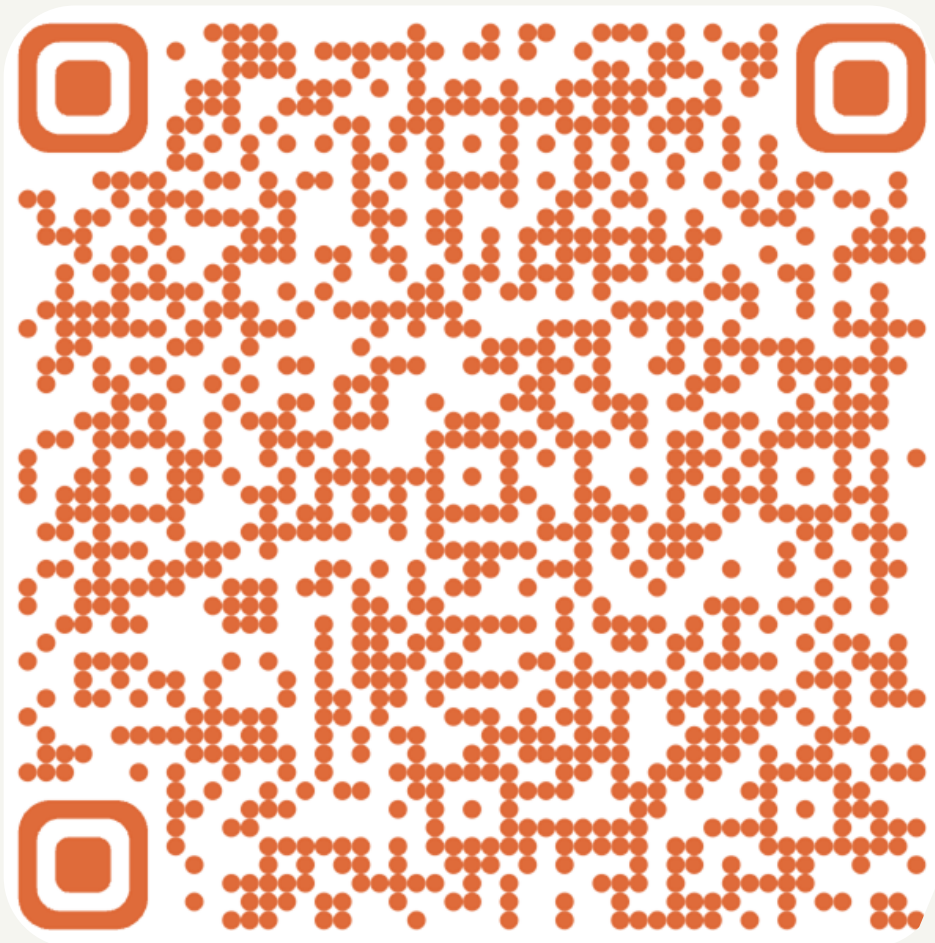


3 The Planner

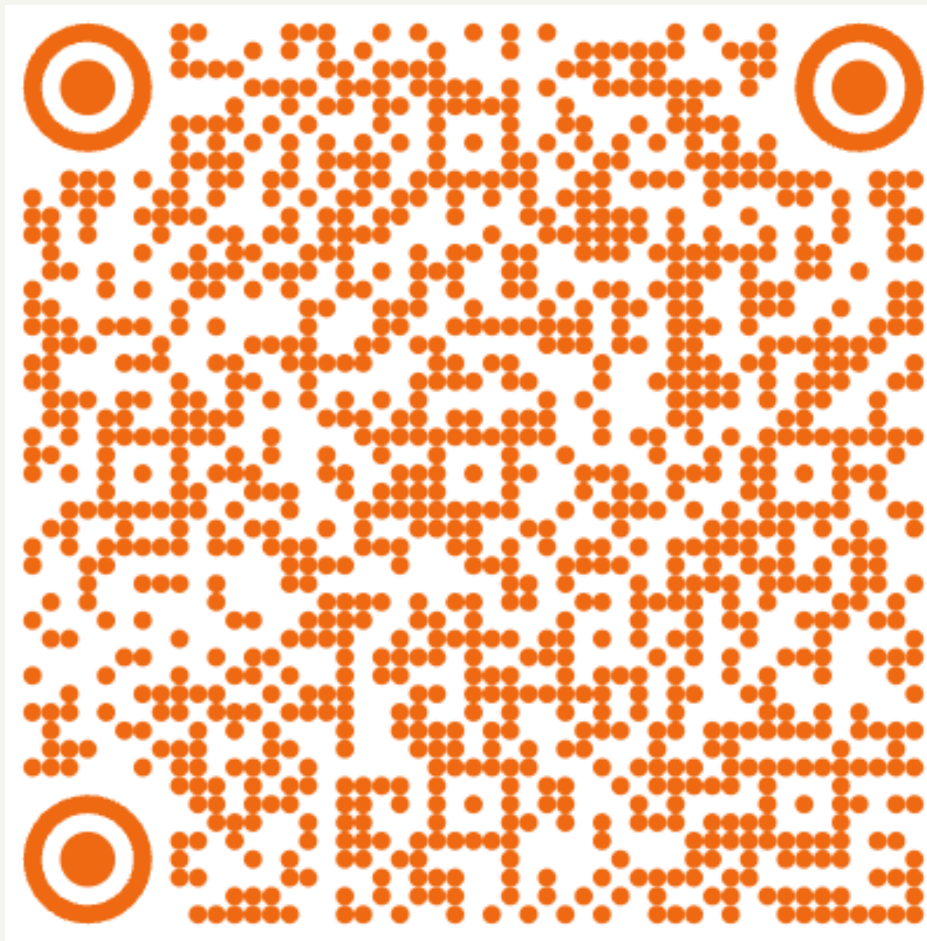
- 任務拆解師 (The Planner) 是 Spec Driven Development (SDD) 流程中的第三個環節
- 它將 EARS 規格工程師建立的 EARS 驗收標準，轉化為適用於增量開發的增量待辦事項
- 為敏捷開發中的 Sprint 規劃提供了執行清單



The SDD Generator

連續動作

- 分解動作太慢？
- 這個一次產生全部 SDD
- 每階段都需你同意「人類參與循環」(HITL , Human-in-the-Loop)



n8n 銷售自動化 流程實戰

今天要建立的三條流程

流程一

銷售資料 → AI 摘要 → Email 週報

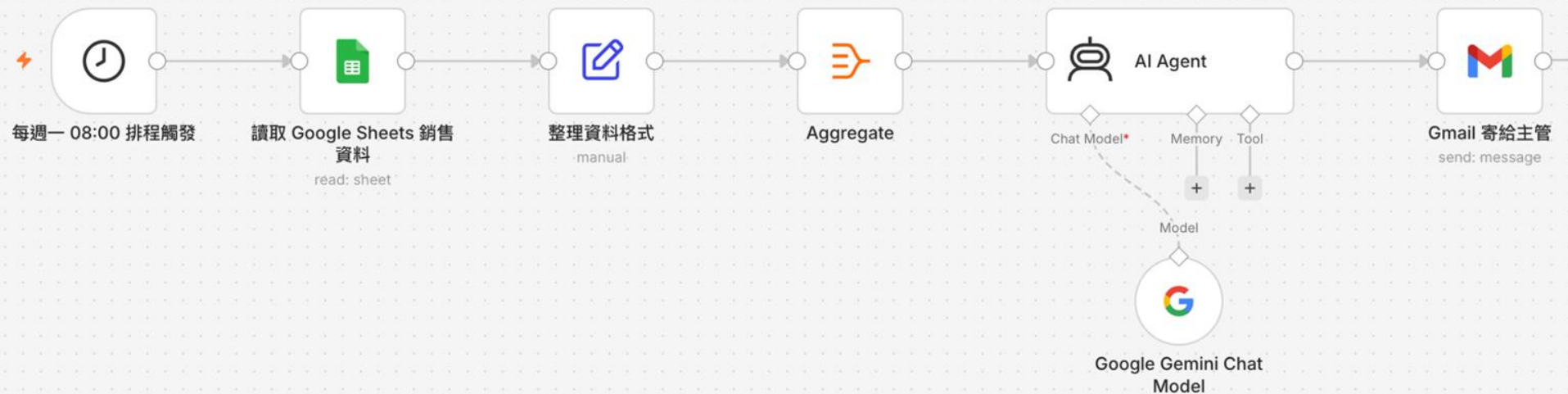
流程二

客戶詢問 → AI 意圖分類 → 自動回覆對應話術

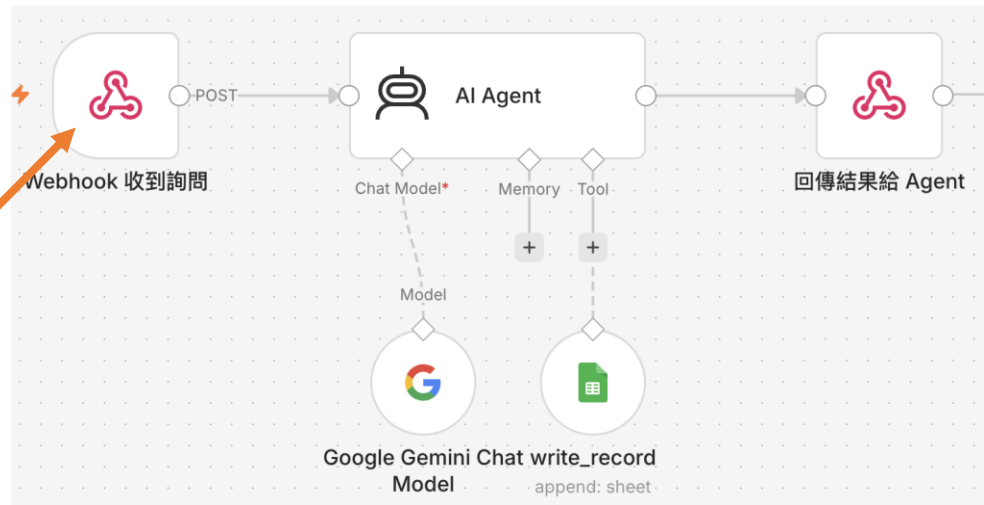
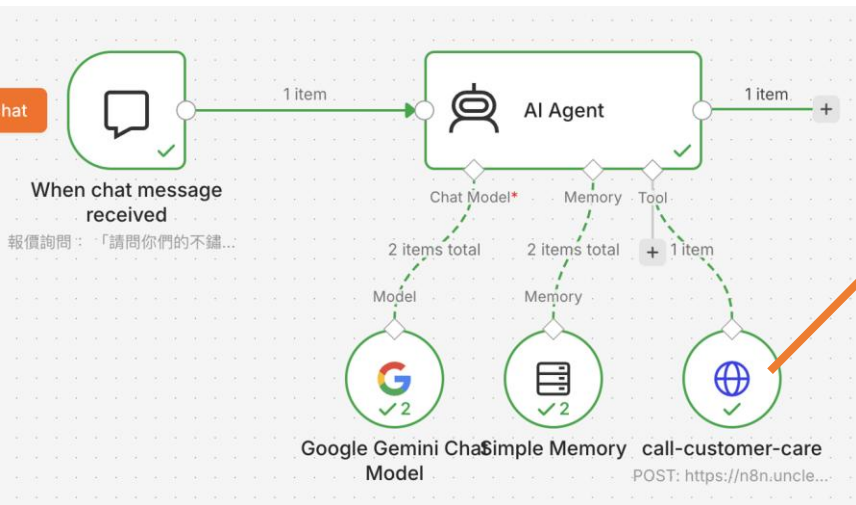
流程三

績效低於目標 → 自動通知業務主管

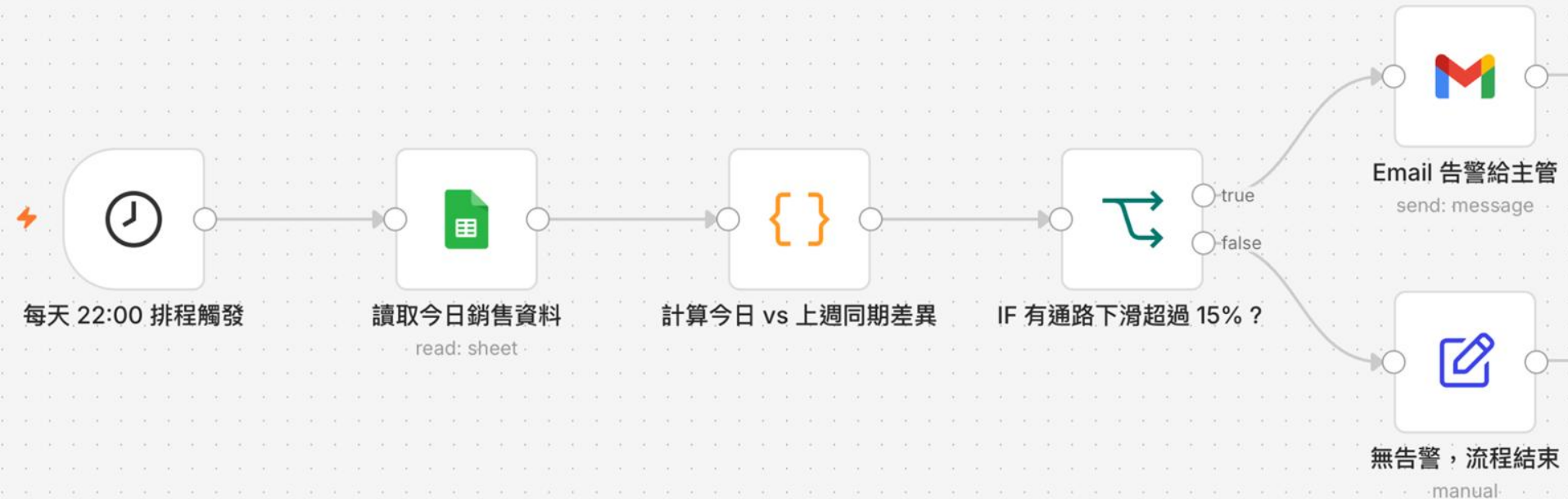
流程一：銷售資料 → AI 摘要報表



流程二：客戶詢問 → AI 自動回覆



流程三：績效低於目標 → 即時通知主管



銷售案例 場景演練

案例演練 1：通路績效不佳，怎麼自動找出問題？

情境：Q2 某通路業績比 Q1 下滑 30%，但你不知道是哪段時間、哪類商品出問題。

n8n 解法：

1. n8n 讀取 Q1 + Q2 銷售 Sheets，按週 / 商品分組
2. AI 節點：分析哪週開始下滑、哪類商品影響最大
3. AI 生成「原因假設清單」（3-5 個可能原因）
4. AI 生成「建議改善行動方案」並自動寄給業務主管

案例演練 2：客群萎縮，如何找出新客機會？

情境：現有客戶回購率下滑，你想找出哪些客群在萎縮、哪裡還有潛力。

n8n 解法：

1. n8n 讀取客戶訂單歷史，AI 按購買頻率 / 金額分群
2. AI 找出：哪群最近 3 個月沒有回購（流失危機群）
3. AI 生成：針對各群的「喚回促銷策略」
4. 自動化：對流失危機群發送個人化關懷 Email

成果驗收

你需要提交的三樣東西

1

n8n 流程截圖

你建立的銷售自動化流程（節點清晰可見），含測試執行成功的畫面

2

AI 銷售摘要截圖

AI 節點輸出的銷售分析或市場摘要文字（能看出 AI 有回答內容）

3

客服流程或告警流程截圖

客服自動分類流程 or 績效告警流程，需能看出條件判斷設計

4

你的想法需求書

用 SDD 方式做出你的需求書

自動化流程安全提醒



先測試，再開排程

新流程一定先手動測試確認正確，再設定自動排程，避免一跑就出錯



每條流程要有記錄

在 n8n 的說明欄位填寫「這條流程做什麼、誰負責、何時設定」



告警不要太多

設太多告警訊息，重要的反而被淹沒，每個流程只留真正需要通知的



不要在流程裡放帳密

API 金鑰和密碼用 n8n 的 Credentials 功能儲存，不要直接寫在節點裡

恭喜完成今天的課程！

你今天建立了：自動週報 + 客服分流 + 績效告警

回去把流程開起來！下次遇到問題可以問助教。