

从成本到价值：重新定义A DM 人工智能



Capgemini



随着技术对企业的日益重要，首席信息官的作用发生了演变——他们现在必须像穿科技连帽衫一样，自在地穿着商务西装。他们能够在商业和技术之间轻松切换，管理不断变化的技术格局，同时推动各个业务部门进行变革。他们思考技术并引入新技术，但目的是为了解决商业挑战。人们日益关注使用人工智能来解决各种商业挑战，这使得这个问题更加突出。

根据CIO.com的 [2025 CIO年度调查](#)，超过25%的CIO受访者将提升IT运营、使IT计划与组织目标保持一致、成本管理和培养业务创新作为其当前角色中的主要关注领域。

此外，据最近一项调查，80% 的组织自 2023 年以来已增加对生成式人工智能（Gen AI）的投资。[毕尔巴鄂研究机构报告](#) 公司视人工智能为一种工具，用以改变跨业务部门的工作方式，其好处包括提高生产力、提升客户服务以及增加销售额。

然而，企业采用人工智能并非像为大型语言模型（LLM）编写提示那么简单。管理支持人工智能所需的基础技术格局复杂且昂贵，并且当数据领域分散时，就无法有效利用它。还有将新技术集成到遗留系统中的额外挑战。

而，随着人工智能代理获得认可，CIO们如何能在推动其组织创新的同时管理人工智能的挑战？

展示 信息技术价值 在商业 世界中

人们对it格局驱动业务变革的能力的期望持续上升。然而，it格局常常充斥着孤立系统、手动流程以及应用和数据源之间缺乏集成，这阻碍了组织实现其目标。由此产生的低效率、高成本和缓慢的响应时间使得难以适应挑战和抓住机遇。

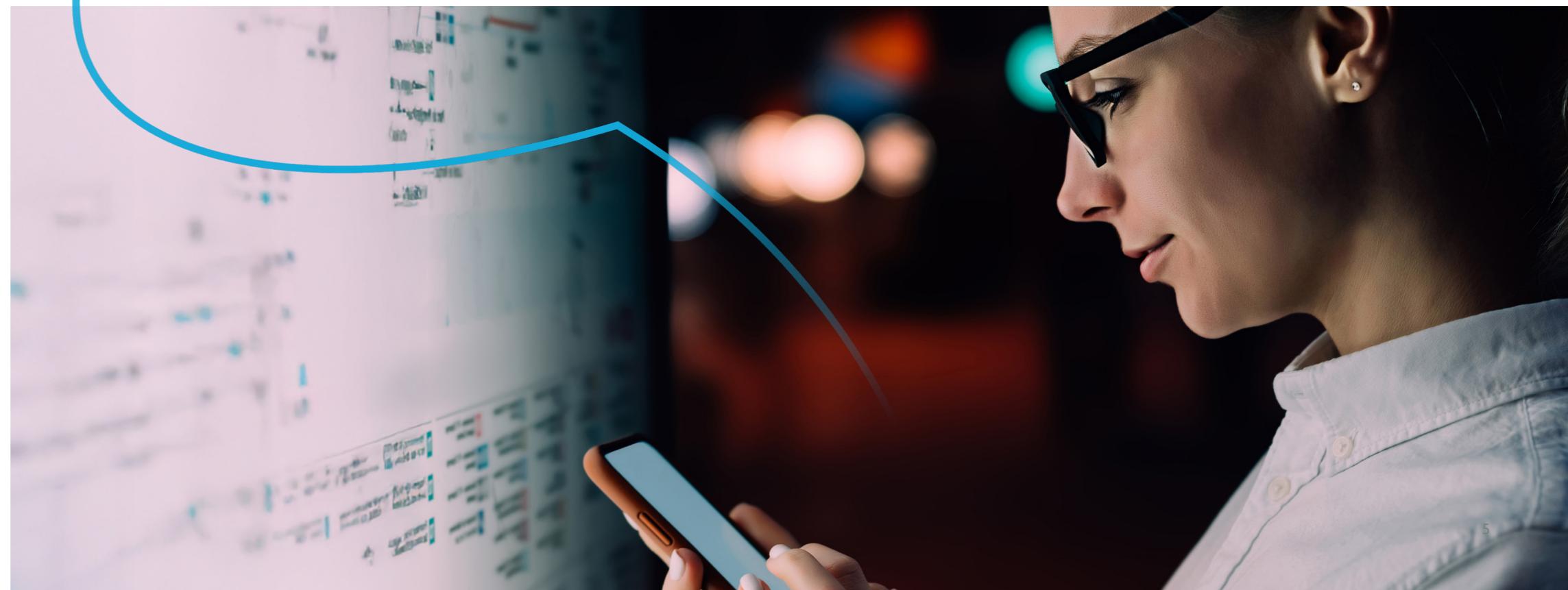
要解决这些问题，CIO们转向供应商。然而，供应商格局并未实现预期价值，根据Everest Group的数据，56%的购买者调整了供应商组合以更好地满足性能或成本降低的需求，并且尽管有需求，现代化应用格局以利用人工智能和机器学习（ML）所需的转型预算并未增加。

Meeting the 新 CIO 目标

人工智能的兴起引发了对全面可见性和实时数据洞察的需求，需要可扩展、敏捷的解决方案支持。为了从被动应对转向预测性运营并加速应用交付，组织正在寻找方法来现代化其it环境，并在预算紧缩的限制下推动交付成熟度。

企业希望利用人工智能来提高运营效率，而智能代理人工智能在此新格局中发挥着关键作用。为了平衡消除技术债务、引入新功能和交付业务价值之间的竞争需求，合适的应用开发和维护（ADM）合作伙伴可以支持组织在数据成熟方面的追求。

CIO们正在寻找能够将传统系统迁移到云端以及简化IT组合管理的解决方案合作伙伴，从而实现快速持续转型。随着业务和IT之间的界限日益模糊，总拥有成本和价值实现已成为必需，而成本节约和供应商整合则是优先事项。



如何才能一个好 ADM合作伙伴 能帮助

人工智能驱动的ADM服务通过三大支柱满足客户需求，提供一系列好处，包括降低运营成本、缩短上市时间以及获得竞争优势。这通过一种基于新兴人工智能和代理能力的交付模式来实现，以实现前所未有的成本优化和加速交付。

成本优化

基于人工智能的ADM服务通过具有成本效益的工业化服务交付建立转型的基础。将供应商格局整合为专注的战略合作伙伴组合，然后将他们的精力集中在最关键的应用上，这成为减少低价值活动开支的跳板。

通过利用人工智能和自动化，消除了冗余流程，优化了资源配置，并降低了运营成本。ADM服务提升了服务交付的效率和效果，最小化了被动的人工干预，同时最大化了自动化，以增加应用领域的可靠性，从而提高了整体服务水平。

最后，使用人工智能有助于自动化常规任务，这释放了资源，使人们能够更专注于增值活动。这有助于更好地与业务目标保持一致。

加速持续进化

在构建了坚实的成本优化基础以支持加速变革后，组织必须提高其敏捷性，以适应缓解威胁或抓住新能力带来的机遇。

通过改进服务交付方式，例如转向以产品为中心的开发、在整个领域中集成可观测性，或转向服务可靠性工程模型，客户可以更加敏捷和快速响应，从而加快变革能力的上市时间。这些交付模型然后在软件开发生命周期（SDLC）中通过添加人工智能和智能体能力而得到超级增强。

这种持续演进确保IT领域始终保持最新状态，以便公司能够保持竞争力并利用最新技术推动业务增长。

进化扩展到支撑其合作伙伴关系的基础商业模型。在一项调查中，IT服务购买者表示他们希望迁移到基于结果或产出的商业模型，以便更好地将服务与业务需求相结合。

业务价值赋能

成为真正战略合作伙伴的基础是最大化IT创造业务价值的能力。将服务与最重要的业务目标保持一致从根本上改变了衡量ADM合作伙伴价值的方式。

虽然历史上主要关注内部IT关键绩效指标(KPI)，但当关注关联性时，ADM服务对整体业务绩效有直接影响，例如将应用性能与改进对业务竞争优势最具决定性的指标联系起来。服务也会根据业务优先级进行调整，例如在关键业务事件期间增强弹性，并在服务优先级活动中纳入客户体验。

对齐业务与it 重大战略胜利

与值得信赖的ai驱动的adm服务合作可以显著提升业务运营并创造巨大价值。ai驱动的adm服务构建了一个转型基础，能够改善服务交付、提供竞争优势并驱动业务盈利。对于cio而言，一个adm合作伙伴或许就是解决所有那些烦人痛点答案。



关于埃森哲

嘉信最新的全球业务和技术转型合作伙伴，帮助组织加速向数字化和可持续世界的双重转型，同时为企业和社会创造切实影响。这是一个由35万名成员组成、分布在全球50多个国家的负责任且多元化的集团。凭借55年以上的深厚传统，嘉信被客户信赖，通过技术解锁其全部业务需求的价值。它提供从战略和设计到工程的全栈服务和解决方案，所有这些都由其在人工智能、生成式人工智能、云和数据方面的市场领先能力驱动，结合其深厚的行业专业知识和合作伙伴生态系统。该集团报告2024年全球收入为221亿欧元。

获得你想要的未来 | www.capgemini.com



版权所有 © 2025 Capgemini. 保留所有权利。