



# 7 sposobów na optymalizację budżetu w 2025



**Dominik Dubrowski**  
CEO FlowDog

Webcast, 26 listopada 2024

# 7 sposobów na optymalizację budżetu w 2025

1

Po co automatyzować?

2

7 sposobów na optymalizację budżetu w 2025

- Automatyczne generowanie ofert
- Proces reklamacji – mały
- Proces reklamacji – duży
- Dane z drukarek fiskalnych
- Zarządzanie dostawcami
- Zlecenia serwisowe
- Wjazdy i wyjazdy z fabryki

3

Potencjalne źródła dofinansowania

4

Sesja Q&A

# Po co automatyzować?



**75-250%**

**ROI w skali  
12 miesięcy**

**6-12 miesięcy**

**Payback**

# CASE STUDY 1: AUTOMATYCZNE GENEROWANIE OFERT



## KLIENT

- Sprzedaż B2B i B2C, dostawy usług i towarów
- 40 sprzedawców na terenie kraju
- Liczba użytkowników: 60 + dziesiątki tysięcy klientów



## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Przygotowanie i obsługa oferty zajmuje 40 minut
- Kilkadziesiąt wzorów ofert
- Problemy z jakością i standaryzacją ofert
- Długi proces akceptacji ofert niestandardowych



## KORZYŚCI

- Skrócenie czasu przygotowania oferty z 40 do 15 minut
- Zwiększenie konwersji o 1 p.p.
- Automatyzacja sprawdzania wiarygodności klientów
- Zwiększenie i ustandaryzowanie jakości ofert
- Usprawnienie akceptacji ofert niestandardowych
- Różne formy podpisu cyfrowego
- Pełne archiwum ofert
- Lepsze raportowanie i forecastowanie

# AUTOMATYCZNE GENEROWANIE OFERT



Czas wdrożenia  
**6 miesięcy**



Payback  
**4 miesiące**



ROI 12M  
**300%**

## Koszty

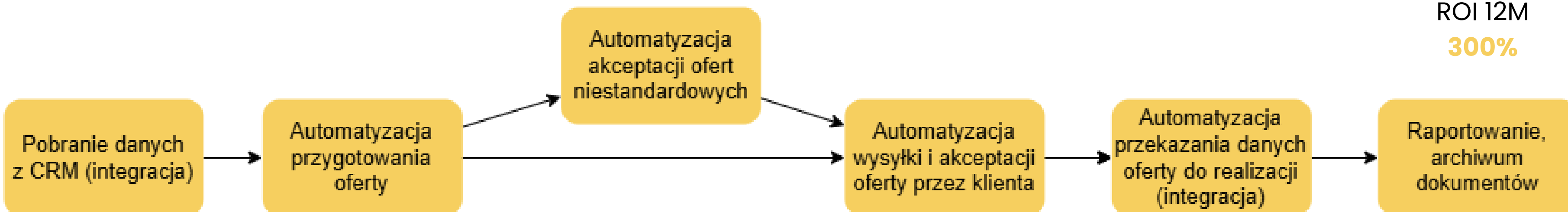
Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>180 000</b>
Integracja z ERP i wywiadownią gospodarczą	<b>40 000</b>
Licencje, utrzymanie 12 x 10 000 =	<b>120 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 340 000**

## Korzyści

Skrócenie obsługi ofert (65%)	12 x 39 000 =	<b>468 000</b>
Zwiększenie konwersji o 1 p.p.	12 x 25 000 =	<b>300 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 768 000**



# CASE STUDY 2: PROCES REKLAMACJI – MAŁY



## KLIENT

- Firma produkcyjno-handlowa B2C
- Sprzedaż przez własne sklepy internetowe
- Kilkanaście reklamacji dziennie
- 4 osoby w dziale obsługi klienta
- Liczba użytkowników: 20

## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Reklamacje ewidencjonowane w pliku Excel
- Kilkanaście przeterminowanych reklamacji miesięcznie
- Ręczne przekazywanie decyzji do produkcji/finansów/klienta

## KORZYŚCI

- Automatyzacja komunikacji z klientem
- Automatyzacja podejmowania decyzji
- Automatyzacja ponownych zleceń produkcji
- Automatyzacja, eliminacja błędów zwrotów pieniędzy
- Eliminacja reklamacji rozpatrzonych po terminie
- Eliminacja reklamacji rozpatrzonych po terminie

# PROCES REKLAMACJI – MAŁY



Czas wdrożenia  
**4 miesiące**



Payback  
**11 miesięcy**



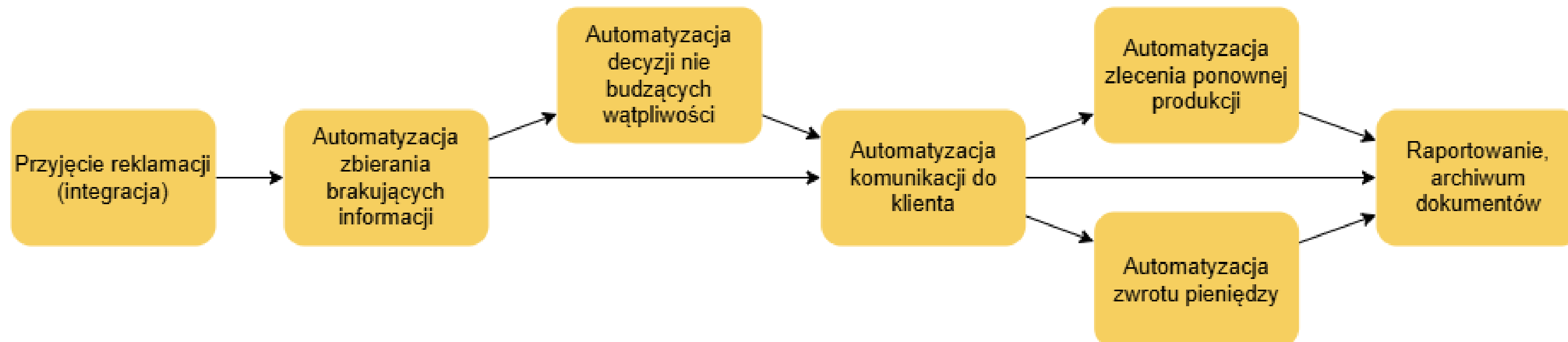
ROI 12M  
**110%**

## Koszty

Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>40 000</b>
Integracja z produkcją i bankiem	<b>10 000</b>
Licencje, utrzymanie	12 x 1 500 = <b>18 000</b>
-----	
<b>ŁĄCZNIE</b>	<b>68 000</b>

## Korzyści

Automatyzacja pracy ręcznej	12 x 4 900 =	<b>58 800</b>
Brak reklamacji po terminie	12 x 1 200 =	<b>14 400</b>
-----		
<b>ŁĄCZNIE</b>		<b>73 200</b>





# CASE STUDY 3: PROCES REKLAMACJI – DUŻY



## KLIENT

- Duża sieć handlowa
- Sprzedaż detaliczna, stacjonarna i w sklepie internetowym
- 400 reklamacji dziennie
- Liczba użytkowników: 500 + kilka tysięcy dostawców + dziesiątki tysięcy klientów

## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Brak centralizacji i standaryzacji procesu
- Duża ilość zadań ręcznych
- Papierowe dokumenty przyjęcia i zakończenia reklamacji
- Trudność w raportowaniu jakości towarów
- Pewna liczba reklamacji zamykanych po terminie

## KORZYŚCI

- Centralizacja zarządzania procesem
- Automatyzacja komunikacji z klientem
- Automatyzacja podejmowania decyzji
- Automatyzacja komunikacji z dostawcami
- Eliminacja reklamacji rozpatrzonych po terminie
- Ułatwienie raportowania jakości produktów
- Podpis cyfrowy, oszczędność papieru



# PROCES REKLAMACJI – DUŻY



Czas wdrożenia  
**8 miesięcy**



Payback  
**5 miesięcy**



ROI 12M  
**180%**

## Koszty

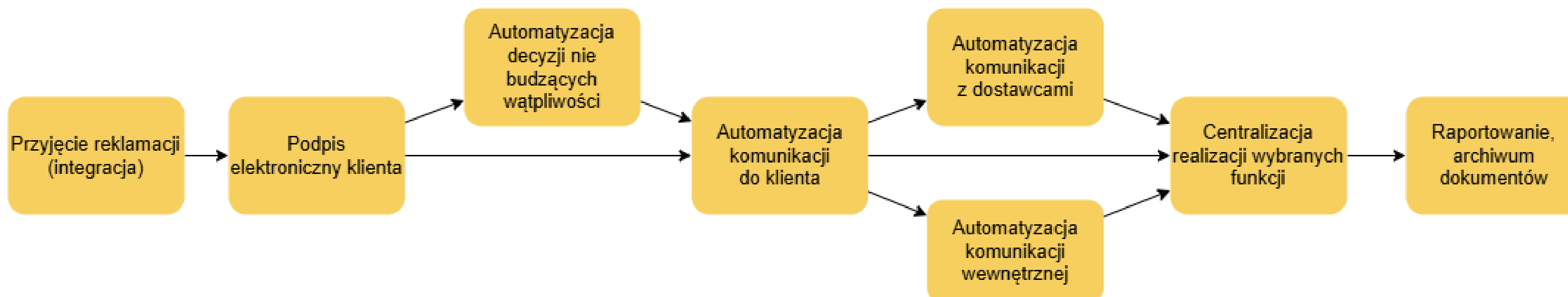
Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>500 000</b>
Integracja z ERP i innymi systemami	<b>80 000</b>
Licencje, utrzymanie 12 x 21 000 =	<b>252 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 940 000**

## Korzyści

Centralizacja i automatyzacja	12 x 85 000 =	<b>1 020 000</b>
Brak reklamacji po terminie	12 x 25 000 =	<b>300 000</b>
Druk i magazynowanie formularzy 12 x 8 000 =		<b>96 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 1 416 000**



# CASE STUDY 4: DANE Z DRUKAREK FISKALNYCH



## KLIENT

- Sieć około 80 sklepów
- 160 drukarek fiskalnych
- Liczba użytkowników: 5



## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Raporty fiskalne z drukarek przesyłane do centrali i tam ręcznie wprowadzane do systemu finansowo - księgowego
- Brak łatwej możliwości dostępu do historycznych paragonów i raportów fiskalnych



## KORZYŚCI

- Automatyzacja pobierania raportów dobowych
- Automatyzacja wprowadzania raportów dobowych do systemu finansowo-księgowego
- Natychmiastowy dostęp do obrazów raportów dobowych i paragonów
- Dodatkowe źródło raportowania sprzedaży
- Przyspieszenie zamykania miesiąca
- Eliminacja błędów ludzkich przepisywania danych

# DANE Z DRUKAREK FISKALNYCH



Czas wdrożenia  
**4 miesiące**



Payback  
**12 miesięcy**



ROI 12M  
**100%**

## Koszty

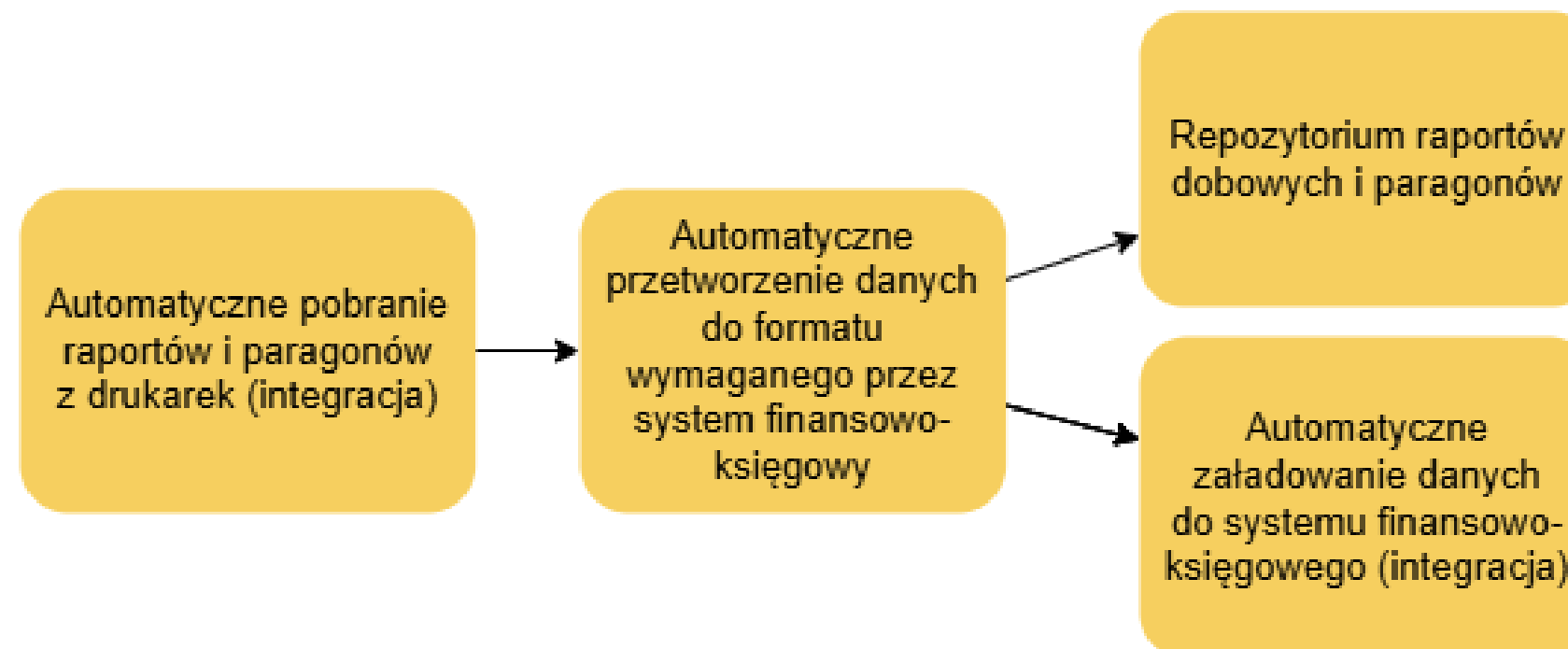
Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>50 000</b>
Integracja z ERP i drukarkami fiskalnymi	<b>20 000</b>
Licencje, utrzymanie 12 x 2 000 =	<b>24 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 94 000**

## Korzyści

Przepisywanie raportów fiskalnych 12 * 7 500 =	<b>90 000</b>
Szybszy dostęp do danych 12 * 500 =	<b>6 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 96 000**



# CASE STUDY 5: ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI



## KLIENT

- Grupa spółek produkcyjno-handlowych
- Kilka tysięcy operacji zakupu miesięcznie
- Liczba użytkowników: 200 + 2 000 dostawców



## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Przeszarzały system zarządzania dostawcami
- Konieczność aktualizacji systemu do aktualnej wersji
- Brak możliwości realizacji niektórych nowych wymagań biznesowych



## KORZYŚCI

- Obniżenie miesięcznych kosztów utrzymania systemu
- Uniknięcie, nie dającego korzyści biznesowych, kosztu aktualizacji systemu
- Wdrożenie dodatkowych optymalizacji procesowych

# ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI



Czas wdrożenia  
**12 miesięcy**



Payback  
**11 miesięcy**



ROI 12M  
**110%**

## Koszty

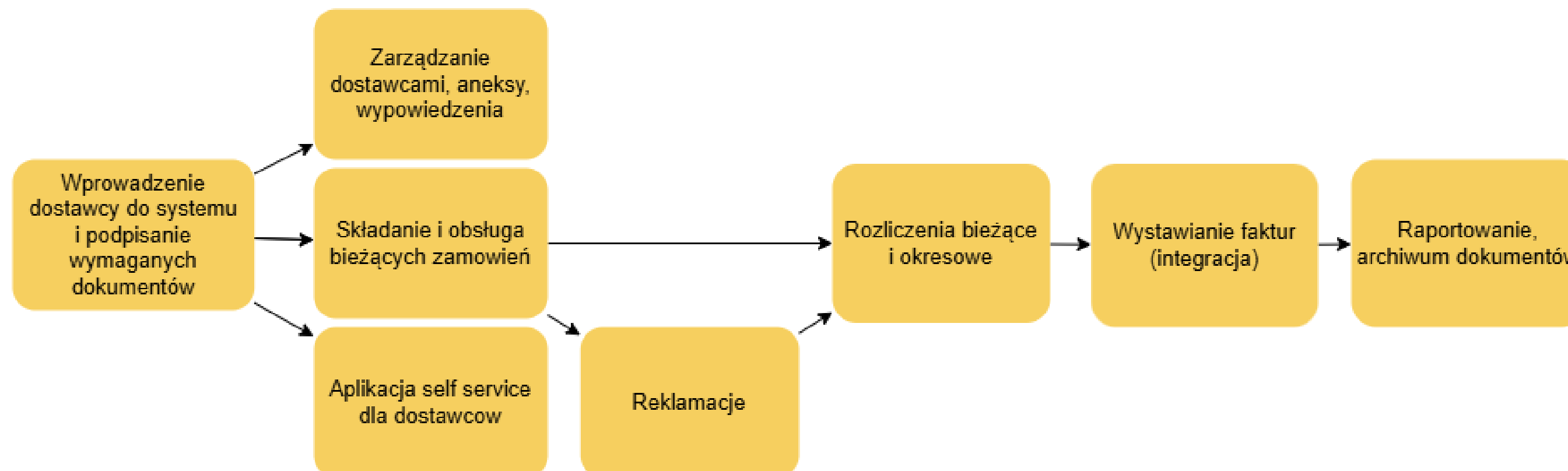
Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>600 000</b>
Integracja z ERP i innymi systemami	<b>100 000</b>
Licencje, utrzymanie 12 x 20 000 =	<b>240 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 940 000**

## Korzyści

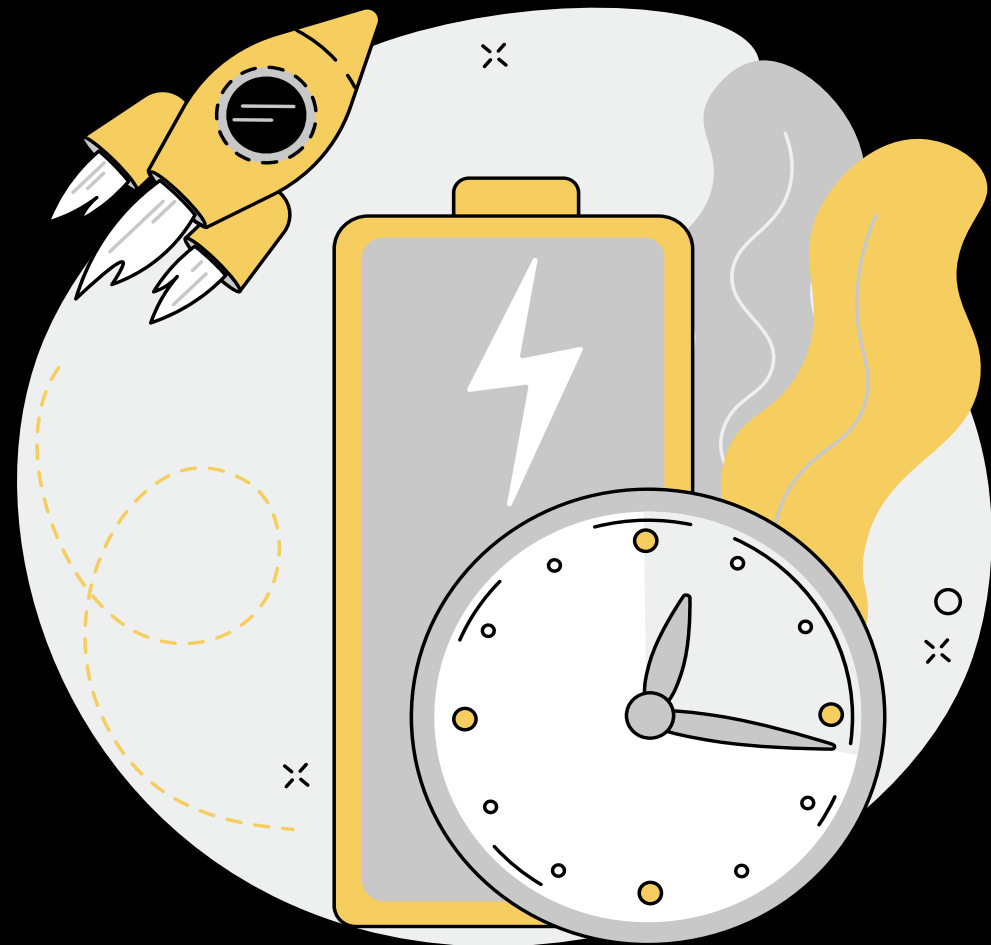
Brak aktualizacji obecnego systemu	<b>120 000</b>
Brak licencji obecnego systemu 12 x 28 000 =	<b>336 000</b>
Dodatkowe optymalizacje 12 x 50 000 =	<b>600 000</b>

-----  
**ŁĄCZNIE 1 056 000**



# CASE STUDY 6:

## ZLECENIA SERWISOWE



### KLIENT

- Usługi serwisowe specjalistycznego sprzętu elektronicznego
- Kilka własnych i podwykonawczych ekip serwisowych
- 150 zleceń serwisowych miesięcznie
- Liczba użytkowników: 20



### GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Zlecenia przesyłane mailowo i telefonicznie
- Oferty na prace dodatkowe przygotowywane w Excelu
- Protokoły przygotowywane ręcznie w Word



### KORZYŚCI

- Większa efektywność w zarządzaniu ekipami terenowymi
- Automatyzacja przygotowywania ofert
- Automatyzacja przygotowywania protokołów
- Łatwo dostępna historia serwisowanych urządzeń

# ZLECENIA SERWISOWE



Czas wdrożenia  
**4 miesiące**



Payback  
**11 miesięcy**



ROI 12M  
**110%**

## Koszty

Analiza i konfiguracja procesu FlowDog **70 000**  
Licencje, utrzymanie 12 x 2 500 = **30 000**

-----  
**ŁĄCZNIE 100 000**

## Korzyści

Automatyczne oferty i protokoły 12 x 9 000 = **108 000**

-----  
**ŁĄCZNIE 108 000**

Zlecenie przeglądu  
okresowego/  
ryczałtowego/  
gwarancyjnego

Zlecenie prac do  
realizacji przez  
wybraną ekipę

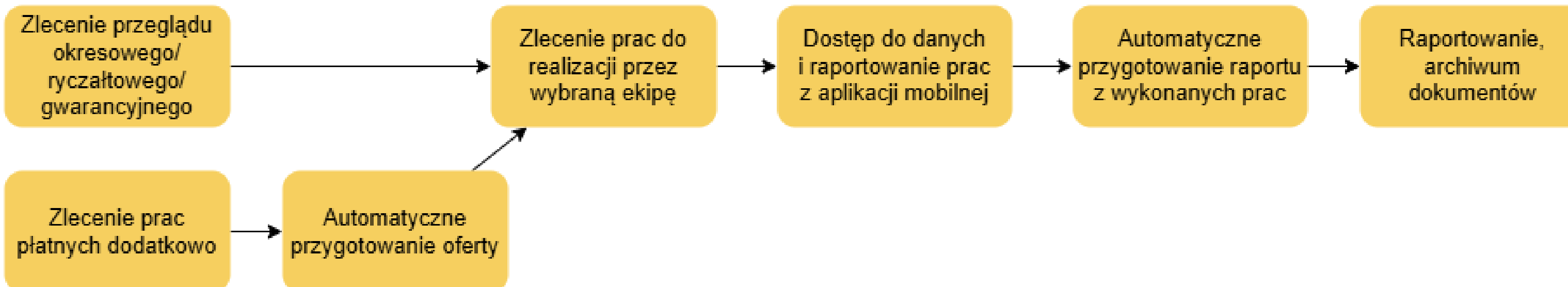
Dostęp do danych  
i raportowanie prac  
z aplikacji mobilnej

Automatyczne  
przygotowanie raportu  
z wykonanych prac

Raportowanie,  
archiwum  
dokumentów

Zlecenie prac  
płatnych dodatkowo

Automatyczne  
przygotowanie oferty





# CASE STUDY 7: WJAZDY I WYJAZDY Z FABRYKI



## KLIENT

- Producent pasz i produktów zbożowych
- 5 fabryk na terenie kraju
- Liczba użytkowników: 30 + setki kierowców



## GŁÓWNE NIEFEKTYWNOŚCI

- Ręczna rejestracja wjeżdżających i wyjeżdżających transportów, w tym odczytów z wagi
- Brak wiedzy na temat transportów oczekujących na rozładunek



## KORZYŚCI

- Ograniczenie pracy ręcznej na bramach
- Przeniesienie części pracy do podwykonawców
- Rzadsza konieczność czyszczenia stanowisk przeładunku
- Lepsze zarządzanie kolejką oczekujących

# WJAZDY I WYJAZDY Z FABRYKI



Czas wdrożenia  
**3 miesiące +  
1 miesiąc na fabrykę**



Payback  
**6 miesięcy**



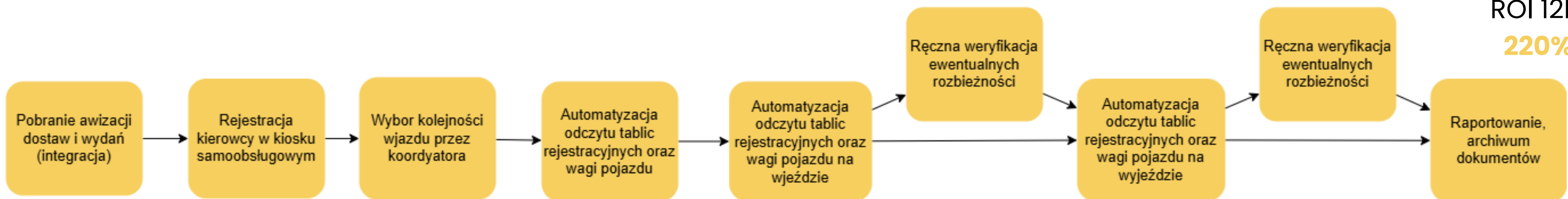
ROI 12M  
**220%**

## Koszty

Zakup i instalacja kamer i kiosków	<b>300 000</b>
Analiza i konfiguracja procesu FlowDog	<b>80 000</b>
Integracja z systemem MES/ERP	<b>50 000</b>
Licencje, utrzymanie	12 x 5 000 = <b>60 000</b>
-----	
<b>ŁĄCZNIE</b>	<b>490 000</b>

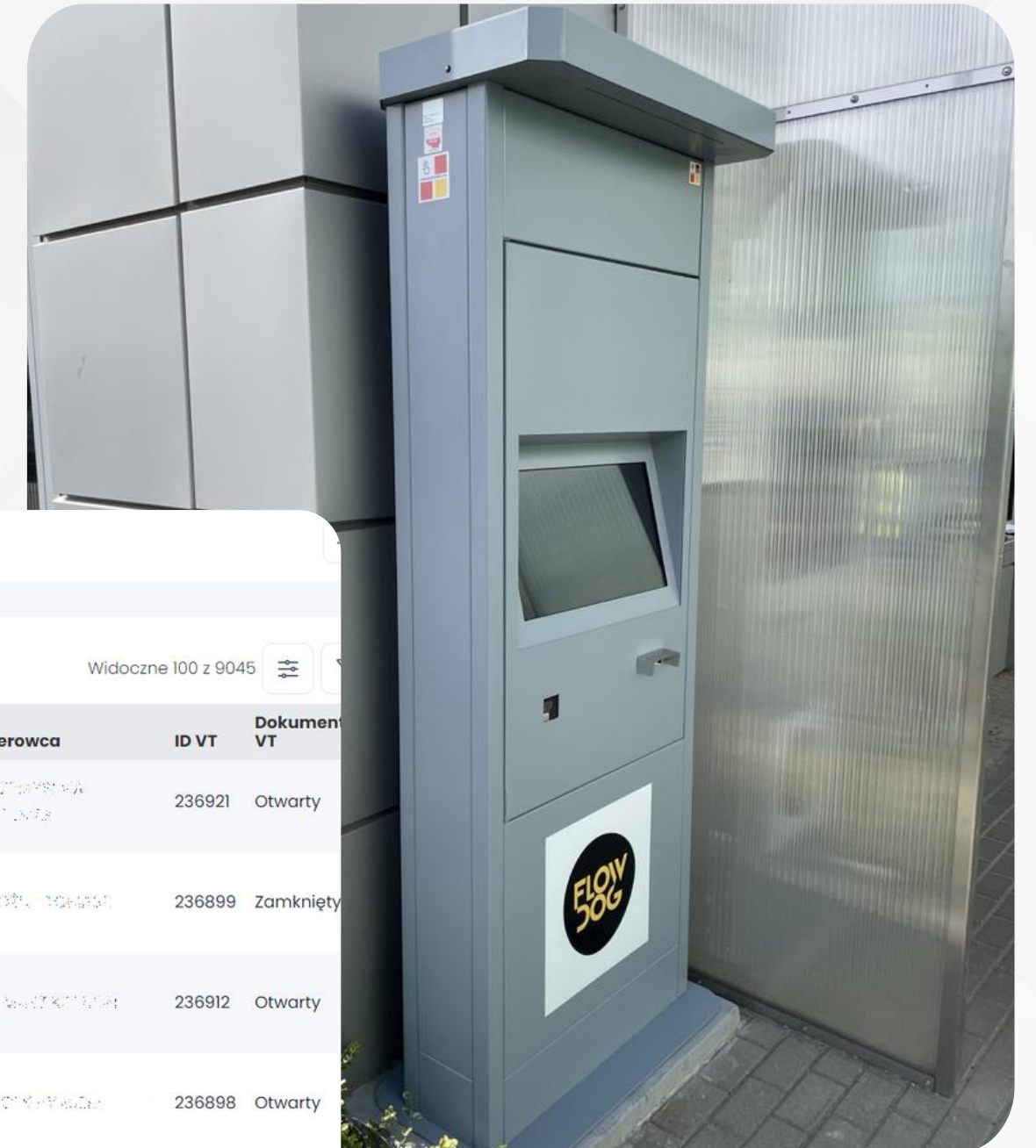
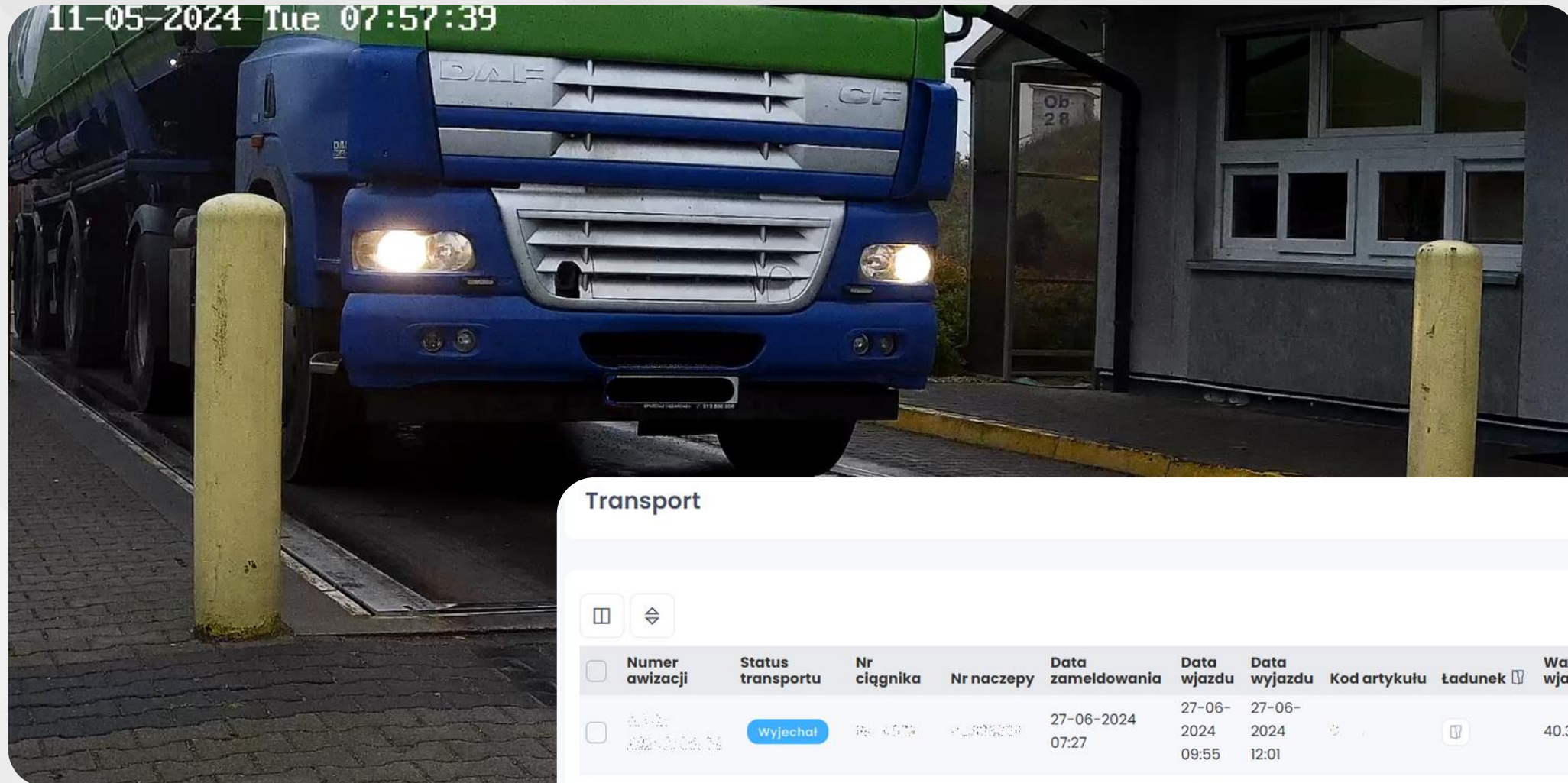
## Korzyści

Uwolnienie 5 x FTE	12 * 40 000 =	<b>480 000</b>
Lepsze zarządzanie kolejką	12 * 50 000 =	<b>600 000</b>
-----		
<b>ŁĄCZNIE</b>		<b>1 080 000</b>





# WJAZDY I WYJAZDY Z FABRYKI



Transport

Widoczne 100 z 9045

<input type="checkbox"/>	Numer awizacji	Status transportu	Nr ciągnika	Nr naczepy	Data zameldowania	Data wjazdu	Data wyjazdu	Kod artykułu	ładunek	Waga wjazdowa	Waga wyjazdowa	Różnica wag	Kierowca	ID VT	Dokument VT
<input type="checkbox"/>	123456789	Wyjechał	1234567	8901234	27-06-2024 07:27	27-06-2024 09:55	27-06-2024 12:01	12345678	☒	40.32	14.68	25.64	Jan Kowalski	236921	Otwarty
<input type="checkbox"/>	123456789	Wyjechał	1234567	8901234	27-06-2024 07:23	27-06-2024 07:25	27-06-2024 08:13	12345678	☒	16.36	39.66	-23.3	Jan Kowalski	236899	Zamknięty
<input type="checkbox"/>	123456789	Na terenie	1234567	8901234	27-06-2024 07:11	27-06-2024 08:36		12345678	☒	40.12			Jan Kowalski	236912	Otwarty
<input type="checkbox"/>	123456789	Wyjechał	1234567	8901234	27-06-2024 06:58	27-06-2024 07:23	27-06-2024 08:53	12345678	☒	40.82	13.02	27.8	Jan Kowalski	236898	Otwarty
<input type="checkbox"/>	123456789	Wyjechał	1234567	8901234	27-06-2024 06:56	27-06-2024 06:58	27-06-2024 07:50	12345678	☒	15.58	39.48	-23.9	Jan Kowalski	236894	Zamknięty
<input type="checkbox"/>	123456789	Wyjechał	1234567	8901234	27-06-2024 06:56	27-06-2024 08:24	27-06-2024 09:50	12345678	☒	39.74	14.32	25.42	Jan Kowalski	236909	Otwarty

Działanie masowe

# POTENCJALNE ŹRÓDŁA DOFINANSOWANIA



**1. Program FENG**

**2. Regionalne Programy Operacyjne**

**3. Transformacja Cyfrowa Dzięki Chmurze**

**4. Pożyczki BGK**

**5. Dig.IT**



# 7 sposobów na optymalizację budżetu w 2025



**Dominik Dubrowski**  
CEO FlowDog  
dominik.dubrowski@flowdog.io

**Skontaktuj się z nami:**

✉ [biznes@flowdog.io](mailto:biznes@flowdog.io)

☎ +48 22 255 35 53

**Webcast, 26 listopada 2024**