

# Robotok alkudoznak az autószalonokban: Amerikában már AI tárgyal az árakról, ezzel szemben Magyarországon még nem ritka, hogy elvesznek az Excelben

Közel négy órán át egyeztetett árajánlatokról, finanszírozási lehetőségekről és egyedi feltételekről az utahi Mark Miller Subaru szalon értékesítője egy potenciális vásárlóval. A beszélgetés végén azonban kiderült: a vonal másik végén nem ember ült. A „vevő” egy mesterséges intelligencia agent volt, amelyet a vásárló küldött maga helyett tárgyalni. Az amerikai autóértékesítési szakma által dokumentált eset nem science fiction: ez a globális autópiacon jelenlegi valósága.

Miközben a tengerentúlon már AI-agentek alkudoznak egymással, a magyar autókereskedelmi szektor komoly digitális paradoxonnal küzd. Bár a nemzetközi adatok szerint az AI-vezérelt rendszerek 37,3 százalékkal növelik a konverziót és 14,8 százalékkal csökkentik a lead-költségeket (Fullpath Auto Intelligence Index, 2026. április), a hazai cégek többsége még mindig kivár.

## Egy ötvenéves magyar márkakereskedés esettanulmánya

A 4YES Kft. egyik első magyar partnere több mint ötvenéves múltú márkakereskedés. A csapat 2026 februárjában már elkezdett egy AI-asszisztens projektet. Egy lead-kezelő és ajánlatgeneráló modul, amely képes lett volna emailt fogadni, vevőkérdést értelmezni, modellt ajánlani. Azonban a régi rendszerekhez való integráció nem volt kis kihívás.

A bevezetést az akadályozta, hogy nem volt alkalmas CRM, amely az autókereskedelmi folyamatokhoz és az AI-asszisztens strukturált adatigényéhez egyszerre illeszkedett volna. Új, hiánypótló feladatkezelő rendszer fejlesztésére volt szükség. E nélkül az AI-nak egyszerűen nem volt mihez kapcsolódnia.

A 4YES Kft. a meglévő Excel-folyamatok automatizálása helyett az alapfolyamatok átépítését javasolta — saját közlésük szerint azért, mert a manuális hibák kockázata túl nagy lett volna ahhoz, hogy AI-réteggel megfejelejk. Todd Smith, a QoreAI vezérigazgatója a CBT News-nak adott 2026. május 20-i interjújában hasonló sorrendet fogalmaz meg: előbb a belső „dealership brain” — adat-, folyamat- és tranzakciós réteg — építendő ki, és csak ezután szabad az AI-asszisztens ráépíteni.

A projekt során a lead-pipeline, az ajánlatgenerálás és a státuszkövetés egységes, valós idejű felületre került. Csak ezután kapcsolódott rá az AI-réteg, amely már strukturált adatokon dolgozhatott.

## Az igazi kérdés

A Salt Lake City-ben lezajlott AI-AI tárgyalás és egy magyar márkakereskedés hétfő reggeli Excel-rendje látszólag két különböző univerzum. Valójában ugyanannak a kérdésnek a két vége: ki mire építi a következő öt évet.

A 4YES Kft. tapasztalata szerint a magyar autókereskedéseknek nem AI-szoftvert kell vásárolniuk — előbb a működési alapot kell helyreállítaniuk, amelyen az AI érdemi munkát tud végezni.

„A célunk nem az, hogy AI-t adjunk el. A célunk az, hogy a kereskedők újra a vevőikkel foglalkozhassanak, ne az adatlapokkal. Az AI ehhez csak eszköz" — zárja Horváth Emese.

Sajtókapcsolat:

- Horváth Emese alapító, AI bevezetési tanácsadó
- 4YES Kft.
- +36 20 250 1950
- mse@4yes.hu



© Horváth Emese  
Horváth Emese -a 4YES Kft. egyik alapítója és AI bevezetési tanácsadója

Eredeti tartalom: 4YES

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/30914/robotok-alkudoznak-az-autoszalonokban-amerikaban-mar-ai-targyal-az-ara-krol-ezzel-szemben-magyarorszagon-meg-nem-ritka-hogy-elvesznek-az-excelben/>