



# 未来行业生态系统



当今，企业的运营以价值链为中心，即向市场提供高价值产品或服务为目的的一系列行业活动。超过80%的企业正在开展数字化转型，以满足市场需求、激发创新、提高灵活性和弹性，传统价值链正在被颠覆，向开放、灵活的行业生态系统发展。

行业生态系统迈向新常态能否成功取决于几个关键的变革驱动力。这些驱动力和挑战将大大影响企业生态系统的宗旨。

除此之外，还会形成如下基本的运营原则：

- 灵活性和弹性
- 集约型运营和资源
- 个性化
- 创新
- 可持续性
- 客户/消费者需求和愿景

未来行业生态系统的各个要素之间需要相辅相成，成倍提升平台效应，大大加强创新、智能、客户体验和信任。

### 通用数据和洞察：

在行业生态系统中，信息、趋势数据和知识的共享将惠及所有企业。这种可信的数据和洞察的共享生态系统，是对标准的资金、商品和服务流通价值链的补充。

### 通用应用：

某些企业并没有新应用开发所需的软件开发资源，而与行业生态系统协同工作便可弥补这一短板。云的经济性越来越高，通过云共享所有权比从供应商直接购买成本更低。

### 通用运营和专业技能

通用运营和专业技能对企业提高弹性、灵活扩展容量和提升创新能力，从而满足市场需求、解决故障至关重要。在行业生态系统中，通用运营和专业技能在需要时，亦可解决产能、服务、客户支持服务和资源等问题。



## 为技术供应商带来的机遇

- 专门为客户开发一种方便客户参与生态系统的IT策略。
- 打造数字环境，实现共同创新、共享。
- 与服务提供商合作，实现面向生态系统设计的定制化、可配置方法。
- 共建行业生态系统信任体系，确保您的产品/服务中包含治理工具。
- 打造相互补充的数字/物理产品与服务相组合。

无论是制造业、医疗保健行业、金融业、政府还是零售业，所有的平台都需要确保行业生态系统为客户和消费者提供这种流畅体验。

## 给企业管理层的建议

- 借助行业外合作伙伴，扩大行业生态系统的应用范围。
- 利用外部运营和专业技能，制定日常中断和意外中断预案。
- 利用虚拟合资加速企业成长；与合作伙伴合作开发应用，实现双赢。
- 建立治理流程和工具，实现数据的自由流通，让协作更流畅。

无论是制造业、医疗保健行业、金融业、政府还是零售业，所有的平台都需要确保行业生态系统为客户和消费者提供这种流畅体验。



企业高管团队的重大战术和战略安排都是建立在环境相对稳定的预期之上，但新冠疫情的突如其来以及经济的不确定性将这一切都改变了。为了生存和发展，企业要很快适应这种巨变。要维持业务增长，必须立即采取措施，实现弹性、敏捷、快速响应和互信。IDC认为行业生态系统转型已然开始，IDC已组建了由全球一流分析师组成的团队，共同定义未来行业生态系统的前景。

欲详细了解IDC未来行业生态系统的研究内容，请联系您的客户代表或王勇，IDC中国 助理副总裁  
电话：(+86-10) 5889 1588  
电邮：fwang@idc.com

IDC报告《[什么是未来行业生态系统?](#)》(IDC #US46828520) 分析了行业生态系统扩展的需求和机会。



关注IDC 研究成果，掌握ICT市场脉搏