

Dolgozók **munkájának** **nyomon követése** **CRM-mel**

**Konkrét módszerek, amivel minden cégvezető
nyugodt lehet**



A klasszikus feladatkiosztás halála	3
Feladatkiadás: szokásos módszerek vs MiniCRM	5
A riportok, ami nélkül becsődölne a cégem	11
Automatizmusok figyelik a kollégák munkáját? Hogy mi?	16
Vizuális projektkezelés a MiniCRM-ben	20
JELENTKEZÉS KONZULTÁCIÓRA	22

A klasszikus feladatkiosztás halála

Miért mondom azt, hogy a klasszikus feladatkiosztás halálra van ítélve? Nézzük meg, mi történt az elmúlt 15 évben és hogy mi vezetett ide.

Félre ne érts, sok helyen még mindig működik (úgy ahogy) és egy jó ideig még nem lesz alternatíva. A balatoni bodegában a 16 éves srácnak jövőre és 10 év múlva is ugyanúgy fogják elmagyarázni, hogy állj itt, kérdezd meg mit kérnek és nézd, így csinálsz meg egy gyros tálalt.

A probléma az, hogy ezzel szemben a legtöbb munkafolyamat sokkal komplikáltabb lett az elmúlt 15 évben. Nem kezdek el arról papolni, hogy az internettel minden megváltozott, ezt úgy is tudod. Viszont gondolj bele, hogy egy régen szövegyszerű folyamat is mennyire komplikált lett az elmúlt években.

Anno, ha kellett egy villanyszerelő, az emberek megnézték, hogy ki lakik a környéken, vagy ismerőse ajánlotta, felhívta és kijött, megcsinálni az a francos kapcsolót, ami hetek óta az idegeire ment.

Ma ezt az emberek többsége nem így csinálja. Dehogy! A kezében van az egész világ és nála van a döntés! Felmegy az internetre, körülnéz, vélemények és árak alapján leszűkíti a legjobb 5 szolgáltatóra, ha válogatós, 10-re. Küld e-mailt vagy kitölt egy árajánlat kérést mindenhol és várja, hogy megkeresd a legjobb ajánlattal, a

leggyorsabban és neki a lehető legkevesebbet kelljen foglalkoznia az egészszel.

Fel is hívja a munkatársad, de éppen nem ér rá, mert egy meetingen van, arra kéri, hogy küldjön egy e-mailt. Majd megnézi és visszajelez. De nem jelez, mert elfelejtette, csak két nappal később jut eszébe és valaki mással beszél a cégen belül. Az meg azt se tudja, hogy miről beszél a nő. Elege lesz és rendel a másik szolgáltatótól.

Na, az ilyen és hasonló helyzetekből van heti 10-20 egy átlagos KKV-ban. Legalábbis ez a tapasztalatunk, amikor a kezdeti konzultációkon leásunk a problémák gyökeréhez.

Cégvezetőként ebből te annyit érzékelsz, hogy valamiért ezen a héten sincs annyi megrendelés, amennyi lehetne, pedig a telefonok csörögnek. Mi történik? Az embereid nem végzik a dolgukat? Nem azt csinálják, amit megbeszéltél velük? Figyelmetlenek?

Lehet, de legalább ilyen valószínű, hogy **a munkájuk sokkal összetettebb, mint amit szabad kútfőből meg tudnak oldani.** A lehetséges ügyfelek pedig válogatosabbak, mint valaha, elfoglaltabbak, mint valaha és ha nem tudtok 120% figyelmet fordítani rájuk, akkor minimális esélye van, hogy tényleg el is tudtok adni neki.

A következő néhány oldalon azt fogom bemutatni neked, hogy a KKV-nak kifejlesztett [MiniCRM](#) hogyan segít ezeken a problémákon. Hogyan segít a dolgozóidnak, hogy egy ügyfélről sem feledkezzenek meg, mindig mindenkit a megfelelő időben, a megfelelő információval keressenek meg, te pedig bármikor, bárhol ellenőrizni tudd, hogy ezek

a feladatok valóban el lettek végezve és mi lett az eredménye.

Jól hangzik? Olvass tovább és megmutatom, hogy mit érhetsz el a cégedben [MiniCRM-ben](#) pár hónap alatt.

Feladatkiosztás a MiniCRM-ben: **nincs elfelejtett ügyfél!**

Feladatkiadás: szokásos módszerek vs MiniCRM

Két fajta feladatkiadást különböztetek meg. Az egyiket az ad hoc feladat kiadásának nevezném. Ez az, amikor megkéréd a kollégádat, hogy hívja fel az XY-t és intézzon el vele egy specifikus ügyet. De nem erre szeretnék koncentrálni, hanem a “folyamat feladatra”, mert **ebből vannak a legnagyobb gázok.**

Például: gondoskodj róla, hogy minden bejövő megkereséssel foglalkozol, küldesz nekik árajánlatot és ha nem válaszolnak, akkor kövesd után.

Ez egy nagyon általános folyamat feladat. Egyszerűen hangzik, de mégis **a nem CRM-ben dolgozó munkavállalók 99%-a folyamatosan hibáznak, de miért?**

Ahogy a bevezetőben is utaltam rá: túl sok mindennel kell egyszerre foglalkoznia és egyszerűen szétesik.

Például, a munkatársad kiküld árajánlatot. Még annyira is profi, hogy egy emlékeztetőt is állít magának holnap délutánra, hogy keresse az

embert. Eljön a 2 óra, jelez a telefonja, ránéz és lám, nem kapott választ! Rögtön keresi a fickót, aki éppen nem ér rá, de azt ígéri, hogy visszatelefonál. Kollégád annyiban hagyja, erre már nem állít emlékeztetőt, hiszen a faszi következő 30 percben ígerte a visszahívást, azt már csak nem felejtí el!

De igen. Mindeközben kollégád belebonyolódott három másik ügybe, amivel “most kell foglalkozni”. A nap végére már teljesen megfeledkezett az egésztől. Másnap pedig már cikinek érzi felhívni az embert, hiszen “biztosan keresett volna”, ha **tényleg** akarja.

A probléma: ennek az egésznek semmi nyoma nincs. Sehol. Sem azért, hogy emlékeztesse a kollégádat, sem pedig neked, hogy utána járj, hogy mi történt.

Hogy néz ki ez MiniCRM-ben?

A [MiniCRM](#) nem engedi, hogy a kollégád megfeledkezzen a folyamatban lévő ügyekről, nem számít hány komplikáció lép fel. Neked pedig utólag is követhetővé teszi, hogy ki, mikor mit csinált és minden feladat elvégzésre került.

Az egész a folyamattal kezdődik. Vegyük az értékesítést.

Így néz ki MiniCRM-ben egy klasszikus értékesítési folyamat. Ezt az értékesítési modul oldalában látod és ez mutatja, hogy mikor éppen hány ügy van melyik szakaszban.

Feltérképezés

-  Ügyfélminősítés (0/20)
-  Nem célcsoport (0/0)
-  Célcsoport (0/10)
-  VIP (0/2)

Értékesítés

-  Szinte esélytelen (0/3)
-  Foglalkozz vele (0/19)
-  Fókuszálj rá (0/23)
-  Zárd le! (0/9)

Innen fogja tudni kollégád is, hogy kivel mi dolga van.

Ügyfélminősítésben van még az érdeklődő? Minősíteni kell. Már minősítve van, de nem került értékesítésbe? Akkor ezen kell dolgozni. Elég egyértelmű ez, talán azt mondhatod, hogy a kollégáid ezt most is így csinálják.

De van egy nagy különbség.

Itt az érdeklődők, ügyek, ügyfelek nem tudnak csak egyszerűen eltűnni. Minden megkezdett folyamatnak végig kell mennie, vagy sikeresen vagy sikertelenül. De olyan nincs, hogy valaki feltérképezésben van és egyszer csak megfeledkezünk róla.

Nézzük az előző példát, ahol az átlagosnál szorgalmasabb kolléga is elbukott, amikor egynél több nehézségbe ütközött. (Az ugye megvan, hogy átlagosan legalább [5x kell kapcsolatba lépni egy sikeres értékesítéshez?](#))

Mindegy, hogy hogyan érkeznek be a megkeresések, a [MiniCRM-be](#) azok létrehoznak egy adatlapot az ügyfél adataival és ahhoz létrehoz egy feladatot, ami felelőssel és határidővel van ellátva.

Teendők

🔔 Új teendő ▾



Tóth Norbert

📅 Ma, 17:00

Értékesítés — Új árajánlat kérést kaptál! Minősítsd az ügyfelet és lépj kapcsolatba vele, hogy felmérjed az igényeket.

Lezárás ▾

✎ Szerkesztés

Ez a feladat bekerül az ügyintéző vagy értékesítő napi feladatai közé, ahol ha lejár, kap egy piros figyelmeztetést.

ADATLAPOK LEJÁRT TEENDŐVEL	STÁTUSZ	TEENDŐ FELELŐSE	ESEDÉKESSÉG
❗ [adatlap neve]	Fókuszálj rá	Attila	📅 júl 28, (egy napja)
❗ [adatlap neve]	Célcsoport	Attila	📅 júl 28, (11 órája)
❗ [adatlap neve]	Célcsoport	Attila	📅 júl 28, (11 órája)
❗ [adatlap neve]	Zárd le!	Attila	📅 júl 28, (11 órája)
❗ [adatlap neve]	Ügyfélminősítés	Attila	📅 Ma, 10:00

Szóval így látja a napi feladatait, innen tudja, hogy mivel kell foglalkoznia. Amikor belekattint egybe, akkor eljut az adatlapra, ahol megtalálja az érdeklődőhöz tartozó adatokat és olyan információt, amit ő írt oda előzőleg.

A fenti helyzetben, amikor felhívja az érdeklődőt, de éppen nem ér rá, akkor a következőt teszi.

1. Módosítja az időpontot másnapra
2. Beírja ezt kommentbe



Tóth Norbert



aug 05, 14:00

Értékesítés — Új árajánlat kérést kaptál! Minősítsd az ügyfelet és lépj kapcsolatba vele, hogy felmérd az igényeket.



Utolsó jegyzet — Tóth Norbert — 2020. augusztus 4. kedd

Nem ért rá, holnap 2-kor kereshetem!

Lezárás ▾



Szerkesztés

Körülbelül 15 másodperc alatt létrejött ez a módosított feladat, ami így bekerült a holnapi feladatok közé. De mi történik, amikor híváskor kiderül, hogy megint nem jó az időpont?

Ilyenkor persze ugyanezt a 15 másodperces módosítást megteheti későbbre, de még ha meg is feledkezne erről, akkor sincs minden veszve.

A feladat továbbra is bent marad a napi feladatok közé és hamarosan piros jelzést kap, mint ezek a feladatok:

ADATLAPOK LEJÁRT TEENDŐVEL	STÁTUSZ	TEENDŐ FELELŐSE	ESEDÉKESSÉG
!	Fókuszálj rá	Attila	júl 28, (egy napja)
!	Célcsoport	Attila	júl 28, (11 órája)
!	Célcsoport	Attila	júl 28, (11 órája)
!	Zárd le!	Attila	júl 28, (11 órája)
!	Ügyfélminősítés	Attila	Ma, 10:00

Ez addig nem tűnik el, amíg le nem zárja a feladatot valamilyen kimenetellel.

“Minden este ellenőrzöm a rendszerbe, hogy nincsenek ilyen lejárt feladatok senkinél. Mindenkinek ki van adva, hogy úgy fejezze be a munkát, hogy nincs lejárt teendője. Ezt nem lehet kétféleképpen értelmezni. Én pedig egyértelműen látom, hogy ez teljesült vagy sem.”

Kocsis Zoltán - Tulajdonos, idea Fontana

Vagyis mindig nyoma van a rendszerben, hogy mi történt az elvégzendő feladatokkal és itt nem lehet sumákolni. Egyértelmű, hogy mindenki vissza lett-e hívva időben, kimentek-e az e-mailek, árajánlatok, utánkövetések.

Ha ezt a következő szintre akarod léptetni, akkor akár használhatod az ArenimTel integrációnkat, amivel MiniCRM-en keresztül indíthatnak hívást kollégáid, amik rögzítésre kerülnek a rendszerbe és később visszahallgathatóak.

Monday 27 May 2019



Missed call

16:16

(Name)
(Phone number)
00:00:11 (Duration)

Play

Tuesday 21 May 2019



Missed call

11:57

(Name)
(Phone number)
00:00:21 (Duration)

Play

Tuesday 7 May 2019



Sent

10:01

[Új! Cégvezetőknek cégvezetőktől - ingyenes workshop](#)

Hiszen felmerülhet benned, hogy oké, hogy beírja, hogy beszéltek, de mi a garancia, hogy ez valóban meg is történt? Ezen nem csak a hívás rögzítés segít. Sőt!

Ezért most megmutatom, hogyan működnek a riportok és ebben hogy segítenek téged vezetőként.

A riportok, ami nélkül becsődölne a cégem

Ez az egész csak akkor működik jól, ha az eredményeket is tudom követni. Ha továbbra is vakon repülnék, akkor nem sokat érnék azzal, hogy a munkavállalók csak úgy lezárogatják a feladatokat a [MiniCRM-ben](#). Ha az eredményeket nem követném riportokban, az

olyan lenne, mintha focipályán csak a labdaérintéseket számolnám, meg a pályán töltött perceket, de a gólokat nem.

Ezért legalább ennyire fontos, hogy az eredményeket kövessem a riportokban.

Először fontos tisztázni, hogy egy folyamattal szemben mi az elvárás. Ha az, hogy bejövő megkeresések maximális kihasználása, akkor én a lezárásokat nézem. Illetve erre nálunk van egy értékesítő vezető, de a legtöbb KKV esetében ez még a cégvezetőre hárul.

Név	Lezárási arány ?	Lezárt nyert (db) ?	Lezárt veszített (db) ?	Lezárási idő ?
 Mindenki	65%	28	15	175
 Lövey Nikolett	70%	7	3	256
 Bencze Attila	86%	6	1	132
 Gémesi Roland	67%	6	3	141

Itt tisztán látom, hogy milyen eredményeket ér el a csapat és egyesével a csapattagok. Nem sokat érnék azzal, ha valaki reflexből lezárná az összes feladatot, hogy véletlenül se legyen a nap végén felkiáltójeles feladat a rendszerben, cserébe senkinek nem értékesítene.

A kettő együtt ad nekem egy teljes képet: el lettek végezve a feladatok és az eredménye is meglett? Ha minden időben le lett zárva, de az eredmény mégsem jön, ott akkor a feladat elvégzésének minőségével

van baj.

Ha ki akarom deríteni, hogy Lövey Nikolett kollégám miért vesztette el az itt látható 3 érdeklődőt, akkor belekattintok a számba és feldobja azt a 3 lehetőséget, amiből nem lett ügyfél.

*Értékesítés

Új adatlap

Kanban

Név	Felelős	Státusz utoljára módosítva	Státusz
	Lövey Nikolett	2020. 07. 15. 17:52	VIP
	Lövey Nikolett	2020. 07. 15. 15:19	Célcsoport - aktív
	Lövey Nikolett	2020. 07. 15. 15:19	Célcsoport - aktív

Itt már látom a 3 konkrét lehetőséget és mikor került elvesztett státuszba, de még mindig nem sokat tudtam meg. Tovább kattintva az egyes cégek adatlapjára nézhetek bele a kommentekbe, hogy mi történt.

Az a VIP elvesztés kifejezetten fáj, így úgy döntök, hogy először megnézem, hogy ott mi történt (spoiler alert, ezek nem valós adatok).

Lezárt veszteség

Elvesztés oka *

Hiányzó funkció/szolgáltatás ▼

Mit tesz vásárlás helyett?

Konkurenciától vásárol ▼

Elvesztés oka részletezve *

Azt mondta, hogy neki nagyon fontos, hogy a webshopja termékeit itt tudja kezelni, anélkül nem indul el!

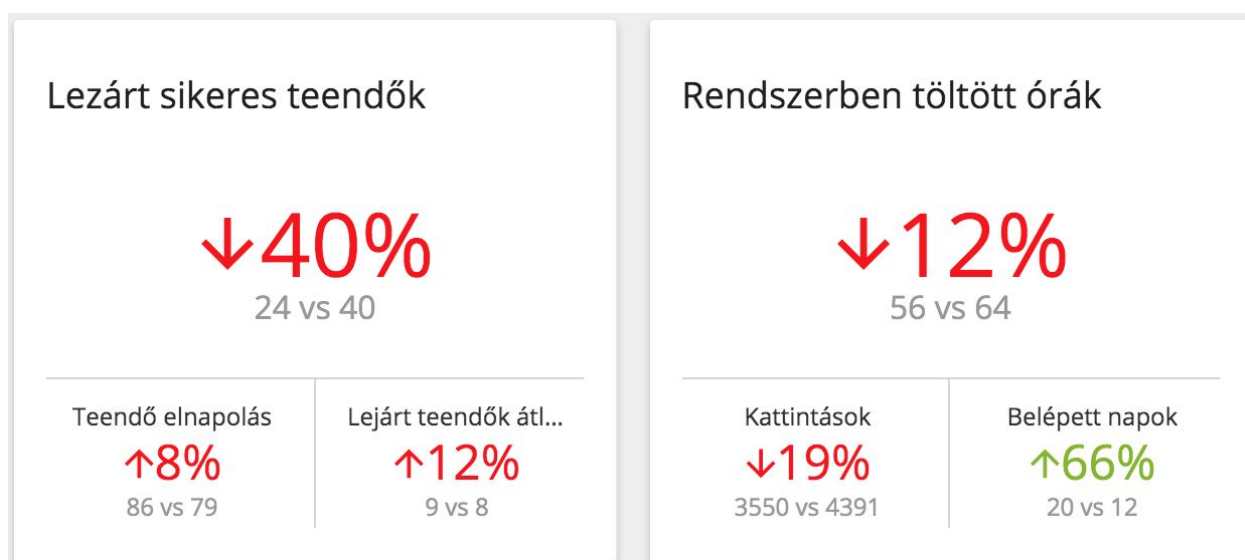
Minden értékesítési adatlapon erősen ajánljuk a cégeknek, hogy használják ezeket a mezőket. Egyrészt, mert utólag bármikor gyorsan kideríted egy adott érdeklődőt miért vesztettetek el, másrészt ezekből így szintén riportot tudsz készíteni és hónapról hónapra követheted, mik a legnagyobb problémák.

De ne menjünk messzire. A szabadszöveges mezőből kiderül, hogy mi volt a probléma. Ebben az esetben például feature igény van megfogalmazva problémaként.

Ez arra utal, hogy az értékesítő nem ásott a mélyére, hogy mit akar ténylegesen elérni a potenciális ügyfél. Ha ez megtörtént volna, akkor az derülne ki ebből, hogy "XY dolgot nem tud megoldani a rendszerünkben". Nem pedig az, hogy milyen feature-t akar, amit valószínűleg 5 másik módon is meg lehet oldani.

Ha ez egy valós adatlap lenne, akkor ez pl egy tanulási lehetőség lenne az értékesítőnek vagy próbálhatjuk még menteni a menthetőt.

A másik lehetőség, hogy egyébként jól kezelte a beérkező leadeket, de talán nem volt annyira aktív, mint eddig. Az értékesítőre kattintva ez is kiderül.



Hoppá! Ha egy ilyen várna, akkor bizony vakarnám a fejem, hogy mi is történik, mitől esett vissza így az aktivitás. Tovább ásva magam, lehet, hogy kiderülne, hogy most egy érdeklődővel átlagosan sokkal kevesebb kapcsolatot hoz létre, mint eddig.

A kommunikáció persze itt is fontos. Senkinek nem kell a torkának ugrani, amiért kevesebb időt tölt a rendszerben, vagy kevesebb feladatot végzett el. Ezeknek utána lehet és kell is járni a MiniCRM-ben.

2020. Május 20. Szerda

	Státuszváltás — Gémesi Roland	11:53
	Feldolgozásra vár	Megoldott

2020. Március 26. Csütörtök

	Adatmódosítás — Bencze Attila	09:32
	Telefon (Bejelentés módja)	

2020. Március 19. Csütörtök

	Visszapattant	10:50
	Fogadtuk a kérését (Brumm), [118d2m8mlb09dxmtxn9d]	
	Nagy Bertalan bestemail345@mail.local	

	Adatmódosítás — Bencze Attila	10:43
	Bencze Attila (Felelős)	
	Angol ny. rendszer iránt érdeklődött (Név)	

	Státuszváltás — Bencze Attila	10:43
	Feldolgozásra vár	

A cégek adatlapján nem csak az éppen aktuális állapotot látom, hanem azt is, hogy ki mikor, mit csinált rajta. Mit módosított, mit írt át és mikor. És ezt senki nem törölheti vagy módosíthatja. Olyan nincs, hogy valami történt a [MiniCRM-ben](#) és te cégvezetőként ne tudjál utánajárni.

Automatizmusok figyelik a kollégák munkáját? Hogy mi?!

Ide még engedd meg, hogy bedobjam az egyik izgalmas funkciót, amivel jól lehet villogni, mert mindenki imádja, pedig valójában ez is egy nagyon egyszerű dolog.

Ugye, ha neked lenne időd arra, hogy minden feladatnak személyesen utána járj, akkor nem lennénk itt és nem lenne szükséged ilyen

rendszerre.

Igen, az is hasznos, hogy szűrőpróba szerűen utána tudsz nézni dolgoknak a rendszerben. De emellett **mennyire hasznos lenne, ha a rendszer jelezne neked, ha valami a figyelmedet kívánja, nem?**

Ebben segítenek az automatizmusok, amiket egyrészt mi is beállítunk kezdésnél (az alapján, hogy mit szeretnél figyelni), másrészt egy kis gyakorlással te is össze fogod tudni rakni ezeket magadnak, mert nem kell hozzá programozás.

Mondok egy konkrét példát. Nálunk például iszonyat fontos, hogy hiba bejelentéseket időben tudják kezelni a srácok. A cél, hogy egy órán belül sikerüljön kapcsolatba lépni. Ez nem mindig teljesül, de az a cél, hogy a lehető legtöbbször teljesüljön.

Viszont nem akarok róla, minden alkalommal tudni, amikor lejár egy teendő 5 perccel. Arra van riport, hogy mennyi járt le, vissza lehet nézni. Viszont az már teljesen elfogadhatatlan, ha egy ügy több mint 24 óráig ül a problémafeltárás szakaszában.



Úgyhogy ehhez van egy automatizációnk. Ha egy ügy a “Feldolgozásra vár” státuszban van több, mint egy napja, akkor arról érkezik egy automata e-mail Egerszegi Krisztián kollégámnak. Ritkán mondok ilyet, de szerencsére “hiába” hoztuk létre, mert még egyszer sem aktiválódott. De ha nem lenne, gyanítom egészen más lenne a helyzet...

Ehhez két lépésben jut el az ember:

1. Létrehoz egy szűrőt, azzal a feltétellel, hogy adatlapok, akik több mint egy napja vannak ebben a fázisban.
2. Ír egy sablon e-mailt, amit a rendszer kiküld a megadott személynek, amint bekerül egy új adatlap ebbe a szűrőbe

Ezután ez megy magától és kapod az e-mailt, ha valami ennyire megcsúszna.

Egy másik szituáció, ahol ezt jól lehet használni, az a lemondáshoz

köthető. Szóval maradunk továbbra is az ügyfélszolgálatnál és ezen belül, amikor valaki le akarja mondani a szolgáltatást.

Az ügyfélszolgálatosok alapvetően kezelik az ügyeket előírások szerint, senkinek nem kell beavatkozni a munkájukba. Kicsit más a helyzet, amikor lemondásról van szó.

Általános információk

Bejelentés típusa

Lemondás ▼

Bejelentés módja *

Email ▼

Minden bejelentésnél ki kell választaniuk az adatlapon, hogy mire vonatkozik a bejelentés. **Ha itt lemondást választanak, ki arról rögtön kap egy e-mail az ügyfelek megtartásáért felelős vezető, aki így azonnal be tud csatlakozni az ügybe.**

A logika itt is nagyon egyszerű.

1. Szűrő létrehozása azokra a cégekre, akik megoldásra várnak és a lemondás státusz van kiválasztva az adatlapjukon
2. Sablon e-mail megírása, ami kiküldésre kerül, amint valaki megfelel ezeknek a feltételeknek

De állíthatsz ilyen kedvezmény adásra is. Például, ha értékesítésben kedvezmény adásra van lehetőség, de értesülni szeretnél róla, ha egy ajánlatot kedvezménnyel küldenek ki. Itt a kollégád az árajánlatnál választhat, hogy teljes árú vagy kedvezményes, amiről a rendszer küldhet neked e-mailt az adatlap linkjével, hogy ellenőrizhesd a kedvezmény mértékét.

A kreativitásod szab csak határt. Ha valami történik a rendszerben és tudni szeretnél róla azonnal, akkor szinte bármire tudsz ilyen automatizmust állítani. Szűrsz az eseményre és megírod az e-mailt, amit kiküldjön, ennyi!

Végül ezt az olvasmányt hadd zárjam egy ügyfelünk, Kocsis Zoltán esetével, akinek a grafikus cégében okozott problémát, hogy nem tudta nyomon követni, ki mit vállalt és mi teljesült belőle. Az egyik dolog, ami ebben őt segítette az a vizuális projektkezelés a [MiniCRM-ben](#), most erre mutatjuk meg az ő megoldásukat.

Vizuális projektkezelés a MiniCRM-ben

Az egyik legnagyobb idővesztést Zoltánnak az jelentette, mint sok KKV tulajdonosnak és vezetőnek. A napi tűzoltás és ügyek nyomon követése. Miért nincs kész? Mikor lesz kész? Ki kivel beszélt? És a többi.

Mindazok mellett, amit az előző részben bemutatunk, van még pár dolog, amire itt külön még érdemes kitérni.

Vizuális projektkezelés. Emögött a misztikus kifejezés mögött valójában egy nagyon egyszerű dolog van. Zoltánék hasznát veszik a [MiniCRM](#) kanban táblájának, ami vizuálisan, oszlopokba szervezve megjeleníti, hogy melyik projekt éppen melyik stádiumban van.

Más dolguk sincs, mint minden hétfőn egy indító meetingen megni, hogy melyik projektek kerülnek be a hétre és azoknak hova kell eljutnia a tábla végre péntekig.



Minden kártya egy adatlapot képvisel, amihez tartozik egy-egy felelős. Így egyértelmű mindenki számára, hogy mivel kell foglalkoznia és pontosan mit kell elérnie a hét végéig.

Ahogy Zoltán fogalmaz.

“Egyértelmű, hogy ki mit vállalt a hétre és mi teljesült belőle. Egy ilyen rendszerrel nem lehet mellébeszélni. Nincs az, hogy ‘jók voltunk fiúk, de kaptunk két góllal’. Ott van a rendszerben, hogy elvégeztük a feladatokat vagy sem.”

Ezért, ha szeretnéd azt megnézni 45 percben, hogy a Ti cégetek folyamatára hogyan működik a [MiniCRM](#):

1. Jelentkezz egy [ingyenes konzultációra](#)
2. Beszéljétek át a folyamatokat
3. Nézd meg a céged folyamataira szabott 45 perces bemutatót

[JELENTKEZÉS KONZULTÁCIÓRA](#)