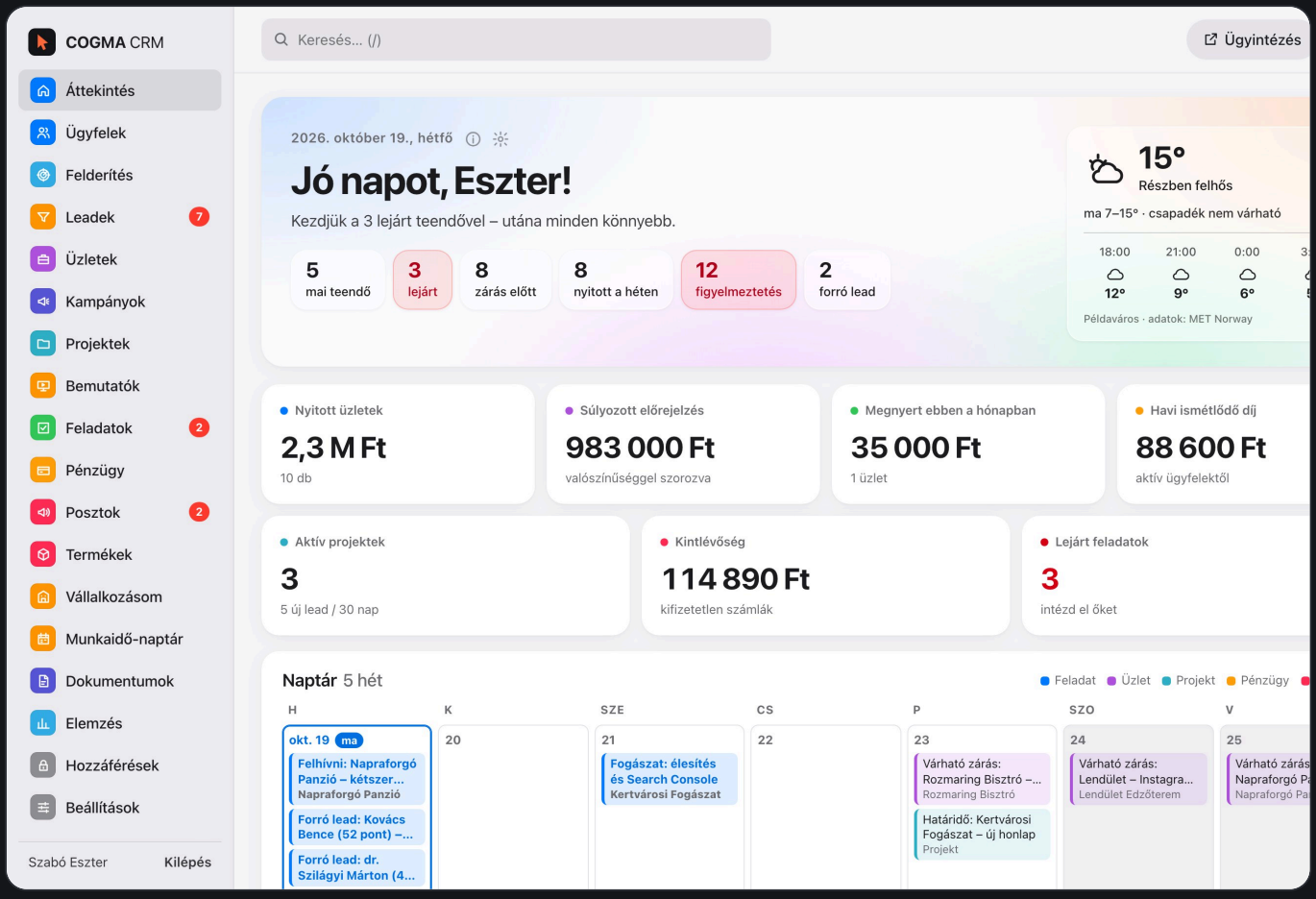
COGMA CRM · ÜGYFÉLKEZELŐ

Kevesebb adminisztráció, több lezárt üzlet.

Az érdeklődőtől a számláig: leadek, ügyfelek, ajánlatok, feladatok, hírlevél és számlák egy helyen – magyar kisvállalkozásoknak és ügynökségeknek, a saját tárhelyükön, telefonon is, magyarul és angolul.



1
hely az ügyfélnek, az ajánlatnak és a számlának

0 Ft
felhasználónként – annyi kolléga dolgozhat benne, ahány kell

100%
az Ön adata, az Ön tárhelyén, bármikor letölthetően

MIÉRT KELL?

Ismerős helyzetek – és amit a CRM tesz helyettük

Most

„Ki is volt az a pékség, akinek ajánlatot küldtünk?”

Minden ügyfél, hívás, e-mail és ajánlat egy idővonalon, gyorskereséssel – ékezet nélkül is.

Most

Az ajánlat elment, aztán csend.

Amikor az ügyfél megnyitja az ajánlatot, feladatot kap: most érdemes felhívni. Elfogadni is ott tudja.

Most

A havidíjakat fejben tartjuk, és hónap végén derül ki, kinek nem számláztunk.

A CRM előkészíti az esedékes számlákat, Ön jóváhagyja, a Számlázz.hu kiállítja.

Most

Kitöltötték az űrlapot – aztán elveszett a levelek között.

A honlap űrlapjai, a hírlevél-feliratkozók és a felismert látogatók a Leadek közé kerülnek, pontszámmal; a forró leadnél a CRM szól.

Most

Hírlevél? Majd egyszer – és megérte egyáltalán?

Hírlevél az alkalmazásból, követéssel; kampányonként látszik a költség, a lead, az üzlet és a megtérülés.

Most

A nagy CRM-ek drágák, angolok és felhasználónként fizetősek.

Magyar felület, magyar munkaszüneti napok, Számlázz.hu – és egy havidíj, akárhányan dolgoznak benne.

Egy nap a CRM-mel

7:00 **Reggeli összefoglaló** a postafiókban: 3 mai teendő, 1 lejárt határidő, 2 számla vár jóváhagyásra.

8:40 **Forró lead:** Kovács Bence kitöltötte az űrlapot, és harmadszor nézte meg az árakat. Egy kattintás, és üzlet lesz belőle.

9:12 **A Napraforgó Panzió megnyitotta az ajánlatot** – másodszor. A CRM feladatot tesz a mai napra: hívja fel most.

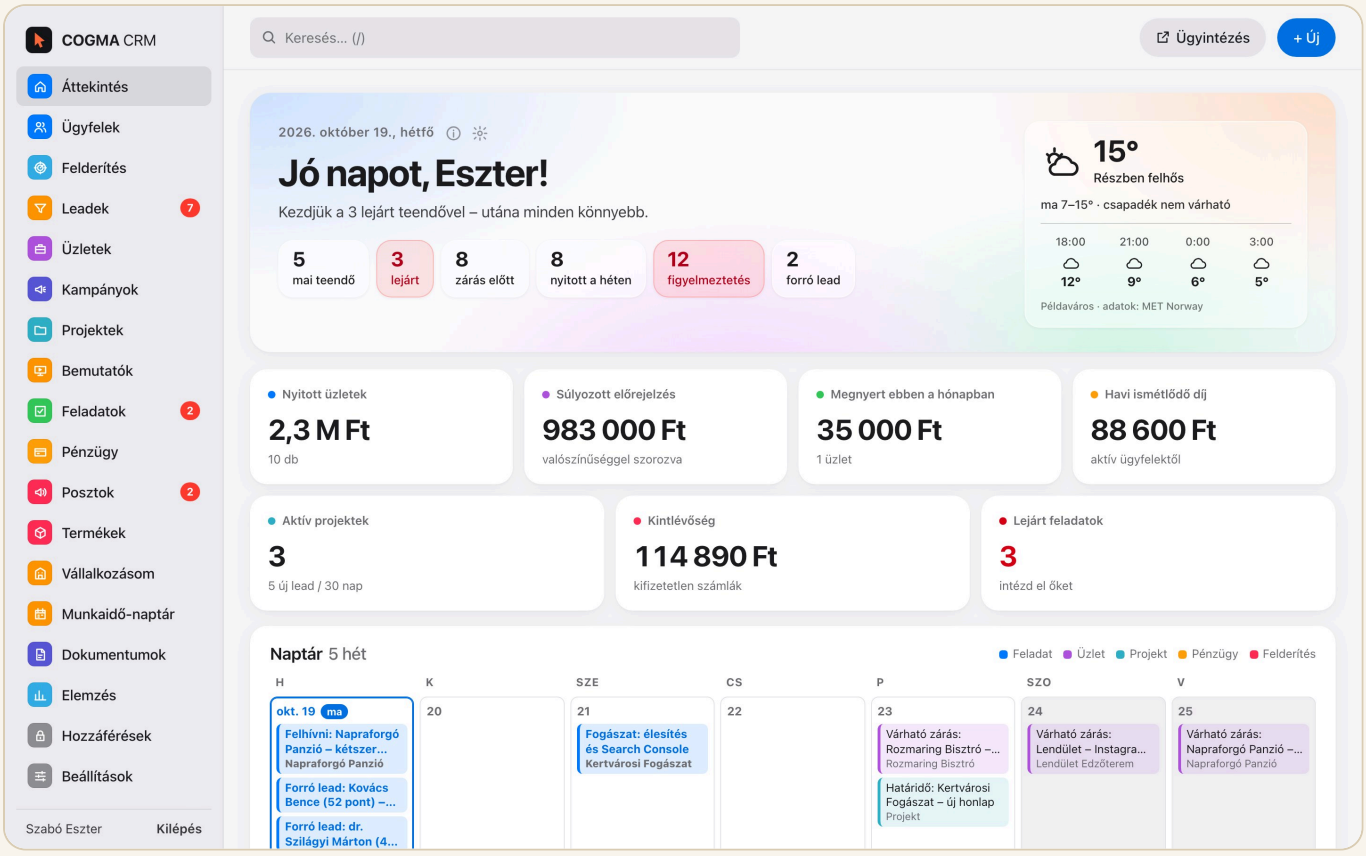
11:30 **Számlák egy kattintással:** a havidíjak és a lejáró domain megújítása előkészítve; jóváhagyás után a PDF az ügyfél fájljai között.

14:00 **Elfogadták az ajánlatot** a linken: az üzlet megnyert, a havidíj bekerült a Pénzügybe, a projekt egy kattintással indul.

17:45 **Telefonon**, a buszon: az idővonalra felkerül a délutáni találkozó jegyzete, holnapra feladat a visszahívásról.

ÁTTEKINTÉS ÉS FELADATOK

Reggel egy pillantás, és tudja, mi a dolga



Ötheti naptár

Határidős feladatok, üzletek várható zárása, projekthatáridők, számlázás és fizetési határidők – telefonon napi listaként.

Figyelmet igényel

14 napja csendes üzlet, lejárt zárás, hiányzó következő lépés, lejárt számla, lejáró domain, hibás honlap – rangsorolva.

Feladatok mindenhez

Ügyfélhez, üzlethez vagy projekthez kötve, fontosság-jelöléssel; csoportosítva: lejárt, ma, holnap, 7 nap, később.

A telefonja naptárában is

Feliratkozható naptárlink (iPhone, Google Naptár) és reggeli összefoglaló e-mail a napi teendőkről.

Gyorskeresés

A „/” billentyűre bármelyik oldalról: ügyfél, kapcsolattartó, üzlet, projekt, feladat – ékezet nélkül is megtalálja.

Mi történt a csapatban?

A legutóbbi események egy listában: ki kit hívott, melyik ajánlatot nyitották meg, melyik bemutatót nézték meg.

Tölcsér egy pillantásra

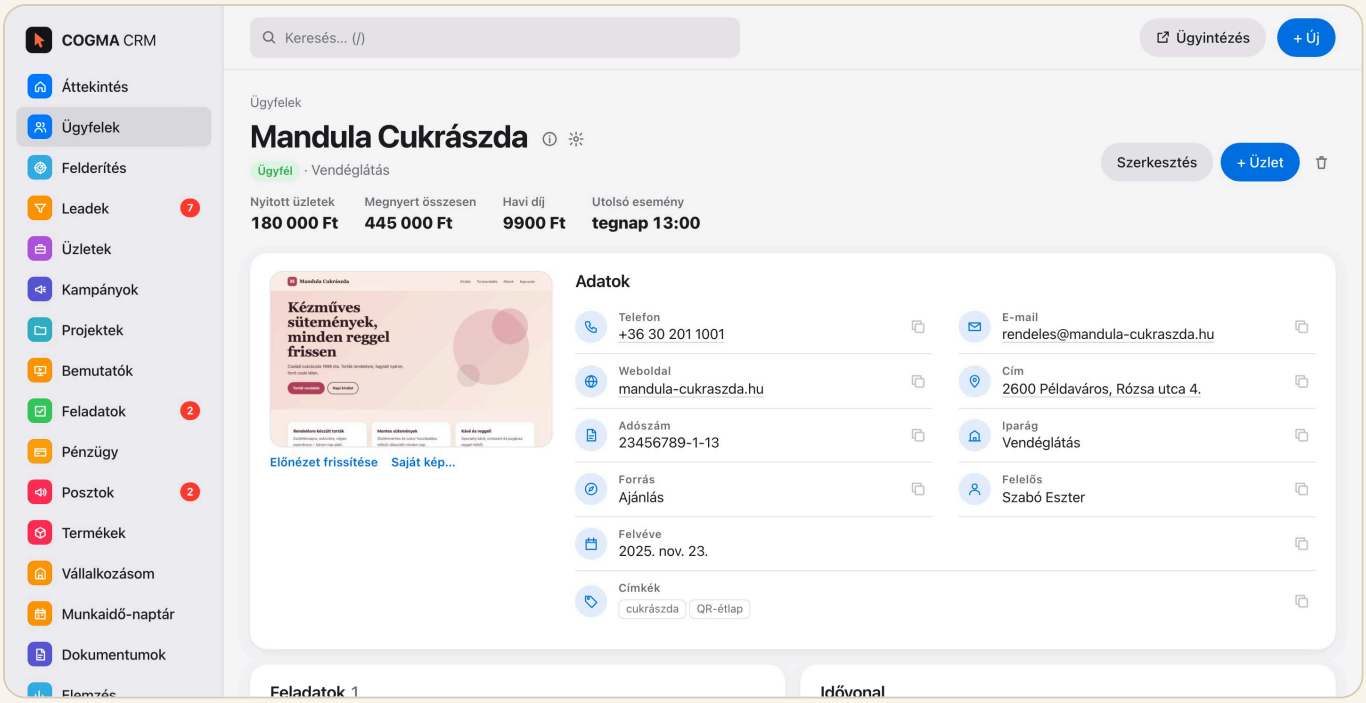
A nyitott üzletek szakaszonként, értékkel – és hogy mennyi zárulhat a következő 30 napban.

Időjárás

A mai előrejelzés a fejlécben – terepen dolgozóknak, kiszállásoknál jól jön.

ÜGYFELEK ÉS ÜZLETEK

Minden ügyfél egy lapon – minden üzlet egy táblán



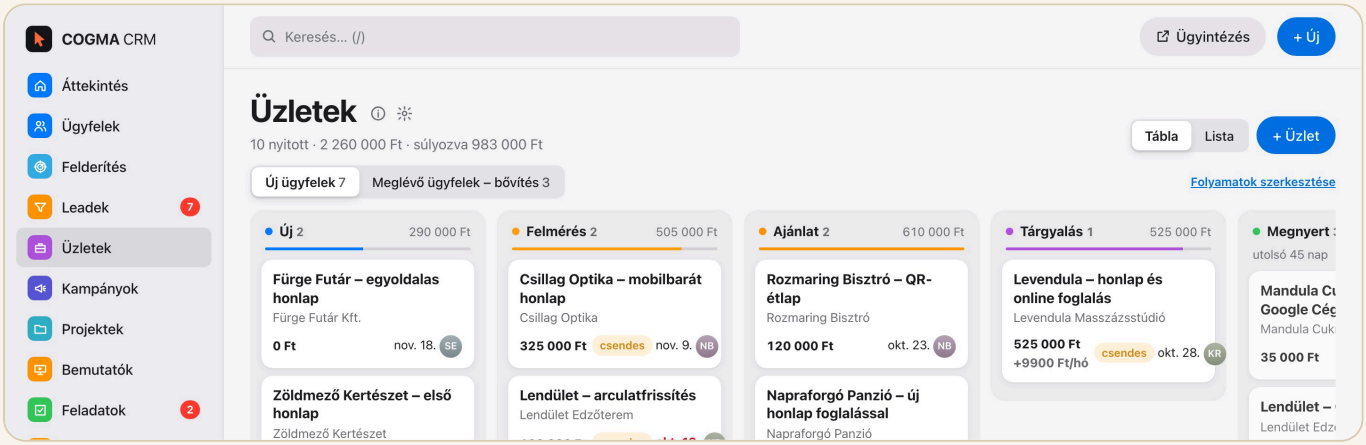
Ügyféllap: adatok egy kattintással másolva, feladatok, idővonal, üzletek, „Mi van kint?”, fájlok

Idővonal

Jegyzet, hívás, e-mail, találkozó, ajánlat – rögzítéskor rögtön követő feladat is felvehető. A fontos változásokat a CRM maga naplózza.

Jelenlegi helyzet

Egy mondat arról, hol tart az ügy, és mire várnak – hogy a kolléga is azonnal képben legyen.



Értékesítési folyamatok

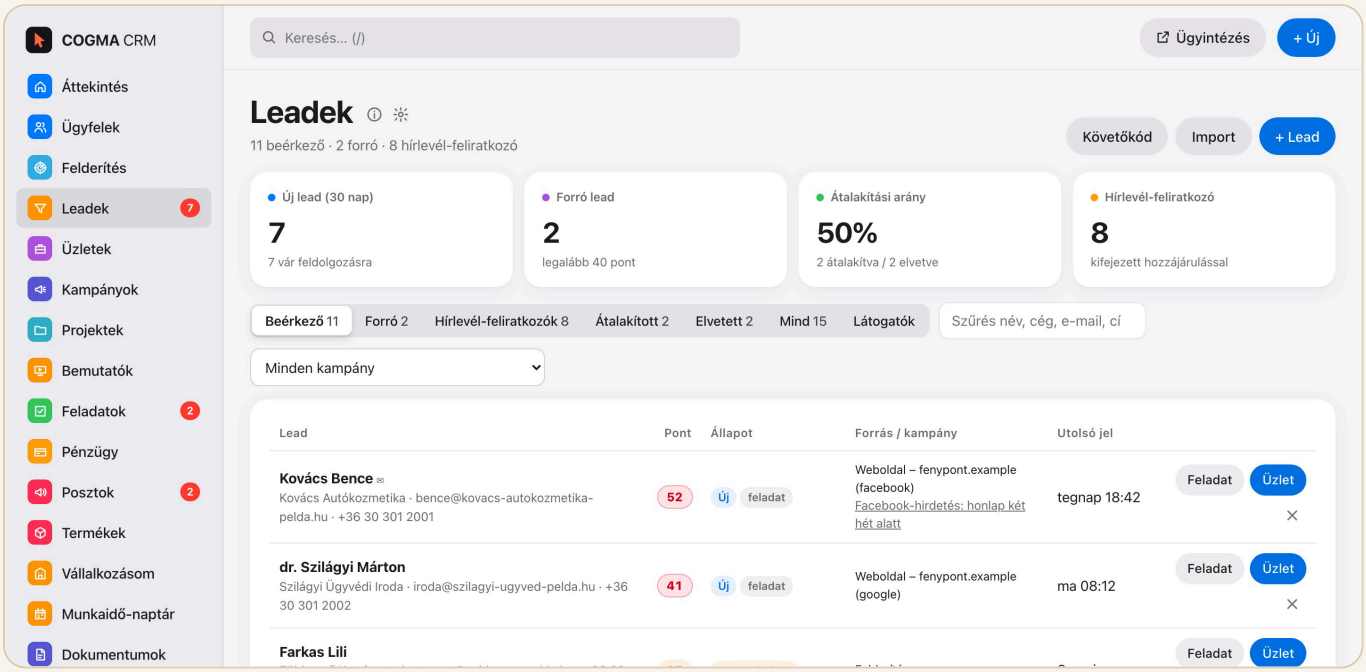
Új → Felmérés → Ajánlat → Tárgyalás → Megnyert – vagy saját szakaszok, akár több folyamattal (új ügyfelek, bővítés). Húzással léptethető, súlyozott előrejelzéssel.

Megnyert üzlet

A potenciális ügyfél ügyféllé válik, a havidíj a Pénzügybe kerül, a projekt egy kattintással indul. Elvesztésnél az ok is megmarad.

LEADEK, KAMPÁNYOK, HÍRLEVÉL

Az érdeklődőtől az üzletig – és látszik, mi hozta



Leadek: honnan jöttek, mennyire „melegek”, mi a következő lépés

Minden érdeklődő egy listában

A honlap űrlapjai (egy kis követőkóddal), a hírlevél-feliratkozók, a felismert látogatók és a táblázatból betöltött címek – forrással és kampánnyal együtt.

Pontszám, ami magától frissül

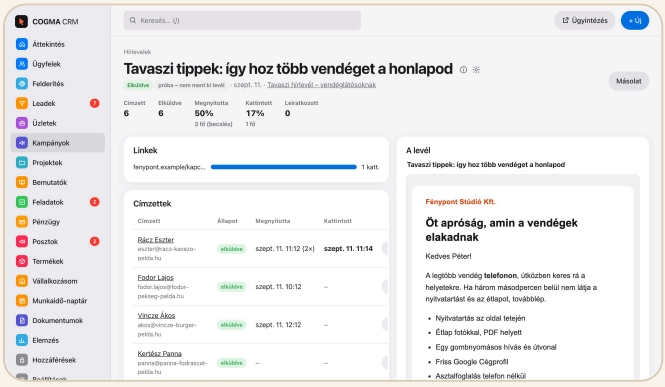
Minden jel pontot ad: árak oldal, visszatérés, kattintás a hírlevélben. A régi jelek idővel kevesebbet érnek, így a lista teteje mindig a ma érdekes embereket mutatja.

Egy kattintással feladat vagy üzlet

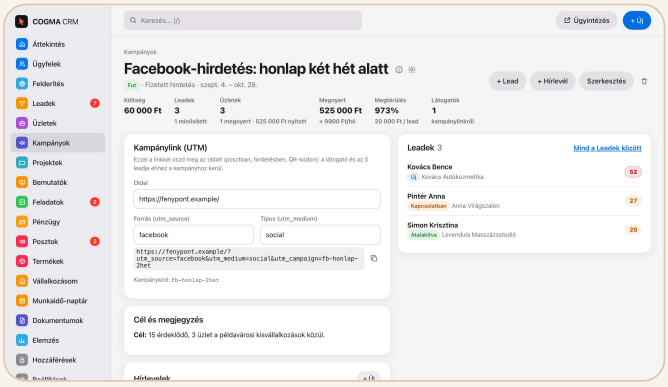
A forró leadnél a CRM feladatot ad. A leadből üzlet lesz a céggel és a kapcsolattartóval együtt – a forrás, a kampány és a lead története megmarad.

Kampányok megtérüléssel

Hirdetés, hírlevél, rendezvény: mennyibe került, hány leadet, üzletet és mennyi bevételt hozott. A kampánylinkről érkező látogató magától a kampányhoz kerül.



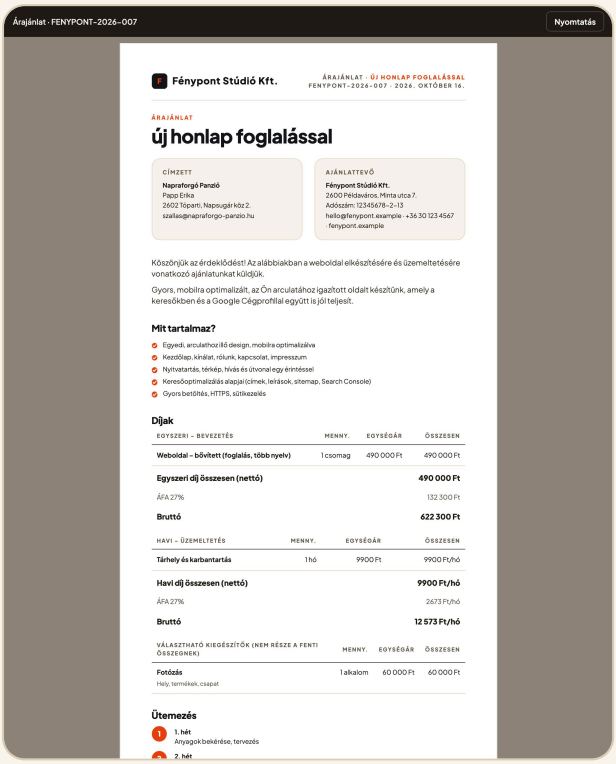
Hírlevél az alkalmazásból: élő előnézet, személyes megszólítás, próbalevél, ütemezés; utána látszik, ki nyitotta meg és mire kattintott



Kampány: költség, leadek, megnyert üzletek és megtérülés egy lapon

AJÁNLAT ÉS SZÁMLÁZÁS

Az ügyfél online fogadja el – Ön egy kattintással számláz



Az ügyfél ezt látja a linken – belépés nélkül, telefonon is

Ajánlat egy perc alatt

Sablonból vagy az üzlet tételeiből; az ügyfél és a saját cégadatai maguktól kitöltődnek. Díjak, ÁFA (alanyi adómentes vagy 27%), érvényesség szerkeszthető.

Link és QR-kód

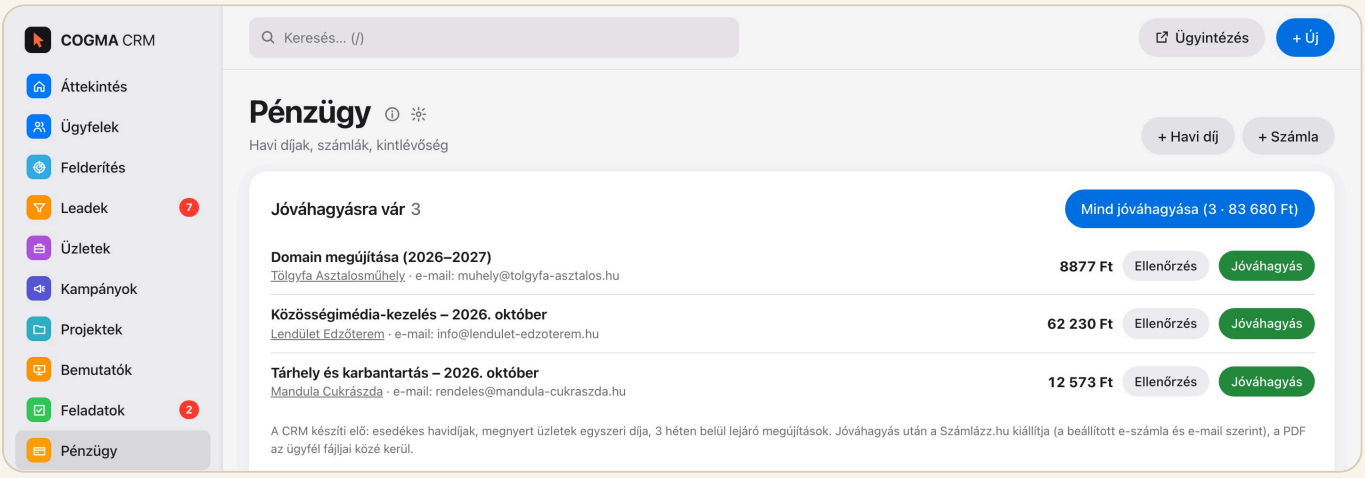
Az ügyfél a titkos linken vagy QR-kóddal nyitja meg. Minden megnyitás látszik, és a CRM feladatot ad: most érdemes felhívni.

Elfogadás az ajánlatban

Név, megjegyzés, egy gomb. Az üzlet megnyert lesz, a havidíj a Pénzügybe kerül, Ön feladatot kap a következő lépésről.

Nyomtatható dokumentum

Az ajánlat igényes, nyomtatható A4-es oldal az Ön cégadataival, PDF-be is menthető.



Jóváhagyásra vár

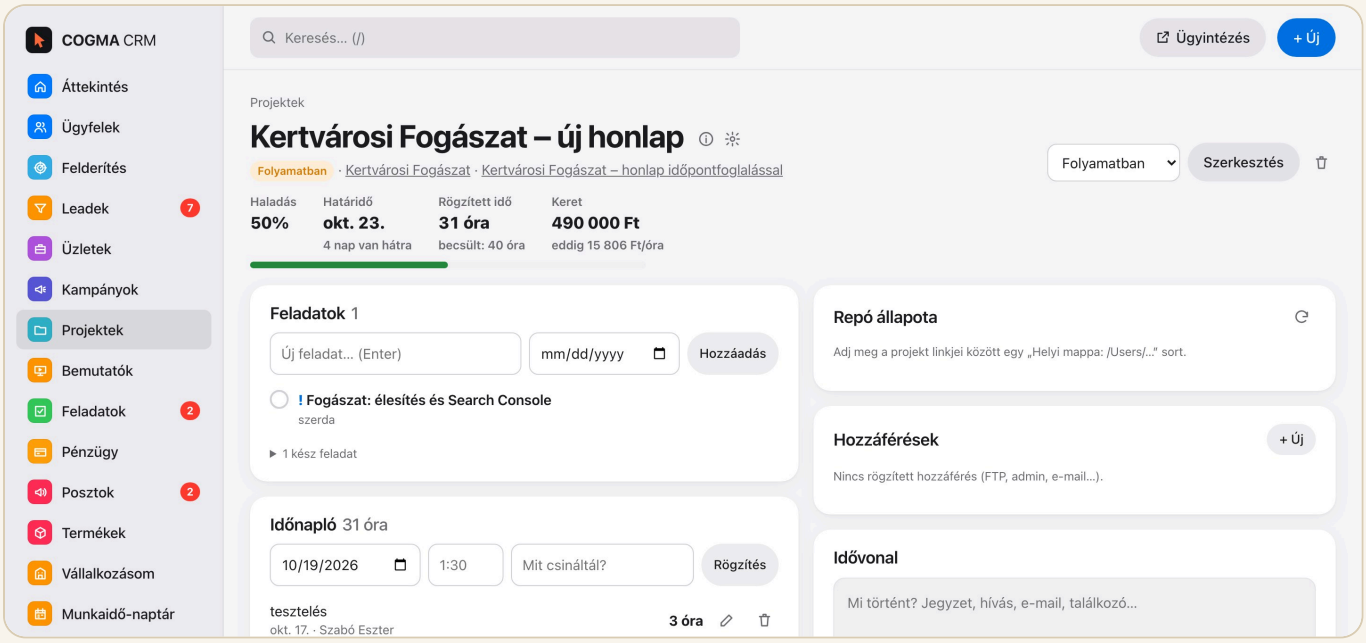
Esedékes havidíjak, megnyert üzletek egyszeri díja, három héten belül lejáró megújítások – előkészítve. Jóváhagyás után a Számlázz.hu kiállítja, a PDF az ügyfélhez kerül.

Pénz a szeme előtt

Havi ismétlődő bevétel, kintlévőség, lejárt számlák, idén befolyt összeg és 12 hónapos fizetési naptár.

PROJEKTEK ÉS ELEMZÉS

Tudja, mennyit ért egy óra – és honnan jönnek a jó ügyfelek

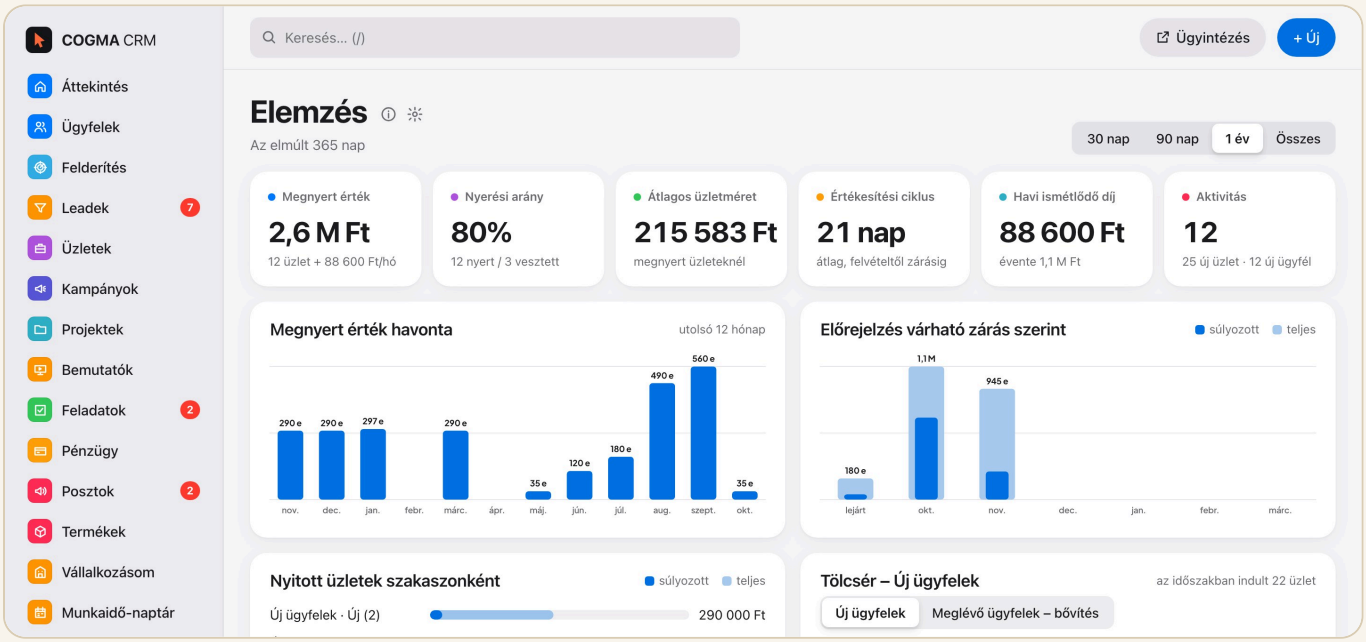


Projektek időnaplóval

Állapot, határidő, keret, becsült óraszám. Az időt így is beírhatja: „1:30”, „1,5”, „45p” – a CRM kiszámolja a tényleges óradíjat.

Fájlok és hozzáférések

Szerződés, ajánlat, fotó ügyfélhez vagy projekthez; FTP- és admin-jelszavak titkosítva, megjelenítés csak kérésre.



Számok, amelyekből dönteni lehet

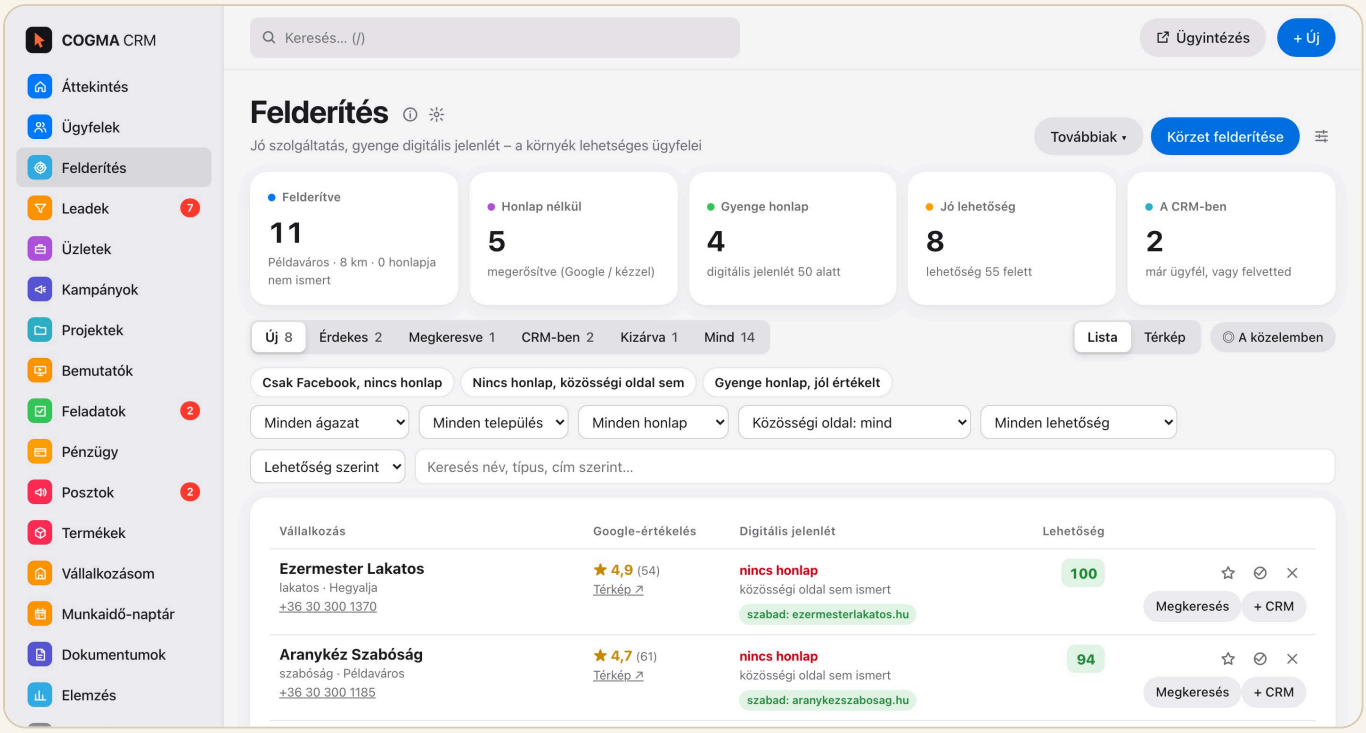
Megnyert érték havonta, nyerési arány, átlagos üzletméret, értékesítési ciklus, előrejelzés, tölcsér továbbjutási aránnyal.

Mi működik?

Források eredményessége, az elvesztés okai, eladott termékek, csapat teljesítménye – 30, 90, 365 napra vagy mindre.

ÜGYNÖKSÉGEKNEK

Új ügyfelek a térképről, bemutatók linkkel, posztok jóváhagyásra



Felderítés

A környék vállalkozásai a nyilvános térképadatokból és a Google-ből: csak a jó értékelésűek (pl. 4,2★ felett), a láncok és a nem érdekes ágazatok nélkül.

Honlapvizsgálat

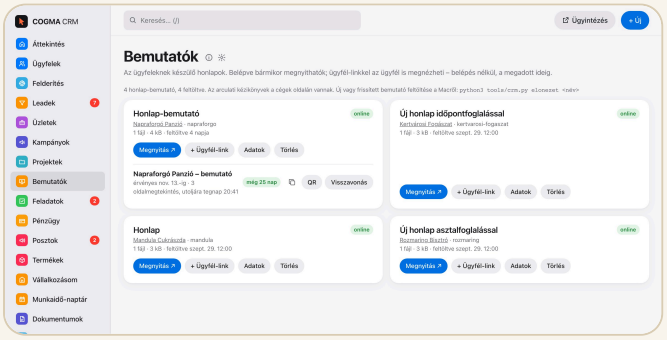
Van-e honlap, mobilbarát-e, van-e HTTPS, mikor frissült, csak Facebookra visz-e – és szabad-e még a cég nevével a .hu domain.

Személyre szabott megkeresés

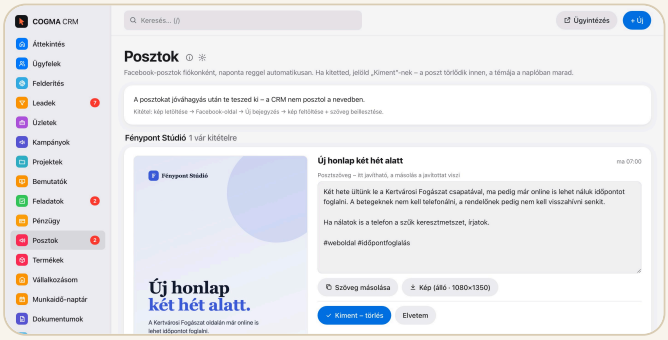
E-mail, Facebook-, Instagram-üzenet vagy telefonos vázlat a vizsgálat tényeiből, egy rövid, ingyenes állapotfelmérés-linkkel. Ha megnyitják, látszik.

Havonta magától

Hónap elején újragyűjti a körzetet, kihagyja a már meglévő ügyfeleket; a Google- és keresőkérések saját kerettel, költségkontrollal.



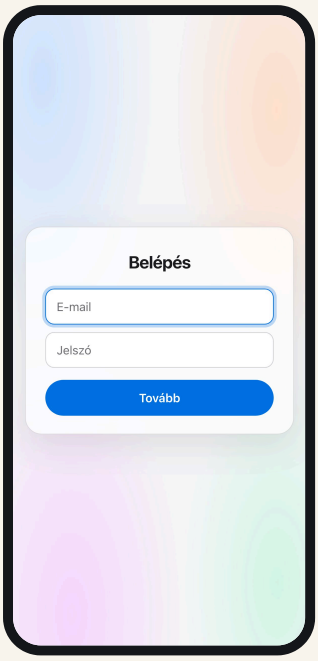
Bemutatók: a készülő honlap lejáró ügyfél-linkkel és QR-kóddal; ha megnézik, a CRM szól



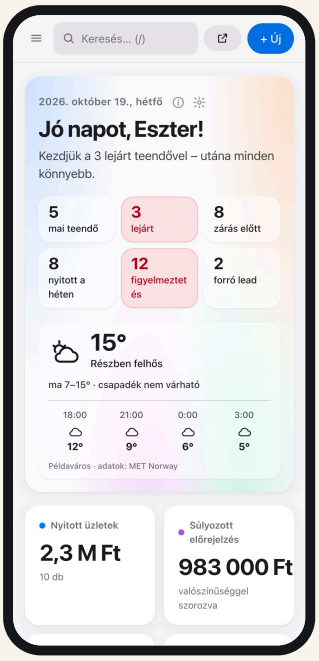
Posztok: kép és szöveg fiókonként, jóváhagyás után kitéve, az ügyfél idővonalán naplózva

TELEFONON ÉS BIZTONSÁGBAN

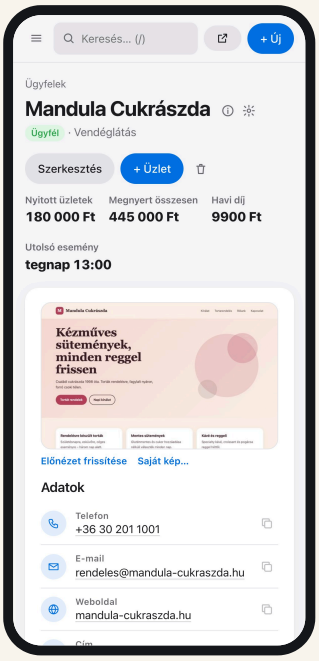
Zsebben is ott van – és csak Ön fér hozzá



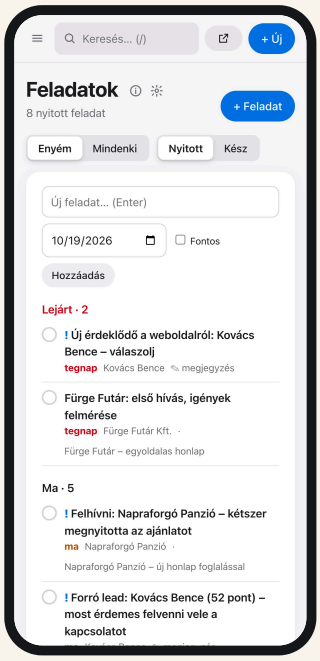
Belépés



Áttekintés



Ügyféllap



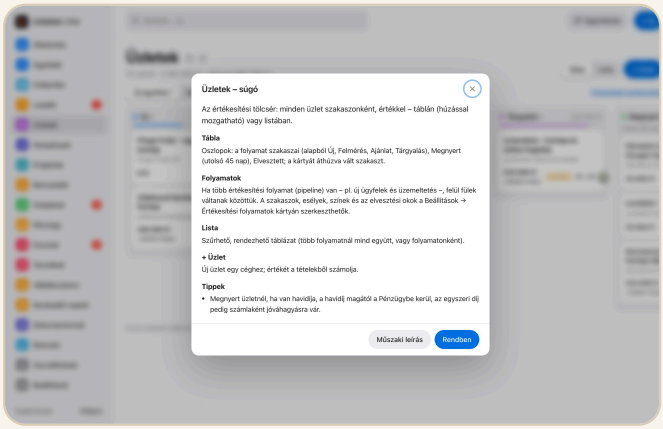
Feladatok

Belépés

- **Face ID / Touch ID** (passkey) – jelszó nélkül, telefonon
- **Kétlépcsős belépés** hitelesítő alkalmazással, tartalékkódokkal; kötelezővé tehető
- **Belépési minta**: kívülről csak kilenc pont látszik
- Robotvédelem, zárolás hibás próbálkozások után, kijelentkezés minden eszközről

Adatok

- Az adatbázis **az Ön tárhelyén**, kívülről elzárva
- Jelszótár **AES-256 titkosítással**, megjelenítés csak kérésre
- **Teljes mentés** egy kattintással, Excel-export minden listához
- Gépi kulcsok más programoknak – jelszó és beállítás nélküli hozzáféréssel



Súgó minden oldalon

Az oldal címe mellett az „i” elmagyarázza, mire jó az oldal és hogyan használja; a fogaskerék a műszaki hátteret mutatja. Hét megjelenés közül választhat, a világostól a sötétig.

Ami nem kell, kikapcsolható

A modulok egyenként ki- és bekapcsolhatók – a menü csak azt mutatja, amivel dolgozik.

ÁR

Egy ár, minden modullal – felhasználói díj nélkül

COGMA CRM – telepítés, beállítás, betanítás

290 000 Ft-tól

egyszeri díj · áfa nincs

Telepítés a tárhelyére, saját aldomainnel és HTTPS-sel; cégadatok, Számlázz.hu, ütemező; egy órás betanítás.

Üzemeltetés

30 000 Ft / hó

havidíj · áfa nincs

Frissítések és új funkciók, biztonsági javítások, támogatás munkanapokon, az ütemező figyelése.

Mit tartalmaz?

Minden vállalkozásnak

- Ügyfelek, kapcsolattartók, idővonal, feladatok, ötheti naptár
- Leadek pontozással, kampányok megtérüléssel, hírlevél
- Üzletek táblán, saját folyamatokkal; ajánlat online elfogadással
- Pénzügy, fizetési naptár, Számlázz.hu jóváhagyással
- Projektek időnaplóval, tényleges óradíj
- Elemzés: nyerési arány, források, tölcsér, csapat
- Titkosított jelszótár, megújítások, honlapfigyelés
- Face ID, kétlépcsős belépés, mentés, telefonos nézet
- Magyar és angol felület, egy kattintással váltva

Ügynökségeknek

- Felderítés: új ügyfelek honlapvizsgálattal, szabad domainnel, kész megkereső üzenettel
- Bemutatók lejáró ügyfél-linkkel
- Posztok fiókonként, jóváhagyásra

Ami nem kell, kikapcsolható

A modulok egyenként ki- és bekapcsolhatók – a menü csak azt mutatja, amivel dolgozik, és ha később kell valami, az adatok már ott vannak.

Külön díjas

Adatköltöztetés (Excel/CSV vagy más rendszer) és egyedi fejlesztés – ajánlat alapján; ettől függ, hogy a 290 000 Ft-os alapár mennyivel módosul. A tárhely, a Számlázz.hu-előfizetés, a hírlevél-küldő szolgáltatás (pl. Brevo), illetve a Felderítéshez a Google- és Brave-kulcs díja nem része az árnak. Felhasználói díj nincs: új kolléga felvétele a Beállításokban, egy perc.

INDULÁS

Két nap múlva már ebben dolgozik

Hogyan indul?

1. **Bemutató**
   20 perc egy kitalált cég adataival, az Ön folyamataira szabva – vagy próbálja ki előtte maga: cogma.hu/crm-demo
2. **Telepítés**
   Az Ön tárhelyén, saját domainnel, HTTPS-sel, egy-két nap alatt.
3. **Adatok**
   Ügyfelek betöltése táblázatból; cégadatok, árlista, ajánlatsablon.
4. **Betanítás**
   Egy óra, és utána a súgó minden oldalon ott van.

Gyakori kérdések

Mi van, ha egyszer nem kérjük tovább?

Az adatbázis egyetlen fájl a tárhelyén; a CRM tovább fut, frissítés nélkül. Minden lista Excelbe is exportálható.

Kell hozzá alkalmazás?

Nem. Böngészőben fut gépen és telefonon; a kezdőképernyőre is kitehető.

Hány kolléga dolgozhat benne?

Ahány kell – nincs felhasználói díj. Admin és munkatárs jogkör van.

Biztonságos?

Face ID, kétlépcsős belépés, titkosított jelszótár, zárolás – és az adat nem egy idegen felhőben van.

Számlázz.hu helyett más számlázó?

Most a Számlázz.hu-val működik együtt; más számlázóval a számlák kézzel rögzíthetők, a fizetési naptár és a kintlévőség ugyanúgy működik.

Ki üzemelteti?

Mi: a frissítések és a biztonsági javítások a havidíjban vannak. A tárhely lehet a sajátja, vagy intézzük helyette.

Mi kell hozzá?

- Egy PHP-s tárhely (PHP 7.4 vagy újabb, SQLite – a legtöbb hazai szolgáltatónál alapból megvan) és egy (al)domain, pl. **crm.cegnev.hu**
- Számlázáshoz Számlázz.hu-fiók és Számla Agent kulcs; hírlevélhez egy küldőszolgáltatás (pl. Brevo)
- A Felderítéshez Google- és Brave-keresőkulcs – a CRM saját napi és havi kerettel védi a költséget
- Az ügyféllista táblázatban, ha van

Amit nem csinál

- Nem küldi ki a megkereső üzeneteket és nem posztol: a szöveget előkészíti, elküldeni Ön küldi el
- Nem olvassa a postafiókját – a fontos leveleket az idővonalra jegyzi fel
- Nem állít ki számlát jóváhagyás nélkül
- Nem küld hírlevelet magától: Ön indítja, és csak a feliratkozottak kapják

Szándékosan: a döntés mindig az Öné.

Nézze meg élőben

Kérjen 20 perces bemutatót – megmutatjuk a saját folyamatain.

info@cogma.hu