

Jak rozmawiać z klientem o wykorzystaniu AI w Twojej pracy czy Twoim biurze rachunkowym?

„Czy moje dane są bezpieczne?”

Cel: Uspokojenie klienta i wykazanie przewagi profesjonalnego biura nad „domowymi” rozwiązaniami.

Co powiedzieć:

„To bardzo ważne pytanie i cieszę się, że Pan/Pani o to pyta. W naszym biurze bezpieczeństwo danych jest priorytetem wyższym niż sama automatyzacja. Stosujemy trójstopniowy system ochrony:

1. **Środowisko zamknięte (Enterprise):** Nie korzystamy z ogólnodostępnych, darmowych wersji AI. Nasze narzędzia działają w zabezpieczonej infrastrukturze biznesowej, co oznacza, że Pana/Pani dane nie są wykorzystywane do douczania modelu AI ani nie wyciekają do sieci publicznej.
2. **Anonimizacja:** Zanim jakkolwiek analiza trafi do przetworzenia przez algorytmy, usuwamy z niej dane wrażliwe, takie jak numery PESEL czy konkretne nazwy kontrahentów. AI analizuje liczby i trendy, a nie tożsamość.
3. **Certyfikacja i RODO:** Wszystkie procesy są zgodne z naszymi procedurami bezpieczeństwa informacji i aktualnymi wymogami RODO. To bezpieczniejsze niż przesyłanie dokumentów tradycyjnym mailem”.

Kluczowe argumenty:

- **„Prywatność przez design”:** Nasze systemy mają domyślnie wyłączoną opcję uczenia się na danych klienta.
- **Zasada ograniczonego zaufania:** AI przygotowuje tylko wstępny projekt – ostateczna weryfikacja zawsze odbywa się na naszych wewnętrznych, odizolowanych serwerach.
- **Zgodność jurysdykcyjna:** Korzystamy z dostawców, którzy przechowują dane na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

„Skoro macie AI, to pewnie obniżycie mi abonament?”

Cel: Przekierowanie uwagi z „czasu pracy” na „wartość i odpowiedzialność”.

Co powiedzieć:

„Rozumiem to pytanie, jednak wdrożenie AI w profesjonalnej księgowości to nie oszczędność na pracy, ale inwestycja w jakość i bezpieczeństwo Pana/Pani biznesu. Zamiast obniżać cenę, podnosimy wartość naszych usług w trzech obszarach:

1. **Odpowiedzialność i weryfikacja:** AI bywa genialne, ale potrafi się mylić. My bierzemy na siebie pełną odpowiedzialność prawną i finansową za to, co wygeneruje system. Klient płaci nam za to, że to my sprawdzamy AI, a nie za to, że AI pracuje za nas.
2. **Przejście z 'księgowego-archiwisty' na 'księgowego-doradcę':** Dzięki temu, że algorytmy szybciej księgują faktury, my mamy więcej czasu na analizę Pana/Pani podatków, optymalizację kosztów i szybkie reagowanie na zmiany w przepisach.
3. **Koszty technologii:** Profesjonalne, bezpieczne systemy AI z certyfikatami bezpieczeństwa są bardzo kosztowne. To inwestycja biura, która gwarantuje Panu/Pani bezbłądność i szybkość raportowania, jakiej nie dałoby się osiągnąć metodami ręcznymi”.

Kluczowe argumenty:

- **„Kalkulator nie obniżył cen księgowości”:** Kiedyś księgowi liczyli wszystko na liczydłach, potem w Excelu. Technologia sprawiła, że praca jest dokładniejsza, ale ryzyko i odpowiedzialność księgowego wzrosły – tak samo jest z AI.
- **Szybkość dostępu do informacji:** „Dzięki AI otrzyma Pan/Pani raport o wynikach firmy nie 20-go, ale 5-go dnia miesiąca. Ta wiedza w dzisiejszym biznesie jest warta znacznie więcej niż różnica w abonamencie”.
- **Prewencja błędów:** AI działa jak super-audytorka, który wyłapuje błędy 24/7. To chroni Pana/Panią przed dotkliwymi karami z Urzędu Skarbowego.

Jak prowadzić te rozmowy?

1. **Bądź dumny/a z technologii:** Nie ukrywaj, że korzystasz z AI. Przedstawiaj to jako atut – Twoje biuro jest nowocześniejsze i bezpieczniejsze niż „tradycyjna” konkurencja.
2. **Mów o „wspomaganiu”, nie o „zastępowaniu”:** Zawsze używaj sformułowań typu: „systemy wspomagające naszą pracę”, „zaawansowane algorytmy weryfikacyjne”. Nigdy nie mów: „AI robi to za mnie”.
3. **Podkreślaj ryzyko:** Uświadamiaj klienta, że korzystanie z darmowego AI na własną rękę jest ryzykowne (wycieki danych, halucynacje prawne). Twoje biuro oferuje **bezpieczny filtr** między technologią a biznesem klienta.
4. **Skup się na korzyściach klienta:** Zamiast mówić „ja oszczędzam czas”, mów „Pani/Pan zyskuje precyzję i szybszą informację o stanie firmy”.