

Nabídka: implementace agentických nástrojů (AN) pro DEI sirupy

Pro: Thomas Maria Miklas, TANNE TRADE GROUP s.r.o.

Od: Egor Nefedov, egor@nefedov.cz, +420 775 525 847

Datum: 23. 8. 2026 · Platnost: 14 dní

Navazuje na: audit dat, systémů a připravenosti na AI z 23. 8. 2026

1. Co nabízím a co ne

Nabízím to, co dělám na vlastních firmách a co jste v e-mailu 20. 8. označil slovy „to je přesně to, co potřebuji“: propojení všech zdrojů dat do jednoho skladu, dashboard místo rozbitého Looker Studia, agenty, kteří data hlídají, vyhodnocují a připravují podklady, a automatizace tam, kde dnes něco běží bez řízení (Incomaker) nebo vůbec (obsah, reporting). Plus trvalý doprovod, aby to celé běželo a ladilo se podle výsledků.

Nenabízím marketing. Správu reklamních účtů, tvorbu kreativ, sociální sítě, influencery a PR dělají lidé — pan Walyga a specialisté, které vám představím ze svého okolí (kap. 7). Tam, kde budete chtít marketingový názor, zprostředkují konzultanta, ale nebudu ho vydávat za svůj.

Nabídka vychází z odhadu, který jsem vám poslal 20. 8. (28–46 h). Audit ho zpřesnil a přidal tři položky, které z něj nevyplývaly — jsou označené jako **nové**.

2. Rozsah a cena prvotního nastavení

Sazba 900 Kč/h, měřeno po 15 minutách, fakturace jen za skutečně odpracovaný čas s detailním rozpisem. Rozpětí je odhad; nikdy nefakturuji víc než horní hranici bez vašeho předchozího souhlasu.

Varianta A — „Základ“ (původní rozsah, zpřesněný auditem)

#	Položka	Hodiny	Cena (Kč)	Co dostanete
1	Datový sklad na vašem serveru + automatické zpracování exportů Shoptetu	8–10	7 200–9 000	objednávky, produkty, zákazníci (agregovaně) v jedné databázi, denně aktualizované; základ pro vše ostatní
2	Napojení Meta Ads, Google Ads a GA4 přes API	4–6	3 600–5 400	útraty a výkon po dnech vedle skutečných objednávek; skutečné PNO, ne to, které si Meta připisuje
3	Search Console + nástroj na klíčová slova	2–3	1 800–2 700	založení a ověření Search Console (dnes neexistuje), napojení do skladu
4	Automatizovaný přístup do administrace Shoptetu (Playwright)	2–4	1 800–3 600	denní export bez ruční práce; agent umí publikovat články a stránky bez Shoptet Premium; vlastní účet s omezenými právy
5	Obsahový agent — ve dvou krocích	10–14	9 000–12 600	5a (6–8 h): pipeline, která z dat připraví 2 články týdně ke schválení + přepis titulků a 4 landing pages. 5b (4–6 h, po 6–8 týdnech dat ze Search Console): stránky a FAQ na dotazy, kde se zobrazujete, ale neklikají. Zákaz zdravotních tvrzení je v nastavení

#	Položka	Hodiny	Cena (Kč)	Co dostanete
6	Testování a ladění	5–8	4 500–7 200	ověření všech napojení na reálných datech
	Celkem A	31–45 h	27 900–40 500 Kč	

Varianta B — „Základ + páky” (doporučuji)

Vše z varianty A plus:

#	Položka	Hodiny	Cena (Kč)	Co dostanete
7	Nové: Dashboard místo Looker Studia — dvě možnosti	3–8	2 700–7 200	a) Looker Studio znovu, ale nad datovým skladem (3–4 h): prostředí, které znáte, sami si měníte pohledy; stabilní, protože nečte ze Shoptetu a Mety přímo. b) vlastní dashboard na vašem serveru (6–8 h). Doporučuji začít a)
8	Nové: Reklamní agent-poradce	4–6	3 600–5 400	každé pondělí e-mail vám, panu Walygovi a specialistovi: co v Metě a Googlu funguje, kde roste frekvence a únava kreativ, kde se plýtvá, brief na nové varianty z vítězů a mimosezónního mixu. Rozhoduje člověk
9	Nové: Incomaker napojený na data	6–10	5 400–9 000	připomínky dokupu podle data objednávky a zakoupené řady, winback 90/180 dní, vypnutí prodělečných automatizací, kalendář sezónních kampaní e-mail + SMS, měsíční report s párováním tržeb Incomakeru proti Shoptetu; texty připraví agent, schvaluje pan Walyga
	Celkem B	44–69 h	39 600–62 100 Kč	(s Looker Studiem 44–65 h = 39 600–58 500 Kč; s vlastním dashboardem 47–69 h = 42 300–62 100 Kč)

Proč B: položky 7–9 jsou to, co má dopad na letošní podzim. Položka 9 (5 400–9 000 Kč) má podle auditu potenciál 0,5–1,0 mil. Kč do konce listopadu — jde o nastavení nástroje, který už platíte. Položka 7 je to, co jste 21. 8. chtěl jako první. Položka 8 je odpověď na „proč propad” — příště ji dostanete v pondělí ráno od agenta.

Pokud chcete začít menším krokem: A + položka 9.

3. Harmonogram

Začínám ihned po potvrzení. Přístupy, které ještě chybí (Google Ads, admin Meta Business Manageru), řeším souběžně — nezdržují sklad ani Incomaker.

Týden	Co běží	Výstup pro vás
1	sklad (1), Playwright export (4), dashboard (7), Incomaker (9)	první čísla: tržby, PNO, návratovost, meziroční srovnání; načasované připomínky a zářijová kampaň + SMS na letní zákazníky — do poloviny září , to je termín, který hlídám
2	Meta + Google + GA4 API (2), reklamní agent (8)	první pondělní report
2–3	Search Console (3), obsahový agent 5a, testování (6)	první články ke schválení
10–11	obsahový agent 5b	stránky na dotazy ze Search Console

Co neovlivním: rychlost schválení přístupů na vaší straně a rychlost indexace v Googlu.

4. Odborný doprovod (měsíčně)

8–15 h měsíčně, tj. 7 200–13 500 Kč, fakturováno podle skutečnosti. V září–říjnu spíš horní hranice (rozjezd), od prosince dolní.

Obsah: dohled nad skladem, napojeními a agenty (opravy po změnách Shoptetu, Mety, Incomakeru) · kontrola výstupů reklamního agenta a předání specialistovi · schvalovací proces obsahu (2–4 články měsíčně) · vyhodnocení a úpravy e-mailových automatizací · měsíční report o pěti číslech (tržby, PNO celkem, PNO Meta, návratovost, podíl organiky) · od listopadu plánovací model 2027 a příprava infrastruktury pro druhý projekt.

Doprovod můžete kdykoli ukončit a systém provozovat sami — vše běží na vašem serveru pod vašimi účty, s dokumentací.

5. Provozní náklady (platíte přímo dodavatelům)

Položka	Měsíčně	Poznámka
Server Hetzner CX23 (případně CX33)	5,49 EUR (8,49 EUR) bez DPH	sklad, dashboard, agenti; CX23 stačí
AI API pro běh agentů	10–40 USD	podle aktivity
Nástroj na klíčová slova (Collabim / Marketing Miner)	~1 000 Kč	volitelné, od 2. měsíce
Incomaker	3 314 Kč vč. DPH (již platíte)	beze změny

6. Doprovodné činnosti (integrace a automatizace) — samostatně k objednání

Činnost	Hodiny	Cena (Kč)	Kdy
Šablonový generátor kreativ: z vítězných reklam agent připraví briefy, generátor vyrobí statické varianty ve velkém (videa zůstávají panu Walygovi)	8–12	7 200–10 800	říjen
Agent pro sociální sítě: plán, texty, publikace přes API; obrázky z generátoru; člověk schvaluje	6–10	5 400–9 000	říjen–listopad
Plánovací model 2027: sezónní index × cíl obratu → měsíční rozpočty, potřebná cena za nákup, počet kreativ, cíl návratovosti („zadat AI cíl“ v podobě, která dnes funguje)	4–6	3 600–5 400	říjen
Předpověď poptávky pro výrobu a zásoby (per produkt, alarm při krytí < 6 týdnů)	6–8	5 400–7 200	listopad, před sezónou 2027
Nástroje pro výzkum: dotazník na databázi 22 699 kontaktů (nastavení, rozeslání přes Incomaker, automatické vyhodnocení) — otázky a interpretace s marketingovým konzultantem	4–6	3 600–5 400	září
Investorský reporting ze skladu (měsíční přehled: tržby, marže, PNO, retence)	3–4	2 700–3 600	kdykoli
Dobírka: automatická SMS/e-mail před expedicí (24 % objednávek, 6–8 % storen)	3–5	2 700–4 500	kdykoli
AI zákaznická podpora nad Avatárkem napojená na stav objednávek	8–12	7 200–10 800	zima

Činnost	Hodiny	Cena (Kč)	Kdy
B2B objednávání pro velkoobchod (skupina v Shoptetu existuje)	6–10	5 400–9 000	zima
Napojení druhého projektu (investor) na stejnou infrastrukturu	10–15 / e-shop	9 000–13 500	2027

7. Lidé, které vám představím (naceňují si práci sami)

Role	Kdo	Co dělá nad daty z AN
Správa reklamních účtů (Meta, Google)	Tadeáš Melíšek	změny v účtech, rozpočty, cílení, testy — podle pondělního reportu agenta; pan Walyga se vrátí ke kreativě
Influenceri, UGC videa, PR	kolegové z mého okolí	nárazově, podle sezóny; agent jim dodá data o produktech a publiku
Marketingová strategie a výzkum	konzultant z mého okolí	jednostránkový rámec místo strategie od agentury, interpretace dotazníku a rozhovory; já dodám data a nástroje
Sociální sítě	doporučím	člověk, který publikuje plán a texty od agenta

Představení je zdarma; spolupráci a cenu si domluvíte přímo. Nechci být mezičlánek, u kterého se ztrácí informace — chci, aby všichni pracovali nad stejnými čísly.

8. Co potřebuji od vás

1. Google Ads: potvrzení žádosti o propojení s mým manažerským účtem (odesláno 21. 8.); přístup do Skliku, pokud běží.
2. Meta Business Manager: dohledat vlastníka / super admina — bez něj nejde API ani váš přístup. Vyřešíme na hovoru, stejně jako vaše dvoufázové ověření.
3. Samostatný admin účet v Shoptetu pro agenta (založím podle návodu, stačí schválit).
4. Server: objednat Hetzner na TANNE TRADE (návod, 10 minut), nebo zřídím a přefakturuji.
5. Odpovědi: podíl retail vs. e-shop, aktuálnost nákupních cen v Shoptetu, zda Awareness kampaň běží záměrně, kdo spravuje Incomaker a web (pan Röhrich).
6. Videohovor s vámi a panem Walygou (30–45 min): Google, Incomaker, strategie, jak se dnes rozhoduje o kampaních.

9. Podmínky

- Fakturace měsíčně zpětně za skutečně odpracovaný čas, splatnost 14 dní, rozpis po 15 minutách.
- Kód, data, server a přístupy jsou vaše; dokumentace je součástí dodávky.
- Důvěrnost: vše, co vznikne nebo k čemu získám přístup, zůstává mezi námi.
- V reklamních účtech a v Shoptetu nic neměním bez souhlasu; agenti doporučují, lidé rozhodují.
- Ukončit spolupráci můžete kdykoli; předám dokumentaci a přístupy.

10. Výhled: co dál, až základ poběží

Fáze	Kdy	Co	Hodiny
0	do 15. 9.	Incomaker na letní kohortu, přístupy a vlastnictví systémů, Search Console, zákaznické seznamy do Mety	8–12 (součást B)
1	do konce září	sklad, API, dashboard, reklamní agent, obsahový agent 5a	varianta A/B
2	říjen–listopad	generátor kreativ, agent pro social, plánovací model 2027, předpověď poptávky, dotazník; specialisté nastupují nad hotovými daty	32–50
3	prosinec–únor	investorský reporting, dobírka, AI podpora, B2B, obsahový agent 5b; výzkum s konzultantem	dle výběru
4	2027	druhý projekt na stejné infrastruktuře; sezóna 2027 řízená podle modelu	10–15 / e-shop

První rok vychází zhruba na 250–330 tis. Kč včetně doprovodu — proti plánu agentury na 11,8 mil. Kč a proti potenciálu, který audit popisuje.

11. Co od toho čekat — na rovinu

Letos: poprvé přesná čísla, Incomaker řízený daty na 22 699 kontaktů, pondělní report o reklamě, Search Console a první obsah, vyčištěné přístupy. Sezónní pokles poptávky to nezastaví; cílem je, aby letošní září–prosinec bylo nad 24–25 % ročních tržeb z minulých let.

Příští sezóna: návratovost nad 30 %, organika 15–18 %, Meta řízená podle skutečných objednávek, výroba podle předpovědi — a infrastruktura, kterou přenesete na další projekt.

Pokud rozsah sedí, stačí odpovědět „varianta A/B” — začnu týž den.