

把关键工作， 变成企业的 AI 能力。

FDE 交付流程

从第一份业务产出，到下一次仍然做得好的工作方法。



资料与经验 → 可用产出 → 可复用能力

一次交付，留下两种价值。

眼前的任务有人完成；以后做同类工作，有方法、有工具、有判断依据。

当下能用的业务产出

客户清单、营销素材、经营分析、销售支持、决策备选方案。



持续可用的企业能力

把这次的专业判断沉淀成 Skill、数据映射、Agent 配置和验证样本。



下一次任务

复用 → 修正 → 再沉淀

→ FDE 的价值，在于把“业务上应该怎么做”和“系统里怎样做成”连接起来。

先找到值得做的工作，再把它做成。

从已有项目经验提炼的建议流程；每一阶段用产出推动下一步。



↩ 样本暴露问题时，回到判断方法或数据来源，而不只是重写提示词。

➔ 业务负责人判断“好不好用”；FDE 负责把判断转成可执行、可检查、可维护的能力。

从最贵、最频繁、最难复制的工作切入。

优先找与收入、产出、客户体验或经营资源直接相关的工作。



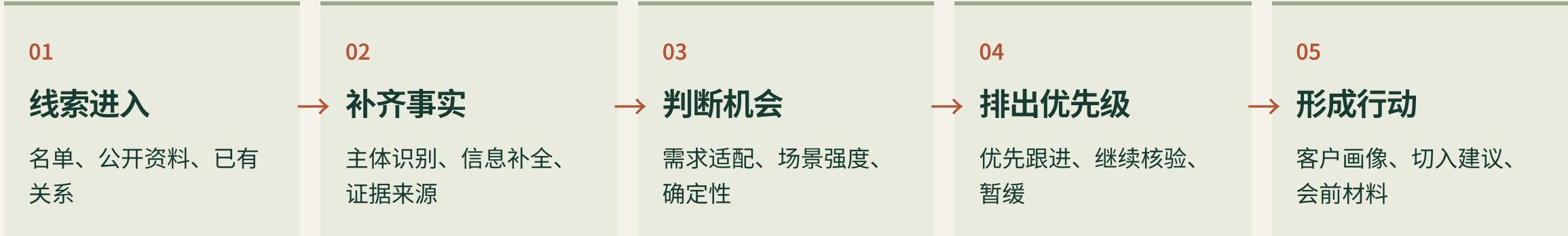
第一轮只回答四个问题。

- 1. 结果交给谁？他会用它做什么？
- 2. 现在为什么费时，或依赖少数人？
- 3. 能否提供一批脱敏任务和好结果？
- 4. 怎样判断质量提升、耗时减少或机会变多？

例：销售不是缺一份更长的名单，而是缺“本周应该先谈谁，以及为什么”。

跟着一项真实任务，找到专家判断。

先看输入、产出和中间的取舍，再决定需要哪些模型或工具。



来自既有交付材料的关键判断

“看起来很大”，不等于“值得马上跟”。

企业规模只是一个信号。真正影响排序的，还有业务需求证据、场景相关性和关键事实是否确认。



FDE 留下什么

一张输入到输出的工作图、一套证据口径、一份排除与核验规则。

把专业判断，写成 Agent 能使用的方法。

Skill 不是一句“你是专家”，而是场景、步骤、判断依据与交付要求的组合。

企业 Skill



怎样把这项工作做好

可适配、可验证、可维护

输入要求

需要哪些资料；缺什么先补什么。

判断方法

比较什么、按什么口径、何时不下结论。

输出模板

业务人员拿到后可以直接使用的结果。

边界与反例

哪些推断不能当事实；哪些情况需换方法。

工具与依赖

数据源、模型、文件、连接器和运行环境。

验证样本

一批好例子和易错例子，检验行为而非格式。

→ 从实际任务提炼规则，再用新的任务检验；不把通用模板直接当作企业专属能力。

复用方法，把企业特有部分认真接上。

已有 Skill 是起点。企业价值来自选对方法、补足上下文、连上工具并完成验证。

复用层

通用专业方法

- ✓ 客户研究与证据整理
- ✓ 内容拆解与多渠道表达
- ✓ 需求预测与约束比较
- ✓ 报告、表格、图像与文件生成



适配层 / FDE 重点

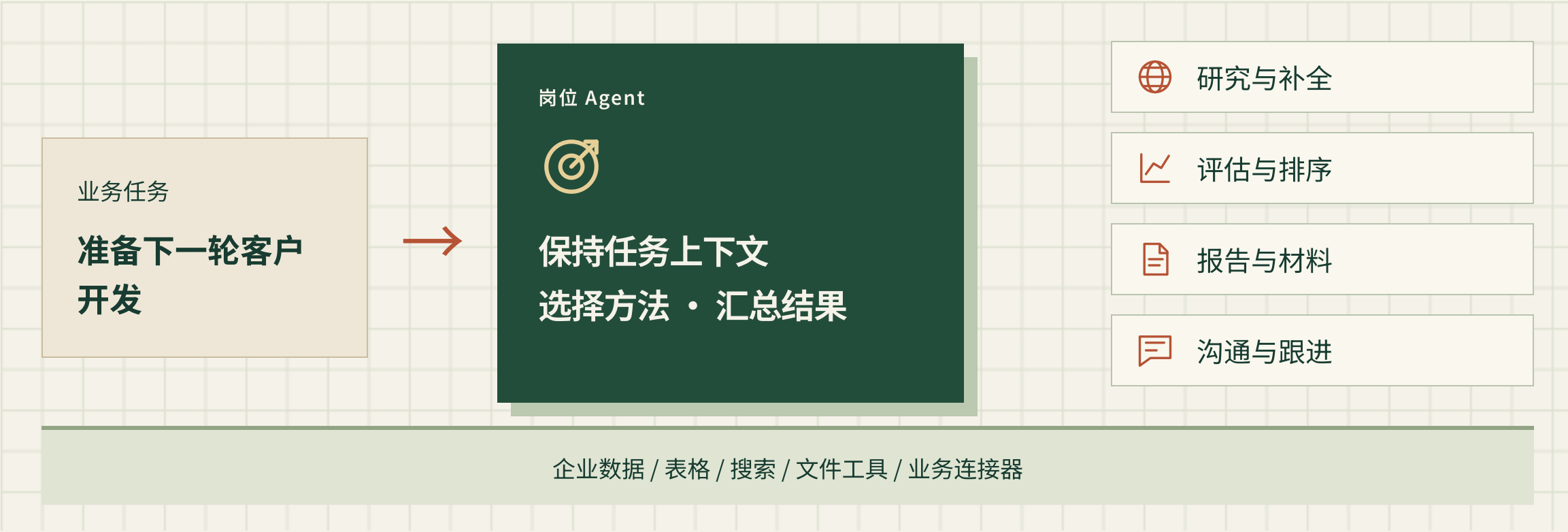
这家企业怎样做生意

- 🔗 产品卖点、受众与业务术语
- 🔗 客户分层、评分与经营口径
- 🔗 数据权限、接口和实际工具
- 🔗 品牌表达、结果模板与反例

通用方法 × 企业事实 × 工具执行 × 真实样本 → 一项可用的工作能力

多个 Skill，完成一件完整的工作。

Agent 管理目标和上下文；Skill 提供专业方法；工具执行具体动作。



→ 复杂任务可协作；简单工作直接完成。角色有主责，不把协作做成层层交接。

先交出一份业务人员愿意使用的结果。

让买方看到工作发生了什么变化，再讨论扩大范围。

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、产品介绍、业务筛选口径。	可筛选的机会清单、逐项依据、优先级和会前建议。	抽样判断适配与证据；观察准备时间和实际跟进使用情况。

用同一批任务，比较质量、时间和成本。

先记录基线，再检验新方法；不把演示成功等同于业务收益。



- ✓ **结果质量**

判断是否有依据、是否完整，业务人员是否采用。
- 🔄 **工作效率**

包括准备、复核、返工与等待，不只统计生成时间。
- 🎯 **业务价值**

按场景观察有效机会、内容采用、服务跟进或资源利用。

➡ 指标、样本范围和判定阈值由双方在试点前约定；本资料不承诺未经验证的提升比例。

把现场工作，沉淀成四层可组合的服务。

产品化建议架构：底座承载运行，Skill 承载方法，Agent 承载岗位工作，FDE 完成业务适配。

04 FDE 与持续服务

价值诊断 · 共建交付 · 评估迭代 · 维护交接

03 岗位 / 场景 Agent

增长研究 · 内容运营 · 一线支持 · 经营分析

02 企业 Skill 能力包

专业方法 · 输出模板 · 工具依赖 · 验证样本

01 标准产品与运行底座

工作入口 · 数据与知识 · 工具连接 · 任务运行

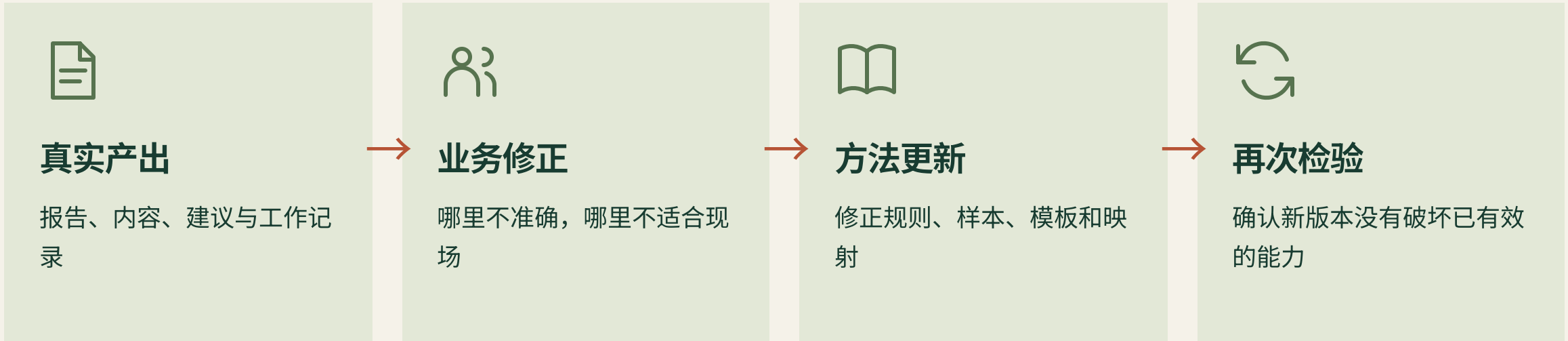
客户按问题组合，
不必一次买全套。

可以先交付一个场景，再逐步增加能力包、岗位 Agent 和系统连接。

架构表达的是产品化方向。实际可用模块、接口与服务范围需逐项确认。

好的改动，应该留给下一次任务。

让项目中的纠错和业务反馈，变成可维护的企业资产。



一起交接的，不止一个安装包。

能力清单、使用示例、依赖说明、版本记录、维护责任和下一轮改进项。

客户资料与专属配置按约定隔离；通用能力的复用遵循来源与授权。

先让一个场景产生价值，再扩大投入。

按交付物推进，而不是先确定要上多少个 Agent。

业务诊断

01

选对第一项工作

- 拆解现有任务
- 核对材料与可行性
- 明确试点输入与结果

带走：场景与范围卡

场景共建

02

交出第一份可用结果

- 适配 Skill 与数据
- 交付工作链和样张
- 用真实任务对照评价

带走：可用产物与试点评估

能力扩展

03

把有效做法持续复用

- 完善岗位入口与接口
- 补充能力包与新场景
- 交接版本和维护机制

带走：模块清单与维护包

→ 周期、报价、授权、验收和维护方式按场景确认；不以通用材料代替具体服务承诺。

带一个业务难题， 一起做出**第一份**结果。

先不用描述一整套 AI 系统。告诉我们：哪件事值得做得更好。



一个明确目标

例如：下轮先谈谁、下月怎么备货、内容怎样持续产出。



一批脱敏材料

现有资料、任务记录，以及你认为不错的一份结果。



一位业务判断者

能说清哪些结论正确、哪些产出可以直接使用。

从八种业务场景选择切入点

