



掌柜AI

商贸批发 · 经营决策系统

商业计划书

Business Plan · 2026.10

让老板动嘴，让数据出结论

一套把老 ERP 里「只被记下来」的数据，变成老板行动决策的 AI 系统。它不是演示，是已经在真实批发企业里 7×24 跑了 1 年多、每天被业务同事使用的生产系统。

项目名称	掌柜AI · 商贸批发经营决策系统
创始人	丁宾（23 年行业经验 · 无锡）
项目阶段	已投产（1 家真实企业 · 300 万+ 条业务数据）
合作诉求	投资人 / 渠道资源合伙人 / 技术合伙人

本文件含商业机密，仅供意向合作方内部评估使用，请勿外传。

联系方式：13915335988（电话 / 微信） ding_bin@qq.com

一页看懂这个项目

如果只看一页，看这页就够

300 万+

业务数据全量接入

1 年多

7×24 连续运行

99.9%

系统可用性

< 1 秒

聚合查询响应

< 100ms

精确查询响应

50+

并发同时在线

老板（车里语音）：「明治最近卖得怎么样？」

系统：本月 1.25 万件 / 12.5 万，比上月少 8%，连续两个月下滑，建议库存降到 70%。

↑ 每分钟都在被使用，不是 PPT。

为什么是这件事

中国几十万家中小商贸批发企业都在用管家婆 / 用友 / 金蝶，但 ERP 只把数据「记下来」，不告诉老板「该做什么」。
要查哪些货该清、哪个客户要跑、本月还差多少，只能叫人拉表算半天；请一名数据分析师月薪 1 万起，中小批发商雇不起。

为什么是我们

最难的不是 AI，是让老 ERP 的数据进得来——多数没有开放 API，做 AI 分析的团队第一步就卡死。
我们用 RPA 打通了这一步，并且把「数据不出错」写成铁律，已经跨过最难的第一步。

我们要什么

现在缺的不是技术，是把它复制到更多企业的资源和速度：产品化成「接上任何一家同类 ERP 就能开」的标准件。
寻投资人、渠道 / 资源合伙人（商贸批发客户资源或 ERP 厂商关系），也欢迎技术合伙人。

已经发生的事实（不是计划）

一家真实企业，300 万+ 条业务数据全量接入

聚合查询 < 1 秒、精确查询 < 100ms，支撑 50+ 并发

覆盖 5 个入口模块：老板 / 业务员 / 管理者各有一个入口

飞书语音 / 文字 / 图片提问，网页端多层下钻看板

7×24 连续运行 1 年多，可用性 99.9%

飞书多维表格全自动流水线（已投产，含每日全量备份）

PostgreSQL 16 数据层：9 张聚合表 + 物化视图 + 语义层

全套架构与治理文档：五条铁律、AI 协作红线、三道防线

五条铁律

准确性是唯一核心竞争力

AI 不碰数据管线

知识必须可触摸

治理从第一层开始

执行前必先备份

一句话

现在缺的不是技术，是把它复制到更多企业的资源和速度。这不是在卖点子，是找能一起把它做大的合作伙伴。

本 BP 结构

- 市场与痛点（P3）
- 已投产成果与指标（P5）
- 商业模式与分成（P7）
- 团队与交付能力（P9）
- 产品与系统全景（P4）
- 壁垒：为什么别人做不了（P6）
- 竞争与差异化（P8）
- 合作诉求与资金用途（P10）

市场与痛点

几十万家批发企业，同一个困局：有数据，没决策

一、我们服务谁

中国有几十万家中小商贸批发 / 分销企业——食品、快消、建材、五金、母婴、日化……它们的共同点：几乎都在用管家婆、用友、金蝶这类 ERP，且大多是「老板一个人扛经营」的公司形态。

二、痛点：ERP 让数据「存下来」，没让数据「用起来」

有数据、没决策

老板想知道「哪些货该清、哪些该补、哪个客户要跑了、本月缺口多少」，只能叫人来查表、拉数、算半天——等算出来，

雇不起人、也买不起工具

请一名数据分析师月薪 1 万起，中小批发商养不起；买 BI 工具（帆软 / Power BI）又要有人建模做报表，同样缺人。

报表只给数字，不给动作

ERP 自带报表只罗列数字：告诉你「这个月少了 8%」，但不告诉你「该把库存降到 70%、该去追这 5 个客户」。

结论

这个市场不缺「能查数的工具」，缺的是「能替老板下判断、还能告诉他下一步做什么」的系统——而且要便宜到中小批发商用得起、简单到不用培训就会用。

三、一个典型客户的上午（真实使用场景）

- 8:40 在车里问一句「明治最近卖得怎么样」，系统直接把结论和库存建议说出来；
- 9:30 到公司打开看板：本月目标差多少、差在哪个品类，一眼看完；
- 11:00 业务员在外跑客户，手机上问一句某客户最近拿货情况，不用回公司查；
- 14:00 系统推来消息：5 个客户超 30 天未拿货，滞销款建议清仓处理；
- 18:00 店长把当天客户反馈发进飞书，机器人自动归档进作战表。

四、机会从哪来

存量基数大

几十万家商贸批发企业几乎都在用同一批老 ERP。不需要教育市场「要不要用系统」，只需要告诉他们「现有系统上还能加一层 AI」。

老板对 AI 的接受度已过拐点

他们愿意让 AI 给建议，但要求两件事：能验证、不能出错。这正是我们把「准确性」定成第一条铁律的原因。

同类产品还停在效率工具

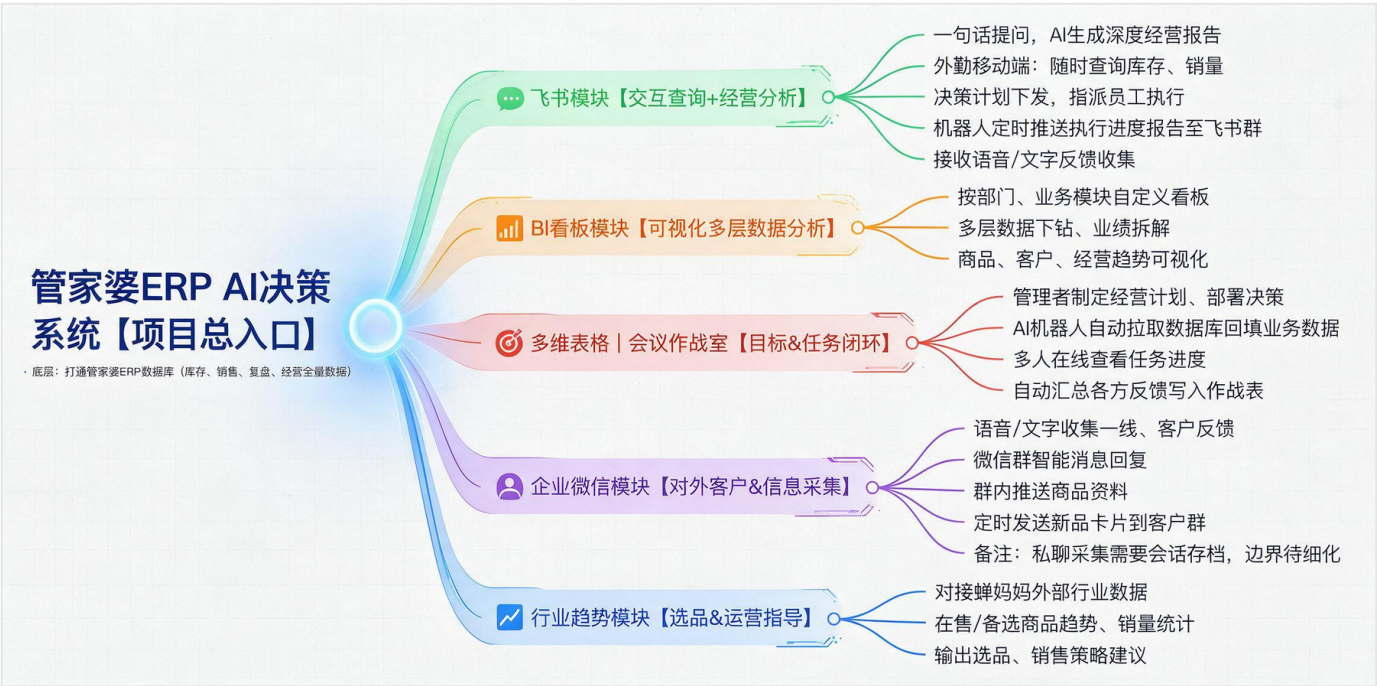
市面上做的是帮员工干活更快（开单、记账、报表）。没有人从老板的决策场景出发——这是我们切入的位置。

不需要覆盖全国

一个城市做透几十家客户，就是一盘成立的生意。先证明「可复制」，再谈规模——这也是我们第一步不急着铺开的原因。

产品与系统全景

5 个入口模块 + 1 个数据底座，老板 / 业务员 / 管理者各有一个入口



※ 各模块上线状态以现场演示为准。

飞书模块【交互查询 + 经营分析】

一句话提问 AI 生成深度经营报告；外勤移动端随时查库存、销量；决策计划下发、指派员工执行；机器人定时推送执行进度到飞书群。

BI 看板模块【可视化多层数据分析】

按部门、业务模块自定义看板；多层数据下钻、业绩拆解；商品、客户、经营趋势可视化。

多维表格 | 会议作战室【目标 & 任务闭环】

管理者制定经营计划、部署决策；AI 机器人自动拉取数据库回填业务数据；多人在线看任务进度；自动汇总各方反馈写入作战表。

企业微信模块【对外客户 & 信息采集】

语音 / 文字收集一线与客户反馈；微信群智能消息回复；群内推送商品资料、定时发送新品卡片。

行业趋势模块【选品 & 运营指导】

对接蝉妈妈外部行业数据；在售 / 备选商品趋势与销量统计；输出选品与销售策略建议。

一次问答的完整链路（老板一句话，背后发生了什么）



数据从哪来：管家婆桌面端（RPA 控件级取数） | WMS 网页端（Playwright） | 飞书多维表格（开放 API） | Excel / Word / 语音 / 图片（自动解析）

技术底座：8 层数据管线（交互入口 → 树状报告 → 智能推理 → 算法引擎 → 语义分析 → 聚合查询 → 清洗加工 → 源数据保险箱）× 4 条治理列 × 双端同步 × 多 Agent 协同 | PostgreSQL 16（9 张聚合表 + 物化视图 + 语义层）

已投产成果与运行指标

全部是已经发生的事实，不是计划

300 万+

条业务数据（全量）

96 万行

清洗后数据

1 年多

连续运行

99.9%

可用性

7×24

不间断

50+

并发在线

一、已经上线、每天在跑的能力

- 选品预警：滞销款、断码款、缺货款每天自动揪出来，并附处理建议；
- 库存与保质期：库龄、临期、可售天数自动巡检，该清的清、该补的补；
- 客户复购分析：谁在流失、谁的复购周期到了、门店画像长什么样；
- 业绩缺口诊断：本月目标差多少、差在哪个品类 / 门店；
- 经营报告自动生成：树状报告（结论 → 判断 → 数据），能一层层下钻；
- 老板在飞书里发语音 / 文字 / 图片就能问；网页端有可多层下钻的数据驾驶舱。

二、一个被低估的资产：飞书多维表格全自动流水线（已投产）

投稿箱 → 每分钟解析（Excel / Word / 语音 ASR / 图片 OCR）→ AI 自动拆解 → 去重合并（相似度 ≥ 0.6）→ 写入主表 → 清空重置 → 飞书通知

配套 8 个定时任务：含每日 04:00 全量备份（500 条 / 页、保留 14 天、软链切换）、周日归档 + 周报、月报导出；与飞书开放 API 双向打通，表内还嵌了自研 AI 插件（记录总结 + 多轮对话）。

→ 这套东西证明的不只是「会写代码」，而是「能在真实业务里长期稳定运行、还不出错」的交付能力。

三、客户视角：它到底省了什么

省人

不用再请数据分析师，也不用业务人员天天拉表算数——老板自己就能问到答案。

省钱

滞销货早点清、该补的补上，压着的库存资金周转起来；一个年采购额上亿的企业，优化 1% 就是百万级。

省心

每天自动巡检，问题在变成损失之前就被指出来；老板不用靠感觉做决定。

四、交付形态与下一步要补的

现在是

一套针对单家企业的定制交付：从数据采集（RPA）到数仓、语义层、AI、看板、运维，由我一人独立闭环。

下一步是

把它产品化成可复制的标准件：目标是「接上任何一家同类 ERP 就能开」，把交付从「一个人一个月」压到「几天」。
要补的：多租户、权限体系、SaaS 化。

壁垒：为什么别人做不了

四道坎，我们已经在里面了

01 数据进得来

管家婆这类老 ERP 绝大多数没有开放 API，数据锁在桌面软件里。市面上做 AI 分析的团队，第一步就卡死在这儿——拿不到数据，模型再强也是空的。我们用 RPA 直接驱动老旧系统取数（桌面端控件级 + 网页端），两条路都跑通了。

02 数据不出错

老板发现你报错一个数，就再也不会用——准确性是生死线。源数据只写不改、可追溯；AI 不碰数据管线，清洗与聚合必须由确定性代码执行。任何改动前先备份、可回滚；变更审计 + 5% 异常告警。

03 交付的是决策

市面上大多数产品在帮员工干活更快（智能开单、自动记账）。我们交付的是「今天该做什么」：该清哪些货、该补多少、哪个客户要跑。从老板的驾驶 / 会议场景出发设计，结论自带动作建议。

04 工程规范（容易被忽略，但最难抄）

五条铁律 + 给 AI 协作写的六条红线：AI 不许直接 push 主分支、不许直连服务器、Schema 变更必须先出迁移脚本和回滚方案。三道防线 + 自动回滚发布；经验沉淀在可搜索的知识库，不锁在某个人的脑子里。这套规范是「能被别人接手」的前提，也是渠道伙伴敢把你推给客户的前提。

取数这件事，为什么不是「写个爬虫」就行

没有接口，只能驱动界面

老 ERP 不给 API，机器人得像人一样点控件、翻单据、导报表，还要处理弹窗和异常。

界面会变，脚本要自愈

对方升级一个版本、改一个字段，取数就会断。断了自己知道、自己重跑，才不会让老板看到错数。

取出来还要对得上账

和 ERP 账面逐层核对，差异要能定位到单据。这一步没做，AI 说得再漂亮也没人敢用。

时间也是壁垒

越早把某一个行业的取数与校验做完，后来者就越要重新趟一遍同样的坑。食品商贸批发这个品类，我们已经趟完了。

风险与应对（我们最怕什么，以及准备怎么办）

风险	现在的状况	我们的应对
客户集中在 1 家	目前只有 1 家真实客户，收入没有分散	用同样方法再签 2-3 家种子客户，把收入结构分散开
单人依赖	关键开发与交付由创始人一人完成	治理规范与踩坑记录已成文档，可被接手；同步寻找技术合伙人
老 ERP 版本差异	不同客户用的管家婆版本 / 模块不同	已打通桌面端控件级 + 网页端两条取数路径，方案可复用到同类系统

商业模式与分成

客户怎么分、钱怎么收、渠道怎么走

一、客户分三层，产品分三档（价格留白，由合伙人共同商定）

基础版	小型批发商（5-10 人）	库存、动销、看板，先做「看得见」	年费：_____
专业版（主推）	中型批发企业	全部分析与决策：选品、复购、缺口、报告	年费：_____
企业版	大型批发企业	定制开发、多门店 / 多仓、深度服务	年费：_____

二、定价原则（我不预设价格，但原则很明确）

- 按帮客户创造的价值定价，不按人头 / 坐席收费——锚定在「帮企业省下的采购成本、盘活的库存资金」上；
- 客户不是为「功能」付钱，是为「这个月少压了多少钱的货、多追回多少客户」付钱；
- 具体档位、分成方式与合作条款，与合伙人坐下来一起定。

三、收入结构（三类，可持续）

软件年费 按版本按年收。客户一旦用起来，数据、看板、习惯都在系统上，续费率是这个模式的核心指标。	实施与定制 首年上线：数据对接、建模、看板配置、培训。这部分是启动成本，也是客户黏性的来源。	运维与增值 长期运维、按需新增模块 / 报表 / 分析场景，是可以持续叠加的收入。
--	--	---

四、渠道：借 ERP 厂商的现成网络，不自己一家家跑

官方认证 AI 增值伙伴 与管家婆 / 用友 / 金蝶体系合作，把系统作为它们的 AI 增值产品，帮它们提高客户续费与客单价。	区域 / 行业代理商 在食品、快消、建材、五金等细分行业找有客户资源的代理，由他们签单、我们交付。	样板客户转介绍 先做深 2-3 家样板客户，把可公开的 ROI 案例做出来，用案例带新客户。
---	---	--

五、一笔生意的账：成本在第一次，收益在每一次复制

成本主要发生在「第一次」——取数、清洗、建模、看板、调优；一旦产品化，第二家客户几乎复用全部成果。所以客户越多、边际成本越低，这是这个模式最值钱的地方，也是必须做产品化的原因。

区域复制路径
无锡做透 → 长三角（沪宁沿线批发集散地）→ 复制到其他区域。不追求一次性铺开，只追求每进一个地方都能扎住。

竞争与差异化

同样是给商贸企业做数据，我们做的不是同一件事

类别	他们解决什么	我们不同在哪
ERP 自带报表	把数记下来、列出来	我们给结论和动作：该清哪些货、该补多少、该追哪个客户
BI 工具（帆软 / Power BI)	把报表做出来，但要有专人建模维护	老板开口就能问，不用等人做报表；成本也压到批发商用得起
通用 AI 助手	会聊天、会写材料，但拿不到内网 ERP 数据	数据源是真实业务库，结论可追溯到明细；宁可功能少、不可数据错
智能开单 / 自动记账工具	让员工干活更快（流程效率）	我们服务的是老板的决策效率——从「驾驶场景」出发设计
传统软件外包	按需求开发，交付完就走	交付的是「每天在用的系统」+ 长期运维，还有能被别人接手的规范

真正的差异点：谁在「数据这一层」是通的

上面每一类产品都有它的位置，但它们的共同前提是「数据得先能被取出来、还得保证不出错」。绝大多数同类项目死在这一步。我们已经在真实企业里把这一步走通了，并且沉淀出一套可复制的取数 + 校验 + 治理方法——这才是对外合作时最值钱的部分。

护城河会怎么加深

数据资产

接入的客户越多，行业数据与品类知识越厚，规则和判断越准——后进入者要重新积累。

方法与知识沉淀

取数脚本、校验规则、踩坑记录、交付清单都可复用，新客户上手越来越快。

渠道信任

与 ERP 厂商、区域代理的关系一旦建立，后来者要重建同样的信任，成本极高。

我们和「AI 套壳」的区别

不是套一个通用大模型回答业务问题，而是：数据是真的、结论可追溯到明细、动作建议能被业务直接执行。

欢迎验证

系统可以现场演示；架构文档、运行指标、真实问答案例都可以看。先验证，再谈合作。

一句话定位

市面上大多数 AI 产品是在帮员工干活更快；我们是在帮老板把生意做得更准——这是目前极少有人从「驾驶场景」出发设计的 AI 经营决策系统。

团队与交付能力

1 个人跑通全链路，这本身就是竞争力

丁宾

创始人 / 全栈工程师

23 年行业经验，无锡。2006-2020 在中移鼎讯无锡分公司任负责人，14 年通信基站维护管理，长期对接无锡移动与中国铁塔；2020 年起在无锡市大德兴商贸有限公司任全栈工程师（数据分析方向），把这套 AI 经营决策系统从 0 做到投产。

补充：硕士（社会学）+ 大专（计算机及应用）；在大德兴期间还负责过 3 年电商运营（淘宝 / 拼多多 / 抖店 + 抖音直播），对「选品、动销、趋势」这些业务语言天然熟悉。

一、一个人闭环了整条链路

数据采集（RPA 直连老 ERP）

清洗加工（Python Step1-7）

数据仓库（PostgreSQL + 物化视图）

语义层（指标字典 / 维度映射）

AI 层（多 Agent + 精确 SQL + 深度分析）

前端（单文件 SPA + ECharts 看板）

交付运维（云部署 + 自动回滚发布）

治理规范（铁律 / 红线 / 三道防线）

二、已经沉淀下来的知识资产（可被接手，不锁在人脑里）

- 架构总纲：8 层 × 4 列 × 2 端 × 2 引擎
- AI 协作六条红线 + 三道防线
- 数据建模规范与看板开发规范
- 踩坑错题库 / 业务标准逻辑库 / 用户画像
- 交付清单与部署流程（含自动回滚发布）
- 每天在用的系统本身就是最好的说明书

三、关于「只有 1 个人」这件事

- 现在 1 个人能撑起一套真实企业每天在用的系统——说明产品化之后的复制成本极低、边际毛利高；
- 产品化的短板（多租户、权限体系、SaaS 化）正是要找技术合伙人来补的部分；
- 渠道与销售不是我的长板，所以我把重心放在「把东西做扎实」上，把市场端留给合伙人。

四、产品化后需要补的角色（规划）

实施工程师

负责新客户上线与数据对接，把交付从创始人手里接过去。

客户成功

培训、答疑、续费，保证客户真的用起来——这直接决定续费率。

渠道 BD

跟进 ERP 厂商与区域代理商，把渠道关系变成签单。现在这些角色由创始人一人兼。

为什么现在能交付、将来能扩张

现在的瓶颈不是能力，是产能：一个人能服务 1-2 家客户，产品化之后一个人能撑 10 家以上。所以钱要花在产品化上，而不是急着堆人。

合作诉求与资金用途

缺的不是技术，是把它复制到更多企业的资源和速度

投资人（天使 / Pre-A）

资金用途明确：把已经跑通的单点系统，产品化成可复制的标准件。
我不预设金额与出让比例，希望坐下来根据产品化所需的人力和时间一起定。

渠道 / 资源合伙人

手上有商贸批发企业客户资源，或与 ERP 厂商、区域代理商有关系。
你负责把客户带进来，我负责交付与售后，分工清晰、可长期。

技术合伙人（可选）

分担多租户、权限体系、SaaS 化改造，把交付效率再提一个台阶。
可以按项目或股权方式合作，具体一起谈。

我们希望遇到什么样的合伙人

- 愿意长期做：这行客户不是一锤子买卖，续费才是收入，所以合作也要按「年」算，不是按「单」算；
- 懂行业或愿意学：知道商贸批发的老板每天在烦什么，比懂技术更重要；
- 能带来资源或能力：客户资源、渠道关系，或者产品化需要的人手，三者有其一即可。

资金用途（三块，具体金额与比例面谈）

产品化	多租户、权限体系、SaaS 化；把交付包标准化，目标「接上任何一家同类 ERP 就能开」	
渠道与市场	与 ERP 厂商建立官方合作、发展区域代理商、打造 2-3 家可公开的样板客户	
交付与服务	实施与客户成功人手，保证新客户上线不塌方	

推进路径（三个阶段，时间与投入双方共定）

阶段一	产品化	把单点定制系统做成标准交付包：多租户 + 权限 + 一键部署
阶段二	样板客户	2-3 家种子客户上线，沉淀可公开的 ROI 案例与交付手册
阶段三	渠道复制	与至少 1 家 ERP 厂商达成合作，跑通「厂商推荐 → 代理签单 → 我们交付」链条

常见问题

- 「你自己慢慢做不行吗？」——从 1 家做到 10 家，靠的是产品化、渠道服务体系，这正是一个人做不完的部分；
- 「怎么不去找工作或被收购？」——价值在行业数据和长期客户关系上，卖掉或停摆都可惜，我更想找能一起做大的人；
- 「为什么现在进来最划算？」——现在是估值最实在、也最能挑合伙人的时候，等样板客户跑出来就完全不同了；
- 「我手上有客户，怎么开始？」——先挑一个客户试点：你带客户，我出系统，跑通了再谈分成与合作形式。

下一步怎么开始（不急着定形式，先把第一件事做出来）

见面聊 30 分钟 → 看一次系统现场演示 → 挑一个客户试合作 → 再谈合作形式与分成。

联系我

丁宾 13915335988（电话 / 微信） ding_bin@qq.com 无锡

这不是在卖点子，是找能一起把它做大的合作伙伴。