

12. fejezet

Pipeline — az értékesítési folyamat

A pipeline az a tábla, ahol az érdeklődőből lépésről lépésre fizető ügyfél lesz.

Minden lehetőség egy kártya, ami balról jobbra halad a szakaszokon — így egy pillantással látod, hol áll az összes folyamatban lévő munkád.

Szint: haladó · Becsült idő: 20 perc · Előfeltétel: 2., 8. fejezet

EBBEN A FEJEZETBEN

- Mi az a pipeline és a deal
- A szakaszok (oszlopok)
- Új lehetőség felvétele
- Kártya mozgatása húzással
- A deal adatai és egyedi mezők
- Kapcsolat, ajánlat, levél a kártyán
- Nyert és elvesztett üzletek

12.1 Mi az a pipeline és a deal?

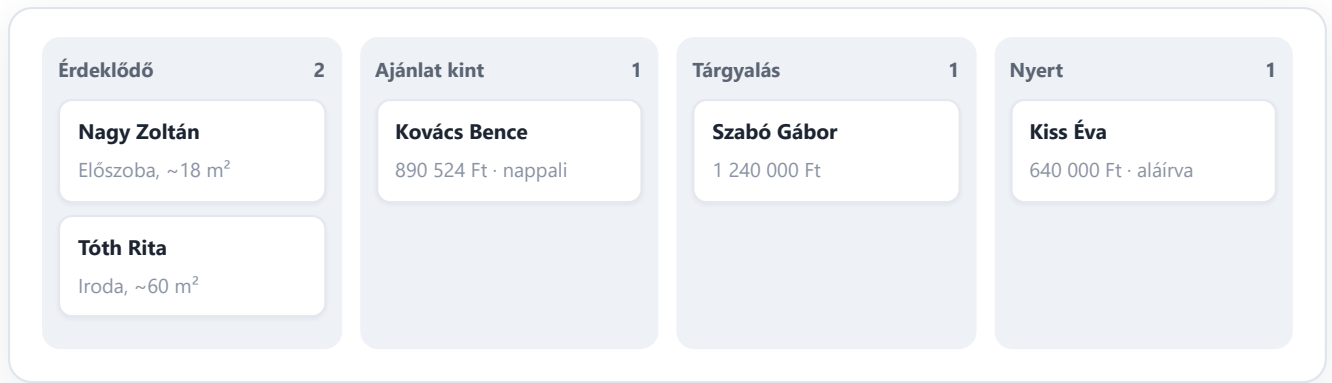
A **deal** (üzlet, lehetőség) egy konkrét értékesítési esély: „Kovács Bence nappali parkettázása, ~890 000 Ft”. A **pipeline** ezeknek a dealeknek a rendezett táblanézete, ahol minden deal egy kártya, és a kártyák *szakaszokba* (oszlopokba) vannak sorolva aszerint, hogy hol tartanak a folyamatban. Ez a klasszikus „kanban” nézet: bal oldalon a friss érdeklődés, jobbra haladva a lezárás felé.

MIÉRT JOBB, MINT EGY LISTA?

Egy listából nem látszik, „hol tart” egy ügy. A pipeline-on igen: ránézel a táblára, és rögtön tudod, hány ajánlat van kint, hány tárgyalás zajlik, és mi vár lezárásra. Semmi nem esik ki a fejedből.

12.2 A szakaszok

A szakaszok a te folyamatodat tükrözik. A PadlóProfinál például ez a négy szakasz elég:



12.1. ábra. A PadlóProfi pipeline-ja. Kovács Bence az „Ajánlat kint” szakaszban áll — épp most küldtük ki neki a 8. fejezet ajánlatát. Ahogy halad az ügy, a kártyáját jobbra húzzuk.

A szakaszokat szabadon átnevezheted és bővítheted a **Beállítások → Pipeline** alatt, hogy pontosan a ti munkamenetetekhez illeszkedjenek.

12.3 Új lehetőség felvétele

Dealt kétféleképp kezdesz: a pipeline tetején az **+ Új deal** gombbal, vagy egy kapcsolat adatlapjáról a **Pipeline** fülről (így a deal rögtön a kapcsolathoz kötődik). Add meg a nevét, a becsült értékét, és tedd a megfelelő szakaszba.

- 1 **Kapcsolat adatlap** → **Pipeline** fül → **+ Új deal** (vagy a pipeline tetején).
- 2 **Név** — beszédes (pl. „Kovács Bence — nappali parkettázás”).
- 3 **Érték** — a várható összeg (az ajánlatból is átveheti).
- 4 **Szakasz** — hol tart most (pl. „Ajánlat kint”).
- 5 **Mentés** — a kártya megjelenik a táblán.

12.4 Kártya mozgatása húzással

A pipeline lelke a húzás: amikor egy ügy előrelép, egyszerűen **áthúzod** a kártyát a következő oszlopba. Bence válaszol az ajánlatra és időpontot kér? Húzd az „Ajánlat kint”-ből a „Tárgyalás”-ba.

A rendszer rögzíti a szakaszváltást, és ha beállítottad, akár automatikus lépést is indíthat (15. fejezet). A teljes oszlop fogadja a kártyát — nem kell pixelre pontosan céloznod.

12.5 A deal adatai és egyedi mezők

Ahogy a kapcsolatoknál (3. fejezet), a dealekhez is vehetsz fel **egyedi mezőket**: pl. „Helyszín”, „Kezdés várható ideje”, „Parketta típusa”. Ezek megjelennek a kártya megnyitásakor, és akár oszlopként is összesíthetők a lista-nézetben (pl. az összes nyitott deal együttes értéke).

Kovács Bence — nappali parkettázás

Érték

890 524 Ft

Szakasz

Ajánlat kint

Helyszín

Szeged, Kossuth u. 12.

Terület

40 m²

Parketta típusa

Világos tölgy

Kezdés

2026. május

Áttekintés

Ajánlatok

Levelezés

Feladatok

12.2. ábra. A deal megnyitva. Az egyedi mezők (Helyszín, Terület, Parketta típusa) a kártyán belül élnek, a fülekről pedig egy kattintással eléred az ajánlatot, a levelezést és a feladatokat.

12.6 Minden egy helyen — a kártyáról

A deal nem elszigetelt: a megnyitott kártyáról egy kattintással eléred a hozzá tartozó **ajánlatot** (8. fejezet), a **levelezést** (9. fejezet) és a **feladatokat** (13. fejezet). Egy Mail-ikon a kártyán megmutatja a kapcsolat legutolsó levelét is — így küldés előtt látod, hol tartott a beszélgetés, anélkül hogy elhagynád a pipeline-t.

12.7 Nyert és elvesztett üzletek

Amikor egy ügy lezárul, a kártyát a **Nyert** vagy az **Elvesztett** szakaszba húzod. A nyert dealekből lesz a bevétel (és a számla, 16. fejezet); az elvesztetteknél érdemes egy okot is rögzíteni („drágának

találta", „mást választott") — ebből később tanulsz, és a riportokban (15. fejezet) látod, min buksz leggyakrabban.

AZ ELVESZTETT SEM VÉSZ EL

Egy „elvesztett" ügyfél nem halott: fél év múlva újra érdeklődhet. A kapcsolat megmarad, a teljes előzménnyel — így ha visszatér, folytathatod ott, ahol abbahagytátok.

ÖSSZEFOGLALVA

A pipeline az értékesítésed vezérlőpultja: minden lehetőség egy kártya, minden kártya egy szakaszban, és a húzással viszed előre az ügyeket. Egy pillantás — és tudod, mi hol tart. A következő fejezetben azt köjtjük ehhez, ami tartja a lendületet: a feladatokat és a naptárat, hogy egyetlen utánkövetés se maradjon el.