

企业需要的 AI， 应该出现在 重要工作里。

企业业务 Playbook

八种切入方式：从找客户、做内容，到经营判断与经验复用。



AI 生成概念插画 · 非真实客户现场

你最想让哪项工作，先发生变化？

每个场景用两页讲清：价值与链路 / 交付样张与试点。

01



客户开发

优先客户与商务切入

→

02



红人合作

人选研究与个性化 Pitch

→

03



内容生产

多渠道营销资产

→

04



一线销售支持

建议回复与商机整理

→

05



经营分析

数据依据与经营判断

→

06



库存与排产

资源约束与决策备选

→

07



市场与招标情报

有效机会与进入条件

→

08



经验产品化

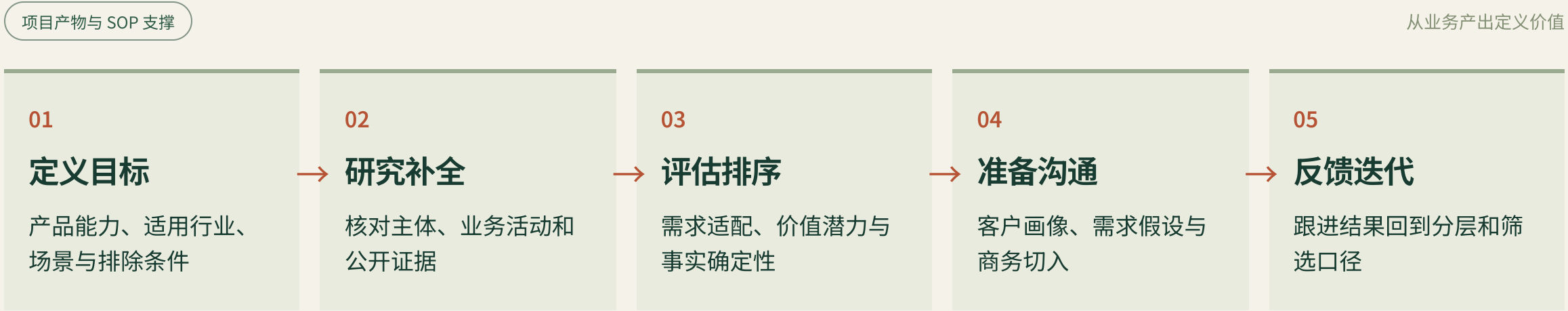
知识、Skill 与岗位 Agent

→

阅读标记：“产物 / 材料支撑”不代表经营效果已验证；“适配方案”表示需在目标环境实施。样张均为合成重绘。

让销售先找到，值得谈的客户。

把名单变成有依据的机会排序与沟通准备，而不是继续堆积线索。



客户为什么值得做

销售少花时间在低匹配对象上，把精力放在需求更清晰、切入理由更具体的机会。

我们的工作方法

真实交付中，筛选不止看行业或规模：先补信息、构建画像，再把机会价值与证据确定性分开判断。

→ 落地起点 / 先选一个细分市场，对同一批候选进行人工与 Agent 对照。

交给销售的，是下一步行动的依据。

既有交付包含评分明细、结构化画像与展示报告；这里用合成对象重绘产出结构。

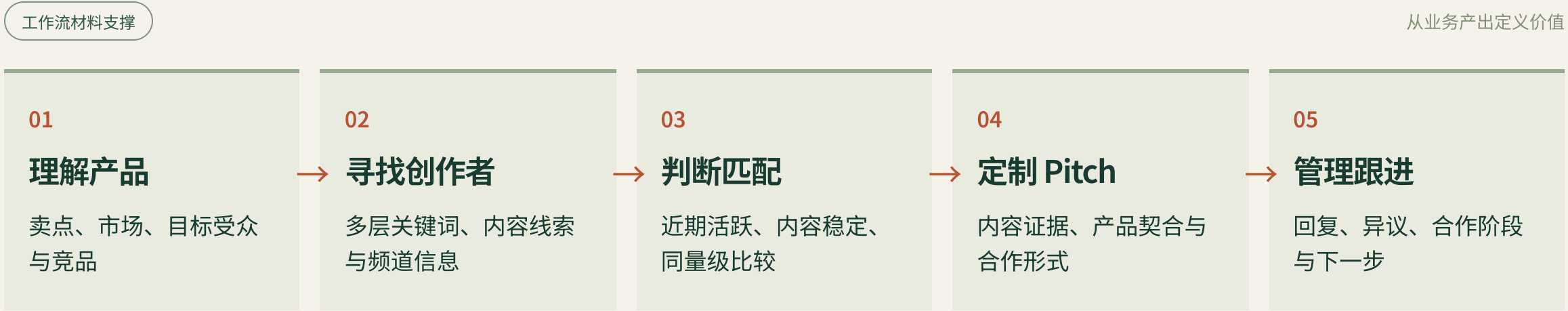
客户开发 / 优先机会清单				合成样张 · 非客户数据
候选对象	业务适配	证据确定性	下一步	销售会前卡 / 候选 A 先谈正在发生的需求。 业务信号 公开信息显示正在扩展服务区域。 匹配理由 产品能力与新业务场景相关。 商务切入 先核实使用场景，再讨论试点范围。
A 候选 A	高	直接证据	约场景交流	
B 候选 B	高	仍待核验	补关键证据	
C 候选 C	中	间接信号	持续观察	
价值高，不等于事实确定。 优先级同时考虑机会价值和证据完整度。				

客户提供	我们交付	试点观察
一批脱敏线索、产品卖点、目标场景与已有筛选口径。	机会清单、画像卡、证据索引、排除理由、会前沟通建议。	优先清单采用情况、人工核验时间、有效沟通与后续机会。

关键判断 高价值但证据不足的对象进入核验，不因名字大就直接列为重点。

找到合适的人，再写对方愿意看的合作提议。

把搜索、评级、内容研究与个性化 Pitch 接成一条合作开发链。



客户为什么值得做

运营拿到的不只是红人名单，而是人选理由、内容证据、合作角度和跟进上下文。

我们的工作方法

已有方法把品牌词、竞品词、品类词和标签扩展组合使用；人选同时看内容适配、活跃和同量级表现。

→ 落地起点 / 先做一个产品与一个目标市场，由运营核对人选和合作提议。

同一款产品，对不同创作者讲不同理由。

借助实际工作流中的内容、评论与合作历史研究方法；不引用未经核实的素材。

创作者合作 / 人选与 Pitch

合成样张 • 非客户数据

视频内容证据

创作者 A

内容适配 高

近期活跃 持续

同量级比较 优先

不以粉丝数单独决定合作价值；核对内容、人群和稳定性。

合作切入草稿

从对方做过的内容，找到这次合作的理由。

开场

引用一条实际视频中的具体主题。

匹配

把已核实的产品卖点接到该主题。

提议

给出适合其内容风格的合作形式。

跟进

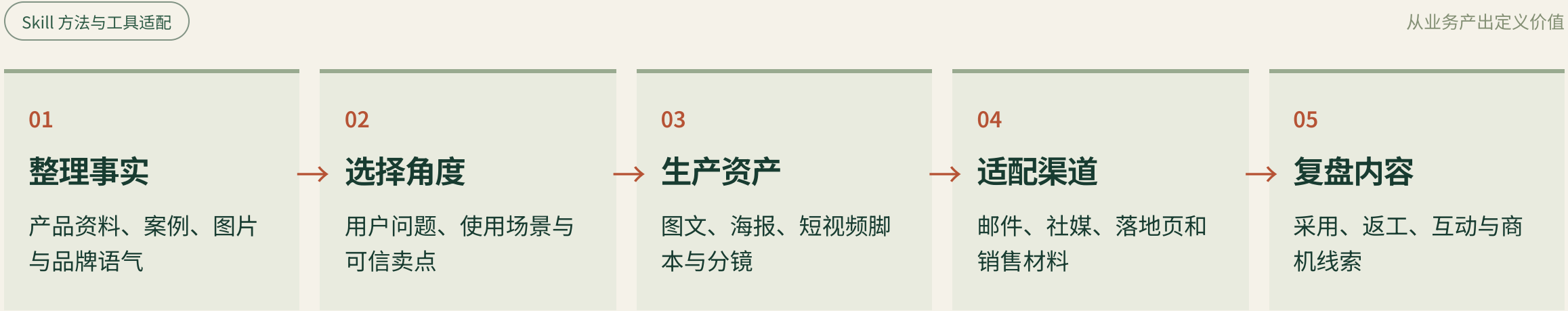
记录回复、异议和后续动作。

客户提供	我们交付	试点观察
产品介绍、核实过的卖点、目标市场、合作偏好与可用渠道。	创作者短名单、适配说明、不同切入角度的邮件草稿与跟进表。	人选采用率、单个 Pitch 准备时间、有效回复与合作推进。

关键判断 不把粉丝数当作合作效果；也不把群发模板换个名字当个性化。

把产品资料，变成持续可用的营销内容。

从资料理解、传播角度，到图文、分镜与不同渠道的内容资产。



客户为什么值得做

内容团队获得可挑选、可编辑、可持续迭代的素材组合，减少反复理解产品与从零起稿。

我们的工作方法

先从真实素材中提取可证明的卖点和场景，再按平台改写结构；统一事实与品牌表达，不重复粘贴文案。

→ 落地起点 / 围绕一次新品或一个核心产品，先完成一组跨渠道素材。

一个可信的内容母本，长成多种营销资产。

按实际选用的图像、视频与文档工具交付；以下为合成版式，不是已上线广告。

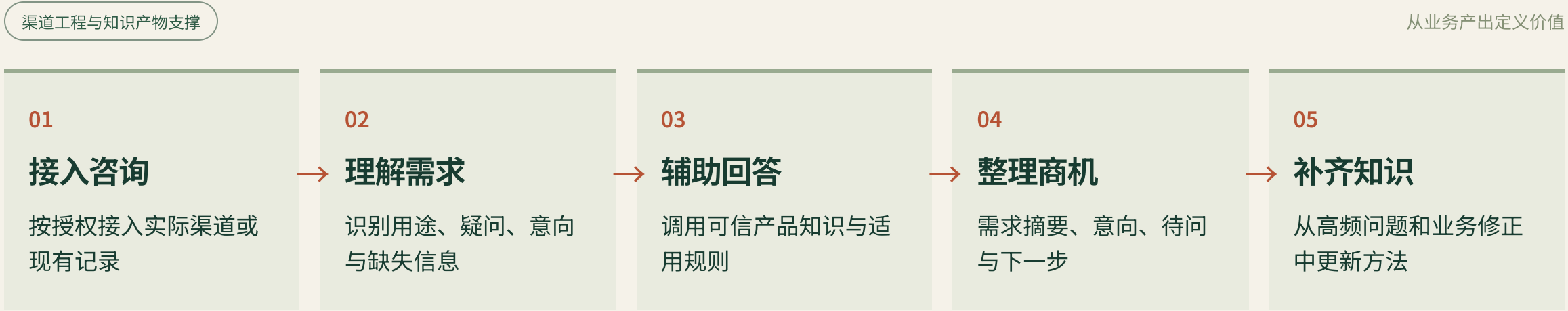


客户提供	我们交付	试点观察
产品事实、品牌示例、目标受众、现有素材与发布渠道。	内容主张、视觉方向、渠道文案、分镜或成片、可编辑素材包。	单批素材制作与返工时间、可用资产数量、采用率和有效询盘。

关键判断 成片能力取决于素材、模型和运行环境；产品效果与口碑不能编造。

让每次咨询，更容易走向有效跟进。

把产品知识、需求理解和线索整理带到一线工作的入口。



客户为什么值得做

一线人员更快理解问题、找到依据并接住意向，让有价值的咨询不只停留在聊天记录里。

我们的工作方法

渠道项目已有会话工作台、回复策略与线索分类材料；历史对话分析则帮助识别高频需求和知识缺口。

→ 落地起点 / 先聚焦一个渠道和一类高频咨询，让真实使用者评价回答与摘要。

从“回答了”，走向“业务能继续推进”。

先上线辅助回答和线索整理；渠道发送、到达与转化需在目标环境另行验证。

●●●

一线工作台 / 从咨询到跟进

合成样张 • 非客户数据

客户咨询

我们几种使用场景，应该选哪种方案？

先确认使用环境与关键需求，再比较适用方案。

📖 关联产品知识与适用条件

能安排一次演示吗？

交给业务人员的不是聊天全文

一张能继续跟进的商机卡。

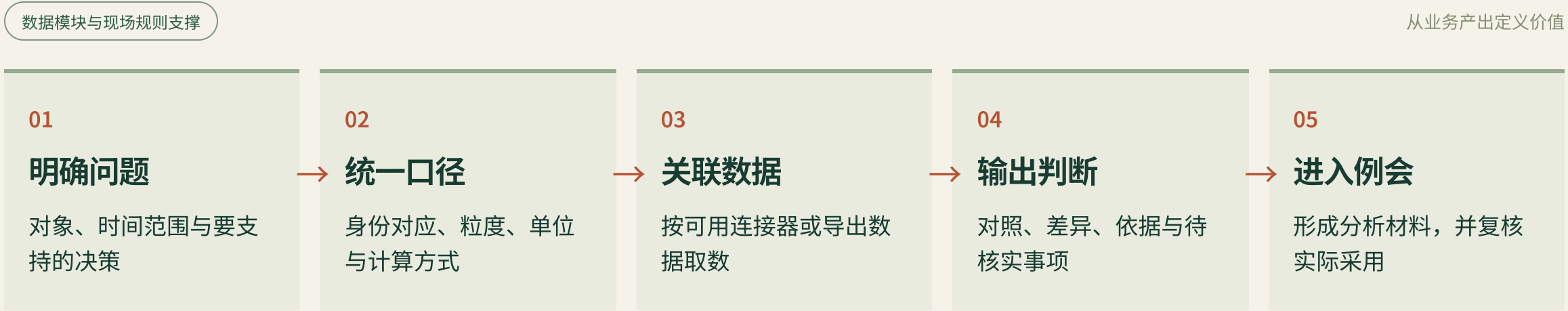
需求	使用场景与关注点
意向	演示 / 报价 / 进一步了解
已知	客户提供的事实与上下文
待问	规模、预算范围、决策时间
下一步	由业务人员承接约定动作

客户提供	我们交付	试点观察
脱敏咨询样本、产品与服务资料、线索字段、业务交接规则。	建议回复、依据链接、需求标签、商机摘要、知识缺口清单。	建议采用与返工、有效线索承接、响应时间、实际问题解决情况。

关键判断 有员工回复不等于问题解决；生成了回复也不等于已送达或已转化。

把散落的数据，变成业务能讨论的判断。

从“这张表有多少”，走向客户、订单、回款与履约之间的关联分析。



客户为什么值得做

业务负责人能围绕一致的事实看问题，减少找表、拼表与解释口径，把时间用在经营取舍上。

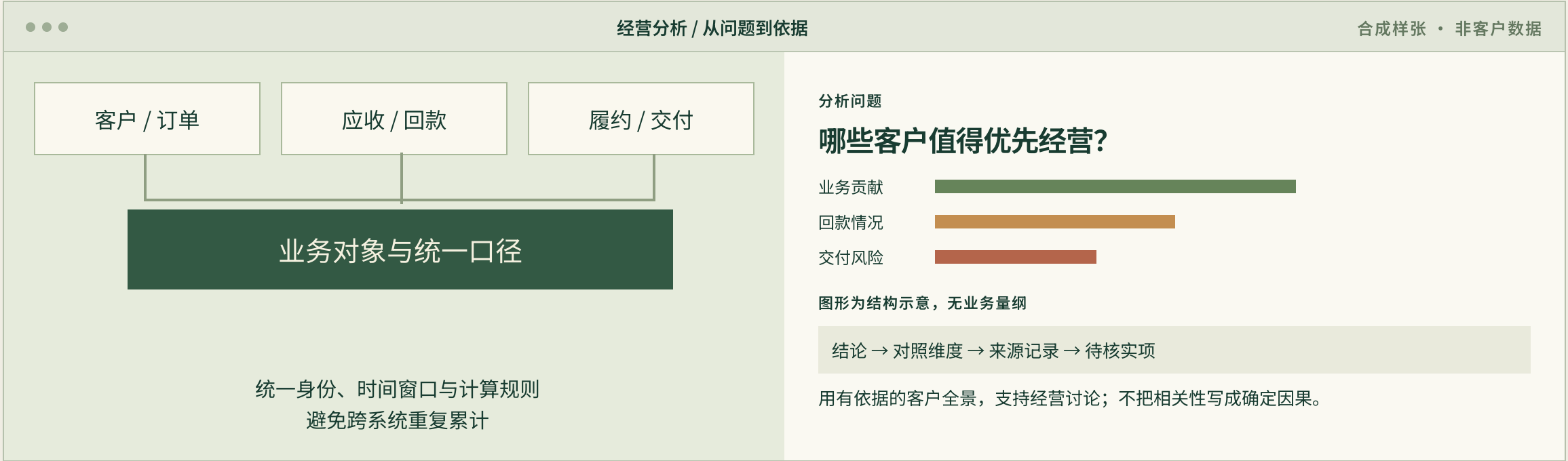
我们的工作方法

既有材料包含数据查询、业务对象映射与口径修正。现场经验尤其强调：累计快照不能当交易流水直接相加。

→ 落地起点 / 选一个常问问题，先对齐口径，再用相同数据比较两种做法。

从一句经营问题，回到每个数字的来源。

可从导出表格开始；跨系统能力按连接器、数据映射和样本测试逐项确认。



客户提供	我们交付	试点观察
脱敏业务表、字段说明、常问问题，以及业务认可的对照结果。	口径卡、数据映射、分析报告、图表与可复核的取数依据。	结论正确性、分析准备时间、数据核对成本、经营会议采用情况。

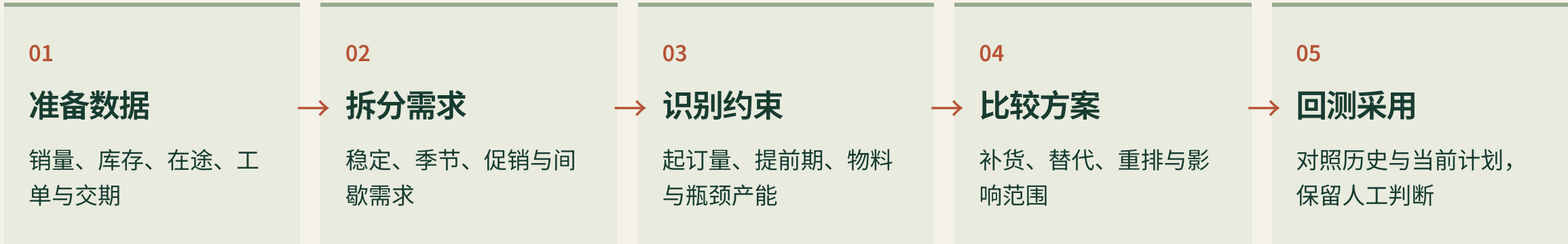
关键判断 不把销售、回款与生产额直接相加；相关趋势不等于已经证明因果。

让备货和交付，建立在更完整的约束上。

用专业方法辅助比较库存、需求、交期与产能；先支持决策，再考虑自动执行。

专业 Skill 适配方案

从业务产出定义价值



客户为什么值得做

计划人员得到可解释的备选方案与风险清单，能看到缺货、积压、换线和交期之间的取舍。

我们的工作方法

能力库包含需求分层、安全库存、促销影响和有限产能排程方法；需结合企业数据回测，不代表已在客户生产中验证。

→ 落地起点 / 库存或排产二选一，从一个品类或一条产线的历史回测开始。

先看清资源取舍，再提出下一步。

这是基于专业 Skill 的拟议落地方案，不是已实现的库存下降或交期改善案例。

● ● ●

运营决策 / 库存与产能联动

合成样张 • 非客户数据

补货判断先看库存位置

在库

 +

在途

 -

已分配

 -

欠单

需求曲线无量纲；已分配与欠单须先去重、按企业口径核对。

促销抬升和促销后回落分开处理，不把销售峰值永久当作基线。

排产方案对照 / 非执行指令

交期、换线、产能，一起算。

产线 A	已锁定																		
产线 B																			
产线 C																			

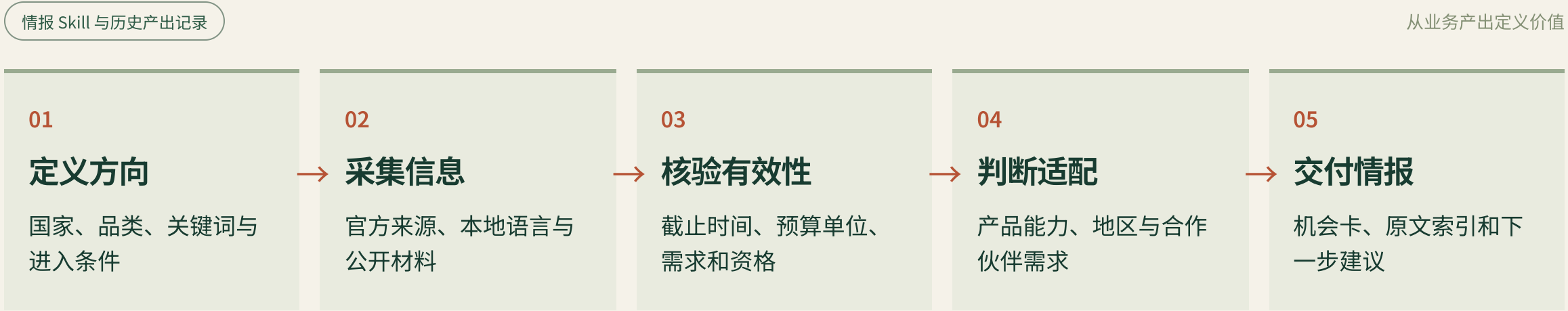
识别瓶颈与物料约束，比较插单方案；不假定无限产能。

客户提供	我们交付	试点观察
历史需求、库存与在途数据；排产场景再补物料、工序和可用产能。	需求分层、补货建议、缺口清单、排产备选与约束说明。	预测误差、缺货与积压、计划编制时间、延期与换线影响。

关键判断 不只看在库就补货；不假设无限产能；预测和建议不能替代现场确认。

从海外信息里，筛出值得投入的机会。

把多语言搜索、招标核验和机会分析变成业务可使用的情报交付。



客户为什么值得做

业务团队把注意力放在有效机会与进入条件上，减少逐站搜索、翻译和过期信息辨别。

我们的工作方法

已有 Skill 记录了公开采购平台的搜索、结构化、去重、时间与预算核验，以及简版和详版报告输出。

→ 落地起点 / 先选一个国家与一个品类，核对覆盖范围和每条结果的有效性。

有来源、有时效，才是一条可行动情报。

历史方法以手动触发和有限平台为边界；持续监测需另做覆盖与运行适配。

...

市场情报 / 可核验的机会卡

合成样张 • 非客户数据

官方平台

本地语言

品类词

截止时间

市场机会卡 / 示例

先判断是不是机会，再决定要不要投入。

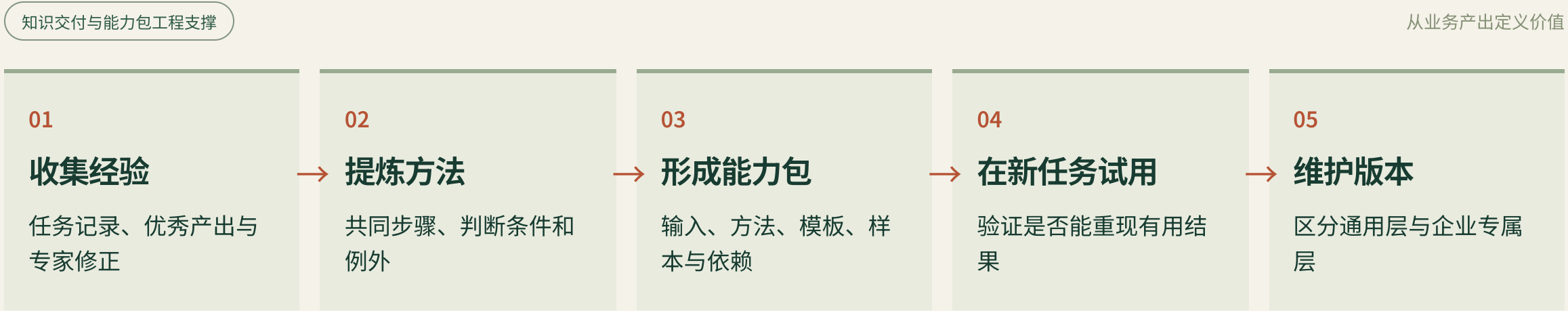
项目需求	采购品类、用途与技术要求
时效状态	仍开放 / 已结束 / 需核实
商务条件	预算单位、资格、交付地区
核验来源	原始链接与采集日期
建议动作	核验资格 / 联系伙伴 / 暂缓

客户提供	我们交付	试点观察
目标市场、产品能力、品类词、公开平台范围与资格限制。	有效机会清单、逐条核验信息、详细报告、来源与后续核查项。	有效机会占比、人工筛查时间、资格核验效率和实际推进情况。

关键判断 发布时间不是截止时间；不同币种和单位先统一；不承诺全网覆盖。

让做过的项目，变成下一次可调用的能力。

把对话、产物、专家修正和工具方法整理成企业自己的工作资产。



客户为什么值得做

减少同类工作每次从头解释，让新人、岗位 Agent 和后续项目更容易沿用有效方法。

我们的工作方法

已有工作包括历史对话分析、候选知识、角色配置和 Skill 包整理。真正复用需要同时保留适用条件、反例、依赖和维护责任。

→ 落地起点 / 选择一项已经反复做过的工作，让新使用者按能力包完成新样本。

可复用的单位，是一项工作能力。

格式检查和打包只是开始；行为验证、工具接通和使用者反馈才决定是否好用。



客户提供	我们交付	试点观察
脱敏项目资料、典型任务、优秀结果、纠错案例和可用工具。	知识卡、企业 Skill、岗位 Agent 配置、验证题和维护说明。	新任务复用成功情况、重复讲解减少、产出质量和维护成本。

关键判断 收录不等于原创，打包不等于有效；外部 Skill 的来源与授权需逐项核查。

从一个场景开始，把能力连起来。

场景组合建议，不代表已完成所有场景的端到端部署。



→ 先验证一个入口，再扩展相邻工作。复用专业方法，不复制客户数据、身份或专属规则。

下一次交流， 直接看业务样本。

选一个场景，带上现有材料。一起判断哪里值得改、怎样交付第一份结果。

增长型

- 一批线索
- 一个产品
- 一次营销活动

经营型

- 一组业务表
- 一个分析问题
- 一次计划决策

能力型

- 一段工作记录
- 一份优秀产出
- 一项专家经验

第一次共建，明确四件事： 业务目标 / 可用输入 / 首份产出 / 评价方式

查看 FDE 交付流程

