

2026 年上半年总结暨 下半年规划述职

技术中心 | 产品 · 研发 · 交付

主线：从项目响应走向标准产品包 + AI Native 交付底座

汇报时长 15 分钟 | 汇报对象：公司高层 | 2026.06



技术的价值不止是交付功能，
而是支撑收入、毛利、回款和客户成功。

一页总览：上半年完成阶段建设，下半年验证经营闭环

按 20% 总结、20% 偏差、50% 规划、10% 团队规划控制节奏。

上半年结果

完成从项目响应到产品化交付的阶段转向，形成产品包、交付资产和 AI Native 底座。

核心偏差

经营数据、产品标准化、研发门禁、交付前置、AI 量化仍未完全闭环。

下半年策略

聚焦产品、研发流动、交付成功、平台复用、AI Agent 化、安全稳定六条主线。

团队规划

从个人会用 AI，推进到 workflow、证据链、组织复制和人效量化。

一句话：上半年支撑业务跑起来，下半年要证明标准化、可复制、可经营。

上半年目标达成：有阶段成果，也保留证据边界

已经支撑重点项目和产品能力建设；经营目标责任书、H1 财务和团队人数需回填确认。

45.13%

2025 数科服务毛利率

产品包毛利待补

1,936.87 万

2025 数科服务收入

2026 H1 待补

5+

重点项目推进

国信 / 副中心 / 大兴等

67

Project-local skill

AI Native 资产

【待补】

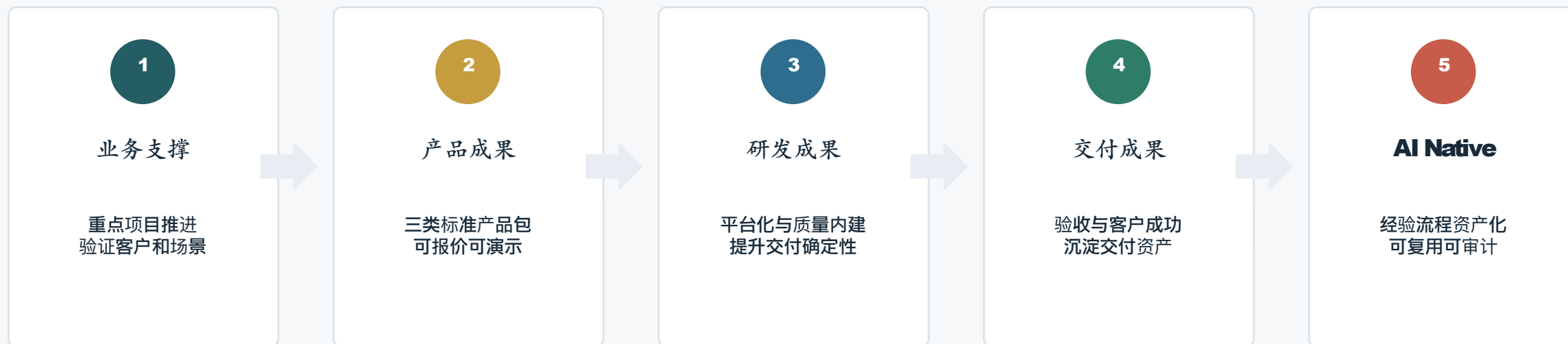
Q1/Q2 目标责任书

正式 PPT 前确认

- 业务支撑 重点项目推进，验证政企标准包、信创适配、硬件联调和营养服务能力。
- 产品建设 智慧营养餐厅收敛为企业 / 机关、学校 / 教委、食安硬件证据链三类产品包。
- 研发建设 接口联调、自动化测试、部署脚本和 AI 辅助研发进入工程化沉淀。
- 交付建设 从上线导向转向验收、回款、客户成功和复盘资产。

上半年重点成果：从项目响应转向产品化交付能力

技术中心的阶段价值体现在业务、产品、研发、交付、AI Native 五类成果。



经营翻译

上半年不是汇报“开发了哪些功能”，而是说明技术体系如何帮助公司卖得出去、交得下来、验得过去、复用得起来。

经营与业务支撑：技术中心要用经营指标证明投入价值

下半年重点不是证明“做了很多事”，而是证明收入、毛利、回款、复用和客户成功。

收入支撑



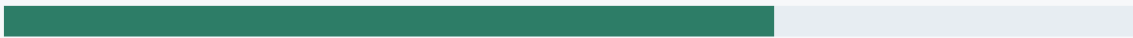
签约 / 开票 / 确收
【2026 H1 待补】

毛利改善



产品包毛利、硬件毛利
实施成本待拆分

交付效率



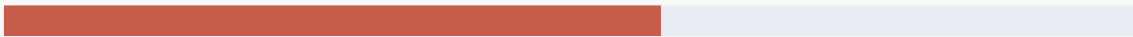
准时上线、验收周期
联调一次通过率

复用能力



标准包复用率
配置化比例

客户成功



满意度、二期线索
回款节点达成

不直接宣称

第二增长曲线已经成立

严谨口径

正在用项目证据验证
可复制、高毛利、可持续
和主业协同能力

偏差与问题：不讲人手不足，讲 5 个经营级闭环缺口

问题要可归因、可解决、可指派、可验收。

经营数据闭环不足

收入、毛利、回款、复用率
未完全连到技术指标
责任：技术总监 + 财务 | 时间：7 月

产品标准化不足

标准 / 配置 / 定制 / 拒绝
边界不够硬
责任：产品负责人 | 时间：7 月底

研发流动效率不足

临时需求冲击排期
质量证据不统一
责任：研发负责人 | 时间：Q3

交付前置门禁不足

硬件、接口、环境、验收
到现场才确认
责任：交付负责人 | 时间：8 月

AI 提效未量化

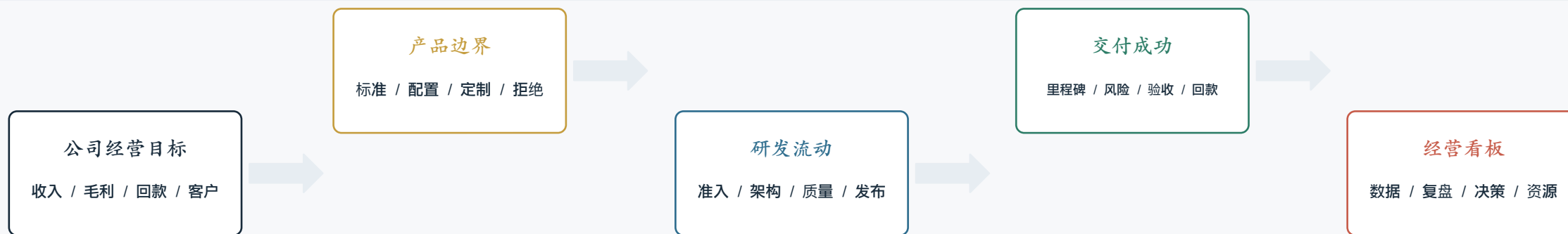
资产多，但节省工时和
复用率还没形成数据
责任：AI 虚拟小组 | 时间：9 月

解决原则

用目标拆解、需求治理、研发门禁、交付门禁和 AI 人效台账解决问题，而不是靠个人盯项目。

根因分析：目标、需求、研发、交付、数据没有完全形成闭环

上半年方向已经跑出来，下半年要把 workflow 从口头协调变成系统机制。



表象

需求多、项目多、会议多、临时协调多

结构

目标没有完全拆成技术指标，需求没有完全进入治理，质量和交付证据没有前置

杠杆点

统一作战表 + 指标看板 + 质量门禁 + AI 任务台账

下半年战略地图：六大抓手支撑经营目标

从公司经营目标向下拆到产品、研发、交付、平台、AI 和安全稳定。



产品团队规划：从需求接收方升级为经营目标翻译器

产品团队下半年首要任务是收敛产品包、治理需求、验证客户价值、支撑销售交付。

01 产品战略收敛

三类主产品包
非目标方向退出

产品包覆盖重点项目比例

02 需求治理

标准 / 配置 / 定制 / 拒绝
评审与冻结机制

定制比例下降、返工率下降

03 客户验证

样板客户访谈
场景验证报告

样板案例数、验证通过率

04 商业化支撑

销售一页纸、报价包
演示脚本、验收包

销售采用率、投标复用次数

PPT 话术

产品不能只服务开发、要服务销售、客户验证和交付验收；需求优先级从“谁声音大”转为“谁更支撑经营目标”。

研发团队规划：从功能交付升级为平台化和质量内建

研发管理的核心是提高确定性：需求清楚、架构可控、质量前置、发布可回滚。



架构治理

架构评审、ADR、核心模块 owner、技术债台账。

研发效能

研发流看板，按需求进入到上线统计流动效率。

质量内建

P0/P1 用例前置、代码 review、自动化回归、发布门禁。

AI 辅助研发

AI 做需求拆解、代码辅助、测试生成、文档复盘。

交付团队规划：从上线导向升级为验收、回款和客户成功

交付团队要把项目做成案例，把案例做成标准包，把标准包反哺销售。

01

项目分级

A/B/C 管理强度

02

里程碑

合同 / 发货 / 安装 / 联调

03

风险台账

红黄绿 + 关闭时间

04

验收资料包

截图 / 培训 / 客户确认

05

客户成功

陪跑 / 运营数据 / 二期线索

06

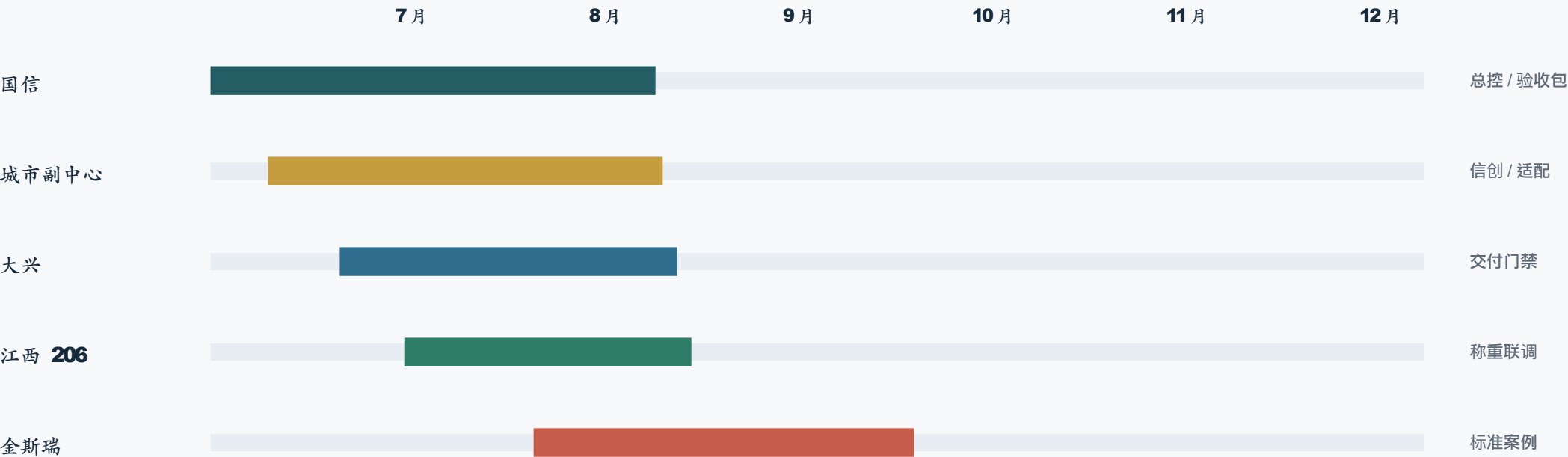
回款支撑

验收证据支撑商务

关键指标：准时上线率、验收周期、回款节点达成率、交付包完整率、客户满意度。

重点项目与里程碑：用 **A** 类项目验证标准包和交付闭环

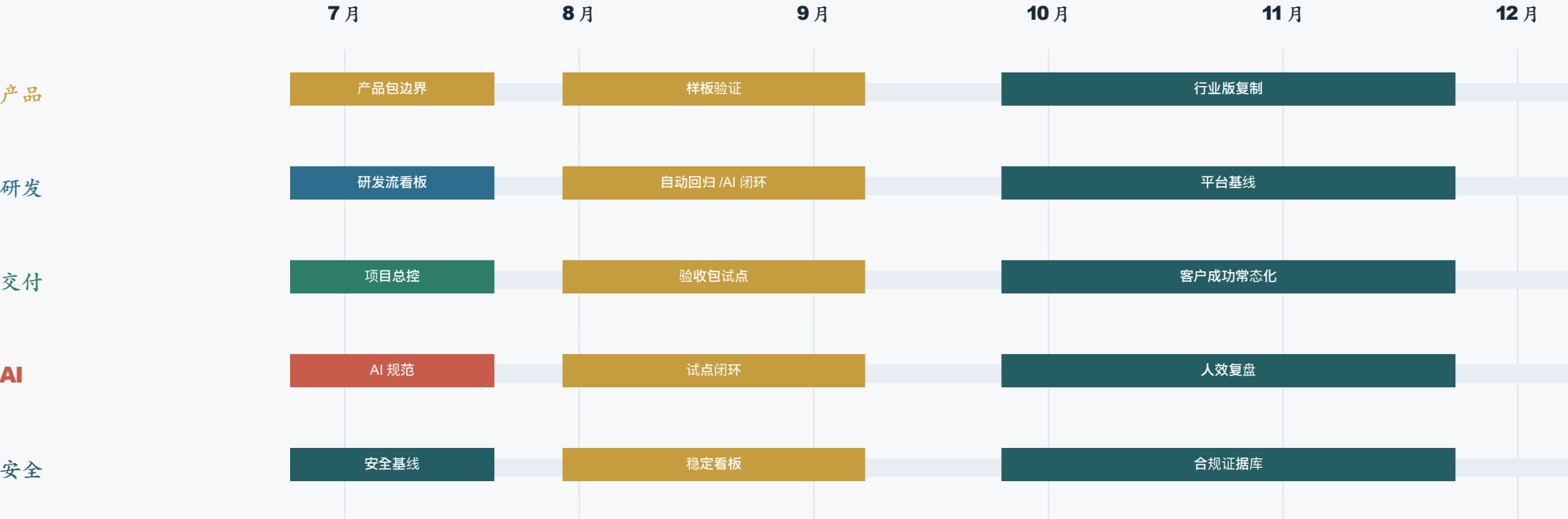
重点项目不是平均推进，要按金额、战略价值、复杂度和风险分级管理。



待补事实
 每个重点项目需回填：合同 / 上线 / 验收 / 回款节点、负责人、风险等级、客户确认材料。

下半年月度推进计划：7 月建机制，8-9 月跑样板，Q4 复制复盘

规划要落到时间、责任人、验收物，不停留在口号。



月度验收：每月输出指标看板、项目风险台账、AI 人效台账和复盘清单。

团队规划：从会用 **AI**，到全员按 **Agent** 工作方式交付

团队管理重点不是简单扩人，而是建立价值流团队和 AI Native 工作方式。

1

个人会用 **AI**

需求分析、资料整理、方案、测试、报告、复盘

补指标：单任务节省工时

2

流程沉淀 **workflow**

67 skill、143 任务索引
1943 Markdown、136 HTML、252 CSV

补指标：跨人复用次数

3

项目闭环可恢复

需求、任务、代码、测试、交付证据、手册
视频、复盘

补指标：项目周期 / 缺陷 / 验收

4

组织复制开始

团队 manifest、新人入口、AI 组织方法、协作规范

补指标：采纳率 / 培训通过率

组织结构建议

产品管理组 + 研发工程组 + 交付客户成功组 + **AI** 与数据虚拟小组

AI 不替代业务 owner，不绕过人工审批；AI 输出必须有来源、人审、复用记录和证据路径。

资源诉求与结束语

技术中心下半年用经营指标证明技术投入价值

目标口径

确认收入、毛利、回款、客户和产品包指标。

项目优先级

明确 A 类项目和可延后需求，避免资源平均主义。

跨部门机制

销售、产品、研发、交付、财务共用项目总控台账。

AI 试点授权

选 1-2 个低中风险项目记录人效、质量和复用数据。

承诺：让技术中心从“完成任务”升级为“用数据证明对收入、毛利、交付效率、客户满意度和组织复用能力的贡献”。

谢谢