

Jak jsem naši firmu dostal z pravěku Google tabulek: obchod, personalistika i sklad v Tabidoo

Jmenuji se Jiří Zmidloch a vedu eventovou agenturu **Z-AGENCY**. Organizujeme a pořádáme firemní teambuildingy a zážitkové akce po celé republice, několik stovek akcí ročně. A téměř deset let jsme měli celou agendu uloženou v Google tabulkách. Tento článek je o tom, jak jsme se dostali z „datového“ pravěku, co všechno dnes u nás běží na Tabidoo a proč od něj po šesti letech stále nemám důvod odcházet, i když si dnes stavím vlastní AI systémy.

Kdo jsme

Z-AGENCY pořádá firemní akce od roku 2010. Naší vlajkovou lodí jsou Treasure Hunt programy, týmové venkovní hry, které tvoří velkou část naší eventové produkce. Kolem nich mi postupně vyrostla celá vlastní herní platforma **TerraHunt**. Díky ní patříme k největším poskytovatelům treasure huntových her ve střední Evropě. Máme k dispozici i velké množství tematických firemních programů s fyzickými aktivitami, rozvojové programy, kreativní dílny, kulinářské programy, CSR aktivity a tematické firemní večírky. Prostě vše, co souvisí s firemními akcemi a teambuildingem.

V kanceláři je nás sice jen šest, ale kolem nás se točí přes šedesát externích instruktorů, umělců, specialistů a lektorů, kteří musí mít přístup k určitým datovým podkladům, a vše je nutné alokovat na stovky akcí ročně. Malý interní tým, velký objem, mnoho lidí v terénu. Přesně ta kombinace, kdy bez pořádného systému na data nemůžete fungovat.

Deset let v tabulkách

Téměř deset let běžela celá firma na Google tabulkách. Obchodní případy, sklad pomůcek, aktivit a rekvizit, personalistika, všechno. Tabulky byly sice propojené, ale pomalé a uživatelsky nepříjemné. Nic dynamického se v nich dělat nedalo.

Fungovalo to. Do určitého objemu. Pak přestalo.

Neměl jsem jednotný přehled o pipeline. Kolik poptávek je otevřených, v jaké fázi, kdo je řeší? To se dohledávalo ručně. Historie klienta neexistovala na jednom místě, takže když se ozvala firma, která u nás byla před dvěma lety, začínali jsme téměř od nuly. Koordinace šedesáti instruktorů žila v oddělených tabulkách a facebookových skupinách. A data se nedala použít k řízení firmy. Sezónnost, úspěšnost nabídek, návratnost klientů? Odhady, ne čísla.

Proč zrovna Tabidoo

V roce 2020 mi došla trpělivost a začal jsem hledat náhradu, primárně pro obchod. Prošel jsem prakticky všechno, co na trhu bylo. Vyzkoušel jsem Raynet, Pipedrive, Caflou i další nástroje. Žádný mě nepřesvědčil, a vždy ze stejného důvodu: musel bych naše firemní procesy přizpůsobovat tomu, jak dané CRM funguje. Ne naopak. A to jsem odmítal.

Tabidoo mě zaujalo tím, že je to stavebnice. Místo hotového CRM, do kterého se firma musí vejít, jsem si postavil přesně to, co jsme potřebovali. Obchod, personalistiku i sklad, všechno podle našich vlastních procesů.

Dobrým odrazovým můstkem byla hotová aplikace Digitální firma přímo od Tabidoo. Celou jsem ji převzít nemohl, zase bych ohýbal naše procesy. Ale jako inspirace posloužila skvěle: viděl jsem na ní, jak se dají tabulky provázat a co všechno v takové aplikaci může být. Vlastní aplikaci Obchod jsem si pak postavil od základů.

Co dnes na Tabidoo běží

Aplikace Obchod

Srdcem všeho je aplikace Obchod. Není to jen CRM, je to mix obchodu a procesní nástěnky. Obchodní případ v ní vedeme od prvního leadu přes poptávku (ta nám chodí e-mailem i z formulářů na webu) a objednávku až po zaplacení konečné faktury. Všechno na jednom místě, provázané štítky a notifikacemi, takže nikomu nic nepropadne.

Od roku 2021 aplikací prošlo **téměř 5 000 obchodních případů** od více než **2 400 firem**.

Co to změnilo v praxi? Obchod řídím podle čísel, ne podle pocitu. Pro každý rok mám vlastní dashboardy: celkové obraty, kolik poptávek každý obchodník zpracoval, jakou měl úspěšnost, srovnání s minulými roky. Vše na několik kliknutí, bez jediného vzorce v tabulce.

Když se ozve firma po dvou letech, vidím celou historii. Jaký program měla, kde, za kolik, co na ní fungovalo. Nabídka je hotová za zlomek času.

Několik věcí, které nám denně šetří práci:

- Firmy načítáme rovnou z obchodního rejstříku, takže máme podrobně zpracované firmy i kontakty bez ručního přepisování.
- Kontakty jsem napojil na Google Workspace. Zadáte kontakt jednou do CRM a automaticky se synchronizuje všem ve firmě do e-mailových klientů i do telefonů. Víme, s kým si píšeme a kdo nám volá.
- Přístupy se dají nastavit doslova do poslední buňky. Kdo co vidí, kdo co může měnit. U personalistiky a GDPR je to zásadní věc.
- Obchodníci si na systém rychle zvykli. Pracuje se s ním příjemně, což je u interních nástrojů polovina úspěchu.
- Když tým přijde s návrhem na vylepšení, dá se relativně snadno a rychle aplikovat.

Aplikace Personalistika

Druhá klíčová aplikace má dvě části. První jsou interní zaměstnanci: smlouvy, podmínky spolupráce a všechno kolem zaměstnaneckých poměrů. Přesně ten typ dat, kde je detailní nastavení přístupů nutnost, ne luxus.

Druhá část je velká tabulka instruktorů. Jako teambuildingová firma máme kolem sebe obrovský externí tým: freelancery, studenty, pracovníky na dohodu, fakturující specialisty i celé externí firmy. U každého evidujeme, co umí a kam patří: core tým nebo support, junior nebo senior, zda může jet jako manažer akce. Na které programy má instruktorské, manažerské nebo lektorské zaškolení. Zda zvládne online akce, jakou má úroveň angličtiny, zda řídí auto a zda nějaké vlastní.

Těch informací je opravdu hodně. A právě pro tyto případy považuji Excel, Google tabulky i každé hotové CRM za velmi těžkopádné. V Tabidoo stavíme tým na akci filtrováním podle skutečných kompetencí, ne podle paměti.

Sklad

Možná vůbec nejdůležitější aplikace. A věc, na kterou je Tabidoo jako stvořené.

Běžné skladové systémy jsou postavené pro firmy, které nakupují a prodávají. Řeší průtok materiálu. My jsme potřebovali něco jiného: evidovat obrovské množství teambuildingových programů, pomůcek a aktivit na několika místech. Dva sklady v areálu plus kancelářské sklady. A protože pořádáme treasure huntové hry ve velkém, přibýly evidence tabletů, mobilů, AirTagů, SIM karet a tarifů, sklad elektroniky i stavy lékáren.

Nejlepší na tom je, jak s aplikací pracují instruktoři před akcí. Otevrou sklad, vyfiltrují si aktivity pro svůj program, například Útěk z hradu, James Bond, Případy Sherlocka Holmese nebo Indiana a svatý grál. Vyberou konkrétní set a aplikace jim ukáže, ve kterém skladu daná bedna stojí, jak je označená a co přesně v ní je, včetně množství. Instruktor přijede, vezme správnou bednu a jede na akci.

Přiznám se, že postavit skladovou aplikaci nebylo jednoduché. Musel jsem si nejdříve vymyslet celou logiku. Co bude nejmenší skladová jednotka, jak se bude označovat, jak se od ní dostanu až k programu a skladu. Byla to metoda pokusu a omylu. Ale právě to je na stavebnici cenné: mohl jsem systém upravovat tak dlouho, dokud přesně neodpovídal našim potřebám.

Aplikace Sklad: každá položka nese program (Bond, Indiana, Sherlock, Útek z hradu...), aktivitu, set, přesné umístění i počet kusů. Nahoře přehled rozbitých a chybějících věcí ke kontrole.

SKLAD

•

Lékárny

EXPÍRACE

40

S

 Skladové databáze

i

 Veľký sklad

S

 Kancelářský sklad

Evidence tabletů

Evidence mobilů

Airtagy

SIM a tarify

Lékárny ⚙️

Sklad elektroniky

Subdotované

Mista

Lékárna	Položka	Počet kusů	Poznámka	Stav	Expirace
Věka 1 - prostřední regál Sklad A	Leukoplast obyčejný	1 ks		OK	30.04.2029
Věka 2 - prostřední regál Sklad A	Ophthalmoseptonex	1 ks		OK	31.05.2027
Věka 1 - prostřední regál Sklad A	Ophthalmoseptonex	1 ks		OK	31.05.2027
Příloha 6 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	6 ks		OK	31.08.2027
Příloha 7 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	6 ks		OK	31.08.2027
Příloha 8 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	6 ks		OK	31.08.2027
Příloha 9 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	6 ks		OK	31.08.2027
Příloha 3 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	7 ks		OK	31.08.2027
Kancelář	náplasti kusové	1 balení		OK	31.10.2025
Věka 2 - prostřední regál Sklad A	náplasti kusové	5 ks		OK	18.06.2029
Věka 1 - prostřední regál Sklad A	náplasti kusové - hydrogenní	3 ks		OK	04.07.2029
Příloha 3 - kvasička prostřední regál Sklad A	náplasti (omnifix - páska na střípy)	1 ks		OK	
Kancelář	náplasti (omnifix - páska na střípy)	1 ks		OK	
Věka 2 - prostřední regál Sklad A	náplasti (omnifix - páska na střípy)	1 ks		OK	15.12.2030
Věka 1 - prostřední regál Sklad A	náplasti (omnifix - páska na střípy)	1 ks		OK	15.12.2030
Příloha 8 - kvasička prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	01.12.2026
Příloha 7 - kvasička prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	16.05.2027
Příloha 8 - kvasička prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	01.02.2028
Příloha 9 - kvasička prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	16.05.2027
Příloha 3 - kvasička prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks	treba skontrolovat, či expirácia nie je na neskor	OK	01.12.2026
Kancelář	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	31.03.2013
Kancelář	obvaz (nepružný, sterilní)	1 ks		OK	30.08.2012
Kancelář	obvaz (nepružný, sterilní)	2 ks		OK	31.05.2011
Kancelář	obvaz (nepružný, sterilní)	2 ks		OK	30.09.2010
Věka 2 - prostřední regál Sklad A	obvaz (nepružný, sterilní)	4 ks		OK	01.02.2026

<<

1

>>

1000

Počet řádků: 233

Stavy lékáren: každá položka má umístění, počet kusů a hlídanou expiraci. Červený čítač nahoře ukazuje, kolik položek expiruje.

Pokladna

Menší, ale praktický bonus. V Tabidoo vedeme i firemní pokladnu. Kdykoli někdo potřebuje hotovost na akci, na pohonné hmoty nebo nákup pomůcek, eviduje se zde. Drobná agenda, kterou nemá smysl řešit samostatným nástrojem. A přesně proto se hodí, že funguje na stejné platformě vedle obchodu a personalistiky. Jedno přihlášení, jedna správa přístupů, žádný systém navíc.

Splnilo to očekávání?

Jednoznačně. Na začátku v roce 2021 jsem se stavbou aplikací trochu bojoval, tutoriály tehdy ještě neexistovaly. Zato fungovala velmi dobrá podpora. Lidé z Tabidoo se mi ochotně věnovali a se spoustou věcí pomohli.

„Tabidoo nás přeneslo z pravěku do moderní doby. A přestože vývoj systémů teď díky AI běží exponenciálním tempem, Tabidoo se rozhodně neztratí. Na tuto dobu se připravilo velmi dobře.“

— Jiří Zmidloch, zakladatel Z-AGENCY a TerraHunt

Automatizace a AI agenti

Nejmladší, ale nejrychleji rostoucí kapitolou jsou automatizace. Začal jsem s nimi zhruba před dvěma lety na platformě n8n. Hodně mi tehdy pomohlo, že Tabidoo má otevřené API, u kterého jde přístup delegovat na konkrétní aplikaci, tabulku, dokonce i na konkrétní záznam. Automatizace se tak napojují bezpečně, bez klíče od celého systému.

V roce 2026 už u mě ale klasické automatizační platformy jako Make nebo n8n ustupují do pozadí. Tabidoo napojuje na vlastní systémy, které si stavím pomocí Claude Code a agentního frameworku Agentic OS. A používám je už téměř na všechno.

Co to znamená v praxi, nejlépe ukazuje personalistika:

- **Onboarding na jedno kliknutí.** V Tabidoo kliknu na tlačítko a novému spolupracovníkovi odejde zvací odkaz s formulářem. Vyplní ho, odešle, a všechny jeho údaje se zapíší rovnou do aplikace Personalistika. Žádné ruční přepisování.
- **Smlouva za čtyři sekundy.** U konkrétního člověka kliknu na tlačítko „vytvořit dohodu o provedení práce“ a za čtyři sekundy je hotová kompletní dohoda včetně notifikace, že vznikla. To, co jsme dříve skládali ručně přes Ctrl+C a Ctrl+V, dnes vzniká jedním kliknutím.

A přes API z Tabidoo čerpají i další naše interní nástroje: podklady pro výplaty instruktorů, interní e-learning, marketingové segmentace. A také moji AI agenti, kteří nad obchodními daty pomáhají s přípravou nabídek a analýzou obchodu. Tabidoo si zkrátka napojíte na ChatGPT, Claude Code nebo agentní framework a data z něj čerpáte i do něj vkládáte podle potřeby.

Tabidoo navíc jde AI éře aktivně naproti. Nový AI asistent přímo v platformě pomáhá stavět aplikace, takže se nemusíte proklikávat znalostní bázi a hledat, jak se co dělá. V minulosti jsem si dokumentaci Tabidoo dokonce strojově stahoval, abych si postavil vlastního asistenta. Dnes to není potřeba, je to přímo v produktu. A chystaný MCP server bude pro agentní systémy zásadní krok. Agent se nebude prokousávat desítkami stránek dokumentace ani metodou pokusu a omylu narážet na limity API. Zeptá se MCP serveru a dostane rovnou správný postup.

Budoucnost: zdroj pravdy pro lidi i pro AI

I když dnes agentní automatizace využívám opravdu intenzivně a stavím si vlastní obchodní i marketingové aplikace, Tabidoo z našich systémů nezmizí. Zůstává zdrojem pravdy. Data z něj si přes API kombinuji s e-maily obchodníků a s daty z mailingového nástroje do celků, nad kterými dělám segmentaci zákazníků a obchodní strategie.

Podstata je v tom, že Tabidoo není „jen aplikace“. Je to databáze, na které si postavíte aplikaci s logickým, viditelným rozhraním. Kdo chce pracovat přes AI a agentní systémy, napojí se přes API. Statistiky a predikce udělá AI vždy lépe než člověk. A kdo nechce sedět v terminálu nebo ve VS Code, pracuje přímo v Tabidoo: ručně zadává, vyhledává, štítkuje, staví si automatizace, propojí si ho s Google Workspace. Jedna platforma, která obslouží oba světy: lidi i agenty.

Co bych vzkázal firmám, které váhají

Na trhu je obrovské množství sofistikovaných systémů, ale téměř žádný není určený pro všechno. Buď je to skladový systém, nebo obchodní CRM, nebo megaaplikace, která umí všechno na světě, ale nepřizpůsobí se vám. Procesy musíte přizpůsobit vy. Na Tabidoo oceňuji, že si z něj poskládám přesně to, co potřebuji, a ve firmě přitom nemusím měnit vůbec nic. Jediné, co musím umět, je definovat vlastní procesy. Určit základní jednotku a z ní skládat větší celky.

Tabidoo vás tím vlastně donutí vytvořit si logiku a strukturu. A kdo je alespoň trochu zručný, postaví si pak sám aplikaci přesně pro svůj účel. Obchodní nástěnku, sklad, personalistiku i pokladnu. Pod kapotou je to databázový systém s velmi příjemným a snadno pochopitelným rozhraním.

Když jsem před šesti lety začínal, žádné tutoriály ani školení neexistovaly. Logiku aplikací jsem si vymýšlel sám, metodou pokusu a omylu. Před rokem jsem absolvoval školení od smluvních partnerů Tabidoo a upřímně mě potěšilo, že Tabidoo teď otevírá vlastní akademii s tutoriály. Firmám, které začínají dnes, ušetří přesně ty měsíce hledání, kterými jsem si prošel já.

Největší výhoda? Cenový model

Úplně největší výhodu Tabidoo oproti ostatním systémům ale vidím jinde: v cenovém modelu. Prakticky každý SaaS na trhu účtuje poplatek za uživatele. My máme desítky externistů, kteří systém potřebují otevřít jednou za měsíc na deset minut. Platit 10 až 20 dolarů měsíčně za člověka, který v systému stráví deset minut, nedává smysl. Pro firmu je to likvidační.

Tabidoo to pochopilo. Platíte podle toho, co skutečně používáte, tedy podle počtu záznamů, tabulek a aplikací. A uživatelů můžete mít, kolik potřebujete. Nezáleží na tom, zda s ním pracuje 5, 50 nebo 500 lidí. Tabidoo si peníze vezme jinak: až porostete a budete potřebovat větší systém, koupíte si vyšší tarif. To je logické a férové. Pro malé a střední firmy s velkým externím týmem, jako jsme my, je to naprosto zásadní.

Medailonek



Jiří Zmidloch je zakladatel a CEO agentury **Z-AGENCY** a herní platformy **TerraHunt**. Firemním akcím a teambuildingu se věnuje téměř 20 let. Pod jeho vedením Z-AGENCY zrealizovala tisíce firemních akcí a stala se jedním z největších poskytovatelů treasure huntových her ve střední Evropě. Intenzivně se věnuje AI automatizacím a agentním systémům. O svých zkušenostech píše na [LinkedIn](#).

Z-AGENCY s.r.o.

Eventová agentura z Brna, od roku 2010 specialista na firemní teambuildingy a zážitkové akce po celé ČR. Stovky akcí ročně, tým 6 interních specialistů a přes 60 vyškolených externích instruktorů.

www.z-agency.cz

TerraHunt

Mobilní herní platforma pro venkovní treasure huntů i virtuální únikové hry. Hlavním operátorem platformy je Z-AGENCY s.r.o., v ČR ji provozují i další lokální operátoři z řad hotelů a resortů, v zahraničí eventové a cestovní agentury.

www.terrahunt.cz

Poznámky pro redakci Tabidoo (před publikací smazat): Z důvodu GDPR dodáváme náhledy pouze ze skladové aplikace (neobsahují osobní údaje); obchod a personalistiku neukazujeme. Prosíme o ověření formulací u AI asistenta, MCP serveru a cenového modelu proti aktuální produktové komunikaci Tabidoo. Foto v tiskové kvalitě dodáme na vyžádání. Odkazy na z-agency.cz, terrahunt.cz a [LinkedIn](#) prosíme ponechat aktivní (dofollow).