



克服企业应用人工智能的障碍

Overcoming Enterprise Barriers to AI Adoption

Erik Walenza

Managing Partner
Asia Growth Partners

AGP



目录

- 01 跨国公司在中国的创新 / MNC Innovation in China
- 02 企业人工智能采用趋势 / Enterprise AI Adoption
- 03 AI预算分配 / AI Budget Allocation
- 04 向企业推销人工智能的策略 / Tactics for Selling AI
- 05 人工智能用例评估与决策 / AI Use Case Evaluation

📍 北京

QCon

全球软件开发大会

会议时间：4月10-12日

- 大模型赋能 AIOps
- 越挫越勇的大前端
- 云上业务架构演进
- 多模态大模型及应用
- 海外 AI 应用创新实践

📍 北京

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：6月27-28日

- 端侧智能
- AI Agent
- 多模态大模型
- 金融+大模型

📍 上海

QCon

全球软件开发大会

会议时间：10月23-25日

- AI Agent
- 大模型训练推理
- 端侧 AI
- 搜推深度融合
- 数智金融

4月

5月

6月

8月

10月

12月

📍 上海

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：5月23-24日

- 通用大模型
- AI Agent
- 垂直领域应用
- 模型可解释性

📍 深圳

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：8月22-23日

- 模型效率与部署
- 多模态大模型
- 大模型安全
- 智能硬件

📍 北京

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：12月19-20日

- 通用大模型
- 智能硬件
- LMOps
- 具身智能

极客邦科技 2025 年会议规划

促进软件开发及相关领域知识与创新的传播



参会咨询



查看会议

01

跨国公司在中国的创新

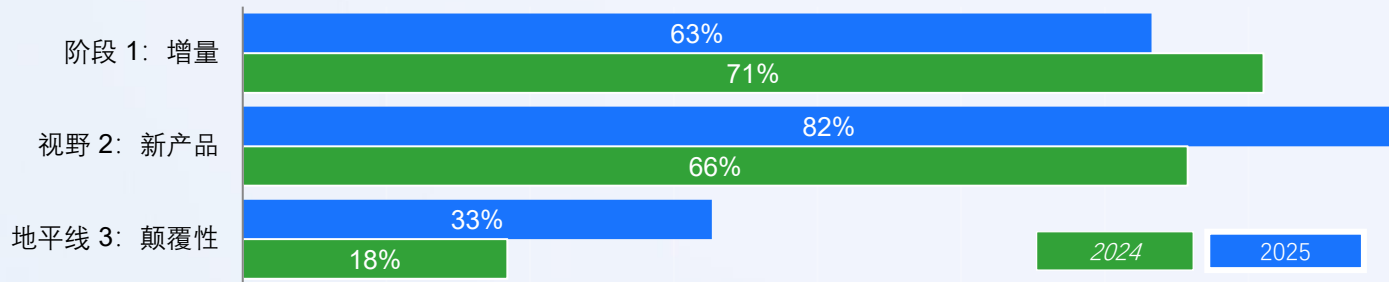
MNC Innovation in China



跨国公司在华注重新型创新和渐进式创新，但增长趋势有所不同。 Multinational companies emphasize new and incremental innovation.

贵公司在中国优先考虑哪些创新领域？

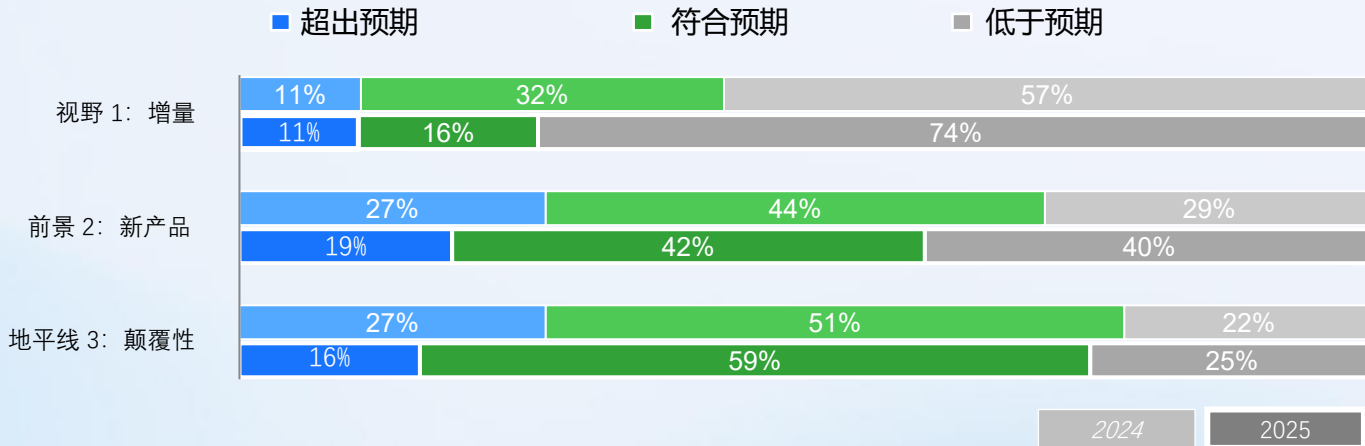
What innovation horizon is your organization prioritizing in China?



- 截至2025年，渐进式创新和新型创新在中国仍占主导地位，但趋势有所分化。优先考虑渐进式创新的跨国公司比例从71%下降到63%，而优先考虑新型创新的比例则从66%上升到82%。

从创新角度来看，您的结果与预期相比如何？

How do your results compare to expectations, by innovation horizon?



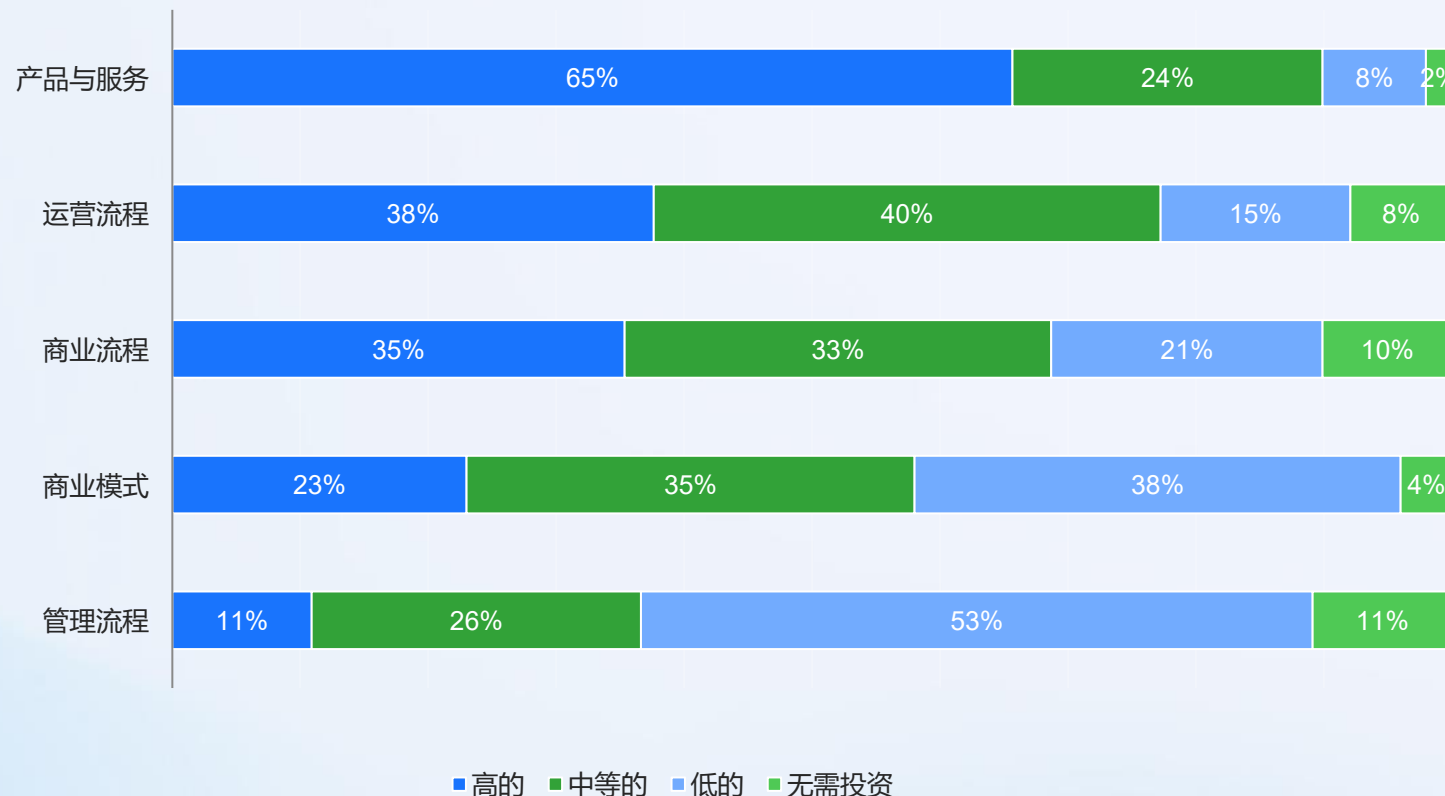
- 尽管颠覆性创新在大多数情况下（74%）的结果未能达到预期，但其比例从18%上升到33%。



跨国公司优先投资产品和服务，而管理流程和商业模式则较少受到关注。 MNCs prioritize investment in products & services.

您的组织在哪些方面进行投资以提高竞争力？

Where is your organization investing to improve competitiveness?



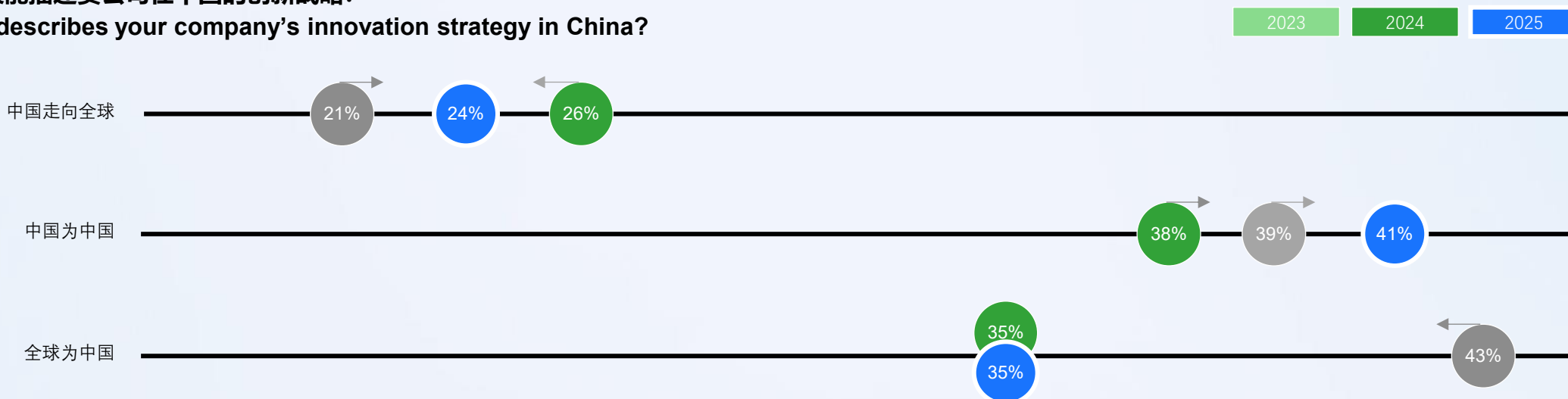
- 在华跨国公司将最多的投资投向产品和服务领域（65% 为高投资），并通过核心产品层面的创新来增强竞争力。
- 运营流程（38%）和商业流程（35%）受到中等但均衡的关注。



越来越多的跨国公司在中国进行创新以满足国内需求。 A growing number of MNCS are innovating in China for China.

以下哪一项最能描述贵公司在中国的创新战略？

Which best describes your company's innovation strategy in China?



- 企业正优先考虑以中国市场为中心的创新（“中国为中国”+“全球为中国”=76%）。专注于为中国本土市场开发新产品和服务的企业比例从2024年的39%上升到2025年的41%，成为最常见的创新战略。
- 2025年，只有24%的企业（略低于2024年的26%）在中国开发面向全球市场的产品，这表明中国作为全球创新中心的发展势头有限。

02

企业人工智能采用趋势

Enterprise AI Adoption Trends

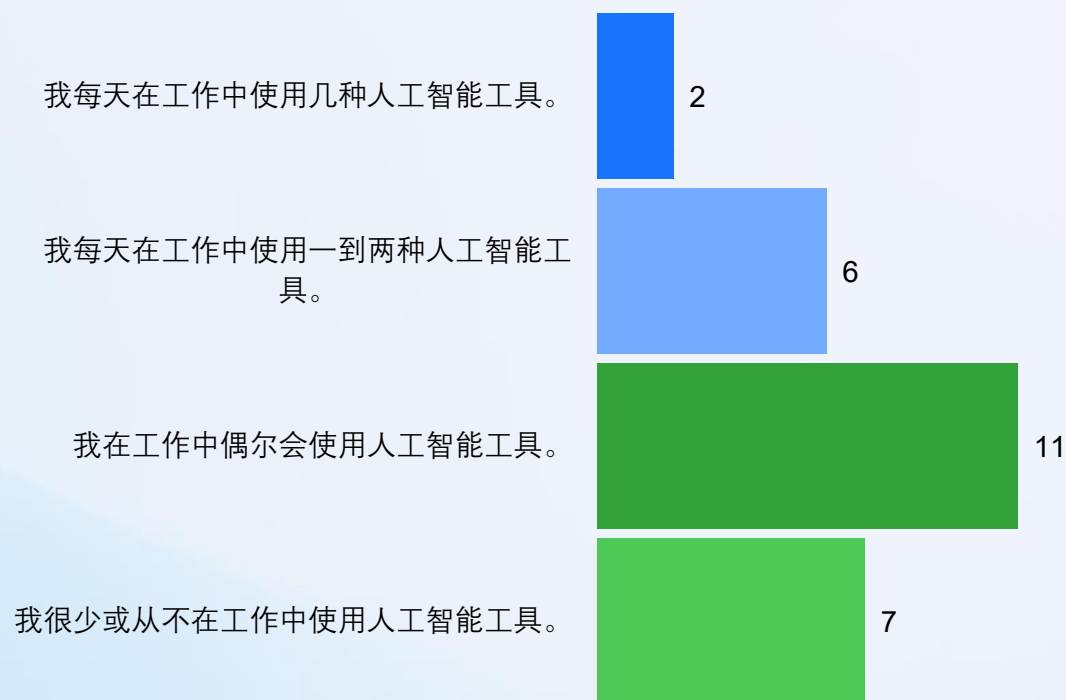


高管对 GenAI 的采用: 三大汽车制造商的 26 位高级经理 (L-1 和 L-2) 。

GenAI adoption by executives: 26 senior managers (L-1 and L-2) at OEM.

您目前在工作中使用人工智能工具的经验水平如何?

What is your current level of experience using AI tools at work?



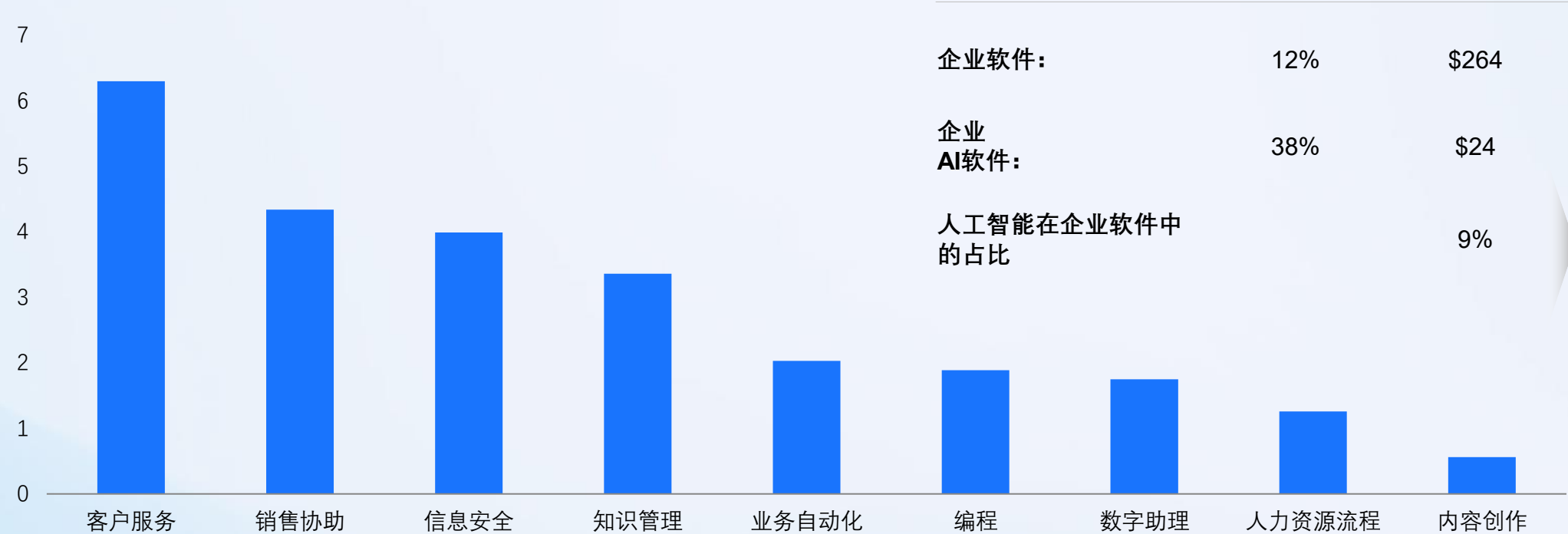
聊天 GPT	19
DeepSeek	12
副驾驶	4
上海大众内部工具	4
豆宝	2
迪普	1
格隆克	1
Discord	1
Microsoft 365	1
GitHub Copilot	1
Novlisky	1
餐巾纸AI	1
困惑	1



全球企业人工智能软件市场预计将从 240 亿美元增长到 2030 年的 1660 亿美元。 The enterprise AI software market is expected to grow to \$166 B in 2030.

企业 AI 软件市场规模（按用例划分）（2024 年）
Enterprise AI Software Market Size, by Use Case (2024)

(\$ Bn)



	复合年增长率	市场规模（十亿美元）	
	2025-30	2024	2030
企业软件：	12%	\$264	\$521
企业 AI 软件：	38%	\$24	\$166
人工智能在企业软件中的占比		9%	32%

资料来源：IDC、Grand View Research、AGP 分析

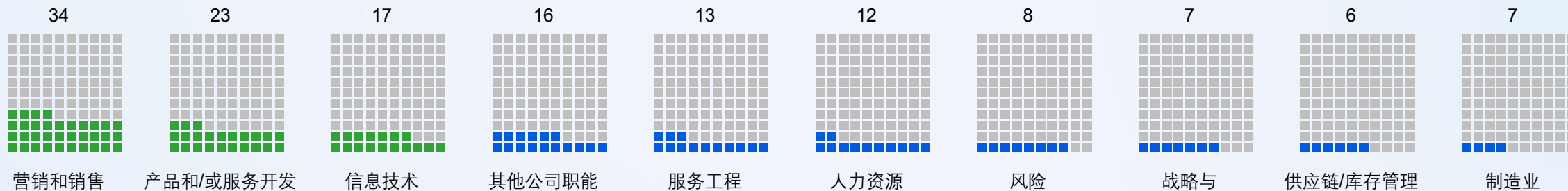


企业 GenAI 采用情况（按功能划分）。 Enterprise GenAI adoption by function.

受访者所在组织经常使用生成式人工智能 (gen AI)，按功能划分

Respondents' organizations regularly using generative AI (gen AI), by function

受访者百分比

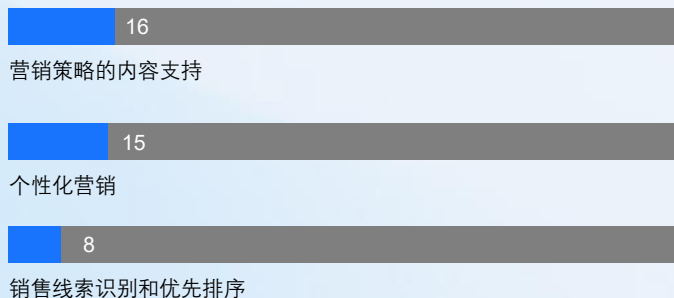


功能内最常见的人工智能用例

Mostly commonly reported gen AI use cases within function

受访者百分比

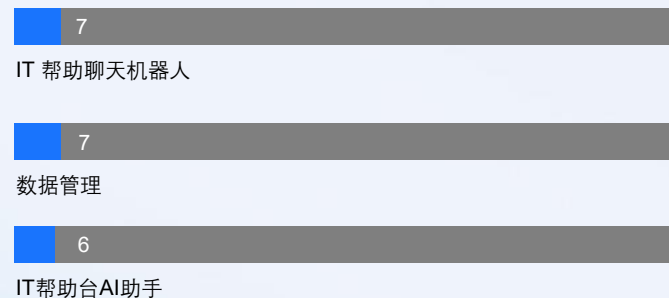
营销与销售



产品和/或服务开发



它



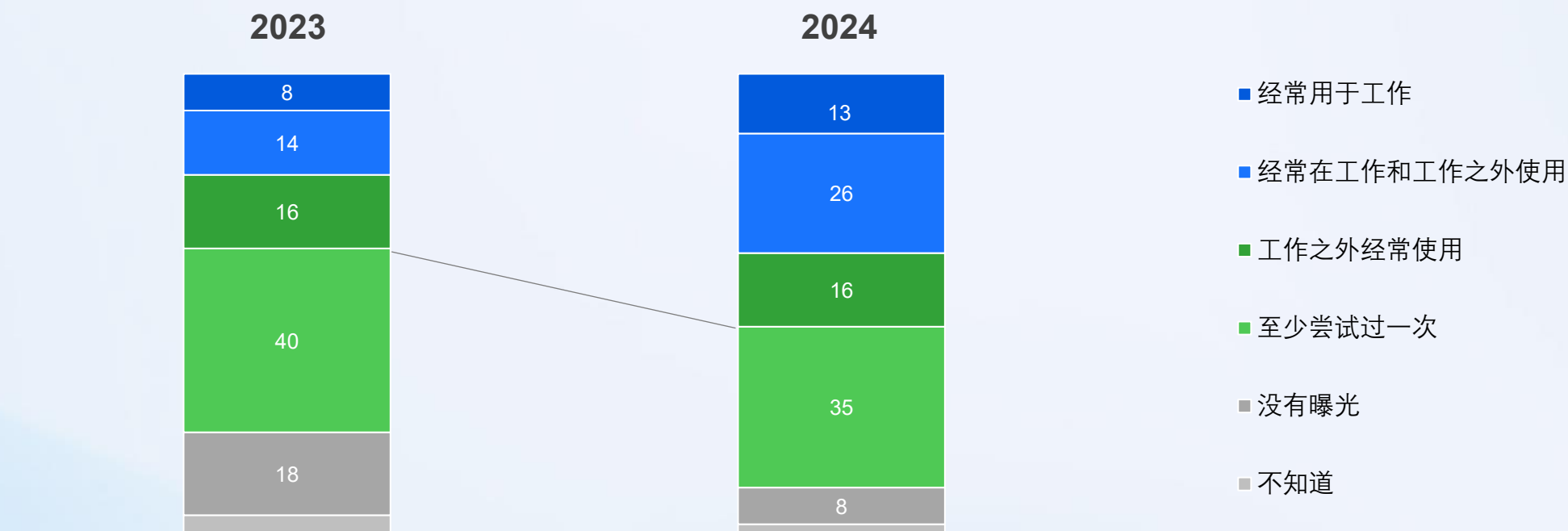


与 2023 年相比，受访者现在更有可能表示他们正在使用生成式人工智能。 Respondents are more likely now than in 2023 to report using GenAI.

2023-24 年使用生成式人工智能工具的个人经验

Personal experience with generative AI tools, 2023-24

受访者百分比

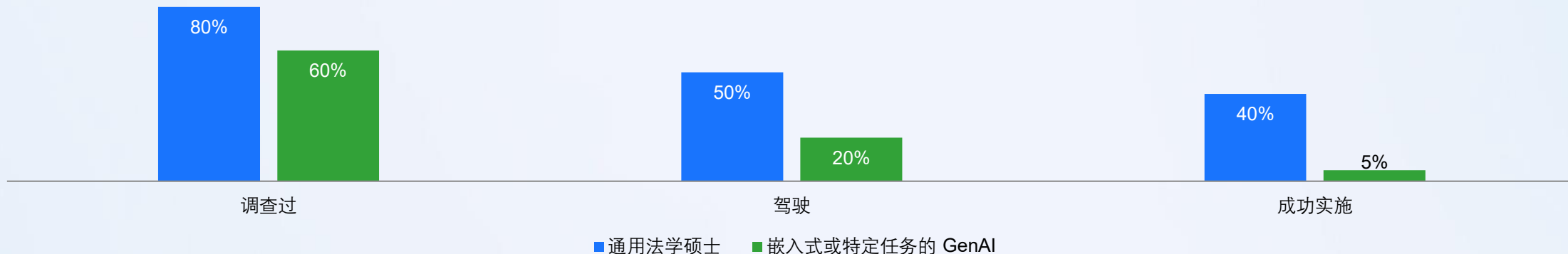




特定任务 GenAI 工具从试点到生产的急剧下降揭示了 GenAI 的鸿沟。 The drop from pilots to production for tools reveals the GenAI divide.

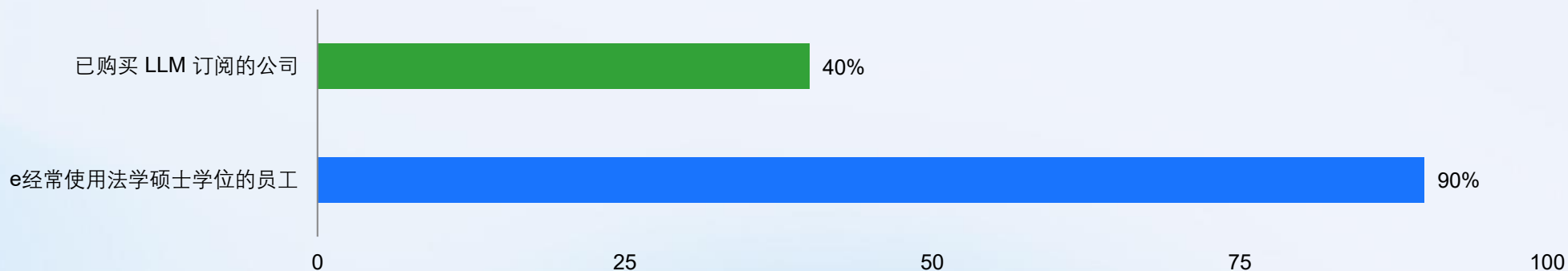
调查过 → 驾驶到 → 功实施

Investigated → Piloted → Implemented



影子人工智能经济，员工使用率远超官方采用率

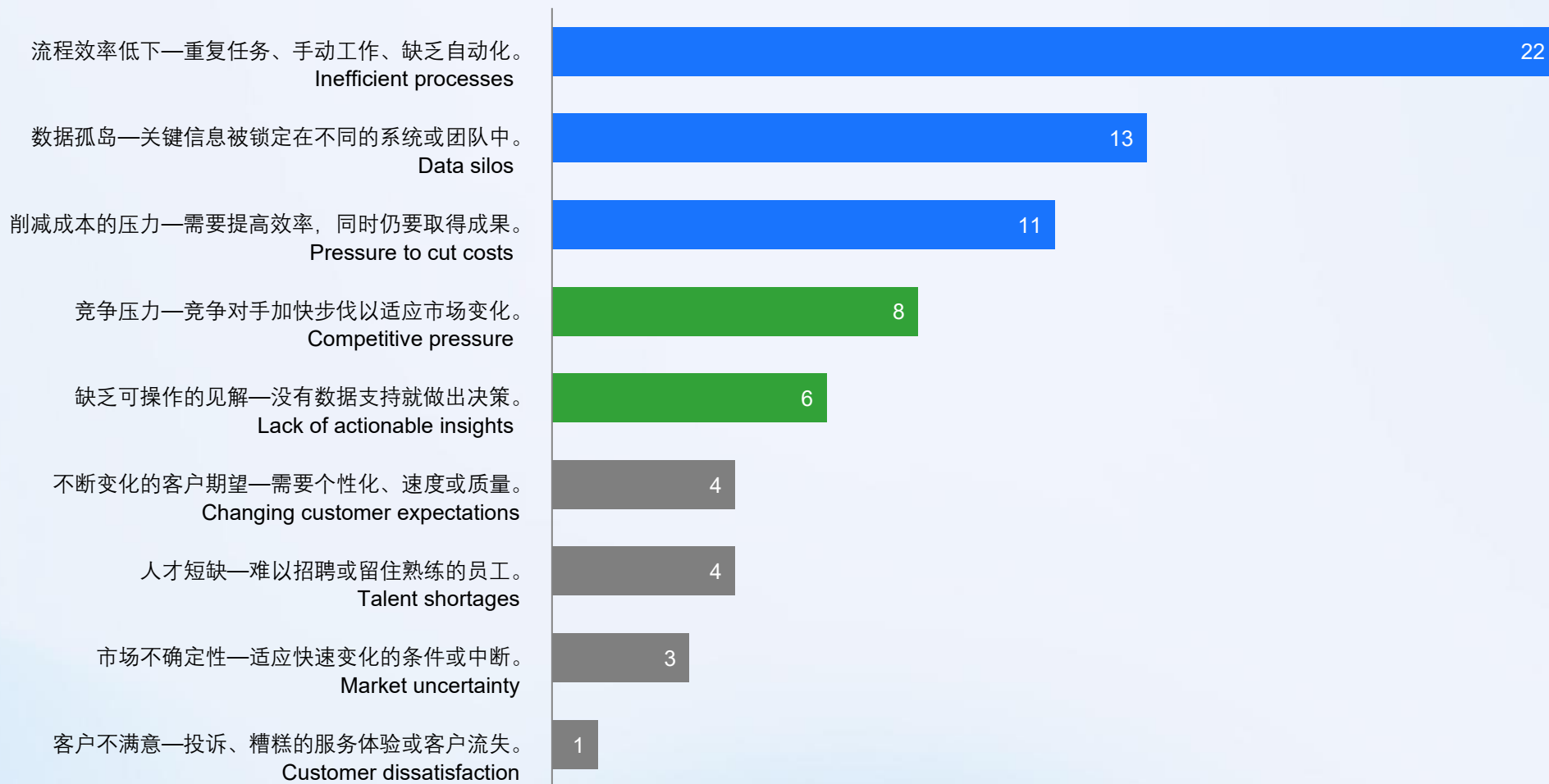
the shadow AI economy, employee usage far outpaces official adoption





亟待解决的首要问题：三大汽车制造商的 26 位高级经理（L-1 和 L-2）。

Top problems to solve: 26 senior managers (L-1 and L-2) at top 3 OEM.



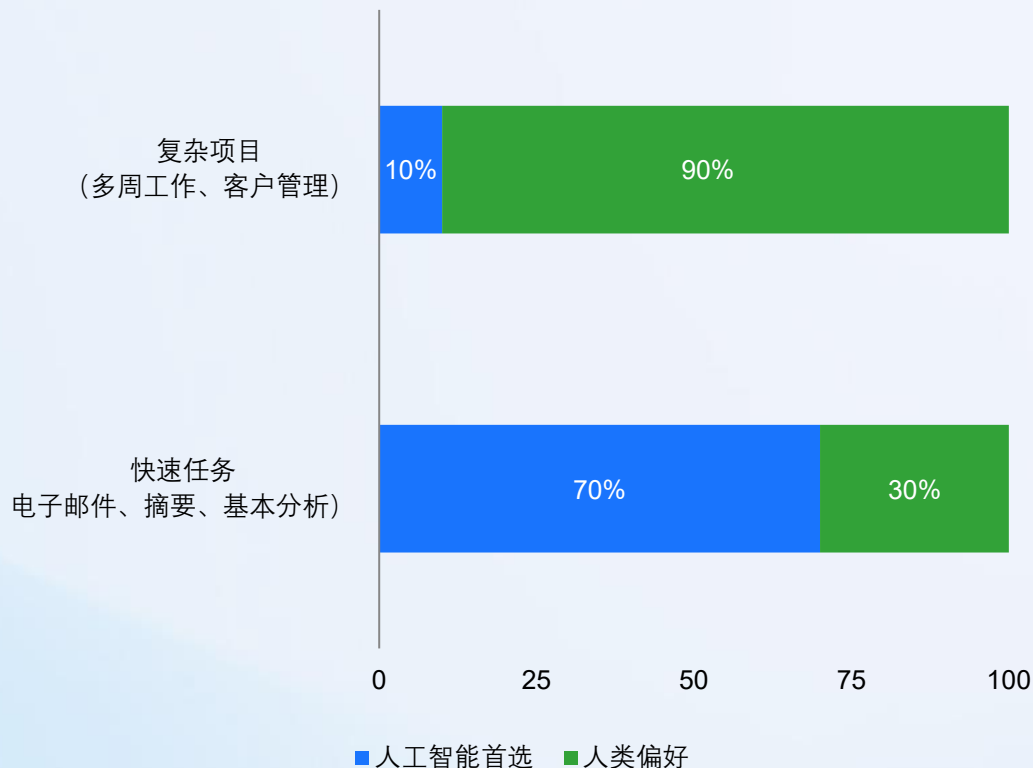


GenAI 对高风险工作的适应性。

Perceived fitness of GenAI for high-stakes work.

“你会把这个任务分配给人工智能还是初级同事？”

“Would you assign this task to AI or a junior colleague?”



结果表明，人工智能已在简单工作领域胜出，70% 的人倾向于用人工智能起草电子邮件，65% 的人倾向于用人工智能进行基本分析。但对于任何复杂或长期的工作，人类则以 9 比 1 的优势占据上风。分界线并非智力，而是记忆力、适应性和学习能力，而这些正是区分 GenAI 鸿沟两端的特质。

The results reveal that AI has already won the war for simple work, 70% prefer AI for drafting emails, 65% for basic analysis. But for anything complex or long-term, humans dominate by 9-to-1 margins. The dividing line isn't intelligence, it's memory, adaptability, and learning capability, the exact characteristics that separate the two sides of the GenAI Divide.

代理人工智能 (Agentic AI) 是一种在设计上嵌入持久记忆和迭代学习的系统，它直接填补了 GenAI 鸿沟的学习空白。与当前每次都需要完整上下文的系统不同，代理系统能够保持持久记忆，从交互中学习，并能够自主编排复杂的工作流程。早期的企业实验包括：处理端到端完整问询的客服代理、监控和批准日常交易的财务处理代理，以及跟踪跨渠道互动的销售渠道代理，这些实验表明，自主性和记忆力如何弥补企业发现的核心差距。

Agentic AI, the class of systems that embeds persistent memory and iterative learning by design, directly addresses the learning gap that defines the GenAI Divide. Unlike current systems that require full context each time, agentic systems maintain persistent memory, learn from interactions, and can autonomously orchestrate complex workflows.

03 AI预算分配

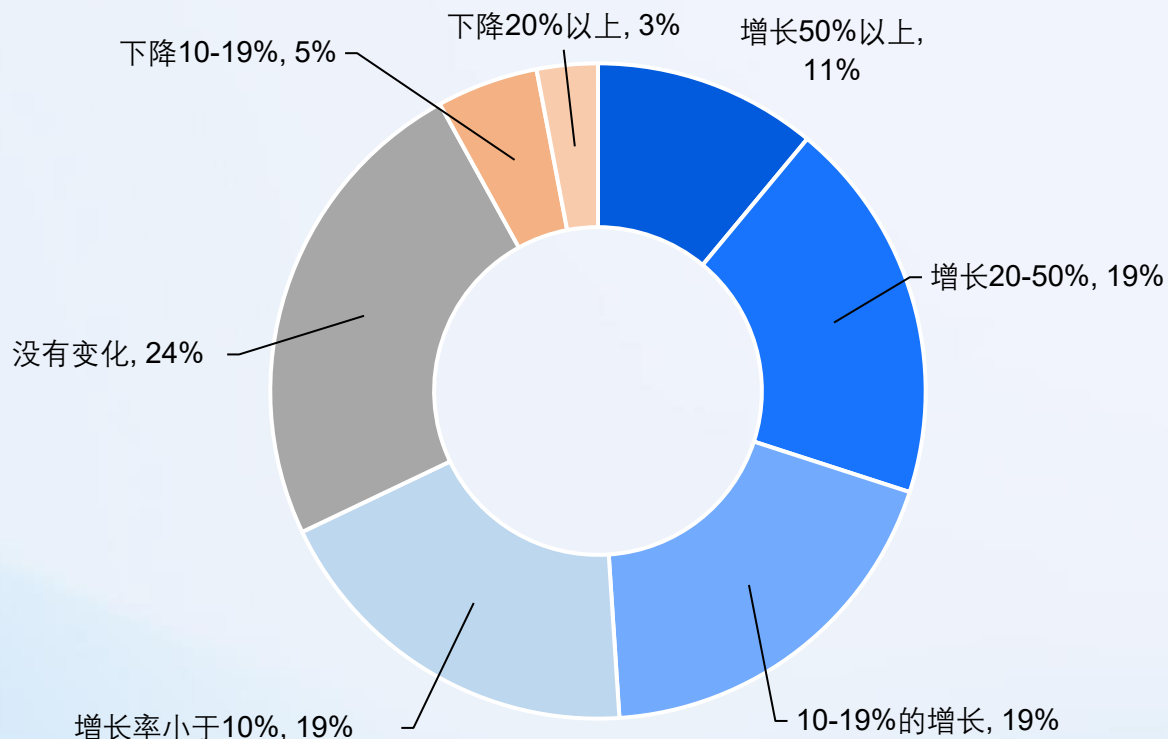
AI Budget Allocation



人工智能投资总体保持稳定或适度增长，很少有公司大幅削减或大幅扩张。 AI investments are generally holding steady or growing moderately.

在中国，2025/2024 年你们对人工智能和生成人工智能的投资增长了多少或下降了多少？

In China, by how much did your investment in AI and generative AI grow or decline in 2025 / 2024 ?



- 稳定的投资占主导地位，大部分公司（35%）表示，到2025年，人工智能和生成式人工智能的投资将保持不变。
- 温和增长是普遍现象——近一半（46%）的公司表示增长，但大多增长幅度不大：24%（增长10-19%）和18%（增长<10%）。只有8%的公司实现了强劲增长（>20%）。
- 下降幅度有限：只有14%的公司经历了投资下降，其中大多数下降幅度较小（<10%）。



跨国公司优先考虑 GenAI，以加强合作、加快产品开发并提升商业影响力。 MNCs prioritize GenAI for collaboration, R&D, and commercial impact.

贵公司目前在中国哪些地方使用或开发生成式人工智能解决方案？

Where is your company currently using or developing Generative AI solutions in China?



- 企业在内部聊天机器人（51%）和产品研发/设计（49%）方面最积极地应用生成式人工智能，这反映出企业高度重视提高效率和加速创新。
- 产品和服务功能（45%）、销售赋能（43%）以及营销内容和渠道（43%）也排名靠前，这表明企业正在超越后台应用程序，将人工智能嵌入到面向客户的活动中。

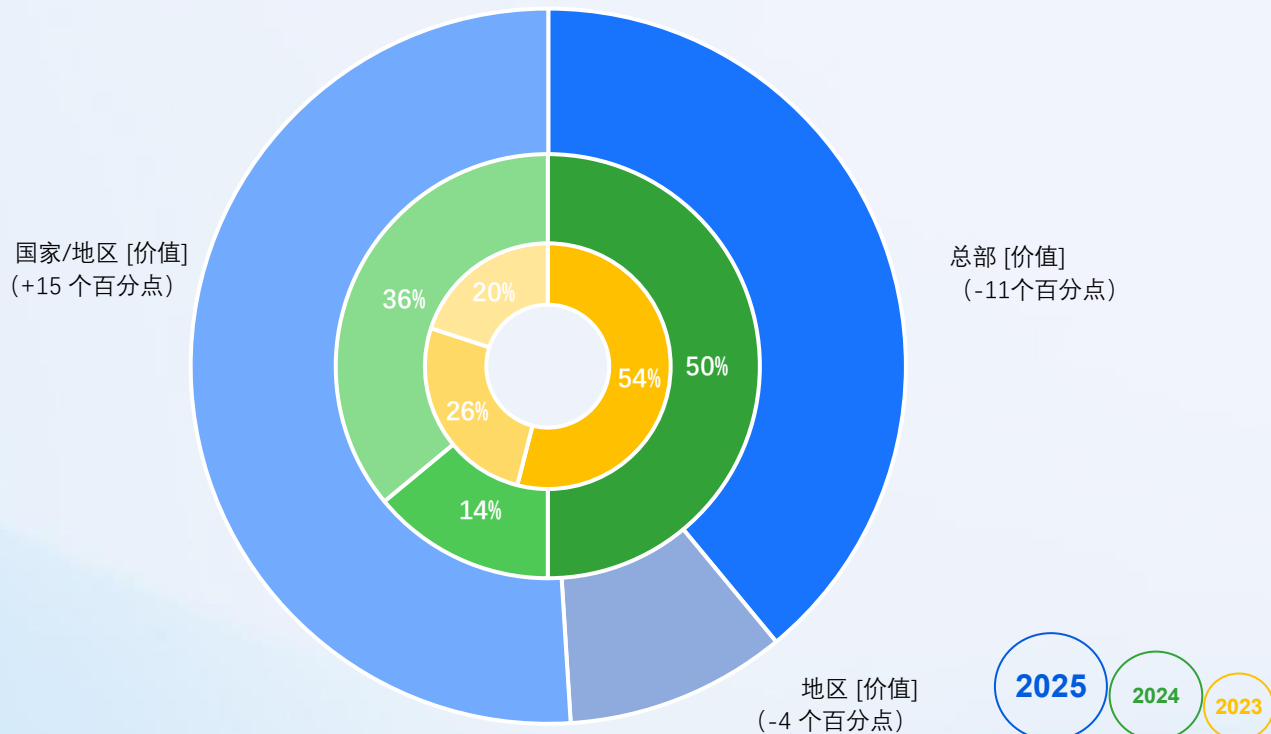


中国创新重点的决策正在向市场靠拢，总部的比重有所下降。 Decision-making on innovation priorities is shifting from HQ to China.

贵公司的哪个层级负责确定中国的创新重点？

At which level of your organization are innovation priorities for China determined?

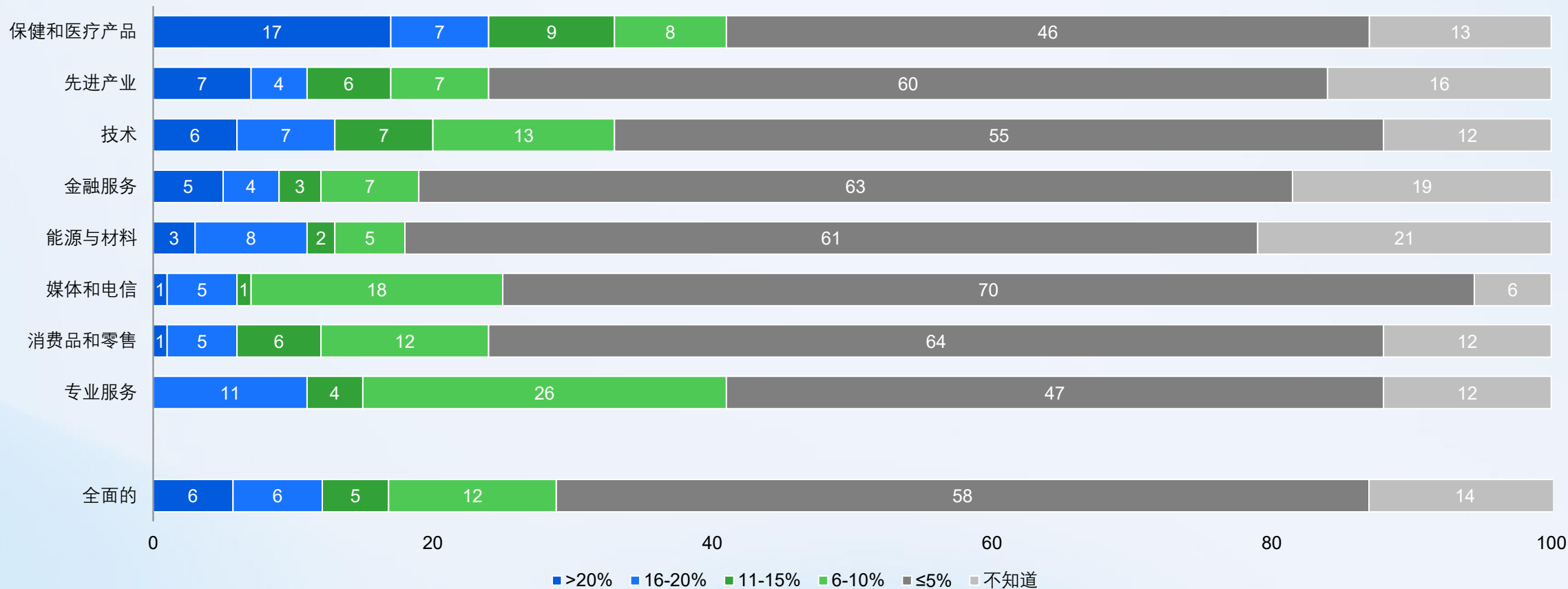
- 中国的创新重点越来越多地由国家层面制定（35%），这反映出决策方式正在向更贴近市场的转变。
- 总部的影响力仍然占主导地位（50%），但有所下降，而区域中心（15%）的作用仍然较小。这凸显了决策权的重新平衡，地方化程度更高，但区域协调有限。





组织在生成式人工智能上花费的数字预算份额。 Share of organization's digital budget spent on generative AI.

受访者百分比
% of respondents



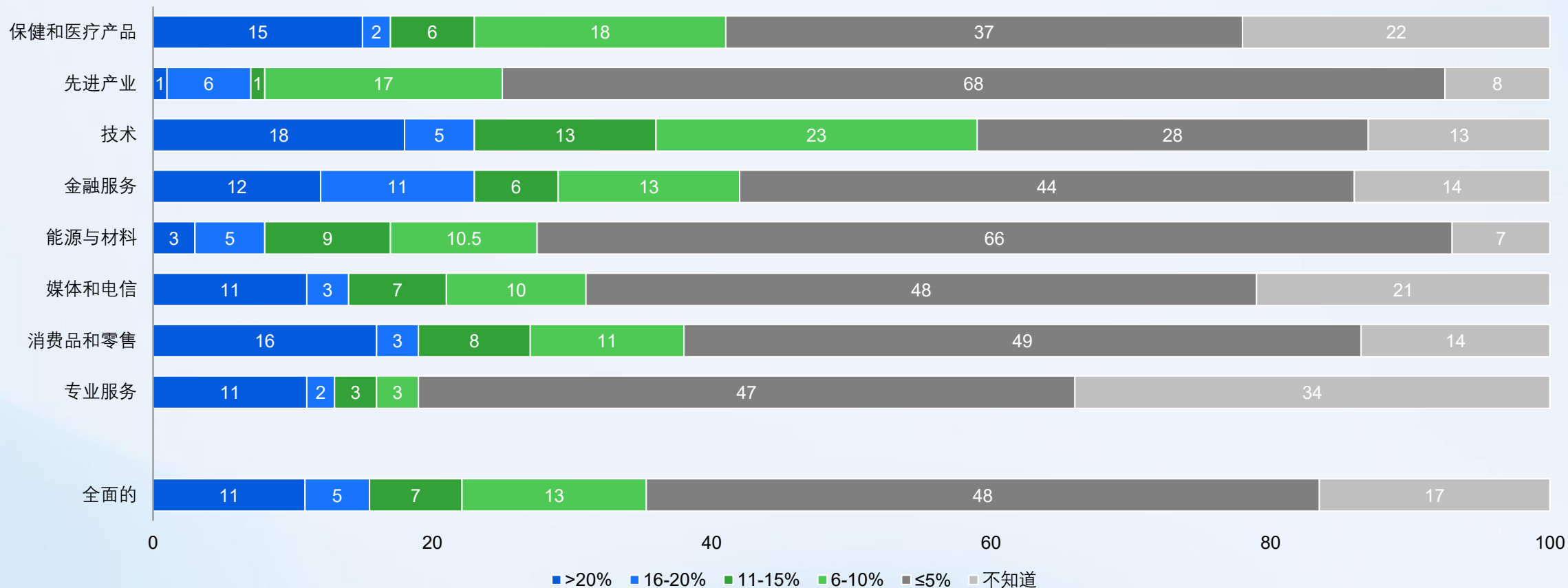


组织在分析人工智能技术上花费的数字预算份额。

Share of organization's digital budget spent on analytical AI technology.

受访者百分比

% of respondents





高管选择 GenAI 供应商的直接引述。

Direct quotes on executives selecting GenAI vendors.

源自访谈并按类别编码

Derived from interviews and coded by category

他们想要什么	直接报价
我们信任的供应商 / A vendor we trust	“我们更有可能等待现有的合作伙伴添加人工智能，而不是冒险投资一家初创公司。” “We’re more likely to wait for our existing partner to add AI than gamble on a startup.”
深入了解我们的工作流程 / Understanding of our workflow	“大多数供应商不了解我们的审批或数据流是如何运作的。” “Most vendors don’t get how our approvals or data flows work.”
对现有工具的干扰最小 / Minimal disruption to current tools	“如果它不能接入 Salesforce 或我们的内部系统，就没人会使用它。” “If it doesn’t plug into Salesforce or our internal systems, no one’s going to use it.”
清晰的数据边界 / Clear data boundaries	“我不能冒险将客户数据与其他人的模型混合，即使供应商说没问题。” “I can’t risk client data mixing with someone else’s model, even if the vendor says it’s fine.”
随着时间的推移而改进的能力 / Ability to improve over time	“第一周它确实有用，但之后它只会重复同样的错误。我为什么要用它呢？” “It’s useful the first week, but then it just repeats the same mistakes. Why would I use that?”
情况发生变化时的灵活性 / Flexibility when things change	“我们的流程每个季度都在改进。如果人工智能无法适应，我们会回到电子表格时代。” “Our process evolves every quarter. If the AI can’t adapt, we’re back to spreadsheets.”

04

向企业推销人工智能的策略

Tactics for Selling AI to Enterprises



中国的创新挑战正从资金转向领导力协调和组织流程。 Innovation challenges in China are shifting from funding to alignment.

哪些挑战影响了贵公司在中国的创新能力？
What challenges are affecting your organization's ability to innovate in China?

	2025	埃沃*	2024 变革
全球和区域领导层缺乏协调	22%	3.8 p.p.	▲
缺乏足够的投资	14%	-5.9 p.p.	▼
难以发现机会	13%	1.6 p.p.	▲
缺乏正式的创新流程	13%	2.7 p.p.	▲
领导层没有优先考虑	11%	-3.1 p.p.	▼
地缘政治紧张局势（例如中美贸易争端）**	9%	-	
领导层与一线人员缺乏协调	7%	-2.8 p.p.	▼
难以吸引人才	6%	-6.8 p.p.	▼
人才流动率高	4%	1.0 p.p.	▲
领导层流动率高	2%	0.7 p.p.	▲

- 中国的创新重点越来越多地由国家层面制定（35%），这反映出决策方式正在向更贴近市场的转变。
- 总部的影响力仍然占主导地位（50%），但有所下降，而区域中心（15%）的作用仍然较小。这凸显了决策权的重新平衡，地方化程度更高，但区域协调有限。



阻碍人工智能应用的瓶颈：三大汽车制造商的 26 位高级经理（L-1 和 L-2）。

Bottlenecks for AI adoption: 26 senior managers (L-1 and L-2) at OEM.

缺乏明确的商业案例——不确定人工智能在哪里创造真正的价值。
Lack of clear business case

17

人工智能专业知识短缺——人工智能专家和项目经理的接触有限。
Shortage of AI expertise

17

安全和隐私——管理敏感数据、合规性和道德使用。
Security & privacy

13

数据质量和可用性——孤立的、不完整的或质量差的数据。
Data quality and availability

8

变革阻力——文化犹豫或害怕失业。
Change resistance

6

提升劳动力技能——需要培训非技术人员使用人工智能。
Upskilling workforce

5

扩大试点规模的困难——概念验证在广泛部署之前停滞不前。
Difficulty scaling pilots

4

风险管理——对错误、责任和声誉损害的担忧。
Risk management

3



组织认为相关的人工智能风险。 Gen AI risks that organization consider relevant.

受访者百分比

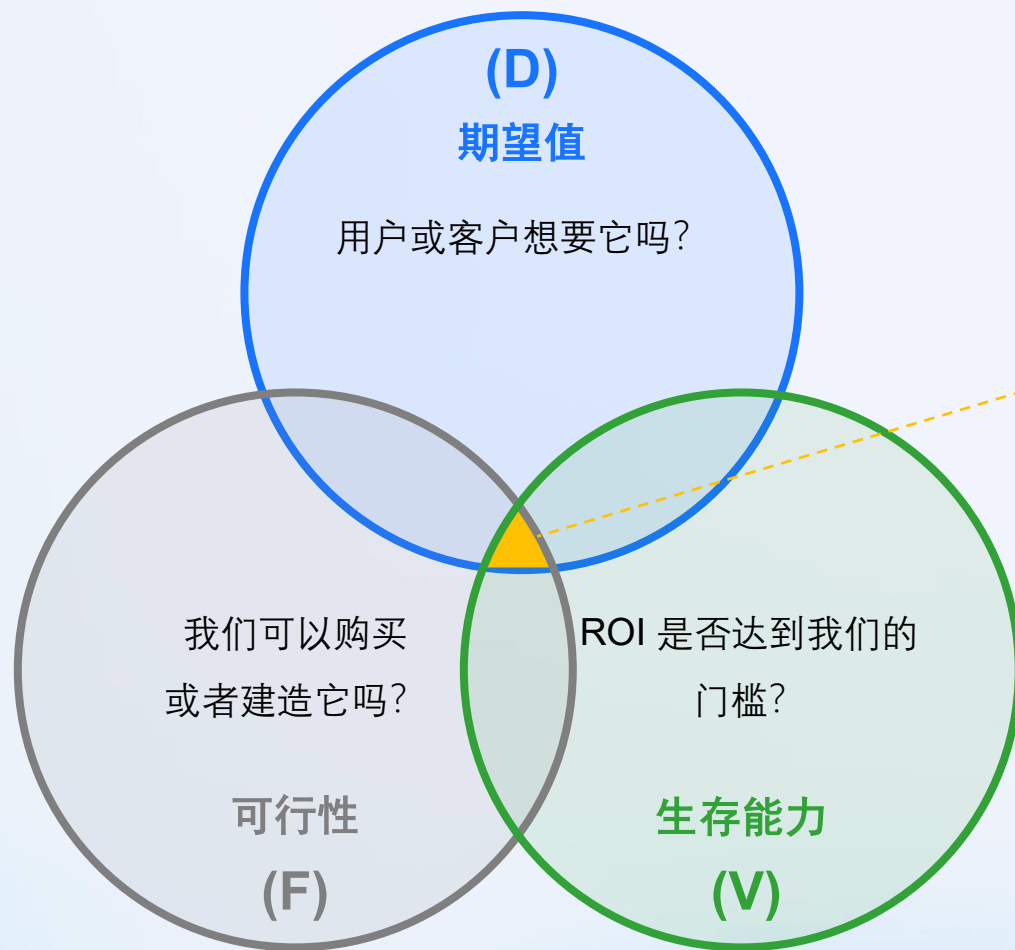
% of respondents

商业风险
监管/法律风险





DVF 评估是通过测试假设和收集数据来为每个维度分配置信度分数来进行的。
A DVF tests hypotheses to assign confidence scores to each criteria.



我们寻求:

...真正的问题

...我们能够解决的问题

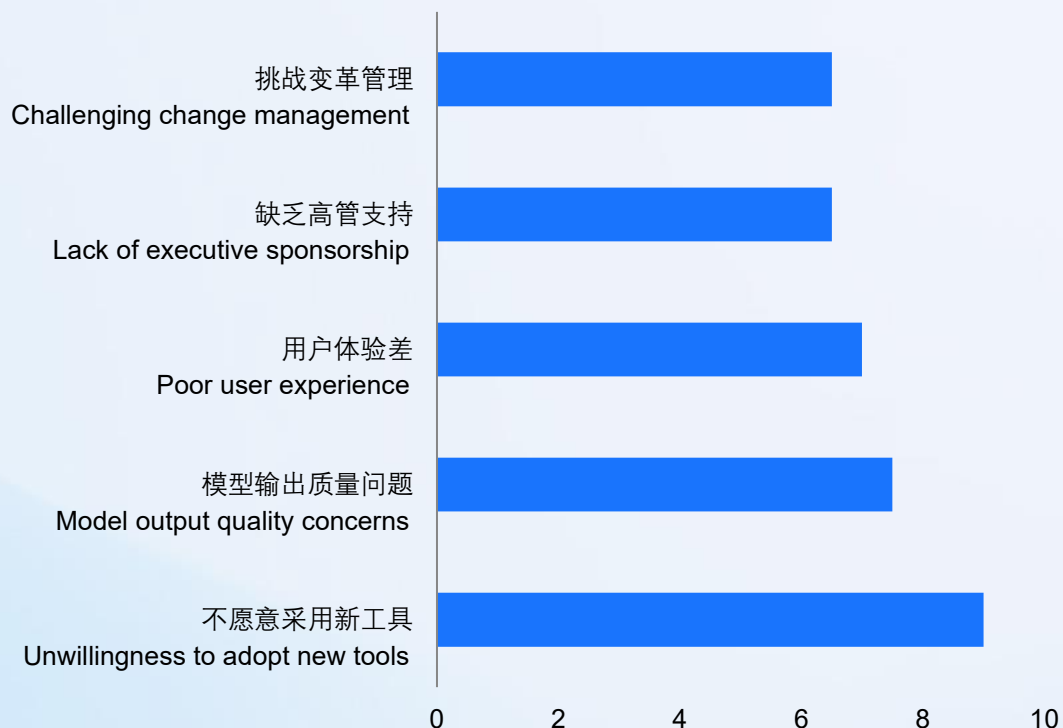
...创造真正的价值

GenAI试点项目为何失败：企业扩展AI的最大障碍。

Why GenAI pilots fail: top barriers to scaling AI in the enterprise.

用户被要求对每个问题进行 1-10 的评分

User were asked to rate each issue on a scale of 1-10



阻碍组织发展的障碍 / The barriers keeping organizations trapped

要点：这些障碍反映了定义 GenAI 鸿沟的根本学习差距：用户抵制不适应的工具，缺乏上下文的模型质量不合格，系统无法记忆时用户体验会受到影响。即使是狂热的 ChatGPT 用户，也不信任不符合他们期望的内部 GenAI 工具。

Takeaway: The barriers reflect the fundamental learning gap that defines the GenAI Divide: users resist tools that don't adapt, model quality fails without context, and UX suffers when systems can't remember. Even avid ChatGPT users distrust internal GenAI tools that don't match their expectations.

模型质量问题的突出最初似乎违反直觉。ChatGPT 和类似工具的消费者采用率激增，超过 40% 的知识型员工个人使用 AI 工具。然而，将这些工具集成到个人工作流程中的用户，却表示在企业系统中使用时它们并不可靠。这一悖论在用户层面体现了 GenAI 鸿沟。

The prominence of model quality concerns initially appeared counterintuitive. Consumer adoption of ChatGPT and similar tools has surged, with over 40% of knowledge workers using AI tools personally. Yet the same users who integrate these tools into personal workflows describe them as unreliable when encountered within enterprise systems. This paradox illustrates the GenAI Divide at the user level.

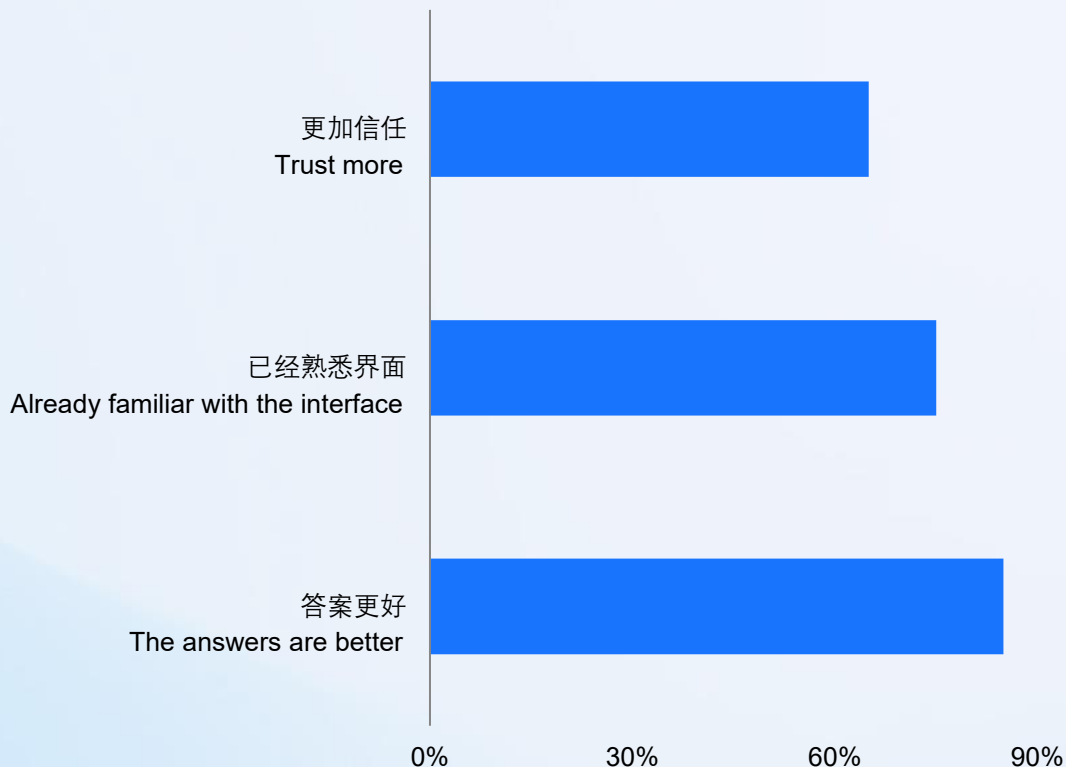


用户偏好驱动因素：通用 LLM 接口 vs. 集成工具。

User preference drivers: generic LLM interface vs. Integrated tool.

用户偏好驱动因素：通用 LLM 接口 vs. 集成工具

User Preference Drivers: Generic LLM interface vs. Integrated Tool



通用工具为何胜负难料 / Why generic tools win, and lose

要点：GenAI 的鸿沟体现在用户偏好上：ChatGPT 胜过企业工具，因为它更好、更快、更熟悉，即使两者使用类似的模型。但同样的偏好也揭示了为什么企业仍然陷在鸿沟的错误一边。

Takeaway: The GenAI Divide manifests in user preferences: ChatGPT beats enterprise tools because it's better, faster, and more familiar, even when both use similar models. But this same preference exposes why organizations remain stuck on the wrong side of the divide.

一位中型律所的企业律师就体现了这种动态。她的公司投资了 5 万美元购买了一款专门的合同分析工具，但她始终默认使用 ChatGPT 进行起草工作：“我们购买的 AI 工具提供了死板的摘要，自定义选项有限。使用 ChatGPT，我可以引导对话并不断迭代，直到我得到我真正需要的内容。根本的质量差异显而易见，ChatGPT 始终能提供更好的输出，即使我们的供应商声称使用相同的底层技术。”

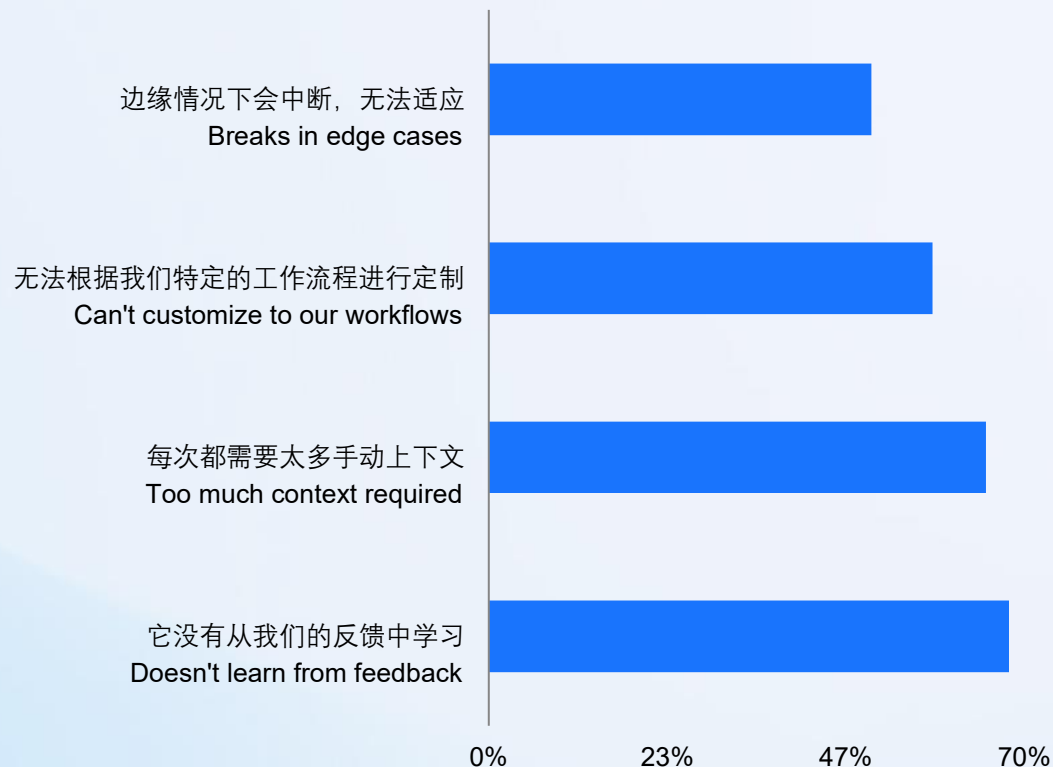
A corporate lawyer at a mid-sized firm exemplified this dynamic. Her organization invested \$50,000 in a specialized contract analysis tool, yet she consistently defaulted to ChatGPT for drafting work: "Our purchased AI tool provided rigid summaries with limited customization options. With ChatGPT, I can guide the conversation and iterate until I get exactly what I need."



高管如何选择 GenAI 供应商。 How executives select GenAI vendors.

源自访谈并按类别编码

Derived from interviews and coded by category



定义鸿沟的学习差距 / The learning gap that defines the divide

要点： ChatGPT 的局限性恰恰揭示了 GenAI 鸿沟背后的核心问题：它会忘记上下文，无法学习，也无法进化。对于关键任务型工作，90% 的用户更喜欢人类。这种差距是结构性的，GenAI 缺乏记忆力和适应性。

Takeaway: ChatGPT's very limitations reveal the core issue behind the GenAI Divide: it forgets context, doesn't learn, and can't evolve. For mission-critical work, 90% of users prefer humans. The gap is structural, GenAI lacks memory and adaptability.

那位曾经支持使用 ChatGPT 进行初稿撰写的律师，在处理敏感合同时划清了界限：“它非常适合头脑风暴和初稿撰写，但它无法保留客户偏好，也无法从之前的编辑中学习。它会重复同样的错误，并且每次会话都需要大量的上下文输入。对于高风险的工作，我需要一个能够积累知识并不断改进的系统。”

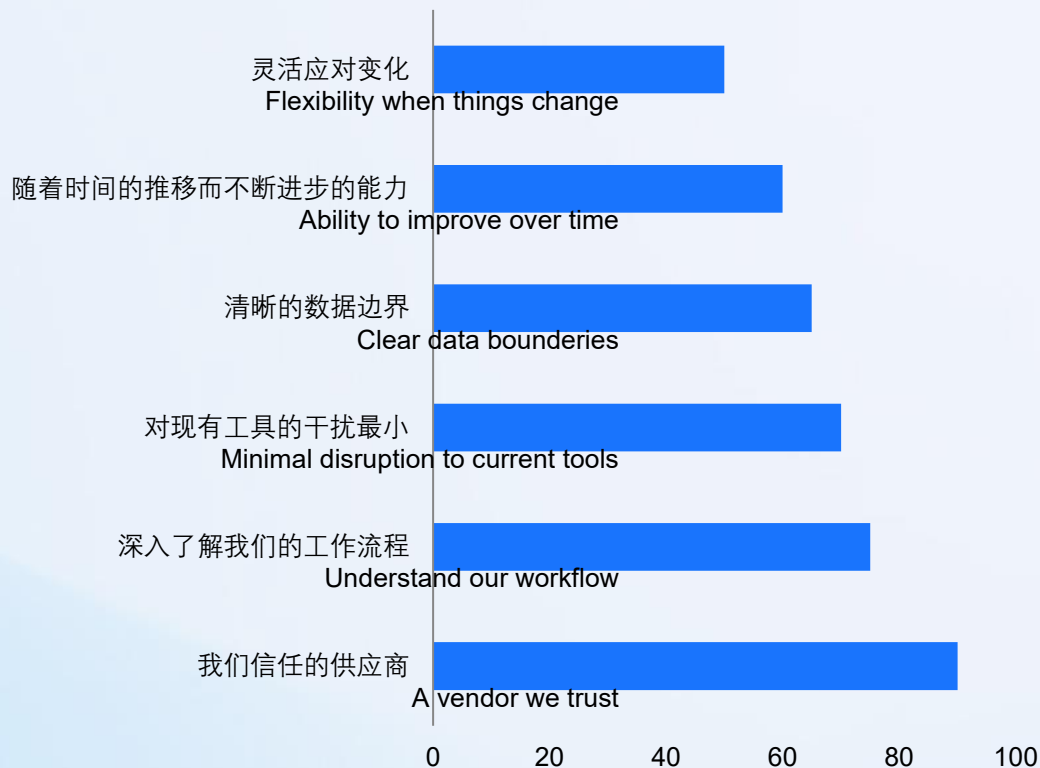
The same lawyer who favored ChatGPT for initial drafts drew a clear line at sensitive contracts: *"It's excellent for brainstorming and first drafts, but it doesn't retain knowledge of client preferences or learn from previous edits. It repeats the same mistakes and requires extensive context input for each session. For high-stakes work, I need a system that accumulates knowledge and improves over time."*



高管如何选择 GenAI 供应商。 How executives select GenAI vendors.

源自访谈并按类别编码

Derived from interviews and coded by category



企业真正想要的：跨越鸿沟的桥梁 / What enterprises actually want

最成功的供应商明白，跨越GenAI鸿沟需要构建高管们反复强调的系统：AI系统不仅要生成内容，还要在其环境中学习和改进。

The most successful vendors understand that crossing the GenAI Divide requires building systems that executives repeatedly emphasized: AI systems that do not just generate content, but learn and improve within their environment.

对劳动力影响的担忧远低于预期。大多数用户欢迎自动化，尤其是在繁琐的手动任务中，只要数据安全且结果可衡量。

Concerns about workforce impact were far less common than anticipated. Most users welcomed automation, especially for tedious, manual tasks, as long as data remained secure and outcomes were measurable.

“我们每天都会收到数十个关于AI驱动采购工具的推介。然而，我们现有的BPO合作伙伴已经了解我们的政策和流程。我们更有可能等待他们的AI增强版本，而不是转向未知的供应商。”——全球快速消费品采购主管

"We receive dozens of pitches daily about AI-powered procurement tools. However, our established BPO partner already understands our policies and processes. We're more likely to wait for their AI-enhanced version than switch to an unknown vendor." —— Head of Procurement, Global CPG

05

人工智能初创企业的制胜策略

The Winning Playbook for AI Startups



跨越鸿沟的制胜策略。

The winning playbook for crossing the divide.

要点：成功跨越 GenAI 鸿沟的初创公司在狭窄的工作流程中取得了小规模、可见的成功，并随后扩张。设置负担低、价值实现速度快的工具比繁重的企业构建工具表现更佳。渠道推荐和同行信任是弥合鸿沟的关键增长杠杆。

最成功的初创公司通过实施以下两种策略，既解决了人们对学习系统的渴望，也化解了人们对新工具的质疑：

Takeaway: Startups that successfully cross the GenAI Divide land small, visible wins in narrow workflows, then expand. Tools with low setup burden and fast time-to-value outperform heavy enterprise builds. Channel referrals and peer trust are key growth levers for bridging the divide.

The most successful startups addressed both the desire for learning systems and the skepticism around new tools by executing two strategies:

针对特定工作流程进行定制

Customizing for specific workflows

利用推荐网络

Leveraging referral networks



针对特定工作流程进行定制。 Customizing for specific workflows.

嵌入非关键或相邻流程并进行大量定制，展现清晰的价值，然后扩展到核心工作流程至关重要。成功的工具有两个共同点：低配置负担和即时可见的价值。相比之下，需要大量企业定制的工具往往在试点阶段就停滞不前。

Embedding in non-critical or adjacent processes with customization, demonstrating clear value, then scaling into core workflows is critical. Tools that succeeded shared two traits: low configuration burden and immediate, visible value. In contrast, tools requiring extensive enterprise customization often stalled at pilot stage.

我们的样本中成功的类别包括：

- 用于呼叫摘要和路由的语音 AI
- 合同和表格的文档自动化
- 用于重复工程任务的代码生成

Successful categories from our sample included:

Voice AI for call summarization and routing
Document automation for contracts and forms
Code generation for repetitive engineering tasks

一些初创公司凭借在小型但关键的工作流程（尤其是在销售和市场营销领域）中的主导地位而脱颖而出，并不断扩张。

Some startups excelled by dominating small but critical workflows, especially in sales and marketing, and then expanding.

	范围狭窄 / Narrow Scope	范围广泛 / Broad Scope
简单执行 / Simple Execution	快速取胜（支出、分类、合同审查） Fast wins (Spend, Categorization, Contract Review)	部分试点（供应商风险监控） Partials pilots (Supplier Risk monitoring)
复杂的执行 / Complex Execution	早期试点（谈判机器人） Early pilots (Negotiation Bots)	失败（全面采购协调） Fails (Full Procurement Orchestration)



To overcome trust barriers, startups often used channel partnerships with system integrators, referrals, and distribution through familiar marketplaces.

其他
Other



跨越分界线的窗口正在收窄。 The narrowing window to cross the divide.

要点总结：跨越生成式 AI 分界线（GenAI Divide）的窗口正在迅速关闭。企业正加速锁定具备学习能力的工具。Agentic AI 与记忆框架（如 NANDA 与 MCP）将决定哪些厂商能帮助企业跨越分界线，哪些则会被困在另一侧。

Takeaway: The window for crossing the GenAI Divide is rapidly closing. Enterprises are locking in learning-capable tools. Agentic AI and memory frameworks (like NANDA and MCP) will define which vendors help organizations cross the divide versus remain trapped on the wrong side.

企业对“可随时间自我适应”的系统需求日益增长。Microsoft 365 Copilot 与 Dynamics 365 正在引入持久记忆（persistent memory）与反馈回路（feedback loops）。OpenAI 的 ChatGPT 记忆测试版也反映出通用工具正朝相同方向发展。

Enterprises are increasingly demanding systems that adapt over time. Microsoft 365 Copilot and Dynamics 365 are incorporating persistent memory and feedback loops. OpenAI's ChatGPT memory beta signals similar expectations in general-purpose tools.

初创公司若能迅速弥合这一差距，构建能从反馈、使用与结果中学习的自适应智能体（adaptive agents），就能通过数据与集成深度建立持久的产品护城河。而实现这一点的窗口期极其短暂，多个行业的试点项目已在进行中。

Startups that act quickly to close this gap, by building adaptive agents that learn from feedback, usage, and outcomes, can establish durable product moats through both data and integration depth. The window to do this is narrow. In many verticals, pilots are already underway.

“一旦我们投入时间训练系统理解自身业务流程，切换成本就会变得极高。目前我们在评估五种不同的生成式 AI 方案，但最终能最佳学习并适应我们流程的系统，才会赢得我们的长期合作。”——某市值 50 亿美元金融服务企业 CIO

"We're currently evaluating five different GenAI solutions, but whichever system best learns and adapts to our specific processes will ultimately win our business. Once we've invested time in training a system to understand our workflows, the switching costs become prohibitive." - CIO, \$5B Financial Services Firm

📍 北京

QCon

全球软件开发大会

会议时间：4月10-12日

- 大模型赋能 AIOps
- 越挫越勇的大前端
- 云上业务架构演进
- 多模态大模型及应用
- 海外 AI 应用创新实践

📍 北京

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：6月27-28日

- 端侧智能
- AI Agent
- 多模态大模型
- 金融+大模型

📍 上海

QCon

全球软件开发大会

会议时间：10月23-25日

- AI Agent
- 大模型训练推理
- 端侧 AI
- 搜推深度融合
- 数智金融

4月

5月

6月

8月

10月

12月

📍 上海

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：5月23-24日

- 通用大模型
- AI Agent
- 垂直领域应用
- 模型可解释性

📍 深圳

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：8月22-23日

- 模型效率与部署
- 多模态大模型
- 大模型安全
- 智能硬件

📍 北京

AiCon

全球人工智能开发与应用大会

会议时间：12月19-20日

- 通用大模型
- 智能硬件
- LMOps
- 具身智能

极客邦科技 2025 年会议规划

促进软件开发及相关领域知识与创新的传播



参会咨询



查看会议

THANKS



Erik Walenza

Managing Partner, Asia Growth Partners

erik.walenza@asiagrowthpartners.com