

# Diagnózis és a vezetői összefoglaló

*Minta Kft részére*

## Az aktuális üzleti helyzet elemzése

A válaszaid alapján a céged elérte azt a pontot, ahol a manuális követés már nem csupán lassú, hanem konkrét bevételkiesést okoz. **A HubSpot a világ vezető ügyfélszerzési platformja a KKV-k körében**, pontosan azért, mert az Excel-táblák korlátait lebontva ad valódi kontrollt a kezébe.

## Javasolt megoldás: Sales Hub Professional + Starter Customer Platform

Számodra az optimális út nem egyetlen szoftver, hanem egy **egységes ökoszisztéma**. A cél, hogy a marketing és az ügyfélszolgálat költséghatékony alapokon nyugodjon, miközben az értékesítési motorodat Professional szintre emeljük.

## Miért hatalmas előrelépés ez az Excelhez képest?

- **Valós idejű adatok:** Míg az Excel mindig „múlt időben” beszél és manuális frissítést igényel, a HubSpotban minden deal státusza azonnal frissül.
- **Nincs adatvesztés:** Az e-mailek, hívásjegyzetek és feladatok nem egyéni postafiókokban vagy cetlikben, hanem egy közös, kereshető adatbázisban élnek.
- **Csapatmunka vs. szigetrendszerek:** Több értékesítő tud egyszerre dolgozni ugyanazon az ügyfélen anélkül, hogy felülírnák egymás adatait.
- **Vezetői dashboardok:** Egy kattintással látod a várható bevételeket (forecast), míg Excelben ezt órákig tartó pivot-táblázással kellene kiszámolnod.

## Az értékesítés automatizálása

Az automatizáció célja, hogy az értékesítőid azzal foglalkozzanak, amiben a legjobbak: az eladással.

- **Példa 1: Automata Lead-osztás:** Amint beérkezik egy ajánlatkérés, a rendszer azonnal kiosztja a megfelelő értékesítőnek, és naptárbejegyzést készít a visszahívásra.
- **Példa 2: Pipeline automatizmus:** Ha egy üzlet „Ajánlat kiküldve” státuszba kerül, a rendszer automatikusan létrehoz egy feladatot az utánkövetésre 3 nap múlva.
- **Sales Sequences (Szekvenciák):** Ez az értékesítő „robotpilótája”. Beállíthatod egy személyreszabott e-mail sorozatot, amely addig megy az érdeklődőnek, amíg nem válaszol vagy nem foglal időpontot. Ha válaszol, a gép automatikusan leáll, és átadja az irányítást az embernek.
- **Prospecting Agent:** AI támogatott potenciális ügyfél kezelés.

Nézd meg a videókat a [YouTube](#) oldalunkon.



## Marketing és ügyfélkezelés

A HubSpot Starter Customer Platform biztosítja a professzionális megjelenést és a folyamatos kommunikációt a célcsoportoddal:

- **Email Sablonok:** Hozz létre egységes, vizuálisan vonzó sablonokat, amelyeket a teljes cég használhat. Ezzel garantálható a márkahű megjelenés minden hírlevélben és kampányban.
- **Komplett hírlevélküldő:** Küldj célzott kampányokat a szegmentált adatbázisodnak.
- **Landing oldalak & űrlapok:** Építs egyedi kampányoldalakat, és gyűjtsd a leadeket közvetlenül a CRM-be.
- **Hirdetéskezelés (Google, Meta, LinkedIn):** Lásd egy helyen, melyik kampány hoz valódi üzletet.
- **Központi ügyfélszolgálat:** Az info@ levelek automatikus jegykezelése (Tickets), hogy egyetlen panasz se maradjon válasz nélkül.
- **Email és megbeszélés (naptár) szinkron:** Automatikus naplózás a Google/Microsoft környezetből.

## A jövő technológiája: AI és Breeze Assistant

A HubSpot legújabb fejlesztései, a **Breeze AI** megoldások, radikálisan lerövidítik az adminisztrációval töltött időt.

### Breeze Prospecting Agent

Ez a virtuális asszisztens éjt nappallá téve dolgozik helyetted:

- Önállóan kutat fel olyan cégeket, amelyek illenek az ideális ügyfélprofilodhoz.
- Segít azonosítani a vásárlási szándékot: jelzi, ha egy cég aktívan érdeklődik a termék kategóriád iránt.

- Személyreszabott megkeresési javaslatokat tesz, hogy az értékesítőidnek már csak a "leütés" legyen a feladata.

## Breeze Assistant (a belső CRM asszisztens)

A HubSpot felületén bárhol elérhető belső mesterséges intelligencia:

- **Adat-elemzés:** Kérdezz tőle élő nyelven: *"Melyik értékesítőm zárta a legtöbb üzletet múlt hónapban?"* – és azonnal megkapod a választ.
- **Email-írás támogatás:** Segít megfogalmazni vagy finomítani a kimenő leveleidet, ügyelve a megfelelő hangvételre.
- **Összegzés:** Képes hosszú e-mail szálakat vagy ügyféltörténeteket pár mondatban összefoglalni az értékesítőnek a tárgyalás előtt.

## Mennyibe kerül a HubSpot licenz?

A válaszaid alapján egy olyan csomagot ajánlunk, ami 4 user hozzáférést tartalmaz a platformhoz és a fenti funkciókat is eléred. Ennek ára havi 180€.

Ha több vagy kevesebb felhasználót szeretnél, akkor egy gyors megbeszélés után frissítjük ezeket a számokat. Már most foglalnál időpontot? [Kattints ide!](#)

## Válaszd az Enterfort a HubSpot bevezetéshez!

A HubSpot bevezetése egy partnerrel nem csupán technikai segítség, hanem egyfajta „biztosítás” a sikeres megtérüléshez. Íme a legfontosabb érvek:

- **Időmegtakarítás (Gyorsabb ROI):** Egy partner hetek vagy hónapok alatt elvégzi azt a beállítást, ami saját erőből, tanulással fél évig is tarthatna. A rendszer így sokkal hamarabb termeli ki az árát.
- **Üzleti folyamatok optimalizálása:** A partner nem csak gombokat nyomogat, hanem segít lefordítani a céges folyamataidat a HubSpot nyelvére (pl. hogyan nézzen ki egy ideális pipeline), elkerülve a rossz beidegződések digitalizálását.
- **User Adoption (Csapatszintű elfogadás):** A szoftverbevezetések legnagyobb bukási oka, hogy a munkatársak nem használják. A partner tréningekkel és mentorálással éri el, hogy az értékesítők ne nyűgnek, hanem segítségnek érezzék a rendszert.
- **Technikai magabiztosság:** Az integrációk (email, naptár, hirdetéskezelők, ERP) és az adatok (Excelből való költözés) biztonságos kezelése kritikus. Egy partner garanciát vállal arra, hogy az adatok tiszták és pontosak maradnak.
- **Breeze AI és automatizáció finomhangolása:** A partner segít a legmodernebb AI funkciók (Prospecting Agent, szekvenciák) beállításában, hogy ne csak "legyen" AI-d, hanem valódi értékesítési időt szabadítson fel.
- **Helyi támogatás és tapasztalat:** Ismerjük a magyar piaci sajátosságokat, és több tucat hasonló projekt tanulságait hozzuk magunkkal, így nem a te cégeden fogunk kísérletezni.

## Mennyibe kerül a bevezetés, ha az Enterfor végzi?

A költség a folyamatok komplexitásától függ, de 1-2M Ft között van általában. Ezért a díjért egy garantáltan működő rendszert kapsz 1-2 hónapon belül!

Röviden: a partner segít, hogy a HubSpot ne csak egy **költség**, hanem a céged **motorja** legyen.

Iratkozz fel [hírlevelünkre!](#) Nézd meg az [oktató videóinkat YouTube-n!](#)

Van egy csomó olvasnivalónk a [blogunkban](#):

- [Marketing automatizáció B2B-ben](#)
- [Miért kell CRM?](#)
- [Hogyan segíti az értékesítők munkáját a HubSpot Sales Hub?](#)
- [A CRM nem szoftver – hanem szemléletmód](#)

