

# 分组讨论书面汇报材料

## 分组讨论（1）：

### ——围绕部门职责，如何更好落实年度一级部门和小部门的目标

*整体要求：人人发言，简明扼要。*

组 23：

组长：黄玉宝；组员：白东辉、董恒军、方旭、何平、陆宇航、沈晓琪、孙锡钟、魏珑、徐亚军、张朝亮、张亚亚、郑兵、朱灵慧、左栋

记录员：方旭、朱灵慧

#### 核心要点：

#### 姓名 1：黄玉宝

1. 找准团队/个人定位和目标，明确职责，聚焦到工业联接（工业网络/工业物联能力建设），构建端边云的差异化物联能力；
2. 对于承接任务量化，形成目标-团队构建（Owner）-推动机制；
3. 拥抱 AI 技术不掉队，AIGC 与日常工作的融合，围绕文档撰写和代码生成 2 个方面；通过 AI 来补齐方案中行业属性、痛点的认识不足问题；保持学习，提升对于 AI 输出结果的判断力。
4. 业务优先，产品研发工作以保障市场项目优先，抓大放小；

5.工作复盘，每周周会复盘产品研发、项目支撑的进展和问题，举一反三；

## **姓名 2：方旭**

1. 作为业务助理，主要从业务支撑及品牌营销两个方面协助部门完成业务目标。

1) 业务支撑：工业互联网相关荣誉汇编、智改数转寄相关项目投标支撑、各类申报协助、教育板块业务协助、日常客户接待等；

2) 品牌营销：公众号运营、展廊日常管理等

通过以上工作内容，支撑部门完成业务目标

2. 提升自身能力，更好地和部门融入：

1) 心态提升：在做成的事情中建立自信，摆脱专业、行业的思想束缚，努力克服畏难情绪；

2) 思想提升：快比好重要；做难而对的事；

3) 技能提升：学习相关业务知识，提升各方面技能

3. AIGC：学会运用 AIGC，将其作为常用工具，结合自身工作内容，不断学习如何更好地运用，例如公众号的推文编写、智改数转项目投标技术材料编写等方面可以充分利用，以提高工作效率。

## **姓名 3：陆宇航**

现在主要负责的工作是工业互联网的一些项目部署工作，以及各个环境的运维巡视工作，还有对苏州实验室的整理，规划，维护工作，严格实施实验室机房的管理制度，对软件和硬件安全使用制度要尤为重视，要及时融入工业互联网的团队，与研发的同事有问题要及时沟通交流，提高工作的效率，对于工作中可用

自动化部署工具和流程来加快部署工作，采用持续集成和持续交付的实践，能够确保开发团队的代码修改能快速集成和交付到生产环境中。

解决方案部可以通过工业物联和工业智能的初级能力去进行团队的建设，在方案开发中有精益的方案去支撑解决方案的立项，打造新华三工业互联网平台，做到协作支持优、客户体验优、整体收益优，能够技术拉通以及持续的牵引。

通过运用 AIGC 在整体的工作中也是提供了许多解决问题的看法，将 AIGC 技术融合工业设计，通过文本输入提示语生成，生成对问题的解决方案，AIGC 也大大提升工作效率和质量，加速企业数字化与智能化的进程

#### **姓名 4: 张亚亚**

作为测试人员，主要工作是：

- 1、进行工业互联网项目和产品开发的测试，站在用户的角度去保证产品的质量
- 2、目前主要的工作是一体机产品的测试

工作规划是：

- 1、入职时间较短，相关产品和解决方案还需要继续去学习和熟悉
- 2、运用自动化测试技术，提升测试效率，保证交付质量。在这个过程中，由于代码能力有限，会经常利用 AIGC，通过 Python 语言编写自动化脚本，辅助完成自动化框架的搭建以及后续的优化
- 3、继续跟进一体机产品的测试，保证后续 TR5 的通过

遇到的问题是：

- 1、工作流程不完善，尤其缺乏需求的传递以及信息共享
- 2、目前自动化框架基本实现，要实现一套完整的自动化测试可视化平台，还需

要更多人力和时间的投入

### 姓名 5: 左栋

个人层面：提升个人技能，专注某个方向，成为领域专家

工作层面：流程完善；若无流程，先固化，能走通，再优化

### 姓名 6: 张朝亮

从部门角度，考虑项目集约，协作支持优 客户体验优 整体收益优，从我部门方案打造、产品研发、协同支持三个角度来说明我的理解。

#### 1、方案打造：

1) 大方案要讲高端故事、拉通行业头部玩家，优势互补形成战略联盟，比如有色冶金智能生产管控项目，针对我司比较弱的生产工艺部分需要和瑞林设计院、中南大学、同济大学等形成战略同盟。

2) 小方案要聚焦优势，打造差异化。比如我部门自己的方案：数字化质量、物流自动化、精益生产，每个方案独立打造，又可以组合成大的智能工厂方案。

在方案构建方面采用自研+生态的方式，比如数字化质量：自己要具备整体方案设计能力，前期算法、非标部分外采，快速落地场景方案（天岳机器视觉）。

物流自动化：RCS+AGV+WCS+立库方案，自身具备设计能力，以集成方案拉动；

精益生产：MOM+云网安+IOC 整体能力+视觉安防；

需要注意一点是方案的核心应该是自有产品或者自己可控的产品，因此围绕这一目标来孵化产品研发，既可以形成收益，又可以使方案可控。

2、产品研发：产品要靠方案孵化，产品销售前期也要靠方案拉动，产品构成了方案的核心，产品和方案相辅相成。目前规划中的（视觉运动控制一体机、工业智能平台、工业质检软件）、AGV（融合我司网络优势）、MOM，分别对应方案：数字化质量、物流自动化、精益生产，构成了方案的核心产品。

3、协作支持：如果把整个团队看做一个足球队，解决方案负责人是中场，一线销售是前锋，产品线是后卫。前期样板点打造需要方案负责人主动出击，协同前端业务，形成标准化的推广策略并快速复制，培训赋能一线；后期立足中场居中调度，支持全国市场，以推动为主。

4、AIGC 融合：

1) 内部支撑方面，目前我们的智改数转项目中，由于企业数量众多，需要写大量的分析报告，这些报告基本有固定格式规范，如果通过输入调研会议纪要，通过 AIGC 自动生成分析报告，既可以保证报告的公正和专业度，也可以大幅降低人工投入。

2) 外部赋能：研发设计辅助生成设计图纸、企业云图主动式生成 SQL 及可视化分析报告、安全生产主动式生成安防策略。

3) 前沿跟进：通过行业分析、产业峰会、网络发布的资料，收集前沿进展；跟进公司百业灵犀大模型的进展。

## **姓名 7：郑兵**

第一部分，关于 AI 助手的使用提示

1，如何利用 chatgpt 找到问题答案？

问问题的范式：假设你是...,我正在做...,问题是什么，具体要求（字数、文字的语

气，面向对象的理解能力等），是否要提示回答完毕（防止一次回答不够用）

2, 突破 AIGC 的问答，比如提问“大数据能够生成智慧，那么智慧能够生成大数据吗？” 答案“不能”

问“使用 python 写一段程序，用来生成 10000 行的数据，第一列是名称，第二列是尺寸（考虑尺寸的量化分布），第三列...” 以此突破问题限制。

## 第二部分，关于个人目标和部分目标

四个维度（项目跟进、生态寻找、合作推进，以及方案打造）

1, 项目跟进 - 根据支持地方代表处、企业系统部和工业互联网业务部的项目，来筛选、汇总项目集和分析重点项目，以及对于项目的规划和思考。

2, 生态寻找 - 基于行业方案和场景化方案，以及在企业侧的项目需求，搜寻在生态方向上的能力补充、方案优势补充和典型案例上的补充。 ,

3, 合作推进 - 战略合作及共同发展的角度，主要是与西马克合作，西马克智能工厂，未来钢厂规划，重点及共同客户挖掘，和未来合作建设方向。

4, 方案打 - 针对重点行业的方案，包括行业总体方案：钢铁行业、有色金属、冶金（铜、铝加工）等；场景化包括高耗能企业能源管控、余热利用方案等。

## 第三部分，AIGC 融合场景化方案

工业互联网 = 工业 + 互联网

工业即场景化现场（钢铁现场、冶炼现场、轧制现场、工艺过程 .....）

互联网（分为几类）：

1, 搜索引擎类（百度、google、bing 等），人找信息，可利用 AIGC 在工业

企业私域里搜寻并挖掘隐性信息（智慧）。

2，智能新闻类（头条、字节），信息找人，可利用 AIGC 在工业企业私域里搜寻并挖掘隐性信息（智慧）结合规则智能提示到有关人或系统等，例如：智能推送智慧类的报警信息。

3，小视频类（小红书、快手），视频推送，可利用 AIGC 在工业企业私域里搜寻并挖掘包括解读视频及图片类信息生产智慧，推送到人或系统。例如：工业专家系统（带有生成的视频操作）

4，fin-tech 类（蚂蚁），关联财务及决策，可利用 AIGC 在工业企业私域里搜寻并挖掘信息，评估财务及投资决策。例如：工业大数据授信业务。

5，平台类（亚马逊、淘宝等），关联产业链和价值链上下游，可利用 AIGC 在工业企业私域里搜寻并挖掘产业和上下游的工业大数据信息，评估商业模式。例如：产业数据大脑。

## **姓名 8：何平**

1、工业互联网具有很强的行业属性，目前我司属性偏弱，如何能在短期内提升行业属性及知名度？我们认为需要靠业务沉淀、案例支撑、专家支持、行业发声。

2、目前代表处销售及售前对于“工业互联网+解决方案”不是很了解，无法有效收集情报、挖掘需求、摸清决策链；导致很难形成有效的项目支持和把控；建议打造已设计院、三方机构、专家、ISV 以及我司的生态情报网络，共享商机、客情、资质。提前布局，打造差异化方案和产品。

3、产品及方案的先进性，一定是建立在对行业的深刻理解，以及如何将新一代信息技术与产品和方案相结合，解决客户业务实际问题为导向。所以，方案先进

性和竞争力必须从两个维度建立，一是本质型产品化方案，贴合工业实际业务场景，通过某种硬件或技术的硬手段，解决某一特定场景的产品或方案；二是系统型产品和方案，通过工业大数据治理、管理等软手段，系统型的解决多个场景的问题，且能做到业务协同，业务再造，才能有竞争性和优势。

4、AIGC 在工业领域一定是与业务息息相关，这就意味着还是要以业务为核心，以各行业业务经验或数据（包括：工艺、设备、自控、仪表、传感器、技能、安全、环境等）为基础进行建模，通过 AIGC 自学习、自组织能力，建立新的工业大模型和业务管理标准。主要可面向工艺优化、设备检维修、安全管理、环境保护等场景；但仍需要行业属性的加持。

#### **姓名 9：沈晓琪**

1.对于工业互联网来说产品是我们的基础，更好的产品能协助打造更好的方案，从而高质量的交付项目实现盈利

2.我们的产品是服务于项目的，并且具有工业属性，因此需要提升我们开发人员的业务能力，要深入了解实际业务，知道客户的痛点，知道业务的发展趋势，知道业务的操作习惯

这样才能使得我们的产品能有更好的扩展性，更加易用，真正能解决客户痛点，帮助客户数字化转型。现在很多开发人员对实际业务这块还是比较薄弱，需要进行一些赋能

3.对于个人来说，我们可以把 aigc 融入在整个工作。作为一个开发，可以通过 ai 生成设计文档，生成表结构，生成基础实体及服务类，生成测试用例。这样自己就可以专注于核心业务，



提升自己工作效率。然后再开发设计过程中可以把 ai 作为自己的智囊团，通过 ai 寻求更好的设计，更好的编码，更优的实现方式，来提升自己的能力。

总结：通过 ai 提升个人能力效率，通过深入理解业务打造更好的产品来更好达成团队目标

### **姓名 10：徐亚军**

个人角度，主要工作有两部分：

- 1、工业操作系统的开发，主要是基础组件的方案设计及开发。
- 2、负责治理平台相关项目的交付实施，主要是工作分解，设计，开发，计划，协调。

今后工作规划目标：

- 1、工业操作系统第一版本已经开发完成，前期主要还是赶进度，丰富功能。在实用性、性能还有欠缺，接下来就是这两个方面多配合测试工作，并且做好性能测试，完成产品优化，使得平台更加稳定及易用。
- 2、在项目实施及管理方面，重点解决异地协同办公问题，需要对项目实施做好 WBS，做好计划，并且加强做好风险把控。

持续加强项目团队内、不同团队间的信息共享和沟通工作，对于工作目标、范围进行量化，可衡量，明确分工责任人，保障项目交付的质量，提升团队的工作效率和主动性，推动问题闭环机制。

## 姓名 11：白东辉

- 1、解决方案就像汽车组装生产线，各产品就像汽车的部件，有没有解决方案是第一步，用户使用起来是否流畅、舒适、省力、提效才是卖点。
- 2、工业互联网平台解决方案就是将工业物联、工业大数据、工业智能、工业开发及其他生态的产品融合起来。方案人员要加深对各产品的了解，要考虑如何将不同的产品在使用上深度融合，深入到行业及业务的细节中去。自己做出各产品在不同的行业中使用的 demo，既能加深对整体方案的了解，也能对业务人员提供支撑。
- 3、工业互联网平台下一步要在各子系统整合、基础服务能力、运营运维能力、简化部署上优化，进一步提升平台的能力。
- 4、AIGC 与工业互联网的融合，应该在业务数据（数据分析）、日常工作支撑上找突破口，现有的产品可以考虑哪些能力可以用 AI 去提升。

## 姓名 12：魏琰

- 1、产品研发方面：从客户需求-代表处故事-解决方案部方案-产品线产品-研发功能的自上而下的角度，了解部门负责的产品所处位置和场景，以便更好的实现产品价值，满足客户需求，支持项目交付；
- 2、项目支持方面：增强个人专业度——1) 技能专业度，不论什么角色，增强本质专业程度；2) 行业专业度，工业场景有严重的行业属性，支持项目时需要具备所交付行业的专业度，引导客户顺利交付；
- 3、团队管理方面：灵活利用研发管理工具，管理从需求-任务-缺陷-发布的全流程，并且输出对应的量化值；起到跟踪计划、控制质量、控制成本的作用；

### 姓名 13: 董恒军

1. 检讨个人对新技术的敏感性不够
2. 建议部门在培训课程规划上更具有针对性
3. 产品和方案在解决特定行业上缺乏标准化的产品
4. 希望公司持续深化产品开发投入把单个产品做深做细做成优秀集成产品与方案
5. 希望项目以后的交付开发周期要根据实际情况调研内容进行评估

### 姓名 14: 孙锡钟

对公司来说, 公司要盈利, 离不开销售、方案和产品。销售依赖好的方案和产品, 方案依赖好的产品。同时销售和方案又能反补产品, 改进产品。我们需要 AI+ 方案及 5I+融合方案, 通过项目支撑验证方案, 同时提供 AI 方便一线快速找到匹配的方案。我们能提供 IIoTOS 系列产品及一体机, 丰富的生态产品, 同时也提供通过 AI 快速找到融合解决方案需要的产品

### 姓名 15: 朱灵慧

从苏州工业互联网的目标来看, 个人工作更集中于项目的保障和产品的输出这两部分

首先项目保障的话, 一个是基于项目的目标和要求进行完善, 在这个过程中也需要更多的业务熟悉度。可以借用 AIGC 的功能, 例如信息搜索, 数据提供, 方案提供, 信息解释, 优化建议之类的。

产品的输出: 目前是以工业互联网平台整个门户和管理平台为主要方向, 需要多

参考友商的内容，一个是在一些相对完善的内容基础上比较容易提升，另一个的话是也可以防止自己有被其他平台明显超越的部分。

问题：信息的流通，例如平台的落地和私有化部署，需要我们去落地平台，但是对于流程和信息共同方面不熟悉。

AIGC 的方向性可以更与行业相关，发挥自身独特的优势。