Gartner

企业转型：从传统模式转向AI优先平台

AI正在重塑企业软件格局。传统厂商、AI初创公司和超大规模云服务商正在同一赛道上展开竞争与协作。未能快速应变的厂商将逐渐掉队。

转型的重要性

三股力量正在同时重塑市场：

传统厂商承受压力。
ERP、CRM和SCM市场正在经历深刻变革。传统厂商必须迅速调整产品路线图，否则将把市场机会拱手让给获得资本青睐的 AI 原生初创企业。

客户看重业务成果，而非软件授权。客户需要集成度高、以结果为导向的解决方案，也期待开放互通和透明定价。单一供应商难以独自满足这些需求。

数据成为新的分水岭。
企业的业务场景与专有数据是构建可信AI的基石，也是推动行业竞争走向融合的主导力量。

五大转变

01 应用程序 → 体验与平台

过去：受技术债务和过时界面拖累的僵化系统

未来：为智能体工作流构建的可扩展AI平台，支持客户和合作伙伴扩展核心能力

固守的风险：在不重新思考整体应用架构的前提下，仅将AI拼接到旧有系统上的厂商，将被新一代AI原生竞争者甩在身后。

02 封闭体系 → 开放生态

过去：数据彼此割裂，受单一供应商控制，收益也仅有该厂商能够获取

未来：通过开放互通实现数据连接，支持合作伙伴和客户构建更丰富的AI体验

固守的风险：没有任何一家供应商能独自拥有客户所需的全部数据。在AI时代，数据封锁只会加速客户流失。

03 互补伙伴 → 竞争伙伴

过去：角色固定、界限分明的伙伴角色

未来：开展动态协同创新；合作伙伴与竞争对手之间的界限因客户而异

固守的风险：如果供应商不深入理解自身在每位客户生态中的价值，就可能被更灵活的合作方取代。

> “在既有流程上叠加AI是一个陷阱。”
>
> —— Gartner

04 流程自动化 → 成果交付

过去：在僵化的既有业务流程上叠加AI

未来：从零重塑工作流，让AI重新定义业务流程，带来突破性的业务成果

固守的风险：渐进式的AI叠加，将导致厂商与以成果为先的AI原生竞争者之间的能力差距不断扩大。

05 按使用量定价 → 按价值定价

过去：僵化的、按用户计费的SaaS订阅模式

未来：灵活的、基于用量或成果的定价，直接与交付的业务价值挂钩，同时兼顾客户规模化采用AI所需的可预测性

固守的风险：随着企业客户对成本越来越敏感，传统定价模式已显疲态。率先采用混合定价模式的供应商正逐步取得优势——这类模式将按用户收费与按使用量许可相结合。

供应商应采取的行动

开放合作。
建立生态合作关系，优先推动开放互通，减少对封闭专有模式的依赖。

按价值重新定价。
确保AI的定价和交付模式与实际使用情况及创造的价值相匹配，提供客户规模化所需的透明度和可预测性。

发挥数据优势。
将独特的企业数据作为战略资产，并寻找能够放大其价值的互补型合作伙伴。

核心观点

供应商的胜负不取决于在现有系统上叠加AI。真正的关键在于：将应用重新定义为平台、把数据当作竞争资产，并打造开放生态——竞争对手同时也可能是合作伙伴。

联系我们

Gartner为您提供值得信赖的洞见、工具和指导，助力技术综合管理者自信决策。

成为客户

来源：Gartner

© 2026 Gartner, Inc.及/或其关联公司版权所有。保留所有权利。CM_GTS_5111250

Gartner