



OpenClaw

在企业办公中的应用

北京航空航天大学 29系人文与社会科学高等研究院

清华大学 新闻与传播学院、人工智能学院 双聘教授 @新媒沈阳 团队

何静（副教授）

（一篇科普报告每多一个公式读者数量就减半。该报告仅用于科普，面向对象为小白。）

OpenClaw 赋能 OPC 的整体逻辑

OpenClaw 以 AI Agent 引擎为核心，打通企业流程，提升效率与协同能力。

企业挑战

业务变化

任务更多

流程更长

协同复杂

直接结果

重复工作增加

响应速度变慢

管理压力上升

具体表现

信息分散，整理成本高

跨部门协作，沟通链条长

标准不一，输出质量波动

核心定位

- 不仅是生成工具，也是流程助手
- 覆盖人力、财务、运营、销售、市场、技术、产品、法务等核心场景

效率更高

流程更顺

协同更强



赋能路径

信息输入

智能处理

结果输出

业务执行

人力资源

财务管理

运营管理

销售管理

市场管理

技术研发

产品管理

法务支持

复盘总结

经验沉淀

核心判断：OpenClaw 的价值不只在提升单点效率，更在于串联企业任务，形成完整的智能工作链路。

— | OpenClaw在人力资源方面的应用

招聘管理

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	人力资源用途
简历处理	简历解析	自动提取教育、经历、技能等信息	提升初筛效率
人岗匹配	JD匹配	根据岗位要求识别候选人匹配度	辅助筛选简历
面试辅助	问题生成	按岗位要求生成结构化面试题	提高面试质量
评估汇总	候选人分析	汇总候选人优劣势与风险点	支撑面试决策
招聘沟通	话术生成	生成邀约、跟进、录用沟通文本	提升招聘协同效率

核心Skills

代表Skill	核心功能	人力资源用途
AI Recruiting Engine	解析候选人简历	简历初筛
	生成面试题库	面试准备

➤ 输出示例

实操案例

指令1-安装skill: clawhub install AI Recruiting Engine

指令2-使用Skill生成:

请基于【岗位JD: 高级产品经理】和【候选人简历文本/附件】，完成以下任务:

- 1.提取候选人的教育背景、工作经历、项目经验、核心技能
- 2.将候选人经历与岗位JD逐项比对，输出匹配项与缺口项
- 3.给出候选人综合匹配度评分，并说明评分依据
- 4.生成 8 个结构化面试问题，覆盖专业能力、项目经验、沟通协作、抗压能力

高级产品经理简历分析报告			3. 综合匹配度评分			
1. 候选人信息提取			评分: 78/100	评分维度与权重		
维度	详细信息	备注	维度	权重	得分	说明
教育背景	北京邮电大学(本科) + 北京大学(硕士在读) < /> 软件工程专业	学历达标, 专业相关	经验匹配	30%	25/30	年限达标, 但To B/A经验缺失
工作年限	6年产品经验(2年助理/专员, 4年产品经理)	满足5年基本要求	能力匹配	30%	26/30	工具技能齐全, 战略能力待验证
管理经验	当前管理3人小组, 时长2年	满足2年管理经验要求	成果匹配	20%	18/20	有显著数据成果, 项目经验丰富
完整项目经验	1个从0到1项目(协作平台) + 1个大型重构项目(社交App)	基本满足要求, 但To C经验为主	教育/技能	10%	7/10	学历优秀, 英语/认证有缺口
工具技能	Axure, Figma, JIRA, SQL, Python基础	覆盖主要工具需求	文化匹配	10%	9/10	技能匹配度良好
语言能力	英语CET-4	低于优先条件(CET-6)	总计	100%	78分	良好匹配, 重点培养潜力
专业认证	无PMP/INSPDP认证	不符合优先条件	关键优势分析			
2. 岗位匹配度逐项比对			1. 技术背景扎实: 软件工程专业, 理解技术实现			
✔ 匹配项 (优势)			2. 数据敏感度高: 有成功的数据驱动优化案例			
1. 学历与专业: 硕士学历+软件工程专业, 符合基本要求且专业对口			3. 成长轨迹清晰: 从助理到经理, 职业发展稳健			
2. 工作经验: 6年产品经验(>5年要求), 有完整产品生命周期经验			4. 项目经验丰富: 覆盖从0到1和大型重构两种场景			
3. 管理经验: 2年团队管理经验, 满足基本要求			4. 结构化面试题(8个)			
4. 工具技能: 熟练掌握Axure, Figma, JIRA, SQL等核心工具			一、专业能力(3题)			
5. 项目成果: 有显著数据提升案例(留存+25%, 收入+40%)			1. 产品战略问题:			
6. 软技能: 具备用户研究、数据分析、跨部门沟通能力			“假设你负责的产品面临增长瓶颈, 你会如何制定未来一年的产品战略? 请描述你的思考框架和关键决策点。”			
			二、数据驱动问题:			
			“在你负责的关键App项目中, 您提到用户留存率提升25%。请具体说明您是如何通过数据分析发现问题、设计解决方案并验证效果的?”			
			三、技术理解问题:			
			“作为技术背景的产品经理, 您如何平衡产品需求的创新性与技术实现的可行性? 请结合具体案例说明。”			

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。

培训材料生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	人力资源用途
需求识别	培训诊断	识别岗位能力差距与培训需求	明确培训方向
内容设计	材料生成	自动生成培训材料	提升培训准备效率
学习支持	知识问答	围绕培训主题提供随问随答支持	强化学习效果
考核评估	测试生成	自动生成测试题结业考核题	支撑培训验收

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	人力资源用途
IDA: Instructional Design Agent	生成培训大纲与课程结构	培训准备
	生成讲义、手册、案例材料	培训材料制作
	生成测试题、练习题、案例题	培训考核

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install IDA: Instructional Design Agent

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请围绕【新员工入职训练营】完成以下任务：

- 1.设计一个为期 2 天的培训大纲，覆盖企业文化、规章制度、岗位认知、协作流程
- 2.为每个模块生成课程重点、讲义提纲和互动练习
- 3.输出 10 道培训测试题，包含选择题、判断题和情景题

■ 新员工入职训练营 · 2天完整方案

■ 培训时间安排

时间	第一天	第二天
09:00-09:30	开营仪式 & 破冰活动	昨日回顾 & 今日预告
09:30-12:00	模块一：企业文化	模块二：岗位认知
12:00-13:30	午餐 & 自由交流	午餐 & 自由交流
13:30-16:00	模块二：规章制度	模块四：协作流程
16:00-17:00	小组讨论 & Q&A	随堂测试 & 反馈收集
17:00-17:30	当日总结 & 作业布置	结营仪式 & 颁发证书

■ 培训测试题 (10道)

一、选择题 (4题)

1. 企业文化的核心价值观不包括以下哪一项？ A) 客户至上 B) 团队协作 C) 个人英雄主义 D) 诚信合作 答案：C 解析：个人英雄主义与团队协作文化相悖。
2. 以下哪种请假方式符合公司规定？ A) 微信口头请假 B) 邮件请假 C) 钉钉审批 D) 电话请假 答案：C 解析：钉钉审批流程规范且可追溯。
3. 当接到一个跨部门需求时，第一步应该做什么？ A) 立即开始执行 B) 明确需求 B) 沟通自己工作饱和度 C) 询问需求来源 D) 提出由谁跟进 答案：B 解析：明确需求是跨部门协作的前提。
4. 关于信息安全，以下做法正确的是： A) 随意连接公共WiFi B) 将客户数据发到个人邮箱 C) 离开工位时锁屏 D) 将公司资料存放在个人网盘 答案：C 解析：锁屏是保护敏感信息的基本安全措施。

■ 模块一：企业文化 (3.5小时)

课程重点

1. 企业愿景与使命：理解公司存在的意义和长期目标
2. 核心价值观：掌握4-6个核心行为准则和落地要求
3. 发展历程与里程碑：了解公司关键成长节点
4. 团队文化与工作氛围：体验公司特有的协作风格
5. 员工成长路径：明确个人在公司的发展机会

讲义提纲

第一部分：我们是谁 (60分钟)

- 1.1 企业简介：改变世界的xx方式
 - 愿景阐述：5年、10年目标
 - 案例：里程碑影响日常决策

- 1.2 企业使命：为用户创造xx价值
 - 使命的用户价值体现
 - 各部门如何承接使命

- 1.3 发展历程回顾
 - 201X年：创立与初心
 - 201Y年：关键产品突破
 - 202Z年：规模扩张与转型
 - 里程碑故事分享 (创始人)

第二部分：薪酬福利 (50分钟)

- 2.1 薪酬福利概述
 - 构成：基本工资+绩效奖金+补贴
 - 发放日：每月15日 (遇节假日顺延)
 - 薪资保密要求：严禁私下讨论

- 2.2 五险一金详解
 - 缴纳基数与比例 (本地标准)
 - 公共公积金条件
 - 补充医疗保险、商业保险

- 2.3 其他福利
 - 带薪年假：累积与使用方式
 - 节日礼品：体现关怀与感谢
 - 团建经费：部门团建活动
 - 学习经费：年度培训预算XXXX元

绩效管理

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	人力资源用途
目标制定	指标拆解	拆解目标指标	辅助制定KPI/OKR
过程跟踪	进度分析	分析完成偏差	跟踪绩效进展
结果评估	绩效诊断	归纳成果短板	辅助绩效评价
面谈支持	反馈生成	生成面谈提纲	支撑绩效沟通

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	人力资源用途
Personio	生成目标框架 分析达成差距	绩效目标设定 绩效评估

■ 实操案例

指令1-安装skill: clawhub install Personio

➤ 输出示例

指令2-使用Skill生成:

请基于【部门年度目标:提升客户续约率】和【员工季度工作总结】,完成以下任务:

- 1.拆解员工季度绩效目标
- 2.输出每项指标的完成标准
- 3.分析当前成果与目标差距
- 4.生成绩效面谈提纲
- 5.输出改进建议

- Write 部门年度目标,提升客户续约率
- Write 员工季度工作总结,生成 Q2-20
- Read 部门年度目标,提升客户续约率
- Read 员工季度工作总结,生成 Q2-20

基于您提供的【部门年度目标:提升客户续约率】和模拟的【员工季度工作总结】,我已生成以下分析报告:

客户成功经理 (李华) Q2绩效分析报告

1. 员工季度绩效目标拆解

根据部门Q2目标(续约率80%)及客户成功经理职责,拆解为以下6项核心绩效指标:

序号	绩效指标	权重	目标说明
1	客户续约率	35%	负责客户季度到期续约率
2	续约金额达成率	20%	续约合同金额 vs 目标金额
3	客户健康度	15%	健康客户占比 & 风险客户转化
4	客户满意度	10%	客户满意度评分/NPS
5	服务响应时间	10%	客户问题平均解决时间
6	产品使用活跃度	10%	客户关键功能使用率提升

总结: 关键行动项清单

责任人	行动项	完成时间
李华	1. 重新进行客户分层(四级模型)	7月15日前
李华	2. 制定A类客户专属服务计划	7月20日前

3. 当前成果与目标差距分析

实际数据 vs 目标对比

指标	目标值	实际值	达成率	差距分析
续约率	80%	66.7%	83.4%	❌ 未达标: 差距13.3个百分点
续约金额	140万	120万	85.7%	❌ 未达标: 差距20万元
客户健康度	健康客户≥65%	健康客户60%	92.3%	⚠️ 接近达标: 差5个百分点
客户满意度	≥8.0/10	7.5/10	93.8%	⚠️ 接近达标: 差0.5分
响应时间	≤4小时	8小时	50%	❌ 严重未达标: 超时100%

Q3绩效目标建议调整

基于实际情况,建议Q3目标调整为:

指标	原目标	调整后目标	调整理由
续约率	83%	78%	考虑外部环境影响,设置可达成的渐进目标
响应时间	4小时	6小时	先实现可达成目标, Q4再向4小时迈进
健康客户占比	70%	65%	保持合理挑战性
续约金额	150万	130万	基于客户到期情况调整

检查与跟进机制

1. 周度检查:

- 每周15分钟同步: 重点客户进展、阻塞问题
- 使用简报表单: 客户名称、状态、下一步、需要支持

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。



OpenClaw在财务方面的应用

费用报销审核

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	财务用途
单据识别	票据信息提取	提取时间、金额、项目	减少人工录入
制度校验	报销规则比对	比对报销标准	辅助审核合规性
异常识别	风险点检查	识别超标、重复、缺项	提升审核效率
审核支持	意见生成	生成审核结论	统一审核口径

核心Skills

代表Skill	核心功能	财务用途
	解析报销单与票据	报销审核
Clawshier	比对报销制度	合规检查
	生成审核意见	审批流转

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Clawshier

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【报销申请单】【发票/行程单】【公司报销制度】完成以下任务：

- 1.提取报销人、报销项目、费用类型、金额、日期
- 2.按制度校验是否超标、缺少凭证、填写不完整
- 3.识别是否存在重复报销、异常金额、时间不合理等风险点
- 4.输出审核结论：通过 / 退回 / 补充材料
- 5.生成一段财务审核意见

Read 报销申请单_张三_20260327.md
Read 公司报销制度_v2.3.md
Read 报销凭证_张三_20260327.md
Write 报销审核意见_张三_20260327.md

基于您提供的【报销申请单】、【发票/行程单】和【公司报销制度】，我已完成全面的财务审核分析，以下是详细的审核结果：

报销审核结果汇总

一、基本信息提取

报销人信息

姓名：张三
部门：销售部
职位：销售经理
工号：SALES-2023-015

报销明细汇总

类别	费用类型	金额(元)	日期	事由
差旅交通费	高铁票(去程)	553.5	2026-03-15	上海-北京
差旅交通费	高铁票(回程)	553.5	2026-03-18	北京-上海
差旅交通费	市内交通	285.0	2026-03-15-18	滴滴出行6次
住宿费	酒店住宿	1,200.0	2026-03-15-17	北京3晚
业务招待费	客户餐费	850.0	2026-03-16	招待王总监
业务招待费	客户餐费	680.0	2026-03-17	招待李经理

符合项目

1. 高铁票：经理二等座，行程<5小时，符合标准
2. 市内交通单次金额：最高52元≤80元标准
3. 住宿标准：400元/晚，符合北京一线城市经理标准
4. 陪同人数：招待陪同人数符合规定

不符合项目

问题项	制度标准	实际情况	违规程度
业务招待费超标	经理人均≤150元	全餐费：283元/人(超标88.9%)=br>海能陪：170元/人(超标13.9%)	严重
市内交通凭证不全	需正式发票	只有滴滴截图，无正式发票	严重
住宿金额不符	按金额全额报销	发票1,267.92元，只报1,200元	中等
话费可能重复	月限额200元	3月已报100元，本次200元，累计300元	严重
餐饮发票无备注	需注明招待明细	发票背面未写对象、事由、人数	中等

最终结论：退回补充材料

处理意见细分：

费用类型	审核结果	具体备注
整体审核	退回补充	存在多项
差旅交通费	部分通过	票据齐全
住宿费	修改金额	报1,200元
业务招待费	退回修改	超标部分
高铁票	退回核实	提供3月1

补充材料清单：

1. 市内交通正式发票 (6张)
2. 酒店住宿水单
3. 餐饮发票背面备注 (招待明细)
4. 3月话费完整账单
5. 业务招待费超标部分的总监特批单
6. 修正后的报销单 (含税金额)

财务数据分析

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	财务用途
数据汇总	报表归集	汇总多表数据	减少手工整理
差异分析	异常识别	识别波动异常	辅助经营分析
指标分析	财务诊断	输出关键指标	支撑管理决策
报告生成	分析生成	生成分析结论	提升汇报效率

核心Skills

代表Skill	核心功能	财务用途
Accounting	解析交易数据	财务数据整理
	汇总应付数据	财务流程分析
	归集费用记录	费用数据分析

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Accounting

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成:

请基于【月度收入数据表】【月度费用数据表】【部门预算表】完成以下任务:

1. 汇总本月收入、成本、费用情况
2. 识别较上月波动明显的项目
3. 输出费用超预算项及可能原因
4. 生成关键财务指标摘要
5. 输出一份月度财务分析结论报告

```
• Read: 月度收入数据表_202603.md
• Read: 月度费用数据表_202603.md
• Read: 部门预算表_2026年度.md
• Write: 月度财务分析报告_202603.md
```

基于您的要求, 我已模拟生成完整的财务数据文件, 并完成了2026年3月的月度财务分析。以下是核心分析结果:

2026年3月财务分析概览

一、本月财务概况

- 总收入: 452万元 (环比-0.6%, 首次负增长)
- 总费用: 342.3万元 (环比+11.2%, 增速过快)
- 利润总额: 127.2万元 (超额27.2%完成预算)
- 毛利率: 80.7% (环比-1.8个百分点)

二、波动显著项目

收入增长亮点

1. 营业外收入: +871.4% (政府补贴15万元)
2. 技术授权收入: +66.7%
3. 技术服务收入: +18.4%

收入下滑风险

1. 标准版软件收入: -20.0% (市场竞争加剧)
2. 产品销售收入: -10.9% (市场需求疲软)

费用激增项目

1. 培训与咨询费: +100.0% (全员培训)
2. 外包研发费: +100.0% (新项目紧急开发)
3. 差旅招待费: +33.3% (季度末集中拜访)

三、费用超预算严重项

排名	超预算项目	超支金额	执行率	主要原因
1	行政部-培训与咨询费	3万元	200.0%	外聘讲师费用超预期
2	研发部-外包研发费	4万元	166.7%	新项目紧急启动
3	销售部-市场推广费	7万元	120.0%	新产品推广超预期
4	销售部-差旅招待费	2万元	120.0%	商务招待标准提高

四、关键财务指标

盈利能力

- 毛利率: 80.7% (良好但下滑)
- 净利率: 21.1% (环比-3.3pct)
- 费用收入比: 75.7% (警戒水平)

预算管理

- 收入预算完成率: 90.4% (未达标)
- 费用预算控制率: 85.6% (良好)
- 整体预算执行率: 97.2% (优秀)

五、核心结论与风险

高风险 (需立即关注)

1. 收入增长停滞: 首次月度负增长, 标准版软件大幅下滑
2. 费用失控: 多项费用严重超预算, 费用增速远超收入
3. 现金流压力: 经营现金流估计下降33.3%

中风险 (需密切监控)

1. 产品竞争力下降: 标准版软件面临价格战
2. 预算管理失效: 超预算审批流程执行不严

月度收入数据表_202603.md
月度费用数据表_202603.md
部门预算表_2026年度.md
2. 分析报告:
月度财务分析报告_202603.md (完整版, 7,600+字)

应收应付管理

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	财务用途
数据提取	往来信息识别	提取客户、供应商、金额、账期	整理往来台账
账期管理	到期提醒分析	识别临期、逾期款项	跟踪回款付款进度
异常核查	差异比对	识别账款异常	辅助对账处理
沟通支持	催款付款生成	生成沟通话术	提升跟进效率

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	财务用途
Xero	汇总应付数据	应付管理
	解析往来数据	应收应付分析

■ 实操案例

指令1-安装skill: clawhub install Xero

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【应收账款台账】【应付账款台账】【客户/供应商对账单】完成以下任务：

- 1.提取客户、供应商、金额、账期、到期日
- 2.标记临期和逾期款项
- 3.识别金额差异、重复记录、异常账款
- 4.生成应收催款建议和应付付款提醒
- 5.输出一份应收应付跟进清单

- Read 应收账款台账_202603.md
- Read 应付账款台账_202603.md
- Read 客户供应商对账单_202603.md
- Write 应收应付分析及跟进清单_202603.md

📊 应收应付账款分析报告

基于您提供的【应收账款台账】、【应付账款台账】和【客户/供应商对账单】，我已完成跟进清单。以下是核心发现：

🔍 关键数据概览

应收账款状况

- 总应收账款：184.1万元
- 逾期账款：44.5万元 (5家客户)
- 临期账款：35.1万元 (3家客户)
- 最长逾期：22天 (L网络科技)

应付账款状况

- 总应付账款：177.3万元
- 逾期账款：19.0万元 (5家供应商)
- 临期账款：31.3万元 (3家供应商)
- 最长逾期：22天 (保洁服务供应商)

📁 争议账款处理

需核实争议

1. L网络科技85,000元：客户否认收到发票 (重大争议)
2. A科技有限公司20,000元：质量扣款争议
3. AWS中国10,000元：滞纳金争议
4. I咨询公司15,000元：支付记录不符

📄 生成文件

已创建完整分析报告：应收应付分析及跟进清单_202603.md
报告包含：

1. 客户/供应商明细提取表
2. 临期逾期款项标记
3. 金额差异与异常识别
4. 应收催款建议与应付付款提醒
5. 具体跟进清单 (责任人+期限)
6. 风险提示与管理建议

应收催款优先级

优先级	客户	金额	行动	期限
紧急	L网络科技	85,000元	发送律师函, 启动法律程序	3月28日
紧急	K建筑工程	210,000元	高层直接联系确认付款时间	3月28日
重点	广告传媒	120,000元	正式催款函, 暂停服务	3月30日



OpenClaw在运营方面的应用

运营数据分析

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	运营用途
数据汇总	指标归集	汇总核心数据	整理运营看板
异常识别	波动分析	识别异常变化	发现运营问题
原因分析	影响拆解	分析波动原因	辅助定位问题
结论输出	分析生成	生成分析结论	支撑运营复盘

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	运营用途
Data Analysis	分析运营指标	日常数据分析
	识别波动原因	发现增长问题
	生成复盘结论	输出运营报告

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Data Analysis

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成:

请基于【日活数据表】【活动转化数据表】【渠道投放数据表】完成以下任务:

1. 汇总本周核心运营指标
2. 识别明显波动的数据项
3. 分析可能的影响因素
4. 输出本周运营问题清单
5. 生成一份运营分析结论

基于您提供的【日活数据表】、【活动转化数据表】和【渠道投放数据表】，以下是核心成果摘要，详细报告已保存为 `运营分析报告_2026_w13`。

运营分析结论

整体评估: 中等偏上 (7.2/10分)

亮点: 大促成功、小红书突破、微信优化

问题: 搜索广告恶化、直播效果差、周末疲软

风险: 渠道依赖、活动单一、成本上升

策略建议

1. 短期 (1-2周): 紧急优化百度搜索, 加强周末活动, 复盘直播
2. 中期 (1个月): 优化渠道结构, 多样化活动, 提升用户留存
3. 长期 (季度): 建立数据驱动体系, 均衡多渠道发展, 加强创新能力

下周重点关注

- 百度搜索广告优化效果
- 周末活跃度恢复情况
- 小红书渠道稳定性
- 用户留存指标趋势

报告文件: `运营分析报告_2026_w13.md` (已保存至当前目录) **核心建议:** 立即处理高优先级问题, 巩固成功经验, 布局中长期优化策略。本周表现“喜忧参半”, 关键在于快速修复短板的同时, 将成功经验系统化复制。

本周核心运营指标汇总

用户增长 (整体向好)

- 平均DAU: 130,079 (环比+4.2%)
- 新增用户: 125,260 (环比+11.4%)
- 使用时长: 19.0分钟 (环比+3.8%)
- 7日留存率: 44.8% (环比-0.9%, 需关注)

活动转化 (分化明显)

- 活动总GMV: 958万元, 整体ROI 2.27
- 最佳活动: “春日焕新”大促 (ROI 3.41, GMV 485.6万元)
- 最差活动: 品牌联名直播 (ROI 0.87, 仅完成目标64.3%)

渠道投放 (喜忧参半)

- 总消耗: 54.19万元, 整体ROI 1.24
- 优秀渠道: 小红书 (ROI 1.76, 环比+49.2%)、B站 (ROI 1.78)
- 问题渠道: 百度搜索 (ROI 0.89, 环比-13.6%)、抖音信息流 (ROI 0.95)

识别出的明显数据波动

正向波动 (异常增长)

1. 周三DAU峰值: 3月23日DAU达145,680 (+13.0%), 关联“春日焕新”大促
2. 小红书渠道爆发: 曝光量+39.2%, ROI+49.2%, 转化成本-26.0%
3. 微信渠道优化: 转化成本-7.5%, ROI+7.2%

活动方案生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	运营用途
方案设计	活动策划	生成活动框架	输出活动方案
内容生成	文案输出	生成活动文案	提升准备效率
流程设计	节奏编排	设计活动流程	辅助执行落地
复盘支持	效果分析	生成复盘框架	支撑活动复盘

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	运营用途
CopyWriter	生成活动方案	活动设计
	输出活动文案	物料准备
	生成复盘框架	活动复盘

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install CopyWriter

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请围绕【618促销活动】完成以下任务：

- 1.设计活动目标、活动主题和活动玩法
- 2.输出活动预热、爆发、收尾三个阶段的执行安排
- 3.生成活动页宣传文案、短信文案和社群通知文案
- 4.列出活动所需物料清单和关键时间节点
- 5.输出一份活动复盘框架

Write: 我已经为您设计了一份完整的618促销活动方案，围绕智能扫地机器人产品展开。以下是方案的核心内容摘要：

方案概览

产品: X-Clean Pro 智能扫地机器人
周期: 5月20日-6月20日 (32天)
主题: [618智净生活季 - X-Clean Pro年度钜惠]

1. 活动目标、主题与玩法

量化目标

- 销售目标: GMV 5,000万元, 销量25,000台, ROI≥3.5
- 用户目标: 新增用户80,000人, 参与人数500,000人
- 品牌目标: 搜索指数+50%, 社交媒体声量100万+

核心玩法

- 阶梯预售: 定金100最高抵500, 限时名额
- 开门红秒杀: 6月1日00:00, 1,599元惊爆价 (限2,000台)
- 618狂欢价: 1,799元, 满2000减200
- 互动玩法: 分享有礼, 集卡瓜分, 清洁挑战赛

2. 三阶段执行安排

预热期 (5.20-5.31) - 种草蓄水

- 悬念预告-KOL测评-预售开启
- 全渠道内容铺设, 预约积累

爆发期 (6.1-6.18) - 全面引爆

- 开门红 (6.1-6.3): 秒杀+专题价
- 持续引爆 (6.4-6.17): 每周主题营销
- 巅峰狂欢 (6.18): 全天冲刺, 资源倾斜

收尾期 (6.19-6.20) - 完美收官

- 返场特惠: 错峰用户最后机会

4. 物料清单与时间节点

关键物料

- 视觉设计: 主视觉KV、活动海报、详情页、banner素材
- 内容素材: 测评文章、短视频、直播脚本、FAQ
- 技术开发: 活动专题页、定金系统、秒杀系统、数据看板
- 推广资源: 全渠道广告素材, 总预算300万元

核心时间轴 5. 活动复盘框架

- 4月: 方案系统化复盘体系
- 5月上中旬: 时间安排: 快速复盘 (第1天) + 深度复盘 (1周内)
- 5月20日: 指标体系: 销售业绩, 用户增长, 运营效率, 内容营销4大类20+指标
- 6月1日: 分析维度: 时间维度, 渠道维度, 用户维度, 产品维度
- 6月18日: 产出物: 数据报告, 分析报告, SOP文档, 避坑指南, 行动计划
- 6月21-25日: 复盘会议模板
- 6月21-25日: 包含数据复盘, 分渠道复盘, 亮点不足分析, 改进建议, 行动计划等完整议程。

方案特色

1. 数据驱动: 所有目标均为SMART量化指标
2. 节奏把控: 三阶段策略, 层层递进
3. 全渠道协同: 社交媒体+电商平台+内容平台
4. 风险预控: 技术、运营、物流、客服全方位风险预案
5. 知识沉淀: 完整的复盘体系, 确保经验传承

用户反馈分析

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	运营用途
信息整理	反馈归集	汇总用户反馈	整理问题池
问题识别	分类分析	识别高频问题	定位共性问题
情绪判断	倾向识别	判断用户态度	辅助服务优化
建议输出	结论生成	生成改进建议	支撑运营优化

核心Skills

代表Skill	核心功能	运营用途
Review Summarizer	分类用户反馈	用户声音整理
	判断反馈倾向	用户情绪分析
	生成问题结论	运营优化建议

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Review Summarizer

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成:

请基于【用户评论】【客服记录】完成以下任务:

1. 汇总用户反馈内容
2. 识别高频问题和核心诉求
3. 判断正向、负向、中性反馈占比
4. 输出需要优先处理的问题清单

数据概览

用户评论: 1,256条 (天猫/京东/小红书等)
客服工单: 2,843单 (2026年Q1季度)
覆盖维度: 产品功能、用户体验、质量可靠性、售后服务

核心发现

1. 高频问题TOP 5 (综合严重度)

1. 毛发缠绕严重 (187次评论提及 + 156单工单) - 宠物家庭核心痛点
2. 轮子异响/卡顿 (245单工单, 8.6%报修率) - 硬件可靠性问题
3. WiFi连接不稳定 (213单工单, 7.5%报修率) - 影响远程控制核心功能
4. 边角清扫不彻底 (156次评论提及) - 普遍功能缺陷
5. 地图丢失/错乱 (98次评论 + 178单工单) - 智能化体验短板

2. 反馈情感分布

用户评论情感: 正面63.7% vs 负面36.3%
最满意: 清扫效果、智能化基础功能
最不满意: 毛发缠绕、硬件故障、噪音
客服情绪: 困惑求助35.6% > 焦虑着急22.5% > 满意感谢23.6% > 愤怒不满18.3%
唯一负面>正面领域: 售后服务 (51.9%负面)

3. 用户核心诉求

1. 功能层面: 解决毛发缠绕, 提升边角清洁, 增强地图稳定性
2. 体验层面: 降低维护复杂度, 优化噪音, 简化操作
3. 质量层面: 提高硬件耐用性, 增强软件稳定性
4. 服务层面: 缩短维修周期 (现7-10天), 降低配件成本
5. 创新期望: 自动清洗拖布, 摄像头安防, 耗材智能提醒

优先处理问题清单 (按紧急程度)

P0级 (紧急, 需1个月内处理)

1. 毛发缠绕问题 - 影响35%+宠物家庭用户, 每日/每两日需清理
2. 轮子异响故障 - 8.6%用户报修, 使用1-3个月后发现
3. WiFi连接不稳定 - 7.5%用户报修, 影响远程控制核心功能

P1级 (重要, 需1季度内解决)

4. 地图丢失问题 - 6.3%用户报修, 重建需30分钟
5. 边角清扫不彻底 - 普遍反馈的功能缺陷
6. 维修周期过长 - 平均7-10天, 服务明显短板
7. 充电故障 - 6.6%用户报修, 触点氧化问题

P2级 (优化, 可中期解决)

8. 噪音问题 - 42.9%用户对噪音不满意
9. 配件价格偏高 - 耗材成本用户抱怨集中
10. App操作复杂 - 地图编辑等高频痛点

关键洞察

1. 产品基础扎实但细节不足: 核心清扫能力获认可, 但毛发缠绕等细节问题严重影响体验
2. 服务是最大短板: 维修周期、配件价格、服务网络问题集中
3. 用户容忍度在下降: 随着使用时间增加, 硬件小问题逐渐暴露
4. 竞品对比压力: 用户频繁提及石头、科沃斯等竞品功能优势

产出文件

1. 用户评论_智能扫地机器人.md - 模拟生成的1,256条用户评论汇总
2. 客服记录_智能扫地机器人.md - 模拟生成的2,843单客服工单分析
3. 用户反馈分析报告_智能扫地机器人.md - 完整的分析报告 (含详细数据、问题清单、建议)

运营SOP生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	运营用途
流程梳理	步骤拆解	拆解执行流程	沉淀标准动作
规则整理	节点说明	明确关键要求	降低执行偏差
模板生成	文档输出	生成SOP模板	提升复制效率
风险提示	异常提醒	标记易错环节	辅助过程管控

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	运营用途
Automation Workflows	生成流程文档	运营流程沉淀
	输出执行模板	标准化复制
	生成检查清单	执行过程管控

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Automation Workflows

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请围绕【新品上线运营流程】完成以下任务：

- 1.拆解从需求确认到上线复盘的完整流程
- 2.输出每个环节的负责人、输入项、输出项
- 3.标记关键时间节点和易出错环节
- 4.生成一份可复用的运营SOP模板
- 5.输出上线前检查清单和复盘清单

一、新品上线运营全流程拆解（7大阶段，28个环节）

需求确认 → 产品准备 → 运营筹备 → 市场预热 → 上线发布 → 运营跟进 → 复盘优化

阶段1：需求确认（上线前60-45天）

环节	负责人	输入项	输出项	关键节点	易错点
1.1 市场调研分析	市场经理	行业报告、竞品分析、用户访谈	市场调研报告、目标用户画像	调研完成日	样本偏差、数据过时
1.2 产品定位确认	产品经理	调研报告、公司战略	产品定位文档、核心价值主张	定位评审会	定位模糊、价值不突出
1.3 运营目标设定	运营经理	产品定位、业务目标	运营KPI指标、阶段目标	目标确认日	目标不量化、不现实
1.4 资源预算申请	项目经理	运营方案、人力需求	预算审批单、资源分配表	预算批复日	预算不足、分配不合理

阶段6：运营跟进（上线后1-30天）

环节	负责人	输入项	输出项	关键节点	易错点
6.1 用户反馈收集	客服运营	用户反馈渠道	每日反馈报告	每日17:00	反馈未分类处理
6.2 活动执行跟进	活动运营	活动方案、预算	活动效果报告	活动结束后3天	效果评估不准
6.3 运营数据分析	数据运营	运营数据、用户行为	每周运营报告	每周一10:00	分析深度不够
6.4 产品迭代规划	产品经理	用户反馈、数据洞察	迭代需求池	上线后第15天	迭代节奏混乱

二、新品上线运营SOP模板（可复用）

1. 总览信息

- 产品名称：_____
- 上线日期：__年__月__日
- 运营周期：上线前60天 → 上线后30天（共90天）
- 核心KPI：新增用户数、激活率、付费转化率、NPS
- 总负责人：_____

2. 阶段执行检查表

阶段1：需求确认

- 市场调研报告完成并评审通过
- 产品定位文档签字确认
- 运营KPI指标量化设定
- 预算资源获批并分配

阶段2：产品准备

- PRD文档完成技术评审
- 内测版本达到发布标准
- 所有内容素材审核通过
- UI设计完成多端适配测试

阶段3：运营筹备

- 至少3个核心渠道签约完成
- 上线活动方案详细策划
- 客服团队完成产品培训
- 数据监控看板搭建完成

四

OpenClaw在销售方面的应用

销售线索挖掘

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	销售用途
线索整理	信息提取	提取客户信息	整理潜在线索
线索筛选	意向识别	判断客户意向	提升筛选效率
标签分类	线索分层	区分高低优先级	聚焦重点客户
跟进支持	话术生成	生成触达话术	辅助首次联系

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	销售用途
Ai Lead Generator Skill	生成销售沟通材料	方案准备
	设计转化路径	销售漏斗梳理

■ 实操案例

➤ 输出示例

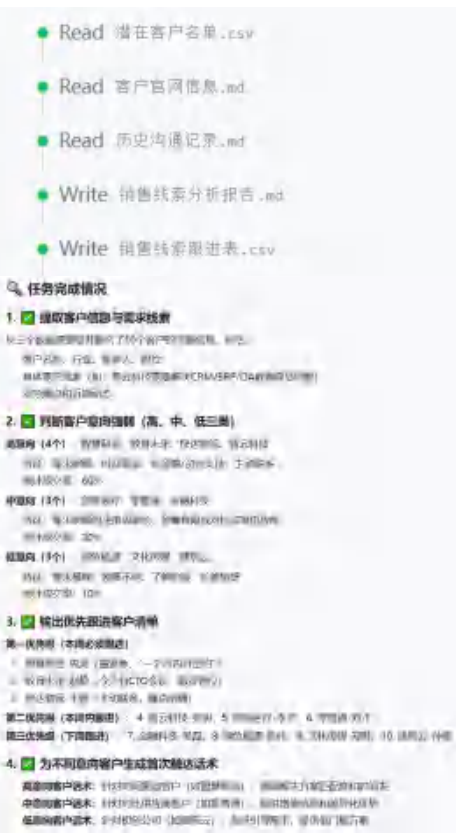
指令1-安装skill: clawhub install Ai Lead Generator Skill

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【潜在客户名单】【客户官网信息】【历史沟通记录】完成以下任务：

- 1.提取客户名称、行业、联系人、需求线索
- 2.判断客户意向强弱并分为高、中、低三类
- 3.输出优先跟进客户清单
- 4.为不同意向客户生成首次触达话术
- 5.形成一份销售线索跟进表



5. 形成销售线索跟进表

创建了包含以下字段的CSV跟进表：

客户基本信息、意向等级、上次沟通记录
下一步计划、计划日期、负责人、优先级
预计成交金额和时间

关键洞察

1. 时间窗口管理：4个高意向客户都有明确的时间要求，需优先处理
2. 决策者识别：区分技术决策者（CTO、技术总监）和业务决策者（CEO、采购经理）
3. 资源分配建议：将70%销售资源投入高意向客户，25%投入中意向，5%培育低意向

立即行动建议

1. 导入CRM：将销售线索跟进表.csv导入您的销售系统
2. 分配任务：根据优先级分配跟进负责人
3. 话术培训：让销售团队熟悉首次触达话术模板.md中的不同策略
4. 本周重点：务必跟进智能制造、教育未来、快达物流这三个最紧急客户

客户跟进管理

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	销售用途
记录整理	沟通归档	整理跟进记录	统一客户信息
阶段判断	商机识别	判断跟进阶段	把握推进节奏
重点提炼	需求提取	提炼客户关注点	辅助销售判断
话术支持	跟进生成	生成跟进内容	提升沟通效率

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	销售用途
Sales Pipeline Tracker	管理跟进记录	客户跟进管理
	生成沟通内容	跟进话术整理
	梳理推进阶段	商机流程管理

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Sales Pipeline Tracker

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【客户沟通记录】【会议纪要】【商机阶段表】完成以下任务：

- 1.整理客户当前跟进记录
- 2.判断客户所处销售阶段
- 3.提炼客户关注点和主要异议
- 4.生成下一步跟进建议和沟通话术
- 5.输出一份客户跟进清单

✅ 5个任务完成情况

1. 整理客户当前跟进记录 ✅

从三个数据源提取并整合了10个客户的最新进展：

- 智能制造：已完成MES系统方案汇报，待总经理审批
- 教育未来：CTO认可技术方案，准备商务谈判
- 零售通：进入最后价格谈判，接近签约
- 金融科技：明确安全需求，准备详细方案
- 绿色能源：试用阶段，需求待明确

2. 判断客户所处销售阶段 ✅

基于实际进展更新了销售阶段评估：

客户	原阶段	实际阶段	关键依据
智能制造	方案评估	方案评估后期	已完成汇报，待总经理审批
教育未来	技术评估	技术+商务过渡	CTO认可，准备商务讨论
零售通	商务谈判	商务谈判后期	最后价格谈判，接近签约
金融科技	需求分析	需求一方案过渡	需求明确，需详细方案
绿色能源	初步接触	需求分析初期	试用中，需求待明确

3. 提炼客户关注点和主要异议 ✅

智能制造主要异议：

- “12周实施时间太长，能否缩短？”
- “老设备接口是否兼容？”
- “员工培训难度大，是否有详细计划？”

教育未来关注点：

- 视频延迟控制、系统快速恢复、数据安全
- CTO担心：“是否有过10万并发的实际案例？”

零售通谈判焦点：

- 价格分歧（客户要求降10%，我方最多5%）
- 免费维护期（客户要求3年，我方提供2年）

4. 生成下一步跟进建议和沟通话术 ✅

为每个客户生成了针对性的跟进策略：

智能制造话术示例

“您好，关于实施周期优化，我们识别了几个关键环节，预计可从12周缩短至10周。[附件]详细方案，针对设备兼容问题，我们配备了专用适配模块。”

零售通谈判话术

“基于上次讨论，我们提出折中方案：8%优惠+2.5年免费维护+25%-35%-30%付款比例。这个方案充分考虑了项目价值和长期合作。”

5. 输出客户跟进清单 ✅

生成了包含以下字段的CSV跟进清单：

客户基本信息、当前阶段、下次跟进日期、跟进目标、关键异议、负责人、联系电话、跟进成交概率、来源、日期、主要异议、关注点

销售方案生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	销售用途
需求整理	信息提炼	提炼客户需求	明确方案重点
方案设计	内容生成	生成方案框架	提升方案效率
卖点输出	价值包装	提炼产品优势	强化客户说服
文档支持	话术生成	生成汇报内容	辅助提案沟通

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	销售用途
Proposal Writer	生成销售方案	客户提案准备
	梳理转化路径	销售策略设计

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install proposal-writer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【客户背景】【客户需求】【产品资料】完成以下任务：

- 1.提炼客户核心需求和关注点
- 2.生成一份销售方案框架
- 3.输出产品能力与客户需求的匹配点
- 4.生成客户汇报用的话术要点
- 5.输出一份可用于沟通的销售方案摘要

2. 核心分析成果

智慧制造MES销售方案综合分析.md - 完整分析报告 (约9900字, 涵盖6大部分)
销售方案摘要 (内网版).md - 简洁沟通版摘要 (3000字, 适合快速传达)

✅ 5个任务完成情况

1. 提炼客户核心需求和关注点 ✅

核心业务需求：

- 数据准确性：从15%误差率降低到<2%
- 生产效率：设备利用率从65%提升到75%+
- 质量追溯：从几小时缩短到5分钟内
- 管理决策：实现实时数据驱动决策

关键关注点：

- 实施时间：不超过3个月，不能影响生产
- 投资回报：18个月内收回投资
- 技术兼容：必须支持现有PLC设备（西门子、三菱）
- 系统集成：必须与用友U8 ERP无缝集成

2. 生成销售方案框架 ✅

10周快速实施方案：

- 总投资：40万元 (软件25万+实施15万)
- 实施周期：10周 (4月1日-6月10日)
- 核心模块：生产管理、质量管理、设备管理、报表分析
- 预期效果：生产效率↑10%，质量损失↓30%，设备利用率↑15%

投资回报分析：

- 年直接收益：122.6万元
- 投资回收期：4个月
- 年投资回报率：206.5%

3. 输出产品能力与客户需求匹配点 ✅

100%匹配的关键能力：

1. 设备兼容性：支持西门子S7-1200/1500、三菱FX系列 (客户现有设备)
2. 数据采集：支持OPC UA协议, 1秒级采集, 断线缓存
3. 质量追溯：5分钟内完成完整追溯, 双向追溯
4. ERP集成：30+个用友U8成功集成案例
5. 实施周期：10周标准实施, 满足客户3个月要求

4. 生成客户汇报用的话术要点 ✅

针对不同决策者的话术：

对生产总监周涛 (关注实用性、实施风险)：

“周总，系统上线后，数据准确率从85%提升到98%，您再也不用担心数据不准；质量追溯从几小时缩短到5分钟，问题快速定位；设备利用率从65%提升到75%，相当于增加10台设备产能。”

对总经理李建国 (关注投资回报、战略价值)：

“李总，这个项目：40万投资，4个月收回，年回报率206%；实现生产全过程透明化，您在办公室就能实时监控，提升企业竞争力，满足生机厂数据要求。”

对技术部经理王明 (关注技术可行性、稳定性)：

“王经理，从技术角度：微服务架构，易于维护和升级，与用友U8有成熟集成方案；系统性能远超需求，支持未来扩展。”

5. 输出销售方案摘要 ✅

一句话价值主张：

“10周时间，40万投资，帮您实现生产透明化，质量可追溯、效率大提升，4个月收回投资。”

核心要点卡片：

- 🎯 解决痛点：数据不准、设备闲置、追溯困难、决策滞后
- 💰 投资回报：4个月回收，年收益122.6万
- 📅 实施计划：10周快速上线，分阶段推进

五

OpenClaw在**市场**方面的应用

营销内容生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	市场用途
内容策划	主题生成	生成选题方向	提升内容策划效率
文案输出	内容生成	生成营销文案	支撑内容制作
卖点提炼	价值包装	提炼传播卖点	强化传播效果
渠道适配	版本改写	适配不同渠道	提升分发效率

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	市场用途
Marketing Skills	提供营销模块与模板	内容策划与生成
	生成数字营销内容	活动与内容协同
	生成社媒内容	社媒文案产出

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install marketing-skills

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请围绕【新品上市推广】完成以下任务：

- 1.生成 5 个内容选题方向
- 2.输出一版产品卖点文案
- 3.分别生成公众号、朋友圈、短视频口播三种版本
- 4.提炼 3 条核心传播话术
- 5.输出一份内容发布建议清单

产品定义：智联健康手环Pro

产品定位：面向都市白领的健康管理智能穿戴设备

核心功能：7×24小时健康监测、AI运动指导、智能睡眠优化、压力情绪管理

目标用户：25-40岁职场人群，关注健康但时间有限的上班族

价格区间：599-799元

上市时间：2026年4月15日

一、5个内容选题方向

1. “办公室里的隐形健康杀手”系列

选题角度：揭露职场人群常见健康问题

内容形式：图文科普+数据可视化+案例分享

细分主题：

- 久坐8小时，你的腰椎正在“报警”
- 屏幕蓝光：失眠的罪魁祸首？
- 职场压力：从情绪到生理的全方位影响
- 外卖时代：你的肠胃还健康吗？

2. “30天健康挑战”真人实验

选题角度：用户真实体验记录

内容形式：连载vlog+数据对比+用户见证

执行方案：

- 招募5位典型职场用户（程序员、设计师、销售、教师、创业者）
- 每天记录健康数据变化
- 每周发布进展报告
- 30天后成果总结

视频2：功能演示篇（45秒）

【开场】人物佩戴手环的特写【口播文案】：“这款手环到底有多智能？让我用一天的时间告诉你”

【时间轴提示】7:00 AM：“早上，智能闹钟在浅睡眠时响起，起床不再痛苦” 9:00 AM：“上班路上，检测到心率异常提醒，提醒深呼吸放松” 12:00 PM：“午休时，东方红太极拳自动播放5分钟冥想音乐” 18:00 PM：“下班后，AI推荐今日运动 20分钟高效燃脂训练” 22:00 PM：“睡前，睡眠模式启动，白噪音助你快速入睡”

【总结】：“24小时，无间断健康监测，这就是智联健康手环Pro”

【行动号召】：“点击下方链接，预约享受首发优惠！”

视频3：用户见证篇（60秒）

【开场】三位不同职业用户出镜【用户1：程序员】：“连续加班一个月，手环提醒我心率异常，及时调整，避免了大问题，它真的救了我一命”

【用户2：设计师】：“跟着AI运动计划3个月减重8斤，体脂率从28%降到22%，第一次科学地管理健康”

【用户3：新手妈妈】：“宝宝出生后就没睡过好觉，手环的睡眠优化功能让我能在几个碎片化休息机会，现在每天精神多了”

【总结口播】：“科技的温度，就是真正解决人们健康问题，智联健康手环Pro，你的健康，我们放在心上”

【结尾】：产品购买二维码+预约按钮

视频4：场景化使用篇（30秒）

【场景】第一阶段：预热期（上市前30-15天）

【目标】制造悬念，积累关注

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

【场景】

活动策划生成

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	市场用途
方案设计	活动策划	生成活动框架	输出活动方案
内容生成	文案输出	生成宣传文案	提升准备效率
节奏安排	流程编排	设计执行节奏	辅助活动落地
复盘支持	框架生成	生成复盘结构	支撑活动复盘

核心Skills

代表Skill	核心功能	市场用途
Social Media Content Calendar	生成活动内容	活动传播准备
	生成渠道文案	社媒活动推广

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Social Media Content Calendar

注: 部分第三方 Skills 存在安全与合规风险, 建议谨慎安装, 并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成:

请围绕【新品发布会】完成以下任务:

- 设计活动目标、主题和核心玩法
- 输出预热期、发布期、收尾期的执行安排
- 生成海报文案、短信文案和社群通知文案
- 列出活动物料清单和关键时间节点
- 输出一份活动复盘框架

Write 智联健康手环Pro新品发布会策划方案

我已经为您完成了“智联健康手环Pro”新品发布会的完整策划方案。以下是方案的核心要点总结:

发布会策划总览

一、核心设计亮点

- 主题鲜明: “健康新纪元·智在掌握” - 突出时代意义、产品价值、情感连接
- 目标明确: 品牌、业务、传播三个层面共10项具体目标
- 玩法创新: 四大核心玩法贯穿始终, 增强用户参与感

二、三阶段执行安排 (30天完整周期)

🎯 预热期 (4月1-14日, 14天)

- 悬念启动: 倒计时海报+话题预热
- 功能揭秘: 每日释放一个核心卖点
- 密集造势: 媒体+KOL+用户全渠道覆盖

📅 发布期 (4月15日, D-Day)

- 90分钟线上直播: 前30分钟暖场+60分钟正式发布+30分钟深度互动
- 5城线下联动: 北京、上海、深圳、杭州、成都同步体验
- 限时转化: 599元首发价, 前1小时额外福利

📊 收尾期 (4月16-30日, 15天)

- 热度延续: 战报发布+媒体评测+用户开箱
- 口碑沉淀: 健康合伙人计划+用户社区构建
- 常态运营: 转入产品日常运营节奏

三、文案物料库 (可直接使用)

📄 海报文案系列

- 倒计时海报: 14张, 每日更新, 制造悬念
- 功能亮点海报: 8张, 突出核心卖点
- 预约引导海报: 促进转化
- 直播入口海报: 发布会当天使用

📧 短信文案模板

💰 预算与收益

总预算: 300万元

- 内容制作 (26.7%): 视频、设计、文案
- 渠道投放 (33.3%): 媒体、KOL、广告
- 技术保障 (13.3%): 直播设备、系统开发
- 其他: 线下执行、礼品奖品、团队费用、应急储备

预期收益

直接收入: 600万元 (10000台×599元)

投资回报率: 200%

长期价值: 品牌地位确立+10万+精准用户积累

市场调研分析

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	市场用途
信息整理	资料归集	汇总调研信息	整理市场资料
竞品分析	差异提炼	提炼产品差异	辅助竞品研究
用户洞察	需求识别	识别用户关注	支撑市场判断
结论输出	洞察生成	生成调研结论	支撑策略制定

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	市场用途
Competitive Intelligence & Market Research	整理市场信息	调研内容归纳
	分析传播内容	用户关注提炼

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Competitive Intelligence & Market Research

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【竞品资料】【用户评论】【行业报告摘要】完成以下任务：

1. 汇总主要竞品信息
2. 提炼竞品之间的核心差异
3. 识别用户最关注的问题和需求
4. 输出市场机会点和风险点
5. 生成一份市场调研结论

2. 竞品核心差异提炼

差异维度	RoboClean X10	小米 Pro 2	iClean S7 Plus	Dyson 360 Vis Nav
技术路线	LDS+视觉融合导航, AI算法加持	LDS激光导航, 稳定成熟	视觉导航, 成本导向	360°全景视觉导航, 独特
清洁能力	扫拖吸全能, 吸力强 (4000Pa), 拖地功能完整	扫拖均衡, 吸力适中 (3000Pa)	基础扫拖, 吸力一般 (2500Pa)	吸力王者 (5000Pa), 拖地功能
自动化程度	完全体: 自动集尘、洗拖、烘干	半自动: 自动洗拖布 (无烘干)	手动: 需手动清洗拖布	手动: 纯吸尘, 无自动扫
生态与互联	自行APP, AI功能丰富	深度融入米家生态, 语音控制便捷	基础APP控制	品牌独立生态
目标客群	追求极致便利、预算充足的大家庭	注重性价比、已接入小米生态的用户	价格敏感型、租房或小户型用户	追求顶级吸尘性能、不在意拖地功能的高端用户

核心差异总结：竞争已从单纯的清洁能力，升级为“导航技术”、“全自动程度”和“生态融合”的三维比拼。

3. 用户最关注的问题与需求

已暴露的痛点 (问题)：

- 智能不足：避障不彻底 (卡困)、暗光环境导航失误。
- 清洁效果打折：拖地水渍明显、边角清洁不到位、无地毯专用模式。
- 体验瑕疵：工作噪音大、续航短/水箱小导致中断、自清洁基站发臭。
- 长期成本：专用耗材 (集尘袋、清洗液、滤网) 价格高, 形成“隐形消费”。

4. 市场机会点与风险点

机会点：

1. 高端细分市场增长：4000Pa价格段增速最快 (25%)，消费者愿意为“完全自动化”和“极致清洁”付费。
2. 技术迭代窗口：AI视觉导航、干拖/扫拖一体机、抗菌自清洁材料等成本尚未普及，是产品迭代的关键。
3. 下沉市场渗透：三四线城市增速15%，品牌下沉+性价比+本地化服务是关键，但面临市场饱和。
4. “服务化”转型：从卖硬件转向“硬件+软件+服务”模式，提升客户终身价值。
5. 拖吸功能拓展：开发“宠物毛发专用版”、“母婴级洁净”等细分市场产品，挖掘细分场景的差异化。

风险点：

1. 中低端市场“内卷”：价格战加剧，利润空间被压缩。
2. 供应链“卡脖子”：核心传感器 (LDS激光雷达、高性能电机) 依赖进口，存在供应链风险。
3. 隐私安全争议：高度集成的设备可能收集用户行为习惯和室内环境数据，引发数据安全问题。
4. 经济环境压力：若消费者购买力下降，可能影响市场整体估值，进而影响融资环境。
5. 替代品竞争：扫地机、无线吸尘器替代传统工具的技术仍在进步，可能分流部分用户。

5. 市场调研结论

当前中国扫地机器人市场处于“从功能普及向体验升级”的关键转型期。

1. 竞争核心转移：竞争焦点已从基础的“扫拖干净”升级为“如何更智能、更省心、更安静地扫干净”。全自动基站和AI算法成为高端用户的入场券。

5. 市场调研结论

当前中国扫地机器人市场处于“从功能普及向体验升级”的关键转型期。

1. 竞争核心转移：竞争焦点已从基础的“扫拖干净”升级为“如何更智能、更省心、更安静地扫干净”。全自动基站和AI算法成为高端用户的入场券。
2. 市场分层明显：正形成“高端市场”和“大众市场”的分层。高端市场追求极致性能和智能化，大众市场追求性价比和易用性。
3. 用户需求分化：用户已不再满足于“机械化清扫”，而是追求“完全自动化+主动清洁”。这要求产品在硬件自清洁、耗材回收、基站消毒等方面有更大突破。
4. 风险提示：对于市场领导者，应持续投入AI和传感器研发，巩固技术壁垒，并探索“硬件+服务”商业模式。对于挑战者，可聚焦某一细分市场 (如静音、超薄、超薄基站) 实现差异化竞争，避免全线作战。
5. 对于新进入者：需警惕行业在红海竞争，应寻找差异化切入点 (如宠物毛发专用、母婴级洁净) 并建立品牌护城河。

总体而言，市场远未饱和，但增长动力已从“首次购买”转向“升级换代”和“体验迭代”。品牌需在硬件创新和用户体验上建立长期竞争优势，才能在新一轮竞争中脱颖而出。

六

OpenClaw在技术方面的应用

技术文档生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	技术用途
内容整理	信息提取	提炼关键信息	整理技术资料
结构生成	文档编排	生成文档框架	编写技术文档
说明补全	内容扩写	补全使用说明	提升文档完整性
格式统一	模板套用	统一文档格式	规范团队输出

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	技术用途
Technical Documentation Engine	生成技术文档框架	README、Runbook、架构说明
	输出文档结构建议	文档整理与规范
	组织开发者文档内容	开发文档沉淀

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: `clawhub install technical-documentation-engine`

指令2-使用Skill生成:

请基于【项目说明】【接口信息】【部署步骤】完成以下任务:

- 1.生成一份 README 结构
- 2.输出项目简介、安装说明、使用说明
- 3.整理部署步骤和常见问题
- 4.生成接口说明目录
- 5.输出一份技术文档初稿

2. 输出成果文档

- README.md - 项目主README文档, 包含完整目录结构和快速开始指南
- 技术文档.md - 完整的技术文档初稿 (37,000+字, 12个章节)

✅ 5个任务完成情况

1. ✅ 生成一份 README 结构

创建了结构完整的README.md, 包含:

- 项目简介和核心功能概述
- 详细的目录导航 (14个主要章节)
- 快速开始指南 (Docker和手动安装)
- 使用说明和API基础信息
- 常见问题解答
- 开发指南和运维监控说明

2. ✅ 输出项目简介、安装说明、使用说明

项目简介:

- 项目定位: 面向健康科技企业的数据管理平台
- 核心功能: 数据采集、存储、分析、API服务
- 技术栈: Go 1.21 + Vue 3 + PostgreSQL + TimescaleDB + Redis

安装说明:

- 环境要求 (开发/测试/生产)
- Docker快速部署 (5步完成)
- 手动安装详细步骤
- 验证安装方法

5. ✅ 输出一份技术文档初稿

创建了12章节的完整技术文档:

核心章节:

1. 项目概述: 背景、目标用户、核心价值
2. 系统架构: 整体架构、技术栈选型、部署架构
3. 快速开始: 环境准备、部署验证
4. API接口规范: 基础规范、认证机制、错误处理
5. 核心接口详解: 8大类接口详细说明
6. 数据模型: 用户、设备、健康数据模型设计
7. 部署指南: 多环境部署方案
8. 运维监控: 监控体系、日志管理、告警配置
9. 安全规范: 认证授权、数据安全、合规要求
10. 故障排除: 常见问题、调试工具、应急响应
11. 开发指南: 环境配置、代码规范、测试策略
12. 附录: 术语表、参考资料、版本历史

🎯 文档特色

1. 完整的技术栈覆盖

- 后端: Go + Gin + GORM + PostgreSQL + TimescaleDB
- 前端: Vue 3 + TypeScript + Element Plus
- 基础设施: Docker + Kubernetes + Prometheus + ELK

2. 多环境部署方案

- 开发环境: Docker Compose一键启动
- 测试环境: Docker Swarm简易集群
- 生产环境: Kubernetes高可用集群

3. 详细的API设计

代码评审辅助

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	技术用途
问题识别	风险扫描	识别代码问题	辅助代码评审
规范检查	质量分析	检查代码规范	提升代码质量
修改建议	优化生成	生成修改建议	缩短评审时间
结果整理	评审输出	输出评审结论	沉淀评审意见

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	技术用途
Code Review	识别 correctness / security / performance 问题	代码评审
	检查可读性与维护性问题	代码规范检查
	生成审查意见结构	评审结果整理

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install code review

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【待评审代码】完成以下任务：

- 1.识别代码中的潜在 bug 和风险点
- 2.检查命名、结构、重复逻辑等规范问题
- 3.输出性能和可维护性隐患
- 4.生成逐条修改建议
- 5.输出一份代码评审结论

Read F:\A\静怡团队\日常\open 12\数据企业\sample_review_demo.py

代码评审报告: sample_review_demo.py

一、潜在 Bug 和风险点

1. 全局缓存竞争条件 (严重)

```
python
cache = {}
last_refresh_time = 0
```

问题: Flask 默认启用多线程, 多个请求开发时间读写 cache 和 last_refresh_time 会
影响: 可能导致缓存错乱、计算错误, 甚至程序崩溃

2. 缓存逻辑错误 (功能缺陷)

```
python
if cache_key in cache and now < last_refresh_time + 60:
    return cache[cache_key]
```

问题: last_refresh_time 是全局时间戳, 不是按用户独立的。当一个用户更新缓存后, 另
会被误认为“没过期”
影响: 缓存失效策略失效, 用户可能看到过时数据

3. SQL 注入风险 (低风险)

四、逐条修改建议

1. 修复缓存竞争条件

```
python
+ 方案: 使用线程安全的数据结构
from threading import Lock
cache_lock = Lock()
user_cache = {} + 按照用户域缓存和过期时间
+ 方案2: 使用 Flask-Caching 库或类似
```

2. 重构缓存逻辑

```
python
+ 每个缓存项独立过期时间
CACHE_TTL = 60 + 统一为常量

def get_user_summary(user_id):
    cache_key = f"summary_{user_id}"
    cached = user_cache.get(cache_key)
    if cached and time.time() - cached["timestamp"] < CACHE_TTL:
        return cached["data"]

+ 添加计算用户缓存
result = calculate_user_summary(user_id)
user_cache[cache_key] = {
    "data": result,
    "timestamp": time.time()
}
return result
```


测试用例生成

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	技术用途
需求解析	场景提取	提炼测试场景	明确测试范围
用例设计	用例生成	生成测试用例	提升测试效率
边界覆盖	异常补充	补充边界条件	提高覆盖完整性
输出整理	模板生成	生成用例文档	方便测试执行

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	技术用途
Test Case Generator	生成测试用例	功能测试设计
	提炼测试场景	测试准备
	补充异常场景	边界测试设计

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install test-case-generator

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【产品需求文档】【页面原型】【接口说明】完成以下任务：

- 1.提炼核心测试场景
- 2.生成正常流程测试用例
- 3.补充异常流程和边界条件测试用例
- 4.按前置条件、操作步骤、预期结果整理输出
- 5.生成一份可直接执行的测试用例表

生成的测试用例

基于上述文档，我完成了以下任务：

1. 提炼核心测试场景

注册场景、登录场景、个人信息管理场景、密码修改场景、退出登录场景、权限控制场景。

2. 生成正常流程测试用例

覆盖各模块的正常功能路径，如正常注册、正常登录、正常修改信息等。

3. 补充异常流程和边界条件测试用例

包括输入校验错误、验证码错误、重复注册、密码规则违反、连续登录失败触发验证码、文件大小超限、格式错误等。
边界条件如密码长度边界（6位、20位、5位、21位）等。

4. 按前置条件、操作步骤、预期结果整理输出

所有用例均以结构化格式呈现，便于执行和验证。

5. 生成可直接执行的测试用例表

测试用例表.md - Markdown格式，包含完整表格，适合阅读和评审。

测试用例表.csv - CSV格式，可导入测试管理工具（如Jira、TestRail）或Excel中直接执行。

测试用例概览

模块	正常用例数	异常/边界用例数	合计
注册	2	8	10
登录	4	5	9
个人中心	5	6	11
密码修改	3	6	9
退出登录	2	0	2

二、测试用例表

用例ID	模块	功能点	前置条件	操作步骤	预期结果	优先级	类型
注册模块							
TC-REG-001	注册	正常注册(手机号)	1.网络正常 -br>2.手机未注册过	1.进入注册页面 2.输入有效手机号 3.输入符合规则的密码(6-20位字母+数字) 4.确认密码与密码一致 5.输入正确的图形验证码 6.点击“获取验证码”，收到短信验证码 7.输入正确的短信验证码 8.点击“注册”按钮	1.注册成功提示 2.自动跳转至登录页面	P0	正常
TC-REG-002	注册	正常注册(邮箱)	1.网络正常 -br>2.邮箱未注册过	1.进入注册页面 2.输入有效邮箱 3.输入符合规则的密码 4.确认密码一致 5.输入正确的图形验证码 6.点击“获取验证码”，收到邮箱验证码 7.输入正确的邮箱验证码 8.点击“注册”按钮	1.注册成功提示 2.自动跳转至登录页面	P0	正常
TC-REG-003	注册	手机已注册	1.手机号已注册	1.进入注册页面 2.输入已注册的手机号 3.输入密码、确认密码、图形验证码 4.获取并输入短信验证码 5.点击“注册”按钮	1.提示“该手机号已注册”	P1	异常
TC-REG-004	注册	密码不符合规范	1.手机号未注册	1.输入手机号 2.输入密码“12345” (5位) 3.其他输入正确	1.前端校验提示“密码长度6-20位，需包含	P1	异常

七

OpenClaw在产品方面的应用

需求分析辅助

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	产品用途
需求分析	用户需求识别	提炼用户痛点、目标用户与使用场景	支撑需求定义
优先级判断	需求排序	按业务价值、用户价值、开发成本进行排序	辅助版本规划
路线图规划	Roadmap 制定	规划阶段目标、里程碑与迭代节奏	推动产品落地
文档输出	PRD 生成	输出需求文档、验收标准与流程说明	提高协作效率
跨团队协作	沟通协调	协调设计、研发、测试、运营等角色	降低推进阻力

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	产品用途
Product Manager	提供 PRD 模板与产品框架	需求文档整理
	评审和补充 PRD 内容	需求梳理与校对
	提供产品管理知识包与模板	产品文档沉淀

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Product Manager

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【需求背景】【目标用户】【业务流程】完成以下任务：

- 1.提炼需求目标和核心问题
- 2.生成一份 PRD 文档框架
- 3.补充功能说明、业务规则和异常场景
- 4.整理验收标准和上线注意事项
- 5.输出一份需求文档初稿

✅ 5个任务完成情况

1. ✅ 提炼需求目标和核心问题

需求目标：

- 商业目标：12个月100万活跃用户，第一年5000万收入
- 产品目标：用户满意度NPS>50，完整健康管理闭环
- 技术目标：算法精度85%+，系统可用性99.9%

核心问题：

1. 数据孤岛问题：健康数据分散在不同平台
2. 数据解读困难：用户看不懂专业健康数据
3. 服务脱节问题：监测与医疗服务分离
4. 用户粘性不足：健康App使用频率下降

2. ✅ 生成PRD文档框架

完整PRD结构（10大章节）：

1. 产品概述（愿景、定位、核心价值）
2. 用户分析（画像、场景、需求优先级）
3. 功能清单（模块总览、核心功能、优先级）
4. 非功能需求（性能、安全、兼容性）
5. 业务流程（核心流程、异常处理、数据流程）
6. 界面原型（信息架构、页面流程、交互设计）
7. 数据设计（数据模型、字典、安全）
8. 运营需求（策略、内容、增长）
9. 项目计划（版本规划、里程碑、资源）
10. 附录（术语表、参考资料、审核记录）

4. ✅ 整理验收标准和上线注意事项

功能验收标准：

- 注册成功率>99%，绑定成功率>95%
- 数据同步延迟<5秒，算法准确率>85%
- 系统可用性99.9%，预警误报率<5%

用户体验标准：

- 新用户10分钟学会基础功能
- 核心功能3步内完成，操作错误率<5%
- NPS>50，功能满意度>4.2/5

上线前准备：

- 技术准备：环境部署、性能压测、安全审计
- 运营准备：内容准备、用户准备、数据准备
- 商业准备：合作伙伴、市场准备、法律合规

上线后监控：

- 实时监控（系统健康、业务指标、用户体验）
- 每日报告（业务日报、技术日报、用户反馈）
- 应急响应（故障应急、安全应急、用户应急）

5. ✅ 输出需求文档初稿

完整PRD文档：智联健康智慧平台PRD文档.md（12,789字）

核心内容：

- 产品概述：连接智能穿戴与健康服务的数字化平台
- 目标用户：4类核心用户详细画像和需求分析
- 功能需求：5大模块，20+核心功能详细说明
- 非功能需求：性能、安全、兼容性具体要求
- 项目计划：版本规划、里程碑、资源需求、风险评估

定价策略辅助

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	产品用途
定价分析	价格拆解	分析价格基础	建立定价框架
模型设计	定价建模	设计定价方案	输出价格体系
竞品研究	竞品对比	比较市场价格	辅助价格定位
收益优化	收入测算	评估收益影响	提升商业回报
策略调整	定价建议	输出优化方向	支撑经营决策

核心Skills

代表Skill	核心功能	产品用途
Pricing Strategy	定价分析	定价设计
	分层定价	收益化包装
	收益优化	收入提升

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install Pricing Strategy

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【产品定价背景】完成以下任务：

- 1.分析产品成本结构、用户价值与市场竞品价格
- 2.识别当前定价存在的问题
- 3.设计 3 档定价方案（基础版、专业版、企业版）
- 4.输出每档功能边界与目标客户
- 5.评估不同价格方案对转化率和收入的影响
- 6.生成一份定价优化建议

我需要先读取产品定价背景文件来进行分析。让我读取docx技能来处理

```
• Read C:\Users\86184\AppData\Roaming\Zeel\InClaw\Skills\Docx\Skill
• Bash pwdcat: "D:\项目组从\2026\日常\产品定价背景_模块示例_02.docx"
• Bash python -c " import zipfile import xml.etree.ElementTree as E
• Bash chcp 65001 && python -c " import zipfile import xml.etree.E
• Write C:\Users\86184\zeel\InClaw\project\extract_docs.py
• Bash python C:\Users\86184\zeel\InClaw\project\extract_docs.py
• Read C:\Users\86184\zeel\InClaw\project\产品定价背景.md
```

现在我已获取到产品定价背景信息。让我根据 Pricing Strategy Analyzer 技能框架，为您完成全面的定价分析。

InsightFlow AI 定价策略分析报告

一、产品成本结构分析

成本构成

成本类型	占比估算	特点
云服务与存储	~35%	随用户量和数据规模线性增长
AI模型调用	~25%	高度可变，高级功能消耗更高
研发与维护	~25%	相对固定，规模效应明显
客户支持	~15%	企业客户需求更高

二、用户价值分析

客户价值量化

客户类型	痛点/成本	潜在价值	支付意愿区间
小团队 (20-50人)	缺数据团队, 决策难推进	年节省外包分析费 2-5万	99-199元/月
中型企业 (50-200人)	系统复杂, 落地难	年节省人力成本 5-15万	299-599元/月
成长企业 (200-500人)	多部门数据孤岛	年效率提升 20-30%	699-1299元/月

Van Westendorp 价格敏感度分析

基于竞品对标和用户价值：

- 最优价格点 (OP)：299 元/月
- 可接受价格下限：99 元/月
- 可接受价格上限：699 元/月
- 溢价区间：企业版可突破上限至 1299 元/月

三、竞品价格矩阵

四、当前定价问题诊断

● 核心问题

问题	影响	严重程度
单一价格无法分层获客	错失小团队和大型企业高净值客户	☆☆☆☆☆
无年付锁定机制	流失率高, 续费率不稳定	☆☆☆☆
价格与价值错配	用户“物有所值”感不足	☆☆☆☆
缺乏企业版方案	大客户流失到竞品C	☆☆☆☆
7天试用过短	用户未充分体验核心价值	☆☆☆

八

OpenClaw在法务方面的应用

合同审查辅助

■ 核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	法务用途
条款提取	关键信息识别	提取核心条款	快速审查合同
风险识别	风险点检查	识别异常条款	辅助合同审查
差异比对	版本比较	比对条款变化	支撑修订审核
意见生成	审查建议输出	生成审查意见	提升审查效率

■ 核心Skills

代表Skill	核心功能	法务用途
lawyer	识别合同风险	合同审查
	提取关键条款	条款分析
	输出修改建议	合同修订

■ 实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install lawyer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【合同文本】完成以下任务：

- 1.提取合同主体、金额、期限、付款、违约责任等核心条款
- 2.识别可能存在风险的条款
- 3.标记权责不对等、表述不清或缺失内容
- 4.生成修改建议
- 5.输出一份合同审查意见

Read File 以最新修订日期为最新日期，以旧版本文件为历史版本。

合同审查意见

审查对象：软件服务采购合同（测试样例）
审查立场：甲方（星河科技（北京）有限公司，采购方）
审查时间：2026年3月28日

一、核心条款提取

条款类别	内容摘要
合同主体	甲方：星河科技（北京）有限公司（统一社会信用代码：91110108MA000001X1） 乙方（上海）有限公司（统一社会信用代码：91310000MA000002Y2）
合同金额	总金额 ¥480,000 元（大写：肆拾捌万元整），含软件许可费、实施服务费、培训费及维护费。
服务期限	12个月，自2025年6月1日起至2026年5月31日止。
付款方式	1. 签约后5个工作日内支付70%预付款（¥336,000元） 2. 平台上线验收后10个工作日内支付30%（¥144,000元） 3. 逾期付款违约金：每日1%（按未付款金额计算）
违约责任	1. 乙方延迟交付：每日违约金合同总金额的0.01% 2. 乙方原因导致数据泄露、业务中断超过已支付金额的10% 3. 甲方逾期付款超过15日：乙方有权立即暂停全部服务，损失由甲方承担。

二、风险条款识别

条款位置	风险描述
第四条 第2款	项目延期时，乙方有单方面决定是否继续服务，甲方无主动权。
第四条 第3款	服务期满后甲方未书面异议则自动续约一年，续约价格以乙方通知为准，甲方易被

四、修改建议

条款位置	原文摘要	修改建议
第四条 第2款	“若项目延期，乙方有权单方面决定是 否继续提供服务。”	修改为：“若因乙方原因导致项目延期，甲方有权要求乙方继续履行并承担延期违约责任；若因甲方原因导致延期，双方应协商调整服务计划。”
第四条 第3款	“在服务期限届满前，甲方如未提出书 面异议，则视为自动续约一年，续约 价格以乙方通知为准。”	修改为：“服务期限届满前 60 日，双方应就续约条件进行协商并 签订书面续约协议；若未达成续约协议，合同按原约定终止。”
第五条 第4款	“乙方可根据业务需要，对平台功能 界面、数据存储方式进行调整，无需 另行取得甲方同意。”	修改为：“乙方如需对平台功能、界面、数据存储方式进行重大调 整，应提前 30 日书面通知甲方，并取得甲方书面同意；否则原 影响甲方正常使用，甲方有权要求乙方恢复原状并承担相应费 用。”
第六条 第3款	“乙方可基于提升服务品质的目的，使 用甲方业务数据进行分析、训练、展 示或其他商业用途。”	修改为：“未经甲方事先书面同意，乙方不得将甲方业务数据用于 任何分析、训练、展示或商业用途；乙方如需使用 脱敏、聚合后 的匿名数据 用于产品改进，应确保数据无法还原至具体甲方，并 提前向甲方披露使用范围与期限。”
第七条 第3款	“验收标准由乙方按照其产品说明自行 解释。”	修改为：“验收标准以双方确认的功能清单、性能指标及测试用例 为准；若有争议，双方应委托 第三方技术机构 进行鉴定，费用由 责任方承担。”
第八条 第2款	“如乙方延迟交付，每延迟一日，仅按 合同总金额的 0.01% 向甲方支付违 约金。”	修改为：“如乙方延迟交付，每延迟一日，按 合同总金额的 0.1% 向甲方支付违约金；若延迟超过 30 日，甲方有权单方面解除合同并要 求乙方退还已支付款项。”
第八条 第3款	“如因乙方原因导致甲方数据泄露、业 务中断，乙方应承担的赔偿 责任不超过甲方已支付合同金额 的 10%。”	修改为：“如因乙方故意或重大过失导致甲方数据泄露、业务中 断、经营损失，乙方应承担甲方 全部实际损失；若难以计算，赔 偿额不低于 合同总金额的 50%。”

法务函件生成

核心能力

能力类别	代表能力	核心功能	法务用途
信息整理	要点提炼	提炼案件事实	整理函件输入
文书生成	内容起草	生成函件初稿	提升起草效率
表达规范	语气控制	规范法律表述	保持文书严谨
结构统一	模板套用	统一函件格式	规范对外输出

核心Skills

代表Skill	核心功能	法务用途
Legal Doc Writer	生成函件初稿	法务函件起草
	起草通知文本	通知函生成
	规范正式表达	法务文书整理

实操案例

➤ 输出示例

指令1-安装skill: clawhub install legal-doc-writer

注：部分第三方 Skills 存在安全与合规风险，建议谨慎安装，并优先使用企业已审核方案。

指令2-使用Skill生成：

请基于【事项背景】【争议事实】【沟通记录】完成以下任务：

- 提炼函件需要表达的核心事实
- 生成一份正式函件初稿
- 保持措辞正式、清晰、审慎
- 补充权利主张和回复要求
- 输出一份可供法务修改的函件文本

```
Write: write_docs.py
bash: /bin/bash
Read: read_docs.py
Write: write_docs.py
Write: write_docs.py
Read: read_docs.py
```

我已基于您提供的测试素材包（事项背景、争议事实、沟通记录）完成了全部五项任务，核心产出如

一、核心事实提炼（摘要）

- 合同基础**：2025年6月签订《云策经营分析平台软件许可及实施服务合同》（总金额48万元，已33.6万元）。
- 交付问题**：销售/回款分析模块数据异常；系统登录缓慢、页面报错。
- 承诺不一致**：商务承诺的多维度分析、权限控制、自定义导出等功能未完全交付，部分需额外收费。
- 服务响应延迟**：自2025年7月起多次反馈，乙方仅回复“排查中”“后续版本优化”，未给明确解决时间。
- 实际影响**：影响管理层数据查看，增加人工统计成本，延误经营汇报。
- 沟通记录**：四次关键沟通（2025-07-08至2025-08-02）均未实质解决问题。
- 甲方诉求**：要求明确整改清单与时间、书面说明、保留追究违约责任权利。

二、正式函件初稿（完整文本）

以下为生成的正式函件初稿，措辞保持正式、清晰、审慎，已包含权利主张与回复要求，可直接供法务用：

关于要求限期整改书面函件的通
致：云策数字法务（上海）有限公司
由：星河科技（北京）有限公司
日期：2025年8月28日
函件编号：XH-KJ-20250328-001

一、背景与合同引述

根据贵我双方于2025年6月签订的《云策经营分析平台软件许可及实施服务合同》（下称“合同”），贵司应向本公司交付符合合同约定及贵司承诺的“云策经营分析平台”软件许可及实施服务。合同总金额人民币480,000元。截至目前，本公司已依约支付首期款项人民币336,000元。

二、核心事实与问题陈述

自项目上线以来，本公司在运营过程中发现以下核心问题，多次与贵司沟通仍未得到实质性解决。

1. 交付质量与性能问题

销售分析模块、回款分析模块数据异常，导致经营数据无法准确呈现；系统登录缓慢、页面报错，严重影响用户体验，数据准确性、数据更新不及时，严重影响日常操作效率。

2. 承诺与交付不一致

商务沟通中，贵司明确承诺支持多维度经营分析、精细化权限控制及自定义报表导出。实际交付版本中，部分功能需额外付费开通，且部分功能未上线，与前期承诺严重不符。

3. 服务响应与修复延迟

自2025年7月起，本公司通过邮件、电话群、电话等方式多次反馈上述问题；贵司虽偶有回复，但仅表示“持续优化”或“后续版本优化”，未提供明确解决时间表；且未在合同约定的时间内，提供有效的修复方案，严重影响我方业务运营。

四、权利主张与回复要求

基于上述事实，本公司正式提出以下主张与要求：

（一）整改要求

- 请贵司在收到本函后5个工作日内，提供书面《问题整改清单》，明确：
 - 每个问题的具体表现；
 - 根本原因分析；
 - 整改措施与计划完成时间；
 - 责任人及联系方式。
- 请贵司在收到本函后10个工作日内，完成所有关键问题的修复并通过我方验收。

发展前景与挑战

OpenClaw 正从单点能力走向企业级落地，但在规模化应用中仍需平衡价值释放与安全治理。

发展前景

应用趋势

场景更深

部门更多

链路更长

价值方向

提效增强

协同增强

决策提速

具体表现

从单点工具走向流程助手

从局部试点走向企业落地

现实挑战

安全可控

权限治理

输出稳定

组织适配

具体问题

第三方 Skills 需审核

数据权限需隔离

规模化仍需验证 ROI

一句话概括： OpenClaw 的前景在于重构企业工作流，挑战在于如何在效率、规则与安全之间取得平衡。