

AI automatizácia vo firme

Katalóg 52 procesov: čo sa dá automatizovať, aká je náročnosť a koľko času to typicky ušetrí.

Ako čítať tento katalóg

Pri každom procese uvádzame dve veci: **náročnosť** na päťstupňovej škále a **typickú úsporu**. Nie je to cenník ani sľub, ale triedená mapa toho, čo v firmách s 10–250 ľuďmi reálne funguje.

O výbere nerozhoduje technológia, ale dve čísla: **objem × čas** (koľkokrát mesačne sa proces opakuje a koľko minút zaberie) a **cena chyby** (čo sa stane, keď AI urobí chybu). Kde je cena chyby vysoká, patrí do procesu človek so schvaľovaním, a náročnosť rastie o stupeň.

Pravidlo: procesy náročnosti 1–3 s vysokým objemom a nízkou cenou chyby prinášajú 80 % úžitku. Úrovne 4–5 sú pekné referencie, ale nezačínajte nimi.

ŠKÁLA NÁROČNOSTI

Náročnosť 1 = zapnutie hotového nástroja (1–4 hodiny) · 2 = prepojenie 2–3 systémov (1–3 dni) · 3 = vetvenia, výnimky, schvaľovanie (1–3 týždne) · 4 = uzavretý systém, znalostná báza, oprávnenia (3–8 týždňov) · 5 = vlastný vývoj, regulované prostredie (2+ mesiace).

01 Zákaznícky servis

Najlepší vstup: má to každá firma, nikto to nemá rád a výsledok je merateľný hneď.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Triedenie e-mailov	Kategorizácia (dopyt / reklamácia / faktúra / spam), priorita, presmerovanie správneho kolegovi, zhrnutie dlhých vlákien.	●●○○○ 2	5–10 h/mes. na osobu
Návrhy odpovedí	AI napíše koncept z vašej doterajšej komunikácie a znalostnej bázy; kolega len skontroluje a odošle.	●●●○○ 2–3	o 40–60 % rýchlejšie
Chatbot na webe	Asistent nad firemnými dokumentmi, ktorý zoberie 60–80 % typických otázok. Eskalácia na človeka, keď nevie.	●●●○○ 3	30–50 % dopytov
Interný znalostný asistent	To isté dovnútra: „kde je žiadosť o dovolenku“, „aké dodacie podmienky má klient X“.	●●●●○ 3–4	2–4 h/mes. na osobu
Prepis hovorov a porád	Nahrávka, prepis, rozhodnutia a úlohy, automatický zápis do CRM alebo task manažera.	●●○○○ 1–2	15–30 min na poradu
Viacjazyčná komunikácia	Cudzojazyčný dopyt → odpoveď v jazyku klienta, s vašou terminológiou.	●●○○○ 2	trh SK/HU/DE/EN bez bariéry

02 Predaj a CRM

Najlepšia oblasť pre pilot: výsledok vidno na strane tržieb, nielen v úspore nákladov.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Spracovanie dopytov	Vyčítanie e-mailu alebo formulára, štruktúra údajov, zápis do CRM, návrh ponuky z cenníkovej šablóny.	●●●○○ 3	10–20 min na ponuku
Prieskum a kvalifikácia leadov	Zber firemných údajov z verejných zdrojov, skóre podľa ICP, zoznam „týchto päť volaj dnes“.	●●●○○ 2–3	3–5 h/týž. na obchodníka
Personalizovaný outreach	Cold e-mail a LinkedIn správy, ktoré sú naozaj o danej firme, nie šablóna.	●●○○○ 2	3–5× viac kontaktov
Koniec ručného zápisu do CRM	Automatické logovanie e-mailov, hovorov a stretnutí, dopĺňanie polí, upozornenie na zastarané dealy.	●●●○○ 2–3	4–6 h/týž. na obchodníka
Follow-up	Po X dňoch bez odpovede kontextová pripomienka, vygenerovaná a odoslaná so schválením.	●●○○○ 2	10–20 % stratených leadov
Analýza výhier a prehíer	Prečo sme vyhrali alebo prehrali: vzory z posledných 100 ponúk.	●●●○○ 3	rozhodnutia o cenách

03 Financie a admin

V financiách AI pripravuje, nerozhoduje. Každá položka ide cez schválenie človekom. Povedzte to klientovi vopred.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
OCR faktúr	Vyčítanie prijatých faktúr (PDF, foto, príloha), kontrola údajov, import do účtovného softvéru.	●●●○○ 3	15–25 h/mes. pri 300 faktúrach
Bločky a výdavky	Spracovanie odfotených dokladov, kategorizácia, upozornenie na chýbajúce doklady.	●●○○○ 2	koniec chaosu na konci mesiaca
Pohľadávky	Sledovanie faktúr po splatnosti, pripomienka naladená na platobnú históriu klienta, eskalačné kroky.	●●●○○ 2–3	splatnosť kratšia o 5–15 dní
Párovanie bankových pohybov	Výpis oproti faktúram, zoznam rozdielov.	●●●○○ 3	4–8 h/mes.
Mesačná uzávierka po ľudsky	Z čísel zrozumiteľný komentár: čo sa zmenilo, prečo, na čo si dať pozor.	●●●○○ 2–3	prehľad pre majiteľa
Cash flow výhľad	Pohľadávky, záväzky a sezónnosť → výhľad na 30/60/90 dní.	●●●○○ 3–4	žiadne prekvapenia s likviditou

04 Dokumenty a znalosti

Táto oblasť robí na školení najsilnejší dojem: účastník vidí AI pracovať na vlastnom dokumente.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Kontrola zmlúv	Rizikové body, platobné podmienky, výpoveď, zodpovednosť; porovnanie s vašou šablónou.	●●●○○ 3	1–3 h na zmluvu
Generovanie dokumentov	Zmluvy, ponuky, zápisnice a certifikáty vyplnené z dát a šablón.	●●○○○ 2	20–40 min na dokument
Znalostná báza (RAG)	Všetky interné dokumenty vyhľadateľné a spýtateľné, s uvedením zdroja.	●●●○○ 4	onboarding na polovicu
Výťah z technickej dokumentácie	Katalógy, špecifikácie a dátové listy dodávateľov → štruktúrovaná databáza.	●●●○○ 3–4	týždne ručnej práce
Zápisnice a reporty	Z hrubých poznámok formálny dokument vo vašom firemnom formáte.	●●○○○ 1–2	30–60 min na kus
Porovnanie verzií	Čo sa medzi dvoma verziami zmenilo vecne, nie znak po znaku.	●●●○○ 2–3	70 % času na kontrolu

05 Marketing a obsah

Pozor: tu klient najčastejšie hovorí „to už robíme cez ChatGPT“. Hodnota nie je v generovaní textu, ale v systéme: zafixovaný hlas značky, nastavený proces, konzistentná kvalita.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Obsah v sérii	Blog, LinkedIn, newsletter, popisy produktov (hlasom vašej firmy, zo zadania).	●●○○○ 1–2	60–70 % času na písanie
Hromadné popisy produktov	Stovky až tisíce položiek e-shopu z atribútov, so SEO.	●●○○○ 2–3	týždne → dni
Plán a výroba príspevkov	Mesačný plán, texty príspevkov, vizuály alebo šablónový dizajn.	●●○○○ 2	1–2 dni/mes.
Preklady a lokalizácia	SK ↔ HU ↔ EN ↔ DE s firemným slovníkom, nie v strojovej kvalite.	●●○○○ 1–2	70–80 % nákladov na preklad
Report kampaní	Zber dát z reklamy a analytiky, vyhodnotenie, odporúčania, týždenný report.	●●○○○ 3	3–6 h/týždeň
Sledovanie konkurencie	Ceny, reklamy a obsah konkurentov, mesačný súhrn.	●●○○○ 3	koniec slepého miesta

06 HR a nábor

Právne upozornenie: predtriedenie životopisov je podľa EU AI Act vysoko rizikový systém (príloha III). Nie je zakázané, ale má dokumentačné a dozorné povinnosti (účinnosť posunutá na 2. 12. 2027). Predávajte to ako samostatnú službu, nie ako súčasť pilotu.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Inzerát a plán pohovoru	Z opisu pozície inzerát, štruktúrovaný plán pohovoru a hodnotiace kritériá.	●●○○○ 1–2	3–5 h na pozíciu
Predtriedenie životopisov	Štruktúrovanie uchádzačov, porovnanie s požiadavkami, súhrnné karty.	●●●○○ 3	5–15 h na pozíciu
Onboarding asistent	Nový kolega sa môže na interné pravidlá a procesy pýtať nonstop.	●●●●○ 3–4	20–30 % času na zaučenie
Interné školiace materiály	Z popisov procesov e-learningový modul, kvíz a ťahák.	●●○○○ 2	týždne tvorby obsahu
Dochádzka a dovolenky	Spracovanie žiadostí, upozornenie na kolízie, zápis do kalendára.	●●●○○ 2–3	3–6 h/mes.
Analýza prieskumov	Z textových odpovedí témy, nálada a konkrétne návrhy.	●●●○○ 2–3	z dát rozhodnutie

07 Prevádzka a výroba

Najviac peňazí aj najviac rizika. Skôr než niečo sľúbite, opýtajte sa: má ERP API? vie exportovať? kto ho udržiava? Bez API je projekt o stupeň ťažší.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Spracovanie objednávok	Objednávka z e-mailu alebo PDF → zápis do ERP a potvrdenie zákazníkov.	●●●●○ 3–4	10–20 min na objednávku
Sklad a nákup	Predikcia podľa spotreby, automatický návrh objednávky.	●●●●○ 3–4	menej výpadkov a preskladnenia
Porovnanie ponúk dodávateľov	Viac prijatých ponúk do jednej tabuľky, s rozdielmi.	●●●○○ 2–3	2–4 h na nákup
Status projektu	Z taskov, e-mailov a porad automatický týždenný report.	●●●○○ 3	2–4 h/týž. na projektového manažéra
Denník údržby	Voľne písané hlásenia porúch do štruktúry, identifikácia opakujúcich sa príčin.	●●●○○ 3	kratšie prestoje
Fotokontrola kvality	Rozpoznanie chýb z obrázkov a dokumentácia.	●●●●● 4–5	podľa prípadu, vysoká

08 Reporting a dáta

Majiteľ, ktorý používa výstup sám, sa stane sponzorom projektu. Preto je manažérsky súhrn taký dobrý vstupný bod.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
Súhrn pre vedenie	Dáta z viacerých systémov na jednej strane: peniaze, predaj, pipeline, riziká.	●●●○○ 3	4–8 h/mes. + lepšie rozhodnutia
Otázky namiesto pivotiek	„Ktorý produkt priniesol v Q2 najvyššiu maržu?“ Otázka, nie tabuľka.	●●●○○ 3–4	koniec závislosti na analytikovi
Náhrada excelových reportov	Automatizácia opakovaného ručného zostavovania tabuliek.	●●●○○ 2–3	5–20 h/mes.
Analýza marže a cien	Unit economics po produktoch, scenáre zmeny ceny.	●●●○○ 3	priamy dopad na zisk
Sledovanie anomálií	Nezvyčajný výdavok, pokles tržieb, odchod klienta: automatické upozornenie.	●●●○○ 3–4	včasné varovanie

09 IT a interné nástroje

Prevádzka, monitoring a verzionovanie nie sú doplnok, sú základom mesačného paušálu a jediná ochrana pred workflow, ktorý ticho prestane fungovať.

PROCES	ČO ROBÍ	NÁROČNOSŤ	TYPICKÁ ÚSPORA
AI asistent pre vývoj	Copilot alebo Claude Code vo vývojárskom tíme, s jasnými pravidlami.	●●○○○ 2	20–40 % času vývoja
Interné mini-aplikácie	Kalkulačky, formuláre, dashboardy bez vývojára.	●●●○○ 2–3	hodiny namiesto dní
Migrácia a čistenie dát	Normalizácia neporiadnych databáz, odstránenie duplicit.	●●●○○ 3	týždne ručnej práce
IT helpdesk	Triedenie bežných požiadaviek (heslo, prístup, chyba) a návrh riešenia.	●●●○○ 3	30–40 % ticketov
Generovanie dokumentácie	Z kódu, procesov a systémov aktuálna dokumentácia.	●●●○○ 2–3	večný nedostatok vyriešený

TOP 10

Desať procesov, ktorými sa oplatí začať

Poradie podľa pomeru návratnosti a náročnosti pre firmu s 10–50 zamestnancami.

01	Triedenie e-mailov a návrhy odpovedí	PILOTNÁ AUTOMATIZÁCIA
mä to každá firma, výsledok vidno okamžite		
02	Spracovanie dopytov	PILOTNÁ AUTOMATIZÁCIA
strana tržieb, veľká bolesť		
03	OCR faktúr	PILOTNÁ AUTOMATIZÁCIA
tvrdá, spočítateľná úspora		
04	Prepis porad a rozdelenie úloh	PILOTNÁ AUTOMATIZÁCIA
hotové za jeden deň, silný efekt		
05	Generovanie dokumentov zo šablóny	PILOTNÁ AUTOMATIZÁCIA
najefektnejšia ukážka		

06	Koniec ručného zápisu do CRM obchodníci to budú milovať	RASTOVÝ BALÍK
07	Pripomienky pohľadávok priamy dopad na cash flow	RASTOVÝ BALÍK
08	Tvorba obsahu ako systém vstupný bod pre marketingové firmy	RASTOVÝ BALÍK
09	Chatbot na webe dobré viditeľná referencia	RASTOVÝ BALÍK
10	Týždenný súhrn pre vedenie používa ho majiteľ (a stane sa sponzorom)	RASTOVÝ BALÍK

ROI

Výpočet návratnosti

ročná úspora = (prípadov/mes. × minút ÷ 60) × automatizovaný podiel × hodinová sadzba × 12

Dopytov mesačne	250
Minút na jeden prípad	12
Ručná práca mesačne	50 hodín
Automatizovateľný podiel	70 %
Ušetrené hodiny mesačne	35 hodín
Plná hodinová sadzba	22 €
Úspora mesačne	770 €
Úspora ročne	9 240 €
Cena pilotnej automatizácie	2 800 €
Návratnosť	3–4 mesiace

Interaktívna kalkulačka s vašimi číslami: [praxai.eu/#kalkulacka](#). Mäkké prínosy (rýchlejšia odpoveď, vyššia úspešnosť ponúk) zámerné nerátame.

x

Čo neautomatizujeme

- x

Konečné finančné a právne rozhodnutia
AI pripravuje podklad, schvaľuje človek. Vždy.
- x

Prijatie, prepustenie, hodnotenie výkonu
Okrem etiky je to aj právne riziko: AI Act a čl. 22 GDPR.

✗ **Citlivé konflikty so zákazníkom**

Eskaláciu reklamácie rieši človek, nie asistent.

✗ **Zriedkavé a premenlivé procesy**

Dvakrát mesačne nezaplatí tri týždne vývoja.

✗ **Proces, ktorému nerozumie ani samotná firma**

Najprv ho treba popísať. Zlý proces automatizovaný je len rýchlejšie zlý.

✗ **Rozhodnutia kritické pre zdravie, bezpečnosť a compliance**

Nikdy bez kontroly človekom.

Ďalší krok

30-minútová konzultácia zdarma: poviete nám, ako pracujete, my vám povieme, kde AI ušetrí najviac. Alebo rovno AI audit procesov (790 €) s garanciou: **ak nenájdeme úsporu aspoň 10 hodín týždenne, audit neplatíte.**

praxai.eu · info@praxai.eu

Školíme a stavíme po slovensky, maďarsky aj anglicky

Fixné publikované ceny · prvá automatizácia za 2–4 týždne

Vzdelávanie často s podporou štátu, nárok preveríme zdarma

© 2026 PraxAI · praxai.eu · Údaje o úsporách sú typické rozsahy z praxe, nie garancia konkrétneho výsledku.