

— 企業 AI 成熟度 · 自評工具 —

AI 導入評估表 中小企業 30 天診斷工具

花 15 分鐘照表自評，看你公司目前的 AI 成熟度落在哪一階——以及
下一步該怎麼動，才能讓 ChatGPT、Claude 真正接進你的業務流
程。

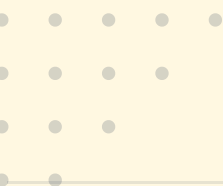
30 題
具體指標

4 維
評估維度

15 分
完成自評

3 階
行動建議

| | |
|------|--------------------------|
| 適用對象 | 中小企業老闆、PM、AI 採購負責人、營運主管 |
| 使用方式 | 逐題勾選 → 計算總分 → 對照三階段建議 |
| 製作單位 | 恆遠數位行銷 foreverwebs.com |



本份文件導覽

這份評估表分四個章節盤點、一個對照表計分、三組行動建議，最後是「下一步陪你做」的服務指引。

| | | |
|-----------|---|-------|
| 01 | 使用說明 三步驟跑完評估 | P. 03 |
| 02 | 業務瓶頸盤點 AI 在你的業務裡有沒有可發力的空間 (7 題, 21 分) | P. 04 |
| 03 | 既有 AI 使用程度 團隊目前對 AI 的實際接觸 (7 題, 21 分) | P. 06 |
| 04 | 團隊接受度與資源 有沒有人推得動 (8 題, 24 分) | P. 08 |
| 05 | 預算與時程意願 實際可投入資源 (8 題, 24 分) | P. 10 |
| 06 | 總分對照表 三階段成熟度判讀 | P. 12 |
| 07 | 三階段行動建議 觀望 / 試點 / 規模化各自的下一步 | P. 13 |
| 08 | 下一步 · 跟我們聊聊 恆遠的服務矩陣與聯絡方式 | P. 15 |

怎麼用這份評估表

很多老闆做 AI 導入會先問「我該買哪個工具」——其實這是第三步。第一步是看清楚自己團隊現在卡在哪、第二步是判斷 AI 在這個位置能不能解。

— 恆遠數位行銷 · AI 導入諮詢觀察

這份評估表把上面那兩步拆成 30 個具體指標，每題 0-4 分，總分對應一個落地建議。

1

逐題勾選

每題五個強度等級
對應實際發生頻率/規模
憑直覺，不要想太久

2

加總分數

四個區塊各自算分
分數填到區末橫幅
四區加總得「總分」

3

對照建議

看你落在
Stage 1 / 2 / 3 哪一階
翻到 P.13 看行動清單

填完後，如果有任何一區分數異常低（例如 B 區全 0 但 D 區滿分），那通常代表「**想做但不** ◆
知道怎麼做」——這是最常見的卡點，也是恆遠這幾年最常被找去解的場景。

A.

業務瓶頸盤點

7 題

滿分 28 分

預計 4 分鐘

判斷 AI 在你的業務裡有沒有可發力的空間。每題五個強度等級，依實際發生頻率或規模對應 0-4 分。

A1 公司每天有人在「把資料從一個系統手動搬到另一個系統」（例如：訂單 → Excel、Excel → 報表）。

從不 0

每月幾次 1

每週幾次 2

每天 1-2 次 3

每天大量 4

💡 手動搬資料是 AI 最容易切入的場景——只要規則清楚，自動化 ROI 都很高。

A2 客服或業務每週要回覆「同一類問題」超過 30 次（規格詢問、出貨進度、退換貨流程）。

幾乎沒有 0

每月 < 30 次 1

每週 30 次 2

每週 100+ 次 3

每天破百 4

💡 重複問題 = 客服 AI agent 的高 ROI 場景。

A3 月底結算、出報表、做業績匯報要花一個人「至少 2 天」整理。

不用整理 0

< 半天 1

半天-1 天 2

1-2 天 3

2 天以上 4

💡 報表流程通常 60-80% 可自動化，剩下 20-40% 才需要人為判斷。

A4 行銷文案、社群貼文、產品說明、提案內容主要由「某 1-2 個人」生產，是團隊瓶頸。

不是瓶頸 0

偶爾卡 1

經常卡 2

長期排隊 3

全卡死 4

💡 內容生產瓶頸是 AI 最直觀的解決區，但要小心品質一致性。

A5 公司有大量 PDF / 文件 / 合約資料，但「找資料」這件事仍然靠人腦記憶或翻檔。

- 不用找 0 偶爾找 1 每週找 2 每天找 3 常找不到 4

💡 企業知識庫 + RAG 是中型公司的高 ROI 投入。

A6 業務報價、估價、提案製作的「同款邏輯」每月發生 10+ 次，但每次都重新算。

- 從不 0 每月幾次 1 每月 10+ 2 每月 30+ 3 每天都在算 4

💡 報價自動化是 AI + 規則引擎組合最快回本的場景之一。

A7 老闆或主管定期會說「這件事應該可以更快」、「為什麼要花那麼多時間」。

- 從不 0 一年幾次 1 每月幾次 2 每週都說 3 每天都在唸 4

💡 老闆的「不耐感」是 AI 導入動能最重要的信號之一。

A 區小計

/ 28

區段 B · 共 4 區

B.

既有 AI 使用程度

7 題

滿分 28 分

預計 3 分鐘

判斷團隊目前對 AI 的實際接觸與接受度。每題五個等級，從「沒有」到「已標準化、教得會團隊」對應 0-4 分。

B1 至少 1 個團隊成員有付費訂閱 ChatGPT Plus / Claude Pro / Gemini Advanced 其中之一。

- 沒有 0 1 人 1 2-3 人 2 4-10 人 3 全團隊 4

B2 公司每月已花在 AI 工具上（含個人帳號、SaaS 訂閱、API）的總金額。

NT\$ 0 **0**

< NT\$ 5k **1**

NT\$ 5-20k **2**

NT\$ 20-50k **3**

NT\$ 50k+ **4**

B3 已用 AI 處理過具體業務任務（不是「玩玩看」），且結果至少有一個人覺得「省時間」。

從沒做過 **0**

試過 1-2 次 **1**

每週會用 **2**

每天會用 **3**

已寫成 SOP **4**

B4 公司有人懂「prompt 工程」——能寫出讓 AI 穩定產出結果的指令，不只是一次性提問。

沒有 **0**

1 人略懂 **1**

1-2 人純熟 **2**

多人純熟 **3**

已內訓全公司 **4**

B5 公司有人嘗試把 AI 接到既有系統（API / Zapier / Make / n8n）或寫過自動化流程。

沒有 **0**

試過沒完成 **1**

1 條運作中 **2**

多條運作中 **3**

已標準化平台 **4**

B6 公司用過或自行建過「客製化 AI 助理」（GPTs、Claude Projects、客製 agent）。

沒有 **0**

試過 1-2 個 **1**

常用 1-2 個 **2**

有 5+ 個 **3**

已發給團隊用 **4**

B7 團隊定期分享 AI 使用心得、互相學新工具（每月至少 1 次）。

從不 **0**

一年幾次 **1**

每月 1 次 **2**

每月 2+ 次 **3**

每週都有 **4**

C.

團隊接受度與資源

8 題

滿分 32 分

預計 4 分鐘

判斷導入 AI 時有沒有人推得動——很多公司不是技術問題，是組織問題。每題五個等級，從「沒有」到「已制度化」對應 0-4 分。

C1 老闆 / 高層對 AI 是「支持並會撥預算」的態度，不只是嘴上說重要。

不確定 / 反對 0

口頭支持 1

願意撥少額 2

已批預算 3

列為公司策略 4

C2 公司有「至少一位專責推 AI 的人」——不是兼差，是有時間真的花在這件事。

沒有 0

兼差 < 20% 工時 1

兼差 50%+ 工時 2

1 人專責 3

跨部門小組 4

C3 中階主管對 AI 是「能接受改變」的態度（不會把 AI 視為威脅或拒絕配合）。

抗拒 0

觀望 1

中性配合 2

主動學 3

帶頭推動 4

C4 第一線員工願意花時間學新工具——只要主管帶或公司有支援。

很多人抗拒 0

觀望居多 1

大多中性 2

大多願意 3

有人主動發起 4

C5 公司有人「懂程式」或「懂資料」——不一定全職工程師，會寫 SQL / Python 也算。

沒有 0

1 人略懂 1

1 人純熟 2

多人純熟 3

有工程/資料團隊 4

C6 公司資料是「整理過的」——客戶、訂單、產品都有明確 schema，能查能匯出。

很亂 0

部分整理 1

大致整齊 2

可查可匯出 3

有資料倉儲/API 4

C7 公司對「失敗實驗」的容忍度高——可以做小規模試點、半路調整，不會被一次失敗叫停。

不能失敗 0

容忍小錯 1

接受試點 2

鼓勵試 3

有試錯預算/制度 4

C8 公司在合規、資料隱私、客戶資料保護上有基本意識——知道哪些資料不能丟給雲端 AI。

沒概念 0

有基本概念 1

清楚邊界 2

有明文政策 3

已通過稽核 4

C 區小計

/ 32

— 區段 D · 共 4 區

D.

預算與時程意願

8 題

滿分 32 分

預計 4 分鐘

判斷導入 AI 的實際可投入資源——沒有預算的計畫只是想像。每題五個強度等級，從「不願意/無」到「已啟動/制度化」對應 0-4 分。

D1 公司今年（2026）已有「AI 預算」這個項目，且金額不是 0。

沒有 0

<10 萬 1

10-50 萬 2

50-200 萬 3

200 萬+ 4

D2 願意為「導入完成後 6 個月見明顯效益」的方案投入。(不是要 30 天回本那種期望)

- 要 30 天回本 0 3 個月內 1 願意等 6 個月 2 願意等 1 年 3
- 1 年以上也 OK 4

D3 願意為「客製化開發」(不只是買 SaaS) 付費，理解客製能解 SaaS 解不掉的問題。

- 只買 SaaS 0 考慮過 1 願意小額試 2 明確要做 3 已啟動專案 4

D4 能接受「先解一個小場景、跑通了再擴大」的階段式投入，不要求第一筆預算就解所有問題。

- 要一次解完 0 有點顧慮 1 看情況 2 願意分段 3 已有 roadmap 4

D5 能撥出 1-2 個內部人員，每週至少 5 小時跟外部夥伴(顧問/開發商)合作。

- 沒時間 0 <2 小時 1 2-5 小時 2 5 小時+ 3 已專案編組 4

D6 公司有「明確的痛點題目」可以丟給外部夥伴——不是「我們想要 AI 化」這種抽象需求。

- 很模糊 0 想法零散 1 口頭能說 2 已寫成文件 3 有 KPI/驗收標準 4

D7 老闆/決策層願意花 1-2 小時聽外部顧問講「策略 vs 工具」的差別，不只要報價。

- 沒時間 0 勉強 30 分 1 願意 1 小時 2 主動想聽 3 每月定期討論 4

D8 理解「AI 不是萬靈丹」——導入後仍需 6-18 個月迭代、優化、把流程接好，不會用一次就走。

- 期望一次解 0 半信半疑 1 大致理解 2 完全認同 3
- 有持續迭代計畫 4

— 06 — 計分對照

分數對照表（總分滿分 120）

把 A、B、C、D 四區小計加總，對照下表找你目前的「AI 成熟度階段」：

| 總分區間 | 階段 | 建議下一步 |
|------------|-----------------|---|
| 0 - 40 分 | Stage 1 觀望期 | 先別買工具，先讓 1-2 個關鍵主管「每天用」AI 至少 30 天。建立手感後再決定客製化方向。 |
| 41 - 80 分 | Stage 2 試點期 | 挑 1 個高頻、低風險的場景做試點（例如客服 FAQ、報表自動化），用 30-60 天跑出可量化結果。 |
| 81 - 120 分 | Stage 3 規模化期 | 你已準備好做客製化系統 + 多場景整合。優先考慮「跨系統 AI agent + 內部知識庫」這類複合方案。 |

另一個重要訊號：如果四區分數很**不均**（例如 A、D 很高但 B、C 很低），代表「公司想做、預算也夠，但團隊還沒準備好」——這是最**常見也最浪費**的卡點。建議先補 B/C 區（找人 + 訓練 + 試用），再談大規模導入。

— 07 — 三階段行動建議

三階段行動建議

STAGE 1 · 觀望期 (0-40 分)

目標：30 天內把 AI 從「聽說」變成「會用」

- **Week 1**：挑 2 個主管，幫他們申請 Claude Pro 或 ChatGPT Plus，每人指定 3 個重複任務試跑。
- **Week 2**：每週開 30 分鐘 AI 心得會，互相 demo 怎麼用。
- **Week 3**：找一個「報表 / 摘要 / 客服 FAQ」場景，用 AI 重寫一次，比較前後效率。
- **Week 4**：整理「值得做的 3 個 AI 場景」清單——這就是你下一階段的試點題目。

預算 · NT\$ 2,000-8,000

STAGE 2 · 試點期 (41-80 分)

目標：60 天跑出 1 個可量化的 AI workflow

- **Month 1**：挑 1 個高頻場景（最常見：客服 FAQ、業務報價、月報摘要）做試點。
- **Month 1**：內部找 1 個人專責，每週 5-10 小時跑這個試點。
- **Month 2**：把流程數位化——資料來源、輸入格式、AI prompt、輸出檢核都寫成 SOP。
- **Month 2**：量化「前後對比」：時間、錯誤率、客戶滿意度任選 2 個指標。
- **結束點**：能說出「這個場景每月省了 X 小時、Y 元、Z% 錯誤」——這就是你接下來擴大規模的證據。

預算 · NT\$ 30,000-150,000

STAGE 3 · 規模化期 (81-120 分)

目標：90 天讓 AI 變成公司基礎建設

- Q1：從試點場景擴大到 3-5 個相關場景（例如：客服 FAQ → 客服 + 訂單 + 退換貨整套）。
- Q1：建立內部「AI 治理框架」——誰能用什麼模型、敏感資料怎麼處理、輸出怎麼審核。
- Q2：導入「客製化系統」——把 AI 接進 ERP、CRM、客服平台等既有系統，不只是 ChatGPT 介面。
- Q2：建立「企業內部知識庫」——把規格、合約、SOP、客戶資料用 RAG 接起來。
- Q3：檢視 ROI、調整 routing 策略、評估擴張到下一波場景。

預算 · NT\$ 300,000-2,000,000

這三階段不是固定時間表，而是「成熟度躍遷」。有些公司 30 天就從 Stage 1 跳到 Stage 2，有些公司在 Stage 2 卡半年——關鍵不是時間，是有沒有一個專責的人，以及老闆對短期看不出效益的耐心。

— 恆遠 AI 導入心得 · 2026

覺得這份評估表有用？我們陪你做下一步

我們是**恆遠數位行銷**，做的就是這類事：把 AI 接進中小企業的具體業務流程，不是賣 SaaS，是**真的會寫程式的工程師團隊**陪你從「想做」走到「跑得起來」。

看完這份評估、有些地方卡住——可以把現況丟給我們，我們陪你看一下哪一塊最值得先動，給你直接的判斷（這個值不值得做、大概怎麼做最划算）。

AI 系統開發

想導入 AI 解掉重複性工作、把 ChatGPT/Claude 接進你既有系統的工作流。

</services/ai-consult> →

客製化系統開發

想把流程自動化、做出符合自家邏輯的內部系統（不是套版 SaaS）。

</services/customize-web> →

秒發報價系統

業務報價、估價單從一單 40 分鐘 → 5 分鐘的軟體解方。

</services/quote-management> →

不用一次到位，從你最頭痛的那一條流程開始就好。先聊一下你現在的情況，我們會直接告訴你「這個值得做嗎、怎麼做最划算」——這個階段我們陪你一起想，後面真的要動手再談範圍跟費用。

EMAIL

support@foreverwebs.com

官網

<https://foreverwebs.com>

LINE

[@929bpbpy](https://line.me/tv/@929bpbpy)

服務頁

foreverwebs.com/services/ai-consult