衡墨智能

# AI 導入診斷報告

○○貿易 ｜ 2026 年 10 月

**這是一份範例報告。**公司名稱與填答內容皆為虛構，用來展示填完診斷、留下資料後，你會收到的報告長什麼樣子。實際報告會依你的回答撰寫。

## 1　你的位置：值得投入，但需要有人帶頭

公司每週大約有 **20 到 50 小時**花在重複性的工作上，痛點偏高；團隊目前只有個人偶爾使用 AI，也還沒有人負責推動，準備度偏低。

問題夠痛，值得花力氣解決。缺的不是工具，而是一個起點和一位負責的人。

## 2　時間花在哪裡

| | 每週 | 一年 |
|---|---|---|
| **重複性工作的人時** | 20 到 50 小時 | 1,040 到 2,600 小時 |
| **換算成本**<br>**時薪以 250 元估** | 5,000 到 12,500 元 | **約 26 萬到 65 萬元** |

時薪是我們的假設，請換成公司的實際數字。這筆錢不會因為導入 AI 就全部省下，但任何方案的成本，都應該拿來跟它比。

## 3　第一件事：月底對帳

### 為什麼先做它

每個月固定發生、規則明確、做對了馬上看得到（加班天數變少）。你選的另一項「顧客諮詢回覆」也值得做，但排在這件之後。

### 方向

問題不在「對帳很難」，而在同一筆出貨記在三個地方（LINE、Excel、進銷存），月底才一次對齊。要改的是三件事：

- 業務回報出貨的**格式要固定**
- **決定以哪一份資料為準**
- 從月底對一次，改成**每週對一次**

### 哪部分其實不需要 AI

比對本身用固定規則就做得到，而且最穩定。AI 適合處理的是「對不上的那幾筆」，協助找出可能原因。

### 做到什麼程度算成功

月底不再需要加班對帳；對不上的筆數逐週減少。

---

## 4　卡在哪裡

- **資料散在三處：**不是工具不夠，而是沒有決定哪一份算數。這一點不先定，換什麼工具都一樣。
- **沒有人主導：**大家都知道對帳很累，但沒有人被指定、也沒有固定時間處理，所以一直停在「應該改」。

## 5　三條路，怎麼選

| | 自己做 | 買現成工具 | 找人一起做 |
|---|---|---|---|
| **適合誰** | 公司裡有人願意每週撥 2 到 3 小時，也熟悉試算表 | 流程已經很清楚，只缺一套系統 | 痛點明確，但內部沒人帶 |
| **要花多少** | 工具免費，主要是內部人力 | 依方案按月訂閱，另加導入期的人力 | 現階段免費對談一次；之後若要深入規劃，再依範圍報價。另外需要撥時間配合說明 |
| **多久看得到** | 1 到 2 個月 | 1 到 3 個月（含導入） | 對談後 2 週內，拿到第一件事的完整做法 |
| **主要風險** | 沒人主導時，最常停在第二週 | 流程沒理清就買，買了沒人用 | 外部的人不熟你們的業務細節，需要實際做帳的人參與 |

**依你的位置，我們建議第三條：找人一起做。**

你們的痛點夠高、方向也明確，卡住的是「沒人帶」，這正是外部協助最能補上的一塊。如果公司裡有人願意主導，第一條也走得通。我們不建議現在直接買工具：資料以哪裡為準還沒決定，工具很可能接不上。

## 6　先別交給 AI 的事

- **最後的帳務確認與入帳：**AI 可以幫忙找問題，數字對不對仍由會計決定。
- **客戶名稱、價格與合約內容：**不要直接貼進免費版的 AI 工具。
- **換掉進銷存系統：**這次要解決的是資料怎麼對，不是系統不好。現在換，成本高、風險大，也不會讓對帳變快。

## 7　下一步

如果想聊聊公司的實際情況，回覆這封信（或 LINE）就可以，我們會約一次 30 到 45 分鐘的對談，目前免費。

不需要也沒關係，這份報告是你的。