

加速软件企业业务发展的机遇

了解企业领导者想要解决的问题

无论是现在还是未来，客户的需求始终不断变化。他们越来越需要基于消费模型来提高可预测性和控制力，实现更大的规模和灵活性，同时降低 IT 成本和风险。

全球软件开发人员人才的短缺，加上员工需求不断增长，使得吸引和留住一支有竞争力的工作团队变得更加困难。

开发人员需要领先的技术和创新的工作环境。云技术使技术人员能够通过产品实验和开发进行持续的技能提升。

86% 的首席信息官表示，他们越来越注重数字化和创新。¹

全球 61% 的组织正积极调整战略，转向以消费为驱动的数字基础设施投资。²

管理层面临的挑战



吸引和留住技术人才

软件企业必须吸引并留住合适的技术人才，打造一支富有成效的创新型工作团队。



进入新市场

企业领导者关注的是如何扩展新市场、新垂直领域或维护市场份额的战略。



紧跟客户需求

本地部署意味着对产品使用情况的关键绩效指标分析有限，这样就很难了解客户的需求以及竞争对手是如何满足这些需求的。



增加收入、提高估值

企业领导者希望增加收入、提高公司估值并扩大投资前景。

SaaS 和云技术为软件企业创造的机遇

通过云服务促进增长

与您的潜在客户分享 SaaS 和云服务是如何应对挑战并为软件企业创造更多机遇的。



敬业高效、生产力强的工作团队

这将提升软件企业作为创新者的声誉，在业内同行和技术人才中形成积极的品牌认知。具有韧性，更易于维护，可节省产品实验和开发时间。



推动创新技术快速发展

云技术解锁了新的产品功能，从而在竞争中脱颖而出。事实上，云端运行可使新应用程序上市推出时间最多可缩短 33%。³



公司估值的提升

SaaS 模式可通过新功能和定价模式提高销售额，从而增加除销售点之外的营收机会。营收流变得可预测且可预先确定，从而可更好地进行分析和预测。



竞争力得到提升

云平台降低了销售壁垒，增强了产品安全性，有助于赢得新客户。SaaS 产品具有灵活性和颠覆性的特点，使企业能够进入新市场，打败新的竞争对手。



开拓市场增长的新途径

亚马逊云科技为企业提供了一个由 150 个国家的潜在合作伙伴组成的生态系统，为企业的市场增长提供了机遇。



加速履行企业社会责任 (CSR)

与传统数据中心相比，云平台更具可持续性、高效节能，而且产生的碳排放量更少。

为什么企业领导者选择亚马逊云科技

帮助软件企业了解亚马逊云科技的云服务优势。使用亚马逊云科技，企业领导者可从以下方面获益：

1

高效且富有激情的工作团队

企业领导者可以依赖亚马逊云科技提供的资源来招募 SaaS 人才并激励团队。

4

持续的技术投资

亚马逊云科技专注于新兴技术，为企业提供在竞争激烈的市场中保持领先的相应工具。

2

更好的可持续性

企业可以跟踪、测量、审查和预测其碳排放量，并生成可持续发展见解。

5

与 APN 合作伙伴合作

利用亚马逊云科技的联合销售计划，提高企业知名度并推动长期增长。

3

实现全球化

企业可以通过亚马逊云科技的 Marketplace 和亚马逊云科技合作伙伴网络 (APN) 进入新市场，获得全球范围内的新客户。

6

竞争优势

企业领导者可以借鉴亚马逊云科技以客户为中心的文化，加强与最终用户之间的关系，打破市场竞争格局。