

目 录

孔首语	01
第一章 什么是PaaS 平台	04
1.1 PaaS平台的定义	04
1.2 PaaS平台在企业中的应用	05
1.3 企业级PaaS平台的机遇与挑战	05
1.4 支撑企业CRM业务的PaaS平台创新	06
第二章 纷享销客新一代企业级PaaS 平台介绍	08
2.1 纷享销客PaaS平台概述	08
2.2 纷享销客PaaS平台特色和优势	09
2.3 纷享销客PaaS平台产品能力介绍	09
2.3.1 业务定制平台	09
2.3.2 应用开发平台	18
2.3.3 智能分析平台	24
2.3.4 集成对接平台	25
2.3.5 业务互联平台	26
2.3.6 数据智能平台	31
2.4 纷享销客PaaS平台技术能力介绍	34
2.5 纷享销客PaaS平台交互设计体验	42
第三章 PaaS平台未来发展的新篇章	45

第一章

什么是PaaS 平台?

随着信息化发展，数字技术与经济社会各个领域的融合逐渐深入，行业需求不断升级，逐渐呈现多样化、复杂性的态势。传统软件开发模式，耗时耗力，已经难以应对企业新形势下的业务需求。面对挑战，PaaS平台以其天然的优势迅速崛起，成为应对企业复杂需求和驱动开发变革的新趋势。

1.1 PaaS平台的定义

2006年Google、Amazon 等公司提出了“云计算”构想。作为云计算的核心服务之一，PaaS(Platform as a Service)平台即服务，介于SaaS（软件即服务）与IaaS（基础设施即服务）之间，提供的是一种面向程序开发者的在线服务。PaaS的出现可以加快上层SaaS应用的开发速度，给客户带来更高性能、更个性化的服务。

在软件开发实践中，PaaS平台为开发人员提供了一个强大的开发环境，使得企业能够更高效地构建、部署和管理应用程序。如今，市场上有很多优秀的PaaS平台，根据其特点和适用范围，大致可以归为四类：传统意义的PaaS平台、通用低代码开发平台、行业垂直领域PaaS平台和专业领域PaaS平台。

四种类型的PaaS 平台

传统意义的PaaS平台：

提供基础的云平台服务，如基础设施、数据库、中间件等，允许开发人员快速搭建应用。比如阿里云和腾讯云，这些平台在开发环境、部署和管理方面提供了丰富的工具和资源。

通用低代码开发平台：

提供可视化的界面和预设的组件，使非专业开发者也能创建复杂的Web和移动应用。例如宜搭、氚云、简道云等，它们提供了易于使用的界面，降低了开发门槛。

行业垂直领域PaaS平台：

针对特定行业提供定制化的应用开发工具。例如用友、金蝶、纷享销客等，它们专注于企业资源规划(ERP)、客户关系管理(CRM)等领域，提供了一系列行业特定的功能和工具。

专业领域PaaS 平台：

针对特定专业领域提供高度集成的开发环境。例如集成-Mulesoft、BI-PowerBI、AI-Salesforce Einstein Studio等，它们提供了系统集成、大数据分析、AI应用等领域的工具，帮助专业开发者快速构建和部署应用。

PaaS平台各有优势，企业需要根据自身需求选择合适的平台进行应用开发和管理。

1.2 PaaS平台在企业中的应用

随着数字化进程的加速，企业对信息技术的需求日益增长。在新技术的推动下，PaaS平台在功能、性能、安全等方面都取得了重大突破，成为企业CRM建设的重要支柱。

PaaS 平台在企业中的应用价值：

■帮助企业快速构建和部署数字化管理系统，大大缩短系统开发周期和投入成本。

通过云计算和自动化工具，企业可以借助PaaS平台快速建立CRM系统，实现快速上线和快速迭代。

■丰富的开发工具和集成能力，支持企业CRM系统与其他关键业务系统的无缝集成。

通过深度整合销售、市场营销、客户服务等多个业务系统，实现信息共享和协同工作，可以大大提升企业内部运营效率和客户体验。

■强大的数据分析和智能化能力，帮助企业实现客户数据的深度分析和挖掘。

通过数据分析工具，企业可以深入了解客户需求和行为，制定精准的营销策略和个性化的服务方案，进一步提高客户满意度和忠诚度。

■灵活的部署方式和可伸缩的架构，可以满足企业在不同阶段和规模下的需求。

企业可以根据自身业务需求和发展阶段，灵活选择PaaS平台提供的部署方式和服务规模，实现个性化定制和可持续发展。

1.3企业级PaaS 平台的机遇与挑战

数字化转型带来大量IT系统建设需求，中国PaaS市场如火如荼。

据IDC在2023年11月发布的《中国公有云服务市场(2023上半年)跟踪》报告显示，2023年上半

年中国公有云服务整体市场规模(IaaS/PaaS/SaaS) 为190.1亿美元，其中，PaaS市场规模为32.9亿美元，同比增速达到了26.3%。

随着数字技术与企业级应用的深度融合与创新，低代码开发、人工智能等新技术能力逐渐发展成为PaaS平台的基本要素，为企业带来更高效、智能、创新的服务和解决方案。Grand View Research 报告指出，低代码开发平台市场规模预计2027年达到869亿，复合年增长率(CAGR)为22.7%。IDC预测在未来3到5年，中国PaaS市场将依然保持高速增长的发展趋势。这是机遇，也是挑战。

企业级PaaS平台的机遇与挑战

低代码开发：

加速企业应用的开发过程，提高开发效率。

AI技术：

提供智能化的服务和决策支持，提高了工作效率和用户体验。

连接集成：

实现人员、资源和系统等的有效对接、共享与集成，提升资源利用效率。

生态互联：

促进企业与外部生态系统的合作与创新，加快业务拓展和产品迭代的速度。

1.4 支撑企业CRM业务的PaaS平台创新

随着企业信息化进程的加快，PaaS平台在各个领域的应用越来越广泛，特别是在CRM(客户关系管理)领域。为了提升销售管理效率、优化营销服务并实现渠道一体化，企业纷纷借助PaaS平台来搭建更优质的CRM管理体系。CRM垂直领域的PaaS平台相比通用型PaaS平台，其业务针对性更强，成为企业经营发展的重要助力。

纷享销客PaaS平台的关键能力

支撑CRM业务所需要的场景字段：

纷享销客PaaS平台具备强大的字段管理能力，能够支撑CRM业务所需要的场景字段，例如定位、扫码等。能够为企业的销售、市场、服务等部门提供丰富的数据来源，帮助企业实现更好的经营管理。

根据CRM业务场景精细化的权限：

纷享销客PaaS平台提供精细化的权限管理功能，可以根据CRM业务场景设置不同的权限。例如，围绕客户的行级数据权限管理，每个销售人员的客户访问权限都是个性化的，确保他们只能查看各自负责的客户数据。不同角色的权限边界也不同，例如，财务人员可以看到客户的订单，而服务人员可以看到客户的工单。这些细化的权限设置能够确保数据的安全性和保密性，提高用户对CRM的信任度。

支撑CRM业务场景下的通用业务能力：

纷享销客PaaS平台还具备通用的业务能力，如打标签、打分、数据查重等。这些通用能力不仅能够帮助企业提高工作效率，还能在很大程度上优化业务流程，提升客户满意度。例如，打标签和打分功能可以用于对客户进行精细化管理和评估，帮助企业更好地了解客户需求和偏好，从而提供更优质的服务。



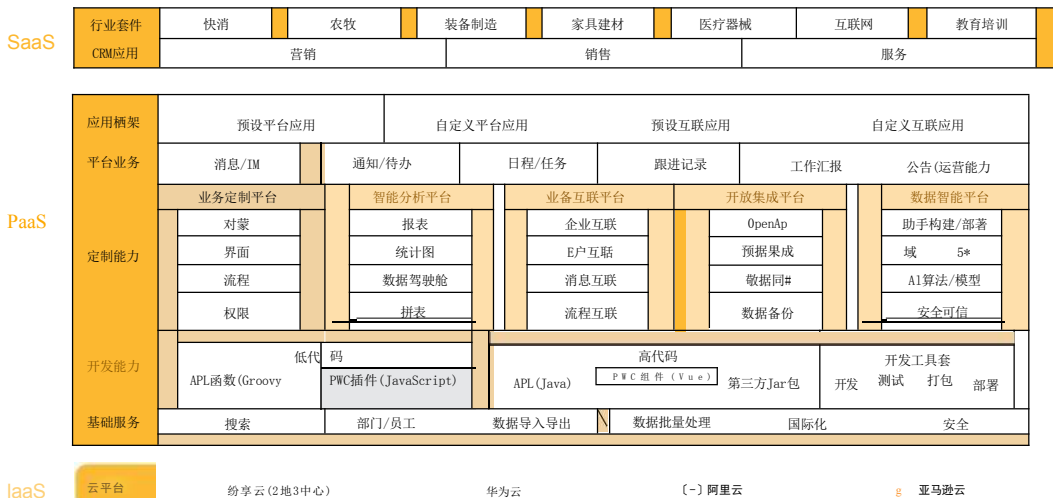
第二章

纷享销客新一代 企业级PaaS平台介绍

2.1 纷享销客PaaS 平台概述

纷享销客致力于打造CRM领域下的连接型PaaS平台，可以让企业以极低的成本，快速构建业务应用。纷享销客PaaS平台主要由业务定制平台(aPaaS)、智能分析平台(dPaaS)、集成对接平台(iPaaS)、业务互联平台(cPaaS)以及数据智能平台(AI PaaS)五部分构成。企业借助纷享销客PaaS平台，不仅能够以零代码、低代码、高代码等多种方式进行个性化业务定制，而且能够深入业务场景进行数据分析，打通数据孤岛，实现跨系统业务闭环管理。更能够让企业更快的适应不断变化的外部环境，通过对自身业务实践进行快速迭代，实现企业科学决策。同时，帮助企业有效提升产品力，支撑业务创新，达成业务目标。

下图为纷享销客PaaS平台产品架构图：



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/667031160054006115>