ESETTANULMÁNY · EGYEDI FEJLESZTÉS · CRM-RENDSZER · 2026

EdTech-cég: **saját CRM néhány nap alatt, dobozos rendszer és havi licencdíj nélkül.**

oktatástechnológiai kkv | egyedi CRM | webalkalmazás | saját adatok, saját fiókban

0 Ft
havi licencdíj: a rendszer az ügyfélé, a saját tárhelyén fut

napok
a felméréstől az éles használatig, nem hónapok

100%
a cég saját folyamatára szabva: nincs felesleges mező, nincs megkerült lépés

A helyzet

Egy oktatástechnológiai cég ügyfél- és partnerkapcsolatait több helyen tartották: levelezésben, táblázatban, fejben. A dobozos CRM-ek túl sokat tudtak és túl sokba kerültek ahhoz, amire valójában szükség volt: partnerek, kapcsolatok, ajánlatok állapota, következő lépés és határidő, egy helyen, a cég saját fogalmaival.

Mit építettünk

- Egyedi CRM webalkalmazásként: partnerek és kapcsolattartók, ajánlati pipeline szakaszokkal, feladatok határidővel, jegyzetek és előzmények partnerenként.
- A cég saját szakaszai és fogalmai: nem a rendszerhez igazítottuk a folyamatot, hanem a folyamathoz a rendszert.
- Külön éles és tesztkörnyezet, hogy a változtatásokat ne az élő adatokon próbáljuk ki.
- Belépés meghívott fiókkal; az adatok a cég saját tárhelyén maradnak.

Hogyan zajlott

1. nap	Felmérés: milyen szakaszokon megy át egy érdeklődő az első levéltől a szerződésig, és mit kell látni egy partnerről egy képernyőn.
2. nap	Adatmodell és felület élesben tesztkörnyezetben; a meglévő partnerlista betöltve, tételesen ellenőrizve.
3. nap	Éles használat. A javításokat a tesztkörnyezetben próbáljuk, és csak utána kerülnek az élő rendszerbe.

1
helyen minden partner, ajánlat és következő lépés

2
környezet: éles és teszt, hogy az élő adat sose sérüljön

0
felesleges mező: csak az, amit a cég tényleg használ

> A CRM nem attól jó, hogy mindent tud, hanem attól, hogy pontosan azt tudja, amit a te céged csinál, és semmi mást.

Hogyan dolgoztunk

A fejlesztést AI-agentek végezték szakértői felügyelettel; az adatmodellt, a szakaszokat és az élesítést az ügyfél hagyta jóvá. A rendszer bővíthető: a következő lépés az AI-agentek bekötése, hogy a beérkező érdeklődőket automatikusan rögzítsék és a következő lépést javasolják.