监控易

监控易教育行业IT运维市场洞察与共赢之道(上)

美信监控易

2026.3

Catalogue 目录

1. 教育IT运维市场格局

2. 客户分层需求分析

3. 项目规模与利润结构

4. 行业竞争格局与机会

01 教育IT运维市场格局

2026年1月份公开运维项目，调研26个

核心区域	潜力区域
（北京、上海、江苏、广东）	（广东、山东、湖南、安徽、福建）
3033万	1940万
项目数11个，金额3033万	项目数13个，金额1940万

一个月，26个项目，总金额超过了5200万。这还仅仅是公开的一小部分，冰山一角。
这说明什么？说明教育行业的IT运维需求，极其旺盛，而且是**常态化的刚性需求**。

区域分布特征

核心区域项目集中

核心区域如北京、上海、江苏、广东等地由于信息化程度高、教育机构密集，项目数量和金额占比显著高于其他地区，形成市场集中区域，反映了教育IT运维需求的区域分布特征和经济水平相关性，为本地服务商提供了明确的市场方向和机会。

潜力区域项目分散

潜力区域项目数量较多但单个项目金额较小，以基础运维为主，形成市场分散区域，本地服务商凭借熟悉本地环境和客户的优势，获得较多项目机会，形成区域市场特色和差异化竞争空间。

本地化服务优势

本地响应能力

本地服务商能提供24小时内现场响应，满足教育机构对快速故障处理的需求，形成竞争力，提升客户满意度和粘性，是教育IT运维市场的重要服务特点和优势。

客户信任基础

本地服务商长期服务本地学校，建立信任关系，增强客户粘性，提升项目中标概率，形成稳定的客户基础和市场口碑，是本地化服务的核心价值。

资源整合能力

本地服务商能有效整合本地资源，降低运营成本，提高服务效率，形成成本优势和差异化服务能力，是教育IT运维市场可持续发展的关键因素。

02 客户分层需求分析

教育行业客户类型

客户类型全覆盖图表——从幼儿园到985/211

高校/职教（高价值场景）	中小学/基层（海量场景）
核心需求：全链路监控、智能化、合规性	核心需求：低成本、易部署、基础监控

高校运维需求特点

智能化需求

高校关注智能化运维、全链路监控、业务连续性，要求技术方案完整性和前瞻性，形成高价值项目，需服务商提供先进监控工具和定制化解决方案，保障科研业务稳定运行。

合规性要求

高校需满足数据安全、合规性要求，监控系统需具备审计功能，保障科研业务正常运行，形成对监控系统功能的特定需求和标准。

全链路监控

高校需要监控校园网络、数据中心、智算平台等全链路，确保业务系统稳定运行，提升运维效率，减少故障处理时间，是高校运维的核心需求。

业务连续性

高校对业务连续性要求高，监控系统需能提前预警潜在故障，减少业务中断时间，保障教学科研正常进行，是高校运维的重要考核指标。

中小学运维需求特点

成本控制需求

中小学关注运维成本，要求方案经济实惠，减少预算支出，形成小额项目为主的特点，需服务商提供高性价比的监控工具和简单易用的解决方案。

快速响应需求

中小学需要快速处理设备故障，如教室电脑维修、网络连接问题，要求服务商具备高效响应能力，减少教学影响，是中小学运维的关键需求。

简易操作需求

中小学运维人员技术能力有限，要求监控系统操作简单，易于上手，减少培训成本和使用难度，形成对用户友好型监控工具的需求。

监控作为共同需求

Part 01

高校监控价值

高校通过监控保障科研业务稳定，提升运维效率，减少故障处理时间，降低业务中断风险，形成对监控系统的核心依赖和价值认可。

Part 02

中小学监控价值

中小学通过监控减轻人工压力，提前预警设备故障，减少教师和学生报修次数，提升教学环境稳定性，形成对监控系统的基本需求和应用广泛性。

Part 03

监控系统共性

不同层次教育机构对监控系统都有需求，形成市场共同点，为监控易提供广泛应用场景和市场基础，促进教育IT运维行业的标准化和智能化发展。

Part 04

监控平台重要性

有效的监控平台能提升运维效率、减少故障时间、保障业务连续性，成为教育机构IT运维的核心工具和必要投资，是行业发展的趋势和方向。

项目规模分布图

项目规模分布图
小额（<50万）
：20个
占比76.9%
金额208万
20
中额（50-200万）
：2个
占比7.7%
金额275万
大额（≥200万）
：4个
占比15.4%
金额4793万

03 项目规模与利润结构

小额项目现状

项目数量多

小额项目数量占比较高，形成市场基本盘，但利润空间有限，服务商需通过规模效应提升收益，控制成本以维持利润，是教育IT运维市场的常态特征。

金额占比低

小额项目总金额占比低，对整体利润贡献较小，服务商需关注大额项目以提升盈利能力，形成项目结构优化和利润增长的战略方向。

大额项目价值

项目金额高

大额项目金额占比高，是利润主要来源，服务商需具备技术实力和方案能力以承接此类项目，形成核心竞争力和市场突破点。

方案要求高

大额项目对技术方案、核心产品、定制化能力要求高，服务商需具备相应实力以满足需求，形成差异化服务优势和客户粘性。

市场竞争激烈

大额项目竞争激烈，服务商需通过差异化优势提升中标概率，形成可持续盈利能力，是教育IT运维市场的重要竞争领域。

利润核心分析

小额项目利润薄

小额项目利润空间有限，主要靠规模效应和效率提升来增加收益，服务商需控制人工成本和运营费用，形成成本控制能力，维持合理利润空间。

服务效率影响利润

通过监控工具提升运维效率，减少人工成本，能有效提升项目利润空间，形成竞争力和盈利能力，是服务商提升利润的关键路径。

大额项目利润丰厚

大额项目利润空间大，是服务商主要利润来源，需提升技术实力和方案能力以承接更多大额项目，形成利润增长的核心动力。

定制化能力增值

提供定制化监控方案能提升服务价值，增加项目利润，形成差异化优势，增强客户粘性和市场竞争力，是服务商提升利润的重要手段。

服务商要求

01

本地化服务能力

服务商需具备本地化服务能力，包括快速响应、熟悉本地客户、资源整合能力，形成市场竞争力和客户粘性，是教育IT运维服务的核心要求。

02

核心监控产品

服务商需拥有或整合核心监控产品，提供完整解决方案，提升方案竞争力和客户粘性，形成技术支撑能力和市场差异化优势。

03

定制化开发能力

服务商需具备定制化开发能力，满足不同客户个性化需求，形成差异化服务优势，提升项目中标率和利润空间，是服务商核心竞争力的重要体现。

教育运维采购规模分层——小到12点，大到3000点

规模层级	监控点数范围	核心需求解读
超大规模	1000点以上	追求一体化运维平台，需要覆盖全校所有IT设施，对性能和稳定性要求极高
中大规模	200-500点	区域性覆盖或多校区统一管理，需要集中监控能力
中等规模	50-100点	满足核心业务系统监控，是高校最常见的采购规模
小型规模	12-30点	轻量化起步，关注核心设备监控，对成本敏感
特殊形态	定制开发/租用	客户需求个性化，或预算模式灵活

图表解读：监控易既能满足3000点超大规模高校的“大平台”需求，也能用12点“小快灵”方案服务基层学校，产品弹性极强。

04 行业竞争格局与机会

全国性服务商特点

01

资源优势

全国性服务商拥有丰富资源和品牌优势，能承接大额项目，但缺乏核心监控产品，需外部采购配套，形成方案整合能力和市场覆盖优势。

02

市场覆盖广

全国性服务商市场覆盖范围广，能快速响应全国性项目需求，形成规模效应和品牌影响力，是教育IT运维市场的重要参与者。

03

方案标准化

全国性服务商提供标准化解决方案，便于复制和推广，但可能缺乏本地化定制能力，需通过合作弥补不足，形成互补关系。

04

依赖外部产品

全国性服务商通常依赖外部监控产品，方案整合能力是其核心竞争力之一，可与监控易等厂商建立稳定合作，保障方案完整性和竞争力。

区域服务商优势

运维监控领域技术专家·信创适配核心品牌
（如需本次直播PPT，请在监控易官网-资料下载栏目领取）

本地客户熟悉

区域服务商熟悉本地客户需求和环境，能提供更贴切的解决方案，增强客户信任和粘性，形成本地化服务优势和市场竞争力。

服务团队本地化

区域服务商拥有本地服务团队，能提供快速响应和现场服务，形成服务优势，提升项目执行效率和客户满意度，是教育IT运维市场的重要力量。

资源整合能力

区域服务商能有效整合本地资源，降低运营成本，提高服务性价比，形成成本优势和差异化服务能力，是教育IT运维市场可持续发展的关键因素。

本地小微服务商角色

基础运维主力

本地小微服务商是基础运维项目的主要承接者，处理大量小额项目，形成市场基本盘，是行业重要组成部分，需通过合作提升服务能力和盈利能力。

本地化服务专家

本地小微服务商凭借对本地环境和客户的深入了解，能提供个性化服务，形成独特竞争力，增强客户粘性，是教育IT运维市场的重要补充力量。

创新服务模式

本地小微服务商通过创新服务模式，如按需服务、订阅制等，提升服务灵活性和客户满意度，形成差异化优势，增强市场竞争力和盈利能力。

合作机会多

本地小微服务商与监控易等平台合作，能获得技术支持和资源整合，提升服务能力和盈利能力，形成共赢局面，是教育IT运维市场生态的重要环节。

监控易的补足作用

01

补充核心产品

监控易提供核心监控产品，弥补服务商在产品能力上的不足，提升方案完整性和竞争力，形成互补关系，促进教育IT运维市场解决方案的完善和升级。

02

提供技术支撑

监控易提供技术支持和培训，帮助服务商提升技术能力，增强服务质量和效率，形成技术赋能优势，提升行业整体服务水平和效率。

03

促进生态合作

监控易通过合作模式促进生态各方协同，形成共赢生态，提升合作效率和盈利能力，推动教育IT运维市场健康发展和创新。

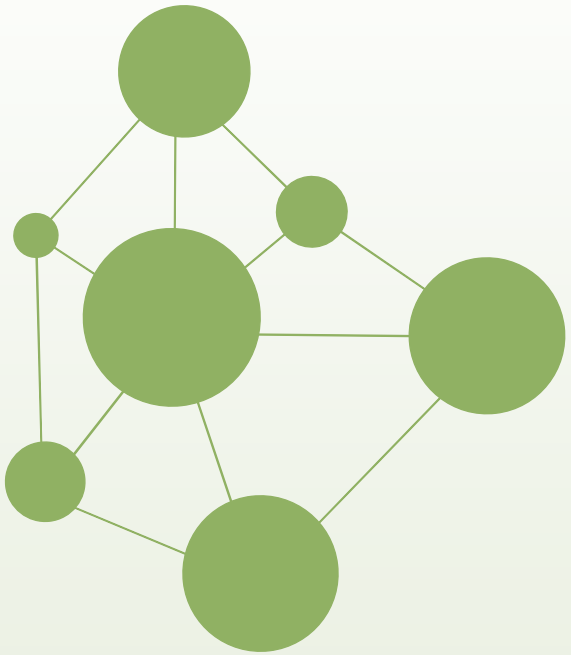
互补合作机会

数据驱动决策

利用监控数据提供运维分析和决策支持，帮助客户优化运维流程，提升效率和效益，形成数据驱动的运维服务优势，促进教育机构数字化转型和效率提升。

产品方案整合

监控易与服务商合作，整合监控产品和本地化服务，提供完整解决方案，满足客户多样化需求，形成协同效应，提升市场竞争力和客户满意度。



服务模式创新

通过合作创新服务模式，如联合运维、订阅服务等，提升服务灵活性和客户满意度，形成差异化竞争能力，推动教育IT运维行业创新发展。

资源共享机制

监控易与服务商共享技术资源和市场信息，形成资源互补，提升合作效率和盈利能力，促进教育IT运维市场资源优化配置和效率提升。

渠道伙伴与运维团队痛点分析

监控易

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

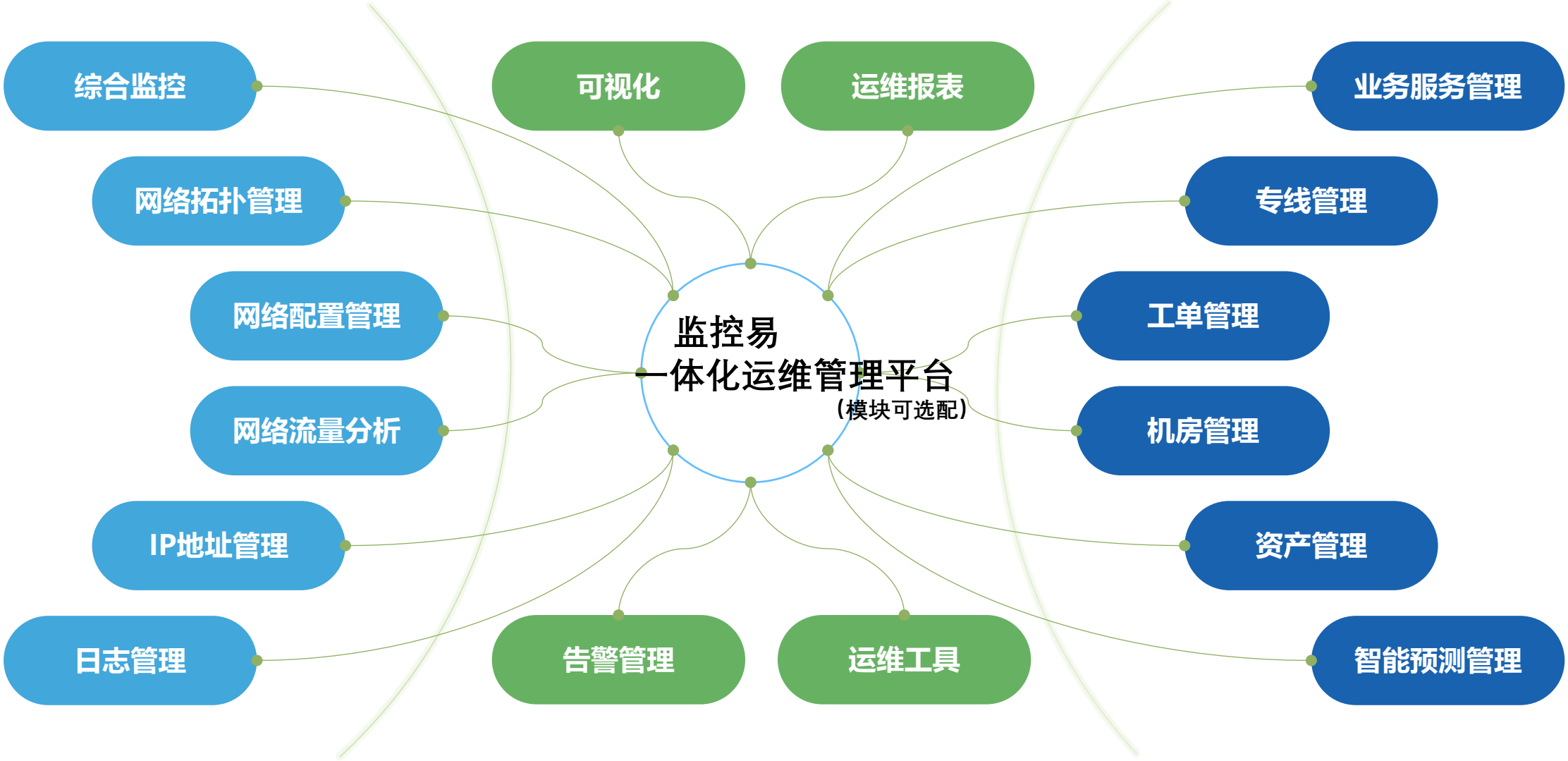
价值难显：不出事正常，一出事担责，晋升加薪无份

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

功能模块


综合监控
网络拓扑管理
网络配置管理
网络流量分析
IP地址管理
日志管理
可视化
运维报表
告警管理
运维工具
业务服务管理
专线管理
工单管理
机房管理
资产管理
智能预测管理
监控易
一体化运维管理平台
（模块可选配）

客户类型全覆盖——从幼儿园到985/211

图表解读：监控易的产品线完美覆盖了从最顶尖的科研机构到最基层的村小，证明了产品矩阵的广度与深度。

客户层级	典型客户（脱敏）	项目特征	代表案例核心数据
顶尖高校	国防类高校、师范类211、综合类985	技术引领型需求，追求智能化、平台化	某985高校：设备监控+1年维保；另追加扩容-智能统一运维平台
普通本科	科技类大学、电子类学院、警官学院	需求务实，覆盖基础监控+部分高级功能	某科技大学：7.0平台+IT基础监控+1年远程；某警官学院：IT基础监控对象包
职业院校	工业职业技术学院、职业学院、轻工业职院	规模大、重实训、追求性价比	某工业职院：大规模监控+网络配置变更+IP地址管理；某职院：大规模监控+APP定制开发
中专/技校	某中专、流通学校、某兴新职院	基础监控为主，关注长期服务	某中专：IT基础监控授权；某兵团职院：大规模IT基础监控+1年远程维保
基础教育	某小学、某教育学校、某教育局	轻量化、易部署、长质保	某小学：基础模块+1年远程；某教育局：IT基础监控对象包
科研/专项	某大数据研究院、干部学院	专业性强，多在原有平台扩容	某研究院：原有平台扩容；某干部学院：IT基础监控+3年维保

监控易

监控易教育行业IT运维解决方案与合作之道（下）

美信监控易

2026.3

目录

CONTENTS

01 市场洞察

02 解决方案

03 合作模式

04 案例分享

01 市场洞察

市场格局分析

01

市场分层情况

教育IT运维市场呈现分层现象，小额项目占比较高，主要由基层学校和小型机构构成，而大额项目则集中在高校和大型教育机构，形成明显的市场分层结构，为不同渠道伙伴提供差异化机会，使伙伴能根据自身资源选择合适客户群体，提升服务竞争力和盈利能力。

02

渠道伙伴机会

在分层市场中，渠道伙伴可根据自身资源选择目标客户，通过提供监控易的产品和服务，提升服务价值，增加利润空间，建立长期客户关系，形成稳定的收入来源，降低市场风险，实现可持续发展。

02 解决方案

两种不同的运维人生

轻骑兵产品（基础版）

产品特点

轻骑兵（基础版）产品以低成本、易操作为特点，适用于中小学、幼儿园等小型机构，插电即用，开箱即用，监控核心IT资产，实时告警，帮助渠道伙伴提供基础运维服务，提升服务价值和利润率，建立客户粘性。

适用场景

适用于预算有限、技术团队薄弱的基层学校和小型机构，通过监控电脑、打印机等设备状态，减少人工巡检，提升故障响应速度，保障教学设备正常运行，提高教学效率。

客户案例

太原某小学使用轻骑兵产品后，信息老师通过手机APP实时监控设备状态，节省大量巡检时间，提升工作效率，获得客户高度认可，形成稳定服务关系。

伙伴收益

渠道伙伴通过销售轻骑兵（基础版） 产品，提供运维服务包，利润率显著提升，客户粘性增强，形成持续收入来源，降低市场拓展风险。

主力军平台（标准版）

核心能力

主力军平台（标准版）提供全链路、一体化、智能化监控能力，适用于高校、职业院校等大型机构，监控服务器、网络设备等核心资产，实现故障自动分析、智能预测和业务服务监控，保障业务稳定运行。

典型案例

上海某高校医学中心采购主力军平台，监控所有IT设备和业务系统，保障科研数据不中断，提升计算资源利用效率，获得客户高度评价，形成长期合作关系。

伙伴价值

主力军平台（标准版）帮助渠道伙伴承接中大型项目，提升方案竞争力和中标率，项目金额大、利润空间足，建立稳固客户关系，形成持续收入来源，增强市场竞争力。

特种兵方案（定制版）

定制能力

特种兵方案（定制版）提供深度定制、场景适配和合规满足能力，适用于智算中心、科研平台等高端场景，通过定制开发功能，解决客户特殊需求，提升伙伴服务价值和利润率。

实施流程

伙伴与监控易技术团队合作，深入客户现场调研需求，定制开发解决方案，确保产品完美融入客户业务流程，提升实施效率和客户满意度。

案例展示

成都某职业学院定制开发移动端资产扫码功能，提升资产盘点效率，获得客户认可，形成差异化服务优势，增强伙伴市场竞争力。

伙伴收益

定制开发部分带来增量利润，利润率远超标准产品，建立更深的客户关系，促进后续维保、扩容等业务，形成稳定收入来源。

产品模块渗透——从基础监控到智能化

产品模块	代表案例（脱敏）	对应客户需求升级路径
基础监控	绝大多数案例	客户起点，解决“有没有”的问题
网络配置管理/IPAM	某工业职院	客户开始关注配置管理和合规性
日志分析	某农业大学（LogInsight日志分析平台）	从监控走向安全与审计
智能预测/业务监控	某科技大学医学中心	高阶需求，从设备监控走向业务保障，从被动告警走向主动预防
移动端/定制化	某农业职院（APP资产扫码）	深入客户业务流程，实现工具与业务的深度融合
动环监控	某大学（基础+动环）	从IT设备延伸到基础设施，覆盖机房全要素

图表解读：这张图清晰地展示了客户从“基础监控”到“智能运维”的升级路径。对于渠道伙伴来说，这意味着可以伴随客户成长，持续挖掘商机。

03 合作模式

分销合作

模式特点

门槛低、上手快，面向本地中小服务商，提供优惠供货价，伙伴以成本价拿货，打包进运维服务，提升服务价值和利润率，监控易提供技术培训和售后支持，降低伙伴运营成本。

伙伴支持

监控易提供免费技术培训，帮助伙伴工程师快速掌握产品部署，提供远程售后支撑，减少伙伴技术团队压力，提升服务效率和客户满意度。

利润空间

伙伴通过销售监控服务包，获得差价利润，利润率显著提升，形成稳定收入来源，降低市场拓展风险，实现可持续发展。

区域代理

合作机制

采用项目报备机制，保护伙伴客户资源，伙伴负责客户关系和项目落地，监控易提供定制化方案、技术培训和投标支持，共享项目收益，建立长期合作机制。

伙伴职责

伙伴负责客户沟通、方案呈现和项目实施，监控易提供技术支撑和方案设计，分工明确，提升项目成功率和客户满意度，形成双赢局面。

支持政策

监控易提供投标支撑、技术培训和售后保障，降低伙伴运营风险，提升项目竞争力和中标率，促进业务增长和利润提升。

案例效果

某区域服务商通过联合投标，中标高校网络升级项目，监控易方案提升方案竞争力，项目金额和利润率显著提升，获得客户认可，形成稳定合作关系。

战略配套

01

模式定位

面向全国性龙头服务商，嵌入其大项目中，提供核心监控产品，帮助伙伴承接国家级大项目，实现跨越式发展，提升品牌影响力和市场占有率。

02

伙伴收益

伙伴通过监控易产品提升方案竞争力，获得更大项目份额和更高利润率，建立战略合作关系，促进业务规模扩张和利润增长，增强市场竞争力。

03

合作案例

某全国性服务商通过战略配套模式，参与国家级教育项目，监控易产品保障项目顺利实施，获得客户高度评价，形成长期合作基础。

运维监控领域技术专家 · 信创适配核心品牌
（如需本次直播材料，请在监控易官网-资料下载栏目领取）
监控易

支持体系

技术培训

监控易提供免费技术培训，帮助伙伴工程师快速掌握产品部署和使用，提升服务效率和客户满意度，降低伙伴技术团队培训成本。

售后支持

提供远程售后支撑，帮助伙伴解决客户问题，减少伙伴技术团队压力，提升客户满意度和粘性，促进后续业务合作。

营销支持

提供营销材料和案例支持，帮助伙伴进行客户推广，提升方案说服力和中标率，降低市场拓展成本，促进业务增长。

数据支持

提供市场数据和客户分析，帮助伙伴进行客户挖掘和需求分析，提升方案针对性和竞争力，提高项目中标率和利润率。

采购类型多元化——不只是卖License

采购类型	对渠道伙伴的价值
纯软件采购	标准化产品，快速成交，快速交付
软件+维保	持续性收入，增强客户粘性
软件+服务	服务增值，贴近客户建立信任
扩容采购	复购证明客户满意度，是老客户价值的体现
定制开发	高利润空间，满足客户个性化需求，深度绑定
租用模式	降低客户采购门槛，探索订阅制收费

图表解读：监控易的合作模式极其灵活，从一次性的License到长期的维保、定制开发，甚至租用，为渠道伙伴提供了多样化的盈利模式。

04 案例分享

高职院校案例

01

项目背景

广东某高职院校网络升级项目，合作伙伴之前类似投标未中，加入监控易方案后，方案完整度和竞争力提升，成功中标，项目金额和利润率显著提升，获得客户认可。

02

实施效果

监控易平台实现校园网络全链路监控，故障响应速度提升，业务稳定性增强，客户满意度提高，形成稳定服务关系，促进后续合作。

职业学院案例

定制需求

成都某职院需求资产扫码功能，伙伴通过监控易定制开发，解决资产盘点痛点，提升效率，获得客户高度评价，形成差异化服务优势，增强伙伴市场竞争力。

实施过程

伙伴与监控易技术团队合作，深入客户现场调研，定制开发功能，确保产品完美融入客户业务流程，提升实施效率和客户满意度。

效益分析

定制开发部分带来增量利润，利润率远超标准产品，建立更深的客户关系，促进后续维保、扩容等业务，形成稳定收入来源。

985高校案例

项目背景

某985高校扩容复购项目，客户基于前期使用体验，选择继续采购监控易产品，复购行为证明产品价值和客户满意度，形成稳定合作关系。

实施效果

扩容后监控范围扩大，业务稳定性提升，客户满意度提高，形成持续合作基础，促进后续业务拓展和利润增长。

监控方案

监控易平台监控所有IT设备和业务系统，保障业务稳定运行，数据可视化和报表功能帮助客户量化运维成效，增强伙伴价值认同。

复购情况

客户复购行为证明产品价值和客户满意度，形成稳定收入来源，降低市场拓展风险，增强伙伴业务粘性。

复购项目案例

项目背景

某985高校研究院扩容复购项目，客户基于前期使用体验，选择继续采购监控易产品，复购行为证明产品价值和客户满意度，形成稳定合作关系。

扩容情况

扩容100个监控点，监控范围扩大，业务稳定性提升，客户满意度提高，形成持续合作基础，促进后续业务拓展和利润增长。

客户反馈

客户反馈产品使用体验良好，价值显著，愿意继续合作，形成稳定收入来源，降低市场拓展风险，增强伙伴业务粘性。

伙伴价值

通过复购项目，伙伴获得持续收入，增强客户关系，提升市场竞争力，形成良性业务循环，促进业务可持续发展。

美信时代简介

北京美信时代科技有限公司，创立于2007年，十八年来默守耕耘智能运维及数据可观测性领域，是业界知名的数据采集与运维洞察解决方案提供商。

美信时代在南京、上海、武汉、成都、太原、济南等多个城市设有技术服务中心，服务过的客户包括国家某部委、上海电力、安徽省农行、郑州人民医院、豪森药业、内蒙烟草、新疆师范大学等数千家企事业单位。

美信时代的拳头产品——监控易一体化运维管理系统，采用多TS架构实现海量大规模监控，核心组建全部自主研发，一个平台集中统一实现所有跨平台跨网络跨区域的IT软硬件、机房动环、物联网等的自动采集、监测、巡检、告警及大屏展现。另有自动化运维、智能预警、AI知识库、日志、工单、拨测等20多个运维可选配模块。

监控易可以实现四级架构跨区域、跨内外网、跨安全域的集中监控运维，部署灵活，具备业内技术超前的大规模海量监控能力，获得政府、军工、金融、能源、交通、医疗、教育、制造业等众多行业客户认可。

监控易

谢谢大家

美信监控易 2026.3