Od chaosu do planu

AI w pracy z klientem - ćwiczenie z zapytaniem kawiarni

1. Wiadomość klientki

„Otwieramy w sobotę za trzy tygodnie nową kawiarnię. Chcemy promocji na Instagramie i więcej ludzi na otwarciu. Może konkurs i jakieś reklamy? Zdjęcia mamy w telefonie. Dajcie znać, co proponujecie i ile to będzie kosztować.”

Co wiemy? Czego brakuje? Co jest tylko pomysłem?

2. Polecenie do uporządkowania informacji

Pracuj wyłącznie na wiadomości klienta. Wypisz potwierdzone informacje, niewiadome i luźne pomysły. Nie dopisuj budżetu, dat ani zakresu agencji. Zaproponuj pięć pytań przed wyceną. Poniżej wklejam fikcyjną wiadomość.

3. Przygotuj odpowiedź do klientki

Krótko podziękuj, zadaj pytania i zapowiedz ocenę zakresu po otrzymaniu odpowiedzi. Nie potwierdzaj ceny, terminu ani rozpoczęcia prac.

Od chaosu do planu

Plan pracy, własny przykład i checklista kontroli

4. Notatka po rozmowie

• Klientka: otwarcie 21 listopada, godz. 10-18; lokalni mieszkańcy

• Propozycja agencji: 3 posty i 4 relacje organiczne; bez reklam i konkursu

• Obie strony: zaakceptowany zakres i 1 runda uwag

• Ania: potwierdzona dostępność zespołu; zdjęcia do weryfikacji

Polecenie do zaplanowania zadań

Na podstawie zaakceptowanego zakresu przygotuj tabelę: zadanie, proponowana osoba, zależność, termin. Nie wymyślaj dat. Wpisz „do ustalenia”. Zespół: Ania - koordynacja, Bartek - teksty, Kasia - grafiki. Podział wymaga zatwierdzenia w zespole.

5. Twój przykład: warsztat parzenia kawy

„Chcemy promować warsztat parzenia kawy. Może rolka i plakaty? Zapisy jeszcze nie ruszyły. Podacie cenę?”

Wypisz trzy braki, ułóż trzy pytania i napisz odpowiedź bez obietnic.

Checklista przed wykorzystaniem odpowiedzi AI

Każda informacja ma potwierdzenie w źródle.

Pomysły nie stały się uzgodnieniami.

Nie dopisano kwoty, terminu ani dostępności zespołu.

Nie obiecano wyniku biznesowego.

Człowiek sprawdził treść i zatwierdził podział pracy.