

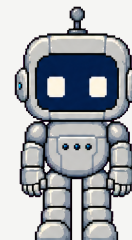
SMARTIQ

Případová studie

Energetický management a automatizace budov

Od veřejné informace o provozu
k rozhovoru o řízení technologií budovy.

Studie využitelnosti Delegat.ing
pro personalizovanou B2B akvizici.



3

cílové profily

1

konkrétní kampaň

1

modelový dopis

Zpracovatel: Delegating Systems s.r.o.
Verze 1.0 / samostatný dokument
Podklad pro představení projektu JVTP

SMARTIQ / příležitost

Jak připravit relevantní oslovení hotelů, výrobních provozů a správců nemovitostí.

Rozsah posouzení

Analýza vychází z veřejně prezentované nabídky firmy a popsání modulu Outreach v Delegat.ing. Cílové profily, kampaň a přínosy jsou návrhy zpracovatele. Studie neobsahuje zákaznické rozhovory ani výsledky proběhlého pilotu; jejich ověření je navrženo v závěru.

Doložená nabídka a navržený cíl

SMARTIQ veřejně představuje energetický management, chytré instalace, inteligentní regulaci FVE a fotovoltaiku pro firmy. Zmiňuje použití automatizace také u komerčních nemovitostí. [1] Pro studii navrhuje cíl získat úvodní rozhovor o vhodnosti energetického řízení konkrétního provozu.

Tři modelové zákaznické profily

- Hotelový provoz. Veřejná prezentace potvrzuje hotel a jeho služby. Adresátem je vedení nebo provozní odpovědná osoba, pokud je doložená. Nabídka otevře téma řízení technologií budovy; skutečná spotřeba, stávající systém a vlastnictví objektu zůstávají neznámé.
- Výrobní podnik. Doložená výrobní činnost a lokalita provozu představují důvod k předběžnému výběru. Oslovení směřuje k posouzení řízení energie a případného propojení s FVE. Rozhodnutí vyžaduje informace o provozu a možnostech investice.
- Developer nebo správce komerčních objektů. Veřejně doložený projekt nebo portfolio nemovitostí umožní nabídnout rozhovor o automatizaci. Důležité je načasování a role firmy: investor, správce a generální dodavatel rozhodují o různých částech projektu.

Navržená kampaň v Delegat.ing

Pilot omezit na hotelové provozy v oblasti, kterou SMARTIQ skutečně obsluhuje. Zákazník schválí nabídku a kritéria výběru. Rešerše doloží charakter provozu; návrh dopisu nabídne posouzení vhodnosti řešení. Technický pracovník zkontroluje věcnou správnost a vyloučí nepodložené údaje o úspoře.

Očekávané přínosy

- Jednotný postup pro předběžný výběr relevantních firem a evidenci důvodu oslovení.
- Odlišná argumentace pro jednotlivé typy budov místo stejného textu pro všechny.
- Příprava podkladu pro konzultaci ještě před prvním kontaktem.

Analytické posouzení

Vhodné pro malý pilot zaměřený na kvalitu výběru kontaktů. Zájem a technická vhodnost konkrétního řešení se ověřují až následným rozhovorem.

SMARTIQ / kampaň

Jedna konkrétní otázka: má pro daný hotel smysl posoudit řízení technologií budovy?

MODELOVÁ UKÁZKA / HYPOTETICKÝ ADRESÁT

Řízení technologií vašeho hotelu

Vážené vedení hotelu,

obracíme se na vás s tématem řízení technologií hotelového provozu. Ve SMARTIQ se věnujeme automatizaci budov a energetickému managementu.

U hotelu může být užitečné posoudit, jak spolupracuje vytápění, osvětlení a další technologie v různých částech provozu. Konkrétní vhodnost řešení závisí na vybavení budovy a způsobu jejího používání.

Navrhujeme krátký úvodní rozhovor, ve kterém bychom si ujasnili současné řízení a případné oblasti pro další posouzení. Případný návrh bychom připravili až podle vašich podkladů.

Pokud je toto téma pro váš hotel aktuální, ozvěte se nám prostřednictvím www.smartiq.cz.

Tým SMARTIQ

Proč je oslovení personalizované

Text používá hotelový provoz jako doložený kontext modelového adresáta. Nabízí konkrétní rozhovor, ale nepřisuzuje hotelu vysoké účty, zastaralé vybavení ani připravenou investici.

Omezení a nevhodné použití

- Výběr podle oboru nestačí: cílová firma může budovu pouze pronajímat nebo nemít pravomoc ke změnám.
- Výše úspor a návratnost vyžadují měření a odborné posouzení. Dopis má tyto informace teprve otevřít.
- Velká kampaň může přesáhnout obchodní nebo realizační kapacitu. Počet kontaktů musí schválit SMARTIQ.

Co dodat a co ověřit v pilotu

SMARTIQ dodá rozsah obsluhovaných lokalit, schválené technické podklady, dostupnou kapacitu a podmínky úvodní konzultace. Pilot zaznamená podíl relevantních profilů, čas kontroly dopisu, typy oprav a následně počet kvalifikovaných rozhovorů.

Rozhodnutí po první dávce

Pokračovat tehdy, pokud výběr odpovídá obchodnímu zaměření a texty nevyžadují opakované technické přepisování. Při nesouladu nejprve upravit segment a znalostní bázi.

03 / PRAKTICKÝ POSTUP

Od zadání ke schválenému výstupu

Jeden scénář, dohledatelné podklady a konkrétní lidská rozhodnutí.

Co připravit předem

Před prvním výběrem SMARTIQ vymezí obsluhované lokality, typ vhodné budovy a skutečný rozsah dodávky. Do podkladů patří schválený popis energetického řízení, použitelné reference a kapacita technické konzultace. Údaje o konkrétních úsporách se převezmou pouze z doložených podkladů a v odpovídajícím kontextu.

Krok	Výstup a rozhodnutí
1 / Zadání nabídky	Vybrat energetické řízení hotelu jako jednu nabídku. Určit, kdo může potvrdit rozsah řešení a kdo následně povede rozhovor.
2 / Výběr kontaktů	Ověřit hotelový provoz, lokalitu a doručovací adresu. Rozlišit provozovatele, vlastníka a správce; veřejná role nemusí znamenat investiční pravomoc.
3 / Rešerše	Zaznamenat zdroj potvrzující činnost hotelu. Ponechat neznámé současné řízení, spotřebu, smlouvy i plány na rekonstrukci.
4 / Text a kontrola	Propojit charakter hotelového provozu s nabídkou posouzení. Technik zkontroluje odborné výroky a obchodník vhodnost navrženého dalšího kroku.
5 / Výstup a reakce	Schválit konkrétní verzi dopisu a připravit PDF. Při pozdějším skutečném oslovení evidovat zájem o konzultaci a potvrzenou rozhodovací roli.

Jak se mění argument podle segmentu

- Hotel: téma spolupráce technologií v různých částech budovy; požadovaný další krok je úvodní rozhovor o současném řízení.
- Výroba: téma provozního režimu a energie; případnou vazbu na FVE uvést jen v rozsahu schválené nabídky.
- Správce nebo developer: téma konkrétního objektu či projektu; rozlišit fázi přípravy a odpovědnost adresáta.

Rozsah řešení podle interního podkladu

Příprava kampaně, návrhy, schvalování a PDF jsou popsány jako implementované s lokálními kontrolami. Celý zákaznický průchod v produkci zbývá doložit. Fyzické odesílání je vypnuté; jeho uvolnění a první skutečná zásilka vyžadují samostatné ověření. [P1]

Postup je návrhem pro tuto firmu; stav produktu vychází z interního přehledu [P1].

Kde vzniká hodnota a co ji může snížit

Přínos musí zahrnout kvalitu výběru, práci schvalujícího člověka i návazný obchod.

Očekávané přínosy pro firmu

- Obchodní příprava získá jasný důvod výběru každé firmy. Technik může kontrolovat věcnou nabídku místo dohledávání základní identity adresáta.
- Jedna schválená služba se popíše jazykem jednotlivých provozů. Hotel, výrobní podnik a developer mají odlišné rozhodovací otázky.
- Záznam neznámých údajů vytvoří osnovu první konzultace. Pomůže oddělit předběžnou relevanci od skutečné technické vhodnosti zakázky.

Rizika navrženého scénáře

Riziko	Možný dopad	Jak jej omezit
Pravomoc adresáta	Provozovatel nemusí rozhodovat o úpravách budovy.	Při reakci zjistit vlastníka rozhodnutí a jeho roli.
Slib úspory	Obor ani web nedokládají spotřebu nebo návratnost.	Použít nabídku posouzení; výpočet až z technických dat.
Široký výběr	Firmy z jiných lokalit či s nevhodnými objekty zatíží obchod.	Potvrdit geografii a technické vylučovací podmínky.
Kapacita dodávky	Více rozhovorů může převýšit dostupnou kapacitu.	Velikost dávky navázat na kapacitu konzultací.

Hranice vhodného použití

Dopis nemůže nahradit technickou prohlídku, měření spotřeby ani investiční rozhodnutí. Jeho smyslem je dostat vhodného člověka k otázce, zda má posouzení řízení budovy vůbec hodnotu. Pokud SMARTIQ nemá prostor na následnou konzultaci, větší počet oslovení sám nepředstavuje přínos.

Podmínka použití dat

Veřejná dostupnost údajů sama nepotvrzuje oprávnění k použití. U osobních údajů je potřeba odpovídající právní základ, informační povinnosti a respektování námitek proti přímému marketingu. Komerční data lze používat jen podle skutečného přístupu a licenčních podmínek. [8]

Co se musí vyplatit při přípravě

Čas, výdaj kampaně a obchodní výsledek se vyhodnocují odděleně.

Ilustrační předpoklady

Všechny částky a časy na této straně jsou zvolené modelové vstupy. Nejde o naměřené výsledky, ceník Delegat.ing, nabídku poštovního poskytovatele ani potvrzené náklady firmy.

Předpoklad	Modelová hodnota
Platforma / rozsah nové kampaně	2 500 Kč / 50 kontaktů
Externí náklad na jedno oslovení	40 Kč
Ruční příprava / příprava s AI	25 / 12 minut na kontakt
Hodnota času pracovníka	600 Kč za hodinu

Co zahrnout do měření

V tomto modelu se měří obchodní příprava společně s technickou kontrolou textu. Pro SMARTIQ je důležité, zda automatizace nezvýší čas potřebný k opravám nepodložených tvrzení o budově.

Externí výdaj modelové nové kampaně je 4 500 Kč před interní prací. Při stejné ruční a AI listovní kampani se shodný náklad na oslovení vyruší. Model uvolní čas v rozsahu 10,83 h, tedy 6 500 Kč časové hodnoty; po odečtení platformy je rozdíl 4 000 Kč.

Citlivost na čas s AI

Celkový čas s AI	Časová hodnota minus platforma
12 min / kontakt	4 000 Kč
16 min / kontakt	2 000 Kč
20 min / kontakt	0 Kč

Při uvedených předpokladech je hranice vyrovnání přibližně 20,0 minuty na kontakt. Výpočet musí zahrnout kontrolu i opravy; počáteční nastavení se sleduje zvlášť.

Jak posoudit obchodní přínos

Uvolněný čas představuje kapacitu, nikoli automaticky hotovostní příjem. Návratnost nové akviziční kampaně se posuzuje proti příspěvku skutečně získané zakázky po variabilních nákladech. Úplný náklad zahrne platformu, oslovení, interní přípravu i navazující obchodní práci.

Autorský model pro tuto případovou studii. Skutečné vstupy a výsledky se doplní při ověření.

06 / OVĚŘENÍ A ZÁVĚR

Jak ověřit navržené využití

Malý budoucí pilot má potvrdit kvalitu a náročnost postupu; nejde o záznam proběhlého testování.

Začít deseti kontakty v simulaci. Po schválení nabídky, podkladů a obsahu lze samostatně uvolnit například pět skutečných dopisů. První reakce posoudit po 30 dnech, pozdější výsledky evidovat dál. Simulace se do skutečného oslovení nezapočítává.

U deseti profilů zkontrolovat především lokalitu, typ provozu a pravomoc oslovené role. Technik hodnotí, zda text otevírá vhodnou otázku a neobsahuje neověřené úspory. Při reakci zaznamenat, jaké další podklady jsou potřeba k technickému posouzení.

Ukazatel	Co zaznamenat
Relevance a správnost	Vhodné profily / všechny posouzené profily; zvlášť počet a závažnost faktických chyb.
Text a čas přípravy	Návrhy bez obsahové úpravy / posouzené návrhy; celkový čas rešerše, návrhu, kontroly a oprav.
Kvalifikovaná reakce	Rozhovor s osobou, která umí objasnit současné řízení budovy a určit, kdo rozhoduje o případné změně. Obecný dotaz na cenu sám tuto definici nesplňuje.

Pracovní podmínka pokračování: alespoň osm z deseti profilů zákazník označí za vhodné, žádný finální text nemá kritickou věcnou chybu a celkový čas je přijatelný proti ručnímu postupu. Prahy jsou návrhem k potvrzení firmou. Malý vzorek neumožňuje spolehlivý odhad konverzí trhu.

Celkové analytické doporučení

Delegat.ing dává pro SMARTIQ smysl jako nástroj předběžného výběru a přípravy odborného rozhovoru. Doporučujeme jeden hotelový segment a malou dávku. Rozšíření podmínit potvrzenou relevancí profilů a zvládnutelnou technickou kontrolou; obchodní účinnost ověřit až skutečnými reakcemi.

Podklady samostatné studie

[1] SMARTIQ - služby a energetické řízení
<https://www.smartiq.cz/>

[8] GDPR - nařízení (EU) 2016/679, čl. 6, 14 a 21
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:32016R0679>

[P1] Interní přehled STAV-FUNKCI-2026-10-05.html. Zadání a výběr firmy dodal projektový tým. Scénáře a dopis jsou autorské návrhy s podporou AI, nikoli schválené stanovisko firmy.