

浙江大学管理学院 BEST 学科交叉行动学习项目征询表

一、项目联系人信息	姓名	管远政	学院/单位	
	职务/职称	校外导师	联系电话	18658886058
	电子邮箱	zjdxgyz@163.com	所属学科领域	人工智能
二、项目基础信息	项目名称	航空材料大模型商业化赋能		
	项目类别			
	技术关键词	人工智能、航空材料工艺、工业数智化、航空智能制造		
	项目当前阶段	产品化研究，市场化探索		
三、项目介绍				
<p>本项目依托天目山实验室（浙江省省级实验室）与北京航空航天大学材料学院的顶尖科研实力，由徐惠彬院士（前北京航空航天大学校长）领衔，致力于将前沿的 AI 技术转化为航空材料研发与航空工艺制造的核心引擎。项目团队已经成功研发出国内首个软硬件一体化的材料智能设计研发系统——“天目山七号”，以及材料垂直领域大语言模型“IDM-Alpha”。这些技术构建了包括智能设计平台、高通量自驱动实验室、数字孪生监测及 AaaS（Agent as a Service）对话框架在内的全链条智能制造体系。项目团队具备完善的“材料智能研发与制造”系统开发模块、强大的二次开发能力，可面向“材料智能研发与制造”全流程系统、“数据基座搭建与优化”、“垂域大语言模型和智能体开发”、“高性能材料研发与工艺优化”、“产线智能化升级”、“产品质量智能检测”、“服务平台搭建”等场景。目前，项目技术已在中航复材等龙头企业得到验证，并荣获全球数字贸易博览会 DT 先锋奖。现在，项目团队正处在一个关键的历史机遇期，项目已进入与某国内顶级航空制造公司的深度合作洽谈阶段，旨在为航空关键零部件的智能制造提供从设计到制造到检测的全方位智能化升级方案，推动航空制造业的数智化转型。</p>				

四、项目核心痛点需求

尽管项目团队手握国内领先的“硬科技”与“杀手锏”产品，但在从实验室走向市场的“最后一公里”，还有很多商业化问题需要解决。当前，项目正处于商业化落地的关键瓶颈期，面临三大核心挑战：

一是市场认知与价值转化挑战，面对航空高端制造客户，如何将复杂的“材料大模型”、“自驱动实验室”等技术语言，转化为客户可感知的商业价值与降本增效的具体指标，找到并落地商业客户的真需求是项目团队面临的首要难题；

二是商业模式设计模糊，是采用传统的软件授权模式，还是创新的 SaaS 订阅服务，抑或是“技术+服务”的综合解决方案，需要精准的商业判断；

三是商业化团队建设不完善，缺少专业的战略规划、市场营销、财务管理、品牌运营人才，市场渠道拓展、客户开发与维护体系尚未建立。

五、项目预期成果

加入本项目，希望学生团队为商业化赋能，参与如下内容：

一是完成专业化商业计划书撰写，优化项目商业模式、市场策略、财务预测与融资方案，形成可落地、可对接资本的完整商业材料；

二是协助完善产品市场调研和市场定位，出具全面真实有效的市场研究报告；

三是输出产品可行性研究报告与概念验证方案，

通过本项目，你将不再是旁观者，而是作为商业化一员，深度参与这场从“技术”到“市场”的商业化历程。你将获得如下收获：

一是完成深度的商业尽职调查与市场进入策略，你将有机会随队拜访航空制造公司，直面一线业务痛点，挖掘真实需求，形成详实的市场潜力评估报告；

二是打造一份具备实战价值的商业计划书，基于项目团队及核心产品，设计清晰的商业模式、财务预测模型及融资方案，为后续的独立公司运营或项目融资奠定坚实基础；

三是输出产品可行性研究报告与概念验证方案，协助技术团队完成从“样品”到“产品”的工程化思维转变，优化产品市场定位与定价策略。你将获得

管理学院校内导师与校外导师的双重指导，结合航空领域人工智能及智能制造的黄金赛道，积累一份不可复制的科创商业化实操经验。

六、补充说明

本项目目前以天目山实验室为主体进行对外合作与技术对接。若本次与航空制造公司的合作及后续商业化验证顺利，项目团队计划进一步成立独立运营的科技公司，进行市场化运作，参与本项目的同学也有机会获得进入科技公司工作的机会。这是一个见证独角兽诞生的绝佳机会，我们期待具有商业敏锐度、渴望实战、敢于挑战传统思维的同学加入，共同探索“人工智能+航空航天”的无限可能。