

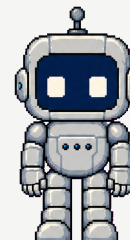
COPTRZ CZ

Případová studie

Profesionální drony pro průmyslové využití

Od činnosti provozovatele infrastruktury
k odbornému posouzení dronové inspekce.

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

COPTRZ CZ / příležitost

Jak propojit technické portfolio s konkrétním inspekčním scénářem a správnou odpovědnou rolí.

Rozsah posouzení

Analýza vychází z veřejně prezentované nabídky firmy a popsaného 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

COPTRZ CZ veřejně nabízí dronová řešení, podporu zavádění, školení a servis. Nabídka Flyability popisuje inspekce obtížně přístupných prostor; AVAG představuje práci s geoprostorovými daty. [2, 3, 4] Navrženým cílem je odborná konzultace nebo předvedení konkrétního způsobu použití.

Tři modelové zákaznické profily

- Vodohospodářský provoz. Doložená správa vodárenské nebo kanalizační infrastruktury vytváří kontext pro rozhovor o inspekcích. Adresátem je technické vedení či provozní odpovědná role. Konkrétní prostory, dostupnost a současný způsob kontroly musí potvrdit zákazník.
- Průmyslový podnik. Veřejná činnost může odůvodnit nabídku posouzení kontrol zařízení. Dopis pracuje s obecnou možností inspekce obtížně přístupných míst; netvrdí existenci konkrétní nádrže, potřebu odstávky ani možnost jejího zkrácení bez dalších podkladů.
- Stavební nebo infrastrukturní firma. Veřejně doložené projekty vytvářejí kontext pro dokumentaci a zpracování prostorových dat. Oslovení má nabídnout konzultaci workflow; potřeba měření, oprávnění a požadovaná přesnost zůstávají k odbornému ověření.

Navržená kampaň v Delegat.ing

První dávku zaměřit pouze na vodohospodářství a jeden schválený inspekční scénář. Do znalostní báze dodat aktuální technické podklady a rozsah nabízených služeb. Rešerše doloží činnost provozovatele. Návrh textu projde kontrolou technika, který rozhodne o vhodnosti nabízeného dalšího kroku.

Očekávané přínosy

- Převod širokého portfolio do nabídky související s činností adresáta.
- Méně času věnovaného opakovanému vysvětlování technického kontextu při přípravě oslovení.
- Přehledná evidence, proč byla konkrétní firma vybrána a jaký scénář jí byl nabídnut.

Analytické posouzení

Vhodné pro pilot s odborným schvalováním. Přínos spočívá v přípravě obchodního rozhovoru; prodejní nebo provozní účinnost technologie se touto studií nepotvrzuje.

COPTRZ CZ / kampaň

Nabídka odborného posouzení inspekce místo nepodloženého slibu úspory.

MODELOVÁ UKÁZKA / HYPOTETICKÝ ADRESÁT

Posouzení možností inspekce vaší infrastruktury

Vážené technické vedení,

obracíme se na vás jako na provozovatele vodohospodářské infrastruktury. COPTRZ CZ nabízí profesionální dronová řešení a podporu jejich zavádění.

Jedním z možných témat je inspekce obtížně přístupných prostor. Vhodnost takového postupu závisí na konkrétním místě, požadovaných datech a podmínkách provozu.

Navrhujeme úvodní technický rozhovor o vašem současném způsobu kontroly. Na jeho základě bychom mohli posoudit, zda dává smysl připravit ukázkou některého z nabízených řešení.

Pokud chcete toto téma probrat, kontaktujte nás prostřednictvím coptrz.cz.

Tým COPTRZ CZ

Proč je oslovení personalizované

Důvodem oslovení je činnost provozovatele a odpovídající inspekční scénář. Text neodvozuje stav zařízení, konkrétní nebezpečí ani náklady adresáta. Technické parametry patří do následného posouzení.

Omezení a nevhodné použití

- Záměna oboru může vést k nabídce nevhodné technologie. Firma má schválit segment i produktové podklady.
- Veřejné technické materiály se mění; znalostní báze potřebuje datum a vlastníka aktualizace.
- U veřejných nebo velkých organizací může další postup záviset na rozpočtu a formálním nákupním procesu. Schůzka sama není objednávka.

Co dodat a co ověřit v pilotu

COPTRZ určí jeden použitelný scénář, schválené parametry a dostupnou kapacitu technika. Pilot sleduje správnost propojení segmentu s řešením, podíl odborných oprav, čas schvalování a počet rozhovorů, které vedou k věcnému posouzení.

Rozhodnutí po první dávce

Rozšiřovat kampaň až po potvrzení, že texty správně popisují nabídku a přivádějí dotazy k vybranému scénáři. Nepodložené technické sliby jsou důvodem k přepracování podkladů.

03 / PRAKTICKÝ POSTUP

Od zadání ke schválenému výstupu

Jeden scénář, dohledatelné podklady a konkrétní lidská rozhodnutí.

Co připravit předem

COPTRZ vybere jeden inspekční scénář a aktuální produktové podklady. Vymezí, co lze nabídnout při úvodním hovoru a za jakých podmínek lze připravit ukázkou. Podklady mají obsahovat rozsah podpory, kontaktní roli specialisty a hranice použití; obecný katalog neslouží jako potvrzení vhodnosti pro konkrétní provoz.

Krok	Výstup a rozhodnutí
1 / Zadání nabídky	Vybrat jeden scénář pro vodohospodářství. Oddělit prodej zařízení, službu, školení a posouzení nasazení; určit konkrétní nabídku prvního dopisu.
2 / Výběr kontaktů	Ověřit, že firma skutečně spravuje relevantní infrastrukturu. Hledat technické vedení nebo provozní odpovědnou roli, nikoli náhodnou kontaktní osobu.
3 / Rešerše	Doložit činnost provozovatele a její vazbu k inspekci. Nekonstruovat existenci konkrétní nádrže, nebezpečné situace nebo plánované odstávky.
4 / Text a kontrola	Nabídnout technický rozhovor o místě a požadovaných datech. Specialista ověří popis technologie a odstraní nepodložené provozní nebo ekonomické sliby.
5 / Výstup a reakce	Připravit schválené PDF. Navazující dotaz přiřadit ke scénáři, zapsat technické otázky a oddělit zájem o ukázkou od rozhodnutí o nákupu.

Jak se mění argument podle segmentu

- Vodohospodářství: inspekce obtížně přístupných prostor a potřebná data; první kontakt má zjistit konkrétní místo a provozní podmínky.
- Průmysl: rozhovor o současném způsobu kontroly zařízení; bez tvrzení o omezení odstávek či vstupu lidí bez posouzení.
- Stavby a infrastruktura: dokumentace a prostorová data; přesnost, oprávnění a návazný pracovní postup potvrdí specialista.

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

- Široké technické portfolio se převede na jednu srozumitelnou obchodní otázku. Adresát získá důvod, proč s ním COPTRZ chce mluvit.
- Obchodník dostane evidenci segmentu, zdroje a nabídnutého scénáře. Technik může navázat konkrétním posouzením bez nové základní rešerše.
- Schválené technické podklady se použijí opakovaně. Přínos se projeví jen tehdy, pokud nevzroste počet odborných oprav jednotlivých dopisů.

Rizika navrženého scénáře

Riziko	Možný dopad	Jak jej omezit
Nesoulad technologie	Správný obor ještě neznamena vhodný prostor pro daný dron.	Dopis nabídne posouzení; parametry potvrdí technik.
Zastaralé podklady	Dostupnost a rozsah nabídky se mohou změnit.	Udržovat schválenou verzi materiálů a jejího vlastníka.
Slib bez důkazu	Úsporu, bezpečnost či provozní výsledek nelze odvodit z webu.	Nepřenášet obecné příklady na konkrétního adresáta.
Nákupní postup	Technický zájem může mít dlouhou cestu k objednávce.	Evidovat roli, rozpočet a další proces až po rozhovoru.

Hranice vhodného použití

Delegat.ing připraví podklad pro jednání, ale nerozhodne o letových podmínkách, bezpečnosti, potřebné přesnosti ani vhodnosti technologie. Tyto otázky vyžadují odbornou práci. Kampaň odložit, pokud nelze určit konkrétní scénář nebo zajistit specialistu pro kontrolu a následnou konzultaci.

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	30 / 18 minut na kontakt
Hodnota času pracovníka	800 Kč za hodinu

Co zahrnout do měření

Model předpokládá delší odbornou přípravu a vyšší časovou hodnotu specialisty. Opravy technických tvrzení se počítají do celkového času; rychlá tvorba prvního textu sama neprokazuje ekonomický přínos.

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 h, tedy 8 000 Kč časové hodnoty; po odečtení platformy je rozdíl 5 500 Kč.

Citlivost na čas s AI

Celkový čas s AI	Časová hodnota minus platforma
18 min / kontakt	5 500 Kč
22 min / kontakt	2 833 Kč
26 min / kontakt	167 Kč

Při uvedených předpokladech je hranice vyrovnání přibližně 26,2 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.

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.

V první dávce používat pouze jeden scénář pro vodohospodářství. Zapisovat chyby propojení segmentu s technologií a čas oprav specialistou. Navazující reakce rozlišit na obecný dotaz, technické posouzení a domluvenou demonstraci; objednávku evidovat samostatně.

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 řešerše, návrhu, kontroly a oprav.
Kvalifikovaná reakce	Rozhovor o konkrétním inspekčním místě, požadovaných datech a současném postupu kontroly, na který může technik navázat posouzením. Zájem o katalog je samostatný, méně konkrétní výsledek.

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

Pro COPTRZ je řešení použitelné především jako příprava oborově přesného technického kontaktu. Doporučujeme úzký scénář, schválené materiály a povinnou odbornou kontrolu. Rozšiřovat až po potvrzení, že výběr i text odpovídají reálně nabízenému použití a technik zvládá navazující práci.

Podklady samostatné studie

[2] COPTRZ CZ - profil společnosti

<https://coptrz.cz/o-nas/>

[3] COPTRZ CZ - Flyability, inspekční využití

<https://coptrz.cz/flyability/>

[4] COPTRZ CZ - AVAG, práce s prostorovými daty

<https://coptrz.cz/avag/>

[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 dopisy jsou autorské návrhy s podporou AI, nikoli schválené stanovisko firmy.