KÖZÉRTHETŐEN

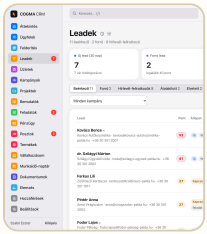
Így működik a COGMA CRM

A CRM a céged közös emlékezete: minden érdeklődőről, ügyfélről, ajánlatról, feladatról és számláról egy helyen ott van, mi történt, és mi a következő lépés. A COGMA CRM ezen felül **emlékeztet, figyel és előkészít** – a döntés mindig a tiéd.

Egy ügyfél útja – öt lépésben

1 Jelentkezik valaki

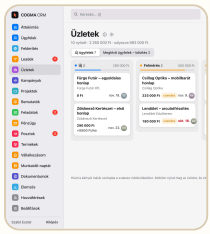
Kitölti a honlapod űrlapját, feliratkozik a hírlevélre, vagy felhív.



A CRM: felveszi a Leadek közé, és pontozza, mennyire érdeklődik.

2 Üzlet lesz belőle

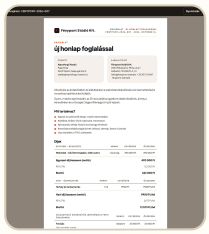
Egy kattintás: az érdeklődőből ügyfél és üzlet lesz.



A CRM: a táblán mutatja, hol tart, és szól, ha elakadt.

3 Ajánlatot küldesz

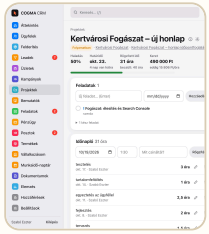
Sablonból, egy perc alatt – linkként vagy QR-kóddal.



A CRM: amikor megnyitják, feladatot ad: most hívd fel.

4 Elfogadják

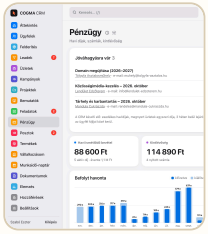
Az ügyfél a telefonján fogadja el, aláírás és szkennelés nélkül.



A CRM: az üzlet megnyert, a projekt egy kattintással indul.

5 Számlázol

Az esedékes számlák előkészítve várnak a jóváhagyásodra.



A CRM: a Számlázz.hu kiállítja, a fizetést figyeli.

Ami a háttérben történik – helyetted

- **Reggel 7-kor összefoglaló** a postafiókodban: mai teendők, lejárt határidők, jóváhagyásra váró számlák.
- **Figyeli a honlapod látogatóit**: ha egy ismert érdeklődő visszatér, és az árakat nézi, nő a pontszáma.
- **Előkészíti a havidíjakat** és a lejáró megújításokat – hónap végén nincs meglepetés.
- **A telefonod naptárában is** ott vannak a határidők, feliratkozható naptárlinkkel.
- **Szól, ha egy üzlet elcsendesedett**, vagy nincs következő lépése – mielőtt elfelejtődne.
- **Kampányonként számol:** mennyibe került, hány érdeklődőt és mennyi bevételt hozott.
- **Figyeli a domaineket és a honlapokat**: lejárat, elérhetőség, biztonsági tanúsítvány.
- **Ment**: az adatbázis a saját tárhelyeden van, egy kattintással letölthető.

Amit nem csinál – szándékosan

Nem küld ki semmit és nem állít ki számlát a jóváhagyásod nélkül, nem olvassa a postafiókodat, és nem posztol helyetted. Előkészít, figyelmeztet, számol – de a döntés a tiéd.

MIÉRT HATÉKONYABB?

Nem többet dolgozol – kevesebbet keresgélsz és felejtesz

A legtöbb kisvállalkozásnál nem a munka a lassú, hanem ami körülötte van: megkeresni, mi történt, emlékezni, kit kell hívni, és mindent kétszer beírni. A CRM ezeket veszi le rólad.

1. Nem kell fejben tartanod

ELŐTTE Cetlik, emlékeztetők a telefonban, „majd holnap felhívom".

VELE A feladatok maguktól jönnek: megnyitott ajánlat, forró érdeklődő, lejáró domain, csendes üzlet.

2. Nem kell keresgélned

ELŐTTE Három e-mail fiók, egy táblázat és a jegyzetfüzet, mire kiderül, hol tart egy ügy.

VELE Ügyfelenként egy idővonal; a „/" billentyűvel bármit megtalálsz, ékezet nélkül is.

3. Kevesebbet gépelsz

ELŐTTE Ajánlat Wordben, számla külön, a cégadatokat mindenhova újra beírod.

VELE Ajánlat sablonból egy perc alatt; elfogadás után a havidíj és a számla előkészítve vár.

4. Jókor hívsz

ELŐTTE Elküldöd az ajánlatot, aztán találgatod, megnézték-e.

VELE Látod, ki nyitotta meg az ajánlatot, ki nézte az árakat – azt hívod, aki éppen érdeklődik.

5. Kevesebb ügyfél csúszik ki

ELŐTTE Egy kitöltött űrlap elvész a levelek között, egy üzlet elfelejtődik.

VELE Minden érdeklődő a Leadek között; a „Figyelmet igényel" lista mutatja, mi akadt el.

6. Látod, mi működik

ELŐTTE Hirdetsz és hírlevelet küldesz, de nem tudod, megérte-e.

VELE Kampányonként költség, érdeklődő, üzlet, bevétel – a pénzt oda teszed, ahol hoz.

Számold ki magad

Ha a keresgélés, az emlékeztetés és az ajánlat–számla adminisztráció naponta **20 percet** rövidül, egy hónapban (**21 munkanap**):

20 perc × 21 nap = 420 perc

Ez egy példa a számolás módjára, nem mérési eredmény – írd be a saját számaidat. Ha többen dolgoztok benne, fejenként adódik össze.

≈ 7 óra / hó

egy emberre, napi 20 perccel számolva – ennyi idő marad ügyfélre, munkára vagy hazamenni

Könnyű megtanulni

Böngészőben fut gépen és telefonon, minden oldalon súgóval. Egy óra betanítás.

Az egész csapatnak

Mindenki ugyanazt látja. Nincs felhasználói díj: új kolléga egy perc.

A tiéd marad

A saját tárhelyeden fut, magyarul és angolul; az adatbázis egyetlen fájl, ami a tiéd.

Próbáld ki most – regisztráció nélkül

Egy kitalált cég adataival, magyarul és angolul: kattints, módosíts nyugodtan.

cogma.hu/crm-demo