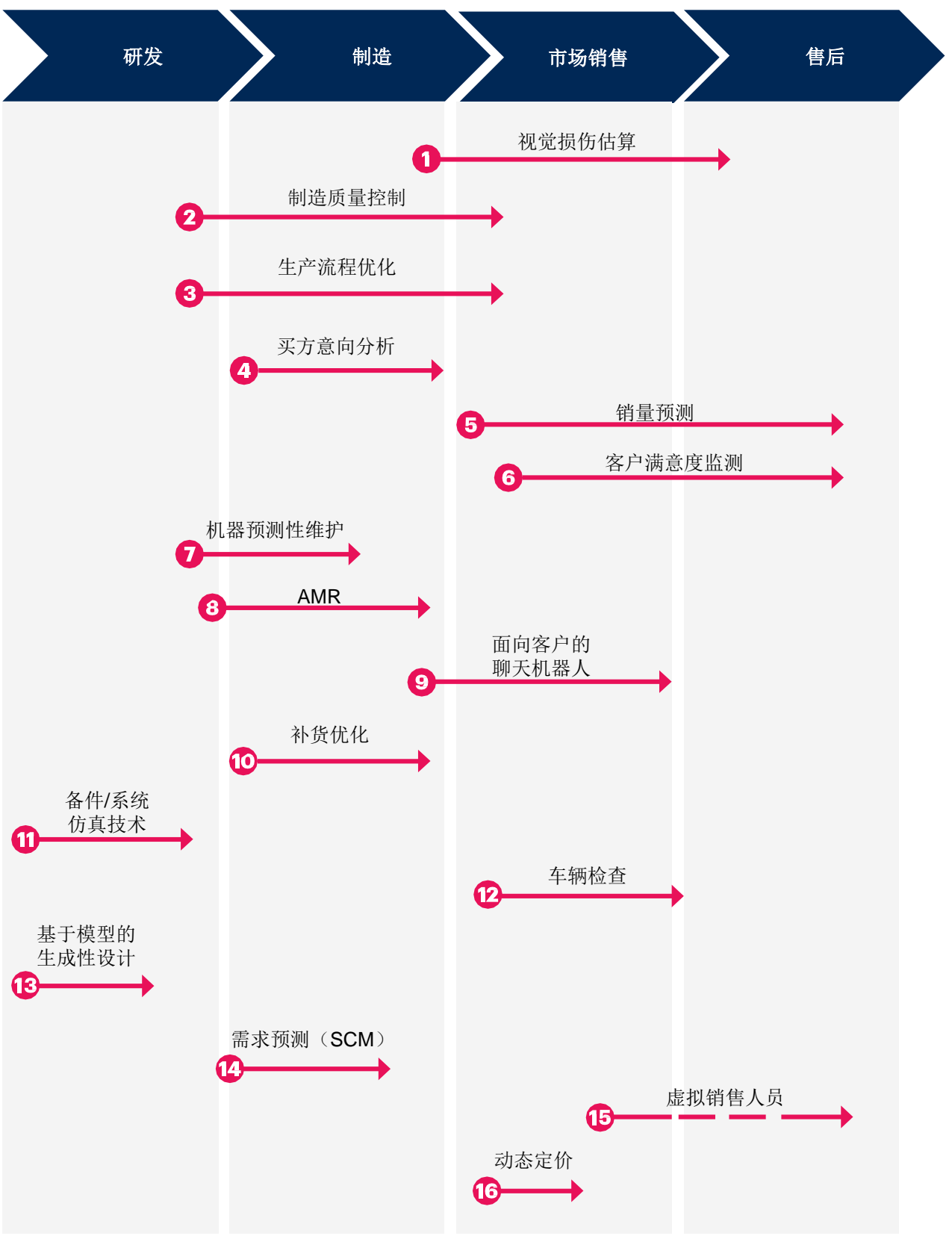
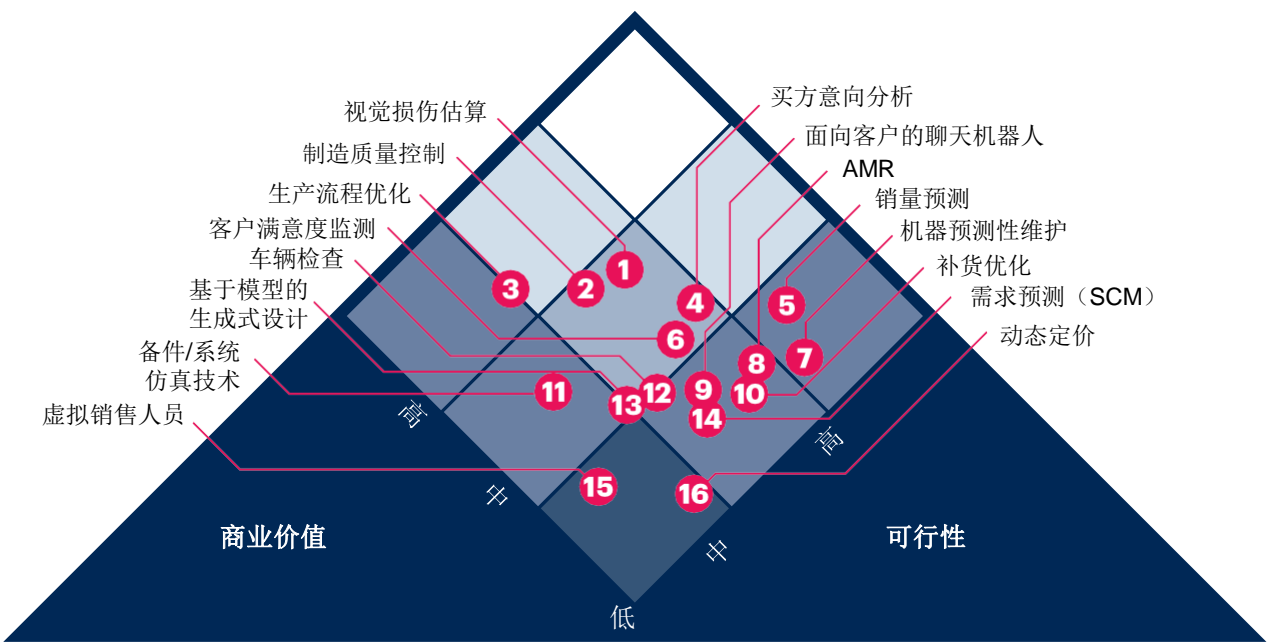


信息图：汽车企业人工智能用例棱镜



— 商业用例具有间歇性，不适用于虚线处所示流程

	商业用例	商业价值				可行性	
		成本降低 ¹	收入增长 ²	客户满意度 ³	创新 ⁴	技术可行性 ⁵	组织/外部就绪情况 ⁶
1	视觉损伤估算	中	中	中	中	中	中
2	制造质量控制	高	中	中	高	中	中
3	生产流程优化	高	中	中	高	中	中
4	买方意向分析	中	中	中	中	中	中
5	销量预测	中	中	中	中	中	高
6	客户满意度监测	中	中	高	中	中	中
7	机器预测性维护	中	中	中	中	中	中
8	AMR	中	中	中	中	中	中
9	面向客户的聊天机器人	中	中	中	中	中	中
10	补货优化	中	中	中	中	中	中
11	备件/系统仿真技术	中	中	中	高	中	中
12	车辆检查	中	中	中	高	中	中
13	基于模型的生成式设计	中	中	中	高	中	中
14	需求预测 (SCM)	中	中	中	中	中	中
15	虚拟销售人员	中	中	中	中	中	中
16	动态定价	中	中	中	中	中	中

¹ 降低开发、运营、制造、销售或服务车辆的成本。
² 提高销售车辆和相关服务的能力或提高价格。
³ 包括及时解决客户问题、对产品和服务满意等所有因素。
⁴ 当前状态和未来状态之间的能力或流程差异。
⁵ 实施过程中工具、人员和财务资源的可用性。
⁶ 企业机构尝试实施新技术的意愿和就绪情况。

○ 无
 ◐ 低
 ◑ 中
 ◒ 高
 ◓ 极高