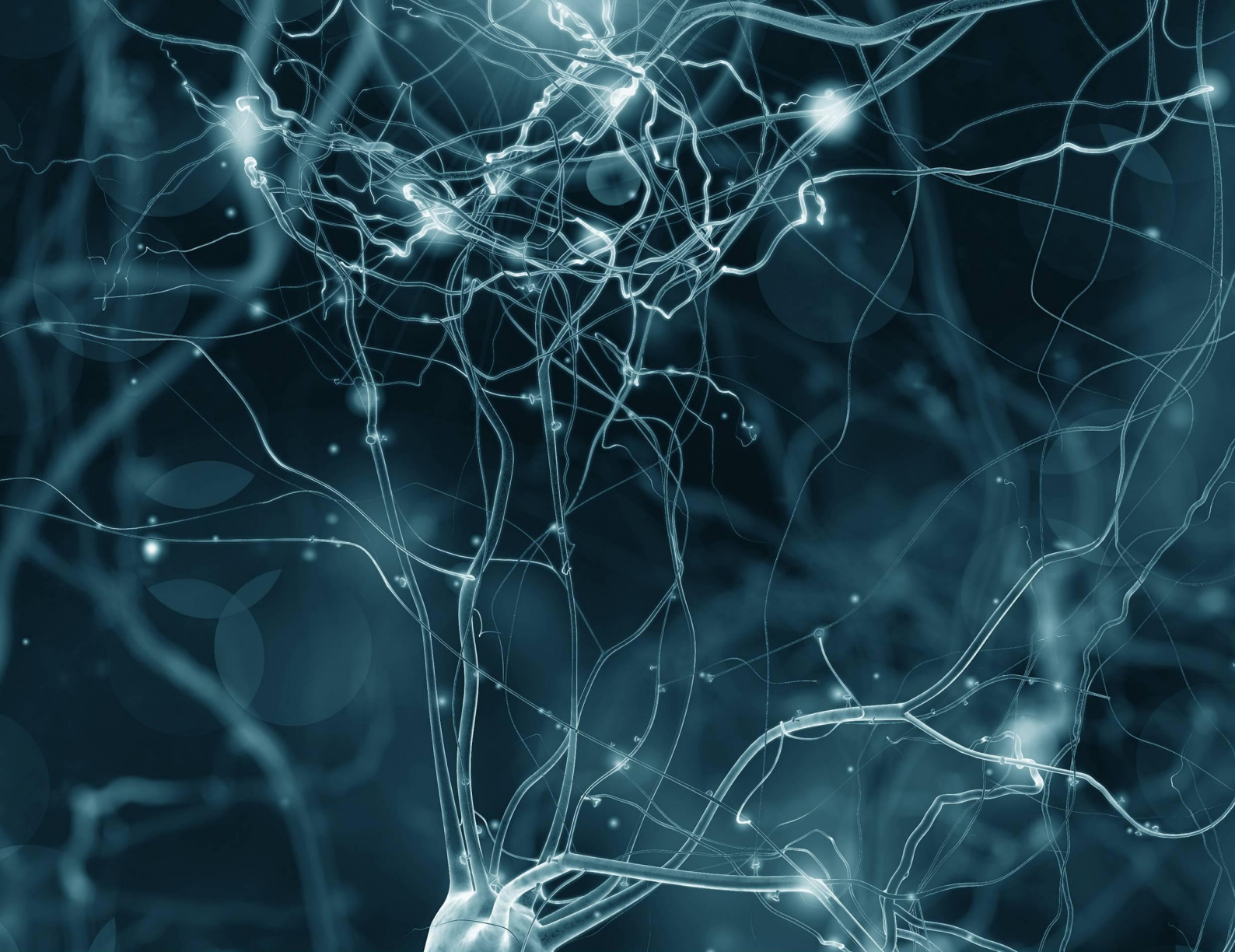




AGiDOT

Sztuczna inteligencja w biznesie

Stawiamy na transformację biznesu poprzez wykorzystanie
sztucznej inteligencji

Jak prowadzić firmę z AI

Jeden rytm od decyzji do wyniku — model 6D

Presja jest wszędzie taka sama: „miejmy już AI”. Kupuje się narzędzia, liczy wdrożenia, chwali się liczbą asystentów — a bałagan w procesach zostaje, tylko powielany **szybciej i drożej**.

Ten dokument proponuje odwrotną kolejność. Zamiast gonić za narzędziem, wprowadza jeden dyscyplinujący rytm — **od decyzji do wyniku** — który działa na każdym piętrze firmy: od zarządu, przez operacje, po zespół wykonujący. Nazywamy go **modelem 6D**.

Spis treści

Pokusa, której ulega dziś większość firm	4
Dwie stałe, które nie zmieniają się nigdy	5
Model 6D — sześć kroków jednej pętli	6
Ten sam rytm na trzech wysokościach firmy	8
Gotowość: kiedy TAK, kiedy NIE, kiedy to przerost formy	9
„Ale my nic nie mierzymy” — jak zacząć bez danych	10
Miary: wynik, nie aktywność	11
Zespół hybrydowy i nowa rola menedżera	12
Firma z działem IT i firma bez niego	13
Canvas 6D — jedna strona do powieszenia na ścianie	14
AGIDOT — AI w praktyce	15

Pokusa, której ulega dziś większość firm

Presja jest wszędzie taka sama: „miejmy już AI”. Zarząd wraca z konferencji i chce efektów na jutro. Zespoły dostają narzędzia, zanim ktokolwiek zapytał, po co. Kupuje się licencje, liczy się wdrożenia, chwali się liczbą asystentów — a po kilku miesiącach okazuje się, że tam, gdzie naprawdę boli, nic się nie zmieniło: proces ma te same błędy, to samo marnotrawstwo i tę samą przyczynę kosztu — tylko powiela je teraz szybciej i na większą skalę, a do rachunku doszedł koszt samego automatu i jego utrzymania.

To jest sedno problemu: **AI wpuszczone w bałagan nie porządkuje bałaganu — utrwala go i powiększa.** Zautomatyzowany chaos to dalej chaos, tylko droższy w posprzątaniu.

Nasza teza jest odwrotna do rynkowego odruchu:

AI nie jest kolejnym narzędziem do wdrożenia. To powód, żeby wreszcie wprowadzić w firmie jeden dyscyplinujący rytm — od decyzji do wyniku — na każdym piętrze organizacji.

Ten dokument opisuje ten rytm. Nazywamy go **6D**.

Dwie stałe, które nie zmieniają się nigdy

Zanim opiszemy kroki, dwie zasady, które obowiązują na każdym etapie i przy każdej technologii. To one czynią model odpornym na zmienność rynku.

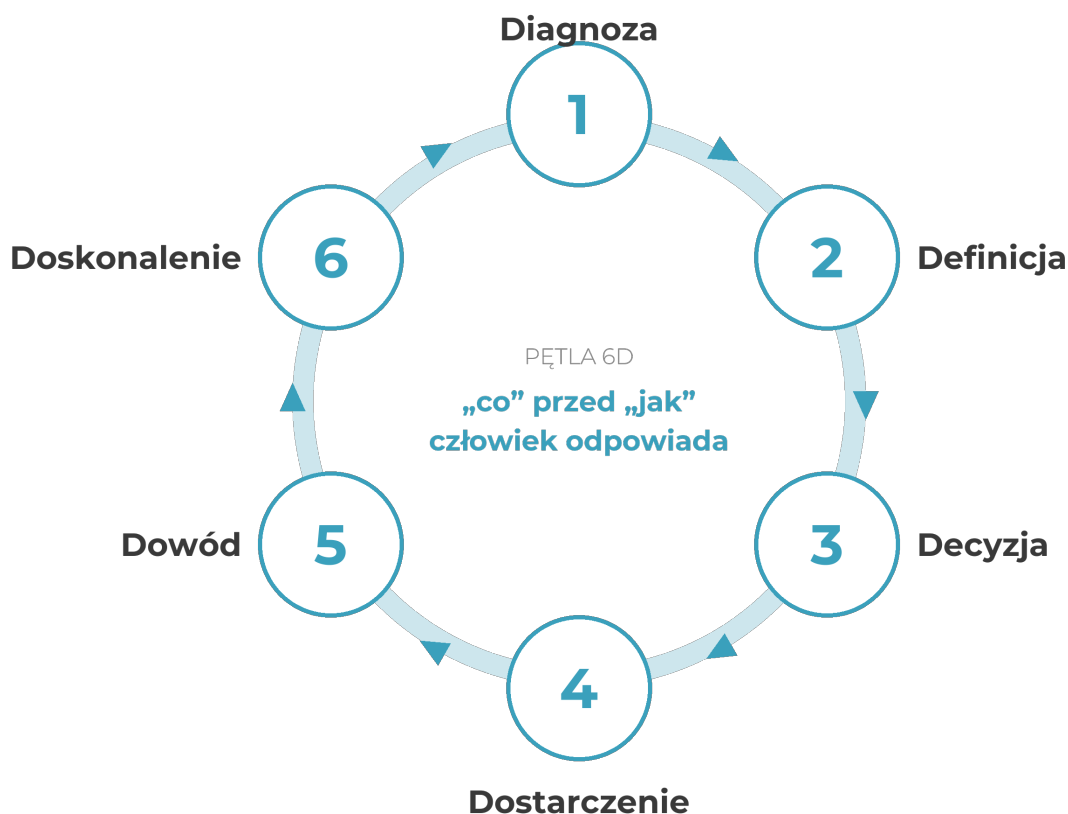
Stała pierwsza: „co” przed „jak”. Najpierw definiujemy, co i po co robimy — dopiero potem sięgamy po narzędzie. Problem biznesowy nie jest tym samym co wybór bota, agenta czy modelu. Specyfikacja tego, co ma powstać, nie jest tym samym co sposób jej wykonania. Kto zaczyna od „jak”, ten zwykle rozwiązuje niewłaściwy problem — sprawnie.

Stała druga: człowiek odpowiada. Niezależnie od tego, ile wykona automat czy agent, za wynik na produkcji odpowiada człowiek. To nie jest ograniczenie technologii — to warunek, żeby móc jej bezpiecznie zaufać. Bez człowieka, który bierze odpowiedzialność za efekt, nie ma dojrzałego wdrożenia AI, jest tylko przerzucanie ryzyka na maszynę.

Wszystko inne — konkretny model, dostawca, narzędzie — jest wymienne. Kto przywiązuje strategię do jednego produktu, ten oddaje ster czyjejś polityce cenowej. Umiejętność szybkiej zmiany narzędzia jest dziś większą wartością niż biegłość w jednym.

Model 6D — sześć kroków jednej pętli

6D to nie metoda projektowa uruchamiana raz. To **rytm operacyjny** — pętla, którą firma powtarza przy każdej decyzji o użyciu AI, od strategicznej po pojedyncze zadanie.



1. Diagnoza — czy w ogóle warto? Zaczynamy od dwóch prostych pytań: ile ten proces kosztuje i ile trwa. Do tego jedno: gdzie dziś jesteśmy — czy obszar jest jeszcze ręczny, czy już w dużej części zautomatyzowany. Im więcej już zautomatyzowano, tym mniej zostało do zdobycia i tym ostrożniej trzeba liczyć opłacalność. Bez tej diagnozy nie ruszamy — bo analiza i wdrożenie też kosztują, a bywa, że więcej niż realny do odzyskania zysk. *Pułapka: bieganie do rozwiązania, zanim ktokolwiek policzył, czy jest tam w ogóle potencjał.*

2. Definicja — opisz, zanim zbudujesz. Opisujemy, co ma powstać i po co, jako **jedno źródło prawdy** — czy to karta procesu, czy specyfikacja rozwiązania. Konsekwentnie oddzielamy „co” (cel, kryteria, zakres) od „jak” (którym narzędziem, w jakim kroku). To pierwsza stała w działaniu. W świecie wytwarzania oprogramowania to samo podejście nazywa się dziś pracą wokół specyfikacji jako źródła prawdy — spisujemy intencję, zanim agent zacznie kodować, bo inaczej narzędzie „dryfuje” od pierwotnego celu. *Pułapka:*

„wiem, o co chodzi”, trzymane w głowie jednej osoby — nie da się tego ani sprawdzić, ani przekazać maszynie.

3. Decyzja — najprostsze skuteczne, nie najmodniejsze. Bramka: idziemy dalej czy nie. Odrzucenie pomysłu na tym etapie to sukces, nie porażka — oszczędzamy zasoby na czymś, co nie miało sensu. Tu pada też pytanie o kierunek: automatyzować istniejący proces (reaktywnie) czy przeprojektować go (proaktywnie)? Najprostsze skuteczne rozwiązanie regularnie bije najbardziej zaawansowane. Czasem jeden dobrze postawiony krok wcześniej likwiduje potrzebę, którą chcieliśmy zaspokoić kosztownym wdrożeniem. *Pułapka: „chcemy agenta do X”, bo modny — zamiast: „mamy problem X, jakie jest najtańsze skuteczne rozwiązanie”.*

4. Dostarczenie — małe kroki, zespół hybrydowy. Rozbijamy pracę na małe, samodzielne kawałki z jasnymi kryteriami akceptacji. Każdy kawałek ma wielkość, którą jeden człowiek albo jeden agent obejmuje za jednym razem. Pracujemy zespołem hybrydowym: ludzie tam, gdzie ludzie są lepsi; agenci i automaty tam, gdzie oni — w synergii, nie w konkurencji. *Pułapka: rzucanie agentowi całego, wielkiego zadania naraz i liczenie, że „jakoś to ogarnie”.*

5. Dowód — zweryfikuj, weź odpowiedzialność. Sprawdzamy wynik wobec kryteriów z kroku 2: testy, przegląd, świeże spojrzenie. Tu działa druga stała — człowiek zatwierdza i bierze odpowiedzialność. Im wyższe ryzyko i im mniej odwracalny błąd, tym więcej człowieka w pętli. *Pułapka: „poszło, działa” bez przeglądu — zaufanie na kredyt, który kiedyś wróci z odsetkami.*

6. Doskonalenie — mierz wynik, zamknij pętlę. Mierzmy **wynik biznesowy**, nie aktywność narzędzia. Aktualizujemy proces albo specyfikację o to, czego się nauczyliśmy — bo one żyją, nie zastygają po pierwszym wdrożeniu. I pętla rusza od nowa. *Pułapka: mierzenie sukcesu liczbą licencji albo ilością tego, co wyprodukował AI — to miary próżne, nie wynikowe.*

Ten sam rytm na trzech wysokościach firmy

Najważniejsza obserwacja tego modelu: **6D to nie jest procedura dla jednego działu.** Ta sama pętla działa na trzech wysokościach organizacji jednocześnie.

- **Strategia (zarząd).** Ten sam rytm, tylko przedmiotem jest kierunek firmy, nie pojedynczy proces: Diagnoza to koszt i ryzyko bezczynności oraz to, gdzie jest potencjał; Decyzja to wybór — lider, wczesny czy późny naśladowca; a Doskonalenie to rewizja strategii, gdy rynek się zmienia.
- **Operacje (menedżer, analityk).** Który proces jest gotowy? Automatyzować go czy przebudować? To klasyczne pole 6D — diagnoza procesu, jego definicja, decyzja o kierunku.
- **Wytwarzanie (zespół realizujący — dev albo „citizen developer”).** Jak konkretnie zbudować rozwiązanie czy agenta, z dyscypliną, żeby nie powstał dług, który jutro trzeba spłacać? To 6D na poziomie wykonania.

Tu jest źródło większości nieudanych wdrożeń AI: wysokości się rozjeżdżają. Zarząd chce „na jutro”, operacje nie zdiagnozowały procesu, a wykonanie buduje bez specyfikacji, na wycucie. Każde piętro biegnie własnym tempem, w przeciwną stronę.

Wartość jednego, wspólnego rytmu jest właśnie tu: **wyrównuje pętlę w pionie i daje wszystkim jeden język.** To, co dla zespołu procesowego jest „zdiagnozowanym, opisanym procesem”, dla zespołu technicznego jest „specyfikacją jako źródłem prawdy”. To ta sama dyscyplina, wyrażona w dwóch słownikach. Kiedy cała firma ją współdzieli, pracownik biurowy i inżynier wreszcie rozmawiają o AI, mając na myśli to samo.

Gotowość: kiedy TAK, kiedy NIE, kiedy to przerost formy

Nie każdy proces nadaje się pod AI i nie każdy w dobrym momencie. Zanim wejdziemy, sprawdzamy pięć rzeczy:

- **Powtarzalność i skala.** Proces powtarzalny, o odpowiedniej objętości — dobry kandydat. Jednorazówka raz na kwartał — zwykle nie warto.
- **Jasność i właścicielstwo.** Czy są jasne kryteria, cele i ktoś, kto za proces odpowiada. Bez właściciela AI nie naprawi rozproszonych decyzji — pogłębi je.
- **Jakość danych.** Na niepełnych, niespójnych danych automatyzacja tylko szybciej powieli błędy.
- **Ryzyko i odwracalność.** Wysokie ryzyko lub błąd nieodwracalny — nie na pierwszy ogień. Niższe ryzyko i błąd, który da się cofnąć — droga wolna.
- **Krytyczność.** Proces krytyczny, gdzie pomyłka słono kosztuje — najpierw porządek, potem ewentualnie AI.

I jeszcze jedno, w drugą stronę: **przy prostej, jednorazowej zmianie cały ten rytm bywa przerostem formy.** Dojrzałość to także wiedzieć, kiedy wystarczy po prostu to zrobić, bez ceremoniału.

„Ale my nic nie mierzymy” — jak zacząć bez danych

Najczęstszy zarzut: te dwa pytania z Diagnozy (ile kosztuje, ile trwa) w wielu firmach nie mają prostych odpowiedzi, bo nikt tego nie mierzy. To nie powód, żeby się zatrzymać — to pierwszy krok do zrobienia. Dane o procesie da się pozyskać na kilka sposobów, o różnej dokładności:

- **Dane systemowe** (jeśli są) — najdokładniejsze, ale mają je nieliczni.
- **Próbkowanie** — reprezentatywny pomiar na wybranych osobach przez krótki okres. Zaskakująco dobra dokładność małym kosztem.
- **Warsztaty eksperckie / metoda ekspresowa** — najszybsze, najmniej dokładne, ale wystarczające, żeby podjąć decyzję go/hot-go.

Nie potrzebujemy idealnie dokładnych pomiarów, żeby zacząć. Potrzebujemy **wystarczająco dobrych**, żeby świadomie zdecydować. To zresztą reguła szersza: jeśli proces akceptuje 80% trafności, spór o to, czy model myli się w 2% czy 3,5% przypadków, jest sporem o nic.

Miary: wynik, nie aktywność

Sukcesu AI nie mierzy się liczbą kupionych licencji ani ilością tego, co wygenerował. To miary próżne — łatwe do pokazania zarządowi, bezużyteczne dla firmy.

Mierzymy **wynik biznesowy**: koszt na sprawę, czas realizacji, odsetek spraw załatwionych za pierwszym razem, poziom błędów. AI i automatyzacja to tylko droga do tych liczb — nie cel sam w sobie. Osobno warto pilnować adopcji (realnego użycia narzędzia) i pamiętać, że zaraz po wdrożeniu satysfakcja często spada, zanim odbije — to naturalna krzywa uczenia się, nie powód do paniki.

Ostrzeżenie na koniec tej sekcji: kuszące jest zbudowanie jednego syntetycznego wskaźnika „ile zyskał na AI”. Technicznie się da — ale potem nikt nie umie wytłumaczyć, co on właściwie znaczy. Lepsze są proste miary: prawie wszystko sprowadza się do kosztu albo czasu.

Zespół hybrydowy i nowa rola menedżera

Zespoły przestają być wyłącznie ludzkie. Ludzie, automaty, boty i agenci pracują ramię w ramię — a najbardziej dojrzałe zespoły nie tylko używają agentów, ale same ich tworzą, bo to one mają największą wiedzę o tym, jak dany krok powinien wyglądać.

To zmienia rolę menedżera. Coraz mniej chodzi o zarządzanie ludźmi, coraz bardziej — o **zarządzanie procesem i jego wynikiem**: jakością, danymi, wskaźnikami. Menedżer odpowiada za efekt niezależnie od tego, kto i co wykonuje poszczególne kroki. Jego nowa umiejętność to dzielenie pracy między ludzi i automaty tak, by grały w jedną stronę — wykorzystując najlepszy potencjał jednych i drugich.

Dla samego menedżera płynie stąd konkretny wniosek: warto raz dotknąć tej technologii własnymi rękami. Nie po to, żeby budować produkcyjnie, lecz żeby wiedza była praktyczna, a nie deklaratorywna — żeby umieć ocenić wynik agenta, a nie tylko o nim mówić. Kompetencją numer jeden zostaje krytyczne myślenie.

Firma z działem IT i firma bez niego

Model jest ten sam, różni się głębią trzeciej wysokości (wytwarzania):

- **Firma z IT.** Pełne 6D, z realną warstwą wytwarzania. Największą wartością jest tu wyrównanie operacji z wykonaniem — żeby zespół procesowy i deweloperzy mówili jednym językiem, a agentów budowało się z dyscypliną specyfikacji, nie na wyczucie.
- **Firma bez IT** (typowo usługowa, budowlana). To samo 6D, ale bez własnej warstwy deweloperskiej. Nacisk przesuwają się na operacje i na „citizen developera” — pracownika, który przy pomocy gotowych narzędzi i asystentów sam składa proste rozwiązania. Punkt wejścia jest niżej (często brak jakichkolwiek pomiarów), więc Diagnoza i próbkowanie ważą tu najwięcej.

W obu przypadkach rdzeń — dwie stałe i sześć kroków — jest identyczny. To ta sama firma, patrząca na AI z tej samej dyscypliny, tylko z innym zapleczem.

Canvas 6D — jedna strona do powieszenia na ścianie

Zanim wpuścisz AI w jakikolwiek proces, przejdź te sześć pytań:

1. **Diagnoza** — Ile to kosztuje i ile trwa? Gdzie dziś jesteśmy z automatyzacją?
2. **Definicja** — Co dokładnie i po co? Czy to spisane jako jedno źródło prawdy?
3. **Decyzja** — Idziemy dalej? Automatyzować czy przeprojektować? Jakie jest najprostsze skuteczne rozwiązanie?
4. **Dostarczenie** — Rozbite na małe kroki z kryteriami? Kto: człowiek, kto: agent?
5. **Dowód** — Jak sprawdzimy wynik? Kto bierze odpowiedzialność?
6. **Doskonalenie** — Jaką miarą wynikową to rozliczymy? Co zaktualizujemy po nauce?

Dwie stałe na każdym kroku: „co” przed „jak” · człowiek odpowiada.

Ten dokument opisuje kierunek i sposób myślenia. Zastosowanie 6D do konkretnej firmy — z jej procesami, ograniczeniami i danymi — jest przedmiotem osobnej, szytej na miarę rozmowy.

AGIDOT — AI w praktyce

AGIDOT to firma ekspercka od praktycznego zastosowania sztucznej inteligencji w biznesie. Nie sprzedajemy hasła „AI” — pokazujemy, jak realnie odciąża ludzi z powtarzalnej pracy. Rozwiązania i metody, które opisujemy w materiałach takich jak ten, wdrażamy u klientów i oferujemy jako gotowe produkty.

SZKOLENIA

Szkolenia z AI

Uczymy zespoły pracować z agentami AI na co dzień — od promptów po automatyzację własnych narzędzi. Bez teorii oderwanej od praktyki.

WDROŻENIA

Wdrożenia AI

Projektujemy i wdrażamy asystentów AI, systemy RAG na dokumentach firmowych i automatyzację obiegu dokumentów — zintegrowane z Waszymi systemami.

NARZĘDZIA

Gotowe narzędzia

Sprawdzone w naszych projektach narzędzia dostępne od ręki w sklepie — z kluczem licencyjnym i wsparciem.

Przykłady ze sklepu

Kilka produktów i usług z hub.agidot.eu/sklep:



SZKOLENIE ONLINE

Praca z AI w codziennych zadaniach — szkolenie online

Nagrania wideo pokazujące praktyczną pracę z agentami AI: od prostych promptów po automatyzację własnych narzędzi.

999 zł

[Szczegóły →](#)



USŁUGA

Wdrożenie systemu RAG w firmie

Kompleksowe wdrożenie systemu RAG na dokumentach firmowych: analiza, instalacja, integracja i szkolenie zespołu. Wycena indywidualna.

wycena indywidualna

[Szczegóły →](#)

Zobacz cały sklep → hub.agidot.eu/sklep

Newsletter

Raz w tygodniu, w poniedziałek rano, jedna konkretna dawka wiedzy o tym, jak AI realnie pomaga w firmie — bez marketingowego szumu i bez obiecywania cudów.

- jeden temat tygodnia rozwinięty na blogu,
- praktyczna wskazówka do wdrożenia od ręki,
- zapowiedź materiałów z całego tygodnia.

Zapisz się → hub.agidot.eu/newsletter