

从来未曾有过一个春天，能够像当下这般被如此由衷地期待。

经历了漫长的1000多个日日夜夜之后，我们的工作与生活终于回到正轨。自2023年以来，中国市场迎来“开门红”，消费市场加速回暖，已经成为拉动经济的主要动力。

作为国家经济的晴雨表，成长型企业是否具备强大的韧性、生存能力与恢复能力，关系重大。在一波浩浩荡荡的产业复苏、消费走强的经济大潮中，成长型企业的感受更为真实，他们的需求无疑也更应该得到优先满足。

让摸着石头过河成为历史

当前，数智化已经成为企业升级与演进的关键。

用友网络副总裁、中端BG市场运营部总经理傅毅

表示，长期以来，用友网络始终是数据驱动、数智赋能的倡导者、践行者和领导者，数智化进程也被越来越多的企业摆上议事日程。

与大型企业不同。成长型企业通常缺乏完整的数智化战略，原有的积淀和实践也不够成熟，很多企业仍在“摸着石头过河”，因此就亟需破除业务的复杂性，以数智化来实现自身的能力突破和业绩的持续提升。

针对成长型企业面临的挑战，用友提出了六“元”数智增长模型

。作为全新的企业管理与经营的场景模型，六“元”数智增长模型通过产品“元”、交付“元”、市场“元”、财务“元”、人才“元”、运营“元”，帮助成长型企业从最关键的六个方面提升研发能力、交付能力、市场获客能力、财税管控能力、人才管理能力和运营服务能力，为企业带来经营管理的场景革命。



目前，信创已经成为U8 cloud的发力方向之一。实际上，用友U8 cloud在信创领域的探索，我们可以追溯到2019年甚至更早，彼时的用友U8 cloud就开始全面适配本土产品。

纪录表示，在整个国内的中端市场上，U8 cloud的信创可以说是非常领先的。无论产品的成熟度、客户积累，亦或是生态的完整度，均得到了业内的高度认同。

在这几年里，用友网络融合内外部生态、全面升级平台，将各种最先进的技术植入U8 cloud，产品也由此更加安全、可靠、成熟和稳定，愈发得到那些国产化需求更为迫切的客户的好评与欢迎。

2022年，信创产业迎来了新一轮的井喷，磨砺已届三年的用友U8 cloud全栈信创云ERP由此也得到了广大客户的高度好评。作为一款国内领先的产品，它成功融合了“云+信创”的架构，为此类产品的发展指明了方向。

在工信部去年举办“鼎信杯”信创产品大赛中，U8 cloud全栈信创云ERP一举摘下优秀奖，这也是业内唯一获奖的云ERP，表明U8 cloud全栈信创云ERP已经成为业内当仁不让的领航者。

国泰君安曾经在一份研报中指出，信创ERP的替换并不像市场想象的一蹴而就，而是先解构再逐步替代，这个过程中实施厂商的地位被低估，未来的成长潜力将超预期。

显然，U8 cloud全栈信创云ERP带来的，不仅是一款“产品”的单纯意义，还会帮助更多咨询伙伴、实施伙伴的快速成长，实现信创ERP产业生态和赛道的共同繁荣

。

据悉，U8 cloud全栈信创云ERP将首选城市投资、生物医药、新零售、地产建筑等细分行业，提炼这些领域的关键场景，以全场景的解决方案满足其应用需求。

截止日前，U8 cloud已经完成了与30余家国内优秀软硬件企业100多个产品的兼容性适配以及互认证工作，成功支持了大量客户云ERP系统的信创升级——这种滚雪球式增长的价值和意义，将会在未来不断体现出来。

2023年注定是不平凡的一年，也是各行各业奋勇争先、砥砺前行的一年。面向产业和市场环境的风云变幻，数智赋能已经被证明是推动转型升级的有力抓手，成长型企业的表现也是令人由衷期待。

花开中国，春和景明。U8 cloud，数智先锋！