CÉGbook

GYORSKEZDÉS

Az első lépések a CÉGbookon

Rövid, gyakorlati útmutató: a kereséstől a vállalkozásod bemutatásáig.

Mire jó ez a füzet? Megmutatja, hol érdemes kezdened, mit jelent a személyes fiók és a céges profil közötti különbség, és hogyan kerülheted el a céltalan regisztrációt.

KAPCSOLATOK. LEHETŐSÉGEK. ÜZLET.

A CÉGbook Tudástár magyar nyelvű kiadványa · 2026. október

0. lépés: Tisztázd a célodat

Ne azzal kezdd, hogy mindent egyszerre beállítasz. Egyetlen üzleti célt válassz: új megrendelők, új beszállítók, új együttműködések vagy vállalkozásod ismertségének erősítése.

> Írd fel: „A CÉGbookon elsősorban … típusú cégekkel szeretnék kapcsolatba kerülni, mert …”.

1. Keress rá a vállalkozásodra és a célpiacodra

A cégkeresőben név, tevékenység, termék, szolgáltatás és helyszín alapján is kereshetsz. Először nézd meg a saját céged adatait, majd keress legalább három releváns üzleti szereplőt.

2. Hozz létre személyes belépési fiókot

A személyes regisztráció ingyenes. A regisztráció még nem ad automatikusan jogot egy vállalkozás profiljának szerkesztésére.

3. Igényeld vagy szerezd meg a céges hozzáférést

A cégprofil kezeléséhez külön jogosultságellenőrzési folyamat vagy megfelelő meghívás szükséges. Csak a jóváhagyott céges hozzáférés után szerkeszd a vállalkozás nevében megjelenő tartalmat.

Ha a jogosultság jóváhagyása még folyamatban van, addig is fogalmazd meg a bemutatkozásodat, kutasd a célcsoportodat, és készítsd elő az ajánlataidat.

A céges profilod: több mint adatlap

4. Fogalmazz meg világos bemutatkozást

Ne csak azt írd, mióta működik a vállalkozás. Mutasd meg, kiknek segítesz, milyen terméket vagy szolgáltatást nyújtasz, milyen térségben és hogyan lehet kapcsolatba lépni veled.

> Példa: „Kis és közepes gyártócégeknek szállítunk egyedi kartondobozokat, rendszeres és eseti megrendelésekre, országos kiszállítással."

5. Kapcsolódj célzottan

Válassz releváns cégeket a keresőben. A követés egyoldalú érdeklődés; kölcsönös üzleti kapcsolat csak akkor jön létre, ha a másik fél elfogadja a felkérést. Ne küldj általános, kéretlen reklámszövegeket.

6. Jelezd, mi aktuális

A Kereslet segítségével megfogalmazhatod, mire van szükséged; a Kínálatban pedig konkrét terméket, szolgáltatást vagy szabad kapacitást mutathatsz be. Az Idővonalon fontos vállalati közleményeket is megoszthatsz, amikor az adott lehetőség elérhető.

7. Ne csak jelen legyél, térj is vissza

Hetente legalább egyszer nézd meg a fontos cégek tevékenységét, a releváns lehetőségeket és a saját profilod pontosságát.

Az első 30 napod egy pillantásra

0. nap

Személyes regisztráció, cégprofil-igénylés, hozzáférés tisztázása.

1–7. nap

Érthető céges bemutatkozás, célcsoport meghatározása, releváns cégek felfedezése.

8–14. nap

Néhány megfontolt kapcsolatfelkérés, követés, mentett keresés.

15–21. nap

Konkrét Kereslet vagy Kínálat, hasznos céges közlemény.

22–30. nap

Érdeklődők, kapcsolatok és üzleti eredmények értékelése; új havi terv.

Figyelj a használati keretekre

Az INGYENES csomag tervezett keretei a 2026. október 31-i nyilvános díjcsomagoldal szerint: havi 3 új üzleti kapcsolat, 1 aktív Kereslet és 1 aktív Kínálat külön-külön, 1 mentett keresés és havi 4 nyilvános Idővonal-bejegyzés. A cégen belüli privát közlemények más kategóriába tartoznak; nem csökkentik a nyilvános keretet. A feltételek módosulhatnak.

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.

Hasznos CÉGbook-hivatkozások

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