

某精密制造企业 AI 落地场景诊断报告

该先动哪一刀，以及为什么是这一刀

报告编号 DX-2026-示例 | 版本 v1.0

出具日期 2026 年 月 日 | 对应现场诊断日 2026- -

大象 · AI 先锋官

百年象记（上海）企业管理有限公司

腾讯云 WorkBuddy 标准代理商伙伴

本项目负责人：向子科（大象） 15800758818

这是格式样例。本样例中的企业名称、岗位数字与金额均为演示用示例数据，用于说明报告的完整结构；正式报告的各项数据均来自现场诊断的实际采集。

样例文件 · 数字为演示数据 —— 正式报告中此处为现场实测值。

1.1 一句话结论

你在未来 8 周里，最值得先做的是 **报价单生成**、**客户跟单提醒**、**技术资料检索** 这三件事；最不该现在做的是 **生产排程优化** 和 **全公司知识库**，原因见第五部分。

1.2 三个先做的场景

#	场景	涉及岗位	现在耗时	做完后预计	投入	优先级
1	报价单生成	销售内勤 × 2	每单 40 分钟	每单 8 分钟	2 人日	高
2	客户跟单提醒	销售 × 4	每周 3 小时	每周 40 分钟	1.5 人日	高
3	技术资料检索	售后客服 × 3	每次 12 分钟	每次 3 分钟	2.5 人日	中

1.3 我判断的三个「现在别做」

#	别做的事	一句话原因
1	生产排程优化	排程依赖老师傅的经验判断，当前数据颗粒度不足以支撑，做出来也不可信
2	全公司知识库	范围太大、责任人不清；这类项目历史上多数会变成没人维护的资料堆
3	客户流失预测	客户数量与数据量都太小，模型没有统计意义，结论不可用

1.4 总投资与周期

预计总投入 ¥34,000

预计周期 8 周

见效最快的场景 场景 1，约第 3 周

需要先做的准备 合并价格表版本

需要客户方配合 IT 开放 1 个数据库只读账号；销售部指定 1 名对接人；提供 20 张历史报价单（可脱敏）

1.5 一句话风险提示

这次落地的最大风险不是技术，是 **销售内勤不愿意用**——因为新流程要求他们多填两个字段。这件事我在第四部分场景 1 里给了具体应对办法。

写清我们实际到了哪里、看了谁、看了多久。这一部分的作用是你知道我们不是来听汇报的。

现场日期	2026 年 月 日
现场时长	6.5 小时（含跟岗 3 小时）
访谈对象	共 7 人：老板 × 1、销售总监 × 1、销售内勤 × 2、售后客服 × 2、仓库管理员 × 1
跟岗岗位	销售内勤、售后客服、仓库管理员
采集样本	抽查 30 张历史报价单、2 周的客服工单记录、1 份现行价格表
未覆盖范围	生产车间只做了访谈、未做跟岗（本次诊断范围之外，涉及排程的判断已在第五部分标注为「暂不做」）

本次诊断的三个判断依据

① 我在现场实际看到了什么

销售内勤的电脑桌面上同时开着三个版本的价格表 Excel，文件名分别是「价格表-最终版」「价格表-最终版 (2)」「价格表 2026 新」；报价单模板有 4 套 Word，其中 2 套的页眉 logo 还是旧版。

② 一线的人亲口说了什么（原话摘录）

「最怕客户催得急，我还得先问销售用哪张价格表。」——销售内勤 A

「同一个问题我一个月回答八遍，答案都在群里，翻不到。」——售后客服 B

③ 我核查了哪些数据（不是听说的）

现场实测销售内勤做一张报价单耗时 38—44 分钟（跟岗计时 5 次，取中位数 40 分钟）；抽查 30 张历史报价单，其中 4 张存在使用了过期价格的问题。

为什么要把「一线原话」写进报告

员工的原话是最难伪造的证据。你读到这里会知道我们真的去问了人，而不是坐在会议室里听你讲了一遍业务流程。

这是整份报告的工作量所在。原则：只列我们亲自确认过的事务，不列「可能还有」。

#	岗位	具体事务	频次	单次耗时	月耗时	可自动化	理由
1	销售内勤	按客户需求做报价单	60 单/月	40 分钟	40 小时	可半自动	格式固定、变量清晰，但最终价格需人确认
2	销售内勤	报价单审批后回传客户	60 单/月	10 分钟	10 小时	可全自动	纯转发动作，不含任何判断
3	售后客服	查历史同类问题的处理方式	120 次/月	12 分钟	24 小时	可半自动	知识散在群聊记录里，需先归集再检索
4	销售	整理每周待跟进客户名单	4 次/月	45 分钟	3 小时	可全自动	规则明确，直接读 CRM 字段即可
5	仓库管理员	手工登记出入库台账	22 次/月	8 分钟	2.9 小时	暂不可	纸质单据为主，先要做单据电子化，不在本期范围
6	销售总监	汇总月销售分析	1 次/月	5 小时	5 小时	可半自动	数据可自动汇总，结论口径仍需人判断

汇总

列入清单的事务总数	6 项
其中「可全自动」	2 项（编号 2、4）
其中「可半自动」	3 项（编号 1、3、6）
其中「暂不可」	1 项（编号 5）
可自动化事务的月耗时合计	约 82 小时（≈ 10.3 人日/月）

这一行的意义

如果「可自动化事务月耗时合计」算出来只有 20 小时，我们会在这份报告里 直接告诉你「这件事的投入可能不划算」。这份报告必须敢说这句话—— 否则它只是一份推销材料。

每个场景按固定 6 块写。第 ⑤、⑥ 块是别人不写的东西——写清要你配合什么、怎么算成功。

场景 1 报价单生成

① 现状（改造前）

- 谁在做：销售内勤 2 人
- 怎么做：客户发需求 → 内勤翻 Excel 找价格表 → 手工填 Word 模板 → 发给销售确认 → 回传客户
- 卡在哪：Excel 有三个版本，谁也不知道哪个是最新的；模板有 4 套，用错要重做

② 目标（做完后是什么样）

- 内勤粘贴客户需求原文 → 系统按最新价目表生成报价单草稿 → 内勤只改两处 → 提交销售确认
- 单次从 40 分钟降到 8 分钟；价格表只有一个版本，且带生效日期

③ 具体动作（分步）

步	做什么	谁配合	产出
1	把所有价格表合并成唯一版本，确认责任人	销售总监	唯一价目表 v1
2	把 4 套模板合并成 1 套	销售内勤	统一模板
3	搭「需求 → 报价草稿」的能力（Skill）	我方	可调用 Skill
4	用 10 张历史报价单回测，错误必须为 0	我方 + 内勤	回测记录
5	试用 2 周，内勤每天记录「哪里不对」	销售内勤	问题清单

④ 产出形态

- 一个单文件 HTML 工作台页面（无需安装、可离线、可微信转发）
- 一个可复用的 Skill（下次只说一句话就调用）
- 一页《操作说明》（不是长篇手册）

⑤ 需要你提供什么

- 销售总监 1 次 30 分钟，确认价目表口径
- 销售内勤 1 人作为对接人，每天 15 分钟反馈
- 历史报价单 20 张（可脱敏）

⑥ 怎么算成功（验收标准）

- 随机抽 10 张新报价单，与人工结果比对，**价格错误 0 处**
- 内勤自评：**「不比原来麻烦」**——这一条必须问，否则一定被弃用
- 30 天后回看：报价单平均出具时间 **≤ 15 分钟**

场景 2 / 场景 3（本期一并排序，详写页在正式报告中）

场景	一句话目标	关键验收标准
场景 2 · 客户跟单提醒	按 CRM 跟进状态，每天早上自动生成当天该联系的客户名单	名单准确率 100%（抽 20 条与 CRM 核对）；销售不再手工整理
场景 3 · 技术资料检索	客服输入客户问题，直接返回历史同类问题的处理方式与结论	返回结果必须带出处；客服自评「比翻群记录快」

以上三个场景共用同一份《操作说明》与同一套验收方式，不额外增加管理成本。

这是全篇差异化最强的一段。我们主动砍掉自己的生意—— 因为一个做到一半失败的项目，对你和我们的伤害都远大于少赚这一笔。

#	不做事	为什么现在不做	什么时候可能值得做
1	生产排程优化	现有数据颗粒度不足，判断依赖老师傅经验，做出来不可信	等 MES 数据稳定 6 个月后再评估
2	全公司知识库	范围太大、责任人不清；历史上这类项目多数会变成「没人维护的资料堆」	先做售后单场景跑通，再逐步扩
3	客户流失预测	客户数量与历史数据量都太小，模型没有统计意义	客户数超过 800 家之后再谈
4	仓库台账自动化	目前以纸质单据为主，先要做单据电子化；这一步不属于 AI 项目	纸质单据电子化完成后再评估

另外三类我原则上不接

①	需要把客户隐私、财务明细、涉密工艺直接喂进公有云 AI 的
②	要求「必须三个月内全员用起来」的——这违背人的接受规律，一定反弹
③	老板自己不看、只让下面人推的——这类项目我们见过的都失败了

为什么要把「不做什么」写成一整章

因为绝大多数供应商只会告诉你「我们都能做」。当一份报告主动告诉你「这三件事你现在别花钱」，你才有理由相信 它推荐的另外三件事是真的划算。

三个表都给出，且都写清怎么算的。不许出现「效率提升 300%」这类话——只出现「从 X 到 Y」。

6.1 时间账

场景	现在月耗时	做完后月耗时	每月省下
报价单生成	40 小时	8 小时	32 小时
报价单回传	10 小时	0.5 小时	9.5 小时
技术资料检索	24 小时	6 小时	18 小时
周跟进名单	3 小时	0.2 小时	2.8 小时
月销售分析	5 小时	1.5 小时	3.5 小时
合计	82 小时	16.2 小时	65.8 小时

6.2 钱账（保守算法）

项	数值	算法说明
每月省下工时	65.8 小时	见 6.1
折算人力成本	¥6,050 / 月	按人均月薪 ¥8,000 ÷ 21.75 天 ÷ 8 小时 = ¥46/小时
我方投入	¥34,000	本次项目费（含三个场景交付与 30 天答疑）
回本周期	约 5.6 个月	投入 ÷ 月度收益 = 34,000 ÷ 6,050
一年后的净收益	约 ¥38,600	月度收益 × 12 - 投入

一条自我约束

如果算出来回本周期超过 12 个月，我们会在这张表旁边写一句「这个项目我建议你先别做」。上面这组数字是 5.6 个月，所以这一期可以做。

6.3 隐性收益（不算钱的，但要说）

- 价格口径统一后，「怎么每次报价不一样」这类客户质疑会消失
- 你不再需要做人肉兜底：不必每次客户催单都亲自去翻价格表

7.1 路线图（谁在哪天交什么）

周次	我方动作	客户方动作	里程碑（可验证的产出）
W1	方案确认 + 数据梳理	指定对接人、确认价目表	唯一价目表 v1 签署
W2—W3	搭报价单生成 Skill	提供 20 张历史报价单	Skill 可用，回测错误 0
W4—W5	试用与修正	内勤每天反馈	试用报告
W6	场景 2（跟单提醒）开工	销售提供跟进规则	提醒可用
W7—W8	场景 3（资料检索）开工	客服归集历史问答	检索可用
W9	30 天复盘	老板参加 30 分钟	复盘结论 + 下一步建议

两个承诺

我们承诺：每个场景交付时你的团队能独立操作，且留 30 天答疑。

我们不承诺：「保过」「一定提效 X%」——具体能省多少，最终由你团队的实际使用决定。

7.2 数据边界（需客户方有人签字确认）

数据类型	是否可以进 AI	处理方式
客户名称、联系方式	可以	存于本地工作台，不进公有云模型
报价与成本明细	可以（脱敏后）	进 AI 前去掉成本行，只留对外价
员工个人信息	不可以	只记录工号，不记录身份细节
涉密工艺参数	绝对不可以	全部留在内网，不做任何 AI 处理

客户方确认人签字：_____ 日期：_____

7.3 人的阻力（真正会杀死项目的）

阻力	出现概率	应对办法
一线觉得「又给我加活」	高	让新流程比原来更省事；加活的部分由上级代做
中层担心被取代	中	说清「被接走的是动作，不是岗位」；让中层成为验收人
老板三周后就不看了	高	约定 30 天复盘会，写进里程碑

8.1 三条行动项

①	本周内确认 唯一价目表 的口径与责任人——这件事不解决，后面三步都是白做。
②	指定 1 名对接人 ，把 20 张历史报价单准备好（可脱敏）。
③	与我们约定 开工日期 。建议安排在价目表合并完成后的下一周。

8.2 附录（正式报告中附，本样例仅列目录）

附录 A	访谈原话摘录（脱敏后）· 保留 5—8 条，标明岗位
附录 B	术语表 · 把「Skill」「连接器」「FDE」「提示词」这类词用一句话解释清楚
附录 C	我们是怎么算的 · 所有数字的取数口径与计算方法
附录 D	原始工作表 · 表格源文件，你可以在上面自己改

关于这份样例

本文件是**格式样例**：企业名称、岗位数字与金额均为演示用示例数据，用于说明报告的完整结构。正式报告中，以上每一项都会替换为现场诊断的实际采集值，并保留可追溯的取数口径。

8.3 联系我们

向子科（大象） · AI 分享专线 15800758818
百年象记（上海）企业管理有限公司
腾讯云 WorkBuddy 标准代理商伙伴 · OPC 从业者认证（证书可核验）
官网 [xuewb.cn](#)

保密声明：本报告含客户方经营信息，仅供客户方内部决策使用，未经双方书面同意不得对外传播。我方留存副本用于服务追溯。本文件为对外样例，已按脱敏规则处理，不含任何真实客户信息。