OPSGO AI · TEAM 2026.10

核心团队四个人，背后一张交付网络

客户只对接一个人。四个人都在你的项目里——
谁定方案、谁写系统、谁盯落地、谁把门推开。
需要行业专家或特定系统对接时，从协作网络里调。

4
核心团队
全部在项目里

3/4
在 FDE 100
先锋名单中

0
套被替换的
现有系统



核心团队，人人下场

4

个人 · 全部在项目里

四个人，四个名字，
都在你的项目里。

需要行业专家、数据工程、特定系统对接时，
不必为此长期养一支队伍。

01 没有挂名顾问

「顾问」这个头衔的问题不是不专业，是不承担结果。名单上这四个人都在项目里——方案上签字的人，就是最后要面对验收的人。

02 每个人都要到现场

做方案的人必须去过现场，写系统的人必须坐在工位旁边。没进过车间、门店或项目部的人，不写进这份名单——这也是我们判断一个场景能不能做的前提。

03 不做超出能力的承诺

做不了的部分，在方案里就写清楚不属于本次范围，而不是先签下来再想办法凑人——那种项目最后受伤的一定是客户。

判断　责任不外包，只外包产能：名单上有名字的人，就是要在项目里被点名的人。

核心团队之外，还有一张网络

800+

长期协作的 FDE 从业者

在 Datawhale FDE 100、OPCC、OpenFDE、FDE 可信聚合平台等社群里。

54	28	3
长期参与的从业者社群	近 30 天仍有活跃协作	所高校授课合作

01 核心团队

客户只对接一个人。核心团队四个人分别是方案、技术、交付、出海，责任不随项目变动——你不用每次重新解释背景，也不用判断「这次该找谁」。

02 可调产能

企业 AI 落地需要的专业能力太杂：业务流程、数据、检索、工程、跨境合规、行业知识。任何四个人的固定编制都覆盖不了——所以需要的能力在，但不必让你为它长期预付。

03 统一责任

网络里的每一段，都由我们对结果负责，不出现「这块是外包的」。多方协作最容易出的是责任真空，这一条是硬约束。

判断 网络越大，越不能靠熟人。所以每一段协作都套同一套机制：任务边界、验收标准、责任主体，开工前写清楚。

核心团队四个人，四段接力

谁在哪一段
接手你的项目

客户只对接第一个人。
其余三段是内部接力——你不需要分别找到他们，但你需要知道背后有人在接。

四段之间不是转交，是同一件事的不同侧面：
方案定不了的事，技术不会自己变简单。

谢

谢尧

方案负责人 · 创始人

把现场问题转成能试点、能验收的方案；客户唯一对口人。

FDE 100 首批先锋人物 · 交大安泰 FDE 课程讲师

孙

孙斌 Kevin

交付负责人 · 电商 / 跨境

把跑通的场景做成能规模化的生意：电商、跨境、AIGC。

森泽云创 Founder · 火山引擎 ADGL 济南负责人

吴

吴少云

技术负责人

把方案写成能跑、能部署、能维护的系统：检索、判定、Agent。

哈工大软件工程 · 14 年研发 · 百度搜索与推荐背景

赵

赵云淞

战略与出海

把门推开：跨境项目的签约主体、币种、数据与现场节奏。

FDE 100 首批先锋人物 · AI 创业与海外 AI 投资经历

没有「售前」和「交付」两拨人：谈方案的人，就是后面要交东西的人。



谢尧

FOUNDER · SOLUTION LEAD

04 · 创始人

把现场问题，变成一份能签字验收的方案

01

FDE 100 首批先锋人物

全国 22 位，按项目成果评

02

FDE 优秀案例奖

上海交大安泰 × Datawhale

03

FDE 精选课程讲师

主讲核心课第 01 讲

武汉理工大学；前抖音集团评价社区产品经理。现在做一件事：进现场，把反复发生、靠人盯、容易出问题的动作，做成能跑、能查、能改的 AI 工作流。

工程机械贸易 · 群聊经营日报　汽车供应链 · 任务单转 BOM　建筑央企 · 方案合规审核

以上为已交付场景，客户按保密要求匿名；效果数字属单项目实测，不作为普适承诺。

客户只对接一个人：范围、方案、验收标准，由他签字。

孙斌 Kevin：把 AI 从方案推到业务里真跑起来

3 段从 0 到 1 的经历
创业 · 平台 · 社群

技术团队最容易缺的一段，不是把东西做出来，是**做完之后怎么让业务真的用起来、怎么跑量、怎么复制到第二个客户**。他补的是这一段。

作为 117AI 的 FDE 负责人，他带团队走的是「诊断 → 规划 → 应用开发 → 工程交付 → 分层培训」整条链路，方向集中在电商、跨境与大消费。

> **交付不是把系统装进去，是让它在业务里活下来。**

TRACK

- **117AI FDE 负责人**
  兼 117AI 社区主理人
- **森泽云创**
  Founder
- **火山引擎 ADGL**
  济南负责人 · AI 应用开发技术专家
- **Datawhale FDE 100**
  先锋成员 · 案例入选

常驻济南 / 杭州

他带的 FDE 团队经手过的场景（团队项目，非其个人独立完成）

约 48 小时 → 秒级
煤化工 · 数据治理与 AI 经营报告（数据就绪后生成）

次日 → 分钟级
装备贸易 · 资料治理、发品与询盘响应

1–2 小时 → 约 20 分钟
电商内容 · 选题、脚本与初稿生产

一个把系统做进去，一个把门推开

吴少云

技术负责人

哈尔滨工业大学软件工程，14 年互联网研发，百度搜索与推荐系统背景。负责检索链路、判定逻辑与智能体编排——决定这套东西**能不能跑、能不能私有化部署、能不能长期维护**。

客户现场最难的部分往往不在模型，在把扫描件、表格、口语化描述变成机器能照判的结构。这是他每天在做的活。

RAG 与检索 · Agent 编排 · 知识图谱 · 本地部署

「能不能跑」是他先问的问题，
不是「能不能做」。

赵云淞

战略与出海

电子计算机工程背景，AI 创业与海外 AI 投资经历。跨境项目里那些比技术更容易卡住的事——**签约主体、币种结算、数据出境、现场节奏**，由他先趟一遍。

同时负责赛道研究与生态合作，决定我们把力气放在哪个方向。

FDE 100 首批先锋人物 · 跨境落地

「这一单合不合规」是他先问的
问题，不是「能不能签」。

两个人不在同一条线上，但每个项目都要同时经过他们：技术决定东西能不能落地，出海决定这单能不能跨境做。

一个项目，四段接力

你只对接一个人；背后是四段接力，每一段都有明确的交接物。

01 · 方案
谢尧
访谈、定边界、写方案

→

02 · 技术
吴少云
架构、检索、部署

→

03 · 交付
孙斌
上线、推广、跑通业务

→

04 · 出海
赵云淞
跨境合规与生态

DAY 1

第 1 天

方案负责人到场，看真实流程、看数据长什么样。当天或次日给出口头判断：这件事值不值得做、第一步做什么。

WEEK 1–4

第 1–4 周

技术负责人把方案写成能跑的东西；试点期间每周一次当面或线上对齐，卡点当周处理，不攒到月底。

DAY 30+

上线 30 天后

交付负责人回来看：谁在用、用了几次、哪里卡住。还在被天天用，才算交付完成；没人用的系统不算。

> 接力不等于转手：任何一段出问题，客户打的是同一个电话，不会听到「这块不是我负责」。

网络越大，越要靠机制

01 不养 bench

没有一支排队等项目的队伍。给你做范围界定的工程师，就是最后写代码、跑上线的工程师。代价是我们同时接不了太多单——所以我们更愿意把一单做深。

02 责任不外包

客户只对一个责任主体。需要额外专业能力时，由我们组织资源、统一对结果负责——你不用分别对接，也不会听到「这块不是我负责」。

03 不做超出能力的承诺

不承诺「一个季度把全公司流程都改一遍」这类量。做不了的部分，在方案里就写清楚不属于本次范围，而不是先签下来再说。

我们不做的三类事

不做系统集成与代运维

CRM、ERP、官网这类系统建设不在范围内。我们只把 AI 那一层做进去。

不训练自己的大模型

只用成熟可用的模型，不做底座。你的钱花在业务结构上，不花在炼丹上。

不做组织变革咨询

绩效、编制、汇报关系不在我们范围内——那是另一门专业。

判断　小团队的可信度，不来自「我们什么都能做」，来自敢在方案里写清楚哪一段我们不做。

培训不是听完就散的一场课

四套已成型的课，按听众分层备课；案例来自交付现场，可以从痛点诊断一路拆到验收。

11+
场对外公开输出
2026.07 至今

4
场高校授课
浙大 / 南大 / 上交

5
场主讲 / 课程讲师
其余为圆桌与分享

12
期溪青夜校公开课
共青团梁溪区委指导

课程特点

交付者来授课　案例来自一线现场，可完整拆到验收环节。

一套内容切三刀　企业主讲决策、学生讲市场与门槛、同行讲报价与拆解。

数据必带来源　IDC / Gartner / MIT NANDA 等公开来源，标注年份与口径。

01 · 企业主 / 开发者

企业 AI 转型：不是找一个牛人，而是搭一张能力网

半天 / 一天 · 可拆为两个半场

带走：OPC → OPT → FDE 的角色分工，与一张 7–14 天轻量验证清单。

02 · 企业主 / 管理层

AI 时代企业主三大基础能力

2–3 小时 · 高管专场

带走：会判断 · 沉淀经验 · 分辨真落地，以及三种能力对应的岗位。

03 · 职场人 / 个体创业者

两晚搭出你的个人 AI 工作台

两天线上实训 · 每天 1 小时 · 无需编程

带走：一个能跑的工作台、一个专业工作流、一个可复用 Skill。

04 · 高校 / 技术从业者

从会用 AI 到真正解决问题

90–120 分钟 · 高校讲座

带走：市场真实结构、95% 项目没跑出来的原因、六件事行动清单。

企业内训按需定制　需求访谈 → 定制大纲 → 现场实操 → 课后行动清单；能力按五层阶梯往上搭：L1 触达 · L2 应用 · L3 知识 · L4 数据 · L5 构建

已服务：建筑施工企业 AI 通识内训 · 联想 AI PC 分享　|　行业论坛：Datawhale 南京 FDE 专场 · 上海场路演 · 梁溪区 OPC 生态大会

被谁认定过，被谁写过

只列可公开检索的第三方记录，附机构与时间；不引用媒体对个人头衔的描述。

2026-09-06

FDE 100 · 首批先锋人物

全国 22 位。不按头衔或影响力评选，从真实项目识别、以项目成果为依据。

2026-09-06

FDE 优秀案例奖

上海交通大学安泰经济与管理学院 × Datawhale 联合颁发，FDE 人才专精培育计划。

2026-09-06

FDE 精选课程 · 讲师

6+4 课程体系授课人，主讲核心课第 01 讲《成为 FDE：角色、项目与报价》。

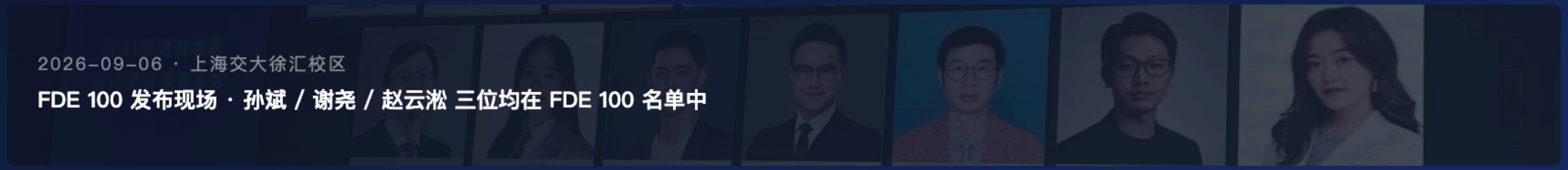
媒体报道与公开记录

2026-08-22	**无锡市人民政府官网**	《搭建全域生态 赋能一人成军》· 被点名的三家梁溪 OPC 企业之一
2026-08-31	**腾讯新闻**	《那些被管理层请进公司，却不被一线员工接受的 FDE 们》· 受访从业者之一
2026-09-06	**Datawhale**	《我们在上海交大，四个 FDE 战略发布！》
2026-09-06	**上海交大安泰经管学院**	《交大安泰 AI 场景共创迎来首批成果，携手 Datawhale 启动 FDE 人才培养》
2026-09-09	**浙江大学湖州研究院**	《用 AI 帮老板看清经营情况 | ZJUAI FDE Training Camp》· 第二课主讲

高校授课 上海交大安泰（FDE 精选课程讲师） · 浙江大学（ZJUAI × 湖州研究院 FDE Training Camp 主讲） · 南京大学工程管理学院（工程管理前沿讲座）

11 · 怎么开始

带着一个真实场景来，先判断这件事值不值得做



2026-09-06 · 上海交大徐汇校区

FDE 100 发布现场 · 孙斌 / 谢尧 / 赵云淞 三位均在 FDE 100 名单中

STEP 01 · 免费

30 分钟初诊

线上聊一次，把现状与目标讲清楚。结论当场给：这件事值不值得做、第一个该动的地方在哪。

STEP 02

实地诊断

进现场看业务、看数据，出路径、里程碑与正式报价。诊断报告归你所有，不合作也能用。

STEP 03

分阶段交付

按阶段做，每阶段可验收、可停可续。上线 30 天后还有人天天用，才算交付完成。

> **不做「先签下来再想办法」的事——第一件事是先告诉你值不值得做。**

第一步不需要付费，也不需要你现在就有明确的需求。

无锡继达智成科技有限公司 · www.opsgoai.com · xieyao@opsgoai.cn

案例客户均按保密要求匿名；本材料不构成效果承诺。