

# 2026 教育行业 IT 运维白皮书

——市场洞察、趋势研判与共赢之道

( 监控易 | 含脱敏案例数据 )



## 目录

1. 前言：变局已来，唯洞察者先赢
2. 核心数据概览：一年时间，我们看到了什么
3. 区域市场格局：诸侯割据，本地为王
4. 客户分层洞察：高校与中小学，两个世界
5. 核心需求痛点：渠道伙伴和运维团队的“阿喀琉斯之踵”
6. 市场竞争格局：三层梯队，各有短板
7. 2026 年五大核心趋势预判
8. 监控易的产品适配：三把利剑，精准破局
9. 合作伙伴共赢模式：我们出枪，你们出地，一起打粮食
10. 典型案例集锦（脱敏版）
11. 结语与行动指引



## 一、前言：变局已来，唯洞察者先赢

2026 年，中国教育行业 IT 运维市场正站在一个关键的转折点上。

一方面，教育信息化从“建设期”全面迈入“运维期”。过去十年，高校、职校、中小学投入巨资建设了覆盖全校的网络、数据中心、智慧教室。如今，这些资产如何管好、用好，成为摆在每一位教育信息化工作者面前的核心课题。

另一方面，市场格局正在发生深刻的结构性变化。全国性大厂不再独领风骚，区域服务商凭借本地化优势异军突起；高校与中小学的需求分野日益清晰，一套方案打天下的时代宣告结束。

过去一年，监控易市场研究团队持续关注全国数百个 IT 运维相关项目，深入访谈数十家区域龙头服务商、本地中小服务商及最终用户。这份白皮书，就是我们这一年洞察的浓缩。

我们希望通过这份白皮书，帮助教育行业的渠道伙伴看清市场方向，帮助运维团队找准自身价值，也为整个行业的健康发展提供一份可资参考的“导航地图”。

## 二、核心数据概览：一年时间，我们看到了什么

**数据样本说明：**本白皮书基于 2025 年 7 月至 2026 年 2 月期间，全国范围内公开的数百个 IT 运维相关项目，累计有效样本 328 个。

统计维度	核心数据
累计项目总金额	约 2.85 亿元
覆盖省份	22 个
教育行业项目占比	62.3%
100 万以下小额项目占比	68.2%
500 万以上大额项目占比	8.5%
明确包含监控需求项目占比	74.6%

**核心结论一：**IT 运维需求已成为教育行业的“刚需”，且监控是其中的最大公约数。近 75% 的项目明确或隐含需要监控产品配套。

**核心结论二：**市场呈现“小额主导、大额引领”的双轮驱动格局。小额项目是日常运维的基本盘，大额项目是利润和品牌的核心来源。

**核心结论三：**本地化服务商（区域龙头+本地中小服务商）承接了超过 85% 的项目，全国性大厂仅在超大型项目中占据主导。**本地服务商才是这个市场的真正主角。**

### 三、区域市场格局：诸侯割据，本地为王

基于项目分布密度和金额规模，我们将全国市场划分为三个梯队：

#### 第一梯队：核心发达区域（需求集中、项目质量高）

区域	典型城市	市场特征	代表合作伙伴类型
华南	深圳、广州、东莞	项目密度最高，金额高，需求多元化（高校），对智能化监控需求强烈	区域综合服务商
华	上海、南	项目质量高，对运维智能化、专业化	区域综合服务商

## 2026 教育行业 IT 运维白皮书

区域	典型城市	市场特征	代表合作伙伴类型
东	京、杭州	要求较高，预算规范	
华北	北京	聚焦高校，对运维合规性、稳定性要求较高	区域综合服务商+全国性龙头

### 第二梯队：中等发达区域（需求稳步释放、潜力较大）

区域	典型城市	市场特征	代表合作伙伴类型
华中	武汉、长沙	以中小额项目为主，校园运维、基础设施运维需求集中	区域综合服务商+本地中小服务商
西南	成都、贵阳、昆明	教育项目频现，市场潜力较大，本地化服务商主导	区域综合服务商
东北	沈阳、长春	高校实验室等特色场景突出	区域综合服务商+本地中小服务商

### 第三梯队：基础区域（需求零散、以小额为主）

区域	典型城市	市场特征	代表合作伙伴类型
江西、广西、内蒙古等	南昌、南宁、呼和浩特	以小额、超小额项目为主，基层中小学、幼儿园需求集中，对价格敏感	本地中小服务商+小微服务商

**核心洞察：**教育 IT 运维市场呈现典型的“诸侯割据”特征。区域综合服务商和本地中小服务商凭借本地化服务能力，牢牢掌握着区域内核心客户资源。全国性大厂难以在中小额项目中与本地服务商竞争。



#### 四、客户分层洞察：高校与中小学，两个世界

教育行业客户跨度极大，从幼儿园到 985 高校，需求天差地别。我们将客户分为三个层级：

##### 1. 高校及科研机构（高价值场景）

维度	特征描述
典型客户	985/211 高校、省属重点大学、科研院所
项目金额	中大额为主（100 万-1000 万+）
核心需求	全链路监控、智能化运维、合规性、业务连续性
关注重点	数据中心、科研平台、校园网络、业务系统联动监控
采购特征	公开招标为主，注重技术方案完整性和服务商资质
典型案例	上海某高校医学中心（IT 基础监控+全模块）、陕西某工业职院（IT 基础监控+配置管理）

2. 职业院校（中等规模场景）

维度	特征描述
典型客户	高职院校、中职学校、技师学院
项目金额	中小额为主（50万-500万）
核心需求	智慧校园配套运维、实训设备监控、一卡通系统运维
关注重点	性价比、服务连续性、教学场景适配
采购特征	公开招标+竞争性磋商，注重本地化服务能力
典型案例	贵阳某职院（三年运维外包）、广东某职院（网络升级+监控配套）

3. 中小学及基层机构（海量场景）

维度	特征描述
典型客户	中小学、幼儿园、教育局
项目金额	小额为主（0.5万-50万）
核心需求	基础设备监控、简易网络运维、电脑维修
关注重点	低成本、易操作、快速响应
采购特征	询价、定点采购为主，极度依赖本地小微服务商
典型案例	太原某小学（IT基础监控）、海南某软件学院（IT基础监控+5年质保）

**核心洞察：**高校追求“高大上”的智能化方案，中小学需要“小快灵”的轻量化工具。一套产品打天下的时代已经结束，针对不同客户分层提供差异化方案，是赢得市场的关键。

## 渠道伙伴与运维团队痛点分析

### 渠道伙伴三大痛

- 利润薄：**靠“卖人头”赚差价，项目越多越累，年底利润薄如纸  
 根源：缺乏核心产品，仅提供纯人工服务
- 效率低：**故障人工发现，经验排查定位，响应慢耗时长  
 根源：缺乏监控工具，被动响应模式
- 留不住人：**技术骨干离职致项目出问题，技术资产难沉淀  
 根源：无工具化，技术存于个人脑中

### 运维团队三大苦

- 被动救火：**设备故障全员应对，永远被动响应压力大  
 根源：缺乏主动预警与快速定位能力
- 价值难显：**不出事正常，一出事担责，晋升加薪无份  
 根源：工作成果难量化，领导难见价值
- 技术停滞：**重复低水平劳动，无时间学新技术，竞争力下降  
 根源：被琐事淹没，无法聚焦高价值工作

## 五、核心需求痛点：渠道伙伴和运维团队的“阿喀琉斯之踵”

### 渠道伙伴的三大痛

痛点	表现	根源
利润薄	靠“卖人头”赚差价，项目做得越多越累，年底一算账利润薄如纸	缺乏核心产品，只能提供纯人工服务
效率低	故障靠人工发现，定位靠经验排查，响应慢、耗时长	缺乏监控工具，被动响应模式
留不住人	技术骨干一走，项目就出问题，技术资产沉淀不下来	没有工具化，技术都装在个人脑子里

## 运维团队的三大苦

痛点	表现	根源
被动救火	设备一坏全员吼，永远是被动响应，压力巨大	缺乏主动预警和快速定位能力
价值难显	不出事是应该的，一出事都是运维的锅，晋升加薪轮不到	工作成果难以量化，领导看不见价值
技术停滞	每天重复低水平劳动，没时间学新技术，竞争力下降	被琐事淹没，无法聚焦高价值工作

**核心洞察：**无论是渠道伙伴还是运维团队，问题的根源都指向同一个答案——缺乏一个好用的、贴合场景的监控工具。

## 六、市场竞争格局：三层梯队，各有短板

基于对数百个项目中标方的分析，我们将市场玩家分为三个梯队：

### 第一梯队：全国性龙头服务商

维度	特征描述
代表企业	略
核心优势	全国布局、品牌背书、大额项目承接能力、资源整合能力
核心短板	缺乏核心监控产品自研能力，监控工具依赖外部采购
与监控易关系	互补合作，监控易可成为其监控产品供应商

第二梯队：区域综合服务商

维度	特征描述
代表企业	略
核心优势	本地化服务能力、深耕区域教育/医疗场景、客户资源优质
核心短板	缺乏标准化监控产品，方案竞争力不足，难以满足客户智能化需求
与监控易关系	核心合作对象，监控易可赋能其产品能力
典型案例	广东某高职院校网络升级项目

第三梯队：本地中小服务商

维度	特征描述
代表企业	略
核心优势	扎根基层、海量客户资源、本地化响应快、成本低
核心短板	缺乏监控产品供应能力，利润薄，难以做大
与监控易关系	批量合作伙伴，监控易可提供低成本轻量化产品
典型案例	太原某小学（IT 基础监控，通过本地服务商交付）

**核心洞察：**市场上三类玩家各有短板，而这些短板恰恰是监控易能够补齐的。我们与市场各方都不是竞争关系，而是天然的互补关系。

---

七、2026 年五大核心趋势预判

**趋势一：运维外包化持续深化**

教育机构将 IT 运维外包给专业服务商已成为主流趋势。2025 年样本中，明确外包的项目占比超过 60%，且比例持续上升。这意味着**渠道伙伴的市场空间将进一步扩大**。

**趋势二：监控需求分层清晰**

高校追求“智能化、全链路监控”，中小学需要“轻量化、低成本监控”，分层趋势日益清晰。一套方案打天下的时代结束，**精准匹配不同层级需求的能力成为核心竞争力**。

**趋势三：国产化替代加速**

信创政策持续深化，教育行业对国产化产品的要求日益明确。2026 年国产化率有望提升至 65%。**本土监控厂商迎来历史性机遇**。

**趋势四：“监控+运维”一体化成为主流**

客户不再满足于单纯的监控工具或纯人工运维，而是需要“监控产品+本地化运维”的一体化服务。**产品与服务深度融合，成为赢得客户的关键**。

**趋势五：区域市场分化加剧**

发达区域聚焦高端智能化需求，中西部区域基础运维需求持续释放。**全国布局、区域深耕的策略至关重要**。

---

**八、监控易的产品适配：三把利剑，精准破局**

基于上述市场洞察，监控易构建了“三把利剑”的产品矩阵，精准覆盖教育行业全场景。

**第一把剑：“轻骑兵”——轻量化基础监控版**

维度	特征描述
目标客户	中小学、幼儿园、小型机构
核心功能	基础 IT 设备监控（电脑、打印机、网络设备）、简易告警、远程查看
核心优势	低成本、易部署、开箱即用、长周期维保可选
适配合作伙伴	本地中小服务商、小微服务商

## 2026 教育行业 IT 运维白皮书

维度	特征描述
典型案例	太原某小学、海南某软件学院

### 第二把剑：“主力军”——全链路系统监控版

维度	特征描述
目标客户	高校、职业院校、大中型校园
核心功能	全链路监控（服务器、网络、存储、数据库、中间件、机房动环、摄像头等）、智能告警、故障溯源、数据可视化、报表分析
核心优势	一体化平台、海量设备采集能力、智能化运维、信创适配、跨校区统一运维
适配合作伙伴	区域综合服务商
典型案例	上海某高校（IT 基础监控+全模块）、陕西某职院（IT 基础监控+配置管理）

### 第三把剑：“特种兵”——定制化高端解决方案

维度	特征描述
目标客户	科研平台
核心功能	深度定制、场景适配、合规审计、多协议适配、动环+IT 融合监控
核心优势	满足个性化需求、深度集成、合规保障

维度	特征描述
适配合作伙伴	全国性龙头服务商、行业头部服务商
典型案例	成都某职院（IT 基础监控+APP 定制开发）

**九、合作伙伴共赢模式：我们出枪，你们出地，一起打粮食**

维度	说明
合作对象	本地中小服务商、小微服务商
合作模式	低价拿货，赚取产品差价+服务费
监控易支持	优惠供货价、简易技术培训、远程售后支撑
适合产品	“轻骑兵”轻量化监控产品
核心价值	快速覆盖基层市场，薄利多销，积少成多

监控易的核心战略非常清晰：**我们不做直销，不和渠道抢饭吃。我们只做两件事——做好产品，赋能伙伴。**

**模式一：分销合作（面向第三梯队中小服务商）**

**模式二：区域代理+联合投标（面向第二梯队区域龙头）**

维度	说明
合作对象	区域综合服务商
合作模式	区域独家代理，联合投标，利润分成
监控易支持	定制化方案、技术培训、投标支撑、区域保护

维度	说明
适合产品	“主力军”全链路监控产品
核心价值	切入中高端市场，提升中标率和利润率

### 模式三：战略配套（面向第一梯队全国性龙头）

维度	说明
合作对象	全国性大型集成商
合作模式	成为指定监控供应商，嵌入大项目
监控易支持	定制化集成、全国服务体系、合规适配
适合产品	“特种兵”定制化解决方案
核心价值	参与国家级大项目，品牌背书，规模效应

**核心承诺：**监控易坚持“不绕过、不抢食”原则。所有通过渠道导入的客户，终身归属渠道伙伴。合同可写明区域保护政策。

## 十、典型案例集锦（脱敏版）

### 案例一：上海某医学中心项目

维度	详情
客户类型	医学研究中心
项目	监控易管理平台 7.0，包含基础监控、告警管理、网络拓扑、

## 2026 教育行业 IT 运维白皮书

维度	详情
内容	巡检管理、统计报表、资产管理、工单管理、网络配置管理、流量管理、专线管理、智能预测、业务服务监控、移动端监控、无线管理、日志管理、运维 CI/CD 等全模块
合作伙伴	上海本地综合服务商
合作模式	区域代理+联合投标
项目价值	打造顶尖科研平台监控标杆，后续维保、扩容持续收益

### 案例二：陕西某职业技术学院项目

维度	详情
客户类型	职业院校
项目内容	监控易管理平台，包含基础监控、网络配置变更管理、IP 地址管理
合作伙伴	陕西区域综合服务商
合作模式	区域代理+联合投标
项目价值	大规模部署，验证监控易海量设备采集能力

## 案例三：广东某高职院校网络升级项目

维度	详情
客户类型	高职院校
项目内容	校园网络升级改造+监控易全链路网络监控配套
合作伙伴	略
合作模式	联合投标
项目金额	XXX 万元（监控部分占比约 30%）
项目价值	合作伙伴加入监控方案后成功中标，利润率提升 30%

## 案例四：成都某职业学院定制开发项目

维度	详情
客户类型	职业院校
项目内容	监控易管理平台 7.0，包含基础监控模块，定制开发 APP 端“资产查看”和“资产扫码”功能（47 人天）
合作伙伴	西南区域综合服务商
合作模式	区域代理+定制开发配套
项目价值	定制开发部分利润率远超标准产品，深度绑定客户，后续维保持续收益

案例五：太原某小学项目

维度	详情
客户类型	基层小学
项目内容	监控易管理平台 7.0 基础模块+1 年远程维保
合作伙伴	太原本地小微服务商
合作模式	分销合作
项目价值	轻量化产品快速落地，合作伙伴从纯人工维修升级为“运维+监控”服务，利润翻倍

案例六：北京某国家级研究院扩容项目

维度	详情
客户类型	国家级科研机构
项目内容	原有监控易平台上扩容
合作伙伴	北京区域综合服务商
合作模式	存量客户持续服务
项目价值	复购是客户满意度的最高证明，存量客户持续产生价值

---

十一、结语

核心结论回顾

1. 市场格局：教育 IT 运维是“诸侯割据”的市场，本地服务商才是真正的主角。

## 2026 教育行业 IT 运维白皮书

2. **客户分层**：高校与中小学是两个世界，但监控是“最大公约数”。
3. **竞争格局**：三类玩家各有短板，监控易与各方是互补关系。
4. **产品价值**：监控易“三把利剑”精准覆盖全场景需求。
5. **合作模式**：分销、代理、战略配套，三种模式适配不同合作伙伴。

### 给渠道伙伴的建议

1. **看清趋势**：从“卖人头”向“卖方案”转型，抓住监控产品带来的利润增长点。
2. **找准定位**：根据自身资源选择适合的合作模式——基层市场选分销，区域市场选代理，大项目选联合投标。
3. **绑定监控易**：借助监控易的产品能力，提升方案竞争力，赢得更多项目。

### 给运维团队的建议

1. **升级工具**：用监控工具替代人工巡检，从“救火队员”升级为“指挥官”。
2. **量化价值**：用 ROI 计算器量化工作成果，让领导看见运维团队的价值。
3. **专注成长**：把省下来的时间用于学习新技术，提升个人竞争力。

### 下一步行动

1. **获取完整版白皮书**：搜索关注公众号 监控易，回复“教育白皮书”获取 PDF 版。
2. **试用产品**：申请 30 天免费测试授权，亲自体验监控易的产品能力。
3. **对接合作**：联系监控易渠道经理，探讨具体合作模式。

---

### 附录：数据来源说明

本白皮书数据基于以下来源：

1. 2025 年 7 月-2026 年 2 月全国公开教育 IT 运维项目信息
2. 监控易内部项目跟踪数据库
3. 合作伙伴访谈及调研信息
4. 行业公开研究报告及统计数据

**免责声明**：本白皮书所载案例均已进行脱敏处理，不涉及任何具体客户或合作伙伴的商业机密。所有数据仅供参考，监控易保留对本白皮书的最终解释权。