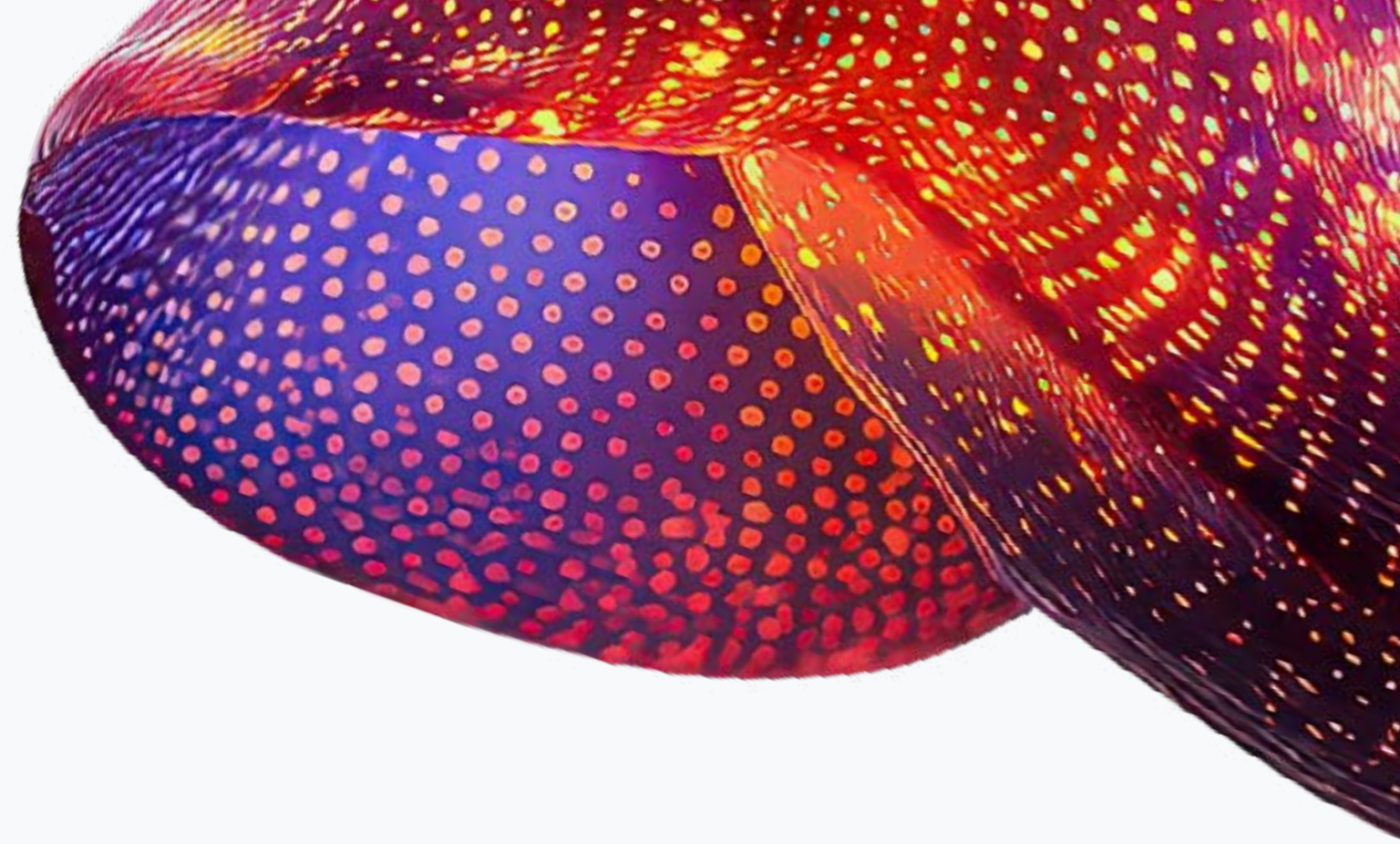


2026 年 AI 智能体 趋势

零售与快速消费品
(CPG)



关于本报告

本报告提供了一系列核心洞察,旨在帮助企业领导者规划 2026 年乃至更长远的 AI 智能体战略。每一个趋势都附有鲜活的实例、技术干货及客户案例,供您与团队分享、深研。

这些趋势是通过定性和定量数据的结合来确定的,包括 Google Cloud 和 Google DeepMind 对 AI 领导者的内部访谈、客户案例研究,以及 [《2025 年零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率报告》](#) (基于对全球 585 位零售和快速消费品行业高管的调查) 中的分析洞见,并使用 NotebookLM 和 Google AI Studio 进行分析。

就报告内容提问

想要深入了解这些趋势?NotebookLM 随时为您提供帮助,点击上方图标即可查看此报告的交互式版本。

AI 智能体正重塑 2026 年的商业价 值格局

商业领域正在发生决定性变革。

当头条新闻聚焦于遥远的通用人工智能 (AGI) 时,对零售商及各品牌最重要的变革已经到来:智能体 AI。它不再局限于回答问题,而是能领会目标、规划路径,并在人类的全面指引下,跨越各类应用执行操作,最终实现目标。

如今,AI 已经深入到我们个人与职业生活的方方面面,让即时、个性化的便利体验变得触手可及 - 这也为客户体验树立了新基准。不断增长的期望带来了新的市场机遇,但也要求企业大幅提升业务处理能力。智能体 AI 可以通过更精准的记忆回溯、更迅捷的数据处理和更卓越的推理逻辑来拓展人类的能力边界,无论是商业团队、供应链团队、客户服务团队还是高管团队皆能受益,从而助力实现上述目标。但要实现这种普惠式的能力飞跃,前提是我们必须确保技术的广泛普及、核心技能的同步提升,以及全员的深度参与。

本报告重点关注零售和快速消费品行业,探讨了 2026 年重塑商业格局的五大 AI 智能体趋势。若想挖掘其中的红利,单凭采用各种新的工具已不足够。这还需要企业领导者摒弃成见,大刀阔斧地推动文化转型,从而在智能体 AI 的全新时代里乘风破浪。

🔗 什么是 AI 智能体?

智能体是融合了先进 AI 模型智能与工具调用能力的系统,它们听命于您,能够代表您执行各项操作。

| 2025 年 5 月 I/O 大会

| Google 首席执行官 Sundar Pichai 在主旨演讲中的发言

2026 年重塑零售和快速消费品行业的五大 AI 趋势

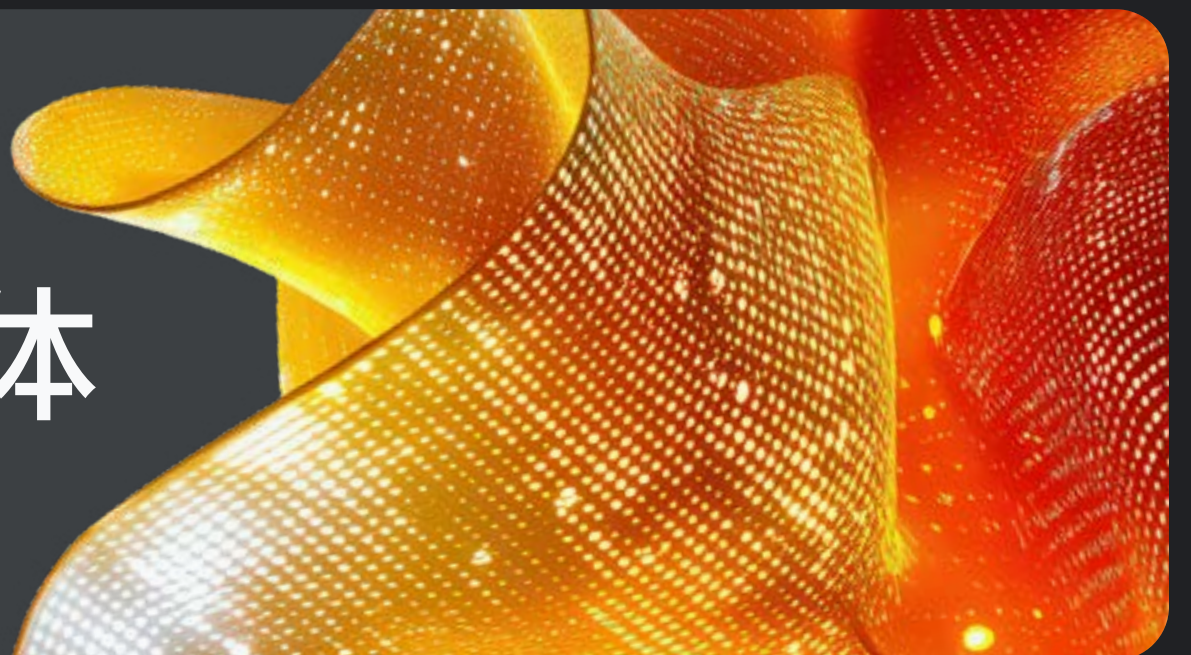
1 让智能体赋能每个员工

赋能个体, 实现极致生产力



2 将智能体融入每个 workflow

凭借以事实为依据的智能体系统, 驱动业务稳步前行



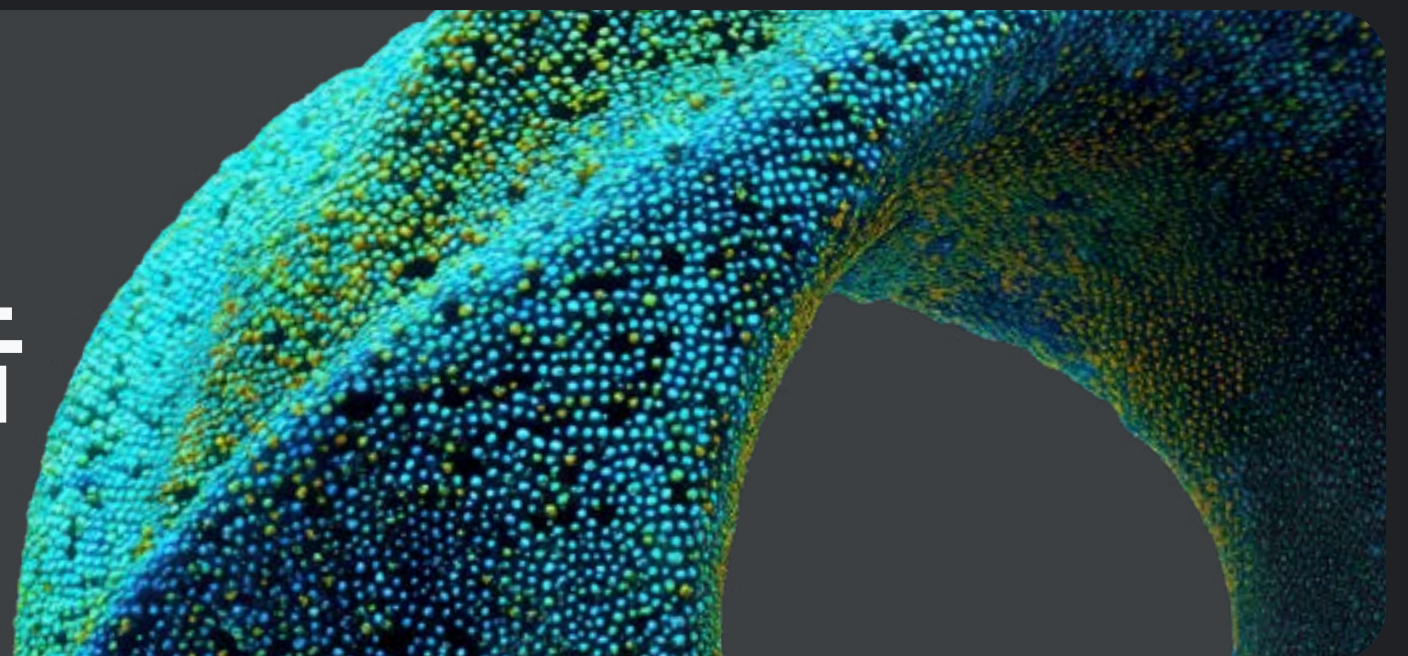
3 用智能体革新客户体验

打造私人礼宾般的极致体验, 让客户心满意足



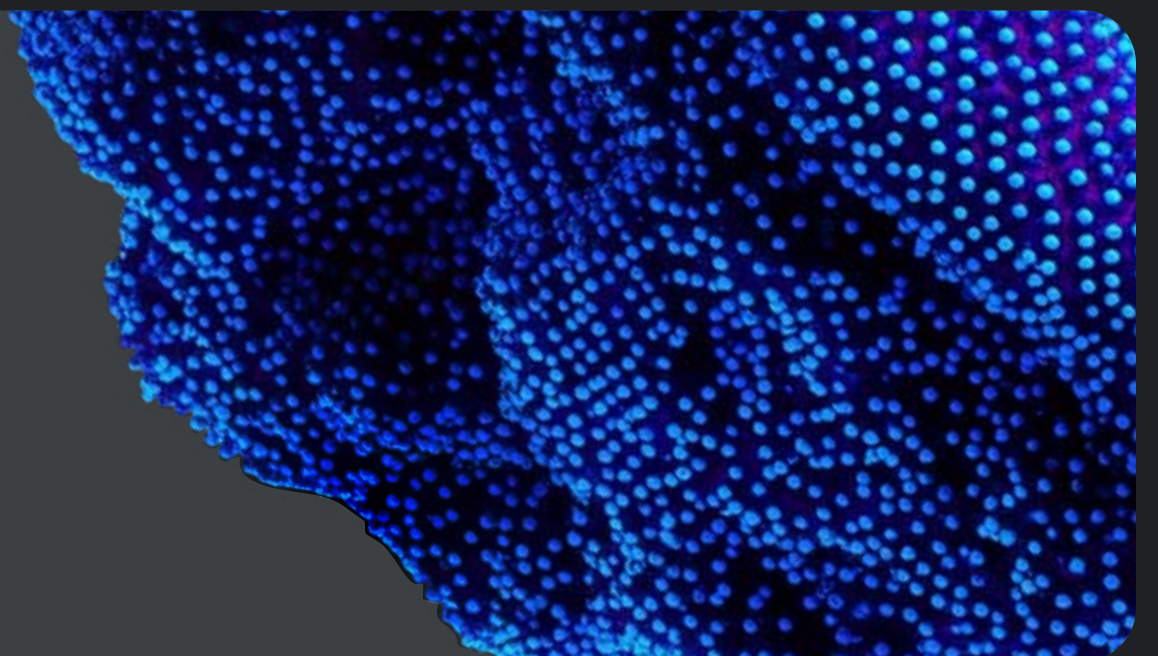
4 借智能体全面守护安全

引领安全防御从被动告警升级为主动处置



5 让智能体应用真正普及

人才技能的进阶, 才是商业价值增长的根本动力





让智能体赋能
每个员工

赋能个体， 实现极致 生产力

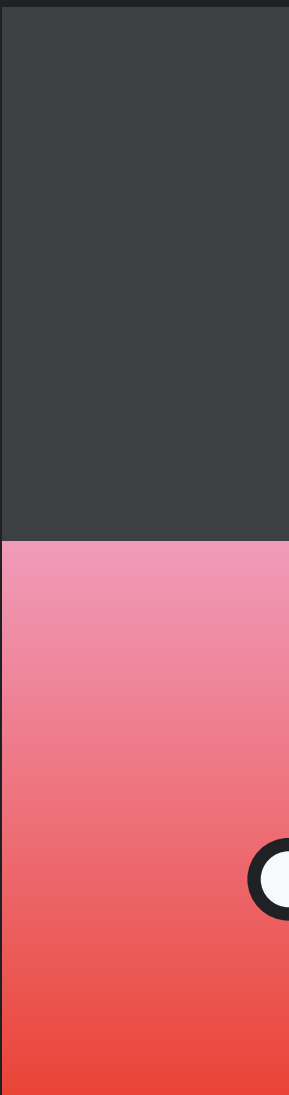




2026 年最关键的商业洗牌 不只关乎效率,更是一场追 本溯源、以员工为核心的深 刻重塑。

这种崭新的智能体模式旨在延伸每一名员工的能力边界,让所有人都成为创新与发展的原动力。

其背后的推手是人机交互的范式转变:从传统的指令式计算(如分析电子表格、编写代码)转向意图式计算。展望 2026 年,员工将能愈加自如地提出目标,剩下的“如何做”将由计算机利用 LLM 和智能体自行拆解完成。



51%

在已使用生成式 AI 的零售和快速消费品行业组织中,有 51% 的高管表示其组织已在生产环境中部署 AI 智能体¹,并将其应用于各种场景²

其中:

- 39% 将其用于质量控制
- 38% 将其用于供应链和物流
- 32% 将其用于防范数字欺诈

¹ Google Cloud,《零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率》,2025 年(零售和快速消费品行业受访高管人数:n=585;问题:(1) 企业如何利用 AI 智能体?(2) 您的公司目前在生产环境中总共部署了多少个 AI 智能体?)
² Google Cloud,《零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率》,2025 年(所在组织目前正在使用智能体 AI 的零售和快速消费品行业受访高管人数:n=300;问题:您的公司在哪些应用场景中部署了 AI 智能体?)



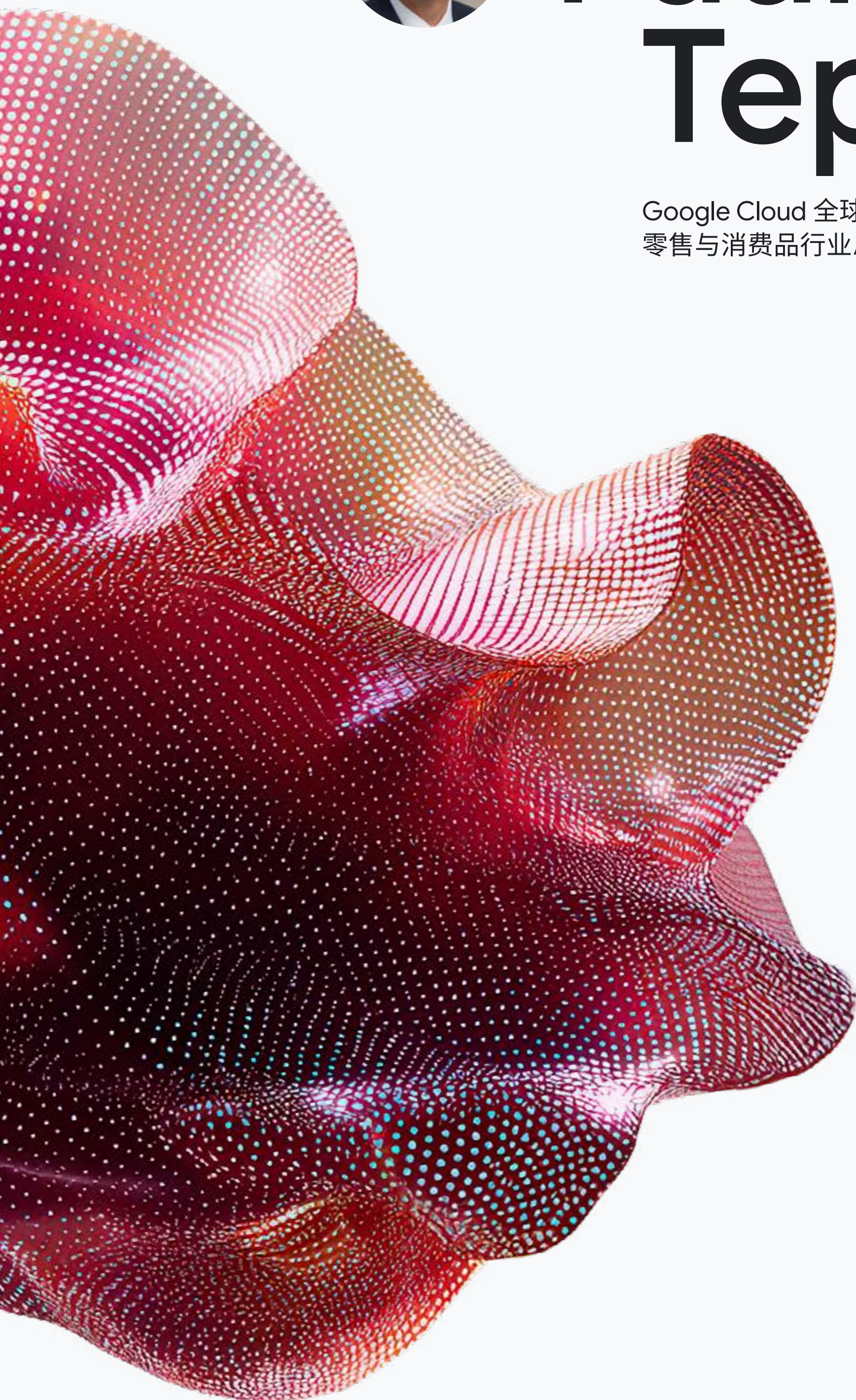
“

2026 年, AI 智能体将成为效率倍增器, 让零售业所有岗位的员工都能轻松获取信息, 从而更快做出更明智的决策。”



Paul Tepfenhart

Google Cloud 全球战略行业
零售与消费品行业总监





融合协作的新工作模式

在新模式下，上至高级副总裁，下至初级分析师，每位员工都转型为智能体的监督者。

他们的核心职责不再是亲自执行那些单调乏味的任务，而是调度一队各有所长的 AI 智能体去攻克目标。这种模式的本质不仅在于任务下放，更在于能力增强。真正的潜能释放，来自于让员工使用懂企业“内情”（内部系统、知识库、客户数据和过往案例）的智能体，显著提升工作成效。

员工的核心价值将在于把控战略方向。他们新的职责范围涵盖：

- 下放机械繁杂的事务**
精准识别适合智能体的任务并加以指派。
- 确立目标**
清晰描绘智能体应实现的理想结果。
- 制定策略**
利用人类的判断力来指导智能体，对 AI 难以拿捏的细节做最终决断。
- 验收成果**
担当最终把关人，确保质量、准确度和语气符合要求。

什么是 AI 接地？

AI 接地是指将 AI 模型的回答建立在可核实的特定事实（即“标准答案”）之上，使其言之有据。对企业来说，这种“标准答案”即是其自有的内部数据。

了解详情





运作方式

化身“以一当十”
的营销经理

以往, 营销经理总是疲于赶文案、拉数据和紧盯竞争对手的一举一动。2026 年, 他们无需再事事亲力亲为, 只用调度一套专业的智能体系统, 即可达成所愿。

让智能体聚焦于专项任务, 营销经理便能专注于核心的品牌故事讲述和战略营销活动开发, 从而成倍放大产出效能。

 随意提问、搜索数据、使用“@”提及或 /tools

启用所有连接器



Google 搜索



日历



云端硬盘



Gmail



管理连接器

营销经理的专业智能体系统

他们的新角色将是统筹调度五种专业智能体：

- 

数据智能体

此类智能体能够处理本地需求信号、竞争对手定价等方方面面的数据,在数百万个结构化与非结构化数据点中抽丝剥茧,挖掘出具备行动指导意义的市场趋势。
- 

创意智能体

营销经理将营销策略和必要的文案提供给此类智能体,它们随后就会生成配套的社交帖子图片和视频,并与营销经理分享。
- 

分析智能体

此类智能体负责全天候监控市场动向、竞争对手公告和社交媒体舆情。每天一早,它会将一份汇集了核心洞察的单页报告呈送到营销经理的邮箱。
- 

报告智能体

此类智能体可直接对接公司的分析平台。在营销经理的指引与把关下,它负责提取并分析每周的营销数据,并于每周五提交一份提炼了核心数据洞见的单页简报。
- 

内容智能体

此类智能体能根据新产品发布或营销活动详情,以品牌语调起草网站、邮件和社交媒体账号上的文案,并呈交给营销经理审核。





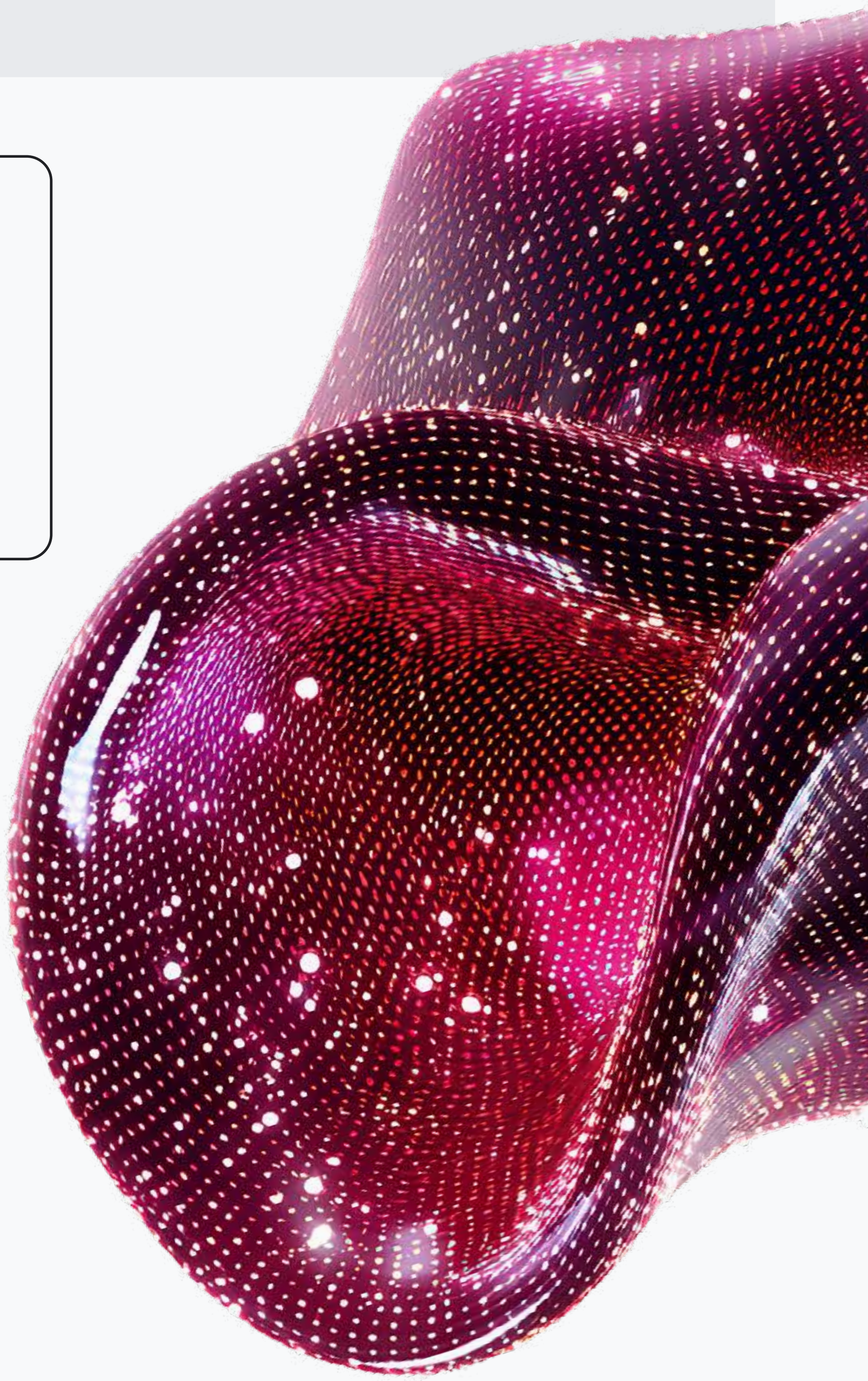
Virgin Voyages 已在 Gemini Enterprise 上发布了 50 多个 AI 智能体。以其 AI 赋能的营销助理“Email Ellie”为例, 自其上线以来, 营销团队在广告系列文案创作上花费的时间估计减少了 40%, 同时 7 月份的销售额同比增长了 28%。



准备好打造一支“以一当十”的超级团队了吗？

Gemini Enterprise Agent Platform 让员工能够构建和管理自己的专用 AI 智能体。

立即试用





将智能体融入
每个 workflow

凭借以事实为
依据的智能体
系统，驱动业
务稳步前行





所谓智能体系统,本质上是一条“数字流水线”—它是由人来掌舵的多环节 workflow,协调调度多个智能体,实现业务流程的端到端闭环。

展望 2026 年,价值的真谛在于先为个体和团队赋能,进而推动整体业务全天候大规模地向智能化与高效化进阶。



37%

的零售和快速消费品行业高管表示,其组织已推出超过 10 个 AI 智能体³

“ AI 智能体将重新定义当今的企业工作流程。它们将接管供应链管理等多步骤流程。例如,当某个网红或活动突然引发对某种产品的需求激增时,Agent2Agent 生态系统将辅助动态预测、生产、物流和库存编排。”



Paul Tepfenhart

Google Cloud 全球战略行业
零售与消费品行业总监

³ Google Cloud,《零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率》,2025 年(零售和快速消费品行业受访高管人数:n=585;问题:您的公司目前在生产环境中总共部署了多少个 AI 智能体?)

数字化流水线： 编排智能体系统

数字化流水线的实现得益于 Agent2Agent (A2A) protocol。

作为一个开放标准, A2A 让 AI 智能体之间能够无缝对接与调度, 跨越开发者、技术框架和组织归属的界限, 实现通力合作。

虽然 LLM 是智能体的智慧中枢, 但仍面临两大瓶颈: 一是知识库在训练后即固化; 二是缺乏与现实世界交互的能力, 难以调用实时数据或执行具体操作。

这正是 Model Context Protocol (MCP) 的用武之地。通过为 AI 应用打造标准化的双向连接, 它使 LLM 能轻松连接托管式数据库 (例如 [Cloud SQL](#)、[Spanner](#)) 和数据平台 (例如 [BigQuery](#)) 等各种数据源及工具。





Salesforce 联合 Google Cloud 开发跨平台 AI 智能体, 并采用最新发布的 Agent2Agent (A2A) 开放协议。这一里程碑式的进展, 为打造开放、互联的智能体企业生态奠定了坚实基础。



数据小贴士

了解您的数据团队可以如何利用业务数据为 AI“接地”。

开始

“未来数年, Agent2Agent 运作模式将在各个行业迎来爆发式增长。试想一下, 媒体公司的 AI 智能体能与零售商的智能体无缝对接, 从而在流媒体或广播节目中, 实时展示某款特定商品的详情与价格。”



**Marcel
Silva**

Google Cloud 拉美地区
AI 市场拓展和销售负责人

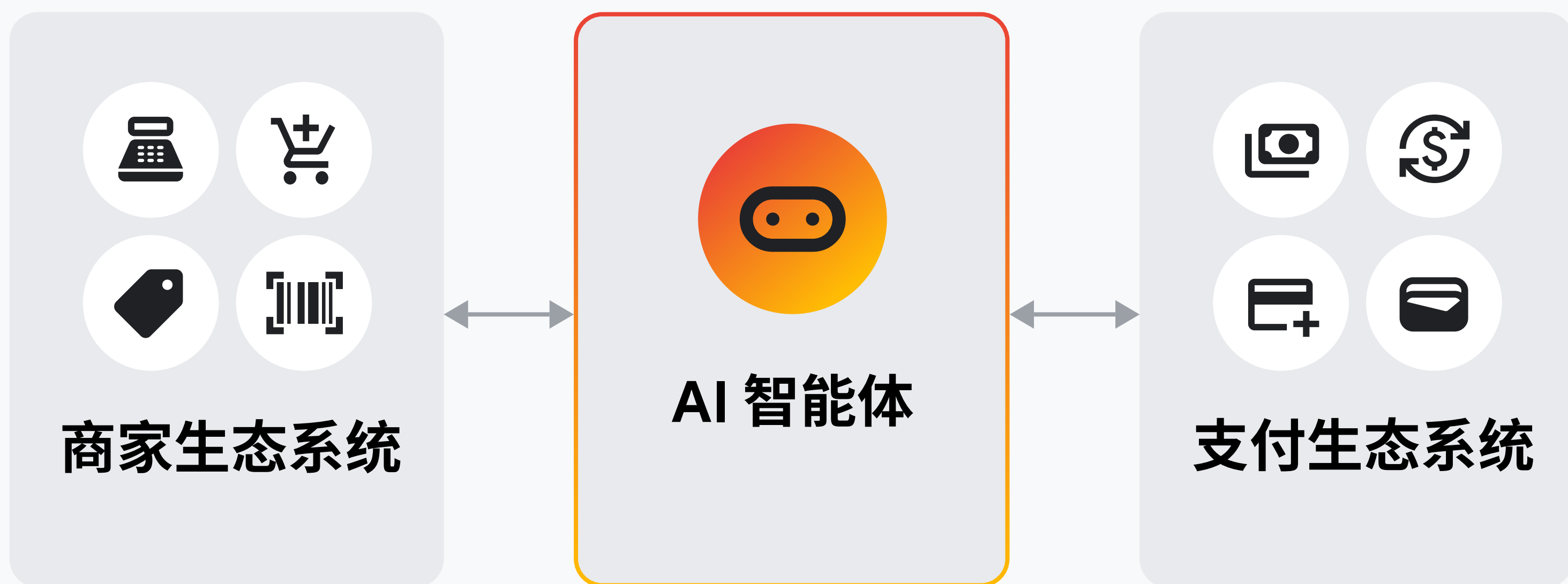
运作方式

智能体电商：正在进行时

现有的支付系统是基于“人类直接操作”这一预设构建的。

这带来了根本性的安全挑战：如果在获得人类预授权的情况下，由非人类实体(智能体)来做出最终交易决策，结果会怎样？

借助 Google Agent Payments Protocol (AP2) 等新框架，智能体能够在人类的监督与指导下发起支付，这彻底颠覆了上述假设。同时，这也给零售商和品牌方抛出了一系列核心问题：如何证明购买行为确实获得了用户的授权？商家如何确保智能体的请求准确无误而非“幻觉”？若出现欺诈或履单问题，究竟该由谁买单？



设想一下，一位顾客看中了一件冬季夹克，却发现心仪的颜色断货了。这时他可以指示智能体：

“这件夹克的黑色款有货后，就帮我下单。价格超过100 美元就不买了。”

智能体便会时刻留意价格与库存动态，凭借人类的预授权，在目标商品上架的瞬间完成安全支付，将原本极易错失的高购买意愿转化为实实在在的订单。



试用 Gemini Enterprise Agent Platform

开始



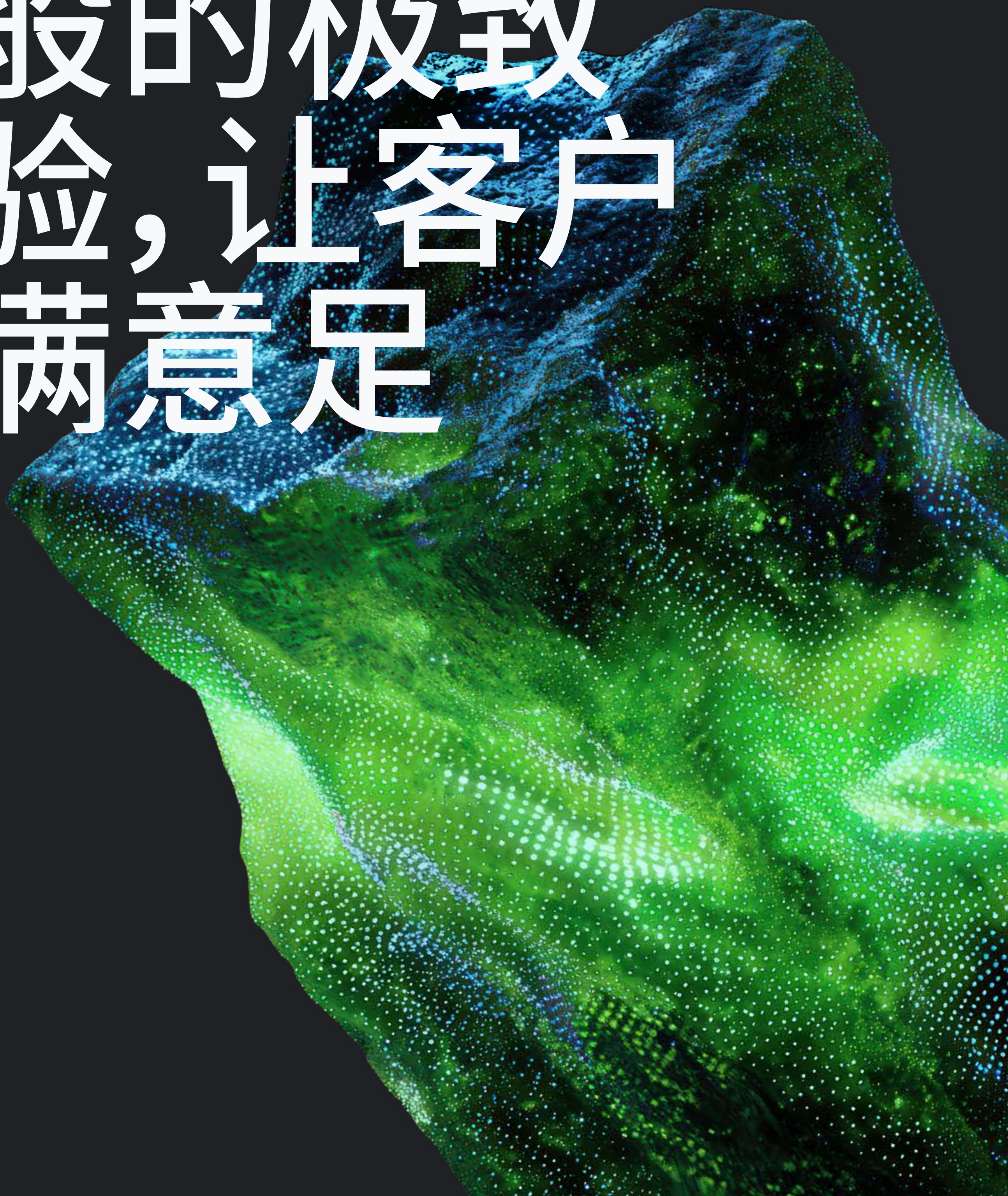
PayPal 正利用 Google Agent Payments Protocol (AP2) 等行业顶尖协议，开创智能体购物与商业体验的新篇章。这套安全、开放、可扩展的解决方案，正引领智能体商业迈向全新未来。





用智能体革
新客户体验

打造私人礼
宾般的极致
体验，让客户
心满意足





过去十年,说到客户服务自动化,无非是预设好的聊天机器人机械地回答简单提问并“挡掉”支持服务工单。

它们效率尚可,却难以理解那些复杂且微妙的询问。

得益于 LLM 和 A2A 的突破,2026 年将带来更贴心的“私人礼宾式”智能体。这些 AI 智能体能够深度记忆客户的偏好与历史对话,在企业与客户间搭建桥梁,奉上真正的一对一专属体验。



47%

在已落地 AI 智能体的零售和快速消费品行业组织中,有 47% 的高管表示,他们采用智能体是为了改善客户服务和体验⁴

“当下的呼叫中心自动化系统依赖死板的菜单或预设对话流,导致用户常常抓狂地重复“转人工”。智能体打破了这一僵局,让客户能直接开口自然表达、补充背景信息,从而带来更快捷、顺畅的互动体验。这种回归口头交流的模式,将在接下来的 1 至 3 年内真正落地。”



Paul Tepfenhart

Google Cloud 全球战略行业
零售与消费品行业总监

⁴ Google Cloud,《零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率》,2025 年(所在组织目前正在使用智能体 AI 的零售和快速消费品行业受访高管人数:n=300;问题:您的公司在哪些应用场景中部署了 AI 智能体?)



千人千面的规模化演绎

您的客户再也不必反复说明“我是谁”，也不用一遍遍像复读机一样陈述困扰。

胜负的关键不仅是 AI 技术，更是数据的力量。“礼宾”智能体之所以游刃有余，全赖于它植根在您为客户构建的专属企业语境之中，从 CRM 详尽的交易记录，到物流数据库实时的包裹跟踪，无一遗漏。

📄 传统聊天机器人

“请输入您的 12 位订单编号。”

👤 “礼宾式”智能体

“艾莉，您好！我看您是为了上周那件蓝色毛衣联系我们的吧。我们的系统显示订单刚刚配送完成。您是打算退货，还是想要换货？”



为了让家装更省心，Home Depot 开发了 Magic Apron。这个全天候随时待命的智能体汇集了详细实操步骤、好物推荐及口碑汇总，助客户轻松搞定家居升级。



运作方式

随时在线的智慧援手

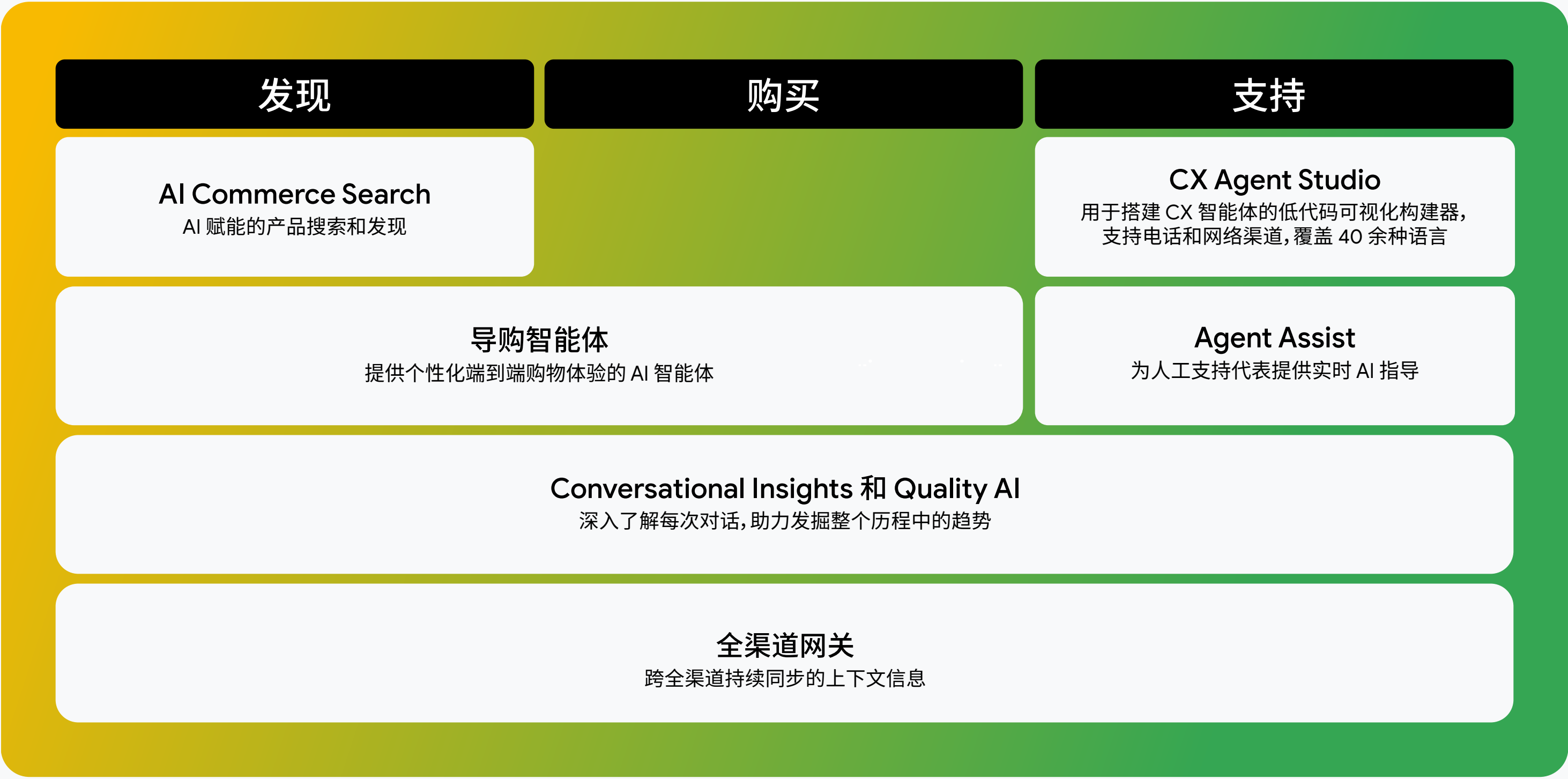
对于零售商而言,客户服务的核心在于解决问题及其对品牌认知度的影响。

“礼宾”智能体不会等到客户抱怨才开始行动。它通过监测系统触发信号防患于未然,利用实时数据解决问题,在人工引导与监督下,既提供洞察,又落实行动,将潜在问题转化为更高的客户忠诚度。



试用 Gemini Enterprise for Customer Experience

开始





化被动为主动,用服务赢取信赖。

试想一下:下午 3 点,物流人员把快递状态标记成了“投递失败”。“礼宾式”智能体不会坐等客户怒气冲冲地打电话来投诉,而会主动出击,采取下列行动:

- 1 核查后台数据,确认是送货车辆抛锚所致。
- 2 调取物流系统,锁定明天上午的首个可用时段重新安排配送。
- 3 登录结算系统,自动发放 10 美元的抵用金以表歉意。
- 4 短信告知客户:

“您好,非常抱歉。因车辆故障导致您的包裹延误。为弥补给您带来的不便,我们已向您的账号充入 10 美元抵用金。我已帮您重新安排在明天上午 9-11 点配送。确认请回‘Y’,或直接回复您方便的时间。”

难题即刻迎刃而解。对于棘手或情绪化的状况,智能体能够执行附带详尽摘要的“智能交接”;若情况进一步升级,人工团队也能从容接手。





为员工引入 Google Cloud AI 后,Gap Inc. 团队得以释放精力,全面专注于激发创意、深耕文化以及联结消费者。”



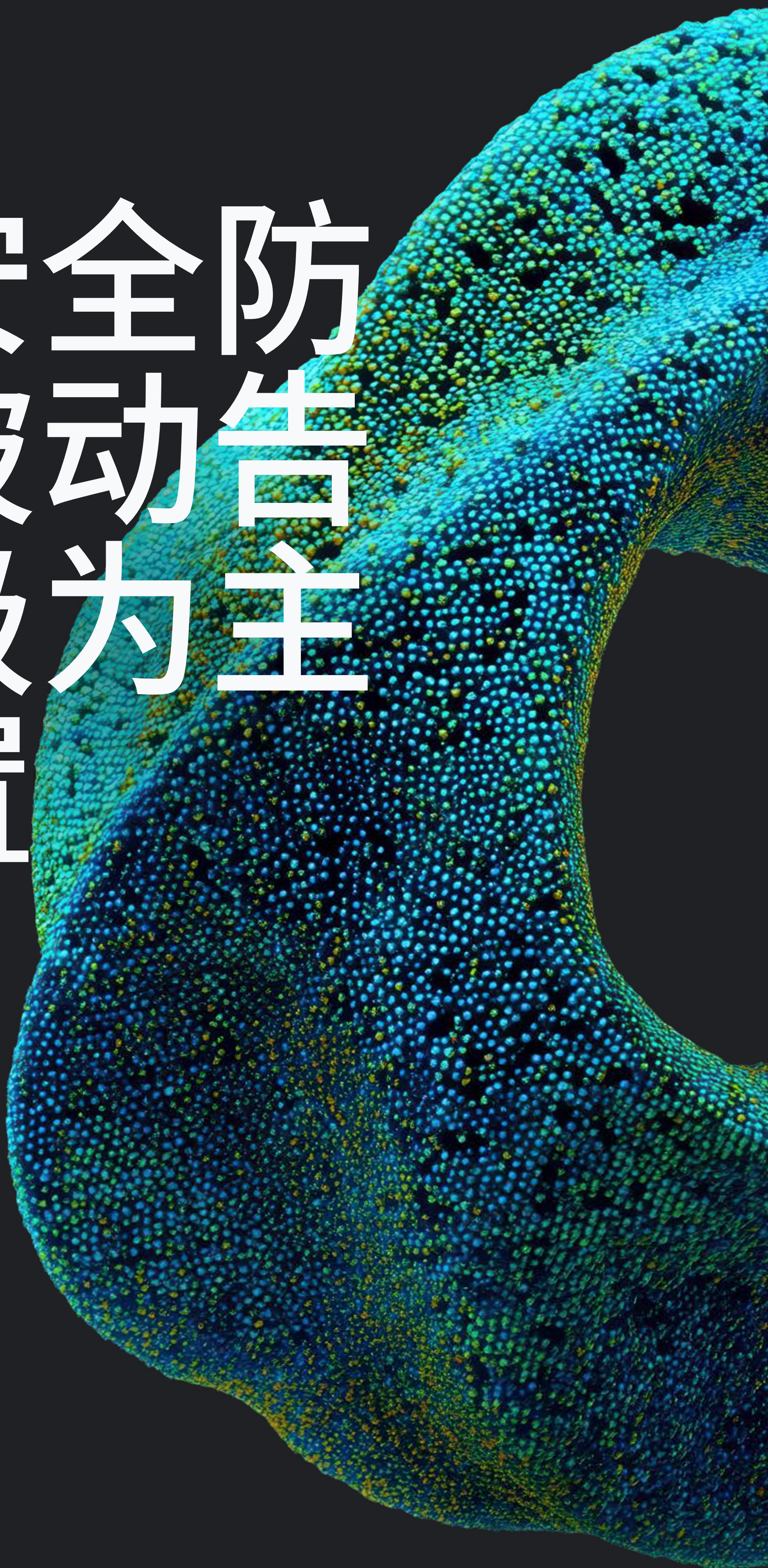
Sven
Gerjets

Gap Inc.首席技术官



借智能体全面
守护安全

引领安全防 御从被动告 警升级为主动处置





置身于现代安全运维中心(SOC), 人工分析师时刻经受着数据与告警的狂轰滥炸。

对于零售商而言, 海量信息中包含着来自电子商务支付欺诈、机器人活动和数据窃取的持续威胁, 这让 82% 的零售商忧心忡忡, 唯恐因为警报过于频繁而漏掉真正的威胁或突发事件。⁵

SOAR (安全编排、自动化和响应) 解决方案虽然实现了部分自动化, 但往往只能带来有限的增量效益。真正的变革在于智能体 — 它们具备推理、执行、观察并根据新情报随机应变的能力, 这种能力有望帮助安全团队更精准地捕捉威胁, 并做出有力回击。

升级版的安全 AI 框架 2.0 将成为您的得力助手, 以此化解自主智能体带来的各种新兴风险。不仅如此, DeepMind 在 [CodeMender](#) 上的前

沿探索也初露锋芒。作为一款专注于自动强化代码安全的智能体, 它展现出了惊人的潜能 — 哪怕是千锤百炼的软件, 它也能敏锐捕捉到其中潜藏的零日漏洞。

2026 年, 智能体将在漏洞挖掘、告警筛选及调查研判等方面, 为您提供更有力的支持。



41%

在已实现 AI 智能体落地的零售和快速消费品组织中, 有 41% 的高管表示, 他们已采用智能体来辅助安全运营与网络安全工作⁶

⁵ Forrester, 《威胁情报基准: 从被动应对到主动预测》, 2025 年

⁶ Google Cloud, 《零售和快速消费品行业的 AI 投资回报率》, 2025 年 (所在组织目前正在使用智能体 AI 的零售和快速消费品行业受访高管人数: n=300; 问题: 您的公司在哪些应用场景中部署了 AI 智能体?)



“

如今,CISO 的目光紧盯着如何以最小成本换取最大安全收益。智能体正是破局的关键,它们能更迅速地识别并应对企业风险。更重要的是,它们能让 SOC 分析师实现价值跃升,从疲于奔命的战术响应者蜕变为运筹帷幄的战略防御者。”



Jon Ramsey

Google Cloud 安全产品副总裁兼总经理

半自主化的安全运维闭环

智能体 SOC 将会统筹调度一个由各类任务型 AI 智能体组成的系统,其中每个智能体各司其职,为了实现共同的安全目标协同作战。

一旦接收到安全告警,智能体 SOC 便会启动自动化流程,调度各类智能体协同工作:



通过“评估-行动-再评估”这一动态闭环,系统能够实时适应瞬息万变的安全环境,从而将人工分析师从繁琐事务中解放出来,去从事更高价值的工作。

在协同工作中,多个 SOC 智能体需要基于统一的企业背景信息,并能够共享安全数据源(例如安全遥测数据),通过 A2A 和 MCP 等技术进行定期通信并调整操作。此外,还应利用安全专家不断更新的实战洞见,对这些智能体进行持续训练。



“

AI 已经用于挖掘零日漏洞、甄别恶意代码，并为防御者的工作全面赋能。当攻击者也开始利用这项技术时，AI 将是我们直面这一新挑战的最强武器。”



Sandra Joyce

Google Cloud 威胁情报副总裁



torq=

Torq 采用智能体 AI 技术，由 AI SOC 分析师 Socrates 指挥各类专精智能体，自动化接管了安全运维的完整流程。在 Google Cloud 基础设施的加持下，团队实现了 90% 的一级分析师任务“零人工”自动修复，手动任务量锐减 95%，响应速度直接提升至原来的 10 倍。



运作方式

让安全分析师 价值跃升

随着智能体系统化身为“效能倍增器”，人类分析师的角色有望迎来一场积极的蜕变。把那些被动应对的“告警监控”工作交给 AI 智能体后，分析师便可从中解脱出来，从战略高度去处理更关键的任务，比如：

威胁搜寻

凭他们的直觉和经验给智能体指路。比如：“智能体，我觉得这台服务器有猫腻。查查有没有异常的数据外传。”

监督智能体

微调智能体的“行动准则”，并对它们的自动响应表现进行“绩效评估”。

构建防御

着眼于长远的安全状况，致力于构建更稳固的防御体系并预判下一波攻击浪潮，而非仅仅疲于应付眼前的威胁。



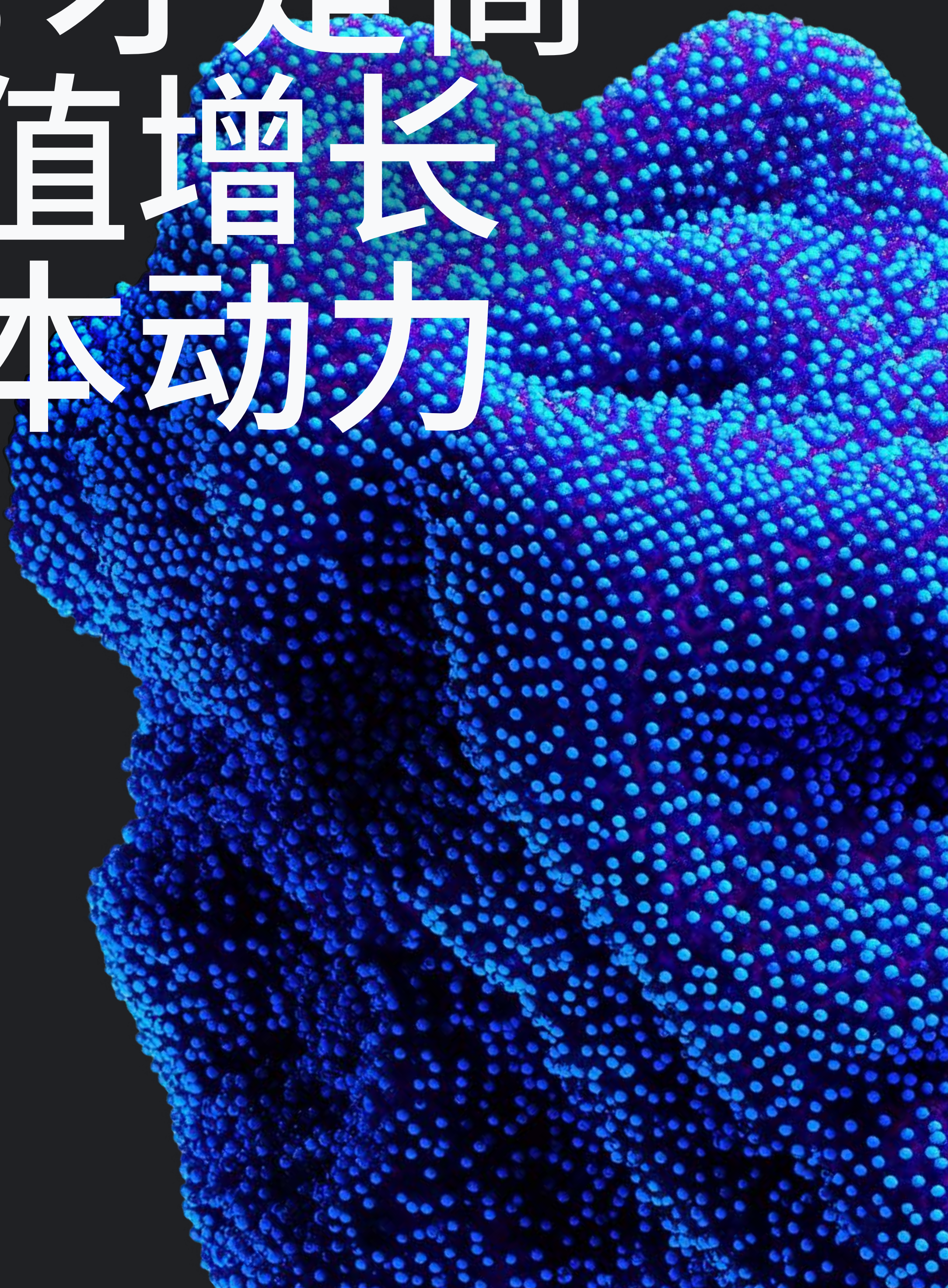
探索 Google
Security Operations

开始



让智能体应用
真正普及

人才技能的
进阶，才是商
业价值增长
的根本动力





我们很容易把目光锁定在技术上,仅关注那些模型、平台和提示,但这样做恰恰遗漏了至关重要的一环:人才。

AI 的进化正在拉大技能差距,让个人和组织的追赶之路变得举步维艰。技能迭代的速度比以往任何时候都快:职业技能的“半衰期”已缩短至四年 — 若置身科技圈,这个数字甚至只有短短两年。⁷

从一线从业者到高层决策者,填补技能缺口已成为共识。掌握技能,不仅意味着更高的录用率、晋升机会和广阔的职业前景,更直接驱动着生产力、创新力以及真金白银的营收回报。

“为了在组织内顺利普及 AI,关键是让整个组织做好准备。只有不断提升员工技能,并让他们深度参与部署过程,零售商才能加速 AI 的普及应用,并取得更持久的业务成效。”



Paul
Tepfenhart

Google Cloud 全球战略行业
零售与消费品行业总监

⁷ 福布斯, AI Puts The Squeeze On The Shrinking Half-life Of Skills《AI 正在进一步压缩职业技能的“半衰期”》, 2024 年

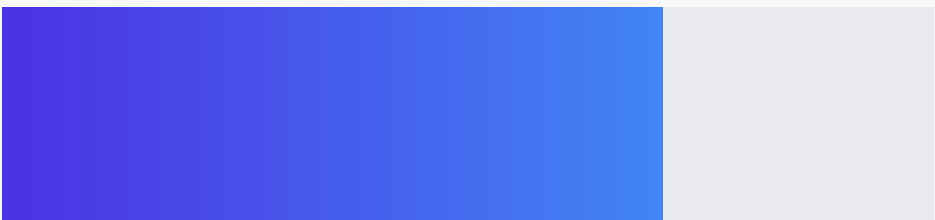


高管们怎么说：⁸



82%

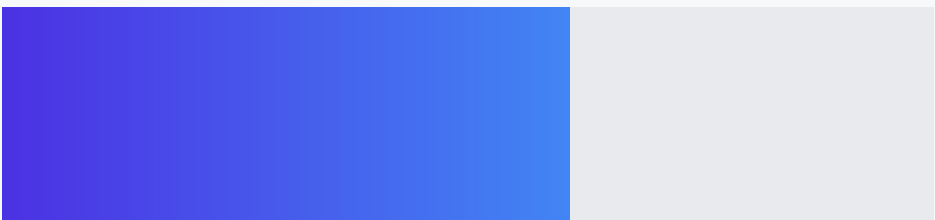
的决策者认为,技术学习资源是助力其组织在 AI 赛道上抢占先机的关键



71%

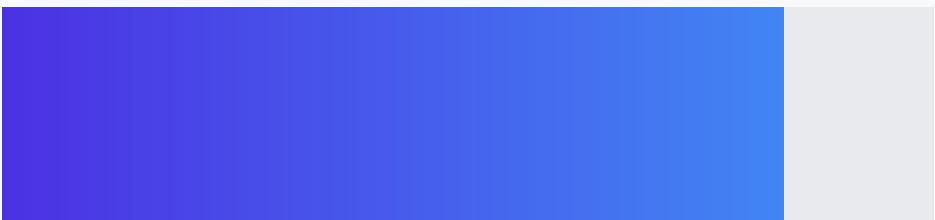
的受访组织表示,自使用学习资源以来,收入实现了增长

员工们怎么说：⁹



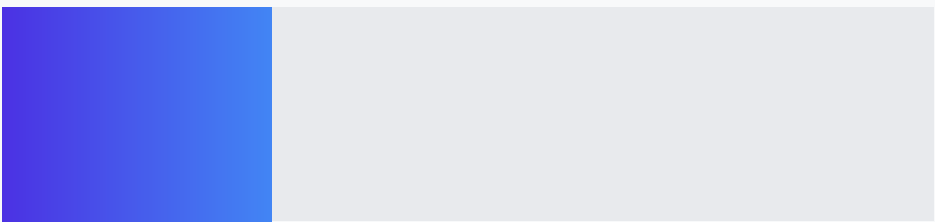
61%

已采用 AI 的组织中,61% 的员工每天都会使用 AI (剩下的 39% 也会至少每周使用一次)



84%

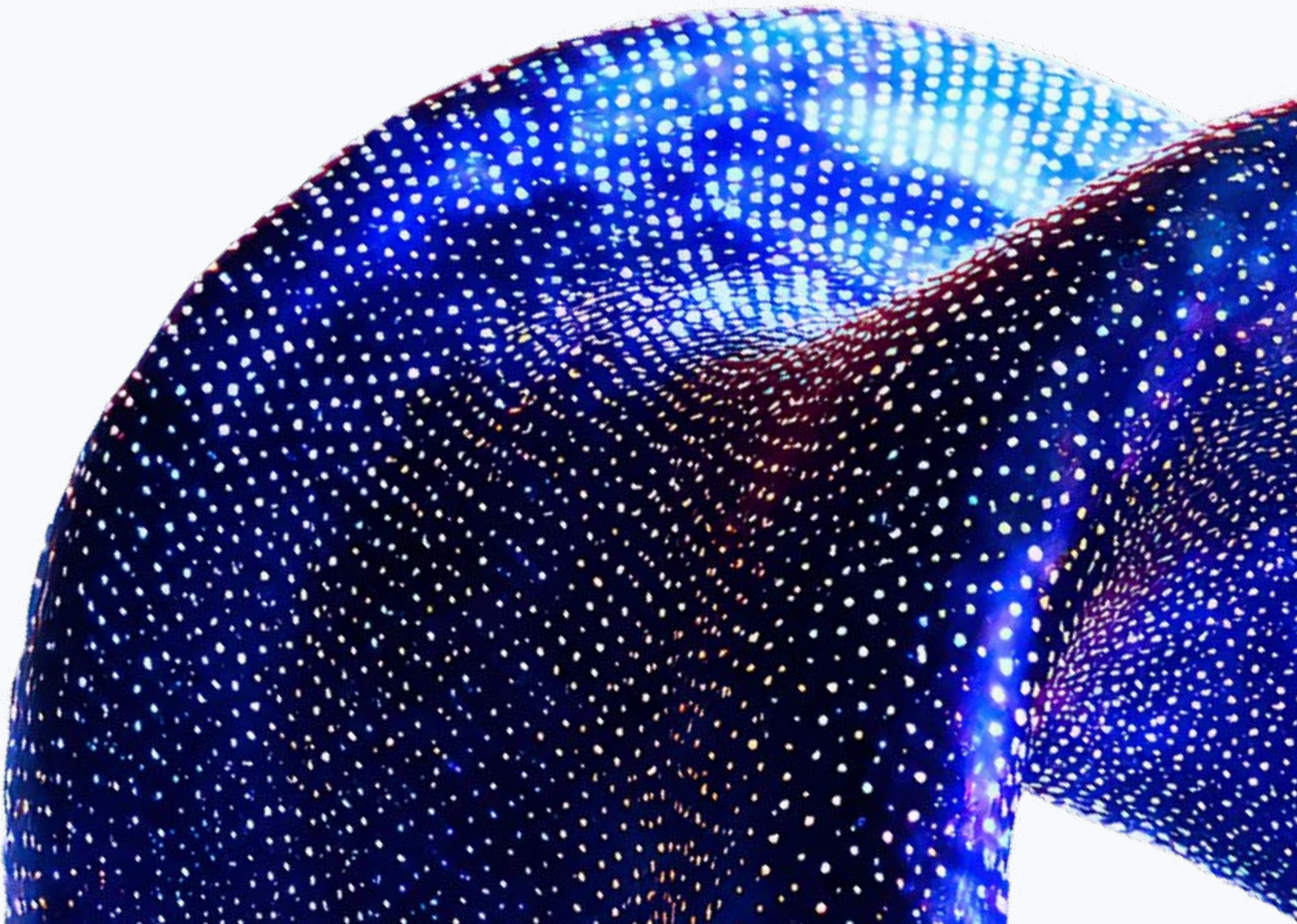
的受访者希望所在组织加大对 AI 的关注力度



29%

的受访者认为 AI 已在其组织内部得到全面推广

⁸ Google/Ipsos, Cloud Learning Services 市场脉搏, 调查时间为 2024 年 9 月至 11 月, 市场涵盖美国、英国、法国、德国、印度、巴西、墨西哥、日本、澳大利亚/新西兰; 决策者 (n=902)。调查结果仅反映受访者的意见。
⁹ Google, 《告别盲目乐观, 直面 AI 现实问题: 五种方法助力企业在节省时间的基础上进一步激发创新》, 2025 年





“

AI 带来了前所未有的契机,让员工能够掌控触手可及的数据和背景信息。2026 年,每一位员工都将告别盲猜,拥抱确信 - 但前提是,组织必须在技能培养上投入资源,为这一切奠定基础。”



Andrew Milo

Google Cloud 的
Cloud Learning Services
客户培训全球总监



运作方式

AI 学习的 五大支柱

若想蓬勃发展,组织不能止步于单纯购买技术,而必须致力于打造一支具备 AI 素养的员工队伍。这需要一套围绕五大核心支柱构建的整体战略。

01

设定清晰目标

明确重点所在,并找到切实可行的衡量标准。例如,您的业务目标可能是使用智能体将新产品的上市期缩短 20%。这意味着要确保从商品推销到全渠道运营等不同职能部门的每一位相关团队成员,都在工作流的某个环节使用 Gemini Enterprise 应用,以实现更快的处理速度或更强的推理能力。务必确保这一具体业务目标服务于组织的整体蓝图,且必须是可衡量的。





02

锁定关键支持

凝聚各方力量,确保您的 AI 计划拥有持续的沟通机制与推进势能。不妨从组建这个“铁三角”开始:一位高层赞助人、一位推广先锋和一位 AI 加速推手。让我们详细解析一下这三个关键角色。

高层赞助人:不仅提供资金粮草,更提供高层站台支持,持续对外传递“AI 至关重要”的信号。

推广先锋:他们是“AI 的宣传大使”,负责策划内部推广活动,点燃团队兴奋点,并广泛征集员工的奇思妙想。

AI 加速推手:作为技术大拿,他们的任务是将那些高优先级的点子,通过技术手段变成真正能落地的解决方案。

这一架构为项目构筑了坚实的三角支撑:确保有钱办事、有人响应,且有技术实力交付实实在在的 AI 工具。

03

保持势头与奖励创新

要让大家的热情不减,您需要一套以互动平台和高频沟通为支点的分层策略。把这个项目打造为一个“数字大本营”,引入游戏化机制和排行榜,鼓励大家交换创意,以此源源不断地收集 AI 应用场景和奖励新创意。此外,要大力推崇点对点的知识共享,让各岗位上的 AI 成功实践成为榜样。

通过多渠道的定期沟通来维持热度,例如发送高管周报邮件、在全员大会上进行宣传,并设立季度奖项,专门表彰那些走在前沿的创新者。



04

将 AI 融入日常工作流

别让 AI 学习停步,通过举办内部黑客马拉松挖掘团队的集体潜能,让小分队同台竞技,打造并演示创新的 AI 解决方案。那些胜出的金点子甚至可能被纳入正式计划之中。

建议开展“实战日”活动。这类活动采用基于挑战的结构化形式,鼓励团队在实操协作中熟练掌握全新的定制化 AI 工具及其他创新应用。这些活动既可以在线上进行,也可以在线下开展。

05

依托值得信赖的框架体系,从容抵御日益复杂的风险

鉴于智能体催化的网络安全风险正变得空前复杂,安全防线需要全员共同守卫。至关重要的是让员工厘清自身角色 — 不仅要培训其分辨哪些数据可以(或不可以)用于 AI 工具,更要教会他们识别诸如利用 AI 进行社会工程诈骗等复杂威胁。



试用 Google Skills

探索主题丰富的 AI 培训课程和学习资源。

开始



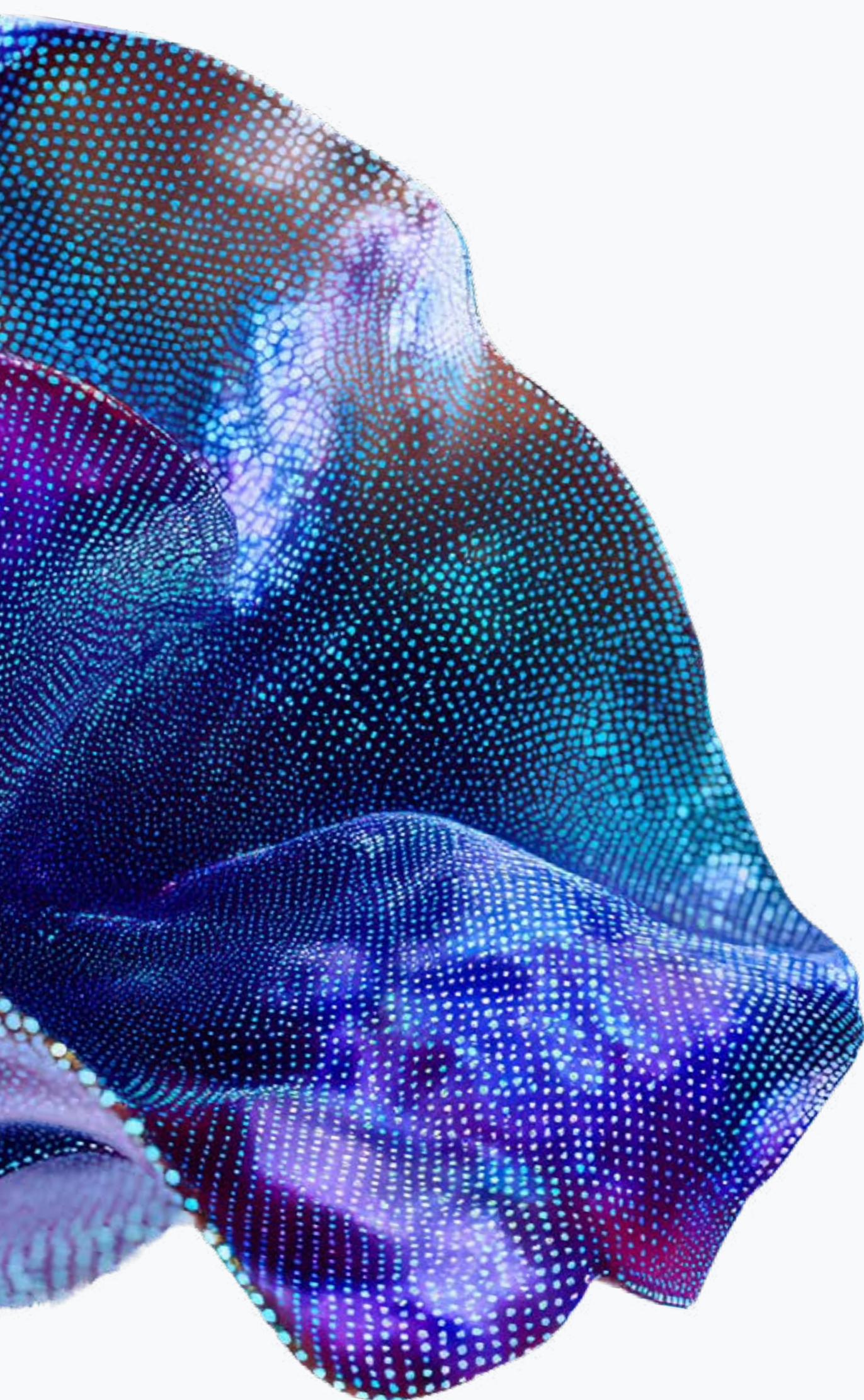
“

我们以人为本,通过真实示例和在学习社区中分享,让 AI 变得简单、实用且易于学习。我们的目标是让人人都能使用 AI”



Parag Parekh

IKEA Retail (Ingka Group),
全球首席数字官





2026 年的关键契机：开启业务增长新篇章





尽管 2026 年的机遇看似带有技术挑战,而且采用曲线陡峭,但其本质仍是关乎业务增长。

对于零售商及各品牌来说,智能体系统的真正价值在于提供更有帮助的客户体验,从而发掘新的市场机会。

为了满足不断增长的需求,企业需要建立起使用 AI 智能体来实现规模化运营的能力。这就需要提高内部流程的效率,让您的组织变得更敏捷、更智能,最终更人性化。

对于零售商及各品牌来说,向智能体 AI 转型是 2026 年实现增长的必由之路。

“智能体 AI 的力量将打破壁垒,让数据洞见、创新与创意不再是少数人的特权,从而推动业务增长并造福客户、员工及整个组织。机遇虽大,责任更重。我们必须以此为契机,致力于构建一个安全、道德且公平的 AI 未来,让技术真正服务于每一个人。”



Anil
Jain

Google Cloud
全球战略行业
全球总经理

了解这些趋势
会对您的业务
产生何种影响。

联系我们