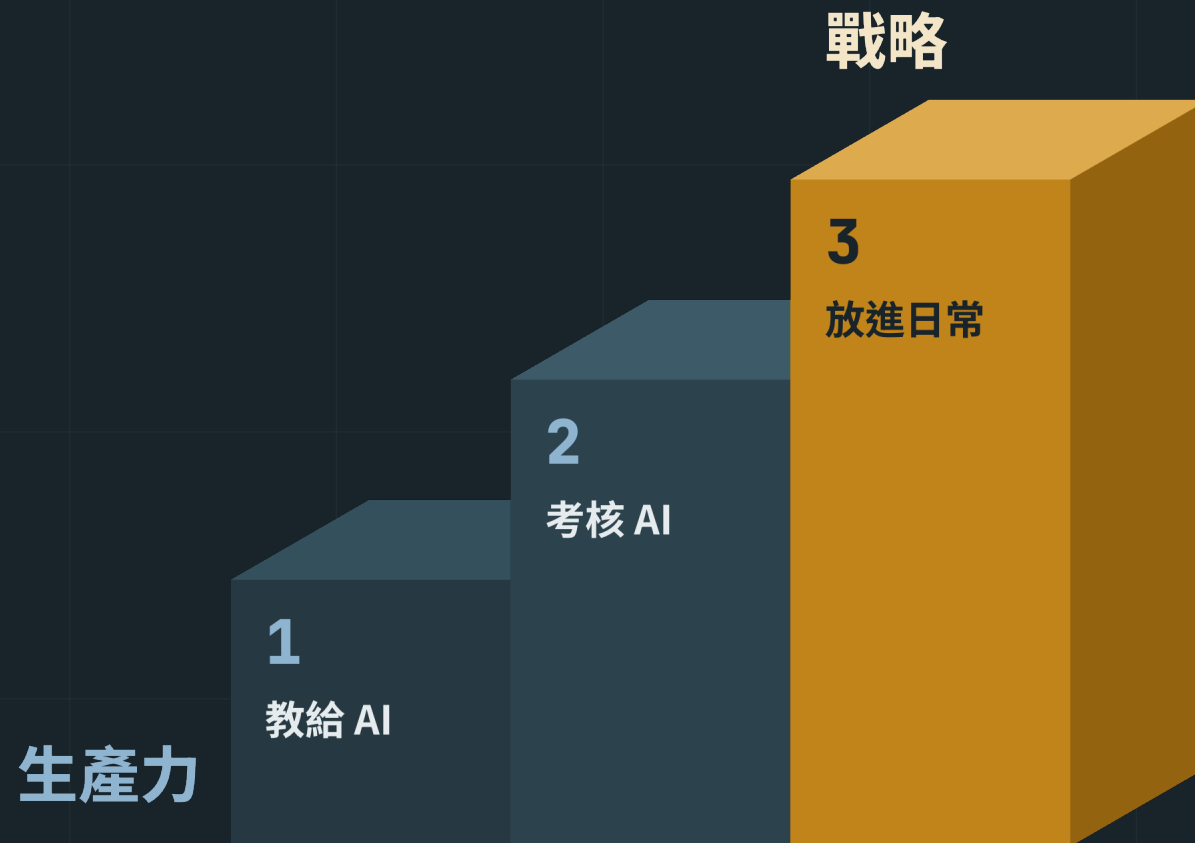


從生產力到戰略

讓 AI 成為公司的正式夥伴

Sheng Lin

歆界科技 Nuway | 數據與 AI agent 導入



講者

Sheng Lin，Nuway 歆界科技創辦人



經歷

MarTech／數據分析＋AI Agent 工程背景

曾在 MIGO 從零打造 GenBI 產品

開源 GenBI 新創 Wren AI 亞太區業務負責人

聯絡

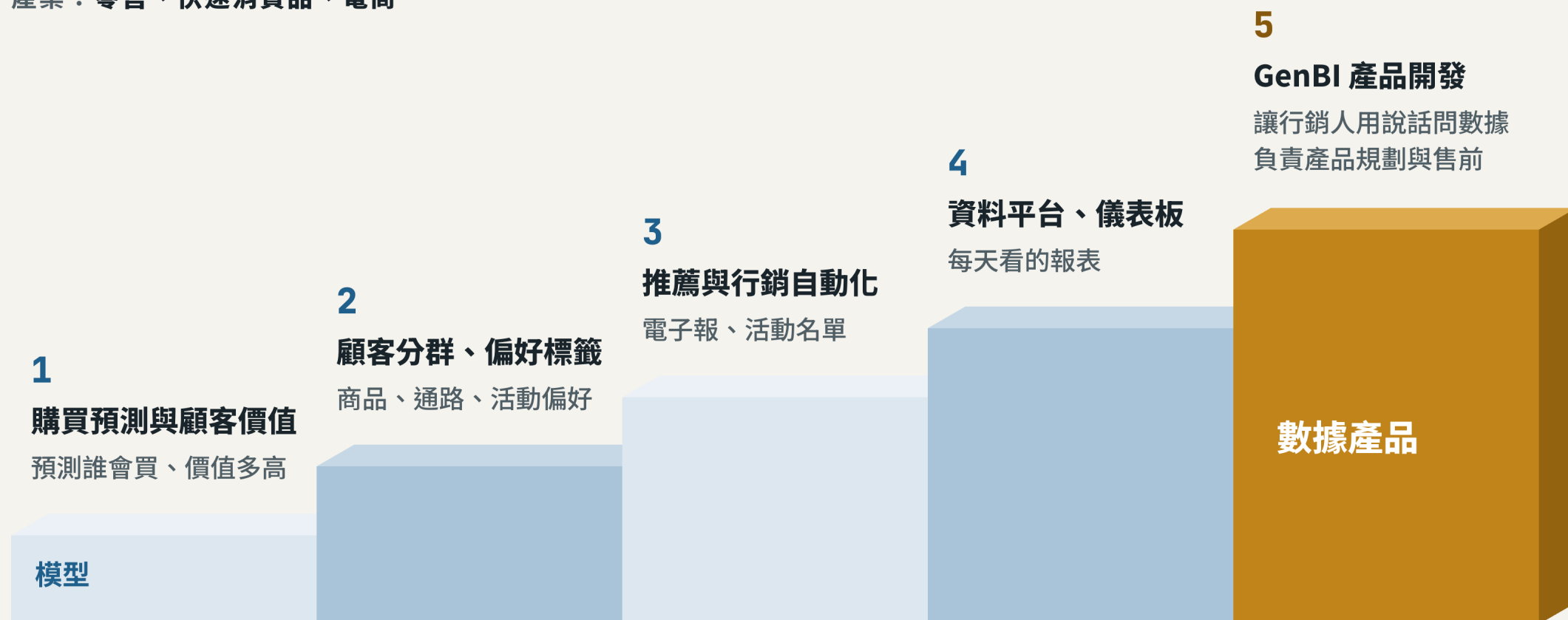
sheng@nuway-tech.com

nuway-tech.com

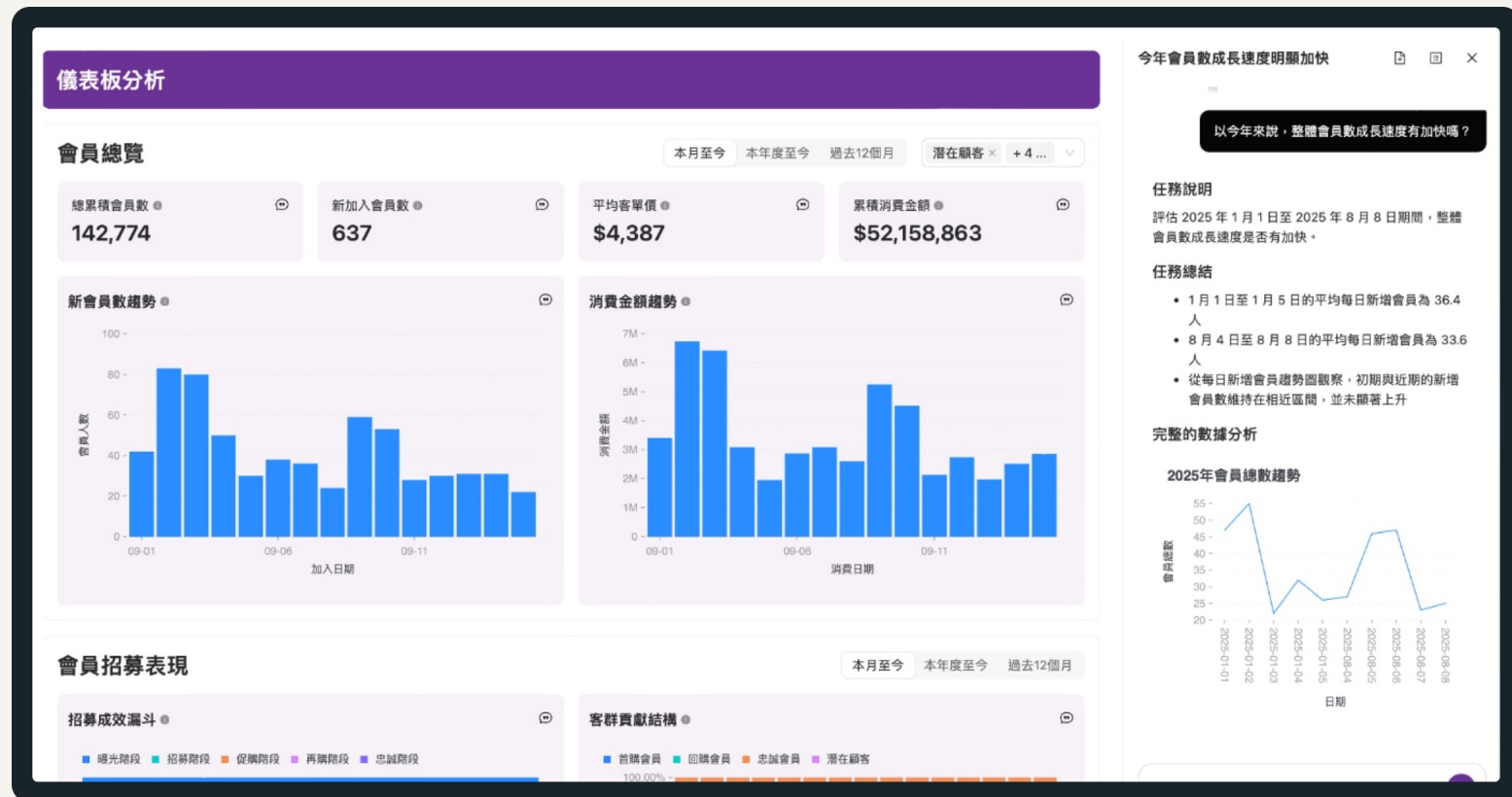
NUWAY

Migo：從模型，做到數據產品

產業：零售、快速消費品、電商



Migo 做過的產品：給行銷人的 GenBI，開箱即用



當時想做的事

看數據，
也能直接問

會員分析

活動名單

延伸查詢

畫面上的數字是產品示範資料

左邊：會員儀表板，看數據

右邊：直接用說話問

Nuway：讓 AI 落地到日常工作中

歆界科技 | 實作型顧問：不只給建議，進到公司裡一起做到能用

遠距醫療 AI 助手

諮詢前整理症狀，
諮詢後擬衛教

CRM 顧客經營

分群分級、找出
值得經營的客人

AI 數據戰情室

主管用說話問數字，
照公司算法回答

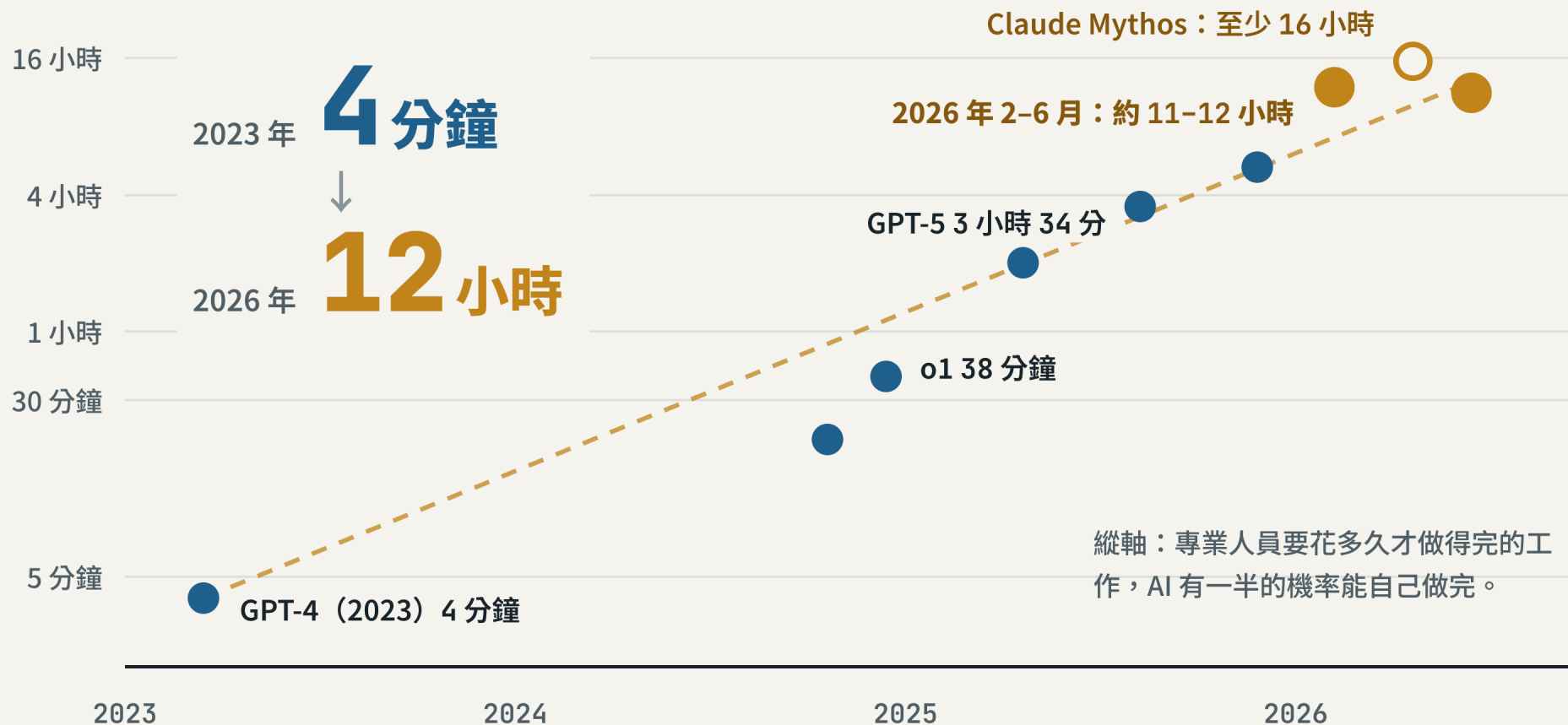
行銷影片製作

分鏡、腳本、錄影，
在同一個工作台完成

Nuway 的 AI 原生底層

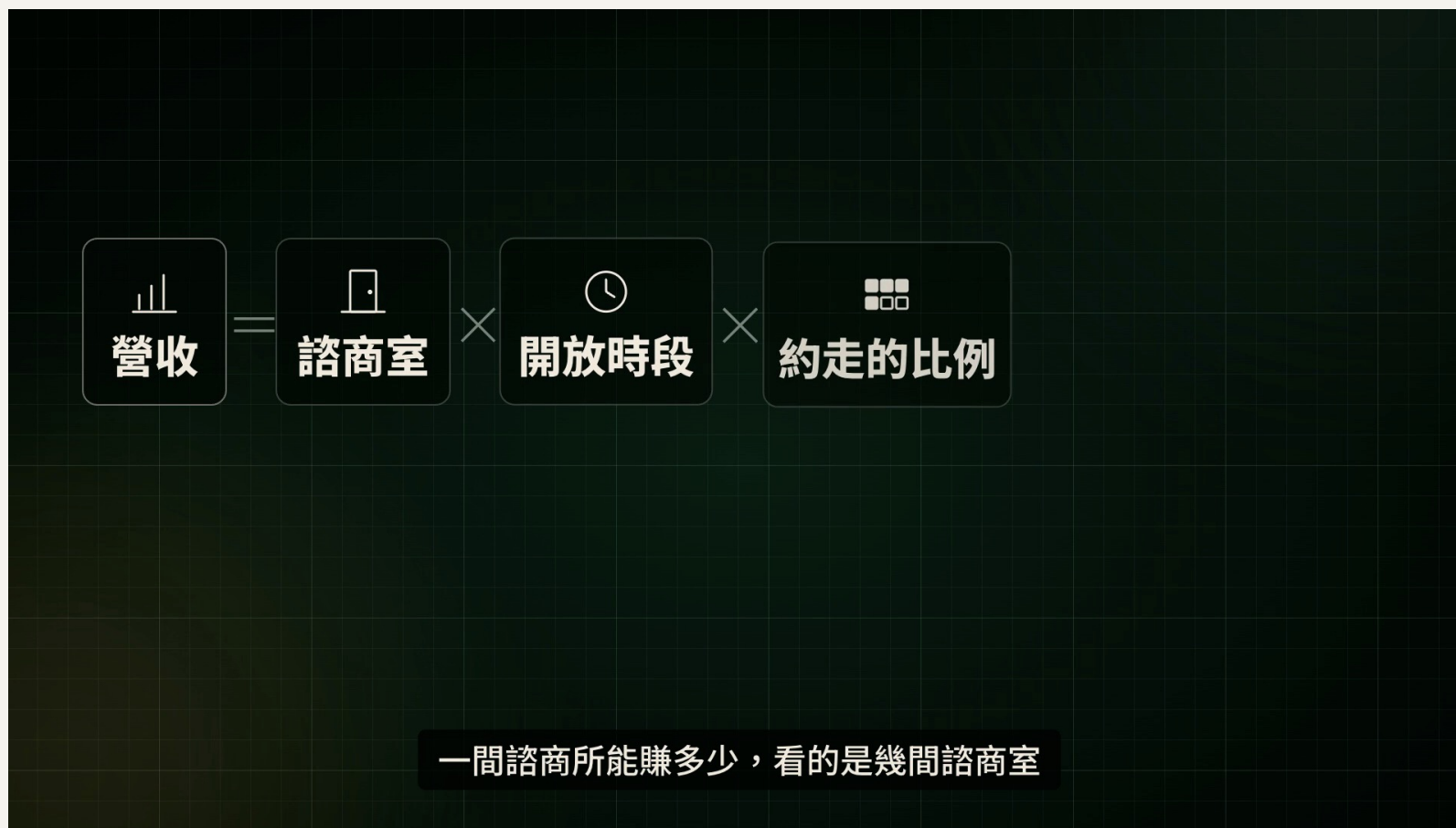
公司知識庫 (MyTwins) · 各個角色 (客戶、財務營運、產品經理) · 生意規則 · 工作流程

AI 能自己做完的工作，長度大約每 4 個月翻一倍



資料來源：METR Time Horizon 1.1（2026-01 起的量法）；最新一筆為 2026 年 6 月的 GPT-5.6。空心點：METR 註明超過 16 小時量不準

一套諮商所的營運系統，從需求到上線



這套系統做什麼

- 個案在 LINE 上預約
- 櫃台排房間、看行程
- 收費，跟心理師拆帳
- 政府補助方案的名額

諮商所每天在用

影片為示範資料

做一支產品影片，所有東西都在同一個工作台上

● ● ● Wren AI 產品影片 · 同一個工作台

片頭 ① 開場 ② 零售 ③ 醫療 ④ 保險 ⑤ 三種接法 ⑥ 片尾

1 分鏡

(三個產業段不出現)

與右上 EMBEDDED ANALYTICS，深色三段是三個 demo 的真實錄影（畫面拉滿，不放 header）。紅色虛線圈是之後放講者的位置。

① 開場 overview · 約 10 秒

三個產品裡真的會被問到的三個問題，用各自產品的顏色出現，最後匯到同一隻 Wren 鳥：One governed engine.

WrenAI

EMBEDDED ANALYTICS

NORTHMART · CUSTOMER

I was charged twice for my last order

HARBOR & PINE · CLAIMS AGENT

Quote roadside assistance

CONSULT CO-PILOT · GP

Check metformin safety and renal flags

講者
(最後加)

One governed engine.

③ 醫療 · Clinical consultation assistant · 約 20 秒

2 呈現方式與論述

診中查這位病人的趨勢，開藥前跳出警告，而且只看到這一位病人。

N6 · patient_id、clinician_id 寫在連線裡，助理只能查這位病人

N7 · 點「Show HbA1c trend and medications」（畫面上的字照產品，旁白改說 blood sugar）

4 腳本逐句確認

5.5-17.4 上方：Scoped by session properties | 卡片：拉出 Session token 的 policy_id、claim_id | 講者：收銀

I through wren's API, the desktop passes session properties, the agent's role, the policy and the claim, so Wren answers only within them.

24.5-29 上方：Months to build. Days to embed. (官網原句) | 講者：回來

Your brand, your policies, live in days. Wren AI, embedded in your product.

29-32 房子片尾（直式置中），輸入框 getwren.ai/embedded

客服桌面透過 Wren 的 API 帶入 session properties（客服的角色、這張保單、這筆理賠），Wren 只在這個範圍內回答。

Wren 在通話中算出道路救援的報價；比對理賠時只給總數，不給其他客戶的資料。

你的品牌、你的規則，幾天就上線。Wren AI，嵌進你的產品。

講者放哪、什麼時候出現

前幾版先生不成講者，影片裡只放紅色虛線的空位，標出位置與出現的時間點（上面時間軸第二列）。位置和時間點確認後，最後才生成講者、對嘴、合成進去。

格式：開場、三種接法、片尾出題、片尾主色圓形、約 3.4 秒、直式、下左、空白字體在上方、空白字體在上方、空白字體在上方、約 1.8 秒。

四件事都在同一個工作台上看、留言、改，不用開會。

政大 EMBA | 從生產力到戰略：讓 AI 成為公司的正式夥伴 | Sheng · Nuway

08 / 31

工具大家都一樣，差別在公司累積的經營知識



技術名稱：把生意規則寫成 AI 讀得懂的定義，一般稱為語意層

它懂公司之後，能做的事分成三個層次

上一季哪個通路毛利掉最多？

藥局通路，主因是退貨增加
毛利已扣運費與通路上架費

畫面為示意

1 被問才答

同仁問，它查對系統、套對規則

主動提醒

南區回購率連三週下滑，
下月營收可能少一成

本週要決定：
南區要不要加碼回購優惠

2 主動提醒

看出走向，告訴你該做什麼決定

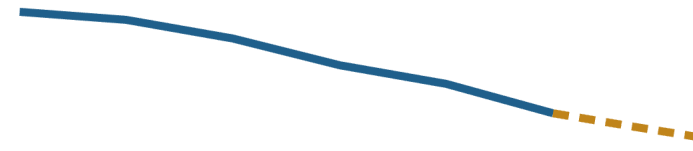
南區回購追蹤（暫時）

數字為示意

-12%
回購率

追蹤到
11/30

每週一
自動更新



3

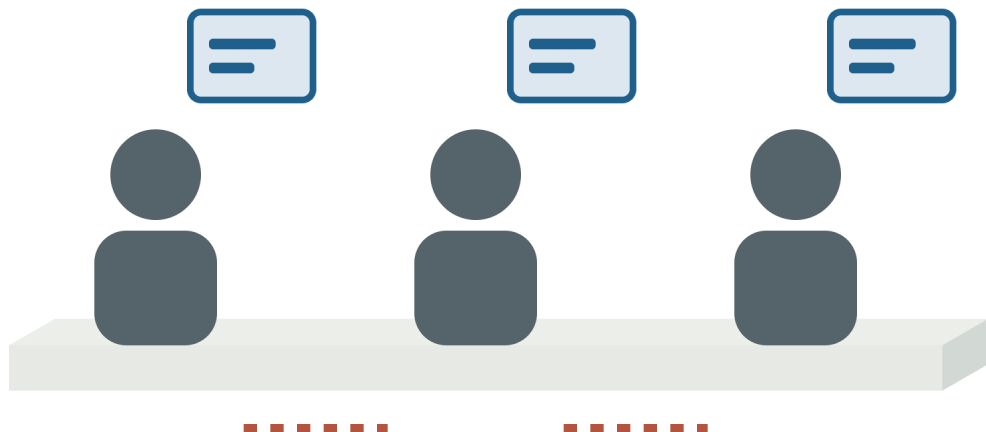
直接做出追蹤儀表板

暫時的，事情結束就收掉

現況

多數公司的 AI，還在工作流程的外面

現在多數公司



員工各自用 AI 查資料、寫信。好用，但它是個人工具：不知道公司的規矩，做出來的東西也沒有人驗收。

今晚要談的



AI 是流程裡的一站：前面接同事交來的工作，做完交給下一個人，有人負責驗收。

同樣是用 AI，對公司的意義可能完全不同

生產力

把同樣的事，做得更快、更便宜

戰略

改變公司賣什麼、怎麼贏

誰受益 員工

客戶、市場

怎麼衡量 省了多少人時

營收、上市速度、市占

誰拍板 部門主管

總經理、董事會

競爭對手買同一套工具， 能不能做到一樣的事？

能 → 生產力

不能 → 戰略

例子：生產力

每個人都變快，用的是誰都買得到的工具



1 錄音 → 逐字稿與結論

2 提案、報價、信件的第一版

3 今晚這份簡報與講稿

客戶案例 家電品牌的員工 AI 工作坊：每個人都變快，用的是誰都買得到的工具。

競爭對手買同一套工具，能不能做到一樣的事？

能 → 生產力

例子：戰略

從內部的數據服務，變成有營收的產品線

我自己的例子 | 前公司 Migo 的 GenBI 產品線

1

內部服務

數據團隊每天幫客戶撈名單、做報表，
人力做到上限

2

做成產品

把多年服務客戶的數據與經驗，做成用說話
就能問數據的產品

3

變成一門生意

直接賣給客戶，也和雲端代理商、點數
系統商合作，成為有營收的產品線

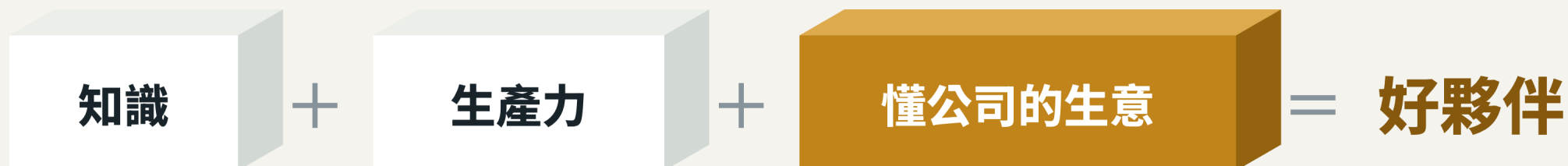
競爭對手買同一套工具，能不能做到一樣的事？

不能 → 戰略

差在哪裡

好人才和好夥伴，差在懂不懂公司的生意


$$\text{知識} + \text{生產力} = \text{好人才}$$


$$\text{知識} + \text{生產力} + \text{懂公司的生意} = \text{好夥伴}$$

新人第一天進公司，不知道客戶是誰、哪些事不能做、出事要找誰。AI 也一樣。

AI 也一樣

前兩層人人買得到，公司的經營知識只有你自己有

AI 模型

知識豐富、反應快的大腦

人人都買得到

工作環境

讓它能自己讀資料、操作工具，做完一連串步驟

人人都買得到

公司的經營知識

你的知識、分工、做事規矩與系統

只有你有

上兩層

生產力

可以做事

三層加起來

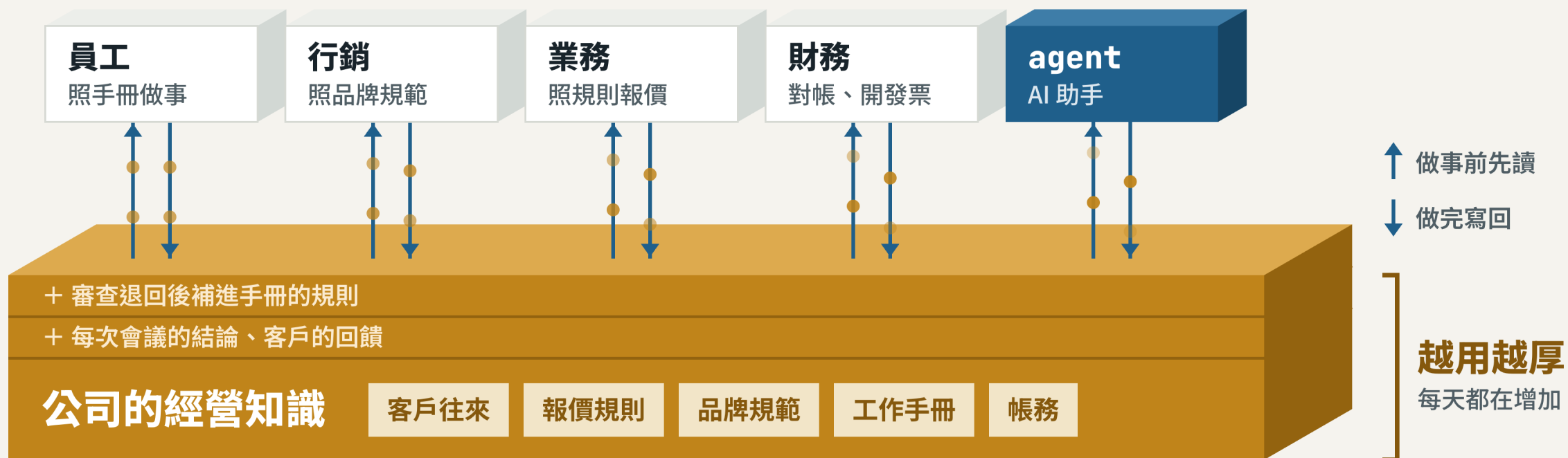
戰略

做出來的東西可以直接交付

技術名稱：AI 模型＝LLM；工作環境＝Harness（例如 Claude Code）；兩者合起來就是一般說的 AI agent

我自己的公司：每個人和 agent 都站在同一層經營知識上

公司獨有、可以反覆用的資產：過去只有人在用，現在人和 agent 都能用



經營者要做的三件事

把公司教給 AI

像帶新人一樣，把知識、分工、做事
規矩整理給它

案例：醫院數據戰情室

1

考核 AI，過了才放手

被考的是 AI。考題和及格線由主管定

例子：客服退貨要先查什麼

2

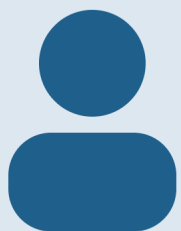
放進每天的工作畫面

員工在原本的系統、LINE 裡就用得
到，不用另裝 App

案例：遠距醫療諮詢

3

帶新人時你會給他什麼，AI 就需要什麼



新人和 AI 都需要



知識

產品、客戶、過去的案例與判斷



分工

誰負責什麼、哪些事要找誰核准



做事規矩

每件事的標準步驟與先後順序



系統與權限

可以操作哪些系統、權限到哪裡

這四樣多半只存在資深員工的腦袋裡。把它們整理出來是主管的工作，IT 部門做不了。

業界用語：Knowledge（知識）、Instruction（分工與角色）、Skill（做事規矩）、Tool（系統操作）

同一句問話，AI 要先懂這家醫院才答得對

副院長問

「內科上個月收入多少？」

一家醫學中心分院的成本與收入戰情室
(已去識別)

AI 要先懂的事

1 「內科」指的是哪一個

內科部、一般內科、心臟血管內科…有八個可能，要先反問

2 收入怎麼算

單價乘以執行數量；收入和成本不能混在一起算；民國年換西元

3 院區怎麼分

看成本中心代碼的開頭；有的說法代表兩個院區合起來

怎麼做、結果

醫院資訊室整理資料表、寫欄位說明

規則寫成 17 條交給 AI，像上面這三件

院方窗口出考題，用標準答案逐題對

四月底，院方的考題全部答對

AI 改變了投入與產出的關係

過去

每份成果的
製作投入

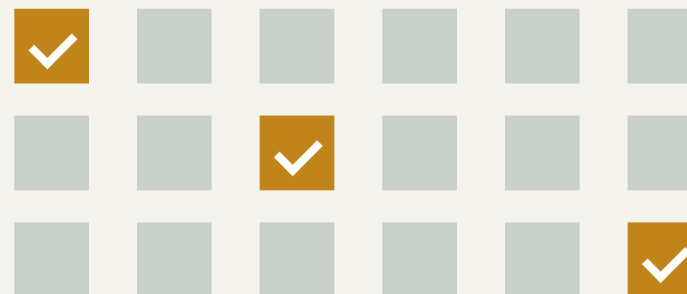
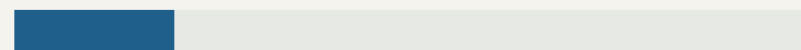


做出的成果



■ 驗證出價值的成果

有了 AI

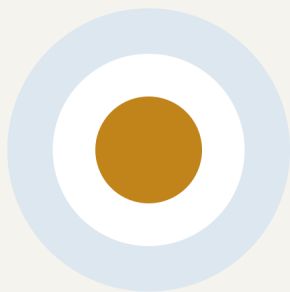


概念示意，不是量測比例

產出增加，價值未必等幅增加

每次交付，都在累積別人對你的信任

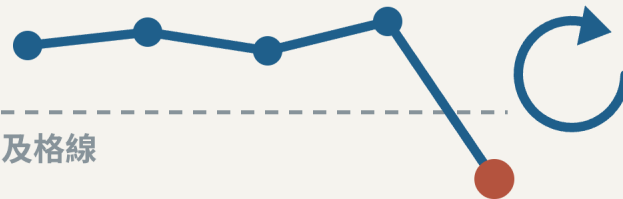
你憑什麼放手，讓 AI 自己做決定？



1

先定目標

做到什麼程度算好：答案、步驟、絕不能犯的錯，由主管定。



2

之前對的，現在不一定對

規則、資料、AI 版本一變就要重考。考核是一直在跑的循環。



查了什麼



怎麼判斷



做了什麼

3

看得到每一步

AI 每一步怎麼想、怎麼做都留下紀錄，可以逐步檢查。

三件都做到，AI 才能從幫你產出東西，變成直接為組織做事的參與者。

考什麼、怎樣算及格，由主管定

1 出考題

2 定標準答案

3 訂及格線

4 簽核放行

從過去真實發生的案子挑，包含難處理、容易出錯的

包括答案，也包括該走的步驟

幾成答對才算過；哪一種錯一次都不能犯

誰簽字負責，過了才放行

主管挑案子

懂業務的主管定

經營者拍板

簽核人負責



回到第 1 步重考

公司規則改了、資料換了、AI 換了版本：之前對的，現在不一定對。

工程師負責讓 AI 考得過；考什麼、怎樣算及格，要由主管決定。

只看結果會放過風險，要看得到 AI 每一步怎麼做

客戶來信 「產品用了之後皮膚紅腫，我要退貨。」

只看結果的考核

- 1 AI 立刻辦理退款
- 2 客戶滿意，給了五顆星

✓ 考核結果：及格

看得到每一步，逐步對照

- 1 通知品保，確認是不是產品安全問題
- 2 查同一批貨，必要時通報
- 3 再處理退款

⚠ 左邊那一版：不及格，跳過兩個步驟

做法：讓 AI 留下紀錄，查了什麼、怎麼判斷、做了哪幾步，考核時逐步對照。

考得越好，放出去的決定權就越多



考核結果越穩定 → 放出去的決定權越多

每往上一階，經營者手上都要有考核結果當依據。

AI 可以放進來的四種方式

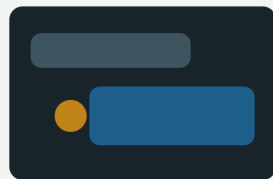


獨立的應用程式

Standalone App

自己有一套畫面，使用者要另外打開

適合：這份工作原本沒有畫面

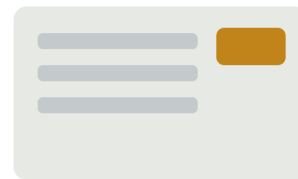


接進 AI 助手裡

MCP

員工在 Claude、ChatGPT 裡直接查公司系統

適合：員工天天用 AI 助手

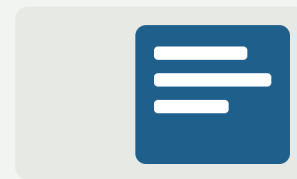


嵌進原本的畫面

Agentic API

在 ERP、CRM、後台的某個位置加一顆按鈕或一個問答框

適合：員工整天開著某套系統



整塊介面嵌進去

Embedded

把一整個 AI 對話介面放進自己的產品或官網

適合：要給客戶用的服務

技術選哪一種是工程問題；經營者要想的是下一頁：員工和客戶用起來順不順。

讓 AI 走進原本的工作流程，不要多開五、六個分頁

AI 放在另一個網頁

ERP | 訂單管理

訂單編號	客戶	狀態
S0-1021	甲診所	待出貨
S0-1022	乙藥局	待出貨
S0-1023	丙健檢中心	

AI 查詢工具 (另一個網頁)

請貼上訂單編號

S0-1022

查詢

① 複製

② 切換

③ 貼上

原本的 ERP 畫面多一顆按鈕

ERP | 訂單管理

訂單編號	客戶	狀態
S0-1021	甲診所	待出貨
S0-1022	乙藥局	待出貨
S0-1023	丙健檢中心	已出貨

AI 建議

乙藥局上一筆貨款
晚了 20 天才付。

建議出貨前
先確認這筆的收款。

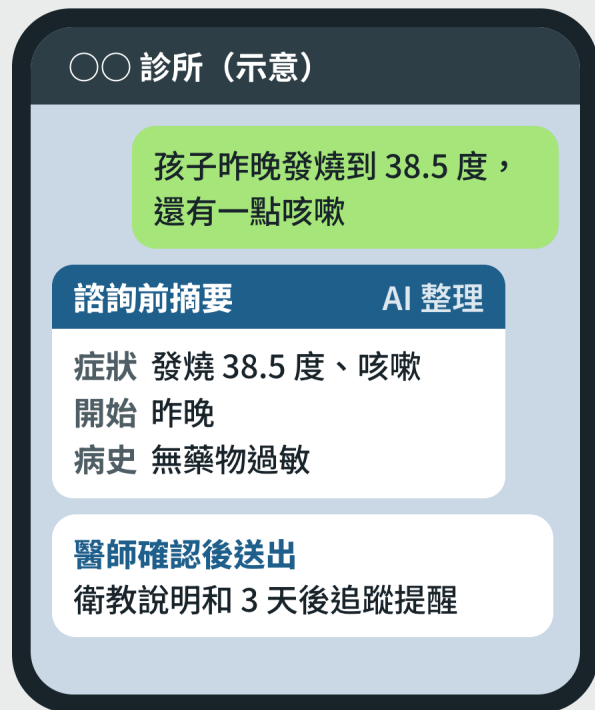
每次多三個動作，忙起來就沒人用

不用換系統，在原本的畫面就拿到建議

技術名稱：嵌入既有介面（在原本系統的畫面加按鈕或問答框）

家長不用下載新 App，醫師不用換系統

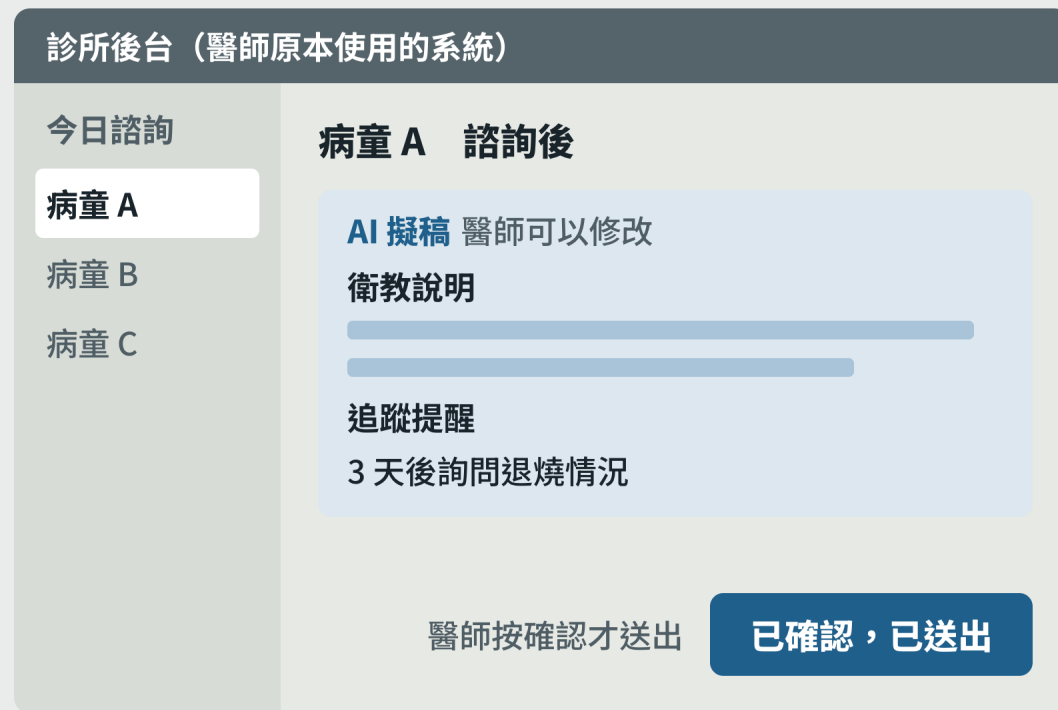
1 諮詢前 | 家長原本的 LINE



2 諮詢中 | 醫師



3 諮詢後 | 醫師原本的後台



沒有新 App，沒有換系統 AI 放進家長和醫師原本就在用的地方

回到一開始的問題

從生產力到戰略，中間的距離是這三件事

生產力

1

把公司教給 AI

2

考核 AI，過了才放手

3

放進每天的工作畫面

戰略

對手抄不走的能力

AI 的能力已經在那裡了。這三件事，要由經營者來推動。

問答

想聊自己公司的情况，會後可以找我。

聯絡

Sheng Lin | 歆界科技 Nuway

sheng@nuway-tech.com

nuway-tech.com

NUWAY



掃描加我的 LINE