

问视间（上海）科技有限公司

企业AI业务织网平台

解决方案介绍

01

方案背景

PART ONE

企业AI应用的瓶颈：组织复杂性

真正的瓶颈不是AI不够聪明，而是AI无法理解企业的‘组织与数据’。



AI落地没场景

通用模型是“局外人”
通用大模型缺乏对企业
隐性流程与专业术语的
理解，难以切入核心生
产环节，导致难以应用
或浮于表面。



AI应用效果差

数据孤岛致使“幻觉”
核心数据被锁定在ERP、
CRM等异构系统中，AI
无法获取实时、完整的
业务上下文，导致推理
准确性无法满足业务。



AI建设缺抓手

企业内部沉淀了海量数
据，却处于沉睡、投入
了资源、部署了模型，
但也找不到发力点，导
致建设方向迷失。

问题的根源：数据与流程的“二元割裂”

数据层面的割裂（异构系统）

企业的知识与数据，被“锁定”在ERP、CRM、OA、PLM和各类自研数据库中。

AI无法访问、也无法“理解”这些数据的业务含义（例如，ERP的‘物料编码’与CRM的‘客户ID’之间的复杂关联）。

流程层面的割裂（流程断点）

一个完整的业务（如‘订单到收款’），其执行流横跨多个部门和系统。

单一AI工具执行“跨系统、多步骤、长周期”的复杂任务时难度极大。

02

解決方案

PART TWO

问视间企业级AI业务织网全栈架构

AI能力

接入与管控



持续监控

安全治理

模型路由

统一提示词工程

智能应用层 最终交互与决策终端

根因精准追溯

决策方案推荐

实时合规校验

本体驱动执行

可视交互展示

决策效果评估

应用审计日志

效果持续优化

精准上下文驱动与工具集成

数据本体层 企业AI业务织网平台

实体识别与融合

业务逻辑规则化

数据语义增强

双重锁定引擎

实体动态更新

逻辑冲突检测

关系网络构建

数据孪生与脱敏

全域数据/业务逻辑提取

基础数据层 企业实时数据与物理资产

业务系统接入

实时数值接入

知识语料接入

外部数据接入

协议统一适配

AI中间层缓存

属性提取溯源

用户权限管理

全行业

应用场景

制造业
供应链合同
AI履约管控

零售业
全品类时效性
AI收益管理

快消品
AI全域营销
攻防管理

金融业
全流程信用
AI风险管控

.....

给数据注入灵魂 构建企业的“数字本体”

数字本体 = 实体 (Entity) + 规则 (Rule)

实体-AI 的认知对象

无论是在数据库中沉睡的冰冷代号（如Row_ID），还是散落在合同、说明书等非结构化文档里的海量文本，AI都无法直接拼接出业务全貌。

实体构建

我们打破异构系统与文档壁垒，实现多维数据聚合。不仅翻译表单字段，更深度解析非结构化数据，为企业资产提取“全息基因”，映射为活的业务对象。

例子

以零售SKU为例，治理前仅是ERP里的商品代码；实现后，它融合了配料表的成分、说明书的效用与POS机的历史流速，蜕变为带有【高毛利护盾+强雨敏属性】等多维基因的商业实体

规则-AI 的判断准则

通用AI缺乏行业常识与敬畏感。企业真正的运行规则——无论是驱动增长的“金牌经验”，还是关乎生死的“合规红线”，往往藏在专家脑海与复杂的业务流中。缺乏约束的AI极易产生幻觉或做出越界承诺。

逻辑注入

兼顾最佳实践与绝对底线。通过全域规则提取引擎，我们将隐性的业务直觉与显性的风控制度，固化为AI必须遵循的“数字法典”，确保AI在安全红线之上、最优SOP指导下完成精准分析与决策。

例子

摒弃脱离业务的盲目推断；实现后，AI不仅能沿着【高利润品最佳推荐路径】出具高转化方案（业务指导），更能强制拦截【毛利被击穿】或【违规打折承诺】等高危操作（风控底线），真正做到懂玩法、不越界。

构建实体 突破AI应用的三大问题

01

上下文窗口
“容量爆炸”

AI 能读懂PDF, 但它读不懂 100个 PDF

- 场景：客户想问：“帮我从所有库存产品中，推荐一个性价比最高的日本旅行产品。”
- 现象分析（直接喂PDF）：
 - 产品库里有 5000个 旅行产品 PDF,RAG匹配到其中的200个。
 - 当上下文太长时，大语言模型会“迷失在中间”，注意力被分散，推荐效果变差。
 - 如果只针对部分文件进行推理，大模型无法从全局角度推荐出最合适的产品，不能给客户id提供最佳回复。

02

算力成本
“钱包刺客”

AI 频繁进行复杂推理，让企业成本开销加剧

- 场景：每天有 100 个销售员在搜产品。
- 现象分析（每次现读）：
 - AI 每次回答问题都要重新去扫描一遍文档内容来推理“哪个性价比高”。
 - 每份复杂的产品资料可能有 5000 个 Token。假设搜一次要扫描 10 个相关文档 = 5万 Token。
 - 算账：100 人 * 5 次搜索/人 * 0.08 元/万Token = 每天烧掉两千元。

03

响应速度
“时间杀手”

AI 响应速度和准确性难以两全，拉低客户体验

- 场景：AI 客服正在接待客户。客户问：“有纯玩团吗？”
- 现象分析：
 - RAG 系统先去检索文档，然后把几千字的文档扔给大模型，大模型开始从头阅读、推理、生成。
 - 这个过程通常至少需要 5秒 ~ 10秒，文档过多的话时间也会进一步增加。
 - 响应时间超过 3 秒客户可能就关窗口了，但不进行多文档分析难以保证回复准确性，

“规”避幻觉 让AI用业务逻辑说话

01

痛点：通用 AI 是基于概率生成文字的。面对业绩下滑，它会罗列出“市场不好”、“天气原因”等一堆正确的废话。

逻辑注入后：AI 强制检索注入的因果逻辑。

AI 表现：“业绩下滑 15%，是因为触发了 [规则 R-09：原材料涨价传导机制]，虽然销量没变，但成本击穿了毛利红线。”

价值：不仅告诉你“是什么”，更告诉你“为什么”

价值一：精准归因

02

痛点：企业不敢让 AI 做决策，因为怕它“乱答应”。比如 AI 客服为了安抚客户，承诺了不该给的 5 折优惠。

逻辑注入后：注入的规则就是 AI 的“宪法”。

AI 在生成任何回答前，必须先通过规则校验。

AI 表现：“抱歉，根据公司 [折扣管理红线]，该产品最低折扣为 8 折。但我可以为您申请一张赠品券。”

价值：让 AI 不越雷池一步。

价值二：严格合规

03

痛点：核心业务逻辑（如：怎么辨别假发票、怎么给非标品报价）都在老师傅的脑子里。人走了，经验就没了。

逻辑注入后：将老师傅的直觉固化为 JSON 规则库。

AI 表现：哪怕是刚入职的实习生，用 AI 辅助也能做出金牌销售级别的报价方案。

价值：核心经验永在。

价值三：业务法典

从“治理数据”到“创造数据”

不仅仅是“治理数据”，我们还要**合成增量数据**。

当我们搞懂了业务规则，我们可以为客户创造高质量数据

覆盖“长尾/极端”场景

痛点：旅行社想训练一个处理“大巴车在海外抛锚”的AI客服。但这种事故三年才发生一次，真实历史数据只有5条，AI根本学不会。

我们的方案：利用大模型，基于那5条真实数据，裂变/合成出100条不同情境（白天抛锚、雨天抛锚、高速抛锚）的模拟数据。

价值：让AI见过“大世面”，真正具备实战鲁棒性。

数据脱敏与合规

痛点：真实合同/保单包含大量敏感PII信息，国企/金融客户不敢直接用于训练

我们的方案：“数据孪生”。生成一批“虚构但逻辑真实”的数据（张三变李四，但合同条款逻辑1:1保留）。

价值：物理隔离风险。完美解决数据出域和隐私合规顾虑。

优化数据生态

痛点：历史数据中存在大量无法彻底清洗的“噪音”和“坏习惯”，严重干扰模型效果。
我们的方案：“稀释策略”。通过批量生成符合标准SOP的完美合成数据，调整训练集配比。

价值：用“良币”驱逐“劣币”。大幅降低脏数据权重，强行纠正模型的认知偏差，无需对历史烂数据进行地毯式清理。

从“图书管理员”进化为“业务立法者”

传统治理面向“人看数”，本体构建帮助AI“做决策”

工作逻辑：“人找数，人算数”

系统把数据清洗干净，摆在报表里。

痛点：业务人员需要盯着报表看，自己脑补业务逻辑，自己排查异常，自己计算风险。“人”是运算的瓶颈。

决策模式：人力决策

业务专家 80% 的时间花在“找数据”和“理逻辑”上，只有 20% 的时间做决断。

图书管理员

把书摆整齐，不看内容

工作逻辑：“数找人，AI 推理”

系统依据注入的规则，自动扫描海量数据，进行预判和推理。

优势：AI 把所有符合逻辑的选项、风险、建议都列出来，“喂”到嘴边给业务人员

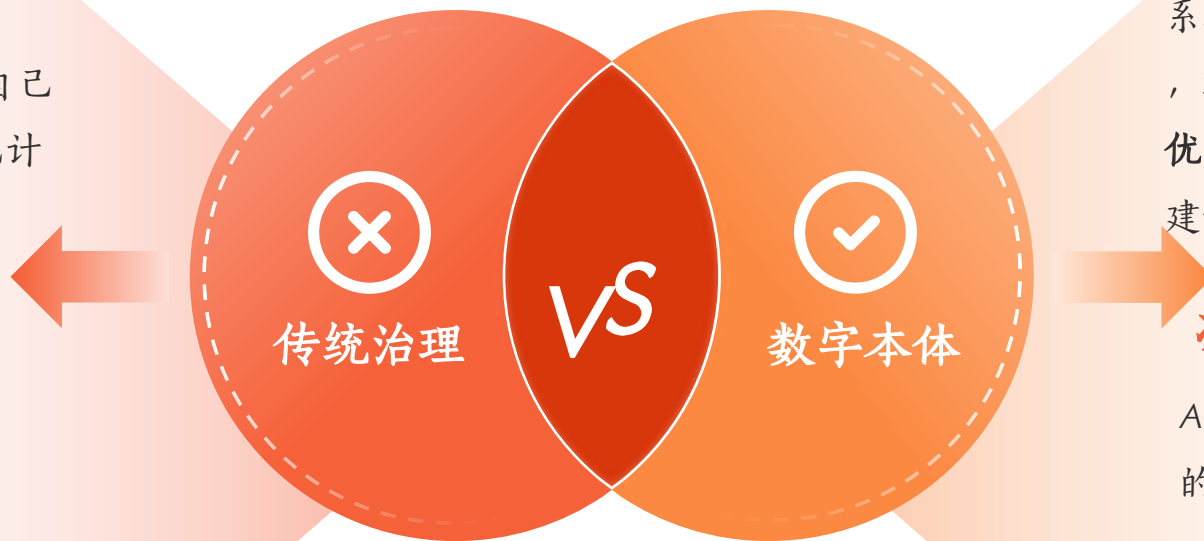
决策模式：增强的专家决策

AI 瞬间完成逻辑排查，业务专家 100% 的时间用来做最后的“拍板”。

业务立法者

不仅整理书，还在书里提炼出红线、规则和 SOP

“传统治理让数据‘更干净’，本体构建让数据‘懂规矩’。”



智能平台+专家服务 织就业务网



织网平台 数字本体的技术底座

统一管理AI数据资产

解决“数据割裂”

构建一个独立于企业业务系统、数仓之外的“AI中间层数据库”。解决企业“有数据、无智慧”的断层。

统一的工具与API封装

解决“流程割裂”

将用户现有的API、数据库查询、甚至自动化脚本，封装成智能体可以理解和调用的“标准工具”。

织网平台

统一模型管理与调优

确保AI的“企业属性”和“可控性”通过行业（如金融）、公司（私有知识库RAG）、职位（SOP）三重调优，让模型成为懂您业务的“自己人”，从根源上管控模型“幻觉”。

全域业务规则提取引擎



专家访谈

- ✔ **访谈对象举例：**金牌销售总监、资深项目经理、一线客服专家。
- ✔ **规则提取方法：**关键事件法、认知任务分析等方法拆解专家在信息不全或高压环境下的直觉决策路径
- ✔ **产出规则：**启发式规则示例：若客户同时提到“私有化部署”+预算审批流，判定为“A类”客户，推荐B方案

对于人员



结构化数据解析

- ✔ **解析对象举例：**ERP/CRM、存储过程、Java/C++ 业务代码
- ✔ **规则提取方法：**代码逆向工程、流程挖掘、数据依赖分析等方法，反推系统实际执行的“潜规则”
- ✔ **产出资产：**确定性规则集、黑盒计算公式库等。

对于系统



文档挖掘

- ✔ **挖掘对象举例：**招投标文件、历史合同、行业白皮书、企业年报等材料
- ✔ **规则提取方法：**语义实体抽取 (NER)：精准识别“违约金计算方式”、“不可抗力定义”、等规则实体。
- ✔ **产出资产：**知识图谱、专属名词库、风控体系属性库

对于文档

全域业务规则提取引擎

针对现有AI智能体失败案例

逆向分析。

- 输入：批量提取现有AI系统的低分回答（如：无法准确回复“什么产品推荐春季使用”）。
- 归因：并非模型不智能，而是产品数据缺失“季节”规则。

1 诊断 —— 发现盲区

- 定义规则：设定 2月-5月 = 春季、6月-8月 = 夏季…；
- 数据清洗：重新清洗产品资料，在符合要求的对象JSON中注入属性：Season: Spring…。

2 提取与注入 —— 规则补全

- 再次提问：“什么产品推荐春季使用”。
- AI表现：精准检索到 Season: Spring 的产品并推荐。
- 结果：准确率从 50% → 100%。

3 复测 —— 效果验证

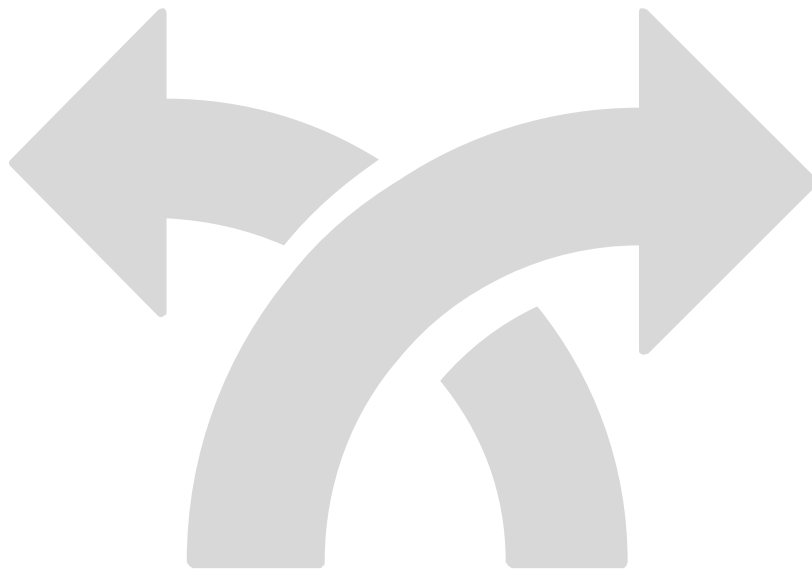
数据应用 实体与语义的双重锁定

真实场景

某集团法务总监紧急排查：“帮我找出所有2024年内到期（硬指标）、合同金额 > 500万（硬指标），且条款中包含‘无上限赔偿’等高风险描述（软需求）的合同。”

数据方案A：只用向量数据库

- **系统表现：**发生语义漂移。向量数据库“太感性”，AI用它找来了一堆“风险极高”的合同，但其中大量是2018年已过期的，或者是几千块的小合同。
- **问题分析：**向量对“2024”和“>500万”这种数学逻辑不敏感，大模型利用推理能力大量分析向量，但有效的风险合同被大量无效（过期/小额）合同挤出，AI的上下文窗口被垃圾信息填满，导致真正重要的信息无法被处理



数据方案B：只用结构化数据库

- **系统表现：**出现僵化漏判导致的“暴力阅读” SQL 数据库“太死板”。它瞬间筛出了所有 $Year=2024$ AND $Amount>500w$ 的合同，共计 2000 份。
- **问题分析：**大模型无法利用SQL 读懂哪份合同里埋着“无上限赔偿”的雷。为了不漏判，只能对2000份合同进行逐个分析。而AI处理长文本的速度是有限的。在算力有限的情况下读取2000份复杂合同，耗时可能高达3-5小时。同时，2000份合同 \times 平均3000 Token/份 = 600万Token。仅这一条查询，就烧掉了几十元人民币的API费用。

我们的方案：双重锁定

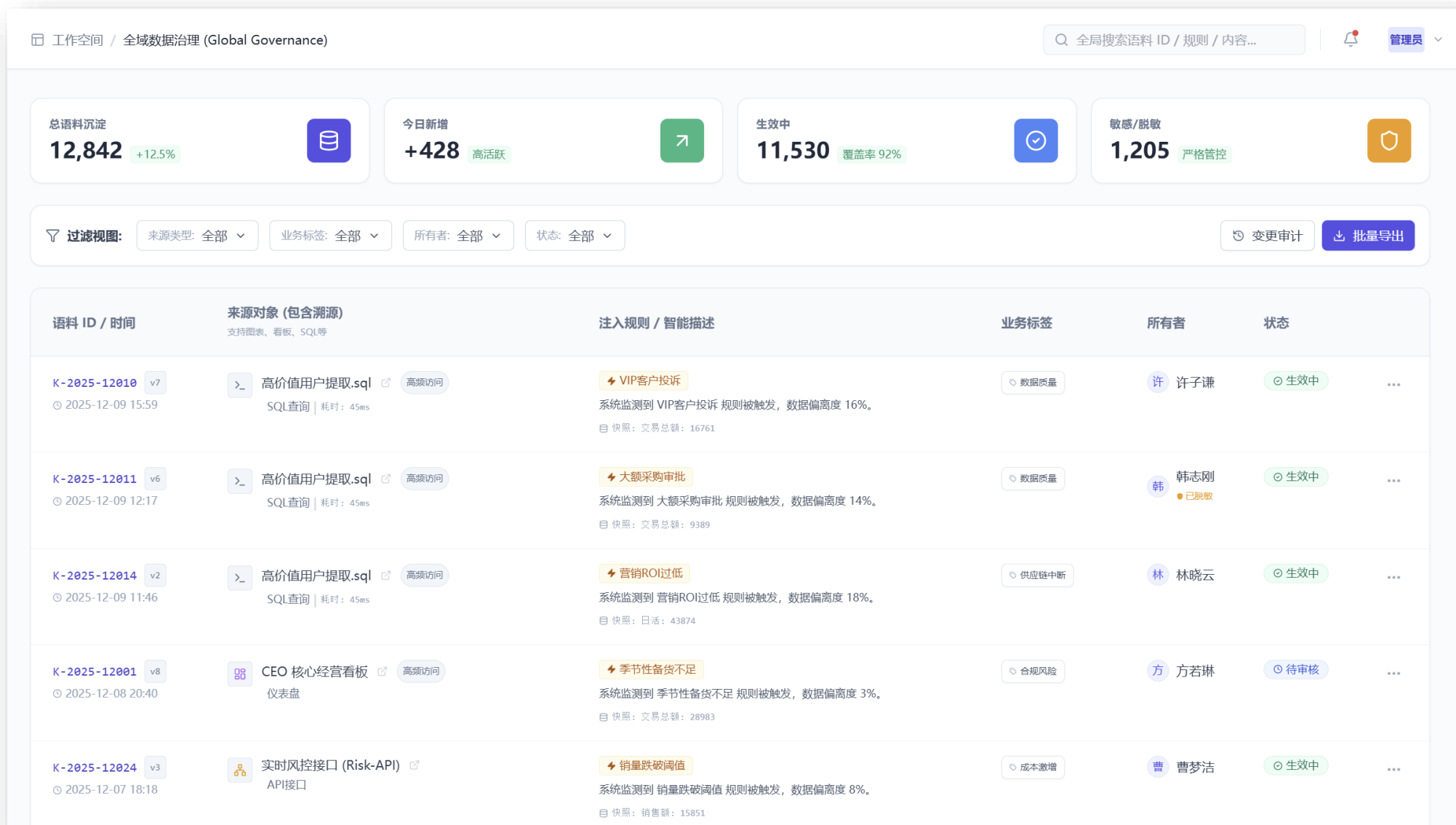
- **第一步：SQL “锁范围”（实体锚定，精准降噪）**
像漏斗一样，先执行 $Year = 2024$ AND $Amount > 5,000,000$ 。
效果：将10万份全量合同，精准缩减为2000份候选池。
- **第二步：向量 “查语义”（逻辑穿透，智能优选）**
在这2000份候选池中，利用向量技术计算与“无上限赔偿”规则的相似度，截取前20相似合同。
效果：瞬间剔除掉1980份虽然金额大、但其实很安全的普通合同。
- **第三步：AI “做精读”（最终交付）**
大模型只需要深度阅读这Top 20份合同。几分钟出结果（从3小时降到几分钟）。
Token消耗大幅降低的同时既没漏掉大额合同，又精准抓住了风险条款。

全域本体数据仪表盘

全域治理：统一纳管来自仪表盘、SQL、API等多源头的海量知识语料，打破数据孤岛。

深度溯源：支持语料到原始图表/看板的一键溯源，配合多业务属性体系，让每一条数据都有据可查。

权限管控：支持通过组织架构管理不同人员的数据权限



智能体开发 实现思考与执行

构建

“自主生产力单元”

智能体开发

“当‘AI中台’这个坚实的底座搭建完毕，我们就能在上面高效地构建‘智能体’，即‘思考与执行单元’”

智能体工坊

做什么：快速构建智能体。

怎么做：提供低代码/零代码的可视化界面，让最懂业务的业务部门（如HR、销售）也能快速创建和迭代自己的“岗位智能体”。



智能体调度

做什么：执行复杂任务。

怎么做：接收到模糊任务后，能自主规划，并在中台上自动编排和调用多个工具（智能体）来协同完成。



智能主动服务

做什么：从“被动”转向“主动”。

怎么做：因为中台连接了实时数据，智能体不再被动等待。它能主动感知业务变化（如‘某产品差评率连续3天上升’），主动提醒用户并尝试与用户协同解决。



智能体的三类企业应用

03

核心业务智能体 (系统级)

- 定义：解决跨系统、跨部门的复杂业务问题，通常服务于决策。
- 示例：汽车底盘性能分析（糅合CAE、测试、供应链数据）、产品销量预测（糅合ERP、CRM、市场数据）。
- 依赖：必须依赖一个已整合的、跨系统的“AI中台”。

02

岗位职责智能体 (角色型)

- 定义：精通特定岗位流程，深度嵌入单一业务系统。
- 示例：HR智能体（筛选简历）、销售智能体（跟进CRM）。
- 依赖：深度依赖单一系统的API和该岗位的SOP（标准作业流程）。

01

基础能力智能体 (通用型)

- 定义：处理通用、高频的基础任务。
- 示例：文稿生成、数据查询、代码解释、文档翻译。
- 依赖：主要依赖大模型的基础能力，对企业内部数据依赖较浅。



本体构建 核心智能体的必然前提



目标

构建“核心业务智能体”（如：销量预测）。



需求

必须同时调用[ERP库存数据] + [CRM订单数据] + [销售团队手工数据] + [外部市场数据]。



瓶颈

这4份数据在4个“割裂”的异构系统中，同时AI无法理解数据的业务含义和逻辑关系。



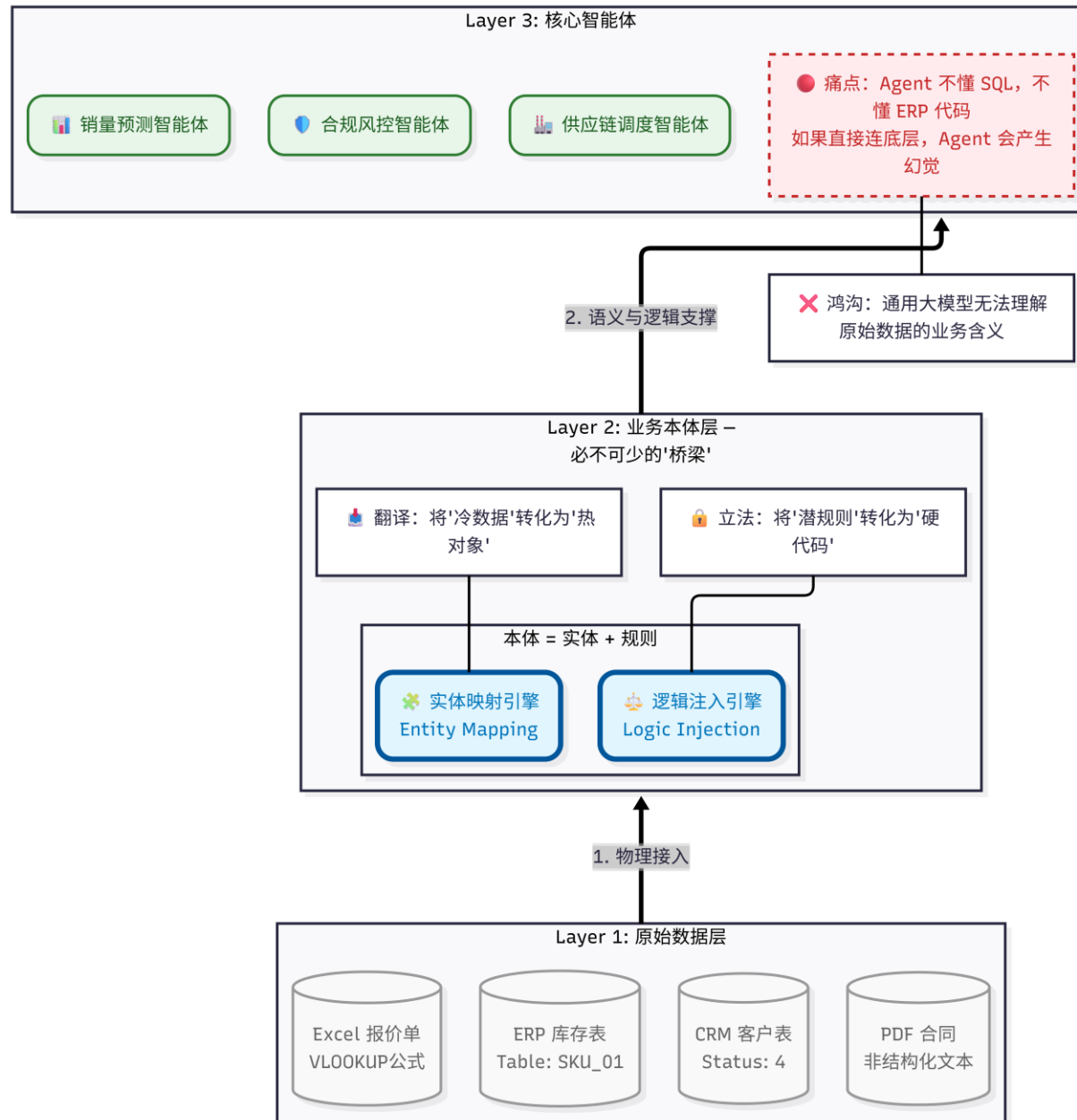
结论

智能体（Agent）本身无法解决数据整合和数据解读。它只是一个“执行者”。



方案

必须有一个“先行者”（即本体构建），提前完成数据的整合、解读和API封装。



我们是谁

“问视间（上海）科技有限公司

AI问视间，效果即刻现！

01

专注于提供AI应用服务，核心团队曾成功打造全世界第一个商用AI视频机器人，服务数百万用户。

02

联合西湖大学人工智能学科院士团队，为用户提供高度契合于业务场景的顶尖算法。

03

打造“自有+在线”工程师服务体系，为用户提供快速且高效的实施服务。

04

公司内部建立与AI深度协同的新型工作模式，探索创建AI原生企业样本。

03

应用场景

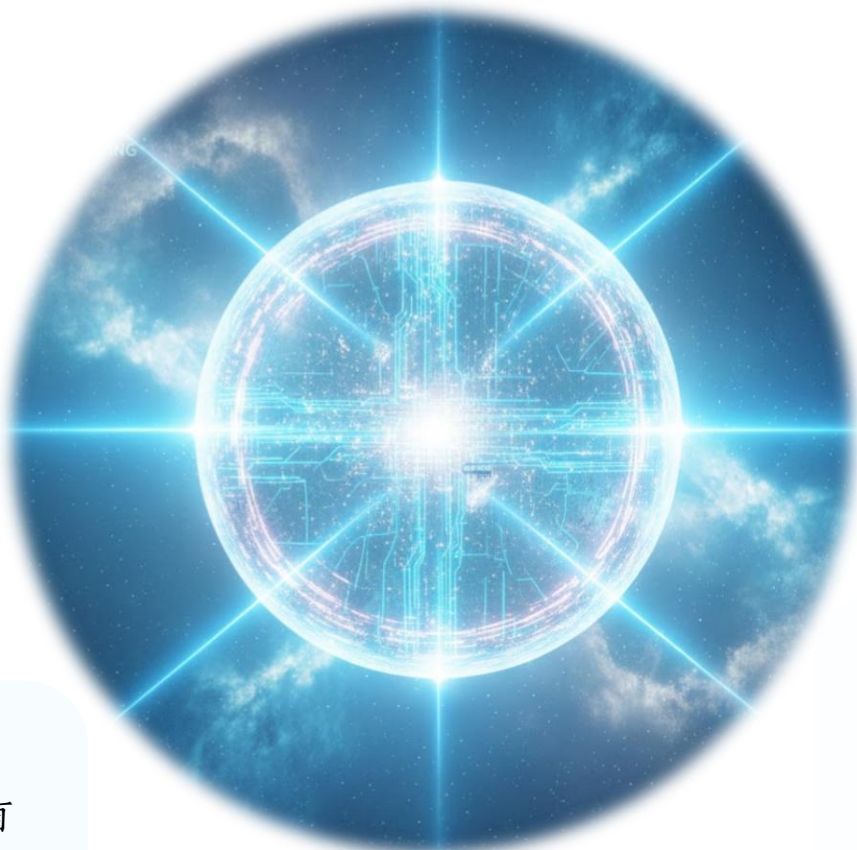
PART THREE

核心方法论 业务本体驱动的泛在决策引擎

构建一次企业数据“基因库”，无限解锁全域决策场景

核心理念 从“单点工具”到“决策基座”

我们不生产单一应用，我们构建**业务本体**。将企业的数据库、文档、业务经验，解构为标准化的“原子能力”（时间、金额、状态、条款、关系）。本体构建完成以后，企业实际上拥有了一个**可编程的业务逻辑层**。



深度融合 无缝嵌入现有业务流

不需要改造物理世界，因为本体构建于现有的数字资产之上（ERP/CRM/文档）。

全覆盖 只要有数据留痕的地方，织网平台就能通过本体逻辑，将死数据转化为活决策。

场景无限 万变不离其宗

企业的任何决策（采购、销售、排期、合规），本质上都是核心实体（人、货、场、钱、单）之间属性与规则的重新排列组合。

复用的力量

提取了“合同违约金”实体，既可以用于**财务追偿**，也可以用于**供应商评级**，还可以用于**采购谈判**。提取了“库存保质期”实体，既可以用于**促销定价**，也可以用于**货场匹配**。

一次构建 无限延展

随着实体库的丰富，边际成本趋近于零，新场景只需简单的逻辑配置即可上线。

全域升级：不是优化某一个环节，而是让企业所有基于数据的决策，都具备了自动化、实时化、精准化的能力。我们不做决策，而是提供决策建议，让在繁杂事务中的决策者决策更加从容。

制造业场景——合同履约与违约金回收

提取合同罚则与ERP单据状态，激活数据算回真金白银

本体构建方式

直接对接合同PDF，大模型提取数字与关键条款 + ERP合同履行数据和文档。

实体属性提取示例（原子化数据）

从合同PDF直接提取违约金比例数字 0.5%/天

从合同PDF直接提取账期天数 60天

从合同PDF直接提取质保期数字 24个月

从ERP收货单直接取实际和约定入库日期 yyyy-mm-dd

从ERP退货单直接取状态 已审核退货

典型逻辑示例

[延期追偿] IF (实际入库日期 - 约定交货日期) > 0 THEN 自动计算: 延期天数 × 订单金额 × 延期罚则罚金比例% = 应收罚款

[质保触发] IF (存在ERP退货单) AND (当前日期 - 入库日期 < 24个月) THEN 自动调出合同“退货赔偿条款”并计算金额

违约订单侦测明细

[导出 Excel](#)

订单号	违规类型	实际情况	条款依据	应罚金额
PO-231005	交付延迟	迟交 4 天	§ 4.2	¥ 4,000
PO-231112	质量缺陷	PPM: 2500	§ 6.1	¥ 5,000
PO-231208	交付延迟	迟交 7 天	§ 4.2	¥ 28,000
PO-230911	合规	-	-	-

大模型智能助理

分析风险趋势

生成绩效综述

作为“智能履约伙伴”，我已为您计算供应商“宏图精密 (Apex Components)”的总罚款金额。

总罚款金额：

类别	订单号	违约类型	罚款金额
延迟交付	PO-231005	延迟4天 (条款4.2)	¥4,000
质量问题	PO-231112	质量PPM 2500 (条款6.1)	¥5,000
延迟交付	PO-231208	延迟7天 (条款4.2)	¥28,000
总计	-	-	¥37,000

快消品场景——全域攻防智能体

基于POI关键词与订单计数的精准铺货

典型逻辑示例（精准制导）

• 高潜空白点提醒

IF (POI = “高流量·年轻尝鲜区” OR “大学城”) AND (内部状态 = “战略空白点”)

THEN: [必达建议下发]。系统判定该区域为“兵家必争之地”，直接向经销商/业代下发“必达门店推荐”建议。

• 场景化错配修正

IF (POI = “高消费·商务功能区”) AND (当前售卖 = “低效占位/仅低端水”)

THEN: [强制结构升级]。预警该店“产出达标”（浪费了这么好的地段），建议下次拜访压进“高端水/无糖茶”。

• 佐餐场景突围

IF (POI = “佐餐·重口味场景”) AND (佐餐特种兵 = “未进店”)

THEN: [特通专项包]。生成“解辣饮料+大瓶装”组合铺货单。

典型属性提取示例（外部潜力 vs 内部现状）

• [门店·地利画像]（POI数据+人流地理围栏）：

- 提取周边业态“大学/中学”密集 → [高流量·年轻尝鲜区]。
- 提取周边房价 > 5万/平 + 写字楼密集 → [高消费·商务功能区]。
- 提取周边餐饮属性“火锅/烧烤”占比 > 60% → [佐餐·重口味场景]。

• [门店·阵地状态]（DMS/SFA订单计算）：

- 统计我方进货额 = 0 → [战略空白点]。
- 统计我方进货额 < 品类理论产出（业务推算）的 20% → [品牌洼地]。
- 统计只进基础款，未进高端款 → [低效占位]。

核心作用与价值

- **全景视角**：不再被经销商和业务员告知“那里没需求”，而是通过 POI 数据直接看到“那里明明是金矿”，倒逼渠道执行。
- **ROI**：高潜网点覆盖率提升 30%，单点产出（PSD）因场景精准匹配提升 25%。

黄色警报：产出低效

ID: 29928-X

金融中心B座便利

距离市中大区 3.2km

📍 地利 (商圈画像)

商圈	CBD商务区
客群	白领/价格不敏感
业态	写字楼/五星酒店

📊 战况 (当前表现)

状态	低效占位
我方进货	¥800/月 (低)
产品结构	仅低端水

AI 智能策略生成

产品结构升级

#消费力浪费

#结构优化

推荐理由: 位于CBD高消费区，周边房价>8万/平。当前仅售低端水严重浪费地段价值，必须引入高溢价产品。

👉 建议执行动作

优先级: 高

结构调整：压进高端品

利用下次补货机会，强制铺进5元+高端苏打水，替换部分低端水陈列。

预期收益: 单店产出提升 45%

一键下发任务至销售端



连锁零售场景①——动态清仓

本体构建：对接商品基础档案（体积/品类）+ ERP批次（效期/库龄）+ POS流水（流速/毛利）+ 实时气象。

典型逻辑示例（全局博弈策略）

•1. 空间博弈逻辑（长线·调结构）

IF（是“低效占位品”）AND（非核心引流品类）

THEN：缩减陈列面（3列变1列）或 直接下架汰换，释放的空间自动分配给“高潜利润品”。

•2. 定价博弈逻辑（短线·抢流速）

IF（是“极高危风控品”）AND（气象预警：2小时后暴雨）

THEN：触发“抢跑式”深折。计算公式：基础折扣(8折) × 天气恐慌系数(0.8) × 库存积压系数(0.8) = 最终执行 5.1折。

•3. 联动逻辑（长短结合）

IF（某商品连续3次触发“滞销风控”逻辑）

THEN：自动反向修正采购模型，下调安全库存水位。



实体属性提取示例（复杂组合属性提取）

•[组合属性A: 空间黑洞] 提取包装体积“大” + 提取GMROI（回报率）“低” + 提取陈列排面“>3列” → 合成属性“低效占位品”。

•[组合属性B: 高危资产] 提取剩余效期“<24h” + 提取天气属性“强降雨敏” + 提取库存水位“>均值2倍” → 合成属性“极高危风控品”。

•[组合属性C: 隐形冠军] 提取品牌“非知名” + 提取复购率“前10%” + 提取毛利“>40%” → 合成属性“高潜利润品”。

连锁零售场景②——精准配货

典型属性提取示例（参照系 vs 潜能挖掘）

- [商品·规格形态] 提取包装文字“12盒/24盒” → [大规模囤货装]。
- [商品·属性基因] 提取配料表“0蔗糖/高钙” + 卖点“骨健康” → [银发/健康属性]。
- [商品·价格定位] 提取单价 > 品类均值 200% → [高端溢价品]。
- [门店·流速参考] 统计该店“同类参考锚点SKU” 周转率 → [品类吞吐能力]。
- [门店·跨类画像] 统计“高端进口零食” 销售占比 > 30% → [隐形高利店]。
- [门店·客群特征] 统计购物篮中“米面油” 占比高且时段集中于晨间 → [银发社区店]。

典型逻辑示例

[消费力迁移推理] IF (商品 = “高端溢价品”) AND (该店高端饮品销量=0) BUT (高端零食销量=优) THEN: [机会型推荐] 判定该店具备高消费客群，只是缺乏对应货品。建议小批量试销填补空白。

[客群精准投喂] IF (商品 = “银发/健康属性”) AND (门店 = “老龄化社区店”) THEN: [智能增配] 突破常规新品配额限制（如从2箱增至10箱），智能提出“堆头陈列”建议。

📄 今日待审核配货单 128 待处理

ORD-20241025-01 AI 修正

曹路恒越店
蒙牛纯甄酸奶 24入/箱

ORD-20241025-02 AI 推荐

浦江万达店
Perrier 巴黎水 (青柠味)

ORD-20241025-03 AI 增配


唐镇阳光天地店
伊利高钙舒化奶

ORD-20241025-04 正常通过

奉贤金汇龙湖店
农夫山泉 550ml


🎲 配货博弈分析

商品基因

 **Perrier 巴黎水 (青柠味)**
ID: 8829103

高端溢价品 进口属性

门店画像

 **浦江万达店**
Tag: cbd

隐形高力店 高端零食占比>30%

🔗 消费力迁移推理 -> 机会型铺货

AI 判定逻辑: 该店[高端饮品]缺货, 但[高端进口零食]销量极佳(占比>30%)。系统判定客群具备高消费力, 建议利用本次补货填补高端水空白。

预期收益 ↗️ 预计增收 ¥1,200/月

执行指令

原单: 无此商品

↓

新增: 2 箱 (试销)

✅ 确认执行

连锁零售场景③——以销定采

基于品类蚕食分析与渠道适配实现采购智能决策

本体构建：对接供应商新品报价单（规格/属性）+ 内部现有商品库（属性/毛利）+ 门店渠道画像（适销属性）。



典型逻辑示例 (引进判定与谈判)

[防蚕食逻辑] IF (属性重合度 > 80%) AND (新品毛利 < 现有核心品毛利) THEN 判定: 负向蚕食, 建议拒绝引进或收取高额通道费。

[增量逻辑] IF (新品属性 = “0脂”) AND (现有品类此属性空白) AND (适配门店数 > 20) THEN 判定: 结构性补缺, 建议引进。

[以销定采] IF (适配门店数 × 同类品流速 > 供应商MOQ) THEN 生成采购订单; ELSE 提示: 起订量过高, 需谈判降低MOQ。

实体属性提取示例 (属性对撞与容量计算)

[品类重合度] 提取新品属性 (如: 500ml/无糖/乌龙茶), 比对现有SKU → 属性重合度 90% (已有竞品)。

[价格带卡位] 提取新品进价 (3元), 对比同属性竞品均价 (5元) → 低价破坏者 或 高价升级品。

[渠道适配数] 匹配门店属性, 全网1000家门店中, 适合卖“高价无糖茶”的门店数 = 350家 (有效铺货点)。

[销售预测] 基于同类品在适配门店的历史流速 (PSD), 预估新品首单量 = 5000箱。

核心作用与价值

- 避免内卷: 防止引入的新品打败了自己的高毛利老品 (左右互搏)。
- 精准定量的谈判: 不再问“你这个好不好卖”, 而是算“我有多少店能卖你”, 直接用计算出的采购规模去压价对冲。

零售场景解读：实体属性提取商品的“基因工程”

Layer 1: 物理成分基因——决定基础属性与风险 从配料表和洗标中提取，决定“它是什么”

[成分排雷] 识别配料表前三位含“白砂糖”/钠 > 600mg → **高糖高盐属性**（自动屏蔽健康门店）。

[运维避坑] 识别洗标含“仅限干洗”/“羊毛 > 30%” → **难打理/易缩水属性**（严禁发往无售后能力的便利店）。

[成本敏感] 识别原料含“棕榈油” → **期货敏感属性**（大宗涨价时瞬间锁定受影响SKU）。

Layer 2: 功能效用基因——决定关联销售逻辑 从说明书和详情页提取，决定“怎么用”

[互补逻辑] 识别含“高浓度VC/果酸” → **光敏性属性**（强制关联防晒霜陈列，防止客诉）。

[建立耐受] 识别含“A醇/视黄醇” → **耐受预警属性**（首次购买强制推荐舒缓伴侣）。

[客群规避] 识别含“强力皂基” → **干皮慎用属性**（会员画像匹配时自动降权）。

Layer 3: 金融博弈基因——决定价格策略 从历史交易数据反推，决定“值多少钱”

[价格弹性] 只要打8折销量翻3倍 → **高弹性·捡漏王**（清仓时的流量核武器）。

[利润结构] 毛利 > 50% → **毛利护盾**（大促时的引流炮灰，保护核心资产）。

[死硬资产] 打5折也无动销 → **低弹性·顽石**（禁止浪费折扣资源，直接报废或赠送）。

Layer 4: 空间与运维基因——决定货架生存权 从物理规格与流速结合提取，决定“放在哪”

[货架吸血鬼] 体积大 + 周转慢 + 毛利低 = **负效能资产**（一旦动销下滑，立即触发清退）。

[隐形钉子户] 视觉陈列饱满但3个月未补货 = **死库存**（刺破假象，强制下架）。

[冷链依赖] 需 0-4°C 保存 = **设备强相关**（自动剔除冷柜老化的老旧门店）。

Layer 5: 场景依赖基因——决定动态营销 从外部环境数据提取，决定“何时卖”

[天气敏感] 雨天销量跌 > 50%（如防晒/冷饮） → **强降雨敏属性**（接入天气接口的关键触发点）。

[伴随购买] 既然不单卖（如大瓶可乐） → **伴侣属性**（清仓策略不打折，而是组CP套餐）。

零售场景深度解读：门店画像与人货场重构

门店实体的全息画像 不再是冰冷的地址，而是有脾气的生命体

[静态 DNA · 基因属性]

- 商圈类型：社区型（做饭多，高糖敏感） vs CBD 型（外卖多，便利优先）。
- 消费分级：High/Mid/Low（直接决定高端 SKU 的配货天花板）。

[外部变量 · 环境特征]

- 竞争烈度：红海店（周边 500 米竞对 > 5）→ 策略激进，促销力度自动加码 10%。
- 天气敏感度：露天街铺（雨天客流跌 > 30%）标记为 [强敏感]；地铁直连店标记为 [弱敏感]。（此属性直接决定天气触发后的折扣深度差异）

[动态体质 · 能力画像]

- [新品推手]：新品上市前 3 天售罄率 Top 20% → 新品首发阵地。
- [清仓专家]：特价敏感人群占比高，动销极快 → 库存粉碎机。

核心价值：人货场重构逻辑 当“商品基因”遇见“门店画像”

场景 1：精准铺货（新品上市）

- IF 商品是“高糖/高热量” AND 门店是“健康社区型” THEN [禁止准入]（防止无效铺货）。
- IF 商品是“难打理（需干洗）” AND 门店是“缺乏服务能力的便利店” THEN [拦截配货]。

场景 2：库存清洗（动态调拨）

- IF 某品是“低弹性” BUT 门店是“清仓专家（下沉店）” THEN [自动调拨]（将死货从 CBD 店移至下沉店打折处理）。

场景 3：动态风控（天气博弈）

- IF 预警“暴雨” AND 商品是“强降雨敏（冷饮）”：
 - 对 [露天街铺]：触发 6 折清仓（抢流量）。
 - 对 [地铁直连店]：维持原价（客流受影响小）。

04

实施交付

PART FOUR

实施路径 从“试点验证”到“全面智能”

01

内容： 知识库接入 + 提示词工程。

交付： “基础能力智能体”。

价值： 快速见效，全员提效，建立信心

阶段一：试点验证 (0-3个月)

02

内容： “织网”关键步骤——知识语料治理，接入企业内部工具。

交付： “AI中台”核心构建 + “岗位职责智能体”。

价值： 关键流程自动化，深度赋能角色，实现效率倍增。

阶段二：平台赋能 (3-9个月)

03

内容： 复杂 workflow 编排 + 外部数据输入 + 模型调优。

交付： “核心业务智能体” + 内生 AI 生态。

价值： AI 驱动战略决策，构筑长期技术壁垒。

阶段三：深度智能化 (9-18个月)

渐进式交付策略 100%结果负责

阶段三：黑盒交付 (全自动)

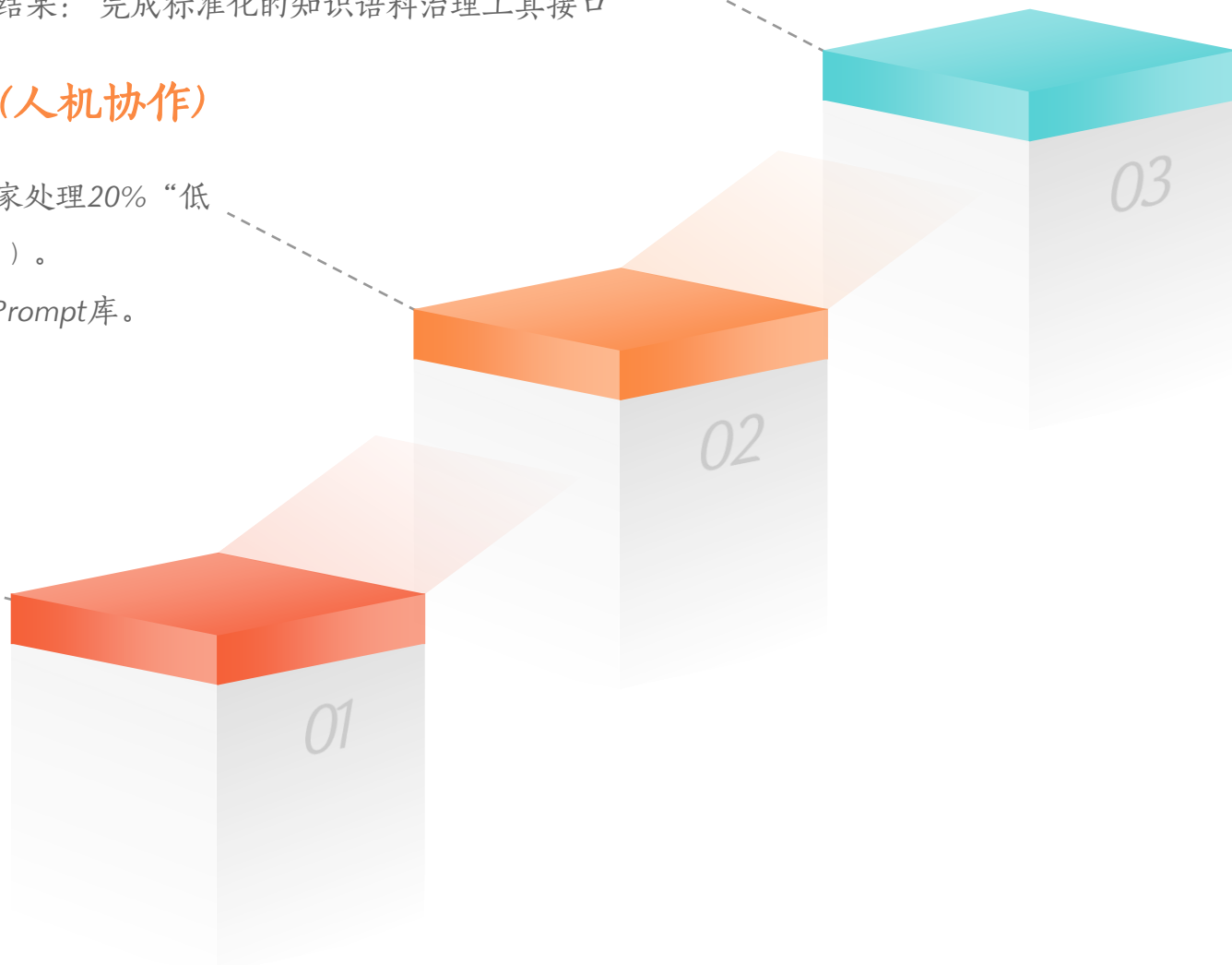
- 模式：自动化工具运行，人工仅做5%抽检。
- 结果：完成标准化的知识语料治理工具接口

阶段二：半自动流水线 (人机协作)

- 模式：脚本处理80%常规数据，专家处理20%“低置信度”的疑难杂症 (Corner Cases)。
- 价值：沉淀出专属您企业的SOP和Prompt库。

阶段一：驻场“超级实习生” (专家 + AI)

- 模式：专家进场，AI辅助。
- 承诺：人工兜底。所有数据经过人工复核，确保准确率100%，不拿用户业务当小白鼠。



与您携手迎接4.0新时代

—
问视间（上海）科技有限公司

www.wenshijian.com

曹家宁 欢迎垂询

联系电话：15800306867