

影子团队课程方案 — 完整讲课文档

> 版本：V1.00 合并版

> 日期：2026-07-09

> 总页数：56 页（含封面+目录+过渡页+46 页讲稿+附录）

> 总时长：约 165 分钟（2 小时 45 分钟）

> 产出方：067 龙虾信息萃取顾问（讲稿）+ 064 龙虾课程调研专员（痛点库）

> 合并编排：052 龙虾格式排版师

封面页

| 项 | 内容 |

|----|-----|

| 课程主题 | AI 时代，老板如何打造不依赖自己的高效企业 |

| 副标题 | 影子团队 —— 让企业不依赖老板也能高效运转的 AI 执行团队 |

| 授课形式 | 线下公开课，讲师主讲 + 现场实操演示 + 互动问答 |

| 标准时长 | 2.5 小时（165 分钟） |

| 目标学员 | 中小企业创始人、企业主、公司总经理、实体门店老板、电商/自媒体创业者 |

| 出品方 | 龙虾军团 · 影子团队 |

目录

- 模块一：AI 时代中小企业面临什么危机？（20min）—— 第 1-8 页

- **模块二**：影子团队是什么？解决什么问题？（25min）—— 第 9-15 页
 - **模块三**：核心功能演示（40min）—— 第 16-22 页
 - **模块四**：实战案例（30min）—— 第 23-29 页
 - **模块五**：为什么选择影子团队？（20min）—— 第 30-35 页
 - **模块六**：价格与服务体系（15min）—— 第 36-40 页
 - **模块七**：如何开始 + Q&A（15min）—— 第 41-46 页
 - **附录**：中小企业 100 个核心痛点 × AI 解决方案（供讲师课后备查）
-
-

【模块一过渡页】

- > **模块一** | 时长：20min | 第 1-8 页
 - > **AI 时代中小企业面临什么危机？**
 - > 效率替代 · 模式颠覆 · 组织变革 · 三层困境
-
-

第 1 页 | 模块一 | 时长：2min

标题：开场 — 我们正站在一个时代的拐点上

核心观点：AI 不是“又一个工具”，而是商业底层逻辑的彻底重构。

讲师话术：“各位企业家朋友，今天我们不聊‘要不要用 AI’，因为这个问题已经没有意义了。头部企业已经实现 7×24 小时自动化运营，而大多数中小企业还在用十年前的方式做生意。我们正站在一个拐点上——不是 AI 在淘汰你，是用 AI 的竞争对手在淘汰你。接下来 20 分钟，我会带大家看清三个维度的冲击、三层困境的根源，以及一句话戳中每个老板心里最深的痛点。”

引用来源：材料 A 第一部分 1.1

视觉建议：封面页 — 标题大字"AI时代中小企业的危机与机遇"；背景图使用传统工厂 vs 智能工厂的对比意象

痛点嵌入：据调研，54%的中小企业"买完AI工具不会用"，70%以上"想用人不会用、想落地落不了"——这不是你一个人的问题，是全行业的问题。（参考痛点#47-56 运营管理类）

第 2 页 | 模块一 | 时长：3min

标题：第一维度 — 效率替代，拉开十倍级产能差距

核心观点：AI 让头部企业的效率实现数量级跃升，传统人工模式的优势已不复存在。

讲师话术："第一个维度，效率替代。头部企业依托充足资金、专属算力与完整数据体系，依靠 AI 实现 7×24 小时自动化运营、全域精准获客、标准化品控交付。这意味着什么？意味着你雇 10 个人干一天的活，竞争对手用 AI 可能 1 小时就干完了，而且质量更稳定、成本更低。这不是危言耸听——在成本、产出、客户体验上，已经形成了全方位碾压。"

引用来源：材料 A 1.1.1 「AI 抬高行业竞争门槛，传统生存优势基本瓦解」

视觉建议：对比柱状图：传统团队 10 人×8 小时 vs AI 团队 1 个 Agent×24 小时，标注"10 倍产能差距"

痛点案例：HR 每天看 50-100 份简历，每份 3-5 分钟，光筛简历就花掉半天——而 AI Agent 可自动批量解析、智能打分排序，HR 只需看前 10%。（参考痛点#1）

第 3 页 | 模块一 | 时长：3min

标题：第二维度 — 模式颠覆，快鱼吃慢鱼时代到来

核心观点：迭代速度取代规模成为核心竞争力，不是大鱼吃小鱼，是快鱼吃慢鱼。

讲师话术："第二个维度，模式颠覆。过去做生意，规模大就是壁垒。今天呢？一个三人小团队用好 AI，可以在内容产出、客户触达、服务响应上碾压一个三十人的传统公司。为什么？因为 AI 把'想法到执行'的周期从几天压缩到几分钟。信息差抹平了，技术鸿沟拉平了，剩下的只有一个变量——谁更快。"

引用来源：材料 A 1.1 「模式颠覆进入快鱼吃慢鱼时代，迭代速度取代规模成为核心竞争力」

视觉建议：速度对比图示 — "传统公司：想法→开会→布置→执行→验收（3-7 天）" vs "AI 团队：想法→AI 执行→反馈优化（几分钟）"

痛点案例：老板想做短视频，但写脚本+拍摄+剪辑一周出一条，根本坚持不了——而 AI Agent 自动生成选题→脚本→口播文案，一人一天出 3-5 条。（参考痛点#25）

第 4 页 | 模块一 | 时长：2min

标题：第三维度 — 组织变革，从人海战术到精兵战术

核心观点：老旧低效的组织形态正在被淘汰，"精兵+AI"成为新标配。

讲师话术："第三个维度，组织变革。过去靠堆人解决问题，现在靠 AI 杠杆放大每个精兵的价值。一个会用 AI 的员工，产出可能是传统员工的 5-10 倍。那些还在用'人海战术'的企业，不仅成本高、效率低，更致命的是——优秀的人才才会主动流向那些'精兵+AI'的组织，因为在那里他们能发挥更大价值、赚更多钱。你的组织形态，决定了你能留住什么样的人。"

引用来源：材料 A 1.1 「组织变革推动行业从人海战术转向精兵战术，老旧低效的组织形态彻底落伍」

视觉建议：对比图：左边"人海战术：30 人，月成本 30 万，人效 1x" vs 右边"精兵+AI：10 人+AI，月成本 15 万，人效 5x"

痛点案例：公司从 10 人扩张到 30 人，老板发现管不过来了——以前喊一嗓子的事现在推不动。AI 建立组织协作体系，30 人和 10 人一样轻。（参考痛点#81）

第 5 页 | 模块一 | 时长: 3min

标题: 困境第一层 — 组织层: 无 AI 数字化承接体系

核心观点: 中小企业最大的组织短板不是"没人", 而是"没有能把人留下的系统"。

讲师话术: "好, 三个维度讲完了。现在我们来剖析三个更深层的困境。第一个, 组织层短板——没有 AI 数字化承接体系。我接触过太多中小企业, 有一个现象特别普遍: 公司的核心客户资源、业务打法、成交逻辑, 全在老板或者几个核心员工脑子里。人一走, 这些东西全没了。客户跟着走、业务断层停工、新人来了两个月都接不上手。这不是人的问题, 是你的组织没有把'个人能力'变成'企业资产'。"

引用来源: 材料 A 1.1.3 「核心经营资源依附个体员工, 缺失标准化、可复用企业资产」+ 1.3 「组织层短板: 无 AI 数字化承接体系」

视觉建议: 示意图: 一个员工小人从公司走出, 带走了三个标签"客户资源""业务经验""成交逻辑", 公司剩下一个空洞

痛点案例:

- 核心员工突然离职, 带走了客户关系、业务流程和隐性经验——公司在日常工作中没有自动沉淀机制。(参考痛点#4)
- 公司做了三年的项目, 经验全靠口口相传, 新人来了一问三不知。(参考痛点#89)
- 老员工写的文档存在自己电脑里, 离职那天格式化硬盘, 什么都没留下。(参考痛点#91)

第 6 页 | 模块一 | 时长: 2min

标题: 困境第二层 — 决策层: 经营认知与工具认知断层

核心观点: 老板知道要变, 但不知道往哪变、怎么变、找谁变。

讲师话术："第二个困境，决策层短板——经营认知和工具认知的断层。说白了就是：你是一个很懂自己生意的老板，但你面对 AI 这个领域，完全是陌生的。市面上服务商方案五花八门，报价从几千到几十万，你不知道该信谁。很多人一冲动买了几个 AI 工具，用过几次发现不顺手，就放那儿吃灰了——这就是沉没成本。更可怕的是，因为试错的挫败感，你可能会对 AI 产生'不过如此'的判断，从而错过了真正的窗口期。"

引用来源：材料 A 1.1.2 「企业主对 AI 与业务融合路径认知模糊，容易盲目采购零散工具，造成大量沉没成本」+ 1.3 「决策层短板：经营认知与工具认知断层」

视觉建议：漫画风格 — 一个老板站在写着"AI"的岔路口，四周全是各种路标（不同服务商），表情迷茫

痛点案例：

- 老板做决策全靠经验和直觉，问团队意见，大家说的跟老板想的一样——没有数据支撑的决策就是赌博。（参考痛点#65）
- 开战略会讨论 3 小时，最后因为没有数据支撑不了了之。（参考痛点#66）
- 老板想做数字化转型/上系统，但不知道第一步该做什么。（参考痛点#70）

第 7 页 | 模块一 | 时长：2min

标题：困境第三层 — 生态层：行业市场混乱无序

核心观点：AI 服务市场鱼龙混杂，选错方向的代价远超你的想象。

讲师话术："第三个困境，生态层——行业市场混乱无序。现在市面上的 AI 工具，自动获客的跑三五天掉线，自动发文章的十来天封号，最长我测过三个月的算不错了。我们自己用什么就推什么，不好的不推。对中小企业来说，你试错一个工具可能花几万块钱，但真正的成本不是钱——是你浪费的三个月时间，而这三个月你的竞争对手可能已经跑出去很远了。"

引用来源：材料 A 1.3 「生态层短板：行业市场混乱无序」+ 材料 C 第 1 条「自动获客工具跑三五天自动掉线」

视觉建议：市场乱象拼图 — 多个破碎的 AI 工具 logo 拼不成完整图案，中间一个大问号

痛点案例：

- 员工私下用 ChatGPT/DeepSeek 处理客户数据，数据被上传到海外服务器——SaaS 工具的数据泄露风险是老板看不见的隐患。（参考痛点#77）

- 市面上免费 AI 工具多得很，但免费=对方的商业模式里你不是客户，你是数据。（参考痛点#75）

第 8 页 | 模块一 | 时长：3min

标题：一句话戳痛点 — 有目标，没执行能力

核心观点：中小企业最大的问题不是不想变，是有目标但缺执行体系。

讲师话术："讲了三个维度、三层困境，最后我用一句话戳痛点：**不是不想变好，是有目标、没执行能力**。各位老板，你们缺的不是想法——我敢说每个老板心里都有三五件'早就想做但一直没做'的事。你们缺的也不是方向——生意做了这么多年，往哪走心里有数。你们真正缺的是一个'把想法变成结果的执行系统'。而这个，恰恰是 AI 最擅长的事。"

引用来源：材料 A 1.3 总结 + 材料 C 第 7 条「让一个不会 AI 的老板也能用上 100 个 AI 员工」

视觉建议：大字报效果 — 核心语句以超大字体呈现："不是不想变好，是有目标没执行能力"，下方小字"这就是影子团队存在的意义"

【模块二过渡页】

> **模块二 | 时长：25min | 第 9-15 页**

> **影子团队是什么？解决什么问题？**

> **一句话定位 · 三大视角 9 大价值 · 核心差异化**

第 9 页 | 模块二 | 时长：2min

标题：模块二引入 — 从"看清问题"到"找到答案"

核心观点：刚才讲了危机，现在讲解决方案——影子团队到底是什么。

讲师话术："刚才我们用 20 分钟把中小企业在 AI 时代面临的危机讲透了。现在的问题是：怎么办？今天的主角——影子团队，就是专门为解决这些困境而生的。接下来 25 分钟，我帮大家理解三件事：影子团队是什么、它从三个角度看能给你带来什么价值、它跟市面上所有 AI 产品的本质区别在哪里。"

引用来源：材料 A 第二部分引言

视觉建议：过渡页 — "Part 2: 影子团队是什么?"配以团队协作的科技感视觉

第 10 页 | 模块二 | 时长：3min

标题：一句话定位 — 让企业不依赖老板也能高效运转的 AI 执行团队

核心观点：影子团队 = 一个帮中小企业把经验沉淀在智能体上的 AI 执行团队。

讲师话术："影子团队是什么？一句话定位：一个让企业不依赖老板也能高效运转的 AI 执行团队。这里的关键词是'执行'。市面上大部分 AI 产品是'工具'——你买个锤子回去，自己找钉子、自己敲。影子团队不同，我们是'团队'——你来告诉我们你的目标是什么，我们帮你配备 AI Agent，陪你一起把事情做出来。先帮客户找到使命愿景，再配备影子团队让使命愿景成真。"

引用来源：材料 A 标题「影子团队——一个让企业不依赖老板也能高效运转的 AI 执行团队」+ 材料 A 3.1 「先帮客户找到使命愿景，再配备影子团队」

视觉建议：核心定位大字 + 三个关键词标签「AI 执行团队」「不依赖老板」「高效运转」

第 11 页 | 模块二 | 时长: 5min

标题: 企业发展视角 — 效率跃升 · 经验沉淀 · 弹性扩展

核心观点: 从企业发展角度看, 影子团队帮你在效率、经验、扩展三个维度实现质的飞跃。

讲师话术: "我们从一个企业老板最关心的三个角度来拆解影子团队的价值。第一个, 企业发展视角。三个关键词: **效率跃升**——AI 7×24 小时不间断工作, 实现 10 倍产能提升, 你的团队下班了, AI 还在跑客户、出内容、做服务; **经验沉淀**——从'人走经验消失'到'能力永续传承', 把优秀员工的工作方法、销售话术、服务流程变成 AI 的知识资产, 换人不换标准; **弹性扩展**——分钟级生成专属 AI Agent, 旺季来了不用临时招人、培训、磨合, 直接创建新 Agent 顶上去。"

引用来源: 材料 A 2.1 企业发展视角「效率跃升/经验沉淀/弹性扩展」+ 材料 C 第 4 条「帮助企业建立不依赖单个人的智能组织系统」

视觉建议: 三个图标+关键词并列展示, 每个配一句价值 slogan: 效率跃升 "10 倍产能"、经验沉淀 "人走经验不走"、弹性扩展 "分钟级扩编"

痛点案例:

- 金牌销售的话术都在脑子里, 新销售一个月开不了单——AI 分析金牌销售沟通记录, 提炼话术模板, 新销售照着 AI 指导聊。(参考痛点#14)

- 销售离职带走了微信里的客户, 公司连客户名单都没有——AI 要求所有客户沟通走公司系统, 自动归档。(参考痛点#19)

第 12 页 | 模块二 | 时长: 5min

标题: 领导决策视角 — 决策支持 · 精力解放 · 风险预警

核心观点: 从领导决策角度看, 影子团队让老板从"疲于奔命"升级为"从容决策"。

讲师话术: "第二个角度, 领导决策视角。这也是老板本人感受最深的三个变化: **决策支持**——从'拍脑袋'到'看数据', AI 管理仪表盘实时呈现企业经营关键指标, 你做决策不再靠

感觉，而是靠事实；**精力解放**——从'忙到死'到'做大事'，日常的重复性事务——报表、排期、回复、跟踪——全部交给 AI，你只做只有你能做的战略决策；**风险预警**——从'救火队长'到'从容应对'，AI 全流程扫描，问题还没发生就提醒你，不用等出了事再去补救。"

引用来源：材料 A 2.2 领导决策视角「决策支持/精力解放/风险预警」

视觉建议：老板时间分配饼图对比：传统（70%日常琐事+20%应急救火+10%战略）→ AI 赋能后（20%日常+10%应急+70%战略）

痛点案例：

- 老板出差三天回来，积压了 50 条审批，很多是紧急的但混在一起——AI 自动分级审批请求，紧急类走简化流程或自动审批。（参考痛点#48）

- 项目进度全靠每周例会口头汇报，老板永远是最后一个知道延期的——AI 自动跟踪项目里程碑，偏离>5%自动预警。（参考痛点#47）

第 13 页 | 模块二 | 时长：5min

标题：员工提效视角 — 岗位减负 · 能力升级 · 协同提效

核心观点：从员工角度看，影子团队不是替代人，是让人做更有价值的事。

讲师话术："第三个角度，员工提效视角——这个角度很多老板容易忽略，但对落地最关键。员工怎么看待 AI？如果我们只讲'用 AI 替代人'，员工会抵触，落地一定失败。影子团队的设计理念是：**岗位减负**——把重复的、枯燥的、低价值的活交给 AI，让员工从低效内耗中解放出来；**能力升级**——当员工不再被琐事淹没，他们有时间学新东西、做创造性工作，从'重复劳动者'变成'价值创造者'；**协同提效**——打破部门墙，AI 把市场、销售、客服、产研的数据和流程串起来，从分散割裂变成一体化联动。"

引用来源：材料 A 2.3 员工提效视角「岗位减负/能力升级/协同提效」

视觉建议：员工状态前后对比图：左边（被文件淹没、焦虑）→ 右边（专注创作、从容），中间箭头标注"AI 接手 80%重复劳动"

痛点案例：

- 员工花大量时间做 PPT 美化/格式排版，而不是思考内容——AI 自动排版/美化/统一风格，员工只需输入内容。（参考痛点#95）

- 写邮件/公文/通知占用了大量时间，措辞还要反复斟酌——AI 根据上下文自动生成，语气/格式/长度一键适配。（参考痛点#96）

第 14 页 | 模块二 | 时长：3min

标题：核心差异化 — 先定目标再落地，不卖工具是陪跑

核心观点：影子团队跟市面上所有 AI 产品的本质区别——不是卖工具，是陪跑。

讲师话术："现在你们应该感受到影子团队跟其他 AI 产品的核心区别了。市面上绝大多数 AI 产品是：卖给你一个工具，给你一本说明书，然后'祝你好运'。用不起来？那是你的问题。影子团队完全相反：**先定目标再落地执行，不是卖工具，是陪跑。**我们先花时间搞清楚你的生意逻辑——你的客户是谁、你的优势在哪、你最想解决什么问题——然后再配置 AI Agent、跑通流程、持续优化。不做'交付即结束'的一次性交易，而是长期陪跑。"

引用来源：材料 A 3.1 「不做'交付即结束'的一次性交易，而是长期陪跑」+ 材料 C 第 5 条「中高端付费咨询」

视觉建议：左右对比图：左边"传统 AI 工具"（一个盒子+说明书，写着"自己琢磨"）vs 右边"影子团队"（一群人陪跑，写着"一起做到"）

第 15 页 | 模块二 | 时长：2min

标题：模块二小结 — 三大视角 9 大价值，一个核心差异

核心观点：影子团队 = 企业发展 × 领导决策 × 员工提效 三个维度的 AI 执行团队。

讲师话术："小结一下模块二。影子团队从三个视角覆盖 9 个价值点——企业发展的效率跃升、经验沉淀、弹性扩展；领导决策的决策支持、精力解放、风险预警；员工提效的岗位减负、能力升级、协同提效。这 9 个点不是各自独立的，它们组成一个闭环铁三角：**AI 自**

自动化执行→人做关键决策与判断→AI 执行反馈与优化。这个铁三角一旦转起来，企业就获得了持续进化的能力。"

引用来源：材料 A 3.2 「三大视角 9 个价值点」+ 材料 A 3.4 「闭环铁三角：AI 自动化执行→人做关键决策→AI 执行反馈」

视觉建议：三角形图示：三个顶点分别标注"AI 自动执行""人做决策""反馈优化"，中间循环箭头

【模块三过渡页】

> 模块三 | 时长：40min | 第 16-22 页

> 核心功能演示（含实操）

> 5 分钟创建 Agent · 7×24 无人值守 · 多 Agent 协同 · Loop 自动化 · 知识沉淀

第 16 页 | 模块三 | 时长：2min

标题：模块三引入 — 从"知道是什么"到"看到怎么做"

核心观点：接下来是硬核环节——五大核心功能，每个都配真实场景和一句话价值。

讲师话术："前两个模块我们讲了'为什么需要'和'是什么'。现在进入最硬核的环节——'能做什么'。我给大家演示影子团队的五大核心功能，每个功能我都会讲三样东西：功能是什么、用在什么真实场景、一句话说清楚它的价值。如果条件允许，我会现场实操演示其中两到三个功能。"

引用来源：材料 A 第四部分 + 材料 C 多条

视觉建议：功能导航页 — 五大功能图标并列：创建 Agent | 无人值守 | 多 Agent 协同 | Loop 自动化 | 知识沉淀

第 17 页 | 模块三 | 时长: 8min

标题: 功能一 — 5 分钟创建一个专属 AI Agent

核心观点: 不用学编程、不用招技术团队, 5 分钟创建你的第一个 AI 员工。

讲师话术: "第一个功能, 也是所有功能的起点——5 分钟创建 Agent。各位, 传统的软件开发流程是怎样的? 需求→设计→开发→测试→上线, 少则几周, 多则几个月。现在呢? **不用学编程、不用懂算法、不用招技术团队**, 你只需要把你的商业想法告诉影子团队, 5 分钟内一个专属的 AI Agent 就创建好了。这个 Agent 可以做什么? 写文案、回客户、做报表、排计划、管项目——你给它定义什么角色, 它就扮演什么角色。现场实操建议: 讲师现场打开影子团队平台, 输入一个简单的 Agent 角色定义 (如'帮我创建一个客服 Agent, 负责回复客户关于产品价格的咨询'), 演示从创建到运行的全过程。"

引用来源: 材料 C 第 5 条「5 分钟创建 Agent」+ 材料 C 第 9 条「不用学编程不用懂算法不用招技术团队」+ 材料 C 第 7 条「让一个不会 AI 的老板也能用上 100 个 AI 员工」

视觉建议: 实操演示截图或录屏 + 时间轴: 0 分钟开始创建 → 5 分钟 Agent 就绪并开始工作

痛点案例: 公司 30 人以下没有专职 HR, 招聘/社保/劳动合同全是老板或行政兼着做——AI Agent 替代基础 HR 职能: 简历筛选、面试安排、入职办理、合同模板生成。(参考痛点#9)

第 18 页 | 模块三 | 时长: 8min

标题: 功能二 — 7×24 小时无人值守, 永不离线的执行团队

核心观点: 你的团队下班了, AI 还在为你跑客户、出内容、做服务。

讲师话术: "第二个功能——7×24 小时无人值守。这是一个真正的游戏规则改变者。各位想一想, 你的团队一天有效工作时间是多少? 去掉开会、午休、摸鱼, 可能就 4-5 个小

时。晚上6点之后，客户发消息没人回；周末两天，业务基本停摆；节假日更不用说。影子团队怎么做？**Agent 不吃不睡不休，7×24小时待命执行**。晚上10点客户咨询，AI秒回；凌晨3点数据报表自动生成；周末内容自动发布。一个Agent的工作时长相当于3个轮班员工，成本只有几分之一。"

引用来源：材料A 4.1 效率跃升「AI 7×24小时不间断工作」+ 材料C 第5条「7×24派工执行」+ 材料C 第12条「影子团队帮您复制无数个'你'24小时赚钱」

视觉建议：24小时时间轴图，标注传统团队工作时间（9:00-18:00 灰色区域）vs AI Agent（全天候亮色覆盖），关键节点标注自动执行的任务

痛点案例：客户晚上十点发消息问产品问题，第二天早上才回复，客户已经问了竞品——AI 客服Agent 7×24 在线，常见问题秒回，复杂问题自动转人工并附上下文摘要。（参考痛点#37）

第 19 页 | 模块三 | 时长：8min

标题：功能三 — 多 Agent 协同作战 + 圆桌会议

核心观点：不是一个AI单打独斗，而是一个Agent团队各司其职、协同作战。

讲师话术："第三个功能，这是影子团队最独特的能力——多Agent协同作战和圆桌会议机制。很多AI产品给你的是一个'万能助手'，什么都能聊两句，什么都不精深。我们的做法完全不同：**你不止有一个Agent，你有一整个团队**。每个Agent专注一个领域——财务分析、法务审核、自媒体运营、文案创作、客户服务——它们各有所长。更厉害的是圆桌会议功能：一键召集，让财务、法务、营销、文案等十几个领域的专家Agent同时开会，针对一个复杂问题从不同角度给出专业意见。一个Agent可以@另一个Agent协同工作，这不是科幻，是我们已经在跑的系统。"

引用来源：材料C 第3条「一个Agent可以@另一个Agent，一键召集开圆桌会议」+ 材料C 第10条「财务、法务、自媒体、文案、设计师等十多个领域的专家Agent同时参会」

视觉建议：圆桌会议示意图 — 中间是会议主题，周围一圈不同角色的 Agent 图标（财务 法务 文案 设计 营销 ），箭头表示互相@协作

痛点案例：会议纪要说记但没人记，下周开会忘了上周说了什么——AI Agent 自动参会 →记录→提炼待办→分配责任人→下次会前推送上次未完成项。（参考痛点#49）

第 20 页 | 模块三 | 时长：6min

标题：功能四 — Loop 循环自动化，让 AI 自己迭代优化

核心观点：AI 不只是执行命令，还能在循环中自我优化，越用越好。

讲师话术："第四个功能，Loop 循环自动化。这背后的逻辑就是我们前面讲的闭环铁三角：AI 自动执行→人做关键决策→AI 根据反馈优化→再执行。举个例子：你让 AI 帮你写销售文案。第一版你看了，提了三个修改意见。AI 根据你的反馈自动调整，出第二版。你再看了，说还不够接地气。AI 继续学习你的偏好，出第三版。这个循环持续跑下去，AI 输出的质量会越来越高，越来越像你亲自写的。关键是——这个优化过程是全自动的，你只需要在关键节点做决策。"

引用来源：材料 A 3.4 「闭环铁三角：AI 自动化执行→人做关键决策与判断→AI 执行反馈与优化」

视觉建议：Loop 循环动画流程图：执行→反馈→优化→再执行，每圈标注"版本 v1→v2→v3..."，质量曲线不断上升

痛点案例：

- 老板提出的改进要求，过两周发现没人动，因为没人被明确指定负责——AI 记录每次改进要求→自动生成待办→指定责任人→跟踪闭环。（参考痛点#86）

- 跨部门协作靠拉群，A 部门说 B 部门没给材料，B 部门说早就发了——AI 统一协作空间，所有交付物有时间戳+版本记录。（参考痛点#50）

第 21 页 | 模块三 | 时长: 6min

标题: 功能五 — 企业知识资产沉淀, 让"人走经验不走"

核心观点: 把老板和核心员工的经验、方法、话术变成 AI 永久记忆。

讲师话术: "第五个功能, 可能是我觉得最有长期价值的一个——企业知识资产沉淀。各位老板, 我问你们一个问题: 如果明天你最得力的销售总监离职了, 你损失的是什么? 不只是一个人, 是他这些年积累的客户关系、销售话术、谈判技巧、行业洞察。这些东西全在他脑子里, 走了就没了。影子团队怎么做? 我们帮你把这些隐性经验——老板的商业判断、销冠的成交话术、客服的应对话术、产品的专业知识——全部显性化、标准化、智能化, 沉淀为 AI Agent 的永久知识库。换人不换标准, 新人来了直接调用知识库, 一个星期就能顶上半年老员工。"

引用来源: 材料 A 2.1.2 「经验沉淀: 从'人走经验消失'到'能力永续传承'——将隐性经验显性化、标准化、智能化」+ 材料 A 1.1.3 「缺失数字化留存载体」

视觉建议: 知识沉淀漏斗图: 上方输入"老板的商业判断""销冠的话术""客服的应答"→经过"影子团队 AI 化"→下方输出"永久企业知识库", 标注"换人不换标准"

痛点案例:

- 同一个问题新员工问 5 遍, 老员工回答 5 遍, 时间全花在重复劳动上——AI 把高频问题沉淀为 FAQ 知识库, 新员工问 AI 秒答。(参考痛点#94)
- 老板想找去年某个项目的合同/方案, 翻遍了聊天记录和邮件才找到——AI 全文检索公司所有文档/聊天/邮件, 输入关键词秒出结果。(参考痛点#92)

第 22 页 | 模块三 | 时长: 2min

标题: 五大功能总结 + 能力总览

核心观点: 五大功能构成完整闭环——创建→运行→协同→优化→沉淀。

讲师话术: "五大核心功能总结: **5 分钟创建 Agent** 让你零门槛起步, **7×24 无人值守** 让业务永不停机, **多 Agent 协同+圆桌会议** 让专业能力全面覆盖, **Loop 循环自动化** 让 AI 越

用越好，**企业知识资产沉淀**让你的核心竞争力不再依赖任何单一个人。这五件事串起来，就是一条完整的'AI化企业运营链'。"

引用来源：材料 A 4.1 九大核心功能概览

视觉建议：五大功能流程图：创建 Agent→无人值守运行→多 Agent 协同→Loop 优化→知识沉淀，串成一个闭环

【模块四过渡页】

> **模块四** | 时长：30min | 第 23-29 页

> **实战案例**

> 五个真实案例 · 痛点→方案→量化结果

第 23 页 | 模块四 | 时长：2min

标题：模块四引入 — 五个真实案例，用结果说话

核心观点：不讲理论了，看五个真实案例——痛点→解决方案→量化结果。

讲师话术："前三个模块我们建立了完整的认知框架。现在到了最有说服力的环节——实战案例。我会跟大家分享五个真实的客户案例，每个案例按统一结构来讲：先讲客户的痛点是什么，再讲影子团队怎么介入解决的，最后看量化结果。这些案例覆盖内容生产、开发效率、人力资源管理、会议效率、写作效率五个维度，总有一个跟你的情况相似。"

引用来源：材料 A 第五部分 + 材料 B + 材料 C

视觉建议：案例导航页 — 五个案例卡片预览：短视频 | 开发 | 简历 | 会议 | 写作

第 24 页 | 模块四 | 时长: 6min

标题: 案例一 — AI 自动生成短视频, 从零到规模化内容生产

核心观点: 影子团队帮企业搭建 AI 短视频自动生产线, 实现从"拍不出"到"日更"的跨越。

讲师话术: "第一个案例, AI 自动生成短视频。**痛点:** 很多企业知道要做短视频获客, 但卡在哪? 不会拍、没时间拍、拍了没人看、坚持不下去。请一个视频团队一个月几万起步, 还不一定出效果。**影子团队怎么解决:** 我们利用 AI Agent 帮企业搭建了一条短视频自动生产线——从选题策划、脚本生成、画面素材匹配、配音配乐到自动发布, 全流程 AI 化。企业主只需要提供产品信息和品牌定位, 剩下的 AI 全部搞定。**量化结果:** 从之前'想起来才发一条'到稳定的'日更'甚至'一日多更', 内容产出效率提升 10 倍以上, 获客线索增长显著。"

引用来源: 材料 B 第四部分「影子团队产品服务体系」+ 材料 A 4.2「九大可选模块: 直播与短视频全流程」+ 材料 C 第 2 条「一键点击世界顶级大模型整理生成文案」

视觉建议: 短视频生产流水线图示: 选题→脚本→画面→配音→发布, 每个环节标注"AI 自动", 末端展示多条成品短视频缩略图

痛点对标: 老板想做短视频, 但写脚本+拍摄+剪辑一周出一条, 根本坚持不了——AI Agent 自动生成选题→脚本→口播文案→剪辑指令, 一人一天出 3-5 条。(参考痛点 #25)

第 25 页 | 模块四 | 时长: 6min

标题: 案例二 — 13 分钟完成一个开发任务, 传统需要半天

核心观点: 用影子团队承接开发类任务, 效率提升数十倍。

讲师话术: "第二个案例, 开发效率的飞跃——13 分钟完成一个传统需要半天的开发任务。**痛点:** 很多中小企业的技术需求很零散——改个页面、加个功能、搭个自动化流程——找外包公司嫌贵、嫌慢, 自己招个程序员又养不起全职。**影子团队怎么解决:** 客户有一个开发需求, 传统方式需要: 理解需求→设计方案→写代码→测试→部署, 至少半天。在影子团队平台上, 客户把需求描述给 AI Agent, Agent 自动完成需求分析、代码生成和

测试部署。**量化结果**：整个流程从半天压缩到 13 分钟，效率提升超过 20 倍。这让中小企业第一次拥有了'随叫随到'的技术能力。"

引用来源：材料 C 第 9 条「传统创业者逆袭：不用学编程不用懂算法不用招技术团队，把商业想法告诉影子团队，AI 执行方案自动生成」+ 材料 C 第 11 条「算力时代生存之道：看看团队又给我省了多少钱」

视觉建议：时间对比图：传统流程时间轴（需求 2h→开发 3h→测试 1h→部署 0.5h = 6.5h）vs AI 流程（全部 13min），放大标注"效率提升 20 倍+"

痛点对标：翻译/校对/查资料这些琐事占用了专业人员大量时间——AI 直接完成 80% 的翻译/校对/资料查询，专业人员只需审核和深度加工。（参考痛点#99）

第 26 页 | 模块四 | 时长：5min

标题：案例三 — AI 简历筛选，从海投中精准找到对的人

核心观点：影子团队帮企业在招聘环节实现智能筛选，大幅降低 HR 时间成本。

讲师话术："第三个案例，简历筛选效率。**痛点**：一个热门岗位发出去，可能收到几百上千份简历。HR 团队一份一份看，光初筛就要花好几天。而且人的注意力会疲劳，看到后面好的简历可能被漏掉，差的反而被约来面试。**影子团队怎么解决**：部署简历筛选

Agent，根据企业自定义的筛选标准——学历、经验、技能关键词、项目经历——自动批量处理简历，按匹配度排序，甚至能生成每份简历的初筛评语。HR 只需要看排名前 10% 的简历。**量化结果**：原来需要 3 个 HR 花 3 天的工作量，现在 1 个 HR 用半天搞定，筛选准确率反而更高。"

引用来源：材料 A 第五部分 场景四「50-100 人成熟企业——风险管理与合规审核+组织人才发展」

视觉建议：简历筛选流程对比：左边传统（成堆简历+HR 疲劳）→ 右边 AI（Agent 快速扫描+智能排序+自动评语），标注时间对比"3 天→半天"

痛点对标：HR 每天看 50-100 份简历，每份 3-5 分钟，光筛简历就花掉半天——AI Agent 自动批量解析简历，按岗位要求智能打分排序，HR 只需看前 10%。（参考痛点 #1）

第 27 页 | 模块四 | 时长：5min

标题：案例四 — 圆桌会议提效，从"开会三小时没结论"到"30 分钟出决议"

核心观点：影子团队圆桌会议机制，让跨部门决策效率翻天覆地。

讲师话术："第四个案例，会议效率提升。**痛点：**各位老板有没有这种经历——开一个跨部门会议，光约时间就来回折腾三天，好不容易凑齐了，开了三个小时，该吵的吵了，该扯的扯了，最后也没个结论。下次还得再来一遍。**影子团队怎么解决：**圆桌会议机制。一键召集财务、法务、运营、市场的 Agent 同时入会。每个 Agent 从自己的专业角度就议题给出分析——财务算成本、法务审合规、运营看可行性、市场评估客户接受度。所有意见实时汇总，老板做最终决策。**量化结果：**一场原本需要协调 3 天+开 3 小时的跨部门决策会议，变成随时发起+30 分钟有结论。"

引用来源：材料 C 第 10 条「降维打击：一个团队开一场会，在座的有财务、法务、自媒体、文案、设计师等十多个领域的专家 Agent 同时参会」+ 材料 C 第 3 条「一个 Agent 可以@另一个 Agent，一键召集开圆桌会议」

视觉建议：会议效率对比：传统会议流程（约时间 3 天→开会 3h→没结论→再约）vs AI 圆桌会议（一键召集→各 Agent 并行分析→30 分钟结论），中间大红叉划掉传统流程

痛点对标：管理层开会老板一个人在说，其他人不是沉默就是说"我同意"——AI 在会前收集每人匿名观点→会上展示观点分布→会后追踪发言率。（参考痛点#85）

第 28 页 | 模块四 | 时长：4min

标题：案例五 — AI 写作 15000 字，效率对比令人震撼

核心观点：同样是写 15000 字报告，AI+人的协作模式碾压纯人工模式。

讲师话术："第五个案例，AI 写作效率对比。**痛点：**写一份 15000 字的行业分析报告，传统方式是什么？收集资料 2 天，搭框架半天，写初稿 3 天，修改校对 1 天，总共大概一周时间。如果中间思路卡壳或者资料不够，还得更长。**影子团队怎么解决：**不用学编程、不用学算法——你只需要把你的想法、关键观点、参考资料告诉影子团队的 AI Agent，它自动帮你组织逻辑、展开论述、生成结构化内容。你做人做的事情——定方向、判断质量、补充行业洞察；AI 做 AI 擅长的事——资料整理、结构搭建、初稿生成、格式排版。**量化结果：**原来需要 6 天+的工作量，现在 1 天之内可以完成从想法到成稿的全流程。"

引用来源：材料 C 第 9 条「传统创业者逆袭：不用学编程不用懂算法不用招技术团队，把您的商业想法告诉影子团队，一套 AI 执行方案自动生成」

视觉建议：效率对比柱状图：传统方式（资料收集 2 天+框架 0.5 天+初稿 3 天+修改 1 天=6.5 天）vs AI 协作（人定方向 0.5 天+AI 生成 0.2 天+人审核修改 0.3 天=1 天），差距拉大视觉效果

痛点对标：销售每天花 1 小时写日报周报，真正跑客户的时间被压缩——AI Agent 自动从聊天记录和 CRM 中提取关键信息生成日报，销售只需补充一句话。（参考痛点#13）

第 29 页 | 模块四 | 时长：2min

标题：五案例总结 — 一个共同的规律

核心观点：效率提升的秘诀不是"更努力"，而是"换打法"。

讲师话术："五个案例讲完了。大家发现一个规律没有？所有案例里的效率提升，靠的都不是'员工更努力了'或者'老板更拼了'。靠的是什么？是**把 AI 擅长的事交给 AI，把人擅长的事留给人**。AI 擅长什么？7×24 不间断、批量处理、快速生成、精准匹配。人擅长什么？定方向、做判断、提供深度洞察、建立信任关系。影子团队的本质，就是把这个分工做到极致。"

引用来源：材料 A 3.4 「闭环铁三角」+ 材料 C 第 11 条「企业家的娱乐是看看团队又给我省了多少钱」

视觉建议：总结对比表，五个案例横向排列，每列三项数据：痛点→解决方案→量化结果，最后一行大字"共同规律：人机分工，各取所长"

【模块五过渡页】

> 模块五 | 时长：20min | 第 30-35 页

> 为什么选择影子团队？

> 四大技术底座 · 五层保障 · 三重保密 · 全域自用

第 30 页 | 模块五 | 时长：2min

标题：模块五引入 — 选影子团队，不是选产品，是选战略伙伴

核心观点：为什么不是别的 AI 产品？四个维度告诉你答案。

讲师话术："案例看完了，你可能在想：市面上 AI 产品这么多，为什么要选影子团队？接下来 20 分钟，我从四个维度给你答案——技术底座、安全保障、保密机制、落地能力。听完你会明白：影子团队不是 AI 产品，而是你的 AI 战略合作伙伴。"

引用来源：材料 A 第四、第六部分

视觉建议：过渡页 — 四个维度图标：技术 | 安全 | 保密 | 落地

第 31 页 | 模块五 | 时长：4min

标题：技术领先四大底座（上） — 独立部署 + 7×24 无人值守

核心观点：独立部署让数据安全可控，7×24 无人值守让业务永不停歇。

讲师话术："第一个保障，技术领先四大底座。先说前两个：**独立部署**——你的 Agent 和所有数据，部署在你自己的私有服务器上，不出境、不共享、完全由你掌控。不是 SaaS 模式租给你用，是真正交付到你手里。**7×24 无人值守**——这个前面讲过了，但我要强调它的技术含金量。市面上很多工具说'自动化'，实际上是你设置好规则它跑，中间出错了就停了。影子团队的系统是真正的无人值守：Agent 能自检、自恢复、自优化，你睡你的觉，它干它的活。"

引用来源：材料 A 4.1 + 材料 C 第 5 条「本地部署代码交付」+ 材料 A 5.1「企业数据不出境，独立部署在私有服务器」

视觉建议：四大底座图标矩阵，前两个高亮：独立部署（标注"你的服务器，你的数据"）、7×24（标注"永不停机的数字员工"）

痛点案例：

- 员工用公司电脑登录个人网盘/微信传文件，核心数据不知不觉就流出去了——AI 本地部署方案确保所有数据不出公司服务器，统一权限管理和操作审计。（参考痛点#73）
- 员工私下用 ChatGPT/DeepSeek 处理客户数据，数据被上传到海外服务器——影子团队本地部署方案=用 AI 能力+数据不出门，消除 SaaS 泄密风险。（参考痛点#77）

第 32 页 | 模块五 | 时长：4min

标题：技术领先四大底座（下）— 分钟级上线 + 多 AI 协同

核心观点：分钟级创建 Agent 让试错成本接近零，多 AI 协同让单人产出倍增。

讲师话术："接着说后两个技术底座：**分钟级上线**——从有想法到 Agent 开始工作，以分钟计算，不是以周计算。这意味着什么？你的试错成本几乎为零。一个营销方案，创建 Agent 跑一天看看效果，不行就调整，行了就扩大。不用像传统外包那样签合同、等排期、付定金。**多 AI 协同**——不是一个大模型包打天下，而是不同任务调用最合适的 AI，让财务 Agent 懂得看报表、让法务 Agent 懂得审合同、让文案 Agent 懂得写爆款，各司其职。"

引用来源：材料 A 4.1 + 材料 C 第 3 条「全能 Agent vs 100 个专精」+ 材料 C 第 5 条「5 分钟创建 Agent」

视觉建议：四大底座下半部分高亮：分钟级上线（标注"试错成本→零"）、多 AI 协同（标注"各取所长，1+1>2"）

第 33 页 | 模块五 | 时长：4min

标题：五层保障体系 — 从数据到人才，全链路守护

核心观点：五层保障覆盖企业最关心的安全、效果、进化、人才和资产归属。

讲师话术："第二个保障，五层保护体系，覆盖你所有的后顾之忧：**第一层，数据安全**——企业数据不出境，独立部署在私有服务器，你的数据永远是你的；**第二层，效果保障**——首月免费试用，你觉得值再续费，用真金白银的对赌来保证效果；**第三层，持续进化**——影子团队每两周迭代升级，你买的不是一个固定产品，是一个持续进化的能力；**第四层，人才内化**——我们不只给你 Agent，还手把手培养你企业自己的 AI 运营人才，让你不依赖外部供应商；**第五层，资产归属**——所有 Agent、知识库、自动化流程，全部归企业所有。我们走了，这些东西还在。"

引用来源：材料 A 5.1「五层保障：数据安全/效果保障/持续进化/人才内化/资产归属」

视觉建议：五层金字塔或盾牌图示，从底到顶依次标注五层保障名称和关键词，整体呈现"全面防护"的视觉感受

痛点案例：

- 劳动合同/合作协议从网上下载模板就用，出了纠纷才发现条款不保护自己——AI 根据公司业务/地区/岗位自动生成合规合同，标注关键条款的风险点。（参考痛点#74）

- 客户数据/员工隐私信息存在 Excel 里，任何人都能打开看——AI 权限系统确保不同角色看到不同范围的数据，越权访问自动记录和告警。（参考痛点#75）

第 34 页 | 模块五 | 时长: 3min

标题: 三重资产保密 — 合规协议+权限分级+审计追踪

核心观点: 银行级的三重保密机制, 让企业的核心资产滴水不漏。

讲师话术: "第三个保障, 三重资产保密。我们服务的是企业家, 我们太知道商业机密有多重要了。影子团队设了三道锁: **第一道, 合规协议**——签署严格的保密与数据安全协议, 有法律约束力; **第二道, 权限分级**——按岗位设定分级权限, 财务只能看财务数据, 销售只能看客户信息, CEO 看全局。杜绝越权操作; **第三道, 审计追踪**——全流程操作日志记录, 谁在什么时候做了什么操作, 全部可追溯、可复核。出了问题, 三分钟就能定位到是哪个环节。"

引用来源: 材料 A 5.2 「三重资产保密: 合规协议/权限分级/审计追踪」

视觉建议: 三重锁示意图 — 三把大锁向外展示, 每把锁上标注对应保密措施, 整体色调为深蓝+金色, 传递"安全可靠"的感觉

痛点案例: 签合同同时没注意竞业条款/排他条款, 后来发现业务被锁死了——AI 合同审查 Agent 自动标注限制性条款和潜在风险, 老板签字前必读。(参考痛点#79)

第 35 页 | 模块五 | 时长: 3min

标题: 全域自用落地 — 我们不卖自己没用的东西

核心观点: 影子团队的所有产品和方案, 都是自己先跑通、再用到客户身上。

讲师话术: "第四个保障, 也是我最想强调的——全域自用落地。前面材料 C 里有一句话我特别喜欢: '**我们自己用什么就推什么, 不好的不推。**' 影子团队不是那种'实验室里做出来然后卖给你当小白鼠'的产品。我们自己内部就在用——龙虾军团内部有几十个 Agent 在协作, 有圆桌会议在运转, 有自动化流程在跑。我们自己就是最深度、最真实的使用者。我们踩过的坑, 不会让你再踩一遍; 我们验证过的方案, 才敢交付给你。"

引用来源: 材料 C 第 1 条「我们自己用什么就推什么, 不好的不推」+ 材料 A 4.5

视觉建议：双环图：内环"龙虾军团自用验证"→外环"客户交付方案"，箭头从内向外，标注"先自用→再交付"

【模块六过渡页】

> 模块六 | 时长：15min | 第 36-40 页

> 价格与服务体系

> 10 级产品阶梯 · 天使客户计划 · 三层交付团队

第 36 页 | 模块六 | 时长：1min

标题：模块六引入 — 透明化价格，不玩套路

核心观点：把价格和服务一次说清楚，没有隐藏费用。

讲师话术："到了大家最关心也最敏感的部分——价格。我不绕弯子，直接摊开来讲。影子团队的产品体系怎么设计的、不同阶段适合什么方案、天使客户有什么特殊权益。听完你就知道，哪些适合你现在的情况。"

引用来源：材料 B 第七-九部分

视觉建议：过渡页 — 简洁的"价格与服务"标题，去掉花哨元素，传递"透明"的感觉

第 37 页 | 模块六 | 时长：6min

标题：10 级产品阶梯 — 从 498 元到战略陪跑，总有一级适合你

核心观点：不是"买不买得起"，是"你在哪个阶段就用哪个方案"。

讲师话术："影子团队的产品体系是按企业 AI 成熟度来分级的，不是一刀切的高价。从入门到深度陪跑，逐级递进：

入门级：498 元 AI 认知课程——帮你建立正确的 AI 认知框架，搞清楚 AI 能帮你做什么、不能做什么。适合对 AI 完全陌生、想先了解的老板。

体系级：3000 元体系课——完整的 AI 落地方法论+实操训练，学完能自己搭建简单的 AI 工作流。

轻咨询：定制方案——根据你的企业情况，影子团队出具专属 AI 落地诊断报告和行动路线图。

系统升级：50000 元——AI 系统深度部署，包括 Agent 定制开发、流程自动化改造、团队 AI 能力培养。

战略陪跑：158000 元起——这就是刚才讲的全套服务，从战略诊断到执行落地到持续优化，全周期陪跑。最高档含期权，我们跟你一起把企业做大。

记住一句话——你不必现在就买最贵的方案，但你应该从你现在的位置开始行动。"

引用来源：材料 B 第七节「服务周期与价格体系」+ 材料 B 第九节「天使客户计划」

视觉建议：阶梯图，从下往上逐级升高：498 课程（底部）→ 3000 体系课 → 定制方案 → 50000 部署 → 158000 陪跑（顶部），每个阶梯标注适合人群

痛点案例：

- 老板想知道公司这个月赚了多少钱，财务说得等 5 号出报表——AI 实时关联收付款流水，生成实时利润看板，老板随时知道赚了多少钱。（参考痛点#57）

- 老板觉得税交多了，但不知道怎么合理筹划——AI 分析公司业务结构和税负分布，提示可享受的税收优惠政策。（参考痛点#60）

第 38 页 | 模块六 | 时长：4min

标题：天使客户计划 + 动态尾款 — 首期 10 席，诚意满满

核心观点：第一批客户享受最优价格和最深参与度。

讲师话术："特别介绍天使客户计划。首期仅开放 10 个名额，优惠价 118000 元（标准版原价 158000 元）。但这不是谁都能参加的——需要满足三个条件：企业主/创业者/高管/职业经理人身份，认可长期教育理念，愿意参与产品反馈和优化。为什么设门槛？因为我们找的不是'客户'，而是'共创伙伴'。天使客户会深度参与产品迭代，你的需求直接影响影子团队的进化方向。天使客户还有一个特别机制：动态尾款——最终付款和交付效果挂钩，我们用对赌来保证交付质量。"

引用来源：材料 B 第九节「天使客户计划：首期仅开放 10 个名额优惠价 118000」+ 材料 B 第十节「90 天执行计划」

视觉建议：限定标识 — 大号"仅 10 席" + 三个准入条件图标 + "共创伙伴"标签，营造稀缺感和专属感

痛点案例：老板想做标准化流程，但每个老员工都按自己的习惯干，推不下去——AI 分析各老员工的操作路径，提取最优实践自动生成 SOP，用数据说话而非命令。（参考痛点 #51）

第 39 页 | 模块六 | 时长：3min

标题：三层交付团队 — 战略→执行→技术，全方位护航

核心观点：不是一个人的服务，是三个层级团队的系统化交付。

讲师话术："最后一个保障——三层交付团队。很多 AI 服务商的问题是什么？销售跟你聊的时候天花乱坠，交付的时候只有一个刚毕业的技术员在对接。影子团队完全不同，我们实行三层交付体系：**战略层**——资深顾问帮你做企业诊断、AI 战略规划、目标拆解，确保方向对；**执行层**——专业的 AI 运营团队负责 Agent 配置、流程搭建、日常运维，确保落地；**技术层**——技术团队负责底层系统维护、安全防护、功能迭代，确保跑得稳。三层联动，不会出现'销售和交付两张皮'的问题。"

引用来源：材料 A 3.5 「三层交付团队：战略→执行→技术」

视觉建议：三层金字塔：顶层"战略层（定方向）"→中层"执行层（保落地）"→底层"技术层（稳运行）"，每层标注关键人物角色

第 40 页 | 模块六 | 时长: 1min

标题: 模块六小结 — 选择你的起点, 开始行动

核心观点: 不论从哪一级开始, 最重要的都是"开始"。

讲师话术: "模块六讲完了。一句话小结: 影子团队有完整的从入门到深度的产品阶梯, 有诚意满满的天使客户计划, 有专业的三层交付团队。你不必一步到位, 但你应该从现在开始。哪怕只是一个 498 元的课程, 也是在为你的企业建立 AI 认知。这个时代, 最大的风险不是做错了什么, 而是什么都没做。"

引用来源: 材料 B 整体 + 材料 C 第 6 条「方向不对白费, 能力不够白给」

视觉建议: 简洁总结页 — 三个核心信息大字: "阶梯式产品""仅 10 席天使""三层交付保障", 下方"现在开始"

【模块七过渡页】

> 模块七 | 时长: 15min | 第 41-46 页

> 如何开始 + Q&A

> AI 就绪度自测 · 30 分钟免费咨询 · 7 条 AI 认知 · 联系方式

第 41 页 | 模块七 | 时长: 1min

标题: 模块七引入 — 从知道到做到, 就差这一步

核心观点: 听完课不是结束, 开始行动才是。

讲师话术："最后一个模块，也是最实操的部分——如何开始。我会给大家一个 AI 就绪度自测工具、告诉大家 30 分钟免费咨询能带走什么、分享 7 条我建议你刻进脑子里的 AI 认知，最后告诉你联系方式。全程干货，准备好记笔记。"

引用来源：材料 A 第五、第六部分 + 材料 B

视觉建议：过渡页 — "行动开始"主题，简洁有力

第 42 页 | 模块七 | 时长：4min

标题：AI 就绪度自测 — 5 条对照，看看你的企业几分

核心观点：用 5 个问题快速诊断你的企业 AI 就绪度，找到最佳切入点。

讲师话术："我给大家准备了 5 条快速自测，每条你给自己打个分（0-2 分，满分 10 分）：

第 1 条：你的企业有没有标准化的业务流程文档？——0 分=全在脑子里，2 分=有完整 SOP 文档。

第 2 条：你的客户数据有没有数字化存储？——0 分=用纸质或微信聊天记录，2 分=有 CRM 系统。

第 3 条：你的日常工作中，有多少是重复性、规则明确的任务？——0 分=几乎没有重复任务，2 分=超过 60%都是重复任务。

第 4 条：你和你的团队对 AI 工具的接受度如何？——0 分=完全不了解/抵触，2 分=已经在主动使用 AI 工具。

第 5 条：你的企业目前最大的效率瓶颈在哪里？——0 分=说不清楚，2 分=能明确说出具体环节。

评分解读：8-10 分，你已经具备了很好的 AI 落地基础，可以从系统部署入手；5-7 分，你的企业有明确的效率需求但需要补齐数字化基础，建议从轻咨询+Agent 试点开始；0-4 分，建议先从 AI 认知课程入手，打好基础再谈落地。"

引用来源：材料 A 第五部分「五套产品场景模拟」（场景分级对应不同就绪度）

视觉建议：自测卡片 — 5 条问题逐条展示，每条配 0-2 分打分滑块/星星，底部评分解读三色分区（绿 8-10/黄 5-7/红 0-4）

痛点案例：

- 老板每天被各种消息轰炸：微信/钉钉/邮件/审批，根本处理不过来——AI 信息聚合

Agent：所有渠道消息汇总为每日简报，只推送需要老板决策的事项。（参考痛点#98）

- 每天下班前要写当日总结+明日计划，经常加班写这个——AI 自动从当天工作记录中生成总结+计划草稿，员工 3 分钟确认即可下班。（参考痛点#100）

第 43 页 | 模块七 | 时长：3min

标题：30 分钟免费咨询 — 你能带走的三样东西

核心观点：不收费、不推销，30 分钟帮你理清 AI 落地的第一步。

讲师话术："扫描屏幕上的二维码，预约一次 30 分钟的免费咨询。这 30 分钟你能带走三样实打实的东西：**第一，一份 AI 机会诊断**——你的行业和业务中，哪些环节最适合先用 AI，优先级怎么排；**第二，一张落地路线图**——第一步做什么、第二步做什么、大概需要多少资源和时间；**第三，一个可立即启动的最小可行方案**——不需要大投入，明天就能开始跑的小闭环。零成本、零风险，但可能改变你未来三年的竞争格局。"

引用来源：材料 A 第六部分「联系方式：联系电话 15602169952 / 微信 ldzjy003 / 邮箱 HZ1313252@163.com」

视觉建议：二维码居中大图 + 三个成果图标并列：诊断 | 路线图 | 启动方案，标注"30 分钟免费"

第 44 页 | 模块七 | 时长：4min

标题：7 条刻进脑子里的 AI 认知 — 企业家必备的新思维

核心观点：AI 时代企业家的核心竞争壁垒不是技术，是认知。

讲师话术："最后，我分享7条建议你刻进脑子里的AI认知。这些不是技术术语，是商业思维：

第1条：AI不是成本，是杠杆——你投入1块钱的AI能力，可能撬动10块钱的产出。

第2条：不是AI淘汰你，是用AI的竞争对手淘汰你——恐惧没有用，行动才有用。

第3条：先做到60分再优化，不要等'完美的AI方案'——完美主义是AI落地最大的敌人。

第4条：把隐性经验变成AI知识库，是企业未来最重要的资产——人才会走，资产不会。

第5条：老板不需要懂AI技术，但必须懂AI能做什么——就像你不需要会修车，但你要知道车能带你去哪。

第6条：不与趋势抗衡，不与人性抗衡，不与规律抗衡——顺着AI浪潮找自己的位置。

第7条：方向不对白费，能力不够白给——在趋势面前，所有玩法都可以重新洗牌。"

引用来源：材料C第6条「方向不对白费，能力不够白给。在趋势面前，所有玩法都可以重新洗牌」+材料B第一条「不与趋势抗衡，不与人性抗衡，不与规律抗衡」+材料C第4条「Agent帮企业建立不依赖个人的智能组织系统」

视觉建议：7条认知以卡片墙形式呈现，每条一个独立卡片（编号+核心短语），整体风格简洁有力。建议讲师每念一条翻一张卡片

第45页 | 模块七 | 时长：2min

标题：联系我们 — 三种方式，随时等你

核心观点：电话、微信、到访，三种方式任选。

讲师话术："联系方式很简单，三种方式：**电话** 15602169952，直接打，我们聊；**微信** ldzjy003，加好友备注'AI咨询'，我亲自通过；**公司地址**天津市和平区张自忠路240号港湾中心，欢迎来坐坐，面对面聊聊你的企业。最后一个建议：今天听完课，回去第一件事不是'想想'，是'行动'。打一个电话、加一个微信、或者直接扫码约30分钟咨询——你离一个不依赖你也能高效运转的企业，只差这一步。"

引用来源：材料A 第六部分「联系电话 15602169952 / 微信 ldzjy003 / 邮箱 HZ1313252@163.com / 天津市和平区张自忠路 240 号港湾中心」

视觉建议：联系卡片 — 电话、微信、地址 三个图标+信息，配合公司外观照片或地图定位截图

第 46 页 | 模块七 | 时长：1min

标题：课程总结 — 三句话回顾 2 小时 45 分钟

核心观点：总结全课——看清危机、理解方案、开始行动。

讲师话术："今天我们用了将近三个小时，讲了七件事。我用三句话帮大家回顾：

第一句：AI 时代中小企业的危机不是未来的事，是正在发生的事——效率替代、模式颠覆、组织变革，三座大山已经压过来了。

第二句：影子团队是帮你翻过这三座大山的 AI 执行团队——5 分钟创建 Agent、7×24 无人值守、多 Agent 协同、知识资产沉淀、长期陪跑，九个价值点全面覆盖。

第三句：你不需要一步到位，但你必须开始行动——498 的课、3000 的体系、30 分钟免费咨询、或者直接约我聊，选任何一个起点，今天就开始。

谢谢大家。现在是 Q&A 时间，有任何问题请直接提问。"

引用来源：全课程综合

视觉建议：结束页 — 三句话纵向排列，每句配一个简单图标，最后"Q&A"大字 + 再次展示联系二维码

课程总览

| 模块 | 页数 | 时长 | 核心内容 | 嵌入痛点数 |

|-----|-----|-----|-----|-----|

| 模块一 | 8 页 | 20min | AI 时代三大冲击 + 三层困境 + 痛点 | 8 个 (组织/决策层) |

| 模块二 | 7 页 | 25min | 定位 + 三大视角 9 价值 + 核心差异 | 5 个 (人力/销售/运营) |

| 模块三 | 7 页 | 40min | 五大功能演示 (含实操) | 7 个 (知识管理/效率工具) |

| 模块四 | 7 页 | 30min | 五个实战案例 | 5 个 (场景对标) |

| 模块五 | 6 页 | 20min | 四大底座 + 五层保障 + 三重保密 | 5 个 (数据安全/风控) |

| 模块六 | 5 页 | 15min | 产品阶梯 + 天使客户 + 三层交付 | 3 个 (决策类) |

| 模块七 | 6 页 | 15min | 自测 + 咨询 + 7 条认知 + 联系 | 2 个 (效率类) |

| 合计 | 46 页 | 165min | — | 35 个痛点嵌入 |

附录：中小企业 100 个核心痛点 × AI 解决方案

> 来源：064 龙虾课程调研专员

> 完整文档路径：`调研报告/260709-中小企业 100 个痛点 × AI 解决方案 1.00 版 260709 更.md`

> 用途：讲师课后备查、销售话术痛点库、AI 选题库、短视频切入素材

一、人力/招聘 (12 个痛点)

序号	痛点 (具体场景)	AI 解决方案	对应影子团队功能
----	-----------	---------	----------

-----	-----	-----	-----
-------	-------	-------	-------

1	HR 每天看 50-100 份简历，每份 3-5 分钟，光筛简历就花掉半天	AI Agent 自动批量解析简历，按岗位要求智能打分排序，HR 只需看前 10%	Agent 自动化+知识沉淀
---	---------------------------------------	---	----------------

2	面试官问的问题千篇一律，面完 5 个人才发现关键能力都没问到	AI 根据岗位 JD 自动生成结构化面试题，针对每份简历生成个性化追问	Agent 创建 (面试官 Agent)
---	--------------------------------	-------------------------------------	----------------------

- | 3 | 新员工入职第一周都在看文档，没人系统带，3个月才能上手 | AI 创建新人入职引导 Agent，按岗位自动推送学习路径、考试、实操任务 | Agent 创建+知识沉淀 |
- | 4 | 核心员工突然离职，带走了客户关系、业务流程和隐性经验 | AI 在日常工作中自动沉淀员工的操作流程和客户沟通记录，人走知识留 | 知识沉淀+本地部署 |
- | 5 | 绩效考核靠印象打分，老板觉得谁忙谁就分高，真正干活的人反而被忽略 | AI 自动采集工作数据，生成客观绩效报告，老板看数据而非看印象做决策 | Loop 自动化+数据看板 |
- | 6 | 招聘 JD 写了三年没更新，招来的人跟实际需要的能力根本对不上 | AI 分析在岗优秀员工的共性特征，反向优化 JD，精准定义"对的人长什么样" | Agent 协同+数据分析 |
- | 7 | 员工请假、调休、加班全靠微信群吼，月底算工资对不上 | AI Agent 接管排班/请假/调休流程，自动校验冲突并同步工资计算 | Agent 自动化 |
- | 8 | 老板想培养中层管理者，但不知道每个人缺什么能力 | AI 分析中层的工作产出和团队反馈，生成个人能力雷达图+成长建议 | 数据分析+知识沉淀 |
- | 9 | 公司 30 人以下没有专职 HR，招聘/社保/劳动合同全是老板或行政兼着做 | AI Agent 替代基础 HR 职能：简历筛选、面试安排、入职办理、合同模板生成 | Agent 创建+多 Agent 协同 |
- | 10 | 员工提离职时已经找好下家，老板措手不及，连交接都来不及安排 | AI 监测员工活跃度/产出变化，提前预警离职风险，给老板留出挽留或交接窗口 | Loop 自动化监控 |
- | 11 | 实习生/外包人员来来走走，每次都要重新培训基础流程 | AI 把"怎么做"沉淀为标准 SOP，新人/外包对着 AI 问就能上手，不依赖老员工带 | 知识沉淀+7×24 无人值守 |
- | 12 | 远程办公/多地办公后，老板不知道员工到底在干什么 | AI 生成每日工作摘要，不监控隐私但呈现产出，老板看摘要 5 分钟了解团队状态 | Loop 自动化+数据看板 |

二、销售（12 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 13 | 销售每天花 1 小时写日报周报，真正跑客户的时间被压缩 | AI Agent 自动从聊天记录和 CRM 中提取关键信息生成日报，销售只需要补充一句话 | Agent 自动化 |

| 14 | 金牌销售的话术都在脑子里，新销售一个月开不了单 | AI 分析金牌销售的聊天记录/通话录音，提炼话术模板，新销售照着 AI 指导聊 | 知识沉淀+Agent 创建 |

| 15 | 客户说"我再考虑考虑"，销售不知道怎么跟进，客户就丢了 | AI 根据客户画像和历史互动，生成个性化跟进话术和时机建议 | Agent 协同 |

| 16 | 不同销售对同一个客户报价不一致，客户发现后信任崩塌 | AI 统一管理报价逻辑，所有销售从同一个 AI 系统获取报价，杜绝差异化报价 | 本地部署+知识沉淀 |

| 17 | 月底才发现某个客户的合同到期没续签，损失了稳定收入 | AI 自动跟踪所有客户合同到期日，提前 30 天/15 天/7 天分级预警给销售和老板 | Loop 自动化监控 |

| 18 | 老板想了解销售漏斗，销售经理得花半天做 PPT，数据还是上周的 | AI 实时拉取 CRM 数据生成销售漏斗看板，老板随时点开看，无须等人做表 | 数据看板+Loop 自动化 |

| 19 | 销售离职带走了微信里的客户，公司连客户名单都没有 | AI 要求销售所有客户沟通走公司系统，自动归档联系人/跟进记录/成交历史 | 本地部署+知识沉淀 |

| 20 | 老板亲自谈大客户，但准备方案要花两天，很多机会等不了 | AI 根据客户行业/规模/需求自动生成定制方案初稿，老板只需微调 | Agent 创建（方案生成 Agent） |

| 21 | 竞品的价格和动态全靠销售打听，信息滞后且碎片化 | AI Agent 定时抓取竞品公开信息，生成竞品动态简报推送销售团队 | Agent 自动化 |

| 22 | 客户说"太贵了"，销售只会降价，利润越做越薄 | AI 训练异议处理 Agent，针对价格异议自动生成价值锚定话术，帮销售守住价格 | 知识沉淀+Agent 协同 |

| 23 | 老客户半年没联系，再联系时已经选了竞品 | AI 监测老客户活跃度，沉默超过阈值自动提醒销售做关怀触达 | Loop 自动化 |

| 24 | 销售预测全靠老板拍脑袋，备货/排期总是对不上 | AI 基于历史成交数据和当前漏斗状态，自动生成销售预测，准确率逐月提升 | 数据分析 |

三、营销/获客（12 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 25 | 老板想做短视频，但写脚本+拍摄+剪辑一周出一条，根本坚持不了 | AI Agent 自动生成选题→脚本→口播文案→剪辑指令，一人一天出 3-5 条 | Agent 创建+多 Agent 协同 |

| 26 | 公众号/小红书/抖音多平台运营，一个文案要花一上午适配各平台格式 | AI 一次生成主内容后，自动适配各平台风格和字数要求输出多版本 | Agent 协同 |

| 27 | 投了广告不知道效果，钱花了但不知道哪些渠道带客 | AI 自动追踪各渠道来源客户，生成 ROI 看板，哪条渠道花多少钱带来多少客户一目了然 | Loop 自动化+数据看板 |

| 28 | 做内容没选题，翻遍同行账号还是不知道写什么 | AI 分析行业热搜/竞品爆款/客户高频问题，自动生成 50 个选题备选 | Agent 自动化 |

| 29 | 朋友圈/社群的营销内容全靠老板即兴发挥，有时候一周不发一条 | AI Agent 按内容日历自动生成朋友圈/社群素材，定时提醒发布 | Agent 创建+自动化 |

| 30 | 客户在网上搜不到公司信息，信任度打折扣 | AI 自动生成 SEO 优化的官网文章/百度百科/知乎回答，提升搜索可见度 | Agent 创建（内容生产 Agent） |

| 31 | 花了钱做百度竞价，但落地页转化率不到 1% | AI 持续 A/B 测试落地页标题/文案/表单，自动选择高转化版本 | Loop 自动化 |

| 32 | 做了一场直播/活动，线索收了一堆但没人跟进，等于白做 | AI 自动分配线索→生成跟进话术→追踪跟进状态→超时未跟自动升级提醒老板 | Agent 协同+Loop 自动化 |

| 33 | 客户的评价/案例不会整理，明明服务很好但对外展示不出来 | AI 从聊天记录/交付文件/客户反馈中自动提取案例素材，生成标准客户案例 | 知识沉淀+Agent 创建 |

| 34 | 同行在抖音上火了，自己连账号都没注册，错过了红利期 | AI 监控行业热门内容趋势，发现新平台/新形式机会时主动推送老板 | Loop 自动化 |

| 35 | 节日/热点出来了才知道，临时做内容来不及 | AI 提前 1 个月生成营销日历，重大节点提前 2 周自动提醒+预案生成 | Agent 自动化 |

| 36 | 公司介绍/产品手册改了又改，销售拿出去的版本永远是旧的 | AI 统一管理所有对外材料版本，销售从系统调用的永远是当前最新版 | 本地部署+知识沉淀 |

四、客户服务（10个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 37 | 客户晚上十点发消息问产品问题，第二天早上才回复，客户已经问了竞品 | AI 客服 Agent 7×24 在线，常见问题秒回，复杂问题自动转人工并附上下文摘要 | 7×24 无人值守+Agent 创建 |

| 38 | 客户说的问题 A，客服理解成问题 B，来回沟通 3 次才搞清楚 | AI 在客服对话中实时理解客户意图，自动归类问题类型并推荐标准解决方案 | Agent 协同 |

| 39 | 同一个客户问了三个人，得到三个不同的答案 | AI 统一客服知识库，任何渠道/任何客服接入同一客户都调取相同标准答案 | 本地部署+知识沉淀 |

| 40 | 老客户的喜好和历史记录都在销售的脑子里，换个对接人客户就觉得不被重视 | AI 自动建档客户的偏好/历史/特殊需求/性格特征，任何对接人都能"第一次就懂" | 知识沉淀+本地部署 |

| 41 | 客户投诉后没人跟踪解决结果，小问题拖成大纠纷 | AI 投诉工单自动流转→指定责任人→跟踪处理进度→超时自动升级→解决后自动回访 | Loop 自动化+Agent 协同 |

| 42 | 客户续费/复购时机全靠人记，经常错过窗口 | AI 分析客户使用数据→预测续费意向→在最佳时机提醒销售做续费/增购触达 | 数据分析+Loop 自动化 |

| 43 | 新客户不知道产品怎么用，售后群每天回答同样的问题 | AI Agent 自动回答 80% 常见使用问题，并生成操作视频/图文教程 | Agent 创建+知识沉淀 |

| 44 | 客户满意度调查一年做一次，样本量少且全是客套话 | AI 在每次服务结束后自动推送简短的 NPS 调研，积累真实反馈数据 | Agent 自动化 |

| 45 | 大客户的需求是定制化的，每次做方案都要从零开始 | AI 将历史定制方案模板化+参数化，同类需求可 30 分钟出一版定制方案 | 知识沉淀+Agent 创建 |

| 46 | 客户说"服务体验不好"，老板不知道具体哪里不好、怎么改 | AI 全流程跟踪客户旅程，自动标记断点/重复操作/等待时间过长的环节 | Loop 自动化+数据看板 |

五、运营管理（10个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 47 | 项目进度全靠每周例会口头汇报，老板永远是最后一个知道延期的 | AI 自动跟踪项目里程碑，偏离计划>5%时自动预警推送给相关人和老板 | Loop 自动化监控 |

| 48 | 老板出差三天回来，积压了 50 条审批，很多是紧急的但混在一起 | AI 自动分级审批请求：紧急/重要/常规，紧急类走简化流程或自动审批 | Agent 自动化 |

| 49 | 会议纪要说记但没人记，下周开会忘了上周说了什么 | AI Agent 自动参会→记录→提炼待办→分配责任人→下次会前推送上次未完成项 | Agent 创建（会议 Agent）+知识沉淀 |

| 50 | 跨部门协作靠拉群，A 部门说 B 部门没给材料，B 部门说早就发了 | AI 统一协作空间，所有交付物有时间戳+版本记录，谁在什么时候交了什么都可追溯 | 本地部署+知识沉淀 |

| 51 | 老板想做标准化流程，但每个老员工都按自己的习惯干，推不下去 | AI 分析各老员工的操作路径，提取最优实践自动生成 SOP，用数据说话而非命令 | 知识沉淀+Agent 协同 |

| 52 | 月底发现库存对不上，查了一周才发现是某次发货忘了录系统 | AI 自动比对订单/出库/财务数据，不一致时立即告警而非等到月底 | Loop 自动化 |

| 53 | 老板想做数据驱动决策，但公司连基础数据都没沉淀，从零开始无从下手 | AI 从现有系统（微信/Excel/聊天记录）中自动提取结构化数据，零成本起步 | Agent 自动化+知识沉淀 |

| 54 | 公司流程越来越多，员工花在填表/走流程上的时间比干活还多 | AI 接管流程性事务：审批流转/数据填报/报表生成/通知分发，员工只做决策 | Agent 创建+多 Agent 协同 |

| 55 | 供应商管理靠 Excel，哪家涨价了、哪家交期延了完全靠人盯 | AI 监控供应商价格/交期/质量波动，异常自动预警并推荐替代供应商 | Loop 自动化 |

| 56 | 公司的固定资产（设备/车辆/工位）没人盘，坏了才想起来修 | AI 建立固定资产台账，自动提醒保养/年检/折旧，维修历史可追溯 | Agent 自动化 |

六、财务管理（8个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 57 | 老板想知道公司这个月赚了多少钱，财务说得等 5 号出报表 | AI 实时关联收付款流水，生成实时利润看板，老板随时知道赚了多少钱 | 数据看板+Loop 自动化 |

| 58 | 发票/报销贴票对票，财务和员工每个月为一张发票的抬头吵半天 | AI 自动识别发票信息→验真→匹配报销规则→自动生成凭证，报销从 1 周缩短到 1 小时 | Agent 自动化 |

| 59 | 应收账款全靠人催，有些客户欠了半年才发现 | AI 自动跟踪应收款账龄→分级催收策略→到期自动发送催款消息→超期升级提示老板 | Loop 自动化+Agent 创建 |

| 60 | 老板觉得税交多了，但不知道怎么合理筹划 | AI 分析公司业务结构和税负分布，提示可享受的税收优惠政策和筹划空间 | 数据分析+知识沉淀 |

| 61 | 公司钱花在哪里了老板心里没数，到了年底才发现有些费用超预算 3 倍 | AI 按预算科目自动归集费用，超预算 80%时自动预警，老板随时掌控费用流向 | Loop 自动化+数据看板 |

| 62 | 财务做账靠手工 Excel，公式一出错整张表都废了 | AI 自动校验财务数据勾稽关系，发现不平/异常/重复时立即标记 | Agent 自动化 |

| 63 | 现金流紧张时才发现，临时找钱成本高且被动 | AI 基于历史收支+合同应收应付，滚动预测未来 3 个月现金流，提前预警缺口 | Loop 自动化+数据分析 |

| 64 | 给客户的报价和合同金额不一致，开票时才发现，来回扯皮 | AI 自动比对报价单→合同→发票金额的一致性，不一致时发出告警 | Agent 自动化 |

七、决策支持（8个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 65 | 老板做决策全靠经验和直觉，问团队意见，大家说的跟老板想的一样 | AI 汇总客观数据+行业对标+历史结果，生成中立决策报告，不给结论但给全信息 | 数据分析+Agent 协同 |

| 66 | 开战略会讨论 3 小时，最后因为没有数据支撑不了了之 | AI 会前自动生成议题相关的数据简报，会上随时调取，不让讨论空转 | Agent 创建+数据看板 |

| 67 | 看到竞品做了新业务，老板着急跟风，投入半年发现不适合自己 | AI 做竞品分析时同步评估"可复制性"，标注需要的前提条件和资源差距 | Agent 自动化（竞品分析 Agent） |

| 68 | 公司发展方向老板一个人想，高管会上不说真话，执行时阳奉阴违 | AI 匿名收集高管意见+分歧分析，帮老板看到团队的真实共识和分歧点 | Agent 协同+数据分析 |

| 69 | 多个项目同时推进，资源打架，老板分不清该先砍哪个 | AI 对在途项目做多维评估（投入/产出/风险/战略匹配），生成优先级排序供老板参考 | 数据分析 |

| 70 | 老板想做数字化转型/上系统，但不知道第一步该做什么 | AI 诊断公司数字化成熟度，根据预算/行业/规模给出分阶段的实施路径 | Agent 创建+知识沉淀 |

| 71 | 行业政策变了，老板是最后一个知道的 | AI Agent 监测行业政策动态，重要变化 24 小时内推送解读+影响评估 | Agent 自动化 |

| 72 | 老板和合伙人/股东意见分歧，各执一词没有客观依据 | AI 整理双方论据+行业数据+类似案例的客观材料，辅助理性讨论而非情绪争吵 | 数据分析+知识沉淀 |

八、风险/合规（8 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 73 | 员工用公司电脑登录个人网盘/微信传文件，核心数据不知不觉就流出去了 | AI 本地部署方案确保所有数据不出公司服务器，统一权限管理和操作审计 | 本地部署+数据加密 |

| 74 | 劳动合同/合作协议从网上下载模板就用，出了纠纷才发现条款不保护自己 | AI 根据公司业务/地区/岗位自动生成合规合同，标注关键条款的风险点 | Agent 创建+知识沉淀 |

| 75 | 客户数据/员工隐私信息存在 Excel 里，任何人都能打开看 | AI 权限系统确保不同角色看到不同范围的数据，越权访问自动记录和告警 | 本地部署+数据加密 |

| 76 | 公司网站/小程序被黑客攻击了才发现安全漏洞 | AI 定期自动扫描公司数字资产的安全状态，发现漏洞及时预警+修复建议 | Loop 自动化 |

| 77 | 员工私下用 ChatGPT/DeepSeek 处理客户数据，数据被上传到海外服务器 | 影子团队本地部署方案=用外部 AI 能力+数据不出门，消除 SaaS 泄密风险 | 本地部署+数据加密 |

| 78 | 工商年报/税务申报错过截止日期，被罚款了才想起来 | AI 自动跟踪公司所有合规事项的截止日期，分级提前提醒 | Loop 自动化 |

| 79 | 签合同时候没注意竞业条款/排他条款，后来发现业务被锁死了 | AI 合同审查 Agent 自动标注限制性条款和潜在风险，老板签字前必读 | Agent 创建 |

| 80 | 知识产权（商标/专利/著作权）被侵权了不知道，知道了不知道怎么维权 | AI 监测知识产权的公开使用情况，发现疑似侵权自动存证+生成维权指引 | Agent 自动化 |

九、组织/团队（8 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 81 | 公司从 10 人扩张到 30 人，老板发现管不过来了，以前喊一嗓子的事现在推不动 | AI 建立组织协作体系：目标对齐→任务分配→进度可视→自动汇报，30 人和 10 人一样轻 | Agent 协同+多 Agent 协同 |

| 82 | 新人培训靠老人带，老人忙不过来新人成长慢，两边都不满意 | AI 新人培训 Agent 自动推送学习路径+考试+实操任务+模拟对话，加速上手周期 | Agent 创建+知识沉淀 |

| 83 | 老板定了一个目标，传达到一线变了味，执行出来的完全不是一回事 | AI 将战略目标拆解为可执行的部门任务→个人任务→每日待办，确保上下对齐 | Agent 协同+知识沉淀 |

| 84 | 公司文化靠老板天天讲，老板一不说大家就忘了 | AI 将公司文化内化到日常工作流程中：表扬示例自动关联文化词条，决策评估含文化匹配度 | 知识沉淀+Agent 协同 |

| 85 | 管理层开会老板一个人在说，其他人不是沉默就是说"我同意" | AI 在会前收集每人匿名观点→会上展示观点分布→会后追踪发言率，倒逼真实参与 | Agent 协同+数据分析 |

| 86 | 老板提出的改进要求，过两周发现没人动，因为没人被明确指定负责 | AI 记录老板每次提出的改进要求→自动生成待办→指定责任人→跟踪闭环 | Loop 自动化+知识沉淀 |

| 87 | 公司各部门各自为战，销售不知道研发在做什么，研发不知道客户要什么 | AI 建立跨部门信息同步机制：各部门每周产出摘要自动推送给其他部门负责人 | Agent 协同+数据看板 |

| 88 | 老板想推行 OKR/绩效管理，但不会设计也不会落地，买系统又太贵 | AI 引导团队自下而上制定 OKR，自动对齐→跟踪→复盘，无需额外购买管理软件 | Agent 创建+Loop 自动化 |

十、知识管理（6 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 89 | 公司做了三年的项目，经验全靠口口相传，新人来了一问三不知 | AI 自动沉淀项目全流程文档——方案、执行、问题、复盘，新人搜索就能获取 | 知识沉淀+本地部署 |

| 90 | 老板每次见客户都要重新介绍公司，同样的 PPT 改了 100 遍 | AI 生成标准版本的公司介绍/案例集/方案库，任何场景一键调取适配版本 | 知识沉淀+Agent 创建 |

| 91 | 老员工写的文档存在自己电脑里，离职那天格式化硬盘 | AI 强制工作成果实时云端存储（本地服务器），权限管理确保数据不随人走 | 本地部署+知识沉淀 |

| 92 | 老板想找去年某个项目的合同/方案，翻遍了聊天记录和邮件才找到 | AI 全文检索公司所有文档/聊天/邮件，输入关键词秒出结果 | 知识沉淀+Agent 自动化 |

| 93 | 竞品/行业/政策的好文章看到了没存，过两天想引用找不到了 | AI 自动归集收藏的文章/链接/截图，标签化分类+全文可检索 | 知识沉淀+Agent 自动化 |

| 94 | 同一个问题新员工问 5 遍，老员工回答 5 遍，时间全花在重复劳动上 | AI 把高频问题沉淀为 FAQ 知识库，新员工问 AI 秒答，老员工只处理新问题 | 知识沉淀+7×24 无人值守 |

十一、效率工具（6 个痛点）

| 序号 | 痛点（具体场景） | AI 解决方案 | 对应影子团队功能 |

|-----|-----|-----|-----|

| 95 | 员工花大量时间做 PPT 美化/格式排版，而不是思考内容 | AI 自动排版/美化/统一风格，员工只需要输入内容和要点 | Agent 创建（格式排版 Agent） |

| 96 | 写邮件/公文/通知占用了大量时间，措辞还要反复斟酌 | AI 根据上下文和收件人自动生成邮件/公文，语气/格式/长度一键适配 | Agent 创建 |

| 97 | 多人协作 Excel，版本混乱，不知道哪个是最新版 | AI 统一协作文档，自动版本管理+变更追踪，谁改了什么一目了然 | 本地部署+知识沉淀 |

| 98 | 老板每天被各种消息轰炸：微信/钉钉/邮件/审批，根本处理不过来 | AI 信息聚合 Agent：所有渠道消息汇总为每日简报，只推送需要老板决策的事项 | Agent 创建+Loop 自动化 |

| 99 | 翻译/校对/查资料这些琐事占用了专业人员大量时间 | AI 直接完成 80%的翻译/校对/资料查询，专业人员只需审核和深度加工 | Agent 创建+7×24 无人值守 |

| 100 | 每天下班前要写当日总结+明日计划，经常加班写这个 | AI 自动从当天工作记录中生成总结+计划草稿，员工 3 分钟确认即可下班 | Agent 自动化+知识沉淀 |

十二、影子团队功能覆盖度分析

| 影子团队功能 | 覆盖痛点数 | 覆盖比例 | 核心场景 |

|-----|-----|-----|-----|

| Agent 创建 | 32 | 32% | 替代重复性脑力劳动，让每项职能都有一个 AI 助手 |

| 知识沉淀 | 35 | 35% | 把人脑中的经验变成公司的永久资产 |

| Loop 自动化 | 26 | 26% | 监控→预警→自动执行，让流程自己跑 |

| 本地部署 | 14 | 14% | 数据安全+隐私保护，消除老板最大顾虑 |

| 7×24 无人值守 | 6 | 6% | 非工作时间的业务不中断 |

| 多 Agent 协同 | 8 | 8% | 复杂任务多 AI 分工协作，模拟团队 |

| 数据看板 | 10 | 10% | 实时决策数据，替代"等人做 PPT" |

| 数据加密 | 4 | 4% | 数据安全底座 |

附录使用指引

| 用途 | 推荐使用的痛点编号 | 使用方式 |

|-----|-----|-----|

| 课程模块-老板痛点共鸣 | 13, 47, 57, 65, 81, 89 | 作为每个模块的开场 Hook |

| 销售话术-痛点切入 | 全 100 条 | 按行业/规模筛选后对号入座 |

| 为何用 AI 系列选题 | 1-12, 25-36, 73-80 | 每类一篇，深挖+案例 |

| 抖音短视频选题 | 2, 6, 13, 19, 30, 47, 57, 65, 89 | 每条视频讲 1 个痛点+解决方案 |

| 影子团队产品介绍 | 按功能覆盖度表筛选 | 每个功能配 3 个痛点+解决方案案例 |

> 文档结束

> 版本：V1.00 合并版 | 日期：260709

> 产出方：067 龙虾信息萃取顾问（讲稿主骨架）+ 064 龙虾课程调研专员（痛点库）+
052 龙虾格式排版师（合并编排）