



**Washington University
of Science and Technology**

华盛顿科技大学

2900 Eisenhower Ave. Alexandria, VA 22314

703-941-2020 | www.wust.edu

More Information: yzou.student@wust.edu

Email of Chinese/English

J1学者签证, 提供DS-2019
F1学生签证, 提供I-20

- Bachelor of Science in IT
- Bachelor of Business Administration
- Master Of Science in IT
- Master of Science in Cybersecurity
- Master Of Business Administration

Scholarships and financial aid are available for qualified students!
WUST offers degrees, skills, certificates, and career assistance until every graduate lands a job.

Winter	Class Start Dates: January 13, 2025
Spring	Class Start Dates: April 5, 2025
Summer	Class Start Dates: July 14, 2025
Fall	Class Start Dates: October 6, 2025

CPT/OPT internships available Waiting for H1B lottery, B/J to F1 visa, welcome to apply!












学生大使中文服务电话
(312)351-4881

微软陷入“养虎为患”困局！ OpenAI 正抢抢企业客户

采访了微软的20余家客户及销售人员,最新报道称两大科技巨头在AI(人工智能)助手领域的竞争日趋白热化。

作为OpenAI投资方的微软在AI助手上陷入尴尬境地,理论上,微软的Windows系统统治着企业办公环境,而AI功能正被深度集成到全球使用最广的办公套件中,但Copilot的市场接受度却没有想象中的高。虽然微软与OpenAI都能提供能处理研究写作、数据分析等任务的AI助手,但ChatGPT凭借更优的产品体验正赢得越来越多企业客户的青睐。

一、OpenAI 企业付费用户激增50%,和微软抢客户

去年春天,制药巨头安进公司(Amgen)宣布将为2万名员工采购微软的Copilot AI助手。这一决定及时印证了微软对生成式AI的数十亿美元押注,微软随后在三份不同的案例研究中都重点宣传了这个Copilot新客户。

然而13个月后,安进员工日常使用的却是竞争对手的产品——OpenAI的ChatGPT。

据安进公司高级副总裁肖恩·布鲁奇(Sean Bruich)透露,随着技术不断进步,加之员工反馈ChatGPT在科研文献摘要等任务中表现优异,公司今年初已扩大ChatGPT的应用范围。“OpenAI在提升产品体验方面做得非常出色,”他称赞道,同时补充Copilot仍是“相当重要的工具”,但更多用于Outlook或Teams等微软产品。

OpenAI在企业市场的崭露头角让其最大投资方微软感到“危机感”。微软销售人员坦言,在全力推广Copilot的关键时刻遭遇这种局面令他们措手不及。这场幕后较量使得本就微妙的微软与OpenAI合作关系更趋复杂。

自向OpenAI注资近140亿美元(约合人民币1004亿元)以来,微软投资了多家竞争性AI初创公司,开始自研AI模型,还迟迟不肯批准

OpenAI的重组计划。而OpenAI则与多家竞争性云服务商达成合作,过去两年着力打造面向企业、学校及个人的付费订阅产品体系,近期更是计划收购与微软GitHub Copilot存在竞争关系的AI编程助手Windsurf。

OpenAI的企业业务增势能否持续尚待观察,但其最新公布的300万企业付费用户数较数月前激增50%。微软发言人则强调,财富500强中70%的企业正在使用Copilot,付费用户数同比翻了3倍。

高德纳分析师Jason Wong分析称,目前多数企业仍在员工小范围试用Copilot阶段,这为各软件供应商留下了竞争空间。但他认为现阶段本质上是“OpenAI与微软的对决”。

这些AI助手本质上提供相同功能:处理研究写作、数据分析等繁琐任务,让职场人士专注更具挑战性的工作。但由于两款产品核心都基于OpenAI的模型,微软销售团队难以向客户清晰区分Copilot与知名度更高的ChatGPT,知情人士这样评价道。

针对ChatGPT的强势表现,微软职场AI项目负责人贾里德·斯帕塔罗(Jared Spataro)回应称:“消费级市场的知名度未必等同于商业适用性。”他强调微软的核心优势在于“将尖端技术调优适配企业场景”。OpenAI发言人则表态称,其优势正来自客户对直接获取最新技术的需求。

二、与Office深度融合,成本低50%,微软Copilot是企业“阻力最小的选择”

理论上,微软的生态垄断本应带来天然优势。Windows系统统治着企业办公环境,而AI功能正被深度集成到全球使用最广的办公套件中。过去数十年,微软销售总能凭借与现有软件、网络安全及采购流程的无缝衔接,说服企业采购最新产品。

销售团队原以为,凭借与企业

IT部门长期建立的合作关系,微软能轻松掌控企业级AI助手市场。但等到Copilot正式上市时,大量职场人士早已通过家用场景熟悉了ChatGPT,使后者获得先发优势。知情人士透露,由于官僚流程拖累,OpenAI的模型更新往往需数周才能同步至微软产品。斯帕塔罗解释称,微软会对每个OpenAI版本进行独立测试以确保体验优化与安全合规,“并非所有模型变更都能带来净收益”。

面对员工自发形成的ChatGPT使用偏好,Finastra Group Holdings等企业选择双轨并行测试。这家拥有1.2万名员工的保险公司正同步部署两款工具,其数据与分析总监Don Vu表示:“不同岗位需求各异,我们需要时间评估实际使用效果与网络效应。”IT高管们承认Copilot与Office的深度整合具备潜力,正如Zoom、Slack等创新产品最终难敌微软全家桶的协同优势。高德纳分析师Jason Wong分析称,采购Copilot仍是“阻力最小的选

择”。

金融科技公司Finastra的AI总监亚当·利伯曼(Adam Lieberman)透露,他们不得不劝导ChatGPT的拥趸者尝试Copilot,但用户最终会认可其功能性与系统集成度:“家用ChatGPT的经历可能让人忽视其他工具的价值。”微软销售则着重强调Copilot的性价比优势,其每月30美元(约合人民币215元)/用户的定价显著低于ChatGPT企业版,高德纳数据显示后者可达60美元(约合人民币430元)。不过这种优势或难持续:OpenAI已推出按用量计费模式,并据外媒The Information报道,OpenAI还对捆绑采购其他AI产品的客户提供折扣。

结语:产品体验仍是决定用户选择的关键因素

这场竞争并未阻碍微软继续斩获大单。据知情人士透露,在本月初的内部会议上,微软员工被告知包括巴克莱银行(Barclays)、埃

森哲(Accenture)和大众汽车(Volkswagen AG)在内的数十家企业客户,每家都拥有超过10万名Copilot付费用户。首席执行官萨提亚·纳德拉(Satya Nadella)对当前进展表示赞赏,但同时也明确表态公司需要让数亿人使用其AI应用系列。

然而,如果客户持续选择OpenAI,这一目标可能难以实现。长期客户贝恩咨询(Bain & Co.)已向约1.6万名员工部署ChatGPT,其中绝大多数员工定期使用。而仅有约2000名员工使用Copilot,主要用于Excel等微软程序的辅助工作。

贝恩首席技术官拉梅什·拉兹丹(Ramesh Razdan)表示:“员工对Copilot的反响确实不如ChatGPT。虽然Copilot在改进,但我认为它目前还达不到ChatGPT的水平。”这一用户反馈凸显了微软在企业AI市场面临的持续挑战,即便拥有庞大的企业客户基础,产品体验仍是决定用户选择的关键因素。



▲微软 Copilot 产品矩阵