

# Studium przypadku „PLEV 43”

„Materiały do ćwiczeń”

Jerzy Skrzypek

Kraków, 2023

**Spis treści:**

Wprowadzenie .....	4
1. Idea projektu .....	5
1.1. Podstawowe założenia.....	5
1.2. Zakres działania .....	5
2. Model biznesowy BCM .....	7
2.1. Propozycja wartości .....	7
2.2. Segmenty klientów .....	7
2.3. Kanały dystrybucji.....	8
2.4. Relacje z klientami .....	9
2.5. Kluczowe czynności.....	9
2.6. Kluczowi partnerzy.....	10
2.7. Niezbędne zasoby .....	10
2.8. Strumienie przychodów .....	11
2.9. Struktura kosztów operacyjnych .....	11
2.10. Podsumowanie .....	12
3. Założenia do planu finansowego.....	13
3.1. Aplikacja PFIN + CHAT GPT-4.....	13
3.2. Obszary działania Spółki.....	13
3.3. Struktura organizacyjna Spółki .....	15
4. Niezbędne zasoby.....	19
4.1. Zarząd spółki.....	19
4.2. Dział produkcji (montownia i serwis) .....	19

4.3.	Dział marketingu i sprzedaży.....	20
4.4.	Dział Finansów i Kontroli.....	22
4.5.	Dział Obsługi Klienta .....	24
4.6.	Dział Jakości Procesów .....	25
4.7.	Dział Logistyki .....	25
4.8.	Dział Narzędzi AI .....	25
4.9.	Pozostałe założenia.....	25
	Spis tabel.....	27
	Spis rysunków .....	28

## **Wprowadzenie**

***Uwagi: niniejsze opracowanie zawiera materiał do ćwiczeń w ramach przedmiotów: Biznesplan oraz planowanie finansowe.***

W opracowaniu przedstawiono koncepcję, model biznesowy BCM oraz założenia do modelu finansowego „PLEV 43”. Jest to uproszczona wersja rzeczywiście zrealizowanego projektu. Ponadto pokazano narzędzi AI, które użyto w trakcie opracowywania tego studium przypadku.

Zaproponowano również eksperymenty symulacyjne do samodzielnego wykonania.

## **1. Idea projektu**

### **1.1. Podstawowe założenia**

Spółka „JOTES” od dawna działa w branży innowacyjnych urządzeń elektronicznych przy wykorzystaniu materiałów biodegradowalnych. Regularnie prowadzona analiza rynku pokazała, że korzystne wydaje się wejście na rynek ładowarek do samochodów elektrycznych.

W rezultacie zarząd spółki „JOTES” postanowił przygotować model biznesowy oraz model finansowy dla projektu „PLEV 43”. Istota projektu obejmuje montaż, serwisowanie oraz handel innowacyjnymi ładowarkami do samochodów elektrycznych.

Punktem zwrotnym dalszych działań było nawiązanie kontaktów z zespołem naukowców, którzy opracowali prototyp innowacyjnej ładowarki do samochodów elektrycznych. „PLEV” to przenośne urządzenie szybkiego ładowania baterii samochodowych o mocy 43 kW. Jej podstawowym zastosowaniem jest wykorzystanie do ładowania baterii pojazdów napędzanych silnikami elektrycznymi, wymagającymi doładowania z sieci energetycznych. Jej podstawowe cechy to:

- możliwość ładowania prądem stałym DC o mocy do 43 kW
- mobilność wynikająca z niskiej wagi (8 kg),
- łatwość obsługi, wynikająca z konieczności zaangażowania do jej obsługi jednej osoby,
- dostępność obsługi przy pomocy aplikacji mobilnej,
- użycie materiałów biodegradowalnych.

### **1.2. Zakres działania**

Po wstępnej analizie pomysłu, zarząd postanowił określić następujący zakres działania:

- Montaż ładowarek PLEV 43,
- Serwis ładowarek PLEV 43,
- Sprzedaż ładowarek typu WALLBOX.

Sprzedaż ładowarek WallBox, produkowanych przez zewnętrzne podmioty, wydaje się być logicznym uzupełnieniem oferty o urządzenia, które można instalować na stałe. Zdecydowano przy tym, że te towary będą oferowane w modelu drop shipping.

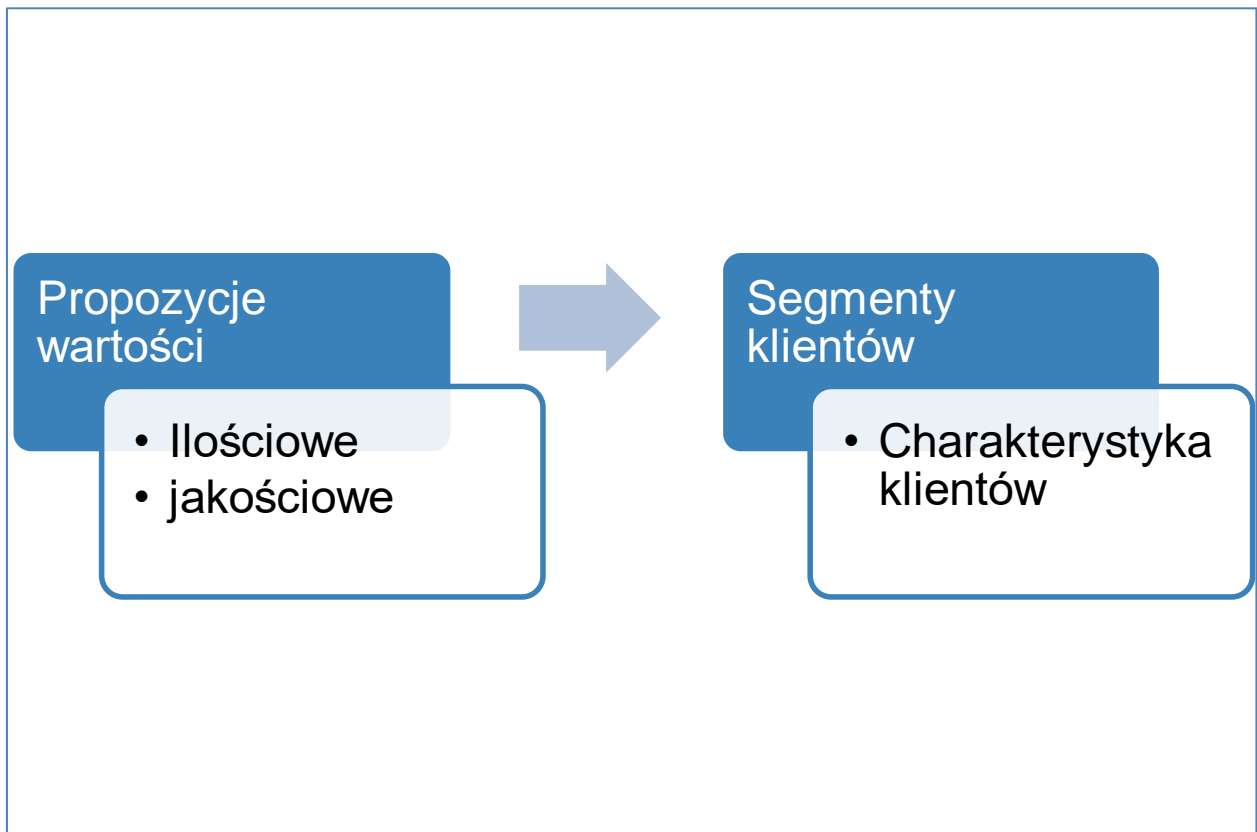
## 2. Model biznesowy BCM

### 2.1. Propozycja wartości

Nabywca ładowarki „PLEV 43” może liczyć na to, że otrzyma urządzenie:

- łatwe do instalacji w każdych warunkach,
- charakteryzujące się niewygórowaną ceną
- zapewniające bezstresowe używanie samochodu elektrycznego, ze względu na możliwość przewożenia w bagażniku samochodu osobowego,
- innowacyjne, które będzie przydatne przez wiele kolejnych lat,
- zapewniające pozytywny wpływ na ochronę środowiska

### 2.2. Segmenty klientów

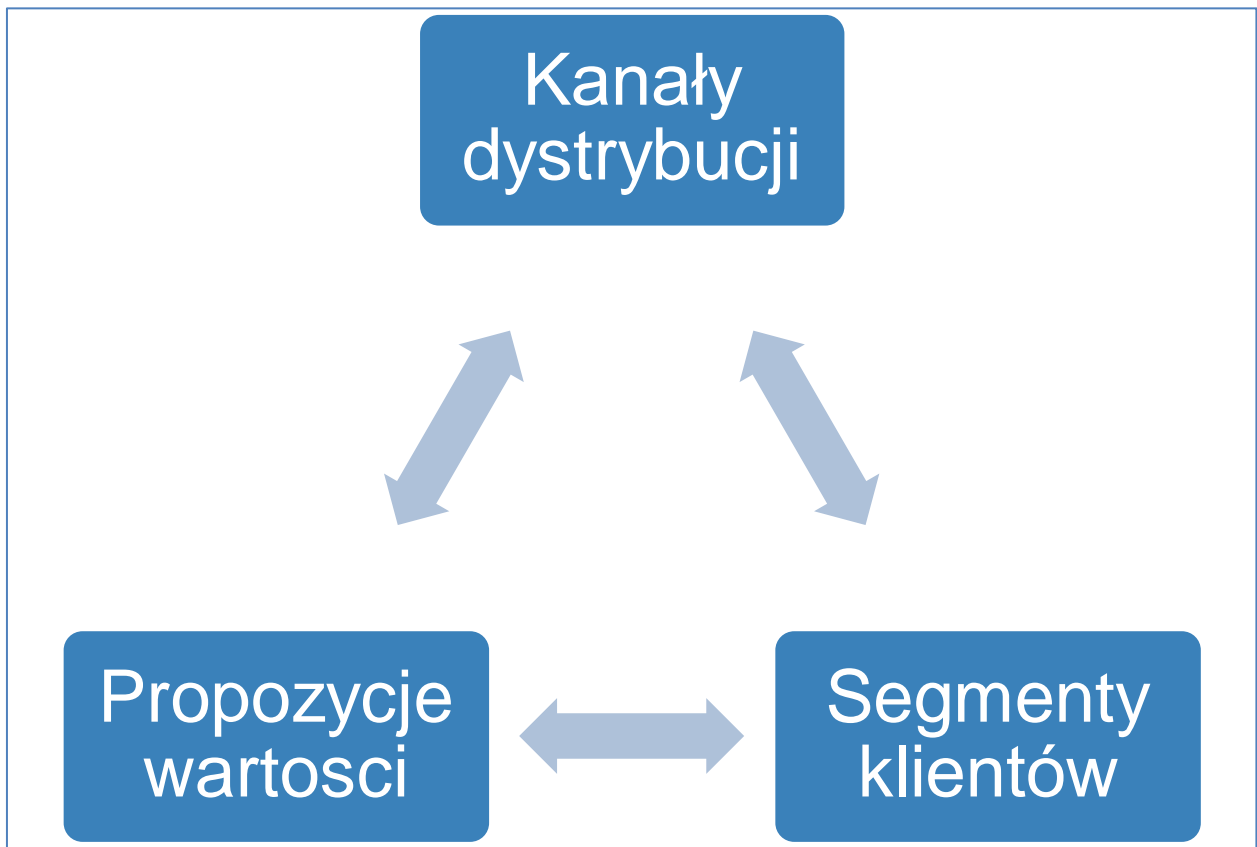


Rysunek 2-1. Segmenty klientów i propozycje wartości

W modelu biznesowym postanowiono wyróżnić cztery segmenty potencjalnych klientów:

- A) Przedsiębiorstwa, których działalność związana jest z szeroko rozumianą obsługą i wykorzystaniem samochodów elektrycznych,
- B) Jednostki administracji publicznej, których zadaniem własnym jest rozwój infrastruktury komunalnej,
- C) Osoby fizyczne, które posiadają samochody o napędzie elektrycznym,
- D) Przedsiębiorstwa, które zamierzają uruchomić montownie ładowarek baterii do samochodów elektrycznych.

### 2.3. Kanały dystrybucji

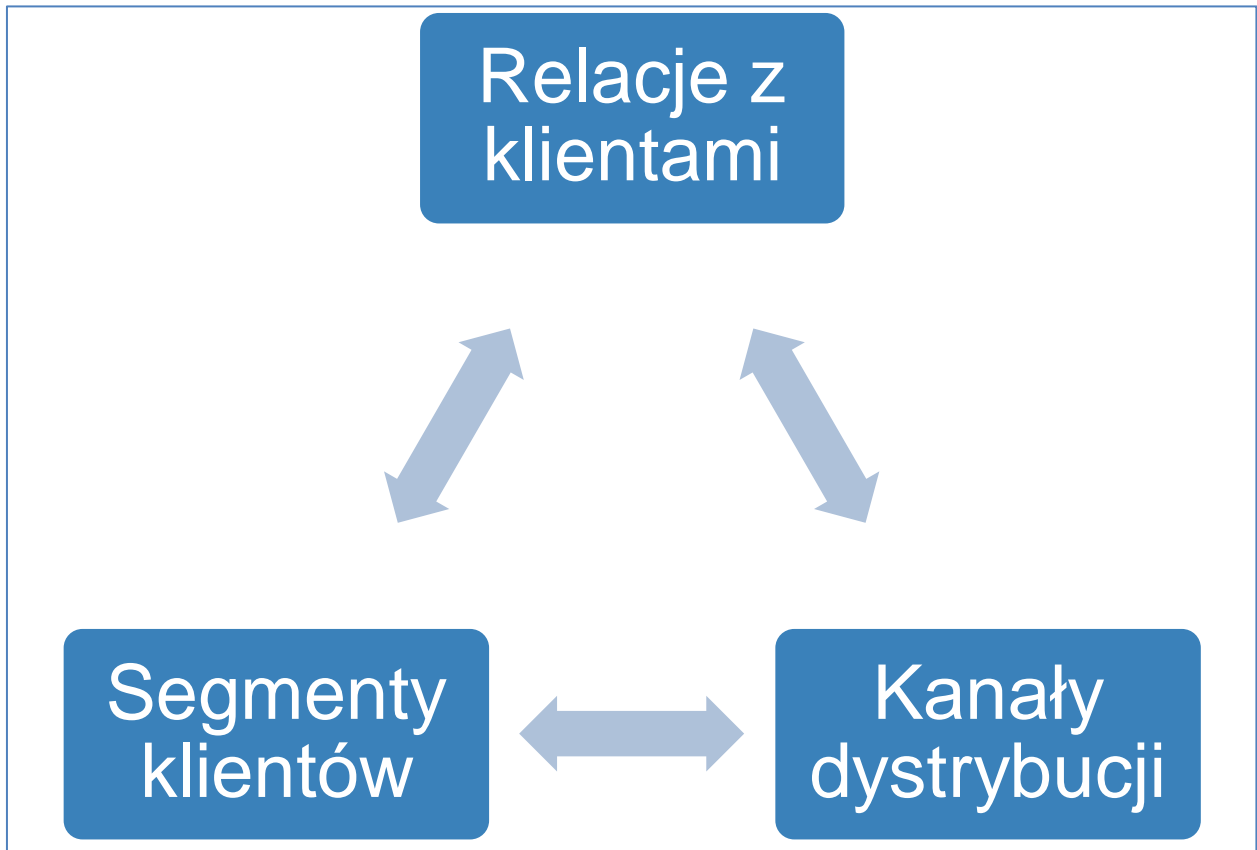


**Rysunek 2-2. Kanały dystrybucji, segmenty klientów i propozycje wartości**

Przewidziano uruchomienie sklepu internetowego, przy szerokim uszale modelu: Drop shipping”.



## 2.4. Relacje z klientami



### Rysunek 2-3. Relacje z klientami, segmenty klientów oraz kanały dystrybucji

Relacje z klientami będą utrzymywane przy wykorzystaniu narzędzi komunikacyjnych wbudowanych w sklep internetowy zintegrowany ze stroną WWW. Należy również wspomnieć o zaistnieniu w mediach społecznościowych.

Przewidziano wykorzystaniu CHAT GPT do kreowania treści w mediach społecznościowych.

## 2.5. Kluczowe czynności

Lista czynności do wykonania:

- a) dostosowanie spółki „JOTES” do realizacji projektu „PLEV 43”,,
- b) przygotowanie dokumentacji montażowej,
- c) przygotowanie hali montażowej,

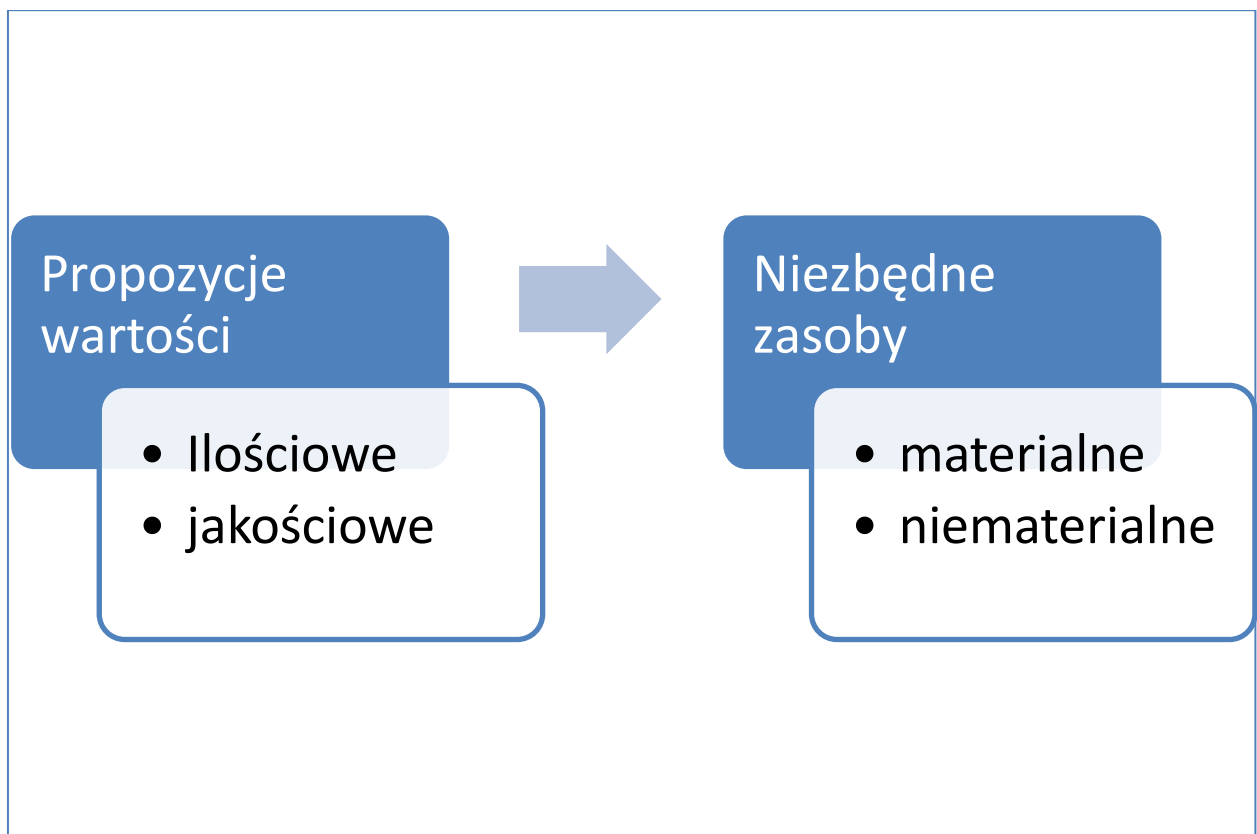
- d) organizacja zespołu pracowników,
- e) organizacja zakupu materiałów,
- f) nawiązanie kontaktów z producentami WALLBOX.

## 2.6. Kluczowi partnerzy

Do kluczowych partnerów należy zaliczyć:

- Zespół pracowników naukowych z politechniki,
- Producenci ładowarek typu WALLBOX.

## 2.7. Niezbędne zasoby



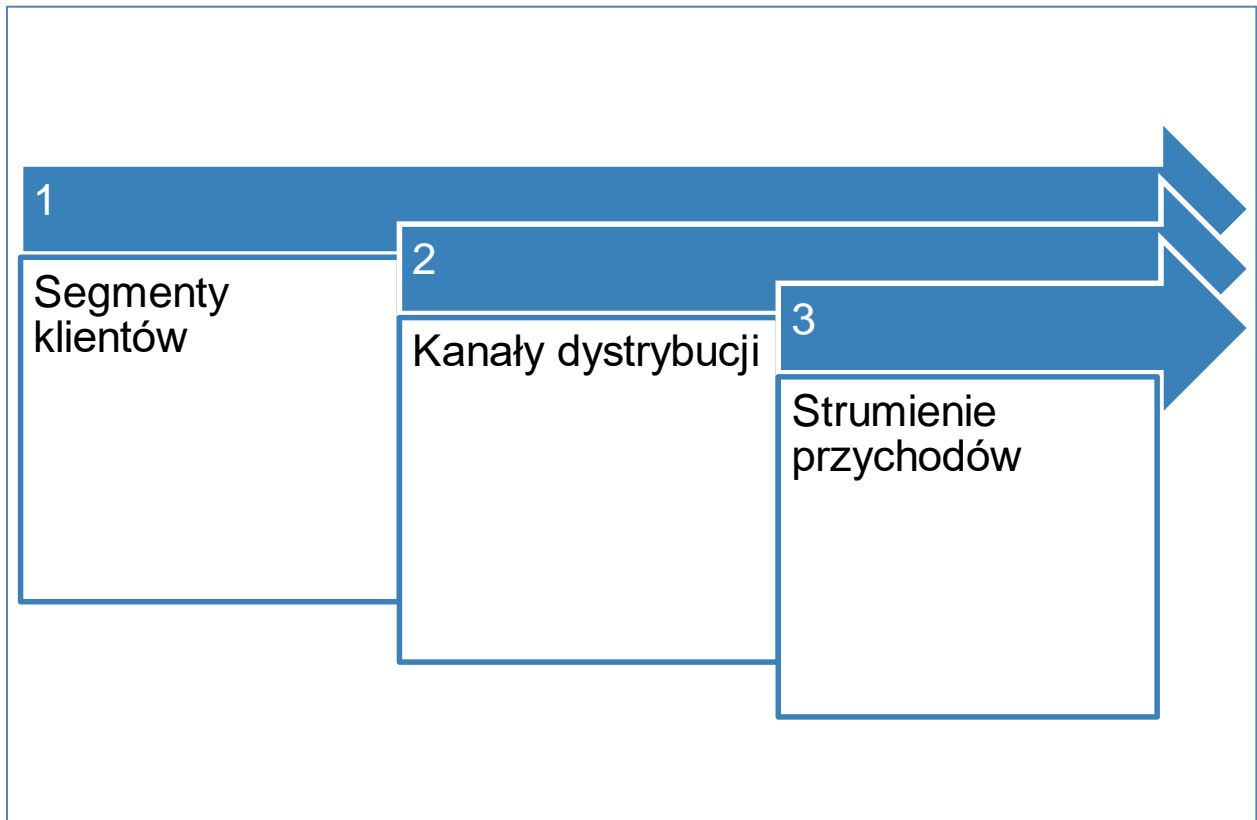
### Rysunek 2-4. Niezbędne zasoby i propozycje wartości

Projekt wymaga następujących zasobów:

- zespół pracowników,
- maszyny i urządzenia do montażu prototypu,

- wyposażenie hali montażowej
- wartości niematerialne i prawne (licencje i patenty).

## 2.8. Strumienie przychodów



**Rysunek 2-5. Strumienie przychodów, segmenty klientów oraz kanały dystrybucji**

Strumienie przychodów:

- Przychody ze sprzedaży ładowarek „PLEV – 43”,
- Serwis ładowarek,
- Przychody ze sprzedaży towarów - ładowarki typu WallBox.

## 2.9. Struktura kosztów operacyjnych

Koszty działalności operacyjnej to:

- zużycie materiałów i surowców,

- amortyzacja,
- koszty usług obcych,
- wynagrodzenia.

## **2.10. Podsumowanie**

Analiza modelu biznesowego pokazuje, że niezbędne jest przygotowanie oceny finansowej wykonalności projektu. Kolejnym krokiem jest więc przekształcenie modelu biznesowego w założenia planu finansowego. Plan ten będzie stanowił podstawę do podjęcia decyzji dotyczących dalszych losów projektu.

### 3. Założenia do planu finansowego

#### 3.1. Aplikacja PFIN + CHAT GPT-4

Wszystkie obliczenia wykonano przy pomocy aplikacji PFIN. Ponadto wykorzystano podpowiedzi generowane przez CHAT GPT-4.

#### 3.2. Obszary działania Spółki

**Prompt:** Jako doświadczony konsultant zaprojektuj obszary działania dla spółki JOTES, która będzie montować i sprzedawać innowacyjne ładowarki do samochodów elektrycznych. Weź pod uwagę, że jest to start\_up.

**Odpowiedź:**

1. Dział Badań i Rozwoju (R&D): Ten dział będzie odpowiedzialny za ciągłe badania rynku, analizę trendów biznesowych, a także za rozwój innowacyjnych treści i narzędzi niezbędnych do rozwoju przedsiębiorstwa.
  - Mój komentarz: problem zostanie rozwiązany poprzez współpracę z zespołem naukowo-badawczym. Ładowarki będą montowane w oparciu o umowę licencyjną.
2. Dział Produkcji: To tutaj będą montowane i serwisowane ładowarki. Dział ten będzie ściśle współpracować z działem R&D, aby zapewnić najwyższą jakość produktu końcowego.
  - Mój komentarz: Jest to faktycznie kluczowy dział, który będzie odpowiadał za montaż i serwis ładowarek. W związku z tym, niezbędne będzie określenie zasobów, które umożliwią sprawne funkcjonowanie działu.
3. Dział Technologii: dział będzie odpowiedzialny za przebieg procesów technologicznych.
  - Mój komentarz: proces technologiczny będzie realizowany zgodnie z zapisami w licencji na montaż ładowarek.

4. Dział Sprzedaży i Marketingu: Ten dział będzie odpowiedzialny za promocję i sprzedaż produktów i usług firmy. Dział ten będzie również odpowiedzialny za budowanie i utrzymanie relacji z klientami, a także za prowadzenie działań marketingowych i PR.
  - Mój komentarz: dokładnie o to mi chodziło.
5. Dział Obsługi Klienta: Biorąc pod uwagę, że spółka będzie dostarczać różne produkty i usługi, kluczowe będzie zapewnienie wysokiej jakości obsługi klienta. Dział ten będzie odpowiedzialny za obsługę zapytań, skarg i sugestii od klientów, a także za zapewnienie wsparcia technicznego dla użytkowników ładowarek.
  - Mój komentarz: super odpowiedź.
6. Dział Finansów i Kontroli: Ten dział będzie odpowiedzialny za zarządzanie finansami firmy, w tym budżetem, płatnościami, fakturami, płacami, a także za analizę finansową i sprawozdawczość.
  - Mój komentarz: Księgowość zostanie zlecona podmiotowi zewnętrznemu.
7. Dział Prawny: Dział ten będzie odpowiadał za wszystkie aspekty prawne działalności spółki, w tym umowy z klientami, prawa licencyjne, a także zgodność z przepisami dotyczącymi prywatności i ochrony danych.
  - Mój komentarz: obsługa prawna zostanie zlecona podmiotowi zewnętrznemu.
8. Dział HR (Zasoby Ludzkie): Ten dział będzie odpowiedzialny za rekrutację, rozwój i utrzymanie pracowników. Dział HR będzie musiał skupić się na budowaniu silnej kultury firmy, promowaniu ciągłego rozwoju i szkolenia, a także na zarządzaniu wszelkimi kwestiami związanymi z pracownikami.
  - Mój komentarz: rekrutacją zajmą się pracownicy firmy.
9. Dział Jakości i Procesów: Jako że firma JOTES dostarcza różne produkty i usługi, niezbędne jest zapewnienie wysokiej jakości i skuteczności procesów. Dział ten będzie odpowiadał za monitorowanie i poprawę procesów, zarządzanie jakością produktów i usług, a także za wdrażanie wszelkich niezbędnych standardów i procedur.
  - Mój komentarz: tym zajmą się pracownicy firmy.
10. Dział Logistyki i Dostaw: Pomimo że firma JOTES działa w sektorze cyfrowym, niezbędne jest zapewnienie skutecznej dystrybucji e-booków i dostępności kursów e-learningowych dla klientów. Ten dział będzie odpowiadał za zarządzanie cyfrową

dystrybucją produktów i usług, a także za zarządzanie wszelkimi kwestiami związanymi z dostępnością i funkcjonalnością platform e-learningowych.

- Mój komentarz: tym zajmą się pracownicy firmy.

11. Dział Badań i Analityki: Ten dział będzie odpowiadał za gromadzenie i analizę danych związanych z działalnością firmy, jej klientami i rynkiem. Analiza tych danych pomoże w podejmowaniu decyzji strategicznych, zrozumieniu zachowania klientów, a także w identyfikacji nowych możliwości i trendów.

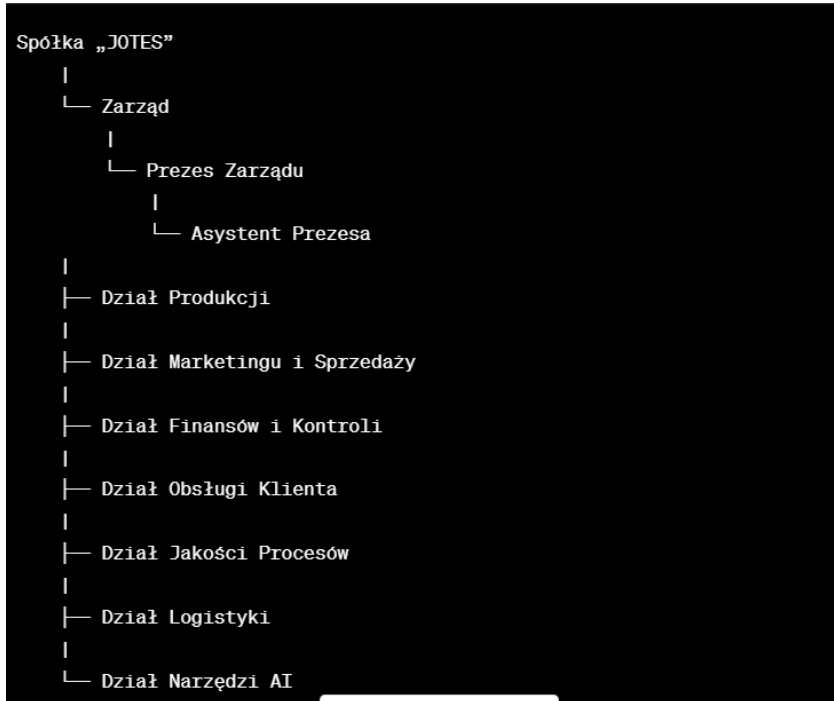
- Mój komentarz: preferuję jako zakres działania zarządzanie narzędziami AI.

### 3.3. Struktura organizacyjna Spółki

Na podstawie tych wskazówek chcę przygotować strukturę organizacyjną Spółki.

**Prompt:** przygotuj strukturę organizacyjną Spółki „JOTES”. Powinna ona uwzględniać jednoosobowy zarząd, stanowisko asystenta prezesa, dział produkcji, dział marketingu i sprzedaży, dział finansów i kontroli, dział obsługi klienta, dział jakości procesów, dział logistyki oraz dział narzędzi AI.

**Odpowiedź:**



**Rysunek 3-1. Proponowana struktura organizacyjna**

Prezes Zarządu nadzoruje wszystkie działania firmy. Asystent Prezesa pomaga Prezesowi Zarządu w codziennych obowiązkach i koordynuje między różnymi działami.

Dział Produkcji jest odpowiedzialny za produkcję ładowarek do samochodów elektrycznych.

Dział Marketingu i Sprzedaży jest odpowiedzialny za promowanie produktów firmy i sprzedaż ich klientom.

Dział Finansów i Kontroli nadzoruje finanse firmy i prowadzi kontrolę finansową.



Dział Obsługi Klienta jest odpowiedzialny za obsługę klientów, odpowiadanie na ich pytania i rozwiązywanie problemów.

Dział Jakości Procesów nadzoruje procesy produkcji, aby zapewnić, że produkty firmy są najwyższej jakości.

Dział Logistyki zarządza dostawami, magazynowaniem i dystrybucją produktów.

Dział Narzędzi AI jest odpowiedzialny za rozwój i utrzymanie narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, które są używane w firmie.

**Prompt:** Wskaż narzędzia AI, które pozwolą poprawić wygląd schematu organizacyjnego.

**Odpowiedź:** Istnieje wiele narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI) i maszynowym uczeniu, które mogą pomóc w tworzeniu czytelniejszych i estetycznie atrakcyjniejszych diagramów organizacyjnych. Oto kilka z nich:

- Canva: Canva to popularne narzędzie do projektowania grafiki, które oferuje gotowe szablony diagramów organizacyjnych. Canva korzysta z technologii AI, aby sugerować układy, kolorystykę i czcionki, które będą pasować do Twojego projektu.
- Venngage: Venngage to narzędzie do tworzenia infografik, które również oferuje szablony do tworzenia diagramów organizacyjnych. Jego technologia AI może pomóc w doborze odpowiednich kolorów i stylów.
- Microsoft PowerPoint: PowerPoint oferuje narzędzie do tworzenia diagramów organizacyjnych, które wykorzystuje AI do sugerowania odpowiednich układów i stylów.
- Google Drawings: Google Drawings to narzędzie do tworzenia diagramów, które można łatwo wdrożyć w Google Docs, Slides lub Sheets. Wykorzystuje AI do sugerowania układów i stylów.

- Lucidchart: Lucidchart to zaawansowane narzędzie do tworzenia diagramów, które wykorzystuje AI do automatycznego generowania i aktualizowania diagramów organizacyjnych na podstawie danych.
- Edraw Max: Edraw Max jest innym popularnym narzędziem do tworzenia diagramów, które oferuje wiele szablonów i stylów do tworzenia diagramów organizacyjnych.

Pamiętaj, że podczas korzystania z tych narzędzi ważne jest, aby utrzymać diagramy organizacyjne proste i łatwe do zrozumienia. Unikaj nadmiernego komplikowania diagramu, aby osoba przeglądająca go mogła szybko zrozumieć strukturę organizacyjną firmy.

## 4. Niezbędne zasoby

### 4.1. Zarząd spółki

Tabela 4-1. Zarząd spółki

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Zarząd</b>										
Zarząd (Liczba stanowisk)	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Stawka wynagrodzenia (miesięcznie)	0,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Asystent (Liczba stanowisk)	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Stawka wynagrodzenia (miesięcznie)	0,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00	7 500,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami - liczba	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cena zestawu	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00

Tabela 4-2. Siedziba spółki

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Siedziba spółki</b>										
Wynajem siedziby spółki (miesięcznie)	0	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Wynajem hali produkcyjnej (miesięcznie)	0	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Media (miesięcznie)	0	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00

### 4.2. Dział produkcji (montownia i serwis)

Tabela 4-3. Montownia

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>MONTOWNIA</b>										
Dzienna wydajność stanowiska [szt./dzień]	0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Liczba stanowisk [szt.]	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Liczba zmian	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Liczba pracowników na 1 stanowisko	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Wynagrodzenie pracownika działu produkcji (miesięcznie)	0	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Cena nabycia 1 stanowiska [zł.]	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Wózki widłowe [szt.]	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cena nabycia wózka widłowego [zł]	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Współczynnik materiałochłonności	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Licencja na montaż ładowarki	500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 4-4. Serwis

SERWIS				SERWIS						
Dzienna wydajność stanowiska [szt./dzień]	0	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Liczba stanowisk [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Liczba zmian	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Liczba pracowników na 1 stanowisko	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika serwisu (miesięcznie)	0	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00
Cena nabycia 1 stanowiska [zł.]	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Współczynnik materiałochłonności	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50

### 4.3. Dział marketingu i sprzedaży

Tabela 4-5. Dział marketingu i sprzedaży

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Sprzedaż i marketing</b>										
Liczba pracowników działu marketingu	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Opłata za sklep internetowy (miesięcznie)	0,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00

Sprzedaż będzie prowadzona za pomocą inteligentnego sklepu internetowego. W przypadku WallBox zostanie zastosowany drop shipping.

Tabela 4-6. Popyt i sprzedaż

PRODUKTY				PRODUKTY						PRODUKTY
Popyt PLEV 43 [szt./okres]	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Cena [zł./szt.]	0,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00
Popyt - serwis [szt./okres]	0	20	20	20	20	40	40	80	80	80
Cena [zł./szt.]	0,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Sprzedaż WallBox [szt./okres/]	0	20	20	20	20	40	40	80	80	80
Cena [szt.]	0,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00
Marża na sprzedaży	0,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%

Pracownicy działu będą korzystać z narzędzi AI do prognozowania sprzedaży oraz generowania treści w mediach społecznościowych.

**Prompt:** Wskaż narzędzia AI przydatne w dziale marketingu i sprzedaży.

**Odpowiedź:**

W dziale marketingu i sprzedaży wykorzystanie narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI) stało się standardem. Te technologie pomagają w optymalizacji działań, personalizacji

komunikacji oraz lepszym zrozumieniu i analizie wyników. Oto kilka narzędzi AI, które mogą być użyteczne w tych dziedzinach:

- HubSpot: Oferuje rozbudowane narzędzia do automatyzacji marketingu, analizy wyników i obsługi klienta. Wykorzystuje AI, aby pomóc firmom tworzyć spersonalizowane doświadczenia dla klientów i lepiej zrozumieć ich potrzeby.
- Salesforce Einstein: Einstein to sztuczna inteligencja wbudowana w platformę Salesforce, która pomaga firmom w przewidywaniu trendów, personalizacji ofert i automatyzacji zadań.
- MarketMuse: Narzędzie do optymalizacji treści oparte na AI, które pomaga tworzyć treści SEO, identyfikować luki w treściach i lepiej zrozumieć, na jakie tematy powinna skupić się Twoja strategia treści.
- Pardot: Narzędzie do automatyzacji marketingu B2B od Salesforce, które wykorzystuje AI do generowania wskazówek sprzedaży, automatycznego segmentowania list e-mail i śledzenia interakcji klientów.
- Adobe Sensei: AI od Adobe, która pomaga w personalizacji reklam, analizie wyników i optymalizacji kampanii w czasie rzeczywistym.
- Hootsuite: Narzędzie do zarządzania mediami społecznościowymi, które wykorzystuje AI do optymalizacji harmonogramu postów, analizy wyników i monitoringu wzmianek o marce.
- Drift: Platforma do chatbotów i marketingu konwersacyjnego, która wykorzystuje AI do automatycznego odpowiadania na pytania klientów, generowania wskazówek sprzedaży i bookowania spotkań.
- Phrasee: Narzędzie do optymalizacji języka marketingowego, które wykorzystuje AI do generowania, optymalizacji i testowania wersji tekstów marketingowych.

Każde z tych narzędzi ma swoje specyficzne zastosowania i może znacząco przyczynić się do poprawy efektywności działań marketingu i sprzedaży. Ważne jest jednak, aby pamiętać, że

narzędzia te są najskuteczniejsze, gdy są wykorzystywane jako część szerszej strategii marketingowej.

#### 4.4. Dział Finansów i Kontroli

Tabela 4-7. Dział finansów i kontroli

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Dział finansów i kontroli</b>		<b>Sklep internetowy</b>								
Liczba pracowników działu finansów	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00

**Prompt:** Wskaż narzędzia AI przydatne w dziale finansów i kontroli

#### **Odpowiedź:**

W dziale marketingu i sprzedaży wykorzystanie narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI) stało się standardem. Te technologie pomagają w optymalizacji działań, personalizacji komunikacji oraz lepszym zrozumieniu i analizie wyników. Oto kilka narzędzi AI, które mogą być użyteczne w tych dziedzinach:

- HubSpot: Oferuje rozbudowane narzędzia do automatyzacji marketingu, analizy wyników i obsługi klienta. Wykorzystuje AI, aby pomóc firmom tworzyć spersonalizowane doświadczenia dla klientów i lepiej zrozumieć ich potrzeby.
- Salesforce Einstein: Einstein to sztuczna inteligencja wbudowana w platformę Salesforce, która pomaga firmom w przewidywaniu trendów, personalizacji ofert i automatyzacji zadań.
- MarketMuse: Narzędzie do optymalizacji treści oparte na AI, które pomaga tworzyć treści SEO, identyfikować luki w treściach i lepiej zrozumieć, na jakie tematy powinna skupić się Twoja strategia treści.
- Pardot: Narzędzie do automatyzacji marketingu B2B od Salesforce, które wykorzystuje AI do generowania wskazówek sprzedaży, automatycznego segmentowania list e-mail i śledzenia interakcji klientów.

- Adobe Sensei: AI od Adobe, która pomaga w personalizacji reklam, analizie wyników i optymalizacji kampanii w czasie rzeczywistym.
- Hootsuite: Narzędzie do zarządzania mediami społecznościowymi, które wykorzystuje AI do optymalizacji harmonogramu postów, analizy wyników i monitoringu wzmianek o marce.
- Drift: Platforma do chatbotów i marketingu konwersacyjnego, która wykorzystuje AI do automatycznego odpowiadania na pytania klientów, generowania wskazówek sprzedaży i bookowania spotkań.
- Phrasee: Narzędzie do optymalizacji języka marketingowego, które wykorzystuje AI do generowania, optymalizacji i testowania wersji tekstów marketingowych.
- Każde z tych narzędzi ma swoje specyficzne zastosowania i może znacząco przyczynić się do poprawy efektywności działań marketingu i sprzedaży. Ważne jest jednak, aby pamiętać, że narzędzia te są najskuteczniejsze, gdy są wykorzystywane jako część szerszej strategii marketingowej.

Sztuczna inteligencja (AI) i uczenie maszynowe coraz bardziej zmieniają sposób, w jaki działają działy finansów i kontroli, oferując narzędzia do automatyzacji rutynowych zadań, usprawnienia analizy danych i poprawy prognozowania finansowego. Oto kilka narzędzi AI, które mogą być użyteczne w dziale finansów i kontroli:

- IBM Watson Finance: To kompleksowe narzędzie AI, które oferuje możliwości analizy i przewidywania finansowego, identyfikacji trendów i ryzyk oraz optymalizacji procesów finansowych.
- Kensho: Platforma analizy danych oparta na AI, która łączy i analizuje duże ilości informacji finansowych i ekonomicznych, pomagając firmom w identyfikacji trendów i możliwości.

- Alteryx: Narzędzie do analizy danych i automatyzacji procesów, które umożliwia działom finansowym tworzenie modeli predykcyjnych, przewidywanie wyników finansowych i identyfikację nieoczekiwanych kosztów.
- UiPath: Platforma do automatyzacji procesów biznesowych (RPA), która wykorzystuje AI do naśladowania ludzkich działań w procesach biznesowych, umożliwiając automatyzację rutynowych zadań, takich jak przetwarzanie faktur czy zleceń zakupu.
- Xero: To program księgowy dla małych firm, który wykorzystuje AI do automatycznego kategoryzowania transakcji, prognozowania przepływów pieniężnych i proponowania działań na podstawie analizy danych.
- Sage Intacct: Oprogramowanie księgowe, które wykorzystuje AI do automatyzacji procesów księgowych, analizy wyników finansowych i przewidywania przyszłych trendów.
- Anodot: Platforma do wykrywania anomalii i analizy biznesowej, która wykorzystuje AI do monitorowania i analizowania dużej ilości danych finansowych, pomagając firmom szybko wykrywać i reagować na problemy.

Każde z tych narzędzi może znacząco przyczynić się do poprawy efektywności i dokładności działów finansów i kontroli. Ważne jest jednak, aby pamiętać, że sukces w implementacji AI zależy od jakości danych, na których te systemy są trenowane, oraz od zdolności firmy do interpretacji i działania na podstawie wygenerowanych przez nie informacji.

***Dodam od siebie: EXCEL z funkcją copilot.***

#### 4.5. Dział Obsługi Klienta

**Tabela 4-8. Dział obsługi klienta**

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Dział obsługi klienta</b>										
Liczba pracowników działu obsługi klienta	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00



#### 4.6. Dział Jakości Procesów

Tabela 4-9. Dział jakości procesów

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Dział jakości</b>										
<b>Dział obsługi klienta</b>										
Liczba pracowników działu jakości	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00

#### 4.7. Dział Logistyki

Tabela 4-10. Dział logistyki

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Dział logistyki</b>										
<b>Dział obsługi klienta</b>										
Liczba pracowników działu logistyki	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00

#### 4.8. Dział Narzędzi AI

Tabela 4-11. Dział narzędzi AI

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Dział narzędzi AI</b>										
<b>Dział obsługi klienta</b>										
Liczba pracowników działu narzędzi AI	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Wynagrodzenie pracownika działu (miesięcznie)	0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Osobisty sprzęt komputerowy z peryferiami [szt.]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cena sprzętu komputerowego [zł.]	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Licencja na inteligentny sklep internetowy [zł/l]	10 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Oprogramowanie ERP [zł.]	50000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

#### 4.9. Pozostałe założenia

Tabela 4-12. Outsourcing

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Outsourcing</b>										
Ochrona (miesięcznie)	0	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Księgowość (miesięcznie)	0,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Obsługa prawna (miesięcznie)	0,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Internet (miesięcznie)	0,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Hosting (miesięcznie)	0,00	300,00	591,00	882,00	1 173,00	1 464,00	1 755,00	2 046,00	2 337,00	2 628,00
Microsoft 365 (miesięcznie)	0,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00

Tabela 4-13. Aktywa obrotowe = parametry

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Parametry aktywów obrotowych</b>		<b>Parametry aktywów obrotowych</b>								
Współczynnik cyklu należności ( dni)	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Współczynnik cyklu zapasów materiałów i surowców (dni)	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Wartość półproduktów i produktów w toku (zł.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Współczynnik cyklu zapasu produktów gotowych (dni)	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Współczynnik cyklu zapasu towarów (dni)	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7

Tabela 4-14. Parametry kosztowo - podatkowe

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>PARAMETRY</b>		<b>PARAMETRY</b>								
<b>MONTAŻ FINANSOWY</b>		<b>MONTAŻ FINANSOWY</b>								
Stopa ubezpieczeń społecznych	0,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Ubezpieczenia majątkowe i osobowe (miesięcznie)	0,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Koszty podróży służbowych (miesięcznie)	0,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Stopa podatku dochodowego [%]	0,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%

Tabela 4-15. Parametry kosztowo - podatkowe

Okresy prognostyczne	START	1/I kw.	1/II kw.	1/III kw.	1/IV kw.	2/I p.	2/II p.	Rok 3	Rok 4	Rok 5
<b>Parametry pasywów</b>		<b>Parametry pasywów</b>								
Okrs regulowania zobowiązań (dni)	0	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Stopa oprocentowania kredytu długoterminowego	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Stopa oprocentowania kredytu krótkoterminowego	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Stopa wypłat z zysku netto (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

## Spis tabel

Tabela 3-1. Zarząd spółki .....	19
Tabela 3-1. Siedziba spółki .....	19
Tabela 3-1. Montownia.....	19
Tabela 3-1. Serwis.....	20
Tabela 3-1. Dział marketingu i sprzedaży .....	20
Tabela 3-1. Popyt i sprzedaż .....	20
Tabela 3-1. Dział finansów i kontroli .....	22
Tabela 3-1. Dział obsługi klienta.....	24
Tabela 3-1. Dział jakości procesów.....	25
Tabela 3-1. Dział logistyki .....	25
Tabela 3-1. Dział narzędzi AI .....	25
Tabela 3-1. Outsourcing.....	25
Tabela 3-1. Aktywa obrotowe = parametry.....	26
Tabela 3-1. Parametry kosztowo - podatkowe .....	26
Tabela 3-15. Parametry kosztowo - podatkowe .....	26

## **Spis rysunków**

Rysunek 2-1. Segmenty klientów i propozycje wartości .....	7
Rysunek 3-1. Kanały dystrybucji, segmenty klientów i propozycje wartości .....	8
Rysunek 4-1. Relacje z klientami, segmenty klientów oraz kanały dystrybucji .....	9
Rysunek 7-1. Niezbędne zasoby i propozycje wartości .....	10
Rysunek 8-1. Strumienie przychodów, segmenty klientów oraz kanały dystrybucji .....	11

