Expert Consilium

POSLOVNI AI / PRAKTIČNA PRIMENA

Kako AI pomaže poslovanju

Od svakodnevne produktivnosti do strukturisane provere važnih odluka

Goran Granić

Više pogleda. Jedna jasna odluka.

Izdanje 3.4 | 31. oktobar 2026.

Praktični zadaci. Provera pretpostavki. Razrađene odluke.

01 / EXPERT CONSILIUM

Počnite od posla, ne od alata

Ovaj vodič je za vlasnike i rukovodioce koji žele da veštačku inteligenciju koriste praktično: za komunikaciju, pripremu materijala, sređivanje informacija i preispitivanje poslovnih odluka. Ne treba vam desetak pretplata. Potreban vam je dobro definisan zadatak, podaci koje smete da koristite i način da proverite rezultat.

Pod AI ovde uglavnom podrazumevamo generativne asistente za tekst i dokumente, a u nekim sistemima i pretragu ili druge alate. Mogućnosti i pravila rukovanja podacima zavise od proizvoda i podešavanja. Dokumentacija za ChatGPT Deep Research, na primer, opisuje istraživanje koje objedinjuje izvore u dokumentovan izveštaj. [1]

Kako da koristite ovaj vodič

Dok čitate, izaberite jedan stvaran zadatak. Zapišite cilj i dostupne informacije, razmislite o posledicama greške i primenite odgovarajuću proveru. Za važnu odluku koristite razrađene primere i radni list pri kraju.

Vaš put kroz vodič	Strane
Svakodnevna upotreba i kvalitet ulaza	3-7
Kada jedan odgovor nije dovoljan	8-10
Dva poslovna primera	11-12
Pilot uvođenja i Expert Consilium	13-14
Radni list, izvori i sledeći korak	15-16

Cilj nije više teksta koji je napisao AI. Cilj je korisniji rad i jasnija osnova za odluku.

Primeri i radni listovi su edukativni predlozi, ne stvarni rezultati klijenata. Ovaj vodič ne zamenjuje pravni, poreski, računovodstveni, investicioni, medicinski ili drugi regulisani stručni savet.

02 / EXPERT CONSILIUM

Tri nivoa poslovne upotrebe

„Kako da uvedemo AI?“ je preširoko polazište. Umesto toga pitajte: koji se zadatak ponavlja, ko koristi rezultat i kako prepoznajemo tačan rezultat? Razdvojite pisanje nacrta, rad sa informacijama i podršku odlučivanju. Ovo je praktična podela koju koristi ovaj vodič, ne univerzalna klasifikacija.

1. Produktivnost: upotrebljiv nacrt

Primeri su mejl kupcu, sažetak beleški, kostur prezentacije ili nacrt interne procedure. Ograničite zadatak i neka odgovorna osoba u vašoj firmi proveri rezultat pre upotrebe. Prva korist koju treba testirati je kraće ukupno vreme rada, uključujući ispravke.

2. Informacije: sredite ono što imate

Možete uporediti uslove ponuda, izdvojiti pitanja iz zahteva klijenta ili tražiti nedoslednosti između dva dokumenta. Za svaku važnu tvrdnju tražite mesto u izvoru. Ako informacija nije dostavljena, rezultat to treba da kaže, a ne da prazninu popuni uverljivim brojem.

3. Odluka: ispitajte uslove pre obaveze

Izbor dobavljača, prihvatanje velikog kupca ili promena cena traže više od dobro napisanog argumenta. Potrebni su cilj, ograničenja, opcije u relevantnom obimu i pitanja koja bi mogla da promene izbor. AI može biti deo procesa; zahtevi za podacima i odgovornost ostaju.

Izaberite najjednostavniji tok rada koji prolazi vaše provere kvaliteta. Složenost dodajte tek kada opravda vreme i trošak. [2]

Vežba: zapišite po jedan zadatak iz svake grupe. Za prvi pilot izaberite onaj čiji rezultat lako proveravate i čiju pogrešnu upotrebu možete da zaustavite.

03 / EXPERT CONSILIUM

Komunikacija i prodaja: prvo priprema

Koristite AI da pripremite razgovor, ne da izmislite nova obećanja kupcu. Koristan zadatak pretvara odobrene informacije u jasniji mejl ili pitanja. Loše ograničen zadatak dozvoljava alatu da izmisli prednosti, dokaze, popuste ili rokove kako bi zvučao ubedljivije.

Predloženi tok rada

Dostavite odobrenu ponudu, ciljnu publiku, svrhu i činjenice koje se ne smeju menjati. Tražite nacrt i poseban spisak informacija koje nedostaju. Proverite iznose, imena, datume, tvrdnje o proizvodu i ton. Slanje poruke ostaje zasebna, odobrena radnja.

Predloženi upit

Na osnovu priložene odobrene ponude napiši mejl kupcu od najviše 180 reči. Cilj je dogovor sledećeg razgovora. Ne menjaj cene, rokove ni uslove. Ne izmišljaj reference ni rezultate. Nejasnoće navedi kao pitanja za mene. Ne šalji poruku.

Pripremite pregovore bez pretvaranja da znate

Tražite tri moguća prigovora i pitanja koja bi proverila stvarne razloge kupca. Ti prigovori su hipoteze, ne dokaz o tome šta kupac misli. Proverite ih u razgovoru umesto da pregovarate protiv pretpostavljenog stava.

Kako da znate da li pomaže

Uporedite slične zadatke pre i tokom pilota: ukupne minute pripreme i provere, ispravljene tvrdnje i prihvatanje od strane odgovorne osobe. Ne izjednačavajte lepše pisanje sa većom prodajom; to traži zaseban test.

Dobar nacrt ubrzava pripremu samo ako provera i doterivanje ne potroše tu korist. Izmerite to u sopstvenom toku rada.

04 / EXPERT CONSILIUM

Operativa i podrška: ograničite zadatak

Rutinski zahtev i osetljiv izuzetak ne treba da idu istim putem. U početnom eksperimentu AI može da predloži kategoriju, pronađe odlomak u odobrenoj bazi znanja i napiše nacrt odgovora. Član vašeg tima proverava rezultat pre spoljne upotrebe. Ovo je predlog internog pilota za korisničku podršku, ne opis automatizovane Expert Consilium usluge.

Vrsta zahteva	Predloženo postupanje
Opšte pitanje sa odobrenim odgovorom	Nacrt povezan sa izvorom; proveriti da li je izvor aktuelan.
Nedostaju podaci ili se izvori razlikuju	Navesti šta je nepoznato; tražiti pojašnjenje ili proslediti osobi.
Povraćaj novca, spor ili izuzetak od pravila	Bez samostalnog obećanja ili izvršenja; odluka ovlašćene osobe.

Nacrt nije dozvola za radnju

Razdvojite čitanje podataka, pisanje nacrta i izvršenje. Izmena porudžbine ili povraćaj novca traže proverena ovlašćenja i poslovna pravila. Samouveren ton ne zamenjuje ovlašćenje.

Predloženi upit za vašu internu podršku

Razvrstaj ovaj anonimizovani zahtev prema dostavljenim kategorijama. Koristi samo odobrenu bazu znanja. Navedi odlomak koji podržava nacrt. Ako nijedan odgovor nije podržan, napiši „proslediti odgovornoj osobi u našem timu“ i navedi koja informacija nedostaje.

Pratite netačne odgovore, dorade i nepotrebna ili propuštena prosleđivanja. Brzina prvog odgovora nije dovoljna mera uspeha. Ne nagrađujte sistem što izbegava prosleđivanje kada je ono potrebno.

Počnite od predloga i provera. Autonomiju uvodite samo za zadatke sa jasnim ovlašćenjima, granicama i testiranim rezultatima.

Ponude i dokumenti: čuvajte trag izvora

Poređenje je korisno samo ako čuva smisao originalnih uslova. „Isporuka za 30 dana“ nije isto što i „30 dana od potvrde i avansne uplate“. Uz svaku izdvojenu stavku tražite izvor i uslov koji se na nju odnosi.

Oznaka	Značenje	Primer
Podatak	Navedeno u dostavljenom izvoru.	Ponuda A, tačka 3: 50% avansno.
Pretpostavka	Korišćeno, ali nije potvrđeno.	Očekivana prodaja ostaje ista.
Zaključak	Izveden iz podataka i pretpostavki.	Veći avans može povećati potrebu za obrtnim kapitalom.

Predloženi upit

Uporedi ponude po ceni, minimalnoj količini, plaćanju, isporuci i uslovima izmene. Za svaku stavku navedi dokument i tačku. Ako uslov nije naveden, napiši „nije dostavljeno“. Ne rangiraj pre nego što navedeš šta nedostaje.

Ručno proverite redove presudne za odluku

Otvorite original i proverite cenu, jedinice, valutu, datume i izuzetke. Prikažite računicu vidljivom formulom ili tabelom poznatih ulaza. Tvrdnja sa izvorom i tačan zbir ne čine automatski poslovni zaključak ispravnim: proverite i pretpostavke.

I AI alati opšte namene mogu da daju dokumentovane izveštaje. Organizovana usluga zato treba da pokaže vrednost kroz definisanje zadatka i proveru stvarnog rezultata, a ne tvrdnjom da drugi alati ne mogu da navode izvore. [1]

Pre deljenja podataka: pet granica

Najpre utvrdite da li informacija sme da uđe u izabrani sistem. Zadatak se često može pripremiti i sa manje podataka. Ovo su praktične preporuke, ne garancija privatnosti za bilo koji konkretan proizvod.

1. Ovlašćenje

Koristite samo dokumente koje ste ovlašćeni da obrađujete na ovaj način. Interni pristup sam po sebi nije dozvola da ih prosledite spoljnom servisu.

2. Manje podataka

Za probu uklonite imena, identifikatore, kontakt podatke i nepotrebne činjenice. Proverite i priloge, komentare i nazive fajlova.

3. Stvarna pravila servisa

Za konkretan proizvod i nalog proverite obradu, pristup, čuvanje i korišćenje sadržaja za obuku. Ne zaključujte to samo na osnovu imena modela.

4. Nacrt i izvršenje

Ne dajte dozvolu za slanje poruka, izmenu podataka ili plaćanja kada je zadatak samo priprema materijala. Provera teksta i odobrenje radnje su odvojeni koraci.

5. Poverljivost ne dokazuje tačnost

Zaštita podataka ne dokazuje kvalitet analize. Ni dobar odgovor ne dokazuje odgovarajuće rukovanje podacima. Proverite oba posebno.

Profil za generativni AI koji je objavio NIST obuhvata rizike uverljivo iznetih netačnih tvrdnji (konfabulacije), privatnosti i interakcije čoveka i sistema. Rukovanje podacima i kvalitet rezultata traže odvojene provere. [3]

Kada jedan odgovor nije dovoljan

Prvi AI odgovor može biti koristan početak. Za važnu odluku nije dovoljno da zvuči razumno: utvrdite na čemu počiva, šta mu nedostaje i šta bi ga promenilo. Dužina i samouveren ton nisu mera pouzdanosti.

Jedan odgovor nije isto što i jedan model

Jedan alat može da podrži rad u više koraka, sa izvorima, pitanjima i doradama. [1] Zato nije utemeljeno tvrditi da jedan model nikada ne može da preispita argumente. Važno je da li tok rada zaista proverava bitna pitanja, a ne koliko je imena modela navedeno.

Kada pojačati proveru

Pojačajte proveru kada odluka uključuje dugoročnu obavezu, veliki pritisak na kapacitet ili nešto što je teško poništiti, kada se argumenti sukobljavaju (bolja marža može doći uz manju fleksibilnost) ili kada bi činjenica koja nedostaje mogla da promeni izbor.

Predloženi upit za preispitivanje

> Navedi najjači argument protiv predloga. Izdvoj tri pretpostavke na kojima počiva zaključak. Za svaku navedi koji bi je podatak doveo u pitanje i kako bismo ga pribavili. Ne izmišljaj verovatnoće i ne podržavaj plan samo zato što sam ga ja predložio.

Upit pomaže da se provera organizuje; ne proverava istinitost. Nepoznatu potražnju treba istražiti, a neizvesnu tehničku pouzdanost testirati. Za regulisana stručna pitanja uključite kvalifikovanog savetnika.

Dublja provera nije „još više odgovora“. To je veća disciplina u odnosu na dokaze, neizvesnost i samu odluku.

Više perspektiva, jedan standard dokaza

Različite uloge mogu da usmere pažnju na različita pitanja: novčani tok, kapacitet ili uslove pregovora. To je korisno samo kada razlike donose relevantan uvid, a ne ponavljaju isti tekst.

Predloženi strukturisan tok rada

Počnite od jednog zajedničkog opisa odluke i odobrenih izvora. Perspektive najpre pripremaju odvojene nalaze. Uporedite pretpostavke, neslaganja i podatke koji nedostaju. Sinteza treba da sačuva važan manjinski prigovor, ne samo tačke oko kojih postoji slaganje.

Odvojeni početni odgovori ne dokazuju statističku nezavisnost: svi se mogu oslanjati na iste nepotpune informacije. Pet odgovora zasnovanih na jednoj neproverenoj pretpostavci ne pretvara tu pretpostavku u činjenicu.

Šta proceniti

U sopstvenoj proceni proverite važne propuste, potkrepljenost tvrdnji, računicu i izvodljivost sledećeg koraka. Zabeležite vreme, trošak i potrebne ispravke. Anonimno rangiranje može biti deo provere, ali ne dokazuje nepristrasnost niti stručnu ispravnost.

Pošteno poređenje

Koristite isti slučaj, iste ulaze i iste zahteve za rezultat. Procenjujte korisnost, ne dužinu. Ako skuplji nivo dobije bolje podatke ili dodatna pitanja, razlika se ne može pripisati samo broju perspektiva.

Anthropic opisuje paralelni rad i petlje evaluacije i preporučuje dodatnu složenost kada se poboljšanje može pokazati. To ne potvrđuje nijednu konkretnu EC konfiguraciju. [2]

09 / EXPERT CONSILIUM

Šta sadrži koristan izveštaj za odluku

Izveštaj nije vredniji zato što ima više strana. Koristan je kada jasno pokazuje osnovu preporuke, ograničenja i sledeću radnju. Ova struktura je šablon za procenu kvaliteta, ne obećanje da svaki nivo usluge sadrži svaku stavku.

Deo	Pitanje
Odluka i cilj	O čemu odlučujemo i šta želimo da postignemo?
Podaci i pretpostavke	Šta je dostavljeno, šta pretpostavljeno, a šta ostaje nepoznato?
Opcije u okviru obima	Koje su alternative, uključujući odlaganje ili uslovno prihvatanje?
Rizici i kompromisi	Šta bi moglo da promeni izbor?
Obrazložen pravac	Koji korak ima smisla i pod kojim uslovima?
Plan provere	Ko pribavlja koji podatak, do kada i kako se odluka ponovo razmatra?

Obrazloženje, ne neograničena sigurnost

Slab zaključak: „B je najbolji jer je najjeftiniji.“ Jači: „B je jeftiniji po jedinici. Konačan izbor zavisi od minimalne količine i stvarne prodaje; bez tih ulaza ne preporučujemo bezuslovno prihvatanje.“

Uslovna preporuka vezuje odluku za ono što mora biti tačno. Izveštaj treba da kaže i kada dodatna analiza ne može da zameni podatke ili stručnu proveru.

Test za čitaoca: mogu li da navedem jednu sledeću proveru i objasnim zašto bi mogla da promeni moj izbor?

Primer 1: jeftinija jedinica, veća obaveza

EDUKATIVNI SCENARIO ZASNOVAN NA TIPIČNOJ SITUACIJI. Firma kupuje prema potrebi po 100 EUR za jedinicu. Novi dobavljač nudi 90 EUR, uz godišnji minimum 1.200 jedinica. Posmatramo jednu godinu i isti kvalitet, bez poreza, finansiranja, skladištenja i razlike u rokovima plaćanja. Ovo nije savet o stvarnom ugovoru.

Potreba	Postojeća nabavka	Nova nabavka	Višak jedinica
800	80.000 EUR	108.000 EUR	400
1.000	100.000 EUR	108.000 EUR	200
1.200	120.000 EUR	108.000 EUR	0

Pri potrebi od 1.000 jedinica nova ponuda traži 8.000 EUR veću nabavku te godine, uprkos 10% nižoj jediničnoj ceni. Ostaje 200 jedinica viška zalihe. Dodatni izdatak nije automatski konačan gubitak: zaliha može zadržati buduću vrednost, ali to treba proceniti.

Za potrebu D do 1.200 jedinica: postojeći izdatak = 100 × D; novi izdatak = 90 × 1.200 = 108.000 EUR. Jednaki su pri D = 1.080. To je prag izdatka za nabavku u ovom pojednostavljenom primeru, ne ukupan prag isplativosti.

Šta menja odluku

Proverite pouzdanost potražnje, rok trajanja proizvoda, upotrebljivost viška zalihe, uslove plaćanja i stvarnu minimalnu obavezu. Razmotrite fazni minimum, probni period ili uslovnu ekskluzivnost. Pravnu primenljivost i formulacije ugovora treba da proveri odgovarajući stručnjak.

Nalaz nije „odbijte popust“. Nalaz je: uporedite celu obavezu, ne samo cenu jedne jedinice.

Primer 2: veliki kupac menja posao

EDUKATIVNI SCENARIO ZASNOVAN NA TIPIČNOJ SITUACIJI. Novi kupac traži veći obim, popust, duži rok plaćanja i posvećenu podršku. Vlasnik vidi priliku za rast. Operativa je blizu planiranog kapaciteta. Nedostaju provereni dodatni troškovi i pretpostavke o naplati.

Šta površan odgovor može da propusti

Veći prihod sam po sebi ne pokazuje da li je posao privlačan. Ako zahtevi menjaju podršku, zalihe ili opterećenje, primena postojeće marže na novi prihod može biti neodgovarajuća. Ovo je pitanje za istraživanje, ne tvrdnja da je veliki kupac nepoželjan.

Ugao	Pitanje
Komercijalni	Koji obim je obaveza, a koji samo prognoza?
Novčani tok	Kada plaćamo nabavku, a kada očekujemo naplatu?
Operativni	Šta se menja za postojeće kupce i tim?
Vezanost	Šta ako kupac smanji obim ili promeni uslove?

Pre konačnog „da“

Pribavite potvrđen obim i zahteve, izračunajte dodatne troškove i proverite kapacitet sa odgovornim ljudima. Zatim razmotrite prihvatanje, izmenjene cene ili uslove, ili ograničen pilot. Ne izmišljajte verovatnoću kašnjenja naplate bez podataka.

Analiza treba da razlikuje priliku koju vredi prihvatiti od uslova koje najpre treba promeniti. Ne treba da pretpostavi da je rast nužno dobar ili loš.

Mali, merljiv pilot uvođenja AI-ja

Ne počinjite od „više korišćenja AI-ja“. Počnite od zadatka koji se ponavlja i prepoznatljivog dobrog rezultata: na primer, nacrta rutinskog B2B odgovora na osnovu odobrenih informacija. Ovo je dizajn eksperimenta, ne garantovan recept.

Pre testiranja

Odredite vlasnika, dozvoljene podatke, standard kvaliteta, proveru i uslov za prekid. Zabeležite vreme i greške u postojećem procesu. Pripremite mali skup uporedivih zadataka bez poverljivih podataka, osim ako su neophodni i odobreni.

Tokom testiranja

Primenite isti standard na uobičajen rad i rad uz AI. Merite ukupno vreme, ne samo generisanje. Beležite netačne tvrdnje, dorade i prihvatanje rezultata. Spoljne radnje traže planirano odobrenje.

Unapred odredite	Radna formulacija
Hipoteza	Nacrti uz AI skraćuju ukupno vreme uz isti standard tačnosti.
Merenje	Minuti pripreme i provere; ozbiljne greške; dorade.
Prag	Vlasnik pre testa bira minimalnu korist i prihvatljiv kvalitet.
Prekid	Neodobrena radnja ili otkrivanje podataka prekida pilot.

Ovo prati logiku hipoteza-test-merenje-prag iz Strategyzerove metode Test Card. Mali pilot usmerava sledeći korak; ne dokazuje da rezultat važi za svaki tim i svaku situaciju. [4]

Ako nema poboljšanja, ne kupujte odmah složeniji sistem. Najpre proverite zadatak, ulaze i trošak provere.

Gde se uklapa Expert Consilium

Expert Consilium je automatizovana usluga za strukturisanu analizu konkretne poslovne odluke. Njen opisani metod obuhvata odvojene početne AI perspektive, anonimno ocenjivanje i rangiranje odgovora i završnu sintezu u izveštaj. Perspektive nisu stvarni stručnjaci koji učestvuju u analizi. [EC]

Nivo	Obim	Namena
Essential	4 AI perspektive	Fokusirano ispitivanje ograničene odluke.
Consilium	8 AI perspektiva	Šira provera povezanih poslovnih pitanja.
Grand Consilium	12 AI perspektiva	Najširi dogovoreni obim za složen slučaj.

Broj perspektiva ne obećava veću tačnost niti nužno znači isti broj različitih modela u pozadini. Ovaj vodič nije cenovnik niti ugovor.

Kada ima smisla samostalan alat

Za nacrt, objašnjenje ili zadatak koji možete da proverite, direktan rad sa AI alatom može biti dovoljan. Ako već imate dobar proces i odgovarajuće ljude, dodatna usluga nije automatski potrebna.

Šta usluga mora da opravda

Vrednost treba da se vidi u relevantnim nalazima, jasnim pretpostavkama i korisnim koracima, uz uštedu vašeg vremena i truda. Moguća cena greške sama po sebi ne dokazuje da je analiza isplativa. Procenite da li se isplati prema konkretnom problemu, primeru izveštaja i dogovorenom obimu.

Ljudski pregled izveštaja nije uključen ni u jedan Expert Consilium nivo. Anonimno ocenjivanje i rangiranje odgovora nije nezavisna provera činjenica niti licencirana stručna ocena. Kada je takva provera potrebna, klijent je obezbeđuje zasebno.

Vaša odluka na jednoj strani

Popunite ovo pre nego što pitate AI, sastanete se sa timom ili naručite analizu. Opis može biti kratak, ali treba da odredi odluku. Označite nepoznanice; ne zamenjujte ih lažnom sigurnošću.

Odluka i rok:

Cilj i ograničenja:

Dostupne činjenice i izvori:

Pretpostavke koje još nisu potvrđene:

Opcije koje razmatram:

Podatak ili uslov koji bi promenio moj izbor:

Sledeća provera: ko, šta i do kada?

Ako ne možete da kažete šta bi promenilo vaš izbor, proverite da li tražite analizu ili samo potvrdu.

Izvori i vaš sledeći korak

Spoljni izvori podržavaju opšte tvrdnje o AI tokovima rada i evaluaciji. Oni ne potvrđuju kvalitet, rezultate ni tržišnu potražnju za Expert Consilium uslugom. Upiti, radni listovi i primeri zasnovani na tipičnim situacijama su uredničkí predlozi ovog vodiča.

[1] OpenAI: Deep research in ChatGPT

[2] Anthropic: Building effective agents

[3] NIST: AI 600-1, Generative Artificial Intelligence Profile (2024)

[4] Strategyzer: Validate Your Ideas with the Test Card (2015)

[EC] Expert Consilium, „Jedan AI odgovor ili više perspektiva“, izdanje 3: perspektive, anonimno ocenjivanje i rangiranje odgovora, izveštaj i granice usluge. Aktuelni obim određuju uslovi potvrđeni pre naručivanja.

Izvori provereni 27. septembra 2026. Mogućnosti proizvoda i uslovi se mogu promeniti; pre primene proverite aktuelnu dokumentaciju.

Jedna odluka, jedan sledeći korak

Izaberite zadatak, popunite radni list i odredite jednu proveru koja bi zaista mogla da promeni sledeći korak. Kraći prateći vodič „Pre nego što kažete DA“ donosi sedam provera za ispitivanje važne poslovne ponude.

Da biste razumeli Expert Consilium i dostupan obim, posetite sajt ili pošaljite kratak upit. U prvom kontaktu ne morate slati poverljive dokumente.

Expert Consilium

expertconsilium.com
office@expertconsilium.com

Informativni materijal, nije regulisani stručni savet niti garancija tačnosti ili poslovnog ishoda. Konačnu odluku donosi odgovorna osoba.