

Karta Przypadku Użycia AI w Pracy Handlowca

AI w sprzedaży zwykle wchodzi jako „spróbujmy”. Siedem pytań ustala jedno zadanie, dopuszczalne źródła, wygląd dobrego wyniku i osobę, która go sprawdza, zanim cokolwiek pójdzie do klienta.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNO ZASTOSOWANIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + ktoś pisze modelem wiadomości do klientów i nikt tego nie ustalił;
- + wynik brzmi dobrze i nie da się sprawdzić, skąd się wziął;
- + do modelu trafiają dane klientów albo dokumenty poufne;
- + nie wiadomo, kto odpowiada za to, co model napisał;
- + „u nas działa” jest jedynym dowodem, że działa.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 JAKIE JEDNO ZADANIE

Co dokładnie ma robić — i czego na pewno nie?

02 KTO TEGO UŻYWA

Która rola i w którym momencie pracy?

03 NA CZYM PRACUJE

Z jakich źródeł wolno mu korzystać?

04 JAK WYGLĄDA DOBRY WYNIK

Po czym poznacie, że odpowiedź nadaje się do użycia?

05 KTO SPRAWDZA PRZED UŻYCIEM

Kto ogląda wynik, zanim trafi do klienta — i ile to zajmuje?

06 CZEGO NIE WOLNO

Czego nie wolno tam wystać ani z tego zrobić?

Wdrażacie, zawężacie zadanie, testujecie czy nie wchodzicie w to?

CO Z TEGO WYCHODZI

Zadanie brzmi „pomaga w sprzedaży”

Za szerokie. Wróć do pytania 1 — zadania bez granicy nie da się ani sprawdzić, ani zatrzymać.

Nie wiadomo, na jakich źródłach pracuje

Nie wdrażajcie. Odpowiedź bez znanego źródła jest tekstem, nie informacją — a brzmi tak samo dobrze.

Sprawdzenie wyniku trwa dłużej niż napisanie od zera

To nie jest oszczędność. Policzcie to uczciwie w pytaniu 5.

Do modelu trafiają dane klientów

Ustalcie to przed uruchomieniem, nie po. Pytanie 6 waży tu więcej niż jakość odpowiedzi.

Nikt nie odpowiada za treść, która poszła do klienta

Przypiszcie osobę. Wynik bez właściciela nie ma nadzoru — ma tylko użytkownika.
