

2025中国AI Agent营销市场发展潜力研究报告

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EO Intelligence, Mar 2025

目录

CONTENTS

01 行业定义与重要意义

- 1.1 智慧营销发展现状
- 1.2 AI Agent对智慧营销的三大核心意义
- 1.3 企业用户对AI Agent营销的态度
- 1.4 中国AI Agent营销市场规模
- 1.5 中国AI营销市场结构分析

02 AI Agent 营销应用场景

- 2.1 客户交互
- 2.2 内容生产
- 2.3 数据分析
- 2.4 策略优化

03 优秀企业实践

- 3.1 海外优秀企业实践
- 3.2 国内优秀企业实践

04 趋势与展望

- 4.1 大模型一体机本地化部署，利好AI Agent营销业务发展
- 4.2 未来AI Agent对SaaS营销行业的价值重构

目录 CONTENTS

01 行业定义与重要意义

02 AI Agent 营销应用场景

03 优秀企业实践

04 趋势与展望

- ◆ 智慧营销是以**大数据、人工智能（AI）、云计算等技术**为基础，通过数据驱动实现对市场及用户行为的深度洞察，从而制定精准化、个性化营销策略的现代营销模式。
- ◆ 智慧营销已从技术探索阶段迈入规模化应用，其核心价值在于通过数据与AI技术的深度融合，**实现“降本、增效、精准”三位一体目标**。市场需求从**单一工具向全链路智能中枢**升级，技术迭代则聚焦于**大模型深度化、生态开放化、实时化与安全化**。

亿欧智库：智慧营销发展现状



市场现状

市场认知明确：广告主预算结构向“效果导向”倾斜，传统粗放式广告投放被精准营销取代

行业渗透广泛：近年来行业渗透率加速如电商与零售、金融与医疗、文旅与教育有为显著。



投入效果

ROI显著提升：全球数字营销的平均ROI为1:36，AI驱动的广告投放可提升ROI高达80%

成本优化与效率提升：AI工具自动化生成营销方案，节约工时30%-50%



需求变化

品牌曝光到效果转化：广告主更关注可量化的指标（如点击率、转化率），推动程序化购买和效果广告占比提升

工具辅助到决策中枢：企业不再满足于传统SaaS工具的单一功能，而是尝试AI Agent能够实现从客户洞察、策略生成到执行优化的全链路闭环。



技术迭代

技术应用深化：AI大模型已广泛应用于内容生成、客户画像分析，显著提升营销效率。

新技术开发机遇：多模态交互与深度推理，新一代AI Agent结合文本、图像、语音等多模态数据，实现更深度的用户理解

- ◆ AI Agent（人工智能代理）是一种基于人工智能技术的自主实体，能够通过感知环境、处理信息、规划决策和执行动作，以实现预设目标。
- ◆ AI Agent正在重塑智慧营销的技术底座：其自主性重构了生产力关系，原子级洞察突破了传统数据分析边界，而智能中枢则使营销决策从“艺术”迈向“科学”。

亿欧智库：AI Agent对智慧营销的三大核心意义



- ◆ KA客户需提供行业定制化AI Agent（如零售业的库存预测模型、金融业的风险合规引擎），并强化数据隐私保护（如边缘计算方案）。对SMB客户应设计低门槛、高可见性的轻量级产品（如预训练模型+可视化界面），并通过案例教育降低决策风险，部署订阅类的普惠AI Agent。
- ◆ 服务商应构建AI Agent生态市场，连接KA的深度需求与SMB的普惠需求，构建“KA定制化+SMB标准化”的双层结构。

亿欧智库：大客户KA企业用户态度

降本增效需求显著 数据驱动的精准营销 战略合作潜力

- 降本增效需求显著：KA客户通常具有复杂的营销链条（如跨区域门店管理、多层次供应链协同），而AI Agent能高效完成高成本操作环节。
- 数据驱动的精准营销：KA客户对用户画像和个性化推荐的需求强烈。AI Agent通过自然语言处理（NLP）和情感分析技术，可实时捕捉消费者情感倾向并调整策略，帮助KA客户优化品牌曝光和转化率。
- 战略合作潜力：KA客户更倾向于与能提供长期技术支持的AI服务商合作。AI Agent不仅是工具，更是战略资源整合的载体。

技术成熟与定制不足 数据安全与隐私风险 组织惯性与文化阻力

- 技术成熟与定制不足：KA客户通常需要高度定制化的解决方案，而部分KA客户担忧标准化AI产品无法适配其独特需求。
- 数据安全与隐私风险：KA客户（如金融、医疗行业）对数据敏感性强，AI Agent在数据采集和分析过程中可能引发合规争议。例如，某些KA客户要求AI服务商提供本地化部署方案以规避云端数据风险。
- 组织惯性与文化阻力：KA企业内部存在传统营销团队与新技术团队的权力博弈。AI Agent的引入可能威胁既有利益结构，导致内部抵触。

积极态度

观望态度

亿欧智库：中小客户SMB企业用户态度

低成本与轻量化优势 操作简化与效率提升 竞争平等化机遇

- 低成本与轻量化优势：SMB预算有限，而AI Agent市场某些平台提供月费的订阅服务，这类“按需付费”模式显著降低SMB的试错门槛。
- 操作简化与效率提升：AI Agent通过预置模板和自动化流程，帮助SMB快速完成SEO优化、社交媒体内容生成等任务。例如，Taboola的AI聊天机器人Abby可自动生成广告创意，降低SMB进入数字广告市场的技术门槛。
- 竞争平等化机遇：AI Agent使SMB能够获得与大企业的营销能力。例如，本地餐厅可通过AI Agent实现与连锁品牌同级别的用户行为分析和精准推荐。

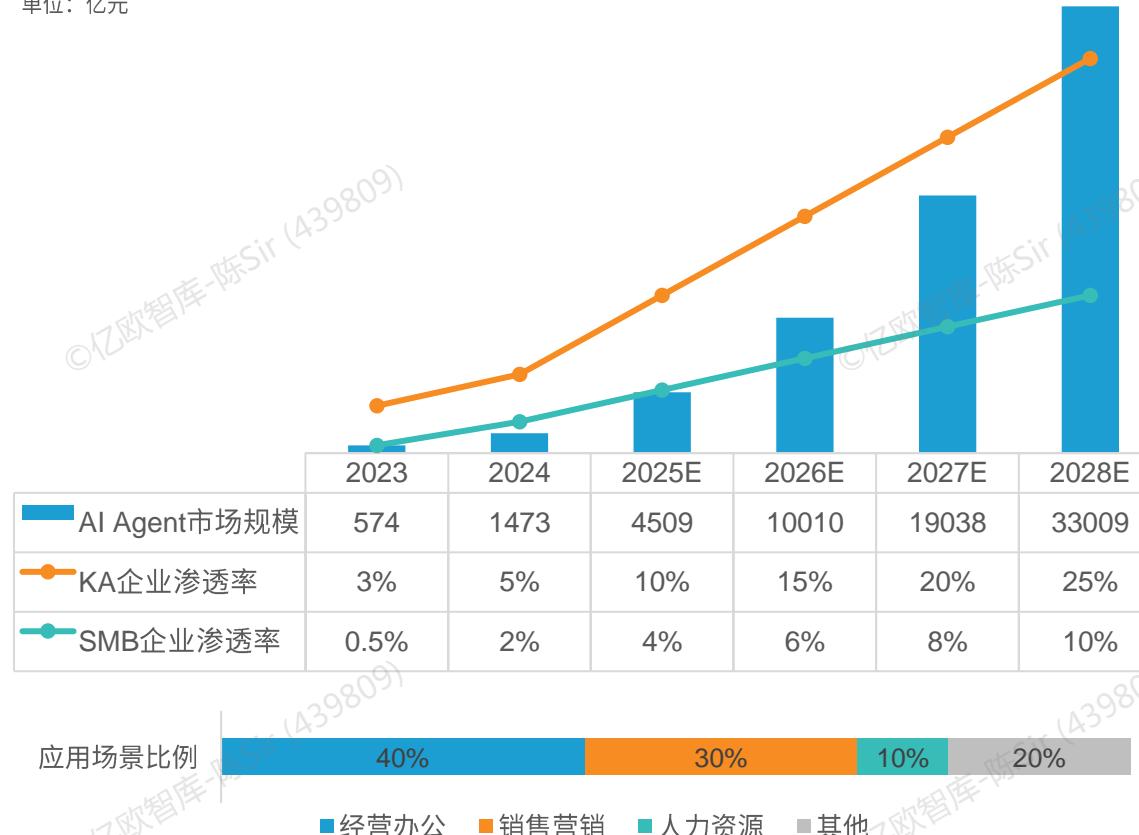
技术与集成能力不足 短期ROI不明确 信任与决策权集中

- 技术与集成能力不足：SMB缺乏IT团队支持，难以将AI Agent与现有系统无缝对接。部分SMB反映，AI工具的实际效果受限于数据质量和操作复杂度。
- 短期ROI不明确：SMB更关注即时回报，而AI Agent的长期学习能力（如情感分析的迭代优化）需时间验证。调研显示，42%的SMB对AI的长期价值持观望态度。
- 信任与决策权集中：SMB决策者通常为创始人或小团队，对新技术持谨慎态度，持续保持观望态度。

- ◆ 2024年中国AI Agent市场规模1473亿元，企业渗透率不足5%，但随AI Agent在SaaS产品中增益价值扩大及高性能定制化AI Agent开发市场成熟，2028年规模有望达到3.3万亿元。
- ◆ 若AI Agent按应用场景分类，可分为企业管理、办公、营销、人力资源、财务、采购等。假设与SaaS应用分类比例相同，则AI agent企业管理与办公未来将占比40%，销售营销占比30%，人力资源占比10%

亿欧智库：2023-2028 年中国AI Agent市场规模及企业渗透率

单位：亿元



亿欧智库：AI Agent技术爆发路线图

- 大语言模型（LLM）的涌现能力赋予AI Agent自然语言理解、知识泛化与任务分解能力。
- 多模态技术推动AI Agent整合文本、图像、语音等输入，提升环境感知与决策精度。
- 轻量化模型与端侧算力的发展，使得AI Agent可部署于手机、PC等终端设备，兼顾隐私与效率。

底层技术关键发展路径节点

LLM	2017年 Transformer	2020年 GPT-3	2023年 ChatGPT	2025年 GPT-4多模态
多模态	2010年 早期研究	2020年 CLIP	2023年 GPT-4V	2025年 实时AR交互
自主决策	1980年 专家系统	2010年 BRMS	2020年 ML风控	2025年 AutoGPT

中国SaaS与AI Agent营销市场规模

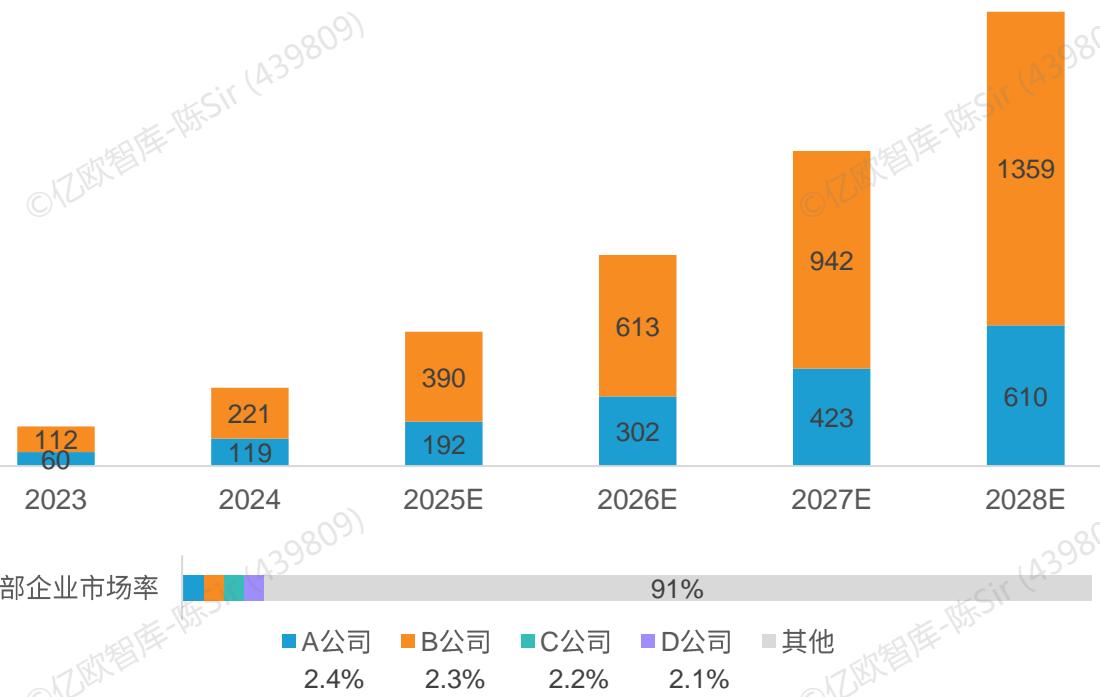


- ◆ 2024年中国营销及销售SaaS市场规模340亿元，市场集中度较低，其中营销SaaS与销售SaaS比例约为1:2，销售SaaS增速较快。根据头部企业2024年财报估算，CR4企业约占比整个市场的9%，迈富时是中国最大的营销及销售领域AI+SaaS企业。
- ◆ 2024年中国AI Agent营销及销售市场规模约442亿元，一方面AI Agent将逐步提升SaaS的服务价值，另一方面AI Agent的定制化功能开发需求显著增长，预计未来五年将呈现爆发式增长，达到万亿级市场空间。

亿欧智库：2023-2028 年中国SaaS营销市场规模及集中度

单位：亿元

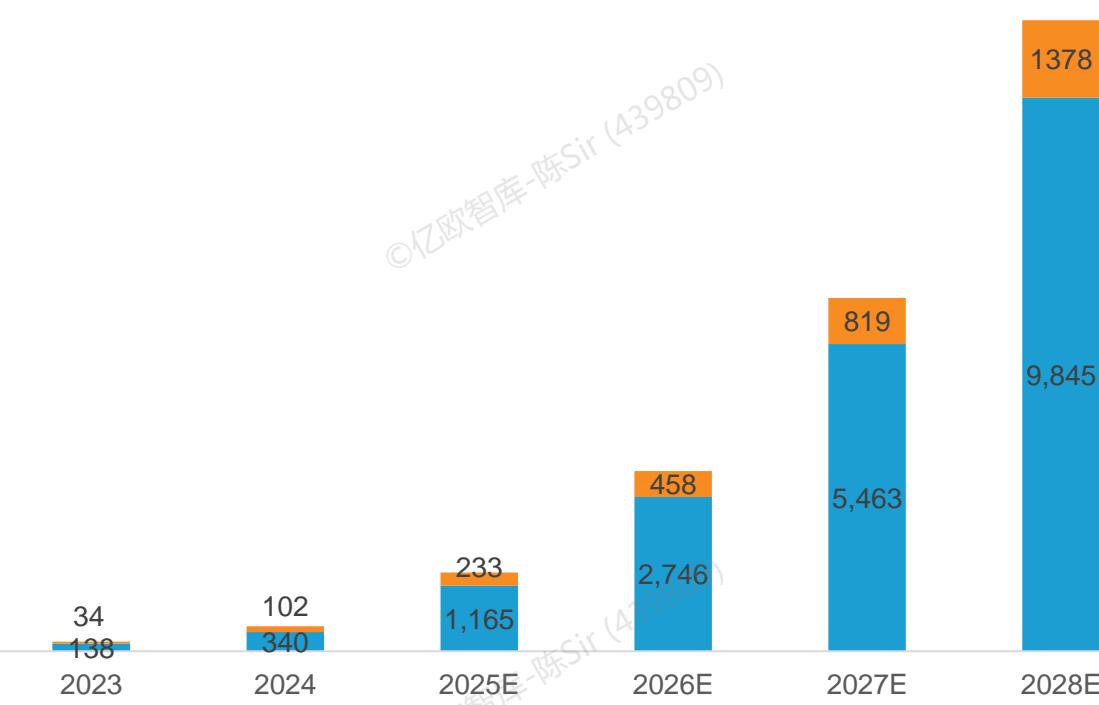
■ 营销SaaS ■ 销售SaaS



亿欧智库：2023-2028 年中国AI Agent营销市场规模

单位：亿元

■ AI Agent创造价值 ■ AI Agent替代SaaS价值



- ◆ AI Agent 在SaaS功能中的增益价值大约30%，未来AI Agent 高价值功能开发创造价值，将重构SaaS市场应用价值达到从1倍到5倍。AI Agent的应用使得SaaS产品的价值从“用户数×功能点”转变为“替代成本+效率增益”。
- ◆ 根据某机构预测，2024-2028年AI自主决策技术在企业中的应用渗透率将从0%增长到15%。假设AI Agent渗透率趋同，因中小企业数量占据整体市场93%的数量，推测2023-2028年中国AI Agent中小企业渗透率从0.5%增长到15%；大型企业需求动力更为显著，预估渗透率从3%增长到25%。

亿欧智库：AI Agent营销市场结构

维度	SaaS价值提升	定制开发重构	协同效应
核心价值	功能整合与效率提升（降本）	业务深度适配与差异化（增效）	AI Agent既增强SaaS功能，又需定制化扩展
付费模式	订阅制为主（月费500-5000美元）	项目制为主（单项目5万-100万美元）	混合模式兴起（基础功能订阅+模块定制）
客户分布	中小企业占比高（标准化需求）	大型企业主导（复杂需求）	头部企业同时采购两类服务
技术侧重	通用性、易用性	专用性、可扩展性	底层大模型（如GPT-4）成为共同技术底座

相关案例

- **微软**：AI功能通常作为现有套餐的附加模块收费。例如，微软M365 Copilot附加费为30美元/月（基础套餐价格的30%-50%）。
- **微盟**：高价值Agent（如营促销策划）独立收费，基础套餐50%-100%。
- **Salesforce**：AgentForce按每对话2美元收费，客户在3年内节省30%成本，相当于每投入1美元AI费用可节省3美元人力支出。
- **某AI Agent企业**：项目开发基础功能1000-3000元/月订阅，中等定制化开发50-200万，高端定制500万以上。

亿欧智库：AI Agent营销企业结构与渗透率

企业类型	企业数量（万家）	数量占比
大型企业	180	1%
中型	660	3%
小型	2100	11%
微型（无需求）	2800	14%
个体户（无需求）	14000	71%

年份	KA大客户渗透率（180万家）	SMB中小客户渗透率（2760万家）
2023	3%	0.5%
2024	5%	2%
2025	10%	4%
2026	15%	7%
2027	20%	10%
2028	25%	15%

业务贡献比例



目录 CONTENTS

01 行业定义与重要意义

02 AI Agent 营销应用场景

03 优秀企业实践

04 趋势与展望

- 在客户交互场景中，营销行业核心需求聚焦于全生命周期价值挖掘，涵盖实时精准沟通（7×24小时跨渠道响应）、个性化服务（动态标签驱动的原子级洞察）以及情感化体验升级（情绪识别与主动干预）。
- 传统SaaS工具受限于数据孤岛化（跨平台信息割裂）、规则式响应延迟（重复工单占比超60%）及浅层智能化（预设规则难以支撑复杂语义理解），导致企业面临效率瓶颈与体验断层，亟待通过AI Agent实现需求侧升级与技术侧破局。

亿欧智库：客户交互场景下的细分需求

提升客户理解与沟通效率

企业需通过数据整合与分析，精准识别客户需求，建立动态化、个性化的沟通策略。

增强实时交互能力

新生代客户对即时响应和跨平台交互的需求升级，要求企业提供7×24小时无缝衔接的沟通服务。

自动化与智能化营销

从流量获取到流失召回的全生命周期中，需通过自动化工具（如触发式营销、智能推荐）提升效率并降低人力成本。

跨渠道整合与一致性体验

线上线下资源需协同构建全渠道闭环，例如汽车行业通过差异化平台定位实现精准触达。

情感化服务与客户忠诚度提升

需结合客户情绪分析优化服务策略，例如通过AI技术识别负面反馈并主动干预。

亿欧智库：客户交互场景下saas解决方案的现状与痛点

SaaS解决方案现状

多渠道支持

整合邮件、聊天、社交媒体等渠道，提供统一前端。

营销自动化

基于客户行为触发营销动作（如节日优惠推送），提升复购率。

数据集中化

通过CRM系统整合客户历史交互数据，支持决策优化。

痛点

数据孤岛与整合不足

企业内部数据分散，跨部门协同困难

智能化水平有限

传统聊天机器人依赖预设规则，难以处理复杂语义和情感分析

智能化水平不足

人工客服响应时间长（如SaaS行业重复工单占比达60%），且跨平台交互一致性差

个性化与动态化不足

推荐算法依赖静态标签，无法实时适应客户需求变化

成本与效率矛盾

高端SaaS工具部署成本高，中小企业难以负担

客户交互场景下的AI Agent的应用和案例



- ◆ AI Agent在客户交互领域的核心突破在于从被动应答转向主动服务。通过预测用户需求（如根据浏览记录预判咨询意图）和动态策略调整（如结合库存压力优化促销话术），其应用效果已从单一效率提升扩展至全链路体验优化。未来，随着多模态交互与业务系统的深度集成，客户交互场景将进一步向“无感化智能服务”演进。
- ◆ 在流量红利见顶的背景下，AI Agent通过多模态交互与情感计算重构客户关系。更值得关注的是，AI数字人直播正掀起渠道革命。虚拟主播解决方案，通过动态表情捕捉与商品知识图谱，实现24小时不间断直播。虚拟主播不仅能根据观众弹幕实时调整话术重点，还可通过服饰搭配算法推荐关联商品，推动客单价提升。

亿欧智库：客户交互场景下AI Agent的应用

技术实现路径

自然语言处理（NLP）与多模态交互

通过语音识别、情感计算等技术实现自然对话。

动态决策引擎

结合强化学习和预测分析，实时调整营销策略。

知识图谱与上下文理解

基于客户历史行为生成个性化推荐。

功能模块

智能问答与工单处理

解决80%以上常见问题，释放人工客服处理复杂事务。

自动化营销闭环

从客户触达（如语音购物）到转化（如实时优惠券推送）全流程覆盖。

情绪分析与主动服务

实时监测对话情感倾向，触发人工介入或补偿方案。

跨平台数据融合

整合企业微信、电商平台等数据源，构建统一客户视图。

亿欧智库：客户交互场景的应用案例

智能客服

多Agent协同架构：通过预处理节点（意图识别）、执行节点（API调用）、情感节点分工协作，处理复杂问题效率提升3倍。

知识动态迭代：自动将高频问题生成标准化答案并更新知识库，通过对话记录优化退款流程模板，知识库更新从1周缩短至1天。

数字人直播

情感化表达：通过语音合成技术模拟真人语调，结合用户情绪调整播报节奏，例如在促销环节提高语速以营造紧迫感。

实时导购

端到端业务闭环：AI Agent直接调用ERP系统完成库存查询与订单修改，例如咨询“是否有现货”，数字人展示库存并引导下单。

自动化策略执行：导购助手基于实时行为数据（如停留时长、点击商品）更新用户画像，并根据库存数据自动调整推荐优先级，提升商品转化率。

- ◆ 内容生产场景的核心需求在于高效生成与精准匹配，需快速响应市场热点（如短视频、社交媒体文案）并适配多平台风格（抖音“竖屏化”、小红书“种草体”），同时保障创意新颖性与合规性。
- ◆ 传统SaaS工具（如Canva、HubSpot）通过模板化工具与有限AI功能（关键词提取、基础校对）提升效率，但创意生成依赖人工（内容同质化严重）、效率与质量难以兼得（模板化工具机械重复）、多模态能力不足（无法协同生成图文/视频/音频）等问题突出。

亿欧智库：内容生产场景下的细分需求

高效性与规模化

企业需快速生成海量内容以覆盖多平台（如短视频、社交媒体、电商页面），传统人工创作难以满足高频次、碎片化的投放需求

精准性与用户洞察

消费者注意力稀缺，内容需基于用户画像动态调整，实现“千人千面”的精准触达

创意多样性

避免内容同质化，需结合市场趋势和品牌调性，生成创新性文案、视频脚本及视觉素材

多模态与场景适配

视频化内容占比超60%，需融合文本、图像、音频的多模态生产能力。

数据驱动与敏捷迭代

内容需实时结合投放效果数据优化，形成“生成-测试-迭代”闭环。

亿欧智库：内容生产场景下saas解决方案的现状与痛点

SaaS解决方案现状

基础内容管理

提供模板化设计工具、多账号内容库管理。支持基础数据分析。

有限自动化能力

部分工具集成简单AI功能（如关键词提取、基础语法校对）。

多平台发布支持

支持一键分发至主流社交媒体，但跨平台风格适配仍需人工干预。

痛点

创意生成依赖人工

传统工具无法自主生成创意，依赖运营人员经验，导致内容同质化严重。

效率与质量难以兼得

模板化工具生成内容机械重复，难以满足个性化需求。高端SaaS操作复杂，中小企业员工学习成本高。

数据孤岛与反馈延迟

内容表现数据分散在多个平台，难以统一分析优化。缺乏实时反馈机制，调整策略滞后于市场变化。

多模态内容生产能力不足

传统工具难以协同生成图文、视频、音频等多模态内容（如电商需同时产出产品图、短视频、详情页文案）。

成本与合规风险

高端工具订阅费用高昂，中小企业难以负担。人工审核合规内容耗时，且存在疏漏风险。

内容生产场景下的AI Agent的应用和案例



- ◆ AI Agent在内容生产领域的核心突破在于从静态工具转向动态创作引擎。通过实时数据反馈与生成式模型结合，广告素材生成可同时满足效率与创意需求，而社交媒体文案优化则从“单次发布”升级为“持续迭代”的智能闭环。未来，随着多模态大模型的成熟，AI Agent将进一步实现音视频内容的即时生成与交互式优化，推动营销内容向“全智能、全链路”方向演进。
- ◆ AI Agent其核心能力体现在创意工业化，利用CRM数据生成高质量内容，结合动态A/B测试优化算法，使社交媒体互动率提升45%。技术路径上，AI Agent通过大语言模型（LLM）和多模态内容生成，实现从“人力密集型”到“创意自动化”的范式重构。未来，随着多模态生成技术与实时反馈机制的进一步成熟，内容生产将实现从“人工驱动”到“智能协同”的跃迁，推动营销行业进入“千人千面、即时响应”的新阶段。

亿欧智库：内容生产场景下AI Agent的应用

技术实现路径

大语言模型（LLM）

基于大模型生成文案，支持多语言与多风格输出。

多模态内容生成

集成文本生成、图像合成、视频剪辑技术，实现“一键生成”图文、短视频。

动态优化算法

通过强化学习实时分析用户互动数据，自动调整内容元素。

功能模块

图像与视频生成

大模型生成图像和视频内容，助力创意营销和视觉传达。

自动化内容创作

利用大模型生成文章内容，提高内容创作效率，保持高质量和一致性。

内容运营智能闭环建立

实时分析全平台内容数据，并提供内容改进建议，从而建立内容生产闭环。

合规与风控模块

敏感词过滤，基于NLP识别并替换违规内容。并进行品牌一致性校验，确保生成内容符合品牌视觉规范。

亿欧智库：内容生产场景的应用案例

实时热点追踪生成：通过自然语言处理与图像识别技术，AI Agent自动抓取社交媒体、新闻平台的热点，并生成关联素材。

多模态智能合成：基于生成式AI（如SORA、Stable Diffusion），AI Agent可一键生成图文、视频、3D模型等内容。

跨平台自适应优化：AI Agent根据平台算法规则自动裁剪素材尺寸、调整色彩对比度，并嵌入互动元素（如跳转链接、优惠券弹窗），转化率提升25%。

广告素材生成

情感驱动动态优化：AI Agent通过情感分析模型识别用户评论情绪，生成差异化回应。针对负面评论自动推送优惠券与道歉话术，差评转化率降低30%。

社交媒体文案优化

文化语境适配：结合本地知识库与多语言大模型，AI Agent生成符合地域文化的文案。某国际品牌在东南亚市场使用AI Agent生成泰语谐音梗广告，用户参与度提升60%。

数据分析场景下的核心需求与现状



- ◆ 数据分析场景需实现实时洞察与预测决策，通过多模态数据融合（结构化CRM数据+非结构化语音/图像）挖掘隐性需求（如美妆品牌分析用户晒图偏好），并转化为自动化动作（动态调整广告出价）。
- ◆ 传统SaaS工具（如Tableau、神策数据）虽支持基础看板与预测模型，但受限于数据处理效率瓶颈（直播电商场景数据延迟达1-2小时）、非结构化分析缺失（无法解析视频弹幕/语音录音）、业务落地断层（分析结果与执行系统割裂）。

亿欧智库：数据分析场景下的细分需求

实时数据洞察与决策

需快速处理海量多源数据（如用户行为、交易记录、社交媒体舆情），快速生成可视化报告，支持市场策略动态调整。

多模态数据融合与深度挖掘

整合结构化数据（CRM、ERP）与非结构化数据（语音、图片、视频评论），通过情感分析、图像识别提取隐性需求。

预测性分析与风险防控

需预测客户生命周期价值（CLV）、流失概率，并提前制定干预策略。

自动化决策与行动触发

将分析结果直接转化为可执行动作（如自动调整广告出价、触发客户召回流程），减少人工干预延迟。

亿欧智库：数据分析场景下saas解决方案的现状与痛点

SaaS解决方案现状

基础数据分析能力

支持标准数据看板搭建、漏斗分析、用户分群，满足日常运营监控需求。

有限预测模型

提供回归分析、聚类等基础算法库，但建模过程依赖数据科学家手动配置。

多平台数据接入

支持API对接主流广告平台（如巨量引擎、Google Ads）及电商平台（如天猫、Shopify）。

痛点

数据处理效率瓶颈

传统ETL工具难以实时处理TB级数据，部分场景下用户行为数据延迟达1-2小时。

非结构化数据分析缺失

无法有效解析视频弹幕、语音客服录音等数据，导致舆情监测盲区。

智能化水平不足

异常检测依赖阈值设定，无法识别复杂关联性风险（如竞品营销活动导致的隐性流失）。

业务理解与落地断层

数据分析结果与业务动作割裂，识别高潜力客户后需人工导出名单再导入SCRM系统触达。

成本与技术要求高

高级分析功能（如用户LTV预测）需额外采购模块，且操作复杂度过高（如Tableau需编写LOD表达式）。

数据分析场景下的AI Agent的应用和案例



- ◆ AI Agent通过技术融合与自动化工作流，解决了传统数据分析的延迟与碎片化难题，实现从“事后复盘”到“实时决策”的跃迁。未来，随着多模态分析与因果推理技术的成熟，数据分析将进一步向“全自动、可解释、预测性”方向演进，推动营销行业从“经验决策”迈向“算法驱动”的新范式。
- ◆ 数据价值释放的关键在于将分析结果转化为即时行动指令。AI Agent内置实时OLAP引擎与归因算法，可动态解析直播间用户行为。当监测到某款产品的“加入购物车-未付款”转化漏斗异常时，系统自动触发优惠券推送策略，并将流量优先分配给高互动商品。AI Agent可提前6个月预判区域市场设备更换周期，指导销售团队精准触达高潜力客户，使线索转化成本下降55%。

亿欧智库：数据分析场景下AI Agent的应用

技术实现路径

实时OLAP引擎

基于Apache Doris、ClickHouse构建毫秒级响应系统，支持动态下钻分析。

多模态数据分析

融合NLP、CV、语音识别，生成360°客户洞察。

自动化机器学习（AutoML）

通过强化学习自动优化模型参数。

功能模块

智能归因分析

自动识别转化路径关键节点。

用户画像与精准定位

基于多维度数据创建细致的用户画像，实现精准的客户分类和定位。

情绪分析与舆情监控

通过多渠道数据，分析用户情绪和舆论趋势，帮助品牌及时调整营销策略。

市场趋势预测

基于用户行为数据和历史趋势，预测市场发展方向，洞察潜在需求。

亿欧智库：数据分析场景的应用案例

用户行为预测

实时动态建模：AI Agent通过流式计算引擎实时处理用户行为数据，预测模型更新频率从“天级”提升至“秒级”。某电商平台实时预测用户流失风险并触发挽回策略，流失率降低18%。

可解释性增强：基于SHAP值（Shapley Additive exPlanations）可视化关键特征影响，显示“价格敏感度”对用户下单决策的贡献度达65%。

市场趋势洞察

多模态数据融合：AI Agent同步分析文本（舆情）、图像（竞品包装设计）、时序数据（供应链波动），生成多维趋势报告。某快消品牌通过包装设计趋势预测提前布局新品，市场份额提升12%。

风险预警与规避：实时监测政策法规变化，例如某跨境电商通过AI Agent提前识别欧盟新规，合规调整成本减少200万美元。

- ◆ 策略优化场景的核心在于动态博弈与全局最优，需平衡品牌曝光、转化率、客户留存等多目标（如奢侈品电商同步优化客单价与LTV），并通过数字孪生预演策略影响。
- ◆ 传统工具（如Google Optimize、Bluecore）依赖人工设定A/B测试变量与规则引擎，存在智能化程度不足（仅能对比有限策略组合）、实时响应能力弱（策略调整周期24-48小时）、复杂场景建模局限（无法处理非线性多变量耦合）等缺陷。

亿欧智库：策略优化场景下的细分需求

动态化策略调整	企业需通过数据整合与分析，精准识别客户需求，建立动态化、个性化的沟通策略。
多目标协同优化	新生代客户对即时响应和跨平台交互的需求升级，要求企业提供7×24小时无缝衔接的沟通服务。
复杂场景建模能力	从流量获取到流失召回的全生命周期中，需通过自动化工具（如触发式营销、智能推荐）提升效率并降低人力成本。
实时反馈闭环	线上线下资源需协同构建全渠道闭环，例如汽车行业通过差异化平台定位实现精准触达。

亿欧智库：策略优化场景下saas解决方案的现状与痛点

SaaS解决方案现状		痛点	
基础优化能力	支持A/B测试、多变量测试，通过统计显著性分析选择最优方案。	智能化程度不足	依赖人工设定测试变量与规则，无法自主探索最优解（如传统A/B测试仅能对比有限策略组合）。
营销自动化	基于预设规则触发策略调整（如“库存低于10%时停止广告投放”）。	实时响应能力弱	策略调整周期长（如A/B测试需24-48小时得出结论），难以应对突发市场变化。
数据集中化	部分工具可整合线上线下数据生成统一策略建议。	复杂场景处理局限	无法建模多目标冲突（如品牌调性维护与促销力度平衡），导致策略局部最优而非全局最优。
		数据-策略断层	分析结果与执行系统割裂，需人工导出数据并手动配置策略参数。

策略优化场景下的AI Agent的应用和案例



- ◆ AI Agent在数据分析领域的核心价值在于从“事后解释”转向“事前预测”与“事中干预”。AI Agent通过强化学习与数字孪生技术实现全局突破，基于深度博弈网络对百万SKU分钟级调价，结合供需预测与竞品动态数据。其技术内核在于多目标协同优化，通过客户价值-触达成本矩阵分析，动态分配策略组合，提升营销响应率。
- ◆ 更深层的突破体现在生态级重构，AI智能体与CRM深度融合，通过数字孪生模拟市场动态，预演库存-定价-广告联合策略影响，规避促销资源浪费。AI Agent在此场景的终极价值，是从“经验驱动”到“博弈智能”的升维，实现复杂商业环境的动态纳什均衡。

亿欧智库：策略优化场景下AI Agent的应用

技术实现路径

强化学习与博弈模型

构建虚拟竞争环境模拟市场动态，通过马尔可夫决策过程生成最优策略。

多目标优化算法

应用NSGA-II（非支配排序遗传算法）平衡冲突目标，输出帕累托最优解集。

数字孪生系统

创建营销策略沙盒，预演不同策略组合对GMV、库存周转率的影响，规避试错成本。

功能模块

自动化营销策略生成

根据不同的市场环境、消费者行为、竞品动态等，自动生成个性化营销策略。

动态预算分配

基于实时ROI预测，自动调整各渠道预算占比。

智能出价系统

结合库存深度、竞品价格、用户画像动态计算广告出价，防止超卖或资源浪费。

全域策略协同

打通会员体系、促销活动、客服话术策略，避免单点优化导致体验割裂。

亿欧智库：策略优化场景的应用案例

预算分配

实时博弈优化：基于强化学习模拟广告竞价环境，动态调整出价策略。例如某游戏公司通过AI Agent在腾讯广告平台的CPC降低22%，同时抢占头部竞价位次数增加40%。

预算沙盒推演：通过数字孪生模拟不同分配策略的7日效果，规避风险。某汽车品牌利用此功能将试驾活动预算减少300万元。

跨平台智能路由：自动将高价值用户引导至私域渠道，识别小红书潜在客户后，通过企业微信发送优惠券，加粉成本降低65%。

A/B 测试自动化

生成式测试设计：AI Agent自动生成1000+测试方案，通过贝叶斯优化算法快速收敛最优解。某电商平台将测试周期从14天压缩至6小时，GMV提升18%。

全链路归因分析：整合广告点击、页面浏览、客服咨询等多触点数据，构建增量转化模型。

自适应流量分配：根据实时数据表现动态调整各变体流量占比，某美妆品牌通过此功能将CTR提升32%，测试损耗降低70%。

目录

CONTENTS

01 行业定义与重要意义

02 AI Agent 营销应用场景

03 优秀企业实践

04 趋势与展望

- ◆ HubSpot是一家成立于2006年的美国公司，提供AI赋能的客户关系管理平台，旨在帮助企业整合营销、销售、客户服务和内容管理等功能，以促进业务增长。HubSpot具有AI驱动的一体化客户平台，集成了企业在营销、销售与客户服务中心所需的软件工具、系统集成能力和学习资源，让企业能聚焦于最重要的资产，从而更快实现业务增长。

企业介绍

HubSpot 提供从营销获客到销售转化，再到客户服务与持续关系管理的全流程数字化支持。
将企业各环节统一整合于一体化 AI 平台，实现轻松上手、快速回报，让客户满意转化为持续增长的竞争优势。
无论是初创公司，还是正在扩张中的企业，HubSpot 都提供易用、高效、可扩展的解决方案，助力企业赢得市场。



HubSpot 推出了全新的 AI 引擎——Breeze。该引擎旨在为客户提供全面的人工智能支持，帮助企业提升生产力、加速增长，并深入挖掘可操作的商业洞察。同时HubSpot 推出了全新的 AI 助手——Breeze Copilot，旨在为销售、营销和服务团队提供高效支持。作为内置于 HubSpot 平台的虚拟助手，Breeze Copilot 能够利用生成式 AI 和 CRM 数据，帮助企业自动化任务、加速决策，并简化运营流程。

资料来源：HUBSPOT

客户平台

营销中心（Marketing Hub）：
提供引流工具（如 SEO、博客、社交媒体管理）、营销自动化和潜在客户捕获与转化功能，帮助企业吸引和培养潜在客户。

销售中心（Sales Hub）：
提供销售自动化、客户关系管理（CRM）、销售分析等功能，帮助销售团队更有效地管理潜在客户和推动交易。

服务中心（Service Hub）：
提供由人工智能驱动的客户服务软件，用于扩大支持并推动客户留存。

商务中心（Commerce Hub）：
B to B 商务软件，支持企业进行交易并管理支付流程。

内容管理系统（Content Hub）：
允许企业创建和管理网站内容，提供个性化的用户体验，并优化搜索引擎排名。

运营中心（Operations Hub）：
提供数据同步、编程自动化和数据质量管理工具，帮助企业优化业务流程并确保数据一致性。

解决方案

快速上手
功能齐全
简单易用
降本增效

大型企业

HubSpot 的企业级客户平台，融合强大功能与卓越易用性，满足企业在多部门协作、复杂流程和数据管理上的高标准需求。

功能全面
灵活扩展
高效协同
智能自动化
数据驱动决策



◆ Salesforce是一家总部位于美国旧金山的云计算软件公司，成立于1999年。以提供基于云的客户关系管理（CRM）解决方案而闻名，帮助企业在销售、客户服务、市场营销等方面与客户建立和维护良好的关系。Salesforce还提供了Agentforce，这是一个基于人工智能的自动化代理平台，旨在通过自主代理来优化业务流程和决策。

关于Salesforce

自1999年成立以来，公司始终专注于一件事——帮助客户改善与其客户的关系。公司在人工智能领域已深耕十余年，持续助力客户提升生产力，从而为其终端用户带来卓越体验。因此，全球已有超过15万家公司信赖Salesforce，依靠Salesforce实现业务增长。

Agentforce

企业在建立有意义的连接时，往往能够实现更高水平的成功。Agentforce通过引入自主智能代理，扩展企业员工队伍，实现对客户的全天候服务支持，并提升人力效率与响应速度。基于特定业务场景量身定制的AI代理，可与销售、服务、营销、商务及IT等关键业务职能高效协同，助力企业轻松打造深受客户青睐的卓越体验。



使用Agentforce将AI代理的交付速度提高16倍，准确性提高75%。

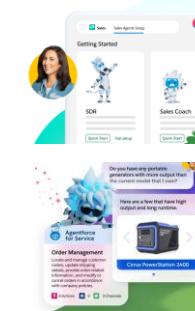
Sales Cloud:

Sales Cloud可以在从销售线索到业绩奖励的全链路上加速收入增长。利用自动化技术提升生产力，在集成的增长平台上驱动收入增长。基于统一的数据源，借助#1 AI CRM.，打造终身客户。

Service Cloud:

Service Cloud 支持人类与 AI 座席之间的无缝协作，适用于任何渠道和任何行业的各种服务，以提供从首次联系到最终解决的轻松体验。让 Agentforce for Service 处理低接触交互并帮助团队完成高接触任务，从而将效率提升到新的水平。

Salesforce 产品



Marketing Cloud:

通过统一的客户画像与数据分析，更快速地行动。借助 Agentforce 在客户全生命周期中部署更智能的营销活动。在所有客户触点实现内容和优惠的个性化定制。



使用成果



更快地完成销售
每周节省20小时。



达成更多交易
销售效率提升29%。



扩大服务规模
支持成本降低27%。



建立客户关系
客户获取成本降低27%。

公司荣誉

\$1.5B

职场标杆

连续16年《财富》百佳雇主

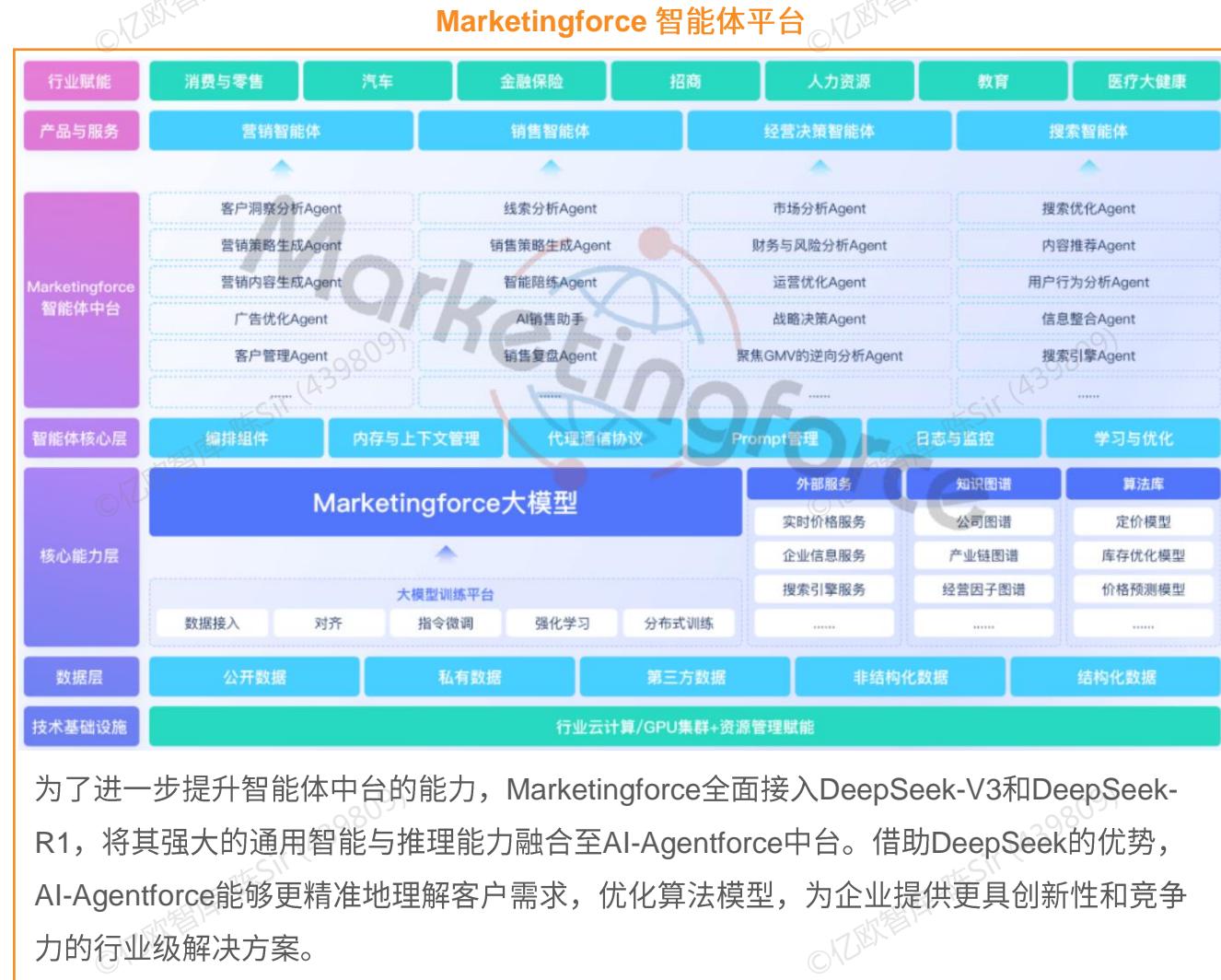
FORTUNE

全球赞誉

2024《财富》最受赞赏公司

FORTUNE

- ◆ Marketingforce是全球领先的AI Agent云平台，2024年发布Tforce营销领域大模型，并发布了AI-Agentforce智能体中台，打造了营销智能体，销售智能体，经营决策智能体，搜索智能体等场景应用，为客户提供全链路、全场景的营销、销售、客服、培训、招聘等数智化解决方案。



资料来源：迈富时Marketingforce



获取更多维度报告数据，请访问亿欧网 (www.iyiou.com)

◆ 中国云端商业及营销解决方案提供商，致力于为商家提供去中心化的数字化转型SaaS产品及全链路增长服务，助力商家经营可持续增长。目前，公司持续加大AI与业务深度融合。微盟WAI已接入多家大模型平台，并布局15大AI Agent产品矩阵，显著提升客户体验和运营效率。

微盟AI Agent 2B+2C全新布局

微盟已成功上线微盟WAI、WAI Pro、WIME三大智能化解决方案，可面向不同客群提供适配的AI Agent解决方案。微盟自研大模型应用型产品微盟WAI已集成DeepSeek，开始赋能WAI Agent能力升级，通过具备更强的推理、调度能力，从而帮助WAI SaaS、WAI Pro以及WIME等覆盖不同客户场景的产品提升能力。

- 微盟WAI为面向品牌和中小商家的AI智能经营解决方案
- WAI Pro为微盟自身营销业务版块和外部品牌客户提供企业级个性化AI应用解决方案
- WIME则定位于一人搞定电商创作全部环节



资料来源：微盟

微盟AI Agent电商与零售案例

电商行业案例

PhM华西珐玛

- 应用场景：通过WAI营促销Agent实现社群文案快速生成和商城设计高效出图。
- 效果：整体运营效率提升3倍，营销活动策划时间缩短60%。

泉州红蚂蚁

- 应用场景：使用商城运营Agent自动化解析商品信息并批量上架。
- 效果：单日高效上架200+商品，工作效率提升50%。

旭源升（新锐白酒企业）

- 应用场景：AI Agent支持双十一促销全流程，包括线上店铺装修、活动策划及图文推广。
- 效果：日常经营效率提升50%，营销海报制作效率提高300%。

零售行业案例

红豆居家导购Agent

- 应用场景：智能任务策划、执行管理和数据分析，覆盖用户运营、精准营销等场景。
- 效果：导购运营效率提升30%，品牌销量增长显著。

智慧零售解决方案升级

- 应用场景：通过企微助手和“微盟商户助手”实现导购数字化转型。
- 效果：导购任务策划时间节省50%，数据分析效率提升60%。

获取更多维度报告数据，请访问亿欧网 (www.iyiou.com)

目录 CONTENTS

04 趋势与展望

03 优秀企业实践

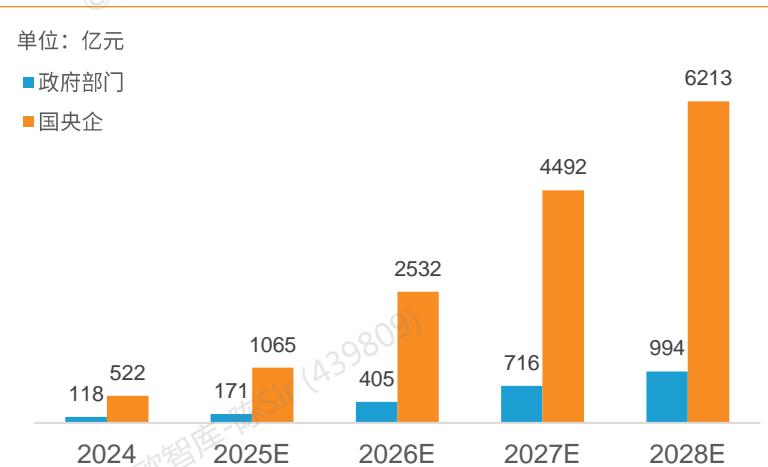
02 AI Agent 营销应用场景

01 行业定义与重要意义

大模型一体机本地化部署，利好AI Agent营销业务发展

◆ 预计2025年中国国央企及政府部门大模型一体机部署规模可达1236亿元，未来行业渗透率增长可观。大模型一体机本地化部署对AI Agent营销发展呈现利好关系，**数据安全与合规性成为核心驱动力，技术协同将降低部署与运维门槛，性能优化与场景适配能力增强，最终成本下降推动规模化应用落地。**

亿欧智库：国央企及政府部门一体机部署市场规模



- 需求基数：国央企数量46万家，政府部门科室约22万个。
- 渗透率：2024年有23%的企业确认已部署的，预计未来大模型部署会增加，2028年渗透率可能达到90%。
- 私有化比例：央国企由于涉及国家隐私数据，对于私有化的需求极高，军工与政务接近100%，金融80%，一般性业务约50%。综合来看认为80%的央国企需要进行私有化部署。
- 一体机占私有化部署比例：一体机适用于快速部署，预计DeepSeek大模型热潮初期增速最快，占比超30%
- 一体机均价：一体机价格在几十万到数百万不等，预计单台售价约在80万，未来随着科技进步，预计价格下降

亿欧智库：一体机本地化部署对AI Agent营销发展的利好关系

➤ 大模型一体机通过本地化部署，确保数据不出内网，规避云端传输风险，符合金融、医疗、政务等领域对数据安全和《数据安全法》《个人信息保护法》等法规的严格要求。服务商可借助这一特性，向客户强调“数据主权”和“合规优先”，成为差异化竞争的核心卖点。

数据安全与合规性成为核心驱动力

➤ 本地部署减少网络延迟，AI Agent可即时分析用户行为数据，实现秒级个性化推荐。例如，结合RAG技术将企业知识库与大模型协同，增强营销内容的准确性和可信度。。

性能优化与场景适配能力增强

对AI Agent营销发展的利好关系

➤ 随着国产芯片适配（如昇腾910B性能接近英伟达A100）和超融合技术普及，大模型一体机的部署成本从百万级降至数十万元，中小企业亦可负担。服务商可通过订阅制或分阶段收费模式，进一步降低客户前期投入

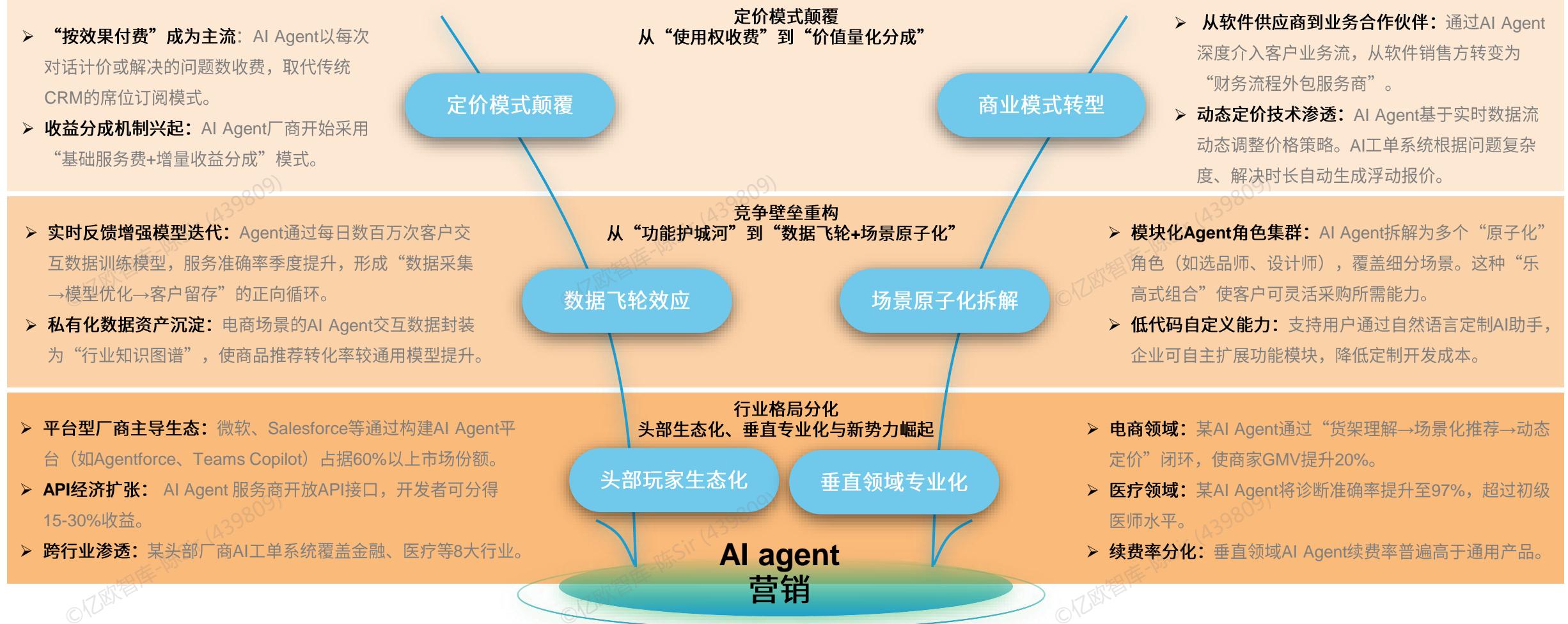
成本下降推动规模化应用

技术协同降低部署与运维门槛

➤ 大模型一体机整合硬件、模型和开发工具，提供从数据处理、模型微调到应用部署的一站式平台。服务商可基于此快速搭建AI Agent营销系统，缩短客户从需求到落地的周期，降低技术门槛

◆ AI Agent正在解构SaaS行业“功能堆砌”的旧范式，通过替代成本与效率增益的量化模型，推动价值评估从“软件使用量”向“商业成果创造”跃迁。这一变革不仅重塑了产品逻辑和商业模式，更将把AI agent与SaaS市场的潜在规模从千亿元级推升至万亿元级能效替代市场。

亿欧智库：AI Agent对SaaS行业的三大价值重构



◆ 团队介绍：

亿欧智库（EO Intelligence）是亿欧旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕新科技、消费、大健康、汽车出行、产业/工业、金融、碳中和等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者：



孙毅颂

亿欧智库 研究总监

Email: sunyisong@iyiou.com



庄经纶

亿欧智库 分析师

Email: zhuangjinlun@iyiou.com

◆ 报告审核：



孙毅颂

亿欧智库 研究总监

Email: sunyisong@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。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。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权归属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于我们：

亿欧是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约设有分公司。亿欧立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网 ([iyiou.com](http://www.iyiou.com))、亿欧国际站 (EqualOcean.com)、研究和咨询服务亿欧智库 (EO Intelligence) ，产业和投融资数据产品亿欧数据 (EO Data)；行业垂直子公司亿欧大健康 (EO Healthcare) 和亿欧汽车 (EO Auto) 等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-53321289，邮箱 hezuo@iyiou.com



扫码添加小助手
加入行业交流群



麦当劳

网址: <https://www.iyiou.com/research>
邮箱: hezuo@iyiou.com
电话: 010-53321289



北京: 北京市朝阳区关庄路2号院中关村科技服务大厦C座4层 | 上海: 上海市徐汇区桂平路391号新漕河泾国际商务中心B座1703

深圳: 广东省深圳市南山区华润置地大厦 C 座 6 层 | 纽约: 4 World Trade Center, 29th Floor-Office 67, 150 Greenwich St, New York, NY 10006