实操工具模板 • 配套说明

AI应用场景任务表 • 使用说明

AI应用场景任务表

田振 · AI企业生意增长规划师 | 厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

本说明与模板文件配套使用。Excel 文件另含「田振与下一步」独立页签。

版本 2026-11-08 | 审核 2026-11-08 | 尾页 T-2026-11-08

目录

1. 一、这份模板做什么
2. 二、怎么填
3. 三、字段说明
4. 四、注意事项与数据边界
5. 模板文件清单
6. 田振与下一步行动（固定两页）

一、这份模板做什么

用于把企业的具体业务场景拆成可执行、可验收的 AI 任务，是人机分工落地的主要工具。

二、怎么填

- 一个场景一行，不要一行写多个场景
- 「输入」与「输出」必须具体到可交付物，避免写「提升效率」这类无法验收的表述
- 「人工职责」列不可为空，这是边界控制的关键
- 「验收指标」要能在现有记录中采集，采不到的先标注为待建基线

三、字段说明

字段	说明
场景名称	如询盘分级、报价资料准备、社媒选题
适用岗位	实际执行该任务的岗位
输入	需要提供的资料或数据
输出	可交付的具体产物
人工职责	必须由人判断或确认的部分
前提条件	工具版本、数据可用性、授权范围
验收指标	可采集、可核验的衡量方式
状态	待确认 / 可执行 / 已跑通 / 已停用

四、注意事项与数据边界

前提条件不满足的场景应标记为待确认，不进入本周执行。涉及价格、承诺、客户归属与技术结论的输出，一律人工确认。

五、模板文件清单

- 可编辑 Excel — scenario.xlsx（XLSX）

全部文件可在本站资源目录直接下载，无需登记。

T-2026-11-08 • 倒数第二页

从看懂AI，到把AI用进企业经营。

我是田振，关注的不只是企业用了多少AI工具，而是市场机会有没有看清、客户线索有没有接住、团队有没有真正用起来。



田振 • AI企业生意增长规划师

厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

电话 / 微信：18668210571（添加微信备注：AI新外贸）

站点：https://aipackfuture.com

我怎么和企业一起工作

1. 诊断：看清渠道、客户与团队的真实卡点
2. 增长规划：按优先级排出市场、内容、销售与团队动作
3. 团队实训：以真实业务任务练习，明确人审与验收
4. 渠道与客户经营协同：国际站、社媒、独立站与CRM分工衔接
5. 复盘：统一口径、基线与责任人，按月改进

我不是阿里巴巴或 OKKI 官方门户。产品能力与权益以官方最新说明和正式合同为准；诊断与培训不承诺询盘量、成交额或利润。

T-2026-11-08 • 最后一页

把这份资料，变成你企业的下一步行动。

这份资料读到这里，最有价值的不是收藏，而是挑一个动作开始。

01 确认最值得改的渠道：先找出一个有资料、有负责人、能验证的环节，不一次改全部。

02 选一个AI工作流试运行：从背调、需求补全、报价审核或老客盘活中选一个，跑通再扩大。

03 与田振及现有客户经理一起梳理落地计划：保留你与客户经理的服务关系，按授权共同沟通，不绕过任何人。



扫码直接联系 田振

18668210571 · 添加微信备注：AI新外贸

厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

如果你是客户经理转发的这份资料，扫码时备注企业名称与你的客户经理，我们会按授权共同跟进，不会自动更换你的服务经理。

本页信息仅用于你主动发起的合作沟通。资料可按授权范围用于企业内部学习；对外公开客户名称、数据或成果需另行确认。