

Gartner®

使用Gartner AI机遇 雷达图，识别并确定 您的AI用例机遇

助力IT团队做好准备，使用AI技术实现成功。





立即采取行动，提高企业机构AI就绪程度

[Gartner中国官网](#)

[成为客户](#)

为了抓住AI机遇，您需要尽早明确AI目标的类型和范围。具体而言，您需要确定：

- 除了利用AI提高日常的工作效率，是否需要使用AI进行颠覆型的变革
- 是否需要您的客户使用AI，还是只希望在企业内部使用AI

为此，Gartner特别推出了可视化的AI机遇雷达图，可助您确定您的AI目标，助您全面了解并抓住AI机遇。

在这个过程中，IT领导者至关重要，需要尽早与其他高层领导者共同设定AI目标，并根据不断变化的AI环境，灵活改变AI目标。

在提高AI就绪程度方面，IT领导者还在以下三个方面发挥重要的作用：

①

AI就绪的网络安全

②

AI就绪的数据

③

AI就绪原则

请立即开始行动，为贵企业机构在未来利用AI取得成功做好准备。



到2025年， 全球90%的企业
将纳入生成式AI， 使用生成
式AI与人类员工协同工作。

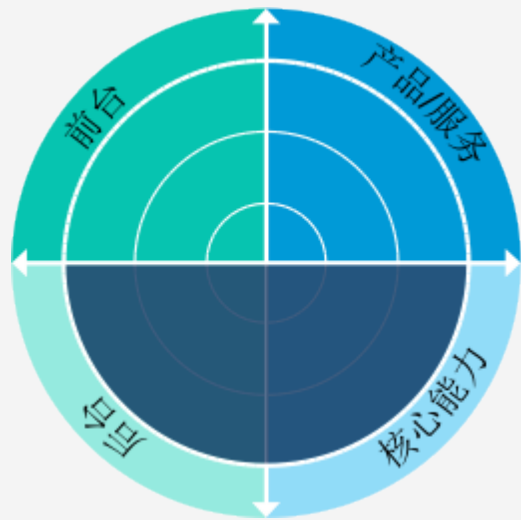
来源： Gartner

企业机构目前普遍设定的AI目标



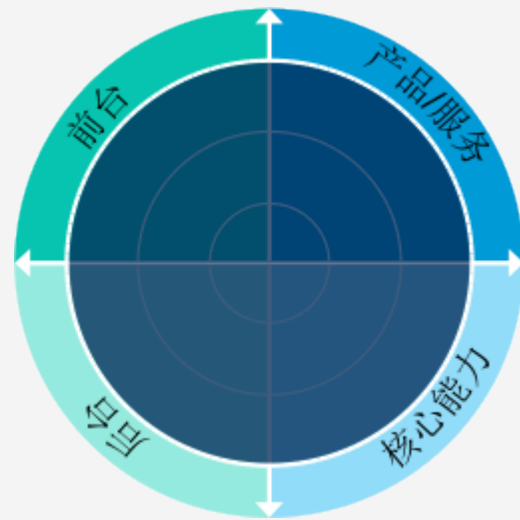
提高工作效率

- AI主要用于增强前台和后台，实现自动化。



仅面向企业内部

- AI主要用于企业内部。
- 无意让客户使用AI。



AI至上

- 全方面把握AI机遇——企业内部和客户均使用AI。

目标十分宏伟，但可行性至关重要

雷达图的三个圆环代表AI的不同可行性级别。而可行性级别又与三个方面有关：

技术可行性	内部就绪性	外部就绪性
企业机构获得并实施这些技术的能力	企业机构使用并集成这些技术的能力和开放程度	客户/合作伙伴或其他外部各方接受AI的程度



这三个方面共同确定AI总体可行性的级别：

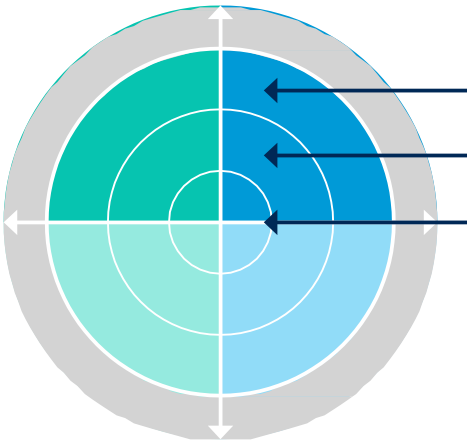


高可行性（内环）。 技术已经就绪，价格相对低廉，能很好地融入现有的工作流程中，便于员工使用。技术的采用门槛较低，是一个很好的起点，但并不会带来竞争优势。



中可行性（中环）。 技术尚不成熟，通常也相对昂贵。部分企业会出于获得早期采用者/快速追随者的竞争优势而选择这些技术。

低可行性（外环）。 技术尚未经过市场验证，需要通过大量的说服工作来让市场和员工使用这些技术。竞争意识强的企业如果想彻底颠覆整个（或部分）企业和/或抢先其他竞争者颠覆所在行业，就会采用这些AI用例。



可行性级别与以下三个方面有关：

- 技术可行性
- 内部就绪性
- 外部就绪性

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/827035014056006063>