

文：科技商业 于洪涛

用友自己原本也是ISV，而且是中国最大的ISV。

如今的用友，仍然有很大部分的ISV属性，但更重要的身份却是ISV的合作伙伴——这得益于用友商业创新平台BIP的推出。

从ERP到BIP的转身，对于用友而言，意味着从ISV到平台提供商的转变。今年用友BIP 3的发布，更是加速了这一转变。作为“大国重器”的用友BIP 3，对于企业客户，是数智商业的应用基础设施；对于合作伙伴，则是企业服务的产业共创平台。

在这个产业共创平台上，用友将重点发力于aPaaS层夯实底座，依托用友强大的YonBuilder平台，支持更多的ISV站到上层深耕行业。双方通过联合创新，共同帮助企业客户实现高质量发展。

## 划清边界才能做好平台

早在ERP的时代，用友即拥有自己的合作伙伴，比如渠道代理商和咨询服务商。他们帮助用友销售和实施ERP，为客户提供专业服务。这类合作伙伴，至今仍是用友生态的重要组成部分。

用友网络副总裁、全球生态合作部总经理

刘晟将那个时期称为“产品+渠道”的生态1.0时代，如今则是“平台+生态”的2.0时代。在2.0时代，ISV则占据了用友生态的重要地位，他们要在用友BIP平台上进行开发，而用友则专注于平台型生态的建设。



在“共建”方面，用友通过开发认证、应用构建与测试等，支持ISV进行方案设计与开发；在“共营”方面，用友与ISV进行联合产品上线发布，提供产品营销赋能；在“共销”方面，用友通过线上的云市场商城YonStore交易和线下的方案联合销售，帮助ISV触达最终用户。

用友云市场商城YonStore，则可以为ISV提供强大的业务拓展支持。其正在致力于打造中国最大的企业数智化一站式交易交付平台，通过丰富的应用来满足客户需求，为客户提供一站式购买体验，并且实现业务轻松部署。而ISV将自己的应用上架用友云市场，可以快速被海量用户发现，实现规模化拓展。

此外，用友ISV生态伙伴中心最近也全新上线。这是一个为ISV提供赋能、晋级、认证、资源支持的成长聚合平台，帮助ISV迅速实现能力提升。

## 选择ISV，不看名气看能力

市场研究公司Gartner发布的数据显示，相比全球市场，在中国云服务市场中，IaaS占比很高，而SaaS的占比则远远落后。

显然，中国ISV群体还有巨大的成长潜力和发展空间。这也需要用友这样的平台服务商，通过BIP和YonBuilder来降低ISV的工作难度和工作量，创造一个更好的市场环境。

对于ISV合作伙伴的选择，刘晟则表示更看重ISV的能力，而不是他们的名气。

对于有能力的合作伙伴，用友会加强合作的深度；对于能力有限的合作伙伴，则通过各种赋能帮助他们快速提升能力。

今年上半年，用友与ISV一起深耕医药、智慧园区、三农这三个行业，并在财务、供应链、智能制造及平台等领域取得实质性突破。刘晟介绍说，这是因为用友采用聚焦策略，先从最擅长的行业和领域入手，其他行业和领域也将同步展开，欢迎ISV伙伴与用友共创。

## 全流程开发支持，打造优秀ISV

如今，我们身处一个多云、混合云的时代，ISV开发的应用，需要去适配很多个不同的IaaS平台。这无疑是一项繁琐的工作，导致ISV不能专注在应用开发本身。

用友YonBuilder低代码开发平台，正为此而生。