

钉钉7.0版本更新发布：解决产业链协同问题

12月28日，钉钉7.0产品发布会在杭州召开。会上钉钉正式发布7.0版本，推出了面向企业间协同的“群2.0”产品。同时钉钉全面升级了文档、会议、低代码、酷应用等核心产品矩阵。

钉钉总裁叶军宣布，截止到2022年9月30日，钉钉用户数破6亿，企业组织数超过2300万，付费DAU突破1500万。

叶军表示，中国企业的数字化转型分为三个阶段：第一阶段是组织在线，从传统的工作方式进化到在线办公；第二个阶段是从组织的数字化进化到业务的数字化；第三个阶段则以企业间的数字化协同为标志，产业互联时代已来。



中国企业数字化进入产业链大协同阶段

官方介绍，从2014年1.0版本面世至今，钉钉诞生8年来经历了七次大版本的迭代。钉钉1.0到5.0版本，见证并推动了中小企业从纸质办公，跨越到以云和移动为特征的数字化办公时代。

阿里巴巴“云钉一体”战略后，钉钉宣布升级为协同办公和应用开发平台，并推出6.0版本。

现在，中国企业的数字化正在进入第三个阶段，即企业与企业间的数字化协同，连点成线，聚线成面，最终将实现整个产业链的数字化大协同。这将带来三个重要变革：

首先是组织协同方式发生变革，从企业内的协同，走向组织间、产业链的大协同。

其次，软件开发和使用方式发生变革。钉钉引领的低代码变革了软件的开发方式，未来人人都将是开发者，80%的业务应用将由一线业务人员通过低代码开发。

钉钉开创的酷应用改变了软件的使用方式，将业务流渗透到群聊等高频办公场景，让过去低频的业务应用“活”了起来。

第三，企业获取服务的方式也在发生变革。钉钉坚持PaaS化，带来了生态的繁荣，企业用户告别了过去离散式的购买服务的方式，在钉钉上可以一站式购齐所需服务。企业也不必再购买功能繁冗的大软件，转变成按需购买服务。

钉钉群2.0：让上下游之间如同一家公司一样协同

如何通过数字化工具实现企业与企业之间的连接？钉钉此次推出的群2.0产品，通过建群使不同的企业之间、上下游伙伴之间像一家公司一样无缝协同。

通过洞察千行百业的工作方式，钉钉发现群聊是企业内部和企业之间最高频的协作场景，也是中国工作者最广泛接受的协作方式。但普通群聊

消息没有组织性和结构化，在群聊中无法处理业务。

钉钉群1.0以沟通和组织内协同为核心，提供Ding、已读、文档协同、项目管理、日程、待办等功能，解决了信息的透明和触达效率问题。

钉钉群2.0的特点是跨组织的高效协同，通过审批、低代码和酷应用将业务流穿透到了群聊中，大幅降低企业与企业间沟通、协同与业务合作的门槛，推动产业互联。



通过钉钉群2.0，不同的企业可以在一个群内展开合作，包括编辑云文档、发布应用、处理流程、审批合同等等；群也升级为沟通、协作与应用融合的产品形态，推动企业间的业务应用共享与数据集成，支撑企业沉淀数据、利用数据指导生产经营。

目前钉钉会议、文档、项目等协作产品，已全面支持跨组织的使用；低代码、酷应用、审批等产品也进一步支持跨组织共享的能力，企业搭建的低代码应用、第三方应用和企业的自建系统，通过跨组织的应用共享

，实现企业与企业间的业务协同。

一汽大众借助钉钉的组织连接能力，将供应商纳入了上游组织，实现了与供应商之间关键数据的打通。针对上游零部件供应商使用的系统多，市面上的MES系统昂贵等问题，一汽大众把数字化经验沉淀后用直搭低代码搭建简易MES，帮助上千家供应商低门槛数字化。

钉选：企业服务、toB营销的第一入口

Gartner在近期发布的2023年需要探索的十大技术趋势中，超级应用是一个集应用、平台和生态系统功能于一身的应用程序，它最终能够整合并取代多个应用。Gartner预测，到2027年，全球50%以上的人口将成为多个超级应用的日活跃用户。

钉钉总裁叶军表示，钉钉已经具备超级应用的特征，拥有开放的底座能力，丰富的应用和功能，以及繁荣的生态体系。目前中国市场具备这一特质的只有微信与钉钉，钉钉已经从一个处理消息的IM系统变成一个处理数据的智能系统。

目前，钉钉上已有500万个低代码应用，预计在一年左右，包括低代码开发和全代码开发在内，在钉钉上产生的数字化应用会超过1000万个。

酷应用的新增呈加速趋势，从今年3月到9月，半年之内酷应用数已超1万；9月至今不到3个月时间中又翻一倍，达到2万。

酷应用还带起了企业在钉钉上使用SaaS的风潮，在钉钉开通使用三方SaaS的组织中，从酷应用市场开通应用的组织占35%，在所有渠道中位居首位。

通过钉钉，很多数字化服务可以高效、方便地触达用户界面，并且用极低的成本就能实现适配。这也让钉钉成为一站式企业服务平台。



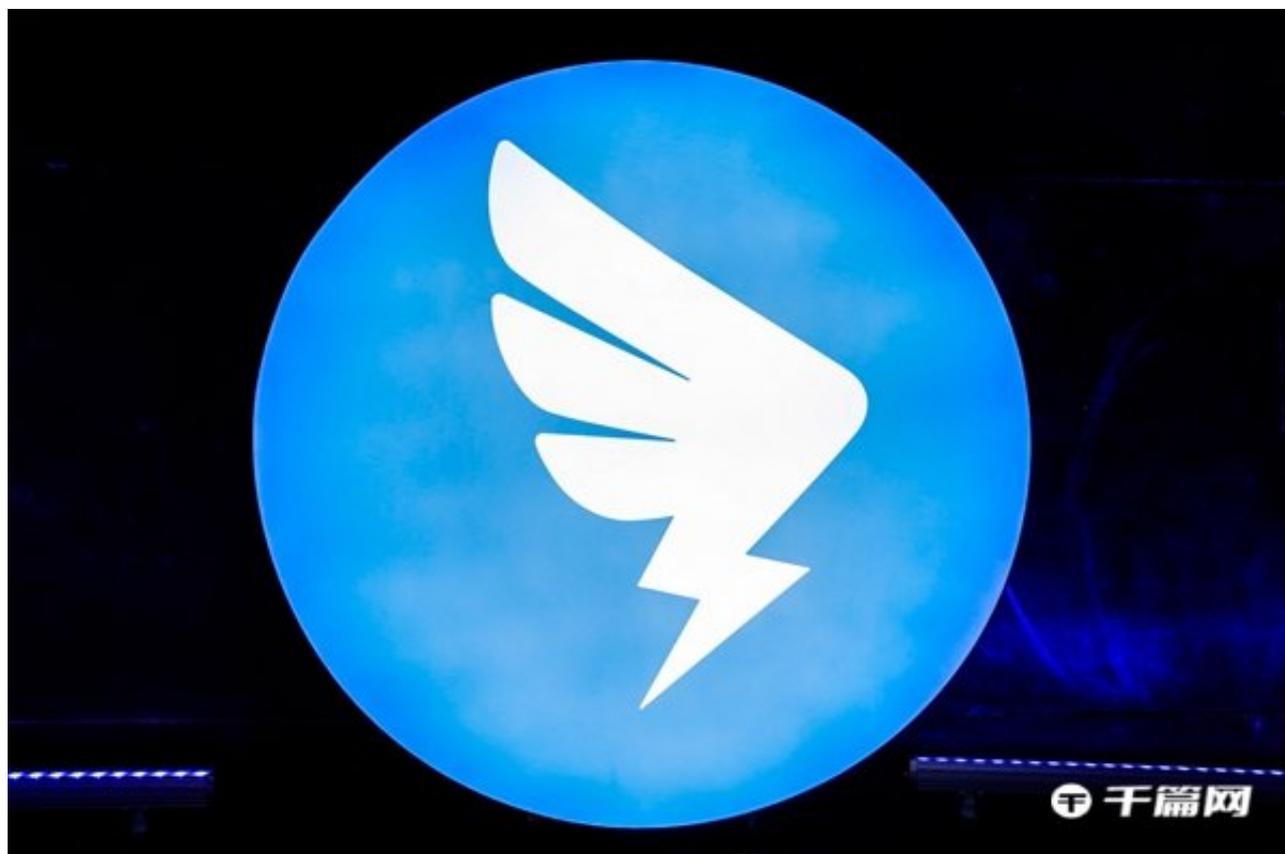
本次发布会上，钉钉推出了“钉选”企业服务聚合平台，聚合了钉钉上超过1500款SaaS应用，及钉钉联合合作伙伴推出企业差旅、企业采购、企业办公租赁、智能招聘、智能合同、客户管理等近10种企业服务，企业可一站式购齐所需服务。

目前，携程、智联招聘、高德打车、人人租等不同种类的企业服务提供商已加入钉选，面向钉钉用户提供服务。与此同时，企业也正在钉钉上开辟to B服务的新场景，找到了新的增长机会。

基于钉钉上to B人群，原本主要面向C端的企业，找到了面向B端企业提供服务的新场景，找到了第二增长曲线；tob企业也通过钉钉视频号带来新商机。

发布会上，亚组委广播电视和信息技术部副部长张鸽、杭州市学军小学教育集团总校长张军林、艾为电子CEO娄声波等参会嘉宾分享了如何用钉钉实现组织间协同的经验。

亚组委张鸽表示：在全力推进杭州亚运的建设过程中，依托亚运钉这样的先进工具实现了传统工作方式的优化升级，这就是对本次钉钉发布会的‘大协同’的一次生动实践。



本文链接：<https://dqcm.net/zixun/16722218644344.html>