Ćwiczenia promptowe – Termoinstal

Poniżej znajduje się zestaw 10 promptów przygotowanych na podstawie realnych dokumentów Termoinstal (zapytanie, szkice, kosztorys, kalkulacja, oferta). Uczestnicy mogą wykorzystać je do ćwiczeń podczas szkolenia, aby zobaczyć, jak AI wspiera proces przygotowania oferty.

# 1. Analiza zapytania ofertowego

Przeanalizuj treść zapytania ofertowego (e-mail, rysunki, szkice). Wypisz, jakie informacje są kompletne, a jakich danych brakuje do przygotowania wyceny.

# 2. Podsumowanie wizji lokalnej

Na podstawie notatek z wizji lokalnej stwórz krótkie podsumowanie (5–7 zdań), wskazując kluczowe ustalenia wpływające na kosztorys.

# 3. Wyciąg z kosztorysu KNR

Z kosztorysu ofertowego wypisz najważniejsze pozycje robocizny, materiałów i sprzętu, dodając wartości i ilości w przejrzystej tabeli.

# 4. Interpretacja kalkulacji cenowej (Excel)

Przeanalizuj plik kalkulacyjny i pokaż udział procentowy: materiałów, robocizny, sprzętu i kosztów dodatkowych w całkowitej kwocie oferty. Zrób to w formie tabeli i krótkiego komentarza.

# 5. Generowanie streszczenia oferty

Stwórz Executive Summary oferty (max 6 zdań), podkreślając korzyści dla klienta: oszczędność energii, trwałość izolacji, bezpieczeństwo pracy.

# 6. Personalizacja pod klienta

Dodaj do oferty akapit skierowany bezpośrednio do firmy SARIA, w którym pokażesz, że znamy ich branżę (spożywcza, wymagania higieniczne, energooszczędność).

# 7. Porównanie wartości z dokumentów

Porównaj wartość całkowitą z kosztorysu (77 843,38 zł) i z pisma ofertowego (95 700,00 zł). Wyjaśnij możliwe przyczyny różnicy między tymi kwotami.

# 8. Sprawdzenie warunków handlowych

Z pisma ofertowego wypisz i podsumuj: termin realizacji, termin płatności, ważność oferty, wyłączenia (np. rusztowania, zawory).

# 9. Język techniczny → język korzyści

Przeredaguj poniższy fragment techniczny (np. ‘Montaż izolacji matami z wełny mineralnej gr. 50 mm…’) tak, aby był zrozumiały dla nietechnicznego decydenta, pokazując praktyczne korzyści.

# 10. Checklist kompletności oferty

Na podstawie wszystkich dokumentów stwórz checklistę elementów, które powinna zawierać finalna oferta: zakres, kosztorys, kalkulacja, warunki handlowe, terminy, gwarancja, wyłączenia.