Informačný list predmetu

Akademický rok 2026/2027

Vysoká škola	Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Fakulta	FMK UCM
Kód predmetu	KMEDV/26mdDIZO20/26
Názov predmetu	AI lab IV.
Rozsah	2S
Počet kreditov	2
Vyučujúci	PhDr. Bc. Michal Kubovics, PhD. (prednášajúci), prof. Mgr. Norbert Vrabec, PhD. (prednášajúci), Mgr. Matej Majerský, PhD. (prednášajúci), Mgr. Rastislav Zábojník, PhD. (prednášajúci)

Podmienky na absolvovanie predmetu

Záverečné hodnotenie je udelené na základe splnenia nasledujúcich podmienok:
1)Priebežné cvičenia a úlohy (20 %)
2) Produktová stratégia (20 %)
3)Záverečný projekt: AI Biznis Plán (40 %)
4) Záverečná obhajoba projektov a prezentácia vo forme Pitch Decku (20 %)
Študent teda môže celkovo získať max. 100 bodov. Pre úspešné absolvovanie predmetu musí študent získať minimálne 56% bodov.
Záverečná hodnotiaca stupnica (v percentách):
A 1,0 výborne – vynikajúce výsledky len s minimálnymi chybami ‹92-100 %›,
B 1,5 veľmi dobre – nadpriemerné výsledky s menšími chybami ‹83-91 %›,
C 2,0 dobre – vcelku dobré, priemerné výsledky ‹74-82 %›,
D 2,5 uspokojivo – dobré výsledky, ale vyskytujú sa významné chyby ‹65-73 %›,
E 3,0 dostatočne – výsledky vyhovujú minimálnym kritériám ‹56-64 %›,
FX 4,0 nedostatočne – absolvovanie predmetu si vyžaduje vynaložiť ešte značné úsilie a množstvo práce zo strany študenta ‹0-55 %›.

Výsledky vzdelávania

Študentky a študenti po absolvovaní predmetu nadobudnú tieto vedomosti, zručnosti a kompetencie:
Vedomosti:
• Poznajú rôzne monetizačné modely (Freemium, Pay-per-Use, Licencie) aplikovateľné na AI agentov a vedia ich priradiť k rôznym obchodným scenárom.
• Rozumejú princípom merania návratnosti investície (ROI) v prípade AI riešení, vrátane kvantifikácie úspory nákladov a zvýšenia efektivity.
• Ovládajú špecifiká marketingu AI produktov, vrátane optimalizácie pre AI trhoviská (SEO pre GPT Store /Gemini Platformu) a komunikácie hodnoty, nie len technológie.
• Rozumejú základným technickým a procesným požiadavkám na škálovanie AI agenta (napr. kontrola nákladov na tokeny, zvládanie vysokej záťaže).
• Vedia identifikovať a riešiť kľúčové právne a etické aspekty komerčného nasadenia AI, ako sú autorské práva, ochrana dát a zodpovednosť za výstupy.
Zručnosti:

• Dokážu navrhnúť a obhájiť biznis model pre AI agenta, vrátane výpočtu potenciálneho ROI a výberu optimálneho monetizačného modelu.
• Sú schopní vytvoriť Value Proposition Canvas a marketingovú stratégiu zameranú na uvedenie AI agenta na trh.
• Vedia optimalizovať listing (názov, popis, kľúčové slová) pre AI agenta na platformových trhoviskách s cieľom zvýšiť jeho viditeľnosť a adopciu.
• Dokážu navrhnúť onboarding proces a podporné materiály (návody, UX dotazníky) na zabezpečenie hladkého prijatia a adopcie agenta koncovými používateľmi.
• Vedia efektívne zostaviť a odprezentovať Pitch Deck a biznis plán s cieľom obhájiť komerčnú životaschopnosť AI projektu.
Kompetencie:
• Schopnosť strategicky rozhodovať o nasadení a monetizácii AI riešenia na základe trhovej analýzy a finančnej udržateľnosti.
• Schopnosť manažovať AI projekt
• Schopnosť kriticky obhájiť finančnú a etickú udržateľnosť AI agenta pred internými/externými odborníkmi.

Stručná osnova predmetu

1)Stratégia AI produktu a definícia hodnoty.
2) Modely monetizácie AI asistentov. Prehľad monetizačných modelov pre AI riešenia:
3)Tvorba marketingovej stratégie pre AI agenta.
4)Optimalizácia riešenia pre platformové trhoviská
5) Škálovanie I: Architektúra a technická pripravenosť. Princípy kontroly nákladov (minimalizácia tokenov) a zaistenie konzistencie výstupu pri masovom nasadení.
6)Škálovanie II: Onboarding a adopcia. Onboarding nových používateľov do AI produktu. Tvorba efektívnej dokumentácie a návodov na použitie AI agenta (user-friendly sprievodca). Meranie adopcie (frekvencia používania) a zber spätnej väzby.
7) Právne a etické aspekty v AI monetizácii. Riešenie autorských práv k výstupom AI. Zodpovednosť za halucinácie a dezinformácie v kontexte komerčného využitia. Zásady ochrany osobných údajov a súkromia (GDPR) pri práci s AI agentmi.
8-9) Projektová fáza I: Tvorba biznis plánu a marketingovej kampane. Skupinová práca na finálnom projekte. Integrácia všetkých predchádzajúcich krokov do uceleného biznis plánu (monetizácia, škálovanie, ROI) a vytvorenie simulovanej digitálnej marketingovej kampane na spustenie ich AI agenta.
10-11) Projektová fáza II: Finálne ladenie a prezentácia. Finálna úprava biznis plánu a príprava na prezentáciu. Nácvik obhajoby ROI pred potenciálnymi "investormi" (publikom). Hodnotenie udržateľnosti projektu a dlhodobého rastového potenciálu.
12) Záverečná obhajoba projektov. Obhajoba kompletného AI produktu: od technickej realizácie po strategický a monetizačný plán. Dôraz na kvalitu argumentácie a presvedčivé preukázanie trhového potenciálu a udržateľnosti. Diskusia o reálnych možnostiach škálovania a ROI. Výstup: Kompletný AI biznis plán a záverečná obhajoba.

Odporúčaná literatúra

Mane, V.U. (2025). Scaling Agentic AI in the Real World: From Lab to Industry, Deployment, Monetization & Future Trends. Agentic AI Series.
Dřímalka, F. (2023). Budoucnost NEpráce. Ovládněte AI, získejte superschopnosti, vydělávejte víc a žijte podle vlastních pravidel. Nowork.AI Publishing.