



第八届中国云计算大会

技术融合 应用创新

SaaS创业创新趋势

主讲者：傅淼 星河互联控股（北京）有限公司CEO

Why SaaS : 宏观环境

刘易斯拐
点

经济转型
升级

大众创业
万众创新

移动互联
网红利凸
显

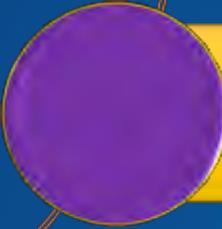
Why SaaS：基础设施和配套产业成熟



IaaS服务已较为成熟

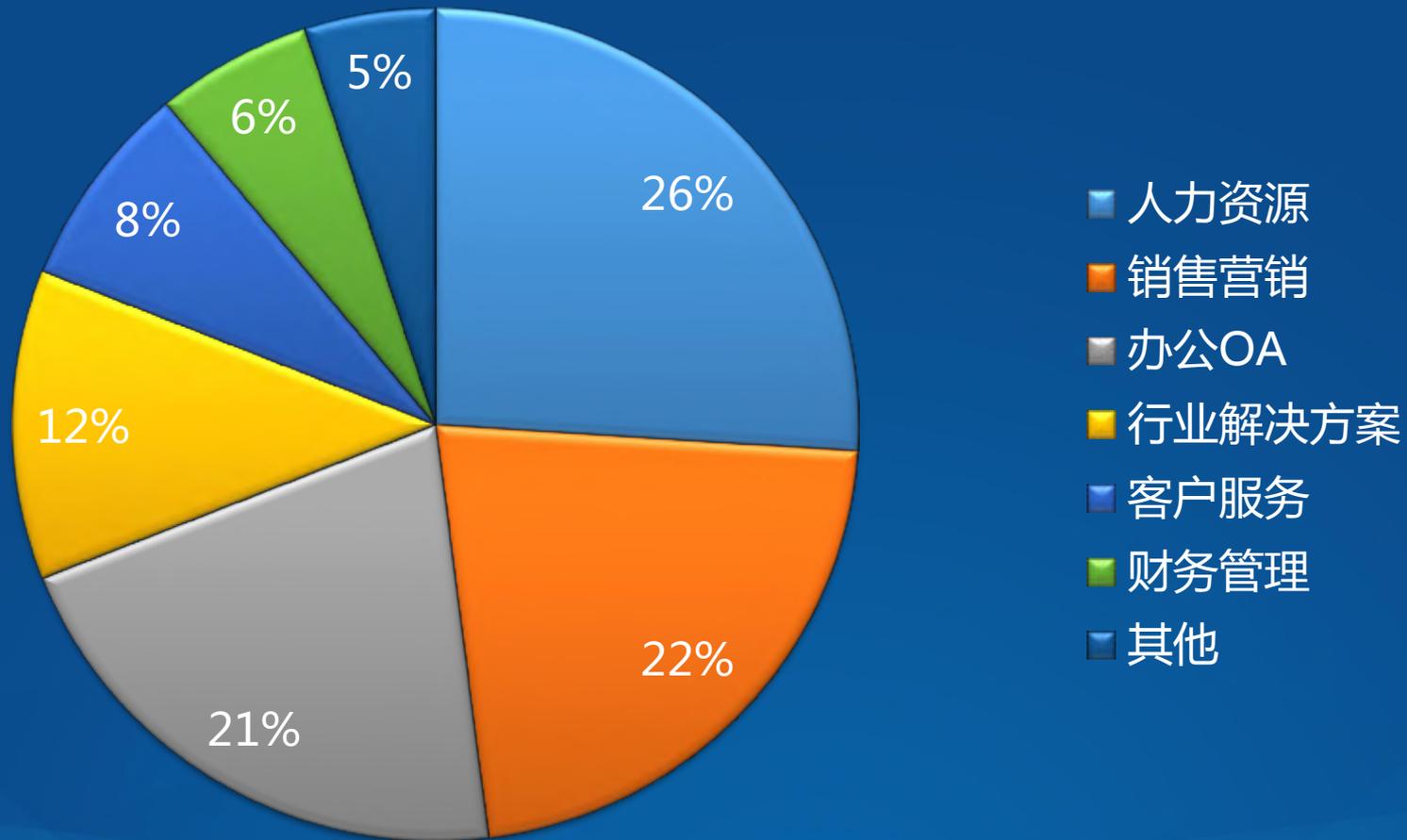


CaaS服务加速落地



垂直领域PaaS服务逐渐完善

SaaS创业服务分布



BAT加速布局企业服务领域

阿里



腾讯



百度



SaaS创业创新的三个关键指标

获客

留存

变现

指标一：获客

- SaaS企业获客成本往往非常高。
- 避免被大客户绑架。

大企业or小企业？

	定制要求	公关成本	部署方式	灰色收入	账单催收难度	客单价	留存率	变现难度
大企业	高	高	私有、混合	多	大	高	高	小
小企业	低	低	公有	少	小	低	低	大

指标二：客户留存

- 优秀的CSM（客户成功管理）决定客户留存！
- 产品发展路径：



指标三：变现

订阅收费

广告

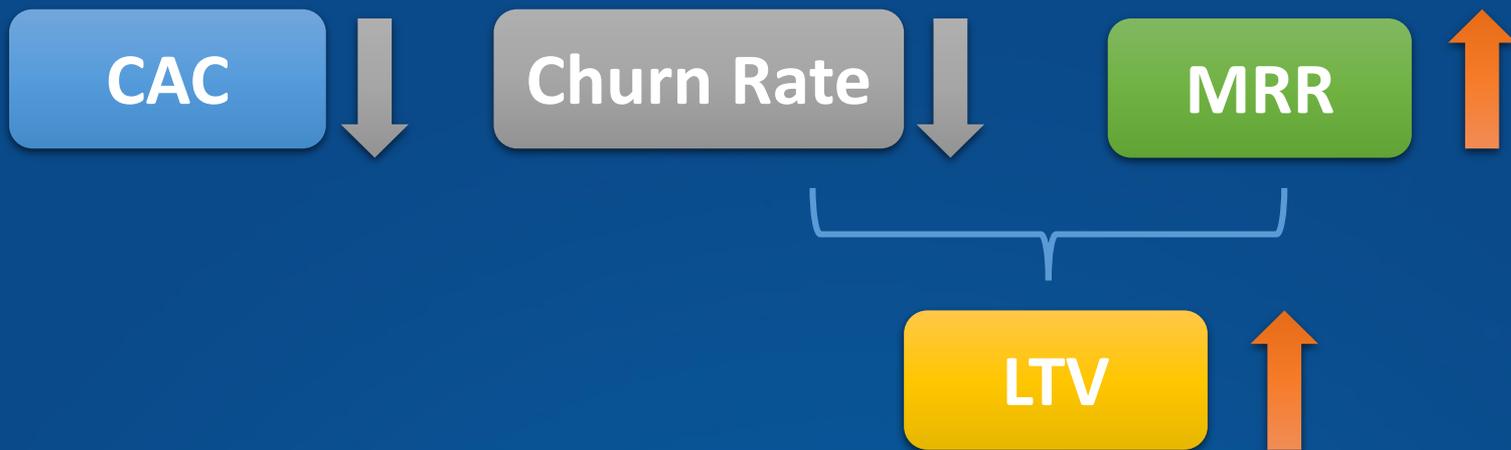
增值服务

交易佣金

PaaS化

定制开发
运维服务

SaaS魔法公式



$$LTV > 3 \times CAC$$

$$CAC < 12 \times MRR$$

SaaS发展趋势





The 8th China
Cloud Computing
Conference

第八届中国云计算大会

技术融合 应用创新

谢 谢