

2026企业数字化转型：AI Agent、RPA、低代码怎么选

行业趋势/工具 10分钟阅读2026-08-15

深入分析2026年企业数字化转型三大核心技术——AI Agent、RPA、低代码的定位差异、适用场景和选型框架，附不同规模企业的落地路径。

2026年，数字化转型不再是“选择题”

如果说2023-2024年企业还在讨论“要不要做数字化转型”，到了2026年，这个问题已经变成了“先做哪个、怎么做、花多少钱”。客户期待7×24小时在线服务，竞争对手已经用AI把效率提升了3倍，人力成本持续上涨——不转型的企业不是“发展慢”，而是在加速失去竞争力。

但转型不是盲目上系统。2026年最火的三个技术方向——**AI Agent、RPA、低代码**——各有定位和适用场景，选错了不仅浪费预算，还可能让团队对数字化失去信心。

这篇文章帮你理清三者的区别和选择逻辑。

一、三大技术的定位与区别

维度	AI Agent	RPA	低代码
核心能力	理解、推理、自主决策	规则化重复操作自动化	快速搭建应用系统
工作方式	接收目标，自主规划步骤	按预设脚本执行固定流程	拖拽组件配置业务逻辑
处理非结构化数据	擅长（文本、语音、图像）	只处理结构化数据	△ 需额外集成
应对变化/异常	可自适应调整	遇到异常就报错	△ 需预先配置分支
适用场景	客服、分析、决策辅助	数据录入、报表生成、对账	审批流、CRM、库存管理
实施周期	2-8周	4-12周	2-12周
对IT依赖	低-中	中-高	低-中
成本区间	500元/月起	3-20万元/年	1-10万元/年

二、AI Agent：2026年最大的变量

AI Agent（智能体）是2025-2026年企业数字化领域最具颠覆性的技术。与传统软件不同，AI Agent不是“你点一下它动一下”，而是你给它一个目标，它自己想办法完成。

AI Agent能做什么

- 智能客服：理解客户自然语言问题，查询系统数据，给出个性化回答，复杂问题自动转人工
- 销售助手：自动分析客户画像，推荐跟进策略，生成个性化话术，提醒最佳联系时机
- 数据分析：用自然语言提问，Agent自动查询数据库、生成报表、发现异常并给出分析
- 内容生产：根据产品信息自动生成营销文案、社交媒体内容、产品描述
- 流程编排：接收任务后自动调用多个系统的API完成跨系统操作

AI Agent的局限

- 需要“喂”足够的企业数据才能给出准确回答（知识库建设是关键）
- 复杂的业务逻辑可能需要多轮调试
- 涉及核心业务决策时仍需人工审核
- 结果有一定不确定性，需要建立质量监控机制

三、RPA：稳定但需要明确规则

RPA（机器人流程自动化）并不是新技术，但在2026年仍然有不可替代的价值。它的核心优势是**稳定、可靠、可审计**——对于规则明确、不能出错的流程，RPA比AI更合适。

RPA最适合的场景

- **跨系统数据搬运**：从A系统导出Excel，处理后录入B系统
- **定时报表**：每天/每周自动从多个系统拉取数据，汇总成报表发邮件
- **财务对账**：银行流水与ERP记录自动核对，标记差异
- **发票处理**：OCR识别发票信息，自动录入财务系统
- **批量审批**：符合规则的单据自动审批，异常转人工

RPA的局限

- 只能处理预设好的规则，任何变化都需要重新配置脚本
- 无法理解非结构化数据（如客户发来的自由文本邮件）
- 老旧系统没有API时，RPA通过模拟界面操作，系统升级后可能失效
- 维护成本随规则复杂度增长

四、低代码：让业务人员也能搭建系统

低代码平台通过可视化拖拽和配置，让不懂编程的人也能搭建业务应用。2026年，**低代码已经从“玩具”进化为企业级工具**，钉钉宜搭、飞书多维表格、微搭、简道云等平台可以支撑从简单审批到复杂业务系统的各种需求。

低代码最适合的场景

- **内部管理系统**：CRM、进销存、项目管理、人事管理
- **审批流程**：请假、报销、采购、合同审批
- **数据收集与展示**：报名表、巡检表、数据看板
- **移动端应用**：现场服务、外勤打卡、移动审批

低代码的局限

- 复杂业务逻辑的表达能力有限，深度定制仍需写代码
- 平台锁定风险——迁移到其他平台成本高
- 对于面向客户的高频应用，性能和体验可能不如原生开发
- 数据量大时可能遇到性能瓶颈

五、三者不是“三选一”，而是组合使用

最有效的数字化方案不是只选一个，而是**组合使用**。以一个典型的销售流程为例：

- 1. **低代码**搭建CRM系统，管理客户信息和销售流程
- 2. **AI Agent**作为销售助手，分析客户画像、推荐跟进策略、生成话术
- 3. **RPA**自动将订单数据从CRM同步到ERP和财务系统

三者各司其职，形成完整的自动化闭环。

六、不同企业的选型建议

企业规模	优先方向	建议路径	预算参考
10人以下	AI Agent+ 低代码	用AI 客服/ 销售助手快速见效，低代码搭内部管理	500元起/月
10-50人	AI Agent+ 低代码+ 轻量 RPA	先做客服和内容自动化，再用低代码统一管理，RPA 解决1-2 个高频重复流程	2-10万/年
50-200人	三者组合	系统性规划：核心系统用低代码，重复流程用RPA，客户触达用AI Agent	10-50万/年
200人以上	平台化+ 深度定制	建立企业级AI 平台，RPA 中心，低代码治理体系	50万+/年

七、2026年数字化转型的关键趋势

- **AI Agent从"尝鲜"走向"生产"**：2025年是试点年，2026年是规模化落地年。越来越多企业把AI Agent嵌入核心业务流程
- **RPA与AI融合（IPA）**：RPA负责执行，AI负责理解和决策，两者结合实现"智能流程自动化"
- **低代码+AI**：低代码平台内置AI能力，用户可以用自然语言描述需求，AI自动生成应用
- **数据治理先行**：无论是AI、RPA还是低代码，数据质量都是基础。2026年越来越多企业意识到"垃圾进、垃圾出"的道理
- **从"工具采购"到"能力建设"**：领先企业不再满足于买工具，而是建立内部团队的数字化能力

八、落地建议：从最小可行项目开始

不要试图"一步到位"。最成功的数字化转型都是从一个**小而具体的项目**开始的：

- 1. 找到团队中最痛、最重复、最耗时间的一个场景
- 2. 选择匹配的技术（参考上文的选型表）
- 3. 用2-4周做出一个能跑的最小版本
- 4. 让团队用起来，收集反馈，快速迭代
- 5. 验证效果后，再推广到其他场景

一个成功的小项目带来的信心和经验，比十个停留在PPT上的"大规划"更有价值。

写在最后

数字化转型不是技术问题，而是**业务问题**和**组织问题**。技术只是工具，真正的挑战是理解业务痛点、重新设计流程、让团队接受变化。

选对工具，从小处开始，快速验证，持续迭代——这十二个字是2026年数字化转型最务实的方法论。

如需具体方案，可以联系我们（13266110769）。