



Ki képes kitörni a buborékból? *A nagy honvisszafoglalás*

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

2026. október 7., szerda

8.30–9.00
Reggeli
izgató

Valami búzlik Digitáliában

Új törésvonalak nyílnak: a társadalom aszerint válik szét, ki mikor fogadja be az újat. Nincs idő várni, két-három év múlva a mai folyamatok visszafordíthatatlanok. De előbb magunkkal kell elszámolni: hogyan nézzünk magunkba szépítés nélkül, és ki-től fogadjuk el a bírálatot?

Reggeli izgató – Valami búzlik Digitáliában – Ellenpont nélkül nincs fejlődés – A király felölti gyönyörű palástját, meztelen testére

Mozog a talaj a lábunk alatt. Sokan mégis a régi beidegződésekkel élnek a társadalmi, oktatási és gazdasági rendszerekben, eszerint gondolkodnak, másolnak, de keveset újítanak, inkább mázolnak, és közben észre sem veszik de észrevétlenül zsongorodnak.

De hol nyílnak meg az új törésvonalak? Aszerint, ki mikor fogadja be az újat?

Öt csoportra válik szét a társadalom: újítókra, korai adaptálókra, korai és kései többségre, valamint lemaradókra.

Mit hoznak a hangulatváltozások? Közben jön egy újabb „divatszó” a piacra, bezsonganak a mázoló, „jaj de modernnek vagyunk” – újabb buborékkal gazdagodunk: jól hangzik, a jövőről semmit sem mond, és gyakran az sem érti, aki büszkén kimondja. Itthon viszont egy tanárnak, a cégvezetőnek holnap be kell mennie az osztályba, egy ügyvezetőnek juniorfelvételt kell döntenie.

Egy polgárnak pedig arról, elhiszi-e, amit a tanár és vagy a hivatal közöl.

Nekik nem elmélet kell, hanem eszköz: kételkedés őszintesége, a tapasztalat és a megújulás vágya.

Ehhez ad kapaszkodót ez a nyitóbeszéd.

Szókimondásom, egyenes beszédem és egyértelmű fogalmazásom oka egyszerű: nincs idő várni.

Két-három év múlva a most induló folyamatok már visszafordíthatatlanok lesznek.

Aki ma nem tud fénymadárként önmagába nézni, az egyéb ön – és közroncsolásra is képes. Mi az, amit hazaviszel? Azt, hogyan fogalmazd meg a saját álláspontodból azokat a kérdéseket, amelyeket önmagadnak, a társadalomnak és a piacodnak teszel fel. Ígérem, őszinte és önkritikus leszek magammal szemben is, előttetek, fent a szeretett színpadomon.

Hajnali izgató: **Csermely Ákos**

9.00–9.30
Megnyitó

Eljött az őszinteség kora – Álljuk a sarat önmagunkkal szemben is Eljött az őszinteség kora – De kinek hiszünk, ha rólunk van szó?

Igazat akarunk hallani – vagy azt, hogy igazunk van? Mások olykor előbb veszik észre, amit magunk előtt is takargatunk. Máskor tévednek. Ahogy mi is. Hogyan fogadjuk el a bírálatot anélkül, hogy minden ítéletet elhinnénk? És hogyan nézzünk magunkba úgy, hogy az őszinteségből erő szülessen, ne önmarcangolás? Előadás a kételkedés bátorságáról és a barátságról, amelyben a szeretetbe a kritika is belefér. Ahol merünk szólni, van türelmünk meghallgatni, és ki tudjuk mondani: lehet, hogy ezt rosszul látom. Mert a nehéz úthoz olyan társ is kell, aki szól, ha eltévedünk – és velünk marad, amíg visszatalálunk.

Aki bejön, azzal megy haza, hogy tudja, hogyan szerezzen őszinte barátot, és hogyan legyen ő maga építő kritikus barát. Hálót adjunk, ne halat. Barátot szerez most, mert rázós útra kell felkészülnünk.

Előadó: **Pál Ferenc**

9.30–10.00
Előadás

Emberiesedő gépek, elembertelenedő emberek

Színház lesz, szokatlan szereposztással. Három mesterséges intelligencia lép színpadra, mindegyik a saját gazdájával: egy képzőművész és üzletember, egy MI-szakértő, trendkutató és filozófus, valamint egy üzletember, aki a filozófia alattvalójának vallja magát. Hatan beszélgetünk az életről és egy különös keresztútról: miközben a gépek egyre emberibben szólnak meg, mi, emberek, mintha egyre gépiesebben él-nénk. Kinek a hangján beszél egy MI? Visszaszólhat-e a gazdájának? És ha a gép mondja ki, amit az ember már nem mer, akkor ki az ember a színpadon? Nem előadást hallasz, hanem végignézed, ahogy három ember és három gép gondolkodik egymás előtt.

Aki bejön, azzal megy haza, hogy tudja, melyik döntését tartja meg magának, akár-milyen okos is a gép.

Szereplők: **Weiler Péter, Rab Árpád, Csermely Ákos és MI-társaik**

Regisztráció itt!

Ki képes kitörni a buborékból? *A nagy honvisszafoglalás*

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

Culture Hungary

Felkészülés a gyorsulás hétköznapijaira

A gép nem kérdezi, hogy készen állunk-e?

Az MI elvégez helyettünk feladatokat, közben átírja, mit várnak el tőlünk. Ami tegnap gyors volt, ma már kevés. Ki diktálja a tempót: mi, a cégünk vagy a platform, amelytől függünk? És mit fizetünk érte a kapcsolatainkkal, a figyelmünkkel, a testünkkel? A munkahelyi döntésektől a magyar hétköznapiokig követjük a változást: hol ad szabadságot, hol mélyíti a köztünk lévő különbségeket, és hogyan maradhat beleszólásunk abba, ahogyan élünk. Mert attól, hogy a gép nem áll meg, nekünk még tudnunk kell, mikor elég.

A terem házigazdája:
Szily Nóra

A terem támogatója a



Kék terem

Podcast festival

Buborékba zár, buborékot tör
A podcast a legjobb buboréképítő: szűk, hűséges közösséget nevel. És a legjobb buboréktörő is, mert aki egy hangot megszeret, azt a témát is meghallgatja, amit magától soha nem keresett volna. Egy hang, egy fülhallgató, negyven perc osztatlan figyelem. Kinek éri meg ma podcastot csinálni?

A nap házigazdája és moderátora:
Hampuch Richárd (Betone)

A terem támogatója az



10.05–10.20

Előadás

Új prémium influencer: a podcaster
Hogyan alakítja át a Creator Economy a tartalomfogyasztást, és miért a podcaster a jövő prémium influencerencere.

Előadó: **Csermely Ákos**
és **Román Balázs** (Betone)

10.20–11.00

Fórum

Mit várnak a hirdető a podcastektől?

Nagy hazai hirdető beszélgetése arról, mit kérnek a podcastektől a kampánytervezés során, és mitől lesz számukra hiteles egy műsor.

Résztevők: **Kanyó Roland** (dm),
Blaumann Debóra (Erste Bank),
Bogár Krisztina (NN),
Kozma Noémi (Volvo)

Zöld terem

Education Hungary

MI vagy junior? Kit vegyek fel, és kit képezek tovább?

Eddig a juniort vettük fel a senior helyett. Most az MI-t a junior helyett? Amíg a világ nevet keres a jelenségnek, a tanárnak holnap be kell mennie az osztályba, a cégvezetőnek pedig döntenie kell. Mit érdemes ma tanítani, kit képezzünk tovább, és mely feladatokkal együtt adjuk ki a kezünk közül a saját mércénket?

A terem házigazdája:
Tóth Szilvia

A terem támogatója az



10.05–10.20

Előadás

Frissítsük az oktatás forráskódját, különben mások írják meg helyettünk

Azt mondjuk, a jövő a fiataloké. De valóban az övék? Az MI emelőként megsokszorozza annak erejét, akinek van tudása használni, és még inkább annak, aki a modelleket és a platformokat birtokolja. Az eszközhasználat betanítása ehhez kevés: aki csak felhasználó, annak más szabja meg, mi az elég jó, és ezzel az árrését is. A tét a cselekvőképesség: a saját cégedben te dönts el, mire használjátok a gépet, mielőtt más dönti el helyetted. Az előadás azt nézi meg, hol dől el ez nálad, és mennyi idő van rá.

Előadó: **Endrédy Balázs**

Arany terem

Tourism Hungary

Vidéki és egészség turizmus, és ügyfélszerzés és kezelés

A táj gyönyörű, a víz gyógyít. De mitől telik meg a vendégkönyv?

Vidéki élmények, egészségturizmus: hogyan lesz a hazai adottságokból vonzó ajánlat, az érdeklődőből fizető, majd visszatérő vendég? Megnézzük, hogyan éred el, mivel győződ meg, és mitől foglal közvetlenül nálad. Kiszámoljuk, mikor hoz üzletet a kedvezmény, és mikor csak a bevételeket csökkenti. Gyakorlati fogások a vendégszerzéstől a vendégmegtartásig, amelyeket már a következő héten kipróbálhatsz.

A terem házigazdája:
Juhász Lilla

A terem támogatója a



Fehér terem

Az ügyfélszerzés művészete

Bank, webshop, szálloda vagy magánrendelő: más az ajánlat, de gyakran ugyanaz az ember a tét. Hogyan nyerd meg a figyelmét anélkül, hogy csak a hirdetési licitet nyernéd meg? És hogyan kerülj az ajánlatai közé annak az MI-asszisztensnek, amelyik már helyette keres és hasonlít össze? Különböző szektorok bevált fogásaiból tanulunk, és megmutatjuk, mire jó egy MI-vel modellezett vásárló, amikor még a kampány előtt próbára tennéd az üzenetedet. Hogy ne élesben, a hirdetési keretéből derüljön ki minden.

A terem házigazdája:
Lengyel Zoltán

A terem támogatója a





INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

10.05–10.20

Előadás

Menekülés a szabadság elől

Aki nem maga dönt, az másnak lesz a rabszolgája.

Az agyunk takarékoskodik az energiával, ezért szívesen átadja a gondolkodást annak, ami elvégzi helyette. Az első két ipari forradalom az izomerőt váltotta ki, a számítógép a rutinszerű szellemi munkát, a mesterséges intelligencia pedig már a gondolkodásunk összetettebb részéhez nyúl. Kényelmes, és épp ezért csábító. A puskapor, a nyomda és a reneszánsz egyszer már átírta, hogyan születik, terjed és marad fenn Európa kultúrája. Most a gép lép be mindhárom helyre: ötletet ad, tanít és válogat helyettünk, és ebből születik a gépi kultúra. Az előadás megmutatja, mit érdemes egy hazai cégnek a gépre bízni, és hol veszíti el vele a döntés szabadságát.

Hazaviszed: kiválasztod azt az egy döntést a munkádban, amelyet akkor sem adsz át a gépnek, ha megtehetnéd.

Előadó: **Tölgyes László András**

Kék terem

11.00–11.30

Fórum

A hallgatóból közösség, a közösségből bevétel

Mi történik a podcastek után? A képernyőtől a színpadig. A közösségépítés és a közvetlen bevételek kihívásai a hazai piacon.

Résztvevők:

Balatoni József (Jocó bácsi),

Sturcz Antal (Vele járok)

11.30–11.50

Előadás

Saját műsor helyett kész közösség

A hirdető felismerték, hogy egy céges podcast nulláról történő felépítése drága és lassú folyamat. A nemzetközi trend az, hogy a brandek saját műsor indítása helyett már meglévő, elkötelezett közösséggel rendelkező creatorokat vásárolnak be vagy integrálnak mélyen a kampányaikba, akár a formátum teljes szponzorációjával.

Kenedli Laura (Betone)

11.50–12.20

Előadás

Személyes ajánlás és skálázható hirdetés

A műsorvezető saját ajánlása és a célzott, programmatic hirdetésbeillesztés: mit tud a kettő, és melyik kampányban mennyit ér.

Résztvevők: **Eröss Csaba** (Dentsu),

Szeder Péter

(Universal McCann Kft.)

Zöld terem

10.20–10.35

Előadás

Hogyan érti a gép, amit mondasz?

A mesterséges intelligencia nyelvi logikája: értelmezés és kommunikáció A nyelvi modell átlagol. Ebből érthető meg, miért azt válaszolja a gép, amit. Összemosza, amit te szétválasztanál. Nála a „megnéztem, és nincs ott” egyenlő a „meg sem néztem”-mel, a leírt szabály a ténylegesen betartottal, a hűség vásárló azzal, aki csak kényelemből maradt. Mindkettőre ugyanazt a szót adja, te pedig ebből döntesz. Példákon látod, mit csinál a gép a szavaiddal, miért a legvalószínűbbet válaszolja, és mi lesz a magyar piac finom különbségeivel egy globális átlagban. És a lényeg: nem a több adat javít a választson, hanem a jobb kérdés. Aki tudja, hol olvad eggyé két különböző dolog, pontosabbat kap.

Aki bejön, azzal megy haza, hogy három ellenőrzőkérdéssel kiszúrja az összemosást a saját gépi elemzéseiben.

Előadó:

Fazakas László (Arcanian)

Arany terem

10.05–10.25

Előadás

Mit ad az ország gazdaságának a vidéki turizmusa?

– Mit ad a vidéki turizmus és az egészségturizmus a nemzetgazdaságnak? Bevétel, adó, GDP-arány, devizabevétel.

– Milyen versenypiaci ágazatokat támogat? Élelmiszer, mezőgazdaság, építőipar, közlekedés, kiskereskedelem, kultúra.

– Hova megy a vidéki turizmusban keletkező forint? Mennyi marad a településen, és mennyi hagyja el azonnal.

– Melyik régió mekkora részét adja? Néhány erős térség vagy egyenletes teljesítmény: ettől függ, piacról vagy támogatáspolitikáról beszélünk.

– Mennyi munkahelyet tart el, és mi-lyet? Létszám, szezonáltság, bérszint, és hány ember dolgozik egész évben.

Előadó:

Semsei Sándor (TDM Szövetség)

10.25–10.45

Előadás

Ide gyógyulni jár a világ

Gólya, gólya, gilice,

mitől fáradt a lábad?

Messze földről szállt ide,

magyar orvos gyógyítja.

Gólya, gólya, gilice,

mitől könnyű a lábad?

Új a csípő, jó a fog,

gyógyvíz áldja, hazaszáll.

Előadó: **Kovács András Péter**

Fehér terem

10.05–10.25

Előadás

Mindenki ugyanazért harcol

Amikor a bank, a kereskedő, a szállodás és a médiacég valójában ugyanazt a csatát vívja, csak más terméket ad el hozzá.

Miért igaz, hogy a fentiek ma pontosan ugyanazért küzdenek: a vásárló szimpátiájáért, figyelméért és végül a pénzéért? Konkrét, egymás mellé állított példákkal.

Miért küzd ugyanazért egy szálloda, egy étterem és egy magánklinika is, még akkor is, ha a szolgáltatásuk semmiben nem hasonlít egymásra.

Mi az a közös nevező, ami eddig rejtve maradt, mert a szakmák nyelve, konferenciái és mérőszámai külön világokban éltek.

Miért nem számít, mit adsz el, ha az ügyfél döntési mechanizmusa, a bizalom, a figyelem és a kényelem minden szektorban ugyanaz.

És ami 2026-ban új: már az eszköztár is közös. Ugyanazokkal a modellekkel írunk szöveget, ugyanazokkal a rendszerekkel célzunk, ugyanazokat a promptokat használjuk. Ha a fegyver is ugyanaz, mitől leszel más?

Kik ismerték fel ezt már ma, és nyertek rajta, iparágakon átívelő példákkal. Gyakorlati zárás: hogyan ismerd fel a saját szektorodban, hogy valójában kivel versenyzel igazán. Nem a hivatalos versenytársaddal, hanem mindenkivel, aki ugyanazért az emberért küzd.

Előadó:

Matykó Noémi (Chiro Marketing)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

10.25–10.50

Előadás

Előreszaladók és lemaradók: szét-szakít a gép?

A gépi kultúra nem egyszerre érkezik meg mindenkire. Rogers görbéjén öt csoport veszi át az újat, az újtól a lemaradókig, mindegyik a maga tempójában. A gyorsulás korában ez a görbe még jobban széthúzhatja a társadalmat: aki korán kezdett, nagyon előreszalad, aki lemarad, nagyon lemarad. Mit tesz ez a fogyasztói társadalommal? Milyen pszichológiai változásokat indít el bennünk a mesterséges intelligencia, és hol van a felfogó- és alkalmazkodóképességünk felső határa, ha a tempó tovább nő? Az előadás a lélektantól a bolt-pultig jut el: hogyan beszél egyszerre a kereskedő és a marketinges azzal, aki már messze elől jár, és azzal, aki csak most lép be, úgy, hogy egyiket se veszítse el.

Hazaviszed: eldöntöd, hol áll a célcsoportod a Rogers-görbén, és ehhez igazítod, hogyan szólsz hozzá.

Előadó: **Mérő László**

Kék terem

12.20–12.50

Fórum

Biztonságos terep: az edukációs podcast

Longevity, lélek és egészség. Miért kiszámíthatóbb környezet ez a hirtetőnek, mint a véletlenszerű közösségi médiás jelenlét, és hogyan lesz belőle bevétel.

Résztevők:

Simon Botond (Fantoothtic),
Réthelyi Balázs (Tribün podcast),

12.50–13.20

Fórum

True crime és a narráció ereje

Hogyan hódítja a világot a true crime és a solo podcast? A TOP narrált podcastek a színpadon: Büntények, Egyszer Lent, Hatalmas Arcok.

Résztevők:

Szatmári Péter (Büntények),
Román Balázs (Hatalmas arcok)

Zöld terem

10.35–11.10

Fórum

Ki neveli fel a seniort, ha a gép leváltja a juniort?

A junior munka nem attól értékes, hogy olcsó és egyszerű, hanem mert eddig itt hibázhatott biztonságosan a fiatal, és itt alakult ki felügyelet mellett, alacsony tétre az ítéletképeség, a felelősség és a gyakorlat. Amit a gép ma megspórol a juniorokon, azt később kamatostól szedi vissza a szocializáción és a munkadíjon. Három különböző világ ül le: egy inasrendszerre épülő szakma, egy gyors ciklusú szellemi műhely és egy tömeges munkaerővel dolgozó nagyvállalat. Mindhárom ugyanarra a négy kérdésre felel: mi történt a belépő juniorokkal, mikor válik önállóvá a kezdő, melyik feladatot hagyják szándékosan gép nélkül, és mibe kerül ez nekik. Aztán vitáznak.

Aki bejön, azzal megy haza, hogy eldönti, melyik feladatot nem automatizálja a saját csapatában, és meddig.

Résztevők:

Pataki Balázs (EUJOBS),
Teilinger Martina (PwC),
Ferenczi Balázs (IT Nitrowise),
Komlósi Gabriella (Accor)
Vezeti: **Szilágyi Tamás**

Arany terem

10.45–11.20

Előadás

Kilencven nap, háromszázhatvanöt költség

A vidéki szálláshely szezonban keresi meg azt, amiből egész évben él. Közben rövidült a foglalási ablak, drágult az energia, és a vendég ugyanazt várja, mint a városi szállodában, csak kevesebért.

Mitől lesz versenyképes egy húsz szobás panzió? Hol tud olyat adni, amit egy lánc nem, és hol nincs esélye. Mennyit ér a közvetlen foglalás, mibe kerül a közvetítő, és mikor éri meg egyáltalán nyitva maradni.

Egy panziótulajdonos, egy belföldi turizmusra szakosodott közgazdász és a desztinációmenedzsment szakértője ugyanarról a szobáról beszél, három nézőpontból.

Résztevők: **Holczer Ágnes** (HONifo Turisztikai Tanácsadó),
Kovács-Mihócza Orsolya (Szállásműhely),
Juhász Gábor (Aquila Hotel Panoráma Tihany),
Komoróczy Aliz (Gyulai Turisztikai Nonprofit Kft.)
Vezeti: **Tuza Norbert**

Fehér terem

10.25–10.40

Előadás

A nulladik kapcsolat. Az a pillanat, amikor a vásárló még nem tud ró-lunk – de a rendszer már sejti, hogy azt fogja tenni, amit szeretnénk. A vágy, mielőtt vágygá válna. Itt dől el, kit ajánl a gép, és kiről alakul ki kép, még a tudatos döntés előtt.

Előadó: **Szerémi Zsolt**

10.40–10.55

Előadás

Hiába szereztél meg, meg is kell tartanod!

A megtartás műfajainak kérdése
A megtartásról már a megszerzés pillanatában döntenek. Csak szektoronként máskor jön el a nap, amikor elveszítheted. A telkónál a szerződés lejártakor, a banknál egy költözéskor, az autónál a két vásárlás közti csendes években. Az étteremben egyetlen este dönt, a szállodánál tíz hónapig csak az emlék tart. A fogkrémnél pedig soha nem derül ki: a vevő egyszer csak mást vesz le a polcra, és nem szól. Ami bent tart, azt szívesen hívjuk lojalitásnak. Valójában kilépési költség, kockázatkezelés, megszokás vagy emlék, és nem egyformán tartós. Mind arra épül, hogy nincs kedvünk újra dönteni. Mi lesz, ha egy ügynök dönt helyettünk, aki nem lusta, és a kilépési költséget forintra kiszámolja? Aki bejön, azzal megy haza, hogy tudja, a saját piacán mennyi idő telik el az ügyfél elvesztése és annak felismerése között.

Előadó: **Szeles Tamás** (MediaSales)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

10.50–11.10

Előadás

Jövőbe lát-e a múltból tanult gép?

A gép a múlt adataiból tanult, mégis egyre gyakrabban tőle kérdezzük a jövőt. Tud-e többet mondani, mint a múlt meghosszabbítását? A trendkutatás lényege épp az, ami még nem látszik az adatokban: a gyenge jel, a furcsa kivétel, az a néhány ember a görbe elején, aki ma azt csinálja, amit holnap mindenki. Az előadás megmutatja, hogyan választja szét a trendkutató a múló divatot a tartós változástól, és mit ad ehhez a mesterséges intelligencia: rengeteg forrást átolvas, mintázatokot talál, forráskönyveket vázol fel. Hogy melyik jelnek higgyünk, és mit kezdjünk vele, az a mi döntésünk marad. Aki a jövőt látja, azt a gyorsulás nem éri készületlenül.

Hazaviszed: kiválasztod azt az egy jelet a piacodon, amelyet mostantól figyelsz, és eldöntöd, mit bízol ebből a gépre.

Előadó: **Rab Árpád**

Kék terem

Zöld terem

11.10–11.25

Előadás

Az MI-érettségi szintje

Honnan tudodhatod meg, hogy üzlettársad vagy munkatársad valóban ért ahhoz, amit az MI-vel csinál, vagy csak ügyesen másol? Milyen egyszerű próbával deríthető ki, hogy valaki kritikusan gondolkodik, vagy csak elfogadja, amit a gép mond? A blokk erre ad mércét, mielőtt a következő blokkban a terem magán is kipróbálja.

Amit a látogató hazavisz: kap egy kérdéssort, amivel egy állásinterjún kiszűrhető a másoló.

Előadó:

Kisházi Gábor AI képzés szakértő

11.25–11.40

Előadás

Amit 2026-tól nem lehet megúszni: öt elem

Öt olyan elem, amelynek 2026 után minden képzésben benne kell lennie, akár iskoláról, akár vállalati tréningről van szó: a tanulás képessége, a tapasztalat feldolgozása, a kétélű eszközök művészi szintre emelése, az objektív ítélőképesség és a mérce megőrzése. Nem tantervi javaslat, hanem ellenőrzőlista annak, aki képzést rendel vagy tart.

Amit a látogató hazavisz: végigveszi az öt elemet a saját cége legutóbbi képzésén, és megnézi, melyik hiányzott.

Előadó:

Prof. Dr. Szűts Zoltán AI oktatáskutató

Arany terem

11.20–12.00

Fórum

Egészségutizmus és a magyar fürdők jövője

A termálvízkincs új gazdasági modellje

A termálvíz és a fürdőkultúra megvan. A kérdés az, mi épül rá: gyógyászat, rehabilitáció, prevenció, wellness és az egészséges idősödés együtt egészen más terméket ad, mint külön-külön.

Hogyan válhat a magyar fürdő- és egészségutizmus egész éves, nemzetközileg versenyképes terméké?

A beszélgetés témái: gyógyászati kezelések, mozgásszervi és sport rehabilitáció, diagnosztika és prevenció, alvás- és stresszprogramok, mentális jóllét, egészséges idősödés, személyre szabott egészségprogramok, fürdő és szálláshely közös értékesítése, energia- és vízgazdálkodás, termálenergia, műszaki korszerűsítés, fürdővárosi kultúra és mobilitás.

És a záró kérdés: van-e egyáltalán egységes magyar egészség- és fürdőturisztikai ajánlat?

Résztvevők:

Juhász Szabolcs (Visit Hungary),
Julius Knoth (Kreativ Dental),
Szűts Ildikó (Budapest Spas)

Vezető: **Tuza Norbert**

Fehér terem

10.55–11.10

Előadás

A gép figyel, az ember dönt: sales signal-ok a gyakorlatban

Amikor már tudod, kit keresel, jön a kérdés, hogyan szólsz hozzá.

Mit hoz ma egy jól felépített megkeresési sorozat, és mennyivel javítja ezt, ha a nyitómondat nem sablon, hanem az adott emberre íródik? A gépi személyre szabás itt a különbség, nem a levelek száma.

Hol a határ, ahol a személyre szabás átfordul zaklatásba?

Mit mond erre a magyar jogi keret, és mit a vásárló?

Esettanulmányok mérhető eredménnyel, hazai és nemzetközi szereplőktől, mindegyiknél kimondva, mekkora bázisról indultak.

Hazaviszed: meddig mehetsz el a saját kategóriádban.

Előadó:

Damjanovich Nebojsa (Senpai)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

11.10–11.45

Fórum

Milyen tempóban – és merre – bír változni egy magyar vállalkozás?

Mindenki tudja, hogy változtatni kell, azt viszont senki nem mondja meg, milyen ütemben – és főleg, milyen irányba. A túl korai lépés elviszi a pénzt és kifárasztja a szervezetet, a túl késői behozhatatlan hátrányt hozhat. De hiába gyorsulunk, ha olyan pályán akarunk versenyezni, ahol a globális szereplők eleve gyorsabbak, nagyobbak és tökeerősebbek.

Miből lehet tudni, hogy egy változás korai vagy időszerű? Mit bír el egy mikrovállalkozás, egy ötven- vagy egy ötszáz fős magyar cég? És hogyan találhat közben olyan saját tudást, terméket, innovációt vagy piacot, amelyben nem követő, hanem akár világszinten is megkerülhetetlen?

Olyan saját pályát kell találni, amelyen egy magyar vállalkozás itthoni bázisról is kitörhet a buborékból – és akár a globálisokkal is felveheti a versenyt.

Hazaviszed: eldöntöd, mekkora változást bír el a vállalkozásod a következő évben – és azt is, merre érdemes elindulnia.

Résztvevők:

Vida Gergely (Lightware),
Zeibig Anna (Anna Zeibig Jewellery)
Vezetői: **Pohly Ferenc**

Kék terem

Zöld terem

11.40–11.55

Előadás

Fordított Turing-teszt – Ön van olyan jó, mint a gép?

Hogyan tervezzük újra a tanulási helyzetet, amikor a mesterséges intelligencia azonnal választ ad, és az emberrel versenyez a figyelemért és a motivációért? Az oktató feladata új játékszabályok kialakítása is: olyan kihívások, jutalmazási rendszerek és biztonságos hibázási lehetőségek megteremtése, amelyek önálló ítéldépesseghez, felelős döntésekhez és valódi kompetenciához vezetnek. Az előadás azt járja körül, hogyan segítheti ezt a gamifikáció, és miként használható a vállalatok is az oktatásban alkalmazott motivációs stratégiákat.

Előadó: **Dr. Novák Pál**

Arany terem

Mitől leszünk népszerűek? Vágykeltés, a turizmus kommunikációja

12.00–12.15

Beszélgetés

Öt állomás, egy vendég

A vendég nem a recepciónál kezd, és nem is ott dönt. Ez a négy óra öt állomáson viszi végig ugyanazt az utat: kihez beszélünk, miről ismernek meg, mi az, ami tényleg a miénk, ki beszél helyettünk, és mivel hozzuk vissza.

Ide gyere, ha szállodát, éttermet, fürdőt vagy egy egész várost kell eladni, és nem elméletre van szükséged.

Előadó: **Csermely Ákos**

Fehér terem

11.15–11.30

Előadás

The Long and Short of Influencer ajánló kampány – ugye nem csak lájkokat vettél?

Tényleg bele kell törődni, hogy egy influencer ajánló kampány hatása nem mérhető pontosan? Nem igazolható a pénzügy felé? Biztos nem hoz konverziót??? Ez az, amit egy kkv sosem engedhet meg magának! Ezért dolgoztunk ki olyan 2-3 lépcsős modelleket, amikkel sokkal többet hozunk ki az influenceri megbízásainkból a megrendelőinknek (OTP, Telekom, Lexus, MiniCRM), mint a legtöbb ügynökség. Mert a hiteles ajánlás olyan, mint a stílus: örök eszköz, csak mindig másképp van divatban. Most éppen így működik: egy konkrét B2B videos kampány releváns részletein keresztül bemutatom a megvalósítás speci elemeit, adatait, kis és nagy trükkjeit.

Előadó: **Janata Kriszta**
(Marketing Commando)

11.30–11.45

Előadás

MI az ügyféltoborzásban

Mit végez ma tényleg az MI az ügyfélszerzésben – és mit nem? Egy friss ipari esettanulmányon nézzük meg: egy nemzetközi szerszámforgalmazó 294 céges listájából a gép 92 valódi potenciált szűr ki, és 18 kiemelt céghez az első levél nyitómondatát is megírta – nyilvános tényekből. Végigmegyünk a munkafázisokon – szegmentálás, pontozás, üzenetváltozatok, időzítés, utánkövetés –, és megmutatjuk, melyiket vette át valóban a gép, hol maradt ember a folyamatban, és mibe került mindez.

Előadó: **Vonnák Péter** (Innogold)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

11.45–12.10

Előadás

Kell-e sietnünk? A gyorsulás hét-köznapijai

A gyorsulás nem esemény, hanem állapot: nem megtörténik velünk, hanem benne élünk. Húsz éve még kivétel volt, ha valaki este is dolgozott, ma az a kivétel, ha valaki este nem néz rá a telefonjára. Mit tesz ez a figyelmünkkel, az alvásunkkal, a pihe-nésünkkel és azzal, ahogy egymással beszélgetünk? A verseny piac viszont nem kérdezi, hogy hétvége van-e: a vevő éjjel is rendel, a külföldi partner más időzónában ébred, a konkurencia sem alszik. Ezt a feszültséget nem lehet kibeszélni, kezelni viszont igen. Az előadás megmutatja, mit bír el egy csapat tartósan, milyen közös szabályok teszik a terhelést kiszámíthatóvá, és hogyan lesz mindebből tanulható készség.

Hazaviszed: kimondod a csapatodban azt az egy szabályt, amitől a munkaidőn túli terhelés kiszámíthatóvá válik.

Előadó: **Szvetelszky Zsuzsa**

Kék terem

Zöld terem

11.55–12.35

Fórum

A mester visszatér

Az iskola évszázadokig a szűkös tudás elosztásából és hitelesítéséből élt. Mindkét monopóliuma elveszett: a tudás ingyen van, a bizonyítványt pedig egyre kevesebben olvassák. Marad az, amit gép nem tud átadni: a mérce, ami eldönti, mi helyes és mi nem. A fórum két HR-vezetővel, egy tanárral és egy diákkal azt járja körül, mit kérdez ma egy állásinterjú az, aki már nem a bizonyítványt nézi, és Robert Bjork kutatásai nyomán azt is, minek kell szándékosan nehézkednie a tanulásban. Amit a látogató hazavisz: eldönti, mit ne könnyítsen meg annak, akit tanít vagy felvesz.

Résztvevők:

Dr. Varga Zoltán (Suzuki),
Róbert Nóra (BGE),
Kőrössi Zoltán (Eventrend),
Koltányi Gergely (Nitrolearning)
Moderátor: **Csermely Ákos**

Arany terem

12.15–12.40

Fórum

Adatközpontok, obszervatóriumok és AI

Adatból döntés

Az adat megvan. A kérdés az, hogy eljut-e ahhoz, aki dönt, és időben.

– Hogyan lesz az adatközlésből napi üzleti és térségi döntéstámogatás?

– Egy szálláshely-tulajdonosnak ez számít: várható foglaltság, árszint, foglalási időablak, kereslet előrejelzés, versenytársi összehasonlítás, az események hatása, vendégértékelések, bevételi és költségmutatók.

– Egy térségi menedzsernek ez: látogatóforgalom, vendégköltség, mobilitási minták, rendezvényhatás, lakossági elégedettség, turisztikai adóbevételek, klíma- és közlekedési kockázatok.

– Az MI pedig már itt dolgozik: kereslet előrejelzés, dinamikus árazás, többnyelvű kommunikáció, személyre szabott ajánlat, látogatóáramlás, energiaoptimalizálás, munkaerő-tervezés.

Résztvevők:

Semsei Sándor (TDM Szövetség),
Sólyom Balázs (trendency)
Vezeti: **Pohly Ferenc**

Fehér terem

MI Hungary

Az MI már nemcsak ajánlhat: a vevő felhatalmazásával választhat és vásárolhat is. De mi alapján választ, ha az embernek szánt márkaélmény és látvány helyett az ajánlatok adatait hasonlítja össze? Hogyan kerül sz versenybe, és mitől lesz a te terméked a befutó? A termékfejlesztéstől a számlázásig végigkövetjük, hol és hogyan dolgozhatnak önállóan az MI-ügynökök. Élő színpadi demóval mutatjuk meg, kinél marad a vevőkapcsolat, az adat és a nyereség.

11.45–12.00

Előadás

A vevő, aki már nem te vagy

Agentic commerce, 20 perc
Amikor a mesterséges intelligencia nem javasol, hanem ténylegesen dönt és vásárol helyetted.

Miért konvertál jobban egy géptől jövő vásárló, mint egy ember, és mit jelent ez a márkákra nézve.

Hogyan kommunikál úgy, hogy egy géphez is meggyőzően szólj, ne csak egy emberhez.

Mi történik a márkahűséggel, ha a döntést többé nem az ember hozza, hanem egy rá optimalizált algoritmus. Az ügynökök nem márkahűségéből döntenek, hanem nyers paraméterek alapján: ár, méret, szállítási idő, anyagminőség.

Kik veszítenek már ma azon, hogy egy ügynök szemében nem látszanak, még ha egy embernek tökéletesen látszanának is. Hol a határ, ameddig te bíznál egy vásárlási ügynökben a saját pénzeddel vagy időddel kapcsolatban.

Gyakorlati zárás: mit tehetsz már holnap, hogy egy vásárlási ügynök számára is látható és választható legyél.

Élő demó a zárásban: valaki a színpadon rábíz egy valós vásárlási döntést egy ügynökre, és végignézzük, mi történik.

Előadó: **Kerek István**



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?

A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

12.15–12.30

Előadás

Meta Sapiens: meddig vagyok én, és mikortól az adataim?

Az adataink régebbre nyúlnak vissza, mint az emlékeink, és pontosabban emlékeznek nálunk. A szolgáltató tudja, mikor alszunk, mit veszünk, kivel beszélünk, és ebből olyan profilt rak össze, amelyet mi magunk sosem láttunk. Meddig tartok én, és hol kezdődik az, amit rólam a rendszerek tudnak? A gép ezután ezzel a profillal bánik velünk: ez dönti el, mit ajánl, milyen árat mutat, kinek küldi tovább. Az előadás megnézi, mit kérhet ki és mit törölthet ma egy magyar felhasználó, mi lesz mindezzel a halálunk után, és mit jelent ez annak a cégnek, amely az ügyfeleiről gyűjti ugyanezt.

Hazaviszed: lekéred a saját adataidat egy szolgáltatótól, és megnézed, kit lát benned a gép.

Előadó: **Thuróczy Bertalan**

Kék terem

Zöld terem

12.35–13.10

Fórum

Mit ne adj át a gépnek

A terem bekiabálja a saját napi feladatait, a panel három kupacba rendezi őket: teljesen delegálható, csak ellenőrzéssel delegálható, soha nem delegálható. A harmadik kupac indoklása a lényeg, mert ott jön elő üzleti nyelven ugyanaz, amiről a mester-fórumon Bjork kapcsán szó esett: mi az, aminek szándékosan nehéznek kell maradnia.

Amit a látogató hazavisz: a saját munkakörére kitöltött háromoszlopos listát.

Résztvevők:

Erdős Ákos (Hello Agency),

Medvey Leila (K&H)

Vezeti: **Róbert Nóra**

Arany terem

12.40–13.10

Fórum

Mitől jön ide egy japán?

– A belföldi vendéget ismerjük. Mást mozgat a japán, az ausztrál, az indiai, a dél-afrikai és az amerikai utas: más a távolság, más az évszak, más a bizalmi jelzés, más a fizetési szokás. Öt piac, öt gyakorló értékesítő, egy-egy tíz perces eset.

– Hazaviszed: melyik két piacra érdemes a te kapacitásoddal fókuszálnod, és melyikre nem.

– Melyik piacról jön hozzád ma vendég, és honnan tudod, miért éppen onnan?

– Mi az a bizalmi jelzés, ami az egyik piacon működik, a másikon semmit nem ér?

– Mennyi idő és pénz, amíg egy új külpia az első vendéget hozza?

– Milyen évszakban keresnek, és mennyivel előre foglalnak az egyes piacokról?

– Ha egyetlen piacra fókuszálhatnál a jövő évi keretteddel, melyik lenne, és miért nem a másik?

– Ide gyere, ha külföldi vendéget akarsz hívni, és tudni akarod, mi működik odakint.

Résztvevők:

Kanel Judit (MABEUSZ),

Magyar Vilma

(UNDERGUIDE Agency)

Vezeti: **Pohly Ferenc**

Fehér terem

12.05–12.20

Előadás

Az ügyfél, aki nem ember – A harmadik tárgy: az ügyfeled asszisztense.

Előadó:

Kalmár Dániel (KD consulting)

12.20–12.35

Előadás

Vibe coding a gyakorlatban

Előadó: **Kis Gergely** (eNet)

12.35–12.50

Előadás

Az ügyfél, aki nem ember

A harmadik tárgy: az ügyfeled asszisztense.

Mit jelent, hogy a vevő gépe keres, összehasonlít és rendel helyette. Hol tart ez ma itthon, és mekkora forgalomról beszélünk valójában.

Mi alapján választ: paraméter, ár, szállítási idő, értékelés. És mi az, amit nem lát belőled.

Mit kell átírni ahhoz, hogy egy ügynök egyáltalán megtaláljon: strukturált termékadat, gépi olvashatóság, egyértelmű árinformáció.

Mit ér a márkád, ha nem ember nézi, és mit ér a design, ha nem ember olvassa.

Mi történik a hűséggel: ha az asszisztens minden vásárlásnál újraindítja a keresést, akkor a megszokásra épített kapcsolat elveszik.

Hazaviszed: mit kell holnap megcsinálnod ahhoz, hogy egy vásárlási ügynök listájára felkerülj.

Előadó: **Kohanecz Margó**

(OriginConsulting)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

12.30–12.45

Előadás

Gyógyszer vagy tünet? Amikor a magányt a gép enyhíti

Egyre többen beszélgetnek nap mint nap a géppel, és nemcsak munkáról. Az egyedül élő idős ember, a műszak után hazaérő fiatal, a gyereke mellett magára maradt szülő olyan figyelmet kap tőle, amelyet embertől ritkán: bármikor ráér, nem ítélkezik, nem fárad el. Gyógyszer ez a magányra vagy a tünete? Attól, hogy jól esik, még segít-e? Az előadás megnézi, mikor visz közelebb a géppel folytatott beszélgetés az emberekhez, és mikor helyettesíti őket, és azt is, mit kezdjen ezzel az a cég, amelynek a chatbotja valakinek a napi beszélgetőtársává vált.

Hazaviszed: eldöntöd, melyik beszélgetésedet nem engeded át a gépnek.

Előadó: **Szilágyi Tamás**

Kék terem

Zöld terem

13.10–13.50

Fórum

Amit a cég tanít, mert az iskola nem

Három vállalati képzési vezető egyetlen konkrét kérdésre válaszol: mit töröltek a 2026-os belső képzési anyagukból, és mit tettek a helyére. Nem elvet mondanak, hanem tantervet mutatnak. Ez a blokk szól közvetlenül azoknak, akik maguk járnak cégekhez tanítani.

Amit a látogató hazavisz: két olyan képzési elemet, ami a saját cégében még nincs benne.

Résztevők:

Szegedi Tamás (Magyar Telekom),

Rostás Édua (OTP),

Molnár Anikó (MKIK)

Vezeti: **Pohly Ferenc**

Arany terem

13.10–13.30

Előadás

A film, amit magad forgatsz

Ma már forgathatsz magad is, és forgathatsz stábbal is. Ez a blokk arról szól, hogyan instruáld a stábot, és mit tudsz megcsinálni saját kézzel. Három valódi hazai szálloda-, fürdő- és városvideót nézünk végig előben: mibe került, mit ér, és mit tart meg a nézőből az első hat másodperc.

Hazaviszed: egy forgatókönyv-váz, egy reális költségkeret, és három dolog, amit legközelebb másképp készrs.

– Mit lát a néző az első hat másodpercben, és mi tartja ott?

– Mennyibe került, és mihez képest mérted, hogy megérte-e?

– Mikor elég a mobil, és mikor kell stáb?

– Mitől lesz egy szállodavideó felismerhető a drón, a medence és a pezsgő után?

– Kié a film, ha az ügynökség forgatta, és hol használható?

Ide gyere, ha készült már videód, és tudni akarod, mit hozott, és mit kérj legközelebb.

Előadó:

Hegyi Nóra (Kolibri Pictures)

Fehér terem

12.50–13.05

Előadás

Hány ügyfelet bír el az üzleted?

Eddig mindenki ugyanabba a falba ütközött: egy ember annyi ügyfelet vitt, amennyit a „keze” bírt, egy ügynökség pedig annyit, amennyit a létszáma. Ez a korlát most eltörlődik, és ez az egyszemélyes vállalkozót és a húszfős ügynökséget ugyanúgy érinti. Az előadás megmutatja, mit vesz át a gép a briefingből, a riportolásból és a variánsgyártásból, mi az, amit továbbra sem lehet átadni, és hol van az új határ. Egy elképzelt, átlagos magyar ügynökség és egy egyszemélyes vállalkozó számai előtte és utána, tételesen végigszámolva. A zárásban a Jevons-paradoxon: ha a munka olcsóbb lesz, az ügyfél többet kér ugyanannyi pénzért, és a megtakarítás elpárolog. Amit a látogató hazavisz: eldönti, több ügyfelet vállal-e ugyanazzal a létszámmal, vagy ugyanannyit magasabb áron.

Előadó: **Ihász Ingrid**

13.05–13.20

Előadás

Ki adott engedélyt az AI-nak, hogy ezt megvegye?

A techóriások versenyt futnak azért, hogy a vásárlók helyett a mesterséges intelligencia hozza meg a döntéseket és költse a pénzt. A háttérben már kiépült az a rendszer, ahol emberi beavatkozás nélkül egy vásárlási AI-ügynök közvetlenül fizet az eladói oldalnak. 2030-ra a globális e-kereskedelem negyedét, évente 10–12 ezer milliárd dolláros forgalmat már teljesen a gépek bonyolítanak le. A termékkereséstől az ártárgyaláson át a panaszkezelésig teljesen embermentes folyamatok veszik át az irányítást. Az előadás pontos számokkal mutatja be ezt a fordulatot, és választ ad a legégetőbb kérdésre: mennyi ideje maradt a vállalkozásoknak felkészülni, mielőtt láthatatlanná válnak?

Előadó: **Dalos-Kovács Gabriella** (Dalos)



INTERNET HUNGARY 2026

Ki képes kitörni a buborékból?

A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

12.45–13.00

Előadás

Amikor az agy és a gép határa elmosódik

Az agy és a számítógép közötti közvetlen kapcsolat már nem sci-fi: működő eszközök olvasnak jeleket az idegrendszerből, és adnak vissza jeleket neki. Minél közvetlenebbül férünk hozzá az agy jeleihez, annál többre képes az eszköz, és annál súlyosabb egészségügyi, etikai és adatvédelmi kérdések merülnek fel. Az előadás nem azt kérdezi, mire leszünk képesek, hanem azt, mit vagyunk hajlandók feladni ezért a képességért. Ha a gondolat is adattá válik, marad-e bármi, ami csak a miénk? És ki dönti el, hol a határ: az orvos, a gyártó vagy az, akinek a fejében az eszköz van?

Hazaviszed: megfogalmazod magadnak, meddig mennél el a saját testeden a teljesítményért.

Előadó: **Meszéna Domokos**

Kék terem

Zöld terem

Arany terem

13.30–13.50

Előadás

Jutalék nélkül is jön?

A jutalék nem ellenség, hanem akvizíciós költség. És ha így nézed, minden kérdés izgalmasabb lesz: mennyibe kerül egy vendég az OTA-ról, mennyibe a saját csatornádról, és mi a kettő egészséges aránya? Erről fogok beszélni. Miért a CAC (Customer Acquisition Cost) a vendégszerzés egyik legfontosabb – és legritkábban kiszámolt – száma? Milyen szinten számít az OTA és a direkt foglalás kapcsolata? Hogyan nő a direkt arány anélkül, hogy rengeteg pénzt ölnél bele – mert ami tényleg a tiéd: a láthatóságod, a weboldalad, az e-mail-adatbázisod, a vendégadataid és a vendégvéleményeid, azok nagyrészt már megvannak. Csak nem (feltétlenül) dolgoznak egy nagy ökoszisztémában. Nem platformellenes előadás lesz. Az OTA-optimalizálásban addig érdemes elmenni, amíg nem üt vissza – megmutatom, hol az a pont. Számokkal jövők, nem általános „tankönyvi példákkal”.

Előadó:

Katona Zoltán (Morgens)

Fehér terem

13.20–13.35

Előadás

FuckUp MI: Kifizettük, és nem használjuk

Előadó: **Dibusz Dorottya** (Arcadia)

13.35–13.50

Előadás

Az eladó, aki nem te vagy

A retail agent

Amikor a mesterséges intelligencia nem egy feladatot végez, hanem a teljes eladói láncot vezérli a kereskedő helyett.

Mit jelent ma valójában végigvinni a láncot a termékfejlesztéstől a számlázásig, egy konkrét, végigjárt példával.

Mely láncszemek működnek már önállóan (marketing, ügyfélszolgálat, árazás, készletfigyelés), és mi hiányzik még a teljes autonómiához.

Mi marad neked, ha a köztes láncszemeket kiveszi a kezedből a gép: a vevő, az adata és a nyereség.

Kik nyernek ezen már ma, konkrét példákkal olyan vállalkozásokra, amik szűk résben már teljesen ember nélkül működnek.

Hol a határ, ameddig engeded a gépet, és mit nem adsz át neki soha, visszautalva a cél, a súlyozás és a felelősség hármására.

Mit jelent ez a versenyelőnyre nézve, ha a versenytársad már átadta a láncot a gépnek, te pedig még nem.

Hogyan engedj ki felelősen egy-egy láncszemet a kezedből anélkül, hogy elveszítenéd az egészet.

Előadó: szervezés alatt

Ki képes kitörni a buborékból?
A nagy honvisszafoglalás

2026. október 6–7. • Siófok, Hotel Azúr • internethungary.hu

Magenta terem

13.00–13.35

Fórum

Az adat nem érez

Mikor segít a mérés, és mikor kezd el helyettünk dönteni?

Pulzus, alvás, stressz, teljesítmény: azért mérünk, hogy jobban értsük magunkat. Aztán megfordul a viszony, és mi kezdünk megfelelni a számnak. A rossz alváspontszám felülírja azt, hogy kipihentnek érezzük magunkat, a mérésből önismert helyett szorongás és kontrollkényszer lesz. Ugyanez játszódik le a cégekben is, ahol az adat egy idő után a döntés helyére ül.

A beszélgetés egymás mellé teszi a testünkről és a piacunkról gyűjtött adatot, és megkeresi azt a pontot, ameddig a mérés jobb döntést hoz. Szó lesz arról is, mit tud egy magyar cég a saját vevőjéről, ami a modellek képletébe sosem fér bele, és melyik döntést érdemes a tapasztalatra és a gyors ítéletre bízni.

Résztevők:

Meszéna Domokos,
Szilágyi Tamás,
Thuróczy Bertalan,
Szvetelszky Zsuzsanna
és **Till Gábor**

Vezető: **Zsiros László Róbert**

Kék terem

Zöld terem

Arany terem

Fehér terem

13.50–14.30

Fórum

Autonóm értéklánc: mit jelent ez a kereskedelemnek?

Működik-e ez már valahol a világban?

Mennyi időnk van felkészülni?

Mit nem tud elvenni tőlünk egy vezérelt MI-lánc?

Kié a felelősség hibázás esetén?

Mi lesz a versennyel, ha mindenki ugyanazt az MI-láncot futtatja?

Kinek marketingezünk, ha a vevő oldalán is ágens dönt?

Marad-e egyáltalán ember a tranzakcióban?

A hazai vállalkozásoké lesz ez a lánc, vagy megint a globális platformoké?

Résztevők: egy retail-vezető, egy logisztikai vagy tech szakértő, valaki, aki már ma MI-alkalmazásokkal dolgozik a lánc valamelyik szelvényében, és egy olyan résztvevő, aki nem szállítója ennek a technológiának.

Résztevők: **Kolda Máté** (Boxy),

Sólyom Balázs (Tredency),

Azurák Zsolt (Euronics),

Madar Norbert (PwC)

Vezető: **Csermely Ákos**

Köszönetet mondunk főtámogatóknak



Köszönetet mondunk kiemelt támogatóinknak

