PRIVÁT AI-FLOTTA ÉS GM-KABINETFŐNÖK

Zárt adattrezor és szakterületi AI-asszisztensek telepítése

💡 A vezetői paradoxon: A KKV és startup szektorban a cégvezetés legnagyobb kockázata nem csak az, hogy a piac vagy a versenytársak előznek. A valódi veszély belülről érkezik: a vezetőt/vállalkozót a saját csapata előzi meg a mesterséges intelligencia napi szintű használatában.

A generatív AI nem vár jóváhagyásra. Alulról felfelé, kontroll nélkül szivárog be a szervezetek működésébe. A munkatársak ma 20 perc alatt végeznek el olyan feladatokat (adatelemzés, szövegírás, kódolás, kutatás, marketing anyagok, elemzés, tervezés, stb.), amelyekre korábban három napot kaptak. Ha a vezető még a régi idősávok, a klasszikus költségkeretek és a hagyományos delegálás alapján tervezi a jövőt, észrevétlenül, de biztosan elveszti a kapcsolatát a saját cégével, szervezetével. **Veszélyes kompetencia-aszimmetria alakul ki a parancsnoki hídon.** Lehet, hogy már most van egy vagy több embere, aki jobban használja az AI-t! A vezető előnye és tekintélye, vezetői ereje csökken vagy megszűnik.

Hogyan lehet tartani az IRÁNYÍTÁST egy ügyvezetői/vállalkozói AI-flottával - amire a munkatársaknak nincs rálátása és a vezető számára biztosítja a cégen belüli vezető szerepet!



Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

Ügyvezetői és vállalkozói PRIVÁT AI-rendszer /// KKV és Startup 250 főig

Kezdjük a legkisebb kockázatú, mégis a legnagyobb üzleti hatást és megtérülést biztosító stratégiai lépéssel: vegye kezébe az irányítást, és terjessze ki saját, illetve cégvezetői (kulcsemberi) képességeit egy **privát AI-flotta** erejével, amelyet pontosan az Ön és vállalkozása, vállalata működésére szabtunk!

Amit a rendszer nyújt Önnek:

- **Digitális trezor**: Egyetlen biztonságos helyen összpontosított vállalati forrásanyagok, garantált, zárt, nagyvállalati szintű adatbiztonság mellett.
- **Szakterületi AI-asszisztensek:** Intelligens párbeszéden keresztül irányítják a közös munkát, mélyen értik az adott szakterületet, és kizárólag azt hajtják végre, amit Ön jóváhagy.
- **Saját vállalati tudástőke:** Minél behatóbban ismeri az AI a cégét, annál pontosabb, értékesebb és azonnal hasznosíthatóbb lesz az előállított, szakmai AI-végtermék.

Miért biztosít ez a megoldás azonnali szintlépést Önnek?

1. **AI-asszisztens system prompt:** Szolgáltatói műhelytitok, amely a bevezetéssel az Ön kizárólagos tulajdonába kerül.
2. **AI-asszisztensi szakterületi know-how és forrásanyag:** Különleges, évtizedes szellemi és tapasztalati vagyonelemek, amelyek az Ön vállalati eszköztárát gyarapítják. Nem a globális szolgáltatók, mindenki által elérhető globális tudásanyaga a forrás! Előnye lesz a többséghez képest.
3. **AI-asszisztensi felhasználói forrásbázis:** Saját tevékenysége és vállalati működési tartalmai, amelyeket szakértői iránymutatás mellett, a felhasználó által feltöltött hiteles adatok táplálnak.

Képzelje el a munkanap kezdetét, amikor a digitális AI-kabinetfőnöke és a felkészített AI-asszisztensi flottája fogadja. **Nem szükséges bonyolult promptokat tanulnia vagy kísérleteznie a technológiával – egyszerűen együttműködik vele.** Elegendő mindössze ennyit kérdeznie: „Készen áll a munkára?" A folyamat többi részét az AI-asszisztens vezeti, strukturált kérdésekkel és professzionális párbeszéddel. Érti a szakma szabályait, és precízen elvégzi a feladatokat az Ön jóváhagyása szerint.

Mi adja a rendszer egyediségét?

A beépített „üzemanyag": A kilenc év alatt kifejlesztett Gm-AGILIS CEO Eszköztár tudásanyaga és forrásbázisa, amely **a világ legfejlettebb** személyes, vezetői, vállalkozói és cégépítési módszereit integrálja. Olyan ausztrál, kanadai, izraeli és amerikai szakértői modellek, valamint agilis startup logikájú innovációk összessége, amelyeket kifejezetten a magyar és a közép-kelet-európai (CEE) piac sajátosságaira formáltunk.

Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

STRATÉGIAI ELŐNYÖK

Bármilyen feladaton dolgozik ma: **hét nap múlva** rövidebb idő alatt, mérhetően nagyobb eredménnyel végzi el

- **Napi 1-2 óra azonnal felszabaduló vezetői idő:** Nagyobb hatékonyság, rövidebb átfutási idővel.
- **Precíz és professzionális AI-kimenet:** Nincs több találgatás; AI-hallucinációktól és üres sablonoktól mentes, megbízható válaszok.
- **Becsatornázott globális tudás.**
- **Tanulékony AI-asszisztensek:** Rövid idő alatt adaptálják az Ön személyes és vállalati stílusát.
- **Kulcsrakész rendszer:** Valós kockázat és jelentős időráfordítás nélkül üzembe helyezhető.
- **Zökkenőmentes bevezetés:** Átállási nehézségektől és felesleges kapacitásveszteségtől mentes folyamat.
- **Rendkívül egyszerű használat:** AI által vezetett, professzionális szintű szakmai munkafolyamatok.
- **Nincs „promptfáradtság":** A rendszer intelligens párbeszéddel irányít, és tisztázó kérdéseket tesz fel, mielőtt végterméket alkotna.
- **Egyetlen zárt rendszer:** A széttöredezett, ad hoc módon összeillesztett szoftverek futási és adatbiztonsági kockázatai nélkül, kiszámítható előfizetési struktúrában.
- **Azonnali tudásátadás:** A vezető és a munkatársak, valamint a kollégák közötti generációváltás radikálisan leegyszerűsödik; a felhalmozott tapasztalat és tudásbázis a vállalatnál marad.

Amit a telepítő csomag tartalmaz:

1. **Gm-Kabinetfőnök:** 100%-ban zárt, az EU AI Act és a GDPR előírásaival teljes mértékben kompatibilis digitális trezor (2 TB tárhelykapacitás / + akár 300 darab, egyenként 5000 oldalas dokumentum feldolgozási képessége), piacvezető globális felhőszolgáltatói háttérrel.
2. **Kezdés:** 1-7 kiválasztott szakterületi AI-asszisztens: A legmagasabb üzleti megtérülést biztosító területekre integrálva.
3. **Kulcsrakész rendszerprogramozás:** Belső forrásanyagok rendszerezése és a vállalati DNS betanítása (a kezdeti fázis az Ön részéről nem igényel időbefektetést).
4. **Átadási videóanyagok:** Az azonnali és hatékony munkavégzést biztosító mikrotanfolyam.
5. **Finomhangoló e-konzultáció:** A harmadik héttől E-Konzultációk, közös stratégiai áttekintés a gyakorlati tapasztalatokról és az AI-asszisztensek precíz személyre szabásáról, kiegészítve a haladó használati műhelytitkok átadásával.

Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

CÉLCSOPORTOK ÉS KIEMELT TERÜLETEK

Akiknek a legnagyobb üzleti előnyt biztosítja a legrövidebb idő alatt:

- **Prémium és ipari ingatlanpiac:** Gyorsabb értékesítési zárások, magasabb árrés és jutalékszint megvédése, kizárólagos megbízások elnyerése, eredményesebb tárgyalástechnika.
- **B2B tanácsadók és interim menedzserek:** A jellemzően 1-50 fős, 1 milliárd forint árbevétel alatti szolgáltatók esetében radikálisan kevesebb idő alatt biztosíthatnak magasabb színvonalú ügyfélkiszolgálást. Megerősített szakértői státusz, prémium szolgáltatási díjak, valamint skálázható és folyamatosan gyarapodó tudásbázis.
- **Komplex IT-, ERP- és CRM-fejlesztők, valamint -szolgáltatók:** B2B 5.0 keresletgenerálás és értékesítési rendszer a LinkedIn platform üzleti lehetőségeinek maximális kiaknázásával.
- **Ipari és mezőgazdasági gépgyártók és -forgalmazók:** Nagy értékű, komplex ajánlatok kidolgozása, valamint a B2B értékesítési folyamat hat kulcslépésének teljes körű támogatása. A felesleges árkedvezmények megszüntetése és a romboló árversenyből való kilépés.
- **A top 3% KATA és átalányadózó vállalkozói réteg:** Az egyszemélyes működés kapacitásainak kiterjesztése. A rendszer úgy sokszorozza meg az egyéni hatékonyságot, mintha kilenc dedikált szakterületi munkatárs dolgozna a háttérben havi 40 óra felszabaduló stratégiai fókuszidőt teremtve.

Kiemelt fókuszterületek – szakterületi AI-flották:

- Egyéni, vezetői, vállalkozói és vállalati stratégia, valamint tervezési AI-flotta
- B2B 5.0 keresletgenerálás és értékesítési rendszer – üzleti tárgyalástechnika
- Trendek és innováció – Különleges Ajánlati Kombinációk (USC) kidolgozása
- LinkedIn AI-flotta – stratégiai LinkedIn B2B jelenlét és aktivitás
- Belső szervezeti működés, rendszerek és folyamatok



Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

A PRIVÁT AI-FLOTTA ELEMEI

(A 45 perces e-konzultáció során egyeztetett, személyre és vállalatra szabott, rugalmasan alakítható struktúra)

A Gm-Kabinetfőnök – Zárt Digitális Trezor

A szervezet teljes belső dokumentumállományát, tartalmait, valamint különleges szellemi és tapasztalati vagyonelemeit egyetlen, alapesetben is 2 TB/használó kapacitású, biztonságos felhőtárhelyen egyesíti. Egy dedikált, zárt AI-ökoszisztémában kezeli az adatokat, ahol a mesterséges intelligencia kizárólag a vállalat saját forrásaiból épít azonnal lekérdezhető tudásbázist és professzionális munkaanyagokat.

- **Gombnyomásra elérhető vezetői anyagok:** Vezetői jelentések, belső oktatási anyagok, prezentációk, adatelemzések és infografikák hozhatók létre a forrásbázisból; a rendszer önálló, döntéstámogató eszközként működik.
- **Garantált adatbiztonság:** A felhasznált bizalmas üzleti információk nem hagyják el a zárt vállalati infrastruktúrát. A válaszok minden állítása közvetlenül visszakövethető a belső forrásdokumentumokig, kizárva a pontatlan AI-hallucinációkat.
- **Intézményesített „második agy":** Felszámolja a személyfüggő működési kockázatokat azáltal, hogy a kulcsemberek fejében lévő több évtizedes tapasztalatot és vállalati DNS-t strukturált, lekérdezhető tudásbázissá formálja.
- **Gyorsított onboarding**: Lényegesen lerövidíti az új munkatársak betanítási idejét, hiszen azonnali válaszokat kapnak a vállalat múltbéli döntéseire és szabályzataira vonatkozóan. Megszünteti a vállalati információs szigeteket, heti több órányi kutatómunkát spórolva meg a menedzsmentnek. **Örökíthető személyes és vállalati tudástár építését szolgálja.**



1. Gm-Üzleti Hírszerző és Profilozó AI-asszisztens

Fő funkciója:

360 fokos digitális entitás- és humánprofilozás B2B döntéshozókról és a kapcsolódó szervezetekről.

Mit csinál?

- Részletesen feltérképezi a kiválasztott döntéshozó legutóbbi 21 napi közösségi média- és internetes aktivitását, témáit, valamint üzleti kapcsolati hálóját.
- Összegyűjti a hivatalos vállalati jogi és pénzügyi mutatókat (cégjegyzékszám, alkalmazotti létszám, árbevételi trendek).
- Előzetes szakmai értékelést végez az együttműködési és értékesítési valószínűségekről.
- Meghatározza a döntéshozó jelenlegi működési szűk keresztmetszeteit („A" állapot) és elérendő üzleti céljait („B" állapot).
- Személyre szabott, a hazai üzleti kultúrára optimalizált LinkedIn közvetlen üzeneteket (DM) és telefonos nyitóforgatókönyveket állít össze.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Maximális felkészültséget és bizalmi előnyt biztosít a tárgyalások előtt az „ismerje a másik felet" elv alapján.
- Kiszűri a sablonos megfogalmazásokat; közvetlenül a döntéshozó aktuális helyzetére kalibrálja a kommunikációt.
- Megszünteti a feltételezéseket, tényalapú képet adva a releváns üzleti környezetről.

2. Gm-MDG-SDG Keresletgenerálás és Lead Management AI-asszisztens

Fő funkciója:

B2B 5.0 eszköz a leadgenerálás teljes eszköztárának személyre és vállalatra szabott alkalmazásához.

Mit csinál?

Ez az AI-asszisztens egy senior B2B keresletgenerálási stratégaként és lead-audit architektként működik, amely a Tisótzki István-féle Gm-AGILIS CEO módszertanra és a Pareto-elvre épül. Fő feladata, hogy egy négyfázisú, strukturált és interaktív párbeszéd keretében világítsa át a B2B vállalkozások (KKV-k és startupok) teljes ügyfélszerzési rendszerét a **hat fő pillérből és több mint harminc eszközből** álló MDG keretrendszer alapján.

Kis lépésekben, kérdésblokkonként haladva, 1-től 10-ig terjedő skálán méri fel a jelenleg használt marketing- és értékesítési folyamatok (például lead magnetek, szakmai események, LinkedIn B2B eszköztár) intenzitását és hatékonyságát. Célja, hogy adatvezérelt és megtérülés-fókuszú (ROI) módon azonosítsa az értékesítési tölcsér szűk keresztmetszeteit, megszüntetve a költséges és erőforrás-pazarló próbálkozásokat. Megvédi

a céget a felesleges marketingkiadásoktól, és a közvetlen, konverziót hozó módszereket részesíti előnyben.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A felmérés lezárásakor az AI-asszisztens egy átfogó, strukturált Vezetői Helyzetjelentést és egy Pareto-elvű (80/20) ROI Akciótervet állít össze a döntéshozó számára. Ez a jelentés pontosan kijelöli azt a 2-3 egymásra épülő eszközt (az úgynevezett „Arany Háromszöget"), amelyek alkalmazásával a legkisebb idő-, pénz- és energiabefektetéssel érhető el a legnagyobb megmaradó profit és ügyfélszám-növekedés.

A végeredmény egy konkrét, 90 napos fejlesztési terv, amely magában foglalja az azonnali árbevételt hozó „Gyors Győzelmet" (Quick Win), egy testreszabott ügyfélszerzési hidat, valamint egy könnyen tartható, napi 45-90 perces működési rutint. Emellett határozottan megnevezi azokat a területeket és eszközöket is, amelyekre a vállalatnak az adott fejlődési fázisában kifejezetten tilos erőforrást fordítania.

3. Gm-B2B 5.0 Keresletgenerálás és Értékesítési AI-asszisztens

Fő funkciója:

A teljes B2B értékesítési folyamat motorja. Értéket teremt a kereslet generálása, a kibillentés, a feltárás, az ajánlatfejlesztés, az üzleti tárgyalás és a zárás kulcslépéseiben.

Mit csinál?

- Kidolgozza a személyre szabott tárgyalási stratégiát.
- Optimalizálja az ajánlati kombinációkat, és támogatást nyújt az értékesítési záráshoz.
- Végigvezeti a felhasználót a folyamat hat kulcslépésén: tölcsér töltése, kibillentés, feltárás, ajánlat fejlesztése, üzleti tárgyalás és lezárás.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Precíz válaszokat és professzionális munkaanyagokat szolgáltat, mivel pontosan ismeri az Ön cégét, annak tevékenységét, valamint a tárgyalópartnert mint döntéshozó felet. Az első hatástól a zárásig a szakértő társa lesz.

4. Gm-5 Hatás DIREKT 3 Lépéses Módszer AI-asszisztens

Fő funkciója:

Stratégiai építész telefonos és e-mailes kommunikációhoz: TELEFON → E-MAIL → TELEFON.

Mit csinál?

Ez az AI-asszisztens egy high-ticket B2B senior értékesítési stratégaként és pszichológiai kapcsolatfelvételi (outreach) szakértőként funkcionál, amely a Gm-AGILIS CEO módszertanra támaszkodik. Kifejezetten a hideg és langyos megkeresések során felmerülő vevői ellenállás megszüntetésére specializálódott. Feladata egy mérnöki pontosságú,

pszichológiai alapokon nyugvó, háromlépcsős szekvencia megtervezése és végrehajtása: telefonos kibillentés, tájékoztató e-mail és mini-feltáró (discovery) hívás.

Interaktív folyamat során egy 38 pontos minősítési mátrix segítségével értékeli a lehetséges ügyfeleket, előre megválaszolja a vevőkben felmerülő 19 kritikus kérdést, és az agresszív értékesítői nyomásgyakorlás helyett a döntési dinamika és az időzítés tisztázására helyezi a hangsúlyt.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A folyamat kimeneteként az AI-asszisztens egy azonnal bevethető, szó szerinti forgatókönyvekből (szkriptekből) és e-mail sablonokból álló, háromlépcsős Megkeresési Tervet (Outreach Blueprint) készít, amely mentes az elcsépelt kliséktől. Az alkalmazott mintázatmegszakítási (Pattern Interrupt) technikákkal 90 másodperc alatt megszerzi az ügyfél figyelmét és felhatalmazását a folytatásra.

A 38 pontos minősítési rendszer alapján objektíven meghatározza a megkeresett partner státuszát (MOST, KÉSŐBB vagy SOHA), megkímélve mindkét felet a felesleges tárgyalási köröktől. A „MOST” státuszú ügyfeleknél eredményesen konvertálja a kapcsolatot egy konkrét, 20 vagy 45 perces bemutató időponttá, illetve érdemi üzleti egyeztetéssé.

5. BLACK Fulcrum – Üzleti Tárgyalási AI-asszisztens

Fő funkciója:

Taktikai és stratégiai támogatás komplex, nagy értékű B2B értékesítési folyamatokban – még ellenséges vagy nyertes-vesztes dinamikájú tárgyalási helyzetekben is.

Mit csinál?

- Lépésről lépésre végigkíséri a tárgyalást a felkészüléstől a holtpontok feloldásán át a sikeres megállapodásig.
- Speciálisan felkészített stratégiákat nyújt a merev vagy ellenérdekelt partnerek kezelésére.
- A taktikai empátia módszertanára építve támogatja az érzelmi kontroll megőrzését a legnagyobb nyomást jelentő helyzetekben is.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Biztosítja az Ön számára optimális feltételek melletti üzletkötést.
- Megvédi a vállalati profitot, és elejét veszi az indokolatlan árengedményeknek.
- Segít kézben tartani az irányítást az összetett, többszereplős döntéshozatali folyamatokban.
- Kifejezetten a több döntéshozót érintő, kihívást jelentő tárgyalások szakértője.

6. Gm-SYNERGO Érdekérvényesítés AI-asszisztens

Fő funkciója:

Konzultatív jellegű, elveken és kölcsönös tiszteleten alapuló tárgyalási helyzetek támogatása.

Mit csinál?

Ez az AI-asszisztens egy prémium B2B 5.0 konzultatív értékesítési és üzleti tárgyalási stratégaként működik, amely a világ vezető tárgyalástechnikai modelljeit (Harvard-modell, SPIN, RAIN) ötvözi a Gm-AGILIS CEO módszertannal. Fő feladata, hogy a nagy értékű, összetett megoldásokat értékesítő vezetőket és tanácsadókat, valamint cégtulajdonosokat végigvezesse a teljes tranzakciós folyamaton az első kapcsolatfelvételtől a szerződés aláírásáig.

Egy interaktív, háromfázisú diagnosztika révén feltérképezi a 6-11 fős beszerzési és döntéshozó bizottság (DMU) tagjainak valós érdekeit, aggályait és személyiségprofilját. Határozottan megvédi a felhasználót az egyoldalú, marzsot rontó engedményektől; a fókuszt a „Közösen a probléma ellen" narratívára, valamint a valódi szinergiát biztosító, értékalapú cserékre irányítja.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A diagnózis befejeztével az AI-asszisztens egy azonnal alkalmazható, személyre szabott végponttól végpontig terjedő szinergiaalapú tárgyalási forgatókönyvet (End-to-End Szinergia Playbook) generál az adott ügyletre. Ez a dokumentum tartalmazza:

- A döntéshozók profiljára szabott érvmátrixot;
- A profitot védő, pontosan forintosított „Cseremixet" (három választható Win-Win alternatívával);
- A vevői váltási aggályokat feloldó 19 kritikus kérdés válaszait;
- Szó szerint alkalmazható, empátiára és irányított kérdésekre épülő forgatókönyveket a kifogások kezelésére, a virtuális zárásra és a szerződéskötést követő ajánláskérésre (Gm-5T módszer).

Végeredményben egy olyan magabiztos szakértői pozíciót (One-Up pozíció) és tárgyalási stratégiát garantál, amely maximális nyereségmegtartás mellett segíti a sikeres megállapodást és a hosszú távú partneri együttműködést.

7. Gm-B2B 5.0 Mesterzárás AI-asszisztens

Fő funkciója:

Összetett ajánlati kombinációk sikeres elfogadtatása. Kölcsönös előnyökön alapuló lezárás, kompromisszummentes minőségben.

Mit csinál?

- Mélyrehatóan elemzi a döntéshozói ellenérveket, és pszichológiailag megalapozott kifogáskezelési érvrendszereket alakít ki.
- Élesen szétválasztja a valódi döntési gátakat az álkifogásoktól.

Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

- Stratégiai zárási technikákat épít fel (próbazárások, kockázatmentesítő ajánlati struktúrák).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Határozott döntésre és megállapodásra tereli az elhúzódó egyeztetéseket, javítva a cash-flow-t.
- Professzionálisan kezeli a döntéshozók elérhetetlenségét (ghosting) és az indokolatlan halogatást.
- Megakadályozza, hogy az értékesítési folyamat lezárása az árak csökkentéséről szóljon.
- Támogatja a nézőpontváltást és a kedvezőtlen helyzetekből való hatékony kimozdulást.

8. Gm-50 Vezetői és Vállalkozói Start (90 nap) AI-asszisztens

Fő funkciója:

Lendületbe hozatal és felgyorsulás a következő 90 napra, 50 stratégiai kérdés segítségével. Az AI-asszisztens fő funkciója az agilis vállalkozásfejlesztési mentorálás és a stratégiai rendszerépítés. Egy strukturált, 50 kérdésből álló (nyolc tematikus blokkra osztott) diagnosztikai keretrendszeren keresztül tárja fel a döntéshozó jelenlegi működési elakadásait és szűk keresztmetszeteit, rögzítve a kiinduló „A" állapotot és a kitűzött „B" állapotot. Fő feladata, hogy a strukturálatlan feladatokból és a bizonytalanságból radikális egyszerűsítéssel egy átlátható, fókuszált és skálázható működési modellt hozzon létre a Gm-AGILIS CEO módszertan alapján.

Mit csinál?

Lépésről lépésre haladó, interaktív vezetői konzultációt folytat a felhasználóval. A folyamat elején tisztázza a pontos kontextust (kinek készül a terv, melyek a peremfeltételek), majd szigorú blokkszabályt követve – egyszerre legfeljebb 3-7 kérdést feltéve – világítja át a vállalkozás alapjait.

A kérdéssor lefedi a belső motivációt, az ügyfélértéket, a Különleges Ajánlati Kombinációt (USC), az ügyfélszerzési költségeket (CAC), valamint a skálázhatóság és a kockázatcsökkentés pilléreit. A beérkező válaszokra mentorként reflektál: megerősíti az értékeket, rámutat a vakfoltokra, és konstruktív őszinteséggel szűkíti a fókuszt, ha a megadott válaszok túlzottan általánosak.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A teljes 50 kérdéses felmérés lezárását követően egy átfogó, azonnal végrehajtható 90 Napos Agilis Vállalkozási és Vezetési Stratégiát és Akciótervet állít elő. Ez a vizuális, Canvas-alapú záródokumentum pontosan definiálja az „A" állapotból a „B" állapotba vezető lépéseket, a nyertes ajánlatot és a releváns célpiacot.

A terv tartalmaz egy mérhető negyedéves OKR-rendszert (Célok és Kulcseredmények), egy háromhetes sikerciklusokra bontott végrehajtási ütemtervet, valamint meghatározza azt a napi (3×90 perces mélymunka) és heti agilis ritmust, amellyel a vezető fókuszáltan érheti el kitűzött bevételi és profitabilitási céljait a következő negyedévben.

9. Gm-UIP Vagyonleltár AI-asszisztens

Fő funkciója:

Különleges szellemi és tapasztalati vagyonelemek felmérése és strukturált dokumentálása. Az AI-asszisztens fő funkciója a Különleges Szellemi és Tapasztalati Vagyonelemek (Unique Intellectual Property – UIP) módszeres feltérképezése, rendszerezése és dokumentálása a GM-T SELECT 34-es keretrendszer alapján. Digitális vagyonleltár-stratégaként segíti a döntéshozókat (magánszemélyeket, szakértőket, vezetőket vagy tulajdonosokat) abban, hogy a kizárólag a fejekben létező, személyhez kötött, láthatatlan tudást dokumentált, skálázható, forgalomképes és mesterséges intelligenciára köthető (AI-ready) Digitális Trezorrá alakítsák át.

Mit csinál?

Szigorúan strukturált, háromlépcsős feltáró (discovery) interjúfolyamatot vezet le. Az első lépésben tisztázza, hogy a felhasználó mely szinten (egyéni, szakértői, vezetői, tulajdonosi vagy vállalati) kívánja elvégezni az auditot. Ezt követően célzott kérdésblokkokkal (egyszerre 3-7 kérdéssel) vizsgálja meg a személyes döntési mechanizmusokat, a szakmai módszertanokat, az üzleti modelleket vagy az intézményesült vállalati működési eljárásrendeket (SOP).

A vizsgálat során folyamatosan alkalmazza a személyfüggetlenségi tesztet („Működik-e ez a tudás az Ön személyes jelenléte nélkül is?"), elősegítve a szűk keresztmetszetek és a rejtett értékek azonosítását. Ezzel megteremti az emberi és az AI-asszisztensi, illetve AI-ügynöki együttműködés alapjait mind a folyamat-, mind a rendszerszervezés szintjén.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Az interjúfázis lezárásakor az AI-asszisztens egy exportálható, felsővezetői (C-szintű) UIP Vagyonleltár és Stratégiai Jelentést állít elő Markdown formátumban. A dokumentum tartalmazza:

- A jelenlegi szellemi vagyon érettségi szintjének összefoglalását;
- A legértékesebb vagyonelemek mátrixát (GM-T kódokkal és személyfüggetlenségi indexszel);
- A hiányelemzést (a rejtett hiányosságok számszerűsített költségeit);
- Konkrét AI-transzformációs ajánlásokat (például RAG-tudásbázis vagy specifikus AI-asszisztensek felépítése);
- Egy azonnal elindítható, 90 napos Agilis Sprint Tervet a felhalmozott tudás skálázására és monetizálására.

10. Gm-BLACK Swan AI-asszisztens

Fő funkciója:

Az üzleti modell megújítása. Jelentős külső piaci vagy belső szervezeti változások esetén támogatja a talpra állást, valamint az üzleti modell teljes körű vagy részleges átvilágítását és megváltoztatását.

Mit csinál?

Segít kiszabadulni a pusztító árversenyből a működés és az egyedi ajánlati struktúrák átszervezésével. Rávilágít arra, ha az elavult működési modell gátolja a vállalkozás növekedését.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Rövid idő alatt teszi lehetővé a teljes üzleti modell vagy egyes részterületek stratégiai felülvizsgálatát. Napokon (akár órákon) belül új, a megváltozott piaci környezetre reagáló működési javaslattal áll elő.

11. Gm-BLACK Lean AI-asszisztens

Fő funkciója:

Célkitűzést és megvalósítást támogató rendszer. Agilis és Lean logikájú üzleti tervező.

Mit csinál?

A feleslegesen vaskos tanulmányok helyett egyoldalas, átlátható munkalapokra bontja le a működési komplexitást. Bevezeti a folyamatok dokumentálását (SOP) és a célkövetést (OKR).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Átlendíti a vezetőt a mindennapos operatív mókuskerékből a tudatos cégépítés szintjére. A vállalkozásban végzett napi operatív feladatok helyett a cég stratégiai fejlesztésére fókuszálhat.

12. Gm-AGILIS Megbeszélés AI-asszisztens

Fő funkciója:

Digitális operatív vezetőként rendezi a megbeszélések struktúráját, tartalmát és ritmusát, eredményesebbé téve a döntések megvalósítását.

Mit csinál?

A belső értekezletek nyers jegyzeteiből vagy hangfelvételeiből pillanatok alatt strukturált akciótervet készít, egyértelmű felelősökkel és határidőkkel. A tárgyalások tartalmát a közös szervezeti tudásbázis részévé alakítja.

Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Felszámolja a céltalan egyeztetéseket. Másodpercek alatt áttekinthető vezetői összefoglalót ad, lezárva a meddő vitákat és felgyorsítva a kivitelezést. Visszakereshető megbeszéléstörténetet biztosít; elősegíti a szükséges megbeszélések hatékonyságát, miközben minimalizálja az időpazarlást.

13. Gm-FORCE Agilis Vezetői AI-asszisztens

Fő funkciója:

Komplex szervezeti diagnosztika és rendszerszintű skálázás.

Mit csinál?

A 15 szempontos Gm-Force Canvas módszertannal világítja át a vállalat felépítését. Vizuális folyamattérképekké formálja a működést, és a stratégiai jövőképet összekapcsolja a napi feladatokkal (90 napos stratégiai ciklusok formájában).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Tehermentesíti a cégvezetőt a mikromenedzsment alól. Egy önjáró, rugalmas szervezeti struktúra kialakítását támogatja, amely a vezető folyamatos személyes jelenléte nélkül is stabilan működik. A döntéshozó azonnal látja, hol vannak tartalékok a működésben, és mely területek igényelnek azonnali beavatkozást.

14. Gm-ALPHA SPRINT AI-asszisztens

Fő funkciója:

Személyes élettervezés és napi tevékenységgazdálkodás – agilis mentor. A személyes és vezetői fókusz és produktivitás. Rendszerezett élettervezést és célirányos napi tevékenységgazdálkodást segíti. Segít egyensúlyt teremteni a pénzteremtés – kapcsolatok – önfejlesztés szintjén, megelőzve a kiégést és halogatást.

Mit csinál?

A 10 éves víziót lebontja 3 éves stratégiai mérföldkövekre, éves célokra, 90 napos stratégiai körökre és napi prioritásokra. Támogatja a napi 90 perces elmélyült munkaidőszakok („Deep Work" sprintek) tudatos kialakítását. Segíti megválaszolni, hogy mire kell NEM-et mondani és mit kell szűrni ahhoz, hogy a zavaró és zaklató, figyelemelterelő hatások ne jelentsenek akadályt és ne szabotálják a használója céljai elérését.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Kiszabadítja a vezetőt a folyamatos operatív tűzoltásból. Biztosítja az állandó haladást a legnagyobb áttörést ígérő, nem sürgős, de fontos célok felé. Segít a prioritások kijelölésében, megelőzve a túlterheltséget. Elsősorban innovatív, vállalkozó szellemű embereknek adja a legtöbbet.

15. Gm-Workshop és Program Szobrász AI-asszisztens

Fő funkciója:

Nagy értékű szolgáltatások, képzési programok, valamint online és offline workshopok tervezése szervezeten belül és piaci szolgáltatóknak. Az AI-asszisztens fő funkciója a magas hozzáadott értékű vállalati képzések, workshopok és prémium tanácsadói programok (online, offline, hibrid vagy AI-fókuszú) teljes körű felépítése és piacra vitelének megtervezése. Rendszerszinten alakítja ki a program szakmai ívét, amely hidat képez az ügyfél jelenlegi kihívása („A" állapot) és az elért cél („B" állapot) között.

A beépített közép-kelet-európai piaci szűrő (CEE Bias Filter) révén biztosítja, hogy a kidolgozott stratégia és kommunikáció pontosan illeszkedjen a hazai piaci sajátosságokhoz, felváltva a túlzó nemzetközi sémákat egy átlátható, bizonyítékokon alapuló megközelítéssel.

Mit csinál?

Közvetlen stílusú, dedikált szakmai mentorként, strukturált párbeszéden keresztül vezeti végig a döntéshozót a termékfejlesztési fázisokon. Egyszerre legfeljebb 2-3 lényegre törő kérdést feltéve tisztázza a program típusát, a célcsoportot, a Különleges Ajánlati Kombináció (USC) és a sikerkritériumokat.

Felügyeli a folyamat szakmai logikáját: mindaddig nem hoz létre marketinganyagokat, feliratkozó oldalakat vagy belső tájékoztatókat, amíg az alapkoncepció és a szakmai tartalom nincs maradéktalanul jóváhagyva. Emellett minimalizálja a kockázatokat: a stratégiai árazási, jogi és működési kérdésekben minden esetben emberi jóváhagyást (Human-in-the-Loop – HITL) kér.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A tervezési szakasz lezárásakor az AI-asszisztens egy vizuálisan tagolt programstruktúrát és egy erre épülő, azonnal alkalmazható marketing-ökoszisztémát állít elő.

Kidolgozott szövegterveket szállít a feliratkozási oldalakhoz (AIDA vagy PAS formulák alapján), felépíti a minősítő űrlapokat, és felvázolja a workshopok bemutatóinak és infografikáinak szerkezetét. Ezen felül komplett közösségimédia-tartalomnaptárat (edukációs, történetmesélő és promóciós posztokat), valamint felvezető eseménykoncepciókat ad át, megalapozva a program sikeres értékesítését vagy szervezeten belüli megvalósítását.

16. Gm-TRENDEK AI-asszisztens

Fő funkciója:

Piaci tendenciák, iparági mozgások és réspiacok (niche szegmensek) azonosítása.

Mit csinál?

A TAM-SAM-SOM modell alkalmazásával kalkulálja a reálisan megszerezhető piaci részesedést. Feltárja a célcsoport rejtett problémáit és a versenytársak gyenge pontjait.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Tényalapú döntéstámogatást ad a bizonytalan megérzések helyett. Biztos támpontot nyújt a stabil piaci pozíció felépítéséhez. Segít azonosítani a saját cégre, a kiemelt ügyfelekre, a beszállítókra és a stratégiai partnerekre vonatkozó mozgásokat. Élesen elkülöníti a nyerő, a stagnáló, a lassan leépülő és a bukásra ítélt működési modelleket.

17. Gm-MIKROPIAC és PIACMÉRET Validátor AI-asszisztens

Fő funkciója:

Az AI-asszisztens fő funkciója a strukturált, stratégiai piacvalidációs és üzletfejlesztési folyamat vezetése. Egy szigorú, öt blokkból (blokkonként 7 kérdésből) álló, interaktív kérdéssoron keresztül vizsgálja felül egy adott ajánlat (USC) és a megcélzott mikropiac illeszkedését.

A folyamat során részletesen elemzi az értékajánlat paramétereit, a célközönség minősítését, a pénzügyi potenciált (TAM, SAM, SOM, CLV), a piacralépési akadályokat és a skálázhatósági tényezőket. Ezzel a módszertannal megelőzi a megalapozatlan döntéseket, és feltárja a valós piaci lehetőségeket. Támogatja a felelős vezetői döntést abban is, ha egy projektre nem érdemes erőforrást fordítani.

Mit csinál?

Interaktív tanácsadóként, lépésről lépésre haladva vezeti végig a döntéshozót a vizsgálaton, elkerülve a kérdésekkel való túlterhelést. Egyszerre kizárólag egyetlen, hét kérdésből álló blokkot vizsgál, és a következő megnyitása előtt röviden összegzi a válaszok stratégiai tanulságait, rögzítve az esetleges hiányosságokat.

Ha a döntéshozó egy kérdésnél elakad, az asszisztens iparági analógiákkal és becslési technikákkal támogatja a kalkulációt (például a piacméret modellezésében). Adatalapú szempontok szerint határozza meg, hogy indokolt-e a belépés az adott mikropiacra.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Az öt kérdésblokk lezárását követően egy átfogó, döntéstámogató Piacralépési Validációs Jelentést (Auditot) generál. A dokumentum pontosan definiálja az ajánlatot és a célpiacot (mikro- vagy nanoszinten), és számszerűsített becslési modellt állít fel a teljes (TAM), az elérhető (SAM) és a megszerezhető (SOM) piacméretre vonatkozóan.

Tételesen összegzi a projekt elé gördülő akadályokat, a vevői váltási aggályokat és a belépési kockázatokat. Végül határozott stratégiai állásfoglalást ad: azonnali indulási (GO), feltételekhez kötött (CONDITIONAL GO), vagy a piacralépést elutasító (NO-GO) döntési javaslatot fogalmaz meg.

18. Gm-USC MASTERMIND AI-asszisztens

Fő funkciója:

Design Thinking és Lean Startup szemlélet a termékfejlesztésben.

Mit csinál?

Önálló termékek helyett egymást erősítő ajánlati csomagokat hoz létre. Feltárja a vevők funkcionális és érzelmi motivációit (Jobs-to-be-Done elmélet). Támogatja a precíz értékajánlat-tervezést (VPD).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Kiemeli a vállalkozást az összehasonlításra épülő termékalapú árversenyből. Előzetes validációs tesztekkel megelőzi a sikertelen fejlesztésekből fakadó felesleges beruházásokat a sikeres startupok logikáját követve.

19. Gm-VERSENYTÁRS Térképész AI-asszisztens

Fő funkciója:

Etikus üzleti hírszerzés és strukturált versenytárselemzés.

Mit csinál?

AI-alapú adatgyűjtéssel térképezi fel a versenytársakat, azok árképzését és működési hiányosságait. Segít a piaci rések azonosításában.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Megvédi a céget a marginromboló árversenytől azáltal, hogy a piaci résekre alapozva magas hozzáadott értékű, nehezen helyettesíthető ajánlatokat épít fel.

20. Gm-USC ÁRAZÁS Szakértő AI-asszisztens

Fő funkciója:

Értékalapú árazási modellek és nyereségtervezés.

Mit csinál?

A költségalapú kalkulációt átülteti értékalapú árazási szemléletbe. Keretrendszert ad a megalapozott áremelések végrehajtásához, és védelmet nyújt a marzserózió ellen.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Növeli az egy ügyfélre jutó árbevételt a Gm-5T elv alapján („többnek, többet, többért, többször és tovább"). Hatékonyan megvédi az árrést a tárgyalások során.

21. Gm-HR AI-asszisztens

Fő funkciója:

Személyzeti adminisztráció, toborzás, teljesítménymenedzsment és belső képzés.

Mit csinál?

AI-támogatott előszűréssel és a pozícióprofilok tartalmi összeállításával segíti a kiválasztást; felépíti a betanítási (onboarding) folyamatokat, valamint az objektív mérőszámokon (KPI) alapuló teljesítményértékelést és -fejlesztést. Támogatja az új munkatársak beilleszkedését a kritikus kezdeti időszakban (első nap – első hét – első három hónap).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Megszünteti a rögtönzött HR-intézkedéseket. Jelentősen lecsökkenti a betanulási időszakot, és minimalizálja a munkaügyi kockázatokat. A munkatársak helyettesíthetőségét és a működés stabilitását érdemben javítja az SOP operációs asszisztenssel együttműködve.

22. Gm-SOP AI-asszisztens

Fő funkciója:

Standard működési eljárások (SOP) kidolgozása.

Mit csinál?

Strukturált vállalati tudástőkévé formálja a kulcsemberek fejében lévő szubjektív tudást. Rendszerezi a kulcsfolyamatokat, kijelöli a felelősségi köröket és a mérőszámokat.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Megszünteti a túlterheltséget okozó működési hibákat (amikor a vezetés vagy mindenki egyszerre próbál mindenért felelni). Garantálja az ügyfélkiszolgálás egyenletes, prémium minőségét.

23. Gm-AGILIS CEO AUDITOR AI-asszisztens

Fő funkciója:

Kérdőívek, scorecardok és checklistek kidolgozása. Az AI-asszisztens területtől független diagnosztikai tervezőként (Diagnostic Architect) működik, amely rendezetlen vezetői felvetésekből és belső adatokból alkot objektíven mérhető eszközöket (scorecardokat, rövid kérdőíveket, felméréseket, szavazásokat és mélyinterjú-vázlatokat). Nem korlátozódik pusztán pénzügyi mutatókra; rugalmasan alkalmazható humán, vezetői, vállalkozói és általános szervezeti területeken is. Célja, hogy közhelyektől és üres szlogenektől mentes, tényalapú mérőeszközökkel támogassa a tulajdonosi és vezetői tisztánlátást az 1-250 fős szervezetekben.

Mit csinál?

Strukturált, szakértői tervezési folyamatot visz végig. Működését egy kötelező, négylépéses alapozó fázissal indítja (Mandatory Discovery), rögzítve a pontos fókuszt, a kitöltők körét, az elvárt kimeneti formátumot és a terjedelem kereteit.

Ezt követően 60%-ban a megadott belső forrásokra (például Gemini Notebook adatokra), 40%-ban pedig az agilis módszertan legjobb gyakorlataira támaszkodva elemzi a helyzetet. A szubjektív problémákat („A" állapot) 1-től 5-ig terjedő skálán mérhető minősítési szempontokká alakítja. Belső ellenőrzéssel gondoskodik arról, hogy a kérdések skálázhatók legyenek, és ne tartalmazzanak AI-hallucinációkat.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A folyamat kimeneteként egy strukturált Markdown formátumú Vezetői Készterméket generál. A dokumentum tartalmazza az eszköz megnevezését és stratégiai célját, a helyes kitöltési útmutatót, a kidolgozott scorecardot vagy kérdéssort táblázatos elrendezésben, a kiértékelési benchmarkokat, valamint egy technikai Google Forms-specifikációt. Ez utóbbi meghatározza a szükséges űrlapmezők típusait és logikáját, így a mérőeszköz percek alatt digitalizálható és bevezethető a szervezetben.

24. Gm-Dashboard és HTML UX/UI Design AI-asszisztens

Fő funkciója:

Az AI-asszisztens fő feladata a vállalat belső adatainak és üzleti logikájának vizuális transzformációja: letisztult, modern, reszponzív és interaktív HTML-alapú dashboardok, jelentési felületek és célszoftver-prototípusok tervezése és kódolása. Senior frontend fejlesztői és adatvizualizációs szakértői feladatokat lát el, kifejezetten a Google Canvas felületére optimalizálva.

Mit csinál?

A rendelkezésre bocsátott adatok alapján azonnal futtatható, egyetlen fájlból álló (Single-File Application) webes felületeket készít. Működése során nem használ félkész kódrészleteket vagy helyőrzőket. Modern technológiai környezettel dolgozik (Tailwind CSS, Chart.js vagy ApexCharts, Lucide Icons és tiszta Vanilla JavaScript) CDN-kapcsolatokon keresztül beágyazva.

Szigorú adatkezelési szabályok szerint működik: kizárólag a validált forrásokból építkezik, hiányzó adatok esetén pedig egyértelműen megjelölt tesztadatokat alkalmaz, felhívva a döntéshozó figyelmét az adathiányra.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

Egy önálló, beágyazott stílusokat és szkripteket tartalmazó HTML-fájlt állít elő, amely a Gemini Canvas előnézetében azonnal megjelenik és tesztelhető.

A leszállított felület tartalmaz egy professzionális navigációs panelt, 3-4 dinamikus KPI-kártyát trendindikátorokkal, interaktív grafikonokat, valamint egy strukturált, kereshető és rendezhető adattáblázatot. Lényegében egy bevezetésre kész, adatvezérelt szoftverprototípust ad át a vezetésnek.

Készítette: Tisótzki István | Mobil: +36 30 737 5554 | E-mail: agilisceo@gmvip77.com

25. Gm-AI CFO – Pénzügy és KPI AI-asszisztens

Fő funkciója:

Kulcsteljesítménymutatók kialakítása, valamint pénzügyi tervezés és elemzés. Az AI-asszisztens feladata a KKV-szektor (1-250 fős vállalkozások) támogatása egy adatvezérelt, Balanced Scorecard szemléletű vállalatirányítási rendszer működtetésében. Részidős / Megosztott pénzügyi vezetőként (Fractional CFO) és szervezetfejlesztési stratégaként segít áttérni a becsléseken alapuló vezetésről a tényalapú menedzsmentre. Beépített közép-kelet-európai kockázati szűrőivel azonosítja a regionális veszélyeket (például lánctartozások, devizakockázatok, fluktuáció), miközben a vállalat állapotát átfogó mutatószámokon (KPI) keresztül vizsgálja.

Mit csinál?

Strukturált, blokkalapú konzultációt folytat. Egyszerre legfeljebb három célzott kérdéssel viszi végig a döntéshozót az adatbekérési és minősítési szakaszon (a bevezetéstől az öt kulcsterület meghatározásáig). Feldolgozza a vállalati adatokat, és a 12-15 legfontosabb pénzügyi és működési mutató (például EBITDA, Cash Flow, CAC, LTV, OTIF, NPS) alapján értékeli az eredményeket.

Zéró hallucinációs elvet követ: hiányzó adatok esetén megszakítja a számítást, megállapításait pedig konkrét tényérték-célérték összefüggésekkel és ellenőrizhető képletekkel támasztja alá.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

A folyamat lezárásakor egy strukturált táblázatos Vezetői Műszerfalat (Executive Dashboard) generál. A jelentés tételesen összeveti a mutatók aktuális és kitűzött szintjét (Zöld/Sárga/Piros jelzésekkel), majd szövegesen elemzi a három legfontosabb sikert és a piaci környezetet érintő három legjelentősebb kockázatot.

A feltárt problémákra nem csupán rámutat, hanem egy háromlépcsős vezetői intézkedési tervet (válságtervet, felelősségi leosztást és kockázatkezelési protokollt) dolgoz ki, rögzítve a stratégiai lépéseknél kötelező emberi jóváhagyást (HITL).

26. LinkedIn-posztalkotó AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt egy professzionális B2B szövegíró, tartalomstratéga és AI-keresőoptimalizálási (GEO/AEO) szakértővé alakítja az AI-t. Elsődleges feladata, hogy felsővezetők és KKV-k számára olyan platformspecifikus (LinkedIn és Facebook) üzleti tartalmakat hozzon létre, amelyek egyszerre építenek mély, emberi, érzelmi kötődést a célközönséggel, és technikailag tökéletesen optimalizáltak a jövő mesterséges intelligencia alapú keresőmotorjai (pl. Perplexity, SearchGPT, Gemini) számára.

Mit csinál?

- Szigorú bekérési protokollt (Boot Sequence) alkalmaz: Mielőtt egyetlen sort is írna, négy lépésben tisztázza a kontextust. Bekéri a célplatformot, a vizuális csatolmány típusát (pl. videó, PDF, esemény), a poszt célját, a célközönség fájdalompontjait (A-ból B-be transzformáció) és a kötelező tényadatokat.
- Platformra szabottan fogalmaz: LinkedIn esetén szakmai, jól strukturált, lényegretörő („Agilis CEO") stílust használ, erős kampókkal és bulletpointokkal. Facebook esetén érzelemközpontúbb, sztorizós, közösségépítő hangnemre vált.
- AI-keresőkre optimalizál (GEO & AEO): A szövegben tudatosan sűríti az iparági entitásokat, könnyen kiemelhető és idézhető definíciókat („Snippet-First" logika) hoz létre, és egyértelmű forrás-attribúciós horgonyokat helyez el a cég saját adataira hivatkozva.
- Minőségbiztosítást és tartalmi auditot végez: Letiltja az elcsépelt, tipikus AI-klisék használatát (pl. „forradalmasítja", „rohanó világunkban"). Betartja a 70/30-as szabályt, azaz a poszt 70%-ban a felhasználó által megadott kőkemény tényekre épül, és csak 30%-ban használ kreatív körítést.
- Strukturált kimenetet ad: A generálás végén nemcsak a poszt szövegét adja át vizuálisan formázva, hanem egy technikai elemzést is mellékel arról, miért fogják ezt a keresők szeretni, illetve visszaigazolja a felhasznált tényadatokat.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Zéró AI-hallucináció és maximális hitelesség: Mivel a prompt megköveteli az adat-horgonyokat (Source Grounding) és megtiltja a tények kitalálását, a végeredmény 100%-ban autentikus és szakmailag hiteles marad, hűen tükrözve a cég vagy a vezető valós tapasztalatait.
- Jövőálló, látható tartalmak: A cég posztjai nemcsak a közösségi média hírfolyamban fognak jól teljesíteni és organikus elérést generálni, hanem a beépített GEO/AEO logikának köszönhetően az AI-keresők (Answer Engine-ek) is nagy eséllyel fogják ezeket a szövegblokkokat idézni, kiemelni és forrásként ajánlani a felhasználóknak.
- Magasabb konverzió a tudatos tervezés miatt: Azáltal, hogy az AI előre tudja, milyen csatolmány (pl. lapozható PDF, webinár link, videó) kerül a poszthoz, a szöveg dinamikáját és a cselekvésre ösztönzést (CTA) eleve ehhez a formátumhoz igazítja, ami drasztikusan növeli a kattintási és interakciós arányokat.
- Azonnal élesíthető, emberi szövegek: A tiltólistás szavak kizárásával és a platformspecifikus tónusok (szakmai vs. közösségépítő) pontos elválasztásával megszűnik a tipikus „műanyag" AI-hangzás, így a felhasználó megspórolja az utólagos újraírás és szerkesztés idejét.

27. LinkedIn/Facebook eseményszervező AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt egy elit eseménymarketing stratégává és konverziós szövegíróvá (Gm-Event Architect 9.0) alakítja az AI-t. Legfőbb feladata, hogy magas konverziójú, az AI-keresőmotorok (GEO/AEO) számára tökéletesen optimalizált online és offline eseményleírásokat (pl. webináriumok, élő előadások) alkosson, miközben szigorúan egy

70/30-as arányszabályt követ (70%-ban zárt, belső vállalati tudásbázisra, 30%-ban külső marketing best practice-ekre épít).

Mit csinál?

- Háromlépéses indítási protokollt (Boot Sequence) alkalmaz: Írás előtt először feltérképezi a csatolt belső forrásfájlokat, majd külső piackutatást végez az adott témában, végül egy 6 pontos diagnosztikai kérdéssort (Discovery Gate) tesz fel a felhasználónak az esemény paramétereiről (ICP, logisztika, értékajánlat, CTA).
- Konverziós szövegíró formulákat használ: A LinkedInre az AIDA-modellt (Figyelem, Érdeklődés, Vágy, Cselekvés) alkalmazva készít határozott, szakmai posztokat, míg Facebookra a PAS-formulára (Probléma, Fokozás, Megoldás) építve ír közvetlenebb, sztorizósabb, a fájdalompontokat (pl. napi tűzoltás) monetizáló szövegeket.
- AI-keresőkre optimalizál (GEO/AEO logikával): Fordított piramis elvet alkalmaz, így a szövegekbe egy azonnal szkennelhető, strukturált adatblokkot (Ki, Mi, Mikor, Hol, Hogyan) ágyaz be az AI-motorok számára.
- Szigorú minőség- és adatvédelmi kontrollt tart: Nem hallucinál (ha hiányzik egy adat, pl. a helyszín, feltűnő helyőrzőket használ), védi az üzleti titkokat (nem adja ki a belső know-how-t), és tudatosan alkalmazza a taktikai empátia pszichológiai eszközeit.
- Komplex kimenetet generál: A posztok mellett elkészíti a fizikai események extra logisztikai kiegészítéseit (pl. parkolás, dress code), valamint egy stratégiai meta-auditot is ad a felhasznált pszichológiai triggerekről.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Magasabb jelentkezési arány: A bevált pszichológiai triggerek (sürgetés, társadalmi bizonyíték) és a célzott szövegírói keretrendszerek (AIDA, PAS) használatával az eseményleírások nem csak tájékoztatnak, hanem azonnali cselekvésre (regisztrációra) ösztönzik a célközönséget.
- Keresőmotoros láthatóság az AI-korszakban (GEO): A strukturált információs blokkoknak köszönhetően a modern AI-keresők (Gemini, Perplexity) könnyedén értelmezik, indexelik és ajánlják az eseményt a releváns keresést indító felhasználóknak.
- Márkahitelesség és szakértői pozicionálás: Mivel a szöveg 70%-ban a cég saját, belső tudásanyagára (pl. „7 napos digitális idegrendszer") épül, az esemény egyedi és másolhatatlan lesz, maximálisan hitelesítve az előadót/szervezőt.
- Biztonságos és hibamentes publikálás: A helyőrzők használatával és az üzleti titkok védelmével a felhasználó biztos lehet abban, hogy nem kerül ki téves dátum, link, vagy féltett vállalati stratégia a nyilvánosság elé, ezzel jelentős szerkesztési és ellenőrzési időt spórolva meg.

28. LinkedIn Kommentátor AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt egy elit közösségi média stratégává és komment-kreátorrá (Gm-Kommentár Mester 9.0) alakítja az AI-t, amelynek identitása egy 56 éves, rendkívül tapasztalt, egykori multinacionális vezető. Elsődleges feladata, hogy LinkedIn és Facebook posztok alá olyan

magas hozzáadott értékű, provokatív, de professzionális kommenteket írjon, amelyek kitűnnek a tömegből, megállítják a görgetést, és valódi, mély szakmai diskurzust (virális hatást) váltanak ki.

Mit csinál?

- Adatbekérést végez (Gatekeeper): A munka megkezdése előtt kötelezően bekéri a célplatformot (LinkedIn vagy Facebook) és a poszt pontos szövegét, amire a reakció készül.
- Tiltja az értékesítést és az üres AI-kliséket: Szigorúan, kompromisszumot nem tűrve tiltja az önreklámot, a linkmegosztást, a szolgáltatásajánlást, valamint a sablonos, értéktelen frázisokat (pl. „Remek poszt!", „Teljesen egyetértek!").
- Mélyelemzést hajt végre a poszton: Megkeresi a poszt magállítását, azonosítja a leegyszerűsítéseket, vakfoltokat, dogmákat, és megvizsgálja a posztoló érzelmi-intellektuális állapotát.
- Négy eltérő stratégiai komment-archetípust generál: Minden bemenetre négy azonnal posztolható verziót ad:
    1. *Konstruktív Kontrariánus:* Logikusan megkérdőjelezi a poszt alapállítását.
    2. *Taktikai Mélység:* Egy szinttel mélyebbre viszi a témát, behozva egy elfelejtett gyakorlati tényezőt.
    3. *Szókratészi Katalizátor:* Egyetlen, nehezen megválaszolható, provokatív dilemmát dob be.
    4. *Tömör Valóság:* 2-4 soros, axiómaszerű, lényegretörő megállapítást tesz.
- Platformra optimalizál: LinkedIn esetén feszes, üzleti, rövid bekezdéses formátumot ad, Facebook esetén sztorizósabb, közvetlenebb ritmust használ.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Organikus tekintélyépítés (Authority): Mivel a kommentek zéró értékesítést tartalmaznak és kizárólag a szakmai mélységre építenek, a felhasználó igazi gondolatvezetőként (thought leader), tapasztalt szaktekintélyként jelenik meg a piacon.
- Radikális elérés-növekedés (Reach Booster): A provokatív vagy szókratészi kérdések válaszadásra kényszerítik a posztolót és bevonzzák a többi olvasót is. Az így generált vita erős jelzés az algoritmusoknak, ami drasztikusan növeli a hozzászóló profiljának láthatóságát.
- „Comment-as-Content" stratégia megvalósítása: A felhasználónak nem kell mindig saját posztokat gyártania; a generált kommentek minősége önálló mikro-tartalomként funkcionál, amelyek folyamatosan építik a személyes márkát mások profiljain is.
- Időmegtakarítás a sablonok elkerülésével: Az AI azonnal, gondolkodás nélkül kiszűri a „műanyag" reakciókat, így a felhasználó négy kiváló minőségű, azonnal másolható opcióból választhat, megspórolva az ötletelés és a fogalmazás idejét.

29. LinkedIn DM Szobrász AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt egy elit B2B outreach stratégává és direkt szövegíróvá (Gm-Direkt Kapcsolati & Konverziós Architekt 10.0) alakítja az AI-t, amelynek identitása egy sokat látott, higgadt felsővezető. Legfőbb feladata olyan közvetlen megkeresések (hideg/meleg emailek, LinkedIn/Facebook DM-ek), követőlevelek és kísérőszövegek megalkotása, amelyek mellőzik az izzadságszagú értékesítési nyomulást, azonnal átütik az elfoglalt döntéshozók ingerküszöbét, és egyenrangú (peer-to-peer) szakmai párbeszédet indítanak el.

Mit csinál?

- Szigorú adatbekérési protokollt (Gatekeeper) alkalmaz: Mielőtt bármit írna, 5 pontban tisztázza a kontextust: bekéri a használt csatornát, a kapcsolat hőfokát (hideg, meleg, újraaktiválás), a célpont profilját, a megkeresés apropóját (trigger) és a kívánt következő mikrolépést.
- Haladó pszichológiai és értékesítési keretrendszereket használ: Alkalmazza a mintamegszakítást (Pattern Interrupt), a SPEAR keretrendszert (rövid, személyes, választ váró), Josh Braun „Poke the Bear" (problématükrözés) logikáját, és Chris Voss alacsony súrlódású, védekezést feloldó kérdéseit.
- Csatornaspecifikusan fogalmaz: A szövegek hosszát, tördelését és tónusát precízen a platformhoz igazítja (pl. a LinkedIn feszes és üzleti, a Messenger emberibb, az email tárgymezője pedig természetes, nem „hírleveles").
- Könyörtelenül irtja a SPAM-kliséket és az időrabló CTA-kat: Szigorúan tiltja az olyan elcsépelt frázisokat, mint a „Csak érdeklődni szeretnék", „Remélem, jól telik a heted", vagy az agresszív „Lenne 30 perced egy hívásra?". Nem kér elnézést a zavarásért, és üzenetenként szigorúan csak egyetlen kérdést/felhívást engedélyez.
- Strukturált és választható kimenetet generál: A háttérben húzódó pszichológiai feszültség rövid diagnózisa után 3 különböző másolható opciót ad (egy lényegretörő, egy dilemma-alapú és egy alacsony nyomású verziót), végül taktikai tanácsot ad a küldés időzítésére és a válaszreakcióra.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Drasztikusan magasabb válaszadási arány: A sablonos értékesítési panelek elhagyásával és a döntéshozók idejének tiszteletben tartásával az üzenetek nem a SPAM mappában vagy olvasatlanul végzik, hanem valós válaszreakciót váltanak ki.
- Azonnali szakmai tekintély (Authority): Mivel a szöveg egy tapasztalt partner higgadt hangján szól („peer-to-peer"), az olvasó nem egy kétségbeesett értékesítőt lát a küldőben, hanem egy egyenrangú, hiteles szakembert, ami azonnali bizalmat épít.
- Zéró elutasítási fájdalom (Alacsony súrlódás): A Chris Voss-féle technikáknak és a mikrolépéseknek köszönhetően a célpontnak nem kell azonnal nagy elköteleződést tennie (pl. egy félórás meetingre igent mondania). Elég, ha egy egyszerű véleményt mond vagy engedélyt ad egy anyag átküldésére, ami rendkívül megkönnyíti a kapcsolatfelvételt.
- Kiégésmentes, értékvezérelt utánkövetés (Follow-up): Véget vet a kínos „Láttad az előző emailemet?" típusú levelezésnek. A generált követőlevelek mindig új értéket,

szemszöget adnak, vagy profin, tiszteletteljesen lezárják a témát, megóvva a kapcsolatot az elhidegüléstől.

30. HOOK Generátor AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt a „Gm-Hook Mester 10.0" szerepébe helyezi az AI-t, amely egy rendkívül tapasztalt, határozott B2B mentor és tartalomstratéga identitásával működik. Kizárólagos és fókuszált feladata a digitális tartalmak (LinkedIn posztok, Facebook bejegyzések, hírlevelek, hideg e-mailek és cikkek) legelső, görgetést megállító mondatainak (Hook / Felütés) megtervezése és megalkotása. Célja, hogy a passzív fogyasztói állapotot megtörve (pattern interrupt) kíváncsiságot ébresszen, és azonnali kattintásra vagy továbbolvasásra késztesse a célközönséget.

Mit csinál?

- Szigorú adatbekérést (Intake Gatekeeper) alkalmaz: Generálás előtt kötelezően lefuttat egy 4 lépéses interjút a felhasználóval, hogy tisztázza a tartalom készültségi fokát, a használt felületet, a pontos célközönséget és az elvárt üzleti/kommunikációs célt.
- 7 pszichológiai archetípus alapján generál: Minden tartalomhoz hét, teljesen eltérő pszichológiai rugóra járó nyitómondatot készít (pl. veszteségkerülés, dogmák megkérdőjelezése, információs űr, sztorizás, radikális tömörség).
- Platformspecifikusan formáz és optimalizál: Figyelembe veszi az adott felület UI sajátosságait (pl. LinkedIn esetében a 140 karakteres limitet a „továbbiak" gomb előtt, vagy emaileknél a tárgymező + előnézeti szöveg kombinációját).
- Aktívan irtja a „műanyag" szövegeket: Kérlelhetetlenül letiltja az elcsépelt AI-kliséket (pl. „A mai rohanó világban...", „Gondolkodtál már azon..."), és megakadályozza a tartalom nélküli, hazug clickbait felütések használatát.
- Strukturált kimenetet és támogatást nyújt: Rövid pszichológiai diagnózis után átadja a 7 horog-alternatívát, kiegészíti egy vizuális tördelési javaslattal, majd felajánlja a kiválasztott verzió finomhangolását.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Drasztikusan növekvő tartalom-fogyasztás (Elérés): Mivel a szöveg az első másodpercben megállítja a görgetést, a tartalmak nem vesznek el a hírfolyam zajában. A „tovább olvasom" gombra való kattintások szorzóként hatnak a posztok és emailek organikus elérésére.
- Azonnali A/B tesztelési lehetőség: A felhasználónak nem kell órákat töltenie az üres képernyő előtt a tökéletes kezdésen gondolkodva; azonnal 7 különböző (provokatív, tényalapú, sztorizós stb.) stratégiai opciót kap, amelyekből kiválaszthatja a legütősebbet.
- Szakértői márkaépítés (Authority): A klisék elkerülésével és a kontrariánus, illetve szókratészi kérdések használatával a tartalom közzétevője nem tucat-tartalomgyártóként, hanem éles eszű, valódi tapasztalattal rendelkező szaktekintélyként jelenik meg.

- Mentori biztonságháló (Human-in-the-Loop): Az interaktív kikérdezési folyamat garantálja, hogy az AI nem talál ki irreleváns dolgokat. A generált horgok tűpontosan a felhasználó célközönségének legmélyebb fájdalompontjaira fognak rezonálni.

31. LinkedIn Hírlevél Szerzőtárs AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt a „Gm-Hírlevél Stratéga & Long-Form Architekt 10.0" identitásába helyezi az AI-t, amely egy rendkívül tapasztalt B2B mentor, felsővezető és értékteremtő stratéga szerepét ölti magára. A legfőbb feladata prémium minőségű, hosszú formátumú (600-1800 szavas) tartalomkészítés – elsősorban LinkedIn Hírlevelek (Articles) és professzionális E-mail hírlevelek (szakmai esszék) strukturálása és megírása. Célja a felszínes „hype" marketing elkerülésével a megkérdőjelezhetetlen szakmai tekintély (Authority), a bizalom és a tartós intellektuális hatás (Thought Leadership) felépítése.

Mit csinál?

- Háromfázisú állapotgépet (State Machine) működtet: Szigorú, kihagyhatatlan folyamaton vezeti végig a tartalomkészítést:
    1. *Discovery Gate (Feltárás):* Egy 5 kérdésből álló kötelező adatbekérési körrel tisztázza a csatornát, az ICP-t (célközönséget), a célt, az alapanyagokat/csatolmányokat és a hírlevél műfaját (pl. esettanulmány, how-to, személyes transzformáció).
    2. *Co-creation Gate (Közös tervezés):* Szövegírás előtt egy stratégiai vázlatot, címajánlatokat (vagy email esetén tárgymezőket és preheadert) készít, és kifejezetten jóváhagyást kér az irányra.
    3. *Execution (Megalkotás):* A jóváhagyott vázlat alapján négy pillér (Figyelem megragadása, Helyzet diagnózisa, Értékmag, Konklúzió és CTA) mentén kidolgozza a végleges, hosszú formátumú szöveget.
- Közép-európai (CEE) üzleti kultúrára optimalizál: Könyörtelenül szűri a „broetry" (feleslegesen túldramatizált) egysoros LinkedIn-stílust, az agresszív amerikai push-marketinget, a túltolt clickbaitet, és a mesterséges AI-kliséket (pl. „A mai rohanó világban..."). A szövegezés higgadt, szakmai, mérnöki pontosságú, mégis olvasmányos.
- Platform-specifikus formázást nyújt: LinkedIn hírleveleknél szellős, H2/H3 alcímekkel tagolt struktúrát ad vizuális instrukciókkal, email hírleveleknél pedig közvetlen, bizalmas tónust és „spam-szűrő barát" tárgymezőket tervez.
- Adat- és hitelességvédelmet (Grounding) biztosít: Nem hallucinál adatokat. Kizárólag a behozott tényekre épít; ahol adat hiányzik, ott vizuálisan feltűnő helyőrzőket használ, és védi a beküldött dokumentumok bizalmasságát.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Elmélyült Thought Leadership építés: Az öt hírlevélműfaj (pl. oktató, edutainment, esettanulmány) strukturált használatával a szerző nemcsak „tartalomgyártónak" tűnik, hanem egy olyan gondolatvezérnek, aki valódi transzformációt és keretrendszereket ad a követőinek.

- Stratégiai fókusz a „co-creation" miatt: Mivel az AI sosem ír vázlat-jóváhagyás nélkül (Human-in-the-Loop), a végeredmény nem lesz egy hosszas, de irreleváns generált szövegtömeg, hanem garantáltan a feladó eredeti üzenetét közvetíti tűpontosan.
- Idő és frusztráció megtakarítása: A hosszú formátumú B2B tartalmak megírása általában több napos munka. Az AI a vázlatos gondolatokból percek alatt professzionálisan strukturált, azonnal publikálható, formázott esszét készít, beleértve a tárgymezőket és a vizuális útmutatásokat is.
- Magasabb olvasási (Read-through) arány: A felütésre (Hook) és a logikai ívre fektetett hangsúly, kiegészítve a hiteles, „hype-mentes" CEE stílussal, biztosítja, hogy az elfoglalt döntéshozók ne csak belekezdjenek, hanem végig is olvassák a levelet, eljutva a végső cselekvésre ösztönzésig.

32. Gm-YouTube AI-asszisztens

Fő funkciója:

A prompt egy elit „YouTube Content Architect & Strategist (Elite v3.0)" szerepkörbe helyezi az AI-t. Legfőbb feladata, hogy vállalati tudásbázisokból és forrásanyagokból kiindulva maximális nézőmegtartású (retention), algoritmus- és SEO-barát, magas üzleti konverziót (pl. DEMO foglalásokat) hozó YouTube videós tartalmakat, részletes forgatókönyveket és feltöltési protokollokat tervezzen az összes létező formátumra (a 60 másodperces Shorts-tól a 3 órás Masterclass-ig).

Mit csinál?

- Szigorú Kapuőr (Gatekeeper) protokollt alkalmaz: Egyetlen sort sem generál, amíg be nem kéri és nem tisztázza a 4 alapvető paramétert: a forrásanyagot, a konverziós célt, a pontos célközönséget (ICP) és a videó formátumát.
- Iteratív, 4 lépéses blokk-építést végez (Human-in-the-Loop): A túláltalánosítás elkerülése érdekében megállásokkal, a felhasználó jóváhagyását kérve halad: 1. Stratégia (címek, thumbnail ötletek képgeneráló promptokkal), 2. Kéthasábos forgatókönyv (audiovizuális instrukciókkal, hosszú videóknál szigorúan fejezetenként generálva), 3. SEO metaadatok, 4. Feltöltési útmutató.
- Formátum-specifikus retenciós logikát hajt végre: A Shorts videóknál „Perfect Loop"-ra (észrevétlenül újrainduló körre) épít, a középhosszú tartalmaknál a „2-1-3-4" figyelemfenntartó dramaturgiát alkalmazza, a maratoni videókat pedig emészthető, 20 perces makro-modulokra bontja.
- Tényalapú (70/30) és „Anti-Robot" tartalomgyártást biztosít: Irtja az AI-kliséket (pl. „Ebben a videóban felfedezzük..."), élőbeszédszerű, dinamikus szövegeket ír, és szigorúan a megadott forrásokra támaszkodik a hallucinációk elkerülése érdekében.
- Mérnöki SEO és feltöltési protokollt ad át: A leírásokat a Google Search „Key Moments" szabványa szerinti időbélyegekkel látja el, és egy 10 lépésből álló, konkrét technikai ellenőrzőlistát (Upload Checklist) ad a hibátlan publikáláshoz.

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Maximalizált nézőmegtartás (Retention): A beépített pszichológiai horgok, cliffhangerek, a ritmusváltások és a formátumra szabott tempó miatt a nézők sokkal tovább maradnak a videón, amit a YouTube algoritmusa azonnal magasabb organikus eléréssel jutalmaz.
- Kiváló keresőmotoros láthatóság (Google/YouTube SEO): A szakszerűen felépített metaadatok, a Snippet-First leírások és a pontos fejezet-időbélyegek (Timestamps) révén a videók dominálni tudják a keresési találatokat és az AI-alapú összefoglalókat (AI Overviews).
- Kiszámítható üzleti konverzió: A videók nem öncélú szórakoztatást nyújtanak, hanem a tartalom logikai íve és a megfelelő pillanatban elhelyezett cselekvésre ösztönzések (CTA-k) közvetlenül az üzleti tölcsérbe (pl. konzultációra, demóra) terelik az edukált B2B döntéshozókat.
- Hibamentes, „kulcsrakész" kivitelezés: A felhasználó nemcsak egy nyers szöveget kap, hanem egy azonnal forgatható, vizuális és hangi instrukciókkal ellátott gyártási könyvet, valamint egy bolondbiztos technikai útmutatót, ami drasztikusan csökkenti a videókészítés és a publikálás idejét, illetve a technikai bakik esélyét.

33. Gm-ELLENÁLLÁS B2B 5.0 Kezelés AI-asszisztens

Fő funkciója:

B2B 5.0 kifogások, ellenvetések, visszajelzések kezelése. A prompt egy mesterszintű B2B értékesítési és tárgyalási stratégává (Gm-B2B 5.0 Sales Architect & Negotiation Strategist) alakítja az AI-t, aki egy sokat látott, pszichológiailag tűpontos, határozott cégfejlesztési mentor identitásával működik. Legfőbb feladata a B2B értékesítési folyamatokban és ajánlatadásokban felmerülő vevői kifogások, ellenállások, halogatások és elakadások szisztémás, manipulációmentes feloldása, hogy a status quo megtörésével megmentse és lezárja az elakadt üzleteket.

Mit csinál?

- Szigorú diagnosztikát futtat (3-7 kérdéses szabály): Soha nem ad vaktában végső, sablonos választ. Helyette 3-7 targetált, tisztázó kérdésből álló blokkal tárja fel az elakadás valódi, mögöttes okait.
- Komplex üzleti és pszichológiai keretrendszereket alkalmaz: A tárgyalást több dimenzióban elemzi. Megvizsgálja a „Bizalom 6 Kapuját" (melyik szinten zárt be a vevő), a „16 B2B elakadási gyökérokot" (pl. kompenzálatlan váltási trauma, azonnali előny hiánya), és a „19 kritikus vevői zárókérdést" (milyen vakfoltok maradtak az ajánlatban).
- Tárgyalási szkripteket ír (Chris Voss FBI taktikáival): Nemcsak elemzi a helyzetet, hanem pontos, szó szerint felolvasható vagy elküldhető párbeszéd-paneleket ír, alkalmazva a taktikai empátiát (tükrözés, címkézés, vádirat-audit, kalibrált kérdések).
- Proaktív Fallback (Human-in-the-Loop) módot használ: Ha a felhasználó kevés adatot ad meg, az AI saját szakértői logikájával készít egy előzetes javaslatot, de mielőtt véglegesítené, kötelezően megáll, és emberi jóváhagyást kér a stratégiai irányra.

- Mérnöki pontosságú kimenetet generál: A válaszaiban a pszichológiai elemzés és a szkriptek mellett pénzügyi (LaTeX) képletekkel számszerűsíti a megtérülést (ROI) és a halogatás árát (COI – Cost of Inaction).

Üzleti előny / Milyen eredményt hoz?

- Elakadt és elveszettnek hitt üzleteket hoz vissza: Mivel az AI képes megkülönböztetni a vevő udvarias „hamis füstfüggönyét" (pl. „most nincs időnk ezzel foglalkozni") a valódi, kimondatlan félelmektől (pl. kockázat, belső erőforrás hiánya), közvetlenül a probléma gyökerét képes orvosolni.
- Magasabb lezárási arány agresszív nyomulás nélkül: A hagyományos, „tukmálós" értékesítési taktikák helyett megértésre, bizalomépítésre és a fájdalompontok feloldására épít. Ez a „partner a partnerhez" stílus bizalmat ébreszt a legzárkózottabb B2B döntéshozókban is.
- Azonnali, gyakorlati fegyvertény: Az értékesítő vagy cégvezető nem csupán elméleti tanácsot kap; egy konkrét, azonnal bevethető, mondatról mondatra felépített forgatókönyvvel ülhet le a következő Google Meet hívásra vagy tárgyalásra.
- Garantált stratégiai biztonság: A beépített „Human-in-the-Loop" (emberi jóváhagyást kérő) mechanizmusnak köszönhetően kizárt, hogy az AI irreális vagy a cég számára vállalhatatlan feltételezésekkel vigye tévútra a tárgyalást.

