

项目 1

智源核心：人工智能



【项目导读】

智源核心：AI+应用场景

在数字经济浪潮席卷全球的今天，我们打开购物App便能收到精准推荐、扫码支付时的人脸识别、客服对话框弹出的自动回复、使用自动驾驶出行，这些早已不是遥不可及的“未来科技”，而是人工智能融入商业末梢的日常。AI已从实验室走向千行百业，成为重塑商业模式、优化决策流程、创造新价值的核心驱动力。对于财经商贸类专业的学生而言，AI不再是实验室里的复杂代码，而是能够重塑商业模式、优化企业经营决策、重构岗位能力的新生产要素。

本项目作为教材的开篇，将带大家揭开人工智能的神秘面纱：从追溯AI的发展历程开始，理解它的核心概念；从认识机器学习、深度学习等关键技术入手，弄懂AI“聪明”的原因；从体验真实AI应用场景出发，感受AI的强大能力。

【学习目标】



知识传递

- 掌握人工智能的定义、本质特征及三次发展浪潮的历史脉络。
- 理解机器学习、深度学习、神经网络等核心概念的基本原理。
- 熟悉人工智能在财经商贸领域的主要应用场景与成熟的商业模式。



能力培养

- 能够运用 AI 相关术语准确描述和分析人工智能现象。
- 具备从商业视角评估 AI 技术应用价值的能力。
- 能够团队协作完成 AI 商业侦察任务和方案设计工作。



素养目标

- 建立对人工智能技术的理性认知，既不过度神化也不轻视其价值。
- 培养科技伦理意识，关注 AI 应用中的隐私、公平与安全议题。
- 激发持续学习意愿，为后续章节深入理解 AIGC、AI 商业应用打下基础。



课程能力图谱



微课视频

【知识准备】

1.1 什么是人工智能

简单来说，人工智能就是研发能够模拟人类智能行为的技术和科学。它主要研究如何打造智能机器或智能系统，使机器能够模拟、延伸并扩展人类的智能。具体而言，人工智能赋予智能设备以下几类能力。

- 感知能力：看见（计算机视觉）、听见（语音识别）、触摸（触觉传感器）。
- 理解能力：读懂文字（自然语言处理）、理解语音含义、识别图像中的对象。
- 推理能力：根据已有知识推导结论、进行逻辑判断。
- 学习能力：从数据中自动发现规律、不断优化性能。
- 决策能力：在复杂环境中做出最优选择。

此外，人工智能 $\neq$ 机器人。一个常见的误区是把人工智能等同于机器人。这二者可从本质层面加以区分。

- 人工智能：充当智能“大脑”——智能算法和系统。

- 机器人：充当实体“身体”——物理硬件和执行机构。

两者既可以结合（如智能机器人），也可以独立存在。你手机里的语音助手没有身体，但它是人工智能；工厂里的机械臂有身体，但如果没有智能算法，它只是自动化工具，并非人工智能。按照能力范围，人工智能分为两类。

1. 弱人工智能（Narrow AI / 专用 AI）

弱人工智能是指专注于完成特定任务的人工智能系统。这类AI在某一领域可赶超人类水平，但无法将能力迁移到其他领域。例如，人脸识别系统、语音助手（如Siri、小爱同学）、围棋程序AlphaGo、推荐算法等。目前我们接触到的所有人工智能应用基本都属于弱人工智能。

2. 强人工智能（General AI / 通用 AI）

强人工智能是指具备与人类同等水平的、通用的智能系统，能够理解、学习和应用知识于广泛的任务领域，而不仅仅是某个专门任务。强人工智能目前尚未实现落地应用，仍是科研的前沿目标。它意味着AI能够像人一样推理、计划、解决问题、抽象思考、理解复杂思想等。

1.2 人工智能的发展历程

人工智能的发展并非一条笔直向上的直线，而是经历了三次浪潮、两次寒冬的螺旋式上升。熟知这段历史，有助于总结出清晰的发展规律：AI的每一次突破，既源于算法与算力的进步，又离不开商业社会对“降本增效”的迫切需求。技术提供可能，商业需求将其转化为现实。

1. 第一阶段：萌芽期（1956—1974年）

1956年，在美国达特茅斯学院举行的一次学术会议上，约翰·麦卡锡（John McCarthy）首次提出了“人工智能”（Artificial Intelligence）这一术语，这被公认为AI的诞生年。早期的研究者十分乐观，认为“20年内机器就能做任何人类能做的事”。

2. 第二阶段：低谷期（1974—1980年）

由于当时计算机算力有限、数据匮乏，早期AI系统的表现远未达到预期。投资者和政府的信心下降，研究经费被大幅削减，AI进入了第一次“寒冬”。

3. 第三阶段：复兴期（1980—1987年）

专家系统（Expert System）的兴起让AI再度受到关注。专家系统将人类专家的专业知识编码为规则，能够在特定领域（如医疗诊断、矿物勘探）做出专业判断。日本甚至启动了耗资巨大的“第五代计算机”计划。

4. 第四阶段：第二次低谷（1987—1993年）

专家系统的局限性逐渐凸显：知识获取困难、难以处理不确定性信息、后期维护成本高昂。AI行业再次陷入低谷。

5. 第五阶段：稳步发展（1993—2011年）

随着计算机性能的提升和统计方法的引入，AI开始从“基于规则”转向“基于数据”。1997年，IBM的“深蓝”战胜国际象棋世界冠军卡斯帕罗夫，2006年，杰弗里·辛顿（Geoffrey Hinton）提出“深度学习”概念，为后来的爆发奠定了坚实的基础。

6. 第六阶段：爆发期（2012年至今）

2012年前后，三个关键因素的交汇引爆了AI的第三次浪潮（表1-1），强度远超前两次。

表1-1 AI技术驱动三要素

动 力	具 体 表 现	商 业 意 义
大数据	互联网、移动互联网、物联网产生海量数字化记录	企业拥有了训练AI所需的“基础素材”，消费者行为第一次被完整地数字化
算力飞跃	GPU并行计算、云计算中心、专用AI芯片（TPU/NPU）	训练复杂模型的成本从“国家级实验室”降至“中小企业可租用”
算法突破	深度学习、卷积神经网络、Transformer 架构	机器在图像识别、语音理解、文本处理领域的准确率首次达到商用水平

1.3 人工智能的“技术家族”

人工智能并非单一技术，而是一个层层递进的“技术家族”。人工智能、机器学习、深度学习三者常被混为一谈，实际上它们构成了“目标—方法—利器”的层级关系。

（1）人工智能（AI）是最终目标：让智能设备表现出类似人类的智能行为，能够感知、推理、学习和决策。

（2）机器学习（ML）是实现AI的核心方法：不再依赖程序员逐条编写规则，而是让机器从数据中自动学习规律，“从经验中进化”。

（3）深度学习（DL）是机器学习中的一种利器：通过多层神经网络对复杂数据进行建模，尤其是在图像、语音、文本处理上表现卓越。

一句话记忆：AI是目的地，机器学习是通往目的地的道路，深度学习则是这条道路上最快的交通工具之一。

1. 机器学习：教机器“从数据中学习”

在传统编程模式下，程序员需要将全部运行规则逐条写进代码。例如，早期开发垃圾邮件过滤器，程序员要手动定义规则：“如果邮件包含‘免费’或者‘中奖’等关键词，则标记为垃圾邮件”。这种模式的瓶颈在于——规则永远写不完，诈骗者总会发明新的话术。

机器学习的思维则完全翻转：输入数据 + 历史答案（标签）→ 机器自动学习规则 → 输出预期，同样是垃圾邮件识别，机器学习方案是：给机器“阅读”10000 封已标注好的邮件，让它自己总结“垃圾邮件长什么样”。当遇到新邮件时，机器依据学到的规律进行判断。规则不是人写的，而是数据“教”出来的，这使得系统具备了自动化演进的能力，能处理人类难以察觉的复杂商业逻辑。根据数据获取方式和业务目标的不同，机器学习主要分为三大类，如表 1-2 所示。

表1-2 机器学习的三大类型

类 型	核 心 原 理	教 学 类 比	典型商业应用	商科视角：适用场景
监督学习	例题 + 答案：利用已知标签的历史数据进行训练	老师带学生：给出例题和标准答案，通过模仿建立模型	销量预测、房价评估、信用评分、疾病诊断	目标明确：拥有高质量历史数据，须对未来进行精准预测
无监督学习	规律自发现：不设标签，让机器自行寻找数据间的结构	自主观察：让学生通过观察，将杂乱物品按相似性归类	客户精细化分群、异常交易检测、市场细分	探索洞察：数据维度复杂，须发现潜在的消费群体或风险规律
强化学习	试错 + 奖励：在与环境交互中，通过反馈信号优化策略	训练宠物：做对了给“零食”（奖励），做错了给惩罚	动态定价、自动仓储路径规划、量化交易策略	动态决策：环境不断变化，须在连续操作中寻找收益最大化方案

测一测

(单选题) 在机器学习的数据集中，一条数据就是一个 ()。

A. 样本 B. 标签 C. 特征 D. 模型

2. 深度学习：让机器拥有“神经网络”

深度学习是当前人工智能实现突破的关键技术之一。该名称来源于一种特殊的计算结构——人工神经网络，而这一结构的灵感，恰恰源自人类的大脑，从生物神经元到人工神经元，人脑中大约有数百亿个神经元。每个神经元通过突触与其他神经元相连，接收信号、进行处理，再向下一个神经元传递信息。正是这种庞大而精巧的连接网络，赋予了人类学习、记忆与推理的能力。

受此启发，科学家设计了人工神经元，并用其搭建了人工神经网络。一个人工神经元的工作过程可以简化为以下三步。

- (1) 接收数据。神经元接收来自上一层所有神经元的输入信号。
- (2) 计算加权和。每个输入信号都有一个“权重”，代表它的重要程度。神经元将所有输入按权重进行线性加权求和，再加上偏置项。
- (3) 激活并输出。将加权后的结果做一个非线性变换（即激活函数），最终得到该神经元的输出值，并传递给下一层的神经元。

一个神经网络通常分为三层，如图 1-1 所示。

- 输入层：接收原始数据（如图像的像素值）。
- 隐藏层：实际进行特征提取与计算的核心部分。
- 输出层：给出最终结果（如“这是一只猫”）。

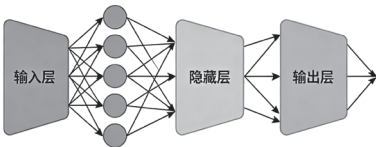


图1-1 神经网络三层架构示意图

深度学习为何强大？深度学习在多个领域实现了突破性进展，其代表模型与能力如表 1-3 所示。

表1-3 核心技术模型及其商贸应用场景一览表

应用领域	代表模型	核心能力	商业场景
计算机视觉	CNN（卷积神经网络）	图像分类、目标检测、人脸识别	无人零售结算、货架巡检、商品质检
自然语言处理	Transformer 架构（如 BERT、GPT）	文本理解、语义分析、信息抽取	情感分析、智能客服、合同审核
语音识别	RNN（循环神经网络）、Transformer	语音转文字、声纹识别	语音输入、电话质检、身份验证
智能决策	深度强化学习	复杂策略优化、博弈决策	动态定价、广告投放、供应链优化

测一测

- 1. 神经网络包含 ____ 层、 ____ 层和 ____ 层 3 个主要的组件。
- 2. 监督学习适用于完成 ____ 任务和 ____ 任务。

3. 两大核心技术分支：自然语言处理与计算机视觉

在商贸数智化的浪潮中，自然语言处理（NLP）与计算机视觉（CV）如同 AI 的“嘴巴”与“眼睛”，是应用最广、商业落地最成熟的两大核心技术分支。

- (1) 自然语言处理（Natural Language Processing, NLP）。

NLP 致力于打破人类自然语言与计算机二进制代码之间的隔阂，使机器具备理解、分析及生成人类

语言的能力，其商贸领域的典型应用如下。

- 智能客服与交互：利用意图识别技术，自动解析用户咨询的语义，实现7×24小时的即时响应，极大地降低了企业的获客与售后运营成本。
- 跨语言商务沟通：通过高精度的神经网络机器翻译（如 DeepL），消除国际贸易中的语言壁垒，有效提升商务谈判效率。
- 舆情与口碑监测：运用情感分析（Sentiment Analysis）技术，在大规模社交媒体数据中自动抓取品牌评价，为市场决策提供实时量化的参考。
- 办公自动化（RPA+NLP）：从非结构化的合同、发票、研报中自动提取关键字段，将烦琐的人工录入转变为毫秒级的自动化处理。

（2）计算机视觉（Computer Vision，CV）。

CV 旨在通过传感器和复杂的算法模拟人类视觉系统，赋予机器“看懂”并“理解”图像和视频内容的能力，其商贸领域的典型应用如下。

- 身份验证与支付：基于人脸识别的生物支付技术，不仅提升了消费安全性，还通过“刷脸”实现了门店会员的精准识别。
- 智慧零售与库存：结合目标检测（Object Detection）技术，无人超市可实现商品的自动结算；在仓储环节，AI 可实时监测货架缺货情况，触发智能补货流程。
- 风险预测与安防：通过对视频流的实时行为分析，系统可自动预警仓库内的违规操作或异常行为，全方位保障企业资产安全。
- 视觉工业质检：在生产线上利用瑕疵检测算法进行自动分拣，其精度与稳定性远超人工目测，是制造业降本增效的核心工具。



思考与讨论

你最近一次在商场、超市或银行中接触到的人脸识别或语音交互，背后分别属于 NLP 还是 CV？它们收集的数据可能存在哪些隐私问题？

1.4 人工智能的商业价值逻辑

在商业实践中，人工智能并非“通电即可使用”的工具，其价值实现遵循一个明确的闭环逻辑：数据 → 模型 → 决策 → 价值。企业在生产经营各环节产生的数据，经由 AI 模型学习与推理，转化为更优的自动或辅助决策，最终落地为可量化的商业价值。

具体而言，AI 在商业中的价值主要体现在以下四个维度。

1. 降本：让机器承担重复性与高风险工作

AI 能够代替人类完成高重复性、低创造性或高风险的工作，从而显著降低人力成本与运营成本。

- 机器人流程自动化（Robotic Process Automation，RPA）：代替人工进行财务报表对账、发票录入、工单派发等重复性事务工作，有效降低人工失误率并缩减人力投入。
- 智能巡检：利用计算机视觉自动检测电力线路、工厂设备、输油管道的异常，代替人工逐一巡检，既节约了成本，又提高了安全性。

2. 增效：用算法提升资源与运营效率

AI 不仅做得快，还能做得“更巧”，通过优化资源配置与任务执行流程，提升整体效率。

- 精准营销：根据用户历史行为与画像数据，AI 推荐系统可以预测用户兴趣，显著提升广告点击率与商品购买转化率，让同样的营销预算产生更高的效益。

- 智能排班：AI综合考虑客流量预测、员工技能、工时合规等因素，自动生成最优排班表，既保证了服务质量，又避免了人力冗余或短缺。

3. 创新：靠智能创造全新商业模式

AI不仅能优化已有业务，还能催生过去无法实现或不经济的商业新模式。

- C2M 反向定制（Customer-to-Manufacturer）：消费者需求数据直接驱动产品设计。例如，电商平台通过用户偏好分析，指导工厂小批量定制特定颜色、功能的商品，实现“按需生产”。
- 动态定价：网约车、酒店、航空公司根据实时供需、天气、节假日等因素，由AI模型动态调整价格，既平衡了市场供需，又最大化了收益。
- 智能投顾：面向普通用户的AI理财顾问，根据个人风险偏好与市场数据自动生成资产配置建议，降低了传统人工投顾的服务门槛。

4. 风控：以预测能力提前发现风险

AI善于从海量数据中识别异常模式和潜在威胁，能够帮助企业防患未然。

- 反欺诈：在支付、信贷等场景中，AI模型实时分析交易行为特征，识别盗刷、伪装身份等异常操作，在交易完成前进行拦截。
- 反洗钱：自动监测资金流动网络，挖掘隐蔽的洗钱路径，代替大量人工筛查工作，提高合规效率。
- 供应链风险预警：AI结合新闻、气象、交通等外部数据，提前预测供应商断供、物流中断、原材料价格剧烈波动等风险，为企业预留充足的应对时间。

思政园地

AI + “出海四小龙”——中国 AI 的产业名片

从“中国制造”到“中国智造”，中国出海AI的产业名片一览表如表1-4所示。AI密码在全球化竞争的新赛道上，一批中国企业正以人工智能为核心引擎，重塑世界商业版图。它们被业界称为“出海四小龙”——其成功不仅是商业模式的胜利，更是中国人工智能技术实力的集中展示。TikTok的推荐算法被全球社交平台竞相研究，SHEIN的柔性供应链成为哈佛商学院案例，Temu的AI定价策略倒逼全球电商重构成本结构，AliExpress通过AI翻译打破语言壁垒让中小卖家直通全球——这正是“创新是引领发展的第一动力”的生动注脚。这充分说明：未来的职业竞争力不在于重复性劳动的熟练度，而在于运用智能工具创造新价值的创新能力。中国的人工智能应用创新已走在世界前列。作为新时代的青年学子，我们应有平视世界的科技自信，既不要自尊大，也不要自卑薄。作为非计算机院校的学生，你可能不会直接编写推荐算法，但你将在未来的岗位上与这些AI系统朝夕相处。你可以做“懂技术的商务人”，能在采购、营销、客服、物流等岗位上提出“这个场景能否用AI优化”的建设性方案；做“中国故事的讲述者”，未来参与跨境电商、国际贸易时，能够自信地向海外合作伙伴介绍中国AI技术的应用场景与商业价值。

表1-4 中国出海 AI 的产业名片一览表

企 业	AI 核心应用	全球化成就
SHEIN（希音）	AI驱动的需求预测和供应链管理	覆盖全球150多个国家和地区
TikTok（抖音国际版）	AI推荐算法精准分发内容	全球月活用户超15亿
Temu（拼多多海外版）	AI定价、AI选品、AI客服	2023年全球下载量冠军
AliExpress（速卖通）	AI翻译、AI物流优化、AI客服	覆盖200多个国家和地区

【AI 助训】

任务 1.1 AI 商业应用“侦察兵”——发现身边的“隐形智能”

任务场景：大丁启动“AI 商业应用侦察”任务，搜寻身边 5 个场景的技术内核与商业逻辑。她化身“商业侦探”实地调研降本增效成果，并深入挖掘潜在的隐私风险。

步骤1：实地调研

在校园超市、快递驿站、银行网点、电商平台、实训室等场景中，找出至少 5 个正在运行的 AI 应用点位（如自助结账机的商品识别、快递柜的人脸识别、App 的个性化推荐等）。

步骤2：深度访谈

采访 1 位店员/客服/快递员，了解 AI 工具对其工作流程的改变、带来的便利与困扰。

步骤3：分类归档

将发现的 AI 应用按“技术分支”（视觉/语音/决策/RPA）和“价值类型”（降本/增效/创新/风控）进行二维归类，填写 AI 商业应用侦察表。

步骤4：提交成果

成果要求：提交一份 800 字以上的调研报告，包含场景照片（或截图）、技术原理简述、商业价值分析与伦理风险提醒。

AI 商业应用侦察记录表如表 1-5 所示（注：调研范围如校园超市/快递驿站/银行网点/电商平台等）。

表1-5 AI商业应用侦察记录表

调研人：_____ 调研日期：_____ 调研范围：_____

序号	侦察场景	业务环节	具体的AI应用现象（可拍照/截图）
示例	校园超市自助结账通道	收银结算	顾客将商品放至结算区，屏幕自动识别商品名称、价格并生成账单，无须逐一扫码
1			
2			
3			
4			
5			

填写说明：

- （1）场景选择。优先选择个人日常消费、兼职或实习的真实场景，避免仅通过网络搜索。
- （2）技术判断。可参考项目1的知识准备中的“人工智能的技术家族”进行归类，无法确定的可标价值分析：从企业视角思考该AI应用主要服务于哪个经营目标。
- （3）伦理反思。重点观察“数据如何被收集”“用户是否知情”“是否存在区别对待”等现象。

任务 1.2 初试 AI 身手——商科职场“小助手”体验与反思

任务场景：通过任务 1.1 的调研，我们能够发现 AI 无处不在。现在，让我们从“旁观者”变为“体验者”。假设你即将步入商科职场，面对繁杂的基础工作，AI 能否成为你的得力助手？本任务将带你进行一次零基础的 AI 实操体验。

步骤1：选择场景与工具

- (1) 选场景：从以下三个商科职场高频场景中任选其一。
- 场景 A（营销策划）：为校园周边的一家新开咖啡馆写一篇小红书推广文案。
- 场景 B（行政办公）：写一封正式的商务邮件，向供应商催促延迟交货的物料。
- 场景 C（战略分析）：梳理一下“直播带货”模式的优缺点，撰写一份简洁的思路大纲。
- (2) 选工具：选择任意一款主流对话式 AI（如 Kimi、文心一言、通义千问、豆包等）。

步骤2：直觉对话

直接在输入框中输入你想说的话，例如，“帮我写一篇咖啡店小红书推广文案”或“帮我写一封催货邮件”。点击发送，获取 AI 的第一次回复。

步骤3：追问与修正

查看 AI 的第一次回复，如果对结果不满意（如太死板、太长、没抓住重点），请用你平时跟同事/同学沟通的方式，继续对 AI 提出要求，例如，“太长了，缩短一点儿”“语气要强硬一点儿”等，直到得出你能接受的最终版本。

步骤4：对比与反思

记录下你的沟通过程，并完成表 1-6 的 AI 初体验反思表。

表1-6 AI初体验反思表

序号	记录项目	你的内容	备注
1	选择场景	☐ A ☐ B ☐ C	选择其中一个场景
2	你的首次输入		原话记录你第一次对AI说的话
3	AI首次输出的问题		例如，套话太多、没突出重点、语气不对等
4	你追加的指令		记录你后续要求它修改的话
5	迭代次数		和AI对话了几轮
6	反思：谁的问题？		是AI“不够聪明”，还是“没说清楚”？请简述理由

【AI 综合实训】

“智赢商海”——AI商业方案设计大赛

组号：_____ 姓名：_____ 学号：_____

1. 问题导入（传统商贸企业的“数字化焦虑”）

惠民百货批发部，年营收5000万元，员工45人。创始人老张面临三大痛点。

- 库存积压：800万元滞销品，仓储月成本3万元。
- 财务低效：5人×15天/月处理基础账务，差错率为5%。
- 决策盲区：凭经验进货，去年错失爆款、今年盲目囤货。

儿子小张提议投50万元搞AI改造，老张却心存疑虑：“AI不是搞机器人的吗？卖牙膏、毛巾的能搞啥？”

2. 实训任务清单

任务清单见表1-7。

表1-7 任务清单

任务名称	AI商业场景模拟挑战赛——“90分钟说服老张”
实训目标	(1) 快速辨识企业痛点与AI适配场景。 (2) 设计聚焦单一场景的AI赋能微方案。 (3) 建立AI方案的风险意识与伦理底线
实训工具	办公软件，计算器，DeepSeek、通义千问、豆包、Kimi等AI辅助工具
任务描述	某传统商贸企业“惠民百货批发部”年营收5000万元，主营日用百货批发，面临三大痛点：仓库积压800万元滞销品、财务5人每月花15天处理基础账务、老板凭经验进货频繁失误。创始人老张（58岁）对AI将信将疑：“AI不是搞机器人的吗？卖牙膏、毛巾的能搞啥？50万元投进去会不会打水漂？” 你们是老张聘请的AI顾问团队，90分钟内必须拿出“诊断结论+核心方案+风险提醒”，说服老张“这钱花得值”
任务目标	(1) 运用本项目所学的AI基础知识，精准识别企业痛点与AI适配场景，摒弃“伪需求”，建立“技术服务于商业”的顾问思维。 (2) 借助AI辅导工具辅助资料查询与方案优化，设计具备商业可行性的AI赋能微方案，包含技术路径、预算分配与回本周期测算。 (3) 通过“风险快审”环节，建立AI伦理意识与数据安全意识，体现“技术向善”的价值观。 (4) 通过3分钟路演，锻炼AI商业咨询的表达能力和临场应变能力
任务实施步骤	阶段 1：痛点诊断与场景聚焦 (1) 团队破冰与角色分工。每组4~5人，推选CEO、CTO、CFO、COO。 (2) AI辅助调研。使用AI工具（如通义千问）提问：“请列举传统商贸批发企业常见的三大经营痛点，并分析其与AI技术的结合点。”结合老张的三大痛点，排除“伪需求”。例如，给老张的批发部做一个全自动机器人分拣系统，成本过高且不切实际。 (3) 聚焦单一场景。团队讨论并投票，从“库存优化”“财务自动化”“智能进货决策”三个方向中，选择一个最能在90天内见效且预算可控的场景作为核心方案。 写下本组使用的AI辅助工具：_____ 阶段 2：微方案设计与预算测算 (1) 方案设计。围绕选定场景，设计一个“最小可行性产品”方案。例如，选择“库存优化”方案可以如下。 · 技术路径：利用AI工具（如DeepSeek）分析过去3年的销售数据，建立滞销品预测模型；结合OCR技术，实现入库单的自动识别与库存数据更新。 · 工具选择：使用低代码平台或现成的SaaS软件（如用友、金蝶的AI模块），而非从零开发。 (2) 预算与回本周期测算。 · 预算分配：软件订阅费（5万元/年）、数据清洗与模型训练服务费（10万元）、员工培训费（3万元）、应急预备金（2万元），总计20万元。 · 回本周期：假设方案能降低20%的库存积压（释放160万元资金），回本周期约为1.5个月。使用AI工具辅助计算：“请帮我计算，如果投入20万元，每年释放160万元流动资金，年化投资回报率是多少？” 阶段 3：风险快审与路演准备 (1) 风险快审（10分钟）。团队进行“红队演练”，从以下维度审视方案。 · 数据安全：老张的销售数据是否会上传到公有云？如何签订数据保密协议？ · 伦理风险：AI的进货建议是否会导致供应商关系失衡？如果模型出错，责任谁来承担？ · 落地风险：老张的员工（平均年龄45岁以上）能否学会使用新系统？是否需要“AI使用辅导员”？ (2) 路演准备。制作一页PPT或思维导图，包含一句话痛点、核心方案、预算与回报、风险承诺。准备3分钟“路演”话术，开头必须用老张能听懂的语言。例如，“张总，AI不是机器人，它是个能帮您算账、看仓库的超级实习生。”