



Okos döntések

Dr. habil. Velencei Jolán

velencei.jolan@kgk.uni-obuda.hu



az ember döntésképesnek születik



el tudja dönteni, hogy

- előzzön-e autójával
- felpofozza-e gyermekét
- blöfföljön-e kártyázáskor

nem használ számításokat, de...

- virágszirom
- kocka

megmagyarázhatatlan

- gyereknevelés



szimbolikus tudásreprzentáció



Doctus tudásbázisú
szakértőrendszerrel

- a szakértői tudást fogalmakkal és a köztük lévő ha-akkor szabályokkal írja le
- tudásgyűjtés és rendezés
- tapasztalat-bányászat





Jelszavak jól-rosszul

Keszthelyi András PhD

Keszthelyi.Andras@kgk.uni-obuda.hu



Azonosítási módszerek

1. Tudás alapú – a felhasználó TUD valamit
(jelszó, pin-kód)



2. Birtoklás alapú – a felhasználónak VAN valamije
(kulcs, olvasójegy, jogosítvány)



3. Biometrikus – a felhasználó az, aki (ujjlenyomat, íriszminta, írásdinamika)





Iparági legrosszabb gyakorlatok

Jelszó tárolása – titkosított sem!
„salted hash” igen

Téves előírások – a vegyes összetétel hangsúlyozása a hossz helyett

Betarthatatlan szabályzat
(pl. havonta változtatni a jelszót,
az utolsó tíz nem ismételhető,
nyolc különböző rendszerben)





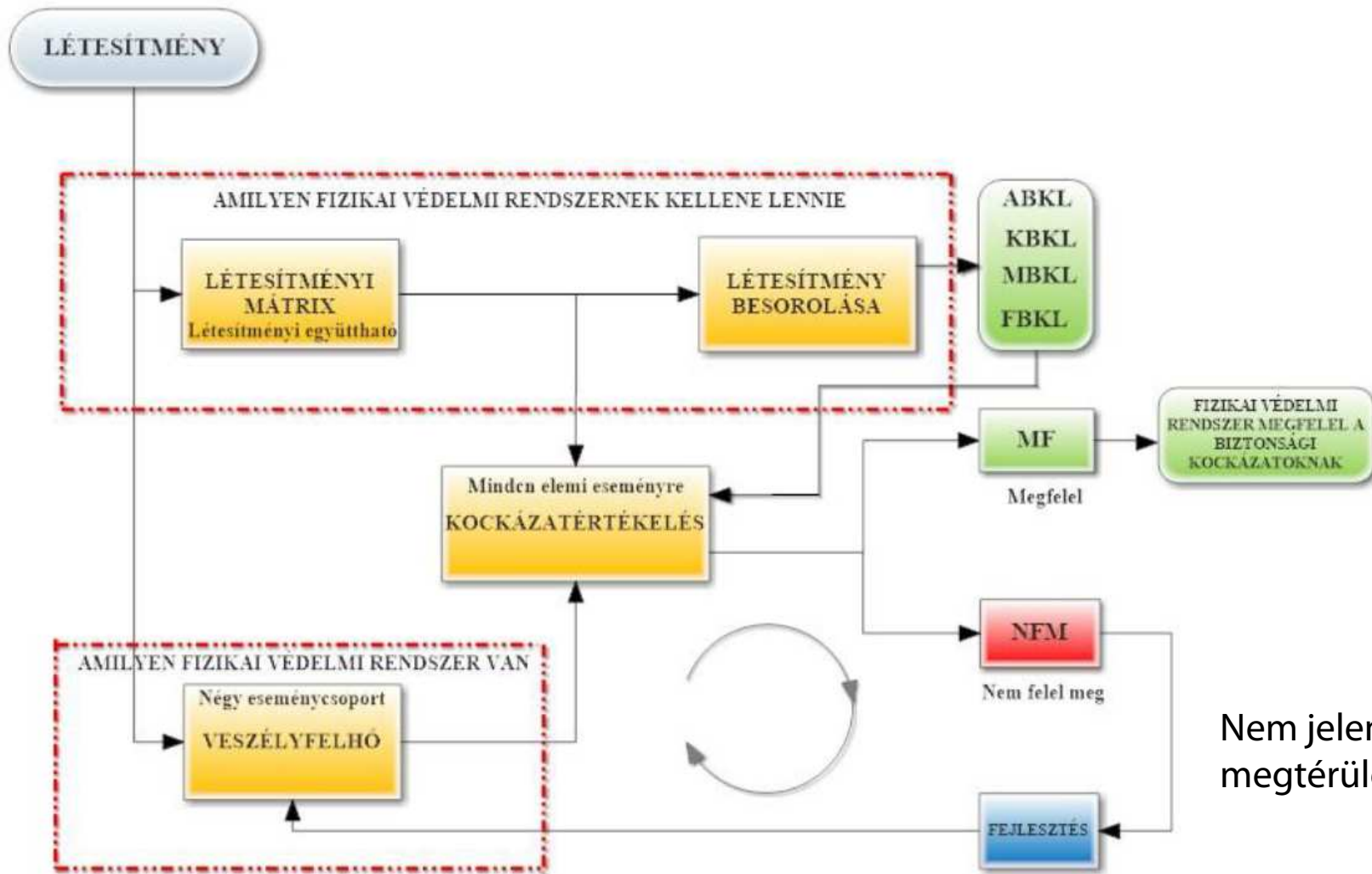
Business case – az meg minek?

Otti Csaba

otti.csaba@bgk.uni-obuda.hu

Rendszerek, szoftverek bevezetésének vállalati problémái

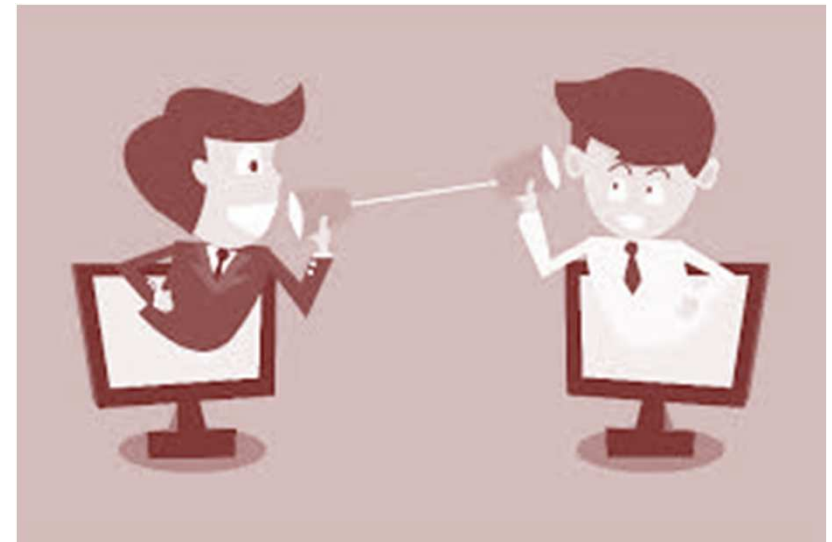
A biztonsági kockázatértékelés logikai folyamata.





A jó kommunikáció az alap

Ütőképes business case-t lehetetlen megfelelő, kétirányú, aktív kommunikáció nélkül elkészíteni. Ha egy HR-es tudja, mire vágynak a cég dolgozói, ha ismeri a motivációikat, a munkavégzéssel, szervezéssel kapcsolatos problémáikat, könnyebben tud nekik segíteni is. Egy rájuk szabott projektnek a támogatottsága is sokkal nagyobb lesz a vállalatok belül. Arról már is beszélve, hogy a megfelelő információk birtokában sokkal könnyebb olyan megoldásokat választani, amelyek megtérülési rátájuk és hasznosságuk révén a vezetőség felé is „eladhatóak”.





CRM informatikai rendszer

stratégiai kérdései, kiválasztásának, bevezetésének és működtetésének vállalati problémái

Dr. Reicher Regina Zsuzsánna



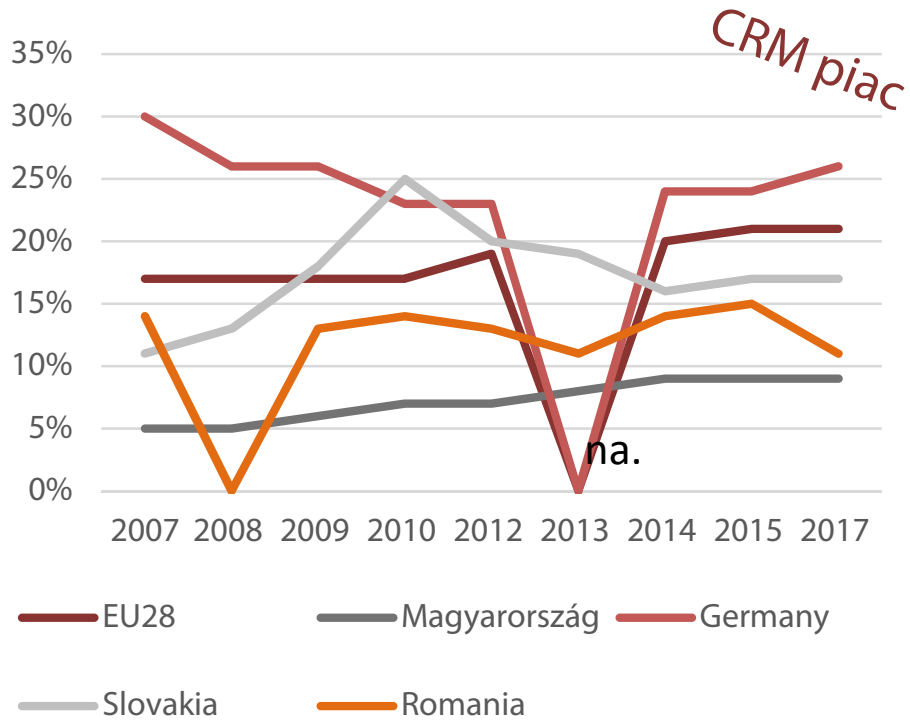
CRM ? ...és az vajon minek?

Szakértők – kérdezz-felelek



Vállalatok –és akkor most hogyan tovább?





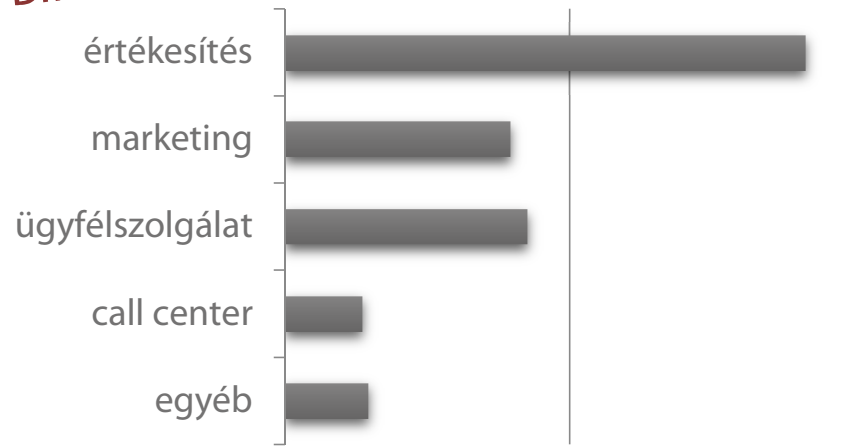
A marketing célra használható különböző szoftveres megoldások alkalmazása azonban minden tekintetben alulmarad az európai uniós átlaghoz vagy a szomszédos országokhoz viszonyítva.

A KKV-k száma meghaladja az uniós átlagot, azonban a 10 fő feletti foglalkoztatotti létszámmal rendelkező közép vállalkozások száma messze elmarad az átlagtól.

- Szervezeti piacok beszerzése – hogyan csináljam jól?
 - szokásai, jellemzői, modellek
- KKV helyzete, szerepe Magyarországon – melyik vagyok?
 - szerkezeti felépítése, globális és lokális informatikai változások, ezek hatása a KKV-k működésére, versenyelőny és képesség
- CRM
 - Mi ez? Mióta? Milyenek vannak? Mit tud?
- Informatikai megoldásának bevezetése
 - hatása a szervezetre – vagy rám
- Szervezeti változások – kell ez nekem?
 - szervezetfejlesztés, szervezeti érettség, informatikai érettség, vezetői szerepek, feladatok



Birtokba vettük és használjuk....



vállalati érettség feltérképezése
folyamatok racionalizálása
ügyfélkezelési stratégia kidolgozása
pontos igénymegfogalmazás
anyagi lehetőségek pontos feltérképezése

Stratégia

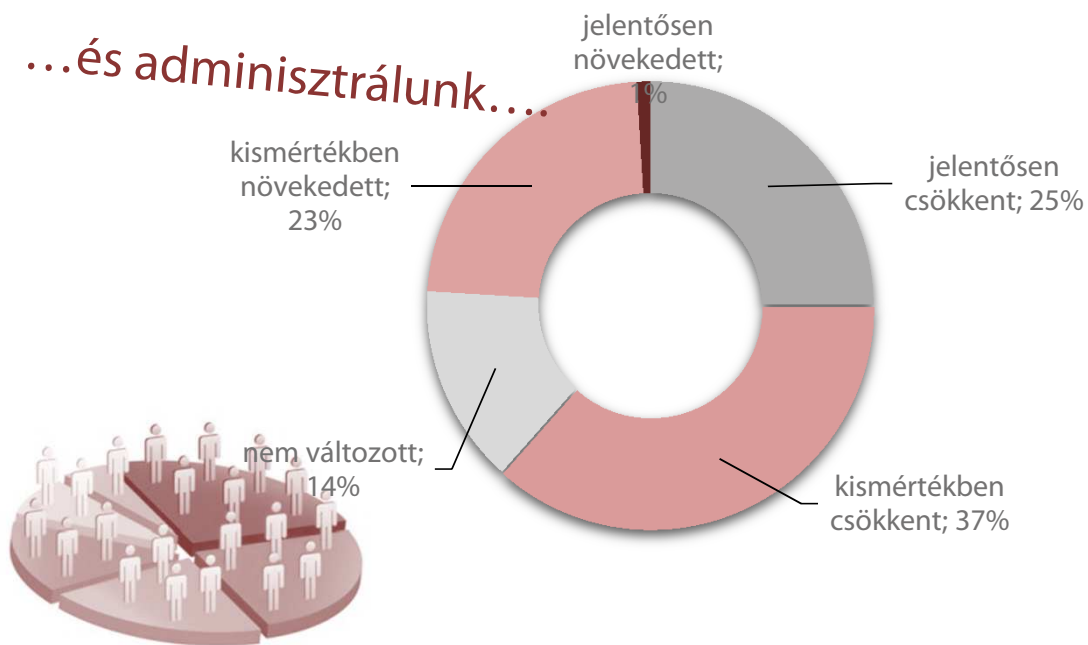
megfelelő tesztüzem a bevezetés alatt
jogosultsági rendszer meghatározása
hibátlan adatbázis használata

Technológia

független tanácsadó cég bevonása
folyamatos vezetői támogatás
folyamatos vezetői visszacsatolás
folyamatos szállítói rendszerfelügyelet
szállító által szervezett ügyféltalálkozók
tapasztalatok megosztása

Humán

...és adminisztrálunk....





Ipar 4.0 - Avagy, hogyan robotizáljuk üzleti folyamatainkat

Az RPA alkalmazási területei, hozzáadott értéke a vállalatok számára

Panyi Mihály, MBA
CEO - Michael & Solutions Kft.
Budapest, 2018.11.09.



Robotizáció néhány területe



Orvostudomány

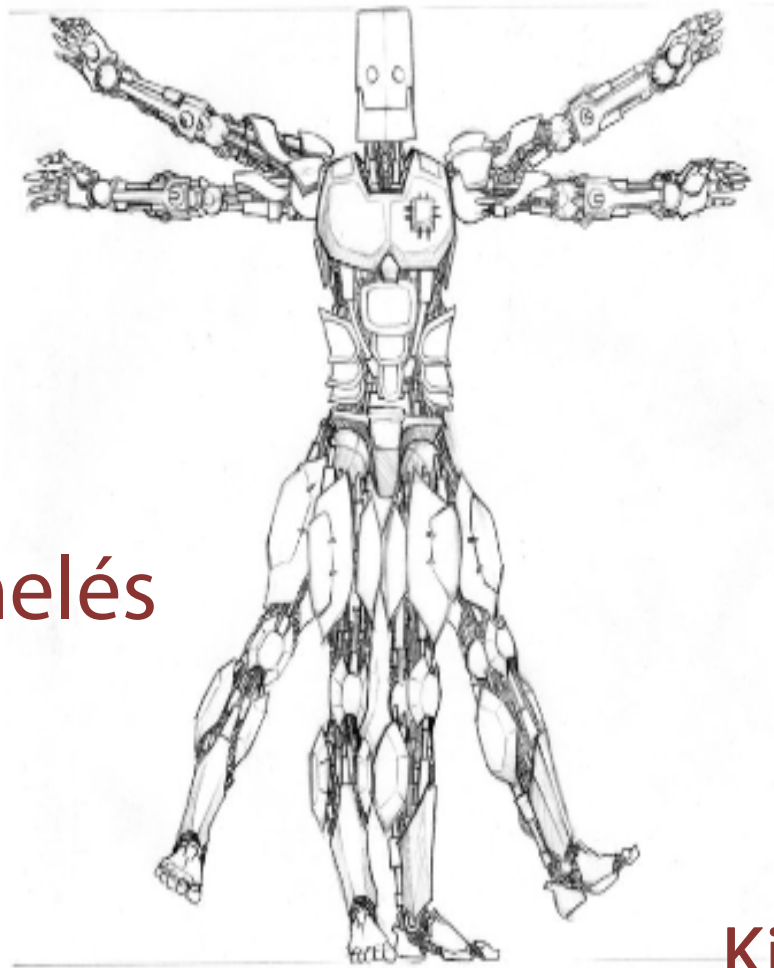
Műtéti beavatkozások
Rutin vizsgálatok

Háztartások

Gépek és berendezések

Gyártás és termelés

Ipari robotkar
Minőségbiztosítás



IT

BPM és RPA

Ügyfélszolgálat

Chatbot
Információnyújtás

Szállodaipar

Információ
Front-Office

.....Ki tudja, hol lesz a vége?

RPA piaci előrejelzések



■ RPA Szoftverek
 ■ RPA Szolgáltatások
 — YoY Növekedés

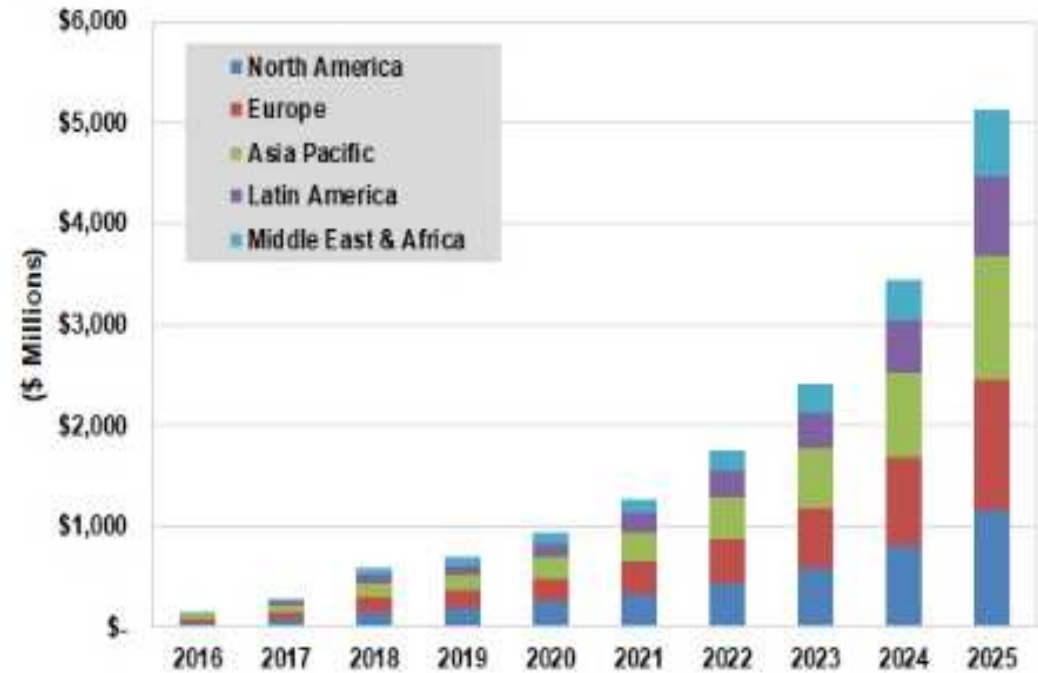


Átlagosan 35%-os piaci expanzió

Regionális szinten piacvezetők:

Európa
 Ázsia
 Észak Amerika

Közel 70%



Forrás: www.horsesforsource.com