


## Kézikönyv

Kulcsár CRM kezdő oldal - <https://kulcsarcrm.hu/>



The screenshot shows the homepage of the Kulcsár CRM website. At the top, there is a navigation bar with the logo on the left and links for 'Tanácsadás', 'Ingyenes oktatás', 'Karrier', 'Online szoftverbemutató', and a phone number '+36205447151'. Below the navigation bar, a headline reads 'A Kulcsár Akadémia módszere szerint!'. The main heading is 'Kulcsár CRM' in large red letters. To the right, there is a circular image of Tibor Kulcsár, the founder of KULCS-SOFT, standing next to a desk with a laptop and a tablet. Below the heading, there are three bullet points: '✓ Rögzítsen minden üzleti lehetőséget.', '✓ Elemezzen minden marketing csatornát.', and '✓ Számoltassa el a kereskedőit és a marketingesét.'. There are two buttons: a red 'Regisztráció →' button and a blue 'Bejelentkezés →' button. At the bottom, a text box states: 'A magyar Kulcsár CRM online rendszerét azonnal ingyenesen kipróbálhatja, teljes funkcionalitásában, korlátlan felhasználóval, kötelezettség és kártyaadatok megadása nélkül!'.

**Regisztráció** a kulcsarcrm.hu oldalon > Regisztráció - <https://app.kulcsarcrm.hu/sign-up>  
E-mail cím, jelszó, teljes név, telefonszám, cég neve, cég adószáma megadásával történik. A csillaggal jelölt sorokat kötelező kitölteni. Az Általános Szerződési Feltételeket (ÁSZF) és az adatkezelési szabályzatot el kell olvasni és elfogadni a regisztráció alkalmával.

### Kulcsár CRM - Ingyenes Regisztráció

Azonnal ingyenesen kipróbálhatja, teljes funkcionalitásában, korlátlan felhasználóval, kötelezettség és kártyaadatok megadása nélkül!

E-mail \*

Jelszó \*

Név \*

Telefonszám \*

Cég neve \*

Cég adószáma

Elfogadom az ÁSZF-et és az adatkezelési szabályzatot \*.

Regisztráció

Már van hozzáférése? [Bejelentkezés.](#)

Egy felhőalapú megoldás,  
hogy megkönnyítsük a vállalkozók életét!

 **Kulcsár CRM**

**Bejelentkezés** a <https://kulcsarcrm.hu/sign-in> oldalon

A regisztráció során megadott e-mail cím és jelszó beírása > Bejelentkezés

### Bejelentkezés

A mindennapok rendszere.

E-mail

Jelszó Efelejtette jelszavát?

**Bejelentkezés**

Nincs hozzáférése? [Regisztráció.](#)



**Jogosultságok** - A Kulcsár CRM szoftver menüpontjaihoz különböző jogosultságok alapján férünk hozzá. Tehát a rendszer bal oldalán azokat a menüpontokat látjuk, amihez jogosultságunk van. Az alábbi táblázat jelöli a menüpontokat a jogosultságok alapján. Ahol X szerepel, ott az adott jogosultsággal rendelkező felhasználónak hozzáférése van az adott menüponthoz.

JOGOSULTSÁG	Admin	Értékesítő	Értékesítési vezető	Alkalmazott	Partner	Pénzügy
Kezdőlap	X	X	X	X	X	X
Értékesítés	X	X*	X	X**		X
Marketing	X		X			
Pénzügy	X		X			X
Projekt	X	X	X	X	X	X
Statisztika	X		X			X
Admin	X					

\*Csak a saját Leadek látszanak

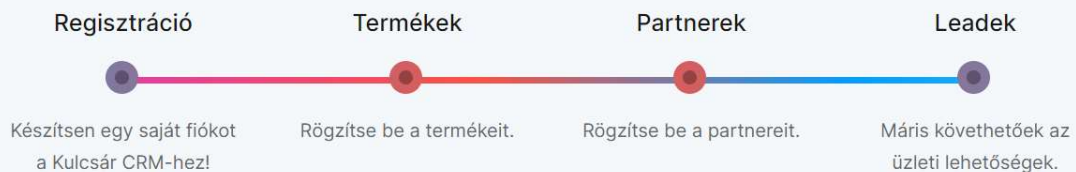
\*\* Csak új lead rögzítési lehetőség

## Első lépések

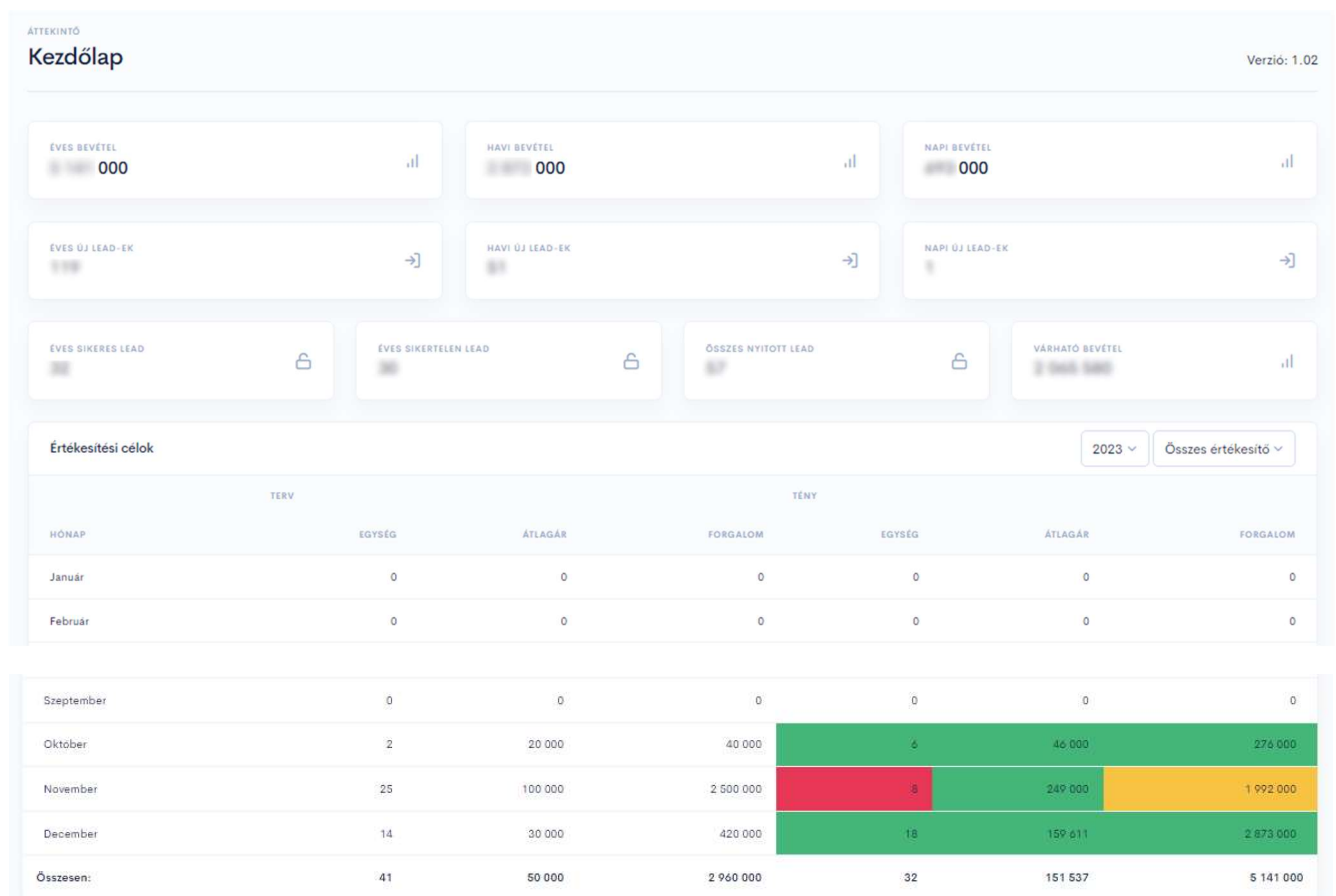
A regisztrációt követően a szoftvert a következő lépésekkel érdemes elkezdni használni:

- Rögzítsük a cégünk termékeit.
- Rögzítsük a cégünk partnereit.
- Az ügyfeleinket, akiket partnerként rögzítettünk, állítsuk be leadnek, és rögzítsünk minden információt, kapcsolódó terméket, valamint minden eseményt, ami a lead-del történik.

## Egyszerű bevezetés.



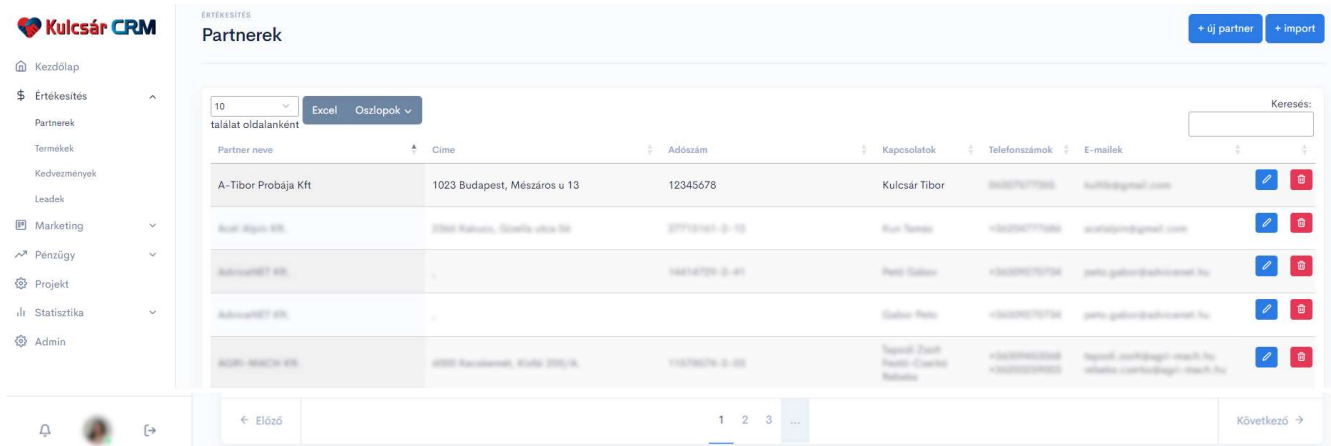
A **kezdőlapon** a cégünk / vállalkozásunk legfontosabb adatait, számait láthatjuk: éves bevétel, havi bevétel, napi bevétel, éves-, havi- és napi új leadek, éves sikeres leadek száma, éves sikertelen leadek száma, összes nyitott lead és a várható bevétel. A számok alatt havi bontásban láthatóak az **értékesítési célok**, a tervezett számok, illetve a tényleges számok. Évre és értékesítőre lehet szűrni.



A tényleges számoknál színek jelölik a megvalósulást. **Zöld:** tervezett szám teljesítve, **sárga:** a tervezetthez közeli, 80-100% közötti, illetve **piros:** a tervezett számhoz képest jóval elmarad.

A bal oldalon található menüsor első pontja az **Értékesítés**.

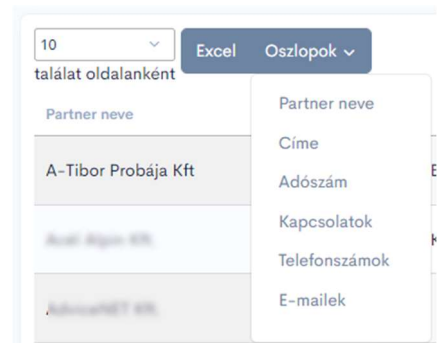
**Partnerek** az első almenüpont. A rendszerbe felrögzített partnerek listáját láthatjuk, szerkeszthetjük, törölhetjük, illetve rögzíthetünk új partnert. A listában a partner neve, címe, adószáma, kapcsolattartó személy neve, telefonszáma és e-mail címe olvasható.



Partner neve	Címe	Adószám	Kapcsolatok	Telefonszámok	E-mailek
A-Tibor Probája Kft	1023 Budapest, Mészáros u 13	12345678	Kulcsár Tibor	+36209777000	akt@kulcsarcrm.hu
A-ABC Kft	1000 Budapest, Széchenyi u 10	87654321	ABC Kft	+36209777000	abc@kulcsarcrm.hu
A-DEF Kft	-	11111111	DEF Kft	+36209777000	def@kulcsarcrm.hu
A-GHI Kft	-	22222222	GHI Kft	+36209777000	ghi@kulcsarcrm.hu
A-JKL Kft	1000 Budapest, Rákóczi u 14	33333333	JKL Kft	+36209777000	klj@kulcsarcrm.hu

A lap alján a **következő** illetve az **előző oldalra** léphetünk.

A Partnerek listáját az **Excel** szűrke gombra kattintva kiexportálhatjuk excel formátumban. Továbbá a lista oszlopait tetszés szerint módosíthatjuk. Az **Oszlopok** szűrke gombra kattintva a megjeleníthető oszlopok listáját látjuk. Az adott fejléc nevére rákattintva kivehetjük a táblázatból vagy hozzáadhatjuk. A táblázat oszlopainak sorrendje is módosítható: az egeret a fejlécre mozgatva, jobb egér gombbal rákattintva és folyamatosan tartva jobbra vagy balra húzható.



Partner neve	Partner neve
A-Tibor Probája Kft	Címe
A-ABC Kft	Adószám
A-DEF Kft	Kapcsolatok
	Telefonszámok
	E-mailek

A fejléc sor végén található fel – le nyíllal A-Z illetve 0-9 sorrendbe rendezhetőek az adatok.

Partner neve



A partner adatai sor végén a kék ceruza ikonra kattintva **szerkeszthető** a partner cég adata, illetve a piros kuka ikonra kattintva **törölhető**.



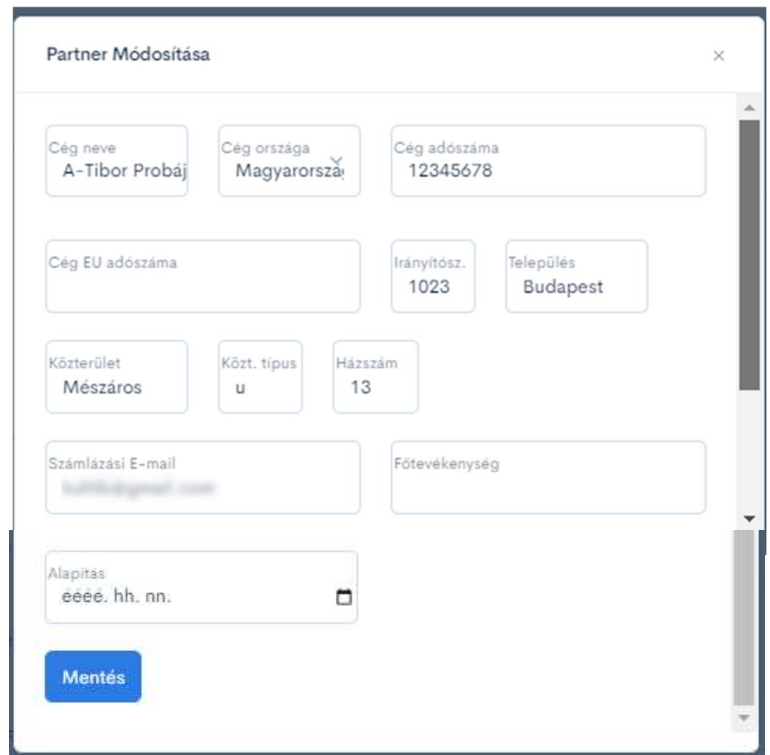
**Törlés** esetén a rendszer megkérdezi, hogy biztosan törölni szeretné az adatot. Amennyiben véletlenül kattintottunk a törlés gombra, a mégse gomb megnyomásával visszalép a rendszer.

A(z) app.kulcsarcrm.hu közlendője

Biztosan törli?

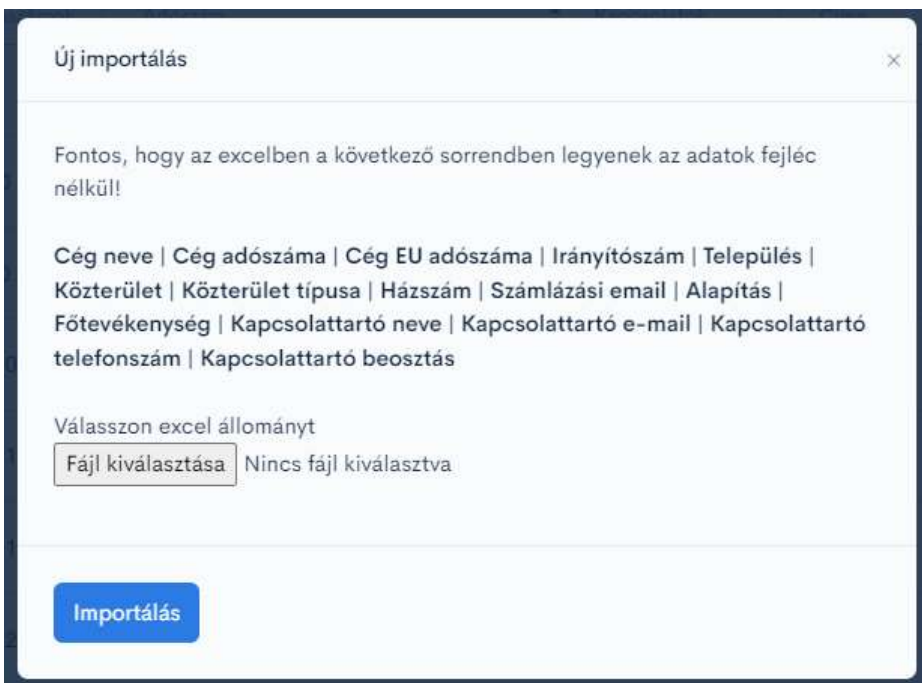
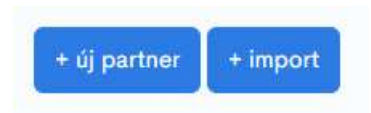
OK
Mégse

A partner adatainak szerkesztése, **módosítása** egy megnyíló ablakban történik. A **mentés** gombra kattintva menthetjük a módosításokat. A jobb felső sarokban található x gombra kattintva bezárható az ablak, ha mégsem módosítunk adatot.



A screenshot of the 'Partner Módosítása' (Edit Partner) form. The form contains several input fields: 'Cég neve' (Company name) with 'A-Tibor Probáj', 'Cég országa' (Company country) with a dropdown set to 'Magyarország', 'Cég adószáma' (Company tax ID) with '12345678', 'Cég EU adószáma' (EU tax ID), 'Irányítósz.' (Postal code) with '1023', 'Település' (City) with 'Budapest', 'Közterület' (District) with 'Mészáros', 'Közt. típus' (District type) with 'u', 'Házzám' (House number) with '13', 'Számlázási E-mail' (Billing email) with a blurred address, 'Főtevékenység' (Main activity), and 'Alapítás' (Establishment) with a date picker set to 'éééé. hh. nn.'. A blue 'Mentés' (Save) button is at the bottom left.

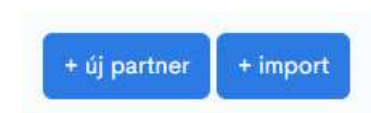
Tömeges partneradat felvitelhez a **Import** funkciót ajánljuk. A jobb felső sarokban található **+ import** gombra kattintva megnyílik egy ablak.



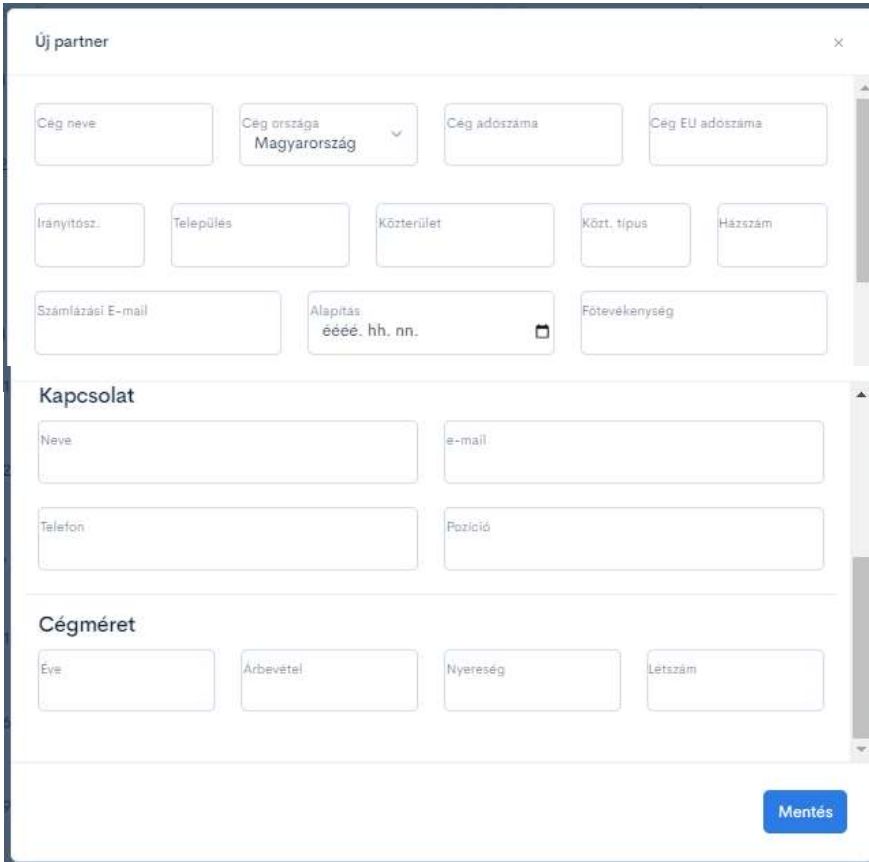
A screenshot of the 'Új importálás' (New Import) form. It contains a warning message: 'Fontos, hogy az excelben a következő sorrendben legyenek az adatok fejléc nélkül!' (Important, that in the excel the following data must be in this order without header!). Below this is a list of required fields: 'Cég neve | Cég adószáma | Cég EU adószáma | Irányítószám | Település | Közterület | Közterület típusa | Házzám | Számlázási email | Alapítás | Főtevékenység | Kapcsolattartó neve | Kapcsolattartó e-mail | Kapcsolattartó telefonszám | Kapcsolattartó beosztás'. There is a section 'Válasszon excel állományt' (Choose excel file) with a 'Fájl kiválasztása' (Select file) button and the text 'Nincs fájl kiválasztva' (No file selected). A blue 'Importálás' (Import) button is at the bottom left.

Az importáláshoz egy excel állományt lehet feltölteni. Nagyon fontos, hogy az excelben a felsorolt adatok szerepeljenek a megadott sorrendben, fejléc nélkül. A file kiválasztása után az Importálás gombra kattintva elkezdődik az adatok betöltése.

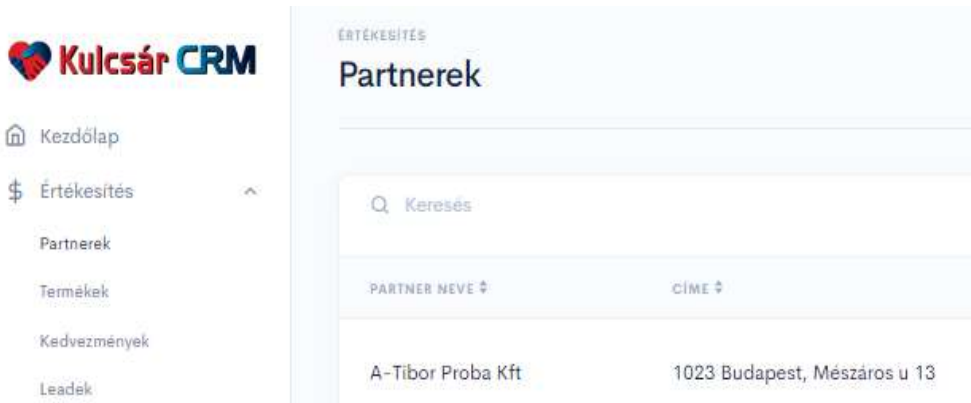
**Új partnert** szintén a jobb felső sarokban található **+ új partner** kék gombra kattintva regisztrálhatunk.



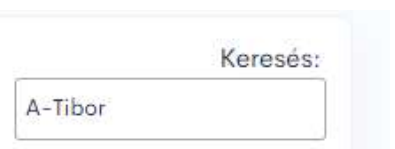
A felnyíló ablakban az **új partner** cég adatait a partnerünktől elkérve, illetve a Nemzeti Cégtárból rögzíthetjük, majd a mentés gombra kattintva az ablak bezáródik, és a partner megjelenik a listában.



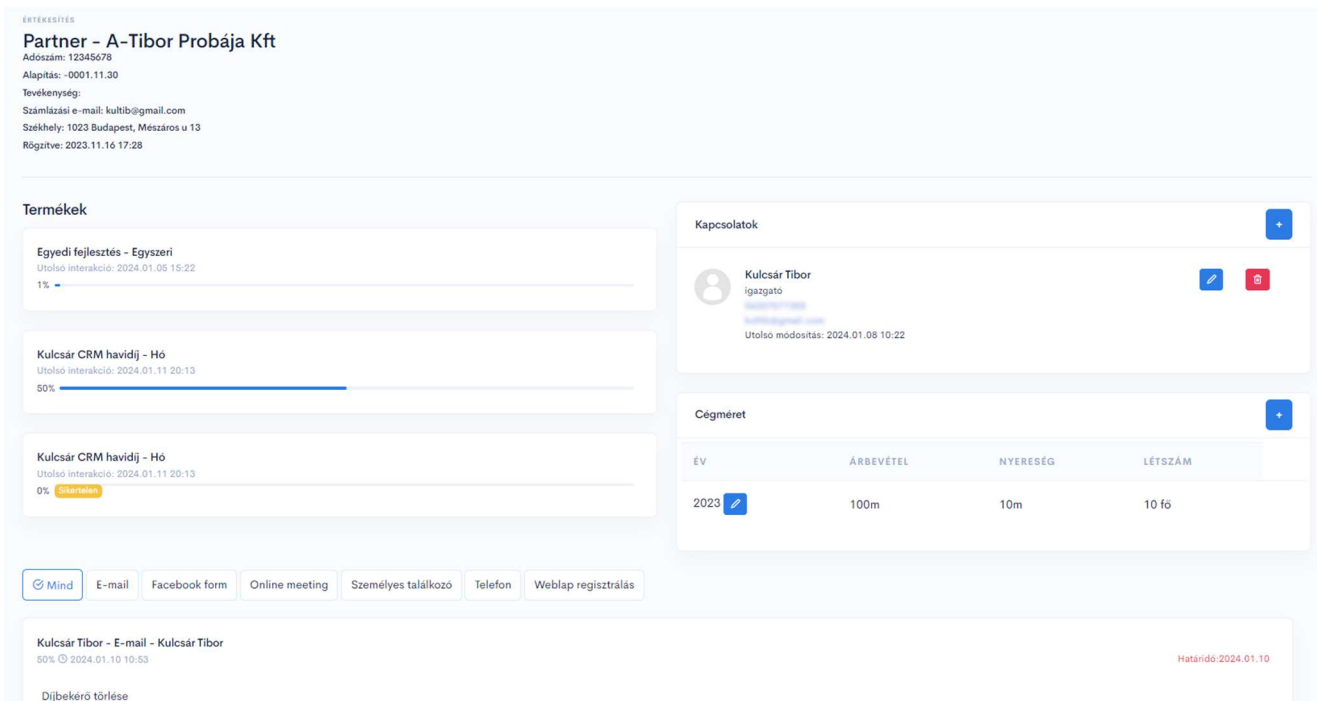
A **partnerek listájában** egy adott partner nevére mozgatva az egeret és rákattintva, a partner adatainak lapja nyílik meg.



A keresett partner nevét beírhatjuk a **Keresés** mezőbe is, és a rendszer kilistázza a találatokat. A partner nevére mozgatva az egeret és rákattintva, szintén a partner adatainak lapja nyílik meg.



A **partner adatlapon** az adott partnerhez kapcsolódó információ látható: partner cégszűrés, a partnernek ajánlott / eladott termékek, kapcsolat adatok, cégmétr.



**Partner - A-Tibor Probája Kft**  
Adószám: 12345678  
Alapítás: 0001.11.30  
Tevékenység:  
Számítási e-mail: kultib@gmail.com  
Székhely: 1023 Budapest, Mészáros u 13  
Rögzítve: 2023.11.16 17:28

**Termékek**

- Egyedi fejlesztés - Egyszeri**  
Utolsó interakció: 2024.01.05 15:22  
1%
- Kulcsár CRM havidíj - Hó**  
Utolsó interakció: 2024.01.11 20:13  
50%
- Kulcsár CRM havidíj - Hó**  
Utolsó interakció: 2024.01.11 20:13  
0% **Statisztika**

**Kapcsolatok**

Kulcsár Tibor  
igazgató  
Utolsó módosítás: 2024.01.08 10:22

**Cégmétr**

ÉV	ÁRBEVÉTEL	NYERESÉG	LÉTSZÁM
2023	100m	10m	10 fő

**Mind** E-mail Facebook form Online meeting Személyes találkozó Telefon Weblap regisztrálás

Kulcsár Tibor - E-mail - Kulcsár Tibor  
50% © 2024.01.10 10:53 Határidő: 2024.01.10  
Díjbekérő törlése

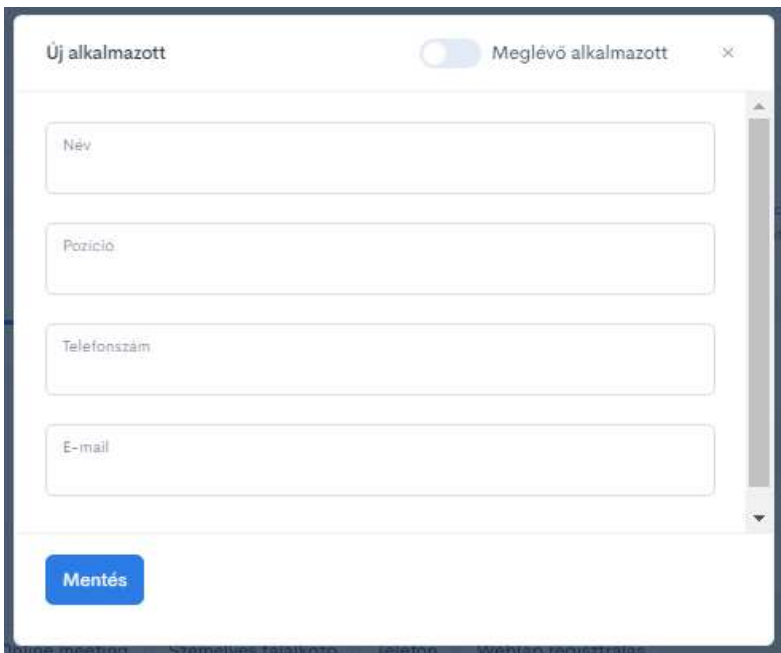
Az alsó részben a Lead oldalon beírt esemény megjegyzések olvashatóak, csatornára szűrhető gombokkal, és megadott határidővel. Ez itt nem szerkeszthető rész, csak olvasható.

A **Kapcsolatok** részben a kék plusz ikonra kattintva újabb alkalmazott regisztrálható a partnerhez.



Kapcsolatok +

Az adatok beírása után a mentés gombra kattintva mentjük az adatokat.



**Új alkalmazott** Meglévő alkalmazott

Név

Pozíció

Telefonszám

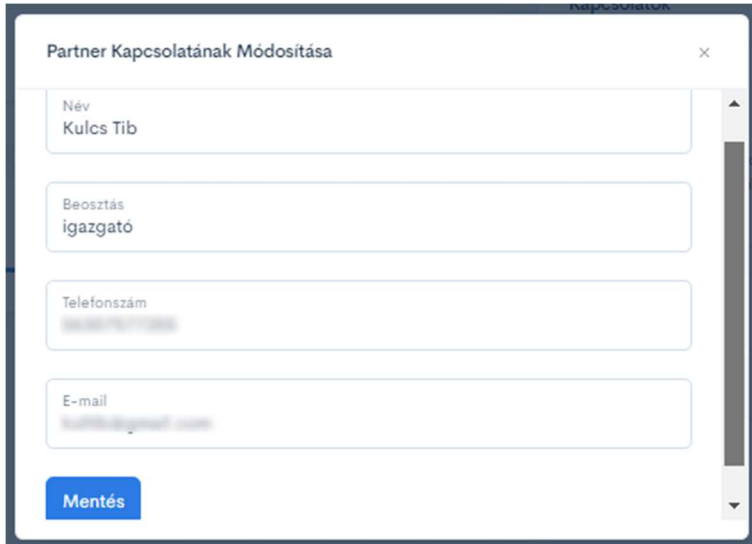
E-mail

**Mentés**

A már korábban beregisztrált **kapcsolati személy** adatait is módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.



Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.



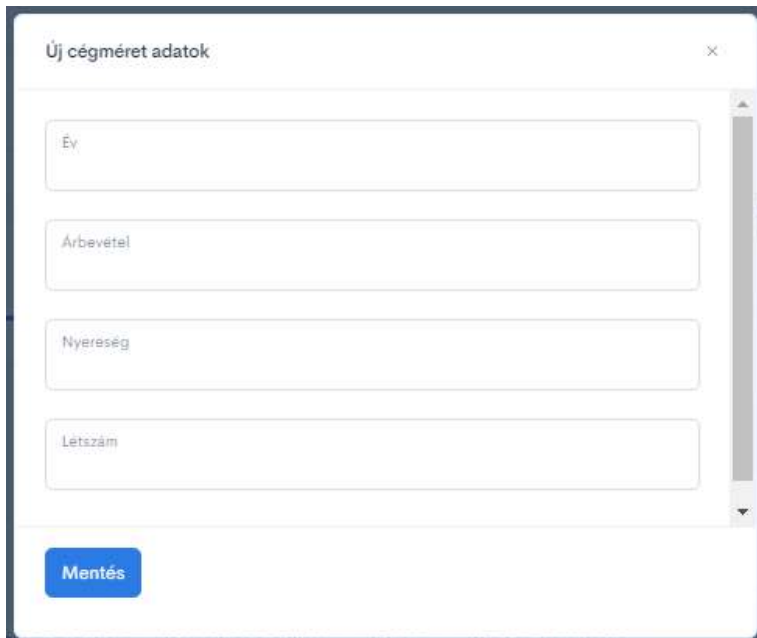
The screenshot shows a modal window titled "Partner Kapcsolatának Módosítása". It contains four input fields: "Név" (Name) with the value "Kulcs Tib", "Beosztás" (Position) with the value "igazgató", "Telefonszám" (Phone number) with a masked value, and "E-mail" (Email) with a masked value. A blue "Mentés" (Save) button is located at the bottom left.

A **Cégméret** részben a kék plusz ikonra kattintva újabb év adatai regisztrálhatóak.




The screenshot shows a section labeled "Cégméret" with a blue plus icon on the right side, indicating the option to add new data for a year.

Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.



The screenshot shows a modal window titled "Új cégméret adatok". It contains four input fields: "Év" (Year), "Árbevétel" (Revenue), "Nyereség" (Profit), and "Létszám" (Headcount). A blue "Mentés" (Save) button is located at the bottom left.



The screenshot shows a dropdown menu with the label "ÉV" and a selected option "2023".

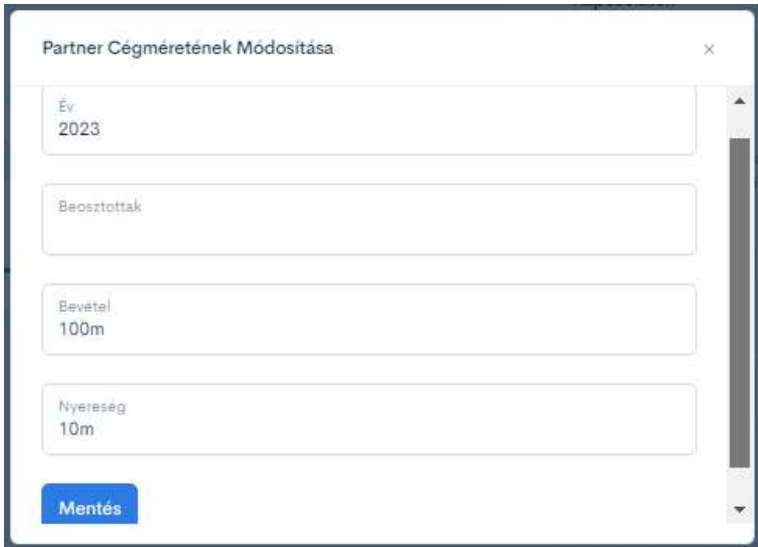
A már meglévő év adatai is szerkeszthetőek az adott év mellett szereplő kék ceruza ikonra kattintva.



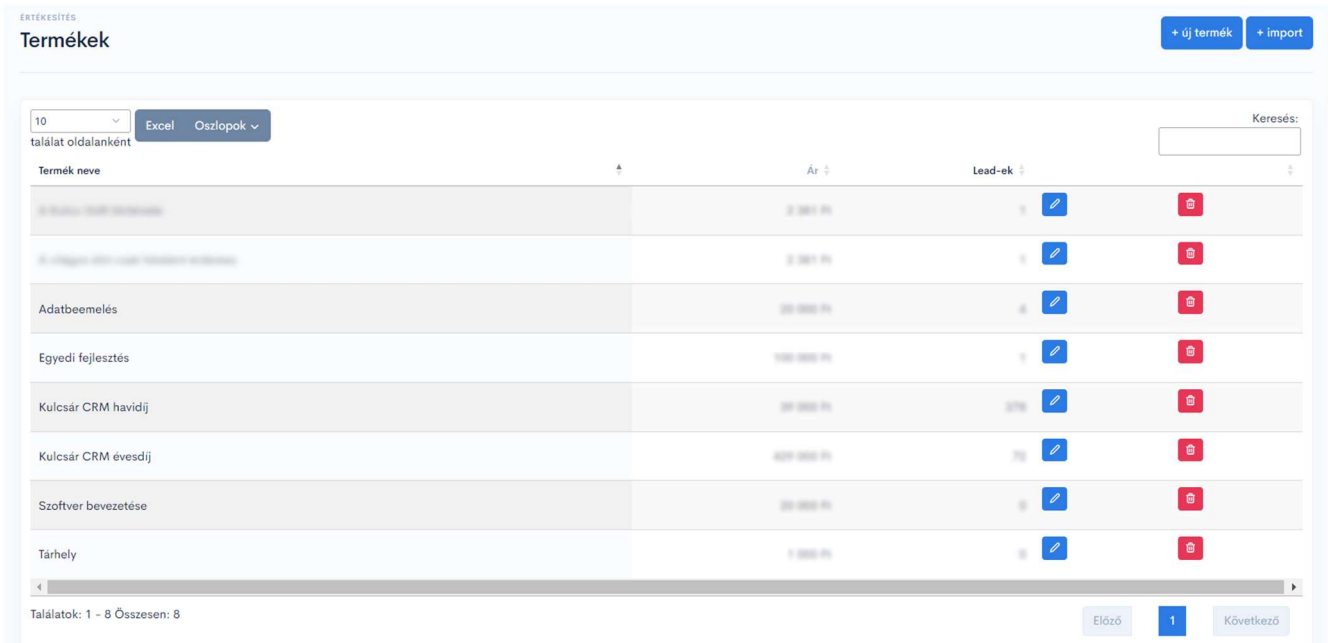
The screenshot shows the year "2023" with a blue pencil icon next to it, indicating that the data for this year can be edited.



Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.

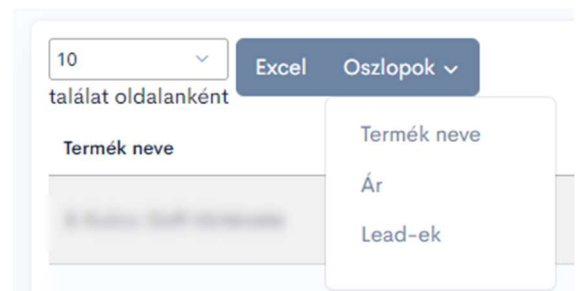


Az **Értékesítés** 2. pontja a **Termékek**. A cégünk összes termékét itt listázzuk. A lista mutatja a termék nettó árát valamint a termékhez kapcsolódó leadek számát.



Termék neve	Ár	Lead-ek
Kulcsár CRM havidíj	200 000 Ft	1
Kulcsár CRM évesdíj	2000 000 Ft	10
Adatbeemelés	200 000 Ft	4
Egyedi fejlesztés	1000 000 Ft	1
Szoftver bevezetése	200 000 Ft	8
Tárhely	1 000 Ft	8

Termékek listáját az **Excel** szürke gombra kattintva kiexportálhatjuk excel formátumban. Továbbá a lista oszlopait tetszés szerint módosíthatjuk. Az **Oszlopok** szürke gombra kattintva a megjeleníthető oszlopok listáját látjuk. Az adott fejléc nevére rákattintva kivehetjük a táblázatból vagy hozzáadhatjuk. A táblázat oszlopainak sorrendje is módosítható: az egeret a fejlécre mozgatva, jobb egér gombbal rákattintva és folyamatosan tartva jobbra vagy balra húzható.



A fejléc sor végén található fel – le nyíllal A-Z illetve 0-9 sorrendbe rendezhetőek az adatok.

Termék neve

A lap jobb felső részén, a lista tetején jobbra található egy kereső ablak, ahova beírható a keresett termék neve, és a rendszer kilistázza a keresőszó alapján.

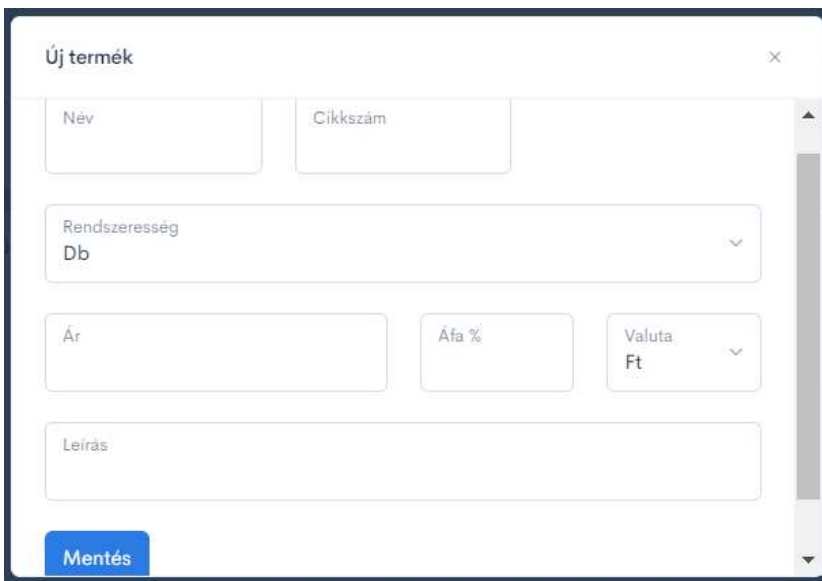
Keresés:

CRM

**Új terméket** a jobb felső sarokban található **+ új termék** kék gombra kattintva regisztrálhatunk.

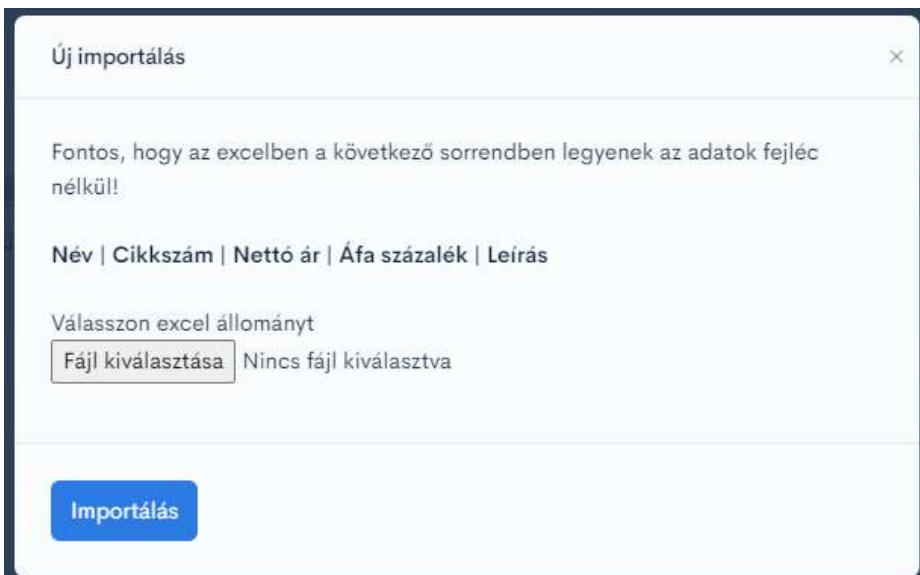
+ új termék

+ import



Állítható a rendszeresség: havi, negyedéves, féléves, éves, egyszeri vagy darab. Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.

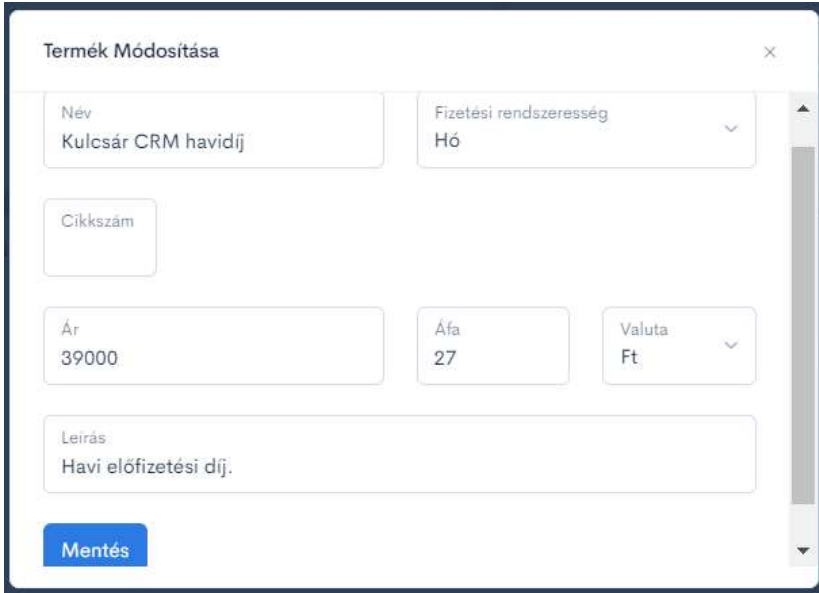
Tömeges terméklista felvitelhez a **Import** funkciót ajánljuk. A jobb felső sarokban található **+ import** gombra kattintva megnyílik egy ablak. Az importáláshoz egy excel állományt lehet feltölteni. Nagyon fontos, hogy az excelben a felsorolt adatok szerepeljenek a megadott sorrendben, fejléc nélkül. A file kiválasztása után az Importálás gombra kattintva elkezdődik az adatok betöltése.



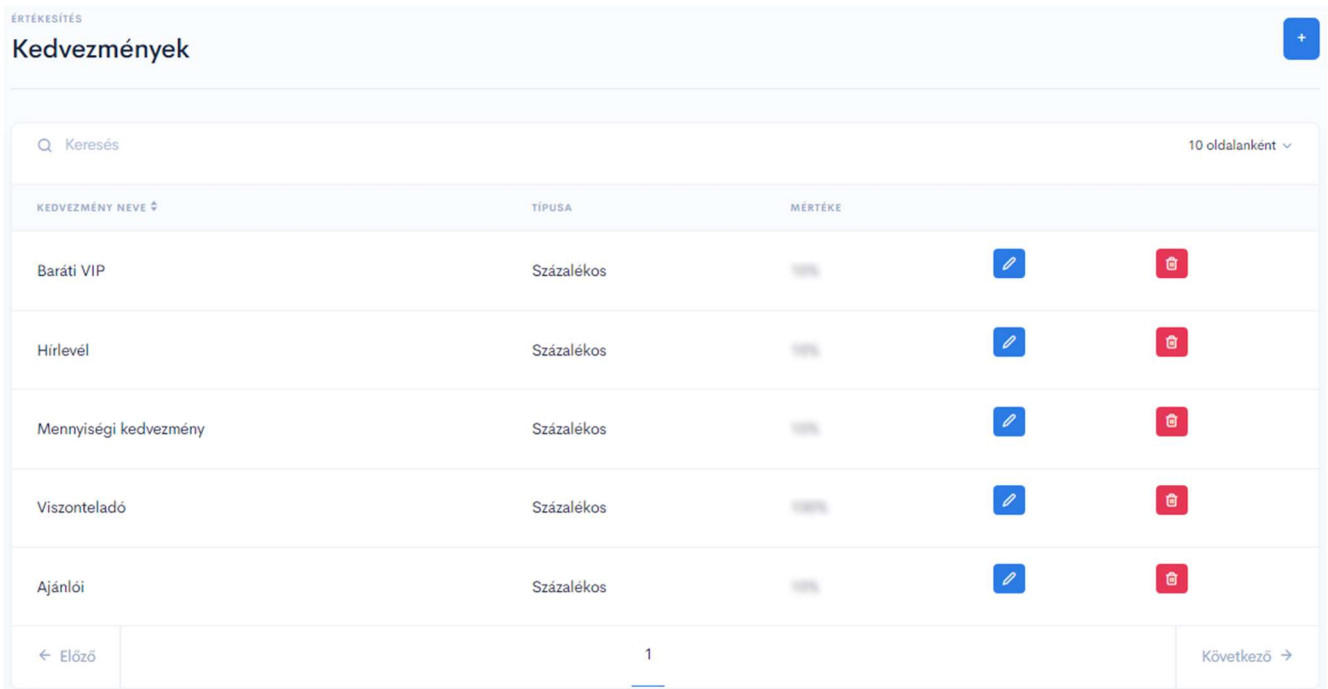
A már korábban beregisztrált termék adatait is módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.













Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.



Az **Értékesítés** 3. pontja a **Kedvezmények**. A cégünk kedvezményeit itt listázzuk. A lista mutatja a kedvezmény nevét, típusát és mértékét.



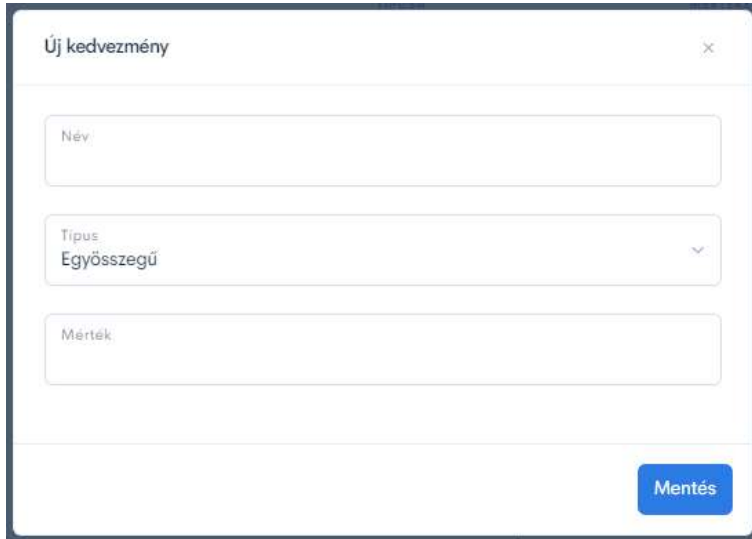
KEDVEZMÉNY NEVE	TÍPUSA	MÉRTÉKE		
Baráti VIP	Százalékos	10%		
Hirlevél	Százalékos	10%		
Mennyiségi kedvezmény	Százalékos	10%		
Vízonteladó	Százalékos	10%		
Ajánlói	Százalékos	10%		

A lap tetején van egy kereső ablak, ide beírható a keresett kedvezmény neve.

Új kedvezményt a jobb felső sarokban található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.



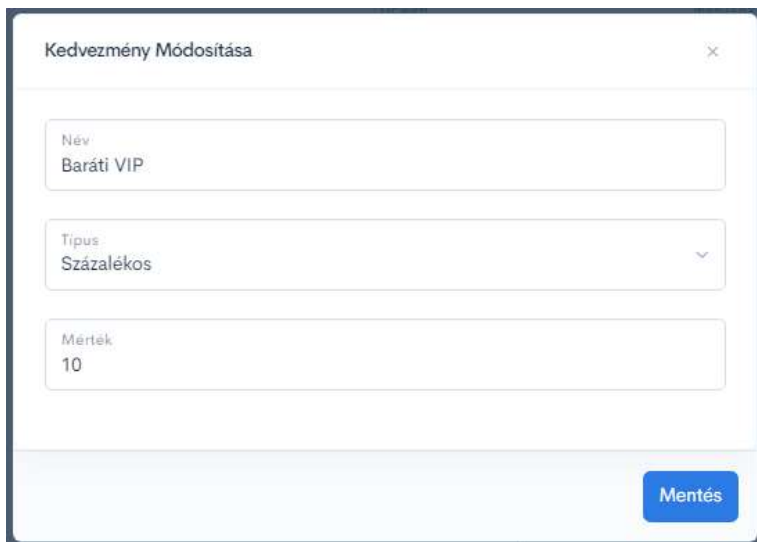
A kedvezmény típusa lehet egyösszegű vagy százalékos. Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.



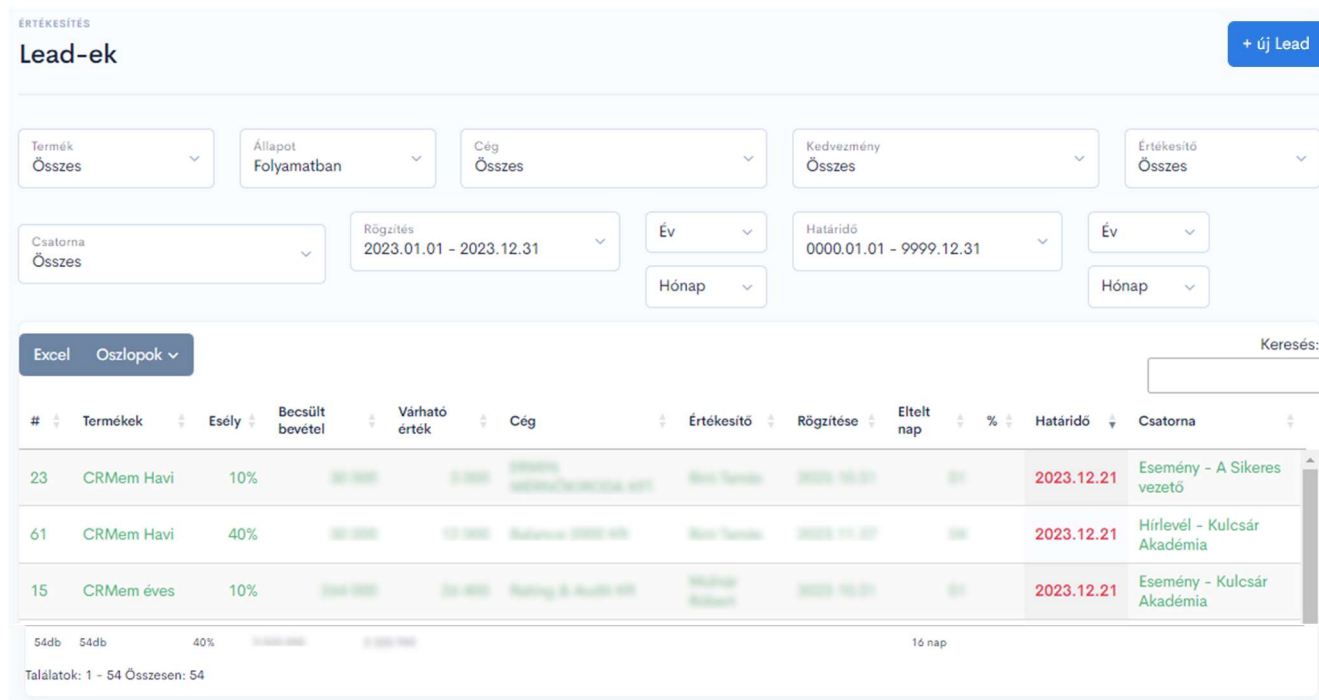
A már korábban beregisztrált kedvezmény adatait is módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.



Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.



Az **Értékesítés** 4. pontja a **Lead-ek**. A cégünk összes leadjét ebben a menüpontban láthatjuk, rögzíthetjük illetve szerkeszthetjük. A főoldalon egy **táblázat** jelenik meg, alapértelmezettként az összes folyamatban lévő lead töltődik be. Az oldal tetején különböző kategóriákban lehet **szűrni** a táblázatban megjelenítendő leadeket: termék, állapot, cég, kedvezmény, értékesítő, marketing csatorna, rögzítés dátuma illetve a megadott határidő dátuma. A táblázat legalján az adott táblázat összesített számai láthatóak.



**ÉRTÉKESÍTÉS**  
**Lead-ek** + új Lead

Termék: Összes | Állapot: Folyamatban | Cég: Összes | Kedvezmény: Összes | Értékesítő: Összes

Csatorna: Összes | Rögzítés: 2023.01.01 - 2023.12.31 | Év: | Határidő: 0000.01.01 - 9999.12.31 | Év: | Hónap: | Hónap: | Hónap: | Hónap:

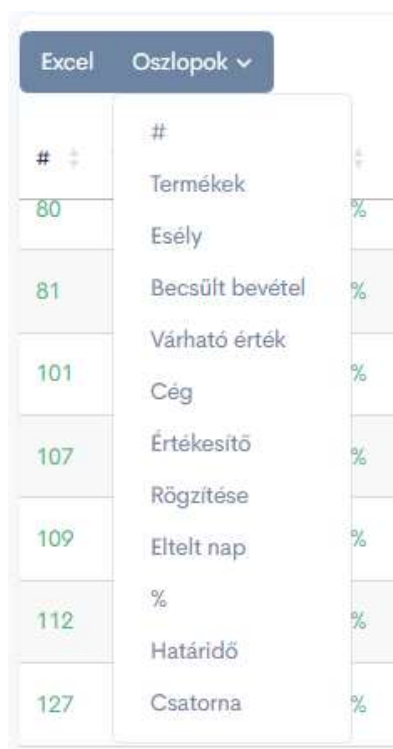
Excel Oszlopok Keresés:

#	Termékek	Esély	Becsült bevétel	Várható érték	Cég	Értékesítő	Rögzítése	Eltelt nap	%	Határidő	Csatorna
23	CRMem Havi	10%	10.000	1.000	Marketing & Hirdetés Kft.	Anna Tóth	2023.11.21	10	100%	2023.12.21	Esemény - A Sikeres vezető
61	CRMem Havi	40%	40.000	12.000	Marketing & Hirdetés Kft.	Anna Tóth	2023.11.21	40	100%	2023.12.21	Hírlevél - Kulcsár Akadémia
15	CRMem éves	10%	100.000	20.000	Marketing & Hirdetés Kft.	Anna Tóth	2023.11.21	10	100%	2023.12.21	Esemény - Kulcsár Akadémia

54db 54db 40% 100.000 1.000.000 14 nap  
Találatok: 1 - 54 Összesen: 54

A táblázat felett jobb oldalon a **kereső** ablakban a táblázatban szereplő bármilyen szóra rá lehet keresni.

Keresés:



Excel Oszlopok

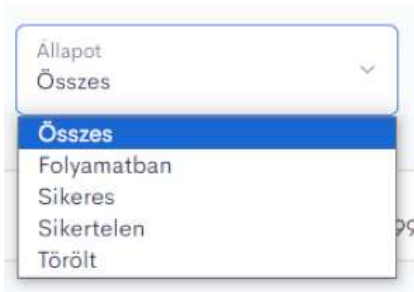
- #
- Termékek
- Esély
- Becsült bevétel
- Várható érték
- Cég
- Értékesítő
- Rögzítése
- Eltelt nap
- %
- Határidő
- Csatorna

A megjelenített táblázat **excel formátumban kiexportálható**, az excel gombra kattintva.

A táblázat **oszlopai változtathatóak**, a gombra kattintva megjelenik egy legördülő menü, és az adott oszlop nevére kattintva eltávolítható, illetve újra rákattintva visszahelyezhető az oszlop.

A táblázat oszlopainak sorrendje is változtatható: az oszlop nevére mozgatva az egeret, az egér bal gombját folyamatosan tartva mozgatni lehet a táblázat oszlopát. A termék neve mellett szereplő fel és le nyilakra kattintva növekvő illetve csökkenő sorrendbe állítható a táblázat az adott sorban szereplő információ szerint.

# Termékek Esély Becsült bevétel



A leadek állapota szerinti szűrés lehet: összes, folyamatban, sikeres, sikertelen és törölt.

A folyamatban lévő leadek zöld színnel jelennek meg. A lejárt határidők minden esetben piros színnel jelennek meg. A sikeresen lezárt, 100%-os leadek kék színnel jelennek meg a táblázatban.

● Sikertelen | ● Sikeres | ● Folyamatban

ÉRTEKESÍTÉS

### Lead-ek

Termék: Összes | Állapot: Sikeres | Cég: Összes | Kedvezmény: Összes | Ertekesítő: Összes

Csatorna: Összes | Rögzítés: 2023.01.01 - 2023.12.31 | Év: | Határidő: 0000.01.01 - 9999.12.31 | Év: | Hónap: | Hónap: | Keresés:

Excel Oszlopok

#	Termékek	Esély	Becsült bevétel	Várható érték	Cég	Ertekesítő	Rögzítése	Eltelt nap	%	Határidő	Csatorna
53	CRM em éves	100%	100.000	100.000	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.11.27	22		2023.12.19	Hírlevél - Kulcsár Akadémia
35	CRM em Havi	100%	10.000	10.000	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.11.13	35		2023.12.18	Esemény - Kulcsár Akadémia
45	CRM em Havi	100%	10.000	10.000	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.11.27	21		2023.12.18	Esemény - Kulcsár Akadémia

A sikertelen leadek piros színnel jelennek meg a táblázatban.

ÉRTEKESÍTÉS

### Lead-ek

Termék: Összes | Állapot: Sikertelen | Cég: Összes | Kedvezmény: Összes | Ertekesítő: Összes

Csatorna: Összes | Rögzítés: 2023.01.01 - 2023.12.31 | Év: | Határidő: 0000.01.01 - 9999.12.31 | Év: | Hónap: | Hónap: | Keresés:

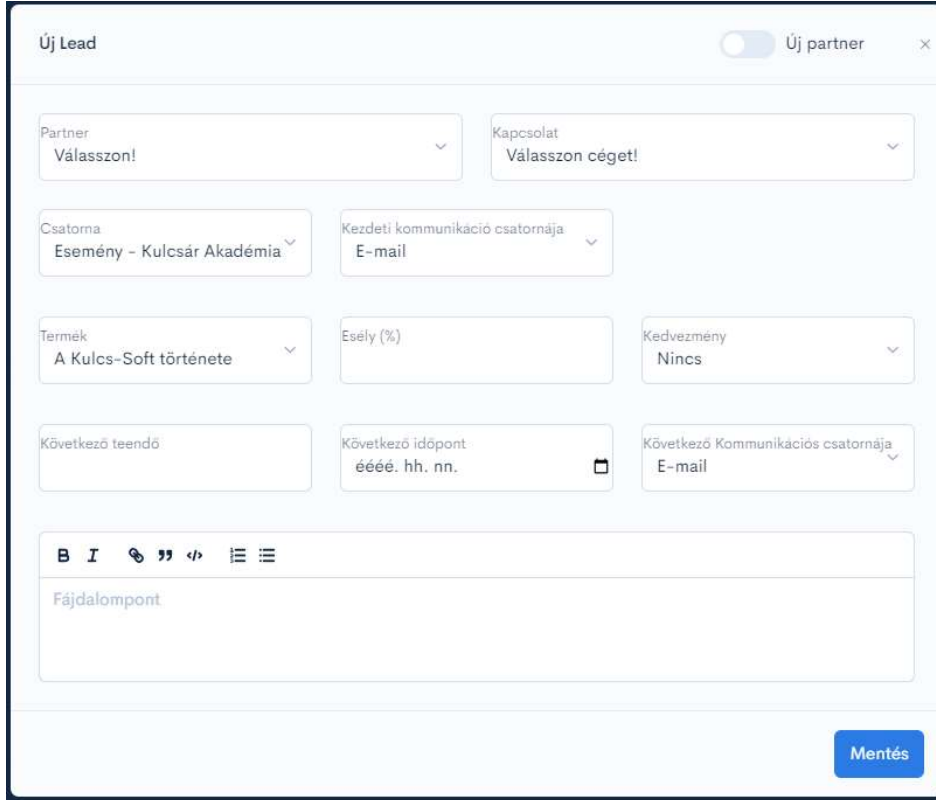
Excel Oszlopok

#	Termékek	Esély	Becsült bevétel	Várható érték	Cég	Ertekesítő	Rögzítése	Eltelt nap	%	Határidő	Csatorna
28	CRM em éves	0%	0	0	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.11.03	73		2024.01.15	Esemény - Kulcsár Akadémia
123	CRM em Havi	0%	0	0	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.12.16	2		2023.12.18	Weboldal - organikus
124	CRM em Havi	0%	0	0	Magyar Posta Zrt	Magyar Posta	2023.12.16	2		2023.12.18	Nincs meghatározva

**Új leadet** az oldal jobb felső sarkában található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.

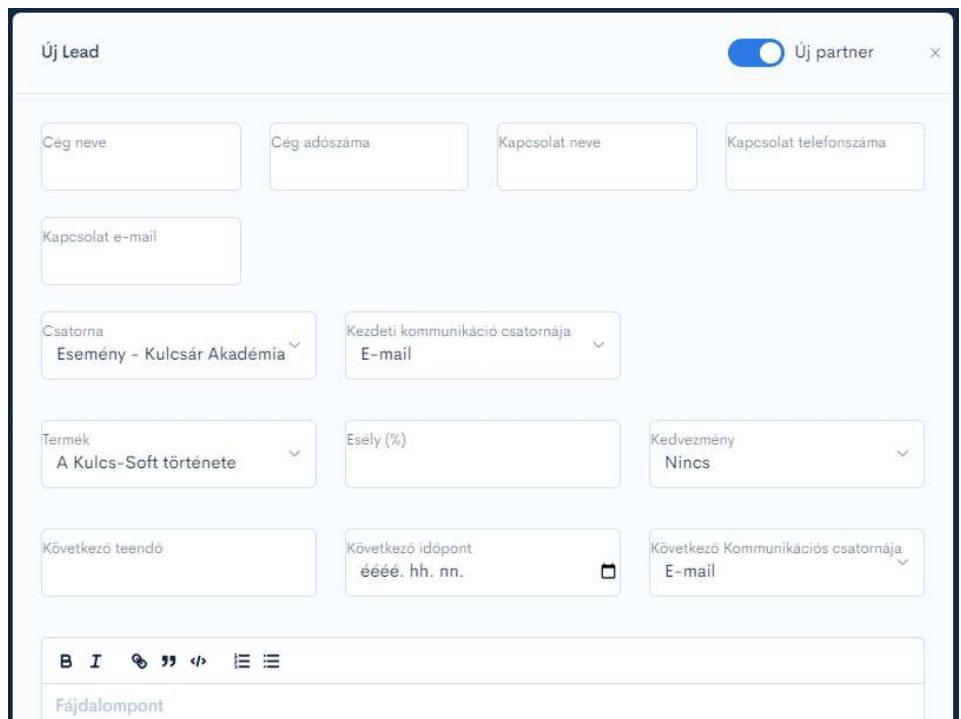
+ új Lead

A megjelenő ablakban a **már regisztrált partnerek** közül kiválasztjuk az adott partnert, akiből lead lesz. A kapcsolattartó személyt kiválasztjuk. Beállítjuk, hogy a lead milyen marketing csatornán érkezett, milyen kommunikációs csatornán léptünk vele kapcsolatba, milyen terméket ajánlunk,



mekkora az üzletkötés esélye százalékos arányban 0-100 között (0 % a sikertelenül lezárt lead és 100% a sikeresen lezárt lead). Beállítjuk a kedvezményt is, amennyiben adunk kedvezményt a termék árából. A következő teendőt, ennek időpontját – ebből lesz a határidő – és a tervezett kommunikációs csatornát is beállítjuk, valamint itt írhatjuk be a lead fájdalompontját, amire az adott termékünk megoldás lesz. Az adatokat a mentés gombra kattintva mentjük.

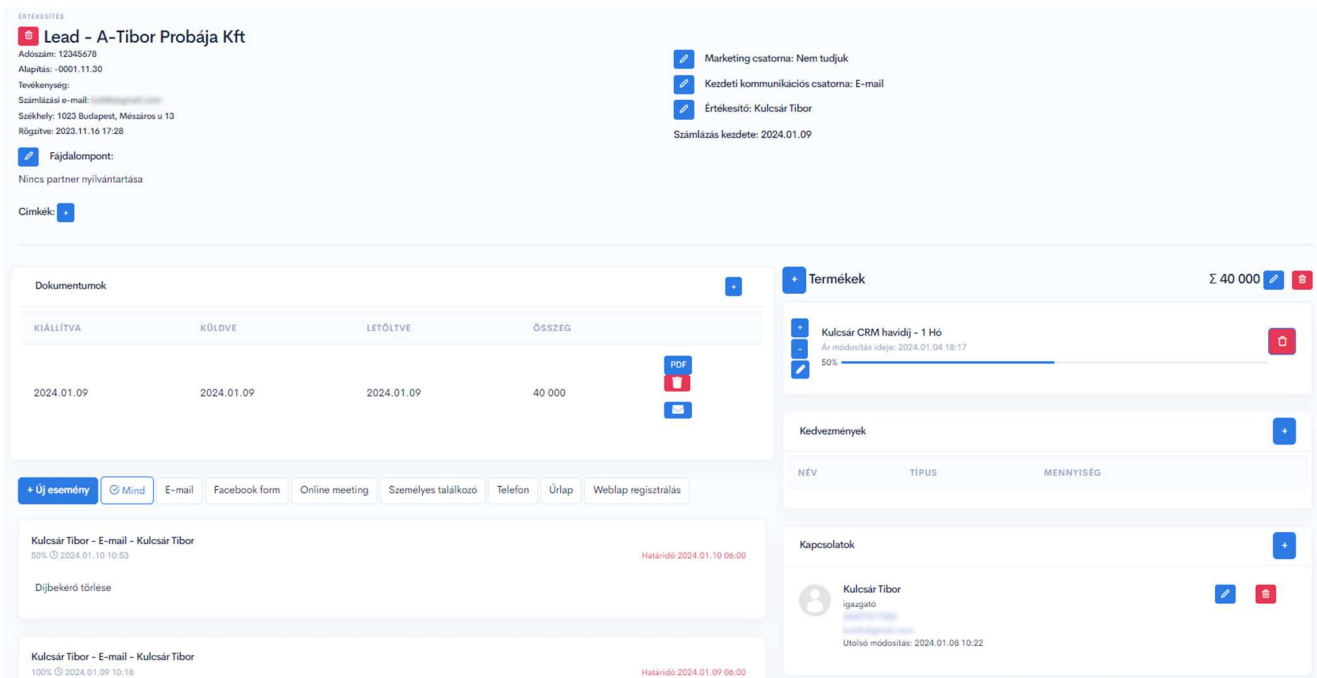
Abban az esetben, ha olyan **új leadet regisztrálunk**, amelyek még nem egy regisztrált partner, akkor a jobb felső sarokban szereplő **Új partnert** kiválasztjuk. A megfelelő adatok rögzítése után a mentés gombra kattintunk.




A táblázatban szereplő lead bármelyik oszlopában az adott információra mozgatva az egeret és rákattintva megnyílik a **lead adatlapja**. Itt tudjuk szerkeszteni, módosítani illetve rögzíteni a leadhez kapcsolódó lényeges információkat. A lead céges adatai itt nem szerkeszthetőek, azt a **Partnerek** menüpontban tehetjük meg. Azonban itt lehet **törölni** a leadet, a bal felső sarokban, a név előtt található piros kuka ikonra kattintva. Amennyiben egy törölt leadet szeretnénk **újra aktíválni**, akkor a név előtt lévő zöld nyíl ikonra kattintva tehetjük meg.

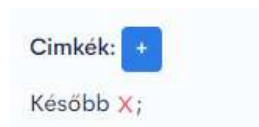


Az **adatlappal** tetején a cég neve, adószáma, alapítás éve, tevékenysége, számlázási e-mail címe, székhelye, és a lead rögzítésének pontos időpontja látható. A marketing csatorna, a kezdeti kommunikációs csatorna és az értékesítő neve módosítható a kék ceruza ikonra kattintva. A **lead fájdalompontja** szintén szerepel a fontos információk között, és a kék ceruza ikonra kattintva módosítható a beírt szöveg.



**Címkék:**  **Címkék** - a Lead adatlapja egy új funkcióval bővült: a kék plusz ikonra kattintva **új címkét**, azaz keresőszót, adhatunk hozzá a leadhez, ami később segít a visszakeresni a leadünkhöz kapcsolódó információt.

Legördülő listából választhatjuk ki azt a címkét, amit korábban az Admin felületen rögzítettünk. A mentés gombra kattintva a címke megjelenik a lead lapján. X-re kattintva törölhető.





A **Dokumentumok** részben tudunk létrehozni a leadünknek kiküldendő dokumentumokat, megtekinteni korábban kiállítottat, törölni illetve e-mailben kiküldeni: ajánlatot, díjbekérőt és szállítói levelet.

Dokumentumok				
KIÁLLÍTVÁ	KÜLDVE	LETÖLTVE	ÖSSZEG	
2024.01.09	2024.01.09	2024.01.09	40 000	<div style="text-align: right;"> <span>PDF</span>  <span>🗑️</span>  <span>✉️</span> </div>

A **kék plusz** ikonra kattintva megnyílik egy ablak, ahol a dokumentum típusa, a teljesítés dátuma, a fizetési határidő és a megjegyzés módosítható. A mentés gombra kattintva a dokumentum legenerálódik és megjelenik egy kék PDF ikon, a Kiállítva dátummal.

A dokumentum megtekinthető és letölthető a **kék PDF** gombra kattintva. Az alatta lévő **piros kuka** gombbal törölhető a dokumentum. A **kék boríték** ikonra kattintva a rendszer automatikusan kiküldi e-mailben az adott dokumentumot, a lead adatainál megadott számlázási e-mail címre. Ekkor a Küldve dátum is megjelenik, egyéb esetben a Nincs felirat szerepel a dátum helyén. Amennyiben a leadünk letölti a rendszerben az elküldött dokumentumot, akkor a Letöltve oszlopban megjelenik a letöltés dátuma. Az összegnél a dokumentum nettó összegét látjuk.

**Dokumentum adatai**

Dokumentum típusa: Ajánlat

Teljesítés: 2024. 03. 14. |
 Fizetési Határidő: 2024. 03. 14. |
 Kiállítás: 2024.03.06 |
 Típus: Utalás

Megjegyzés: Időszak: 2024.03.01.-2024.03.31 |

TERMÉK	MENNYISÉG	NETTÓ	ÁFA	BRUTTÓ
Kulcsár CRM havidíj	1 hó	40 000 Ft	10 800 Ft	50 800 Ft
<b>Összesen:</b>		<b>40 000 Ft</b>	<b>10 800 Ft</b>	<b>50 800 Ft</b>

Mentés

**Dokumentum adatai**

Dokumentum típusa: Ajánlat

- Ajánlat
- Díjbekérő**
- Szállító

Ilyen az **elkészült dokumentum kinézete**. A cégünk logója és adatai jelennek meg a fejlécben, amelyet korábban a CRM rendszer **Admin** részében beállítottunk.



**Kulcs-BIT Kft**  
1016 Budapest, Mészáros utca 13.  
**Adószám:** 13253617-2-41  
**Bankszámlaszám:**  
11600006-00000001-99223794

## DÍJBEKÉRŐ

Sorszám:2024-D-3

### VEVŐ:

**A-Tibor Probája Kft**  
**1023 Budapest Mészáros u 13**  
**Adószám:** 12345678

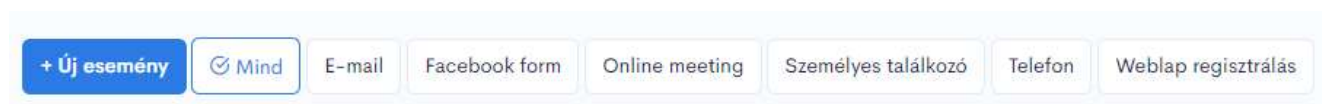
Fizetési mód: **Átutalás**  
Kiállítás dátuma: **2024.01.09**  
Teljesítés dátuma: **2024.01.09**  
**Fizetési határidő: 2024.01.17**

Megnevezés	Mennyiség	Egységár	Nettó ár	Áfa %	Áfa értéke	Bruttó ár
Kulcsár CRM havidíj	1 Hó	40 000	40 000	27%	10 800	50 800
<b>Összesen:</b>			40 000		10 800	50 800

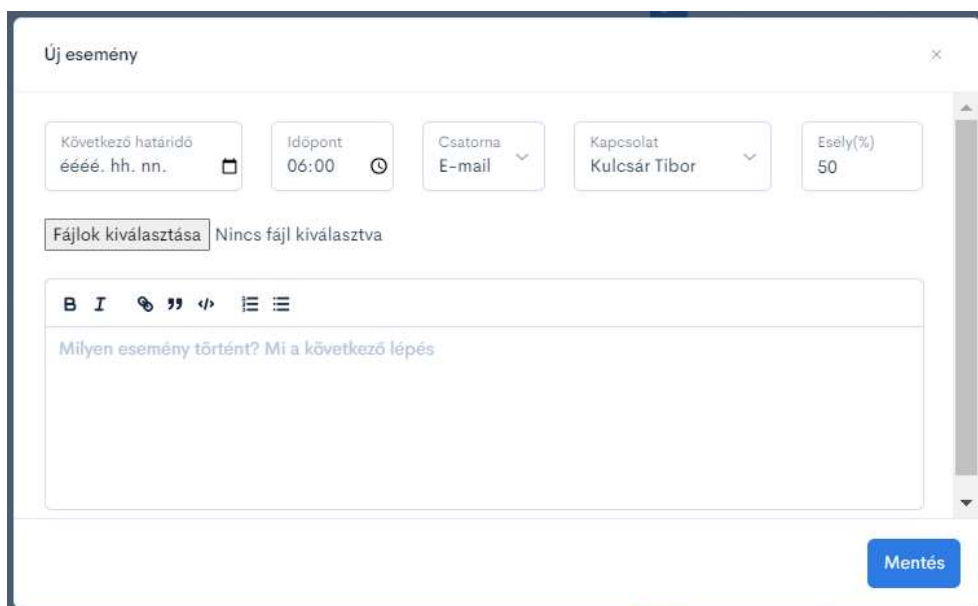
**Összesen: 50 800 Ft**

Ez a bizonylat a [kulcsarcrm.hu](https://kulcsarcrm.hu) oldalon keresztül készült.

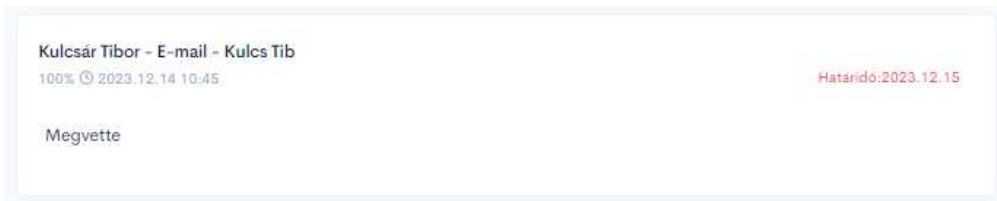
A lead adatlapján olvashatjuk illetve rögzíthetjük a leaddel történt kapcsolatfelvételeket, **eseményeket**, például, hogy megvette a kiajánlott terméket. A kék **+ Új esemény** gombra kattintva új esemény rögzíthető. Itt lehet beállítani azt is, hogy a kapcsolatfelvétel illetve esemény milyen kommunikációs csatornán történt. A mind gomb választásával a felnyíló ablakban később választható ki a csatorna.



Az **új esemény** rögzítésekor be kell állítani a következő határidőt. Beállítjuk a kommunikációs csatornát, amennyiben korábban nem választottuk ki, és a szerkeszthető ablakba beírjuk az esemény leírását, mi történt és mi a következő lépés. Az esemény rögzítésekor egy fájlt is feltölthetünk a Fájlok kiválasztása gombra kattintva és hozzáadva. A mentés gombra kattintva mentjük az információkat.



Az összes esemény, az újonnan beírt esemény is így jelenik meg a lead adatlapján - a legfrissebb legfelül, visszamenő sorrendben:



A lead adatlapjának jobb oldalán rögzíthetőek a leadhez kapcsolódó **Termékek**. A már rögzített termék itt jelenik meg, és látszik a lead sikerességének esélye is. Amennyiben sikeres a lead, és megveszi a partnerünk a termékünket, akkor 100%-os a lead.



A **termék mennyiségét** a kék plusz és mínusz gombokkal tudjuk módosítani, illetve a piros kuka gombbal **törölni**. A termék mennyiségét úgy is meg lehet adni, hogy a plusz és mínusz gombok alatt található kék ceruza ikonra kattintva a felnyíló ablakban beírjuk a szükséges mennyiséget.

A leadhez kapcsolódó termék(ek) **summa összege** a jobb felső sorban látható. A rendszer alapértelmezettként a termék **eredeti árát** hozza, de a kék ceruza ikonra kattintva **egyedi árat** lehet megadni és elmenteni.



**Új terméket** a Termékek rész bal felső sarkában található kék plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.

A lead adatlapján megjelenik a **kedvezmények**, ahol a beállíthatunk kedvezményt az adott leadhez. Láthatjuk a kedvezmény típusát és mennyiségét. A jobb felső sarokban található kék plusz ikonra kattintva **új kedvezményt** rögzíthetünk.

Kedvezmények		
NÉV	TÍPUS	MENNYISÉG




Az kedvezmény kiválasztása után a mentés gombra kattintunk.

Új kedvezmény a lead-hez

Tipus  
Ajánlói

Mentés

A **Kapcsolatok** részben jelenik meg annak a személynek a neve, akivel a kapcsolatot tartjuk a leadnél.

Kapcsolatok	
 <b>Kulcsár Tibor</b> igazgató Utolsó módosítás: 2024.01.08 10:22	 

A már korábban beregisztrált kapcsolattartó személy adatait is módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.



Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.

Partner Kapcsolatának Módosítása

Név  
Kulcsár Tibor

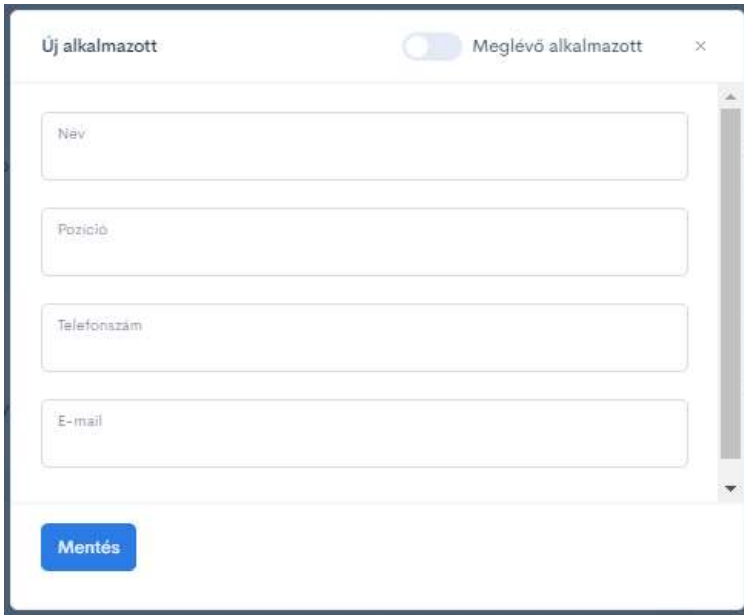
Beosztás  
igazgató

Telefonszám  
06301234567

E-mail  
tibi.kulcsar@kulcsar.com

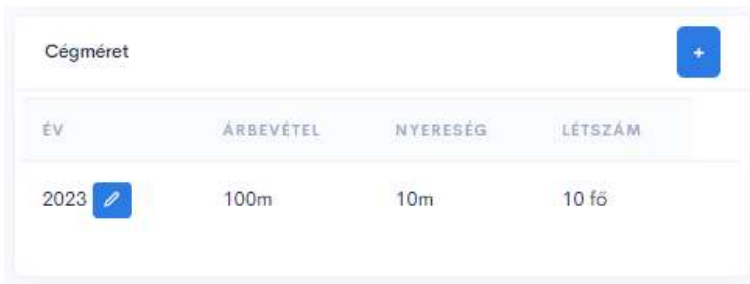
Mentés

**Új kapcsolattartó személyt** a Kapcsolatok rész jobb felső sarkában található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.



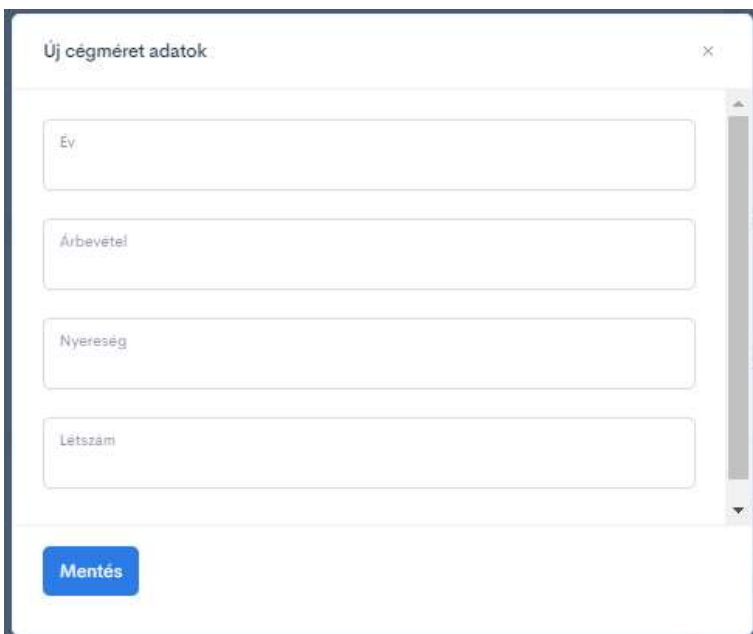
Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.

A lead adatlapján megjelenik a **cégmérete**. Láthatjuk az éves árbevételt, nyereséget és létszámot. A jobb felső sarokban található kék plusz ikonra kattintva **új cégméret adatokat** rögzíthetünk.



ÉV	ÁRBEVÉTEL	NYERESÉG	LÉTSZÁM
2023	100m	10m	10 fő

Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.



Az évszám mellett található kék ceruza ikonra kattintva a lead **cégméretét** módosíthatjuk.

Partner Cégméretének Módosítása ×

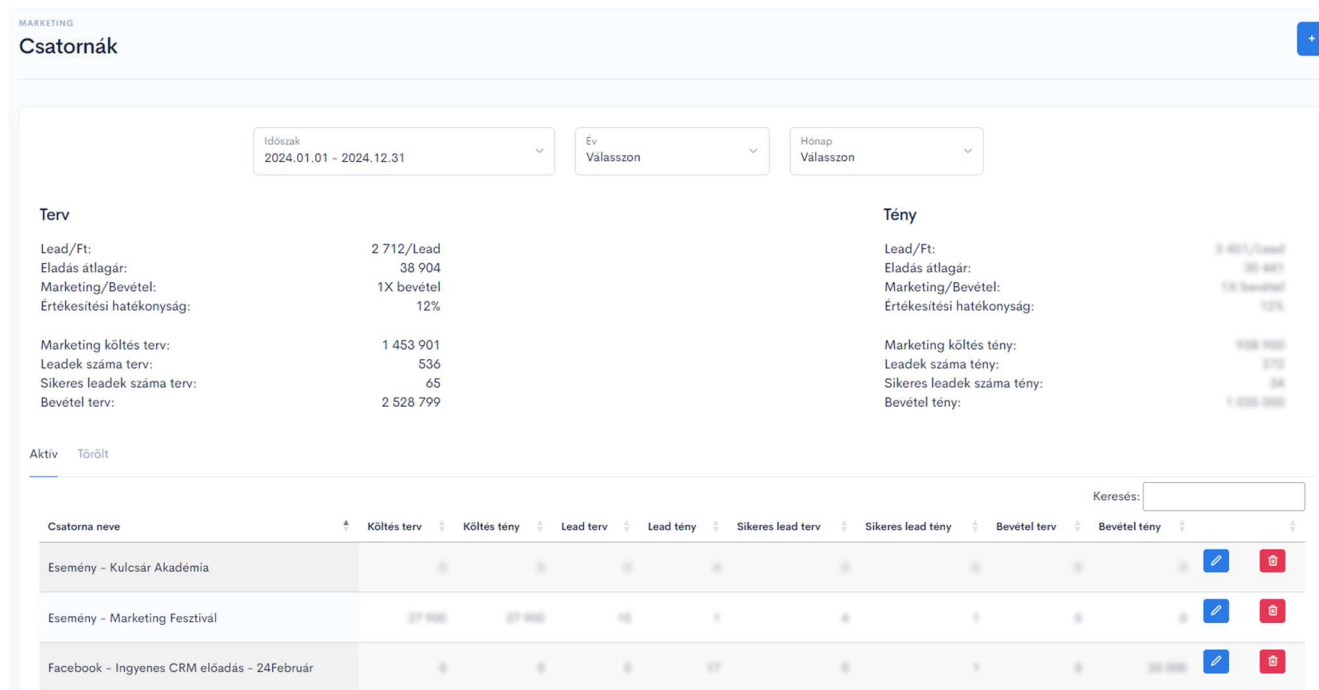
Év	2023
Beosztottak	
Bevétel	100m
Nyereség	10m

**Mentés**

A bal oldalon található menüsor következő pontja az **Marketing**.

A **Marketing csatornák** menüpont egyik része megmutatja a **tervezett és tényleges számokat** a vállalkozásunk marketingjéhez kapcsolódóan. Láthatjuk az egész éves számok alakulását, de akár egy hónapot, vagy bármilyen időszakot beállíthatunk a dátumok módosításával.

Ezekből a számokból jól láthatjuk, hogy a tervezetthez képest hogyan alakultak a tényleges számok: lead/Ft, eladás átlagára, marketing/bevétel, értékesítési hatékonyság, marketing költség, leadek száma, sikeres leadek száma, és a bevétel.



**MARKETING Csatornák**

Időszak: 2024.01.01 - 2024.12.31 | Év: Válasszon | Hónap: Válasszon

Terv		Tény	
Lead/Ft:	2 712/Lead	Lead/Ft:	2 861/Lead
Eladás átlagár:	38 904	Eladás átlagár:	39 441
Marketing/Bevétel:	1X bevétel	Marketing/Bevétel:	1X bevétel
Értékesítési hatékonyság:	12%	Értékesítési hatékonyság:	12%
Marketing költség terv:	1 453 901	Marketing költség tény:	1 528 799
Leadek száma terv:	536	Leadek száma tény:	572
Sikeres leadek száma terv:	65	Sikeres leadek száma tény:	84
Bevétel terv:	2 528 799	Bevétel tény:	1 000 000

Aktív Törölt

Csatorna neve	Költség terv	Költség tény	Lead terv	Lead tény	Sikeres lead terv	Sikeres lead tény	Bevétel terv	Bevétel tény
Esemény - Kulcsár Akadémia								
Esemény - Marketing Fesztivál	27 900	27 900	18	1	1	1		
Facebook - Ingyenes CRM előadás - 24Február				17			20 000	

A menüpont másik része a **marketing csatornák listája**. A csatorna neve mellett az számok az adott csatorna szerinti tervezett és tényleges számokat, összegeket mutatják. Ebből láthatjuk, hogy melyik marketing csatorna mennyibe kerül, melyik hozza a legtöbb leadet és sikeres leadet, valamint hogy mennyi bevételt hozott.

Amennyiben van **viszonteladó partnerünk**, akkor az adott cég megjelenik itt, mint marketing csatorna, és láthatjuk az ő számaikat is.

A már korábban beregisztrált marketing csatorna nevét módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.



A név átírása után a mentés gombra kattintunk.



Marketing csatorna módosítása

Név  
Weboldal - organikus

Mentés

Új marketing csatornát az oldal felső sarkában található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.



A név beírása után a mentés gombra kattintunk.



A költségterv megadásához, a tervezéshez, számok, adatok beírásához az adott marketing csatorna nevére mozgatjuk az egeret, és rákattintva megnyílik a költségterv oldal.



Éves illetve havi számokat láthatunk az adott csatornára vonatkozóan. A megtekinteni kívánt időszakra a lap tetején lehet szűrni. Alapértelmezettként az aktuális hónapot mutatja a rendszer.

MARKETING

Weboldal - organikus - Csatorna Költségterve + Új év Landing

Időszak: 2024.03.01 - 2024.03.31 | Év: Válasszon | Hónap: Válasszon

Terv		Tény	
Lead/Ft:	9 800/Lead	Lead/Ft:	0/Lead
Eladás átlagár:	30 000	Eladás átlagár:	0
Marketing/Bevétel:	0X bevétel	Marketing/Bevétel:	0X bevétel
Értékesítési hatékonyság:	20%	Értékesítési hatékonyság:	0%
Marketing költség terv:	490 000	Marketing költség tény:	0
Leadek száma terv:	50	Leadek száma tény:	0
Sikeres leadek száma terv:	10	Sikeres leadek száma tény:	0
Bevétel terv:	300 000	Bevétel tény:	0

EV	JANUÁR	FEBRUÁR	MÁRCIUS	ÁPRILIS	MÁJUS	JÚNIUS	JÚLIUS	AUGUSZTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER
2024	Lead	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
	Költség	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
2023	Lead	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
	Költség	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0

Költségtervet havonta lehet beírni. Ehhez a megfelelő hónap számai mellett található kék ceruza ikonra kattintunk. (December hónaphoz hátra kell csúsztatni az ablakot, hogy látható legyen.)



Az oldalon megjelennek a beírható, módosítható számok rubrikái. A szürke rubrikák szerkeszthetőek, de a fekete rubrikába nem lehet írni, azt a rendszer számolja a leadeknél beállított információ alapján. A **marketing költség** tényleges havi összegét azonban fel kell vezetni, mert a beírt összeg a tényleges számok kalkulációjának alapja. A beírt adatokat a mentés gombra kattintva rögzítjük.

MARKETING

Weboldal - organikus - Csatorna Költségterve + Új év Landing

Időszak: 2024.03.01 - 2024.03.31 | Év: Válasszon | Hónap: Válasszon

Terv		Tény	
Lead/Ft:	9 800/Lead	Lead/Ft:	0/Lead
Eladás átlagár:	30 000	Eladás átlagár:	0
Marketing/Bevétel:	0X bevétel	Marketing/Bevétel:	0X bevétel
Értékesítési hatékonyság:	20%	Értékesítési hatékonyság:	0%
Marketing költség terv	490000	Marketing költség tény	0
Leadek száma terv	50	Leadek száma tény	6
Sikerés leadek száma terv	10	Sikerés leadek száma tény	0
Bevétel terv	300000	Bevétel tény	0

**Mentés**

**Újabb év költségtervét** a jobb felső sarokban található kék + **Új év** gombra kattintva tudjuk létrehozni.

Új marketing csatorna költségterve

Év: 2024

**Mentés**

Egy új sor jelenik meg a költségterv oldalon.

ÉV		JANUÁR		FEBRUÁR	
2024	Lead				
	Költség	0	0	0	0
2023	Lead	0	0	0	0
	Költség	0	0	0	0

Az új évhez hónapról hónapra kell rögzíteni a havi tervezett költségeket, a kék ceruza ikonra kattintva.







A Marketing második pontja a **Kommunikációs csatornák**. Ezen az oldalon listázzuk a kommunikációs csatorna nevét. Kereső ablakban rá lehet keresni a keresett csatornára.

MARKETING

### Kommunikációs Csatornák

Q Keresés 10 oldalanként ▾

CSATORNA NEVE ▾

Telefon		
E-mail		
Személyes találkozó		
Online meeting		
Facebook form		
Weblap regisztrálás		

← Előző 1 Következő →

**Új kommunikációs csatornát** a jobb felső sarokban található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.



Új kommunikációs csatorna

A név beírása után a mentés gombra kattintunk.

A már korábban beregisztrált kommunikációs csatorna nevét módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.



A név átírása után a mentés gombra kattintunk.

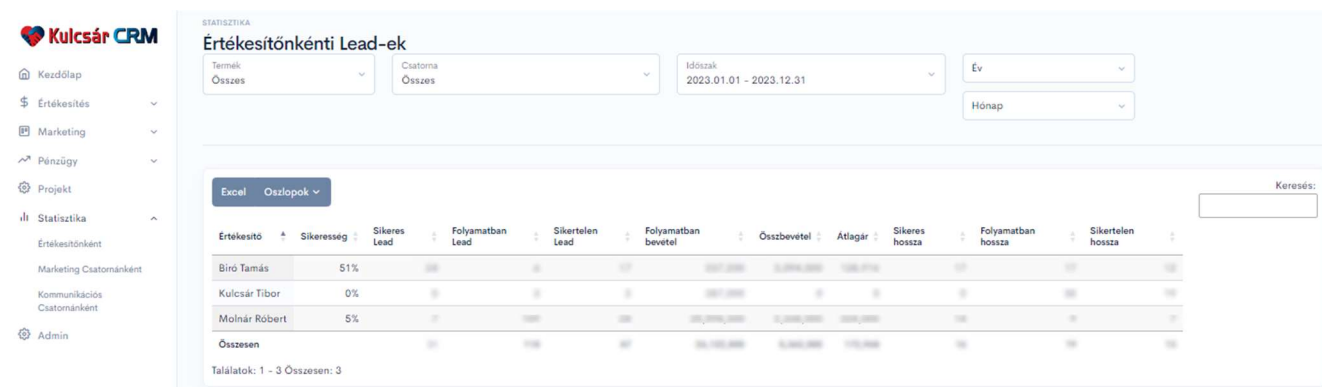
Kommunikációs csatorna módosítása

A bal oldalon található menüsor következő pontja a **Statisztika**.

Vállalkozásunk fontos számain, statisztikáját három különböző kategóriában tekinthetjük meg: értékesítőnként, marketing csatornánként és kommunikációs csatornánként.

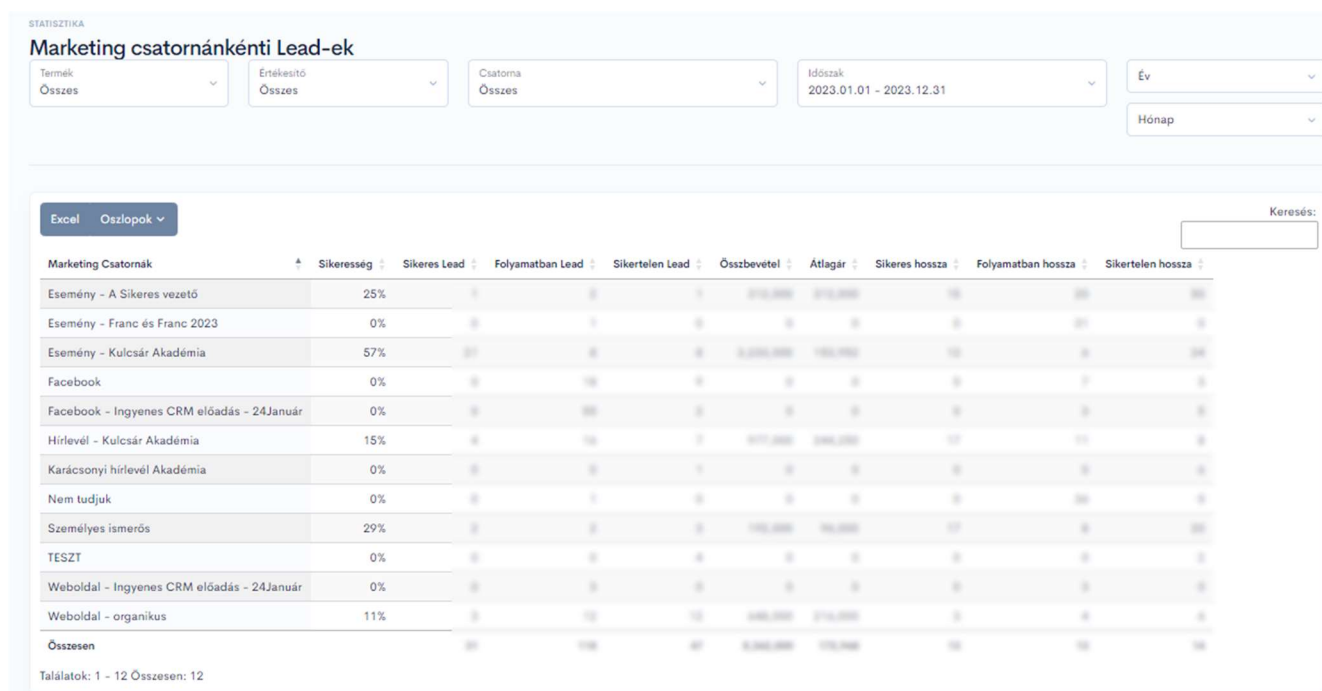
Láthatjuk az egész éves számok statisztikáját, de akár egy hónapot, vagy bármilyen időszakot beállíthatunk a dátumok módosításával. Új funkció az értékesítői aktivitás.

Az első kategória az **Értékesítőnkénti** statisztika. A leadok sikerességének számain, a folyamatban lévő leadokból várható bevételek összegét, az összebevételt, az átlagárát, illetve a leadok kezelésének hosszát mutatja a statisztika értékesítőnként. A Sikersség oszlop % száma azt mutatja, hogy az összes leadjéből hány százalék a sikeres lead. Legalul az összesített számok szerepelnek. A számokra különböző adatok alapján lehet szűrni: termék, csatorna, időszak, év és hónap alapján.



The screenshot shows the 'Értékesítőnkénti Lead-ek' statistics page. It includes a sidebar with navigation options like 'Kezdőlap', 'Értékesítés', 'Marketing', 'Pénzügy', 'Projekt', and 'Statisztika'. The main content area has filters for 'Termék' (All), 'Csatorna' (All), 'Időszak' (2023.01.01 - 2023.12.31), 'Év', and 'Hónap'. Below the filters is a table with columns: 'Értékesítő', 'Sikeresség', 'Sikeres Lead', 'Folyamatban Lead', 'Sikertelen Lead', 'Folyamatban bevétel', 'Összebevétel', 'Átlagár', 'Sikeres hossza', 'Folyamatban hossza', and 'Sikertelen hossza'. The table lists salespersons: Biro Tamás (51%), Kulcsár Tibor (0%), and Molnár Róbert (5%), along with an 'Összesen' (Total) row. A search bar is located on the right side of the table.

Az második kategória a **Marketing csatornánkénti** statisztika. A leadok sikerességének számain, az összebevételt, az átlagárát, illetve a leadok kezelésének hosszát mutatja a statisztika marketing csatornákra lebontva. A Sikersség oszlop % száma azt mutatja, hogy az összes leadból hány százalék a sikeres lead ezen az adott csatornán keresztül. Legalul az összesített számok olvashatóak. A számokra különböző adatok alapján lehet szűrni: termék, értékesítő, csatorna, időszak, év és hónap alapján.



The screenshot shows the 'Marketing csatornánkénti Lead-ek' statistics page. It features the same sidebar and filter options as the previous screenshot. The table columns are identical. The table lists various marketing channels: 'Esemény - A Sikeres vezető' (25%), 'Esemény - Franc és Franc 2023' (0%), 'Esemény - Kulcsár Akadémia' (57%), 'Facebook' (0%), 'Facebook - Ingyenes CRM előadás - 24Január' (0%), 'Hírlevél - Kulcsár Akadémia' (15%), 'Karácsonyi hírlevél Akadémia' (0%), 'Nem tudjuk' (0%), 'Személyes ismerős' (29%), 'TESZT' (0%), 'Weboldal - Ingyenes CRM előadás - 24Január' (0%), 'Weboldal - organikus' (11%), and an 'Összesen' (Total) row. A search bar is also present on the right side of the table.

A harmadik kategória a **Kommunikációs csatornánkénti** statisztika. A leadek sikerességének számait, az összebevételt, az átlagárát, illetve a leadek kezelésének hosszát mutatja a statisztika marketing csatornákra lebontva. A Sikeresség oszlop % száma azt mutatja, hogy az összes leadből hány százalék a sikeres lead ezen az adott csatornán keresztül. Legalul az összesített számok olvashatóak. A számokra különböző adatok alapján lehet szűrni: termék, értékesítő, csatorna, időszak, év és hónap alapján.

STATISZTIKA

### Kommunikációs csatornánkénti Lead-ek

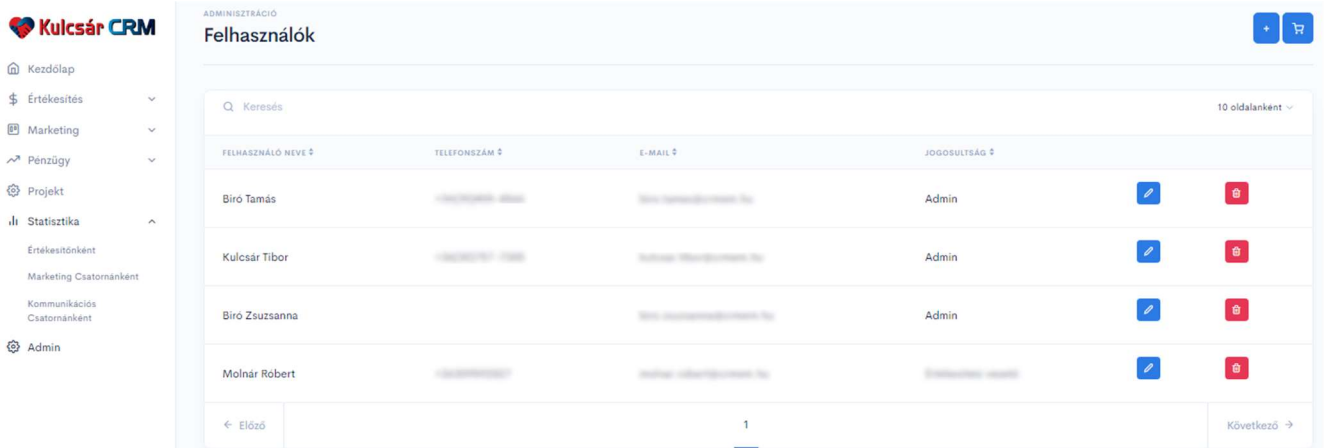
Termék:  Értékesítő:  Csatorna:  Időszak:  Év:  Hónap:

Excel   Keresés:

Kommunikációs Csatornák	Sikeresség	Sikeres Lead	Folyamatban Lead	Sikertelen Lead	Összbevétel	Átlagár	Sikeres hossza	Folyamatban hossza	Sikertelen hossza
E-mail	25%	1	0	0	20,000	20,000	00	00	0
Facebook form	0%	0	16	7	0	0	0	11	3
Online meeting	0%	0	0	0	0	0	0	0	0
Személyes találkozó	29%	6	7	0	917,000	209,250	7	16	6
Telefon	49%	10	7	10	2,710,000	140,500	9	27	20
Weblap regisztrálás	15%	7	26	16	1,400,000	200,714	10	16	6
<b>Összesen</b>		<b>31</b>	<b>57</b>	<b>33</b>	<b>5,047,000</b>	<b>170,968</b>	<b>36</b>	<b>61</b>	<b>35</b>

Találatok: 1 - 6 Összesen: 6

Az utolsó menüpont az **Admin** felület.

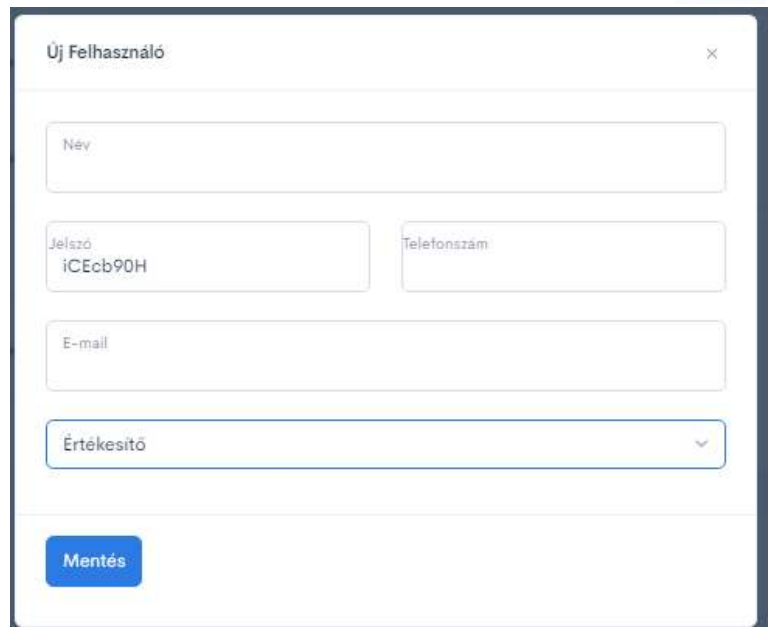


The screenshot shows the 'ADMINISTRÁCIÓ' section with a sub-tab 'Felhasználók'. On the left is a navigation menu with 'Admin' selected. The main area contains a table of users with columns for name, phone number, email, and role. Each row has edit and delete icons.

FELHASZNÁLÓ NEVE	TELEFONSZÁM	E-MAIL	JOGOSULTSÁG		
Bíró Tamás	[REDACTED]	[REDACTED]	Admin	[Edit]	[Delete]
Kulcsár Tibor	[REDACTED]	[REDACTED]	Admin	[Edit]	[Delete]
Bíró Zsuzsanna	[REDACTED]	[REDACTED]	Admin	[Edit]	[Delete]
Molnár Róbert	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[Edit]	[Delete]

**Új felhasználót** a jobb felső sarokban található plusz ikonra kattintva regisztrálhatunk.

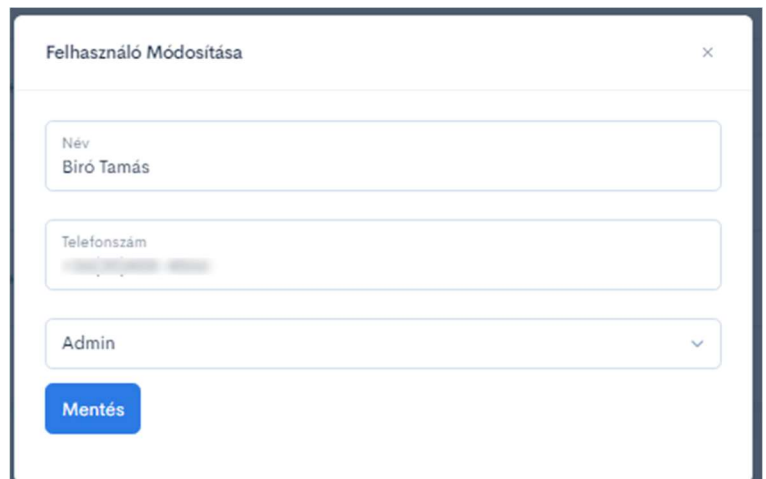
Fontos beállítani a **felhasználó jogosultságát**, azaz, hogy ő admin, értékesítő, értékesítési vezető, alkalmazott, partner vagy pénzügyes. A jelszót a rendszer generálja, és ezt tudjuk megadni a felhasználónak, aki a regisztrált e-mail címmel és jelszóval fog tudni belépni. Az adatok beírása után a mentés gombra kattintunk.



The form titled 'Új Felhasználó' includes fields for Name, Password (pre-filled with 'iCEcb90H'), and Phone Number. Below these is an 'E-mail' field and a dropdown menu for 'Értékesítő'. A 'Mentés' button is at the bottom.

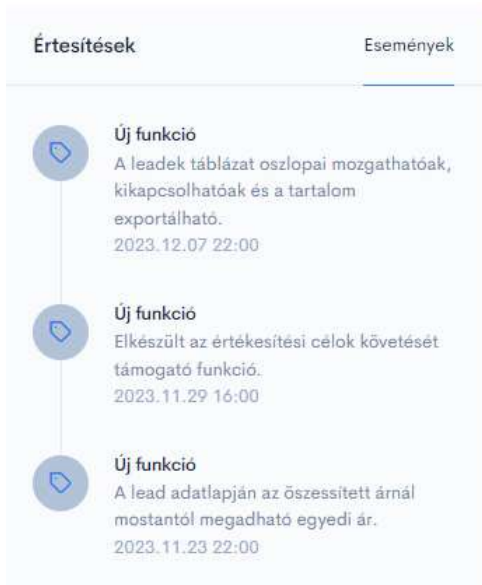
A már korábban beregisztrált felhasználó adatait módosíthatjuk a kék ceruza ikonra kattintva, illetve törölhetjük a piros kuka ikonra kattintva.

Az adatok átírása után a mentés gombra kattintunk.



The form titled 'Felhasználó Módosítása' shows the user 'Bíró Tamás' with fields for Name, Phone Number, and Role (set to 'Admin'). A 'Mentés' button is at the bottom.

Az **Admin** menüpont alatt, a bal alsó sarokban találhatóak a **rendszer értesítések**, a **profil gomb** és a **kilépés gomb**.



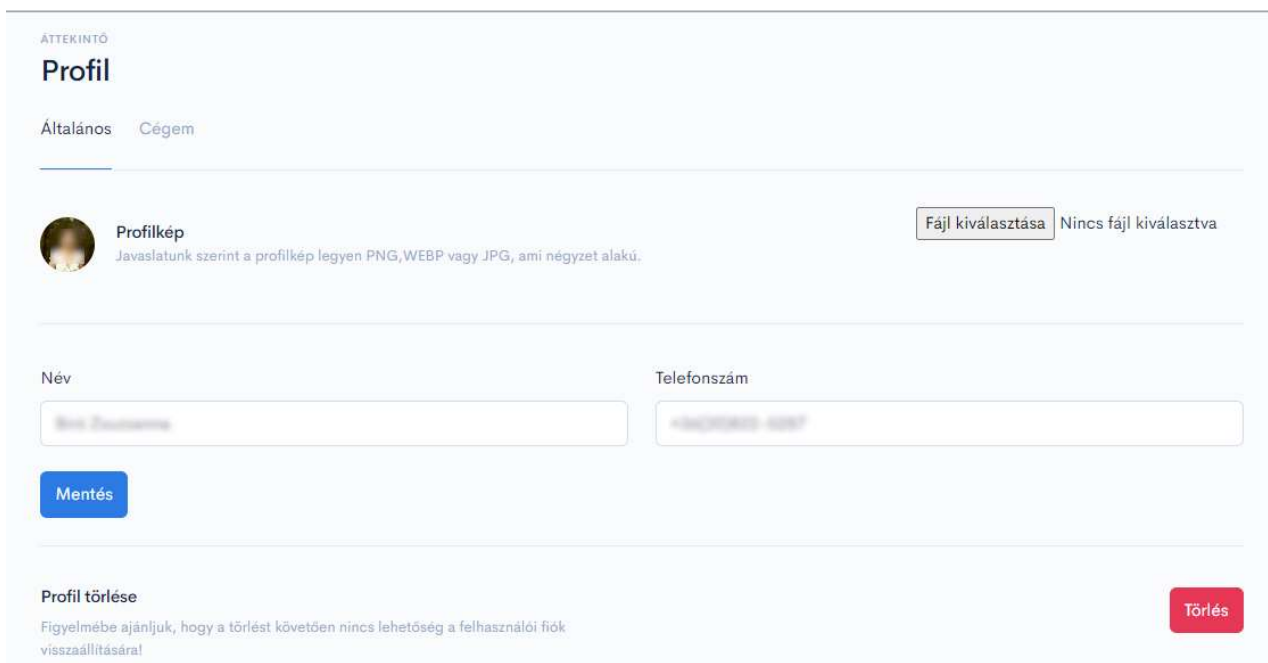
**Értesítések** Események

- Új funkció**  
A leadek táblázat oszlopai mozgathatóak, kikapcsolhatóak és a tartalom exportálható.  
2023.12.07 22:00
- Új funkció**  
Elkészült az értesítési célok követését támogató funkció.  
2023.11.29 16:00
- Új funkció**  
A lead adatlapján az összesített árnál mostantól megadható egyedi ár.  
2023.11.23 22:00

A **kis csengőre** kattintva a **rendszer értesítések** jelennek meg, például új funkciók.

A **profil gomb egy kerek kép**, amely mellett egy kis zöld pont jelzi, hogy az adott felhasználó éppen aktív a rendszerben.

A profil képre / gombra kattintva megnyílik a **Profil adatlap**, ahol beállíthatjuk a saját profilunkat az **Általános** fülön. Profilképet tölthetünk fel a Fájl kiválasztása gombra kattintva. Teljes nevet és telefonszámot itt tudjuk megadni illetve frissíteni. Az adatokat a mentés gombra kattintva mentjük.



ATTEKINTŐ  
**Profil**

Általános Cégem

**Profilkép** Fájl kiválasztása Nincs fájl kiválasztva  
Javaslatunk szerint a profilkép legyen PNG, WEBP vagy JPG, ami négyzet alakú.

Név Telefonszám

Mentés

**Profil törlése** Törlés  
Figyelmebbe ajánljuk, hogy a törlést követően nincs lehetőség a felhasználói fiók visszaállítására!

Itt lehet egy profilt törölni is, a piros törlés gombra kattintva. Fontos, hogy a törlést követően nincs lehetőség a felhasználói fiók visszaállítására.


A **Cégem** fülön a cégünk adatait adhatjuk meg és frissíthetjük, amennyiben admin jogosultsággal rendelkezünk. Cégünk logóját tölthetünk fel a Fájl kiválasztása gombra kattintva. A cég nevét, címét, adószámát és bankszámla számot itt tudjuk megadni illetve frissíteni. Az adatokat a mentés gombra kattintva mentjük. Ezek az adatok jelennek meg a rendszerben kiállított dokumentumokon, például ajánlaton, díjbekérőn, szállítólevélen.

ÁTTEKINTŐ

## Cégem

Általános Cégem

---

 **Logó**  
Javaslatunk szerint a logó legyen PNG, WEBP vagy JPG, ami négyzet alakú.

Nincs fájl kiválasztva

Cég neve	Cég címe
<input type="text" value="Kulcs-BiT Kft"/>	<input type="text" value="1016 Budapest, Mészáros utca 13."/>
Cég adószáma	Cég bankszámlája
<input type="text" value="13253617-2-41"/>	<input type="text" value="11600006-00000001-99223794"/>