

## 《模策鉴·定制解决方案指南》

### 引言：为什么“定制”常常走向失败？

许多企业在寻求定制化风控工具时，往往带着美好的愿景启动，却以失望告终。常见的陷阱包括：

- **需求黑洞**：在“做个好东西”的模糊指令下开始，需求不断变更，最终成本失控。
- **技术债陷阱**：外包团队交付的是一堆无法维护、也无法升级的“死代码”，成为 IT 负担。
- **业务与技术的断层**：懂业务的不懂技术，懂技术的不懂金融逻辑，交付物难以实用。

我们认为，一次成功的定制，不应是一次性的“项目交付”，而应是一个“共创过程”，其终极目标是：**将您无形的业务洞察，转化为可迭代、可继承的数字资产**。本指南将阐述“模策鉴·定制”如何通过科学的方法论，规避上述陷阱，确保您的投资产生持续回报。

### 第一部分：我们的理念——共创，而非外包

我们不是简单的技术执行者。我们以“**联合产品设计师**”的身份加入您的项目，核心贡献如下：

1. **金融与技术的双语翻译**：创始人团队兼具 **FRM 风控框架** 与 **AI 工程实践** 能力，能精准将您的业务规则“翻译”为稳健的系统逻辑。
2. **产品化思维灌注**：我们始终思考：这个定制功能，未来如何扩展？能否模块化？这确保了成果具备长期生命力和复用潜力。
3. **产权共享的伙伴模式**：我们主张清晰的知识产权安排——您获得功能的**永久使用权**；我们保留将通用设计用于未来产品的权利，而您作为共创方将持续受益于产品的进步。

## 第二部分：四步科学实施方法论

我们通过严谨的流程，将不确定的定制，转化为可预测、可管理的旅程。

### 第 1 步：深度诊断与蓝图绘制 (约 1 周)

- **目标：** 对齐认知，将模糊的想法转化为精确的“设计图”。
- **活动：** 1-2 次高强度工作坊，访谈关键干系人，剖析现有流程。
- **交付物：** 《定制需求与范围说明书》—— 这是项目的“宪法”，明确功能边界、验收标准及双方职责。

### 第 2 步：方案设计与精密报价 (3-5 个工作日)

- **目标：** 提供透明、可信的执行方案与成本。
- **活动：** 基于蓝图进行技术可行性分析、工作量评估与风险评估。
- **交付物：** 《项目实施方案与报价单》—— 清晰呈现时间计划、资源投入、模块化报价及付款节点。

### 第 3 步：敏捷开发与透明协作 (核心周期)

- **目标：** 以“小步快跑”的方式，持续交付可见成果，确保方向正确。
- **活动：** 以 2-3 周为一个迭代周期，定期演示、收集反馈，灵活调整。
- **交付物：** 可运行的软件模块、迭代版本演示。

### 第 4 步：部署交付与资产移交

- **目标：** 确保系统成功启用，知识完成转移。
- **活动：** 系统上线、团队培训、文档交付及项目复盘。
- **交付物：** 可用的生产系统、培训文档、项目复盘报告。

## 第三部分：“先锋定制套餐”——您的理想起点

对于希望以最小成本验证核心需求的客户，我们推出标准化起点套餐：

- **套餐核心：**从 **五大模块方向**（专属预警引擎、财务压力测试、深度报告模板、轻量集成接口、融资产品适配）中任选其一，完成 MVP 开发与交付。
- **投入与周期：**人民币 **58,000 元起** | 标准交付周期 **40 个工作日**。
- **客户案例（框架示例）：**

**背景：**一家医药流通保理公司需要评估下游医院的回款风险，但传统财报分析无法覆盖其与医保结算的账期特性。

**共创过程：**通过“先锋套餐”，我们将其内部“医保应收款折价评估模型”在 4 周内产品化为一个专属分析模块。

**成果：**该模块无缝集成到其尽调流程中，评估效率提升 70%，且模型规则可随政策调整而快速优化。

#### 第四部分：如何开始一次有价值的对话？

定制化成功的首要前提，是选择对的伙伴并开启有效的沟通。

适合的共创伙伴通常包括：

- 业务模式成熟，但受限于手动分析效率的供应链金融/保理公司。
- 在特定行业（如大宗、冷链、跨境）有深刻积累，风控逻辑与众不同的平台。
- 希望将核心风控能力数字化，以支持业务规模化的成长型机构。

#### 下一步行动建议：

如果您认同以上理念，并希望探讨一个具体需求的可能性，我们建议从一次 **【免费需求诊断工作坊】** 开始。这通常是一个 60-90 分钟的高效会议，旨在厘清：

1. 您最迫切希望自动化的核心判断规则是什么？
2. 它当前的执行成本与痛点如何？
3. 初步评估其产品化的可行性与价值。