

2025年中国企业级智能生产力行业白皮书

2025年10月

© 2025 Frost & Sullivan. All rights reserved

目录

1 执行摘要

2 企业级智能生产力的内涵与市场机遇

3 企业组织能力建设的三种范式

4 绚星智慧科技：企业级智能生产力解决方案的领导者

5 企业级智能生产力最佳实践





案头研究



- 沙利文独有的数据库
- 头豹数据平台
- 各类公开资料
- 定量结合定性的方式进行多层次多维度研究

行业访谈



- 与企业级智能生产力行业产业链各环节头部企业专家进行一对一深度访谈
- 访谈企业覆盖企业级智能生产力企业、AI企业、企业培训与组织成长优化企业等

白皮书撰写背景及内容摘要



本白皮书定义“企业级智能生产力”，是在工业级AI、大数据与自动化技术的底座之上，将企业的知识资产、岗位技能和业务流程深度智能化，与信息系统和业务链条全面打通，并通过可信治理框架下的人机协同机制，重塑组织的决策逻辑、运作流程、人才角色与文化基因，使组织具备自我学习、自我进化、自我协同的能力，从而在效率、质量、创新与韧性上实现持续跃迁的综合性新型生产力。

企业级智能的价值点：

- 以软件应用为核心，面向企业内部“人/业/效”工作场景推进智能化升级，助力企业提升智能知识管理、岗位技能、业务流程、人才赋能与治理优化。
- 企业级智能的核心价值点：
 - 核心KPI可量化
 - 组织级ROI衡量

本白皮书核心内容摘要：

AI原生



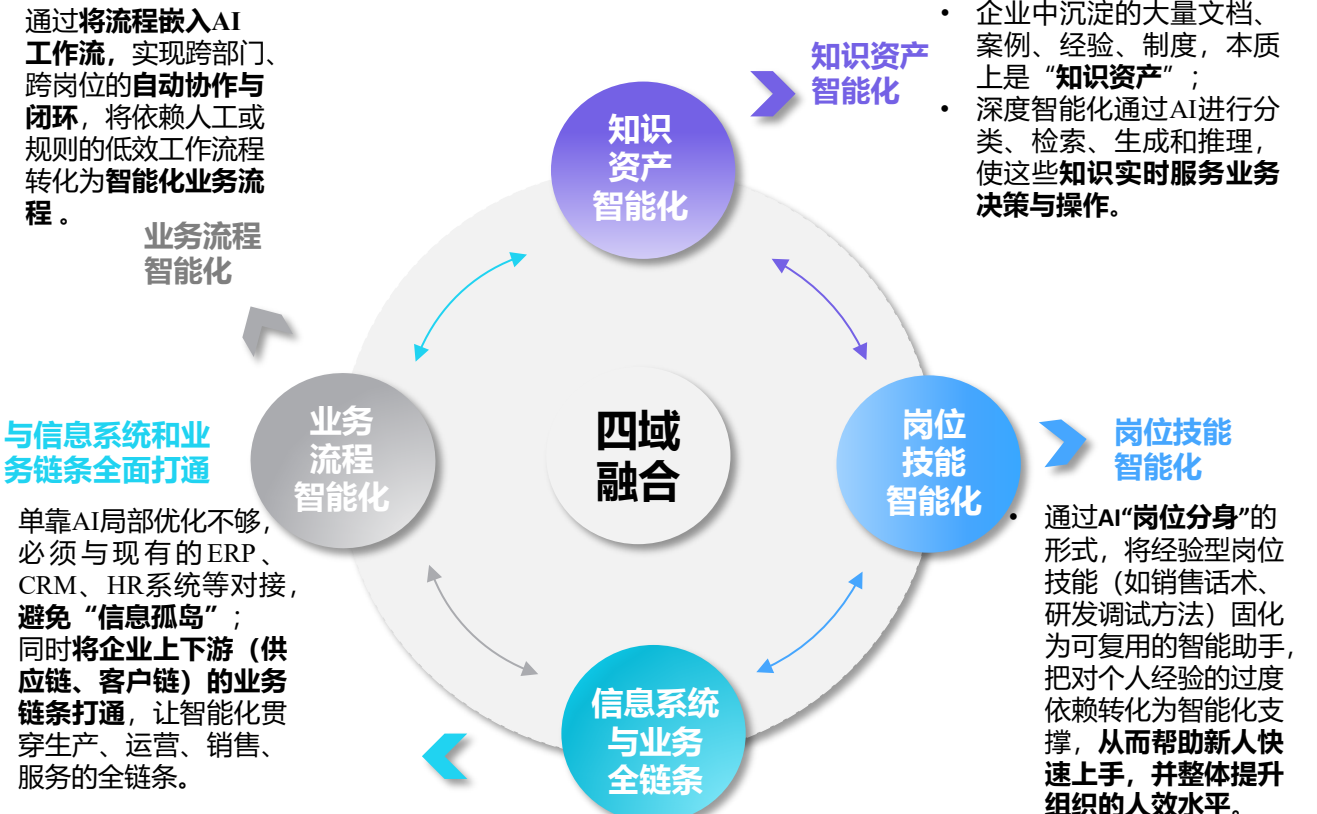
产业级 Know-How



工业级落地

- 基于大语言模型、多模态与多智能体架构，从底层具备“智能内生性”；不仅能处理语言、视觉、音频等多模态信息，还能在跨岗位、跨流程中自动协同，形成覆盖知识—人才—业务—治理的智能化 workflows。
- 结合行业知识、业务逻辑与隐性经验，沉淀出能够直接指导实践的“行业智慧”。作为AI与产业结合的桥梁，使智能能力不止停留在通用层面，而能真正解决行业痛点，转化为差异化竞争力。
- 强调大规模、标准化、可复制的应用能力。从工具到流程再到组织，实现“技术-业务-治理”的深度融合，确保AI在企业内部不仅能跑通实验，更能支撑长期运营，产生对KPI（人效、时效、质效与现金流）的可量化贡献。

智能化全链条流程图



术语与名词表

	企业级智能生产力	以AI原生能力为核心驱动力，将企业的私域知识资产、岗位技能和业务流程深度智能化，并与现有信息系统打通，在可信治理下运行。
	知识域	企业内部外部的知识资产（文档、流程、经验、客户数据、市场信息等）的数字化、结构化与智能化管理域。
	人才域	围绕员工全生命周期（招聘、入职、学习发展、绩效、晋升、激励）的智能化管理与优化域。
	业务域	直接面向组织运营和价值创造环节（销售、客服、供应链、财务、研发等）的智能赋能域。
	治理域	涵盖企业的战略规划、流程制度、合规风险与数据安全的智能治理域。
	多模态模型	(Vision + NLP + Audio)：多模态模型是能够同时处理不同类型数据模态（文本、图像、语音/音频、视频等）的AI模型。
	LLM	大语言模型是基于海量文本数据训练的深度学习模型，具备理解、生成和推理自然语言的能力。
	RAG	(Retrieval-Augmented Generation, 检索增强生成)：是一种将大语言模型（LLM）与外部知识库结合的技术框架。
	ROI	指投资后收入的收益与成本之间的百分比率，是一种衡量获利能力的指标，用于评估一项投资的效率或盈利能力。
	产业级Know-How	是指企业在特定行业长期积累的 系统化知识、业务逻辑与隐性经验，能够直接支撑大规模应用与业务落地。

目录

1 执行摘要

2 企业级智能生产力的内涵与市场机遇

3 企业组织能力建设的三种范式

4 绚星智慧科技：企业级智能生产力
解决方案的领导者

5 企业级智能生产力最佳实践



企业面临的挑战与痛点限制了企业在效率、质量、创新和韧性上的持续提升，同时也蕴含着通过智能化解决方案重塑组织运作、提升协同与决策能力的巨大机遇

企业核心挑战与痛点



组织协同效率低

企业在多业务、多部门运作中，人员、流程和工具之间缺乏深度联动，信息孤岛严重，导致跨部门协作缓慢，决策响应滞后，整体组织效能难以提升。



人才价值难以量化

企业难以用可量化的KPI衡量员工在知识创造、流程优化和创新中的贡献，绩效管理与实际业务产出脱节，人才激励与发展难以精准匹配组织战略目标。



业务流程与数字化工具脱节

虽然企业引入了多类数字化工具或系统，但这些工具往往与业务流程和战略目标割裂，未能形成端到端的业务价值闭环，导致数字化投入难以转化为实际产出。



数据与知识难以聚合和利用

企业内部数据分散在不同系统和工具中，缺乏统一标准和智能整合能力，知识资产无法沉淀或高效复用，使得决策依赖经验而非数据驱动，创新和优化空间受限。



创新与应变能力不足

企业在快速变化的市场环境下，缺乏自我学习和快速适应机制，流程固化、人才能力滞后，导致在效率、质量和创新上难以形成持续跃升。

智能生产力解决方案以软件应用为核心，面向企业内部“人/业/效”工作场景推进智能化升级，助力企业提升智能知识管理、流程自动化、人才赋能与治理优化，有效面对企业发展痛点：

提升组织协同效率

通过将知识资产、岗位技能和业务流程深度智能化，并与信息系统和业务链条全面打通，智能生产力实现跨部门、跨岗位的高效协同，减少信息孤岛和流程摩擦，加快决策速度。

量化人才价值与绩效

借助智能化的数据采集和分析工具，员工在知识贡献、流程优化和协作中的行为和成果可被量化，为绩效管理和人才发展提供精准依据，实现人效与业务成果的闭环关联。

业务流程与数字化工具深度融合

智能生产力通过流程编排、自动化和智能决策支持，将工具与业务流程紧密集成，实现端到端的价值流，确保数字化投入能够直接转化为业务产出和效率提升。

整合数据与知识资产

通过统一的数据标准和智能知识管理平台，分散的数据和知识可以高效整合、沉淀和复用，支持数据驱动的决策和创新，提升组织整体智慧水平。

增强创新与自我进化能力

在可信治理和人机协同框架下，组织能够实现自我学习、自我优化和自我协同，使企业在效率、质量、创新和韧性上持续跃迁，快速适应市场变化。

企业级智能生产力指以AI原生能力为核心驱动力，将企业的私域知识资产、岗位技能和业务流程深度智能化，并与现有信息系统打通，在可信治理下运行

企业级智能生产力



知识资产智能化

- 将企业内部分散的知识、经验、文档和数据进行结构化、标准化和智能化管理；通过知识库、语义检索、智能推荐和生成式AI，实现知识的高效沉淀、复用与扩散。
- 打通各业务系统的数据与信息流，使业务决策、流程操作和人才协作都能够直接利用组织沉淀的知识。



岗位技能智能化

- 通过AI驱动的人才画像、能力测评、学习路径推荐和协作助理，智能化识别岗位所需技能和员工现有能力，并提供个性化学习和任务匹配方案。
- 将人才能力与业务流程直接关联，确保关键岗位人员在业务操作和决策中发挥最大价值，支持组织整体协同与效率提升。



业务流程智能化

- 通过流程挖掘、智能决策支持和 workflow编排，将企业核心业务流程数字化、标准化并智能化，实现端到端流程优化。
- 打通各环节信息流与操作流，实现工具、数据、岗位和业务的协同，使流程与战略目标紧密对齐，形成可量化的业务价值闭环。

信息系统与业务链条全面打通：

组织能够实现端到端业务可视化、智能化协作和持续优化，形成从知识、人才到业务流程的完整闭环。

AI原生技术

智能认知与生成类

- 以大模型为核心，提供自然语言理解与生成能力：
- 大语言模型（LLM）
 - 多模态模型（Vision + NLP + Audio）

知识增强与推理类

- 解决“知识可信度与组织私域知识应用”问题：
- RAG（用私有知识库增强大模型生成能力）
 - 知识图谱与语义索引

智能体与自动化类

- 让AI从“回答问题”升级为“执行任务”
- 多智能体系统（各类岗位/角色智能体协作）
 - 工作流编排与任务自动化

治理与安全类

- 确保AI应用的可靠性、合规性与可控性：
- AI可解释性与审计追踪（提供输出链路溯源）
 - 控制与数据安全权限



关键洞察

AI原生+产业级Know-How +工业级落地：

- 在AI技术快速发展的背景下，企业可基于**标准化、可复制、可扩展、具备工程化落地可靠性的AI原生系统能力**（包括大语言模型 LLM、检索增强生成 RAG、多智能体体系、工作流编排），同时**融合深厚的产业级Know-How**，不同于传统单点工具式的流程优化，这类平台通过**智能体与全域数据底座的深度融合**，实现业务流程、人才管理与知识沉淀的全面打通。

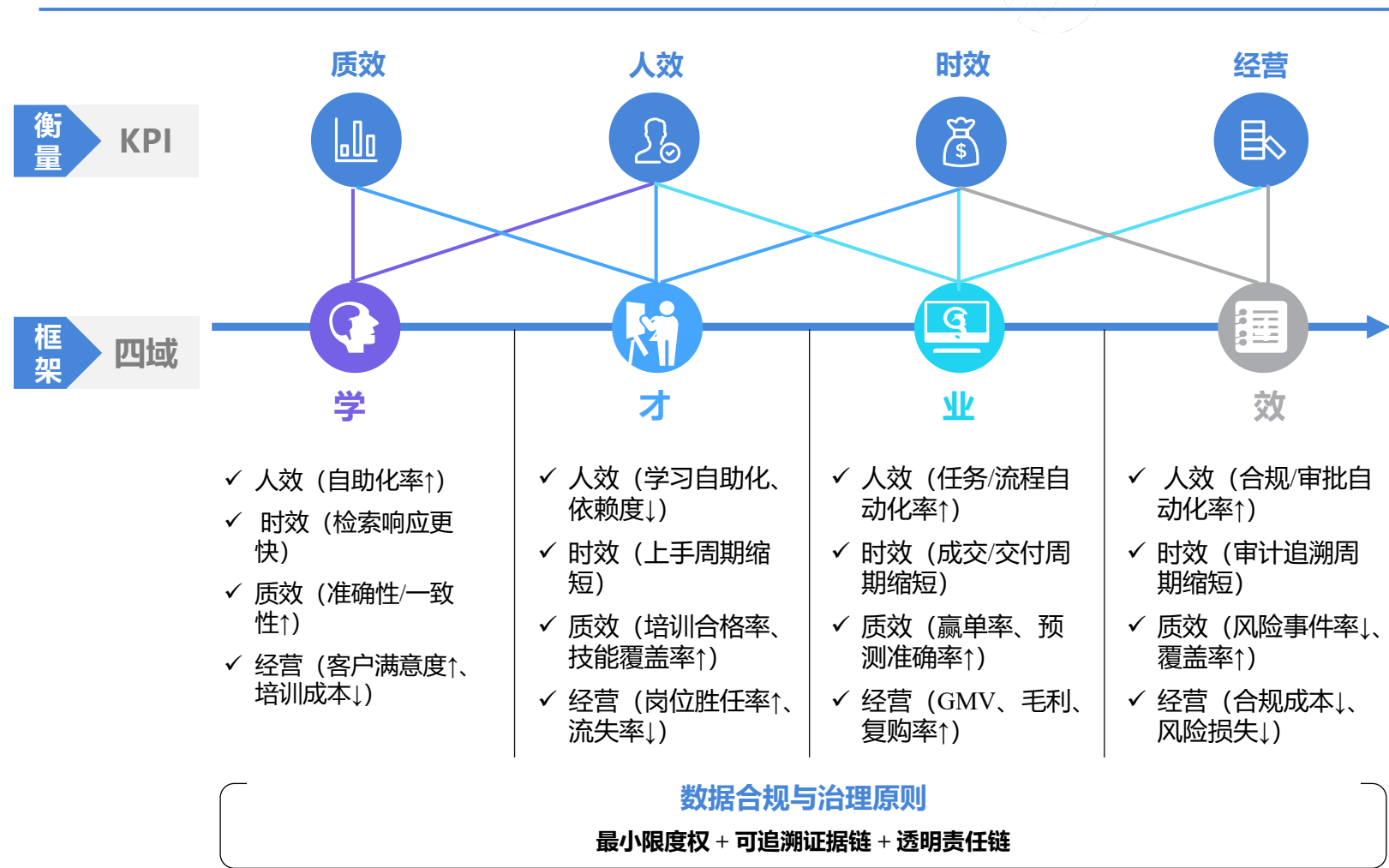
行业内企业在实践过程中，可搭建覆盖**知识资产—岗位技能—业务流程—信息系统与业务链条全面打通的企业级智能生产力平台**，其中：

- 组织能够实现端到端业务可视化、智能化协作和持续优化，形成从知识、人才到业务流程的完整闭环，实现效率、质量、创新和韧性的整体跃迁。
- 组织既是**智能生产力的设计者和资源整合者**，也是**人机协同和持续优化的推动主体**，在整个闭环中起到核心协调和价值放大的作用。

数据来源：沙利文研究

智能生产力以关键KPI和ROI原则为衡量标准，贯穿知识、人才、业务和治理四大领域，并遵循工具到流程再到组织的三级演进路径实现落地

智能生产力应用的评价框架示意图



关键洞察

智能生产力应用的落地遵循 **工具** → **流程** → **组织** 的三级演进：

- **工具层**解决单点场景问题，提升个体操作的人效与时效；
- **流程层**通过端到端嵌入，推动知识、人才、业务与治理的线性优化，缩短周期、提升转化；
- **组织层**最终形成全域闭环，将知识沉淀（学）、人才成长（才）、业务转化（业）与治理合规（效）全面打通。

- **学（知识资产）**：知识沉淀与调用 → 提高员工人效与知识利用效率
- **才（岗位技能）**：人才培养与胜任 → 缩短上手周期、提升人才质效
- **业（业务流程）**：业务流程智能化 → 提升成交速度、赢单率、客户复购
- **效（全链条）**：合规与风险控制 → 降低合规成本，保障组织经营结果

- 其衡量统一落在人效、时效、质效与经营KPI上，并通过自助化率、上手周期、成交周期、赢单率等转化为经营现金流改善，同时以最小限度权限和可追溯证据链确保数据合规，实现可量化、可追溯的ROI提升。

智能生产力的关键赛道机遇包括：场景红利全面释放、政策与资本双轮驱动、技术与生态日趋成熟，以及组织转型的必然推进



发展示意图



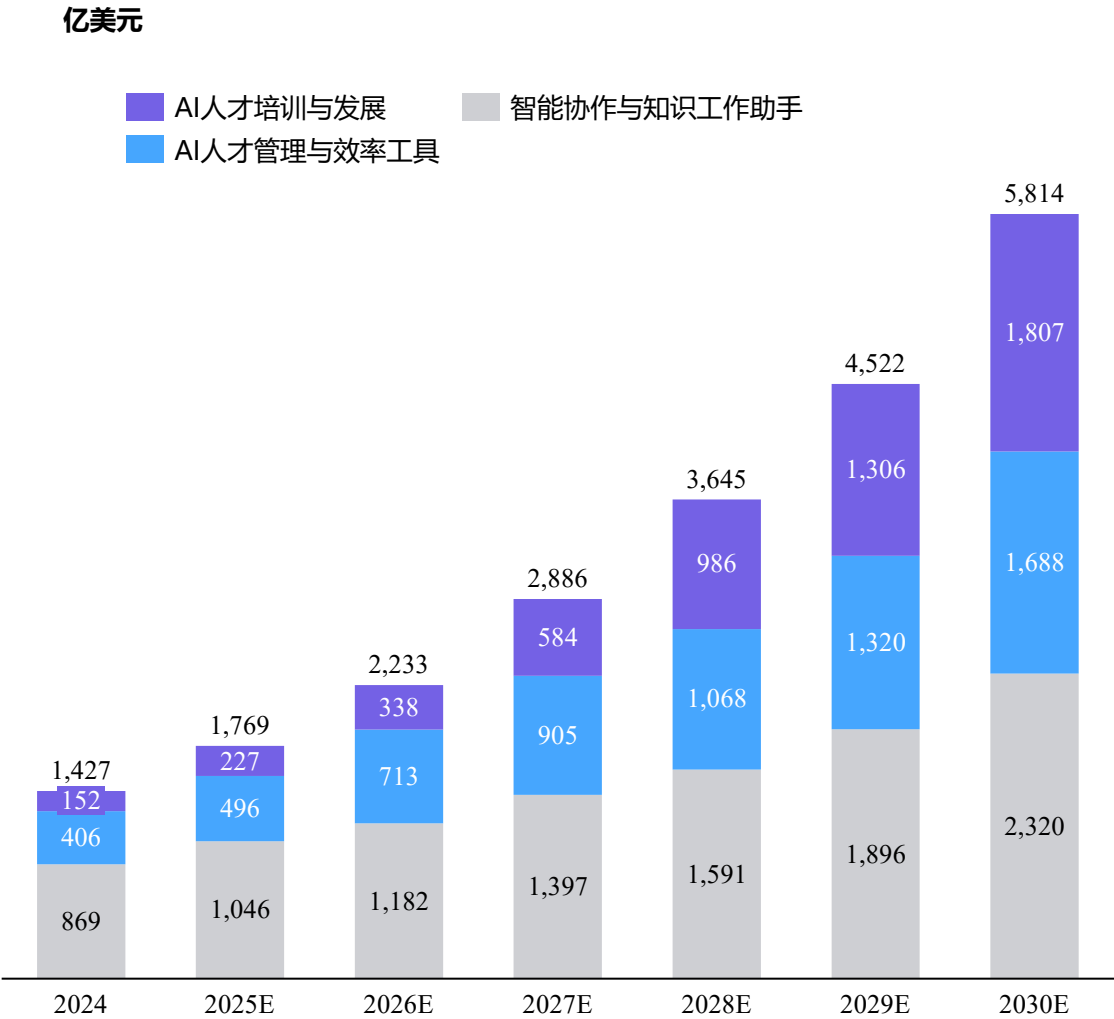
发展趋势

- 随着销售、人力、培训、客服、财务等高频业务的数字化基础逐步成熟，企业的流程已经具备标准化和数据化特征，这为 AI 的深度介入创造了天然土壤。AI 不仅能在这些场景中迅速切入并提升效率，还能通过对高频、刚性需求的覆盖实现规模化复制，从而形成可持续的应用红利。
- 在政策层面，国家积极推动产业智能化升级，将 AI 视为提升生产力的重要引擎；在资本层面，投资重心也从早期的“概念炒作”转向“落地 ROI”，更加关注实际应用的现金流改善与商业回报。政策与资本的双轮驱动，为企业部署 AI 提供了方向感与资金支持，加速了产业级应用的普及。
- 随着多模态模型、智能体编排、RAG 等核心技术的成熟，AI 的能力已从单点对话拓展到复杂业务处理。同时，SaaS、ERP、CRM、LMS 等企业系统生态逐渐打通，使 AI 能够无缝嵌入现有业务环境。技术与生态的双重完善，让 AI 不再是孤立的工具，而是可规模化复制、可深度集成的生产力引擎。
- 当外部场景、政策资本和技术生态逐渐就绪后，真正决定企业能否释放 AI 价值的关键在于组织自身的转型。竞争已从“工具比拼”转向“组织效率”比拼，企业需要通过流程再造、岗位重塑与人才能力跃迁，全面实现“AI Ready”。完成组织层面的升级的基础上，能够将 AI 的潜力转化为可量化的 ROI 与长期竞争优势。

数据来源：沙利文研究

企业级智能生产力仍处于早期阶段，成长空间广阔；智能生产力服务主要包括AI人才培养与发展，AI人才管理与效率工具，以及智能协作与知识工具助手三大类

智能生产力服务市场规模，按应用场景划分，
2024-2030年预测



智能生产力服务市场分类

**AI人才
培训与发展**

- AI赋能的人才培训市场在当前处于初期发展时期，但随着企业对复合型人才需求的快速上升，智能生产力服务将通过AI技术帮助企业快速培养、提升员工能力，从以效率提升为主的自动化工具，扩展到以“智能决策+组织成长”为核心的综合平台。其市场规模将在2030年提升至1,807亿美元，成为增速最快的细分领域。

**AI人才管理
与效率工具**

- 传统人才管理/考勤软件叠加AI模块、提升生产效率的AI工具，正处于由单点自动化向智能生产力体系化转型的关键阶段。随着AI在招聘、绩效、培训、排班、考勤、流程审批等环节的深入应用，企业将通过AI技术打通知识、人才、流程与治理体系。该细分市场模预计将从2024年的406亿美元稳步提升至2030年的1,688亿美元。

**智能协作与
知识工具助手**

- 作为现阶段企业最直接可见的生产力提升方式，其市场规模已达2024年的869亿美元，并将在2030年达到2,320亿美元，持续保持主导地位，但增速有所放缓。未来，随着多智能体协同、跨系统知识融合和工作流自动化的普及，该领域将继续保持企业级智能生产力生态中的主导地位，成为连接知识、人才与业务的关键支撑层。

数据来源：沙利文研究

目录

1 执行摘要

2 企业级智能生产力的内涵与市场机遇

3 企业组织能力建设的三种范式

4 绚星智慧科技：企业级智能生产力解决方案的领导者

5 企业级智能生产力最佳实践



范式一 单点工具：主要聚焦解决局部环节、单点场景的问题，能在短期内带来局部效益；缺乏与其他流程、数据和业务的联动

单点工具

范式特点



- 解决某个明确的业务环节，具备“快用快见效”的特征



- KPI 聚焦学习层面：完课率、考试通过率、学习满意度



- 在早期能解决局部痛点，但随着业务复杂度提升，难以支撑组织整体效能提升和战略落地。

典型应用场景



招聘



算薪



假勤



E-learning/课程

关键发现

- 主要聚焦解决招聘、算薪、考勤、学习等某一局部环节的问题，工具轻量、易于落地，能在短期内带来局部效益；但由于缺乏与产出、绩效及业务需求的对应能力，容易形成信息孤岛，难以支撑组织整体效能的提升。

范式存在的痛点

招聘系统

单一环节难以支撑后续流程

只解决简历筛选、面试流程等单一环节，无法与培训、绩效、用工成本管理等打通。值招聘数据难以沉淀为组织的人才画像，无法支撑后续的人才培养与评估。

算薪系统

数据割裂难以发挥价值

主要关注薪资计算与合规发放，缺乏与绩效、假勤、激励挂钩的智能联动。数据割裂，导致薪酬与人才贡献感知脱节，难以发挥薪酬激励的战略价值。

假勤系统

解决单点管理缺乏动态匹配

解决的是单点的时间管理，通常只起“记录作用”。缺乏与产出、绩效、业务需求动态匹配的能力，导致“有人但效率未必可见”。

E-Learning

课程平台

主动参与度不高

学习内容与岗位相关度有限，缺乏即时激励和个性化推荐；学习依赖强制推动，缺乏个性化与业务关联导致参与度低。

课程管理系统

事务性管理缺少关联分析

更多停留在课程排期、报名、签到等事务性管理层面。缺少与人才发展、组织能力建设的关联分析，课程建设与企业战略脱节。

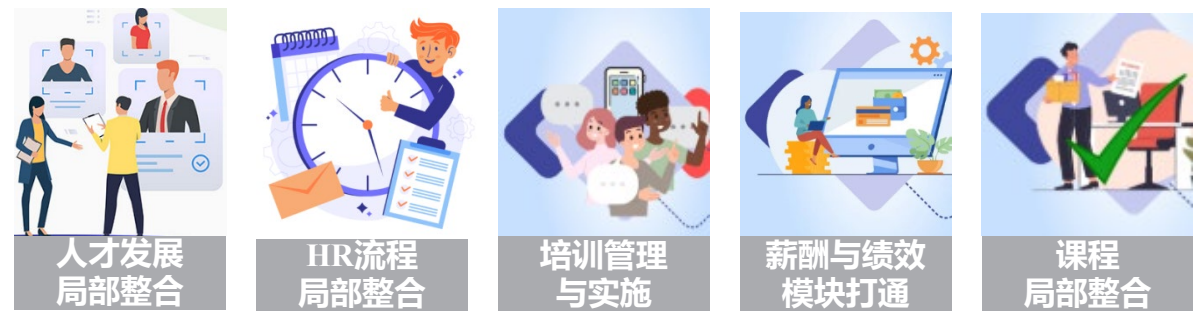
范式二 局部整合：通过将局部工具和流程整合，提升某一职能或部门的端到端效率，对企业整体经营结果和跨业务链条的联动仍然有限

局部整合

范式特点

- 
 - 模块化整合：多个相关工具被整合进同一平台，提供端到端的流程体验。
- 
 - 局部价值闭环：能在单一职能或流程领域形成较完整的业务闭环。
- 
 - 有限扩展性：虽提升了部门效率，但与企业整体业务链条和战略目标的耦合度仍然有限。

典型应用场景



关键发现

- 局部整合是企业数字化从“工具化”迈向“体系化”的过渡阶段，能显著提升单一部门或职能的效率，但未能真正打通跨部门和跨业务链条的价值闭环，仍停留在“部门内效能提升”，离“组织整体智能化”仍有距离。

范式存在的痛点

- 跨部门壁垒仍在**
数据流程割裂
协作效率较低

虽然在HR或培训等局部流程中实现了整合，但不同职能部门之间的数据和流程依然割裂。跨部门的协作和业务衔接效率提升有限，组织整体效能仍受制约。
- 人效难以精准衡量**
关键指标
难以量化分析

人才绩效更多停留在流程完成度或学习次数等浅层指标上，难以与实际业务产出挂钩。导致员工贡献与企业战略价值之间存在脱节，激励和发展无法精准对齐。
- 数据孤岛依旧存在**
数据缺乏
全域沉淀

尽管在局部实现了数据整合，但不同系统、平台之间缺乏标准化和互通机制。数据无法全域沉淀和复用，难以支撑企业级的知识管理和决策分析。
- 智能化程度不足**
数据驱动
程度低

局部整合多以流程自动化为核心，缺少AI驱动的智能洞察与预测支持。组织难以从单纯的效率提升迈向真正的数据驱动与价值创造。

范式三 - 智能生产力解决方案：以AI原生架构（知识治理×多智能体×岗位助手）为核心，打通到工作场，对经营KPI产生直接的可量化贡献

智能生产力解决方案

范式特点



岗位 AI “增强”：为每个岗位打造 AI 分身“或增强助手”，承担标准化、重复性和高认知负荷的工作。



人机协同 “共进”：AI跨岗位、跨流程自动协调，与人协同完成闭环，提升协作效率，释放人才创造力与决策力。



组织智能进化：从经验驱动转向数据与智能体驱动，组织文化从依赖个人经验转向集体智能与持续学习，实现流程到文化再造。



创造可衡量价值：在提升人效、时效、质效的同时，对经营结果产生直接、可衡量的贡献；创造新价值、新增量。

典型应用场景



销售



人才



培训



客服



治理

关键发现

- 智能生产力= 技术 × 人才 × 组织的协同演进
- 智能生产力在工业级AI、产业级Know-How与组织重构的融合下，完成一次“组织与生产方式的深刻再造”，从而孕育出一种自学习、自进化的新型生产力形态，以人机共生的新范式实现企业人智共进、效率倍增、价值创造与组织进化。

范式一与范式二痛点

单一工具协同性低
实现人/业/效
全域协同

人效难以衡量
建立智能化绩效
与价值量化体系

数据孤岛
构建全域数据
与知识底座

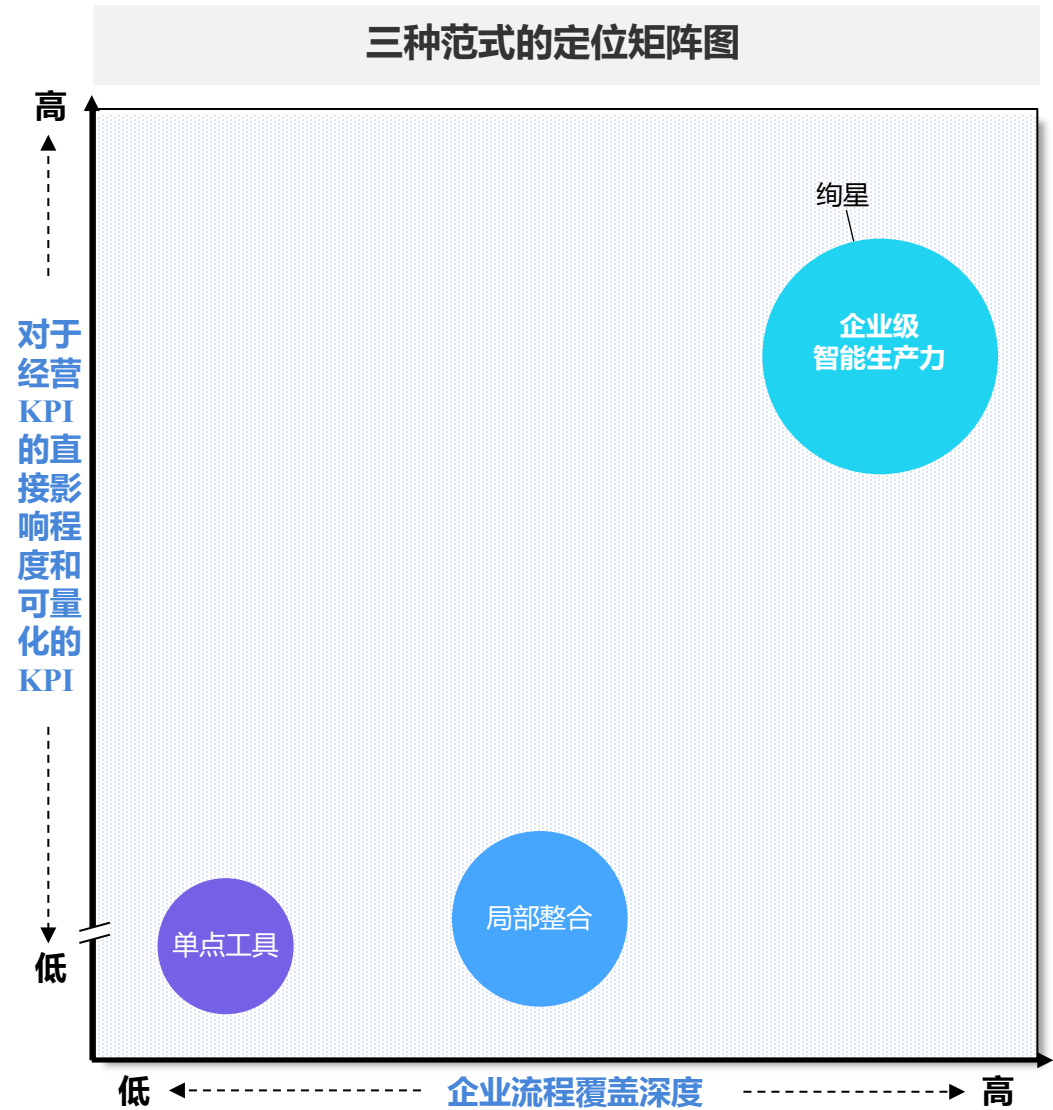
智能化程度不足
构建自学习与
预测决策能力

范式三对范式一与范式二痛点的解决方式

- 通过将人力、业务与效能场景全面打通，把工具与流程直接嵌入工作场景。
- 不同部门之间能够基于统一的数据与流程协同运作，实现真正的端到端业务联动。
- 借助AI和数据分析，员工在知识创造、流程优化、创新贡献等非传统指标上也能被量化。
- 绩效评价不再局限于流程完成度，而是与组织战略目标直接挂钩。
- 跨系统、跨流程的数据聚合与知识沉淀，打通信息系统与业务链条。
- 数据和知识能被统一建模、智能整合，并支持多场景复用，成为组织持续优化和创新的底座。
- 不仅仅是自动化流程，而是通过大模型、知识图谱和智能分析实现自我学习与进化。
- 组织能够基于数据预测和智能决策不断迭代，实现效率、质量、创新的全面跃升。

三种范式的定位矩阵分析

三种范式的定位矩阵图



三种范式的矩阵分布分析

- **对经营KPI的影响程度：**低；主要局限在学习次数、出勤率、招聘完成率等局部指标，与营收、利润等核心经营KPI关联不大。
 - **企业流程覆盖深度：**浅；只触达局部场景，无法延伸至跨部门或端到端流程。
 - **组织闭环：**低；信息孤岛多，难以沉淀知识和形成跨域价值。
- **对经营KPI的影响程度：**中；能够提升部门效率和人效指标，但对企业营收、创新、市场响应等核心经营KPI的影响多为间接。
 - **企业流程覆盖深度：**中等；覆盖人力资源、培训、绩效等职能，但尚未打通跨业务链条和全域流程。
 - **组织闭环：**中；局部流程能形成闭环，但整体战略落地支撑不足。
- **对经营KPI的影响程度：**高；能将员工绩效与企业经营结果直接挂钩，例如对营收增长、成本优化、创新产出和市场响应有直接推动。
 - **企业流程覆盖深度：**深；实现跨部门、跨业务、跨链条的全域覆盖，推动组织级价值闭环。
 - **组织闭环：**强；具备自学习、自进化能力，实现端到端的持续跃迁。

数据来源：沙利文研究

*备注：气泡图大小代表了每一个范式类型代表的智能化程度。

目录

- 1 执行摘要
- 2 重塑生产力——智能生产力的内涵与框架
- 3 范式演进——从传统工具到智能生产力
- 4 破解之道——**绚星智慧科技的领先性**
- 5 最佳实践——智能生产力的落地图谱



绚星的领先性根植于其全栈自研的企业级AI原生底座，该底座并非单一技术或模型的简单堆砌，而是一个为“工业级落地”而构建的高可靠、高安全、高性能技术基石

绚星深度根植于其全栈自研的企业级 AI 原生底座，非简单的技术拼接，而是解决企业智能生产力“规模化落地难、安全风险高、性能不稳定”等核心痛点，量身打造的高可靠、高安全、高性能技术体系。以“工业级落地”为核心目标，通过全栈技术层次的协同耦合，将 AI 能力转化为可支撑全业务链条规模化应用的“生产工具”。

技术能力体系

1 智能模型层：多元融合的“发动机群”

- 多模型管理与优化：**统一接入并管理来自全球主流及顶尖开源社区（如DeepSeek、Llama、Mistral、智谱AI等）大语言模型，支持模型的动态评估、成本控制与灰度发布。结合企业私有数据，提供精调与微调能力，确保模型与业务场景的高精度适配。

3 知识与管理层：企业专属的“数字大脑”

- 企业知识处理与构建：**支持多格式文档解析、向量化与实时检索增强生成（RAG），构建精准可靠、实时更新的企业知识库，确保AI输出基于真实、最新的业务知识。
- 全生命周期知识管理：**支持知识的持续迭代与版本控制，保障知识库的准确性、一致性及可维护性。

5 应用与交互层：沉浸式的“数智体验”

- 多模态交互接口：**提供Web聊天、API、嵌入式组件、语音等多种接入形式，让AI能力自然融入现有工作流。
- 智能工作流引擎：**支持将智能体能力编排为自动化业务流程，实现人机协同的端到端任务执行。

2 工具与集成层：无缝连接的“智能肢体”

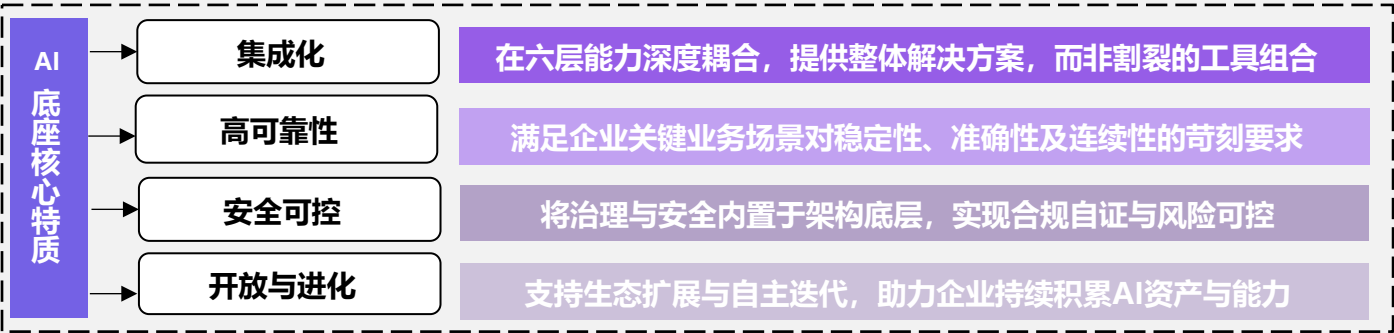
- 通过MCP协议深度集成：**实现AI智能体对外部工具、API与企业系统的安全可控调用，可自动完成诸如数据查询、流程触发、消息发送等任务，真正实现“思考即行动”。
- 预置企业级连接器：**广泛兼容CRM、ERP、办公协作平台（钉钉/飞书/企微）等系统，打破数据孤岛，嵌入业务流程。

4 智能体层：可组装的“业务价值单元”

- 低代码智能体搭建：**提供可视化编排能力，赋能业务人员快速构建场景化智能体（如招聘助手、合同审查、销售导购等），降低AI应用门槛。
- 多智能体协作机制：**支持多个智能体基于角色分工进行协同作业，以“虚拟团队”模式处理复杂任务，提升问题解决效率与深度。

6 安全、治理与运维层：稳健运行的“基石底座”

- 企业级安全治理：**构建从数据加密、内容过滤到角色权限的完整安全体系，满足金融、政务等高端客户对隐私与合规的极致要求。
- 全栈可观测性：**实现AI交互全过程溯源，监控性能、成本及反馈数据，形成“构建-度量-学习”的持续优化闭环，支撑智能应用的稳定迭代与运营。



- 绚星将前沿AI技术转化为企业可运营、可治理、可信赖的智能生产力基础设施，真正支撑起智能生产力在“知识-人才-业务-治理”全链条中的规模化落地与价值释放。
- 正如“智能生产力= 技术 × 人才 × 组织的协同演进”的公式所示，绚星全栈自研的企业级 AI 原生底座，正是通过将“技术”因子转化为高可靠、高安全、高性能的工业级能力，为“人”的能力提升、“组织”的流程优化提供坚实技术支撑——这既是绚星区别于传统软件厂商的核心壁垒，也是其引领智能生产力赛道的根本所在。

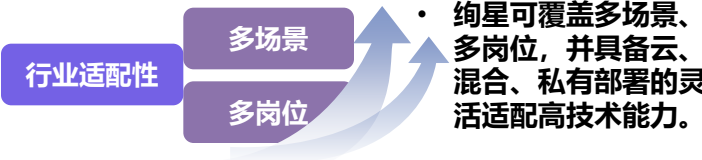
绚星从技术架构的底层支撑，到产品对多场景的精准适配，再到可复制的落地模式与清晰可测的 ROI，共同形成“技术→产品→场景→ROI”的完整价值闭环，为绚星奠定长期领先的行业地位

技术平台优势 -- 绚星AI First 架构



共同价值

技术 — 产品 — 场景 — ROI 的全链条价值传导



技术架构到业务成效的完整闭环



AI 助力多环节提效



客服服务侧，相较传统人工客服“成本高、响应慢、易出错”的不足，AI 智能客服能覆盖常见问题、流程指引、业务咨询等绝大多数场景，自主解决率高达 94.8%，极大减少人工干预。



销售成交侧，传统模式“流程长、商机分散、信息跟进慢”，AI 助手可实时推荐客户优先级、提供话术并提醒跟进，让成交周期缩短 28%，助力企业更快回笼现金流、高效达成业绩。



•新销售成长侧，依托 AI 学习助手、知识问答系统，新销售能快速掌握产品信息与销售策略，从入职到首次开单的周期缩短 30%，响应更及时、用户等待更少，显著提升满意度；



•人才管理侧，HR 助手可自动筛简历、智能匹配岗位、分析培训效果，使人才管理效率提升 67%，全面优化企业用人效率与员工体验，推动组织效能升级。

绚星作为企业智能生产力全面建设者，以“智立方”平台为基座，联动“睿学—绚才—慧销”，形成“学习→HR Tech→业务一线”的数据与流程闭环，并以“人—业—效”三类指标统一度量组织级价值

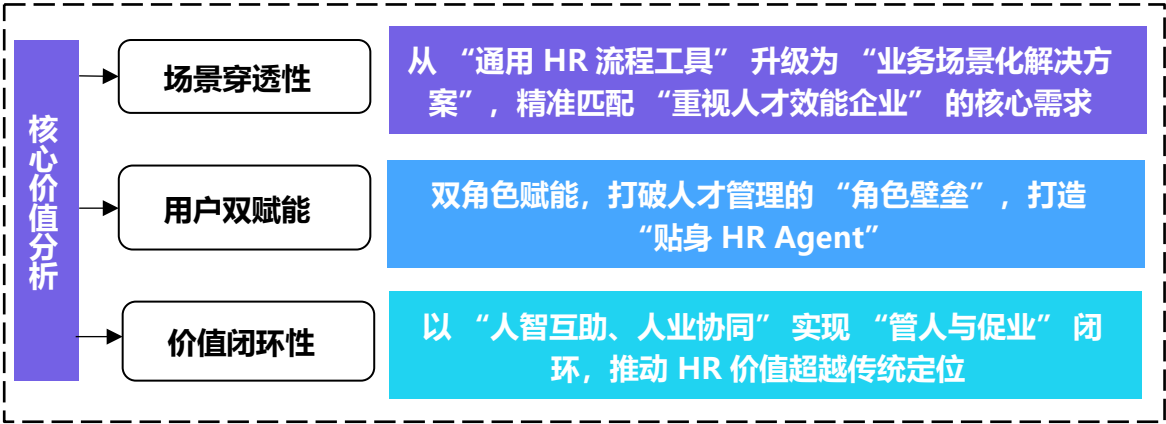
1 在数字化转型加速推进的今天，中国企业培训市场正经历前所未有的变革。基于对企业学习培训市场的研究，绚星领跑企业学习培训市场，排名第一



- 绚星作为企业级智能生产力全面建设者，以“智立方”为核，“睿学”“绚才”“慧销”“三驾马车”联动，构建企业智能生产力全景解决方案。“智立方”作为平台发展的基座，不止是“平台”，更是企业智能生产力的“核心引擎”。



绚星通过 学习—HR Tech—业务一线 的闭环，实现了 从能力产出到岗位实践的全流程转化，打造企业人才与业务正向飞轮。



最终实现“HR 不止于 HR”：从“流程执行者”升级为“组织人效驱动者、业务增长支持者”



以“人—业—效”三类指标统一度量组织级价值：三者联动下，人才与业务数据借助 HR 科技在学习与业务一线间循环流转，全方位驱动组织价值提升。

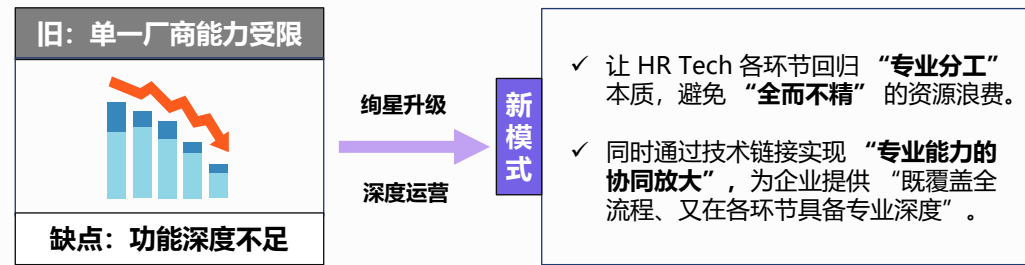
- “人”类指标聚焦人才管理，可提升人才使用效率、优化组织用人决策；
- “业”类指标围绕业务运营，能加快营收变现、增强市场竞争速度与用户体验忠诚度；
- “效”类指标瞄准效能提升，助力实现降本增效，还可清晰量化 AI 等投入的 ROI。

指标	指标维度	业务价值
人	上手周期（新员工从入职到胜任的时间） 胜任比率（达到岗位标准的人才占比） 人岗匹配准确率（人才画像与岗位需求的契合度）	- 提升人才使用效率，减少培训和培养的隐性成本 - 优化组织用人决策，推动“人尽其才”
业	成交周期（从商机到签单的时间长度） 赢单率（销售成功率） FCR 一次解决率（客服一次性解决问题的比例） 自动化率（业务环节 AI 替代率）	- 加快营收兑现，提升市场竞争速度 - 降低客户流失率，提升客户体验与忠诚度
效	人力成本（HR、培训成本、客服人力） 单位处理成本（单次业务处理平均成本） 现金流回收期（投入到产出的资金周转效率）	- 通过自动化与智能化，实现降本增效 - 清晰展现 ROI，让 AI 投入与回报可量化、可验证

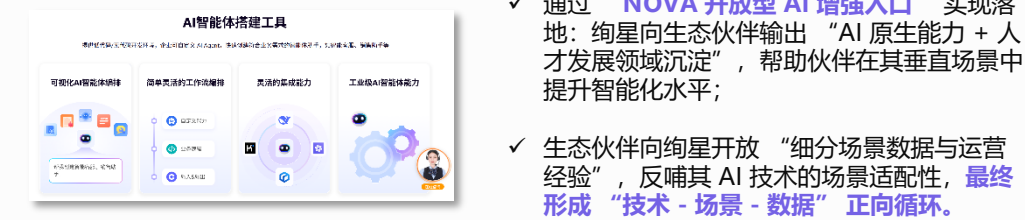
绚星的生态合作模式并非简单的“资源整合”，而是基于对行业趋势的深刻理解，构建了“以专业分工为基础、以 AI 技术为链接、以多端价值为目标”的生态体系

绚星所践行的生态合作模式

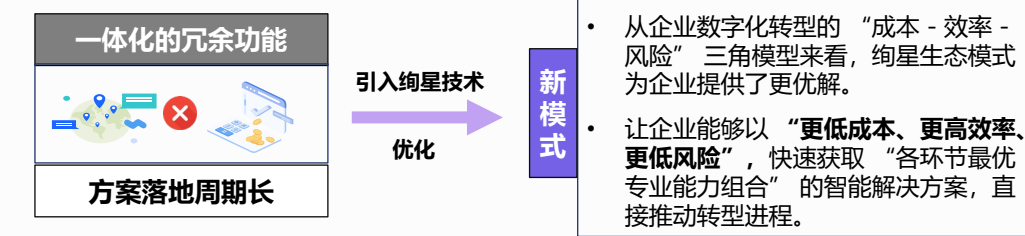
1 破解“一体化方案面广不专”困境，契合 HR Tech 细分专业化趋势



2 以“底层赋能者”而非“主导者”为核心，构建双向价值闭环



3 从企业转型效率到行业生态升级，形成可持续价值链条



4 在细分专业化趋势下，“聚焦核心能力 + 链接专业伙伴”比“追求全环节覆盖”更具竞争力

关键分析

从行业发展视角来看，绚星生态模式对整个行业的 AI 化转型具有显著推动作用：

1 降低中小厂商 AI 化门槛

对于招聘、测评等细分领域的专业厂商（尤其是中小型企业），独立研发 AI 技术面临“成本高、周期长、场景适配难”等问题。绚星通过 NOVA 平台开放 AI 能力，为这些厂商提供“低成本接入 AI 技术”的路径，帮助其快速实现“专业能力 + AI 技术”的升级；

2 加速行业整体智能化进程

当更多细分领域厂商通过生态合作具备 AI 能力，HR Tech 行业的“智能化渗透率”将显著提升——从单一环节的智能升级，到全流程的智能协同，最终推动“智能生产力”从“头部企业的特权”向“中小微企业的标配”普及

3 构建健康产业格局

该模式避免了“技术壁垒导致的行业垄断”，而是以“开放协同”为核心，鼓励各厂商在“专业领域深耕 + 生态合作共赢”，形成“差异化竞争、互补性合作”的产业生态，为行业长期可持续发展奠定基础。



未来，随着企业智能化转型需求的进一步深化，此类“开放、赋能、共赢”的生态模式，有望成为 HR Tech 乃至更多 SaaS 领域的主流发展方向，而绚星的实践经验，也为行业提供了可参考的落地范本

- 生态合作的本质是“价值共享”，只有同时实现“伙伴赋能、客户受益”，才能形成可持续的生态闭环；
- AI 技术的真正价值并非“替代现有环节”，而是“连接分散的专业能力、放大各环节的价值”，最终推动整个行业的效率升级。

目录

- 1 执行摘要
- 2 重塑生产力——智能生产力的内涵与框架
- 3 范式演进——从传统工具到智能生产力
- 4 破解之道——绚星智慧科技的领先性
- 5 最佳实践——智能生产力的落地图谱



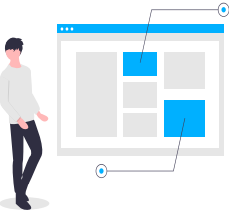
人才培养与发展方面最佳实践案例 – 绚星绚才 TalentNova (1/4)

- 绚星聚焦智能生产力“人才域”的核心需求，以 AI 技术破解企业在招聘环节面临的“用人需求传递模糊、简历筛选效率低下、测评缺乏针对性”等痛点，借助智能解决方案为陷入招聘困境的企业提供助力，凸显出绚星绚才 TalentNova 作为“企业精准人才选聘核心枢纽”的价值。



知识管理与培训方面最佳实践案例 – 绚星睿学 NeoLearning (2/4)

- 绚星聚焦智能生产力“知识域”的核心需求，以 AI 技术破解企业“传统培训失效、培训内容与业务脱节、效果缺乏科学量化手段”的关键痛点，实现“识别 - 培养 - 评估 - 洞察”的人才发展全闭环，凸显了绚星睿学 NeoLearning 作为“人才能力升级引擎”的价值。

企业	企业痛点	解决方案	完成效果
大健康行业龙头企业 	梯队断层，接班乏力 • 中层岗位“青黄不接”，企业培训内容与业务脱节，直接影响组织承接力 培训无效，缺乏评估 • 传统培训效果难以量化，人才识别任用缺科学方法	AABL (AI-Augmented Blended Learning, AI增强型混合式学习) • 基于AABL项目模式，打造中层人才成长闭环方案 识别 → 培养 → 评估 → 洞察 AI+BEI评测机制 • 培训全周期AI观测+分析，形成了细致的洞察报告，为人才决策提供数据支持	产出人才洞察报告辅助精准决策 超10位高管一致认可，在多部门成功复制推广 中层梯队关键能力指标明显改善，组织执行力更强 培养周期显著压缩，培养路径优化，反馈机制加速

百年老字号药企 	人才结构待优化，梯队建设缺乏系统 • 后备人才的识别，培养与保留机制缺乏体系化支持 传统培训模式难以匹配人才培养需求 • 人才不仅需具备专业知识，还需要软实力	AI对练 高度还原业务场景，练会再上岗 AI制课大赛 让每个人成为“知识生产者” AI运营 全程智能促学，数据驱动迭代	训练完成率 达到100% 学员优秀率 超过50% • 覆盖80+名后备人才，实现基层与中层后备人才双轨并进
---	---	---	---

销售与业务拓展方面最佳实践案例 – 绚星慧销 SaleSmart (3/4)

- 聚焦智能生产力“业务域”的销售场景需求，以 AI 技术破解“销售流程不可控、客户需求难洞察、策略制定靠经验”的痛点，将销售动作数据化、策略科学化，凸显了绚星慧销 SaleSmart 作为“销售业绩增长加速器”的价值。

企业	企业痛点	解决方案	完成效果
建筑装饰行业龙头企业 	门店成交转化率有差异，难以确定问题根源 销售回报与实际不符，管理层难以掌握真实情况 客户多次到访但方案推进缓慢，跟进效果难评估	会话数据智能分析，提供跟进策略，业务数据分析，智能培训对练和自动化工具 定期推送数据分析结果，并且帮助管理层找出不同门店销售转化率差异的原因 销售人员通过和AI模型对话练习提高整体水平。自动化工具帮助销售人员节省时间，更好管理客户关系	提升客户到店平均转化率 至20%+ 神秘访客年成本节约8万+
某企服客户 	客户开发周期长 客户经理在需求沟通过程中存在关键信息遗漏，导致方案匹配度不足，延长客户开发周期 区域策略失焦 各地区客户认知差异显著，缺乏科学分析工具，策略制定依赖个人经验	需求识别引擎：提取客户沟通中的23类需求标签，生成动态需求图谱 关键任务评估：量化评估销售关键动作完成度，自动生成能力雷达图 区域画像生成：通过聚合会话数据分析提炼各区域客户的共性需求模型及个性需求清单	需求完整度 提升至93% 策略精准度突破 新市场开拓周期缩短35%

企业内部运营与效率提升方面最佳实践案例 – 绚星智立方 AI Box (4/4)

- 绚星聚焦智能生产力“治理域 + 全链路协同”的需求，以绚星智立方 AI Box 为核心技术底座，破解企业“内部运营低效、知识管理混乱、数据与执行脱节”的痛点，实现“工具 - 流程 - 组织”的三级演进，凸显了绚星智立方 AI Box 作为“组织效率升级基石”的价值。

企业	企业痛点	解决方案	完成效果
企业级SaaS行业 龙头企业 	高频高压业务场景中存在大量重复人工操作，人力成本高，重复次数多，效率低 知识管理混乱，信息检索处理未形成有效共享机制，团队成员难以借鉴成功经验 业务指标分析仅停表层，异动原因难定位 业务数据与执行脱节，问题无法落地解决	• 以绚星智立方 AI Box 为底座，训练营为抓手，AI 点位建设为牵引分三阶段推进 • 数据问答助手提高业务数据查询效率 • 指标分析助手破解业务指标异动定位难题 • 经营分析助手则化解经营分析分层及数据与执行脱节的痛点	企业提升了多团队 AI 应用搭建能力，为推进“人人都是 AI 建设者”奠定基础 企业通过智能工具赋能，实现业务数据查询效率提升 20 倍、业务指标异动定位速度提升 50 倍、经营决策准备时间节约 98%，为业务持续迭代注入强劲动力
E-HR 解决方案供应商 	平台开发文档众多且部分陈旧，实施工程师难以精准查找所需信息 大表格数据、图片内容无法被有效识别和利用，影响信息检索准确性和效率 合同审核、服务报告生成等环节依赖人工，易出现信息误差，影响业务质量	• 赋能团队掌握 AI 智能体搭建思路、方法与注意事项，并通过“实操 + 讲解 + 问答”的通关考核，确保团队认知对齐 • 要求语料中元素明确关联，如在产品安装步骤语料中，文字需标注图片对应内容，帮助智能体理解关联关系 • 推动 AI 点位接入公司门户、业务系统、IM 工具等使用场景	“产品配置小能手”建设完成，可准确回答平台配置问题，减少实施工程师查找文档时间 市场部智能客服机器人已初步投入使用，降低人工客服工作量 逐步实现“AI 点位 - AI 条线 - AI 业务面 - 岗位 AI 助手”的演进路径

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

沙 利 文

FROST & SULLIVAN, THE GROWTH CONSULTING GROUP



沙利文全球官网 www.frost.com

沙利文中国官网 www.frostchina.com

沙 利 文