



Gartner®

2024年领导力前瞻

科技公司
首席执行官的
3大战略重点

导语

对于技术和服务提供商而言，2024年至关重要，但又充满了挑战，如：

- 美国和其他几个主要经济体似乎已经避免了经济衰退，可能将实现软着陆。
- 即使有望实施降息，但利率可能仍将居高不下。
- 营销预算预计将与去年基本持平。
- 风险投资规模可能会缩小。
- 大规模采购——无论是新增采购还是续约采购——将继续受到严格的审查，从而将延长销售周期。

与此同时，2024年还将为技术公司带来许多机遇，如：

- 对产品战略和内部杠杆存在影响的生成式AI（GenAI）的采用率和使用案例将有所增加。
- 各重要职能部门将拥有规模更大的人才库。

在这种背景下，技术和服务提供商的关键重点在于：为现有客户进一步增加业务价值；以及为新增客户提供有吸引力且差异化的价值主张。

重要的高层领导者（如CEO、总经理、技术产品管理领导者和市场营销领导者等）须携手合作，共同研发和提供精简的创新型产品与服务，实现各职能部门的无缝对接，并集中精力进行上市宣传。

到2025年，仅AI软件的市场规模就将达到**1,348亿美元**。

来源：Gartner



Rishi Sood
Gartner技术和服务提供商部门副总裁

2024年科技公司基本面



影响科技公司CEO的3大趋势



生成式AI

生成式AI对以下四个领域产生了影响：

- 1. 基础模型
- 2. 应用程序
- 3. 赋能工具
- 4. 客户服务

生成式AI的主要作用在于提高运营效率。

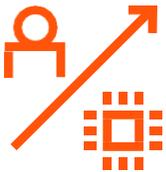
Gartner预计，到2026年，各个行业均将有20%的重复性流程实现流程自动化。



极具针对性的资本支出

在宏观投资环境持续低迷、资本公积不断减少的背景下，投资者已将投资重点转移到经过市场检验且具有显著销售表现的颠覆性解决方案和业务模式上。

目前，投资者正将资金以极具针对性地方式用于生成式AI等高速发展的技术。



追求混合体验的买家

超70%的非IT部门C级高管认为他们应该承担各种数字化责任，但不认为自己具备相关的技能和经验。

买家希望使用数字技术，但由于缺乏经验，需要一定的帮助。为了做出更有把握的决策，他们越来越注重结合使用在线资源以及人际沟通。

科技公司CEO的3大战略重点及对应的行动措施

1 发挥生成式AI的优势

目前，只有19%的科技公司CEO在运营和产品领域试用或大规模采用生成式AI。



2 对齐上市（GTM）战略和企业战略，吸引目标投资者

2023年失败的3,200家初创企业共筹集了270亿美元的风险投资资金。



3 采用数字和人工混合上市战略，建立信任

买家结合使用人类销售代表与数字资源时，完成高质量交易的可能性要高出1.8倍。



行动措施

在运营中利用相关的新兴能力，提高生产效率，并大规模向全新的运营模式转型，进而从早期采用生成式AI的浪潮中获益。

面向最近筹集到全新资金的投资者；为流血融资做好准备，并精简运营成本，提高运营效率。

让销售代表参与进来，增强采购旅程，增加确认技术价值的沟通互动，从而提高C级高管买家利用数字资源的意愿。

来源：Gartner

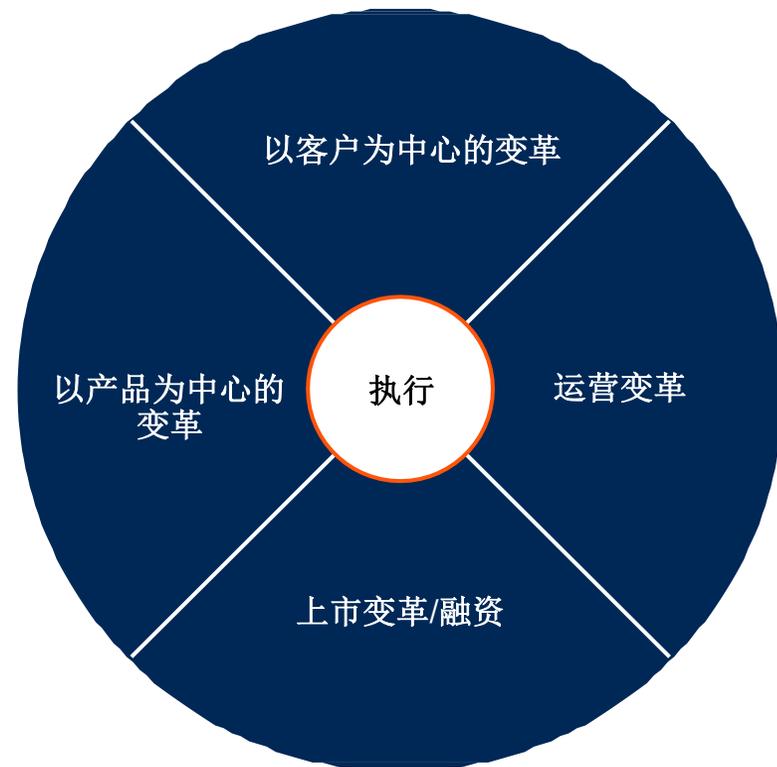
利用生成式AI提供差异化产品/服务



来源：Gartner

与投资者模式保持一致， 提高投资者的投资兴趣

- 根据Gartner投资者期望一致性模型进行变革。
- 精简运营成本，提高运营效率，实现变革。
- 了解生成式AI的本地主要创新中心生态系统。
- 在全面争夺资金和人才的过程中，对宣传方案进行细微的调整（人才跟着资金走）。
- 避免“虚假的AI宣传”。投资者没兴趣对为遗留业务功能进行生成式AI包装的初创企业进行投资。
- 趁势而为，快速执行。



来源：Gartner

对客户证明的来源进行投资

		所有客户的客户满意度	单个客户的客户满意度	量化业务影响	展示细分市场的专业性	开展社区合作并进行社区宣导
机密程度	机密		营销电话	机密的案例研究 (保密协议)	产品发布宣传	<ul style="list-style-type: none"> 协同开发 发言 — CAB
	部分公开	产品使用指标	<ul style="list-style-type: none"> 产品评价 推荐 	带有价值和投资回报率指标的私有案例研究	思维领导力网络研讨会	<ul style="list-style-type: none"> CAB 社区宣导 用户大会发言
	公开	<ul style="list-style-type: none"> 净推荐值和客户满意度 保留率 客户合作年限 奖项认可 社交媒体 博客文章 	<ul style="list-style-type: none"> 实名引用 视频 Logo使用 新闻稿 宣导 	<ul style="list-style-type: none"> 实名案例研究 价值计算器 公开的指标 基准 	<ul style="list-style-type: none"> 共同撰写的思维领导力文章 领导力博客 垂直领域的专业性 	<ul style="list-style-type: none"> 行业活动发言 社区活动 咨询委员会

客户宣导类型

来源：Gartner

可行的客观洞察

探寻为科技公司CEO提供的其他免费资源和工具：

网络研讨会



从原型到落地：中国生成式人工智能的三个不容忽视的优先事项

帮助企业机构加速AI落地，为企业的未来增长和发展做好准备。

[观看网络研讨会](#)

网络研讨会



Gartner 2024年科技公司首席执行官领导力前瞻：在颠覆中实现增长

了解2024年的主要趋势、优先事项和行动措施。

[立即观看](#)

研究



2024年技术提供商重要趋势

根据这些趋势制定计划，在2024年及未来取得成功。

[下载报告](#)

路线图



2024年中型企业技术采用路线图

了解关键技术采用趋势。

[下载路线图](#)

已经是Gartner客户？

您可在客户门户网站上获得更多的资源。[登录](#)

[Gartner高新科技](#)

[成为客户](#)

联系我们

获得可行、客观的洞察，做出明智的决策，高效达成关键任务。
联系我们成为客户：

成为客户

点击了解更多关于Gartner科技公司CEO的相关信息

<https://www.gartner.com/cn/industries/high-tech>

您也可扫描以下二维码申请成为Gartner客户：

