

当大中型企业已进入到数智化转型深水区时，在中国商业经济链条上的大多数成长型企业的数智化转型才刚刚被提上日程。

2021年，在新冠疫情、国际形势洗礼下的成长型企业被推向了风口浪尖。作为释放经济潜力的突破口，他们的发展虽然面临诸多不确定性，但是面对着数智化主动弯腰下沉，企业纷纷加快云化转型。在这个过程中，从需求到产品、从技术到应用、从场景到服务，已经准备好的服务商将为他们打开全新的增长空间。

年初，用友成长型企业业务高调升级，迎来数智化转型的“3+2+N”时代，以全场景组合模式赋能企业高质量发展。在这样的背景下，面向服务业及小集团企业的U8 cloud也将紧跟趋势、稳中求变，以“6+4+N”助力企业实现转型升级路上的再突破!



“6+4+N” 更加精准、聚焦、落地

今年，用友成长型企业业务“3+2+N”一经推出，便受到了市场的强烈关注。在这样的策略指引下，针对于U8 cloud的全场景服务模式“6+4+N”应声落地。如果说“3+2+N”代表用友成长型企业业务的全面和创新，那么“6+4+N”则更加聚焦小型集团企业的实际需求。

作为用友成长型企业业务三大拳头产品之一，U8 cloud提供了成长型企业集团管控全场景解决方案。

首先，“6”代表了集团管控、人力资源、合并报表、费控报销、资金管理和业财税金档一体化的六大业务场景。这不仅是服务业及小集团企业数智化转型的刚需，也是他们迈向多组织和大型集团的必由之路。

比如，针对于成员企业多、层级多、成员之间关联交易多的小型集团企业，以往建立统一的集团报表体系是一项极其困难的工作。基于U8 cloud，企业可以快速采用一次性合并和逐级合并方法，自动生成并保存多套合并报表，让企业财务管理高效、智能。

值得注意的是，在对客户不断深耕过程中，U8 cloud还打造了多种爆点场景，如集中管控+合并报表+企业合规全场景、费控报销+移动报销全场景、业财税金档一体化全场景、医药合规场景（证照管理+GSP）、智能物流场景（WMS+TMS）等。

其次，“4”代表四大重点行业场景。

这些年，U8 cloud积累了多个行业的场景模型，但是在城市投资、医药流通、建筑地产和商贸流通行业尤为突出，服务了众多知名客户。

例如，在融资监管力度加强、经济不确定性、消费降级等市场环境下，城市投资行业迎来整体性变革。如何结合政策走好转型之路，如何建立高效的管理体系，如何规避发展风险，如何拓宽市场化融资渠道是企业当下面临的挑战。

在这样的背景下，U8 cloud以财务管理为抓手，打造“战略+运营”复合型管控模式，在帮助企业建立重要的管理基础同时，与企业携手共同应对组织变革。而这样的行业场景也获得了贵阳国投、长乐集团、鑫控集团等企业的青睐。

第三，“N”是聚焦U8 cloud的ISV融合产品生态。

U8 cloud通过集成与被集成的方式，构建行业与产业链细分场景应用。如派可数据的BI、中科华博的物业管理、坤迪科技的GSP系统和山大新网的计量管理等。

共创数智商业新未来

一直以来，在成长型企业云ERP赛道上从来不缺乏挑战者。不但国外巨头加快进军中国市场的步伐，国内企业也纷纷提高云产品研发力度，抢占市场份额。而各类型ISV伙伴也积极寻找云模式下的生态之路。

面对激烈的竞争环境，立足于小集团企业云ERP市场的U8 cloud深入洞察国内企业管理模式，力求将业务优势、最新技术与最佳实践相结合。几年发展下来，从产品架构、行业场景丰富性、创新能力、生态体系等综合指标来看，U8 cloud已然成为赛道的领先者。

今年，作为用友成长型企业业务版图至关重要的一块，U8 cloud以场景化赋能为突破口，依托用友多年信息化实践中累积的管理思想、行业know-how和产品高渗透率，U8 cloud以“6+4+N”支撑企业数智化升级需求，成为小集团企业云ERP的首选。

如此一来，它既顺应了数智化转型从大中型集团企业下沉到成长型企业的整体趋势，又与发展前景一片光明的云ERP市场同道而行，加之全面背靠用友BIP商业创新平台，成为成长型企业云ERP市场的顶流指日可待。

未来，中国成长型企业数智化升级即将进入一个全新的阶段，当绝大多数选手仍在苦苦应对生存挑战时，先行者已然找到上行空间，与U8 cloud共创数智商业新未来！