



PORADNIK · EDYCJA 2026

Wdróż AI w swojej firmie w 30 dni

Bez programisty. Bez budżetu korporacji.
Z policzalnym zwrotem z inwestycji.

🎯 5 obszarów do automatyzacji od zaraz

⚙️ 3 gotowe scenariusze n8n i Make

📊 Kalkulator ROI z przykładem

✓ Plan wdrożenia dzień po dniu

Ten poradnik to plan działania, nie kolejny e-book o „potencjale AI”

Przeczytasz go w 40 minut. Wdrożysz w 30 dni. Każdy rozdział kończy się konkretnym zadaniem — jeśli je wykonasz, na końcu miesiąca będziesz mieć **działającą automatyzację, policzone oszczędności i mapę kolejnych wdrożeń**.

Dla kogo

Dla właścicieli i zespołów małych i średnich firm, freelancerów oraz marek osobistych. Nie musisz umieć programować — wszystko klika się z gotowych klocków.

Jak korzystać

Rozdziały 1–2 czytaj po kolei. Z rozdziału 2 wybierz **jeden** obszar. Policz jego opłacalność w rozdziale 4 i realizuj plan z rozdziału 5. Rozdział 3 to Twoja instrukcja montażu.

Czego potrzebujesz

2–3 godziny tygodniowo, konto n8n lub Make (plany od 0 zł), dostęp do własnych narzędzi: skrzynki e-mail, arkuszy, CRM. Tyle.

Co osiągniesz

Minimum jedną automatyzację produkcyjnie działającą w Twojej firmie, typowo oszczędzającą **4–15 godzin tygodniowo**, oraz kompetencję, by samodzielnie budować kolejne.

DG AI LABS — buduję strony internetowe, prowadzę wizytówki Google i kampanie marketingowe oraz projektuję automatyzacje i agentów AI. Ten poradnik zbiera podejście, które stosuję w płatnych projektach — w wersji do samodzielnego wdrożenia.

Co znajdziesz w środku

01	Dlaczego automatyzacja — i dlaczego właśnie teraz	4
02	5 obszarów, które zautomatyzujesz od zaraz	5
03	3 gotowe scenariusze n8n i Make — krok po kroku	11
04	Kalkulator ROI — policz, zanim zbudujesz	16
05	Plan 30 dni — tydzień po tygodniu, dzień po dniu	18
06	7 błędów, które zabijają wdrożenia AI	20
07	Co dalej — trzy drogi po 30 dniach	21

 **Wskazówka:** spis treści jest klikalny — w czytniku PDF przeskoczysz do rozdziału jednym kliknięciem.

Dlaczego automatyzacja — i dlaczego właśnie teraz

W typowej małej firmie **20–40% tygodnia pracy** pochłaniają czynności powtarzalne: przepisywanie danych, odpowiadanie na te same pytania, składanie raportów, przypominanie o płatnościach. To praca, którą da się opisać regułami — a wszystko, co da się opisać regułami, da się zautomatyzować.

Nowością ostatnich lat nie jest sama automatyzacja, tylko jej **próg wejścia**. Narzędzia no-code (n8n, Make) plus modele AI (GPT, Claude) sprawiły, że scenariusze, które w 2020 wymagały programisty i tygodni pracy, dziś składa się z gotowych klocków w jedno popołudnie — w cenie abonamentu na kawę biurową.

Trzy mity, które kosztują Cię godziny każdego tygodnia

✗ MIT 1 · „AI jest dla korporacji”

Największy zwrot z automatyzacji mają właśnie małe zespoły — bo u nich godzina właściciela jest najdroższą godziną w firmie. Plany startowe narzędzi: 0–200 zł/mies.

✗ MIT 2 · „AI zastąpi moich ludzi”

Dobrze wdrożona automatyzacja zdejmuje z ludzi robotę, której nikt nie chce: kopiowanie, przeklepanie, pilnowanie terminów. Zespół zyskuje czas na pracę, za którą klienci naprawdę płacą.

✗ MIT 3 · „Trzeba umieć programować”

Scenariusze w n8n i Make buduje się wizualnie: klocek „gdy przyjdzie e-mail” łączysz z klockiem „wyślij do AI” i klockiem „zapisz w arkuszu”. Rozdział 3 przeprowadzi Cię przez to krok po kroku.

🎯 Zasada 3P — co automatyzować najpierw

Powtarzalne

dzieje się co najmniej kilka razy w tygodniu

Przewidywalne

da się opisać: „gdy X, zrób Y”

Pożerające czas

boli Ciebie lub zespół najbardziej

Proces, który spełnia wszystkie trzy warunki, to Twój kandydat numer jeden. Znajdziesz go w następnym rozdziale.

✓ **Zadanie na dziś (10 min):** wypisz 5 czynności, które w zeszłym tygodniu wykonałeś(-aś) więcej niż 3 razy. Obok każdej zapisz, ile minut zajmuje jedno powtórzenie.

5 obszarów, które zautomatyzujesz od zaraz

Poniższe obszary wybrałem według jednego kryterium: **najkrótsza droga od decyzji do odczuwalnej oszczędności**. Każdy opisuję tym samym schematem: po czym poznasz, że to Twój problem → co dokładnie automatyzujemy → jak to wygląda w trzech typach biznesu → ile realnie oszczędzisz.

#	OBSZAR	TYPOWA OSZCZĘDNOŚĆ	TRUDNOŚĆ	NARZĘDZIA
1	Skrzynka i zapytania klientów	5–15 h/tydz.	● ● ●	n8n/Make + AI + e-mail
2	Oferty i follow-upy sprzedażowe	4–10 h/tydz.	● ● ●	CRM + AI + szablony
3	Faktury i dokumenty	3–8 h/tydz.	● ● ●	e-mail + AI + Drive + arkusz
4	Raportowanie	2–6 h/tydz.	● ● ●	arkusz + AI + Slack/e-mail
5	Content i social media	4–12 h/tydz.	● ● ●	AI + harmonogram publikacji

i Jak czytać „trudność”: ● ● ● = zbudujesz w jedno popołudnie według rozdziału 3 · ● ● ● = potrzebujesz 2–3 sesji i testów · ● ● ● = warto rozważyć wsparcie przy wdrożeniu.

✓ **Zadanie:** czytając kolejne strony, oceń każdy obszar w skali 1–5: „jak bardzo to mój problem”. Najwyższy wynik = Twoje wdrożenie numer 1.

1/5 Skrzynka i zapytania klientów

 **Objawy:** odpisujesz na te same pytania po raz setny · zapytania czekają na odpowiedź ponad 4 godziny · część leadów ginie w skrzynce bez odpowiedzi.

CO AUTOMATYZUJEMY

- ✓ **Triage skrzynki** — AI czyta każdą wiadomość i nadaje etykietę: zapytanie ofertowe / reklamacja / faktura / spam. Pilne trafiają na górę.
- ✓ **Szkie odpowiedzi** — na powtarzalne pytania AI przygotowuje odpowiedź w Twoim tonie; Ty tylko czytasz i klikasz „wyślij”.
- ✓ **Auto-odpowiedź z konkretem** — klient w 60 sekund dostaje potwierdzenie z odpowiedzią na najczęstsze pytania i realnym terminem reakcji.

JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE

USŁUGI

Formularz „wycena” sam dopytuje o zakres, AI składa wstępną wycenę widelkową, a Ty zatwierdzasz ją jednym kliknięciem.

E-COMMERCE

„Gdzie moja paczka?”, zwroty i reklamacje obsługuje bot podpisany pod system zamówień; człowiek dostaje tylko wyjątki.

B2B

AI kwalifikuje zapytanie (budżet, pilność, dopasowanie) i kieruje je do właściwego handlowca z gotowym briefem.

 Oszczędność: **5–15 h/tydz.**

 Trudność: ● ● ●

 Pierwszy efekt: **48 godzin**

- ✓ **Start w 1 dzień:** zbierz 10 najczęstszych pytań klientów i wzorcowe odpowiedzi — to gotowa baza wiedzy dla scenariusza nr 1 z rozdziału 3.

2/5 Oferty i follow-upy sprzedażowe

 **Objawy:** przygotowanie oferty zajmuje ponad godzinę · „miałem odpisać, ale umknęło” · sprzedaż kończy się po pierwszym „muszę się zastanowić”.

CO AUTOMATYZUJEMY

- ✓ **Generowanie ofert** — dane klienta z CRM lub formularza wpadają do szablonu; AI dopasowuje opis korzyści do branży odbiorcy. 60 minut → 10 minut.
- ✓ **Sekwencje follow-up** — brak odpowiedzi po 3 dniach uruchamia grzeczne przypomnienie; po 7 — wiadomość z case study. Statystycznie większość sprzedaży zamyka się po 3.–5. kontakcie, a większość sprzedawców kończy po pierwszym.
- ✓ **Notatki ze spotkań** — nagranie rozmowy zamienia się w podsumowanie, listę ustaleń i szkic maila „dziękuję za spotkanie”.

JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE

USŁUGI

Po rozmowie klient w 15 minut dostaje ofertę PDF z ustaleniami ze spotkania — zanim konkurencja w ogóle odpisze.

E-COMMERCE

Porzucone koszyki dostają sekwencję: przypomnienie → odpowiedź na obiekcje → rabat czasowy. Wszystko pisze AI, Ty ustawiasz reguły.

B2B

CRM sam pilnuje pipeline'u: brak kontaktu z szansą przez 14 dni = zadanie dla handlowca + odpowiedź treści wiadomości.

 Oszczędność: **4–10 h/tydz.**

 Trudność: ●●●

 Bonus: wyższa konwersja, nie tylko czas

- ✓ **Start w 1 dzień:** spisz swoją najlepszą ofertę jako szablon z lukami [KLIENT], [PROBLEM], [ZAKRES], [CENA] — to fundament automatu ofertowego.

3/5 Faktury i dokumenty

 **Objawy:** koniec miesiąca = polowanie na faktury po skrzynkach · ręczne przepisywanie kwot do arkusza · zapłacone po terminie, bo „nikt nie widział”.

CO AUTOMATYZUJEMY

- ✓ **Wylapywanie faktur z poczty** — każdy PDF z załącznika trafia do folderu **Faktury/2026-08**, bez Twojego udziału.
- ✓ **Odczyt danych** — AI wyciąga numer, kontrahenta, kwoty netto/VAT/brutto i termin płatności, i dopisuje wiersz do rejestru w arkuszu.
- ✓ **Pilnowanie terminów** — 3 dni przed terminem dostajesz jedno zbiorcze przypomnienie; po terminie — alert.
- ✓ **Paczka dla księgowości** — ostatniego dnia miesiąca komplet dokumentów wychodzi do biura rachunkowego jednym automatem.

JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE

USŁUGI

Faktury przychodzące i sprzedażowe w jednym rejestrze; właściciel widzi cashflow miesiąca w 30 sekund.

E-COMMERCE

Faktury od dostawców i kurierów księgowane wg reguł; rozjazdy kwot z zamówieniami wykrywa automat.

B2B

Dokumenty projektowe (umowy, protokoły, faktury) archiwizują się per klient; komplet per projekt zawsze w jednym folderze.

 Oszczędność: **3–8 h/tydz.**

 Trudność: ●●●●

 Bonus: koniec kar za spóźnione płatności

- ✓ **Start w 1 dzień:** załóż w chmurze strukturę folderów **Faktury/RRRR-MM** i arkusz rejestru z kolumnami: data · kontrahent · nr · brutto · termin · status.

4/5 📊 Raportowanie i przegląd tygodnia

⚠️ **Objawy:** „zaraz to policzę” zajmuje pół dnia · dane są w 5 systemach i żadnym raporcie · decyzje podejmujesz na wyczucie, bo liczby są sprzed miesiąca.

CO AUTOMATYZUJEMY

- ✓ **Zbieranie danych** — sprzedaż, marketing, finanse i operacje spływają nocą do jednego arkusza/dashboardu.
- ✓ **Raport pisany przez AI** — w poniedziałek 8:00 dostajesz 10 zdań: co urosło, co spadło, co wymaga decyzji. Liczby + wnioski, nie tabela do samodzielnej analizy.
- ✓ **Alerty progowe** — spadek konwersji, przekroczony budżet reklamowy czy zaległa płatność wywołują powiadomienie od razu, nie w raporcie za miesiąc.

JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE

USŁUGI

Poniedziałkowy brief: obłożenie zespołu, pipeline ofert, faktury do zapłaty — na Slacku przed pierwszą kawą.

E-COMMERCE

Dzienny puls: przychód, marża, zwroty, ROAS kampanii; tygodniowo — top/flop produktów z komentarzem AI.

B2B

Status projektów z narzędzia PM + przepracowane godziny + rentowność per klient w jednym widoku zarządczym.

🕒 Oszczędność: **2–6 h/tydz.**

📈 Trudność: ● ● ●

🎯 Bonus: decyzje szybsze o tydzień

- ✓ **Start w 1 dzień:** wypisz 5 liczb, które chcesz wiedzieć co poniedziałek. Jeśli nie umiesz ich wskazać — to jest właśnie pierwszy wniosek z audytu.

5/5 Content i social media

 **Objawy:** „od jutra publikujemy regularnie” trwa od pół roku · każdy post powstaje od zera · treści kończą się razem z wena.

CO AUTOMATYZUJEMY

- ✓ **Fabryka treści z akceptacją** — bank pomysłów w arkuszu; AI pisze szkice w Twoim tonie; Ty akceptujesz, harmonogram publikuje. Człowiek zawsze zatwierdza — automat nigdy nie publikuje sam.
- ✓ **Recykling** — jeden artykuł zamienia się w posty na LinkedIn, newsletter i skrypt wideo; stare hity wracają w nowej formie.
- ✓ **Nasłuch i odpowiedzi** — komentarze i wiadomości z socjali w jednej skrzynce, z podpowiedziami odpowiedzi.

JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE

USŁUGI

2 posty eksperckie tygodniowo z bazy „pytania klientów” — pisane przez AI, brzmiące jak Ty, akceptowane w 5 minut.

E-COMMERCE

Opisy nowych produktów + posty premierowe generowane z karty produktu; grafiki z szablonu.

B2B / MARKA OSOBISTA

Notatki głosowe z drogi na spotkanie zamieniają się w przemyślane posty na LinkedIn. Ekspercka obecność bez godzin przy klawiaturze.

 Oszczędność: **4–12 h/tydz.**

 Trudność: ●●●

 Bonus: regularność, której nigdy nie było

- ✓ **Start w 1 dzień:** załóż arkusz „Bank pomysłów” i wrzuć 20 pytań, które klienci naprawdę Ci zadają. To paliwo dla scenariusza nr 3 z rozdziału 3.

3 gotowe scenariusze — skopiuj, podłącz, uruchom

Trzy przepisy o rosnącej trudności. Każdy opisuję jako sekwencję klocków — dokładnie w takiej kolejności klikasz je w edytorze. Nazwy modułów podaję po angielsku, bo tak wyglądają w n8n i Make.

n8n czy Make? 60-sekundowa decyzja

	N8N	MAKE
Start	darmowy self-hosting lub trial chmury	plan darmowy 1000 operacji/mies.
Najmocniejsze	elastyczność, własny serwer, dane u Ciebie	najłatwiejszy start, setki gotowych integracji
Interfejs	węzły techniczne, więcej kontroli	wizualne „kółka”, bardzo przystępne
Wybierz, jeśli	zależy Ci na pełnej kontroli i RODO on-premise	chcesz mieć efekt dziś wieczorem

i Zasada praktyczna: pierwszy scenariusz zbuduj w Make (najniższy próg wejścia). Gdy automatyzacji przybędzie, przenieś się na n8n — ten poradnik działa w obu.

🛡️ Zanim podłączysz AI do danych klientów

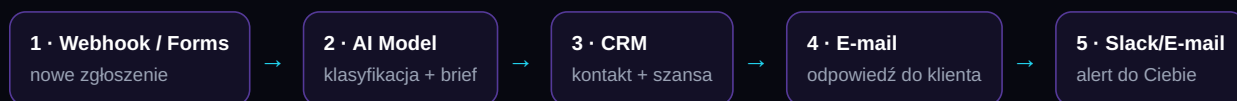
Używaj kont API (nie prywatnych chatów), wyłącz trening na Twoich danych u dostawcy modelu, podpisz z nim umowę powierzenia (DPA) i nie wysyłaj do modelu więcej danych osobowych, niż to konieczne. Więcej w rozdziale 6, błąd #6.

S1 Lead z formularza → CRM + brief + odpowiedź w 60 s

Trudność: ● ● ●

Wdrożenie: 2–3 h

Obsługuje obszary 1 i 2



KROK PO KROKU

1. **Wyzwalacz.** Dodaj moduł **Webhooks** → **Custom webhook** (Make) lub **Webhook** (n8n) i wklej otrzymany adres URL w ustawieniach swojego formularza.
2. **Analiza AI.** Dodaj moduł OpenAI/Anthropic z promptem „Klasyfikator leada” (str. z promptami). Wyjście: temat, pilność 1–5, budżet (jeśli podany), sugerowana odpowiedź.
3. **Zapis do CRM.** Moduł Twojego CRM (HubSpot/Pipedrive/arkusz): utwórz kontakt i szansę; w polu notatki zapisz brief od AI.
4. **Odpowiedź do klienta.** Moduł e-mail: podziękowanie + odpowiedź na najczęstsze pytanie + realny termin kontaktu. Wysyłka z Twojej domeny, nie z adresu narzędzia.
5. **Alert do Ciebie.** Wiadomość na Slack/e-mail: kto, czego chce, pilność, link do CRM, sugestia odpowiedzi. Decyzję podejmujesz w 30 sekund.
6. **Test.** Wyślij 3 zgłoszenia testowe: proste, nietypowe i „spamowe”. Sprawdź, czy klasyfikacja i treści są sensowne, zanim włączysz automat na żywo.

 **Pułapki:** auto-odpowiedź lądująca w spamie (skonfiguruj SPF/DKIM) · brak zgody RODO w formularzu (checkbox!) · darmowe limity operacji — przy dużym ruchu zacznij od filtra antyspamowego na wejściu.

S2 📄 Faktura z maila → archiwum + rejestr + przypomnienie

📈 Trudność: ●●●●

🕒 Wdrożenie: 3–4 h

🎯 Obsługuje obszar 3



KROK PO KROKU

1. **Wyzwalacz.** Gmail → Watch emails z filtrem „ma załącznik PDF”. Na start ogranicz do jednej etykiety/aliasu, np. faktury@twojandomena.pl.
2. **Filtr.** Warunek: temat lub treść zawiera „faktura / invoice / FV” — albo lekka klasyfikacja AI, jeśli dostawcy piszą kreatywnie.
3. **Ekstrakcja.** Moduł AI z promptem „Ekstraktor faktur” (str. z promptami) — zwraca czysty JSON: numer, kontrahent, NIP, netto, VAT, brutto, waluta, termin.
4. **Archiwum.** Google Drive → Upload file do folderu Faktury/{RRRR-MM}; nazwa pliku: RRRR-MM-DD_kontrahent_kwota.pdf.
5. **Rejestr.** Sheets → Add row z danymi + status „do opłacenia”. Kolumna „status” będzie sterować przypomnieniami.
6. **Przypomnienia.** Drugi, mały scenariusz: codziennie 8:00 przejrzyj rejestr; termin ≤ 3 dni i status „do opłacenia” → jedno zbiorcze przypomnienie na e-mail/Slack.
7. **Test.** Prześlij 5 prawdziwych faktur z ostatniego miesiąca (różni dostawcy!). Porównaj rejestr z oryginałami co do złotych, zanim zaufasz automatowi.

⚠️ **Pułapki:** skany złej jakości — AI radzi sobie z większością, ale wyrywkowo kontroluj kwoty przez pierwsze 2 tygodnie · duplikaty (ta sama faktura mailem i z systemu) — dodaj sprawdzenie numeru w rejestrze · **kwot nigdy nie płacimy automatycznie**, automat tylko przypomina.

S3 Fabryka treści z ludzką akceptacją

 Trudność: ●●●●

 Wdrożenie: 3–4 h

 Obsługuje obszar 5



KROK PO KROKU

1. **Bank pomysłów.** Arkusz z kolumnami: pomysł · grupa docelowa · format · status (do napisania / do akceptacji / publikuj / opublikowane) · link do szkicu.
2. **Harmonogram.** Scheduler: wtorki i czwartki 9:00 scenariusz bierze najstarszy wiersz „do napisania”.
3. **Szkic AI.** Prompt „Ghostwriter” (następna strona) + 3 Twoje przykładowe posty jako wzorzec stylu. Wyjście: gotowy post + 2 propozycje pierwszego zdania.
4. **Akceptacja.** Szkic wraca do arkusza ze statusem „do akceptacji”, a Ty dostajesz maila z podglądem. Poprawiasz lub zmieniasz status na „publikuj”.
5. **Publikacja.** Scenariusz nasłuchuje statusu „publikuj” → wysyła treść do narzędzia planującego (Buffer/Publer) lub wprost przez API platformy → status „opublikowane” + data.

 **Pułapki:** publikowanie bez akceptacji — dobrze działa tydzień, potem AI strzeli gafę na firmowym profilu; człowiek zawsze klika „publikuj” · jeden prompt do wszystkich formatów — LinkedIn i newsletter mówią innym językiem, zrób 2 warianty prompta.

Trzy prompty do skopiowania

Wklej do modułu AI w swoim scenariuszu. Tekst w [NAWIASACH] podmień na własny.

Klasyfikator leada (scenariusz S1)

Jesteś asystentem sprzedaży w firmie [CZYM SIĘ ZAJMUJESZ].
Przeanalizuj zgłoszenie i zwróć WYŁĄCZNIE poprawny JSON:

```
{
  "temat": "oferta|wsparcie|reklamacja|inne",
  "pilnosc": 1-5,
  "budzet": "kwota lub null",
  "streszczenie": "1 zdanie",
  "sugerowana_odpowiedz": "2-4 zdania po polsku,
    ton: profesjonalny, konkretny, bez lania wody"}
Zgłoszenie: {{TREC_FORMULARZA}}
```

Ekstraktor faktur (scenariusz S2)

Z poniższego tekstu faktury wyodrębnij dane.
Zwróć WYŁĄCZNIE poprawny JSON:

```
{
  "numer": "", "kontrahent": "", "nip": "",
  "netto": 0, "vat": 0, "brutto": 0,
  "waluta": "PLN", "termin_platnosci": "RRRR-MM-DD"}
Jeśli pola nie ma na fakturze, wstaw null. Nie zgaduj.
Tekst faktury: {{TEKST_Z_PDF}}
```

Ghostwriter (scenariusz S3)

Piszesz posty na LinkedIn dla [IMIĘ, ROLA, BRANŻA].
Styl: [3 SŁOWA, NP. konkretny, ciepły, bez żargonu].
Wzorzec stylu – trzy moje posty: [WKLEJ]
Napisz post 120-180 słów na temat: {{POMYSL_Z_ARKUSZA}}.
Struktura: mocne 1. zdanie → konkret/przykład →
1 wniosek → pytanie do czytelników.
Bez hashtagów, bez emoji, bez "W dzisiejszych czasach".

Kalkulator ROI — policz, zanim zbudujesz

Automatyzacja, której nie policzysz, to hobby, nie inwestycja. Ten jeden wzór wystarczy do 90% decyzji:

Oszczędność miesięczna	$= \text{godziny/tydzień} \times 4,33 \times \text{stawka godzinowa}$
Koszt miesięczny	$= \text{abonamenty narzędzi} + (\text{koszt wdrożenia} \div 12)$
Okres zwrotu	$= \text{koszt wdrożenia} \div (\text{oszczędność} - \text{abonamenty})$

Przykład z życia: automatyzacja skrzynki (obszar 1)

POZYCJA	WARTOŚĆ	SKĄD TA LICZBA
Czas na maile „do automatu”	8 h/tydz.	audyt czasu z rozdziału 1
Stawka godzinowa	80 zł	koszt pracodawcy lub Twoja stawka
Oszczędność miesięczna	2 771 zł	$8 \times 4,33 \times 80 \text{ zł}$
Narzędzia (Make + AI API)	150 zł/mies.	plany podstawowe
Wdrożenie samodzielne	$\sim 12 \text{ h} \times 80 \text{ zł} = 960 \text{ zł}$	jednorazowo, wg rozdziału 3
Okres zwrotu	11 dni	$960 \div (2771 - 150) \text{ mies.}$
Zysk w pierwszym roku	$\sim 30\,500 \text{ zł}$	$12 \times 2621 - 960$

 Nawet jeśli Twoje liczby będą o połowę gorsze, zwrot nastąpi w pierwszym miesiącu. Dlatego obszar 1 tak często wygrywa jako pierwsze wdrożenie.

Twój rachunek opłacalności

Wypełnij dla 2–3 procesów-kandydatów. Wygrywa najkrótszy okres zwrotu.

POZYCJA	PROCES A	PROCES B	PROCES C
Nazwa procesu			
Godzin tygodniowo (h)			
Stawka godzinowa (zł)			
Oszczędność/mies. = $h \times 4,33 \times \text{stawka}$			
Abonamenty narzędzi (zł/mies.)			
Koszt wdrożenia (zł, jednorazowo)			
Okres zwrotu (mies.)			
Zysk w 12 mies. (zł)			

🎯 Trzy progi decyzyjne

- ✓ **Zwrot < 3 miesiące** — wdrażaj natychmiast, to leżące na stole pieniądze.
- ✓ **Zwrot 3–9 miesięcy** — wdrażaj, jeśli proces będzie rósł razem z firmą (skala pracuje na Ciebie).
- ✓ **Zwrot > 9 miesięcy** — odłóż; prawdopodobnie proces jest zbyt rzadki albo zbyt chaotyczny (patrz rozdział 6, błąd #1).

✓ **Zadanie:** policz swoje trzy procesy z zadania w rozdziale 2. Ten z najkrótszym zwrotem wpisz do planu 30 dni na następnej stronie.

Plan 30 dni — tydzień po tygodniu

TYDZIEŃ 1 · DNI 1–7

Fundament: wiedzieć, co i po co

Nie dotykasz jeszcze żadnego narzędzia. Mierzysz czas (3 dni notowania czynności co 30 min), wybierasz JEDEN proces zasadą 3P, rozpisujesz go na kroki „gdy X → zrób Y” i liczysz ROI. Na koniec tygodnia zakładasz konta (Make/n8n, model AI) i sprawdzasz zgody RODO w formularzach.

📌 Efekt tygodnia: jeden wybrany proces z policzonym zwrotem i rozpisanymi krokami.

TYDZIEŃ 2 · DNI 8–14

Prototyp: działa u Ciebie

Budujesz scenariusz według rozdziału 3 — najpierw na danych testowych. Dzień 11–12: testy na 10 prawdziwych przypadkach z ostatniego miesiąca. Dzień 13–14: obsługa wyjątków (co, gdy brak załącznika? gdy mail po angielsku? gdy klient wpisze bzdury do formularza?) i wpięcie powiadomienia o błędzie scenariusza do Ciebie.

📌 Efekt tygodnia: scenariusz przechodzi 10/10 testów, błędy zgłaszają się same.

TYDZIEŃ 3 · DNI 15–21

Wdrożenie: działa naprawdę

Włączasz automat na żywo, ale z „siatką”: przez pierwsze 3 dni każdy wynik przegląda człowiek. Robisz 30-minutowe szkolenie zespołu (co robi automat, czego NIE robi, gdzie zgłaszać dziwne przypadki) i spisujesz dokumentację na jedną stronę: schemat + dostępy + kontakt awaryjny.

📌 Efekt tygodnia: automat pracuje produkcyjnie, zespół wie jak z nim żyć.

TYDZIEŃ 4 · DNI 22–30

Skala: liczby i następny krok

Mierzysz rzeczywistą oszczędność (porównaj z tygodniem 1!), dokręcasz prompty tam, gdzie AI błądzi, i wybierasz proces #2 z tabeli ROI. Dzień 30: decyzja strategiczna — kolejne wdrożenia samodzielnie czy z partnerem (rozdział 7).

📌 Efekt tygodnia: raport z liczbami przed/po i zaplanowane wdrożenie #2.

30 dni, 30 kroków

TYDZIEŃ 1

- ☐ **D1** Start audytu czasu — notuj czynności co 30 min
- ☐ **D2** Kontynuacja audytu + lista „5 czynności z rozdz. 1”
- ☐ **D3** Koniec audytu; podsumuj godziny wg kategorii
- ☐ **D4** Wybór procesu zasadą 3P (rozdz. 1)
- ☐ **D5** Rozpisanie procesu: „gdy X → zrób Y” (max 10 kroków)
- ☐ **D6** Kalkulator ROI (rozdz. 4) dla 3 kandydatów
- ☐ **D7** Konta: Make/n8n + model AI · przegląd zgód RODO

TYDZIEŃ 2

- ☐ **D8** Budowa: wyzwalacz + pierwszy moduł (rozdz. 3)
- ☐ **D9** Budowa: moduł AI z gotowym promptem
- ☐ **D10** Budowa: zapisy do CRM/arkusza/folderów
- ☐ **D11** Test na 5 przypadkach z ostatniego miesiąca
- ☐ **D12** Test na 5 kolejnych, w tym 2 „dziwnych”
- ☐ **D13** Obsługa wyjątków + powiadomienie o błędach
- ☐ **D14** Przegląd całości; checklist przed startem

TYDZIEŃ 3

- ☐ **D15** START NA ŻYWO — tryb nadzorowany
- ☐ **D16** Przegląd 100% wyników; notuj potknięcia
- ☐ **D17** Poprawki promptów/filtrów z dnia 16
- ☐ **D18** Szkolenie zespołu (30 min) + zasady zgłaszania
- ☐ **D19** Dokumentacja 1 strona: schemat, dostępy, awarie
- ☐ **D20** Zmniejsz nadzór do próbki 20% wyników
- ☐ **D21** Retro tygodnia: co działa, co wyłączyć

TYDZIEŃ 4

- ☐ **D22** Pomiar: godziny przed vs po (te same kategorie!)
- ☐ **D23** Dokręcenie promptów tam, gdzie AI błądzi
- ☐ **D24** Mini-raport dla zespołu/wspólnika: liczby + wnioski
- ☐ **D25** Wybór procesu #2 z tabeli ROI
- ☐ **D26** Szkic scenariusza #2 (na papierze wystarczy)
- ☐ **D27** Sprzątanie: nazwy, foldery, kopie scenariuszy
- ☐ **D28** Przegląd kosztów narzędzi vs plan (rozdz. 4)
- ☐ **D29** Lista pomysłów na kwartał (min. 5 pozycji)
- ☐ **D30** Decyzja: samodzielnie czy z partnerem → rozdz. 7

7 błędów, które zabijają wdrożenia AI

#1 Automatyzacja chaosu

Jeśli proces jest bałaganem, automat będzie robił bałagan szybciej. Objaw: „to zależy” pada częściej niż „zawsze wtedy”. → **Zamiast tego:** najpierw spisz i uprość proces (dzień 5 planu), automatyzuj wersję uproszczoną.

#2 Start od najtrudniejszego

Pierwszym projektem nie może być „zautomatyzujmy całą firmę”. Porażka na starcie zabija temat na rok. → **Zamiast tego:** pierwszy projekt = zwrot < 3 mies. i trudność ●●●. Sukces buduje apetyt.

#3 Brak właściciela procesu

Automat „wszystkich” jest automatem niczym: nikt nie reaguje na błędy, nikt nie aktualizuje promptów. → **Zamiast tego:** jedna osoba odpowiada za scenariusz — dostaje alerty i ma prawo go zatrzymać.

#4 Testy tylko na łatwych przypadkach

Na pięknych danych działa wszystko. Produkcja przyniesie maile po niemiecku, skany do góry nogami i klientów piszących CAPS LOCKIEM. → **Zamiast tego:** testuj na 10 PRAWDZIWYCH przypadkach z ostatniego miesiąca, w tym najdziwniejszych (dni 11–12 planu).

#5 Pominięcie zespołu

Ludzie, którzy dowiadują się o automatyzacji ostatni, czytają ją jako „szukają, kogo zwolnić” — i cicho ją sabotują. → **Zamiast tego:** komunikuj od dnia 1, co automat zdejmie z ludzi i co zyskają; szkolenie w dniu 18 to minimum.

#6 Dane klientów w publicznych czatach

Wklejanie bazy klientów do darmowego czatu to ryzyko prawne (RODO) i biznesowe. → **Zamiast tego:** konta API z wyłączonym treningiem, umowa powierzenia (DPA) z dostawcą, minimalizacja danych — wysyłaj tylko to, co niezbędne, anonimizuj gdzie się da.

#7 Brak pomiaru

Bez liczb „przed” nie udowodnisz oszczędności „po” — a wtedy każda awaria staje się argumentem do wyłączenia automatu. → **Zamiast tego:** audyt czasu w dniach 1–3 to Twoja polisa; pomiar w dniu 22 zamyka pętlę dowodową.

Co dalej — trzy drogi po 30 dniach

Samodzielnie

Masz plan, prompty i pierwszy działający automat. Powtarzaj cykl z rozdziału 5 dla kolejnych procesów z Twojej tabeli ROI — każdy następny pójdzie szybciej.

Warsztat z zespołem

Jednodniowy warsztat, po którym Twój zespół sam mapuje procesy i buduje scenariusze. Najlepszy moment: po pierwszym własnym wdrożeniu, gdy wiecie już, o co pytać.

Wdrożenie z DG AI LABS

Ja projektuję i buduję, Ty zatwierdzasz efekty na cotygodniowych statusach. Audyt z wyceną oszczędności w 7 dni, pierwsze quick winy w 14. Gwarancja: jeśli audyt nie wykaże oszczędności — nie płacisz za niego.

Bezpłatna konsultacja — 30 minut, zero zobowiązań

Wydziesz z niej z co najmniej **trzema pomysłami na automatyzację** w Twojej firmie i szacunkiem, ile są warte — niezależnie od tego, czy będziemy współpracować.

 **onlytrollaq@gmail.com** — napisz „KONSULTACJA” w tytule

 DG AI LABS — formularz „Rozpocznij współpracę” na stronie

 odpowiadam w mniej niż 24 godziny

P.S. Utknąłeś(-aś) na którymkolwiek dniu planu? Odpisz na maila, z którego dostałeś(-aś) ten poradnik — pytania czytelników traktuję priorytetowo.

© 2026 DG AI LABS · Innovate · Build · Automate. Poradnik ma charakter edukacyjny i nie stanowi porady prawnej (w szczególności w zakresie RODO) ani finansowej. Nazwy narzędzi należą do ich właścicieli. Kopiowanie i udostępnianie całości bez zgody autora — nie rób tego, po prostu podeślij znajomym link do strony.