

AI赋能

效率提升 决策升级

助力企业运营管理提升

探索AI技术在企业中的应用场景与价值

大连鑫海智桥新信息技术有限公司 AI事业部





01.

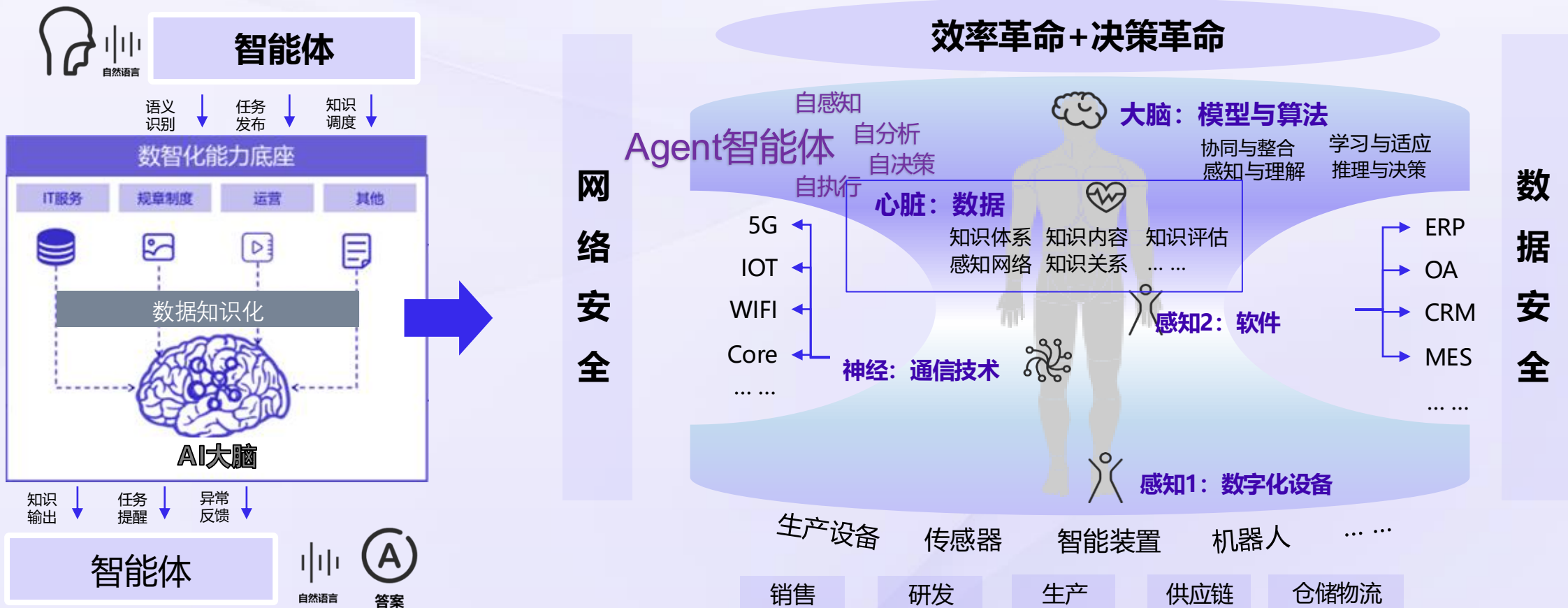
AI智能体核心能力

AI 智能体：重构企业运营的“智慧大脑”



AI 智能体：构建企业运营的“外脑”

AI智能体，它是具备“类人类智慧”的系统，具备**数据理解、积累知识、推理分析、自主学习的能力**，使系统拥有类似人类的智慧，从**计算智能到认知智能**，再到**决策智能**，具备行业**领域专家**级别的知识 and 运用的能力。它的核心价值，体现在“**效率革命**”与“**决策革命**”两大维度。



AI产品核心能力

ZQAI平台：让企业运营管理从“被动应对”到“主动驱动”，四大核心能力助力全流程价值提升

01

实时数据整合

对接财务，采购，销售，生产等企业系统，建立实时数据同步机制

02

各维度智能分析

基于不同业务场景，构建多维度算法模型，进行多维度深度关联分析

03

个性化赋能

针对不同用户，提供个性化配置，根据用户习惯，为用户推送个性化的工作内容

04

场景报告

基于规则引擎自动整合数据，自动生成各维度企业报告

数据问答

智能客服

生产过程优化

供应链与物流

市场竞争分析

能源管理

安全生产

研发增强

智能交互

数字员工



自然语言交互

数据价值挖掘

智能控制

异常提醒

多模态分析

AI能力层

AI引擎

模型与算法

上下文管理

结果生成

智能监控

多任务编排

工具调用

能力中心

文本向量化

文档解析

搜索排序

意图识别

SQL生成

图标表生成

文字识别

安全检测

数据服务

数据清洗

数据存储

数据处理

数据服务

数据质量

数据权限

数据安全

...



AI赋能 — 效率革命：

用 AI 替代“高耗时、多方询问协调、低价值”的重复劳动，让员工从“查数据、做报表、等反馈”的循环中解放出来，聚焦核心业务。

告别“等汇报、猜原因、拍脑袋”，AI 实时整合数据，让决策有依据、有预判

管理人员



想实时知道华东区域销售额是否达标？

开会前想知道‘哪些产品拖了业绩后腿？’

和客户谈判，想调出对方近3年合作明细及回款记录？

想预判下个月哪些区域可能出现缺货风险？

想了解不同客户群体对产品价格敏感度？

现状

需要让下属**手动**从 ERP 导出数据，人工汇总后，整合分析报告进行汇报

得安排业务专员花一下午时间**手动整理数据**，还可能漏算区域差异

要让助理翻阅**客户档案 + 查系统调取相关数据资料**，至少半小时

需要召集**采购、销售、仓储部门**开研讨会，耗时半天还难有精准结论

需安排市场部做调研分析，**手动查找**ERP中的历史订单，至少3天

2天 → 1分钟

半天 → 1分钟

半小时 → 1分钟

半天 → 1分钟

3天 → 1分钟

未来

AI分析：华东区域销售额动态更新，红色预警未达标产品

AI 自动生成‘业绩分析’：按产品 - 区域拆解，并关联库存数据

AI 自动整合客户数据，生成‘客户动态画像’含近3年订单金额、回款率 98%

AI 基于历史销售数据、库存和采购周期，**自动生成‘区域缺货风险报告’**

AI 自动分析历史订单中价格调整与订单量的关联数据，生成‘价格报告’

跳出“查系统、算数据、记待办”的循环，AI 赋能工作，让精力聚焦客户沟通与成交

业务人员



客户问‘上周下的订单什么时候发货’？

想给重点客户推荐合适的产品？

遇到客户投诉产品质量问题？

统计自己负责客户的季度采购量，并预测下季度采购趋势？

想知道今天有多少自己负责未回款的订单？

现状

人工查询生产排期表，再问仓库，来回沟通至少 20 分钟

回忆过往采购记录再对比现有产品，花 40 分钟还可能**推荐不准**

要先**联系售后部门**了解情况，再查订单对应的生产批次，至少1小时才能给客户回复

手动从ERP中导出数据客户的历史采购订单数据，并计算加分析要 2.5 小时

手动从多个系统挑出自己负责的未回款订单，手动标红逾期的，花 1 小时

20分钟 → 5秒

40分钟 → 1分钟

1小时 → 1分钟

2.5小时 → 1分钟

1小时 → 1分钟

未来

输入订单号，**AI 秒回**：‘已进入生产排期，3 天后发货，仓库原料充足’

AI 分析客户采购偏好，推荐适配产品及理由，5 分钟完成推荐准备

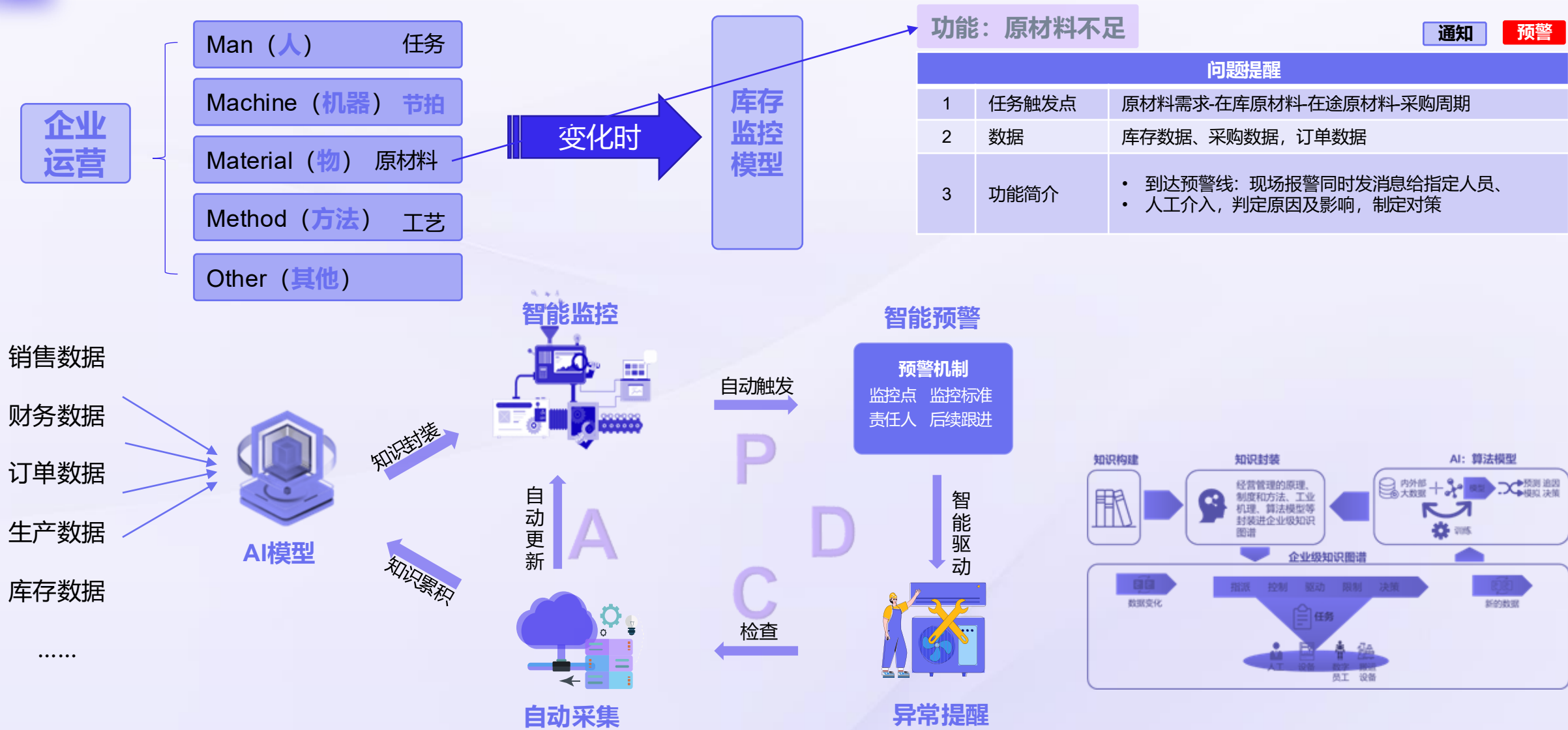
输入投诉信息，**AI 自动关联**售后记录和生产批次，生成回复话术

AI 自动关联ERP中订单及库存状况等数据，生成分析报告

打开工作台，**AI 自动统计**‘待跟进订单’按逾期时长排序

AI赋能 — 决策革命:

用“模型与算法”替代“经验判断”，让决策有依据
从“凭经验”到“数据驱动”，从“解决问题”到“预防问题”





02. 场景应用

深入探讨AI技术如何提升企业的效率和决策



场景化应用1 – 公司高层·客户洽谈

客户洽谈：从“数据整理”到“秒级响应”

【场景故事：9:00-9:40 领导途中筹备客户信息全记录】

现状

9:02 晋级联系各部门

场景：秘书同时拨通 3 个电话：

- 1) 给销售：客户近 几年合作数据，复购率和采购产品线”（10 分钟后到公司才能查）
- 2) 给仓库：客户的订单库存，什么时候发货（15 分钟后查询）
- 3) 给财务：客户回款情况，有没有逾期（20 分钟后回复）
- 4) 其他



9:10 车内 · 信息零散传来，缺东少西

街道销售提供数据：“近 3 年销售额”，复购率和产品线空着
秘书又给销售打去：“复购率必须要！客户可能谈长期合作”
领导追问客户库存信息

9:40 到达客户公司楼下 · 准备仍不充分

场景：专车停在客户楼下，秘书手里只有：

- 1) 1 张缺数据的销售额表格
- 2) 2 条“应该”“大概”的口头回复
- 3) 未确认的新品库存和回款记录

领导叮嘱：“等会儿谈的时候少提具体数据，先听客户需求”

01



9:00 机场停车场，刚下飞机

场景：领导坐进专车，让秘书调取客户合作记录、订单逾期、销售金额和趋势，还有他们可能感兴趣的新品信息

02

03

04

9:25 车内 · 关键数据缺失，只能拼凑

场景：秘书收到仓库消息：“常用型号库存够，新品 B 库存没查到”；财务发来：“回款记录没找到，应该没逾期”

应急处理：将现有信息汇总，递给领导

领导意见：关键数据不全，不足以支撑谈判

05



未来

9:00

领导刚下飞机，坐进专车，拿出手机，打开AI应用，输入客户名称，及所需资料，包括客户合作记录，订单预期，销售金额等

9:02

AI应用根据领导需求，自动查询相关数据，并进行汇总，以报告行形式进行详细输出

9:05~9:35

领导根据报告内容，调整与客户的洽谈策略，并安排秘书着手准备具体工作

9:40

到达客户公司楼下，领导信心满满会见客户



场景化应用2 – 销售人员·工作跟进与管理

销售跟进：从“系统切换”到“一站搞定”

【场景故事：销售人员的一天——从手忙脚乱到有条不紊，跟进效率显著提升】

现状

上午9:00

开工第一件事



过去困扰

打开 3 个系统（订单系统、CRM、Excel 台账），花 40 分钟筛选今天要跟进的订单，还总担心漏了大客户的急单

AI赋能

- 1.登录 AI 工作台，系统自动弹出「今日核心待办」，自动按优先级进行排序，并提示预警
- 2.鼠标悬停在 A 客户订单上，自动显示关联数据，包括客户历史回款记录，逾期情况等

上午10:30

应对客户订单变更需求



场景

B 客户突然来电：“上周订的 100 件产品，什么时候能发货？”

AI助力

- 1.打电话问仓库，客户A的产品入库了么——回复还没有
- 2.打电话问生产，客户A的订单时候能生产完

下午4:00

处理客户发票咨询



场景

C 客户来电：“上个月的订单，发票怎么还没收到？我们要做账用。”

AI辅助

- 1.在工作台输入“C 客户上个月订单发票咨询”，1秒后基于 ERP 数据弹出信息，展示发票状态及物流信息

下午2:00

跟进发货进度



场景

B 客户突然来电：“上周订的货什么时候发？我们生产线等着用。”

AI响应

- 1.在工作台输入 B 客户订单号，1秒后显示全链路进度，显示订单详细状态，并给出提示信息

未来

随时随地应对客户需求

✓ 查询工作任务：

登录 AI 工作台，系统自动统

计「今日核心待办」

✓ 应对客户订单变更需求

在工作台输入“B 客户订单变更：30 件换新款”，系统自动给出分析结果及执行方案

✓ 跟进发货进度

在工作台输入 B 客户订单号，系统自动显示全链路进度及详细状态

✓ 处理发票及物流咨询

在工作台输入“C 客户上个月订单发票咨询”，系统自动查询并展示发票状态及物流信息



场景化应用3 – 公司高层·内部会议

内部会议决策：从“报表堆积”到“数据联动”

【场景故事：月度复盘会全记录】



会前 15 分钟·会议室里的“报表堆积战”

会前准备

9:45 会议室门口

场景：参会人员抱着一摞报表入场——销售总监张总手里是“各区域销售额 Excel”，生产副总李总拿着“月度产能统计表”，仓库主管小王抱着“库存盘点纸质表”，财务主管小赵拎着“销售费用明细账”

9:50 会议室·ERP 数据调取难题

场景：张总让助理小林：“从 ERP 里导一下西北区域近 3 个月的订单明细，看看是哪类产品卖得差”

操作困境：小林打开 ERP 系统，点击“销售模块”→“区域订单”，却提示“无权查看明细数据”，只能求助销售部专员（专员在赶来的路上）

替代方案：小王翻出仓库的 ERP 导出表：“这有西北区域的发货记录，能看到发了哪些产品，但和销售订单对不上——有些货发了，系统显示没收款”

9:58 会议开始前·数据仍缺关键项

场景：张总手里的“核心数据清单”仍有 3 项空白：

- 1) 西北区域各产品销售额占比 (ERP 里有但没导出来)
- 2) 西北订单的实际发货时间 (仓库 ERP 数据与销售 ERP 数据未同步)
- 3) 西北区域销售费用明细 (财务 ERP 需手动筛选)

参会人员状态：有人在翻报表，有人在打电话催数据，有人在笔记本上画简易表格拼凑信息

会中讨论

10:10 会议现场·拆解西北区域下滑原因

销售总监：“西北销售额同比下滑 20%，是不是因为竞品降价？”（边说边翻报表，没找到对应数据）

仓库主管：“我从 ERP 里看到，西北近 3 个月有 5 笔订单发货延迟了 3 天以上，会不会影响复购？”（递过打印的 ERP 发货记录，上面只有日期，没有客户反馈）

生产副总：“延迟是因为原材料没跟上——ERP 里显示，某关键物料 3 月有 2 次缺货，导致生产排期后延”（拿出生产 ERP 报表，但数据格式和销售报表对不上，无法直接关联）

10:30 会议现场·讨论提升履约率的办法

生产副总：“大家说履约率低，是不是产能不够？我这 ERP 数据显示，生产线利用率才 80%”（展示产能报表）

张总追问：“返利没发的有几家？涉及多少金额？”（小赵摇头：“ERP 里要一个个查经销商账户，现在算不出来”）

10:45 会议现场·决策缺乏数据支撑

总结：“暂时先做两个动作：1. 生产部确保原材料供应（李总：“得查 ERP 看哪些物料缺”）；2. 财务部尽快发放返利（小赵：“需要 2 天时间从 ERP 里整理明细”）”



会中讨论·缺数据支撑的“猜测式争论”

场景化应用4 – 多层次运营分析

● 核心理念：

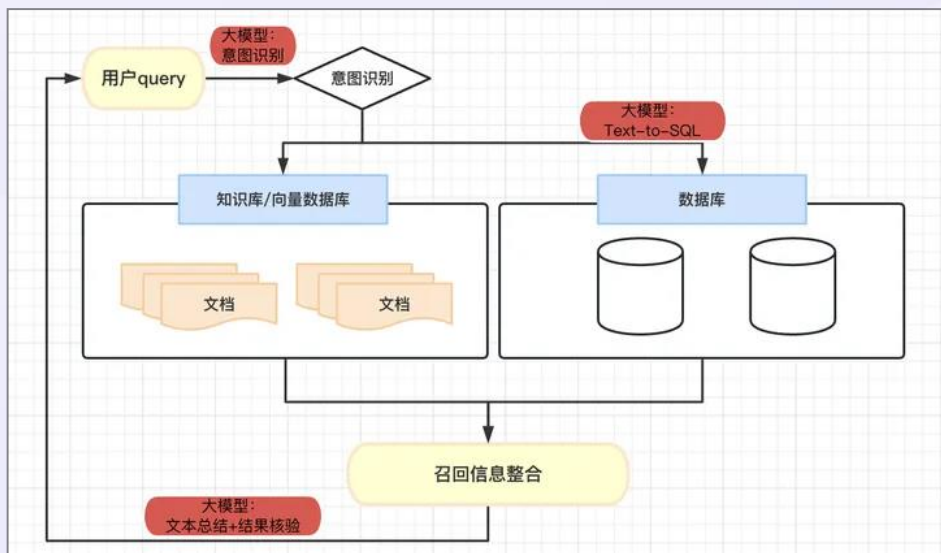
通过AI实时分析海量运营数据（财务、供应链、客户行为等），结合各层级管理需要，定时输出分析报告，替代传统经验主义决策，减少人工。

● 目标用户：

战略层：关注战略方向、整体健康度

管理层：关注部门绩效、目标达成、流程效率、资源分配

执行层：关注具体任务执行、团队效率、实时监控、个人绩效表现。



- 公司
- 部门
- 车间
- 产线
- 班组

神马股份运营报告

报告期：2025年7月 编制部门：运营管理部

经营效益分析

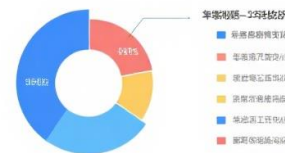
销售特征	销售阶段	销售变化	毛利提升
商品销售	毛利率%	21%	212018 2285%
服务销售	毛利率%	22%	222018 2280%
品牌销售	毛利率%	23%	222018 2280%
渠道销售	毛利率%	24%	222018 2285%
品牌销售	毛利率%	25%	222018 2285%



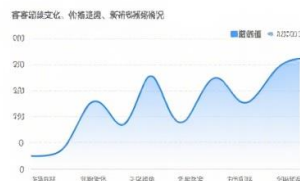
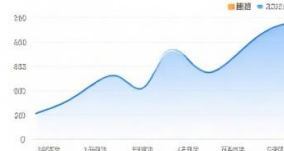
收入同比增长带动毛利改善，毛利率下降幅度可控。

主营产品销售情况

产品型号	所属工业线	销量
产品型号A-1型	所属工业线1	销量1000
产品型号B-2型	所属工业线2	销量1500
产品型号C-3型	所属工业线3	销量2000
产品型号D-4型	所属工业线4	销量2500



生产运营情况



质量管理情况

产品型号	总产量	合格率	废品率	不良率	返工率	报废率
产品型号A-1型	1200	98%	1.5%	2.0%	3.0%	2.5%
产品型号B-2型	1200	99%	1.0%	1.5%	2.0%	2.0%
产品型号C-3型	1200	97%	2.0%	2.5%	3.0%	2.5%
产品型号D-4型	1200	98%	1.5%	2.0%	2.5%	2.5%



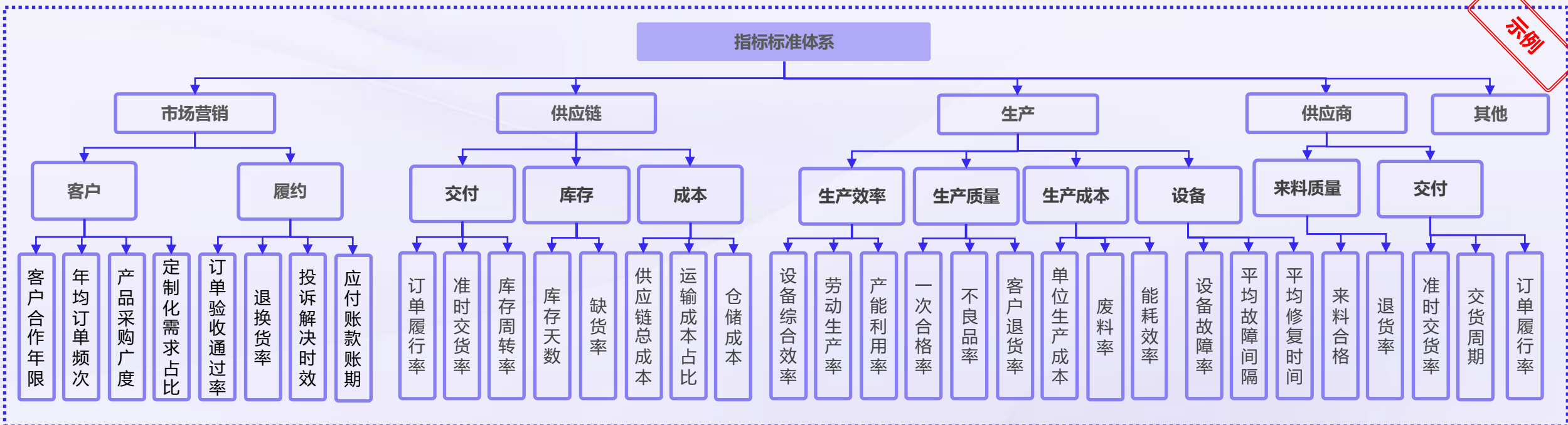
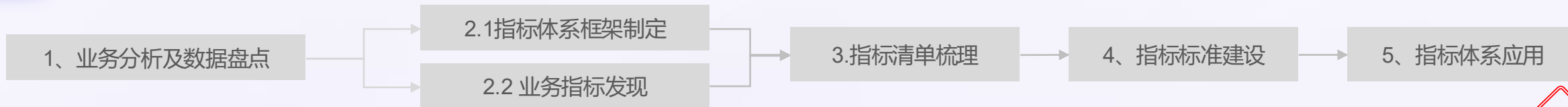
03. 数据应用

要让 AI 真正发挥价值，离不开“数据”的支撑。构建了全角色的“驾驶舱”式数据中心，核心是“让每个层级都能看懂数据、用好数据”。





指标体系建设



示例

指标标准

基础属性

指标编号	指标打类	指标小类
指标名称	指标别名	指标英文名

业务属性

业务含义	指标类型	业务口径	业务报送
度量单位	统计维度	统计频次	

技术属性

取值范围	指标条件	指标类型
数据长度	数据精度	指标敏感度

管理属性

版本号	定义部门
使用部门	管理部门



企业看板体系



一点
时的
策
题分
提
水平

多维
月
题根
趋势
主
题

集团公司看板看板示例



职能部门示例





04. 产品平台

从“概念”到“落地”的产品平台



EOS企业运营平台

浏览器地址: 不安全 | pro.xhq.com:7014/eos/#/home

EOS精益看板平台

请输入项目名称 查询 新建项目

名称	类型	创建者	更新时间	操作
瓦轴风电	大屏	姚烈明	2023-09-05 14:48:17	重命名 设计 删除
党建宣传平台	大屏	姚烈明	2023-06-27 11:03:42	重命名 设计 删除
精益看板平台	大屏	姚烈明	2023-06-25 13:21:33	重命名 设计 删除
工厂驾驶舱	大屏	姚烈明	2023-06-13 20:48:27	重命名 设计 删除
上海地铁	大屏	姚烈明	2023-06-12 10:04:28	重命名 设计 删除
EOS精益看板	大屏	姚烈明	2023-06-12 08:43:39	重命名 设计 删除
华菱发动机	大屏	姚烈明	2023-06-12 08:31:14	重命名 设计 删除
中远川崎设备驾驶舱	大屏	姚烈明	2023-06-12 08:30:50	重命名 设计 删除

共 8 条 10条/页 < 1 > 前往 1 页

左侧导航栏: 项目, 模板, 数据, 组件, 素材, 管理, 数据源, 数据集

ZQAI平台

ZQSOFT数据共享AI

AI问答助手
随时为您解答问题

SUM(production_achieve_quantity), 然后计算合格率, 同时, 处理可能存在的NULL值, 确保分母不为零。
最后, 根据查询结果组织回答。如果结果存在数据, 则报告合格数量和合格率; 如果没有数据, 则提示未查询到相关数据。

根据查询结果, 青岛一厂成型车间2月份的质量情况如下:

- 生产一次合格数量: 11
- 生产综合合格数量: 24
- 计划完成率: 约45.83%

这里的计划完成率是根据生产一次合格数量除以生产综合合格数量计算得出的。如果您需要更详细的解释或其他数据, 请告诉我。

对话历史:

- 去年生产情况如何
2025-06-10 08:24:08
- 去年生产情况如何
2025-06-10 08:23:34
- 2025年2月19日, 青岛一厂, ...
2025-04-16 15:41:48
- 2025年2月19日, 青岛一厂, ...
2025-04-16 15:11:32
- 2025年2月, 青岛一厂成型车间...
2025-04-16 14:38:29
- 本月青岛一厂成型车间早班完...
2025-04-16 14:35:22
- 本月青岛一厂成型车间早班完...
2025-04-16 14:35:08
- 青岛一厂, 成型车间, 2月份...
2025-04-16 14:23:07

2025-04-16 14:35:08

本月青岛一厂成型车间早班完成率是多少

回答完成 ^

请输入内容

DeepSeek 通义千问

数据问答

AI平台管理系统 管理列表 / 数据权限

新增角色 **添加用户**

角色编码	角色名称	操作	用户编码	用户名称	部门	操作
1331124160050499584	管理角色	编辑 删除	00001	魏烈明		删除
1876815963687559169	总经理	编辑 删除				
188883760885364737	副总裁	编辑 删除				
1888856568328417282	IT管理员	编辑 删除				
1889490371451326465	刘燕燕测试	编辑 删除				

数据表名称	数据表描述	操作
annual_sales_data_summ...	年度销售数据汇总(年度销售金额, 付款金额, ...)	数据授权
customer_information	公司基本信息	数据授权
record_of_after_sales_iss...	售后问题记录	数据授权
sales_order_details_record	销售订单明细记录(订单信息, 交付情况, 逾期...	数据授权
sales_target	销售目标	数据授权
to_do_list	待办事项	数据授权

数据权限

09:48

AI 智能对话

2025-07-20 10:27:00

请把AAA轮胎公司基本信息发我

回答完成 ^

我们被要求查询AAA轮胎公司的基本信息。根据提供的表结构, 公司基本信息存储在 `customer_information` 表中。该表包含的字段有: ID, customer_name, contacts, contact_number, address, this_year_order_amount, paid_amount, amount_in_arrears, pending_shipping, estimated_shipping_time, should_it_be_postponed, reason_for_delay, after_sales_issues, recent_trends。我们需要查询客户名称为'AAA轮胎公司'的记录。

注意: 在生成SQL时, 只选择必要的列。由于用户要求的是“基本信息”, 我们选择所有列 (因为都是基本信息相关的列)? 但是用户没有指定具体哪些信息, 所以我们可以选择全部列, 但注意避免不存在的列。根据表结构, 我们选择所有列。

但是, 根据问题, 我们只需要AAA轮胎公司的信息。因此, 我们使用条件: customer_name = 'AAA轮胎公司'。

另外, 注意转义: 公司名称是中文, 不需要转义, 但为了安全, 我们使用单引号括起来, 并且确保在字符串内如果有单引号则转义 (但这里没有)。所以直接写: 'AAA轮胎公司'

生成SQL语句如下:
AAA轮胎公司的基本信息如下:

DeepSeek 通义千问

有问题, 请输入告诉我吧

移动应用

ZOSOFT
ZOSOFT

AI人工智能
科技领跑未来

企业数据共享及大模型AI应用平台

AI客服 数据洞察 知识问答

智能研发 生产诊断 智慧物流

研发 生产 供应链 销售 服务

网络安全 数据安全

数智融合, AI驱动

数字化转型底座

数据知识化

Thank you

大连鑫海智桥信息技术有限公司

AI 重构的工作方式

