SCENARIO CARDS

三类企业 AI 场景速览

从最常见的高频任务开始，先把场景、资料边界、人工复核和试点信号说清楚。

制造 | 销售 | HR 与职能团队

这份资料用于帮助企业内部先对齐问题与优先级，不构成技术、法律或合规建议。

制造业 | 知识检索与问题闭环

现场人员需要更快找到标准、历史经验与处置路径。

试点边界	选择一类常见问题；只使用经过确认的资料；记录答案引用来源；由现场负责人复核关键结论。
观察信号	查找时间是否缩短、同类问题是否更容易复用、错误引用是否被及时发现。

先问自己：这个任务是否高频、资料是否可控、结果是否有人负责？

销售团队 | 客户研究与方案准备

销售人员需要把客户信息、行业变化和内部方案框架连接起来。

试点边界	先限定一个客户阶段；使用已确认的客户资料；输出必须由销售负责人审核；不把敏感客户信息输入未批准工具。
观察信号	准备时间是否下降、方案是否更贴近客户、销售是否愿意重复使用。

先问自己：这个任务是否高频、资料是否可控、结果是否有人负责？

HR 与职能 | 重复文档与沟通提效

团队需要减少整理、初稿、会议纪要和内部答疑中的重复工作。

试点边界	从一类文档或沟通任务开始；明确模板、审核人和敏感信息范围；保留修改痕迹。
观察信号	初稿产出是否更快、返工是否减少、团队是否形成可复用模板。

先问自己：这个任务是否高频、资料是否可控、结果是否有人负责？