

FROST & SULLIVAN

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年 中国智能体（AI Agent）年度最佳 实践应用榜单

智能体、应用实践

2025年8月

头豹研究院
弗若斯特沙利文咨询（中国）

报告说明

沙利文联合头豹研究院谨此发布中国人工智能系列报告之《2025年中国AI Agent（智能体）最佳实践应用榜单》报告。本报告将全面梳理并展示AI Agent领域内的具有代表性的创新应用与优质企业，遴选出最具创新力、市场潜力和应用价值的标杆企业，激发行业创新活力，推动技术应用落地，促进产业生态完善，进一步加速产业健康有序发展。

沙利文联合头豹研究院面向中国AI Agent企业，涵盖通用型AI Agent、垂类AI Agent以及手机、机器人、自动驾驶端侧Agent等全方面全类型AI Agent优质标的进行调研评估。全面梳理并展示AI Agent领域内的优秀应用案例、前沿技术发展及行业动态，激励技术创新与应用落地，进一步加速AI Agent产业的健康发展与生态建设。

本报告旨在通过多维度、全方位的深度分析，确保遴选出最具技术创新性、市场潜力和应用价值的企业、产品及应用场景。

本报告所有图、表、文字中的数据均源自弗若斯特沙利文咨询（中国）及头豹研究院调查，数据均采用四舍五入，小数计一位。

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系弗若斯特沙利文及头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经弗若斯特沙利文及头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，弗若斯特沙利文及头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。弗若斯特沙利文及头豹研究院开展的所有商业活动均使用“弗若斯特沙利文”“沙利文”“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，弗若斯特沙利文及头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表弗若斯特沙利文或头豹研究院开展商业活动。

研究框架

◆ 中国AI Agent榜单评审维度解析	4
• 1.1 AI Agent评估模架构	
• 1.2 评审流程及维度细则	
◆ 中国AI Agent榜单及入选企业分析	7
• 2.1 年度最受欢迎的Agent	
• 2.2 榜单TOP10企业分析	
• 2.3 最具全球发展潜力的中国Agent	
• 2.4 榜单TOP10企业分析	
• 2.5 最实用的Agent	
• 2.6 榜单TOP10企业分析	
• 2.7 最具创新的Agent	
• 2.8 榜单TOP10企业分析	
• 2.9 最具商业价值潜力的Agent	
• 2.10 榜单TOP10企业分析	
◆ 方法论及法律声明	18

中国AI Agent年度榜单——年度最受欢迎的Agent

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年AI Agent年度榜单

< 超越梦想 · 共创未来 >



最受欢迎的Agent
TOP10



- 阿里云 通义晓蜜
- 百度文库 百度文库GenFlow
- 秒哒 百度秒哒
- 火山引擎 扣子COZE
- 阶跃AI
- Skywork Super Agents
- 迈富时AI-Agentforce企业级智能体中台
- 商汤 | 咋皮记账 咋皮记账
- 腾讯云 腾讯元器
- 智谱 智谱清言智能体中心

注：榜单排名不分先后，按照企业首字母排序

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文

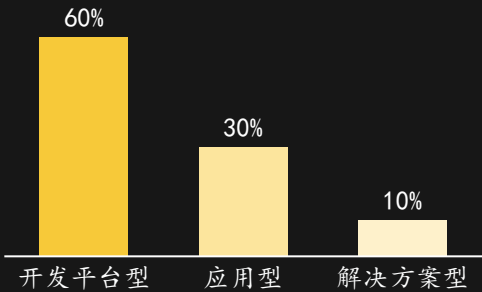
年度最受欢迎的Agent——榜单TOP10企业分析

关键发现

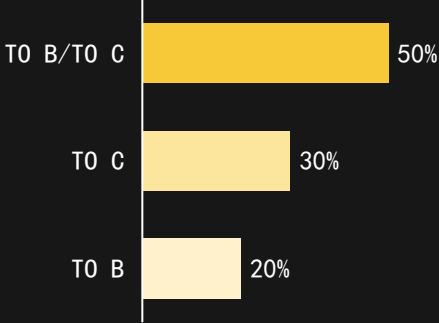
受欢迎的Agent往往同时具备平台化基因、混合商业模式与低迁移成本三大特征，从而在用户中快速积累口碑并实现规模化扩散

年度最受欢迎的Agent榜单TOP10企业分析

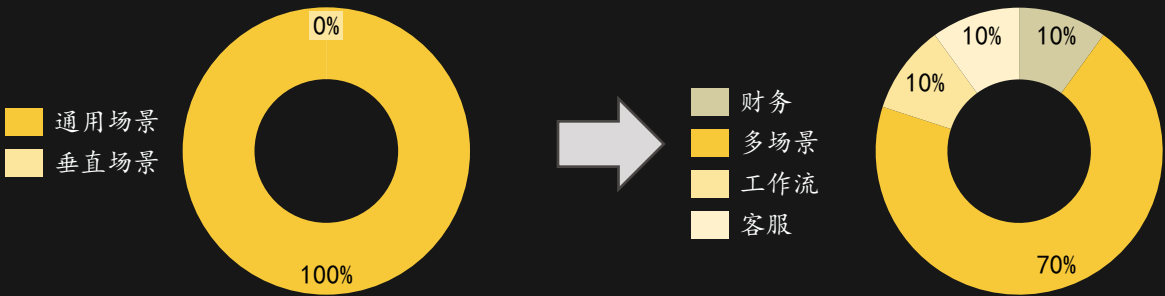
年度最受欢迎的Agent榜单 入选Agent产品类型分布



商业模式的分布情况



年度最受欢迎的Agent榜单业务场景分布情况



平台化是受欢迎度的核心基因

受欢迎的Agent首先赢在“平台化”，因为“平台化”能够降低用户的迁移成本并放大生态价值。榜单中，六成企业属于开发平台型，这类产品能够快速融入用户现有系统，同时为不同需求提供复用的“通用底座”。平台型Agent的开放性和低迁移门槛，使其天然具备更高的用户接受度，也更容易形成规模效应。

混合商业模式最能积累广泛偏好

真正受欢迎的Agent往往兼顾B端稳定与C端规模，实现双向扩散。榜单中，一半的上榜企业采用T0 B/T0 C并行模式，这意味着它们既能在企业端建立稳定收入，又能通过个人用户获取流量与数据。这样的“双向打法”提升了市场覆盖面和抗风险能力，使产品更容易被不同群体共同选择，从而放大了受欢迎度。

来源：沙利文、头豹研究院

中国AI Agent年度榜单——最具全球发展潜力的中国Agent

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年AI Agent年度榜单

< 超越梦想 · 共创未来 >

最具全球发展潜力的中国Agent
TOP10



慧播星 百度慧播星数字人



海致 Atlas AI智能体



KEO 科奥 艾思科蓝AI科研工作台



MINIMAX MiniMax Agent



客服员工-Solvea



深演智能Deep Agent Neo



实在智能 实在Agent

Tec-Do 2.0

钛动科技

全球营销AI Agent Navos



沃丰科技 AI Agent智能体平台



智慧芽 AI Agent平台Eureka

注：榜单排名不分先后，按照企业首字母排序



头豹 e www.leadleo.com
LeadLeo 400-072-5588

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文

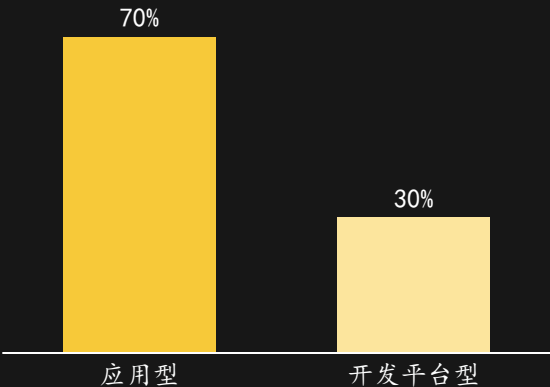
最具全球发展潜力的中国Agent——榜单TOP10企业分析

关键发现

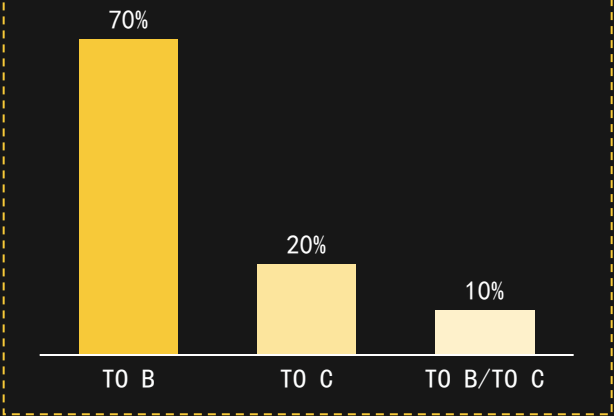
Agent全球发展逻辑以应用型为主导，通过To B路径切入国际市场，并依托通用能力构建全球适配性，再利用电商与多场景营销等优势领域形成突破。这种路径兼顾了确定性与扩张性，是中国Agent走向全球的现实选择

最具全球发展潜力的中国Agent榜单TOP10企业分析

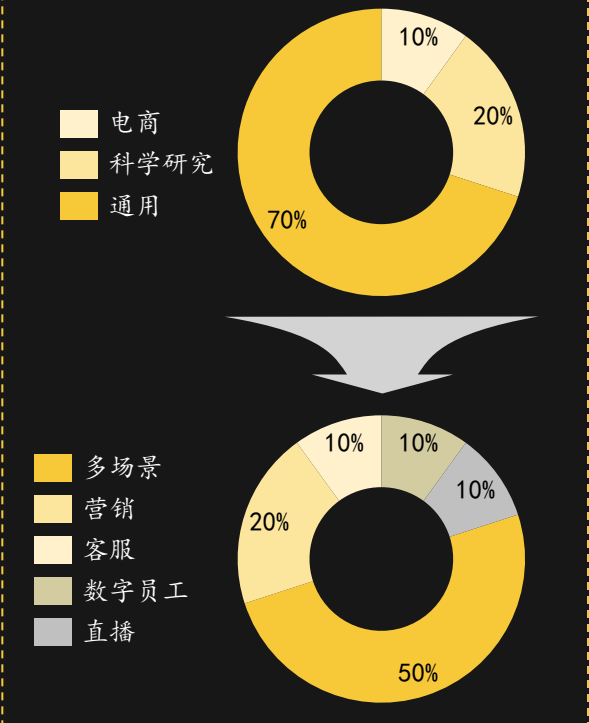
➤ 最具有全球发展潜力的中国Agent榜单入选Agent产品类型分布



➤ 商业模式分布



➤ 最具有全球发展潜力的中国Agent榜单应用场景分布情况



应用型Agent在全球化路径上更具优势

国际市场更关注即用即得的业务价值与场景适配度，应用型Agent能够直接输出可落地的业务成果（如电商、科研、客服），更符合海外企业与用户的购买决策逻辑。因此，从全球潜力视角看，中国Agent的“应用导向”比“平台导向”更具跨境扩散性。

To B模式是走向国际化的主流路径

商业模式上，要在全球市场建立可持续竞争力，中国Agent更倾向通过企业级解决方案切入，而不是依赖C端消费流量。国际市场对B端的采购逻辑更清晰：企业愿意为提高效率、降低成本和增强合规性买单。To B模式不仅能更快形成规模合同与长期合作，还能帮助企业绕开C端文化差异带来的扩展障碍。

电商和营销是最具潜力的突破口

中国Agent要实现全球化，首先必须具备跨行业的通用能力，才能满足不同国家和行业的普遍需求。同时，电商和营销是最具潜力的突破口。中国在跨境电商和数字营销领域已经具备全球优势，Agent在这些场景下能更快复制经验并形成国际竞争力。

来源：沙利文、头豹研究院

中国AI Agent年度榜单——最实用的Agent

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年AI Agent年度榜单

< 超越梦想 · 共创未来 >



最实用的Agent
TOP10



-  阿里云 通义灵码
-  百度智能云 客悦智能客服
智能时代基础设施
-  标普智元 BPai智能文档Agent
-  创新奇智 奇智孔明AI Agent应用开发平台
Alnovation
-  商汤  小浣熊家族 小浣熊家族
sensetime Raccoon
-  万达智慧商业 万达数字助理
WANDA INTELLIGENT COMMERCE
-  微盛·企微管家 | 微盛AI·企微管家
-  文因互联 金融文档智能撰写平台
Memory Connected
-  微亿智造 工业具身智能检修一体机器人
MICRO-INTELLIGENCE
-  云迹科技 AI机器人智能体
YUNJI TECHNOLOGY

注：榜单排名不分先后，按照企业首字母排序

F R O S T & S U L L I V A N

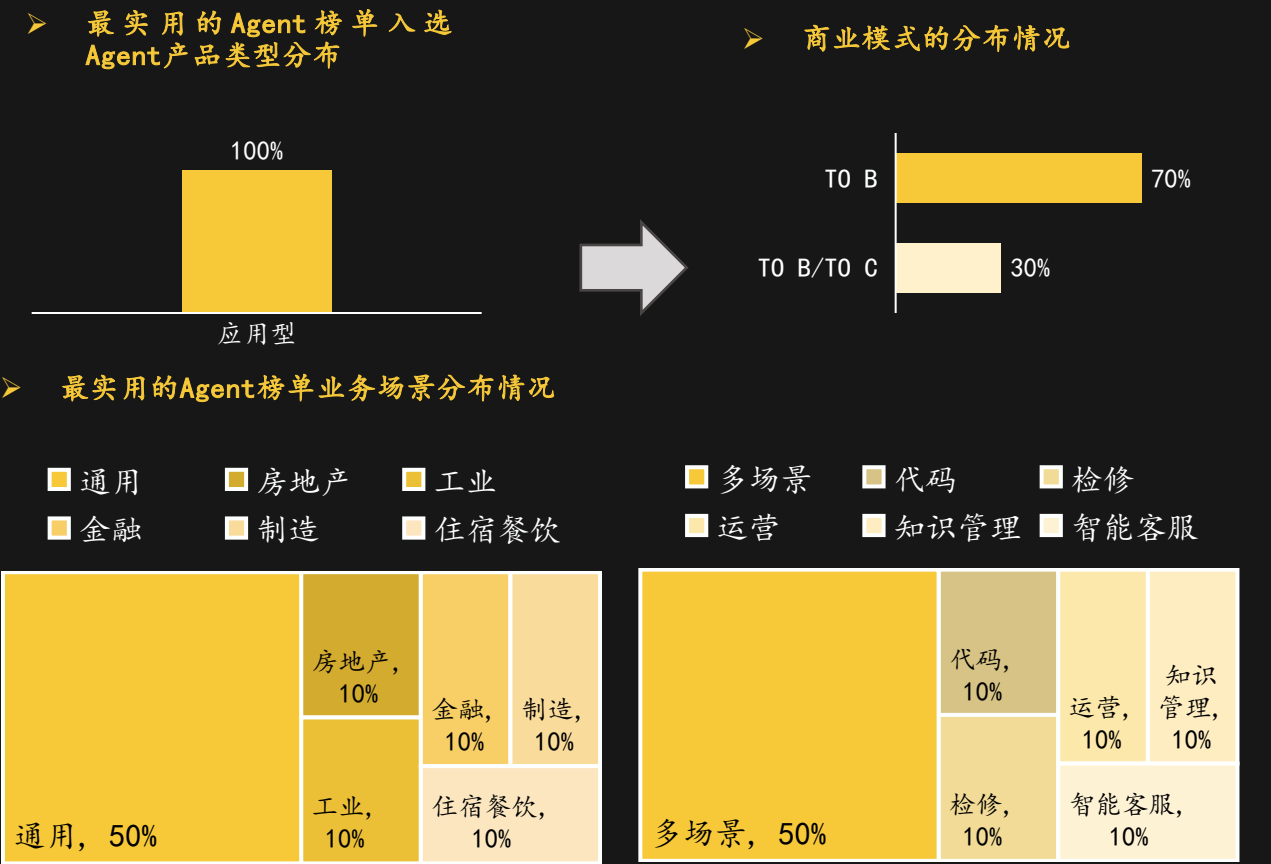
沙利文

最实用的Agent——榜单TOP10企业分析

关键发现

从“最实用”的维度来看，Agent以To B模式为主要路径，并通过跨行业的广泛覆盖体现实用价值。意味着实用性的核心在于解决问题的直接性与普适性，而非生态建设或未来潜力

最实用的Agent榜单TOP10企业分析



□ To B模式是实用性的主要承载方式

“实用”的核心不在于C端的体验新颖性，而在于企业能否直接把Agent嵌入业务流程并提升效率。To B模式天然对接企业需求，如流程优化、成本管控、合规提升，能够更快体现出“实用”的价值。兼顾B/C的企业则多通过数据和用户量形成补充，但在实用性评价上仍以B端落地为关键。

□ 实用性源于广覆盖与多场景渗透

在场景分布上，通用场景与多场景各占50%，同时覆盖房地产、金融、工业、制造、餐饮、代码、运维、检修、知识管理与智能客服等多个领域。这种“多点开花”的格局说明，实用性是通过跨行业、跨流程的渗透来体现的。不同于潜力榜单的集中性（如聚焦电商或科研），实用榜单上的Agent强调广覆盖与灵活适配，能在不同场景中提供“可用且有效”的工具价值。这种能力使其成为企业日常运营中最容易被采纳和长期使用的工具。

来源：沙利文、头豹研究院

中国AI Agent年度榜单——最具创新的Agent

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年AI Agent年度榜单

< 超越梦想 · 共创未来 >



最具创新的Agent
TOP10



安永智能问答



秒哒 百度秒哒



百度智能云 数字员工
智能时代基础设施



火石创造 产业招商智能体
www.hsmap.com



海致 Atlas AI智能体



青藤云安全 青藤无相 · AI智能中枢系统



商汤
sensetime



Seko 多模态短片创作Agent



云迹科技
YUNJI TECHNOLOGY

智能体应用 (HDOS)



渊亭科技 CMAS多智能协同决策平台



中关村科金 得助大模型智能体平台

注：榜单排名不分先后，按照企业首字母排序



头豹 e www.leadleo.com
LeadLeo 400-072-5588

F R O S T & S U L L I V A N

沙利文

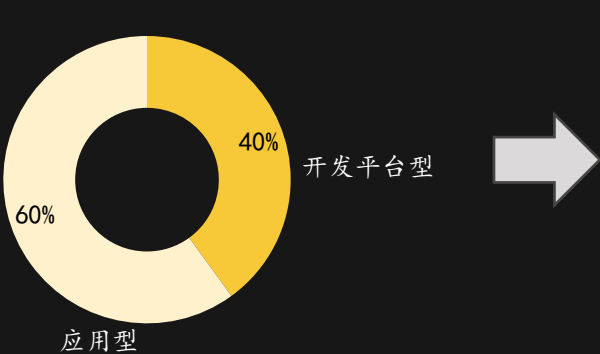
最具创新的Agent——榜单TOP10企业分析

关键发现

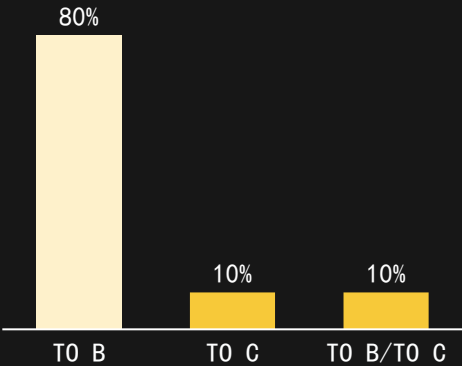
Agent的创新以应用突破为外显形式、以To B模式作为商业落地路径，并在多模态与新兴交互领域集中突破。表明真正有价值的创新并非停留在技术层，而是通过创造新场景、新体验与新能力组合，推动产业实现质的跃迁

最具创新的Agent榜单TOP10企业分析

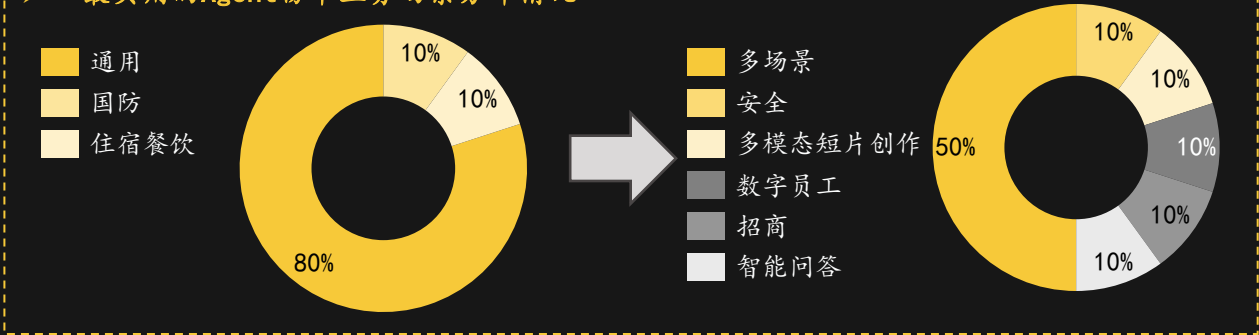
最具创新的Agent榜单入选Agent产品类型分布



AI Agent类型分布情况



最实用的Agent榜单业务场景分布情况



创新更依赖应用突破而非单纯平台搭建

创新性的核心不在于技术基础设施的广度，而在于能否通过具体应用场景创造出新的使用方式和价值主张。应用型Agent能够在安全、内容生成、多模态交互等前沿领域率先落地，形成差异化的“新体验”，这比平台扩展更能直观体现创新属性。因此，创新榜单体现出“技术+场景”结合的重要性，即创新需要以应用突破作为外显载体。

To B模式是创新成果商业化的主渠道

创新往往最先出现在新兴C端应用，但真正能沉淀并被市场认可的创新，还是依赖于企业级需求的验证与采购。B端用户在安全、效率、合规等方面有着刚性痛点，更愿意为创新产品付费。相比之下，C端市场虽然容易引爆关注，但在长期价值沉淀上仍显不足。这意味着，创新只有嵌入企业业务流程，才能走向成熟与规模化。

来源：沙利文、头豹研究院

中国AI Agent年度榜单——最具商业价值潜力的Agent

FROST & SULLIVAN

沙利文



头豹
LeadLeo

2025年AI Agent年度榜单

< 超越梦想 · 共创未来 >



最具商业价值潜力的Agent
TOP10



-  阿里云 通义晓蜜
-  百度营销 品牌智能体
-  百度智能云 客悦智能客服
-  线上蓝区 蓝区健康助手
-  擎朗 KEENON 具身智能机器人
-  商汤 sensetime
-  大装置大装置万象平台
-  Tec-Do 2.0 全球营销AI Agent Navos
-  未来式智能 灵搭
-  云迹科技 智能体应用 (HDOS)
-  卓世科技 “璇玑玉衡”大模型家族

注：榜单排名不分先后，按照企业首字母排序

FROST & SULLIVAN

沙利文

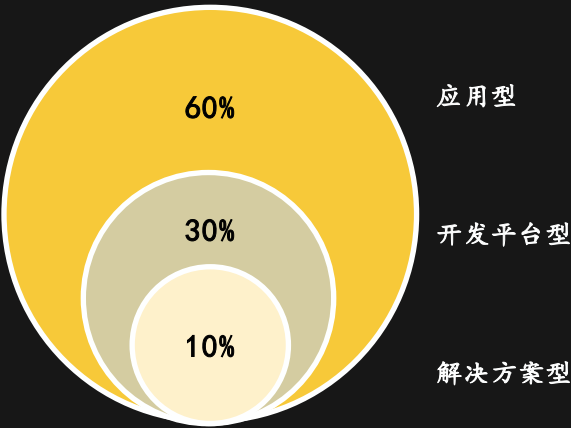
最具商业价值潜力的Agent——榜单TOP10企业分析

关键发现

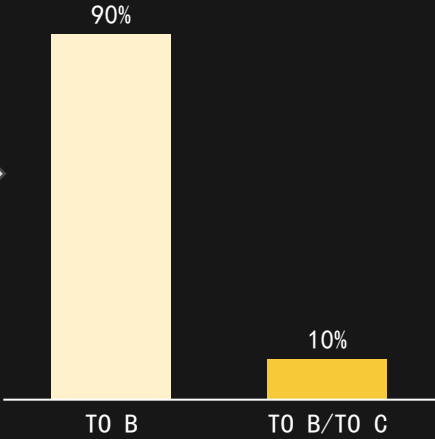
最具商业价值的Agent呈现出应用主导、To B为纲、通用能力叠加多场景整合的结构，先用可度量的客户增长与运营环节兑现现金流，再以平台化与行业深挖抬升规模与定价权

最具商业价值潜力的Agent榜单TOP10企业分析

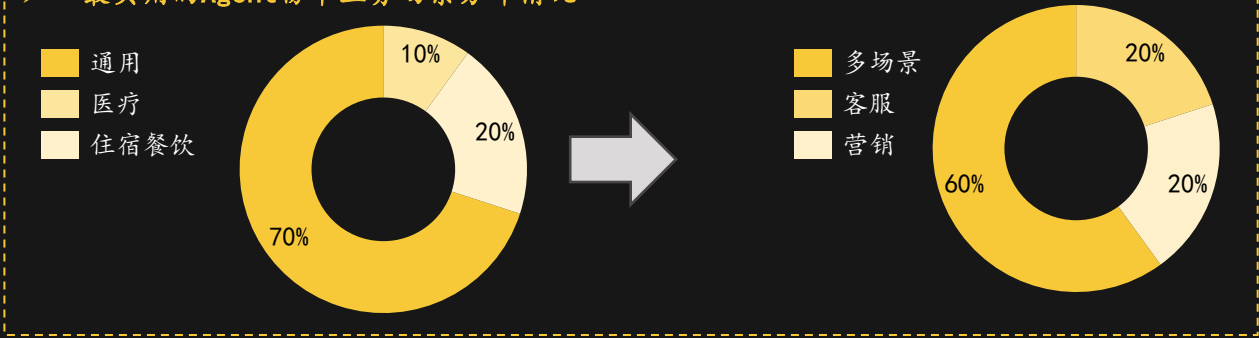
最具商业价值潜力的Agent榜单入选Agent产品类型分布



应用场景的分布情况



最实用的Agent榜单业务场景分布情况



商业价值的主导形态是应用型

商业价值首先来自可直接售卖与快速验证ROI的成品能力。应用型占比最高，说明头部玩家以“可上线、可计费”的成品切入，优先兑现收入与客户价值；平台型位列第二，更多承担能力供给与生态承载的角色，通过捆绑应用、开放接口来放大商业半径。

To B 是商业价值兑现的绝对主路径

商业价值潜力与企业级预算、流程嵌入、合规要求强相关。To B主导意味着头部企业用可量化收益（效率提升/成本下降/风险控制）驱动采购，并以SLA、隐私合规、可观测/可运维等能力建立溢价与续约壁垒；兼顾B/C的比例很小，提示C端声量并不能转化为高质量营收，真正的价值沉淀来自企业合同的ACV与LTV。

来源：沙利文、头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从纵深防御、快速响应、轻量化部署等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

报告完整版登录 www.leadleo.com

搜索《2025年中国智能体（AI Agent）年度最佳实践应用榜单》

首席分析师

袁栩聪

☎ 15999806788

✉ oliver.yuan@frostchina.com

研究总监

李庆

☎ 13149946576

✉ livia.li@frostchina.com

 www.frostchina.com ; www.leadleo.com

 <https://space.bilibili.com/647223552>

 <https://weibo.com/u/7303360042>

©弗若斯特沙利文咨询（中国）

©头豹研究院

