

VitAIndító powered by Tendency

A kivitelezőnél landol az AI hatékonyságból eredő profit

2026. 09. 08. 11:50

Cinematic Studio

HUN · 20 perc

**Törös Balázs**

műsorvezető, tartalomgyártó

**Forgács Mariann**

alapító és ügyvezető · BeSocial

**Horváth Varga János**

Head of AI CC · Magyar Telekom

Forgács Mariann, a BeSocial alapítója és vezérigazgatója, valamint Horváth Varga János, a Magyar Telekom AI CC vezetője megvitatják az ügynökségek és ügyfelek változó kapcsolatát a mesterséges intelligencia korában.

MIRŐL VOLT SZÓ

Forgács Mariann szerint bár az MI eszközök jelentős előnyöket kínálnak az ügynökségek számára, a fő befektetés és kockázat továbbra is az ügynökség, nem pedig az ügyfél oldalán marad. Különbséget tesz a laikus MI használat, például egy rokon által készített éttermi menü, és a professzionális munkafolyamatok között, amelyek garantálják a jogi megfelelést és a márkakonzisztenciát, például egy márka hangjának stabilan tartását a közösségi médiában.

Horváth Varga János kiemeli, hogy az AI már átalakítja az olyan iparágakat, mint a fordítás, ahol az ISO szabványok most különbséget tesznek a humán fordítás és a gépi tanuláson alapuló, emberi javítással ellátott fordítás között. Megjegyzi, hogy míg a megrendelők azonnali költségmegtakarítást látnak, az ügynökségeknek kezelniük kell a jogi és etikai felelősségvállalás kockázatait. Ezek a fejlemények azt jelzik, hogy az ügynökségeknek magasabb értékű stratégiai felügyeletet kell nyújtaniuk, hogy igazolják szerepüket. Például a Magyar Telekom az Eleven Labs-ba fektetett be, hogy magas minőségű, érzelmileg rezonáló hangokat generáljon többnyelvű hirdetésekhez.

KIEMELT MEGÁLLAPÍTÁSOK

- Forgács Mariann hangsúlyozza, hogy az ügynökségeknek meg kell védeniük szakértelmüket, és nem szabad egyszerűen leértékelniük a díjaikat, mert az AI gyorsabbá teszi a gyártást.
- Horváth Varga János rámutat, hogy a piac a gépi tanuláson alapuló fordítás irányába tolódik, amely 12 centről 5 centre csökkentheti a költségeket szóanként.
- Az Anthropic példája azt mutatja, hogy az AI képes 11 nap alatt befejezni komplex szoftverátírásokat, amelyekhez normális esetben három mérnök egy évre lenne szükséges.

ÜZLETI HATÁS

A megbeszélés során egyre növekvő nyomást azonosítanak az ügynökségeken a költségek csökkentésére, ami „versenyfutáshoz a fenekére” vezethet, ahol a legalacsonyabb árajánlat nyer, függetlenül a minőségtől. Horváth Varga János egy olyan esetet említ, amikor egy mobilalkalmazás pályázatán 20 millió forintos ajánlatot tettek egy 150 millió forintos ajánlat ellenében, ami potenciálisan „vibe kódolási” problémákhoz vezethet. A piaci pozíció fenntartása érdekében az ügynökségeknek túl kell lépniük a statikus eredményeken, és dinamikus, magas értékű termékeket kell kínálniuk, amelyek igazolják a díjaikat az AI hatékonysága ellenére. A jelenlegi ciklusban a profit nagy része az infrastruktúra és az inférációt biztosító szolgáltatók, például az NVIDIA kezében koncentrálódik.

KÖVETKEZTETÉS

Forgács Mariann azzal zárja, hogy felszólítja az iparági szakembereket, hogy védjék meg saját szaktudásukat, és ne áldozzák fel saját árrésüket kisebb ügyfélkönnyítésekért. Azt javasolja, hogy a megoldás egy együttműködő növekedési modellben rejlik, ahol az ügyfelek megértik, hogy az ügynökségek AI eszközökbe, képzésbe és kockázatkezelésbe történő beruházásai elengedhetetlenek a magas színvonalú eredményekhez. A felszólalók egyetértenek abban, hogy bár az AI hatalmas hatékonyságot biztosít, az emberi felelősség és stratégiai felügyelet marad a központi értékajánlat az ügynökségek számára.

VitAIndító powered by Trendency

AI-Driven Efficiency: Why the Profit Ends Up with the Contractor

2026. 09. 08. 11:50

Cinematic Studio

HUN · 20 perc

**Balázs Tőrös**

moderator, content creator

**Mariann Forgács**

CO-Founder, CEO · BeSocial

**János Horváth Varga**

Head of AI CC · Hungarian Telekom

Mariann Forgács, CO-Founder and CEO of BeSocial, and János Horváth Varga, Head of AI CC at Hungarian Telekom, discuss the evolving relationship between agencies and clients in the era of artificial intelligence.

WHAT WAS DISCUSSED

Mariann Forgács argues that while AI tools offer significant efficiency gains, the primary value of a professional agency lies in providing guarantees regarding legal compliance, brand alignment, and quality control. She distinguishes between amateur AI use, such as a local restaurant creating its own menu, and professional workflows where human oversight ensures the final product meets specific standards. For example, she notes that professional translation now utilizes ISO standards to differentiate between human translation and machine learning translation with human correction.

János Horváth Varga highlights how large corporations are already integrating advanced AI into their operations, such as investing in startups like Eleven Labs to generate emotionally expressive voices. He explains how this technology allows for rapid multi-language synchronization, including lip-syncing, which significantly reduces the manual effort required for international distribution. These developments suggest that the market is shifting toward a model where the value proposition moves from manual execution to the strategic management of AI-driven outputs.

KEY TAKEAWAYS

- Mariann Forgács emphasizes that agencies must protect their expertise and not simply lower prices because AI makes production faster.
- János Horváth Varga shares that Hungarian Telekom invested in Eleven Labs to solve complex synchronization issues in various languages.
- The discussion identifies a risk of "cannibalizing" the industry if agencies do not clearly communicate the added value of human oversight and risk management.

BUSINESS IMPACT

The conversation addresses the economic pressure on agencies to reduce costs, citing a software example where Antropic used AI to rewrite a component in 11 days, a task previously estimated to take three engineers a year. This creates a market where clients may demand lower fees based on perceived AI efficiency, potentially threatening the profit margins of service providers. However, the speakers suggest that the real profit may eventually shift toward infrastructure and inference providers, similar to how the market evolved from Cisco to Amazon during the dot-com era.

CONCLUSION

Mariann Forgács concludes by urging industry professionals to defend their specialized knowledge and avoid devaluing their work for minor price concessions. She warns against a "race to the bottom" where the cheapest bid wins regardless of quality, advocating instead for a collaborative growth model between agencies and clients that recognizes the investment in AI workflows.