

2026年

科技公司CEO

领导力前瞻

引言

科技企业对AI的应用通常分为两类：一是面向客户开发AI产品，二是在内部运营中借助AI提升效率与生产力。这两项工作通常由不同团队负责、遵循各自战略，且多数CEO也将其视为彼此独立的举措。然而，最成功的企业会将二者深度融合，如同DNA的双螺旋结构般紧密交织。

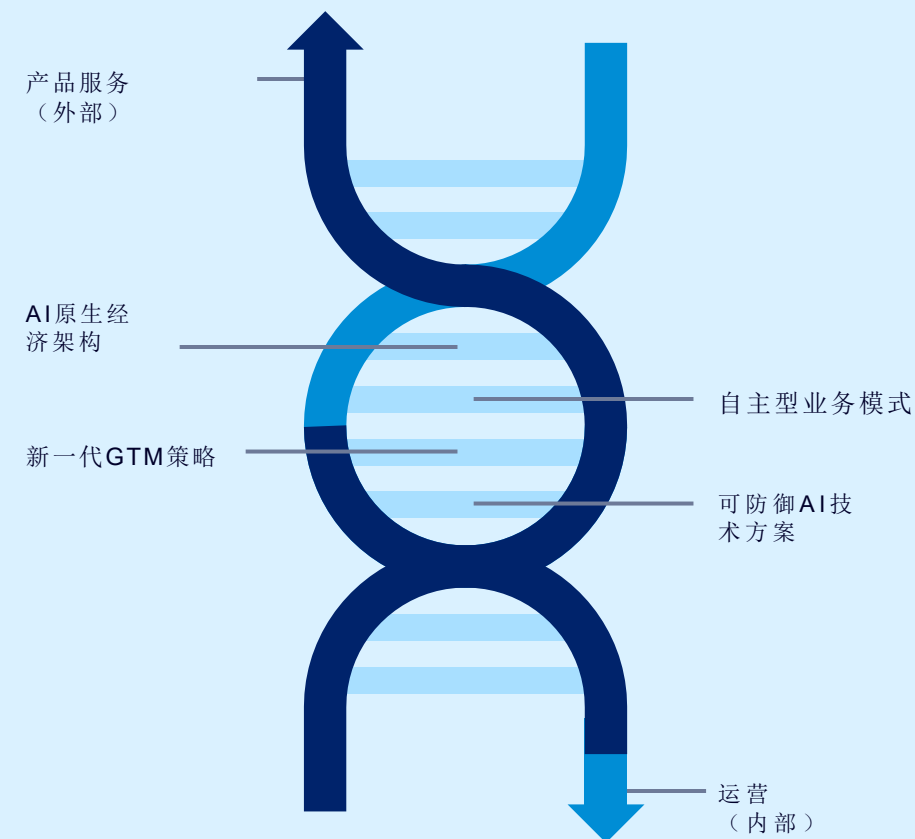
1.67倍 在高速增长的科技公司中，CEO同时在产品与运营层面应用AI的概率为其他企业的1.67倍。

高增长的科技企业CEO通过以下四大战略重点，在产品和运营上实现双向创新：

- > AI原生经济架构
- > 自主型业务模式
- > 新一代市场进入（GTM）策略
- > 可防御技术解决方案

这种融合策略将带来卓越的业务表现与可持续增长。

AI驱动高增长的DNA双螺旋结构



来源：Gartner

阻碍2026年生长的关键挑战

2026年，科技企业CEO必须妥善应对这四重交织的威胁，以确保业务增长。

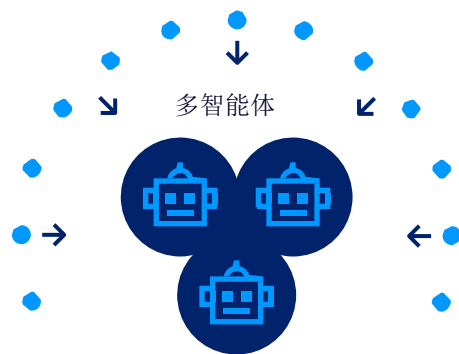
1

科技企业CEO正面临来自高度敏捷的AI原生企业与资源雄厚的超级厂商的双重挤压。



2

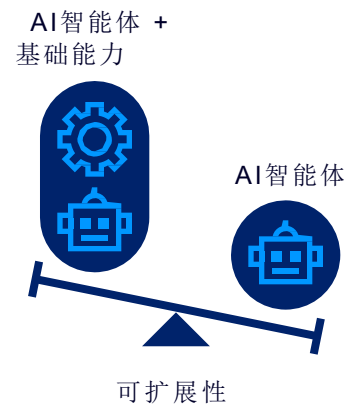
多智能体系统将导致传统模型失效，并在市场整合前为企业留下抢占份额的短暂时间窗口。



市场向头部玩家高度集中

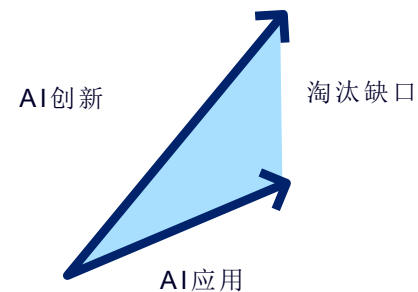
3

AI智能体可以显著提升企业的市场拓展与增长能力，但前提是具备扎实的基础能力，避免规模化应用失败。



4

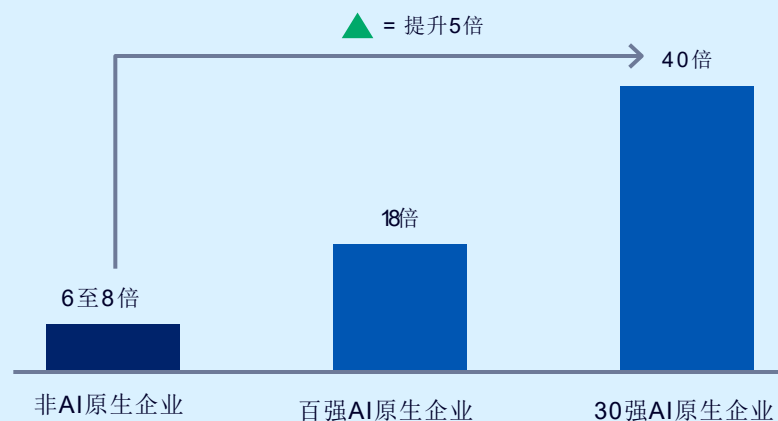
当前AI的创新速度远超应用落地速度，这导致技术往往尚未成熟即面临淘汰风险。



AI原生经济架构：趋势演变

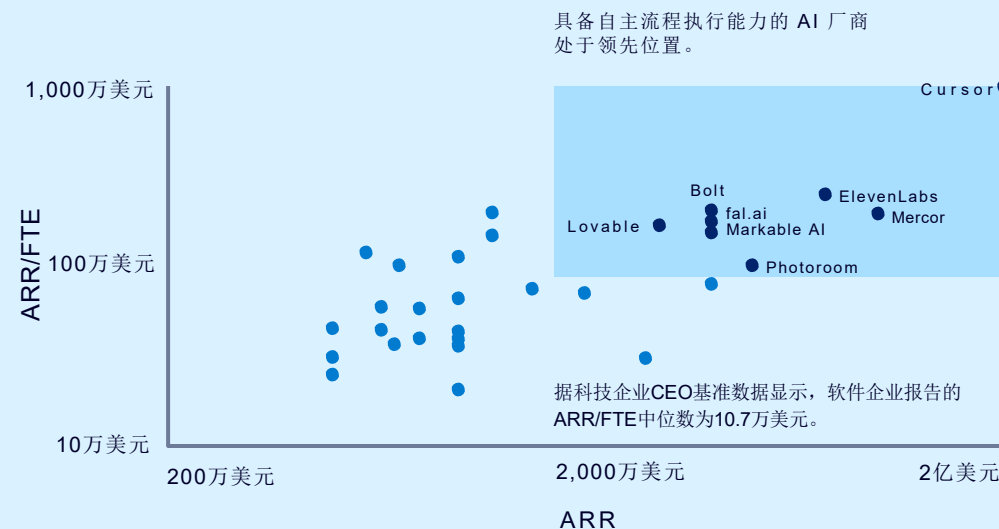
AI原生初创企业正以空前速度增长，其人均创收已达到创纪录的100万美元水平

AI原生企业不仅在募集资金时获得了更高的估值倍数……



来源：改编自Crunchbase

……其营收效率更是超出行业水平十倍以上。



样本量：n = 30

来源：Gartner（2025年6月）

注：本图表数据来源于2025年Gartner高科技企业CEO基准工具及Gartner二级研究服务团队。图中重点标示的是在五年内以不足50名员工实现至少500万美元年度经常性收入（ARR）的初创企业。未突出显示的数据点则代表年度经常性收入低于2,000万美元或每名全职员工的年度经常性收入（ARR/FTE）低于100万美元的软件企业。

AI原生经济架构：战略重心

科技企业CEO必须在以下两种AI原生增长模式中做出抉择



速度优先型 增长模式

这类“AI火箭”企业将扩张速度置于单位经济效益之上

特征：高度依赖补贴、用户转换成本低、存在AI套壳风险、用户留存不稳定

~25%

毛利率
(多数为负)

18个月

达到1亿美元
ARR平均耗时

来源：Bessemer Venture Partners《2025年AI发展现状报告》（2025年8月），
Kyle Poyar《增长释放：2025年SaaS基准报告》（2025年11月）



经济优先型 增长模式

这类“AI复利”企业在增长与更可持续的利润之间寻求平衡

特征：
具备自我持续能力、产品市场契合度高、 workflow 嵌入深、用户留存稳固

~60%

毛利率
(接近SaaS水平)

4年

从300万到1亿美元
ARR耗时

来源：Tanay Jaipuria《2025年AI毛利率现状报告》（2025年9月），High
Alpha《2025年SaaS基准报告》

图例

ARR
年度经常性
收入

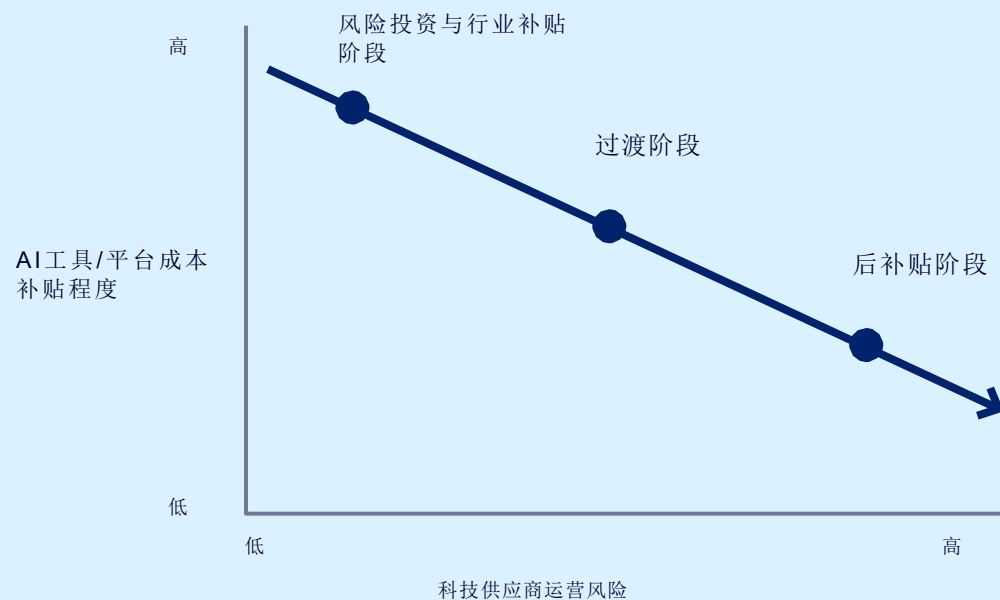
SaaS
软件即服务

PMF
产品市场契合度

AI原生经济架构：行动指南

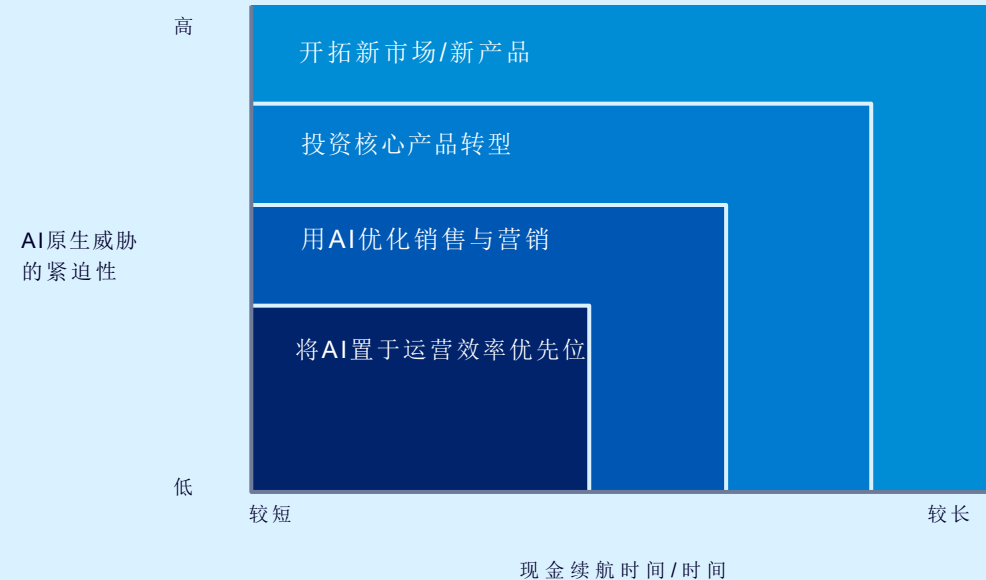
科技企业CEO必须在控制AI成本激增的同时，构建资本效益

依赖补贴型平台的科技企业CEO，必须预估成本上涨情况并制定业务连续性方案.....



来源：Gartner

.....同时实现人均ARR超100万美元，并对产品与运营进行双向投入。



来源：Gartner

➤ AI原生经济架构

战略指引：借力原生经济架构实现高效规模化

Gartner核心观点

- AI原生初创企业正以前所未有的速度增长，增速比传统SaaS公司快约40%。
- 构建了可实现端到端执行的自主工作流原生AI的初创企业，其ARR/FTE达到更为惊人的157万美元。
- 到2026年，超过75%对AI初创企业的风险投资将集中在人均ARR至少达到100万美元的公司。
- 到2028年，人均ARR未能达到至少100万美元的软件供应商将面临显著的估值下降。
- 到2030年，60%未在产品与运营两端大量投入AI技术的成长阶段科技公司，将被AI原生竞争者取代并最终消亡。

40%

AI原生初创企业正以前所未有的速度增长，增速比传统SaaS公司快约40%。

Gartner相关洞察推荐

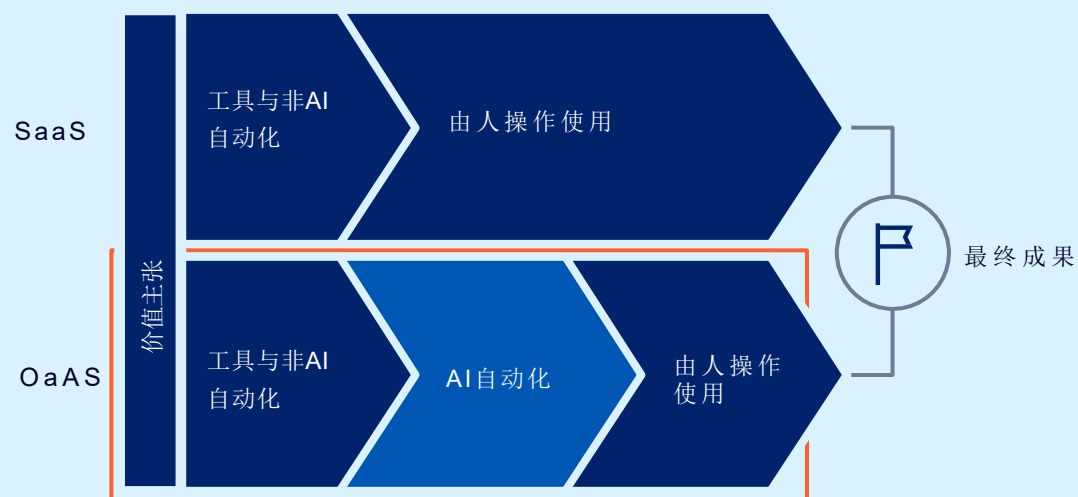
- 《AI厂商竞赛：10倍增长效率——领军企业如何为赢得AI竞赛树立营收新标杆》
- 《AI成本上行预警：在颠覆来临前守护利润空间的三步策略》
- 《AI厂商竞赛：AI原生初创企业占据投资与估值高地》
- 《AI原生领导力：实现颠覆性增长的蓝图》
- 《AI厂商竞赛：AI投资框架——成长型科技企业CEO的致胜之道》

自主型业务模式：趋势演变

软件与服务模式正在经历全面重构

成果即智能体解决方案（OaAS）

从工具使用转向AI自动化的模式迁移



来源：Gartner

科技企业CEO必须以智能体为核心重构业务模式，彻底改革定价、交付与服务架构，以服务于能够持续运行、毫秒级协商并按微成果付费的智能体客户。

- OaAS将重塑软件品类边界，彻底改写服务模式。
- 核心控制权从记录系统转向行动系统。
- OaAS实现的是决策自动化，而非仅任务自动化。
- 定价与用量脱钩——按成果收费，而非按消耗量计费。

7,000亿美元

市场前景广阔。我们预计到2028年，OaAS模式将占据价值高达7,000亿美元的软件与服务综合市场份额。

自主型业务模式：战略重心

科技企业CEO必须为智能体间经济做好准备

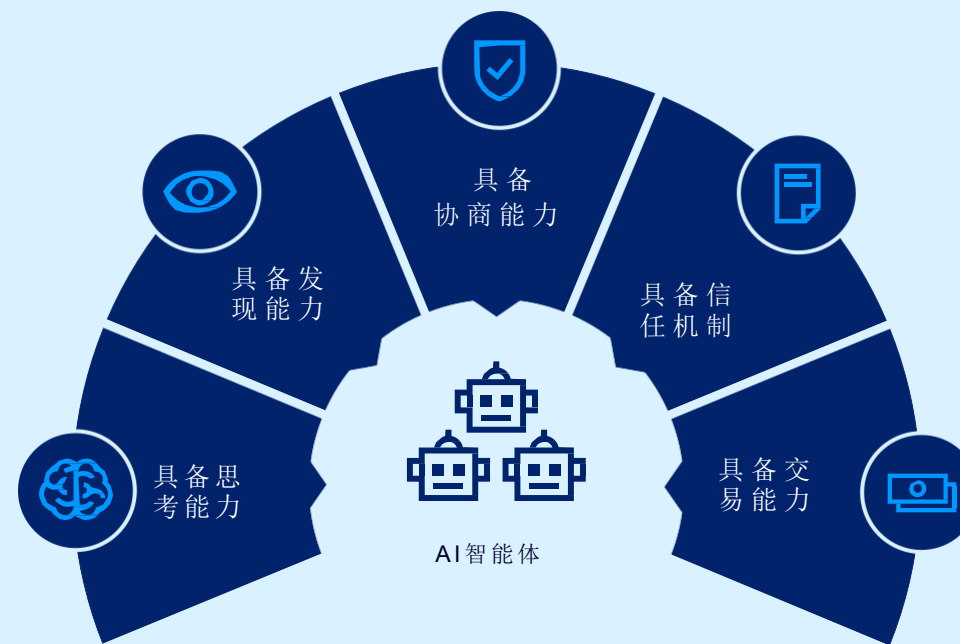
您的下一个客户将不再是人类。

当前的科技服务商是为人类构建产品——默认由人来评估、决策与支付。每一套支付系统、用户体验和定价模型，都建立在交易一端是“人类”的前提下。但当客户变为AI智能体时，此模式将彻底失效。

智能体客户正在改写科技经济逻辑：**AI智能体**工作速度更快、成本更低且永不间断。当智能体能在数秒内完成人类数小时的工作量时，采用它便成为必然。智能体间商业将消除人为瓶颈，极大加速执行效率并推动全球**GDP**的增长。

预计一个由大量智能体构成、如分形般不断扩展的生态系统正在形成，它们将实时互动并交换价值——对于基础设施与应用领域的科技企业CEO而言，这将是一个充满机遇且快速发展的全新格局。

推动智能体间经济成为必然的AI智能体能力



来源：Gartner

自主型业务模式：行动指南

为创造全新市场与收入来源的自主型业务模式做好准备



若缺乏编排基础设施，智能体泛滥将导致企业陷入混乱，因此多智能体编排将成为2026年的关键竞争战场。

自主型业务模式

战略指引：向智能体原生模式转型

Gartner核心观点

- 到2028年，采用与可衡量成果挂钩的定价模式的SaaS提供商，其年收入增长率将高出30%。
- 到2030年，50%的科技企业CEO将常态化地与智能体客户进行交互，这将迫使企业重新设计定价模式、销售流程和客户体验，以适应能在毫秒（而非数周或数月）内完成评估与协商的智能体客户。
- 在2030年底，率先构建智能体原生商业模式的早期采用者，将通过智能体间商业和市场份额取代，获得比仅服务人类的竞争对手高达5倍的营收增长。
- 到2035年，将出现第一家员工人数少于1,000人的《财富》500强企业。

30%

到2028年，采用与可衡量成果挂钩的定价模式的SaaS提供商，其年收入增长率将高出30%。

Gartner相关洞察推荐

- 《智能体间经济：即刻布局自主型业务转型》
- 《创新洞察：成果即智能体解决方案如何实现AI成果商业化》
- 《技术未来前瞻：成果即智能体解决方案打破软件与服务边界，颠覆营收模式》
- 《代理型AI重塑软件与服务领域的市场份额、利润与风险格局》
- 《新兴科技：AI厂商竞赛——AI网关正在引领智能体间经济的到来》

▶ 新一代GTM策略：趋势演变

第三波GTM：从人工交接到无人化执行



新一代GTM策略：战略重心

构建智能体主导的资质审核体系

关键警示——在以下情况切勿部署：

- 市场时机过早
- 业务流程过于简单
- 业务流程过于复杂

第三波GTM策略

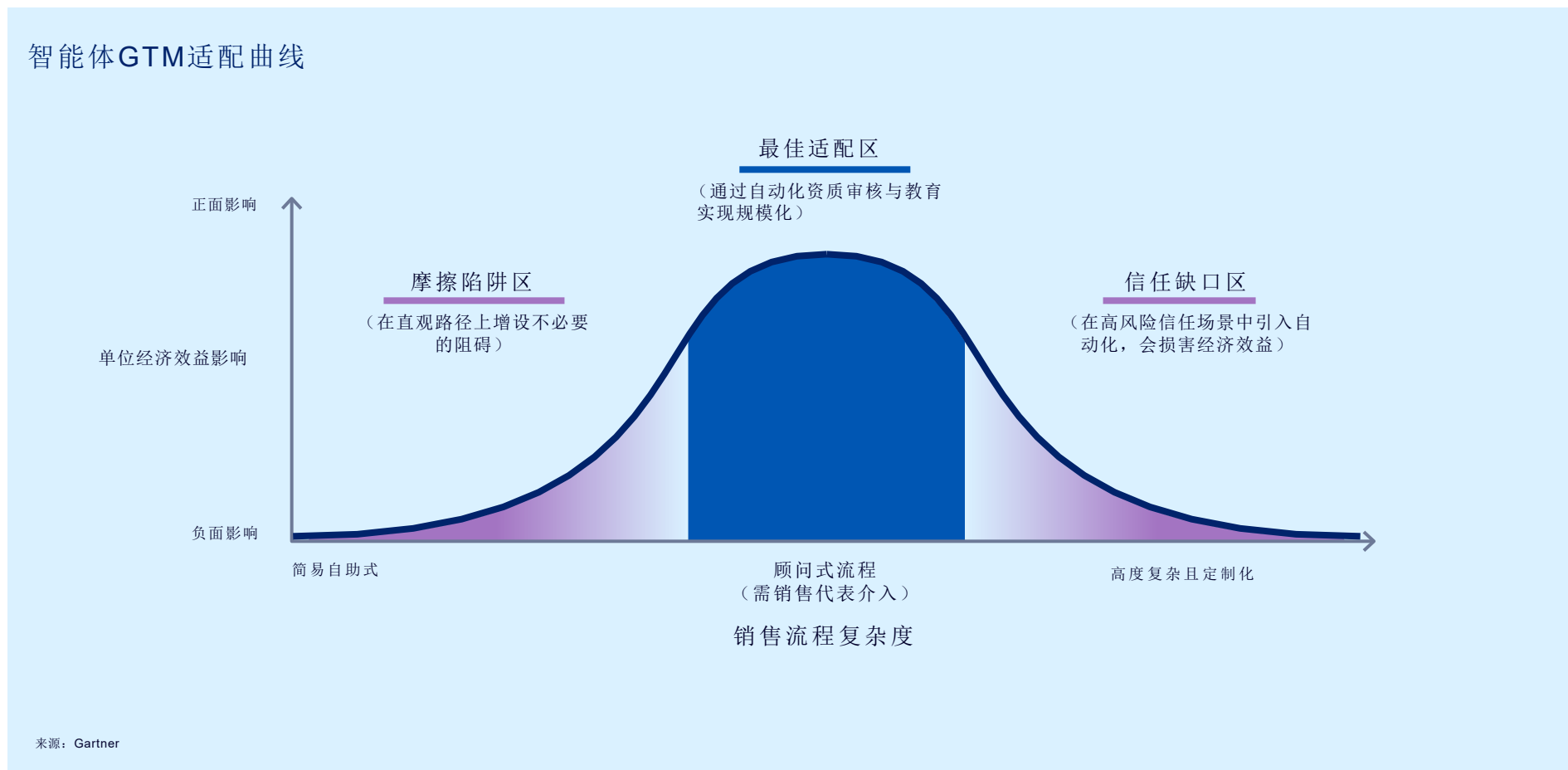
通过对话式智能体替代人工交接环节，实现客户资质自主审核。



来源：Gartner

新一代GTM策略：行动指南

构建智能体驱动的GTM运行体系



新一代GTM策略

战略指引：向第三波GTM执行模式转型

Gartner核心观点

- AI管家型智能体将推动科技企业CEO对智能聊天的使用率，从2025年的38%大幅提升至2029年的80%以上。
- 到2027年，95%的销售人员研究 workflow 将以AI为起点，远高于2024年的不足20%。
- 随着问答引擎与零点击搜索的持续快速普及，在未来6至12个月内不对网站进行升级的科技公司CEO，其网站很可能会沦为过时的需求生成渠道。
- 到2030年，AI智能体将控制67%的B2B科技采购，营销叙事将被机器可读的结构化数据所取代。
- 到2028年，B2B科技采购旅程将通过AI微营销活动协同编排——这要求需求生成领导者采取“AI优先”的内容策略，交付同时面向人类买家与机器优化的、模块化且语义丰富的资产。

95%

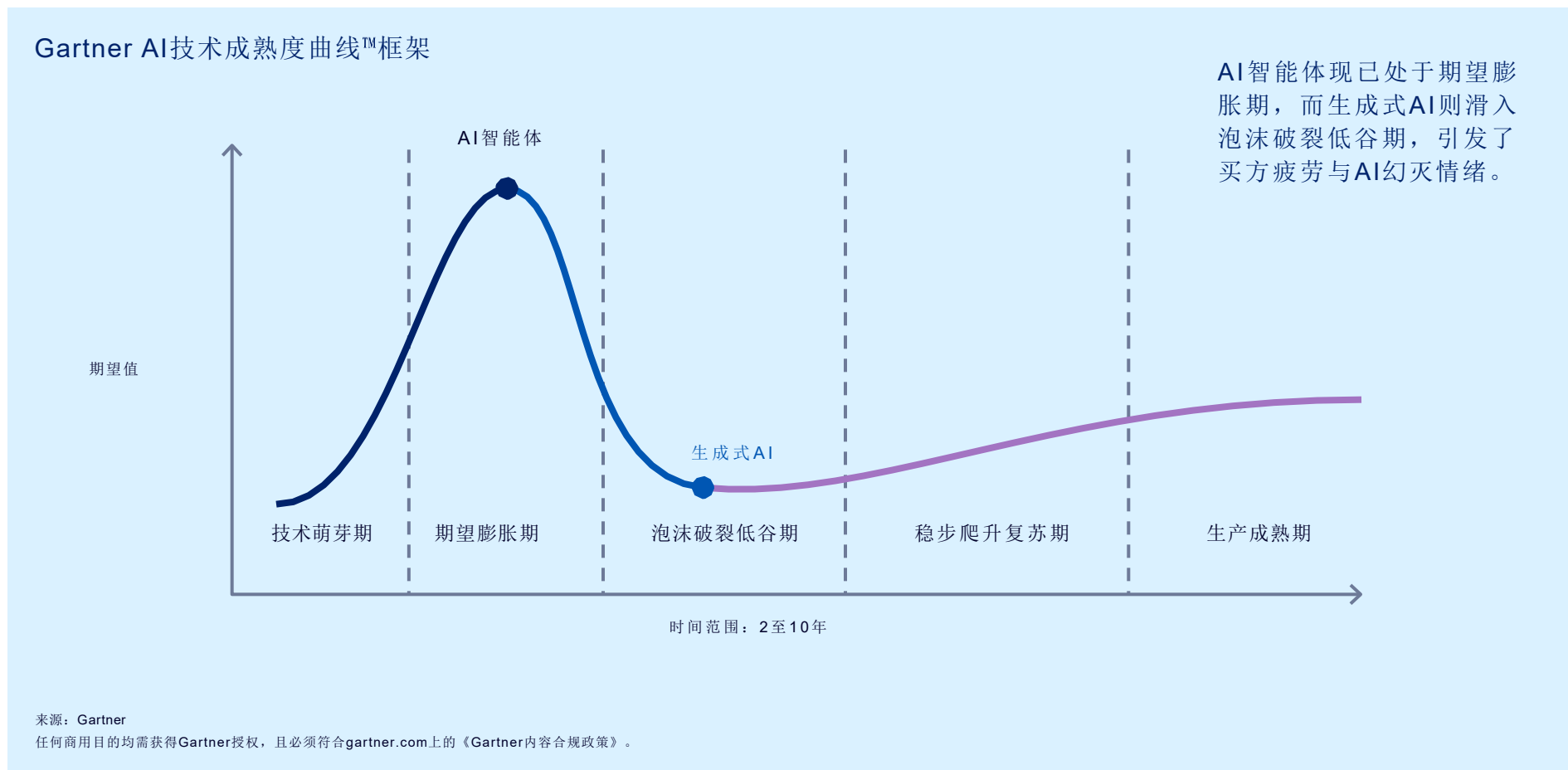
到2027年，95%的销售人员研究 workflow 将以AI为起点，远高于2024年的不足20%。

Gartner相关洞察推荐

- 《对话式AI敲响传统线索审核的丧钟》
- 《2030趋势前瞻：AI大规模应用粉碎商业旧剧本，书写增长新规则》
- 《AI供应商竞赛：运用代理型AI驱动增长的新一代GTM模型》
- 《创新洞察：用于内向和外向销售沟通的AI销售开发代表智能体》
- 《AI供应商竞赛：碾压竞争——以四个维度在对话式AI中实现差异化》
- 《内容体验：利用AI驱动的微营销活动，放大用户参与度》

可防御技术解决方案：趋势演变

AI创新速度已超越市场采用速度



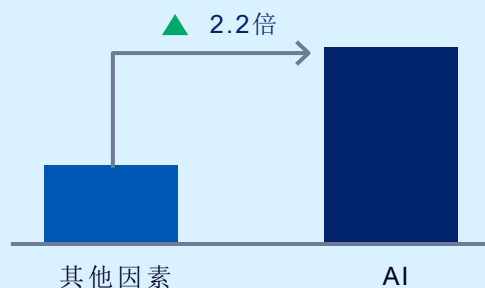
可防御技术解决方案：战略重心

尽管面临买方疲劳与AI幻灭情绪，科技企业CEO必须加速AI投资，否则将面临淘汰风险

各大平台正在吸收领域特定的AI能力，直接威胁专注细分领域的初创企业。

表现欠佳的科技企业CEO认为，受AI炒作影响，自身在AI上过度投入。

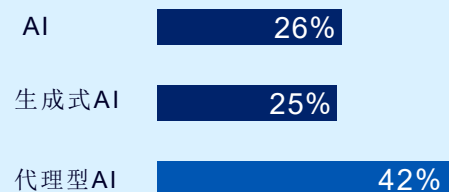
高增长企业的AI信心指数



样本量：n=351
数据来源：《2025年Gartner科技企业CEO调研》

买方对2026年应用AI、并增加预算展现出强烈雄心。

2026年买方雄心

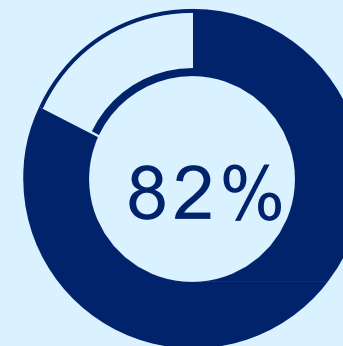


样本量：n=2,501
来源：《2026年Gartner首席信息官与技术高管调研》

预算加速



AI功能商品化进程已然启动。



的科技企业CEO担忧AI将使竞争对手得以复制其核心能力。

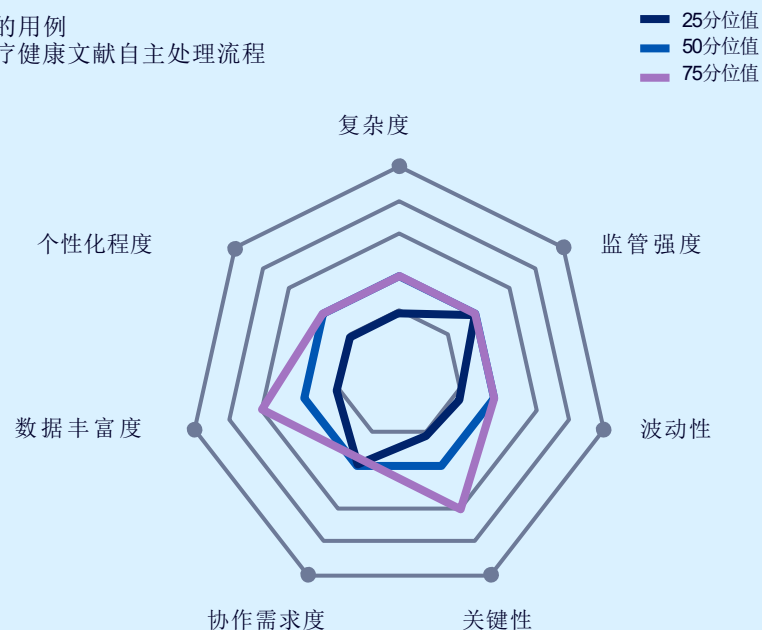
样本量：n=351
数据来源：《2025年Gartner科技企业CEO调研》

可防御技术解决方案：行动指南
双管齐下克服AI过时风险

Gartner智能体指南针

将能力对标企业需求。

您的用例
医疗健康文献自主处理流程



来源：Gartner

Gartner护城河地图

跨越多个维度构建并叠加竞争护城河。



来源：Gartner

90%

在未来18至24个月内，90%的垂直领域及单点解决方案AI初创企业将面临淘汰。

可防御技术解决方案

战略指引：应对AI过时风险

Gartner核心观点

- 在未来18至24个月内，当前正在开发的大多数领域特定型“AI for X”解决方案将面临过时风险。
- 商品化速度已加快，这意味着今天打造的卓越功能可能在数日内（而非数年内）变为商品。
- 市场领导者的竞争护城河并非偶然形成，而是通过在多个维度系统性打造优势，以实现价值创新、市场主导与规模化运营，并由此大幅提升竞争对手复制与追赶的难度。
- AI加速的商品化进程将淘汰90%仅押注产品差异化的初创企业。
- 对于目前处于种子轮与A轮融资之间的初创企业而言，未来12个月必须致力于将Gartner护城河地图上至少一个维度从“临时型”提升至“过渡型”。这种向可持续护城河迈进的势头至关重要，因为A轮投资人真正愿意投资的，并不仅仅是营收增长本身，而是企业正在形成护城河明确趋势与能力。

90%

AI加速的商品化进程
将淘汰90%仅押注产品差异化的初创企业。

Gartner相关洞察推荐

- 《定位领域AI智能体：在过时前用18个月构建技术护城河》
- 《创新洞察：运用Gartner智能体指南针获取更佳业务成果》
- 《护城河地图：科技CEO构建竞争优势的生存指南》
- 《运用Gartner智能体指南针实现高效产品领导力》
- 《2025年人工智能技术成熟度曲线》

科技企业CEO 2026年核心要务：将AI驱动的高增长深植于企业基因

这一展望中的四项战略重点并非依次实施，而是协同增效。AI原生的经济架构为转向智能体原生的自主型业务模式提供资金支持。智能体原生的模式赋能第三波GTM。可防御的竞争优势则保护前三大重点所创造的价值及对AI技术的投资。

能够全面践行这四项重点的科技企业CEO，将定义企业软件与服务的新时代。



切实可行的客观洞察

探索为高增长科技企业CEO提供的其他免费资源和工具：

报告



2026年中型企业技术采用路线图

助您在 2026 年及未来优先布局关键技术、降低风险并推动价值实现。

立即下载

洞察



AI厂商竞赛

以敏捷和前瞻的布局抢占AI赛道先机。

了解更多

电子书



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

立即下载

已是Gartner客户？通过Gartner客户服务平台获取更多[资源](#)

联系我们

获取客观可行的业务与技术洞察，支撑关键任务达成。依托Gartner专家指南与工具，加速智慧决策进程，赋能运营能效跃升。联系我们，成为Gartner客户：

[成为客户](#)

了解更多关于Gartner科技CEO服务的相关信息

gartner.com/cn/industries/high-tech