

百度 APP 文心助手 x GBC 商赛 使用技巧指南

一、使用路径

移动端：打开百度 app  点击下方文心按钮，即可使用

PC 端：浏览器访问 <https://chat.baidu.com/>

二、AI 指令参考

1、资料处理与任务拆解

场景：提取整合预读材料核心信息与赛事数据，拆解商赛任务并标注 CIMA 核心考核点

提示词：

“请你扮演 **CIMA 特许管理会计师公会资深考官兼 MBB 管理咨询顾问**。我将上传本次 GBC 商赛的预读材料（包含企业年报、行业蓝皮书、Case 背景描述）。请不要只是简单总结，而是执行以下深度情报处理任务：

1. **多维结构化提取**：建立一个详细的 Markdown 表格，包含以下列：
 - **维度**（财务/业务/宏观/竞品）
 - **核心数据/事实**（必须提取具体数字，如 EBITDA 率、存货周转天数、市场份额百分比）

- **隐含假设**（材料中未明说但逻辑上存在的前提，如‘假设客单价年增长 5%’）
 - **痛点/机会点**（用‘现状 vs 目标’的差距描述）
2. **数字化线索挖掘**：通读全文，检索所有与‘数字化转型’、‘数据资产化’、‘流程自动化’相关的显性与隐性信息，标注其所在段落，并分析这些信息对传统商业模式的冲击。
3. **任务拆解与 CIMA 考点映射**：将赛事发布的具体任务书拆解为可执行的 WBS（工作分解结构），并为每个子任务标注对应的 **CIMA 核心能力框架考点**（例如：P1-管理会计级别的‘战略规划与预算’、‘绩效管理’、‘风险控制’）及**预估作答权重**。

输出要求：专业、严谨、数据颗粒度极细。不要泛泛而谈‘加强管理’，要具体到‘加强应收账款的账龄分析’。

[在此处粘贴/上传预读材料]

2、专业分析研判（战略适配与价值拆解）

场景：开展赛事核心战略 / 变革动作的行业适配、竞品对标分析，拆解成本动因与价值创造关键要素。

提示词：

“基于上一步提取的核心信息，请运用顶级战略咨询的分析框架，对本次商赛指定的‘核心战略/变革动作’进行深度研判：

1. 行业适配性与颠覆性判定：

- 运用‘**第一性原理**’和‘**技术成熟度曲线 (Hype Cycle)**’，分析该数字化动作在当前行业是属于‘**维持性创新**’还是‘**颠覆性创新**’？
- 列出 3 个关键判定依据（如：是否改变了成本结构？是否重构了价值链？）。

2. 竞品/标杆对标分析：

- 虚拟或选取一个行业现实标杆（如：若是零售选沃尔玛/亚马逊，若是制造选西门子/富士康），从‘**客户体验**’、‘**运营效率**’、‘**商业模式创新**’三个维度构建雷达图（文字描述形态），指出我方与标杆的‘**差距倍数**’。

3. 成本动因与价值创造拆解：

- **成本端**：不仅列出 CAPEX（硬件/软件）和 OPEX（运维/云 费），必须深挖‘**隐性变革成本**’（如：组织架构调整的摩擦成本、员工培训的沉没成本、数据清洗的历史欠账）。
- **价值端**：拆解‘**直接财务价值**’（降本/增收）和‘**战略无形资产**’（如：数据沉淀带来的预测能力、品牌科技感溢价）。

- 请输出一张‘**成本-价值权衡矩阵**’，标出哪些是‘高投入-高回报’的必选项，哪些是‘低投入-快赢’的速赢项。

输出语气：犀利、一针见血，直接指出企业当前‘战略意图与运营能力’之间的断层。”

3、财务建模测算（全参数自动化模型）

场景：搭建赛事核心动作的成本与投资可行性模型，核算核心财务指标并量化预测效益、做敏感性分析。

提示词：

“请立即切换角色为 **500 强企业 CFO**。基于商赛提供的基础财务数据和上一步的业务假设，为本次数字化落地搭建一套**动态财务测算模型**。由于无法直接生成 Excel，请提供以下内容：

1. 详细的 Excel 建表逻辑架构：

- **Inputs 区：**列出所有输入变量（如：单用户获取成本、转化率提升率、IT 折旧年限、折现率 WACC），并标注敏感等级（高/中/低）。

- **Calculation 区**：详细描述中间计算过程（如：如何从‘日活用户’推导至‘年营收’）。
- **Outputs 区**：明确核心看板指标。

2. 核心财务指标公式集：

- 请给出 **NPV (净现值)**、**IRR (内部收益率)**、**ROI (投资回报率)**、**Payback Period (静态/动态回收期)** 的具体 Excel 公式写法（例如：`=NPV(rate, values) + initial_investment`）。
- 特别说明：如果涉及税收优惠（如研发费用加计扣除），请写入公式。

3. 多场景敏感性分析 (Data Table)：

- 设计‘悲观 (Bear)’、‘基准 (Base)’、‘乐观 (Bull)’三套情景假设。
- 选取 **2 个最关键的驱动因子**（如：‘实施效率’和‘用户采纳率’），做**双变量敏感性分析表**，展示当这两个因子在 $\pm 20\%$ 波动时，NPV 的变化范围及‘盈亏平衡点’。

4. 价值量化测算：

- 建立公式量化‘运营节约’（例如：自动化替代人工时长 * 平均时薪）和‘营收提升’（例如：精准营销带来的转化率提升 * 客单价）。

附加要求：提供一段 **Python 代码片段**（使用 Pandas 和 Numpy），用于进行 1000 次蒙特卡洛模拟，输出 NPV 的概率分布图描述。”

4、方案体系搭建（管理会计闭环）

场景：搭建适配赛事核心动作的 KPI 体系与风控框架，设计财务 / 运营报告流程及分阶段实施路径。

提示词：

“现在我们需要将财务模型转化为一套可执行的 **‘数字化管理会计体系’**。请设计以下内容：

1. 三层 KPI 指标树：

- **战略层**（结果指标）：如 EVA、数字化转型 ROI、市场占有率（对应 CIMA 的战略层）。
- **管理层**（过程指标）：如流程自动化率、数据准确率、单客获取成本 CAC（对应 CIMA 的绩效管理層）。
- **执行层**（操作指标）：如系统日活、工单响应时长、代码 Bug 率（对应 CIMA 的运营层）。
- **要求：**所有指标必须符合 SMART 原则，并定义清晰的计算口径。

2. 全维度风险管理框架 (COSO ERM) :

- 识别 Top 5 风险 (如 : 数据隐私合规、业务中断、变革阻力、供应商锁定) 。
- 为每个风险设计 : **风险等级 (高/中/低)**、**预警阈值 (KPI 红线)**、**缓解措施 (Mitigation Plan)**、**责任主体**。

3. 管理报告流程优化 :

- 画出新的 '**管理会计报告流程图**' (用 Mermaid 语法或详细文字描述) , 对比传统 '月结后报告' 的模式 , 说明如何实现 '**日清日结**' 或 '**实时仪表盘监控**' 。
- 描述财务 BP (业务伙伴) 如何介入业务决策 (如 : 在定价策略、库存管理中的具体动作) 。

4. 分阶段实施路径 (Roadmap) :

- 规划 '短期 (0-6 个月 : MVP 验证)、中期 (6-18 个月 : 全面推广)、长期 (18 个月+ : 生态构建)' 的里程碑。
- 每个阶段明确 : **核心目标、关键资源投入、主要障碍及克服方案**。

核心逻辑 : 体现 '财务驱动业务' (Finance driving business) , 而非仅仅是财务记录。 "

5、成果输出与可视化（金牌文书与图表）

场景：设计赛事各类文书框架并打磨内容，制作数据可视化图表，校验文书逻辑与完整性。

提示词：

“请作为**顶级咨询公司的合伙人**，负责本次 GBC 商赛最终交付物的打磨与可视化设计：

1. 专业文书框架设计：

- 为《**执行摘要 (Executive Summary)**》设计 ‘SCQA’（情境-冲突-问题-答案）结构，要求开头用 ‘触目惊心的数据差距’ 抓住评委眼球。
- 为《**分析备忘录 (Memo)**》设计标准格式：背景、核心发现、备选方案、推荐建议、风险提示。

2. 内容专业度润色：

- 我将粘贴一段粗糙的分析草稿，请你用 ‘**麦肯锡/BCG**’ 的专业**语体**重写。要求：剔除所有口语，使用 ‘动词+名词’ 的强结构（如 ‘通过...优化...，实现...’ ），强化数据之间的因果逻辑。
- **[在此处粘贴你的粗糙草稿]**

3. 数据可视化指令生成：

- 针对‘投入产出分析’：给出生成‘**瀑布图 (Waterfall Chart)**’的详细步骤 (Excel 或 Python) ，展示从‘毛利润’到‘净利润’的扣减过程，突出‘数字化投入’的块面。
- 针对‘趋势预测’：给出生成‘**双轴组合图**’的指令，左轴为‘营收/成本 (柱状图) ’，右轴为‘利润率 (折线图) ’，展示‘剪刀差’效应。
- 针对‘风险评估’：给出生成‘**风险气泡图**’的指令，X轴为‘发生概率’，Y轴为‘影响程度’，气泡大小为‘损失金额’。

4. 逻辑红队校验 (Red Teaming)：

- 请扮演最挑剔的‘**反对派评委**’，对我们的全案进行攻击。找出3个最可能被质疑的‘逻辑断层’ (例如：数据来源不可靠、假设过于乐观、忽略了竞争对手反应) ，并给出具体的修补建议。

目标：让文书看起来像是由百万年薪的顾问团队耗时一个月产出的。”

6、答辩与推演支撑 (模拟实战)

场景：赛前冲刺，模拟评委提问，演练各种突发状况。

提示词：

“启动 **GBC 终极答辩模拟系统**。请基于我们全案的核心结论，进行高强度的实战推演：

1. 杀手级 Q&A 预判与话术库：

- 列出 10 个 ‘**必杀级问题**’，必须覆盖以下刁钻角度：
 - *质疑必要性*：‘为什么要花这么多钱做数字化？用传统管理手段能不能解决？’
 - *质疑可行性*：‘如果一线员工抵制使用怎么办？如果数据打通失败怎么办？’
 - *质疑财务测算*：‘你的 NPV 预测太乐观了，如果营收只达到预期的 80%，项目还成立吗？’
- 针对每个问题，给出 ‘**防御+反击**’ 的回答话术，要求引用具体数据或行业案例支撑。

2. 多场景战争游戏（War Gaming）：

- **场景 A（协同失效）**：假设总部系统上线，但加盟店为了保护隐私或利益，拒绝上传真实数据。请模拟总部与加盟商的博弈过程，并给出具体的 ‘**利益重新分配机制**’ 或 ‘**强制管控手段**’ 来破局。

- **场景 B (黑天鹅)** : 假设项目进行到一半, 核心技术供应商破产或政策法规突变 (如数据安全法)。请推演此时的 **‘紧急熔断机制’** 和 **‘资产处置方案’**。

3. 核心思路拓展 (Plan B) :

- 如果评委说 **‘预算砍掉 50%’**, 请给出一个 **‘最小可行性产品 (MVP)’** 方案, 保留最核心的 20% 功能, 实现 80% 的价值。
- 如果数字化路径完全走不通, 请给出一个 **‘非数字化的次优解’**, 并说明其优缺点。

4. 3 分钟闪电陈述逻辑重构 :

- 我将提供答辩稿, 请用 **‘金字塔原理’** 重构。确保: 结论先行 -> 核心论据支撑 (3 点) -> 数据佐证。
- **[在此处粘贴你的答辩稿]**

目的: 不仅要答得对, 还要在压力下展现出超越对手的战略思维深度和临场应变能力。”