

A large, stylized graphic of a compass rose is positioned on the left side of the slide. It is set against a dark blue background with glowing lines and dots, suggesting a digital or networked environment. The compass rose itself is metallic and has a glowing blue center.

MTS Sales Compass

Az új ügyélszerzés korszaka

Hogyan épít rendszerszinten ügyfél áramlást az
MTS digitális SDR-megoldása

[salesvoiceai] LEAD4SALES 

A piac megváltozott – és ezt ma már mindenki érzi

A B2B szektor működési logikája 2024–2025-ben gyökeresen átalakult.



Bejövő megkeresések csökkennek

A marketing leadek már nem fedezik a lemorzsolódást.



Döntéshozatal lelassult

A bizalmi idő nő, a kampányok ROI-ja csökken.



Verseny nő, pipeline

A növekedéshez újra aktív kapcsolatépítés kell.
üresedik

**Nem a piac szűkült, a működés logikája változott
meg.**

A bejövő korszak véget ért

Az inbound modell kimerült – a növekedéshez proaktív működés kell.



Régi modell **IN**bound



Bejövő igényekre reagálunk

Rövid ciklus, gyors lezárás

Marketing tölti a pipeline-t

Véletlenszerű kapcsolatok

Új realitás **OUT**bound

Mi generáljuk a keresletet

Hosszabb, de tudatos folyamat

SDR tölti a pipeline-t

Adatvezérelt megkeresések

A keresletet ma már azok hozzák létre, akik aktívan építik a piacot.

A reaktív korszak végén a kulcsszereplő: az SDR

Az **SDR (Sales Development Representative)** az értékesítés motorja – a legtöbb magyar cégben még sincs ilyen funkció.

Mi az

SDR?



Kontakt adatbázis építése és kvalifikálása



Lead generálás (e-mail, telefon, LinkedIn)



Előszűrés / relevancia értékelés



Találkozó egyeztetése az AE-vel



Adatrögzítés a CRM-ben

Marketing

SDR

AE

Üzletkötés

Szerepek különbsége

szerep

jellemző

működés

AE

Reaktív, tanácsadó, precíz

Bejövő igényeket kezel, tárgyal, lezár

SDR

Proaktív, kapcsolatépítő, gyors

Új ügyfeleket kutat, aktivál, átad

A jövő SDR-je már nem emberi pozíció – hanem működő rendszer.

Az MTS megoldása

kiszervezett, automatizált SDR

 **Digitális értékesítési** előkészítő munkatárs

 **Párhuzamosan több** kampányt futtat

Elemzi és optimalizálja a reakciókat

 **Mesterséges intelligenciával** tanul

Több üzletágot is képes kiszolgálni

**Olyan, mintha minden üzletág mellé egy saját SDR-t vennénk fel –
csak ez a kolléga nem alszik, nem felejt és mindig tanul.**

Rendszert építünk, hogy legyen kinek kampányolni

Ez az MTS basic platform értékesítési architektúra, ami a diagnosztikától a stratégián át a fenntartható autonóm értékesítő rendszer működésig visz (end-to-end működés).

MTS Sales Compass KPI

Díjmentes felmérés, amely objektíven feltérképezi az értékesítés működési logikáját és gyenge pontjait.

→ Cél: **azonosítani, hol törik meg a hatékonyság, és mi akadályozza a skálázhatóságot** fejlesztési ajánlásokkal.

MTS Sales Strategy B,C

Megalkotjuk a konkrét egyéni értékesítési rendszert:

Kampánytervezés, Leadgenerálás és -aktiválás (pl. Lead4Sales, SalesVoice AI), Automatizált és mérhető sales folyamat

→ **Átlátható, irányítható értékesítési működés jön létre.**

Visszacsatolás

Adatokra épülő optimalizálás
Valós teljesítményadatok alapján

elemezzük, mi működik és mit kell módosítani.

→ Nem sablonmegoldás, hanem testreszabott finomhangolás.

Új értékesítési paradigma

Fenntartható – Autonóm rendszerműködés.

A partner saját értékesítési rendszere önállóvá válik.

→ Az MTS háttértámogatóként marad, de a rendszer függetlenül skálázható és vezethető.

MTS Sales Strategy A,B

Piaci pozíció, célcsoport, ajánlat, kommunikációs irányok és csatornák újragondolása.

→ Nemcsak az üzenet változik, hanem az is, hogy hogyan és kikhez szólunk – és miért.

MTS Active Campaign

Rendszer élesítése és illesztése.

Az értékesítési rendszer **valós piaci működésben** indul el.

→ Az ügyfél nemcsak stratégiát kap, hanem elindul az **eredménytermelés** is.

Kapacitásnövelés és szinergiák

A működő rendszer bővíthető új célcsoportokra, csatornákra, piacokra.

→ Stabil működés mellett **indulhat a tudatos skálázás** a bevétel növekedés eléréséhez.

Az MTS Partner csomag a diagnózistól a működő rendszerig

Négy modul, egy teljes értékesítési architektúra.

- 1 **KPI** Diagnosztika
– Stratégiai töréspontok feltárása

- 2 **“A”** Dokumentum
– Öndefiníció és jövőkép

LEAD4SALES 

Tudati AI modul
Tanítható asszisztens,
vezetőj, sales és marketing
döntéstámogatás

- 4 **“C”** Dokumentum
– Kampányaktiváció,
mérés, AI-integráció

- 3 **“B”** Dokumentum
– Operatív rendszerterv
(célcsoport, funnel, narratíva)

Az MTS rendszer működésben

Automatizált, adatvezérelt és emberi fókuszú felszabadító értékesítés.

Skálázható teljesítmény

Több ezer kapcsolat kezelése párhuzamosan

Reakció- és viselkedés-alapú logika

Tanítható rendszer

Minden interakció adatot és tudást termel

AI finomhangolja az üzenetet

Emberi értékesítő fókusz

Kapcsolatépítés, bizalom, lezárás

A rendszer nem helyettesít – hanem megsokszoroz.

A vezetői irányítás új szintje: MTS Sales Compass **dashboard**

Az **MTS dashboard** Stratégiai Mátrixban az adatok mutatják meg, hogy hol vannak az értékes kontaktok



Nem találgatunk – látjuk, hol rezonál a piac.

A jövő értékesítése az ember és a gép harmóniáján alapul

Az **MTS** Sales Compass egy olyan koncepció, ami bizonyítottan működő rendszer.

A piac most:

Inbound kifulladás

Kapacitáshiány

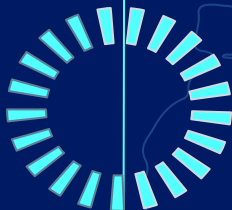
Nehezebb döntések

Az MTS válasza:

Automatizált outbound rendszer

Emberi fókusz felszabadító
technológia

Mérhető, irányítható növekedés



Az MTS rendszert mi magunk is használjuk – és most készen áll, hogy más cégek is alkalmazzák.

Néhányan akik az MTS Sales Compass SDR rendszert használják:



SEMMELWEIS
EGYETEM 1769



 Intretech

OMIKRON

Az IT emberi arca.

CLICK^{ON}

 **KARSON**
We enable YOU to rule your venture.

Tegyük fel, hogy az Ön cégében is

Holnaptól már az **MTS** Sales Compass új SDR rendszere működik.

Az új érdeklődők jönnek, megtörténnek az első értékesítési beszélgetések és adatok alapján egyre jobban látja saját piaci pozícióját, ügyfelei reakcióit.

MTS

Sales Compass **KPI**

Elkezdem