

15. fejezet

Automatizálás és riportok

Eddig te mozgattad a rendszert. Most a rendszer kezd dolgozni helyetted: automatikus lépések futnak eseményekre (új lead, szakaszváltás), a riportok pedig megmutatják, mi működik és min buksz — hogy a döntéseidet ne érzésre, hanem számokra alapozd.

Szint: haladó · Becsült idő: 20 perc · Előfeltétel: 11–14. fejezet

EBBEN A FEJEZETBEN

- Mit jelent az automatizálás
- Kiváltó → feltétel → művelet
- Tipikus automatizmusok
- A vezérlőpult (dashboard)
- Fontos mutatók (KPI-k)
- Forrás- és nyerési riportok
- Külső bekötés (Zapier, webhook)

15.1 Mit jelent az automatizálás?

Az **automatizálás** egy „ha ez történik, tedd azt” szabály, amit a rendszer magától végrehajt. Ahelyett, hogy minden új leadnél kézzel küldenél üdvözlő e-mailt és vennél fel visszahívó feladatot, egyszer beállítod a szabályt — és onnantól ez minden új leadnél megtörténik, éjjel-nappal, tévedés nélkül.

A KÉZI MUNKA ELLENSÉGE A FELEJTÉS

Nem az a baj, ha egyszer elfelejtesz visszahívni — hanem hogy nem tudod, mikor felejtesz. Az automatizmus ezt kiveszi a kezedből: a rutinlépések mindig, egyformán megtörténnek, te pedig arra koncentrálsz, ami emberi döntést kíván.

15.2 Kiváltó → feltétel → művelet

Minden automatizmus három részből áll:

Rész	Mit jelent	Példa
Kiváltó	az esemény, ami elindítja	új lead érkezik Facebookról
Feltétel (opcionális)	szűkítés, mikor fusson	ha a terület > 30 m ²
Művelet	amit a rendszer tesz	üdvözlő e-mail + visszahívó feladat



15.1. ábra. Egy összetett automatizmus. Egyetlen kiváltóra (új Facebook-lead) három művelet fut le magától — e-mail, feladat és sorozat-belépés.

15.3 Tipikus automatizmusok a PadlóProfinál

- **Új lead fogadása** — üdvözlő e-mail + visszahívó feladat + sorozat-belépés (lásd fent).
- **Ajánlat elfogadva** — ha egy ajánlatot elfogadnak (8. fejezet), a deal automatikusan „Nyert” szakaszba lép, és feladat készül a munka beütemezésére.
- **Szakaszváltás** — ha egy deal „Tárgyalás”-ba lép, emlékeztető feladat készül 3 nap múlva.

- **Régóta nem mozgott** — ha egy deal 14 napja nem mozdult, jelzés, hogy foglalkozz vele.

15.4 A vezérlőpult (dashboard)

A riportok másik fele a **mérés**. A **Riportok** (vagy a kezdő vezérlőpult) egyben mutatja a lényegét: hány nyitott dealed van, mekkora értékben, mennyi jött be a hónapban, honnan érkeztek a leadek. Nem kell táblázatokat exportálnod — ránézel, és tudod, hogy áll a bolt.



15.2. ábra. A vezérlőpult. Hat szám, ami minden reggel elmondja, hol tart a vállalkozás — nyitott munkák, várható és realizált bevétel, a leadek száma és a nyerési arány.

15.5 Fontos mutatók (KPI-k)

Néhány szám, amit érdemes figyelni: a **nyerési arány** (a lezárt dealek hány százaléka lett nyert), az **átlagos deal-érték**, a **leadek száma és forrása**, és az **átfutási idő** (mennyi idő alatt jut el egy ügy az érdeklődéstől a lezárásig). Ha ezek időben javulnak, jó úton vagy.

15.6 Forrás- és nyerési riportok

A forrásjelölés (14. fejezet) itt fizet ki: a riportban látod, hogy a Facebook, a webform vagy az ajánlás hozza-e a legtöbb — és a legértékesebb — ügyfelet. Az elvesztett dealek okaiból (12. fejezet) pedig kirajzolódik, min buksz legtöbbször (ár? időzítés?), így tudod, hol érdemes változtatni.

A SZÁMOK DÖNTÉSEKET HOZNAK

Ha a riport azt mutatja, hogy a Facebook-leadek fele „drágának találta”-okkal veszik el, lehet, hogy a hirdetésed rossz célközönséget hoz. A CRM nem csak nyilvántart — megmutatja, hol tudsz jobb lenni.

15.7 Külső rendszerek bekötése

Ha a CRM-en túl más eszközöket is használsz (könyvelés, táblázat, más appok), a rendszer **Zapier**-en és **webhookokon** keresztül köthető hozzájuk. Például: minden nyert dealt automatikusan átküldhetsz a könyvelőd táblázatába, vagy egy új leadról azonnal értesítést kaphatsz egy csevegőalkalmazásban. Ezt a [Beállítások → Integrációk](#) alatt állítod be (haladó téma; a legtöbb cégnek a beépített automatizmusok elegendők).

ÖSSZEFOGLALVA

Az automatizmusok elvégzik helyetted a rutint (e-mail, feladat, sorozat-belépés minden eseményre), a riportok pedig megmutatják, mi működik és min buksz. Együtt ez a rendszer „önjáró” része: dolgozik, amíg te alszol, és reggel megmondja, hol tartasz. A záró fejezetben azt kötjük le, ami pénzzé teszi a nyert üzletet — a számlázást —, és átnézzük a beállításokat és a biztonságot.