

# AI 整合需求釐清表

## 2026

10 分鐘自評，找出最該優先處理的 AI 整合瓶頸  
避免燒錢試錯，先確認你的企業準備度與最痛點

恆遠數位行銷 | AI 整合 · 客製化系統開發

### Part 1 AI 整合準備度自評

符合的請打勾 (✓)，每勾 1 個 +3 分，滿分 30 分

- 1 我們公司有清楚的「最浪費時間的重複工作」清單
- 2 我知道哪些員工的時間正花在低價值的重複任務上
- 3 公司核心數據（客戶/訂單/報價/工單）至少有一項是數位化結構化
- 4 我們有專人或團隊可以投入 1-2 個月做試點專案
- 5 決策層願意接受「先小試點再擴展」的節奏，不要求一步到位
- 6 有預算可以投入 AI 工具或顧問（即使只是小額）
- 7 工作流程已經文件化（不是只在某員工腦袋裡）
- 8 我們有意願改變現有流程，不只想把 AI 套在舊流程上
- 9 可以接受 1-3 個月才看到成效，不要求一週內見效
- 10 有人可以對接技術夥伴（不一定要技術背景）

你的分數： \_\_\_\_\_ / 30 分

→ 翻到下一頁，依分數對照「該怎麼做」的完整建議

## Part 2 分數對照：你目前在哪一檔，下一步該做什麼

每檔給「現況代表什麼 / 90 天該做的事 / 要避免的坑 / 預期成果」

### 0-12 先打基礎期

還不該做 AI 整合

#### ● 這個分數代表什麼

你的企業還沒準備好做 AI 整合。這不是壞消息——8 成企業的獲利根本不需要靠 AI，先把基本盤打好的投資報酬率，比硬上 AI 高得多。最常見的失敗就是「分數還沒到就硬上」，最後燒錢又打擊團隊信心。

#### ● 未來 90 天該做的事

- 把「靠某個老員工腦袋的工作」寫成 SOP（醜也沒關係，先寫出來）
- 用碼表實際量，找出 3 個最浪費時間的重複工作
- 至少把 1 份核心數據（客戶/訂單/工單）從紙本/Excel 數位化
- 讀 2-3 篇同產業的 AI 自動化案例，建立基本判斷力

#### ● 要避免的坑

- ✗ 看到別人做 AI 也急著跟風砸錢
- ✗ 買套裝 AI 工具想「先放著之後用」（永遠不會用）
- ✗ 把 AI 當作流程混亂的萬能解藥（流程亂套 AI 只會更亂）

**預期成果：**做完上面四件事，90 天後你的分數會跳到 18+ 分，那時再回來重做這份釐清表，就可以直接進入啟動期，省下試錯成本。

### 13-21 可立即啟動期

這裡決定 PoC 成敗

#### ● 這個分數代表什麼

你已經有條件做 AI 整合，但最容易踩的坑是「想一次做太多」。這個階段的成功關鍵不是 AI 多強大，是你選對第一個場景、有量化目標。失敗的原因 90% 不是技術，是 scope 太大、沒有量化基準、沒人對結果負責。

#### ● 未來 90 天該做的事

- 從 Part 3 三個瓶頸（客服 / 業務 / 內部）選勾最多的那一個做 PoC
- 設定 1 個量化目標（例：客服回應時間 4 小時 → 30 分鐘）
- 找一家有同產業案例的夥伴聊 30 分鐘，避免重蹈覆轍
- PoC 預算控制在年營收 0.3% 以下，當作試錯成本

#### ● 要避免的坑

- ✗ 一次做客服 + 業務 + 內部三條（90% 會失敗）
- ✗ 為了用 AI 而 AI（沒有量化目標就不要開始）
- ✗ 把 PoC 當作「順便做一下」的副業（沒人盯，必爛尾）

**預期成果：**90 天後第一個場景應該看到具體數字成效。如果沒有，停下來重新評估，**不要硬擴大或加資源**——加資源到失敗的 PoC 只會虧更多。

## 22-30 該找專家規模化期

時間是最大成本

### ● 這個分數代表什麼

你已經跑過試點、知道 AI 對自家業務的價值。現在的瓶頸不是「要不要做」，是「怎麼規模化」。這個階段自己摸索的時間成本最高，每多 3 個月延遲，等於把市場機會送給競爭對手。最容易低估的是「整合複雜度」——單一工具 vs 跨流程整合，後者難度是 5-10 倍。

### ● 未來 90 天該做的事

- 設計可複製的整體架構（不是一個個 SaaS 工具堆疊）
- 找有產業經驗的顧問/承包商談規模化 roadmap
- 評估自家數據訓練的可行性（隱私 + 成本 + 收益）
- 規劃跨部門整合（客服 + 業務 + 營運串接）的順序

### ● 要避免的坑

- ✗ 用 SaaS 工具堆疊解規模化問題（後續維護成本是地雷）
- ✗ 跳過 SOP 設計直接寫程式（員工不會用，工具白做）
- ✗ 什麼都自建（核心流程客製，但能用 SaaS 的就用，別重造輪子）

**預期成果：**90 天後應該有完整的規模化 roadmap + 1-2 個流程已開始整合運作。第二季就能看到跨部門效率提升的具體數字。

## Part 3 三個最常見瓶頸自我檢查

勾選每個瓶頸下符合的項目，3 個以上代表這是你的優先入口

### 🎯 A. 客服自動化

- 每月重複問題佔比超過 50%
- 客服回應超過 4 小時影響轉換
- 客服成本是擴張瓶頸（一加員工就燒錢）
- 知識庫已整理過，可以餵給 AI

勾 3 個 ↑：客服自動化是最快見效的入口

### 📁 B. 業務 / 報價

- 製作一份報價要超過 30 分鐘
- 業務 30% 時間花在報價/合約整理
- 報價後追單沒有節奏，案子石沉大海
- 客戶資料散在 Excel / Email / LINE

勾 3 個 ↑：業務自動化能直接拉成交率

### ⚙️ C. 內部營運

- 月底報表整理要花 2 天以上
- 多部門資料無法即時對齊
- 員工有大量「複製貼上」式工作
- 訂單 / 工單追蹤靠人腦記憶

勾 3 個 ↑：內部自動化釋放最多人力

## Part 4 預算 × 時程速查表

預算	時程	能做什麼	適合誰
5-15 萬	2-4 週	單一場景 PoC ( 客服 / 報價 / 報表三選一 ) + 工具導入訓練	想驗證 AI 是否真的有效，不想一開始就重押
30-80 萬	1-2 月	完整單一流程自動化 + 知識庫建立 + 人機協作 SOP + 監控儀表板	已知 AI 對自家業務有效，要做出可衡量成效
100-200 萬	2-4 月	跨流程整合 ( 客服 + 業務 + 營運串接 ) + 自家數據訓練 + Agent 規模化	把 AI 當核心競爭力，不只是工具
200 萬+	3-6 月	客製化 Agent 架構 + 多 Agent 協作 + 完整內部 AI 平台	對未來 5 年有 AI 戰略，跨部門規模化

### 免費 30 分鐘 AI 整合諮詢

帶上這份釐清表，我們直接針對你的瓶頸給出可執行的下一步。  
不推銷工具、不賣套裝，只給你產業經驗的判斷。

📅 預約：[foreverwebs.com/contact](https://foreverwebs.com/contact)    💬 LINE：[@foreverwebs](https://www.line.me/@foreverwebs)    ✉ Email：[service@foreverwebs.com](mailto:service@foreverwebs.com)