华天启新材 × 企策AI

企业政策赋能与AI
联合创新合作方案

政策赋能 · AI智能化升级 · 联合产品研发 · 海外市场增长

以政策红利为切入点，以AI技术为核心驱动力，共同推动企业智能化升级、AI产品创新及海外市场拓展。

合作意向方案 ›

2026年11月



先进材料 · AI技术 · 智能制造 · 全球市场

合作愿景：从政策资源到AI产业新增长



AI时代，企业的发展机会不仅来自现有业务增长，也来自AI技术带来的产业升级与新产品机会。

政策红利合作



- 梳理企业可匹配的AI、数字化、研发及技术创新相关政策
- 通过政策筛查和申报服务，帮助企业争取符合条件的政策支持
- 将政策资源转化为企业智能化升级的助力

AI智能化升级与出海



- 利用AI提升企业研发、管理、销售和运营效率
- 结合企业现有产业能力，探索AI赋能海外市场的增长方式

AI产品联合研发



- 结合双方AI产品研发能力
- 重点探索AI个人助理、AI家庭助理等持续型智能服务产品
- 共同完成产品研发、市场验证和商业化

核心理念：从一次政策合作，走向长期AI产业创新与商业共创。

双方合作基础：产业能力与AI能力互补

产业、研发、产品工程与AI Agent能力结合，形成从技术研发到产品商业化的合作基础。

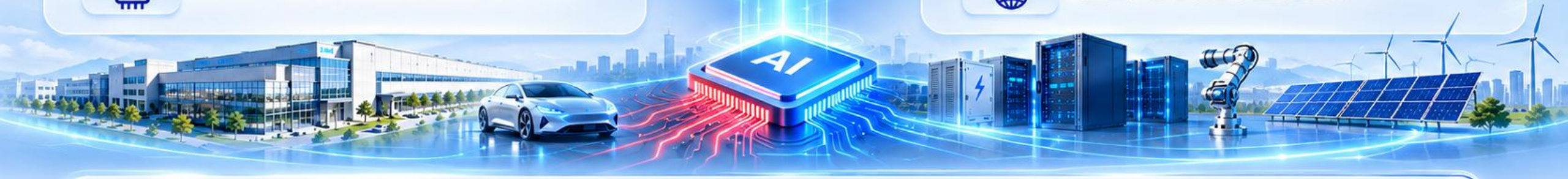
华天启新材的产业基础

- 深耕热管理新材料领域
- 具备材料产品及应用场景的研发基础
- 具备产业化和产品应用基础
- 根据双方沟通，具备AI产品研发能力

协同

我方的AI产品与商业增长能力

- 企业政策资源筛查及AI增长方案设计
- AI Agent总体架构与应用产品设计
- AI个人助理、AI家庭助理研发方向
- AI场景应用、产品商业模式及市场增长规划
- 海外市场拓展与商业化合作



双方互补价值

华天启新材提供产业、研发及产品工程能力；我方提供AI Agent应用设计、产品场景与商业增长能力。双方共同推进从技术研发到产品落地，再到市场商业化的完整过程。

整体合作架构：四个方向形成闭环

以政策合作为入口，以AI升级为基础，以联合研发为核心，以海外增长为商业化方向。





企业政策红利

通过企业社保人员清单及基础经营资料，初步筛查适合企业的政策支持方向，进一步核实申报资格。



企业AI智能化升级

根据企业现有业务，推动研发、技术知识、销售、管理和运营等环节的AI应用落地。



AI产品联合研发

发挥双方技术优势，共同研发AI个人助理、AI家庭助理及其他具有市场价值的AI应用产品。



海外市场增长

围绕企业现有产业业务和联合研发的新产品，探索海外市场、品牌、渠道及客户增长。

合作逻辑：政策赋能 → AI升级 → 产品创新 → 海外增长。



合作方向一：企业政策红利筛查与申报

以社保清单为入口，开展政策适配性筛查，并逐步推进项目申报与实施。



以社保清单为入口



企业首先提供近期社保参保人员清单（初步筛查可先脱敏），由我方开展分析。

重点关注

- 企业人员规模及参保情况
- 企业所属行业及经营主体条件
- AI应用、数字化转型及技术改造相关支持方向
- 研发创新、技术创新及其他符合条件的政策项目

合作流程

1. 企业提供社保清单及基本资料
2. 我方开展政策初步筛查
3. 梳理可匹配的政策方向及申报条件
4. 双方确认具体申报项目
5. 根据项目要求补充资料并开展申报
6. 跟进审批、实施及验收流程

说明：社保清单用于初步筛查，并不代表仅凭该清单即可完成申报；补助金额及能否获批，以主管部门审核结果为准；政策资金须按获批项目用途和规定使用。

合作方向二：推动企业AI智能化升级

结合华天启新材实际业务，优先选择可验证、可落地的AI应用场景。



AI研发知识助手

将材料配方、技术资料、测试报告、实验记录等知识进行沉淀，帮助研发人员快速检索、分析和整理信息。

AI技术服务助手

围绕产品参数、材料性能、应用方案及客户技术问题，建立企业专属技术知识库，提高技术服务效率。

AI销售增长助手

辅助客户需求分析、产品方案匹配、销售资料生成、客户跟进及商机管理。

AI海外营销助手

支持多语言产品资料、海外市场研究、客户开发、邮件沟通及销售线索管理。

建议先选择1—2个真实业务场景开展试点，以实际效率提升和业务效果决定后续投入。

合作方向三：共建AI Agent技术底座

一个AI Agent底座，连接多个应用场景，支撑持续性AI智能助理产品。



应用产品层 >>


AI个人助理


AI家庭助理


面向特定行业的
AI服务助理


后续可扩展的
AI硬件与智能
服务产品

通过底层能力复用，降低重复研发成本，形成可持续扩展的AI产品体系。

联合产品一：AI个人助理

每个人拥有一个持续理解自己、帮助自己完成事情的专属AI助理。

核心功能

1. AI自然语言对话与个人问询
2. 用户档案及长期记忆
3. 个人目标、计划与任务管理
4. 日程安排及智能提醒
5. 知识服务与工具调用
6. 根据用户需求主动提供持续性服务

产品价值

不只是回答用户的问题，而是能够了解用户、记住用户、理解用户的目标，并持续协助用户完成实际任务。

建议首个MVP闭环

用户注册 → AI问询 → 建立个人档案 → AI对话 → 任务与日程 → 执行提醒 → 持续跟进

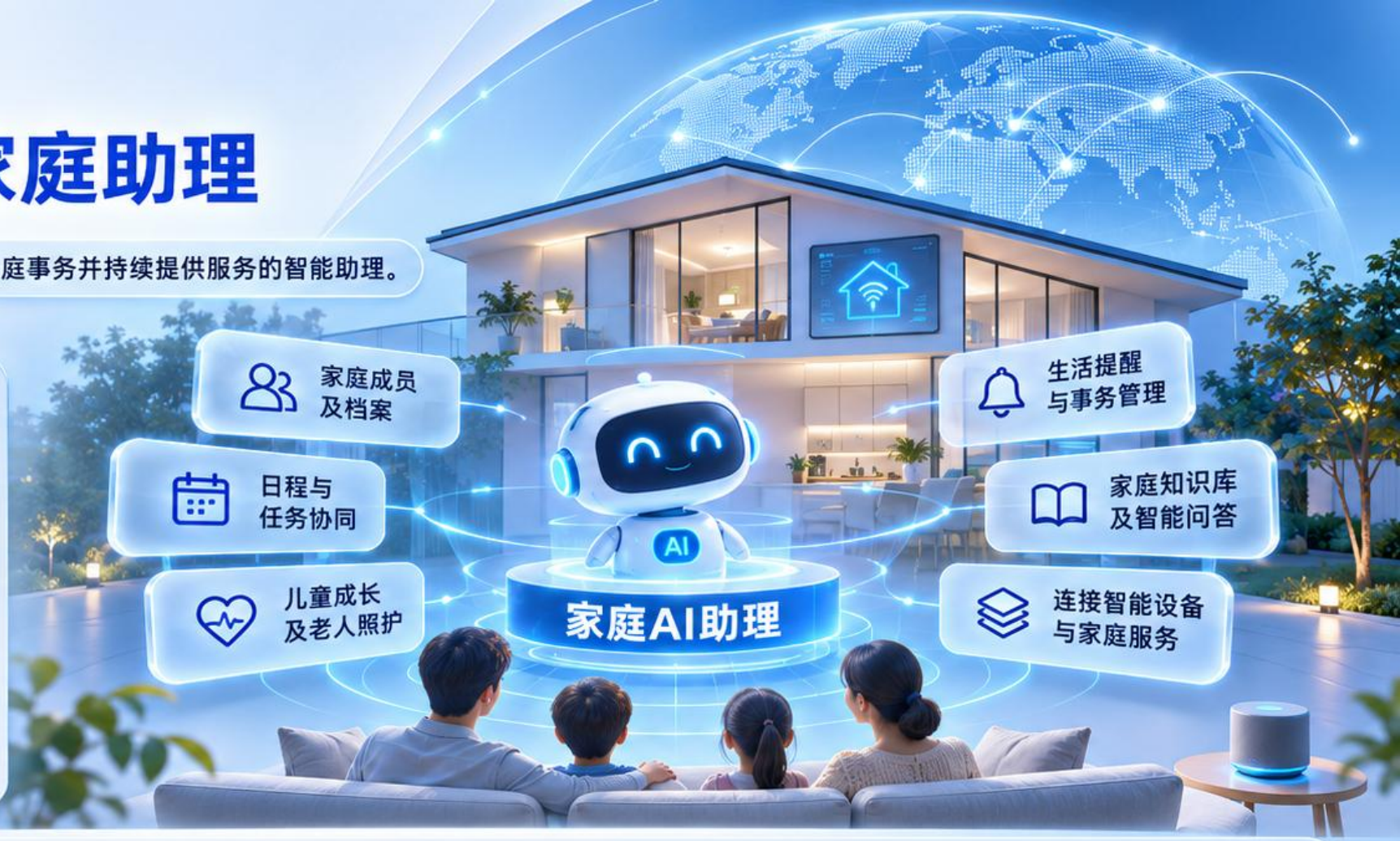


联合产品二：AI家庭助理

以家庭为单位，建立一个能够理解家庭成员、管理家庭事务并持续提供服务的智能助理。

核心功能

- 家庭成员及个人档案
- 家庭共享日程与任务协同
- 儿童成长及老人照护辅助
- 家庭生活提醒与事务管理
- 家庭知识库及智能问答
- 后续连接智能设备与家庭服务



产品价值 | 将家庭成员、家庭信息、日常事务和服务连接起来，让AI从个人工具延伸为家庭的持续性智能服务入口。

建议首个MVP闭环

建立家庭 → 添加成员 → AI了解家庭需求 → 建立家庭档案 → 日程与任务协同 → 智能提醒 → 持续服务

产品需要做好成员身份、家庭共享权限及个人隐私隔离。

联合研发机制：从产品定义到MVP落地

建议采取分阶段联合研发的方式，先完成产品定义，再推进技术研发、测试验证与产品迭代。





第一阶段：产品定义

- 共同确定目标用户和应用场景
- 梳理产品需求及核心功能
- 确定AI Agent技术架构
- 明确软硬件结合的必要性



第二阶段：技术研发

- AI Agent底层能力开发
- APP及用户交互界面开发
- 记忆、知识库和任务系统集成
- 必要的设备及第三方服务连接



第三阶段：测试验证

- 形成可体验的产品原型
- 邀请目标用户试用
- 收集用户反馈
- 验证持续使用及付费意愿



第四阶段：产品迭代

根据真实用户需求完善功能，逐步形成可商业化的产品。

AI | **建议先从AI个人助理的通用能力开始验证，再将成熟的底层能力扩展到AI家庭助理，减少重复研发。**

海外增长：双线布局，拓展全球市场

结合企业现有产业优势与联合AI产品能力，协同开拓全球市场，打造新的增长引擎。

A线：现有产业业务出海

以热管理新材料为核心，拓展全球行业客户



- 目标市场研究与客户需求分析
- 多语言产品资料与技术方案建设
- AI辅助客户开发与商机管理
- 海外渠道、代理与合作伙伴拓展
- 重点覆盖：AI服务器/数据中心、新能源汽车、储能、光伏等领域



B线：联合AI产品出海

以AI个人助理、AI家庭助理为核心，面向全球用户



- 海外用户需求与应用场景研究
- 产品多语言本地化与合规适配
- 用户增长与市场推广（线上+渠道）
- 探索会员订阅、增值服务及生态合作
- 逐步拓展北美、欧洲、日韩、东南亚等重点市场

重点目标市场

- **北美市场**（技术与消费升级）
- **欧洲市场**（绿色与可持续）
- **日韩市场**（高品质与智能产品）
- **东南亚市场**（增长快、需求多元）
- **其他新兴市场**（中东、拉美等）

预期价值

- 扩大海外业务收入
- 打造国际化品牌
- 形成AI产品全球化布局
- 构建长期、可持续的海外增长体系

合作模式与双方分工

优势互补、联合研发、共同投入、共创产品与市场价值。





华天启新材

产业与研发能力

- 提供AI产品研发及工程化技术支持
- 参与产品技术架构、开发与测试
- 根据项目需要提供产业、供应链及生产资源
- 负责产品交付、质量控制与技术迭代
- 结合自身产业场景，推动AI应用落地与验证

联合研发
协同创新



企策AI

AI应用与商业增长能力

- 提供AI Agent产品架构与应用设计
- 提供AI个人助理、家庭助理的产品规划与场景设计
- 负责产品需求、商业模式及市场定位规划
- 组织用户验证、市场推广与商业化设计
- 提供企业政策资源与AI增长方案支持

合作模式

项目制启动
快速落地，验证价值

联合研发
技术共建，产品共创

市场共营
产品推广，收益共享

合作重点

（通过专项协议明确）

- 资源投入（人力/技术/资金）
- 研发成果与知识产权归属
- 产品销售主体与市场区域
- 收益分配机制（阶段性或产品线）
- 数据安全与隐私保护
- 项目管理与退出机制

商业模式：建立多层次的持续收入体系

从企业服务到AI产品，再到海外市场，逐步形成多元化、可持续的商业收入。



企业服务收入

- 政策筛查与申报服务
- 企业AI智能化升级
- AI系统部署与持续服务



AI产品收入

- AI个人助理会员订阅
- AI家庭助理会员订阅
- AI增值服务
- 智能硬件与软件结合



海外市场收入

- AI产品海外销售
- 海外会员订阅
- B2B企业合作
- 海外渠道与品牌合作

项目制服务收入
（政策与企业AI升级）

持续订阅收入
（AI个人/家庭助理）

规模化市场收入
（海外业务与全球增长）

具体收益分配，根据双方实际投入、研发贡献、产品归属、销售渠道及运营责任另行约定。

合作机制：明确分工、投入与成果归属

项目制推进、优势互补、联合研发、共同投入、共建产品与共创价值。





华天启新材

产业与研发侧

- 提供AI产品研发及工程化技术支持
- 参与产品技术架构、开发、测试与迭代
- 根据项目需要提供产业、供应链及生产资源
- 参与产品交付、质量控制与可靠性验证
- 支持产品的产业化、规模化与成本优化

战略协同
联合共创



企策AI

产品与商业侧

- 提供AI Agent产品架构与应用设计
- 提供AI个人助理、家庭助理的产品规划与场景设计
- 负责产品需求、商业模式及市场定位规划
- 组织用户验证、市场推广与商业化设计
- 提供企业政策资源与AI增长方案支持

双方共同负责

- 确定产品方向与研发计划
- 共同投入资源按模块组织研发
- 共同开展产品测试与市场验证
- 共同制定产品商业化方案

需明确的关键事项

（通过专项协议）

- 资源投入（人员/技术/资金）
- 知识产权与成果归属
- 研发费用与成本分担
- 产品销售主体与品牌、区域
- 收益分配机制
- 数据安全与隐私保护
- 项目退出与成果交接

合作推进计划：启动第一阶段，共同创造长期价值

分阶段务实推进，从政策切入、场景落地到产品验证与商业化，形成可持续的合作增长。

01 第一阶段：合作启动与政策筛查
(约0–30天)



- 企业提供脱敏社保清单及基础资料
- 开展企业政策适配性分析
- 双方进行AI技术及产品能力交流
- 确定首批企业AI升级场景

阶段成果：政策初筛结果、AI升级初步建议、合作方向确认

02 第二阶段：AI项目与产品原型
(约30–90天)



- 选择企业内部AI应用试点
- 确定AI个人助理或家庭助理的首个研发方向
- 完成产品需求、技术架构及原型
- 明确团队、预算、周期及交付标准

阶段成果：AI试点方案、产品原型、联合研发计划

03 第三阶段：市场验证与商业化
(约3–6个月)



- 开展产品测试及真实用户验证
- 根据反馈持续迭代优化
- 探索首批客户与付费场景
- 推进海外市场研究及渠道合作

阶段成果：可验证的产品、真实客户反馈及初步商业化路径

近期建议先做三件事

1. 提供社保清单，启动企业政策初筛
2. 安排双方AI研发团队进行一次技术交流
3. 共同确定AI个人助理、AI家庭助理的首个联合研发方向



以政策资源为入口，以AI技术为核心，以联合研发为抓手，以全球市场为目标。