



# OpenClaw

## 在企业办公中的应用

北京航空航天大学 29系人文与社会科学高等研究院

清华大学 新闻与传播学院、人工智能学院 双聘教授 @新媒沈阳 团队

何静（副教授）

（一篇科普报告每多一个公式读者数量就减半。该报告仅用于科普，面向对象为小白。）

# OpenClaw 赋能 OPC 的整体逻辑

OpenClaw 以 AI Agent 引擎为核心，打通企业流程，提升效率与协同能力。



核心判断：OpenClaw 的价值不仅在于提升单点效率，更在于串联企业任务，形成完整的智能工作链路。

# — OpenClaw在人力资源方面的应用

# 招聘管理

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力  | 核心功能            | 人力资源用途   |
|------|-------|-----------------|----------|
| 简历处理 | 简历解析  | 自动提取教育、经历、技能等信息 | 提升初筛效率   |
| 人岗匹配 | JD匹配  | 根据岗位要求识别候选人匹配度  | 辅助筛选简历   |
| 面试辅助 | 问题生成  | 按岗位要求生成结构化面试题   | 提高面试质量   |
| 评估汇总 | 候选人分析 | 汇总候选人优劣势与风险点    | 支撑面试决策   |
| 招聘沟通 | 话术生成  | 生成邀约、跟进、录用沟通文本  | 提升招聘协同效率 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill              | 核心功能    | 人力资源用途 |
|----------------------|---------|--------|
| AI Recruiting Engine | 解析候选人简历 | 简历初筛   |
|                      | 生成面试题库  | 面试准备   |

➤ 输出示例

## ■ 实操案例

指令1-安装skill: clawhub install AI Recruiting Engine

### 指令2-使用Skill生成:

请基于【岗位JD：高级产品经理】和【候选人简历文本/附件】，完成以下任务：

- 1.提取候选人的教育背景、工作经历、项目经验、核心技能
- 2.将候选人经历与岗位JD逐项比对，输出匹配项与缺口项
- 3.给出候选人综合匹配度评分，并说明评分依据
- 4.生成 8 个结构化面试问题，覆盖专业能力、项目经验、沟通协作、抗压能力

#### 📄 高级产品经理简历分析报告

##### 1. 候选人信息提取

| 维度     | 详细信息                              | 备注               |
|--------|-----------------------------------|------------------|
| 教育背景   | 北京邮电大学（本科）+ 北京大学（硕士在职）<br>软件工程专业  | 学历达标，专业相关        |
| 工作年限   | 6年产品经验（2年助理/专员，4年产品经理）            | 满足5年基本要求         |
| 管理经验   | 当前管理3人小组，时长2年                     | 满足2年管理经验要求       |
| 完整项目经验 | 1个从0到1项目（协作平台）<br>1个大型重构项目（社交App） | 基本满足要求，但To C经验为主 |
| 工具技能   | Axure、Figma、JIRA、SQL、Python基础     | 覆盖主要工具需求         |
| 语言能力   | 英语CET-4                           | 低于优先条件（CET-6）    |
| 专业认证   | 无PMP/NPDP认证                       | 不符合优先条件          |

##### 2. 岗位匹配度逐项比对

###### ✅ 匹配项（优势）

1. **学历与专业**：硕士学历+软件工程专业，符合基本要求且专业对口
2. **工作经验**：6年产品经验（>5年要求），有完整产品生命周期经验
3. **管理经验**：2年团队管理经验，满足基本要求
4. **工具技能**：熟练掌握Axure、Figma、JIRA、SQL等核心工具
5. **项目成果**：有显著数据提升案例（留存+25%，收入+40%）
6. **软技能**：具备用户研究、数据分析、跨部门沟通能力

##### 3. 综合匹配度评分

评分：78/100

评分维度与权重

| 维度    | 权重   | 得分    | 说明                |
|-------|------|-------|-------------------|
| 经验匹配  | 30%  | 25/30 | 年限达标，但To B/AI经验缺失 |
| 能力匹配  | 30%  | 26/30 | 工具技能齐全，战略能力待验证    |
| 成果匹配  | 20%  | 18/20 | 有显著数据成果，项目经验丰富    |
| 教育/技能 | 10%  | 7/10  | 学历优秀，英语/认证有缺口     |
| 文化适配  | 10%  | 8/10  | 软技能表现良好           |
| 总计    | 100% | 78分   | 良好匹配，具备培养潜力       |

##### 关键优势分析

1. **技术背景扎实**：软件工程专业，理解技术实现
2. **数据敏感度高**：有成功的数据驱动优化案例
3. **成长轨迹清晰**：从助理到经理，职业发展稳健
4. **项目经验丰富**：覆盖从0到1和大型重构两种场景

##### 4. 结构化面试问题（8个）

###### 一、专业能力（3题）

###### 1. 产品战略问题：

“假设您负责的产品面临增长瓶颈，您会如何制定未来一年的产品战略？请描述您的思考框架和关键决策点。”

###### 2. 数据驱动问题：

“在您负责的社交App重构项目中，您提到‘用户留存率提升25%’。请具体说明您是如何通过数据分析发现问题、设计解决方案并验证效果的？”

###### 3. 技术理解问题：

“作为技术背景的产品经理，您如何平衡产品需求的创新性与技术实现的可行性？请结合具体案例说明。”

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎使用

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 培训材料生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能           | 人力资源用途   |
|------|------|----------------|----------|
| 需求识别 | 培训诊断 | 识别岗位能力差距与培训需求  | 明确培训方向   |
| 内容设计 | 材料生成 | 自动生成培训材料       | 提升培训准备效率 |
| 学习支持 | 知识问答 | 围绕培训主题提供随问随答支持 | 强化学习效果   |
| 考核评估 | 测试生成 | 自动生成测试题结业考核题   | 支撑培训验收   |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                         | 核心功能          | 人力资源用途 |
|---------------------------------|---------------|--------|
| IDA: Instructional Design Agent | 生成培训大纲与课程结构   | 培训准备   |
|                                 | 生成讲义、手册、案例材料  | 培训材料制作 |
|                                 | 生成测试题、练习题、案例题 | 培训考核   |

## ■ 实操案例

指令1-安装skill: clawhub install IDA: Instructional Design Agent

➤ 输出示例

### 指令2-使用Skill生成：

请围绕【新员工入职训练营】完成以下任务：

- 设计一个为期 2 天的培训大纲，覆盖企业文化、规章制度、岗位认知、协作流程
- 为每个模块生成课程重点、讲义提纲和互动练习
- 输出 10 道培训测试题，包含选择题、判断题和情景题

#### 📅 新员工入职训练营 · 2天完整方案

##### 📅 培训时间安排

| 时间          | 第一天         | 第二天         |
|-------------|-------------|-------------|
| 09:00-09:30 | 开幕式 & 破冰活动  | 昨日回顾 & 今日预告 |
| 09:30-12:00 | 模块一：企业文化    | 模块三：岗位认知    |
| 12:00-13:30 | 午餐 & 自由交流   | 午餐 & 自由交流   |
| 13:30-16:00 | 模块二：规章制度    | 模块四：协作流程    |
| 16:00-17:00 | 小组讨论 & Q&A  | 结营测试 & 反馈收集 |
| 17:00-17:30 | 当日总结 & 作业布置 | 结营仪式 & 颁发证书 |

##### 📄 培训测试题（10道）

###### 一、选择题（4题）

- 企业文化的核心价值观不包括以下哪一项？ A) 客户第一 B) 拥抱变化 C) 个人英雄主义 D) 团队合作 答案：C 解析：个人英雄主义与团队协作文化相悖
- 以下哪种请假方式符合公司规定？ A) 临时决定次日请假，微信告知主管 B) 提前3天在OA系统提交申请，附相关证明 C) 口头向HR说明情况，事后补流程 D) 让同事代打卡，实际外出办事 答案：B 解析：必须提前申请并走正式流程
- 当收到一个跨部门需求时，第一步应该做什么？ A) 立即开始执行，展现高效率 B) 先评估自己工作量，再决定接不接 C) 使用需求模板记录，与提出方确认细节 D) 直接转给自己的上级处理 答案：C 解析：规范化需求管理是协作基础
- 关于信息安全，以下做法正确的是： A) 为方便记忆，设置密码为“123456” B) 将客户数据下载到个人电脑处理 C) 离开工位时锁定电脑屏幕 D) 用公司邮箱注册外部娱乐网站 答案：C 解析：离座锁屏是基本安全要求

#### 📊 模块一：企业文化（3.5小时）

##### 课程重点

- 企业愿景与使命：理解公司存在的意义和长期目标
- 核心价值观：掌握4-6个核心行为准则和落地要求
- 发展历程与里程碑：了解公司关键成长节点
- 团队文化 & 工作氛围：体验公司特有的协作风格
- 员工成长路径：明确个人在公司的发展机会

##### 讲义提纲

###### 第一部分：我们是谁（60分钟）

- 1.1 企业愿景：改变世界的xx方式
- 愿景阐述：5年、10年目标
  - 案例：愿景如何影响日常决策

- 1.2 企业使命：为用户创造xx价值
- 使命的客户价值体现
  - 各部门如何承接使命

###### 1.3 发展历程时间轴

- 201X年：创立与初心
- 201Y年：关键产品突破
- 2022年：规模扩张与转型
- 里程碑故事分享（创始人/高管视角）

##### 第二部分：薪酬福利（50分钟）

###### 2.1 薪资结构与发放

- 构成：基本工资+绩效奖金+补贴
- 发放日：每月10日（遇节假日顺延）
- 薪资保密规定，红线！禁止讨论

###### 2.2 五险一金详解

- 缴纳的基数与比例（本地标准）
- 公积金提取条件
- 补充医疗保险：覆盖范围

###### 2.3 其他福利

- 年度体检：套餐内容、预约方式
- 节日礼品：传统节日标准
- 团建经费：部门人均标准
- 学习发展：年度培训预算xxxx元

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎使用

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



# 绩效管理

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 人力资源用途      |
|------|------|--------|-------------|
| 目标制定 | 指标拆解 | 拆解目标指标 | 辅助制定KPI/OKR |
| 过程跟踪 | 进度分析 | 分析完成偏差 | 跟踪绩效进展      |
| 结果评估 | 绩效诊断 | 归纳成果短板 | 辅助绩效评价      |
| 面谈支持 | 反馈生成 | 生成面谈提纲 | 支撑绩效沟通      |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill  | 核心功能   | 人力资源用途 |
|----------|--------|--------|
| Personio | 生成目标框架 | 绩效目标设定 |
|          | 分析达成差距 | 绩效评估   |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Personio

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【部门年度目标：提升客户续约率】和【员工季度工作总结】，完成以下任务：

- 1.拆解员工季度绩效目标
- 2.输出每项指标的完成标准
- 3.分析当前成果与目标差距
- 4.生成绩效面谈提纲
- 5.输出改进建议

- Write 部门年度目标\_提升客户续约率.md
- Write 员工季度工作总结\_李华\_Q2.md
- Read 部门年度目标\_提升客户续约率.md
- Read 员工季度工作总结\_李华\_Q2.md

基于您提供的【部门年度目标：提升客户续约率】和模拟的【员工季度工作总结】，我已完成以下分析报告：

#### 📊 客户成功经理（李华）Q2绩效分析报告

##### 1. 员工季度绩效目标拆解

根据部门Q2目标（续约率80%）及客户成功经理职责，拆解为以下6项核心绩效指标：

| 序号 | 绩效指标    | 权重  | 目标说明            |
|----|---------|-----|-----------------|
| 1  | 客户续约率   | 35% | 负责客户季度到期续约率     |
| 2  | 续约金额达成率 | 20% | 续约合同金额 vs 目标金额  |
| 3  | 客户健康度   | 15% | 健康客户占比 & 风险客户转化 |
| 4  | 客户满意度   | 10% | 客户满意度评分/NPS     |
| 5  | 服务响应时间  | 10% | 客户问题平均解决时间      |
| 6  | 产品使用活跃度 | 10% | 客户关键功能使用率提升     |

##### 📅 总结：关键行动项清单

| 责任人 | 行动项               | 完成时间   |
|-----|-------------------|--------|
| 李华  | 1. 重新进行客户分层（四层模型） | 7月15日前 |

### 3. 当前成果与目标差距分析

#### 📊 实际数据 vs 目标对比

| 指标    | 目标值      | 实际值     | 达成率   | 差距分析             |
|-------|----------|---------|-------|------------------|
| 续约率   | 80%      | 66.7%   | 83.4% | ❌ 未达标：差距13.3个百分点 |
| 续约金额  | 140万     | 120万    | 85.7% | ❌ 未达标：差距20万元     |
| 客户健康度 | 健康客户≥65% | 健康客户60% | 92.3% | ⚠️ 接近达标：差5个百分点   |
| 客户满意度 | ≥8.0/10  | 7.5/10  | 93.8% | ⚠️ 接近达标：差0.5分    |
| 响应时间  | ≤4小时     | 8小时     | 50%   | ❌ 严重未达标：超时100%   |

#### 📊 Q3绩效目标建议调整

基于实际情况，建议Q3目标调整为：

| 指标     | 原目标  | 调整后目标 | 调整理由                |
|--------|------|-------|---------------------|
| 续约率    | 83%  | 78%   | 考虑外部环境影响，设置可达成的渐进目标 |
| 响应时间   | 4小时  | 6小时   | 先实现可达成目标，Q4再向4小时迈进  |
| 健康客户占比 | 70%  | 65%   | 保持合理挑战性             |
| 续约金额   | 150万 | 130万  | 基于客户到期情况调整          |

#### 🕒 检查与跟进机制

##### 1. 周度检查：

- 每周一15分钟同步：重点客户进展、阻塞问题
- 周报表单：客户名称、状态、下一步、需要支持

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎使用

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



## OpenClaw在财务方面的应用

# 费用报销审核

## 核心能力

| 能力类别 | 代表能力   | 核心功能       | 财务用途    |
|------|--------|------------|---------|
| 单据识别 | 票据信息提取 | 提取时间、金额、项目 | 减少人工录入  |
| 制度校验 | 报销规则比对 | 比对报销标准     | 辅助审核合规性 |
| 异常识别 | 风险点检查  | 识别超标、重复、缺项 | 提升审核效率  |
| 审核支持 | 意见生成   | 生成审核结论     | 统一审核口径  |

## 核心Skills

| 代表Skill   | 核心功能     | 财务用途 |
|-----------|----------|------|
| Clawshier | 解析报销单与票据 | 报销审核 |
|           | 比对报销制度   | 合规检查 |
|           | 生成审核意见   | 审批流转 |

## 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Clawshier

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【报销申请单】【发票/行程单】【公司报销制度】完成以下任务：

- 1.提取报销人、报销项目、费用类型、金额、日期
- 2.按制度校验是否超标、缺少凭证、填写不完整
- 3.识别是否存在重复报销、异常金额、时间不合理等风险点
- 4.输出审核结论：通过 / 退回 / 补充材料
- 5.生成一段财务审核意见

- Read 报销申请单\_张三\_20260327.md
- Read 公司报销制度\_v2.3.md
- Read 报销凭证\_张三\_20260327.md
- Write 财务审核报告\_张三\_20260327.md

基于您提供的【报销申请单】、【发票/行程单】和【公司报销制度】，我已完成全面的财务审核分析。以下是详细的审核结果：

#### 报销审核结果汇总

##### 一、基本信息提取

###### 报销人信息

- 姓名: 张三
- 部门: 销售部
- 职位: 销售经理
- 工号: SALES-2023-015

###### 报销明细汇总

| 类别    | 费用类型    | 金额(元)   | 日期            | 事由     |
|-------|---------|---------|---------------|--------|
| 差旅交通费 | 高铁票(去程) | 553.5   | 2026-03-15    | 上海-北京  |
| 差旅交通费 | 高铁票(返程) | 553.5   | 2026-03-18    | 北京-上海  |
| 差旅交通费 | 市内交通    | 285.0   | 2026-03-15-18 | 滴滴出行6次 |
| 住宿费   | 酒店住宿    | 1,200.0 | 2026-03-15-17 | 北京3晚   |
| 业务招待费 | 客户餐费    | 850.0   | 2026-03-16    | 招待王总监  |

#### 符合项目

1. 高铁票: 经理二等座, 行程<5小时, 符合标准
2. 市内交通单次金额: 最高52元≤80元标准
3. 住宿标准: 400元/晚, 符合北京一线城市经理标准
4. 陪同人数: 招待陪同人数符合规定

#### 不符合项目

| 问题项      | 制度标准      | 实际情况                                         | 违规程度 |
|----------|-----------|----------------------------------------------|------|
| 业务招待费超标  | 经理人均≤150元 | 金聚德: 283元/人(超标88.9%)<br>海底捞: 170元/人(超标13.3%) | 严重   |
| 市内交通凭证不全 | 需正式发票     | 只有滴滴截图, 无正式发票                                | 严重   |
| 住宿金额不符   | 按含税金额报销   | 发票1,267.92元, 只报1,200元                        | 中度   |
| 话费可能重复   | 月限额200元   | 3月已报100元, 本次200元, 累计300元                     | 严重   |
| 餐饮发票无备注  | 需注明招待明细   | 发票背面未写对象、事由、人数                               | 中度   |

最终结论: 退回补充材料

处理意见细分:

| 费用类别  | 审核结果 | 具体要求       |
|-------|------|------------|
| 整体报销  | 退回补充 | 存在多项       |
| 差旅交通费 | 部分通过 | 高铁票通       |
| 住宿费   | 修改金额 | 按1,267.92元 |
| 业务招待费 | 退回整改 | 超标部分       |
|       | 退回核实 | 提供3月3      |

#### 补充材料清单:

1. 市内交通正式发票 (6张)
2. 酒店住宿水单
3. 餐饮发票背面备注 (招待明细)
4. 3月话费完整账单
5. 业务招待费超标部分的总监特批单
6. 修正后的报销单 (含税金额)

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn



# 财务数据分析

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 财务用途   |
|------|------|--------|--------|
| 数据汇总 | 报表归集 | 汇总多表数据 | 减少手工整理 |
| 差异分析 | 异常识别 | 识别波动异常 | 辅助经营分析 |
| 指标分析 | 财务诊断 | 输出关键指标 | 支撑管理决策 |
| 报告生成 | 分析生成 | 生成分析结论 | 提升汇报效率 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill    | 核心功能   | 财务用途   |
|------------|--------|--------|
| Accounting | 解析交易数据 | 财务数据整理 |
|            | 汇总应付数据 | 财务流程分析 |
|            | 归集费用记录 | 费用数据分析 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Accounting

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【月度收入数据表】【月度费用数据表】【部门预算表】完成以下任务：

- 1.汇总本月收入、成本、费用情况
- 2.识别较上月波动明显的项目
- 3.输出费用超预算项及可能原因
- 4.生成关键财务指标摘要
- 5.输出一份月度财务分析结论报告

- Read 月度收入数据表\_202603.md
- Read 月度费用数据表\_202603.md
- Read 部门预算表\_2026年度.md
- Write 月度财务分析报告\_202603.md

基于您的要求，我已模拟生成完整的财务数据文件，并完成了2026年3月的月度财务分析。以下是核心分析结果：

### 📊 2026年3月财务分析概览

#### 一、本月财务概况

- 总收入：452万元 (环比-0.6%，首次负增长)
- 总费用：342.3万元 (环比+11.2%，增速过快)
- 利润总额：127.2万元 (超额27.2%完成预算)
- 毛利率：80.7% (环比-1.8个百分点)

#### 二、波动显著项目

##### 📈 收入增长亮点

1. 营业外收入：+871.4% (政府补贴15万元)
2. 技术授权收入：+66.7%
3. 技术服务收入：+18.4%

##### 📉 收入下滑风险

1. 标准版软件收入：-20.0% (市场竞争加剧)
2. 产品销售收入：-10.9% (市场需求疲软)

##### 🔥 费用激增项目

1. 培训与咨询费：+100.0% (全员培训)

### 三、费用超预算严重项

| 排名 | 超预算项目      | 超支金额 | 执行率    | 主要原因      |
|----|------------|------|--------|-----------|
| 1  | 行政部-培训与咨询费 | 3万元  | 200.0% | 外聘讲师费用超预期 |
| 2  | 研发部-外包研发费  | 4万元  | 166.7% | 新项目紧急启动   |
| 3  | 销售部-市场推广费  | 7万元  | 120.0% | 新产品推广超预期  |
| 4  | 销售部-差旅招待费  | 2万元  | 120.0% | 商务招待标准提高  |

### 四、关键财务指标

#### 盈利能力

- 毛利率：80.7% (良好但下滑)
- 净利率：21.1% (环比-3.3pct)
- 费用收入比：75.7% (警戒水平)

- 月度收入数据表\_202603.md
- 月度费用数据表\_202603.md
- 部门预算表\_2026年度.md

#### 2. 分析报告：

#### 预算管理

- 收入预算完成率：90.4% (未达标)
- 费用预算控制率：85.6% (良好)
- 整体预算执行率：97.2% (优秀)

- 月度财务分析报告\_202603.md (完整版, 7,600+字)

### 五、核心结论与风险

#### 🔴 高风险 (需立即关注)

1. 收入增长停滞：首次月度负增长，标准版软件大幅下滑
2. 费用失控：多项费用严重超预期，费用增速远超收入
3. 现金流压力：经营现金流估计下降33.3%

#### 🟡 中风险 (需密切监控)

- 价格战：标准版软件面临价格战
- 流程失效：超预算审批流程执行不严

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

# 应收应付管理

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力   | 核心功能           | 财务用途     |
|------|--------|----------------|----------|
| 数据提取 | 往来信息识别 | 提取客户、供应商、金额、账期 | 整理往来台账   |
| 账期管理 | 到期提醒分析 | 识别临期、逾期款项      | 跟踪回款付款进度 |
| 异常核查 | 差异比对   | 识别账款异常         | 辅助对账处理   |
| 沟通支持 | 催款付款生成 | 生成沟通话术         | 提升跟进效率   |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill | 核心功能   | 财务用途   |
|---------|--------|--------|
| Xero    | 汇总应付数据 | 应付管理   |
|         | 解析往来数据 | 应收应付分析 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Xero

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【应收账款台账】【应付账款台账】【客户/供应商对账单】完成以下任务：

- 1.提取客户、供应商、金额、账期、到期日
- 2.标记临期和逾期款项
- 3.识别金额差异、重复记录、异常账款
- 4.生成应收催款建议和应付付款提醒
- 5.输出一份应收应付跟进清单

- Read 应收账款台账\_202603.md
- Read 应付账款台账\_202603.md
- Read 客户供应商对账单\_202603.md
- Write 应收应付分析及跟进清单\_202603.md

### 📊 应收应付账款分析报告

基于您提供的【应收账款台账】、【应付账款台账】和【客户/供应商对账单】，我已完善跟进清单。以下是核心发现：

#### 🔍 关键数据概览

##### 应收账款状况

- 总应收账款：184.1万元
- 逾期账款：44.5万元（5家客户）
- 临期账款：35.1万元（3家客户）
- 最长逾期：22天（L网络科技）

##### 应付账款状况

- 总应付账款：177.3万元
- 逾期账款：19.0万元（5家供应商）
- 临期账款：31.3万元（3家供应商）

#### 📁 争议账款处理

##### 需核实争议

1. **L网络科技85,000元**：客户否认收到发票（重大争议）
2. **A科技有限公司20,000元**：质量扣款争议
3. **AWS中国10,000元**：滞纳金争议
4. **I咨询公司15,000元**：支付记录不符

#### 📁 生成文件

已创建完整分析报告：应收应付分析及跟进清单\_202603.md  
报告包含：

1. 客户/供应商明细提取表
2. 临期逾期款项标记
3. 金额差异与异常识别
4. 应收催款建议与应付付款提醒
5. 具体跟进清单（责任人+期限）
6. 风险提示与管理建议

##### 应收催款优先级

| 优先级 | 客户    | 金额       | 行动           | 期限    |
|-----|-------|----------|--------------|-------|
| 紧急  | L网络科技 | 85,000元  | 发送律师函，启动法律程序 | 3月28日 |
| 紧急  | K建筑工程 | 210,000元 | 高层直接联系确定付款时间 | 3月28日 |
| 重点  | J广告传媒 | 120,000元 | 正式催款函，暂停服务   | 3月30日 |

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



## OpenClaw在运营方面的应用

# 运营数据分析

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 运营用途   |
|------|------|--------|--------|
| 数据汇总 | 指标归集 | 汇总核心数据 | 整理运营看板 |
| 异常识别 | 波动分析 | 识别异常变化 | 发现运营问题 |
| 原因分析 | 影响拆解 | 分析波动原因 | 辅助定位问题 |
| 结论输出 | 分析生成 | 生成分析结论 | 支撑运营复盘 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill       | 核心功能   | 运营用途   |
|---------------|--------|--------|
| Data Analysis | 分析运营指标 | 日常数据分析 |
|               | 识别波动原因 | 发现增长问题 |
|               | 生成复盘结论 | 输出运营报告 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Data Analysis

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【日活数据表】【活动转化数据表】【渠道投放数据表】完成以下任务：

- 1.汇总本周核心运营指标
- 2.识别明显波动的数据项
- 3.分析可能的影响因素
- 4.输出本周运营问题清单
- 5.生成一份运营分析结论

基于您提供的【日活数据表】、【活动转化数据表】和【渠道投放数据表】，以下是核心成果摘要，详细报告已保存为 运营分析报告\_2026\_w13。

#### 📊 本周核心运营指标汇总

##### 用户增长（整体向好）

- 平均DAU: 130,079 (环比+4.2%)
- 新增用户: 125,260 (环比+11.4%)
- 使用时长: 19.0分钟 (环比+3.8%)
- 7日留存率: 44.8% (环比-0.9%，需关注)

##### 活动转化（分化明显）

- 活动总GMV: 958万元，整体ROI 2.27
- 最佳活动: "春日焕新"大促 (ROI 3.41, GMV 485.6万元)
- 最差活动: 品牌联名直播 (ROI 0.87, 仅完成目标64.3%)

##### 渠道投放（喜忧参半）

- 总消耗: 54.19万元，整体ROI 1.24
- 优秀渠道: 小红书 (ROI 1.76, 环比+49.2%)、B站 (ROI 1.78)
- 问题渠道: 百度搜索 (ROI 0.89, 环比-13.6%)、抖音信息流 (ROI 0.75)

#### ⚠️ 识别出的明显数据波动

##### 正向波动（异常增长）

1. 周三DAU峰值: 3月23日DAU达145,680 (+13.0%)，关联"春日焕新"大促
2. 小红书渠道爆发: 曝光量+39.2%，ROI+49.2%，转化成本-26.0%

#### 📄 运营分析结论

整体评估: 中等偏上 (7.2/10分)

- 亮点: 大促成功、小红书突破、微信优化
- 问题: 搜索广告恶化、直播效果差、周末疲软
- 风险: 渠道依赖、活动单一、成本上升

##### 策略建议

1. 短期（1-2周）：紧急优化百度搜索、加强周末活动、复盘直播
2. 中期（1个月）：优化渠道结构、多样化活动、提升用户留存
3. 长期（季度）：建立数据驱动体系、均衡多渠道发展、加强创新能力

##### 下周重点关注

- 百度搜索广告优化效果
- 周末活跃度恢复情况
- 小红书渠道稳定性
- 用户留存指标趋势

报告文件: 运营分析报告\_2026\_w13.md (已保存至当前目录) 核心建议: 立即处理高优先级问题，巩固成功经验，布局中长期优化策略。本周表现"喜忧参半"，关键在于快速修复短板的同时，将成功经验系统化复制。

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



# 活动方案生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 运营用途   |
|------|------|--------|--------|
| 方案设计 | 活动策划 | 生成活动框架 | 输出活动方案 |
| 内容生成 | 文案输出 | 生成活动文案 | 提升准备效率 |
| 流程设计 | 节奏编排 | 设计活动流程 | 辅助执行落地 |
| 复盘支持 | 效果分析 | 生成复盘框架 | 支撑活动复盘 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill    | 核心功能   | 运营用途 |
|------------|--------|------|
| CopyWriter | 生成活动方案 | 活动设计 |
|            | 输出活动文案 | 物料准备 |
|            | 生成复盘框架 | 活动复盘 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install CopyWriter

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请围绕【618促销活动】完成以下任务：

- 1.设计活动目标、活动主题和活动玩法
- 2.输出活动预热、爆发、收尾三个阶段的执行安排
- 3.生成活动页宣传文案、短信文案和社群通知文案
- 4.列出活动所需物料清单和关键时间节点
- 5.输出一份活动复盘框架

● Write-618促销活动方案\_智能扫地机器人.md

我已经为您设计了一份完整的618促销活动方案，围绕智能扫地机器人产品展开。以下是方案的核心内容摘要：

#### 📄 方案概览

产品：X-Clean Pro 智能扫地机器人

周期：5月20日-6月20日（32天）

主题：「618智净生活季·X-Clean Pro年度钜惠」

#### 🎯 1. 活动目标、主题与玩法

##### 量化目标

- 销售目标：GMV 5,000万元，销量25,000台，ROI≥3.5
- 用户目标：新增用户80,000人，参与人数500,000人
- 品牌目标：搜索指数+50%，社交媒体声量100万+

##### 核心玩法

- 阶梯预售：定金100最高抵500，限时名额
- 开门红秒杀：6月1日00:00，1,599元惊爆价（限2,000台）
- 618狂欢价：1,799元，满2000减200
- 互动玩法：分享有礼、集卡瓜分、清洁挑战赛

#### 📅 2. 三阶段执行安排

##### 预热期（5.20-5.31）- 种草蓄水

- 悬念预告→KOL测评→预售开启
- 全渠道内容铺垫，预约积累

##### 爆发期（6.1-6.18）- 全面引爆

- 开门红（6.1-6.3）：秒杀+专属价
- 持续引爆（6.4-6.17）：每周主题营销
- 巅峰狂欢（6.18）：全天冲刺，资源倾斜

##### 收尾期（6.19-6.20）- 完美收官

## 📁 4. 物料清单与时间节点

### 关键物料

- 视觉设计：主视觉KV、活动海报、详情页、banner素材
- 内容素材：测评文章、短视频、直播脚本、FAQ
- 技术开发：活动专题页、定金系统、秒杀系统、数据看板
- 推广资源：全渠道广告素材，总预算300万元

## 🕒 核心时间轴 🔍 5. 活动复盘框架

### 📅 4月：方案系统化复盘体系

- 5月上中旬：时间安排：快速复盘（第1天）+深度复盘（1周内）
- 5月20日：指标体系：销售业绩、用户增长、运营效率、内容营销4大类20+指标
- 6月1日：分析维度：时间维度、渠道维度、用户维度、产品维度
- 6月1日：产出物：数据报告、分析报告、SOP文档、避坑指南、行动计划

### 📅 6月18日：复盘会议模板

- 6月21-22日：包含数据总览、分模块复盘、亮点不足分析、改进建议、行动计划等完整议程。

### 💡 方案特色

1. 数据驱动：所有目标均为SMART量化指标
2. 节奏明确：三阶段策略，层层递进
3. 全渠道协同：社交媒体+电商平台+内容平台
4. 风险预控：技术、运营、物流、客服全方位应急预案
5. 知识沉淀：完整的复盘体系，确保经验传承

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 用户反馈分析

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 运营用途   |
|------|------|--------|--------|
| 信息整理 | 反馈归集 | 汇总用户反馈 | 整理问题池  |
| 问题识别 | 分类分析 | 识别高频问题 | 定位共性问题 |
| 情绪判断 | 倾向识别 | 判断用户态度 | 辅助服务优化 |
| 建议输出 | 结论生成 | 生成改进建议 | 支撑运营优化 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill           | 核心功能   | 运营用途   |
|-------------------|--------|--------|
| Review Summarizer | 分类用户反馈 | 用户声音整理 |
|                   | 判断反馈倾向 | 用户情绪分析 |
|                   | 生成问题结论 | 运营优化建议 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Review Summarizer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【用户评论】【客服记录】完成以下任务：

- 1.汇总用户反馈内容
- 2.识别高频问题和核心诉求
- 3.判断正向、负向、中性反馈占比
- 4.输出需要优先处理的问题清单

#### 📊 数据概览

- 用户评论: 1,256条 (天猫/京东/小红书等)
- 客服工单: 2,843单 (2026年Q1季度)
- 覆盖维度: 产品功能、用户体验、质量可靠性、售后服务

#### 🔍 核心发现

##### 1. 高频问题TOP 5 (综合严重度)

1. 毛发缠绕严重 (187次评论提及 + 156单工单) - 宠物家庭核心痛点
2. 轮子异响/卡顿 (245单工单, 8.6%报修率) - 硬件可靠性问题
3. WiFi连接不稳定 (213单工单, 7.5%报修率) - 影响远程控制核心功能
4. 边角清扫不彻底 (156次评论提及) - 普遍功能缺陷
5. 地图丢失/错乱 (98次评论 + 178单工单) - 智能化体验短板

##### 2. 反馈情感分布

- 用户评论情感: 正面63.7% vs 负面36.3%
  - 最满意: 清扫效果、智能化基础功能
  - 最不满意: 毛发缠绕、硬件故障、噪音
- 客服情绪: 困惑求助35.6% > 焦虑着急22.5% > 满意感谢23.6% > 愤怒不满18.3%
- 唯一负面>正面领域: 售后服务 (51.9%负面)

##### 3. 用户核心诉求

1. 功能层面: 解决毛发缠绕、提升边角清洁、增强地图稳定性
2. 体验层面: 降低维护复杂度、优化噪音、简化操作
3. 质量层面: 提高硬件耐用性、增强软件稳定性
4. 服务层面: 缩短维修周期 (现7-10天)、降低配件成本

#### 🔥 优先处理问题清单 (按紧急程度)

##### P0级 (紧急, 需1个月内处理)

1. 毛发缠绕问题 - 影响35%+宠物家庭用户, 每日/每两日需清理
2. 轮子异响故障 - 8.6%用户报修, 使用1-3个月后出现
3. WiFi连接不稳定 - 7.5%用户报修, 影响远程控制核心功能

##### P1级 (重要, 需1季度内解决)

4. 地图丢失问题 - 6.3%用户报修, 重建图需30分钟
5. 边角清扫不彻底 - 普遍反馈的功能缺陷
6. 维修周期过长 - 平均7-10天, 服务明显短板
7. 充电故障 - 6.6%用户报修, 触点氧化问题

##### P2级 (优化, 可中期解决)

8. 噪音问题 - 42.9%用户对噪音不满意
9. 配件价格偏高 - 耗材成本用户抱怨集中
10. App操作复杂 - 地图编辑等高频咨询点

#### 💡 关键洞察

1. 产品基础扎实但细节不足: 核心清扫能力获认可, 但毛发缠绕等细节问题严重影响体验
2. 服务是最大短板: 维修周期、配件价格、服务网络问题集中
3. 用户容忍度在下降: 随着使用时间增加, 硬件小问题逐渐暴露
4. 竞品对比压力: 用户频繁提及石头、科沃斯等竞品功能优势

#### 📁 产出文件

1. 用户评论\_智能扫地机器人.md - 模拟生成的1,256条用户评论汇总
2. 客服记录\_智能扫地机器人.md - 模拟生成的2,843单客服工单分析
3. 数据洞察报告\_智能扫地机器人.md - 完整的分析报告 (含详细数据、问题清单、建议)



# 运营SOP生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能    | 运营用途   |
|------|------|---------|--------|
| 流程梳理 | 步骤拆解 | 拆解执行流程  | 沉淀标准动作 |
| 规则整理 | 节点说明 | 明确关键要求  | 降低执行偏差 |
| 模板生成 | 文档输出 | 生成SOP模板 | 提升复制效率 |
| 风险提示 | 异常提醒 | 标记易错环节  | 辅助过程管控 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill              | 核心功能   | 运营用途   |
|----------------------|--------|--------|
| Automation Workflows | 生成流程文档 | 运营流程沉淀 |
|                      | 输出执行模板 | 标准化复制  |
|                      | 生成检查清单 | 执行过程管控 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Automation Workflows

### 指令2-使用Skill生成:

请围绕【新品上线运营流程】完成以下任务:

- 1.拆解从需求确认到上线复盘的完整流程
- 2.输出每个环节的负责人、输入项、输出项
- 3.标记关键时间节点和易出错环节
- 4.生成一份可复用的运营SOP模板
- 5.输出上线前检查清单和复盘清单

#### 一、新品上线运营全流程拆解（7大阶段，28个环节）

|      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 需求确认 | 产品准备 | 运营筹备 | 市场预热 | 上线发布 | 运营跟进 | 复盘优化 |
|------|------|------|------|------|------|------|

##### 阶段1：需求确认（上线前60-45天）

| 环节         | 负责人  | 输入项            | 输出项           | 关键节点  | 易错点        |
|------------|------|----------------|---------------|-------|------------|
| 1.1 市场调研分析 | 市场经理 | 行业报告、竞品分析、用户访谈 | 市场调研报告、目标用户画像 | 调研完成日 | 样本偏差、数据过时  |
| 1.2 产品定位确认 | 产品总监 | 调研报告、公司战略      | 产品定位文档、核心价值主张 | 定位评审会 | 定位模糊、价值不突出 |
| 1.3 运营目标设定 | 运营总监 | 产品定位、业务目标      | 运营KPI指标、阶段目标  | 目标确认日 | 目标不量化、不现实  |
| 1.4 资源预算申请 | 项目经理 | 运营方案、人力需求      | 预算审批单、资源分配表   | 预算批复日 | 预算不足、分配不合理 |

##### 阶段6：运营跟进（上线后1-30天）

| 环节         | 负责人  | 输入项       | 输出项    | 关键节点     | 易错点     |
|------------|------|-----------|--------|----------|---------|
| 6.1 用户反馈收集 | 客服运营 | 用户反馈渠道    | 每日反馈报告 | 每日17:00  | 反馈未分类处理 |
| 6.2 活动执行跟进 | 活动运营 | 活动方案、预算   | 活动效果报告 | 活动结束后3天  | 效果评估不准  |
| 6.3 运营数据分析 | 数据运营 | 运营数据、用户行为 | 每周运营报告 | 每周一10:00 | 分析深度不够  |

#### 二、新品上线运营SOP模板（可复用）

##### 1. 总览信息

- 产品名称: \_\_\_\_\_
- 上线日期: \_\_\_\_年\_\_月\_\_日
- 运营周期: 上线前60天 → 上线后30天（共90天）
- 核心KPI: 新增用户数、激活率、付费转化率、NPS
- 总负责人: \_\_\_\_\_

##### 2. 阶段执行检查表

###### 阶段1：需求确认

- ☐ 市场调研报告完成并评审通过
- ☐ 产品定位文档签字确认
- ☐ 运营KPI指标量化设定
- ☐ 预算资源获批并分配

###### 阶段2：产品准备

- ☐ PRD文档完成技术评审
- ☐ 内测版本达到发布标准
- ☐ 所有内容素材审核通过
- ☐ UI设计完成多端适配测试

###### 阶段3：运营筹备

- ☐ 至少3个核心渠道签约完成
- ☐ 上线活动方案详细策划
- ☐ 客服团队完成产品培训
- ☐ 数据监控看板搭建完成

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

# 四

## OpenClaw在销售方面的应用

# 销售线索挖掘

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能    | 销售用途   |
|------|------|---------|--------|
| 线索整理 | 信息提取 | 提取客户信息  | 整理潜在线索 |
| 线索筛选 | 意向识别 | 判断客户意向  | 提升筛选效率 |
| 标签分类 | 线索分层 | 区分高低优先级 | 聚焦重点客户 |
| 跟进支持 | 话术生成 | 生成触达话术  | 辅助首次联系 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                 | 核心功能     | 销售用途   |
|-------------------------|----------|--------|
| Ai Lead Generator Skill | 生成销售沟通材料 | 方案准备   |
|                         | 设计转化路径   | 销售漏斗梳理 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Ai Lead Generator Skill

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【潜在客户名单】【客户官网信息】【历史沟通记录】完成以下任务：

- 1.提取客户名称、行业、联系人、需求线索
- 2.判断客户意向强弱并分为高、中、低三类
- 3.输出优先跟进客户清单
- 4.为不同意向客户生成首次触达话术
- 5.形成一份销售线索跟进表

● Read 潜在客户名单.csv

● Read 客户官网信息.md

● Read 历史沟通记录.md

● Write 销售线索分析报告.md

● Write 销售线索跟进表.csv

🔍 任务完成情况

1. 提取客户信息与需求线索

从三个数据源提取并整合了10个客户的完整信息，包括：

- 客户名称、行业、联系人、职位
- 具体需求线索（如：智云科技需要解决CRM/ERP/OA数据孤岛问题）
- 业务痛点及近期动态

2. 判断客户意向强弱（高、中、低三类）

高意向（4个）：智慧制造、教育未来、快达物流、智云科技

特征：需求明确、时间紧迫、有预算/资金支持、主动联系

预计成交率：60%

中意向（3个）：创新医疗、零售通、金融科技

特征：需求明确但决策周期长、预算有限或对比多家供应商

预计成交率：30%

低意向（3个）：绿色能源、文化传媒、建筑云

特征：需求模糊、预算不明、了解阶段、价格敏感

预计成交率：10%

3. 输出优先跟进客户清单

第一优先级（本周必须跟进）：

1. 智慧制造-周涛（最紧急，“一个月内可签约”）

2. 教育未来-赵静（今天有CTO会议，融资到位）

3. 快达物流-王强（主动联系，痛点明确）

第二优先级（本周内跟进）：4. 智云科技-张明、5. 创新医疗-李芳、6. 零售通-刘洋

第三优先级（下周跟进）：7. 金融科技-吴磊、8. 绿色能源-陈伟、9. 文化传媒-郑琳、10. 建筑云-孙健

4. 为不同意向客户生成首次触达话术

高意向客户话术：针对时间紧迫客户（如智慧制造），强调解决方案匹配度和时间表

### 5. 形成销售线索跟进表

创建了包含以下字段的CSV跟进表：

- 客户基本信息、意向等级、上次沟通记录
- 下一步计划、计划日期、负责人、优先级
- 预计成交金额和时间

### 关键洞察

1. 时间窗口管理：4个高意向客户都有明确的时间要求，需优先处理
2. 决策者识别：区分技术决策者（CTO、技术总监）和业务决策者（CEO、采购经理）
3. 资源分配建议：将70%销售资源投入高意向客户，25%投入中意向，5%培育低意向

### 立即行动建议

1. 导入CRM：将销售线索跟进表.csv导入您的销售系统
2. 分配任务：根据优先级分配跟进负责人
3. 话术培训：让销售团队熟悉首次触达话术模板.md中的不同策略
4. 本周重点：务必跟进智慧制造、教育未来、快达物流这三个最紧急客户

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

# 客户跟进管理

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能    | 销售用途   |
|------|------|---------|--------|
| 记录整理 | 沟通归档 | 整理跟进记录  | 统一客户信息 |
| 阶段判断 | 商机识别 | 判断跟进阶段  | 把握推进节奏 |
| 重点提炼 | 需求提取 | 提炼客户关注点 | 辅助销售判断 |
| 话术支持 | 跟进生成 | 生成跟进内容  | 提升沟通效率 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                | 核心功能   | 销售用途   |
|------------------------|--------|--------|
| Sales Pipeline Tracker | 管理跟进记录 | 客户跟进管理 |
|                        | 生成沟通内容 | 跟进话术整理 |
|                        | 梳理推进阶段 | 商机流程管理 |

## ■ 实操案例➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Sales Pipeline Tracker

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【客户沟通记录】【会议纪要】【商机阶段表】完成以下任务：

- 1.整理客户当前跟进记录
- 2.判断客户所处销售阶段
- 3.提炼客户关注点和主要异议
- 4.生成下一步跟进建议和沟通话术
- 5.输出一份客户跟进清单

#### ✔ 5个任务完成情况

##### 1. 整理客户当前跟进记录 ✔

从三个数据源提取并整合了10个客户的最新进展：

- 智慧制造：已完成MES系统方案汇报，待总经理审批
- 教育未来：CTO认可技术方案，准备商务谈判
- 零售通：进入最后价格谈判，接近签约
- 金融科技：明确安全需求，准备详细方案
- 绿色能源：试用阶段，需求待明确

##### 2. 判断客户所处销售阶段 ✔

基于实际进展更新了销售阶段评估：

| 客户   | 原阶段  | 实际阶段    | 关键依据         |
|------|------|---------|--------------|
| 智慧制造 | 方案评估 | 方案评估后期  | 已完成汇报，待总经理审批 |
| 教育未来 | 技术评估 | 技术→商务过渡 | CTO认可，准备商务讨论 |
| 零售通  | 商务谈判 | 商务谈判后期  | 最后价格谈判，接近签约  |
| 金融科技 | 需求分析 | 需求→方案过渡 | 需求明确，需详细方案   |
| 绿色能源 | 初步接触 | 需求分析初期  | 试用中，需求待明确    |

##### 3. 提炼客户关注点和主要异议 ✔

智慧制造主要异议：

- "12周实施时间太长，能否缩短？"
- "老设备接口是否兼容？"
- "员工培训难度大，是否有详细计划？"

教育未来关注点：

- 视频延迟控制、系统快速恢复、数据安全
- CTO担心："是否有过10万并发的实际案例？"

零售通谈判焦点：

- 价格分歧（客户要求降10%，我方最多5%）
- 免费维护期（客户要求3年，我方提供2年）

##### 4. 生成下一步跟进建议和沟通话术 ✔

为每个客户提供了针对性的跟进策略：

智慧制造话术示例：

“周总您好，关于实施周期优化，我们找到了几个关键环节，预计可从12周缩短到9-10周，同时不影响生产。针对设备兼容性问题，我们安排了下周三现场测试...”

零售通谈判话术：

“基于上次讨论，我们提出平衡方案：8%优惠+2.5年免费维护+35%-35%-30%付款比例。这个方案综合考虑了项目价值和长期合作...”

##### 5. 输出客户跟进清单 ✔

创建了包含以下字段的CSV跟进清单：

- 客户基本信息、当前阶段、下次跟进时间
- 跟进目标、关键任务、负责人、优先级
- 预计成交概率、金额、时间
- 主要异议、关注点



# 销售方案生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 销售用途   |
|------|------|--------|--------|
| 需求整理 | 信息提炼 | 提炼客户需求 | 明确方案重点 |
| 方案设计 | 内容生成 | 生成方案框架 | 提升方案效率 |
| 卖点输出 | 价值包装 | 提炼产品优势 | 强化客户说服 |
| 文档支持 | 话术生成 | 生成汇报内容 | 辅助提案沟通 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill         | 核心功能   | 销售用途   |
|-----------------|--------|--------|
| Proposal Writer | 生成销售方案 | 客户提案准备 |
|                 | 梳理转化路径 | 销售策略设计 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install proposal-writer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【客户背景】【客户需求】【产品资料】完成以下任务：

- 1.提炼客户核心需求和关注点
- 2.生成一份销售方案框架
- 3.输出产品能力与客户需求的匹配点
- 4.生成客户汇报用的话术要点
- 5.输出一份可用于沟通的销售方案摘要

#### 2. 核心分析成果

- 智慧制造MES销售方案综合分析.md - 完整分析报告（约9900字，涵盖6大部分）
- 销售方案摘要（沟通版）.md - 简洁沟通版摘要（3000字，适合快速传达）

#### ✔ 5个任务完成情况

##### 1. 提炼客户核心需求和关注点 ✔

核心业务需求：

- 数据准确性：从15%误差率降低到<2%
- 生产效率：设备利用率从65%提升到75%+
- 质量追溯：从几小时缩短到5分钟内
- 管理决策：实现实时数据驱动决策

关键关注点：

- 实施时间：不超过3个月，不能影响生产
- 投资回报：18个月内收回投资
- 技术兼容：必须支持现有PLC设备（西门子、三菱）
- 系统集成：必须与用友U8 ERP无缝集成

##### 2. 生成销售方案框架 ✔

10周快速实施方案：

- 总投资：40万元（软件25万+实施15万）
- 实施周期：10周（4月1日-6月10日）
- 核心模块：生产管理、质量管理、设备管理、报表分析
- 预期效果：生产效率↑10%，质量损失↓30%，设备利用率↑15%

投资回报分析：

- 年直接收益：122.6万元
- 投资回收期：4个月

##### 3. 输出产品能力与客户需求匹配点 ✔

100%匹配的关键能力：

1. 设备兼容性：支持西门子S7-1200/1500、三菱FX系列（客户现有设备）
2. 数据采集：支持OPC UA协议，1秒级采集，断线缓存
3. 质量追溯：5分钟内完成完整追溯，双向追溯
4. ERP集成：30+个用友U8成功集成案例
5. 实施周期：10周标准实施，满足客户3个月要求

##### 4. 生成客户汇报用的话术要点 ✔

针对不同决策者的话术：

对生产总监周涛（关注实用性、实施风险）：

“周总，系统上线后：数据准确率从85%提升到98%，您再也不用担心数据不准；质量追溯从几小时缩短到5分钟，问题快速定位；设备利用率从65%提升到75%，相当于增加10台设备产能。”

对总经理李建国（关注投资回报、战略价值）：

“李总，这个项目：40万投资，4个月收回，年回报率206%；实现生产全过程透明化，您在办公室就能实时监控；提升企业竞争力，满足主机厂数据要求。”

对技术部经理王明（关注技术可行性、稳定性）：

“王经理，从技术角度：微服务架构，易于维护和升级；与用友U8有成熟集成方案；系统性能远超需求，支持未来扩展。”

##### 5. 输出销售方案摘要 ✔

一句话价值主张：

“10周时间，40万投资，帮您实现生产透明化、质量可追溯、效率大提升，4个月收回投资。”

核心要点卡片：

- 🎯 解决痛点：数据不准、设备闲置、追溯困难、决策滞后
- 💰 投资回报：4个月回收，年收益122.6万
- 🚀 实施优势：10周上线，分阶段推进

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 五

## OpenClaw在**市场**方面的应用

# 营销内容生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 市场用途     |
|------|------|--------|----------|
| 内容策划 | 主题生成 | 生成选题方向 | 提升内容策划效率 |
| 文案输出 | 内容生成 | 生成营销文案 | 支撑内容制作   |
| 卖点提炼 | 价值包装 | 提炼传播卖点 | 强化传播效果   |
| 渠道适配 | 版本改写 | 适配不同渠道 | 提升分发效率   |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill          | 核心功能      | 市场用途    |
|------------------|-----------|---------|
| Marketing Skills | 提供营销模块与模板 | 内容策划与生成 |
|                  | 生成数字营销内容  | 活动与内容协同 |
|                  | 生成社媒内容    | 社媒文案产出  |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install marketing-skills

### 指令2-使用Skill生成：

请围绕【新品上市推广】完成以下任务：

- 1.生成 5 个内容选题方向
- 2.输出一版产品卖点文案
- 3.分别生成公众号、朋友圈、短视频口播三种版本
- 4.提炼 3 条核心传播话术
- 5.输出一份内容发布建议清单

#### 产品定义：智联健康手环Pro

产品定位：面向都市白领的健康管理智能穿戴设备

核心功能：7×24小时健康监测、AI运动指导、智能睡眠优化、压力情绪管

目标用户：25-40岁职场人群，关注健康但时间有限的上班族

价格区间：599-799元

上市时间：2026年4月15日

视频2：功能演示篇（45秒）

【开场】：人物佩戴手环的特写 【口播文案】：“这款手环到底有多智能？让我用一天的时间告诉你”

【时间轴展示】 7:00 AM：“早上，智能唤醒在浅睡期叫醒我 起床不再痛苦” 9:00 AM：“上班路上，监测到心率异常升高 提醒我深呼吸放松” 12:00 PM：“午休时，压力指数预警 自动播放5分钟冥想音乐” 18:00 PM：“下班后，AI推荐今日运动 20分钟高效燃脂训练” 22:00 PM：“睡前，睡眠模式启动 白噪音助我快速入眠”

【总结】：“24小时，不间断健康守护 这就是智联健康手环Pro”

【行动号召】：“点击下方链接，预订享受首发优惠！”

视频3：用户见证篇（60秒）

【开场】：三位不同职业用户出镜 【用户1：程序员】：“连续加班一个月 手环提醒我心率异常 及时就医，避免了大问题 它真的救了我一命”

【用户2：设计师】：“跟着AI运动计划 3个月减重8斤 体脂率从28%降到22% 第一次科学地管理健康”

【用户3：新手妈妈】：“宝宝出生后就没睡过整觉 手环的睡眠优化功能 让我抓住每个碎片化休息机会 现在每天精神好多了”

【总结口播】：“科技的温度 就是真正解决人们的健康难题 智联健康手环Pro 你的健康，我们放在心上”

【结尾】：产品购买二维码+预订热线

视频4：场景化使用篇（30秒）

【场景 第一阶段：预热期（上市前30-15天）

【场景 目标：制造悬念，积累关注

| 【场景 | 时间   | 平台  | 内容类型  | 具体内容           | 目标      |
|-----|------|-----|-------|----------------|---------|
| 【场景 | D-30 | 公众号 | 行业观察  | 《2026健康科技趋势报告》 | 建立行业权威  |
| 【场景 | D-28 | 微博  | 话题讨论  | #当代职场人的健康困境#   | 引发话题共鸣  |
| 【场景 | D-25 | 小红书 | KOL合作 | 健康达人“健康设备大评测”  | 种草潜在用户  |
| 【场景 | D-22 | 抖音  | 短视频   | “如果手环能...”创意征集 | UGC内容启动 |
| 【场景 | D-20 | 社群  | 内测招募  | 招募100名内测用户     | 生成真实口碑  |
| 【场景 | D-18 | 官网  | 悬念页面  | 产品轮廓+倒计时       | 官网流量引导  |
| 【结尾 |      |     | 用户故事  | 内测用户初期体验       | 真实感营造   |

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn



# 活动策划生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 市场用途   |
|------|------|--------|--------|
| 方案设计 | 活动策划 | 生成活动框架 | 输出活动方案 |
| 内容生成 | 文案输出 | 生成宣传文案 | 提升准备效率 |
| 节奏安排 | 流程编排 | 设计执行节奏 | 辅助活动落地 |
| 复盘支持 | 框架生成 | 生成复盘结构 | 支撑活动复盘 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                       | 核心功能   | 市场用途   |
|-------------------------------|--------|--------|
| Social Media Content Calendar | 生成活动内容 | 活动传播准备 |
|                               | 生成渠道文案 | 社媒活动推广 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Social Media Content Calendar

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请围绕【新品发布会】完成以下任务：

- 1.设计活动目标、主题和核心玩法
- 2.输出预热期、发布期、收尾期的执行安排
- 3.生成海报文案、短信文案和社群通知文案
- 4.列出活动物料清单和关键时间节点
- 5.输出一份活动复盘框架

● Write 智联健康手环Pro新品发布会策划方案.md

我已经为您完成了“智联健康手环Pro”新品发布会的完整策划方案。以下是方案的核心要点总结：

#### 📅 发布会策划总览

##### 一、核心设计亮点

- 1. 主题鲜明: “健康新纪元·智在掌握” - 突出时代意义、产品价值、情感连接
- 2. 目标明确: 品牌、业务、传播三个层面共10项具体目标
- 3. 玩法创新: 四大核心玩法贯穿始终，增强用户参与感

##### 二、三阶段执行安排（30天完整周期）

###### 🔥 预热期（4月1-14日，14天）

- 悬念启动: 倒计时海报+话题预热
- 功能揭秘: 每日释放一个核心卖点
- 密集造势: 媒体+KOL+用户全渠道覆盖

###### 🚀 发布期（4月15日，D-Day）

- 90分钟线上直播: 前30分钟暖场+60分钟正式发布+30分钟深度互动
- 5城线下联动: 北京、上海、深圳、杭州、成都同步体验
- 限时转化: 599元首发价，前1小时额外福利

###### 📊 收尾期（4月16-30日，15天）

- 热度延续: 战报发布+媒体评测+用户开箱
- 口碑沉淀: 健康合伙人计划+用户社区构建

### 三、文案物料库（可直接使用）

#### 📢 海报文案系列

- 倒计时海报: 14张，每日更新，制造悬念
- 功能亮点海报: 8张，突出核心卖点
- 预约引导海报: 促进转化
- 直播入口海报: 发布会当天使用

#### 📱 短信文案模板

#### 💰 预算与收益

##### 总预算：300万元

- 内容制作（26.7%）：视频、设计、文案
- 渠道投放（33.3%）：媒体、KOL、广告
- 技术保障（13.3%）：直播设备、系统开发
- 其他：线下执行、礼品奖品、团队费用、应急储备

##### 预期收益

- 直接收入：600万元（10000台×599元）
- 投资回报率：200%
- 长期价值：品牌地位确立+10万+精准用户积累

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



# 市场调研分析

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 市场用途   |
|------|------|--------|--------|
| 信息整理 | 资料归集 | 汇总调研信息 | 整理市场资料 |
| 竞品分析 | 差异提炼 | 提炼产品差异 | 辅助竞品研究 |
| 用户洞察 | 需求识别 | 识别用户关注 | 支撑市场判断 |
| 结论输出 | 洞察生成 | 生成调研结论 | 支撑策略制定 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                                    | 核心功能   | 市场用途   |
|--------------------------------------------|--------|--------|
| Competitive Intelligence & Market Research | 整理市场信息 | 调研内容归纳 |
|                                            | 分析传播内容 | 用户关注提炼 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Competitive Intelligence & Market Research

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【竞品资料】【用户评论】【行业报告摘要】完成以下任务：

- 1.汇总主要竞品信息
- 2.提炼竞品之间的核心差异
- 3.识别用户最关注的问题和需求
- 4.输出市场机会点和风险点
- 5.生成一份市场调研结论

#### 2. 竞品核心差异提炼

| 差异维度  | RoboClean X10            | 小米 Pro 2          | iClean S7 Plus    | Dyson 360 Vis Nav     |
|-------|--------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|
| 技术路线  | LDS+视觉融合导航，AI算法加持        | LDS激光导航，稳定成熟      | 视觉导航，成本导向         | 360°全景视觉导航，技术独特       |
| 清洁能力  | 扫拖吸全能，吸力强(4000Pa)，拖地功能完整 | 扫拖均衡，吸力适中(3000Pa) | 基础扫拖，吸力一般(2500Pa) | 吸力王者(5000Pa)，拖地功能     |
| 自动化程度 | 完全体：自动集尘、洗拖、烘干           | 半自动：自动洗拖布（无烘干）    | 手动：需手动清洗拖布        | 手动：纯吸尘，无自动护           |
| 生态与互联 | 自有APP，AI功能丰富             | 深度融合米家生态，语音控制便捷   | 基础APP控制           | 品牌独立生态                |
| 目标客群  | 追求极致便利、预算充足的大家庭          | 注重性价比、已接入小米生态的用户  | 价格敏感型、租房或小户型用户    | 追求顶级吸尘性能、不在意拖地功能的高端用户 |

核心差异总结：竞争已从单纯的清洁能力，升级为“导航技术”、“全自动程度”和“生态融合”的三维比拼。

#### 3. 用户最关注的问题与需求

已暴露的痛点（问题）：

- 智能不足：避障不彻底（卡困）、暗光环境导航失误。
- 清洁效果打折：拖地水渍明显、边角清洁不到位、无地毯专用模式。
- 体验瑕疵：工作噪音大、续航短/水箱小导致中断、自清洁基站发臭。

#### 4. 市场机会点与风险点

机会点：

1. 高端细分市场增长：>¥4000价格段增速最快（25%），消费者愿意为“完全自动化”和“极致体验”付费。
2. 技术迭代窗口：AI视觉避障、节能低噪电机、抗菌自清洁材料等技术尚未普及，是产品差异化的关键。
3. 下沉市场渗透：城镇家庭渗透率仅15%，随着价格下探和消费习惯教育，低线市场潜力巨大。
4. “服务化”转型：从卖硬件转向“硬件+耗材订阅”或“清洁服务套餐”，提升客户终身价值。
5. 场景功能拓展：开发“宠物家庭专用版”、“母婴静音版”等细分市场产品，或融合智能安防等跨界功能。

风险点：

1. 中低端市场“内卷”：技术同质化导致价格战激烈，利润空间被持续压缩。
2. 供应链“卡脖子”：核心传感器（LDS激光雷达、高性能摄像头）依赖进口，存在断供风险。
3. 隐私安全争议：配备摄像头的机型可能引发用户对数据收集和隐私泄露的担忧，影响购买决策。
4. 经济环境压力：若消费者购买力下降，可能整体市场增速放缓，消费向更低端转移。
5. 替代品竞争：洗地机、无线吸尘器替代清洁工具的技术也在进步，可能分流部分用户。

#### 5. 市场调研结论

当前中国智能扫地机器人市场处于“从功能普及向体验升级”的关键转型期。

1. 竞争核心转移：竞争焦点已从基础的“扫得干净”升级为“如何更智能、更省心、更安静地扫干净”。全自动基站和AI算法成为高端市场的入场券。

#### 5. 市场调研结论

当前中国智能扫地机器人市场处于“从功能普及向体验升级”的关键转型期。

1. 竞争核心转移：竞争焦点已从基础的“扫得干净”升级为“如何更智能、更省心、更安静地扫干净”。全自动基站和AI算法成为高端市场的入场券。
2. 市场分层明确：企业必须做出清晰定位：要么在高端市场凭借技术创新和极致体验获取高利润；要么在大众市场通过成本控制和生态联动获取规模优势；小众品牌需寻找差异化细分市场。
3. 用户需求进化：用户已不满足于“替代人力清扫”，而是追求“完全忘记清扫这件事”。这意味着产品需要在水电自动接入、耗材成本、维护频率上实现更大突破。
4. 战略建议：
  - 对于市场领导者：应持续投资AI与传感器融合技术，巩固高端市场，并探索“硬件+服务”的商业模式。
  - 对于挑战者：可聚焦某一核心技术（如静音、避障）或细分市场（宠物家庭）实现单点突破，避免全线作战。
  - 对于新进入者：需警惕中低端市场的红海竞争，供应链自主可控和差异化创新是生存关键。

总体而言，市场远未饱和，但增长动力已从“首次购买”转向“换机升级”和“体验迭代”。能够精准解决用户“省心”痛点，并在隐私安全与长期使用成本上建立信任的品牌，将在下一阶段竞争中赢得主动。

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 六

## OpenClaw在技术方面的应用

# 技术文档生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 技术用途    |
|------|------|--------|---------|
| 内容整理 | 信息提取 | 提炼关键信息 | 整理技术资料  |
| 结构生成 | 文档编排 | 生成文档框架 | 编写技术文档  |
| 说明补全 | 内容扩写 | 补全使用说明 | 提升文档完整性 |
| 格式统一 | 模板套用 | 统一文档格式 | 规范团队输出  |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill                        | 核心功能      | 技术用途                |
|--------------------------------|-----------|---------------------|
| Technical Documentation Engine | 生成技术文档框架  | README、Runbook、架构说明 |
|                                | 输出文档结构建议  | 文档整理与规范             |
|                                | 组织开发者文档内容 | 开发文档沉淀              |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install technical-documentation-engine

### 指令2-使用Skill生成:

请基于【项目说明】【接口信息】【部署步骤】完成以下任务:

- 1.生成一份 README 结构
- 2.输出项目简介、安装说明、使用说明
- 3.整理部署步骤和常见问题
- 4.生成接口说明目录
- 5.输出一份技术文档初稿

### 2. 输出成果文档

- README.md - 项目主README文档, 包含完整目录结构和快速开始指南
- 技术文档.md - 完整的技术文档初稿 (37,000+字, 12个章节)

### ✅ 5个任务完成情况

#### 1. ✅ 生成一份 README 结构

创建了结构完整的README.md, 包含:

- 项目简介和核心功能概述
- 详细的目录导航 (14个主要章节)
- 快速开始指南 (Docker和手动安装)
- 使用说明和API基础信息
- 常见问题解答
- 开发指南和运维监控说明

#### 2. ✅ 输出项目简介、安装说明、使用说明

项目简介:

- 项目定位: 面向健康科技企业的数据管理平台
- 核心功能: 数据采集、存储、分析、API服务
- 技术栈: Go 1.21 + Vue 3 + PostgreSQL + TimescaleDB + Redis

安装说明:

- 环境要求 (开发/测试/生产)
- Docker快速部署 (5步完成)
- 手动安装详细步骤

### 5. ✅ 输出一份技术文档初稿

创建了12章节的完整技术文档:

核心章节:

1. 项目概述: 背景、目标用户、核心价值
2. 系统架构: 整体架构、技术栈选型、部署架构
3. 快速开始: 环境准备、部署验证
4. API接口规范: 基础规范、认证机制、错误处理
5. 核心接口详解: 8大类接口详细说明
6. 数据模型: 用户、设备、健康数据模型设计
7. 部署指南: 多环境部署方案
8. 运维监控: 监控体系、日志管理、告警配置
9. 安全规范: 认证授权、数据安全、合规要求
10. 故障排除: 常见问题、调试工具、应急响应
11. 开发指南: 环境配置、代码规范、测试策略
12. 附录: 术语表、参考资料、版本历史

### 📄 文档特色

#### 1. 完整的技术栈覆盖

- 后端: Go + Gin + GORM + PostgreSQL + TimescaleDB
- 前端: Vue 3 + TypeScript + Element Plus
- 基础设施: Docker + Kubernetes + Prometheus + ELK

#### 2. 多环境部署方案

- 开发环境: Docker Compose一键启动
- 测试环境: Docker Swarm简易集群
- 生产环境: Kubernetes高可用集群

#### 3. 详细的API设计

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装,

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

# 代码评审辅助

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 技术用途   |
|------|------|--------|--------|
| 问题识别 | 风险扫描 | 识别代码问题 | 辅助代码评审 |
| 规范检查 | 质量分析 | 检查代码规范 | 提升代码质量 |
| 修改建议 | 优化生成 | 生成修改建议 | 缩短评审时间 |
| 结果整理 | 评审输出 | 输出评审结论 | 沉淀评审意见 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill     | 核心功能                                       | 技术用途   |
|-------------|--------------------------------------------|--------|
| Code Review | 识别 correctness / security / performance 问题 | 代码评审   |
|             | 检查可读性与维护性问题                                | 代码规范检查 |
|             | 生成审查意见结构                                   | 评审结果整理 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install code review

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【待评审代码】完成以下任务：

- 1.识别代码中的潜在 bug 和风险点
- 2.检查命名、结构、重复逻辑等规范问题
- 3.输出性能和可维护性隐患
- 4.生成逐条修改建议
- 5.输出一份代码评审结论

● Read F:\A静姐团队\日常\open claw赋能企业\sample\_review\_demo.py

#### 代码评审报告：sample\_review\_demo.py

##### 一、潜在 Bug 和风险点

###### 1. 全局缓存竞争条件（严重）

```
python
cache = {}
last_refresh_time = 0
```

- 问题：Flask 默认启用多线程，多个请求开发时间时读写 cache 和 last\_refresh\_time 会！
- 影响：可能导致缓存错乱、计算错误，甚至程序崩溃

###### 2. 缓存逻辑错误（功能缺陷）

```
python
if cache_key in cache and now - last_refresh_time < 60:
    return cache[cache_key]
```

- 问题：last\_refresh\_time 是全局时间戳，不是按用户独立的。当一个用户更新缓存后，别会被误认为“没过期”
- 影响：缓存失效策略失效，用户可能看到过时数据

#### 四、逐条修改建议

##### 1. 修复缓存竞争条件

```
python
# 方案1：使用线程安全的数据结构
from threading import Lock
cache_lock = Lock()
user_cache = {} # 按用户存储缓存和过期时间
# 方案2：使用 Flask-Caching 等成熟库
```

##### 2. 重构缓存逻辑

```
python
# 每个缓存项独立过期时间
CACHE_TTL = 60 # 定义为常量

def get_user_summary(user_id):
    cache_key = f"summary_{user_id}"
    cached = user_cache.get(cache_key)
    if cached and time.time() - cached["timestamp"] < CACHE_TTL:
        return cached["data"]

    # 重新计算并缓存
    result = calculate_user_summary(user_id)
    user_cache[cache_key] = {
        "data": result,
        "timestamp": time.time()
    }
```

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn



# 测试用例生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 技术用途    |
|------|------|--------|---------|
| 需求解析 | 场景提取 | 提炼测试场景 | 明确测试范围  |
| 用例设计 | 用例生成 | 生成测试用例 | 提升测试效率  |
| 边界覆盖 | 异常补充 | 补充边界条件 | 提高覆盖完整性 |
| 输出整理 | 模板生成 | 生成用例文档 | 方便测试执行  |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill             | 核心功能   | 技术用途   |
|---------------------|--------|--------|
| Test Case Generator | 生成测试用例 | 功能测试设计 |
|                     | 提炼测试场景 | 测试准备   |
|                     | 补充异常场景 | 边界测试设计 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install test-case-generator

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

指令2-使用Skill生成：  
请基于【产品需求文档】【页面原型】【接口说明】完成以下任务：  
1.提炼核心测试场景  
2.生成正常流程测试用例  
3.补充异常流程和边界条件测试用例  
4.按前置条件、操作步骤、预期结果整理输出  
5.生成一份可直接执行的测试用例表

### 生成的测试用例

基于上述文档，我完成了以下任务：

1. 提炼核心测试场景
- 注册场景、登录场景、个人信息管理场景、密码修改场景、退出登录场景、权限控制场景。
2. 生成正常流程测试用例
- 覆盖各模块的正常功能路径，如正常注册、正常登录、正常修改信息等。
3. 补充异常流程和边界条件测试用例
- 包括输入校验错误、验证码错误、重复注册、密码规则违反、连续登录失败触发验证码、文件大小超限、期格式错误等。
  - 边界条件如密码长度边界（6位、20位、5位、21位）等。
4. 按前置条件、操作步骤、预期结果整理输出
- 所有用例均以结构化格式呈现，便于执行和验证。
5. 生成可直接执行的测试用例表
- 测试用例表.md – Markdown格式，包含完整表格，适合阅读和评审。
  - 测试用例表.csv – CSV格式，可导入测试管理工具（如Jira、TestRail）或Excel中直接执行。

### 测试用例概览

| 模块   | 正常用例数 | 异常/边界用例数 | 合计 |
|------|-------|----------|----|
| 注册   | 2     | 8        | 10 |
| 登录   | 4     | 5        | 9  |
| 个人中心 | 5     | 6        | 11 |
| 密码修改 | 3     | 6        | 9  |

### 二、测试用例表

| 用例ID       | 模块 | 功能点       | 前置条件                  | 操作步骤                                                                                                                                         | 预期结果                         | 优先级 | 类型 |
|------------|----|-----------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----|----|
| 注册模块       |    |           |                       |                                                                                                                                              |                              |     |    |
| TC-REG-001 | 注册 | 正常注册（手机号） | 1. 网络正常<br>2. 手机号未注册过 | 1. 进入注册页面<br>2. 输入有效手机号<br>3. 输入符合规则的密码（6-20位字母+数字）<br>4. 确认密码与密码一致<br>5. 输入正确的图形验证码<br>6. 点击“获取验证码”，收到短信验证码<br>7. 输入正确的短信验证码<br>8. 点击“注册”按钮 | 1. 注册成功提示<br>2. 自动跳转至登录页面    | P0  | 正常 |
| TC-REG-002 | 注册 | 正常注册（邮箱）  | 1. 网络正常<br>2. 邮箱未注册过  | 1. 进入注册页面<br>2. 输入有效邮箱<br>3. 输入符合规则的密码<br>4. 确认密码一致<br>5. 输入正确的图形验证码<br>6. 点击“获取验证码”，收到邮箱验证码<br>7. 输入正确的邮箱验证码<br>8. 点击“注册”按钮                 | 1. 注册成功提示<br>2. 自动跳转至登录页面    | P0  | 正常 |
| TC-REG-003 | 注册 | 手机号已注册    | 1. 手机号已注册             | 1. 进入注册页面<br>2. 输入已注册的手机号<br>3. 输入密码、确认密码、图形验证码<br>4. 获取并输入短信验证码<br>5. 点击“注册”按钮                                                              | 1. 提示“该手机号已注册”<br>2. 停留在注册页面 | P1  | 异常 |
| TC-REG-004 | 注册 | 密码不符合     | 1. 手机号未注册             | 1. 输入手机号<br>2. 输入密码“123ab”（5位）<br>3. 其他输入正确                                                                                                  | 1. 前端校验提示“密码长度6-20位，需包含      | P1  | 异常 |

七

# OpenClaw在产品方面的应用

# 需求分析辅助

## ■ 核心能力

| 能力类别  | 代表能力       | 核心功能                | 产品用途   |
|-------|------------|---------------------|--------|
| 需求分析  | 用户需求识别     | 提炼用户痛点、目标用户与使用场景    | 支撑需求定义 |
| 优先级判断 | 需求排序       | 按业务价值、用户价值、开发成本进行排序 | 辅助版本规划 |
| 路线图规划 | Roadmap 制定 | 规划阶段目标、里程碑与迭代节奏     | 推动产品落地 |
| 文档输出  | PRD 生成     | 输出需求文档、验收标准与流程说明    | 提高协作效率 |
| 跨团队协作 | 沟通协调       | 协调设计、研发、测试、运营等角色    | 降低推进阻力 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill         | 核心功能           | 产品用途    |
|-----------------|----------------|---------|
| Product Manager | 提供 PRD 模板与产品框架 | 需求文档整理  |
|                 | 评审和补全 PRD 内容   | 需求梳理与校对 |
|                 | 提供产品管理知识包与模板   | 产品文档沉淀  |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Product Manager

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【需求背景】【目标用户】【业务流程】完成以下任务：

- 1.提炼需求目标和核心问题
- 2.生成一份 PRD 文档框架
- 3.补充功能说明、业务规则和异常场景
- 4.整理验收标准和上线注意事项
- 5.输出一份需求文档初稿

#### ✅ 5个任务完成情况

##### 1. ✅ 提炼需求目标和核心问题

需求目标：

- 商业目标：12个月100万活跃用户，第一年5000万收入
- 产品目标：用户满意度NPS>50，完整健康管理闭环
- 技术目标：算法精度85%+，系统可用性99.9%

核心问题：

1. 数据孤岛问题：健康数据分散在不同平台
2. 数据解读困难：用户看不懂专业健康数据
3. 服务脱节问题：监测与医疗服务分离
4. 用户粘性不足：健康App使用频率下降

##### 2. ✅ 生成PRD文档框架

完整PRD结构（10大章节）：

1. 产品概述（愿景、定位、核心价值）
2. 用户分析（画像、场景、需求优先级）
3. 功能需求（模块总览、核心功能、优先级）
4. 非功能需求（性能、安全、兼容性）
5. 业务流程（核心流程、异常处理、数据流程）
6. 界面原型（信息架构、页面流程、交互设计）
7. 数据设计（数据模型、字典、安全）
8. 运营需求（策略、内容、增长）
9. 项目计划（版本规划、里程碑、资源）
10. 附录（术语表、参考资料、审核记录）

#### 4. ✅ 整理验收标准和上线注意事项

功能验收标准：

- 注册成功率>99%，绑定成功率>95%
- 数据同步延迟<5秒，算法准确率>85%
- 系统可用性99.9%，预警误报率<5%

用户体验标准：

- 新用户10分钟学会基础功能
- 核心功能3步内完成，操作错误率<5%
- NPS>50，功能满意度>4.2/5

上线前准备：

- 技术准备：环境部署、性能压测、安全审计
- 运营准备：内容准备、用户准备、数据准备
- 商业准备：合作伙伴、市场准备、法律合规

上线后监控：

- 实时监控（系统健康、业务指标、用户体验）
- 每日报告（业务日报、技术日报、用户反馈）
- 应急响应（故障应急、安全应急、用户应急）

#### 5. ✅ 输出需求文档初稿

完整PRD文档：智联健康数据平台PRD文档.md（12,789字）

核心内容：

- 产品概述：连接智能穿戴与健康服务的数字化平台
- 目标用户：4类核心用户详细画像和需求分析
- 功能需求：5大模块，20+核心功能详细说明
- 非功能需求：性能、安全、兼容性具体要求
- 项目计划：版本规划、里程碑、资源需求、风险评估

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

# 定价策略辅助

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 产品用途   |
|------|------|--------|--------|
| 定价分析 | 价格拆解 | 分析价格基础 | 建立定价框架 |
| 模型设计 | 定价建模 | 设计定价方案 | 输出价格体系 |
| 竞品研究 | 竞品对比 | 比较市场价格 | 辅助价格定位 |
| 收益优化 | 收入测算 | 评估收益影响 | 提升商业回报 |
| 策略调整 | 定价建议 | 输出优化方向 | 支撑经营决策 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill          | 核心功能 | 产品用途  |
|------------------|------|-------|
| Pricing Strategy | 定价分析 | 定价设计  |
|                  | 分层定价 | 收益化包装 |
|                  | 收益优化 | 收入提升  |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Pricing Strategy

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【产品定价背景】完成以下任务：

- 1.分析产品成本结构、用户价值与市场竞品价格
- 2.识别当前定价存在的问题
- 3.设计 3 档定价方案（基础版、专业版、企业版）
- 4.输出每档功能边界与目标客户
- 5.评估不同价格方案对转化率和收入的影响
- 6.生成一份定价优化建议

我需要先读取产品定价背景文件来进行分析。让我读取docx技能来处理

```
● Read C:\Users\86184\AppData\Roaming\ZeelinClaw\SKILLS\docx\SKILL...
● Bash pandoc "D:\静姐团队\2026\日常\产品定价背景_模拟示例_v2.docx"...
● Bash python -c " import zipfile import xml.etree.ElementTree as ...
● Bash chcp 65001 && python -c " import zipfile import xml.etree.E...
● Write C:\Users\86184\zeelinclaw\project\extract_docx.py
● Bash python C:\Users\86184\zeelinclaw\project\extract_docx.py
● Read C:\Users\86184\zeelinclaw\project\产品定价背景.md
```

现在我已获取到产品定价背景信息。让我根据 Pricing Strategy Analyzer 技能框架，为您完成全面的定价分析。

### InsightFlow AI 定价策略分析报告

#### 一、产品成本结构分析

成本构成

| 成本类型   | 占比估算 | 特点            |
|--------|------|---------------|
| 云服务与存储 | ~35% | 随用户量和数据规模线性增长 |
| AI模型调用 | ~25% | 高度可变，高级功能消耗更高 |
| 研发与维护  | ~25% | 相对固定，规模效应明显   |
| 客户支持   | ~15% | 企业版需求更高       |

### 二、用户价值分析

客户价值量化

| 客户类型           | 痛点成本        | 潜在价值           | 支付意愿区间       |
|----------------|-------------|----------------|--------------|
| 小团队（20-50人）    | 缺数据团队，决策靠直觉 | 年节省外包分析费 2-5 万 | 99-199 元/月   |
| 中型企业（50-200人）  | BI系统贵、落地难   | 年节省人力成本 5-15 万 | 299-599 元/月  |
| 成长企业（200-500人） | 多部门数据孤岛     | 年效率提升 20-30%   | 699-1299 元/月 |

#### Van Westendorp 价格敏感度分析

基于竞品对标和用户价值：

- 最优价格点（OP）：299 元/月
- 可接受价格下限：99 元/月
- 可接受价格上限：699 元/月
- 溢价区间：企业版可突破上限至 1299 元/月

### 三、竞品价格矩阵

#### 四、当前定价问题诊断

● 核心问题

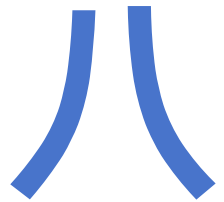
| 问题         | 影响            | 严重程度  |
|------------|---------------|-------|
| 单一价格无法分层获客 | 错失小团队和大企业两端客户 | ☆☆☆☆☆ |
| 无年付锁定机制    | 流失率高、续费不稳定    | ☆☆☆☆☆ |
| 价格与价值错配    | 用户“物有所值”感不足   | ☆☆☆☆☆ |
| 缺乏企业级方案    | 大客户流失到竞品C     | ☆☆☆☆☆ |
| 7天试用过短     | 用户未充分体验就做决策   | ☆☆☆   |

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn





# OpenClaw在法务方面的应用

# 合同审查辅助

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力   | 核心功能   | 法务用途   |
|------|--------|--------|--------|
| 条款提取 | 关键信息识别 | 提取核心条款 | 快速审查合同 |
| 风险识别 | 风险点检查  | 识别异常条款 | 辅助合同审查 |
| 差异比对 | 版本比较   | 比对条款变化 | 支撑修订审核 |
| 意见生成 | 审查建议输出 | 生成审查意见 | 提升审查效率 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill | 核心功能   | 法务用途 |
|---------|--------|------|
| lawyer  | 识别合同风险 | 合同审查 |
|         | 提取关键条款 | 条款分析 |
|         | 输出修改建议 | 合同修订 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install lawyer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【合同文本】完成以下任务：

- 1.提取合同主体、金额、期限、付款、违约责任等核心条款
- 2.识别可能存在风险的条款
- 3.标记权责不对等、表述不清或缺失内容
- 4.生成修改建议
- 5.输出一份合同审查意见

● Read F:\A静姐团队\日常\open claw赋能企业\合同文本\_软件服务采购合...

#### 合同审查意见

审查对象：软件服务采购合同（测试样例）

审查立场：甲方（星河科技（北京）有限公司，采购方）

审查时间：2026年3月28日

#### 一、核心条款提取

| 条款类别 | 内容摘要                                                                                                                                                        |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 合同主体 | 甲方：星河科技（北京）有限公司（统一社会信用代码：91110108MA000001X1）<br>乙方（上海）有限公司（统一社会信用代码：91310000MA000002Y2）                                                                     |
| 合同金额 | 总金额 <b>¥480,000 元</b> （大写：肆拾捌万元整），含软件许可费、实施服务费、培训费及维护费。                                                                                                     |
| 服务期限 | <b>12 个月</b> ，自 2025 年 6 月 1 日起至 2026 年 5 月 31 日止。                                                                                                          |
| 付款方式 | 1. 签约后 5 个工作日内支付 <b>70% 预付款</b> （¥336,000 元）<br>2. 平台上线验收后 10 个工作日内支付 <b>30%</b> （¥144,000 元）<br>3. 逾期付款违约金：每日 <b>1%</b> （按未付款金额计算）                         |
| 违约责任 | 1. 乙方延迟交付：每日违约金 <b>合同总金额的 0.01%</b> <br>2. 乙方原因导致数据泄露、业务中断，乙方应赔偿甲方 <b>全部实际损失</b> ，损失超过已支付金额的 <b>10%</b> <br>3. 甲方逾期付款超过 15 日：乙方有权 <b>立即暂停全部服务</b> ，损失由甲方承担。 |

#### 二、风险条款识别

| 条款位置    | 风险描述              |
|---------|-------------------|
| 第四条 第2款 | “若项目延期，乙方有权单方面决定是 |
| 第四条 第3款 | “在服务期限届满前，甲方如未提出书 |
| 第五条 第4款 | “乙方可根据业务需要，对平台功能、 |
| 第六条 第3款 | “乙方可基于提升服务质量的目的，使 |
| 第七条 第3款 | “验收标准由乙方根据其产品说明自行 |
| 第八条 第2款 | “如乙方延迟交付，每延迟一日，仅按 |
| 第八条 第3款 | “如因乙方原因导致甲方数据泄露、业 |

#### 四、修改建议

| 条款位置    | 原文摘要              | 修改建议                                                                                                                                     |
|---------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第四条 第2款 | “若项目延期，乙方有权单方面决定是 | <b>修改为：</b> “若因乙方原因导致项目延期，甲方有权要求乙方继续履行并承担延期违约责任；若因甲方原因导致延期，双方应协商调整服务计划。”                                                                 |
| 第四条 第3款 | “在服务期限届满前，甲方如未提出书 | <b>修改为：</b> “服务期限届满前 <b>60 日</b> ，双方应就续约条件进行协商并签订书面续约协议；若未达成续约协议，合同按期终止。”                                                                |
| 第五条 第4款 | “乙方可根据业务需要，对平台功能、 | <b>修改为：</b> “乙方如需对平台功能、界面、数据存储方式进行 <b>重大调整</b> ，应提前 <b>30 日</b> 书面通知甲方，并取得甲方 <b>书面同意</b> ；若调整影响甲方正常使用，甲方有权要求乙方恢复原状或减免相应费用。”              |
| 第六条 第3款 | “乙方可基于提升服务质量的目的，使 | <b>修改为：</b> “未经甲方 <b>事先书面同意</b> ，乙方不得将甲方业务数据用于任何 <b>分析、训练、展示或商业用途</b> ；乙方如需使用 <b>脱敏、聚合后的匿名数据</b> 用于产品改进，应确保数据无法还原至具体甲方，并提前向甲方披露使用范围与期限。” |
| 第七条 第3款 | “验收标准由乙方根据其产品说明自行 | <b>修改为：</b> “验收标准由 <b>双方确认的功能清单、性能指标及测试用例</b> 为准；若有争议，双方应委托 <b>第三方技术机构</b> 进行鉴定，费用由责任方承担。”                                               |
| 第八条 第2款 | “如乙方延迟交付，每延迟一日，仅按 | <b>修改为：</b> “如乙方延迟交付，每延迟一日，按 <b>合同总金额的 0.1%</b> 向甲方支付违约金；延迟超过 <b>30 日</b> ，甲方有权单方面解除合同并要求乙方返还已支付款项。”                                     |
| 第八条 第3款 | “如因乙方原因导致甲方数据泄露、业 | <b>修改为：</b> “如因乙方故意或重大过失导致甲方数据泄露、业务中断、经营损失，乙方应赔偿甲方 <b>全部实际损失</b> ；若难以计算，赔偿额不低于 <b>合同总金额的 50%</b> 。”                                      |

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 法务函件生成

## ■ 核心能力

| 能力类别 | 代表能力 | 核心功能   | 法务用途   |
|------|------|--------|--------|
| 信息整理 | 要点提炼 | 提炼案件事实 | 整理函件输入 |
| 文书生成 | 内容起草 | 生成函件初稿 | 提升起草效率 |
| 表达规范 | 语气控制 | 规范法律表述 | 保持文书严谨 |
| 结构统一 | 模板套用 | 统一函件格式 | 规范对外输出 |

## ■ 核心Skills

| 代表Skill          | 核心功能   | 法务用途   |
|------------------|--------|--------|
| Legal Doc Writer | 生成函件初稿 | 法务函件起草 |
|                  | 起草通知文本 | 通知函生成  |
|                  | 规范正式表达 | 法务文书整理 |

## ■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install legal-doc-writer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，

### 指令2-使用Skill生成：

请基于【事项背景】【争议事实】【沟通记录】完成以下任务：

- 提炼函件需要表达的核心事实
- 生成一份正式函件初稿
- 保持措辞正式、清晰、审慎
- 补充权利主张和回复要求
- 输出一份可供法务修改的函件文本

```
● Write merge_contents.py
● Bash python merge_contents.py
● Read case_summary.txt
● Write legal_letter_draft.md
● Write 函件生成结果.md
● Read 函件生成结果.md
```

我已基于您提供的测试素材包（事项背景、争议事实、沟通记录）完成了全部五项任务，核心产出如

#### 一、核心事实提炼（摘要）

- 合同基础：**2025年6月签订《云策经营分析平台软件许可及实施服务合同》（总金额48万元，已33.6万元）。
- 交付问题：**销售/回款分析模块数据异常；系统登录缓慢、页面报错。
- 承诺不一致：**商务承诺的多维度分析、权限控制、自定义导出等功能未完全交付，部分需额外收线。
- 服务响应延迟：**自2025年7月起多次反馈，乙方仅回复“排查中”“后续版本优化”，未给明确解决时
- 实际影响：**影响管理层数据查看、增加人工统计成本、延误经营汇报。
- 沟通记录：**四次关键沟通（2025-07-08至2025-08-02）均未实质解决问题。
- 甲方诉求：**要求明确整改清单与时间、书面说明、保留追究违约责任权利。

#### 二、正式函件初稿（完整文本）

以下为生成的正式函件初稿，措辞保持正式、清晰、审慎，已包含权利主张与回复要求，可直接供法

关于要求限期整改并书面回复的函  
致：云策数字服务（上海）有限公司  
由：星河科技（北京）有限公司  
日期：2026年3月28日  
函件编号：XH-KJ-20260328-001

##### 一、背景与合同引述

根据贵我双方于2025年6月签订的《云策经营分析平台软件许可及实施服务合同》（下称“本合同”），贵司应向本公司交付符合合同约定及商务承诺的“云策经营分析平台”软件许可及实施服务，合同总金额为人民币480,000元。截至目前，本公司已依约支付首期款人民币336,000元。

##### 二、核心事实与问题陈述

自项目上线以来，本公司在使用过程中发现以下核心问题，多次与贵司沟通仍未得到实质性解决：

###### 1. 交付质量问题

- 销售分析模块、回款分析模块数据异常，导致经营数据无法准确呈现；
- 系统登录缓慢、页面报错、数据刷新不及时，严重影响日常操作效率。

###### 2. 承诺与交付不一致

- 商务沟通中，贵司明确表示支持多维度经营分析、部门级权限控制及自定义报表导出；
- 实际交付版本中，部分功能需额外收费开通，且部分能力尚未上线，与前期承诺严重不符。

###### 3. 服务响应与修复延迟

- 自2025年7月起，本公司通过邮件、微信群、电话等方式多次反馈上述问题；
- 贵司虽偶有回复，但仅表示“排查中”或“后续版本优化”，未提供明确解决时间表；
- 影响使用的关键问题，贵司未在合理期限内完成修复。

##### 四、权利主张与回复要求

基于上述事实，本公司正式提出以下主张与要求：

###### （一）整改要求

- 请贵司在**收到本函后5个工作日内**，提供书面《问题整改清单》，明确：
  - 每个问题的具体表现；
  - 根本原因分析；
  - 整改措施与计划完成时间；
  - 责任人及联系方式。
- 请贵司在**收到本函后10个工作日内**，完成所有关键问题的修复并通过我方验收。

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

# 发展前景与挑战

OpenClaw 正从单点能力走向企业级落地，但在规模化应用中仍需平衡价值释放与安全治理。

## 发展前景

### 应用趋势

场景更深

部门更多

链路更长

### 价值方向

提效增强

协同增强

决策提速

### 具体表现

从单点工具走向流程助手

从局部试点走向企业落地

## 现实挑战

安全可控

权限治理

输出稳定

组织适配

### 具体问题

第三方 Skills 需审核

数据权限需隔离

规模化仍需验证 ROI

一句话概括：OpenClaw 正从单点能力走向企业级落地，但在规模化应用中仍需平衡价值释放与安全治理。



# 扫码（小助理）入短剧交流群



让科研像聊天一样简单  
愿光阴所及，皆是暖阳；  
愿人心所向，俱为温良。

企业微信



还是陈大宝   
冰岛



扫描二维码入群聊

更多免费行业报告

并购家

[www.ipoipo.cn](http://www.ipoipo.cn)

扫描二维码，加我为朋友。

# ZeeLin AI Scientist



让科研像聊天一样简单  
愿光阴所及，皆是暖阳；  
愿人心所向，俱为温良。

软件于2025年10月13 日 更新为V20251010版

AI直接交付可编辑的结果

【软件获取网址】

世界上第一个一句话生成一本书的AIGK

## 一句话上手的AI学术工具

研究综述：一句话生成图文并茂的国内外研究现状

研究报告：一句话生成图文并茂的百万字研究报告

可视绘图：一句话生成10张精美复杂的可视化图

(但：推荐自己导入数据)



多工具智能协同：集成

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

、知识建模等高强度任务。

# 扫码（小助理）入科研交流群



让科研像聊天一样简单  
愿光阴所及，皆是暖阳；  
愿人心所向，俱为温良。



AI科研小助手



让科研像聊天一样简单



扫一扫上面的二维码图案，加我为企业会员。

更多免费行业报告

并购家

[www.ipoipo.cn](http://www.ipoipo.cn)

加我为朋友。



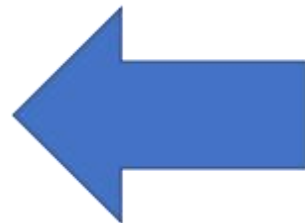
b站



抖音



让科研像聊天一样简单  
愿光阴所及,皆是暖阳;  
愿人心所向,俱为温良。



软件教程



更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn