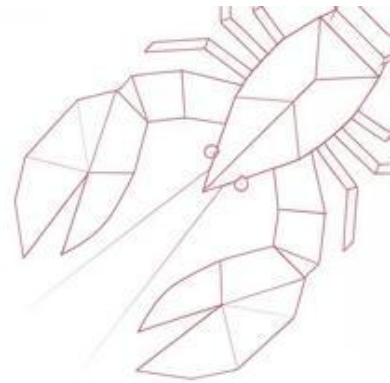




2026企业AI转型成功标准

企业 AI 转型的终极逻辑：Token – Agent – Attention

张雷 | 混沌AI院

2026年4月17日

企业龙虾大会

真正决定输赢的问题，已经不再是谁认识更多“新龙虾”...而是谁能更快完成自身的进化。

唯一的变量， 是你。

龙虾（模型）会继续进化。
Agent 会从“会回答”走向“会行动”。
工具会无休止地更新。
这些都是已经确定的常量。

2026，企业的仗开始了

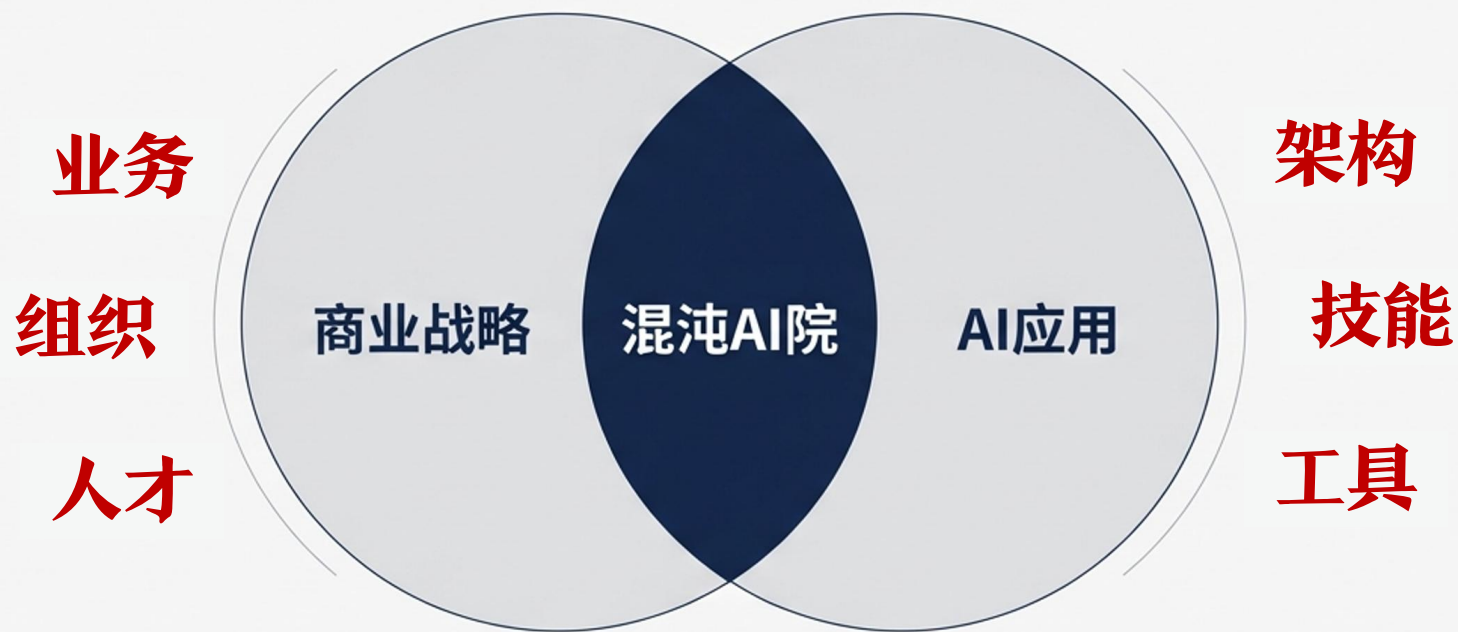
企业AI转型目标-Agentic Company



这不是一次工具采购，这是一次企业操作系统的重装。

混沌AI院

赋能企业和AI领导者，实现AI转型
成为-Agentic Company



《AI产品经理》培养AI核心人才，《AI院实战营》陪跑业务团队AI化

企业AI转型新标准

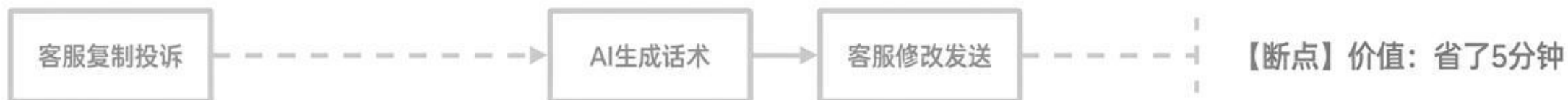
今天讲四个关键词

关键词1： 数字员工/AR (Agent Resource)



场景重构：为什么数字员工更接近经营价值？

工具模式



数字员工模式



进入做事链条，形成“战略→交付→运营→优化”的完整生命周期。

根本归因：动作与责任的错位

	工具 	数字员工 
权限	随用随取，没有边界。	授权 拥有明确的权限边界与企业行为规范。
目标	仅执行单一指令（如写一封邮件）。	任务 拥有明确的商业目标与交付物。
结果	用完即走，不对结果负责。	责任 承担执行结果、追踪复盘与后续跟进。

数字员工不是谁替代谁，
而是企业责任链条的重新定义。

灵魂拷问：你的企业里是真龙虾，还是假工具？

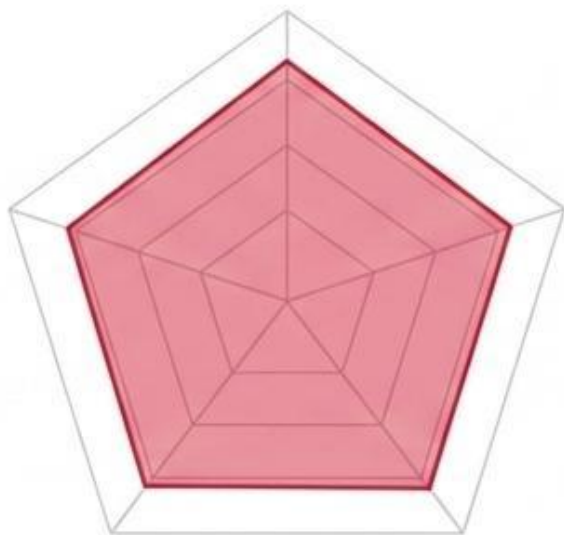
1. 动力测试：关掉人工干预，AI还能继续主动工作吗？

2. 记忆测试：换个会话，AI还记得之前的业务上下文吗？

3. 专业测试：给一个代码/复杂任务，AI能独立完成吗？

4. 知识测试：问一个企业特有隐性规则，AI能答对吗？

5. 协同测试：跨系统的任务，AI能自动串联对接吗？



≤2项通过（你还在用工具）

3-4项通过（有潜力需补短）

● 全部通过（合格数字员工）

K: 知识可用结构 (Knowledge)

让 Agent 在正确上下文里调用正确知识

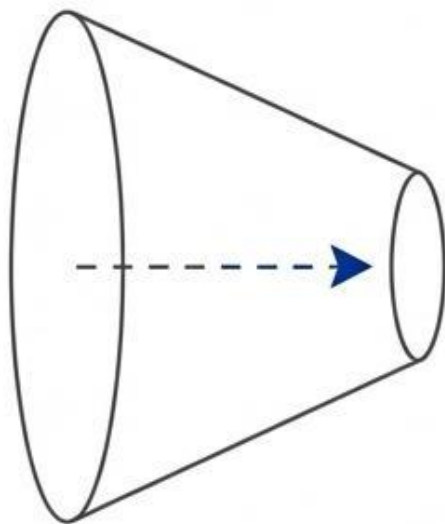
管理与业务定义

误区：✗ 不是“喂了很多资料”，也不是“接了一个孤立知识库”

本质：明确数字员工在什么业务约束下做事。

包含要素：

- 业务知识
- 规则知识
- 流程知识
- 产品知识
- 角色知识
- 场景上下文知识



Agent 技术映射

[企业知识底座]

[检索增强机制 (RAG)]

[上下文管理]

[长期记忆系统]

[角色与约束设定]

[状态存储]

S: 技能封装结构 (Skills)

把工具、流程和输出封装成稳定技能

管理与业务定义

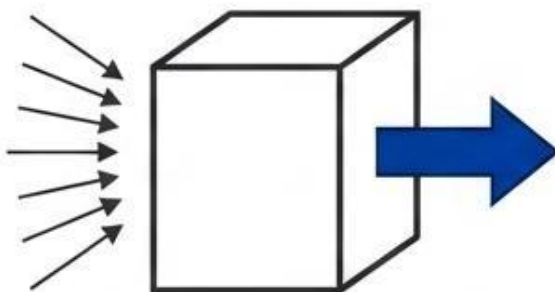
✗ 不是简单的“会调几个工具”

本质:

回答“能不能把任务做出来，并稳定交付”。面向任务完成的封装。

包含要素:

- 任务执行技能
- 工具调用技能
- 交付生成技能
- 协作技能
- 异常处理技能



Agent 技术映射

[工具调用能力]

[workflow编排]

[动作执行层]

[技能模块封装]

[模板与策略库]

[多模态处理能力]

[交付生成能力]

A: 目标驱动行动结构 (Attitude)

有目标驱动、状态推进和边界控制的行动系统

管理与业务定义

误区：✗ 不是简单的“主动性”或“看起来聪明”

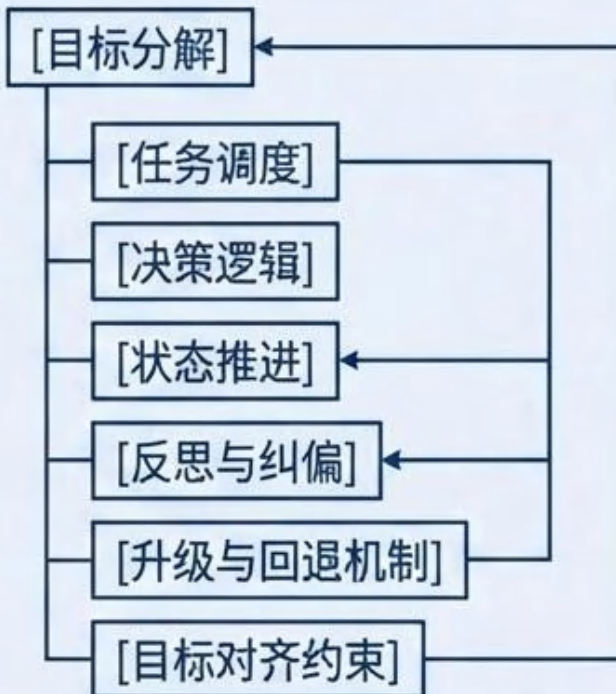
本质：最关键的一层。回答“能不能围绕目标行动、持续推进任务，并在边界内保持对齐”。没有A，K和S只是静态库存。

包含要素：

- 目标感知
- 任务推进
- 边界内自治
- 异常升级
- 与企业目标对齐



Agent 技术映射



先站对立场，再把事做对



主动性

不只是响应指令，更是推进目标。



专属性

拒绝通用废话，适配企业商业调性。



稳定性

情绪零波动，可用率与错误率极度可量化。

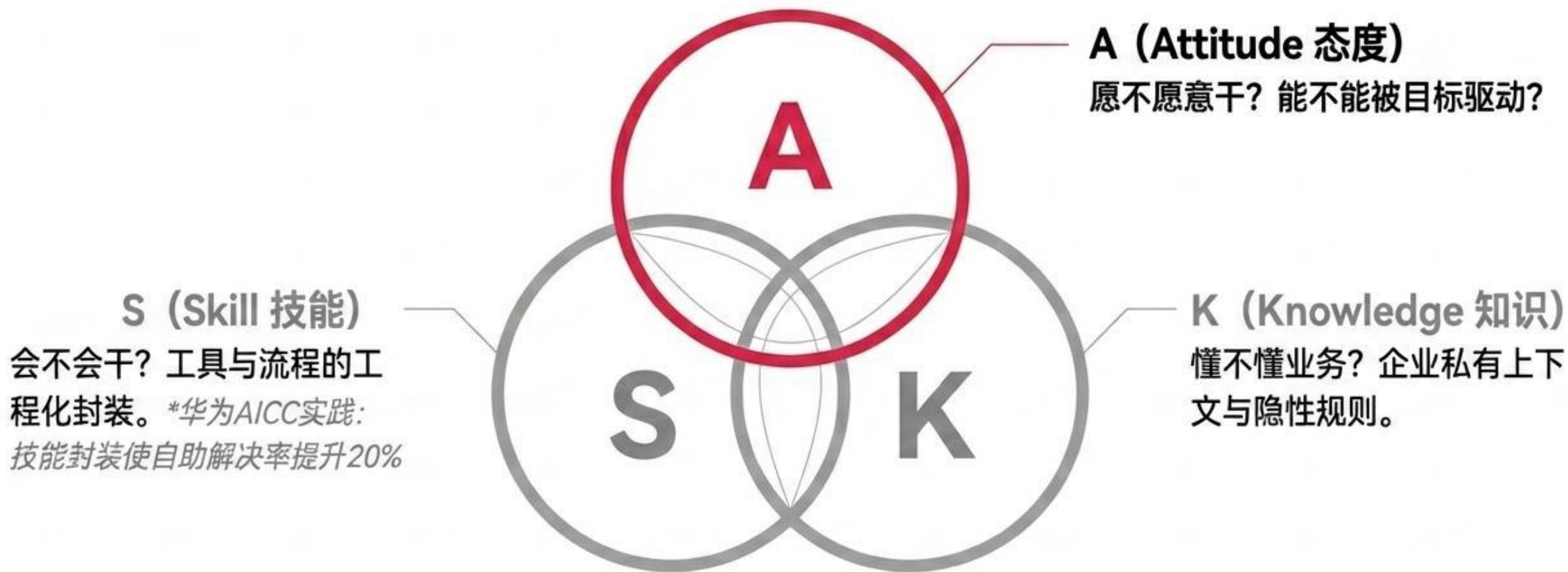


忠诚度

绝对服从数据合规，审计轨迹完全透明。

现有的通用大模型普遍缺乏“A”。没有约束的高能力AI，带来的不是资产，而是组织风险。

ASK框架：数字员工的组织能力结构



有S无A是执行器，有K无A是百科全书。A（态度），才是硅基员工的灵魂。

底层逻辑：动力与能力的有机相乘

非简单叠加，而是有机融合

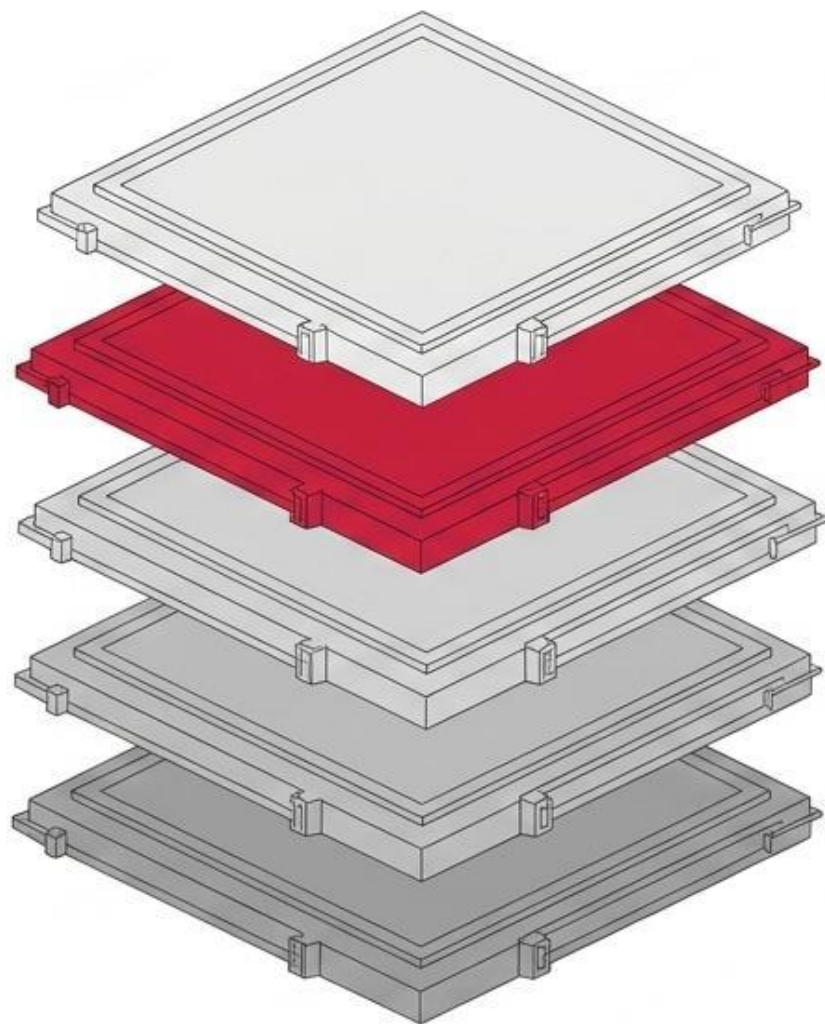
$$\text{OpenClaw} \times \text{Claude Code} = \text{Agent Resource}$$

(动力/愿力) (能力/智力) 合格数字员工

OpenClaw 解决“愿不愿”：让AI主动推进任务，克服困难闭环。

Claude Code 解决“能不能”：百万Token推理，处理复杂多步专业任务。

硅基员工的五层技术骨架



入口层 | 飞书/钉钉、MCP协议
(全触点覆盖)

动力层 | OpenClaw框架、ReAct规划
(主动任务>60%)

能力层 | Claude Code、百万Token推理
(任务完成率>90%)

记忆层 | 企业知识库、RAG与业务档案
(知识覆盖率>80%)

备用层 | 多模型冗余与故障转移
(可用率>99.5%)

雷老虎V

晾了10年的公众号



AI时代，保住职场竞争力的核心：拥有一套能跑通业务的「数字员工」



2026年AI对职场冲击的下半场，从AI提效到AI数字员工代理

2026年的职场，正在发生一场比想象中更残酷的洗牌。

三、黄金架构：5层结构，搭出能创造业务价值的数字员工团队



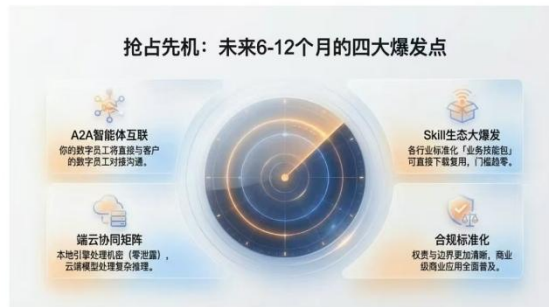
五层黄金架构

一套能真正落地、帮你放大业务价值的数字员工系统，不是随便找几个AI工具堆砌，而是要搭成一个分工明确、协同顺畅、能跑通长程业务的完整体系。我用最简单的箭头逻辑，给你讲透2026年最适合普通职场人的5层黄金架构，每层都对应生活化的角色比喻，看完就知道该怎么配：

入口层(门脸) → 动力层(心脏) → 能力



十一、未来趋势：6-12个月，数字员工会变成什么样？



未来6-12个月趋势

AI技术的迭代速度，远超我们的想象，未来半年到一年内，数字员工领域必将迎来这四大核心变化，提前布局，你才能永远快人一步：

1. Claw生态全面爆发，A2A智能体互联普及

以OpenClaw为核心的Claw生态会全面爆发，成为数字员工的行业标准；同时A2A智能体通信协议会快速成熟，你和同事、合作



雷老虎 混沌AI院院长

查看详细资料



雷老虎的AI实验室



aily工作助手生成



雷老虎的AI实验室

雷老虎的AI实验室

怎么让AI帮你干活，而不是被AI焦虑绑架。混沌AI院院长的日常观察，亲测有效的AI落地方法，不保证有效但保证真实。



上课了



卷不动了



生气了

生气了



困了

困了



我要减肥



抱抱

抱抱



嘿嘿，有点尴尬



不懂



气得直跺脚



我最棒



嘿嘿，窃喜



躺平



我要疯了



点赞



饿了，想吃肉



来杯咖啡

企业AI转型新标准

关键词2:

企业级龙虾-AI化业务单元

ABU (Agentic Business Unit)

营销增长

- ✓ VOC用户调研
- ✓ 内容工厂
- ✓ GEO

产品创新

- ✓ 设计流程
- ✓ 用户洞察
- ✓ 原型设计

运营提效

- ✓ 流程自动化
- ✓ 供应链提效
- ✓ 岗位自动化

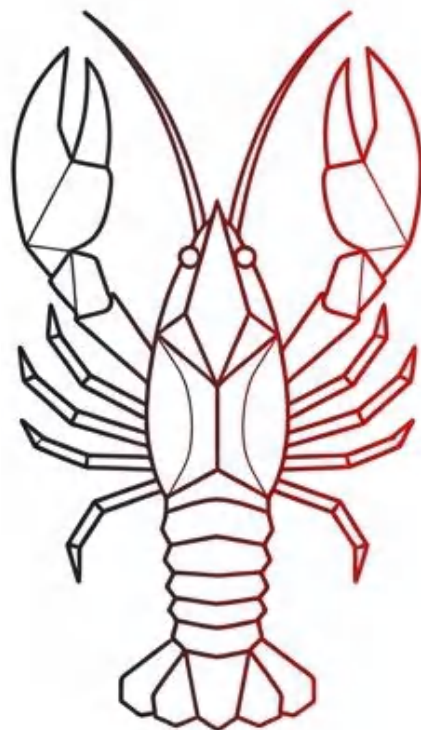


企业级龙虾

动力

端侧Agent/龙虾OpenClaw

- ✓ 专属性
- ✓ 全域联通（接口）
- ✓ 主动性、内驱力
- ✓ 意图识别，协调安排

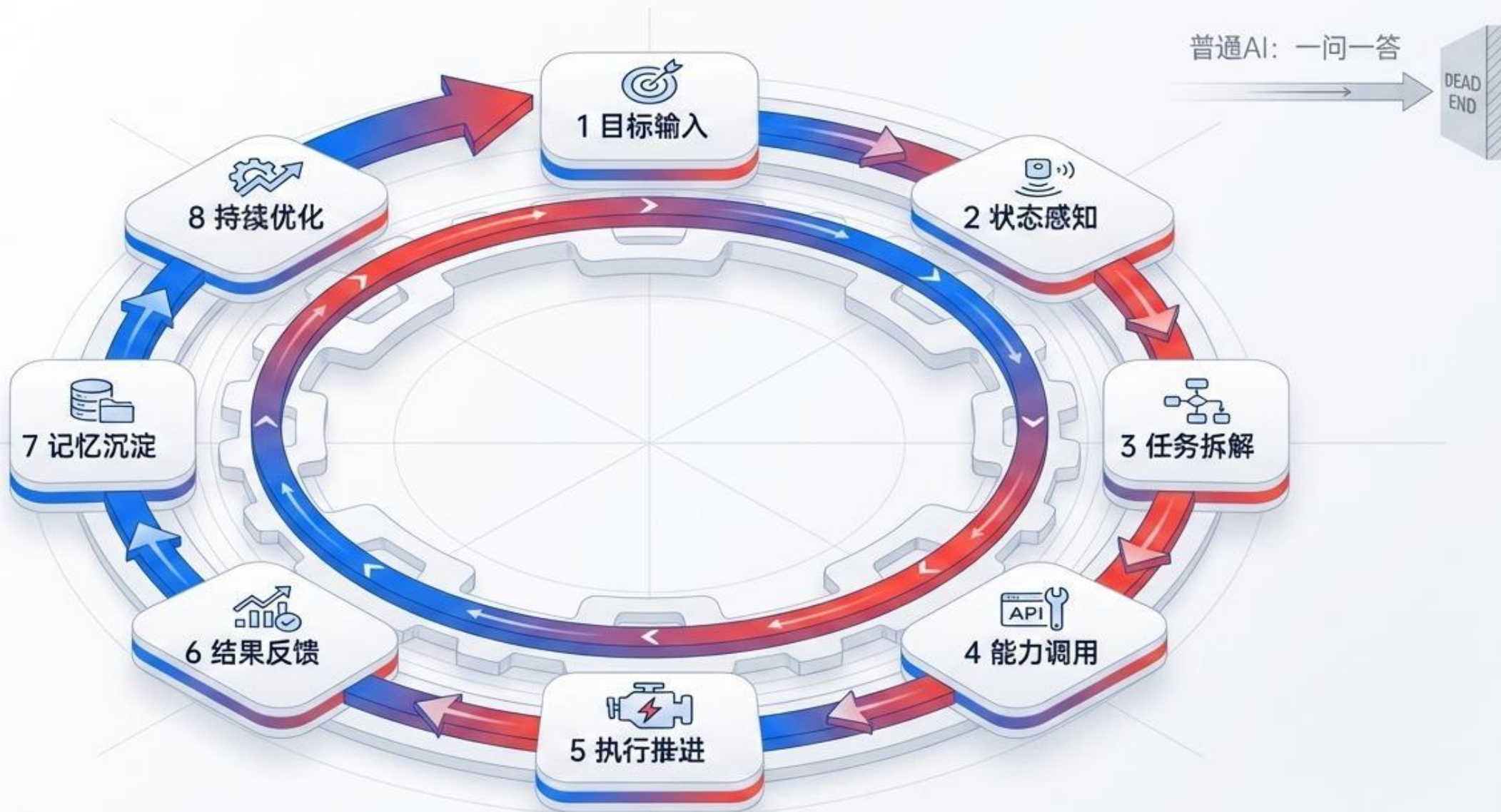


能力

AI Coding(CC\TRAE)

- ✓ 专业性
- ✓ 全能技术
- ✓ 结构化、技能化、工具化
- ✓ 写代码、做方案、抠细节，还是分析复杂项目

8步自治闭环：从“单一动作”到“系统运转”



齿轮咬合：企业级龙虾的四大运行机制

动力机制（愿不愿干）

基于 OpenClaw 建立行动、推进、调度与闭环的意愿。

能力机制（能不能干）

基于 Claude Code 与 Skills 封装，确保交付质量。

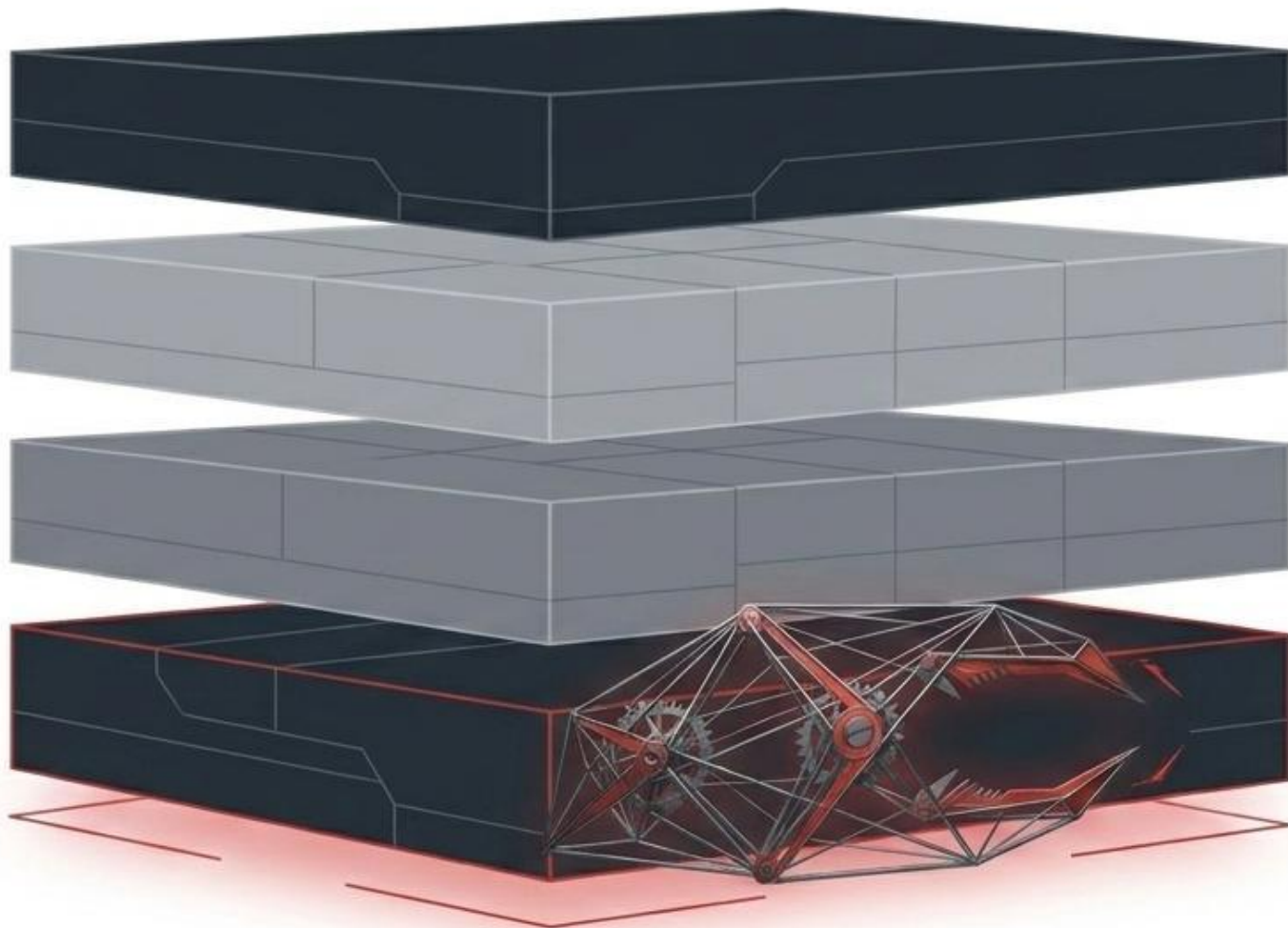
模式机制（在什么岗位干）

界定AI角色、系统权限边界与人机协同SOP。

壁垒机制（怎么防抄袭）

私有知识库+跨会话记忆，建立别人短期抄不会的经验壁垒。

四大底层架构



治理层：边界与接管。权限控制、数据隔离、审计日志、人工接管。让企业敢把责任交给它。

记忆层：跨周期连续。知识库、向量检索、任务档案。不再每次从零开始。

能力层：稳定交付。大模型推理、代码执行、MCP 工具调用、技能封装。

动力层：持续动起来。目标驱动、事件触发、跨会话状态保持、主动跟踪。

检验标准：企业是否真正拥有了“企业级小龙虾”？

1. 不再依赖单次 Prompt 驱动：基于目标持续运行，而非一句一动。
2. 具备岗位化能力封装：不做通用问答，能稳定完成特定岗位任务。
3. 拥有企业记忆和上下文连续性：记住业务、历史与协作关系，拒绝从零开始。
4. 被纳入治理与责任边界：完全可控、可追踪、可升级、可接管。

混沌AI院3期

90天手把手落地AI试点
专业陪伴组织的AI进化

为企业锻造实战型AI团队 —— 致所有在AI浪潮中寻求突破的决策者

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

营销增长

- ✓ VOC用户调研
- ✓ 内容工厂
- ✓ GEO

产品创新

- ✓ 设计流程
- ✓ 用户洞察
- ✓ 原型设计

运营提效

- ✓ 流程自动化
- ✓ 供应链提效
- ✓ 岗位自动化

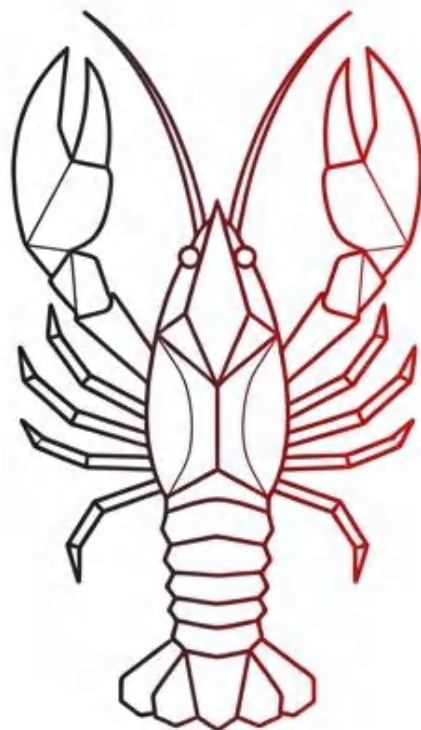


企业级龙虾

动力

端侧Agent/龙虾OpenClaw

- ✓ 专属性
- ✓ 全域联通（接口）
- ✓ 主动性、内驱力
- ✓ 意图识别，协调安排



能力

AI Coding(CC\TRAE)

- ✓ 专业性
- ✓ 全能技术
- ✓ 结构化、技能化、工具化
- ✓ 写代码、做方案、抠细节，还是分析复杂项目

传统企业的 AI 转型范本

企业	赛道场景	核心痛点	AI 重构成果 (Data)
梦境引擎	AIGC创意	成本高周期长	效率提 15 倍，单月省 10万+
零一数科	AICRM	漏跟进流失高	流失率降 30%，人效提 55%
乡乡嘴	AI电商	脚本慢匹配低	产出提 18 倍，ROI 提 80%
普邦园林	AI采购	信息过载凭经验	效率提 10 倍，风控覆盖 100%
阳光天宇	AI制造质检	人工误差成本高	次品率降 40%，8 人缩减至 1人
小牛科技	AI数字员工	重复工作超60%	人力成本降 40%，单人效能提 3 倍

企业AI转型新标准

关键词3： AI领导者/AI Leaders

**“AI的价值，不取决于谁在用，
而取决于谁在领导。”**

亲自焦虑，口头鼓励，等待结果

AI工具

停留于过程

服务对象：动作（写文案、查数据）

解决问题：我怎么干得更快？

核心本质：放大个人的操作效率

数字员工

交付于结果

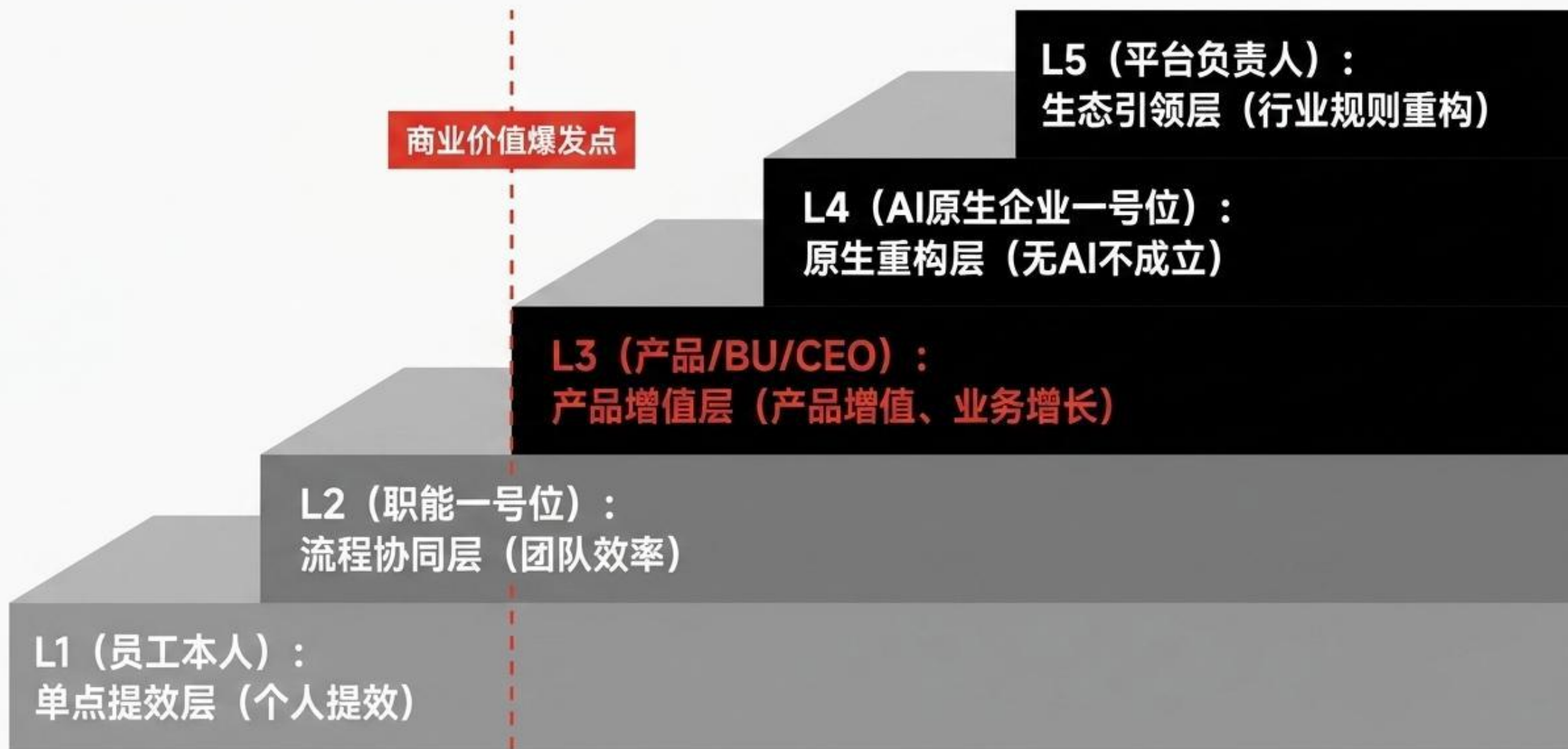
服务对象：目标（承接任务、交付标准）

解决问题：目标能否被规模化兑现？

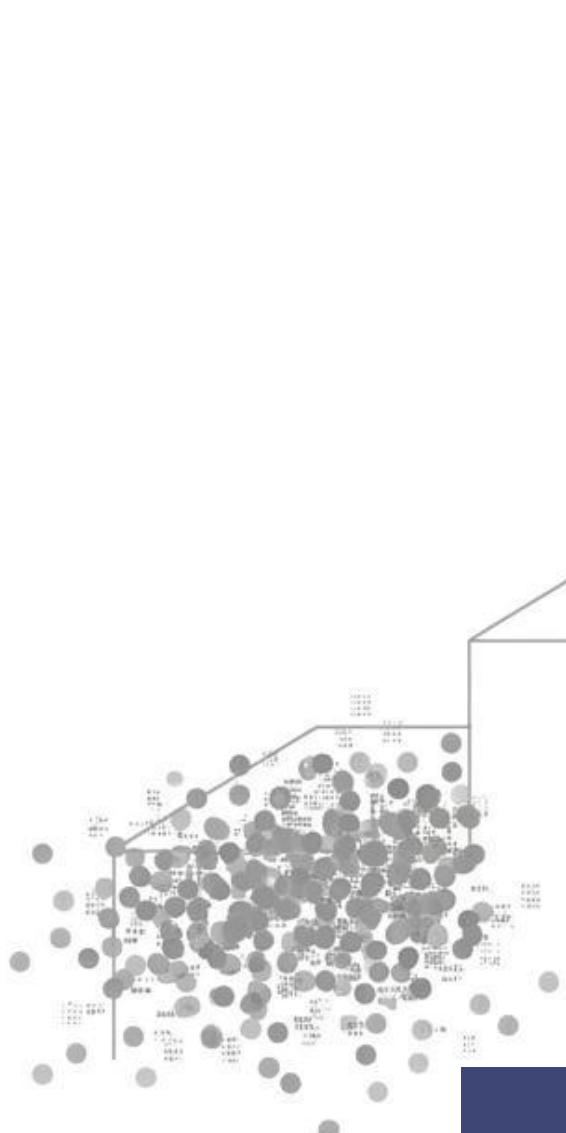
核心本质：放大领导者的判断与执行力

AI工具放大的是操作，数字员工放大的是领导。

AI领导者的五个价值层级（L1-L5）

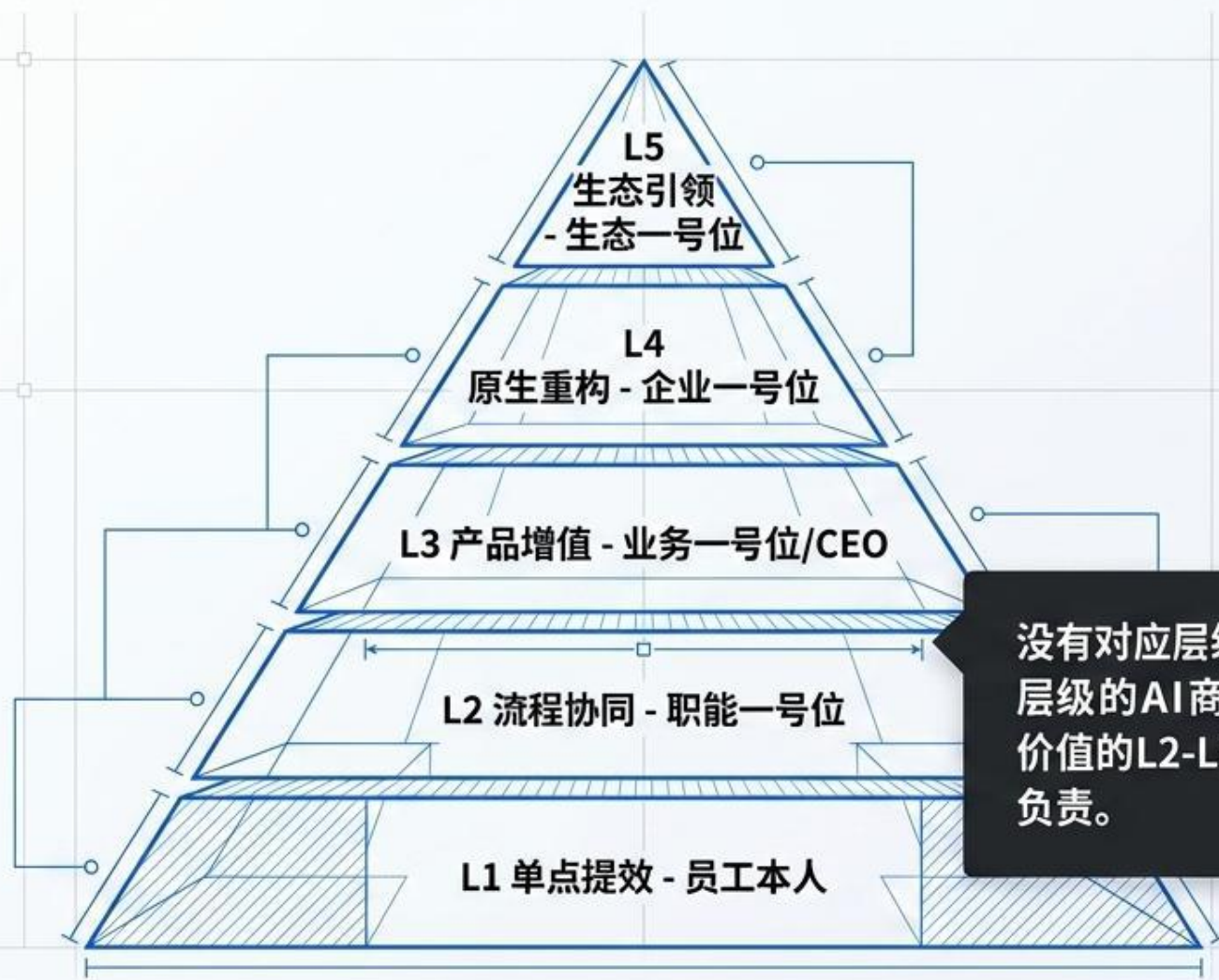


最大的误判：把AI困在员工层



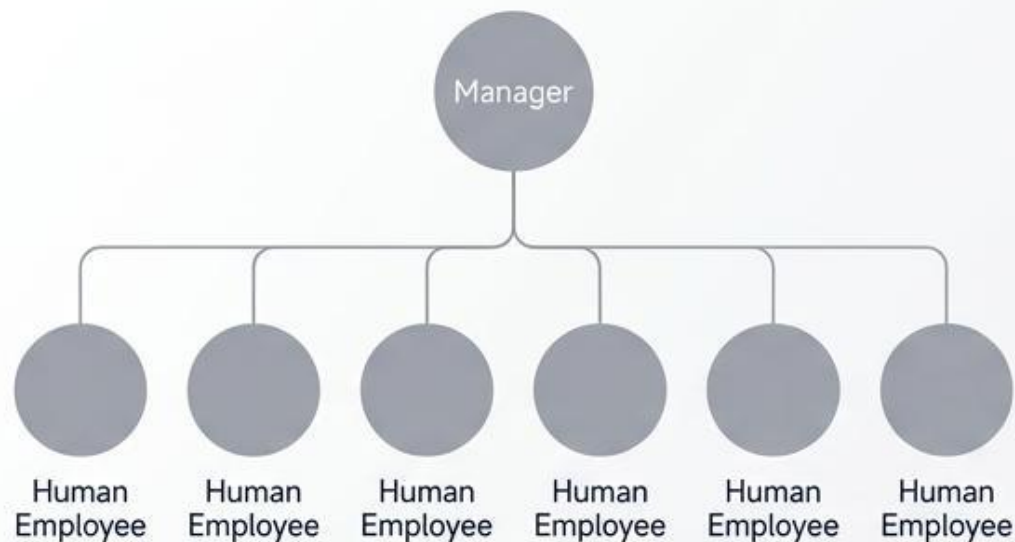
员工层的AI，不会自动长成业务层的价值。
这不是自然生长的过程，
而是领导跃迁的过程。
没有对应层级的一号位，
就没有对应层级的AI价值。

破局全景图：AI的天花板，就是领导者的天花板。



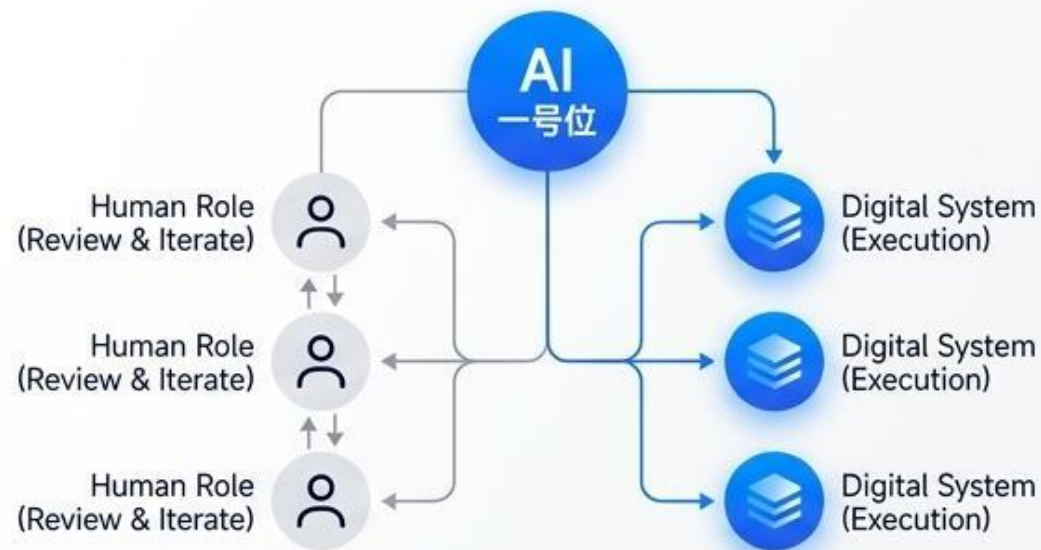
正在发生的未来：每个人都是AI一号位

Before (工业时代)



管理人的时间和精力

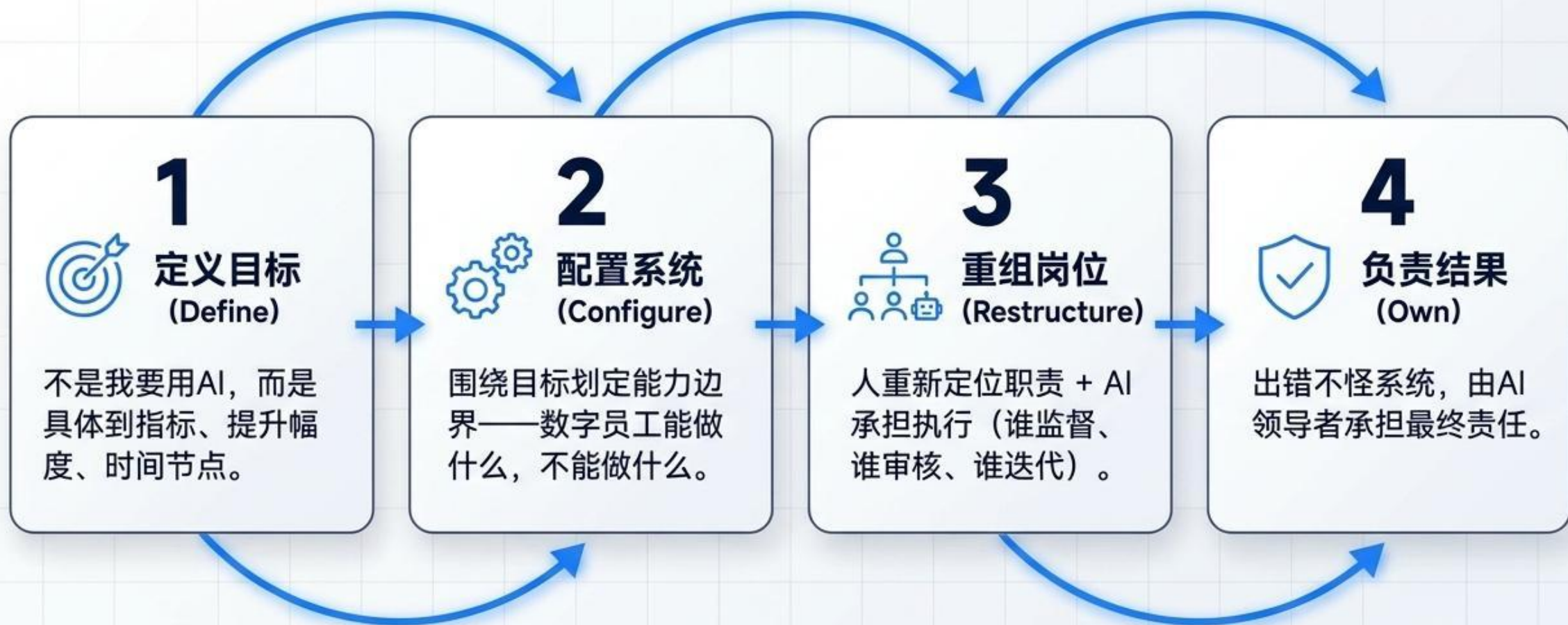
After (智能时代)



管理数字员工的能力和产出

未来组织配置的基本单位，不再是单个人，而是人 + 数字员工系统。
不会给AI下目标的人，迟早被会下目标的人取代。

AI领导者的四大核心任务



灵魂拷问： 如果老板没有成为AI领导者...

CEO?

CTO?

那么AI转型的【第一负责人】，到底该是谁？

业务一号位？

HR?

AI院辅导经验：AI领导者实用搭配

老板/某核心高
管/业务一号位
/二代

首席AI官
CAIO



战略决策者

定方向、给资源。

业务一号位/业
务骨干/高潜

AI业务架构
师

业务核心骨干

懂痛点、推变革。



$1+1+1>10$

CTO/高潜产品经
理或开发/综合能
力强的年轻人

AI产品经理

技术实现人员

懂工具、做落地。



递进式实战框架：从诊断到落地的90天旅程



企业AI转型新标准

关键词4：

AI到市场的价值链

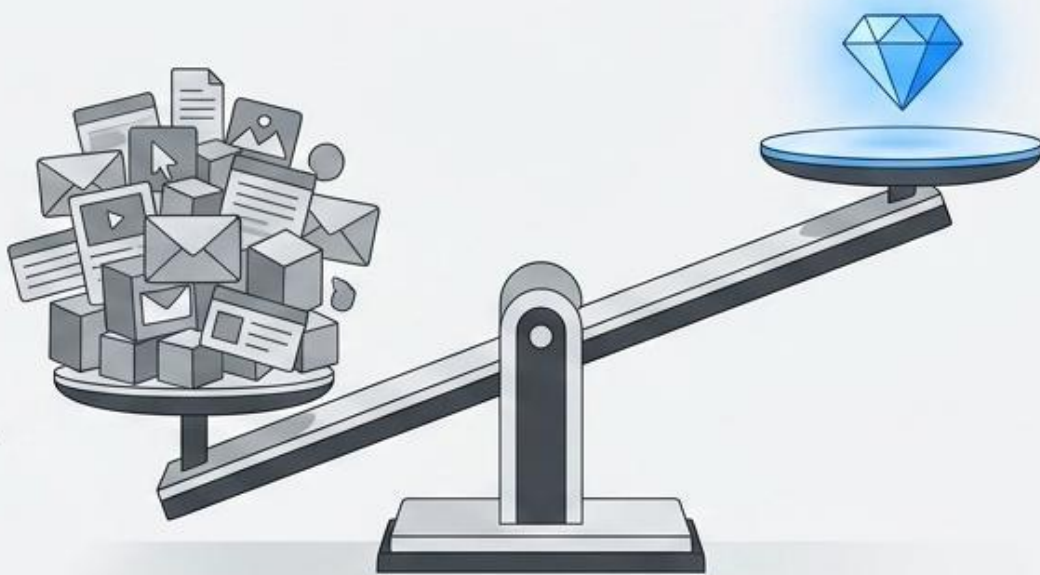
T-A-A (Attention-Agent-Token)

供给侧内卷的终点：AI让供给变廉价，却抬高了需求侧门槛

泛滥的供给 (Tokens/Agents)

- Token 让认知加工成本归零
- Agent 让生产、服务、触达规模化

结果：信息泛滥，差异变薄，触达极吵。



极度稀缺的需求侧筛选

当供给密度极高时，用户的信任阈值反向飙升：

➤ 广告信任度：从 41% 骤降至 18%

➤ 流量成本：逆势上涨 47%

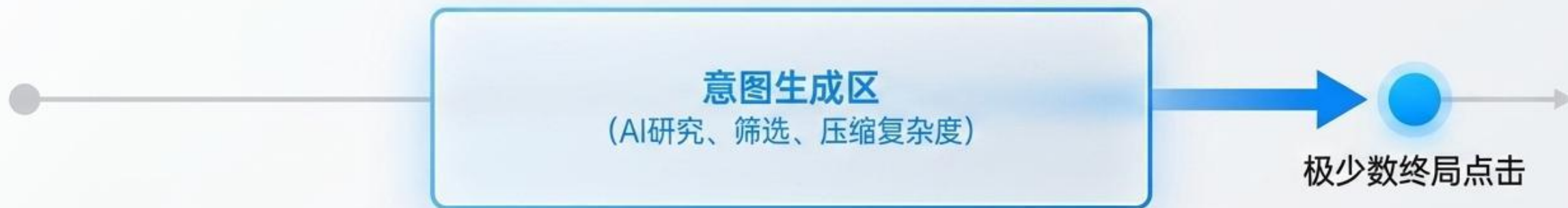
传统曝光机制，越来越难进入用户真实的决策链。

需求没有消失，但信号从“点击”迁移到了“意图”

过去：点击是探索（海量低效互动）



现在：点击是终局（AI吞噬了前端比较环节）



点击在减少，但决策成熟度在急剧上升

93%

的AI查询在零点击状态下就获得了满足。

23倍

真正发生点击的AI流量，转化率最高可达传统自然搜索的23倍。

Google（传统搜索）：2.8%

2.8%

Claude（AI 平台）：16.8%

16.8%

过去的点击意味着“我开始了解”；现在的点击意味着“我已经想明白，只差最后确认”。

The New Business Physics Blueprint

企业的全新增长逻辑：意图运营

未来三年最重要的战略迁移方向。



流量运营 (Traffic Operations)

- ✗ 等用户搜到你
- ✗ 拼谁的内容产量更大
- ✗ 买更多的前端曝光

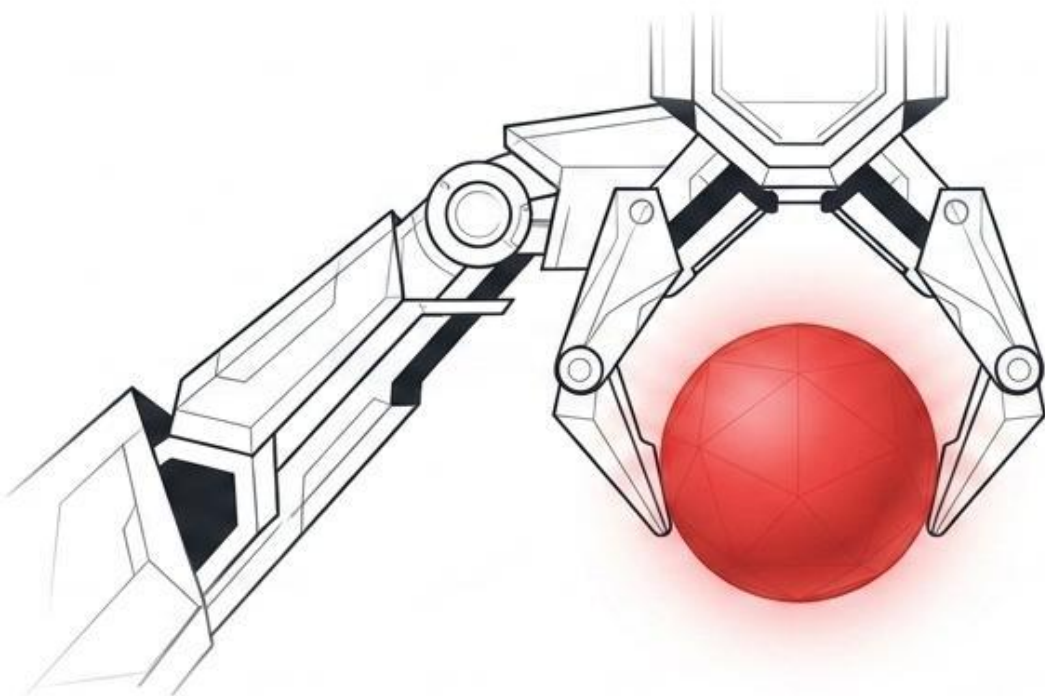


意图运营 (Intent Operations)

- ✓ 更早识别需求的生成
- ✓ 拼谁更早理解用户真正要解决的问题
- ✓ 努力让自己进入AI推荐体系的答案链路

OpenClaw 策略：精准捕获“零方数据”

在信息洪流中，犹如破壳之钳，精准夹取最稀缺的深度意图。



零方数据 (Zero-party Data)

用户通过 AI 多轮对话，主动交出的最真实偏好与最高购买意图。

基于此策略的营销点击率比传统方式高出 2.6 倍。

范式转移：从“流量猎手”到“意图运营商”

商业维度	传统工业/流量时代	AI 意图时代（开钳法则）
入口逻辑	“我找客户”（被动搜索/广撒网广告）	“客户找我”（AI预判需求并主动推荐）
核心指标	流量数量、曝光量、点击率	注意力质量、意图精度、转化确定性
需求发现	基于历史行为推断（后置分析）	基于语义理解预测（前置响应）
用户状态	探索期（Browsers - 极易流失）	决策期（Buyers - 意图已预载）
竞争壁垒	规模经济与资金体量	智能增强与机器可见度（GEO）

用户需求侧的发展故事

雷老虎漫画版

混沌
HUNDUN



2008: 翻了10页搜索结果, 对比了50家店的评价, 终于找到一家...



2024: 问了一下AI, 它直接告诉我该喝哪一款



2026: 我的AI管家知道我每天8点要喝咖啡, 自动就订好了



未来: 我和AI不是买卖关系, 是一起创造好咖啡的伙伴

营销权力的三次大迁移

SEO (搜索引擎优化)

争夺核心：
排序权（位置与点击）

受众行为：
搜索 - 浏览 - 点击

GEO (生成式引擎优化)

争夺核心：
认知权（推荐与信任）

受众行为：
提问 - 零点击获取答案

AEO (智能体引擎优化)

争夺核心：
执行权（决策与成交）

受众行为：
需求发起 - 智能体代执行

SEO-GEO-AEO的发展故事

雷老虎漫画版

雷老虎V

公众号



更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn



金谷园饺子馆餐厅



「北邮边上的饺子馆」

2篇原创内容 60个朋友关注

✓ 已关注

发消息

全部

贴图

文章

星期二

「金谷园饺子馆·SKILL」发布通知

阅读 10万+ 赞 2314 16个朋友转发



2026.04.08

零预热发布基于 MCP 协议的 SKILL

10万+

24 小时内刷屏 AI 圈的阅读量

官方置顶

扣子 Coze 官方亲自下场评论

重构用户关系：更短的链路，更高的转化

传统链路：被动等待用户发现



AEO 新链路：无缝切入用户意图



当传统街边店接入AI数据流

4月14日 2026



系统更新提示

金谷园已成功更新核心组件「金谷园.Skill」。现已支持全自动 AI Agent 在线取号，并正式加入美团首批 AI 助理体验官生态。

注意：这不仅仅是一个小程序的升级，而是**底层交互逻辑**的彻底改变。



体验重塑：消除物理与数字的双重摩擦力

跨越了繁琐的App生态，Agent直接对话需求本源。

取号方式



扫码/被动等待
(被动输入)



Agent取号



自然语言交互/意图识别
(主动满足)



信息触达



仅限当前排队状态
(单维数据)



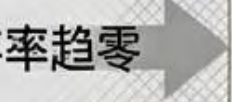
上下文关联/动态更新
(多维感知)



用户粘性



用完即走，留存率趋零



持续交互，形成数字习惯



商家触达



盲盒式客流，
无法精准营销



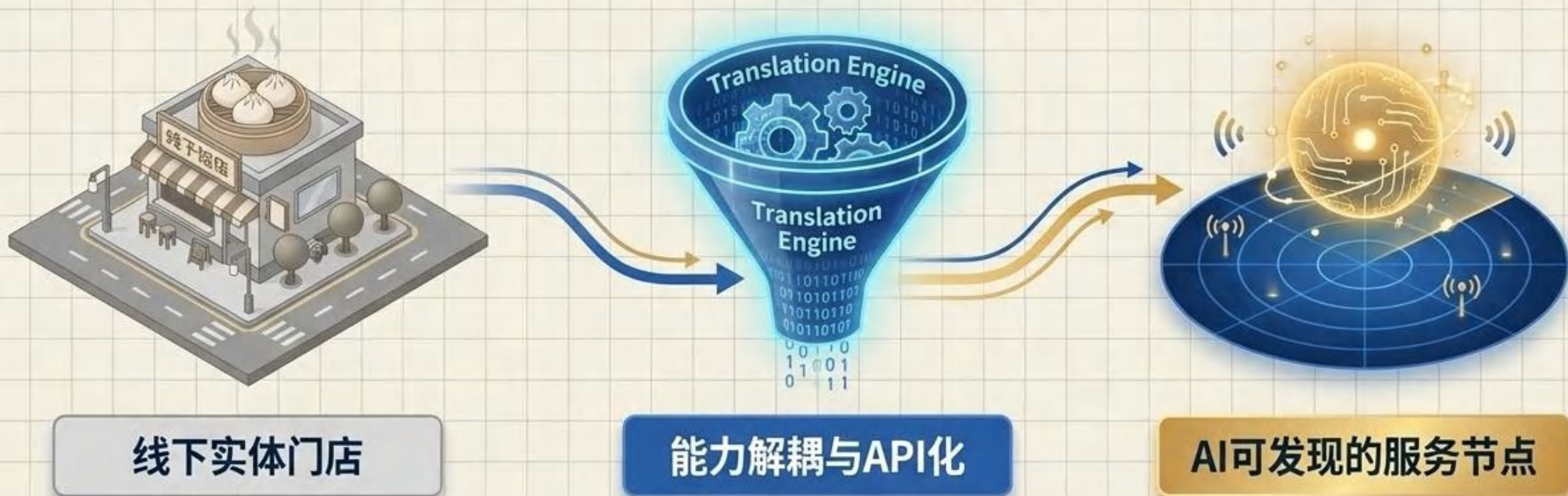
沉淀高价值互动数据，
主动触达



价值拆解：从“免排队”到双向资产沉淀



行业启示：AI可被发现性竞争（Competition for Discoverability）



过去的战场是“供给侧竞争”（地段、流量位、补贴）。

未来的战场是“AI可被发现性竞争”：谁能最先被AI Agent理解、调用、并推荐给用户，谁就能截断流量的最上游。

终局思考

金谷园做的，不是'取号功能的数字化'，
而是'把自己变成了AI时代可被发现的服务节点'。

这个动作，可能比100万广告预算更有价值。

重新定义 Attention：它不是流量，是在场资格

Attention是用户将认知时间、行为动作和决策权交给你。

第一层：感知注意力（被看到）

对应：传统广告、曝光。大多数营销活动停止于此。

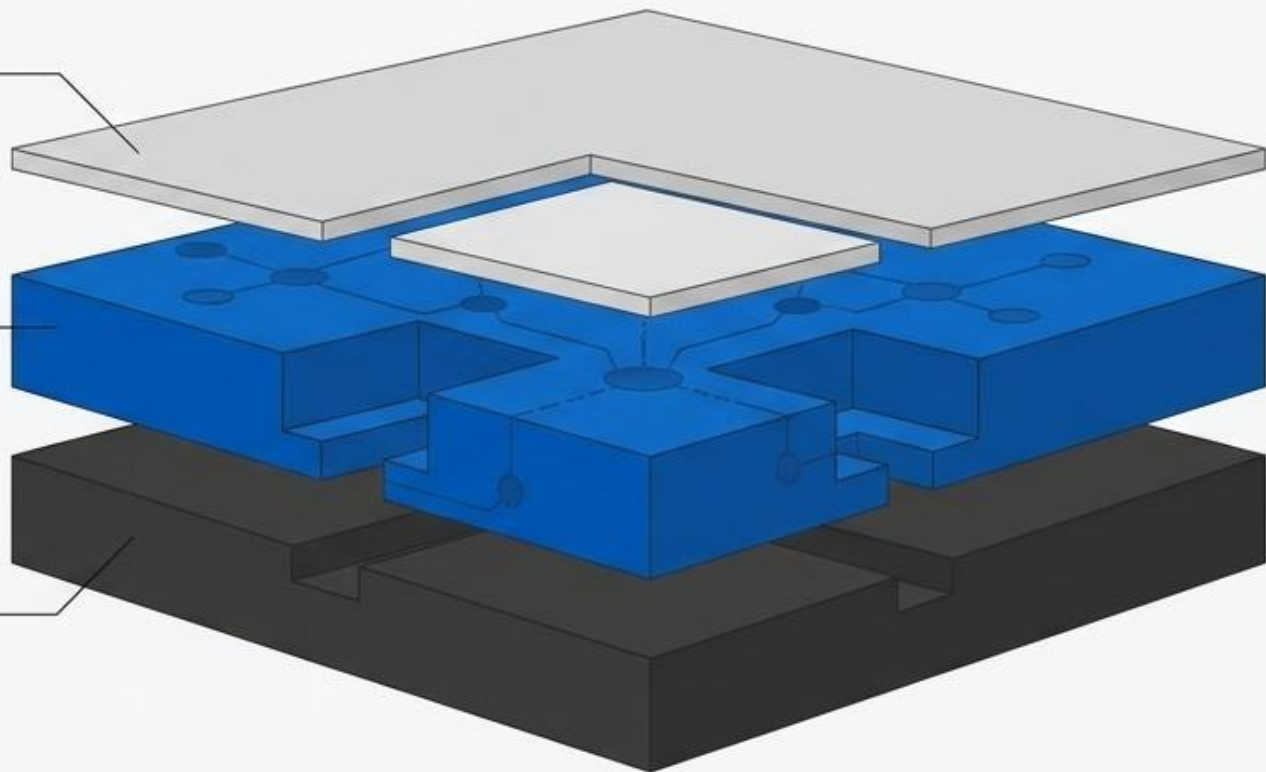
第二层：认知注意力（被理解） - AI主战场

用户开始阅读、比较、处理信息。一轮多轮对话的本质，就是强占认知注意力。

第三层：行为注意力（被选择）

对应：留下线索、出让偏好、发起购买。

Attention转化为可复用的商业资产。



短期实操：优先部署 4 类“需求发现 Agent”



社交媒体监听 Agent

监听抱怨与情绪，而非热搜。真实需求藏在吐槽和求助里。



搜索意图分析 Agent

放弃热度，判断阶段（信息收集 vs 方案比较 vs 临门决策）。比传统SEO更高级。



竞品空白分析 Agent

寻找对手忽视的长尾需求、细分场景和未被解释清楚的问题。



零方数据挖掘 Agent

通过互动测验和对话，引导用户主动披露目标与约束（行为注意力最高级形态）。

实战回报：Jeep 运用相关体系将线索成本降低了 38%。未来属于“更早看见需求、更稳承接决策”的企业。

关键词4:

AI到市场的价值链

T-A-A (Token-Agent-Attention)



三者闭环的企业 ROI 是不闭环企业的 3-4 倍

企业AI转型成功标准框架图

供给端 (Input/Supply)

核心元素: Token

Token作为AI时代的“数字石油”，是驱动所有AI能力流转的最底层生产要素。



供给 → 企业

企业端 (Agentic Company)

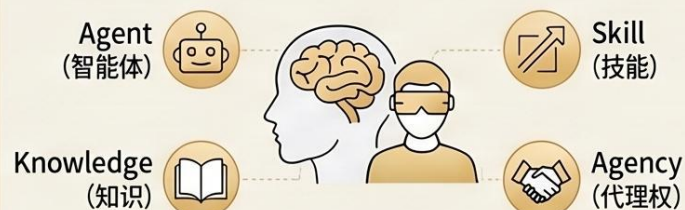


AI领导者 (AI Leaders)

企业级龙虾 (ABU)



基本单元: AR类人力 (含OpenClaw元素)



企业级 Agent (集体效率)



个人 Agent (办公辅助)

企业 → 市场

市场端 (Output/Market)

核心元素: Attention (注意力)

在过剩的AI时代，通过AI转型最终在市场中博取客户的稀缺注意力。



增长目标: 挣钱与增量



Token (数字石油)

Agent (智能体)

Attention (市场关注)

企业AI转型新标准-Agentic Company

旧路径

工具化

员工个体化

一号位缺失

供给侧内卷

新路径

数字员工系统

企业级龙虾

AI领导者

Token-Agent-Attention 价值链

AR (Agentic Com

这不是战术优化，这是**彻底的路径切换。**



HUNDUN 混沌



混沌AI院



混沌AI商业应用白皮书2.0



扫码关注混沌AI院公众号领取

总顾问



李善友

混沌创办人

总编辑



张雷

混沌人工智能
商业创新研究院院长

主编团队



姜深予



李兆霖



李桢



刘雨飏



沈攀



王星华



吴歆舟

编委团队



丁千



刘宏利



刘雨飏



吕宁宁



吴歆舟



姜深予



崔健



施洋



易钊理



朱俊



李东方



李兆霖



李娜



李桢



杨辉



沈攀



沈淦



王崑海



王星华



王长乐



贾记春



赵哲



赵增秀



连欢欢



郝新闻



陈志强

更多免费行业报告

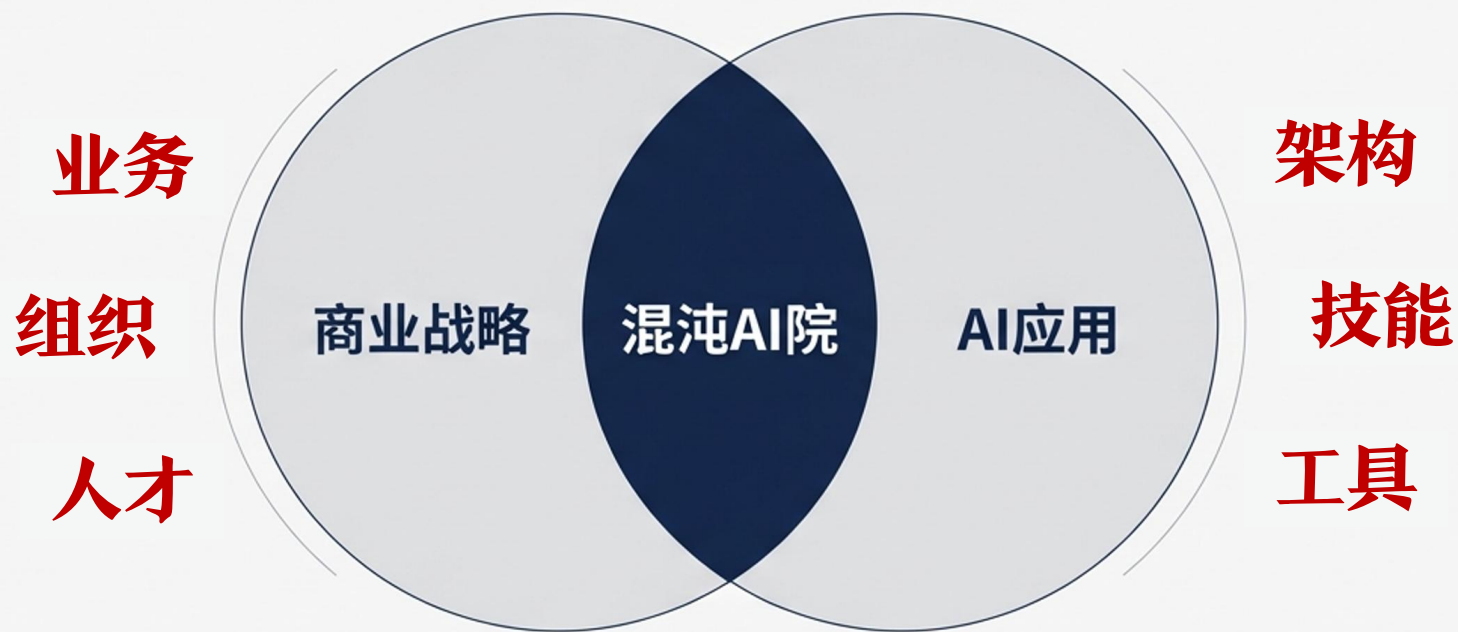
并购家

www.ipoipo.cn

含AI生成

混沌AI院

赋能企业和AI领导者，实现AI转型
成为-Agentic Company



《AI产品经理》培养AI核心人才，《AI院实战营》陪跑业务团队AI化