

Gdzie AI i automatyzacja dają Wam zwrot

Metoda: czytamy to, co widać z zewnątrz — Wasze otwarte rekrutacje, skalę katalogu i stack. Powtarzalna, manualna robota = najlepszy target dla AI/n8n. Zero „AI zrobi wszystko”.

Kontekst (zweryfikowane): ~50 rynków · >31 000 produktów · ~500 pracowników · kilkanaście marek (myPhone, Hammer, Forever, Setty, MoMi, maXlife...) · FY2024 ~510 mln PLN. Sklepy D2C nierówne technologicznie: momi.pl na starym stacku (PrestaShop / PHP 7.2 EOL), myPhone nowszy (nginx), część marek bez własnego sklepu. Warstwa B2B: feedy XML/CSV integrowane przez Shoper/Apilo/Selly/CStore (istniejące API danych). Stack marketingowy: user.com. ERP: długa historia z Microsoft Dynamics AX (wdrożenie 2007, ~200 użytkowników) — aktualny stack niepotwierdzony; dziś rekrutują „Managera ds. Systemów ERP i Automatyzacji” (zakres wg ogłoszenia: ERP, WMS, API, middleware, AI). Magazyn w Niemczech — wg Waszej informacji z rozmowy.

Dowód #1 — Wasze rekrutacje pokazują, gdzie robota jest manualna

Otwarta rola (u Was)	Powtarzalna / manualna robota	Dźwignia AI / n8n
Manager ds. Systemów ERP i Automatyzacji	integracje, przepływy danych między systemami	Sami rekrutujecie automatyzację — n8n przyspiesza i uzupełnia ten zespół, nie zastępuje
e-Commerce Manager Amazon · Vendor Business Manager	PO, chargebacki, ceny, raporty (Vendor Central)	Automatyzacja ops Amazon (spina się z Audytem 2)
Młodszy Specjalista ds. Reklamacji	klasyfikacja i odpowiedzi na reklamacje	AI-triage zgłoszeń + auto-drafty odpowiedzi
Product Manager · Brand Manager	opisy produktów, treści, kampanie na wiele rynków	Auto-generowanie i tłumaczenie treści na skalę (LLM)
Export Manager · B2B Sales (kilka ról, wiele języków)	oferty, wyceny, komunikacja wielojęzyczna	Asystent AI + RAG-agent na katalogu/cenniku
Graphic Designer	warianty grafik produktowych/bannerów	Generowanie i warianty grafik (AI image), człowiek dopina

14 otwartych ról to mapa Waszej powtarzalnej roboty. Nie zgadujemy, gdzie pomóc — czytamy to z Waszych własnych ogłoszeń.

Gdzie AI / Claude Code / n8n dają największy zwrot

- 1 Katalog na skalę.** >31 000 SKU × ~50 rynków/wiele języków = największy wolumen powtarzalnej roboty w firmie. Auto-generowanie, tłumaczenie i optymalizacja opisów + A+ (LLM) — tydzień pracy człowieka w godzinę.
- 2 Amazon / marketplace (Vendor).** Automatyzacja chargebacków, monitoringu cen i raportów — dokładnie ops z ról, które rekrutujecie. Szczegóły w Audycie 2.
- 3 Warstwa integracji (n8n).** Macie już feedy XML/CSV dla partnerów B2B — to fundament. n8n spina ERP ↔ marketplace ↔ sklepy marek ↔ user.com w żywe automatyzacje: mniej ręcznego przeklejania, mniej rozjazdów danych. To rola, którą już rekrutujecie — my dowozimy szybciej.
- 4 Obsługa i reklamacje.** AI-triage zgłoszeń + RAG-agent B2B, który odpowiada dystrybutorom z Waszego katalogu/cennika 24/7.
- 5 Raportowanie.** Auto-raporty sprzedaż / marża / stany z wielu kanałów (n8n) zamiast ręcznego Excela — jeden pulpit.
- 6 Marketing i treści.** Auto-content, warianty grafik, kampanie na wiele rynków — wsparcie zespołów Product/Brand/Design.
- C Claude Code dla Waszego IT.** Przyspieszenie developmentu wewnętrznych narzędzi i integracji, jeśli macie zespół techniczny (uzupełnia „Systemy ERP i Automatyzacji”).

Co robimy — i co świadomie zostawiamy

Tier 1 (proven, pilot mierzalny): auto-treści katalogu (pilot na 1 marce/rynku), automatyzacja raportów, monitoring cen.

Tier 2 (2–6 tyg): integracje n8n (ERP ↔ kanały), AI-triage reklamacji, RAG-agent B2B.

Tier 3–4 (pilot z disclaimerem): głębsza personalizacja, Claude Code w Waszym zespole, szersza automatyzacja procesów.

Uczciwie: nie „AI zastąpi ludzi” i nie „transformacja całej firmy w miesiąc”. Automatyzujemy **wąskie, powtarzalne, mierzalne** gardła — zaczynamy od jednego pilota z liczbą przed/po, nie od big-bangu. *[do potwierdzenia z Wami: Wasz ERP i które procesy wewnętrzne bolą najbardziej]*