

山禾数智 · FDE 分享

FDE 如何推动企业 AI 真实落地

从业务场景、最小验证到真实交付

个人会用 AI，企业就会提效吗？

很多企业已经买了工具、开了账号、做了培训，员工也开始用 AI 写文档、写代码、做方案。个人效率在提升，组织效率还要回到流程、协作和采用。



AI 让岗位动作变快，企业还要把链路跑通

个人提效卡在岗位内，组织提效卡在岗位之间



一个销售提效需求，会穿过多个角色

老板

要结果

业务

说场景

产品

拆流程

技术

做系统

一线

决定能不能用起来

FDE 要把目标、流程、系统和使用现场对齐。

企业 AI 落地常见的两类问题

问题一 · 信息失真

需求在多人流转中变形

老板	我要销售提效
业务	客户跟进很乱
产品	先拆字段流程
技术	听成做 Agent

问题二 · 评价标准缺失

上线容易，验收容易扯皮

样本	用哪几条数据测
负责人	谁来确认结果
通过标准	做到什么算 OK
边界	哪些算新增需求

FDE 进入企业，先把信息和评价标准对齐，再进入系统建设。

FDE 的价值，在于看见客户没说清的问题，用最小可行系统验证方向。

它连接业务现场、技术实现和交付采用。

FDE 交付的三个层次



工具层

先解决一个可感知问题，让客户快速看到价值。

流程层

进入业务诊断，连接数据、SOP 和角色。

组织层

让老板和员工参与共创，把 AI 变成团队共同能力。

诊断的深度，决定最后能交付什么价值。

先找高频、高耗、高风险的流程

高频

每天都在发生，重复度高

客服重复问答

HR 简历初筛

财务录入发票

供应链库存盘点

高耗

费人力、耗时间、容易出错

财务对账

合同差异比对

跨表对账

测试用例编写

高风险

关联合规与风控，出错代价大

合同合规

支付风控

票据真伪

异常拦截

命中任意一条，就值得评估，三条都中，优先级就很高。

场景选出来，还要看数据和入口



01 权威数据

智能体判断质量，先看数据是否真实、完整、可追溯。核心数据尽量来自业务系统。

02 数据判断

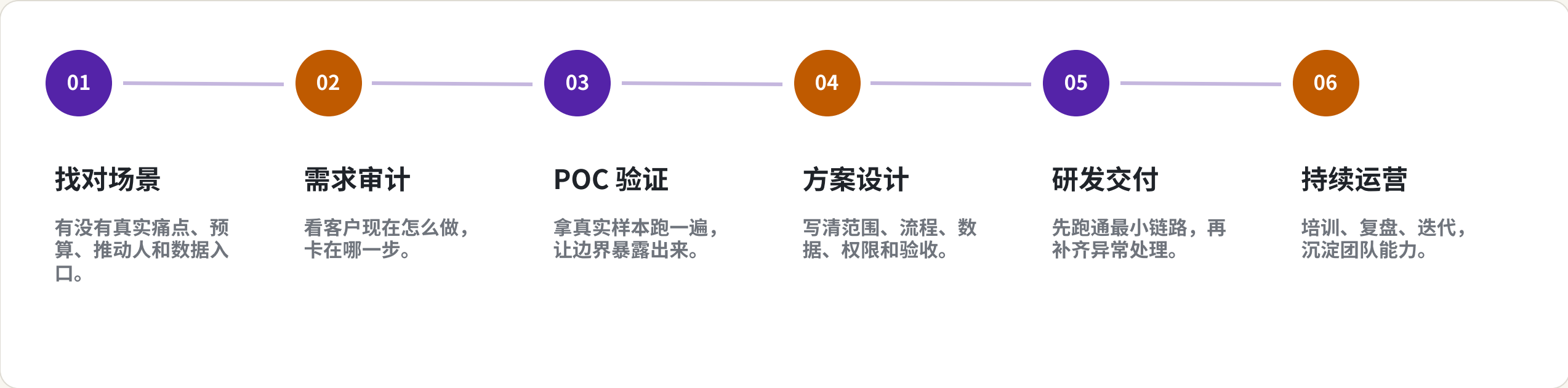
很多企业不缺数据，缺的是把报表变成问题、原因、依据和建议。

03 工作流入口

先接入飞书机器人、多维表格，让员工在原流程里用起来，再考虑独立系统。

FDE 要同时判断两件事：数据从哪里来，员工在哪里用。

FDE 企业落地六阶段



每一步，都要留下交付物

FDE 要靠交付物推进项目

- 选场景 场景判断表：拍板人、使用人、痛点、预算、数据入口
- 审计 现状流程图：关键表格、系统入口、最卡步骤
- 验证 POC 记录：3 到 5 条样本、人工结果、AI 结果、客户反馈
- 设计 方案文档：功能范围、字段结构、权限边界、验收标准
- 交付 交付材料：可运行系统、操作说明、自测记录、培训材料
- 运营 复盘清单：使用反馈、Badcase、二期建议、可复用模板



交付物清单

让客户知道每一步交了什么，下一步为什么继续。

企业 AI 落地最容易踩的 6 个坑

01

PPT 交付

方案讲完了，现场流程没有跑起来。

02

数据幻想

接入时才发现字段、口径和权限没对齐。

03

全自动执念

一上来追求无人化，反而拖慢先提效的部分。

04

技术炫技

模型和 Agent 讲很多，客户原流程没看清。

05

验收模糊

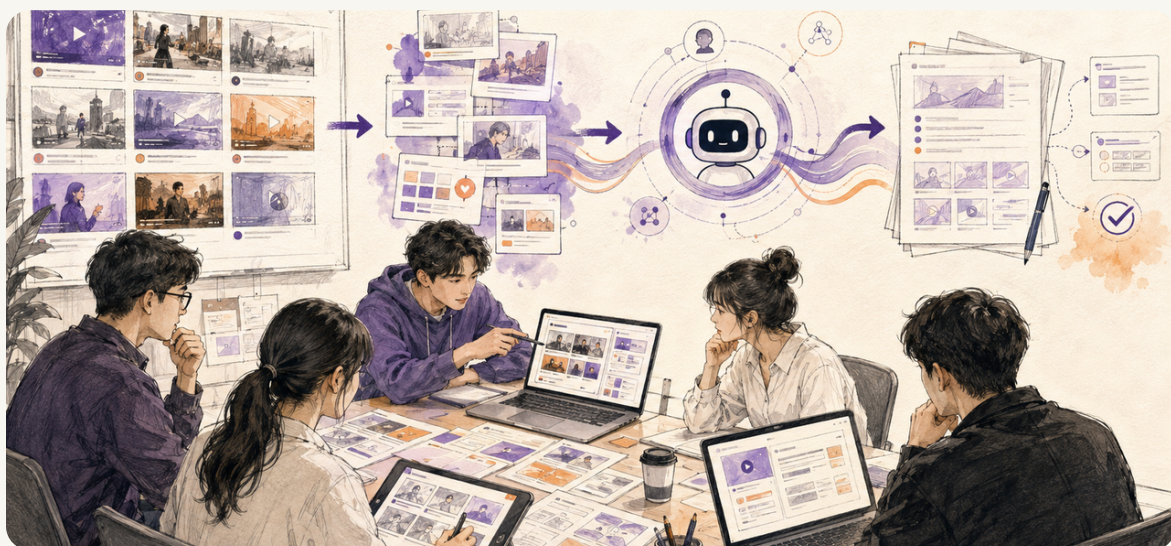
样本、指标、边界和负责人没提前约定。

06

交付完就走

缺少培训和复盘，上线后慢慢变成摆设。

两个真实项目现场



案例一

MCN 内容团队知识库

从编导高频工作切入，把历史爆款、内容经验和核心 Skill 接进日常生产。



案例二

官网与企业数据统一

从数据零散开始，先统一到飞书，再建设官网入口，最后沉淀客户案例生成 Skill。

MCN 内容团队：从经验零散到可复用知识库



01

先看原流程

调研、找对标、起脚本、审片，每一步都依赖老员工经验。

02

再定最小范围

先做素材分类、知识库和一个核心 Skill，不急着做完整中台。

03

最后降低门槛

装机、演示、群内答疑，让编导能在真实工作中用起来。

04

业务目标很具体

少返工、复用爆款经验、脚本方向更稳定。

从编导卡点到可用 Skill



客户为什么愿意为这件事付钱

工具成本

工具清单只是表面

Obsidian 和 Claude Code 本身并不稀缺，真正有价值的是把客户的历史素材、分类标准和编导动作接起来。

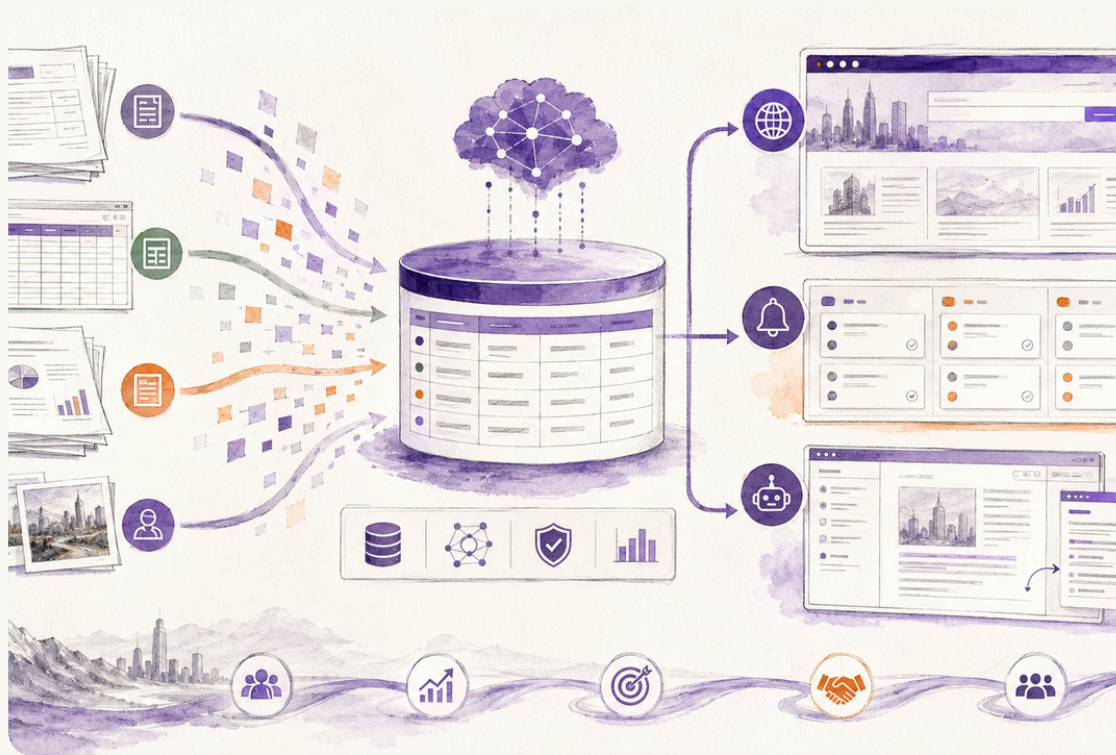
业务价值

客户买的是确定结果

编导少返工、审片少出错、爆款可复用、团队新人更快上手，这些改善才是报价的底气。

FDE 的机会，藏在工具成本和客户业务价值之间的价差里。

官网案例：从数据零散到企业 AI 化基础



01

零散数据

线索、客户、跟进和案例素材分散在不同地方。

02

飞书多维表

先把关键数据统一起来，支持分配、任务和提醒。

03

官网入口

对外建立信任，对内沉淀可跟进数据。

04

案例 Skill

把经验、结构和表达方式沉淀成可复用流程。

企业说想做 AI 化，很多时候要先把数据、入口和经验沉淀补起来。

从数据零散到官网闭环



官网在这个项目里承担四个作用

01

对外信任入口

让客户搜索公司时，能看到清晰的服务、案例和联系方式。

02

线索数据入口

表单进入飞书多维表，自动分配负责人、创建任务、提醒跟进。

03

销售解释成本降低

服务能力、解决方案、客户案例集中展示，减少重复沟通。

04

经验沉淀入口

案例 Skill 让每次写案例有固定结构，不再从空白文档开始。

官网可以成为企业数据流的入口，也可以成为业务经验对外表达的出口。

超预期交付：多帮客户想一步



磨合期

交付后留出一段使用磨合，陪客户把第一个真实流程跑顺。

低成本惊喜

一份操作视频、一张验收清单、一个排错脚本，都能降低客户试错成本。

二期建议

把新增需求分清轻重缓急，告诉客户哪些现在做，哪些后面做。

合同交付之外，多解决一个客户马上会遇到的小麻烦。

小单到大单，要靠一条信任链路



获客的重点，是建立信任入口

让客户带着问题
来找你

先展示你理解行业和场景，
再承接具体需求。

私域

社群组局

线下

城市组局

转介绍

朋友和同行介绍

公域

内容获客

代码跑起来只是开始 业务链路跑通才接近交付

FDE 的价值，在于把客户没说清的问题
变成可以验证、可以交付、可以继续迭代的系统

01

看见现场问题

02

跑通最小链路

03

完成业务验收

04

沉淀复用能力