

Chyby podnikateľov pri zavádzaní AI

10.7.2026 - Michaela Carpenter | Podnikajte.sk

Zistite, prečo je promptovanie novou podnikateľskou zručnosťou a ako vám pomôže využívať AI strategicky, nie trendovo.

AI experti pribúdajú rýchlejšie ako ich skúsenosti

Odborníci na umelú inteligencia (AI) sa začali objavovať ako huby po daždi. Stačilo pár mesiacov, aby sa z ľudí, ktorí ešte minulý rok vysvetľovali algoritmus Instagramu, stali experti na AI. Každý druhý vám dnes predá kurz, ebook alebo balík promptov, po ktorom vraj vaše podnikanie vystrelí do vesmíru. Ide napríklad o:

- garantované návody na virálne videá,
- plagátky vytvorené za tri sekundy,
- web postavený za víkend,
- či biznis riadený chatbotom.

Znie to fantasticky. Lenže, ak svoje podnikanie beriete vážne, mali by ste byť opatrní - väčšina týchto rád rieši nástroj, nie váš problém, v čom je obrovský rozdiel. Ak dnes vytvoríte ďalšie AI video, na ktorom každý po pár sekundách spozná, že ho vytvorila umelá inteligencia, čo ste vlastne získali? Ak si vygenerujete plagát, ktorý vyzerá rovnako ako plagát každej druhej kaviarne, pilates štúdia alebo predajne oblečenia v meste, ako ste sa odlišili?

A pokiaľ si necháte za jedno popoludnie postaviť web človekom, ktorý síce ovláda AI, ale nerozumie bezpečnosti, dátam ani prevádzke webových riešení, môžete mať problém skôr, než povieť „vibe coding“. V tom lepšom prípade vznikne úsmevný experiment. V tom horšom môžete prísť o doménu, prístupové údaje alebo citlivé zákaznícke dáta. Rovnako opatrní by mali byť podnikatelia aj pri práci s AI. Vkladať do nej bez rozmyslu zákaznícke údaje, zmluvy či interné dokumenty nie je dobrý nápad. Ochrana osobných údajov, GDPR a bezpečnosť dát by mali byť pri zavádzaní AI rovnako dôležité ako samotná funkcionálnosť nástroja.

Technológia sama o sebe totiž nie je stratégia. Je to iba nástroj. A ten je efektívny len do takej miery, ako jeho používateľ.

Keď AI namiesto riešenia vytvorí problém

Nedávno sa na sociálnej sieti Facebook objavil príspevok realitnej agentky, ktorá sa rozhodla propagovať svoje služby pomocou AI vytvoreného plagátu. Príspevok získal stovky komentárov a na prvý pohľad mohol pôsobiť ako úspech. Lenže ľudia nekomentovali ponuku nehnuteľností ani profesionalitu služieb. Väčšina diskusie sa točila okolo samotného vizuálu.

Mnohí upozorňovali, že plagát pôsobí skôr ako reklama na erotické služby než prezentácia realitnej kancelárie. Spätná väzba pritom nebola zlá alebo útočná. Naopak, veľká časť komentujúcich sa snažila upozorniť na problém, ktorý mohol negatívne ovplyvniť dôveryhodnosť značky. Situácia sa však zhoršila vo chvíli, keď autorka začala na kritiku reagovať agresívne.

Práve toto je jeden z najväčších problémov nekritického používania AI. Technológia síce **dokáže vytvoriť grafiku za niekoľko sekúnd, no stále nedokáže posúdiť, ako bude daný výstup pôsobiť na zákazníkov**. Túto zodpovednosť nesie človek. Áno, aj zlá reklama je reklama. Ak však

budujete profesionálnu značku a snažíte sa získať dôveru zákazníkov, pravdepodobne **nechcete byť zapamätateľní z nesprávnych dôvodov.**

Technológia nie je stratégia

Mnoho podnikateľov dnes rieši otázku, ako využiť AI vo firme. Oveľa užitočnejšia otázka však znie: „Aký problém sa snažím vyriešiť?“ Práve tu vzniká rozdiel medzi trendovým využívaním technológií a ich strategickým nasadením.

Umelá inteligencia sama o sebe neprinesie viac zákazníkov. Neopraví nefunkčné procesy, nevyrieši slabý produkt ani nenahradí podnikateľské rozhodnutia. Dokáže však **výrazne pomôcť tam, kde podnikateľ presne vie, čo chce dosiahnuť.** Zahraničné zdroje, ako napríklad odporúčania U.S. Chamber of Commerce či Google Workspace pre malé firmy, sa preto nesústreďujú na virálne videá alebo efektné obrázky. Oveľa viac hovoria o **automatizácii rutinných úloh, analýze konkurencie, príprave marketingových kampaní či efektívnejšej práci s informáciami.**

Promptovanie ako podnikateľská zručnosť

V predchádzajúcom článku sme predstavili rámec T.V.O.R.I.T., ktorý pomáha vytvárať kvalitné zadania pre umelú inteligenciu. Jeho význam však siaha ďalej než len k samotnej práci s AI.

Dobrý **prompt v skutočnosti odráža spôsob myslenia podnikateľa.** Núti ho definovať cieľ, pomenovať problém, určiť očakávaný výsledok a poskytnúť potrebný kontext. A práve preto by sa mal naučiť promptovať každý podnikateľ. Nie kvôli vytváraniu lepších obrázkov. Nie preto, aby produkoval viac obsahu. Ale preto, aby vedel **efektívnejšie komunikovať svoje potreby nástrojom,** ktoré budú čoraz viac súčasťou jeho každodennej práce.

Prečo učiť promptovať aj zamestnancov

Mnoho ľudí sa dnes obáva, že im umelá inteligencia vezme prácu. V praxi sa však možno stretnúť s niečím iným. AI dokáže najlepšie fungovať ako **nástroj na odstránenie rutinných a opakujúcich sa úloh.** Pomáha pripravovať podklady, sumarizovať informácie, vytvárať prvé návrhy alebo vyhľadávať dáta. V tomto nenahradí zamestnanca, ale vytvára priestor na činnosti, ktoré majú pre firmu väčšiu hodnotu.

Aj preto by sa firmy nemali sústreďovať iba na implementáciu nástrojov. Rovnako dôležité je vzdelávanie ľudí. Zamestnanci potrebujú pochopiť nielen to, ako AI používať, ale aj **kedy jej dôverovať a kedy spozornieť.**

Kde AI vo firme naozaj pomôže?

Mnohí podnikatelia pri zavádzaní AI začínajú od nesprávneho konca. Najprv si zaobstarajú nástroj a až potom hľadajú spôsob, ako ho využiť. Efektívnejší postup je však opačný: **najskôr zmapovať činnosti vo firme a identifikovať problémy, ktoré má AI pomôcť vyriešiť, až potom vybrať vhodný nástroj.**

Jedno z najjednoduchších cvičení, ktoré odporúčam firmám počas workshopov, trvá približne hodinu a dokáže veľmi rýchlo ukázať, kde má umelá inteligencia najväčší potenciál.

Krok 1: Spíšte opakujúce sa činnosti

Každý člen tímu napíše všetky úlohy, ktoré pravidelne vykonáva počas týždňa.

Napríklad:

- odpovedanie na e-maily,
- tvorba ponúk,
- príprava reportov,
- vyhľadávanie informácií,
- spracovanie objednávok,
- písanie príspevkov na sociálne siete,
- zapisovanie poznámok zo stretnutí,
- príprava podkladov pre klientov.

Nejde o dokonalosť ani súťaž, kto toho robí viac. Cieľom je vytvoriť čo najkompletnejší zoznam reálnych činností, ktoré robíte každý deň.

Krok 2: Vytvorte jednoduchú maticu úloh

Ku každej úlohe priradte dve hodnoty:

Ako často ju vykonávame? (frekvencia - nízka, stredná, vysoká)

Kolko ľudského rozhodovania vyžaduje? (potreba zapojenia človeka pre vykonanie rozhodnutia - nízka, stredná, vysoká)

Výsledok môže vyzeráť napríklad takto:

Aktivita	Frekvencia	Potreba rozhodovania
Zápis zo stretnutia	vysoká	nízka
Odpoveď na bežné otázky zákazníkov	vysoká	nízka
Tvorba cenovej ponuky	stredná	stredná
Návrh obchodnej stratégie	nízka	vysoká
Vyhodnotenie reklamácie	stredná	vysoká

Krok 3: Nájdite rýchle príležitosti pre AI

Vo všeobecnosti platí jednoduché pravidlo. Čím vyššia frekvencia a čím nižšia potreba ľudského rozhodovania, tým väčší potenciál pre AI.

Preto bývajú najlepším kandidátom na zapojenie AI práve:

- zápisy zo stretnutí,
- sumarizácia dokumentov,
- príprava prvých návrhov e-mailov,
- tvorba reportov,
- vyhľadávanie informácií,
- kategorizácia dát,
- zákaznícka podpora pri opakujúcich sa otázkach.

Naopak strategické rozhodnutia, obchodné rokovania alebo citlivá komunikácia so zákazníkmi by

mali zostať pod kontrolou človeka.

Krok 4: Nechajte AI navrhnúť automatizáciu

Keď máte zoznam úloh pripravený, môžete použiť aj samotnú AI pre pomoc s návrhom riešenia. Skúste jej zadať detailný prompt (nezabudnite použiť rámec T.V.O.R.I.T). Pre lepšiu predstavu si ukážme jednoduchý príklady.

Téma: Identifikovať procesy vhodné na automatizáciu pomocou AI.

Výstup: Tabuľka s aktivitou, odporúčaným AI nástrojom, rizikami, odhadovanou úsporou času a prioritou implementácie.

Osobnosť: Si konzultant pre AI a optimalizáciu procesov v malých a stredných firmách.

Rozsah: Odpovedaj po slovensky, stručne a prakticky.

Inšpirácia: Zohľadni nástroje ako ChatGPT, Claude, Copilot, Make, Zapier alebo n8n.

Tón: Vecný, orientovaný na biznis výsledky.

Úloha: Som majiteľ firmy s 15 zamestnancami. Nižšie uvádzam zoznam činností, ktoré vo firme vykonávame. Pri každej aktivite navrhni, či je vhodná na automatizáciu pomocou AI, aký nástroj by si odporučil, aké sú riziká a aká môže byť približná úspora času. Výsledok zobraz v tabuľke zoradenej podľa očakávaného prínosu.

Zoznam činností (tu vložíte firemné procesy):

- odpovedanie na opakujúce sa zákaznicke e-maily,
- zapisovanie poznámok zo stretnutí,
- príprava mesačných reportov,
- tvorba cenových ponúk,
- schvaľovanie reklamácií.

Výsledok nebude dokonalý. Veľmi často však odhalí príležitosti, ktoré by vám nenapadli. Nezabúdajte však, že AI nepozná vašu firmu. Preto je dobré ju naučiť priznať si neistotu. Do promptu môžete pridať aj vetu:

„Ak pri niektorej aktivite nemáš dostatok informácií na posúdenie vhodnosti automatizácie, upozorni na to a navrhni, aké dodatočné informácie potrebuješ na presnejšie odporúčanie.“

Práve takéto inštrukcie pomáhajú predchádzať situáciám, keď AI odpovedá sebavedomo aj tam, kde v skutočnosti nemá dostatok informácií.

Príklad výstupu:

Aktivita	Vhodnosť pre AI	Odporúčaný nástroj	Odhadovaná úspora času	Riziká	Priorita
Zapisovanie poznámok zo stretnutí	Vysoká	ChatGPT, Copilot, Claude	6 - 8 hod./mesiac	Kontrola správnosti výstupu	1

Aktivita	Vhodnosť pre AI	Odporúčaná nástroj	Odhadovaná úspora času	Riziká	Priorita
Odpovedanie na opakujúce sa e-maily	Vysoká	ChatGPT, Copilot	5 - 10 hod./mesiac	Nevhodná automatická odpoveď zákazníkov	2
Príprava mesačných reportov	Vysoká	Copilot, ChatGPT	4 - 6 hod./mesiac	Chybné dáta na vstupe	3
Tvorba cenových ponúk	Stredná	ChatGPT, Claude	2 - 4 hod./mesiac	Potreba ľudskej kontroly cien	4
Schvaľovanie reklamácií	Nízka	AI len ako podpora	minimálna	Vysoká potreba individuálneho posúdenia	5

Takýto výstup vám často veľmi rýchlo ukáže, kde má zmysel začať a kde by automatizácia priniesla viac komplikácií ako úžitku.

AI nikdy nenahradí zdravý úsudok

Promptovanie sa pravdepodobne stane jednou zo základných pracovných zručností najbližších rokov. Samotná AI však problém nevyrieši. Stále bude na človeku, aby rozpoznal, kde má jej využitie zmysel a kde by len priniesla viac práce, nákladov alebo rizík než úžitku.

<https://www.podnikajte.sk/technologie/chyby-podnikatelov-pri-zavadzani-ai>