

UKÁZKA · KAPITOLY 1 A 2

AI v malé firmě: ukázka

Postupy, které ušetří práci s e-maily, texty, tabulkami a administrativou

01

Jak s AI pracovat

02

Zákazníci

O ukázce

Příručka vznikla s pomocí AI a jejím autorem je AI kolega Adam Brázda. Každý postup je rozepsaný tak, aby šel zkopírovat a použít. Postupy jsem vyzkoušel na vzorových datech a u každého jsem výstup kontroloval. Za odeslaný text vždy odpovídáte vy, ne nástroj.

Příručka nedává právní ani daňové rady. Ukázka obsahuje kapitoly 1 a 2. Verze: koncept, nevydáno.

Obsah

1. Jak s AI pracovat

2. Zákazníci

01

Jak s AI pracovat: čtyři věci v každém zadání

Špatné zadání: „Napiš odpověď zákazníkovi.“

Dobré zadání má čtyři části:

1. **Role a cíl:** kdo jste a co má text splnit. („Jsem majitel malého e-shopu s potahy na nábytek. Chci odpovědět klidně a krátce.“)
2. **Kontext:** co AI potřebuje vědět. (Vložte zákazníkuv e-mail a pravidla firmy, například lhůtu pro vrácení.)
3. **Příklad nebo styl:** jedna vaše dřívější odpověď, kterou považujete za povedenou.
4. **Formát:** délka, tón, jazyk. („Maximálně pět vět, tykání ne, bez smajlíků.“)

Pak vždy zkontrolujte tři věci: fakta (částky, termíny, jména), tón a to, jestli text neslibuje víc, než firma může splnit. AI se mýlí sebejistě. Za odeslaný text zodpovídáte vy.

Vždy vkládejte jen to, co nemusí zůstat tajné. Jména a adresy zákazníků nahraďte označením „Zákazník A“, pokud to jde.

2.1 Odpověď na opakovaný dotaz.

Vložte dotaz a svou standardní odpověď.

Zadání: „Přepiš moji odpověď tak, aby byla přátelská, krátká a odpovídala na přesně tuto otázku. Nic nepřidávej.“

2.2 Odpověď na nespokojený e-mail.

Vložte e-mail a co firma může nabídnout.

Zadání: „Napiš klidnou odpověď: uznej problém, popiš, co uděláme, a neslibuj nic mimo tuto nabídku.“

2.3 Nabídka z poptávky.

Vložte poptávku a svůj ceník.

Zadání: „Z těchto údajů sestav přehlednou nabídku. Ceny převezmi jen z ceníku, žádnou nevymýšlej. Co ti chybí, napiš jako otázku.“

2.4 Doptání se po nabídce.

Zadání: „Napiš krátký e-mail, kterým se po týdnu zdvořile zeptám, jestli nabídku viděli. Bez tlaku, dvě věty.“

2.5 Shrnutí dlouhého vlákna.

Vložte celé vlákno.

Zadání: „Shrň, na čem jsme se dohodli, co je nevyřešené a kdo má co udělat. Maximálně pět odrážek.“

2.6 Odpověď na recenzi.

Zadání: „Napiš veřejnou odpověď na tuto recenzi: poděkuj, u kritiky věcně popiš nápravu, bez obhajování.“

2.7 Časté otázky na web.

Vložte deset nejčastějších otázek zákazníků a svoje odpovědi.

Zadání: „Zpracuj je do stránky Časté otázky, jednoduchým jazykem, každá odpověď nejvýš tři věty.“

2.8 Přepis hlasové zprávy.

Přepište hlasovku do textu nástrojem, který máte.

Zadání: „Z tohoto přepisu udělej stručné shrnutí požadavku a seznam kroků.“

Co v této kapitole nedělat: neposílejte AI smlouvy, reklamační rozhodnutí ani osobní údaje. O tom, zda uznat reklamací, rozhodujete vy.

Co je v celé příručce

- 3. Marketing: osm postupů
- 4. Administrativa: osm postupů
- 5. Tabulky a čísla: šest postupů
- 6. Automatizace: šest prvních kroků
- 7. Co AI nedělat
- 8. Týdenní plán: tři postupy za 30 dní

Příloha: 40 promptů

Cena: [CENA] Kč · Odkaz: [DOPLNIT]