

— TERMÉKISMERTETŐ · MEGOLDÁS-KONCEPCIÓ

Előbb a valódi probléma — utána a fejlesztés.

Lépni kell, de a kép még nem tiszta? Az Omnit Megoldás-konceptió egy 2-3 hetes, Service Design alapú felmérés, amely a valódi problémát és a rá illő megoldási koncepciót tárja fel — még mielőtt bárki technológiát választana, fejlesztésbe kezdene vagy egy sort kódolna.

Nem rendszer-audit és nem kész fejlesztési terv: egy egyértelmű, megépíthető koncepció — akkor is, ha még csak egy homályos probléma vagy egy nyers ötlet van. Alacsony kockázatú, fix áras belépő, 1.450 EUR-tól.

2-3 hét

Service Design felmérés

1.450€

-tól, fix áras belépő

8-12 oldal

koncepció, vezetői nyelven

200+ projekt

megvalósító cég áll mögötte

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.

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 · Power Automate-szolgáltatások

KÉSZ TERMÉK

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

A valódi problémát tárjuk fel — nem rendszer-audit, nem kész terv

Egy 2-3 hetes, Service Design alapú felmérés, amely a valódi igényt és a rá illő koncepciót tárja fel — három szerepben egyszerre.

- 1 A valódi problémát tárjuk fel**
Service Design eszközökkel a tényleges szükségletet—gyakran kiderül, hogy a probléma nem ott van, ahol elsőre tűnt.
- 2 2-3 hét, nem hónapok**
Letisztult termék: egy kérdőív, 2-3 workshop, egy dokumentum — 2-3 hét alatt tiszta koncepció.
- 3 Megépíthető, nem papír**
Megvalósító cég áll mögötte (15+év, 200+ projekt) — a koncepció ténylegesen megépíthető.

FONTOS MEGKÜLÖNBÖZTETÉS

A kulcs-megkülönböztető a Service Design: nem a technológiából indulunk ki, hanem a felhasználói és üzleti szükségletből — és nem azt vesszük készpénznek, amit elsőre elmondanak. Ez nem rendszer-audit, nem kész fejlesztési terv, és nem hónapos tanácsadói folyamat: 2-3 hét alatt tiszta koncepciót adunk, amiből a vezetői kör dönteni tud.

Három helyzet, amikor lépni kell, de a kép még nem tiszta

- 1 Megépítették, mégsem ezt akartuk**
A megrendelő elmondja, mit szeretne, a fejlesztő pontosan azt megépíti — és csak utólag derül ki, hogy nem az volt a valódi probléma.
- 2 Nem tudjuk megfogalmazni, mit akarunk**
Van egy probléma vagy ötlet, de nehéz pontosan megfogalmazni — így a fejlesztés homályos alapra épül.
- 3 Mire kérjünk árat?**
Tudják, hogy fejleszteni kell, de nem tudják leírni, mire kérjenek árajánlatot — előbb a scope-ot kell tisztázni.

A LÉNYEG

A leggyakoribb hiba: valaki azonnal nekiáll fejleszteni arra, amit elsőre elmondtak — és csak később derül ki, hogy nem az volt a valódi probléma. Egy féléves zátonyra futott projekt költsége sokszorosa egy 2-3 hetes koncepciónak.

Három nézőpont, egy belépő — és hol mérhető a hatás

A döntés az üzleti oldalon születik — ott, ahol érzik, hogy lépni kell, de a kép még nem tiszta. Az IT jellemzően a megvalósítási szakaszban kapcsolódik be. A Megoldás-konceptió a Fejlesztés belépő (kopogtató) terméke — az AI Opportunity Check és az Adat-helyzetkép párja.

Ügyvezető / CEO

Van egy probléma vagy ötlet, de nem tiszta a valódi megoldás — és nagy a tét.

Üzleti / szakterületi vezető

Érzi, hogy lépni kell, de a kép még nem tiszta — független szakmai irányt keres.

IT (később)

A megvalósításnál lép be — a tisztázott scope-ra és a reális következő lépésre épít.

Hol mérhető a változás

Elkerült rossz fejlesztés

Egy féléves projekt, ami nem a valódi problémát oldja meg, sokszorosa egy 2-3 hetes koncepciónak.

Tisztázott scope

Végre van mire érdemi árajánlatot kérni — a koncepció kijelöli a reális következő lépést.

Megalapozott vezetői döntés

A vezetői kör tiszta koncepcióból dönt — nem homályos problémából vagy nyers ötletből.

Mit csinál a gyakorlatban — a fő elemek

A valódi probléma feltárása

Service Design eszközökkel a tényleges felhasználói és üzleti szükséglet — nem amit elsőre elmondanak.

Felkészítő kérdőív

Strukturált kérdőív (~30perc): a probléma/ötlet, az érintettek, a cél, a rendszerek és korlátok felmérése.

Service Design workshopok

2-3 alkalom, alkalmanként 2 óra, max 3 résztvevő: a probléma és kontextus feltárása, a valódi igény azonosítása, megoldási irányok felvázolása.

Írásos megoldási koncepció

8–12 oldal, 2-3 hét alatt: mi a valódi probléma, milyen megoldás illik rá — vezetői nyelven.

Javasolt következő lépés

Egyértelmű ajánlás a reális következő lépésre — tisztázott scope-pal, amire már árajánlat kérhető.

Alternatív irányok (opcionális)

Ha jobban illeszkedő megoldási irány rajzolódik ki, azt is jelezzük — gyakran ez hozza a legtöbb értéket.

— A MEGKÜLÖNBÖZTETŐ ELEM · A KONCEPCIÓ NÉGY RÉSZE

A dokumentum — 8–12 oldal, vezetői nyelven, négy részből

1

A valódi probléma (2-3 oldal)

Mi a valódi probléma vagy igény — gyakran nem az, amit elsőre megfogalmaztak. Kik az érintettek, és mi az, ami igazán fáj.

2

A megoldási koncepció (3-5 oldal)

Mit érdemes megépíteni vagy bevezetni, és miért — technológia, biztonság, felhő/on-premise, vezetői nyelven.

3

Javasolt következő lépés (2-3 oldal)

A reális következő lépés — projekt, dobozos termék, közbenső lépés, vagy hogy még nem érdemes belevágni.

4

Alternatív irányok (0-2 oldal)

Ha egy jobban illeszkedő megoldási irány rajzolódik ki, azt is jelezzük — gyakran ez hozza a legtöbb értéket.

MIÉRT SZÁMÍT

A koncepció egy 8–12 oldalas, vezetői nyelven írt dokumentum, négy részből. A workshopon nem azt vesszük készpénznek, amit elsőre elmondanak — feltárjuk, mi az, ami igazán fáj, és gyakran kiderül, hogy a probléma nem ott van, ahol keresik.

A szakértelem bizonyítéka

Miért most — a rossz probléma a legdrágább hiba

A rossz probléma a legdrágább hiba

Egy fejlesztés ritkán a kódolásnál bukik meg — sokkal korábban: ott, hogy rosszul megfogalmazott problémára építik.

Gyorsult tempó, nagyobb tét

A fejlesztési tempó gyorsult, egy rosszul indított projekt ára nagyobb — a hibát megelőzni olcsóbb, mint javítani.

A technológia önmagában nem válasz

Az AI és a technológia ma már széles körben elérhető — a versenyelőnyt az jelenti, hogy a megoldás a megfelelő problémára épül-e.

2-3 hét vs. egy félév

Egy 2-3 hetes koncepció megelőzhet egy féléves, zátonyra futott projektet — a valódi problémát először érdemes feltárni.

Miben más az Omnit

Service Design — a valódi igényből

Nem a technológiából indulunk, és nem azt vesszük készpénznek, amit elsőre elmondanak.

Ha rossz az irány, kimondjuk

Fejlesztő cég vagyunk — mégis, ha egy dobozos termék jobb, vagy ha nem érdemes belevágni, azt egyértelműen leírjuk.

Megvalósító csapat, nem tanácsadó

A koncepció mögött az a csapat áll, amely meg is építi a megoldást — ezért megvalósítható, nem papír-szintű.

Alacsony kockázat, fix ár

Fix, előre rögzített díj, 2-3 hetes átfutás, nincs rejtett költség — és továbblépésnél a munka egy része beszámít.

AZ ÁRRÓL — ŐSZINTÉN

A Megoldás-koncepció fix díjas belépő termék — 1.450 EUR-tól + ÁFA. A díj a probléma összetettségétől és a bevont érintettek körétől függ, és a megrendelés előtt fixen rögzítjük. A kérdés nem az, hogy „mennyibe kerül egy koncepció”, hanem hogy „mibe kerül egy féléves fejlesztés, ami végül nem a valódi problémát oldja meg”. Továbblépésnél a munka egy része beszámít egy nagyobb projektbe.

Lépni kell, de a kép még nem tiszta?

Egy 30 perces beszélgetésen átvesszük a problémát vagy ötletet, és megmutatjuk, hogyan segít a Megoldás-koncepció feltárni a valódi igényt. Alacsony kockázatú, fix áras belépő — ha még nincs itt az ideje, azt is őszintén megmondjuk.

Service Design

A valódi igényből indulunk, nem a technológiából.

Bizonyíték: a probléma gyakran nem ott van, ahol elsőre tűnik.

2-3 hét, fix ár

Alacsony kockázatú belépő, 1.450 EUR-tól.

Bizonyíték: kérdőív + workshopok + koncepciódokumentum.

Megvalósítható

Megvalósító cég áll mögötte, nem tanácsadó.

Bizonyíték: 15+ év, 200+ projekt.

WEB

omnit.hu

SZOLGÁLTATÁS

Megoldás-koncepció · Service Design ·
2–3 hét · 1.450 EUR-tól

MEGFELELŐSÉG

ISO 27001 + 9001

Konzultációt kérek →

