1. **Milyen címet adna a ma érintőleg említett szakdolgozati témájának?**

Vállalati menedzsment döntéshozatal MI alapokra helyezése belső CRM rendszer alapján (bár még az Olvasó nem lát maga előtt egyetlen egy konkrét problémát sem, de mégis el kell hinnie, hogy a CRM elég szűk fókusz :-)

1. **Mi lenne az alcím?**

Mesterséges intelligencián alapuló döntés támogató rendszer közép- és felsővezetők számára A CRM után a közép VAGY felsővezetők megkülönböztetése értékesebb lenne, mint ezek összevont említése, mert hozzájuk képest az alternatíva a brigádvezető lehet már csak? Lehet, hogy a vezetőket inkább rutinos és ÚJ alcsoportokba kellene osztani? A lejjebb felismert KKV utalás is egy lehetséges dimenzió, no de akkor mi is a szűkítés maga?

1. **Hogyan nézzen ki a cím angolul?**

Management support system based on CRM system and AI

1. **Mi legyen az alcím fordítása angolra?**

An AI algorythm which helps first-time or new managers to make right decisions based on company data

1. **Miként írná le kb. 1000 karakterben a dolgozat lényegét (vö. kivonat) = célok, célcsoportok, hasznosság, feladatok, motiváció**

**Célok:**Új vezetők belépése a vállalatba, vagy a dinamikus gazdasági helyzet miatt kialakult változásoknak köszönhetően a vállalaton belüli? érdek/szakmai/regionális/gender/…? csoportok menedzselése nehézkessé válhat. A folyamatos változás kihatással lehet a munkavállalók produktivitására, elkötelezettségére, valamint munkamoráljára. Ezért a már említett dinamikus gazdasági környezet miatt minden eddiginél fontosabb, hogy egy vállalat csoportjai a vállalati stratégiának megfelelően végezze napi feladatait ezzel a szervezet hosszútávú sikerességét is maximálisan támogatva.

A projekt és ezzel az algoritmus célja a vezetők adatokon alapuló (data-driven) döntéseinek támogatása, annak érdekében, hogy a döntések maximálisan szinkronban legyenek a vállalat céljaival. Ehhez elsősorban a belső CRM rendszerek adatai (pl…) lesznek felhasználva.

**Célcsoportok:**  
A projekt elsősorban kis- és középvállalatok menedzsereinek nyújthat segítséget, valamint olyan vezetőknek, akik első alkalommal töltenek be csoportvezetői pozíciót.

**Hasznosság:**Egy CRM-en alapuló menedzseri döntéstámogató program segítené a vállalkozásokat céljaik (pl…) elérésében, hiszen objektív, adatokon alapuló döntéseket lehet meghozni már közép szinten is. A legnagyobb hasznosság itt a vállalat által kitűzött célok elérésében rejlik, amely minden vállalkozás esetében különbözik. Menedzseri vetületben a hasznosság itt a csoport sikerességében és ezzel egyidőben a menedzseri KPI-ok (pl…) elérésében testesül meg. A vállalat számára további haszonként említhető meg a betanulási idő drasztikus csökkenése (hogyan lesz a fejlesztés kapcsán ez bizonyítható?) , hiszen egy ilyen algoritmussal gyorsabban (valóban a döntéshozatal gyorsasága a kérdés, vagy a JÓ/JOBB döntés egyszerűbb végrehajthatósága, vagy együtt, s még mi más?) lehet meghozni bizonyos döntéseket, jártasságtól függetlenül.

**Feladatok:**Egy olyan algoritmus elkészítése, amely a munkavállalói produktivitást (KPI?) méri elsősorban az értékesítés 🡨az összes háttérszín-kiemelés a(z al)címre is vissza kellene, hogy hasson?területén (pl.: CRM) és ez alapján ajánl döntési opciókat a csoportvezetőknek. Ilyenek lehetnek a telefonhívások, elküldött e-mailek, telefonhívások sikeressége stb.

Ezek mindegyike konzisztens módon a múltbeli adatokra (is) támaszkodva előre jelezhetőek valamilyen pontossággal – a kérdés, mikor érjük el és hol a már releváns (információs többletértéktermelő) pontosság szintjét?. Az így megkapott csoport eredményeit más csoportok eredményekkel és a vállalat által kitűzött célokkal össze kell hasonlítani (vö. belső benchmarking), majd ez alapján visszajelzést adni a csoportvezetőnek, hogy melyek azok a CRM tételek (hívások, e-mailek stb.) amelyre összpontosítania kell a csoportnak annak érdekében, hogy a célok elérhetőek legyenek.

Ehhez szükséges első lépésként az egyes csoportok CRM adatainak OAM-be foglalása, majd az összehasonlító folyamatok elvégzése. Az előrejelzésre NCF vagy deep learning technológiát lehet alkalmazni mely alapján a várható teljesítmény előre jelezhető lesz globális és csoportos szinten is.

A csoportos OAM-en alapuló előrejelzések olyan kérdésekre adnak választ: pl. hány hívást, emailt stb. kell elküldeni egy találkozó foglalásához? Abban az esetben, ha a vállalat több geográfiai területen is jelen van pl. Közép-Európa, Észak-Amerika, Nyugat-Európa akkor választ kaphat a csoportok vezetője, hogy melyik aktivitásból mennyit kell elvégezni annak érdekében, hogy az egyes munkavállalók elérjék a kitűzött célokat. Így ezek kiszámítását is mindenképp el kell végezni, ahol a múlt adatait (pl. előző év ugyanezen időszaka) is be kell vonni a számításokba.

**Motiváció:**Tapasztalataim alapján az újonnan érkező vezetők és/vagy olyan vezetők, akik először töltenek be vezetői pozíciót meglehetősen sok időbe telik ameddig teljesen magabiztosan tudnak irányítani egy csoportot úgy, hogy ez a cég elképzeléseibe is bele illik. Ezzel az algoritmussal őket szeretném segíteni, hogy minél gyorsabban tudjanak olyan döntéseket hozni, melyek a jövőben a cég, a csoport és saját hasznukra is vállhat.

1. **Hogyan néz ki angolul (abstract) a magyar kivonat? 😊**