



产业观察：SALESFORCE 家庭式企业文化



随着越来越多的企业纷纷数字化其业务展开和组织管理流程，企业级服务的 SaaS 市场开始出现在大众视野中。深耕 SaaS 市场 21 载，Salesforce 平台承包了《财富》500 强中 90% 企业的客户关系管理，市值较 2004 年上市时翻了数十倍，是当之无愧的行业领先者。本期产业观察我们聚焦 Salesforce 的成功中必不可少的家庭式企业文化，回答：家庭式文化如何助力 Salesforce 成为业界龙头？如何打造属于自己企业的家庭式文化？

Salesforce，软件时代的终结者。Salesforce 颠覆了软件的传统商业模式，实现了由用户购买、安装软件到用户按需付费租用软件、无需下载的行业变革，开启了新的软件交付时代。除了采取简单的商业模式和更低廉的价格，Salesforce 还能根据用户所处的行业和主要业务，参考并获取大量同行业公司工程师的定制作品或半成品，为客户提供定制化产品；同时，通过构建工程师社区和资源交换平台，为软件开发工程师提供知识、技能交换平台与学习资源；此外，Salesforce 还通过并购不断拓宽自己的业务边界。

家庭式企业文化。Salesforce 的家庭式企业文化是指以公司员工、员工的家庭、企业的合作伙伴、顾客以及社区成员为中心，连结成一个更加有血有肉的团体，在“家庭”概念之下，成员们相互照顾，分享快乐，共同协作让世界变得更美好。

Salesforce 如何打造家庭式企业文化？（1）选择具有相同愿景的人，

以家庭作为价值观基础；同时通过 360 度面试和个人展示，保持招聘的高标准；(2) 全方位构建家庭氛围，将“平等”作为其企业核心价值和最优先工作之一，并将高包容性作为人才遴选的原则之一；(3) 创造相互信任、乐于聆听的工作环境，向员工传递“工作和愉快可以并存”的观点，为员工提供超出义务范围的关爱；(4) 用 V2MON 代替绩效管理，让员工们在公司看到自己个人力量的意义所在。

如何借鉴 Salesforce 的家庭式企业文化？不是所有的公司都能将家庭式企业文化套在自己的头上，Salesforce 成功的家庭式企业文化得益于：

(1) 公司内部高度信任；(2) 主动构造共同进步的社区环境；(3) 能够吸引和留住人才。要想构建家庭式企业文化，首先要满足如下先决条件：

(1) 初创公司。相比于在发展过程中摸索企业文化的公司，初创公司的文化自创立即存在，更容易被员工认同；(2) 在招聘时能够真正做到按价值观筛选人才；(3) 所处行业需要大量知识共享。

风险提示：(1) 职责界限模糊，员工轻视规则；(2)项目间人才的自由流动降低组织效率；(3)企业文化感知误差。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31829

