

擁抱生成式 AI 的力量： 高階主管指南

利用 Nutanix 部署生成式 AI 以實現最佳成果並推動業務價值。

企業應如何評估 GenAI 的潛在價值？

企業 GenAI 為提升生產力、促進營收成長和創造價值帶來前所未有的機會。目前，多個產業已經將 GenAI 納入其工作效率提升計畫。

然而，企業必須以策略性方式導入 GenAI，專注於能夠帶來具體業務成果並符合組織目標的應用場景，以充分發揮其真正價值。

企業常見的 GenAI 應用場景有哪些？

- **提升安全性：**利用 AI 模型進行詐欺偵測、威脅檢測、警報強化與自動化政策建立。
- **加速程式碼與內容創作：**透過智慧程式碼輔助、智慧文件處理，以及基於特定領域資料集的微調模型，加速程式碼與內容的生成。
- **強化客戶體驗：**使用 GenAI 提升客戶支援體驗，分析客戶反饋，打造個人化聊天機器人，提升互動精準度，並確保交易安全。

GenAI 可帶來哪些生產力提升？

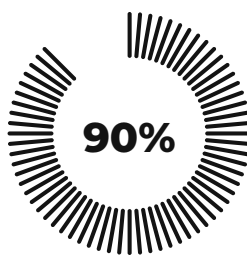
生產力增長視應用場景與產業而定。Gartner 指出，49%的 CEO 預期在未來兩年內，GenAI 將帶來超過 15% 的生產力提升。許多導入 GenAI 的企業已經實現兩位數的營收成長、成本節省與生產力提升。

2024 年 Gartner 生成式 AI 計畫調查報告顯示，79% 的企業主管將在未來 12 個月內開始或持續實施 GenAI。然而，約 30% 的 GenAI 項目可能會因數據品質不足、風險控制不佳、成本過高或商業價值不明確而在概念驗證階段被放棄。

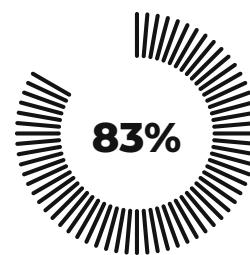
Nutanix 委託進行的研究提供了更多企業 GenAI 部署計畫的洞察。《企業 AI 現狀報告》顯示，許多企業將 GenAI 視為重點投資，並認為基礎架構的升級是成功關鍵。



將 AI 視為優先事項



IT 基礎架構需升級
以支援 AI



計畫增加邊緣運算投資
以支援 AI

《企業 AI 現狀報告》中發布的關鍵結果

企業在部署 GenAI 時應考慮哪些關鍵因素？

在部署 GenAI 時，企業必須考量幾個關鍵因素以確保成功：

- **明確業務目標：**確保 GenAI 目標與策略明確，並對應可衡量的業務成果。
- **企業級/私有 AI：**在企業內部部署 GenAI，以確保資料安全性、隱私性與對生成結果的控制。
- **資料安全性：**採用加密技術、存取控制與安全基礎架構，保護 AI 模型與資料的完整性。
- **智慧財產權 (IP) 保護：**建立明確的政策與機制，以保護企業的 IP 資產。
- **治理與合規性：**透過治理框架，確保 GenAI 的負責任與合乎道德的使用。
- **資料整合與管理：**良好的資料管理實踐對於最佳化 GenAI 模型的調校至關重要。

Nutanix 如何幫助企業發揮 GenAI 的價值？

Nutanix 提供企業級 GenAI 解決方案，幫助組織維持對資料和基礎架構的完整控制，同時釋放 AI 的潛力：

- **即刻部署 AI 模型：**透過已驗證的 GenAI 模型，加速價值實現，且可部署於任何環境。
- **確保資料安全性與防護：**運用先進的安全控制、加密技術與資料保護，維護敏感資料的機密性與完整性。
- **輕鬆擴充：**利用 Nutanix 雲端基礎架構的高效能與彈性，無縫擴展 GenAI 專案。
- **簡化 GenAI 部署：**透過直覺式管理工具與專業支援，簡化 AI 部署的複雜性。

透過與 Nutanix 合作，企業能夠更自信地在 GenAI 領域發展，並實現可衡量的業務價值。

現在正是部署 Nutanix 企業級 GenAI 的最佳時機！

Nutanix 可幫助你輕鬆、安全地導入企業級 GenAI。只需幾分鐘，即可部署基礎架構和 AI 模型，為你的應用程式和資料打造一個可擴展、適應未來的運行環境——無論是邊緣端、本地私有雲，還是公有雲。

更多相關資訊，請造訪 www.nutanix.com/ai。

Nutanix 強大的 AI 敘事提供了一個統一的 AI 模型訓練與實施平台，與我們的願景高度契合。

Khalid Al Kaf,
Yahsat 營運長

NUTANIX

info@nutanix.com | www.nutanix.com | [@nutanix](https://twitter.com/nutanix)

©2024 Nutanix, Inc. 保留所有權利。Nutanix、Nutanix 標誌和本文件所提及的所有產品及服務名稱，均屬於 Nutanix 公司在美國和其他國家的註冊商標或商標。此處提及的所有其他品牌名稱均僅供識別參考，並且可能為其各自擁有者所屬商標。Executive-Brief-Nutanix-Marketing-AI-CXO-FY25Q1_zh-TW-02202025