

ZA ILE WARTO?

jak podejść do obliczenia ROI z
wdrożenia AI



Google Cloud



The ROI of AI 2025

How agents are unlocking the next
wave of AI-driven business value.



The GenAI Divide STATE OF AI IN BUSINESS 2025

MIT NANDA

Aditya Challapally
Chris Pease
Ramesh Raskar
Pradyumna Chari
July 2025



88%

of agentic AI early adopters
are now seeing a positive
ROI on gen AI¹

¹ Agentic AI early adopters: n=440; Question text: In what timeframe do you expect gen AI to deliver return on investment (ROI) to the following areas of your business?

unlocking the next
en business value.

The GenAI Divide STATE OF AI IN BUSINESS 2025

2 EXECUTIVE SUMMARY

Despite \$30–40 billion in enterprise investment into GenAI, this report uncovers a surprising result in that 95% of organizations are getting zero return. The outcomes are so starkly divided across both buyers (enterprises, mid-market, SMBs) and builders (startups, vendors,

95% of organizations are getting zero return.

MIT NANDA

Aditya Challapally
Chris Pease
Ramesh Raskar
Pradyumna Chari
July 2025



88%

of agentic AI early adopters
are now seeing a positive
ROI on gen AI¹

¹ Agentic AI early adopters: n=460; Question text: In what timeframe do you expect gen AI to deliver return on investment (ROI) to the following areas of your business?

¹ Agentic AI early adopters: n=460; Question text: In what timeframe do you expect gen AI to deliver return on investment (ROI) to the following areas of your business?

How agents are unlocking the next
wave of AI-driven business value.



The GenAI Divide

STATE OF AI IN BUSINESS 2025

2 EXECUTIVE SUMMARY

Despite \$30–40 billion in enterprise investment into GenAI, the results are mixed. In 2024, 95% of organizations are getting zero return, 7% are getting positive return, and 0% are getting negative return. This is divided across both buyers (enterprises, mid-market, SMB) and sellers (SaaS, services, hardware).

8.2 RESEARCH METHODOLOGY AND LIMITATIONS

Methodology: 52 structured interviews across enterprise stakeholders, systematic analysis of 300+ public AI initiatives and announcements, and surveys with 153 leaders. Success defined as deployment beyond pilot phase with measurable KPIs. ROI impact measured 6 months post-pilot, adjusted for department size. Confidence intervals calculated using bootstrap resampling methods where applicable.

- Six-month observation period may be insufficient to fully assess "successful deployment" for complex enterprise systems, potentially understating success rates for longer-term implementations

Wyniki tego typu raportów
was nie dotyczą!

$$\text{ROI (\%)} = \frac{\text{Zysk netto z inwestycji} - \text{Koszt inwestycji}}{\text{Koszt inwestycji}} \times 100\%$$

No i co z tego?

$$\text{Skumulowany Zysk w } t = (t \times \text{Zysk}_{\text{roczny}}) - (\text{Koszt}_{\text{początkowy}} + t \times \text{Koszt}_{\text{roczny}})$$

$$(1 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 1 \times 20\,000 \text{ PLN}) = -50\,000 \text{ PLN}$$

$$(2 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 2 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 0 \text{ PLN}$$

$$(3 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 3 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 50\,000 \text{ PLN}$$

$$(4 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 4 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 100\,000 \text{ PLN}$$

$$(5 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 5 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 150\,000 \text{ PLN}$$

$$\text{Skumulowany Zysk w } t = (t \times \text{Zysk}_{\text{roczny}}) - \text{Z}_{\text{początkowy}} + t \times \text{Koszt}_{\text{roczny}}$$

Metoda PRO*

*PRO = pi razy oko

$$(1 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 1 \times 20\,000 \text{ PLN}) = -50\,000 \text{ PLN}$$

$$(2 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 2 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 0 \text{ PLN}$$

$$(3 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 3 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 50\,000 \text{ PLN}$$

$$(4 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 4 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 100\,000 \text{ PLN}$$

$$(5 \times 70\,000 \text{ PLN}) - (100\,000 \text{ PLN} + 5 \times 20\,000 \text{ PLN}) = 150\,000 \text{ PLN}$$

1

Jak szacować koszty
projektów AI

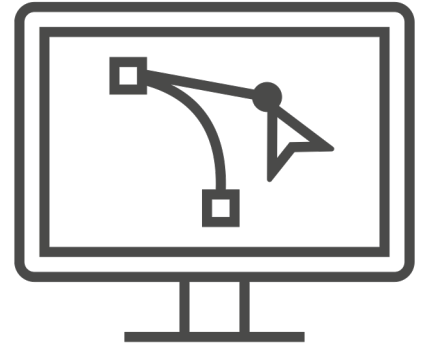
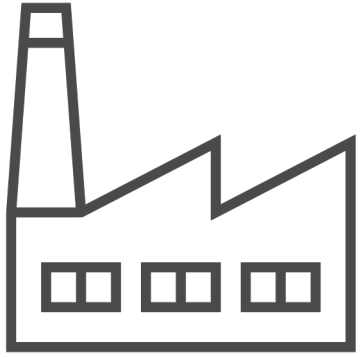
2

Jak liczyć atrybucję korzyści
z wdrożenia projektów AI

3

Jak podchodzić do wdrożeń,
aby „było warto”

Case study



Koszt inwestycji
≠
Koszt zakupu

TCO

(ang. Total Cost of Ownership)

całkowity koszt posiadania; uwzględnia
wszystkie koszty przez cały cykl życia
produktu

Szacujemy całkowity koszt posiadania

Koszt wdrożenia:

$$\begin{array}{r} + \quad 500\,000 \text{ PLN} \\ \hline 500\,000 \text{ PLN} \end{array}$$

Szacujemy całkowity koszt posiadania

Koszt wdrożenia:	+ 500 000 PLN
	500 000 PLN
Koszt infrastruktury:	12 000 PLN
Koszt wsparcia technicznego:	76 800 PLN



Szacujemy całkowity koszt posiadania

Koszt wdrożenia:	+ 500 000 PLN
	500 000 PLN
Koszt infrastruktury:	12 000 PLN
Koszt wsparcia technicznego:	76 800 PLN
Koszt tokenów AI:	10 000 PLN

Szacujemy całkowity koszt posiadania

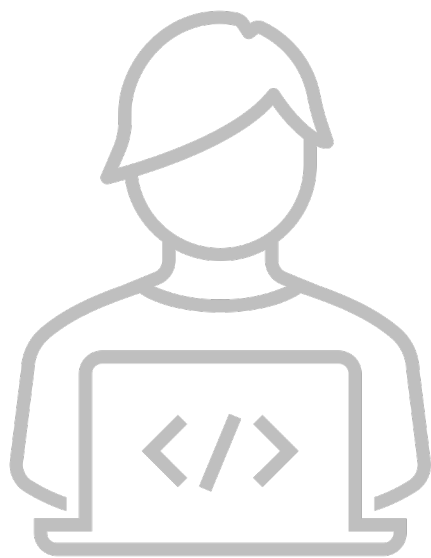
KOSZTY JEDNORAZOWE

Koszt wdrożenia:	+ 500 000 PLN
	500 000 PLN

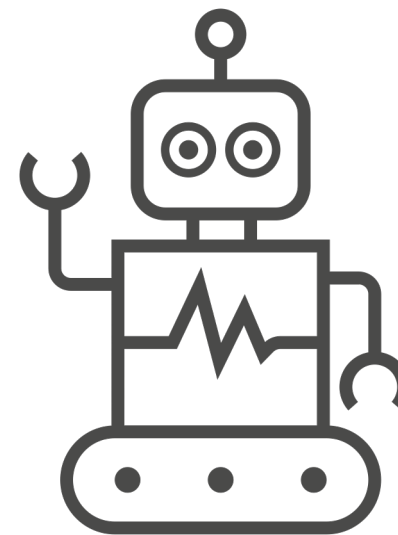
KOSZTY STAŁE

Koszt infrastruktury:	12 000 PLN
Koszt wsparcia technicznego:	76 800 PLN
Koszt tokenów AI:	+ 10 000 PLN
	98 800 PLN

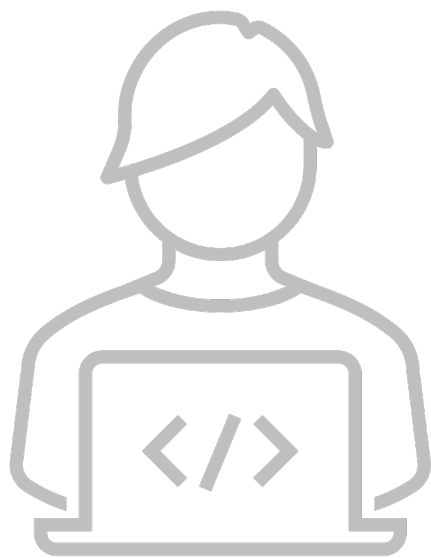
Zysk netto z inwestycji



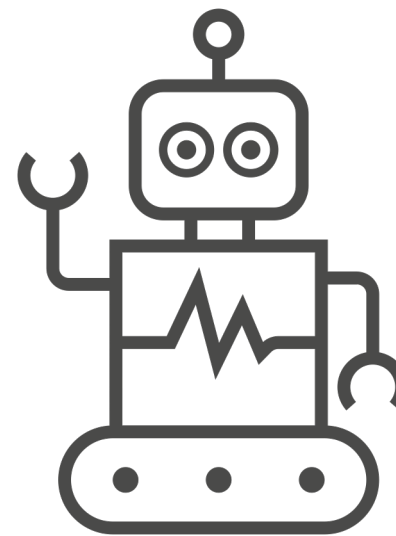
Pensja



Zysk netto



Pensja



Zysk netto

atrybucja korzyści

z wdrożonego projektu AI

odnalezienie każdego elementu wpływu na
wynik finansowy, który bezpośrednio lub
pośrednio wynika z wdrożenia

Liczymy atrybucję korzyści z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:

Przed wdrożeniem	Po wdrożeniu	Oszczędność czasu	Stawka godzinowa	Oszczędność pieniędzy
35 godzin	– 5 godzin	= 30 godzin	x 60 PLN	= 1 800 PLN

80 procesów rocznie x 1 800 PLN = 144 000 PLN

Liczymy atrybucję korzyści z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:

144 000 PLN

Liczymy atrybucję korzyści z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:

144 000 PLN



Metoda 5 WHY



Co z tego **krótszego czasu** trwania procesu?

Skrócenie czasu
trwania procesu



Szybsze
ofertowanie



Oferta jest
benchmarkiem



**Wyższa konwersja
sprzedaży**



Większa
dokładność ofert



Lepsze
dopasowanie ofert



**Wyższa konwersja
sprzedaży**

Co z tego **krótszego czasu** trwania procesu?

Skrócenie czasu
trwania procesu



Szybsze
ofertowanie



Oferta jest
benchmarkiem



Wyższa konwersja
sprzedaży



Większa
dokładność ofert



Lepsze
dopasowanie ofert



Wyższa konwersja
sprzedaży

Wartość projektu: **4,8M PLN**

Marża: **9,5%**

Zysk: **456k PLN**

Liczba procesowanych ofert: **80 rocznie**

Liczba wygranych projektów: **12 rocznie**

Konwersja procesu sprzedaży: **15% +1,5pp**

Liczymy atrybucję korzyści z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:	144 000 PLN
Wzrost skuteczności procesu sprzedaży:	456 000 PLN

Co z tej większej dokładności?

Automatyzacja
procesu



Większa
dokładność



Dokładniejsze
sprawdzenie ofert



**Unikanie kar
umownych**



Liczymy atrybucję korzyści z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:	144 000 PLN
Wzrost skuteczności procesu sprzedaży:	456 000 PLN
Unikanie kar umownych:	100 000 PLN

Co z tej **większej dokładności?**

Automatyzacja
procesu



Większa
dokładność



Dokładniejsze
sprawdzenie ofert



Unikanie kar
umownych



Lepsze szacowanie
projektów



**Brak błędów w
wycenach**

Liczymy **atrybucję korzyści** z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:	144 000 PLN
Wzrost skuteczności procesu sprzedaży:	456 000 PLN
Unikanie kar umownych:	100 000 PLN
Brak niedoszacowanych projektów:	547 200 PLN

Co z tej **większej dokładności?**

Automatyzacja
procesu



Większa
dokładność



Dokładniejsze
sprawdzenie ofert



Unikanie kar
umownych



Lepsze szacowanie
projektów



Brak błędów w
wycenach



Wydajniejsza pętla
z dostawcami

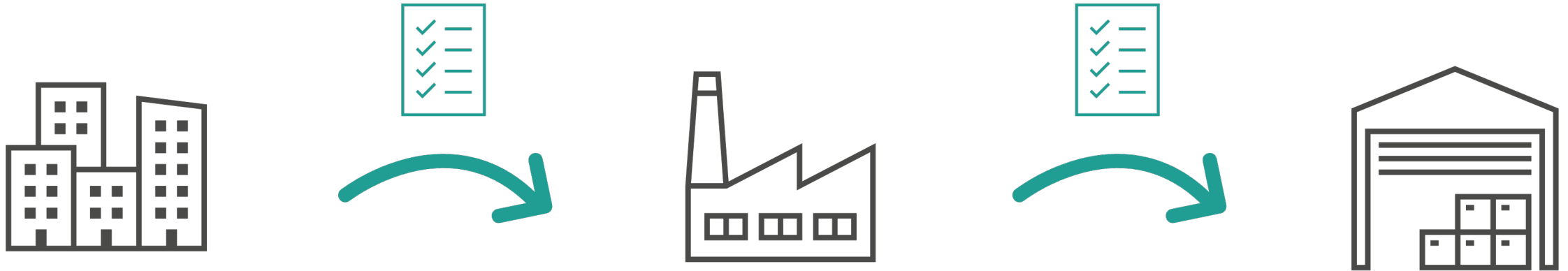
Wydajniejsza pętla z dostawcami



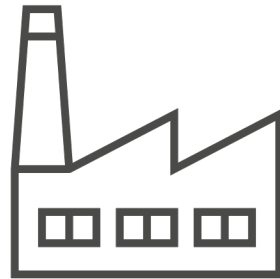
Wydajniejsza pętla z dostawcami



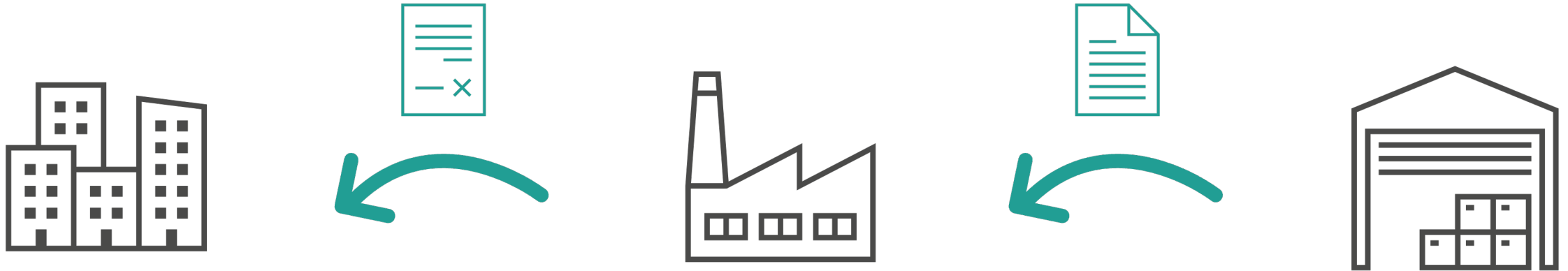
Wydajniejsza pętla z dostawcami



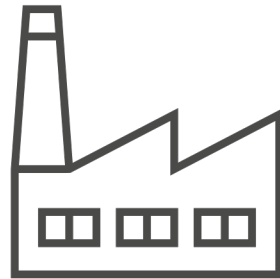
Wydajniejsza pętla z dostawcami



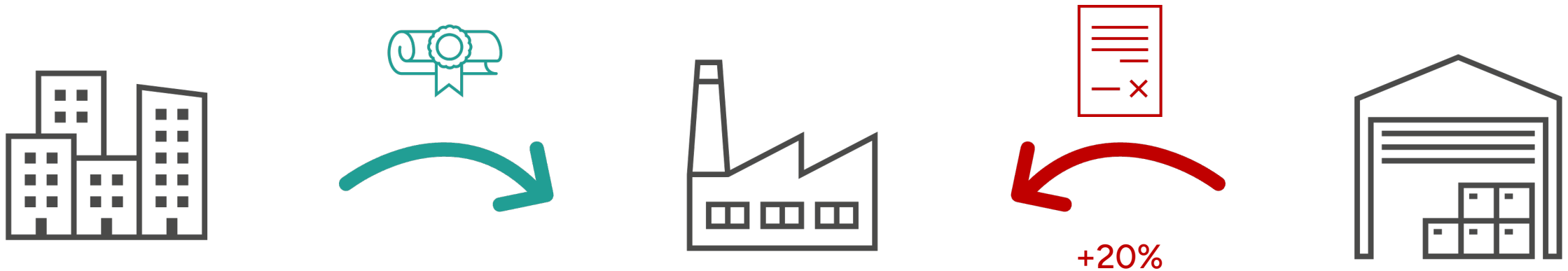
Wydajniejsza pętla z dostawcami



Wydajniejsza pętla z dostawcami



Wydajniejsza pętla z dostawcami



Co z tej **większej dokładności?**

Automatyzacja
procesu



Większa
dokładność



Dokładniejsze
sprawdzenie ofert



Unikanie kar
umownych



Lepsze szacowanie
projektów



Brak błędów w
wycenach



Wydajniejsza pętla
z dostawcami



**Lepsza walidacja
ofert dostawców**

Liczymy **atrybucję korzyści** z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:	144 000 PLN
Wzrost skuteczności procesu sprzedaży:	456 000 PLN
Unikanie kar umownych:	100 000 PLN
Brak niedoszacowanych projektów:	547 200 PLN
Lepsza walidacja ofert dostawców:	120 000 PLN

Liczymy **atrybucję korzyści** z wdrożenia

Oszczędność roboczogodzin:	144 000 PLN
Wzrost skuteczności procesu sprzedaży:	456 000 PLN
Unikanie kar umownych:	100 000 PLN
Brak niedoszacowanych projektów:	547 200 PLN
Lepsza walidacja ofert dostawców:	+ 120 000 PLN
	1 367 200 PLN

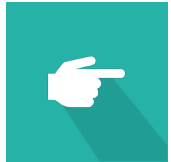
Szukamy **korzyści** niepoliczalnych



możliwość analizy większej liczby zapytań



możliwość skalowania bez zwiększania zatrudnienia



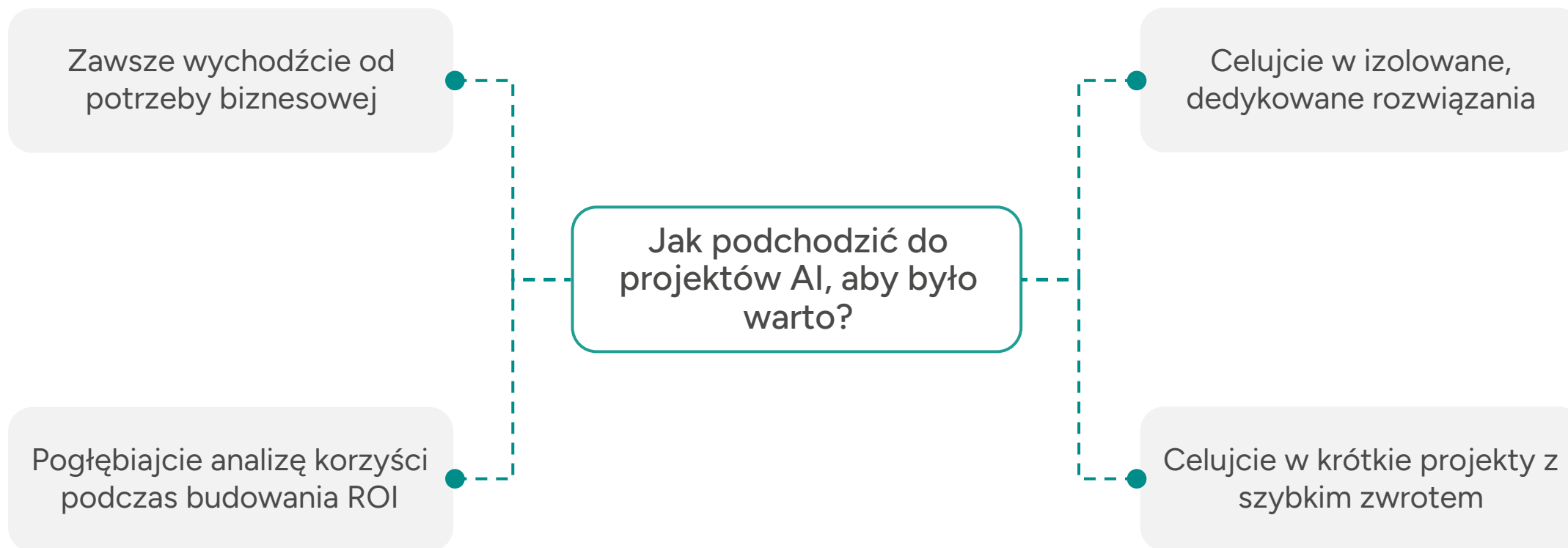
punkt wyjścia do kolejnych, wartościowych inicjatyw

Podsumowując

Skumulowany Zysk w $t = (t \times 1\,397\,200 \text{ PLN}) - (500\,000 \text{ PLN} + t \times 98\,800 \text{ PLN})$

Rok	Koszt w danym roku (+5% Y/Y)	Zysk w danym roku	Skumulowany zysk
1	598 800 PLN	1 367 200 PLN	768 400 PLN
2	103 740 PLN	1 367 200 PLN	2 031 860 PLN
3	108 927 PLN	1 367 200 PLN	3 290 133 PLN
4	114 373 PLN	1 367 200 PLN	4 542 960 PLN
5	120 092 PLN	1 367 200 PLN	5 790 068 PLN

Podsumowując



POWODZENIA

