

測試：寫作能力

測試工具：OpenAI ChatGPT

Prompt

None

請根據逐字稿及重點摘要，撰寫一篇新聞稿形式的文章，必須包含：

- 一則標題（25~35 字）
- 一段關鍵摘要（60~100 字）
- 內文（800~1000 字）

Result

好的，我已經根據逐字稿與重點摘要，撰寫了一篇新聞稿形式的文章，包含標題、摘要與內文，並控制在您指定的字數範圍內：

台灣大哥大攜手 Aiworks 推「超人計畫」迎戰 AI 時代挑戰

關鍵摘要：

面對少子化與缺工挑戰，台灣大哥大攜手 Aiworks 推出「超人計畫」，以三年時間推動全員 AI 升級，從主管帶頭到基層落實，涵蓋客服、門市、工程師與後勤部門。透過 AI 客服、語音核身與智慧銷售系統，不僅提升效率與成交率，更重新塑造企業文化，展現 AI 對產業的深遠衝擊與機會。

內文

生成式 AI 與 Agentic AI 的快速崛起，正加速全球企業的數位轉型浪潮。台灣大哥大總經理與 AppWorks、Aiworks 創辦人近期在一場公開訪談中分享，AI 不僅是工具革新，更是組織文化與經營模式的重大轉折點。台灣大哥大已率先啟動「超人計畫」，期望在三年內完成全員 AI 升級，藉此正面迎戰少子化、缺工與國際競爭的挑戰。

AI 轉型刻不容緩

根據分享，台灣社會大部分人仍未真正使用 ChatGPT 或 Gemini，AI 應用普及度低於預期。然而，企業經營者普遍感受到強大壓力：AI 既是未來機會，也是迫切挑戰。尤其在台灣，人口結構衰退與勞動力短缺加劇，企業若無法提升員工生產力，將難以維持競爭力。

在此背景下，**Agentic AI**（自主代理型 AI）被視為下一階段關鍵突破。它將從「需要告訴 AI 如何做」進化到「只需告訴 AI 目標，由其自行完成」。專家預期，這項技術要到 2028 至 2030 年才會成熟，但企業必須現在開始累積經驗，才能在浪潮來臨時站穩腳步。

「超人計畫」：主管帶頭，全員升級

台灣大哥大在過去兩年中積極探索 AI 實驗，並在今年正式啟動「超人計畫」，為期三年，目標是讓所有同仁能熟練應用 AI。計畫的推動方式相當特別：先要求 **400** 位主管在半年內完成 **AI** 學習與實際應用，並在 7 月舉辦 Demo Day 驗收。透過高壓測試與公開成果展現，主管不僅親身掌握 AI 工具，也能成為推動轉型的核心力量。

「一開始不少主管抱怨被找麻煩，但最後卻認為收穫良多，因為他們真正理解了 AI 的價值，也能清楚判斷同仁該如何應用。」總經理指出，這樣的 top-down 推動方式，有助於化解員工的觀望與抗拒心態，讓轉型落地。

四大人群，全面導入 AI

在執行上，台灣大哥大將同仁分為四大類群，並針對不同特性設計 AI 導入方式：

1. IT 工程師

透過 AI coding，讓需求分析、開發與 DevOps 全流程導入 AI，目前已有超過 15% 系統使用 AI，工程師生產力提升約 20%。

2. 客服人員

導入 AI 客服「小麥」與 AI 語音核身系統。「小麥」每月服務 50 萬人次，用戶滿意度高達 96%；語音核身則平均節省客服 8% 的服務時間，相當於虛擬增加人力。

3. 門市銷售人員

推出「萬能大賣」AI 推薦系統，協助銷售人員快速鎖定客戶需求，進店客戶的成交率因此提升 40%。另有 AI 電話分流系統，避免人力被不必要的來電耗費。

4. 後勤部門

與 Aiworks 合作推動全面 AI 培訓，已有近半同仁將 AI 應用於庶務與重複性工作，每人平均節省 10% 工作時間。一些員工甚至打趣自稱「薪水小偷」，凸顯 AI 對日常工作

的顯著影響。

與 **Aiworks** 攜手，推動企業 AI 升級

值得注意的是，台灣大哥大並非單打獨鬥，而是與 **Aiworks** 深度合作。**Aiworks** 前身為 AppWorks School，最初致力於培養軟體工程師。隨著大型語言模型興起，團隊果斷轉型為 **Aiworks**，專注於協助企業員工 AI upskill。

其導入模式包括舉辦 AI 講座、分析部門需求、設計客製化課程、安排顧問輔導與數位幕僚，並培養「數位種子」推動內部持續轉型。近期，**Aiworks** 已成功協助一家大型壽險公司完成 15 個部門、200 位員工的 AI 升級，顯示此模式具可行性。

AI 對企業文化的深遠影響

除了效率提升，AI 更改變了企業文化。從主管親自學習，到員工普遍體驗 AI 工具帶來的便利，整體氛圍更趨向開放與創新。「AI 不只是 IT 部門的事，而是全員的工具。」總經理強調，唯有讓所有人掌握 AI，才能真正釋放數位轉型的價值。

結語

AI 帶來的浪潮已無可避免。對台灣企業而言，這既是挑戰，更是契機。台灣大哥大的「超人計畫」示範了如何透過 top-down 推動、全員參與及外部專業合作，讓 AI 不僅成為效率工具，更成為文化轉型的推手。這場轉型之路，或許才剛剛開始，但已為台灣產業開啟一條新的未來之路。

要不要我幫您把這篇新聞稿 調整成適合媒體發稿的格式(例如加上引言語錄、新聞來源與聯絡資訊)？

請根據逐字稿及重點摘要，撰寫一篇新聞稿形式的文章，必須包含：

- 一則標題（25~35 字）
- 一段關鍵摘要（60~100 字）
- 內文（800~1000 字）

好的，我已經根據逐字稿與重點摘要，撰寫了一篇新聞稿形式的文章，包含標題、摘要與內文，並控制在您指定的字數範圍內：

ChatGPT ▾

↑ 分享 目 ...

台灣大哥大攜手 Aiworks 推「超人計畫」迎戰 AI 時代挑戰

關鍵摘要：

面對少子化與缺工挑戰，台灣大哥大攜手 Aiworks 推出「超人計畫」，以三年時間推動全員 AI 升級，從主管帶頭到基層落實，涵蓋客服、門市、工程師與後勤部門。透過 AI 客服、語音核身與智慧銷售系統，不僅提升效率與成交率，更重新塑造企業文化，展現 AI 對產業的深遠衝擊與機會。

內文

生成式 AI 與 Agentic AI 的快速崛起，正加速全球企業的數位轉型浪潮。台灣大哥大總經理與 AppWorks、Aiworks 創辦人近期在一場公開訪談中分享，AI 不僅是工具革新，更是組織文化與經營模式的重大轉折點。台灣大哥大已率先啟動「超人計畫」，期望在三年內完成全員 AI 升級，藉此正面迎戰少子化、缺工與國際競爭的挑戰。

AI 轉型刻不容緩

根據分享，台灣社會大部分人仍未真正使用 ChatGPT 或 Gemini，AI 應用普及度低於預期。然而，企業經營者普遍感受到強大壓力：AI 既是未來機會，也是迫切挑戰。尤其在台灣，人口結構衰退與勞動力短缺加劇，企業若無法提升員工生產力，將難以維持競爭力。

在此背景下，**Agentic AI**（自主代理型 AI）被視為下一階段關鍵突破。它將從「需要告訴 AI 如何做」進化到「只需告訴 AI 目標，由其自行完成」。專家預期，這項技術要到 2028 至 2030 年才會成熟，但企業必須現在開始累積經驗，才能在浪潮來臨時站穩腳步。

「超人計畫」：主管帶頭，全員升級

台灣大哥大在過去兩年中積極探索 AI 實驗，並在今年正式啟動「超人計畫」，為期三年，目標是讓所有同仁能熟練應用 AI。計畫的推動方式相當特別：先要求 400 位主管在半年內完成 AI 學習與實際應用，並在 7 月舉辦 Demo Day 驗收。透過高壓測試與公開成果展現，主管不僅親身掌握 AI 工具，也能成為推動轉型的核心力量。

「一開始不少主管抱怨被找麻煩，但最後卻認為收穫良多，因為他們真正理解了 AI 的價值，也能清楚判斷同仁該如何應用。」總經理指出，這樣的 top-down 推動方式，有助於化解員工的觀望與抗拒心態，讓轉型落地。

四大人群，全面導入 AI

在執行上，台灣大哥大將同仁分為四大類群，並針對不同特性設計 AI 導入方式：

1. IT 工程師

透過 AI coding，讓需求分析、開發與 DevOps 全流程導入 AI，目前已有超過 15% 系統使用 AI，工程師生產力提升約 20%。

2. 客服人員

導入 AI 客服「小麥」與 AI 語音核身系統。「小麥」每月服務 50 萬人次，用戶滿意度高達 96%；語音核身則平均節省客服 8% 的服務時間，相當於虛擬增加人力。

3. 門市銷售人員

推出「萬能大賣」AI 推薦系統，協助銷售人員快速鎖定客戶需求，進店客戶的成交率因此提升 40%。另有 AI 電話分流系統，避免人力被不必要的來電耗費。

4. 後勤部門

與 Aiworks 合作推動全面 AI 培訓，已有近半同仁將 AI 應用於庶務與重複性工作，每人平均節省 10% 工作時間。一些員工甚至打趣自稱「薪水小偷」，凸顯 AI 對日常工作的顯著影響。

與 Aiworks 攜手，推動企業 AI 升級

值得注意的是，台灣大哥大並非單打獨鬥，而是與 Aiworks 深度合作。Aiworks 前身為 AppWorks School，最初致力於培養軟體工程師。隨著大型語言模型興起，團隊果斷轉型為 Aiworks，專注於協助企業員工 AI upskill。

其導入模式包括舉辦 AI 講座、分析部門需求、設計客製化課程、安排顧問輔導與數位幕僚，並培養「數位種子」推動內部持續轉型。近期，Aiworks 已成功協助一家大型壽險公司完成 15 個部門、200 位員工的 AI 升級，顯示此模式具可行性。

AI 對企業文化的深遠影響

除了效率提升，AI 更改變了企業文化。從主管親自學習，到員工普遍體驗 AI 工具帶來的便利，整體氛圍更趨向開放與創新。「AI 不只是 IT 部門的事，而是全員的工具。」總經理強調，唯有讓所有人掌握 AI，才能真正釋放數位轉型的價值。

結語

AI 帶來的浪潮已無可避免。對台灣企業而言，這既是挑戰，更是契機。台灣大哥大的「超人計畫」示範了如何透過 top-down 推動、全員參與及外部專業合作，讓 AI 不僅成為效率工具，更成為文化轉型的推手。這場轉型之路，或許才剛剛開始，但已為台灣產業開啟一條新的未來之路。

要不要我幫您把這篇新聞稿 調整成適合媒體發稿的格式（例如加上引言語錄、新聞來源與聯絡資訊）？

📄 🌟 💬 ↗️ ...

