CÉGbook

ÜZLETI LEHETŐSÉGEK KÉZIKÖNYVE

96 kérdés. 96 üzleti válasz.

Hogyan válhat a CÉGbook a tudatos partnerkeresés és üzletépítés eszközévé?

Hét tematikus fejezetben 96 vállalkozói kérdés, 96 részletes válasz és 96 konkrét első lépés.

KAPCSOLATOK. LEHETŐSÉGEK. ÜZLET.

A CÉGbook Tudástár magyar nyelvű kiadványa · 2026. október

Előszó: nem funkciót keresel. Eredményt.

Egy vállalkozót általában nem az érdekel, hány menüpont van egy portálon. Sokkal fontosabb számára, hogyan találhat megfelelő vevőket, megbízható beszállítókat, üzleti együttműködéseket - és hogyan csökkentheti a céltalan keresésre fordított időt.

Ez a könyv a CÉGbook lehetőségeit 96 valós üzleti kérdéshez kapcsolja. Minden kérdésnél három szempontot vizsgálunk: miért fontos, melyik CÉGbook-funkció segíthet, és mi lehet egy megvalósítható első lépés.

Egy fontos különbség

A cégprofil megtalálhatóságot adhat; az Idővonal tájékozódást; a követés érdeklődést jelez; az üzleti kapcsolat kölcsönös elfogadáson alapul; a Kereslet és Kínálat konkrét üzleti igényeket és ajánlatokat tesz láthatóvá. Ezek nem ugyanazok, és egyik sem jelent automatikusan szerződést.

A CÉGbook folyamatosan fejlődő üzleti platform. A dokumentum oktatási célú: egyes lehetőségek aktiváláshoz, jogosultsághoz, díjcsomaghoz vagy fejlesztési állapothoz kötöttek. Mindig az aktuális portálfelület és a szolgáltatási feltételek az irányadók. A platform nem garantál érdeklődőt, megrendelést vagy forgalomnövekedést.

Tartalom

01. Több ügyfél, több lehetőség · 27 kérdés

02. Szeretnéd, ha nem…? · 10 kérdés

03. Szeretnéd, ha nem kellene…? · 12 kérdés

04. Szeretnéd, ha nem azt…? · 11 kérdés

05. Keményebb kérdések, reális válaszok · 8 kérdés

06. Szeretnéd, ha nem úgy…? · 20 kérdés

07. Mi lenne, ha másképp működne? · 8 kérdés

A kérdések szándékosan nem egyetlen funkció mentén haladnak. Ugyanaz a probléma más-más üzleti helyzetben eltérő megoldást kívánhat.

További gyakorlat

A könyv végén megtalálod az első 30 nap rövid tervét. A részletes, napi feladatokat külön, „Az első 30 napod a CÉGbookon” című munkafüzet tartalmazza.

01 · Több ügyfél, több lehetőség

01 Szeretnél több ügyfelet?

MIÉRT FONTOS?

Sok jó vállalkozás azért marad ki egy beszerzési döntésből, mert a leendő megrendelő nem tud a létezéséről. A megtalálhatóság az első lépés, nem maga a szerződés.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Írd le a profilodban három konkrét ügyféltípusodat, az általad megoldott problémákat és a szolgáltatási területedet.

02 Nagyobb forgalmat?

MIÉRT FONTOS?

A forgalom növekedéséhez nem elég, hogy a cég adatai elérhetők: a piacnak azt is látnia kell, milyen aktuális üzletre vagy nyitott.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts elő és - ha elérhető - tegyél közzé egy pontos, mennyiséget, kapacitást és feltételeket ismertető kínálati bejegyzést, és kövesd a kapcsolódó keresleteket.

03 Több megrendelést?

MIÉRT FONTOS?

Egy megrendelés gyakran hónapokkal az első találkozás után születik. Az üzleti kapcsolatot ezért célszerű hosszabb távon gondozni.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon előbb figyelhetsz egy vállalkozást, majd akkor kezdeményezhetsz kölcsönös üzleti kapcsolatot, amikor már valódi közös pont látszik. Így a kapcsolatépítés fokozatos és tiszteletben tartja a másik cég döntését.

ELSŐ LÉPÉS

Válassz ki tíz releváns céget, ismerd meg a tevékenységüket, majd indokolt esetben kezdeményezz kapcsolatot.

04 Új üzleti partnereket?

MIÉRT FONTOS?

Nem minden üzleti partner vevő: lehet gyártó, viszonteladó, logisztikai szolgáltató vagy közös projekthez keresett szakértő.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Keress egy-egy potenciális partnert három különböző kategóriában, és nézd meg, hol egészítheti ki egymást a működésetek.

05 Könnyebben megtalálni a potenciális vevőidet?

MIÉRT FONTOS?

A véletlenszerű megkeresés helyett érdemes először a valószínű célcsoportot körülhatárolni. Egy csomagolóanyag-beszállító például egészen más cégeket keres, mint egy könyvelőiroda.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A találatokat ne névjegyzéknek, hanem előzetesen ellenőrizendő potenciális vevőknek tekintsd: a valódi illeszkedés a cégprofilból és a nyilvános adatokból derül ki.

ELSŐ LÉPÉS

Határozd meg az ideális ügyfél iparágát, méretét és működési területét, majd ezek alapján kutass.

06 Eljutni azokhoz a vállalkozásokhoz, amelyeknek éppen arra van szükségük, amit kínálsz?

MIÉRT FONTOS?

A legjobb pillanat gyakran az, amikor egy másik vállalkozás nyíltan jelzi a beszerzési vagy szolgáltatási igényét. A kereslet megjelenése ezért különösen értékes információ.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Nézd meg a szakmádhoz illő keresleteket, és csak ott ajánlkozz, ahol ténylegesen teljesíteni tudsz.

07 Új beszállítókat vagy viszonteladókat találni?

MIÉRT FONTOS?

Egyetlen beszerzési útvonal ritkán mutatja meg a teljes piacot. Más régiókban is lehet versenyképes gyártó vagy a termékedre nyitott viszonteladó.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Különítsd el a beszállítói és viszonteladói célcsoportot, és mindkettőhöz készíts saját keresést.

08 Több üzleti ajánlatot kapni?

MIÉRT FONTOS?

Ajánlatot csak az a partner tud kérni, aki megérti, hogy a cég mit vállal, és hogyan lehet kapcsolatba lépni vele. A hiányos bemutatkozás felesleges bizonytalanságot okoz.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Sorold fel a fő termék- és szolgáltatáscsoportokat, a célpiacot és az ajánlatkéréshez szükséges információkat.

09 Szélesebb körben megismertetni a vállalkozásodat?

MIÉRT FONTOS?

Egy vállalkozás szakértelméről sokkal többet mond egy jól megfogalmazott, aktuális hír, mint egy általános „minőség és megbízhatóság” mondat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts elő és - ha elérhető - tegyél közzé egy rövid céges közleményt arról, milyen új problémát tudtok megoldani az ügyfeleknek.

10 Új piacokat és üzleti lehetőségeket felfedezni?

MIÉRT FONTOS?

A piac változik: egy korábban nem létező igény vagy partner később válhat fontossá. A rendszeres, követhető figyelés segít abban, hogy ezt ne véletlenül vedd észre.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Ments el legalább egy új iparágra vagy üzleti területre vonatkozó keresést.

11 Más városokban és régiókban is ügyfeleket szerezni?

MIÉRT FONTOS?

Sok vállalkozás már képes lenne távolabb is teljesíteni, mégis elsősorban a saját ismeretségi körében látható. A földrajzi terjeszkedésnek az információval kell kezdődnie.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Tüntesd fel a profilodon, mely megyékben vagy országosan vállalsz megbízást, és az új régiókban keress célcégeket.

12 Könnyebben értékesíteni a termékeidet és szolgáltatásaidat?

MIÉRT FONTOS?

Egy általános cégleírás nem azonos az értékesítési ajánlattal. A vevőnek tudnia kell, pontosan mit kap, és miért érdemes érdeklődnie.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Minden kiemelt szolgáltatáshoz írj rövid, vevői problémából kiinduló ismertetőt, majd hivatkozz rá a kínálatodban.

13 Gyorsabban megtalálni, amire a vállalkozásodnak szüksége van?

MIÉRT FONTOS?

Sokszor nem konkrét vállalkozást, hanem megoldást keresel: sürgős fuvart, alapanyagot, szakembert vagy szabad kapacitást.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Fogalmazz meg egy keresleti bejegyzést pontos műszaki, földrajzi és határidős feltételekkel.

14 Új üzleti ötleteket és együttműködési lehetőségeket találni?

MIÉRT FONTOS?

Egy másik cég tevékenységének követéséből kiderülhet, hogy szolgáltatásaitok jól kiegészítik egymást. Az együttműködés sokszor nem kész ajánlatként jelenik meg.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon egy vállalkozás követése nem igényel kölcsönös elfogadást. A követett cégek nyilvános közleményei és releváns aktivitásai az egységes Idővonalon segíthetik az üzleti tájékozódást; ez nem lájkgyűjtő, kommentelős közösségi felület.

ELSŐ LÉPÉS

Kövess néhány kapcsolódó iparágban dolgozó vállalkozást, és figyeld, hol lehet közös projekt.

15 Saját, folyamatosan bővülő üzleti kapcsolatrendszert építeni?

MIÉRT FONTOS?

A kapcsolatépítés akkor hasznos, ha a partnereket később is megtalálod, és tudod, milyen üzleti szerepük van. A névjegyek és szétszórt jegyzetek erre nehezen alkalmasak.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

A létrejött kapcsolataidhoz használj privát „ügyfél”, „beszállító”, „viszonteladó” vagy projektcímkéket.

16 Egy helyen tartani a kapcsolatot az üzleti partnereiddel?

MIÉRT FONTOS?

A teljes levelezés és ügyvitel kiváltása nem cél. Az viszont nagy segítség, ha a céges profil, a kapcsolatok és a releváns nyilvános aktivitás egy üzleti környezetben találkozik.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A cégprofil, a keresés, a mentett keresések, a partnerkapcsolatok, a Kereslet–Kínálat és az Idővonal ugyanahhoz a vállalati jelenléthez kapcsolódnak. Ez egyszerűsítheti az üzleti kapcsolatépítés körüli tájékozódást, de nem helyettesíti a vállalkozás teljes CRM-, ERP- vagy ügyviteli rendszerét.

ELSŐ LÉPÉS

Építsd fel a CÉGbookon a legfontosabb céges kapcsolati körödet, és használd az Idővonalat a változások követésére.

17 Közvetlenül kapcsolatba lépni más cégekkel?

MIÉRT FONTOS?

A jó megkeresés rövid és konkrét: pontosan megmondja, miért lehet értelme az együttműködésnek. A CÉGbook nem a tömeges spamelést szeretné új felülettel kiszolgálni.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kétoldalú kapcsolatépítésre tervezett rendszer a kapcsolat elfogadását és a megfelelő jogosultságokat követően közvetlen üzleti kommunikációt is támogatni kíván. A cél a releváns megkeresés, nem a kéretlen tömeges üzenetküldés; a végleges üzenetküldési szabályok az induló szolgáltatástól függenek.

ELSŐ LÉPÉS

> Először tanulmányozd a cégprofilját, és csak indokolt esetben küldj kapcsolatkérelmet vagy jogosult üzleti üzenetet.

18 Tájékoztatni partnereidet az újdonságaidról, ajánlataidról és fejlesztéseidről?

MIÉRT FONTOS?

Egy új szolgáltatásról vagy telephelyről érdemes tájékoztatni azokat, akik szakmai okból figyelnek téged. A céges közlemény ennek célzott, üzleti formája lehet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

> Írj egy világos közleményt: mi változott, kinek előnyös, és hogyan tud érdeklődni.

19 Követni, mi történik az üzleti partnereidnél?

MIÉRT FONTOS?

Egy partner új telephelye, bővülése vagy termékbevezetése a saját céged számára is lehetőséget jelenthet. Nem kell minden profilját külön naponta megnyitnod.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon egy vállalkozás követése nem igényel kölcsönös elfogadást. A követett cégek nyilvános közleményei és releváns aktivitásai az egységes Idővonalon segíthetik az üzleti tájékozódást; ez nem lájkgyűjtő, kommentelős közösségi felület.

ELSŐ LÉPÉS

Kövess öt fontos partnert, és figyeld a tevékenységükről szóló nyilvános közleményeket az Idővonalon.

20 Felélesztени régi üzleti kapcsolatokat?

MIÉRT FONTOS?

Régi ismeretségek akkor aktiválhatók könnyebben, ha látható, mi változott a másik vállalkozásnál, és van konkrét oka az újabb megkeresésnek.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon előbb figyelhetsz egy vállalkozást, majd akkor kezdeményezhetsz kölcsönös üzleti kapcsolatot, amikor már valódi közös pont látszik. Így a kapcsolatépítés fokozatos és tiszteletben tartja a másik cég döntését.

ELSŐ LÉPÉS

Keresd meg három korábbi partnered profilját, nézd át az újdonságaikat, és fogalmazz meg hozzájuk illő megkeresést.

21 Növelni vállalkozásod ismertségét és hitelességét?

MIÉRT FONTOS?

A szakmailag részletes profil és az ellenőrzött profilkezelés két eltérő, egymást kiegészítő bizalmi elem. A hitelesítés önmagában nem minőségi garancia.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook hitelesítési modelljében a cégprofil kezelési jogosultsága ellenőrzött folyamathoz kötött. A tervezett azonosítás része a hivatalos céges bankszámláról érkező díjbekérő-kiegyenlítés és a végleges számla kiállítása; ez a profilkezelés jogosultságát igazolja, nem a vállalkozás pénzügyi megbízhatóságát.

ELSŐ LÉPÉS

Töltsd ki a céges bemutatkozást, és az éles folyamat szerint igényeld a vállalati profil kezelését.

22 Professzionálisan bemutatni a cégedet, termékeidet és szolgáltatásaidat?

MIÉRT FONTOS?

Egy üzleti látogató percek alatt szeretne képet kapni arról, kivel áll szemben. A közérthető bemutatkozás csökkenti az első megkeresés előtti bizonytalanságot.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Adj meg logót, pontos tevékenységeket, néhány erős termék- vagy szolgáltatásleírást és egyértelmű elérhetőséget.

23 Megmutatni leendő partnereidnek, hogy valódi, hitelesített vállalkozás áll az ajánlatod mögött?

MIÉRT FONTOS?

A céges adatforrás, az ellenőrzött profilátvétel és az egységes vállalati jelenlét könnyebben értelmezhető hátteret ad az üzleti ajánlatnak. Ettől még ajánlatot és partnert külön mérlegelni kell.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook hitelesítési modelljében a cégprofil kezelési jogosultsága ellenőrzött folyamathoz kötött. A tervezett azonosítás része a hivatalos céges bankszámláról érkező díjbekérő-kiegyenlítés és a végleges számla kiállítása; ez a profilkezelés jogosultságát igazolja, nem a vállalkozás pénzügyi megbízhatóságát.

ELSŐ LÉPÉS

Ügyelj arra, hogy a nyilvános hivatalos adatok és a saját profilbemutatkozásod összhangban legyenek.

24 Több lehetőséget adni a vállalkozásod növekedésének?

MIÉRT FONTOS?

A növekedés több útból áll: új vevő, jobb beszállító, alvállalkozó, viszonteladó vagy új piac. A CÉGbook éppen ezeket az üzleti találkozási pontokat igyekszik közös felületre hozni.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A cégprofil, a keresés, a mentett keresések, a partnerkapcsolatok, a Kereslet–Kínálat és az Idővonal ugyanahhoz a vállalati jelenléthez kapcsolódnak. Ez egyszerűsítheti az üzleti kapcsolatépítés körüli tájékozódást, de nem helyettesíti a vállalkozás teljes CRM-, ERP- vagy ügyviteli rendszerét.

ELSŐ LÉPÉS

Válassz ki két növekedési célt, és rendelj hozzájuk egy keresést és egy aktuális kínálati vagy keresleti bejegyzést.

25 Kevesebb időt tölteni üzleti partnerek és lehetőségek keresésével?

MIÉRT FONTOS?

A keresés nagy része ismétlődő munka: ugyanazokat a kulcsszavakat és szűrőket használod. A mentett feltételek ebből vehetnek le terhet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts külön mentett keresést ügyfelekre és beszállítókra, az előfizetési kereted szerint.

26 Hatékonyabban elérni a potenciális üzleti ügyfeleidet?

MIÉRT FONTOS?

A releváns céges jelenlét nem egyenlő a minél szélesebb, vegyes közönség elérésével. Az értékesebb találat az, ahol a tevékenység és a vevő igénye találkozik.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Pontosítsd a profilod szakmai kulcsszavait, és olyan keresleti témákat figyelj, amelyekre tényleges megoldásod van.

27 Egy olyan üzleti közösség tagjává válni, ahol minden kapcsolat mögött egy új lehetőség állhat?

MIÉRT FONTOS?

Egy elfogadott üzleti kapcsolat ma még nem jelent szerződést, de megkönnyítheti a jövőbeli szakmai együttműködést. A lényeg a releváns és kölcsönösen vállalt kapcsolat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

Indíts kevés, de jól indokolt kapcsolatfelkérést, és következetesen tartsd naprakészen a céged bemutatkozását.

02 · Szeretnéd, ha nem...?

28 Szeretnéd, ha nem a szerencsén múlna, hogy rád talál-e a következő ügyfeled?

MIÉRT FONTOS?

Az ügyfélszerzés eredményét nem lehet garantálni, de a jó megtalálhatóság tudatosan építhető. A véletlen szerepe kisebb, ha egy vevő a megfelelő céges adatokat és ajánlatot találja meg.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Fogalmazd meg, hogy a potenciális megrendelő milyen szavakkal keresne rád, és ezek jelenjenek meg a profilodban.

29 Szeretnéd, ha nem lennél láthatatlan azoknak a vállalkozásoknak, amelyeknek éppen rád lenne szükségük?

MIÉRT FONTOS?

Ha egy cégnek sürgős igénye van, elsőként a konkrétan megfogalmazott elérhető megoldások érdeklik. Az általános „mindenben segítünk” kevés.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Aktuális kapacitásodról vagy elérhető termékedről készíts világos kínálati bejegyzést.

30 Szeretnéd, ha nem csak a meglévő ismeretségeiden múlna, hogy kivel tudsz üzletet kötni?

MIÉRT FONTOS?

Az ismerősi ajánlás értékes, de behatárolja, milyen cégek kerülnek látóteredbe. Az országos üzleti kereső új belépési pontokat adhat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Minden hónapban ismerj meg legalább öt, a saját hálózatodon kívüli releváns céget.

31 Szeretnéd, ha nem mindig ugyanazokból az ügyfelekből kellene megélned?

MIÉRT FONTOS?

A túl szűk ügyfélkör kockázatot jelent. A CÉGbookot piackutatásra is használhatod, hogy új potenciális vevőcsoportokat azonosíts.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Keresd meg ugyanazt a szolgáltatásodat három eltérő iparág lehetséges vevőinél.

32 Szeretnéd, ha nem kizárólag fizetett hirdetésekkel tudnád felhívni a figyelmet a vállalkozásodra?

MIÉRT FONTOS?

A reklám hasznos lehet, de nem az egyetlen üzleti csatorna. Egy megőrzött céges profil és a szakmai kereshetőség más természetű, tartósabb jelenlétet építhet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Előbb legyen kész a részletes profilod és aktuális kínálatod; a hirdetést ezek mellé, ne helyettük tervezd.

33 Szeretnéd, ha nem csak a közvetlen környezetedben ismernék a cégedet?

MIÉRT FONTOS?

Egy távolabbi megrendelő sokszor nem tudja, kik szállítanak vagy vállalnak munkát az ő térségében. A megjelenésedből derüljön ki a valós szolgáltatási hatókör.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Tüntesd fel a vállalható régiókat, a kiszállítás vagy távmunka lehetőségét és a földrajzi korlátokat.

34 Szeretnéd, ha nem jelentenének akadályt a földrajzi távolságok az üzleti kapcsolatépítésben?

MIÉRT FONTOS?

Egy kapcsolat első szakaszában a fizikai távolság gyakran nem lényeges: fontosabb a szakmai illeszkedés és a teljesítési képesség.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Keress országosan olyan partnereket, akikkel távoli együttműködés vagy rendszeres szállítás reális.

35 Szeretnéd, ha nem vesznének el a céged hírei és ajánlatai a közösségi média zajában?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook Idővonalának célja az üzletileg releváns aktivitás, nem a szórakoztató posztok versenye. A megtalálhatóság ettől még függ az olvasók érdeklődésétől.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

Minden közlemény címébe kerüljön be, mi az üzleti változás és kit érint.

36 Szeretnéd, ha nem szakadna meg a kapcsolat egy üzleti partnerrel az első közös munka után?

MIÉRT FONTOS?

A jó kapcsolat nem ér véget a számla kiegyenlítésével. A követés és az elfogadott partnerkapcsolat lehetőséget ad arra, hogy a következő releváns alkalomig se tűnjetek el egymás számára.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

A sikeresen lezárt partnereidet rendszerezd, és a legfontosabbakat kövesd.

37 Szeretnéd, ha nem csak azokból a lehetőségekből választhatnál, amelyek véletlenül eljutnak hozzád?

MIÉRT FONTOS?

A passzív várakozás helyett előre definiálhatod, milyen típusú üzleti lehetőségeket keresel. Az elmentett keresések következetes figyelést tesznek lehetővé.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Állíts össze keresést egy új ügyfélcsoport és egy alternatív beszállítói kör számára.

03 · Szeretnéd, ha nem kellene...?

38 Szeretnéd, ha nem kellene órákon át az internetet böngészned, hogy megfelelő üzleti partnert találj?

MIÉRT FONTOS?

Az interneten a cégadat, a szakmai információ és az elérhetőség gyakran külön helyeken található. A CÉGbook ezeket egy üzleti profil köré szervezi.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Indulj a cégkeresőből, és csak a szakmailag megfelelő találatokat vizsgáld részletesen.

39 Szeretnéd, ha nem kellene újra és újra ismerősöket felhívnod, hogy ajánljanak egy jó beszállítót?

MIÉRT FONTOS?

A személyes ajánlás értéke megmarad, de célszerű önállóan is alternatívákat gyűjteni. Így több ajánlat közül dönthetsz.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A szűrés után érdemes a szállítási területet, az iparági tapasztalatot és az együttműködés feltételeit is egyeztetni.

ELSŐ LÉPÉS

Keresd meg a kívánt beszállítói szakterületet, és készíts rövid összehasonlítást legalább három vállalkozásról.

40 Szeretnéd, ha nem kellene különböző oldalakon keresgélned, amikor egy termékre vagy szolgáltatásra van szükséged?

MIÉRT FONTOS?

A cégkeresés és a konkrét keresleti bejegyzés együtt erősebb, mint a puszta találatlista: egyszerre nézelődhetsz és megmutathatod a szükségletedet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. Egy jól megfogalmazott igény segíthet azoknak is felismerni a kapcsolódási pontot, akiket korábban nem ismertél.

ELSŐ LÉPÉS

A kereső mellett tedd közzé a pontos beszerzési igényedet is, ha a csomagod kerete engedi.

41 Szeretnéd, ha nem kellene minden érdeklődőnek külön-külön bemutatnod, mivel foglalkozik a vállalkozásod?

MIÉRT FONTOS?

Egy jól összeállított céges bemutatkozás közös hivatkozási pont az első tárgyalás előtt. Ettől a személyes ajánlat még egyedi marad.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

A profilodba gyűjtsd össze a szolgáltatási területeket és a leggyakoribb vevői kérdések válaszait.

42 Szeretnéd, ha nem kellene minden üzleti partneredet egyenként értesítened az újdonságaidról?

MIÉRT FONTOS?

A céges közlemény lehetőséget ad arra, hogy az üzleti változást egy helyen tedd nyilvánossá a követőid és az érdeklődők számára. Nem jelenti azt, hogy minden partner automatikusan el is olvassa.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

Újdonság esetén készíts egy teljes, jól címezett közleményt, majd a kiemelten fontos partnereknek szükség szerint jelezz külön is.

43 Szeretnéd, ha nem kellene több különböző csatornán keresned az üzleti kapcsolataidat?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook az üzleti céghálózathoz kapcsolódó információkat szeretné áttekinthetőbbé tenni. A szerződések, számlázás és belső projektmenedzsment ettől még a szokott rendszereidben maradhat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A cégprofil, a keresés, a mentett keresések, a partnerkapcsolatok, a Kereslet–Kínálat és az Idővonal ugyanahhoz a vállalati jelenléthez kapcsolódnak. Ez egyszerűsítheti az üzleti kapcsolatépítés körüli tájékozódást, de nem helyettesíti a vállalkozás teljes CRM-, ERP- vagy ügyviteli rendszerét.

ELSŐ LÉPÉS

Építs fel egy egységes, címkézett céges partnerkört, amelyből később könnyen indíthatsz egyeztetést.

44 Szeretnéd, ha nem kellene mindig ugyanazokhoz a beszállítókhoz fordulnod, mert nem ismersz más lehetőségeket?

MIÉRT FONTOS?

Egyetlen beszállítótól függni kényelmes, de sérülékennyé teheti a működést. A CÉGbookban tartalék együttműködéseket is feltérképezhetsz.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Ments el két-három alternatív céget kritikus beszerzési kategóriánként.

45 Szeretnéd, ha nem kellene találgatnod, mely vállalkozásoknak lehet szükségük a termékeidre vagy szolgáltatásaidra?

MIÉRT FONTOS?

A teljes bizonytalanság nem szüntethető meg, de egy nyíltan közzétett kereslet már valódi jelzés. Egy célzott céges keresés pedig előszűrheti a lehetséges vevőket.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Fogalmazd meg az ideális vevőidet, majd keresd azokat a bejegyzéseket, amelyek konkrét igényt jeleznek.

46 Szeretnéd, ha nem kellene minden új együttműködést teljesen ismeretlen cégek felkutatásával kezdened?

MIÉRT FONTOS?

A már ismert, korábban követett cégek között könnyebben felismerhetsz új közös pontokat. A fokozatos ismerkedés nem helyettesíti a szerződéses ellenőrzést.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon előbb figyelhetsz egy vállalkozást, majd akkor kezdeményezhetsz kölcsönös üzleti kapcsolatot, amikor már valódi közös pont látszik. Így a kapcsolatépítés fokozatos és tiszteletben tartja a másik cég döntését.

ELSŐ LÉPÉS

Kövess szakmailag releváns vállalkozásokat már azelőtt, hogy konkrét projekted lenne velük.

47 Szeretnéd, ha nem kellene drága reklámkampányokban gondolkodnod minden alkalommal, amikor új ajánlatod van?

MIÉRT FONTOS?

Nem minden újdonsághoz szükséges külön nagy kampány. Egy üzleti közlemény és egy aktuális kínálat a saját szakmai körödben önálló információs csatorna lehet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

Mérlegeld, mely ajánlatot érdemes közleményként, és melyet konkrét kínálati bejegyzésként megjelentetni.

48 Szeretnéd, ha nem kellene a véletlenre bíznod, hogy üzleti ajánlatod eljut-e a megfelelő vállalkozásokhoz?

MIÉRT FONTOS?

Az ajánlat eredményességét nem lehet garantálni, de a szakszerű besorolás és pontos leírás javítja annak esélyét, hogy releváns keresésnél felmerüljön.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Írj világos termékkategóriát, felhasználási területet és teljesítési feltételt minden ajánlathoz.

49 Szeretnéd, ha nem kellene mindig neked kezdeményezned, hanem más cégek is megtalálhatnának téged?

MIÉRT FONTOS?

A megtalálhatóság fordítja meg az egyoldalú hideg megkeresés logikáját. Más vállalkozás saját keresése alapján is felfedezhet, ha pontosan látszik, mit kínálsz.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

> Az elsődleges szolgáltatásaidat a profilban és az aktuális kínálatok között is tüntesd fel, a megfelelő keretek között.

04 · Szeretnéd, ha nem azt…?

50 Szeretnéd, ha nem azt kellene hallanod: „Nem is tudtam, hogy ti ilyesmivel is foglalkoztok!”?

MIÉRT FONTOS?

Ha a meglévő partnereid sem ismerik teljes szolgáltatási körödet, értékes keresztértékesítési lehetőségek maradhatnak ki.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Sorold fel az új és kevésbé ismert szolgáltatásokat, és egy közleményben mutasd be, kinek lehetnek hasznosak.

51 Szeretnéd, ha nem azt látnád, hogy a versenytársaidhoz érkeznek azok a megrendelések, amelyeket te is teljesíthetnél?

MIÉRT FONTOS?

A megrendelőt nem lehet „átirányítani”, de megteremtheted az esélyét, hogy objektív szakmai kereséskor a céged is szóba kerüljön.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Pontosítsd a profilodban azokat a specializációkat és teljesítési előnyöket, amelyek téged is alkalmassá tesznek.

52 Szeretnéd, ha nem azt kellene kérdezgetned: „Nem ismer valaki egy megbízható alvállalkozót?”?

MIÉRT FONTOS?

Az ajánláskérés helyett magad is meghatározhatod, milyen kompetenciára, határidőre és helyszínre van szükséged.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts elő és - ha elérhető - tegyél közzé alvállalkozói keresletet, és párhuzamosan vizsgáld meg a profilokban bemutatott szakterületeket.

53 Szeretnéd, ha nem azt kellene mondanod: „Kár, hogy erről a lehetőségről csak most hallottam!”?

MIÉRT FONTOS?

A megfelelő üzleti lehetőség gyakran rövid ideig aktuális. A rendszeres figyelés és az elmentett keresés csökkentheti a késői észlelés kockázatát.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Jelölj ki heti időpontot a mentett keresések és az Idővonal üzleti bejegyzéseinek áttekintésére.

54 Szeretnéd, ha nem azt tapasztalnád, hogy egyre többet költesz reklámra, miközben egyre nehezebb új ügyfeleket szerezned?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook nem reklámmentes csodamegoldás, hanem új ügyfélszerzési és kapcsolatépítési csatorna. Érdemes a hagyományos kampányok mellett vizsgálni a szakszerű céges jelenlét eredményét is.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Határozz meg mérhető célt: releváns kapcsolatfelvételek és ajánlatkérések száma, nem pusztán megtekintés.

55 Szeretnéd, ha nem azt éreznéd, hogy sokkal több munkát is el tudnál vállalni, csak éppen nem találnak meg a megrendelők?

MIÉRT FONTOS?

A szabad kapacitás önmagában nem látszik a külvilág számára. A konkrét vállalási időszak és feladatkör viszont üzleti ajánlattá tehető.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A hirdetésben a méretet, határidőt, térséget és kapcsolatfelvételt is célszerű feltüntetni.

ELSŐ LÉPÉS

Tüntesd fel a szabad időablakot, területi lefedettséget és a vállalható mennyiséget a kínálati bejegyzésben.

56 Szeretnéd, ha nem azt kellene magyaráznod, hogy a céged jóval többre képes annál, mint amit a leendő partnereid tudnak róla?

MIÉRT FONTOS?

A képességeidet akkor érthetik meg az érdeklődők, ha nemcsak a főtevékenységedet látják, hanem a kapcsolódó szolgáltatásokat és a jellemző feladatokat is.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts részletes szolgáltatási listát, néhány tipikus megbízási példával.

57 Szeretnéd, ha nem azt kellene találgatnod, hogy hol érdemes új üzleti kapcsolatokat keresned?

MIÉRT FONTOS?

A találgatás helyett indulj a saját célpiacodból. Először jelöld ki a vevő- vagy partnerszegmenst, és ehhez rendelj keresési szempontokat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Írj össze öt tulajdonságot, amelyek a legjobb partnereidet jellemzik, majd keresd ezek megfelelőit.

58 Szeretnéd, ha nem azt kellene elfogadnod, amit a jelenlegi beszállítód kínál, pusztán azért, mert nem ismersz alternatívát?

MIÉRT FONTOS?

A több lehetőség nem feltétlenül jelent azonnal alacsonyabb árat, de jobb döntési helyzetet teremthet határidő, választék vagy szolgáltatási szint szerint.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Állíts össze alternatív beszállítói listát, és egységes szempontok alapján kérj ajánlatot.

59 Szeretnéd, ha nem azt vennéd észre, hogy egy régi üzleti partnered már régóta új termékeket kínál, csak éppen te nem értesültél róla?

MIÉRT FONTOS?

A rendszeres partnerfigyelés megmutathatja, mikor bővül egy már ismert cég kínálata. Így nem kell kizárólag alkalmi találkozásokra hagyatkoznod.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon egy vállalkozás követése nem igényel kölcsönös elfogadást. A követett cégek nyilvános közleményei és releváns aktivitásai az egységes Idővonalon segíthetik az üzleti tájékozódást; ez nem lájkgyűjtő, kommentelős közösségi felület.

ELSŐ LÉPÉS

Kövesd a stratégiai beszállítóidat, és nézd át az Idővonalon az új közleményeiket.

60 Szeretnéd, ha nem azt kellene gondolnod egy elszalasztott üzlet után: „Ha korábban tudok róla, ezt mi is megnyerhettük volna!”?

MIÉRT FONTOS?

Az elszalasztott lehetőség tanulsága nem az, hogy mindent folyamatosan figyelni kell, hanem az, hogy a fontos kereséseket érdemes rendszerbe szervezni.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Készíts rendszeres figyelési rutint a keresletekre, mentett keresésekre és a követett cégek aktivitására.

05 · Keményebb kérdések, reális válaszok

61 Miért mindig neked kell keresned az ügyfeleket? Miért ne kereshetnének ők is téged?

MIÉRT FONTOS?

A legjobb értékesítési helyzetben a vevő maga is képes felismerni, hogy a céged megfelelő partner lehet. Ehhez a profilnak az ügyfél nyelvén kell beszélnie.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Minden fő szolgáltatásodhoz nevezd meg a vevői problémát és a te megoldásodat.

62 Miért a konkurenciád találja meg azt az üzleti partnert, akit te is keresel?

MIÉRT FONTOS?

A gyorsaság és a következetes piacfigyelés előnyt jelenthet, de nem biztosít kizárólagosságot. A releváns keresésekkel javíthatod az esélyed, hogy időben észrevegyél egy alkalmat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Kövess konkrét iparági keresleteket, és a megfelelő lehetőségekre gyors, személyre szabott ajánlattal reagálj.

63 Hány megrendelést veszíthettél már el csak azért, mert a megfelelő ügyfél nem is tudott a létezésedről?

MIÉRT FONTOS?

Az elveszett megrendelések száma nem ismert, de a kérdés rámutat: a láthatóság hiányának lehet üzleti ára. A CÉGbook a rendszeres, szakmai jelenlét kialakításában segíthet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

Indíts egy egyszerű mérési naplót: hány érdeklődés érkezik a profilon és a kapcsolatokon keresztül.

64 Hány olyan vállalkozás lehet Magyarországon, amelynek éppen arra van szüksége, amit te kínálsz?

MIÉRT FONTOS?

Valószínűleg több a potenciális ügyfél annál, mint akikkel személyesen találkozol, de a pontos szám szektoronként eltér. Az országos kereső a feltérképezés eszköze.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Válassz egy új régiót és egy vevőtípust, majd mérd fel az ott működő releváns cégeket.

65 Miért fizetnél újra és újra azért, hogy bemutatkozhass, ha egy üzleti közösségben folyamatosan jelen lehetsz?

MIÉRT FONTOS?

A folyamatos céges jelenlét és egy-egy kampány más feladatot lát el. A CÉGbook freemium modellje lehetőséget teremt az alapjelenlétre; az intenzívebb funkciók csomaghoz kötődhetnek.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Az előfizetést ne reklámköltségként, hanem használati keret és üzleti kapcsolatépítés alapján értékeld.

66 Hány üzleti lehetőségről nem is tudsz, pedig pontosan neked szólhatna?

MIÉRT FONTOS?

Nem lehet az összes piaci eseményt látni. A követett cégek és a releváns Idővonal-aktivitások azonban olyan információkat mutathatnak, amelyek egyébként elsikkadnának.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon egy vállalkozás követése nem igényel kölcsönös elfogadást. A követett cégek nyilvános közleményei és releváns aktivitásai az egységes Idővonalon segíthetik az üzleti tájékozódást; ez nem lájkgyűjtő, kommentelős közösségi felület.

ELSŐ LÉPÉS

Építs követési listát vevőkből, beszállítókból és kapcsolódó iparági szereplőkből.

67 Miért kellene a véletlenre bíznod, hogy megtalálod-e a következő üzleti partneredet?

MIÉRT FONTOS?

A megfelelő partnerséghez kezdeményezés, ellenőrzés és gyakran türelem kell. A CÉGbook a célzott keresés és a kontrollált megkeresés infrastruktúráját adhatja.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Tervezz havi kapcsolatépítési célt, de csak szakmailag indokolt felkéréseket küldj.

68 Miért csak a termékeidet és szolgáltatásaidat reklámoznád, amikor magát a vállalkozásodat is ismertté teheted?

MIÉRT FONTOS?

A termékek változhatnak, de a céged neve, szakmai profilja és kapcsolatai hosszabb távon is értéket képviselhetnek. A vállalkozás megismerése több különböző megrendelés alapja lehet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

A termékadatok mellett hangsúlyozd a cég kompetenciáit, kapacitását és működési módját.

06 · Szeretnéd, ha nem úgy...?

69 Szeretnéd, ha nem úgy kellene új ügyfeleket szerezned, hogy közben fogalmad sincs, kiknek lehet szükségük rád?

MIÉRT FONTOS?

A célcsoport meghatározása az ügyfélszerzés alapja. Ha tudod, milyen vállalkozásnak milyen problémáját oldod meg, már nem véletlenszerűen keresel.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

A céges keresőben azonosíts három tipikus vevőprofilt, és ezekhez igazítsd a saját bemutatkozásodat.

70 Szeretnéd, ha nem úgy kellene üzleti partnereket keresned, hogy először az ismerőseidet kérdezgeted, tudnak-e valakit ajánlani?

MIÉRT FONTOS?

Az ajánlás megmaradhat ellenőrzési szempontnak, de a partnerkutatás első lépése saját kereséssel is elvégezhető.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

A feladat alapján előbb keress cégeket, majd a legígéretesebbekről gyűjts további referenciát.

71 Szeretnéd, ha nem úgy kellene növelned a forgalmadat, hogy egyre többet költesz reklámokra?

MIÉRT FONTOS?

A reklám nem ellenség, de mellette érdemes olyan jelenlétet kialakítani, amelyet üzleti keresések is megtalálhatnak. A CÉGbook e második csatorna építésére alkalmas lehet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Külön mérd a hirdetési érdeklődéseket és a kapcsolatépítésből származó megkereséseket.

72 Szeretnéd, ha nem úgy kellene beszállítót keresned, hogy tucatnyi weboldalt böngészel végig?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook arra törekszik, hogy a cégadat, a bemutatkozás és a releváns kínálat összekapcsolódjon. Nem garantálja, hogy minden beszállító minden adatot kitölt.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A cégprofil, a keresés, a mentett keresések, a partnerkapcsolatok, a Kereslet–Kínálat és az Idővonal ugyanahhoz a vállalati jelenléthez kapcsolódnak. Ez egyszerűsítheti az üzleti kapcsolatépítés körüli tájékozódást, de nem helyettesíti a vállalkozás teljes CRM-, ERP- vagy ügyviteli rendszerét.

ELSŐ LÉPÉS

A szakmai kereséssel rövidítsd a jelöltek listáját, és csak ezeknél végezz mélyebb ellenőrzést.

73 Szeretnéd, ha nem úgy kellene bemutatnod a vállalkozásodat, mintha minden érdeklődő most hallana rólad először?

MIÉRT FONTOS?

A jól összeállított cégprofilból a partner már a kapcsolatfelvétel előtt képet kap a vállalkozásról. Így a beszélgetés hamarabb szólhat a konkrét igényről.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

A profilod legyen alkalmas arra, hogy egy ismeretlen érdeklődő önállóan választ kapjon az alapvető kérdéseire.

74 Szeretnéd, ha nem úgy kellene új megrendelésekre várnod, hogy közben senki sem tudja, van szabad kapacitásod?

MIÉRT FONTOS?

A kapacitás csak akkor válik piaci információvá, ha megfogalmazod. A CÉGbookon a szabad kapacitás kínálatként jelenhet meg.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. A közzététel nem eladás: az eredményhez pontos feltételek, gyors válasz és gyakran külön egyeztetés szükséges.

ELSŐ LÉPÉS

Írd le, mit, mikor, mennyit és hol tudsz elvállalni.

75 Szeretnéd, ha nem úgy kellene alvállalkozót keresned, hogy már sürgősen szükséged lenne rá?

MIÉRT FONTOS?

Az utolsó pillanatban indított kutatás drágább és kockázatosabb lehet. A partnerháló építését érdemes megelőző feladatként kezelni.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

Legyen legalább két potenciális alvállalkozód minden kritikus feladattípusra, és rendszerezd őket privát címkékkel.

76 Szeretnéd, ha nem úgy kellene új piacokra belépned, hogy egyetlen helyi üzleti kapcsolatod sincs?

MIÉRT FONTOS?

Egy új régió megismerése sokszor a helyi szereplők feltérképezésével kezdődik. A CÉGbook országos szemlélete ebben támogathat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Keress helyi terjesztőket, szolgáltatókat és potenciális vevőket a célrégióban, majd építs fokozatos kapcsolatot.

77 Szeretnéd, ha nem úgy kellene termékeket beszerezned, hogy csak azokat a forgalmazókat ismered, akikkel eddig dolgoztál?

MIÉRT FONTOS?

Az információhiány szűkíti a választékot. Egy szélesebb vállalati adatbázis több gyártót, kereskedőt vagy forgalmazót tehet láthatóvá.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kereshető vállalati adatbázisban a megfelelő tevékenységű és jellemzőjű cégeket lehet felkutatni, majd a profiljukon tájékozódni. A találatból követés, jogosult kapcsolatkezdeményezés vagy későbbre elmentett keresés lehet. A kereső segít létrehozni a vizsgálandó cégek listáját; a szakmai alkalmasságot azonban neked kell megítélni.

ELSŐ LÉPÉS

Ugyanarra a termékkategóriára több cégprofilból gyűjts be összevethető ajánlatot.

78 Szeretnéd, ha nem úgy kellene kapcsolatot teremtened egy másik vállalkozással, hogy azt sem tudod, kihez fordulj?

MIÉRT FONTOS?

Egy hivatalos céges profil és a kontrollált kapcsolatkezdeményezés egyszerűbb kiindulási pontot jelenthet, mint a véletlenül megtalált személyes elérhetőségek.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A kétoldalú kapcsolatépítésre tervezett rendszer a kapcsolat elfogadását és a megfelelő jogosultságokat követően közvetlen üzleti kommunikációt is támogatni kíván. A cél a releváns megkeresés, nem a kéretlen tömeges üzenetküldés; a végleges üzenetküldési szabályok az induló szolgáltatástól függenek.

ELSŐ LÉPÉS

Tanulmányozd a vállalkozás profilját, és a megengedett kapcsolati csatornán röviden mutasd be az üzleti okot.

79 Szeretnéd, ha nem úgy értesülnél egy üzleti partnered újdonságairól, hogy véletlenül szembejön veled egy hirdetése?

MIÉRT FONTOS?

A követés tudatos figyelési kapcsolat: a vállalkozás nyilvános céges aktivitását az Idővonalhoz kapcsolja.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon egy vállalkozás követése nem igényel kölcsönös elfogadást. A követett cégek nyilvános közleményei és releváns aktivitásai az egységes Idővonalon segíthetik az üzleti tájékozódást; ez nem lájkgyűjtő, kommentelős közösségi felület.

ELSŐ LÉPÉS

Kövesd azokat a partnereket, akiknek a fejlesztései a te beszerzési vagy értékesítési döntéseidet befolyásolják.

80 Szeretnéd, ha nem úgy telne a munkanapod jelentős része, hogy megfelelő cégek és elérhetőségek után kutatsz?

MIÉRT FONTOS?

A keresési feltételek egyszeri meghatározása és későbbi újbóli használata csökkentheti az ismétlődő feladatokat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Mentsd el a leggyakoribb cégkeresési szempontjaidat, és egységes rutinnal dolgozz.

81 Szeretnéd, ha nem úgy ítélnék meg a vállalkozásodat, hogy csak néhány elszórt internetes információt találnak róla?

MIÉRT FONTOS?

A töredezett online jelenlét félreérthető lehet. Az egységes cégprofil ellenőrizhető adatokat és aktuális bemutatkozást szervez egy helyre.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Nézd át a „Külső nézetet”, és ellenőrizd, hogy ugyanazt látja-e egy érdeklődő, amit te valóban közölni szeretnél.

82 Szeretnéd, ha nem úgy érne véget egy sikeres együttműködés, hogy utána évekre megszakad a kapcsolat?

MIÉRT FONTOS?

Egy kölcsönös partnerkapcsolat és az egymásra irányuló követés a projekt lezárása után is fenntartható üzleti köteléket adhat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

A közös munka végén kérj elfogadott üzleti kapcsolatot, és rendszerezd a partnert az újrafelhasználható kapcsolati körödben.

83 Szeretnéd, ha nem úgy jutnának el az ajánlataid a cégekhez, hogy azok nagy része nem is tartozik a célcsoportodba?

MIÉRT FONTOS?

A szűkebb, szakmailag illeszkedő közönség gyakran értékesebb lehet a tömeges megjelenésnél. A cél a pontos kereshetőség, nem a korlátlan kéretlen üzenet.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Fogalmazd meg egyértelműen a kínálat célcsoportját, felhasználását és területi feltételeit.

84 Szeretnéd, ha nem úgy kellene üzleti lehetőségeket keresned, hogy közben mások sem tudnak a te ajánlataidról?

MIÉRT FONTOS?

A két irány párhuzamosan működhet: figyeled a keresleteket, és közben közzéteszed saját kínálatodat. Így nem csak a saját aktív kutatásodra támaszkodsz.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A Kereslet–Kínálat felületen nemcsak azt mutathatod meg, hogy mivel foglalkozol, hanem azt is, hogy most pontosan mit keresel vagy mit kínálsz. Az aktuális igény és az aktuális ajánlat konkrétabb kiindulópont, mint egy általános céges bemutatkozás. Egy jól megfogalmazott igény segíthet azoknak is felismerni a kapcsolódási pontot, akiket korábban nem ismertél.

ELSŐ LÉPÉS

A fontos keresések mellett legyen legalább egy friss, konkrét kínálatod a megengedett csomagkeretben.

85 Szeretnéd, ha nem úgy kellene fejlesztened a vállalkozásodat, hogy kizárólag a saját kapcsolatrendszeredre támaszkodhatsz?

MIÉRT FONTOS?

Egy nagyobb üzleti háló nem helyettesíti a szakmai döntéseket, de új nézőpontokat és együttműködési lehetőségeket hozhat.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon előbb figyelhetsz egy vállalkozást, majd akkor kezdeményezhetsz kölcsönös üzleti kapcsolatot, amikor már valódi közös pont látszik. Így a kapcsolatépítés fokozatos és tiszteletben tartja a másik cég döntését.

ELSŐ LÉPÉS

Kövess kapcsolódó iparági cégeket, és egy év alatt építs ki új, releváns partnerkapcsolatokat.

86 Szeretnéd, ha nem úgy kellene tájékoztatnod az üzleti partnereidet, hogy ugyanazt az információt újra és újra külön elküldöd mindenkinek?

MIÉRT FONTOS?

Egy közlemény csökkentheti az azonos szöveg ismételt megírását. A fontos partnerek célzott értesítése ettől még szükséges lehet; automatikus címkecsoportos üzenetküldés nem tekinthető kész funkciónak.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

A közös tájékoztatást tedd közzé céges közleményként, a külön egyeztetést pedig folytasd célzottan.

87 Szeretnéd, ha nem úgy kellene döntened egy új beszállítóról, hogy alig van információd a vállalkozásáról?

MIÉRT FONTOS?

A hivatalos törzsadatokra épülő megjelenés segíti a cég azonosítását. A tényleges szakmai megbízhatóságot, referenciákat és üzleti feltételeket továbbra is ellenőrizned kell.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook hitelesítési modelljében a cégprofil kezelési jogosultsága ellenőrzött folyamathoz kötött. A tervezett azonosítás része a hivatalos céges bankszámláról érkező díjbekérő-kiegyenlítés és a végleges számla kiállítása; ez a profilkezelés jogosultságát igazolja, nem a vállalkozás pénzügyi megbízhatóságát.

ELSŐ LÉPÉS

Nézd meg a cég hivatalos adatait, bemutatkozását, és kérj referenciát vagy dokumentációt a konkrét ügylethez.

88 Szeretnéd, ha nem úgy találnál új üzleti lehetőségeket, hogy csak utólag értesülsz róluk?

MIÉRT FONTOS?

A mentett keresések és az Idővonal a figyelésre és korai felismerésre adnak eszközt. Nem minden piaci ajánlat jelenik meg a portálon.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A mentett cégkeresések miatt nem kell minden alkalommal újra összeállítani a keresési feltételeket. A koncepció szerint START csomagtól a megfelelő új találatokról értesítések is segíthetik a figyelést, az adott csomag keresési és értesítési keretein belül.

ELSŐ LÉPÉS

Hetente ellenőrizd a fontos keresleteket, és használd a csomagod által engedett értesítéseket.

07 · Mi lenne, ha másképp működne?

89 Szeretnéd, ha nem úgy működne az ügyfélszerzésed, hogy aki többet fizet a hirdetésért, azt könnyebben megtalálják?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook organikus keresési elve az üzleti relevanciát helyezi előtérbe a fizetett találati pozíció helyett. Ettől a minőségi profilmunka jelentősége megnő.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

Konkrét, kereshető tevékenységlistával és aktuális ajánlatokkal készülj az üzleti keresésekre.

90 Szeretnéd, ha nem úgy működne az üzleti kapcsolatépítés, hogy az jut előnyhöz, akinek eleve több ismerőse van?

MIÉRT FONTOS?

A nagy kapcsolati háló értékes, de a kisebb vagy vidéki vállalkozás is szakmai alapon kereshetővé válhat. A kapcsolatépítéshez továbbra is jó ajánlat és bizalom kell.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook országos vállalati adatbázisra épülő megközelítése nem szorítja az üzleti keresést a saját településedre. A profilból a távolabbi partner is megismerheti, mit vállalsz, a keresőben pedig új földrajzi piacokat fedezhetsz fel.

ELSŐ LÉPÉS

Ne az ismerősök számára, hanem a szakmai illeszkedésre építsd a terjeszkedési tervedet.

91 Szeretnéd, ha nem úgy működne a céged értékesítése, hogy neked kell minden lehetséges vevő ajtaján bekopogtatnod?

MIÉRT FONTOS?

Az aktív értékesítésnek helye van, de egy részletes cégprofil és aktuális kínálat lehetőséget teremt arra, hogy a vevő is kezdeményezzen.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook szerkeszthető cégprofilja nem csupán cégnév és telefonszám: a vállalkozás bemutathatja szakterületét, termékeit, szolgáltatásait, működési területét és kapcsolatfelvételi adatait. A hivatalos cégadatok és a saját bemutatkozás külön kezelése átláthatóbb jelenlétet ad.

ELSŐ LÉPÉS

Írd úgy az ajánlatodat, hogy a potenciális vevő az első percben felismerje a számára fontos előnyt.

92 Szeretnéd, ha nem úgy működne a piac, hogy sokszor nem az kapja a megrendelést, aki a legalkalmasabb, hanem akit már ismernek?

MIÉRT FONTOS?

A CÉGbook nem dönt a megrendelők helyett, de a kereshető szakmai profil révén több alkalmas szereplő kerülhet látótérbe.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbook keresési koncepciója a releváns cégtalálatokra épül, nem a megvásárolt első helyezésekre. A jól kitöltött profil, az egyértelmű tevékenység és az aktuális üzleti ajánlat ezért fontosabb lehet az üzleti megtalálhatóság szempontjából, mint egy újabb reklámkampány.

ELSŐ LÉPÉS

A puszta reklámszöveg helyett mutasd meg a pontos kompetenciát, feltételeket és referenciákat, ahol ezek vállalhatók.

93 Szeretnéd, ha nem úgy működne a vállalkozásod növekedése, hogy mindig csak a következő megrendelés megszerzésére koncentrálsz?

MIÉRT FONTOS?

A rövid távú értékesítés mellett értéket jelent egy stabil kapcsolatállomány: visszatérő vevők, tartalék beszállítók, lehetséges partnerek.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

A közvetlen értékesítési cél mellett vállalj negyedéves kapcsolatépítési célt is.

94 Szeretnéd, ha nem úgy működne az üzleti kommunikációd, hogy amit ma közzéteszel, holnapra már senki sem látja?

MIÉRT FONTOS?

A céges közlemény a vállalati jelenlét része, és nem kizárólag pillanatnyi közösségi reakciókért készül. A tartós megtalálhatóság tényleges mértéke a platform működésétől és a tartalomtól függ.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A saját cégprofil és a céges közlemények rendszeres, üzletileg lényeges információt adhatnak más vállalkozásoknak. Nem kell minden nap posztolni: egy új termék, egy szabad kapacitás vagy egy fontos fejlesztés önmagában is indokolhat egy célzott közleményt.

ELSŐ LÉPÉS

A fontos híreket pontos címmel, dátummal és tartós üzleti információval készítsd el.

95 Szeretnéd, ha nem úgy működne a kapcsolatépítés, hogy egy névjegykártyacsere után többé nem is hallotok egymásról?

MIÉRT FONTOS?

A partnerkapcsolat célja nem pusztán a név megőrzése, hanem az, hogy a felek később is megtalálják egymást és lássák a fontos szakmai aktivitást.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A CÉGbookon, megfelelő céges jogosultsággal, üzleti kapcsolatot kezdeményezhetsz, amely csak a másik vállalkozás elfogadásával válik kölcsönössé. A meglévő kapcsolatokat - ha a funkció elérhető - privát címkékkel is rendszerezheted, miközben a partnerlista alapértelmezés szerint nem nyilvános.

ELSŐ LÉPÉS

Találkozó után kérj kölcsönös CÉGbook-kapcsolatot, és címkézd a partnert a megbeszélt témának megfelelően.

96 Szeretnéd, ha nem úgy működne az üzleti világ, hogy cégek ezrei keresik egymást, miközben nem is tudnak egymás létezéséről?

MIÉRT FONTOS?

Ez a CÉGbook alapproblémája: a kereslet és kínálat, a hivatalos cégadat és az üzleti aktivitás gyakran külön csatornákon él. A közös üzleti felület célja az információs távolság csökkentése.

HOGYAN SEGÍTHET A CÉGBOOK?

A cégprofil, a keresés, a mentett keresések, a partnerkapcsolatok, a Kereslet–Kínálat és az Idővonal ugyanahhoz a vállalati jelenléthez kapcsolódnak. Ez egyszerűsítheti az üzleti kapcsolatépítés körüli tájékozódást, de nem helyettesíti a vállalkozás teljes CRM-, ERP- vagy ügyviteli rendszerét.

ELSŐ LÉPÉS

Legyél egyszerre kereshető szereplő és aktív kereső: építs profilt, figyelj igényeket, és jelöld a saját kínálatodat.

Az első 30 nap rövid stratégiája

A CÉGbook értékét nem a regisztráció, hanem a következetes üzleti használat adhatja. Az alábbi négylépcsős terv a részletes 30 napos munkafüzet rövid összefoglalója.

0. nap: rendezd a hozzáférést

A személyes fiókot külön hozod létre; a cégprofil kezeléséhez jogosultságellenőrzés vagy meghívás szükséges.

1–7. nap: legyen érthető a céged

Pontos bemutatkozás, termékek és szolgáltatások, célcsoport, fontos helyszínek.

8–14. nap: találj releváns vállalkozásokat

Kutass, kövess, és csak indokolt esetben kezdeményezz kapcsolatot. Tartsd be a csomagkereteket.

15–21. nap: mutasd meg, mi aktuális

Készíts pontos keresleti és kínálati bejegyzést, üzletileg hasznos céges közleményt.

22–30. nap: építs rutint és értékelj

Mérd a releváns cégeket, elfogadott kapcsolatokat, érdemi egyeztetéseket és az esetleges üzleteket.

Mit nem ígér ez a könyv?

Nem garantál megrendelést

A kereshetőség és a közzétett ajánlat új lehetőségekhez vezethet, de nem helyettesíti az ajánlatadást, az üzleti tárgyalást vagy a teljesítést.

Nem jogosít fel kéretlen tömeges megkeresésekre

A kölcsönös kapcsolat és a megfelelő kommunikációs jogosultság nem azonos a korlátlan reklámküldés jogával.

Nem minősíti a cégek pénzügyi megbízhatóságát

A cégprofil kezelési jogosultságának ellenőrzése nem hitelképességi, minőségi vagy teljesítési garancia.

Nem váltja ki az ERP-t vagy a CRM-et

A CÉGbook kapcsolatépítést és könnyű partnerkezelést támogat, nem teljes vállalatirányítási rendszert.

Nem állítja, hogy minden funkció minden csomagban aktív

A platform fejlődik; a mentett keresési értesítések, partnercímkék, üzenetküldés és más lehetőségek használhatóságát az aktuális felületen ellenőrizd.

A CÉGbook folyamatosan fejlődő üzleti platform. A dokumentum oktatási célú: egyes lehetőségek aktiváláshoz, jogosultsághoz, díjcsomaghoz vagy fejlesztési állapothoz kötöttek. Mindig az aktuális portálfelület és a szolgáltatási feltételek az irányadók. A platform nem garantál érdeklődőt, megrendelést vagy forgalomnövekedést.

Három kérdés, amellyel elkezdheted

A 96 kérdés közül válassz ki hármat, amelyek ma a legfontosabbak a vállalkozásodnak. Nem az összes megoldást kell egyszerre használnod.

1. Melyik üzleti helyzetemre keresek először megoldást?

2. Melyik CÉGbook-funkció jelenthet ehhez reális segítséget?

3. Mit fogok konkrétan megtenni a következő hét napban?

Tovább a CÉGbookon

A részletes napi feladatokhoz keresd az „Az első 30 napod a CÉGbookon” című munkafüzetet a Letöltések oldalon.

Hasznos CÉGbook-hivatkozások

Cégkeresés · Regisztráció · Hogyan működik? · Díjcsomagok · GYIK · Letöltések