

Az összes szolgáltatás

Pipedrive csomag-összehasonlítás - magyar nyelvű tartalom a Pipedrive árazási oldal felugró ablakából

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Szolgáltatáshasználati korlátok				
Leadek és üzletek (cégenként) Az aktív leadek és üzletek teljes száma (amelyek nem lettek archiválva vagy törölve). A stabil teljesítmény garantálása érdekében a leadek és üzletek összesített száma legfeljebb 300 000 lehet.	2500 x licenc (legfeljebb 300 000)	5000 x licenc (legfeljebb 300 000)	15 000 x licenc (legfeljebb 300 000)	20 000 x licenc (legfeljebb 300 000)
Egyéni mezők (cégenként) A leadekhez, üzletekhez, személyekhez, szervezetekhez vagy termékekhez hozzáadott adatmezők	30	100	300	500
Jelentések (licencenként) Összesített tevékenység-, üzlet-, előrejelzési és feliratkozási jelentések a Kimutatásokban	15	50	250	500
Automatizálások (cégenként) Az aktív automatizálások arra utalnak, hogy hány automatizálás került beállításra és aktiválásra. Mindegyiket egy meghatározott művelet indítja el.	—	50	150	250
„Ha/különben” lépések (automatizálásenként) Az egyes automatizálásokhoz hozzáadható „Ha/különben” lépések együttes száma	—	3	10	20
Sorozatok (cégenként) A Pulse szolgáltatás sorozatkészítőjében létrehozható sorozatok száma	—	5	25	50
E-mail-szinkronizálások (licencenként) Az e-mail-szinkronizálás révén e-mailjeit közvetlenül a Pipedrive-on belül, az Értékesítési üzeneteknél kezelheti	—	1	3	5
Csapatos postaládák (cégenként) Azon aktív csapatos e-mail-fiókok száma, amelyeket megoszthat más csapattagokkal	—	—	1	5
Csapatok (cégenként) A csapatok az automatikus hozzárendeléseknél, az egyéni jelentéseknél és az értékesítési folyamat különböző szolgáltatásainál használhatók	—	—	15	25
Egyéni láthatósági csoportok (cégenként) Nem tartalmazza az alapértelmezett láthatósági csoportot	—	—	15	25
Egyéni engedélykészletek (cégenként) Nem tartalmazza az alapértelmezett adminisztrátori és a szokásos felhasználói engedélykészleteket	—	—	15	25
Egyéni pontszámok (cégenként) A Pulse szolgáltatás Pontszámok szakaszában beállítható egyéni pontszámok száma	—	—	5	10
Adatgazdagítási egyenleg (cégenként) Azon zsetonok száma, amely vállalati, e-mail-es vagy telefonos adatgazdagításra használható	—	—	100	500
Képletmezők korlátja (cégenként) A vállalkozása által az üzletekhez létrehozható képletmezők teljes száma	—	—	10	10
API-tokenek (cégenként) Azon tokenek száma, amelyeket az egyéni integrációk és az alkalmazáspiacos appok API-hívásokra használhatnak 24 óránként. A stabil teljesítmény garantálása érdekében legfeljebb 100 millió API-token engedélyezett.	30 000 x licenc (legfeljebb 100 millió)	60 000 x licenc (legfeljebb 100 millió)	150 000 x licenc (legfeljebb 100 millió)	210 000 x licenc (legfeljebb 100 millió)
Üzletek kezelése				
Üzletkezelés Profí módon kezelheti a lehetőségeket az üzletek részleteinek átfogó áttekintésével, beleértve az értékesítés előrehaladottságát, a felelőst, illetve a kommunikációs és tevékenységelőzményeket	✓	✓	✓	✓
Testreszabható értékesítési folyamatok Kanban nézetben vizualizálhatja az értékesítési folyamatot, és tetszés szerint mozgathatja az üzleteket a korlátlan számú, testreszabható folyamat és szakasz között	✓	✓	✓	✓

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Üzletkártyák testreszabása Testre szabhatja az üzletkártyákat, és megjelenítheti az értékesítési folyamat legfontosabb információit	✓	✓	✓	✓
Üzletek megakadása Értesítést kaphat, ha egy üzlet túllépte a meghatározott megakadási időt	✓	✓	✓	✓
Adatok importálása és exportálása Könnyedén importálhatja adatait táblázatokból vagy más CRM-rendszerekből, például a Salesforce, a HubSpot, a Zoho és az egyéb szolgáltatásokból	✓	✓	✓	✓
Ismétlődő adatok összevonása Megtisztíthatja adatait az ismétlődő elemek észlelésével és összevonásával	✓	✓	✓	✓
Termékkatalógus Testreszabható katalógust hozhat létre cége termékeinek vagy szolgáltatásainak, amelyben költségeket, megjegyzéseket és egyebeket rendelhet hozzá az elemekhez	✓	✓	✓	✓
Előfizetési termékek és részletfizetés Előfizetésként kiszámlázott termékeket adhat hozzá, illetve ütemezett fizetést tehet lehetővé az elképzelt bevételi modell megvalósításához	—	✓	✓	✓
Egyéni mezők Az egyéni mezők segítségével vállalkozásához igazíthatja a leadekre, üzletekre, kapcsolatokra és termékekre vonatkozó értékesítési adatokat	✓	✓	✓	✓
Fontos mezők Javíthat az adatminőségen, ha beállítja csapata számára a fontos mezőket	—	✓	✓	✓
Kötelező mezők Javíthat az adatminőségen, ha beállítja csapata számára a kötelező mezőket	—	—	✓	✓
Képletmezők Képletmezőkkel automatizálhatja az üzletekhez kapcsolódó számításokat, és kiküszöbölheti az emberi hibákat	—	—	✓	✓
Folyamatspecifikus mezők Elrejthet bizonyos mezőket egyes értékesítési folyamatoknál az üzleti részletek nézet letisztultsága érdekében	—	—	✓	✓
Projektek bővítmény A jól ismert Kanban nézettel közvetlenül a Pipedrive-ban térképezheti fel az összetett projekteket. Feladatlistát hozhat létre részfeladatokkal, valamint a címkék, egyéni mezők és szűrők segítségével könnyedén nyomon követheti a projekteket.	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	A csomag része	A csomag része
Új leadeket generálhat, illetve minősítheti és ápolhatja őket				
Leadüzenetek Összegyűjtheti egy helyre leadjeit, hogy az értékesítési folyamat átlátható maradjon, és hogy az üzletekre koncentrálhasson	✓	✓	✓	✓
Pulse eszközkészlet A legnagyobb hatású lehetőségekre összpontosíthat a legkomolyabb érdeklődők azonosításával és ösztönzésével – az ehhez szükséges eszközök csupán karnyújtásnyira vannak	✓	✓	✓	✓
Értékesítési adatfolyam Egyetlen valós időben frissülő munkafelületen férhet hozzá az összes értékesítési feladatához. Gyorsan azonosíthatja a legfontosabb következő teendőt, így szervezettebben és hamarabb cselekedhet, elkerülve az üzletek lemorzsolódását.	✓	✓	✓	✓
Sorozatok Célzott e-mail-sorozatok és feladatemlékeztetők létrehozásával optimalizálhatja az érdeklődők ösztönzését, hogy az utánkövetés mindig személyes legyen és időben történjen	—	✓	✓	✓
Egyéni pontozás Egyéni pontozási modelleket hozhat létre az értékesítési folyamata és az üzleti igényei alapján a legjobb üzletek azonosításához és a termelékenység maximalizálásához	—	—	✓	✓
Céges adatgazdagítás Megismerheti a cégek legfontosabb adatait, például az iparágukat és a bevételüket, hogy szűrőket hozhasson létre, javíthassa a szegmentálást, illetve további előnyökhöz juthasson	—	—	✓	✓
Adatgazdagítás e-mail-címmel E-mail-címmel gazdagíthatja a kapcsolati adatokat a gyors, személyre szabott felkeresések érdekében	—	—	—	✓

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Adatgazdagítás telefonszámmal Telefonszámmal gazdagíthatja a kapcsolati adatokat a gyors, személyre szabott felkeresések érdekében	—	—	—	✓
LeadBooster bővítmény Még több leadet szerezhet hatékony és könnyen használható leadgenerációs eszközkészletünkkel, amely chatbotot, élő csevegési funkciót, webes űrlapokat és egy Lehetőségkereső nevű szolgáltatást is tartalmaz	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	A csomag része	A csomag része
Webes látogatók bővítmény Megtekintheti, hogy mely szervezetek látogatják a weboldalát és hogy miként találtak Önre, illetve az érdeklődési mutatóik alapján megállapíthatja, melyek a legforróbb leadek	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény
Kampányok bővítmény Profi sablonjaink segítségével testreszabható e-mail-kampányokat készíthet és küldhet, amelyekkel még több kattintást gyűjthet be	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény
Kommunikáció nyomon követése				
Személyek és szervezetek kezelése Korlátlan nagyságú kapcsolattartói adatbázist hozhat létre, és átlátható módon tekintheti meg az előzményeket, valamint a kapcsolódó üzleteket, tevékenységeket és kommunikációt	✓	✓	✓	✓
Megemlítések és hozzászólások Felhívhatja kollégái figyelmét az egyes leadeket, üzleteket vagy kapcsolattartókat érintő fejleményekre, ha @megemlíti őket a megjegyzésekben, vagy ha hozzászólást ír nekik	✓	✓	✓	✓
Fájlcsatolmányok Fájlokat csatolhat a leadekhez, üzletekhez, kapcsolatokhoz és termékekhez	✓	✓	✓	✓
Kapcsolati térkép A Google Térkép-integráció révén megtekintheti, hol találhatók kapcsolatai, valamint város, állam és ország szerint szűrheti őket	✓	✓	✓	✓
Naptár nézet és tevékenységkezelés Napirendje megtekintésével és az értékesítési tevékenységek kezelésével hatékonyan beoszthatja az idejét	✓	✓	✓	✓
Tevékenységlemeztetői figyelmeztetések Választhat, hogy az alkalmazáson belül, e-mailben, mobilos értesítésekkel, vagy ezek kombinálásával szeretne-e értesülni a közelgő tevékenységekről	✓	✓	✓	✓
Bejövő e-mailek Titkos másolatként továbbíthatja a fontos e-mailjeit a Pipedrive-nak, hogy automatikusan össze legyenek kapcsolva a hozzájuk tartozó üzlettel és kapcsolattartóval	✓	✓	✓	✓
Kétirányú e-mail-szinkronizálás Teljeskörűen szinkronizálhatja Gmail-, Outlook- vagy céges fiókját, hogy közvetlenül a Pipedrive-on belül küldhessen és fogad hasson e-maileket	—	✓	✓	✓
Több e-mail-fiók egyidejű szinkronizálása Egyszerre akár 5 különböző e-mail-fiókot is szinkronizálhat az Értékesítési üzenetek szolgáltatásban	—	—	✓	✓
Csapatüzenetek A megosztott postaládák használatával egyszerre többen férhetnek hozzá, tekinthetik meg, illetve válaszolhatnak az e-mailekre, így hatékonyabbá válhat az együttműködés	—	—	✓	✓
Testreszabható e-mail-sablonok és aláírások Gyorsabban küldhet e-maileket a tetszőlegesen testreszabható és megosztható sablonokkal	—	✓	✓	✓
Adatmezők Személyesebbé teheti e-mail-sablonjait az előre kitöltött adatmezőkkel, amelyekkel üzletnevet, kapcsolattartót és szervezetet adhat e-mailjeihez	—	✓	✓	✓
E-mailes megnyitás- és kattintáskövetés Értesítést kaphat, ha egy érdeklődő megnyitja az e-mailjét, vagy ha rákattint bármely hivatkozásra, amelyet elküldött neki	—	✓	✓	✓
Csoportos e-mail-küldés Különböző e-mail-küldési csoportokat hozhat létre, hogy több személynek küldhessen egyszerre e-mailt	—	✓	✓	✓
E-mail-ütemezés Akár munkaidőn kívül vagy a címzettnek kényelmes időpontban is elküldheti e-mailjeit	—	✓	✓	✓

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Videóhívások ütemezése Az ütemezett megbeszélésekhez videóhívásokat hozhat létre automatikusan a Zoom, a Microsoft Teams és a Google Meet szolgáltatásban	—	✓	✓	✓
Megbeszélésütemező A gyors és könnyű ütemezés érdekében megoszthatja ráérését az ügyfelével, hogy megtalálják a mindkettejüknek ideális időpontot	—	✓	✓	✓
Általános ráéréssel kapcsolatos ütemezési hivatkozások Rugalmas vagy rendszeres idősávokat és linkeket kínálhat a megbeszélésekhez	—	Csak az alapértelmezettek	✓	✓
Kapcsolati idővonal Vizuálisan ábrázolhatja a kapcsolattartókkal folytatott tevékenységeket a könnyű utánkövetés érdekében	—	✓	✓	✓
Smart Docs bővítmény e-aláírásokkal Nyomon követhető ajánlatokat, tervezeteket és szerződéseket küldhet a Pipedrive-on belül, valamint elektronikusan írhatja alá bármely dokumentumát, beépülő modulok nélkül.	Fizetős bővítmény	Fizetős bővítmény	A csomag része	A csomag része
Automatizálás és növekedés				
Értesítések Javaslatokat és figyelmeztetéseket kaphat a korábbi teljesítménye és az e-mail-tevékenységek alapján a jelenleg is jól működő módszerekre, a fejlődési lehetőségekre, valamint hogy mire érdemes koncentrálnia	✓	✓	✓	✓
API-hozzáférés REST API-nk segítségével díjmentesen hozhat létre egyéni szolgáltatásokat, és kedve szerint szabhatja testre a Pipedrive-élményt	✓	✓	✓	✓
Webhookok A webhookok információkat továbbítanak a választott végpontnak. Egy esemény bekövetkeztekor (például egy új üzlet hozzáadásakor) a Pipedrive HTTP POST típusú kérésként értesítést küld egy JSON-test hozzákapcsolásával a választott végpontoknak.	✓	✓	✓	✓
Automatizálások Automatizálásokat hozhat létre, amelyek egy előre meghatározott feltétel teljesüléséig vagy egy időtartam elteltéig várnak a megadott műveletek elvégzésével	—	✓	✓	✓
Késleltetési és várakozási lépések Megadott feltétel teljesülésével vagy idő elteltével aktiválódó késleltetési lépéseket adhat hozzá az automatizálásokhoz a jobb időzítetőség és kezelhetőség érdekében	—	✓	✓	✓
„Ha/különben” lépések Szabályokat adhat hozzá az automatizálásokhoz, hogy azok megadott feltételek teljesülésekor különböző elágazásokat kövessenek, így optimalizálva az összetett munkafolyamatokat és csökkentve a manuális feladatvégzést	—	✓	✓	✓
Automatikus hozzárendelés Egyéni szabályokat hozhat létre a leadek és az üzletek megfelelő csapattagokhoz való automatikus hozzárendeléséhez a gyorsabb utánkövetés és a jobb konverzió érdekében	—	—	✓	✓
AI-alapú szolgáltatások				
AI-alapú jelentéskészítés Jelentéseket hozhat létre szöveg bevitelével vagy előre elkészített utasítások közül választással	✓	✓	✓	✓
Intelligens alkalmazásjavaslatok Javaslatokat kaphat a legmegfelelőbb és legkiválóbb alkalmazások használatára az üzleti problémák megoldásához	✓	✓	✓	✓
Keresés az Alkalmazáspiacon Megtalálhatja a legmegfelelőbb alkalmazásokat az AI-alapú természetes nyelvi kereséssel	✓	✓	✓	✓
E-mail-készítés Vonzó értékesítési e-maileket hozhat létre egyéni utasítások alapján	—	—	✓	✓
E-mail-összegzés Másodpercek alatt elolvashatja az e-mailjeit az azonnali összegzés révén, amely felméri az érintett lead érdeklődését, és további lépéseket javasol	—	—	✓	✓
AI-értesítések AI-alapú javaslatokat kaphat a várhatóan sikeresen megköthető üzletekről és a legjobb további lépésekről	—	—	✓	✓
Kimutatások és jelentések				

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Vizuális irányítópultok Saját irányítópultokat hozhat létre testreszabott jelentésekkel, és megoszthatja őket cégen belül vagy kívül is	Csak az alapértelmezettek	Csak az alapértelmezettek	✓	✓
Megosztható irányítópultos hivatkozások Megoszthatja élő irányítópultjait egy hivatkozáson keresztül bárkivel a Pipedrive-on belül vagy kívül, hogy minden csapattag és vezető tájékozott lehessen	✓	✓	✓	✓
Irányítópultokon keresztüli együttműködés Csapatával közösen szabhatja testre az irányítópultokat céljaik elérése érdekében	—	—	✓	✓
Jelentéseken keresztüli együttműködés Csapatával közösen szabhatja testre a jelentéseket céljaik elérése érdekében	✓	✓	✓	✓
Üzleti jelentések Megtekintheti, mely ügyfelek hozzák a legtöbb bevételt, hány lehetőséget nyernek vagy vesztenek el az értékesítők, és hogy miért történik az adott konverzió	✓	✓	✓	✓
Tevékenységgjelentések Nyomon követheti az egyéni értékesítési tevékenységeket, például az e-mailezéseket, bemutatókat, hívásokat és eseményeket, hogy feltárhassa csapata sikerének titkát	✓	✓	✓	✓
Termékbevétel-előrejelzési jelentés Elemezheti termékei teljesítményét, és előrejelzéseket készíthet a jövőbeli bevételre vonatkozóan a jobb termékínálat érdekében	—	✓	✓	✓
Üzletbevétel-előrejelzési jelentés Magabiztosan tervezhet előre a becsült bevételek átfogó áttekintésével, és bármikor módosíthatja a becsléseket	—	✓	✓	✓
Előrejelzési nézet Vizualizálhatja cége értékesítési kilátásait a jobb tervezés és költségvetés-készítés érdekében	—	✓	✓	✓
Egyéni mezőkkel rendelkező jelentések Jelentéseket hozhat létre a csapatoknak, termékeknek vagy iparágaknak beállított egyéni mezők alapján	—	—	✓	✓
Céges és felhasználói célok Testreszabható irányítópultokkal követheti nyomon, hogy Ön, a cége és az egyéni értékesítők milyen közel járnak a céljaik eléréséhez	✓	✓	✓	✓
Csapatos szűrők és célok Csapatokba szervezheti az értékesítőket, és hasznos információkhoz juthat a teljesítményükről	—	—	✓	✓
Adatvédelem és biztonság				
Világszínvonalú adattárolás A Rackspace és az AWS adatközpontjai által nyújtott világszínvonalú infrastruktúrával védjük és tároljuk adatait	✓	✓	✓	✓
SAML SSO-val (egyszeri bejelentkezéssel) történő belépés Egy helyen kezelheti a felhasználói hozzáféréseket a választott SSO-szolgáltatón keresztül	✓	✓	✓	✓
Kétlépcsős hitelesítés (2FA) Megerősítheti fiókja biztonságát, ha bekapcsolja a kétlépcsős e-mail-hitelesítést a bejelentkezéshez	✓	✓	✓	✓
Kétlépcsős hitelesítés kötelezővé tétele Kötelező kétlépcsős hitelesítést (2FA-t) írhat elő a felhasználóknak hitelesítőalkalmazással vagy ellenőrző linkkel	✓	✓	✓	✓
SOC 2 szabvány szerinti megfelelés A megbízható külső felek által végzett éves biztonsági ellenőrzések révén teljes mértékben megfelelnet a SOC 2 szabványnak	✓	✓	✓	✓
AES256-os titkosítás 256 bites AES szabvánnyal titkosíthatja adatait és a felhasználók hitelesítő adatait	✓	✓	✓	✓
Láthatósági lehetőségek Kézbe veheti az irányítást a különböző csapatok értékesítési folyamatai, leadjei, üzletei, kapcsolatai és termékkészlet-elemei láthatóságának kezelése felett	✓	✓	✓	✓
Egyéni láthatósági csoportok Csoportokba és alcsoportokba rendezheti a felhasználókat, és megszabhatja, hogy mit láthatnak a Pipedrive-on belül	Csak az alapértelmezettek	Csak az alapértelmezettek	✓	✓

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Egyéni engedélykészletek A változtatható felhasználói engedélykészletekkel testreszabhatja, hogy a különböző hozzáférési szintű felhasználók milyen műveleteket végezhessenek el a Pipedrive-ban	Csak az alapértelmezettek	Csak az alapértelmezettek	✓	✓
Biztonsági irányítópult Kezelheti a felhasználók hozzáféréseit és a biztonsági tevékenységeket a céges fiókban, és tippekhez juthat az üzleti adatok védelme érdekében	✓	✓	✓	✓
Biztonsági riasztások Azonnali e-mailes értesítést kaphat a céges fiókhoz való gyanús hozzáférésekről, illetve a potenciális adatszivárgásokról és adatvesztésekről	—	—	—	✓
Biztonsági szabályok Erősebb jelszókövetelményeket, kötelező jelszócserét és a korábbi jelszavak használatának tiltását írhatja elő a felhasználóknak, kétlépcsős hitelesítést aktiválhat, illetve időalapú hozzáférés-korlátozást vezethet be	—	—	—	✓
Eszközjelzőmények és auditnapló Kijelentkeztetheti mások eszközeit, illetve megtekintheti a bejelentkezési időpontokat és helyszíneket az elmúlt 60 napból, hogy megakadályozhassa a gyanús tevékenységeket	—	—	—	✓
Mobilalkalmazások és integrációk				
Natív androidos és iOS-es mobilalkalmazások Minden reggel áttekintheti az asznapi teendőit, és akár útközben is módosíthatja az üzleteket, tevékenységeket és a kapcsolatokat	✓	✓	✓	✓
Alkalmazáspiac több mint 500 integrációval Alkalmazásokat fedezhet fel, és különböző szolgáltatásokat csatlakoztathat mindössze egyetlen kattintással, hogy fokozza a Pipedrive-élményt	✓	✓	✓	✓
Névjegy-szinkronizálás a Google és a Microsoft szolgáltatásaival Szinkronizálhatja a Pipedrive-val külső névjegylistáját, ha integrálja Google-, Outlook-, Office 365-, Exchange- vagy EWS-fiókját	✓	✓	✓	✓
Naptárszinkronizálás a Google és a Microsoft szolgáltatásaival Szinkronizálhatja kedvenc naptárát a Pipedrive-val – a Google, a Microsoft Office 365, az Outlook és az Exchange naptárszolgáltatásai is támogatottak	✓	✓	✓	✓
Gmailes Chrome-bővítmény A Pipedrive Chrome-bővítményének telepítésével közvetlenül a Gmailben használhatja a Pipedrive-ot – új üzleteket, kapcsolatokat, megjegyzéseket és tevékenységeket adhat hozzá	✓	✓	✓	✓
Valós idejű szinkronizálás minden eszközön Automatikusan szinkronizálhatja a mobilalkalmazásban elvégzett módosításokat a Pipedrive webalkalmazásával, hogy az adatok mindig naprakészek legyenek	✓	✓	✓	✓
Közeleli kapcsolatok megjelenítése Az integrált térképnézetben telefonja helyadatai alapján gyorsan átláthatja, hogy mely üzletek vagy kapcsolattartók vannak a közelében	✓	✓	✓	✓
Üzletekhez és tevékenységekhez kapcsolt hívóazonosítók Megtekintheti a hívóazonosítót a bejövő hívásoknál, és automatikusan tevékenységként rögzítheti a hívást a kapcsolattartó kapcsolása után	✓	✓	✓	✓
Automatikus hívásnaplózás Nyomon követheti az értékesítéssel kapcsolatos hívásokat, és utánkövetési tevékenységeket ütemezhet a legutóbbi beszélgetés alapján	✓	✓	✓	✓
Weben keresztüli mobilhívások Egyetlen kattintással indíthat hívást mobiltelefonjáról a Pipedrive webalkalmazásán keresztül	✓	✓	✓	✓
Névjegykártya-szkenner az alkalmazásban Az alkalmazással azonnal digitalizálhatja a névjegykártyákat — így időt takaríthat meg a kapcsolattartási adatok rögzítésén, és az üzletek lezárására összpontosíthat.	✓	✓	✓	✓
Partneri kedvezmények 20%-ot takaríthat meg a PandaDoc- és CloudTalk-előfizetéseken, illetve 15%-ot egy Surfe-előfizetésen	—	—	—	✓
Hozzon ki többet a Pipedrive-ból				
24 nyelvet támogató alkalmazás A Pipedrive-ot brazil portugál, holland, angol, német, észt, finn, olasz, svéd, francia, norvég, lengyel, orosz, latin-amerikai spanyol, európai spanyol, török, koreai, japán, kínai, indonéz, ukrán, lett és cseh nyelven használhatja	✓	✓	✓	✓
Online súgóközpont Választ kaphat kérdéseire Tudástárunk cikkeiből, valamint részt vehet a Pipedrive Akadémia tanfolyamain is	✓	✓	✓	✓

Szolgáltatás	Bevezető csomag	Növekedés csomag	Prémium csomag	Ultra csomag
Chatboton keresztüli támogatás Éjjel-nappal választ kaphat kérdéseire ügyfélszolgálati chatbotunktól	✓	✓	✓	✓
Élő csevegésen keresztüli támogatás Élő csevegést indíthat díjnyertes ügyfélszolgálati csapatunk tagjaival	Nonstop	Nonstop	Nonstop	Nonstop
Telefonos támogatás Visszahívást kérhet díjnyertes ügyfélszolgálati csapatunk tagjaitól	—	—	✓	✓
Kibővített telefonos ügyfélszolgálat Szélesebb időszávban kérhet telefonos ügyfélszolgálati segítséget hétfőtől péntekig, 7:00–23:00 (CET/CEST) között	—	—	—	✓
Személyre szabott bevezetés Egyéni bevezetést kaphat egy stratégiai partnertől a Pipedrive-beállítások optimalizálásához	✓	✓	✓	✓
Hozzáférés a Pipedrive Fejlesztői központjához Könnyedén létrehozhat integrációkat az API-nk használatával, és több ezer ügyfelet érhet el a Pipedrive Alkalmazáspiacon keresztül	✓	✓	✓	✓
Nem fejlesztői típusú tesztkörnyezeti fiók Tesztkörnyezeti fiókkal rendelkezhets nyilvános alkalmazások közzététele vagy privát alkalmazások rendelkezésre bocsátása nélkül is	—	—	—	✓
Saját ügyfélmenedzserre való jogosultság Személyre szabott sikertervet készíthets egy stratégiai partnerrel, aki segít elérni üzleti céljait a Pipedrive-val. A saját ügyfélmenedzserre való jogosultság feltételektől, kapacitástól és régiós lefedettségtől függ.	—	✓	✓	✓

Forrás: a felhasználó által 2026. augusztus 2-án mentett Pipedrive magyar árazási oldal. A tartalom és a csomagkorlátok idővel változhatnak.

MinimalDesign

www.crm-marketing.hu