

AI巡店项目需求书草案

用于内部立项讨论、IT评估与供应商交流

适用企业：样例快消企业 行业：快消行业 生成时间：2026-06-04 11:26

执行摘要

中性场景年度收益约 1,266,720 元，ROI为 7.04 倍，预计回收期约 1.7 个月。建议进入立项论证，并优先设计一期范围与验收指标。

项目背景与建设目标

当前巡店图片真实性难校验，重点SKU铺货结果依赖人工汇总，管理层难以及时定位区域差距。

- 获取可信的产品铺货数据，并形成可分析的管理视角。
- 优先提升图片真实性、重点SKU铺货和后台复核效率。
- 以小范围POC复核真实收益，再决定规模化范围。

一期建议范围

能力	业务作用	阶段
图片查重	识别跨店、跨时间重复图片	一期
翻拍与质量检测	识别翻拍、模糊和异常角度	一期
重点SKU识别	判断必铺品、新品和重点产品进店	一期
铺货分析	按产品、区域、渠道和门店分析差距	一期
竞品/价签/费用稽核	需更多规则、样本和系统闭环	二期

业务流程设计

- 铺货与拍照标准下发。
- 到店执行、图片质量与真实性检测。
- 重点SKU识别，低置信度结果进入人工复核。
- 识别结果回流业务系统并形成多维铺货分析。
- 管理人员基于差距推动整改并复盘收益。

ROI测算

场景	ROI	年度净收益	回收期
保守	4.57x	642,630 元	2.6个月
中性	7.04x	1,086,720 元	1.7个月

场景	ROI	年度净收益	回收期
积极	8.33x	1,319,934 元	1.4个月

POC与验收建议

- 按重点SKU、渠道和陈列环境分层统计识别效果，不只看整体平均值。
- 分别验证图片查重、翻拍、模糊等异常类型。
- 将人工复核、异常处理和结果回流纳入业务流程验收。
- 除算法指标外，必须验证铺货差距能否被定位并推动整改。

供应商选型评分

维度	权重	关注点
业务理解与方案	25%	目标、范围、流程、分期和价值闭环
算法与运营能力	25%	分层准确率、持续调优、异常处理
集成与数据安全	20%	接口、部署、权限、存储和删除
实施与服务	25%	计划、团队、上线、运维和复盘
商务可持续性	5%	报价透明、扩展成本和退出机制

重要说明

- 人效节省只计算单店盘点时间差，不等同于直接裁减人员。
- 费用稽核只计算异常费用中可被AI识别和拦截的部分。
- 铺货改善属于机会型收益，已乘以可信折扣。
- 管理提效按人效节省与费用止损合计的12%估算。
- 结果用于立项前判断，正式采购前需用企业真实数据复核。

本文件为自动生成的需求书草案，不构成财务、采购、算法准确率或项目效果承诺。