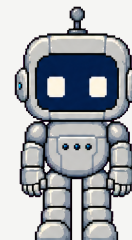


Wexia Digital Případová studie

Digitalizace a automatizace pracovních procesů

Od veřejně doloženého typu prodeje
k rozhovoru o zpracování poptávky.

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

Wexia Digital / příležitost

Jak ze širokého portfolia vybrat jednu relevantní službu a připravit kvalifikovanou první schůzku.

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

Wexia Digital veřejně nabízí weby a aplikace, digitalizaci a automatizaci, AI služby, školení a konzultace. [6] Pro tuto studii navrhujeme úzký vstup: rozhovor o jednom konkrétním pracovním procesu, který si potenciální zákazník vybere sám.

Tři modelové zákaznické profily

- Firma s poptávkovým prodejem. Veřejná prezentace potvrzuje příjem zakázkových poptávek. Nabídka otevře cestu od dotazu k obchodnímu zpracování. Způsob evidence, počet dotazů a případné potíže se neodvozují z existence formuláře.
- Vzdělávací organizace. Doložené kurzy či akce poskytují kontext pro proces přihlášek a komunikace. Oslovení nabídne zmapování jednoho postupu. Neznámé zůstávají používané systémy, objem administrativy a odpovědnosti.
- Menší společnost s více provozovnami. Veřejně doložené lokality mohou odůvodnit rozhovor o sdílení podkladů a koordinaci. Vnitřní organizace a stav digitálních nástrojů musí vyplynout z rozhovoru, nikoli z úsudku nad webem.

Navržená kampaň v Delegat.ing

Zvolit firmy s veřejně doloženým poptávkovým prodejem a nabídnout zmapování jednoho procesu. Do znalostní báze vložit schválené služby, použitelné reference a hranice úvodní konzultace. Návrh dopisu má obsahovat otázku a možnost dalšího kroku, které odpovídají konkrétnímu typu firmy.

Očekávané přínosy

- Kratší příprava rešerše a konzistentní zachycení důvodu oslovení.
- Výběr jedné relevantní služby ze širokého portfolia.
- Srozumitelný podklad pro první schůzku a následnou evidenci zjištěných potřeb.

Analytické posouzení

Vhodné pro pilot zaměřený na čas přípravy a kvalitu obchodního vstupu. Přínos musí zahrnout i práci na opravách a schvalování, nejen samotné generování textu.

Wexia Digital / kampaň

Otevřít otázku procesu, který je pro firmu důležitý, bez předstírání interního auditu.

MODELOVÁ UKÁZKA / HYPOTETICKÝ ADRESÁT

Od poptávky k dalšímu obchodnímu kroku

Vážené vedení společnosti,

obracíme se na vás s nabídkou úvodního rozhovoru o zpracování obchodních poptávek. Ve Wexia Digital pomáháme firmám s digitalizací a automatizací pracovních procesů.

U zakázkového prodeje může být užitečné zmapovat cestu od prvního dotazu přes přiřazení odpovědnosti až po další komunikaci. Z veřejné prezentace ale nelze zjistit, jak tento postup funguje právě u vás.

Navrhujeme proto společně projít jeden proces, který si zvolíte. Teprve podle vašich podkladů bychom mohli posoudit, zda má smysl nějaká změna nebo propojení nástrojů.

Pokud je toto téma aktuální, kontaktujte nás prostřednictvím www.wexia.digital.

Tým Wexia Digital

Proč je oslovení personalizované

Text odpovídá firmě s modelovým poptávkovým prodejem. Nesděluje, že má zákazník nefunkční web, ruční přepisování nebo ztracené zakázky. Volbu konkrétní potřeby ponechává na něm.

Omezení a nevhodné použití

- Široká nabídka může vést k neurčitému dopisu. Každá kampaň potřebuje jednu službu a jasný další krok.
- Bez interních údajů nelze vyčíslit přínos digitalizace. Rešerše připravuje otázky, nikoli hotový audit.
- Úspora práce vznikne jen tehdy, pokud kontrola a opravy nepřeváží zrychlení prvního návrhu.

Co dodat a co ověřit v pilotu

Wexia dodá rozsah úvodní konzultace, schválené reference a pravidla výběru. U stejného zadání změní ruční postup a postup s Delegat.ing: rešerši, návrh, kontrolu a opravy. Zvlášť vyhodnotí kvalitu a relevanci výsledku.

Rozhodnutí po první dávce

Pokračovat, pokud je celkový čas kratší při srovnatelné kvalitě a firma dokáže navázat na připravené podklady. Při drahých opravách upravit vstupy nebo scénář.

03 / PRAKTICKÝ POSTUP

Od zadání ke schválenému výstupu

Jeden scénář, dohledatelné podklady a konkrétní lidská rozhodnutí.

Co připravit předem

Wexia vybere jeden úvodní konzultační scénář a popíše jeho hranice. Do podkladů patří skutečně nabízené služby, použitelné reference a otázky pro první schůzku. Nabídka má říkat, co klient získá při prvním kontaktu; nesmí předstírat provedený audit, znalost interních procesů ani konkrétní finanční dopad změny.

Krok	Výstup a rozhodnutí
1 / Zadání nabídky	Zúžit portfolio na rozhovor o jednom pracovním procesu. Vymezit obsah úvodní konzultace a roli konzultanta, který naváže na odpověď.
2 / Výběr kontaktů	Ověřit veřejně doložený poptávkový prodej. Existence formuláře je kontext oslovení, nikoli důkaz nefunkčního zpracování dotazů.
3 / Rešerše	Zapsat nabídku firmy a způsob, jakým přijímá zákaznické dotazy. Ponechat neznámé její CRM, objem poptávek, rychlost reakce a interní předávání.
4 / Text a kontrola	Nabídnout společné zmapování jednoho postupu podle podkladů zákazníka. Konzultant kontroluje konkrétnost otázky a nepodložené diagnózy.
5 / Výstup a reakce	Připravit schválené PDF. Při reakci zjistit vlastníka procesu, používané nástroje a prioritu; teprve poté formulovat další zakázku.

Jak se mění argument podle segmentu

- Poptávkový prodej: cesta od zákaznického dotazu k dalšímu obchodnímu kroku; nabídnout otázku, nikoli tvrzení o ztracených zakázkách.
- Vzdělávací organizace: přihlášky a navazující komunikace; používané nástroje a objem administrativy zjistit rozhovorem.
- Více provozoven: sdílení podkladů a koordinace; veřejně doložené lokality neprokazují problém s interní organizací.

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].

04 / PŘÍNOSY A OMEZENÍ

Kde vzniká hodnota a co ji může snížit

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

Očekávané přínosy pro firmu

- Rešerše a text se zaměří na jeden důvod oslovení. Široké portfolio se zúží na téma, na které může zákazník konkrétně reagovat.
- Konzultant dostane podklady i seznam neznámých informací. První schůzka může začít ověřováním potřeb místo opakované základní přípravy.
- Stejný postup lze porovnat s ruční přípravou. Wexia může měřit celý čas od výběru adresáta po schválení, včetně všech oprav a předání konzultantovi.

Rizika navrženého scénáře

Riziko	Možný dopad	Jak jej omezit
Předstíraný audit	Web neproказuje podobu ani problémy interního procesu.	Text formuluje otázku; diagnóza až z podkladů klienta.
Neurčitá nabídka	Výčet všech služeb může zastřít smysl prvního kontaktu.	Jedna kampaň nabízí jeden konkrétní rozhovor.
Drahé opravy	Rychlý návrh může vyžadovat rozsáhlé přepsání konzultantem.	Měřit celkový čas a upravit zadání při opakované chybě.
Chybějící vlastník	Kontaktní osoba nemusí rozhodovat o změně procesu.	Při reakci určit odpovědnou roli a další krok.

Hranice vhodného použití

Delegat.ing může urychlit přípravu kontaktu, ale nenahradí rozhovor o interních systémech, analýzu procesu ani návrh integrace. Pokud text obsahuje jen obecnou nabídku webu, AI a automatizace, hlavní problém spočívá v zadání. Nejprve je potřeba upřesnit službu a důvod oslovení.

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	650 Kč za hodinu

Co zahrnout do měření

Model zahrnuje rešerši, návrh dopisu, kontrolu a případné přepsání konzultantem. Wexia má zvlášť sledovat čas předání podkladů do první schůzky; úspora přípravy nesmí být vykoupena dodatečnou prací v další části procesu.

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 7 042 Kč časové hodnoty; po odečtení platformy je rozdíl 4 542 Kč.

Citlivost na čas s AI

Celkový čas s AI	Časová hodnota minus platforma
12 min / kontakt	4 542 Kč
16 min / kontakt	2 375 Kč
20 min / kontakt	208 Kč

Při uvedených předpokladech je hranice vyrovnání přibližně 20,4 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.

U deseti firem se stejným typem poptávkového prodeje porovnat ruční a AI asistovanou přípravu na srovnatelném zadání. Pořadí postupů vyvážit, aby první řešerše nepomáhala pouze druhé metodě. Konzultant hodnotí relevanci otázky, kvalitu podkladů a potřebu další práce.

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 jednom vybraném procesu s člověkem, který může popsat současný postup a zajistit další podklady. Obecný zájem o AI nebo web bez konkrétní potřeby se zaznamená zvlášť.

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 Wexia Digital doporučujeme použití jako přípravu konkrétního konzultačního vstupu. Klíčovou hypotézou je nižší celkový čas při srovnatelné kvalitě. Pokračovat tam, kde text respektuje neznámé údaje a připravené podklady skutečně pomáhají konzultantovi navázat na reakci.

Podklady samostatné studie

[6] Wexia Digital - portfolio služeb

<https://www.wexia.digital/>

[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.