CÉGBOOK • ÜZLETI KAPCSOLATOK

KÉPZELD EL, HA A CÉGEK EGYMÁSRA TALÁLNÁNAK!

Rövid, gyakorlatias meghívó vállalkozásoknak



cegbook.hu

2026. november • Magyar nyomdai kiadás

A GONDOLAT

Képzeld el!

Mi lenne, ha a közösségi hálózatod középpontjában nem a magánéleted, hanem a vállalkozásod állna?

A profilképed helyén a céged logója. Az ismerősök helyén üzleti partnerek. Az Idővonaladon azoknak a vállalkozásoknak a hírei, amelyek fontosak lehetnek neked: új termékek, szolgáltatások, telephelyek, események és üzleti ajánlatok.

Követhetnéd a beszállítóidat, potenciális ügyfeleidet, az iparágad meghatározó szereplőit - és akár a konkurenciádat is. Megmutathatnád, mit keresel és mit kínálsz, miközben más vállalkozások is megtalálhatnának.

El tudod képzelni az összes lehetőséget? Mi sem.
De éppen ez benne az izgalmas: a kapcsolatokból új, előre nem látható üzleti lehetőségek születhetnek.

Erre a gondolatra épül a **CÉGbook**: a magyar vállalkozások üzleti kapcsolati hálózata, ahol a célzott cégkeresés, a kereslet és a kínálat összekapcsolása, valamint az üzleti aktivitás figyelése egyetlen rendszerben találkozik.

ŐSZINTE ÖSSZEHASONLÍTÁS

De ezt a Facebookon is meg lehet tenni!

Igen. És ezt fontos kimondani.

Egy Facebook-oldalhoz is tartozhat céges logó, bemutatkozás, termékkínálat, követői közösség és üzenetküldés. A vállalkozások ott is hirdethetnek, követhetnek más oldalakat, és megoszthatják, mit keresnek vagy kínálnak.

A Meta eszközei kiforrott hirdetési, üzenetkezelési és statisztikai lehetőségeket kínálnak. Nem lenne hiteles azt mondani, hogy egy cégnek ezekre többé nincs szüksége.

A különbség nem a logóban és nem a posztolásban van.
A Facebook elsősorban közönség és figyelem építésére szolgál. A CÉGbook arra szerveződik, hogy célzottan megtalálhatóvá tegye a vállalkozásokat és a köztük lévő üzleti lehetőségeket.

A CÉGbook nem a Facebook helyettesítője: más feladatot lát el. A vállalkozások célzott keresésére, üzleti egyezések felismerésére és a kapcsolatok tudatos építésére szolgál.

KÉT KÜLÖNBÖZŐ SZEREP

Mitől más a CÉGbook?

Nem minden funkció új. A valódi érték az, ahogyan a funkciók egymáshoz kapcsolódnak.

SZEMPONT	FACEBOOK-OLDAL	CÉGBOOK
Alapvető cél	Közönség, tartalom, marketing	Üzleti cégek és lehetőségek felfedezése
Keresés	Oldalak, csoportok, kulcsszavak	Cégek, tevékenységek, területek, üzleti szűrők
Azonosítás	Közösségi oldal / platformellenőrzés	Hivatalos cégadatok + külön profilkezelési jogosultság
Kapcsolat	Követés, interakció, üzenetek	Követés + kölcsönösen elfogadott üzleti kapcsolat
Kereslet, kínálat	Poszt, csoport vagy más felület	Strukturált üzleti igények és ajánlatok, egyezésfigyeléssel
Üzleti figyelés	Hírfolyam, oldalak követése	Mentett keresések, személyre szabott üzleti jelzések
Kapcsolatrendszer	Követők és üzenetek	Privát céges partnerháló, saját rendszerezés
Eredménymérés	Elérés, aktivitás, kampányadatok	Profil, érdeklődések és kapcsolatépítési lépések követése

A táblázat a platformok eltérő üzleti célját szemlélteti. A használati keretek és az értesítések az előfizetési csomagtól függhetnek.

CÉLKERESÉS

Nem minden követő potenciális ügyfél

A jó üzleti partner nem feltétlenül az, aki kedveli a posztodat.

Képzelj el egy munkavédelmi szolgáltatót, amely gyártóüzemekkel szeretne dolgozni. Nem általában több követőre van szüksége, hanem olyan vállalkozásokra, amelyeknél valóban felmerülhet a szolgáltatása iránti igény.

Hogyan segít a CÉGbook?

Tevékenység és cégadatok alapján kereshetsz, nem csupán a cégek közösségi tartalmai között.

Területi és más üzleti szempontok szerint szűkítheted a lehetséges partnereket.

Elmentheted a keresést, hogy ne kelljen mindig elölről kezdened.

Megnézheted a cégprofilokat, és eldöntheted, kivel érdemes kapcsolatot kezdeményezni.

A fő változás: nem véletlenszerű elérésre, hanem tudatosan kiválasztott vállalkozásokra építesz.

HIVATALOS CÉGADATOK

Cégoldal vagy azonosítható vállalkozás?

Egy üzleti döntésnél fontos tudni, ki áll a megkeresés mögött.

A CÉGbook hivatalos cégadatokra épülő profilokat különít el a vállalkozás által szerkeszthető bemutatkozástól. A cégnév, adószám és más törzsadat nem egyszerű dekoráció: a megfelelő vállalkozás beazonosítását segíti.

A cégprofil kezelése külön jogosultságellenőrzéshez kötött. Ettől a cég nem lesz automatikusan megbízhatóbb beszállító, de csökkenhet annak a kockázata, hogy bárki ellenőrizetlenül átírja egy másik vállalkozás bemutatkozását.

HIVATALOS RÉSZ
A vállalkozás azonosító törzsadatai, amelyeknek a hiteles forrásokkal összhangban kell maradniuk.

BEMUTATKOZÁS
A cég maga mesélhet a termékeiről, szakterületeiről, referenciáiról és aktuális céljairól.

A profilkezelési jogosultság nem fizetőképességi, minőségi vagy üzleti teljesítési garancia.

A CÉGPROFIL

Ne csak szerepelj. Mutasd meg, kinek segítesz!

A hivatalos cégadatok elmondják, hogy létezel. A jó bemutatkozás azt is, miért érdemes megkeresni.

Három kérdés, amelyre a profilod válaszoljon

Mit csináltok? Ne csak az ágazatot nevezd meg: írd le, milyen problémára kínáltok megoldást.

Kiknek segítetek? Szalonoknak, gyártócégeknek, vendéglátóknak, webáruházaknak vagy más célcsoportnak?

Miért érdemes veletek dolgozni? Miben erős a vállalkozás: tapasztalat, szakterület, kapacitás, régiós jelenlét?

Példa: csomagolóanyag-nagykereskedő
„Kartondobozokat, fóliákat és egyedi csomagolási megoldásokat kínálunk webáruházak és gyártócégek számára.”

A részletes cégprofil egyszerre segítheti a keresésből érkező érdeklődőt és azt is, aki egy üzleti közleményed alapján szeretne megismerni.

KÉT KAPCSOLATTÍPUS

Követés nem egyenlő partnerséggel

Egy céget akkor is érdemes figyelned, ha még nincs közös üzletetek.

KÖVETÉS
Egyoldalú figyelés. Követheted a beszállítódat, egy lehetséges megrendelőt vagy akár a konkurenciádat is.

ÜZLETI KAPCSOLAT
Kölcsönösen elfogadott kapcsolat, amelyet a két vállalkozás tudatosan hoz létre.

Miért fontos ez?

A Facebook-oldalak követése értékes információforrás lehet, a CÉGbook azonban az elfogadott üzleti kapcsolatot külön állapotként kezeli. Így a kapcsolatépítés nem azonos a puszta érdeklődéssel.

A partnerlista alapértelmezésben privát: nem kell nyilvánosságra hoznod, kikkel dolgozol. A saját partnercímkék pedig segíthetnek áttekinteni, kik az ügyfelek, beszállítók vagy potenciális partnerek.

Praktikus tipp: kezdd a követéssel; közvetlen üzleti kapcsolatot akkor kérj, amikor már valóban látszik az együttműködés oka.

KERESLET ÉS KÍNÁLAT

Egy üzleti igény nem csak egy újabb poszt

Nemcsak azt látod, ki mivel foglalkozik, hanem azt is, ki mit keres vagy kínál éppen most.

Facebookon is kiírhatod, hogy alvállalkozót keresel vagy van szabad kapacitásod. A CÉGbookban a Kereslet és a Kínálat külön, strukturált üzleti bejegyzés: kereshető, áttekinthető, és más cégek aktuális igényeihez kapcsolható.

KERESLET
„Budapesti projektjeinkhez rendszeres munkára villanyszerelő alvállalkozót keresünk.”

KÍNÁLAT
„Szabad CNC-kapacitással vállalunk kis- és közepes szériás alkatrészgyártást.”

Az egyezést a rendszer is felismeri

A CÉGbook összeveti az üzleti igényeket és ajánlatokat, és felhívja a figyelmet a releváns egyezésekre. Így nem kizárólag neked kell kézzel megtalálnod a másik felet.

Példa: egy budapesti étterem havonta 500 logózott papírtáskát keres. Egy győri gyártó ilyen csomagolóanyagot kínál. A kapcsolódó kereslet és kínálat egyezése új üzleti lehetőséget jelez mindkét félnek.

Az egyezési javaslat lehetőség, nem automatikusan megkötött ügylet; az ajánlat részleteit a felek egyeztetik.

ÜZLETI FIGYELÉS

A fontos lehetőség találjon meg téged is!

Nem kell minden reggel elölről kezdened a keresést.

Lehet, hogy ma még nincs megfelelő alvállalkozó, beszállító vagy megrendelő a látókörödben. Holnap azonban megjelenhet egy új, releváns cég vagy üzleti igény.

Így működik a személyre szabott üzleti figyelő

Mentett keresések: a kiválasztott céges, tevékenységi és földrajzi feltételeket később is használhatod.

Új találatok jelzése: értesülhetsz arról, ha a figyelt keresésednek megfelelő új lehetőség jelenik meg.

Ajánlathoz illeszkedő igény: a rendszer jelzi, ha egy friss Kereslet kapcsolódik a vállalkozásod Kínálatához.

Partneraktivitások: követheted a számodra érdekes vállalkozások fontosabb nyilvános közleményeit.

Nem még több értesítésre van szükséged, hanem jobb jelzésekre.
A személyre szabott üzleti figyelő arra irányítja a figyelmed, amiből együttműködés születhet.

A figyelési és értesítési lehetőségek használati kereteit az adott CÉGbook-csomag határozza meg.

AZ IDŐVONAL

Kevesebb zaj. Több üzleti összefüggés.

Az Idővonal a fontos céges aktivitásokra és üzleti hírekre irányítja a figyelmed.

Egy beszállítód új termékcsaládot vezet be. Egy követett gyártó viszonteladót keres. Egy lehetséges ügyfél új telephelyet nyit. Ezek nem feltétlenül látványos közösségi tartalmak, mégis üzletileg értékesek lehetnek.

Mi minden jelenhet meg?

Új termék vagy szolgáltatás a követett cégnél.

Telephelynyitás, kapacitásbővítés vagy új piaci jelenlét.

Új együttműködési vagy viszonteladói lehetőség.

A vállalkozás által közzétett aktuális Kereslet és Kínálat.

A CÉGbook célja nem a lájkok gyűjtése.
A tartalomnak akkor van igazán értéke, ha segít észrevenni egy lehetséges közös üzleti pontot.

GYAKORLATI PÉLDA

Hogyan kereshet új viszonteladókat egy nagykereskedő?

Képzelj el egy professzionális hajápolási termékeket forgalmazó céget.

01 Célpiac - A nagykereskedés kiválasztja azokat a megyéket és tevékenységeket, ahol új fodrászszalon-partnereket keres.

02 Cégkeresés - Megismeri a szóba jöhető vállalkozásokat, ellenőrzi a releváns profiladatokat.

03 Követés - Figyelni kezdi a szakmailag érdekes cégek nyilvános aktivitását.

04 Kapcsolatépítés - Célzott kapcsolatfelkérést küld azoknak, akikkel reális együttműködést lát.

05 Kínálat - Közzéteszi viszonteladói ajánlatát, hogy az érdeklődő cégek is megtalálhassák.

06 Egyezések és eredmények - Figyeli a kínálatához illő új igényeket, a megkereséseket és a kapcsolatépítési eredményeket.

Ez szemléltető munkafolyamat, nem garantált értékesítési eredmény.

ÜZLETI EREDMÉNYEK

Ne csak a láthatóságot mérd!

A CÉGbookban a figyelem mellett az üzleti kapcsolatépítés is követhető.

A profilmegtekintés fontos visszajelzés, de önmagában nem üzlet. Az igazi kérdés az, hogy a jelenlétedből születik-e kapcsolatfelvétel, érdeklődés vagy új együttműködési lehetőség.

Mit érdemes figyelned?

Profilmegtekintések: hány vállalkozás fedezi fel a cégedet?

Érdeklődések és megkeresések: a bemutatkozásod és ajánlataid mennyi üzleti figyelmet keltenek?

Kapcsolatépítési lépések: hány célzott kapcsolatfelkérés és elfogadott partnerkapcsolat jön létre?

Kereslet és Kínálat aktivitása: mely közzétételeid váltanak ki érdeklődést?

Gyakorlati tanulság: ha sok cég megnézi a profilodat, de kevés a megkeresés, érdemes pontosítani a bemutatkozásodat és a kínálatodat. Ha egy ajánlatod érdeklődést hoz, hasonló célcsoportok felé is építhetsz.

A rendelkezésre álló statisztikák és a visszatekintési időszak az előfizetési csomagtól függhetnek. A rendszer nem garantál megrendelést.

TOVÁBBI HELYZETEK

Három vállalkozás. Háromféle előny.

Ugyanaz a rendszer más-más cégnél egészen eltérő üzleti célt szolgálhat.

ÉPÍTŐIPARI KIVITELEZŐ
Keresletként jelezheti, hogy új villanyszerelő alvállalkozóra van szüksége. Kínálatként bemutathatja szabad kivitelezési kapacitását. Követheti a térségben aktív beruházókat.

KÖNYVELŐIRODA
Bemutathatja szakterületeit és a kiszolgált ügyféltípusokat. Tevékenység és földrajzi terület alapján kereshet releváns vállalkozásokat, majd célzottan építhet kapcsolatot.

CSOMAGOLÓANYAG-GYÁRTÓ
Kereshet olyan webáruházakat és gyártókat, amelyeknek rendszeresen lehet szükségük csomagolóanyagra. Új termékét a cégprofilján és üzleti közleményében is bemutathatja.

A közös pont nem a követők számának növelése, hanem az, hogy a vállalkozás meg tudja fogalmazni: **kivel és miért szeretne kapcsolatba kerülni**.

NEM VAGY-VAGY

A Facebook továbbra is fontos!

A CÉGbook nem minden vállalkozói problémára ad jobb választ.

FACEBOOK, INSTAGRAM
Lakossági közönség elérése, márkaépítés, közösségi tartalmak, kampányok és célzott fizetett hirdetések.

CÉGBOOK
Üzleti vállalkozások keresése, céges információk, kapcsolatépítés, aktuális üzleti kereslet és kínálat.

Egy fodrászszalon a vendégeit továbbra is kiválóan elérheti a Facebookon és az Instagramon. Ha azonban nagykereskedőt, üzleti együttműködést vagy új szalonbeszállítót keres, más típusú eszközre van szüksége.

A két platform egymást kiegészítheti.
A Facebook segíthet érdeklődőket és közönséget építeni. A CÉGbook a vállalkozások közötti célzott kapcsolatkeresésre összpontosít.

AZ ELSŐ LÉPÉSEK

Az első hét napod a CÉGbookkal

Nem kell mindent azonnal megtanulnod. Hetenként néhány céltudatos lépés is jó kezdet.

0. nap Hozz létre személyes fiókot. A cégprofil kezelése külön jogosultságellenőrzéshez kötött.

1. nap Nézd meg a keresőt, néhány cégprofilt és a nyilvános útmutatókat.

2. nap Írd meg, mivel foglalkozik a vállalkozásod, és kiknek segít.

3. nap Gyűjtsd össze a legfontosabb termékeidet, szolgáltatásaidat és szakterületeidet.

4. nap Keress öt olyan vállalkozást, amellyel szívesen kapcsolatba kerülnél.

5. nap Döntsd el, most vevőt, beszállítót vagy üzleti partnert keresel.

6. nap Tegyél közzé aktuális Keresletet vagy Kínálatot, és nézd meg a kapcsolódó egyezéseket.

7. nap Válaszd ki a következő héten megtenni kívánt üzleti lépést.

Emlékeztető: a céges funkciók használata az igazolt jogosultsághoz és a választott szolgáltatási csomag kereteihez kapcsolódik.

HASZNÁLATI STRATÉGIA

Mit tegyél a következő 30 napban?

Az üzleti eredményt nem a regisztráció hozza, hanem a következetes használat.

1. HÉT | LEGYÉL MEGTALÁLHATÓ
Rendezd a céges bemutatkozásodat, a kapcsolattartási lehetőségeidet és a termékeid, szolgáltatásaid leírását.

2. HÉT | ÉPÍTS CÉLLISTÁT
Keress releváns vállalkozásokat. Döntsd el, kiket érdemes követni, és kivel van értelme kapcsolatot kezdeményezni.

3. HÉT | MUTASD MEG AZ AKTUÁLIS CÉLODAT
Fogalmazz meg egy valódi üzleti igényt, ajánlatot vagy vállalati közleményt.

4. HÉT | ÉRTÉKELJ ÉS FOLYTASD
Tekintsd át a profilod, ajánlataid és partnerkapcsolataid adatait. Figyeld az egyezéseket, az érdeklődéseket és a következő lépésre érdemes kapcsolatokat.

A napi feladatokat részletesebben bemutató munkafüzet címe: **„Az első 30 napod a CÉGbookon”**.

FONTOS TUDNIVALÓK

Mire számíthatsz, ha csatlakozol?

Néhány kérdésre érdemes még a regisztráció előtt egyértelmű választ adni.

Ingyenes a belépés?
A személyes regisztráció ingyenes. A céges szolgáltatási csomagok között ingyenes lehetőség is szerepel.

Azonnal szerkeszthetem a cégemet?
Nem automatikusan. A céges profil kezeléséhez külön igénylés és jogosultságellenőrzés tartozik.

Biztosan több megrendelésem lesz?
Nem. A rendszer lehetőségeket és kapcsolatépítési eszközöket biztosíthat, de üzleti eredményt nem garantál.

Hogyan találhatnak meg az üzleti lehetőségek?
A kereslet–kínálat egyezések, a mentett keresések és a személyre szabott üzleti figyelő segítenek a releváns lehetőségek észrevételében. A használati keretek csomagonként eltérhetnek.

A hitelesített cég biztosan jó üzleti partner?
Nem. A profil jogosultságellenőrzése nem pótolja a szokásos üzleti átvilágítást.

Aktuális tájékoztatás:
cegbook.hu/dijcsomagok | cegbook.hu/gyik | cegbook.hu/letoltesek

EGY KÉRDÉS MARADT

Mennyit érhet neked, ha egymásra találtok?

A következő üzleti partnered lehet, hogy már most is Magyarországon működik. Csak még nem tudtok egymásról.

A CÉGbook összekapcsolja a cégkeresést, az üzleti kapcsolatépítést, a Keresletet, a Kínálatot és a személyre szabott figyelést. Így a vállalkozások célzottabban találják meg egymást és a számukra fontos lehetőségeket.

Nincs ígéret arra, hogy minden kapcsolatból üzlet lesz. Arra viszont van jó okunk, hogy a véletlenre bízott találkozások helyett tudatosan kezdjünk üzleti kapcsolatokat építeni.

Három kérdés, amelyet érdemes feltenned:
Mit nyerhet a céged egy jól felépített üzleti kapcsolatrendszerrel?
Kiknek lenne szüksége arra, amit kínálsz?
Milyen lehetőségekről maradhatsz le, ha nem is keresed őket?

Ismerd meg a CÉGbookot, és hozd létre ingyenes személyes fiókodat!

MEGHÍVÁS

Csatlakozz a CÉGbookhoz!

Kapcsolatokból lehetőségek. Lehetőségekből üzletek.

Kedves Vállalkozó! Arra hívunk, hogy ismerd meg a portált, gondold végig, mit jelenthetne a vállalkozásod számára, és ha érdekesnek találod, regisztrálj.

A személyes fiók létrehozása ingyenes. A cégprofil kezelése külön jogosultságellenőrzéshez kötött; a céges funkciók használati kereteit a választott csomag határozza meg.

INGYENES REGISZTRÁCIÓ

cegbook.hu/register

A QR-kód a regisztrációs oldalra vezet.

További információk: **www.cegbook.hu**