来财有方AI 主办

2026 FDE元年

FDE实战前沿闭门会

地点：武汉光谷青年之家

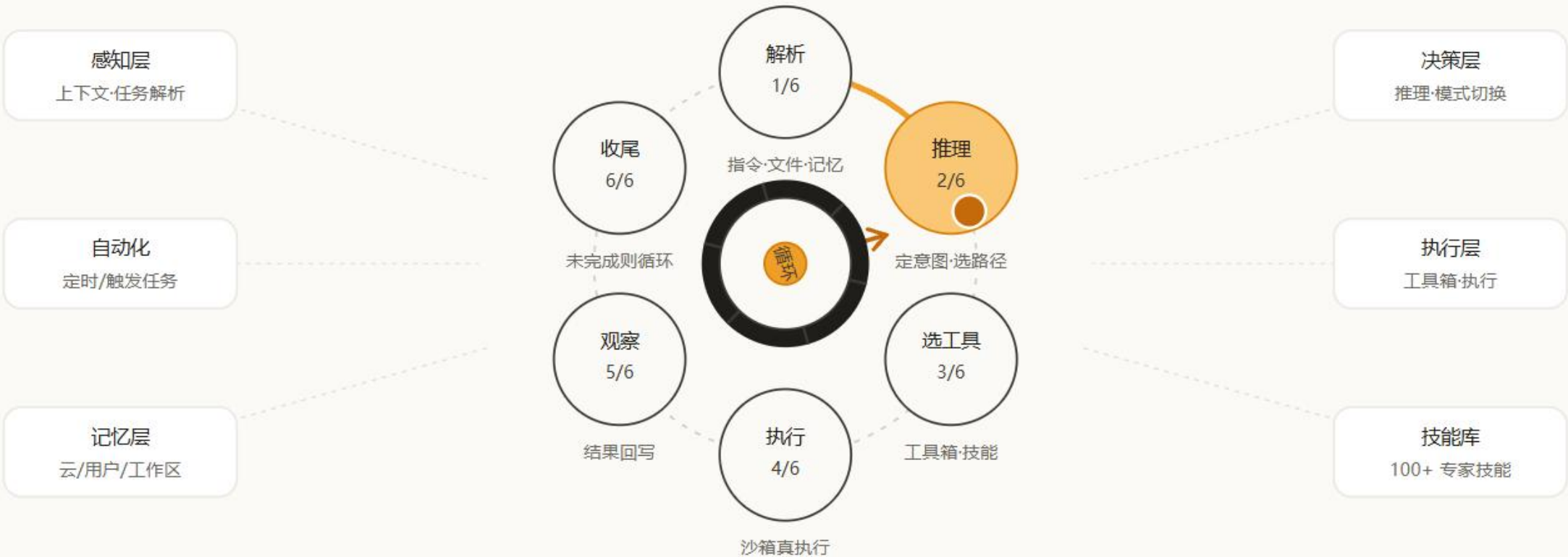


SCAN TO JOIN

WorkBuddy · Agent 循环运转示意

中心转子 = 持续旋转的循环；外围芯片 = 四大能力子系统；琥珀色 = 当前阶段

琥珀色 = 当前活跃阶段



已完成循环：5

暂停　转速 1×　≈ 16.7 循环/分（演示速度）

1 解析上下文　2 推理决策　3 选择工具　4 执行动作　5 接收观察　6 迭代/收尾

自动运转模式　点下方步骤点可切换到分步演示：一个完整循环被切成 6 个关键时刻，随你点击定格。

‹ 上一步　下一步 ›

两个展厅，站满了人

两个展厅爆满。你站在现场最直观的感受是什么？

大家是冲「AI 热闹」来，还是真带着业务问题来？

一家大公司，一次性买了一千席

席位主要落在哪些岗位 —— 销售、供应链、HR，还是高管决策链？

他们买的到底是「工具」，
还是「组织能力储备」？

1000

个席位 一次性采购量

大公司采千席 / 中小企业先试 10 个

千席采购背后那道「信任闸门」是怎么被推开的?

一个敢一次性押一千席，一个连十个都要犹豫

评委看完一百多个职工 AI 项目之后

合并同类项，最高频的重复场景是哪三类？

哪些一听就是真需求，哪些只是 PPT 叙事？

↑ 自下而上 员工自己长出来的 AI 用法

↓ 自上而下 管理层拍板要做的项目

这两者，重合度高吗？

真正能活过半年的项目，通常踩中了哪类业务特征 —— 高频 / 可量化 / 低容错？

评审席上，最想问的两个问题

你最想毙掉的一类项目，是什么？

反过来 ——

哪一瞬间，你会觉得「这个能跑通、值得投」？

一间会议室，一整年实操

年销 2 亿 / 100 人 / 15 位高管

你进场第一天，最先被打破的「老板期待幻觉」是什么？

他们以为 AI 能解决什么 —— 实际该先解决什么？

一整年完整实操里

最疼的那个坑，到底在哪一边？

老系统接不动、数据脏、权限乱 —— 对比高管预期管理、一线抗拒使用，哪个更致命？

老系统 / 脏数据 / 权限 / 高管预期 / 一线抗拒

技术坑

还是

人坑

第一个落地的场景

你的第一个「最小可用闭环」，选的是什么场景?

为什么偏偏选它 —— 又怎么从这一个点，长到 15 位高管、再长到全公司?

1 个场景 → **15** 位高管 → **全公司**

外界常把 FDE 误读成 ——

~~驻场开发 + 培训师~~

真正产生商业价值的，是哪一步？

定义问题 / 搭智能体 / 改流程 / 还是把能力移交给他们自己？

三段经验，交叉起来看

千席大公司

100+ 项目评审

百人企业实盘

FDE 的验收标准，到底应该是什么？

是「跑通一个 Demo」，

还是「经营指标真变化」？

WorkBuddy 这类平台，站在 FDE 的中间，扮演什么角色 ——

铲子 还是 套模板的熟练工

你怎么避免后者?

2026

FDE 元年

但泡沫也不小

未来 12 个月，在中小企业里

最容易被神化的，是哪一部分？

最容易被低估的，又是哪一部分？

现场很多想入行、想接单的人

普通人做 FDE，最容易死在哪一步？

14

找场景 / 做 PoC / 谈价格 / 交付后没人用？

最后一个问题 / 如果只带一个判断回公司

「商业遇到智能」，最先发生的不是技术升级 ——而是什么？

来财有方AI 主办

2026 FDE元年

FDE实战前沿闭门会

地点：武汉光谷青年之家



SCAN TO JOIN

FDE 火，但要懂

FDE

FDE 几方割裂视角：假繁荣与真机会



来财有方 AI 联合创始人

萌社长

FDE 在中国，正在被「制度承认」

工业和信息化部　2026 / 08

《关于开展人工智能应用服务商培育专项行动的通知》

414 号文

2027 年底 · 全国服务商资源池不少于

3000 家

要培养的，是复合型人才

懂业务 | **通模型** | **知安全** | **能交付**

01 它不再只是市场自发概念，开始拿到**制度资源和地方政府的采购激励。**

02 「假 FDE」会面对越来越具体的区分标准——成熟度标准一旦被采购方引用，**挂头衔但不具备交付能力的供给会加速出清。**

一年，从 643 到 5330

INDEED · FDE 岗位数



+729%

一年零一个月，岗位发布量的增幅

脉脉 · 2026 上半年

21 倍

FDE 职位发布量，同比飙升

发布岗位的公司中

37.3%

是 AI 原生企业

> 曲线这么陡，得先分清：涨上去的，到底是需求，还是供给。

「最后一公里」，听起来像「只剩一点点」。

走过去的人却发现：**那一点点，恰恰是整条路上最贵的部分。**

这个说法在互联网与科技商业史上有一种奇怪的宿命——每个时代都有一个「只差最后一公里」的战场。

已经死过一遍的「最后一公里」

~~生鲜 O2O~~　~~社区团购~~　~~无人配送~~　~~共享单车~~　→　**企业 AI**　这一次，轮到它了

目录

CONTENTS

FDE 几方割裂视角

假繁荣与真机会

01 **假繁荣** · 身边全是 FDE 06

02 **真死因** · 乙方和甲方怎么挂 10

03 **美国样本** · 为什么走得通 13

04 **中国困局** · 甲乙方关系 17

05 **真机会** · 人的价值与能力 22

06 **入企** · 像影子一样进入企业 30

07 **演化与路径** · 两三年内怎么分层 33

CHAPTER

01 假繁荣

身边全是 FDE，都在卷价格、做案例

OPC 挂了大半，都来卷 FDE

80%

一个园区里，**80% 的租客**都是 OPC 型 FDE

1 OPC 挂了大半

做独立化产品太难，没活干——于是转身做 FDE

2 供给瞬间过剩

一窝蜂涌进来，先卷价格，再卷案例

3 门槛被拉低到地板

Codex / WorkBuddy 让「轻量交付」几乎人人可做

需求不是全被创造出来的，部分是被恐慌泡沫化的

老板们的 AI 恐慌，说到底是**怕落后**。这份恐慌，才是这一轮 FDE 需求最真实的推手——而它不区分真假。

不懂

不会买，也听不懂你在说什么

半懂不懂

知道该上 AI，却不知道 AI 的边界——

需求在这里被泡沫化

真懂

自己就干了，本来也不该是你的客户

中间态最危险：他把「能做出来」误当成「值钱」。于是价格被压向执行本身——而执行，从来不是 FDE 的定价基础。

结论 **被 Codex / WorkBuddy 拉低的是「执行」——而执行，本来就不该是 FDE 的定价基础。**

正因为「做出来」变便宜了，它也就卖不上价了。

供给暴增 → 价格信号极度混乱 → **而混乱本身，就是筛选机制**

价格不再由「交付能力」决定，它由两件事决定：

01 谁有资格站到那个客户面前

02 谁能让客户相信你懂他的问题

CHAPTER

02 真死因

乙方死在尾款，甲方死在买错人

只有 Demo，到不了生产级

01 真效果、真结果，出不来

02 只有 Demo，到不了生产级

03 交付之后，还能持续运行的，极少

04 **乙方卖的是 Demo，甲方买的是生产系统**

乙方能交付的

一个能跑的 Demo

甲方想买的是

一套必须持续运行的生产系统

中间这一段落差，没有人付钱

尾款就卡在这里：验收标准、异常兜底、合规主体，全都还是空的。

尾款之外，还有另一种死法

陕西 · 一座五线小城，一家不足百人的公司

70 万元

买了一套号称能做四件事的
「AI 系统」

- 获客
- 客服
- 招聘
- 辅助决策

部署完成之后

01 系统上线

02 账号接连被封

03 工资数据泄露

04 老员工陆续离职

05 FDE供应商跑路了

70 万买的不是系统，是一次交付事故。

很多甲方对「AI 落地」的全部记忆，就停在这里

CHAPTER

03 美国样本

同样的活，为什么在美国走得通

美国 FDE 的底气，是一张多年合同

几十万美金，一年，只养一个人。

这是美国 FDE 的人均年成本量级——先花钱，才谈得上驻场。

STEP 01

驻场几个月

人泡在客户的业务里，看脏数据、改流程

→

STEP 02

甲方多年合同绑定

收入被摊到未来几年，不是一次交付结清

→

STEP 03

乙方才敢往人身上投钱

没有这张合同，谁都不敢先养一支驻场队伍

先亏，后赚——靠的是同一个客户越付越多

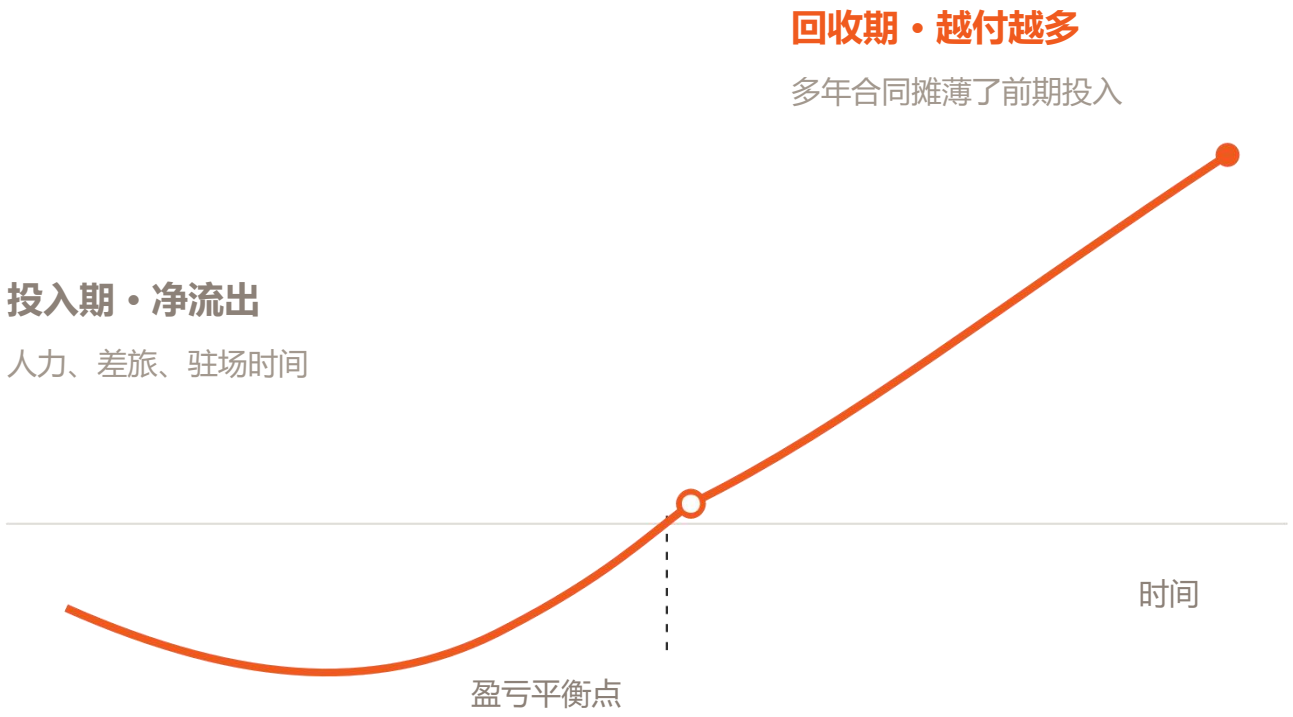
01 用前期巨额人力投入，把自己嵌进客户的业务骨头里

02 然后在后续多年，慢慢收钱

03 同一个客户，越付越多——这才是曲线的后半段

这条曲线的前半段是负的。

所以 FDE 这门生意，只对「等得起」的人成立。



这笔钱，被投进了一个客单价足够高、客户**几乎无法离开**的结构里。

长期合同绑定的，不是「这个人驻场几个月」。

01

客户换不掉的那个系统

它已经进了核心流程，拔掉就要停摆

02

从现场带回来的能力

抽象成平台资产，可以卖给下一个客户

> 「FDE 的经济性，只在大合同上成立。
> 两万到十万美元的小单，跑不通。」
>
> —— Palantir 前 CFO

CHAPTER

04 中国困局

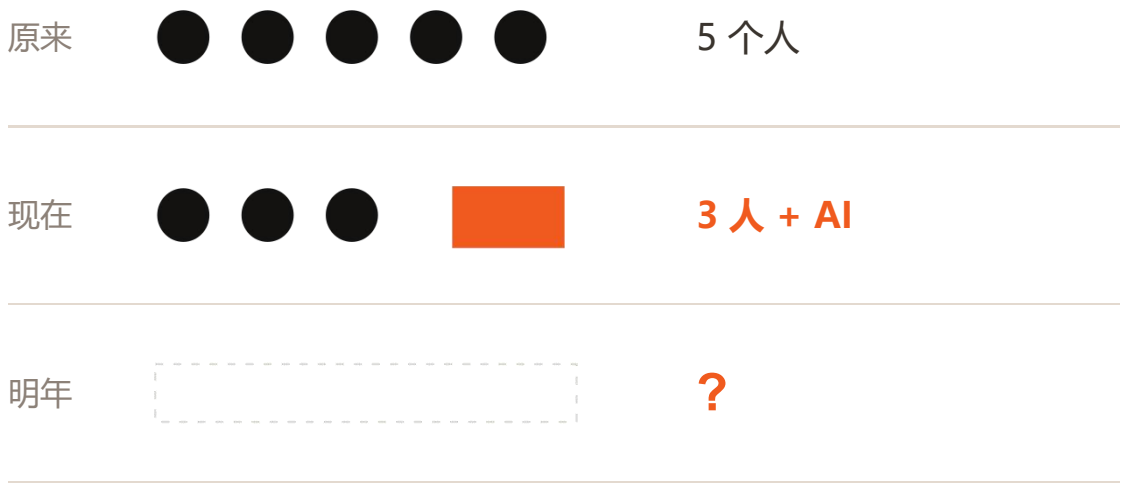
甲乙方关系里的 FDE，为什么难走通

几十上百万的单子，需求几乎都是降本

降本增效，还是获客增长？

几十上百万量级的 FDE 项目，需求基本都是降本。为什么？制造、贸易、汽车、物流这些大行业，跟着大趋势走——而趋势就是省人。

你交付一套系统，让甲方原来 5 个人干的活，现在只要 3 个人 + AI。



这单之后，明年你再来，继续优化谁？

这是一门天然没有复购的生意。

今天 老板问：AI 能不能替代员工？

明天 **他会问：AI 能不能替代你？**

然后 能不能交给我剩下的员工做呢？

! 如果你的收入始终来自于帮客户压缩人力成本，那终有一天，你自己也会被放进成本

每家企业都会长出「自己的 FDE」

6000万

中小企业的 AI 化，是足够大的市场

但终局，在内部。

企业内部一定、或快或慢，长出自己的 FDE

Q1 外部 FDE 最爱说的一句话：真正的 FDE 要懂业务，而不是懂技术。

Q2 可你短短驻场、聊几次天，再懂业务，能有人家一个全职员工懂?

Q3 **那如果这个全职员工，也懂 AI 了呢?**

Q4 制造、贸易、汽车、物流……要真懂业务，得好几年——**比学 AI 难 10 倍。**

只给了他任务，没给他位置

企业内部一定、或快或慢，会长出自己的 FDE。但「自建」不等于「闭门造车」，有外援更快——**企业把任务交给了他，却没有重新安排这个人的位置、权力和后果。**

1 授权他做工具，没授权他改流程

他可以写 Agent、搭知识库、做 demo，但流程怎么改、数据怎么开、跨部门怎么配合，他没有权力。**工具做出来了，流程不动，效果就出不来。**

2 Demo 通过了，责权利没跟着动

评测谁定？权限谁批？预算谁给？出了事谁兜？做好了，奖励算谁的？做砸了，责任算谁的？**这些都没有重新定义。**

于是：做不好，他不用负责；做得好，他也没有对应的奖励。

他还在原来的考核体系里，AI 只是一个「额外项目」；跨部门不配合，他没有调度权；流程部门不改，他没有话语权。

而外援除了产品和技术支持，还能帮你梳理关系——也就是责权利。

CHAPTER

05 真机会

人的价值、一把手、能力与红线



一个 FDE 真正做的事，可以拆成六段

AI 最先吃掉第 3 段，正在侵入第 2 段的一部分——可第 1、4、5、6 段里最硬的那部分，它替代不了。

01	**进场与信任**	客户愿意让你看脏数据、说真话、碰核心流程	替代不了
02	**问题定义**	客户说「做个台账」，你判断他真正要的是渠道归因	**AI 正在侵入**
03	**方案与交付**	设计架构、写代码、集成系统、做原型	**AI 最先吃掉**
04	**组织嵌入**	让流程改得动、让人用起来、让利益方不掀桌	替代不了
05	**验收与责任**	定验收标准、处理异常、兜底故障、承担合规主体	替代不了
06	**资产回流**	把现场经验抽象成平台能力，卖给下一个客户	替代不了

6.2 · 人的价值

不是「计算」，是「关系」和「后果」。

AI 替代不了这些，不是技术做不到——而是这些事的本质，本来就不是计算。

01 **需求所有权**

决定「什么问题值得解」

02 **信任载体**

客户愿意把脏数据和真问题交给你

03 **责任主体**

AI 不能签字、不能坐牢、不能背锅

04 **组织变革的推动者**

Demo 是技术事件，生产级是组织事件

05 **平台资产的提炼者**

知道什么该沉淀、什么该扔掉

改的是生产力，卡住的是生产关系

生产力 · 三要素

劳动者

一线员工从「手工填表、翻群聊」，变成「用 Agent、看数据」——岗位能力结构变了

劳动资料

模型、平台、数据管道、自动化工作流，成为新的生产工具

劳动对象

客户的核心业务流程、审批链条、调度决策，被重新定义

生产关系 · 四层

权责关系

原来三个人签字，现在系统自动判——谁负责？

协作关系

数据从部门割据到跨部门流动，IT、业务、财务、合规得坐一张桌子

分配关系

省下来的人力、预算、绩效算谁的？被提效的岗位会不会抵制？

风险承担关系

出错了谁兜？数据错了谁认？合规主体是谁？SLA 谁签？

> Demo 只要技术跑通；生产级要持续运行，就得让这四层关系同时动一遍。

「一把手工程」不是让一把手去写代码

这四层，没有一层是 FDE 或 IT 部门能单方面决定的。

二把手	有专业，但没有授权
业务部门	有利益，但没有全局
采购部门	有预算，但没有业务权
乙方	有技术，但没有组织权

只有一把手同时握有

跨部门调度权、预算权、考核权、

数据开放权、最终风险兜底权

所以「一把手工程」只做四件事

定真问题 → **定真验收** → **调真权责** → **担真风险**

FDE 要懂的技术，不是所有 OPC 都够得着

01 RAG 与知识库的生产化

02 Agent 编排与工具调用的受控设计

03 上下文工程

04 评测驱动与数据飞轮

05 数据与本体

06 工程底座

可以用 Codex / WorkBuddy 快速补上每一格里的碎片化知识——

补不上的是这些格子之间的耦合关系，和它们所要求的持续责任。

四层能力，一根贯穿线

01 **技术通才**

不是某个领域最深，但能在客户现场独立把事跑到生产级

02 **业务翻译**

把「我想用 AI」翻译成「一个能做、能验证、值得做」的具体问题

03 **结果闭环**

对系统上线之后「真有人用、真有效果」负责

04 **组织与资产**

决定你是在做 FDE，还是在做高级外包

贯穿层

沟通

不是「会说话」，是四种指向不同场景的具体形态

在业务翻译里 **诊断式提问**

把模糊诉求逼到具体

在结果闭环里 **验收谈判和跨部门推动**

把「感觉不对」变成可测标准，在没有调度权的情况下让人配合

在组织与资产里 **政治沟通**

判断谁真正支持、谁在抵制、什么话该在什么场合说

面向一把手时 **价值翻译**

让高层听懂「这对我意味着什么、出问题谁负责」

这些 FDE 业务，最好不要接

× **甲方不是一把手工程**	对接人不是能拍板的那个人
× **甲方有自己产研技术团队**	磨死你卡死你敌对死你
× **客单价太低**	低于「驻场 + 差旅 + 安全审查」的成本
× **想用 AI「裁人」，而不是「改流程」**	这种单，做完就是一地鸡毛
× **甲方数字化底子几乎为零**	你要先替他补五年的课
× **以「免费 POC 换方案」为前置条件**	他要的是骗你方案，不是你的交付
× **看预算成熟度：没有真预算**	有预算，假的也是真的；没预算，真的也是假的

CHAPTER

06 入企

不是聊需求、做系统，而是像影子一样进入企业



不是开会、访谈、填问卷，是从第一天起像影子一样跟着业务走

要模拟的东西

01 真实的业务流转

02 人的个人思考

03 工作流程

04 上下级、左右级之间的人际关系

05 事情之间的隐性逻辑

目标不是「记录流程」

而是把企业自己意识到、和没意识到的东西抽炼出来——模拟出一个接近真实的经营环境。

在企业里，具体做四件事

01 真实业务观察

02 发现高频、高损耗、高风险的问题

03 识别核心对象，以及对象之间的关系

04 提取没写在制度里、但每天都在起作用的隐形规则

四件事做完，你手上应该有一个能被推演的经营环境——**而不只是一份流程文档**

CHAPTER

07 演化与路径

两三年内，FDE 会快速分层

五个阶段，一条陡坡

1 现在起 · 6–12 个月

混沌期

谁都能说五迷三道，交付物大量是培训课和 Demo

利差来自认知差

01

2 现在 — 1 年半

产品化分化

分水岭在签第一个合同时就定了

能沉淀的，开始分层

02

3 1 — 2 年 · 已发生

工具化淘汰

被吃掉的是「以工具为卖点的人」

工具迅速贬值

03

4 2 — 3 年

分化定型

高端、中间态、低端，三分

位置决定价格

04

5 3 年左右

头衔消退

消失的是标签，不是功能

需求留在原地

05

> 不是等一年后才开始分化——签第一个合同的时候，就已经在分化了。

认知差，和一道分水岭

01 混沌期

现在起，作为主流状态约 6 — 12 个月

谁都能说五迷三道，交付物大量是培训课和 Demo。利差来自认知差，更来自**甲方不会验收**。

这个阶段不会干净结束，但作为「主流状态」的窗口比想象中短——供给涌入太快，价格信号几个月就会被搅乱。

02 产品化分化

现在 — 1 年半 | 分水岭在签第一个合同时就定了

不是等一年后才开始分化，而是**签第一个合同的时候就在分化。**

第一个客户场景够不够同质、合同允不允许沉淀，决定了第二个客户的启动成本能不能降下来。**降不下来，产品化就是名义上的。**

第一个客户，就把你分到了不同的一档

淘汰的是工具，定局的是位置

03 工具化淘汰

1 — 2 年 | 已经在发生

被吃掉的是「以工具为卖点的人」——会搭 Demo、会调 API、会写 prompt 的供给迅速贬值。

信任、组织嵌入、责任兜底、资产回流这几段，不随模型变强而消失。

淘汰的是「以工具为卖点的人」，不是「以位置为卖点的人」。

04 分化定型

2 — 3 年 | 高端、中间态、低端三分

高端	转战略合伙人
中间态	**能力转移商**
低端	沦为实质外包

中间态是帮企业培养内部 FDE、建评测体系、定验收标准的人。**政策已经点名这个方向，它可能是最大的一块。**

05 头衔消退

3 年左右

FDE 这个头衔会消失，功能分散到三种形态：

产品内嵌 **企业内化** **生态外包**

消失的是标签，不是需求。

> 你现在站的位置，决定三年后你的价格。

决定命运的，不是你在哪个阶段进场，

而是你在第一个客户身上沉淀的东西，

能不能让第二个客户的启动成本显著下降。

能

进入产品化

不能

留在混沌期里卷价格，

直到被工具化淘汰。

我看好什么 FDE 路径?

其一

50万+

客单足够高的大单

其二

企业内部 FDE

自培养，或者外部采购、内训赋能

> **「FDE + 培训」**
>
> 交付的同时培养内部 FDE、梳理要调整的关系，让能力留在企业内部。

其三

产品化 FDE

从项目里长出来的、垂类、可复用

前两条是生意，第三条是资产——而且它很难被先设计，优选长出来。

产品不是设计出来的，是从项目服务里长出来的。

10

条 AI 视频

客户最初只要这个

→

1

套 AI 内容生产工作台

验证可行之后，他买下的是这个

IP 设定 · 选题方法 · 脚本结构 · 视频模板

工作台里那些东西，全部是做那 10 条视频时，一条条踩出来、沉淀下来的。

「最后一公里」，从来不是「最后一」的一公里。

它是唯一有人付钱的那一公里。

所以别卷价格，去卷「谁有资格站到那个客户面前」+「谁能让客户相信你懂他的问题」



来财有方 AI 联合创始人

萌社长

来财有方AI 主办

2026 FDE元年

FDE实战前沿闭门会

地点：武汉光谷青年之家

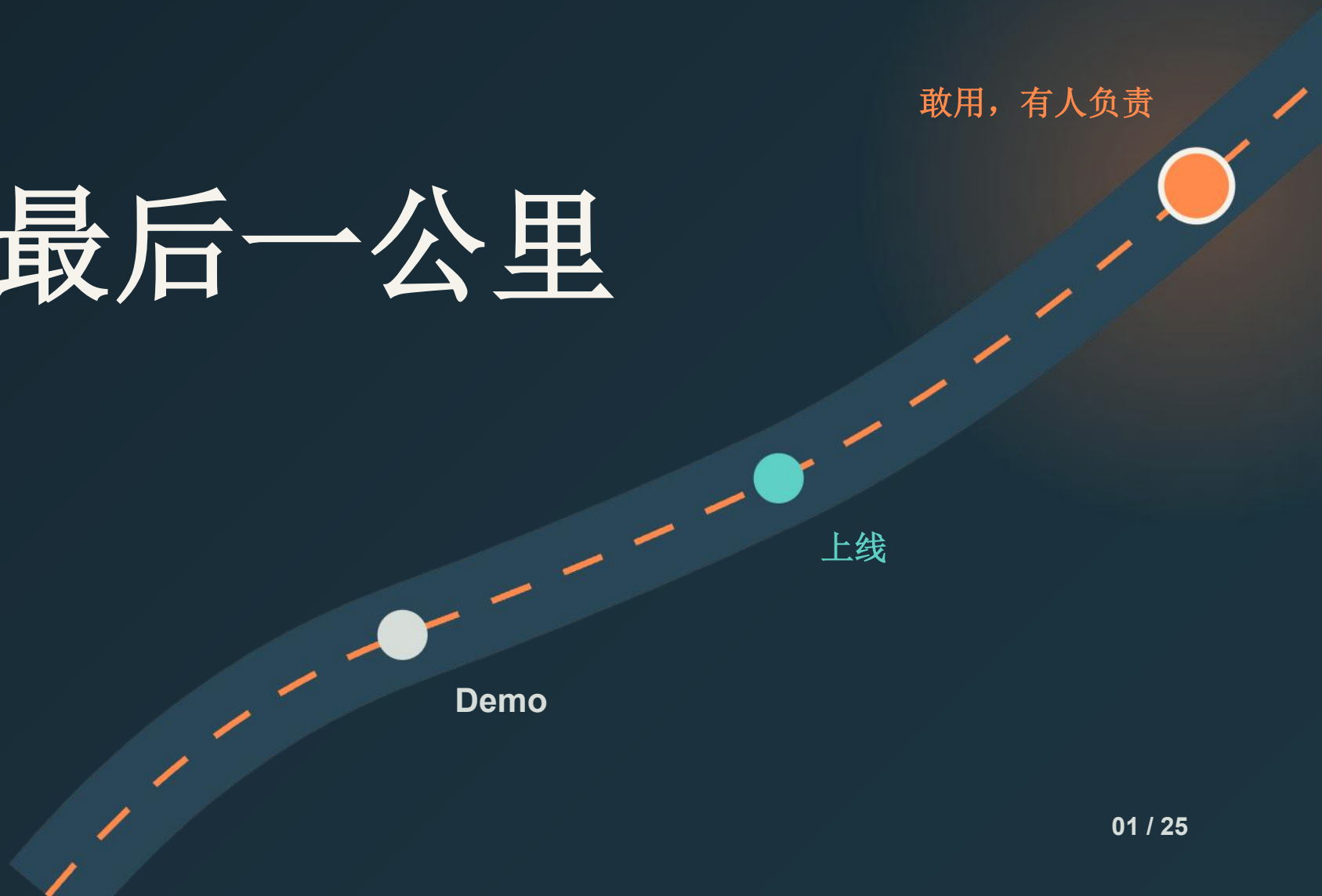


SCAN TO JOIN

Forward Deployed Engineer · 实战分享

FDE 实战最后一公里

入门与真实卡点



马超

计算机 · MBA · 十年外企 · 十年创业

开场

半年，从 0 到 10+ 个项目

半年前

0

手上没有 AI 项目，在 AI 群里钻研小龙虾

第一个项目

1

一座加油站，客户请我飞去沈阳

现在

16 个项目，13 个行业

财务 · AI 数据 · 仓储 · 汽服 · 食品 · 饮料 · 水利 · 无人机 · 工业 · 影视 · 养老 · 光伏 · 文旅

今天讲 3 件事

1 项目怎么来的

2 做的时候卡在哪

3 这活到底谁能干

我是谁

马超

80 后　高精力 / 高经历人群

现在：某科技企业产品总监 + FDE



扫码加微信

会后交流

学历

计算机专业
MBA 研究生

懂系统，也懂经营

十年 IT 外企

研发、售前
项目管理

交付链条全走过

十年创业

年销售额曾过亿
管理 30 人团队

为结果自己买单

现在

产品总监
+ FDE

把 AI 做进真实业务

先说背景

AI 光速发展，催生了 FDE 这个新概念

AI 光速发展

感谢 AI，感谢老黄，世界被推着飞速向前

人人配上天才程序员

极低的成本，配上宇宙最强的天才程序员

催生 FDE

能把 AI 带进客户现场的人，突然值钱了

但底层逻辑没变 **商业模式 + 人性**

老黄这次也亲身示范了

核心观点

FDE，一个人就是一支队伍

公司里的岗位	到了现场，你得自己干	我从哪段经历学来
</> 研发	接上没文档的老系统，自己写、自己部署	计算机 + 外企研发
售前	从老板几句话里，问出真需求	外企售前
项目经理	把需求变成基线，一路推到验收	外企项目管理
业务顾问	算清投入产出，看懂组织里的权责	MBA
负责人	知道老板怕什么，结果有人兜底	十年创业

> 在公司里这是 **5** 个人，在现场只有你一个。缺哪一个，项目就卡在哪。

说句实话

FDE 不是新东西，难的是接单

老概念 驻场工程师 实施顾问 解决方案工程师 → 现在叫 FDE

一个项目，真正难的在前半段

接单

信任 · 关系 · 人情世故

客户凭什么信你，把钱和关键流程交给你

交付

技术 · 系统 · AI

有方法，能学会

> 能走到交付这一步，大部分问题已经解决了

一、我是如何拿到实战结果的

第一个项目，是这样来的

01
AI 群里遇见
他被小龙虾的问题卡住了

02
免费帮忙
解决小龙虾问题，顺带答了不少 AI 疑惑

03
他亮明身份
原来是加油站老板，经营上有困惑

04
主动付费
认可我，提出付费请我帮忙

05
启程沈阳
他订了头等舱和五星级酒店

第一单不是卖出来的，是帮出来的

先解决问题　再谈付费

一、我是如何拿到实战结果的

第一单之后，项目陆续来了

项目从哪来

私域
老朋友、老客户的圈子

转介绍
客户介绍客户

自媒体获客
视频号、公众号带来的客户

接住的项目（部分）

工程财务	AI 审核到凭证	已上线验证
AI 数据生产	标注复核协同	已部署验证
跨境仓储	转运作业闭环	已上线运行
多门店汽服	门店经营系统	迭代中
食品 SC 认证	规则与 AI 验收	推进中
饮料工厂	数字孪生驾驶舱	演示版已交付

曾经的沉淀，突然被放大：来的需求，全都接得住

项目 1 / 6

工程财务 AI 审核到凭证

已上线验证

痛点

付款审核靠人工核材料、核比例、核台账、录凭证

做法

资料包识别 → 规则审核 → 人工复核 → 金蝶凭证草稿

结果

真实资料包 6 组规则全部通过，审核从数小时到数分钟



项目 2 / 6

AI 数据生产协同平台

已部署验证

痛点

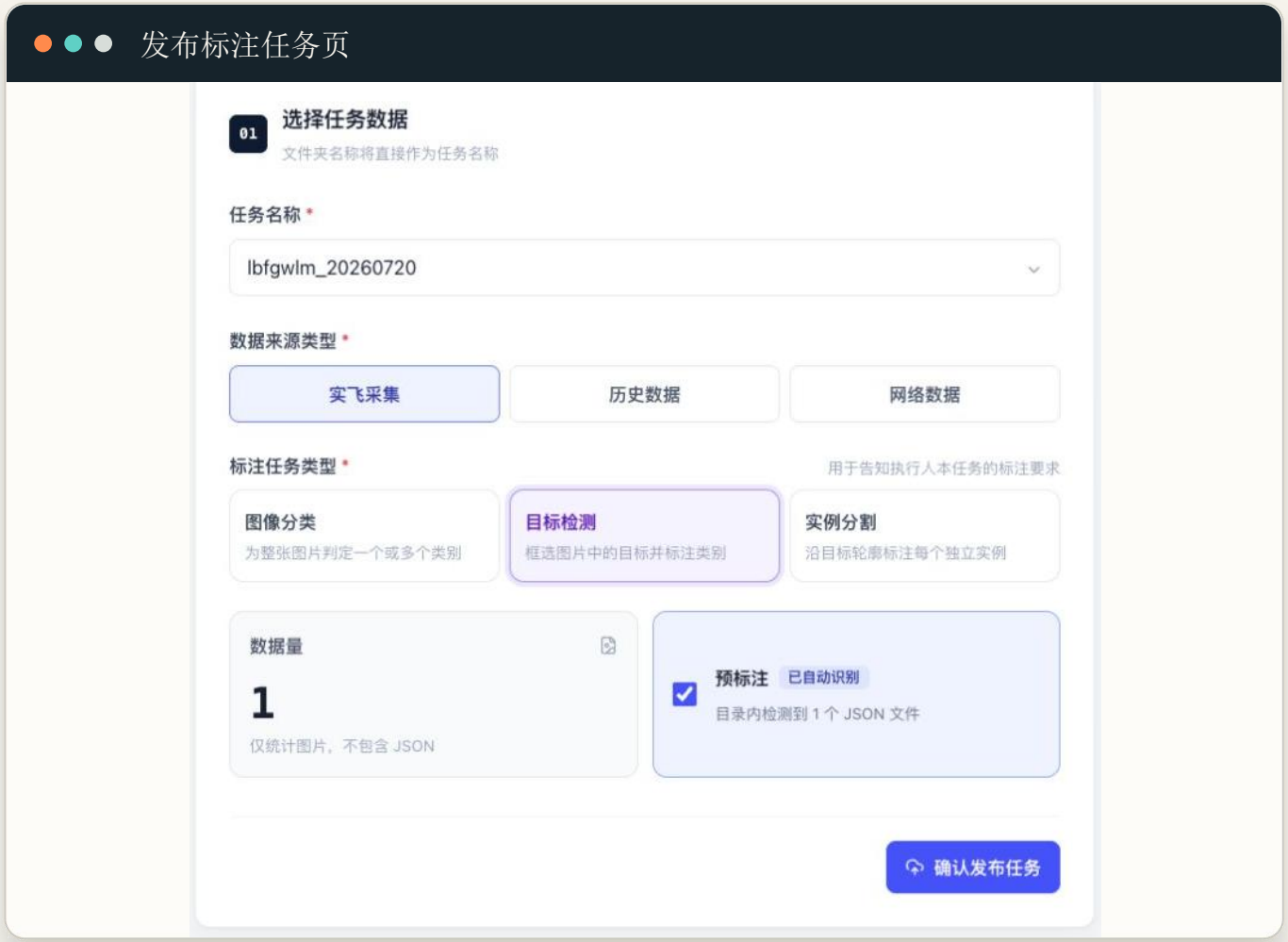
数据文件、标注、自检、交付都靠群聊和表格

做法

NAS 文件与标注叠加查看，任务从发布到交付全程留痕

结果

已部署在企业内网生产环境，移动端也能完成关键操作



项目 3 / 6

跨境仓储转运作业闭环

已上线运行

痛点

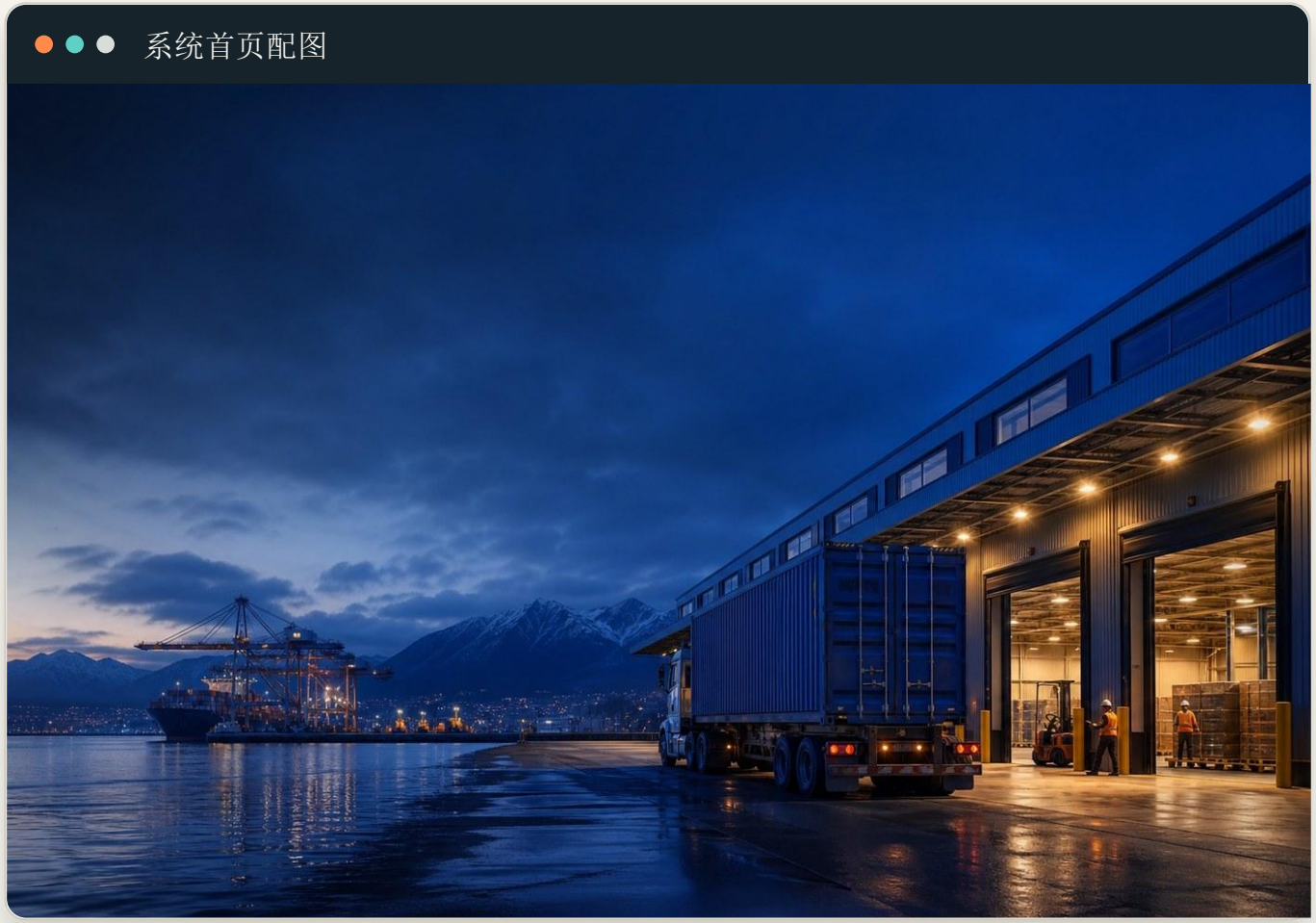
进柜、拆柜、分货、出库靠计划表，状态失真、难追溯

做法

计划表导入 → 规则匹配 → 人工确认 → 生成作业记录

结果

1,413 柜次受控导入，拿不准的 104 条进待复核



项目 4 / 6

多门店汽服门店经营系统

迭代中

痛点

预约、施工进度、会员收银分散，店长难做统一判断

做法

门店系统先跑起来，AI 做经营摘要和异常提醒

结果

改价、退款、会员权益等动作，保留人工授权



项目 5 / 6

食品 SC 认证规则与人工审核

推进中

痛点

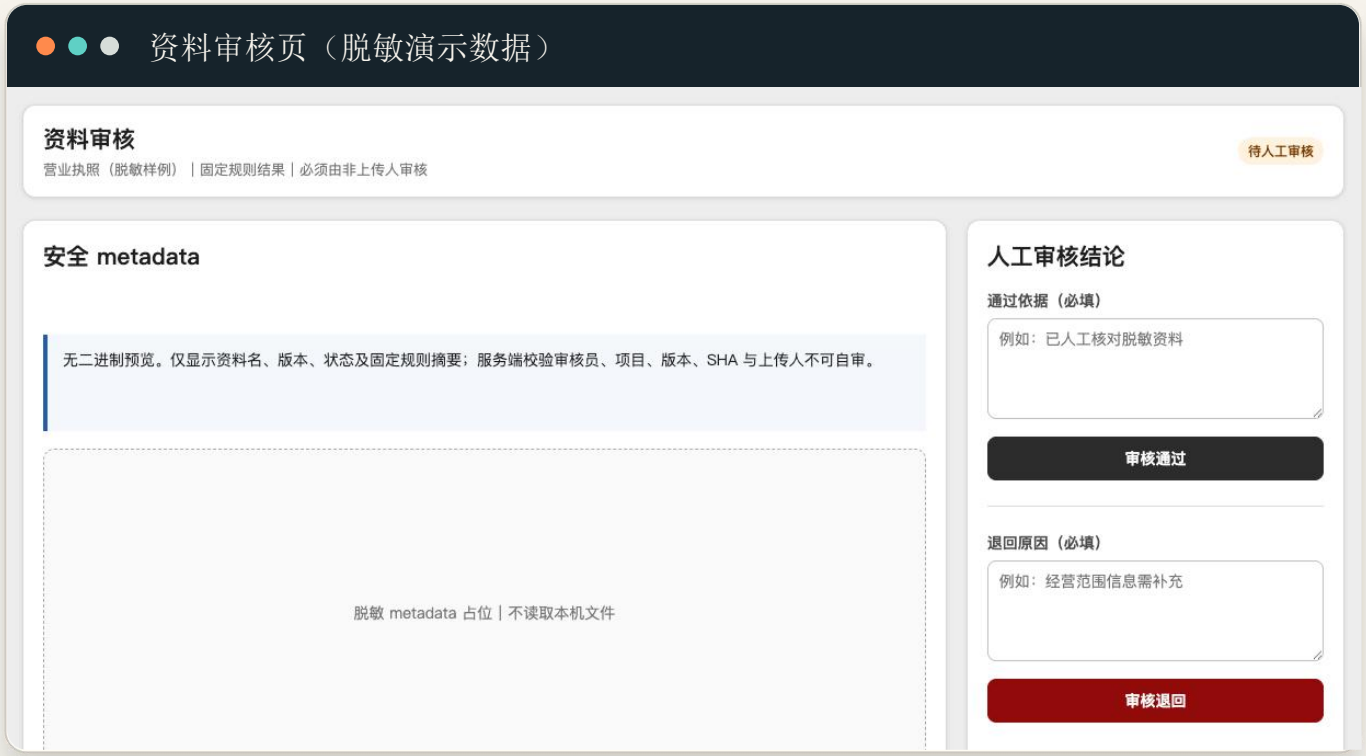
生产许可申请资料多、规则细，来回返工

做法

资料上传 → 固定规则校验 → 非上传人审核 → 生成申请书

结果

上传、审核、退回到申请书生成的流程原型已跑通



项目 6 / 6

饮料工厂
数字孪生驾驶舱

演示版已交付

痛点

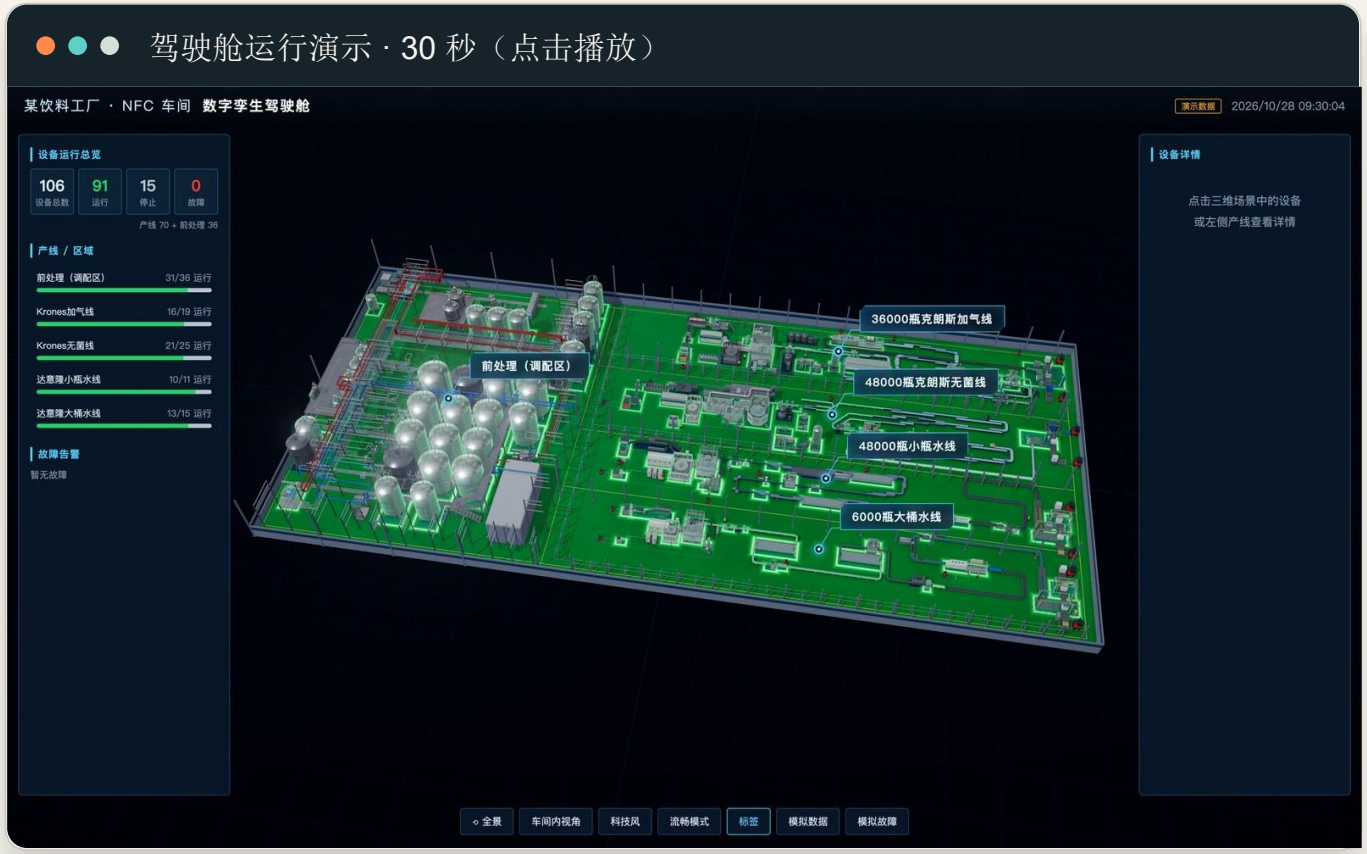
106 台设备、4 条产线，哪台在跑、哪台故障，只能到现场看

做法

按 CAD 图纸和设备台账建出整个车间，留好接口对接设备状态

结果

运行、停机、故障，一屏看清



工程企业 · AI 财务审核

数小时 → 数分钟

这几分钟，不是 AI 一个人省下来的

AI 负责快

一包几十页资料，自动分好类、读出关键字段

规则负责准

金额、比例、台账，用 9 条硬规则逐项核对

人负责拍板

会计只看有问题的地方，最后由财务签字

FDE 的活，是把这三样接成一条线：缺了哪一环，都快不起来

入门第一课

客户都说要 AI，我做的却不一样

项目	客户说	最后做的
加油站 POS 对账做凭证	“我要 AI”	写死一个公式：结算额 = 订单额 − 手续费 规则自动化
跨境仓储 柜次和库位	“我要 AI”	先把流程和数据理清楚 数据底座
工程财务 付款审核	“我要 AI”	资料堆成山，真要 AI 来识别 AI

1 / 3 三个项目里，只有一个真正用上了 AI。入门第一课：敢跟客户说“这个不需要 AI”。

一、我是如何拿到实战结果的

实战打法：六步走

1 选场景
高频、易错、有人负责

2 理现状
数据、规则、责任人、接口

3 放 AI
先做识别、归类、建议

4 设兜底
规则校验 + 人工复核

5 接系统
审批、台账、凭证、任务

6 真验收
测试、日志、业务结果

现场摸底 | 模型 | 工程、流程与验收

模型只占第 3 步，其余五步都在现场

二、技术卡点 · 模型效果可控性

识别出来，离能入账还很远

同样读到“30%”，结论完全不同

合同条款

预付 30%

精确比例

金额必须对得上

合同条款

不得超过 30%

上限约束

低于它也合规

⚠ 模型都能读出来，但审核逻辑完全是两套

9 条

财务硬规则，交给规则校验

- ✓ 价税合计 = 金额 + 税额
- ✓ 累计付款 = 已付 + 本次付款
- ✓ 发票名称、税号必须一致

二、技术卡点 · 模型效果可控性

解法：AI 拿不准的，交给人

遇到的情况	系统怎么处理
项目名称只对上一个	自动 系统直接填好
项目名称对上好几个	人工 列出来，让会计选
银行账号这类关键信息	人工 一律人来填，不让 AI 猜
这次 AI 没参与	说明 页面写明“只做了规则检查”

AI 模型随时能换 | 规则和审核记录，是客户自己的

二、技术卡点 · 老旧异构系统

客户的系统，比模型难对付

ERP 审批页

用浏览器扩展只读采集，不碰审批按钮

金蝶财务系统

不直连生产，先出凭证草稿和导入模板

FDE 要打通
的现实

一本 Excel 台账

319 个 Sheet，**6,161** 个公式错误格

基础数据

同一家拖柜公司，表里有三种写法

二、技术卡点 · 老旧异构系统

解法：不替换，贴着老系统长

只读接入
不碰生产数据

→

规则试运行
只提醒，不拦截

→

差异预演
回写前比对版本

→

受控回写
人确认后才写入



104 条

/ 1,586 条入库计划

拿不准的数据没有强行自动化，全部进入待复核队列

三、人的卡点 · 业务一线使用者

一线不用，就等于没上线



不换工作台

在原来的审批页上点一下，就能预审

能推翻 AI

不通过项可以人工确认放行，并写明说明

说业务话

界面不出现技术术语，再配一本工作手册

三、人的卡点 · 组织内部变革阻力

老板想推，下面的人不配合

一次真实的阻力

怎么不配合

- 不给资料
- 不用系统
- 不配合

我怎么做的
和人搞好关系

最后的结果
皆大欢喜

搞好关系，分三步

1. **认识你**
   多跑现场，请客吃饭送礼，先混个脸熟
2. **认可你**
   帮他们解决手头的麻烦，让人觉得你靠谱
3. **接受你**
   让他们相信系统是来帮忙的，不是来抢饭碗的

> 除了搞定上面，你还要搞定下面

收束前，一个追问

AI 时代，是平权还是不平权？

平权

门槛被拉平了

- ✓ 不会写代码，也能做出一个 Demo
- ✓ 查资料、写方案，人人有个随叫随到的助手
- ✓ 最好的模型，普通人也用得起
- ✓ 一个人，能干过去一个小团队的活

VS

不平权

差距反而拉大了

- ⚠ 判断：哪些该自动化，哪些必须人兜底
- ⚠ 行业经验：不懂凭证，就看不出 AI 错在哪
- ⚠ 信任：客户敢把关键流程交给谁
- ⚠ 责任：出了事要签字，AI 不替你扛

工具平权了，但判断和责任、经验和认知、学习能力和天赋，始终会把人拉开差距

最后

想做 FDE，先问自己三个问题

一 · 接单

接得住吗

客户的信任和需求，你接得住吗

二 · 交付

落得了吗

技术能亲手做出来、跑起来吗

三 · 人

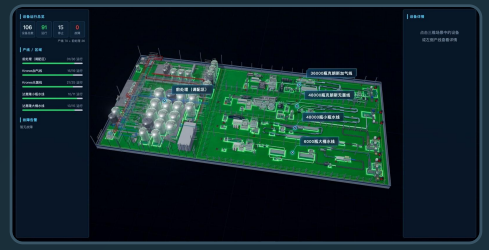
搞得定吗

上面的老板，下面的人，你搞得定吗

这半年做的，都在这里









扫码交流

来财有方AI 主办

2026 FDE元年

FDE实战前沿闭门会

地点：武汉光谷青年之家



SCAN TO JOIN

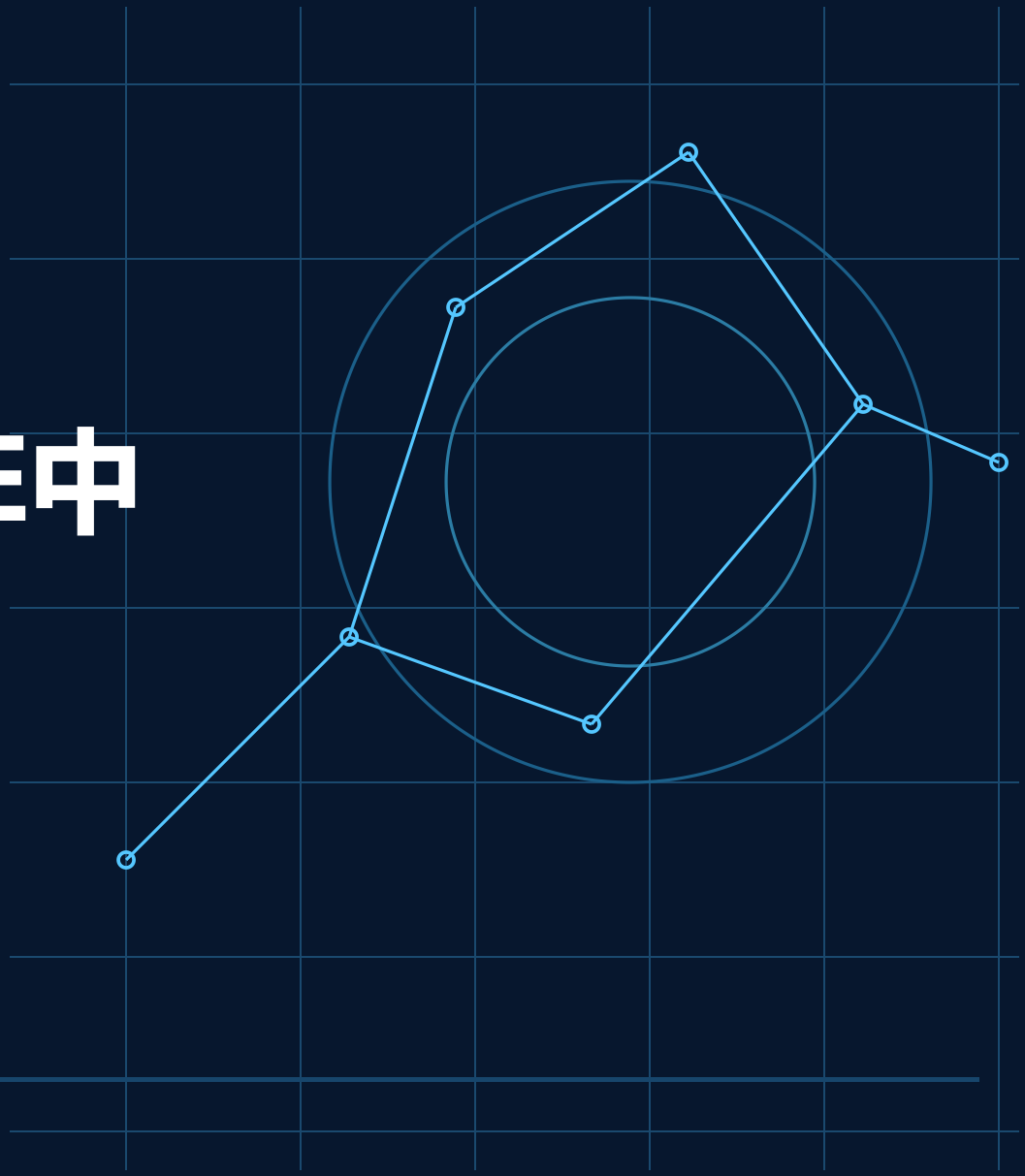
陈 砚

- ◇ 武汉魄思吉信息技术有限公司创始人
- ◇ 腾讯云WorkBuddy授权代理商
- ◇ 腾讯云AI智能体生态讲师



人生格言：坚持追求自己想要的人生

用Workbuddy入门FDE中客户关心的问题



老板关心的问题：

1.小公司老板关心AI的实际功能到底能不能帮他员工做事偏多，比如能不能帮他把财务的事情做了，帮他把招聘做了等等具体的事务；中大公司老板关心是否在组织管理和组织提效上有效果偏多。比如各个员工做了什么，各个项目进度怎么样，能否通过AI实现清晰化的管理和掌控；比如需要企业大脑，员工的知识、经验、技能能否沉淀成为公司的知识资产，员工和客户的沟通情况能否通过AI让公司掌握

2.数据安全问题。公司的核心数据、技术、资料是不是安全，很多都喜欢问本地部署。

3.你有没有同行业的案例。一是看你是否能做的好他的公司。二是参考一下他的同行是如何运用AI的。

管理层（技术负责人偏多）关心的问题：

1.数据安全问题。会问到你的智能体如何在底层逻辑上保证他数据安全，重点是跟你讨论底层逻辑。还有知识库如何保证数据安全。

2.你的智能体、模型能力和其他工具的对比。技术都喜欢研究各种智能体，
会拿你这个工具做某个任务和codex、claude code相比。比token消耗、做任务的速度、质量等等。

3.skill、mcp的审核机制以及权限管理。他们关心员工做的skill有没有自动审核机制，和数据库、操作电脑的权限管控到底是否靠得住。


WorkBuddy提效
企业AI落地第7家
宜昌做新材料企业

落地服务的步骤：

1.
建议客户一把手亲自推动并监督进度

2.
建议客户成立落地项目组或者负责人，包括培养一名AI工程师

3.
首先得帮客户打通他们的业务系统erp、OA等，这是基础，否则客户没法用

4.
再做基础实操的培训（workshop），教客户员工能解决基本问题，以及创建skill

5.
熟悉基本操作之后，各部门梳理工作流程，列出进一步AI落地的需求

6.
FDE驻场陪着客户的AI工程师到各个岗位的工位上去落地他们的需求，帮他们做skill或者教AI工程师做

7.
疑难杂症回公司研究方案

8.
和客户的AI工程师定期沟通落地进度，看有没有出现卡点，再针对解决

9.
统计效果：统计各个岗位的工作AI落地前到落地后的工作时间缩短了多少

来财有方AI 主办

2026 FDE元年

FDE实战前沿闭门会

地点：武汉光谷青年之家



SCAN TO JOIN