

Zápis z jednání ProgSit a ADVOKÁT s.r.o.

(06-03-2025)

Datum:	06.03.2025
Čas od - do: Místo konání:	11:00 - 12:30 ČVUT, FEL, T2:A4-404a
Zúčastněné firmy	ProgSit s.r.o. ADVOKÁT s.r.o.
Pozvaní účastníci:	ProgSit s.r.o. : Maxim Starovatyh, Jakub Vlášek, Tereza Hlocká, Viet Hung Nguyen, Kateryna Kuznietsova ADVOKÁT, s.r.o.
Připravil:	ProgSit s.r.o.

Klíčové výstupy

- **Představení týmu**
 - Představený projektový tým byl bez připomínek akceptovaný.
- **Harmonogram úvodní studie**
 - Obě strany se dohodly na následujícím harmonogramu ÚS
 - Předpokládané zahájení projektu je 6. března 2025.
 - Finalizace draft ÚS k připomínkám 3.dubna 2025.
 - Předání finální verze k akceptaci 17. dubna 2025.
 - Akceptace případové studie 24.dubna 2025.

- **Historie, současnost**

- **Vznik firmy**

- Motivace

- ADVOKÁT uvedl, že původním záměrem bylo se zprofesionalizovat a pokračovat v započatých během studia projektech.
 - Také poukázal na finanční motivaci ze strany studentů.
 - Ke konci zmínil, že hlavním cílem bylo "stát se sám sobě pánem svého času".

- **Počátky kanceláře**

- Způsob organizace

- Na počátcích společnost fungovala v prostorách pražské pobočky, kde se postupem času rozrůstala jak v počtu zaměstnanců a klientů, tak i právě poboček. Vše se až doposud organizovalo primárně manuálně.
 - Přirozeně vznikla potřeba zavést informační systém jako řešení vnitřních problémů organizace.

- **Současné fungování, problémy**

- V čem Vaše firma vyniká?

- Profesionálové ve svém oboru; firma je pro své právnické služby uznávána, a proto nečelí problémům týkajících se nedostatku klientů.
 - Výborné reference od tuzemských kolegů, které prospívají k zahraničním vztahům.
 - Obsáhlé a důvěrné zákaznické portfolio, díky němuž společnost vyniká mezi konkurencí.

- Čelíte vnitřním problémům?

- Zástupce firmy zmínil, že organizace dokumentů je velmi neefektivní. Využívá hodně různých softwarů, jako je Excel, Gmail a další, což rozděluje dokumenty do oddělených systémů.
 - Hodně práce je vykonáváno ručně - například výkaz práce, fakturace zákazníků a plánování schůzek.
 - Zadavatel také podotkl, že mají problémy s formováním skupin věnujícím se zákazníkům, neboť nejsou dostupné informace o časových možnostech kolegů.
 - Další problém představuje plánování schůzek. Například místo konání - zda osobně, či online - nebo aktuální stav případu.

- **Budoucnost**

- **Motivace pro vznik projektu**

- Zákazník uvedl jako důležitou motivací pro společnost je zklidnění atmosféry a jednoznačnost v tom, co má kdo udělat.
 - Jedním z klíčových bodů pro vznik projektu podle ADVOKÁT je mít všechny informace na jednom místě.
 - Neméně důležitou motivací zákazníka je zamezení zdlouhavému řešení dokumentů a snížení chybovosti.

- **Představa o ideálním fungování společnosti**

- Snížení časové zátěže především pro zaměstnance, ale i pro klienty.
 - Zavedením klidnější atmosféry zákazník očekává eliminaci nejasností ohledně rozdělení úkolů.
 - Předejde se i situacím, kdy je zaměstnanec chybně obviněn za práci, kterou měl vykonat někdo jiný.

- **Strategie pro rozvoj**

- Na základě níže uvedené SWOT analýzy ProgSit společně s ADVOKÁT deklarovalo strategii Min-Max.

Aktivita - SWOT analýza

Silné stránky <ul style="list-style-type: none">● Důvěra se zákazníky(stálá klientela)● Historie● Zkušený personál● Dobré zázemí● Finanční zázemí	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">● Neefektivní fungování● Chyby ve výkazech● Přetížení účetního● Vnitřní organizační chaos● Nízká motivace a morálka zaměstnanců
Příležitosti <ul style="list-style-type: none">● Využití moderních technologií včetně AI	Hrozby <ul style="list-style-type: none">● Přebírání zaměstnanců jinou firmou● Zaměstnanci založí vlastní firmu