李明玚 Theron Li

AI 产品 · 售前解决方案

theronli@outlook.com
+86 176 1009 7979
cv.theronli.com

具备业务咨询、产品管理与企业级 AI 项目交付经验，擅长理解业务、澄清需求并与管理层明确优先级。结合 AI 能力边界与交付难点推动落地；同时，从项目中提炼共性需求，推动定制方案向标准产品能力转化。

工作经历 EXPERIENCE

标普智元 / NeosAI

2025.11 — 至今

AI 产品负责人

- **产品与团队管理：**负责 IDP 产品规划与迭代，基于项目交付提炼共性需求与功能，持续完善标准产品能力；明确标准产品、行业配置与客户定制的边界，确定研发优先级。管理约 10 人团队，统筹产品建设与客户项目交付。
- **行业售前方案：**面向制造业、税务、医疗等行业客户，识别关键业务痛点与 AI 应用机会，评估产品适配及新增建设范围；形成方案架构、PoC 验证要求、报价结构与算力测算，支持客户明确建设优先级和投入。
- **重点客户合作：**作为香港某头部专科诊所集团项目负责人，对接管理层、业务、财务及 IT 团队，将各层级诉求转化为分期建设方案，持续挖掘合作机会；推动合作从 AI-OCR 拓展至 CMS 重构，从 0 到 1 达成 **100 万美元合同签约**，潜在整体合同金额超 300 万美元。

蚂蚁集团

2024.05 — 2025.08

客户体验及权益保障部 · 行业解决方案

- **智能体搭建与运营：**主导支付宝出行服务智能体建设，负责意图分析、问答对梳理、测试集输出与 Benchmark 搭建；按不同意图的处理逻辑搭建 Agent workflow，并接入 MCP 工具。结合评测优化处理链路与回答策略，推动智能问答准确率由 **60% 提升至 90%+**。
- **服务机制规划：**结合用户问题与埋点数据，规划 5 个高价值入口、服务卡片及分层客服承接规则；转真人率下降 **30%**，智能服务满意度提升 **20 个百分点**，入口点击率提升 **70%**。

中国平安保险集团

2021.02 — 2024.05

产险 · 业务战略支持与数字化产品（2022.06—2024.05）

以业务战略 BP 角色支持产险数字化能力建设，面向承保至理赔的全服务流程，负责业务需求分析、产品方案设计与落地推进。

- **组合产品与平台获客：**设计并推动面向小微企业客户的“服务＋保险”组合产品及配套线上平台落地，实现客户批量拓展。
- **理赔流程重构与线上化：**参与理赔端到端流程重构，将话术、响应时效与作业动作沉淀为线上标准，在成本与风险可控的前提下提升作业效率与客户体验。相关项目上线后，人均作业效能提升 **20%**，客户投诉率下降 **40%**。

集团科技创新部 · 高级战略分析师（2021.02—2022.06）

盘点集团科技的技术能力，深入一线挖掘业务需求，识别技术可赋能的业务场景，负责数字化解决方案设计，并协调技术方推进项目落地。

爱分析

2020.07 — 2021.02

分析师兼项目经理

- 开展企业服务研究与 SaaS 商业尽调，访谈 **50 余位**行业专家；参与 **3 家**企业尽调及 **3 份**行业报告，支持企业选型与投资判断。

HTC Vive

2018.07 — 2020.04

战略运营助理经理

- 开展 XR 行业与经营分析，形成中国区季度 / 年度报告，支持董事会汇报；协同销售、产品与市场团队跟踪重点营销和 KA 客户项目。

教育背景

中国人民大学 · 政治学与行政学 · 法学学士

2014 — 2018 · GPA 3.6 / 4.0（Top 20%）· 校级优秀毕业生

专业能力

业务诊断与方案设计 · 梳理业务需求，确定场景优先级、方案架构及 PoC 范围。

提示词工程与效果评测 · 识别、抽取与智能体提示词优化；测试集、评测标准及错误样本分析。

语言能力：英语 IELTS 7.5。

AI 产品与交付 · 判断 AI 能力边界、集成与成本，规划分期交付及产品复用。

AI 工具实践 · 深度使用 Codex；主导设计 AI Native 项目管理与开发工作台，支持项目协作与研发。

代表项目 SELECTED PROJECTS

01 香港某头部专科诊所集团 AI 转型：从 AI-OCR 落地到 CMS 重构

NeosAI · 项目负责人 / FDE

面向快速扩张的香港某头部专科诊所集团，从单据处理与流程提效切入，逐步推动核心业务系统的 AI 化重构。

- 梳理医疗、财务与业务单据处理流程，选定单据识别与核验为首期 AI 应用场景；统筹本地化 AI-OCR 平台落地，将识别、核验与文件归集嵌入日常流程，支持单据处理与运营提效。
- 基于首期合作推动核心诊所管理系统（CMS）重构，明确建设范围、产品架构与分期计划；组织团队借助 AI-Coding 梳理原 SaaS 系统业务逻辑，推进架构升级及关键业务环节的 AI 能力集成。在 **2–3 个月内完成覆盖前台、问诊、药房、化验、结算等 6 类场景、20 余个业务模组的核心功能重构**，并开展跨岗位流程验证。

02 IDP 产品战略与行业化推广

NeosAI · 产品负责人

医疗、贸易单证等项目需求各异，逐项目定制投入高，需要在标准化与行业差异之间建立可复用的产品体系。

- 梳理不同项目的共性需求与差异，将单据识别、资料关联、核验与工作流沉淀为可复用组件，以行业配置和客户特定集成承接差异化需求。
- 结合交付经验形成行业方案，明确后续客户实施中可复用与需新增开发的范围，推动产品向更多行业场景推广。

03 香港 IRD 税务解决方案

NeosAI · 售前方案规划与 Demo 搭建

面对尚未明确 AI 应用场景及实施范围的税务业务需求，负责售前方案规划与 Demo 搭建。

- 通过客户调研、税务流程研究与行业最佳实践分析，识别关键痛点、确定优先场景，设计方案架构及系统衔接方式。
- 将方案搭建为可演示的业务 Demo，通过场景演示与客户反馈，把模糊诉求转化为具体业务流程，逐步明确需求与实施范围。

04 出行服务智能体与人机协同优化

蚂蚁集团 · Agent workflow 搭建与运营、服务机制规划

出行服务诉求既包括信息查询，也涉及判责与权益发放，需要衔接智能处理和人工服务。

- 围绕判责、发券、订单查询及用户标签等场景，将各类意图的处理逻辑组织为 Agent workflow，并接入对应 MCP 工具；用真实问答构建测试用例，通过 Benchmark 评测定位知识、回答与链路问题，驱动迭代。
- 围绕完整求助流程规划入口、卡片和转接，明确 AI、SOP 云客服及专业客服各自负责的问题类型与转接条件，为不同诉求匹配相应的处理方式。

05 公司级理赔经营分析平台

平安产险 · 项目负责人

不同层级管理者的经营分析能力与管理方法不一致，需要一套统一逻辑，支持从指标发现问题、追溯原因并制定行动。

- 调研总部及机构管理者需求，梳理 **3 个业务域、14 个核心指标**及其归因关系，将经营目标、异常判断与原因分析转化为统一的指标体系和分析框架。
- 设计目标跟踪、异常定位与策略推荐等功能，推动公司级高管驾驶舱从 0 到 1 上线，将经营分析方法转化为日常管理工具；上线后，目标管理者活跃率 **超 95%**。

06 数字风控：酒驾风险识别

集团科技创新部 · 子项目负责人

- 通过一线调研与案件分析明确酒驾风险识别需求，结合集团已有技术能力，提炼风险特征与识别规则，输出产品方案，并协调技术方推动模型上线及持续迭代；酒驾识别模型年减损贡献 **超 1,000 万元人民币**。