



Agentic AI

全域赋能

—
亚马逊云科技
驱动ISV业务拓展全链路指南

ABSTRACT

摘要

Agentic AI正重塑企业软件市场格局,为独立软件供应商 (ISV) 带来确定性增长机遇的同时,也形成技术整合、安全信任、生态协同、商业化四大核心壁垒。Gartner预测未来33%的企业软件将集成AI功能,亚马逊云科技数据亦显示,集成Agentic AI可使工程生产力提升31%,软件部署频率增加27%,验证了技术赋能价值。

亚马逊云科技以Amazon Bedrock AgentCore为核心构建技术支撑体系,搭配全链路工具链与精细化安全治理,破解ISV技术与合规痛点。同时依托Marketplace升级功能、APN合作伙伴网络及联合销售机制,通过Agent Mode、Express Private Offers等工具缩短交易周期,借助ISV Accelerate计划激活协同动能。Netskope、Atlassian等案例印证,技术与商业资源协同可推动ISV实现产品创新与规模增长,为行业提供可复用路径。

Contents.

Agentic AI全域赋能:亚马逊云科技驱动ISV业务拓展全链路指南

01 CHAPTER

Agentic AI时代: ISV的市场机遇与业务拓展挑战

P01 ----- 确定性机遇:Agentic AI驱动的市场增长红利

P01 ----- ISV业务拓展的核心壁垒

技术整合壁垒:多工具协同与标准化缺失

安全信任壁垒:数据治理与合规管控不足

商业化壁垒:销售转化与现金流管理难题

02 CHAPTER

技术支撑: Agentic AI 驱动的业务拓展基础能力

P03 ----- Amazon Bedrock AgentCore:企业级Agentic AI开发与部署核心

P03 ----- 代理驱动的工作流与工具:全链路生产力提升

P04 ----- 数据治理与安全基础:规模化运行保障

03

CHAPTER

商业赋能：亚马逊云科技 Marketplace、APN 与联合销售协同增长体系

P05 ----- 亚马逊云科技 Marketplace:业务拓展的核心载体与功能升级

AI及代理工具专区演进与代理入驻

Agent Mode:智能采购协同提升市场转化效率

Express Private Offers:AI驱动的定制化商业变现工具

MPOPP计划:新客户获取专属激励

P06 ----- APN合作伙伴网络升级:资源协同与能力建设

P07 ----- 联合销售深化:复杂交易的数字化解法

ISV Accelerate Program:联合销售 (Co-sell) 的战略升级与激励

Co-sell 与 Express Private Offers 的协同应用

全球化扩张的基础设施支持

04

CHAPTER

案例实践与业务拓展成效

P09 ----- 安全领域案例:Netskope的Agentic AI产品创新与规模扩张

痛点攻坚与产品转型方向

技术与政策协同应用:DSPM产品与Co-sell模式

业务拓展成效:交易规模与市场覆盖提升

P10 ----- 商业应用领域案例:Atlassian的战略转型与增长突破

痛点攻坚与业务策略转型

技术与政策协同:云端迁移与 Marketplace 整合

业务拓展成效:交易增长与效率提升

Agentic AI时代： ISV的市场机遇与业务拓展挑战

Agentic AI技术的成熟与普及，正深刻重塑企业软件市场格局，既为独立软件供应商（ISV）带来了规模化增长的确定性机遇，也在技术、安全、生态、商业化等维度设置了多重壁垒。把握市场红利窗口、突破核心壁垒，成为ISV实现Agentic AI领域业务拓展的关键命题。

1.1 确定性机遇：Agentic AI驱动的市场增长红利

Agentic AI正加速从技术概念迈向企业规模化应用，成为驱动软件行业迭代升级的核心动力，为ISV带来广阔增长空间与明确战略窗口期。

Gartner预测，未来将有33%的企业软件应用集成人工智能功能，而2024年这一比例尚不足1%，增长潜力显著。同时，15%的业务及工作决策预计将由Agentic AI自主完成，预示着 Agentic AI在决策场景的渗透将开启全新市场空间。

实际应用中，Agentic AI已落地于财务报告、需求预测、库存管理及票务系统等日常业务流程，亚马逊云科技相关团队数据显示，集成Agentic AI后，工程生产力提升31%，软件部署频率增加27%，代码质量与问题解决速度同步优化，创新进程持续加速，为ISV依托技术赋能实现业务突破提供了明确路径。

1.2 ISV业务拓展的核心壁垒

尽管Agentic AI市场机遇广阔，但ISV在业务拓展过程中，面临着技术整合、安全信任、商业化核心壁垒。这些壁垒相互交织，制约了ISV的产品开发效率、市场渗透能力与规模化盈利水平。

技术整合壁垒：多工具协同与标准化缺失

多数ISV在Agentic AI产品开发过程中，面临模型适配、工具链协同、接口兼容等多重技术整合难题，显著拉低开发效率、推高开发成本，具体表现为：

工具链 碎片化严重

代理开发涉及提示工程、工作流编排、数据处理等多个环节，现有工具缺乏统一协同框架，导致开发流程混乱、调试效率低下。

跨系统接口 标准化缺失

企业客户现有IT架构复杂，不同系统接口标准各异，ISV需为不同客户定制化开发集成方案，不仅增加开发成本，还可能因兼容性问题影响产品口碑，阻碍规模化推广。

安全信任壁垒：数据治理与合规管控不足

Agentic AI的运行依赖对企业敏感数据的访问与处理，安全合规成为企业客户采购决策的核心考量，而多数ISV因数据治理与合规管控能力不足，难以突破这一壁垒。

一方面，多数ISV缺乏精细化的数据治理体系，无法实现数据分类分级、最小权限访问控制，难以防范数据泄露、滥用风险；另一方面，Agentic AI的自主决策行为具有黑盒特性，缺乏可追溯、可审计的行为管控机制，无法满足金融、医疗、政务等行业严格的合规要求，安全信任壁垒已成为制约ISV进入高价值行业市场的关键瓶颈。

商业化壁垒：销售转化与现金流管理难题

Agentic AI产品的商业化过程中，ISV面临销售转化周期长、定价模式单一、现金流压力大等多重挑战，制约交易规模提升与持续运营能力，具体包括：

销售 转化周期长	企业级客户采购决策涉及技术、安全、业务等多个部门，决策链条复杂，传统销售模式下转化周期远超传统软件产品。
定价模式 适配性不足	不同客户的使用场景、数据量、定制化需求差异大，固定定价模式难以满足客户需求，而定制化定价又缺乏高效的核算与报价工具。
现金流 管理压力大	传统分销渠道的佣金结算周期较长，部分大型项目甚至存在更长账期，导致ISV资金周转效率低。

技术支持： Agentic AI 驱动的业务拓展基础能力

亚马逊云科技基于Amazon Bedrock AgentCore构建完善技术支持体系，覆盖核心开发架构、全链路生产力工具链及安全治理底座，通过标准化组件、灵活适配能力与严苛防护机制，全方位降低独立软件开发商 (ISV) 技术门槛，为Agentic AI驱动的业务拓展筑牢根基。

2.1 Amazon Bedrock AgentCore:企业级Agentic AI开发与部署核心

Amazon Bedrock AgentCore作为企业级开发部署核心，以标准化框架实现底层技术与上层业务协同，支撑ISV快速构建场景化智能代理产品，核心能力与优势体现在以下两方面：

核心组件与技术优势

集成任务编排、记忆管理等基础组件，无需ISV重复开发，大幅简化构建流程；实现模型与应用解耦，ISV可根据业务需求灵活切换基础模型，在成本控制与性能输出间动态平衡。同时，AgentCore内置思考链 (CoT) 机制，通过多步逻辑推演提升复杂任务处理准确性，强化场景适配能力。

多场景适配与部署能力

支持供应商托管与客户托管双模式，充分适配不同行业合规需求与数据主权诉求，兼容第三方模型、API及知识库等资源，便于ISV整合自有行业经验与外部工具。AgentCore可直接对接亚马逊云科技Marketplace，加速产品商业化落地进程。

2.2 代理驱动的工作流与工具：全链路生产力提升

以AgentCore为核心的工具链深度融入业务运营与产品开发全流程，从多维度提升ISV生产力，具体包括：

日常业务场景智能化赋能

轻量化工具可无缝嵌入Slack等协同平台，自动分类消息、生成待办事项；依托Amazon QuickSweep能力聚合业务关键数据、异常提醒，为决策提供精准支撑；所有应用均基于无服务器架构构建，ISV无需额外部署基础设施，可快速接入并规模化推广。

共享资源库复用价值

依托MCP服务器构建集中式资源库，提供经验证的提示词模板与标准化开发、运维规范，减少重复劳动，推动跨团队资源共享，助力ISV产品开发向标准化、工业化方向演进。

开发全流程 效率升级

Q Developer与VS Code、Eclipse等主流IDE原生集成, 搭配Kuro工具及CLI, 实现代码智能优化、漏洞扫描、结构重构, 同时联动团队协作功能, 解决代码冲突、同步开发进度, 提升团队协作规范性。

2.3 数据治理与安全基础: 规模化运行保障

亚马逊云科技构建精细化、全链路安全保障体系, 兼顾数据可用性与合规性, 为Agentic AI规模化运行保驾护航, 核心举措包括:

精细化 数据访问控制

深度整合IAM Identity Center与AgentCore身份组件, 基于角色与业务场景动态分配权限, 严格落实最小权限原则; 搭配CloudWatch日志审计能力, 实现数据访问、交互行为全链路可查、可追溯, 同时具备异常行为实时预警功能, 筑牢权限安全边界。

全链路 安全防护机制

覆盖数据传输、存储、运行全环节, 传输层通过加密协议保障数据机密性与完整性, 存储层依托S3加密技术及多副本容灾备份防止数据丢失篡改; 运行层采用环境隔离策略保障系统稳定, Bedrock Guardrails实时开展内容过滤与合规检查, 搭配专属安全扫描、渗透测试服务, 满足金融、医疗等行业严苛合规标准。

商业赋能： 亚马逊云科技 Marketplace、APN与 联合销售协同增长体系

APN合作伙伴网络以全周期成长赋能为核心，从战略政策、技术合规、联合销售三大维度构建支撑体系，助力ISV精准把握Agentic AI市场机遇，降低产品落地门槛，扩大市场覆盖范围，实现业务快速增长。

3.1 亚马逊云科技 Marketplace:业务拓展的核心载体与功能升级

作为ISV拓展业务的核心载体，亚马逊云科技Marketplace持续迭代功能，聚焦Agentic AI领域打造专属能力，通过专区运营、智能采购工具与定制化报价功能，实现供需两端的高效匹配与价值变现。

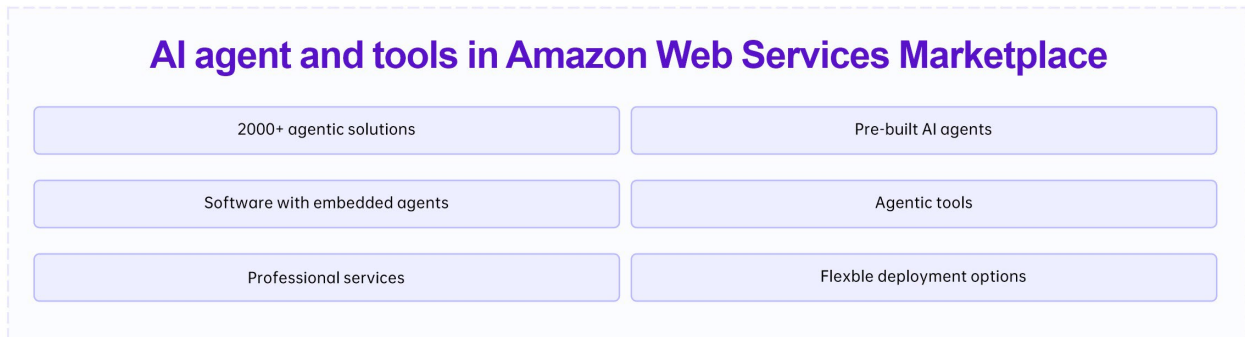
AI及代理工具专区演进与代理入驻

亚马逊云科技Marketplace中“AI及代理工具 (AI and Agents Tools)”专区呈现快速增长态势，上线初期仅800余个代理，数日内便增长至约1100个，目前产品条目已超2000个，成为Agentic AI产品聚合与流转的核心场景。专区对ISV的核心价值体现在三方面：

入驻模式灵活，支持供应商托管及客户托管两种类型代理入驻，且均可直接部署至Amazon Bedrock AgentCore，降低集成与部署门槛。

打通合作链路，帮助ISV对接Zscaler、1Password、Stripe等合作伙伴的模型上下文协议 (MCP) 兼容服务，可直接借助标准化接口通过Marketplace访问，拓展工具能力边界。

强化产品优势，助力ISV将Agent嵌入自有产品形成差异化特质，依托专区流量聚合效应提升曝光度与获客效率，缩短商业化周期。



附图:Marketplace 中的 AI 代理与工具 (图片来源:亚马逊云科技官方报告)

Agent Mode: 智能采购协同提升市场转化效率

Marketplace的“代理模式 (Agent Mode)”以自动化能力重构采购流程,为ISV的客户提供全流程自主采购协助,大幅提升交易转化效率。该模式通过内置智能算法自动化处理建议书征询 (RFPs) 与需求匹配,深度适配企业采购场景。

其核心能力包括分析企业内部合规规则、定价基准及同类产品差异,为采购决策提供数据支撑;整合亚马逊云科技数据、第三方来源及实时输入信息,生成完整尽职调查报告;将传统数周乃至数月的采购周期,缩短至数分钟到数小时。在多步骤 workflows 中,尤其适用于RFPs处理,用户上传技术及业务需求后,可自动匹配相关产品并完成对比分析,简化采购决策链条。

Express Private Offers: AI驱动定制化商业变现工具

面对企业客户在采购量、合同期限、支付条款等方面的个性化需求,Express Private Offers (快速私人报价) 工具依托AI能力实现定制化定价方案的自动生成,成为ISV商业变现的重要助力。该工具深度支持自动化联合销售,使ISV能够根据大客户需求灵活调整定价策略与合作条件,无需繁琐人工对接。

通过缩短报价谈判周期,打破传统商机转化中的流程壁垒,实现从潜在商机到现金流的高效闭环。同时,结合Marketplace产品运营规范,支持搭配免费试用、演示视频等内容,清晰标注计量模式,进一步提升报价转化成功率。

MPOPP计划: 新客户获取专属激励

Marketplace专属优惠促销计划 (MPOPP),以客户激励为核心激活新客增长。该计划通过向购买参与ISV产品的客户提供亚马逊云科技服务抵扣金,加速Marketplace交易转化,覆盖不同发展阶段的合作伙伴,新卖家可获即时资金支持,成熟卖家可享续订专项奖励。

操作层面,符合条件的合作伙伴可全年通过亚马逊云科技合作伙伴资金支持门户自助提交申请,资金在优惠接受后下一工作日到账。全自动审批流程与简化模板加快交易达成,抵扣金将在交易验证后根据TCV及适用费率发放至账户,实现从规划到发放的全流程简化。

3.2 APN 合作伙伴网络升级: 资源协同与能力建设

APN合作伙伴网络以资源协同为核心定位,为ISV提供覆盖技术、品牌、客户的全方位支持,通过分级体系与进阶路径,适配ISV不同发展阶段的需求,助力其夯实技术能力、扩大业务覆盖范围。

核心资源供给涵盖三大维度:

技术资源方面,提供亚马逊云科技产品培训、技术认证及架构验证服务,帮助ISV提升基于云服务的产品开发与适配能力。

品牌资源方面,通过联合活动、品牌联合曝光等形式,放大ISV产品影响力。

客户资源方面,搭建需求对接通道,为ISV推荐优质项目机会,实现客户资源的高效流转。

合作层级分为注册级、标准级、高级三类（技术合作伙伴）及注册级、标准级、高级、资深级四类（咨询合作伙伴），基于业绩表现、技术能力、客户案例等维度评定，ISV可根据自身发展阶段升级层级，获取对应资源支持。



附图:APN合作伙伴网络

3.3 联合销售深化:复杂交易的数字化解法

针对企业级复杂交易场景，亚马逊云科技通过联合销售机制升级、工具协同及全球化基础设施支撑，构建数字化交易解决方案，破解交易周期长、定制化需求复杂、跨境运营成本高等痛点。

ISV Accelerate Program:联合销售 (Co-sell) 的战略升级与激励

ISV Accelerate Program通过机制创新推动联合销售模式升级，将ISV业绩直接纳入亚马逊云科技内部销售团队的考核与激励体系，重构销售协作逻辑。这一变革使销售人员推荐合作伙伴产品，从单纯的增值服务转变为完成个人KPI的核心路径，彻底激活主动协同意愿。

此前被动转售的合作模式被打破，形成“亚马逊云科技销售团队+ISV”的主动协同格局，销售人员主动挖掘客户需求并匹配ISV产品，实现双方资源互补，大幅提升复杂交易的推进效率，尤其适配Agentic AI相关产品的企业级落地场景。

Co-sell 与 Express Private Offers 的协同应用

在企业级复杂交易中，Co-sell模式与Express Private Offers形成高效协同闭环，实现交易转化效率的倍数提升。ISV通过Co-sell机制与亚马逊云科技销售团队联动，精准锁定目标客户并挖掘深层需求，完成前期需求对齐与信任构建。

针对客户提出的采购量、合同期限、支付条款等个性化参数,可直接借助Express Private Offers工具快速生成定制化定价方案,无需反复线下谈判。这种“需求对接-定制报价”的无缝协同,既保障了客户需求的精准响应,又缩短了交易周期,提升了大客户合作的成功率。

全球化扩张的基础设施支持

出海ISV面临的国际税务繁杂、货币结算不便等隐形成本,可通过亚马逊云科技Marketplace的全球化基础设施获得有效解决。其核心支持能力体现在三方面:

货币适配	允许ISV以当地货币向全球客户提供AI代理产品,消除汇率换算障碍与客户支付顾虑。
税务合规	自动处理复杂的跨国税务计算与代扣代缴事宜,覆盖超过多个司法管辖区的税务规则,保障合规运营。
本地化支持	提供针对性的上市支持 (Go-to-Market Support),助力ISV快速适配不同区域市场的运营需求,降低全球化扩张门槛。

案例实践与业务拓展成效

通过Netskope和Atlassian的实战案例，验证了技术支撑与商业政策的协同效应，展示了ISV如何解决业务痛点并实现规模化增长。两类案例分别覆盖安全与商业应用领域，为不同行业ISV依托亚马逊云科技实现创新升级提供了可复用路径。

4.1 安全领域案例:Netskope的Agentic AI产品创新与规模扩张

作为SASE领域头部企业，Netskope依托亚马逊云科技的技术能力与商业资源，以Agentic AI为核心实现产品迭代与规模突破，构建了技术创新与商业拓展的双轮驱动模式。

痛点攻坚与产品转型方向

据调查，98%的受访企业客户使用AI或基于代理的应用，但其中72%未经企业IT部门正式批准、评估和管控，由员工自行选择、部署和使用，这类游离于企业合规与安全管控体系之外的应用，导致企业对AI数据可见性与防护需求激增；同时传统销售周期长、行业竞争加剧的问题，进一步制约企业增长。基于此，Netskope确立以Agentic AI为核心，打造专属安全产品、联动生态缩短市场周期的转型方向。

技术与政策协同应用:DSPM产品与Co-sell模式

技术层面，该企业基于Amazon Bedrock AgentCore开发数据安全态势管理(DSPM)产品，以统一中枢整合数据发现、分类、监控、风险分析等全生命周期能力，集成MCP开放协议，实现与Elasticsearch等工具的无缝交互，将自然语言请求转化为精准数据查询，达成AI驱动的安全防护闭环。

商业层面，全面接入Marketplace与亚马逊云科技合作伙伴网络(APN)，深度应用Co-sell机制，与亚马逊云科技销售团队协同推进客户拓展，借助平台资源放大产品声量，缩短市场渗透周期。

业务拓展成效:交易规模与市场覆盖提升

产品精准破局

DSPM产品精准击中98%企业的AI安全痛点，解决影子IT带来的数据泄露风险，实现从通用平台类产品向Agentic AI专属产品的战略延伸。

商业指标攀升

依托Co-sell模式，年度合同价值(ACV)与总合同价值(TCV)实现显著增长，进一步巩固了在SASE领域的领导地位，扩大了跨行业客户覆盖范围。

4.2 商业应用领域案例:Atlassian的战略转型与增长突破

Atlassian通过调整业务策略,依托亚马逊云科技的云端能力与商业生态资源,完成从产品销售到解决方案交付的转型,实现交易效率与市场规模的双重突破。

痛点攻坚与业务策略转型

传统“产品导向”策略聚焦工具售卖,难以触达企业高层决策者,无法有效响应客户核心业务诉求。为此,Atlassian依托亚马逊云科技服务完成战略转型,转向“解决方案导向”模式。

该模式不再孤立销售工具,而是将自身产品与亚马逊云科技服务深度融合,针对具体业务场景打造一体化解决方案,精准匹配客户业务目标,提升与高层决策者的沟通效率,强化客户合作粘性。

技术与政策协同:云端迁移与Marketplace整合

技术层面推进全面上云:将本地部署产品逐步迁移至云端,借助Agentic AI工具优化用户交互体验,依托亚马逊云科技的全球化基建保障服务稳定性与可扩展性。

商业层面深化资源整合:将Marketplace纳入核心销售战略,加入ISV Accelerate计划获取Co-sell激励资源,借助Express Private Offers工具提升大额订单成交率,依托全球化布局拓展国际市场。

业务拓展成效:交易增长与效率提升

该企业转型成效显著,多项核心指标实现跨越式增长。Atlassian在Marketplace上的交易实现900%同比增幅,充分验证了解决方案导向模式的市场认可度。Co-sell交易进程较非协同交易提速65%,且订单规模更大,显著提升了交易效率与盈利空间。

解决方案导向策略强化了客户需求响应能力,极大提升了客户留存率与复购率,助力其在全球多个区域市场实现突破性扩张,进一步扩大了商业应用领域的影响力。

