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

Prémium vitorlások bérbeadásával foglalkozó vállalkozás időpontfoglaló rendszerére alapozó döntéstámogató rendszer fejlesztése, a rendszerbe beérkező foglalási adatok alapján, egybekötve a MiniCRM ügyfélkapcsolat-kezelő rendszerrel.

**2. Mi lenne az alcím?**

Az időpontfoglaló rendszer által létrehozott adatvagyon feldolgozására alkalmas megoldás fejlesztése.

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

Development of a decision support system based on the booking system of a premium sailboat rental company, based on the booking data received by the system, combined with the MiniCRM customer relationship management system.

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

Development of a solution to process the data assets generated by the appointment booking system.

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

**Kiindulási helyzet:** Adott egy prémium vitorlások bérbeadásával foglalkozó vállalkozás, ahol árajánlatként definiáljuk a leendő ügyfél által megadott adatokra épülő válaszlevelet.

**Célok:** Egy olyan döntéstámogató rendszer létrehozása, ami támogatást (pl. bevételi kimutatás, Facebook hirdetésekre vonatkozó ajánlások) nyújt a döntéshozó számára az ügyfelek által kért árajánlatok alapján.

**Feladatok:** Webes űrlapon keresztül történő időpontegyeztetés, mely során az ajánlatot kérő ügyfél láthatja a szabad időpontokat és az elérhető programokat. Az időpontfoglaláskor keletkező adatok (pl. választott program, időpont) rögzítése a MiniCRM rendszerbe, mely a beérkező adatok alapján árajánlatot küld az ügyfélnek e-mailben. A döntéshozó által indított lekérdezés (pl. heti beosztás) alapján tájékoztatás adása a kapitánynak a beérkezett foglalásokról, azok időbeli elhelyezkedéséről. Kimutatás (év/hó) készítése a várható éves forgalomról, lebontva magán, illetve céges foglalásokra, amely pontosabb Facebook, illetve Instagram hirdetésfeladást tesz lehetővé. Az adatvagyont feldolgozva üzleti előrejelzést lehet készíteni magán és céges ügyfeleket nézve egyaránt.

**Motivációk:** Jelenleg manuálisan folyik az időpontfoglalás. Konkrétan az ügyfél kitölti az űrlapot (pl. személyes adatok, választott program, időpont, egyéb szolgáltatások), majd a weboldal e-mailben elküldi az adatokat a döntéshozónak. Amikor van szabadideje, akkor megnézi az ajánlatkérést és válaszol rá. Ezen manuális módszer esetén az ajánlatkérés és az ajánlatadás között akár napok telhetnek el döntéshozó (kapitány) leterheltsége miatt. Egy automata rendszerrel percekre csökkenthető az időintervallum. Ezáltal újabb megrendelőket szerezhet a vállalkozás.

**Célcsoportok:** Azon vállalkozások, ahol a napi üzleti folyamatba integrálható egy, a prémium vitorlások bérbeadásával foglalkozó vállalkozás részére fejlesztett és testre szabható időpontfoglaló rendszer.

**Hasznosság:** Az időpontfoglaló rendszer automatizmusával minimálisra lehet szűkíteni a döntéshozó árajánlatokkal kapcsolatos leterheltségét. A pontosabb közösségi oldalas célzással több potenciális ügyfelet lehet elérni, kisebb budget-vel.

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

Appointments via a web form, where the client requesting an offer can see the available dates and available programmes. The data generated when booking an appointment (e.g. chosen programme, time) is entered into the MiniCRM system, which sends the client a quote by e-mail based on the data received. Based on a query initiated by the decision-maker (e.g. weekly schedule), informing the captain of the reservations received and their timing. Provide a statement (year/month) of expected annual traffic, broken down into private and corporate bookings, allowing for more accurate Facebook or Instagram ad placement. Process the data to generate business forecasts for both private and corporate customers.

**Megjegyzés:**

Az angol fordításhoz a deepl.com oldal segítségét vettem igénybe.