



Hogyan maxold ki a HubSpot ingyenes CRM-ét?

További információért
keress bennünket:



www.enterfor.hu/kapcsolat



hello@enterfor.hu

Összefoglaló

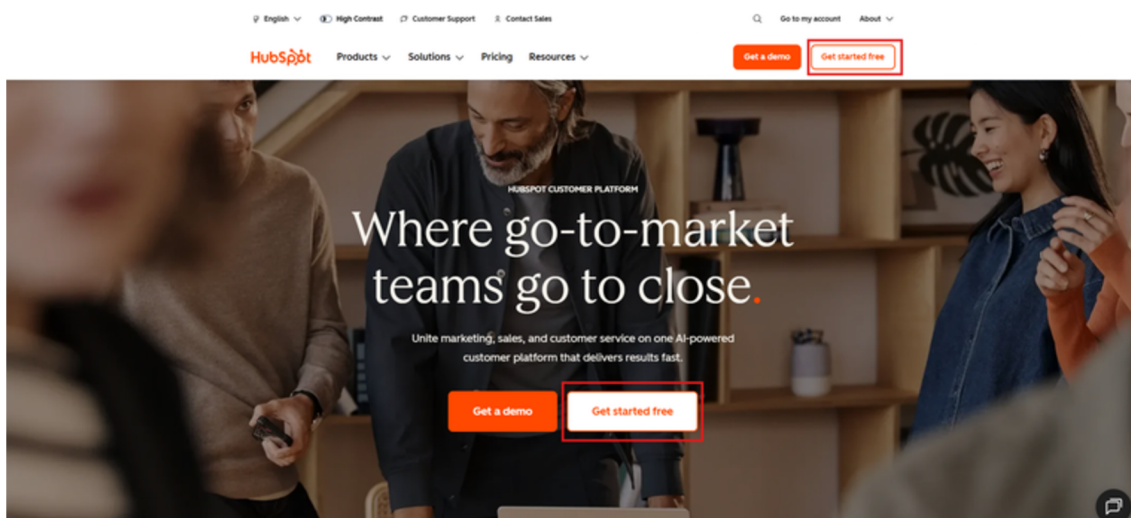


Ez az útmutató segít abban, hogy az ingyenes eszközökből egy valódi növekedési motort építs a vállalkozásod számára. A HubSpot nem csupán egy adatbázis, hanem egy integrált ökoszisztéma, amely a marketing, az értékesítés és az ügyfélszolgálat összehangolására szolgál.

A HubSpot ingyenes CRM rendszeréhez való csatlakozás egy egyszerű, bárki számára könnyen elvégezhető folyamat. Az alábbiakban lépésről lépésre végigvezetünk rajta, hogy már ma elkezdhesd kiaknázni a rendszer előnyeit:

1. Lépés: Kezdés és az adatok megadása

Látogass el a HubSpot hivatalos weboldalára (<https://www.hubspot.com>) és keresd az ingyenes regisztráció gombot.

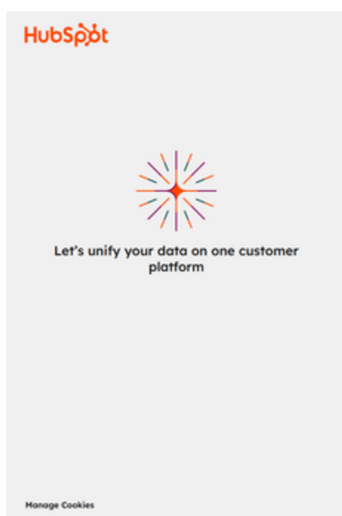


A regisztrációhoz meg kell adnod egy jelszót és az alapvető adataidat, például a vezetéknevedet, keresztnévedet és hogy mi a szerepköröd.

The image shows the HubSpot registration form. On the left side, there is a HubSpot logo and a graphic of a sunburst with the text 'Let's unify your data on one customer platform'. Below this is a 'Manage Cookies' link. On the right side, there is a section titled 'Create your password'. It includes a password input field with a strength indicator icon. Below the input field, there are four green checkmarks indicating password requirements: 'At least 12 characters', 'One lowercase character', 'One uppercase character', and 'One number, symbol or whitespace character'. At the bottom right of the form, there is a 'Next' button.

1. Lépés: Kezdés és az adatok megadása

A rendszer támogatja a Google vagy Microsoft fiókkal való gyors bejelentkezést is, ami megkönnyíti a későbbi belépést.



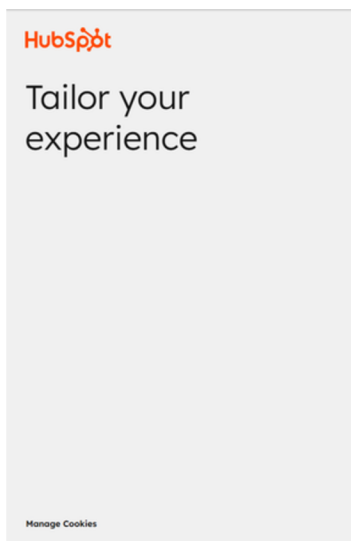
Welcome, what's your name?

First name *

Last name *

< Back

Next >



Which best describes your role?

This helps us surface the right tools and tips.

| | |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Owner | <input type="checkbox"/> Executive Team |
| <input type="checkbox"/> Manager | <input type="checkbox"/> Employee |
| <input type="checkbox"/> Student | <input type="checkbox"/> Intern |
| <input type="checkbox"/> Freelancer | <input type="checkbox"/> Other |

< Back



A regisztráció során a HubSpot feltesz néhány kérdést a cégedről. Add meg a vállalkozásod weboldalát, nevét, az iparágat, amiben tevékenykedsz, valamint a csapatod létszámát. Ezek az információk segítenek a rendszernek abban, hogy a számodra legrelevánsabb eszközöket és dashboard (vezérlőpult) sablonokat kínálja fel az induláshoz.

2. Lépés: A vállalkozás profiljának beállítása

What is your company's website?

This was our best guess based on your email address.

Company website *

What industry are you in?

We'll focus your experience based on your choice.

| | | |
|---------------------------|-------------------------|------------------------------|
| Marketing and Advertising | Technology and Services | Computer Software |
| Real Estate | Financial Services | Health, Wellness and Fitness |
| Education | Consulting | Retail |

Industry not listed? [Search all](#)

How big is your company?

We'll use this to recommend the best plan for your business.

| | | |
|------------|------------|-------------|
| Just me | 2 to 5 | 6 to 10 |
| 11 to 25 | 26 to 50 | 51 to 100 |
| 101 to 200 | 201 to 500 | 501 or more |

3. Lépés: Az első kritikus integrációk elvégzése

Ahhoz, hogy a rendszer azonnal értéket teremtsen, két dolgot érdemes rögtön megtenned:

1. Email fiók csatlakoztatása

Integráld Gmail vagy Outlook fiókodat, hogy a CRM automatikusan naplózhassa az üzenetváltásokat és létrehozhassa az activity history-t.



2. Naptár szinkronizálása

Kapcsold össze naptáradat, hogy létrehozhass egy időpontfoglaló linket, amit az aláírásodba téve proaktívan felajánlhatsz az ügyfeleknek.

K

Egyeztessen egy megbeszélést vele:
Sam Frank

< április 2026 >

| HÉT | KEDD | SZE | CSÜT | PÉN | SZO | VAS |
|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |

Mennyi időre van szüksége?

15 perc 30 perc 1 óra

Hány óraker ész rá?
Időpontok megjelenítése a következőhöz: 2026. április 17.

UTC +02:00 (Európa) Közép-európai idő

15:00

15:15

15:30

15:45

4. Lépés: Felhasználók meghívása és jogkörök



Find or Ask

< Back

Search Settings

Your Preferences

- General
- Notifications

Account Management

- Account Defaults
- Account & Billing
- Audit Log
- Users & Teams**
- Product Updates
- Integrations
- Marketplace Downloads
- Tracking & Analytics
- Privacy & Consent
- Security
- AI
- Payments Account

Data Management

- Properties
- Obiects

Users

You've invit

Create new users

1 Active User

Status (1)

Search nam

| <input type="checkbox"/> | Name |
|--------------------------|------|
| <input type="checkbox"/> | K |

Ha nem egyedül dolgozol, hívd meg a munkatársaidat a "Users & Teams" menüpontban.

Az ingyenes verzióban maximum 2 user lehet, ha többen használnátok a CRM-et, ajánlott a Starter verzióra előfizetni (15€/hó/fő).

Fontos, hogy már az elején állíts be hozzáférési szinteket, így szabályozhatod, hogy ki láthatja, szerkesztheti vagy törölheti az adatokat.

Ez segít fenntartani a rendszert és megvédi az érzékeny adatokat.

5. Lépés: Az értékesítési folyamat (Pipeline) testreszabása



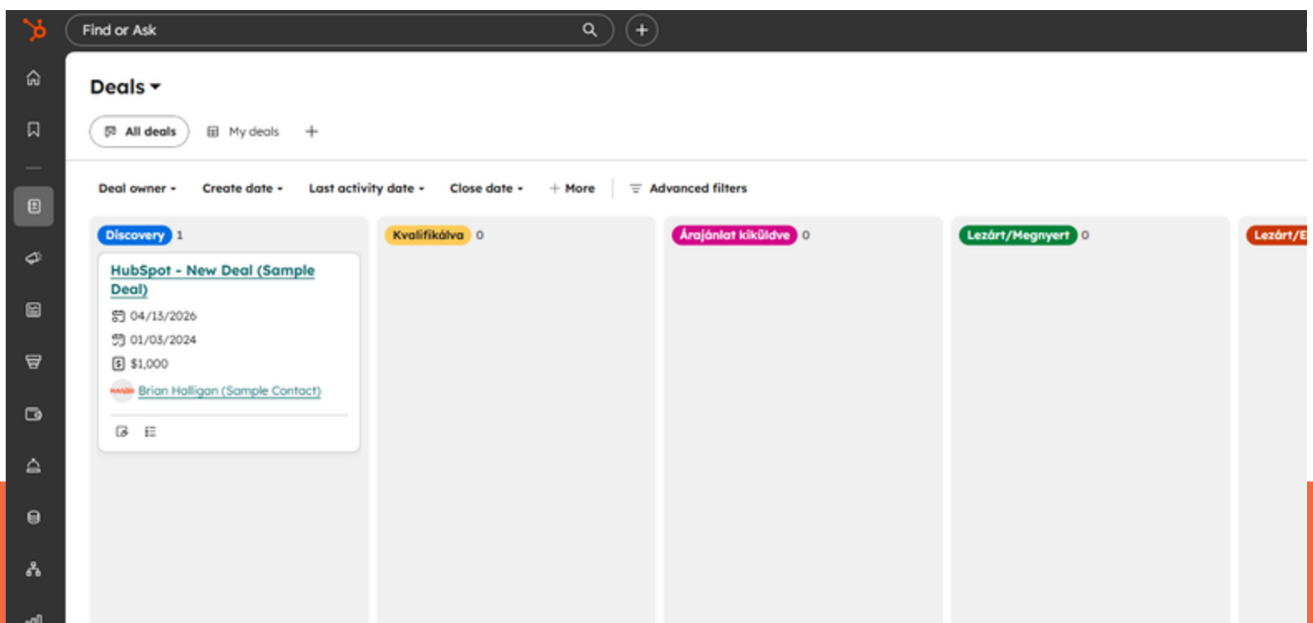
Minden vállalkozásnak megvannak a saját módszerei az értékesítés és ügyfélszolgálat kezelésére.

Használhatóság szempontjából hasonlóan a HubSpot CRM interfészhez, a pipeline egyéni testreszabása is intuitív.

Lépj be a "Deals" menüpontra, és alakítsd ki az első értékesítési folyamatodat (pipeline).

Nevezd át a szakaszokat úgy, hogy azok tükrözzék a valós folyamataidat (például: "Discovery", "Kvalifikálva", "Árajánlat kiküldve", "Lezárt/Megnyert", "Lezárt/Elvesztett").

Ez segít abban, hogy a jelentések pontos árbevétel-előrejelzést mutassanak.



6. Lépés: Tanulás és fejlődés



Ha elakadsz, használd a HubSpot Akadémiát, ahol ingyenes videós segédleteket és gyakorlati feladatokat találsz a platform használatáról.

A sikeres kurzusok elvégzése után elismert oklevelet is kaphatsz, amely igazolja a CRM-ismereteidet.

További információért
keress bennünket:



www.enterfor.hu/kapcsolat



balazs.keszei@enterfor.hu



10+1 Tipp az Enterfortól

Hozd ki a legtöbbet a
HubSpot ingyenes CRM-éből!

További információért
keress bennünket:



www.enterfor.hu/kapcsolat



balazs.keszei@enterfor.hu

I. ALAPOZÁS ÉS HATÉKONYSÁGNÖVEDELÉS



1. Tanács

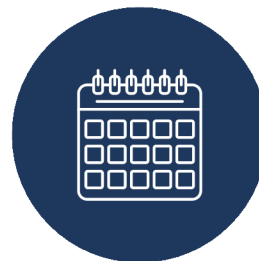
A precíz technikai beállítás az alap

A CRM hatékonysága a helyes konfiguráción múlik.



Email integráció

Csatlakoztasd Gmail vagy Outlook fiókodat a HubSpot-hoz. Ez létrehoz egy automatikus activity history-t, ahol látod a levelek megnyitását és olvasási idejét.



Naptár integráció

Helyezd el a személyre szabott foglalási linket az e-mail aláírásodban. Ez proaktív döntési lehetőséget ad az ügyfélnek, és megszünteti a felesleges egyeztetési köröket.

I. ALAPOZÁS ÉS HATÉKONYSÁGNÖVEDELÉS

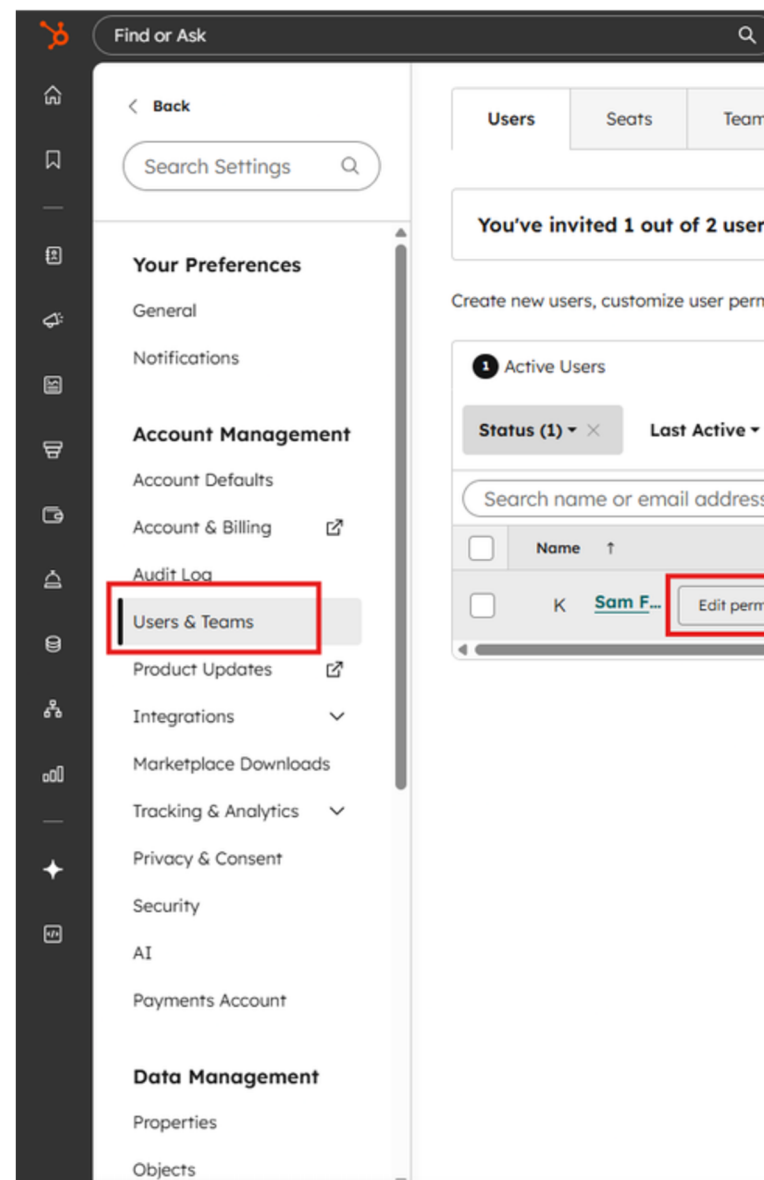


2. Tanács

Hozzáférési szintek kezelése

Növekvő csapatnál kritikus az adathigiénia és a biztonság. Objektum szintű hozzáférés: Korlátozd a felhasználók jogait (megtekintés, szerkesztés, törlés).

Biztosítsd, hogy mindenki csak a munkájához szükséges riportokat és funkciókat érje el.



II. ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLATI FOLYAMATOK

3. Tanács

Optimalizált Pipeline-menedzsment

A HubSpot ingyenes verziója egy értékesítési és egy támogatási folyamatot (pipeline) biztosít.



Személyre szabás: Alakítsd a szakaszokat a valós folyamataidhoz és rendelj hozzájuk lezárási valószínűséget a pontosabb bevétel-előrejelzés érdekében.

Deals ▾

All deals My deals +

Deal owner ▾ Create date ▾ Last activity date ▾ Close date ▾ + More | Advanced filters

| Discovery 3 | Kvalifikálva 2 | Árjánlatot kiküldve 2 | Lezárt/Megnyert 3 |
|---|--|---|---|
| <p>Digital Donut</p> <p>04/14/2026 08/31/2026 \$10,000 Sam Frank</p> | <p>Magic Muffin</p> <p>04/14/2026 07/31/2026 \$16,000 Sam Frank Magic Donut</p> | <p>Tart Truffle</p> <p>04/14/2026 07/15/2026 \$21,000 Berry Blast</p> | <p>Funky Fudge</p> <p>04/14/2026 04/14/2026 \$23,500 Berry Blast</p> |
| <p>Cup Cake Creamer</p> <p>04/14/2026 06/30/2026 \$5,000 Sam Frank</p> | <p>Whimpy Waffel</p> <p>04/14/2026 06/30/2026 \$20,000 Sam Frank</p> | <p>Crazy Cookies</p> <p>04/14/2026 05/31/2026 \$8,000 Sam Frank Brian Halligan (Sales, Marketing, Support)</p> | <p>Lazy Lollipop</p> <p>04/14/2026 04/14/2026 \$12,000 Sam Frank</p> |
| <p>HubSpot - New Deal (Sample)</p> | | | <p>Chili Chocolate</p> <p>04/14/2026</p> |



Adatfegyelem:

Használd a "megjegyzések" és a "lezárási okok" mezőket. Ha egy üzlet megghiúsul (Lezárt/Elvesztett), rögzítsd az okot (pl. versenytárs), hogy tanulhass belőle.

II. ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLATI FOLYAMATOK

4. Tanács

Professzionális árajánlatok (Quotes)

Ne küldj többé statikus PDF-eket!

Használd a HubSpot beépített árajánlat-készítőjét, amellyel webes alapú, letisztult dokumentumokat generálhatsz, beleértve a konkrét terméklistákat és árakat.



III. MARKETING ÉS ÜGYFÉLÉLMÉNY



5. Tanács

E-mail marketing és sablonok

HubSpot Template Library

FIRST TOUCH EMAILS

- Share Helpful Resource
Reach out to your prospect by sharing a relevant article.
- Inbound Lead from Content
When your prospect has downloaded content from your website.

FOLLOW-UP EMAILS

- The Follow-Up Email that Follows Through
You tried calling, but your prospect didn't pick up.
- Continue the Conversation and Open Up the Dialogue
When your first conversation didn't uncover a lot of information.
- The "Next Step" Email
When you don't know the next step.
- An Email Template That Converts
When you give a demo but the prospect doesn't purchase.
- How to Follow Up Without Annoying Your prospect
Following up after a conversation and continuing the dialogue.
- The Simple "Check Out This Useful Article" Email

Remaining templates available: 3

Save my selections

Template name: Continue the Conversation and Open Up the Dialogue
Subject: Fixing problems and moving forwards

Hi [@Contact: First Name](#),

Thanks for taking the time to share a little about [@Company: Company name](#) as well as the goals and challenges you face.

If you would like to learn how other companies are dealing with challenges like yours, I would be happy to schedule a call. We could also talk a bit more about your challenges and determine whether or not I might be able to offer some help.

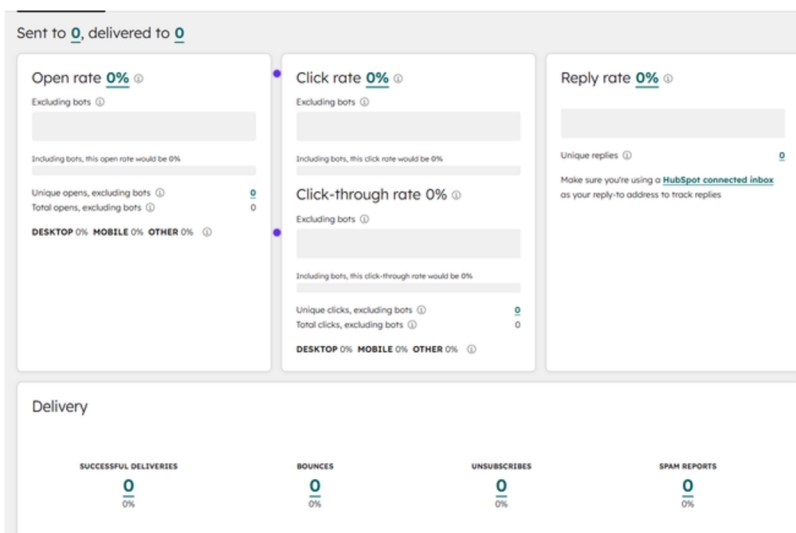
If you would like to talk some more, please use this link to my calendar where you can schedule a mutually convenient time for us to speak.

[Sender's meetings link](#)

Best,
Sam

Sablonok:
Használd a leggyakoribb levél sablonokat, így nem kell újraírnod őket!

Tömeges küldés:
Az ingyenes verzióval havi 2000 marketing e-mailt küldhetsz. Mérd az eredményeket: nyitási arány, kattintási arány és a válaszadás mutatókat.



III. MARKETING ÉS ÜGYFÉLÉLMÉNY

6. Tanács

Konverziós eszközök (űrlapok és landing oldalak)



Formok:
Gyűjts információt közvetlenül a CRM-be WordPress-be vagy HubSpot oldalba ágyazott űrlapokkal.

We'd love to hear from you! Please fill out the form and we'll get back to you as soon as possible.

First Name

Last Name

Email*

Submit



Create your own free forms to generate leads from your website.

Automatikus utánpótlás:
Állíts be egy egyszerű munkafolyamatot (workflow), amely az űrlap beküldése után azonnal kiküldi a kért dokumentumot az érdeklődőnek.



Landing page-ek:
Készíts grafikus segítséggel professzionális aloldalakat új termék bevezetéshez vagy eseményekhez.

III. MARKETING ÉS ÜGYFÉLÉLMÉNY

7. Tanács

Valós idejű kommunikáció (Live Chat)



**Helyezz el chat-
ablakot a
weboldaladon!**

Használj különböző botokat (pl. Qualify leads bot vagy Meetings bot) az érdeklődők előszűrésére vagy időpontfoglalásra.

IV. ADATELEMZÉS ÉS SZEGMENTÁCIÓ



8. Tanács

Szegmentáció Listák segítségével

A listák a szegmentált marketing alapjai.

Fontos szegmensek:
Hírlevélre feliratkozók,
ügyfél lista, rendezvényen
megjelentek, potenciális
cégek, 6 hónapja vásárlók
listája, stb...

Segments
2 segments

Intro **Manage** Analyze

All segments × Unused segments Recently deleted

All creators ▾ All types ▾ All objects ▾ Used in ▾ (+) (🔗) Advanced filters

Search segments 🔍

| <input type="checkbox"/> | Name ⓘ | Size ⓘ | Type ⓘ | Object ⓘ | Last updated (GMT+2) ⓘ | Cr |
|--------------------------|--|--------|----------|----------|--|----|
| <input type="checkbox"/> | Not engaged with in the last 14 days | 0 | ● Active | Contact | Apr 13, 2026 10:02 AM by Unknown user | - |
| <input type="checkbox"/> | Engaged with in the last 14 days | 2 | ● Active | Contact | Apr 13, 2026 10:02 AM by Unknown user | - |



Korlátok:

Az ingyenes csomagban 5 aktív és 1000 statikus lista hozható létre.

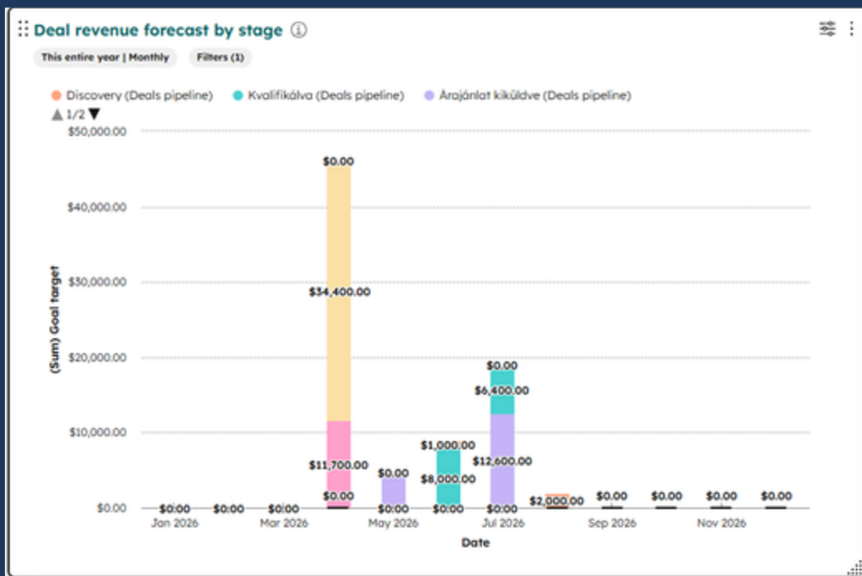
IV. ADATELEMZÉS ÉS SZEGMENTÁCIÓ



9. Tanács

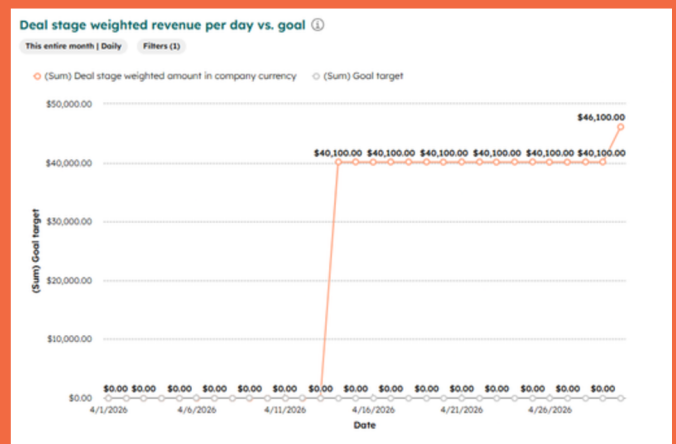
Dashboard-alapú riportálás

Ne keress adatokat, nézz a vezérlőpultra!



Az ingyenes verzió 10-10 szerkeszthető riportot tartalmaz a marketing, értékesítési és ügyfélszolgálati dashboardokon.

Kulcsmutatók:
Deal előrejelzés,
értékesítési teljesítmény
és a csapat aktivitásai
(hívások, találkozók).





Mikor érdemes a Starter csomagra váltanod?

Bár az ingyenes verzió rendkívül erős, fontold meg a Starter csomagot (kb. 15 €/hó), ha:

01

Szeretnéd eltávolítani a HubSpot vízjelet az űrlapokról és landing oldalakról.

02

Több mint egy pipeline-ra van szükséged.

03

Komolyabb marketing automatizációt (e-mail sorozatok) szeretnél bevezetni.

04

Szükséged van élő chat supportra közvetlenül a gyártótól.

Miért a Hubspot?

A HubSpot-ot nem felvásárolt, összeollózott szoftverekből építették, hanem a nulláról fejlesztették ki egységes egészzé.

Ez biztosítja a zökkenőmentes adatátvitelt a csapatok között, ami végső soron a vállalkozásod skálázhatóságát szolgálja.

A növekedésed során nem integrációs problémákkal, hanem az üzleteddel foglalkozhatsz.

+1 Gyakorlati példa

Az ipari fotós stúdió növekedése a HubSpot-tal

Nézzük meg, hogyan ülteti át a gyakorlatba a fenti tanácsokat egy 2 fős szakmai stúdió, amely nagyértékű B2B szolgáltatást – ipari fotózást (gyárak, logisztikai központok, speciális gépek fotózása) – értékesít. Ez a példa segít vizualizálni, hogyan válik a CRM egy passzív táblázatból aktív értékesítési motorrá.

1. Adatgyűjtés és a „Tökéletes Adatbázis” felépítése

A stúdió több csatornán keresztül ér el döntéshozókat, és a HubSpot segítségével minden információt egy helyen központosítanak:



LinkedIn és hidegkeresés

Amikor egy gyár marketing vezetőjére találnak LinkedInen, manuálisan rögzítik a CRM-ben, de akár a Surfe-vel is beszinkronizálhatják, erről [egy videót itt találsz](#). A Gmail-integrációnak köszönhetően az első bemutatkozó levél és az arra érkező válasz azonnal megjelenik az ügyfél adatlapján.



Google Hirdetések

A HubSpot hirdetéskezelője közvetlenül szinkronizálja azokat a leadeket, akik rákattintottak a "Modern ipari portfólió" hirdetésre.



Rendezvények és ajánlások

A szakmai konferenciákon gyűjtött névjegyeket azonnal befotózzák és a HubSpot alkalmazás segítségével elkészítik a digitális kontakt adatlapot a HubSpotban. Ezeket a neveket egy statikus listába rendezik, hogy ezekre tudjon előre megírt email kimenni a rendezvény után. Ha egy meglévő ügyfél ajánlja őket, az új kontakt adatlapján beállítják az „Ajánló neve” mezőt, így pontosan látják, melyik ügyfelük a legjobb ajánló.

2. Kapcsolatépítés: A 3 hetes hírlevél-ciklus

A stúdió nem hagyja „kihűlni” a kapcsolatokat. Minden 3. héten kiküldenek egy látványos hírlevelet, amelyben bemutatják az elmúlt időszak legizgalmasabb gyárfotózásait.



Szegmentált listák

Csak azoknak küldik ki, akik az ipari szektorban dolgoznak.

Sablonok

Az e-mail felépítése állandó, csak a képeket és a rövid esettanulmányt cserélik ki benne, így a kiküldés minimális időt vesz igénybe.



Mérés

Látják, ki kattintott rá a „Nézze meg a teljes galériát” gombra. Ha valaki többször is megnézi ugyanazt a projektet, a rendszer jelzi, hogy ideje egy személyes/telefonos megkeresésnek.

3. Konverzió: Weboldal és Lead Magnetek

A weboldalukon nem csak egy „Kapcsolat” gomb van. 3 különböző űrlapot használnak az érdeklődés szintjétől függően:

1

Általános kapcsolati űrlap

Azonnali ajánlatkéréshez.

Lead Magnet 1 (Landing Page):

„5 tipp, hogyan készítsen professzionális fotókat a gyáraról marketing célokra” – egy ingyenes PDF útmutató.

2

3

Lead Magnet 2 (Landing Page):

„Ipari fotózás checklist a biztonsági szolgálatnak” – segédanyag a fotózás előkészítéséhez.

Automatizáció:

Amint valaki letölt egy checklistet, a HubSpot “simple workflow” funkciója automatikusan elküldi neki a letöltési linket e-mailben.

4

4. Az értékesítési Pipeline: 5 szakasz a sikerig

Aki konkrét árajánlatot kér vagy intenzíven érdeklődik a hírlevél alapján, az bekerül a Sales Pipeline-ba. A stúdió az alábbi 5 szakaszt használja a bevétel nyomon követésére:

1.

Igényfelmérés (20%):

Az első megbeszélés a helyszínről és az eszközökről.

2.

Árajánlat kidolgozása (40%):

A kalkuláció folyamatban van.

3.

Ajánlat kiküldve (60%):

A hivatalos ajánlat kiküldve a HubSpoton keresztül.

4.

Szerződéskötés/Egyeztetés (90%):

Már csak a dátum és a logisztika fixálása van hátra.

5.

Lezárt / Megnyert (Won):

A munka indulhat!



Mi az eredmény?



A cégtulajdonos pontosan látja a Dashboardon, hogy mennyi a várható bevételük a következő hónapban.



Nem vesznek el az e-mailek, tudják kinek küldtek már ajánlatot, és ki az, aki csak a hírlevelet olvassa.



A rendszer pedig automatikusan dolgozik helyettük az e-mailek és űrlapok kezelésével.

