

用“逆势上扬”形容2022年的用友U8 cloud，再恰当不过。尽管它也受到了疫情的残酷洗礼，但是越在不确定的环境中，就越能考验它的“功底”。

作为国内最早一批云ERP品牌，历经5年发展，U8 cloud已展现出极强的韧性。通过快速布局信创市场，它以全新“云+信创”的核心竞争力领跑产业，为成长型集团企业的数智化自主可控，乃至央国企的“价值替代”书写了浓墨重彩的一笔。

2022年，是实施“十四五”规划承上启下的关键之年，也是数字经济全面发力的一年。在波涛汹涌的数智化产业中，U8 cloud持续深化用友成长型企业业务的战略布局，以“高效增长的数智力量”加速成长型集团企业数智化升级，赋能数字经济与实体经济深度融合。

回眸2022，U8 cloud在挑战和机遇并存中可持续增长，在新旧赛道动态转换，创造了无数属于TA的“高光时刻”！

高光时刻一：新品重磅亮相



随着成长型集团企业经营规范化、规模化进程的加快，以及自主可控背景下，国产化替代的快速推进，本土云ERP的巨大需求被瞬间激活。在云ERP厂商的客户“争夺战”中，U8 cloud迎来重大创新。

基于客户痛点和实际场景需求
，用友高调推出

集全栈信创、智能财务、全新交互体验、开放集成、行业深化支持、生态融合六大新特性于一体的 U8 cloud

V3.6新品，在不断增强产品能力的同时，进一步巩固市场竞争力。

高光时刻二：打出信创赛道“王炸”



云ERP时代，国内厂商的市场布局明显领先于海外巨头，不但业务规模占据上风，而且在细分市场持续开拓，呈现出高速增长的态势。从2017年上市伊始，U8 cloud就大力拓展行业应用，已在建筑地产、餐饮连锁等重点行业有所建树。今年，他们再次深耕城投和生物医药行业，为企业的高质量发展提供“数智力量”！



2022年，在疫情的反复影响下，不少厂商将线下的市场运营搬到“云端”。一方面凭借独特的经验和运营方法在行业里积累知名度，另一方面通过线上无缝连接客户、伙伴，缓解由疫情带来的负面影响。当然，U8 cloud也不例外。他们积极尝试线上营销新玩法，打造出“线上+线下”双轮驱动的营销组合拳。

首先，U8

cloud持续发布“数智化场景系列解读视频”

，通过产品经理的专业分析，呈现成长型小集团企业在数智化转型中常见的管理场景，并剖析U8 cloud全场景解决方案，分享具有代表性的客户最佳实践，将需求侧与产品侧一一结合起来。

在此基础之上，该系列视频还推出了简单易学的短视频系列。通过细致全面

的产品演示，帮助企业细化关键应用场景，如电子回单、数据服务等，真实呈现实际应用步骤，让企业全神贯注的聚焦在业务上，从而真正地诠释“简IT”的内涵。

“U8 cloud全场景解决方案系列直播”

。在直播间，他们每期设定一个主题，通过专家、学者、企业家的在线分享，帮助他们重塑管理和业务创新，寻求业绩增长的新捷径。

第三，U8 cloud强化社会责任，践行企业担当，在上海停摆的那一段特殊的日子，积极响应政府推出的“惠企纾困”行动，推出了

“疫情常态化，经营不‘宕机’”服务。针对于员工隔离在家，企业难以开展业务的痛点，用友快速部署了U8 cloud在线工作运营模式，助力企业快速复产复工。

高光时刻五：收获成绩与成长

用友BIP | U8 cloud

再获殊荣

用友 U8 cloud 荣膺

2022行业信息化成长型企业“信创云ERP”

最具竞争力产品



用友U8 cloud，聚焦成长型企业信创云ERP，基于全新的企业互联网应用设计理念，为企业提供集人财物客、产供销于一体的云ERP整体解决方案，融合用友云服务实现企业互联网资源连接、共享、协同。

成长型集团选 **U8 cloud**
服务业及小集团云ERP

小型集团企业云ERP第一（《中国IT》、《数字经济》杂志）



也许，他们有过迷茫，但是最终他们战胜了困难。凭借敏锐的洞察、行业的深耕、成熟的产品和正确的战略抉择，U8 cloud在这一年里收获了成绩与成长！

写在最后：2023勇毅前行

2022年，U8 cloud精研客户需求，锚定信创市场，在细分赛道善作善成；

2022年，U8 cloud独具匠心，用“数智力量”点燃成长型集团企业的创新引擎；

2022年，U8 cloud不忘初心勇作为，聚智新场景、聚势新生态；

展望2023，穿行数字经济产业，U8 cloud依然踔厉奋发，勇毅前行，乘风破浪续创新辉煌！