



CHUXIN CAPITAL

2021 中国企业服务新趋势

初心资本 | 始于初心 创造未来

2021



01

云原生

企业在经历系统性的 IT 架构变革，基于云原生的性能优势孕育一系列新的创业机会

02

开源

丰富的场景及工程师红利，中国有望打造全球领先的开源软件企业

03

软件出海

依靠「中国红利」打造的极致软件产品，将以中国为大本营出海服务全球用户，并实现可观的商业化

04

大规模
自动化

RPA 和 API 服务不存在替代关系，强需求，趋势不可逆，将系统性得到普及

05

MarTech

消费品牌将接棒卖家成为主流客户，从数据到数据赋能，从重 GMV 到重 LTV，MarTech 服务商前景可期

06

面向业务
人员

技术变革和用户需求推动软件面向业务人员、注重体验，低代码/无代码方兴未艾

07

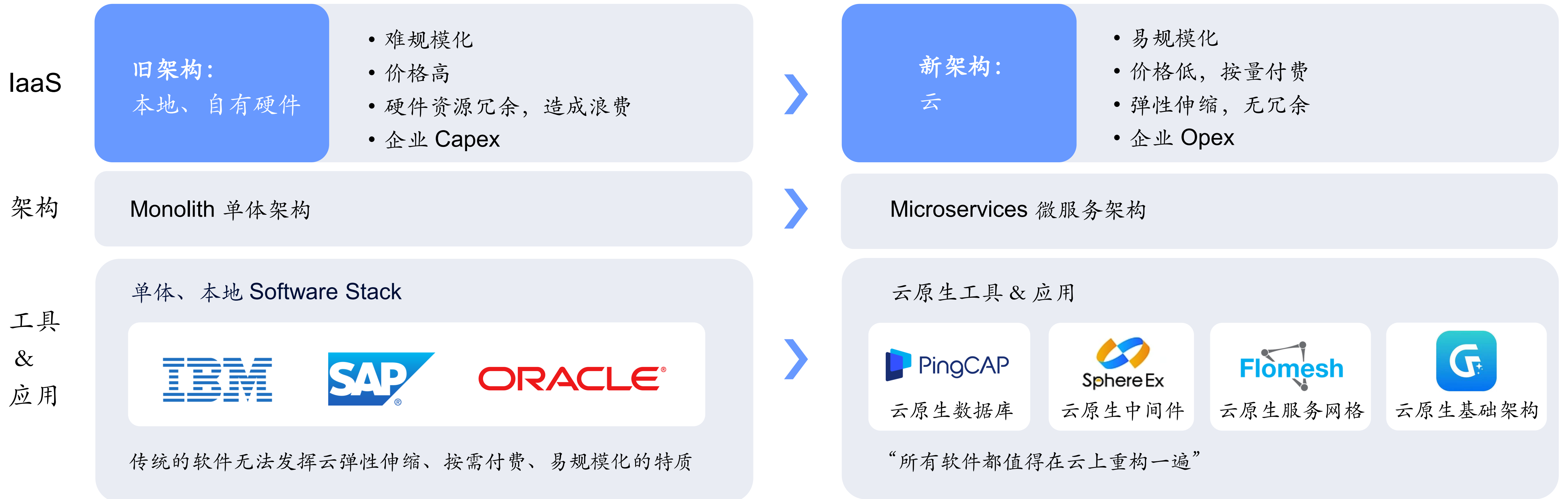
人工智能

数据井喷，市场将倒逼 AI 底层框架升级，AI infra 领域会诞生创新型的创业公司

趋势1: 云原生 企业在经历系统性的 IT 架构变革, 基于云原生的性能优势孕育一系列新的创业机会

云原生架构的普及有明确且有力的驱动因素。一方面, 云原生架构将从互联网行业向传统行业逐步渗透。大量传统企业出于竞争压力、战略危机感, 将自上而下推动向互联网行业学习、模仿互联网的数据应用、数据辅助决策, 也一并模仿互联网企业的新兴云原生架构并采购其所使用的产品。另一方面, 企业对数据上层应用不断丰富也将催生底层系统架构变革。出于成本考量, 各行各业的企业会逐步向微服务、云原生架构转型。云原生的普及将衍生大量新产品需求, 孕育一批精品、细分、专业的云原生产品加服务创业公司。在云原生领域, 初心资本进行了系统性的布局。例如采用了云原生架构的数据库公司PingCAP, 让客户可以在容器化、混合多云的环境下进行部署、运行和管理; 分布式中间件厂商SphereEx, 将云原生作为核心技术特点; 服务网格公司Flomesh, 为客户提供云原生环境里重要的网络基础设施; 星汉未来提供基于全链路Serverless技术的云原生基础架构解决方案。

| IaaS 的变化催生架构改变, 云是大势所趋



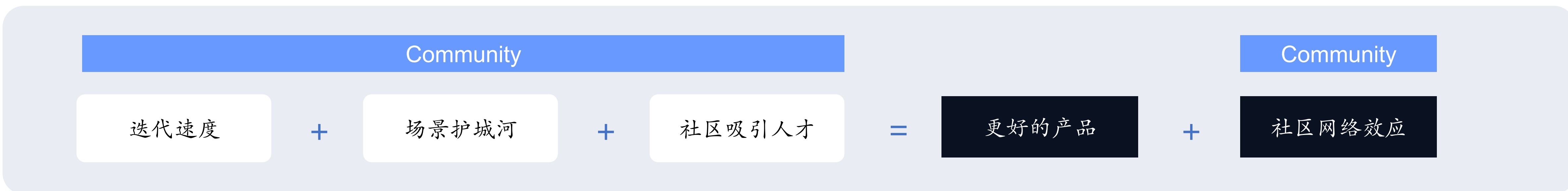
传统的软件无法发挥云弹性伸缩、按需付费、易规模化的特质



趋势2: 开源 丰富的场景及工程师红利, 中国有望打造全球领先的开源软件企业

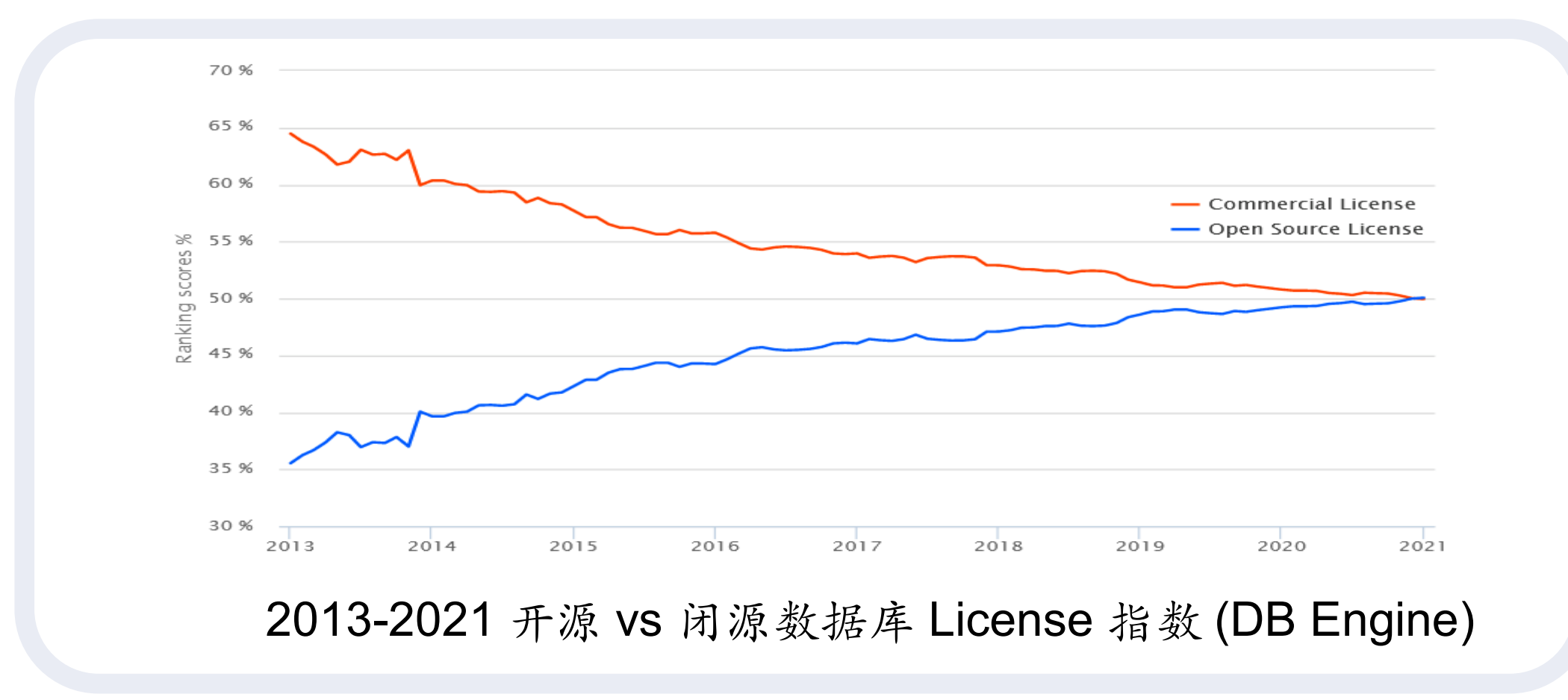
开源作为新型软件的生产协作模式, 将依靠产品在细分领域持续颠覆闭源公司。在数据库、容器等各个领域, 开源产品不断涌现并逐步侵蚀闭源产品的份额, 呈现出不可逆转的趋势。

| 开源以更好的产品+社区网络效应取胜, 在细分品类持续颠覆闭源公司



开源持续颠覆闭源, 各品类都出现开源玩家

开源趋势不可逆, 数据库领域先行





趋势2：开源 丰富的场景及工程师红利，中国有望打造全球领先的开源软件企业

有赖于中国丰富的落地场景和大量的工程师红利，中国非常有望通过开源模式打造具备世界竞争力的产品。初心资本投资的PingCAP、SphereEx、Flomesh都将核心产品通过开源的方式提供给用户和开发者；PingCAP的分布式数据库产品TiDB是中国开源领域中具有全球竞争力的数据库领域的代表性产品。此外还有能代表着国际标准的大数据OLAP分析引擎Apache Kylin、AI非结构化数据处理和分析软件Zilliz、面向IoT与5G场景消息与流处理的EMQ，这些开源软件都诞生于中国的土壤。

中国互联网发展

- 中国互联网拥有庞大的数据量，分布式系统的需求相较国外有增不减
- 丰富的复杂场景让开源软件贴近用户的需求

场景优势

产品优势：

场景的丰富度可以培养强大的产品竞争力，在中国旺盛、多元的行业需求下，各个细分场景都更有可能被产品覆盖

用户基数：

用户数量决定受众规模及反馈速度，中国庞大的用户基础成为孕育新开源软件的良好土壤

人才优势

开源核心社区平台Github上第一大开发者来源国是美国(22.7%)，第二大是中国(9.76%)，而根据目前Github增速数据，预计2025年美国开源贡献者会占到16.4%，中国则会占到13.3%*

* Github Octoverse 2020

中国开源社区

拥有50名CNCF会员

3名 铂金会员

6名 白银会员





37名 黄金会员

累计贡献项目 110 个

134,279 Stars

CNCF 第三大贡献国家

中国头部开源公司

	 PingCAP	 Apache Kylin	 ZILLIZ	 EMQ
估值	\$3B	\$350M	\$150M	\$100M
GitHub Star	28.8k	3.1k	7.5k	8.5k

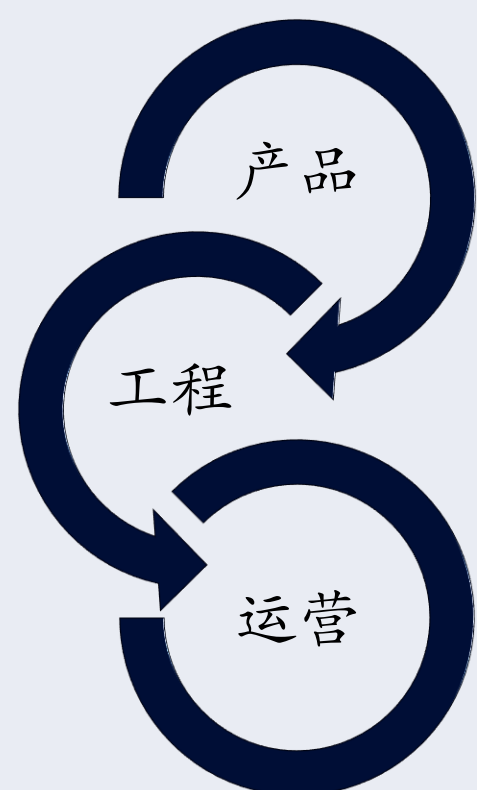


趋势3：软件出海

依靠「中国红利」打造的极致软件产品，将以中国为大本营出海服务全球用户，并实现可观的商业化

中国的企业级软件市场正处于特殊阶段，中国企业有望打造一批引领全球的软件产品。目前已经有一批中国软件企业在海外验证了这一机会确实存在，比如已上市企业声网和涂鸦智能及独角兽公司小影科技和酷家乐等。

产品认知+工程优势+本地化运营，中国新一代企业软件逐渐具备国际竞争力



产品认知：

中国在音视频、电商，SCRM等领域世界领先，新一代企业软件与特定场景融合，输出认知红利有机会成为具备国际竞争力的产品

工程和场景优势：

中国有世界上最大的工程师红利，有机会基于国内海量的用户和场景打造极致体验的产品，并辅以极具竞争力的价格，推动国内做大用户量，海外引领商业化的双轮驱动的商业模式

本地化运营：

不同于欧美“One product for all”的运营策略，中国创业团队更重视本地化运营，通过多语言版本的开发、本地化运营以及SaaS收费模式，为企业提供更好的产品和服务体验

声网Agora



- 全球实时互动云服务开创者和引领者，覆盖全球250多个数据中心，通过1万+活跃应用为100多个国家提供实时音视频互动服务，是爆火的Clubhouse背后最重要的服务商
- 2020年营收1.34亿美元，活跃客户数2000+，海外收入占比约占20%

涂鸦智能



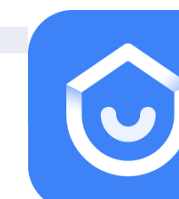
- 全球化物联网AI+IoT领军企业，帮助客户快速实现产品智能化，15年开始切入国际化市场，合作逾5000家客户，服务的企业和开发者分布在全球超过220个国家或地区
- 2020年营收1.8亿美元，大部分收入来自海外市场

小影科技



- 移动视频生产服务商，全球下载量超10亿次，视频榜全球收入前十，旗下专业剪辑工具VivaCut上线半年即覆盖千万级欧美专业视频博主
- 2019年公司海外营收超过亿元，近三年复合增长率超50%

酷家乐



- 全球化的云设计平台，帮助设计师快速生成装修方案/效果图，注册用户超2500万，覆盖全球180个国家，企业级客户覆盖近20个国家
- 2020年的SaaS化营收超过1亿美元，海外收入约在数千万元



趋势3：软件出海

依靠「中国红利」打造的极致软件产品，将以中国为大本营出海服务全球用户，并实现可观的商业化

不同于以往许多案例的是，依靠中国市场庞大的用户群体和丰富的使用场景打磨出的极致产品，有望直接迁移到需求匹配、支付意愿更强的海外市场，实现商业化成功。初心布局的D5渲染器、智能设计工具Nolibox、音视频服务商乐维科技和CAD设计工具平台云图三维，从建筑、设计、音视频等多维度，均采取了立足国内、面向海外提供生产力工具软件的模式，收获到海外用户的正面反馈。未来将有越来越多的软件企业能借助中国优势，在海外逐渐拓展市场、提供优质的产品与服务、打磨运营经验，扬帆出海、收获红利。

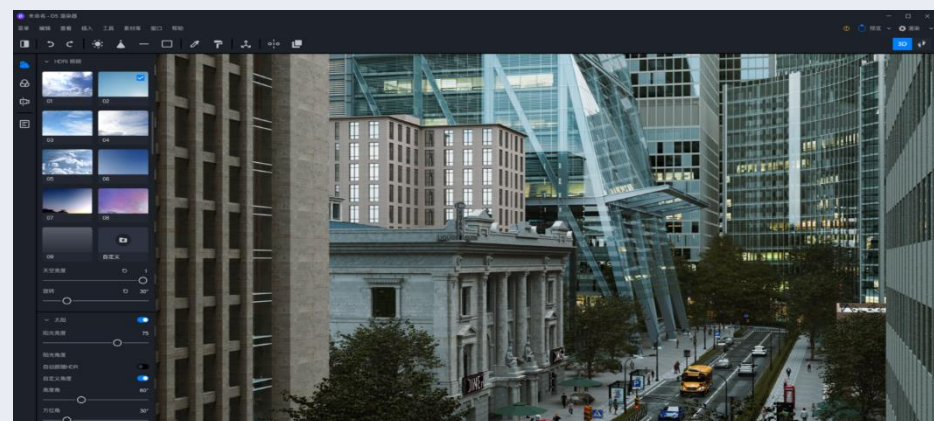
国内做大用户量，海外引领商业化的双轮驱动的商业模式将成为主流，成为软件领域的「国货之光」

D5 渲染器



D5 渲染器

- 基于Nvidia GPU的国产3D渲染器，建筑/景观设计行业的强力生产力工具，可对其设计进行高质量的实时可视化，入选英伟达十大ISV
- 实现面向设计师群体的生产力软件零的突破，D5是国内目前唯一一个有国际认同的实时渲染产品
- 产品上线半年内发布在YouTube的原创视频达200多支，海外下载量20余万，海外收入占比超过50%



Nolibox

nolibox

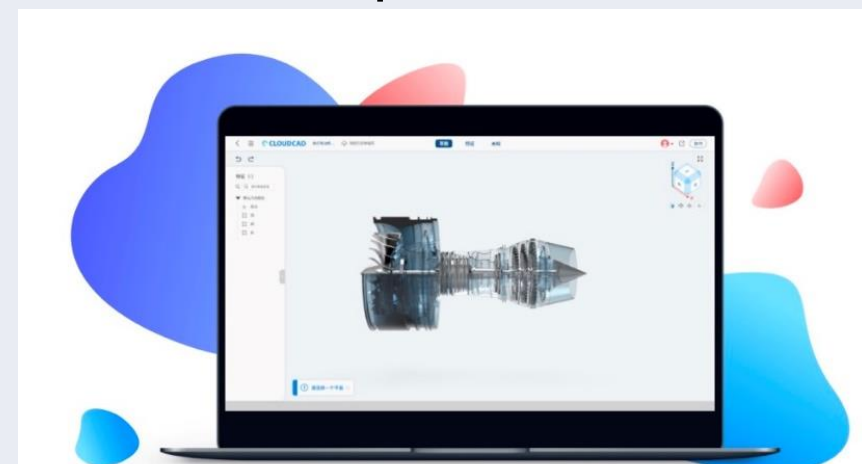
- 融合美学原理、设计模型及AI技术完成设计生成，设计分发与延展创造，通过搭建设计协创系统、智能设计工坊及美学评估系统，提供新的设计生产方式
- 产品体验前卫，是全球化的普遍需求，通过底层模型的打造，有机会成为更加智能的Canva



云图三维



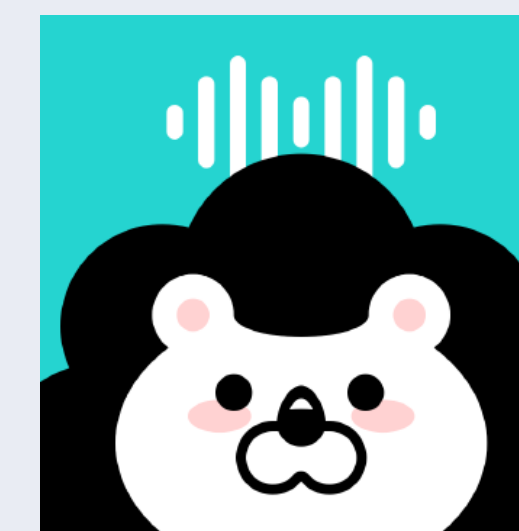
- 致力于打造集查看、建模装配和渲染于一体的“云端CAD”协作设计平台，为工程师的设计提供更便捷高效的平台
- 云化软件是全球化的趋势，云图有极其易用的产品，实现云端建模，海量模型在线，实时查看，即刻渲染，支持多人同时协作，有机会成为体验更好的Onshape



乐维科技

Innovations
Lavie

- 服务海外用户的音视频平台，提供一站式内容生产工具和娱乐方式
- 脱胎于小影的创新业务团队，有着非常丰富的工具软件出海和本地化运营经验
- 多款产品入围中东和印度市场付费榜前五十，产品一年多实现营收500万美金





趋势4：大规模自动化

RPA 和 API 服务不存在替代关系，强需求，趋势不可逆，将系统性得到普及

随着国内长期人力成本上升，竞争加剧的劳动力密集行业会倾向于使用自动化去提高人效，从而节省成本，我们认为自动化趋势不可逆。轻量级自动化品类RPA好计算ROI、业务团队可以直接采购，落地会早于API管理工具，促使自动化在企业内部的传播。随着业务人员使用的产品种类变多，API集成工具的需求将会诞生。长期看API并不会全面替代RPA，两者是互补和长期共存的关系。如果使用API涉及过于大量的集成工作、预算不足或IT部门响应需求不及时，RPA可以为业务人员提供更好的即时解决方案，实现快速简便的部署和降低维护成本。企业各系统间集成需求会源源不断地涌现，RPA总能借助自身优势特点找到用武之地。初心布局的影刀RPA就是这样一款产品，能让业务人员轻松上手使用、在大量潜在场景中快速落地实现价值。

| RPA - 满足企业短期变化

适用场景：

业务人员长尾场景

因业务变化
诞生的新场景

RPA适合使用在替代人力密集、高频、常规化的操作场景，用机器人来替代真人，释放员工的创意生产力

规划方法：

自上而下

自下而上



影刀RPA产品上线一年期间，30万+用户选择影刀RPA来搭建自动化流程，其中一半以上为业务人员

| API - 帮助企业长期规划内部系统链接

长期不变的系统之间的链接

- API适用于解决企业长期无变化、持续使用、业务流程成熟的系统连接问题，通常比RPA运行更稳定

自上而下的长期战略级规划

- API管理工具的部署周期长、复杂度高，需要企业战略级规划才能实施落地

人才在快速变化的商业环境中，API无法满足企业当下短期变化而诞生的自动化需求，而RPA落地见效快、可以与API形成极佳的互补



趋势5: MarTech

消费品牌将接棒卖家成为主流客户，从数据到数据赋能，从重GMV到重LTV，MarTech服务商前景可期

随着电商渗透率不断提升、数字化能力从互联网向其他行业延展，传统品牌商相信数据驱动和数字化转型的力量，积极拥抱更精细的消费者洞察和运营模式。同时，国潮兴起、大批新消费品牌涌现，天然贴近消费者，注重对用户的精准识别、细颗粒度的标签化及精细化运营。这些MarTech厂商的优质新客群，从单一看重GMV逐渐过渡到以消费者为中心、对消费者全生命周期进行把控的数字化管理方式，孕育大量需求和机会。初心在这一主题下进行了接连布局：如为企业提供全栈式、全场景数据智能解决方案的滴普科技；专注于多平台数据打通和全链路监测管理的数据服务商新略数智；为新零售品牌提供私域社交化一站式解决方案的星云科技；通过数据采集分析帮品牌做智能种草和精准营销的挖数科技等。





趋势6：面向业务人员

技术变革和用户需求推动软件面向业务人员、注重体验，低代码/无代码方兴未艾

软件面向业务人员在近年来成为真实可感的趋势，技术的门槛被大大降低，人人都可以是应用开发者和数据分析师，做到曾经只有专业人员能做到的事情。这背后的驱动因素一部分来源于技术的成熟，另一方面来自用户需求的变化，比如适应了C端应用软件体验的员工倒逼B端软件体验升级、更易用、更灵活，数字原住民也将逐步进入职场。

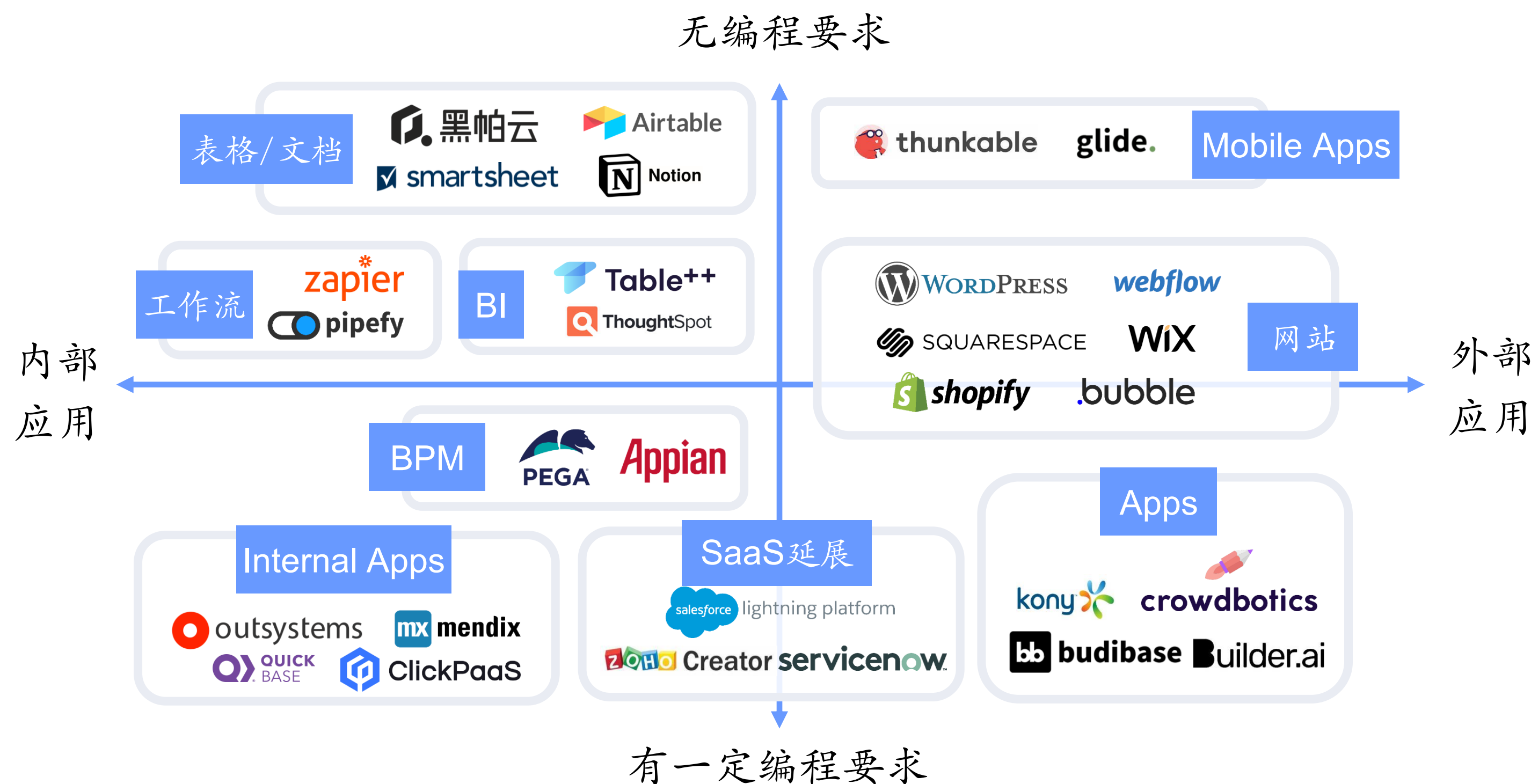
在这些因素的影响下，低代码、无代码创业公司呈现井喷态势。表格类产品Airtable、做 workflow 自动化的Zapier、本身是文档但也可以用来搭建网站的Notion等，都真正做到了赋能业务人员、不需要任何编程能力。初心投资的黑帕云，通过提供易用的表单产品驱动用户自增长，降低企业搭建数字化应用的门槛；Table++则通过自然语言搜索的方式，让业务人员，无需借助专业数据分析师的帮忙就能实现数据交互。

供给侧

- 云计算基础架构：使业务部门可以脱离IT部门采购和实施，自定义解决方案
- 云原生服务：提供API等丰富、敏捷的组件资源
- 跨端和跨平台领域的适配能力和前端工程体系逐步成熟

需求侧

- IT供需存在缺口：数字化转型和新经济企业对应用需求大，目前IT响应速度难以满足快速迭代的业务需求
- Tech-savvy的业务人员出现：数字原生代员工IT素养高，具备使用工具自建的能力



趋势7: 人工智能 数据井喷，市场将倒逼 AI 底层框架升级，AI infra 领域会诞生创新型的创业公司

经过几年发展，AI已从技术研发进入大规模应用的阶段。随着AI模型越来越成熟，AI落地的成功与否已经不单单取决于AI模型本身，而是从数据处理到最终AI部署的全流程。AI的发展将会从原本的以AI模型为中心转向以数据和应用为中心，倒逼AI底层框架迭代升级。随着数据井喷以及AI应用的普适化落地，数据处理、数据标签、特征工程、模型训练和模型部署等方面，对自动化的需求越来越强，越来越多的创新公司在AI Infra层面涌现。

初心近期布局的CoCoPIE，针对移动AI落地场景，通过对于软件方面模型剪枝和编译方面的自动化引擎研发，能批量化在不损失过多精度的情况下减少模型的算力要求，实现模型在移动端和低端硬件上的实时运算。

未来趋势

典型公司

数据收集与清理

- 传统的ETL工具缺乏灵活性，同时对于非结构化数据支持性较差
- 在数据井喷的背景下，传统的ETL工具无法满足需求，数据处理的自动化需求激增，数据分析师和开发者需要新的工具更好的建立和管理数据 workflow



数据标签与特征工程

- 传统的数据标注更依赖于人力，而随着相关技术愈发成熟，数据标注服务覆盖面越广，自动化程度也会随之提高
- AI落地场景，相关特征的选取需要商业分析师与数据科学家的相互配合，将行业know-how与特征选取有机结合



模型训练

- 针对AI模型训练，虽然开源框架(Tensorflow, MxNet, PyTorch, CNTK and Keras)依旧是公认的王者，但相关模型优化平台也得到了一定的关注
- 而随着AI的实际应用逐渐普遍，协作式数据科学平台的兴起则更强调数据科学家与商业分析师之间的协作



模型部署

- AI正在大规模落地到各类企业应用以及C端应用中，在这一过程中与终端算力的适配性以及算法运行的实时性都将对AI模型的部署提出挑战
- 自动化的模型部署以及编译能够帮助模型更加规模化的落地和应用





01

云原生

企业在经历系统性的 IT 架构变革，基于云原生的性能优势孕育一系列新的创业机会

02

开源

丰富的场景及工程师红利，中国有望打造全球领先的开源软件企业

03

软件出海

依靠「中国红利」打造的极致软件产品，将以中国为大本营出海服务全球用户，并实现可观的商业化

04

大规模
自动化

RPA 和 API 服务不存在替代关系，强需求，趋势不可逆，将系统性得到普及

05

MarTech

消费品牌将接棒卖家成为主流客户，从数据到数据赋能，从重 GMV 到重 LTV，MarTech 服务商前景可期

06

面向业务
人员

技术变革和用户需求推动软件面向业务人员、注重体验，低代码/无代码方兴未艾

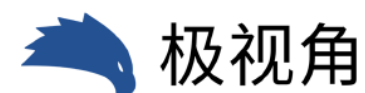
07

人工智能

数据井喷，市场将倒逼 AI 底层框架升级，AI infra 领域会诞生创新型的创业公司



初心资本投资组合





初心资本行业研究



海外专栏：美国云原生建筑工程管理
SaaS平台Procore | 初心内参



企服系列08：财税SaaS的开端和终局
(上) | 初心内参



数仓公司Snowflake：当雪花成长为暴风雪 | 初心内参



企服系列06：AI赋能，重塑人力资源服
务新未来 | 初心内参



初心企服行研07：认识「基础设施即代码」(Infrastructure as...)



企服系列05：下一代的表单新物种
Airtable | 初心内参



增长日益艰难，CEM能否为存量竞争增添优势 | 初心行研



企业自动化风口上的RPA | 初心行研

| 关于初心

初心资本成立于 2015 年 4 月，是一家以科技与互联网为中心、积极布局新兴业态的早期股权投资基金，专注于科技创新、企业级软件等领域的投资。初心资本致力于捕捉因科技赋能而改变行业的新格局、企业服务降本增效优化企业新模式并进行投资布局。我们关注创业的初心，希望在陪伴创业者共同成长的过程中，等待下一个指数级增长公司、下一位新生代的商业领袖，通过科技赋能，让我们的生活方式变得更美好。

邮箱：bp@chuxincapital.com

