

云计算热点跟踪短报告： 字节跳动造新云，多云时代竞合趋势已现

Cloud computing short report:

The emerging trend of competition and cooperation in the multi-cloud era

マルチクラウド時代の競争と協力のトレンドが浮かび上がってきました

报告标签：火山引擎、多云架构

主笔人：胡竣杰、刘汶鑫

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

■ 报告说明

随着火山引擎-新云•共未来发布会的成功召开，火山引擎正式进入商业化进程，以字节跳动内部最佳实践孵化的产品包括了云基础、视频及内容分发、数据中台、开发中台、人工智能等五大类，共计78项服务；以稳定性、效能、服务为核心，从PaaS和SaaS层出发，为互联网，消费电子，金融，汽车，零售，存储等行业提供企业级支持。

火山引擎商业化虽刚刚启航，但其核心技术在服务内部业务时期已经考验；就云计算赛道，正如之前所说，各大厂商参与者已提前布局，依托各自的核心优势，竞争激烈。火山引擎作为后来者，能否凭借自己的优势占据云计算市场一席之地，让我们拭目以待。

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

01 字节跳动造新云热点分析

火山引擎新云•共未来发布会推出包括云基础、视频及内容分发、数据中台、开发中台、人工智能等五大类，共计78项服务，涉及IaaS、PaaS、SaaS，正式步入商业化进程。

字节跳动通过火山引擎将内部技术的对外赋能，实现以更具多样性、更大规模且更透明开放的实例场景打磨更强大的技术能力，以此保持产品力的市场领先。

火山引擎以“技术驱动极致性价比、业务价值驱动、开放共享”为关键经营理念，聚焦于企业增长驱动力的核心能力，在多云应用趋势下把握进场云计算赛道的机会。

字节跳动的云计算战略从微观角度完成ToC到ToB的核心业务能力输出；从宏观角度集中“智能”和“增长”发展战略，灵活满足各企业多方面的增长需求。

头豹

02 多云时代的竞合趋势分析

多云架构部署凭借细粒度功能选择、分散风险、邻近三点优势，正趋于成为强调数据安全和独立可控的传统企业上云的最佳选择。

相比于“零和博弈”、“负和博弈”，把合作竞争作为企业生存发展过程的长期战略，更容易达成竞争各方的统一利益。

公有云服务对基础设施投入、议价能力和技术积累要求高，同时又由于公有云市场十分看重客户粘性和关系维护，服务具有长期性、客户生命周期长、转化成本高等特征。

云计算赛道竞争激烈，失败者不在少数。火山引擎作为后来者，能否凭借自己的优势占据云计算市场一席之地，甚至大放异彩，让我们拭目以待。

目录

◆ 字节跳动造新云热点分析	-----	06
• 热点回顾：火山引擎的新云发布会	-----	07
• 火山引擎之于字节跳动产品矩阵的定位	-----	08
• 火山引擎进场云计算赛道的机会所在	-----	09
• 字节跳动的云计算战略	-----	10
◆ 多云时代的竞合趋势分析	-----	11
• 多云时代的用户需求定义	-----	12
• 多云时代的竞合趋势	-----	13
• 云计算赛道的市场竞争关系构成	-----	14
• 展望：翘首以待，新参与者能否大放异彩？	-----	15
◆ 名词解释	-----	16
头豹		
◆ 方法论	-----	17
◆ 法律声明	-----	18

CONTENTS

◆ ByteDance and VolcEngine	06
• Event Review: New Cloudcomputing Launch of Volcano Engine	07
• The positioning of the volcano engine in the ByteDance product matrix	08
• Opportunity for the VolcEngine in the cloud computing track	09
• ByteDance's cloud computing strategy	10
◆ Analysis on the trend of Competition and Cooperation in the Multi-cloud Era	11
• User requirements definition in the multi-cloud era	12
• Competitive and cooperative trends in the multi-cloud era	13
• The composition of market competition in the cloud computing track	14
• Outlook: Looking forward, can the new players shine?	15
◆ Terms	16
头豹	
◆ Methodology	17
◆ Legal Statement	18

图表目录

▪ 火山引擎发布的新产品	-----	07
▪ 字节跳动的六大业务板块	-----	08
▪ 火山引擎的经营理念	-----	09
▪ 字节跳动的云计算战略	-----	10
▪ 多云架构的优势	-----	12
▪ 中国云计算产业困局现况	-----	13
• 不同云厂商的PaaS层产品数量	-----	14
▪ 2021年H1公有云IaaS+PaaS层市场份额占比	-----	14
▪ 部分云计算厂商进场与退场时间线	-----	15

头豹

头豹

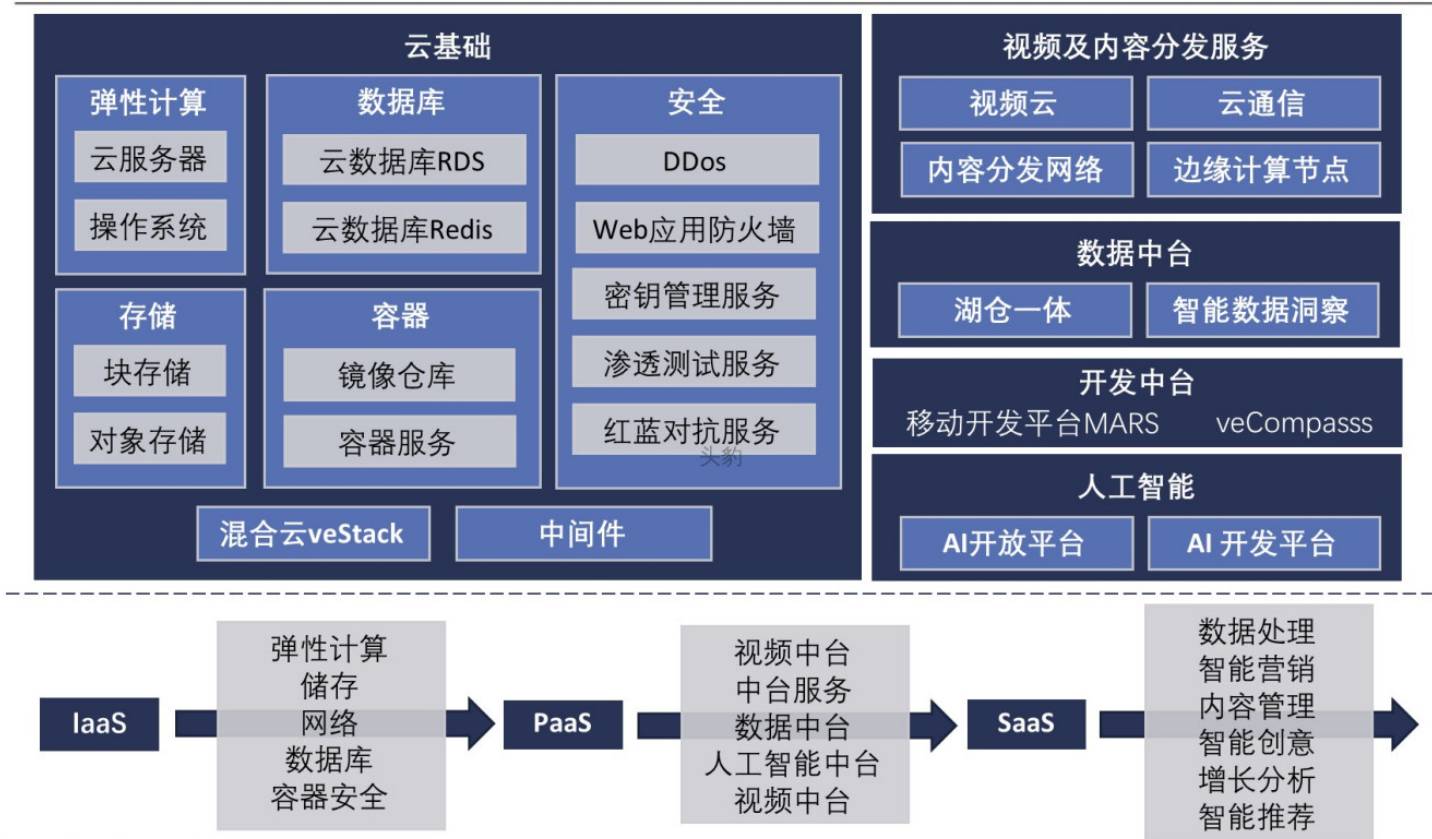
字节跳动造新云热点分析

- 热点回顾：火山引擎的新云发布会
- 火山引擎之于字节跳动产品矩阵的定位
- 火山引擎进场云计算赛道的机会所在
- 字节跳动的云计算战略

■ 热点回顾：火山引擎的新云发布会

- 火山引擎新云•共未来发布会推出包括云基础、视频及内容分发、数据中台、开发中台、人工智能等五大类产品，共计78项服务，涉及IaaS、PaaS、SaaS，正式步入商业化进程

火山引擎发布的新产品



来源：火山引擎，头豹研究院

❑ 火山引擎造新云的产品及技术

随着火山引擎-新云•共未来发布会的召开，火山引擎正式进入商业化进程，其字节内部最佳实践孵化的产品包括了括云基础、视频及内容分发、数据中台、开发中台、人工智能等五大类产品，共计78项服务；以稳定性、效能、服务为核心，从PaaS和SaaS层出发，为互联网，消费电子，金融，汽车，零售，存储等行业提供企业级支持。

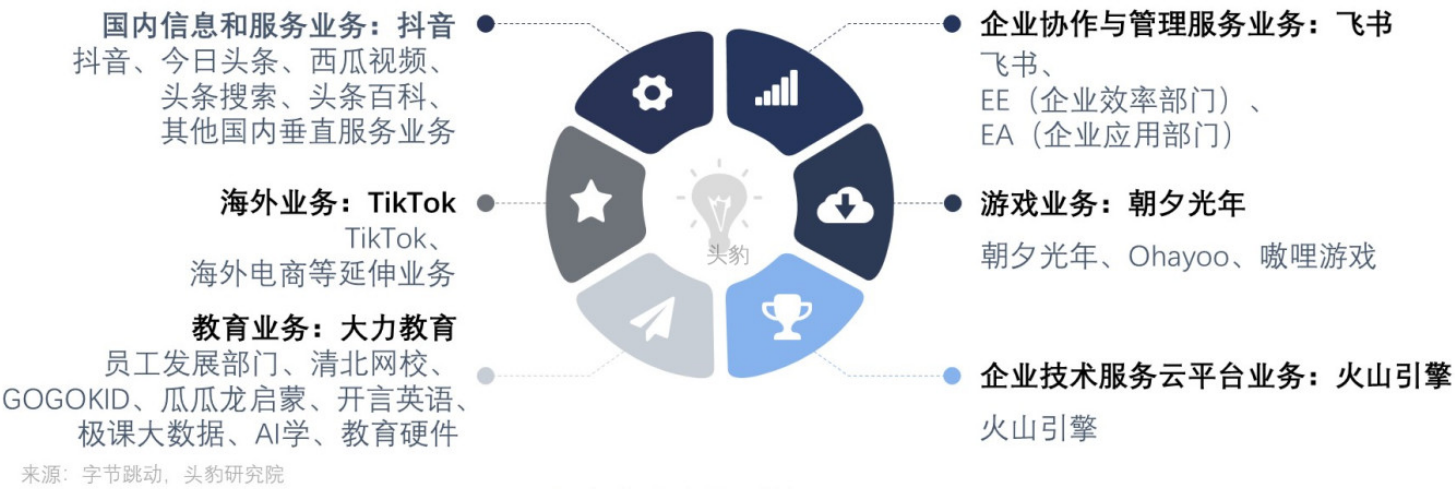
❑ 云产品分类

- **云基础**：弹性计算、存储、网络、数据库、安全和容器服务，支持混合云和私有云。
- **视频内容**：视频云、CDN与加速、边缘计算、云通信和云手机。
- **大数据**：智能营销、数据中台和增长营销平台。
- **智能应用**：智能内容、个性化推荐、智能创意、智能体验、内容创作、AI开放开发平台和智能运营服务。
- **开发与运维方面**：研发中台、监控、应用开发套件MARS和办公套件。

火山引擎之于字节跳动产品矩阵的定位

- 字节跳动通过火山引擎将内部技术对外赋能，实现以更具多样性、更大规模且更透明开放的实例场景打磨更强大的技术能力，以保持产品的市场领先地位

字节跳动的六大业务板块



字节跳动现况简要

字节跳动业务板块布局广泛，其产品涉及新闻资讯、短视频、社交、教育、游戏、人工智能和电商等板块。2020年其广告营收1750亿元，电商营收60亿元、游戏和教育营收占40亿元和30亿元左右。其广告业务收入占比约在75%左右，抖音和今日头条带来大量现金流。

从字节跳动的产品矩阵来看，今日头条、抖音、火山、西瓜、懂车帝等明星app在市场上的立足，不仅反映了字节跳动持续开发新产品的机制和能力，也映射了在这个生产流水线的背后的火山引擎的技术支撑实力。

火山引擎的内部定位

从现阶段来看，字节跳动的主要收入仍然来自于头部C端产品；但值得注意的是头部产品的成功离不开字节跳动对算法和数据的重视，其火山引擎团队对提供的技术支持正是其内部增长成功的核心要素之一。

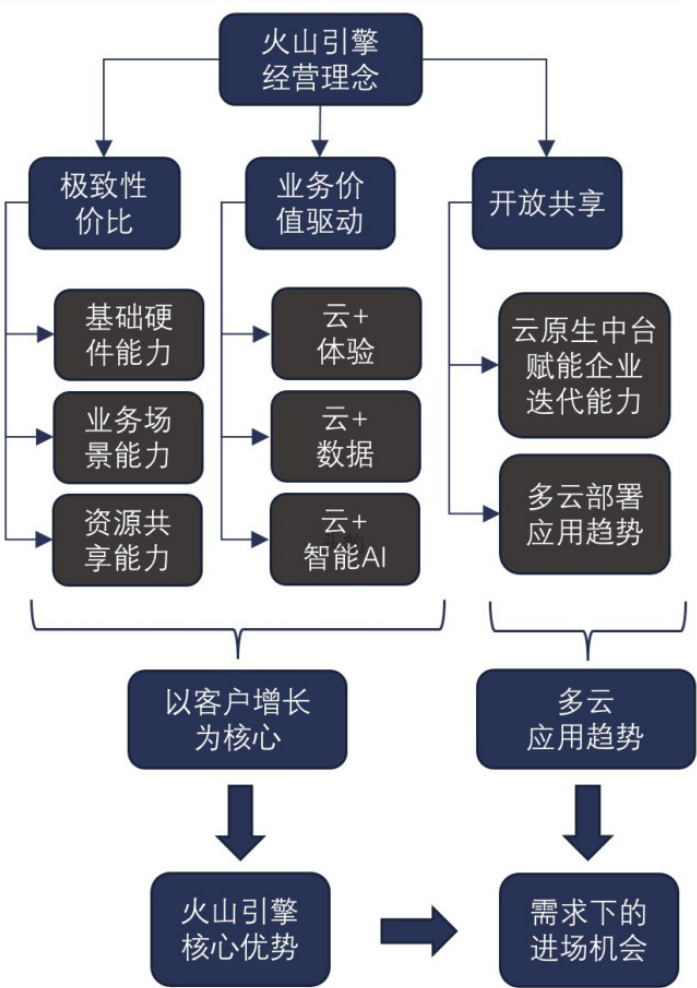
火山引擎在满足字节跳动产品的C端需求后，便将其数据增长驱动的技术实力向PaaS和SaaS服务平台跨越，逐步开始布局B端产品，以智能赋能其他企业实现业务增长。

另外，通过内部技术的对外赋能，实现以更具多样性、更大规模且更透明开放的实例场景打磨更强大的技术能力，回馈增强内部产品的技术竞争力，以此保持产品的市场领先地位。

火山引擎进场云计算赛道的机会所在

- 火山引擎以“技术驱动极致性价比、业务价值驱动、开放共享”为关键经营理念，聚焦于企业增长驱动力的核心能力，在多云应用趋势下把握进场云计算赛道的机会

火山引擎的经营理念



经营理念

火山引擎在字节跳动BU化，成为字节跳动企业级技术服务业务板块，聚焦打造企业级技术服务云平台，彰显了后者在云计算的战略构想，以“技术驱动极致性价比、业务价值驱动、开放共享”为打造新云的三个关键理念。

极致的性价比

火山引擎通过提质增效，以技术驱动实现，而非无底线压缩成本。对于具体如何以技术驱动实现提质增效，其提出了三个具体的解决方案：基础硬件能力，业务场景能力和资源共享能力。通过对这三个方面的提升，以实现资源利用率与长期性价比的提升。

业务价值驱动

通过“云+体验”、“云+数据”、“云+智能AI”三个方向：

1. 促进内容创作全链路的智能化，强化“内容+创造”；
2. 促进业务数据化，帮助企业优化决策；
3. 促进云计算多云化。

开放共享

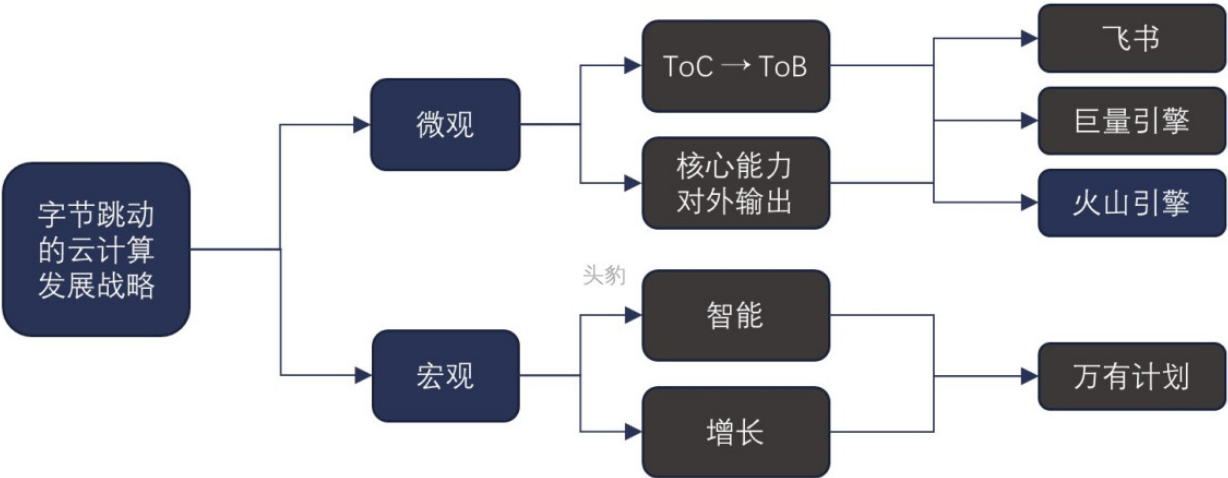
火山引擎推出了云原生化研发平台 veCompass 和云原生数仓 ByteHouse，这两款产品主要覆盖了企业研发和数据分析的两大核心场景，帮助服务企业加速迭代。

过去十年计算产业的变革，企业客户经历了以设备为中心的自建数据中心时代、以云资源为中心的云时代，而接下来行业即将进入以应用为中心的多云时代。一方面，火山引擎想通过企业多云部署，减少企业所面临的绑定风险；另一方面，各家云厂商产品具有不同的特征和优势，这为客户提供了最优化选择。

字节跳动的云计算战略

- 字节跳动的云计算战略从微观角度完成ToC到ToB的核心业务能力输出；从宏观角度集中“智能”和“增长”发展战略，灵活满足各企业多方面的增长需求

字节跳动的云计算战略



来源：头豹研究院

□ 微观：从ToC到ToB

字节跳动在ToC端业务布局成功后，逐步将其战略重心移向ToB端。通过今日头条、抖音、西瓜视频等产品的成功，字节跳动建立起了以算法和内容分发为核心的产品能力。经过在ToC端业务的技术沉淀和实践，字节跳动实现了高速增长和产品快速迭代。而这众多产品成功的背后就是有着以火山引擎为支撑的“智能增长”服务。

在内部研发使用成功后，字节跳动把核心能力对外输出，开始完善生态和布局ToB业务，例如推出飞书轻量级SaaS,再于2019年发布商业品牌巨量引擎，2020年以SaaS和PaaS为主的火山引擎对外开放推荐算法等“智能增长”核心技术。

□ 宏观：智能激发增长

火山引擎最初于2020年6月上线时，定位“企业技术服务平台”而后其发展战略主要集中于“智能”和“增长”两个方面：

- 布局智能技术，利用AI，数据驱动运营，中台化供给；
 - 强调将增长理念，将如何实现增长内化到产品生命周期中。
- 其应用范围涉及到开发到运营，灵活满足企业的多方面增长需求。火山引擎宣布推出“万有计划”，目标是在未来3年联合一千家合作伙伴、助力十万家客户实现数字化转型。

来源：头豹研究院

头豹

多云时代的竞合趋势分析

- 多云时代的用户需求定义
- 多云时代的竞合趋势
- 云计算赛道的市场竞争关系构成
- 展望：翘首以待，新参与者能否大放异彩？

多云时代的用户需求定义

- 多云架构部署凭借细粒度功能选择、分散风险、邻近三点优势，正趋于成为强调数据安全和独立可控的传统企业上云的最佳选择

何为多云

多云既可以是私有云，也可以是公有云，是由多个云供应商提供的云服务组合方案；而混合云仅是不同环境的组合，例如一个公有云一个私有云组合。

一个组织可以利用多个云平台的功能，针对不同云厂商的产品特征，根据企业多元化需求采购不同的产品。

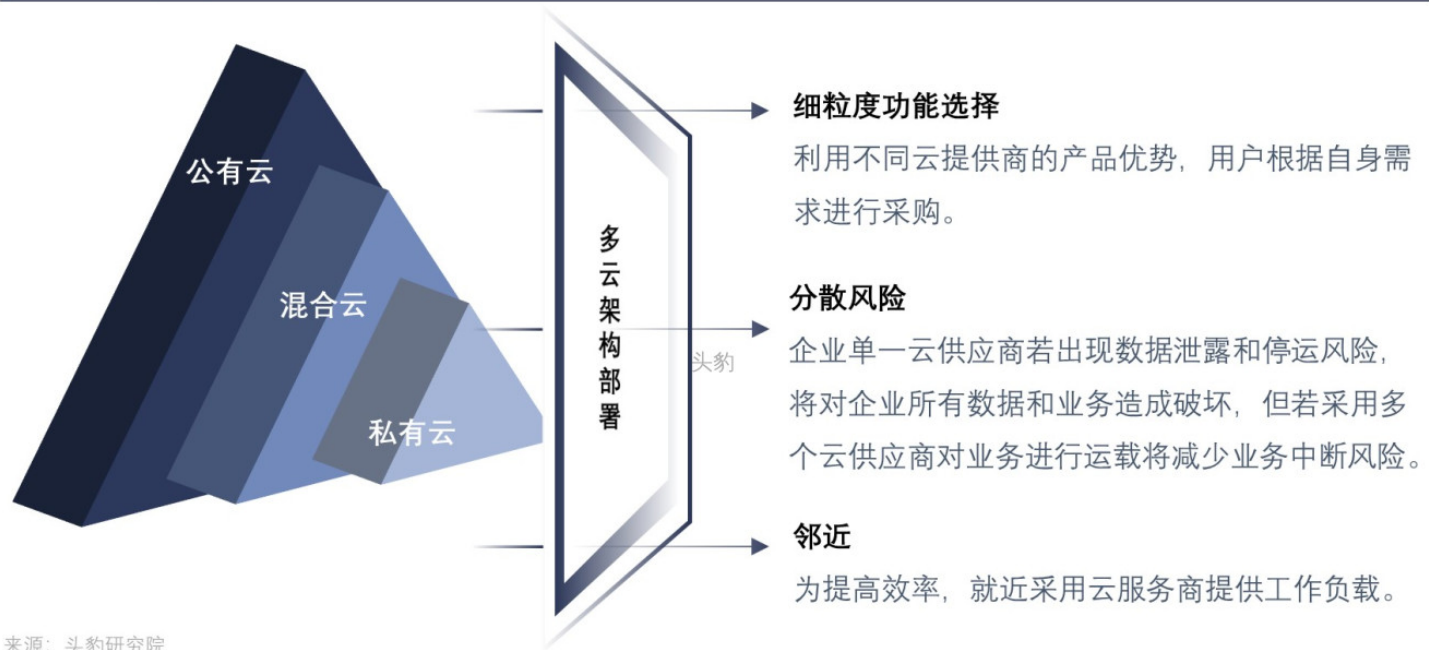
多云时代下的特殊部署需求

中国云计算产业建设初期强调灵活配置和低成本，其特质满足了互联网公司要求的租用特质，因此早期行业具有互联网特征。

随着数字化转型被提上议程，强调数据安全和独立可控的传统企业开始上云，并倾向于安全水平更高的私有云、混合云和多云部署。

- 公有云部署以灵活和成本两方面占优势，但安全性逊于私有云部署；
- 在混合云部署下，企业可使用将核心业务私有云部署以保障安全性的需求，非核心业务放置到公有云；
- 对于多云架构，企业可采用多个供应商核心产品，而满足其多样化需求，其优势主要在于：细粒度功能选择、分散风险、邻近。

多云架构的优势



来源：头豹研究院

多云时代的竞合趋势

- 相比于“零和博弈”、“负和博弈”，把合作竞争作为企业生存发展过程的长期战略，更容易达成竞争各方的统一利益

中国云计算产业困局现状



- 1 虽然中国提供SaaS服务的企业数量较大，但多数以低价模式吸引用户，目前尚未形成规模化、可持续性的盈利能力。
- 2 中国公共云服务企业在系统规模、网络规模、用户规模、资源规模、盈利能力等方面还未能达到亚马逊、微软等国际领先云服务企业的水平。
- 3 未能充分发挥“云”来链接政府与产业、产业与企业、企业与企业、企业与政府，从而形成产业聚集、上下游协作、政商关系管理的“互联网+”新模式。
- 4 企业在使用云计算时还会面临多重身份、数据隔离等挑战，未能实现云计算应该赋予的价值。

来源：上海信息化-裴隆，头豹研究院

产业对云计算竞合的需求

开放性、共享性、平等性是贯穿云计算产业核心理念。公有云之间、公有云与私有云之间都需要互联，以统一的协作的云平台形成共生竞合、开放、复杂、动态演化的云生态系统。

而传统的“厂商-渠道商-用户”的产品销售供应链，转而由各种类型的企业相互合作的云生态系统所取代，重塑ICT生态链，推动云计算产业快速发展，为用户提供更成熟和完整的云计算产品和服务。

厂商对云计算竞合的需求

云计算本身是一个竞合关系的产业，与传统通信产业中只有五六家竞争对手在寡头市场中竞争的情况不同，云计算产业的整个产业链很长，而不同行业的企业用户对云计算应用的深度和广度都在数字化进程中迅速加强，单一的厂商已经难以独自提供符合具体行业特征和业务特点的云计算解决方案。

所以云计算厂商必须寻求产业内的广泛合作，以弥补自身的弱点进而以互利共赢的方式构建出更好的产业布局，取得云计算竞争优势。相比于“零和博弈”、“负和博弈”，把合作竞争作为企业生存发展过程的长期战略，更容易达成竞争各方的统一利益。

云计算赛道的市场竞争关系构成

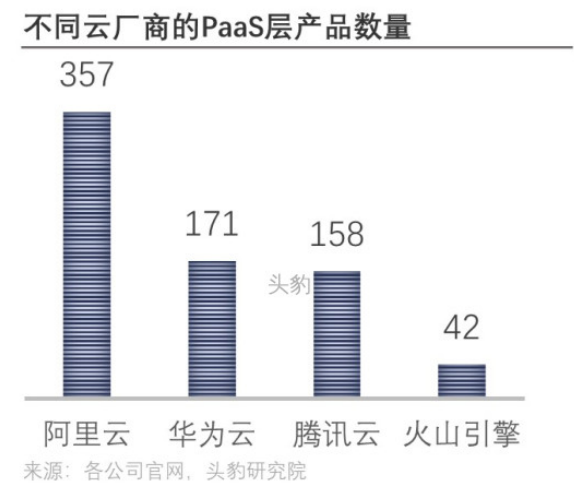
- 公有云服务对基础设施投入、议价能力和技术积累要求高，同时又由于公有云市场十分看重客户粘性和关系维护，服务具有长期性、客户生命周期长、转化成本高等特征

从IaaS，PaaS 看竞争关系

在IaaS层角度分析，同业的产品同质化较严重，头部云厂商通过技术优化实现成本降低和服务功能多样化，在实现高性价比的前提下再通过降价打压其它厂商。

同时，IaaS层还依靠平台资源优势，如销售渠道体系，长期客户积累，平台内生态协同；IaaS层的竞争强调先发优势和资源丰富程度。

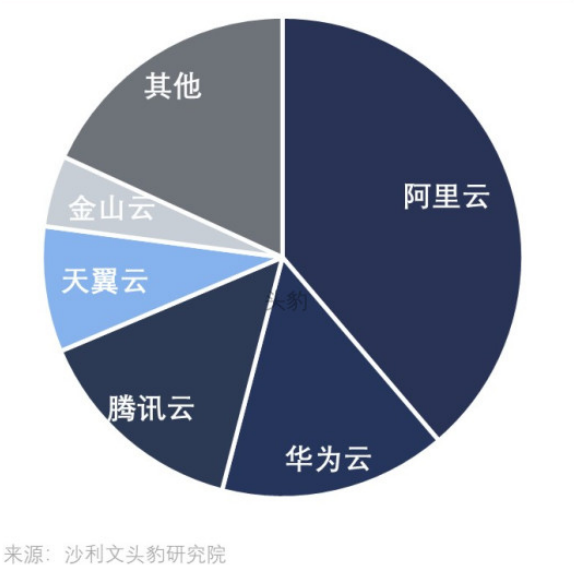
对于PaaS层，主要特征是高性能和高复杂度，强调核心技术的开发和把控。



火山引擎的竞争优势分析

- 平台内生态：**火山引擎不具备先发优势，但在字节跳动的发展历程中培育了今日头条、抖音、懂车帝等核心企业，内部资源让其获得关联收入。
- 客户积累：**依托于业务增长也实现了长期客户积累，如B站等企业采用了火山引擎的内容推送算法服务，实现业务快速增长。
- 产品性能：**其PaaS层对AI和大数据的投入，和长期以来对用户增长的理解，使其数据处理和内容推送等业务具有高性能。但是在服务功能方面，仅PaaS层阿里就拥有300多个产品，而火山引擎所有产品还未超过100个。

2021年H1公有云IaaS+PaaS层市场份额占比



字节跳动新云挑战

公有云服务对基础设施投入、议价能力和技术积累要求高，同时又由于公有云市场十分看重客户粘性和关系维护，服务具有长期性、客户生命周期长、转化成本高等特征。

中国公有云计算市场虽起步较晚，但市场竞争激烈且竞争格局趋于稳定。市场参与者主要为阿里云、华为云、腾讯云、中国电信（天翼云）、金山云和亚马逊云科技。

字节跳动作为公有云市场的后进入者，不具备对圈地行业生态的先发优势，纵使字节跳动具备优秀的技术积累，也将面临从阿里云、腾讯云、华为云等现存市场参与者手中抢夺市场份额及应对巨头反制措施的巨大挑战。

■ 展望：翘首以待，新参与者能否大放异彩？

- 云计算赛道竞争激烈，失败者不在少数。火山引擎作为后来者，能否凭借自己的优势占据云计算市场一席之地，甚至大放异彩，让我们拭目以待

部分云计算厂商进场与退场时间线



来源：头豹研究院

□ 云厂商进场的路线比较

火山引擎之于字节跳动，就如AWS之于亚马逊和阿里云之于阿里巴巴，都是从内部海量、复杂、多变的业务生命周期中孵化而生。

但相比其他云厂商，火山引擎从企业级能力支持的业务团队出发，面向业务解决问题为焦点，而并非一开始就去做数字化基建IaaS。经过了字节跳动的内部考验，开始对外输出成熟的产品和服务，但是将此服务产品化后，也需要静待市场检验。

□ 字节跳动的云计算赛道进场战略总结

对火山引擎而言，在商业化的压力下，对自身技术及业务能力完成由内而外的梳理，并在更广泛的实践场景中不断地打磨和提升以此能更好的赋能自身和客户的业务增长和数字化转型进程。

成为云计算赛道的新参与者是其提升自身核心竞争力的具有战略性的一步，以巩固现有的优势并向生态伙伴及竞争对手取长补短。

□ 翘首以待，新参与者能否大放异彩？

但在云计算赛道，正如之前所说，各大厂商参与者已提前布局，依托各自的核心优势，竞争激烈，失败者不在少数。

火山引擎作为后来者，能否凭借自己的优势占据云计算市场一席之地，甚至大放异彩，让我们拭目以待。

■ 名词解释

- ◆ **IaaS:** Infrastructure as a Service, 基础设施即服务, 将通用计算、存储、网络以及其他基础硬件资源虚拟化后, 以出租方式提供给客户的服务模式。
- ◆ **PaaS:** Platform as a Service, 平台即服务, 为开发者提供应用服务运行和开发环境的服务模式。
- ◆ **SaaS:** Software as a Service, 软件即服务, 直接通过网络为客户提供软件服务的商业模式。
- ◆ **OpenStack:** 一个开源的云计算管理平台项目, 支持几乎所有类型的云环境, 项目目标是提供实施简单、可大规模扩展、丰富、标准统一的云计算管理平台。

头豹

■ 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从社会保险、人工智能、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
头豹
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

推广

“拒绝苟活 瞬间精彩”

头豹

我不想在北上广苟活，我要的是生活。
每一天工资在活期里真的活起来，
我感觉我活着！

—— 发财宝 (货币基金)

过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎



中正达广基金
ZHONGZHENG DAGUANG FUND

价值 | 平衡 | 快乐 | 爱 ♥



证监会核准的独立基金销售机构 (沪证监许可[2015]185号)

头豹给你答案!



今天，就安利给你一款解决数据引用难题的“神器”

头豹助手功能强大，使用便捷
内置头豹官网的最新图、表等数据
并支持一键使用，自动匹配导入文档
再也不用Ctrl C+Ctrl V循环了！



只需1分钟 即可上手使用!
扫描左侧二维码 查看教程

华为IdeaHub办公室 智慧办公 一站到位

超大智慧平板 | 旗舰级智能云会议 | 海量大屏应用



华为智能协作公众号

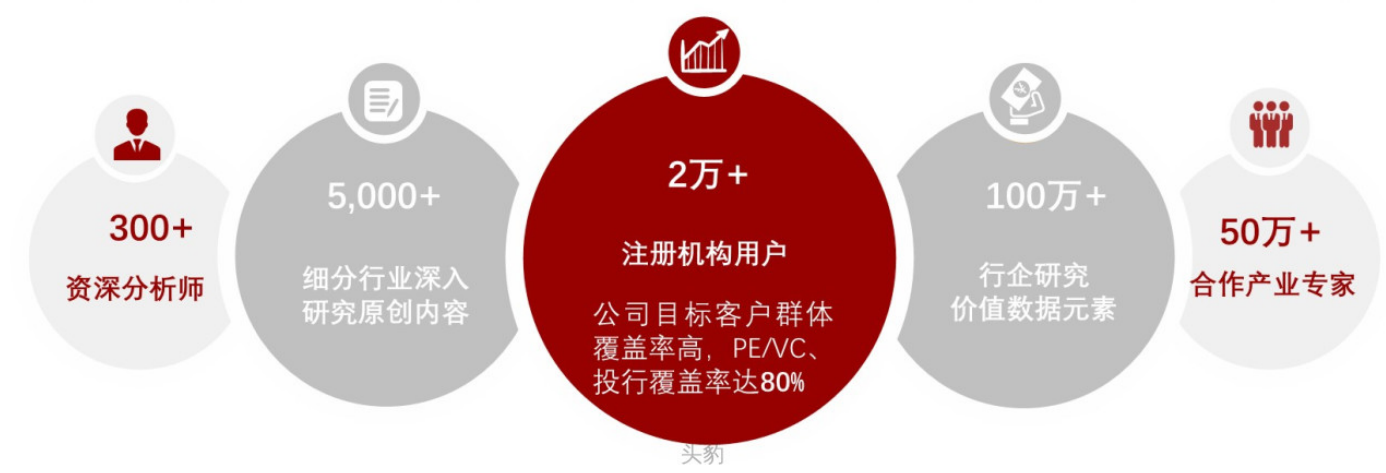


华为智能协作网站



头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供**定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项评选**、行业**白皮书**等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“**内容+渠道投放**”一站式服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区企业孵化**服务

报告阅读渠道

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹分析师微信，身份认证后邀您进入行研报告分享交流微信群

详情咨询

客服电话

头豹

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127

深圳

李先生： 18916233114

李女士： 18049912451

南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521

 www.leadleo.com
400-072-5588

头豹 Project Navigator 领航者计划介绍



企业申请共建

头豹审核资质

确定合作细项

报告发布投放

信息共享、内容共建

共建报告流程

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

文件中提及的关系ID为iDeals的
国家邮件。

 www.leadleo.com
 400-072-5588

头豹 Project Navigator 领航者计划与商业服务

- 头豹以**研报服务**为切入点，根据企业不同发展阶段的资本价值需求，以**传播服务、FA服务、资源对接、IPO服务、市值管理**为基础，提供适合的**商业管家服务解决方案**



备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

扫描上方二维码
联系客服报名加入

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家



扫描二维码
即刻联系你的智能随身专家

千元预算的
高效率轻咨询服务

头豹



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元化反馈方式



文件中找不到关系 ID 为 rldc 的
图像附件。

 www.leadleo.com
 400-072-5588