



Microsoft 365
Copilot

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů



Obsah

- | | | | |
|----|--|----|----------------------------------|
| 01 | Vyšší cíl s AI, která podporuje firemní funkce | 06 | AI v akci: Marketingové oddělení |
| 02 | Širší kontext: AI a celkový dopad na firmu | 07 | AI v akci: Právní oddělení |
| 03 | AI v akci: Finanční oddělení | 08 | AI v akci: Služby zákazníkům |
| 04 | AI v akci: Lidské zdroje | 09 | AI v akci: IT oddělení |
| 05 | AI v akci: Prodejní oddělení | | |

Příležitost dosáhnout větší hodnoty pomocí AI

Diskuse o tom, jak AI rozšiřuje možnosti uživatelů na pracovišti, se do značné míry točí kolem nástrojů, které potřebují ke zvýšení produktivity, úspoře času při rutinních úkolech a znovuzískání prostoru pro kreativitu. Vybavení jednotlivců těmito nástroji představuje pro organizaci velký krok vpřed. Je to ale také jen první krok.

Skutečným potenciálem AI je dosažení dopadu na firmu nad rámec individuální produktivity. Přestože posílení produktivity uživatelů představuje pro firmy výhru, zaměření řešení AI na podporu pracovních postupů napříč podnikovými funkcemi může poskytnout ještě větší příležitosti ke zvýšení příjmů, optimalizaci nákladů a pomoci zaměstnancům k úspěchu.

Rozšířením využití AI v klíčových podnikových procesech lze rozšířit účel strategie AI, zvýšit její efekty a zaměřit se na dlouhodobou obchodní hodnotu či transformaci organizace.

Tady přichází na řadu Copilot Studio. Copilot Studio jako nativní platforma agentů AI v Copilotovi umožňuje organizacím vytvářet, spravovat a zabezpečovat agenty AI, kteří jsou přizpůsobeni jejich obchodním potřebám. Tito agenti se dají navrhovat k orchestraci mezi systémy, kompresi složitých pracovních postupů a zajišťování výsledků, které jsou v souladu se strategickými cíli. Mnoho scénářů s velkým dopadem bude vyžadovat, aby Copilot Studio vytvořilo agenty, kteří je umožní.

V této e-knize prozkoumáme způsoby, jakými může AI zlepšit pracovní postupy pro firemní funkce, které jsou běžné napříč odvětvími. Na konkrétních příkladech poukážeme na dopady, které může mít AI na růst nejvyššího obrátu, úspory a pozitivní zaměstnanecké prostředí vaší organizace.





Vyšší cíl s AI, která podporuje firemní funkce

Každá oblast provozu v rámci organizace má jiné potřeby, požadavky a klíčové ukazatele výkonnosti. Systémy v oblasti marketingu, prodeje, lidských zdrojů, služeb zákazníkům, práva, financí a IT se liší. A ne vždy jsou optimalizovány pro digitální éru. Dnešní flexibilní a výkonná řešení AI lze aplikovat na pracovní postupy napříč všemi těmito funkcemi a transformovat klíčové procesy v každé z těchto oblastí tak, aby se dosáhlo významného zvýšení příjmů, optimalizace nákladů a zaměstnaneckého prostředí.

Přestože mnoho vedoucích pracovníků firem tuto hodnotu chápe a souhlasí s tím, že nasazení AI je nezbytným předpokladem pro udržení konkurenční výhody, stále přetrvávají určité pochybnosti. Někteří vedoucí pracovníci firem dosud nezavedli AI, ať už kvůli chybějící jasné strategii v oblasti AI, obavám o soukromí, nebo prokazování návratnosti investic do AI. Navzdory tomu 82 % lídrů říká, že se jedná o klíčový rok pro přehodnocení klíčových aspektů strategie a provozu, a 78 % lídrů říká, že jejich společnost zvažuje přidání rolí zaměřených na umělou inteligenci.¹

Zaměřením řešení AI na konkrétní firemní funkce mohou vedoucí pracovníci implementovat přístup, který přináší viditelná a měřitelná zlepšení. Tento cílený přístup může také umožnit vedoucím pracovníkům firem rychle ověřit návratnost investic do iniciativ v oblasti AI a ukázat, jak tyto technologie mohou zvýšit výkonnost zaměstnanců, optimalizovat provoz a sladit je s dlouhodobými strategickými cíli.

Organizace v reálném světě využívají AI k dosažení následujících změn:

- Zkrácení doby, kterou prodejci stráví průzkumem před oslovením zákazníka, ze čtyř hodin na 15 minut.²
- Úspora času a peněz při práci na odpovědích RFP o 20–30 %.³
- Úspora až pěti hodin týdně na jednoho zaměstnance díky eliminaci každodenních procesů.⁴

Implementace AI v rámci konkrétních firemních funkcí přináší skutečné výhody, které umožňují významnou transformaci organizace. Podívejme se, jak.

Širší kontext: AI a celkový dopad na firmu

Úspora času a nastartování kreativity představují revoluci pro uživatele AI z řad jednotlivců. Pokud však vedoucí pracovníci rozšíří zaměření AI z produktivity jednotlivců na funkční pracovní postupy, mohou dosáhnout ucelenější transformace napříč klíčovými odděleními a oblastmi, na které se firma zaměřuje. Tento posun často vyžaduje více než jen využití AI – znamená to navrhnout, jak se AI projeví v celé firmě.

Copilot Studio pomáhá organizacím dělat právě toto: týmy mohou vytvářet agenty založené na podnikových datech, propojené s nástroji, které už používají, a řízené potřebnými kontrolami. Jde o to, jak společnosti přecházejí od zavádění AI k navrhování AI s ohledem na dopad.

Zvyšování příjmů

Integrace AI do pracovních procesů může díky široké škále možností zvýšit konečné výsledky. Například tím, že týmům a jejich členům umožní zlepšit míru úspěšně získaných zakázek, zkrátit dobu uvedení nových produktů a služeb na trh či rychleji vytvářet prodejní nabídky.

Zjistěte, jak globální poskytovatel komunikačních služeb využívá nástroje AI ke zlepšení prodejních procesů a revoluci v oslovování zákazníků, což přináší roční úspory ve výši 50 milionů USD.²

Optimalizace nákladů

Implementace AI na podporu firemních funkcí vytváří příležitosti pro zvýšení efektivity nákladů a zamezení jejich vzniku – zefektivňuje zadávání dat a zpracování faktur, snižuje chybovost a náklady na pracovníky nebo umožňuje prediktivní analýzu. Zvýšená produktivita a efektivita dodavatelského řetězce pomáhají zvyšovat čistou marži. Firmy mohou očekávat snížení externích výdajů na IT dodavatele, stejně jako dalších generických licencí AI, které jsou nahrazeny hotovým řešením.

Globální lídr v oblasti designu, inženýrství a environmentálních služeb vynakládá o 20–30 % méně času a peněz na odpovědi na RFP a ušetří 10 % nákladů na nabídky.³

Pomoc zaměstnancům k úspěchu

Pracovní postupy s AI mohou týmům přinášet lepší výsledky a zvyšovat pocit naplnění a přínosu na individuální úrovni. Díky omezení opakujících se úkolů s nízkou hodnotou a lepšímu zpřístupnění relevantních informací mohou členové týmu využít svou kreativitu.

Použití AI v pracovních postupech HR může mít také významný dopad na zaměstnanecké prostředí v celém podniku, zvýšit jejich retenci a zlepšit postupy při náboru zaměstnanců. Tím dokáže vytvořit významnou hodnotu pro společnost.

Řešení s AI šetří zaměstnancům až pět hodin týdně, které by obvykle strávili vyřizováním rutinních úkolů, což tomuto poskytovateli telemedicíny umožňuje ušetřit tisíce hodin eliminací každodenních procesů.⁴

Podívejme se, jak přesně může použití řešení AI v konkrétních firemních funkcích v rámci organizace pomoci využít tyto výhody.

AI v akci: Finanční oddělení

AI pomáhá finančním týmům vyhnout se ruční analýze dat, aby mohly rychleji přijímat chytřejší rozhodnutí. Nástroje s AI mohou získávat finanční data v reálném čase, odhalovat trendy a generovat přesné prognózy. Poskytují týmům jasný přehled o hotovosti, předpovídají výkyvy peněžních toků a upozorňují na rizika dříve, než ovlivní hospodářský výsledek.

Místo hledání nesrovnalostí nebo přepočítávání čísel se mohou týmy soustředit na strategie s vysokým dopadem, jako je optimalizace alokace kapitálu nebo úprava výdajů na základě dynamických tržních podmínek, a to vše při zajištění dodržování předpisů s minimálním úsilím.

Zde se dozvíte, jaký může mít AI obchodní dopad díky podpoře procesů plánování a analýzy:

Před AI

Nedostatečný přehled o zákaznických a tržních trendech může vést k reaktivním, nikoli proaktivním procesům. Tím se snižuje schopnost využít tržních příležitostí.

S AI

Řešení AI mohou pomoci tým, že umožní modelování scénářů v reálném čase a zkrátí dobu potřebnou k předložení podložených návrhů založených na důkazech. AI může také pomoci rychle identifikovat nesrovnalosti, předvídat budoucí trendy a zajistit dodržování finančních předpisů.

V tomto případě může přechod na AI zvýšit příjmy díky rychlejšímu dokončení úkolů s vysokou hodnotou. AI pomáhá zaměstnancům k úspěchu tím, že jim poskytuje detailní a včasné přehledy, které potřebují k dosažení nejvyšší úrovně výkonu.

A to je jen jeden proces. AI může být přínosem i pro další kritické finanční procesy, včetně řízení rizik a dodržování předpisů a procesu od nákupu k platbě.

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

Tento případ použití ovlivňuje řadu KPI. Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro finanční týmy měřit a vylepšovat, jako například:

- Výdaje na outsourcing financí
- Cena na žádost o analýzu
- Délka kontroly obchodu
- Délka do uzavření
- Míra dodržování předpisů
- Přesnost prognóz
- Udržení zaměstnanců
- Průměrná doba splatnosti pohledávek

[Zjistěte, jak společnost Barclays pomocí Copilota zjednodušuje přístup zaměstnanců k informacím](#)

➔ [Objevte další scénáře v oblasti financí](#)

A photograph of three people in a modern office setting. A man with glasses and a beard is smiling, looking towards a woman with curly hair who is also smiling and holding a pen. A third person is partially visible in the foreground, looking towards the other two. They are sitting around a wooden table with a laptop, a coffee cup, and some papers.

AI v akci: Lidské zdroje

Týmům lidských zdrojů mohou nástroje s AI zefektivnit procesy, jako je prověřování kandidátů a hodnocení výkonnosti – analyzují profily, předpovídají vhodnost a navrhují cesty rozvoje. Členové týmu lidských zdrojů se tak mohou soustředit na posílení pracovníků. AI může také urychlit zaškolení zaměstnanců. Robustní platforma AI umožňuje organizacím zjednodušit přístup k relevantním datům HR, zlepšit jejich kvalitu a přesunout pozornost od rutinních úkolů k realizaci úspěšných strategických iniciativ HR.

Podívejme se, jak může AI podpořit nábor zaměstnanců:

Před AI

Nábor může být pomalý a těžkopádný proces s vysokým rizikem přehlédnutí špičkových talentů kvůli omezením manuálního prověřování životopisů a sledování kandidátů.

S AI

Řešení s AI mohou pomoci analyzovat nejnovější trendy v oboru, rekapitulovat schůzky s náborovými manažery, připravit popis pracovní pozice na základě shromážděných průzkumů a odhalit potenciální kandidáty prostřednictvím přístupu k systémům HR.

Přechod na AI pomáhá optimalizovat náklady tím, že urychluje manuální procesy a zjednodušuje přístup k relevantním datům HR. Pomáhá také zaměstnancům k úspěchu tím, že pracovníkům HR umožňuje přijímat relevantnější opatření k zajištění toho, aby zaměstnanci odpovídali očekáváním svých rolí a mohli podávat co nejvyšší výkony.

AI může být přínosem i pro další důležité procesy v oblasti lidských zdrojů, včetně zapojení zaměstnanců, odměňování a benefitů, vzdělávání a rozvoje a řízení talentů.

Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro týmy lidských zdrojů měřit a vylepšovat, jako například:

- Délka zaškolení nových zaměstnanců
- Počet hovorů přijatých agenty
- Doba řešení problému
- Udržení zaměstnanců
- Náklady na nábor zaměstnanců
- Administrativní náklady na zaměstnance
- Míra vyřešení během prvního hovoru
- Demografické údaje o zaměstnancích

[Zjistěte, jak společnost Trace3 využívá Copilota ke zlepšení náborových procesů](#)

➔ Další scénáře v oblasti lidských zdrojů

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

AI v akci: Prodejní oddělení

Prodej v dnešní době není snadný: 79 % prodejců tvrdí, že potřebují poskytovat podporu většímu počtu účtů, a již nyní tráví 70 % svého času administrativními úkoly, jako je průzkum, plánování, vytváření návrhů, zadávání dat a interní schůzky.⁵ Použití AI v prodejních procesech představuje skvělou příležitost, jak se zbavit části této zátěže a nechat týmy soustředit se na to, co umí nejlépe.

Podívejme se, jak může AI podpořit generování zájemců:

Před AI

Manuální procesy vedou k širokým, nezacíleným strategiím, které mají za následek nízkou míru konverze a vysoké náklady na každého zájemce.

S AI

Obchodní zástupci mohou požádat AI o identifikaci vzorců v zákaznických datech, což umožní hodnocení zájemců a další metriky, které pomohou objevit větší počet vysoce kvalitních zájemců.

Přechod na AI může zvýšit příjmy vyladěním prodejních procesů. Pomáhá také zaměstnancům k úspěchu, protože zefektivňuje pracovní postupy a zvyšuje efektivitu.

AI může být přínosem i pro další důležité prodejní procesy, včetně zapojení zákazníků (oslovování a prezentace), vyjednávání a uzavírání obchodů nebo poprodejních kroků a následného prodeje.

Tento případ použití ovlivňuje řadu KPI. Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro prodejní týmy měřit a vylepšovat, jako například:

- Využité příležitosti
- Velikost obchodu
- Míra získání zakázek / míra uzavření obchodu
- Udržení zákazníka
- Průměrná velikost slevy
- Míra následného/křížového prodeje
- Náklady na zájemce
- Délka prodejního cyklu
- Míra odpovědi

Zjistěte, jak společnost Lumen podporuje prodejce pomocí Copilota

➔ **Objevte další scénáře v oblasti prodeje**

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

AI v akci: Marketingové oddělení

Jak se dnes mohou marketingové týmy vypořádat s úkolem poskytovat personalizované zážitky ve velkém měřítku a zároveň pružně reagovat na měnící se spotřebitelské trendy? Nástroje s AI umožňují týmům analyzovat obrovské množství zákaznických dat v reálném čase, identifikovat vzorce a přizpůsobovat kampaně, které mají ohlas u jednotlivých cílových skupin. Díky automatické optimalizaci výdajů na reklamu na základě dat o výkonnosti v reálném čase mohou marketéři efektivněji rozdělovat zdroje a dosáhnout vyšší míry zapojení i konverzí bez nutnosti manuálních úprav.

Podívejme se, jak může AI podpořit realizaci kampaní:

Před AI

Manuální koordinace a sledování vede k neefektivnímu přidělování zdrojů, vyšším provozním nákladům a nedostatečné pružnosti při přizpůsobování se reakcím trhu.

S AI

AI pomáhá uživatelům analyzovat výkonnost kampaní a umožňuje marketérům rychle identifikovat i začlenit nejúčinnější marketingové taktiky. To zajišťuje strategičtější a efektivnější využití marketingových zdrojů.

V tomto případě může přechod na AI zvýšit příjmy díky zvýšení efektivity marketingu, optimalizovat náklady přidělením marketingových výdajů kanálům, které vykazují výsledky založené na datech, a pomoci zaměstnancům k úspěchu zefektivněním jejich pracovních postupů, aby mohli dosáhnout lepších výsledků.

To je jen jedna z možností využití AI v marketingu. AI může být přínosem i pro další důležité marketingové procesy, včetně generování poptávky, získávání přehledů o zákaznících a zákaznických strategiích či tvorby obsahu.

Tento případ použití ovlivňuje řadu KPI. Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro marketingové týmy měřit a vylepšovat, jako například:

- Vygenerovaní zájemci
- Agenturní výdaje
- Udržení zákazníka
- Udržení zaměstnanců
- Náklady na zájemce
- Hodnota značky
- Míra konverze zájemce
- Tržby na vygenerovaného zájemce

[Zjistěte, jak společnost Finastra používá Copilota ke zkrácení času potřebného k vytvoření marketingového obsahu](#)

➔ **Objevte další scénáře v oblasti marketingu**

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

AI v akci: Právní oddělení

Právní oddělení se musí orientovat ve stále dynamičtějším a složitějším právním, regulačním a předpisovém prostředí. Nástroje s AI mohou výrazně zkrátit čas strávený řízením dodržování předpisů, přezkoumáváním smluv či zmírňováním rizik – a to ve velkém měřítku – rychlou analýzou velkých objemů právních dokumentů, identifikací potenciálních rizik nebo nesrovnalostí a označením problémů ke kontrole.

Tyto nástroje také pomáhají zajistit, že organizace zůstane v souladu s místními i mezinárodními zákony, a to díky rychlému porovnání smluv s předdefinovanými šablonami nebo regulačními rámci. Tato funkce snižuje pravděpodobnost právních sporů. Namísto manuální kontroly smluv se mohou právní týmy soustředit na jednání s vysokou prioritou, zatímco AI se stará o standardní ustanovení a zajišťuje efektivitu i právní nezávadnost operací.

Zde je další způsob, jak může AI zajistit dopad na firmu, tentokrát podporou smluvních procesů:

Před AI

Správa smluv připomíná papírovou džungli, kde mohou být důležité údaje pohřbeny pod stohy papírů, takže proces je pomalý, náchylný k chybám a neefektivní.

S AI

AI dokáže urychlit kontrolu smluv a porovnávat klíčová slova či výroky týkající se smluvních sporů nalezených v právních systémech záznamů. To umožňuje rychlou analýzu a snížení času stráveného manuálními kontrolami i jednáními.

Přechod na AI umožňuje právním týmům přesunout čas na úkoly s vyšší hodnotou, čímž se zvyšuje efektivita nákladů díky urychlení klíčových analýz. Zaměstnancům pomáhá k úspěchu tím, že je zbavuje odpovědnosti za rutinní úkoly.

To je jen jedna z mnoha změn, které může AI přinést do kritických právních procesů, včetně soudních sporů a poradenských služeb.

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

Tento případ použití ovlivňuje řadu KPI. Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro právní týmy měřit a vylepšovat, jako například:

- Výdaje na externí poradce
- Náklady na interní kontrolu
- Míra dodržování předpisů
- Míra chyb zakázek
- Počet sporů
- Míra výher sporů

[Zjistěte, jak společnost Clifford Chance zvyšuje efektivitu práce pomocí Microsoft 365 Copilota](#)

➔ [Objevte další scénáře v oblasti práva](#)

AI v akci: Služby zákazníkům

Týmům služeb zákazníkům mohou nástroje s AI výrazně zlepšit dobu odpovědi a zvýšit kvalitu služeb. Díky analýze příchozích dotazů a automatickému navrhování relevantních řešení pomáhají tyto nástroje agentům řešit problémy rychleji a uvolňují jim ruce, aby se mohli věnovat složitějším případům, které vyžadují empatii a kritické myšlení.

Kromě toho může AI stanovit prioritu lístků na základě naléhavosti, historie zákazníků nebo dopadu, čímž zajistí, že nejkritičtější problémy budou vyřízeny jako první. To nejen zvyšuje spokojenost zákazníků, ale také umožňuje týmům rozšiřovat své operace bez ztráty kvality, a to dokonce i v období vysoké poptávky.

Zde se dozvíte, jaký může mít AI obchodní dopad díky podpoře procesů řešení problémů:

Před AI

Nekonzistentní řešení mohou vést k velkému množství nevyřešených problémů zákazníků, což může mít vliv na jejich loajalitu a opakované žádosti o služby.

S AI

AI může agentům poskytnout podrobné postupy řešení na základě historie zákazníků, diagnostikovaných problémů a procesů i historických dat o řešení problémů. Agenti tak mohou vyřešit problém a lépe reagovat na potřeby zákazníka.

Tento přechod na AI zvyšuje příjmy budováním loajality zákazníků a jejich celoživotní hodnoty, umožňuje nákladovou efektivitu díky rychlejšímu a intuitivnějšímu reagování na potřeby zákazníků a pomáhá zaměstnancům k úspěchu, protože jim poskytuje informace, které potřebují k tomu, aby ve své práci vynikali.

To je jen jeden z aspektů mnohem širšího dopadu AI. Může být přínosem i pro další důležité procesy služeb zákazníkům, včetně diagnostiky problémů a přidělování podpory.

Tento případ použití ovlivňuje řadu KPI. Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro týmy služeb zákazníkům měřit a vylepšovat, jako například:

- Míra vyřešení během prvního hovoru
- Počet hovorů přijatých agenty
- Doba řešení problému
- Udržení zákazníka
- Objem případů
- Čas první reakce
- Průměrná doba hovoru
- Zákaznické prostředí (CSAT)

[Zjistěte, jak společnost Holland America využívá Microsoft Copilot Studio ke zlepšení své zákaznické podpory](#)

➔ **Objevte další scénáře v oblasti služeb zákazníkům**

AI v akci: IT oddělení

Týmy IT jsou pod stále větším tlakem, aby reagovaly na rostoucí složitost a rozsah systémů. Pomoci může vylepšení pracovních postupů IT s využitím řešení AI. Nástroje s AI odhalují a řeší anomálie dříve, než přerostou v závažné problémy, a uvolňují tak cenný čas pro inovace. Poznatky s podporou AI pomáhají týmům IT nejen rychleji řešit problémy, ale také průběžně optimalizovat infrastrukturu pro budoucí potřeby – od proaktivní údržby až po ladění výkonu v reálném čase.

Podívejme se, jak může AI podpořit procesy správy a akvizice softwaru:

Před AI

Časté manuální aktualizace a opravy mohou vést ke zpoždění a nekonzistenci, což má za následek zranitelnost softwaru a prostoje.

S AI

Vedoucí pracovníci IT mohou rychle a přesně porovnat dostupná řešení na trhu, agregovat více témat rozhovorů, vytvořit komplexní přehled o všech zásadních obchodních požadavcích na nové řešení a okamžitě vytvořit nabídku řešení.

Přechod na AI zvyšuje příjmy tím, že koncoví uživatelé mají k dispozici nejinnovativnější a nejrelevantnější digitální nástroje k dosažení obchodních cílů. Pomáhá zaměstnancům k úspěchu tím, že jim umožňuje dosahovat vyšších výkonů a výsledků v rámci jejich rolí.

To je jen zlomek toho, co může AI přinést týmům IT. Může být přínosem i pro další kritické IT operace, včetně správy zařízení, správy změn, přijetí uživatelů a síťového provozu.

Existuje mnoho dalších KPI, které mohou řešení s AI pro týmy IT měřit a vylepšovat, jako například:

- Provozní náklady IT
- Doba řešení problému/lístku IT
- Náklady na outsourcing IT
- Přijetí a využití produktu
- Prostoje aplikací
- Spolehlivost sítě a infrastruktury
- Snížení rizika stínového IT
- Čistá spokojenost uživatelů (NSAT)

[Zjistěte, jak společnost NTT DATA využívá Microsoft Copilot Studio ke zvýšení automatizace IT služeb](#)

➔ **Objevte další scénáře v oblasti IT**

Playbook AI k optimalizaci firemních procesů

Chcete-li tyto výhody ještě povýšit a vytvářet tato řešení na míru, použijte k vytváření a správě agentů AI Copilot Studio. Zjednodušená verze je součástí M365 Copilota a umožňuje vytváření jednoduchých agentů; autonomní funkce lze využívat v plné verzi. [Zjistěte více](#) o platformě Copilot Studio.

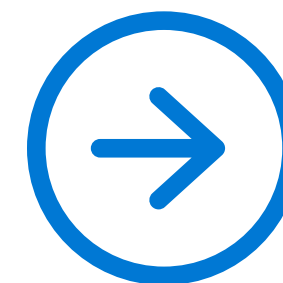


Microsoft 365 Copilot

Microsoft 365 Copilot je váš pracovní asistent s AI, který je navržen tak, aby zlepšil pracovní postupy v rámci klíčových firemních funkcí pomocí špičkové integrace, inovací a zabezpečení. Díky Copilotovi mohou organizace využít plný potenciál AI a zlepšit obchodní hodnotu zvýšením příjmů, optimalizací nákladů i zlepšením zaměstnaneckého prostředí. Spojením Copilota a agentů mohou organizace zefektivnit provoz a urychlit dosahování výsledků. Copilot Studio, nativní platforma agentů AI pro Copilota, umožňuje vytvářet, spravovat a zabezpečovat agenty AI, kteří se učí, jednají a přizpůsobují se obchodním potřebám.

Přechodem na AI zvýšíte nejen produktivitu jednotlivců a týmů, ale otevřete si dveře k obrovské transformaci podnikání a provozní dokonalosti.

Zjistěte, jak používat Copilota v každodenních aplikacích a pracovních postupech vaší organizace, abyste mohli rychleji vykonávat práci s větším dopadem.



**Vydejte se na cestu s řešením
Microsoft 365 Copilot**

Průzkum Index pracovních trendů byl proveden nezávislou výzkumnou firmou mezi 31 000 zaměstnanci na plný úvazek nebo samostatně výdělečně činnými znalostními pracovníky na 31 trzích v období od 6. února 2025 do 24. března 2025. Znalostními pracovníky se v této souvislosti rozumí ti, kteří obvykle pracují u stolu (doma nebo v kanceláři).

© 2025 Microsoft Corporation. Všechna práva vyhrazena. Tento dokument je poskytován „tak, jak je“. Informace a názory v něm vyjádřené, včetně webových adres a dalších odkazů na internetové stránky, mohou být bez předchozího upozornění změněny. Nesete veškerá rizika vyplývající z jeho používání. Tento dokument vám neuděluje žádné právní nároky k duševnímu vlastnictví k žádným produktům společnosti Microsoft. Tento dokument můžete kopírovat a používat pro své interní, referenční účely.

¹„2025: Rok vzniku průkopnických firem“, výroční zpráva Indexu pracovních trendů 2025, str. 1. Microsoft, Inc. <https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born>

²„Strategický skok společnosti Lumen: Jak Copilot proměnil produktivitu a zapojení zaměstnanců,“ Microsoft Inc., 21. května 2024

³„Prudký nárůst produktivity ve společnosti GHD: Jak AI mění proces RFP ve stavebnictví a strojírenství,“ Microsoft, Inc., 12. března 2024

⁴„Teladoc Health: Transformace operací telemedicíny pomocí Copilota,“ Microsoft, Inc., 23. srpna 2024

⁵„Používání Copilota při prodeji,“ Microsoft, Inc., 2024