PROPEL AI

全天工作坊

帶一個你們推不動的痛點來。上半段看懂行為的規律，
下半段用自己的痛點走五站，當場拍板一個小範圍就能看數字的小試驗

適合你，如果你要的是：把方法留在公司裡，用自己的題目走一遍。

6 小時後，你帶走

目標行為與簡化路徑

誰、什麼時候、少做哪個動作；他實際走的路斷在哪一步

優先卡點與候選解方

先當待驗證假設，用你們自己的數字確認

一份最小試驗設計

怎麼記、怎麼比；小範圍跑一輪再談放大

E 站拍板的小試驗，寫成一列（示意）

改什麼	誰做	哪天開始	記什麼數字	跟什麼比
跟進信加一句「我週四下午打給您」	業務小陳	下週一	報價後一週回覆率	改前四週的回覆率

開課前，我們先跟你談好題目。帶誰來：能拍板的人，加上要動手的 3–5 位（每場上限 16 人）。先給我們：這件事現在怎麼做、卡在哪一步的描述——下午的教材照這個題目準備。數字：有現成的（回覆率、採用率）更好；沒有也能做，課堂上一起決定記什麼、跟什麼比。
跟全天課差在哪：全天課是十二個決定（廣）；工作坊是一個你們的題目，走到拍板一個小試驗（深）。

上半場 3 小時｜行為的科學

為什麼講了道理，還是沒人做——環境如何悄悄決定行為

一個方程式
行為＝想不想 × 順不順手 × 有沒有提醒，三個缺一不可

六個改法
每一改一個名場面、一個實驗、一個回去就能用的做法

改時點
挑他最可能做的那一刻

改步驟
少一步、少一欄

改回饋
做了馬上看得到

改預設
想要的選項設成預設

改身邊
讓他看到別人在做

改說法
同一件事換個講法

下半場 3 小時｜用自己的題目走五站，第六站回去自己跑

課堂上的五站都是：你們先判斷 → AI 給第二意見 → 講師帶判斷 → 你們拍板

P	找行為	Pinpoint	把「業績不好」翻成一句拍得到的行為：誰，在什麼時候，少做了哪個動作
R	拆解	Reconstruct	畫出他做這件事的每一步，找出斷在哪一步
O	找卡點	Obstacle	那一步卡住，是想不想、順不順手，還是有沒有提醒
P	找改法	Prescribe	對準卡點，改環境、不靠說服；先不急著加預算
E	小試驗	Experiment	一個兩週內看得到數字的小試驗，當場拍板
L	看數字	Loop	課後就開始執行與記錄，兩週後先看數字：決定留、改、或換一處

誰來講

George Chen ｜ Propel AI 創辦人

芝加哥大學 Booth 商學院 MBA （With Honors，前 20% 畢業），修過「行為經濟學之父」 Richard Thaler 的課；前 Oracle 香港／台灣區行銷總監、人力資源產品線亞太區行銷總監。

一天（3 + 3 小時）｜我們到你公司上，每場上限 16 人｜NT$ 138,000 起（未稅），題目談定後報價

第六站由你們自己執行與記錄，跑完一輪的判斷也由你們做——方法和表單都帶走。

PROPEL AI

我們是誰，怎麼做

Propel AI：用行為經濟學加 AI，
先不急著加預算，讓你想要的行為更容易發生

我們怎麼看問題

環境
他看到什麼、要做幾步、預設是什麼
我們多看的一步

▶

行為
特定的人，在特定的時刻，做一個看得見的動作
可以動手的地方

▶

指標
業績、採用率、回購率
行為動了，它才會動

每個指標背後，都是一條行為鏈

在這個時刻	這個人做了這個動作	這個指標才會動
購物車裡的客人，離開網站前	客人按下「結帳」	結帳率
業務準備開始日常工作時	員工打開 AI 做企畫	採用率
產品快用完的那一週	老客戶按「再買一次」	回購率

所以我們不從「提升業績」開始，而是先問：誰，在什麼時候，少做了哪個動作？

改環境，長什麼樣子？三個例子

換掉預設 綠電方案：同一方案、同一價格



「要加入請勾選」→ 7% 買

「已幫你加入，不要可取消」→ 69% 買

給兩個選擇 商品頁上放幾個方案



只放一個 → 9% 買

兩個並列 → 66% 買

先開口 客人問「大概多少」



先問「你們預算多少？」

先報有理由的數字 → 成交價偏向你

外部研究，非 Propel AI 客戶實績｜出處： Ebeling & Lotz (2015) Nature Climate Change ｜ Mochon (2013) J. Consumer Research ｜ Gunia et al. (2013) Personality and Social Psychology Bulletin

跟常見的做法，哪裡不一樣

對準環境，不對準人
講道理、下命令、重複宣導，力氣一停，數字常掉回來

先不急著加預算
先找出卡在哪一步，再決定要不要花錢

你判斷， AI 補充，你拍板
AI 給的是第二意見，先當假設

決定要上了？掃右邊看課前說明：題目怎麼談、行前收件表、場地、當天怎麼進行、費用。

實際安排以報價單與開課前確認為準；本公司保留調整課程內容與進行方式之權利。