

金融赋能南粤 创新筑稳民生

百融云创

用AI“交付结果”

百融云创发布RaaS战略及“结果云”平台,定义AI硅基智能新范式

AI不只是提供一个“工具”,而是在硅碳共治时代“交付结果”。

百融云创正式发布企业级AI Agent战略,明确提出RaaS(Result as a Service,结果即服务)商业模式,并推出Results Cloud(结果云)与面向多业务岗位的企业级Agent产品体系。同时,百融云创宣布与产业伙伴共建“硅基生产力生态”,加速“硅基员工”在营销、客服、人力、法务等高价值岗位规模化上岗。

百融云创创始人兼CEO张韶峰在发布会上表示:“企业级AI的下一站,不是更会说,而是更能做;不是交付一个功能,而是交付一个结果。RaaS让企业真正把AI变成生产力:面向岗位、端到端执行、可衡量交付、可审计留痕,真正做到对结果负责。我们也将把这套企业级智能体的底座能力开放给生态伙伴,共同推进硅基员工的生产、培训、派遣与考核,让结果可验证、可复用、可规模化落地。”

时代判断:硅碳共治是一套可度量的“新治理模式”

生成式AI的终极意义,是解放人的创造力。百融云创提出“硅碳共治,智成其事”的企业主张,旨在构建一个AI(硅基)与人类(碳基)各展所长、协同共治的新型商业组织形态。硅碳共治不是口号,而是可观测指标体系:硅碳比、 workflow重构率、协同成熟度、AI原生成熟度。人类专注于战略、创意与情感联结,而标准化、流程化、计算密集型的工作则交由忠诚、高效、不知疲倦的“硅基员工”队伍。百融云创的使命是通过RaaS战略与“结果云”平台,让每一家企业都能轻松组建和管理自己的“硅基军团”,将AI的潜力切实转化为增长的动能、竞争的壁垒与创新的源泉。AI不只是工具,而是为企业的经营结果而负责。

战略与品牌发布:BR=Best Results

百融云创的进化史,是一部始终围绕“为客户交付可量化的业务结果”而展开的奋斗史。“我们的起点,源于一个朴素的信念:都在卖锤子,而客户要的是挖到金子——业务结果。”百融云创创始人兼CEO张韶峰表示。过去10年,软件行业主要尝试了三种模式:一开始做项目,一次性交付,高定制成本,难规模复制。后来卖工具,价值存在感越来越弱,工具同质化,恶性竞价。再后来SaaS订阅,把工具搬到云上,但价值感弱、同质化卷这两个问题依然无解。

到了如今的Agentic AI时代,AI能力爆发式增长,但它仍然被锁在旧模式的牢笼里,释放不出真正的生产力。所以今天百融云创在做的,不是AI工具,而是一场生产力范式的切换——AI

不能走老路,必须交付结果。

“以结果为导向,为结果计价”是贯穿百融云创发展的核心逻辑,使其区别于多数AI公司“卖功能、卖工具”的模式,更强调与客户围绕业务成效形成价值共同体。基于此,百融云创将公司级战略定位为“为客户提供交付结果的硅基员工”,并完成品牌焕新升级,将主张锚定为Best Results(最佳结果)导向。

平台发布:Results Cloud三层架构

“结果云”(Results Cloud)平台重磅发布。作为RaaS战略的核心载体,“结果云”平台的设计哲学是让企业像雇佣和管理人类员工一样,规模化地部署和管理“硅基员工”。该平台共分为三层架构:

第一层:“百基”——AI Infra,算力基础设施+推理引擎+专属领域AI模型;

第二层:“百工”——Agent OS,企业级智能体操作系统;

第三层:“百汇”——Agent Store,内置百融云创旗舰硅基员工。

Results Cloud平台构建了前所未有的企业级AI生产力体系,其三层架构不仅提供了技术底座,更通过五大核心能力实现了“对结果负责”的可量化承诺,真正将AI从工具层面提升到生产

力层面。

可观测可计量:平台构建了全方位的智能体运行监测体系。在“百工”层的Agent Builder模块,企业级能力被“原子化”封装为可服用的智能体组件,实现全链路的可观测、可调优,确保“上线即达标”。通过“百汇”层的价值化闭环机制,使用过程可计量、业务效果可衡量,客户能清晰看到每一分投入带来的业务回报。这种深度可观测能力让智能体的运行效果从“黑箱”变为“透明表”,真正实现了“为结果负责”的承诺。

评测优化一键发布:Results Cloud平台首创“评测优化一键发布”体验。基于Agent DevOps体系,企业可以将复杂业务能力快速原子化封装,系统自动完成模型选择、参数调优和效果验证。平台创新性地引入“反思式学习”技术,能自动将智能体运行中产生的历史交互记录,通过“反思”技术转化为抽象的经验知识,批量、安全地注入到智能体的知识库中,实现效果的自我跃升。这种机制让智能体“越用越准”,无需人工反复调试,真正实现“一键优化、一键发布”的高效体验。

在线自迭代:平台的Agent Runtime能力实现了智能体的“在线自迭代”。通过“反思式学习”技术,智能体在运行过程中能自动提炼历史交互经验,转化为抽象知识并注入自身知识库,实现效果的持续提升。与传统依赖人工优化提示词(Prompt Engineering)

的方法相比,这种自迭代机制使智能体效果提升更加稳定、可规模化。智能体在使用过程中不断学习、进化,其效果可接近需要大量标注数据的模型精调(Supervised Fine-Tuning, SFT),但成本却显著降低,真正实现了“运行即进化”的智能体生命周期管理。

内置计价与分成:Results Cloud平台在“百汇”层创新性地实现了“内置计价与分成”机制,将“对结果负责”的理念转化为可执行的商业机制。平台支持三种价值交换模式:按任务计价(针对单次或批量化任务)、按岗位薪酬制(相当于“硅基员工”支付月薪/年薪)、按价值创造分成(与客户按业绩提升比例进行分成)。这种机制让客户能够像管理人力资源一样,灵活地管理自己的硅基劳动力,实现“使用可计量、效果可衡量、收益与价值紧密挂钩”的价值闭环,真正将AI的潜力转化为可量化的业务增长。

生命周期管理:2个月→2周——Results Cloud平台通过Agent DevOps体系,将智能体的开发与部署周期从传统的数月缩短至数周,实现了“2个月→2周”的革命性提升。这一突破源于平台对智能体全生命周期的深度管理:从LLM Ops的模型层统一抽象,到Agent Builder的能力原子化封装,再到Agent Runtime的运行中持续进化,整个流程实现自动化、标准化。每个智能体在“上岗即达标”,无需额外调试,真正实现了智能体从“一次性项目交付”

到“可持续运营的数字资产”的转变,大幅提升了企业AI应用的效率和成功率。

Results Cloud的这五大核心能力,共同构成了企业级AI规模化落地的坚实基础,让“硅基员工”真正成为企业可管理、可计价、可量化的生产力要素,推动AI从“工具”升级为交付结果的“硅基生产力”,开启“硅碳共治”的新时代。

“结果云是在我们持续服务8000家机构客户、海量2C用户的基础上,融合了全栈GenAI能力的云平台,支持对硅基员工以结果为导向,结果即服务的商业模式。”百融云创首席产品与市场官、副总裁王伟民表示。

技术底座:为什么百融能“规模化交付结果”

百融云创之所以能“规模化交付结果”,源于其在AI技术底座上的深厚积累与创新。BR-Proactive LLM在真实场景中的ROI可达通用大模型的2倍,BR-Voice端到端语音模型响应速度提升4倍,BR-Vision-Doc视觉语言模型能完成解析、抽取、对比、审核等高阶任务,而BR Vortex推理引擎通过多级缓存将P99延迟降低一个数量级,通过多元算力优化使芯片利用率提升30%。

百融云创选择“训练上云,推理归己”的融合架构,将模型训练部署于阿里云,充分利用其弹性资源应对算力峰值;同时将模型推理落地于自建集群,确保核心业务链路的性能、成本与时延完全自主可控、稳定可预期。平台实现了对所有模型的统一接入与智能调度,系统自动匹配异构算力、支持模型动态切片与聚合,使得每一次推理任务都能运行在最合适也最具成本效益的资源组合之上。

因岗制宜,提升企业硅碳比:从一个平台走向两类硅基员工——EX+CX

长期以来,大多数企业的工作分工是“以碳基员工为中心”:软件系统和工具负责流程片段,人负责把片段连接起来。随着硅基员工进入岗位,企业将进入“碳基-硅基协同完成”的新阶段——在高触达、强流程、可度量的岗位上,硅基员工承担更多工作负载,企业硅碳比随之提升。

参考麦肯锡对“人-Agent-机器人”分工的研究框架,企业岗位会从“以人完成”走向“人机协同”,再到“以Agent主导”:越是规则密集、交互高频、可度量的工作,越适合先让硅基员工承担主流程。对应到企业落地,最先规模化的两条主线就是EX(对内提效)与CX(对外增收)。

两类硅基员工:EX+CX

CX(Customer eXperience,客户体验)领域:产出对外创收硅基员工,覆盖智能营销、客户服务、客户留存等场景,硅基员工可完成精准触达、个性化推荐、复杂问题处理等任务。

EX(Employee eXperience,员工体验)领域:打造公司内部硅基员工,深入财务、税务、法务、人力资源(如简历筛选、初面)等专业服务环节,充当员工的“超级副手”。

同时,百汇Agent Store(生态市场)作为Results Cloud的生态入口,从“产品商店”升级为“开放平台”,吸引第三方开发者与行业ISV共创并上架垂直场景硅基员工,形成可持续的Agent生态。

四个旗舰硅基岗位:用“岗位样板”证明能交付结果

百盈(CX):“销服一体”硅基专员——让每一次客户沟通都被倾听、被理解;通过打造稳定金牌团队、稳固用户口碑、转化客户触达商机,直击传统销服领域的人力、产能、体验三重悖论(团队流

失、口碑波动、商机流失),年化离职率从>70%降至0%、波峰客户满意度从下滑16%提升至增长55%、咨询转化率飙升217%,让销服运营跃迁至硅基新曲线。

百才(EX智能招聘):硅基招聘专员——让招聘进入自动驾驶时代!通过才智、智聘、智管三大产品矩阵协同,实现“精准寻源→自动流转→智慧决策”的招聘全生命周期闭环,直击招聘领域“招人慢、看不准、诊断难”三重困境,招聘周期从28天缩短至2天、简历达成率从60%提升至90%、HR单岗招聘量从5个扩增至20个,让招聘真正进入“自动驾驶时代”。

百鉴(EX专业服务):让大所级专业服务,成为出海标配!依托百鉴专业服务平台,客户可一站式获得跨境设立、合规设计、架构规划等法商财税服务;平台聚合80多个国家和地区、1000多名专业人士,与硅基员工按“9:1 硅碳协同”交付——90%高频工作由硅基员工完成(资料归集、核对、要点提取、留痕与版本管理),专家聚焦关键判断与审核把关,最终实现反馈周期从90天压缩至14天、项目成本从300万-600万元降至100万元内,让出海法商财税服务更高效普惠。

百智(EX知识生产):“职场人的硅基搭子”——能听、会记、善写!通过三端一体(录音笔+APP+PC端)协同创作,实现全域数据智能汇聚、专家实践赋能知识生产,直击知识链路中“信息获取碎片化难整合、知识生产缺方法论难复用、交付周期长(数天至数月)”的卡点困局,打通从信息获取到结果交付的闭环,深度报告交付周期从20天缩短至4天、交付提效80%,助力职场人高效产出专家级创作成果。

生态与标准:从“发布产品”到“定义规则”

完整的硅碳共治生态,需要百融云创与业内各界伙伴共同创造。发布会现场,百融云创与多家重磅伙伴完成战略签约,共同构筑RaaS生态的四大支柱:

标准制定:与中国信息通信研究院等权威机构联合发布《企业级AI智能体(Agent)技术及应用白皮书》,旨在定义技术框架、评估体系与实施标准,引领行业规范发展。

基础科研:与中国人民大学高瓴人工智能学院等高校成立“AI for Business联合实验室”,聚焦于Agent认知推理、复杂任务分解等前沿课题,保持技术领先性。

产业协同:与主流云厂商、通信服务商、国产芯片企业及通义千问等模型方达成深度合作,打通从算力、模型到应用落地的全产业链,确保平台的技术供给与产业兼容。百融云创与Gang-tise 投研达成生态合作,面向资本市场投研机构,结合BR-Voice展开金融场景语音模型的探索研发与生态共建。同时,百融云创战略投资思迪信息,结合自研BR-LLM 联合推出面向券商2B2C场景的下一代AI Native卡片式金融智能体“财查查”。依托思迪信息在券商资源方面的深厚积累,百融云创能将AI技术能力与生态延展至证券行业。

产业生态:百融云创被授予“智能体创新与应用工作组联席组长单位”,成为《远程银行智能体标准》的牵头制定者。

百融云创的“结果云”平台已从“发布产品”升级为“定义规则”,构建了从技术标准、产业生态到商业机制的完整RaaS价值链。

平台×生态的乘数效应:构建Agentic AI时代新型商业生态

12月18日,不仅是一场产品发布会,更是一个新纪元的起点。在已经到来的Agentic AI时代,百融云创诚邀产业伙伴、客户与投资者,共同见证并携手投身于这场波澜壮阔的“硅碳共治”之旅,共赢智能新时代。百融云创将持续推动RaaS战略落地,通过Results Cloud平台与“硅基员工”生态,让每一家企业都能轻松组建和管理自己的“硅基军团”,将AI的潜力切实转化为增长的动能、竞争的壁垒与创新的源泉。

