


TERMÉKISMERTETŐ · CRM AI-MEGOLDÁSOK

A válasz már ott van a CRM-ben — csak ki kell olvasni belőle.

A legtöbb cég CRM-je tele van adattal: ügyfelek, ajánlatok, lezárt és elvesztett üzletek, valamint az értékesítés teljes története. A válasz sokszor már ott van a CRM-ben — csak senki nem olvassa ki. Az Omnit AI-réteget épít a meglévő CRM-re, amely feltárja az értékesítési lehetőségeket, kockázatokat és prioritásokat.

A meglévő ügyféladatból: szegmentálás, lemorzsolódás-előrejelzés, up-sell, cross-sell és lead-scoring. Az AI rangsorol és javasol — a döntés az értékesítőé.

meglévő CRM

nincs migráció

adatvezérelt

nem megérzésből

AI-javaslatok

magyarázható ajánlások

adat-érettség

jó adatból működik

Implementáló partner, nem tanácsadó

Olyan rendszereket építünk, amelyek valós üzleti problémákra adnak választ — a meglévő működésre szabva, hosszú távon fenntartható módon, közép- és nagyvállalatoknak. Nem a leglátványosabb, hanem a legjobb ár-érték arányú megoldást keressük.

Három pillér, egy partner

AI Factory

Gyakorlati AI vállalati környezetben: dokumentumfeldolgozás, automatizáció, ügyfélszolgálat, kép- és videóelemzés, predikció és intelligens keresés.

Adatmegoldások

A működés alapja: rend az adatokban, megbízható riportok, egy hiteles forrás. ETL, BI, törzsadat, migráció, Data Governance.

Fejlesztés

Egyedi üzleti alkalmazások, rendszerintegráció, folyamat-digitalizáció — frontentől backendig, felhő és hibrid.

Amitől mások vagyunk

- **Akik felméri, azok valósítják meg** — ugyanaz a csapat az első workshoptól az éles rendszerig.
- **Rendszereket építünk, nem API-kat kötünk össze** — frontend, backend, adatbázis, integráció.
- **A valós működésből indulunk ki, nem kész sablonokból.**
- **Moduláris** — a teljes rendszertől egy részterületig teljes értéket nyújtunk.
- **A nehéz, „nem tudják megfogalmazni” projektek a specialitásunk.**

A FŐ ÜZENET

Felméréssel kezdünk, működő rendszerrel zárunk — és ugyanaz a csapat viszi végig a munkát az első workshoptól az éles rendszerig.

— AI-SZOLGÁLTATÁSOK · ÁTTEKINTÉS

Gyakorlati AI valós üzleti értékkel — nem hype-pal

Egy általános AI-előfizetés nem ugyanaz, mint egy konkrét üzleti problémára bevezetett, mért és integrált vállalati AI. Mi az utóbbit építjük: az Önök adataiból teljes AI-feldolgozási pipeline-t állítunk össze, 6–8 modellt tesztelünk azonos adaton, és a legjobb ár-érték arányút választjuk — nem a technológia kedvéért, hanem az üzleti érték miatt.

Fő AI-képességeink

- **Dokumentumfeldolgozás** — számlák, űrlapok, szerződések (tipikusan –80% feldolgozási idő).
- **AI Automatizáció** — ismétlődő, manuális folyamatok kiváltása.
- **Ügyfélszolgálat és Call center** — AI-támogatott válaszadás, natív magyar nyelven.
- **Kép- és videóelemzés** — gyártósori és vizuális ellenőrzés, teljesítménymérés.
- **AI Predikció** — minőség- és viselkedés-előrejelzés (pl. 93% pontosság).
- **Intelligens keresés (RAG)** — vállalati tudás természetes nyelven, forrással.

Kész AI-termékeink (dobozos megoldások)

- **AI Számla kontírozás** — szabályalapú, audit-kész kontírozás kép/PDF-ből.
- **AI Szalagfigyelő** — videóelemzés üzemi teljesítményre (kihasználtság, állásidő).
- **Intelligens Chatbot** — hallucinációmentes, RAG-alapú tudás-asszisztens.
- **Intelligens keresőmotor (RAG)** — választ ad a dokumentumokból, nem listát.

Minden termék és szolgáltatás — egy áttekintésben

Az AI Factory az AI-szolgáltatásokat fogja össze; az Adatmegoldások rendet teremtenek az adatok körül; a Fejlesztés pedig az egyedi rendszereket építi. Mindhárom pillérnél egy fix áras belépő felméréssel kezdődik az út.

AI Factory MESTERSÉGES INTELLIGENCIA

BELÉPŐ ÉS SZINTEK

AI Opportunity Check

1 450 € · 1 hét

★ BELÉPŐ

AI Compass Audit

4 950 €-tól

FELSŐBB SZINT

AI Pilot

7 950 €-tól

FELSŐBB SZINT

KÉPESSÉGEK

Dokumentumfeldolgozás · AI Automatizáció ·
Ügyfélszolgálat és Call center · Kép- és videóelemzés · AI
Predikció · Intelligens keresés (RAG) · AI-agentek és
asszisztensek · Ügyfélviselkedés-elemzés ·
Anomáliadetektálás · AI tanácsadás és oktatás · CRM AI-
megoldások

KÉSZ TERMÉKEK

AI Számla kontírozás · AI Szalagfigyelő · Intelligens
Chatbot · Intelligens keresőmotor

Adatmegoldások ADATMENEDZSMENT

BELÉPŐ

Adat-helyzetkép

1 450 €-tól · 2–3 hét

★ BELÉPŐ

KÉPESSÉGEK

Adatelőkészítés (ETL) · Üzleti intelligencia / riportok ·
Adattisztítás és -validálás · Törzsadat-kezelés ·
Adatmigráció-menedzsment · Adatelemzés · Adatbázis-
szakértelem · Adatspecializált projektmenedzsment · **Data
Governance** (adatkormányzás)

KÉSZ TERMÉK

CER — Cikk Előttét Rendszer: SAP-előttét törzsadat-
keretrendszer (45 nap → 4,5 nap)

Fejlesztés EGYEDI FEJLESZTÉS

BELÉPŐ

Megoldás-koncepció

1 450 €-tól · 2–3 hét

★ BELÉPŐ

KÉPESSÉGEK

UI/UX alkalmazásfejlesztés · Rendszerintegráció ·
Folyamat- és dokumentumkezelés · Felhő- és hibrid
megoldások · Adatvédelem és GDPR · Kézírás-
digitalizáció

KÉSZ TERMÉK

DOCMAN: vállalati dokumentumkezelő (ÜGY-konténer,
QES, Céghkapu)

AI-réteg a meglévő CRM-re — értékesítési lehetőségek és kockázatok feltárására

A meglévő ügyfeladatból tár fel értékesítési lehetőségeket és kockázatokat — három szerepben egyszerre.

1 Feltárja

Értékesítési lehetőségeket és kockázatokat tár fel a meglévő ügyfeladatból.

2 Rangsorol

Ügyfél-szegmentálás, lead-scoring és churn-előrejelzés — érték és valószínűség alapján.

3 Javasol

Nem dönt az értékesítő helyett: rangsorol és javasol — kit hívjon, mit ajánljon, mire figyeljen.

FONTOS MEGKÜLÖNBÖZTETÉS

A CRM AI megoldás nem új CRM-rendszer: AI-réteg a meglévő CRM-rendszerre, amely a már meglévő ügyfeladatból tár fel lehetőségeket és kockázatokat. A válasz sokszor már ott van a CRM-ben — csak senki nem olvassa ki. A rendszer nem dönt az értékesítő helyett: rangsorol és javasol.

Három helyzet, ahol a CRM-ben rejlő érték kihasználatlan

1

A CRM tele van adattal, kihasználatlanul

Évekre visszamenő ügyfeladat — de a benne rejlő lehetőség és kockázat kiolvasatlan.

2

Lemorzsolódó ügyfél, későn észlelve

A lemorzsolódó ügyfél viselkedési mintája látszik — de csak akkor derül ki, amikor már elment.

3

Fel nem ismert lehetőség

Up-sell és cross-sell lehetőség a meglévő ügyfélkörben — amit senki nem azonosít időben.

A LÉNYEG

A kihasználatlan ügyfeladat, a későn felismert lemorzsolódás és az elszalasztott up-sell ma is pénzbe kerül — a válasz sokszor már ott van a CRM-ben.

Három nézőpont, egy megoldás — és hol mérhető a hatás

Ott a legrelevánsabb, ahol a CRM évek óta gyűjti az ügyfeladatokat, de a benne rejlő lehetőséget és kockázatot nem használják ki. A döntés az értékesítési vezetés oldalán születik.

Értékesítési vezetés

A prioritizált ügyféllista és a feltárt lehetőségek közvetlenül támogatják az értékesítési eredményt.

CRM / Sales Ops

A legnagyobb értéket az adattisztítás, a lead-scoring és a churn-előrejelzés adja.

Értékesítő

A konkrét javaslat — kit hívjon, mit ajánljon — a napi munkát segíti.

Hol mérhető a változás

Több feltárt lehetőség

A meglévő ügyfélkörben rejlő up-sell és cross-sell végre láthatóvá válik.

Kevesebb elvesztett ügyfél

A churn-előrejelzés időben jelzi a vesztes ügyfelet — még a távozás előtt.

Fókuszált értékesítés

A lead-scoring és a javaslatok oda irányítják a figyelmet, ahol a legnagyobb az esély.

Mit csinál a gyakorlatban — a fő képességek

Ügyfél-szegmentálás

A teljes ügyfélkör elemzése és rangsorolása érték, potenciál és viselkedés alapján.

Churn-előrejelzés

Azon ügyfelek azonosítása, akik a viselkedésük alapján veszni látszanak — még időben.

Up-sell és cross-sell

Fel nem ismert értékesítési lehetőségek a meglévő ügyfélkörben — up-sell és cross-sell lehetőségek feltárása.

Lead-scoring

A beérkező érdeklődők rangsorolása a vásárlási valószínűség alapján — hogy a figyelem a legjobb lehetőségekre irányuljon.

CRM-adattisztítás

A CRM-adat rendbetétele: duplikátum, hiányzó mező, elavult információ — mert a jó elemzés tiszta adaton áll.

Javaslat az értékesítőnek

A rendszer rangsorol és javasol — kit hívjon, mit ajánljon, mire figyeljen.

A MEGKÜLÖNBÖZTETŐ ELEM · A HÁROM ÉPÍTŐELEM

Három elv — meglévő CRM, tiszta adat, emberi döntés

1

A meglévő CRM-re épül

Nem új rendszer: AI-réteg a már meglévő CRM-re és ügyfeladatra.

2

Tiszta adatból

A jó elemzés tiszta adatból indul — ezért az adattisztítás a megoldás része.

3

Javasol, nem dönt

A rendszer rangsorol és javasol; a döntés az értékesítőé marad.

MIÉRT SZÁMÍT

A megoldás a meglévő CRM-re épül (nem új rendszer); a jó elemzés tiszta adaton áll, ezért az adattisztítás a része; a rendszer javaslatokat ad, miközben a döntés az értékesítőé marad.

A szakértelem bizonyítéka

A három építőelem

Meglévő CRM-adat

Nem új CRM-et vezetünk be, hanem a meglévő ügyféladatból indulunk ki. Az AI-réteg a jelenlegi rendszerre épül, így nincs szükség migrációra vagy új felületre.

AI-elemzés

Az AI feltárja a CRM-adatban rejlő mintázatokat, lehetőségeket és kockázatokat. Segít rangsorolni a prioritásokat, hogy semmi fontos ne maradjon rejtve.

Döntéstámogatás

A rendszer javaslatokat ad, de a döntés mindig az értékesítőé marad. Az AI támogatja az értékesítőt, nem helyettesíti.

AZ ÁRRÓL — ŐSZINTÉN

Nincs fix listaár — projektalapú árazás a CRM-rendszer, az adatmennyiség és az integráció komplexitása szerint. A kérdés nem az ár, hanem hogy mibe kerül a kihasználatlan ügyféladat, az időben fel nem ismert lemorzsolódás és az elszalasztott up-sell — amelyet egy AI-réteg jelentősen mérsékelhet.

Miben más a CRM AI-MEGOLDÁSOK

A meglévő CRM-re épül

Nem új rendszer — AI-réteg a meglévő ügyféladatra.

A lehetőség már ott van

A CRM tele van adattal — csak ki kell olvasni a lehetőségeket és kockázatokat.

Tiszta adatból

Az adattisztítás a megoldás része — jó elemzés tiszta adaton áll.

Javasol, nem dönt

Rangsorol és javasol — a döntés az értékesítőé marad.

— A KÖVETKEZŐ LÉPÉS

Mennyi kihasználatlan lehetőség van a CRM-ben?

Egy 30 perces beszélgetésen áttekintjük a CRM-adatot, és megmutatjuk, hol érdemes először AI-t alkalmazni. Ha a megoldás nem illik Önökhöz, azt is őszintén megmondjuk.

Feltár

Lehetőségeket és kockázatokat tár fel a meglévő CRM-adatból.

Bizonyíték: a lehetőség már ott van.

Rangsorol

Szegmentálás, lead-scoring, churn-előrejelzés.

Bizonyíték: érték és valószínűség alapján.

Javasol

Kit hívjon, mit ajánljon, mire figyeljen.

Bizonyíték: a döntés az értékesítőé.

WEB

omnit.hu

SZOLGÁLTATÁS

CRM AI-megoldások · churn ·
lead-scoring · up-sell

MEGFELELŐSÉG

ISO 27001 + 9001

Konzultációt kérek →

