

企业微信首页写着团队的使命：“让每个企业都有自己的微信”。钉钉则是着眼于“钉钉，让工作更简单”，“让企业进入移动办公时代”。而这两者，谁会在万亿的企业服务市场中胜出？



从上图可以看出，常规业务：IM，通讯录，钉盘等等，还是在公有云之上。而且私有云和公有云有互通同步连接。

在大企业群体中，企业微信的私有化部署的方案，能够获得相当一部分企业的认同。而钉钉由于集团统一战略的要求，服务于云计算，数据即资源的目的，私有云的方案也是公有云+私有云的混合部署方案。在大企业客户看来，可接受程度不高。

冲破“大企业”这道关，对于企业微信，甚至是整个企业级服务市场，无疑是一个里程碑。

最后附带提一句：除了钉钉、企业微信，另外两家大厂，也推出了自家的协同办公产品，华为的 weLink，头条的飞书 (lark)。这个市场，还有一部分体量足够大的企业选择了自建，并对外输出产品和云服务。

本文由 @技术人生黄勇 原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载

题图来自Unsplash，基于CC0协议