

# 国内高端ERP市场渠道之战硝烟弥漫，金蝶大手笔构筑坚固渠道生命线

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：高端ERP,软件公司,金蝶

内容概要：

自10年前起，微软等国外软件公司巩固高端ERP市场同时还不断吞食国内ERP软件公司占优的中小企业市场。国内软件公司要防守和扩大中小企业市场则必定要构筑坚固的渠道生命线。国内三家ERP软件公司用友、金蝶、浪潮都先后发布了其渠道战略，渠道之战顿...

正文：

自10年前起，微软等国外软件公司巩固高端ERP市场同时还不断吞食国内ERP软件公司占优的中小企业市场。国内软件公司要防守和扩大中小企业市场则必定要构筑坚固的渠道生命线。国内三家ERP软件公司用友、金蝶、浪潮都先后发布了其渠道战略，渠道之战顿时硝烟弥漫。

在这场抢夺战中，金蝶的渠道商数量及新渠道伙伴加盟最多，其中大部分是行业增值渠道伙伴。一比例在国内ERP公司当中是最高的。

在金蝶发布的“渠道七剑招募计划”中，金蝶明确将专注于产品与平台的打造，而渠道伙伴则在产品与平台之上与金蝶展开增值合作。这主要源于金蝶在业内率先推出的BOS平台技术，使得平台化的渠道增值模式有了合作的基础。这也应合了金蝶“产品领先，伙伴至上”的集团战略。金蝶的战略目标是与渠道软件公司合作，一起来做市场，而不是通过不断的收购、兼并，走直销路线。

在新的渠道计划当中，金蝶希望招募一些有行业背景的ISV，并希望这些ISV把自有产品移植到金蝶的BOS平台上开发，从而形成不同的行业产品和解决方案，通过这种合作方式金蝶希望与伙伴共同拓展行业应用市场。

在行业代理的渠道计划中，金蝶已经定下了国内50家行业增值软件公司，其中一些是做应用开发的，有一些是做增值业务。冯颖介绍说，金蝶会把招募的重点聚焦在比较重要的行业领域，比如：商业流通、医药、金融、房地产。按照计划，金蝶首先给予这些合作伙伴提供一个免费的平台，更重要的是在技术、制度方面给予重点支持。

从目前来看，金蝶管理软件代理渠道有两批，一批是从硬件等非软件渠道转到软件的公司，一批是直接做软件的公司，而过去金蝶的核心伙伴大多数是来自后者。据金蝶称：一方面，我们除了寻找专门做管理软件的渠道伙伴，另一方面积极发展SI、ISV、咨询公司和会计师事务所等增值伙伴，这是金蝶今后重点发展的渠道伙伴类型。

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[admin@xaecong.com](mailto:admin@xaecong.com)