



如何在定制化的同时实现规模化？致远互联正不断完善底层技术支持以降低定制化成本。

年内，公司又进一步更新了协同管理平台V5，为其软件开发提供更稳定、便利的技术支持。更新后的开发平台内，应用定制平台CAP用零代码、可视化操作界面，帮助公司更高效便捷地实现业务定制、业务展现以及运营监控。

强大的底层技术支持下，协同应用包和解决方案开发将更丰富并高可复用，从而帮助致远互联更快地将定制成果转化为标准产品，提升定制化服务的快速“复制”能力。当定制化与规模化兼得之时，公司在市场将构筑坚固的护城河，进一步拉大相对对手的竞争优势。

协同合作构建品牌生态

作为协同管理软件厂商，致远互联的志向远不止于“产品型”公司，而是强大的“平台型”公司。为达到这一目标，其“协同合作”思维是关键。

在产品方面，致远互联软件充当了“桥梁”作用。加入钉钉、企业微信等前端软件连接入口，其产品可帮助客户实现即时通讯、远程会议等功能；在后端应用上，嵌

致远互联与阿里、腾讯、用友、金蝶等多个行业龙头合作，构建了企业协同应用产业生态。

基于“桥梁”这一角色，在2019年春季伙伴大会上，致远互联正式提出“协同运营中台”理念，并发布专为企业数字化升级而打造的“协同运营中台”——协同管理软件，成软件企业首个正式推出的中台。将通信、远程会议等前端应用与ERP、OA等后端应用结合，致远互联软件有力地推动企业信息化建设进程。

在行业合作方面，致远互联2019年加入信息技术应用创新工作委员会，承担办公标准规范和质量管理等相关工作。为此，公司携手国内14家基础厂商共同发布“国产软件应用创新计划”，并与34家基础厂商完成产品兼容互认，以合作牵引信创行业生态建设。

联合业内外各方合作

之下，致远互联品牌知名度进一步提升。

2019年，公司包揽了中国软件行业协会“2019年中国最具影响力软件和信息服务企业”、计世资讯中国质量协会“协同软件用户首选品牌”、“协同软件用户满意度第一”等多个品牌奖项。

携手互联网、云计算、应用软件等多行业厂商，致远互联正构建起全面的协同合作软件生态，实现从单一产品到“集各路资源于一身”的平台身份转变。

围绕“产品型向平台型”公司转型的目标，致远互联战略十分清晰：完善定制服务提升产品优势，协同各方扩大平台资源。从业绩上看，其战略正逐步兑现：2019年，其营收和利润大幅增长，成“协同软件用户首选品牌”。当致远互联资源日渐丰富、定制服务日益标准化之时，其将兼顾定制化与规模化，成企业软件真正的集大成者。