

1月27日，主题为“聚·创未来”的2018用友生态伙伴大会在北京举行。与以往不同的是，这是用友首次面向全产业链生态举办的伙伴大会。用友网络高级副总裁徐洋在会上分享了两大重要生态计划：用友2018年的生态共赢计划，以及用友云生态发展计划——鲲鹏计划。



用友生态伙伴类型

一，渠道分销伙伴。除了传统软件产品经销商授权伙伴，给企业提供增值服务与行业解决方案，还会帮助伙伴一起拓展融合金融服务、云服务的解决方案。其次，基于用友云发展云服务产品经销授权伙伴，2018年这类伙伴的发展目标是1000家，通过伙伴帮助更多企业实现上云。

二，咨询实施伙伴。重点发展云服务产品的咨询、实施合作伙伴，比如咨询、实施、服务、运营、培训等。针对这类伙伴，用友会通过相关的顾问体系、业务支持体系、项目体系、分包项目体系跟这些伙伴实现业务分成、收益。通过双方的合作，为客户提供更加高效、快捷、高价值的咨询实施服务。

三，云平台开发伙伴。主要包括API伙伴、培训伙伴、技术伙伴、咨询伙伴。这些伙伴可以基于云平台开发相应的应用，并享受用友提供的众多支持，比如开发社区、商机共享、联合推广、营销工具、云市场入驻等。这些都可以帮忙伙伴快速成长。2018年计划在全国打造10家省级服务中心，三年内发展200家大中型伙伴及1000家区域中小伙伴。

四，战略伙伴。这是非常重要的一类伙伴，他们在业内具有强大市场影响力及营销能力，与用友云技术，资源高度互补，在基于高度信任基础上，与用友资源互补，

共享竞争优势和利益的合作伙伴。包括阿里、腾讯、华为、百度、联想、滴滴、IBM、intel、微软、oracle等。

此次大会上，用友与华为云、百度云分别发布了战略合作。用友云与华为云联合发布了营销云、协同云、税务云、U8 cloud四大通用企业服务；同时，用友云与百度云签署战略合作协议，基于云计算、大数据和人工智能AI领域进行深度合作。

五，云市场伙伴。也叫云服务合作伙伴，这类伙伴去年已经启动合作。主要通过入驻API、产品融合、品牌融合等模式。比如用友云与微赞直播品牌融合形成云直播；用友云与e签宝和博晨在电子签章领域形成产品融合，推出云合同等。

2018年，用友将授权融合型伙伴。这类伙伴是以用友核心的云产品与平台为驱动，将整个业务带动起来，并且与用友的产品形成强互补，以产品融合和品牌融合的方式，共同进行产品融合和方案创新。



2018用友鲲鹏计划发布

徐洋介绍，此次计划针对的伙伴覆盖了用友的全生态伙伴类型，除了之前的第三方产品伙伴，还包括开发伙伴、行业伙伴、方案集成、服务集成等伙伴。目标就是为了把企业服务这个生态做大，共同服务企业数字化转型。

预计2018年，入驻用友云市场的伙伴将达到3000家，入驻产品及服务5000个，发布融合型产品及服务50个，伙伴产品及服务销售收入超过1亿；同时，要扶持专属

经销商500家，给予他们的销售奖励投入达到2000万，技术服务投入3000万，营销运营服务投入5000万，为生态伙伴投资发展基金配套6个亿。

针对不同伙伴，用友会安排不同策略、组织、人员去对应和发展，同时树立不同的目标，共同发展。

对于传统伙伴而言，在数字化浪潮中，他们也会深深感到压力和无助。徐洋表示，用友会带领这些伙伴一起，帮助他们实现转型。一方面，帮助他们融云。将原来的软件业务与现有的云业务进行融合，通过他们多年积累的企业服务经验，给企业提供数字化解决方案；另外，号召他们主动上云。用友会通过很多政策牵引，比如强制政策、鼓励政策、激励措施等各个层面去鼓励伙伴做云产品，及数字化解决方案。让他们主动帮助企业客户上云。

用友在不断前进的同时，也会带着伙伴共同前进，这是用友做大生态引导者的责任。同时用友也坚信自己有这个能力，携手生态伙伴为客户创造价值，最终实现客户成功！

徐洋最后向大家展示了用友云生态云图，这是基于用友云总体规划，围绕用友云平台及用友核心云服务，体现针对大中型企业一体化应用场景所需生态伙伴产品及服务的全景视图。除用友自主研发的核心产品及服务外，均可与生态伙伴进行深入合作，实现不同层次的融合，并满足企业应用及服务一站式购买，实现企业服务都在这，真正赋能中国企业！

用友云，变革企业IT产业，与伙伴一起实现“生态共赢，聚创未来”！