

从算法“小白”到“大咖”——王云飞的“食谱引擎”

本报记者 吴 梦 李智力

沧州美枣王食品有限公司总经理王云飞，将人工智能技术应用于产品研发、销售等多个环节，打造出多款全生命周期销售额超过5000万元的时尚产品。如今，他又尝试用人工智能技术改造传统生产工艺。

“食谱引擎”带来创意无限

近日，随着气温不断升高，人们踏青出游活动日益增多。沧州美枣王食品有限公司也陆续推出多款适合春日出游的可口零食，吸引三只松鼠、良品铺子、赵一鸣等知名零售企业纷纷跑来橄榄枝。

看着各路订单纷至沓来，王云飞表示，这都是公司应用人工智能技术的结果。

美枣王公司使用的人工智能技术以“食谱引擎”大模型为核心，主要功能就是生成产品创意。

在其他企业研发人员为新产品研发冥思苦想之时，美枣王公司的研发人员正不断收集线上实时销售数据和消费者反馈强烈的关键词，如口味、原料等，并将这些数据“喂”给“食谱引擎”。引擎通过整合数据资源并加以训练，找到市场最新需求导向，并迅速转变为产品创意。

现在，王云飞的主要工作之一就是和研发人员一起，通过数据分析，不断优化产品配方和工艺，2年时间，他从一名食品小白变身研发“大咖”。

“目前，‘食谱引擎’每天可以生成海量创意，我们再人工筛选出有价值的创意进行打样，通过模拟核心渠道，建立快速试销机制来低成本验证每个创意产品是否行得通、卖得好。最后我们决定是否要量产。”王云飞介绍说。

在这个过程中，每天生成的创意包含产品名称、配料、效果图、卖点、适用人群、口味特征等内容，其中最重要的是产品效果图，它可以直观地展示创意最终的实物形态，让我们更加全面地认识创意产品。

“除了被动生成，‘食谱引擎’还能主动生成。在大模型中输入我们想要的产品，比如把‘金丝小枣和枸杞，再加上折耳根，做成小蛋糕’这个指令输入进去，同时再额外勾选低糖低卡等一些选项，‘食谱引擎’就会根据要求生成整个产品创意。”

“数字人”销售美中不足

人工智能应用于研发新产品，推动美枣王公司实现转型升级。但在使用之初，王云飞也体验过失败的苦涩。

“3年前，我从国外回到公

司，发现企业有很多地方需要改进。但由于我们资源有限，只能集中力量向风险小、回报快的销售环节倾斜。经过多方对比，我们为刚组建不久的电商部门率先引入了人工智能技术。”王云飞说。

初期，王云飞将智能销售作为主打方向，公司与上海等地高校合作，借助相关大模型，推出了“数字人”主播。经过统计，直播间内一位“数字人”，一天能销售1万多元的产品。

“‘数字人’主播，就是利用生成式大模型，在直播间模拟出一位‘数字人’代替真正的主播进行24小时销售。依托‘数字人’主播，我们还推出了直播矩阵。”

正当王云飞准备扩大销售规模时，“数字人”直播销售的缺陷也开始逐渐暴露：不能胜任多品类产品销售。“数字人”主播只能用于单一产品销售，直播环境单一，容易造成消费者视觉疲劳，不利于较长时间直播销售。因此，“数字人”电商项目运营一段时间后，王云飞开始将主要资源向研发环节倾斜。

AI应用 赋能行业共荣

通过人工智能技术在研发环节的不断应用，美枣王公司的管理团队对相关技术的理解、运用日渐成熟，“我们对以‘食谱引擎’为核心整理出的一套研发流程有很高的期望。未来，通过深化人工智能算法的研发，我们可以把所有客户的需求加入‘食谱引擎’，同时把销售数据同步在引擎上进行分析，逐步取代人工训练。”王云飞对“食谱引擎”充满信心。

“‘食谱引擎’作为一个枢纽，背靠中央生产工厂，可链接无数上下游企业。也就是说，不是只有我们美枣王可以享受‘食谱引擎’带来的‘福利’，食品加工产业中肉制品、饮品等各业态企业都可链接。大家都可使用这个工具生成自己所需要的产品创意和对应样品，带动行业共同发展。”

今年初，美枣王公司新工厂开始投入使用，王云飞又有了新想法，用人工智能技术改造传统生产工艺，助力企业实现柔性生产。

“红枣加工是劳动密集型产业，面对日益增长的产品销量，单单依靠延长生产时间，已经不能满足市场需求。因此我们抓住新工厂投用时机，尝试利用人工智能技术，搭建柔性生产链条，以不断提高的生产效率来满足市场大批量和多批次需求。”



建筑门窗用被动式玻璃生产。 吴 梦 摄

搭建“柔性生产机制+互动销售平台” “数智”赋能任丘门窗产业拓展国际市场

本报记者 吴 梦

日前，第八届中国（任丘）建筑门窗幕墙博览会在任丘市会展中心举行，吸引了全国各地500余家企业参展，更受到沙特、秘鲁等国企业关注。近年来，任丘市建筑门窗企业在行业协会带领下主动拥抱数字技术，不断推动产业向数字化转型发展，通过搭建柔性生产机制，将VR可视化技术与工业生产相结合，根据客户需求量身定制产品，不断提高国际市场占有率。

柔性生产机制精准满足客户需求

3月26日，当任丘市众多企业负责人在第八届中国（任丘）建筑门窗幕墙博览会上忙着推介自家产品时，博澳星华贸易（任丘）有限公司总经理魏东海却匆匆离开展厅，来到自家生产基地，接待沙特一家企业代表的实地考察。

刚走进生产车间，沙特企业代表就被智能化生产线所吸引。只见一根根5米长的铝型材进入裁剪机，快速变成长短不一的铝棒，被工人按图纸摆放好，经过焊接机器人精准作业，一套套门窗骨架就走下了生产线。

“我一看沙特企业代表的眼神儿，这笔单子就稳了。”魏东海高兴地说道。

“我们扎根任丘的一大因素，就是任丘相关企业正以数字技术推进产业转型升级，逐步实现了智能化生产。生产

基地搭建起的柔性生产供应链。可以对国外客户的需求作出快速响应，2年间帮助我们在中东、南美市场接连签下大订单。”

2023年，博澳公司进入外贸市场。初期，博澳公司接到秘鲁一家企业门窗订单，要求1个月内交付相关产品。为尽快完成订单，博澳公司与一家山东企业合作生产。就在魏东海为初战告捷兴奋不已时，一款产品生产数值出现了误差，需要返工处理，但由于山东企业使用传统生产工艺，产品延期了1个月才得以交付。

痛定思痛，魏东海多方考察后，决定带领公司来到任丘发展。“任丘市建筑门窗产业聚集度高，产业链完整。现在生产基地广泛应用数字技术，生产线

用AI制作短视频与客户互动

数字技术同样让地处任丘市的河北浩凯建材有限公司受益匪浅。在展会期间，人们常常看到浩凯公司总经理丁武言忙里偷闲，用AI工具制作短视频发布到TikTok平台。

“近两年，我们公司向数字化生产、销售转型，快速成长为建筑门窗产业细分市场中的头部企业，超过50%产能实现出口，其中门窗密封胶条每天出货量达到80万米，销量跻身国内前三；日均销售聚氨酯发泡胶60万只，也名列业内前茅。我们能有如此成绩，与抓住数字经济发展机遇密不可分。”丁武言向大家展示公司TikTok店铺运营情况。

浩凯公司从2013年开始进入外贸市场，但产品销售大多依赖参加各国展会，不但销售费用高，产品出货量也非常有限。随着数字技术兴起，浩凯公司果断抓住这一风口，积极抢占新赛道。

浩凯公司首先在阿里国际站尝试VR技术，帮助企业在业内率先实现了客户可视化生产。

“3月12日，中北美洲的哥斯达黎加一家公司线上询盘，我们打开视频验厂通道，客户通过VR技术清晰看到了工厂的生产过程，立刻下单30万元产品。”丁武言说起数字技术给企业生产销售带来的变化。

通过VR等数字技术赋能，浩凯公

700家小微企业享受“产业云”红利

在建筑门窗企业推进数字化转型中，任丘市建筑门窗行业协会发挥了重要的引导作用。

2023年，协会主动与华北石油通信有限公司合作，共同打造了“门窗产业云”，帮助会员企业利用数字技术实现快速发展。

“‘门窗产业云’是提供第三方服务的数字化平台。平台立足服务任丘建筑门窗产业，连接政府、协会、产业、企业与消费者，以‘供需对接、整合资源、全面服务’理念，构建‘一平台、多维度、全链条’产业链协同发展生态圈，推动门窗产业升级，助力区域经济发展。目前，超过700家企业从产业云中获益。”门窗产业云负责人王晓晔介绍

说。

“作为首批上云企业，我们得到的帮助很大。”兴恒泰有限公司负责人陈翠现身说法，“上云后，我们发布铝单板、铝格栅、百叶窗等供求信息，很快就能收到国外客户的询盘电话。在众多企业上云后，平台产品类型将进一步丰富，国外企业可享受一站式采购服务，极大节约采购企业时间成本。”

产业因聚而兴，生态因聚而生。产业云为建筑门窗产业链上下游企业以及营销推广、维修租赁、金融保险、法律咨询、知识产权等相关企业搭建起合作平台。

协会一直致力于为广大会员企业提供高效优质服务。随着数字经济突

基本实现自动化运行和标准化生产。我们接到订单，产品数据进入生产中心后，可以立刻安排相关产线生产，做到了当天出模具、第二天即可量产。去年，公司接到沙特超级城市项目中一笔500万元订单，传统生产周期要2至3个月时间，我们依托柔性生产机制，不到1个月就完成生产并交付。”

今年3月初，博澳公司接到巴西一家企业询单，要订购一批产品，要求一个月时间交付，对接的外贸员自信回复：“我们公司15天就能交付。”

这时，这家巴西公司负责人发出疑问：“这么短时间就可以完成吗？”在看过博澳公司生产流程后，巴西公司果断签订了订单。

司快速开拓了中东、南亚、东南亚、南美等国际市场。

今年初，浩凯公司开通了TikTok和“脸书”店铺。“我们正将更多资源投入到TikTok和‘脸书’等国际平台上推广产品。目前，公司拥有2个TikTok账号，我们正尝试用AI工具，针对不同区域客户需求，制作相应的产品展示短视频，通过与平台上的客户互动，以定制服务进一步打开目标市场。”

为配合线上销售，浩凯公司开始逐步推进海外项目落地。目前，该公司在印度、乌兹别克斯坦等国的海外仓项目正在快速推进中。

飞猛进，制造企业不管是在销售端，还是供应链，都面临巨大挑战。沧州市建筑门窗行业协会会长孙国勋表示，“门窗产业云”以产业数字化形式，帮助生产企业解决信息化建设难题，促进企业数字化转型，降低企业日常运行成本；赋能建筑门窗产业转型升级，提升产业话语权和定价权，推动产业链式发展，打造优势产业生态圈。



智慧课堂

智能AI 一键生成会议纪要

吴 梦

日常工作中，一些重要会议决议事项繁多，常常需要我们在会后形成会议纪要分享给团队成员，确保信息的及时传达。但由于会议信息量较大，撰写会议纪要就成了大家颇为头疼的一项工作。今天，我教大家使用AI工具快速生成会议纪要，让我们从复杂的工作中解放出来。

首先，要选定一款符合自己使用习惯的AI工具，例如飞书妙记、通义听悟等。

其次，要保障会议录音的音质清晰。在生成会议纪要时，我们需将录音文件上传至AI工具系统，点击转换，就能帮我们自动生成文字内容。随后，将生成的文字内容导出为word文档，在AI对话框中输入优化指令，就可以马上获取精简和优化后的会议纪要。

此时大家要注意了。由于会议纪要内容侧重点不同，我们需要反复调用AI功能中的优化指令，直到生成符合要求的最终文本。

最后，我们生成的会议纪要可通过电子邮件或云盘等方式，轻松分享给团队成员，确保信息的及时准确传达。

DeepSeek+Kimi 5分钟制作专业PPT

吴 梦

从商务活动到教学课件，PPT制作已成为人们日常工作中的必备技能之一，但复杂的制作过程，也让大家倍感压力。今天就介绍一种PPT快速制作方法。

首先，我们需要打开DeepSeek，在对话界面内输入指令：“请用Markdown格式生成一份关于(**)的PPT大纲，需包含封面、目录、3个核心章节（每章至少2个论点）、总结页，语言简洁专业。”

这里面有个小技巧请大家记牢，就是加上“避免口语化”“需数据支撑”等要求，这样系统输出的内容会更全面严谨。

等DeepSeek输出PPT大纲后，我们就可以打开Kimi，登录后点击左侧菜单栏的“Kimi+”，在里面找到PPT助手选项并点击它。

之后，我们就可以将DeepSeek生成的PPT大纲内容粘贴到Kimi的输入框，然后发送（系统会自动精简冗余内容，提升可读性）。

内容精简完成后，会出现“一键生成PPT”的选项。

这时就到了选择风格模板的时刻了。Kimi的PPT助手提供了商务、科技、教育等10种风格模板，大家可以根据自己喜好和应用需求自由选取。如果大家没有选到喜欢的模板，不妨选“科技”模板，实测最不易出错。

莫让AI工具成为“双刃剑”

麦 田

在当今天快节奏的工作环境中，AI工具的兴起无疑为快速生成会议纪要、制作PPT等工作带来了极大便利。这些智能助手能够迅速整理信息、提炼要点，使我们从繁琐的格式调整和文字堆砌中解脱出来，专注于内容本身的优化与创新。

然而，AI工具并非万能钥匙。它们的优点在于高效与便捷，但缺点也同样明显：缺乏深度理解与创意。过度依赖AI可能导致我们的思维变得僵化，失去独立思考与表达能力。此外，AI生成的文档虽然结构清晰，但往往缺乏个性化的语言风格和情感色彩，难以完全替代人们在职场沟通中的独特价值。

因此，在享受AI带来的高效时，我们应保持清醒的头脑。结合实际工作需要，合理选用AI工具，既发挥其在数据处理、格式规范等方面的优势，又注重发挥个人的聪明才智，保持对内容的深度理解与创意表达。我们要将AI视为辅助工具，而非替代者，确保在提高工作效率的同时，不丢掉个人的核心竞争力。

总之，AI工具用得好了可以事半功倍，用得不好则可能适得其反。只有理性看待、合理利用，才能在享受科技便利的同时，保持和提升自身的职场竞争力。

让我们以更加智慧的方式，去迎接AI时代的挑战与机遇。



美枣王公司工人对红枣产品进行分拣包装。 吴 梦 摄