

生成式AI时代下科技产品的重要发展机遇

采取关键行动以推动业务增长，提高客户价值

推迟集成AI技术的科技与服务提供商正面临市场份额流失的风险。

对于新兴技术的早期投资，大多数企业持观望态度。然而，这种观望往往意味着永久搁置和不了了之。

正确的观望策略应当明确需要关注的重点（观望什么），以及条件成熟时需要采取的行动（停止观望）。

关注的重点包括：

1. 市场竞争环境的变化
2. 相关技术的成熟度
3. 市场对技术的接受度

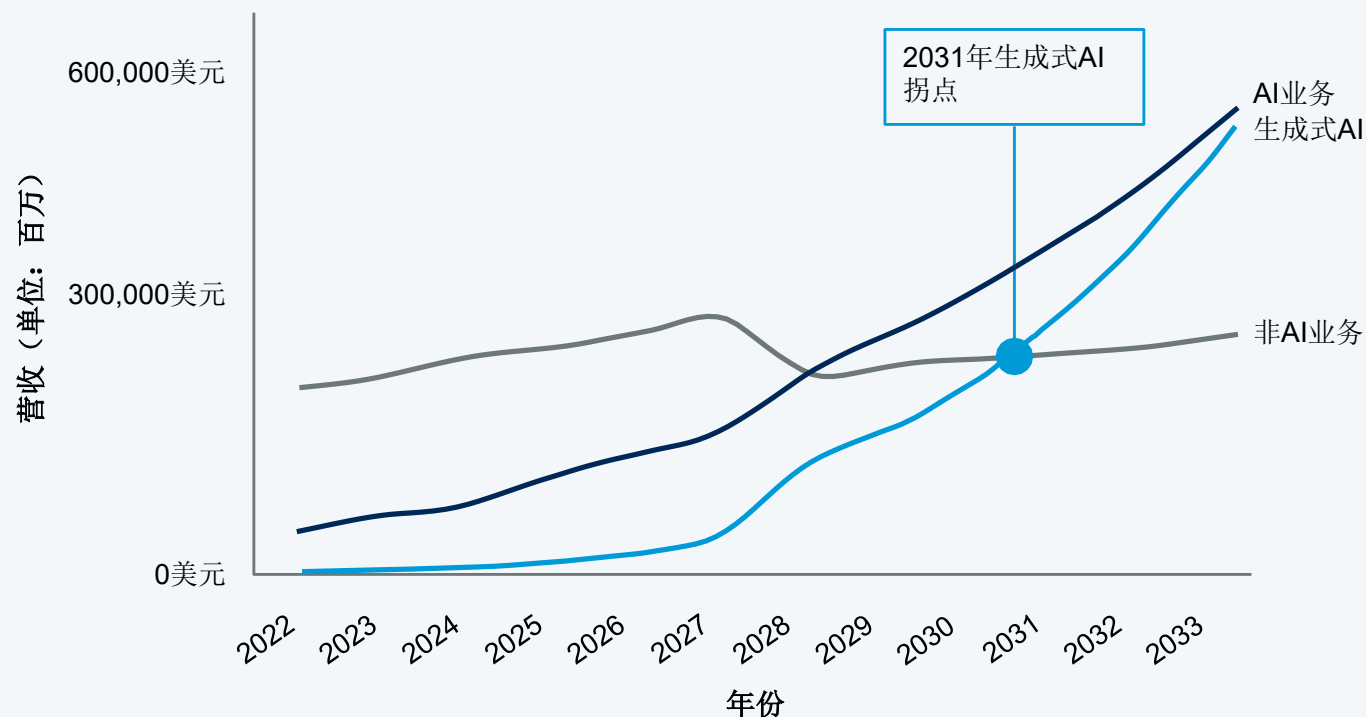
当前，生成式AI的应用前景仍然高度不明朗，但技术供应商需要用务实的行动积极把握相关机遇。

生成式AI能力是保持竞争优势的关键路径

以应用软件市场为例，据Gartner专有市场风险预测，最理想的情况下：

- 到2033年，企业应用软件市场的营收将在生成式AI的驱动下增至4810亿美元，而目前这一数值仅为37亿美元，年均复合年增长率达63%。
- 到2031年，生成式AI拉动的营收增长将超过非AI业务创造的营收。
- 技术供应商如果不在拐点到来之前采取行动，将面临失去市场份额的风险。

生成式AI对企业应用软件市场的影响



来源: Gartner



到2027年，生成式AI将嵌入至60%的企业软件产品中，在2024年这一比例仅为15%。

依据市场发展调节相应策略

当预警信号显现时，产品领导者必须根据其市场定位，在不同阶段积极调整相应策略。

保持同步 — 0至1年：在该阶段采取行动，可跟上整个市场的步伐。

抢先一步 — 1至3年：在该阶段采取行动，可比同行更早进入市场。

引领市场 — 3至6年：在该阶段采取行动，可成为市场创新者，提高成为市场领导者的概率。

风险和机遇：生成式AI对企业应用软件的影响

图例：结果（关键影响） ➤ 加速因素 ➡ 阻碍因素



来源：Gartner

有助于实现首要客户价值目标的生成式AI能力

合成数据

一种用于代替真实数据的人工生成数据，可用于匿名化、AI工具和机器学习开发，以及数据共享和数据变现等。



领域专业化

针对特定行业需求定制的AI语言模型，在专业任务和关键应用中实现更高精确度、相关性与信任度。



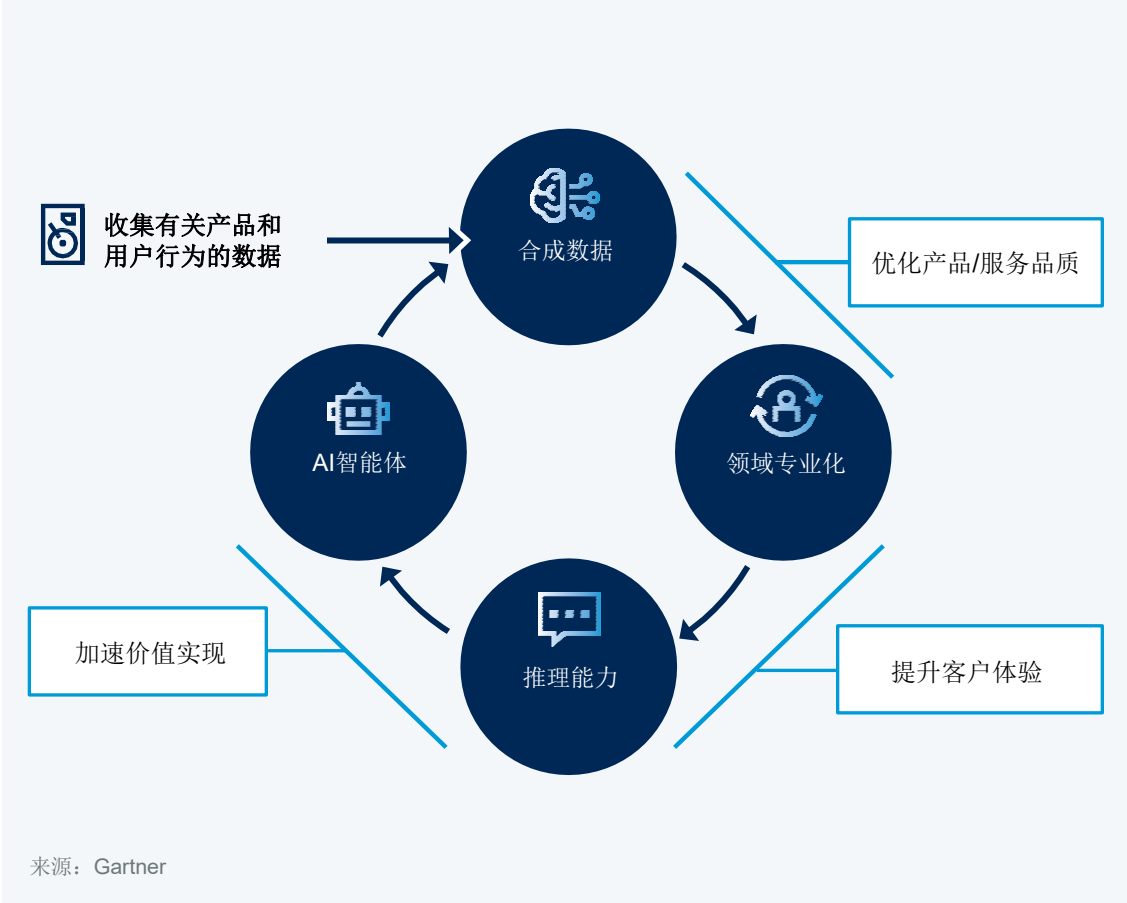
推理能力

作为AI模型的高级进化形态，推理模型能够执行逻辑推断、解决复杂问题并进行多步骤推理。



AI智能体

一种自主或半自主软件实体，能够利用AI技术在数字或物理环境中感知、决策、行动并实现目标。



来源：Gartner

将生成式AI功能添加到产品中的4个关键步骤

1

了解用户需求

寻求基于生成式AI的解决方案，解决实际业务问题并开发可行用例。



2

评估产品能力

了解支持生成式AI的创新力如何为产品组合增值并帮助企业保持竞争力。



3

识别市场主要参与者

了解技术产品发展趋势，找到最合适的合作伙伴、渠道和技术获取方法。



4

开展差距分析

确定全新/升级产品和服务的潜力市场。





了解用户需求

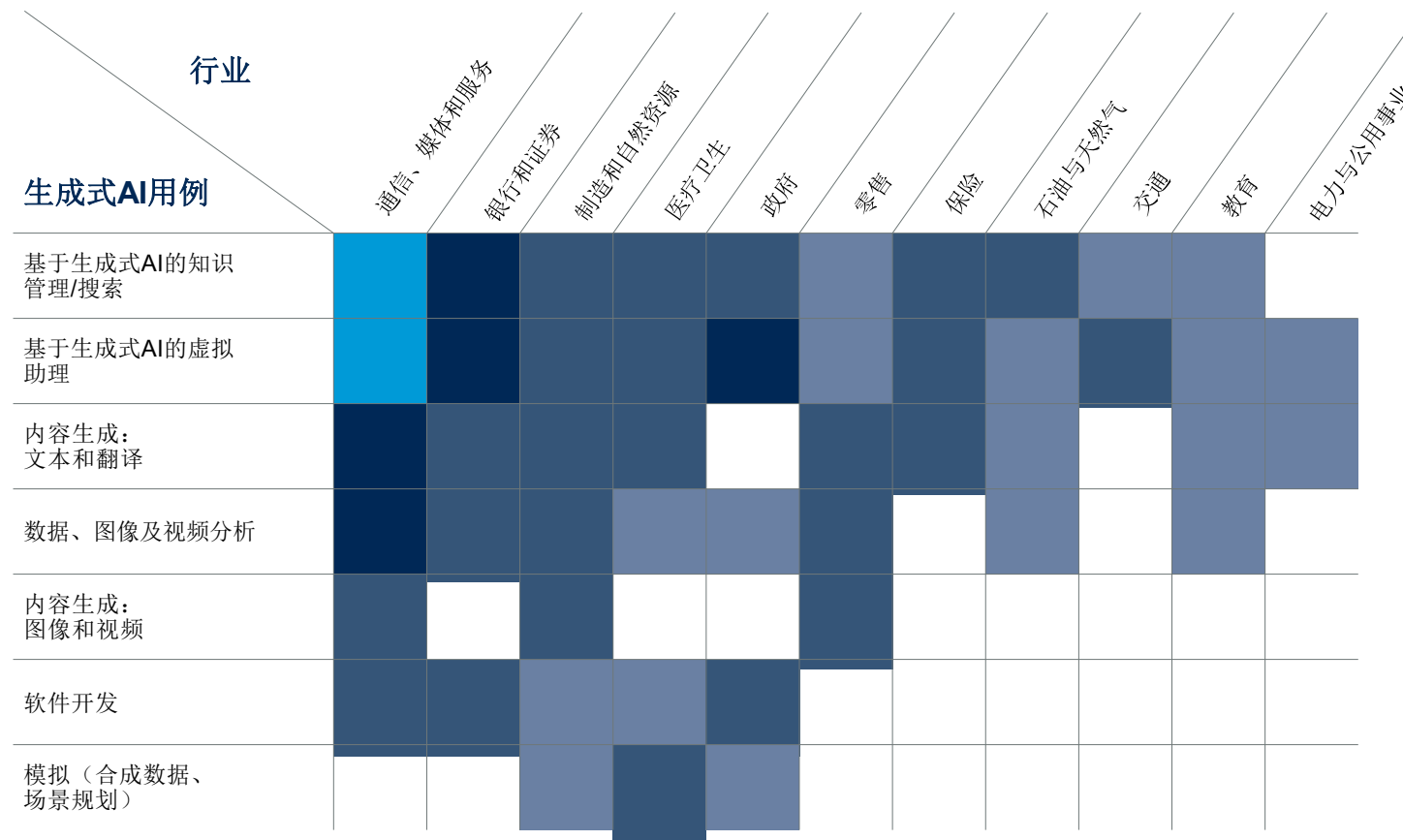
充分探究如何在产品中 嵌入生成式AI能力，为 用户提供卓越交互体验， 实现业务目标

在为产品添加生成式AI功能前，必须深度了解客户对该技术的认知态度，及其期望达成的具体业务成果。

许多客户难以区分围绕生成式AI的炒作与其实际业务价值。产品领导者应指导团队通力协作，优先开发客户需求驱动型生成式AI用例，确保产生可量化的业务成果。

各行业生成式AI用例落地趋势

相关性图例： ■ 极强 ■ 强 ■ 中等 ■ 弱 □ 无相关性/未发现用例



n=181
来源：Gartner



生成式AI拐点正逐步临近——预计到2031年，生成式AI驱动的企业应用软件营收将超过非AI软件营收。

如同所有颠覆性技术，生成式AI正快速演进，必须持续跟踪最新技术进展才能保持竞争优势。

采用时间: ■ 现在 (0至1年) ■ 1至3年 ■ 3至6年 ■ 6至8年
影响力: ● 低 ■ 中等 ▲ 高 ◆ 极高





识别市场主要参与者

识别生成式AI市场的主要参与者，了解他们如何推动技术发展

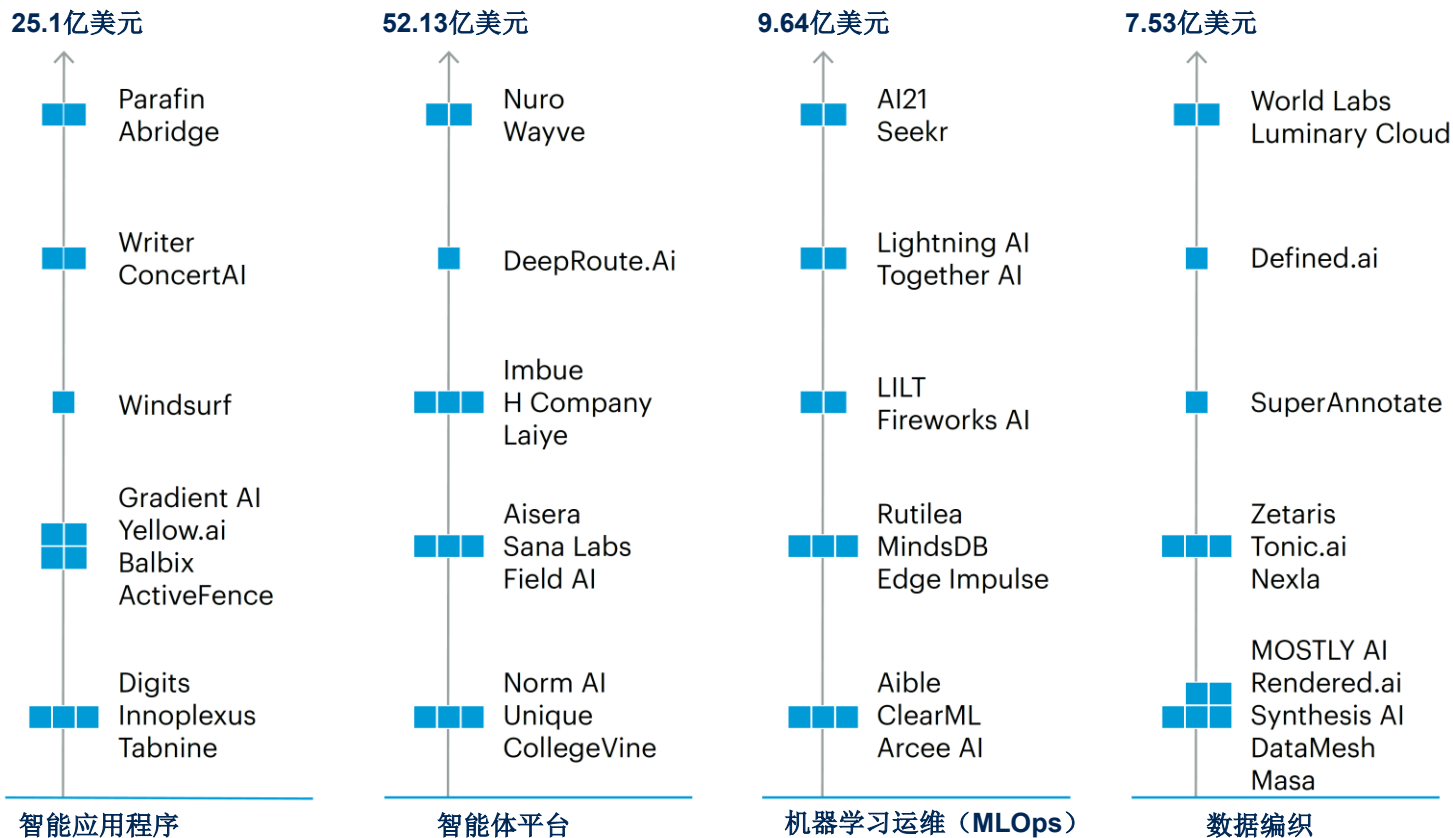
产品领导者必须了解市场参与者，才能基于技术发展趋势做出有效关键决策，并找到最合适的合作伙伴、渠道和技术获取方法。

Techscapes展示了生成式AI市场的主要参与者，以及他们通过领域专用语言模型（DSLML）推动技术发展的具体路径。

到2027年，企业采用的生成式AI模型中超过50%将针对不同领域进行微调，而2024年该比例仅为1%。

领域专用语言模型初创企业Techscape

Gartner对275家专注于DSLML嵌入、创建与启用的初创公司进行了调研。这些公司在2023至2025年间获得了风险投资，合计融资超119亿美元。



来源：Gartner



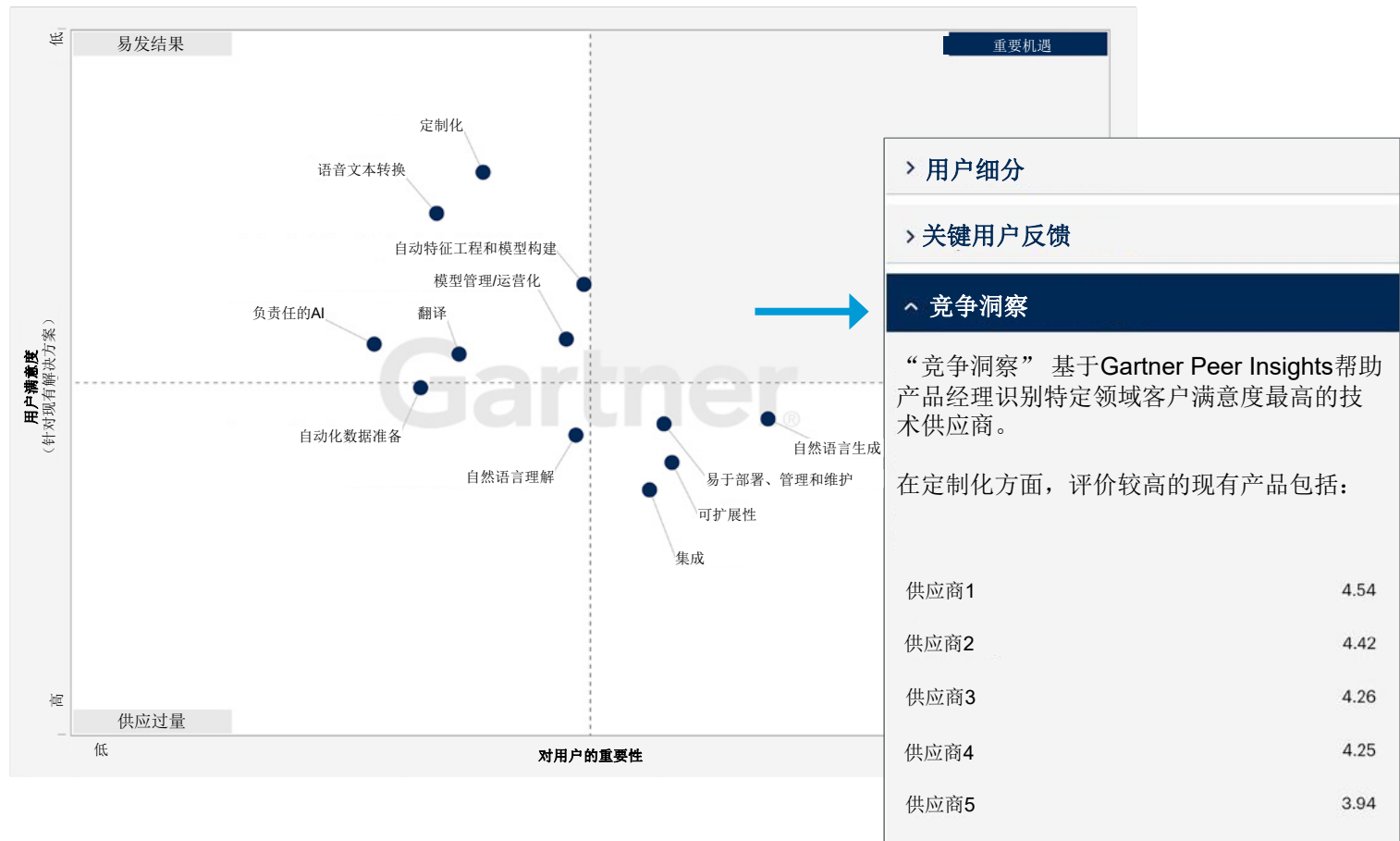
开展差距分析

竞品分析

使用**Gartner产品决策模型**等工具，评估嵌入特定生成式AI能力的现有产品，了解技术供应商在提供这些能力时的竞争洞察。

→ 开始使用Gartner产品决策模型

示例：生成式AI应用程序的当前格局



把握生成式AI时代新机遇，产品经理应采取的下一步行动

→ 探索生成式AI潜能

跟进生成式AI的最新进展，了解如何使用生成式AI升级产品和服务。

→ 把握4大关键能力

考虑如何借助合成数据、领域专业化、推理能力和AI智能体等能力提高产品质量、优化客户体验并缩短价值实现时间。

→ 平衡创新与客户价值

评估客户需求以识别具有高价值的生成式AI功能，同时确保工程团队在现有路线图框架内开展生成式AI的技术探索。

可执行的客观性洞察

了解为产品领导者提供的其他免费资源和工具：

研究

管理产品赋能平台的三大要素

兑现更快交付产品且提升质量的承诺。



下载研究

工具

Gartner产品决策模型

赋能产品战略，创建有效的产品路线图。



了解更多

网络研讨会

2025人工智能与AI代理重要趋势

如何借助通用平台与模块化组件实现高效产品交付。



观看视频

工具

Gartner产品管理成熟度评分模型

评估企业机构的产品管理能力。



了解更多

已经是Gartner客户？

您可在客户门户网站上获取更多资源，或预约一对一分析师咨询。[登录](#)

Gartner高科技行业领导者服务

成为客户

联系我们

获得可行、客观的洞察，履行您关键任务的优先事项。**Gartner**专家指南和工具使您能够做出更快、更明智的决策并获得更优的业绩表现。联系我们，成为**Gartner**客户：

成为客户

点击了解更多关于**Gartner**科技产品领导者服务的相关信息

gartner.com/cn/industries/high-tech

持续获得最新洞察