AI 与数字化项目案例集

AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

围绕真实业务问题，呈现我在产品设计、应用验证、客户交付与团队培养中的工作。每个案例说明本人职责、遇到的问题、具体处理和已形成的结果。

15626920586 · lhjccn@163.com · 珠海

9 个
代表项目案例

13 年
产业软件与解决方案经验

8 年+
团队管理经验

案例索引

CASE 01
AI ONE 全能养殖助手
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 02
短视频内容工厂
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 03
AI 智能客服
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 04
第二大脑与 LEO 工作站
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 05
智慧渔业数字化服务
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 06
MOne 制造业生产运营
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 07
iMOS 5G 消息与政企交付
AI 产品 · FDE / 解决方案

CASE 08
智慧短信与端云协同运营
AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

CASE 09
AI 应用产品组合与研发统筹
研发管理 · AI 产品

按岗位阅读：AI 产品方向关注场景、流程与业务结果；FDE / 解决方案方向关注需求、系统衔接与交付；研发管理方向关注项目取舍、资源协调和人才培养。

CASE 01 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

AI ONE 全能养殖助手

把 AI 放进养殖户每天的判断与执行中

2024.11 至今 · 陆渔科技 · 已在基地应用，持续迭代

本人职责 项目负责人；亲自参与产品设计及部分功能研发

养殖用户最需要的不是更多报表，而是看懂今天有什么风险、接下来怎么做。我负责 AI ONE，亲自参与产品设计及部分功能研发，将 Hermes Agent 接入养殖场景，并用微信机器人把预警、查询和执行反馈送入日常工作。



统一工作台



水质与风险



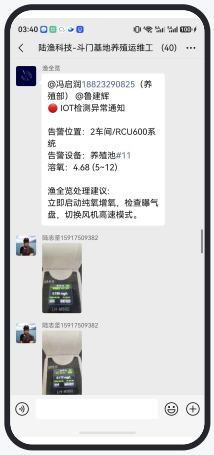
投喂与执行



水下视觉分析



鱼病辅助诊断



微信群实时预警

从日常判断到多模态辅助分析，把风险提醒连接到微信群执行。

我负责什么

01

我围绕水质、投喂、鱼况、设备和收益设计工作台，把核心判断和风险放在用户首先看到的位置。

02

我将 Hermes Agent 嵌入产品，结合养殖知识、业务数据与工具调用，让用户通过自然语言完成查询和操作。

03

我组织微信机器人与现场业务协同，支持风险推送、状态查询和执行监督，协调研发及基地使用反馈。

先看核心问题

今日状态、风险和待办

自然语言交互

Hermes Agent 理解意图

调用业务能力

知识、数据与工具协同

微信群执行

预警、查询、反馈与监督

我如何处理关键问题

农业软件专业门槛高	我把“看水质、看投喂、看鱼况”等日常任务作为入口，将 Hermes Agent 放进业务工作流。用户可以直接问问题，减少理解软件菜单和业务术语的负担。
数据很多，核心问题却不突出	我按养殖人员每天的判断顺序组织界面，先呈现状态、趋势与异常，再关联数据、知识和专业能力，帮助用户理解风险及处理方向。
AI 建议容易停在软件页面	我引入微信机器人，把异常主动推送到工作群，并支持查询与监督执行动作，让提醒、处理与反馈进入用户已有的协作习惯。



业务数据经 Agent 转为判断与动作，再通过微信群衔接执行反馈。

产生什么结果

24 小时
异常监测及预警

10,000+
微信机器人消息播报

15 类
Skills 能力沉淀

2,790 份
养殖知识资料

产品将 AI 应用落地到具体农业场景，已在基地使用；形成“核心问题直达、自然语言交互、异常主动触达、执行反馈可追踪”的工作方式，降低理解和操作门槛。

> **方法沉淀** 我以用户每天的工作为起点设计 Agent，让 AI 的价值落到“看得懂、问得出、做得下去”，并通过现场使用持续改进。

CASE 02 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

短视频内容工厂

以垂直业务 Agent 连接内容生产与经营闭环

2026 年 · 陆渔科技 · 产品与工作台方案持续完善，正在推进落地

本人职责 项目负责人；亲自参与产品设计、技能沉淀与方案规划

AI 做视频已很普遍，难点在于能否服务垂直行业、形成商业闭环。我负责短视频内容工厂，将 AI 视频技能和实践经验沉淀为产品，并设计 AI 经营工作台及 AI 眼镜协同方案，兼顾内部自用与对外商业化。



创作入口



成片配置



素材管理



经纪人工作台概念



业务全链路规划

创作、成片配置、素材管理，以及经纪人工作台与业务全链路设计。

我负责什么

01

我亲自参与创作流程设计，沉淀脚本、配音、字幕、成片与复刻等技能经验，形成可复用的视频生产能力。

02

我把经纪人的房源、内容、获客、客资跟进与业务交付连成工作台，推动单点工具向业务 Agent 演进。

03

我设计 AI 眼镜房源采集协同方案，规划从真实素材到内容表达、客户转化的路径，统筹研发与试点推进。

真实业务素材
房源、拍摄与个人表达

Agent 内容生产
脚本、声音、字幕与成片

工作台经营
发布、客资、跟进与带看

价值验证
内部自用与外部商业化

我如何处理关键问题

通用工具拥挤，垂类价值不清晰	我将切入点落在房地产经纪人的真实经营任务，把 AI 视频制作能力与房源信息、个人表达和日常获客结合，避免只比较生成效果。
有流量曝光，未必形成客户转化	我设计 AI 经营工作台，把内容发布后的咨询、客资、跟进与带看衔接起来，让产品服务用户的完整业务流程，并以实际运营验证效果。
业务闭环需要可信的内容输入	我规划 AI 眼镜与手机协同的房源拍摄方案，将采集、素材整理、业务 Agent 与后续生产串联；同时梳理授权、房源状态和复用规则。



AI 眼镜与手机协同的房源拍摄设计



经纪人业务 Agent 概念设计

产生什么结果

已形成
创作与素材管理界面

工作台
连接内容、客户与业务动作

双场景
内部自用与对外商业化路径

已沉淀 AI 视频技能与经验，形成短视频产品界面、经纪人 AI 工作台及眼镜协同方案。项目正在推进落地，以持续使用、有效咨询和后续业务转化验证商业闭环。

> **方法沉淀** 我把“业务会 Agent 化”转成具体产品路径：先服务好一个行业的完整任务，再让可复用能力成为企业的第二增长曲线。

CASE 03 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

AI 智能客服

全天候承接咨询，把流量连接到可跟进的商机

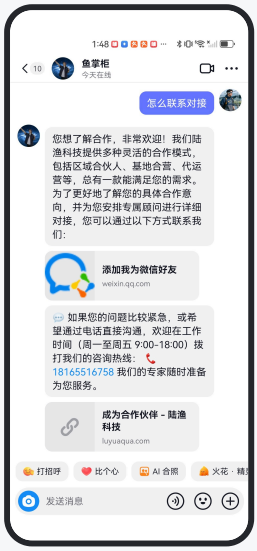
陆渔科技任职期间 · V1.0 已发布并完成阶段验收

本人职责 项目统筹、产品方案与交互设计、研发及渠道验收推进

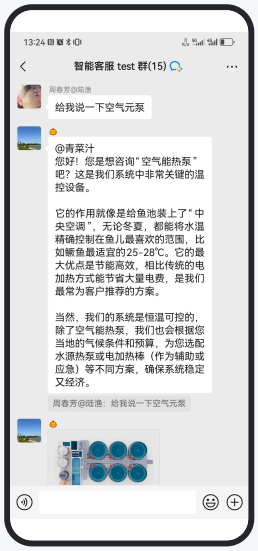
客户在抖音和微信群随时提问，人工难以全天响应，咨询也容易停在“答过了”。我负责智能客服的方案与交付组织，让机器人 24 小时承接咨询、提供资料并引导预约或报价，使销售把更多时间用于客户跟进。



抖音评论



抖音私信



微信群问答



微信群引导

客户在抖音与微信群中的咨询、资料接收和转化引导。

我负责什么

01

我把公域咨询、私域承接和销售跟进组织成产品流程，设计机器人在抖音、微信群里的应答与引导。

02

我设计意图、FAQ、内容组件与 CTA 的配置关系，让业务人员能持续维护专业回答和转化入口。

03

我协调研发与业务验证渠道体验，用申请记录承接预约考察、合作代理和方案报价，组织阶段验收。

客户咨询

抖音评论、私信与微信群

全天响应

识别意图并提供知识资料

引导转化

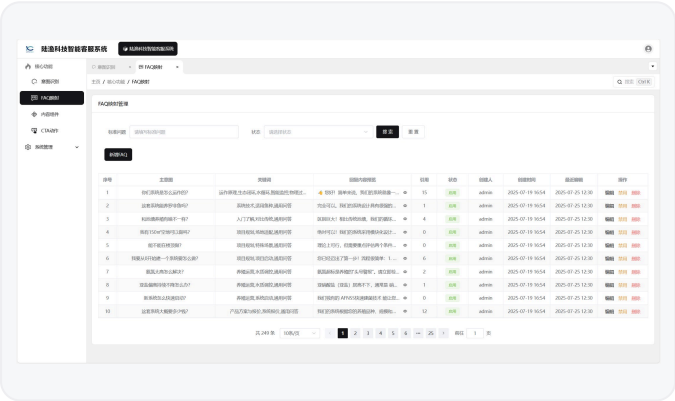
企微、预约、代理与报价

销售跟进

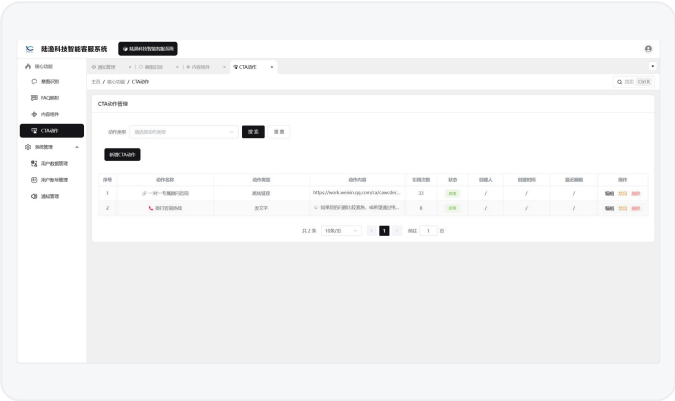
申请留痕与人工接手

我如何处理关键问题

咨询分散，人工无法持续在线	我让机器人承接高频、标准化咨询，围绕抖音与微信设计响应路径；对未命中或需要深度沟通的问题，保留人工介入与知识补充机制。
答得快，还要能推进业务	我把答案、案例资料和 CTA 关联起来，引导用户添加企微、预约考察或提交方案需求，将一次问答继续转为可跟进的业务申请。
渠道体验需要单独验证	我组织渠道验收，将 PDF 打开、媒体展示、重复提醒等问题转为优化事项，持续验证从收到回答到继续操作的完整体验。



智能客服后台：FAQ 与知识维护



智能客服后台：CTA 与业务申请配置

产生什么结果

6,044
首发1个月内自动回复

21
首发1个月内业务申请

249
首发1个月内 FAQ 条目

首发一个月内，记录 8 个预约考察、3 个合作代理和 10 个方案报价申请，并形成 10 个内容组件、9 个 CTA 动作。抖音私信与企业微信群基础问答链路通过阶段验收，销售可继续承接重点客户。

> **方法沉淀** 我从“客户接下来要做什么”反推应答和入口设计，让 AI 承担持续响应与引导，人聚焦关系建立和复杂业务沟通。

CASE 04 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

第二大脑与 LEO 工作站

把个人和部门经验，变成企业可共享的 AI 工作能力

陆渔科技任职期间 · 已发布，持续积累知识与 Agent 资产

本人职责 项目负责人；亲自设计第二大脑与 LEO，并开展 Agent 设计培训

企业虽然在用 AI，业务落地仍常被跨部门数据和个人电脑里的知识经验阻断。我亲自设计第二大脑与 LEO 工作站：前者从公司层面组织知识，后者支持部门及跨部门共建知识库、共享 Agent，让经验进入实际任务。



公司知识通过决策引擎、文档、专家问答和 AI 进入员工工作。

我负责什么

01

我设计第二大脑的决策引擎、知识文档、专家问答与知识贡献流程，建立公司层面的经验沉淀入口。

02

我亲自设计 LEO 的知识库、问答和 Agent 配置共享能力，让部门知识能在跨部门任务中被访问和复用。

03

我开展 Agent 设计培训与使用支持，将知识组织、任务拆解和工具配置方法传递给业务同事。

沉淀公司知识

文档、问题与专家经验

组织部门能力

知识库与任务型 Agent

跨部门共享

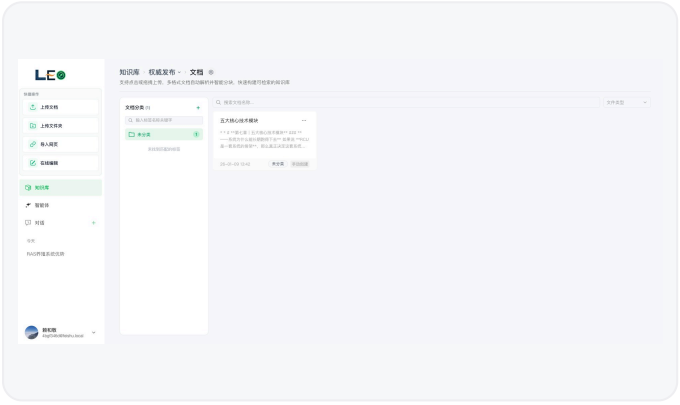
权限、审核与协作边界

业务应用回流

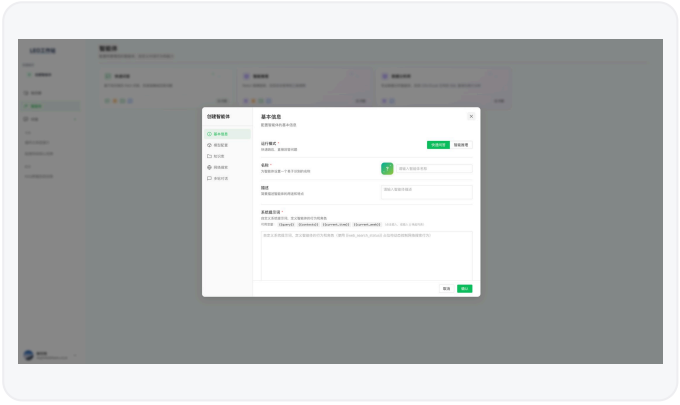
使用、反馈、更新与培训

我如何处理关键问题

经验锁在个人电脑，难以复用	我从公司知识入口出发，设计文档、问题与专家经验的沉淀方式，让知识有统一的归集、查找和持续更新路径。
跨部门也有权限边界	我区分公司共建与部门知识场景，在 LEO 中组织可共享知识库与 Agent，结合审核及可见范围设计，让共享有明确边界。
知识库仍需走进业务	我亲自设计 Agent 与任务入口，并开展设计培训，帮助同事把知识、问题和业务动作连接起来，从检索资料走向完成工作。



LEO 部门知识库与共享资料管理



LEO 智能体配置：知识、模型与任务能力组合

产生什么结果

3 个
LEO Agent

7 类
知识库类目

707 份
知识文献

第二大脑形成公司级知识与问答入口；LEO 提供部门及跨部门知识库和共享 Agent 的工作入口，已沉淀 3 个 Agent、7 类知识库和 707 份知识文献，并结合培训推动实际使用。

> **方法沉淀** 我把知识平台的目标落实为“经验能留下、别人能访问、任务能调用”，同时兼顾权限管理与员工使用习惯。

CASE 05 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

智慧渔业数字化服务

连接产前设想验证、产中经营管理与产后供销对接

陆渔科技任职期间 · 多产品已发布，服务链路持续演进

本人职责 数字化服务规划、核心产品设计与研发交付统筹

渔业客户的需求从投产前就开始：项目能否成立、投产后如何经营、出鱼后如何对接市场。我围绕全生命周期组织数字化服务，用渔策支持规划验证，用大屏、AIC 与渔全览辅助经营，并以确定性农业引擎连接知识、行情及供销资源。



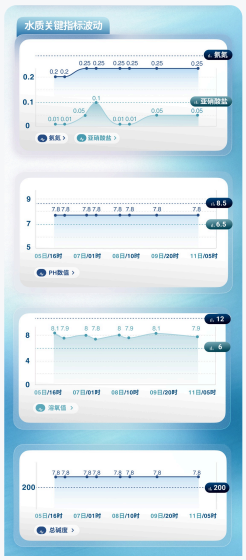
数字化大屏



AIC 智能中控



渔全览 · 经营日报



渔全览 · 指标趋势



渔全览 · 检测与记录

数字化大屏、AIC 与渔全览，连接全局监管、经营管理和现场查看。

我负责什么

01

我参与渔策等产前服务设计，把项目设想转为规划、方案与测算任务，帮助用户先验证再投入。

02

我设计并统筹数字化大屏、AIC 和养殖管理能力，连接基地、池号、批次、任务与经营数据。

03

我参与确定性农业引擎设计，组织行业智库、农业 AI、价格雷达等入口，衔接产后行情与资源服务。

产前验证

渔策：规划、方案与测算

产中管理

大屏、AIC、渔全览

产后对接

价格、供需与产业资源

持续服务

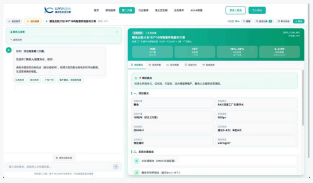
知识、数据和运营反馈

我如何处理关键问题

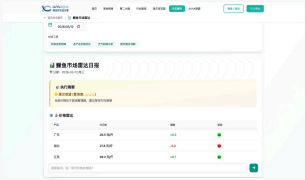
只做产中系统，覆盖不了完整任务	我将服务前移到设想验证与项目规划，区分投资判断、现场经营和市场对接需求，让不同阶段客户找到相应工具和服务。
现场记录与经营判断相互脱节	我按基地、系统、池号和批次组织数据，将任务、日报、异常与 AI 分析关联，让大屏面向全局、AIC 面向管理、渔全览面向使用场景。
数据还要连接知识与市场	我参与设计确定性农业引擎，将行业智库、农业 AI 和鱼价雷达组织到同一服务入口，逐步衔接方案、行情和供销资源。



确定性农业引擎：全生命周期服务首页



农业 AI：项目设想与规划辅助



鱼价雷达：行情与出鱼决策参考

从项目规划到农业 AI 与市场行情，连接全生命周期服务。

产生什么结果

10+ 个
历史系统服务基地

85+ 套
历史覆盖养殖系统

19,216 条
沉淀养殖记录

已形成跨基地生产与经营数据基础，并将数字化服务扩展为产前、产中、产后的产品组合。确定性农业引擎沉淀 3,000 篇智库内容、247 条招采线索和 623 条鱼价数据，相关服务持续接入。

> **方法沉淀** 我把数字化交付理解为连续服务：先帮助用户想清楚，再帮助用户管好，最终让生产数据与市场资源形成连接。

CASE 06 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

MOne 制造业生产运营

把客户现场需求转成可复用的制造运营产品

2023.10—2024.11 · MOne V1.0 与客户项目落地

本人职责 产品部经理；产品规划、核心系统设计与交付衔接

制造业客户的生产、仓储和安全流程不同，产品又需要形成可复用的 SaaS 能力。我负责 MOne 的规划与需求管理，参与 MES、WMS、SMS 核心子系统设计，并连接售前、研发和实施，推动需求从现场走到上线。



生产执行、仓储与安全管理，以及制造运营和周边系统的衔接。

我负责什么

01

我负责用户调研、需求管理、产品规划与产品团队管理，建立需求跟踪与版本演进路径。

02

我参与 MES、WMS、SMS 核心设计，梳理与 PLM、ERP、CRM、SCM 等周边系统的衔接。

03

我组织制造与化工等客户的需求转化和上线协作，沉淀设计规范及共性、差异化需求管理机制。

现场调研

理解人、物料、工序与风险

需求抽象

共性能力与客户差异

模块设计

MES、WMS、SMS 与集成

实施与复用

上线、反馈与标准产品演进

我如何处理关键问题

需求跨越生产、仓储与安全	我按工单、工序、物料流转和安全风险梳理业务对象，明确 MES 执行、WMS 物流与 SMS 管控之间的模块边界。
定制交付与标准产品需要兼顾	我建立用户需求池和需求跟踪矩阵，分别管理可复用能力与客户差异，规划版本迭代路径，支撑 MOne V1.0。
方案到实施容易出现断层	我在产品、研发、售前和实施之间衔接需求与设计，用规范和跟踪机制保持信息一致，支持客户需求设计及实施上线。



MES：生产执行与物料交接



WMS 与 SMS：仓储流转及安全管控

产生什么结果

0 → 1
MOne V1.0 孵化

MES / WMS
制造运营需求落地

SMS
安全管理需求落地

支撑产品从规划到首个客户实施上线，完成 MOne V1.0 孵化；生产、仓储与安全管理需求设计并落地，形成后续标准能力和差异化需求管理基础。

> **方法沉淀** 我用真实客户流程验证产品设计，将项目反馈转为可复用能力，同时保留客户差异的边界，支撑后续交付。

CASE 07 · AI 产品 · FDE / 解决方案

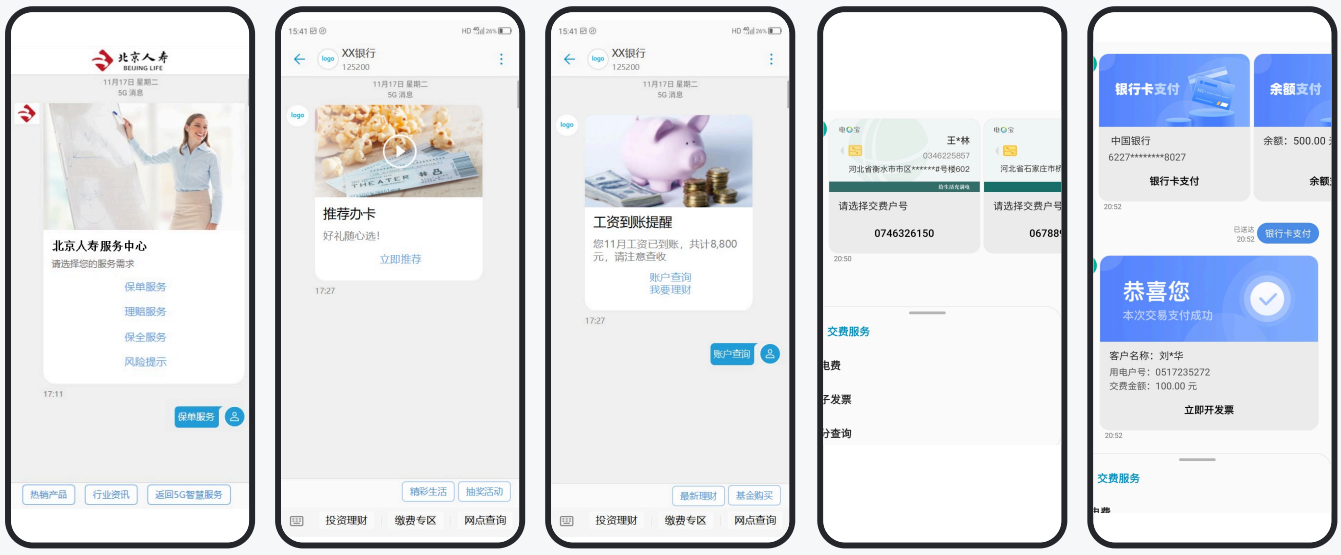
iMOS 5G 消息与政企交付

连接终端能力、消息平台与客户业务

小源科技任职期间 · 标准产品持续迭代，形成私有化交付案例

本人职责 产品负责人；产品规划、客户方案与私有化交付支持

5G 消息的终端支持、运营商能力和客户系统存在差异，客户需要的是业务可用的服务。我规划 iMOS 云管端与运营体系，设计多消息协同、CSP 对接及回落机制，并参与中国电信、国家电网等政企项目交付。



富媒体卡片　视频消息　会话交互　国网账单服务　国网交费与支付

5G 消息将卡片、视频、会话和账单交费服务连接到用户的手机。

我负责什么

01

我负责产品规划与核心模块设计，组织客户、运营和代理管理体系，支撑多消息业务统一管理。

02

我设计 CSP、OpenAPI、消息回落、监控与转发等能力，把标准平台连接到客户具体业务。

03

我参与政企项目的售前方案、需求设计及私有化交付，将行业项目经验回流标准产品。

业务需求

通知、查询与服务办理

平台编排

模板、Chatbot 与运营

多消息触达

5G、阅信、视频与短信

服务反馈

交互、回执、监控与优化

我如何处理关键问题

新消息能力与终端覆盖不一致	我设计多消息融合与智能回落，将 5G 消息、阅信、视频短信和传统短信按能力组合，兼顾富媒体体验与用户触达。
标准平台需要适配客户系统	我规划 CSP、OpenAPI 及云管端体系，区分开户、资费、审核、发送与运营职责，按客户能力提供标准或定制接入方案。
私有交付与产品演进并行	我将客户业务转成可实施的功能与接口需求，参与售前到验收协作，再把场景经验回流标准产品，持续迭代 iMOS 20+ 版本。



消息管理、机器人、运营、数据与网关服务协同的平台架构。

产生什么结果

20+
iMOS 版本迭代

中国电信
视频短信平台交付案例

国家电网
5G 消息交付案例

形成多消息融合运营及客户、运营、代理管理体系；参与中国电信、国家电网等客户的私有化平台交付，沉淀标准产品复用和行业方案实践。

> **方法沉淀** 我把底层技术差异转成客户能理解、能接入的业务方案，并让项目交付持续反哺标准产品。

CASE 08 · AI 产品 · FDE / 解决方案 · 研发管理

智慧短信与端云协同运营

从文本通知到可交互、可持续运营的服务入口

2015—2023 · 小源科技任职期间 · 多终端规模化合作与运营支撑系统落地

本人职责 产品规划、终端合作需求、端云能力与运营系统设计

传统短信难突出重点，也难直接完成服务；终端合作又需要兼顾系统体验与持续运营。我主导并参与智慧短信从 0 到 1 的产品设计，把文本识别、卡片交互、企业服务和云端运营连接起来，推动多品牌合作落地。



文本通知经过结构化处理，转为可交互的卡片与场景服务。

我负责什么

01

我负责号码识别、短信卡片与关联服务需求，将文本解析能力转成可理解、可操作的用户体验。

02

我对接华为、三星、VIVO、魅族等终端合作，协调客户端与服务端能力，推动适配和需求落地。

03

我主导业务运营、产品发布、数据与商业合作等 30+ 支撑系统设计，支持配置、审核、发布和持续更新。

文本输入

识别企业与短信情景

结构化呈现

关键字段与卡片样式

服务交互

关联查询、提醒和业务动作

端云运营

配置、审核、发布与更新

我如何处理关键问题

文本多，用户难快速行动

我围绕来源、关键字段和下一步动作设计体验，识别企业号码，将短信内容卡片化，并按账单、出行、物流等情景关联服务。

终端与云端需要长期协同

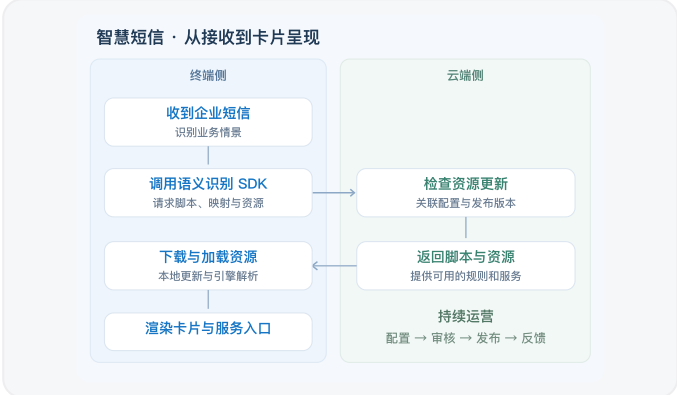
我在产品层梳理 SDK 解析、卡片呈现、规则及资源更新的关系，对接厂商差异需求，以端云分工和能力边界支撑多终端合作。

规模合作需要运营支撑

我把模板、企业资料、服务配置、审核发布及商业合作任务转为中后台需求，组织 30+ 支撑系统设计落地。



端云协同架构：识别、数据、能力与持续运营



卡片生成流程：接收、识别、更新与呈现

产生什么结果

40+
手机品牌合作覆盖

4.8 亿
产品终端活跃用户

30+
运营与商业合作支撑系统

智慧短信在多个手机品牌集成，产品终端活跃用户达到 4.8 亿，并形成运营、发布、数据和商业合作支撑体系；我的贡献集中在产品规划、需求设计、终端合作与跨团队交付。

> **方法沉淀** 技术要成为产品，需要把用户体验、合作接入和后台运营一起设计，让能力在长期使用中持续有效。

CASE 09 · 研发管理 · AI 产品

AI 应用产品组合与研发统筹

承接战略、组织产品与资源，让 AI 进入业务日常

2024.11 至今 · 陆渔科技 · 持续推进 AI 化与多产品交付

本人职责 软件研发部负责人兼人工智能负责人

公司同时需要智慧农业创新、营销增长和内部经营升级。我承接战略需求，统筹 AI 应用及数字化服务资产交付，亲自参与关键产品设计，并通过研发协作、外部合作与超级个体培养，让 AI 进入真实业务。



围绕营销、客户、生产与内部协作组织 AI 产品和研发资源。

我负责什么

01

我把公司智慧农业创新与第二增长曲线要求转为产品方向，统筹 25 项 AI 应用及数字化服务资产。

02

我协调营销获客、客户关系、养殖经营及内部管理产品，推进光明实验室模型合作和金山云 AI 基础设施合作。

03

我主导超级个体培养，推动产品经理向 FDE、前后端开发向全栈转型，并开展工具、Agent 和实践培训。

战略承接
明确价值目标与业务场景

产品组合
定位、优先级与阶段目标

研发组织
资源、合作与人才升级

交付反馈
真实使用、复盘与持续改进

我如何处理关键问题

多条业务线同时提出需求	我将需求映射到产品组合，结合业务价值、项目阶段和依赖安排优先级，协调产品、研发及业务部门推进。
模型、云与业务之间有落差	我对接外部模型和基础设施合作，参与关键产品设计与验证，把合作能力落到 AI ONE 等具体应用和基地场景。
团队能力要跟随交付升级	我推动产品经理理解业务与工程交付，推动开发扩大能力范围；通过基础安装、环境配置、Agent 部署和实战分享，培养可独立完成任务的超级个体。



战略、知识执行、营销增长与渔业生产形成协作及反馈。

产生什么结果

25 项
AI 应用及数字化服务资产统筹交付

多业务线
营销、客户、养殖与内部经营

跨团队
产品、研发、业务及技术合作

形成多业务线协同的产品规划、资源协调与交付机制，并持续推进 AI 工具和 Agent 的业务应用；结合超级个体培养，把关键项目交付与团队能力升级一起推进。

> **方法沉淀** 我用业务结果检验产品组合和研发组织：既让 AI 解决当下的工作，也让知识、能力和协作方式成为可持续复用的资产。