



Doradztwo w zakresie zastosowania sztucznej inteligencji i automatyzacji w procesach sprzedaży i marketingu B2B

Numer usługi 2026/08/20/215197/3758287

8 610,00 PLN brutto
7 000,00 PLN netto
374,35 PLN brutto/h
304,35 PLN netto/h

XPERTEO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Boleśławiec
🏢 Doradztwo biznesowe
📄 stacjonarna
🕒 23:00 h
📅 26.10.2026 do 29.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa doradcza skierowana jest do kadry zarządzającej, dyrektorów handlowych, kierowników obszaru sprzedaży i marketingu oraz specjalistów odpowiedzialnych za rozwój biznesu i obsługę klienta w przedsiębiorstwach z sektora B2B. Usługa dedykowana jest w szczególności firmom dążącym do optymalizacji i automatyzacji procesów sprzedażowych, wdrożenia rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI) oraz podniesienia efektywności komunikacji z klientami.
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi doradczej jest optymalizacja procesów sprzedażowo-marketingowych w przedsiębiorstwie poprzez opracowanie koncepcji i przygotowanie przedsiębiorstwa do wdrożenia rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI) oraz automatyzacji komunikacji B2B.

Wskaźniki osiągnięcia celu (SMART):

S (Szczegółowy):

Przeprowadzenie audytu wybranych procesów sprzedażowych i obsługi zapytań ofertowych oraz opracowanie koncepcji wykorzystania narzędzi AI do automatyzacji kwalifikacji leadów, obsługi zapytań i przygotowywania ofert B2B.

M (Mierzalny):

Przeprowadzenie analizy minimum 3 procesów biznesowych oraz opracowanie i przekazanie dokumentacji obejmującej: model kwalifikacji i scoringu leadów, koncepcję dedykowanego asystenta AI, rekomendacje dotyczące automatyzacji oraz propozycję architektury technologicznej rozwiązania.

A (Osiągalny):

Cel zostanie zrealizowany w ramach 23 godzin usługi doradczej, obejmujących analizę procesów, konsultacje, warsztaty oraz opracowanie indywidualnych rekomendacji i dokumentacji wdrożeniowej dostosowanej do potrzeb przedsiębiorstwa.

R (Istotny):

Celem jest identyfikacja możliwości wykorzystania AI i automatyzacji w procesach sprzedażowych przedsiębiorstwa, ograniczenie czynności wykonywanych manualnie oraz przygotowanie przedsiębiorstwa do dalszego wdrożenia rekomendowanych rozwiązań.

T (Terminowy):

Cel zostanie osiągnięty w okresie realizacji usługi doradczej określonym w harmonogramie, poprzez przeprowadzenie wszystkich zaplanowanych etapów doradztwa i przekazanie przedsiębiorstwu końcowej dokumentacji.

Efekt usługi

Wypracowanie dla Pracodawcy kompletnej koncepcji wdrożeniowej oraz architektury narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI) i automatyzacji procesów sprzedażowo-marketingowych w modelu B2B. Efektem doradztwa jest dedykowana dokumentacja wdrożeniowa obejmująca audyt procesów, scenariusze działania asystenta AI, model lead scoringu i routingu oraz schematy automatycznej komunikacji e-mail/SMS.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu usługi:

1. **Opracowanie raportu z audytu:** Sporządzenie dokumentu zawierającego diagnozę procesów sprzedażowych oraz zidentyfikowane obszary do automatyzacji AI.
2. **Koncepcja asystenta AI:** Przygotowanie udokumentowanych scenariuszy kwalifikacji leada i procedur automatycznej obsługi zapytań B2B.
3. **Model routingu i scoringu:** Opracowanie reguł oceny leadów oraz schematu ich przekazywania do odpowiednich handlowców.
4. **Przekazanie rekomendacji i warsztat wdrożeniowy:** Przeprowadzenie warsztatu podsumowującego oraz przekazanie zespołowi zamawiającego pełnej dokumentacji rekomendacyjnej (potwierdzone protokołem odbioru usługi / ankietą walidacyjną).

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi doradczej jest przekazanie Zamawiającemu kompleksowego **Raportu Wdrożeniowego wraz ze Strategią Automatyzacji i Wytocznymi AI**.

Dokumentacja obejmuje:

1. **Raport z audytu procesów:** Diagnoza obecnego stanu procesów sprzedażowo-marketingowych B2B wraz z wykazem wąskich gardeł.
2. **Specyfikację koncepcji AI i automatyzacji:** Szczegółowe scenariusze konwersacyjne dla asystenta AI, model lead scoringu i routingu oraz schematy automatycznych sekwencji e-mail/SMS.
3. **Rekomendacje i wytyczne powdrożeniowe:** Zestawienie zalecanych narzędzi technologicznych oraz kroków wykonawczych dla zespołu Zamawiającego.

Formalne dokumenty potwierdzające:

- Podpisany przez obie strony **Protokół Odbioru Usługi Doradczej** wraz z przekazaniem raportu końcowego.
- Wypełniona przez uczestników **Ankieta Oceny Usługi Doradczej / Walidacyjna**.

Program

Dzień 1 (4 godziny)

Moduł 1: Audyt procesów sprzedażowych i diagnoza gotowości do AI (10:00 – 14:00)

- Analiza obecnych ścieżek konwersji i przepływu leadów B2B.
- Identyfikacja wąskich gardeł w komunikacji z klientem oraz czasochłonnych etapów sprzedaży.
- Ocena jakości i struktury danych w systemach CRM/sprzedażowych pod kątem wdrożeń AI.

Dzień 2 (8 godzin)

Moduł 2: Strategia komunikacji i segmentacja bazy klientów (10:00 – 14:00)

- Opracowanie reguł segmentacji bazy B2B na podstawie zachowań i potencjału zakupowego.
- Projektowanie dedykowanych ścieżek komunikacyjnych dla poszczególnych grup klientów.
- Dobór odpowiednich tonów wypowiedzi (tone of voice) dla automatycznych komunikatów.

Moduł 3: Koncepcja asystenta AI – scenariusze kwalifikacji (14:00 – 18:00)

- Tworzenie drzew decyzyjnych i scenariuszy zadawania pytań kwalifikacyjnych.
- Projektowanie mechanizmów rozpoznawania intencji użytkownika i natychmiastowego odpowiadania na zapytania.
- Opracowanie zasad przekazywania trudnych/niestandardowych zapytań do żywego handlowca (human-in-the-loop).

Dzień 3 (7 godzin)

Moduł 4: Architektura komunikacji e-mail i SMS (10:00 – 14:00)

- Projektowanie spersonalizowanych sekwencji wiadomości po pierwszym kontakcie.
- Budowa szablonów z dynamicznym wstawianiem danych o klientach i firmie.
- Wyznaczenie reguł i czasów wysyłki przypomnień oraz domykania ofert.

Moduł 5: Model lead scoringu, routingu i alertów oraz walidacja (14:00 – 17:00)

- Stworzenie punktowego systemu oceny intencji zakupowej klienta (Lead Scoring).
- Opracowanie automatycznych reguł przydzielania szans sprzedaży do konkretnych handlowców (Routing).
- Konfiguracja natychmiastowych powiadomień o priorytetowych leadach oraz konsultacje robocze i walidacja wstępna.

Dzień 4 (4 godziny)

Moduł 6: Warsztat wdrożeniowy, rekomendacje i walidacja końcowa (10:00 – 14:00)

- Przegląd pełnej wypracowanej dokumentacji i architektury rozwiązań AI/automatyzacji.
- Przekazanie zespołowi wytycznych technologicznych, rekomendacji narzędziowych i procedur.
- Konsultacje robocze, podsumowanie usługi oraz przeprowadzenie walidacji efektów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Moduł 1: Audyt procesów sprzedażowych i diagnoza gotowości do AI	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	26-10-2026	10:00	14:00	04:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Moduł 2: Strategia komunikacji i segmentacja bazy klientów	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	27-10-2026	10:00	14:00	04:00
3 z 6 Moduł 3: Koncepcja asystenta AI – scenariusze kwalifikacji	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	27-10-2026	14:00	18:00	04:00
4 z 6 Moduł 4: Architektura komunikacji e-mail i SMS	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	28-10-2026	10:00	14:00	04:00
5 z 6 Moduł 5: Model lead scoringu, routingu i alertów oraz walidacja	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	28-10-2026	14:00	17:00	03:00
6 z 6 Moduł 6: Warsztat wdrożeniowy, rekomendacje i walidacja końcowa	Zajęcia	MATEUSZ CZŁONKA	29-10-2026	10:00	14:00	04:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	23:00
w tym suma godzin zajęć	23:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	30:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	8 610,00 PLN

Koszt usługi netto	7 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	374,35 PLN
Koszt godziny netto	304,35 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	23:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ CZŁONKA

Od wielu lat rozwijam biznesy w środowisku digital, łącząc praktyczne doświadczenie przedsiębiorcy, marketera, konsultanta technologicznego oraz programisty. Specjalizuję się w projektowaniu i wdrażaniu strategii wzrostu opartych na danych, automatyzacjach, sztucznej inteligencji oraz nowoczesnych narzędziach cyfrowych.

W swojej pracy wspieram firmy w budowaniu skutecznej obecności online, optymalizacji procesów sprzedażowych i marketingowych, tworzeniu stron internetowych, sklepów e-commerce, systemów CRM, lejków sprzedażowych oraz rozwiązań automatyzujących codzienną pracę zespołów. Mam doświadczenie zarówno w działaniach strategicznych, jak i operacyjnym wdrażaniu konkretnych rozwiązań – od kampanii performance marketingowych, przez analitykę i optymalizację konwersji, po integrację systemów oraz wykorzystanie AI w procesach biznesowych.

Jako certyfikowany trener AI prowadzę szkolenia, warsztaty i doradztwo dla przedsiębiorców, zespołów oraz organizacji, które chcą świadomie wykorzystywać sztuczną inteligencję w codziennej pracy. Koncentruję się na praktycznym podejściu, realnych zastosowaniach oraz mierzalnych efektach, takich jak oszczędność czasu, poprawa jakości obsługi klienta, usprawnienie sprzedaży, automatyzacja powtarzalnych zadań oraz zwiększenie efektywności działań marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi doradczej otrzymają komplet materiałów roboczych i powdrożeniowych w formie cyfrowej (pliki PDF / DOCX):

- **Raport z audytu procesów sprzedażowych** wraz z diagnozą wąskich gardeł.
- **Specyfikację koncepcji AI** obejmującą scenariusze rozmów i reguły kwalifikacji leadów.
- **Mapę procesów i reguł automatyzacji** (lead scoring, routing i sekwencje e-mail/SMS).
- **Rekomendacje technologiczne** oraz przewodnik po wdrażaniu narzędzi AI w B2B.

- Szablony dokumentacji wdrożeniowej i wzory ankiet walidacyjnych.

Adres

Bolesławiec

Bolesławiec

woj. dolnośląskie

Kontakt



MICHAŁ GRABOWY

E-mail grabowym94@gmail.com

Telefon (+48) 690 468 037