Rozwój AI w Tremoinstal i Bauer Fitness

Poniższy dokument przedstawia możliwe kierunki wdrożenia sztucznej inteligencji w firmach Tremoinstal (branża instalacyjno-budowlana) oraz Bauer Fitness (branża fitness/siłownie). Rozwój został podzielony na etapy – od prostych zastosowań po zaawansowane integracje.

# 1. Najprostsze wdrożenia (Quick Wins)

\*\*Tremoinstal:\*\*

- Generowanie prostych ofert z szablonów.  
- Upraszczanie języka technicznego na język korzyści.  
- Personalizacja ofert pod sektor (np. spożywczy, przemysł).

\*\*Bauer Fitness:\*\*

- Szybkie oferty produktowe z Excela/Wapro.  
- Automatyczne drafty odpowiedzi na reklamacje.  
- Tworzenie krótkich opisów SEO dla sprzętu fitness.

# 2. Półautomatyzacja procesów

\*\*Tremoinstal:\*\*

- Agent ofertowy łączący dane z Excela (kalkulacje kosztów, ceny).  
- Raporty i wykresy kosztowe generowane automatycznie.  
- Porównanie wariantów ofertowych (standard/premium).

\*\*Bauer Fitness:\*\*

- Agent ofertowy integrujący Livespace i Wapro.  
- Automatyczne porównania ofert z konkurencją.  
- SEO content generator dla marketingu.  
- Asystent reklamacyjny.

# 3. Zaawansowane rozwiązania

\*\*Tremoinstal:\*\*

- Integracja AI z ERP/CRM (pobieranie danych o materiałach, kosztach, terminach).  
- Automatyczne warianty ofertowe.  
- Agent logistyczny prognozujący zużycie materiałów.

\*\*Bauer Fitness:\*\*

- AI wspierające projektowanie 3D (opis oferty + wizualizacja).  
- Monitoring konkurencji i dynamiczne dostosowanie cen.  
- Agent logistyczny przewidujący stany magazynowe.

# 4. Strategiczne wdrożenia AI

\*\*Tremoinstal:\*\*

- Własny model językowy offline (7B/13B) dla bezpieczeństwa danych.  
- Pełna automatyzacja ofertowania – od zapytania do gotowej oferty.  
- Predictive AI dla logistyki i kosztów inwestycji.

\*\*Bauer Fitness:\*\*

- Agent marketingowo-sprzedażowy (chatbot sprzedażowy AI).  
- Predictive AI dla logistyki i zamówień sprzętu.  
- Ekosystem AI łączący oferty, marketing, obsługę klienta i magazyn.

# Podsumowanie

Obie firmy mogą rozpocząć od prostych, szybkich rozwiązań – generowania ofert, personalizacji i SEO – aby w kolejnych krokach przejść do integracji z systemami ERP/CRM, automatyzacji procesów oraz budowy własnych agentów AI. Docelowo możliwe jest stworzenie kompletnego ekosystemu AI, który zwiększy sprzedaż, poprawi logistykę i wzmocni konkurencyjność.

**Porównanie możliwości wdrożenia AI**

| **Poziom** | **Tremoinstal (branża instalacyjno-budowlana)** | **Bauer Fitness (branża fitness/siłownie)** |
| --- | --- | --- |
| **1. Proste zastosowania** | - Generowanie prostych ofert z szablonów  - Upraszczanie języka technicznego na język korzyści  - Personalizacja ofert dla różnych sektorów (np. spożywczy, przemysł) | - Szybkie oferty produktowe z Excela/Wapro  - Opisy SEO dla sprzętu fitness  - Drafty odpowiedzi na reklamacje |
| **2. Półautomatyzacja** | - Agent ofertowy łączący dane z Excela (kalkulacje kosztów, ceny)  - Raporty i wykresy kosztowe dla klientów  - Porównanie wariantów (standard/premium) | - Agent ofertowy łączący Livespace + Wapro  - Automatyczne porównania ofert z konkurencją  - SEO content generator dla marketingu  - Asystent reklamacyjny |
| **3. Zaawansowane** | - Integracja AI z ERP/CRM (pobieranie danych o materiałach, kosztach, terminach)  - Automatyczne warianty ofertowe (np. premium/standard)  - Agent logistyczny prognozujący zużycie materiałów | - AI + projektowanie 3D (opis oferty + wizualizacja)  - Monitoring konkurencji i dynamiczne dostosowanie cen  - Agent logistyczny przewidujący stany magazynowe |
| **4. Strategiczne** | - Własny offline model językowy (7B/13B) dla bezpieczeństwa danych  - Pełna automatyzacja ofertowania (od zapytania do gotowej oferty)  - Predictive AI dla logistyki i kosztów inwestycji | - Agent marketingowo-sprzedażowy (chatbot sprzedażowy)  - Predictive AI dla logistyki i zamówień sprzętu  - Ekosystem AI łączący oferty, marketing, obsługę klienta i magazyn |