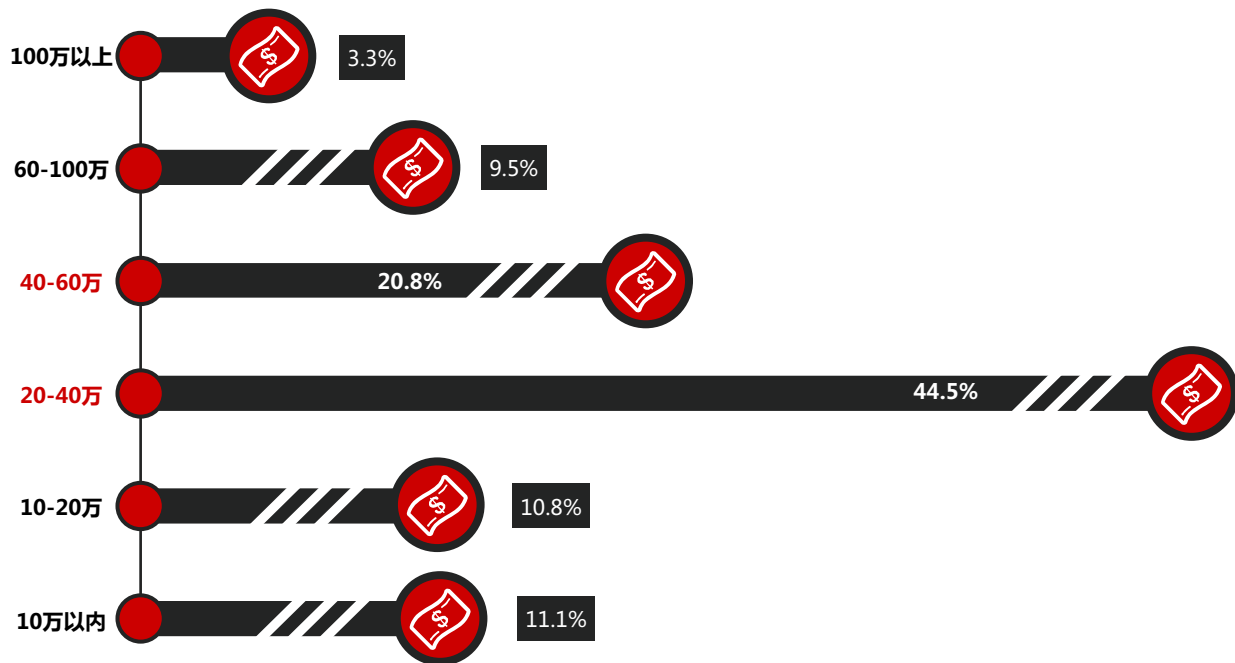


在金融、电商、制造等业务流程多、复杂、且需要强协同的行业，对云BPM的应用较多



中大型机构对云BPM的理解和应用相对更深，但付费的意愿仍需积极培养

国内中大型机构对云BPM的投入情况



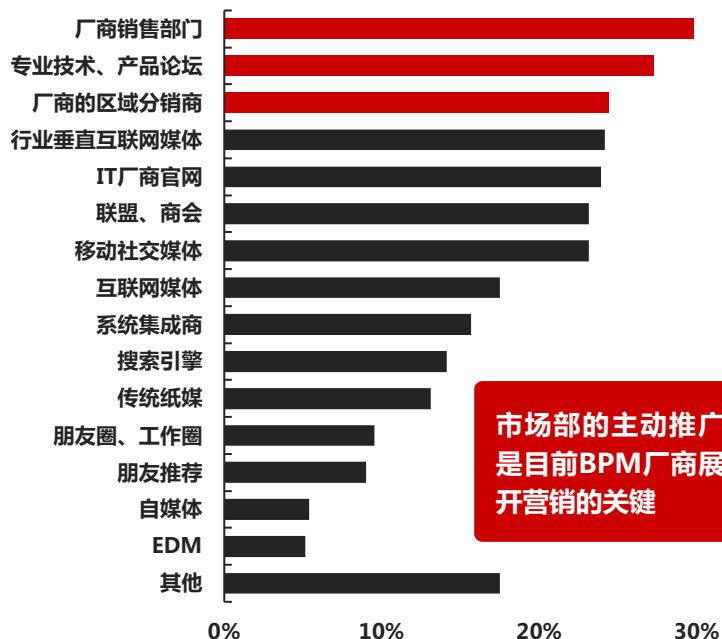
炎黄盈动·刘飞：

传统IT向云计算转变需要过程，大中型企业通常拥有自身的数据中心，在云应用上会选择试点先行不断深入的策略；中小企业则会直接选择SaaS产品快速满足单一需求。

AWS PaaS平台即服务，简化了流程应用的开发、运行和维护，全面覆盖企业/政府构建下一代应用的典型业务场景，帮助大中型企业在未来全面云化的环境中持续获取竞争优势。中小企业也可通过AWS企业应用商店、直接订阅优质打包的应用。

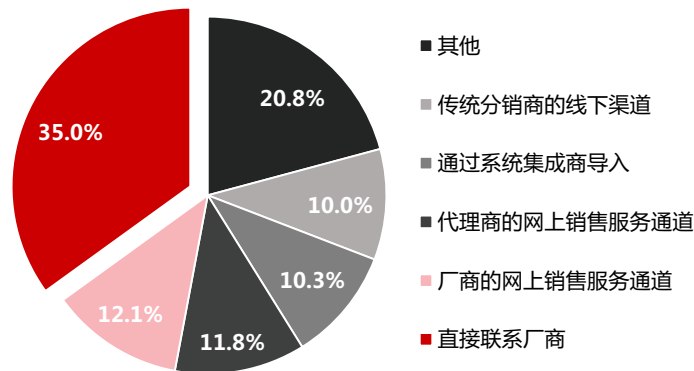
无论大中还是小型企业，优先部署云应用在未来的云化环境中，将具备得天独厚的先行优势。

企业获取云BPM相关信息的主要通道： 直销、渠道及官方网站占主流



市场部的主动推广
是目前BPM厂商展
开营销的关键

企业采购云BPM产品/服务的主要通道： 厂商线下、线上直销占半壁江山

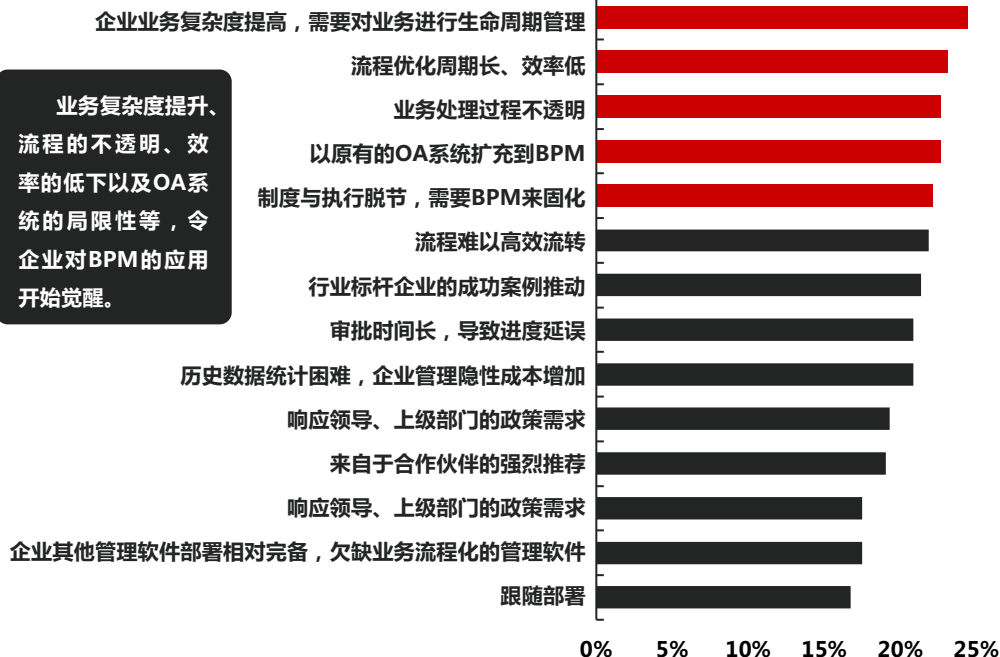


企业最终拍板决策购买云BPM的关键角色：老板

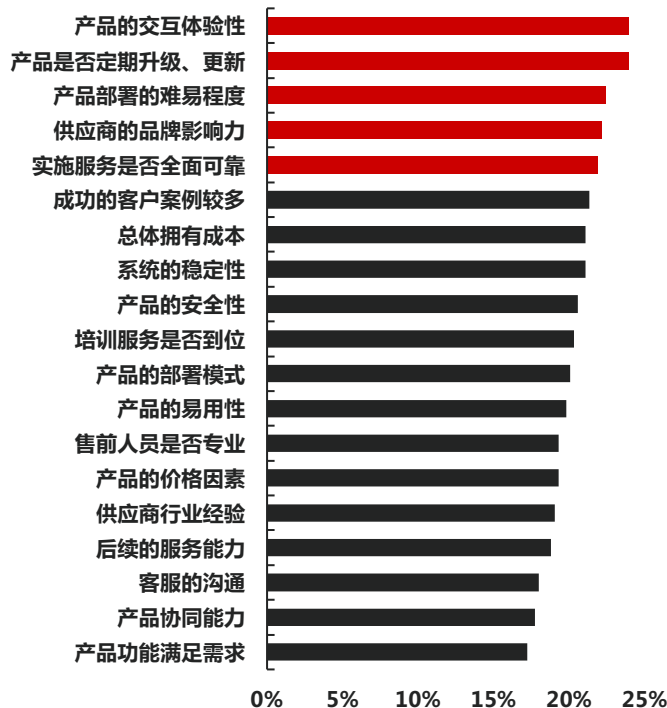


企业应用云BPM从“入门”到“放弃”（1）

成功型企业应用BPM的原始动力

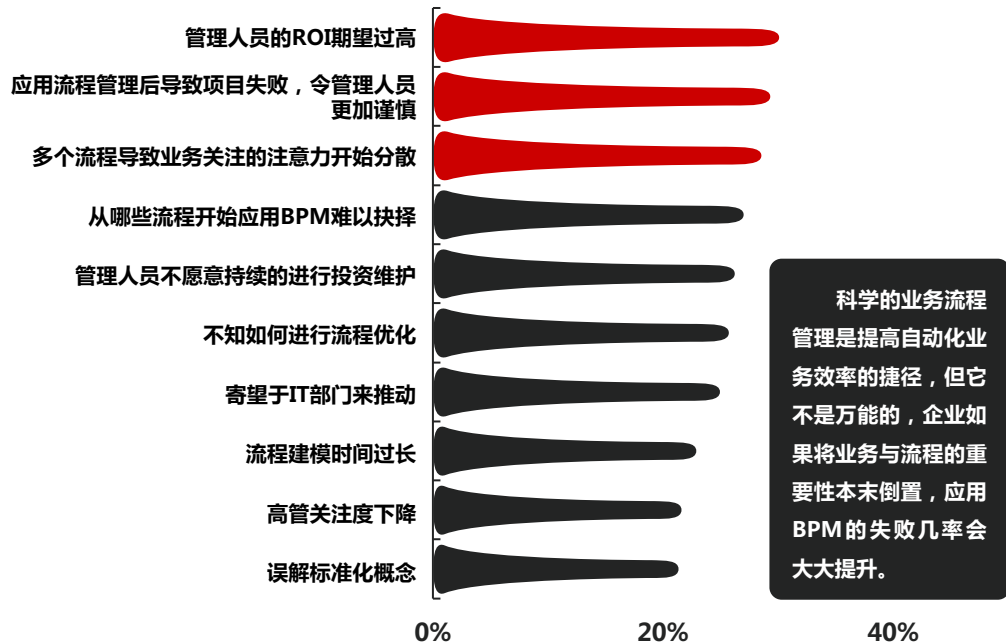


企业选型BPM时关注的要素

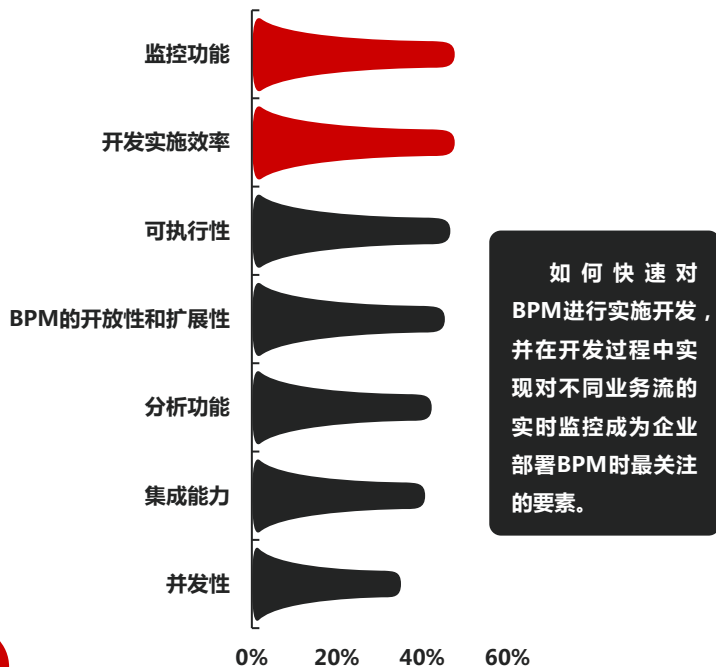


企业应用云BPM从“入门”到“放弃”（2）

企业由于以下原因可能导致BPM的应用失败



企业部署BPM时的关注点

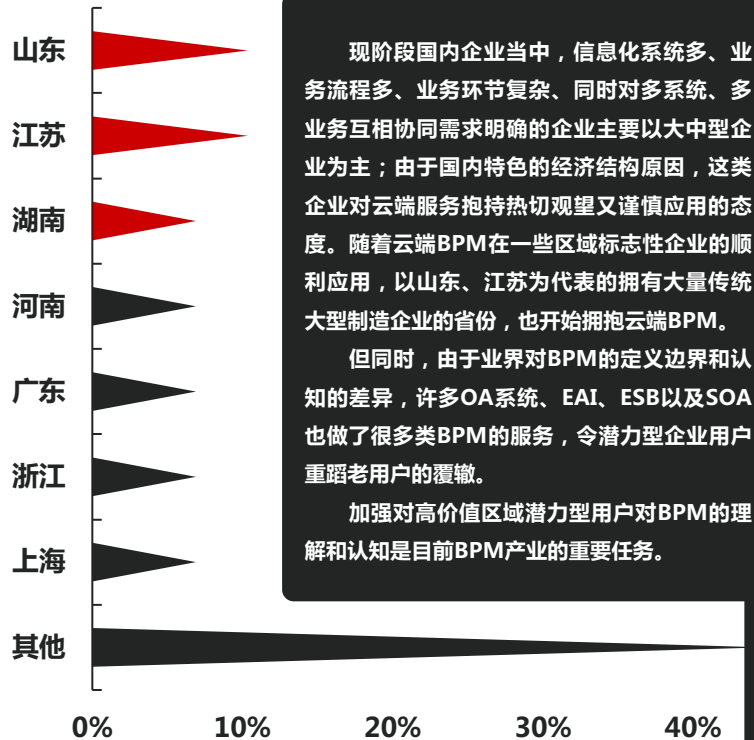




中国云BPM潜力型用户画像

山东、江苏、湖南等地的企业对云BPM的应用渴望明显高于其它地区

即将应用云BPM的企业所在的区域分布情况

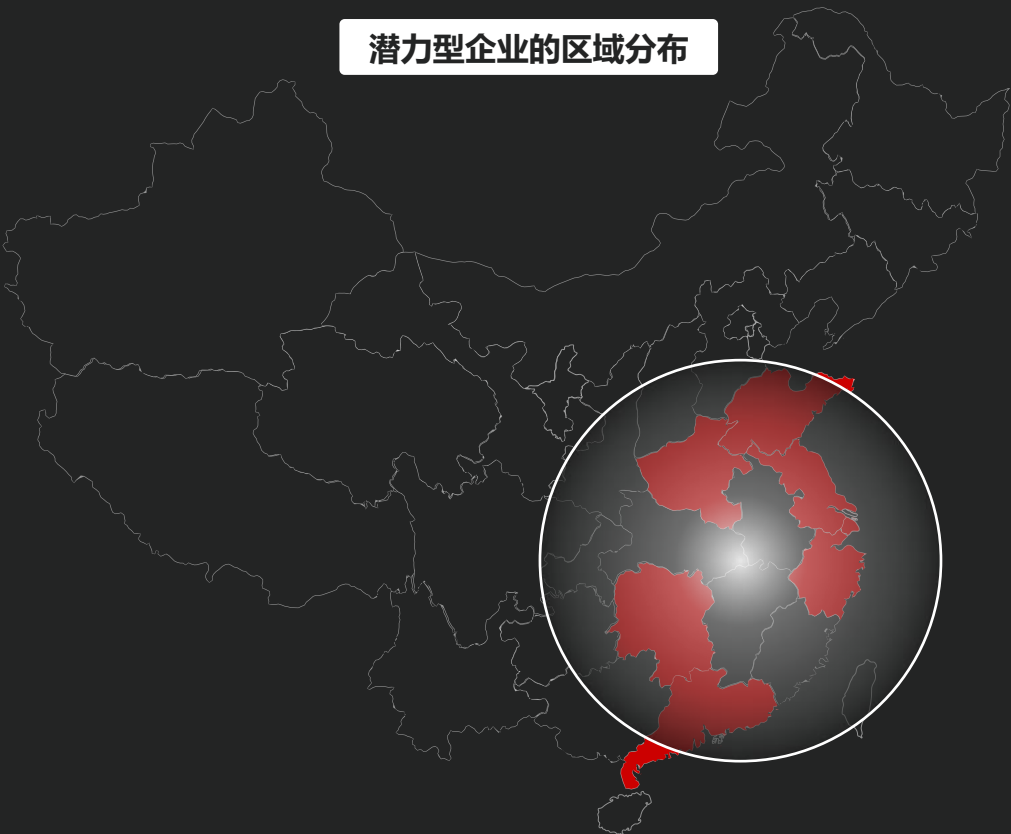


现阶段国内企业当中，信息化系统多、业务流程多、业务环节复杂、同时对多系统、多业务互相协同需求明确的企业主要以大中型企业为主；由于国内特色的经济结构原因，这类企业对云端服务抱持热切观望又谨慎应用的态度。随着云端BPM在一些区域标志性企业的顺利应用，以山东、江苏为代表的拥有大量传统大型制造企业的省份，也开始拥抱云端BPM。

但同时，由于业界对BPM的定义边界和认知的差异，许多OA系统、EAI、ESB以及SOA也做了很多类BPM的服务，令潜力型企业用户重蹈老用户的覆辙。

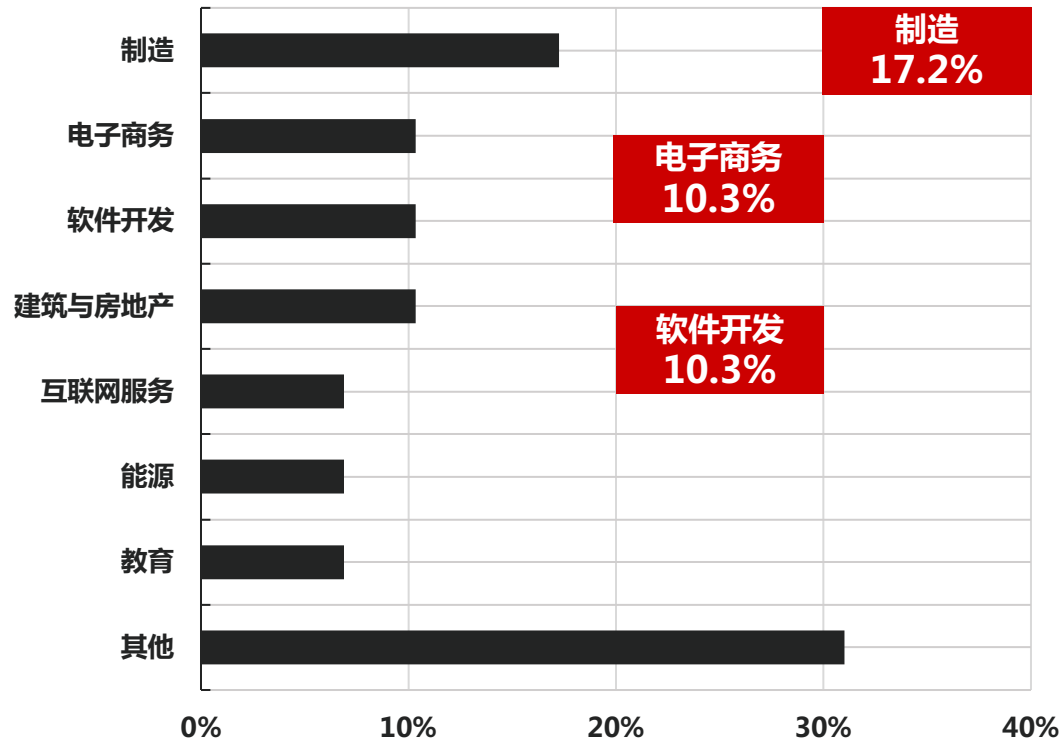
加强对高价值区域潜力型用户对BPM的理解和认知是目前BPM产业的重要任务。

潜力型企业的区域分布

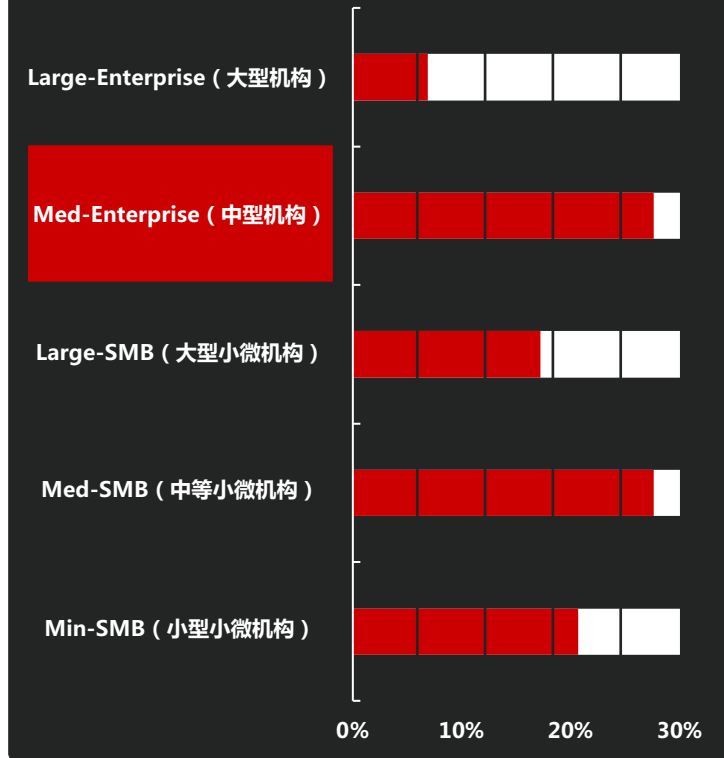


制造业、电商、软件开发成云BPM高潜力行业，中型机构迎来机会

云BPM应用潜力行业的分布情况

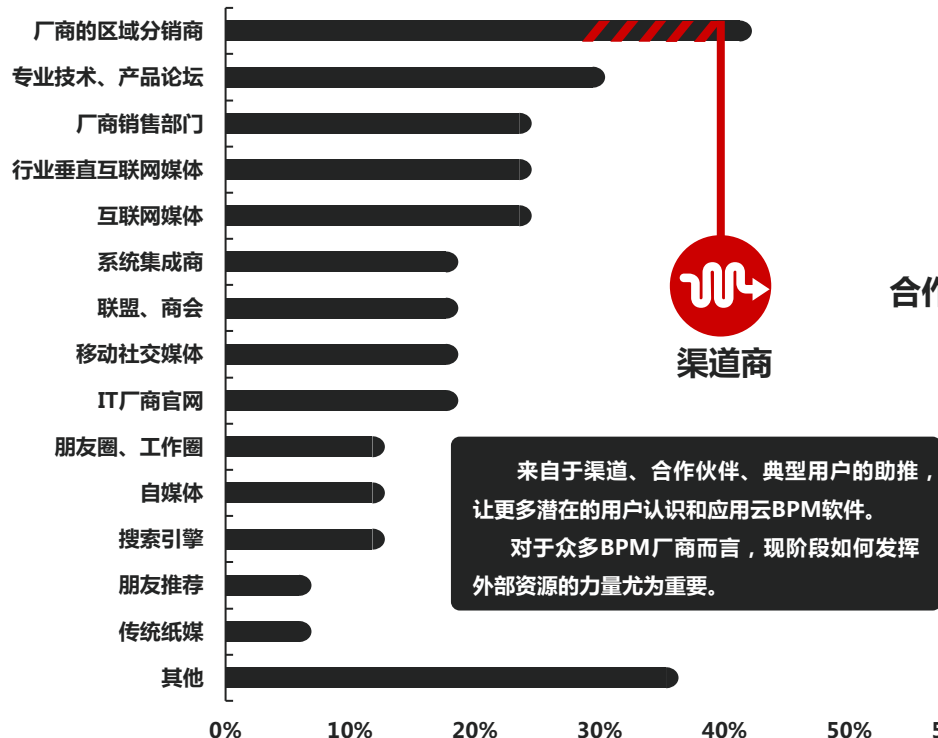


潜力型用户的规模分布情况

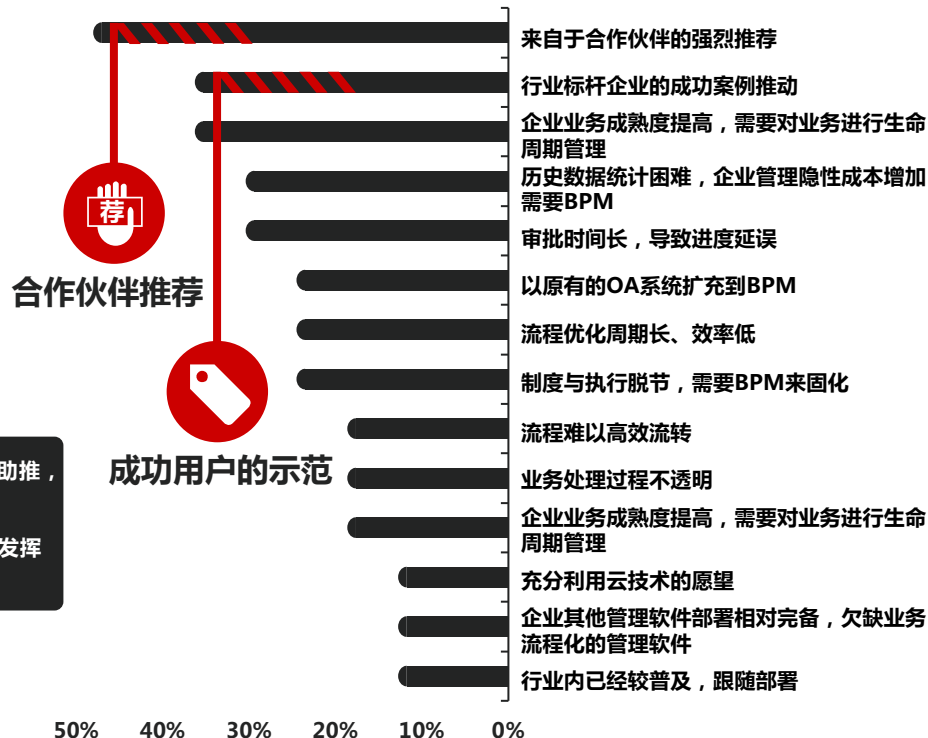


渠道商给云BPM带来巨大的市场机会，而老用户的示范性力量正逐渐显露

潜力型用户获取云BPM信息的渠道

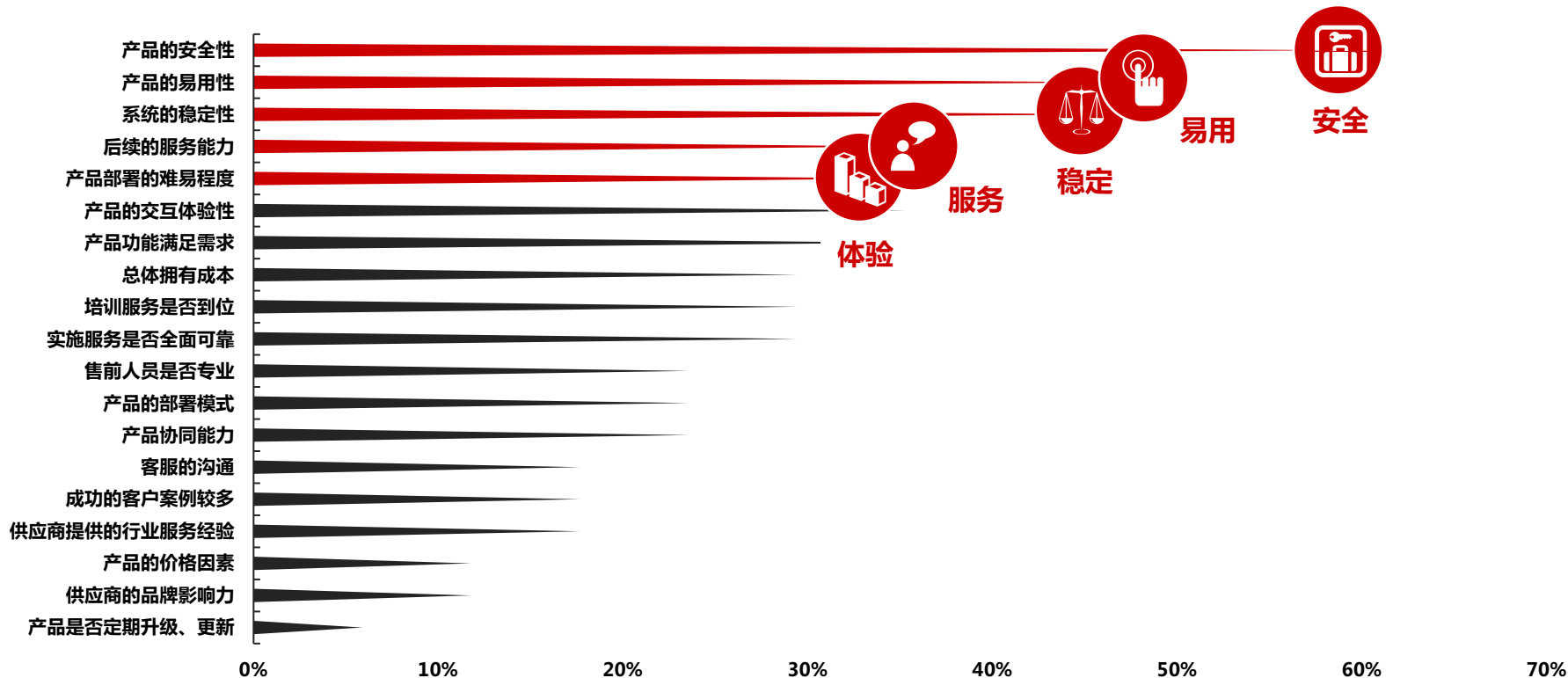


潜力型用户应用云BPM的驱动力



安全、易用、服务能力是潜力型用户在选型云BPM时关注的焦点

潜力型用户选型BPM时关注重点

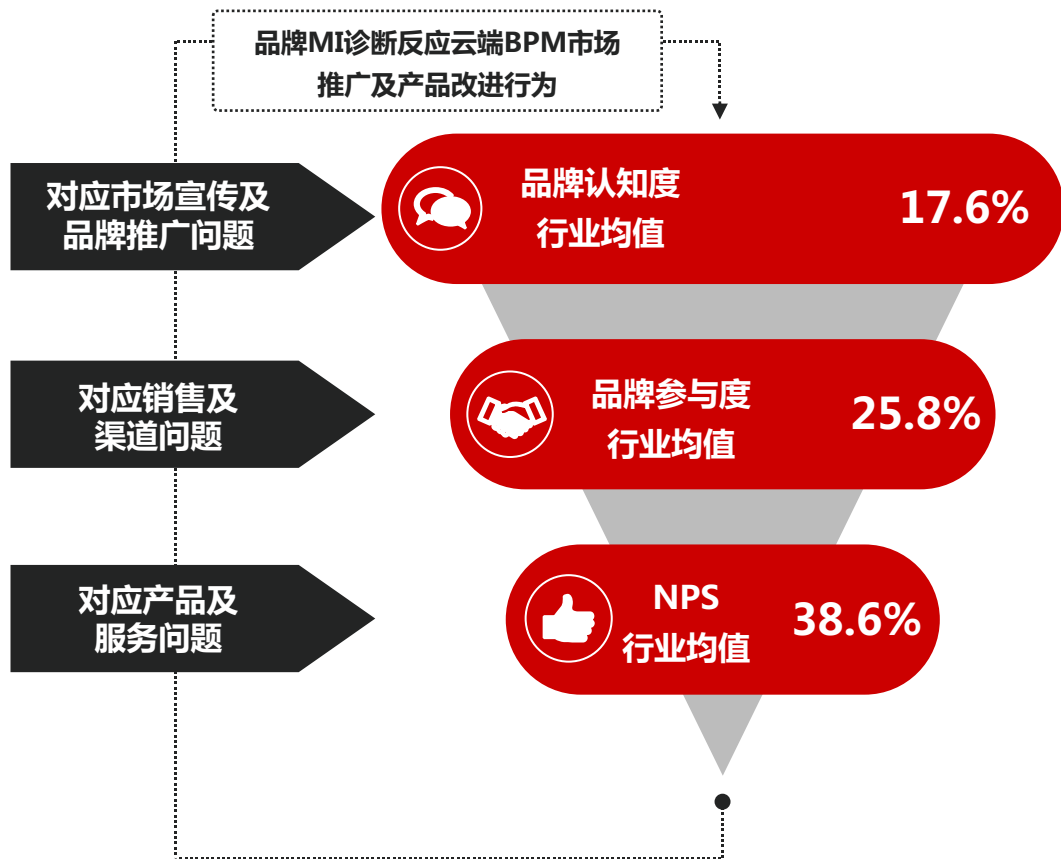




03 The Third Unit

BPM供应商品牌分析

较高的NPS值，为云BPM厂商的品牌运营带来更多可能性

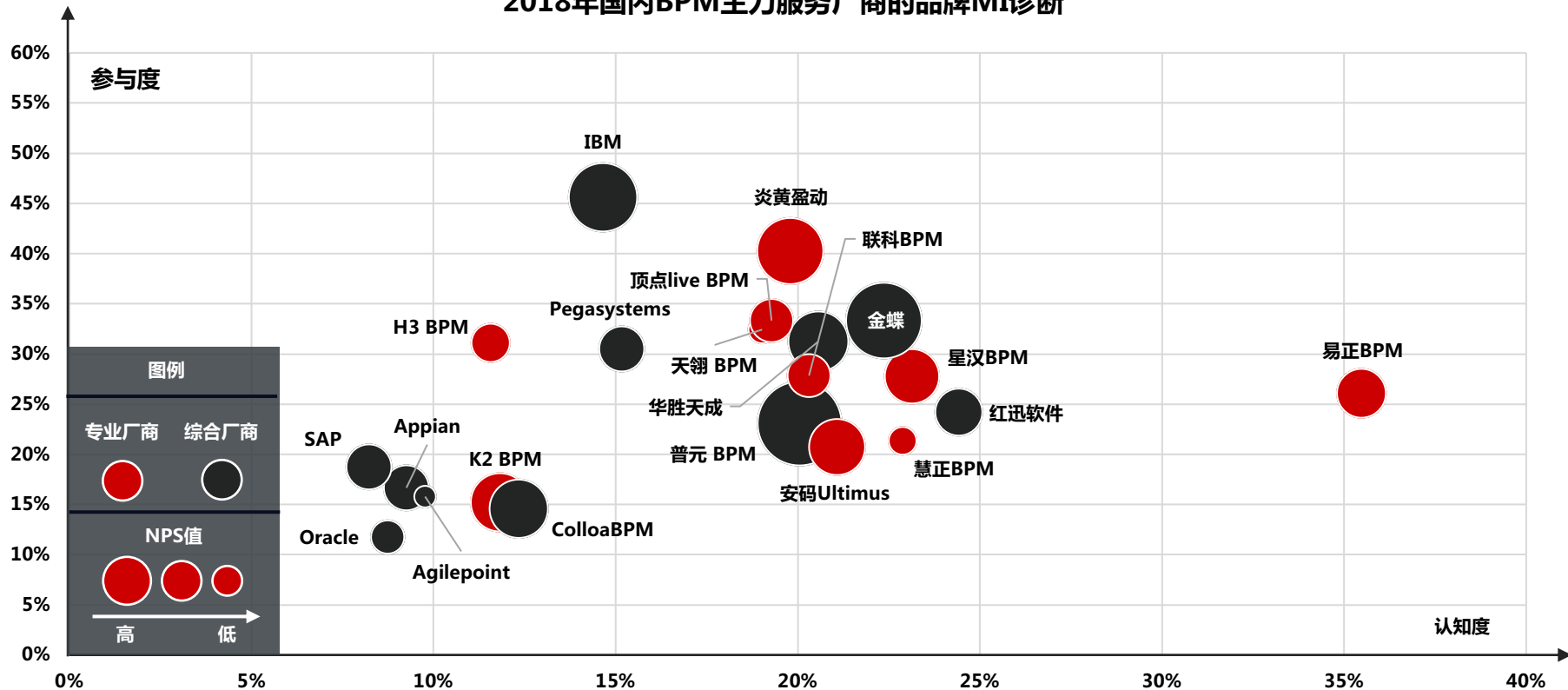


T研究认为：

- 从整体的BPM市场品牌情况来看，企业对BPM的认知在不断提升，但企业用户对提供BPM服务供应商的品牌认知度却随着当年BPM热潮退却而持续走低，2018年BPM的品牌行业认知均值仅有17.6%。
- 从品牌转化率来看，BPM各大厂商的平均销售转化能力维持在25.8%的水平，可见BPM厂商对直销和渠道伙伴销售能力上的锤炼并没有随着市场热潮褪去而松懈。
- 从用户的净推荐值来看，尽管BPM的用户量并不多，但38.6%NPS值体现出各BPM厂商在持续的产品和服务能力上得到了企业用户的肯定；同时，这种高推荐率也体现出BPM厂商通过口碑这种营销方式的成功率较高。

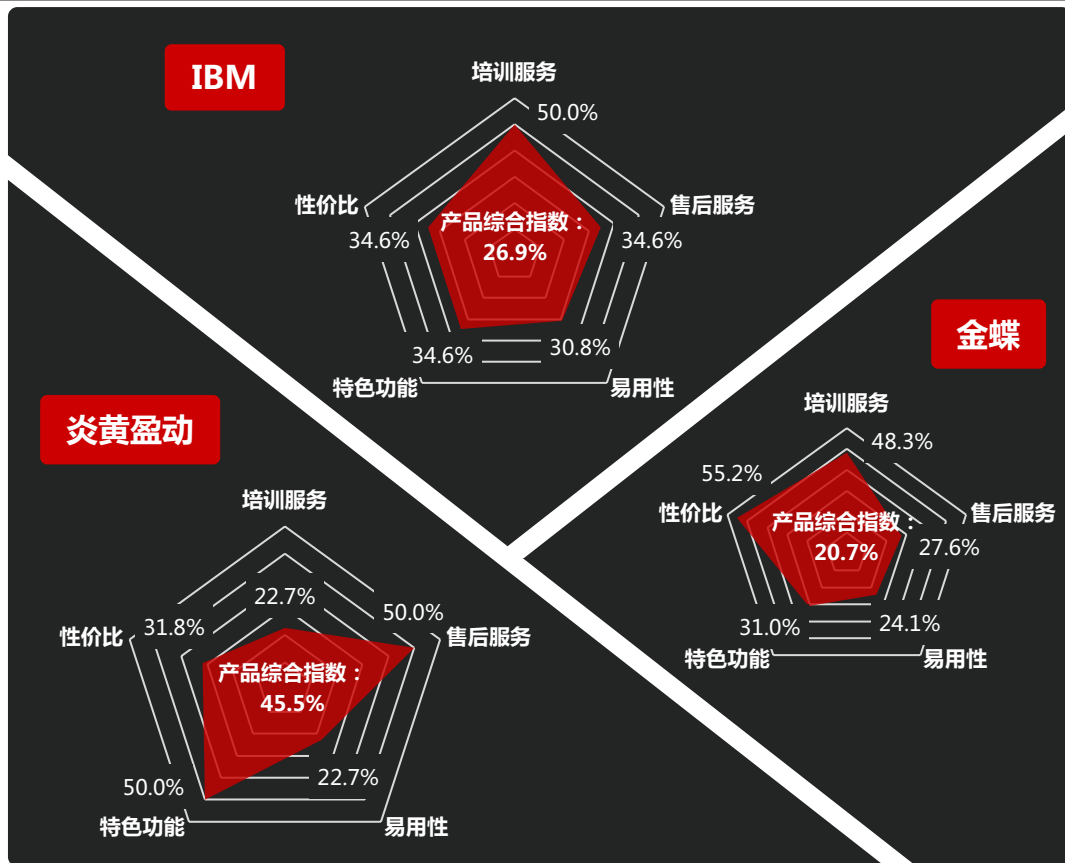
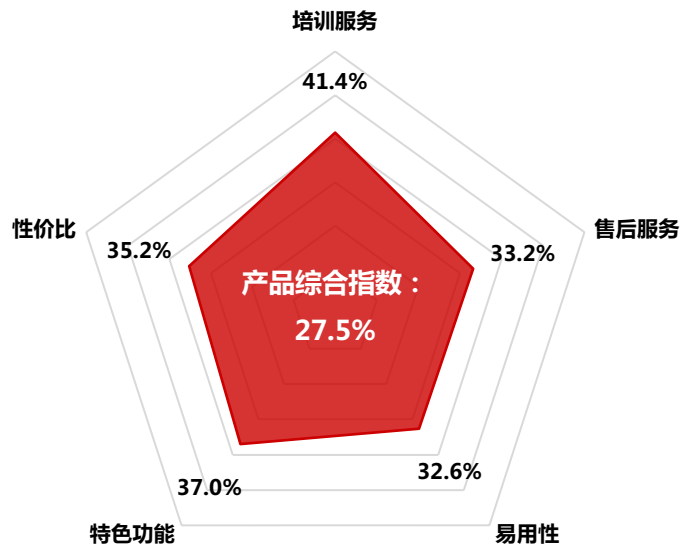
国内专业BPM供应商的品牌能力优于综合性厂商

2018年国内BPM主力服务厂商的品牌MI诊断



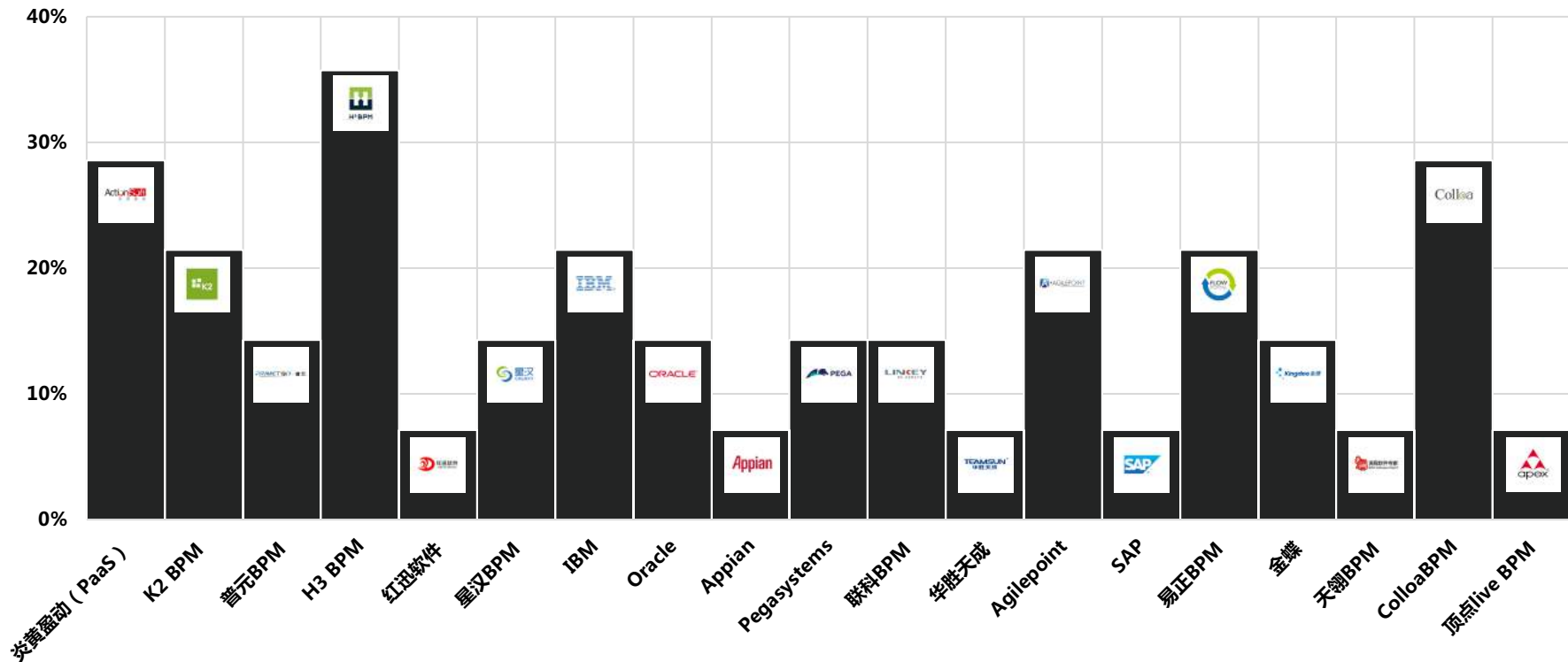
企业用户对专业云BPM厂商的产品综合评价要高于综合性厂商

企业用户对BPM厂商五维能力行业平均
净推指数



应用云BPM失败之后的企业再次启用BPM时品牌的选择倾向

企业用户再次启用BPM时的品牌选择倾向





企业用户：宏胜饮料集团

企业用户介绍

宏胜饮料集团有限公司是中国一家有着十余年丰富经验食品饮料行业的全产业链产品及服务提供商，公司于2003年10月成立，在全国拥有共15个生产基地、36家分公司，同时也是中国民营500强企业。集团致力于成为食品饮料界全产业链专家，坚持在发掘中国风味的同时，保持食材最原初的味道。

应用的BPM品牌：炎黄盈动 AWS PaaS

用户需求痛点

- 1.自主业务增多、集团业务跨多个领域，流程驱动型管理的紧迫性高；
- 2.集团化运作的复杂度不断加大，急需通过流程再造不断改善运作效率。

应用实践流程



应用后的效果

- 1.基于公有云的部署方式，使集团流程短期内得以极速实施，迅速打通了内部价值链，降低信息化投入的同时减少运维压力；
- 2.动态的流程体系，理清了职责边界，有效的管理集团流程资产，为业务流程优化提供了支撑；
- 3.HR系统规范了集团组织、人事的管理，薪资自动计算大幅提升了工作效率，降低错误率；
- 4.通过“AWS移动门户”随时随地处理业务提升用户体验，对移动设备和应用的统一管理，确保了集团移动环境的安全。

厂商介绍

炎黄盈动是全球技术领先的BPM（Business Process Management，业务流程管理）基础软件公司和企业PaaS服务提供商，公司于2003年成立，总部位于北京，作为SOA、工作流中间件国标研制单位，炎黄盈动是国内唯一在OMG收录的BPM Vendor，Forrester/IDC研究对象，全球唯一——一个轻量级平台打通流程管理到流程执行的BPM厂商。炎黄盈动创始至今，凭借卓越的产品和优质的服务，客户已覆盖15个主要行业，有超过500家10亿收入以上的企业全面使用AWS PaaS的产品。



产品LOGO



优势分析



主要的优势

炎黄盈动的AWS PaaS完全自主研发并拥有核心技术，以BPM、移动、集成、（Low-code）低代码开发为特点，流程建模和引擎遵循ISO BPMN2标准，提供公有云和私有安装两种模式。作为一个生态开发的赋能平台，赋能了流程、数据、协同、移动、集成、AIP六类典型应用场景，帮助用户降低成本，提升体验的同时打通企业流程IT能力。



目标

流程作为企业的中枢神经系统连接了内外，是数字化企业智慧的流程大脑。AWS PaaS全面覆盖企业/政府构建下一代应用的典型业务场景，实现了流程管理和流程执行超融合。借助共享一个AWS PaaS赋能平台，帮助企业/政府在新应用快速构建、流程管理和自动化运维方面获取领先优势，全方位加速运营创新。中小企业可通过AWS应用商店直接订阅应用，降低需求风险和开发风险、获得更高满意度。



企业用户：长安汽车

企业用户介绍

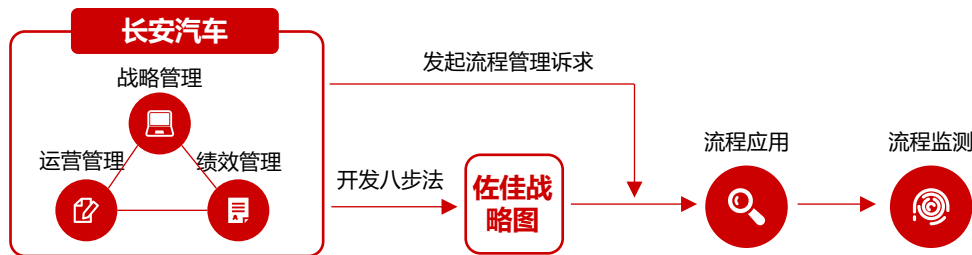
长安汽车是中国汽车四大集团阵营企业、最大的中国品牌汽车企业，也是唯一一家中国品牌汽车产销累计突破1000万辆的车企，成为中国汽车品牌领导者。长安汽车拥有153年历史底蕴，32年造车积累。目前，公司拥有全球11个生产基地、31个整车及发动机工厂，年产销汽车290万辆，资产1281亿元，员工8万人。

应用BPM品牌：UCML

选型背景

长安汽车从2009年引入平衡计分卡，随着应用的深入，原有的咨询体系已经难以满足实际应用的需要，公司在2014年进行公开招标，引入国内平衡计分卡领域最专业的咨询+软件组合-佐佳咨询与金富瑞科技。

应用实践流程



应用后的效果

- 1.支持公司、业务单元、职能级战略“图、卡、表”管理，支持树型多级战略，把公司、业务单元、职能（部门）的战略分析与推导过程通过各种E化工具固化，强化了战略“图、卡、表”开发过程的标准性及逻辑关系，从而实现战略图、卡、表的在线开发，而不是拍脑袋。
- 2.可自定义自定义月报、周报、日报分析模板；可自定义月报、周报、日报数据填报格式，可以实现逐级填报。

厂商介绍

金富瑞（北京）科技有限公司（Goldframe），创立于2004年，专业的平台及管理软件提供商，公司本着诚信为根本、竞争为导向、创新为动力，服务为基础的经营理念，我们一直致力于创造中国软件产业链新环境，以技术创新推动中国管理信息化产业的发展为使命，是.NET领域最专业、用户覆盖面最广的平台厂商。



厂商LOGO



优势分析



产品优势

公司自主创新产品——UCML应用框架开发平台，融合了当前国际上最-前沿的WEB及互联网应用技术，集众多客户软件开发的最佳实践，创造性提出“面向套路编程模式（OTL）”，可以帮助客户在有限的资源下、一定的时间内高质量地完成软件项目的开发，其先进的框架开发思想及开发方法，切实保障了企业的软件投资。同时UCML.Net业务平台定位于保障企业战略执行的IT架构平台，内置流程管理、业务整合开发和业务实时度量与监控，为企业实施流程优化和整合首选的IT实施工具。



优势行业

目前，UCML已经在**政府、军队、银行、税务、电力、石化、制造、高科技**等行业；

在电子政务、ERP、MES、CRM、OA、HR、业务集成处理、综合报表、个性化项目开发等领域中都得到了广泛应用。



企业用户：山东万事达

企业用户介绍

山东万事达集团是新三板上市公司；始创于上世纪70年代末，经过三十余年的发展，现已成为集建筑用金属面围护系统设计、制造、施工，涂镀钢板贸易，新型建材研发于一体的集团化企业。是目前中国最大的建筑围护材料生产基地和中国最大的涂镀钢板贸易商。产品销往全球20多个国家和地区。

应用BPM品牌：易正BPM Flow Portal

用户需求痛点

1. 公司规模扩张，驻外机构增多，部门设置层级增多；
2. 移动办公成为当下趋势，外出影响审批效率；
3. 审批痕迹留存不足。



应用实践流程

万事达BPM实践路径



考察选型

调研

实施

模拟

培训



BPM应用监测



扩充移动端

表单流程增
加200个以上



应用后的效果

1. 异地机构审批效率提升，实现随时随地移动审批；
2. 审批进度及结果透明且留痕，实现企业规章制度的落地执行；
3. 建设统一的办公平台，实现集团管控；
4. 实现对员工从入职、转正、调动到离职的全周期管理；
5. 实现员工保险福利及薪资核算管理；

厂商介绍

上海易正信息技术有限公司是专业的BPM研发与服务公司，其核心团队专注BPM研发15年以上，是中国顶尖的BPM厂商。作为中国BPM厂商，易正的产品已远销港澳台及欧美日等诸多国家与地区。



厂商LOGO



优势分析



产品优势

一、能自实施的BPM系统平台

借助内置的微软asp. net规格的表单设计器XForm Designer 及其附带的丰富的表单控件元素，IT人员无需编程就可以快速实现表单的电子化迁移，并且制作出来的电子表单使用友好，功能丰富具有专业水准。

二、充分整合现有资源

FlowPortal. net开放的体系架构允许将企业现有IT系统中的组织架构、用户信息，整合到BPM系统使用，不管他们是位于AD、HR还是位于特有的IT系统内。

三、实现无限可能

流程定义时，赋予企业用户使用微软C#扩展流程功能的能力，比如用C#表达逻辑实现一个会签表决规则，又如：流程提交时使用HR系统中的数据验证申请合法性。



技术优势

- 1.FlowPortal. net的报表可以执行数据的钻取，渐入式分析，查询，图形化展示。
- 2.FlowPortal. net的报表可以跟据流程的权限定义，使得每个部门的领导只看到各自管辖部门内员工所发起业务的统计数据。
- 3.表单设计上，借助微软asp. net技术，扩展表单功能，由于表单设计器生成的是标准的asp. net表单，使得企业可以借助微软asp. net的强大功能实现复杂的需求。



渠道优势

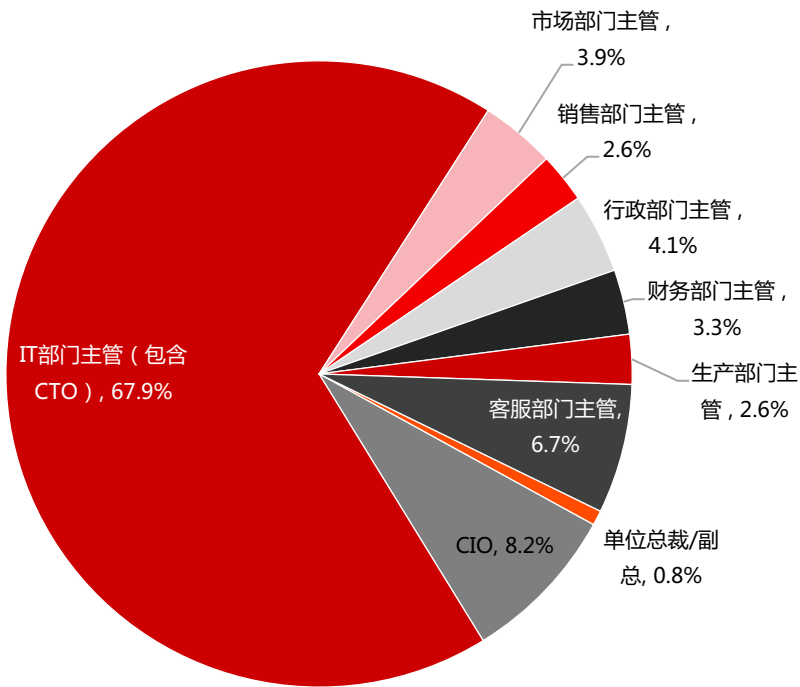
1. 6大区事业部：北京、上海、深圳、西安、台湾、海外
2. 30+省市级直属分支机构、18个行业覆盖、1000+成功企业客户。

A

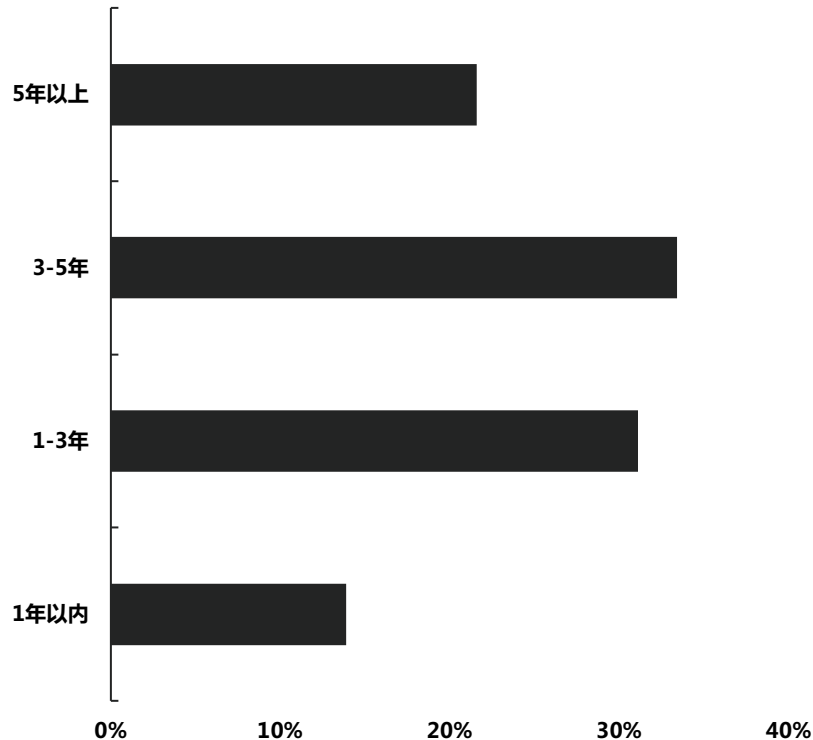
Appendix

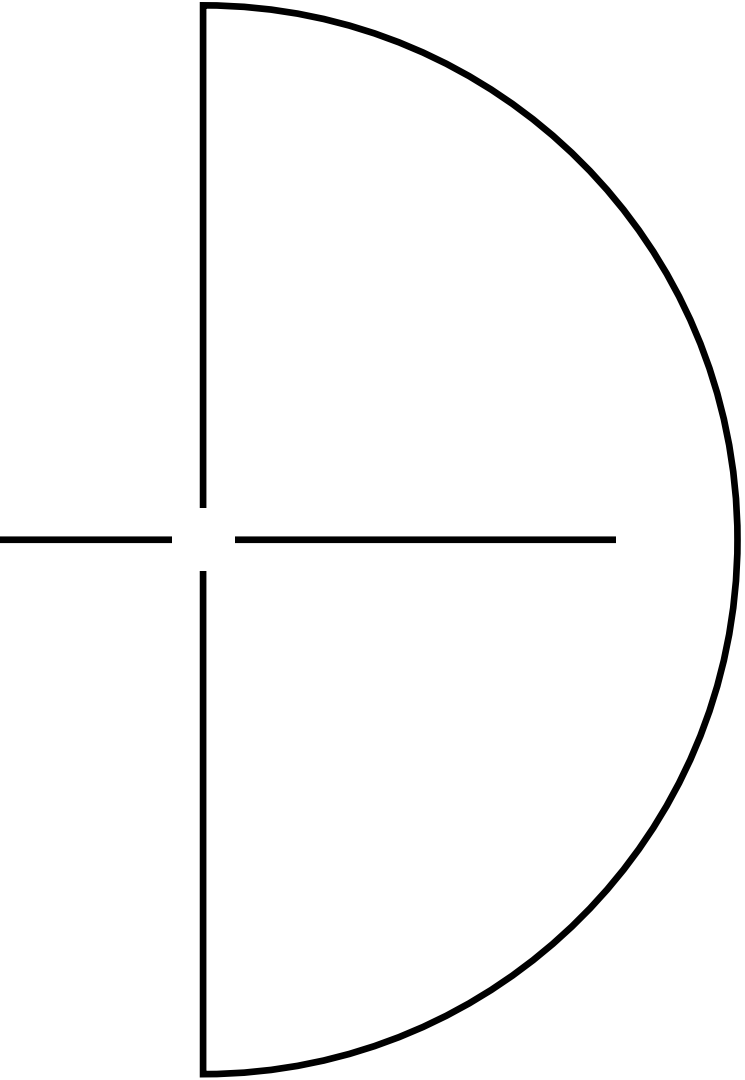
附录

本次调研样本构成情况



被调研样本应用BPM的时间周期





Thank You

企业服务数据专家

DATA EXPERT OF ENTERPRISE SERVICE

我们做，我们有

“人称T客”（曾用名“T客汇”）以“专业的企业数据服务”为宗旨，于2012年成立了国内第一家研究型媒体，旗下包含“T媒体”、“T研究”、“T数据”三大业务。专注于企业级IT信息化服务，现已成为各大IT垂直媒体、研究机构、企事业单位信赖的数据引用源。

“人称T客”先后为中国信息通信研究院（国家工业和信息化部电信研究院）、中国移动、阿里、AWS、华为等提供数据研究和决策参考服务。

2014年“人称T客”受邀成为中国信息通信研究院移动信息化外聘专家团队。

“T媒体”致力于传播企业级最前沿的信息化服务动态，为业内人士提供丰富的产业资讯、专家观点、高层访谈、行业数据等内容服务。

“T研究”每年发布企业级信息化相关研究报告、数据分析成果上百份，面向企业级IT信息化市场提供全生命周期（包括市场竞争分析、品牌策略研究、销售与市场份额监控等）的数据、调研、咨询服务。

“T数据”基于开放的平台，可迅速获取各区域、各行业以及各种类型的IT信息化产品在企业用户端的实践情况，为机构提供更敏捷、更灵活的数据决策参考服务。

报告官方发布平台：

“人称T客”微信公众号及官网

（1）微信公众号：



（2）官网：

www.tikehui.com

www.cniteyes.com



VIP服务：18600161217

我们是

联系我们