



企业AIGC

商业落地应用研究报告

跳出思维定式：生成式人工智能的应用助推企业数据资产再增值

2023.05

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

AIGC（生成式人工智能）定义



麦肯锡：

Generative AI is set to change that by undertaking interaction labor in a way that approximates human behavior closely and, in some cases, imperceptibly.

生成式人工智能旨在通过以一种接近人类行为，（与人类）进行交互式协作。

Gartner：

Generative AI is a disruptive technology that can generate artifacts that previously relied on humans, delivering innovative results without the biases of human experiences and thought processes.

生成式人工智能是一种颠覆性的技术，它可以生成以前依赖于人类的工件，在没有人类经验和思维过程偏见的情况下提供创新的结果。

TE：

生成式人工智能，将彻底改变人机交互的关系，并创造新的产能输出结构。它将在第四维度实现与人的思维同调，继移动设备以人类外器官形态存在以来，AIGC将以外脑的形式存在于人类认知中。

Source：TE洞观整理绘制，2023/04



1

洞观

AIGC市场全貌与供应商的摩拳擦掌

2

洞察

时代更替，企业用户的新思路、新需要

3

洞悉

确定的初步试探与不确定的路径选择

4

洞见

优质AIGC服务商的选型字典

5

附录

AIGC在十三个场景的应用前瞻



Part 1 洞观

AIGC 市场全貌 与供应商的 摩拳擦掌

生成式人工智能技术的落地已经远远超出了商业化的进程

过去，技术与商业化同步演进，
技术和商业优势并重的“大公司”更快占据最大的市场份额

互联网公司

技术：开始面向主要市场提供技术产品或服务

商业：试错具体落地场景和行业，摸索最优实践方法

产业公司

技术：技术开始为市场化服务，并在先进企业尝试

商业：思量技术变现的路径/方式以及市场空间

小型创新公司

技术：提出概念并小规模试验

商业：被技术商业化的基本准则所困

3. 形成标准准则：在调整与修改中不断形成标准和准则的动态平衡

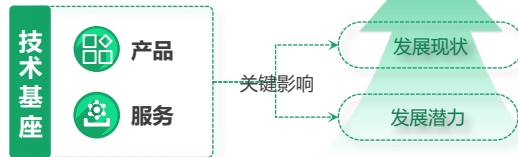
技术
(技术落地)

伦理
(技术道德)

合规
(政策允许)

权属
(知识产权)

2. 强化技术基座：如何进一步强化技术基础来实现产品化或服务，稳固优势并达到天花板



1. 确认应用场景：优先考虑面向服务对象的需求核心节点（行业/场景）、竞争环境以及商业模式的快速试错

提供的服务

玩家基本面

商业模式

竞争模式

获利路径

成本控制

现在，AIGC伴随“杀手级”应用进入大众视野，

技术的落地已经远远超出了商业化的进程，各路诸侯站在了同一起跑线上

互联网巨头

行业龙头

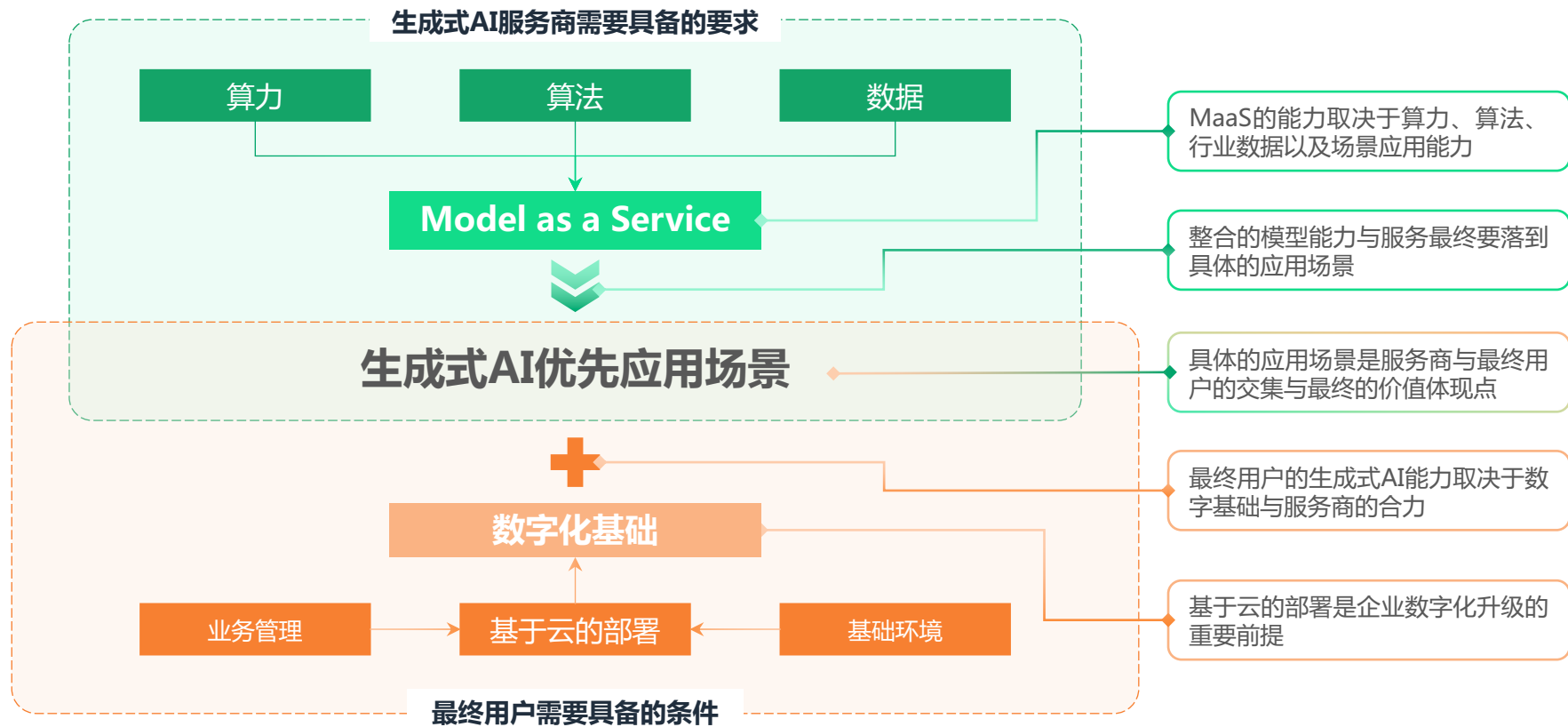
AI巨头

专业服务商

传统企业

创新公司

在企业现有数字化作业体系中切入，成为AIGC率先落地的存量场景



和SaaS同根的生成式AI技术与应用，终将在企业级应用场景中共生



云与大模型深度绑定，以“MaaS”的模式将AIGC落地到企业业务



Baidu 百度 主流商业模式

新型云计算公司，其主流商业模式从IaaS变为MaaS

MaaS是一种云与大模型深度绑定后的新商业模式

以模型为中心 (阿里云)

以云为基础，以模型为中心，提供众多预训练基础模型，只需针对具体场景再稍作调优，就能快速投入使用

带来新的商业模式

云服务：

- 公有云承载网络密集型的应用，如移动互联网的短视频、直播，云服务的主要角色是传输而不是计算。

卖铁卖带宽，再卖个算力

云+大模型：

- 无论是API还是企业定制会员，主要赚的都是算力的钱。“以云为基础，以模型为中心”的背后是商业模式的进化。
- 大模型是云服务的第二增长曲线。

面向增量的客户

“先进行业”：

- 好客户的标准：能做、能做好、好做。其特点是结构化数据明显的“先进行业”如金融、运营商等。

“先进行业”还是“香饽饽”吗

“落后行业”：

- 大模型突破了非结构化数据理解，拥有大量自然语言文本（非结构化数据）的“落后行业”有机会弯道超车，不能做、做不好、不好做的场景直接丢给AI就可以了。

重新评估流程的价值

流程性的系统：

- 云与数字化的服务，其结果多体现在以流程优先。最终所构成的系统也是流程化的系统。

事事都在流程里，有必要吗

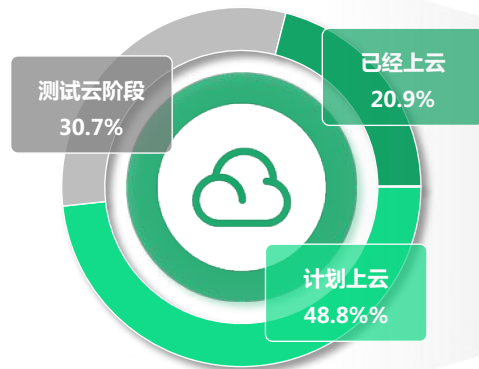
思考性的系统：

- 打破原有的流程化系统格局，新格局是“需要流程的地方继续，不需要的也不用强求”。
- 很多时候提效和先进的管理体系不在于事事都在流程里，现在有机会让流程仅存在于合适的地方。

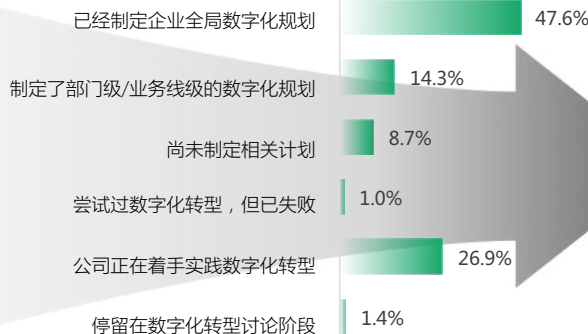
MaaS与云和数字化的融合，赋予AIGC在早期发展的牢固基本盘



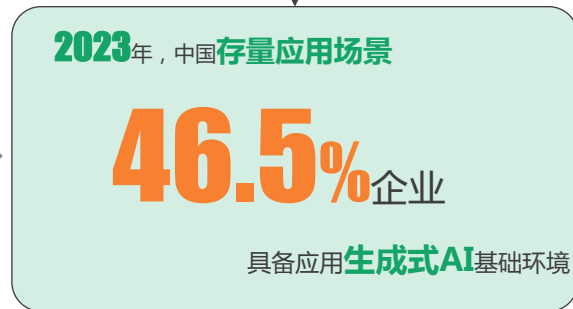
● 中国市场企业上云现状



中国市场企业数字化现状



中国市场生成式AI基本盘预测



Source : TE洞观，2023/04

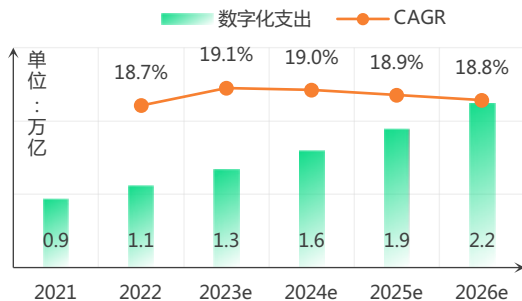
TE认为：

在生成式AI数据、算法、算力核心特征下，其商业化土壤必然建立在数字化基础之上。

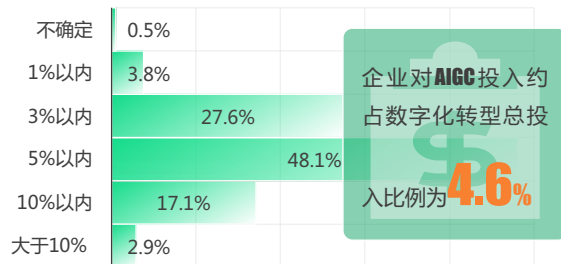
国内数字化市场历经8年发展，企业上云意识进入高认同阶段，超过50%的企业或是在路上，或是已经将业务部署到了云端，这其中又有超过90%的企业开始了数字化转型的设计规划，这意味着数字资产、数据驱动、业务数字原生程度大幅加深，AIGC可成活的土壤越牢固，目前至少有46.5%的企业具备了应用AIGC的基础环境。

3年，1000亿，回应市场对于AIGC商业落地的期待

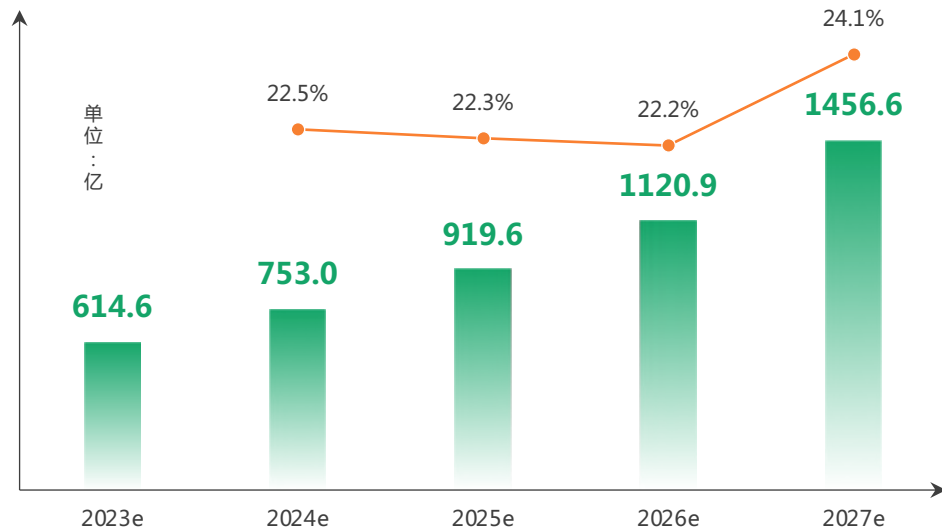
中国企业数字化支出规模



2023年企业对AIGC的投入倾向



中国企业对AIGC的投入规模预测



目前AIGC技术与应用玩家主要分为三类



“小模型”

细分场景/行业模型

基于模型能力为细分的场景或行业提供具体服务

- 面向于：对应场景/行业的企业
- 商业模式：订阅制收费、API接口、按量收费



通用场景模型

营销策略生成
办公流程优化
文本图片生成
个性化对话策略
岗位能力模型生成
代码生成

细分行业模型

美术内容生成
自动规划产线
直播内容生成
欺诈检测
剧本创作
辅助诊断

场景大模型

营销 办公 设计 客服 人力 开发
.....

行业大模型

游戏 工业 电商 金融 影视 医疗
.....

基础大模型

NLP CV 语音 跨模态

Infra

算力

数据

算法

“大模型”

基础大模型

基于大规模模型参数、大规模数据训练，提供各种领域的通用基础大模型。

- 面向于：个人用户、企业用户、服务商
- 商业模式：订阅制收费、API接口、定制化服务、按量收费、广告流量收入



“中模型”

行业/场景大模型

协调/接入“小模型”应用

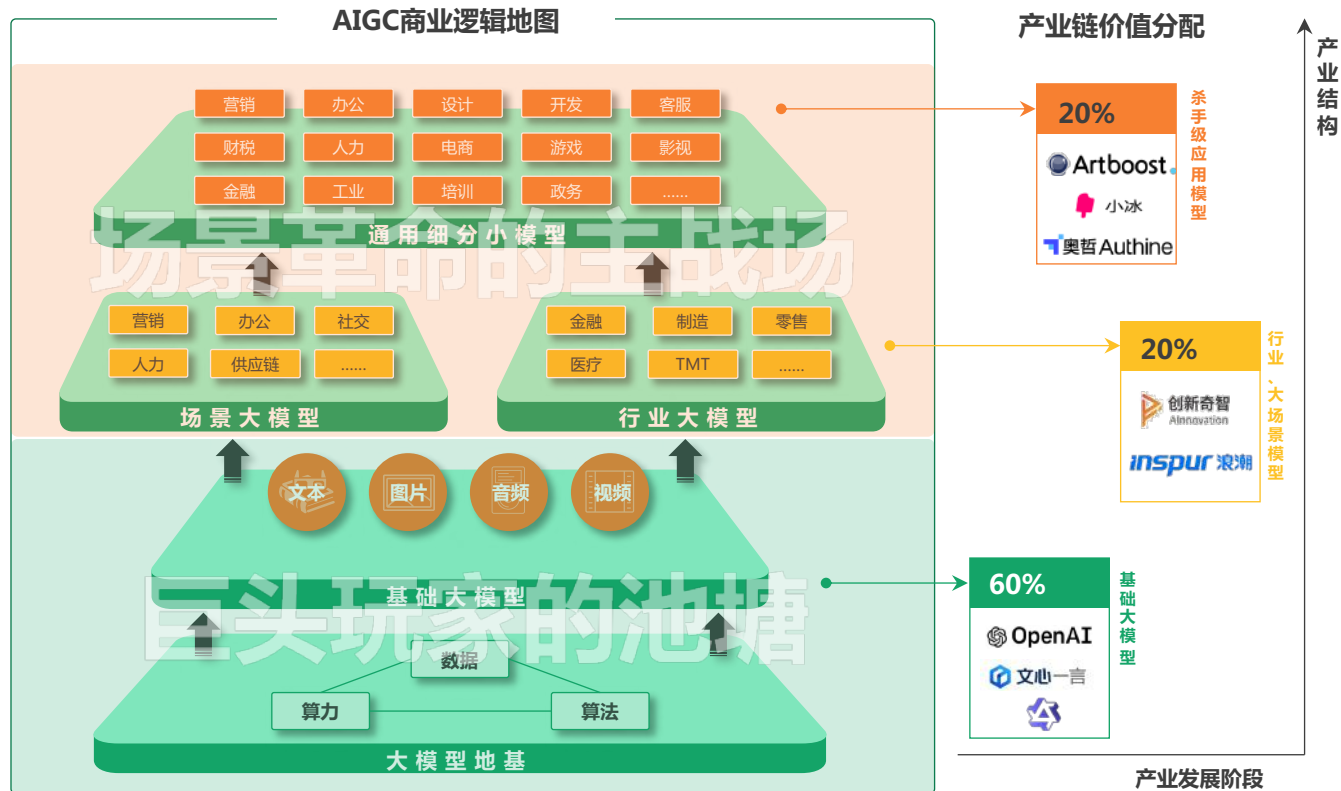
构建企业专属模型与模型能力

调用基础大模型能力

连接企业数据与计算资源

- 面向于：对应场景/行业的企业
- 商业模式：定制化服务、API接口、按量收费

细分小模型能拿走近一半产业链价值——AIGC商业架构层次



TE认为：

短期来看，以OpenAI为代表的基础大模型发展迅猛，国内以百度、阿里为代表的基础大模型也快速进入市场，基础大模型正在不断重塑、拓宽服务应用的边界，将会占据产业价值链的主要部分。

其次则是与SaaS的紧密相关的业务层，已经涌现大量基于各自领域小规模数据、垂直业务特征，训练出的如图形设计Artboost、客服小冰等领域小模型。它们将分走价值链中直接面向企业业务赋能的部分。

再次则是基于大模型和领域小模型之间的行业、场景大模型，虽然此层级代表性品牌较少，但随着行业性数据和行业专家在供应商和企业用户之间高度融合、规则标准日益完善的条件下，会有一部分机构拿走中间层价值。

但是谁能拿走多少蛋糕，除了自身基因，还要靠对于场景的把握能力

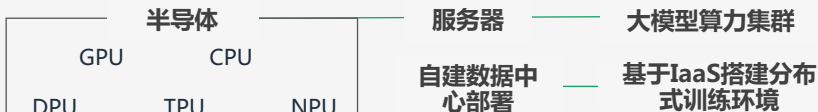
	玩家类型	数据		算法	算力	场景应用				典型企业
		开放数据	专有数据			场景基础	资源能力	运营能力	创新能力	
通用场景模型	细分行业模型	专业服务商	★	★★★★★	★★★	★	由所在场景决定	不同类型的企业在“硬件”实力上确实有差距，但是最重要的场景应用部分，		容联云 CLoupin
		应用型创新公司	★★★	★★★★	★★★★★	★★★				Artboost
		技术型创新公司	★★★	★★★	★★★★★	★★★				面壁智能 ModelBest
		传统企业	★	★★★★	★	★				美图秀秀
场景大模型	行业大模型	头部专业服务商	★★★	★★★★★	★★★★	★★★	由企业自己把握命运	市场足够大，每个企业都有属于自己的AIGC机会		inspur 浪潮
		AI服务商	★★★★	★★★★	★★★★★	★★★★				创新奇智 Innovation
		行业巨头	★★★	★★★★★	★★★★	★★★★				—
		数据服务机构	★★★★★	★★★★	★★★★★	★★★★				TRANSKARP 星环科技
基础大模型		互联网巨头	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	由企业自己把握命运	市场足够大，每个企业都有属于自己的AIGC机会		Baidu 百度
		行业龙头	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★				HUAWEI
		AI龙头	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★				商汤 SenseTime
		科研院所	★★★★★	★★★★	★★★★★	★★★★				复旦大学 Fudan University

发掘高价值应用场景，是AIGC商业进化能力的最终比拼

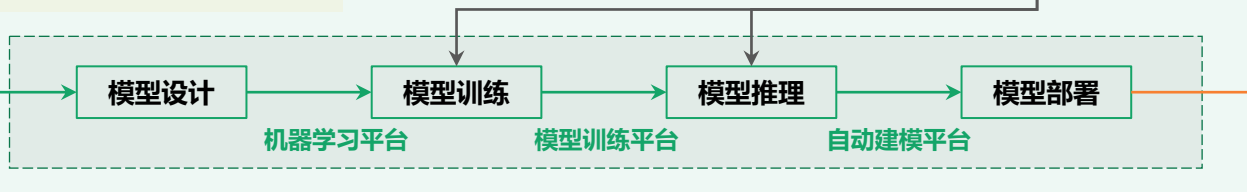
数据：人有我优的核心基础

- 存储：集中式数据库、分布式数据库、云原生数据库
- 来源：用户数据、公开域数据
- 形态：结构化数据、非结构化数据
- 处理：筛选、标注、处理、增强.....

算力：不应是最大障碍，有多种解法



算法：有称手的工具，优化还要靠自己



应用场景：商业进化能力的最终比拼



AIGC商业落地产业图谱 2.0

场景细分应用服务商

营销



办公



设计



虚拟人



开发



客服



人力



财税



行业细分应用服务商

电商



游戏



文娱



金融



工业



政务



医疗健康



房产建筑



法律



农业



大场景大模型服务商

营销
虚席以待

办公
虚席以待

设计
虚席以待

客服
inspur 浪潮

开发
虚席以待

虚拟人
中易未来

大行业大模型服务商

游戏
虚席以待

工业
创新奇智
Alibaba

电商
晓多科技

金融
TRANSWARP
蓝环科技

智慧城市
软通智慧
Eiduron

政务
虚席以待

基础大模型



Infra



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

基础配套

建模工具



安全服务



内容检测



基础平台





Part 2 洞察

时代更替，企业用户的**新思路、新需要**

每次技术的更迭都给了供需两侧一次重新思考的机会



企业移动信息化部署预期

Source : 移动信息化研究中心 2013年

4.3%

一年内计划部署

82.8%

无规划

企业AIGC应用部署预期

Source : TE产服 2023年

90.8%

一年内计划部署

2.8%

无规划

十年时间，企业用户认识到“从低成本优势向技术创新优势转换”的步伐必须坚定

4.3%

1年内会开始部署

8.6%

已经开始着手实践

4.3%

一年以内无规划

82.8%

三年以内无规划

90.8%

1年内会开始部署

6.0%

已经开始着手实践

2.8%

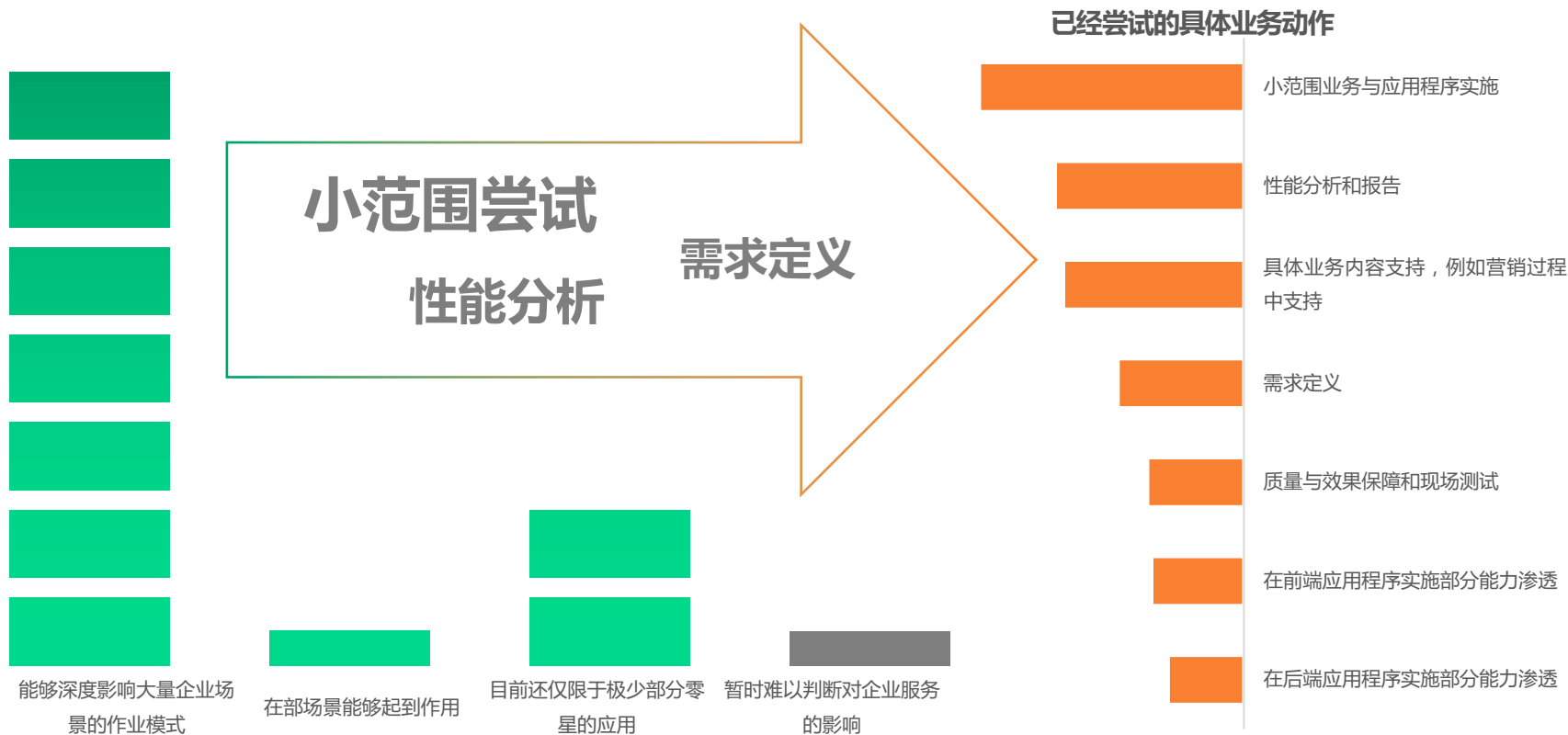
无规划

0.5%

已停用



所以，企业信息化建设掌舵者接受AIGC的潜在业务影响能力并做出举措





现在，他们的思考“参数”更具有现实意义——是否用得上、能否用得好

企业导入AIGC类应用和能力的关键考虑因素

是否用得上

与当前系统集成难度与兼容性 24.30%

人才队伍建设与技能培训 22.90%

数据安全与隐私保护 21.90%

能否用得好

与主营业务方向匹配度 20.50%

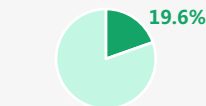
能否快速将能力赋予相关业务 17.60%

能否保障合规以及遵从行业标准 17.10%

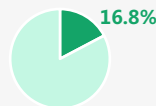
相关技术团队的包容性 15.70%

零售流通行业

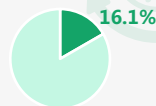
➢ 数据安全与隐私保护优先，关注兼容性与匹配度，需要“即插即用”



数据安全与隐私保护



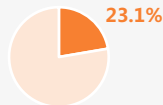
与当前系统集成难度与兼容性



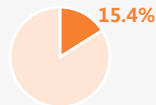
与主营业务方向匹配度

制造业

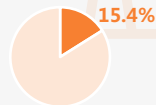
➢ 数据安全与隐私保护优先，关注兼容性与技术包容性，充分考虑是否用得上



数据安全与隐私保护



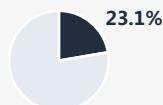
与当前系统集成难度与兼容性



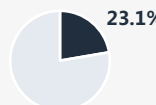
相关技术团队的包容性

信息与科技服务业

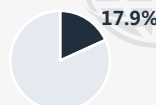
➢ 优先人才建设与兼容性，考虑AIGC的长久可用与更深的落地



人才队伍建设与技能培训



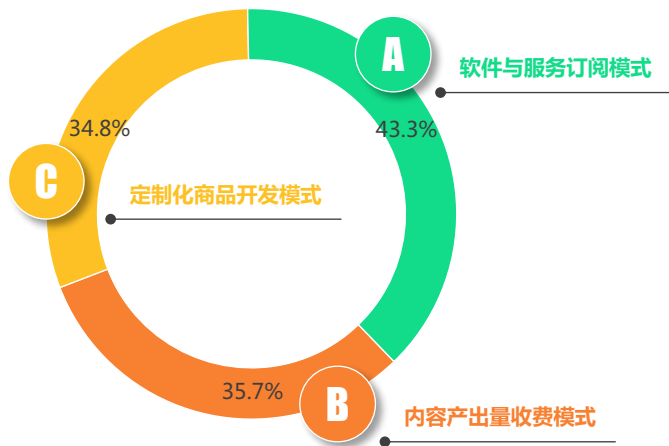
与当前系统集成难度与兼容性



数据安全与隐私保护

基于现实需求，企业用户提出了多种付费策略的诉求

企业用户倾向的AIGC收费模式



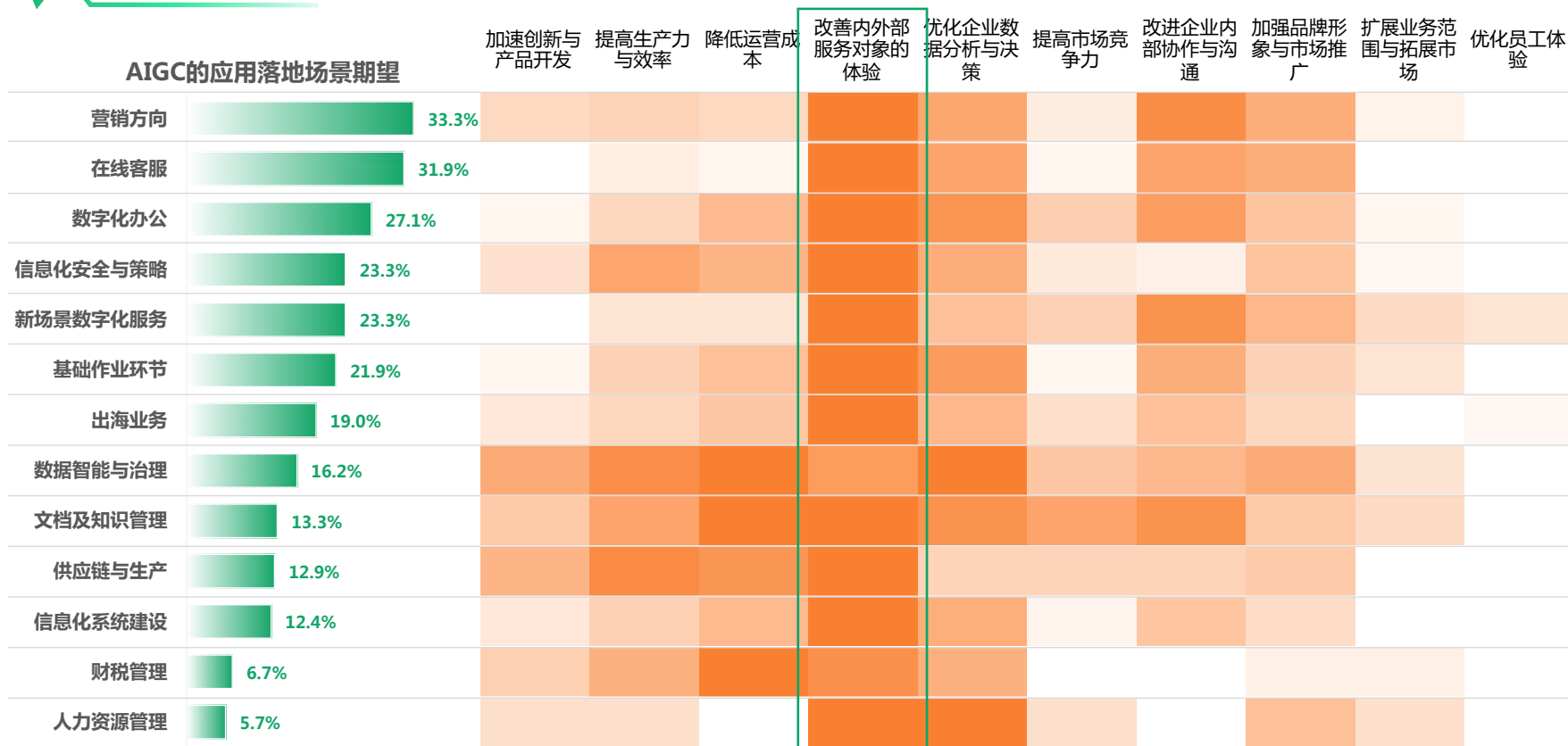
收费模式	特征	优点	缺点	适用企业
A	这种模式根据客户使用服务的时间长短来计费	方便客户预估成本，同时也可以通过调整使用时间来控制花费	容易出现空闲浪费	中等规模企业，对支出有灵活性和可预测性需求
B	这种模式根据客户使用的API调用次数或计算资源占用量来计费	优点是价格相对较为透明，用户只需按实际使用付费	有时难以成本控制，应用量突增时成本大幅提升	小型、初创企业
C	根据客户特定的需求和预算提供定制化的服务方案	能够满足客户个性化的需求	成本高，运维难度大	有长期稳定业务需求的大型企业

Source：TE洞观，2023/04

TE发现：

根据目前国内数字化市场发展阶段特征，企业对于云上服务的特点以及不同类型云服务的产品收费模式有相对清晰的认知、判断。基于过往应用的经验，企业在AIGC的服务收费模式上已经表现出更为理性的分析。对于预算支出有明确可预测性以及灵活性增删账户需求的企业，更愿意采纳订阅式收费模型；对于业务不够稳定、且业务方向性不够明确的小微型、初创类企业，按内容容量产出收费的模式更加适合；对于有明确且长期业务目标的大型企业，在预算充沛的情况下，定制化产品模式更受青睐。

回归到期望落地的场景，企业将“改善内外部服务对象的体验”作为主要的目标



以营销、客服、办公为先锋的场景已经展开商业化版图

国内AIGC商用场景潜力图谱

服务商准备情况



客户需求期望

注：本图表中场景选择，主要依据企业用户的需求期望的前13个场景

更多详细数据请关注：<https://aigc.iviou.com/aigc/companylist>

Source：TE洞观，2023/04

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

以营销为例：AIGC既承担决策者的脑力，又成为工作人员的帮手



AIGC在十三个热门场景的应用前瞻

详见附录



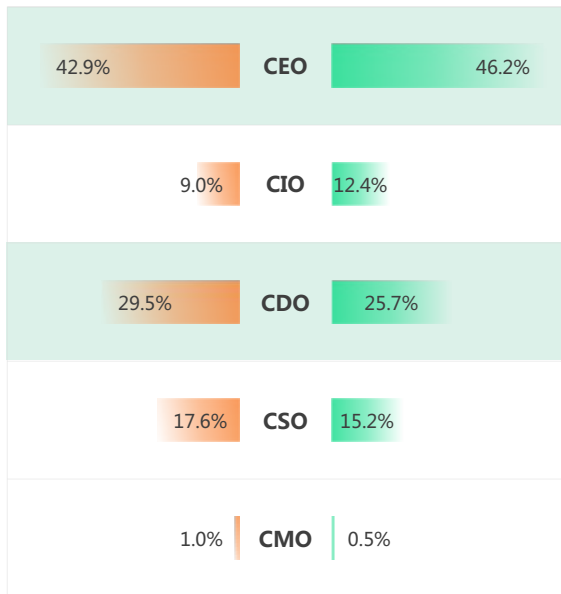
Part 3 洞悉

确定的初步试探与不确定的路径选择

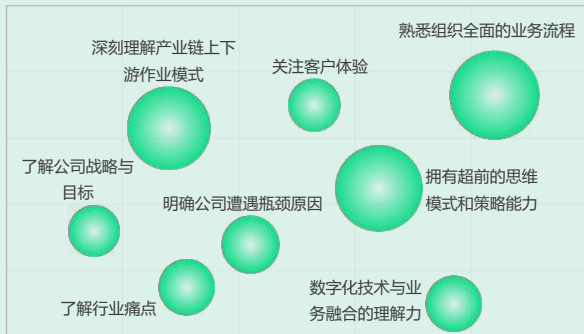
态度：久违的“一把手工程”，未来也将出现在企业端

推动AIGC落地的关键角色

理想人选 实际人选



MVP所需的基本条件



MVP核心三要素

- 1 超前的思维模式和极强的策略能力
- 2 熟悉组织内外部全业务流程
- 3 深刻了解产业链上下游作业模式

TE发现：

准备或已经开始实践AIGC的企业中，CEO与CDO成为推动AIGC落地的最佳角色。

这个关键角色需要极强的业务理解和业务重新整合的能力。

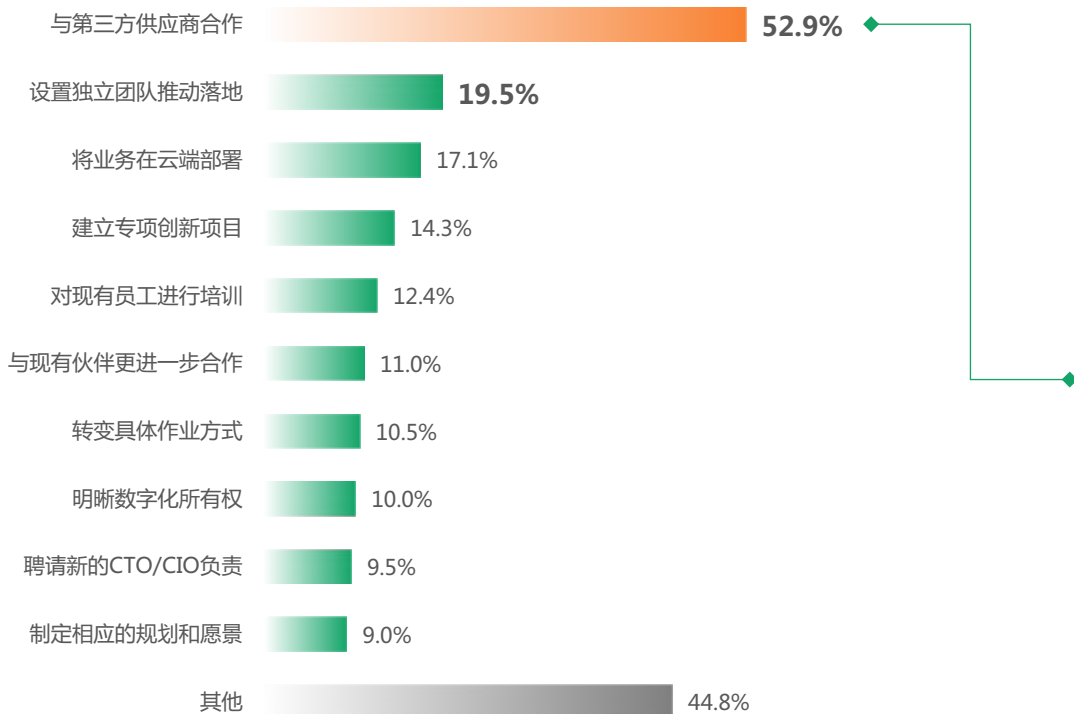
- ✓ 通过深刻的对上下游产业的业务认知精准的捕捉AIGC在供应链中的服务落地点和价值输出点；
- ✓ 对内部整体的管理/运营业务高度熟悉，才能将AIGC的能力融入业务流程中，以最小代价方式精准赋能业务；
- ✓ 需要高度的跳跃、超前思维，创造和发现新的AIGC落地方式，用AI解决方案来服务自己以及外部客户。

同时具备以上突出的三种能力要素，才能顺利、有序的将AIGC落地到具体业务之中。

Source：TE洞观，2023/04

措施：以与第三方合作为主，相信第三方的专业性且能提高效率

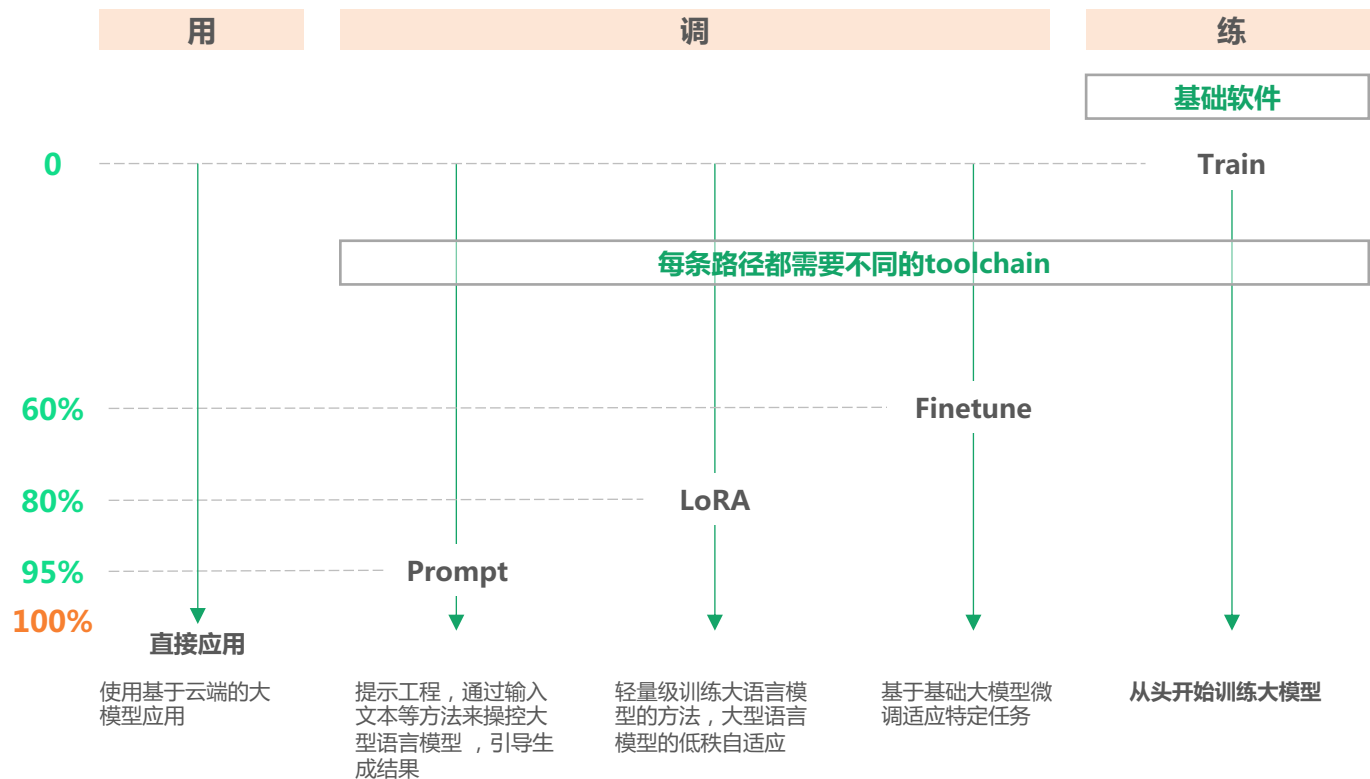
企业保障AIGC类应用和能力成功落地拟采取的措施



选择第三方供应商的动因



路径：基于工具和基础软件，企业获取AIGC能力有五条不同的路径可选



九章云极
DataCanvas

“做MaaS无论是围绕自身模型提供一体化的服务、提供一个Marketplace、还是提供一套相对标准化的Tool，实际上在十年前做机器学习时也有过类似想法，现在最大的变化在于大模型跟Tool之间协调的更加紧密。

对于支撑MaaS的基础软件而言，首要任务是改进工具栈、提升平台能力，支撑客户比较公开的去训练大模型与小模型。在未来可以根据客户需求，通过预训练模型提供软件与工具更加融合的软硬一体解决方案。”

——九章云极 DataCanvas
公司董事长 方磊

方式：炼模型、调模型、等模型



技术落地方案：通过基础软件构建大模型能力

企业构建大模型能力

- 随着大模型时代的来临，企业大模型能力的重要性不言而喻，但是受制于企业自身的个性化需求、算力供给有限、开发能力不足，企业使用专属大模型能力依然门槛高企。九章云极DataCanvas通过多个大模型原子支持，并基于大+小模型训练新范式的创新，帮助企业实际降低大模型使用门槛，解决落地痛点。

模型开发

基础大模型百花齐放，企业需要新的模型开发能力



企业行业或业务数据特殊

痛点

面临众多的基础大模型与相关配套，企业想要开发一个适合自身的专属模型依然需要一个新的**调整**方式



九章云极DataCanvas提供

高级AutoML生成内部ChatGPT-like模型

模型训练

炼模型的门槛高企，算力与效率是最大难题



企业缺失自研大模型训练框架的能力

大部分企业算力资源紧俏、没有自研训练框架能力，**需要**一个高性能的分布式训练框架



硬件层之上的高效大模型分布式训练框架

九章云极
DataCanvas

模型管理

大模型能力的进阶，也是全面模型管理能力的进阶



企业面临复杂的多模型管理

大模型是大工程，在整个大模型进阶路径之中模型数量迅速增多，需要**升级**模型管理能力以更好的迭代模型与业务



企业基础设施管理/上线模型能力

大+小
模型训练新范式

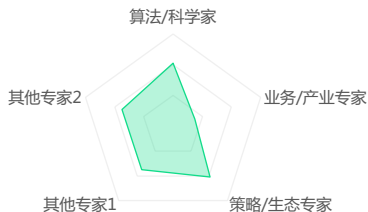
AI基础软件供应商——九章云极DataCanvas

公司介绍

北京九章云极科技有限公司是中国人工智能基础软件领军者。公司专注人工智能基础软件的持续开发与建设，通过自主研发的一系列企业级AI应用所需的平台软件产品及解决方案，助力用户实现数智化升级，推动政府和企业AI规模化应用。

公司以“开放、自动、云原生”为核心的数据科学产品体系，成功为客户提供一系列灵活、自主、可靠的高性能高协同工具，加速企业数智化升级进程。

创始团队指数



核心服务行业



产品介绍

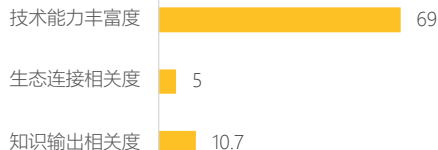
DataCanvas APS 是一款集数据准备与探索、环境构建、特征工程、算法实现、模型构建、模型管理、模型发布、模型服务运维于一体的多租户机器学习平台。

DataCanvas RT 是将ETL、业务模型、机器学习、人工智能、可视化等技术扩展到实时的企业级平台产品。它以实时计算引擎为核心，整合数据接入、指标管理、规则管理、数据服务等模块，既支持实时计算作业的开发和配置，也支持实时计算作业和实时计算集群的运维监控。

资源保障指数



生态链接指数



九章云极
DataCanvas

“人工智能
基础软件
核心供
应商”

综合评分：129.3

应用落地实践：基金经理的虚拟会客厅

应用背景介绍

作为一家全国性公募基金管理公司，其公募基金管理规模处于行业前列，而其面对的投资者具有规模大、投资经验和投资水平参差不齐的特点。

面临的困难和痛点

投资者选择一只基金的决策过程中，需要深入了解基金产品，这个环节存在以下问题：

信息传递效率有待提升

基金产品详情说明文字冗长、专业度高，而投资者由于经验和风格的差异，关注点各不相同。而传统FAQ列表在问题覆盖度、易查询上遭遇两难。

基金经理需打造个人影响力

在基金受众越来越大的条件下，基金经理也需要打造个人专业IP，拉近与投资者之间距离、增强信任感。

应用虚拟人品牌



虚拟人

3分钟素材拍摄

模型训练

虚拟场景

会客厅虚拟场景搭建

内容准备

NLP文档理解

生成式答案输出

问答合规确认

前后端开发，集成插件

嵌入客户端

应用效果

✓ 临场感提升，带来专属服务式的交互体验

✓ 信息传递效率提升，答疑解惑更快更准

✓ 基金经理曝光度、知名度提升

认知智能引擎——华院计算

公司介绍

华院计算技术(上海)股份有限公司(简称“华院计算”)成立于 2002 年,公司以算法研究和创新应用为核心,致力于数学应用与计算技术发展,着力发展认知智能技术,提供底层智能引擎,为社会治理、智能制造、零售金融和数字文旅等行业提供AI+产品及解决方案,推动行业数字化转型和智能化升级,让世界更智慧。

创始团队指数



核心服务行业



零售



金融



文化



旅游

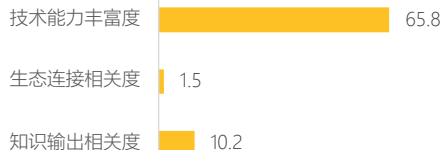
AIGC产品介绍

数智人：华院自研的生成式AI模型，如人像驱动、情绪表达、文本生成以及基于领域型知识图谱的多轮对话等技术，实现了文本、语音到视频的自动输出。华院数智人提供虚拟分身定制、虚拟直播、智能视频生成、智能客服一站式解决方案。让个人、小微商家也能享受企业级的人工智能技术。

资源保障指数



生态链接指数



华院计算
www.LiniDT.com

综合评分：**136.5**



※华院数智人



Part 4 洞见

优质AIGC服务商的**选型字典**

TE对应用层服务商的深度观测



商业进化潜力指数



市场拓展竞争力指数



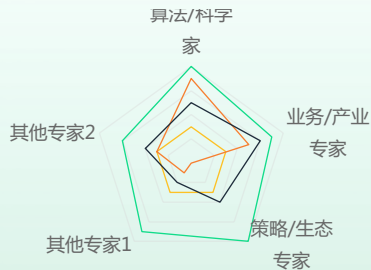
产业赋能创新力指数

- 由TE产业服务团队，基于公开数据、企业用户调研反馈信息以及行业专家建议而构建，旨在帮助使用者能够以极简且可量化的方式，衡量创新技术转化为新产品、新服务、新能力的过程中，相关科技型企业未来获得商业化成功的潜力，直观的反映他们在发展启动阶段团队、创新、市场及生态方面的基础夯实程度。
- 未来，TE产业服务团队会随着创新技术市场成熟度的提升，逐步推出其他相关量化指数，包括科技企业的市场拓展竞争力指数、产业赋能创新能力指数等。

01 Team

团队-结构战力

- 核心创始团队结构
- 是否具备关键先生



02 Innovate

创新-资源保障

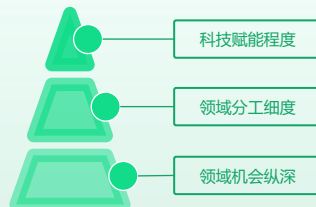
- 驱动整个项目稳定推进的资源保障水平，包括人才资源、时间资源、资金资源等。



03 Market

市场-机会密度

- 面向服务的市场，其行业内从业机构的数量、细分程度、数字化能力成熟度等，这些要素决定了创新技术转化为新产品、新服务、新能力并进入相应的市场，进行商业获利的空间水平。



04 Ecological

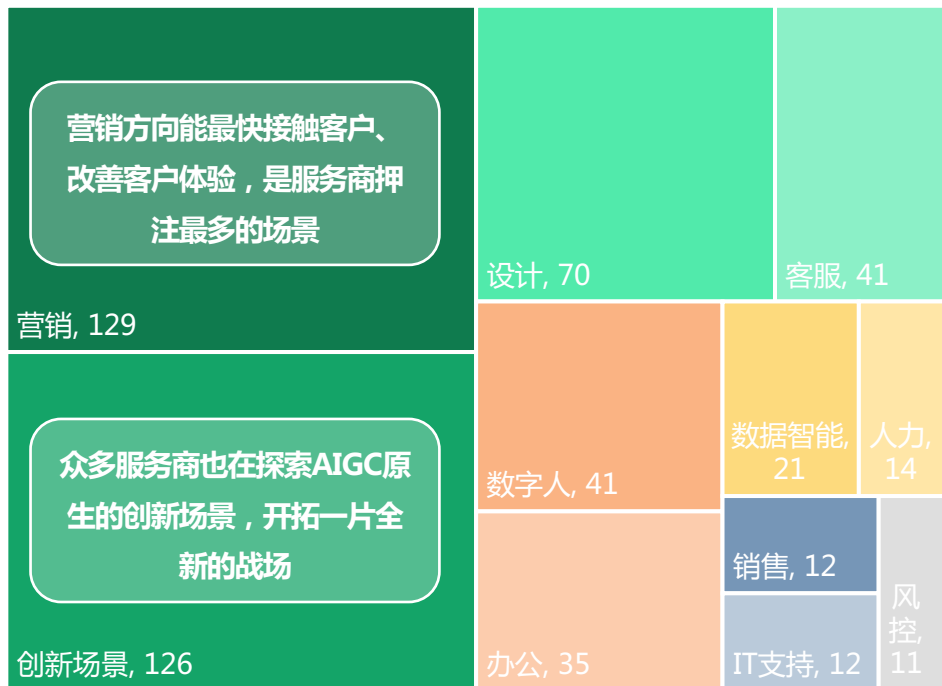
生态-连接协同

- 生态的连接与协同，体现出科技型企业在此相应的机会市场获得商业成功的延伸能力，包括对外合作与布局，技术壁垒构建与协作、对外知识与能力输出等。

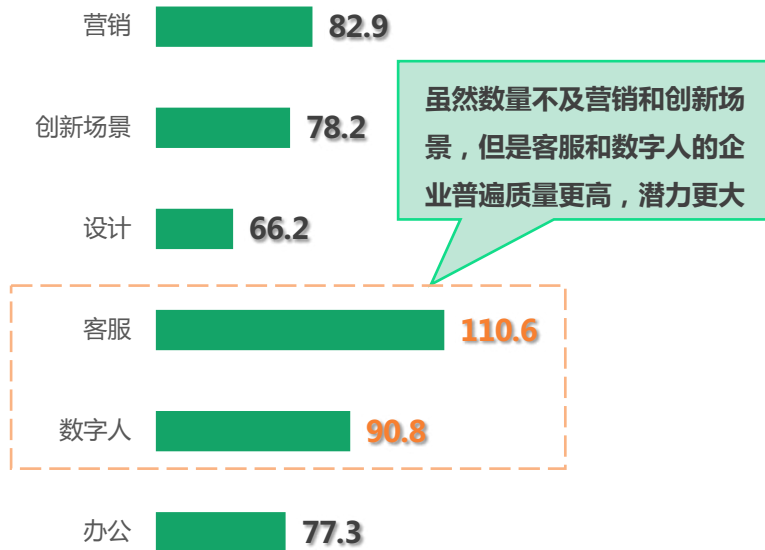


应用场景：营销与创新场景聚集度最高，但客服与数字人的商业进化潜能最大

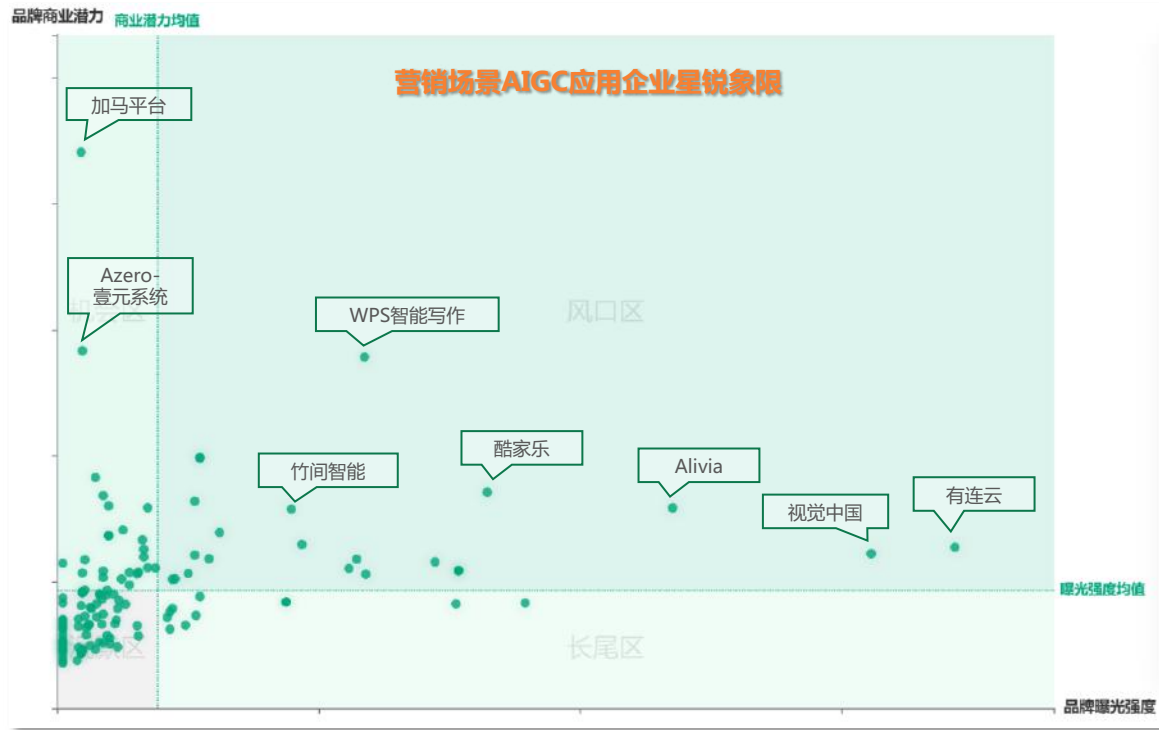
AIGC场景应用企业场景聚集度



典型场景应用商业进化潜能水平



应用场景示例：营销场景AIGC应用企业概览



source：TE企服指数，数据截至2023年5月

更多详细数据请关注：<https://aigc.ivioi.com/aigc/companylist>

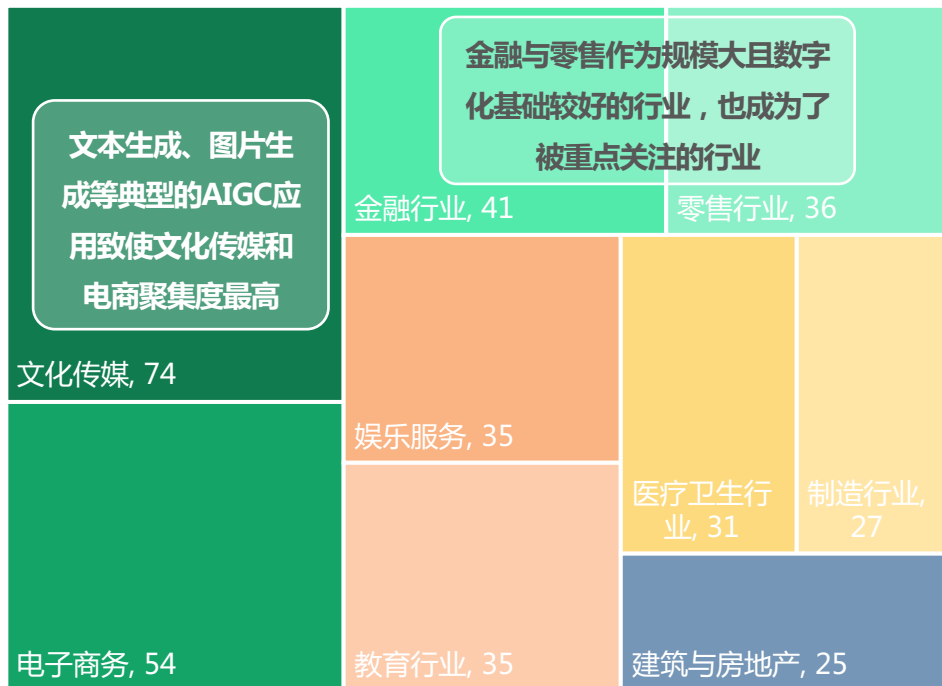
更多免费行业报告 并购家 www.ipopo.cn

营销场景AIGC应用企业榜单

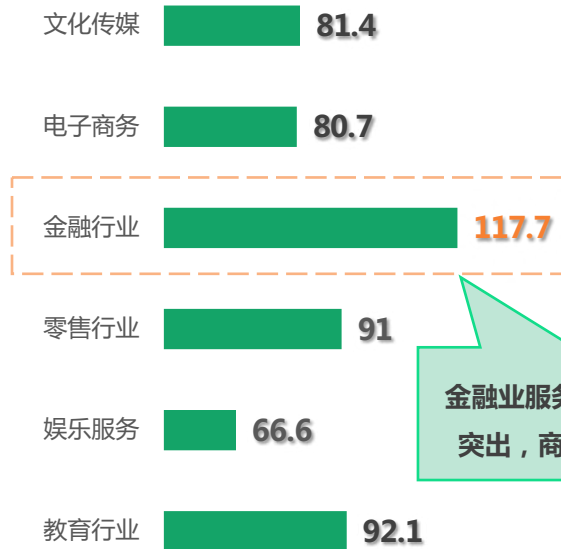
排名	企业名称	商业进化潜力	团队、结构 & 能力	创新、资源与保障	市场、机会与风险	生态、连接与协同
1	壹设计 北京壹千科技有限公司	B	C	C	S	B
2	爱作画 爱作画的科技(北京)有限公司	B	C	C	C	C
3	Alibee 爱作画(北京)科技有限公司	B	A	B	B	B
4	AI人作 大设(上海)信息科技有限公司	C	C	C	C	C
5	AI小助理 上海和信科技股份有限公司	D	C	D	C	D
6	AI体验馆(黑非文化) 上海黑非文化发展有限公司	C	C	C	C	C
7	Alivia 深圳之心科技(深圳)有限公司	S	A	B	B	S
8	美图汽车 美图汽车(深圳)有限公司	C	B	B	C	C
9	Azero-壹元系统 北京壹千科技有限公司	S	B	B	C	S
10	百可录 深圳百可录科技有限公司	S	C	B	B	S
11	百维智能 北京百维智能技术有限公司	B	A	A	S	B
12	百维智能 上海百维智能技术有限公司	D	D	C	C	D
13	标图科技 标图(北京)科技有限公司	B	S	S	A	B
14	布开网络 深圳布开网络科技有限公司	C	B	B	C	C
15	不惑智能 上海不惑智能科技有限公司	C	A	A	C	C
16	彩云小梦 北京彩云小梦科技有限公司	B	C	A	A	B
17	橙点智能 广州橙点智能科技有限公司	D	C	B	B	D

应用行业：文娱、电商、金融、零售最受关注，金融业潜力最大

AIGC行业应用企业场景聚集度

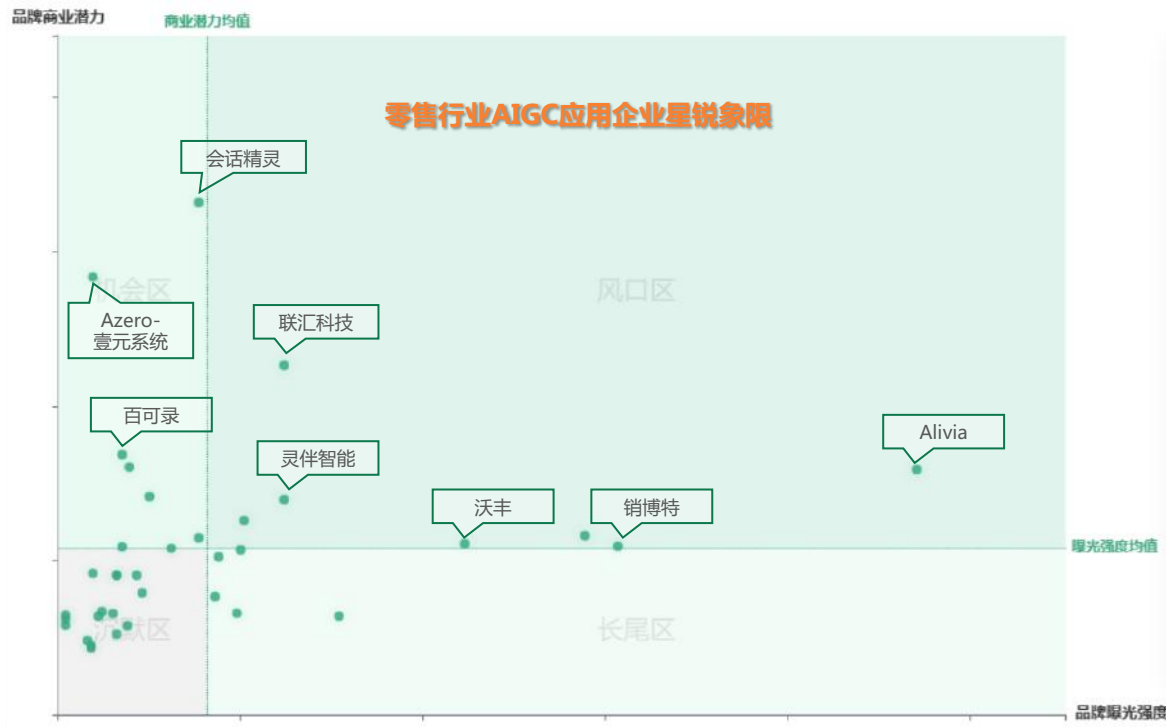


典型行业应用商业进化潜能水平



金融业服务商由于技术能力突出，商业进化潜力最大

应用行业示例：零售行业AIGC应用企业概览



零售场景AIGC应用企业榜单

	品牌名称	商业化潜力	团队、结构与能力	创新、资源与保障	市场、机会与制度	生态、连接与协同
1	会话精灵 核心场景应用企业...	S	C	S	C	S
2	Azero-壹元系统 北京壹元系统有限公司...	B	B	B	C	S
3	联汇科技 杭州联汇科技股份有限公司...	S	C	A	C	S
4	百可录 深圳百可录科技股份有限公司...	A	C	B	B	A
5	万可德 万可德科技股份有限公司...	A	B	A	B	A
6	Alivia 上海Alivia科技有限公司...	A	S	B	C	A
7	凌迪 Style3D 浙江凌迪网络科技有限公司...	A	A	C	B	A
8	灵伴智能 杭州灵伴智能科技有限公司...	A	A	S	C	A
9	守数计算 守数计算(上海)有限公司...	A	S	A	B	A
10	云析众智 深圳云析众智科技有限公司...	B	C	C	A	B
11	销博特 北京销博特科技股份有限公司...	B	B	A	A	B
12	沃丰 北京沃丰科技股份有限公司...	B	C	B	B	B
13	销博特 北京销博特科技股份有限公司...	B	B	S	D	B
14	智定AI 智定(厦门)科技有限公司...	B	B	A	D	B
15	灵伴智能 杭州灵伴智能科技有限公司...	B	C	C	A	B

source：TE企服指数，数据截至2023年5月

更多详细数据请关注：<https://aigc.ivioo.com/aigc/companylist>

更多免费行业报告 并购家 www.ipopo.cn



人才迁移

能力需求

新创见

真能力

我们好好做“铲子”，为各路玩家加Buff

最佳CP



To 投资人

- 找项目
- 选项目
- 对比分析



To 企业

- 服务商选型
- 应用参考
- 场景应用参考



To 大模型厂商

- 生态伙伴参照
- 行业应用参考
- 行业洞察



To 应用服务商

- 自身能力评估
- 竞对能力评估
- 行业场景评估



To 政府

- 项目招引参考
- 项目扶持参考
- 产业链扶持参考



附录

AIGC在**十三个场景**的应用前瞻

AIGC+营销：从认知到复购的全链路策略支持助手



营销方向

在线客服

数字化办公

信息化安全与策略

新场景数字化服务

基础作业环节

出海业务

数据智能与治理

文档及知识管理

供应链与生产

信息化系统建设

财税管理

人力资源管理

阶段	核心价值	可赋能环节			赋能方式
市场认知	创意参考	广告策略 CEM SSP	品牌传播 SEO	市场分析 DSP	生成广告创意与投放优化参考，包括广告设计、广告内容、投放渠道策略和投放分析，从而提高广告效果和投放效率
线索运营	评估与优化	渠道导流 流量检索		活动吸引 流量分配	快速生成线索评估与优化策略，帮助企业提高线索质量和转化率
客户培育	营销策略建议	EDM 内容营销	视频营销 忠诚度分析	活动营销 商机分析	生成邮件营销、视频营销和活动营销的策略建议，为客户提供更具针对性的内容
客户转化	营销策略建议	精准需求分析 近场营销 会员管理	策略分析 CRM CDP	SFA 渠道管理	生成精准需求分析和策略生成建议，提高销售业绩；协助企业实现精细化线索管理、公私域运营等，进一步提高转化率
营销优化	分析与复盘	网站分析 策略复盘分析 营销计划控制	营销动作分析 媒介监测&分析 营销预算分析		协助企业进行营销动作分析、营销策略复盘。更好地评估营销活动的效果，并为未来的营销活动提供有力的数据支持
复购&增购	分析与优化	复购原因分析 售后服务	复购策略营销 用户成长	客服 社交网络传播	生成复购原因分析和复购策略营销，帮助企业更好地了解客户需求，还能运用社交网络传播分析，发掘潜在的客户资源

AIGC已可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+客服：前端客户沟通只是开始，线索留存和规则优化是重头戏



	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	在线客服	全渠道接入	渠道接入	富文本沟通		生成个性化回复模板，更好的提供针对性服务，从而提升客户满意度
		个性化模板	自动主动对话	访客信息展现		
数字化办公		chatbot	自助问答	信息收集	信息推荐	根据大量的问答数据，生成智能问答库，实现快速、准确回答客户问题。提升客户沟通体验，改善问题回答的针对性和有效性
信息化安全与策略			自助服务	回访通知	辅助人工	
新场景数字化服务		人工客服	IM客服	电话客服		根据客户需求和场景，为电话客服人员提供实时的话术支持和话题建议。提高客服沟通效率，提升客户满意度
基础作业环节			自动定向分配	排队处理		
出海业务		运营控制	服务过程监控	话术预警		通过实时分析服务过程中的数据，生成实时监控报告。帮助企业提高服务质量
数据智能与治理			投诉管理	产品反馈		
文档及知识管理	工单处理	分配策略支持	工单分配	工单跟进	工单合并	，优化服务流程和服务资源配置
供应链与生产			工单拆分	工单复制	工单打标签	
信息化系统建设			工单共享	工单审批		根据客户需求、客服能力和可用性等因素，生成智能分配策略。提高服务工单响应效率，优化客服资源利用率
财税管理			知识库	客户资料管理		
人力资源管理	资料中心	线索分析报告	销售线索	联络计划		生成潜在销售线索分析报告与策略，提高销售线索的转化率
			工作量统计	流量统计	用户行为分析	
	数据分析	行为预测报告	售后服务统计	机器人服务分析		根据大量的用户数据，生成用户行为预测报告。帮助企业了解用户需求，优化客户体验和满意度
			AIGC已经可参与环节	AIGC暂时不可参与环节		

更多免费行业报告

并购买

www.ipoipo.cn

AIGC+办公协同：目标导向，赋能创新与更进一步的自动化



	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	数字化办公	流程管理 规范建议	流程规范设计	流程路径设计		在一个新项目启动时，可以根据项目需求和历史经验自动生成流程规范建议，包括各阶段的任务分配、时间节点等
在线客服			流程控制设计	流程优化		
信息化安全与策略						
新场景数字化服务						
基础作业环节	公文管理	报告草案生成	信息与公文概览 文件登记	公文内容起草		当企业需要起草一份重要的报告时，可以根据提供的关键信息自动生成报告草案，包括报告结构、内容要点等
出海业务	信息管理	信息归类方案	信息归类存储	信息资源挖掘		企业收到大量关于市场调查的原始数据，可以根据数据特点自动生成信息归类方案，将数据分门别类地存储在数据库中
数据智能与治理			信息安全控制			
文档及知识管理						
供应链与生产						
信息化系统建设	任务管理	辅助目标制定 分配任务优先级 任务分解 时间表调整	任务定义	任务流程名称	任务规划	目标明确： 通过分析历史项目数据，帮助制定更明确的目标，同时可以预测潜在的问题和风险； 优先级： 自动分析任务的紧迫性和重要性，为任务分配更合适的优先级； 计划和分解： 可以基于历史任务数据为相似的任务制定更有效的计划，同时将任务分解为可行的子任务； 时间管理： 根据过往任务完成情况可以预测每个子任务的完成时间，并根据任务之间的依赖关系自动调整时间表
财税管理			优先级分析	资源分配	任务审批流程	
人力资源管理			风险预测	任务关联连接	进度监控	
			团队协作	项目评估		

AIGC 已经可参与环节

AIGC 暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购买

www.ipopo.cn

AIGC+信息安全：精准防御，高效响应



	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	合规审查	自动审查	合规审查			通过自然语言处理和模式识别技术，分析文本和数据，快速检查是否符合相关法规和政策，提高审核效率并降低人工审核的错误率
在线客服	风险管理	辅助风险评估	风险评估机制	风险相应机制	应急管理制度	辅助风险评估和预测通过风险建模和预测分析技术，对潜在风险进行量化评估和预测，提高评估精度并提前预警
数字化办公	组织管理	访问策略辅助	访问准入策略 安全问责体系			生成访问控制策略通过访问策略生成和自适应调整技术，智能生成并调整用户访问权限，提高安全性并降低人为错误风险
信息化安全与策略	反馈修正机制	持续改进	反馈修正机制			持续改进策略通过智能诊断和持续优化技术，分析系统运行情况，提出优化建议，提高改进效率并降低运维成本
	安全事件监控	实时监控	安全事件监控			辅助安全事件监控通过实时监控和异常检测技术，自动检测并报告安全事件，提高监控效率并降低漏报误报风险
	效果评估机制	量化评估	效果评估机制			辅助效果评估通过数据分析和效果建模技术，量化评估安全措施的效果，提高评估准确性并优化安全措施
	安全事件审计	自动分析审计	安全事件审计			辅助安全事件审计通过审计自动化和深度分析技术，自动分析审计数据，提高审计效率并发现潜在问题
	网络安全	实时监测流量	入侵检测 网络流量分析	防火墙配置 网络安全态势感知		网络流量分析通过流量模式识别和异常检测技术，实时监测网络流量并分析异常情况，提高流量分析效率并实现实时监控
文档及知识管理	数据安全	自动识别风险	数据加密 内容审计	数据防泄漏 安全态势感知		辅助数据泄露检测与预防通过数据泄露预测和防护策略生成技术，自动识别潜在泄露风险并生成防护策略，提高数据保护效果
供应链与生产	设备安全	自动识别注册	设备锁定 设备验证	设备注册 设备加密		辅助设备注册通过智能注册和自动验证技术，自动识别设备并完成注册，提高设备注册效率并减少人工操作
信息化系统建设	应用安全	识别风险应用	应用部署与分发 应用生命周期管理	应用审核 应用加固		自动应用审核通过模式识别和风险评估技术，自动分析应用程序的安全性，提高审核效率并准确识别风险应用
财税管理	身份认证	生物特征分析	身份认证			AI驱动的身份认证通过生物识别和行为分析技术，对用户的生物特征和行为进行综合分析，提高认证准确性并降低被盗风险
人力资源						

AIGC 已经可参与环节 AIGC 暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+产品/交互设计：产品上线全面加速

		模块	核心价值	可赋能环节		赋能方式
营销方向	产品设计	计划/确定项目	可行性分析	新品设计/开发来源 开发成本核算 产品设计开发计划		以新品设计/开发来源为例，通过分析大量市场数据，挖掘潜在的消费者需求和市场趋势，帮助设计师更有针对性地进行产品设计，减少市场风险
在线客服		产品设计与开发	设计辅助	产品初步设计 样件制造工艺	技术/图样设计 设备要求 产品设计验证	根据设计师的需求和输入，生成多个初步设计。根据产品初步设计自动生成技术图纸和详细设计方案。根据产品特性和市场需求，自动生成包装设计和规范
数字化办公		过程设计与开发	包装设计	包装标准与规范 试生产过程流程、试生产制造工艺		以包装标准与规范为例，根据产品特性和市场需求，自动生成包装设计和规范，提高包装设计效率，同时保障产品质量
信息化安全与策略		产品和过程确认	质量实时评估	小批试制计划、样件校验分析 产品标准/生产过程/生产控制工艺修订 配套供应体系确认、成本核算		以小批试制计划、样件校验分析为例，实时监控试生产过程中的数据，对产品质量进行实时评估，及时发现和解决质量问题，为正式生产提供有力保障
基础作业环节		反馈、评定和纠正	服务改进报告	顾客满意度追踪、服务总结 持续改进报告 过程参数记录、交付监控		以顾客满意度追踪、服务总结为例，根据收集到的满意度数据，生成服务改进报告，帮助企业提高客户满意度和产品口碑
出海业务	交互设计	产品需求阶段	辅助需求评估	需求评估分析 整体设计规划		根据用户行为数据、市场调查和竞品分析，自动进行需求评估，为设计师提供更精确的需求行为分析结果。通过分析项目需求和相关数据，为设计师提供一份全面的设计规划
数据智能与治理		UI设计阶段	交互方案生成	设计沟通 界面设计	交互设计 原型修改/确认	理解客户设计意图，为沟通人员提供实时话术支持和关联知识建议。根据用户需求和习惯，自动生成交互方案。根据设计规范和趋势，生成界面设计方案，同时识别设计缺陷，提供修改建议
文档及知识管理		编程开发阶段	后端代码生成	前端开发 可用性测试	程序开发	根据UI设计生成前端代码，提高开发效率，降低开发成本。根据业务逻辑生成后端代码，进一步提高开发效率，降低开发成本。进行全面测试，识别潜在问题，提供优化建议，提升产品质量
供应链与生产		市场运营阶段	项目总结报告	跟踪服务 产品上线	项目总结	通过智能用户行为分析，为产品提供精准化建议，提供跟踪服务。生成项目总结报告，包括分析数据、改进方向等，推动项目流程和资源配置的持续改进
信息化系统建设						
财税管理						
人力资源管理						

AIGC已经可参与环节 AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

AIGC+基础作业环节：合格的办公室文员与助手

	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式		
营销方向	平面设计	设计构思	创意辅助	设计对接	沟通设计思路	当企业开始设计时，可以根据客户需求，自动转化设计对接单。同时辅助设计不同风格方案生成，提升设计师创意水平		
在线客服				确定设计进度				
数字化办公				设计内容生产	设计内容审核		发送客户审核	当设计师在设计时，可以根据需求直接生成多种风格和创意方案。对设计作品进行评估，提供修改建议后自动生成新稿并比较优劣
信息化安全与策略				设计内容修改	修改/确认终稿			
新场景数字化服务				后期制作	生成报价单		对接报价 配送、结算尾款	
基础作业环节	整理总结	资料统筹管理	文件整理及备份存档	物料备份入库	在完成设计后，可以使用结构化与非结构化资料的智能化统筹管理，识别、分类和整理客户的资料，方便后期查找和使用			
出海业务	合同/电子签名	合同草稿生成 内容自动审核 合同完整性确认	合同制作	业务部门内部审核		合同起草：根据企业需求和行业标准，自动识别关键信息并生成合同草稿，提高合同起草质量，节省企业起草合同所需时间。		
数据智能与治理			电子签名	审核确认				
文档及知识管理			财务审核	法务审核		内部审核：自动分析合同内容，为业务部门审核合同提供有效建议，提高审核效率，降低合同执行潜在风险。		
供应链与生产			电子签名	审核确认				
信息化系统建设			领导审核	电子签名		修改及确认：可以基于已完成的合同审核意见及修改意见，确保合同完整，生成最终合同文档。		
财税管理			审核确认	双方会签				
人力资源管理			最终审核	存档				

AIGC已可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+出海服务：语言与市场差异带来的阻碍大大降低



	模块	核心价值	可赋能环节		赋能方式
营销方向	建站服务	设计方案参考	跨平台网站开发	多语言网站设计	生成个性化设计方案，提升目标市场用户的访问体验，增加访问量，提升品牌形象
在线客服			国际SEO优化		
数字化办公	数字营销	多语言内容生成	跨国社交媒体营销	国际市场数据分析	生成有针对性的多语言内容，发布到目标市场的网站和社交媒体平台，提高市场知名度，增加潜在客户，提升销售转化率
信息化安全与策略	广告代理	广告创意参考	跨国创意广告设计	跨国广告效果分析	分析广告目标和用户喜好，生成有吸引力的广告创意，提高广告的吸引力和影响力，增加品牌曝光度，提升广告投放的投资回报率
新场景数字化服务			国际广告投放策略		
基础作业环节	物流	物流优化	跨境仓储管理	国际物流优化	分析国际物流状况，生成物流优化方案，执行物流优化方案，降低物流成本提高物流效率，缩短客户等待时间
出海业务	数据服务	异国数据分析	数据可视化	多语言数据处理	分析不同国家的业务数据，生成报告和优化建议，助力企业发掘市场机会，提升经营效益
数据智能与治理			跨国大数据分析		
文档及知识管理	支付结算	接入方案提供	跨境结算优化	汇率风险管理	分析各国支付方式，利用AIGC生成快速接入方案，实现跨境支付功能，提高支付便捷性，增加消费者支付意愿，提升企业收入
供应链与生产			跨境支付接入		
信息化系统建设	市场调研	市场分析报告	国际市场预测	跨境竞争分析	分析目标市场特点和需求，生成详细的市场分析报告，为企业制定针对性的市场战略提供依据
财税管理			国际市场需求分析		
人力资源管理	客户支持	客户支持方案	国际客户关系管理	跨境售后服务	分析跨境客户需求，生成多语言客服支持方案，提高客户服务水平，增加客户满意度和忠诚度

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购买

www.ipopo.cn

AIGC+数据治理：激活数据潜能，驱动治理创新



	模块	核心价值	可赋能环节	赋能方式
营销方向	数据架构管理	数据分布整理	数据分布关系整理 数据模型构建 信息价值链分析	在数据分布关系整理中，AIGC通过自动识别数据分布，分析数据之间的关联性，帮助企业更好地理解其数据资产
在线客服	数据质量管理	整改建议与追踪	业务规则/技术规则管理 质量整改与跟进 质量评估与报告	在质量整改与跟进环节，AIGC提供智能整改建议并跟踪执行情况，确保数据质量问题得到及时解决
数字化办公	数据资产管理	盘点与管理	数据资产的盘点/开发/发布/下架 数据查询/申请/授权/追踪 标签管理与服务订阅	AIGC在数据资产的盘点与管理中，通过智能盘点与管理技术，自动识别、分类、评估数据资产，提高数据资产的利用效率
信息化安全与策略	元数据管理	分类识别	元数据的采集/分类/识别 元数据质量分析 血缘与影响分析图	AIGC在元数据的采集与智能分类识别中，自动采集元数据，并通过智能识别技术对元数据进行分类和归档
新场景数字化服务	数据生命周期管理	自动处理	生命周期评估与优化 数据访问/使用/分发/销毁	AIGC在智能数据处理与存储管理中，自动处理数据的采集、整合、清洗等环节，并根据数据特征选择合适的存储方式
基础作业环节	数据存储工具	存储方案选择	数据资源管理 分布式/关系型/NoSql存储	AIGC在自动选择合适的数据存储方式中，通过分析数据特征，自动为企业选择最佳的分布式、关系型或NoSql存储方案
出海业务	AI计算支撑工具	模型生成	视频/语音/自然语言理解 知识图谱/深度学习/机器学习	AIGC在自动生成知识图谱与机器学习模型中，根据业务需求和数据特征，自动生成合适的知识图谱和机器学习模型
数据智能与治理	数据分析应用工具	报表生成	统计报表/图文报告/可视化 数字孪生/自助分析	AIGC在自动生成可视化报表与图表中，通过对数据进行智能分析，自动生成直观易懂的统计报表和图文报告
文档及知识管理	数据监控与预警	安全预警	数据质量/性能/安全监控 故障排查/问题定位	AIGC在自动生成数据监控与预警任务中，通过对数据质量、性能、安全等方面的监控，自动生成安全预警，及时发现和解决潜在问题
供应链与生产	数据治理自动化	任务生成	数据治理任务自动化 数据治理策略优化	AIGC在数据治理任务自动化中，根据企业的数据治理需求和策略，自动生成针对性的数据治理任务，提高数据治理效率
信息化系统建设				
财税管理				
人力资源管理				

AIGC已经可参与环节 AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+知识管理：构建属于企业和员工的“ChatGPT”



	模块	核心价值	可赋能环节		赋能方式
营销方向	构建企业知识库	检索能力	知识库结构设计 实施与维护	存储与检索系统	利用自然语言处理技术，理解用户需求，为用户提供智能知识检索与推荐服务
在线客服	知识互动	虚拟助手	促进员工交流 社交媒体与协作工具	问答与解决方案	作为虚拟助手，在协作平台上协助员工解决问题、提供信息与建议，促进交流
数字化办公	知识数据归类管理	自动分类标签	知识分类标准 归档与质量控制	标签与元数据管理	自动为知识文档生成分类标签，降低人工成本
信息化安全与策略	评估知识资产状况	价值评估	知识审计与分析 资产价值评估	优化知识库	分析知识资产的贡献与影响，评估其价值并预测未来发展趋势
新场景数字化服务	创建知识地图	更新知识地图	知识关系绘制 促进知识发现	动态更新与维护	监控知识库变化，自动更新知识地图，确保信息准确性与实时性
基础作业环节	构建知识权限体系	自动分配权限	权限分级与分配 合规性管理	保护知识安全	根据员工角色与需求，自动分配合适的知识库访问权限
出海业务	知识版本管理	保持最新信息	版本控制与追踪 定期更新	变更记录与恢复	定期检查知识库内容，自动识别过时知识，更新为最新信息
数据智能与治理	知识查询	优化查询结果	检索策略与工具 查询优化	用户支持与培训	根据用户反馈与查询历史，自动优化查询结果，提高检索效率与准确性
文档及知识管理	驱动组织成长	个性化推荐	利用知识库优化决策 提高员工绩效	培训与发展计划	分析员工需求与背景，为员工推荐个性化的培训与发展计划
	知识挖掘	生成知识报告	数据分析与模式识别 创新驱动	生成新知识	根据分析结果与已有知识，自动生成新的知识报告，提高企业知识创新能力
供应链与生产	知识共享协同	贡献分析	团队协作平台 激励与奖励	交流与反馈机制	分析员工贡献与需求，为企业设计合适的知识共享激励与奖励方案，提高员工积极性
信息化系统建设	知识资产沉淀	整合知识资产	知识整合与转化 建立企业知识文化	长期保留与利用	分析知识库内容，自动识别重复或冗余信息，整合高质量知识资产
财税管理					
人力资源管理					

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+ERP：从场景驱动到预测分析，用AI赋能业务管理过程加快商业价值实现

	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	产品开发	生成相关信息	设计变更	物料建档	以物料建档为例，在产品开发时，可以自动分析和提取物料相关数据，生成物料信息和参数配置，提高物料建档效率和准确性	
在线客服			产品研发	BOM表管理		
数字化办公	生产计划	建议与调整方案	计划变更	生产计划	以在生产计划时为例，通过对生产数据和历史记录的分析，自动生成生产计划和资源优化方案，包括各阶段任务分配、时间节点等。	
信息化安全与策略			生产计划MPS MRP数据管理	粗能力平衡RCCP		生产排程
新场景数字化服务	销售管理	策略与优化建议	客户订单	销售管理	例如与客户沟通时，可以自动分析客户数据，生成客户关系优化建议和档案更新，提高客户满意度，提高客户关系管理水平	
基础作业环节			销售退货单	客户关系与档案管理		询价管理
出海业务	采购管理	策略与优化建议	能力需求计划	供应商管理	如在物料采购过程中，可以自动评估供应商绩效和风险，生成供应商优化建议，提高供应商管理效率，降低采购风险，优化供应链合作	
数据智能与治理			采购订单管理	采购质量管理		采购退换货管理
文档及知识管理	车间管理	检验结果报告	生产指令单	车间管理	以工序检验管理为例，在车间生产中，能够自动分析工序检验数据，生成工序检验结果和改进建议，提高工序检验管理效率	
供应链与生产			生产领料管理	车间调度管理		外协领料管理
	仓库管理	库存报告	委外管理	外协指令单	成品检验管理	
产品完工入库			配件采购入库	在进行库存盘点与分类管理时，自动对库存进行盘点和分类，生成库存盘点结果和优化建议，提高库存管理效率，优化库存结构		
信息化系统建设	财务管理	分析报告	完全库存预警		库存盘点与分类	
财税管理			总账管理	应收款管理	应付款管理	例如在成本管理时，可以自动分析成本数据，生成成本分析报告和优化建议，提高成本管理效率，降低企业成本，提高盈利能力
人力资源管理			成本管理	固定资产管理	财务报表管理	

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+MES：生产执行管理从数据理解走向数据创作

	模块	核心价值	可赋能环节		赋能方式
营销方向	产品和工艺管理	建议与优化	产品设计	工艺规划	进行产品设计时可以分析历史设计数据和市场需求，为设计师提供改进建议。进行工艺规划时可以对生产线进行仿真，生成工艺优化方案，提高生产效率
在线客服					
数字化办公	计划调度管理	实时监控预警	生产计划	生产监控	根据订单需求、资源和设备状况，生成智能生产计划调度方案，提高生产调度效率，降低生产延误。同时可以实时设备数据，生成实时监控预警信息，降低损失
信息化安全与策略					
新场景数化服务	生产质量管理	检测方案支持	质量检测	质量追溯	在生产质量检测时，通过图像识别、传感器数据分析等技术，生成智能检测方案，自动生成产品追溯记录，从而进行产品质量追溯，提高追溯效率，降低风险
基础作业环节					
出海业务	物料物流管理	需求预测方案	物料追踪	物料需求预测	根据历史数据和市场趋势，生成智能需求预测方案，提高物料利用率
数据智能与治理					
文档及知识管理	车间设备维护管理	诊断和预警	设备故障诊断	设备维护计划	在车间设备维护中，可以通过分析设备数据，生成智能故障诊断和预警方案，同时根据设备状况和使用历史，生成智能维护计划制定方案，降低维护成本
供应链与生产	库房管理功能	建议与优化	库存管理	出入库管理	实时监控库存状况，生成库存管理优化建议，提高库存周转率，降低库存成本。通过自动化识别和记录货物信息，生成出入库管理方案，提高出入库效率
信息化系统建设					
财税管理	可视化管理	可视化界面	生产过程可视化		根据生产线上的实时数据，生成智能可视化界面设计方案，使管理人员能够直观地了解生产过程，提高生产过程的透明度，方便人员管理
人力资源管理					

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+软件开发：全流程智能辅助，令开发更专注于产品与业务

	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	项目分析	需求分析报告	用户需求分析	功能需求分析		根据项目需求和历史数据，自动生成项目进度计划、人员分配、预算估算等。同时可以从用户提供的需求文档中自动提取关键信息，生成需求分析报告
在线客服			性能需求分析			
数字化办公	概要设计	设计建议	架构设计	模块划分		根据需求分析结果，自动为系统架构、模块划分和接口设计提供合理建议。从而优化系统设计，减少设计缺陷，提高模块间的协同性能
信息化安全与策略	详细设计	设计草案	接口设计			根据概要设计结果，自动生成主要的数据库结构的设计草稿。帮助企业降低设计错误率，提高设计质量，缩短设计周期
新场景数字化服务			算法设计	数据结构		
基础作业环节	软件编码	代码生成	源代码	源代码文档		根据详细设计结果，生成源代码草稿，并自动编写源代码注释和文档，提高编码效率，降低编码错误，优化代码质量和可读性
出海业务	软件测试	脚本生成	源代码注释			根据软件功能和性能需求，自动生成测试用例和测试脚本。以提高测试覆盖率，降低测试成本，提高测试质量
数据智能与治理			单元测试	集成测试		
文档及知识管理	软件部署	安装报告	系统测试			根据系统配置和部署环境，自动进行系统部署，自动生成数据库数据字典、安装手册等。从而提高部署效率，减少部署错误，提高用户满意度
供应链与生产			系统部署	数据字典		
信息化系统建设	软件验收	验收报告	运行测试	验收报告		辅助进行实际操作测试，自动记录测试结果并生成验收报告。帮助企业提高验收效率，提高验收质量，提高客户满意度
	软件维护	辅助故障诊断	跟踪培训	数据库管理	系统优化	辅助进行故障诊断、系统优化建议和安全更新方案等。帮助企业提高维护效率，减少故障发生率，提高系统稳定性
			故障分析	安全更新		
财税管理	软件升级	升级建议	功能拓展	需求调整分析		通过分析新的用户需求，自动为功能拓展和系统升级提供合理建议，提高软件升级效率，优化升级质量，满足用户需求变化
人力资源管理			系统优化			

AIGC 已经可参与环节

AIGC 暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+财税服务：还是解决风控和基础报表问题

	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	费控	费用流程优化	报销管理	费用流程	费用预算	自动审批报销流程，识别并生成费用流程、自动生成费用报销单，进行差旅报销，提高流程效率、降低人工成本和错误率
在线客服			对公付款	差旅报销	费用预算	
数字化办公	代记账	报表生成	代理记账	财务外包		自动生成会计分录和报表，自动监控财务数据质量，辅助完成资质认证流程，提高财务数据准确性和质量，减轻企业管理负担
信息化安全与策略			资质认证	公司注册		
新场景数字化服务	发票管理	合规检查	发票采集	电子发票开票	票据合规	根据费用明细自动生成发票采集流程、电子发票开票流程，以及票据合规检查流程，进行发票管理，以提高发票管理效率，确保发票合规
基础作业环节			发票管理	纸质发票开票		
出海业务	税务管理	税务风控	涉税数据采集	税务申报		分析税务数据，自动识别潜在风险并生成税务风控检查流程，提供风险提示和预防建议
数据智能与治理			税务风控			
文档及知识管理	预算管理	预算监控	预算编制	预算合并	预算控制	监控实际支出与预算的偏差，自动生成预算控制报表
供应链与生产			预算分析	预算考核		
信息化系统建设	资金管理	资源管理与风控	资金资源管理	资金风控管理		分析资金来源和用途，自动生成资金资源管理报表；分析资金风险因素，自动生成资金风险管理报告
财税管理	财务管理	报表与流程优化	对账	结账	收付款管理	自动生成相关报表，并基于相关数据提出流程优化建议
			资金出纳 成本管理	应收管理	应付管理	
人力资源管理						

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购买

www.ipopo.cn

AIGC+ 人力资源：效率与决策变革撬动HR变革



	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	招聘	简历推荐	筛选 笔试测评	面试筛选 Offer接收	简历入库	以筛选简历阶段为例，可以分析各个候选人的简历，生成匹配结果报告，并根据公司需求智能推荐合适的候选人。大幅提高筛选准确性和效率，减少人力资源部门的工作负担
在线客服	评测	岗位能力模型	岗位分析 测评通知	甄选面试建议 测评流程制定		生成岗位能力模型和分析报告，帮助HR更好地理解岗位需求。提高岗位配置的准确性，为招聘和培训提供有针对性的建议
数字化办公	入职	合同生成	电子合同 实习管理	入职管理流程		根据岗位等信息，自动生成合同内容和格式，减轻HR在合同管理方面的负担。提高合同管理效率，确保合同内容准确无误
信息化安全与策略	人事	评估报告	试用管理 人才档案	组织编制 异动职责移交	任职管理 合同管理	以试用管理环节为例，可以自动生成试用期评估报告和管理策略，帮助HR及时了解员工试用期表现。提高试用期管理效果，为员工正式转正或解除劳动关系提供依据
新场景数字化服务	考勤	优化排班方案	合规预警 工时管理	灵活排班 出差/请假管理		以排班管理为例，可以根据岗位需求及员工需求，生成排班优化方案，使员工的工作时间更合理。提高排班效果和效率，提升员工满意度和工作效能
基础作业环节	薪酬	奖励分配策略	预算管理 社保管理	奖励分配 薪酬核算	报税	以奖励分配环节为例，可以生成奖励分配策略和方案，确保奖励公平合理。提高激励方案的公平性和效果，增强员工的工作积极性
数据智能与治理	目标绩效	绩效评估报告	项目考核 绩效校准	KPI/OKR 绩效分析		根据项目进程可以生成项目绩效评估报告并进行项目考核，使公司对项目的绩效有更准确的了解，从而提高项目考核的准确性和效率，为公司决策提供有力支持
文档及知识管理	学习	个性化学习内容	课程学习 培训档案	考试 培训管理	岗位地图	以学习阶段为例，根据岗位特征生成个性化学习内容和路径，并进行考核，使员工的培训更具针对性，并记入培训档案。提高学习效果和效率，有助于员工能力的提升和发展
供应链与生产	盘点&继任	人才发展路径	人才盘点 继任地图	人才校准 个人发展计划		可以针对不同岗位生成继任计划进行人才校准，并为不同岗位生成针对性的人才发展路径，为公司内部人才储备提供指导
信息化系统建设	离职	自动交接	离职交接 退休/返聘管理	离职库管理		对离职交接进行管理，包括岗位权限，文件资料等，并记入离职库统一管理，提高员工离职交接效率
财税管理						

人力资源

AIGC已经可参与环节

AIGC暂时不可参与环节

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

AIGC+灵活用工：更明确找什么人、做多少事



	模块	核心价值	可赋能环节			赋能方式
营销方向	众包平台	招聘广告优化	人员招募	精确匹配		基于大模型进行招聘广告优化，吸引更多优质候选人。生成算法根据员工技能、经验和项目需求匹配，缩短匹配时间，提高匹配准确性
在线客服			项目保险			
数字化办公	灵活用工平台	生成任务描述	任务发布 任务管理	在线签约 资金结算		自动生成任务描述，提高发布质量。提高任务发布效率，提升任务完成率。同时能够自动生成合同并根据需要调整合同条款，降低法律风险
信息化安全与策略	项目/业务外包	团队分析	IT外包	行政外包		生成IT技能需求分析、智能推荐技能互补的团队组合
新场景数字化服务			客服外包	营销外包		
基础作业环节	人员招聘	招聘广告优化	兼职招聘 实习招聘	蓝领招聘		为不同行业和岗位定制兼职招聘广告；根据蓝领岗位需求分析，生成更具针对性的招聘广告；针对实习生特点优化招聘广告和筛选标准
出海业务	劳动力管理	优化排班	智能排班	工时管理	实时考勤	优化排班计划、预测未来劳动力需求
数据智能与治理			劳动力预期	绩效评估		
文档及知识管理	人事管理	基础事务辅助	社保 基础人事	公积金代办 档案服务		自动化处理基础人事、档案服务等人事事务。提高人事处理效率，减轻工作负担，降低人力成本
供应链与生产	权益保障	保险方案	佣金保障	劳动保障	社保服务	根据员工个人需求，为员工推荐定制保险方案，满足个人保险需求。提高保险购买效率，降低风险，提升员工满意度
信息化系统建设			商业保险			
财税管理	薪税合规	风险评估报告	资金结算 风控	企业认证 完税开票	交易签证	生成风险评估报告，帮助企业识别潜在风险。提高风险管理效果，降低企业风险，保障企业稳定发展

人力资源



亿欧·TE—数据驱动的产业研究工具及产业服务平台

真实、专业、可信、有效

深度交流，欢迎加入TE官方交流群