Gartner

如何判断代理型AI是否适合目标用例？

Gartner框架助力企业做出正确选择

企业在纷繁复杂的AI解决方案环境中摸索前行。
本指南旨在帮助企业快速锁定最适合业务场景和项目需求的方案，让每一次AI投入都更有把握。

关键认知

代理型AI与生成式AI常被混为一谈。
但实际上，代理型AI在生成式AI的基础上增加了自主决策能力，从而更适用于某些特定用例，并满足不同的部署与应用需求。

✦ 了解二者的区别

两类AI，不同应用场景。

在选定方案之前，先要厘清两类AI的根本差异。未能清晰区分二者，正是投资决策失误的常见原因。

更为熟悉的选择

生成式AI

从海量数据中学习，根据提示生成新内容，包括文本、图像、代码等。擅长综合、创作与总结：

- 每次仅响应一个提示
- 需要人工指令才能行动
- 基于静态训练数据，不接入实时系统
- 输出结果可预测、边界明确，运营风险较低

正在兴起的选择

代理型AI

能够在多步骤工作流中自主完成推理、规划与执行，同时调用工具、记忆和外部系统，几乎无需人工干预即可端到端地实现复杂目标：

- 具备多步推理能力
- 自主调用工具执行操作
- 可与实时系统对接
- 在成本、响应延迟和可信度方面带来新的风险挑战

✦ 代理型AI任务决策工具

目标任务是否需要AI智能体？

如果认为代理型AI适合当前项目，不妨借助这一Gartner决策框架，为目标任务匹配合适的执行路径——无论是交给人类专家、采用确定性自动化，还是使用基于LLM的AI智能体。

决策框架

如何解读评估结果

✦ 代理型AI的市场成熟度

代理型AI如今发展到了什么阶段？

Gartner发布的《代理型AI技术成熟度曲线™》报告，梳理了各项关键技术的成熟进程，帮助企业判断哪些技术目前已具备企业级应用条件，哪些仍需持续观察、等待时机。

任何商用目的均需获得Gartner授权，且必须符合gartner.com上的《Gartner内容合规政策》。

现已就绪（少于2年）
AI编程智能体、代理型AI、模型上下文协议
已接近或进入稳步爬升复苏期——应优先考虑当前投资。

走向成熟（2–5年）
多智能体系统、智能体分析、AI治理
正逐步走向成熟——当下开始基础布局。

新兴前沿（5–10年）
世界模型、人机协作工作空间
仍处于发展早期阶段——可密切关注，但不宜重金押注。

✦ 线上简报会

如何评估最契合的代理型AI解决方案

与Gartner分析师一同探讨：如何判断哪些场景真正需要智能体、如何选择恰当用例，以及如何通过合理设计确保可追溯性、安全性和稳健集成。

立即观看线上简报会↗

参会后，您将能够：

- 识别适合基于LLM的智能体用例
- 通过完善的防护机制和可追溯性，在确保安全和成本可控的前提下实现自主推理
- 将智能体与外部工具和系统无缝集成，最大限度降低风险

我们将解答以下问题：

- 如何保障智能体的输出质量？
- 模型上下文协议如何为解决方案选型提供指导？
- 是否存在适用于所有智能体AI用例的通用方法？
- 有哪些成功的代理型AI真实应用案例？它们为何适用？
- 启动代理型AI试点前，需要满足哪些数据要求？

✦ AI用例实施路线图

如何选择合适的实施方案

无论最终是否采用代理型AI，只要确定了适合的解决方案，Gartner评估框架都能提供一套结构化方法，指导企业从用例分析、试点验证到持续优化有序推进。

Gartner AI实施方法选择框架

	前期准备	第1步	第2步	第3步	第4步	第5步
主要工作	确定实施类别	生成式AI用例分析	技术能力识别	实施类别选择	实施方法选择	试点反馈与优化
		通过将用例需求与功能需求对齐，明确当前用例需要哪些生成式AI能力。	界定用例所需的生成式AI技术要求，为供应商筛选提供依据。	结合项目范围、团队专长和风险承受能力，筛选出合适的实施类别候选名单。	选定具体的实施方法。	开展试点，收集反馈，持续优化用例。
交付结果	可选方案概览	用例功能需求	生成式AI技术要求	实施类别候选名单	选定的实施方法	更新后的用例范围与需求

来源：Gartner

切实可行的客观洞察

布局未来，助力企业抢占成功先机。探索以下补充资源，为企业AI战略提供指引：

电子书
Gartner十大战略技术趋势
了解 Gartner 2026 年十大战略技术趋势，帮助您把握未来五年的关键技术变革，制定更明智的投资与战略决策。
立即下载↗

洞察
2026年ERP技术成熟度曲线洞察
AI正在重新定义ERP。了解 Gartner 2026年ERP技术成熟度曲线，抢先洞察最值得关注的创新趋势与投资方向。
开始使用↗

工具
AI成熟度模型与路线图工具包
通过系统化评估AI成熟度，识别关键能力差距，并制定可落地的AI路线图，加速实现业务价值。
了解更多↗

已是Gartner客户？
登录客户门户网站，获取更多资源。登录↗

成为客户

© 2026 Gartner, Inc. 及/或其关联公司版权所有。保留所有权利。
CM-GTS-4886409