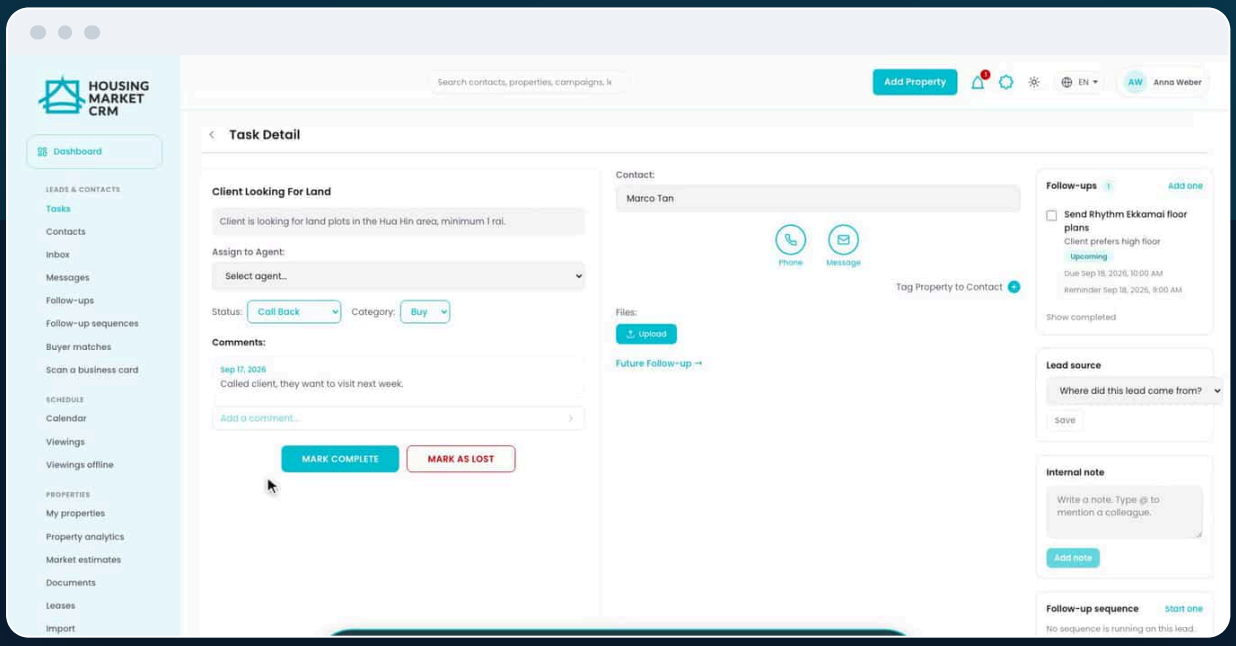
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM Εγχειρίδιο

Για μεσίτες, διευθυντές γραφείων και διαχειριστές

Έκδοση Νοέμβριος 2026



HOUSING MARKET GROUP

Περιεχόμενα

Εγχειρίδιο Housing Market CRM · Έκδοση Νοέμβριος 2026

ΜΕΡΟΣ 1 Πρώτα βήματα **6**

1	Δημιουργήστε τον λογαριασμό σας	Όλα τα προγράμματα	7
2	Όταν το email σας έχει ήδη λογαριασμό	Όλα τα προγράμματα	14
3	Σύνδεση	Όλα τα προγράμματα	22
4	Επαναφορά κωδικού πρόσβασης	Όλα τα προγράμματα	27
5	Ο πίνακας ελέγχου σας	Όλα τα προγράμματα	33
6	Ενημερώστε το προφίλ σας	Όλα τα προγράμματα	40
7	Αλλαγή γλώσσας	Όλα τα προγράμματα	48
8	Αναζήτηση σε όλα	Όλα τα προγράμματα	52

ΜΕΡΟΣ 2 Υποψήφιοι πελάτες και επαφές **56**

9	Ο πίνακας υποψήφιων πελατών	Όλα τα προγράμματα	57
10	Χειροκίνητη προσθήκη υποψήφιου πελάτη	Όλα τα προγράμματα	64
11	Εργασία με υποψήφιο πελάτη	Όλα τα προγράμματα	70
12	Σύνδεση υποψήφιου πελάτη με ακίνητο	Όλα τα προγράμματα	77
13	Απάντηση σε υποψήφιο πελάτη	Όλα τα προγράμματα	81
14	Δείτε τους ενδιαφερόμενους αγοραστές	Όλα τα προγράμματα	87
15	Βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών	Pro και Business	93
16	Reverse Matching	Pro και Business	97
17	Ακολουθίες παρακολούθησης	Pro και Business	103
18	Κρατήστε ζεστούς τους ψυχρούς υποψήφιους πελάτες	Pro και Business	109
19	Αγορά υποψήφιου πωλητή	Όλα τα προγράμματα	115
20	Προσθήκη επαφής	Όλα τα προγράμματα	121
21	Εισαγωγή επαφών	Όλα τα προγράμματα	128
22	Σάρωση επαγγελματικής κάρτας	Pro και Business	134
23	Το χρονολόγιο επαφής	Όλα τα προγράμματα	140
24	Συγχώνευση διπλότυπων επαφών	Όλα τα προγράμματα	144

ΜΕΡΟΣ 3 Ακίνητα και αγγελίες **150**

25 Διαχείριση των ακινήτων σας Όλα τα προγράμματα 151
26 Προσθήκη ακινήτου Όλα τα προγράμματα 158
27 Δημοσίευση ακινήτου στην πύλη Όλα τα προγράμματα 166
28 Οι αγγελίες σας στην πύλη Όλα τα προγράμματα 173
29 Αρχειοθέτηση και επαναφορά ακινήτου Όλα τα προγράμματα 180
30 Στατιστικά ακινήτου Όλα τα προγράμματα 190
31 Μαζική μεταφόρτωση ακινήτων Πρόσθετο επί πληρωμή 196
32 Ο συντάκτης αγγελιών με AI Pro και Business 202
33 Προώθηση αγγελίας Όλα τα προγράμματα 207
34 Αναφορές εκτίμησης αγοράς Business 214

ΜΕΡΟΣ 4 Επικοινωνία και προγραμματισμός **220**

35 Μηνύματα Όλα τα προγράμματα 221
36 WhatsApp από μια επαφή Pro και Business 227
37 Πρότυπα WhatsApp Pro και Business 232
38 Αποστολή μαζικού email Pro και Business 237
39 Το κέντρο ειδοποιήσεων Όλα τα προγράμματα 243
40 Ειδοποιήσεις email Όλα τα προγράμματα 247
41 Το ημερολόγιο Όλα τα προγράμματα 252
42 Συνδέστε το ημερολόγιό σας Pro και Business 258
43 Προγραμματισμός υποδείξεων Όλα τα προγράμματα 263
44 Υποδείξεις εκτός σύνδεσης Όλα τα προγράμματα 269
45 Προσθήκη επαφών στη λίστα αλληλογραφίας σας Pro και Business 275
46 Πώς το CRM προστατεύει το email marketing σας Pro και Business 287

ΜΕΡΟΣ 5 AI Autopilot (πρόσθετο) **295**

47 Ξεκινήστε το AI Autopilot Πρόσθετο AI Autopilot 296
48 Ρύθμιση του AI Autopilot Πρόσθετο AI Autopilot 301
49 Έγκριση απαντήσεων του AI Autopilot Πρόσθετο AI Autopilot 309
50 Τι γνωρίζει το AI Autopilot για έναν υποψήφιο πελάτη Πρόσθετο AI Autopilot 315

51 Παράδοση και πρωινή σύνοψη Πρόσθετο AI Autopilot 320

ΜΕΡΟΣ 6 Housing Market Social (πρόσθετο) 325

52 Κοινοποίηση αγγελίας στα κοινωνικά δίκτυα Πρόσθετο Housing Market Social 326

ΜΕΡΟΣ 7 Συμφωνίες, έγγραφα και αναφορές 339

53 Παρακολούθηση προμηθειών Business 340

54 Αναφορές διοχέτευσης Pro και Business 347

55 Έγγραφα πελατών Όλα τα προγράμματα 353

56 Το μητρώο συμμόρφωσης Όλα τα προγράμματα 359

57 Υπενθυμίσεις μισθώσεων Pro και Business 365

58 Η πύλη πελάτη Business 372

59 Το προφίλ και οι κριτικές σας Όλα τα προγράμματα 378

ΜΕΡΟΣ 8 Διαχείριση ακινήτων 385

60 Διαχείριση ενοικιαζόμενων κατοικιών Pro και Business 386

61 Παρακολούθηση ενοικίων Pro και Business 393

62 Καταγραφή μίσθωσης Pro και Business 399

63 Αιτήματα συντήρησης Pro και Business 405

64 Έλεγχος ενοικιαστή Pro και Business 411

65 Καταστάσεις ιδιοκτήτη Pro και Business 418

66 Υπενθύμιση ενοικίου σε ενοικιαστή Pro και Business 426

67 Αποστολή εντολής εργασίας σε εργολάβο Pro και Business 432

ΜΕΡΟΣ 9 Η ομάδα σας 439

68 Προσθήκη μέλους ομάδας Business 440

69 Ορισμός ρόλων ομάδας Business 446

70 Ανάθεση υποψήφιου πελάτη σε μεσίτη Business 452

71 Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών Business 457

72 Ο πίνακας κατάταξης ομάδας Business 464

73 Το αρχείο καταγραφής ενεργειών Business 468

74 Επιπλέον χρήστες Business 472

ΜΕΡΟΣ 10 Προγράμματα και τιμολόγηση **480**

75 Επιλογή προγράμματος Όλα τα προγράμματα 481

76 Αναβάθμιση του προγράμματός σας Όλα τα προγράμματα 486

77 Ενημέρωση στοιχείων χρέωσης Όλα τα προγράμματα 492

78 Συστήστε έναν μεσίτη Όλα τα προγράμματα 498

ΜΕΡΟΣ 11 Ενσωματώσεις **504**

79 Διαφημιστείτε με το Housing Market Ads Όλα τα προγράμματα 505

80 Κλειδιά API και webhooks Business 513

ΜΕΡΟΣ 1

Πρώτα βήματα

1 Δημιουργήστε τον λογαριασμό σας
2 Όταν το email σας έχει ήδη λογαριασμό
3 Σύνδεση
4 Επαναφορά κωδικού πρόσβασης
5 Ο πίνακας ελέγχου σας
6 Ενημερώστε το προφίλ σας
7 Αλλαγή γλώσσας
8 Αναζήτηση σε όλα

1 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Δημιουργήστε τον λογαριασμό σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε «Δημιουργήστε δωρεάν λογαριασμό», συμπληρώστε το όνομά σας, το email σας, έναν κωδικό πρόσβασης και τη χώρα σας και κάντε κλικ στον σύνδεσμο του email επαλήθευσης. Δεν χρειάζεται να πληκτρολογήσετε κωδικό επαλήθευσης. Ο λογαριασμός είναι και ο λογαριασμός κτηματομεσίτη σας στην πύλη της χώρας αυτής.

- Ανοίξτε το https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup ή επιλέξτε «Εγγραφή» στο housingmarketcrm.com.
- Συμπληρώστε «Όνομα», «Επώνυμο», «Email», έναν «Κωδικό πρόσβασης» τουλάχιστον οκτώ χαρακτήρων και τη «Χώρα» στην οποία εργάζεστε.
- Επιλέξτε «Δημιουργία λογαριασμού».
- Ελέγξτε το email σας και κάντε κλικ στον σύνδεσμο επαλήθευσης. Δεν χρειάζεται να πληκτρολογήσετε κωδικό επαλήθευσης. Ο σύνδεσμος στο email του CRM ισχύει για 7 ημέρες.
- Συνδεθείτε με τη διεύθυνση email και τον κωδικό πρόσβασής σας.

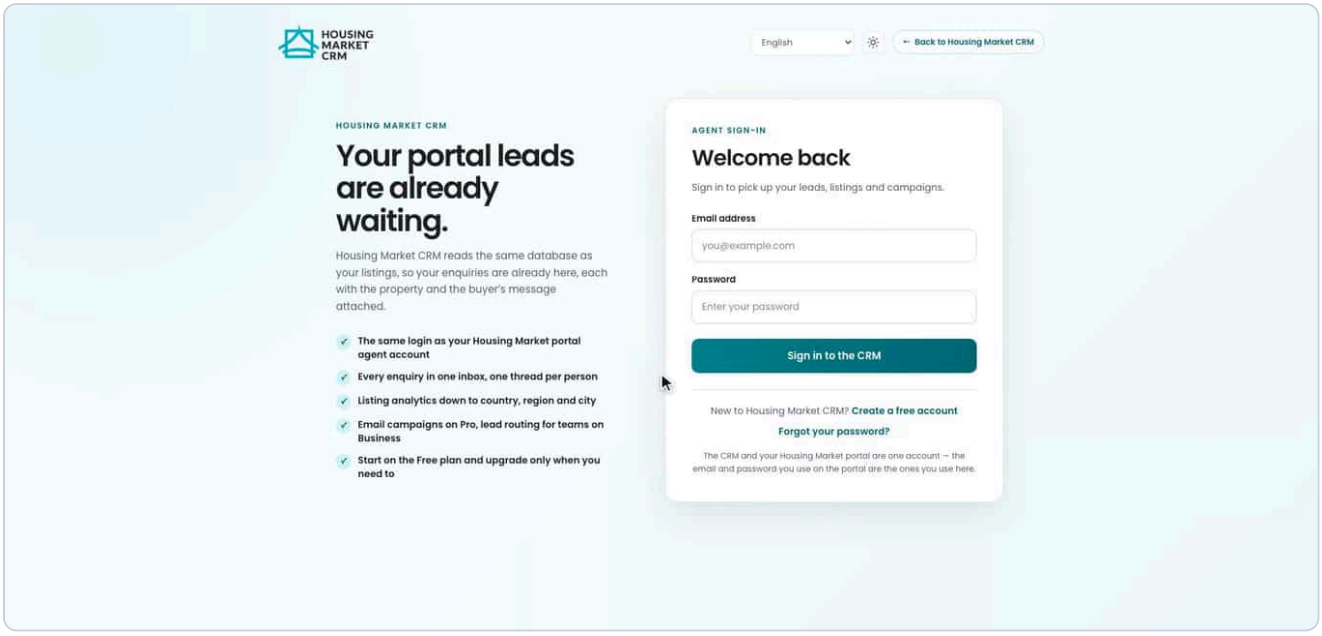
Ο λογαριασμός δημιουργείται ως λογαριασμός κτηματομεσίτη στην πύλη Housing Market της χώρας που επιλέξατε, επομένως το ίδιο email και ο ίδιος κωδικός πρόσβασης σάς συνδέουν και εκεί. Ξεκινά στο πακέτο Free, χωρίς κάρτα.

Μέχρι να κάνετε κλικ στον σύνδεσμο μπορείτε να συνδεθείτε, αλλά δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το CRM: ένα banner σάς ζητά να επαληθεύσετε τη διεύθυνση email σας. Αν το email δεν φτάσει, ελέγξτε τον φάκελο ανεπιθύμητων και, στη συνέχεια, επιλέξτε «Νέα αποστολή email επαλήθευσης» στην οθόνη επιβεβαίωσης ή στη σελίδα σύνδεσης, ή «Αποστολή νέου email επιβεβαίωσης» στο banner. Αν πληκτρολογήσατε λάθος διεύθυνση, επιλέξτε στο banner «Λάθος διεύθυνση; Αλλαγή της διεύθυνσης email μου». Μια διεύθυνση email που ανήκει ήδη σε λογαριασμό σε οποιαδήποτε πύλη της Housing Market Group δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ξανά — συνδεθείτε με εκείνον τον λογαριασμό.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς δημιουργώ λογαριασμό στο Housing Market CRM;**

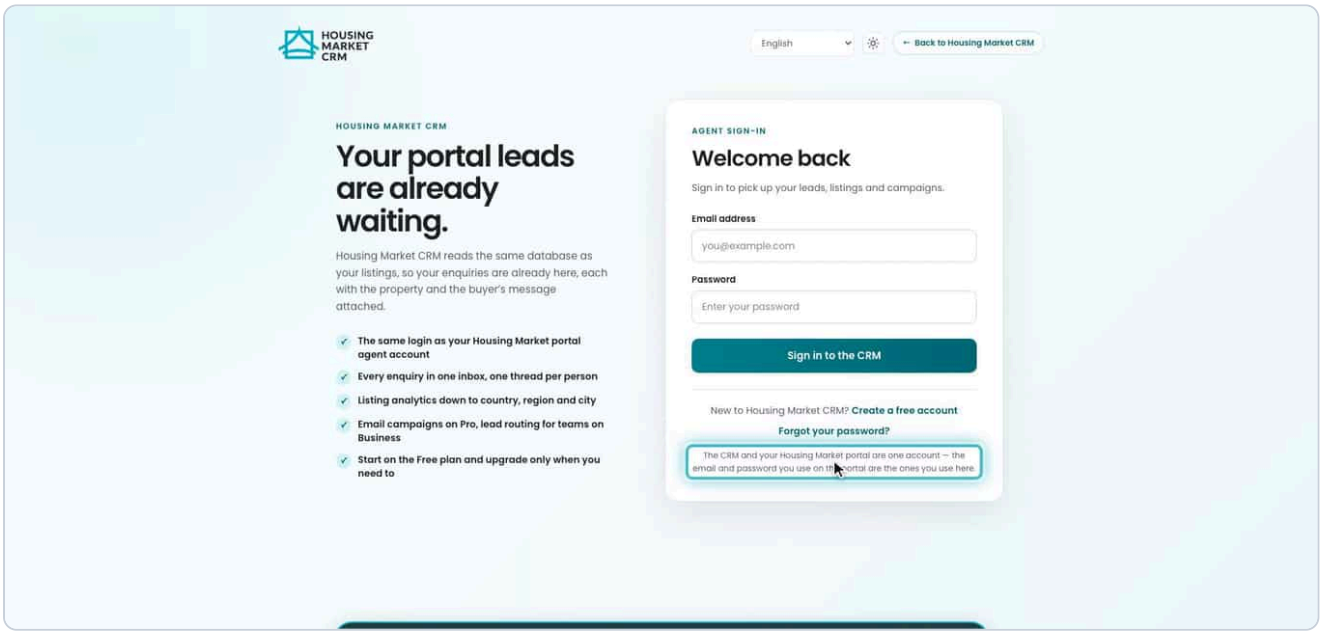
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Μεταβείτε στο dashboard.housingmarketcrm.com.



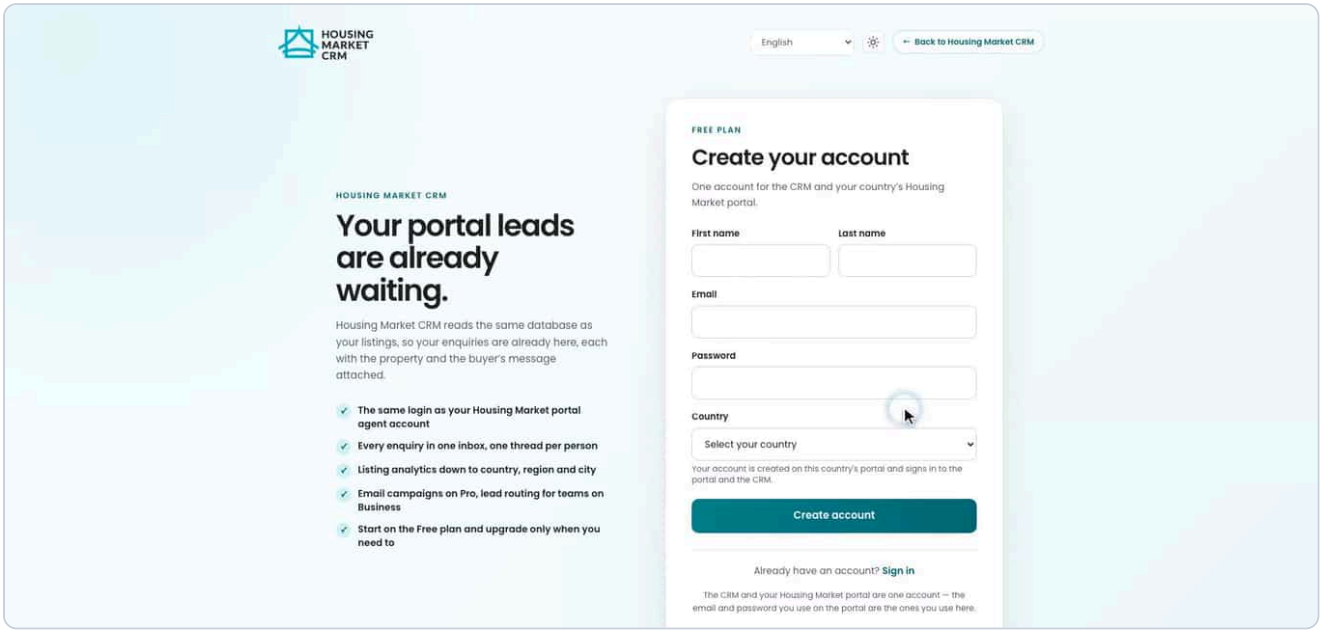
Εικόνα 1.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κτηματομεσίτης σε πύλη; Τα στοιχεία σύνδεσης ισχύουν εδώ — χωρίς εγγραφή.



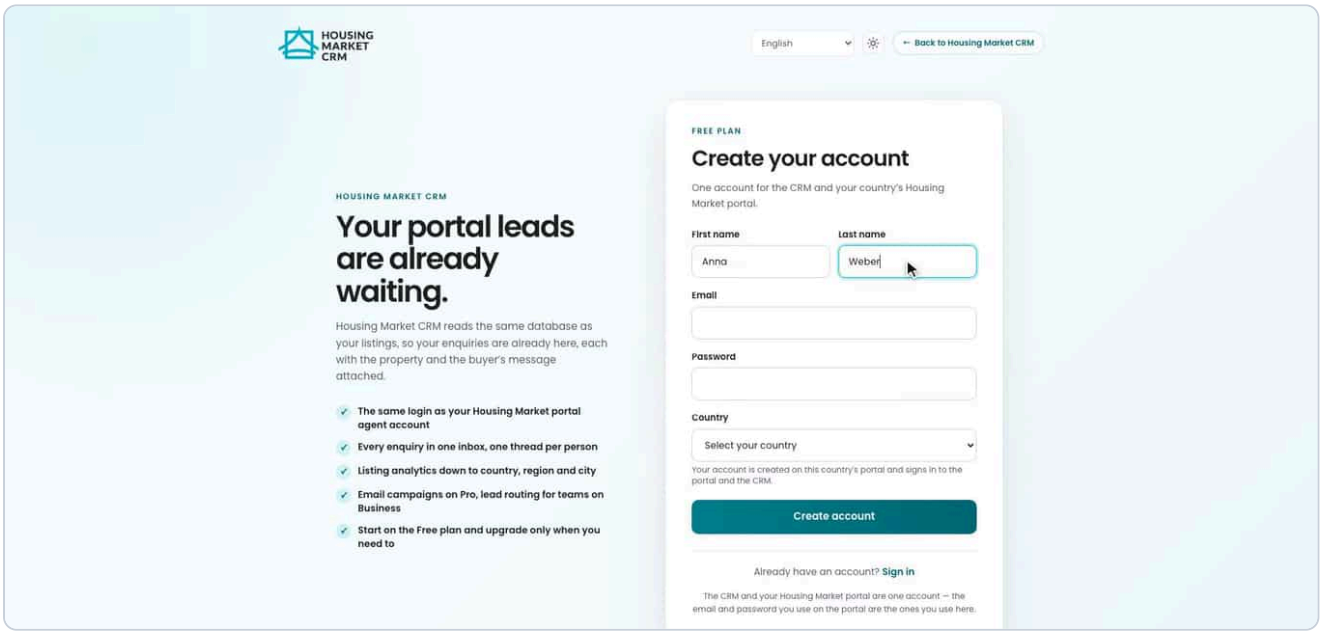
Εικόνα 1.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Διαφορετικά, κάντε κλικ στο Create a free account (Δημιουργία δωρεάν λογαριασμού).



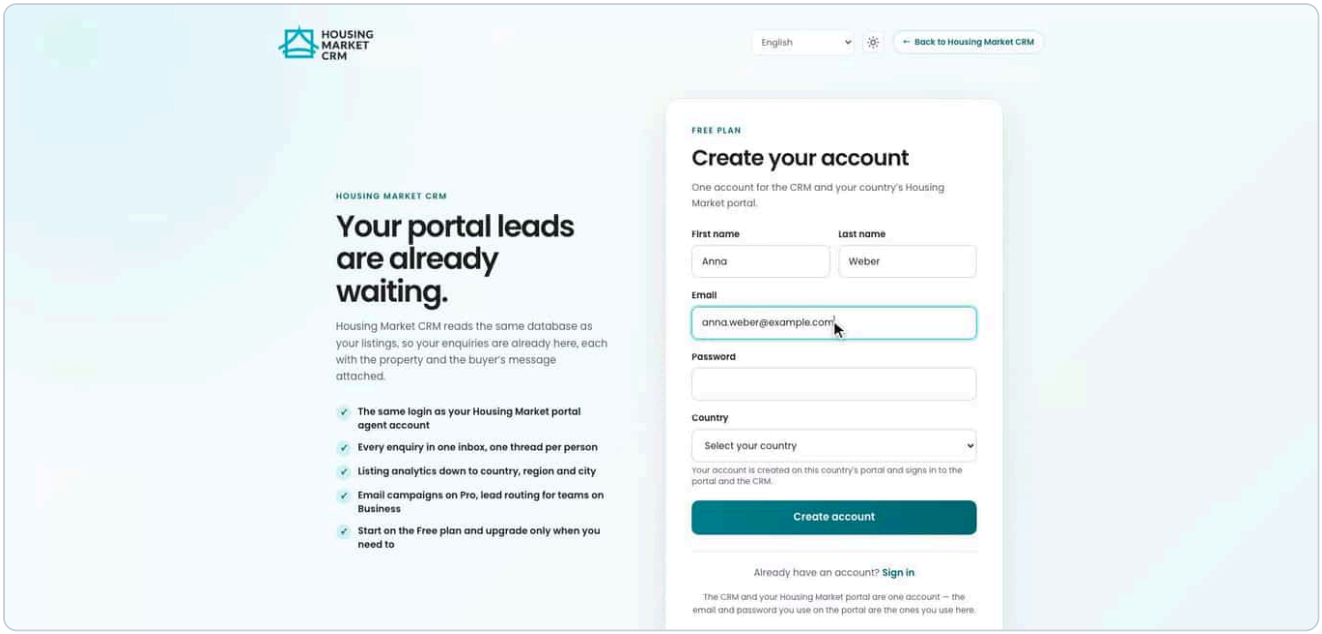
Εικόνα 1.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Συμπληρώστε όνομα και επώνυμο.



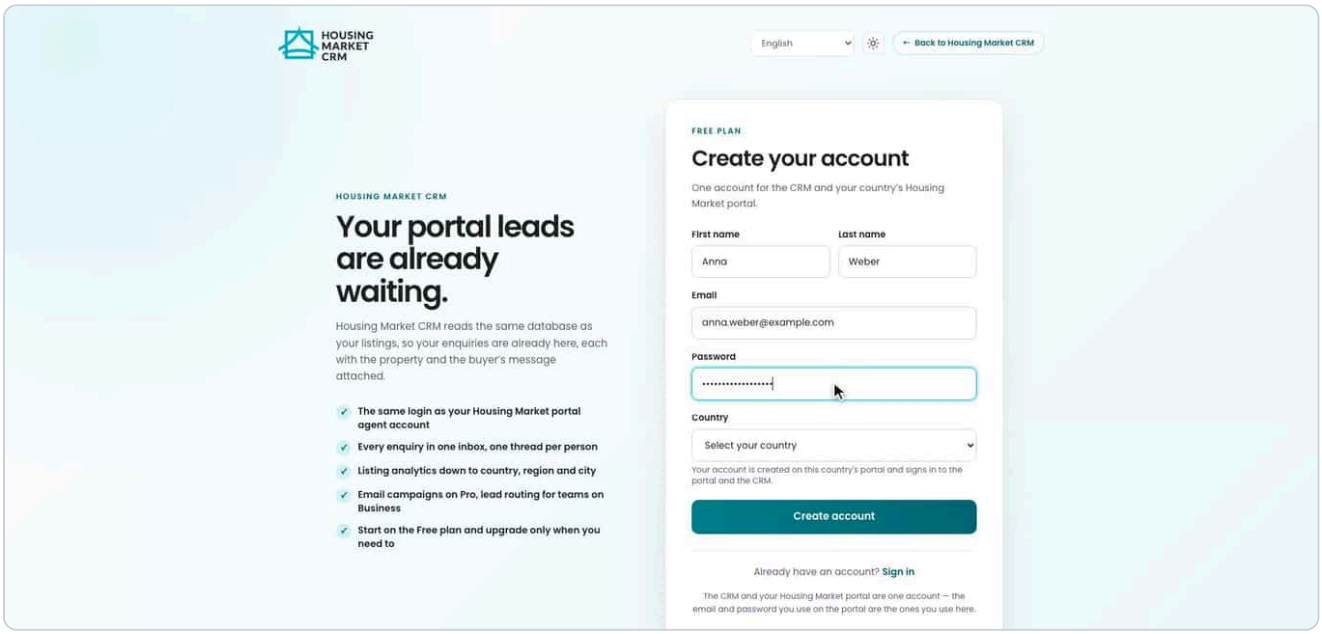
Εικόνα 1.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Καταχωρίστε τη διεύθυνση email σας.



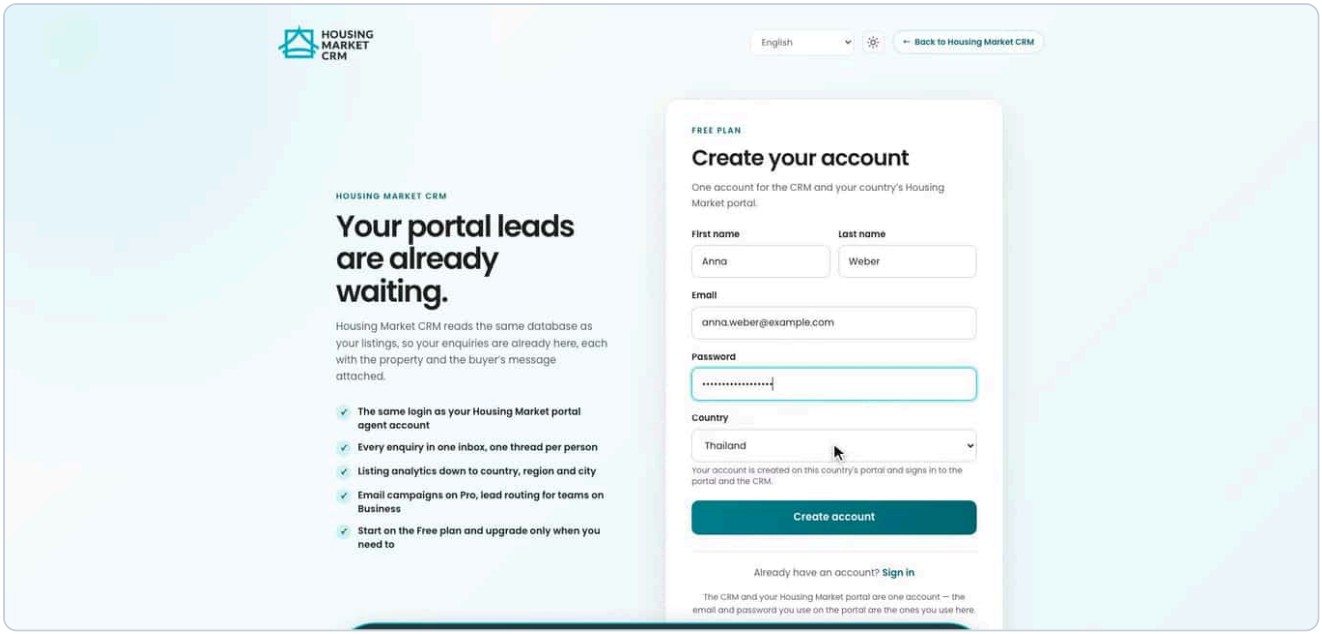
Εικόνα 1.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Επιλέξτε κωδικό πρόσβασης.



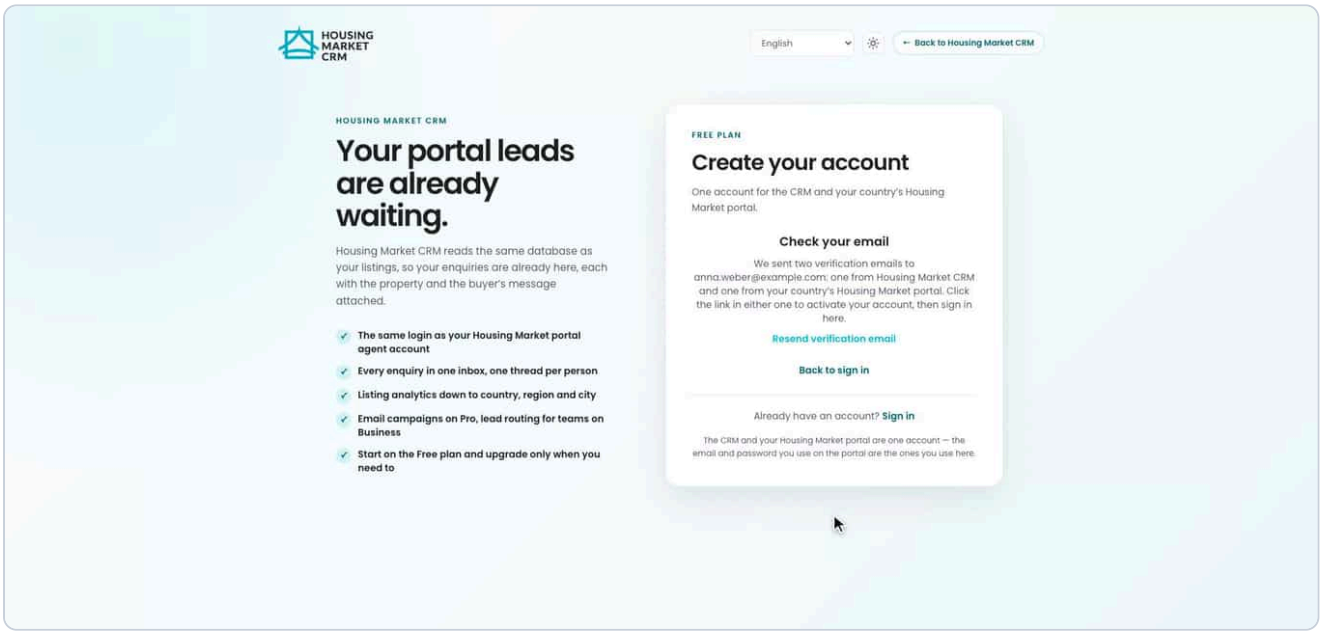
Εικόνα 1.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Επιλέξτε χώρα — την πύλη στην οποία ανήκει ο λογαριασμός.



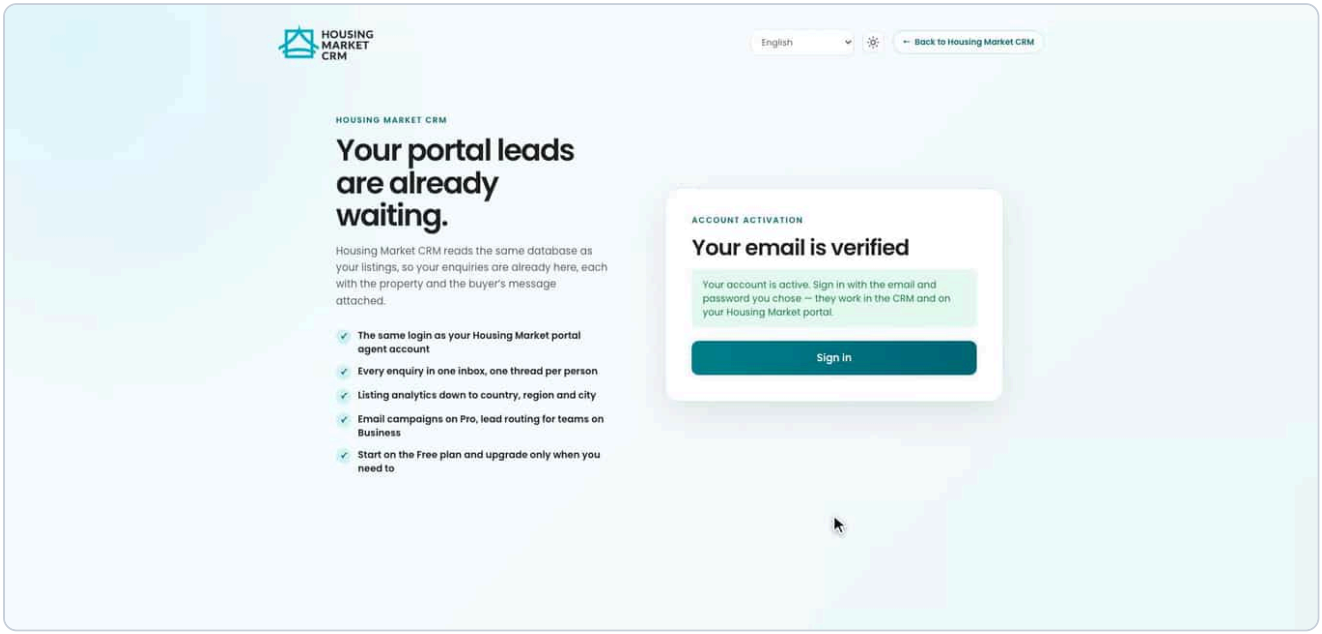
Εικόνα 1.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο Create account (Δημιουργία λογαριασμού).



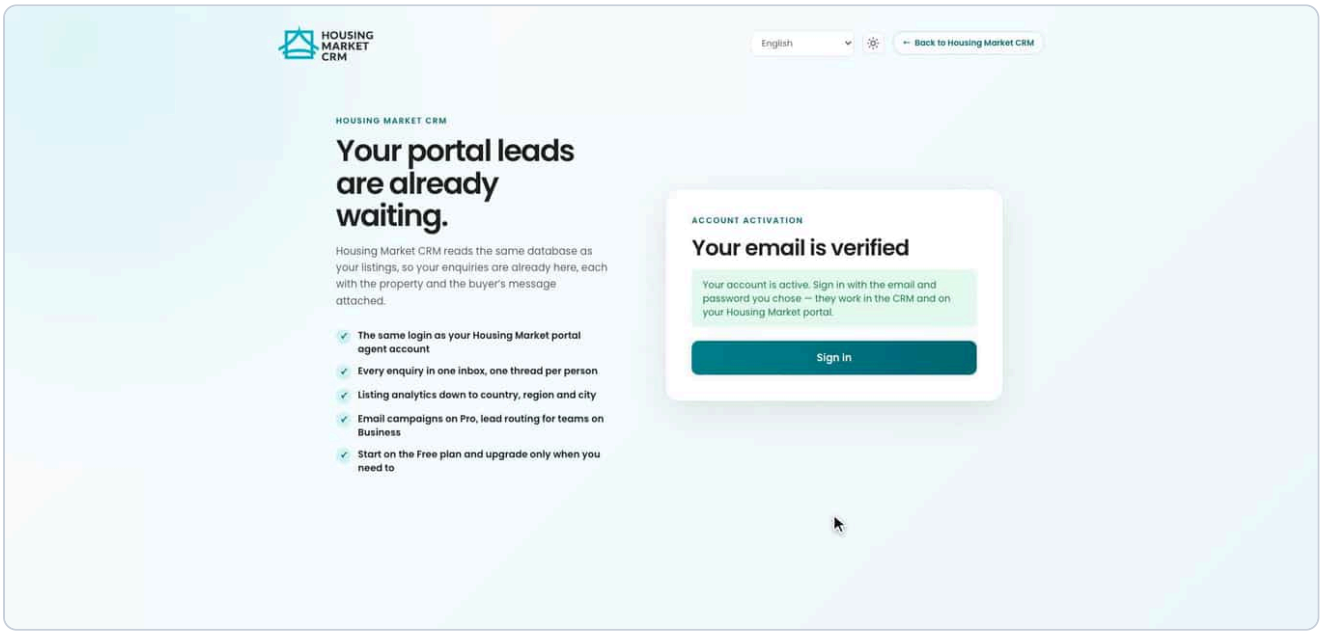
Εικόνα 1.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ελέγξτε τα εισερχόμενα: στέλνουμε δύο email επαλήθευσης.



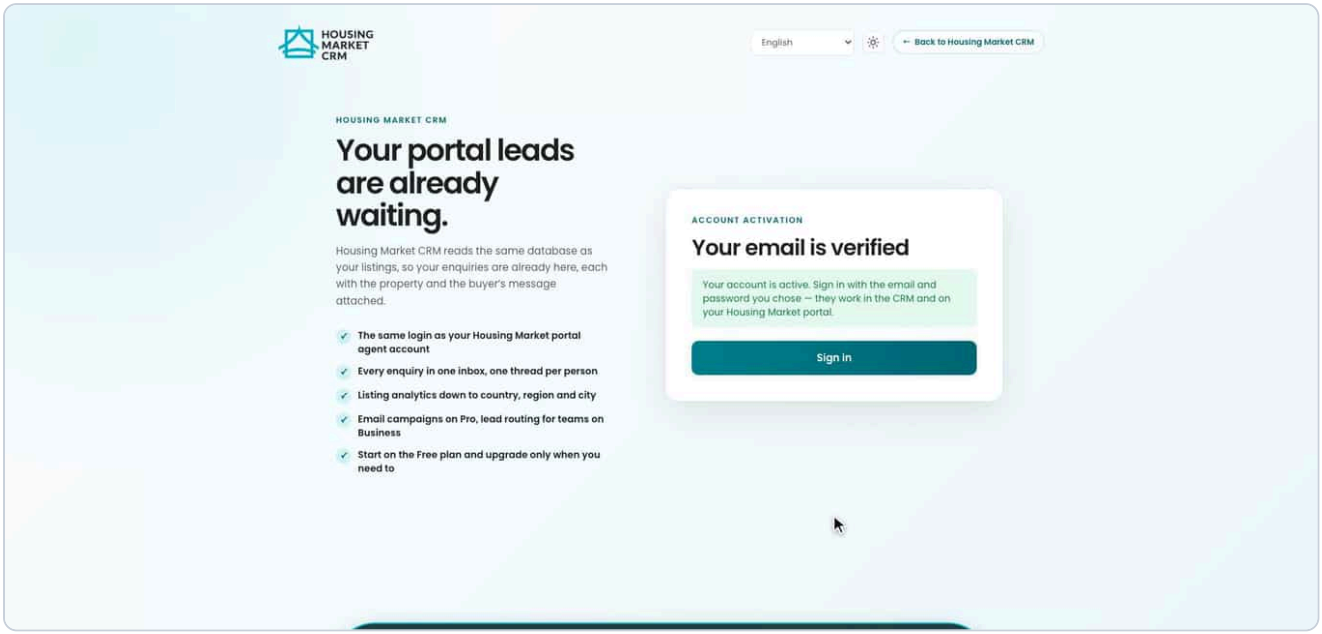
Εικόνα 1.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Πατήστε τον σύνδεσμο σε ένα από τα δύο email.



Εικόνα 1.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

11 Το email επαληθεύτηκε. Συνδεθείτε τώρα με τον νέο λογαριασμό.



Εικόνα 1.11 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Όχι. Ένας λογαριασμός λειτουργεί για το CRM και για την πύλη. Αν έχετε ήδη λογαριασμό μεσίτη σε πύλη της Housing Market Group, συνδεθείτε με αυτόν.

Κέντρο βοήθειας: Χρειάζομαι ξεχωριστό λογαριασμό για το CRM;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Είναι δωρεάν το Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-housing-market-crm-free
Πώς ξεκινώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Όταν το email σας έχει ήδη λογαριασμό

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Όχι. Ένας λογαριασμός λειτουργεί για το CRM και για την πύλη. Αν έχετε ήδη λογαριασμό μεσίτη σε πύλη της Housing Market Group, συνδεθείτε με αυτόν.

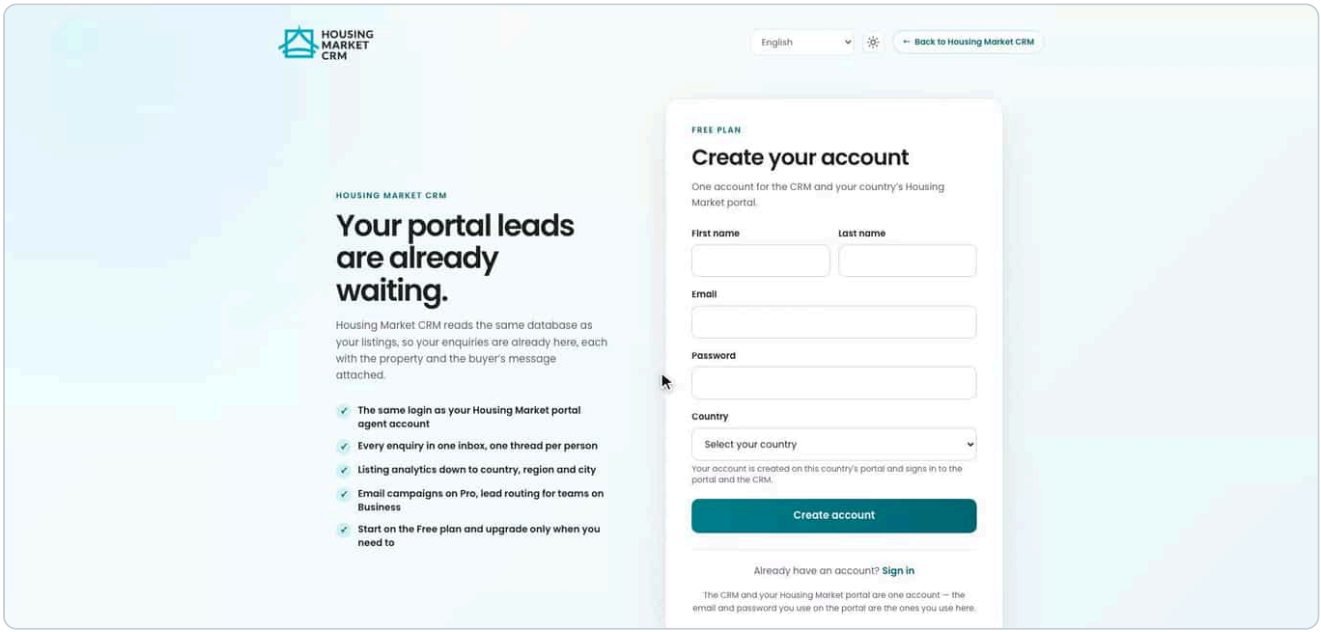
Το CRM και οι πύλες χρησιμοποιούν τον ίδιο λογαριασμό μεσίτη, οπότε δεν υπάρχει δεύτερος κωδικός να θυμάστε ούτε κάτι να συνδέσετε μεταξύ τους.

Αν έχετε ήδη λογαριασμό μεσίτη σε μια πύλη, συνδεθείτε στο CRM με το ίδιο email και τον ίδιο κωδικό. Αν όχι, δημιουργήστε δωρεάν λογαριασμό στο CRM — ταυτόχρονα δημιουργείται ο λογαριασμός μεσίτη σας στην πύλη της χώρας που θα επιλέξετε. Δείτε «Πώς δημιουργώ λογαριασμό στο Housing Market CRM;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Χρειάζομαι ξεχωριστό λογαριασμό για το CRM;**

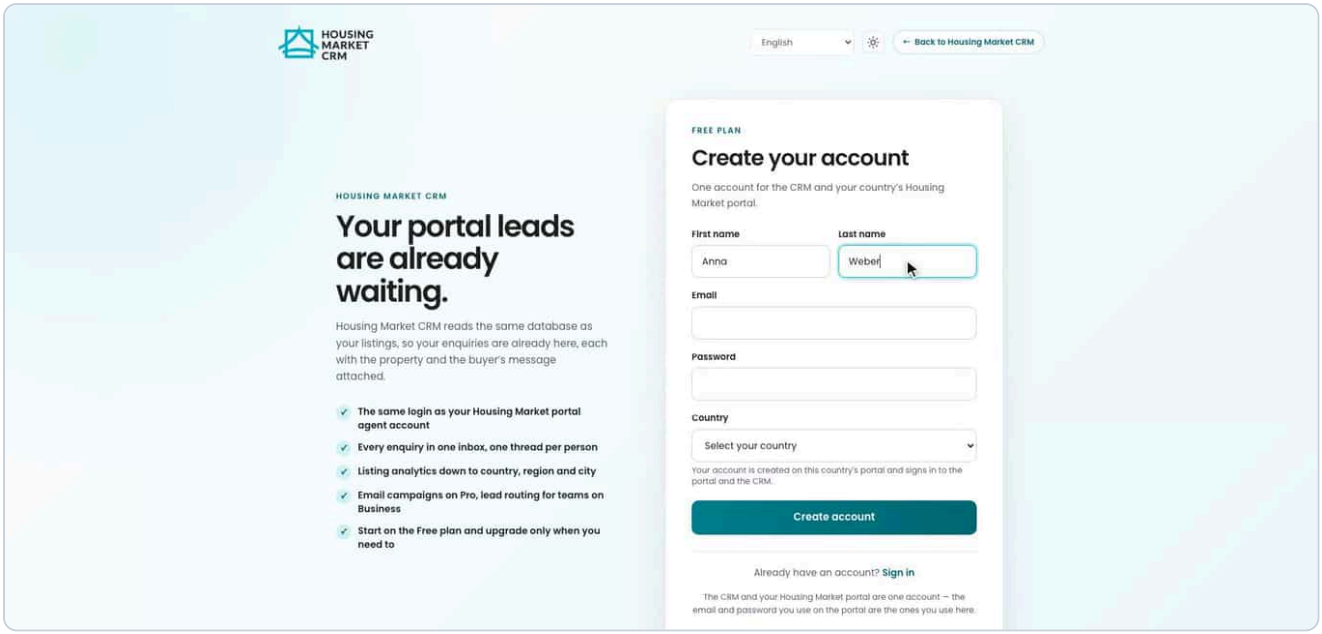
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Στο Create your account, συμπληρώστε τα στοιχεία σας.



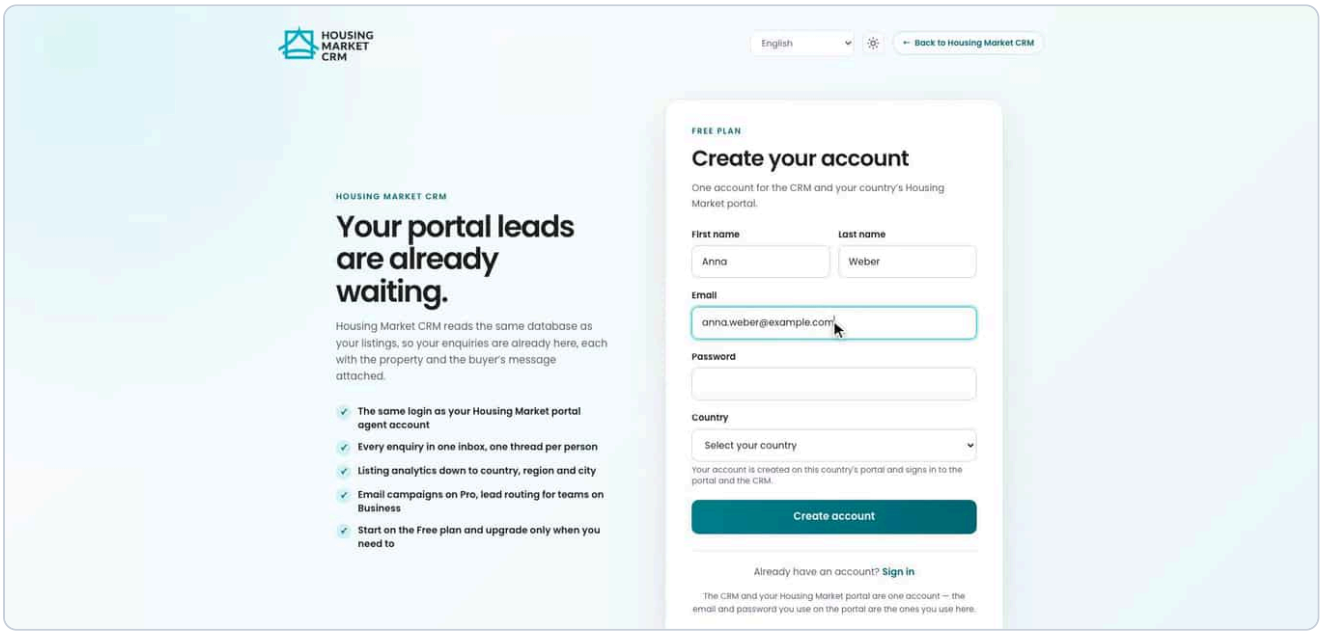
Εικόνα 2.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Το όνομα και το επώνυμό σας.



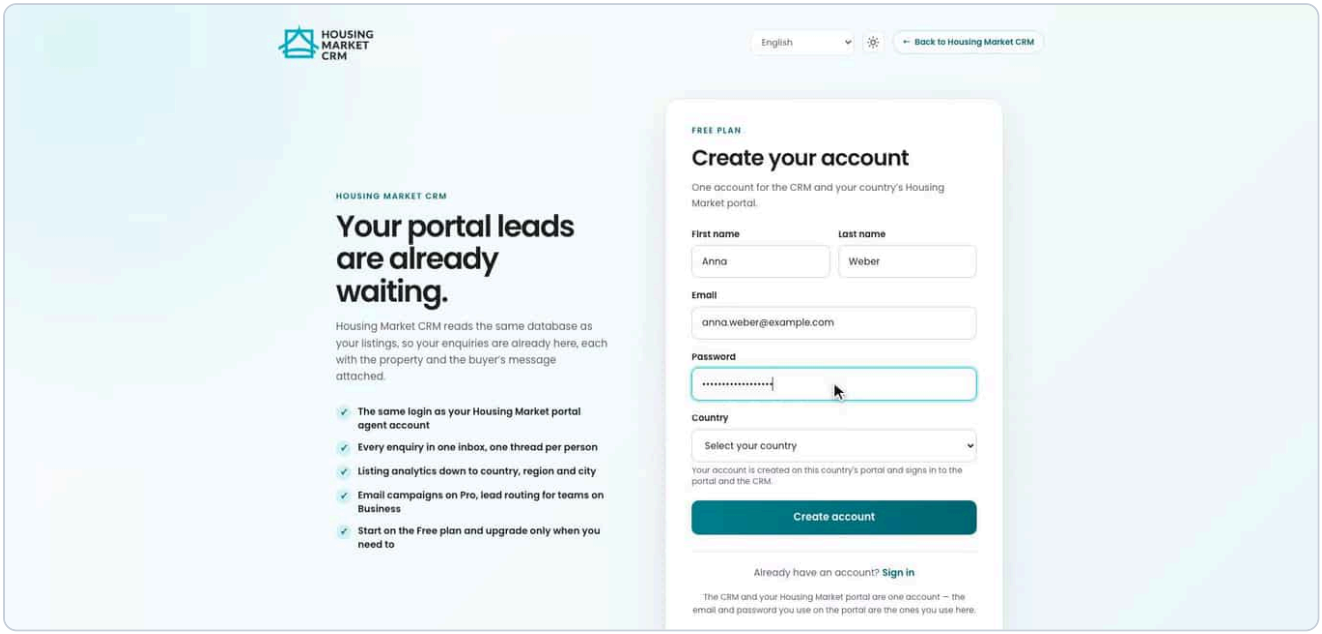
Εικόνα 2.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Τη διεύθυνση email που χρησιμοποιείτε ήδη.



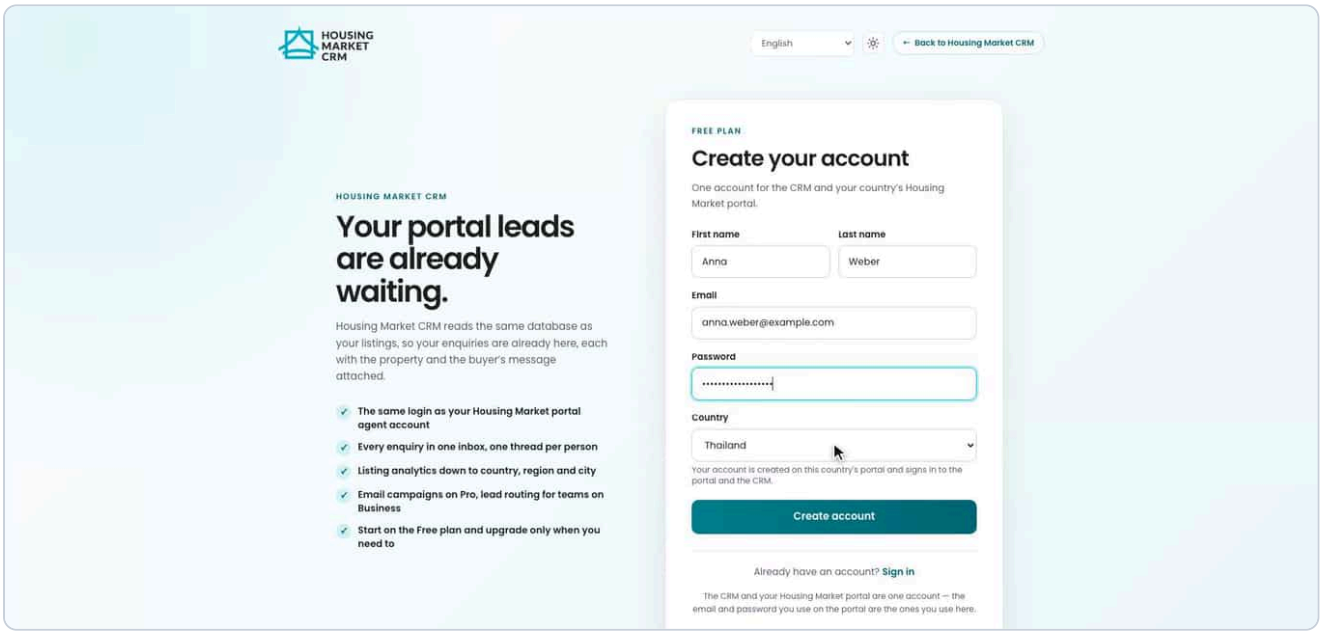
Εικόνα 2.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Έναν κωδικό πρόσβασης.



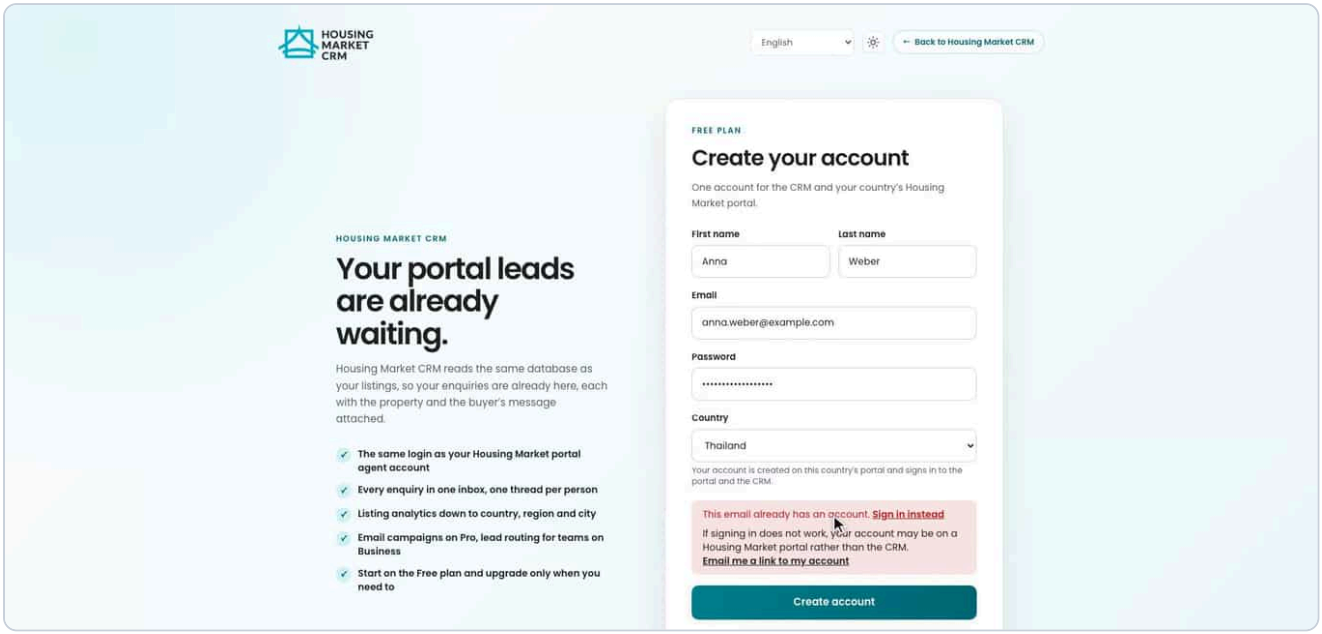
Εικόνα 2.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Και τη χώρα σας.



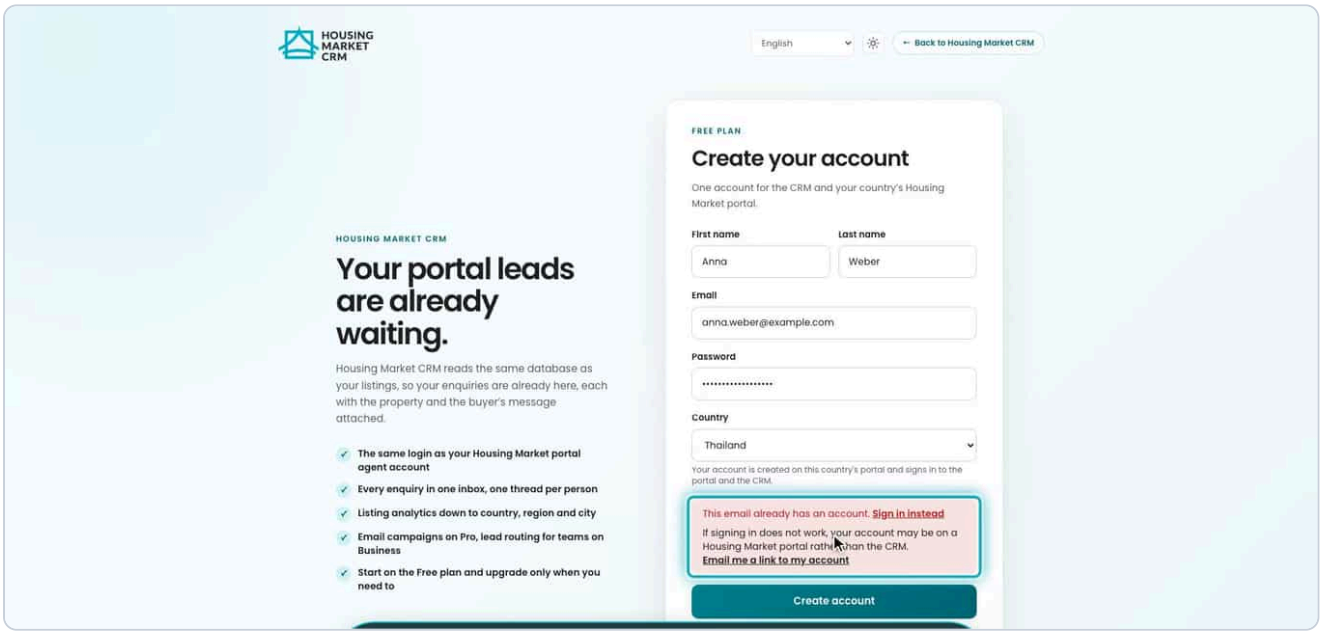
Εικόνα 2.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο Create account (Δημιουργία λογαριασμού).



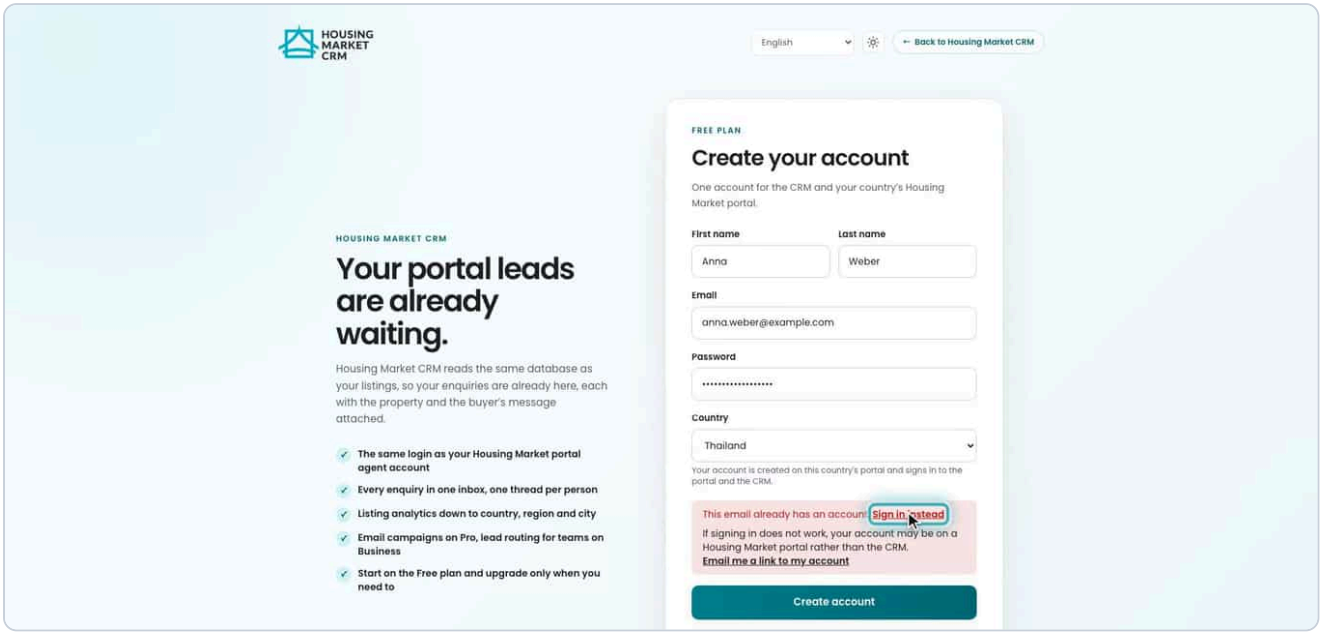
Εικόνα 2.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Κανένας δεύτερος λογαριασμός: αυτό το email έχει ήδη λογαριασμό.



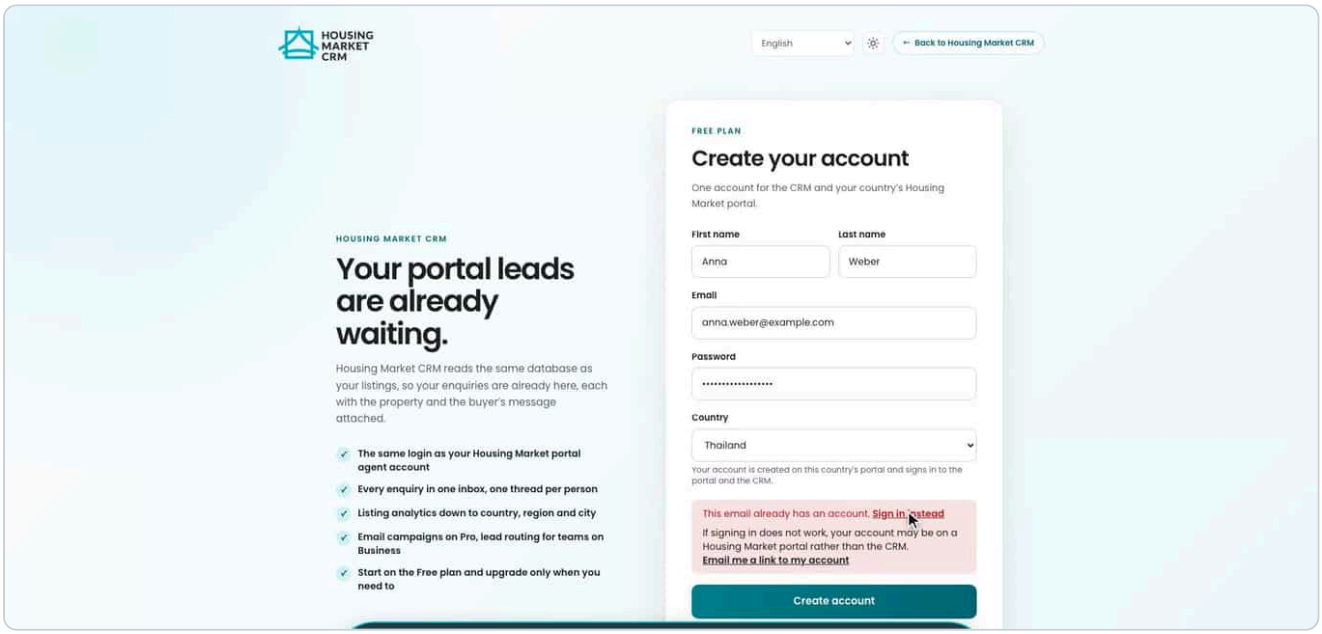
Εικόνα 2.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Το Sign in instead σας οδηγεί στη σελίδα σύνδεσης.



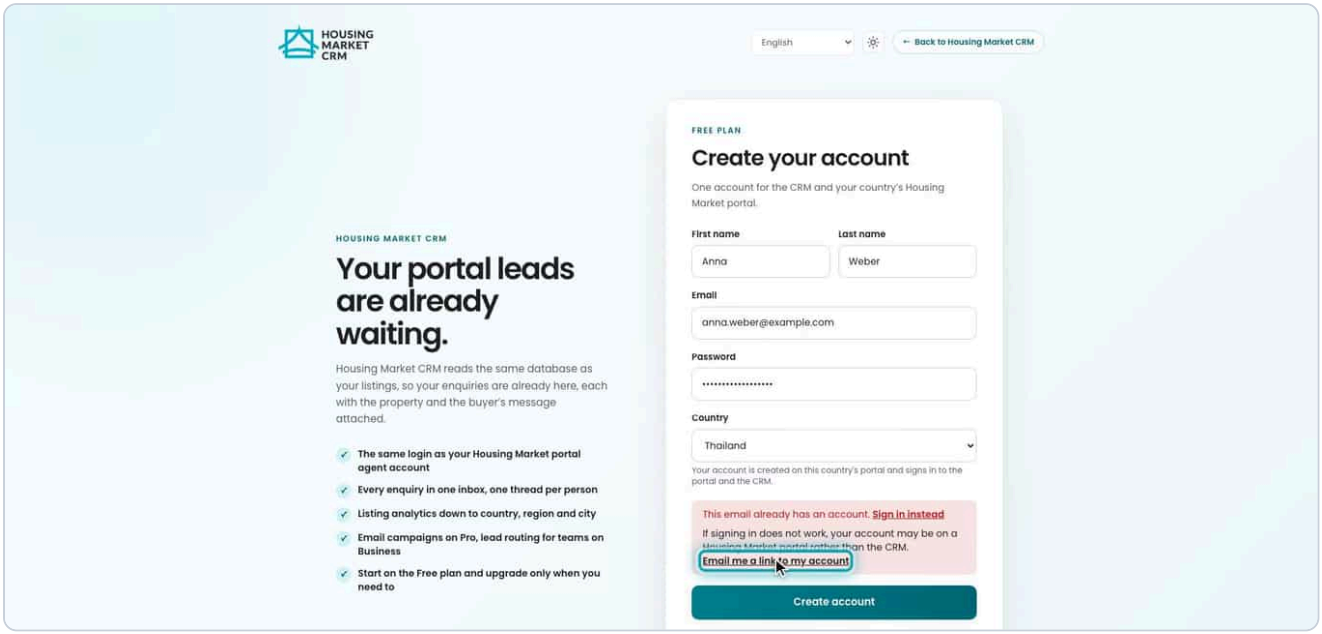
Εικόνα 2.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ένα email, ένας λογαριασμός σε κάθε προϊόν Housing Market.



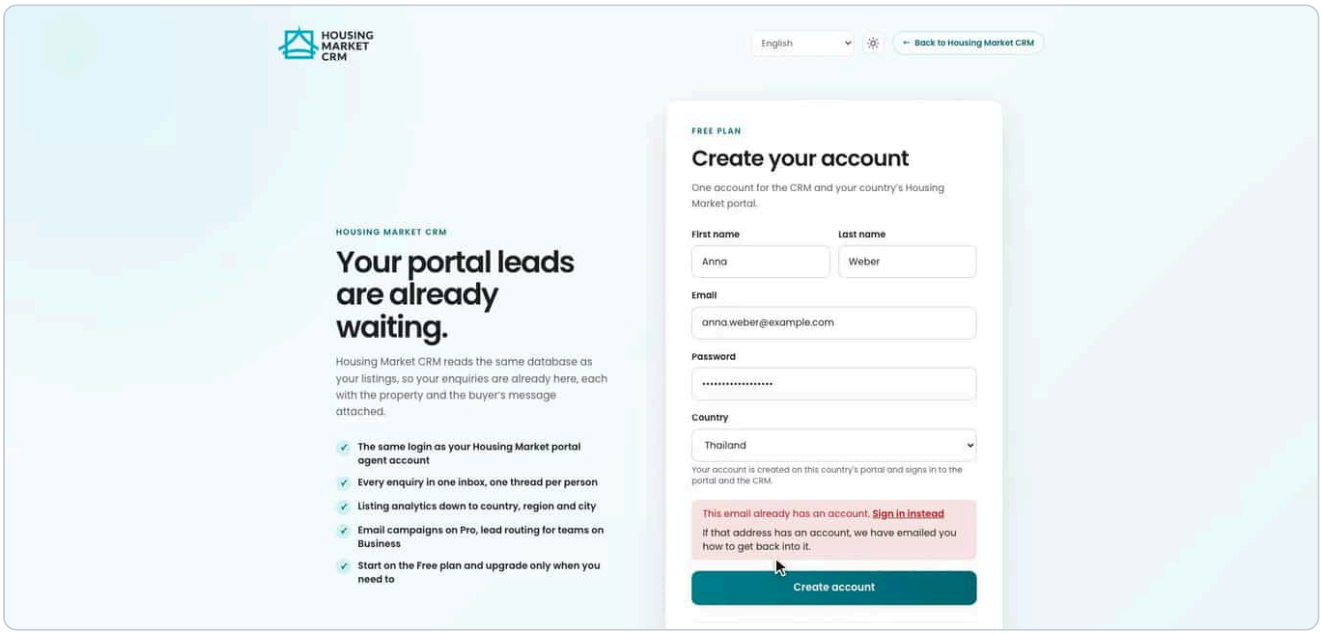
Εικόνα 2.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

10 Ο λογαριασμός σας μπορεί να βρίσκεται σε πύλη και όχι στο CRM.



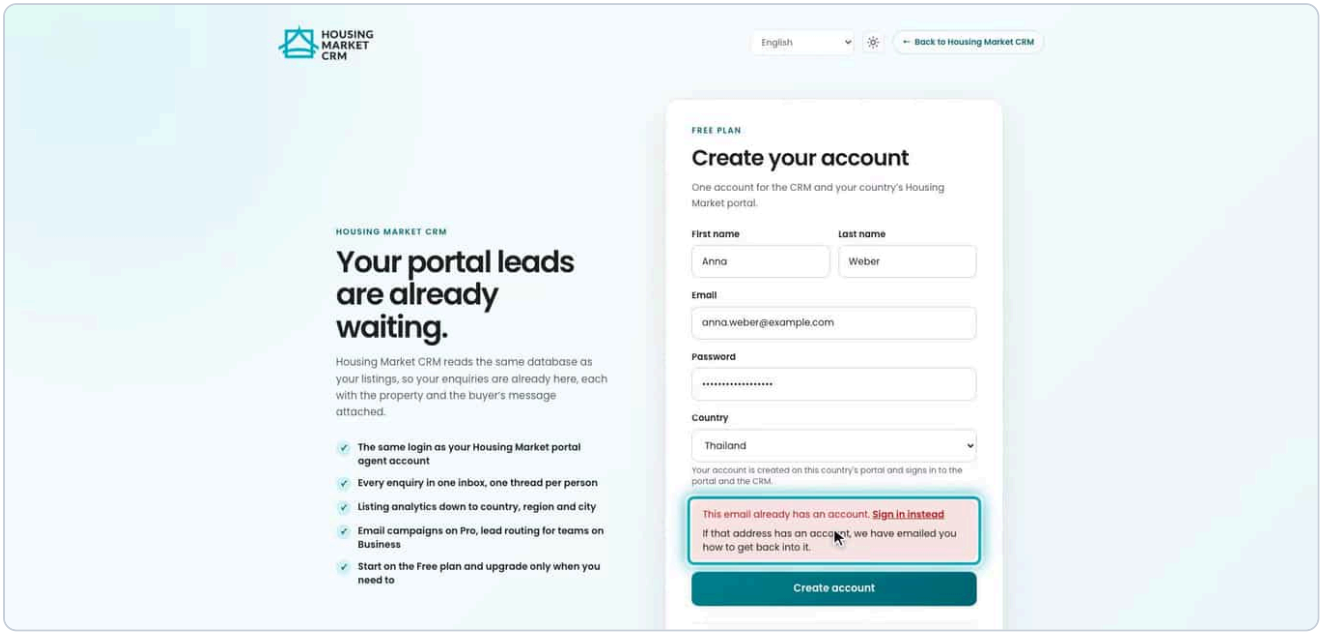
Εικόνα 2.10 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

11 Κάντε κλικ στο Email me a link to my account.



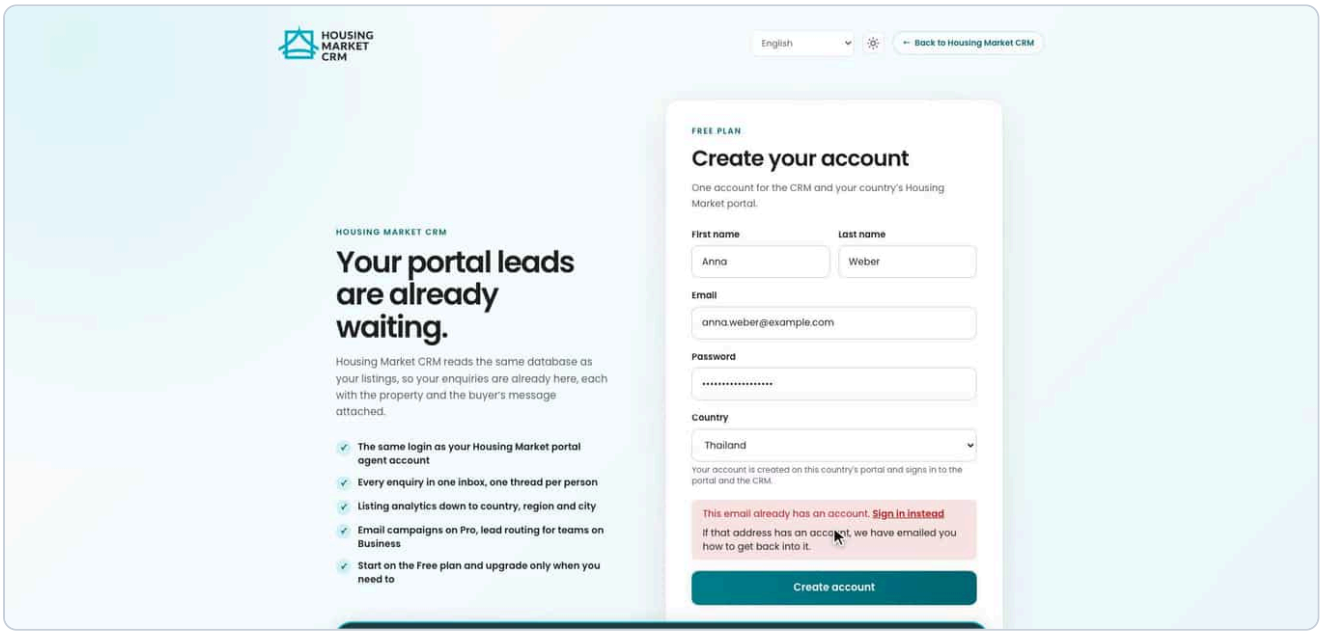
Εικόνα 2.11 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

12 Δείτε στα εισερχόμενά σας τον τρόπο επιστροφής.



Εικόνα 2.12 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

13 Η διατύπωση δεν αποκαλύπτει ποτέ αν μια διεύθυνση είναι εγγεγραμμένη — σκόπιμα.



Εικόνα 2.13 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Επιλέξτε «Ξεχάσατε τον κωδικό σας;» στη σελίδα σύνδεσης, εισαγάγετε τη διεύθυνση email σας και χρησιμοποιήστε τον σύνδεσμο που θα σας στείλουμε. Ο νέος κωδικός πρόσβασης ισχύει στο CRM και στην πύλη σας.

Κέντρο βοήθειας: Πώς επαναφέρω τον κωδικό πρόσβασης του Housing Market CRM;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς δημιουργώ λογαριασμό στο Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Πώς συνδέομαι στο Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Σύνδεση

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μεταβείτε στο dashboard.housingmarketcrm.com/login, πληκτρολογήστε τη διεύθυνση email και τον κωδικό πρόσβασης του λογαριασμού κτηματομεσίτη σας στη Housing Market Group και επιλέξτε «Σύνδεση στο CRM».

- Ανοίξτε το https://dashboard.housingmarketcrm.com/login ή επιλέξτε «Σύνδεση» στο housingmarketcrm.com.
- Πληκτρολογήστε τη «Διεύθυνση email» και τον «Κωδικό πρόσβασης».
- Επιλέξτε «Σύνδεση στο CRM».

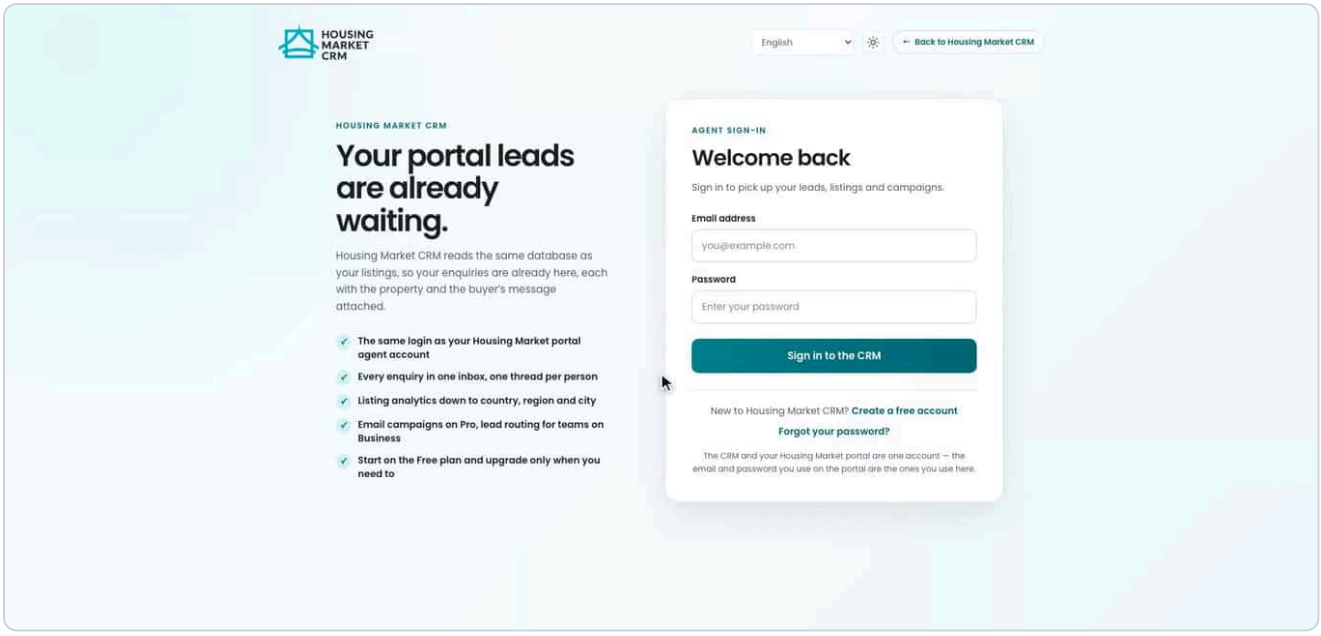
Είναι ο ίδιος λογαριασμός με τον λογαριασμό κτηματομεσίτη σας στην πύλη, επομένως τα ίδια στοιχεία λειτουργούν και στα δύο μέρη. Το μενού γλώσσας και ο διακόπτης φωτεινού και σκούρου θέματος βρίσκονται στο επάνω μέρος της σελίδας.

- Αν δείτε «Λάθος email ή κωδικός πρόσβασης», ελέγξτε και τα δύο και δοκιμάστε ξανά ή επαναφέρετε τον κωδικό πρόσβασής σας.
- Αν η διεύθυνση email σας δεν έχει επαληθευτεί ακόμη, μπορείτε να συνδεθείτε, αλλά ένα banner παραμένει στην οθόνη και το CRM μένει κλειστό μέχρι να κάνετε κλικ στον σύνδεσμο του email επαλήθευσης. Επιλέξτε «Αποστολή νέου email επιβεβαίωσης» στο banner ή «Νέα αποστολή email επαλήθευσης» στη σελίδα σύνδεσης για να λάβετε νέο σύνδεσμο. Δεν χρειάζεται να πληκτρολογήσετε κωδικό επαλήθευσης.
- Αν ξεχάσατε τον κωδικό πρόσβασής σας, επιλέξτε «Ξεχάσατε τον κωδικό σας;» — δείτε «Πώς επαναφέρω τον κωδικό πρόσβασης του Housing Market CRM;».
- Αν δεν είχατε ποτέ λογαριασμό, επιλέξτε «Δημιουργήστε δωρεάν λογαριασμό» — δείτε «Πώς δημιουργώ λογαριασμό στο Housing Market CRM;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς συνδέομαι στο Housing Market CRM;**

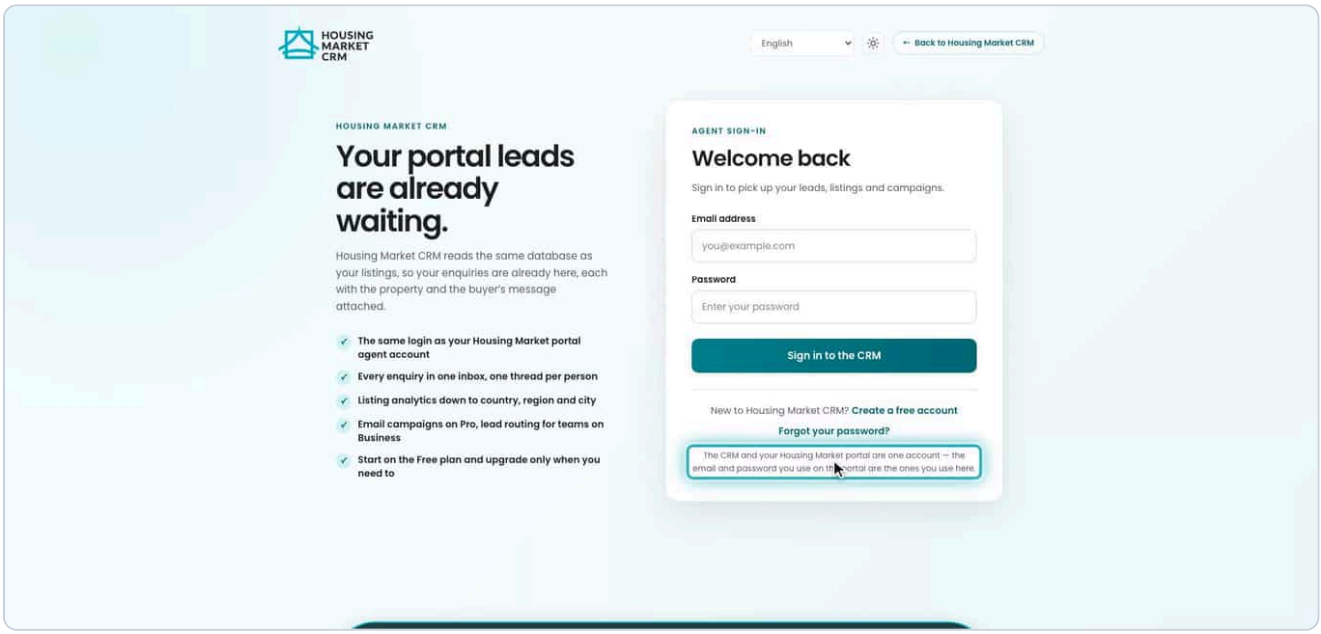
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Μεταβείτε στο dashboard.housingmarketcrm.com.



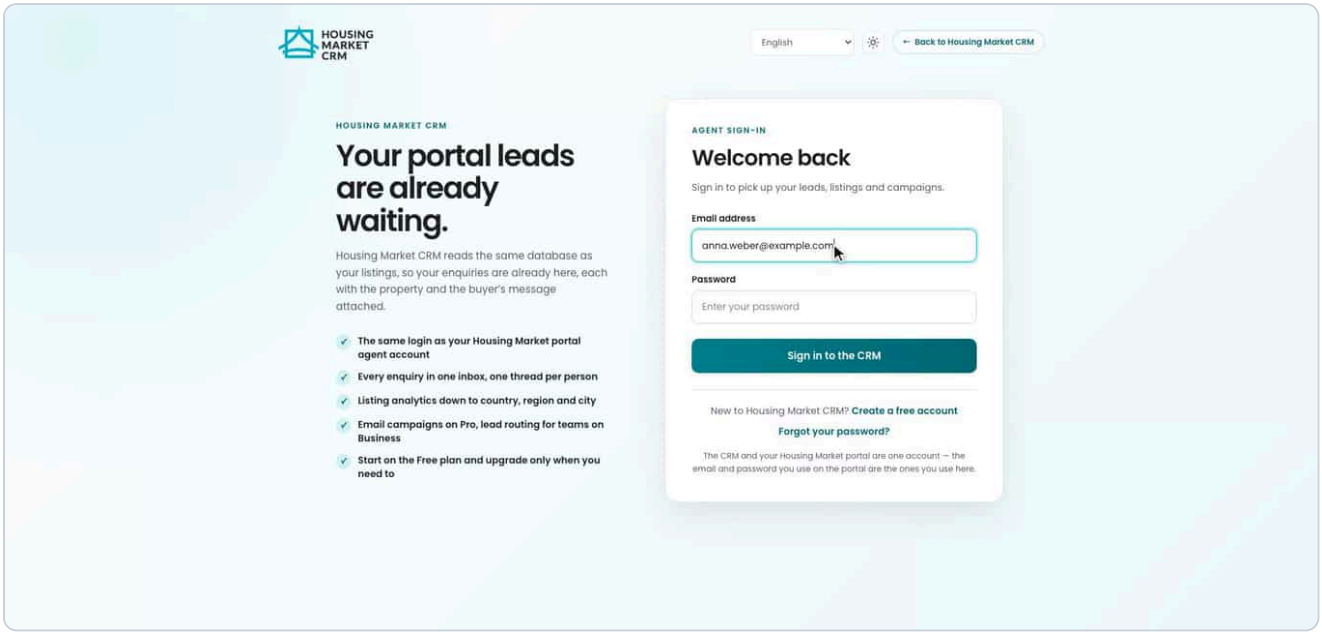
Εικόνα 3.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Το CRM και ο λογαριασμός πύλης είναι ένας λογαριασμός.



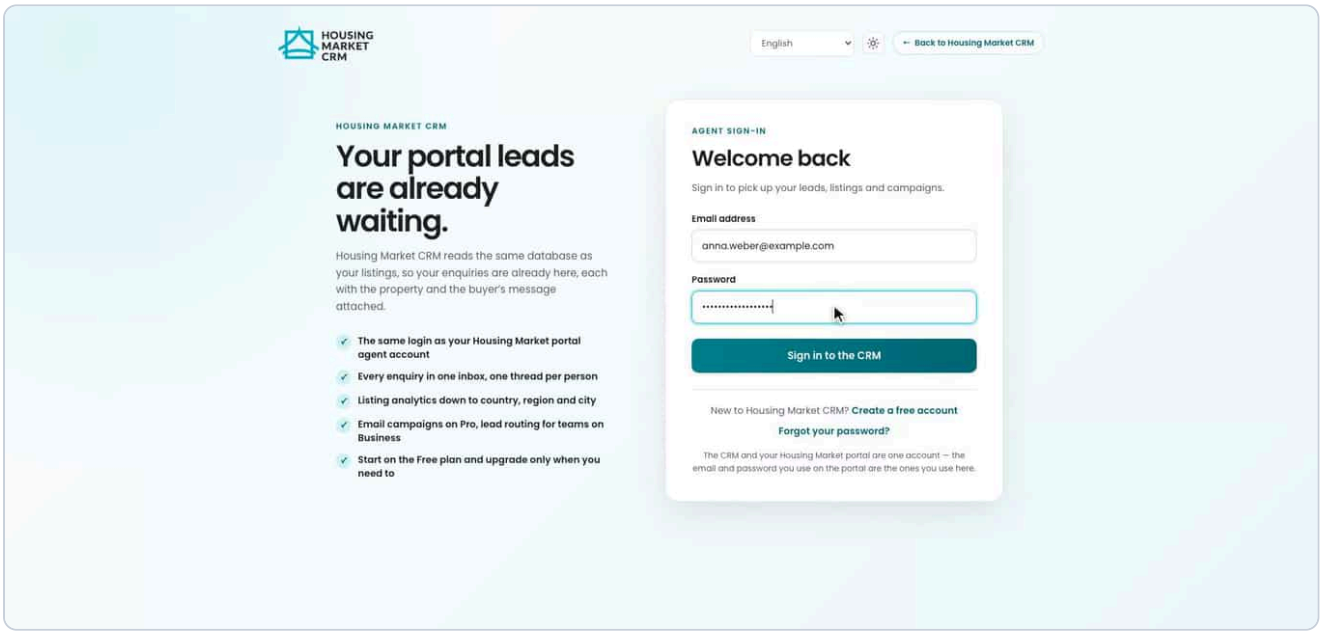
Εικόνα 3.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Εισαγάγετε το email της πύλης σας.



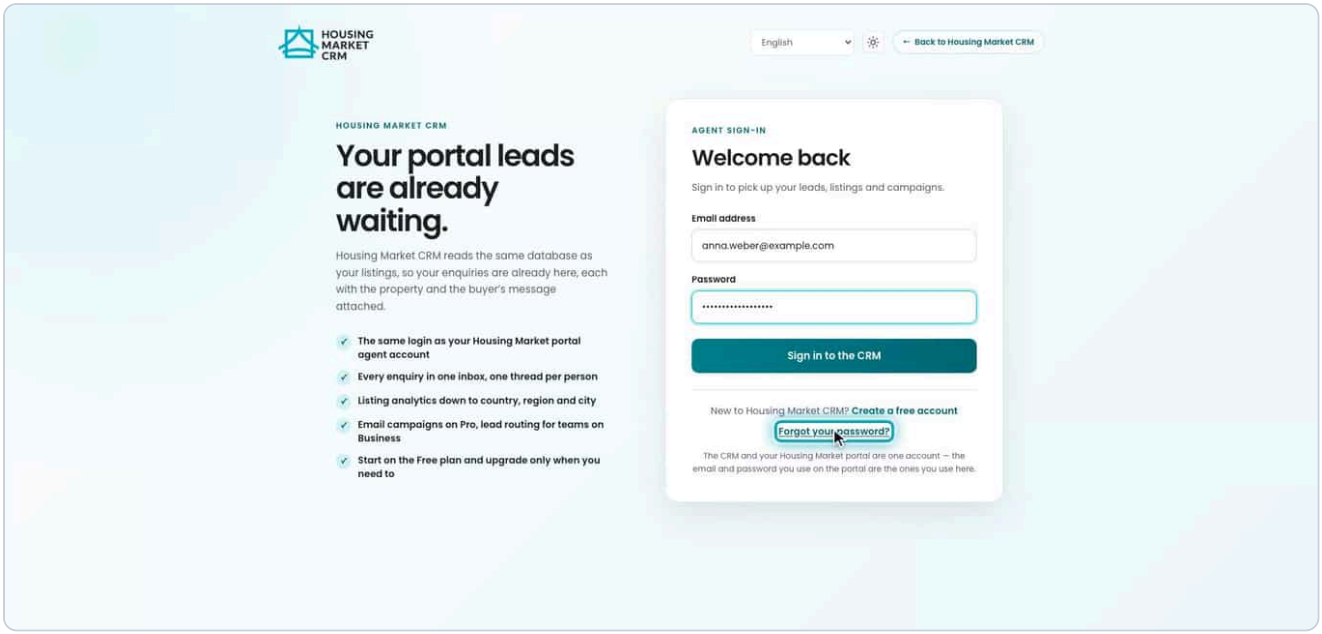
Εικόνα 3.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Εισαγάγετε τον κωδικό της πύλης σας.



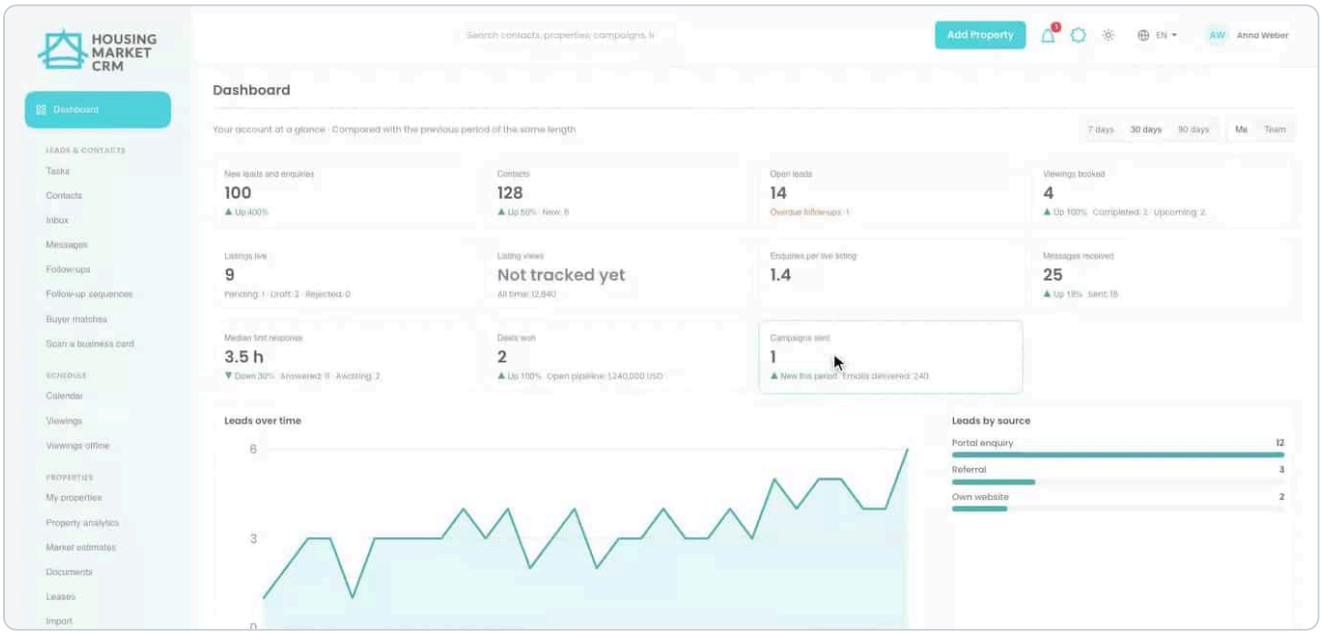
Εικόνα 3.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Τον ξεχάσατε; Πατήστε Forgot your password?



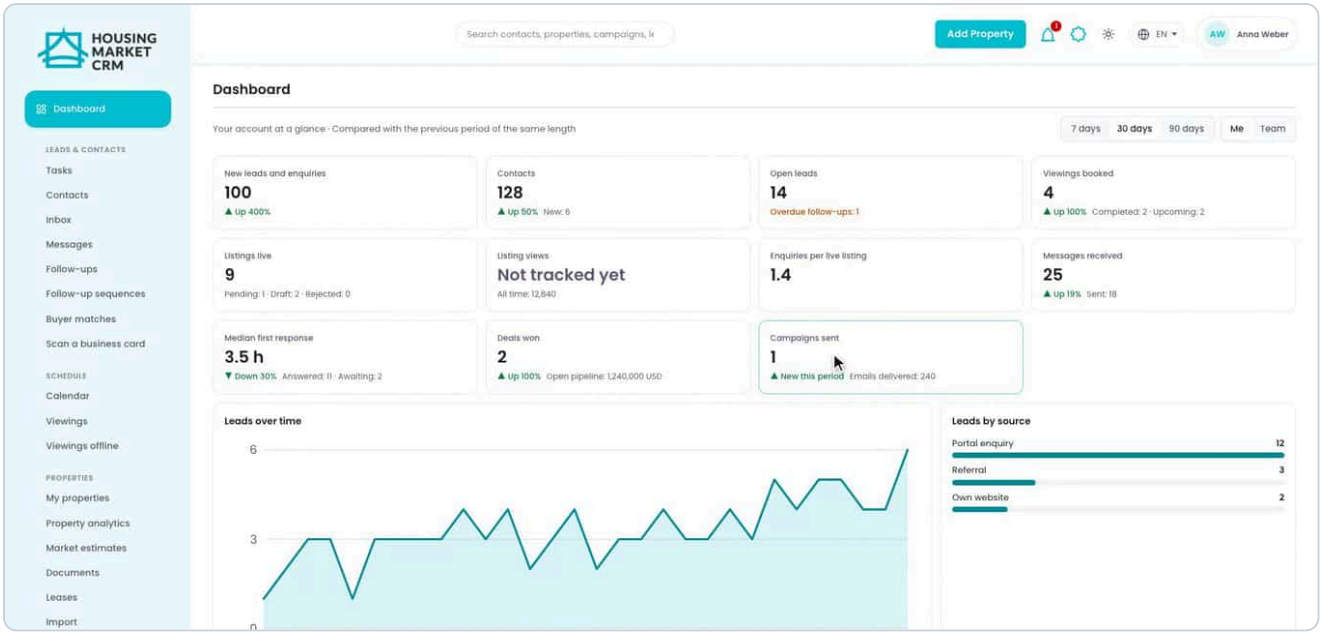
Εικόνα 3.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Πατήστε Sign in to the CRM.



Εικόνα 3.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Συνδεθήκατε — τα αιτήματα είναι ήδη υποψήφιοι πελάτες.



Εικόνα 3.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Όχι. Ένας λογαριασμός λειτουργεί για το CRM και για την πύλη. Αν έχετε ήδη λογαριασμό μεσίτη σε πύλη της Housing Market Group, συνδεθείτε με αυτόν.

Κέντρο βοήθειας: Χρειάζομαι ξεχωριστό λογαριασμό για το CRM;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς επαναφέρω τον κωδικό πρόσβασης του Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-reset-my-password
Μπορώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM στο τηλέφωνό μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Επαναφορά κωδικού πρόσβασης

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε «Ξεχάσατε τον κωδικό σας;» στη σελίδα σύνδεσης, εισαγάγετε τη διεύθυνση email σας και χρησιμοποιήστε τον σύνδεσμο που θα σας στείλουμε. Ο νέος κωδικός πρόσβασης ισχύει στο CRM και στην πύλη σας.

- Στο https://dashboard.housingmarketcrm.com/login επιλέξτε «Ξεχάσατε τον κωδικό σας;».
- Εισαγάγετε τη «Διεύθυνση email» με την οποία συνδέεστε και επιλέξτε «Αποστολή συνδέσμου επαναφοράς».
- Ανοίξτε το email «Επαναφορά του κωδικού πρόσβασής σας στο Housing Market CRM» και επιλέξτε «Επιλογή νέου κωδικού πρόσβασης».
- Ορίστε «Νέο κωδικό πρόσβασης» τουλάχιστον οκτώ χαρακτήρων, πληκτρολογήστε τον ξανά στο «Επιβεβαίωση νέου κωδικού» και επιλέξτε «Αποθήκευση νέου κωδικού».
- Επιλέξτε «Σύνδεση» και συνδεθείτε με τον νέο κωδικό πρόσβασης.

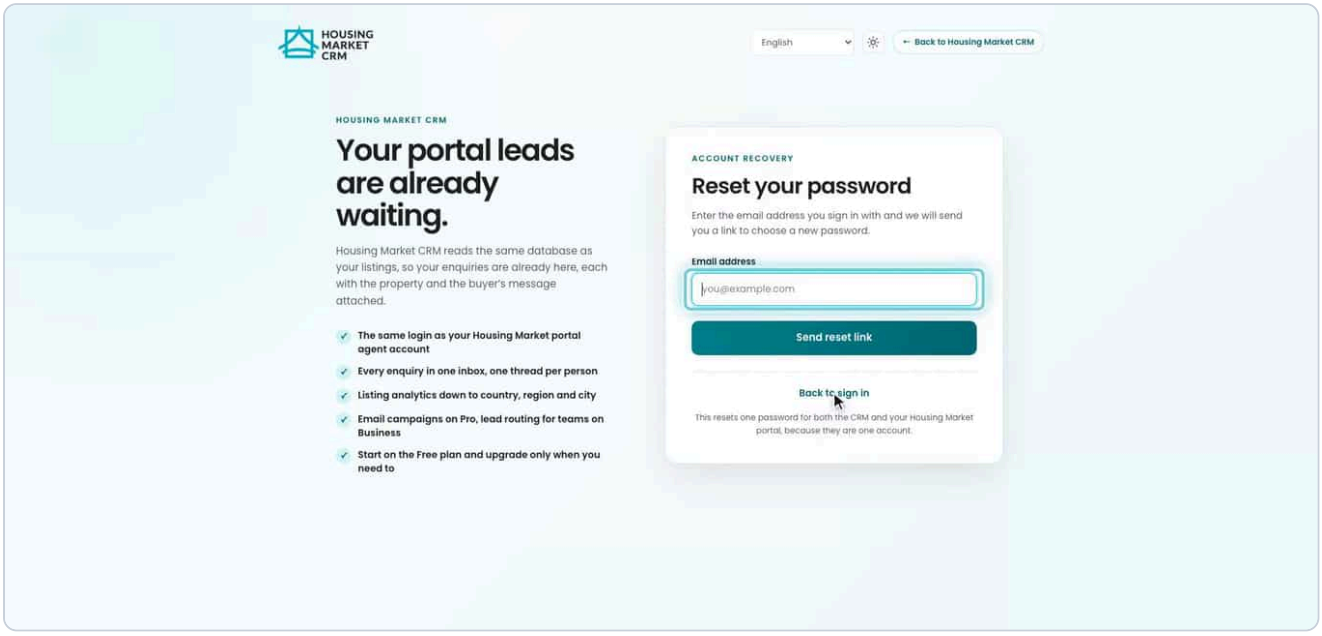
Δεν χρειάζεται να πληκτρολογήσετε κωδικό επαλήθευσης. Ο σύνδεσμος λειτουργεί μία φορά και λήγει μετά από 24 ώρες, και η αίτηση νέου ακυρώνει τους προηγούμενους. Όταν τον ανοίξετε, επιβεβαιώνεται και η διεύθυνση email σας, αν δεν το είχατε κάνει. Για την ιδιωτικότητά σας, η σελίδα δίνει την ίδια απάντηση είτε η διεύθυνση έχει λογαριασμό είτε όχι, επομένως αν δεν φτάσει τίποτα, ελέγξτε τον φάκελο ανεπιθύμητων και την ορθογραφία της διεύθυνσης. Μετά από αρκετές διαδοχικές προσπάθειες σάς ζητείται να περιμένετε λίγα λεπτά.

Το CRM και η πύλη σας στη Housing Market είναι ένας λογαριασμός, επομένως αυτό αλλάζει τον κωδικό πρόσβασης και στα δύο. Το email είναι γραμμένο στη γλώσσα στην οποία χρησιμοποιείτε το CRM.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς επαναφέρω τον κωδικό πρόσβασης του Housing Market CRM;**

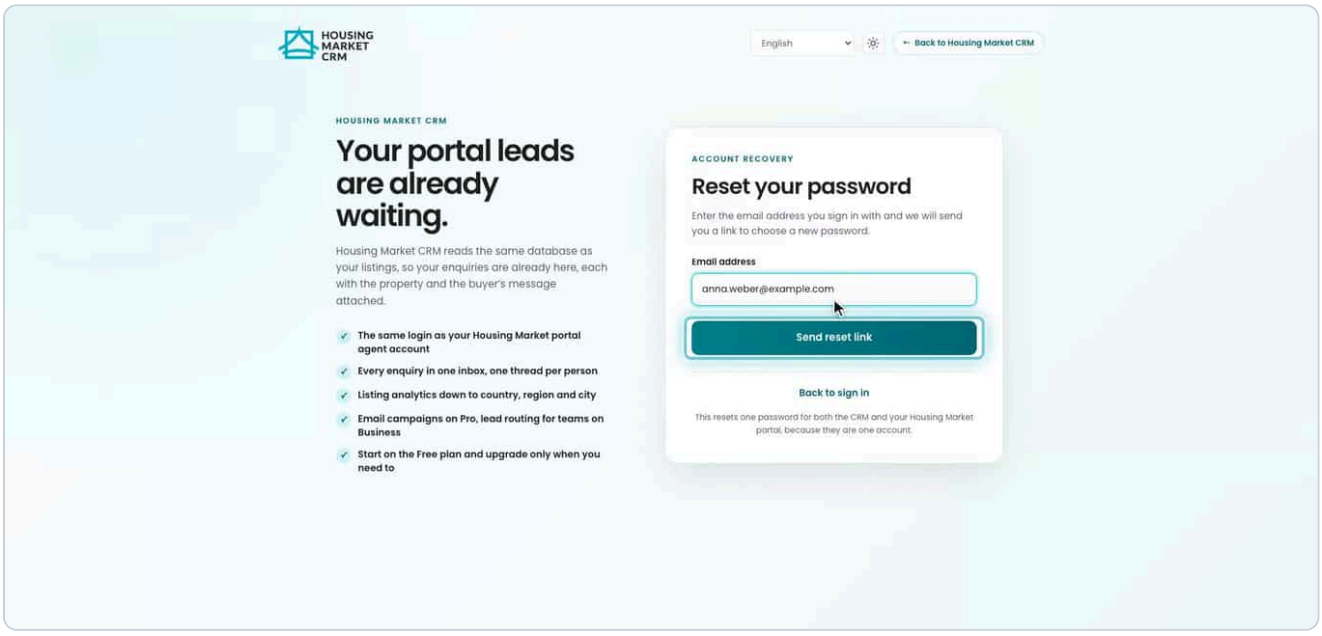
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Στη σελίδα σύνδεσης, κάντε κλικ στο Forgot your password?



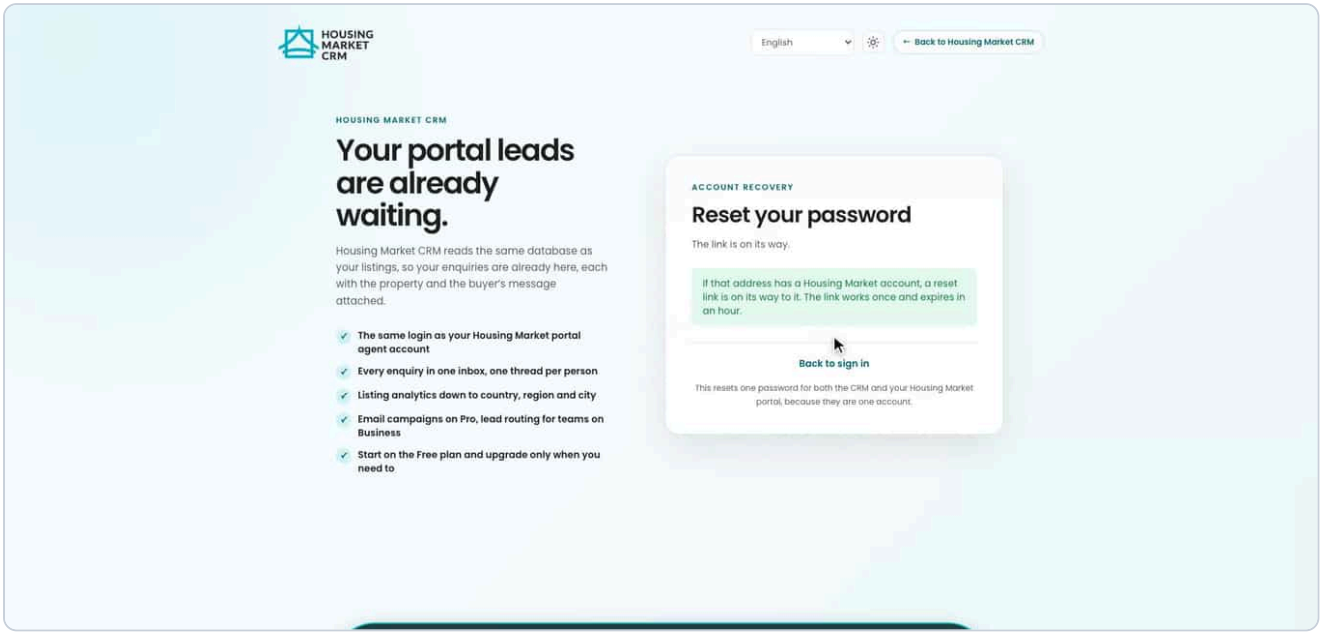
Εικόνα 4.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Εισαγάγετε το email του λογαριασμού σας.



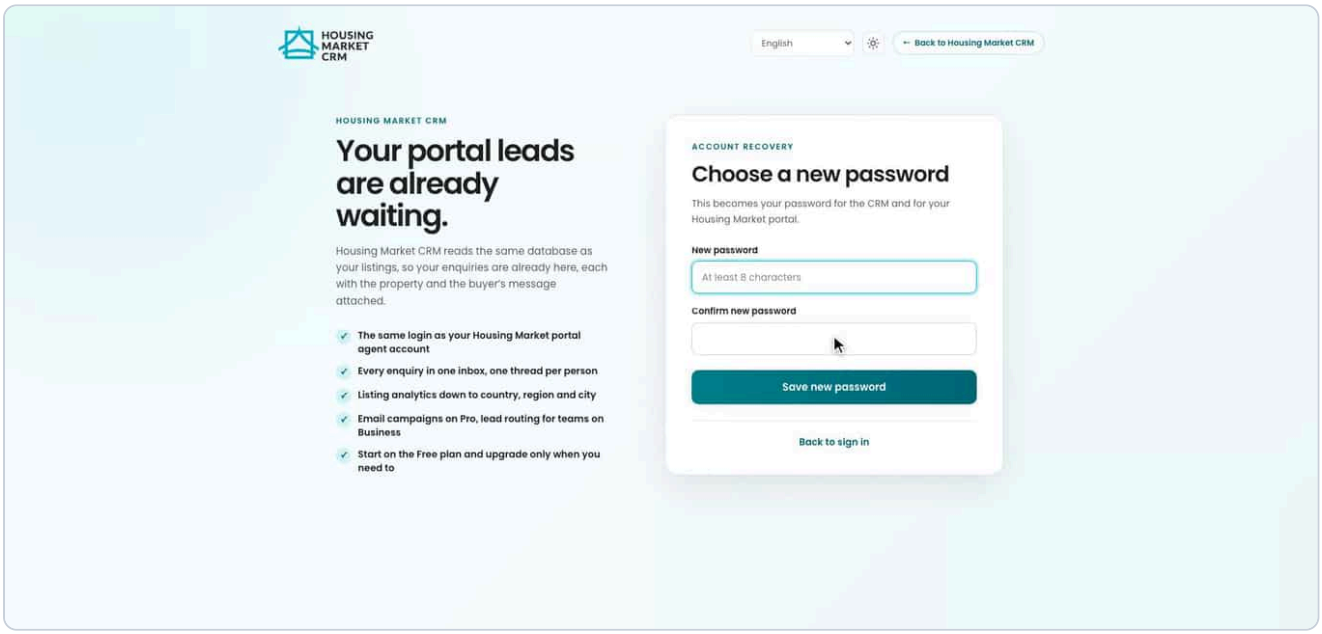
Εικόνα 4.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο Send reset link (Αποστολή συνδέσμου).



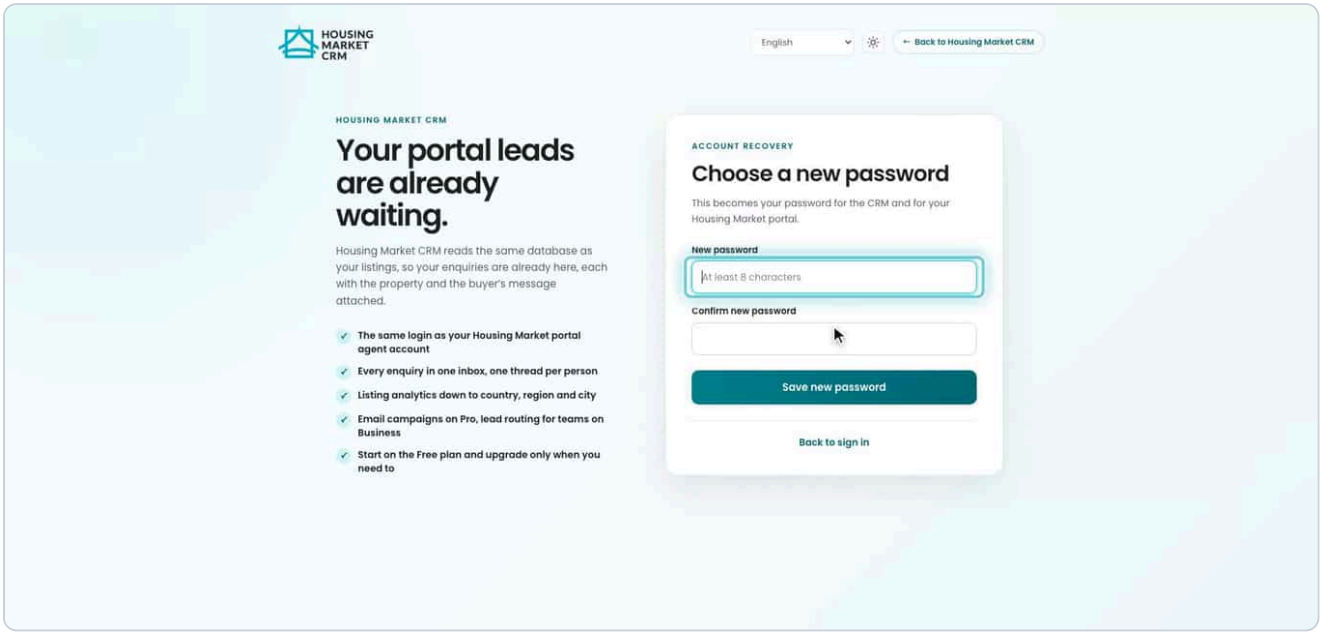
Εικόνα 4.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Αν η διεύθυνση έχει λογαριασμό, ο σύνδεσμος επαναφοράς στέλνεται.



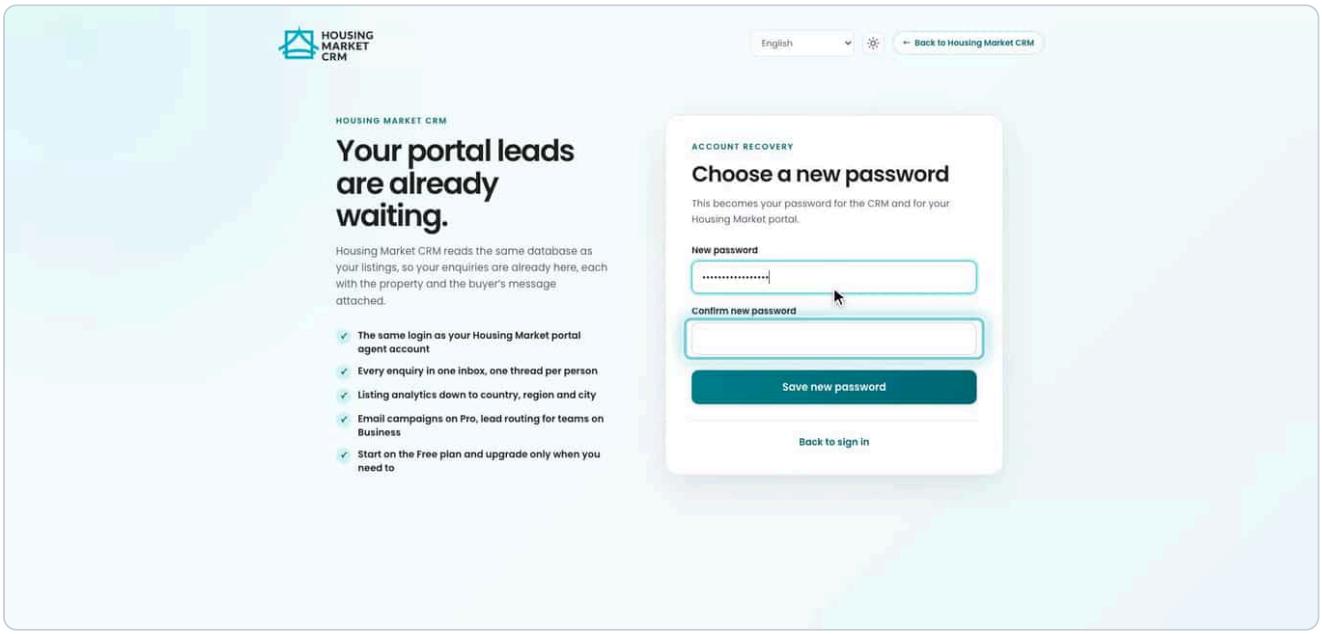
Εικόνα 4.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ανοίξτε τον σύνδεσμο από το email.



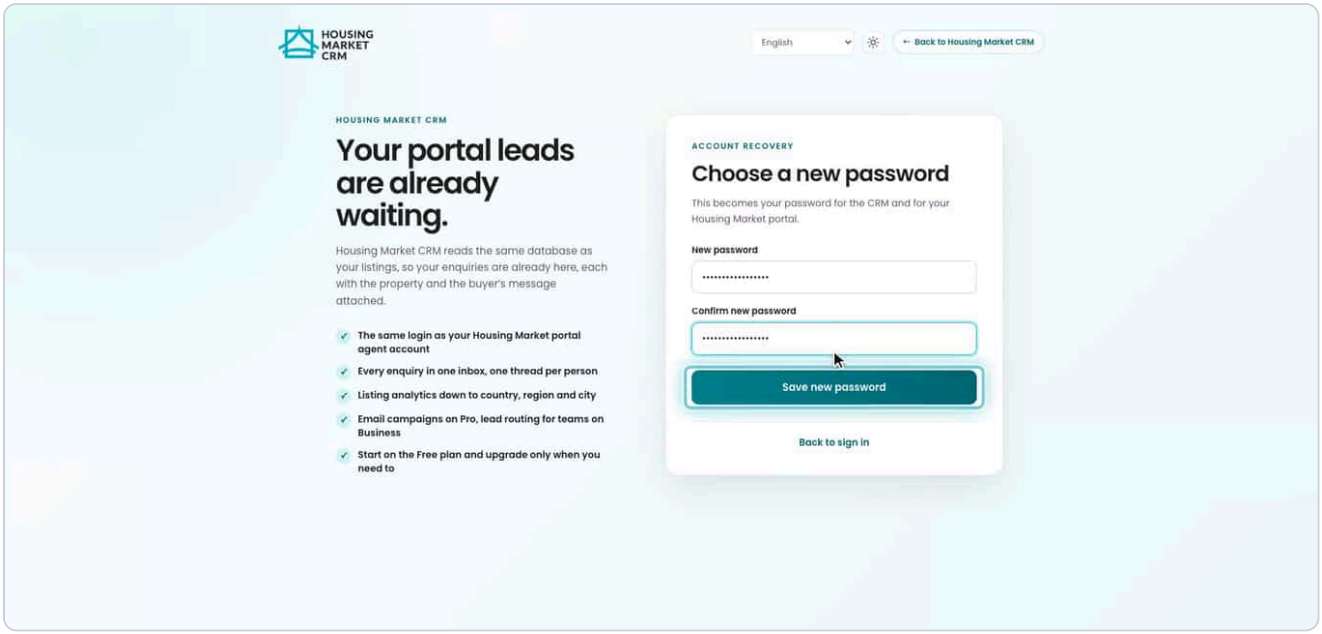
Εικόνα 4.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Πληκτρολογήστε νέο κωδικό — τουλάχιστον 8 χαρακτήρες.



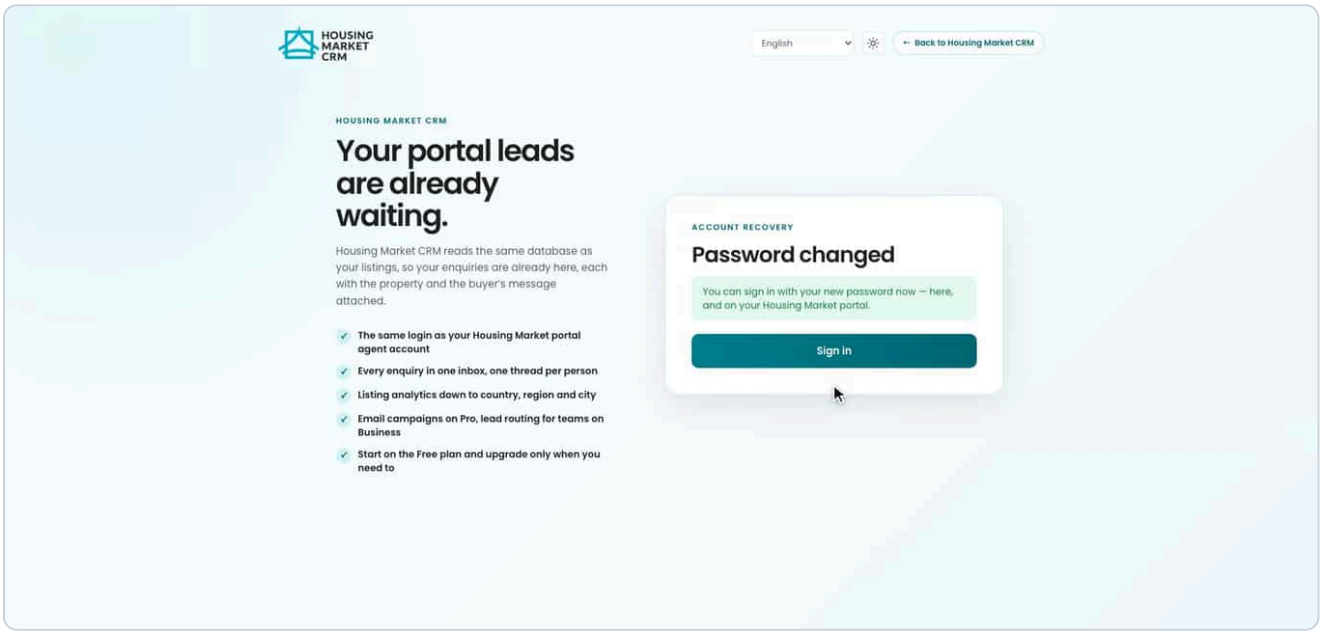
Εικόνα 4.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Πληκτρολογήστε τον ξανά για επιβεβαίωση.



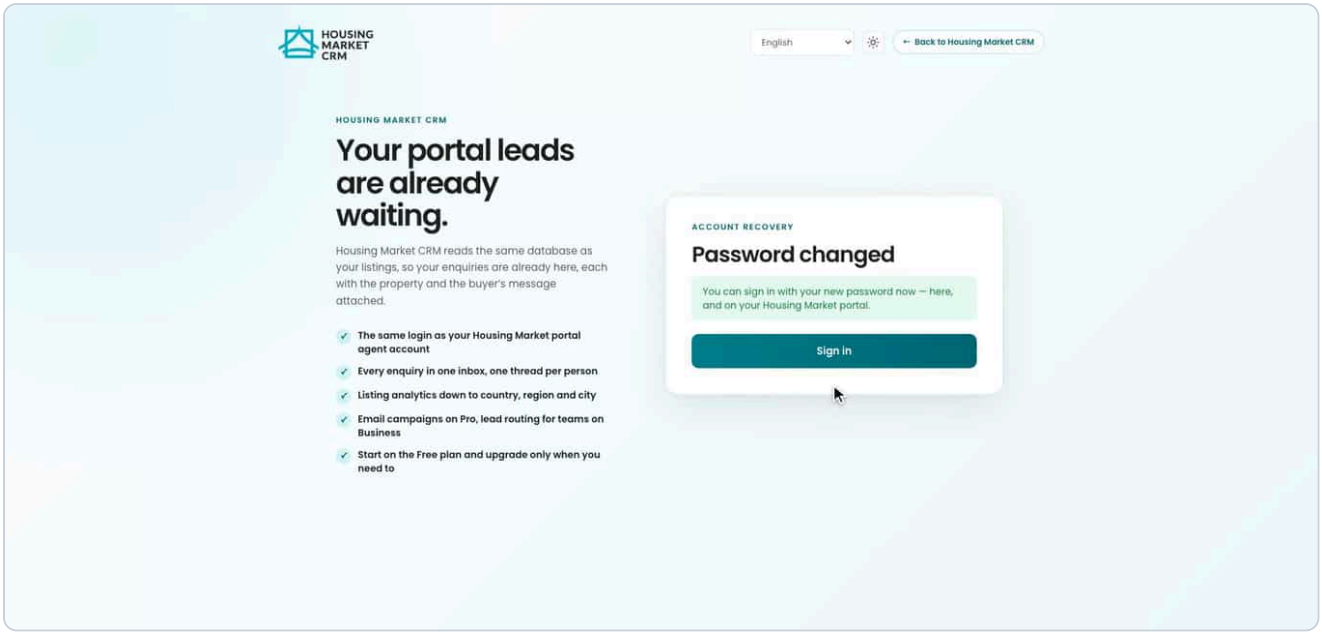
Εικόνα 4.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο Save new password (Αποθήκευση).



Εικόνα 4.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ο κωδικός άλλαξε — ισχύει και στην πύλη σας.



Εικόνα 4.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς συνδέομαι στο Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Ο πίνακας ελέγχου σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ο πίνακας επισκόπησης δείχνει πώς πάει ο λογαριασμός σας τις τελευταίες 7, 30 ή 90 ημέρες — αιτήματα, υποψήφιοι πελάτες, προβολές αγγελιών και τι ακολουθεί — με κάθε αριθμό σε σύγκριση με την προηγούμενη περίοδο. Είναι δωρεάν.

Ο πίνακας επισκόπησης είναι η πρώτη οθόνη μετά τη σύνδεση. Επιλέξτε τις τελευταίες 7, 30 ή 90 ημέρες και δείχνει πώς πήγε ο λογαριασμός σας σε αυτό το διάστημα, με κάθε αριθμό σε σύγκριση με την προηγούμενη περίοδο, ώστε να βλέπετε με μια ματιά αν τα πράγματα ανεβαίνουν ή πέφτουν.

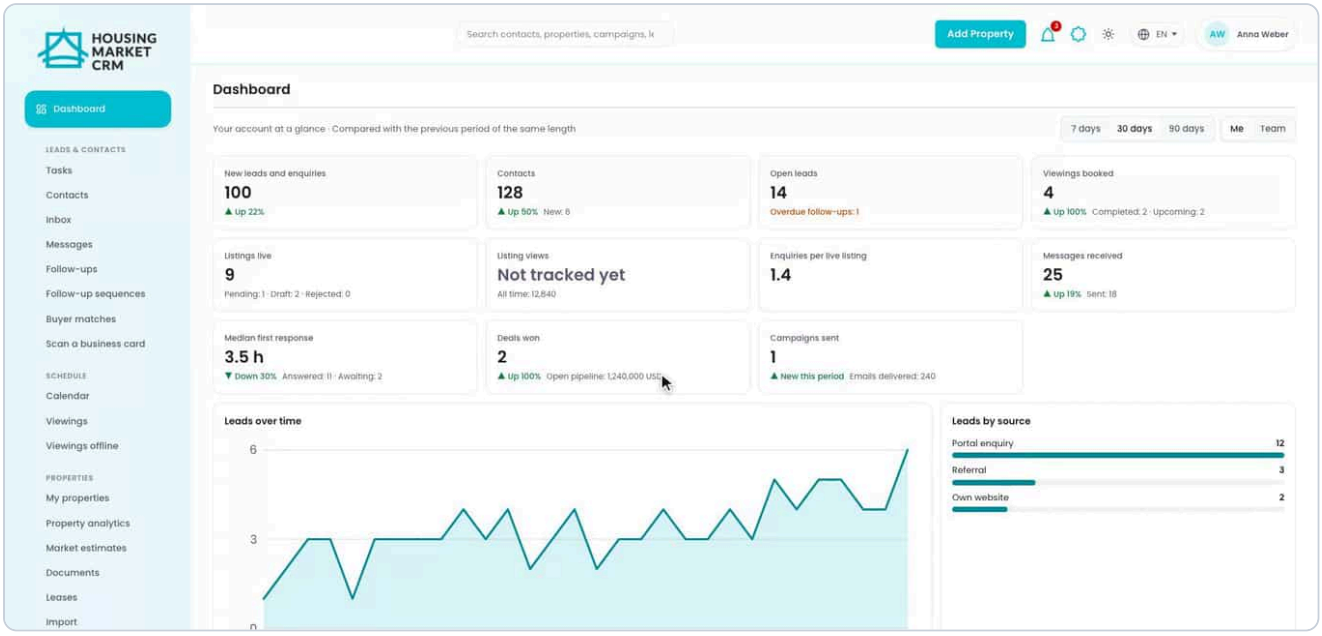
- Τα αιτήματα για τις αγγελίες σας στην πύλη και οι υποψήφιοι πελάτες που προέκυψαν
- Οι προβολές των αγγελιών σας
- Οι υποδείξεις και τα follow-up των επόμενων επτά ημερών
- Στα Pro και Business, χρόνοι απόκρισης, συμφωνίες και αποτελέσματα καμπανιών· στο δωρεάν πλάνο αυτές οι ενότητες δείχνουν τι θα πρόσθεταν

Οι αριθμοί προέρχονται από την πύλη όσο και από το CRM, οπότε ένας μεσίτης που χειρίζεται τα αιτήματα στην πύλη βλέπει πραγματικούς αριθμούς και όχι μια σελίδα με μηδενικά. Κάθε αίτημα μετράται μία φορά. Στο Business, οι διευθυντές και οι διαχειριστές μπορούν να εναλλάσσουν τους δικούς τους αριθμούς με της ομάδας.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι δείχνει ο πίνακας επισκόπησης;**

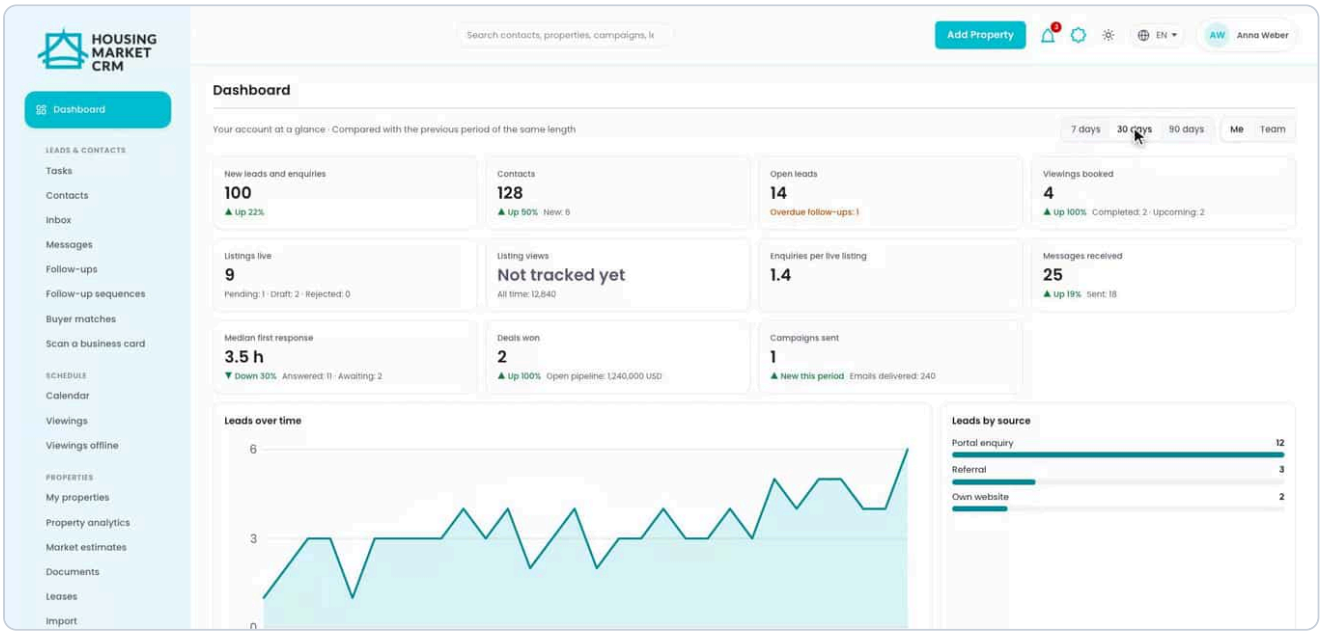
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Αυτός είναι ο πίνακας ελέγχου του Housing Market CRM.



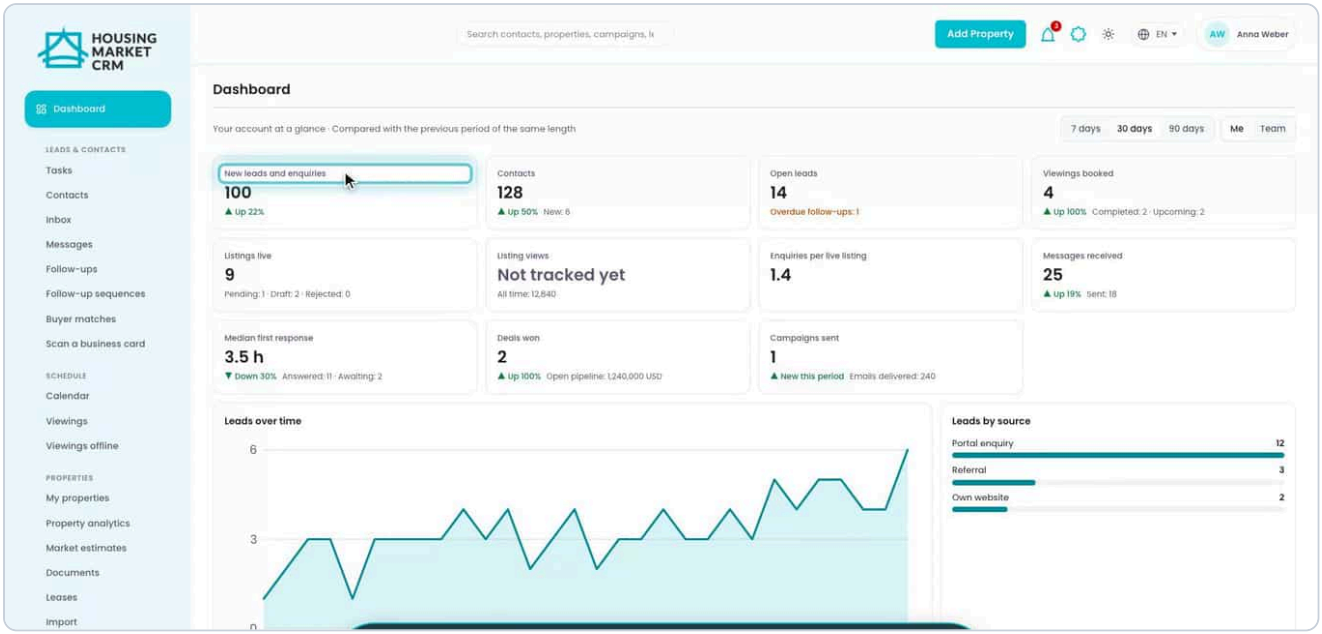
Εικόνα 5.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Αλλάξτε την περίοδο — 7, 30 ή 90 ημέρες.



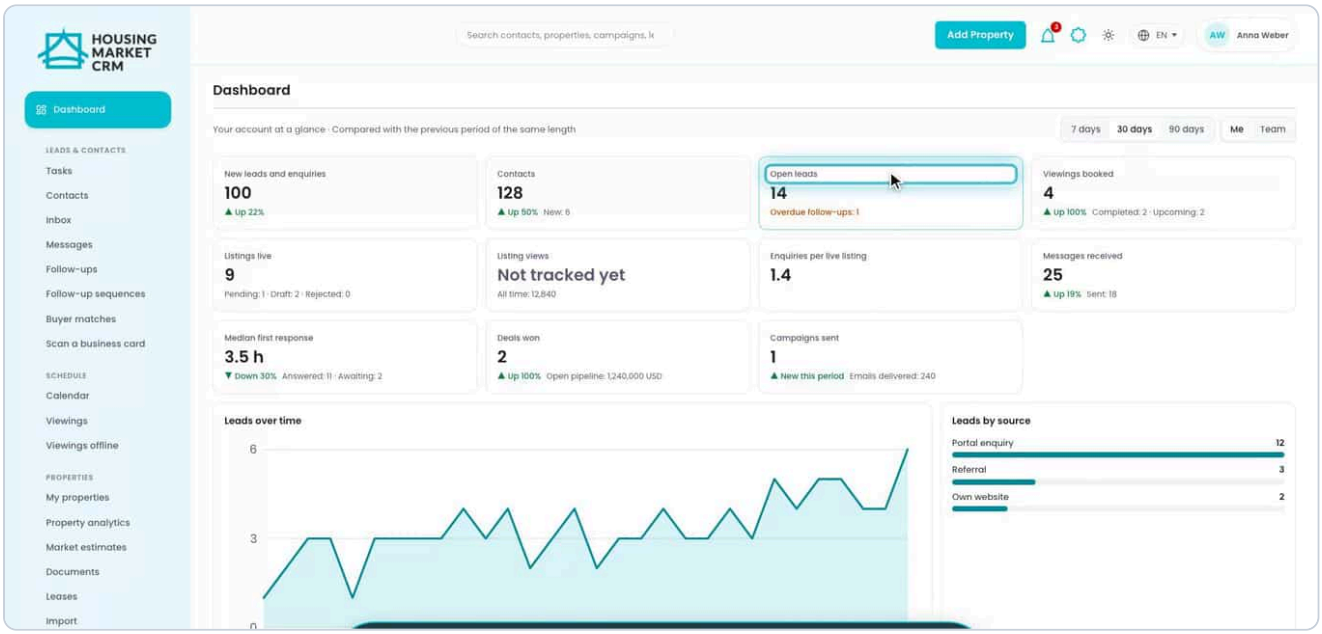
Εικόνα 5.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Νέοι υποψήφιοι πελάτες και αιτήματα, σε σύγκριση με την προηγούμενη περίοδο.



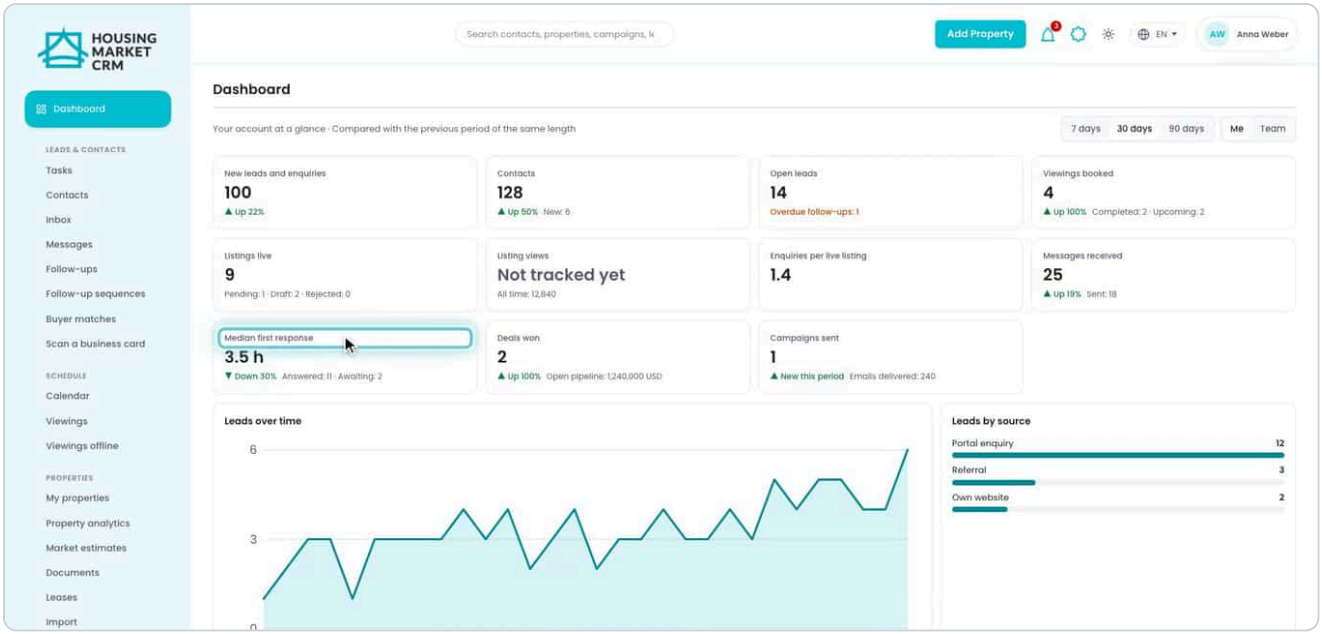
Εικόνα 5.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ανοικτοί υποψήφιοι πελάτες και εκπρόθεσμες ενέργειες χρειάζονται προσοχή.



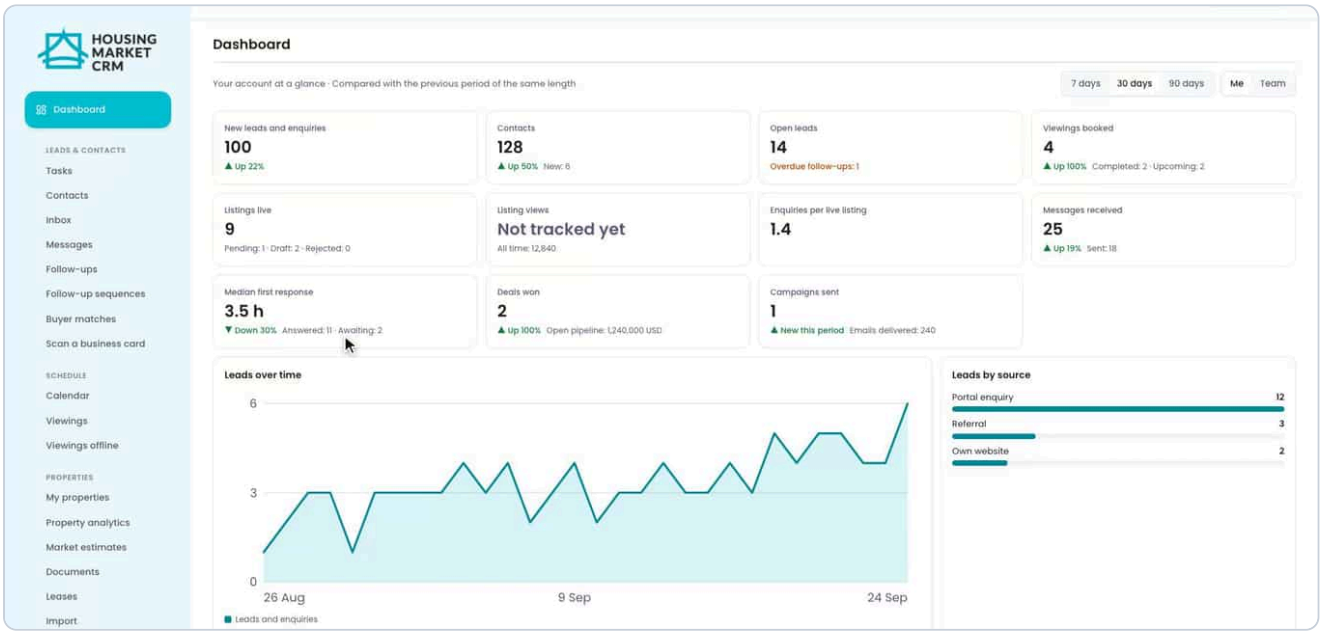
Εικόνα 5.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ο διάμεσος χρόνος πρώτης απόκρισης δείχνει πόσο γρήγορα απαντάτε.



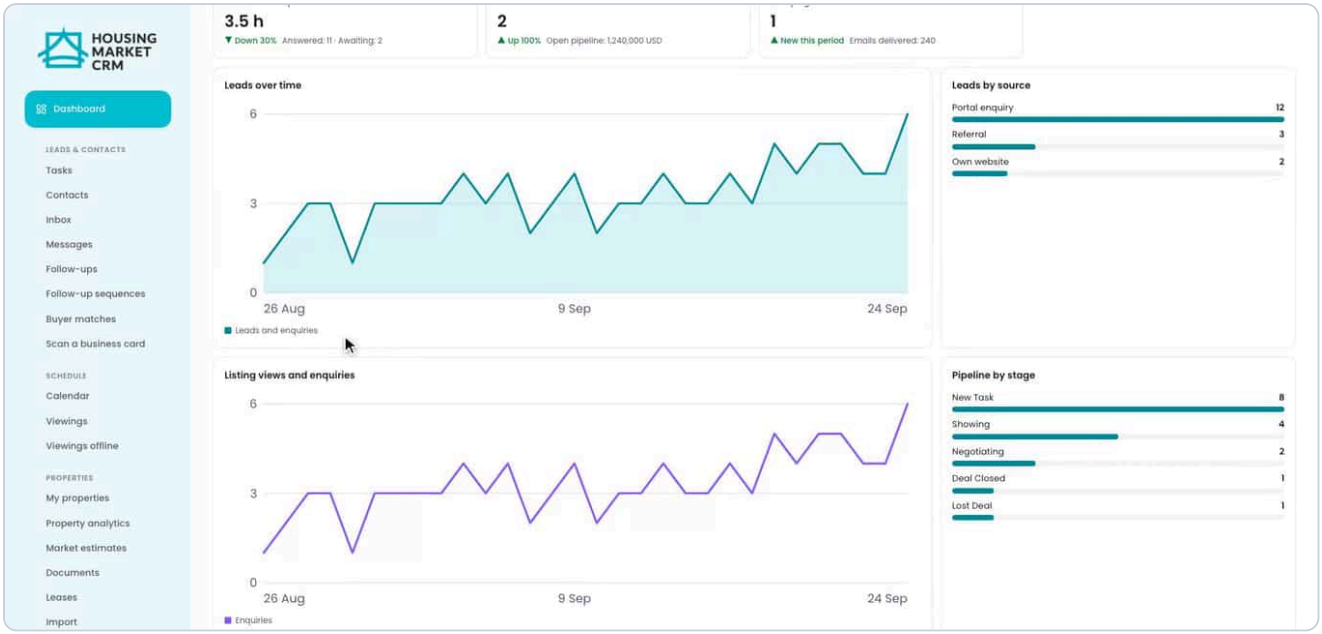
Εικόνα 5.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 «Υποψήφιοι πελάτες με την πάροδο του χρόνου» και «Υποψήφιοι πελάτες ανά πηγή».



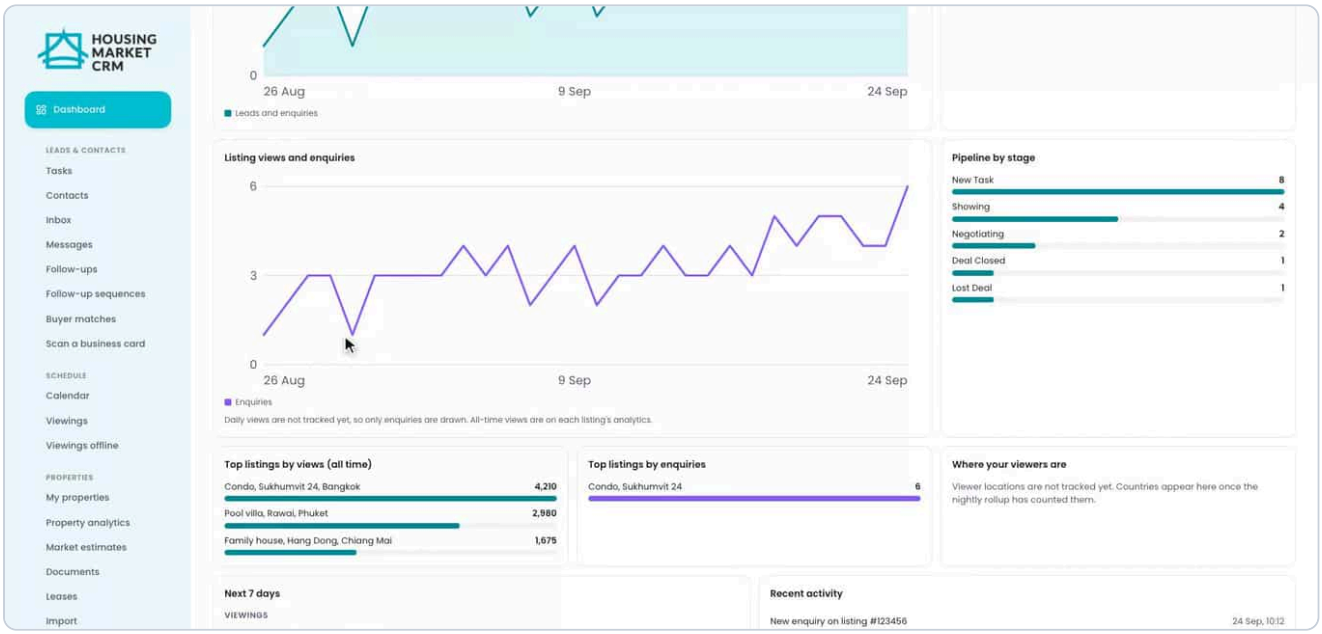
Εικόνα 5.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Η «Ροή εργασιών ανά στάδιο» δείχνει πού βρίσκονται οι υποψήφιοι πελάτες σας.



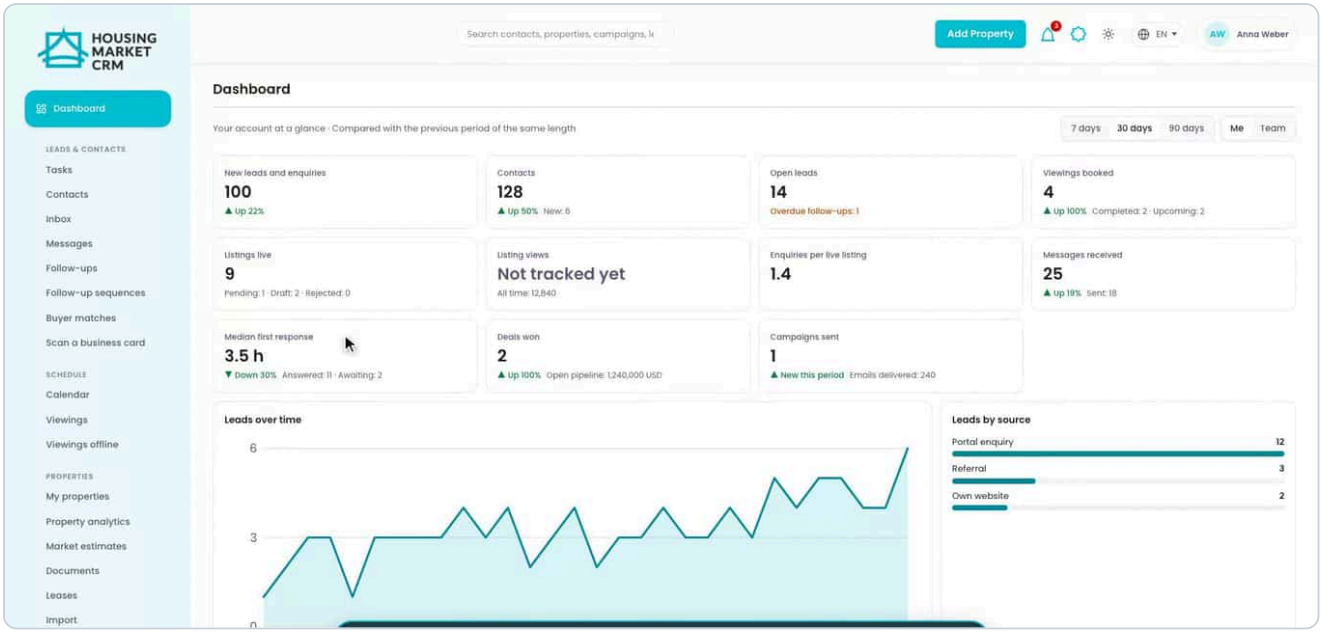
Εικόνα 5.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Οι «Επόμενες 7 ημέρες» δείχνουν υποδείξεις και ενέργειες παρακολούθησης.



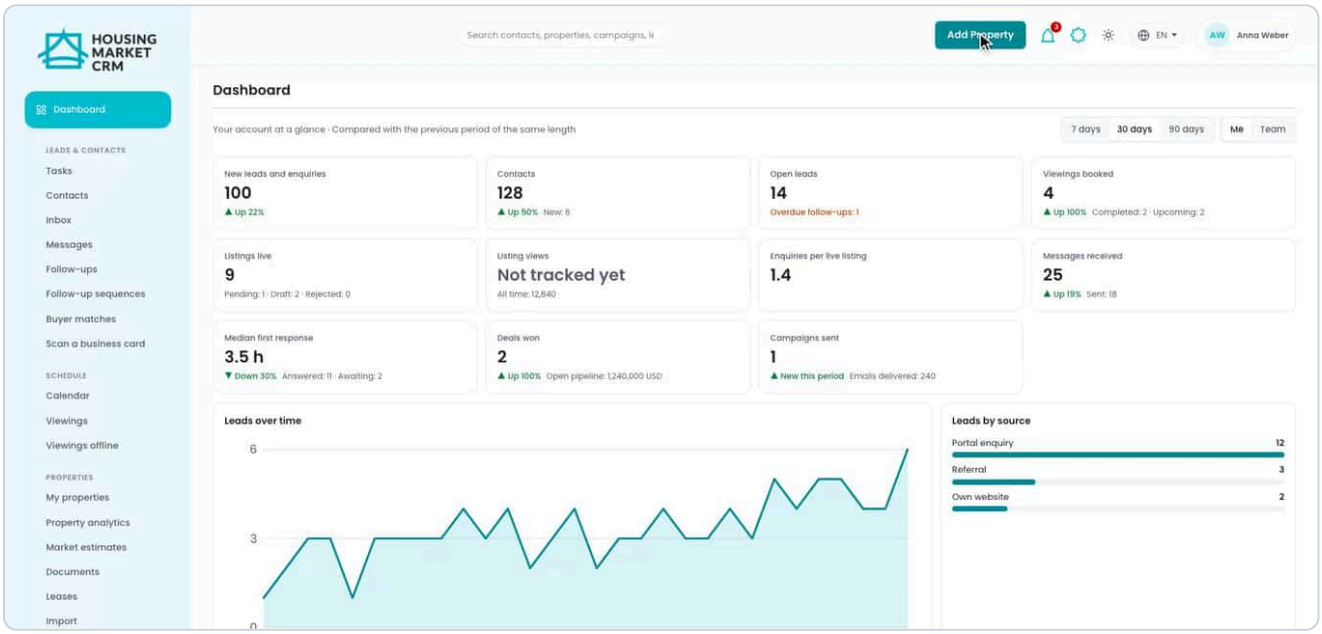
Εικόνα 5.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Το αριστερό μενού ομαδοποιεί υποψήφιους πελάτες, πρόγραμμα, ακίνητα, μάρκετινγκ και ομάδα.



Εικόνα 5.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

10 Χρησιμοποιήστε το Add Property πάνω για να καταχωρίσετε νέο ακίνητο.



Εικόνα 5.10 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Σε όλα τα πλάνα, υποδείξεις για αγγελίες που υστερούν και κάρτες αγοράς ανά περιοχή. Στο Pro, οι επαφές που φαίνονται έτοιμες να αγοράσουν ή να νοικιάσουν, και κάρτες αγοράς που μπορείτε να στείλετε σε πελάτη με email.

Κέντρο βοήθειας: Τι είναι οι προτάσεις του Housing Market Insights στο CRM;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι το Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-housing-market-crm
Μπορώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM στο τηλέφωνό μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

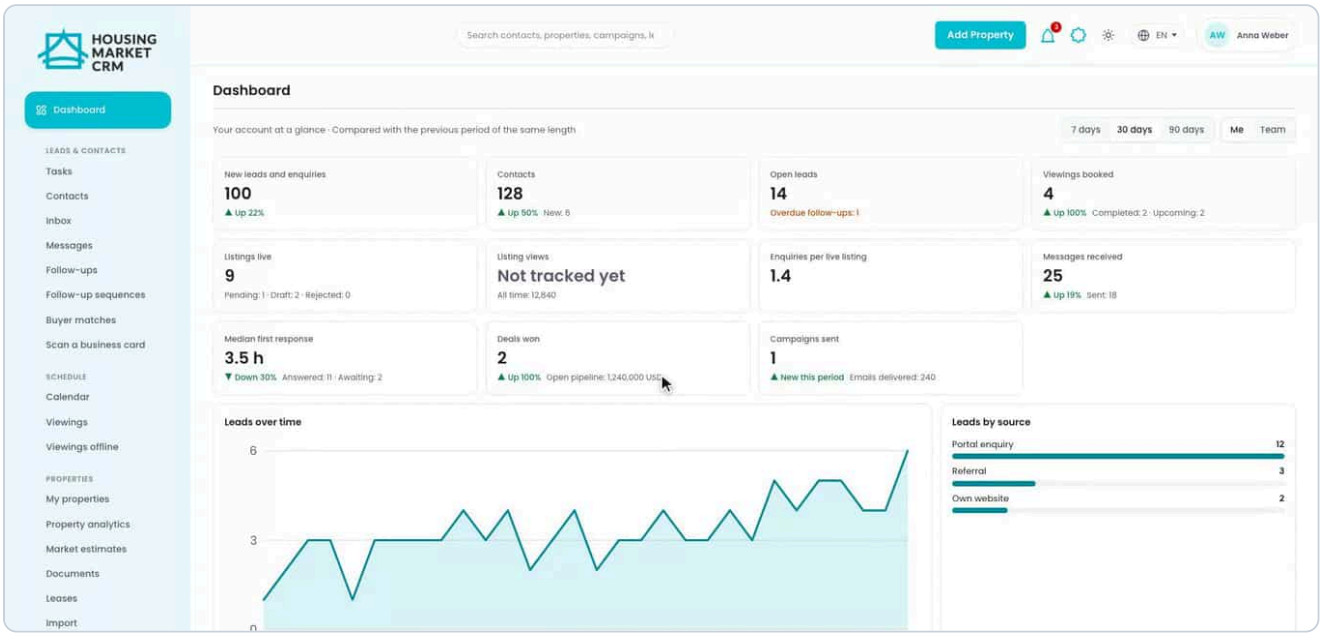
6 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Ενημερώστε το προφίλ σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

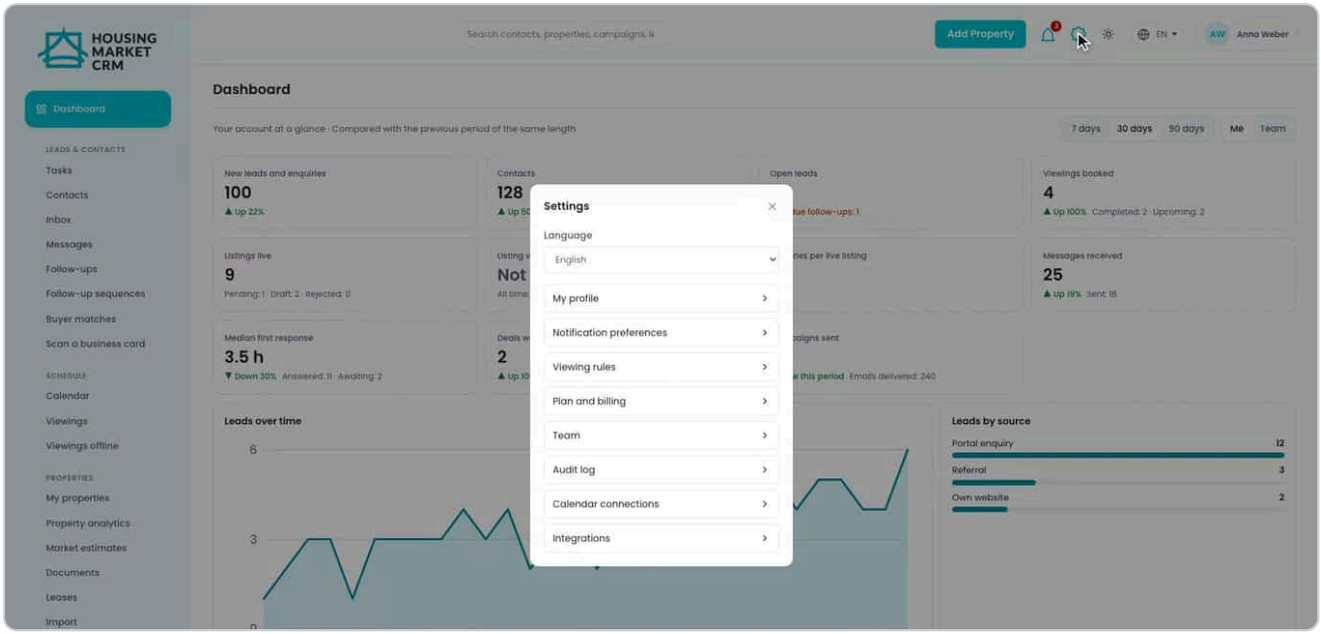
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



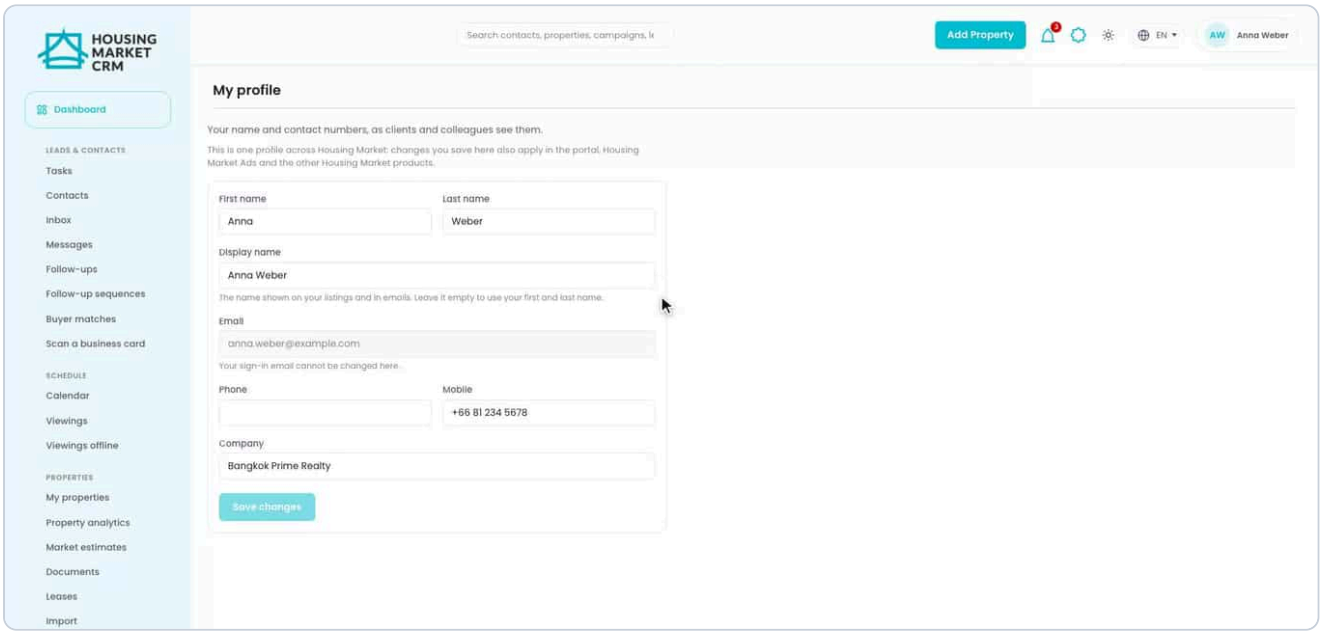
Εικόνα 6.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



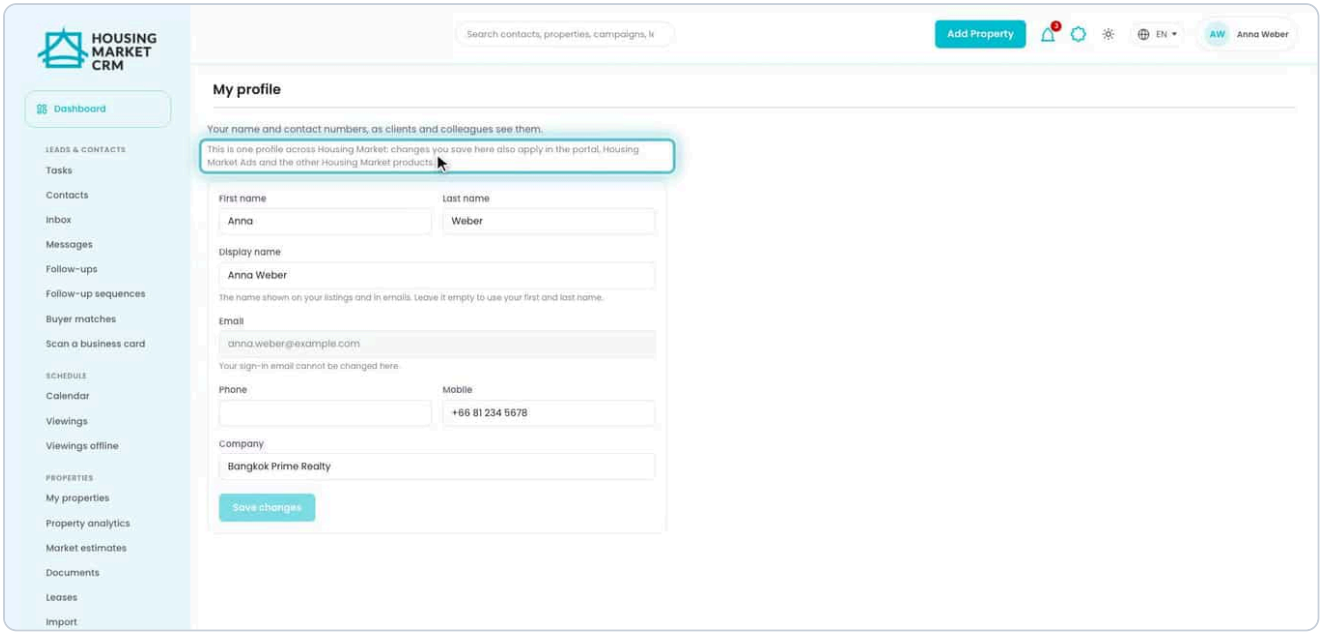
Εικόνα 6.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε My profile.



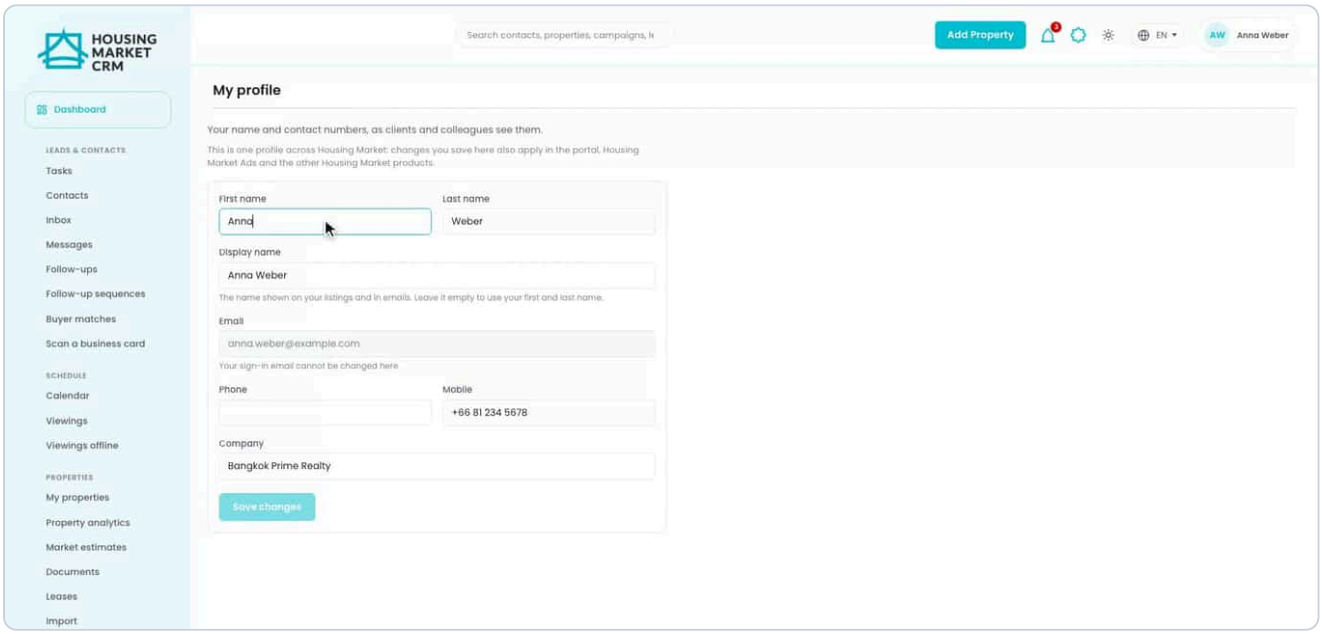
Εικόνα 6.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ένα προφίλ, για κάθε προϊόν Housing Market.



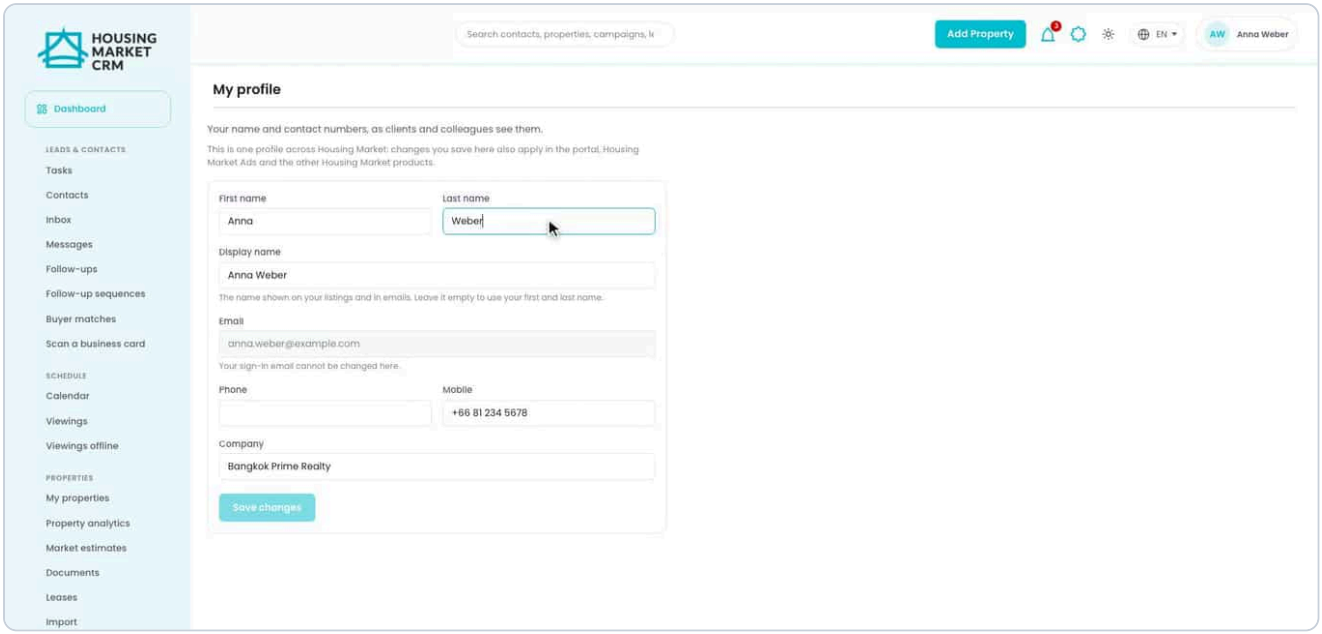
Εικόνα 6.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Το όνομά σας.



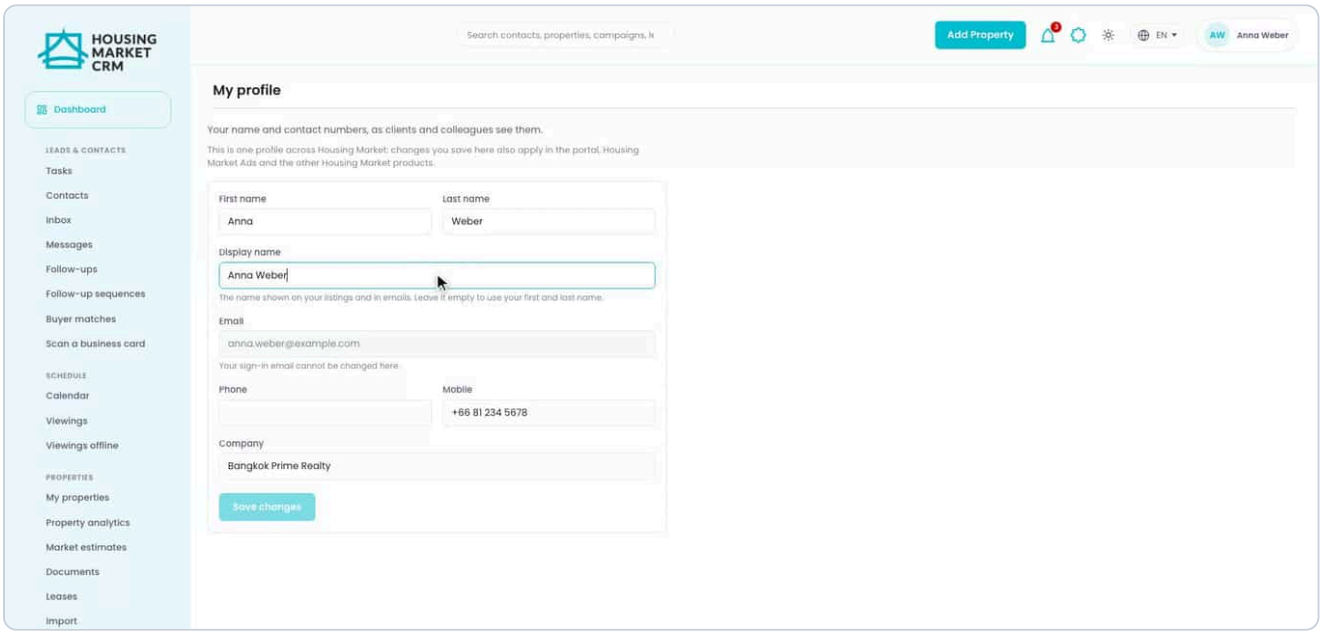
Εικόνα 6.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Το επώνυμό σας.



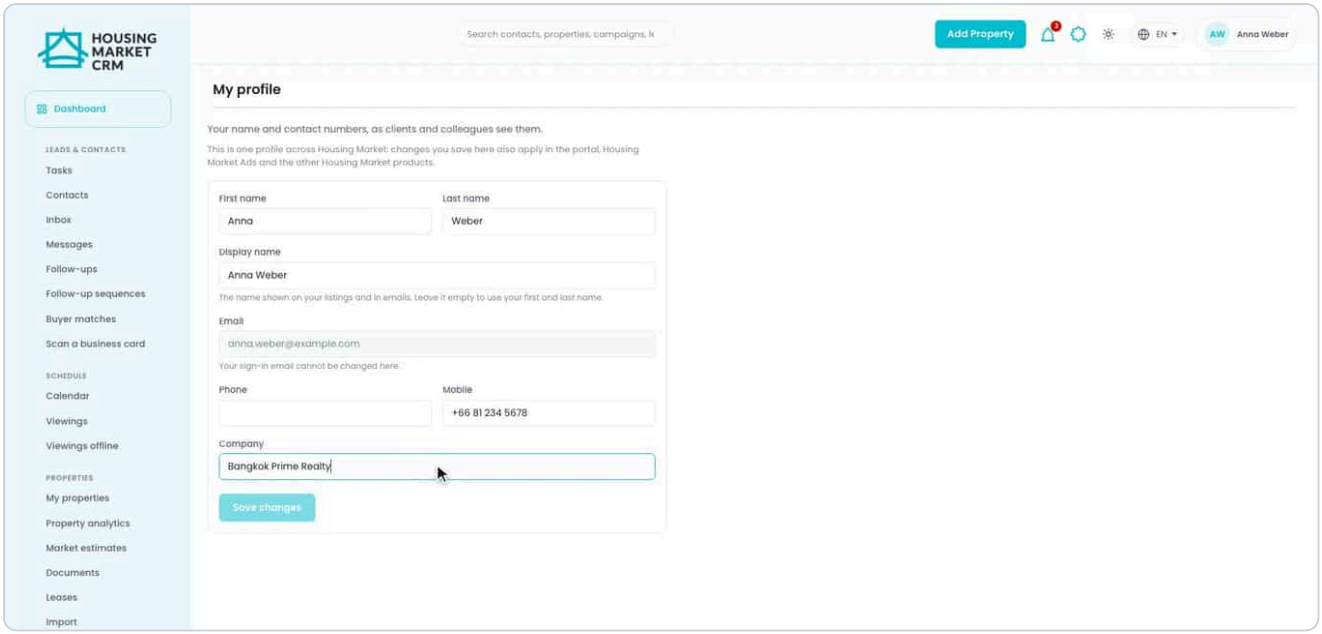
Εικόνα 6.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Το εμφανιζόμενο όνομα που διαβάζουν οι πελάτες στις αγγελίες σας.



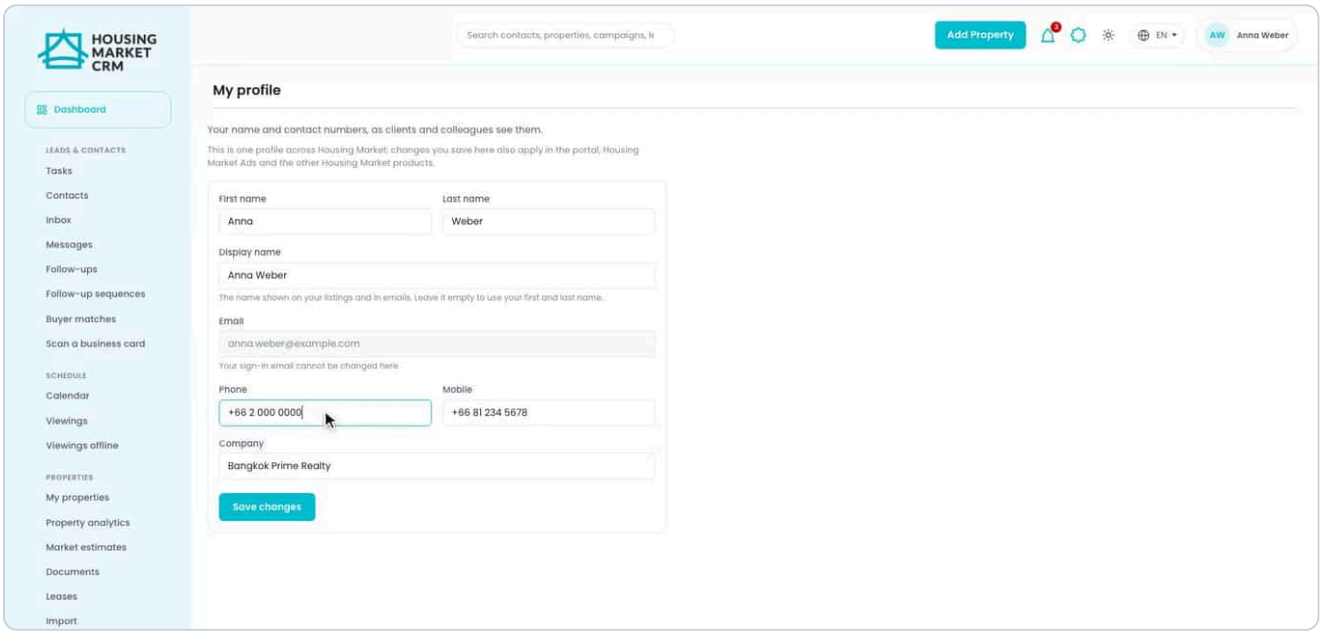
Εικόνα 6.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Η εταιρεία σας, όπως ακριβώς στην πύλη.



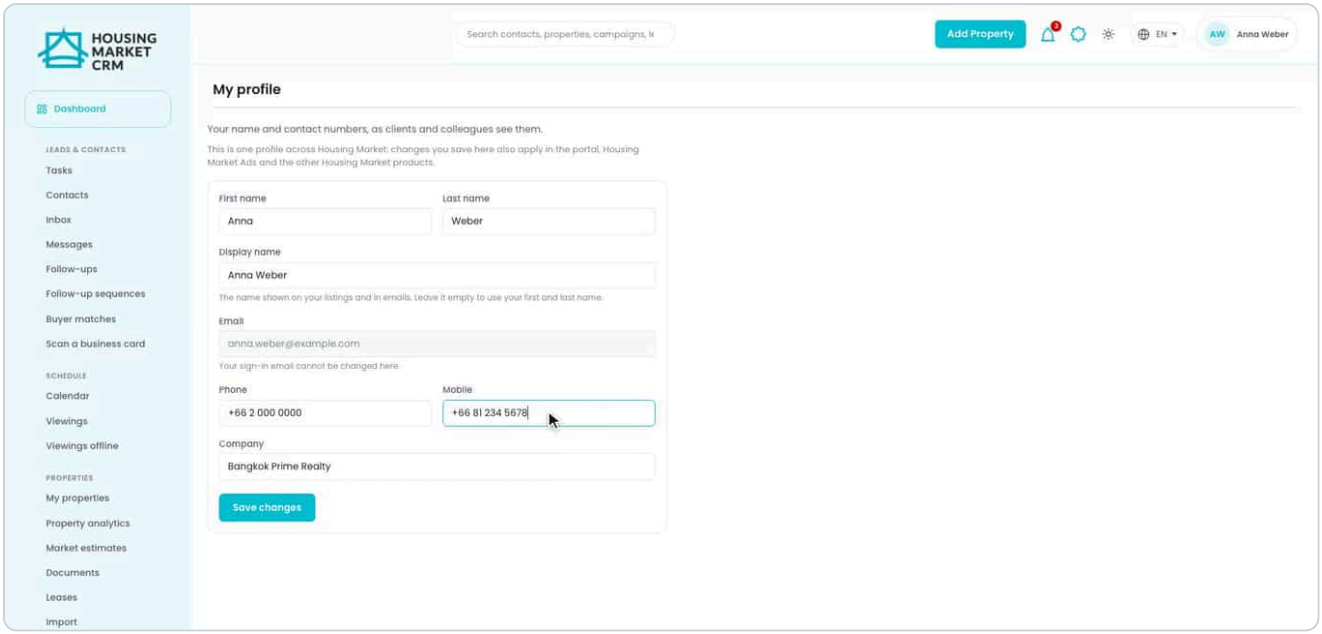
Εικόνα 6.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ένα σταθερό τηλέφωνο γραφείου.



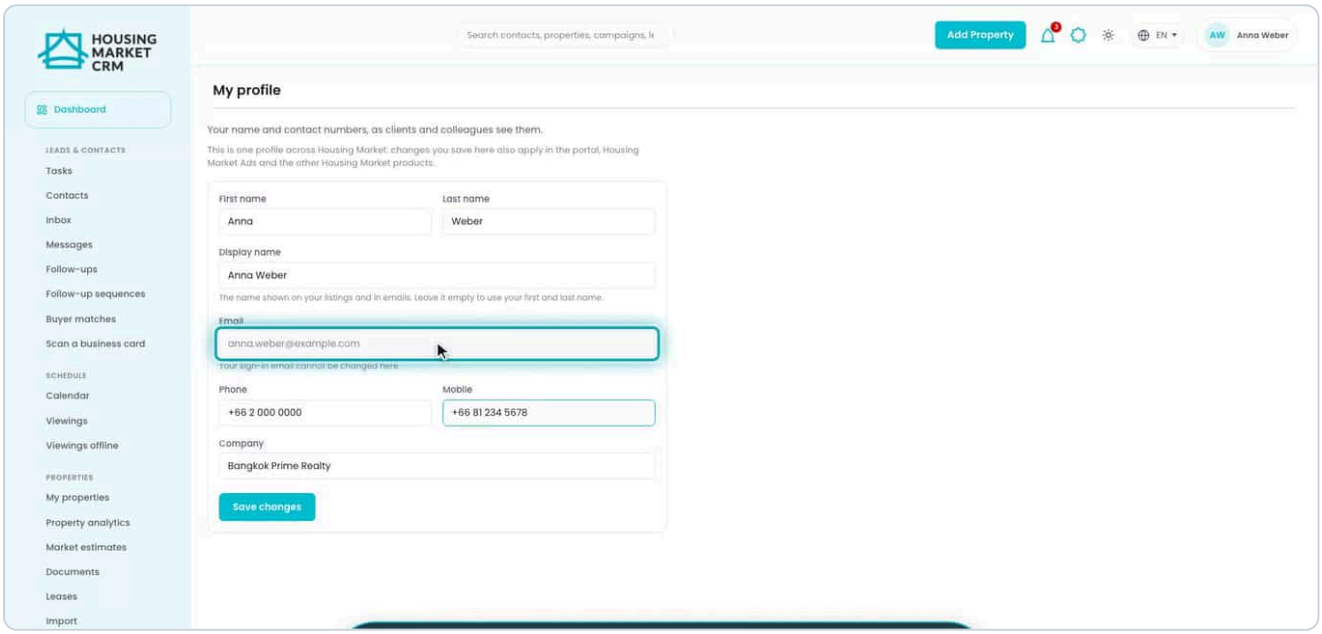
Εικόνα 6.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

10 Και ένα κινητό για αγοραστές καθ' οδόν σε υπόδειξη.



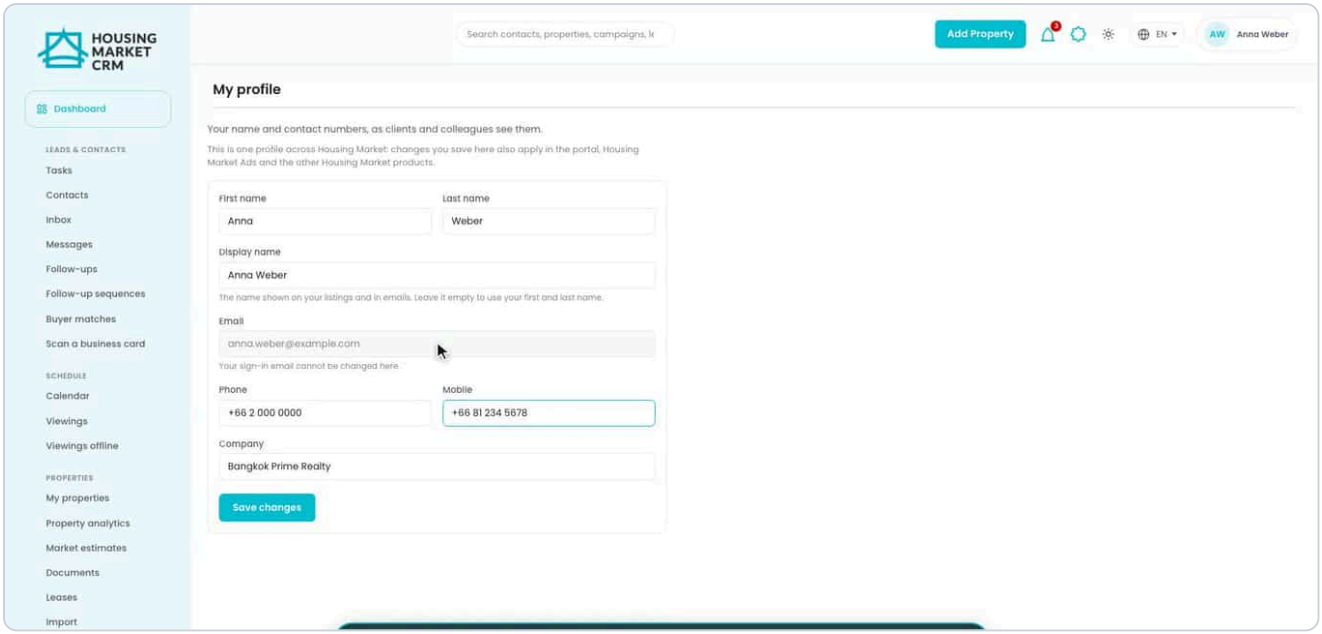
Εικόνα 6.10 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

11 Το email σύνδεσης εμφανίζεται, αλλά δεν αλλάζει εδώ.



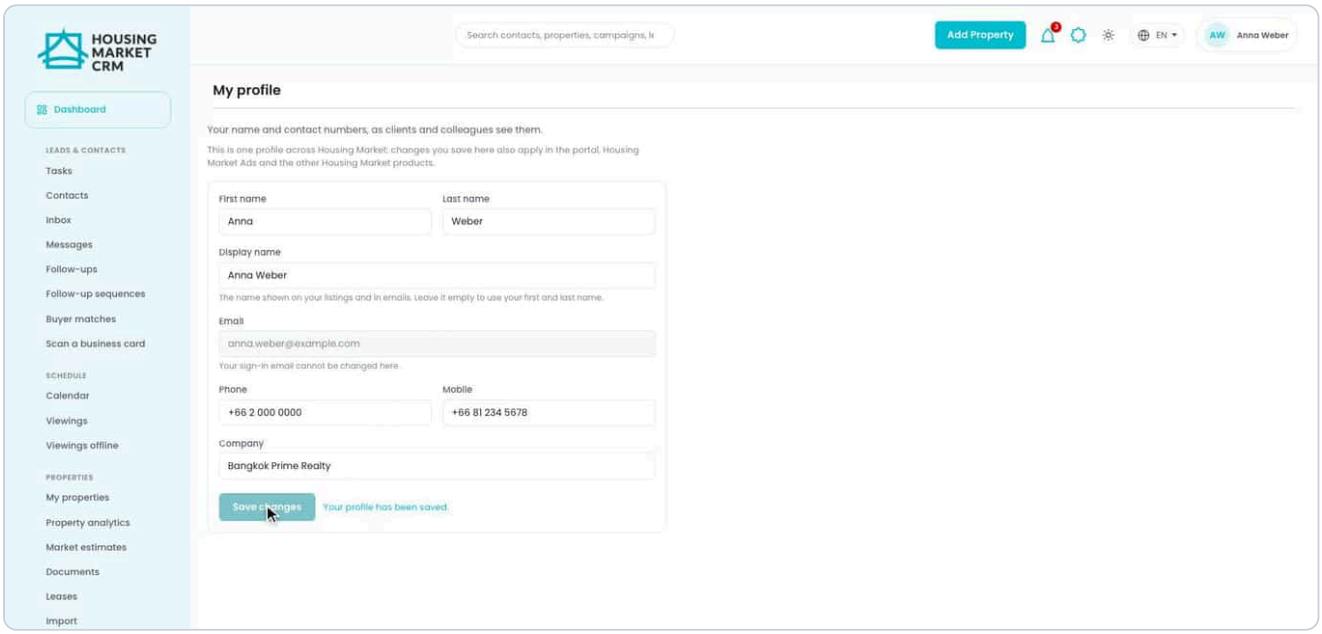
Εικόνα 6.11 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

12 Είναι ο λογαριασμός που μοιράζεστε με την πύλη· τον αλλάζει η υποστήριξη.



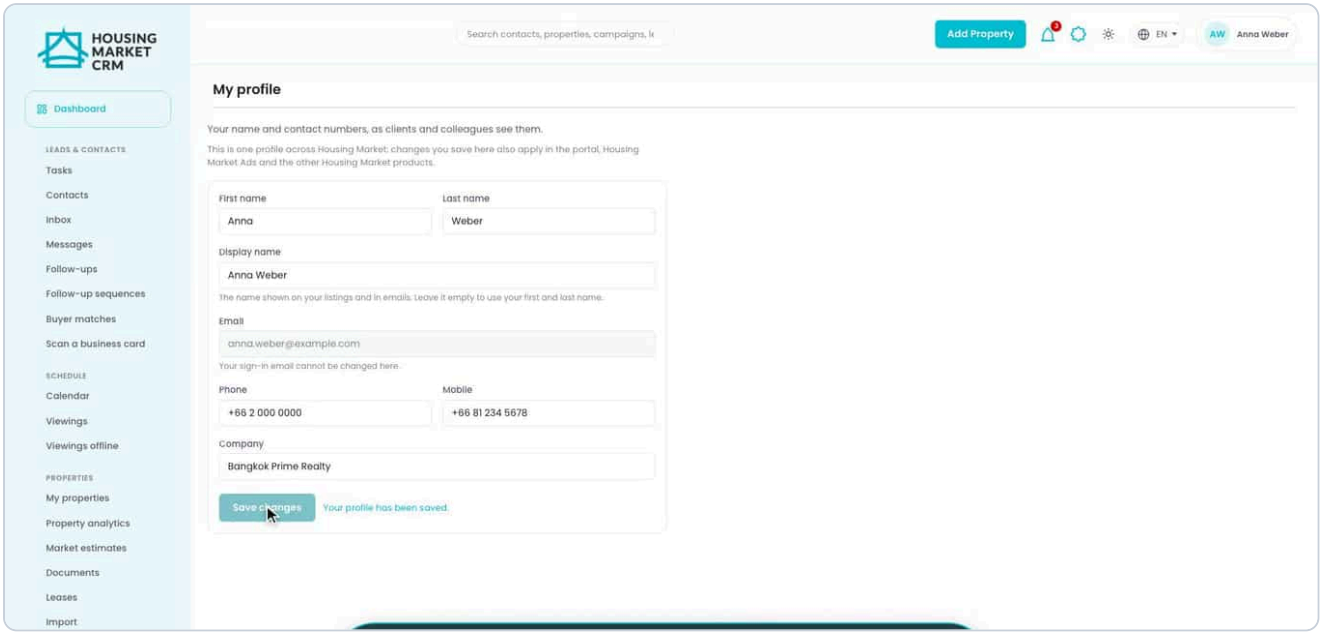
Εικόνα 6.12 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

13 Κάντε κλικ στο Save changes.



Εικόνα 6.13 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

14 Αποθηκεύτηκε — και ισχύει όπου χρησιμοποιείτε Housing Market.



Εικόνα 6.14 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Χρειάζομαι ξεχωριστό λογαριασμό για το CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Αλλαγή γλώσσας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ολόκληρο το CRM είναι διαθέσιμο σε δεκαεπτά γλώσσες. Επιλέξτε τη δική σας από το μενού γλώσσας στο πάνω μέρος της οθόνης· τα email ειδοποιήσεων την ακολουθούν.

Το CRM είναι διαθέσιμο σε δεκαεπτά γλώσσες, καθεμία με το δικό της όνομα:

- English (Αγγλικά), Español (Ισπανικά), Português (Brasil) (Πορτογαλικά Βραζιλίας), Français (Γαλλικά) και Deutsch (Γερμανικά)
- العربية (Αραβικά), हिन्दी (Χίντι), Türkçe (Τουρκικά) και Ελληνικά
- ไทย (Ταϊλανδικά), Tiếng Việt (Βιετναμικά), Bahasa Indonesia (Ινδονησιακά), Bahasa Melayu (Μαλαϊκά) και ខ្មែរ (Χμερ)
- 日本語 (Ιαπωνικά), 简体中文 (Απλοποιημένα Κινεζικά) και 繁體中文 (Παραδοσιακά Κινεζικά)

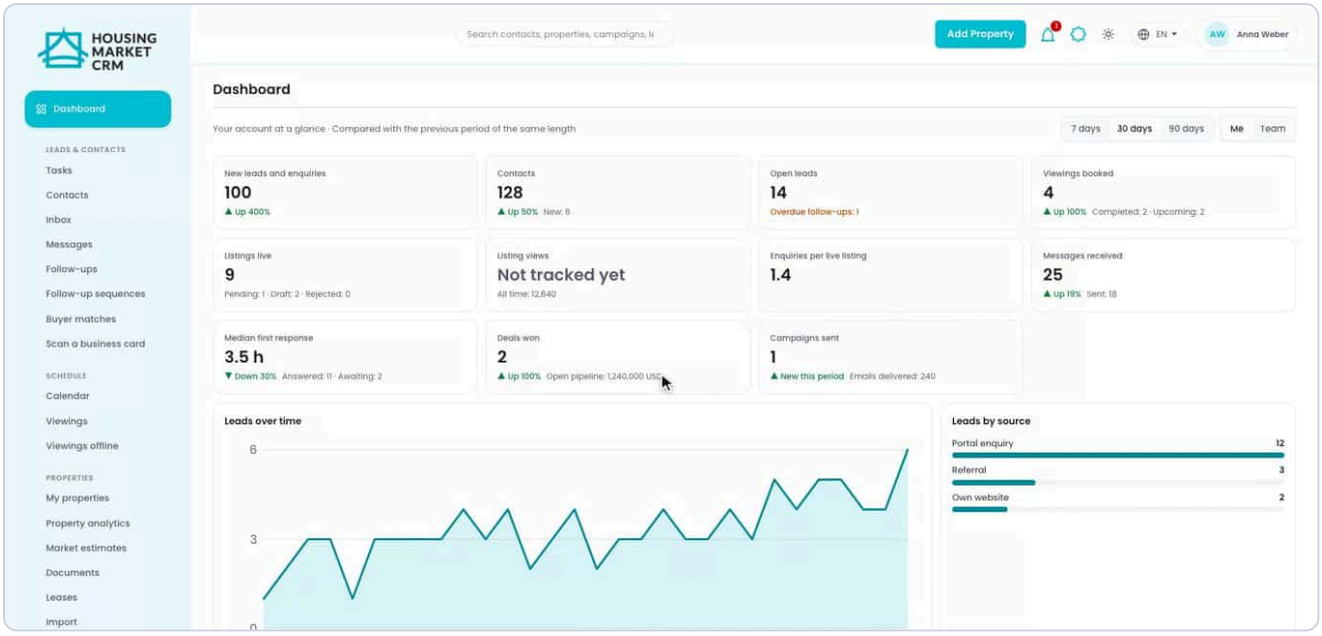
Για να την αλλάξετε σε υπολογιστή, ανοίξτε το μενού γλώσσας (την υδρόγειο) στο πάνω μέρος της οθόνης και επιλέξτε γλώσσα· η ρύθμιση «Γλώσσα» στις «Ρυθμίσεις» (το γρανάζι) κάνει το ίδιο. Οι σελίδες σύνδεσης και εγγραφής έχουν δικό τους μενού γλώσσας. Στα Αραβικά ολόκληρη η οθόνη διαβάζεται από δεξιά προς τα αριστερά.

Η επιλογή απομνημονεύεται στο πρόγραμμα περιήγησης όπου την κάνατε, οπότε επιλέξτε ξανά σε άλλον υπολογιστή ή τηλέφωνο. Τα email ειδοποιήσεων και τα email επαναφοράς κωδικού γράφονται στη γλώσσα που χρησιμοποιείτε στο CRM — δείτε «Σε ποια γλώσσα είναι τα email ειδοποιήσεων του CRM;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Ποιες γλώσσες υποστηρίζονται;**

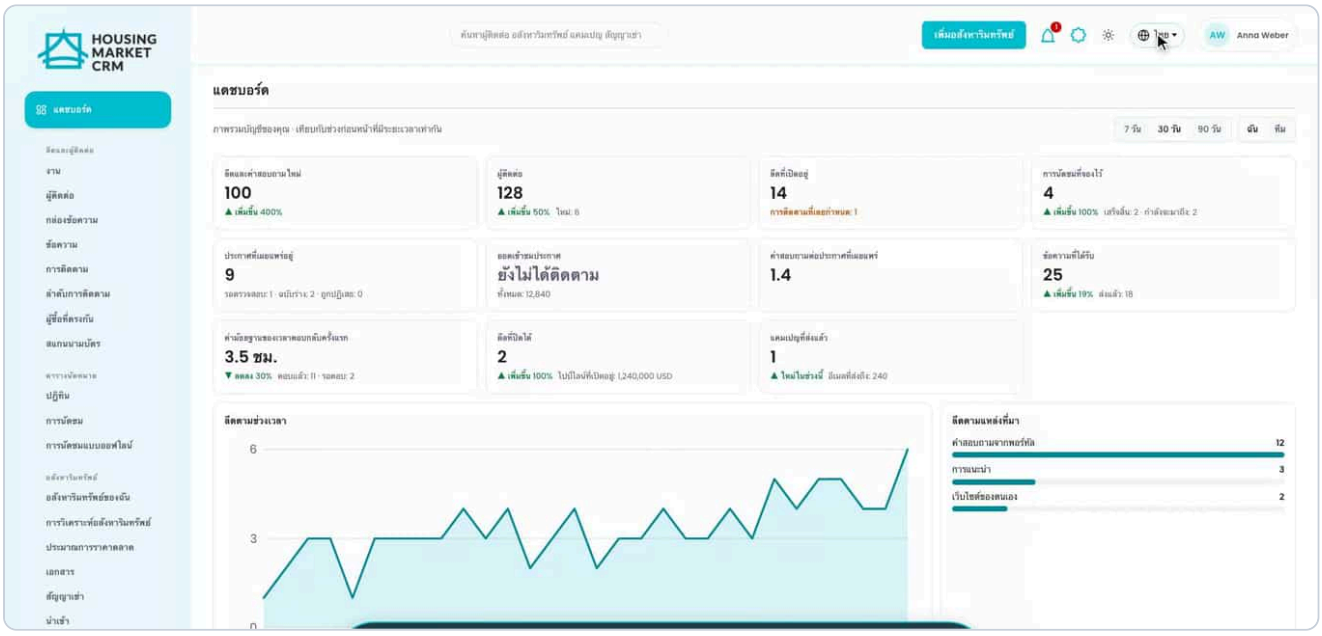
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον πίνακα ελέγχου του Housing Market CRM.



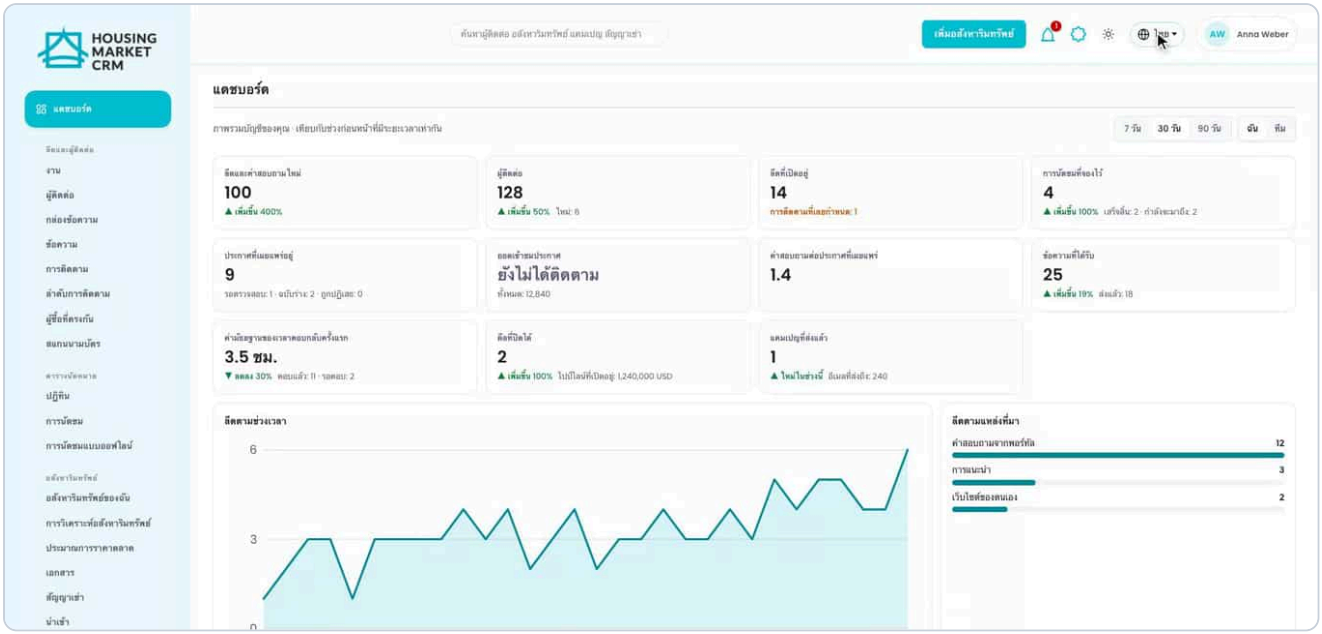
Εικόνα 7.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Ανοίξτε το μενού γλώσσας στην κεφαλίδα και επιλέξτε ไทย (Ταϊλανδικά).



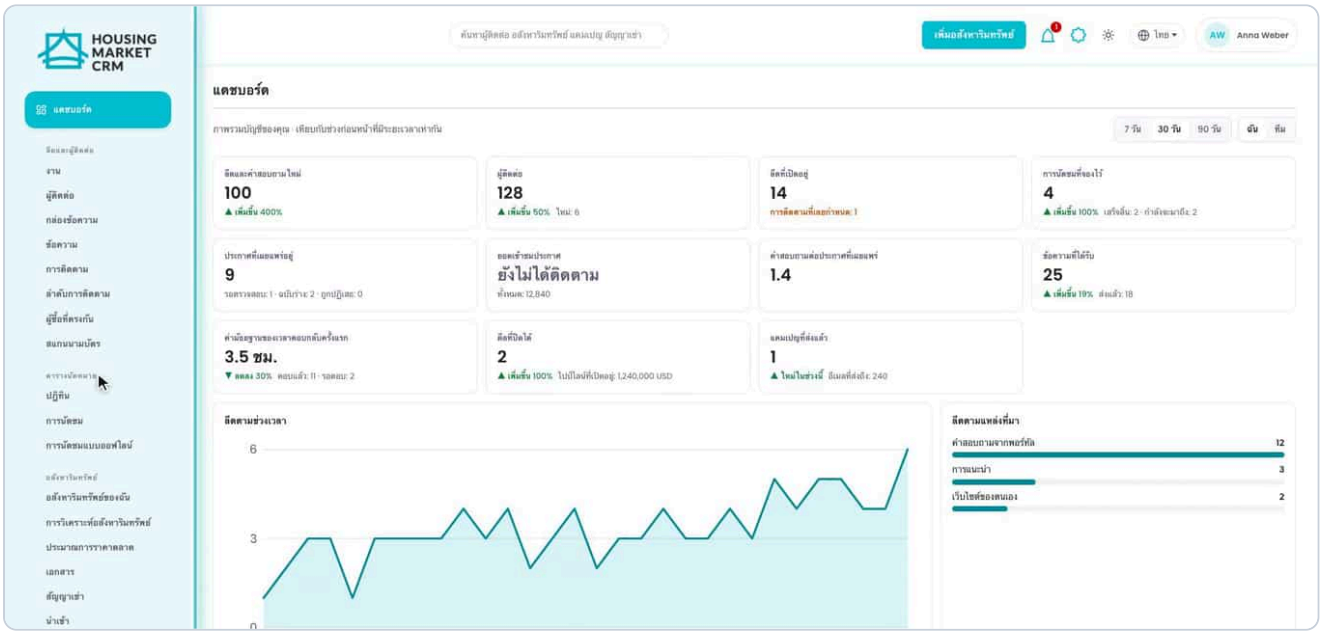
Εικόνα 7.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Όλο το περιβάλλον εμφανίζεται τώρα στα Ταϊλανδικά.



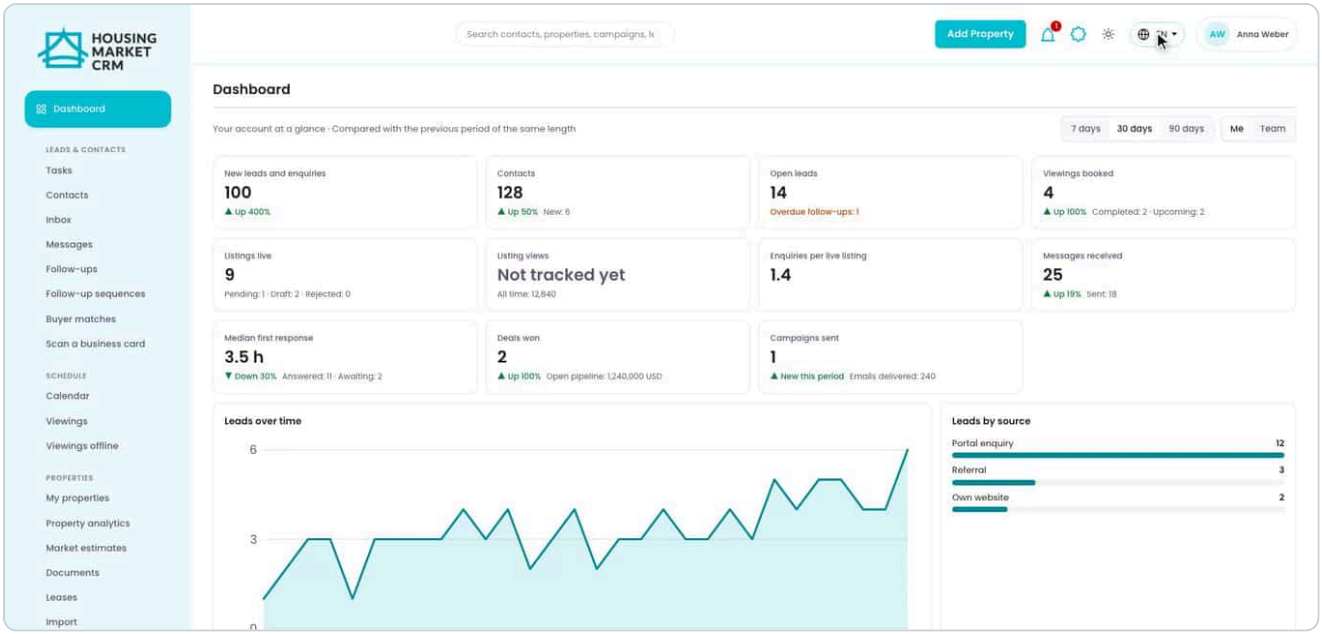
Εικόνα 7.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Μενού, ετικέτες και ημερομηνίες ακολουθούν την επιλογή σας.



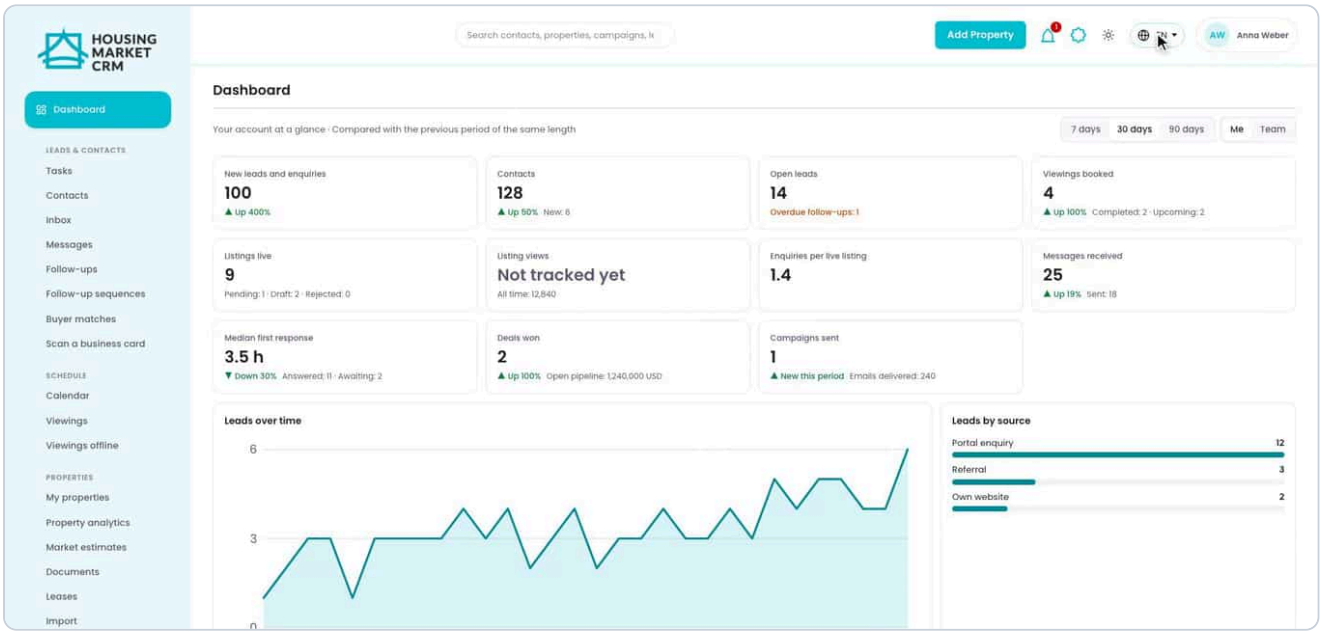
Εικόνα 7.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε English για επιστροφή.



Εικόνα 7.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Η επιλογή σας απομνημονεύεται για την επόμενη φορά.



Εικόνα 7.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Στη γλώσσα που χρησιμοποιείτε στο CRM. Αλλάξτε τη γλώσσα του CRM και τα email ειδοποιήσεων αλλάζουν μαζί της.

Κέντρο βοήθειας: Σε ποια γλώσσα είναι τα email ειδοποιήσεων του CRM;

8 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Αναζήτηση σε όλα

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Η αναζήτηση και το φιλτράρισμα καλύπτουν επαφές, υποψήφιους πελάτες και ακίνητα, και ο πίνακας υποψήφιων πελατών φιλτράρεται ανά στάδιο, κατάσταση και πώληση ή ενοικίαση.

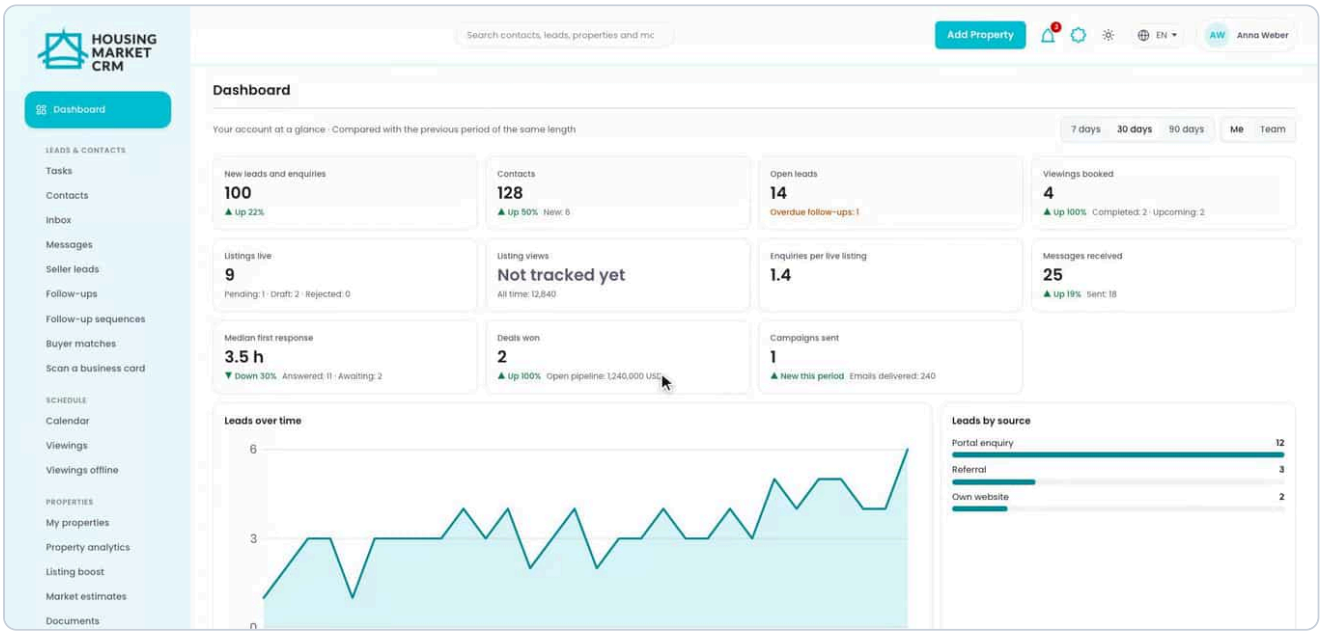
Η αναζήτηση βρίσκει επαφή, υποψήφιο πελάτη ή ακίνητο, και οι λίστες φιλτράρονται αντί απλώς να ταξινομούνται — ο πίνακας υποψήφιων πελατών ανά στάδιο, ανά κατάσταση και ανάλογα με το αν ο υποψήφιος πελάτης αφορά πώληση ή ενοικίαση.

Επειδή κάθε αίτημα διατηρεί το ακίνητο από το οποίο προήλθε, το «ποιος ρώτησε για αυτή την αγγελία» απαντάται από την ίδια την αγγελία και όχι με αναζήτηση.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να αναζητώ επαφές;**

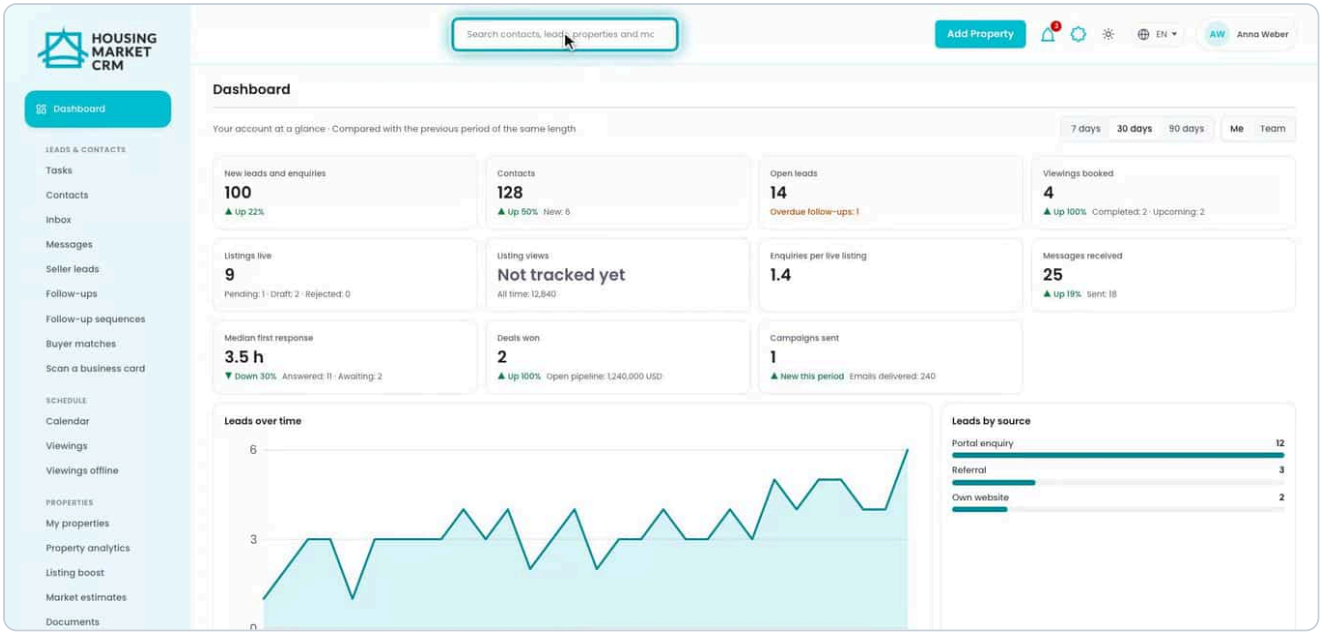
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



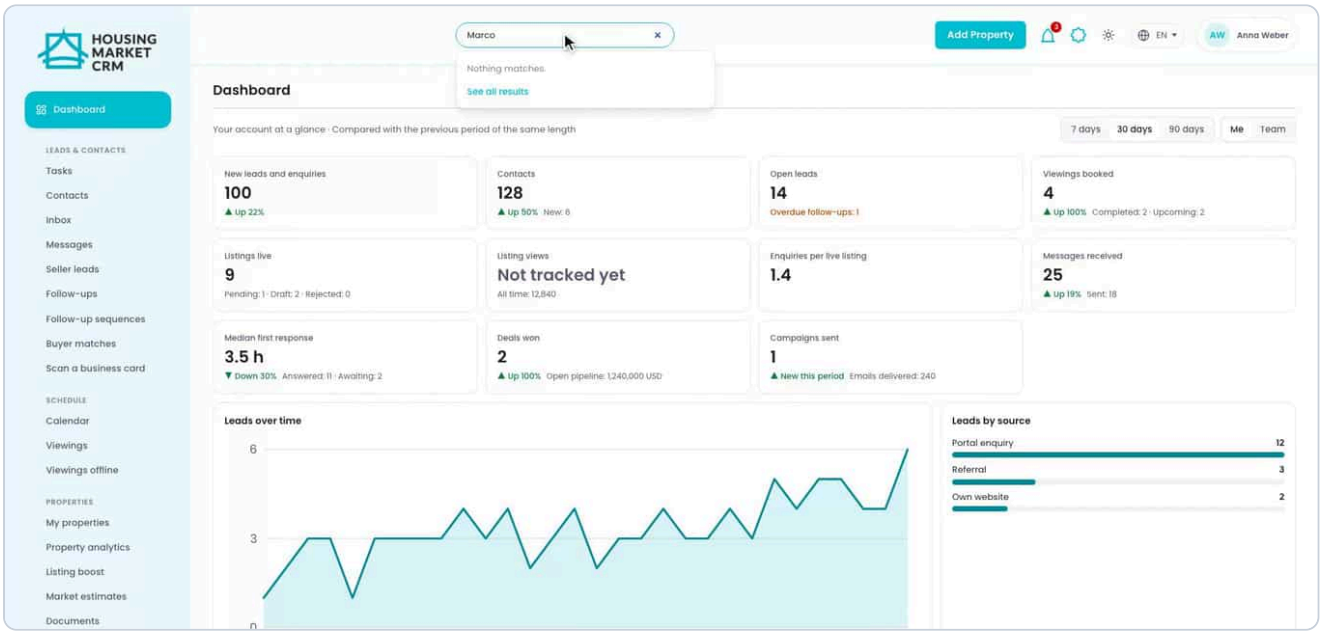
Εικόνα 8.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Το πεδίο αναζήτησης βρίσκεται στην κεφαλίδα, σε κάθε οθόνη.



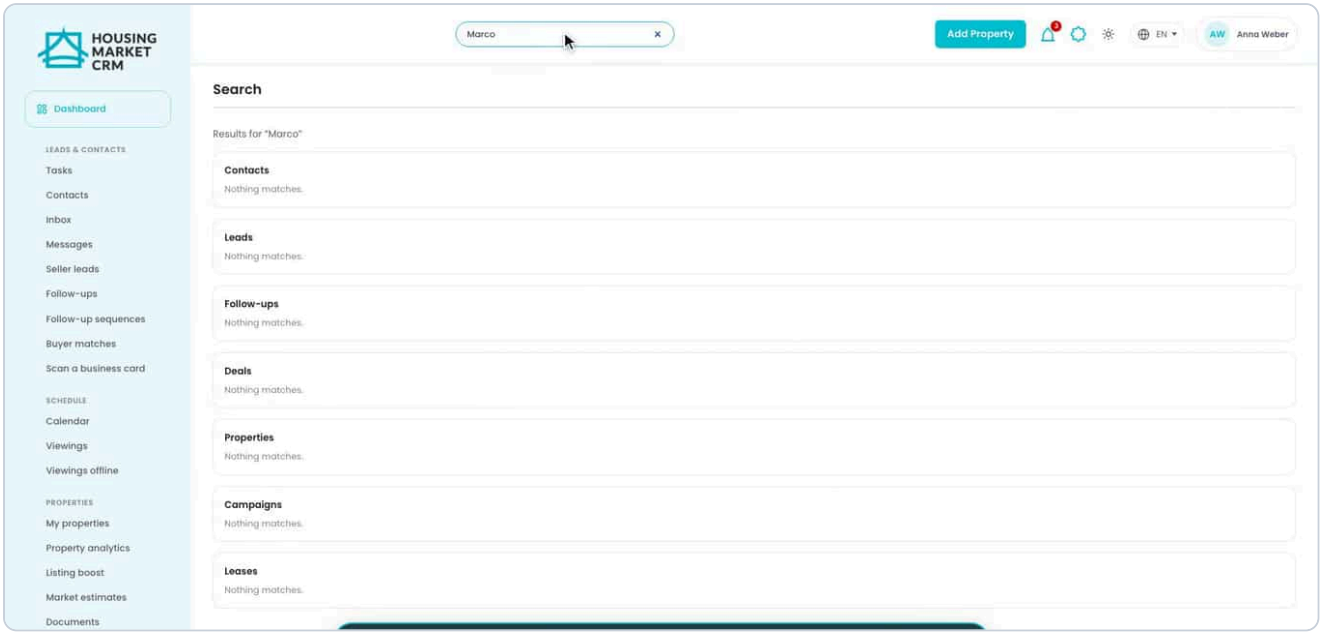
Εικόνα 8.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Γράψτε μέρος ενός ονόματος — ή έναν αριθμό, ή μια οδό.



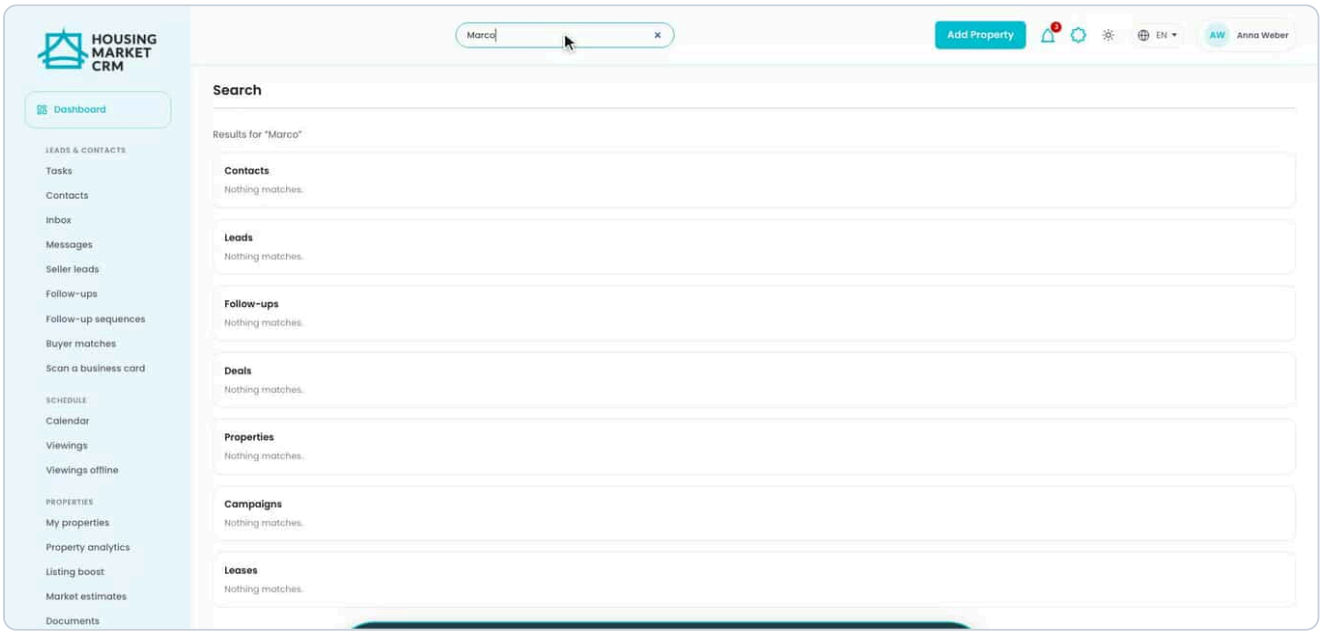
Εικόνα 8.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Καλύπτει υποψήφιους πελάτες, επαφές, ακίνητα, έγγραφα και μισθώσεις.



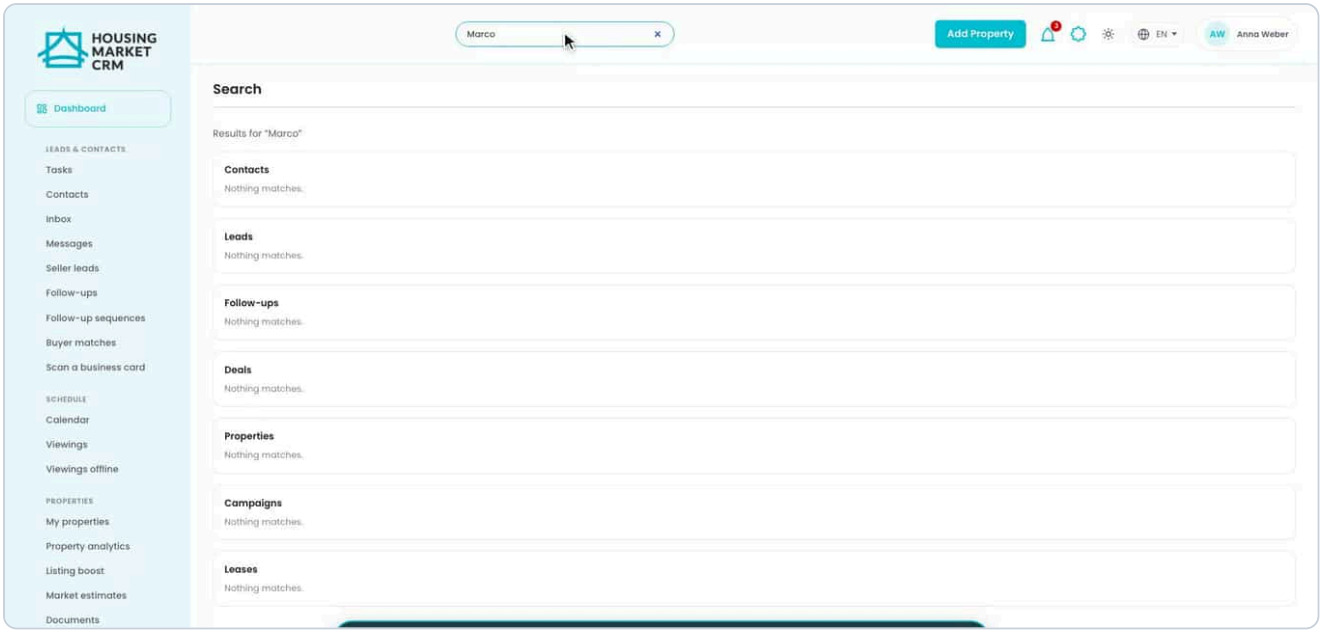
Εικόνα 8.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Πατήστε Enter για όλη τη λίστα, ομαδοποιημένη ανά είδος.



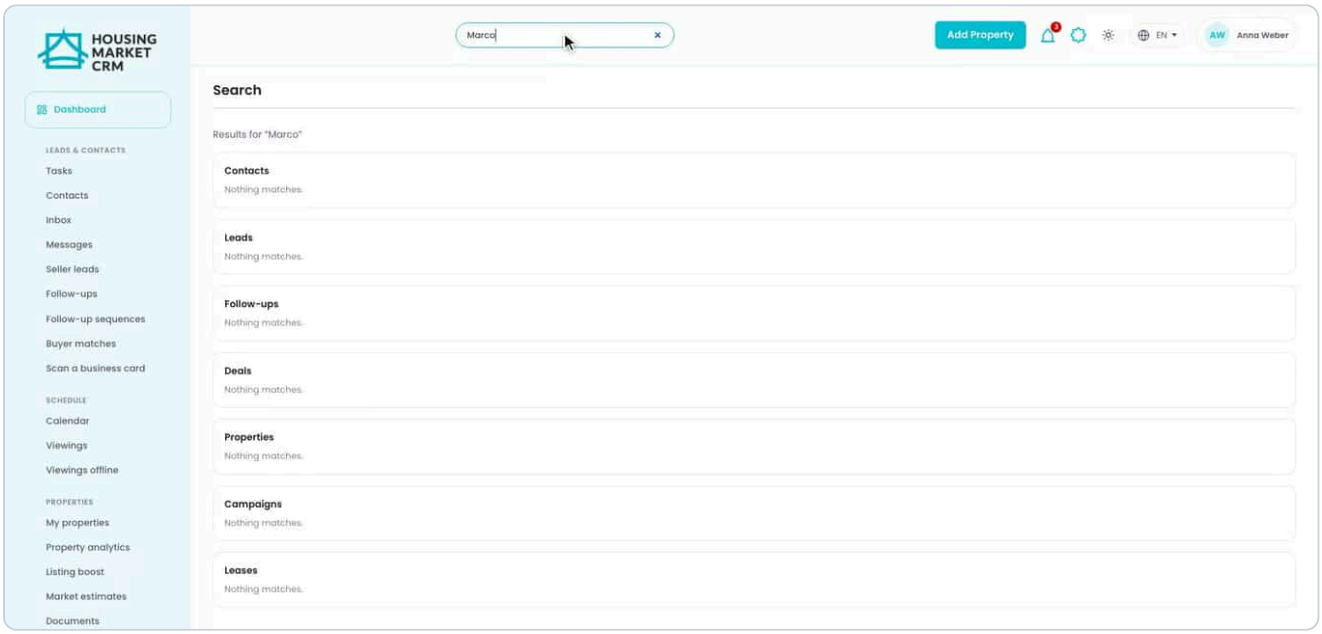
Εικόνα 8.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Κάντε κλικ σε ένα αποτέλεσμα για να ανοίξει — ταχύτερα από το φιλτράρισμα λίστας.



Εικόνα 8.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Στο κινητό, η «Αναζήτηση» έχει δική της επιλογή στο αριστερό μενού.



Εικόνα 8.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM στο τηλέφωνό μου; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

ΜΕΡΟΣ 2

Υποψήφιοι πελάτες και επαφές

9 Ο πίνακας υποψήφιων πελατών

10 Χειροκίνητη προσθήκη υποψήφιου πελάτη

11 Εργασία με υποψήφιο πελάτη

12 Σύνδεση υποψήφιου πελάτη με ακίνητο

13 Απάντηση σε υποψήφιο πελάτη

14 Δείτε τους ενδιαφερόμενους αγοραστές

15 Βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών

16 Reverse Matching

17 Ακολουθίες παρακολούθησης

18 Κρατήστε ζεστούς τους ψυχρούς υποψήφιους πελάτες

19 Αγορά υποψήφιου πωλητή

20 Προσθήκη επαφής

21 Εισαγωγή επαφών

22 Σάρωση επαγγελματικής κάρτας

23 Το χρονολόγιο επαφής

24 Συγχώνευση διπλότυπων επαφών

9 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Ο πίνακας υποψήφιων πελατών

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, σε πίνακα Kanban με πέντε σταθερές στήλες: Νέα εργασία, Επίδειξη, Διαπραγμάτευση, Συμφωνία έκλεισε και Συμφωνία χάθηκε. Οι στήλες δεν μετονομάζονται και δεν προστίθενται νέες.

Στην πλαϊνή στήλη, ανοίξτε τις «Εργασίες» και σύρετε έναν υποψήφιο πελάτη στον πίνακα μέσα από τις στήλες του:

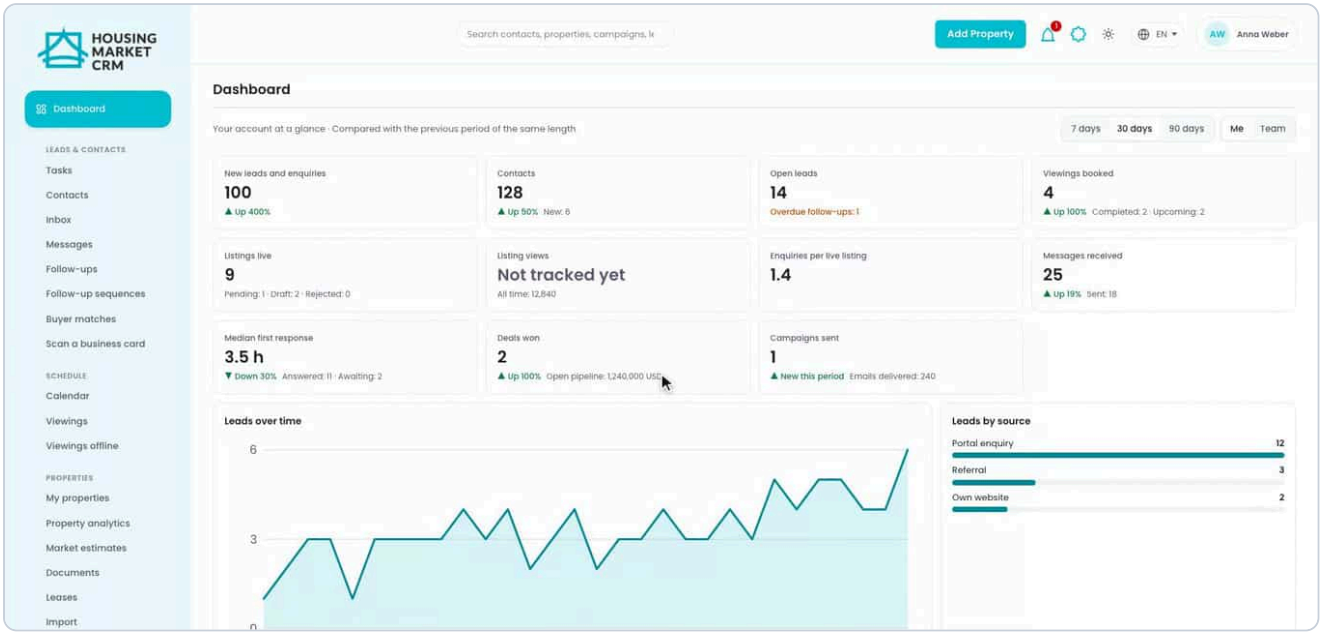
- Νέα εργασία
- Επίδειξη
- Διαπραγμάτευση
- Συμφωνία έκλεισε
- Συμφωνία χάθηκε

Εκτός από το στάδιο υπάρχουν δύο ακόμη άξονες, και σε αυτούς φιλτράρει ο πίνακας: μια κατάσταση (νέα, επιστροφή κλήσης, απάντηση με μήνυμα, κλειστή) και το αν ο υποψήφιος πελάτης αφορά πώληση ή ενοικίαση. Ένας υποψήφιος πελάτης που δεν έχει αγγίξει κανείς για κάποιο διάστημα δημιουργεί επίσης δική του ειδοποίηση αντί να περιμένει να τον προσέξει κάποιος.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να οργανώνω τους υποψήφιους πελάτες σε διαφορετικά στάδια;**

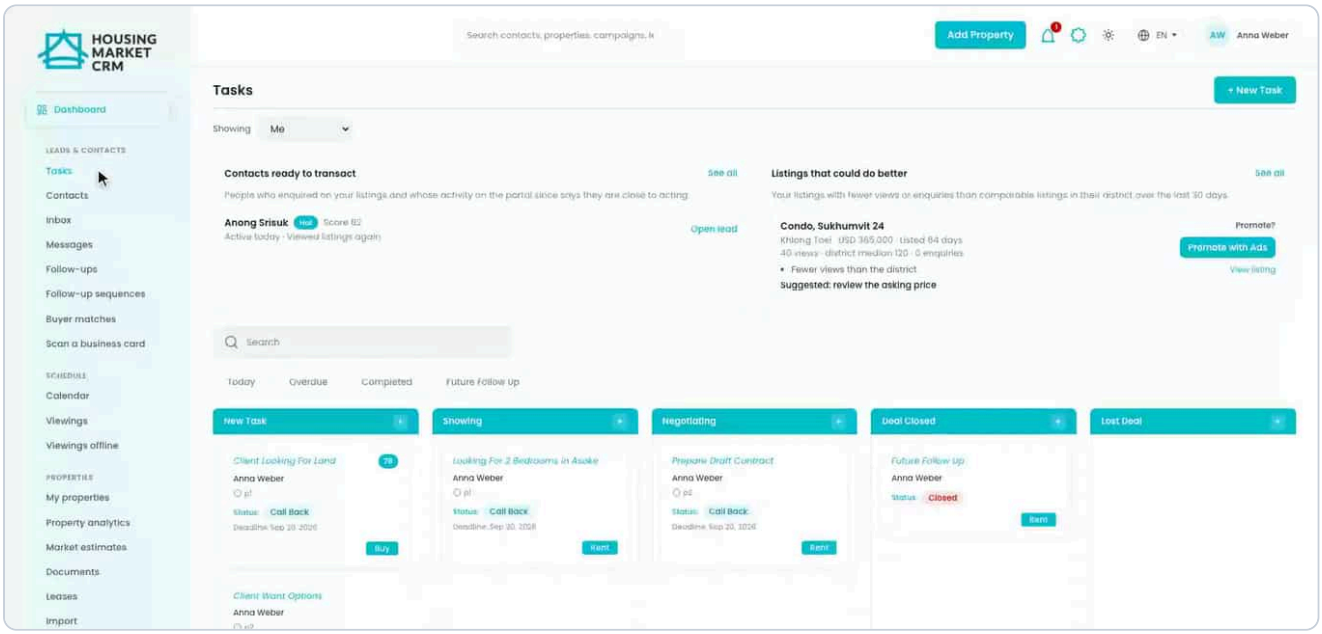
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



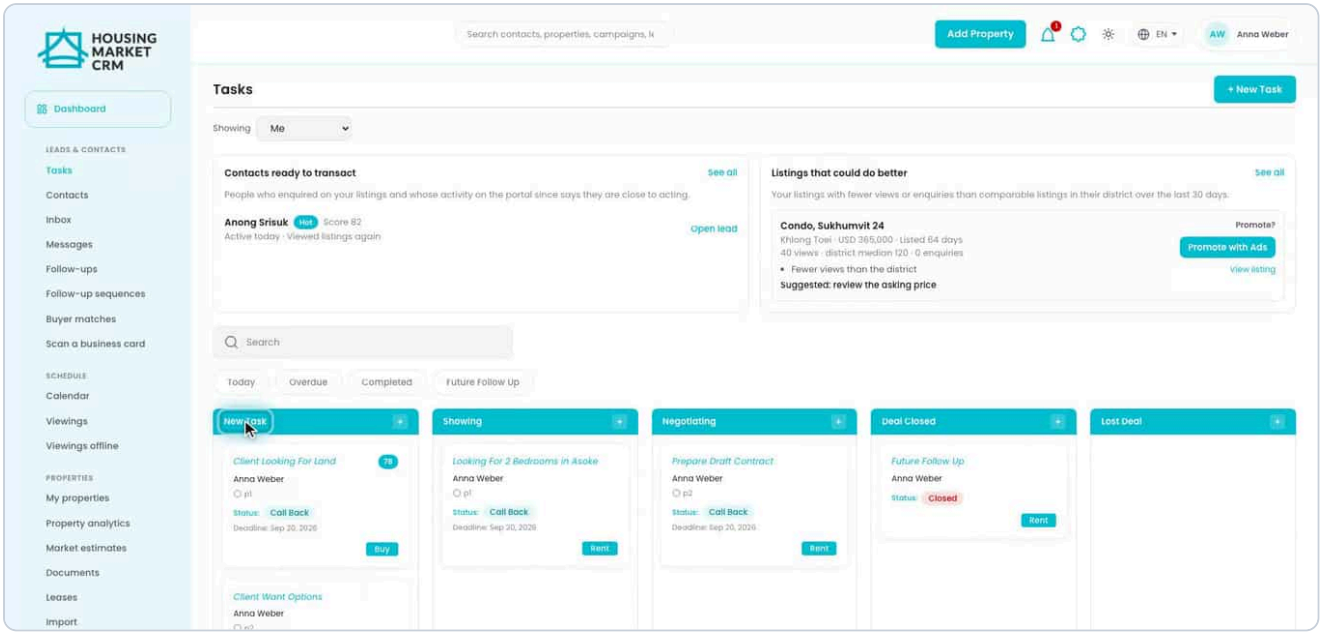
Εικόνα 9.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Εργασίες» στο αριστερό μενού.



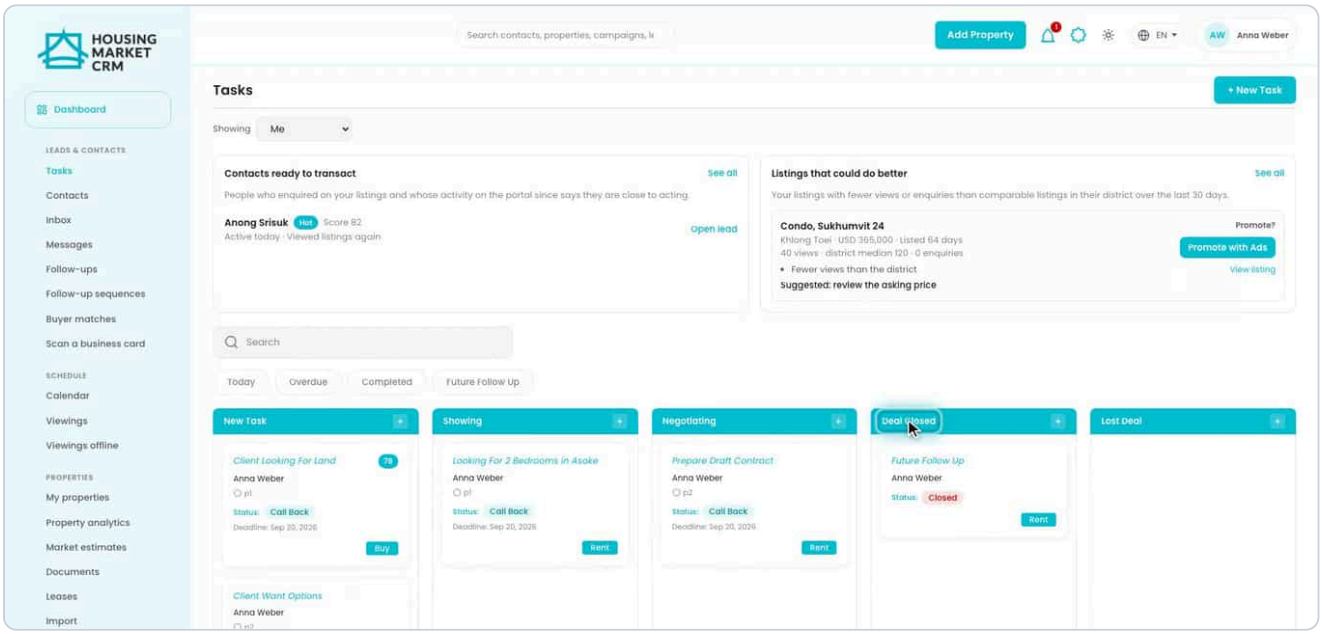
Εικόνα 9.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Τα νέα αιτήματα ξεκινούν στη «Νέα εργασία».



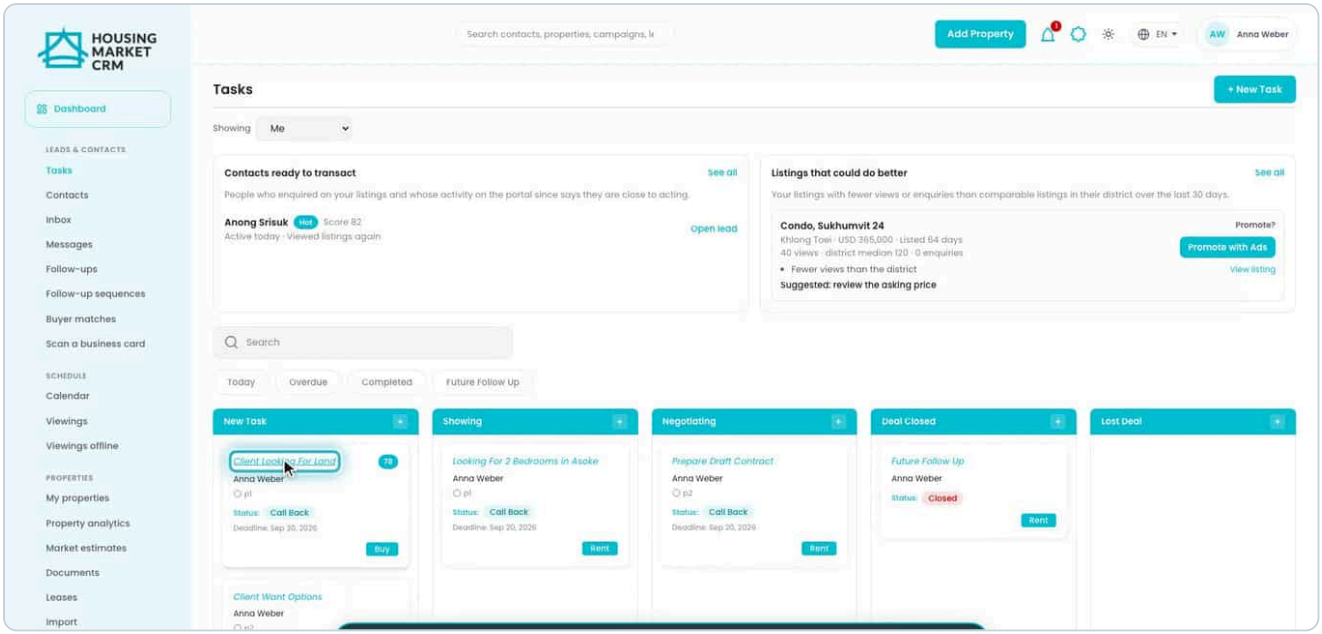
Εικόνα 9.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Έπειτα «Υπόδειξη» και «Διαπραγμάτευση» μέχρι να καταλήξουν σε «Κλεισμένη συμφωνία» ή «Χαμένη συμφωνία».



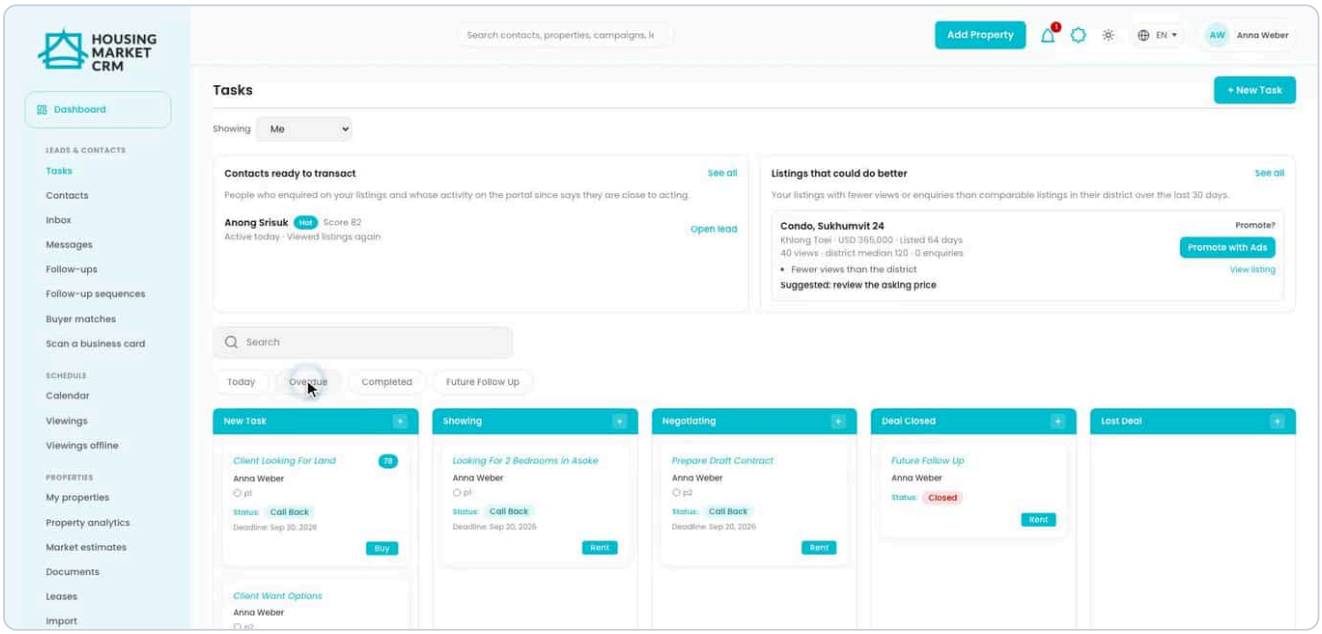
Εικόνα 9.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάθε κάρτα δείχνει υποψήφιο, επαφή, κατάσταση και προθεσμία.



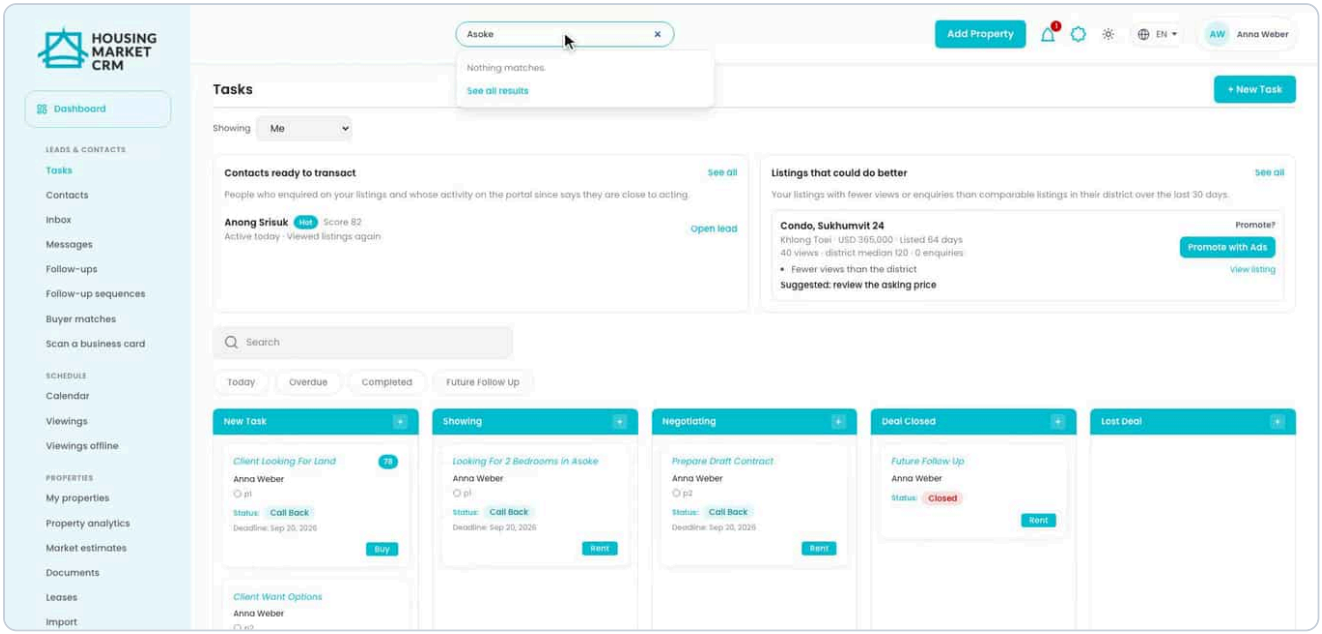
Εικόνα 9.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Με τα «Εκπρόθεσμα» βλέπετε ποιοι σας περιμένουν.



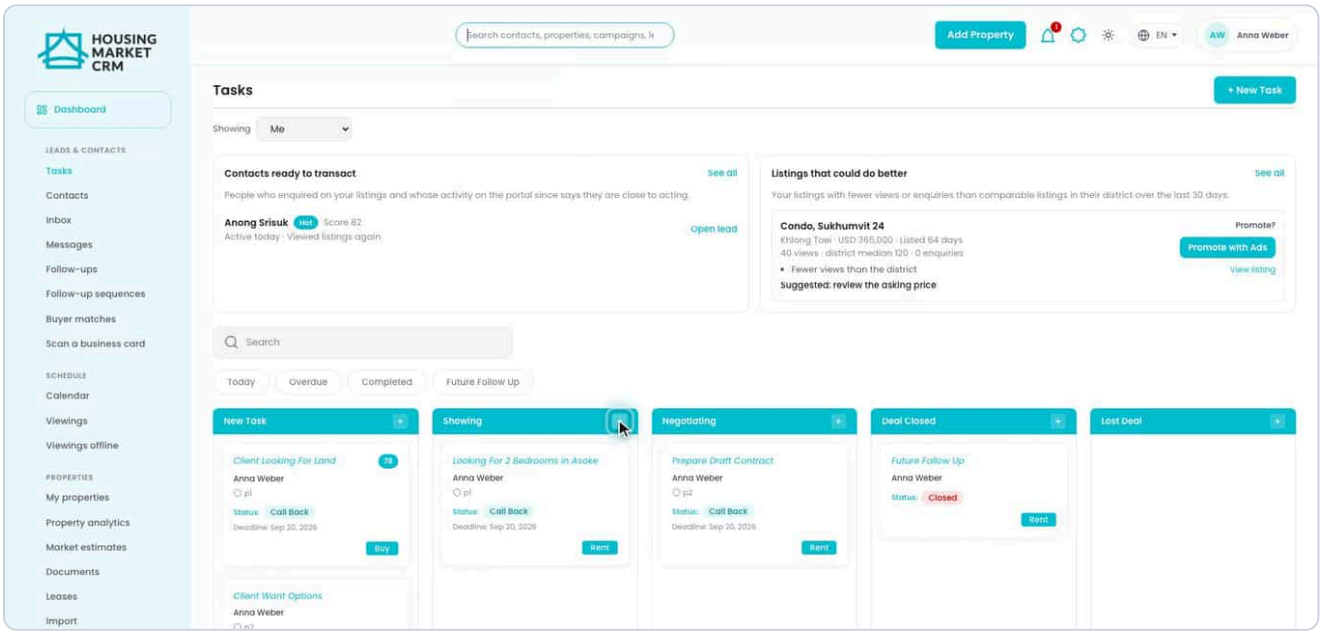
Εικόνα 9.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ή αναζητήστε έναν υποψήφιο πελάτη.



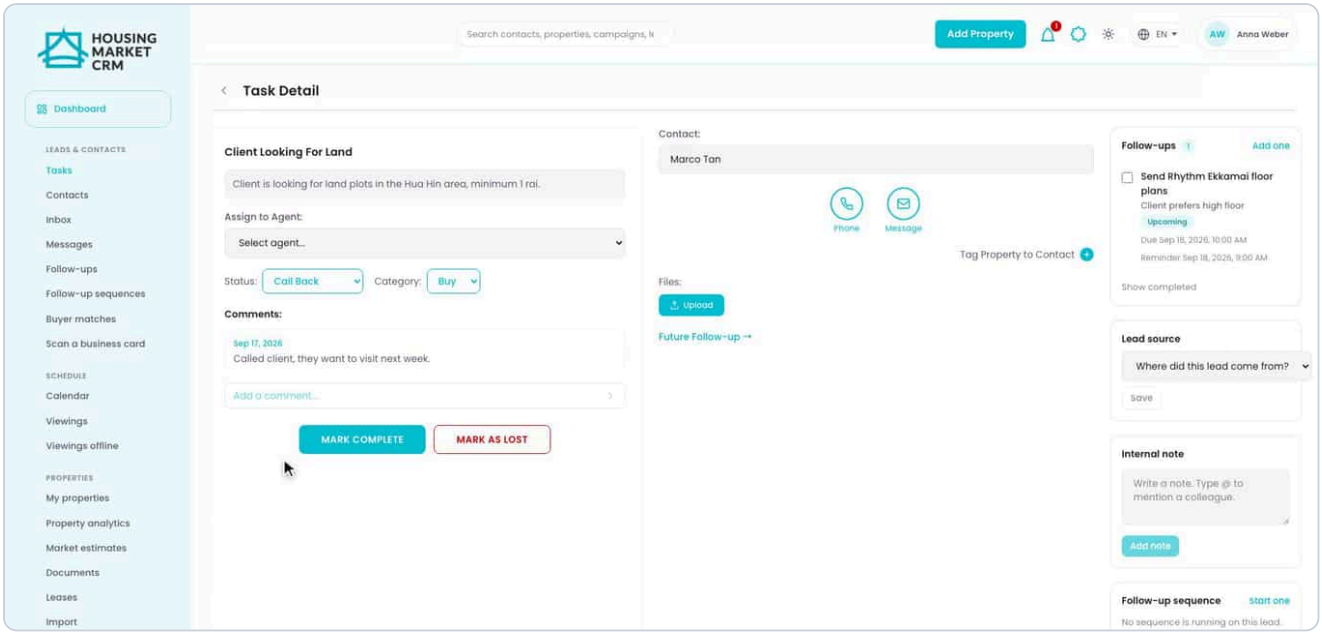
Εικόνα 9.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Με το + σε μια στήλη προσθέτετε υποψήφιο σε αυτό το στάδιο.



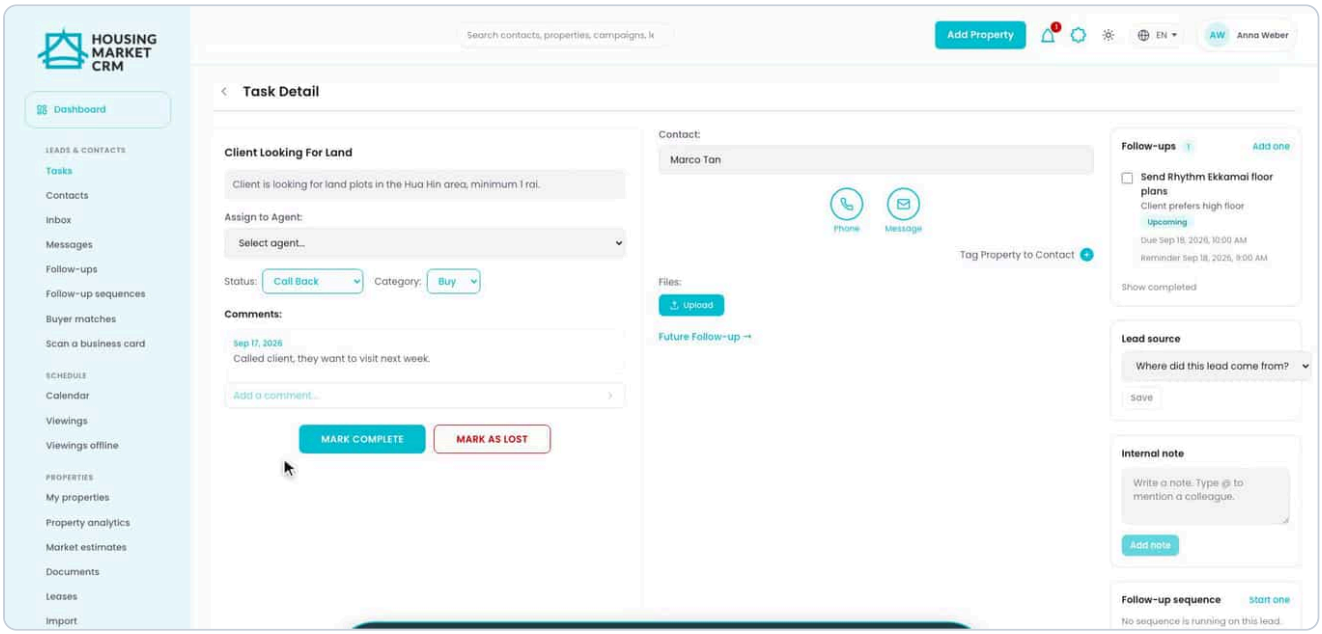
Εικόνα 9.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Κάντε κλικ σε μια κάρτα για να ανοίξετε τον υποψήφιο.



Εικόνα 9.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Ανοίγει η καρτέλα με όλα τα στοιχεία του αιτήματος.



Εικόνα 9.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Ναι. Τα αιτήματα όλων των αγγελιών καταλήγουν στον ίδιο πίνακα, και κάθε υποψήφιος πελάτης εξακολουθεί να δείχνει από ποιο ακίνητο προήλθε.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να διαχειρίζομαι αιτήματα από πολλές αγγελίες;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς προστίθενται υποψήφιοι πελάτες στο CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Μπορώ να διαχειρίζομαι υποψήφιους πελάτες από το εξωτερικό;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-international-leads

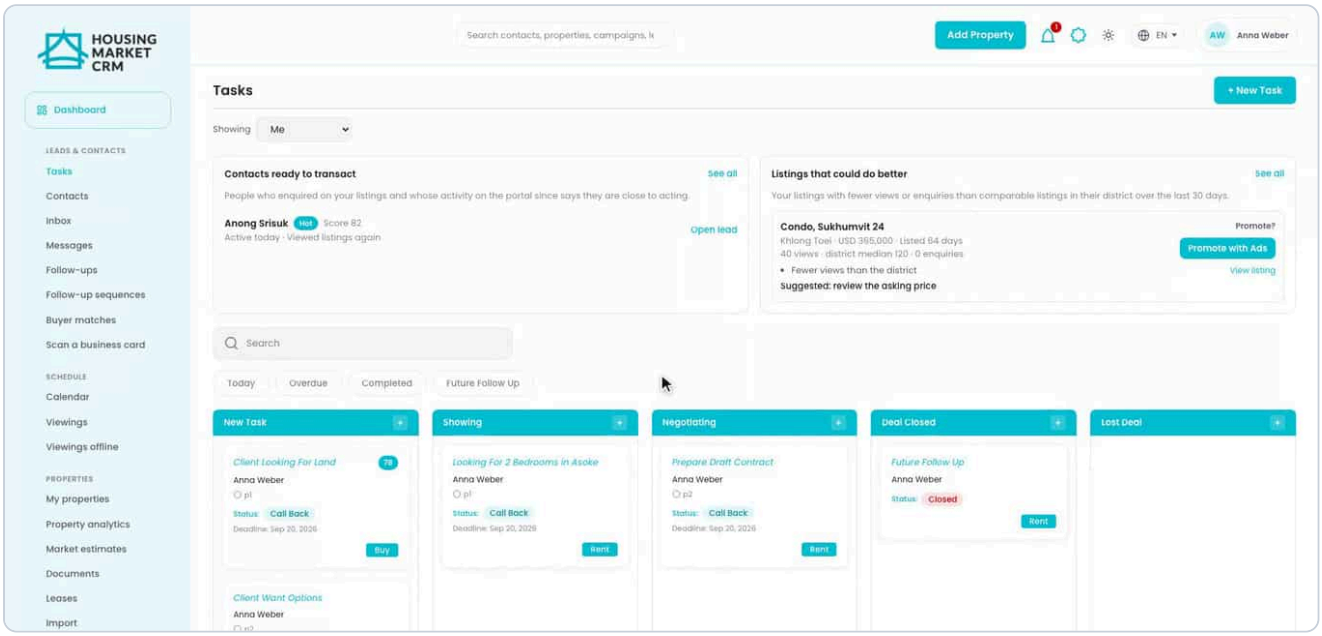
10 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

Χειροκίνητη προσθήκη υποψήφιου πελάτη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

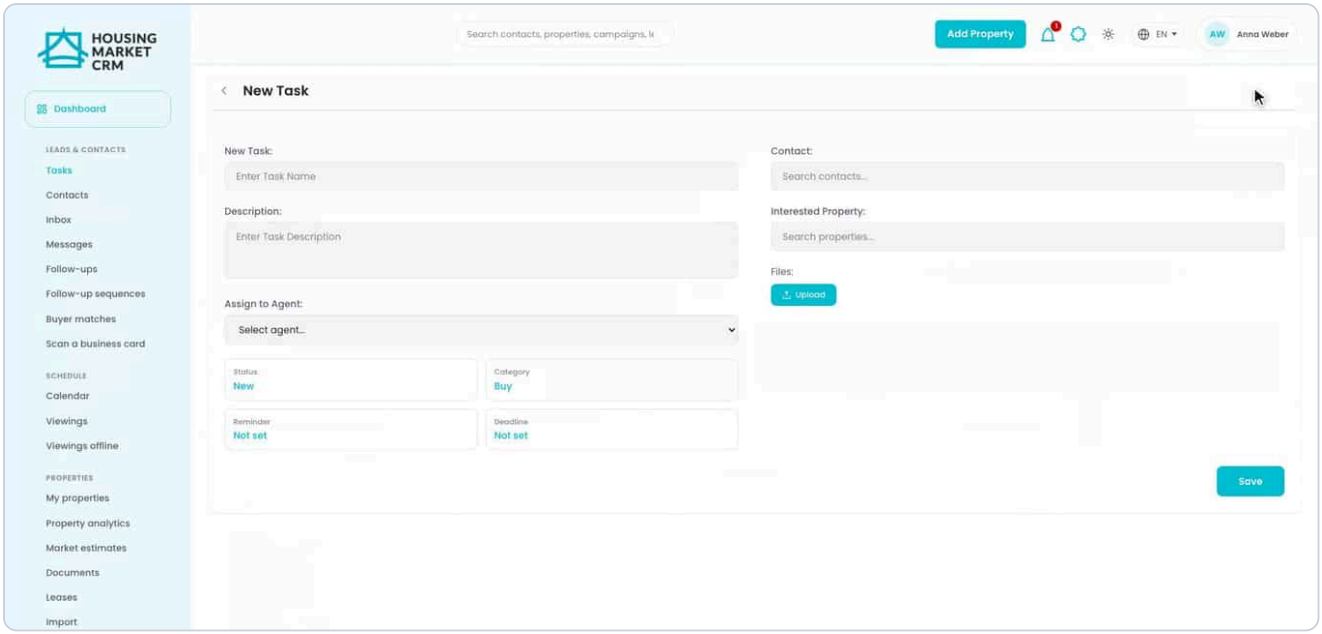
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε το Tasks, τον πίνακα υποψήφιων πελατών.



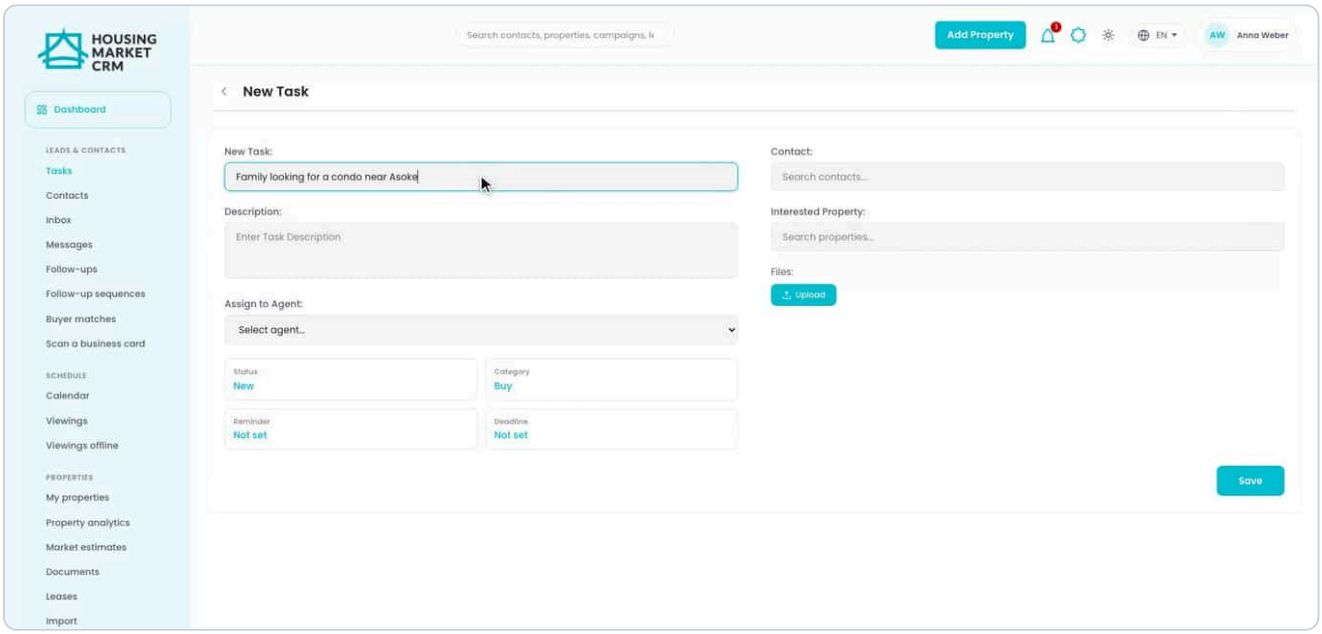
Εικόνα 10.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε + New Task.



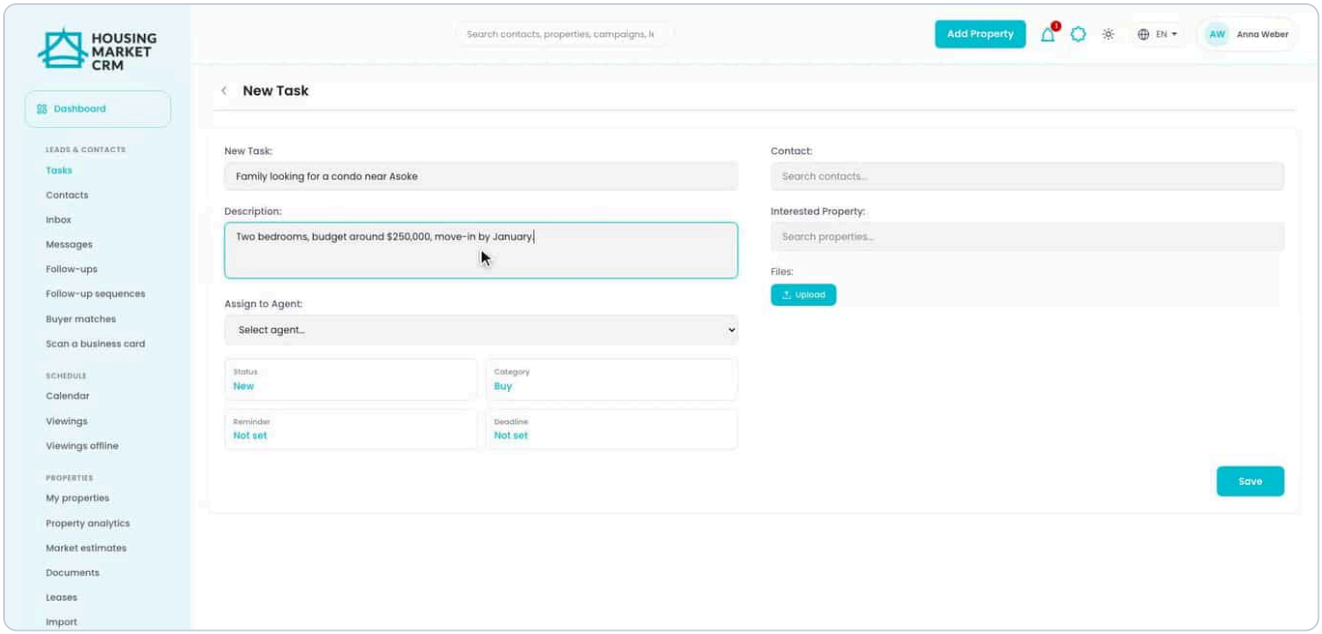
Εικόνα 10.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Δώστε σαφή τίτλο στον υποψήφιο πελάτη.



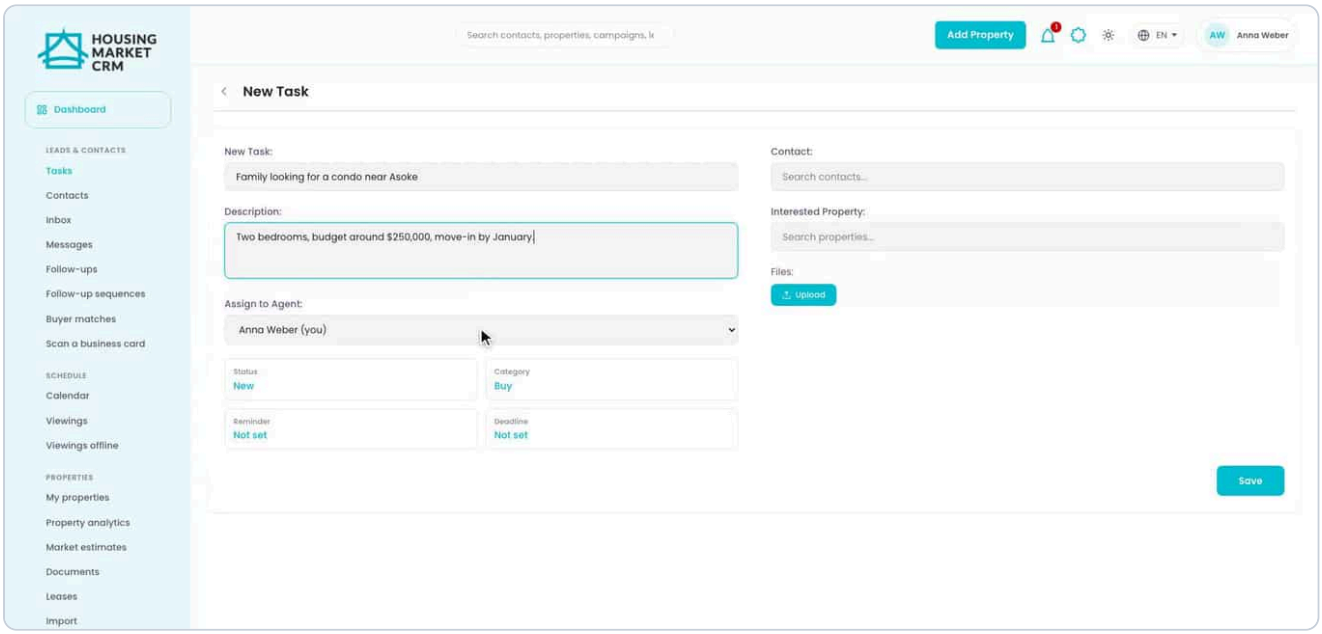
Εικόνα 10.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Προσθέστε σύντομη περιγραφή.



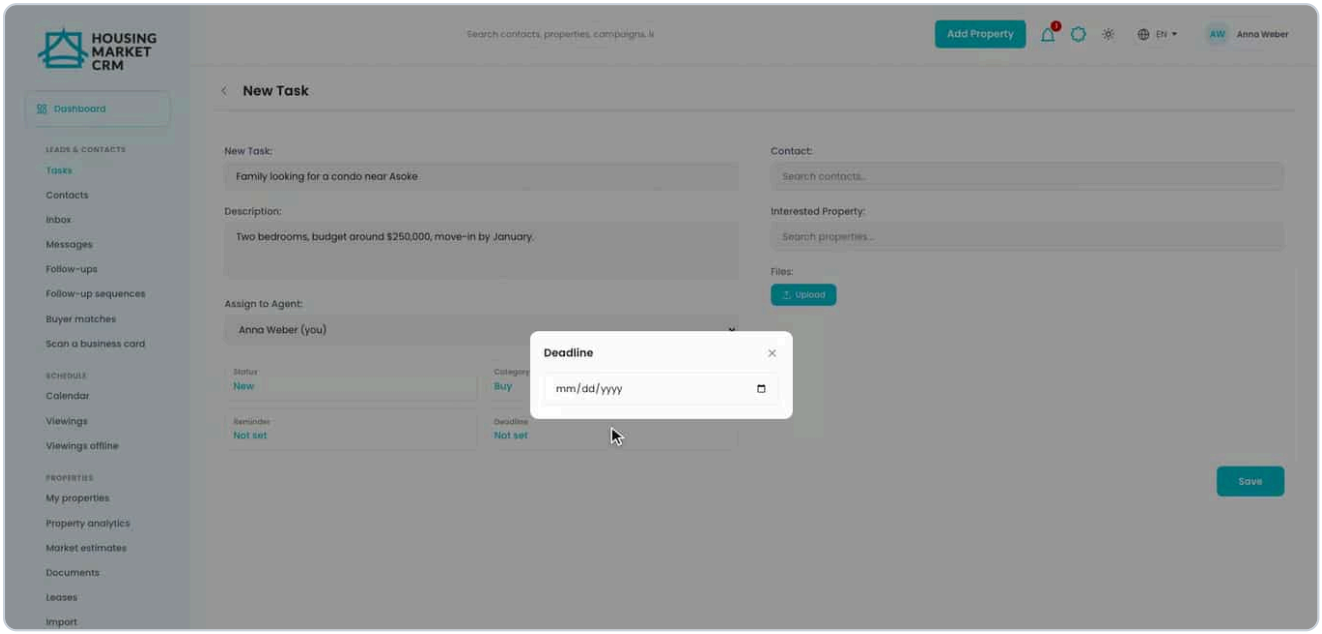
Εικόνα 10.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε ποιος τον αναλαμβάνει.



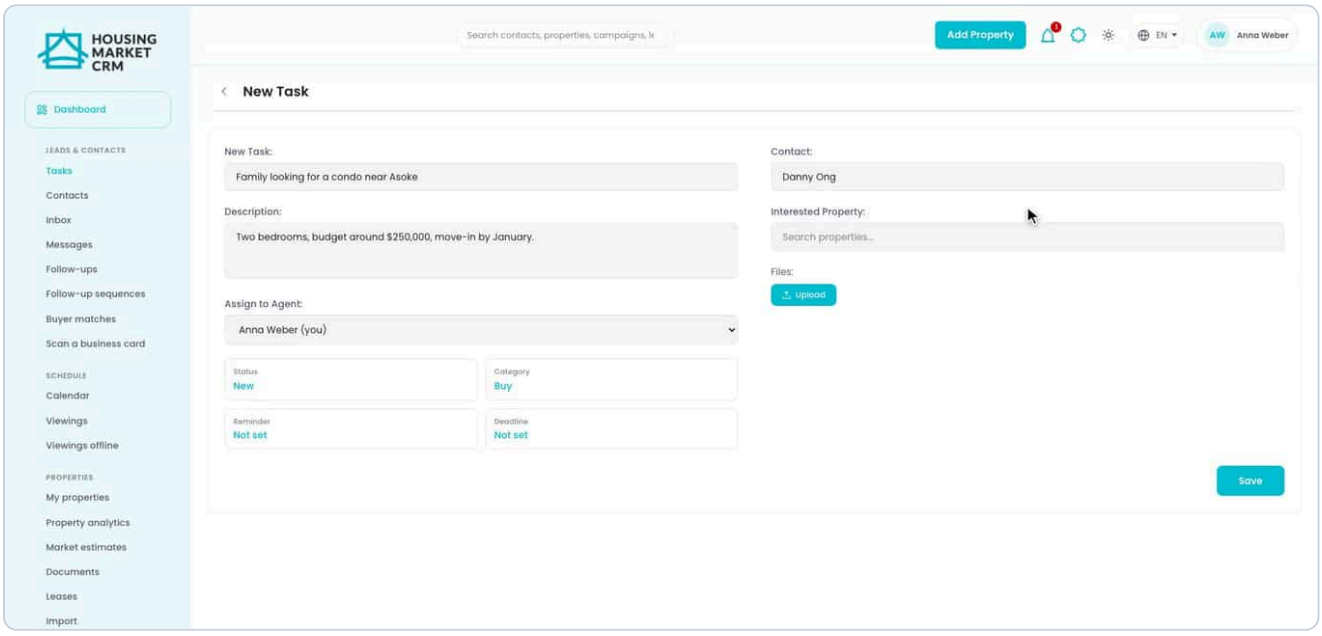
Εικόνα 10.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ορίστε προθεσμία.



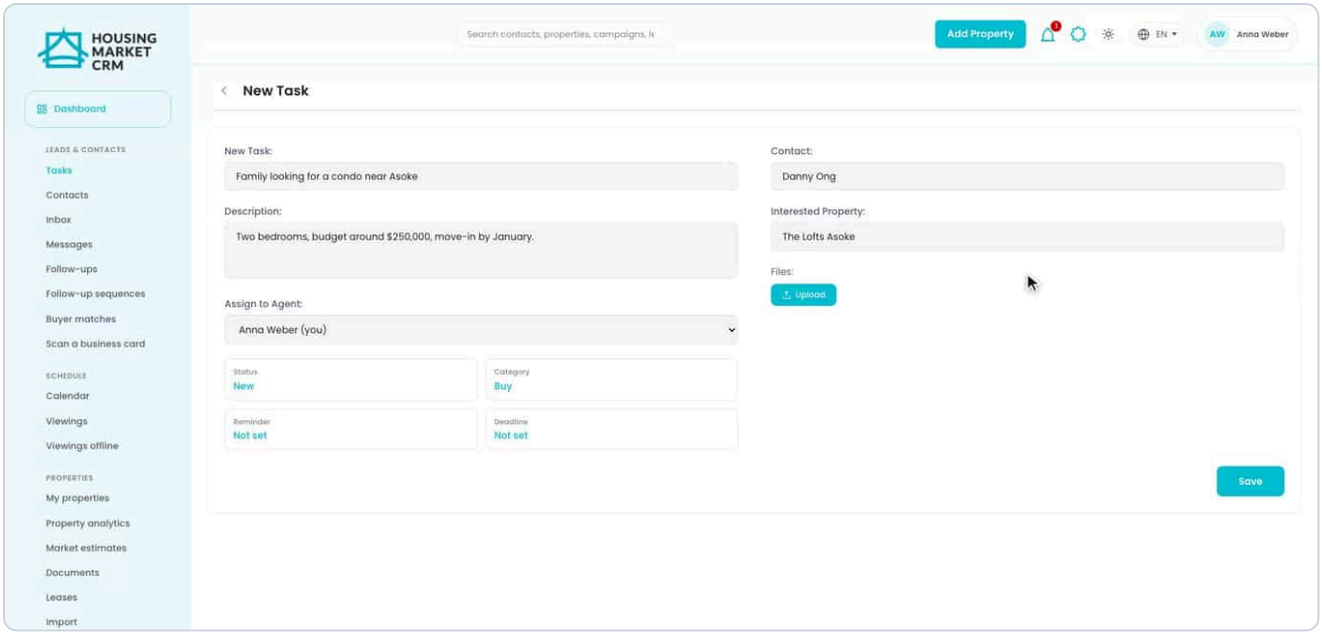
Εικόνα 10.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Αναζητήστε την επαφή και επιλέξτε την από τη λίστα.



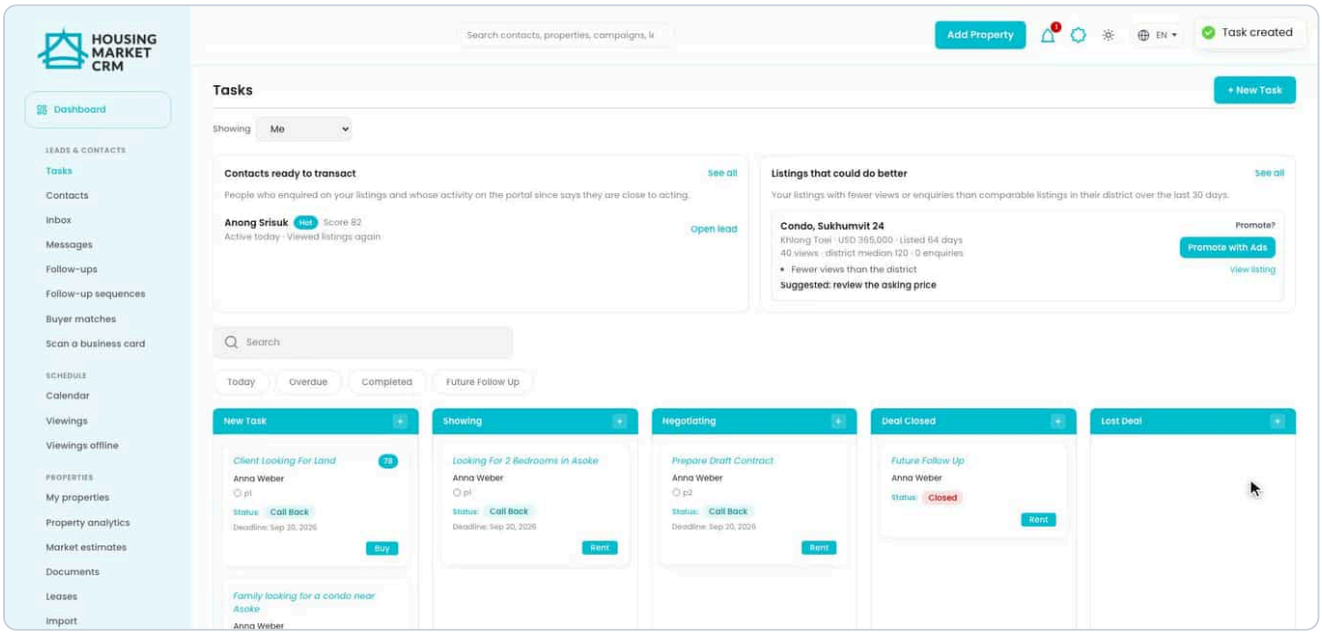
Εικόνα 10.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Επισημάνετε το ακίνητο που τον ενδιαφέρει.



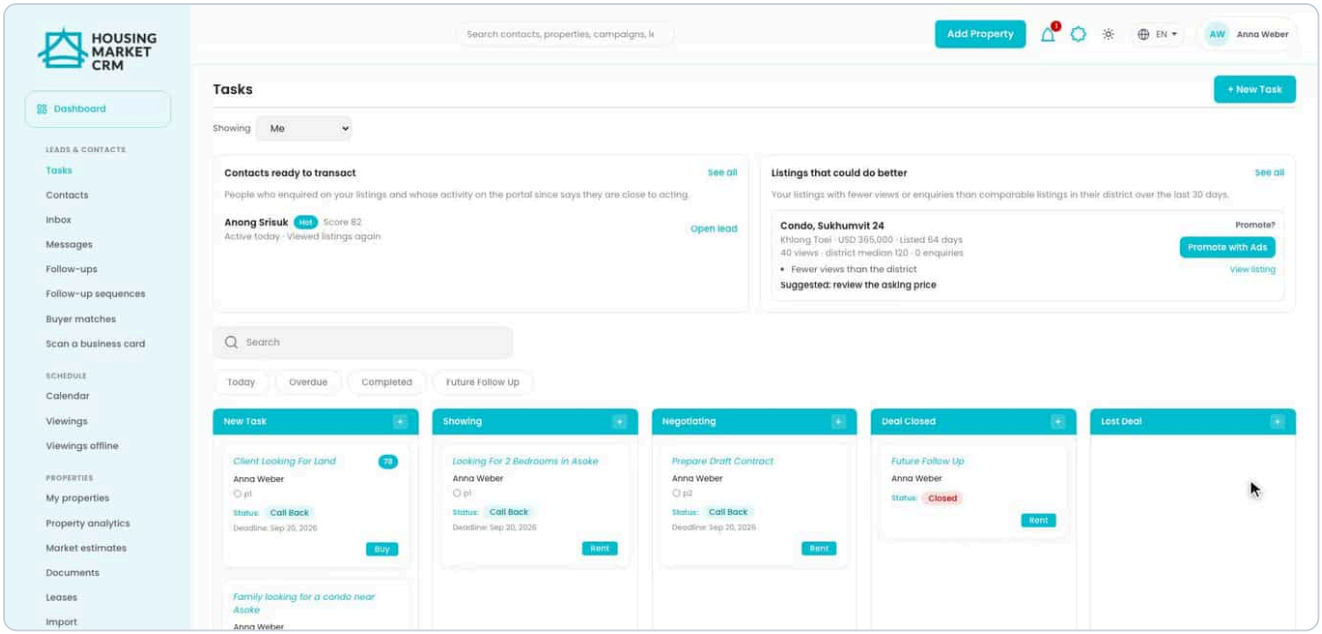
Εικόνα 10.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Κάντε κλικ στο Save (Αποθήκευση).



Εικόνα 10.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Ο υποψήφιος πελάτης εμφανίζεται στο New Task.



Εικόνα 10.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ναι, σε πίνακα Kanban με πέντε σταθερές στήλες: Νέα εργασία, Επίδειξη, Διαπραγμάτευση, Συμφωνία έκλεισε και Συμφωνία χάθηκε. Οι στήλες δεν μετονομάζονται και δεν προστίθενται νέες.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να οργανώνω τους υποψήφιους πελάτες σε διαφορετικά στάδια;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς προστίθενται υποψήφιοι πελάτες στο CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Μπορώ να δημιουργώ εργασίες;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-create-tasks
Μπορώ να δω ποιο ακίνητο έφερε έναν υποψήφιο πελάτη;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

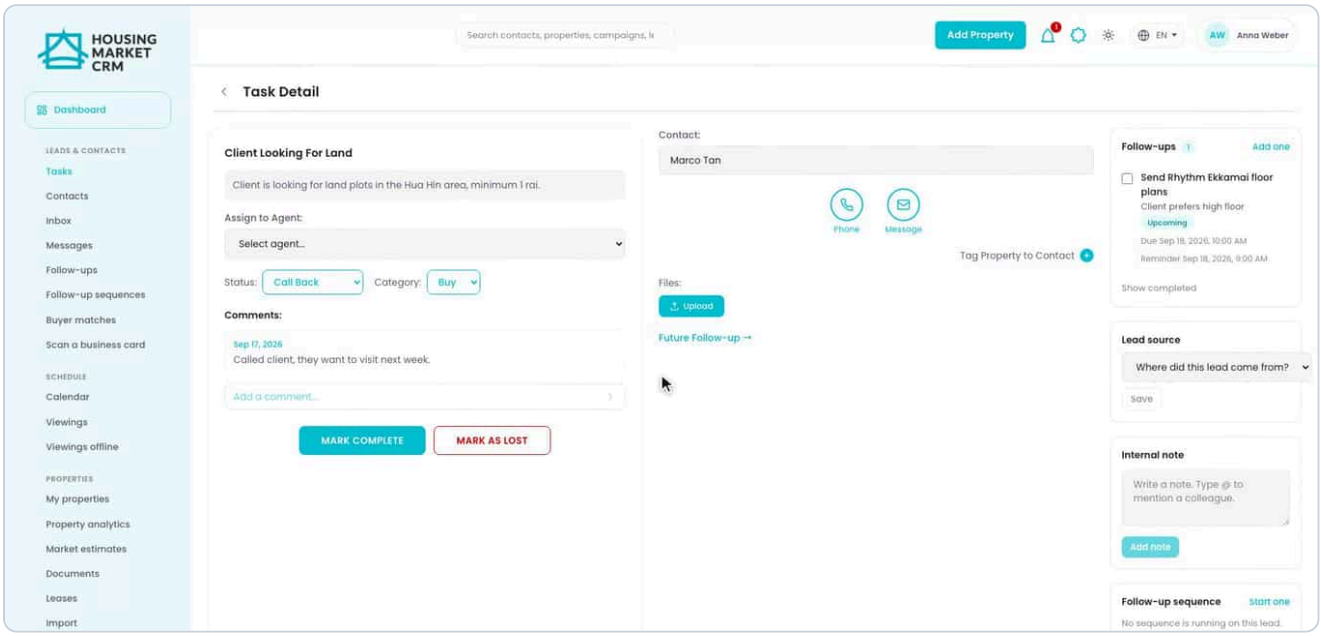
11 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11

Εργασία με υποψήφιο πελάτη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

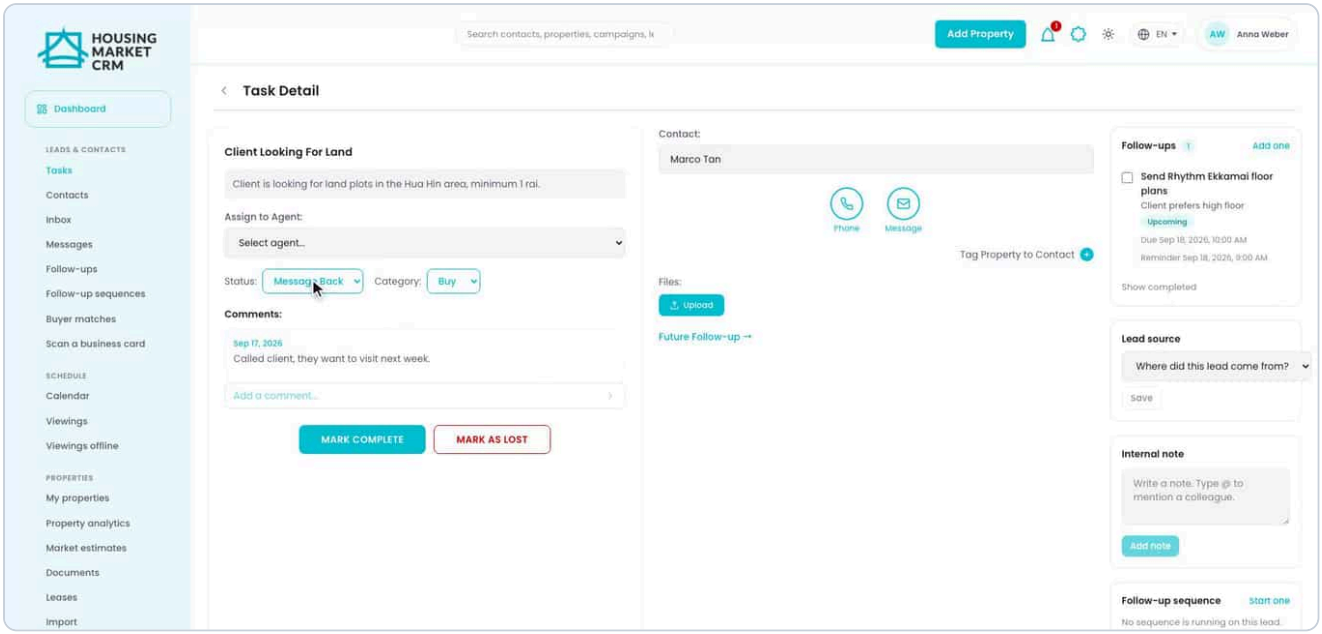
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε έναν υποψήφιο πελάτη από τον πίνακα «Tasks».



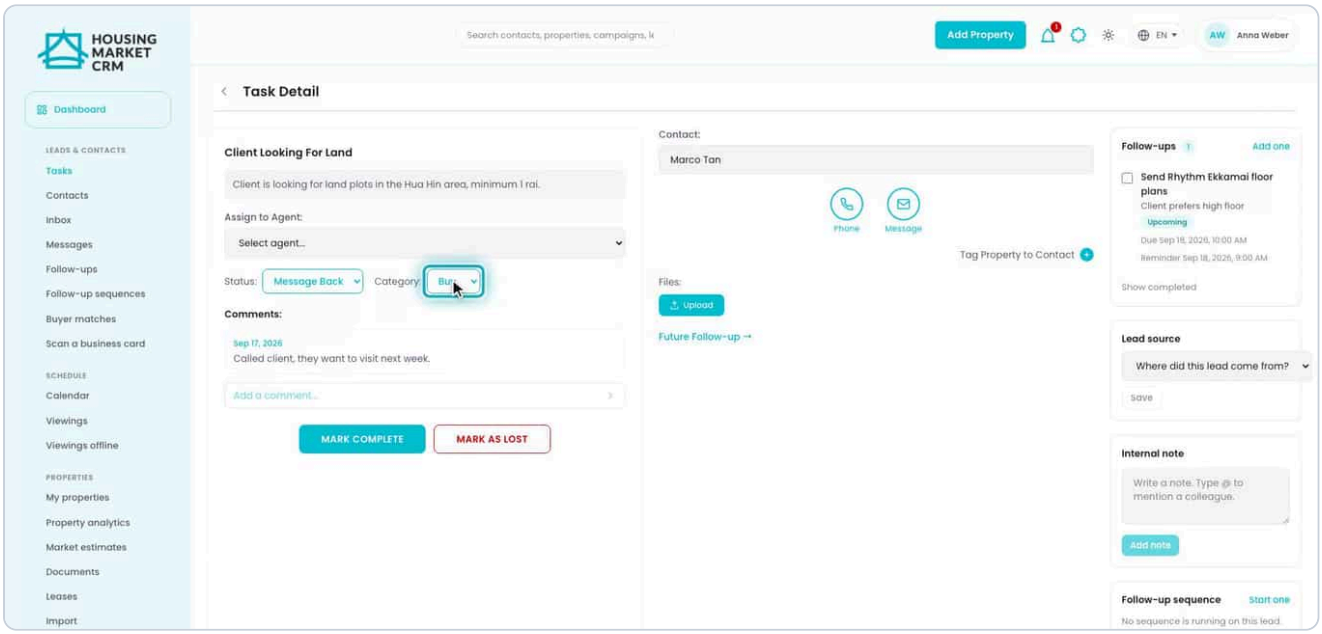
Εικόνα 11.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Ενημερώστε την κατάσταση καθώς εξελίσσεται.



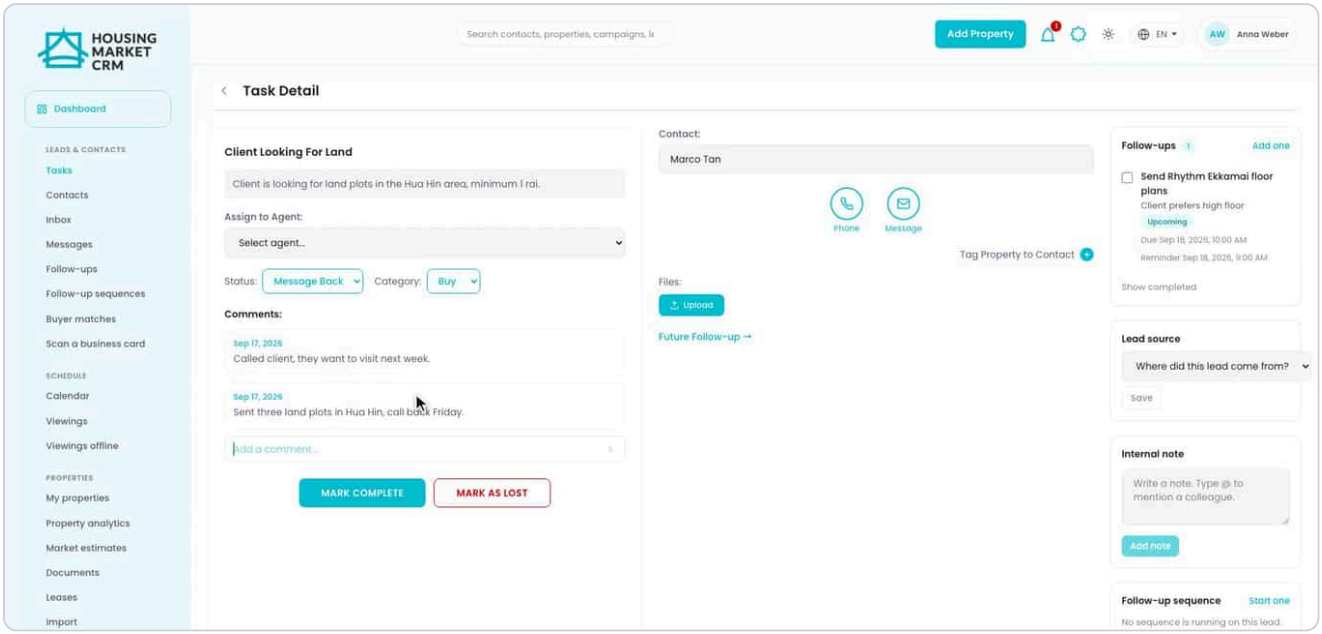
Εικόνα 11.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Η κατηγορία δείχνει αν θέλουν αγορά ή ενοικίαση.



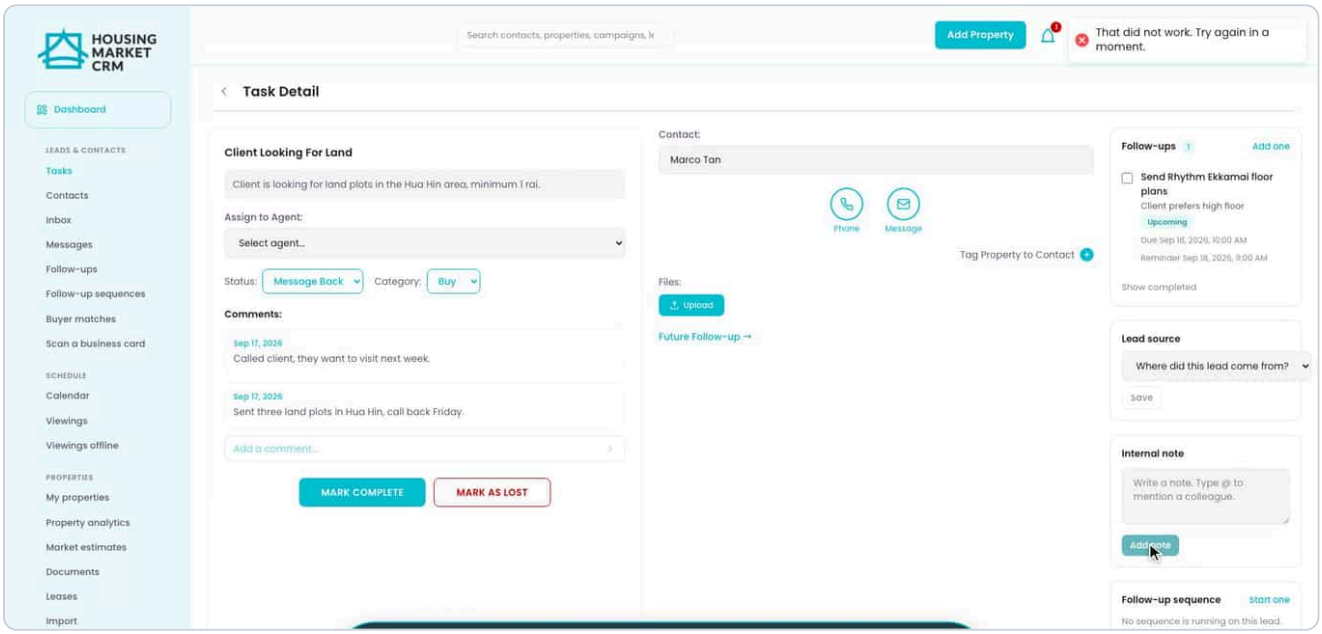
Εικόνα 11.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Καταγράψτε τι έγινε στα «Comments».



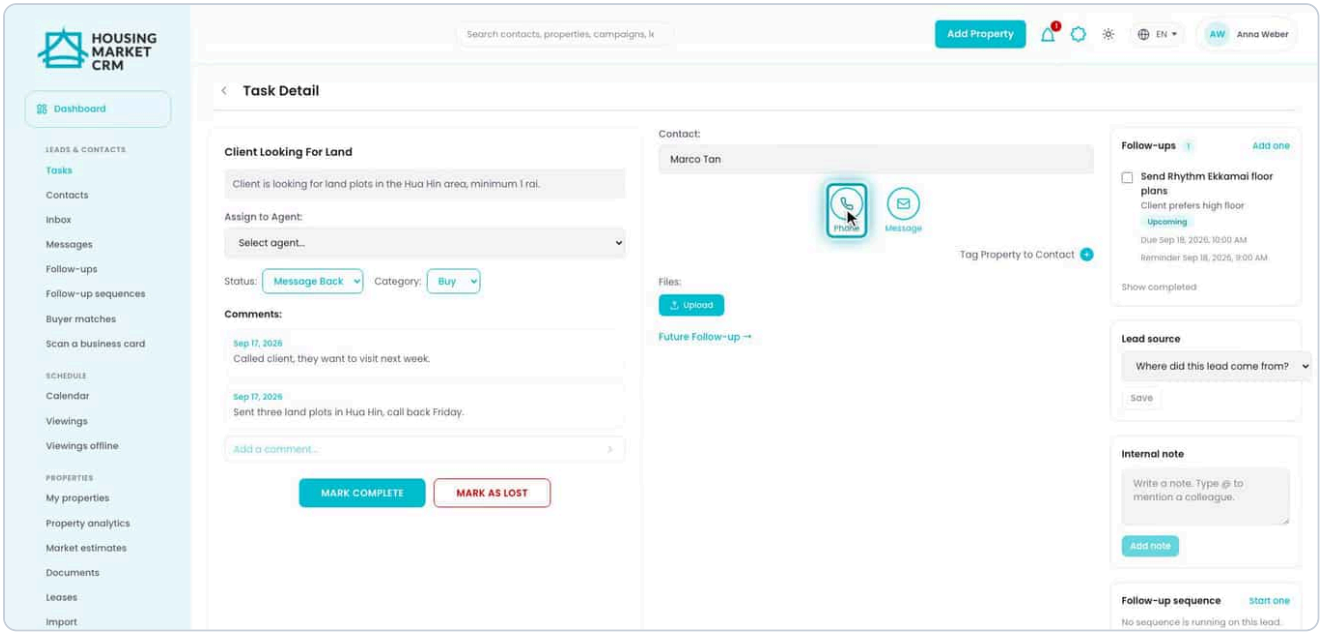
Εικόνα 11.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Προσθέστε εσωτερική σημείωση — @ για συνάδελφο.



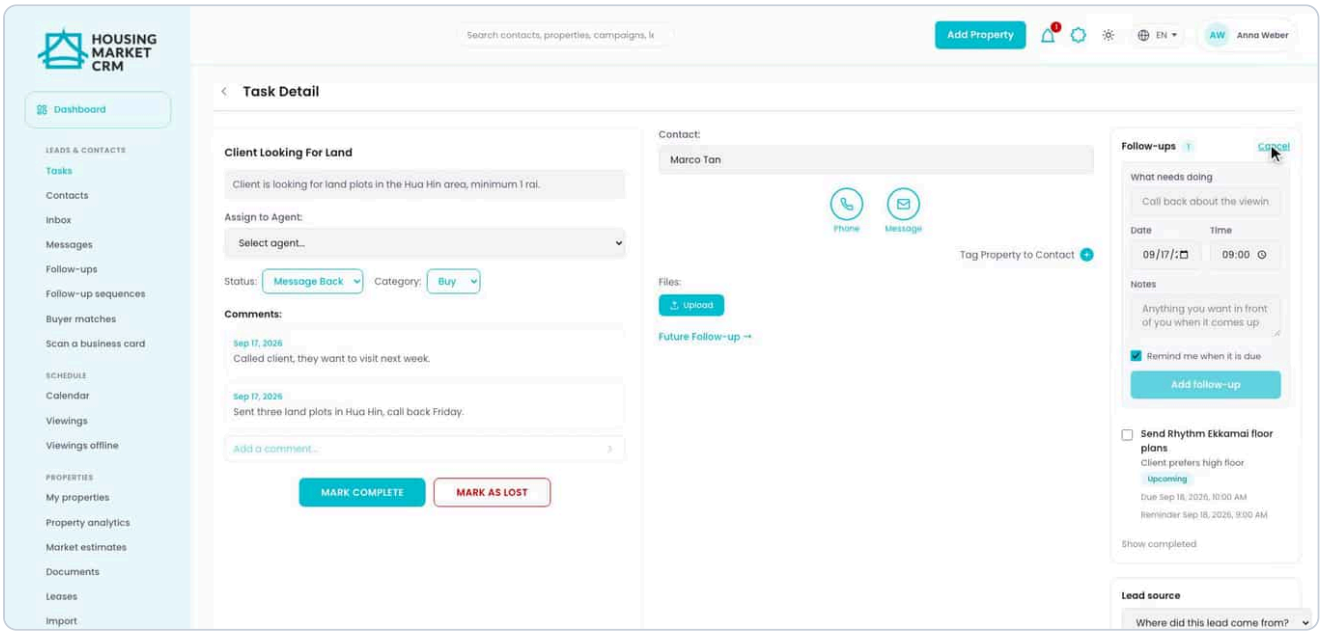
Εικόνα 11.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Καλέστε ή στείλτε μήνυμα με ένα κλικ.



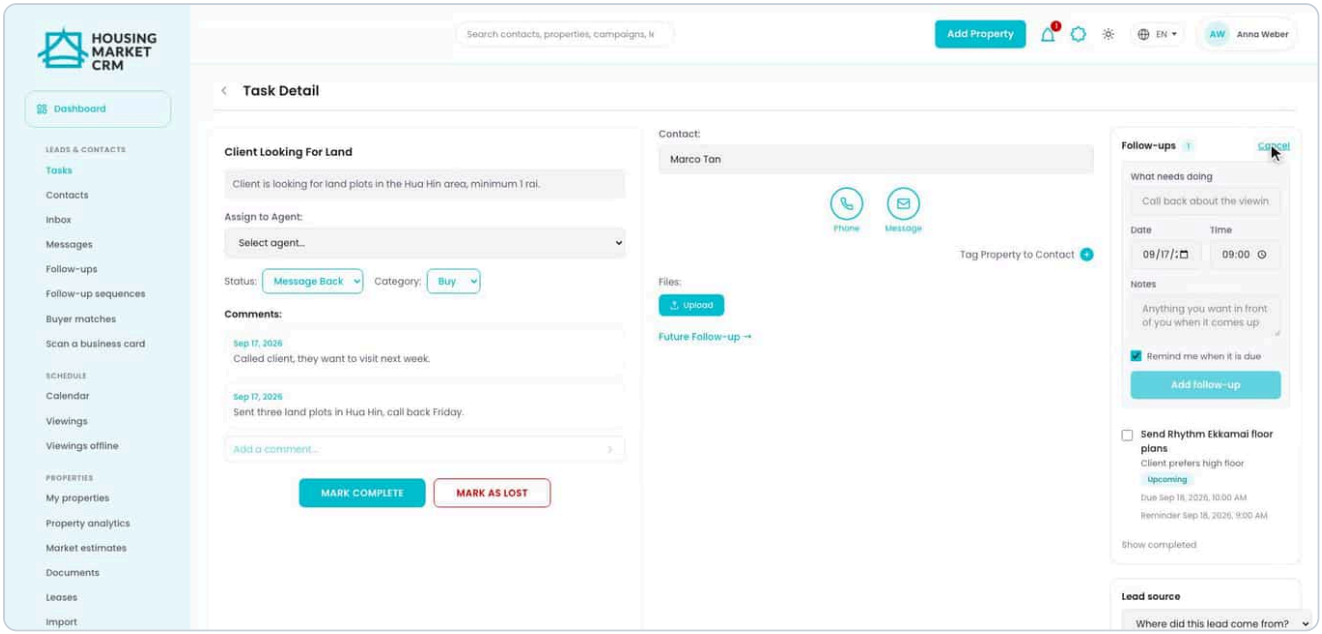
Εικόνα 11.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Στα «Follow-ups», πατήστε **Add one**.



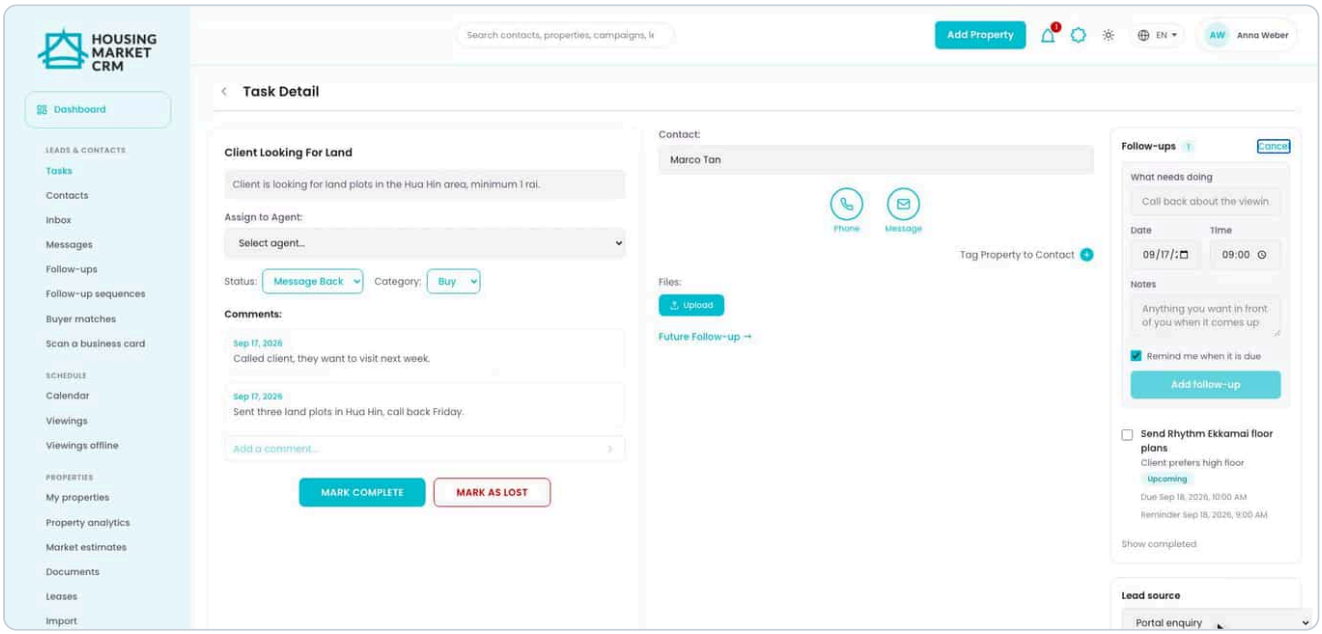
Εικόνα 11.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Επιλέξτε ημερομηνία και ενέργεια — θα ειδοποιηθείτε.



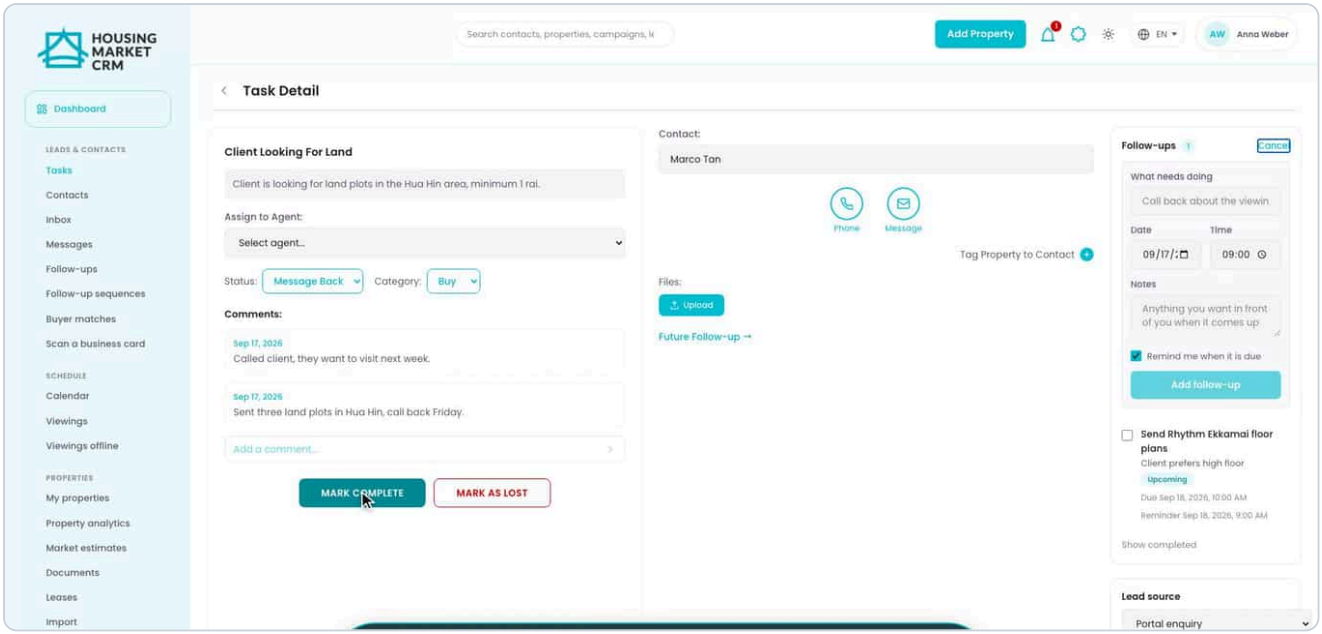
Εικόνα 11.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ορίστε την πηγή του υποψήφιου πελάτη.



Εικόνα 11.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Όταν τελειώσετε, πατήστε **Mark Complete** — ή **Mark as Lost**.



Εικόνα 11.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ορίζετε σε έναν υποψήφιο πελάτη ή μια επαφή μια παρακολούθηση με ημερομηνία και ώρα λήξης, και το CRM σάς υπενθυμίζει όταν λήξει, εκτός αν το αποεπιλέξετε. Κλήσεις, υποδείξεις και συναντήσεις καταχωρούνται στο ημερολόγιο, συνδεδεμένες με το ακίνητο και τον υποψήφιο πελάτη.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να δημιουργώ εργασίες;

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Ναι. Μια παρακολούθηση σάς υπενθυμίζει όταν λήξει, εκτός αν αποεπιλέξετε το «Υπενθύμιση όταν λήξει», και το CRM σάς ειδοποιεί ξανά αν είναι ακόμη ανοιχτή μία ημέρα αργότερα.

Κέντρο βοήθειας: Περιλαμβάνει το CRM υπενθυμίσεις;

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Όπου η πύλη γνωρίζει ποιος είναι ο αγοραστής και εκείνος το έχει αποδεχτεί, η καρτέλα του υποψήφιου πελάτη δείχνει τις αγγελίες που έχει δει. Για πολλούς υποψήφιους πελάτες είναι κενή, και αυτό είναι αναμενόμενο.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να δω ποιες αγγελίες έχει περιηγηθεί ένας υποψήφιος πελάτης;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς μετατρέπω έναν υποψήφιο πελάτη σε συμφωνία;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Τι συμβαίνει όταν διαγράφω μια επαφή, έναν υποψήφιο πελάτη ή έναν συνάδελφο;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

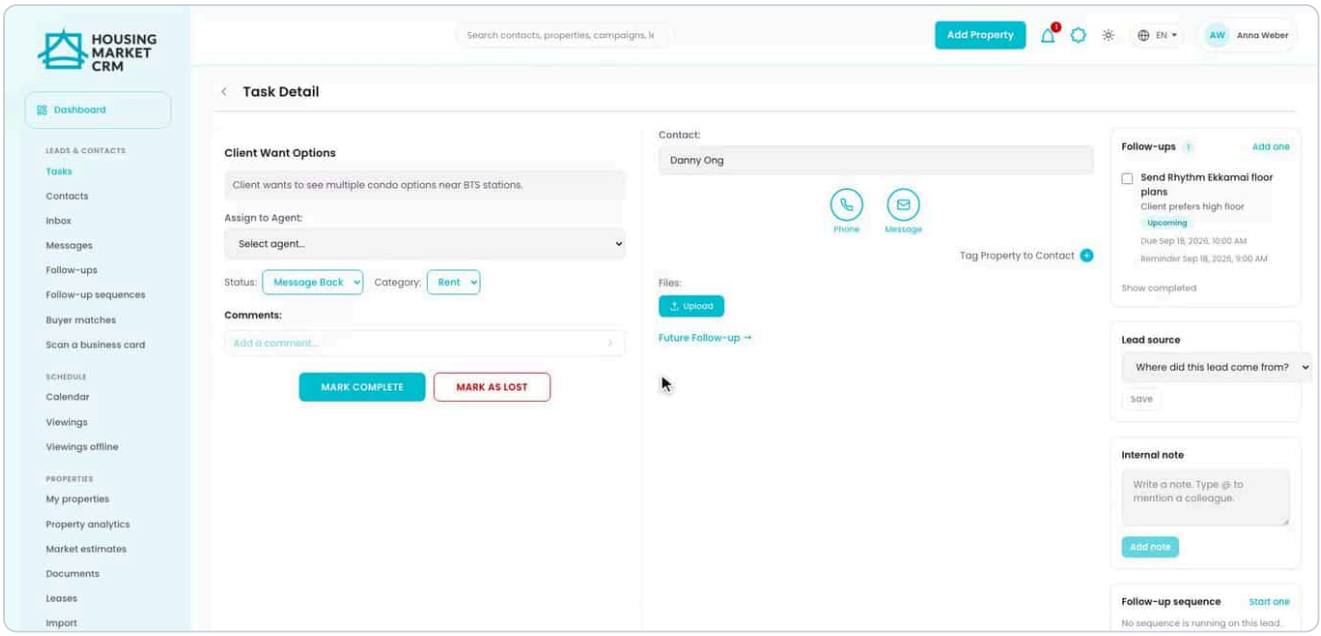
12 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12

Σύνδεση υποψήφιου πελάτη με ακίνητο

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

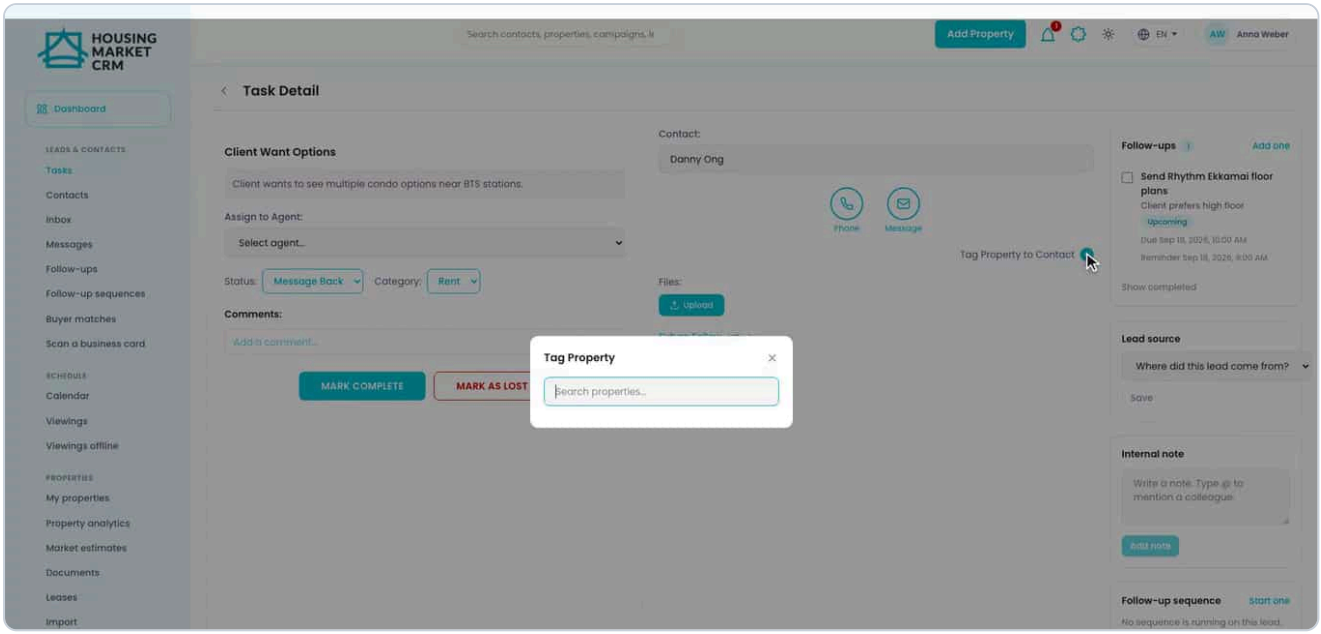
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη που θέλετε να συνδέσετε.



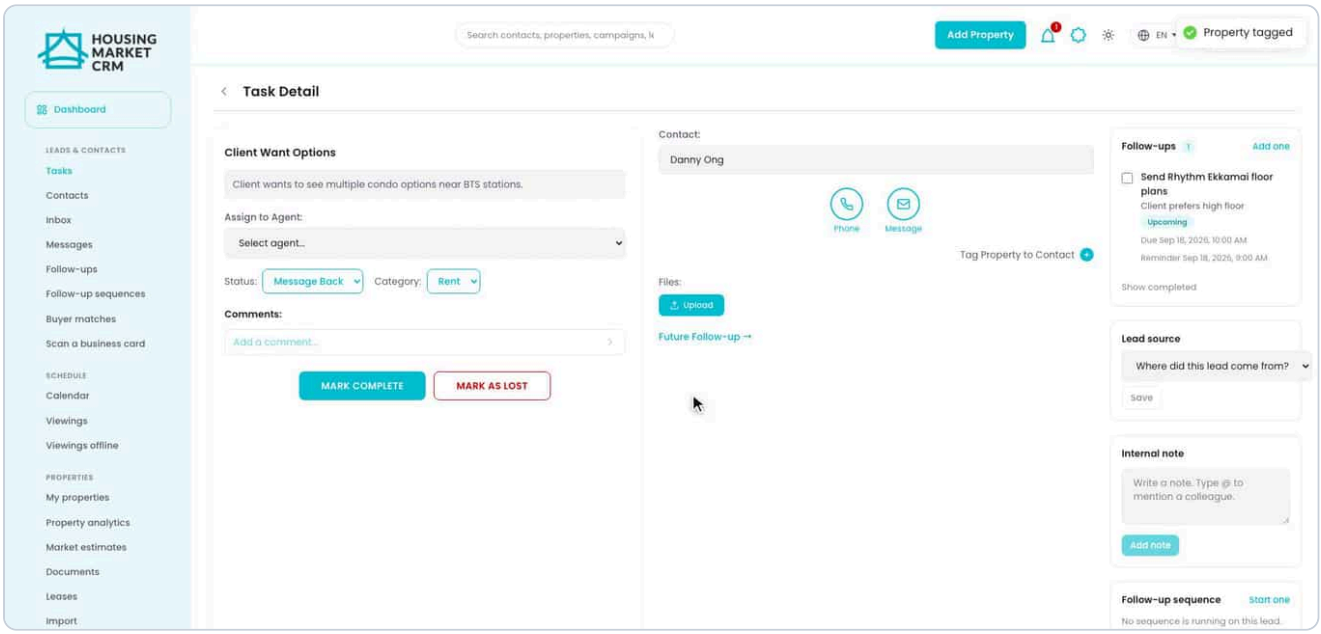
Εικόνα 12.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε + δίπλα στο **Tag Property to Contact**.



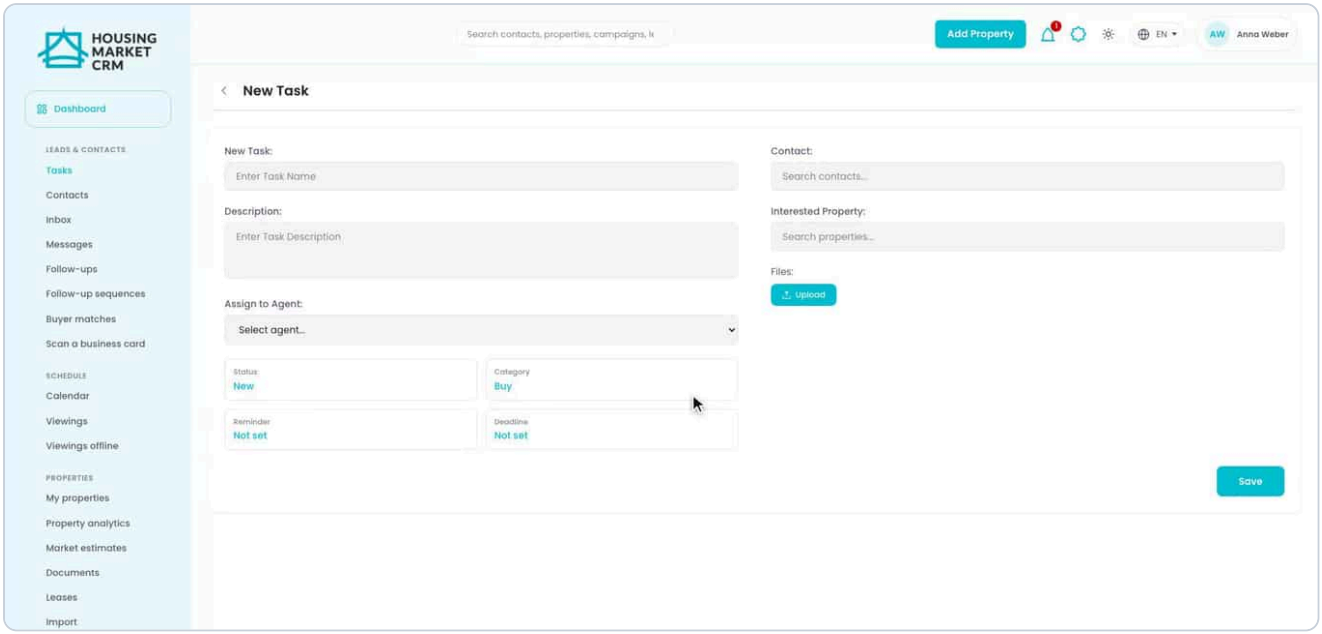
Εικόνα 12.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Αναζητήστε στα ακίνητά σας και επιλέξτε την αγγελία.



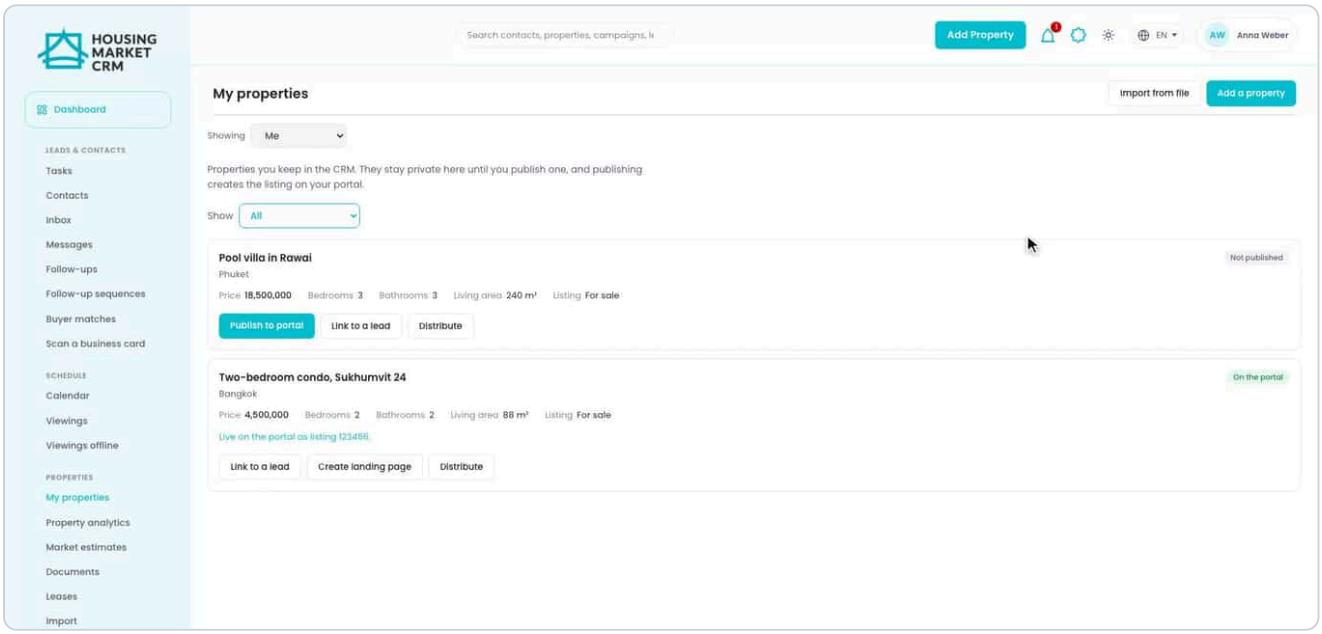
Εικόνα 12.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Το ακίνητο συνδέθηκε με αυτόν τον υποψήφιο πελάτη.



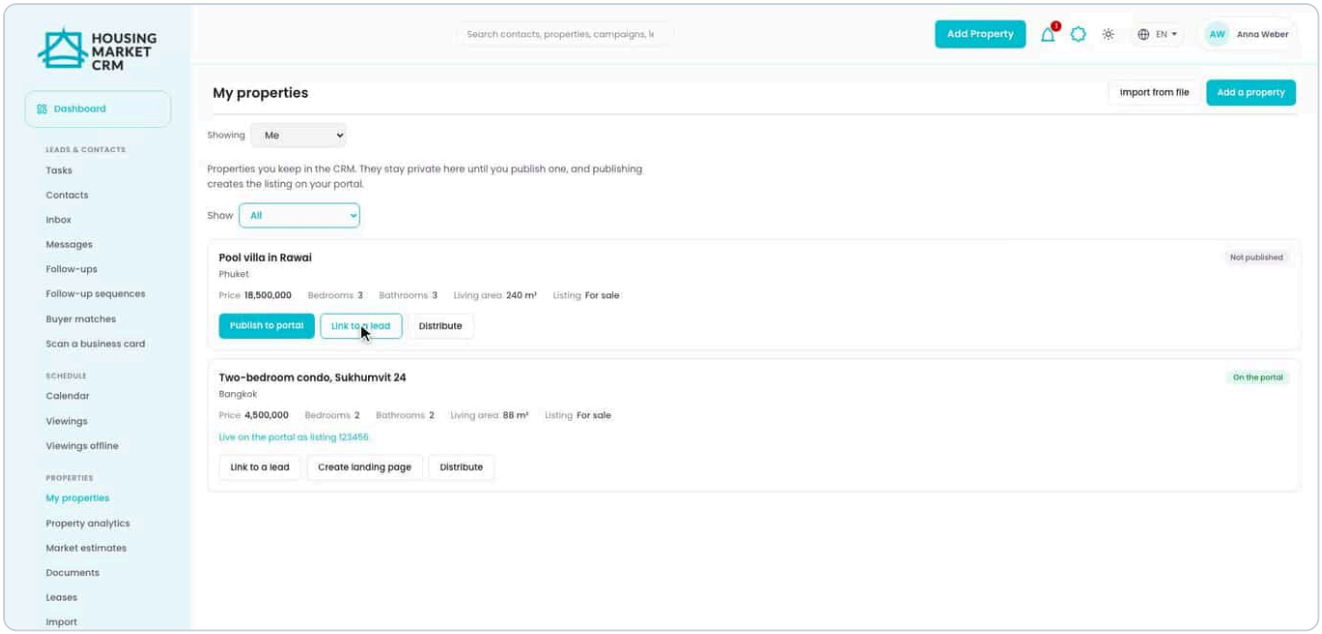
Εικόνα 12.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Στη δημιουργία, χρησιμοποιήστε **Interested Property**.



Εικόνα 12.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Σε κάρτα ακινήτου, πατήστε "Link to a lead".



Εικόνα 12.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να δω ποιο ακίνητο έφερε έναν υποψήφιο πελάτη;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Μπορώ να διαχειρίζομαι αιτήματα από πολλές αγγελίες;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13

Απάντηση σε υποψήφιο πελάτη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ένα εισερχόμενο σε όλα τα πλάνα, με μία συνομιλία ανά άτομο, που συγκεντρώνει τα αιτήματα της πύλης, τους υποψήφιους πελάτες του Housing Market Ads και τα email που στέλνετε από το CRM.

Το εισερχόμενο δείχνει τα άτομα με τα οποία επικοινωνείτε, τα πιο πρόσφατα πρώτα, και ανοίγει μία συνομιλία για το καθένα, όποιον δρόμο κι αν επέλεξαν για να σας βρουν:

- Αιτήματα για τις αγγελίες σας στην πύλη, και τις απαντήσεις σας
- Υποψήφιους πελάτες από το Housing Market Ads
- Email που στείλατε από το CRM

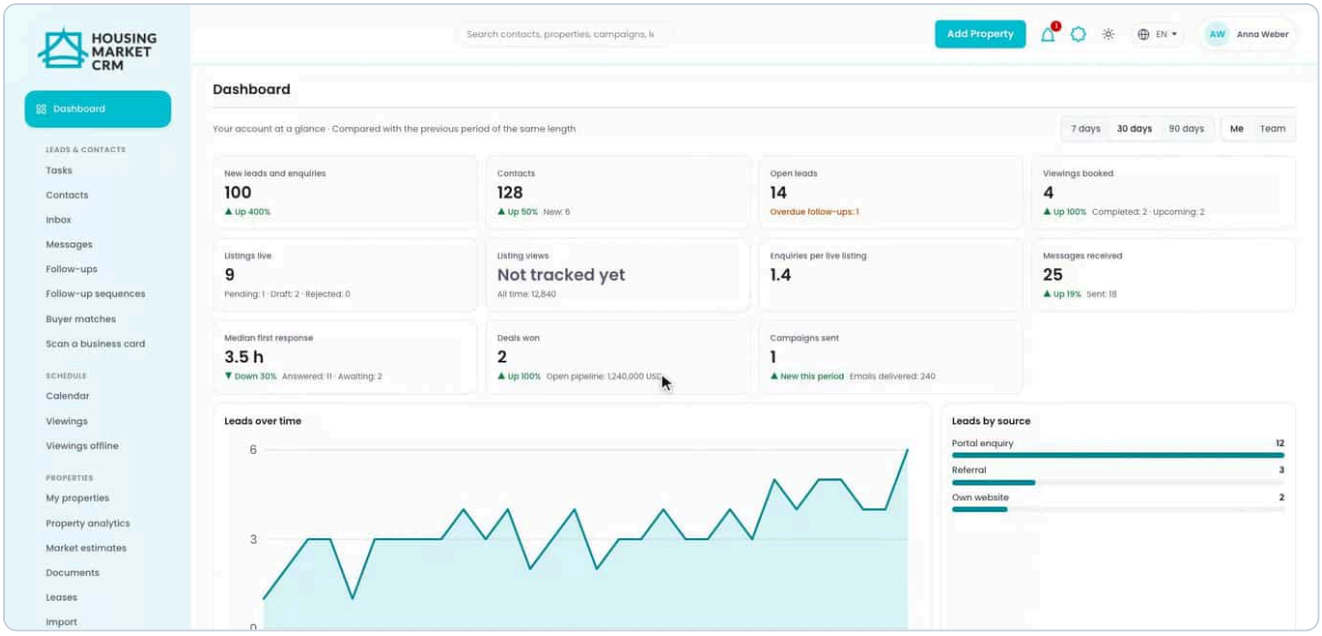
Απαντήστε μέσα από τη συνομιλία: στην πύλη, στη συζήτηση του ίδιου του αιτήματος, ή με ατομικό email. Η αναζήτηση βρίσκει ένα άτομο ή ένα μήνυμα, και οι καταστάσεις «διαβασμένο» και «αρχειοθετημένο» ισχύουν ξεχωριστά για κάθε χρήστη του εισερχομένου, οπότε αν ένας συνάδελφος διαβάσει μια συνομιλία, δεν εμφανίζεται διαβασμένη για εσάς.

Το δικό σας γραμματοκιβώτιο Gmail ή Microsoft 365, τα μηνύματα WhatsApp και τα αιτήματα που δέχεται ένας ιστότοπος Housing Market Cloud δεν βρίσκονται ακόμη στο εισερχόμενο· και τα τρία είναι υπό κατασκευή.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι το εισερχόμενο στο CRM;**

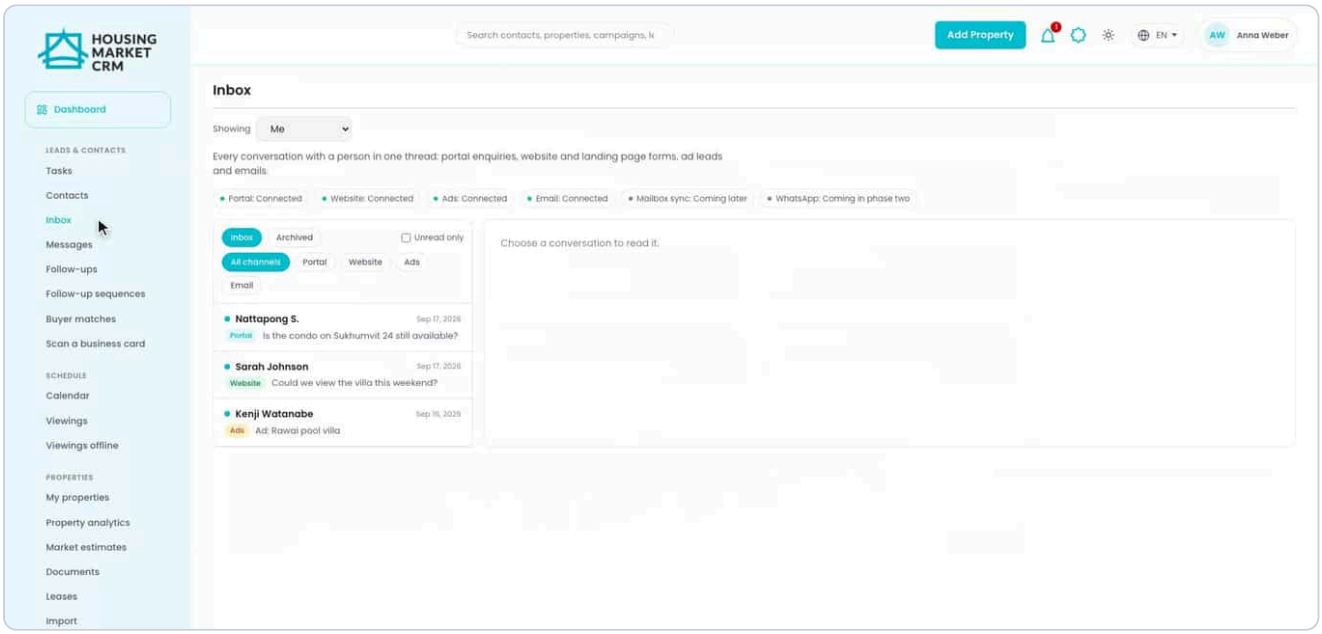
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



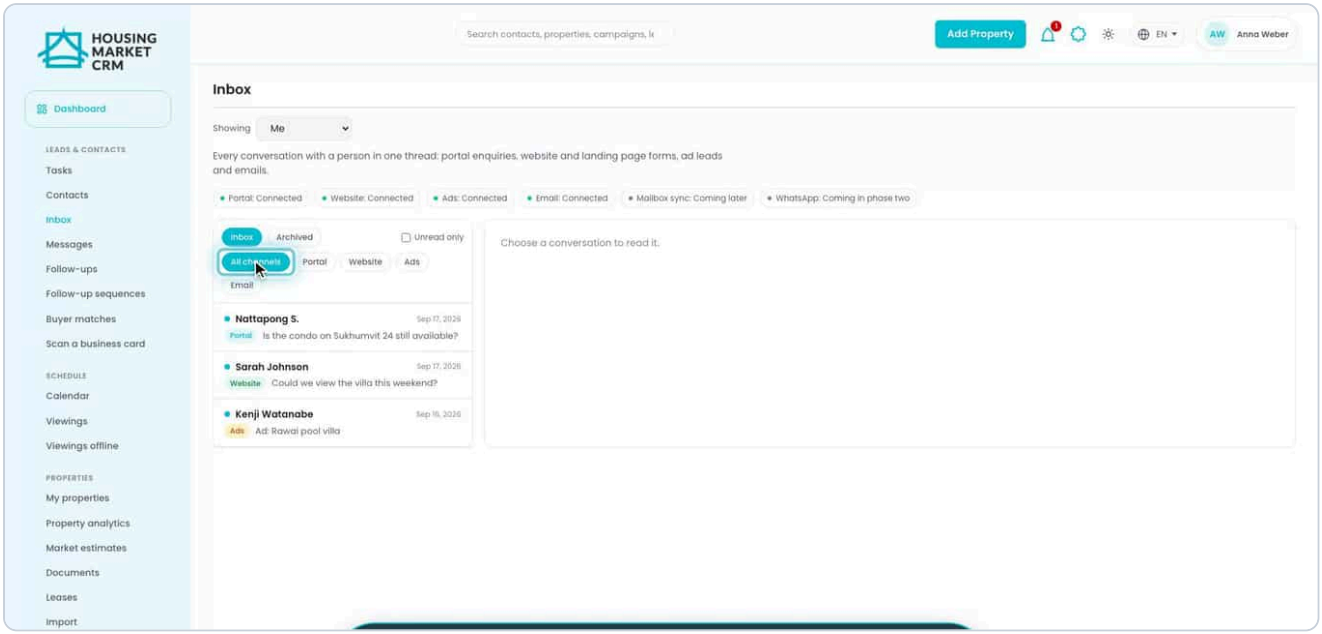
Εικόνα 13.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε Inbox («Εισερχόμενα») στο αριστερό μενού.



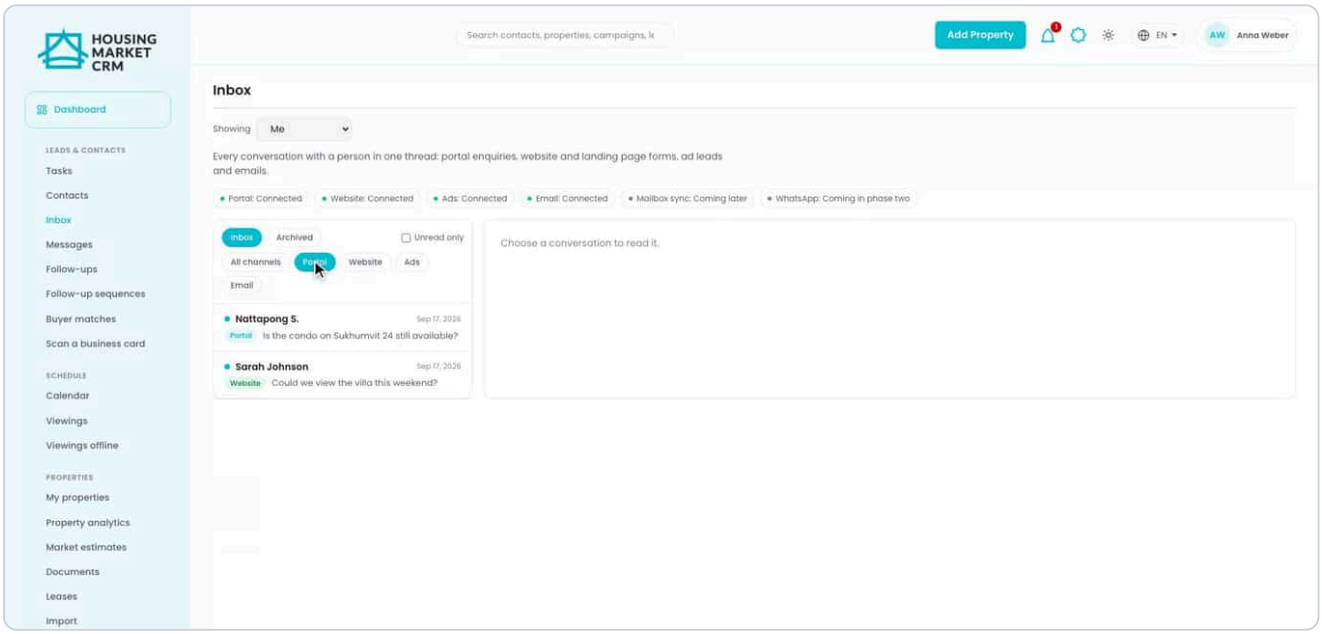
Εικόνα 13.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάθε συνομιλία είναι εδώ: πύλη, ιστοσελίδα, διαφημίσεις και email.



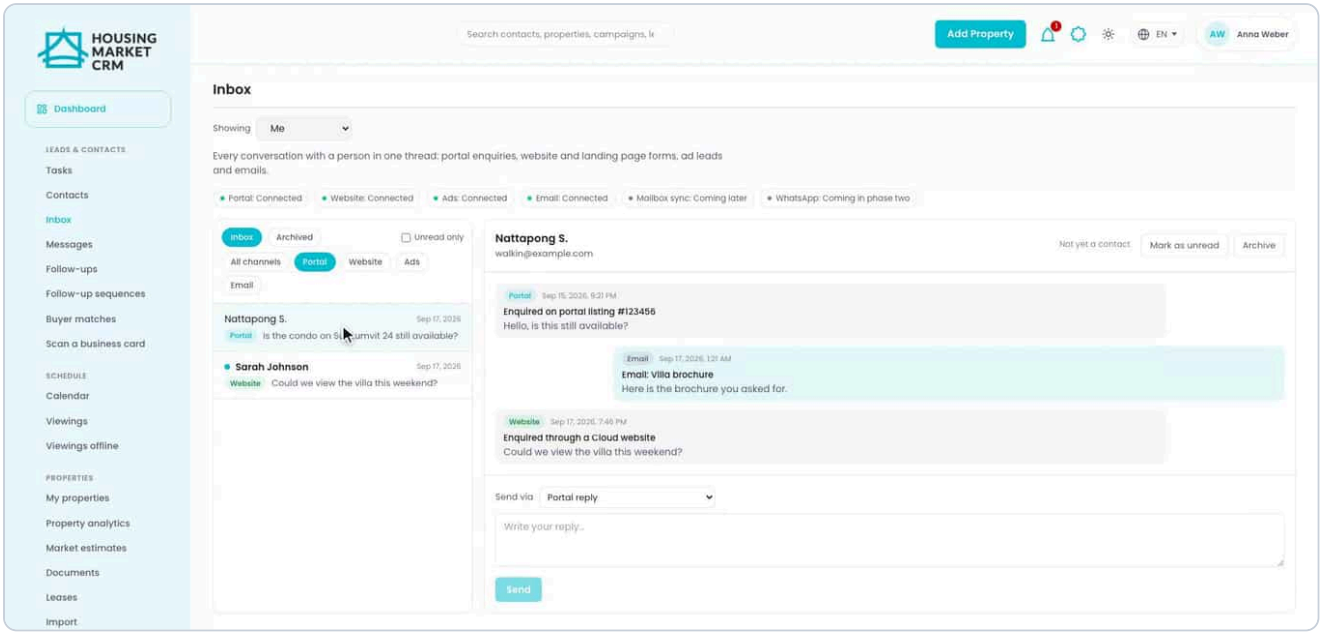
Εικόνα 13.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Φιλτράρετε ανά κανάλι, π.χ. Portal («Πύλη»).



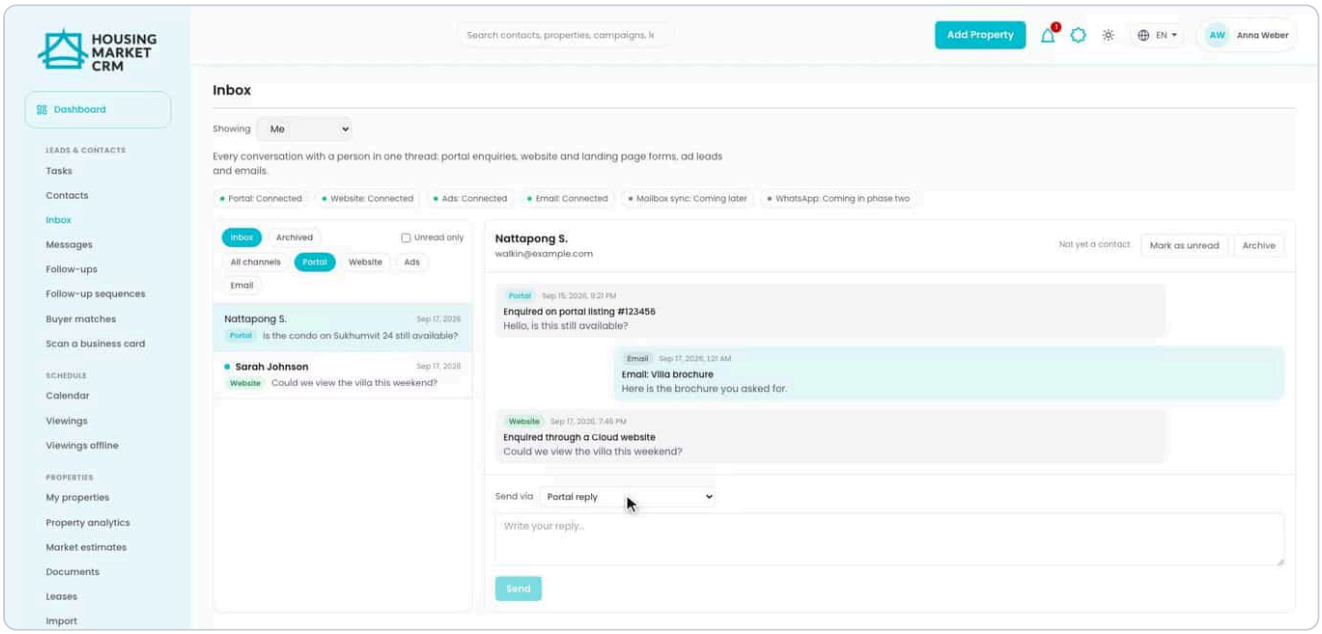
Εικόνα 13.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ανοίξτε το αίτημα.



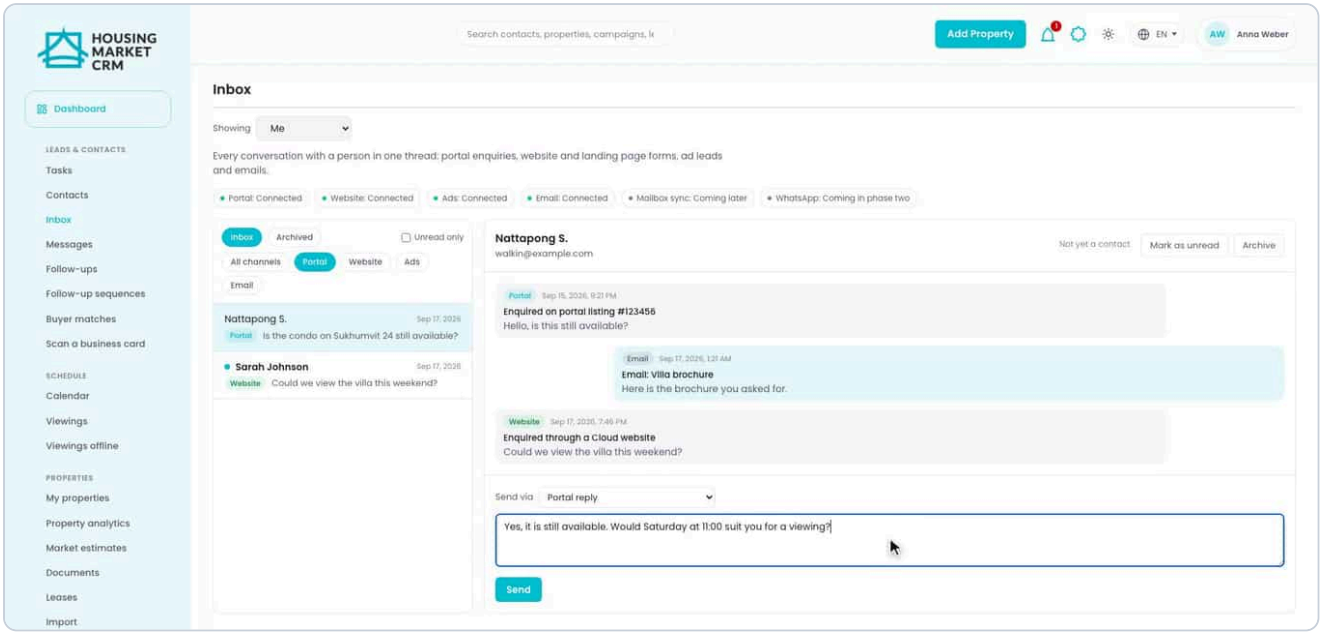
Εικόνα 13.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Επιλέξτε τρόπο αποστολής — Portal reply («Απάντηση μέσω πύλης») ή Email.



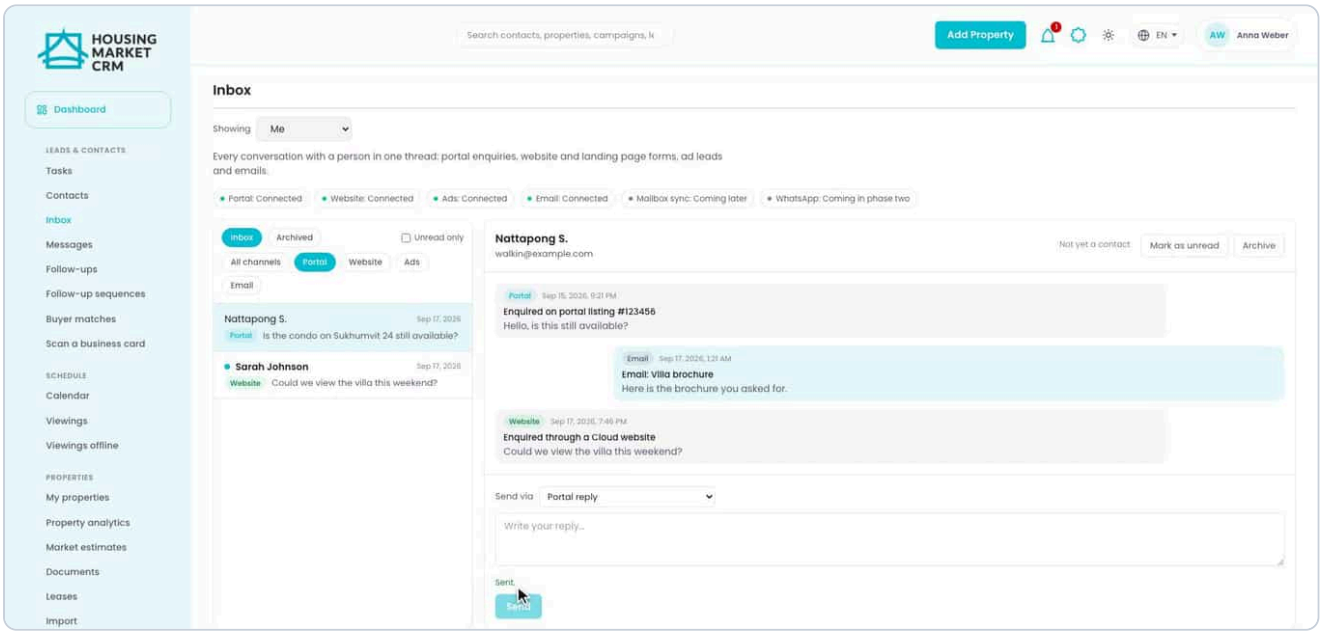
Εικόνα 13.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Γράψτε την απάντησή σας.



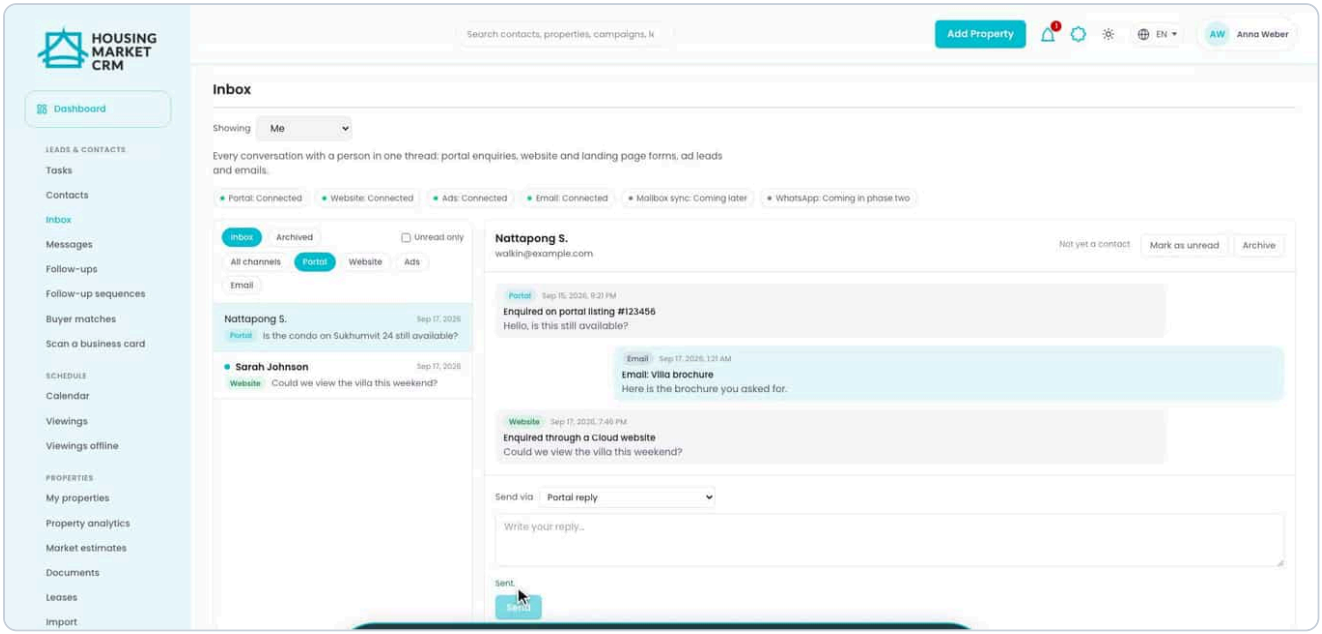
Εικόνα 13.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Πατήστε Send («Αποστολή»).



Εικόνα 13.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Η απάντηση προστίθεται στο νήμα και φτάνει στον αγοραστή.



Εικόνα 13.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ναι. Το εισερχόμενο κρατά μία συνομιλία ανά άτομο, και κάθε επαφή έχει χρονολόγιο με όλα όσα έχουν συμβεί μαζί της, σε όλα τα πλάνα.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να παρακολουθώ την επικοινωνία με αγοραστές;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς λειτουργούν τα πρότυπα WhatsApp; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14

Δείτε τους ενδιαφερόμενους αγοραστές

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, όταν μια αγγελία σας δημοσιεύεται, το CRM βρίσκει τις επαφές στων οποίων τις απαιτήσεις ταιριάζει, σας ενημερώνει και σας επιτρέπει να τη στείλετε σε αυτές με ένα βήμα, αφού επιβεβαιώσετε ότι ζήτησαν ακίνητα που ταιριάζουν σε αυτό που ψάχνουν.

Η συνηθισμένη αναζήτηση ξεκινά από έναν αγοραστή και ψάχνει αγγελίες που του ταιριάζουν. Η αντίστροφη αντιστοίχιση λειτουργεί ανάποδα: ξεκινά από μια αγγελία και βρίσκει τους αγοραστές της λίστας σας που θα την ήθελαν. Είναι μέρος του Pro.

- Καταγράψτε στον υποψήφιο πελάτη τι αναζητά ένας αγοραστής — την αγορά, πώληση ή ενοικίαση, τύπο ακινήτου, υπνοδωμάτια, μπάνια, πόλη και προϋπολογισμό.
- Όταν μια αγγελία σας δημοσιεύεται στην πύλη, το CRM την ελέγχει με αυτές τις απαιτήσεις και σας ειδοποιεί ότι υπάρχουν αντιστοιχίες.
- Ανοίξτε τις «Αντιστοιχίες αγοραστών» στο αριστερό μενού. Κάθε ζωντανή αγγελία σας με αντιστοιχίες δείχνει πόσες από τις επαφές σας ταιριάζουν σε αυτήν· ανοίξτε μία για να δείτε ποιοι ταίριαξαν και σε τι.
- Επιλέξτε «Αυτοί οι αγοραστές μού ζήτησαν να τους στέλνω ακίνητα που ταιριάζουν σε αυτό που ψάχνουν.» και έπειτα επιλέξτε το κουμπί «Αποστολή σε ...» για να τη στείλετε στις επαφές που ταιριάζουν.

Η επιβεβαίωση χρειάζεται σε κάθε αποστολή. Το πλαίσιο ξεκινά κάθε φορά χωρίς επιλογή και δεν απομνημονεύεται ποτέ, το κουμπί αποστολής παραμένει μη διαθέσιμο μέχρι να επιλεγεί, και η επιβεβαίωσή σας καταγράφεται μαζί με την αποστολή.

Αγοραστές από τις πύλες της Γερμανίας, της Ισπανίας και της Κύπρου

Ένας αγοραστής του οποίου το ερώτημα προήλθε από την πύλη της Γερμανίας, της Ισπανίας ή της Κύπρου περιλαμβάνεται μόνο αφού καταγράψετε τη συγκατάθεσή του. Όταν η ίδια η αγγελία βρίσκεται σε μία από αυτές τις πύλες, το ίδιο ισχύει για κάθε αγοραστή. Μέχρι τότε ο αγοραστής εμφανίζεται ως «Χρειάζεται καταγεγραμμένη συγκατάθεση» και παραλείπεται από την αποστολή.

- Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη του αγοραστή και βρείτε την ενότητα «Ταιριαστές αγγελίες με email».
- Επιλέξτε «Αυτός ο αγοραστής συμφώνησε να λαμβάνει ταιριαστές αγγελίες με email».
- Στο «Πώς συμφώνησε;», γράψτε πώς — για παράδειγμα «το ζήτησε με email στις 3 Οκτωβρίου» — και επιλέξτε «Καταγραφή συγκατάθεσης».

Η ημερομηνία, η σημείωσή σας και το ποιος την κατέγραψε φυλάσσονται στην επαφή. Η «Αφαίρεση συγκατάθεσης» την αφαιρεί ξανά.

Ποιοι παραλείπονται και πώς σταματούν οι αγοραστές αυτά τα email

Ένας αγοραστής λαμβάνει το πολύ 3 από αυτά τα email από τον λογαριασμό σας μέσα σε οποιεσδήποτε 7 ημέρες. Ένας αγοραστής που έχει ήδη λάβει 3 εμφανίζεται ως «Συμπληρώθηκε το εβδομαδιαίο όριο» και παραλείπεται εκείνη τη φορά.

Ένας αγοραστής που ταίριαξε αλλά δεν μπορεί να λάβει email — δεν υπάρχει επαφή στον υποψήφιο πελάτη, η επαφή δεν έχει διεύθυνση email, έχει διαγραφεί από τα email σας, η διεύθυνσή του είναι σε αποκλεισμό μετά από επιστροφή, παράπονο ή διαγραφή, χρειάζεται καταγεγραμμένη συγκατάθεση ή έχει φτάσει το εβδομαδιαίο όριο — κατονομάζεται στην οθόνη μαζί με τον λόγο, αντί η αποστολή να φτάσει σιωπηλά σε λιγότερα άτομα από όσα σας έδειξε.

Το email φεύγει με το όνομά σας μέσω της πύλης, και οι απαντήσεις έρχονται κατευθείαν στη δική σας διεύθυνση email. Δεν έχει σύνδεσμο διαγραφής μέσα στο κείμενο. Αντίθετα, η εφαρμογή email του αγοραστή εμφανίζει τη δική της επιλογή διαγραφής με ένα κλικ, και το υποσέλιδο λέει στον αγοραστή να τη χρησιμοποιήσει ή να απαντήσει στο email. Μια διαγραφή σταματά τα email προς αυτή τη διεύθυνση από κάθε κτηματομεσίτη, όχι μόνο από εσάς.

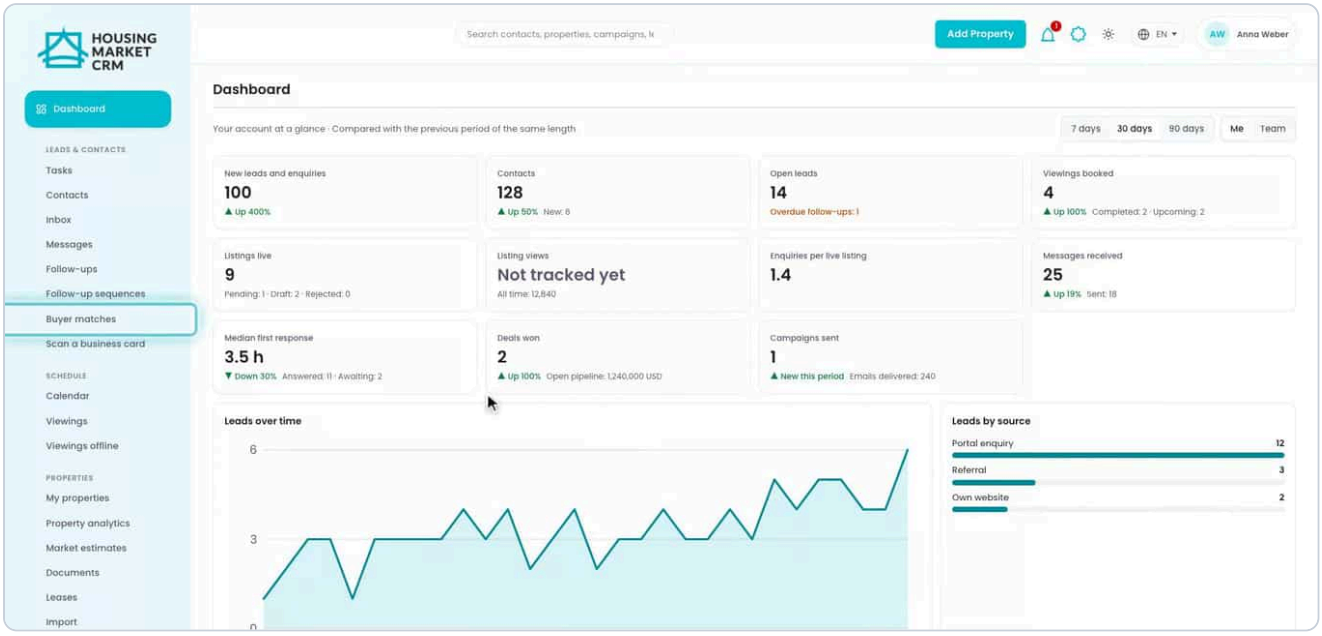
Οι «Αντιστοιχίες αγοραστών» υπάρχουν στο μενού σε κάθε πλάνο. Στο Free εξηγούν τι κάνει η λειτουργία και προσφέρουν το Pro αντί για λίστα.

Μια αγγελία θεωρείται ζωντανή όταν την έχει εγκρίνει η πύλη, είτε την προσθέσατε στην πύλη είτε τη δημοσιεύσατε από το CRM.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί η αντίστροφη αντιστοίχιση;**

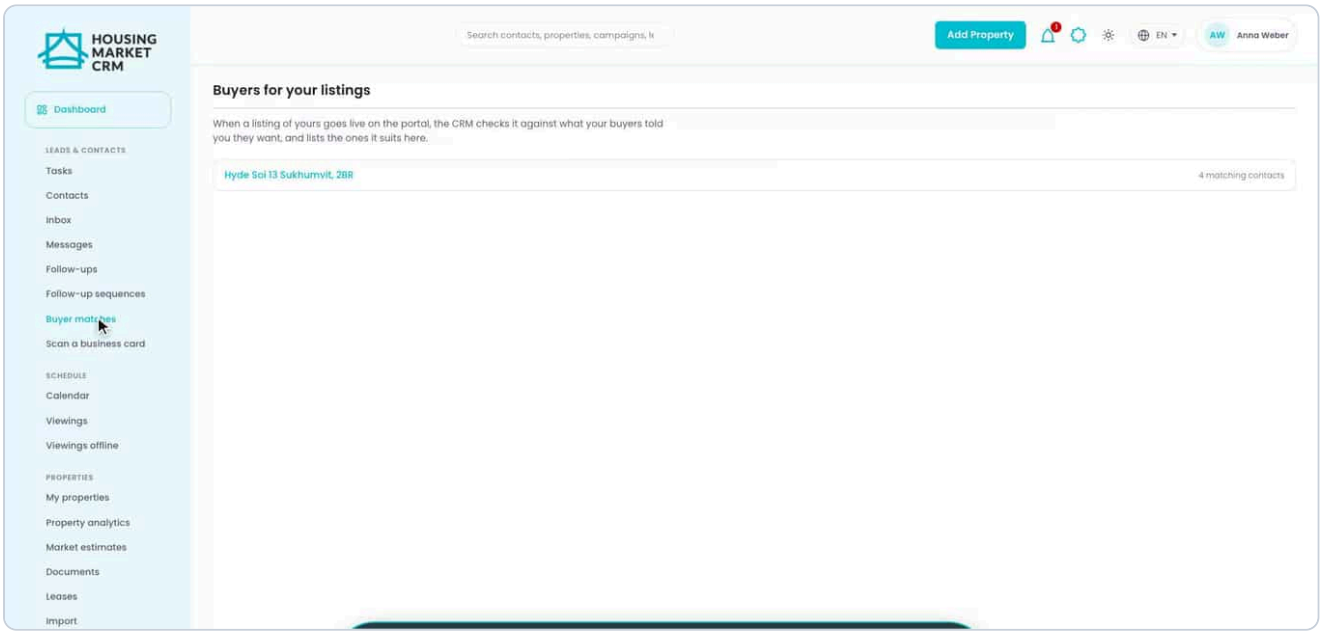
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



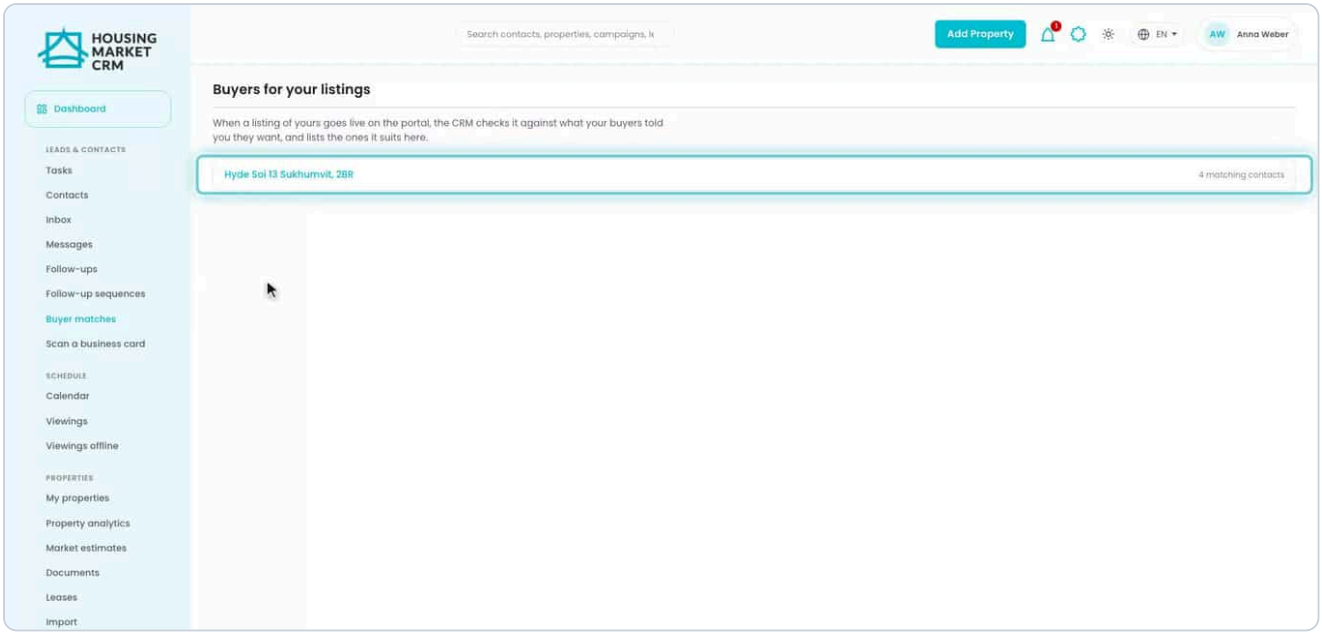
Εικόνα 14.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Buyer matches» στο αριστερό μενού.



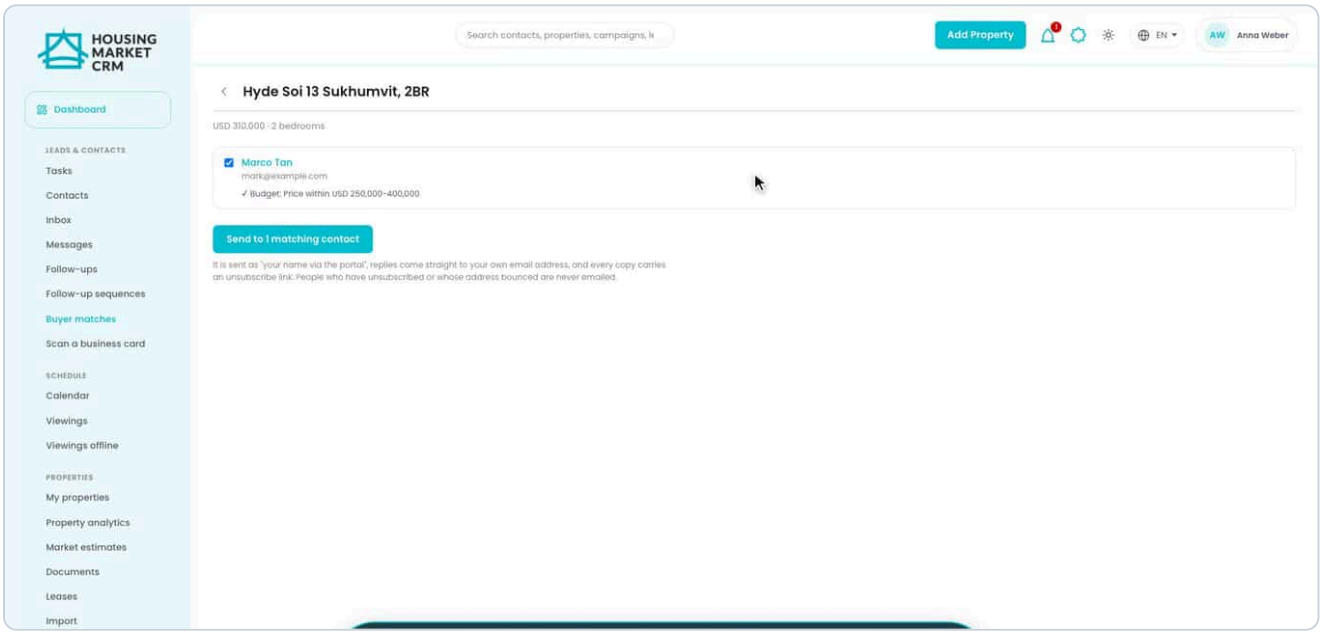
Εικόνα 14.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάθε ενεργή αγγελία δείχνει πόσες επαφές σας αντιστοιχούν.



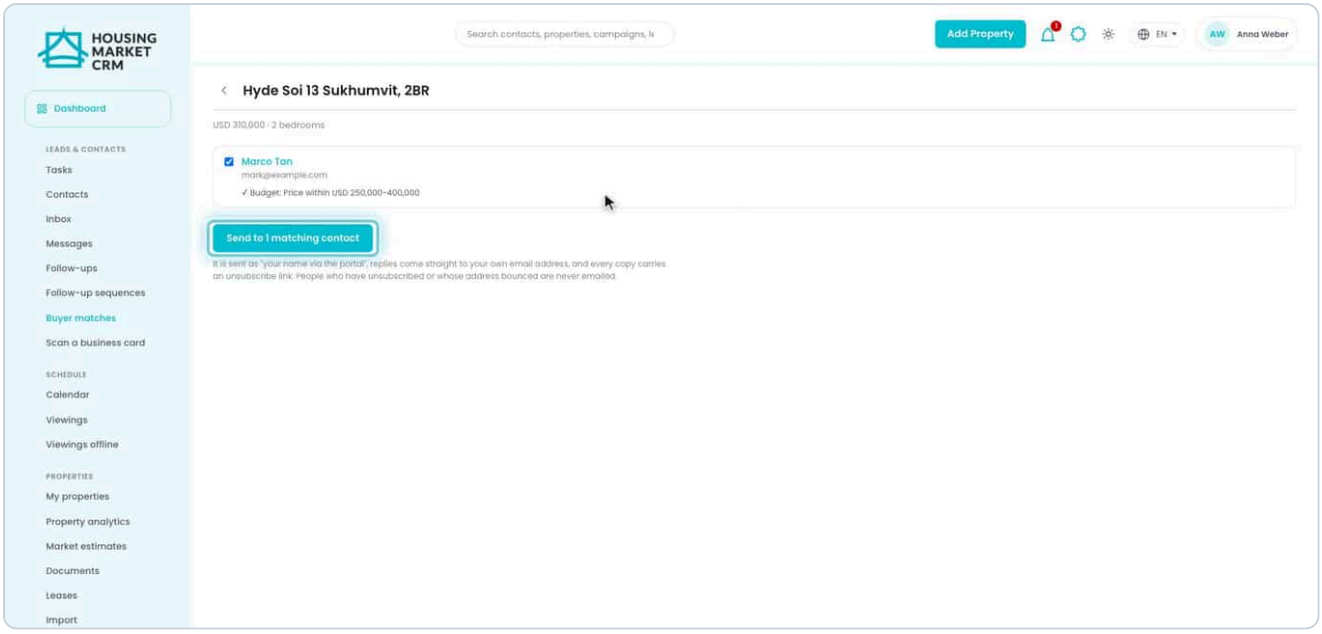
Εικόνα 14.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ανοίξτε μια αγγελία για να δείτε τους αγοραστές που ταιριάζουν.



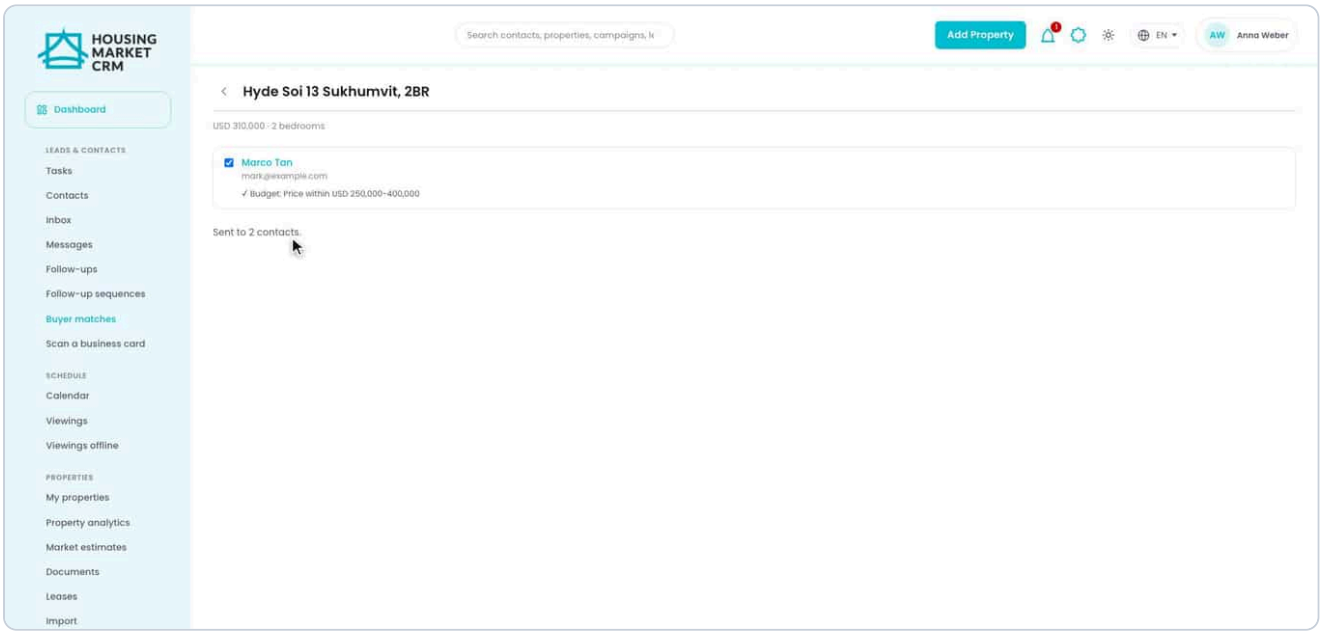
Εικόνα 14.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Οι αντιστοιχίσεις προκύπτουν από τις απαιτήσεις αγοραστή στους υποψήφιους πελάτες σας.



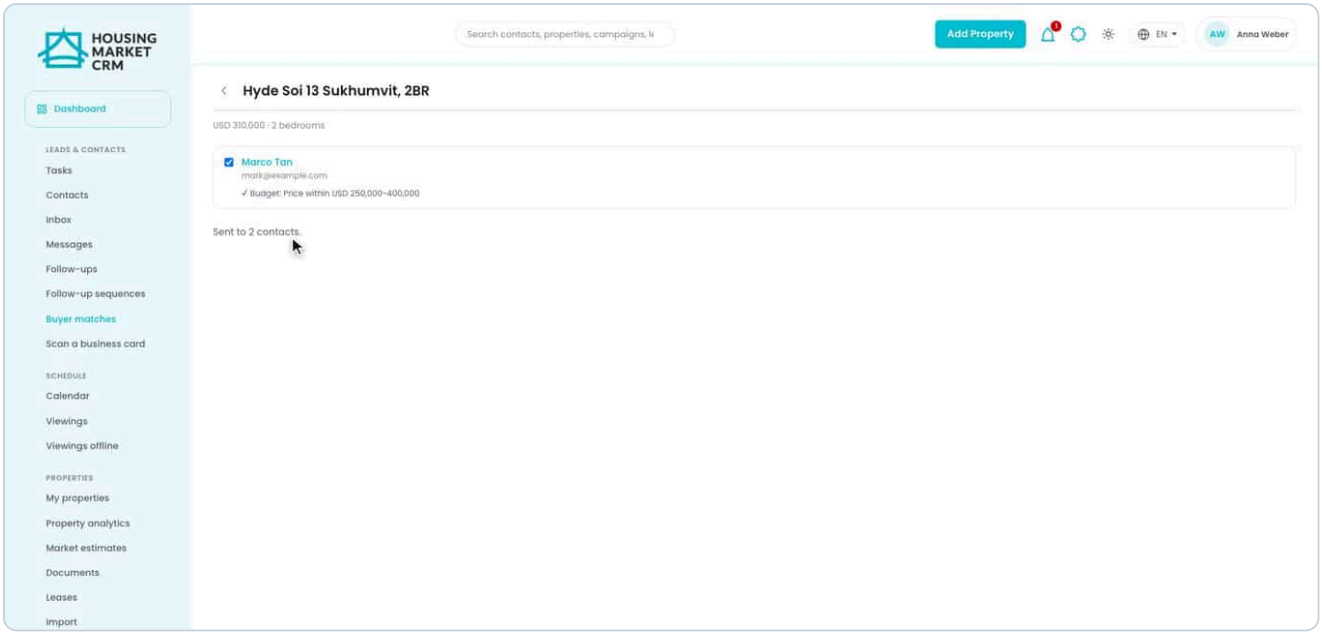
Εικόνα 14.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο Send to για να τους στείλετε την αγγελία.



Εικόνα 14.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Οι αγοραστές σας μαθαίνουν για το ακίνητο πρώτοι.



Εικόνα 14.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να δω ποιες αγγελίες έχει περιηγηθεί ένας υποψήφιος πελάτης;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15

Βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, κάθε υποψήφιος πελάτης στον πίνακα έχει βαθμολογία, και αν την ανοίξετε βλέπετε την ανάλυσή της: ποια σήματα την ανέβασαν, ποια την κράτησαν χαμηλά και ποια δεν ήταν δυνατό να μετρηθούν.

Η βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών βάζει βαθμολογία σε κάθε κάρτα του πίνακα υποψήφιων πελατών και ταξινομεί τον πίνακα με βάση αυτήν, ώστε οι αγοραστές με τη μεγαλύτερη πιθανότητα να προχωρήσουν να είναι αυτοί που βλέπετε πρώτους. Είναι μέρος του Pro.

Η βαθμολογία βασίζεται σε όσα έχετε πράγματι κάνει εσείς και ο υποψήφιος πελάτης, και καθένα από αυτά τα σήματα εμφανίζεται όταν ανοίγετε την ανάλυση:

- Πόσο γρήγορα απαντήθηκε ο υποψήφιος πελάτης
- Πόσο έχει ασχοληθεί ο αγοραστής με τα μηνύματά σας
- Πόσο πρόσφατα συνέβη οτιδήποτε στον υποψήφιο πελάτη
- Σε ποιο στάδιο της ροής πωλήσεων έχει φτάσει ο υποψήφιος πελάτης
- Πώς έχει συμπεριφερθεί ο αγοραστής στην πύλη, όπου αυτό είναι γνωστό

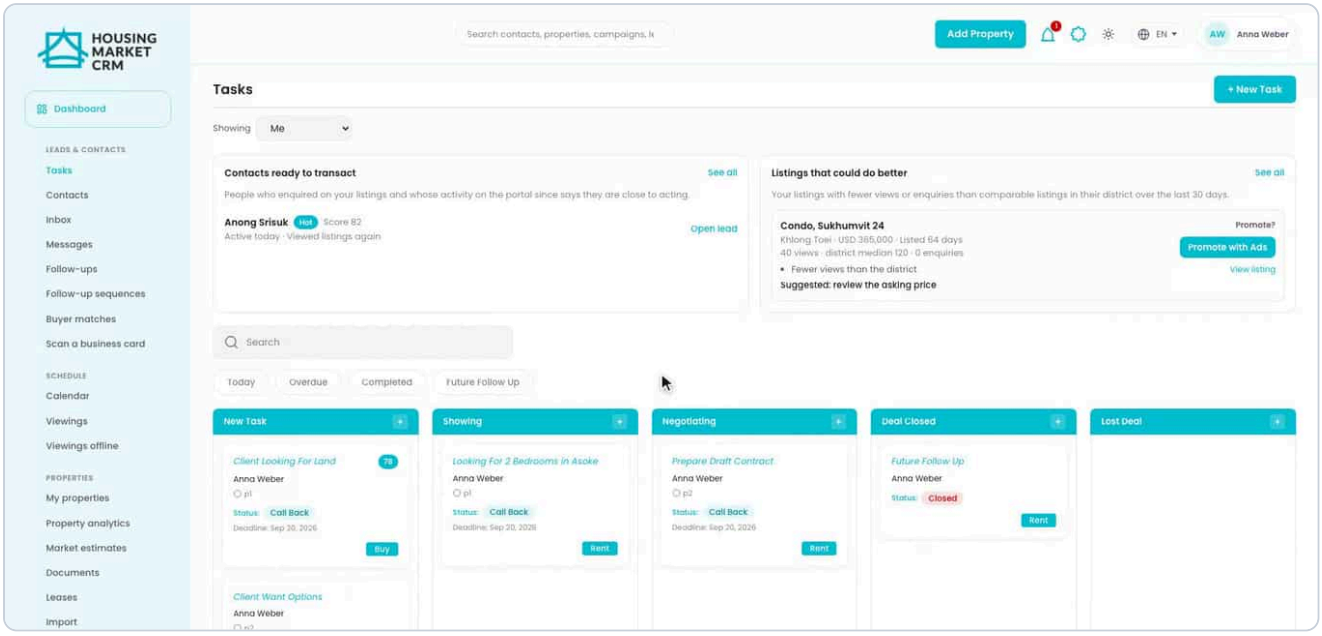
Ένα σήμα που δεν μπορεί να μετρηθεί παραλείπεται αντί να μετρήσει εις βάρος του υποψήφιου πελάτη, και η ανάλυση αναφέρει πόση από την εικόνα ήταν διαθέσιμη. Μια βαθμολογία που βασίζεται στα περισσότερα σήματα επισημαίνεται ως τέτοια, ώστε ένας υψηλός αριθμός από ένα σήμα να μην παρουσιάζεται ποτέ ως υψηλός αριθμός από όλα.

Οι σταθμίσεις είναι δηλωμένες κρίσεις για τη μεσιτεία κατοικιών και όχι εκπαιδευμένο μοντέλο, και ακριβώς γι' αυτό υπάρχει η ανάλυση: μπορείτε να διαφωνήσετε με έναν συγκεκριμένο λόγο και όχι με έναν αριθμό. Στο δωρεάν πλάνο ο πίνακας λειτουργεί όπως πριν, και η βαθμολογία εμφανίζεται ως κλειδωμένη δυνατότητα του Pro.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί η βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών;**

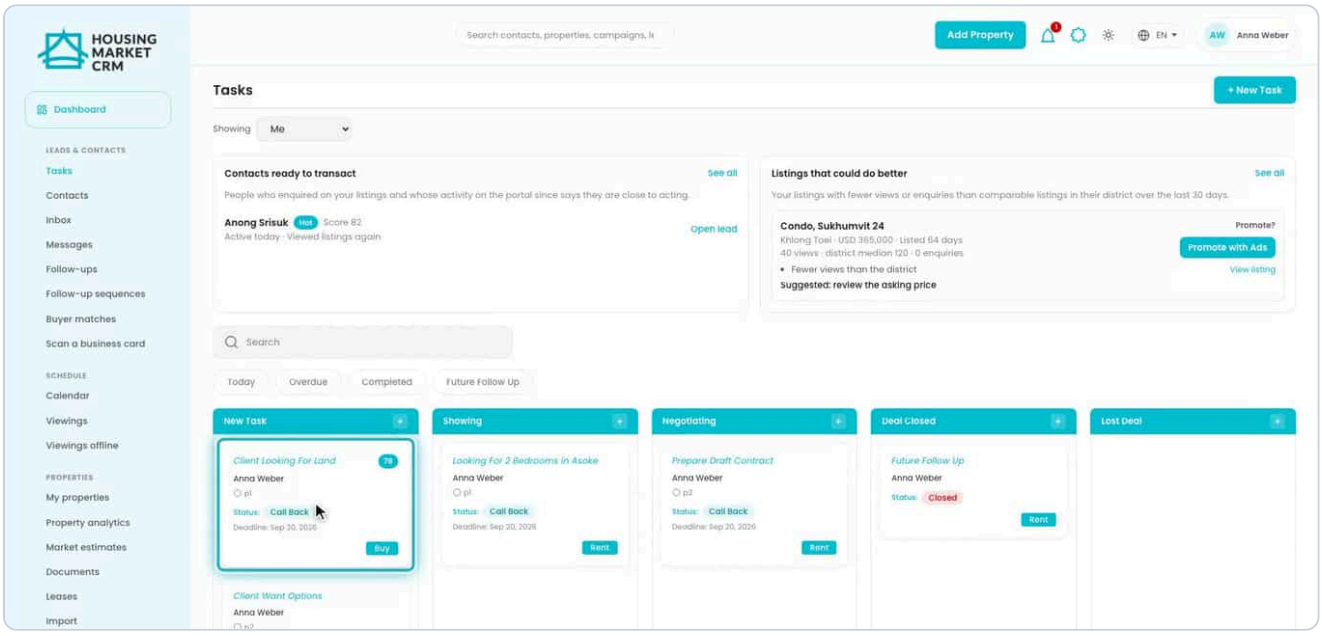
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε το Tasks, τον πίνακα υποψήφιων πελατών.



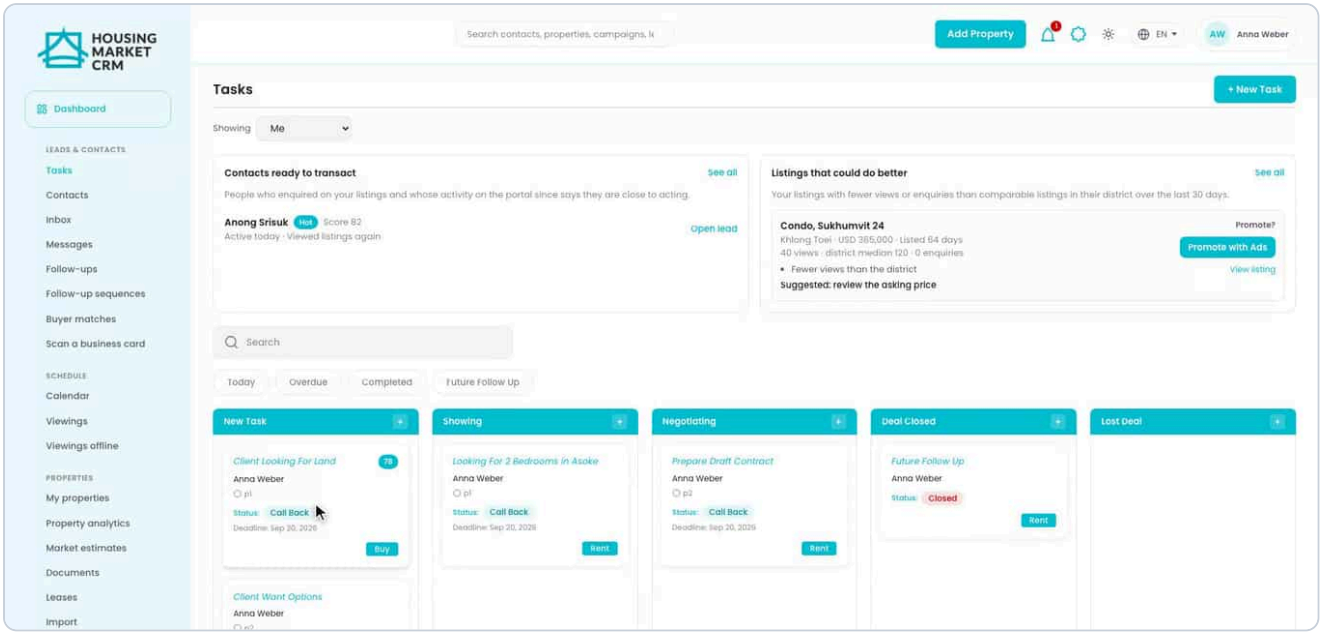
Εικόνα 15.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάθε υποψήφιος πελάτης δείχνει βαθμολογία από 0 έως 100.



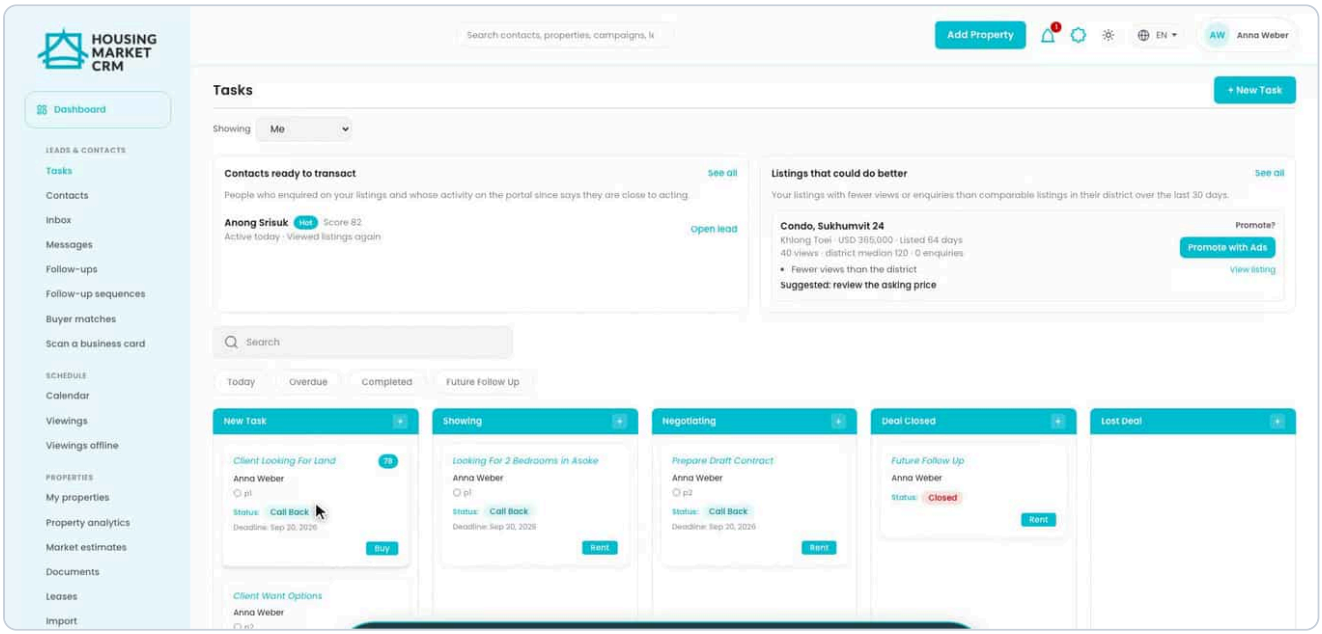
Εικόνα 15.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στη βαθμολογία για την ανάλυση.



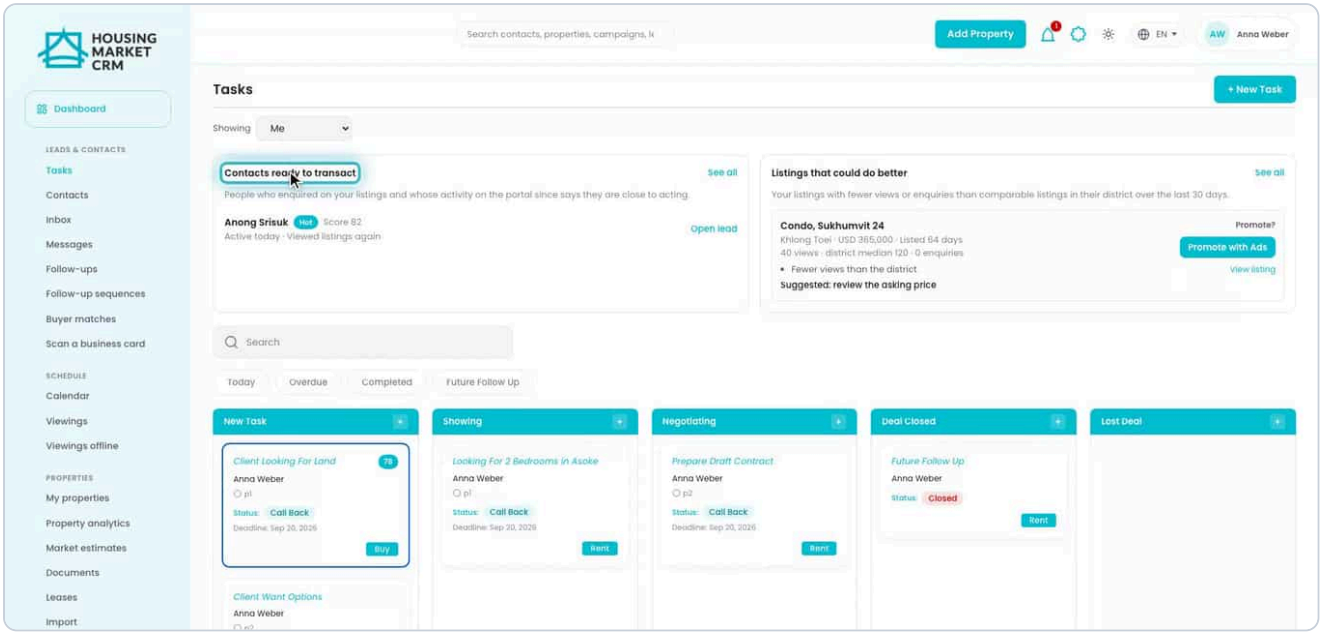
Εικόνα 15.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ταχύτητα απάντησης, συμμετοχή και πρόσφατη δραστηριότητα μετρούν όλα.



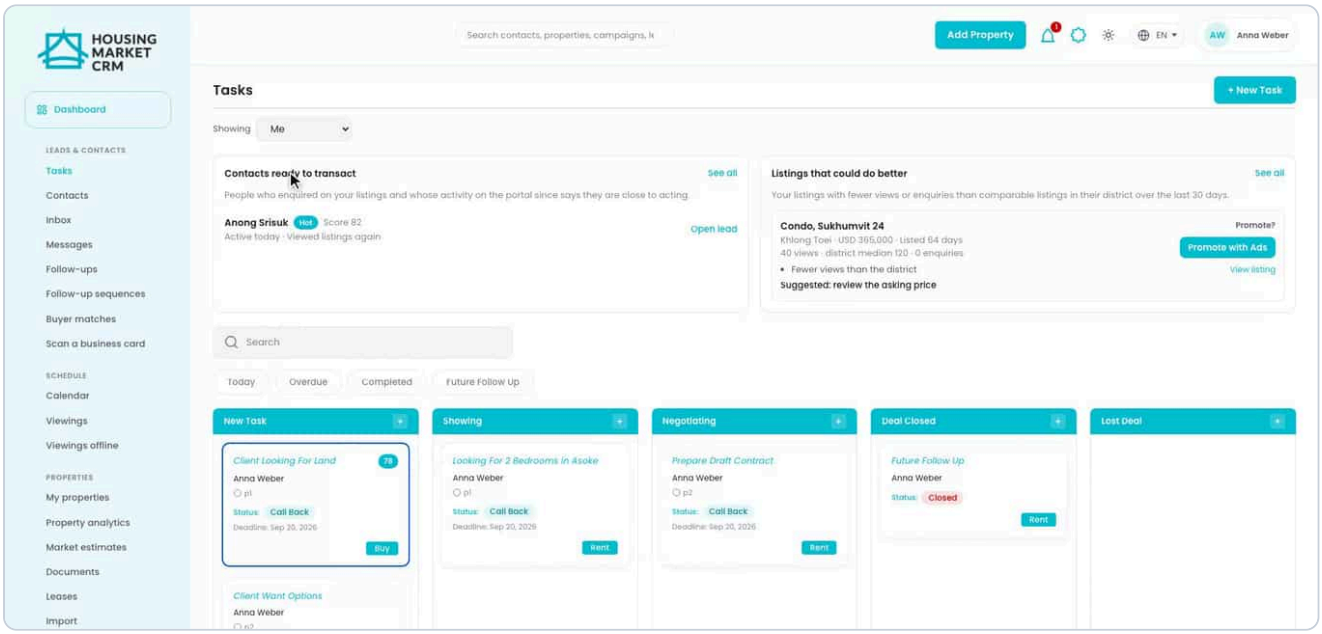
Εικόνα 15.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Το Contacts ready to transact δείχνει τα πιο «καυτά» πρόσωπα.



Εικόνα 15.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Καλέστε πρώτα τις υψηλότερες βαθμολογίες όταν πιέζει ο χρόνος.



Εικόνα 15.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να δω ποιες αγγελίες έχει περιηγηθεί ένας υποψήφιος πελάτης; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 16

Reverse Matching

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, όταν μια αγγελία σας δημοσιεύεται, το CRM βρίσκει τις επαφές στων οποίων τις απαιτήσεις ταιριάζει, σας ενημερώνει και σας επιτρέπει να τη στείλετε σε αυτές με ένα βήμα, αφού επιβεβαιώσετε ότι ζήτησαν ακίνητα που ταιριάζουν σε αυτό που ψάχνουν.

Η συνηθισμένη αναζήτηση ξεκινά από έναν αγοραστή και ψάχνει αγγελίες που του ταιριάζουν. Η αντίστροφη αντιστοίχιση λειτουργεί ανάποδα: ξεκινά από μια αγγελία και βρίσκει τους αγοραστές της λίστας σας που θα την ήθελαν. Είναι μέρος του Pro.

- Καταγράψτε στον υποψήφιο πελάτη τι αναζητά ένας αγοραστής — την αγορά, πώληση ή ενοικίαση, τύπο ακινήτου, υπνοδωμάτια, μπάνια, πόλη και προϋπολογισμό.
- Όταν μια αγγελία σας δημοσιεύεται στην πύλη, το CRM την ελέγχει με αυτές τις απαιτήσεις και σας ειδοποιεί ότι υπάρχουν αντιστοιχίες.
- Ανοίξτε τις «Αντιστοιχίες αγοραστών» στο αριστερό μενού. Κάθε ζωντανή αγγελία σας με αντιστοιχίες δείχνει πόσες από τις επαφές σας ταιριάζουν σε αυτήν· ανοίξτε μία για να δείτε ποιοι ταίριαξαν και σε τι.
- Επιλέξτε «Αυτοί οι αγοραστές μού ζήτησαν να τους στέλνω ακίνητα που ταιριάζουν σε αυτό που ψάχνουν.» και έπειτα επιλέξτε το κουμπί «Αποστολή σε ...» για να τη στείλετε στις επαφές που ταιριάζουν.

Η επιβεβαίωση χρειάζεται σε κάθε αποστολή. Το πλαίσιο ξεκινά κάθε φορά χωρίς επιλογή και δεν απομνημονεύεται ποτέ, το κουμπί αποστολής παραμένει μη διαθέσιμο μέχρι να επιλεγεί, και η επιβεβαίωσή σας καταγράφεται μαζί με την αποστολή.

Αγοραστές από τις πύλες της Γερμανίας, της Ισπανίας και της Κύπρου

Ένας αγοραστής του οποίου το ερώτημα προήλθε από την πύλη της Γερμανίας, της Ισπανίας ή της Κύπρου περιλαμβάνεται μόνο αφού καταγράψετε τη συγκατάθεσή του. Όταν η ίδια η αγγελία βρίσκεται σε μία από αυτές τις πύλες, το ίδιο ισχύει για κάθε αγοραστή. Μέχρι τότε ο αγοραστής εμφανίζεται ως «Χρειάζεται καταγεγραμμένη συγκατάθεση» και παραλείπεται από την αποστολή.

- Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη του αγοραστή και βρείτε την ενότητα «Ταιριαστές αγγελίες με email».
- Επιλέξτε «Αυτός ο αγοραστής συμφώνησε να λαμβάνει ταιριαστές αγγελίες με email».
- Στο «Πώς συμφώνησε;», γράψτε πώς — για παράδειγμα «το ζήτησε με email στις 3 Οκτωβρίου» — και επιλέξτε «Καταγραφή συγκατάθεσης».

Η ημερομηνία, η σημείωσή σας και το ποιος την κατέγραψε φυλάσσονται στην επαφή. Η «Αφαίρεση συγκατάθεσης» την αφαιρεί ξανά.

Ποιοι παραλείπονται και πώς σταματούν οι αγοραστές αυτά τα email

Ένας αγοραστής λαμβάνει το πολύ 3 από αυτά τα email από τον λογαριασμό σας μέσα σε οποιεσδήποτε 7 ημέρες. Ένας αγοραστής που έχει ήδη λάβει 3 εμφανίζεται ως «Συμπληρώθηκε το εβδομαδιαίο όριο» και παραλείπεται εκείνη τη φορά.

Ένας αγοραστής που ταίριαξε αλλά δεν μπορεί να λάβει email — δεν υπάρχει επαφή στον υποψήφιο πελάτη, η επαφή δεν έχει διεύθυνση email, έχει διαγραφεί από τα email σας, η διεύθυνσή του είναι σε αποκλεισμό μετά από επιστροφή, παράπονο ή διαγραφή, χρειάζεται καταγεγραμμένη συγκατάθεση ή έχει φτάσει το εβδομαδιαίο όριο — κατονομάζεται στην οθόνη μαζί με τον λόγο, αντί η αποστολή να φτάσει σιωπηλά σε λιγότερα άτομα από όσα σας έδειξε.

Το email φεύγει με το όνομά σας μέσω της πύλης, και οι απαντήσεις έρχονται κατευθείαν στη δική σας διεύθυνση email. Δεν έχει σύνδεσμο διαγραφής μέσα στο κείμενο. Αντίθετα, η εφαρμογή email του αγοραστή εμφανίζει τη δική της επιλογή διαγραφής με ένα κλικ, και το υποσέλιδο λέει στον αγοραστή να τη χρησιμοποιήσει ή να απαντήσει στο email. Μια διαγραφή σταματά τα email προς αυτή τη διεύθυνση από κάθε κτηματομεσίτη, όχι μόνο από εσάς.

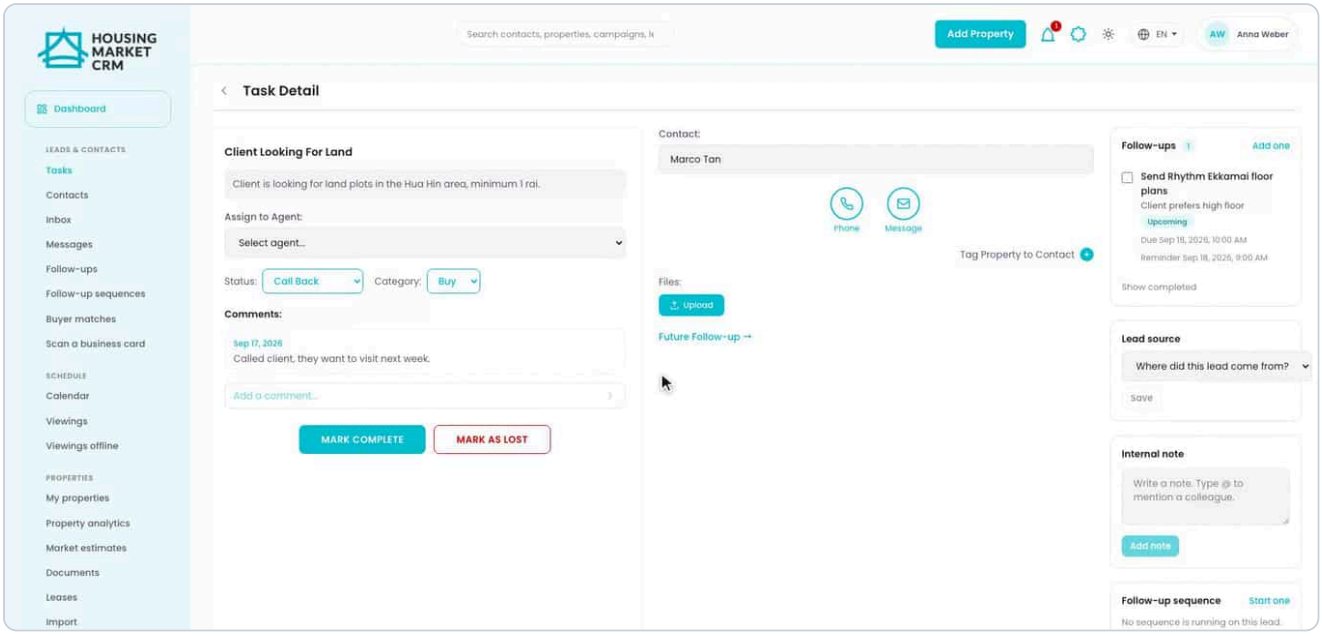
Οι «Αντιστοιχίες αγοραστών» υπάρχουν στο μενού σε κάθε πλάνο. Στο Free εξηγούν τι κάνει η λειτουργία και προσφέρουν το Pro αντί για λίστα.

Μια αγγελία θεωρείται ζωντανή όταν την έχει εγκρίνει η πύλη, είτε την προσθέσατε στην πύλη είτε τη δημοσιεύσατε από το CRM.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί η αντίστροφη αντιστοίχιση;**

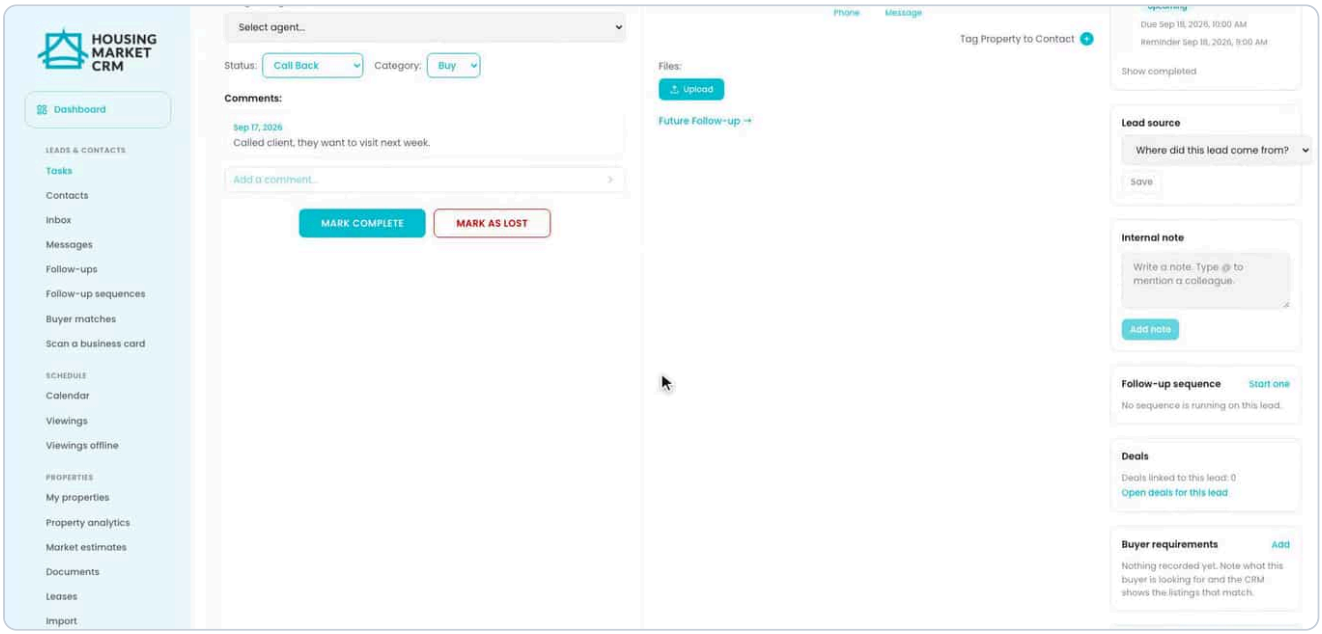
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη ενός αγοραστή.



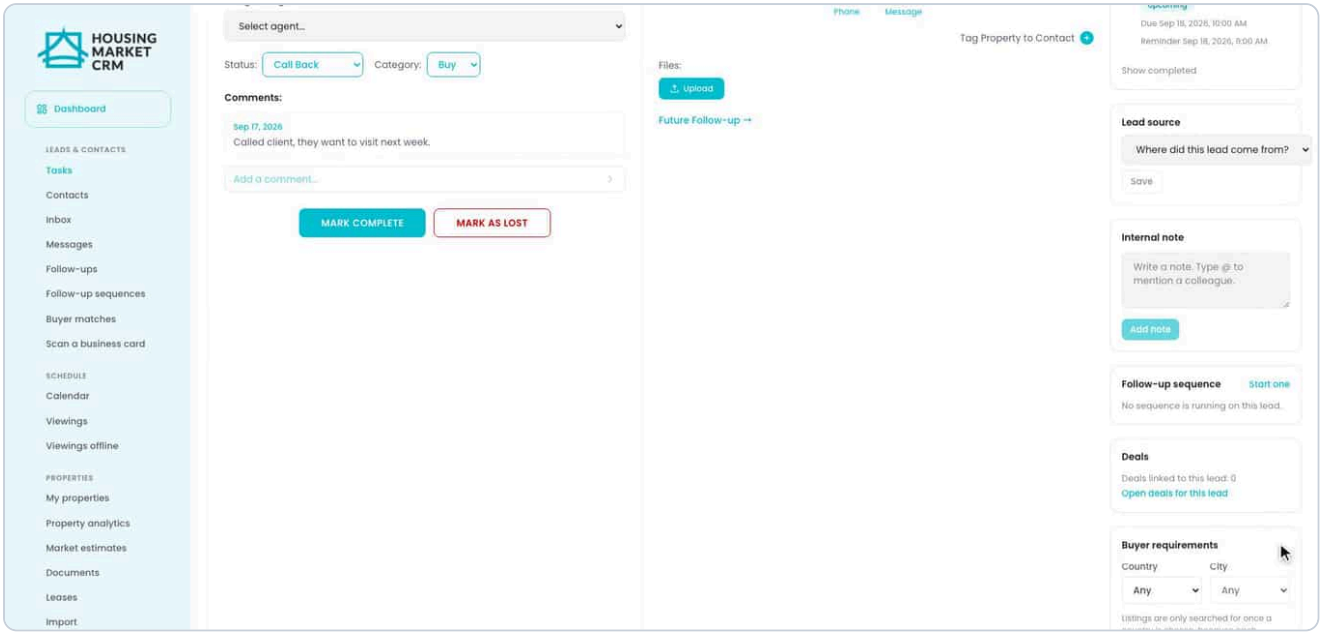
Εικόνα 16.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Βρείτε τις «Απαιτήσεις αγοραστή».



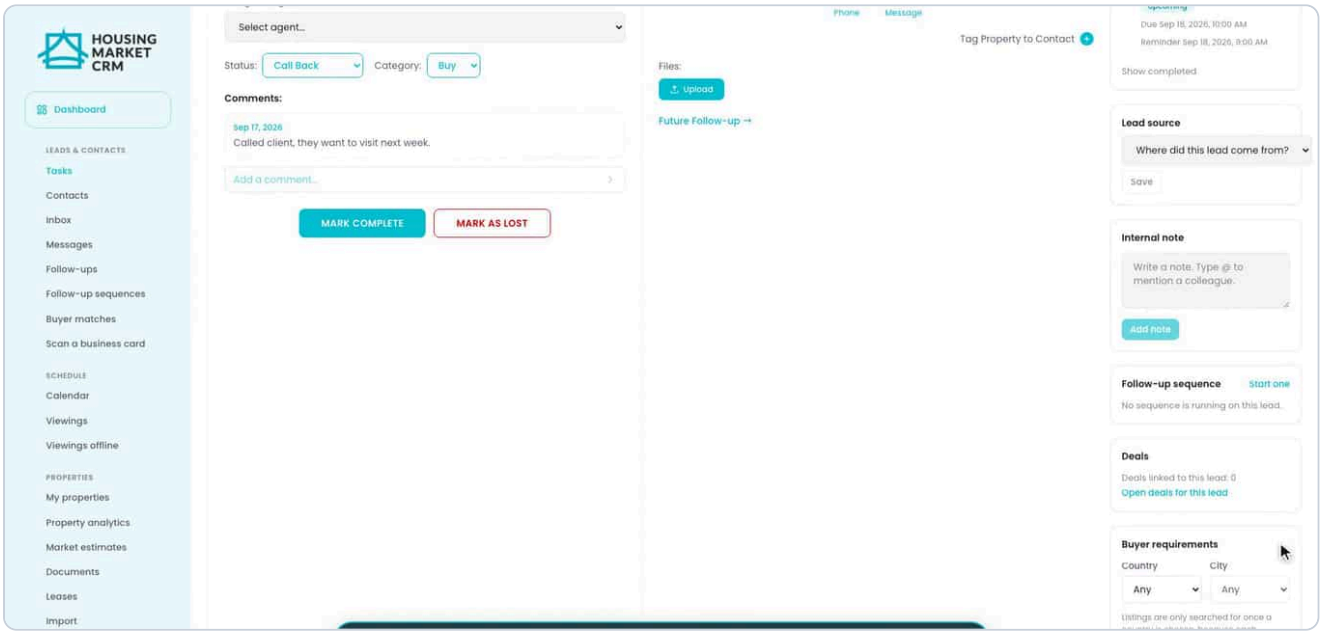
Εικόνα 16.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο Add (Προσθήκη).



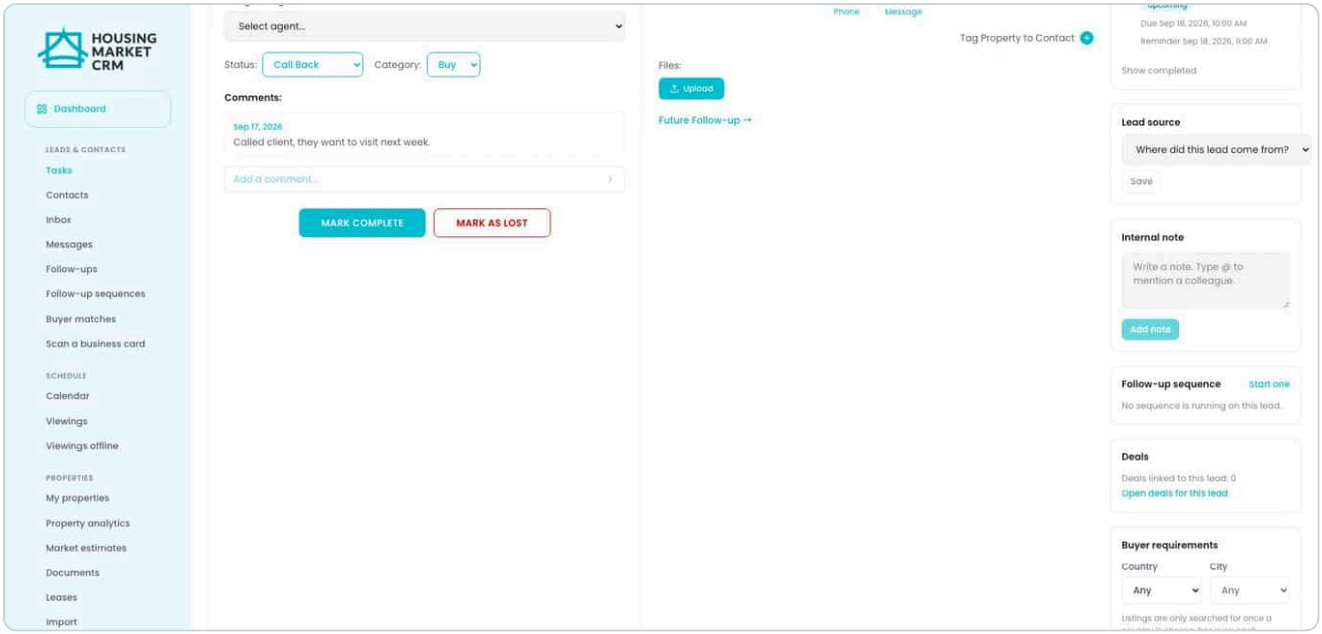
Εικόνα 16.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ορίστε χώρα, πόλη, προϋπολογισμό, τύπο ακινήτου και αγορά ή ενοικίαση.



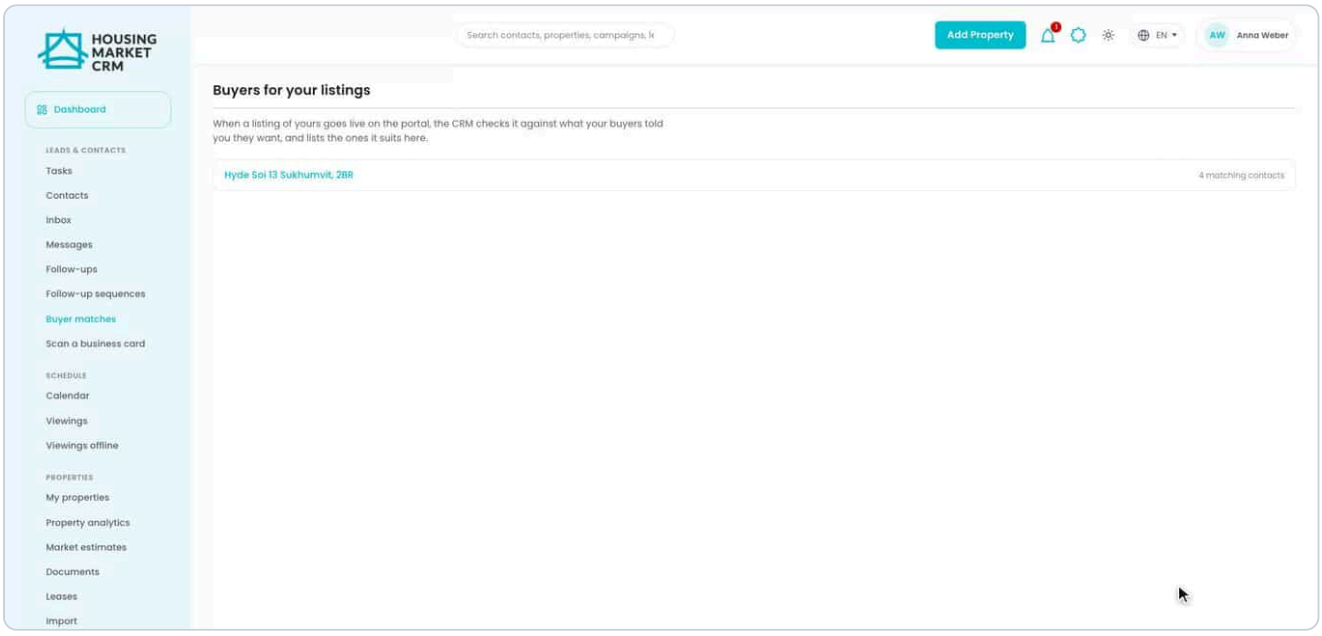
Εικόνα 16.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Καταχωρίστε τον ελάχιστο και τον μέγιστο προϋπολογισμό.



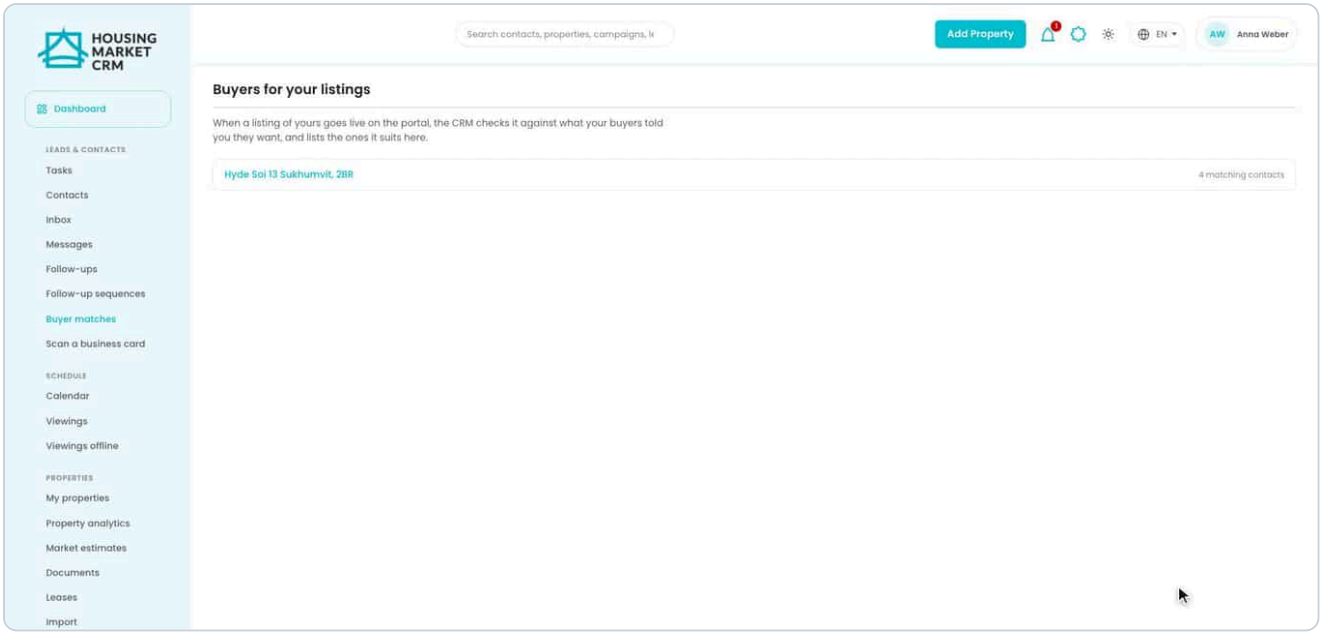
Εικόνα 16.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Αποθηκεύστε τις απαιτήσεις.



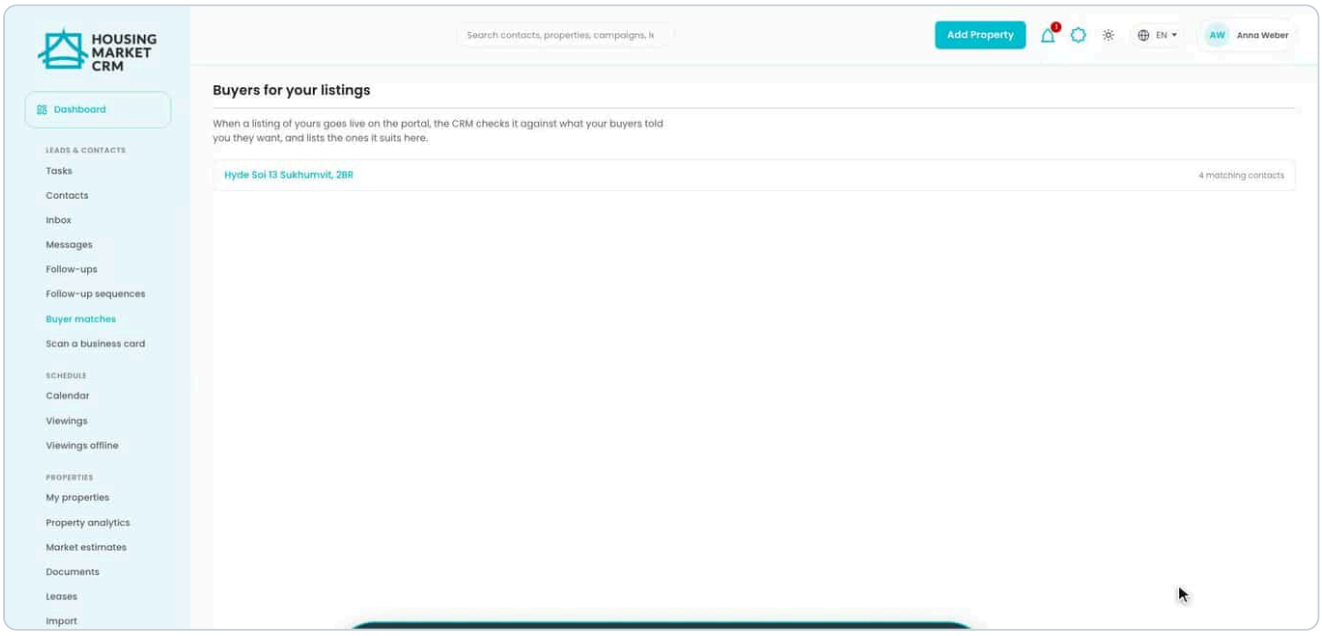
Εικόνα 16.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Οι αγοραστές που ταιριάζουν εμφανίζονται στις «Αντιστοιχίσεις αγοραστών».



Εικόνα 16.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Όταν δημοσιεύεται μια αγγελία που ταιριάζει, ο αγοραστής καταχωρείται σε αυτήν.



Εικόνα 16.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να διαχειρίζομαι όλες τις επαφές μου; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 17

Ακολουθίες παρακολούθησης

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, μια ακολουθία είναι ένας ρυθμός παρακολούθησης που ορίζετε μία φορά. Εντάξτε έναν υποψήφιο πελάτη και κάθε επόμενο βήμα εμφανίζεται στη λίστα παρακολουθήσεών σας όταν έρθει η ώρα του.

Μια μεμονωμένη παρακολούθηση είναι δωρεάν και θα παραμείνει: ορίστε ημερομηνία σε έναν υποψήφιο πελάτη και το CRM σάς το υπενθυμίζει. Μια ακολουθία είναι το πρότυπο που το κάνει αυτό για εσάς ξανά και ξανά — κλήση την πρώτη ημέρα, αποστολή αγγελιών λίγες ημέρες αργότερα, επικοινωνία για ενημέρωση την επόμενη εβδομάδα — ορισμένο μία φορά και εφαρμοσμένο σε κάθε υποψήφιο πελάτη που εντάσσετε. Οι ακολουθίες είναι μέρος του Pro.

Όταν λήγει ένα βήμα, γίνεται μια συνηθισμένη παρακολούθηση στη λίστα σας, με τις ίδιες ειδοποιήσεις λήξης και καθυστέρησης όπως κάθε άλλη. Η ακολουθία δεν στέλνει μόνη της email ή μηνύματα· φροντίζει να έχετε μπροστά σας το επόμενο βήμα τη σωστή ημέρα, ώστε τίποτα να μην εξαρτάται από τη μνήμη.

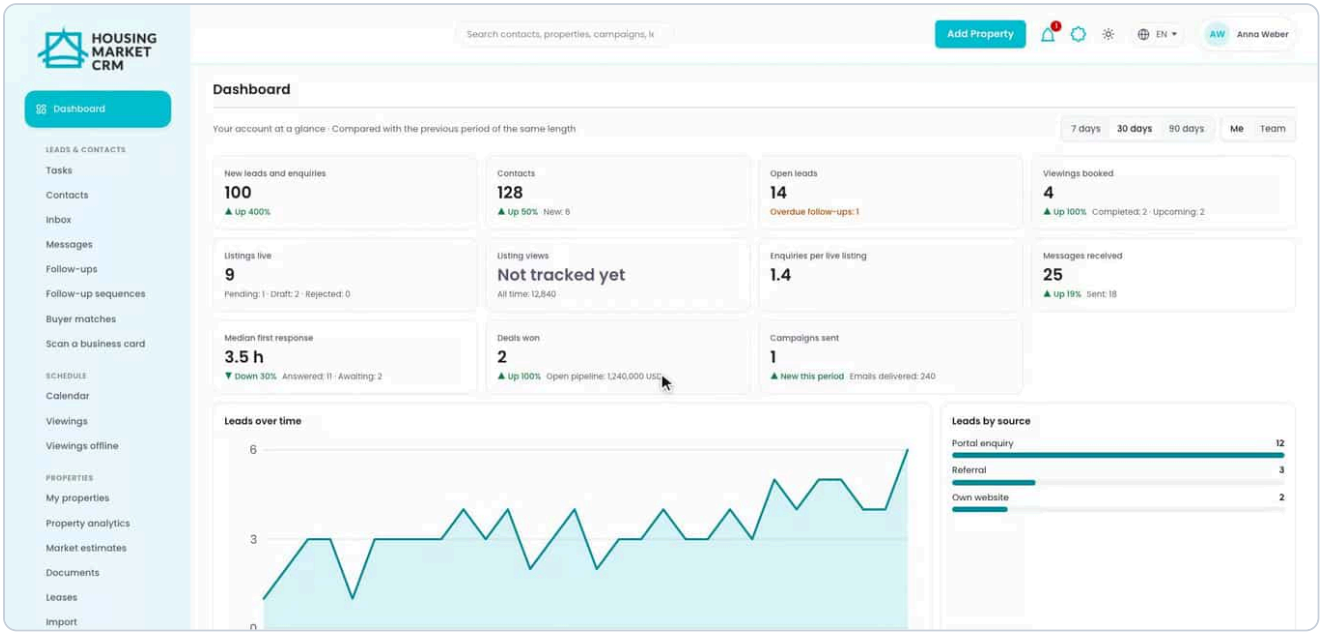
Οι ακολουθίες τοποθετούν βήματα στη δική σας λίστα. Η αυτόματη αποστολή νέων αγγελιών με email σε αδρανείς υποψήφιους πελάτες είναι η διατήρηση ενδιαφέροντος — δείτε «Πώς λειτουργεί η διατήρηση ενδιαφέροντος;».

Αν ένας λογαριασμός πέσει κάτω από το Pro, οι ακολουθίες που ήδη εκτελούνται συνεχίζουν να δημιουργούν τα βήματά τους, ώστε η εργασία που προγραμματίσατε να μη χάνεται σιωπηλά. Η δημιουργία νέων ακολουθιών και η ένταξη νέων υποψήφιων πελατών απαιτούν ξανά Pro.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι οι ακολουθίες παρακολούθησης;**

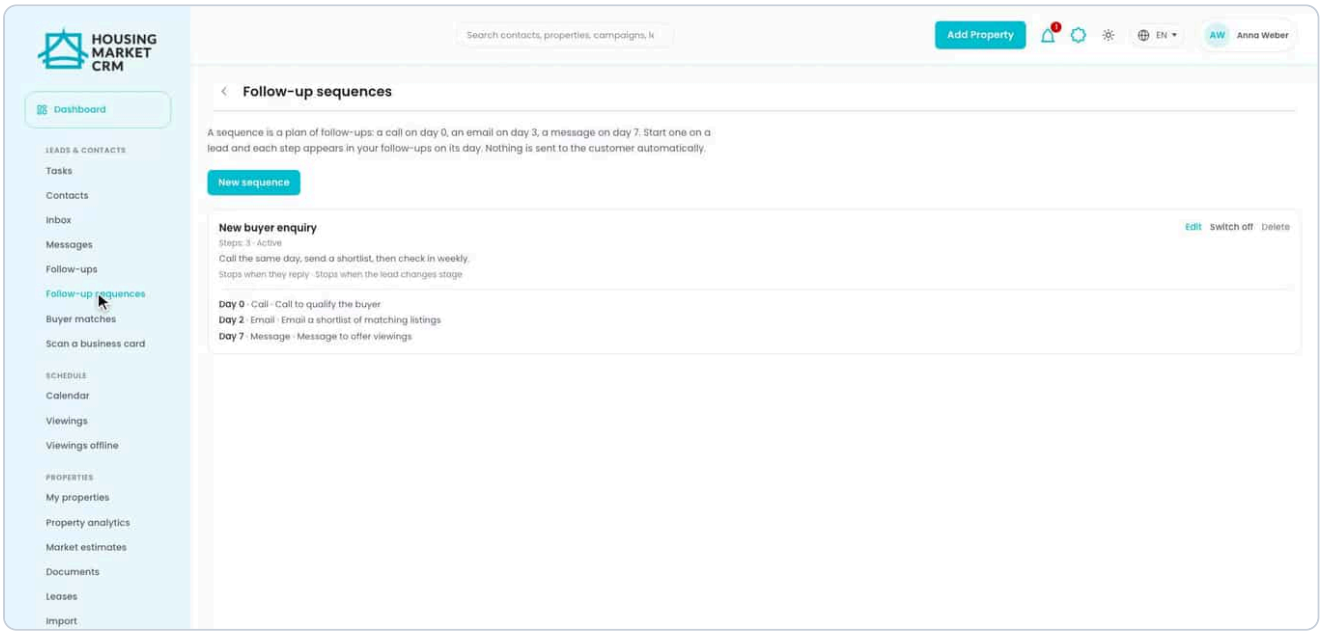
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



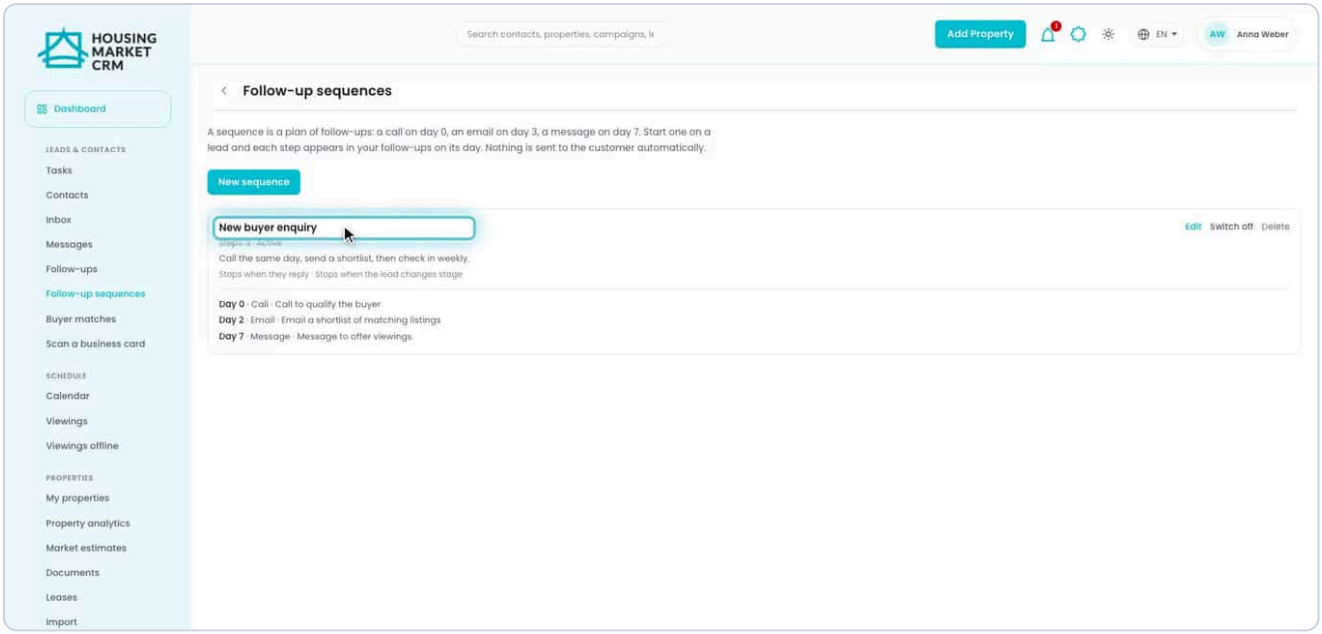
Εικόνα 17.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε Follow-up sequences στο αριστερό μενού.



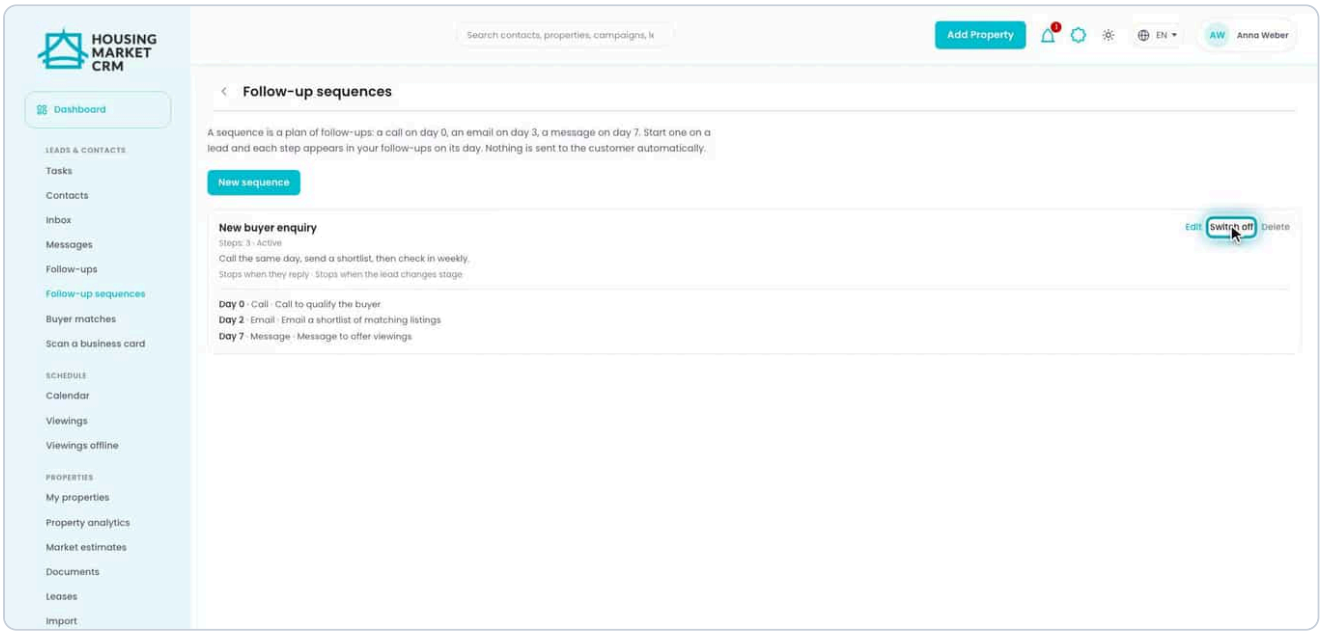
Εικόνα 17.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Η ακολουθία είναι μια σειρά βημάτων παρακολούθησης.



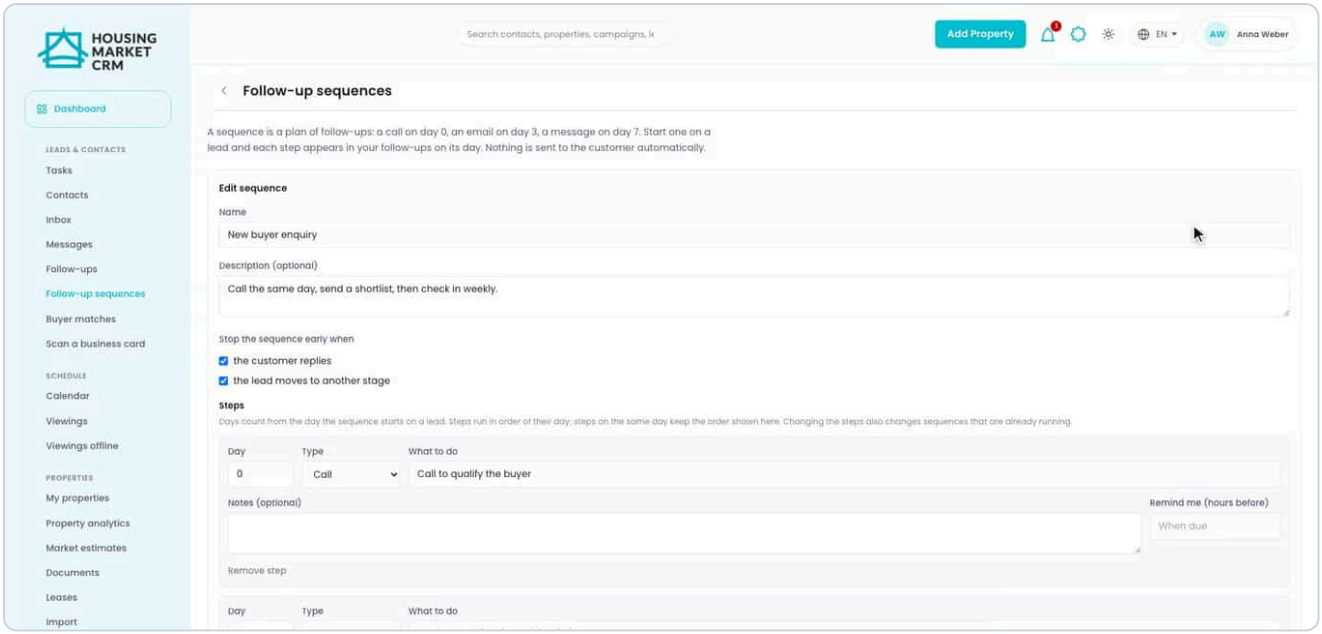
Εικόνα 17.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Με το Switch off παύει μια ακολουθία.



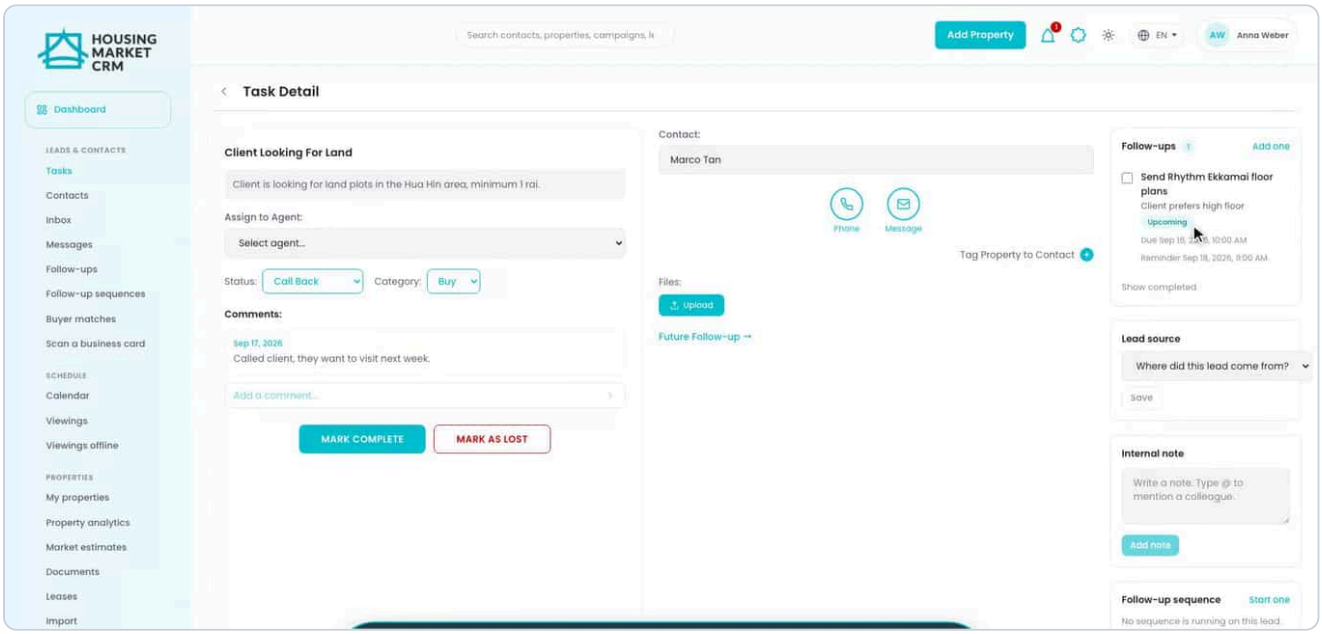
Εικόνα 17.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Πατήστε Edit για αλλαγή των βημάτων.



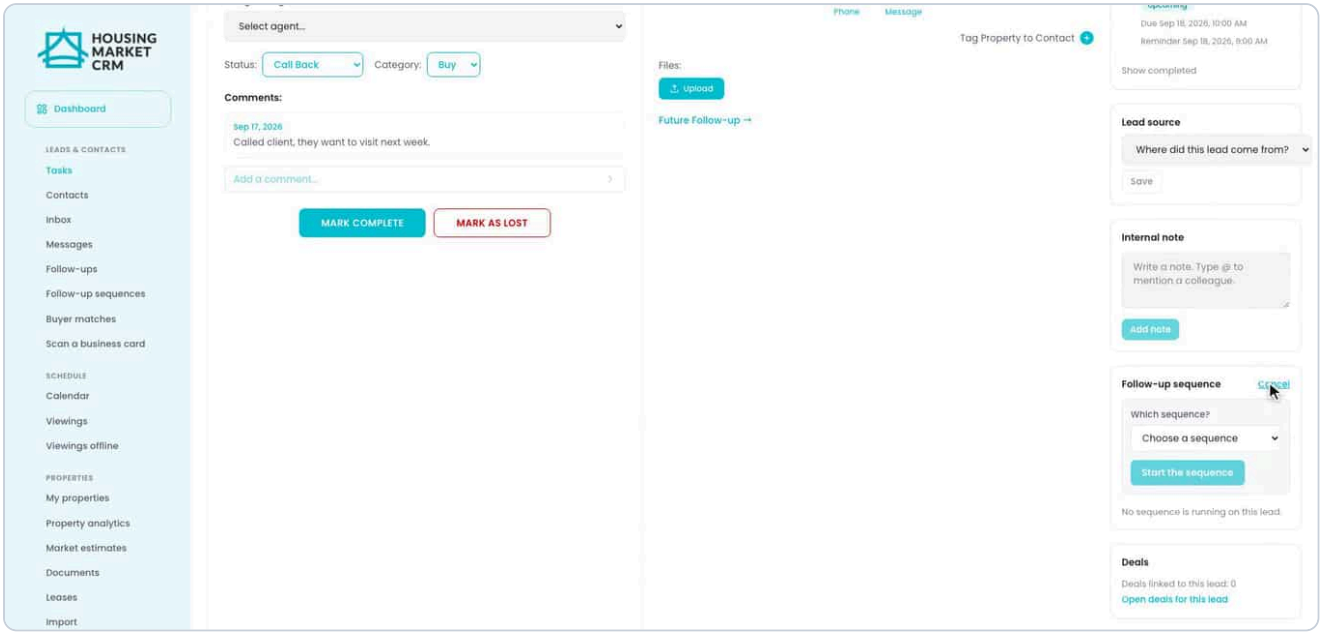
Εικόνα 17.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ορίστε τι γίνεται σε κάθε βήμα και μετά από πόσες ημέρες.



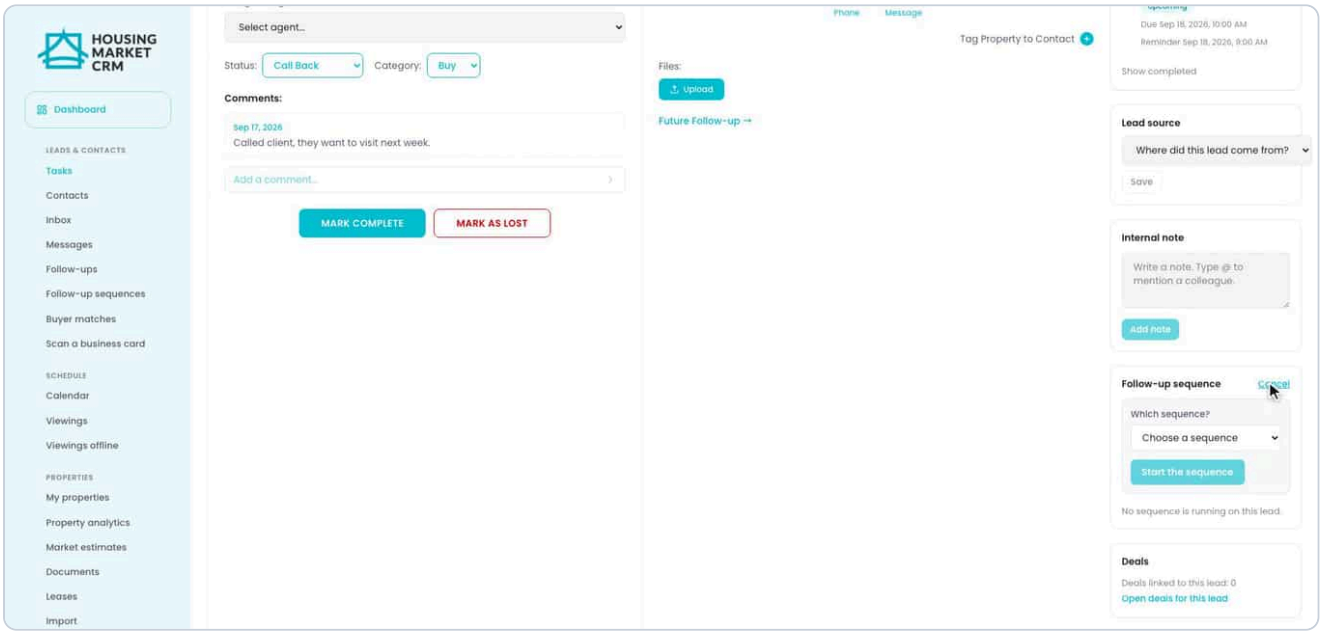
Εικόνα 17.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Σε έναν υποψήφιο πελάτη, βρείτε το Follow-up sequence και πατήστε Start one.



Εικόνα 17.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Κάθε βήμα γίνεται πλέον στον προγραμματισμένο χρόνο.



Εικόνα 17.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Ναι. Μια παρακολούθηση σάς υπενθυμίζει όταν λήξει, εκτός αν αποεπιλέξετε το «Υπενθύμιση όταν λήξει», και το CRM σάς ειδοποιεί ξανά αν είναι ακόμη ανοιχτή μία ημέρα αργότερα.

Κέντρο βοήθειας: Περιλαμβάνει το CRM υπενθυμίσεις;

18 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 18

Κρατήστε ζεστούς τους ψυχρούς υποψήφιους πελάτες

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, η διατήρηση ενδιαφέροντος στέλνει με email νέες αγγελίες που ταιριάζουν σε επαφές των οποίων οι υποψήφιοι πελάτες έχουν σιγήσει, με βάση τις απαιτήσεις που καταγράψατε. Την ενεργοποιείτε στη «Διατήρηση ενδιαφέροντος» και μπορείτε να τη θέσετε σε παύση ανά επαφή.

Όταν ένας υποψήφιος πελάτης με καταγεγραμμένες απαιτήσεις — τι αναζητά ο αγοραστής ή ο ενοικιαστής — σιγήσει, η διατήρηση ενδιαφέροντος στέλνει σε αυτή την επαφή με email νέες αγγελίες που ταιριάζουν. Ελέγχει μία φορά την ώρα, δεν στέλνει ποτέ την ίδια αγγελία στο ίδιο άτομο δύο φορές και σέβεται τις διαγραφές από τη λίστα. Είναι μέρος του Pro.

Ενεργοποίηση

- Στην πλαϊνή στήλη, στο «Μάρκετινγκ», ανοίξτε τη «Διατήρηση ενδιαφέροντος».
- Επιλέξτε «Αποστολή αγγελιών που ταιριάζουν σε αδρανείς υποψήφιους».
- Ορίστε «Αδρανής μετά από (ημέρες)», «Το πολύ ένα email κάθε (ημέρες)» και «Αγγελίες ανά email».
- Προαιρετικά, γράψτε δικό σας θέμα email και εισαγωγικό κείμενο και έπειτα επιλέξτε «Αποθήκευση».

Μια επαφή θεωρείται αδρανής μόνο όταν κανένας από τους ανοιχτούς υποψήφιους πελάτες της δεν έχει καμία δραστηριότητα για τόσες ημέρες, κανείς από την ομάδα σας δεν έχει ασχοληθεί μαζί της σε αυτό το διάστημα και δεν έχει απαντήσει σε σύντομη λίστα. Το πλαίσιο «Δραστηριότητα διατήρησης ενδιαφέροντος» στην ίδια σελίδα δείχνει τα πιο πρόσφατα email, τους αδρανείς υποψήφιους πελάτες με καταγεγραμμένες απαιτήσεις και τις επαφές που έχετε θέσει σε παύση.

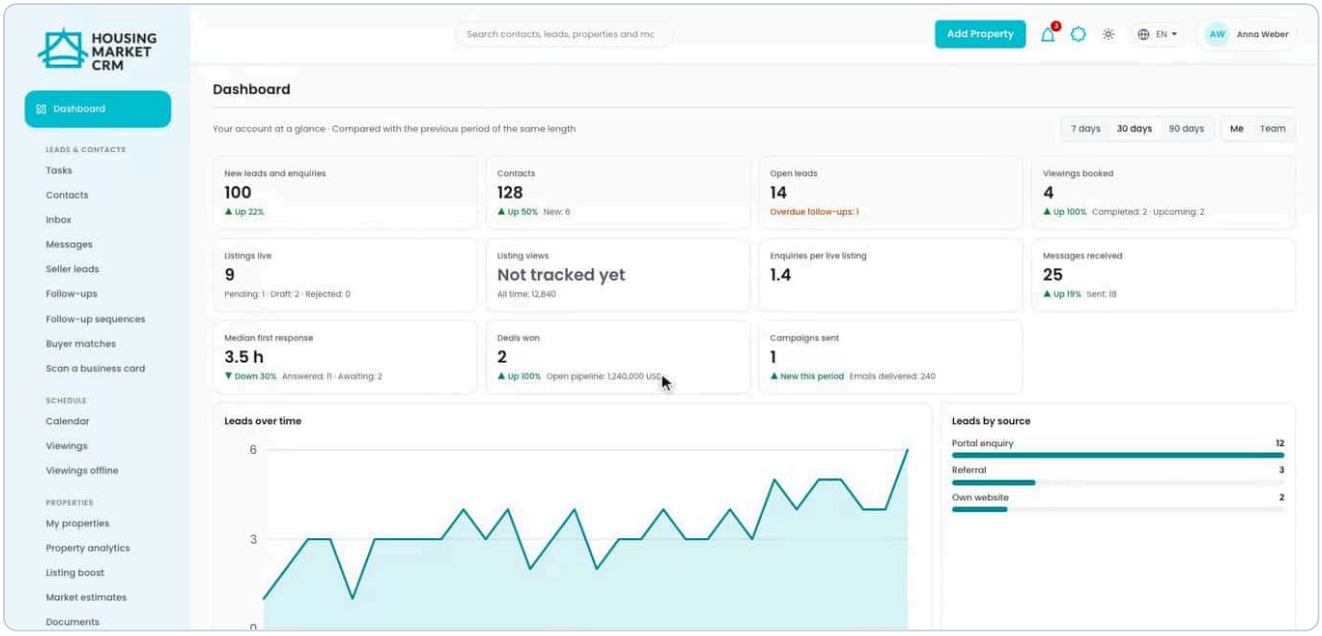
Παύση για μία επαφή

Ανοίξτε την επαφή και, στο πλαίσιο «Αγγελίες που ταιριάζουν», επιλέξτε «Παύση διατήρησης ενδιαφέροντος»· η «Συνέχιση διατήρησης ενδιαφέροντος» την ενεργοποιεί ξανά. Οι αγγελίες που στέλνετε εσείς από αυτό το πλαίσιο αποστέλλονται κανονικά ενώ η διατήρηση ενδιαφέροντος είναι σε παύση.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί η διατήρηση ενδιαφέροντος;**

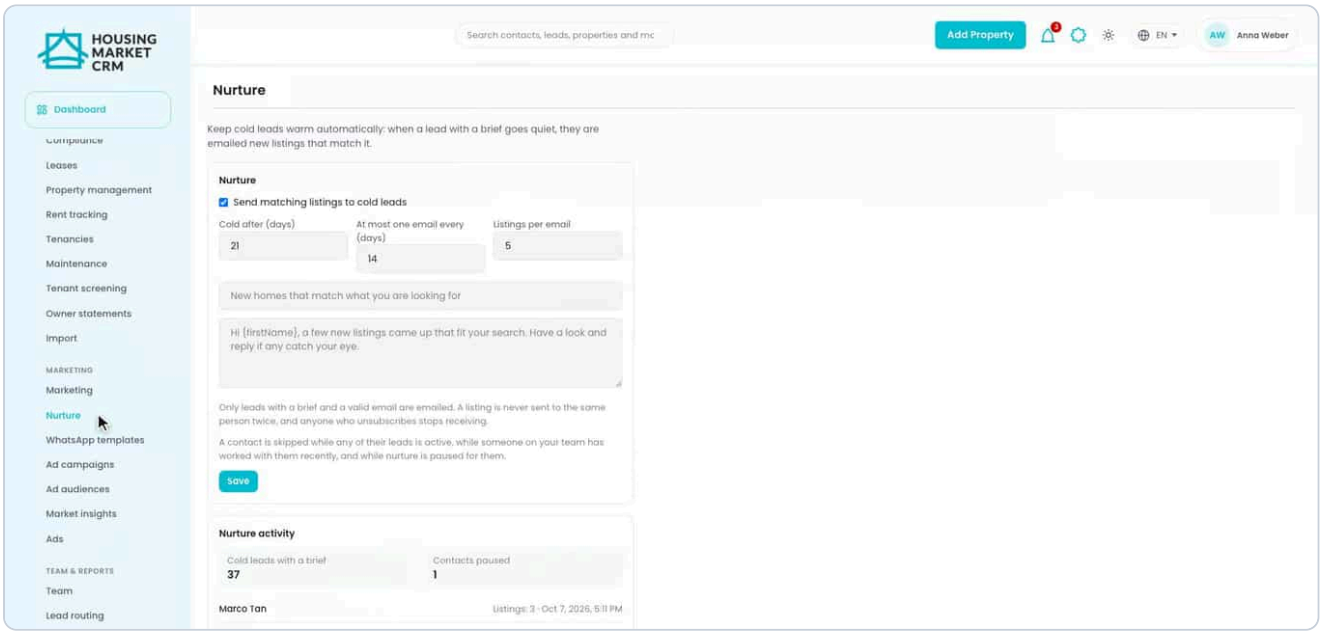
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



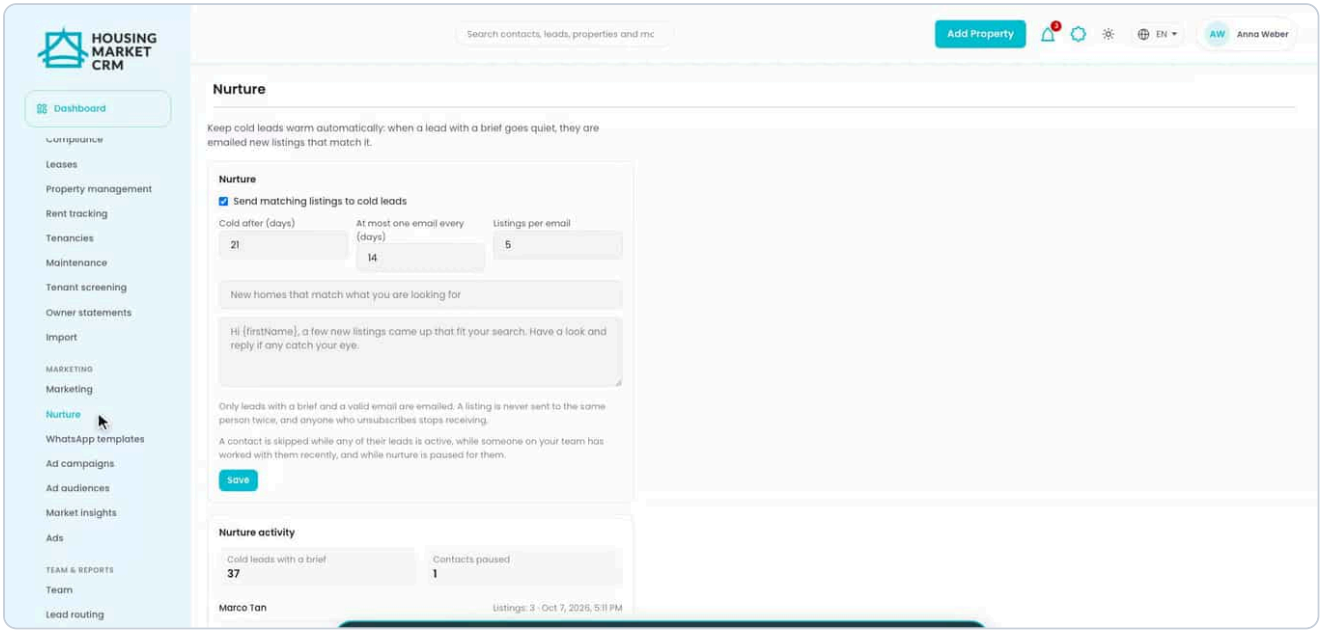
Εικόνα 18.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στην «Καλλιέργεια» στο αριστερό μενού.



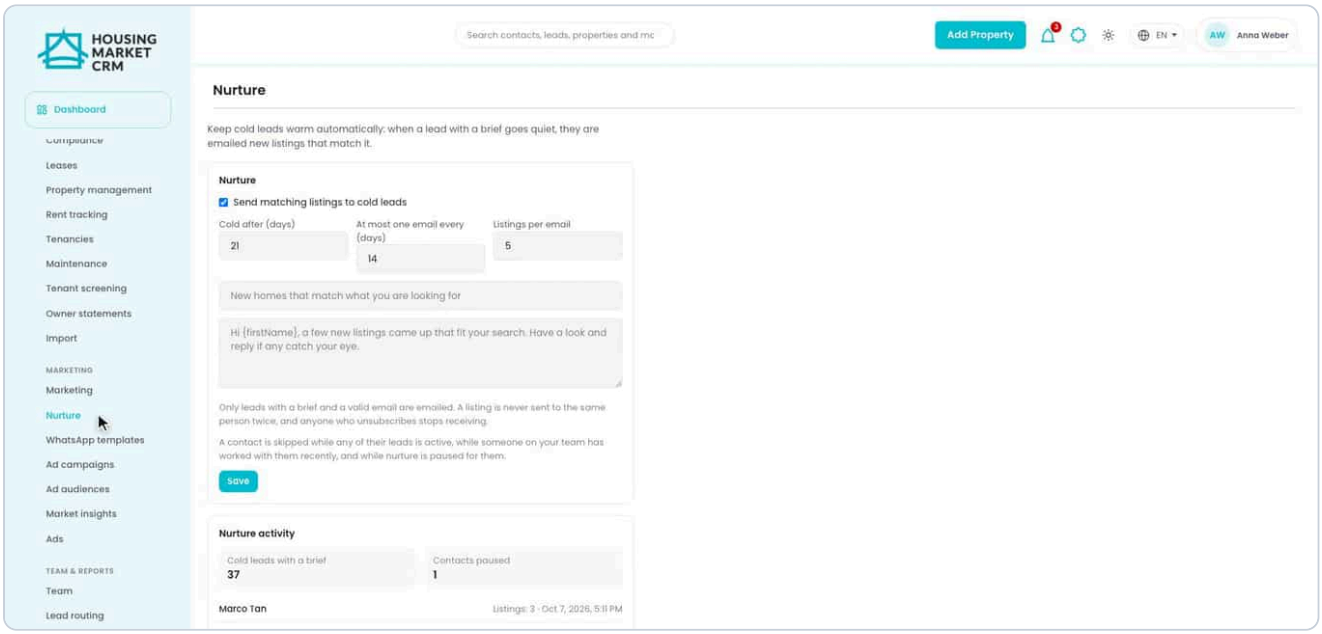
Εικόνα 18.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ένας υποψήφιος πελάτης με προφίλ σιωπά — και λαμβάνει αγγελίες που ταιριάζουν.



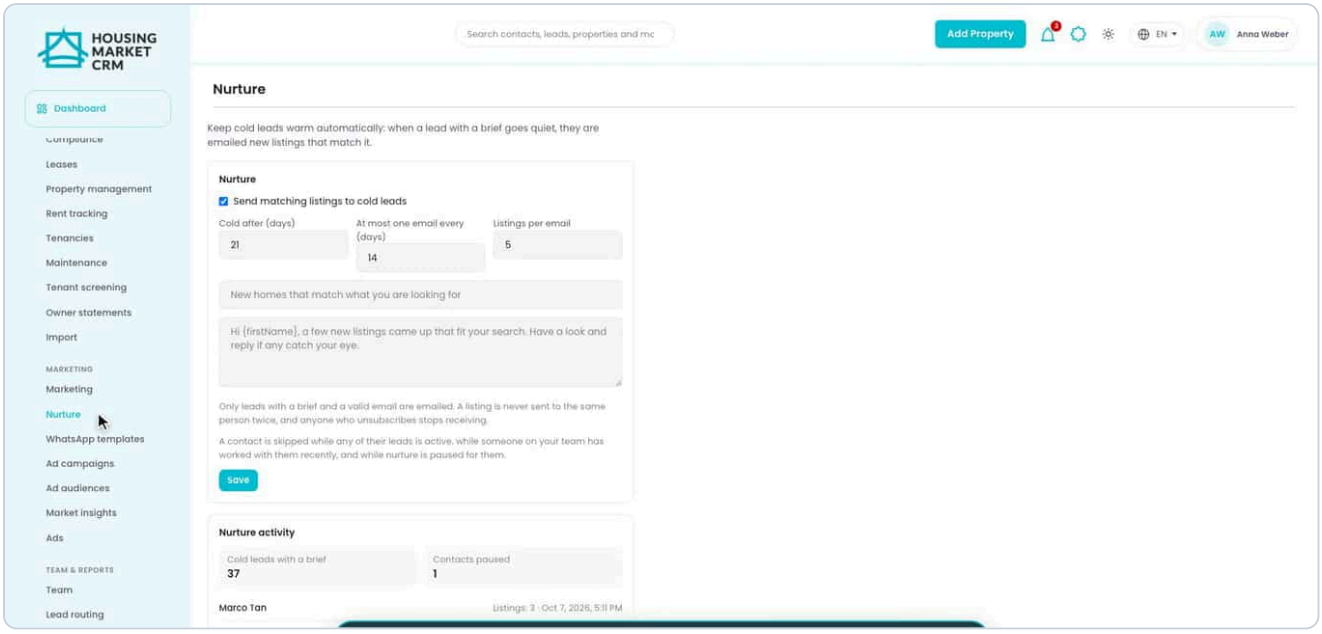
Εικόνα 18.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Ορίστε πότε ξεκινά και πόσο συχνά στέλνει.



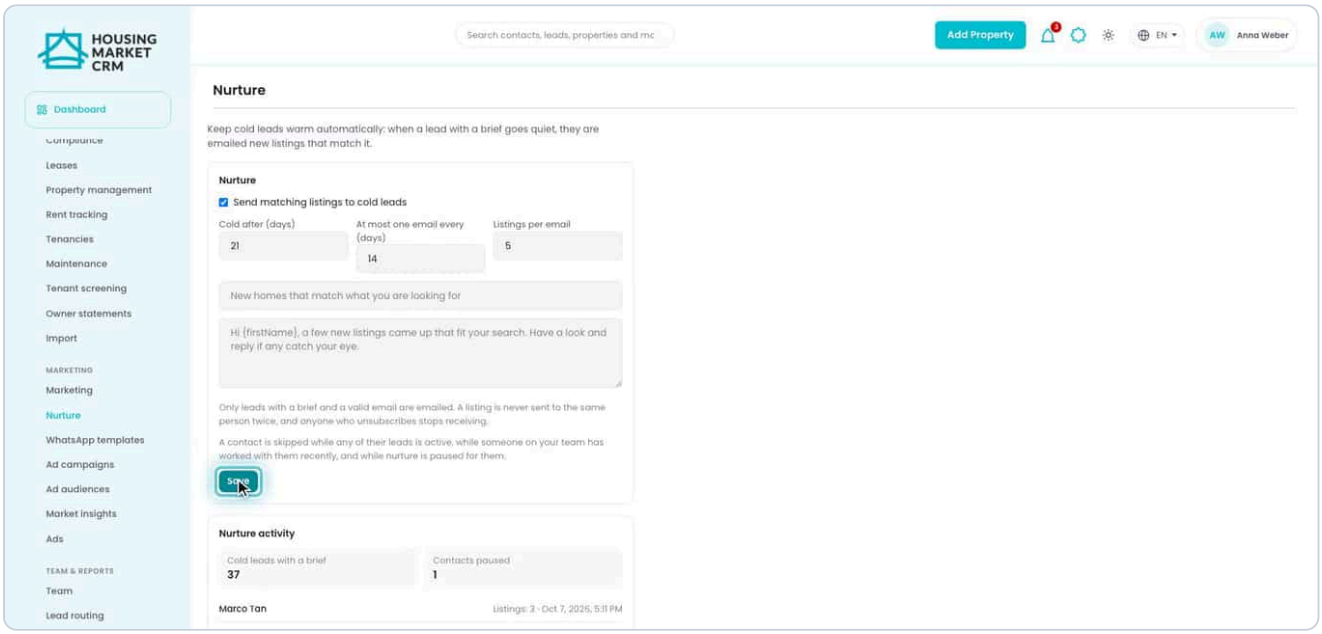
Εικόνα 18.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Κρατήστε τη χαμηλά: μία σχετική αγγελία ανά δεκαπενθήμερο είναι ευπρόσδεκτη. Ένα εβδομαδιαίο δελτίο όχι.



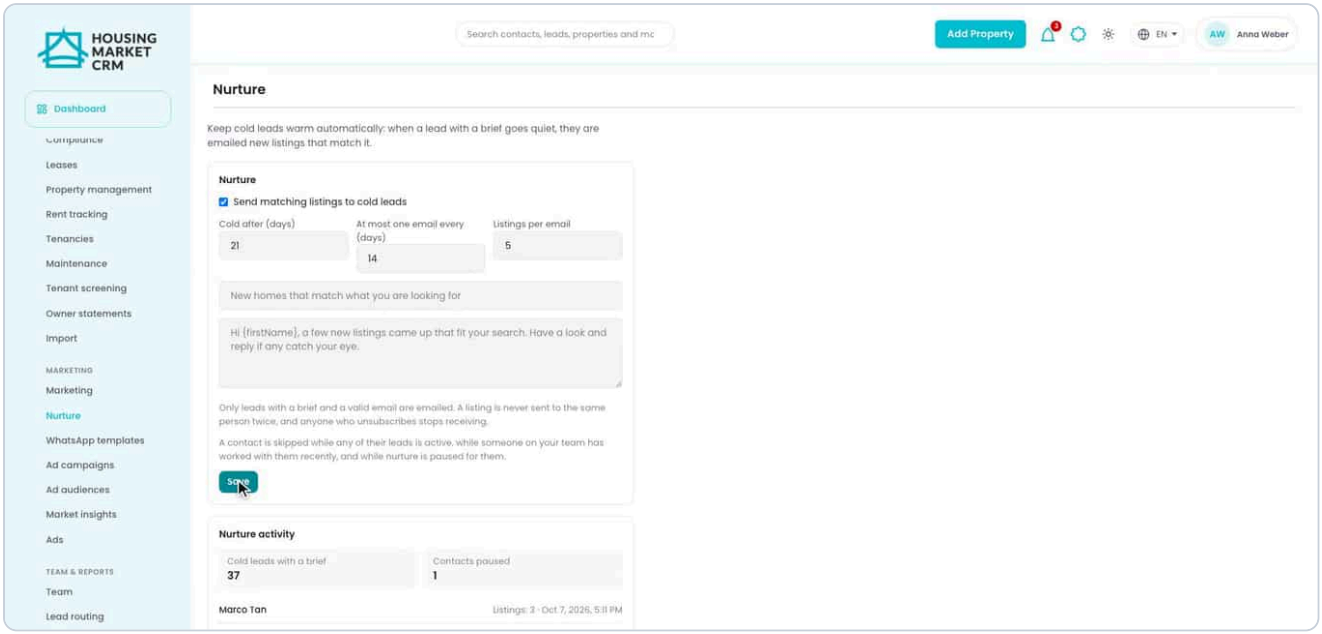
Εικόνα 18.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Πατήστε «Αποθήκευση».



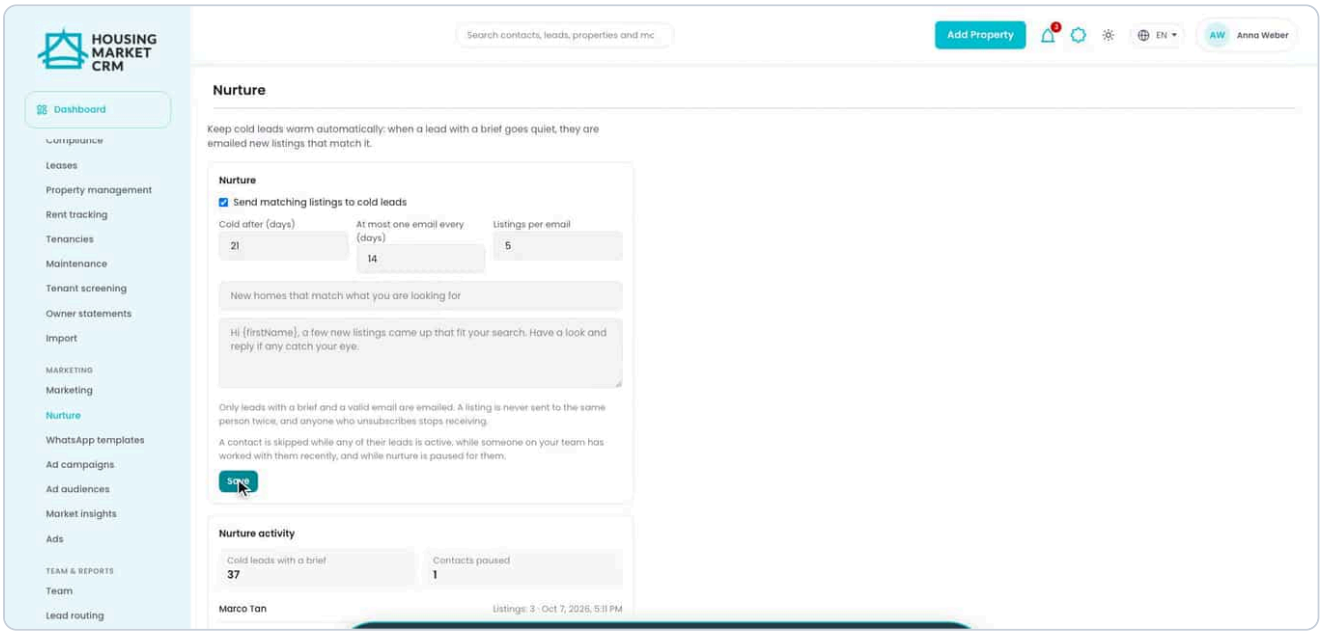
Εικόνα 18.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Το αρχείο δραστηριότητας: διαβάστε το πριν τηλεφωνήσετε σε κανέναν.



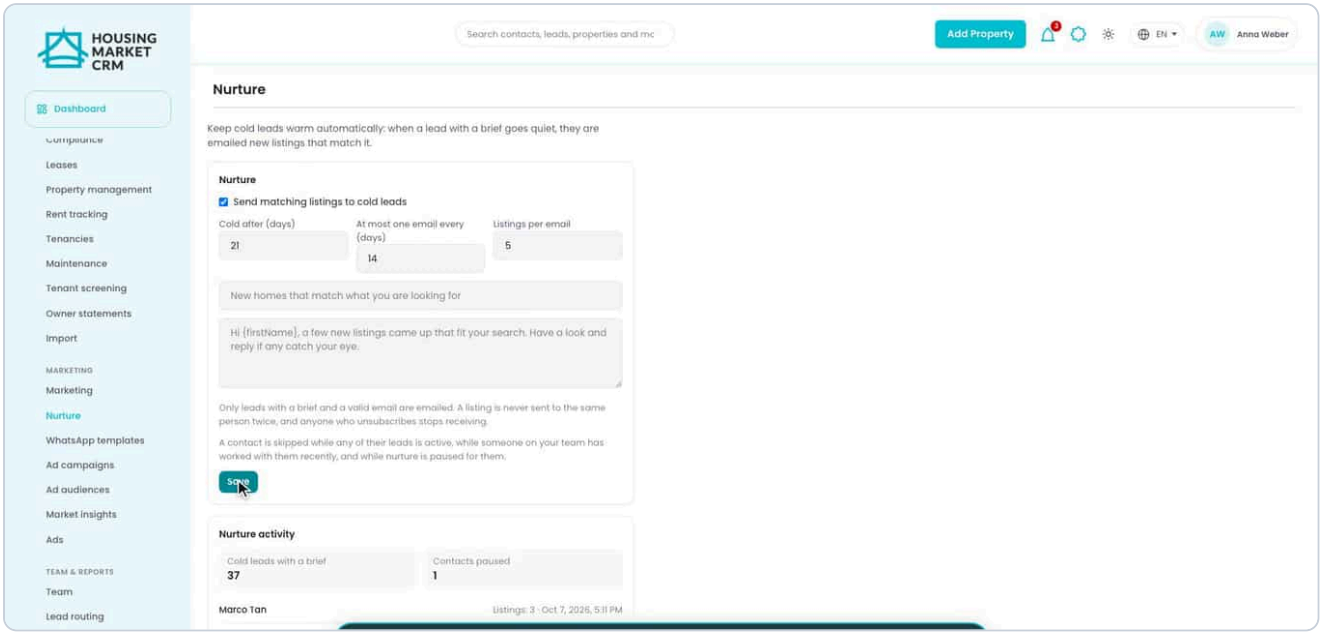
Εικόνα 18.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Χωρίς προφίλ δεν υπάρχει αντιστοίχιση — συμπληρώστε το έγκαιρα.



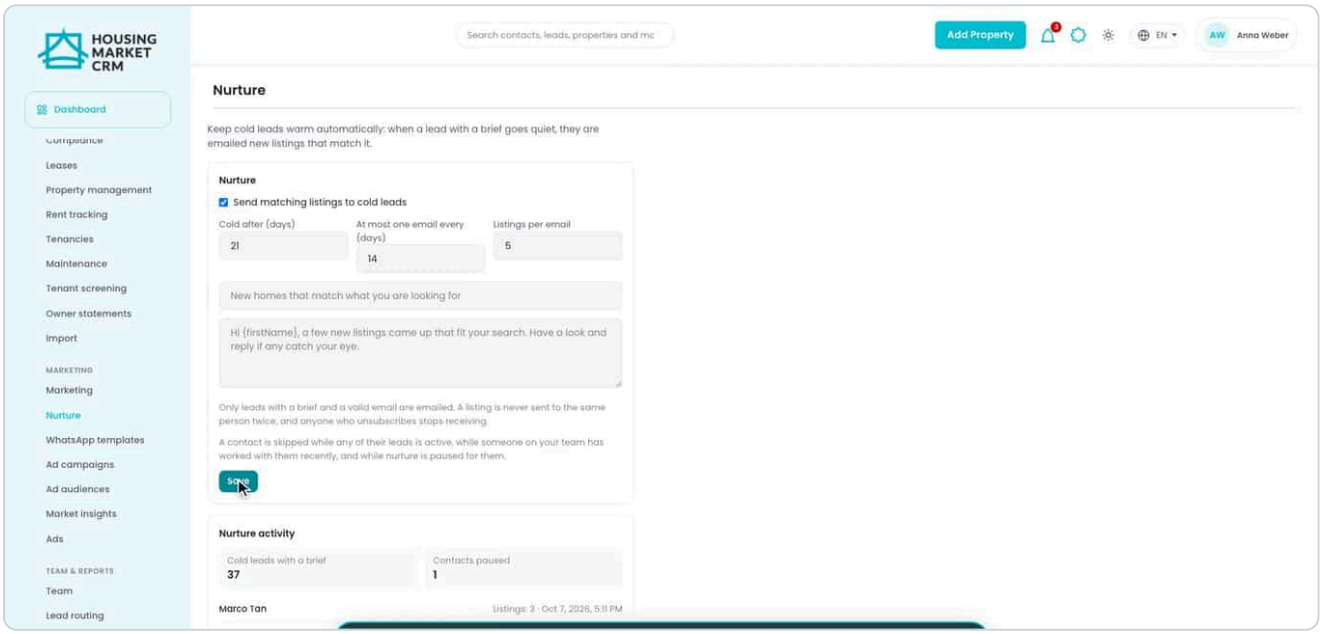
Εικόνα 18.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Διακόψτε μια επαφή όσο μιλάτε απευθείας — συνεχίζει μετά.



Εικόνα 18.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Σπάνια λένε όχι. Σιωπούν και αγοράζουν από όποιον έμεινε σε επαφή.



Εικόνα 18.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι οι ακολουθίες παρακολούθησης; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-are-follow-up-sequences

19 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 19

Αγορά υποψήφιου πωλητή

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μια σύσταση σε ιδιοκτήτη που έκανε υπολογισμό αγοραίας τιμής σε μια πύλη και ζήτησε να ακούσει μεσίτες της περιοχής του. Φτάνει χωρίς τα στοιχεία επικοινωνίας του· το ξεκλείδωμα κοστίζει 10 USD, μία φορά, και τότε σας αποκαλύπτονται τα στοιχεία. Δεν είναι αποκλειστική.

Ένα lead πωλητή είναι μια σύσταση σε κάποιον που θέλει να πουλήσει ή να νοικιάσει το δικό του σπίτι. Ρώτησε μια πύλη Housing Market πόσο αξίζει, και στο τέλος ζήτησε να τον συστήσουμε στους μεσίτες που δουλεύουν στην περιοχή του. Επιλέξτε Leads πωλητών στο μενού για να δείτε όσα σας έχουν σταλεί.

Τι φτάνει και τι όχι

Σας δείχνονται η περιοχή, το ακίνητο — τύπος, υπνοδωμάτια, μπάνια, εμβαδόν, στον βαθμό που τα συμπλήρωσε ο ιδιοκτήτης —, ο υπολογισμός αγοραίας τιμής που του εμφανίστηκε, και αν θέλει να πουλήσει ή να νοικιάσει.

Δεν σας δείχνεται ποιος είναι. Η σύσταση φτάνει χωρίς το όνομα, το email και το τηλέφωνο του ιδιοκτήτη, και χωρίς την ακριβή διεύθυνση: η περιοχή αρκεί για να ξέρετε αν είναι η δική σας πιάτσα, και τα στοιχεία του δεν είναι δικά σας ώσπου να πληρώσετε τη σύσταση.

Πόσο κοστίζει

Το ξεκλείδωμα μιας σύστασης κοστίζει 10 USD, μία φορά. Τότε σας αποκαλύπτονται τα στοιχεία επικοινωνίας και μπορείτε να τηλεφωνήσετε.

Είναι σταθερή χρέωση για εκείνη τη μία σύσταση. Ποτέ προμήθεια, ποτέ μερίδιο από την τιμή στην οποία θα πουληθεί ή θα νοικιαστεί το ακίνητο, και ποτέ κάτι που εξαρτάται από το πώς θα πάει η κουβέντα — τίποτα στη Housing Market Group δεν τιμολογείται με βάση ένα αποτέλεσμα. Ούτε συνδρομή είναι: χρεώνεται μία φορά, για εκείνη τη σύσταση, και κανένα πλάνο δεν περιλαμβάνει κάποιο πακέτο από αυτές.

Δεν επιστρέφεται. Αυτό που αγοράσατε είναι τα στοιχεία επικοινωνίας του ιδιοκτήτη και η ευκαιρία να τηλεφωνήσετε, και έχετε και τα δύο από τη στιγμή που περνά η πληρωμή — ό,τι κι αν πει μετά ο ιδιοκτήτης, και είτε απαντήσει είτε όχι. Το ίδιο σκεπτικό με τη χρέωση του πιστοποιημένου μεσίτη, που πληρώνει τον έλεγχο και όχι το αποτέλεσμά του.

Δεν είναι αποκλειστική

Κάθε μεσίτης εγγεγραμμένος σε εκείνη την πύλη που δουλεύει σε εκείνη την πόλη λαμβάνει την ίδια σύσταση, και ο καθένας τους πληρώνει χωριστά αν τη θέλει. Περισσότεροι μεσίτες μπορούν να ξεκλειδώσουν την ίδια. Το να την ξεκλειδώσετε πρώτος δεν δεσμεύει τίποτα και δεν αγοράζει προβάδισμα, και σε κανέναν μεσίτη δεν δίνεται μια πόλη μόνο για τον εαυτό του — άρα, αν αποφασίσετε να πληρώσετε για μία, αποφασίστε το με βάση το ακίνητο και όχι με βάση μια κούρσα.

Δεν λέμε σε πόσους μεσίτες στάλθηκε μία, πόσοι την ξεκλείδωσαν, ούτε πόσες φτάνουν σε έναν μήνα. Για κανένα από αυτά τα νούμερα δεν θα μπορούσαμε να εγγυηθούμε, και ένα νούμερο με το οποίο ο αναγνώστης κάνει σχέδια είναι χειρότερο από κανένα νούμερο.

Ποιος λαμβάνει μία

Δύο πράγματα το κρίνουν, και τίποτα άλλο: είστε εγγεγραμμένος ως μεσίτης στην πύλη στην οποία βρίσκεται το ακίνητο, και δουλεύετε στην πόλη στην οποία βρίσκεται το ακίνητο. Ένας λογαριασμός χωρίς email διεύθυνση που δουλεύει δεν μπορεί να λάβει καμία, επειδή η σύσταση φτάνει με email όπως και μέσα στο CRM.

Το σήμα του πιστοποιημένου μεσίτη δεν είναι μέρος αυτού. Είναι δημόσιο σήμα εμπιστοσύνης που λέει σε έναν αγοραστή ποιος είστε, και εδώ δεν ανοίγει τίποτα — ένας μεσίτης στο δωρεάν πλάνο χωρίς αυτό λαμβάνει ακριβώς ό,τι λαμβάνει ένας πιστοποιημένος μεσίτης στο Business. Ούτε το πλάνο σας: τα Leads πωλητών υπάρχουν σε κάθε πλάνο, και στο δωρεάν, επειδή αυτό που χρεώνεται είναι η σύσταση και όχι η οθόνη.

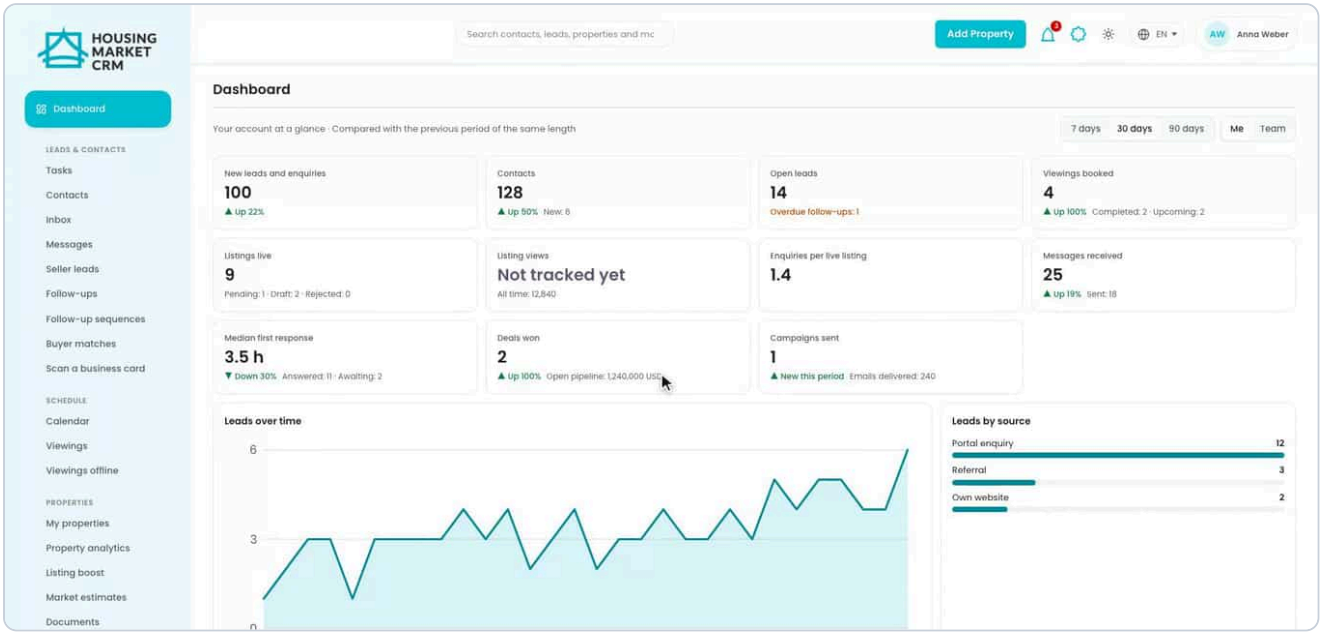
Είναι ενεργό

Οι συστάσεις στέλνονται τώρα. Κάθε μία φτάνει με κρυμμένα στοιχεία και τα στοιχεία του ιδιοκτήτη σάς αποκαλύπτονται μόνο αφού πληρώσετε για να την ξεκλειδώσετε, οπότε η πύλη δεν δίνει ποτέ καμία δωρεάν. Τα Leads πωλητών είναι στο μενού· αν η σελίδα είναι κενή, καμία σύσταση για την πόλη σας δεν σας έχει φτάσει ακόμη και δεν λείπει τίποτα από τον λογαριασμό σας.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι τα leads πωλητών και πόσο κοστίζει ένα;**

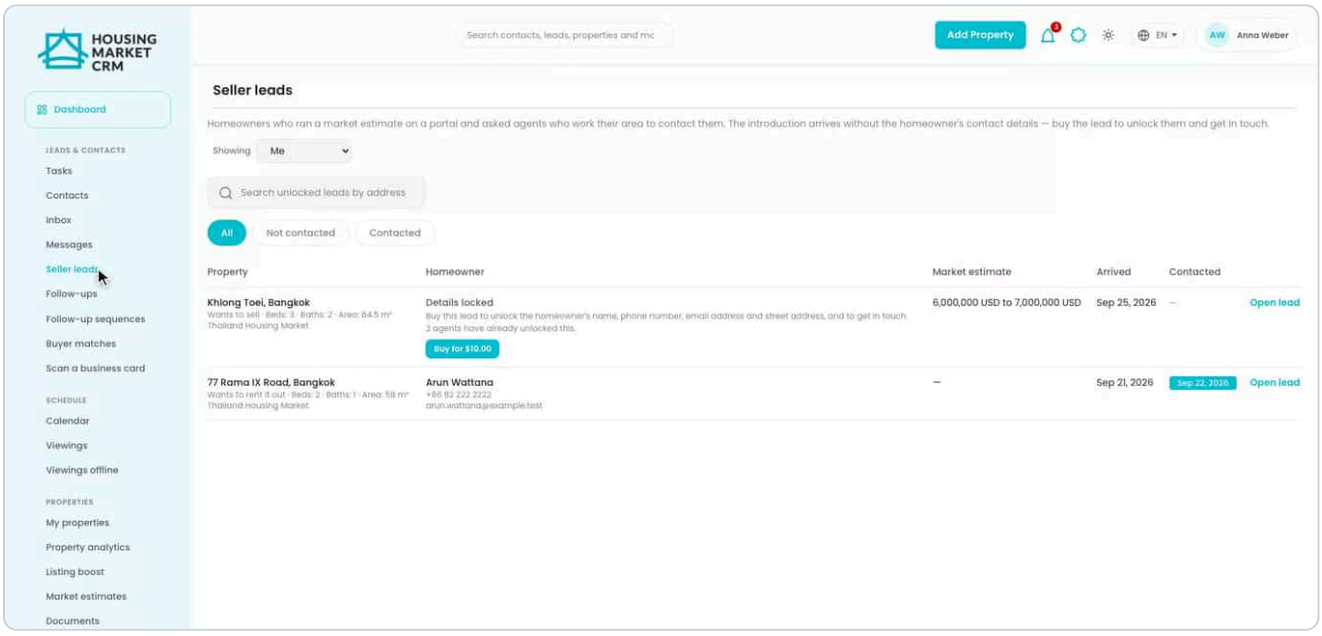
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



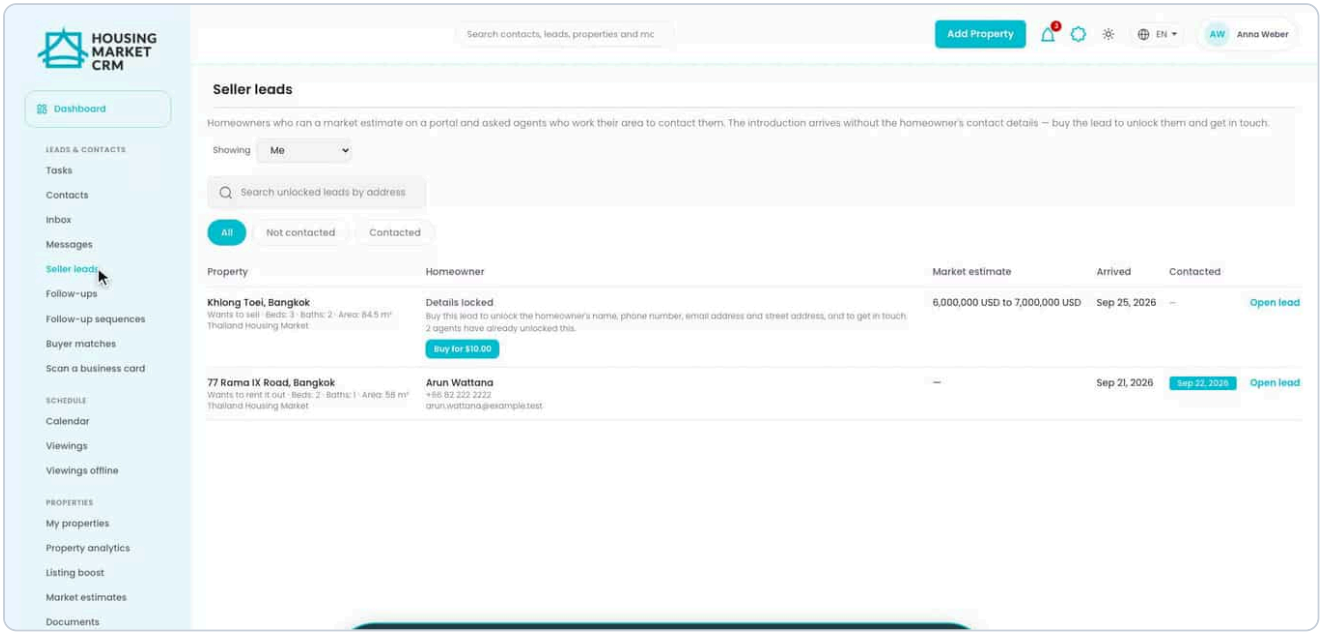
Εικόνα 19.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Υποψήφιοι πωλητές» στο αριστερό μενού.



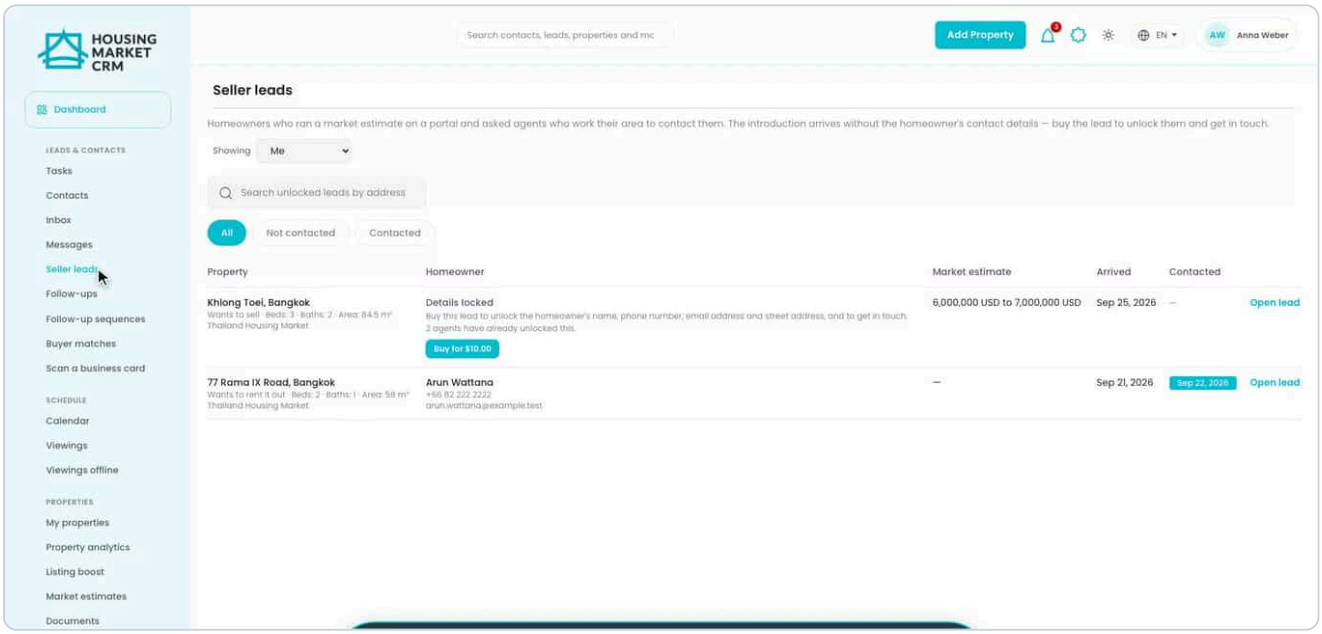
Εικόνα 19.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ιδιοκτήτες που έκαναν εκτίμηση αγοράς και ζήτησαν επικοινωνία.



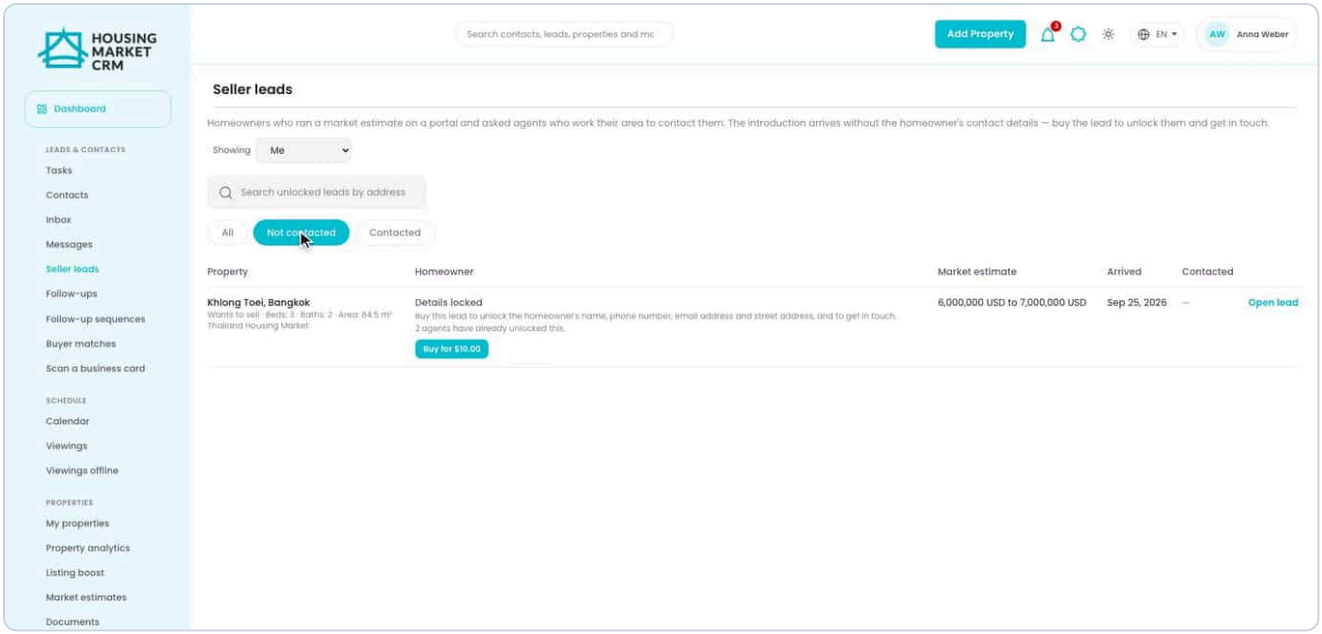
Εικόνα 19.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Βλέπετε τη διεύθυνση και το ακίνητο. Τα στοιχεία τους μένουν κρυφά.



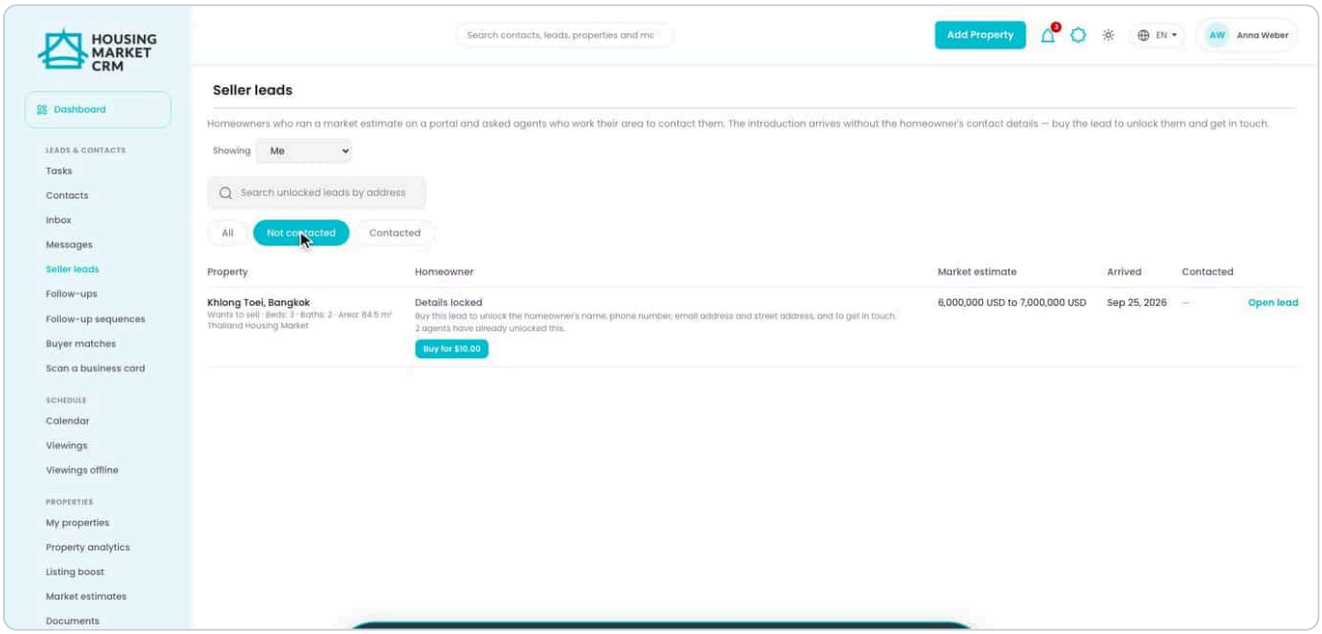
Εικόνα 19.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Δουλέψτε πρώτα το «Χωρίς επικοινωνία».



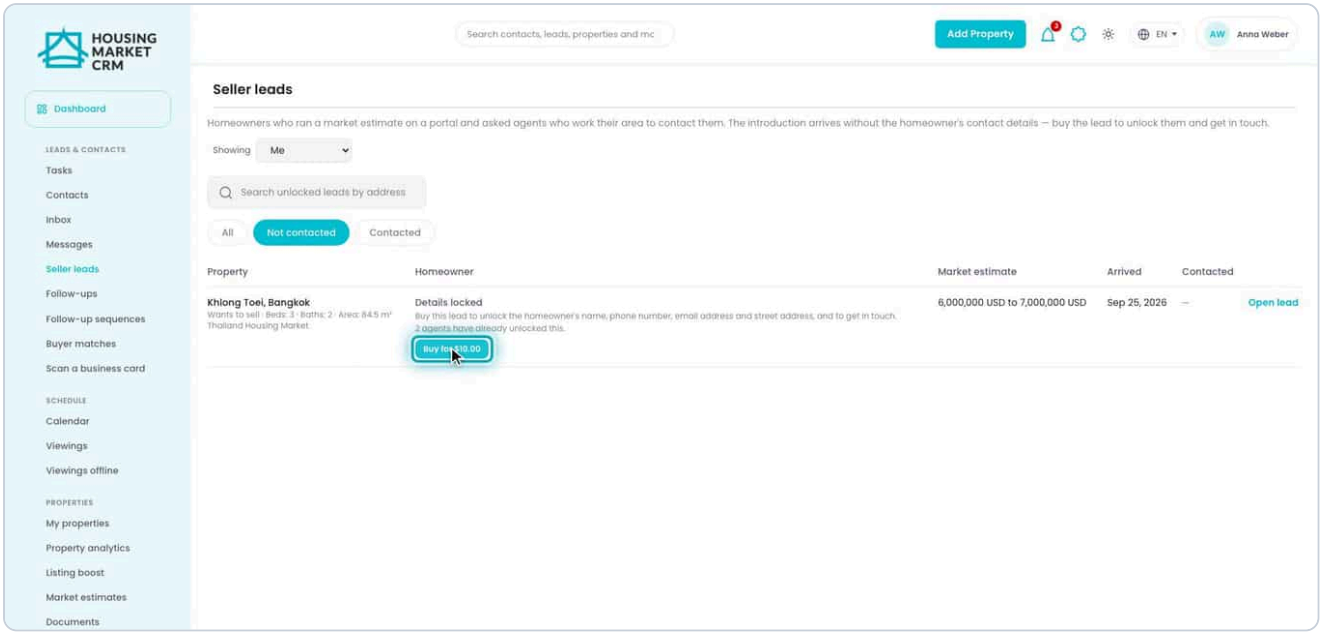
Εικόνα 19.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Όποιος ζήτησε επικοινωνία και περίμενε μια εβδομάδα, χάθηκε.



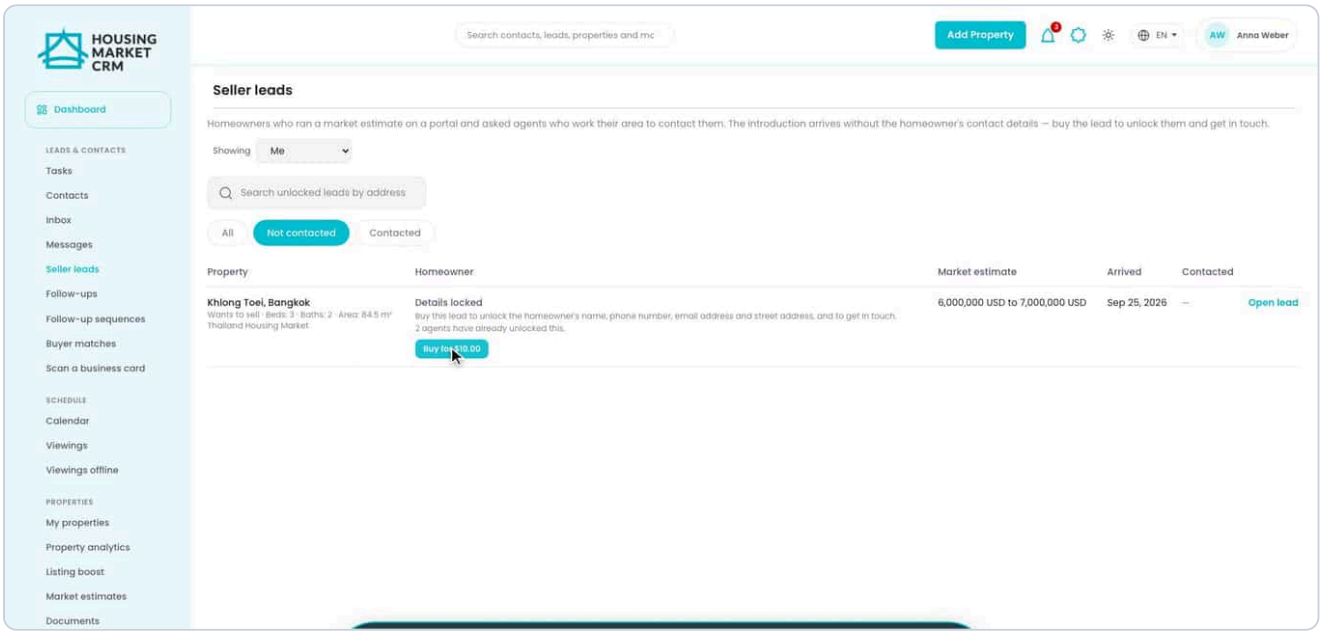
Εικόνα 19.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Η τιμή φαίνεται στο κουμπί πριν δεσμευτείτε.



Εικόνα 19.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Μόλις αγοραστεί, μπαίνει στον πίνακά σας όπως κάθε υποψήφιος πελάτης.



Εικόνα 19.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι η αναφορά στοιχείων αγοράς; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 20

Προσθήκη επαφής

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Κάθε αγοραστής, πωλητής, εκμισθωτής, ενοικιαστής ή ιδιοκτήτης έχει μια καρτέλα με πολλούς αριθμούς τηλεφώνου και διευθύνσεις, το ιστορικό του και τις εκκρεμείς παρακολουθήσεις του.

Κάθε άτομο έχει μία καρτέλα, που περιέχει:

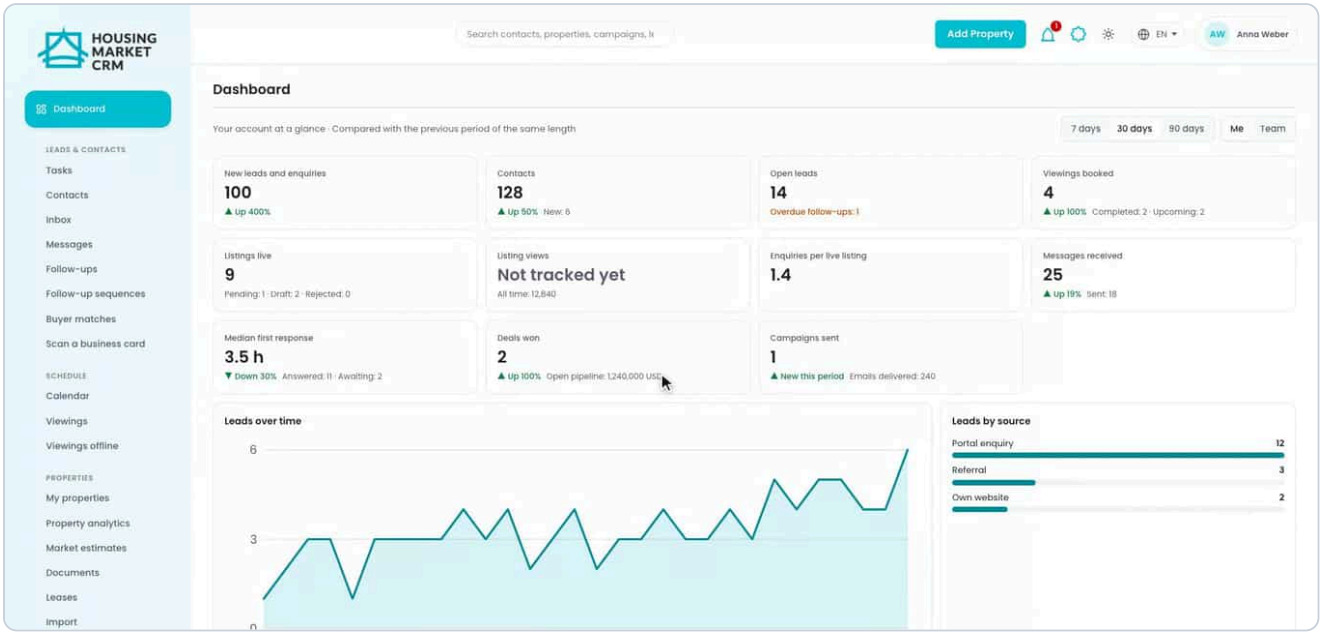
- Πολλούς αριθμούς τηλεφώνου και ταχυδρομικές διευθύνσεις, γιατί οι πραγματικοί αγοραστές έχουν περισσότερους από έναν
- Διευθύνσεις email και τα στοιχεία επικοινωνίας σε εφαρμογές μηνυμάτων που σας έδωσαν
- Τα αιτήματα για ακίνητα που έχουν κάνει
- Σημειώσεις και το χρονολογημένο ίχνος δραστηριότητας
- Εκκρεμείς παρακολουθήσεις

Κάθε κτηματομεσίτης του λογαριασμού μπορεί να επεξεργαστεί τα στοιχεία μιας επαφής, και αυτό κρατά τις καρτέλες ενημερωμένες. Η διαγραφή απαιτεί προϊστάμενο με δικαίωμα διαγραφής, και η άρνηση επιβάλλεται στον διακομιστή και όχι με απόκρυψη του κουμπιού.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να διαχειρίζομαι όλες τις επαφές μου;**

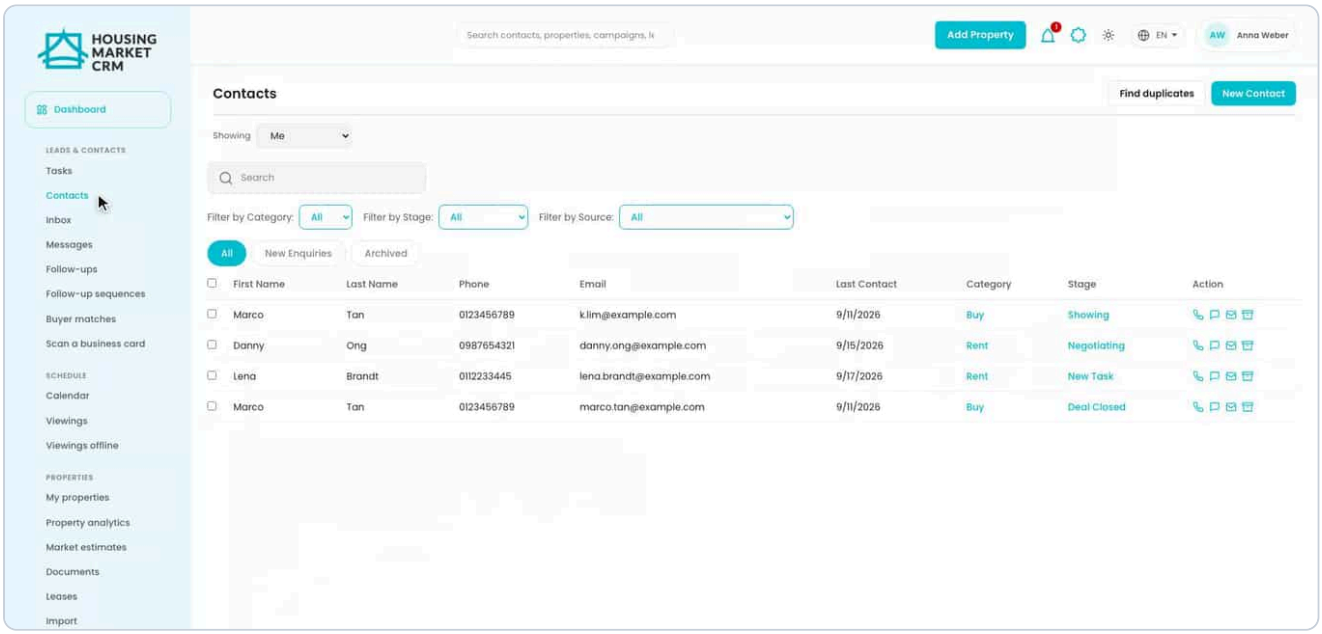
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



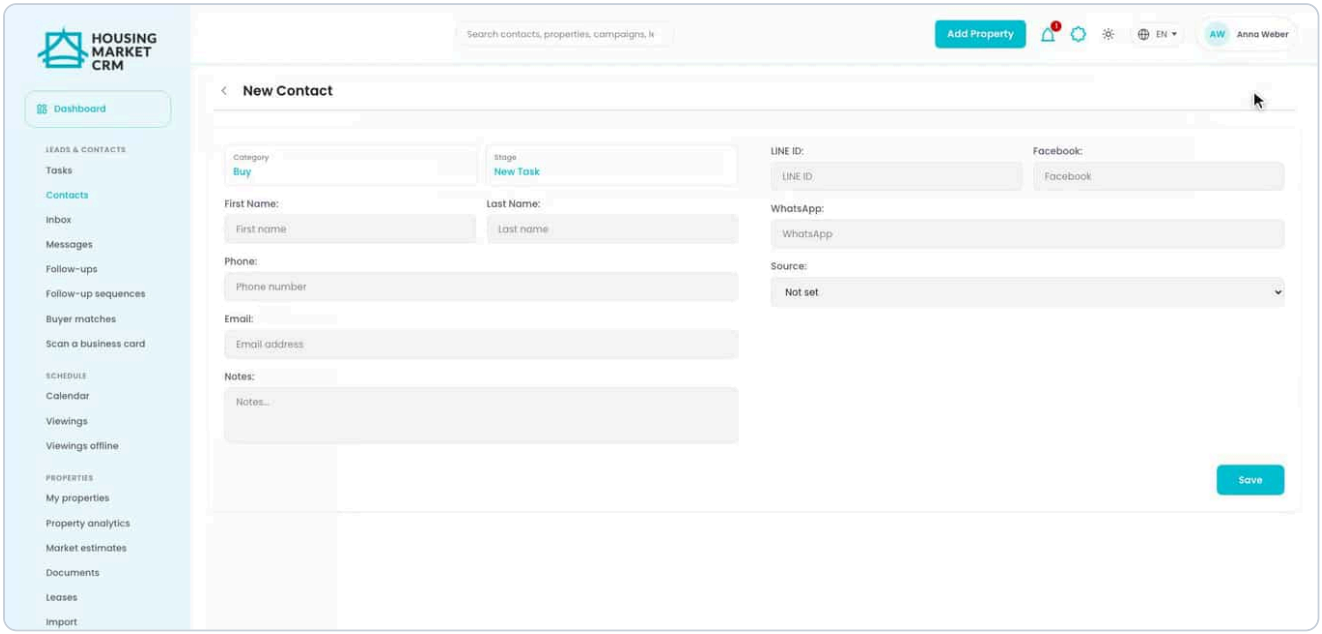
Εικόνα 20.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο **Contacts** (Επαφές) στο αριστερό μενού.



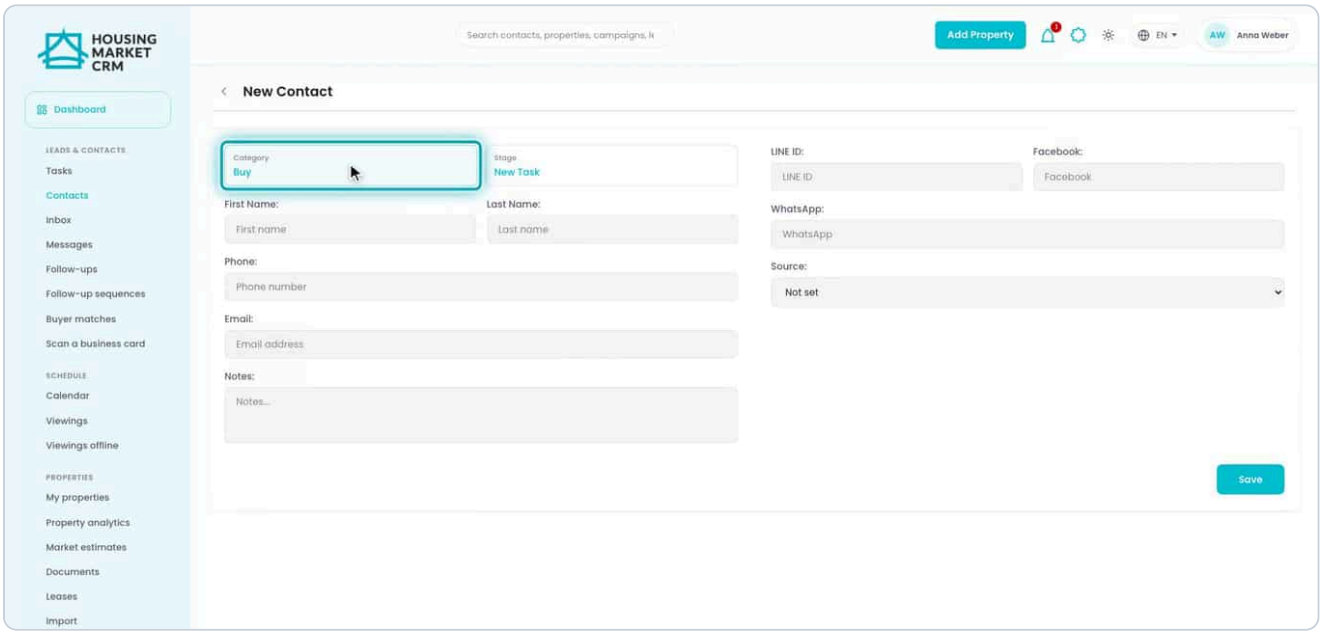
Εικόνα 20.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο **New Contact** (Νέα επαφή).



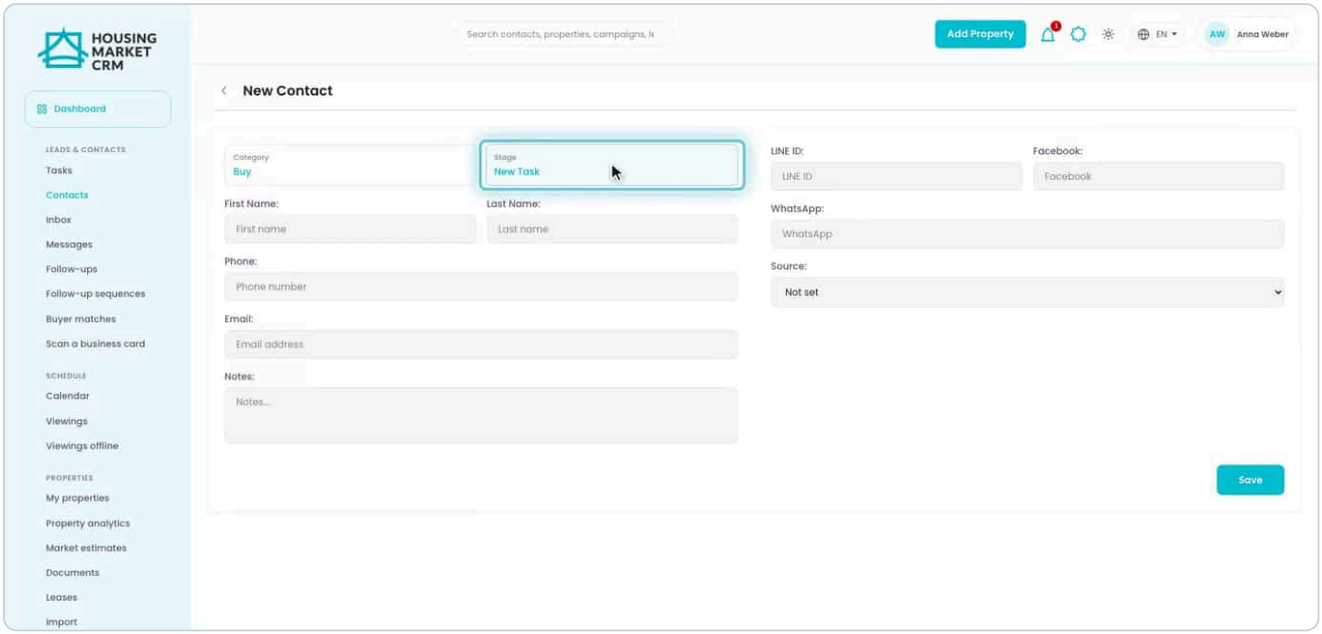
Εικόνα 20.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Επιλέξτε την κατηγορία — για παράδειγμα **Buy** (Αγορά) ή **Rent** (Ενοικίαση).



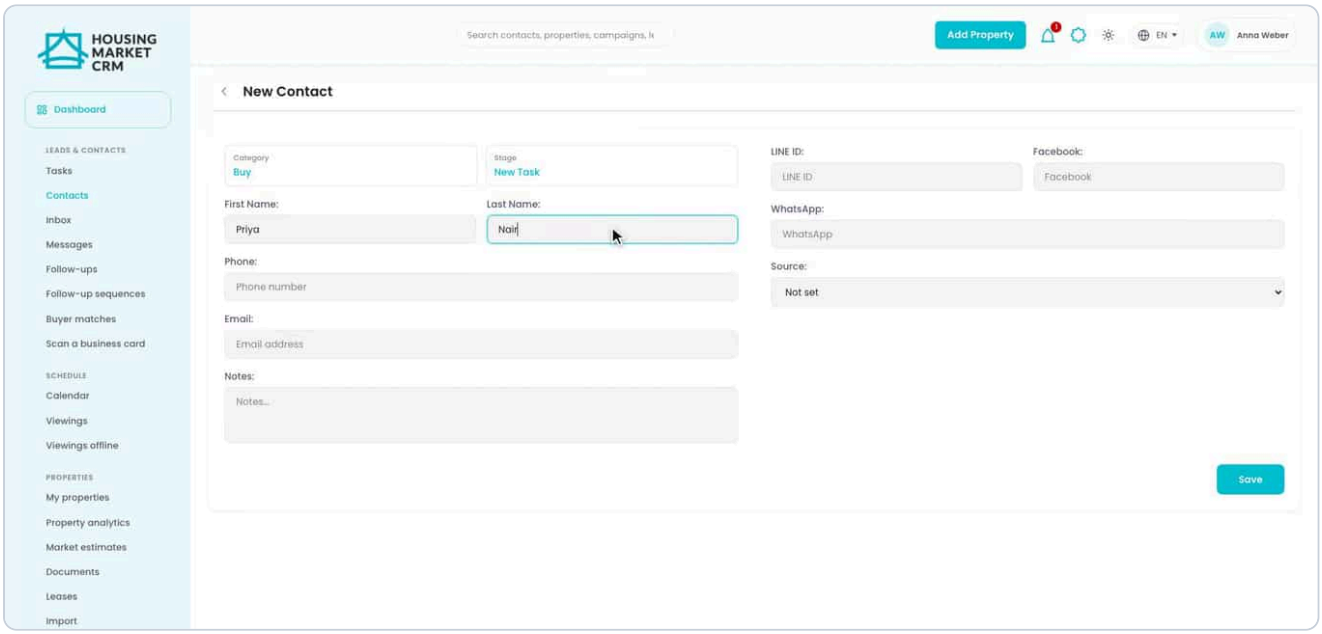
Εικόνα 20.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Και το στάδιο διοχέτευσης.



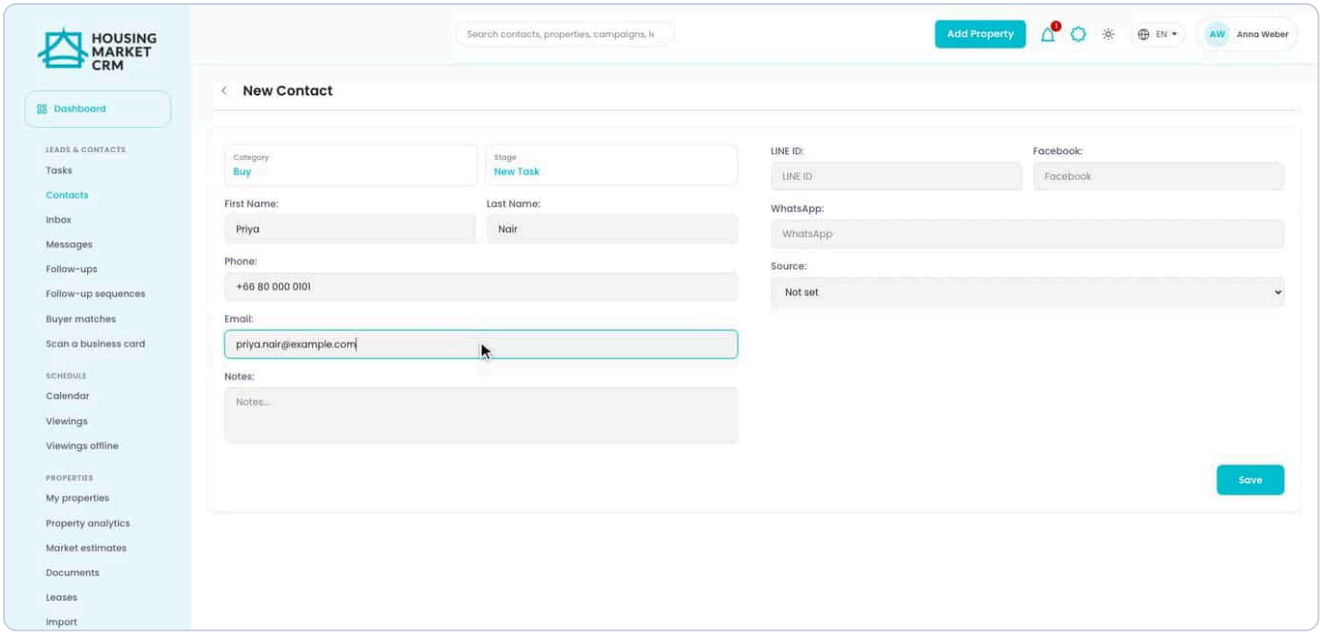
Εικόνα 20.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Καταχωρήστε όνομα και επώνυμο.



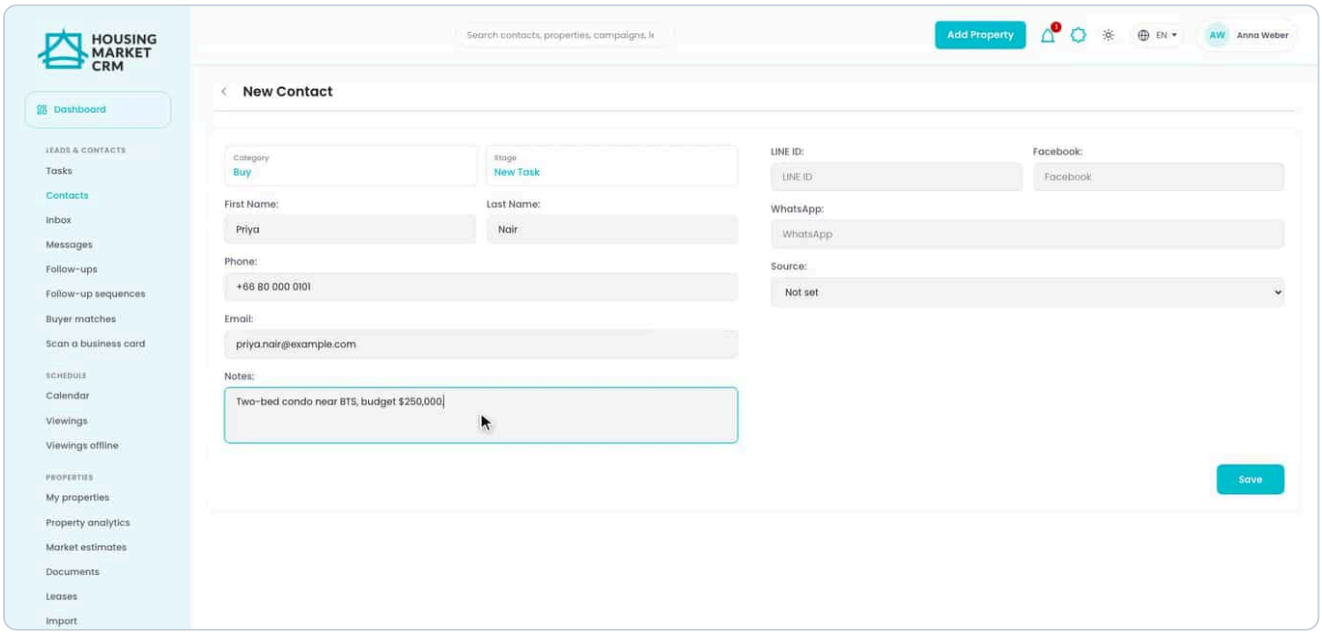
Εικόνα 20.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Προσθέστε έναν αριθμό τηλεφώνου και μια διεύθυνση email.



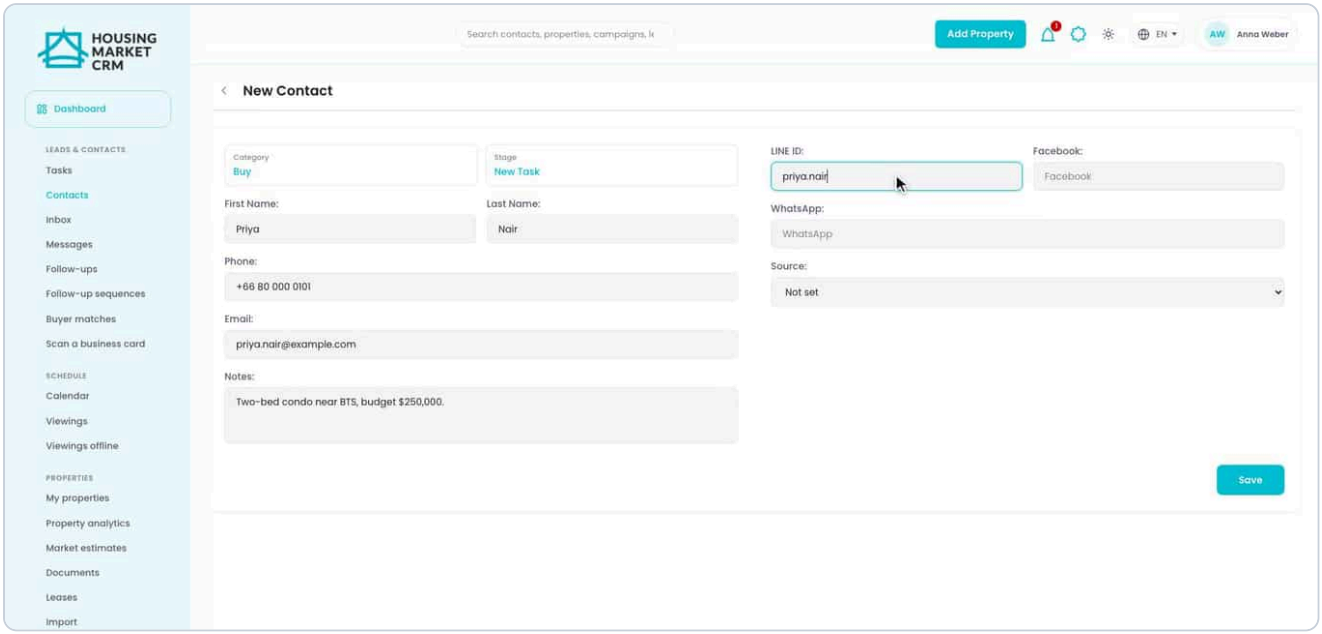
Εικόνα 20.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Γράψτε μια σύντομη σημείωση.



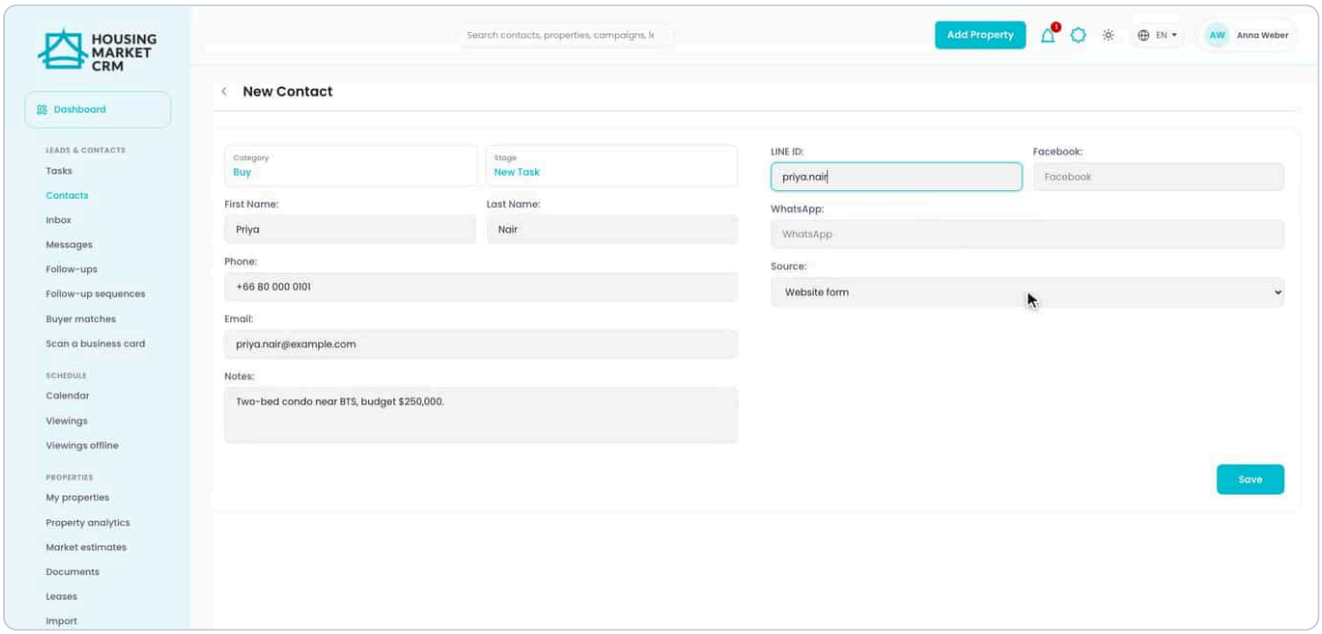
Εικόνα 20.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Προσθέστε LINE, Facebook ή WhatsApp, αν τα χρησιμοποιούν.



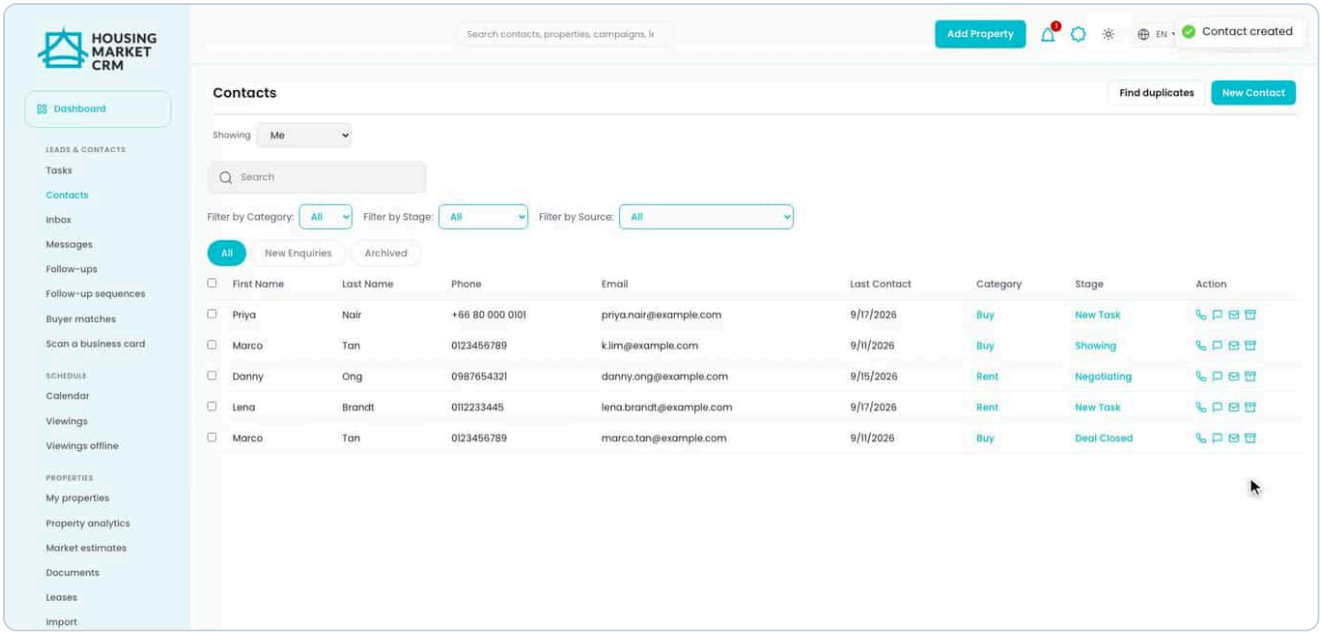
Εικόνα 20.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Καταγράψτε την πηγή.



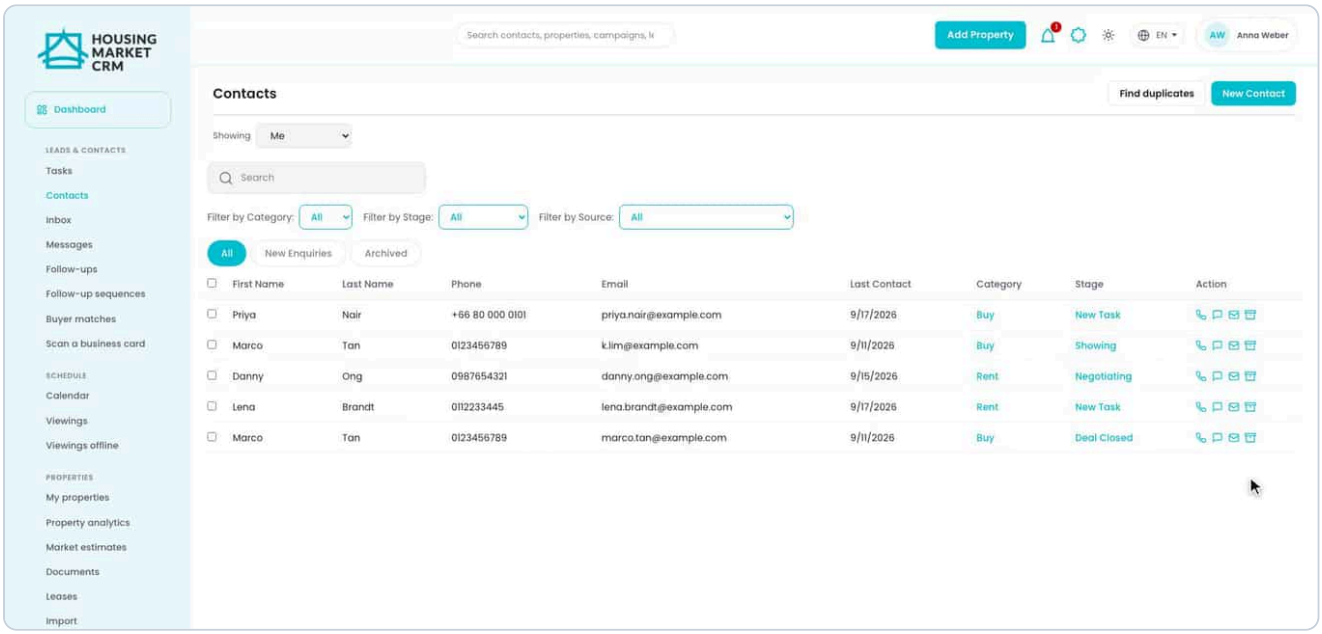
Εικόνα 20.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

11 Κάντε κλικ στο Save (Αποθήκευση).



Εικόνα 20.11 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

12 Η επαφή προστίθεται στη λίστα **Contacts** (Επαφές).



Εικόνα 20.12 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να συγχωνεύσω διπλές επαφές;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Μπορώ να σαρώσω μια επαγγελματική κάρτα στο CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-scan-a-business-card

21 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 21

Εισαγωγή επαφών

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, δωρεάν σε κάθε πλάνο. Εισαγάγετε επαφές, δυνητικούς πελάτες και συμφωνίες από εξαγωγή HubSpot, Salesforce, Zoho ή Pipedrive, ή από οποιοδήποτε αρχείο CSV ή Excel, με δοκιμαστική εκτέλεση πριν γραφτεί οτιδήποτε.

Στην πλαϊνή στήλη, στα «Ακίνητα», ανοίξτε την «Εισαγωγή» και ακολουθήστε τέσσερα βήματα: «Επιλογή αρχείου», «Αντιστοίχιση στηλών», «Δοκιμαστική εκτέλεση» και «Αποτέλεσμα». Είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, έως 5.000 γραμμές ανά αρχείο· χωρίστε ένα μεγαλύτερο αρχείο σε μέρη.

- Επιλέξτε αρχείο και δηλώστε αν περιέχει επαφές, υποψήφιους πελάτες ή συμφωνίες. Γίνονται δεκτά αρχεία CSV, TSV και Excel· αποθηκεύστε πρώτα ένα παλαιότερο αρχείο .xls ως .xlsx ή CSV.
- Επιβεβαιώστε την αντιστοίχιση στηλών. Οι εξαγωγές από HubSpot, Salesforce, Zoho και Pipedrive αναγνωρίζονται από τα ονόματα των στηλών τους και αντιστοιχίζονται για εσάς, και ό,τι δεν είναι βέβαιο το εργαλείο το προτείνει αντί να το εφαρμόσει σιωπηλά.
- Εκτελέστε δοκιμαστική εκτέλεση. Κάνει κάθε έλεγχο που θα κάνει η εισαγωγή, μαζί με τις διπλοεγγραφές, και δεν καταχωρίζει τίποτα.
- Κάντε την εισαγωγή και διαβάστε το αποτέλεσμα γραμμή προς γραμμή.

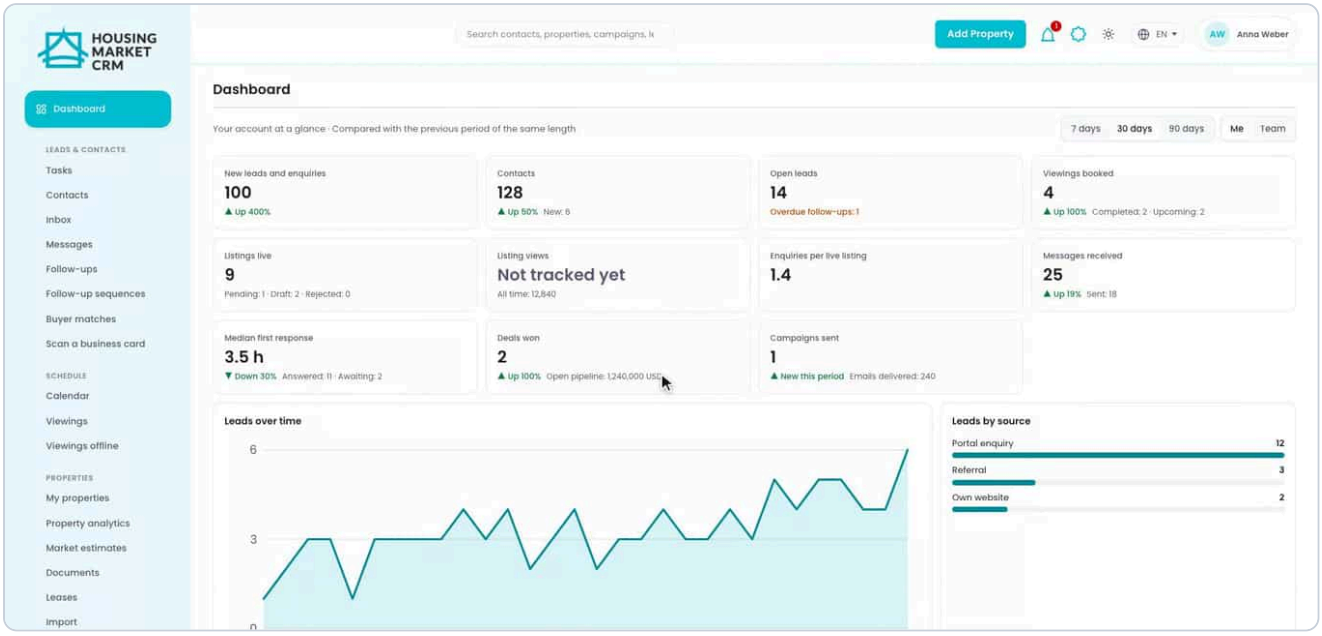
Η εισαγωγή δεν στέλνει ποτέ email ή ειδοποίηση σε κανέναν — ούτε στα άτομα του αρχείου ούτε στους κτηματομεσίτες στους οποίους ανατίθενται. Μια επαφή που ταιριάζει με υπάρχουσα βάσει email, ή βάσει τηλεφώνου και ονόματος, παραλείπεται εκτός αν επιλέξετε να εισαγάγετε διπλοεγγραφές, και τίποτα δεν συγχωνεύεται ποτέ αυτόματα.

Αυτό μεταφέρει το πελατολόγιό σας. Η μεταφορά χαρτοφυλακίου αγγελιών ακινήτων από αρχείο CSV ή αρχείο ροής XML είναι επίσης δωρεάν — δείτε «Πώς εισάγω ακίνητα από αρχείο;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να κάνω εισαγωγή από άλλο CRM;**

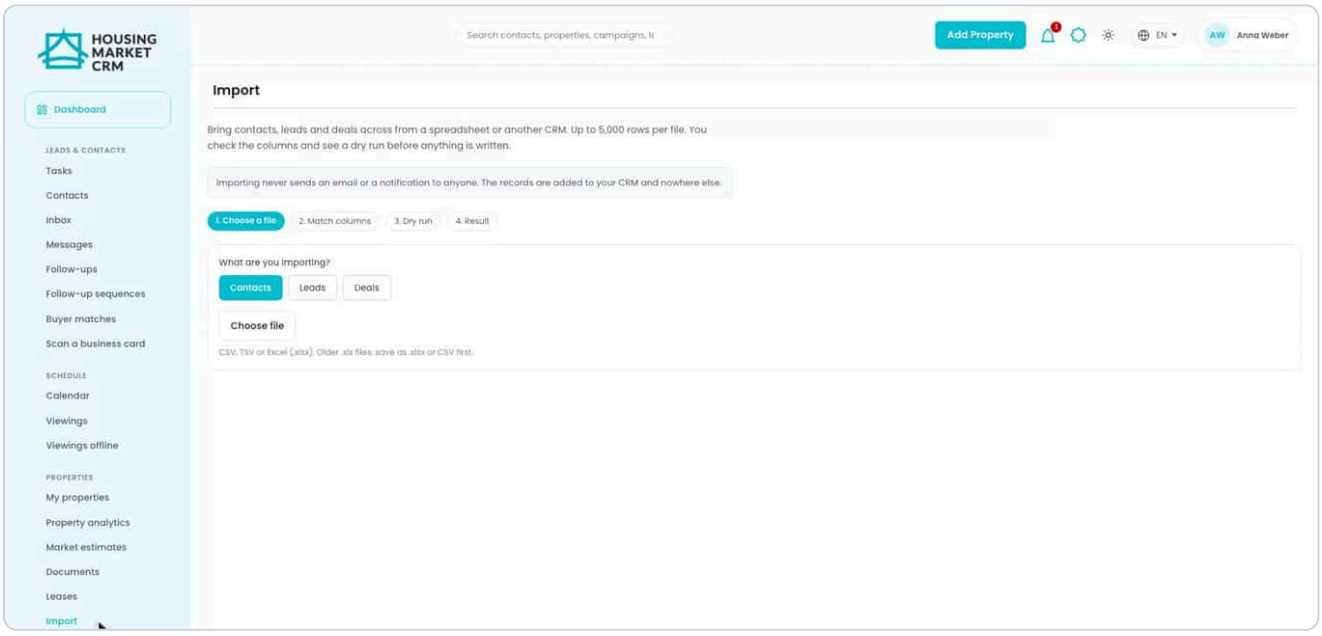
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



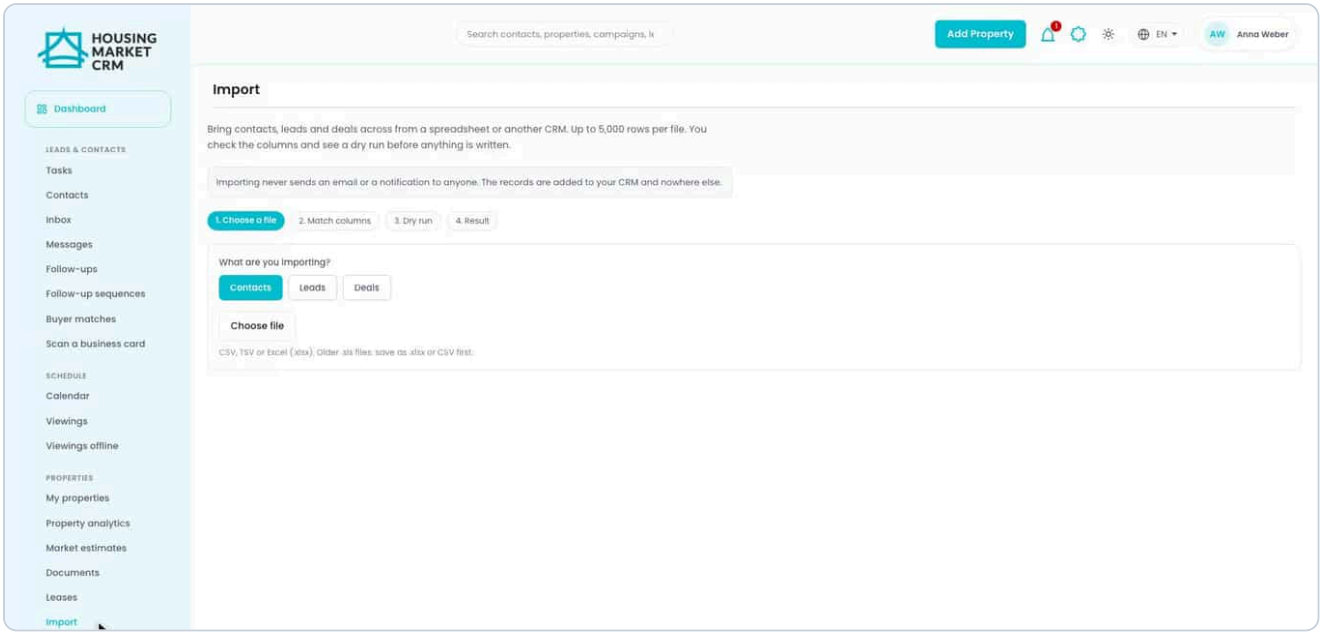
Εικόνα 21.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο Import στο αριστερό μενού.



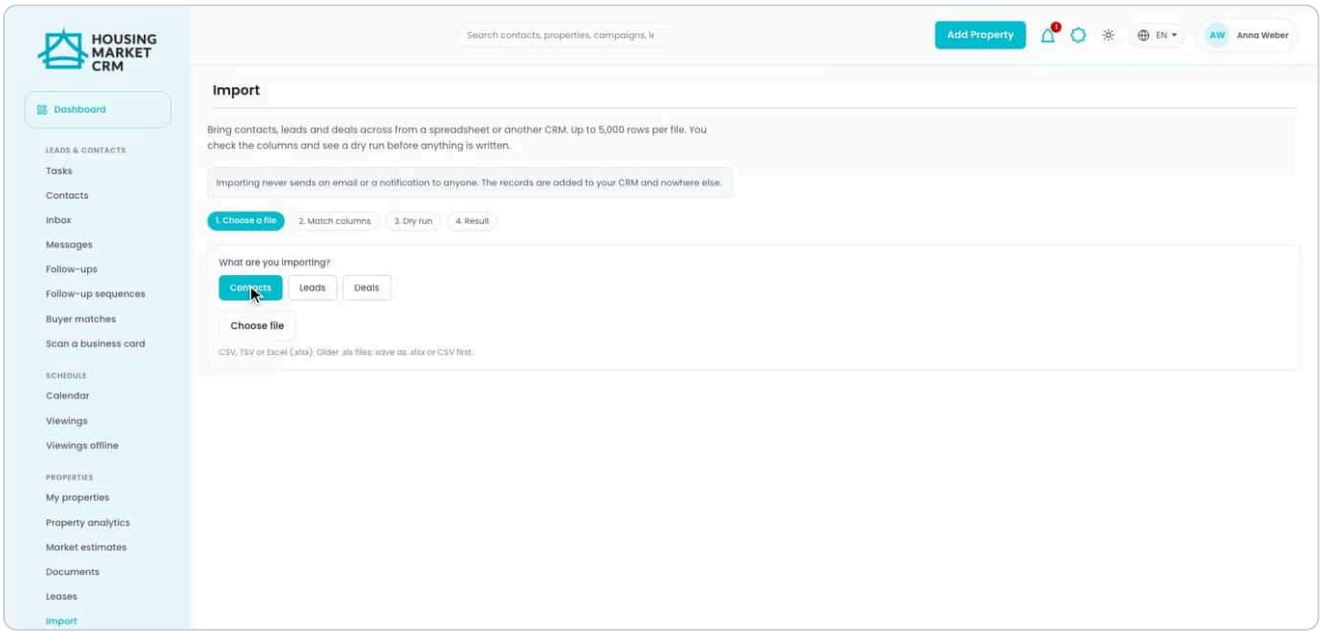
Εικόνα 21.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Εισαγάγετε έως 5,000 γραμμές ανά αρχείο — κανείς δεν λαμβάνει email.



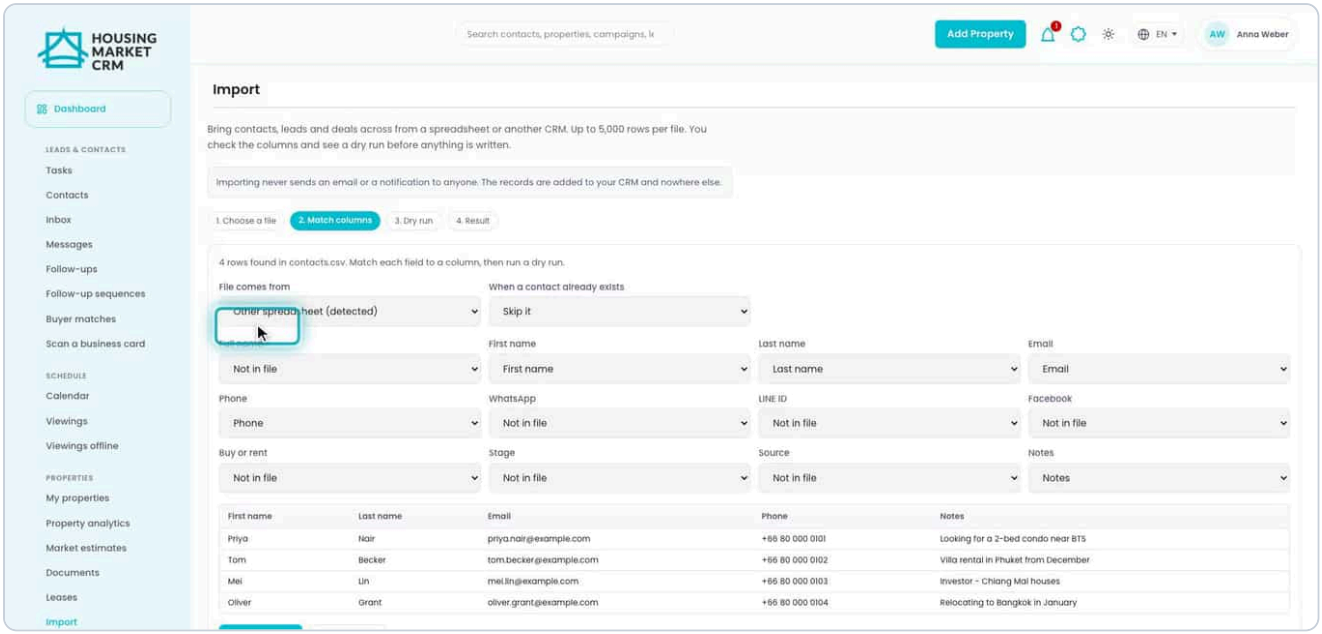
Εικόνα 21.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Επιλέξτε Contacts (Επαφές).



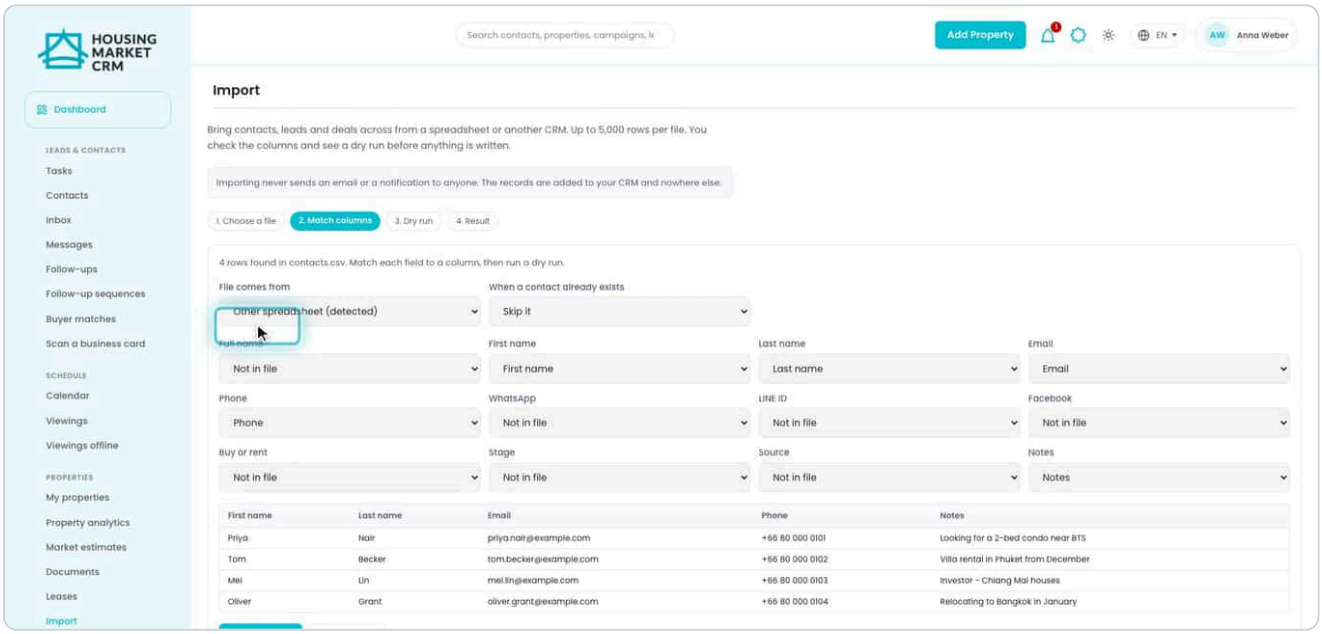
Εικόνα 21.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο Choose file και επιλέξτε αρχείο CSV, TSV ή Excel.



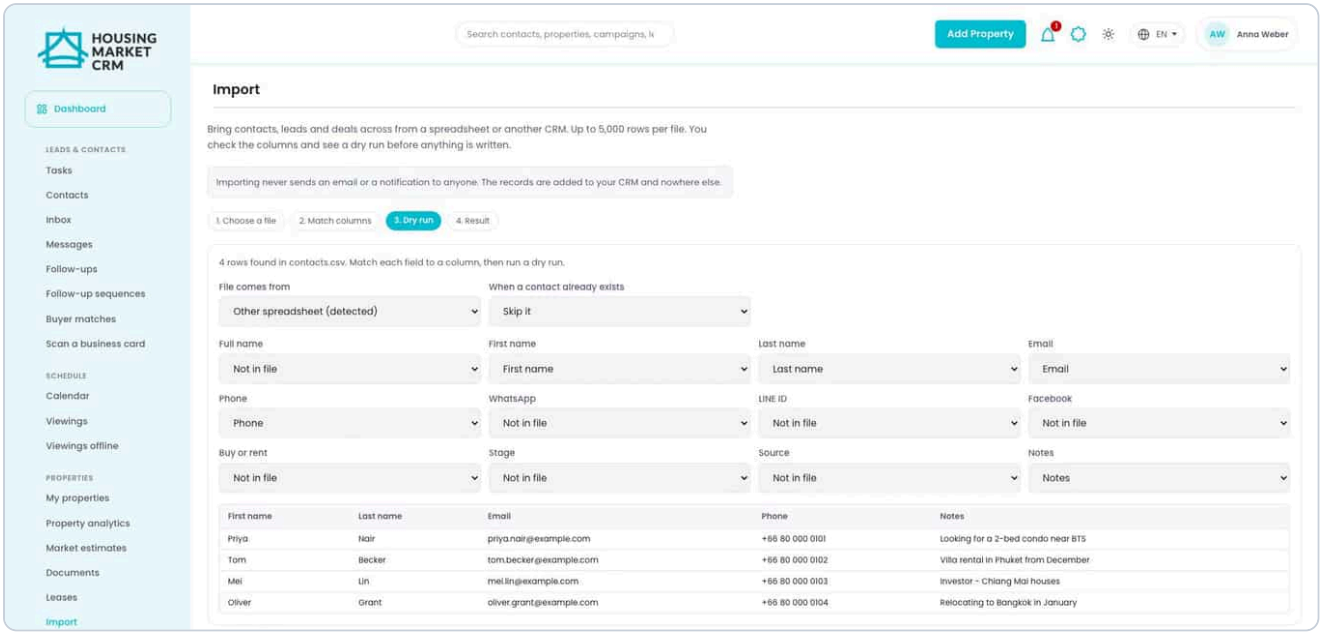
Εικόνα 21.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ελέγξτε ότι κάθε στήλη αντιστοιχεί στο σωστό πεδίο.



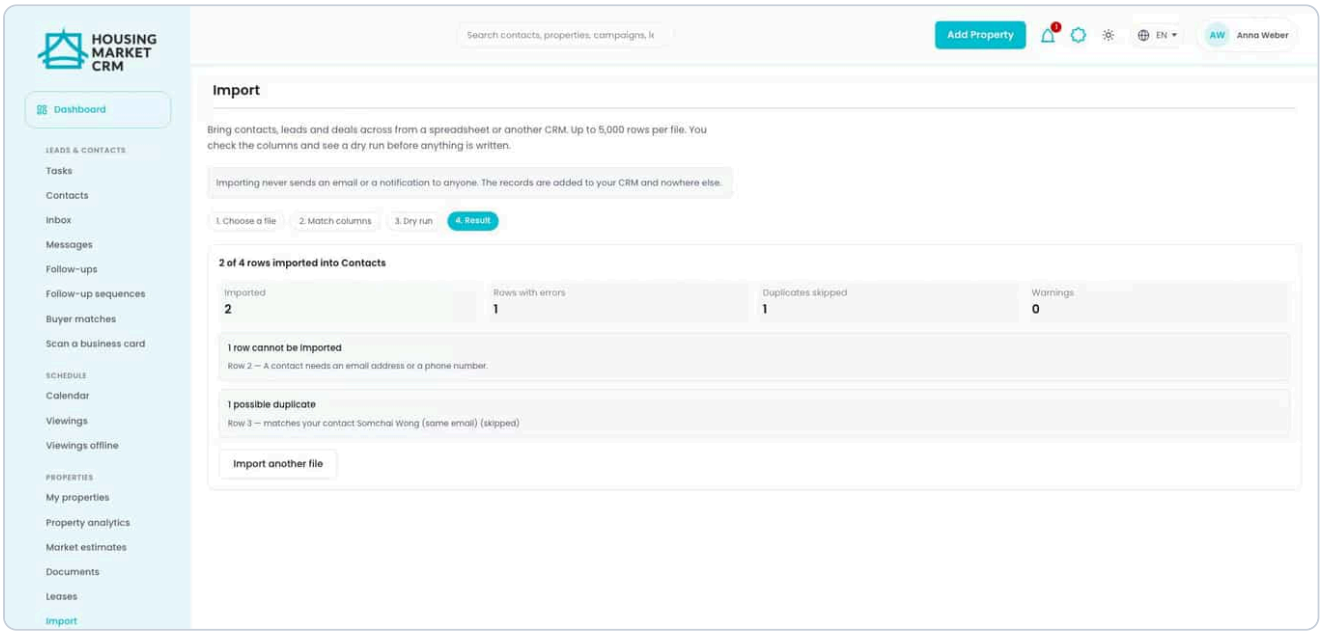
Εικόνα 21.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Εκτελέστε μια δοκιμαστική εκτέλεση για προεπισκόπηση.



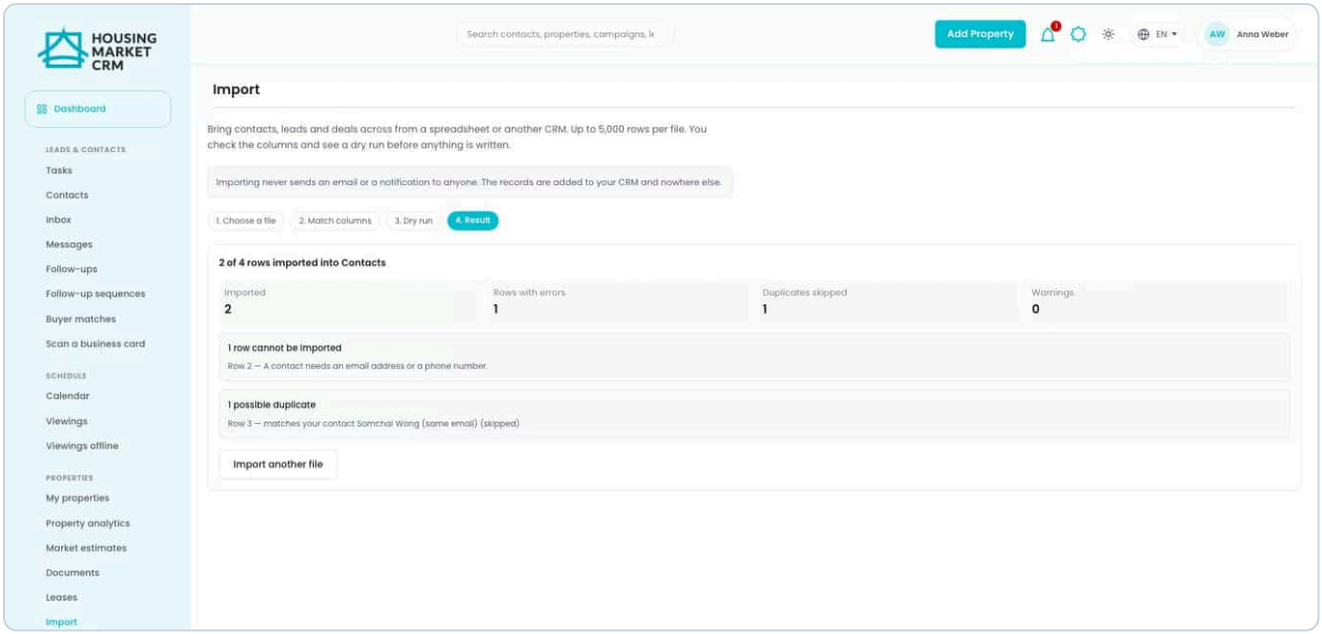
Εικόνα 21.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Έπειτα ξεκινήστε την εισαγωγή.



Εικόνα 21.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Οι επαφές σας βρίσκονται τώρα στο CRM.



Εικόνα 21.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να συγχωνεύσω διπλές επαφές; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 22

Σάρωση επαγγελματικής κάρτας

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο Pro. Φωτογραφίστε μια κάρτα με το κινητό και το CRM τη διαβάζει σε πρόχειρη επαφή, την οποία ελέγχετε πριν την αποθήκευση.

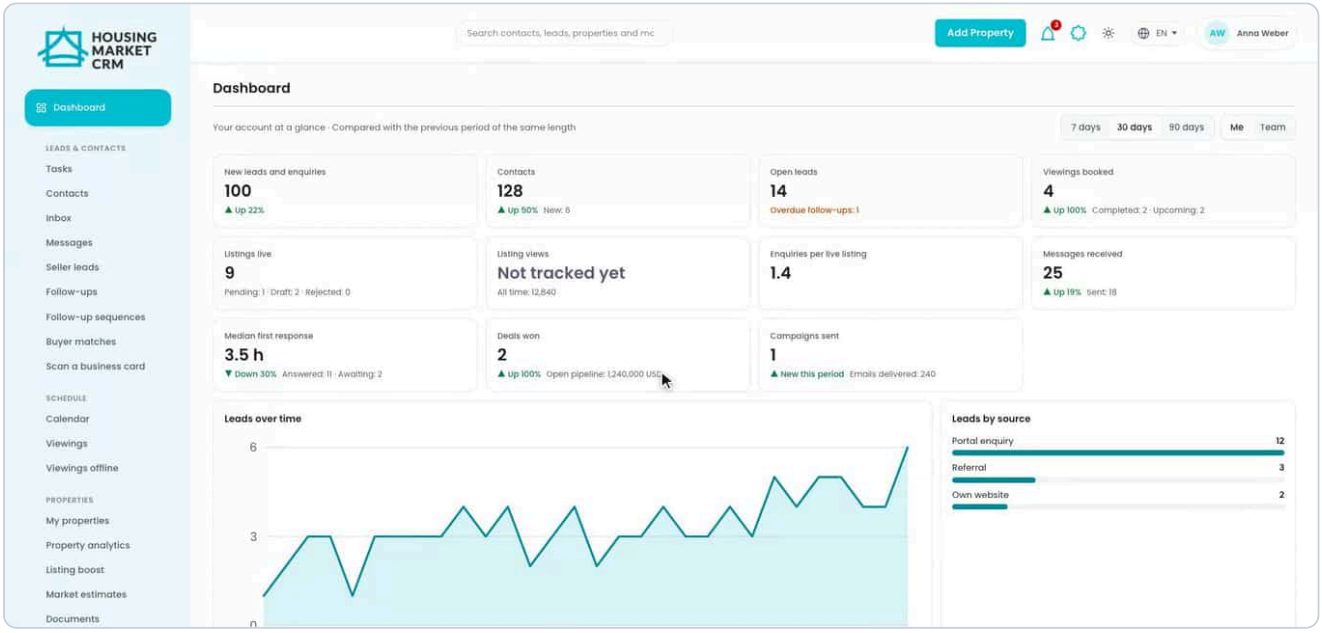
Ανοίξτε τη «Σάρωση κάρτας» στο κινητό σας και φωτογραφίστε την κάρτα. Το CRM μεταφέρει όνομα, εταιρεία, θέση, διευθύνσεις email, αριθμούς τηλεφώνου, ιστότοπο, διεύθυνση και λογαριασμούς εφαρμογών μηνυμάτων στη συνηθισμένη φόρμα νέας επαφής.

Τίποτα δεν αποθηκεύεται από μόνο του: ελέγχετε το πρόχειρο και πατάτε αποθήκευση, ώστε ένα λάθος διαβασμένο ψηφίο να μη γίνει ποτέ εγγραφή. Αν μια επαφή που βλέπετε έχει ήδη το ίδιο email ή τηλέφωνο, το πρόχειρο το επισημαίνει και μπορείτε να ανοίξετε εκείνη την επαφή αντί να δημιουργήσετε διπλοεγγραφή.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να σαρώσω μια επαγγελματική κάρτα στο CRM;**

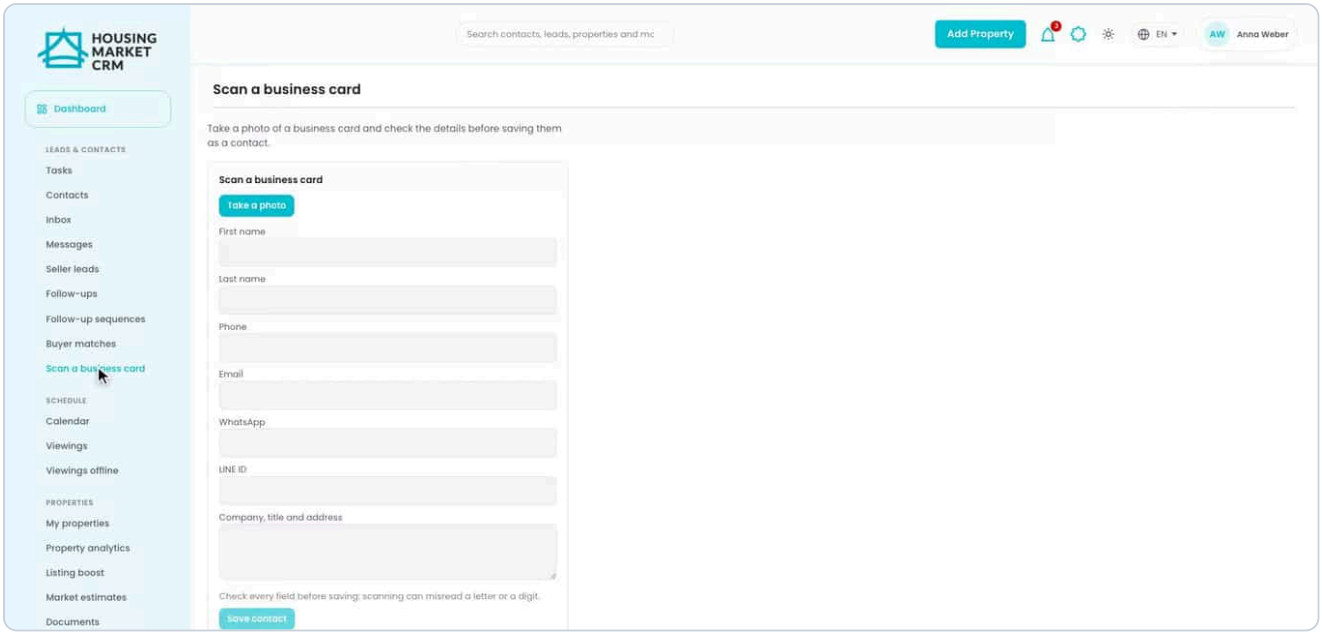
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



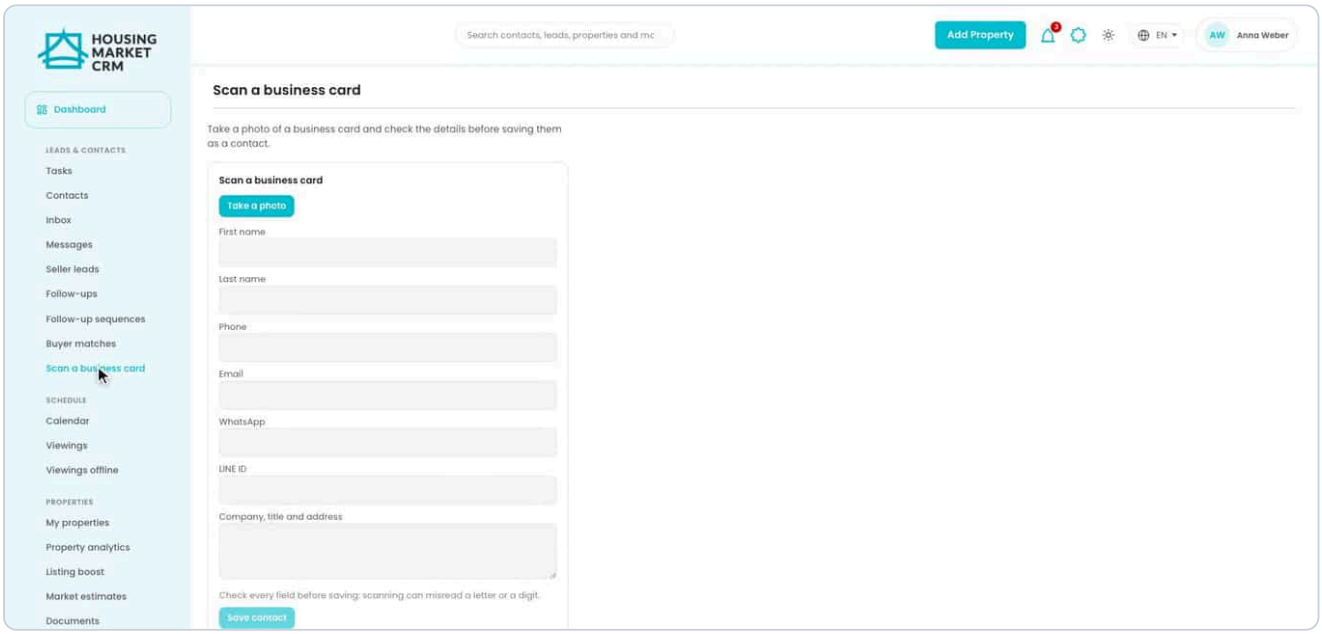
Εικόνα 22.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Σάρωση επαγγελματικής κάρτας» στο αριστερό μενού.



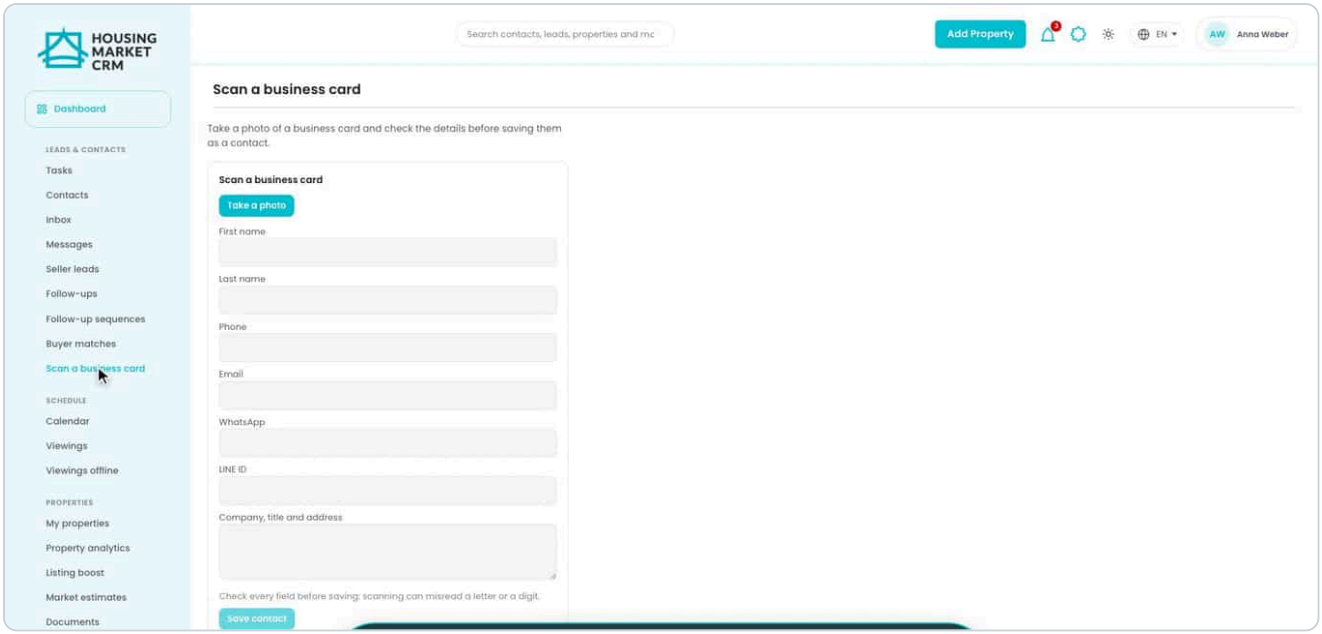
Εικόνα 22.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Φωτογραφίστε την κάρτα επίπεδη, με φυσικό φως.



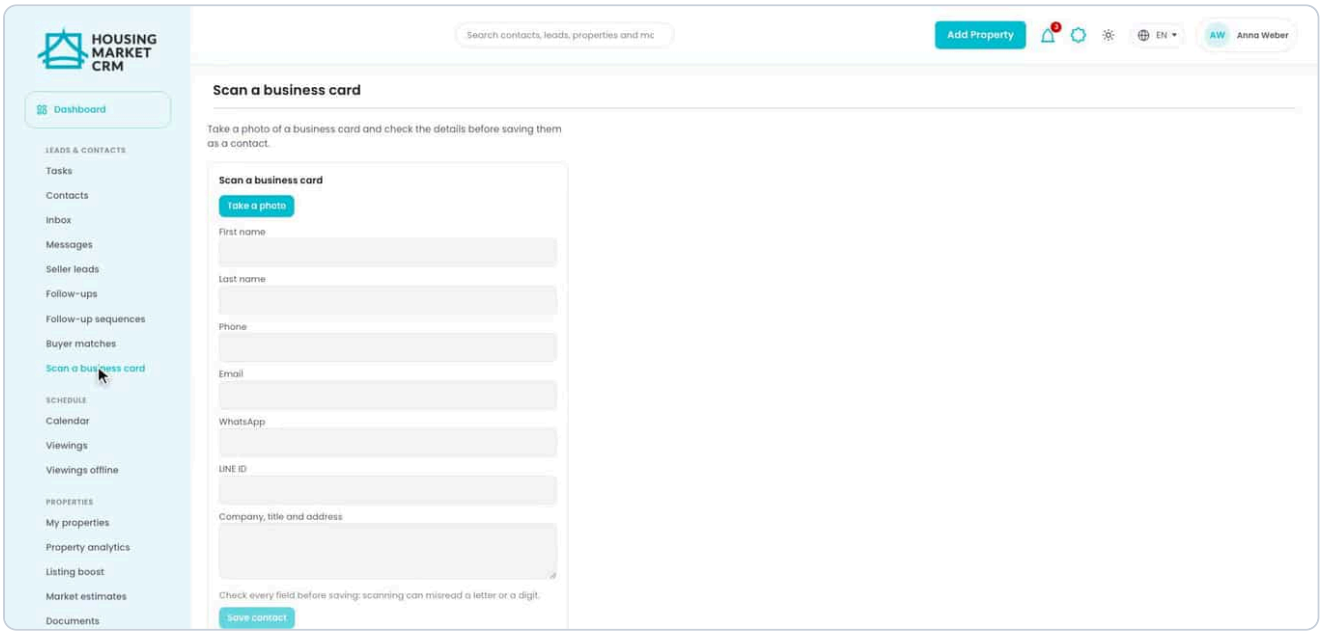
Εικόνα 22.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Όνομα, εταιρεία, τίτλος θέσης, αριθμοί και email — συμπληρωμένα για εσάς.



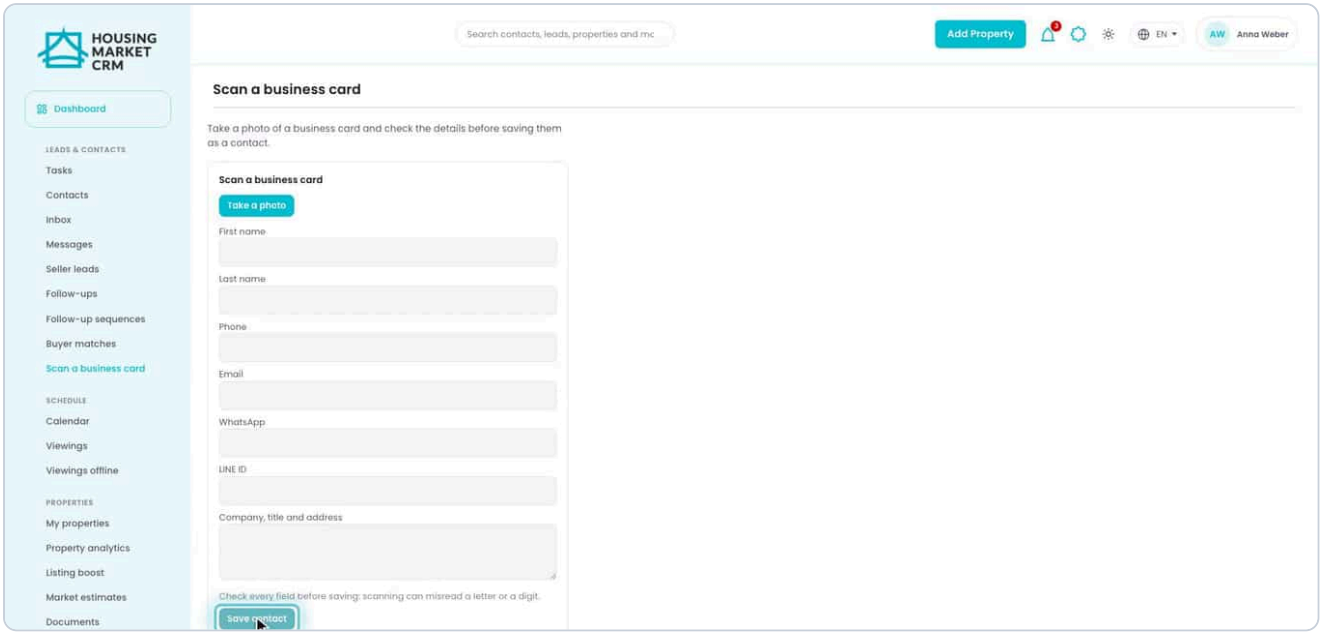
Εικόνα 22.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Διαβάστε τα. Η σάρωση είναι δακτυλογράφος, όχι διορθωτής.



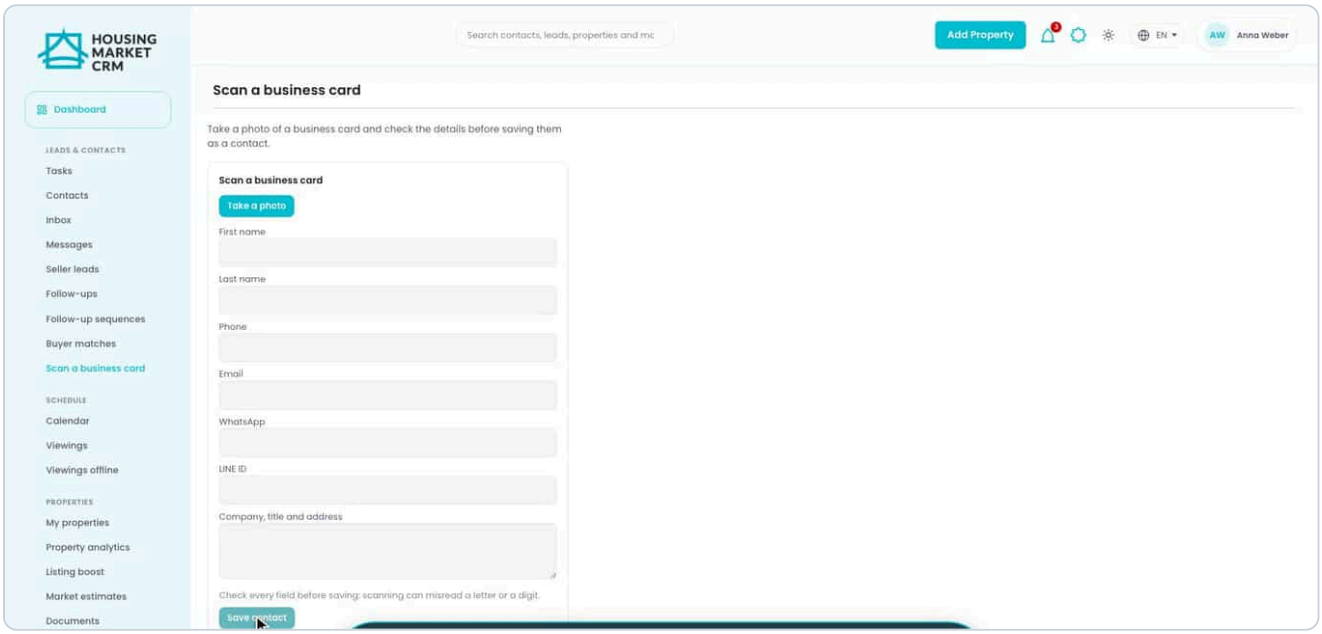
Εικόνα 22.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Μετά «Αποθήκευση επαφής».



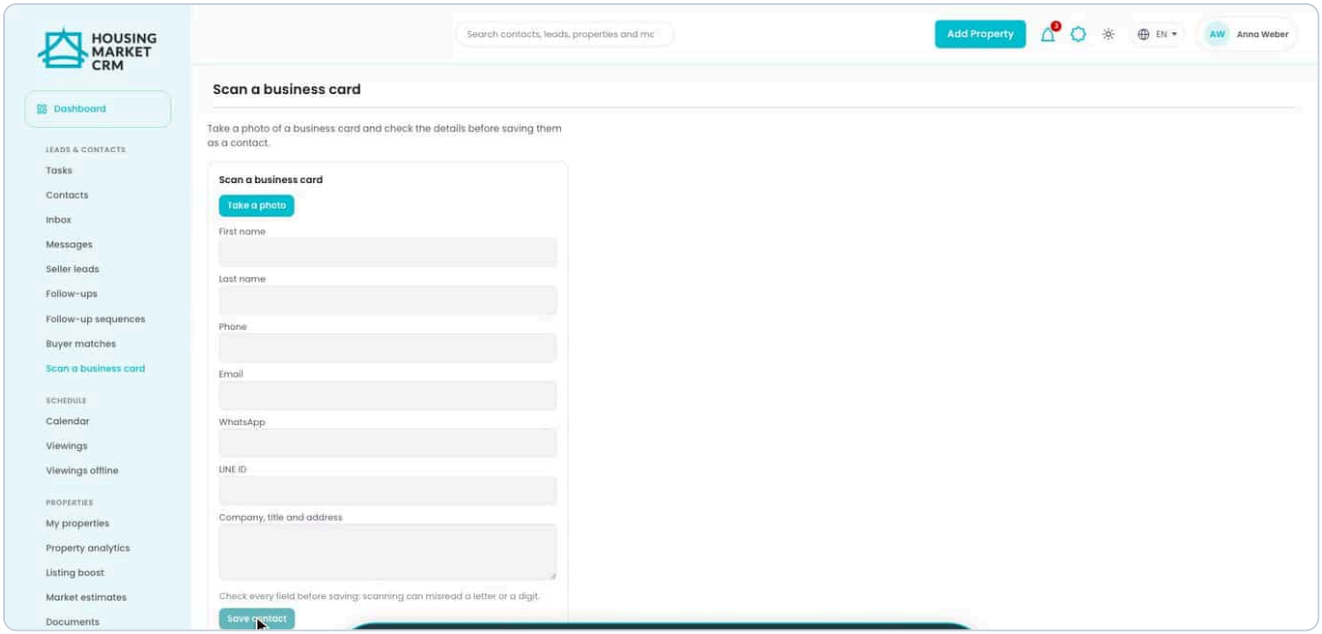
Εικόνα 22.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Κάντε το το ίδιο βράδυ, όσο θυμάστε ακόμη ποιοι ήταν.



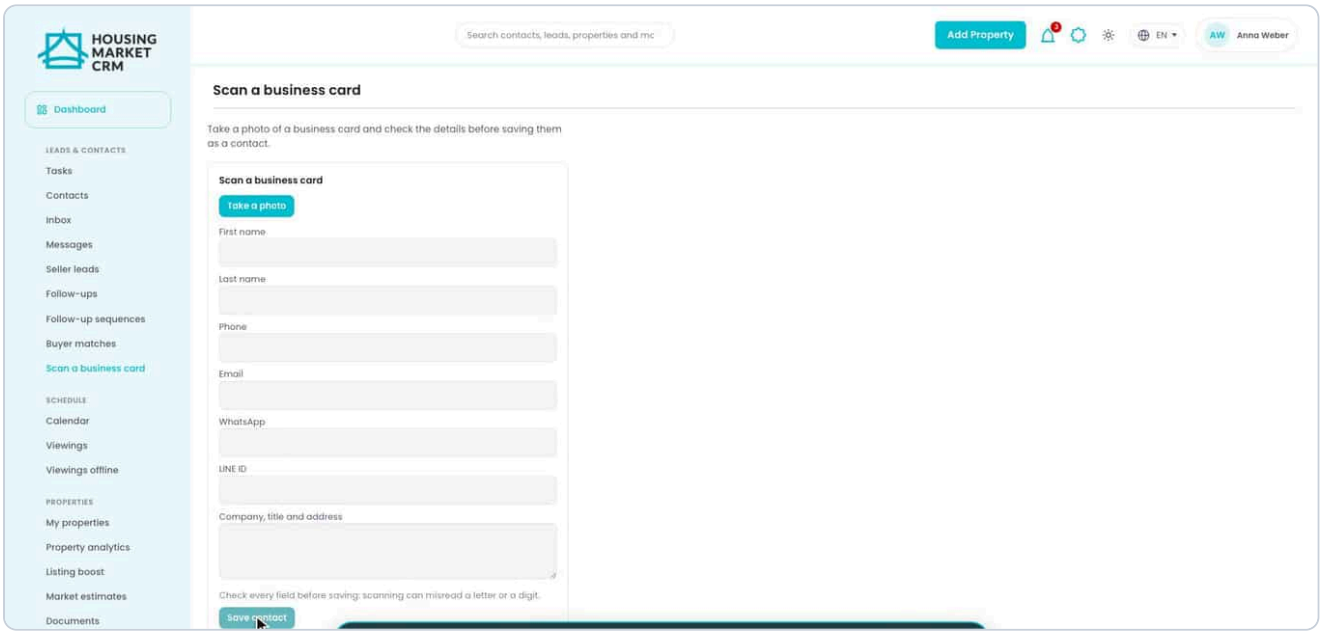
Εικόνα 22.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Έντεκα κάρτες από μια έκθεση ακινήτων, και καμία καταχωρημένη.



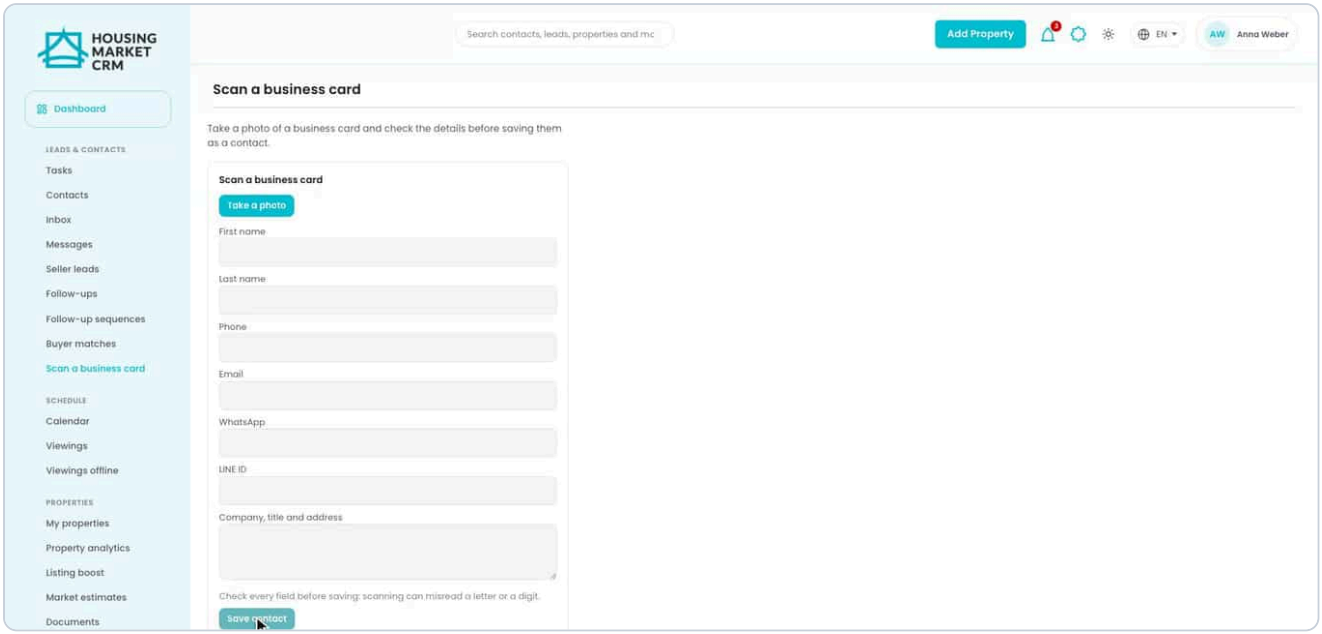
Εικόνα 22.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Μια κάρτα με δύο αριθμούς σας δίνει και τους δύο — διαγράψτε αυτόν που δεν θα χρησιμοποιήσετε.



Εικόνα 22.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Προσθέστε σημείωση όσο θυμάστε τη συζήτηση.



Εικόνα 22.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM στο τηλέφωνό μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 23

Το χρονολόγιο επαφής

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Το εισερχόμενο κρατά μία συνομιλία ανά άτομο, και κάθε επαφή έχει χρονολόγιο με όλα όσα έχουν συμβεί μαζί της, σε όλα τα πλάνα.

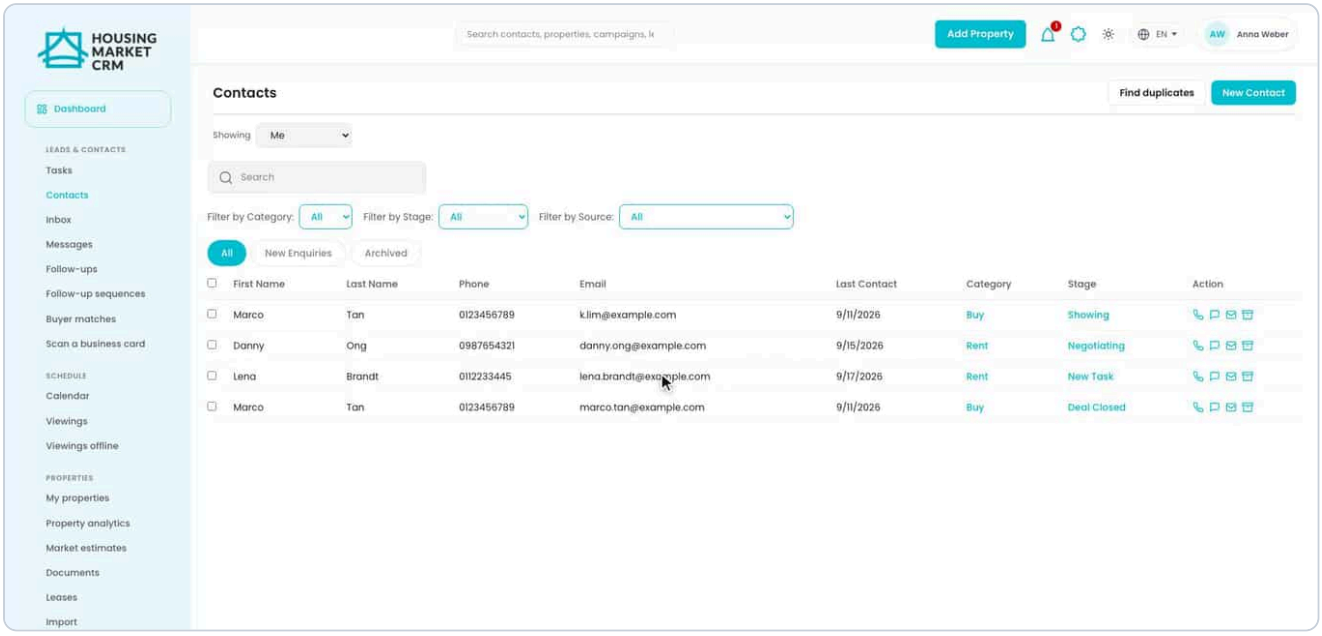
Το εισερχόμενο συγκεντρώνει τα αιτήματα της πύλης και τις απαντήσεις σας, τους υποψήφιους πελάτες του Housing Market Ads και τα email που στέλνετε από το CRM σε μία συνομιλία ανά άτομο. Κάθε επαφή έχει επίσης χρονολόγιο, σημειώσεις, σχόλια, αρχεία και τα εκκρεμή follow-up, ώστε να συνεχίσετε μια συζήτηση μετά από τρεις εβδομάδες χωρίς να την ανασυνθέσετε από μνήμης.

Αυτό που το CRM δεν κάνει ακόμη είναι να διαβάζει το δικό σας γραμματοκιβώτιο, να μεταφέρει το WhatsApp ή να συγκεντρώνει τα αιτήματα που δέχεται ένας ιστότοπος Housing Market Cloud. Ο αμφίδρομος συγχρονισμός με το γραμματοκιβώτιό σας στο Gmail ή στο Microsoft 365, η αποστολή μέσω WhatsApp Business και η σύνδεση με το Cloud είναι υπό κατασκευή. Στο Pro μπορείτε να κρατάτε πρότυπα WhatsApp και να ανοίγετε το WhatsApp στο κινητό με το κείμενο έτοιμο — δείτε «Πώς λειτουργούν τα πρότυπα WhatsApp;». Με το ημερολόγιό σας τα πράγματα είναι διαφορετικά: στο Pro, το Google Calendar και το Outlook συγχρονίζονται ήδη με το CRM και προς τις δύο κατευθύνσεις — δείτε «Μπορώ να συγχρονίσω το CRM με το ημερολόγιό μου;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να παρακολουθώ την επικοινωνία με αγοραστές;**

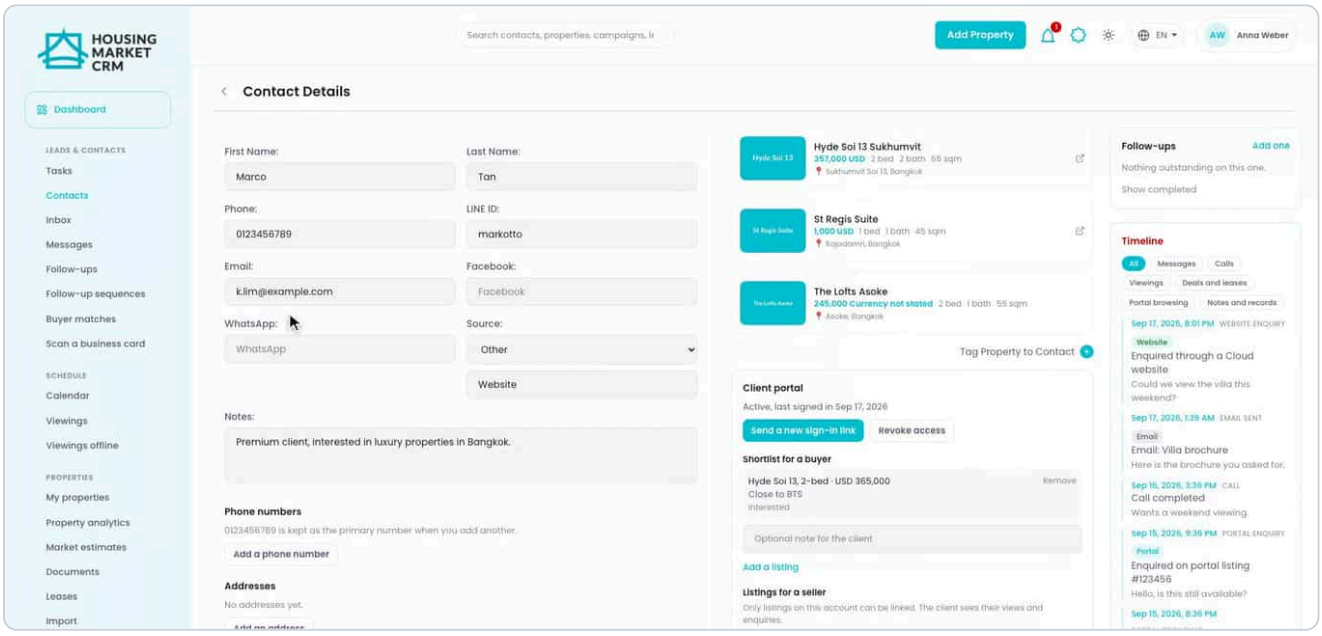
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τις «Επαφές».



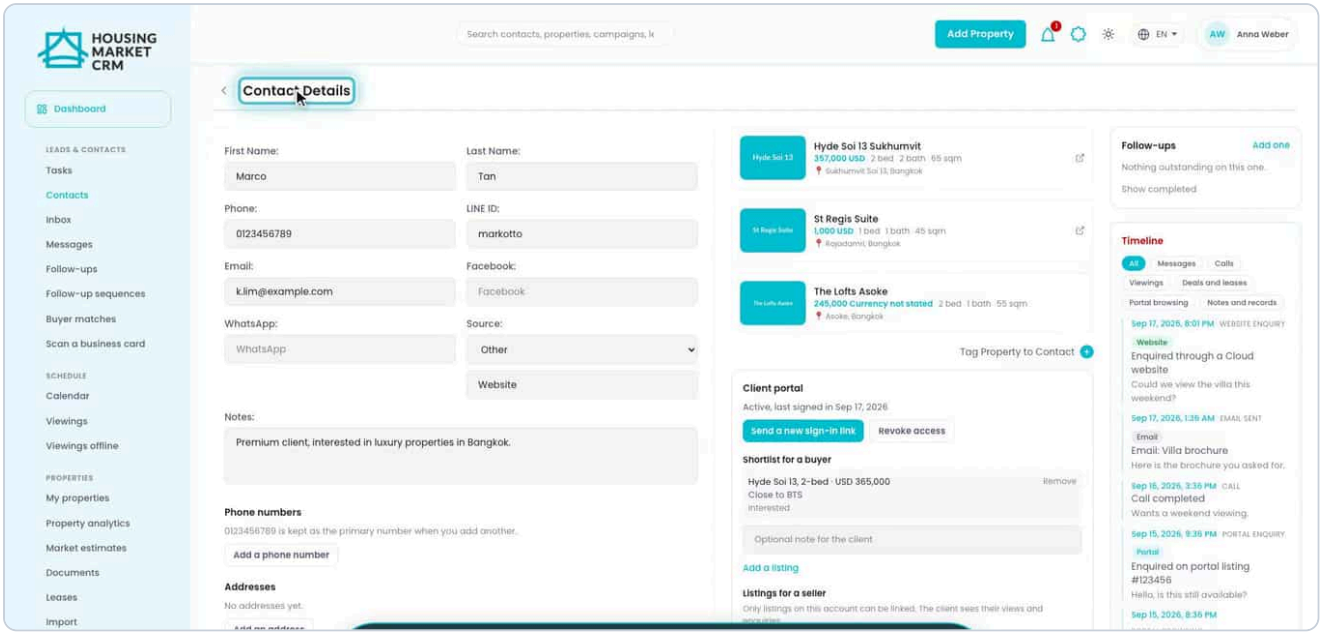
Εικόνα 23.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Ανοίξτε μια επαφή από τη λίστα σας.



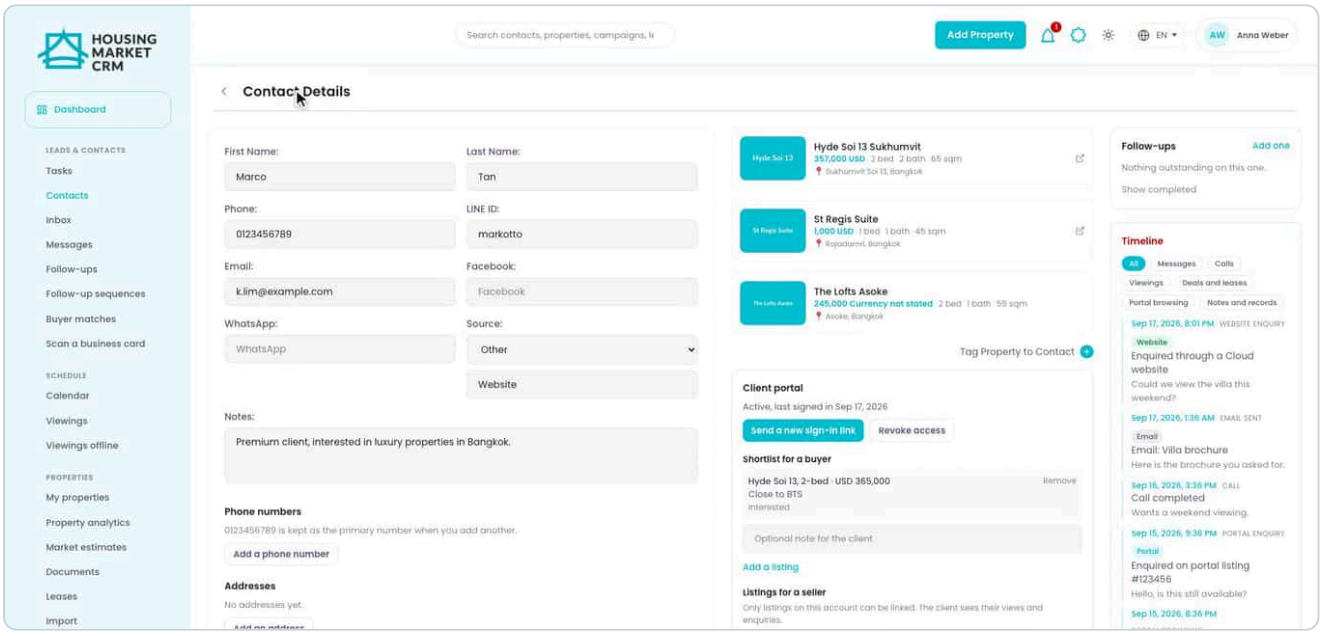
Εικόνα 23.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Στοιχεία, λογαριασμοί μηνυμάτων και πηγή βρίσκονται πάνω.



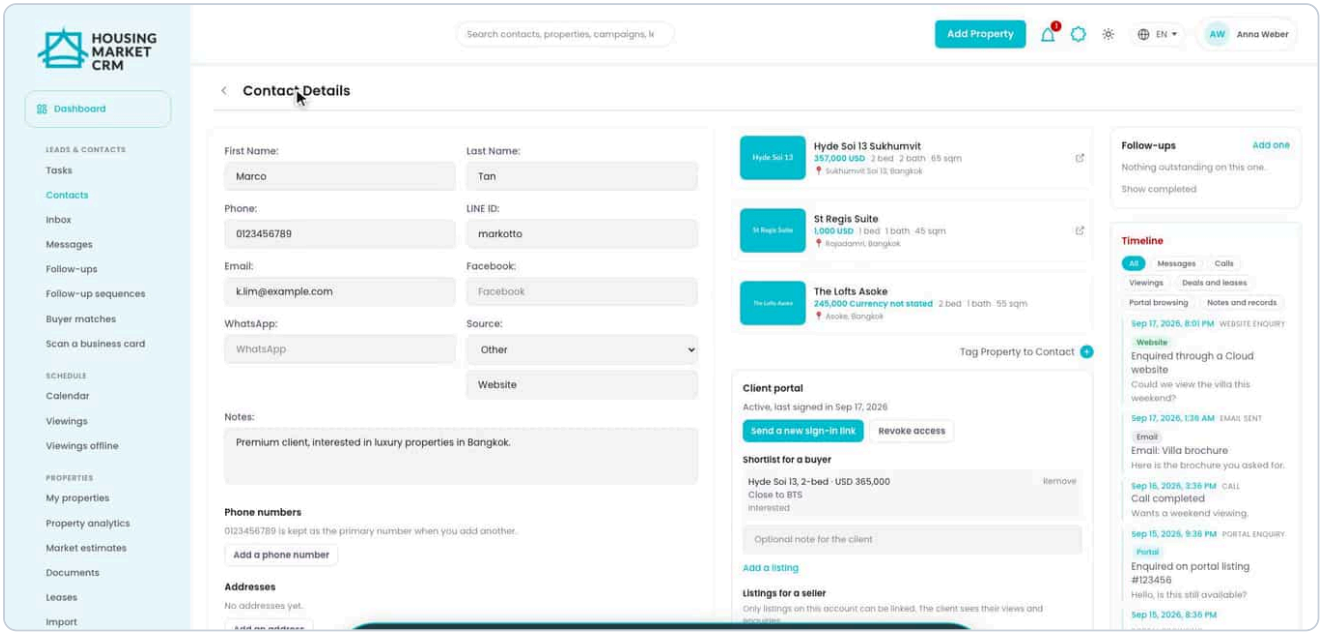
Εικόνα 23.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Κυλήστε στο «Χρονολόγιο».



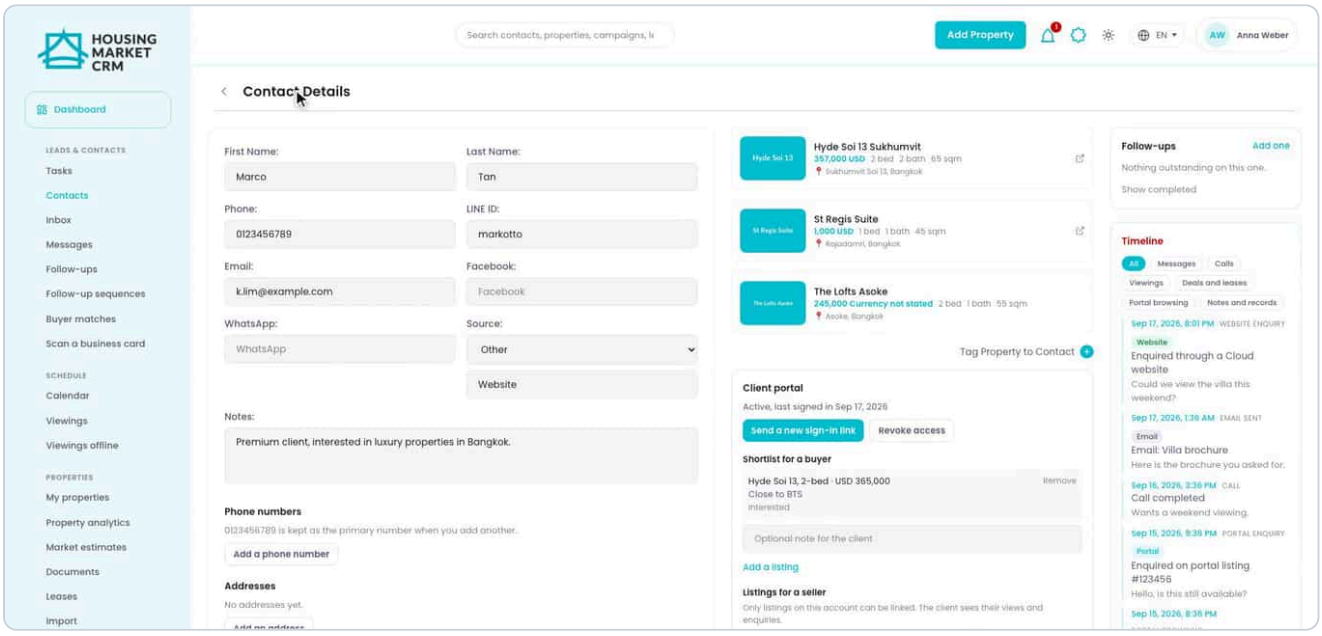
Εικόνα 23.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Αιτήματα, υποψήφιοι από ιστότοπο και διαφημίσεις, email, υποδείξεις — με σειρά.



Εικόνα 23.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ελέγξτε το πριν από κάθε κλήση για όλη την εικόνα.



Εικόνα 23.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι το εισερχόμενο στο CRM; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-the-unified-inbox

24 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 24

Συγχώνευση διπλότυπων επαφών

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Το CRM εντοπίζει επαφές που μοιάζουν να είναι το ίδιο άτομο καταχωρισμένο δύο φορές, και ένας χρήστης με δικαίωμα διαγραφής μπορεί να συγχωνεύσει ένα ζεύγος σε μία καρτέλα. Η καρτέλα που δεν κρατάτε αρχειοθετείται αντί να καταστραφεί.

Ανοίξτε τις «Επαφές» και επιλέξτε «Εύρεση διπλοεγγραφών». Το CRM συγκρίνει κάθε επαφή με κάθε άλλη και ομαδοποιεί τα ζεύγη που βρίσκει ανάλογα με το πόσο βέβαιο είναι: ίδια διεύθυνση email, ή ίδιος αριθμός τηλεφώνου και όνομα, ή μόνο κοινός αριθμός τηλεφώνου — που μπορεί να ανήκει σε δύο άτομα του ίδιου νοικοκυριού, οπότε εμφανίζεται αλλά δεν θεωρείται ποτέ δεδομένο.

Ανοίξτε και τις δύο καρτέλες πριν από τη συγχώνευση. Η συγχώνευση κρατά μία επαφή και μεταφέρει σε αυτήν ό,τι συνδέεται με την άλλη — υποψήφιους πελάτες, σημειώσεις, το ίχνος δραστηριότητας, αρχεία και ιστορικό καμπανιών — και έπειτα αρχειοθετεί τη δεύτερη καρτέλα. Η οθόνη σας το λέει πριν επιβεβαιώσετε: θα αρχειοθετηθεί, δεν θα διαγραφεί.

Η ίδια η συγχώνευση εξακολουθεί να μην μπορεί να αναιρεθεί, και αυτό είναι άλλο πράγμα από το να έχει χαθεί η καρτέλα. Το άτομο διατηρείται, και η αρχειοθετημένη καρτέλα αναφέρει σε ποια επαφή πήγε το ιστορικό της· αυτό που δεν διατηρείται είναι από ποια πλευρά ήρθε κάθε σημείωση, υπενθύμιση και αρχείο, οπότε δεν μένει τίποτα με το οποίο να τα ξεχωρίσετε ξανά. Συγχωνεύστε όταν είστε βέβαιοι ότι οι δύο εγγραφές είναι ένα άτομο.

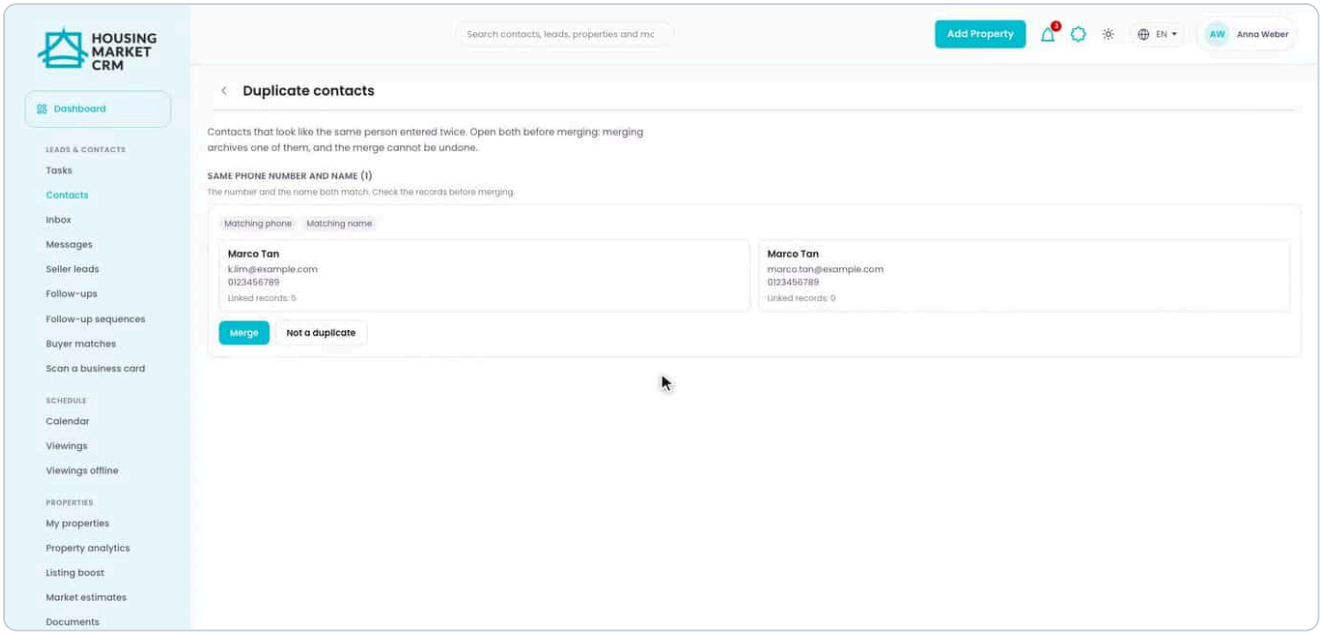
Επειδή η συγχώνευση αρχειοθετεί μια καρτέλα, απαιτεί το ίδιο δικαίωμα με τη διαγραφή. Σε λογαριασμό ομάδας αυτό σημαίνει προϊστάμενο με δικαίωμα διαγραφής ή διαχειριστή· ένας κτηματομεσίτης μπορεί να δει τις διπλοεγγραφές αλλά όχι να τις συγχωνεύσει. Μπορείτε επίσης να σημειώσετε ένα ζεύγος με «Δεν είναι διπλή», ώστε να μην προτείνεται πια — και ένα ζεύγος που έχετε ήδη συγχωνεύσει δεν επιστρέφει ως πρόταση.

Δείτε «Τι συμβαίνει όταν διαγράφω μια επαφή, έναν υποψήφιο πελάτη ή έναν συνάδελφο;» για το τι είναι η αρχειοθέτηση και πώς βγάζετε μια καρτέλα από αυτήν.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να συγχωνεύσω διπλές επαφές;**

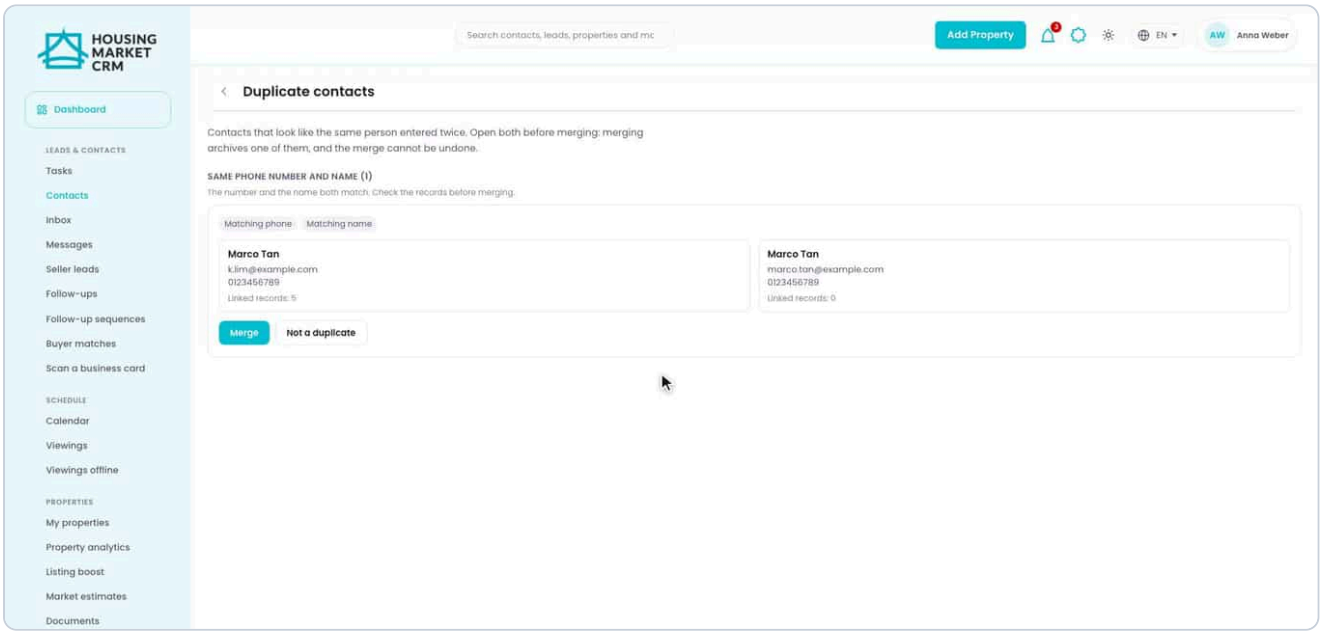
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τις «Διπλότυπες επαφές» από τις «Επαφές».



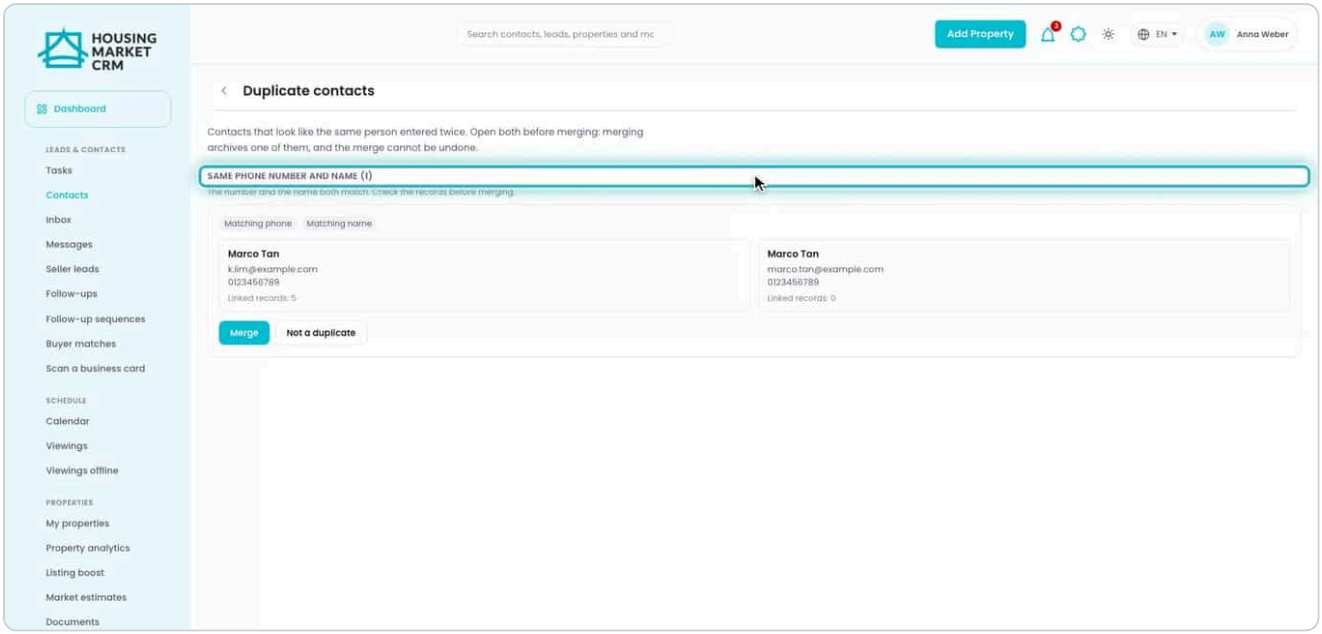
Εικόνα 24.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Ομαδοποιημένες κατά τον λόγο ομοιότητας.



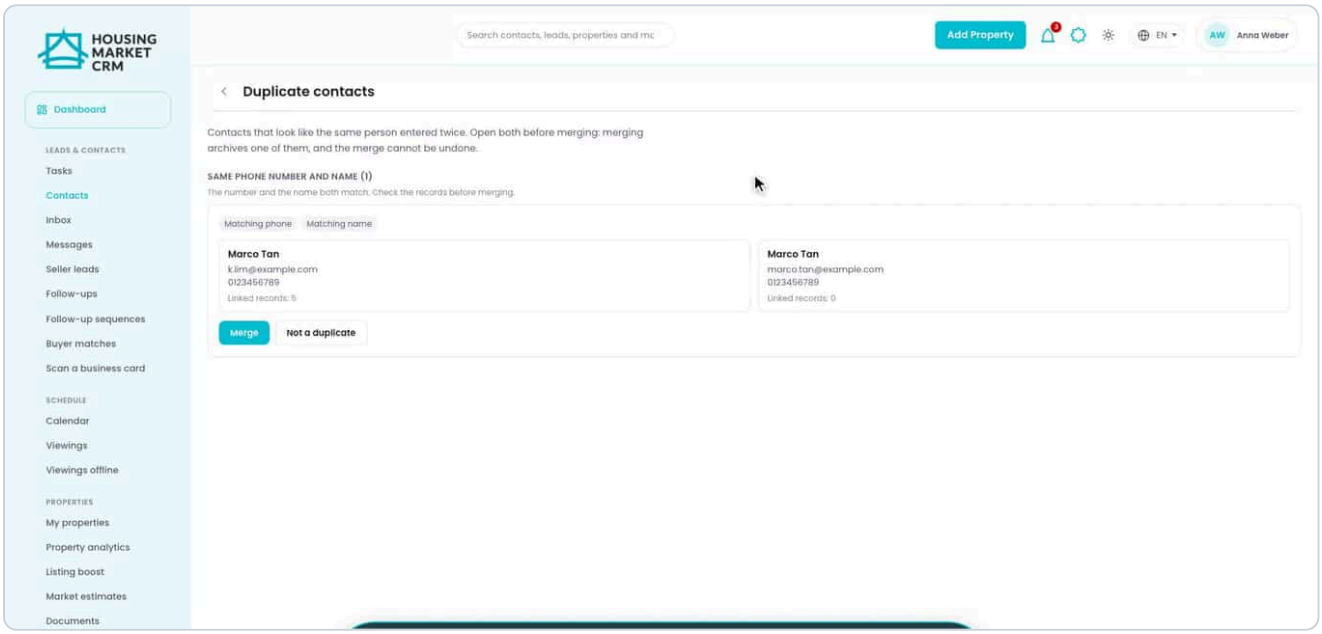
Εικόνα 24.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Εδώ: ίδιο τηλέφωνο και όνομα.



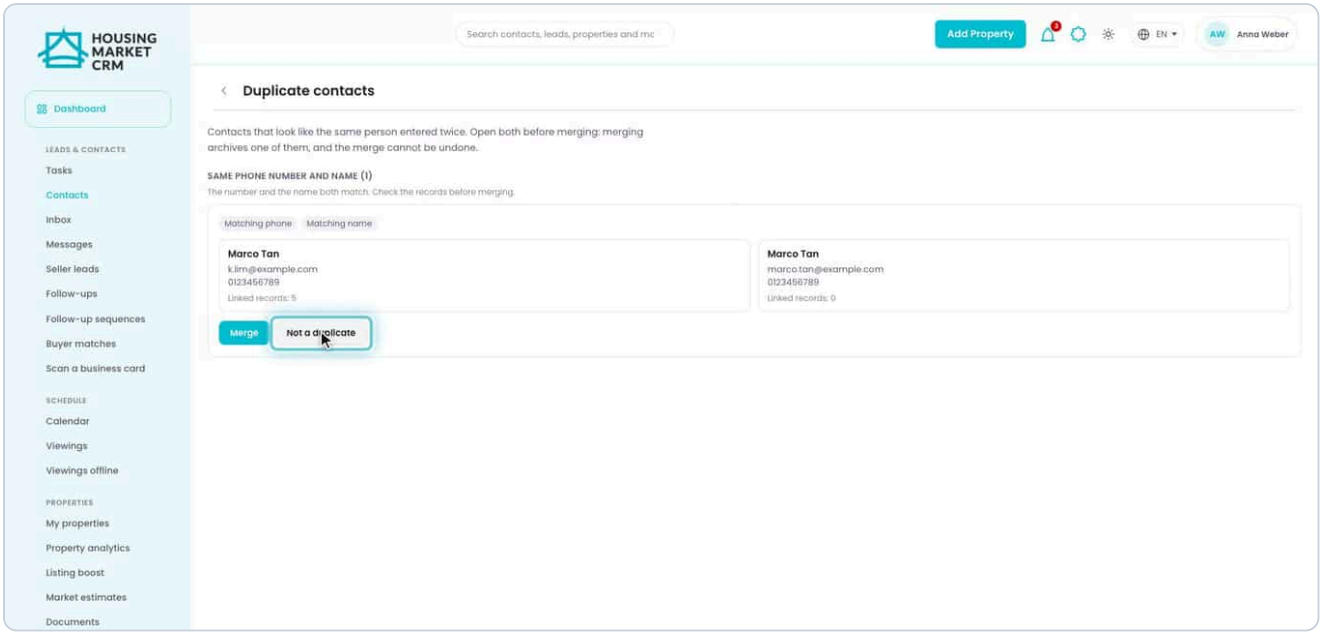
Εικόνα 24.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Δείτε τις «Συνδεδεμένες καρτέλες» — κρατήστε την πιο γεμάτη.



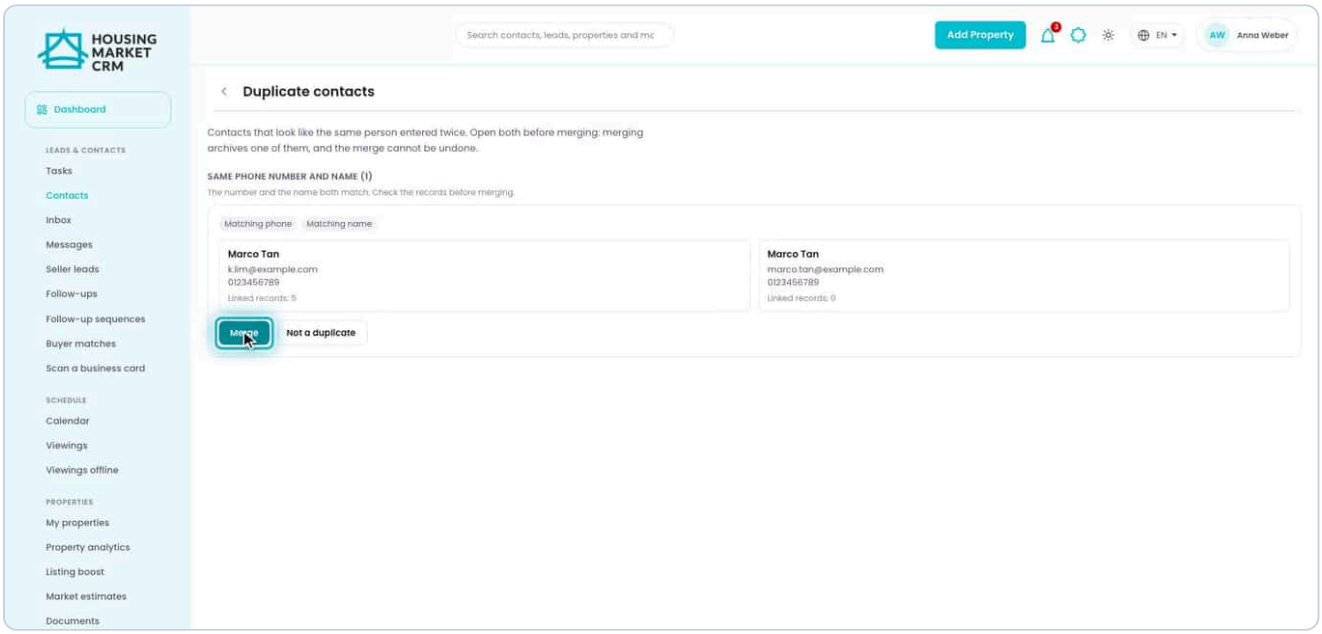
Εικόνα 24.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Το «Δεν είναι διπλότυπο» σταματά τις ερωτήσεις.



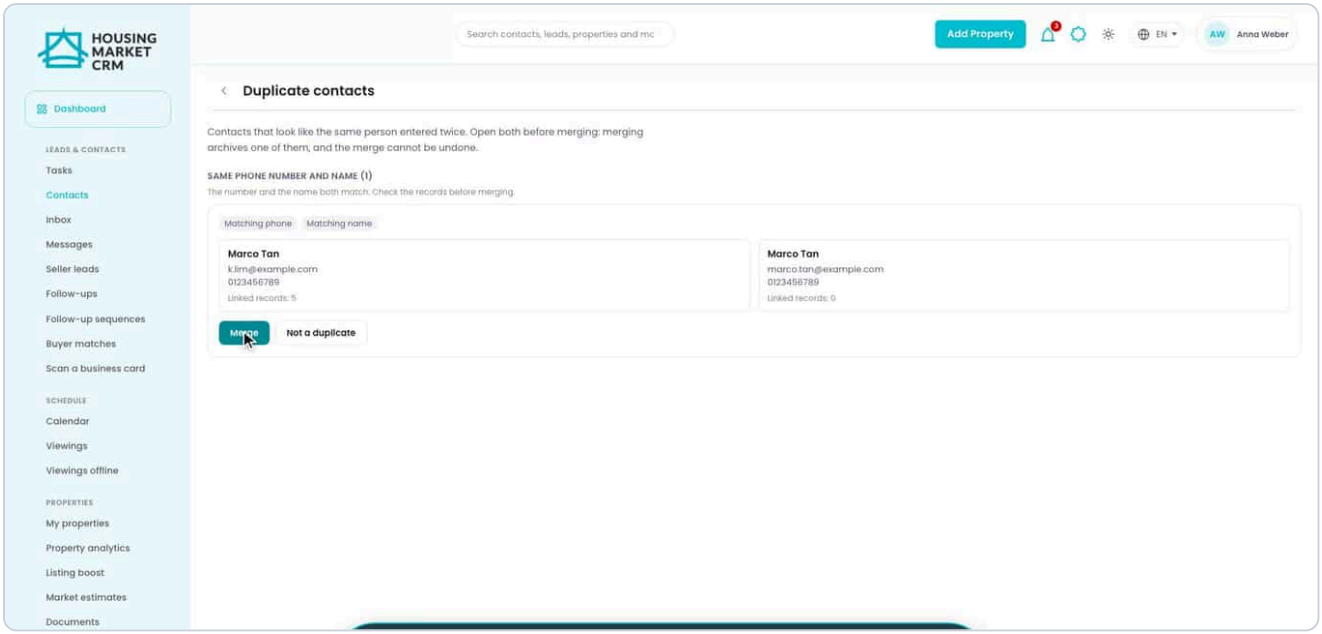
Εικόνα 24.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Η συγχώνευση αρχειοθετεί τη μία — και δεν αναιρείται.



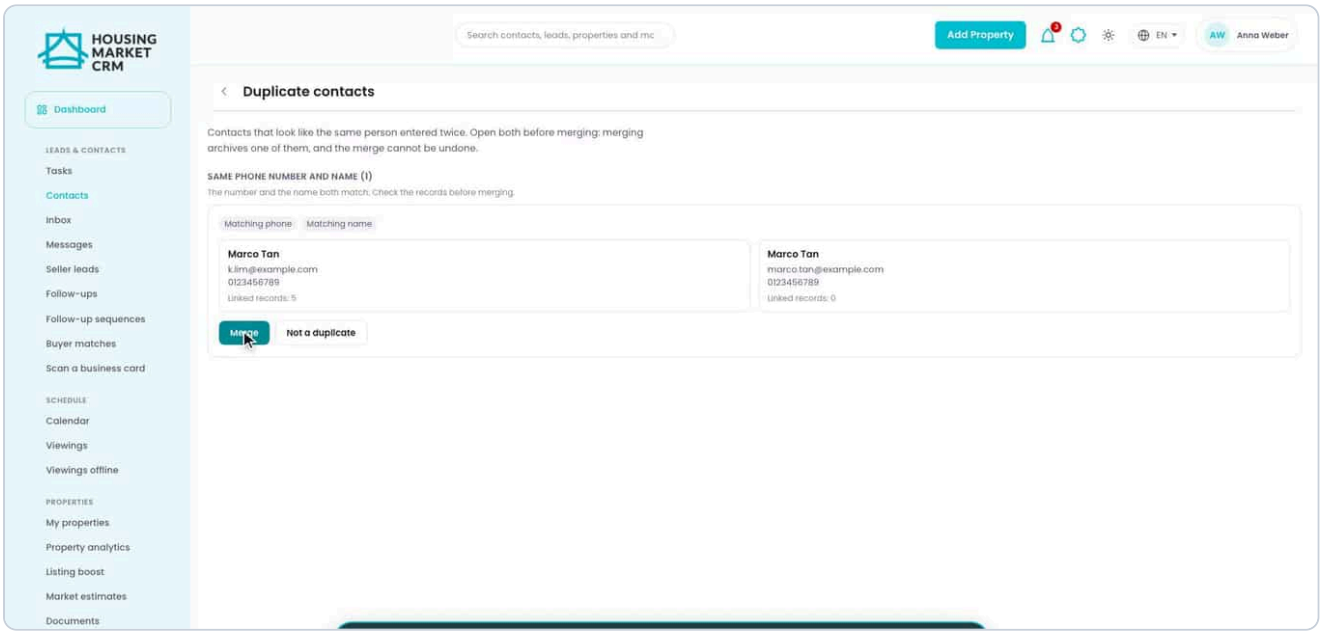
Εικόνα 24.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Ανοίξτε πρώτα και τις δύο. Τίποτα δεν χάνεται, τίποτα δεν επιστρέφει.



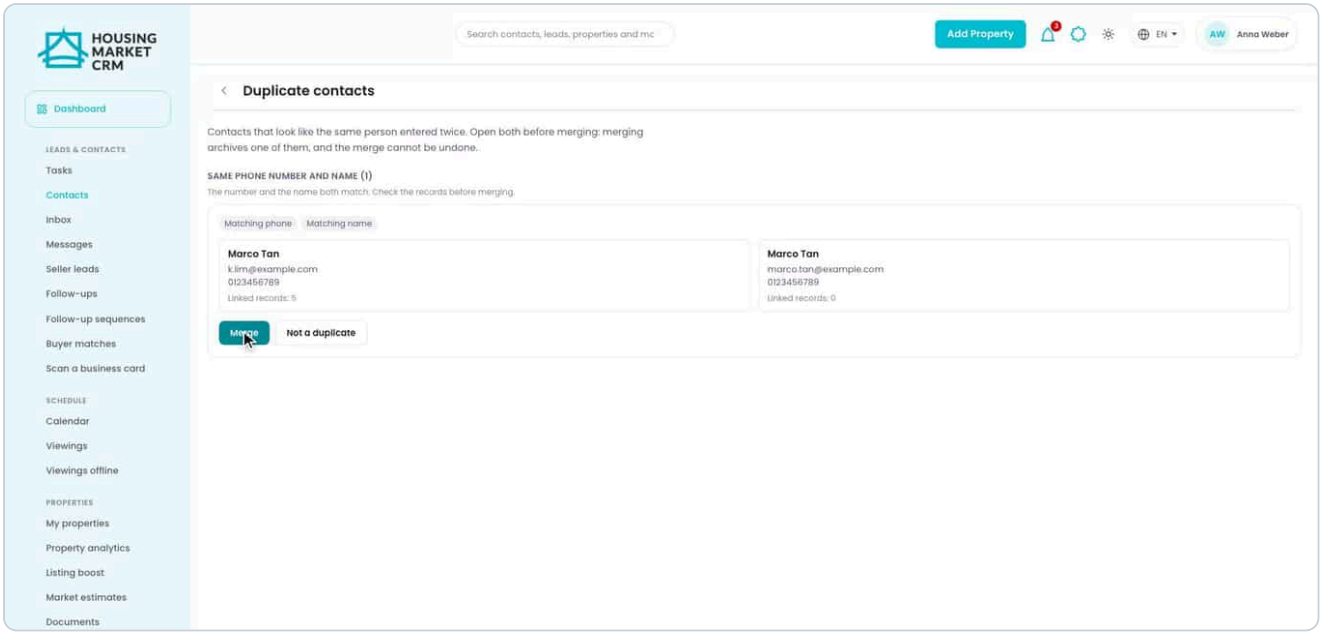
Εικόνα 24.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Ένας γράφει το όνομα, άλλος το τηλέφωνο — και έγιναν δύο.



Εικόνα 24.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Μηνιαία συνήθεια, όχι ετήσια εκκαθάριση.



Εικόνα 24.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι συμβαίνει όταν διαγράφω μια επαφή, έναν υποψήφιο πελάτη ή έναν συνάδελφο;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

ΜΕΡΟΣ 3

Ακίνητα και αγγελίες

25 Διαχείριση των ακινήτων σας

26 Προσθήκη ακινήτου

27 Δημοσίευση ακινήτου στην πύλη

28 Οι αγγελίες σας στην πύλη

29 Αρχειοθέτηση και επαναφορά ακινήτου

30 Στατιστικά ακινήτου

31 Μαζική μεταφόρτωση ακινήτων

32 Ο συντάκτης αγγελιών με AI

33 Προώθηση αγγελίας

34 Αναφορές εκτίμησης αγοράς

25 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 25

Διαχείριση των ακινήτων σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μπορείτε να τηρείτε ένα ακίνητο στο CRM σε κάθε πλάνο και, στο Pro, να το δημοσιεύετε στην πύλη της χώρας όπου βρίσκεται. Όταν είναι πλέον σε προβολή, η επεξεργασία των βασικών του στοιχείων στο CRM αλλάζει και την αγγελία στην πύλη, και ένα ακίνητο που αποσύρετε αρχειοθετείται αντί να διαγραφεί.

Ένα ακίνητο μπορεί να υπάρχει μόνο στο CRM — ένας πωλητής με τον οποίο έχετε υπογράψει αλλά δεν έχετε ξεκινήσει την προώθηση, ή κάτι που δεν είστε ακόμη έτοιμοι να διαφημίσετε. Παραμένει ιδιωτικό μέχρι να αποφασίσετε διαφορετικά, και αυτό είναι σκόπιμο: αν η δημοσίευση ήταν η προεπιλογή, η διεύθυνση ενός πωλητή θα κατέληγε σε δημόσια αγορά επειδή υποβλήθηκε μια φόρμα.

Στο Pro μπορείτε να το δημοσιεύσετε, και πηγαίνει στην πύλη της χώρας όπου βρίσκεται το ακίνητο και όχι της χώρας όπου βρίσκεστε εσείς, οπότε ένα σπίτι στην Ισπανία φτάνει στην ισπανική αγορά. Μπαίνει στην κανονική ουρά έγκρισης εκείνης της πύλης όπως κάθε άλλη αγγελία.

Όταν ένα ακίνητο που δημοσιεύσατε από το CRM είναι σε προβολή, η επεξεργασία του στο CRM αλλάζει και την αγγελία στην πύλη: τον τίτλο, την περιγραφή, τη διεύθυνση, την τιμή, τα υπνοδωμάτια, τα μπάνια, τον εμβαδόν και το είδος αγγελίας. Μια αλλαγή στην τοποθεσία, στον τύπο ακινήτου, στη σήμανση στον χάρτη ή στις φωτογραφίες απορρίπτεται όσο είναι σε προβολή, αντί να αποθηκευτεί μόνο στο CRM. Οι αγγελίες που δημιουργήσατε απευθείας στην πύλη, ή που προέρχονται από ροή ακινήτων, εμφανίζονται στο CRM μόνο για ανάγνωση — δείτε «Μπορώ να βλέπω τις αγγελίες μου στην πύλη μέσα στο CRM;».

Κάθε σύνδεσμος αγγελίας που δείχνει το CRM ανοίγει την αγγελία στην πύλη της δικής της χώρας, σε όποια χώρα κι αν βρίσκεστε.

Για να προσθέσετε ένα, επιλέξτε «Προσθήκη ακινήτου» και συμπληρώστε τη φόρμα· μπορείτε να το αποθηκεύσετε ως πρόχειρο και να το δημοσιεύσετε αργότερα. Δείτε «Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM;».

Πώς αποσύρετε ένα ακίνητο

Δεν υπάρχει διαγραφή. Ένα ακίνητο με το οποίο τελειώσατε αρχειοθετείται: φεύγει από τα «Τα ακίνητά μου» για την προβολή «Αρχειοθετημένα», και κρατά τη διεύθυνσή του, την τιμή του, τις φωτογραφίες του, το ιστορικό του και τους δεσμούς του με τους υποψήφιους πελάτες, τις συμφωνίες και τις εργασίες που το άγγιξαν. Η «Επαναφορά» το φέρνει πίσω. Δεν υπάρχει χρονικό όριο σε αυτό ούτε κάτι που περιμένει να το σβήσει — η αρχειοθέτηση εδώ είναι μέρος όπου αφήνετε πράγματα, όχι στάδιο στον δρόμο προς τη διαγραφή.

Όσο ένα ακίνητο είναι αρχειοθετημένο δεν μπορείτε να το επεξεργαστείτε, να το δημοσιεύσετε ή να το βγάλετε στον αέρα· επαναφέρετέ το πρώτα. Και η αρχειοθέτηση γίνεται μόνο μέσα στο CRM. Ένα ακίνητο ήδη δημοσιευμένο σε μια πύλη παραμένει εκεί ακριβώς όπως ήταν, οπότε αν αυτό που θέλετε είναι να κατέβει η αγγελία, κατεβάστε την στην πύλη.

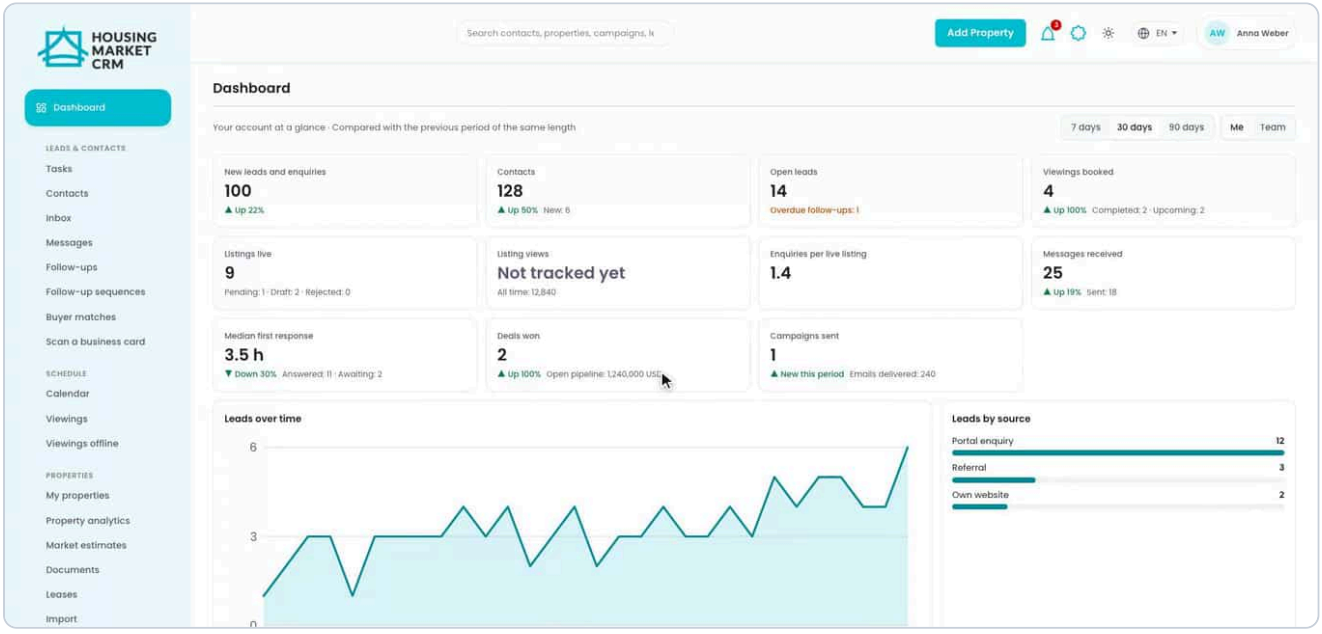
Μεταφορά ολόκληρου χαρτοφυλακίου

Η μεταφορά ενός ολόκληρου χαρτοφυλακίου από αρχείο CSV ή αρχείο ροής XML είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, και στο δωρεάν: επιλέξτε «Εισαγωγή από αρχείο» στα «Τα ακίνητά μου», έως 5.000 γραμμές ανά αρχείο. Κάθε εισαγόμενο ακίνητο φτάνει ως πρόχειρο και τίποτα δεν δημοσιεύεται μέχρι να το δημοσιεύσετε εσείς. Δείτε «Πώς εισάγω ακίνητα από αρχείο;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να διαχειρίζομαι τις αγγελίες ακινήτων μου;**

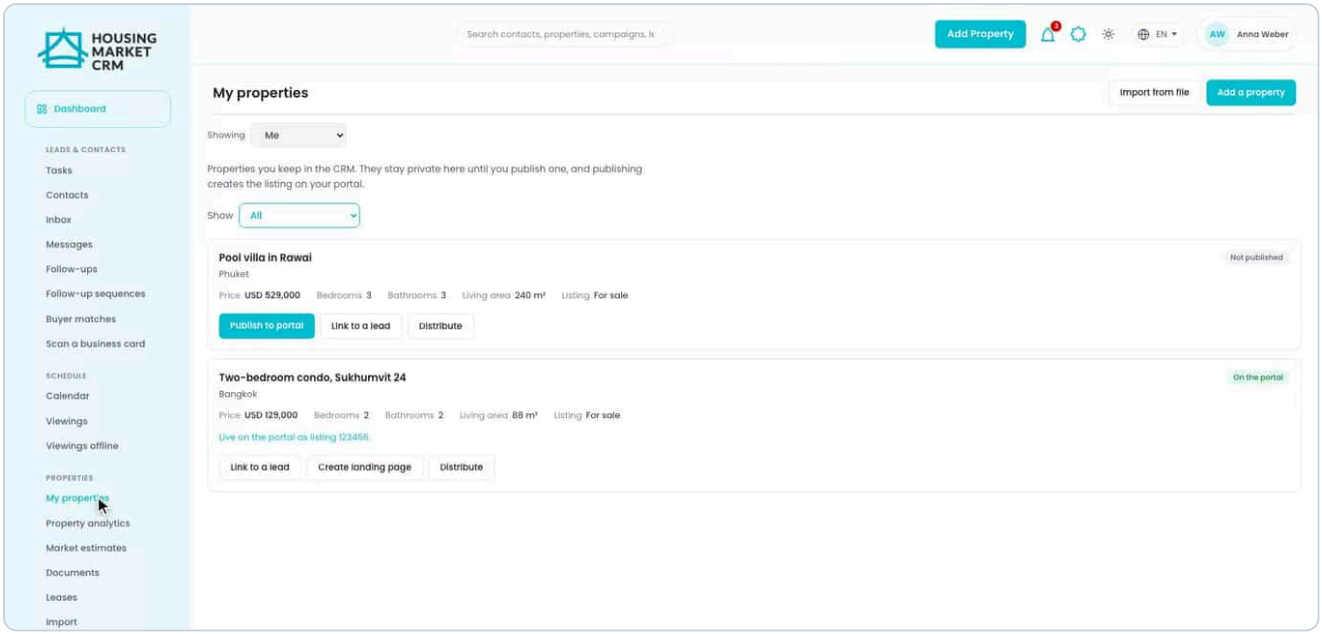
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



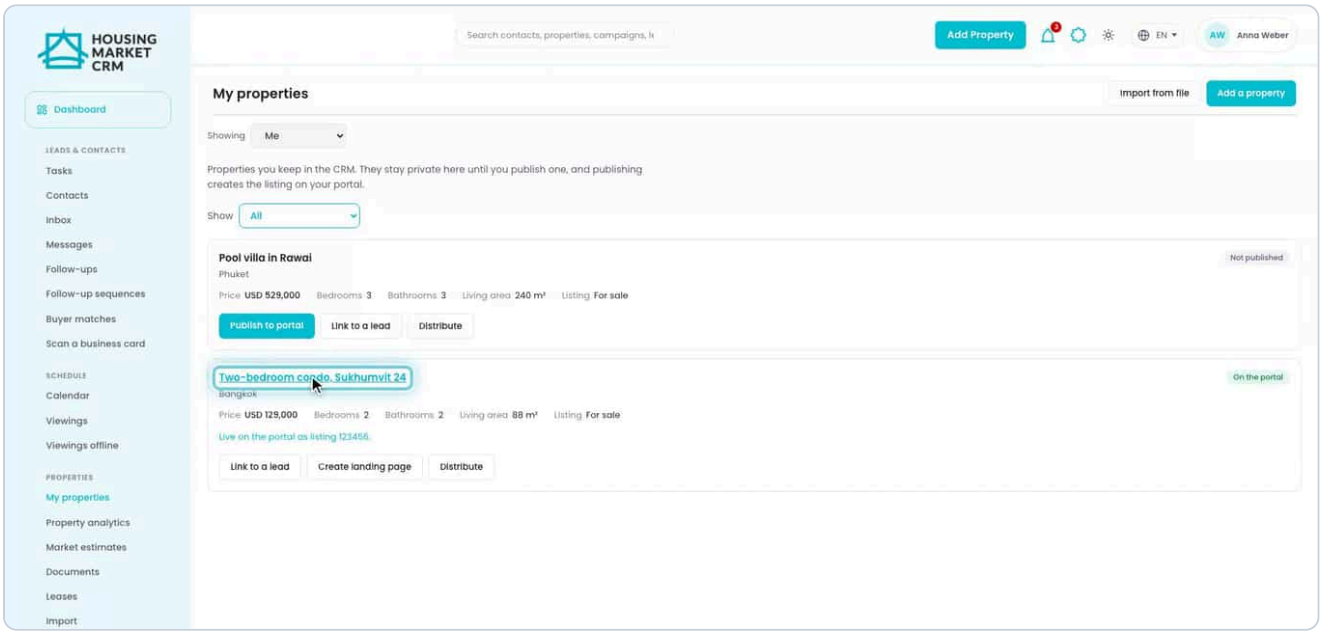
Εικόνα 25.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε My properties στο αριστερό μενού.



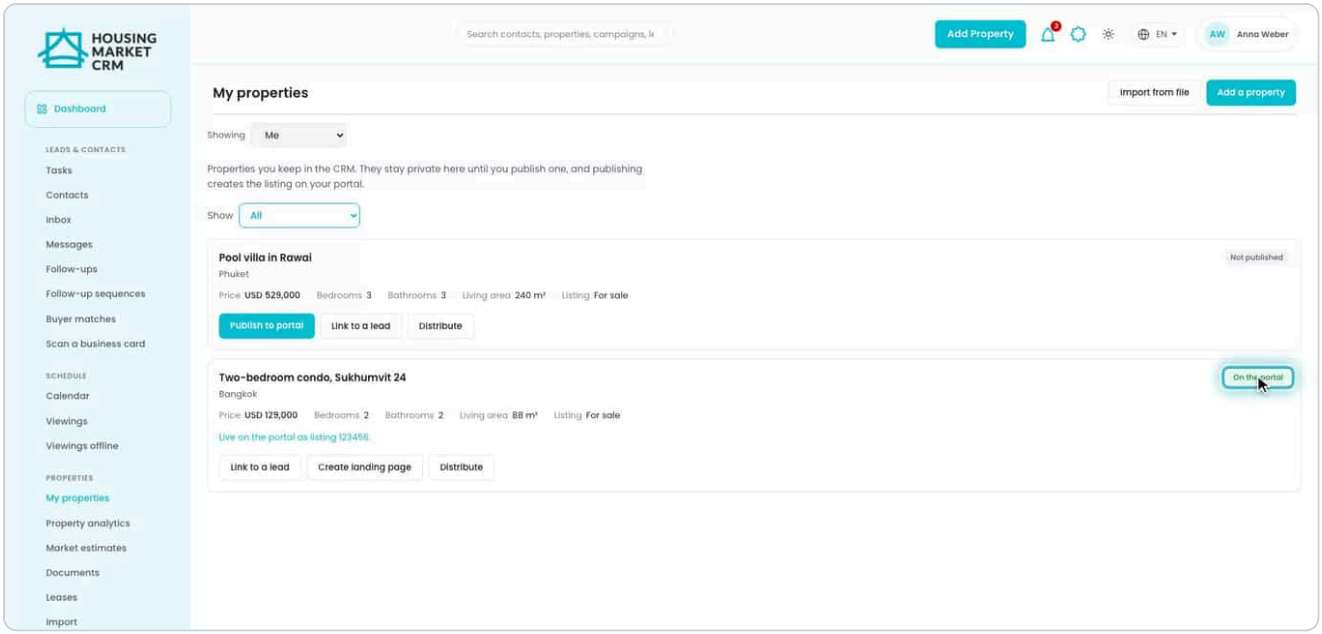
Εικόνα 25.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάθε κάρτα δείχνει τιμή, δωμάτια, εμβαδόν και τύπο.



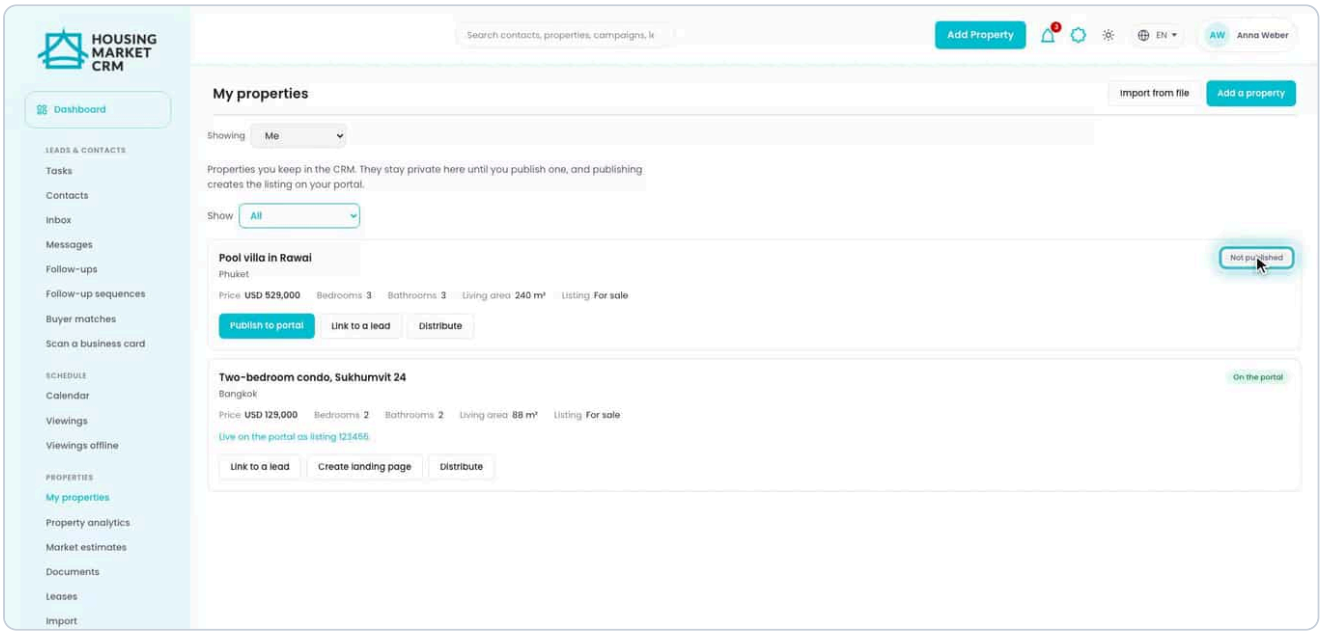
Εικόνα 25.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Το On the portal σημαίνει ότι η αγγελία είναι ενεργή.



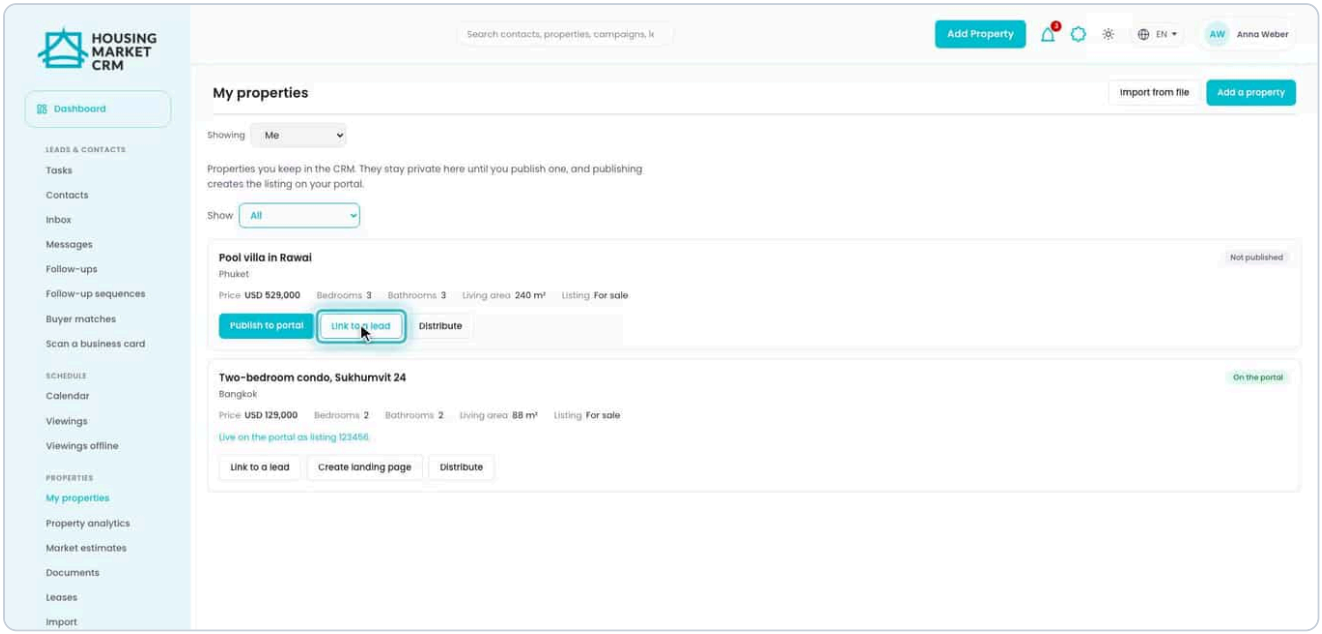
Εικόνα 25.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Οι μη δημοσιευμένες αγγελίες μένουν ιδιωτικές στο CRM.



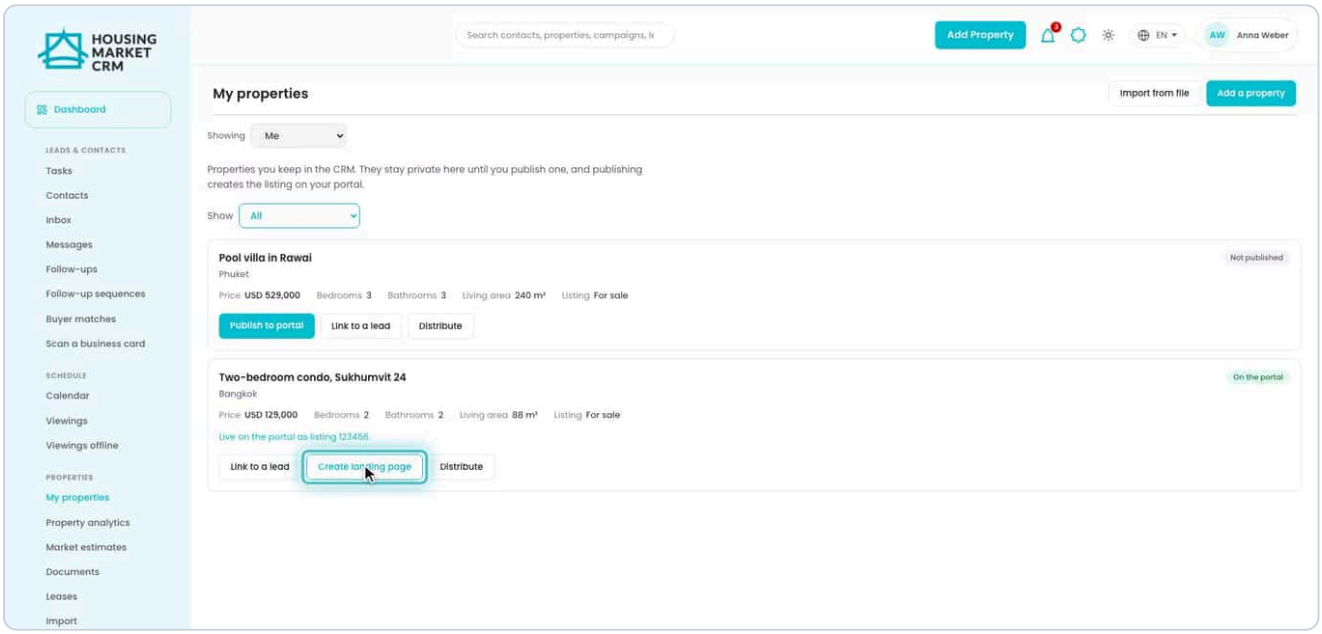
Εικόνα 25.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Δημοσιεύστε ένα πρόχειρο με Publish to portal συνδέστε το με υποψήφιο πελάτη.



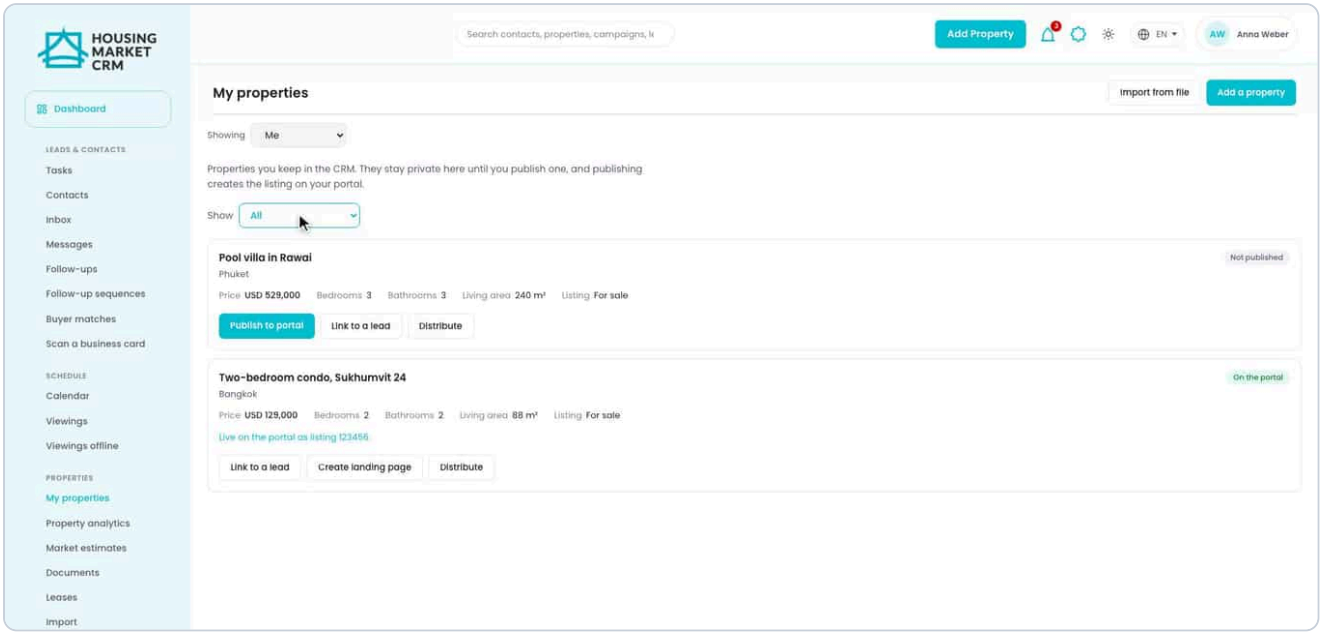
Εικόνα 25.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 δημιουργήστε σελίδα προορισμού ή διανείμετέ το.



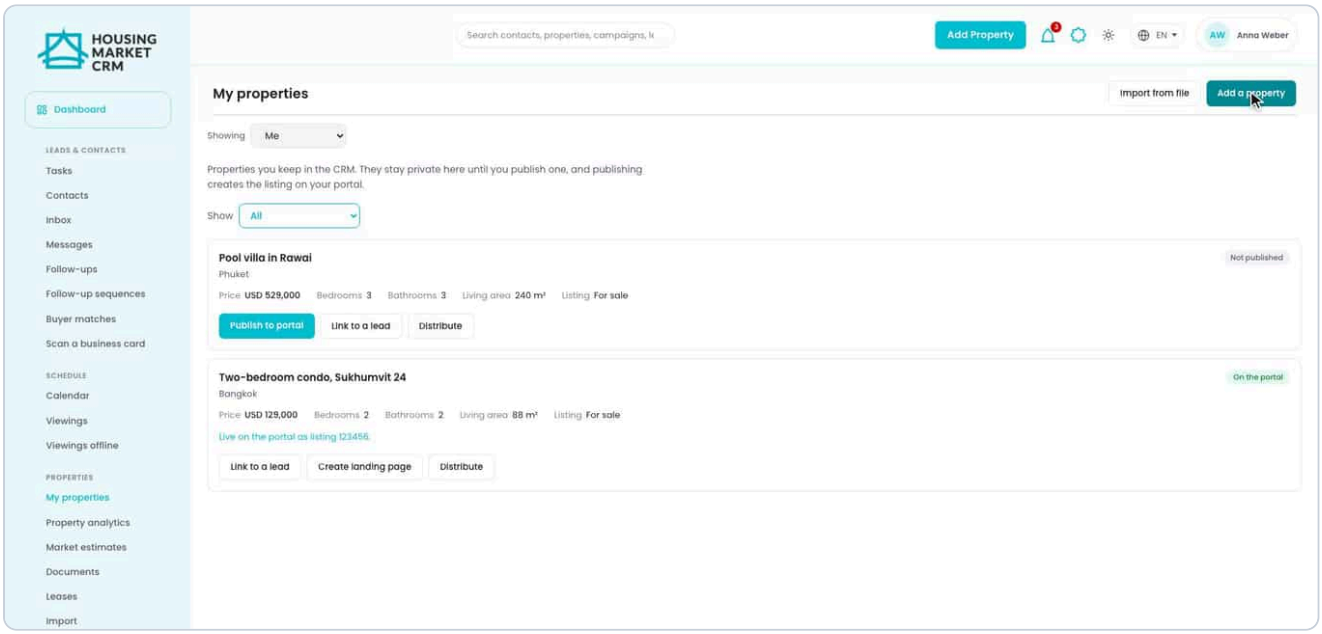
Εικόνα 25.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Φιλτράρετε κατά κατάσταση.



Εικόνα 25.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Προσθέστε νέες αγγελίες με Add a property.



Εικόνα 25.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-add-a-property
Τι συμβαίνει όταν διαγράφω μια επαφή, έναν υποψήφιο πελάτη ή έναν συνάδελφο;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 26

Προσθήκη ακινήτου

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε «Προσθήκη ακινήτου», συμπληρώστε τη φόρμα — περιλαμβάνει τους τύπους ακινήτων της πύλης, την πινέζα στον χάρτη και την τιμή — και έπειτα επιλέξτε «Αποθήκευση ως πρόχειρο» ή «Δημοσίευση».

- Επιλέξτε «Προσθήκη ακινήτου» στο πάνω μέρος της οθόνης ή το κουμπί + στο τηλέφωνο.
- Συμπληρώστε «Τίτλος» και «Διεύθυνση». Αν επιλέξετε μια προτεινόμενη διεύθυνση, συμπληρώνονται ο «Νομός» και η «Πόλη» και τοποθετείται η πινέζα· ελέγξτε ότι είναι σωστά.
- Επιλέξτε τον «Τύπο». Η λίστα περιέχει τους τύπους ακινήτων της δικής σας πύλης, όπως «Διαμέρισμα σε συγκρότημα», «Μονοκατοικία», «Βίλα» ή «Οικόπεδο».
- Στη «Θέση στον χάρτη», επιλέξτε «Τοποθέτηση στον χάρτη» αν δεν υπάρχει ακόμη πινέζα, και έπειτα σύρετε την πινέζα ή πατήστε στον χάρτη για να σημειώσετε το ακριβές σημείο.
- Συμπληρώστε την «Τιμή». Είναι στο νόμισμα της πύλης σας, εκτός αν επιλέξετε άλλο, και δεν μετατρέπεται ποτέ.
- Προσθέστε «Υπνοδωμάτια», «Μπάνια», «Εμβαδόν» και αν είναι «Προς πώληση» ή «Προς ενοικίαση», καθώς και μια «Περιγραφή» — ή επιλέξτε «Σύνταξη με AI» στο Pro.
- Επιλέξτε «Αποθήκευση ως πρόχειρο» για να το κρατήσετε στο CRM ή «Δημοσίευση» για να εμφανιστεί στην πύλη σας.

Πρόχειρο ή δημοσίευση

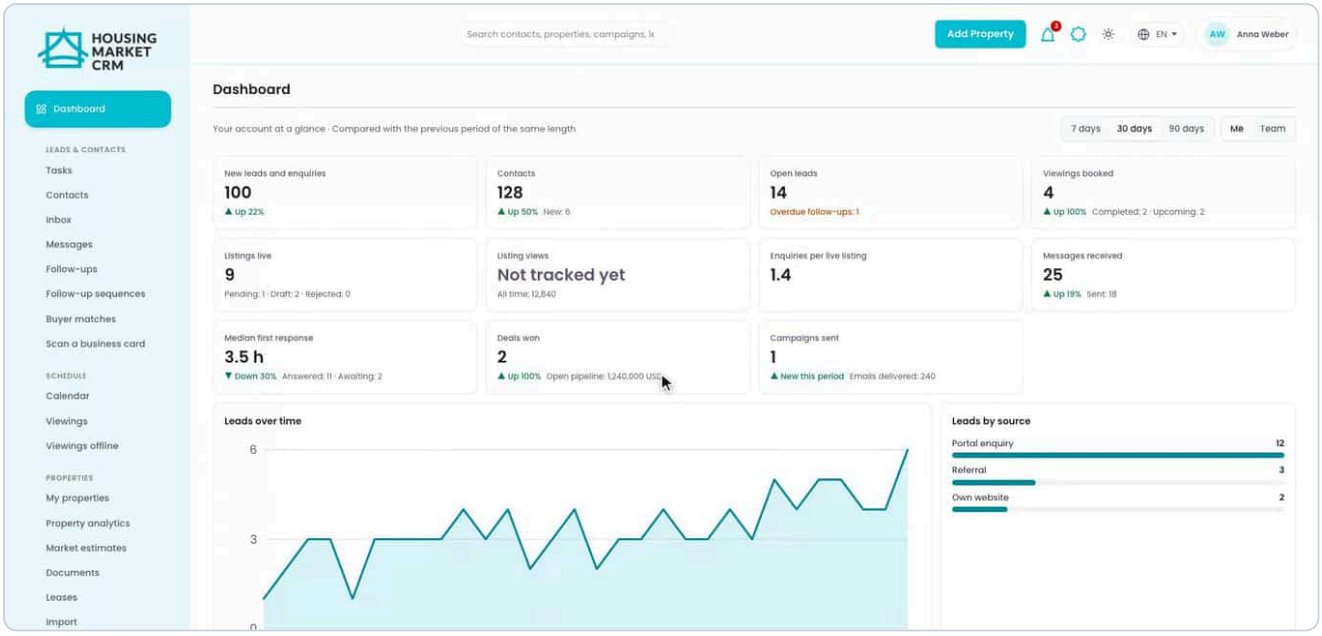
Ένα πρόχειρο χρειάζεται μόνο τίτλο και μένει στο CRM· δεν εμφανίζεται στην πύλη. Η δημοσίευση απαιτεί τιμή, νομό, πόλη όπου ο νομός έχει πόλεις, και τουλάχιστον τρεις φωτογραφίες, που προστίθενται με την «Προσθήκη φωτογραφιών» — η πρώτη φωτογραφία είναι το εξώφυλλο. Ό,τι λείπει επισημαίνεται στη φόρμα. Η δημοσίευση είναι μέρος του Pro· στο δωρεάν πλάνο μπορείτε και πάλι να αποθηκεύσετε το ακίνητο στο CRM.

Η φόρμα αναφέρει την πύλη στην οποία θα δημοσιευτεί το ακίνητο. Μπορείτε να δημοσιεύσετε ένα πρόχειρο αργότερα από τη σελίδα του στην ενότητα «Τα ακίνητά μου». Ένα ακίνητο που είναι ήδη δημοσιευμένο στην πύλη δεν μπορεί να επεξεργαστεί στο CRM.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM;**

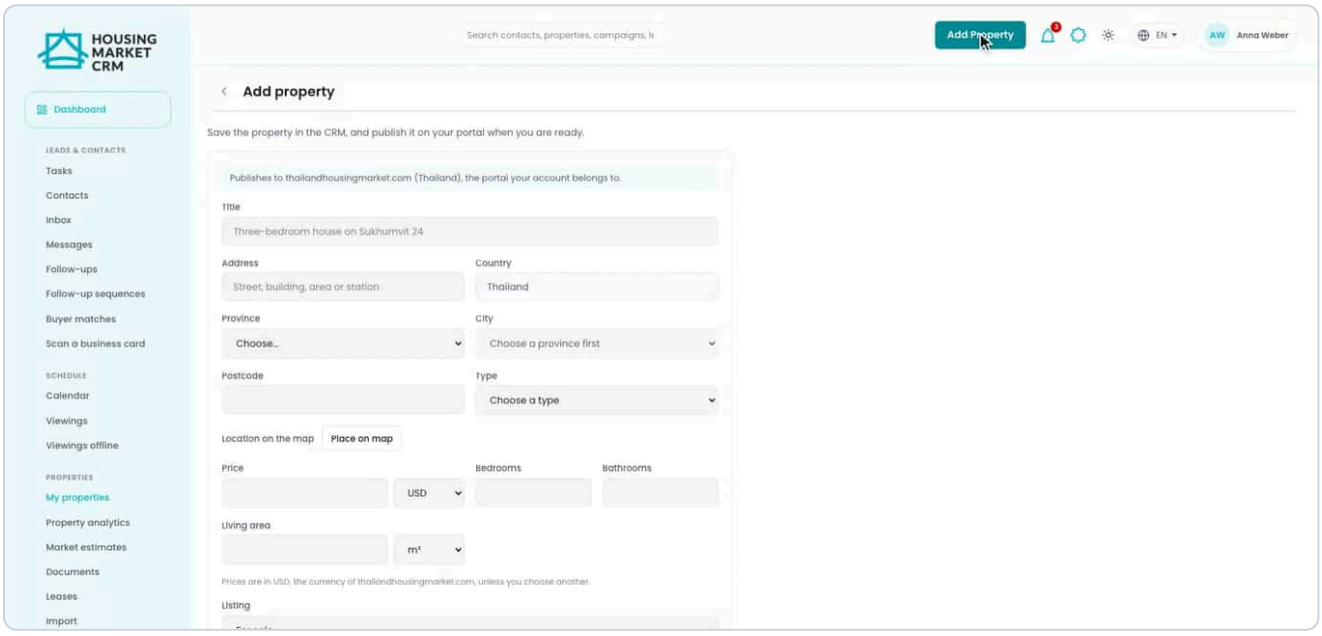
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



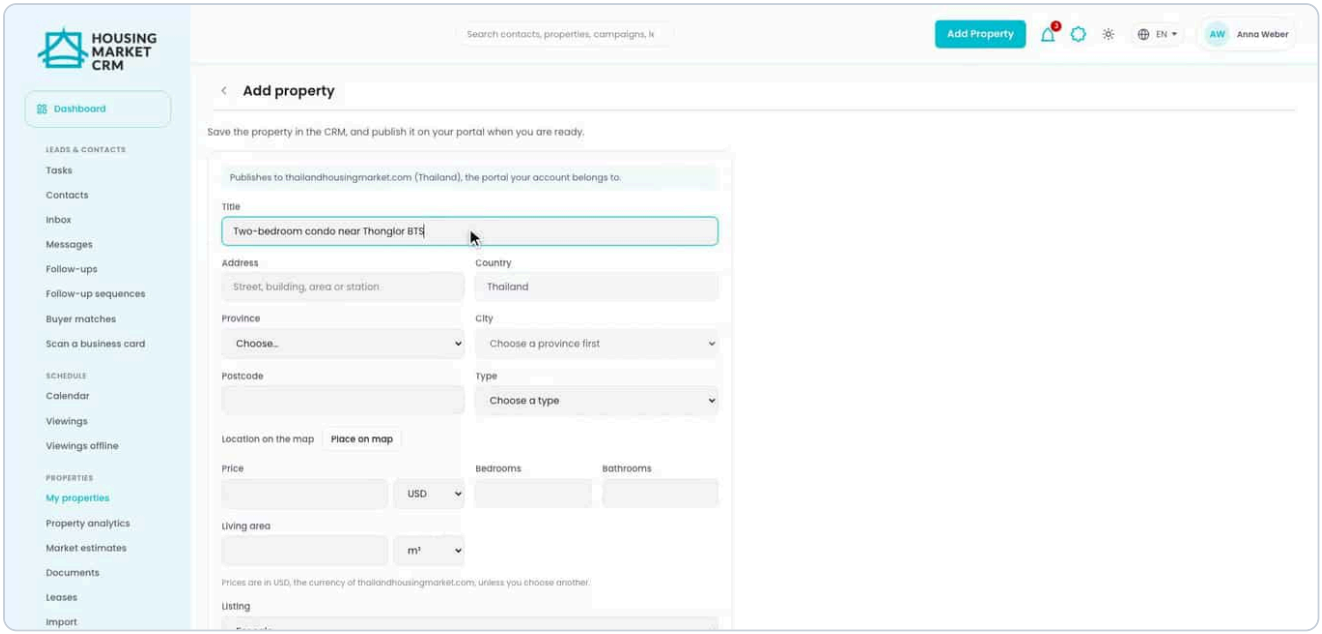
Εικόνα 26.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε **Add Property** επάνω.



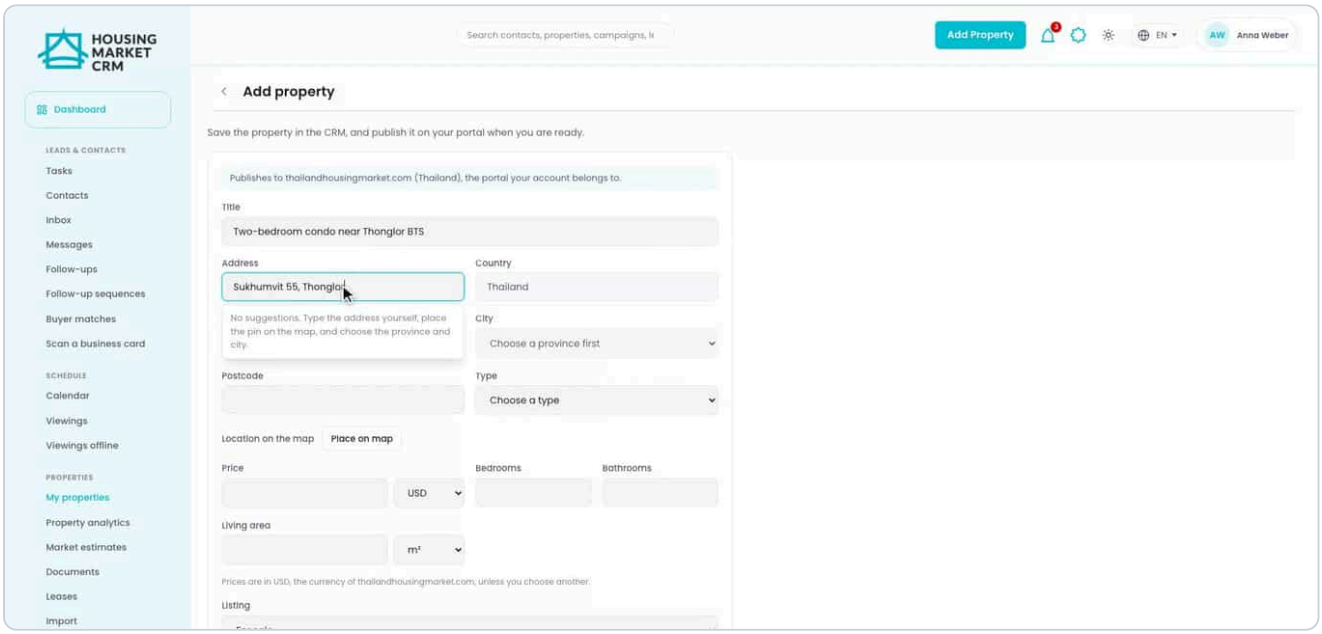
Εικόνα 26.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Εισαγάγετε σαφή τίτλο.



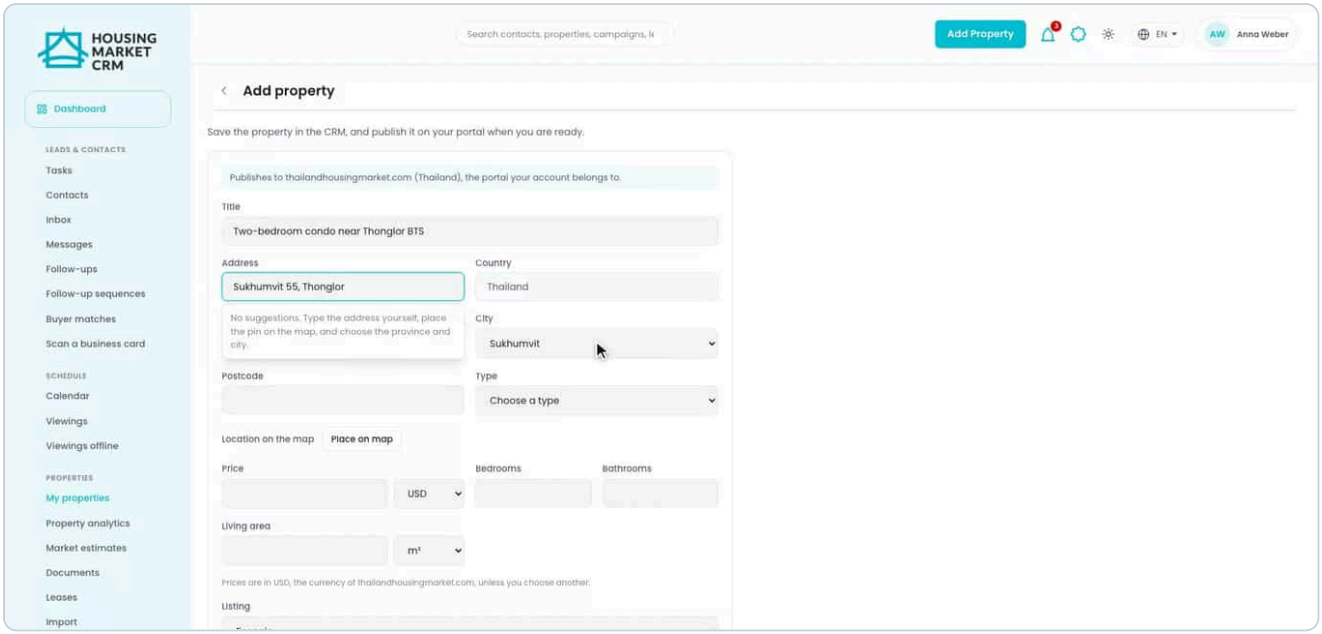
Εικόνα 26.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Προσθέστε τη διεύθυνση.



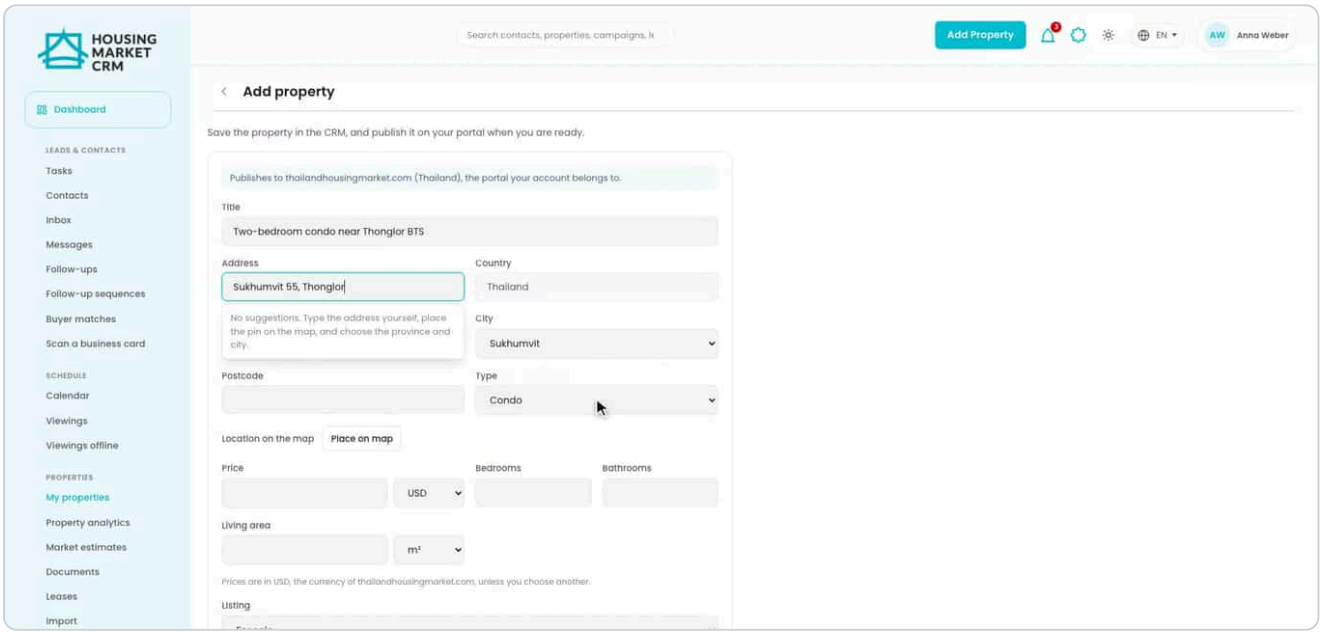
Εικόνα 26.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε περιφέρεια και πόλη ή περιοχή.



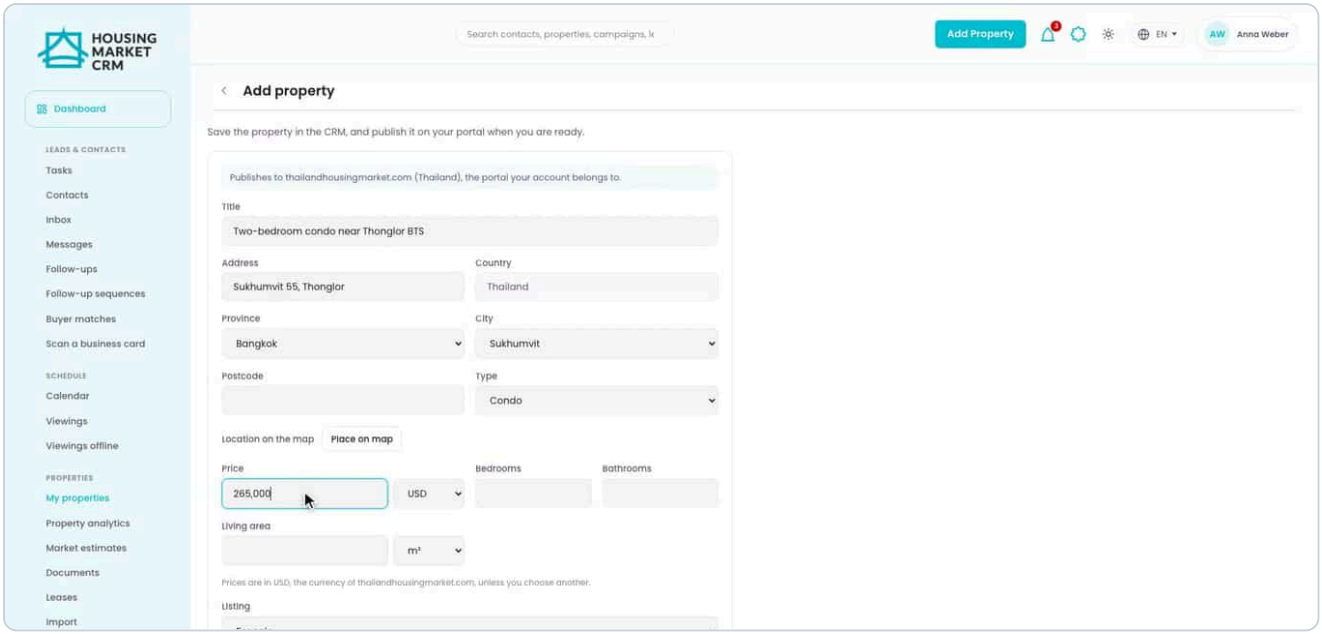
Εικόνα 26.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Διαλέξτε τον τύπο ακινήτου.



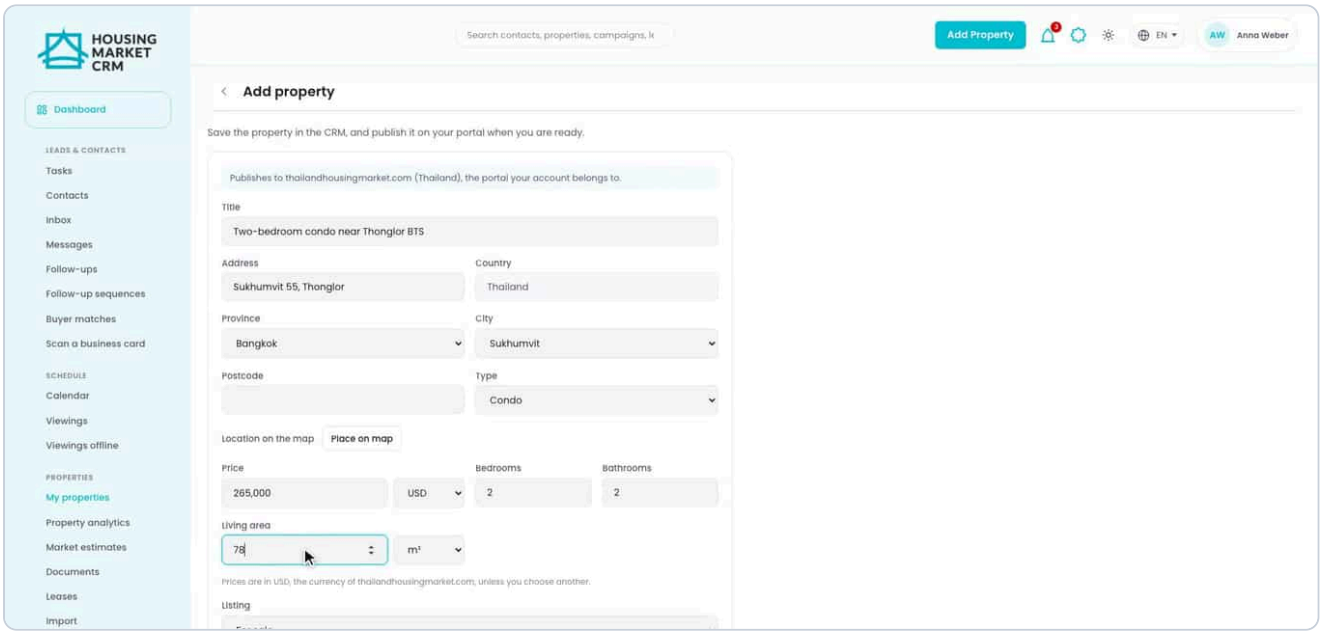
Εικόνα 26.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ορίστε την τιμή σε δολάρια ΗΠΑ.



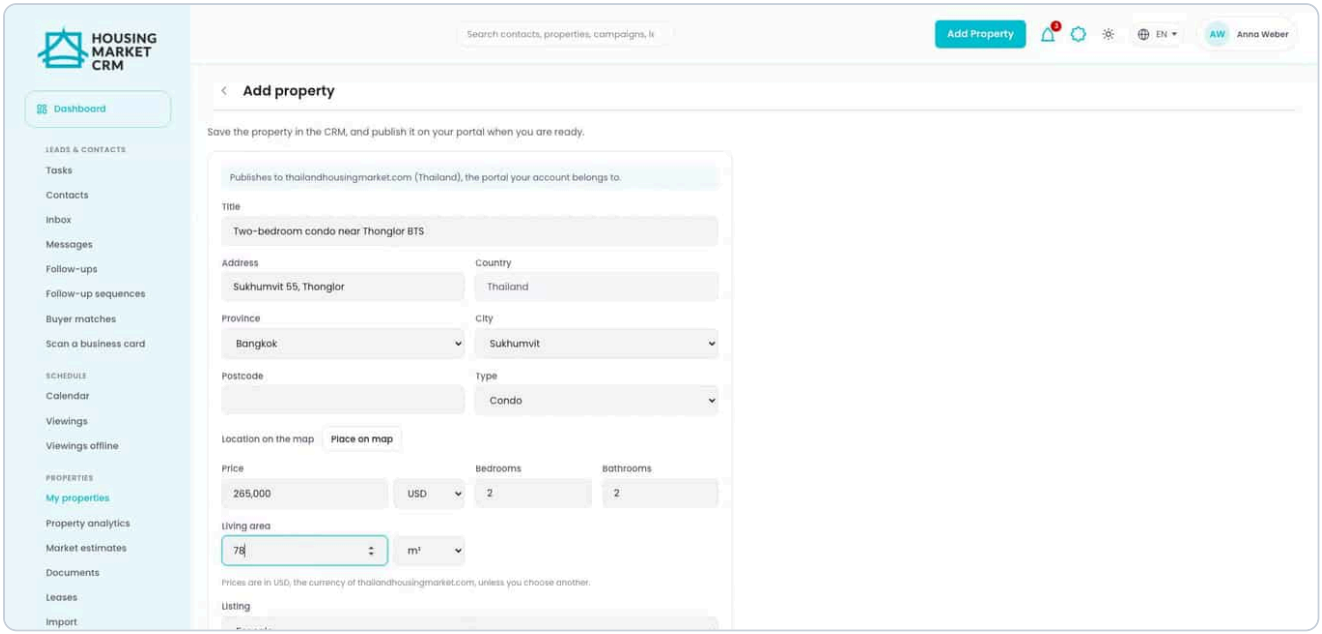
Εικόνα 26.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Προσθέστε υπνοδωμάτια, μπάνια και το εμβαδόν.



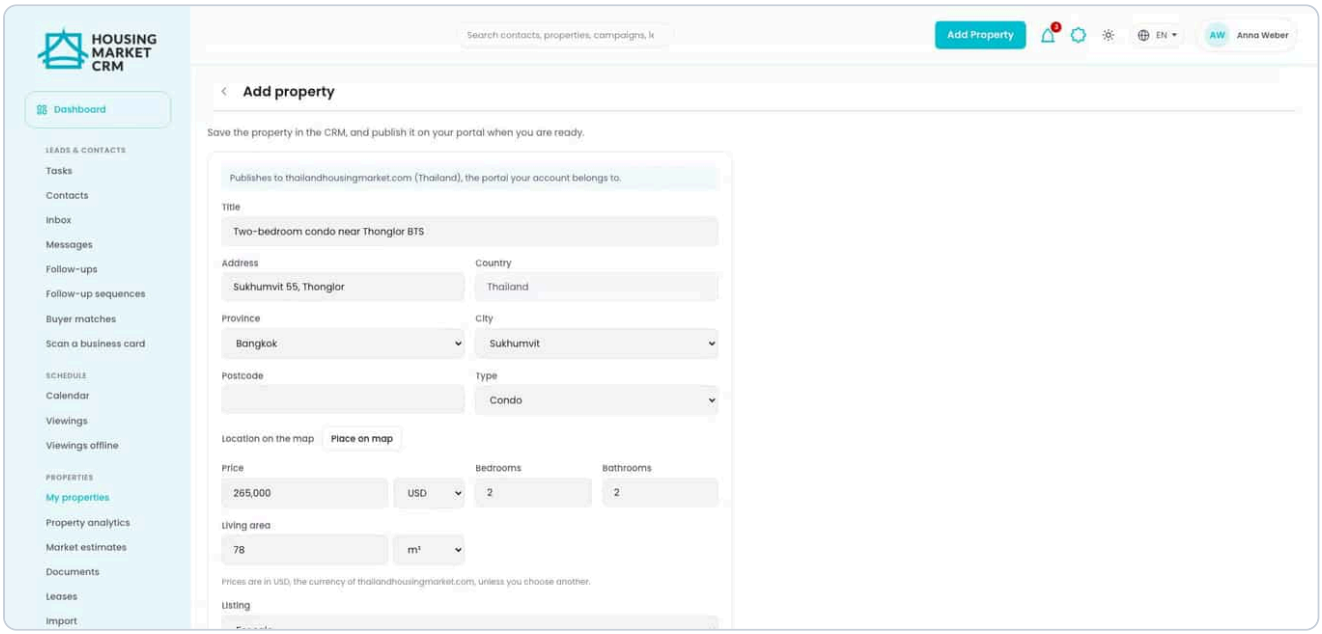
Εικόνα 26.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Επιλέξτε **For sale** ή **To rent**.



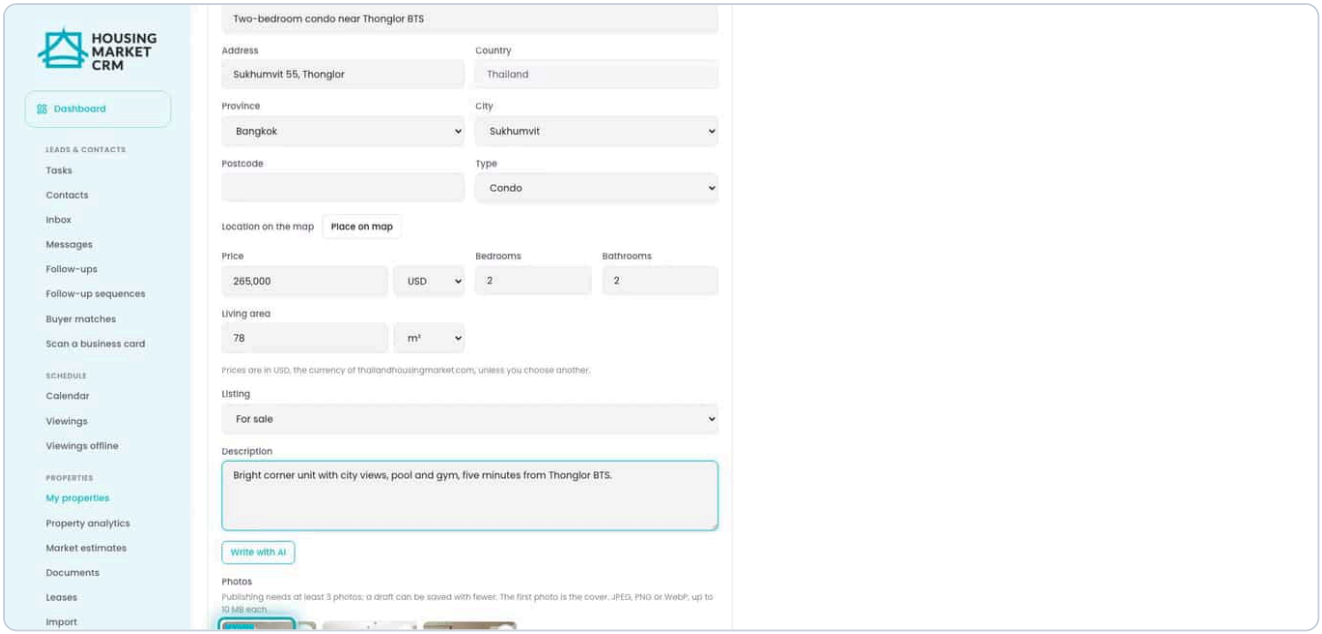
Εικόνα 26.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Γράψτε μια περιγραφή.



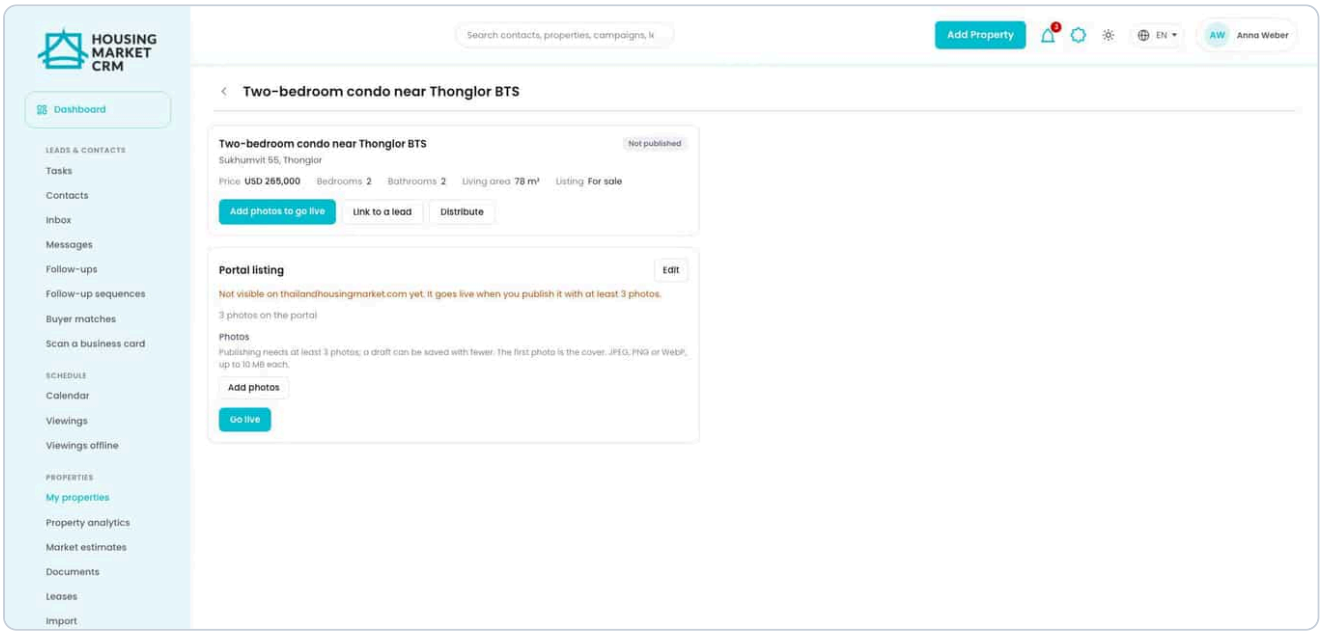
Εικόνα 26.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

11 Προσθέστε φωτογραφίες της κατοικίας.



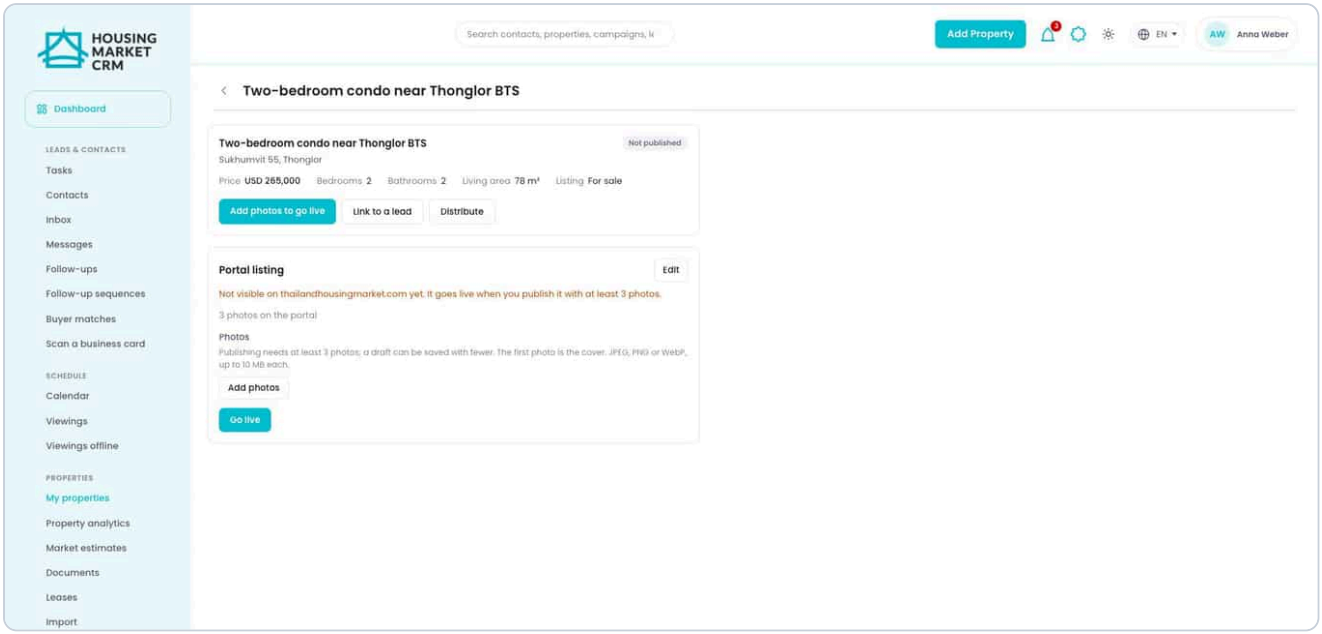
Εικόνα 26.11 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

12 Πατήστε **Save as draft** — ή **Publish** όταν είστε έτοιμοι.



Εικόνα 26.12 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

13 Το ακίνητο αποθηκεύτηκε στο **My properties**.



Εικόνα 26.13 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Στο Pro, η επιλογή «Σύνταξη με AI» στη φόρμα ακινήτου συντάσσει μια περιγραφή από τα στοιχεία που έχετε καταχωρίσει, στη γλώσσα της πύλης σας. Τη διαβάζετε, τη διορθώνετε και την αποθηκεύετε εσείς.

Κέντρο βοήθειας: Πώς λειτουργεί ο συντάκτης αγγελιών με AI;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να διαχειρίζομαι τις αγγελίες ακινήτων μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 27

Δημοσίευση ακινήτου στην πύλη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μπορείτε να τηρείτε ένα ακίνητο στο CRM σε κάθε πλάνο και, στο Pro, να το δημοσιεύετε στην πύλη της χώρας όπου βρίσκεται. Όταν είναι πλέον σε προβολή, η επεξεργασία των βασικών του στοιχείων στο CRM αλλάζει και την αγγελία στην πύλη, και ένα ακίνητο που αποσύρετε αρχειοθετείται αντί να διαγραφεί.

Ένα ακίνητο μπορεί να υπάρχει μόνο στο CRM — ένας πωλητής με τον οποίο έχετε υπογράψει αλλά δεν έχετε ξεκινήσει την προώθηση, ή κάτι που δεν είστε ακόμη έτοιμοι να διαφημίσετε. Παραμένει ιδιωτικό μέχρι να αποφασίσετε διαφορετικά, και αυτό είναι σκόπιμο: αν η δημοσίευση ήταν η προεπιλογή, η διεύθυνση ενός πωλητή θα κατέληγε σε δημόσια αγορά επειδή υποβλήθηκε μια φόρμα.

Στο Pro μπορείτε να το δημοσιεύσετε, και πηγαίνει στην πύλη της χώρας όπου βρίσκεται το ακίνητο και όχι της χώρας όπου βρίσκεστε εσείς, οπότε ένα σπίτι στην Ισπανία φτάνει στην ισπανική αγορά. Μπαίνει στην κανονική ουρά έγκρισης εκείνης της πύλης όπως κάθε άλλη αγγελία.

Όταν ένα ακίνητο που δημοσιεύσατε από το CRM είναι σε προβολή, η επεξεργασία του στο CRM αλλάζει και την αγγελία στην πύλη: τον τίτλο, την περιγραφή, τη διεύθυνση, την τιμή, τα υπνοδωμάτια, τα μπάνια, τον εμβαδόν και το είδος αγγελίας. Μια αλλαγή στην τοποθεσία, στον τύπο ακινήτου, στη σήμανση στον χάρτη ή στις φωτογραφίες απορρίπτεται όσο είναι σε προβολή, αντί να αποθηκευτεί μόνο στο CRM. Οι αγγελίες που δημιουργήσατε απευθείας στην πύλη, ή που προέρχονται από ροή ακινήτων, εμφανίζονται στο CRM μόνο για ανάγνωση — δείτε «Μπορώ να βλέπω τις αγγελίες μου στην πύλη μέσα στο CRM;».

Κάθε σύνδεσμος αγγελίας που δείχνει το CRM ανοίγει την αγγελία στην πύλη της δικής της χώρας, σε όποια χώρα κι αν βρίσκεστε.

Για να προσθέσετε ένα, επιλέξτε «Προσθήκη ακινήτου» και συμπληρώστε τη φόρμα· μπορείτε να το αποθηκεύσετε ως πρόχειρο και να το δημοσιεύσετε αργότερα. Δείτε «Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM;».

Πώς αποσύρετε ένα ακίνητο

Δεν υπάρχει διαγραφή. Ένα ακίνητο με το οποίο τελειώσατε αρχειοθετείται: φεύγει από τα «Τα ακίνητά μου» για την προβολή «Αρχειοθετημένα», και κρατά τη διεύθυνσή του, την τιμή του, τις φωτογραφίες του, το ιστορικό του και τους δεσμούς του με τους υποψήφιους πελάτες, τις συμφωνίες και τις εργασίες που το άγγιξαν. Η «Επαναφορά» το φέρνει πίσω. Δεν υπάρχει χρονικό όριο σε αυτό ούτε κάτι που περιμένει να το σβήσει — η αρχειοθέτηση εδώ είναι μέρος όπου αφήνετε πράγματα, όχι στάδιο στον δρόμο προς τη διαγραφή.

Όσο ένα ακίνητο είναι αρχειοθετημένο δεν μπορείτε να το επεξεργαστείτε, να το δημοσιεύσετε ή να το βγάλετε στον αέρα· επαναφέρετέ το πρώτα. Και η αρχειοθέτηση γίνεται μόνο μέσα στο CRM. Ένα ακίνητο ήδη δημοσιευμένο σε μια πύλη παραμένει εκεί ακριβώς όπως ήταν, οπότε αν αυτό που θέλετε είναι να κατέβει η αγγελία, κατεβάστε την στην πύλη.

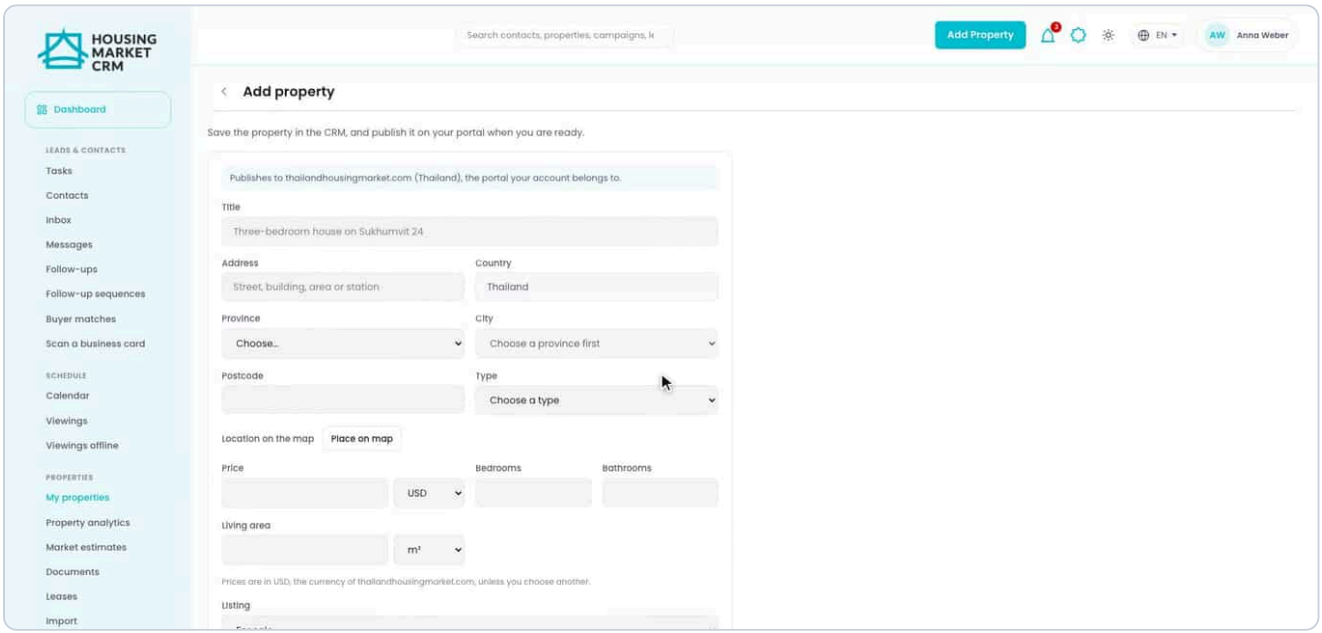
Μεταφορά ολόκληρου χαρτοφυλακίου

Η μεταφορά ενός ολόκληρου χαρτοφυλακίου από αρχείο CSV ή αρχείο ροής XML είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, και στο δωρεάν: επιλέξτε «Εισαγωγή από αρχείο» στα «Τα ακίνητά μου», έως 5.000 γραμμές ανά αρχείο. Κάθε εισαγόμενο ακίνητο φτάνει ως πρόχειρο και τίποτα δεν δημοσιεύεται μέχρι να το δημοσιεύσετε εσείς. Δείτε «Πώς εισάγω ακίνητα από αρχείο;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να διαχειρίζομαι τις αγγελίες ακινήτων μου;**

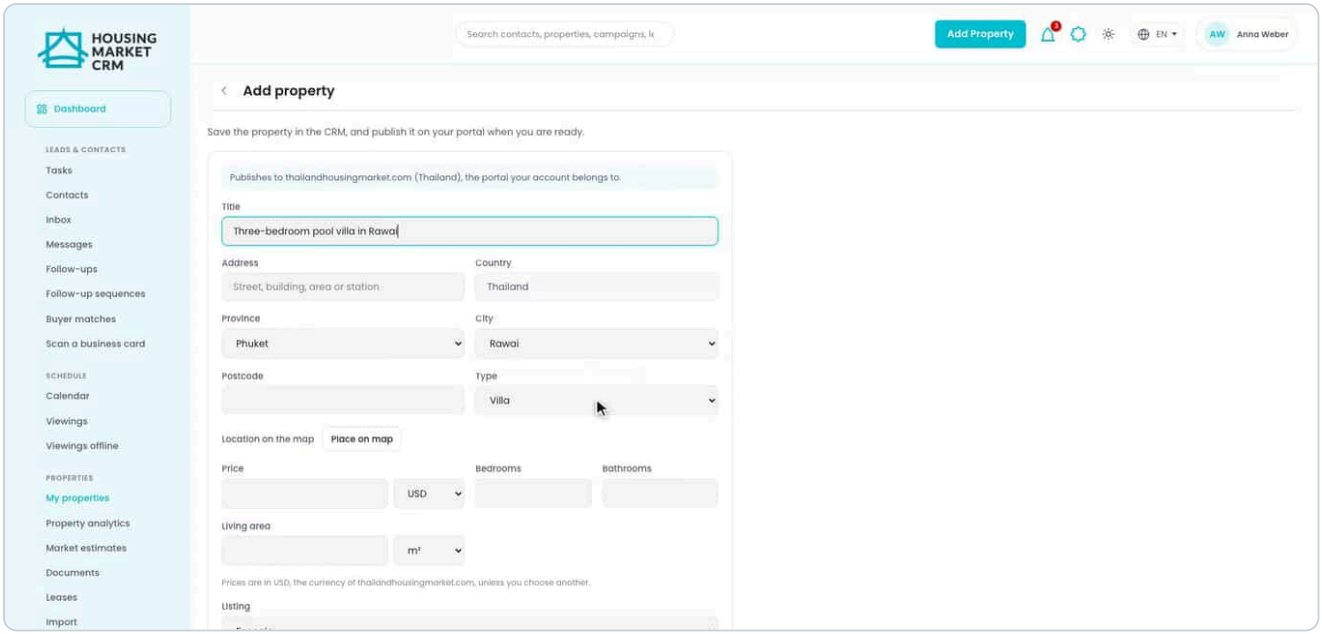
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε το Add property — ή ένα πρόχειρο από το My properties.



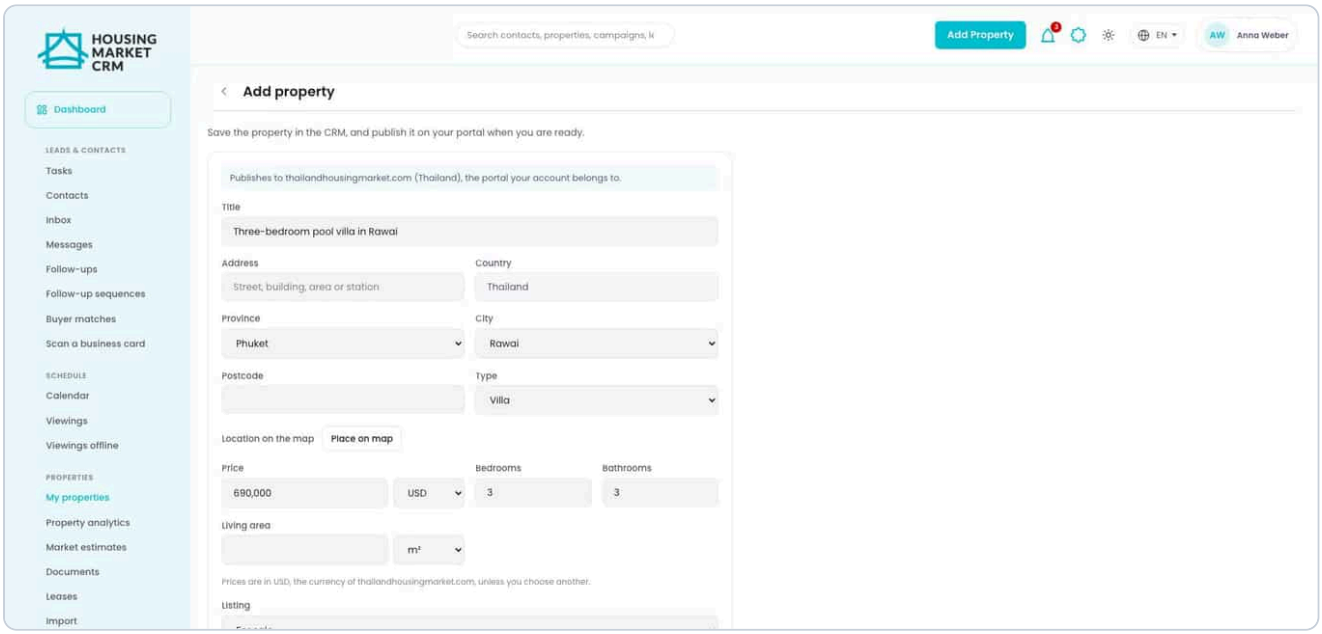
Εικόνα 27.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Ελέγξτε τον τίτλο και τα στοιχεία.



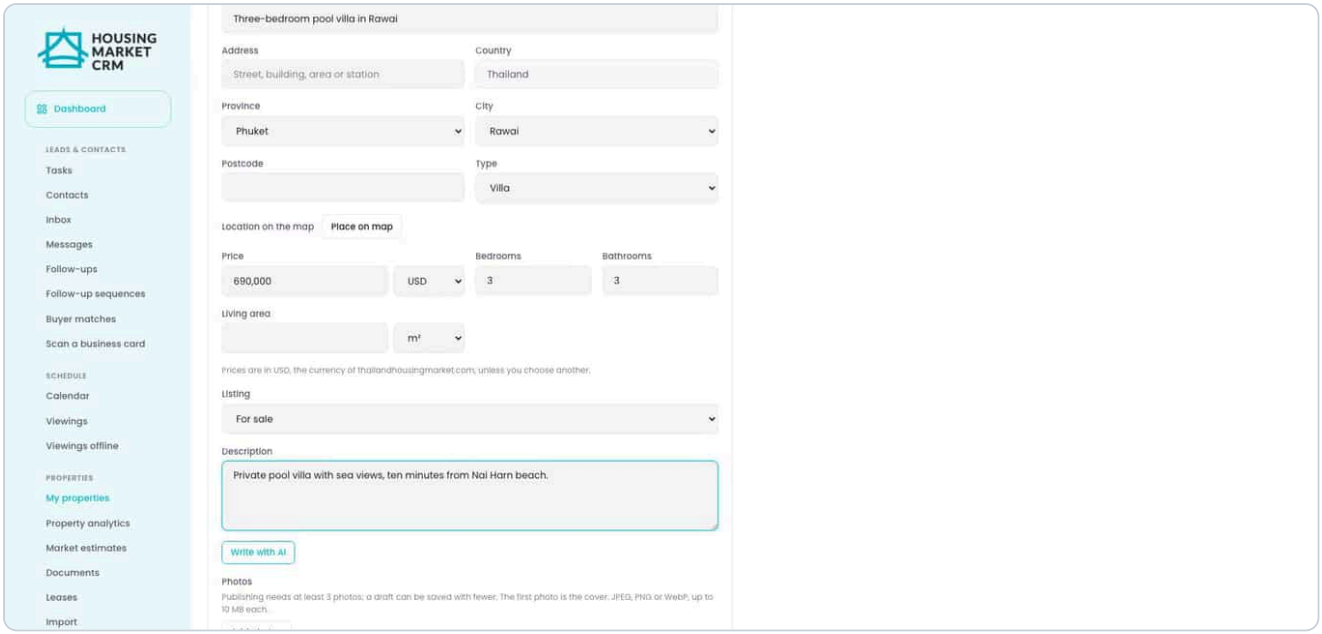
Εικόνα 27.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιβεβαιώστε την τιμή σε δολάρια ΗΠΑ.



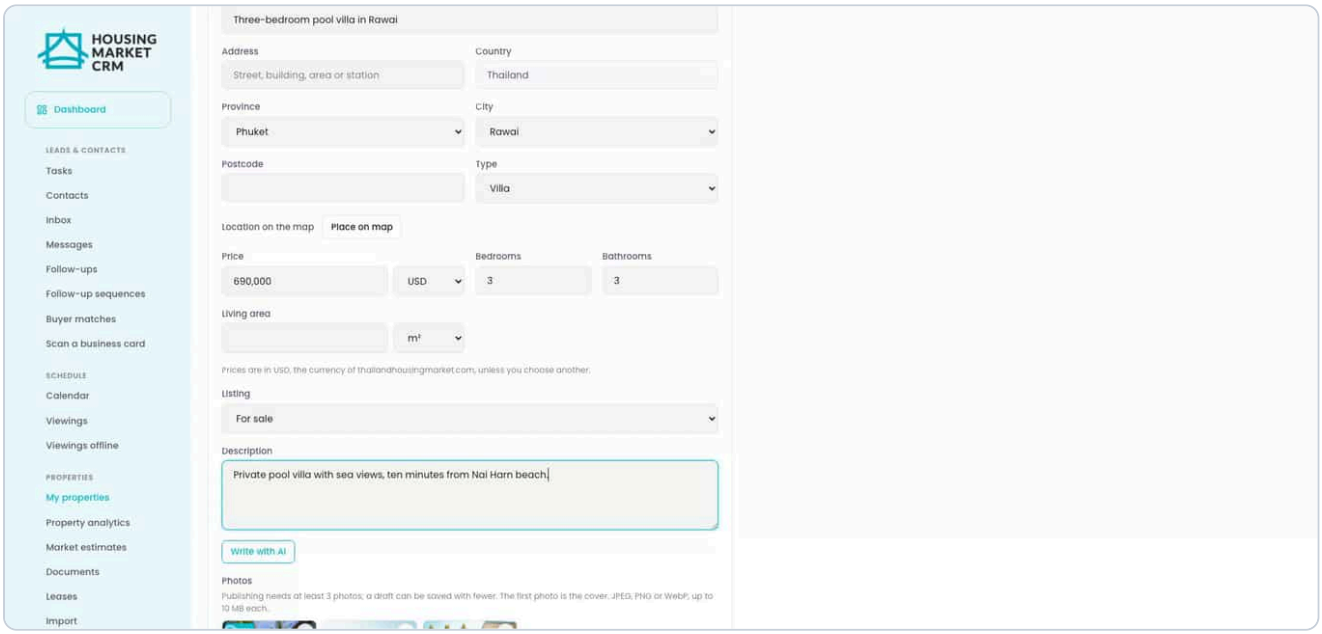
Εικόνα 27.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Η δημοσίευση απαιτεί τουλάχιστον τρεις φωτογραφίες.



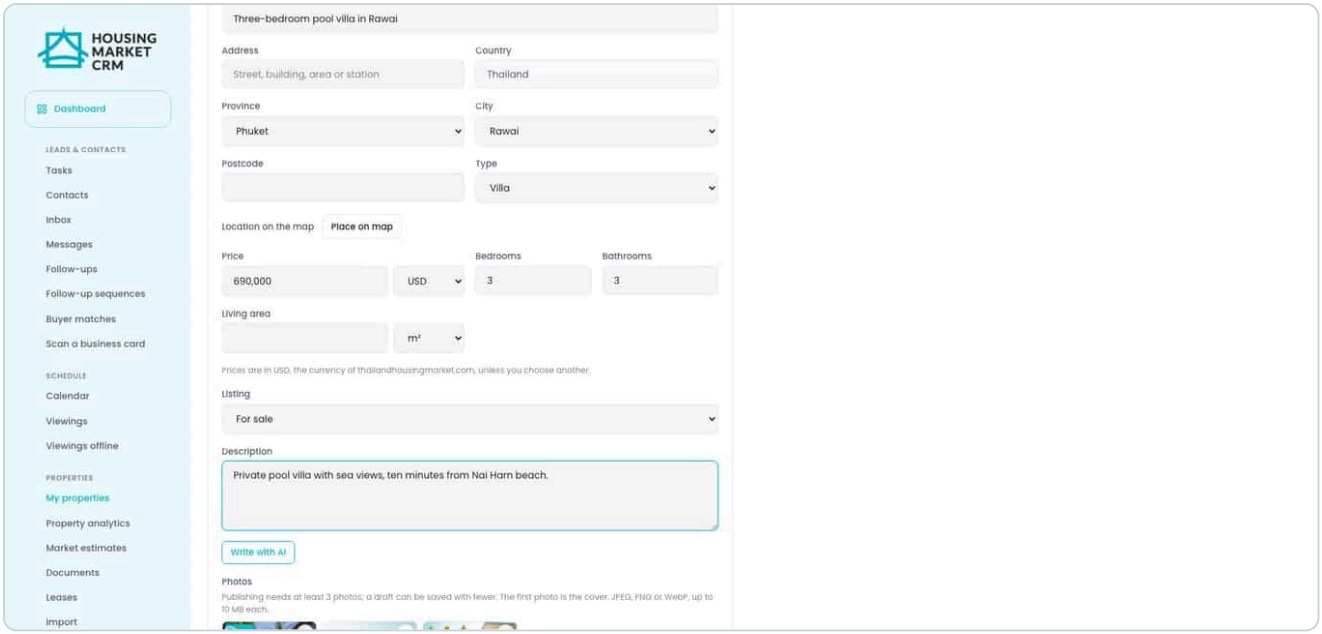
Εικόνα 27.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Πατήστε Add photos και επιλέξτε τις.



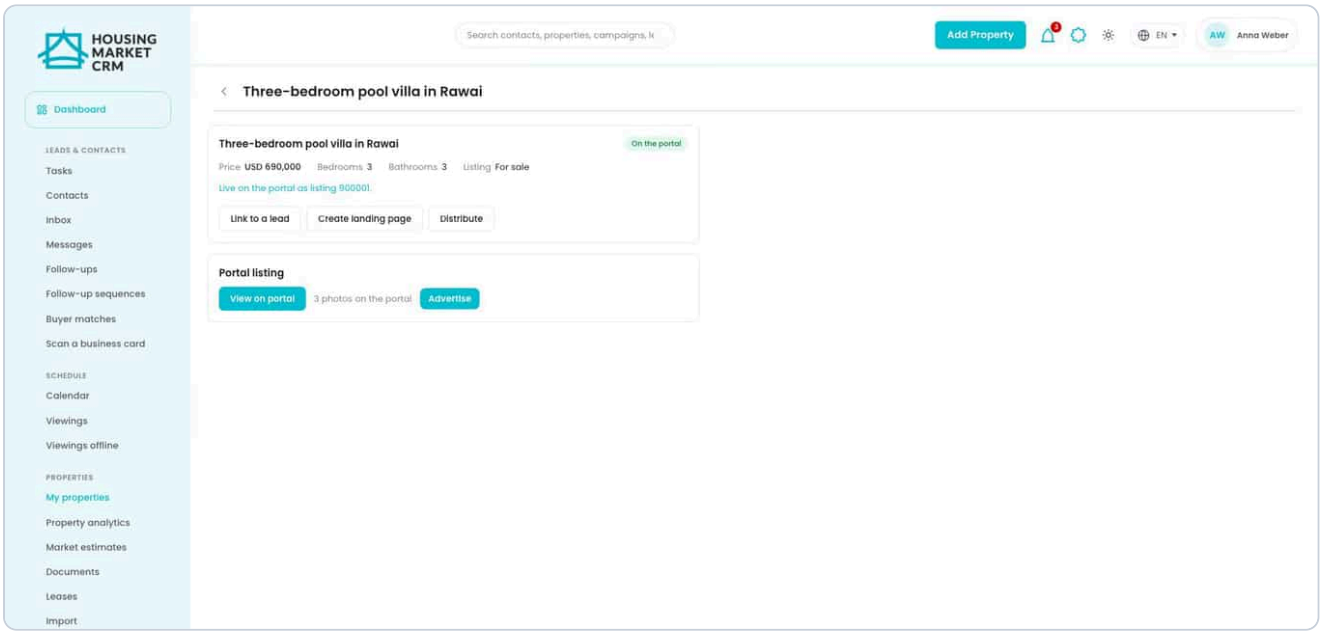
Εικόνα 27.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Η πρώτη φωτογραφία γίνεται εξώφυλλο.



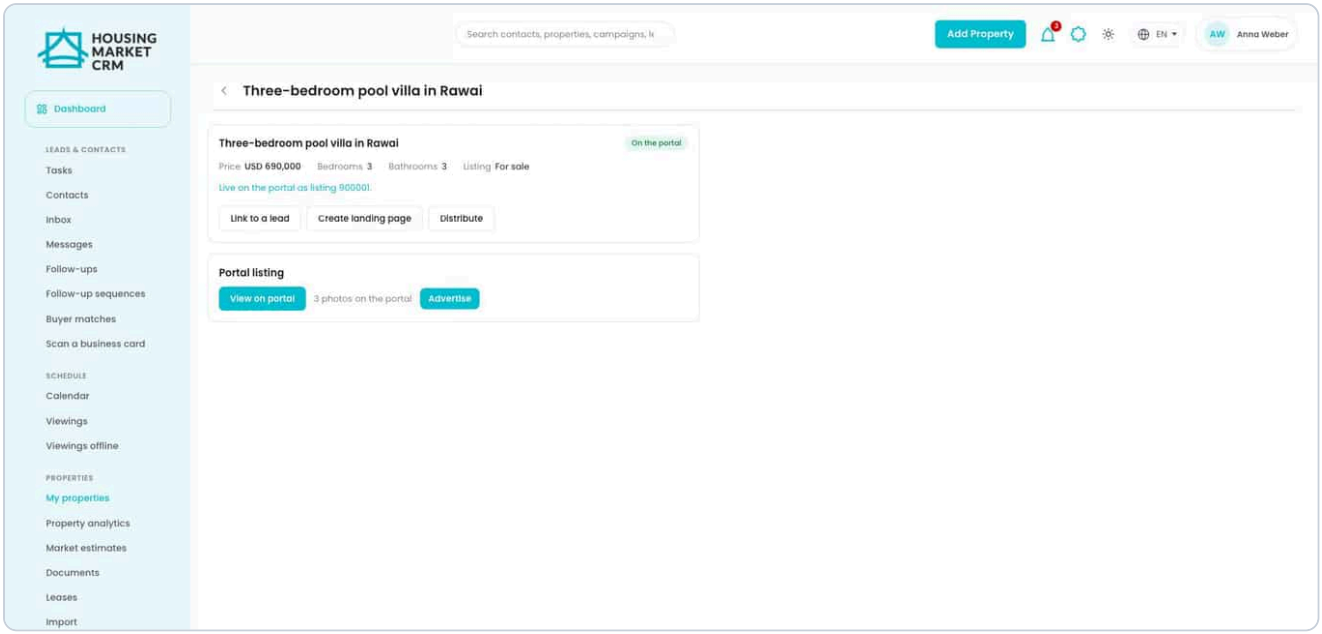
Εικόνα 27.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Πατήστε Publish.



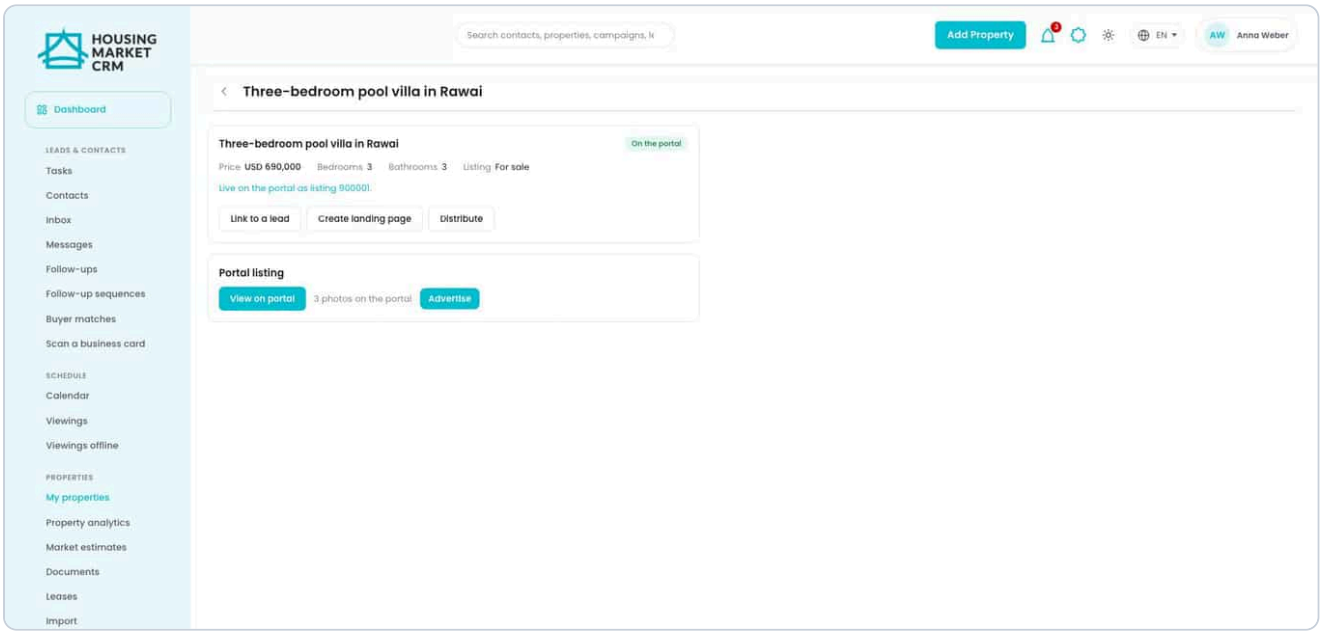
Εικόνα 27.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Η αγγελία βρίσκεται τώρα στην πύλη σας Housing Market.



Εικόνα 27.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Τα αιτήματα από αυτήν φτάνουν εδώ ως υποψήφιοι πελάτες.



Εικόνα 27.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Δεν είναι ενσωματωμένο με τις πύλες — είναι μέρος τους. Ένας λογαριασμός, μία βάση δεδομένων, και αιτήματα που δεν χρειάζεται ποτέ να περάσουν κάποιο όριο.

Κέντρο βοήθειας: Είναι το CRM ενσωματωμένο με τη Housing Market Group;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-add-a-property

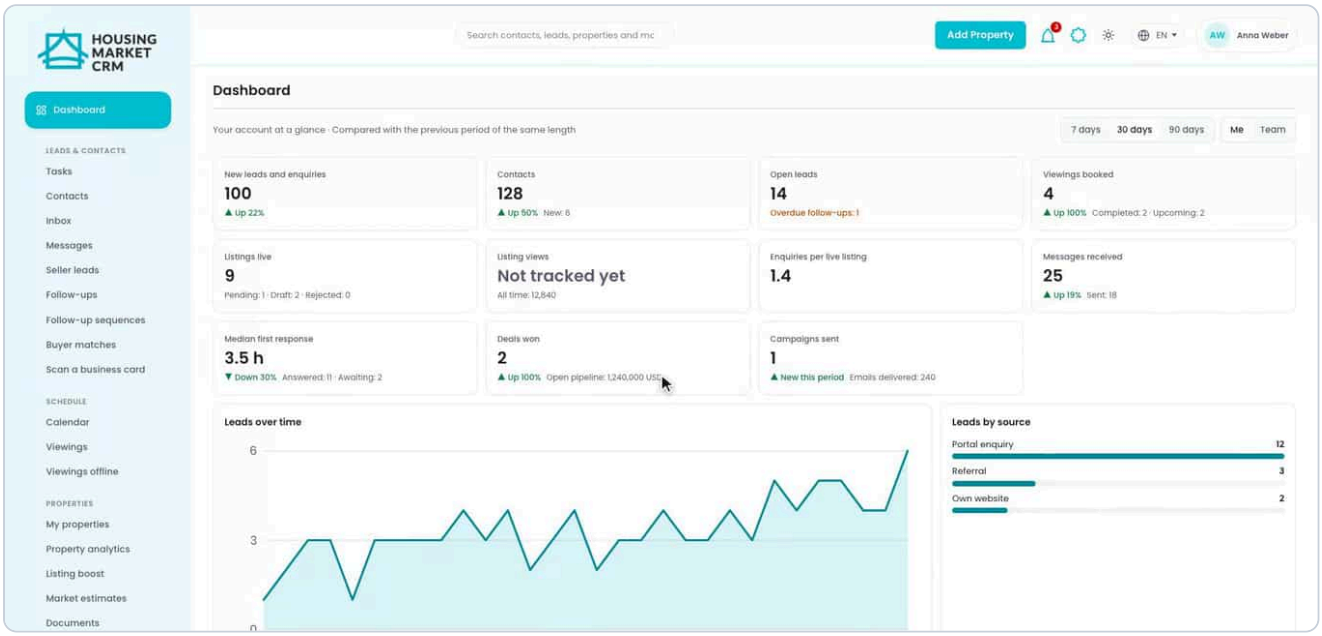
28 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 28

Οι αγγελίες σας στην πύλη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

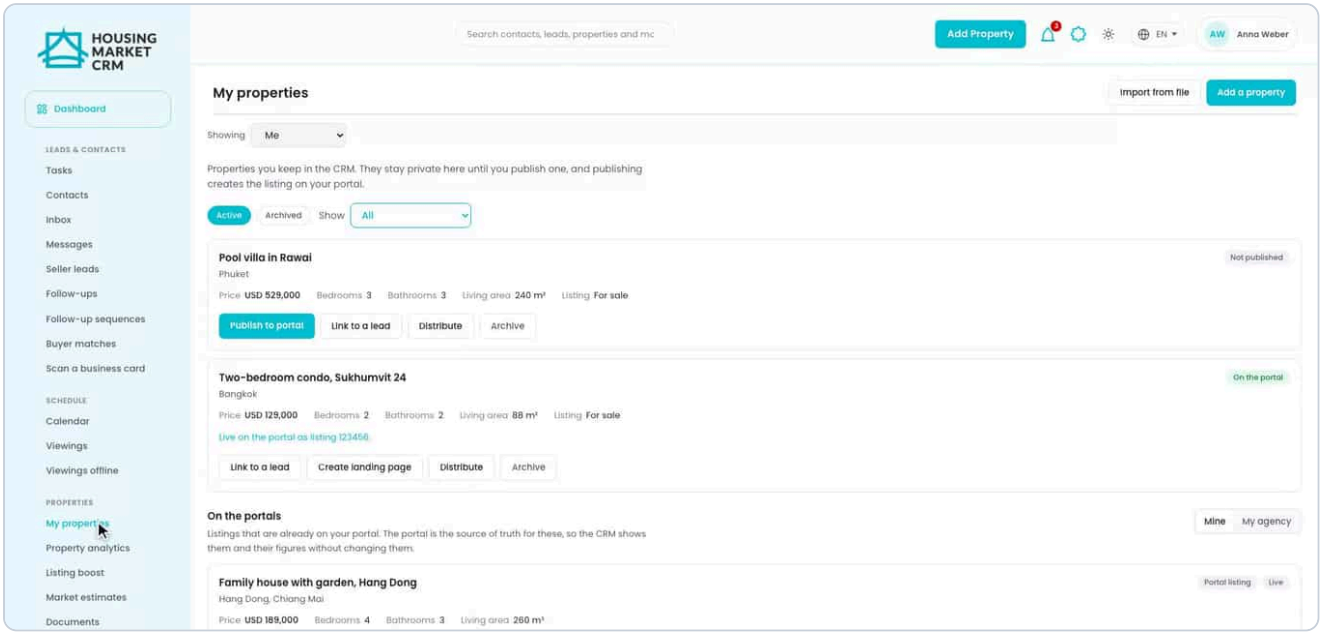
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



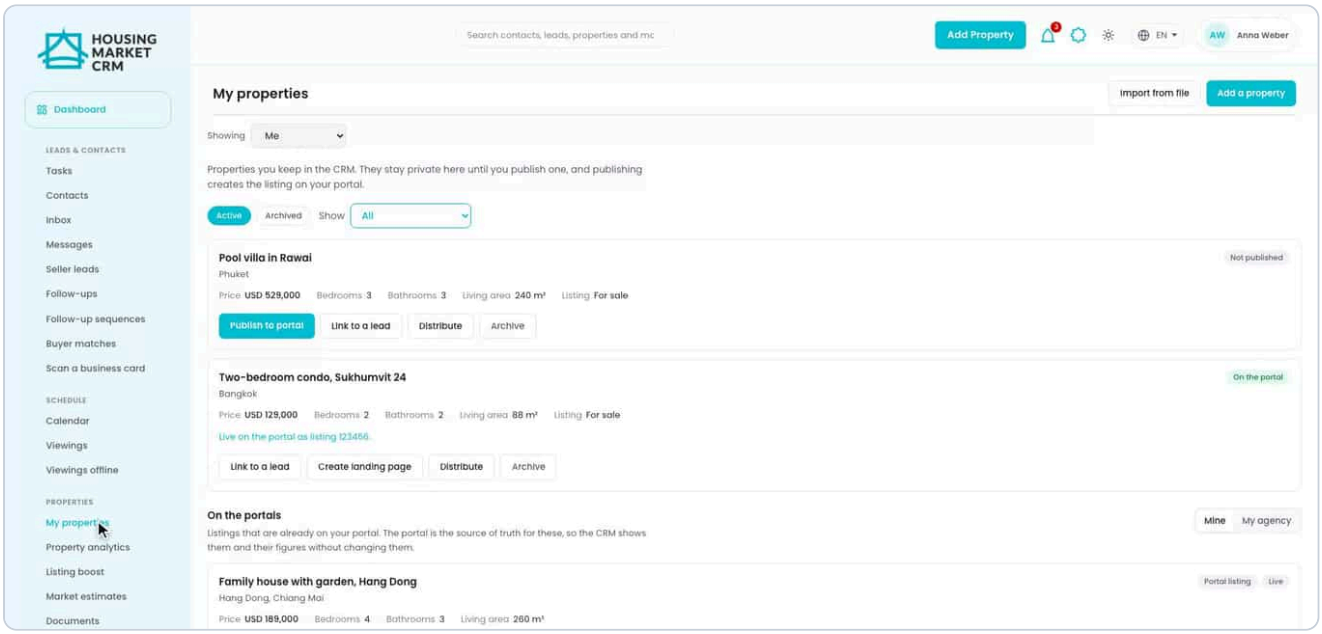
Εικόνα 28.1 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

2 Πατήστε My properties στο αριστερό μενού.



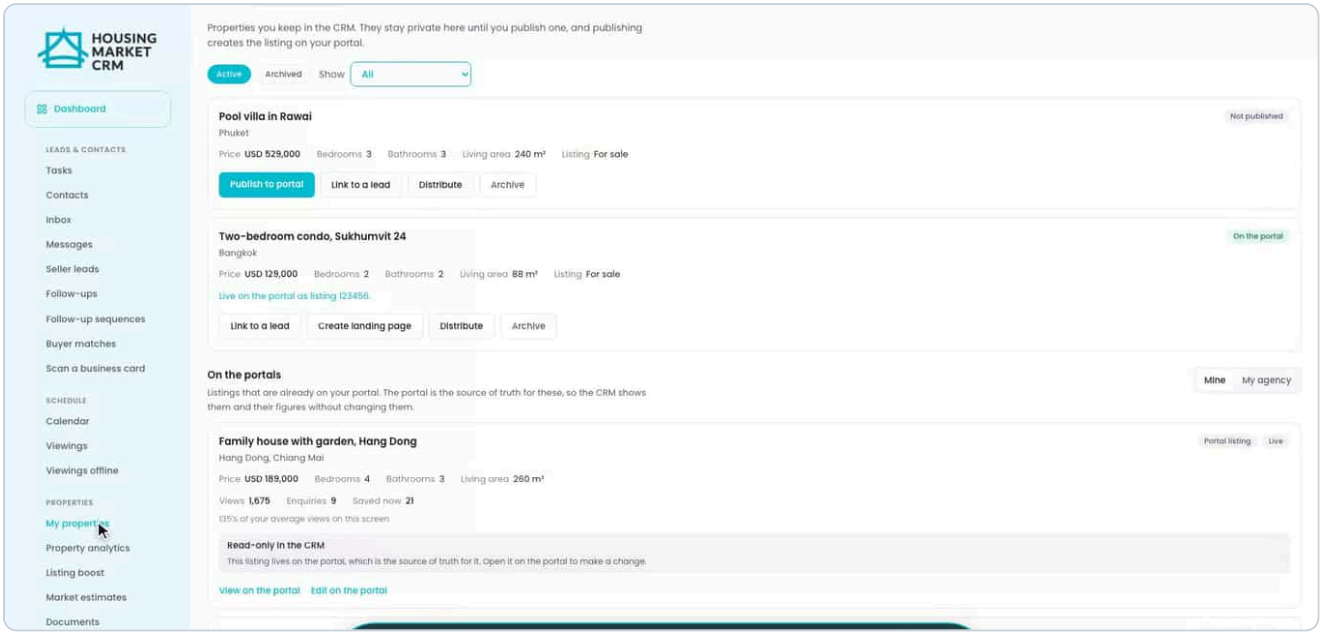
Εικόνα 28.2 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

3 Πάνω: τα ακίνητα που διαχειρίζεστε στο CRM.



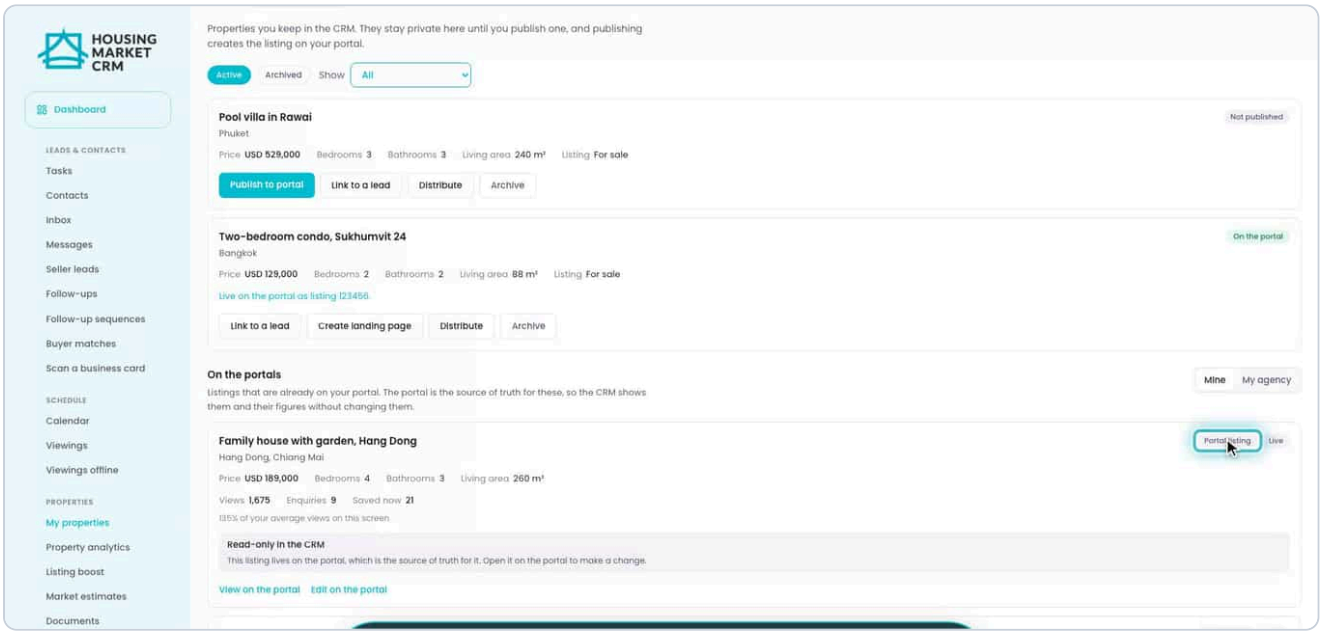
Εικόνα 28.3 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

4 Κάτω: οι αγγελίες σας που βρίσκονται ήδη στην πύλη.



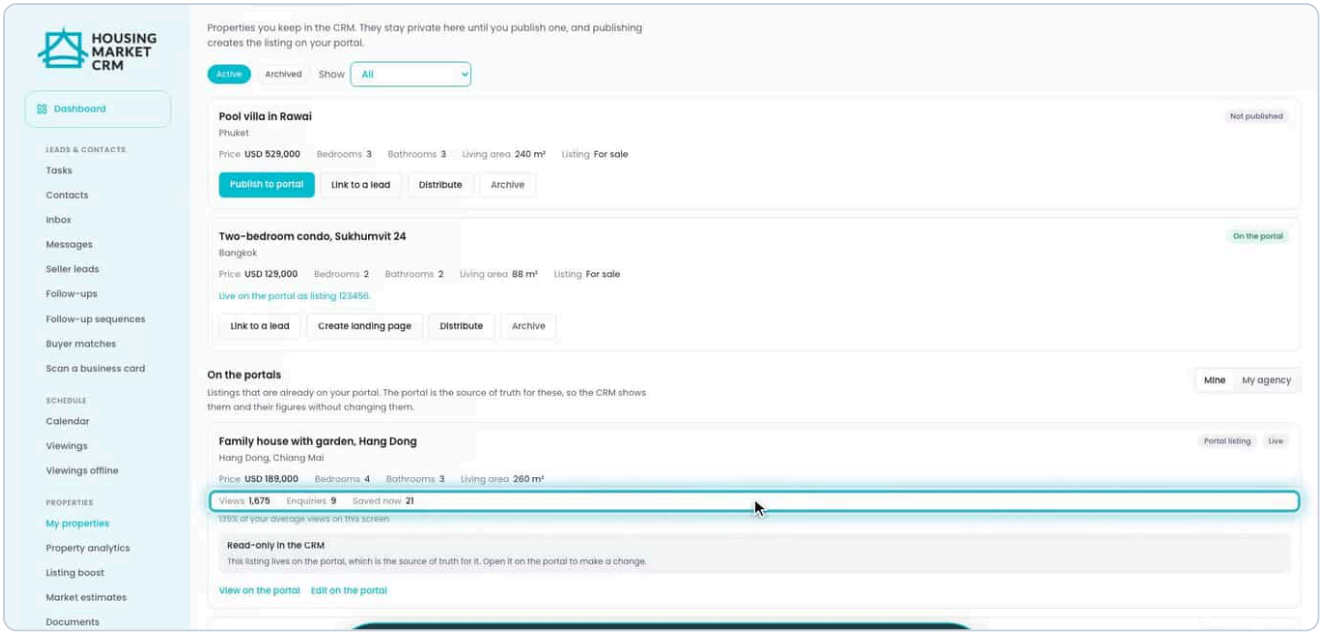
Εικόνα 28.4 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

5 Κάθε μία φέρει σήμανση «Αγγελία πύλης», με την κατάστασή της.



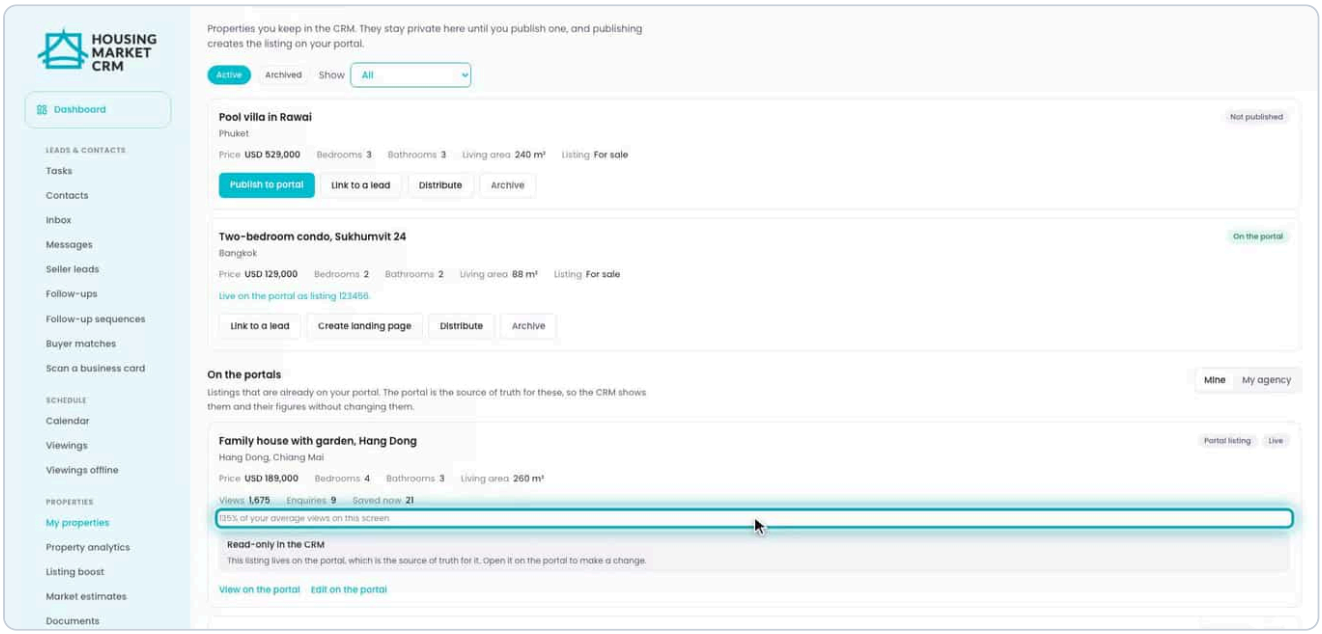
Εικόνα 28.5 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

6 Προβολές, αιτήματα και πόσοι την έχουν αποθηκεύσει τώρα.



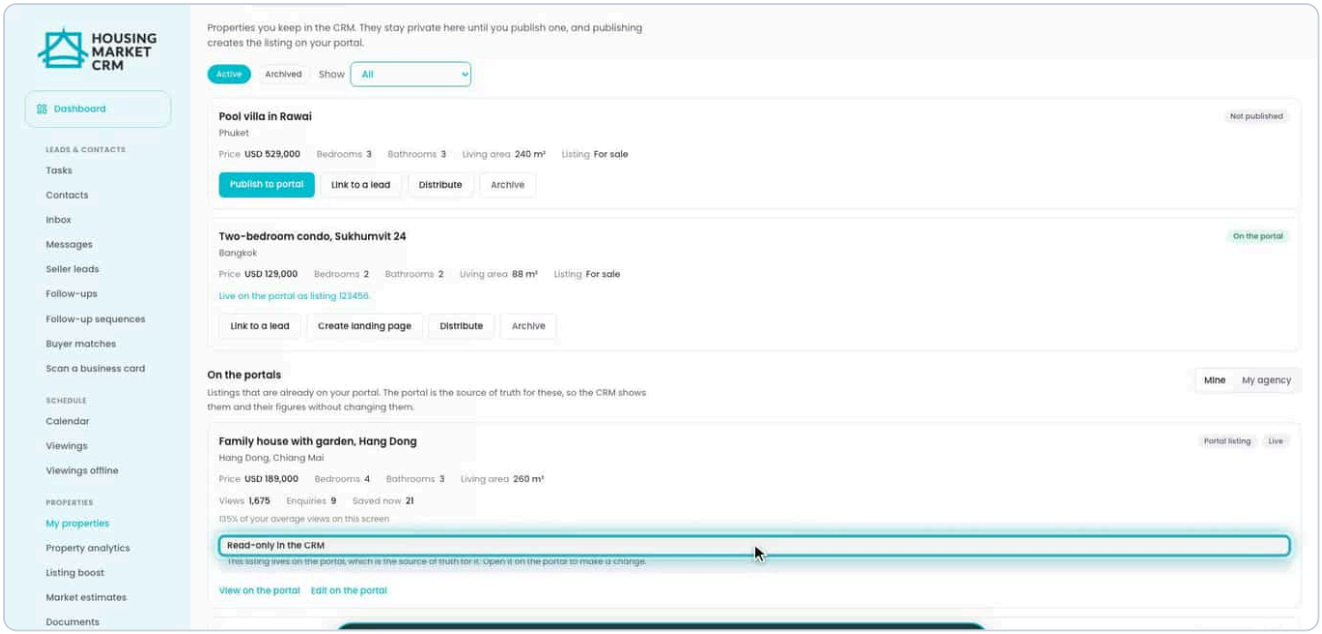
Εικόνα 28.6 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

7 Σε σύγκριση με τον μέσο όρο των αγγελιών στην οθόνη.



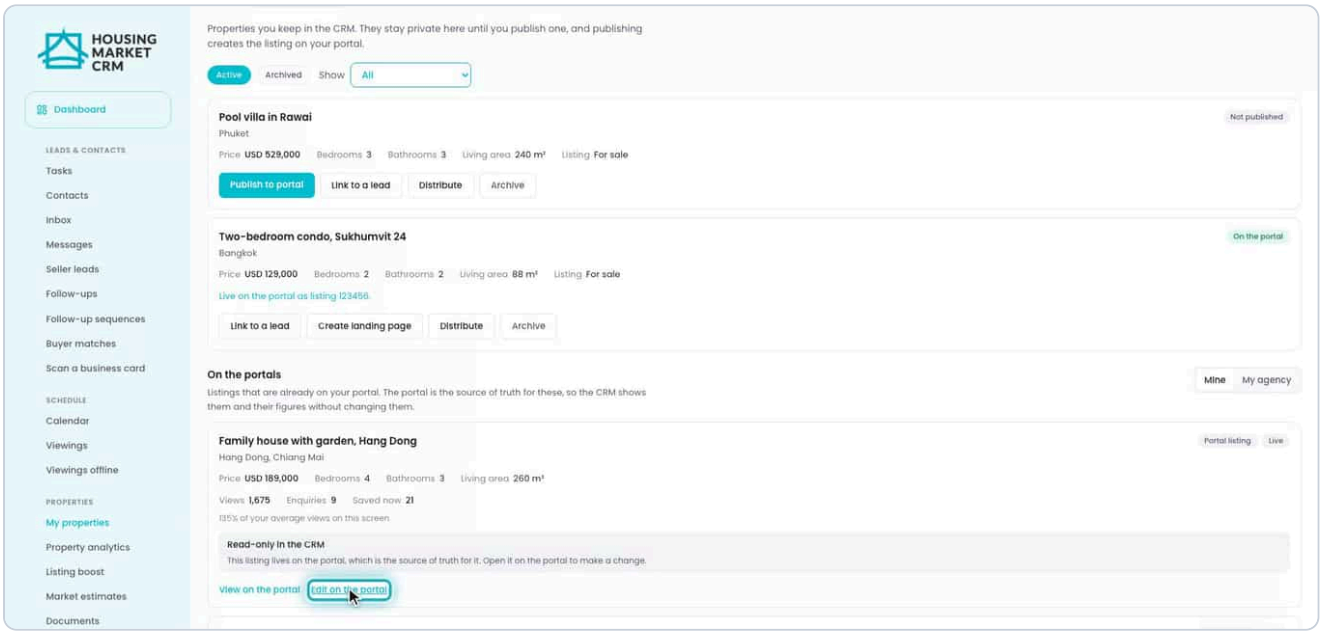
Εικόνα 28.7 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

8 Η πύλη είναι η έγκυρη πηγή: εδώ είναι μόνο για ανάγνωση.



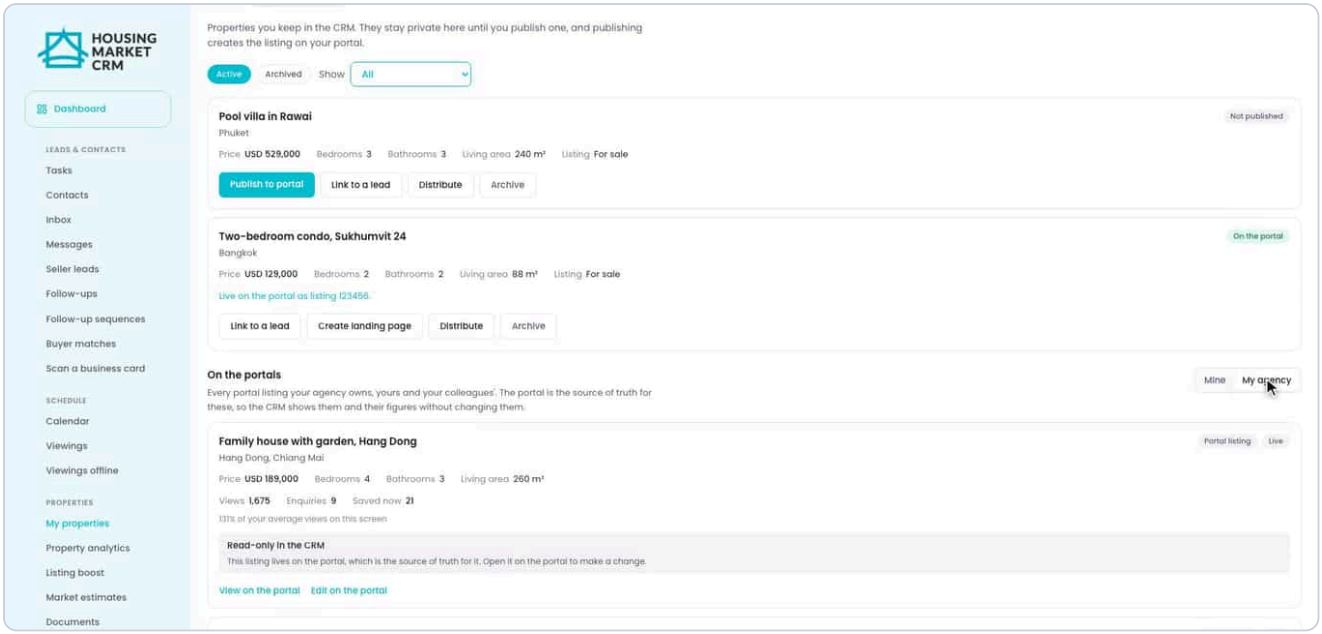
Εικόνα 28.8 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

9 Για αλλαγές, πατήστε «Επεξεργασία στην πύλη».



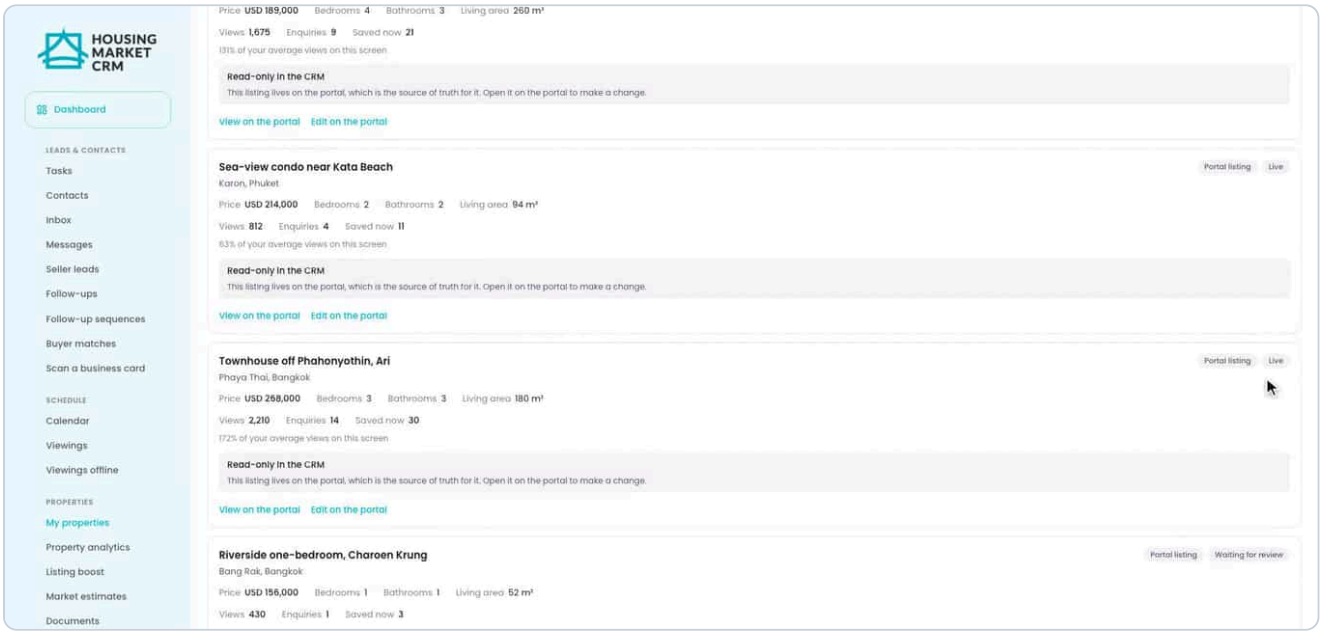
Εικόνα 28.9 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

10 Πατήστε «Το γραφείο μου» για όλο το γραφείο.



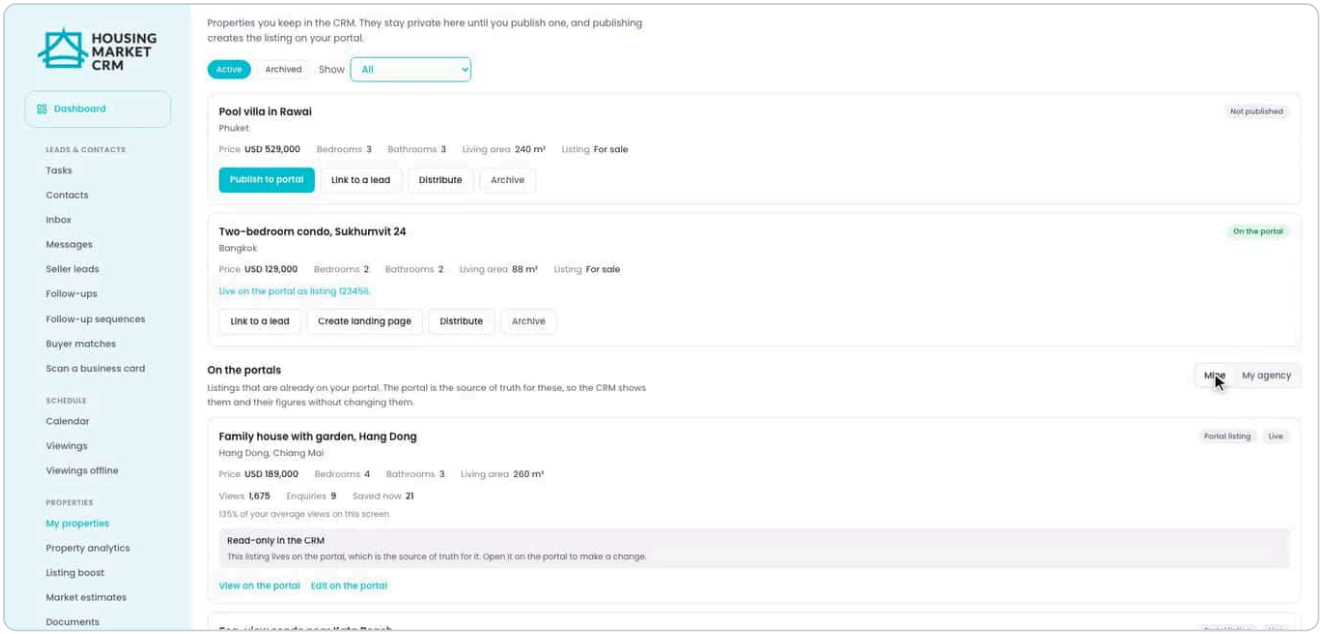
Εικόνα 28.10 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

11 Οι αγγελίες των συνεργατών σας, με τα στοιχεία τους.



Εικόνα 28.11 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

12 Πατήστε «Δικά μου» για να δείτε πάλι τις δικές σας.



Εικόνα 28.12 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Είναι το CRM ενσωματωμένο με τη Housing Market Group;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Μπορώ να διαχειρίζομαι τις αγγελίες ακινήτων μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-my-property-listings
Από πού έρχονται οι επισκέπτες της αγγελίας μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 29

Αρχειοθέτηση και επαναφορά ακινήτου

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Αρχειοθετείται. Η καρτέλα φεύγει από τις λίστες σας και παραμένει στη βάση δεδομένων, και η αρχειοθέτηση είναι τόπος όπου αφήνετε πράγματα, όχι στάδιο στον δρόμο προς τη διαγραφή. Μια σύντομη λίστα μικρότερων εγγραφών εξακολουθεί να αφαιρείται οριστικά, και αυτή η απάντηση τις ονομάζει.

Τίποτα από όσα διαγράφετε στο CRM δεν καταστρέφεται. Η διαγραφή αρχειοθετεί την καρτέλα: φεύγει από τις λίστες με τις οποίες δουλεύετε και παραμένει στη βάση δεδομένων, μαζί με την ημερομηνία αρχειοθέτησης και το ποιος την αρχειοθέτησε. Η αρχειοθέτηση είναι τόπος όπου αφήνετε πράγματα, όχι στάδιο στον δρόμο προς τη διαγραφή — δεν υπάρχει χρονόμετρο και τίποτα δεν περιμένει να τη σβήσει.

Τι αρχειοθετείται

- Μια επαφή. Φεύγει από τις «Επαφές» και κρατά όλα όσα έχει πάνω της: τις υπενθυμίσεις, τα σχόλια, τη δραστηριότητα, τα αρχεία, τα ακίνητα με τα οποία είναι συνδεδεμένη, τα τηλέφωνα, τις διευθύνσεις, τα μηνύματα και τις συνομιλίες της, καθώς και τους υποψήφιους πελάτες και τις καταχωρίσεις ημερολογίου που επιβιώνουν μετά από αυτήν.
- Η επαφή που δεν κρατάτε σε μια συγχώνευση. Όλα όσα συνδέονται με αυτήν μεταφέρονται στην καρτέλα που μένει, και η ίδια η καρτέλα αρχειοθετείται, αναφέροντας σε ποια επαφή πήγε το ιστορικό της.
- Ένας υποψήφιος πελάτης. Φεύγει από τον πίνακα και από τις λίστες, και κρατά το χρονολόγιό του, τα σχόλια, τα αρχεία και τις υπενθυμίσεις του. Σταματά επίσης να σας ενοχλεί με ειδοποιήσεις και να μετριέται στον άνθρωπο στον οποίο είχε ανατεθεί — κάτι που μια αρχειοθέτηση που θα τον έκρυβε μόνο δεν θα έκανε.
- Ένα ακίνητο, και μια μονάδα που διαχειρίζεστε για λογαριασμό ιδιοκτήτη. Και τα δύο έχουν τη δική τους αρχειοθέτηση περισσότερο καιρό από τα υπόλοιπα.
- Μια συμφωνία, μαζί με την προμήθεια που δικαιούται κάθε πλευρά.
- Η θέση ενός συναδέλφου. Η πρόσβασή του τελειώνει τη στιγμή που αρχειοθετείται, η θέση που πληρώνετε ελευθερώνεται, και η καταγραφή ότι την κατείχε — και σε ποιον βαθμό — διατηρείται, ώστε το «ποιος χειρίστηκε αυτόν τον υποψήφιο πελάτη» να απαντιέται ακόμη και αφότου φύγει.

Πώς παίρνετε μια καρτέλα πίσω

Οι επαφές, τα ακίνητα, οι συμφωνίες και οι μονάδες υπό διαχείριση έχουν την αρχειοθέτησή τους πάνω στην οθόνη: η καρτέλα «Αρχειοθετημένα» ή το «Εμφάνιση αρχειοθετημένων» βρίσκει την εγγραφή, και η «Αναίρεση αρχειοθέτησης» ή η «Επαναφορά» την ξαναβάζει εκεί που ήταν. Μια εγγραφή που επανέρχεται γυρίζει ολόκληρη και όχι ως αντίγραφο.

Οι υποψήφιοι πελάτες και οι θέσεις αρχειοθετούνται με τον ίδιο τρόπο, αλλά το CRM δεν έχει ακόμη προβολή αρχειοθετημένων για κανένα από τα δύο, οπότε δεν υπάρχει κουμπί να πατήσετε. Η εγγραφή βρίσκεται στη βάση δεδομένων και η υποστήριξη μπορεί να την επαναφέρει — ζητήστε το από εκείνους αντί να καταχωρίσετε ξανά τον υποψήφιο πελάτη, γιατί η νέα καταχώριση θα έχανε το χρονολόγιο που κρατήθηκε.

Η επιστροφή ενός συναδέλφου γίνεται με τη συνηθισμένη «Προσθήκη θέσης»: ένας κτηματομεσίτης που κάποτε κατείχε θέση αποκαθίσταται αντί να του δοθεί δεύτερη, και το αρχείο ελέγχου καταγράφει την αποκατάσταση και το γραφείο στο οποίο ήταν πριν.

Τι δεν κάνει μια διαγραφή

Δεν χαλαρώνει το ποιος μπορεί να την πατήσει. Η διαγραφή εξακολουθεί να απαιτεί προϊστάμενο με δικαίωμα διαγραφής, και η αφαίρεση μιας θέσης εξακολουθεί να απαιτεί διαχειριστή, επειδή το δικαίωμα ανήκει στο αποτέλεσμα που σκοπεύει ο κτηματομεσίτης και όχι στον τρόπο που αυτό υλοποιείται. Το αρχείο ελέγχου του λογαριασμού καταγράφει την ενέργεια ως ενημέρωση που αναφέρει την αρχειοθέτηση, και όχι ως διαγραφή — ένα μόνιμο ιστορικό που θα ισχυριζόταν ότι μια εγγραφή καταστράφηκε, ενώ απέχει μια ένδειξη από το να βρεθεί ξανά στην οθόνη, θα ήταν χειρότερο από καθόλου ιστορικό.

Η αφαίρεση μιας θέσης από μόνη της δεν αλλάζει τίποτα στη χρέωσή σας. Μόνο ο κάτοχος του λογαριασμού αλλάζει για πόσες θέσεις πληρώνει το γραφείο, από το «Πρόγραμμα και χρεώσεις».

Τι εξακολουθεί να αφαιρείται οριστικά

Αυτό είναι το κομμάτι που αξίζει να διαβάσετε πριν στηριχτείτε στα υπόλοιπα. Οι παρακάτω εγγραφές σήμερα διαγράφονται και δεν αρχειοθετούνται, οπότε αντιμετωπίστε μια διαγραφή σε κάποια από αυτές ως τελεσίδικη:

- Ένα έγγραφο που διαγράφετε από τη θυρίδα εγγράφων. Η αρχειοθέτηση ενός εγγράφου είναι ξεχωριστή ενέργεια και είναι αυτή που πρέπει να χρησιμοποιείτε· ένα υπογεγραμμένο έγγραφο δεν μπορεί να διαγραφεί από κανέναν.
- Ένα μισθωτήριο.
- Μια υπενθύμιση, και μια ακολουθία υπενθυμίσεων.
- Ένα ορόσημο σε μια συμφωνία.
- Μια καταχώριση ημερολογίου.
- Ένα πρότυπο μηνύματος WhatsApp.
- Μια σύνδεση με εξωτερική υπηρεσία, και τα webhooks και τα κλειδιά API στο ανοιχτό API.
- Οι εγγραφές πίσω από μια κοινοποίηση στην πύλη πελάτη — μια λίστα επιλογών, μια καταχώριση πώλησης ή μια σημείωση σχολίων.

Κανένα από αυτά δεν είναι άνθρωπος, ακίνητο ή συνάδελφος, και εκεί τράβηξε τη γραμμή της αυτή η δουλειά. Ονομάζονται εδώ αντί να παραλειφθούν, ώστε να μη διαβάσει κανείς το «η διαγραφή αρχειοθετεί» σαν να καλύπτει περισσότερα από όσα καλύπτει.

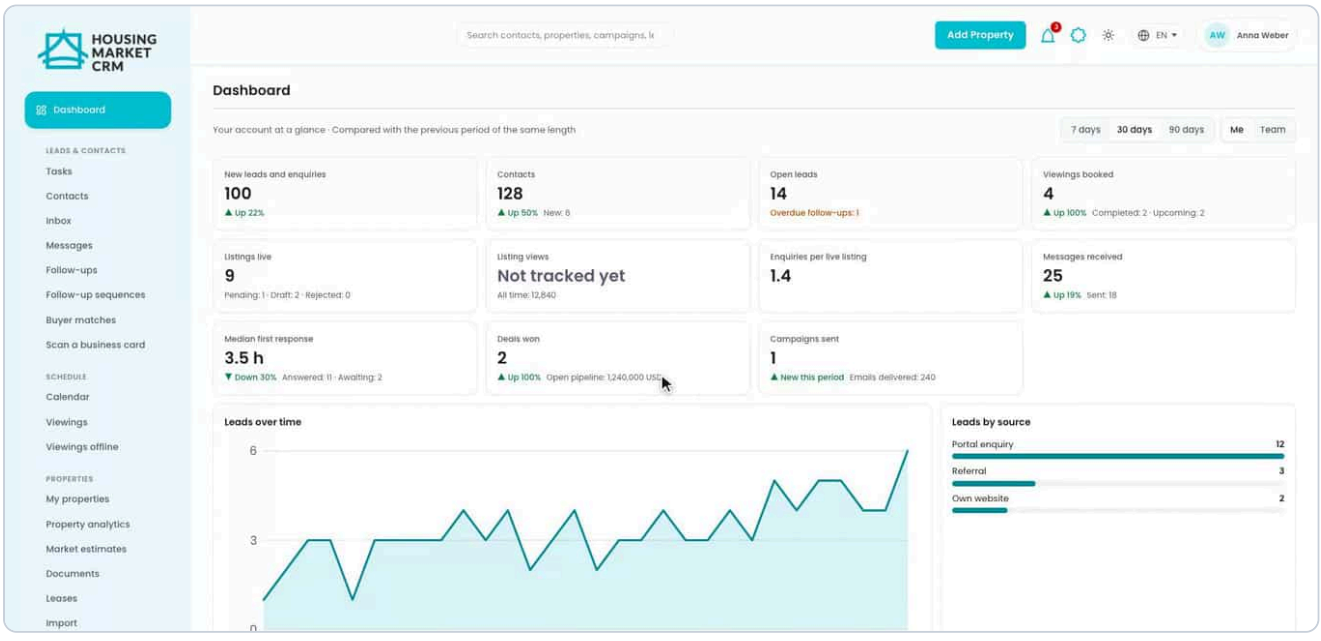
Και η ακύρωση ενός προγράμματος δεν είναι διαγραφή

Όταν λήγει ένα πληρωμένο πρόγραμμα, ο λογαριασμός επιστρέφει στο δωρεάν πρόγραμμα και τίποτα δεν αφαιρείται: ο πυρήνας του CRM συνεχίζει να δουλεύει και οι υποψήφιοι πελάτες σας, οι επαφές σας και το ιστορικό σας είναι εκεί που τα αφήσατε. Δείτε «Πώς κάνω αναβάθμιση, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι συμβαίνει όταν διαγράφω μια επαφή, έναν υποψήφιο πελάτη ή έναν συνάδελφο;**

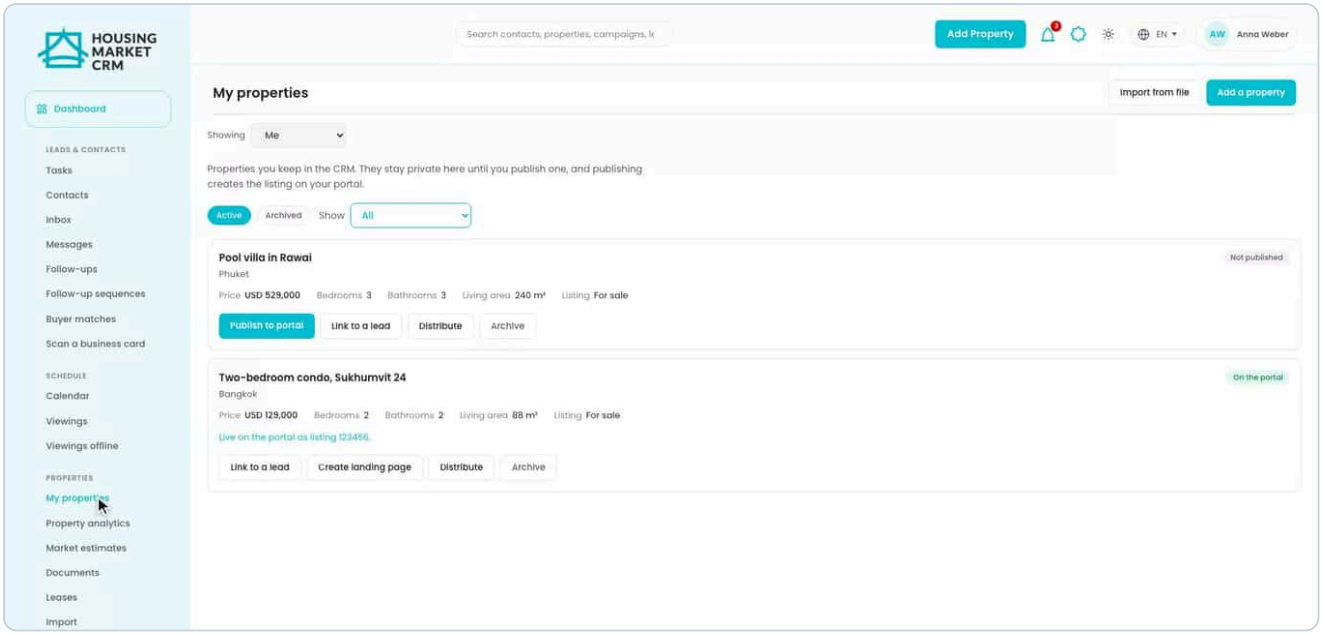
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



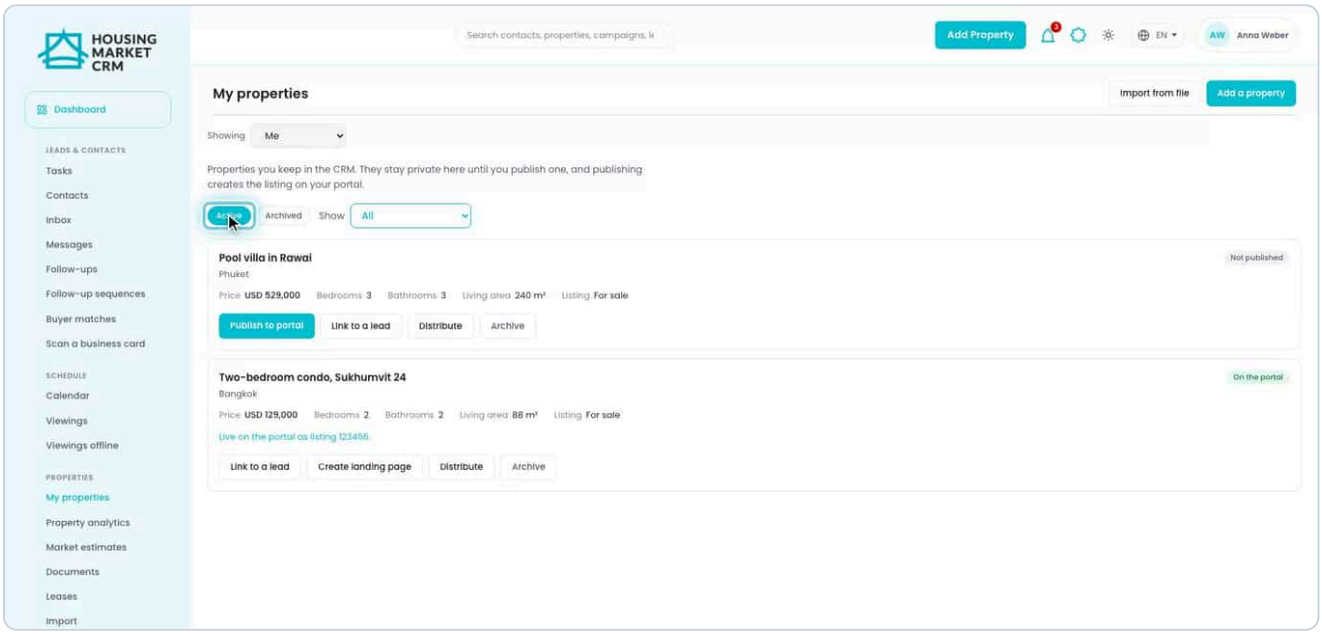
Εικόνα 29.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε My properties στο αριστερό μενού.



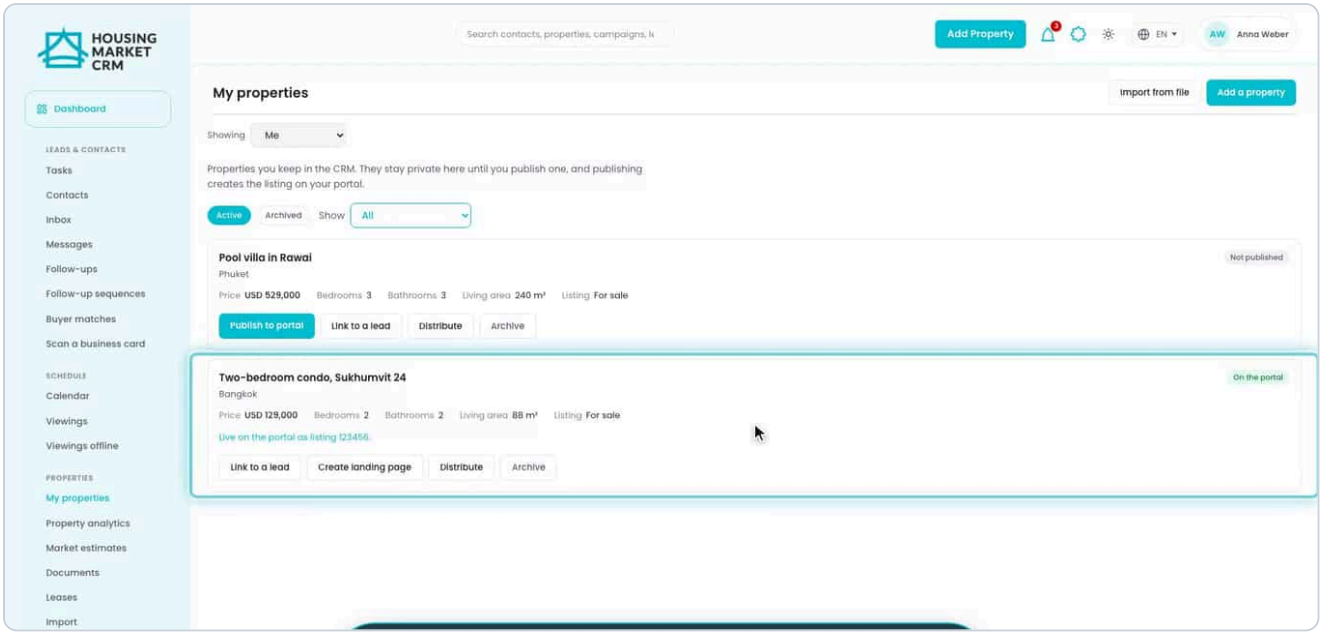
Εικόνα 29.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Η λίστα σας έχει δύο καρτέλες: Active και Archived.



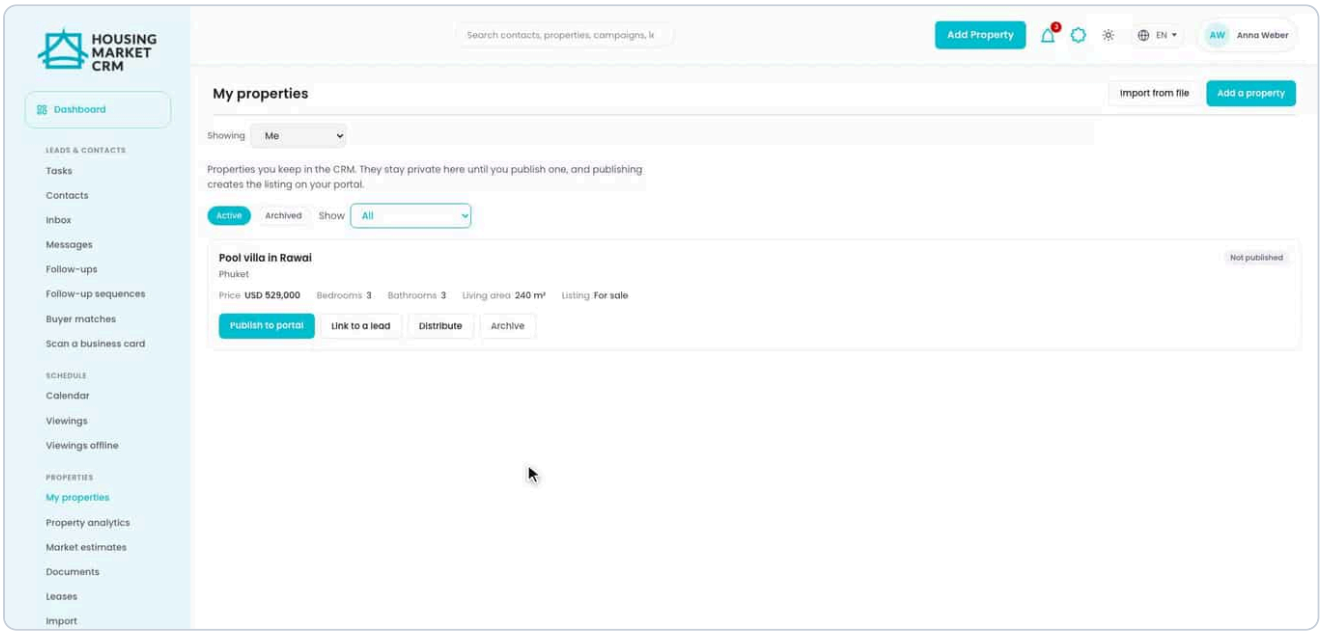
Εικόνα 29.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Αυτό το διαμέρισμα πουλήθηκε, δεν ανήκει στην ενεργή λίστα.



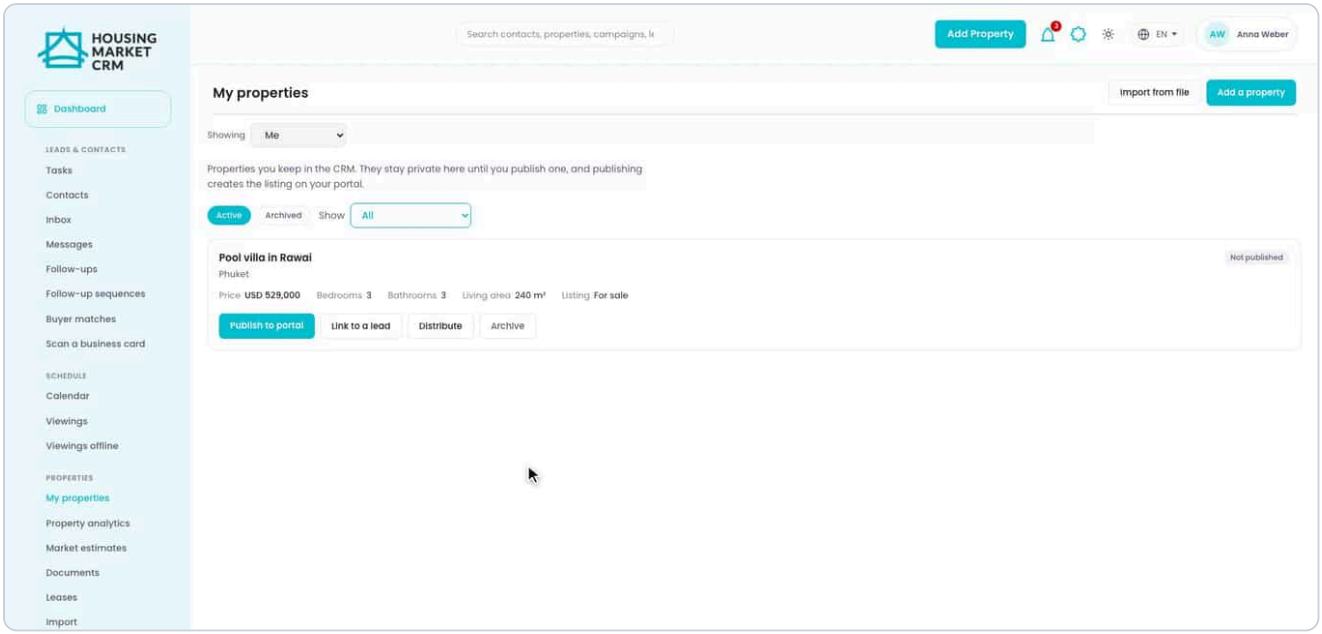
Εικόνα 29.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο Archive στην κάρτα του.



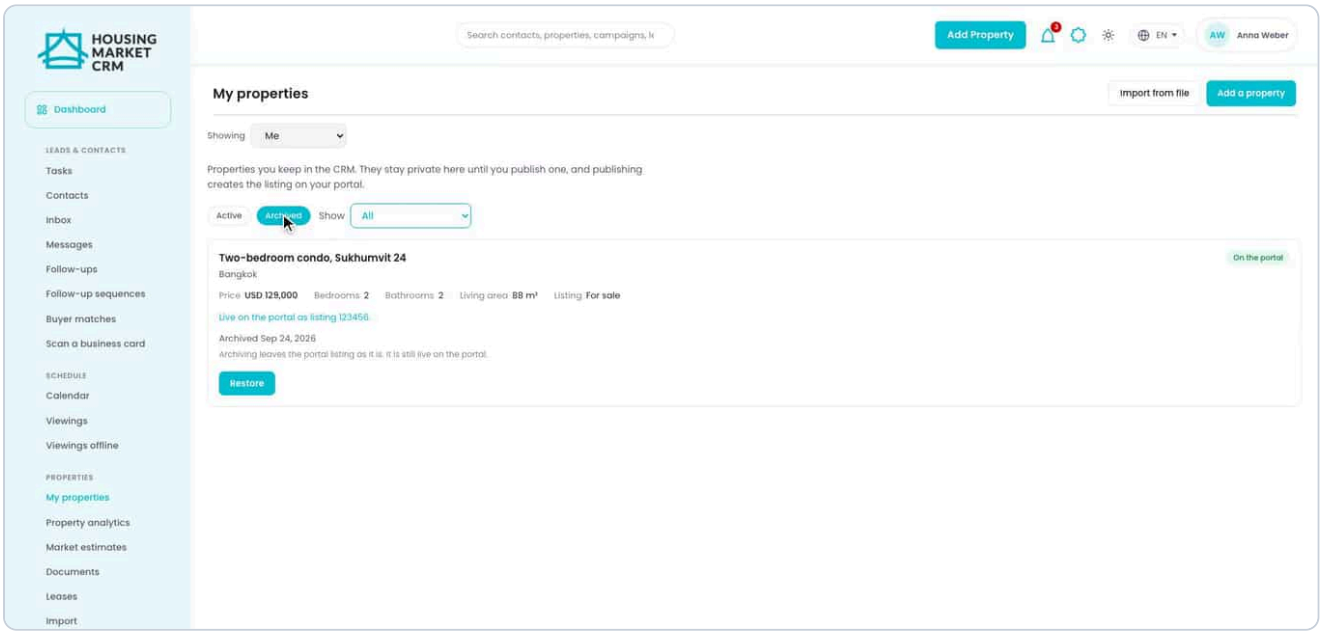
Εικόνα 29.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Αρχειοθέτηση… — και φεύγει από τη λίστα. Τίποτα δεν διαγράφεται.



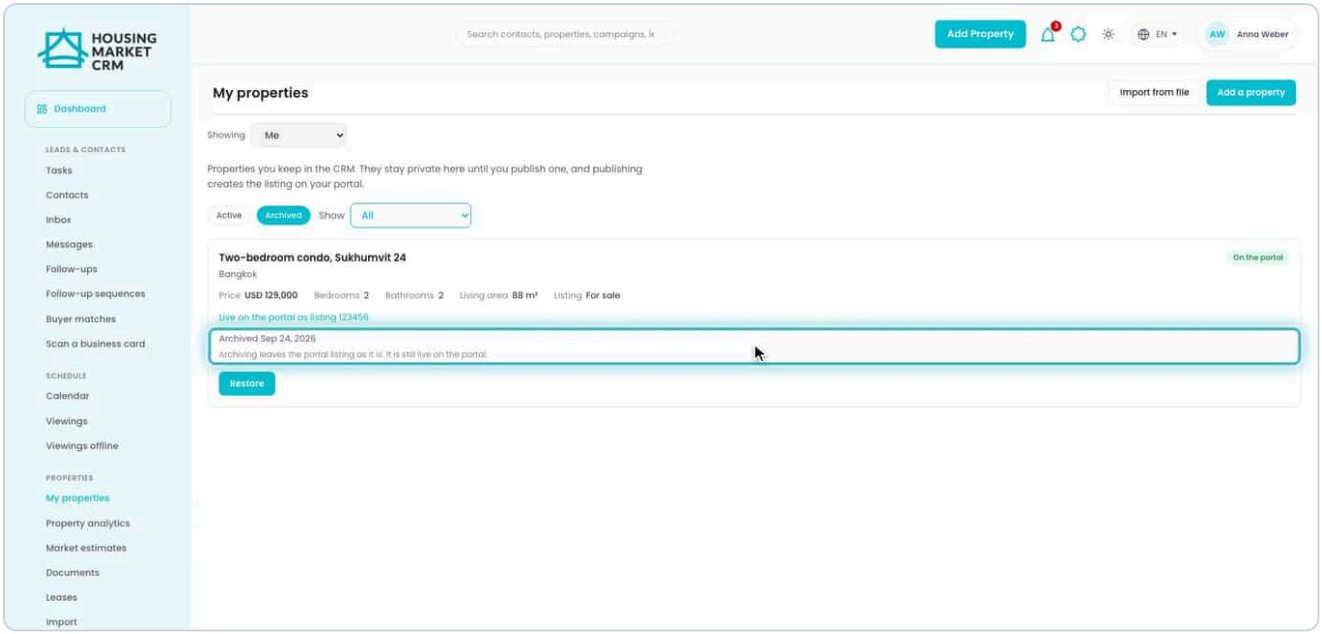
Εικόνα 29.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ανοίξτε την καρτέλα Archived.



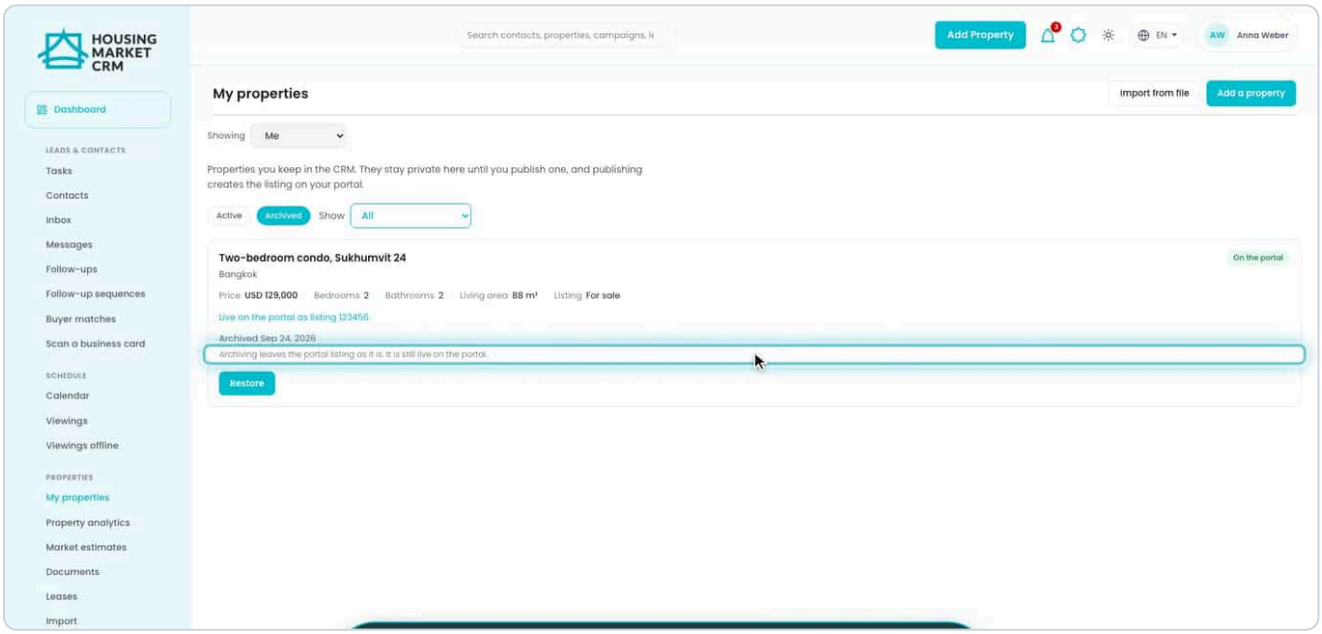
Εικόνα 29.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Η κάρτα σημειώνει την ημερομηνία αρχειοθέτησης.



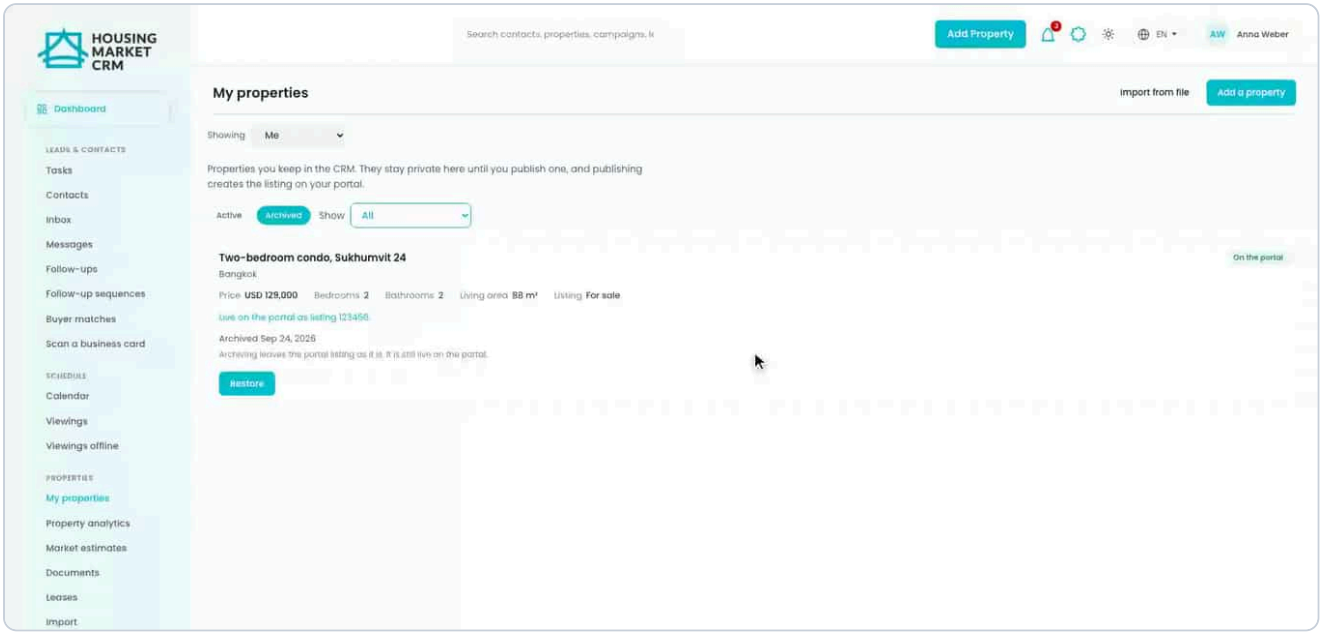
Εικόνα 29.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Και η γραμμή που μετράει: η αγγελία στην πύλη μένει ανέπαφη.



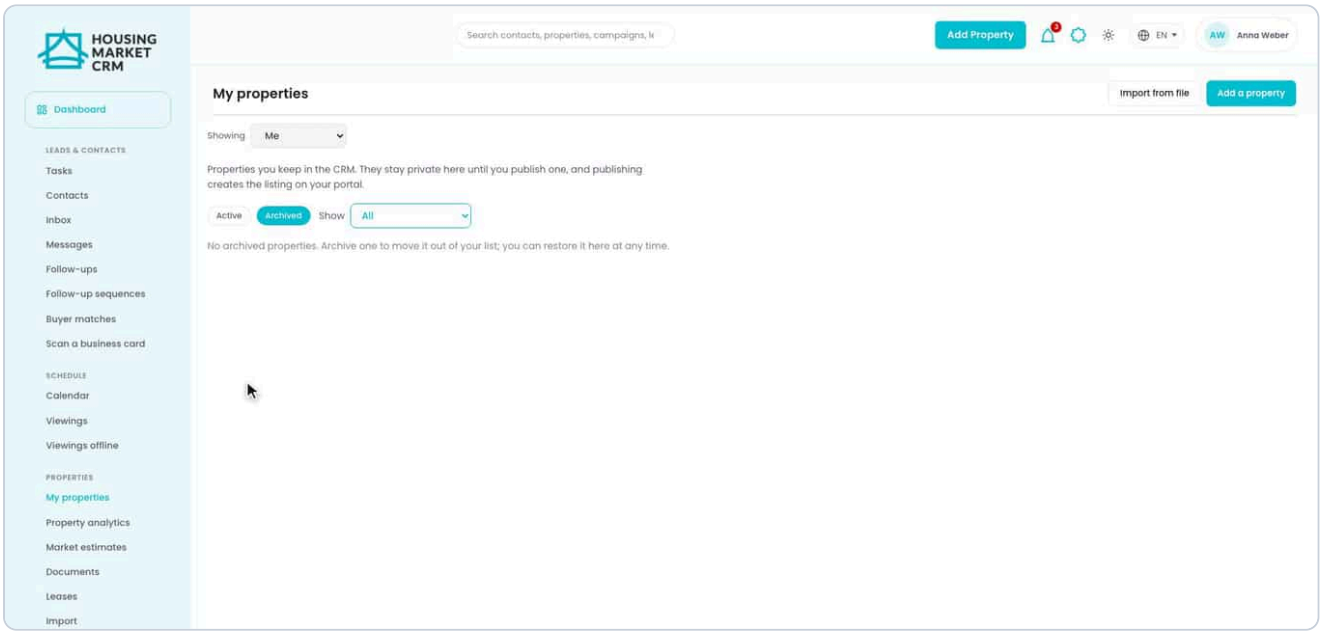
Εικόνα 29.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

10 Παραμένει ενεργή στην πύλη μέχρι να την αποσύρετε εκεί.



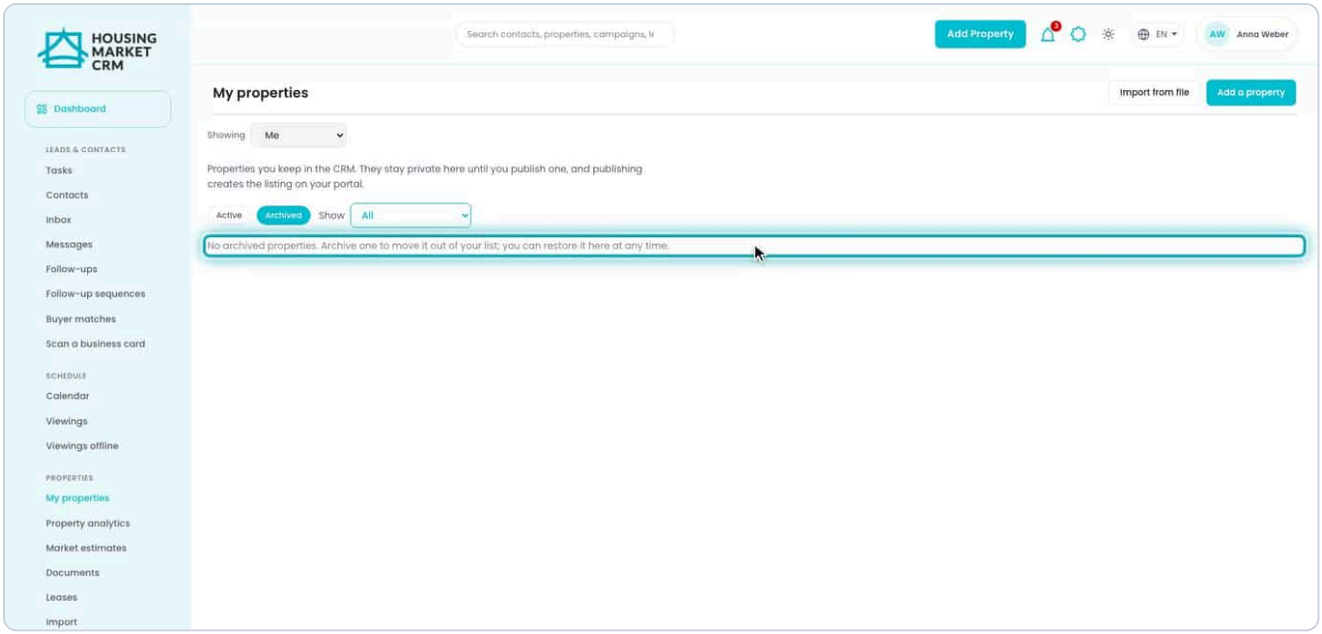
Εικόνα 29.10 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

11 Αλλάξατε γνώμη; Κάντε κλικ στο Restore.



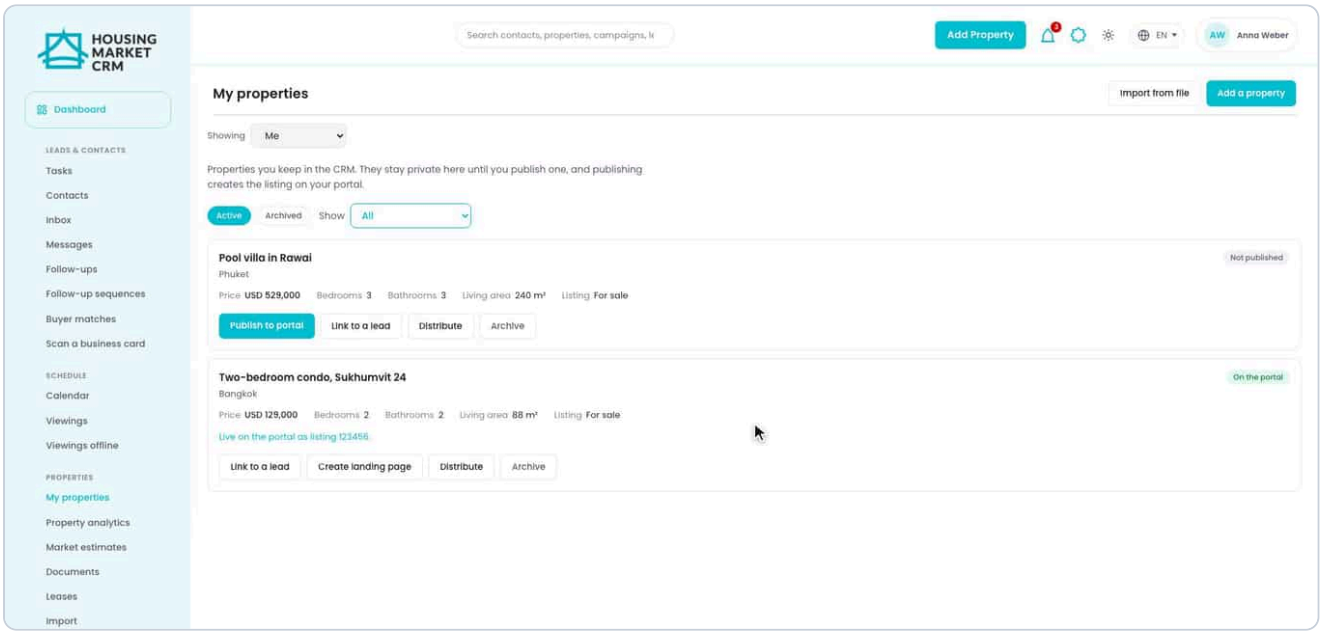
Εικόνα 29.11 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

12 Το αρχείο είναι ξανά άδειο.



Εικόνα 29.12 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

13 Πίσω στα Active η αγγελία επέστρεψε, ακριβώς όπως ήταν.



Εικόνα 29.13 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Μπορείτε να τηρείτε ένα ακίνητο στο CRM σε κάθε πλάνο και, στο Pro, να το δημοσιεύετε στην πύλη της χώρας όπου βρίσκεται. Όταν είναι πλέον σε προβολή, η επεξεργασία των βασικών του στοιχείων στο CRM αλλάζει και την αγγελία στην πύλη, και ένα ακίνητο που αποσύρετε αρχειοθετείται αντί να διαγραφεί.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να διαχειρίζομαι τις αγγελίες ακινήτων μου;

30 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 30

Στατιστικά ακινήτου

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Η σελίδα ανάλυσης κάθε αγγελίας δείχνει τους επισκέπτες ανά χώρα, περιφέρεια και πόλη, ανά συσκευή και ανά πηγή επισκεψιμότητας, ως αριθμούς, σε όλα τα πλάνα.

Ανοίξτε τη σελίδα ανάλυσης μιας αγγελίας. Δίπλα στις ημερήσιες προβολές, τα αιτήματα, τις αποθηκεύσεις και τις κοινοποιήσεις, χωρίζει τους επισκέπτες ανά:

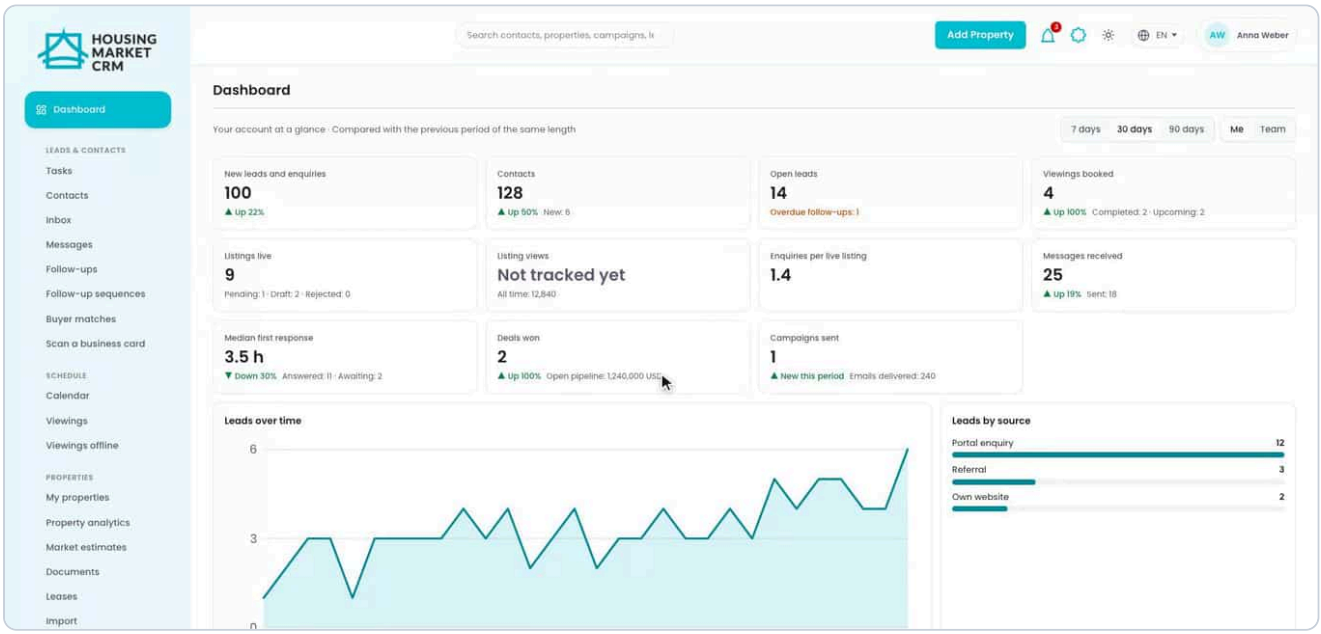
- Χώρα, περιφέρεια και πόλη — τα μέρη από τα οποία ήρθαν οι περισσότεροι επισκέπτες
- Συσκευή — υπολογιστής, κινητό ή tablet
- Πηγή επισκεψιμότητας — πώς έφτασαν στην αγγελία

Βλέπετε μόνο αριθμούς, ποτέ έναν συγκεκριμένο επισκέπτη ή κάτι που τον ταυτοποιεί. Τα στοιχεία ενημερώνονται μία φορά την ημέρα και, στο Pro, περιλαμβάνονται στην επώνυμη αναφορά που στέλνετε στον ιδιοκτήτη.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Από πού έρχονται οι επισκέπτες της αγγελίας μου;**

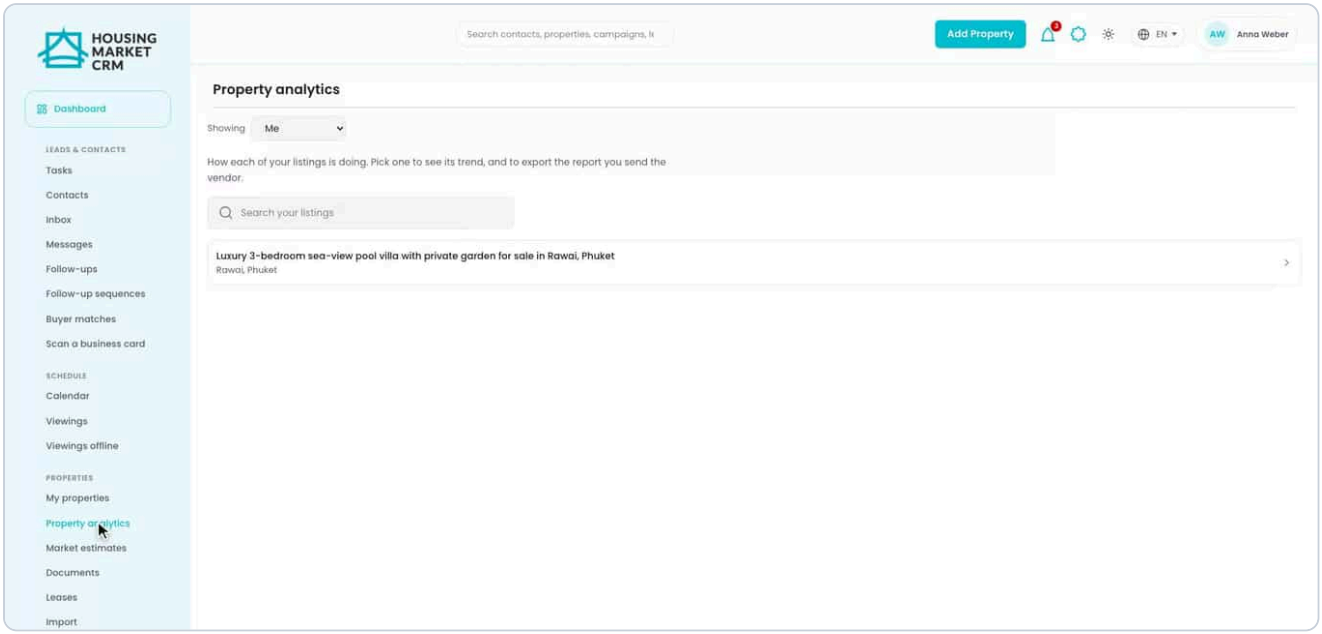
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



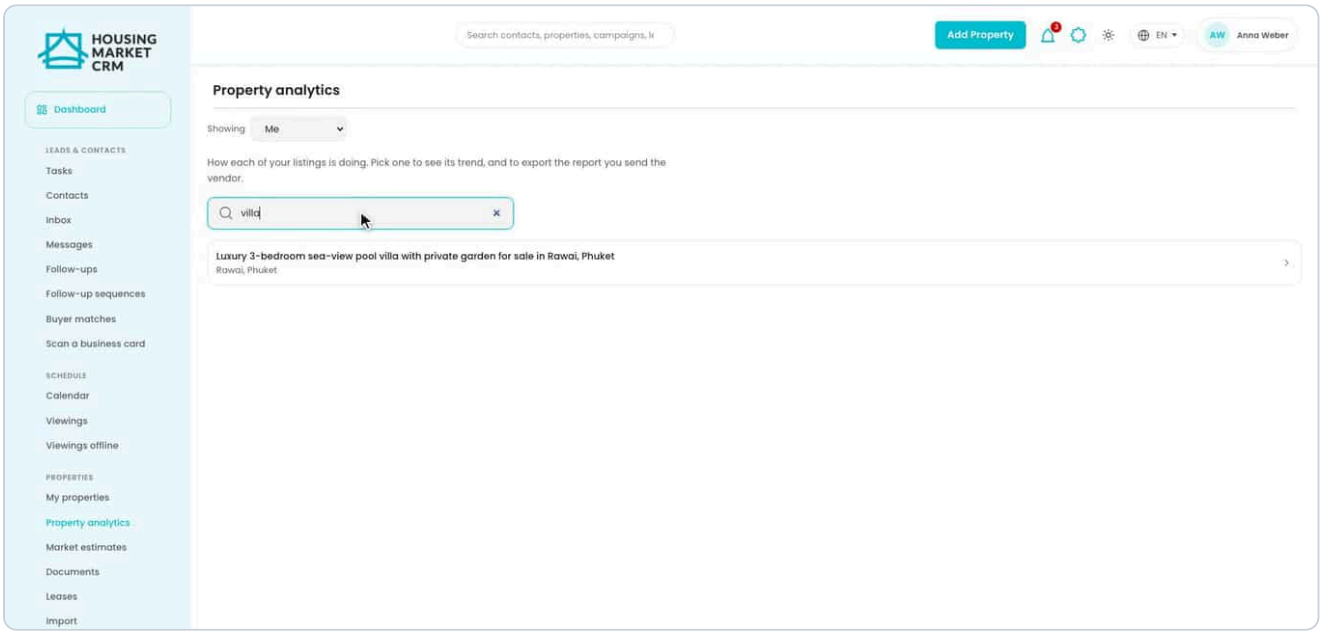
Εικόνα 30.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε «Αναλυτικά στοιχεία ακινήτων» στο αριστερό μενού.



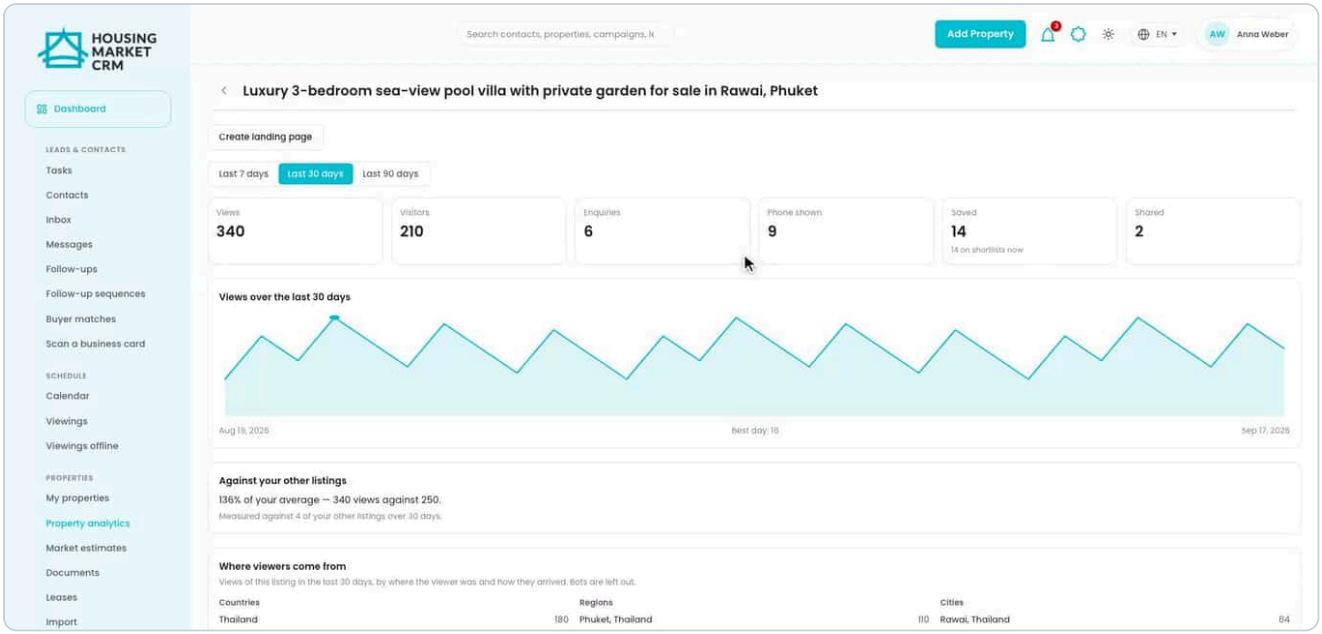
Εικόνα 30.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Αναζητήστε στις αγγελίες σας.



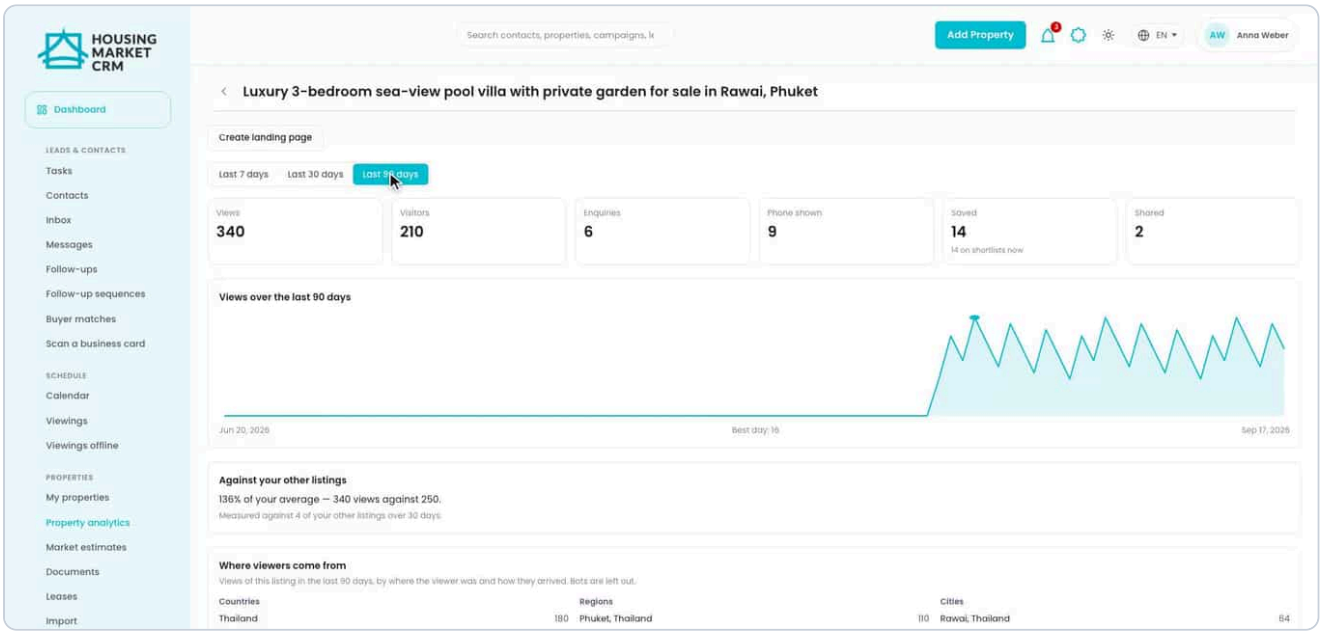
Εικόνα 30.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ανοίξτε μία για να δείτε τα στοιχεία της.



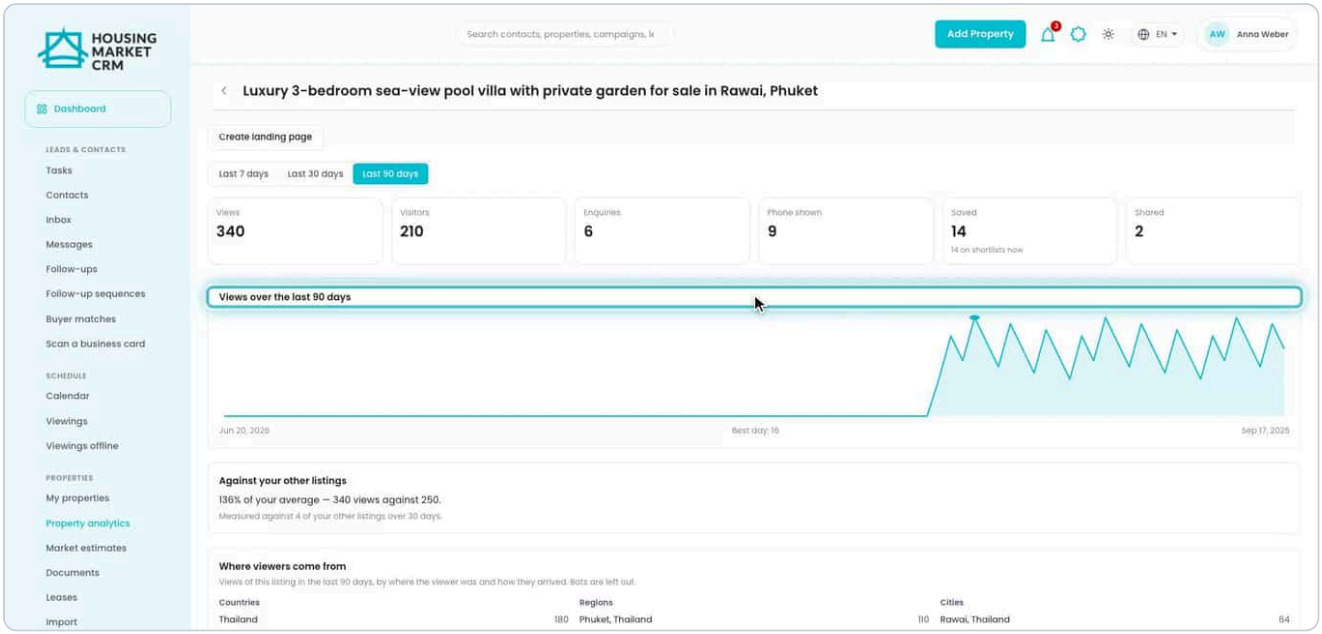
Εικόνα 30.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε διάστημα — 7, 30 ή 90 ημέρες.



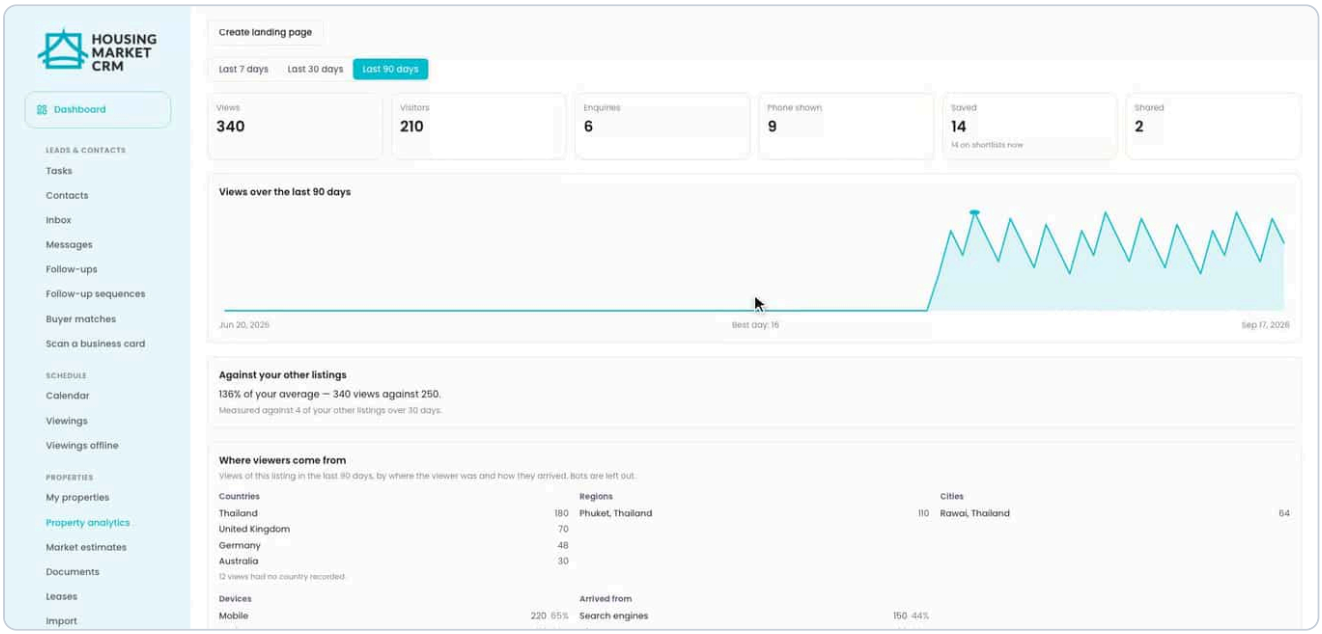
Εικόνα 30.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Προβολές και αιτήματα ανά ημέρα.



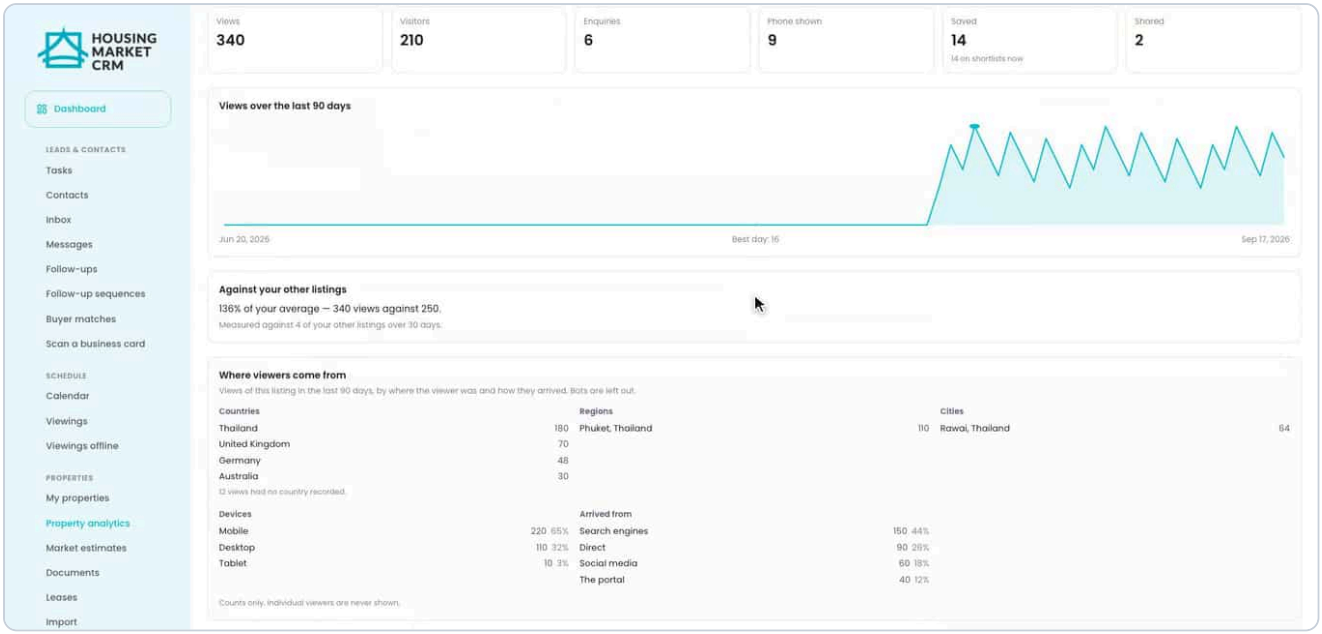
Εικόνα 30.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Συγκρίνετέ την με τις άλλες αγγελίες σας.



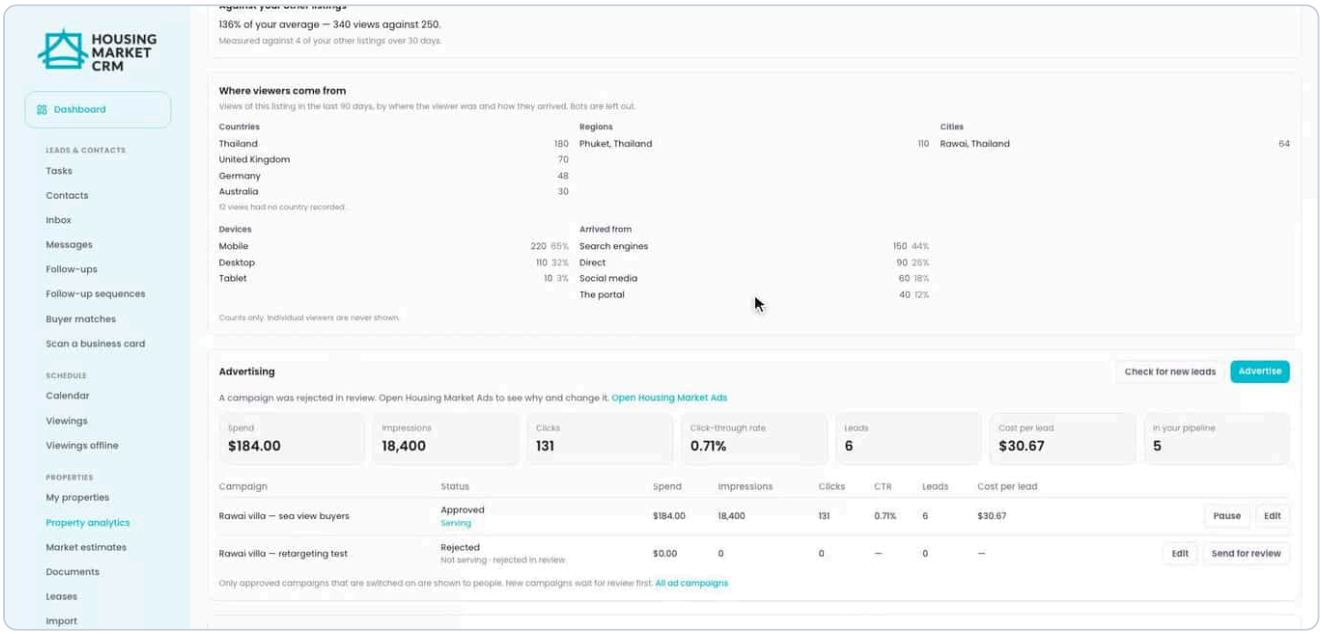
Εικόνα 30.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Δείτε χώρες, πόλεις, συσκευές και πηγές.



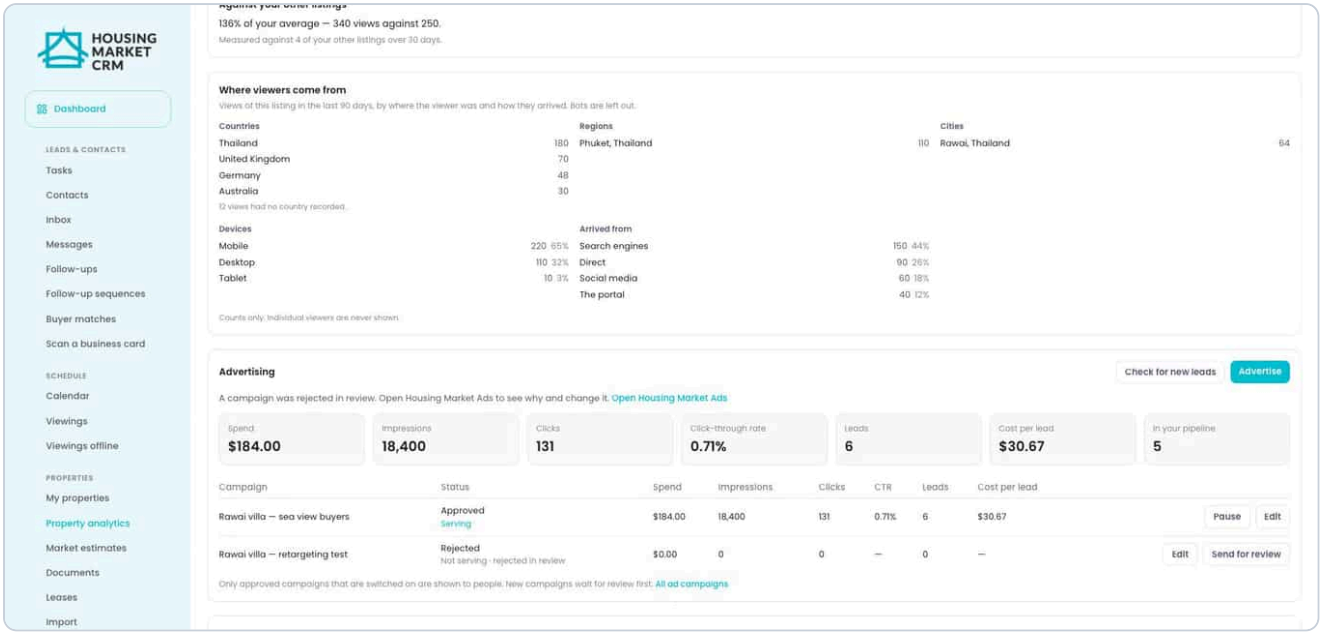
Εικόνα 30.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Στείλτε στον ιδιοκτήτη μια αναφορά.



Εικόνα 30.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Πατήστε «Λήψη αναφοράς».



Εικόνα 30.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Έχετε ημερήσια στοιχεία για κάθε αγγελία σας σε όλα τα πλάνα, και στο Business κατάταξη ομάδας, πρόβλεψη ροής πωλήσεων και εβδομαδιαίο email στον ιδιοκτήτη.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να παρακολουθώ την απόδοσή μου;

31 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 31

Μαζική μεταφόρτωση ακινήτων

Πρόσθετο επί πληρωμή | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε «Εισαγωγή από αρχείο» στα «Τα ακίνητά μου» και ανεβάστε ένα αρχείο CSV ή ένα αρχείο ροής XML. Είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, κάθε εισαγόμενο ακίνητο φτάνει ως πρόχειρο και τίποτα δεν δημοσιεύεται μέχρι να το δημοσιεύσετε εσείς.

Η εισαγωγή ακινήτων από αρχείο είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, και στο δωρεάν, και δεν χρειάζεται να αγοράσετε τίποτα πρώτα. Ένας λογαριασμός που έχει ήδη το πρόσθετο Εισαγωγής το διατηρεί όπως πριν.

- Στην πλαϊνή στήλη, ανοίξτε την ενότητα «Τα ακίνητά μου» και επιλέξτε «Εισαγωγή από αρχείο».
- Επιλέξτε αρχείο: αρχείο CSV ή αρχείο με διαχωρισμό στηλοθέτη, ή ροή ακινήτων XML, όπως ροή Kyero. Έως 5.000 γραμμές ανά αρχείο.
- Αντιστοιχίστε κάθε πεδίο σε μια στήλη του αρχείου ή επιλέξτε «Δεν υπάρχει στο αρχείο». Ο τίτλος είναι υποχρεωτικός.
- Επιλέξτε «Εισαγωγή ακινήτων» και διαβάστε το αποτέλεσμα.

Τα αρχεία Excel δεν γίνονται δεκτά εδώ: αποθηκεύστε πρώτα το υπολογιστικό φύλλο ως CSV ή χρησιμοποιήστε την «Εισαγωγή υπαρχουσών αγγελιών», που διαβάζει αρχεία CSV και Excel και μπορεί επίσης να διαβάσει τη ροή σας μία φορά από τον σύνδεσμό της, επίσης δωρεάν. Ο αυτόματος καθημερινός συγχρονισμός των αγγελιών σας με μια ροή είναι ξεχωριστή συνδρομή επί πληρωμή, το XML API Sync.

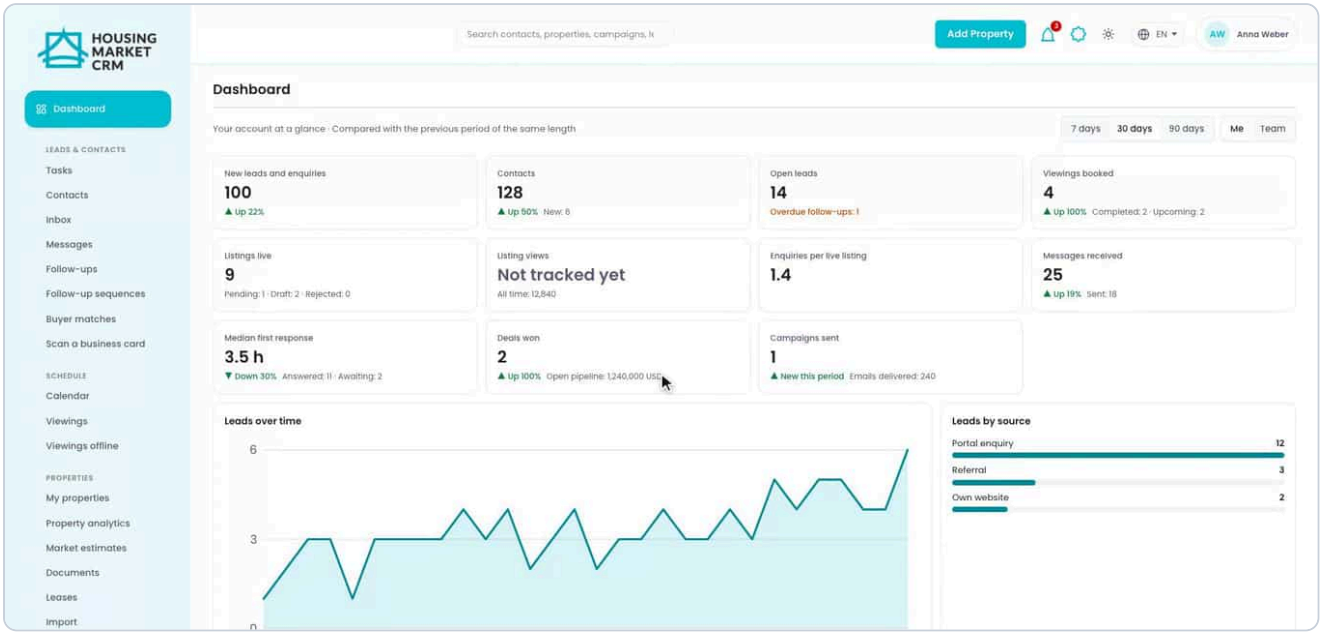
Κάθε εισαγόμενο ακίνητο είναι πρόχειρο. Μια στήλη δημοσίευσης στο αρχείο αγνοείται, οπότε τίποτα δεν φτάνει σε πύλη μέχρι να δημοσιεύσετε εσείς κάθε ακίνητο από την ενότητα «Τα ακίνητά μου».

Αυτό αφορά αγγελίες ακινήτων. Επαφές, δυνητικούς πελάτες και συμφωνίες από άλλο CRM τα φέρνει το εργαλείο Εισαγωγής, επίσης δωρεάν σε κάθε πλάνο — δείτε «Μπορώ να κάνω εισαγωγή από άλλο CRM;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς εισάγω ακίνητα από αρχείο;**

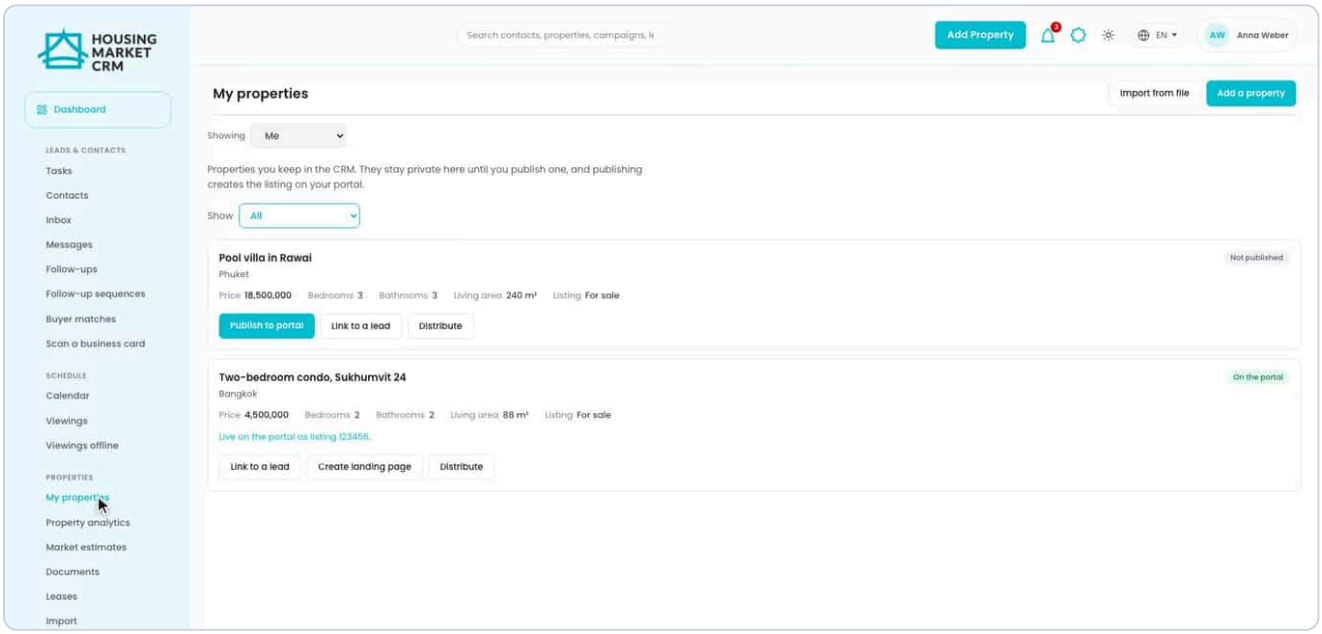
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



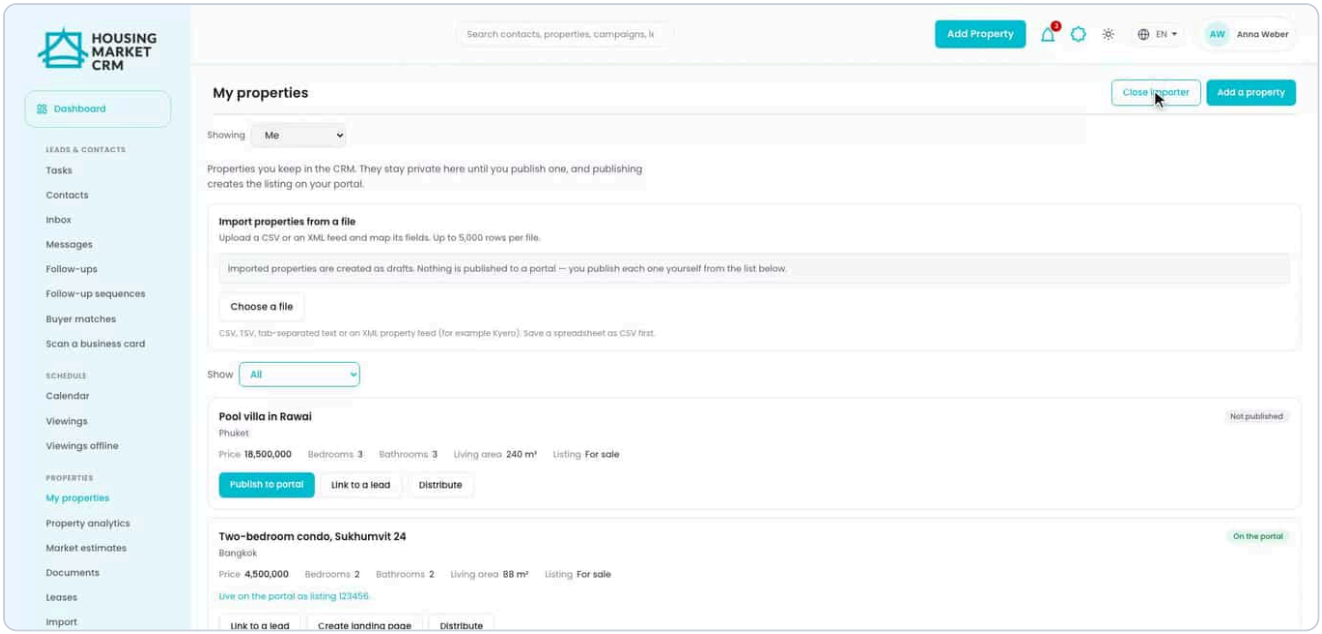
Εικόνα 31.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε My properties στο αριστερό μενού.



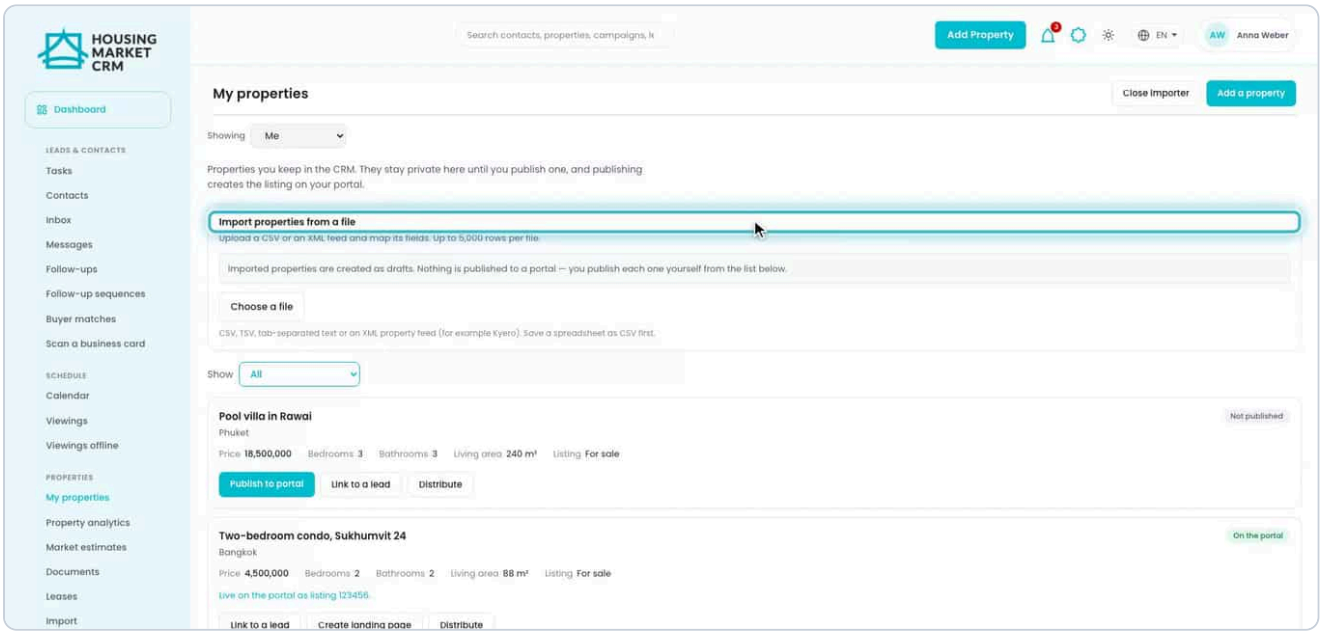
Εικόνα 31.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Πατήστε Import from file.



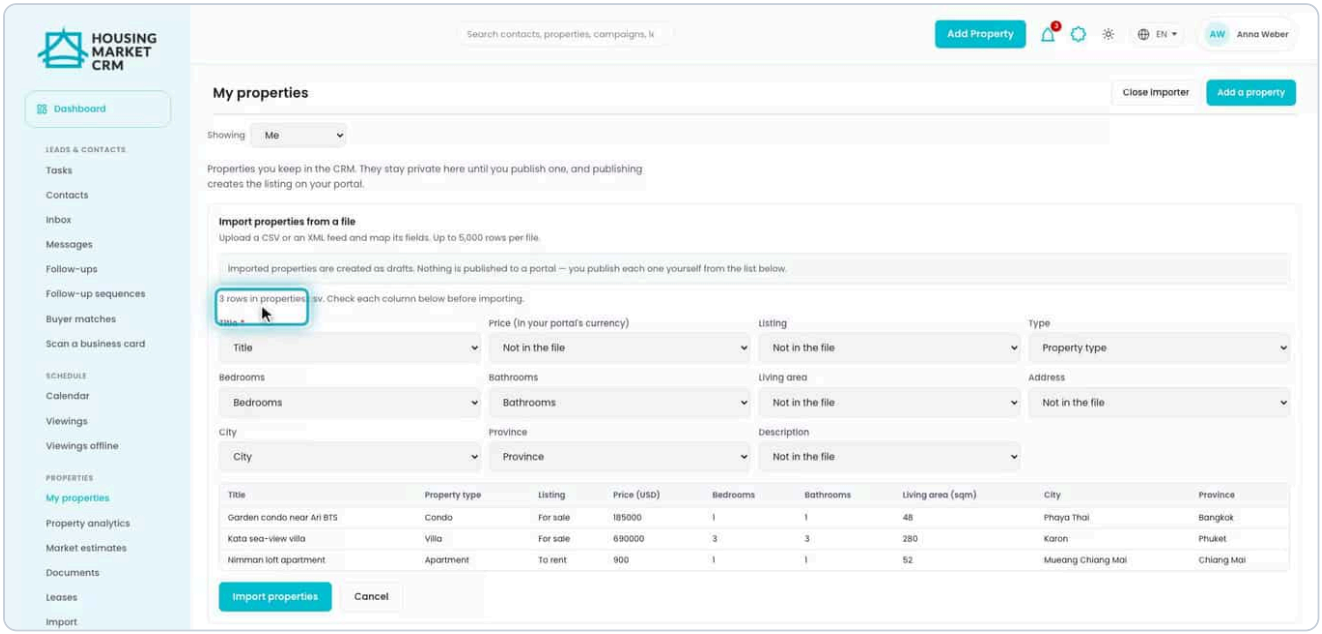
Εικόνα 31.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Εισαγάγετε πολλές αγγελίες μαζί από αρχείο CSV.



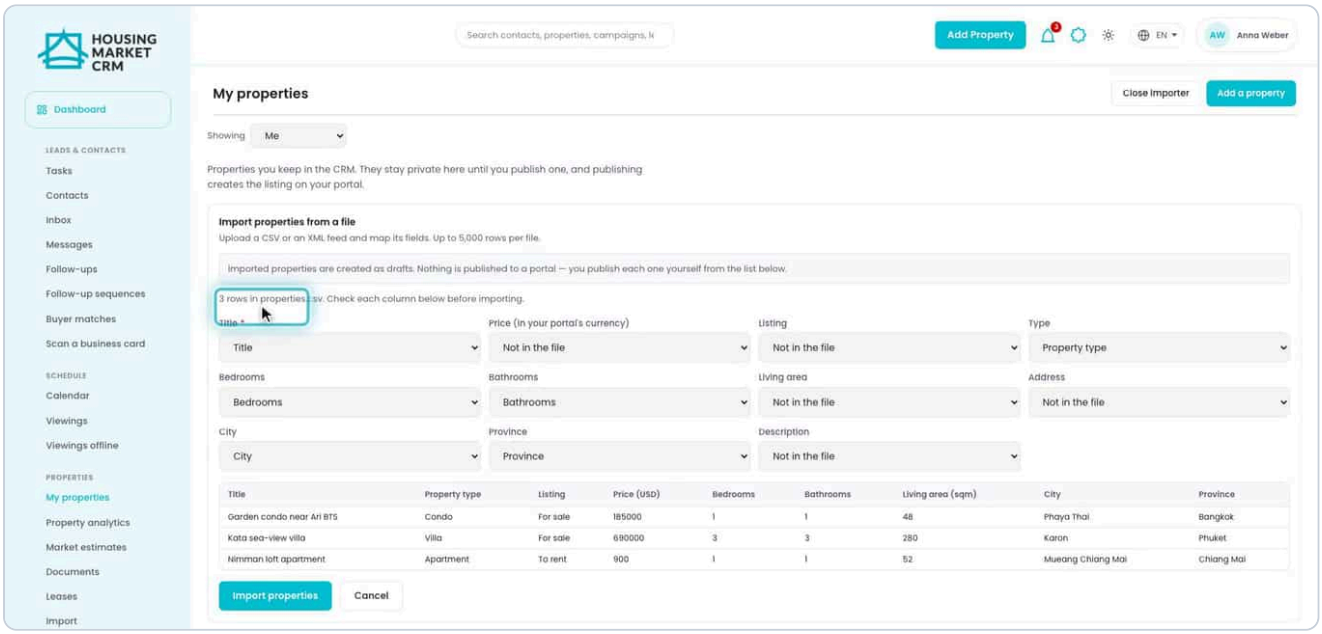
Εικόνα 31.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Πατήστε Choose a file.



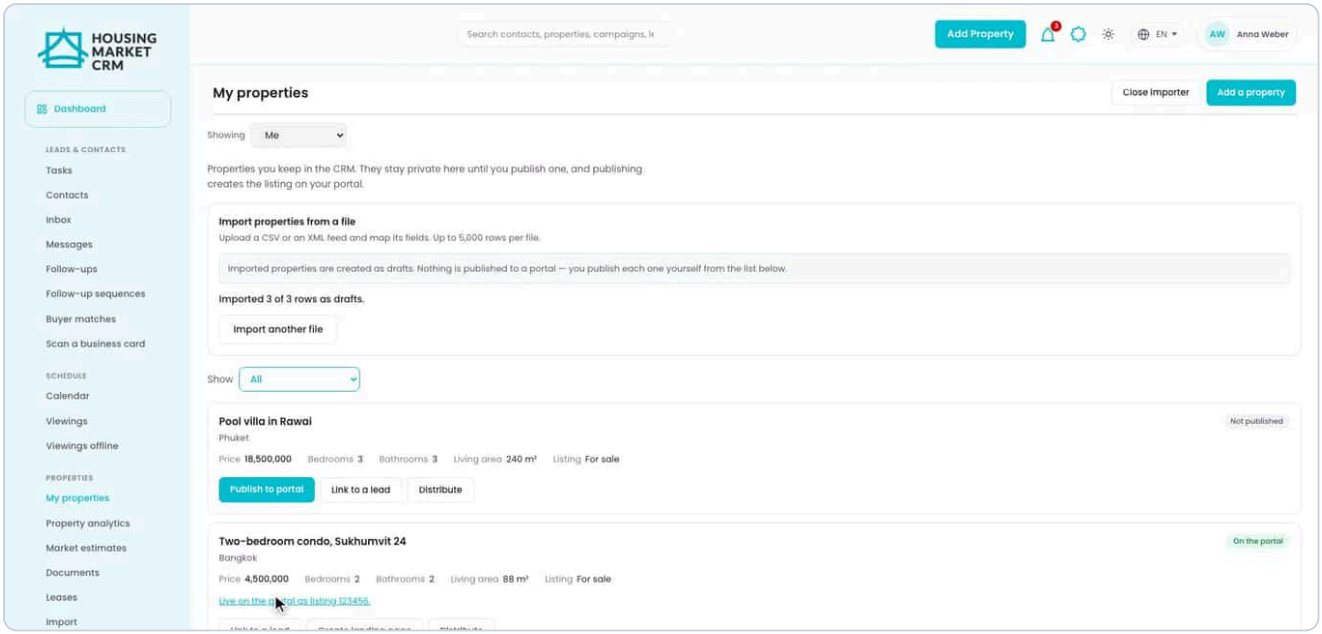
Εικόνα 31.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ελέγξτε ότι κάθε στήλη αντιστοιχεί στο σωστό πεδίο.



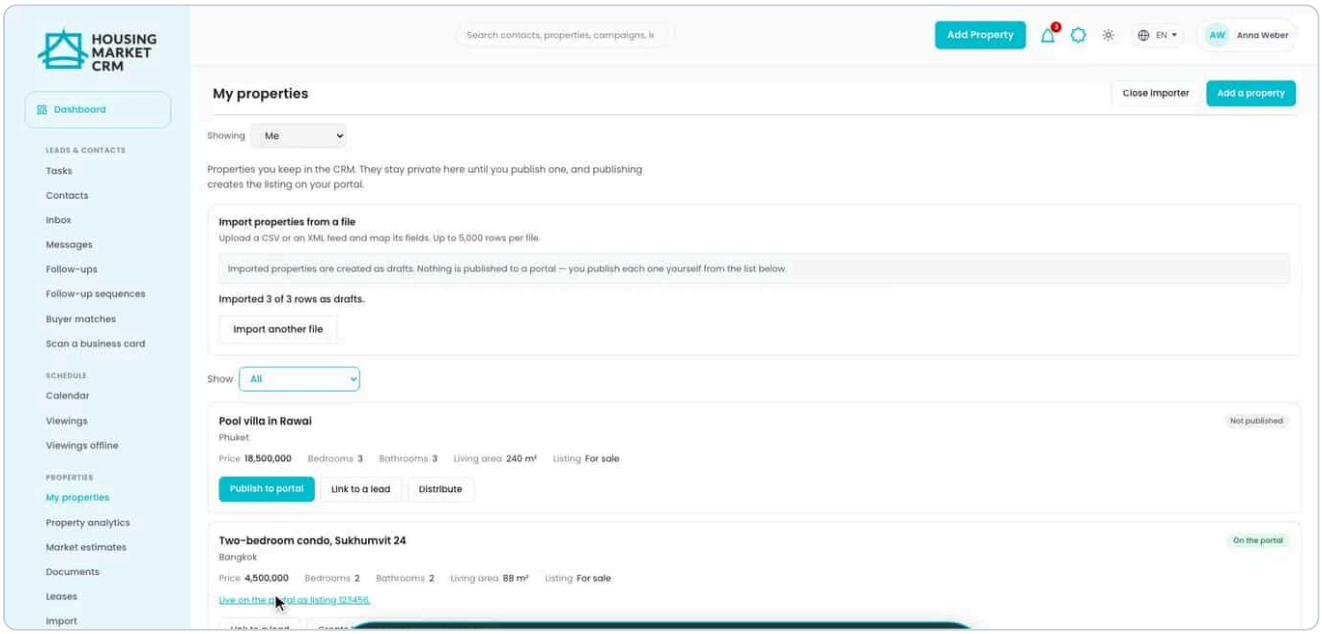
Εικόνα 31.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Πατήστε Import properties.



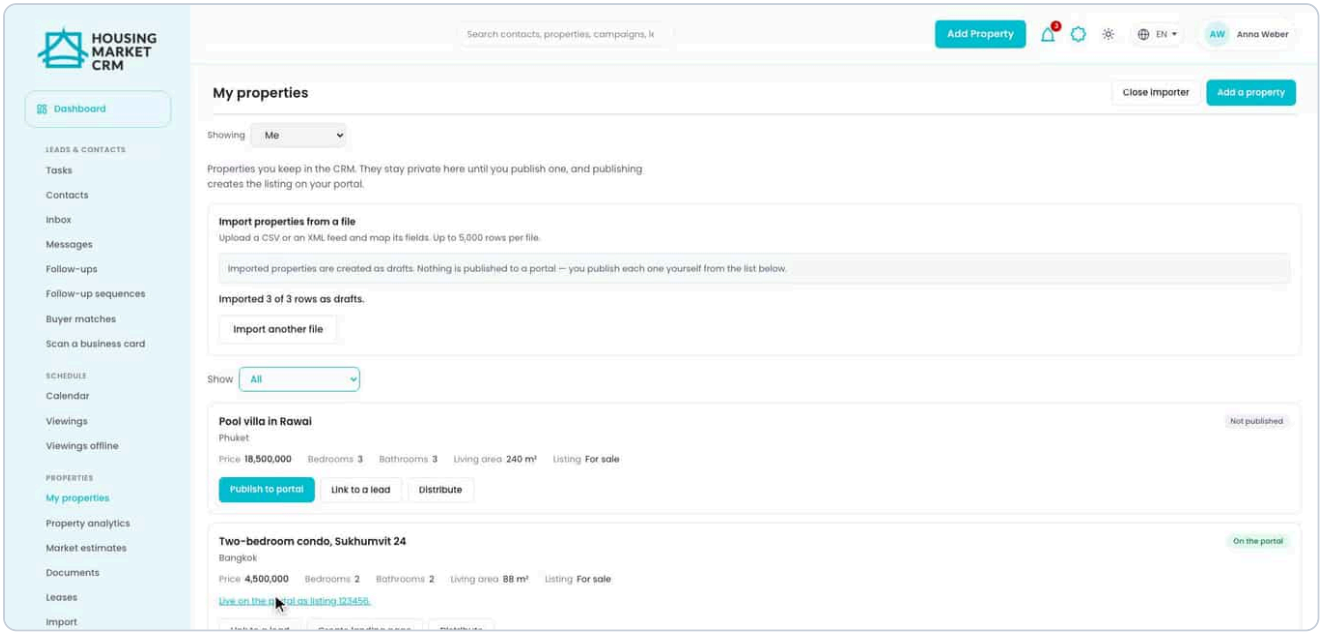
Εικόνα 31.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Οι αγγελίες φτάνουν ως πρόχειρα — τίποτα δεν δημοσιεύεται ακόμη.



Εικόνα 31.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Το πρόσθετο Importer κοστίζει $29 τον μήνα σε κάθε πρόγραμμα.



Εικόνα 31.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 32

Ο συντάκτης αγγελιών με AI

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, η επιλογή «Σύνταξη με AI» στη φόρμα ακινήτου συντάσσει μια περιγραφή από τα στοιχεία που έχετε καταχωρίσει, στη γλώσσα της πύλης σας. Τη διαβάζετε, τη διορθώνετε και την αποθηκεύετε εσείς.

- Ανοίξτε την «Προσθήκη ακινήτου» ή επεξεργαστείτε ένα ακίνητο που δεν έχει ακόμη δημοσιευτεί.
- Συμπληρώστε τα στοιχεία — «Τύπος», «Νομός» και «Πόλη», «Τιμή», «Υπνοδωμάτια», «Μπάνια», «Εμβαδόν» και αν είναι προς πώληση ή προς ενοικίαση.
- Στην «Περιγραφή», επιλέξτε «Σύνταξη με AI».
- Διαβάστε το προσχέδιο, διορθώστε το και έπειτα επιλέξτε «Αποθήκευση ως πρόχειρο» ή «Δημοσίευση».

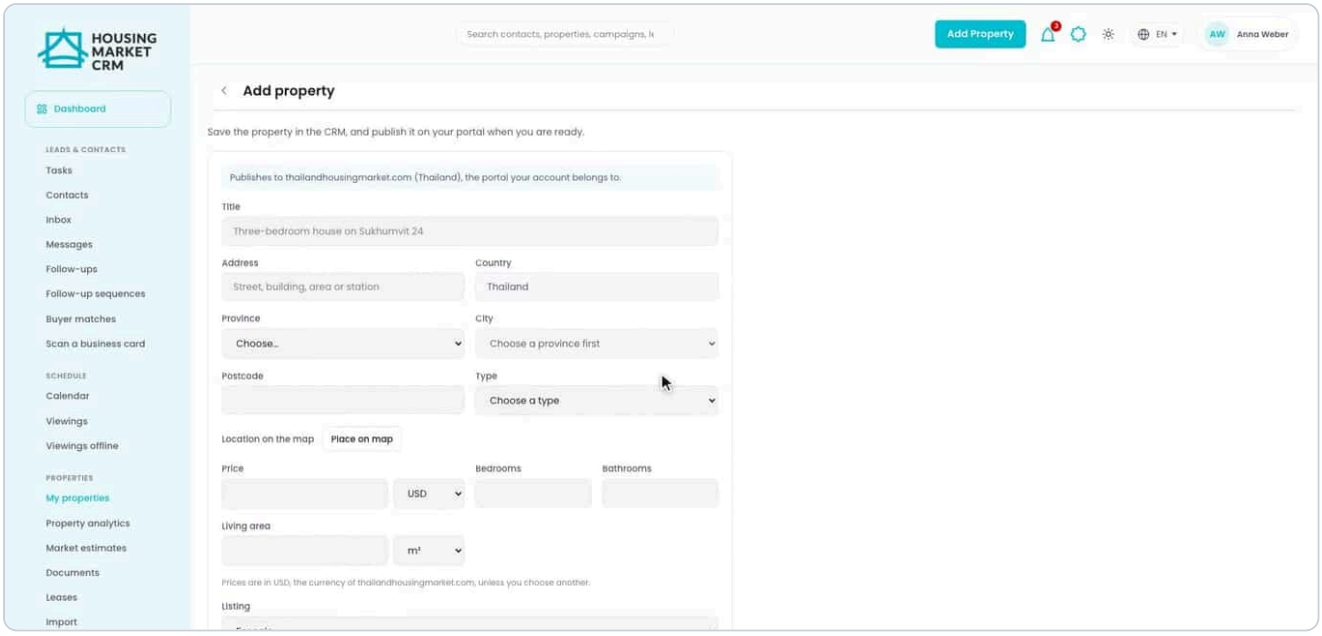
Το προσχέδιο γράφεται στην κύρια γλώσσα της πύλης σας και μπαίνει στο πεδίο «Περιγραφή». Αν ο «Τίτλος» είναι κενός, προτείνει και τίτλο. Τίποτα δεν αποθηκεύεται ή δημοσιεύεται μέχρι να το επιλέξετε εσείς: μια περιγραφή που συντάχθηκε ακολουθεί ακριβώς την ίδια διαδρομή με μια περιγραφή που πληκτρολογήσατε. Είναι μέρος του Pro· στο δωρεάν πλάνο το κουμπί εμφανίζει λουκέτο.

Γράφει μόνο από όσα καταχωρίσατε. Ένα προσχέδιο που αναφέρει αριθμό ο οποίος δεν υπάρχει στα στοιχεία του ακινήτου απορρίπτεται, και η φόρμα το αναφέρει — προσθέστε το στοιχείο και δοκιμάστε ξανά. Αν η φόρμα αναφέρει ότι ο συντάκτης AI δεν είναι διαθέσιμος ή δεν απάντησε, δεν δημιουργήθηκε τίποτα· δοκιμάστε ξανά σε λίγο.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί ο συντάκτης αγγελιών με AI;**

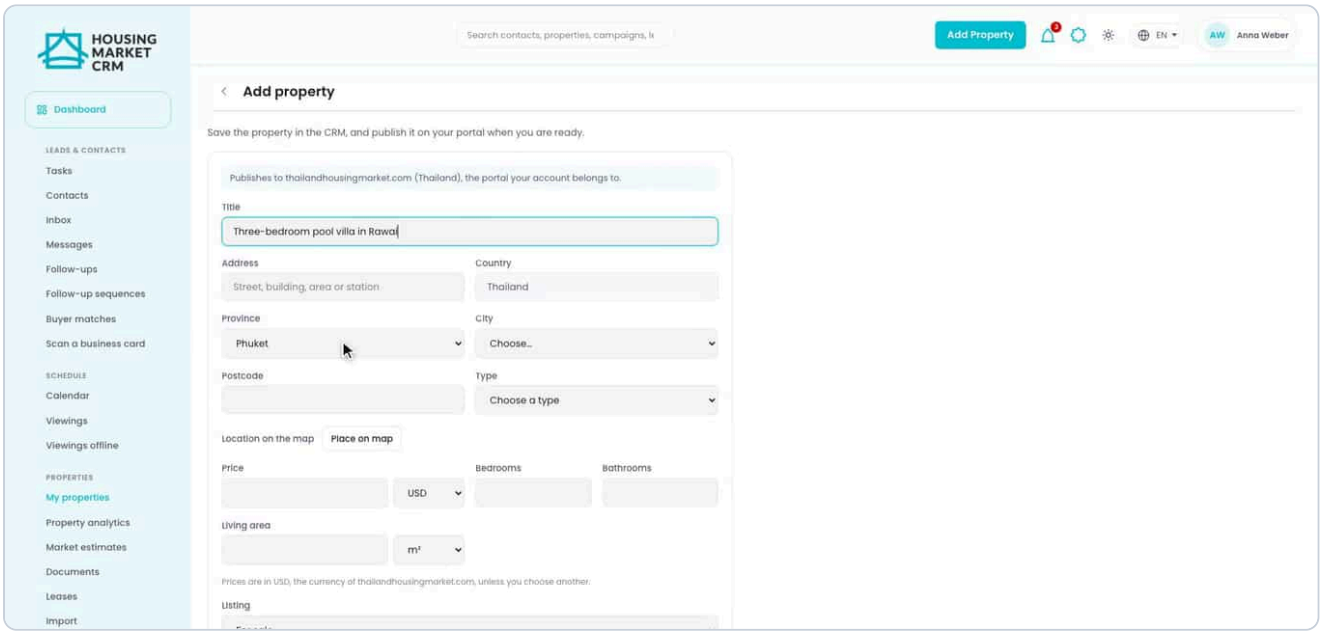
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τη «Προσθήκη ακινήτου».



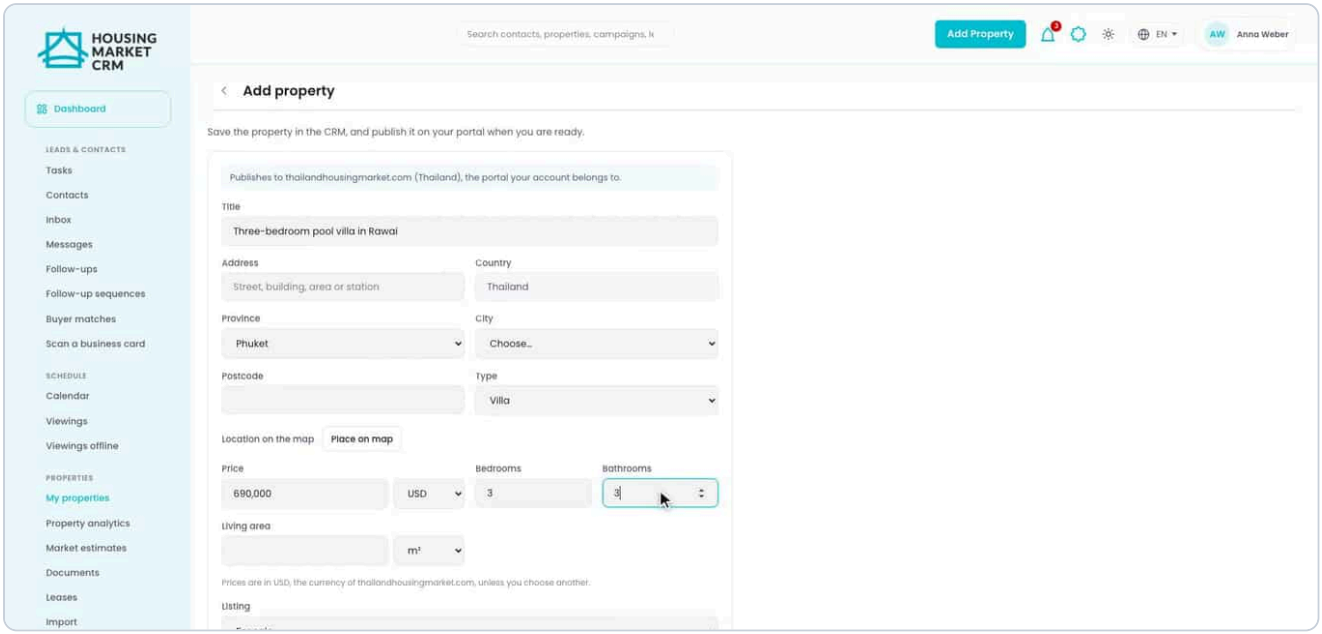
Εικόνα 32.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Συμπληρώστε πρώτα τα στοιχεία της αγγελίας.



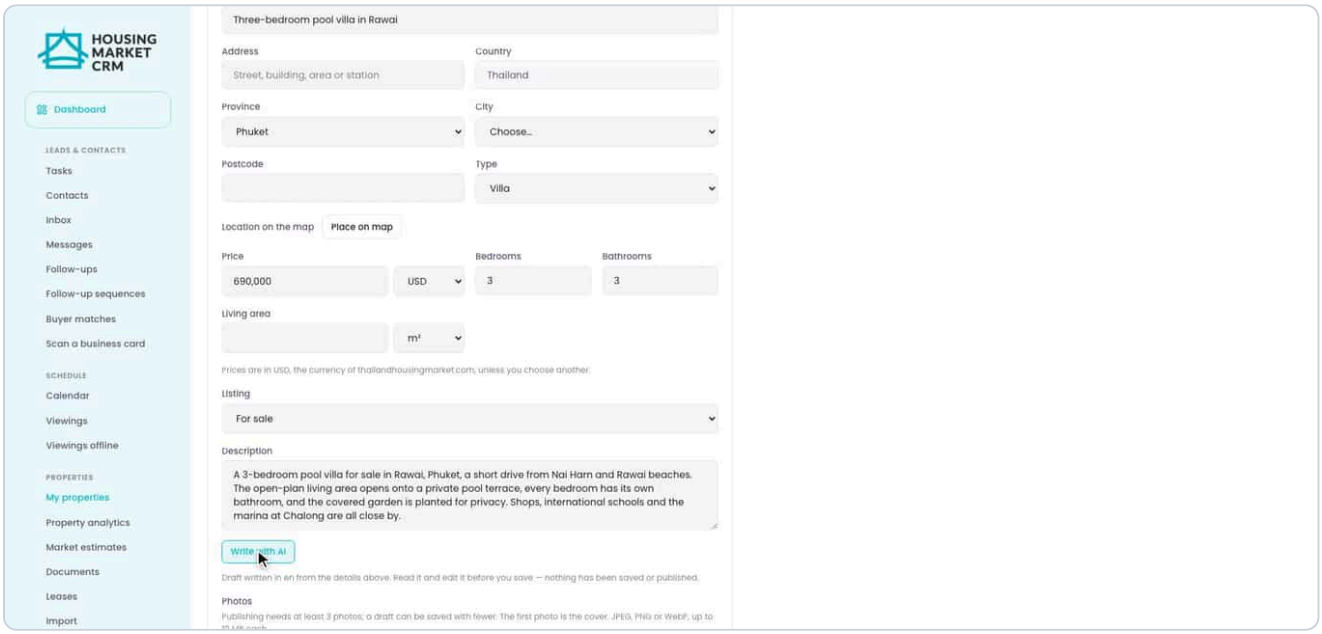
Εικόνα 32.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Τύπος, περιοχή, δωμάτια και τιμή βοηθούν.



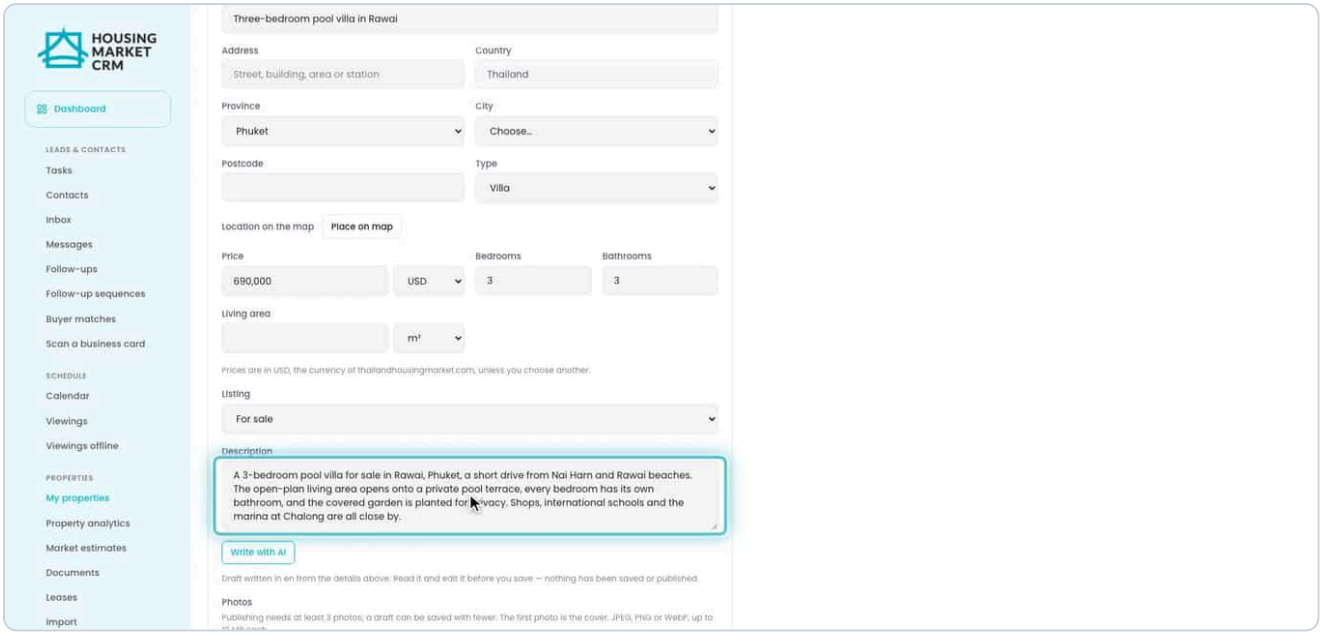
Εικόνα 32.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Πατήστε «Σύνταξη με AI».



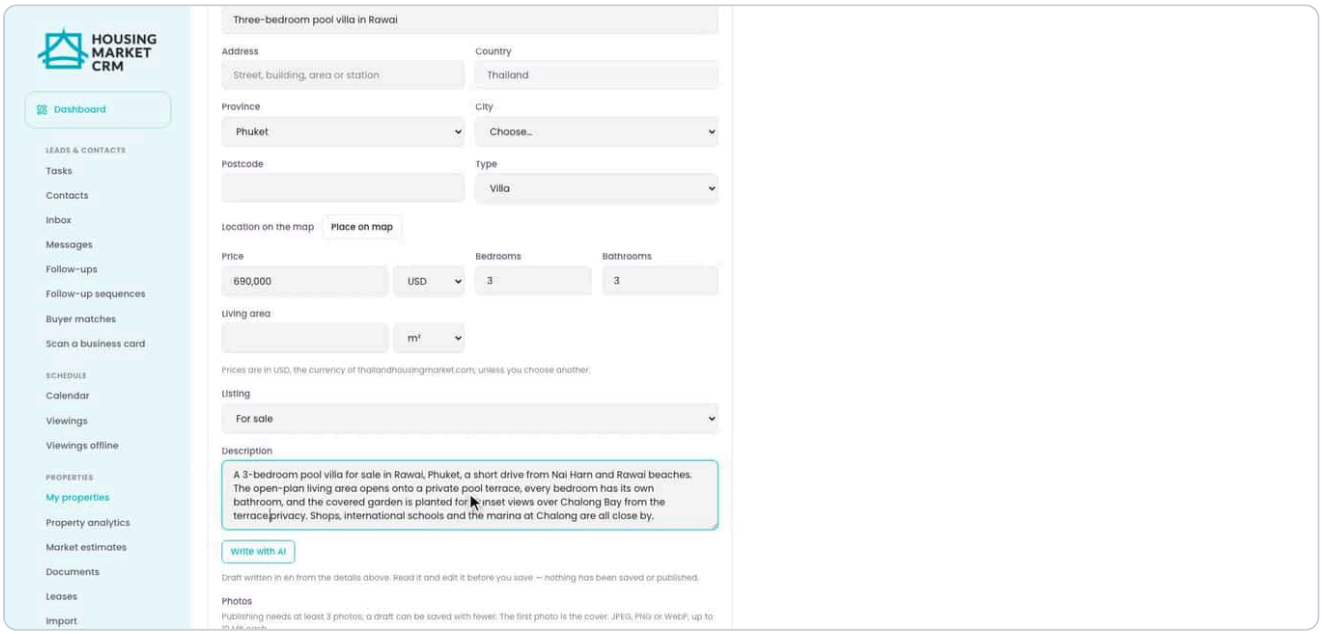
Εικόνα 32.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ένα προσχέδιο περιγραφής εμφανίζεται στο πεδίο.



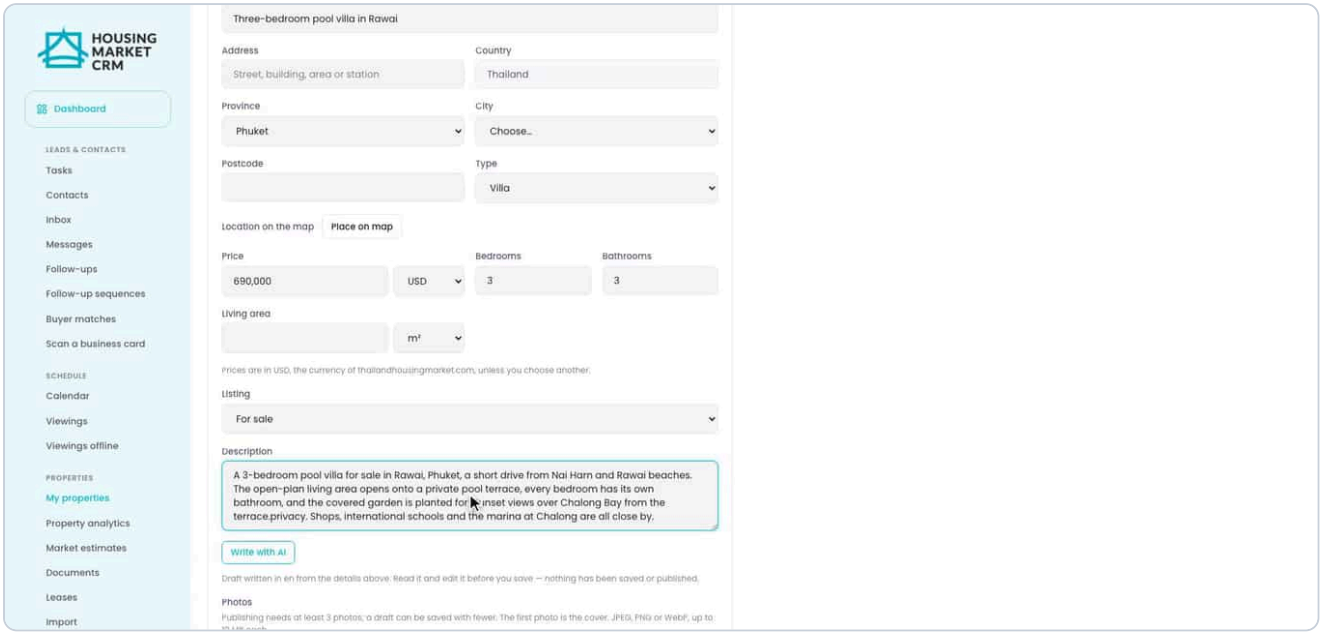
Εικόνα 32.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Διαβάστε το και προσθέστε δικά σας στοιχεία.



Εικόνα 32.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Τίποτα δεν αποθηκεύεται πριν αποθηκεύσετε ή δημοσιεύσετε.



Εικόνα 32.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς προσθέτω ακίνητο στο CRM; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-add-a-property

33 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 33

Προώθηση αγγελίας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μια εφάπαξ αγορά αξίας 19 USD που βάζει μία από τις δημοσιευμένες αγγελίες σας πάνω από τα συνηθισμένα αποτελέσματα στην αναζήτηση ακινήτων εκείνης της πύλης για επτά ημέρες. Είναι η τοποθέτηση προβεβλημένου ακινήτου της ίδιας της πύλης, αγορασμένη μέσα από το CRM. Χρειάζεται Pro.

Μια προβολή βάζει μία από τις δικές σας αγγελίες πάνω από τα συνηθισμένα αποτελέσματα στην αναζήτηση ακινήτων της πύλης στην οποία βρίσκεται εκείνη η αγγελία, για επτά ημέρες. Είναι η υπάρχουσα τοποθέτηση προβεβλημένου ακινήτου της πύλης, που πωλείται για πρώτη φορά μέσα από το CRM αντί μόνο από την πύλη.

Τι δεν είναι

Δεν είναι το Housing Market Ads. Το Ads είναι ξεχωριστό προϊόν με καμπάνιες, προϋπολογισμούς και αναφορές, και δεν κρίνει καθόλου τη σειρά της αναζήτησης ακινήτων μιας πύλης — οπότε μια προβολή φτιαγμένη ως καμπάνια του Ads θα έπαιρνε τα χρήματά σας και δεν θα μετακινούσε τίποτα. Μια προβολή γράφει την τοποθέτηση προβεβλημένου ακινήτου της ίδιας της πύλης και τίποτα άλλο.

Δεν είναι το σήμα του πιστοποιημένου κτηματομεσίτη και δεν είναι προβεβλημένος κτηματομεσίτης. Εκείνα αφορούν εσάς· αυτό αφορά ένα ακίνητο.

Πώς λειτουργεί η τοποθέτηση

Κάθε πύλη κρατά μικρό αριθμό θέσεων προβολής, και μόνο τρεις είναι ανοιχτές τη φορά για το είδος αναζήτησης στο οποίο μπαίνει μια προβολή. Αν και οι τρεις είναι πιασμένες όταν αγοράζετε, η προβολή σας μπαίνει στη σειρά και η εναλλαγή της ίδιας της πύλης τη φέρνει πάνω — δεν σπρώχνει έξω την πληρωμένη τοποθέτηση άλλου κτηματομεσίτη, και μια θέση δεν αφαιρείται ποτέ από κάποιον που την έχει ήδη πληρώσει.

Μόνο μια αγγελία που είναι ήδη ζωντανή στην πύλη μπορεί να λάβει προβολή, οπότε δημοσιεύστε την πρώτα. Μια αγγελία που είναι ήδη προβεβλημένη, ή περιμένει ήδη θέση, δεν μπορεί να λάβει προβολή μέχρι να τελειώσει αυτό, και μια αγγελία έχει μία προβολή τη φορά.

Μια προβολή διαρκεί επτά ημέρες και λήγει από μόνη της. Δεν υπάρχει τίποτα να ακυρώσετε: η τοποθέτηση τελειώνει μόνη της και η χρέωση δεν αντιστρέφεται ποτέ στη μέση.

Τι κοστίζει

Είναι σταθερή εφάπαξ χρέωση 19 USD για εκείνες τις επτά ημέρες, ποτέ προμήθεια, ποτέ μερίδιο από την τιμή στην οποία πωλείται το ακίνητο, και ποτέ συνδρομή. Χρεώνεται σε USD, όπως όλα στη Housing Market Group. Η σελίδα Προβολή αγγελίας δείχνει την τιμή πριν πληρώσετε, και αυτό είναι το ποσό που χρεώνει η σελίδα πληρωμής.

Μια προβολή χρειάζεται Pro. Είναι επί πληρωμή έξτρα πάνω σε επί πληρωμή πλάνο: το να έχετε Pro δεν περιλαμβάνει μία, και το να αγοράσετε μία δεν σας δίνει Pro.

Πώς την αγοράζετε

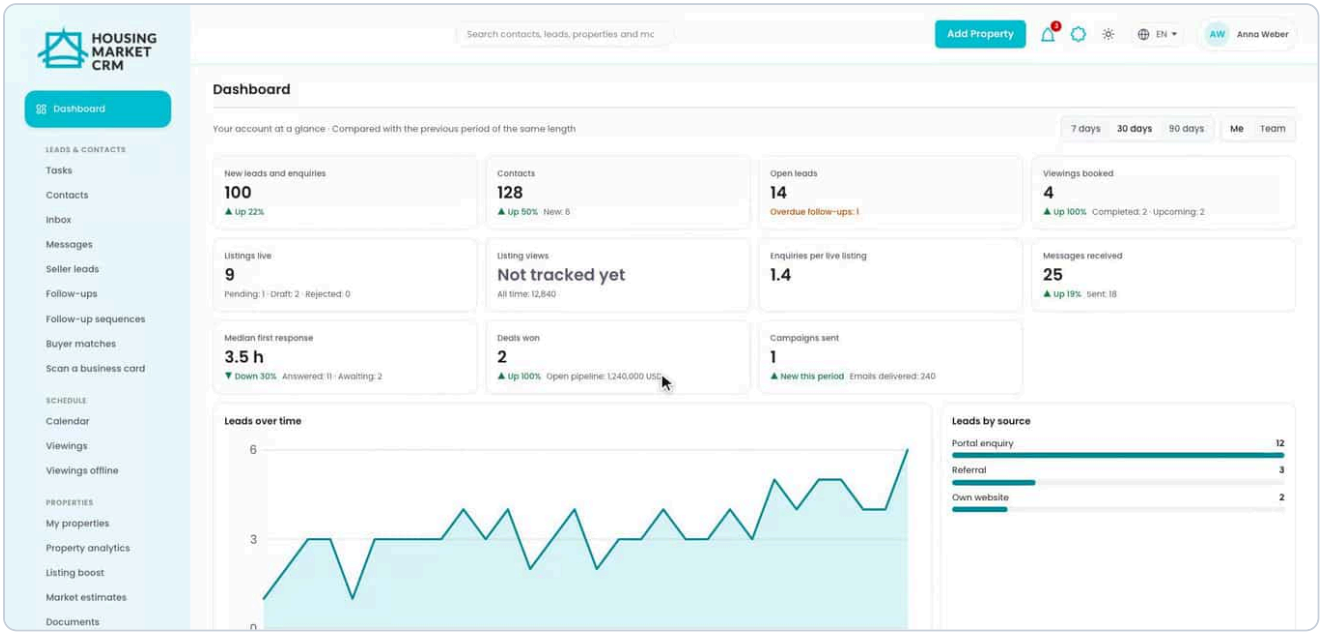
- Επιλέξτε Προβολή αγγελίας στο αριστερό μενού. Εκεί εμφανίζονται οι αγγελίες σας που είναι ζωντανές στην πύλη.
- Επιλέξτε «Προβολή αυτής της αγγελίας» δίπλα σε αυτήν που θέλετε. Μεταφέρεστε σε μια ασφαλή σελίδα πληρωμής· αν φύγετε από αυτήν χωρίς να πληρώσετε, δεν χρεώνεται τίποτα.
- Μόλις ολοκληρωθεί η πληρωμή, η αγγελία δείχνει «Ενεργό» και την ημερομηνία λήξης της προβολής — ή, αν και οι τρεις θέσεις προβολής είναι πιασμένες, ότι αναμένει ελεύθερη θέση προβολής στην πύλη.
- Οι «Προβολές που αγοράσατε» παραθέτουν κάθε προβολή με τις ημερομηνίες της, ώστε να βλέπετε πότε έτρεξε η καθεμία.

Αν η σελίδα λέει ότι οι προβολές δεν πωλούνται αυτή τη στιγμή, καμία δεν μπορεί να αγοραστεί εκείνη τη στιγμή. Δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα με τις αγγελίες σας και δεν έχει χρεωθεί τίποτα.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι η προβολή αγγελίας;**

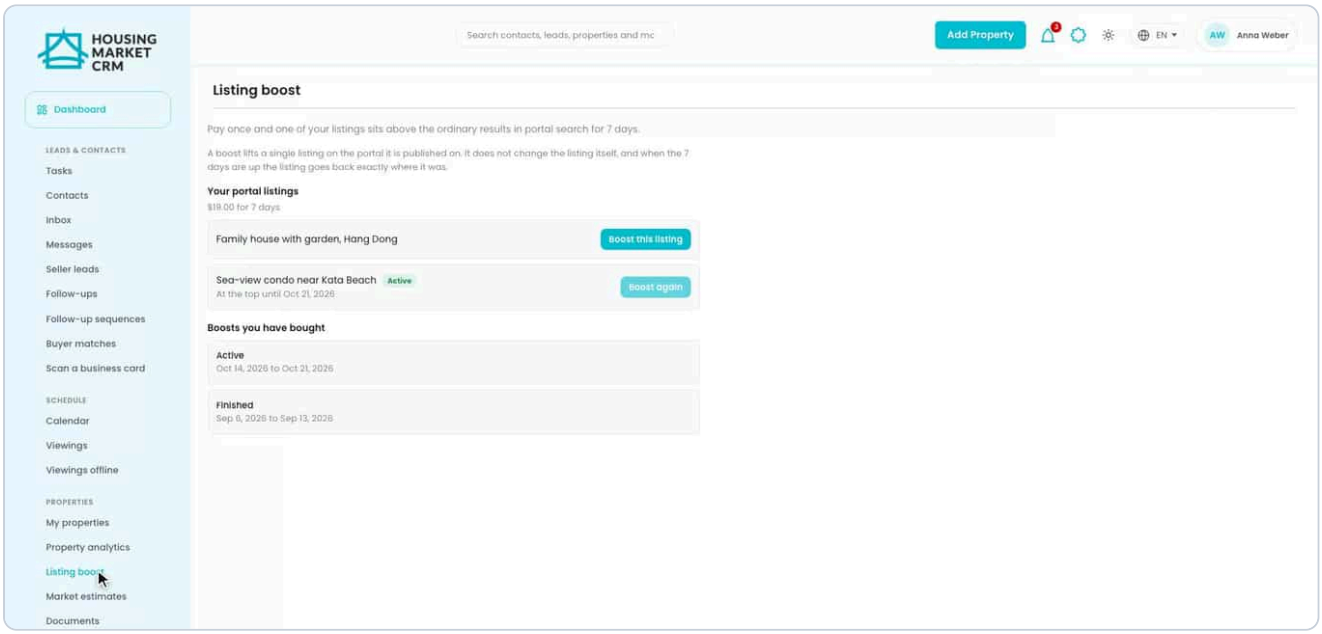
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



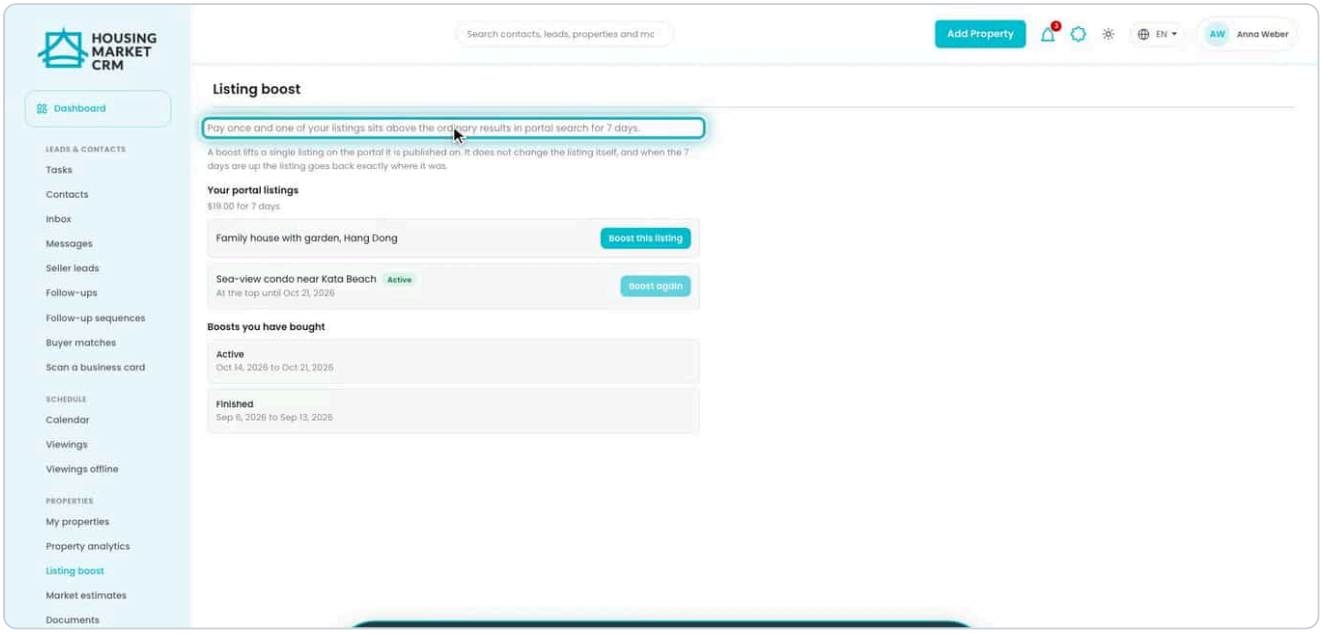
Εικόνα 33.1 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στην «Προώθηση αγγελίας» στο αριστερό μενού.



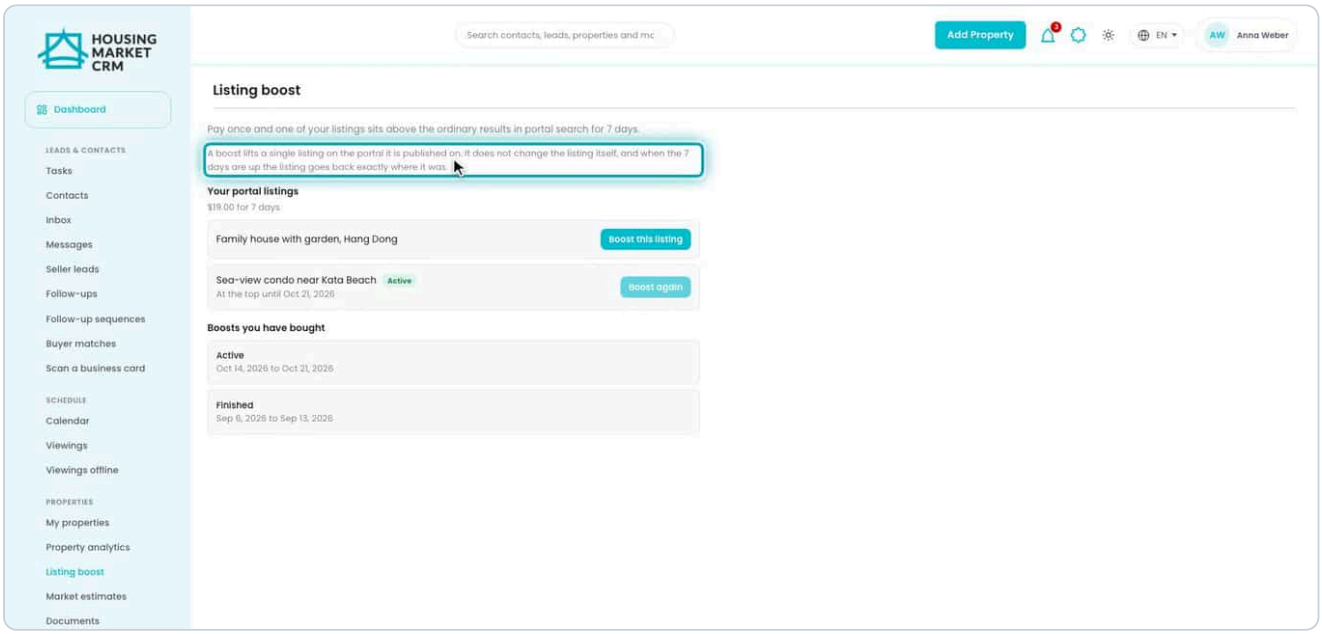
Εικόνα 33.2 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

3 Μία αγγελία βρίσκεται πάνω από τα συνηθισμένα αποτελέσματα στην αναζήτηση της πύλης.



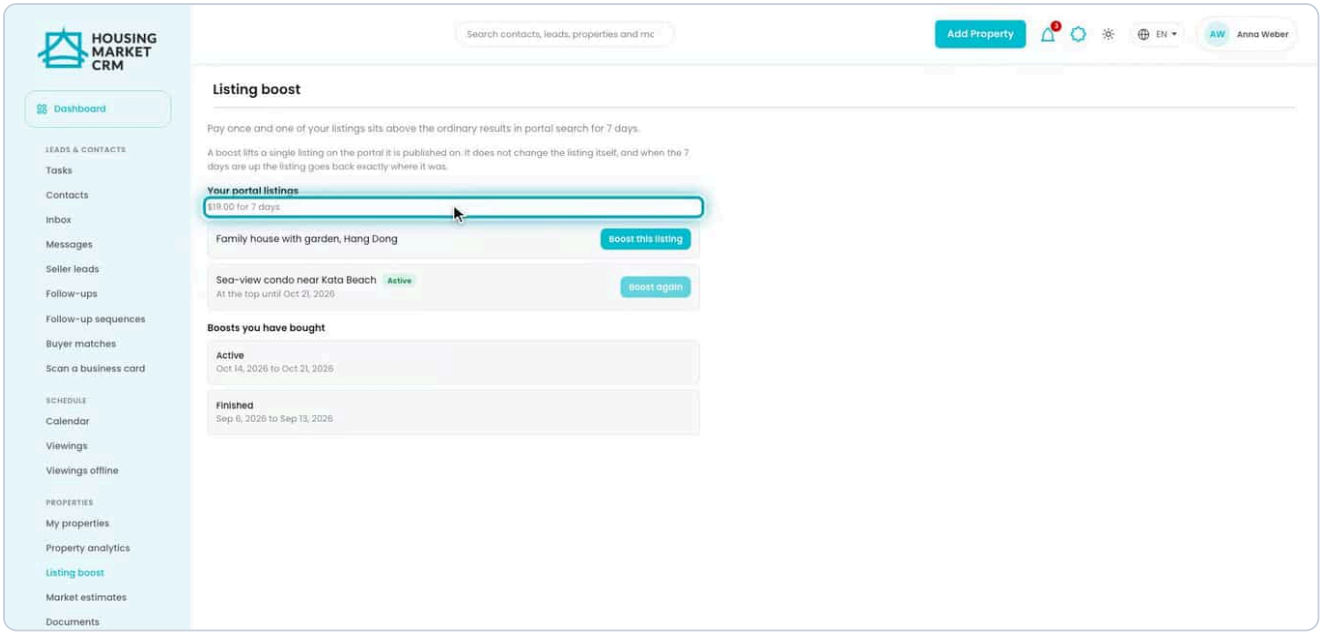
Εικόνα 33.3 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

4 Μετά από 7 ημέρες επιστρέφει ακριβώς στη θέση που είχε.



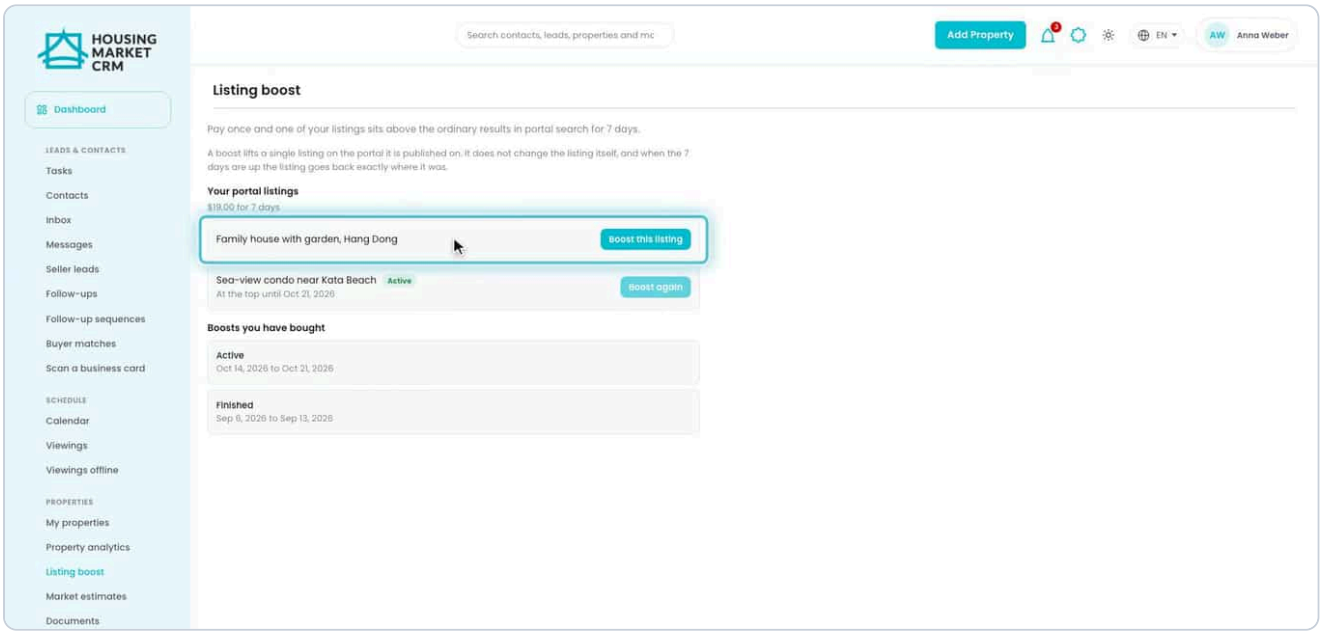
Εικόνα 33.4 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

5 $19 για επτά ημέρες, μία πληρωμή. Χωρίς συνδρομή.



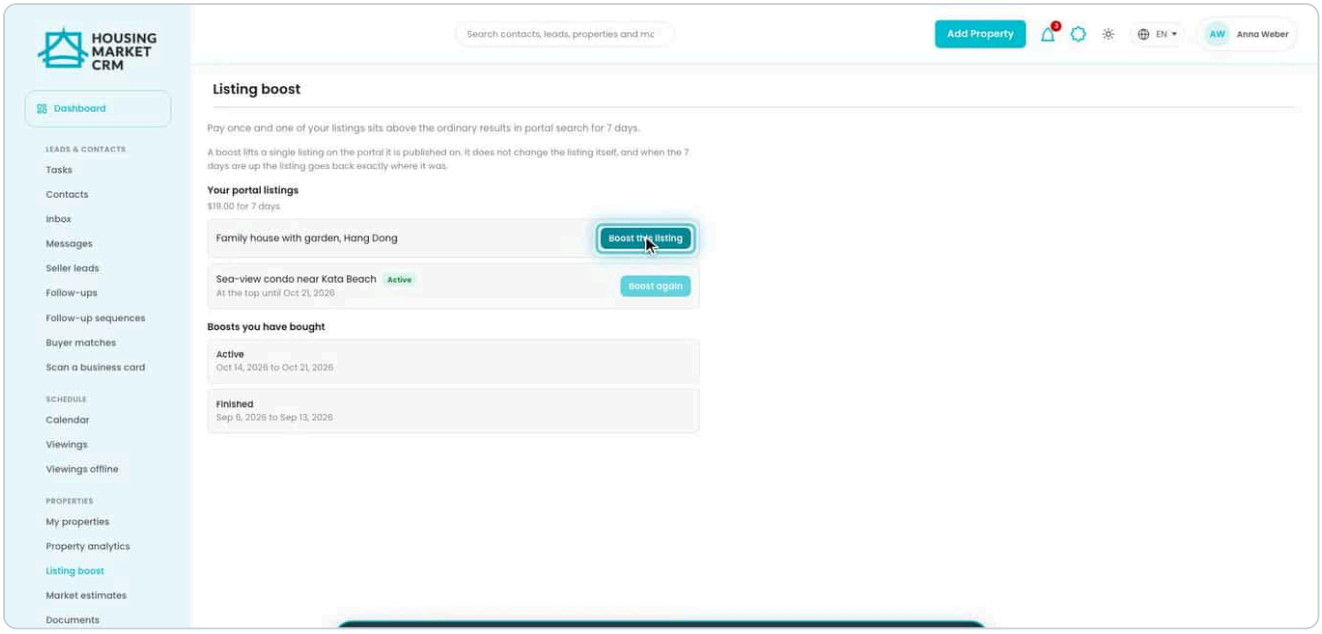
Εικόνα 33.5 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

6 Εδώ εμφανίζονται οι αγγελίες σας στην πύλη.



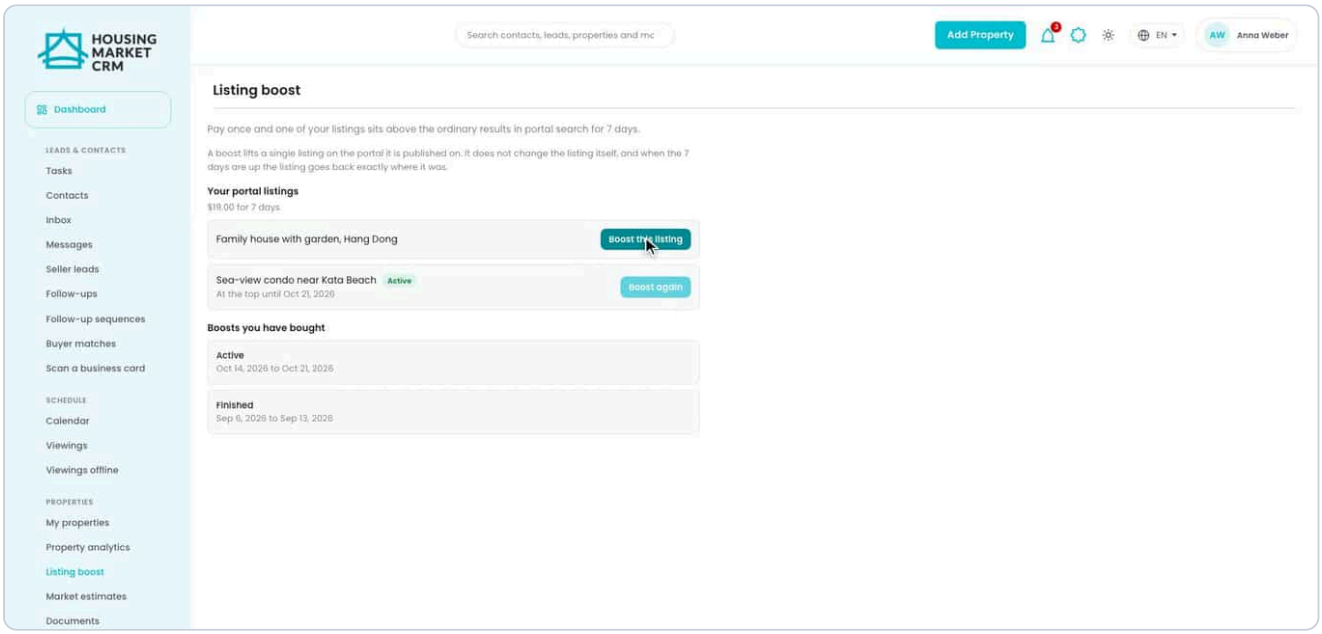
Εικόνα 33.6 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

7 Κάντε κλικ στο «Προώθηση αυτής της αγγελίας» για την ασφαλή σελίδα πληρωμής του Stripe.



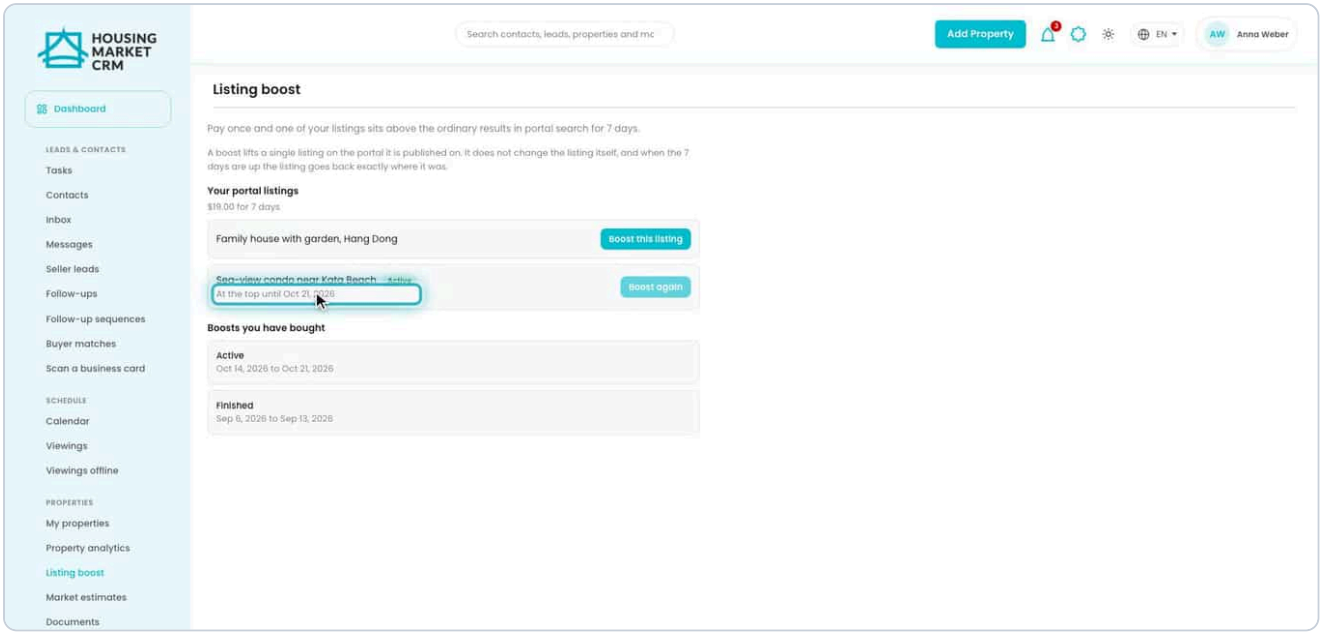
Εικόνα 33.7 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

8 Αν φύγετε από τη σελίδα πληρωμής, δεν χρεώνεται τίποτα.



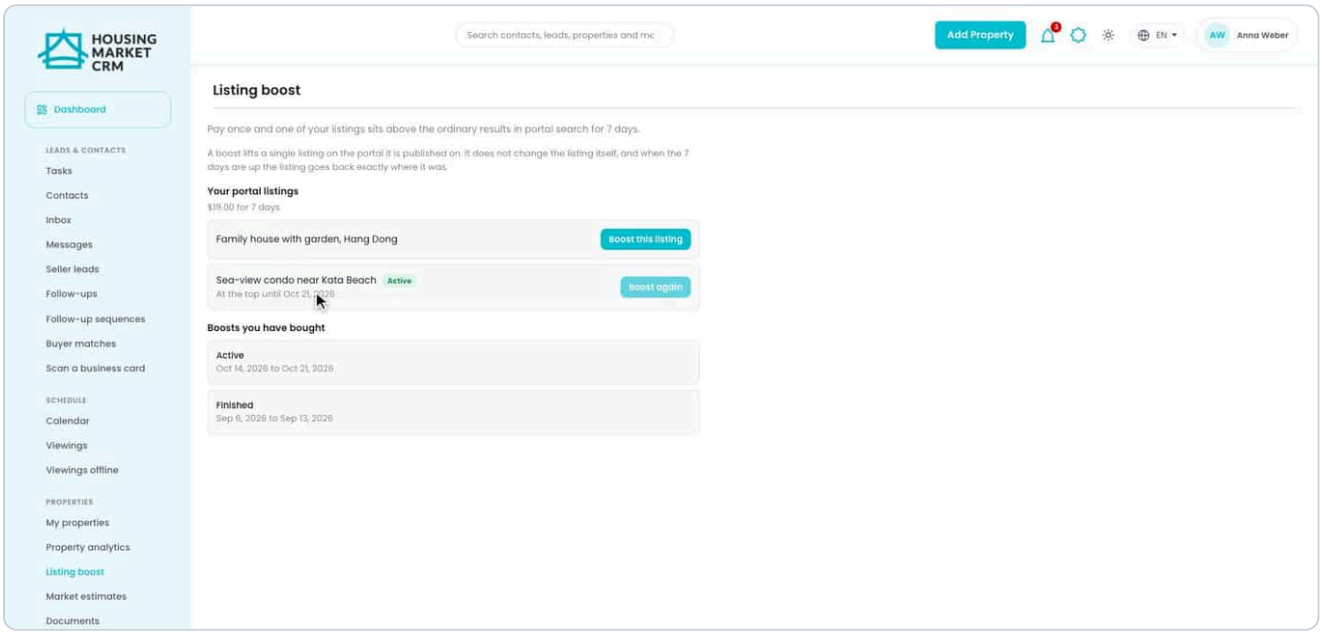
Εικόνα 33.8 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

9 Μια προωθημένη αγγελία εμφανίζει «Ενεργή» και την ημέρα λήξης.



Εικόνα 33.9 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

10 Κάθε προώθηση που αγοράσατε, με τις ημερομηνίες της.



Εικόνα 33.10 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

34 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 34

Αναφορές εκτίμησης αγοράς

Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Business, περιγράφετε ένα ακίνητο και το CRM σάς δίνει ένα ενδεικτικό εύρος τιμών αγοράς από συγκρίσιμες αγγελίες της πύλης σας, το οποίο μπορείτε να εξαγάγετε σε επώνυμο PDF για έναν ιδιοκτήτη.

Ανοίξτε τις «Στοιχεία αγοράς» και περιγράψτε το ακίνητο: διεύθυνση, πώληση ή ενοικίαση, τύπο ακινήτου, περιοχή, υπνοδωμάτια, μπάνια και εμβαδόν. Το CRM το συγκρίνει με παρόμοιες αγγελίες στην πύλη της αγοράς σας και επιστρέφει ένα ενδεικτικό εύρος τιμών, μαζί με τις συγκρίσιμες αγγελίες από τις οποίες προέκυψε. Είναι μέρος του Business.

Συγκρίνονται μόνο αγγελίες στο ίδιο νόμισμα, και τίποτα δεν μετατρέπεται. Όσο περισσότερα πεδία της φόρμας συμπληρώνετε, τόσο πιο κοντινές είναι οι συγκρίσιμες αγγελίες.

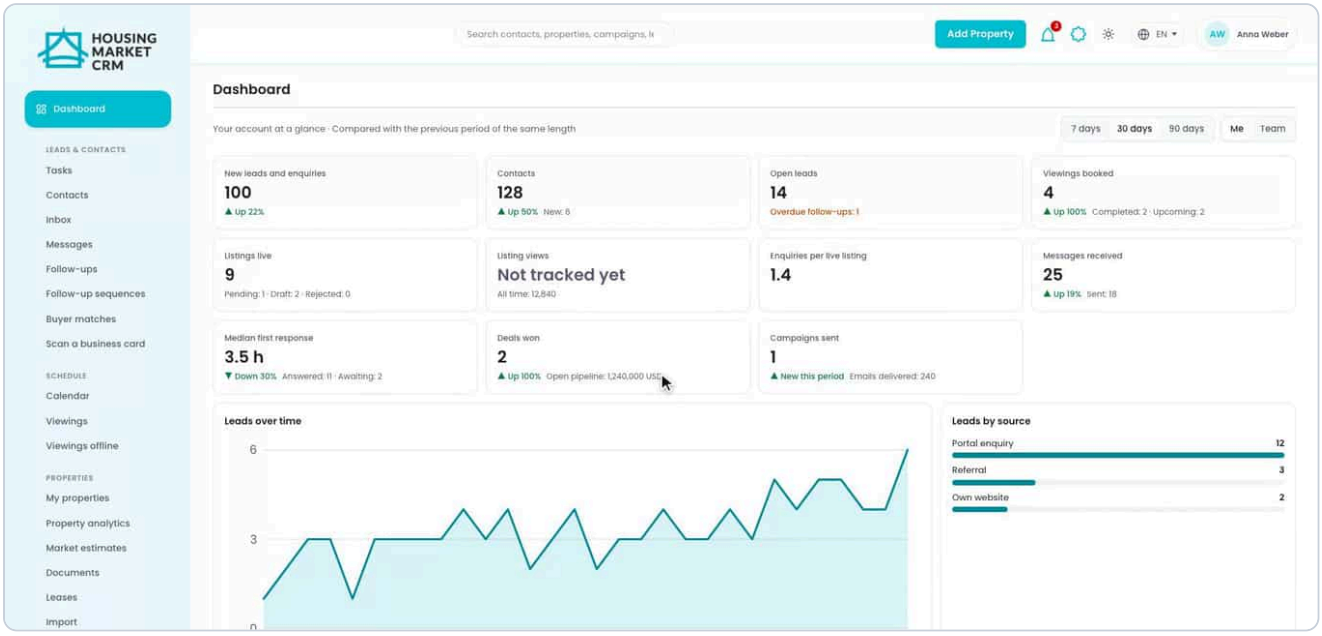
Εξαγάγετε το αποτέλεσμα σε PDF με το δικό σας όνομα για να το δώσετε σε έναν ιδιοκτήτη. Κάθε αναφορά αποθηκεύεται όπως υπολογίστηκε, ώστε τα στοιχεία που είδε ένας ιδιοκτήτης να μην αλλάζουν αργότερα καθώς κινείται η αγορά.

Είναι μια ένδειξη της αγοράς που βασίζεται σε ζητούμενες τιμές της πύλης, και αυτό αναγράφεται στην αναφορά. Δεν είναι επίσημος προσδιορισμός της αξίας ενός ακινήτου από αδειοδοτημένο επαγγελματία, και δεν πρέπει να παρουσιάζεται ως τέτοιος σε ιδιοκτήτη, δανειστή ή δικαστήριο.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι η αναφορά στοιχείων αγοράς;**

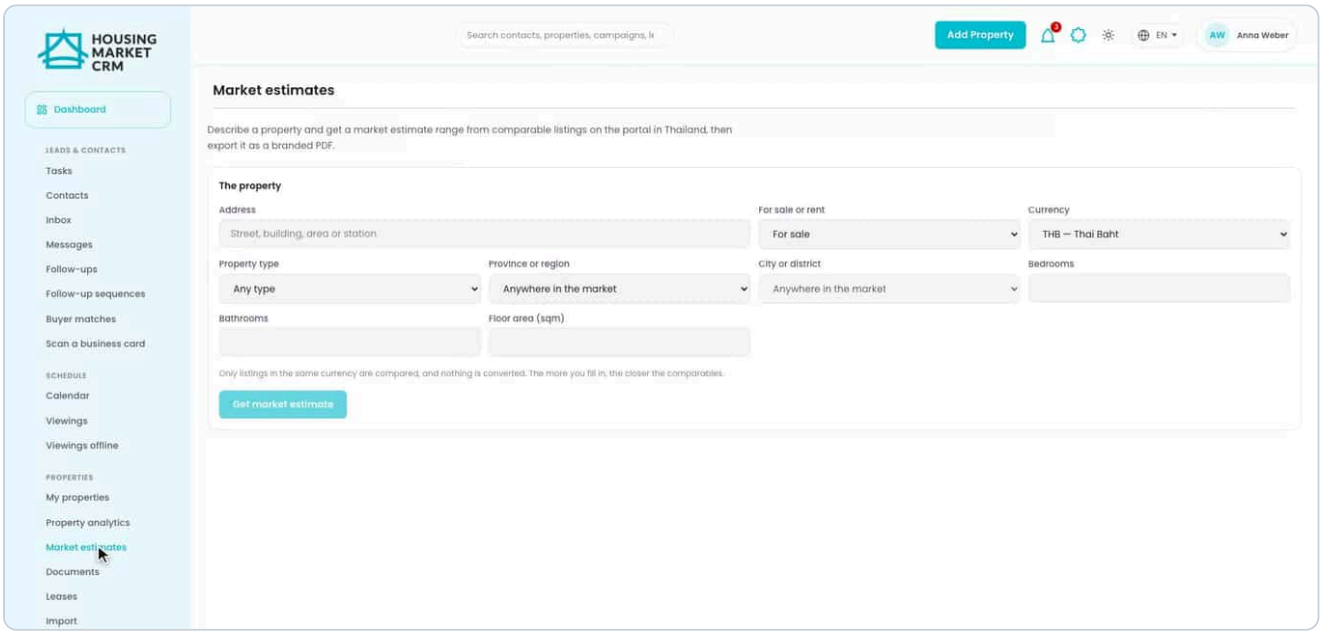
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



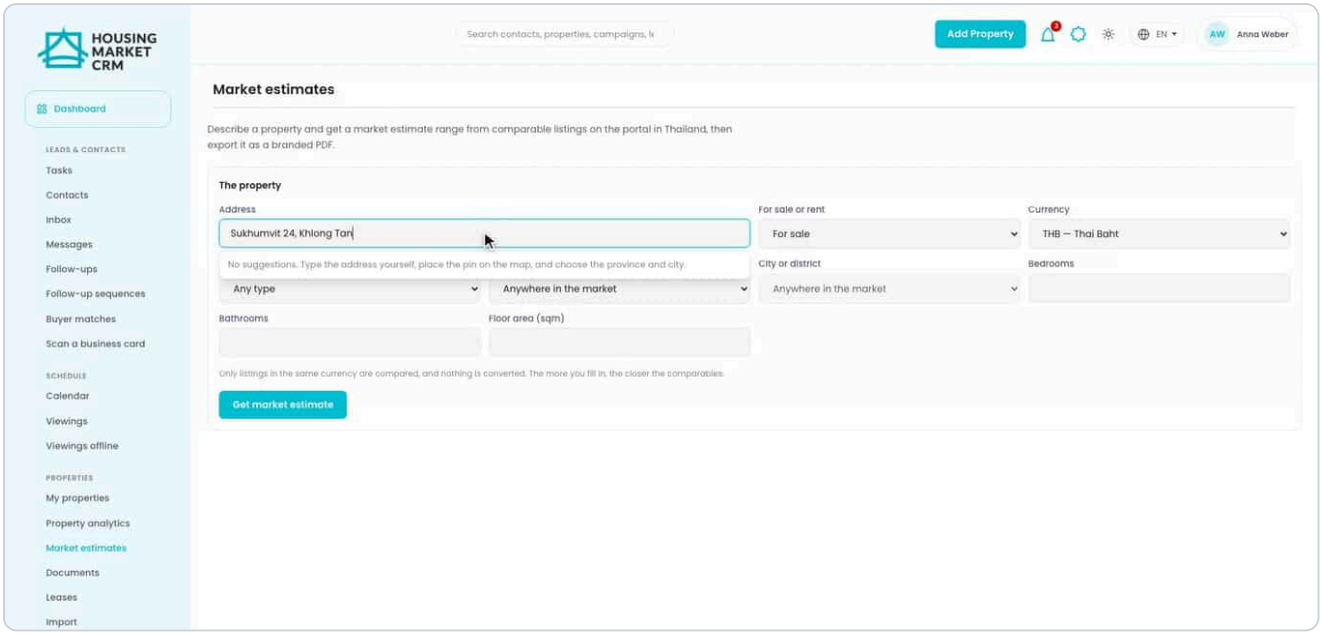
Εικόνα 34.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Εκτιμήσεις αγοράς» στο αριστερό μενού.



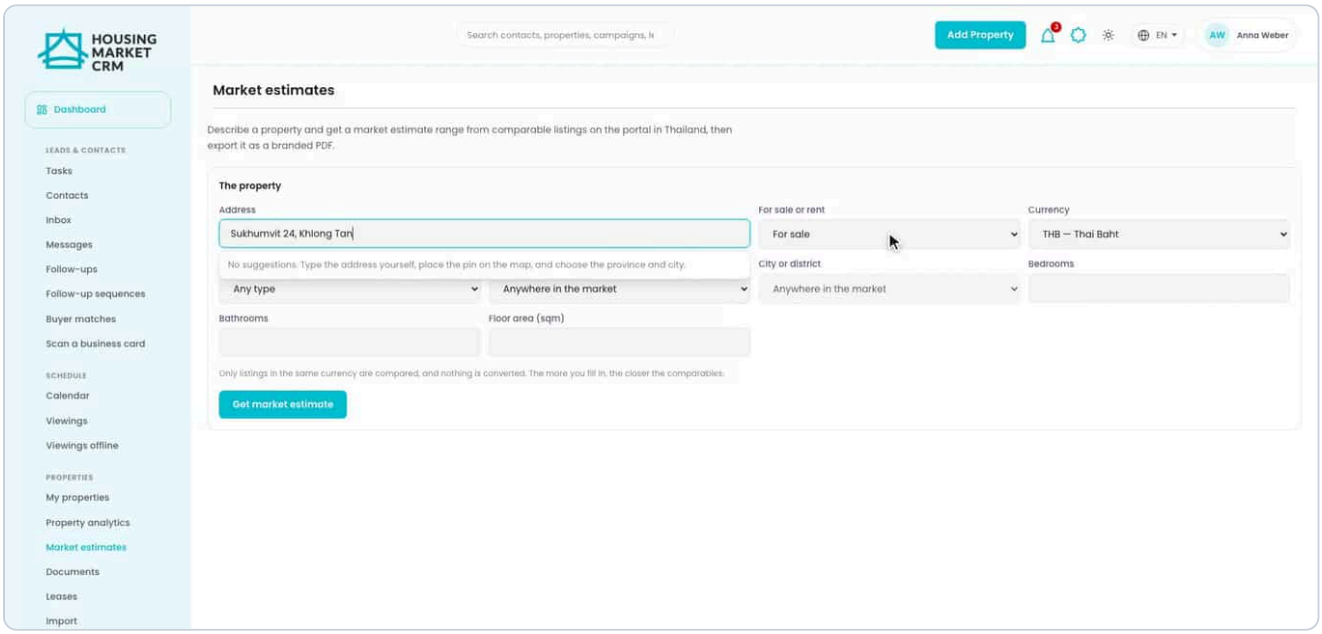
Εικόνα 34.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Καταχωρίστε τη διεύθυνση.



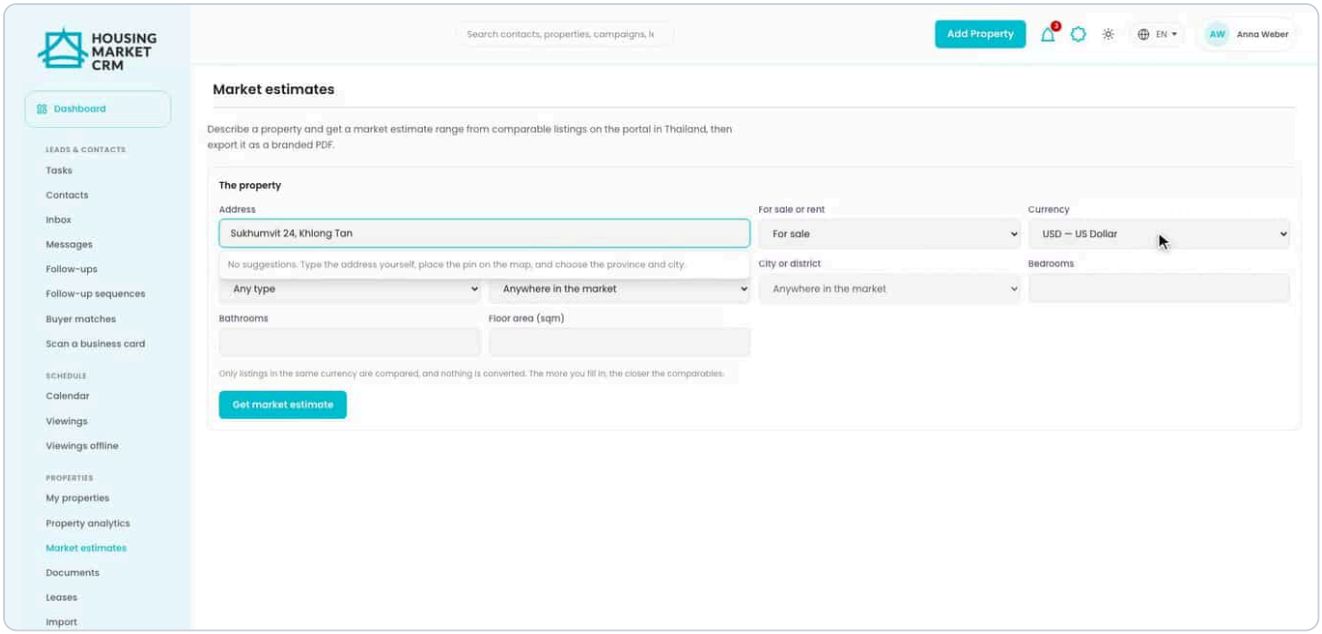
Εικόνα 34.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Επιλέξτε «Προς πώληση» ή «Προς ενοικίαση».



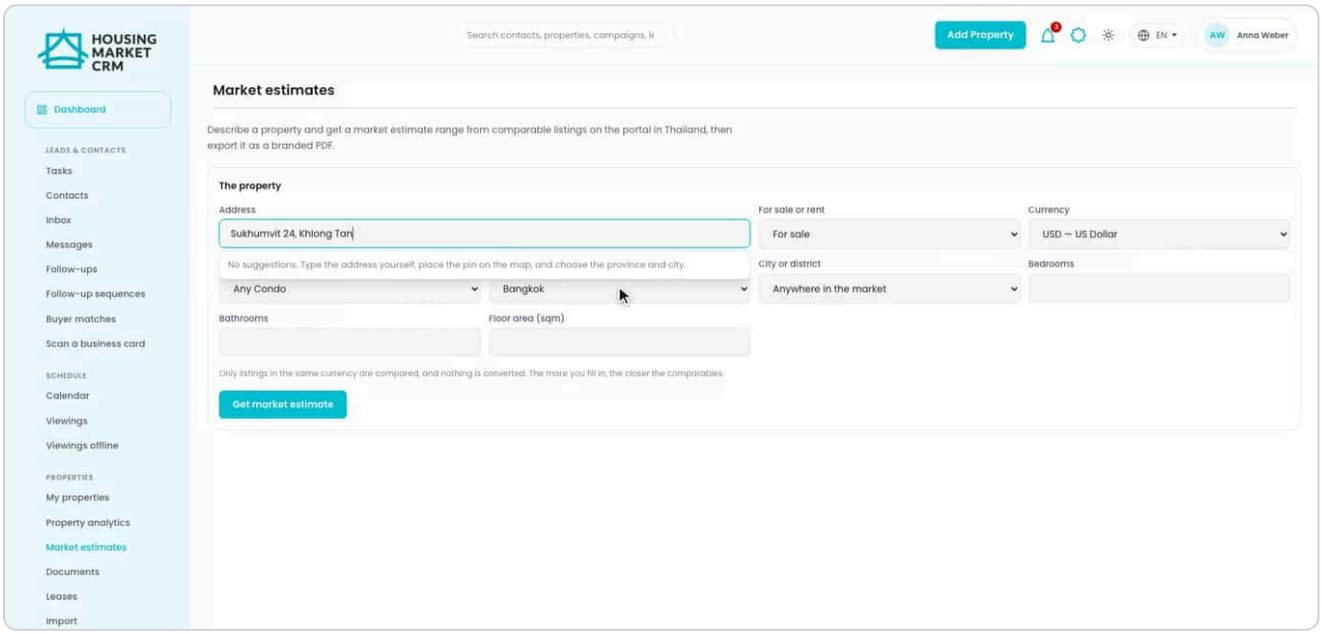
Εικόνα 34.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε το νόμισμα.



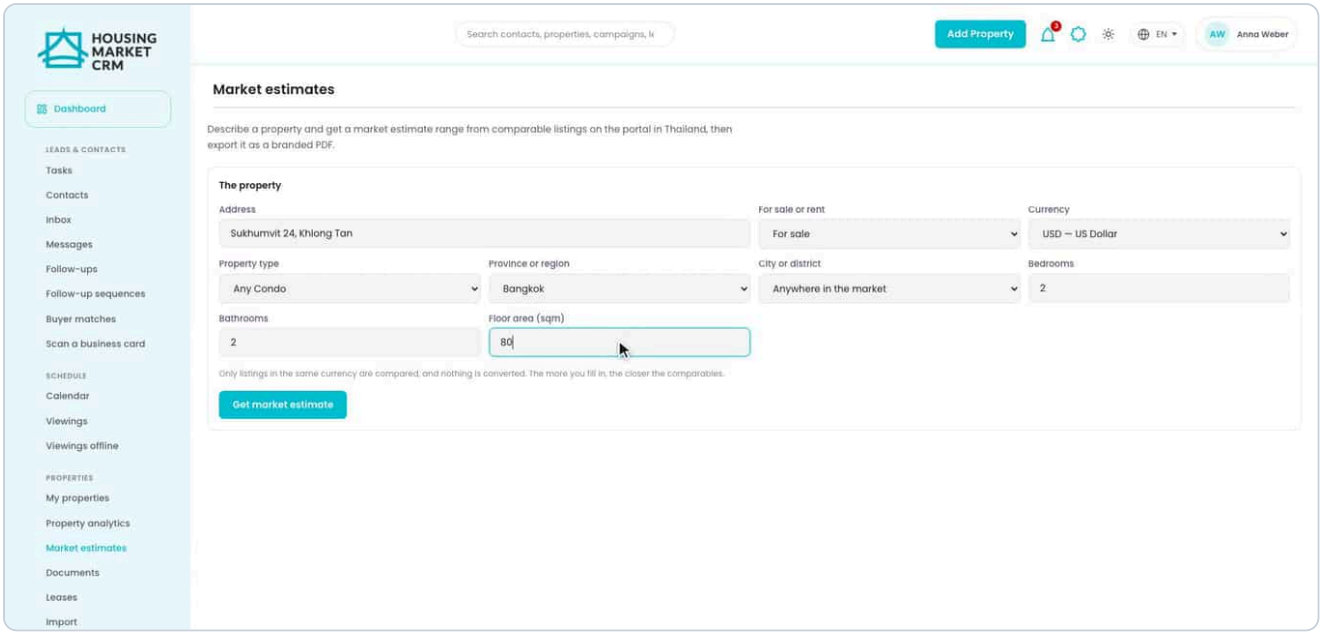
Εικόνα 34.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Επιλέξτε τον τύπο ακινήτου και την περιοχή.



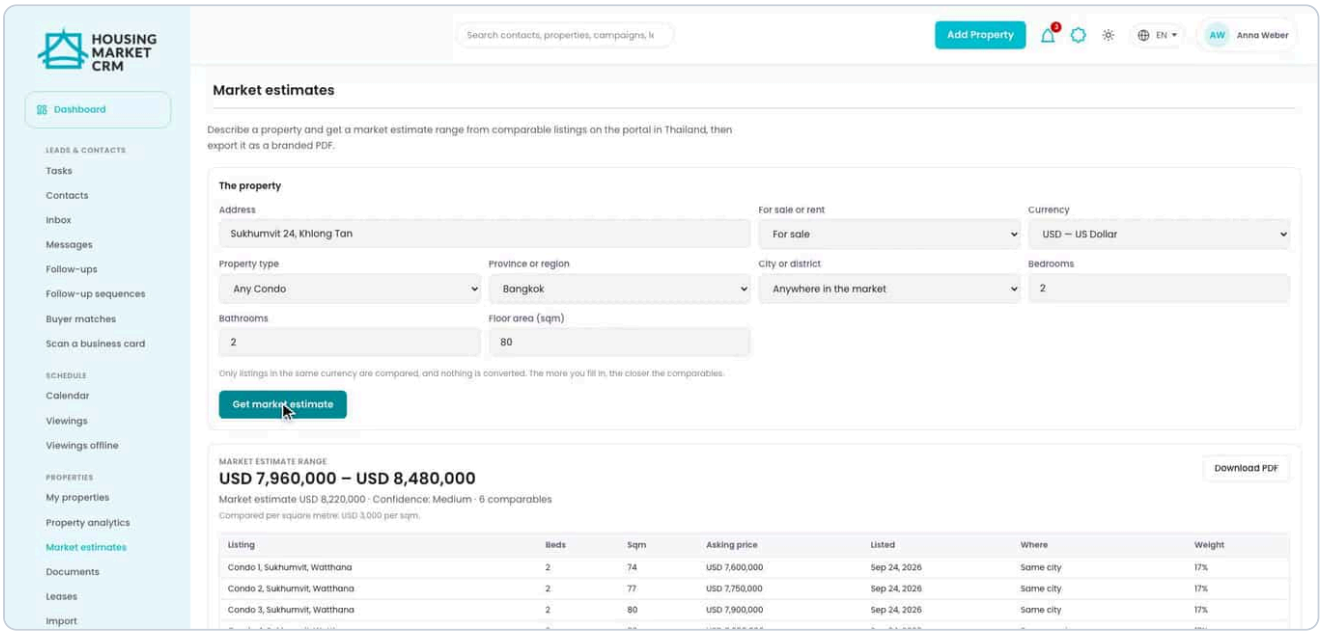
Εικόνα 34.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Προσθέστε υπνοδωμάτια, μπάνια και εμβαδόν.



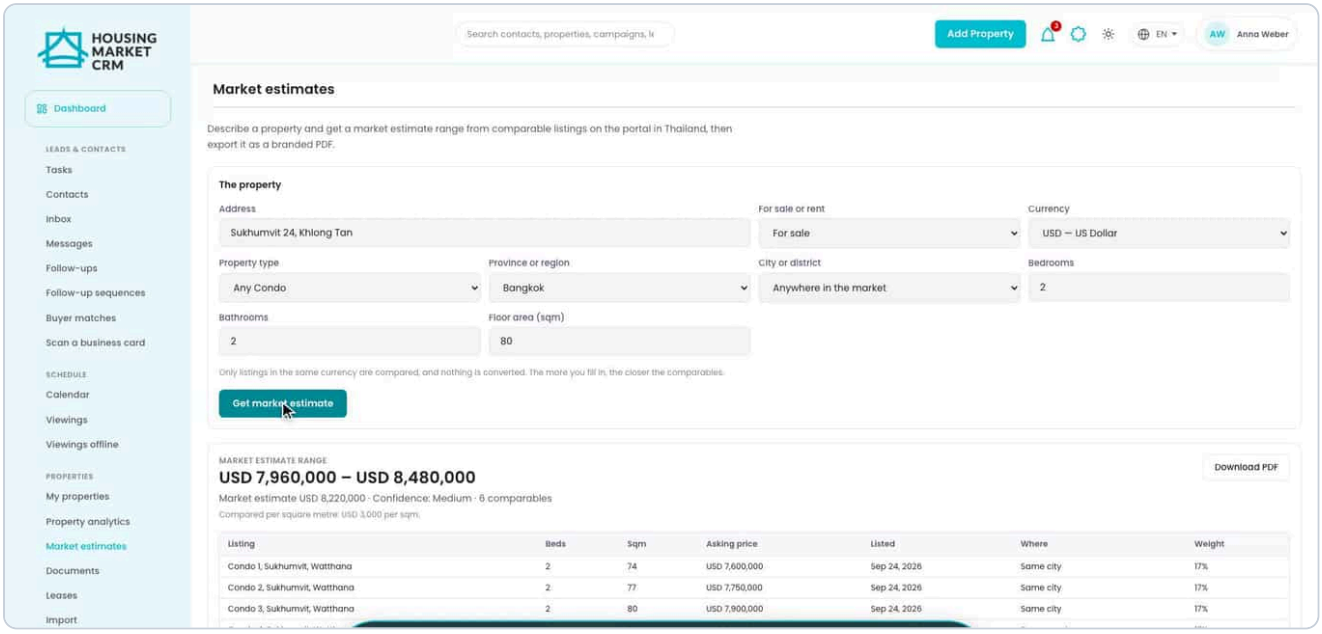
Εικόνα 34.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο «Λήψη εκτίμησης αγοράς».



Εικόνα 34.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Χρησιμοποιήστε την εκτίμηση ως σημείο εκκίνησης για τη συνάντηση με τον ιδιοκτήτη.



Εικόνα 34.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι τα leads πωλητών και πόσο κοστίζει ένα;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

ΜΕΡΟΣ 4

Επικοινωνία και προγραμματισμός

35 Μηνύματα

36 WhatsApp από μια επαφή

37 Πρότυπα WhatsApp

38 Αποστολή μαζικού email

39 Το κέντρο ειδοποιήσεων

40 Ειδοποιήσεις email

41 Το ημερολόγιο

42 Συνδέστε το ημερολόγιό σας

43 Προγραμματισμός υποδείξεων

44 Υποδείξεις εκτός σύνδεσης

45 Προσθήκη επαφών στη λίστα αλληλογραφίας σας

46 Πώς το CRM προστατεύει το email marketing σας

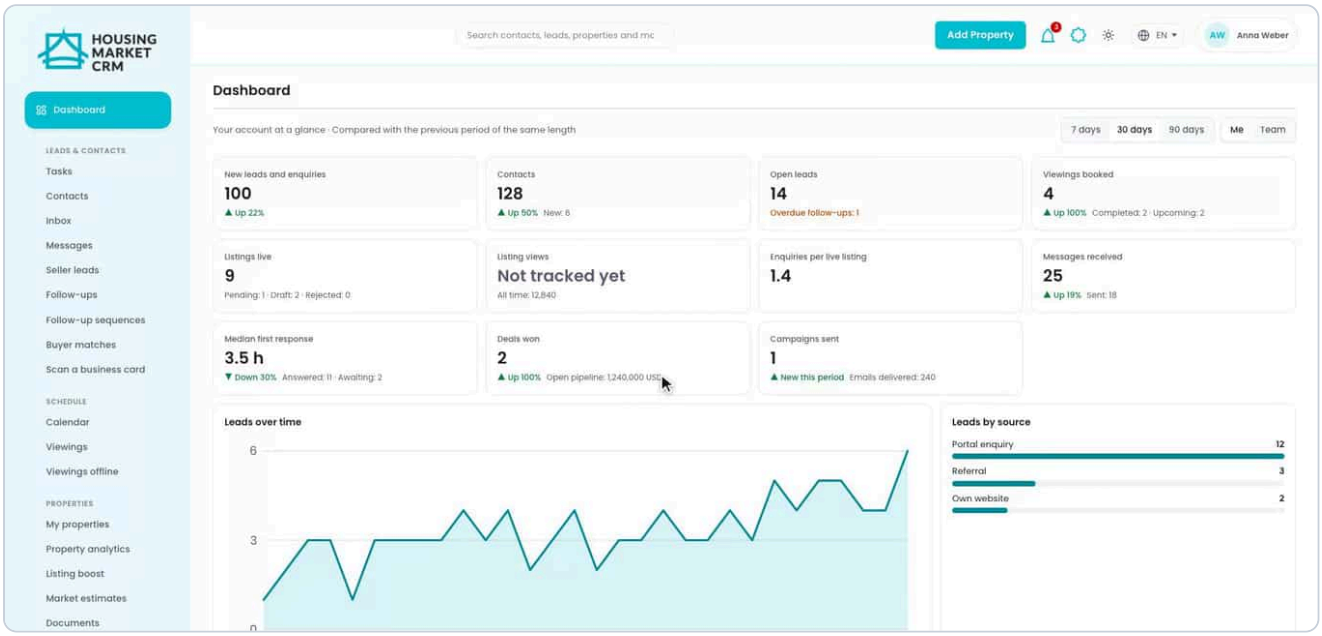
35 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 35

Μηνύματα

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

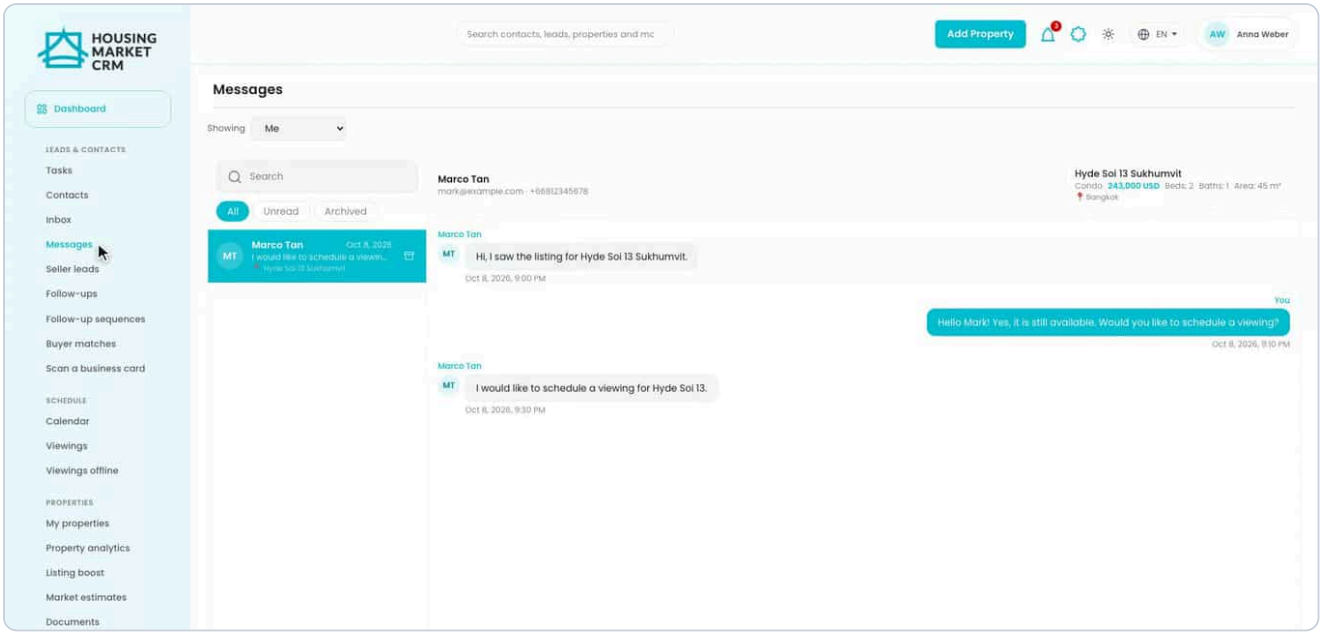
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



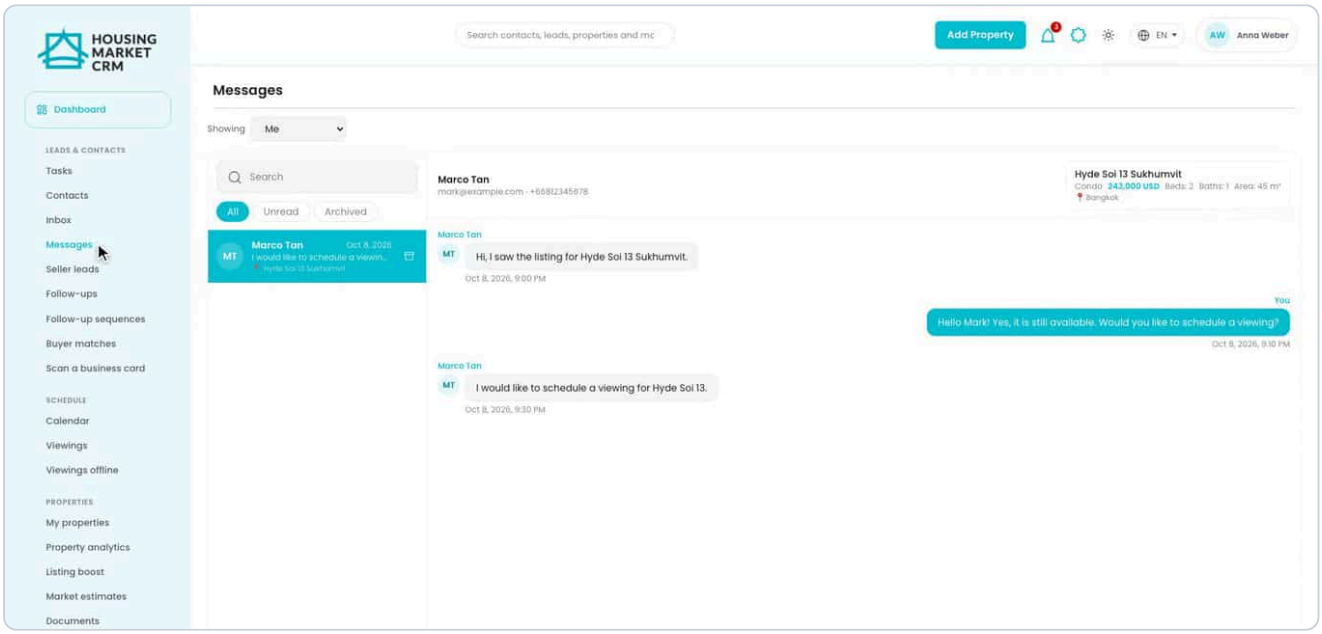
Εικόνα 35.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στα «Μηνύματα» στο αριστερό μενού.



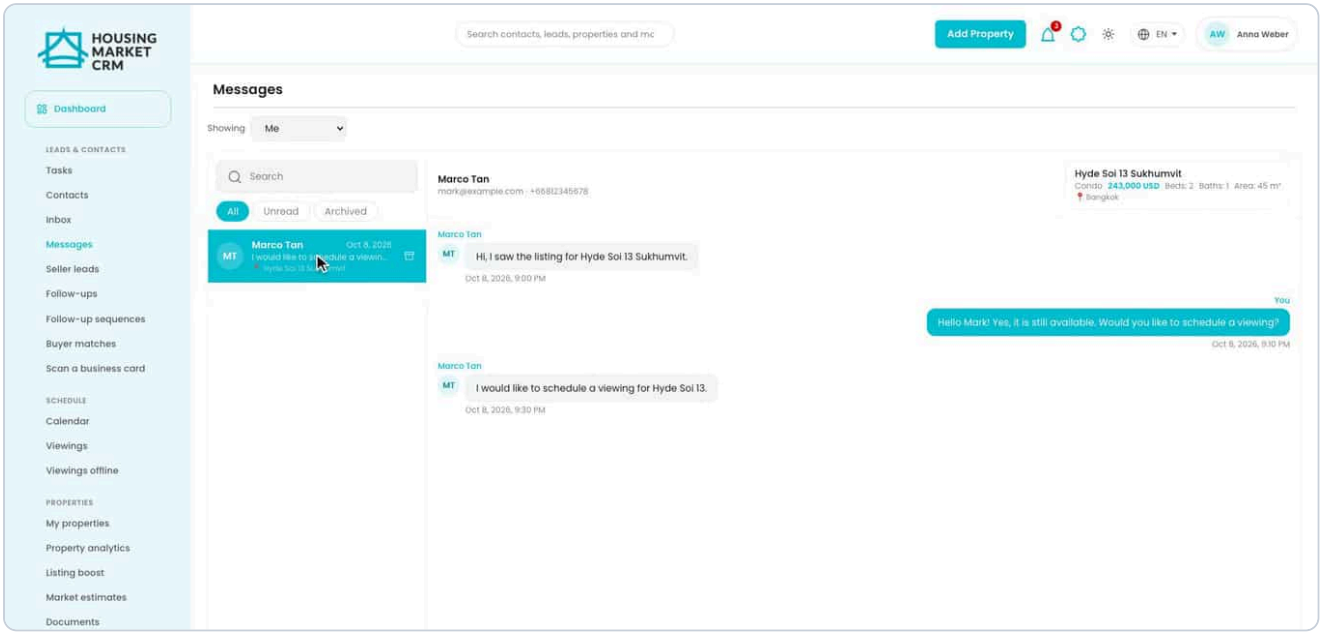
Εικόνα 35.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Κάθε επικοινωνία με ένα άτομο σε μία συνομιλία.



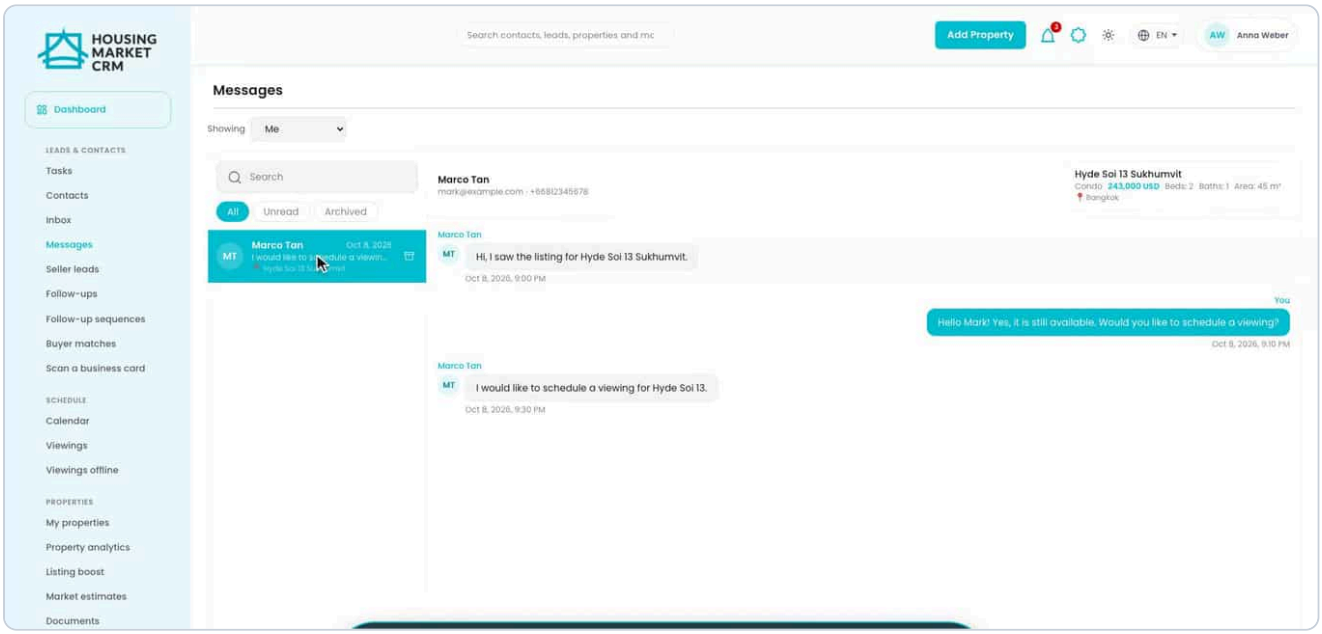
Εικόνα 35.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Ανοίξτε μια συνομιλία.



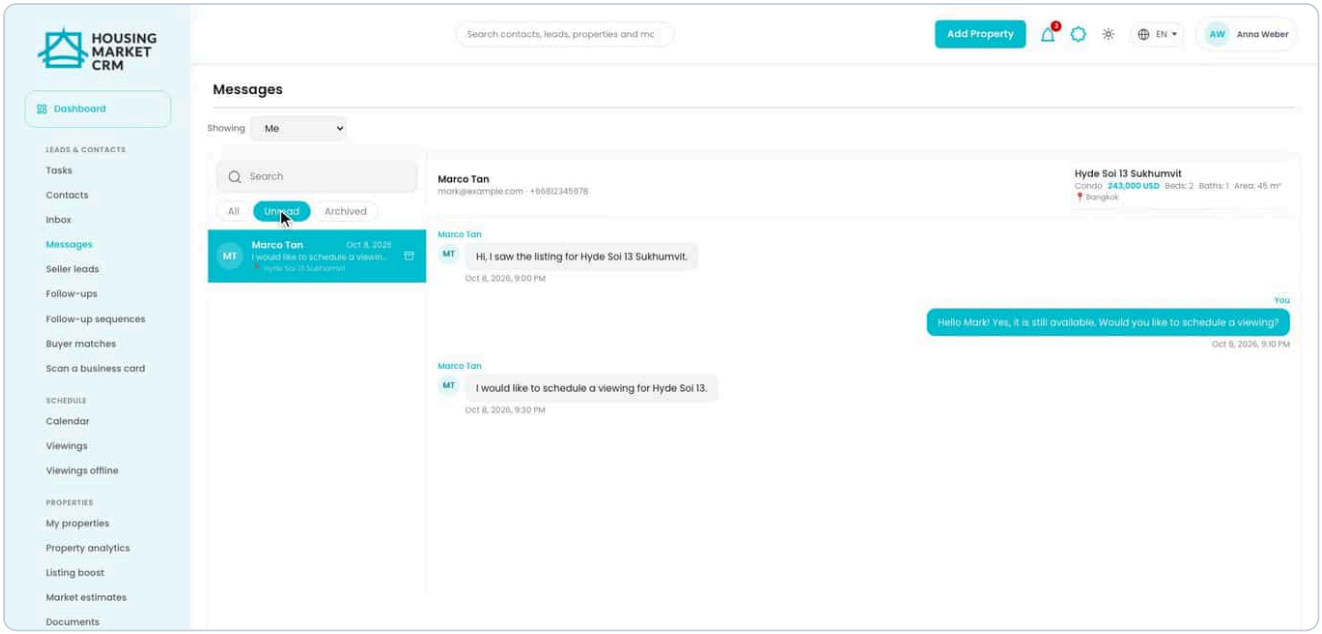
Εικόνα 35.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Η αγγελία για την οποία ρώτησαν είναι συνδεδεμένη — ανοίξτε την.



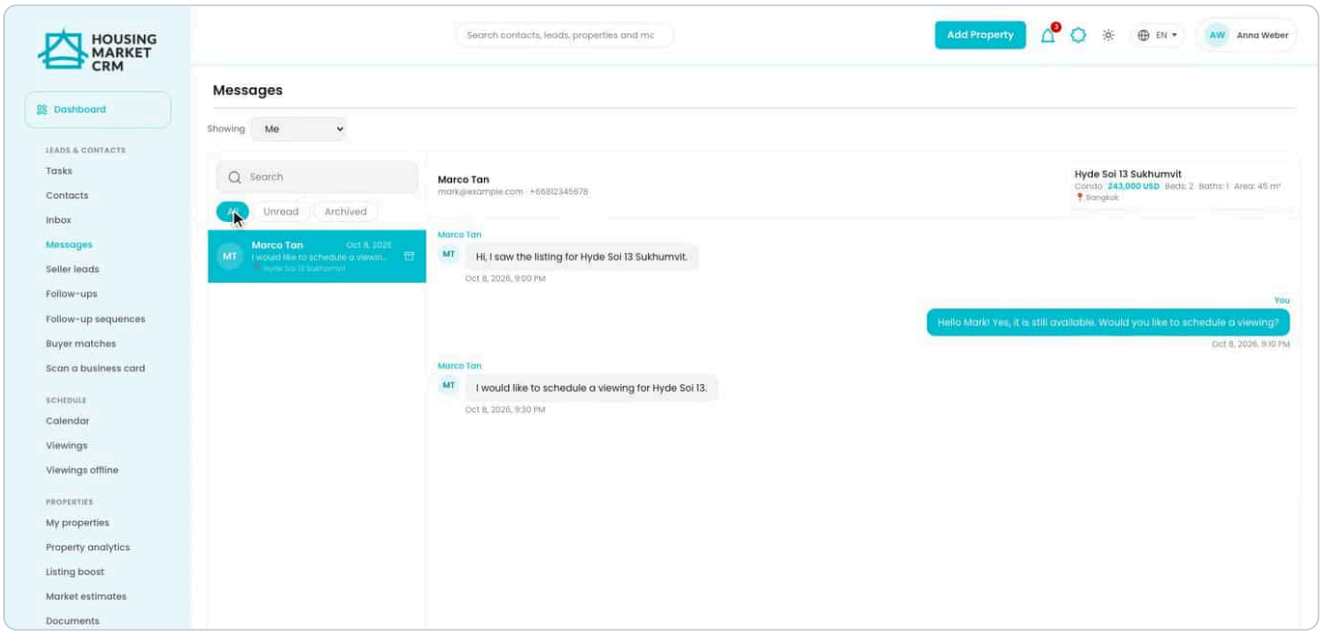
Εικόνα 35.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Φιλτράρετε στα «Μη αναγνωσμένα» — η λίστα σας για το πρωί.



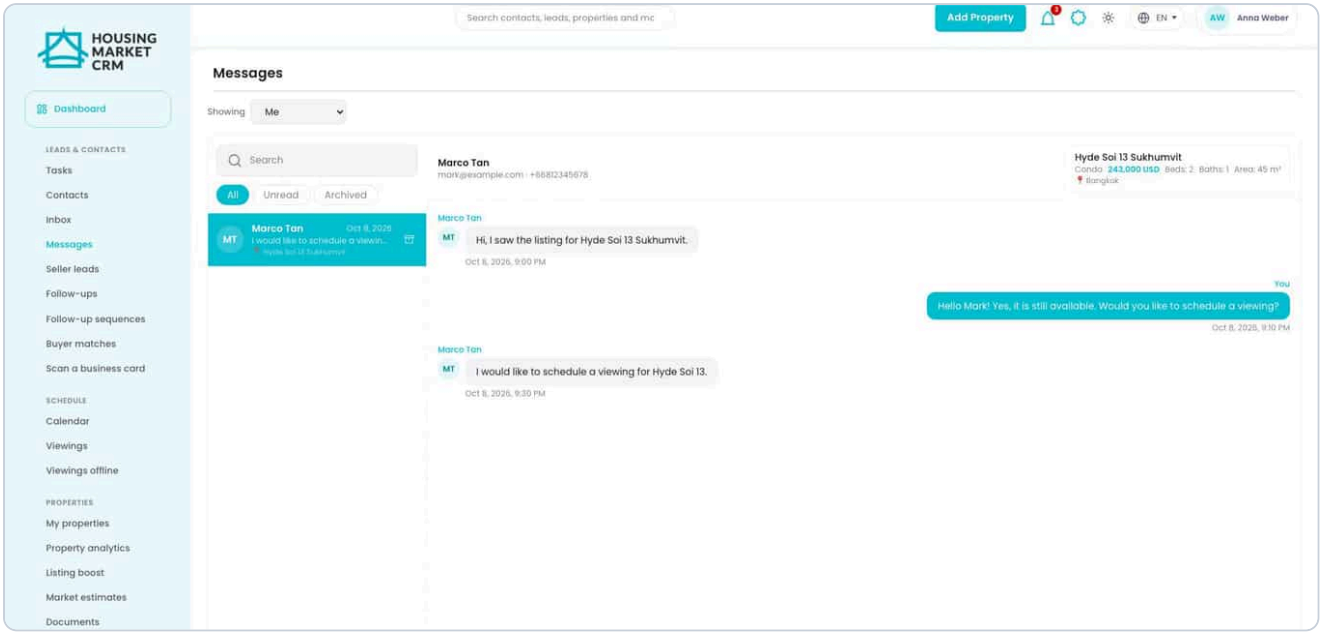
Εικόνα 35.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Πίσω στα «Όλα».



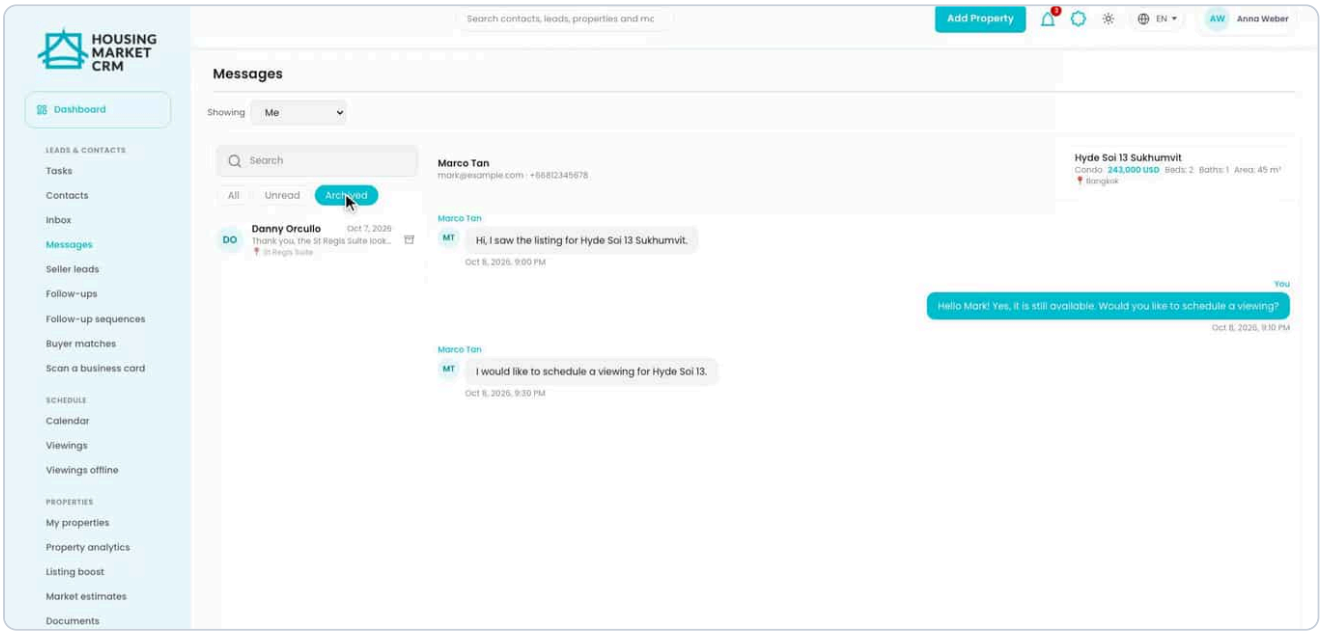
Εικόνα 35.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Γράψτε την απάντησή σας και πατήστε «Αποστολή».



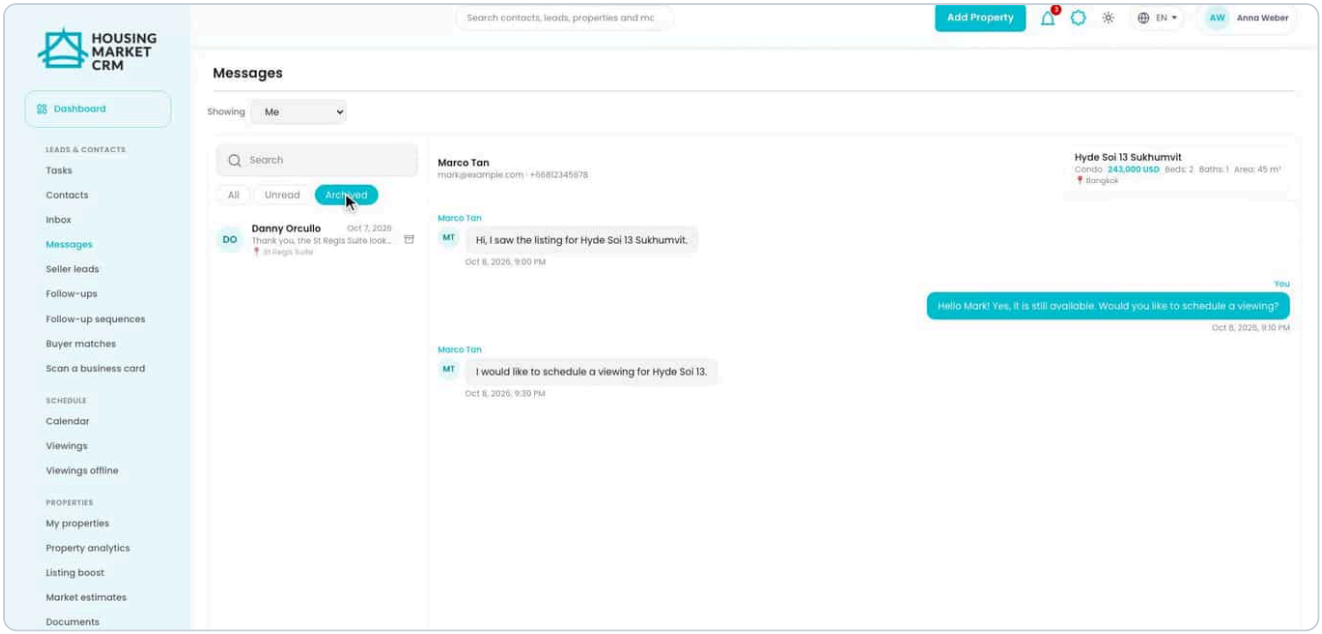
Εικόνα 35.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Τα «Αρχειοθετημένα» κρατούν τις ολοκληρωμένες συνομιλίες στην άκρη.



Εικόνα 35.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Η αρχειοθέτηση αποκρύπτει μια συνομιλία — δεν διαγράφεται ποτέ.



Εικόνα 35.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι το εισερχόμενο στο CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-the-unified-inbox
Μπορώ να παρακολουθώ την επικοινωνία με αγοραστές;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 36

WhatsApp από μια επαφή

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, γράψτε πρότυπα μηνυμάτων WhatsApp σε οποιαδήποτε γλώσσα, συμπληρώστε ένα για μια επαφή και μια αγγελία, και ανοίξτε το WhatsApp στο δικό σας κινητό με το κείμενο έτοιμο. Το CRM δεν στέλνει μόνο του μηνύματα WhatsApp.

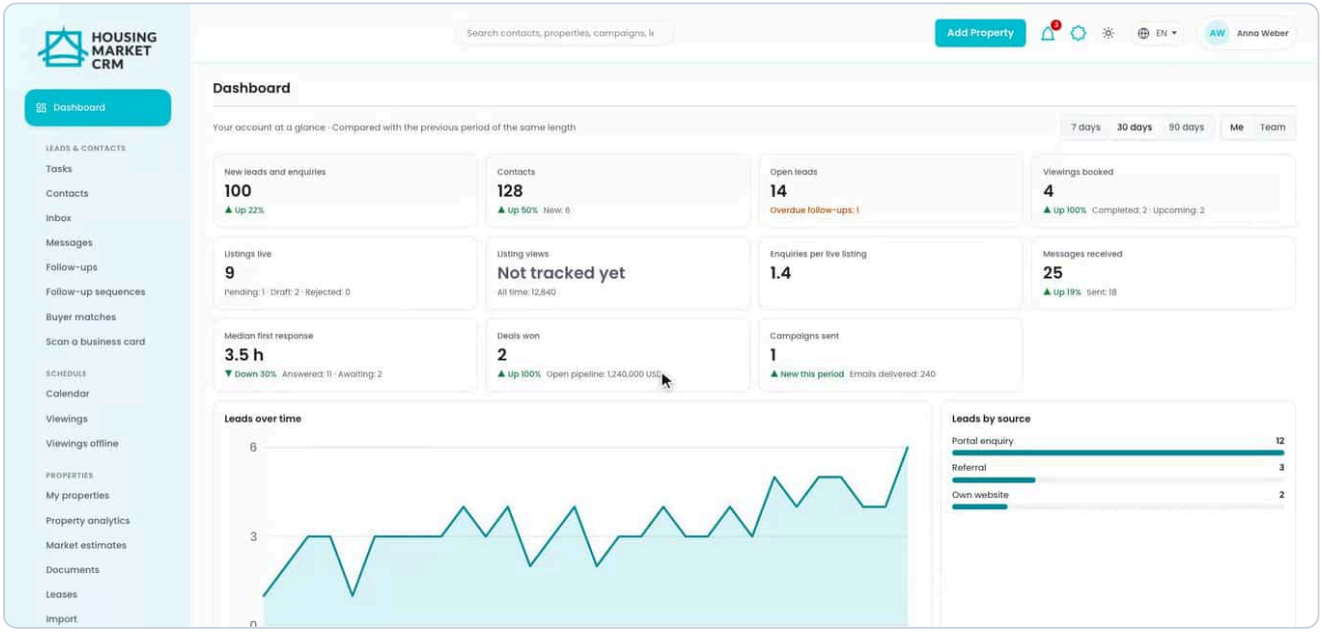
Στις ρυθμίσεις WhatsApp, γράψτε τα μηνύματα που στέλνετε συχνά, σε όποια γλώσσα προσφέρει το CRM. Επιλέξτε ένα πρότυπο, δείτε το συμπληρωμένο για μια επαφή και μια αγγελία, και μετά αντιγράψτε το ή ανοίξτε το WhatsApp στη συσκευή σας με το κείμενο έτοιμο για αποστολή.

Το μήνυμα φεύγει από τον δικό σας λογαριασμό WhatsApp, όπως πάντα, οπότε δεν χρεώνουμε τίποτα γι' αυτό. Η αποστολή και λήψη μηνυμάτων WhatsApp Business μέσα στο CRM, και η εμφάνισή τους στο εισερχόμενο, είναι υπό κατασκευή.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν τα πρότυπα WhatsApp;**

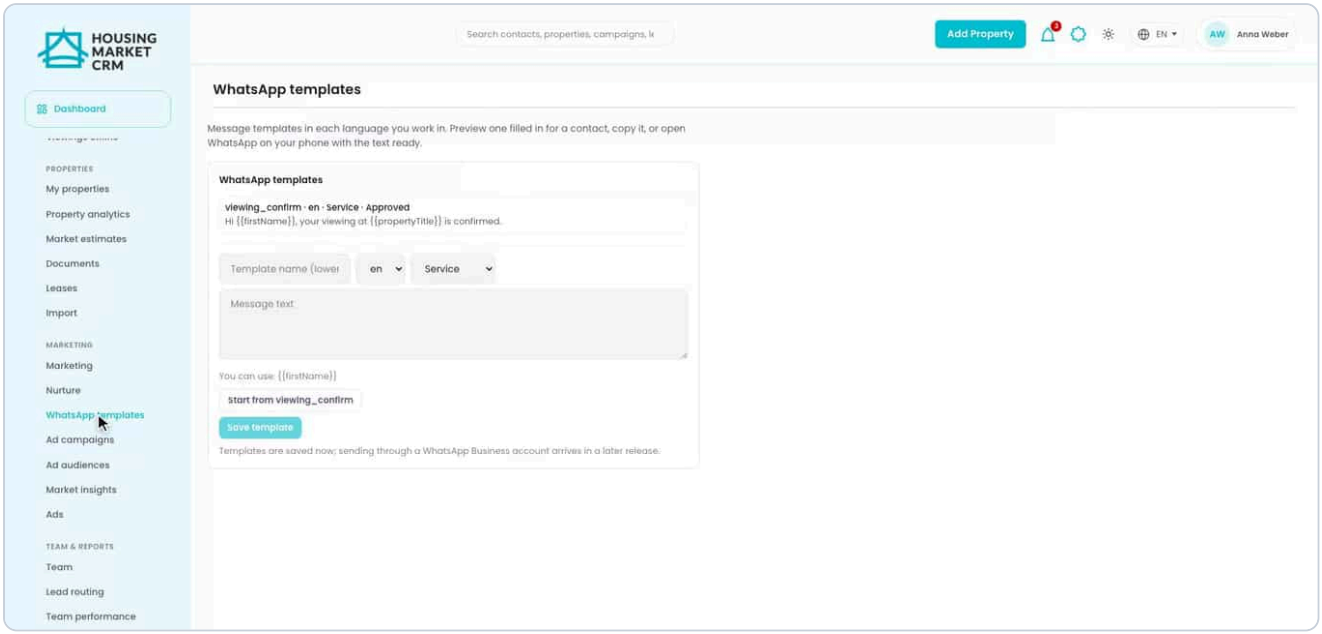
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



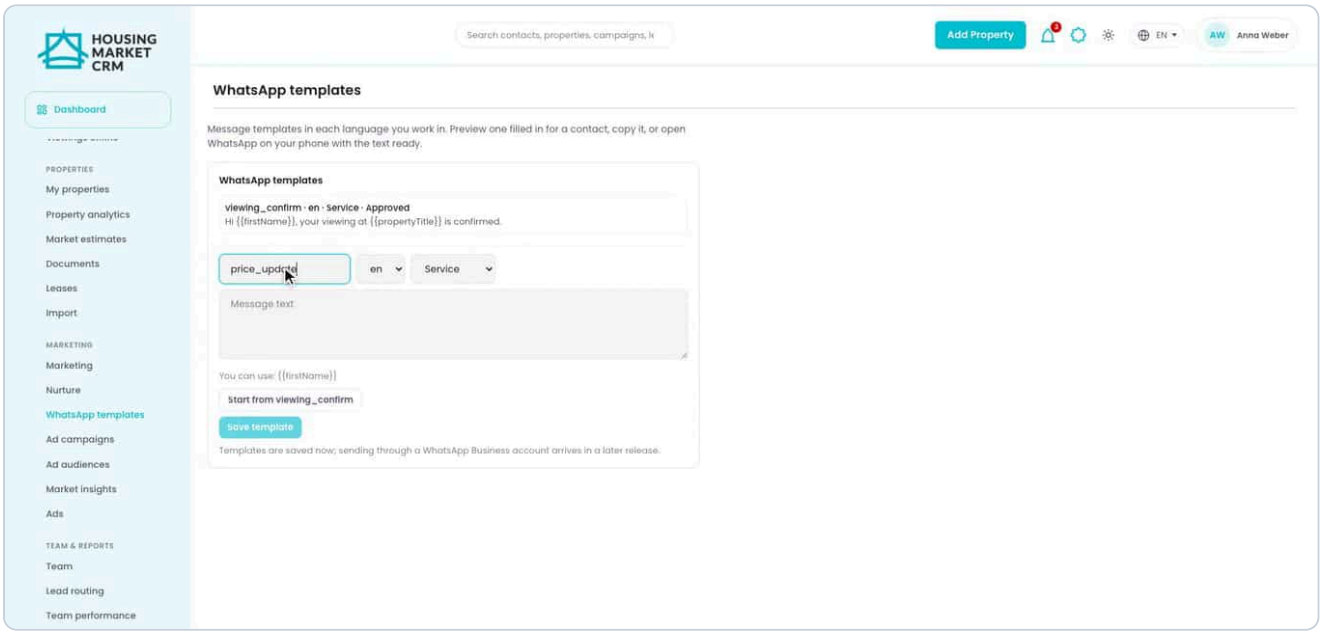
Εικόνα 36.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο WhatsApp templates (Πρότυπα WhatsApp) στο αριστερό μενού.



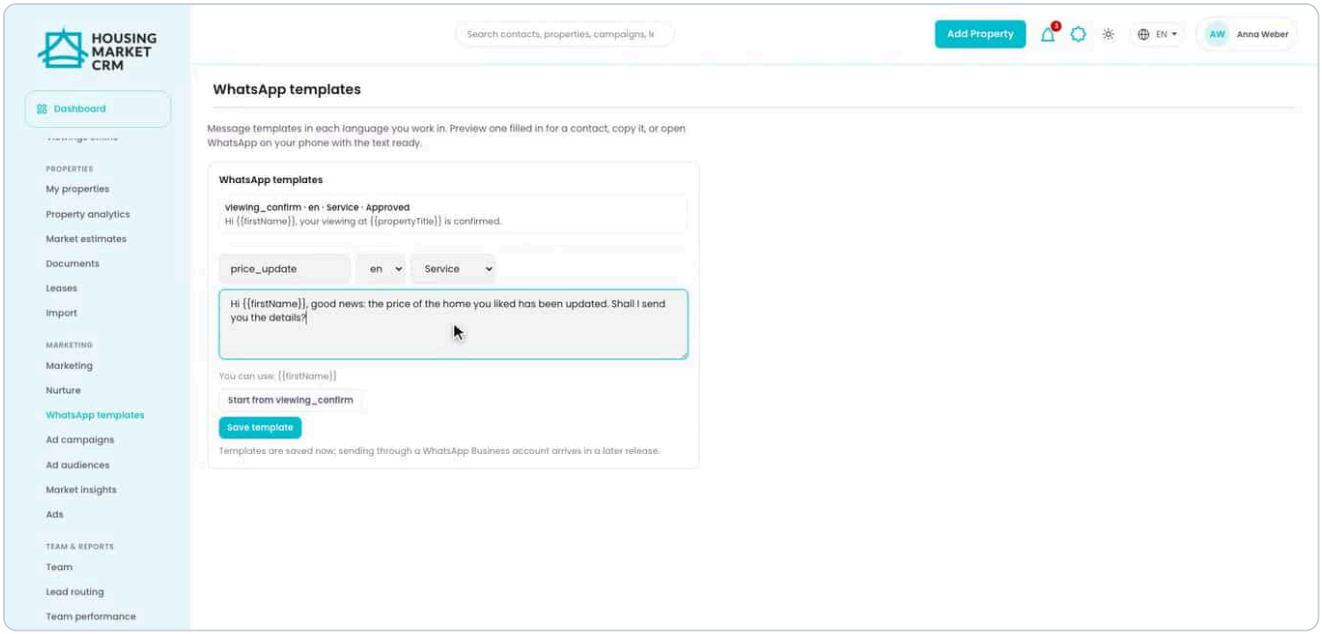
Εικόνα 36.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Δώστε όνομα στο πρότυπο.



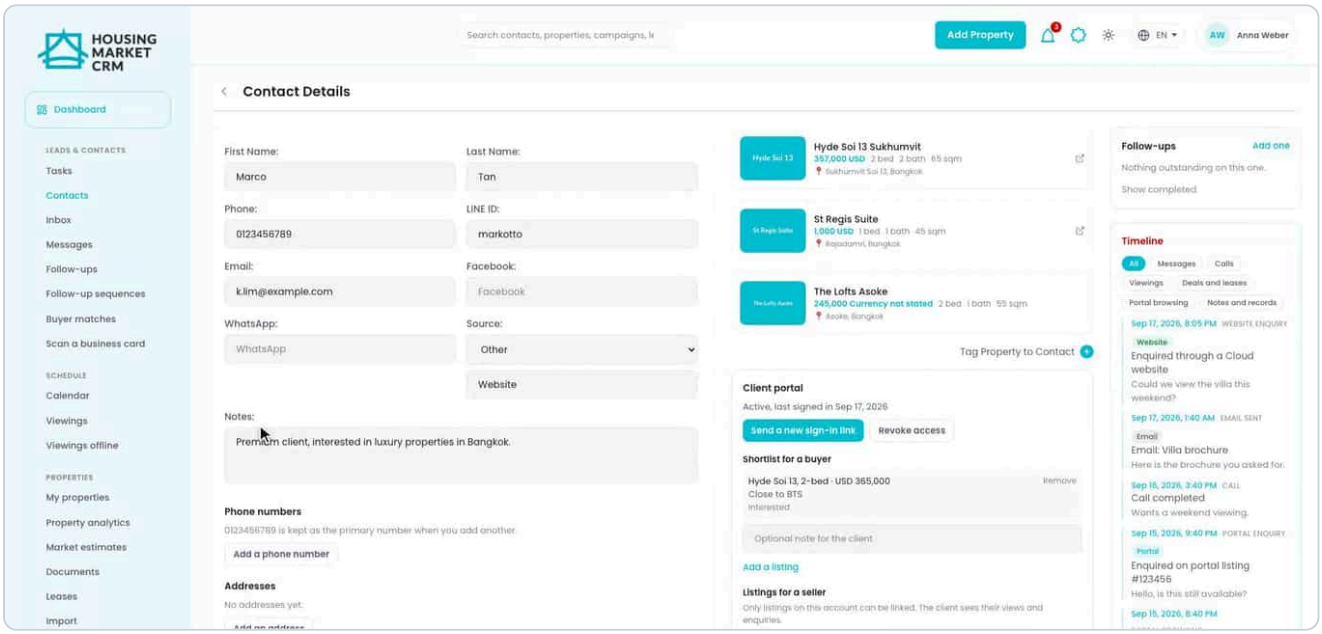
Εικόνα 36.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Γράψτε το μήνυμα — χρησιμοποιήστε {{firstName}} για το όνομα.



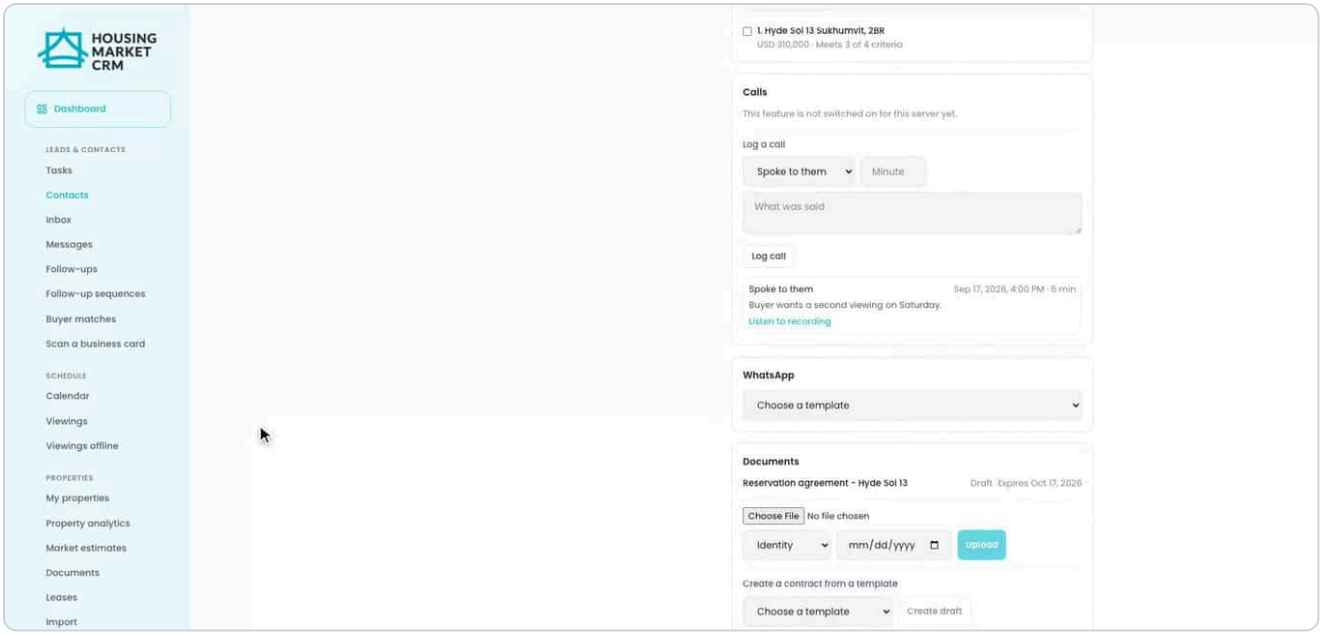
Εικόνα 36.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο Save template (Αποθήκευση προτύπου).



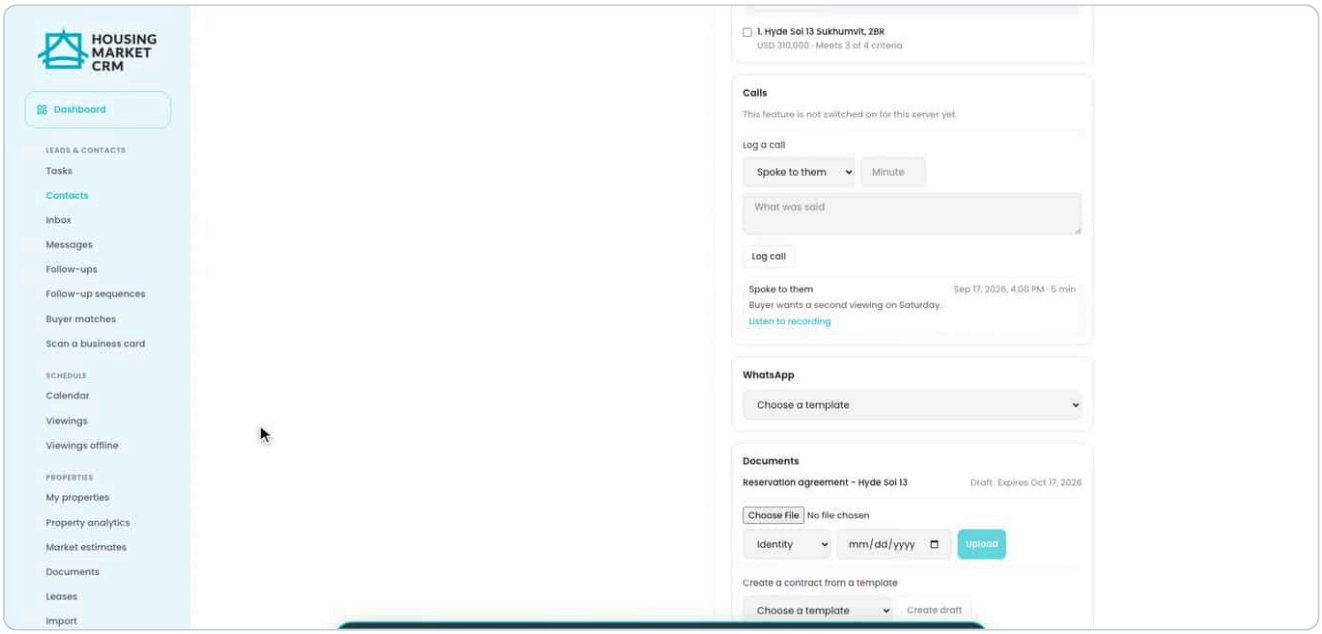
Εικόνα 36.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ανοίξτε μια επαφή και βρείτε τον πίνακα WhatsApp.



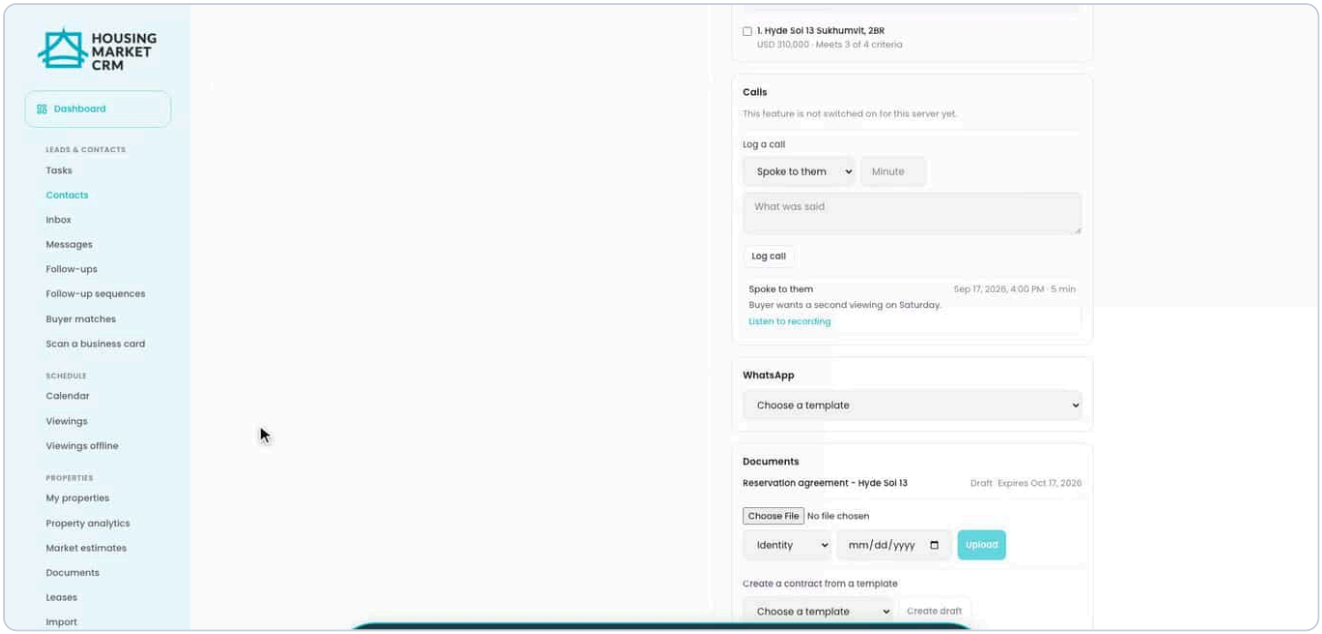
Εικόνα 36.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Επιλέξτε πρότυπο: το CRM συμπληρώνει τα στοιχεία και ανοίγει το WhatsApp.



Εικόνα 36.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Το μήνυμα αποστέλλεται από τον δικό σας αριθμό WhatsApp.



Εικόνα 36.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να παρακολουθώ την επικοινωνία με αγοραστές;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 37

Πρότυπα WhatsApp

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, γράψτε πρότυπα μηνυμάτων WhatsApp σε οποιαδήποτε γλώσσα, συμπληρώστε ένα για μια επαφή και μια αγγελία, και ανοίξτε το WhatsApp στο δικό σας κινητό με το κείμενο έτοιμο. Το CRM δεν στέλνει μόνο του μηνύματα WhatsApp.

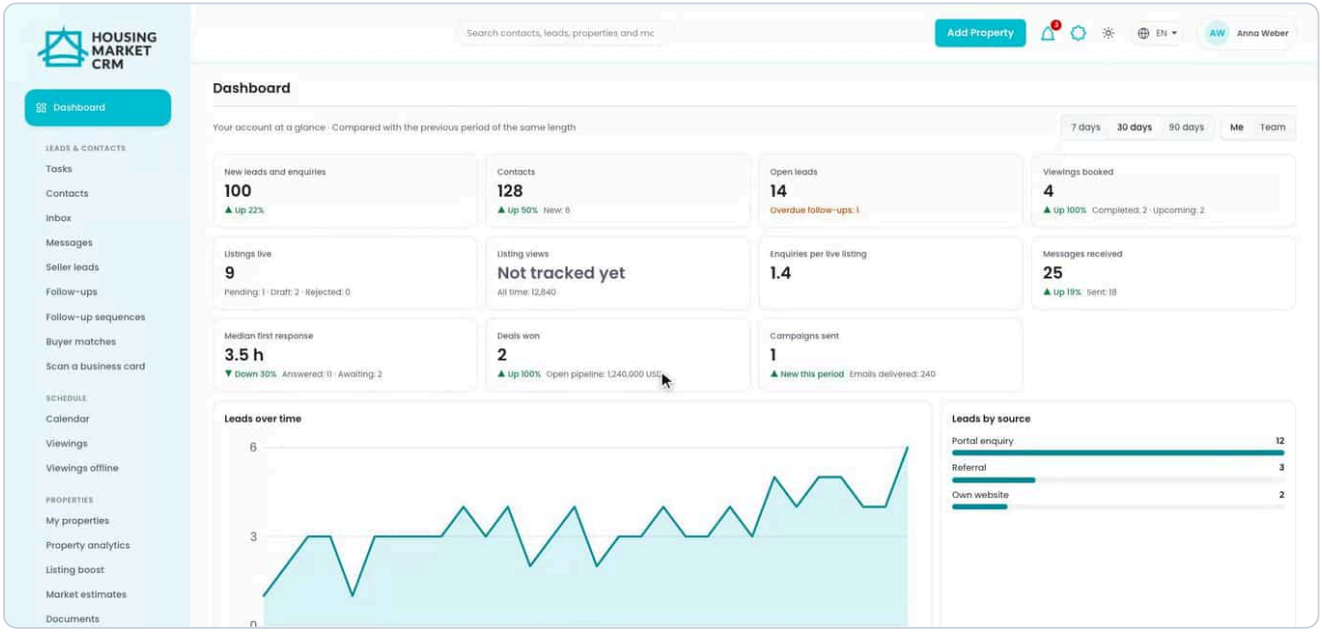
Στις ρυθμίσεις WhatsApp, γράψτε τα μηνύματα που στέλνετε συχνά, σε όποια γλώσσα προσφέρει το CRM. Επιλέξτε ένα πρότυπο, δείτε το συμπληρωμένο για μια επαφή και μια αγγελία, και μετά αντιγράψτε το ή ανοίξτε το WhatsApp στη συσκευή σας με το κείμενο έτοιμο για αποστολή.

Το μήνυμα φεύγει από τον δικό σας λογαριασμό WhatsApp, όπως πάντα, οπότε δεν χρεώνουμε τίποτα γι' αυτό. Η αποστολή και λήψη μηνυμάτων WhatsApp Business μέσα στο CRM, και η εμφάνισή τους στο εισερχόμενο, είναι υπό κατασκευή.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν τα πρότυπα WhatsApp;**

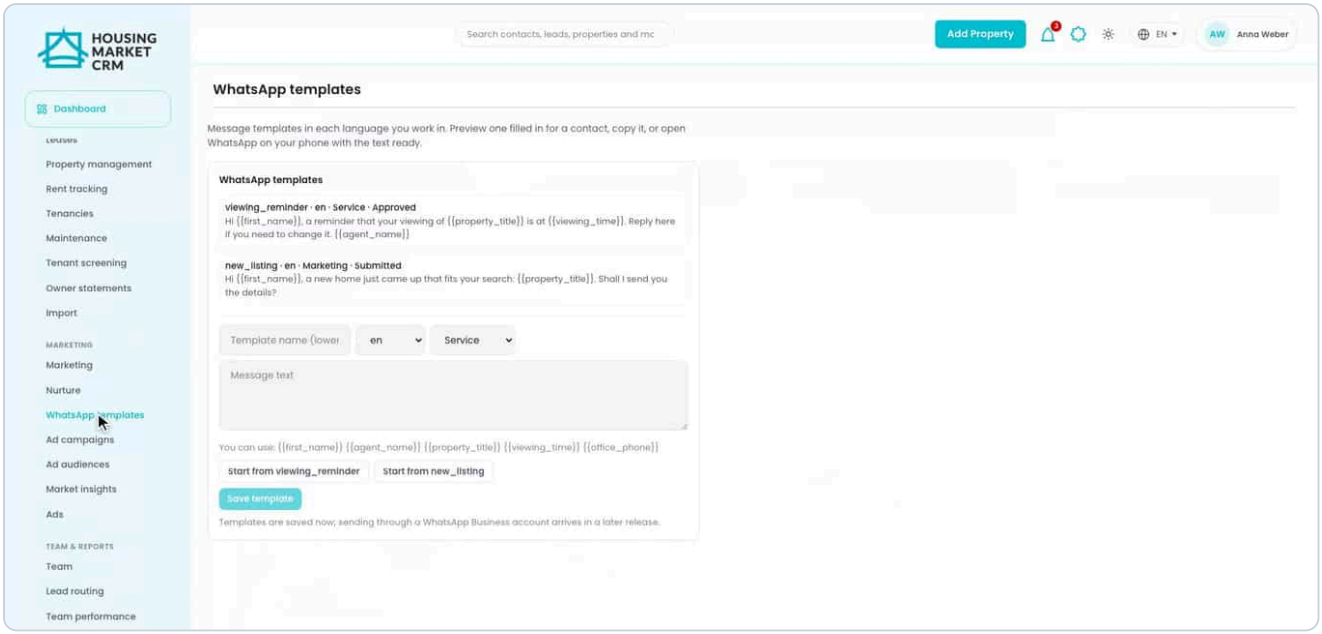
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



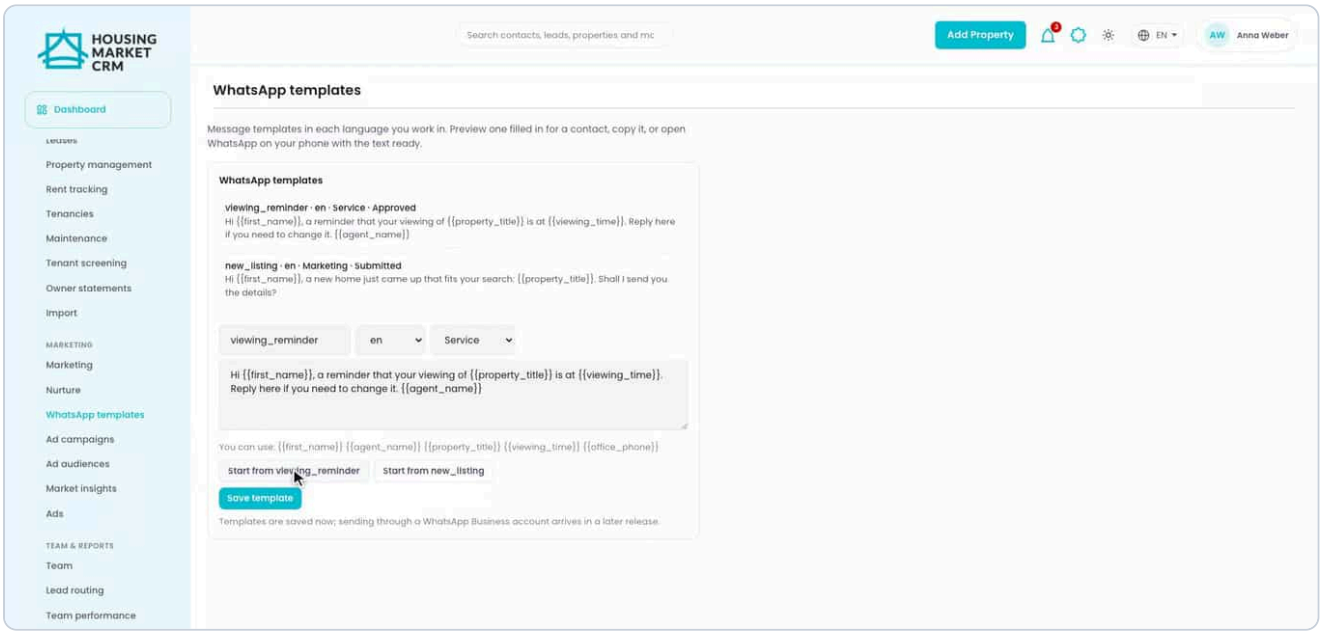
Εικόνα 37.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο WhatsApp templates (Πρότυπα WhatsApp) στο αριστερό μενού.



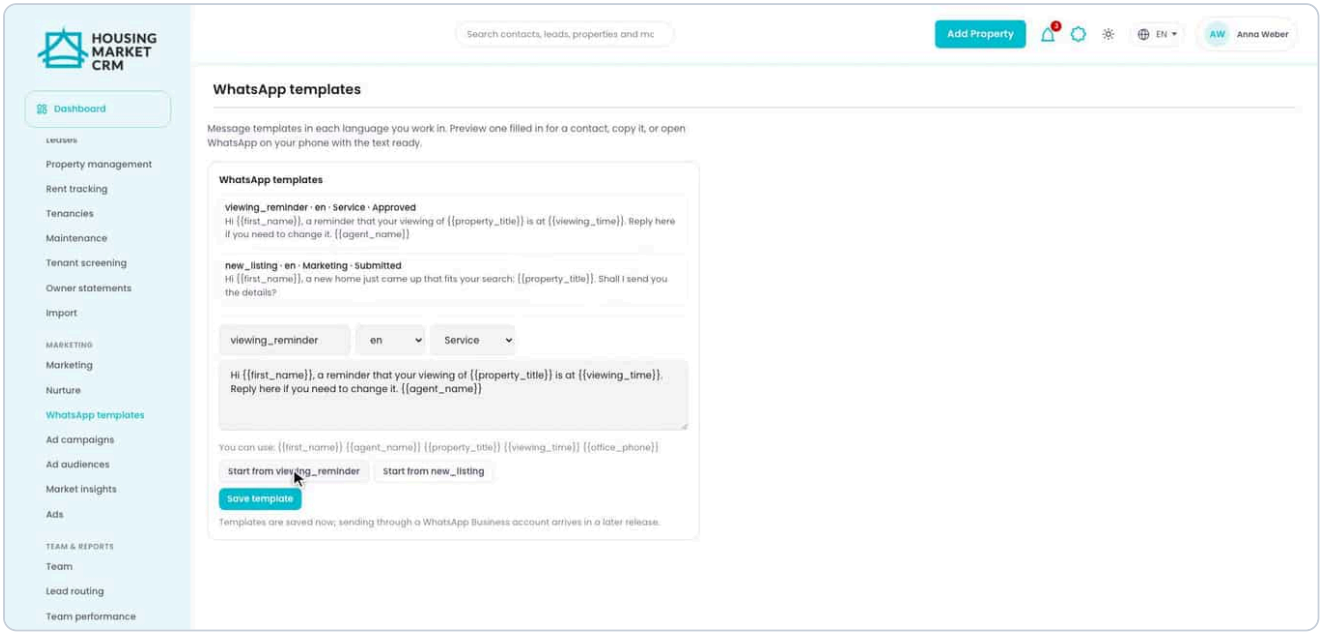
Εικόνα 37.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ξεκινήστε από την υπενθύμιση υπόδειξης.



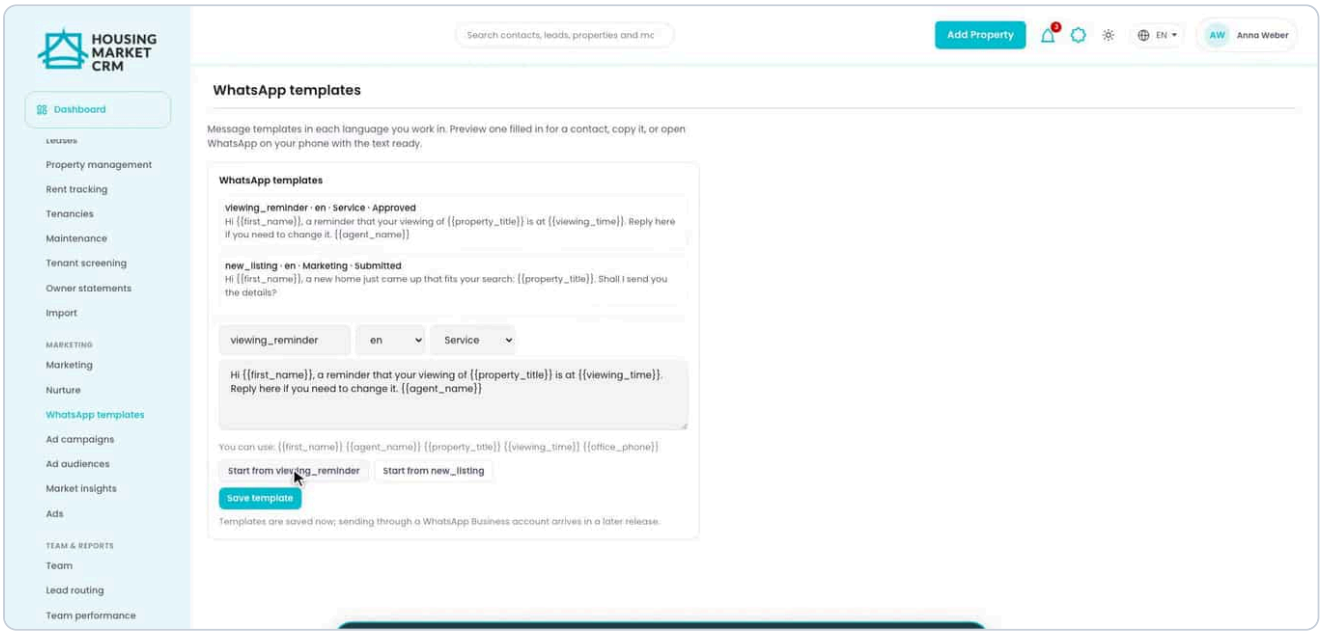
Εικόνα 37.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Γράψτε το σε κάθε γλώσσα που χρησιμοποιείτε πραγματικά.



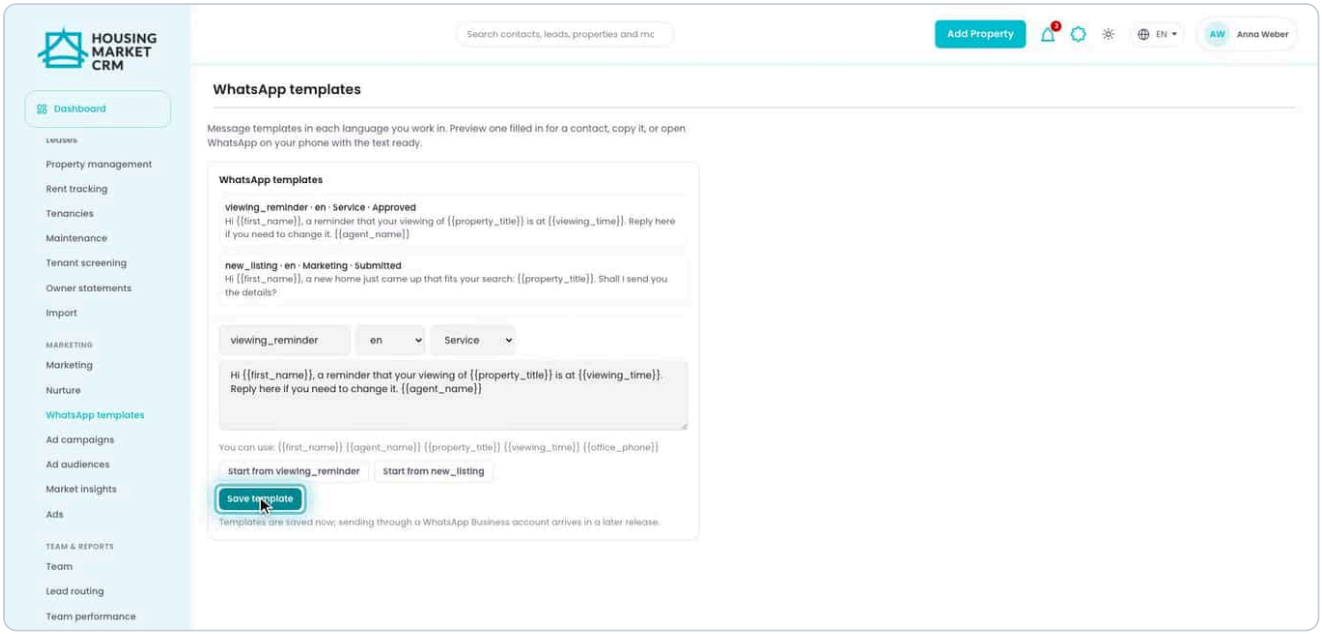
Εικόνα 37.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Προεπισκόπηση με πραγματική επαφή — έτσι εντοπίζετε ένα αδέξιο πεδίο.



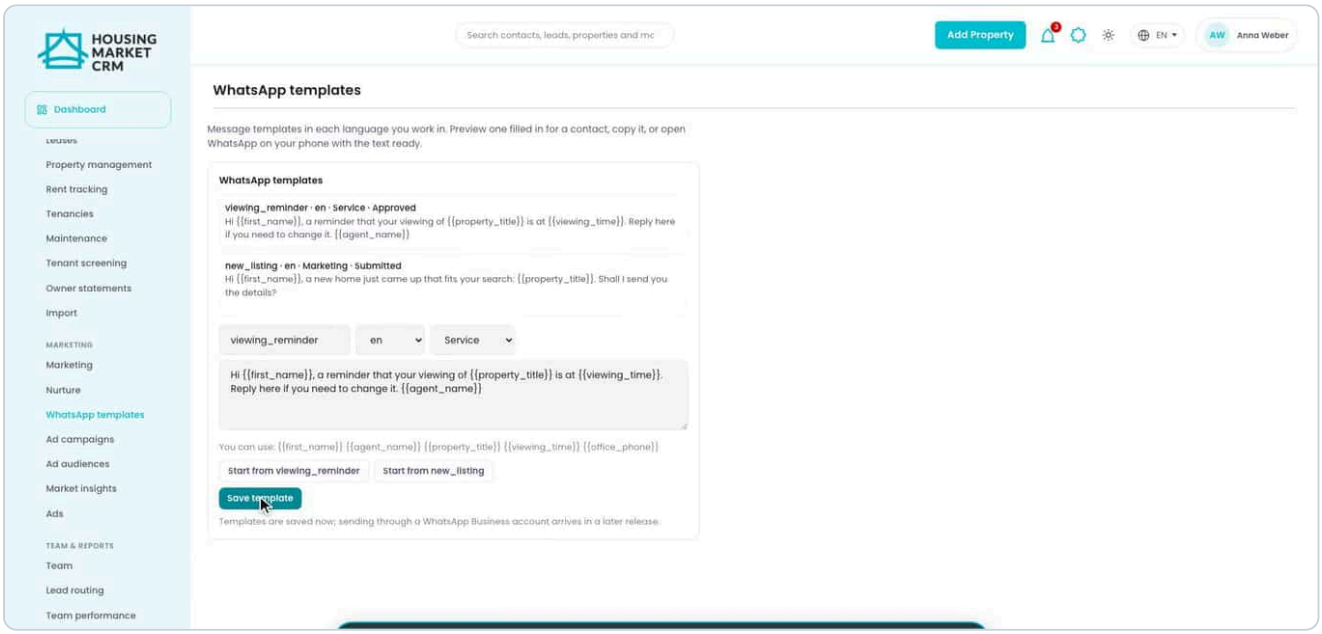
Εικόνα 37.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Στη συνέχεια «Αποθήκευση προτύπου».



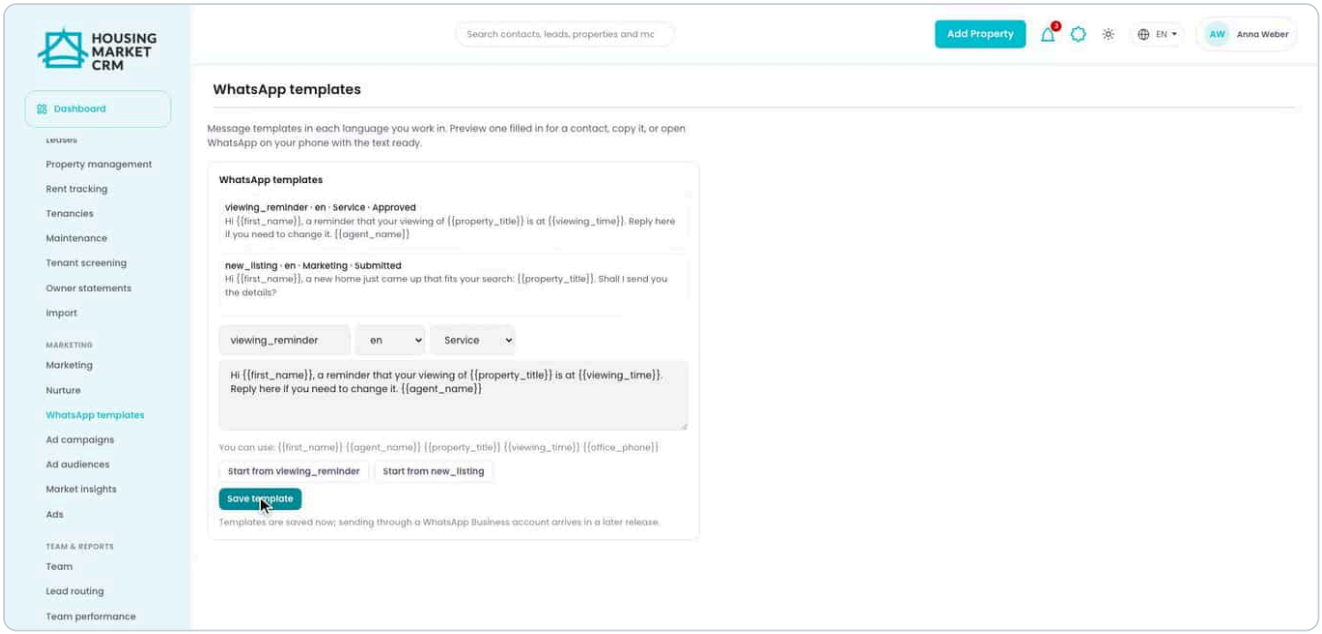
Εικόνα 37.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Το CRM δίνει το κείμενο στο κινητό σας. Η συνομιλία μένει στο WhatsApp σας.



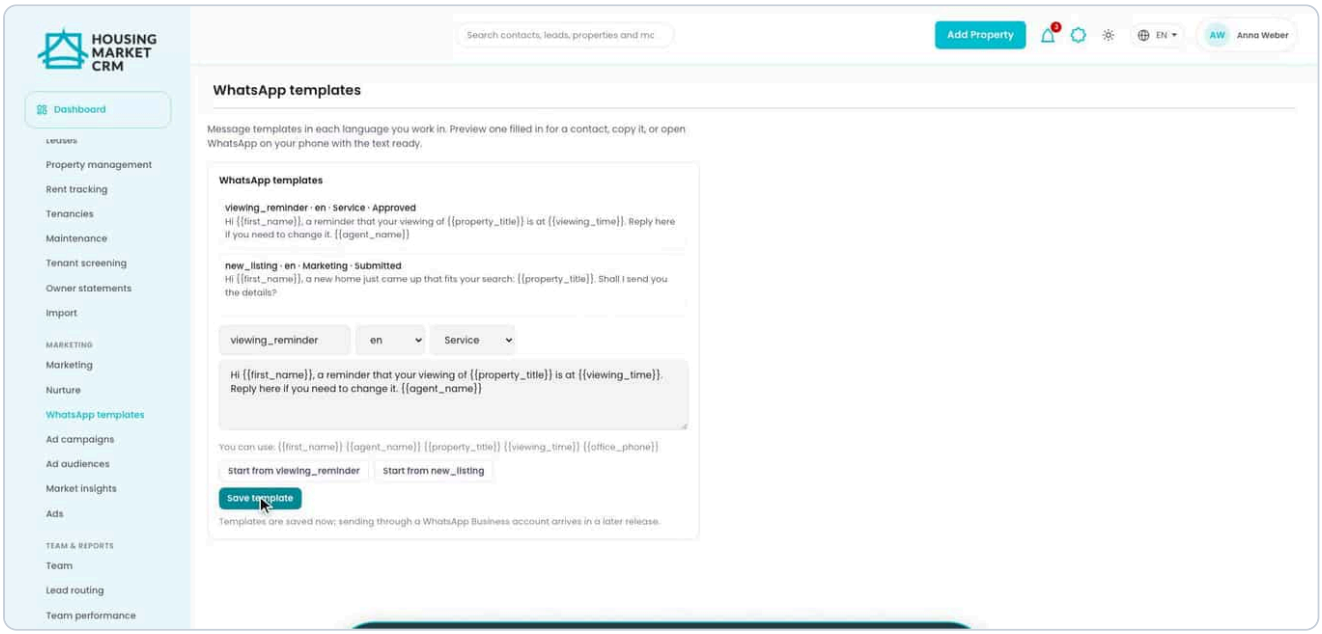
Εικόνα 37.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Η υπενθύμιση έχει δύο γραμμές: τη διεύθυνση και την ώρα.



Εικόνα 37.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Υπενθύμιση σε λάθος γλώσσα φαίνεται λάθος, όχι ευγένεια.



Εικόνα 37.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

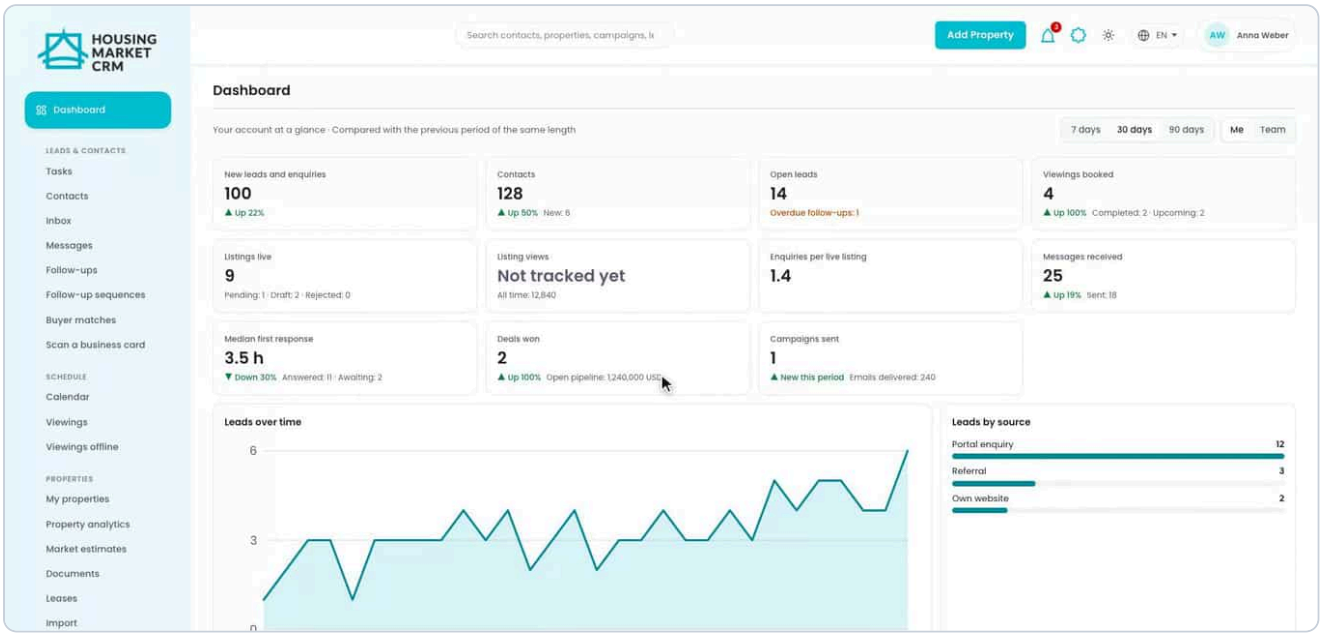
38 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 38

Αποστολή μαζικού email

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

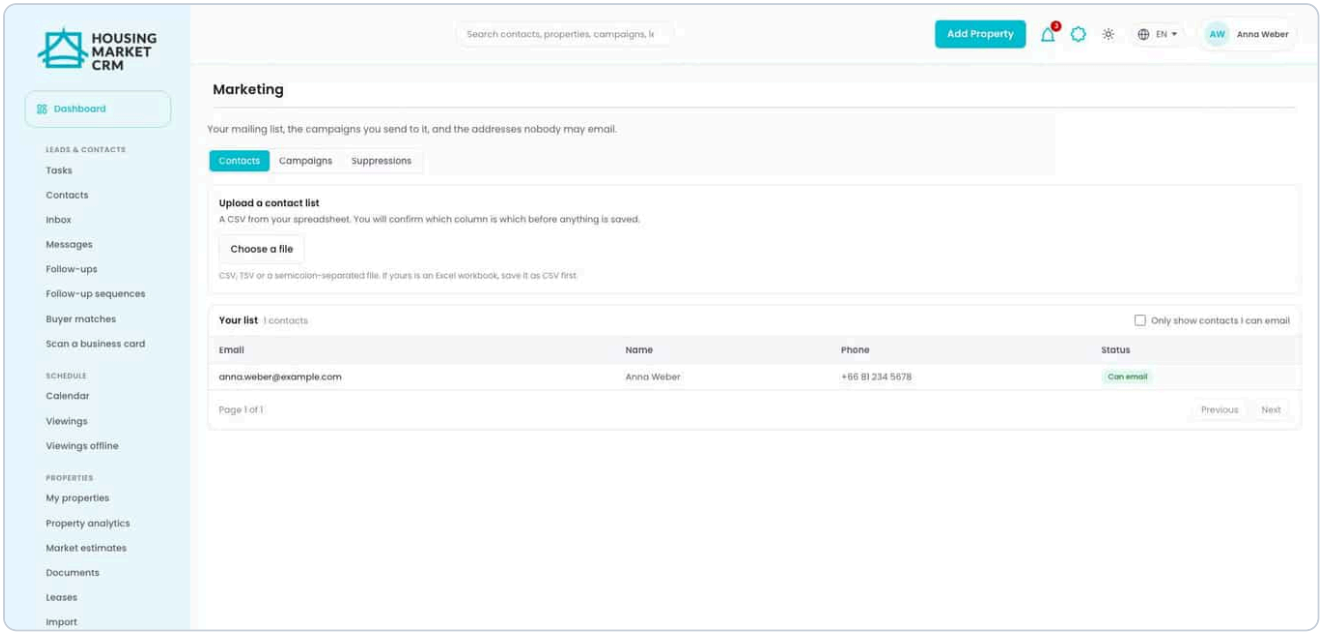
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



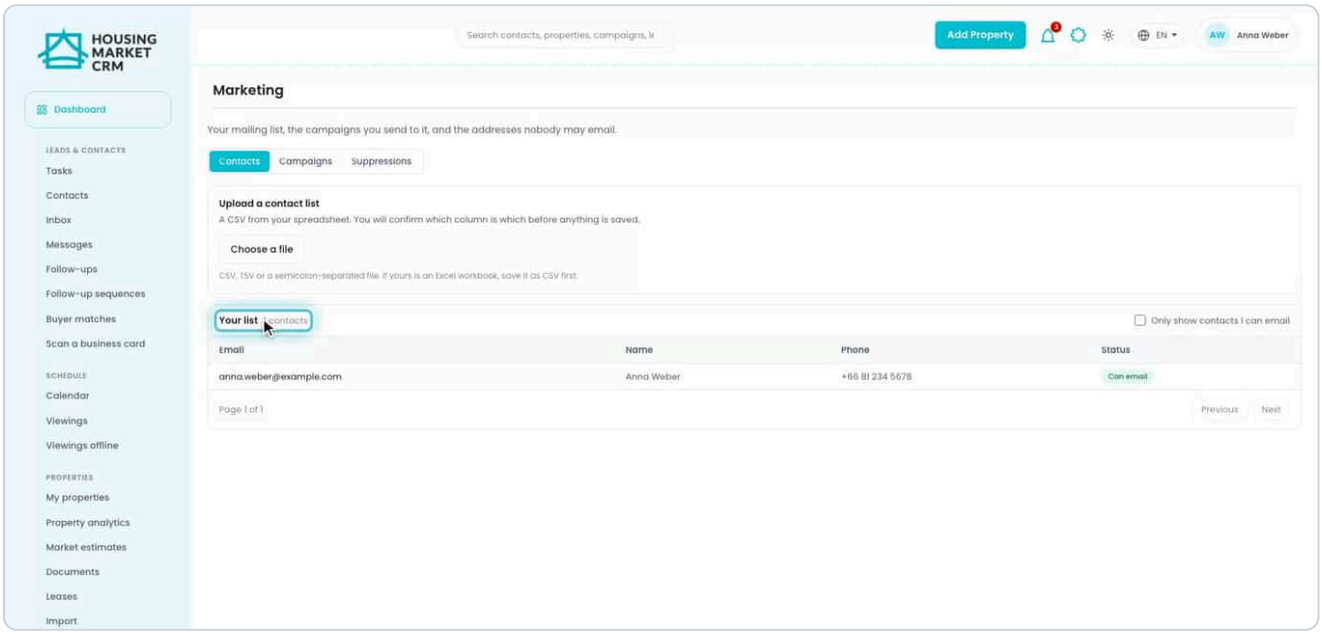
Εικόνα 38.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε Marketing στο αριστερό μενού.



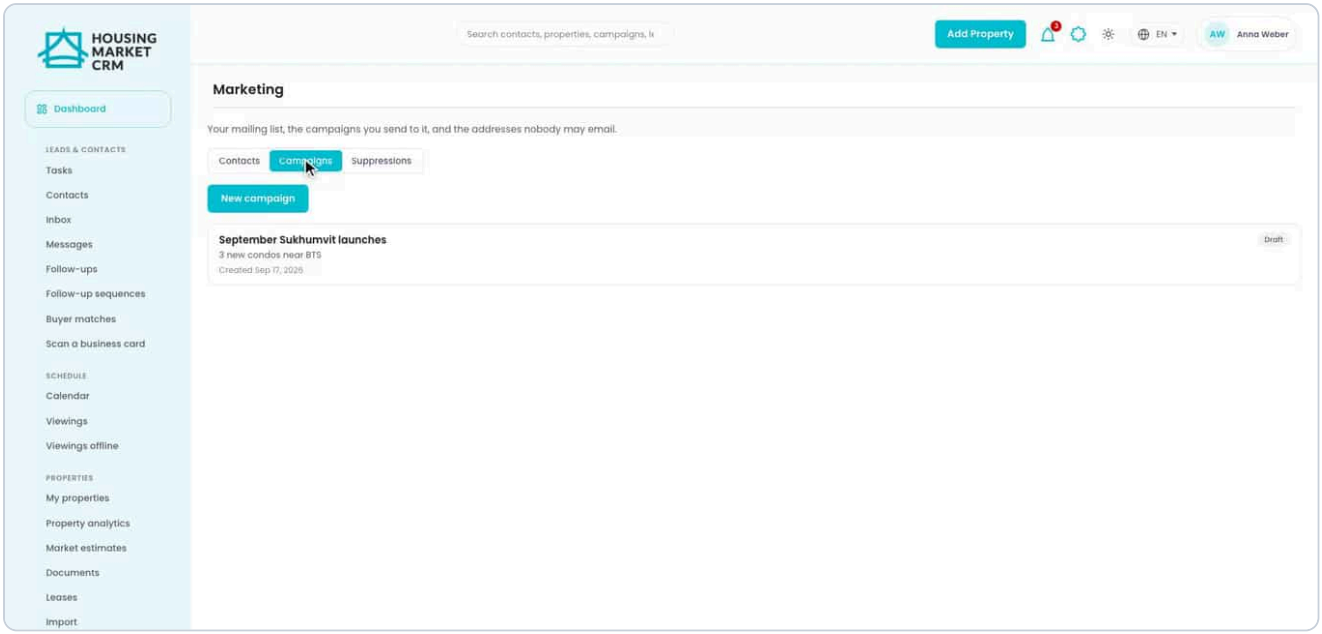
Εικόνα 38.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Η λίστα δείχνει σε ποιους επιτρέπεται email.



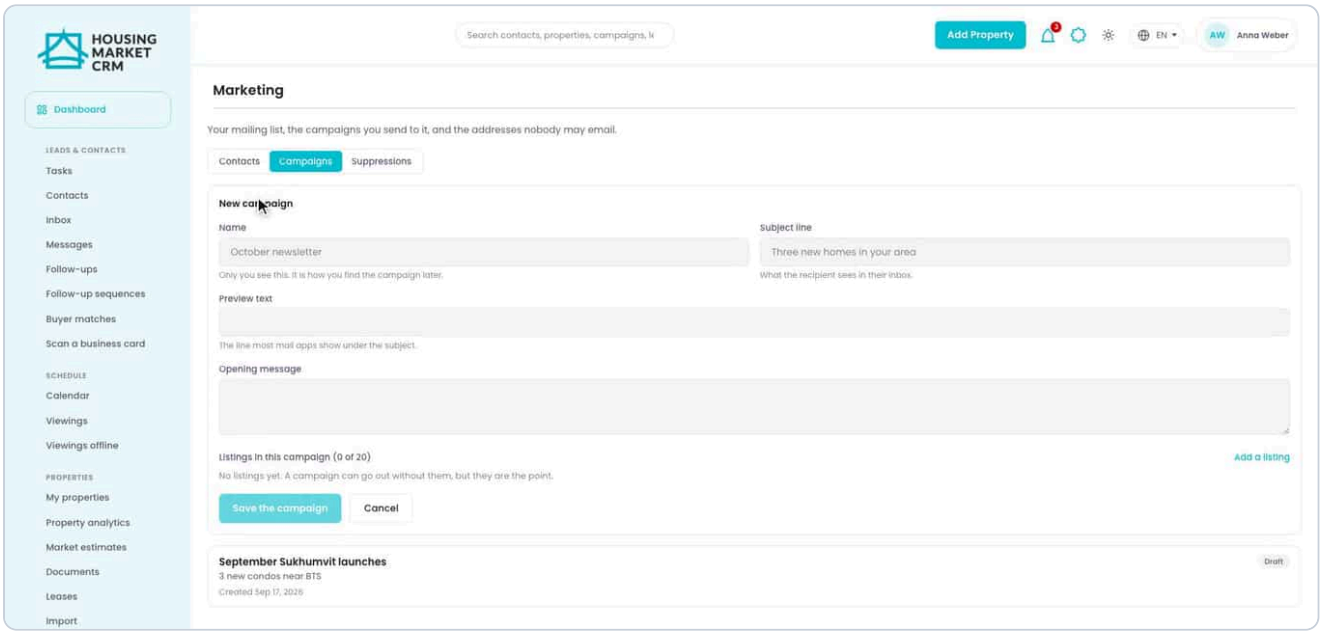
Εικόνα 38.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ανοίξτε την καρτέλα Campaigns.



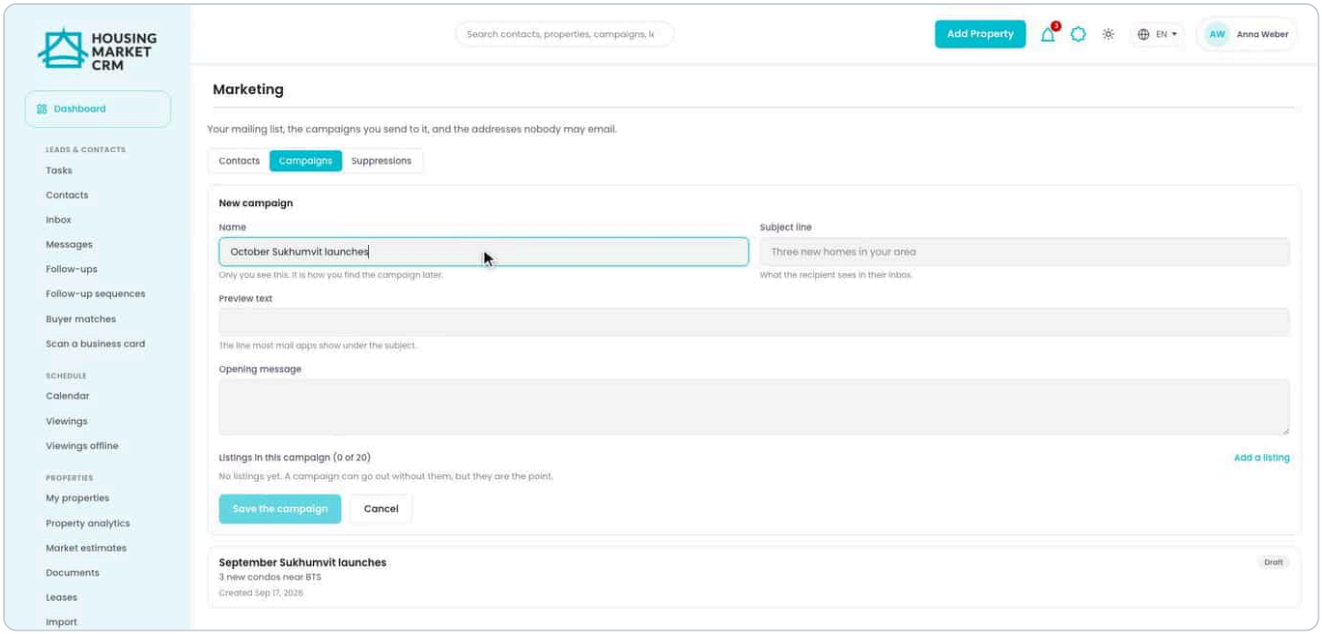
Εικόνα 38.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Πατήστε **New campaign** (Νέα καμπάνια).



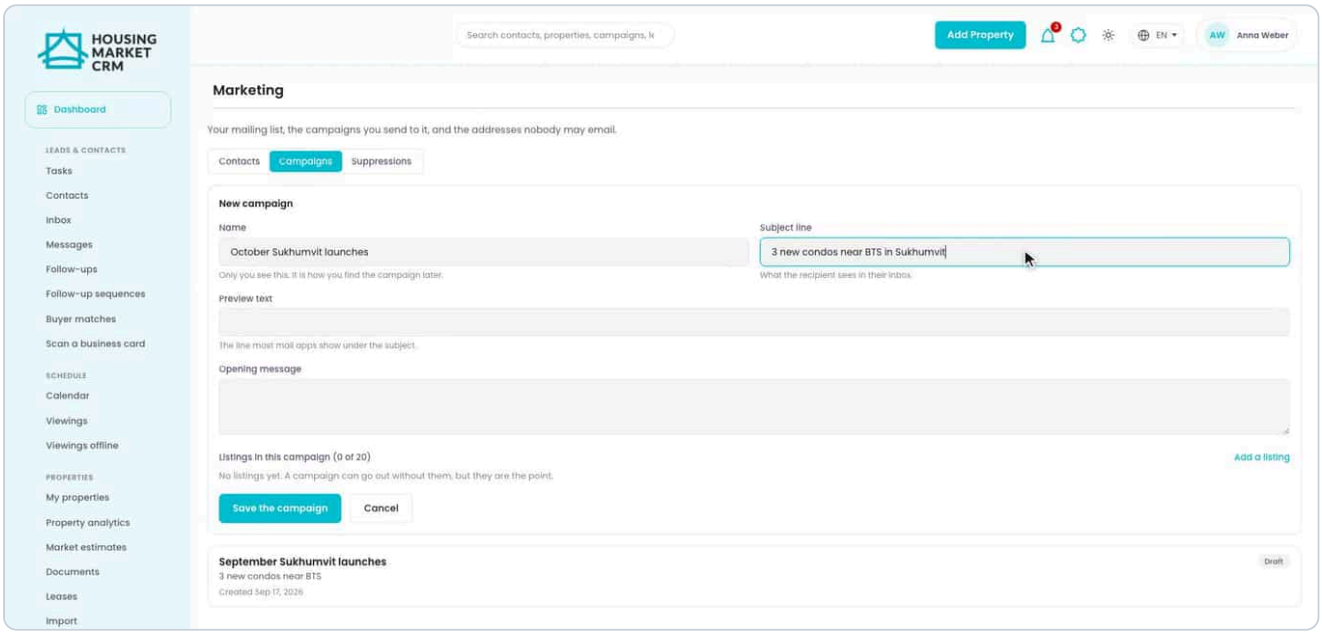
Εικόνα 38.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Δώστε όνομα στην καμπάνια.



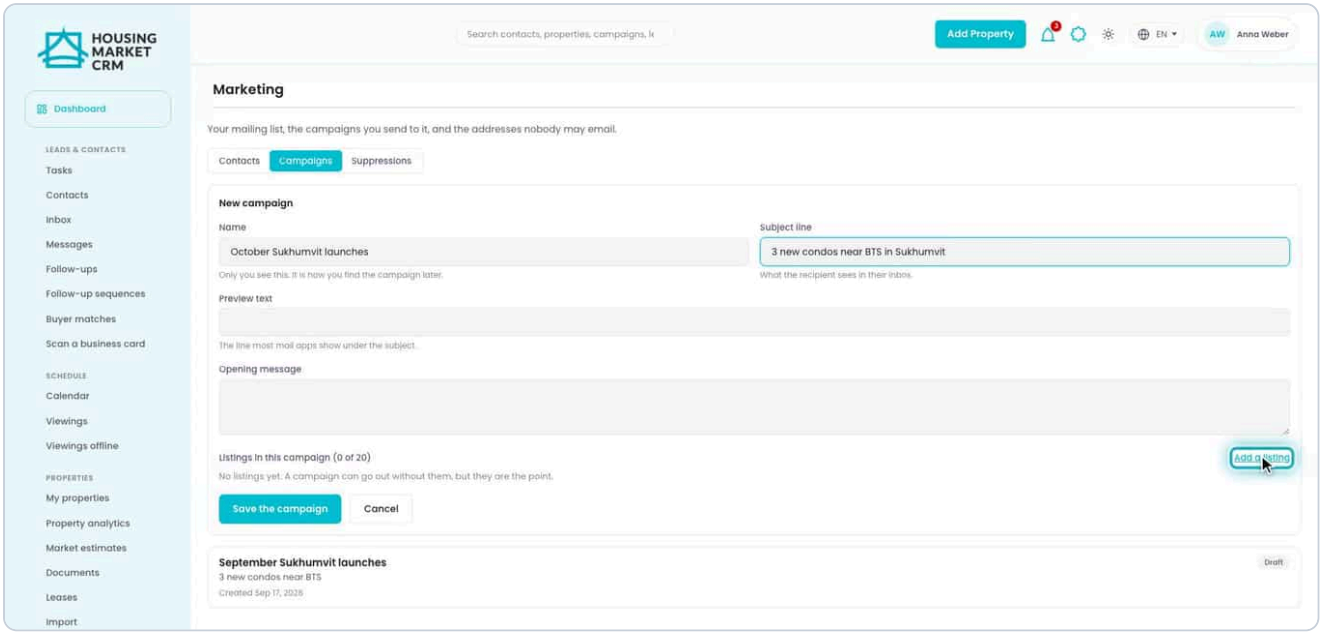
Εικόνα 38.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Γράψτε ένα σαφές θέμα.



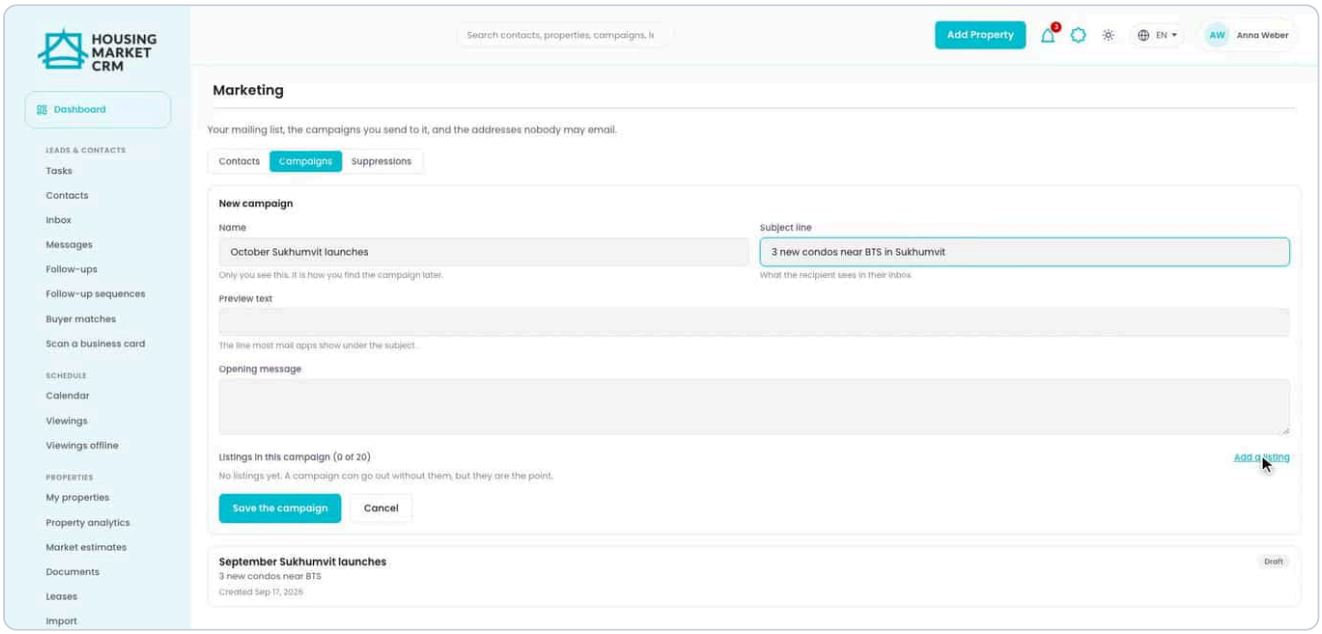
Εικόνα 38.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Με το Add a listing προβάλετε ένα ακίνητο.



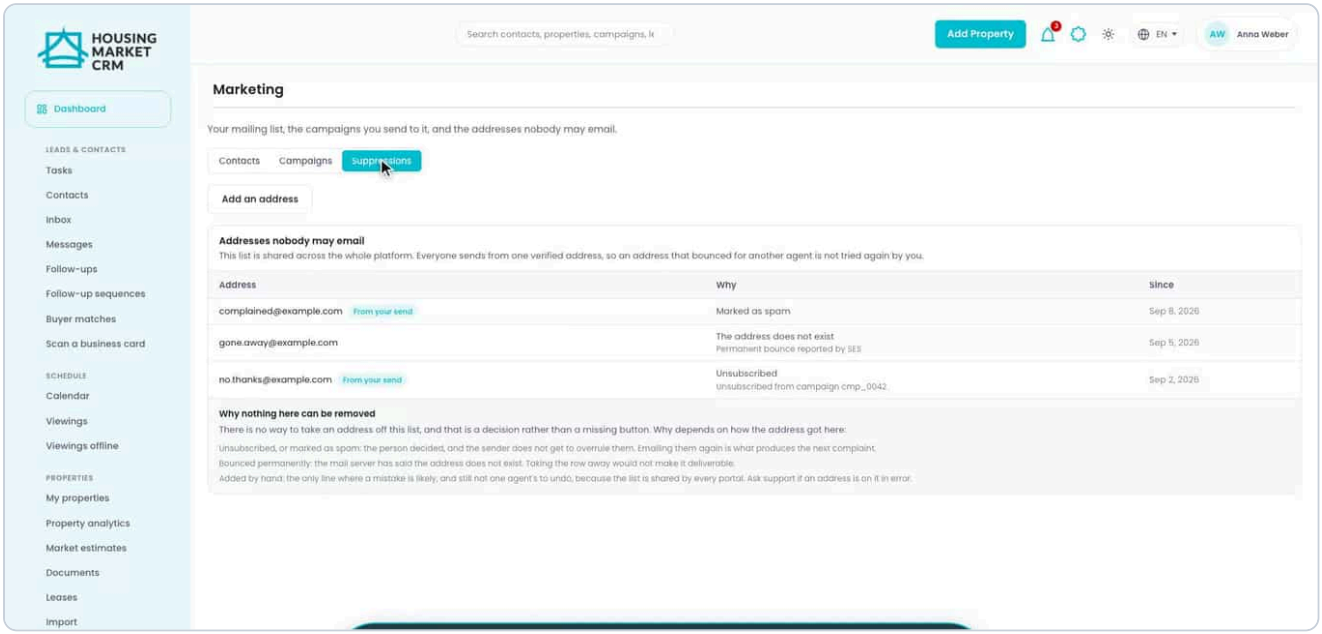
Εικόνα 38.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Επιλέξτε πότε θα σταλεί και αποθηκεύστε.



Εικόνα 38.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Οι Suppressions είναι διευθύνσεις χωρίς email.



Εικόνα 38.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι είναι το Housing Market CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-housing-market-crm
Πώς λειτουργεί η διατήρηση ενδιαφέροντος;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-does-nurture-work

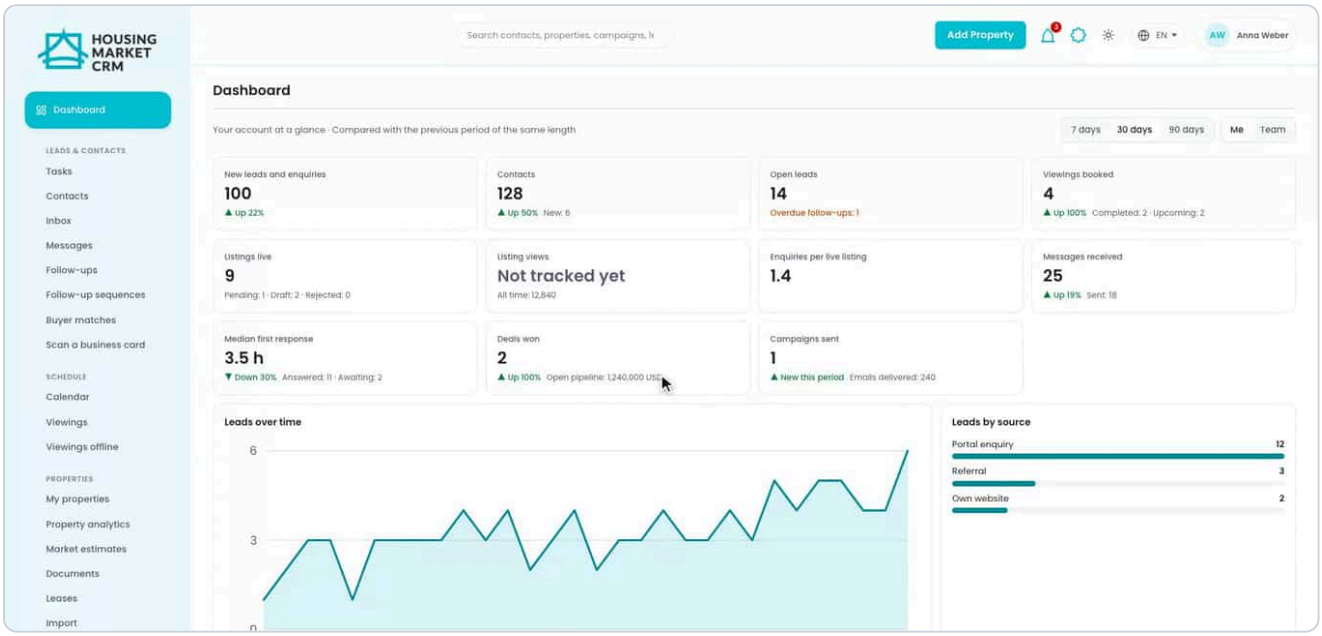
39 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 39

Το κέντρο ειδοποιήσεων

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

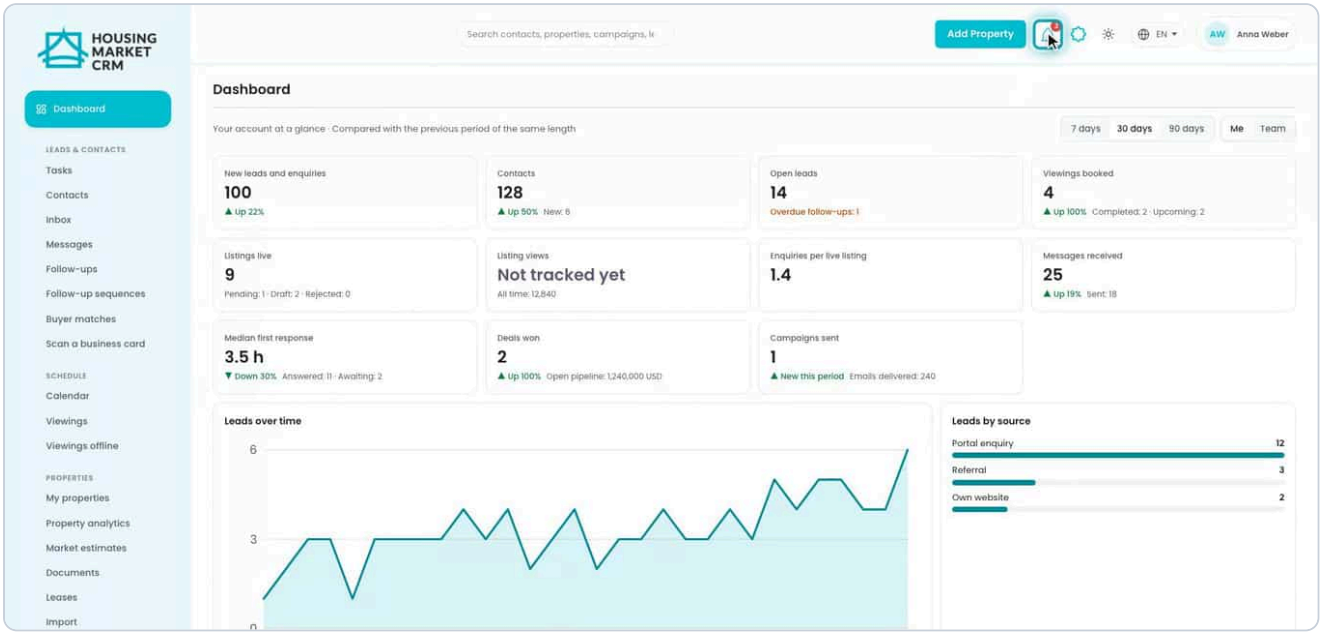
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



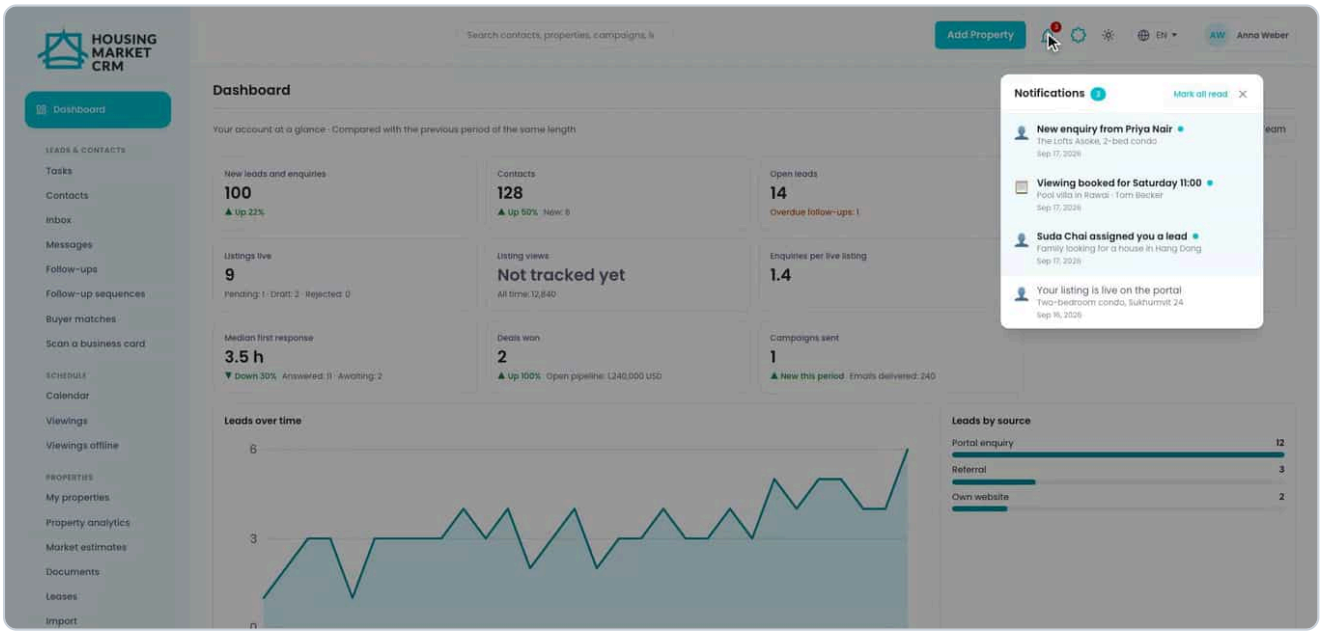
Εικόνα 39.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Ο κόκκινος μετρητής δείχνει τις μη διαβασμένες ειδοποιήσεις.



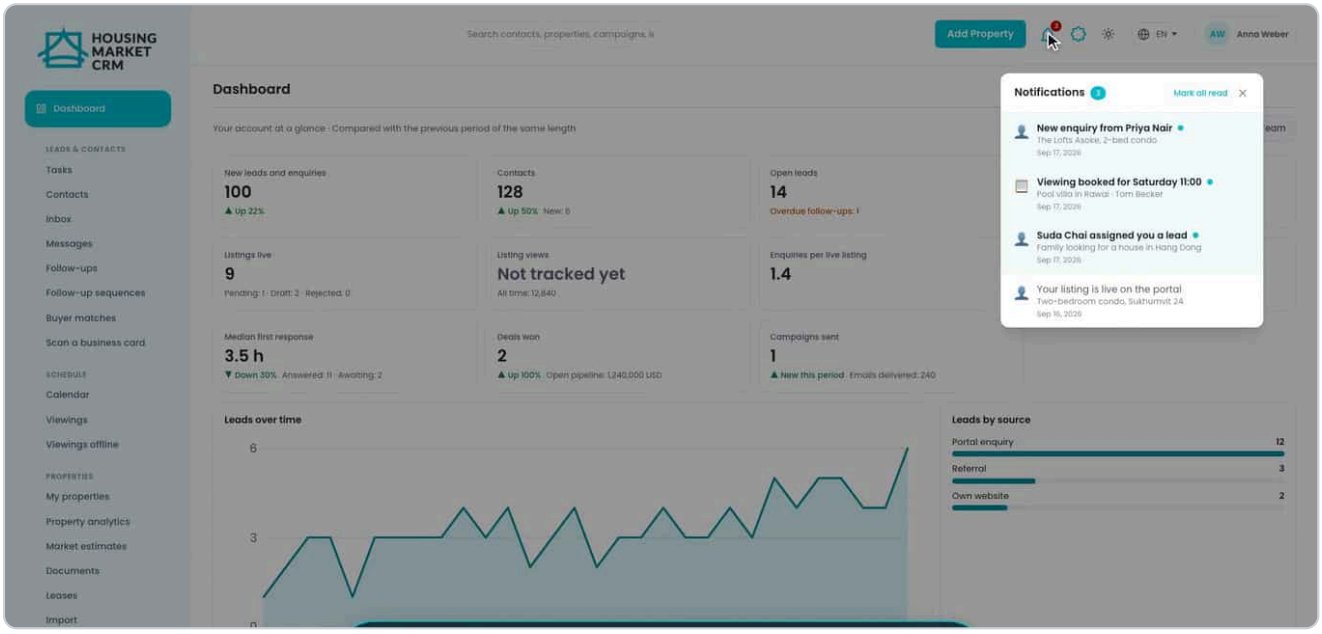
Εικόνα 39.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο καμπανάκι.



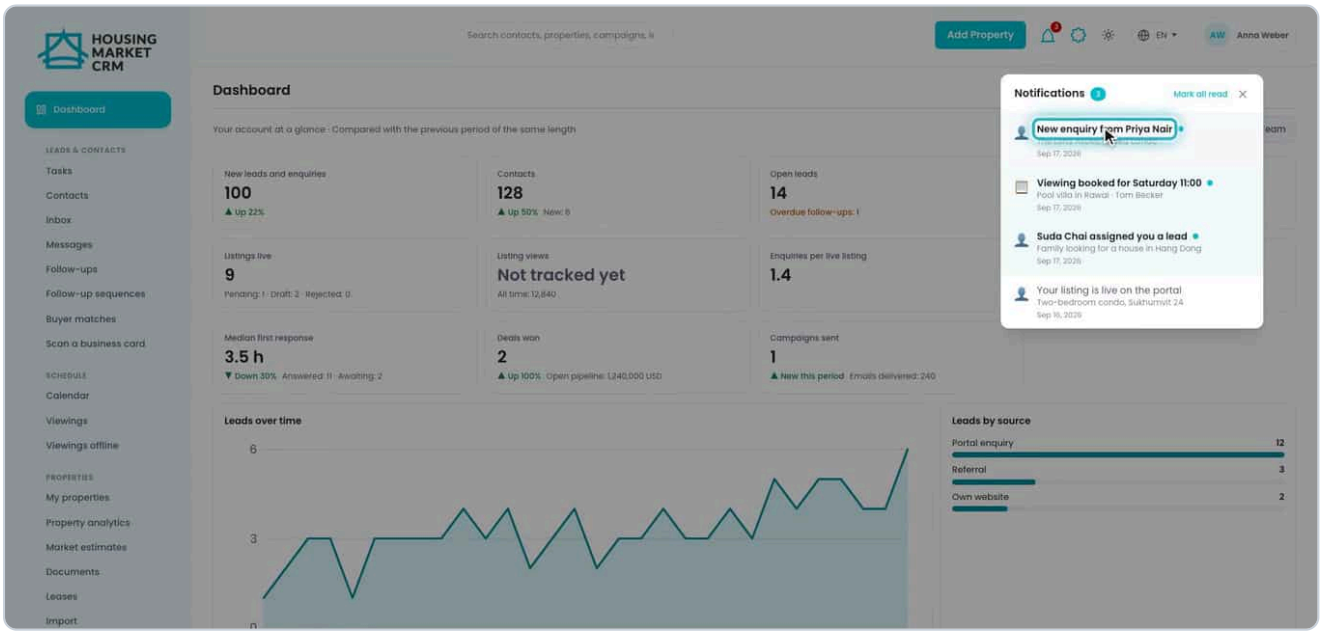
Εικόνα 39.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Νέα αιτήματα, προγραμματισμένες υποδείξεις, ανατεθειμένοι υποψήφιοι πελάτες και ενεργές αγγελίες.



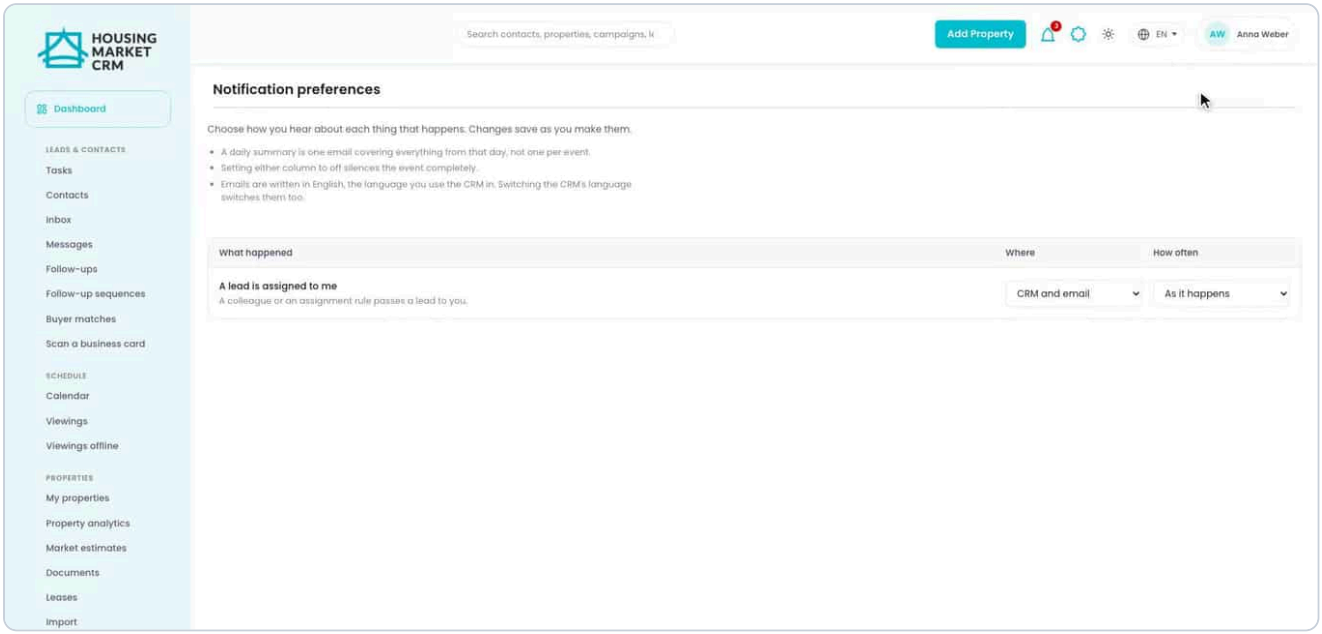
Εικόνα 39.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ σε ένα στοιχείο για να ανοίξετε τον υποψήφιο πελάτη που αφορά.



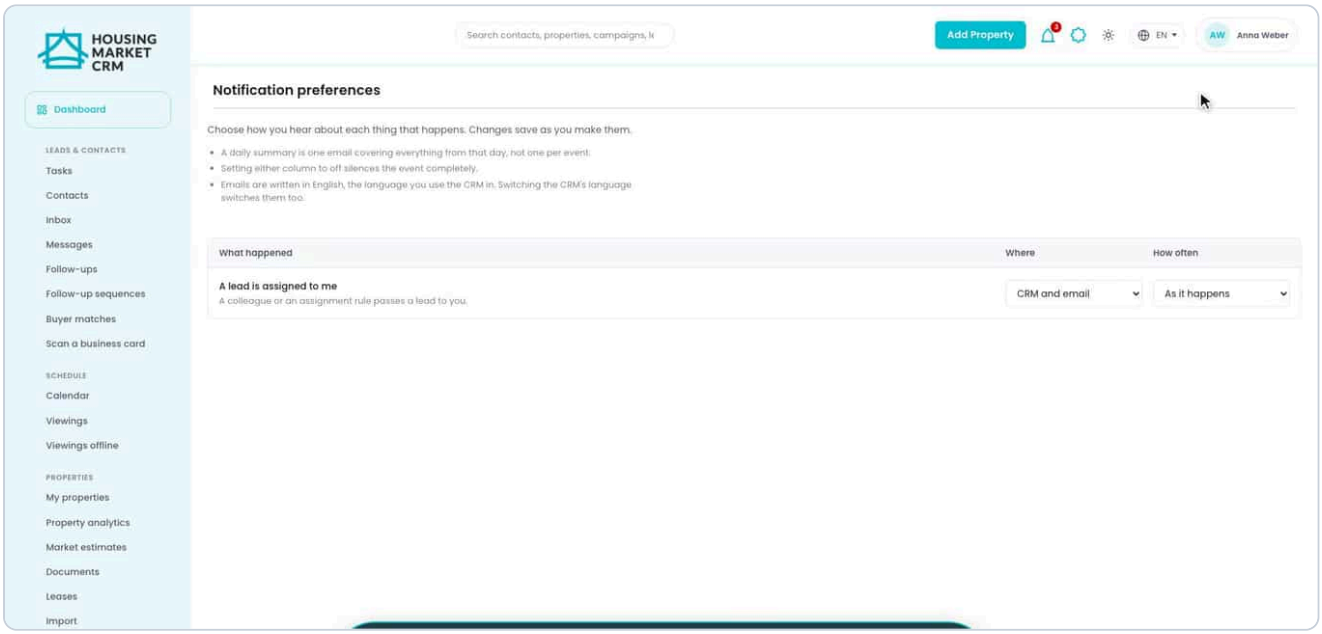
Εικόνα 39.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Όταν τελειώσετε, κάντε κλικ στο Mark all read.



Εικόνα 39.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ορίστε τι φτάνει σε εσάς με email στις Notification preferences.



Εικόνα 39.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Περιλαμβάνει το CRM υπενθυμίσεις;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/does-the-crm-include-reminders
Σε ποια γλώσσα είναι τα email ειδοποιήσεων του CRM;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 40

Ειδοποιήσεις email

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Μια παρακολούθηση σάς υπενθυμίζει όταν λήξει, εκτός αν αποεπιλέξετε το «Υπενθύμιση όταν λήξει», και το CRM σάς ειδοποιεί ξανά αν είναι ακόμη ανοιχτή μία ημέρα αργότερα.

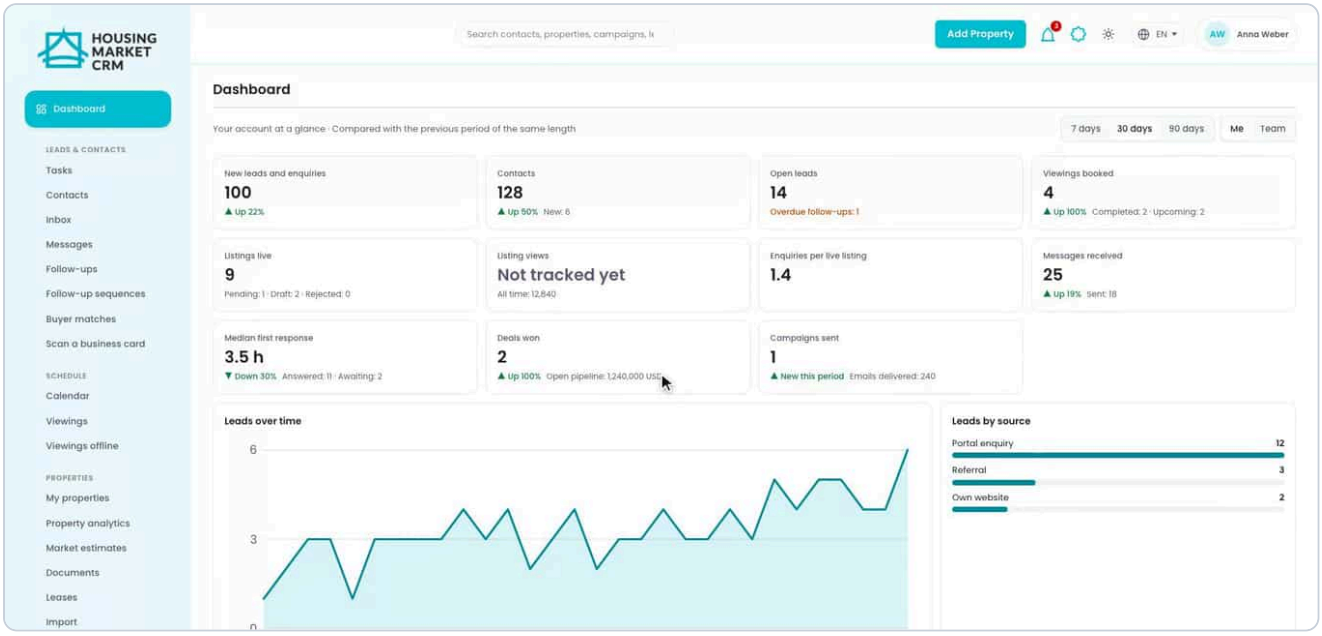
Ορίστε σε μια παρακολούθηση ημερομηνία και ώρα λήξης. Το «Υπενθύμιση όταν λήξει» είναι αρχικά επιλεγμένο: αν το αφήσετε, ειδοποιείστε εκείνη τη στιγμή· αν το αποεπιλέξετε, δεν υπάρχει ειδοποίηση λήξης. Σε κάθε περίπτωση, μια παρακολούθηση που είναι ακόμη ανοιχτή μία ημέρα μετά την ώρα λήξης της δημιουργεί ειδοποίηση καθυστέρησης. Η καθεμία στέλνεται ακριβώς μία φορά αντί να επαναλαμβάνεται μέχρι να τη χειριστείτε. Δεν υπάρχει υπενθύμιση πριν από την ώρα λήξης· για να το μάθετε νωρίτερα, ορίστε νωρίτερη ώρα λήξης.

Οι ειδοποιήσεις ρυθμίζονται ανά συμβάν και όχι με έναν διακόπτη για όλες: νέο αίτημα, υποψήφιος πελάτης που σας ανατέθηκε, υποψήφιος πελάτης που έχει σιγήσει, παρακολούθηση που λήγει ή καθυστερεί, επερχόμενη υπόδειξη, αγγελία που δημοσιεύτηκε ή απορρίφθηκε. Η καθεμία μπορεί να εμφανίζεται στο CRM, με email, και με τα δύο ή καθόλου, και μπορεί να φτάνει τη στιγμή που συμβαίνει ή μία φορά την ημέρα ως σύνοψη. Ρυθμίστε τες από τις «Ρυθμίσεις» (το γρανάζι) → «Προτιμήσεις ειδοποιήσεων».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Περιλαμβάνει το CRM υπενθυμίσεις;**

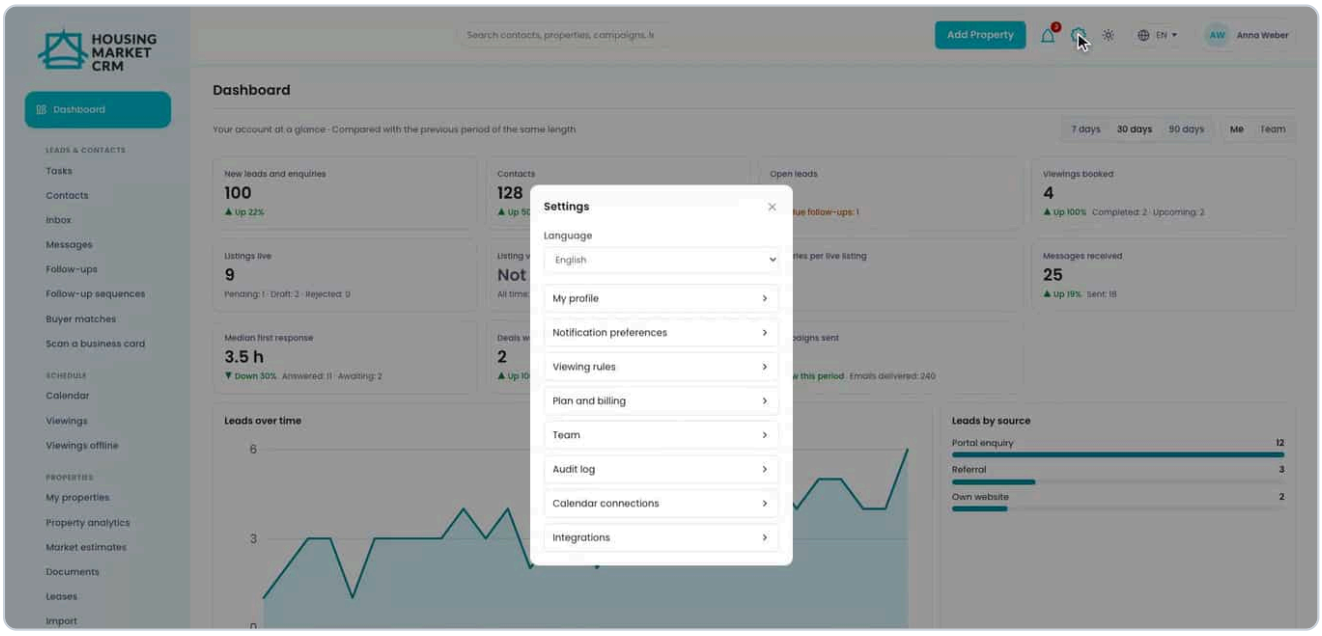
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



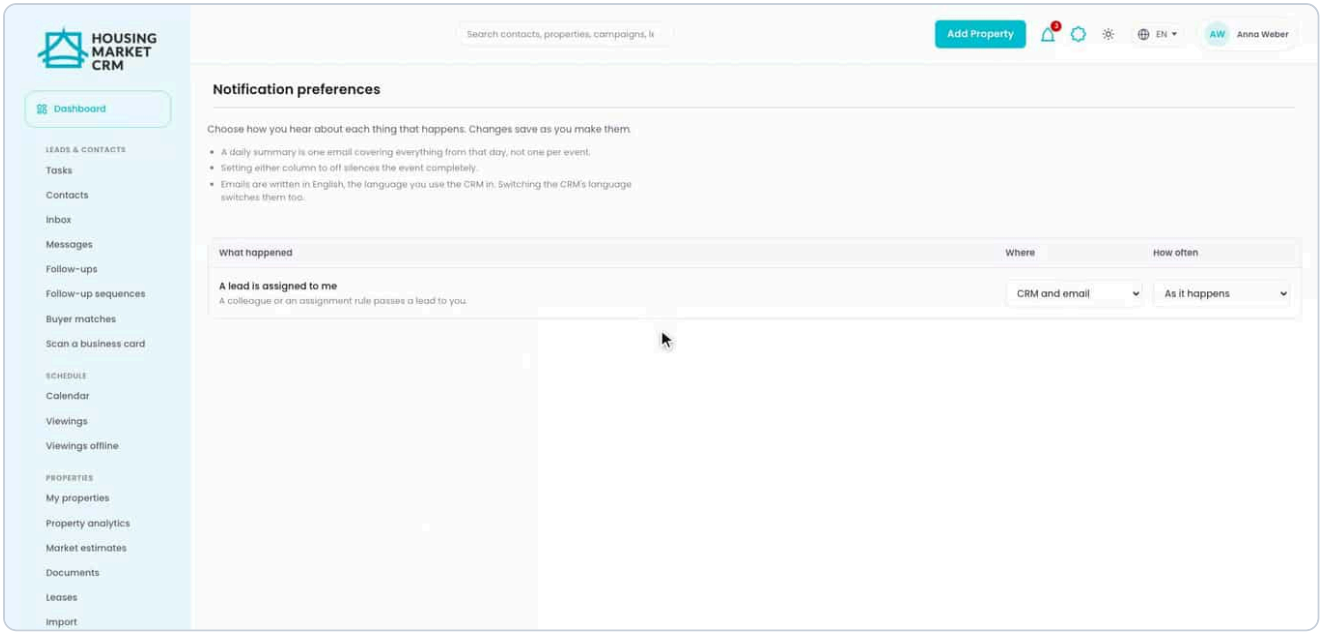
Εικόνα 40.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



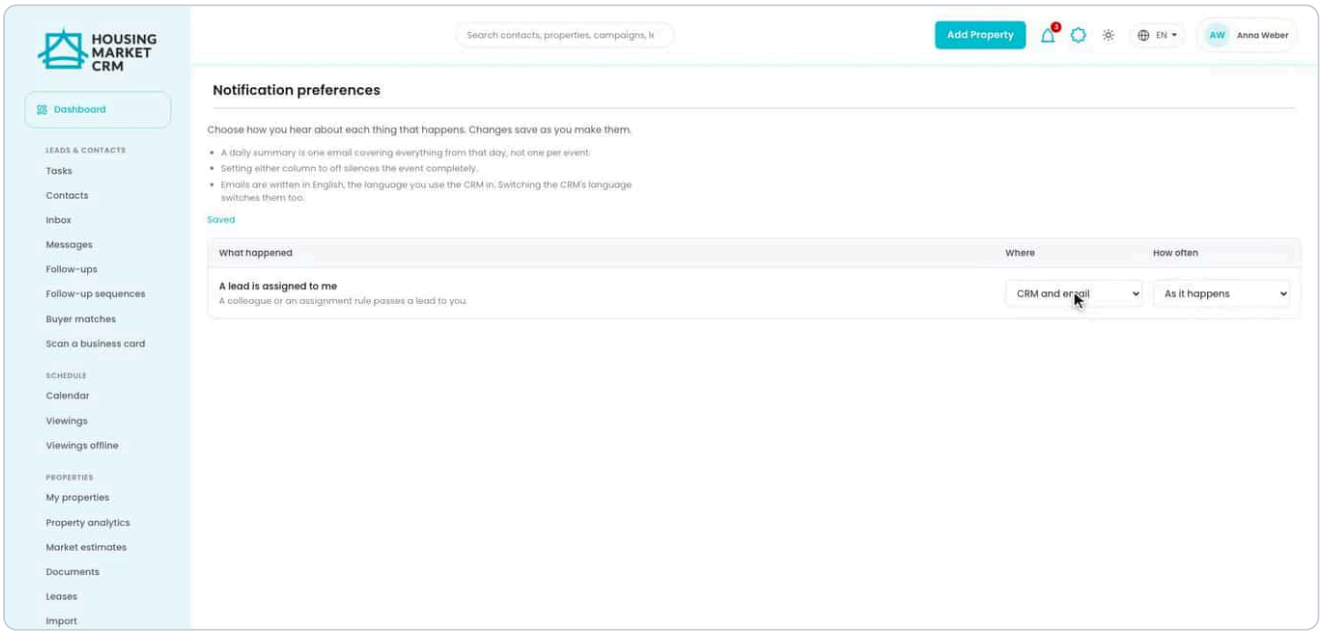
Εικόνα 40.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε «Προτιμήσεις ειδοποιήσεων».



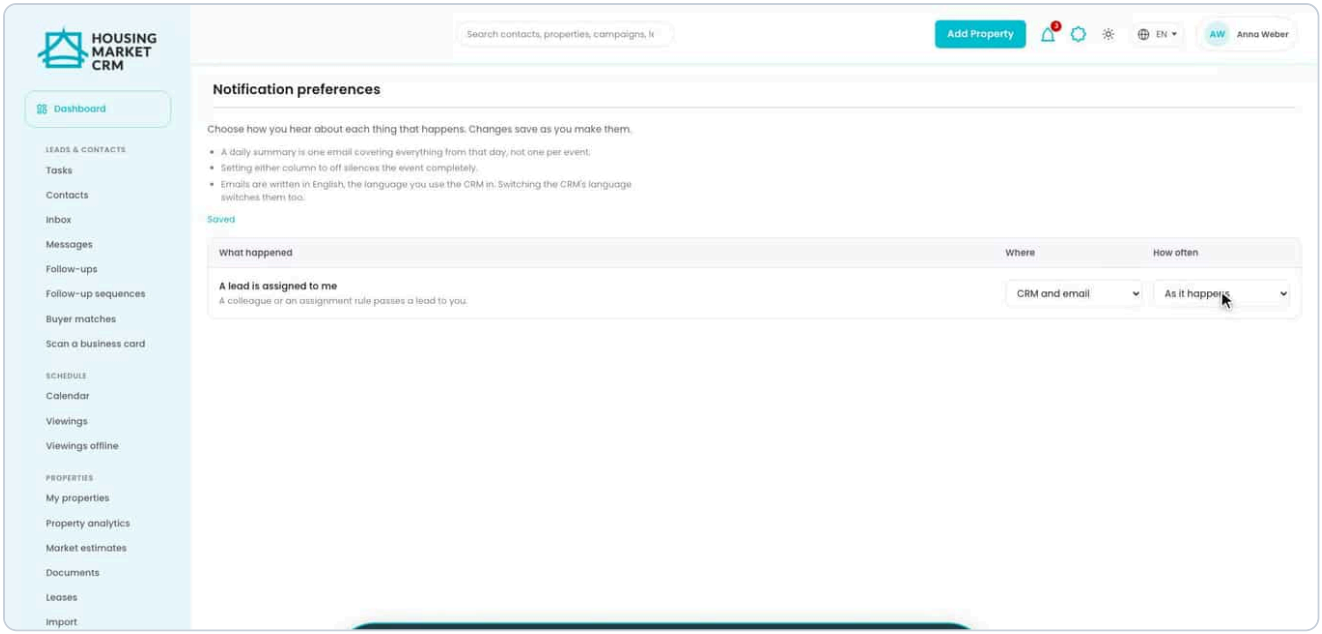
Εικόνα 40.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Για κάθε συμβάν, επιλέξτε πού θα σας φτάνει για παράδειγμα, στο CRM και μέσω email.



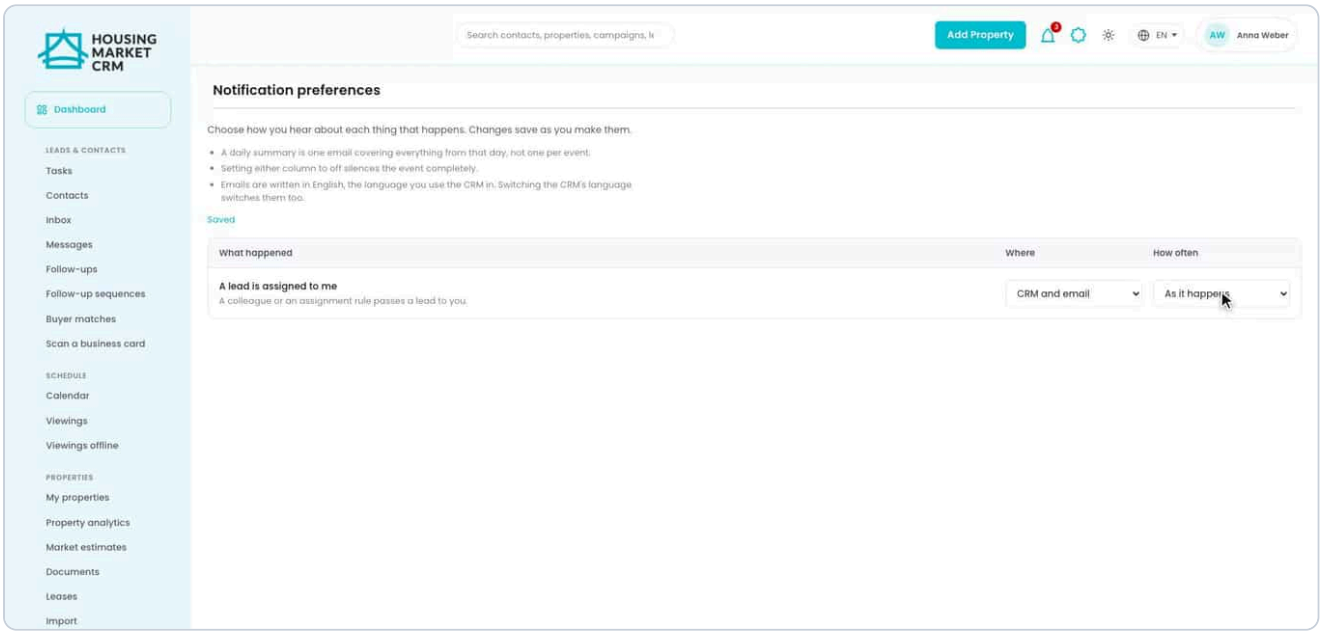
Εικόνα 40.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Μετά επιλέξτε συχνότητα: μόλις συμβεί ή ημερήσια σύνοψη.



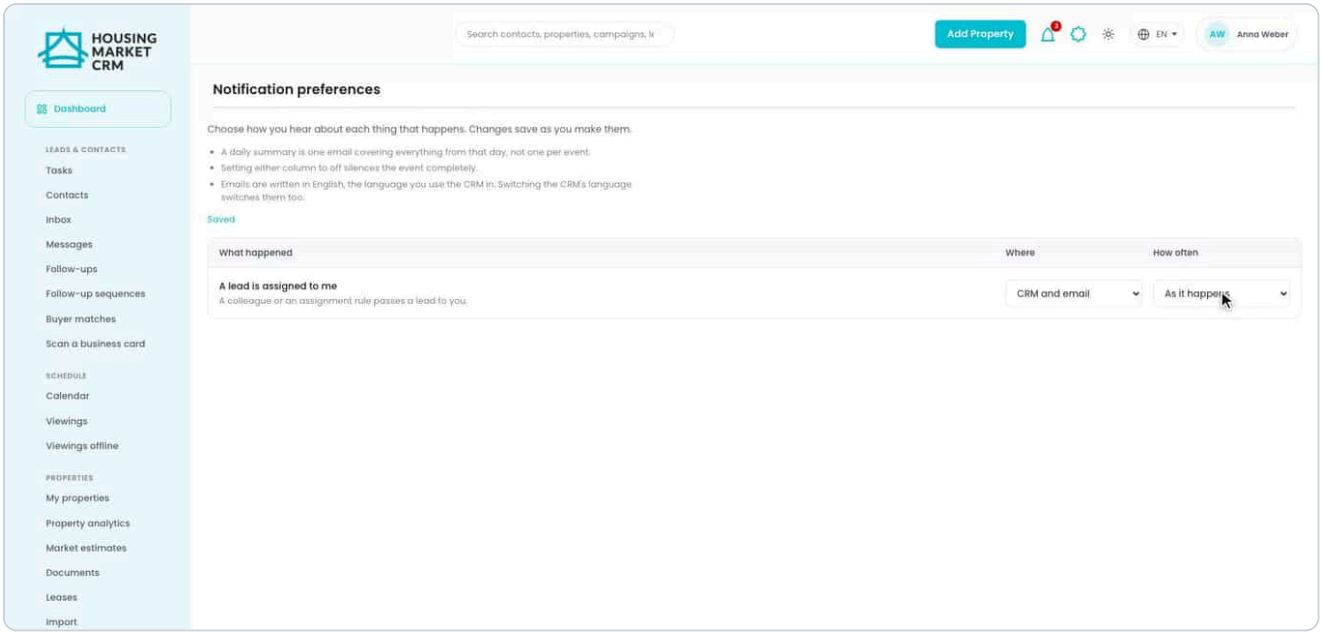
Εικόνα 40.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Οι αλλαγές αποθηκεύονται καθώς τις κάνετε.



Εικόνα 40.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Τα email ακολουθούν τη γλώσσα του CRM σας.



Εικόνα 40.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Στη γλώσσα που χρησιμοποιείτε στο CRM. Αλλάξτε τη γλώσσα του CRM και τα email ειδοποιήσεων αλλάζουν μαζί της.

Κέντρο βοήθειας: Σε ποια γλώσσα είναι τα email ειδοποιήσεων του CRM;

41 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 41

Το ημερολόγιο

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι – υποδείξεις, κλήσεις και συναντήσεις που κλείνονται για το ακίνητο και το lead στο οποίο ανήκουν. Στο Pro μπορείτε να συνδέσετε το Google Calendar ή το Outlook ώστε τα δύο ημερολόγια να μένουν σε συγχρονισμό.

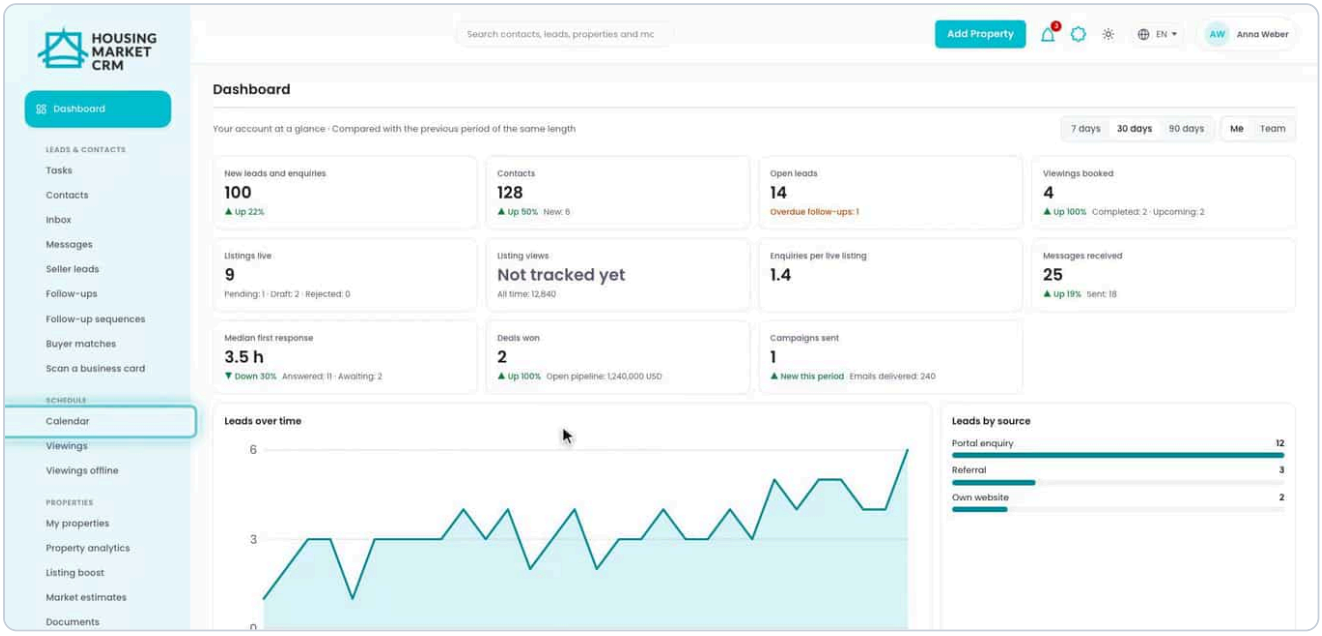
Κλείστε υποδείξεις, κλήσεις και συναντήσεις, την καθεμία συνδεδεμένη με το ακίνητο και τον υποψήφιο πελάτη που αφορά, και δείτε ολόκληρη την εβδομάδα με μια ματιά. Είναι μέρος του δωρεάν πλάνου.

Στο Pro, ο προγραμματισμός υποδείξεων λειτουργεί ήδη πάνω σε αυτό το ημερολόγιο: ορίζετε τους κανόνες υποδείξεων, οι αγοραστές βλέπουν διαθέσιμα χρονικά διαστήματα για κράτηση και λαμβάνετε και οι δύο προσκλήσεις ημερολογίου. Μπορείτε επίσης να συνδέσετε το δικό σας ημερολόγιο Google Calendar ή Microsoft 365 (Outlook) στις Ρυθμίσεις → Συνδέσεις ημερολογίου, ώστε το CRM να γνωρίζει πότε είστε ήδη απασχολημένοι και ό,τι προσθέτετε στο ένα να φτάνει στο άλλο. Δείτε «Πώς λειτουργεί ο προγραμματισμός υποδείξεων;» και «Μπορώ να συγχρονίσω το CRM με το ημερολόγιό μου;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Υπάρχει ημερολόγιο;**

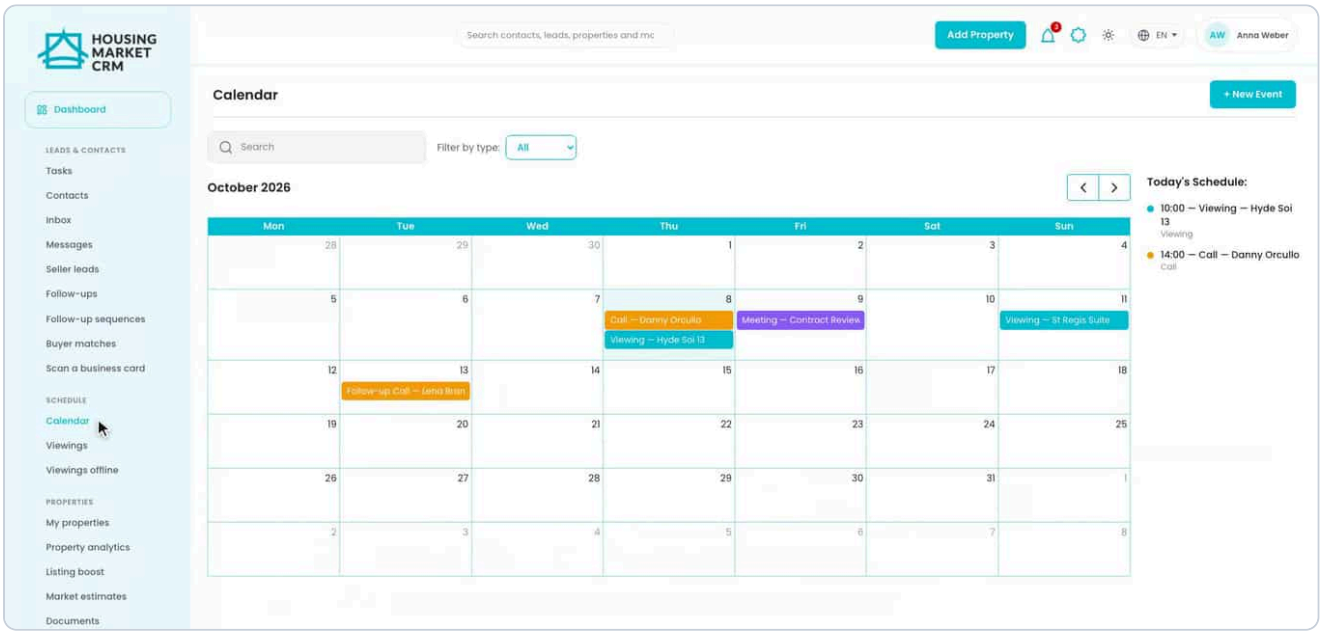
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



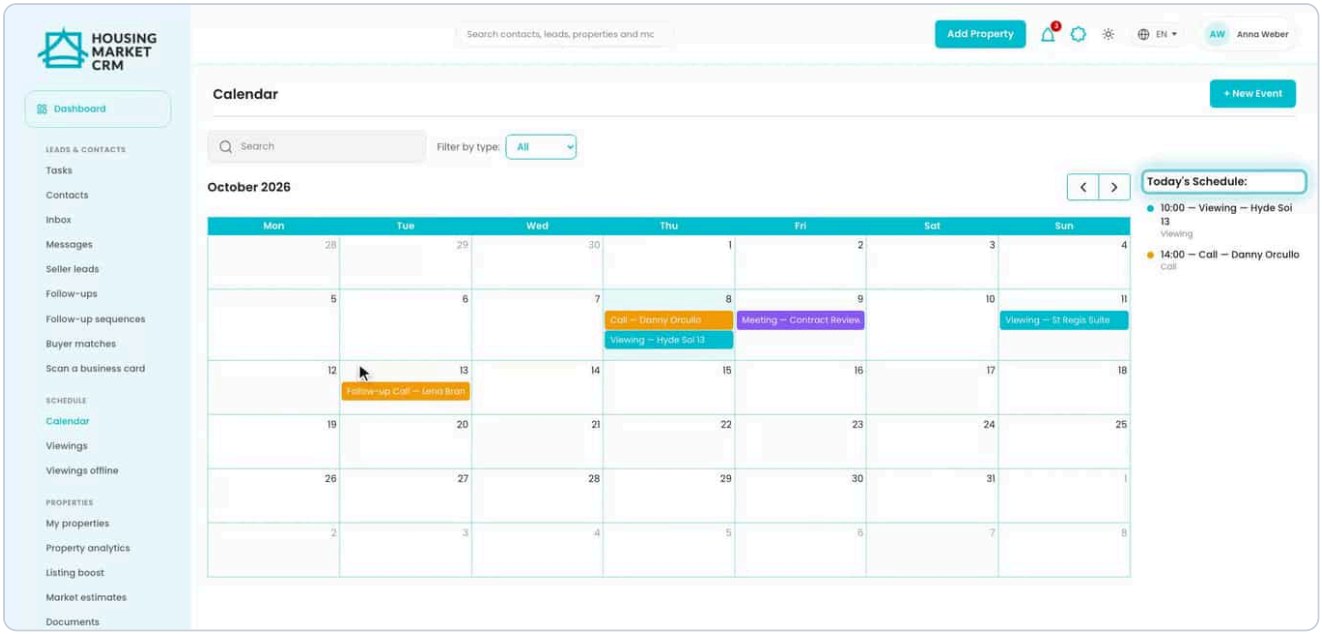
Εικόνα 41.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Ημερολόγιο» στο αριστερό μενού.



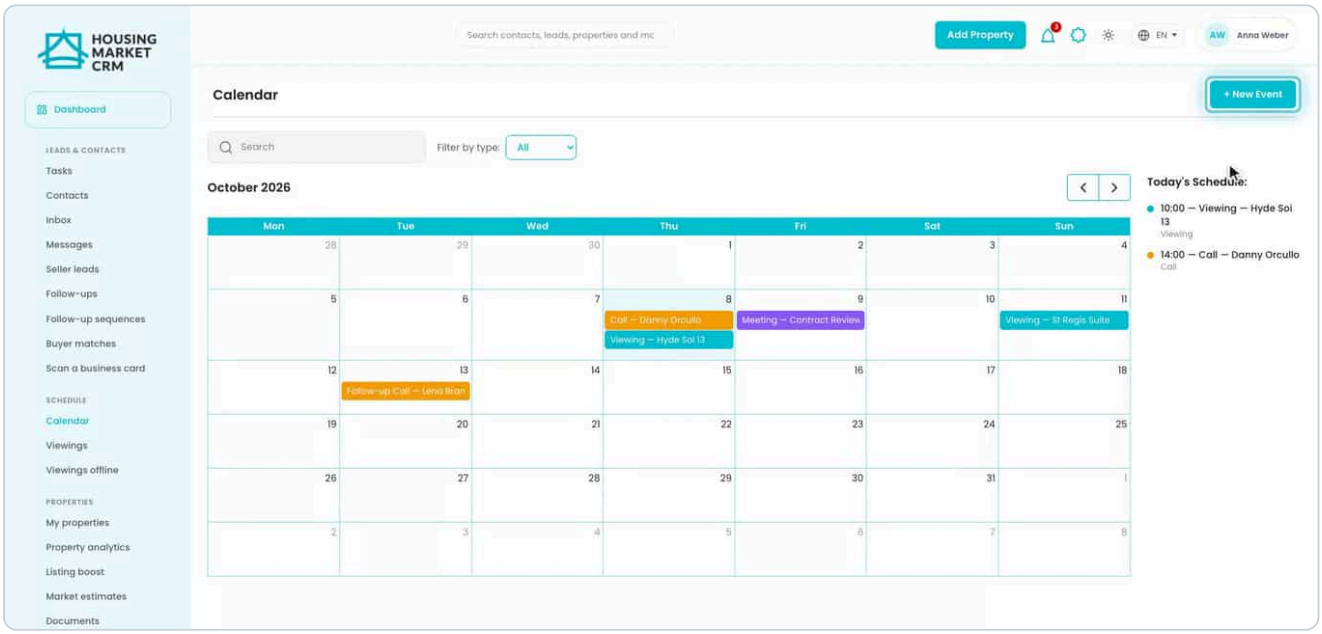
Εικόνα 41.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Υποδείξεις, συναντήσεις και ενέργειες παρακολούθησης σε μία προβολή.



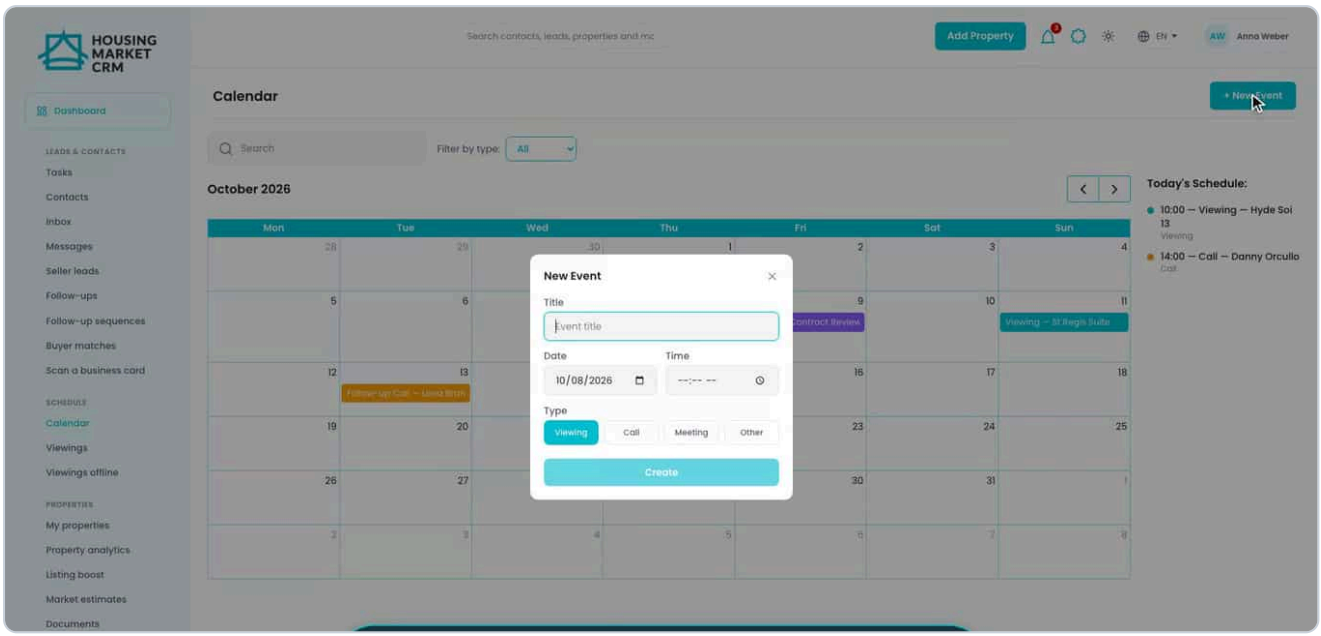
Εικόνα 41.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Το σημερινό πρόγραμμα είναι η πρώτη λίστα που διαβάζετε.



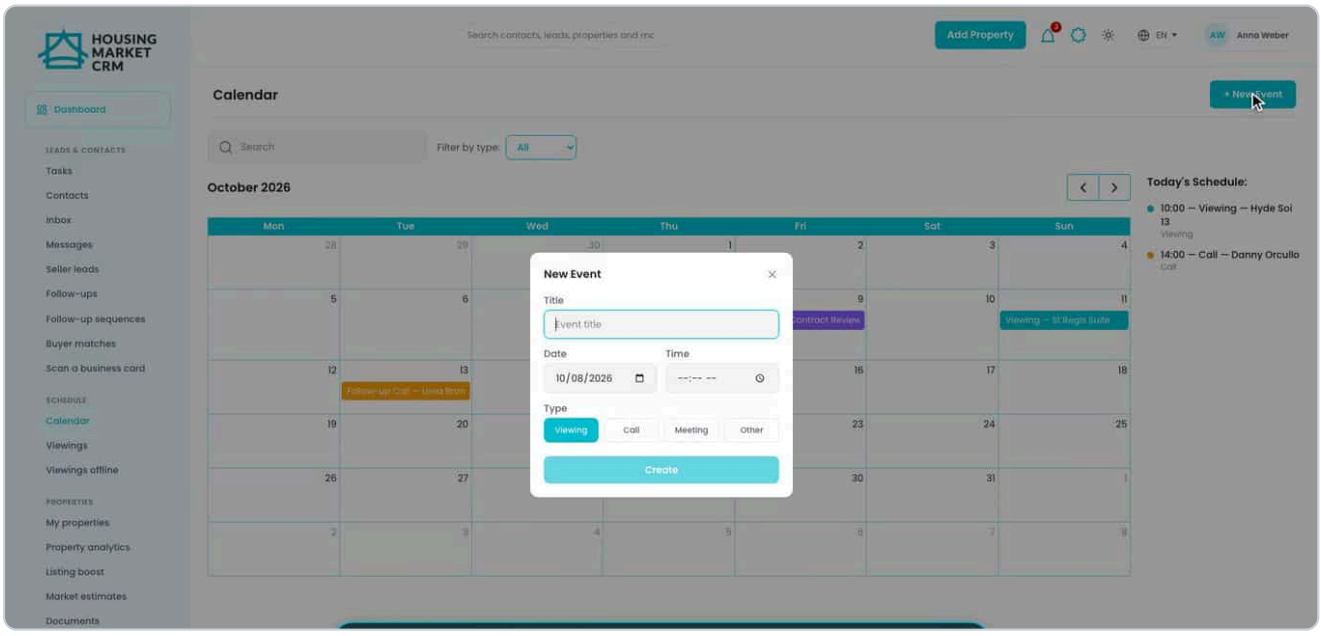
Εικόνα 41.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο «+ Νέα εκδήλωση».



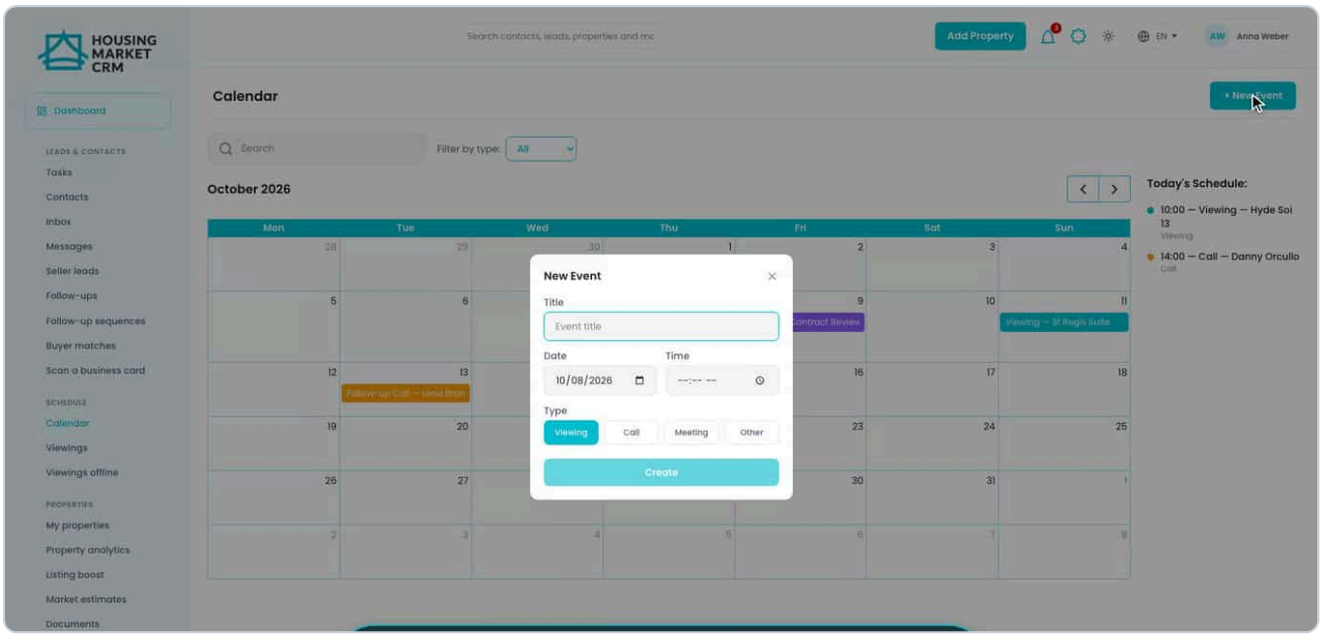
Εικόνα 41.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Ονομάστε την από το ακίνητο, για να διαβάζεται ο μήνας.



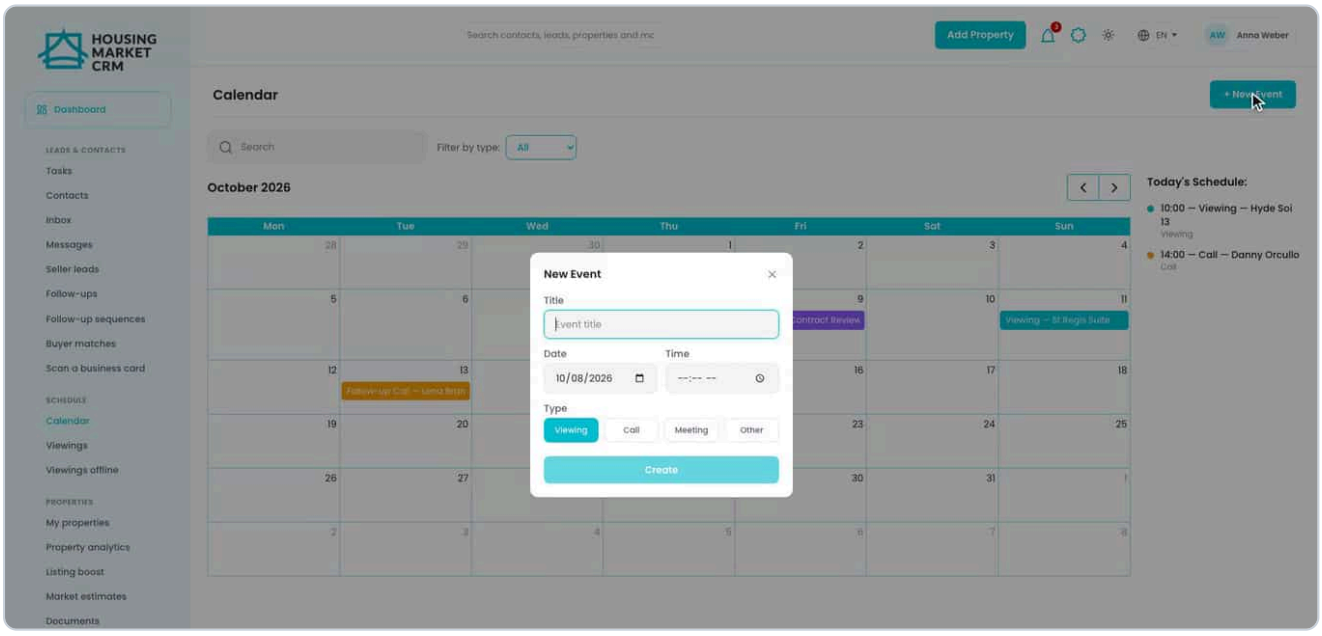
Εικόνα 41.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Συνδέστε Google ή Microsoft και τα άλλα ραντεβού εμφανίζονται κι εδώ.



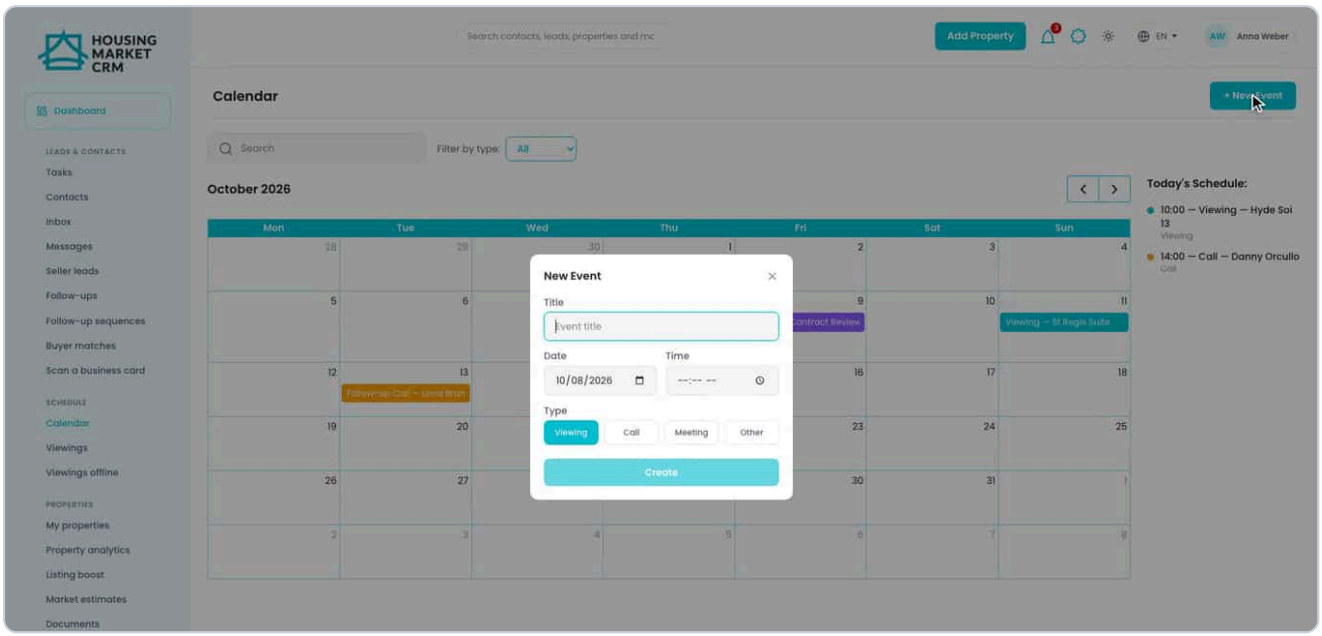
Εικόνα 41.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Υπόδειξη που επιβεβαιώνετε στο CRM εμφανίζεται εδώ — χωρίς διπλή καταχώριση.



Εικόνα 41.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Ελέγξτε το πριν υποσχεθείτε ώρα σε αγοραστή.



Εικόνα 41.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να συγχρονίσω το CRM με το ημερολόγιό μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Πώς λειτουργεί ο προγραμματισμός υποδείξεων;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 42

Συνδέστε το ημερολόγιό σας

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο Pro. Συνδέστε το Google Calendar ή το Microsoft 365 (Outlook) στις Ρυθμίσεις → Συνδέσεις ημερολογίου. Τα συμβάντα που προσθέτετε στο CRM γράφονται στο ημερολόγιό σας και οι αλλαγές που κάνετε εκεί επιστρέφουν.

Ναι, στο Pro. Ανοίξτε τις Ρυθμίσεις (το γρανάζι) → Συνδέσεις ημερολογίου και επιλέξτε Σύνδεση δίπλα στο Microsoft 365 ή στο Google Calendar· όσο δεν έχετε συνδέσει κανένα από τα δύο, η σελίδα Ημερολόγιο προσφέρει τα ίδια δύο κουμπιά. Το Microsoft 365 καλύπτει το Outlook, είτε συνδέεστε με εταιρικό ή σχολικό λογαριασμό είτε με προσωπικό λογαριασμό Outlook.com. Συνδέεστε στη Microsoft ή στη Google και εγκρίνετε εκεί τη σύνδεση. Επειδή ο συγχρονισμός λειτουργεί και προς τις δύο κατευθύνσεις, το CRM ζητά άδεια να διαβάζει και να αλλάζει τα συμβάντα του ημερολογίου σας· σε αυτή την οθόνη δεν ζητά ποτέ πρόσβαση στο ηλεκτρονικό σας ταχυδρομείο.

Μετά τη σύνδεση, ο συγχρονισμός λειτουργεί προς τις δύο κατευθύνσεις με το βασικό σας ημερολόγιο: το προεπιλεγμένο ημερολόγιο στο Outlook, το κύριο ημερολόγιο στη Google. Τα συμβάντα που προσθέτετε στο CRM, μαζί με κάθε υπόδειξη που κλείνει ένας αγοραστής, γράφονται σε αυτό, και τα συμβάντα που προσθέτετε ή αλλάζετε εκεί επιστρέφουν στο CRM με τον τίτλο και την ώρα τους, σημειωμένα ως συμβάντα από το ημερολόγιό σας. Το CRM συγχρονίζεται μόνο του κάθε πέντε λεπτά, και το Συγχρονισμός τώρα στην οθόνη Συνδέσεις ημερολογίου συγχρονίζει αμέσως. Όταν το ίδιο συμβάν αλλάζει και στα δύο μέρη, υπερισχύει η πιο πρόσφατη αλλαγή. Η διαγραφή ενός συμβάντος στο ημερολόγιό σας το αφαιρεί από το CRM μόνο αν προήλθε από εκεί, ώστε μια κράτηση ή μια εγγραφή που συνδέεται με έναν πελάτη να μη χάνεται ποτέ.

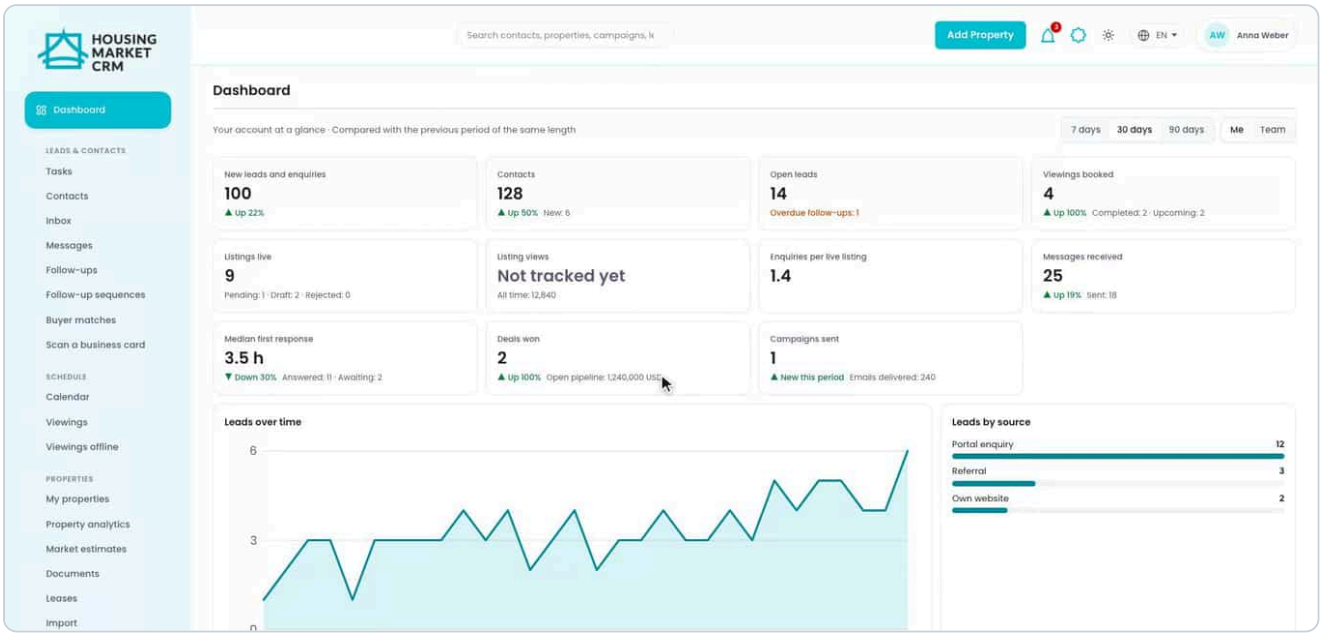
Το CRM διαβάζει επίσης τις ώρες που είστε απασχολημένοι πριν προσφέρει ένα διάστημα υπόδειξης, ώστε στους αγοραστές να μην προσφέρεται ώρα που είστε ήδη απασχολημένοι. Αν μια σύνδεση λήξει, η οθόνη σας ζητά να την επανασυνδέσετε και η διαδικτυακή κράτηση τίθεται σε παύση για εσάς μέχρι να το κάνετε. Μπορείτε να αποσυνδεθείτε οποτεδήποτε, κάτι που διαγράφει τα διαπιστευτήρια που διατηρεί το CRM· για να ανακαλέσετε την ίδια την άδεια, αφαιρέστε την εφαρμογή από τον λογαριασμό σας στη Microsoft ή στη Google.

Η σύνδεση ενός ημερολογίου είναι ξεχωριστή από τη σύνδεση του email σας. Η ανάγνωση και η απάντηση στα email των πελατών από το δικό σας γραμματοκιβώτιο Microsoft 365 μέσα στα εισερχόμενα του CRM έχει κατασκευαστεί ως ξεχωριστή λειτουργία Pro, αλλά δεν μπορεί ακόμη να ενεργοποιηθεί από την εφαρμογή, και τα γραμματοκιβώτια Gmail δεν υποστηρίζονται. Χωρίς συνδεδεμένο ημερολόγιο, το ίδιο το ημερολόγιο του CRM και οι προσκλήσεις ημερολογίου που στέλνονται με email λειτουργούν όπως πριν.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να συγχρονίσω το CRM με το ημερολόγιό μου;**

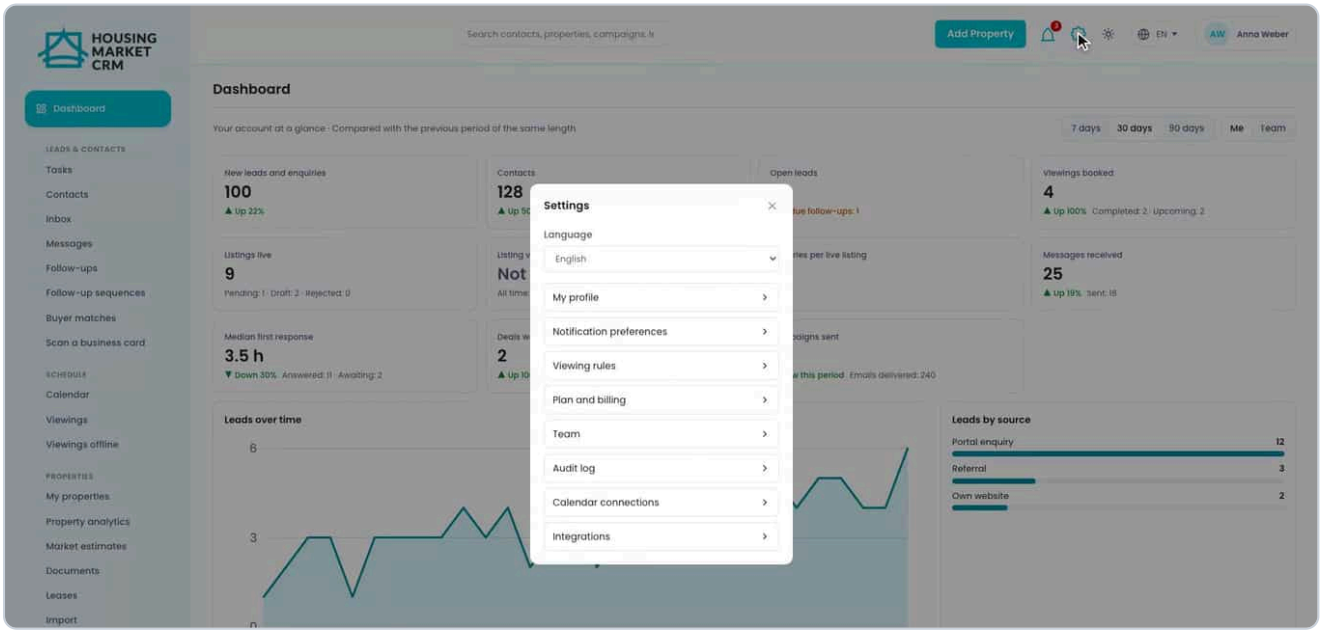
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



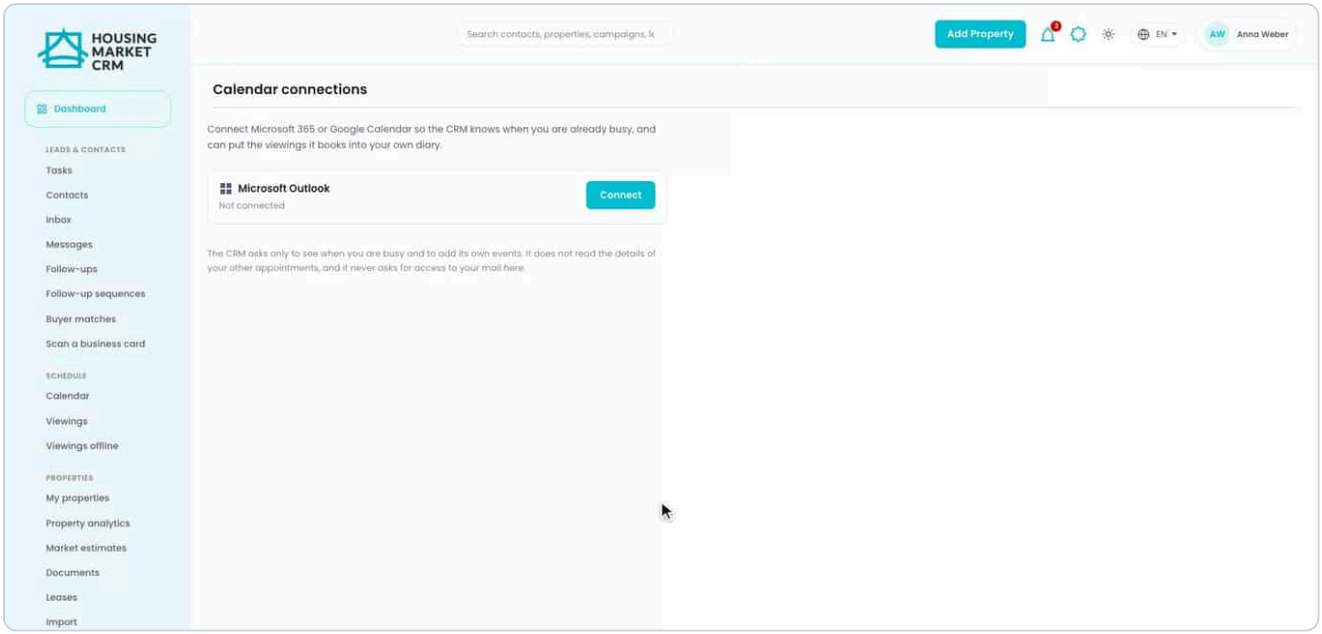
Εικόνα 42.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



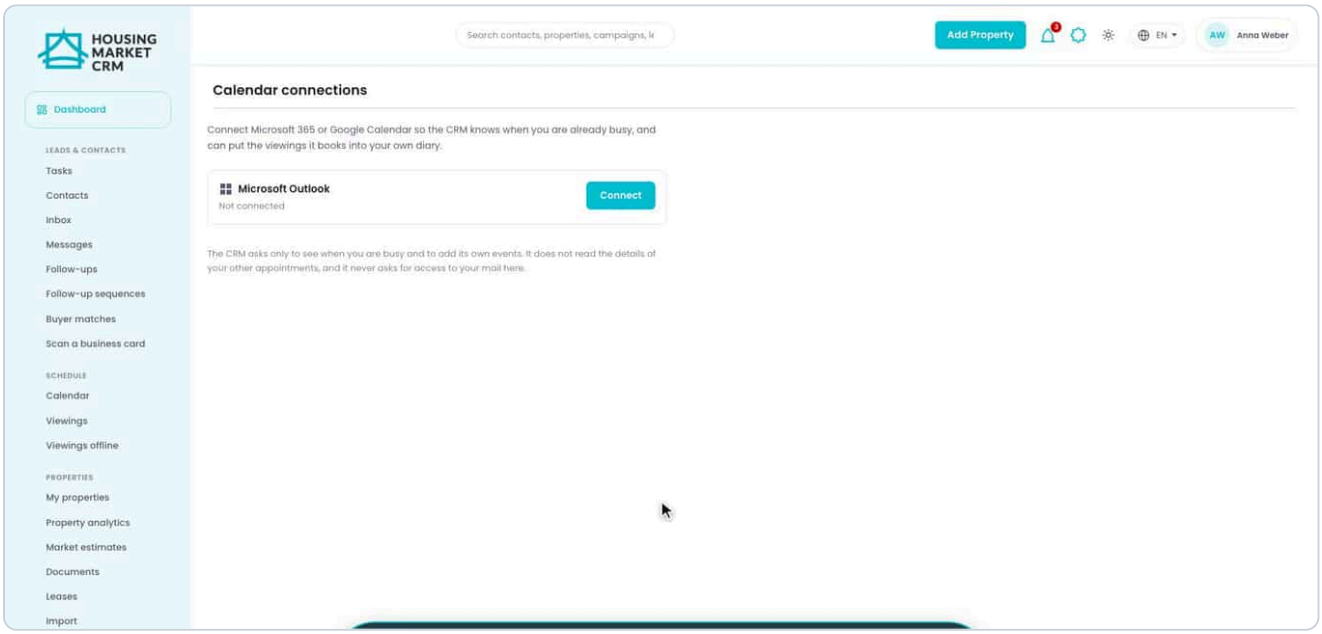
Εικόνα 42.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε Calendar connections (Συνδέσεις ημερολογίου).



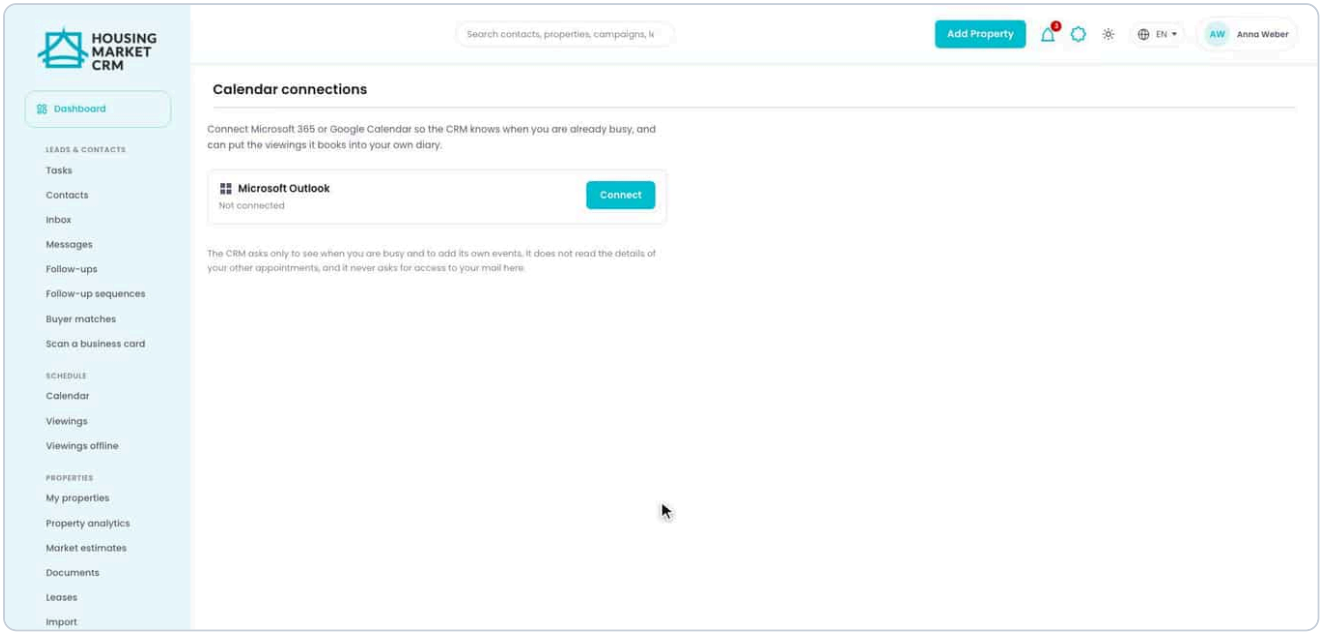
Εικόνα 42.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Το CRM βλέπει πότε είστε απασχολημένοι και προσθέτει τις υποδείξεις που κλείνει.



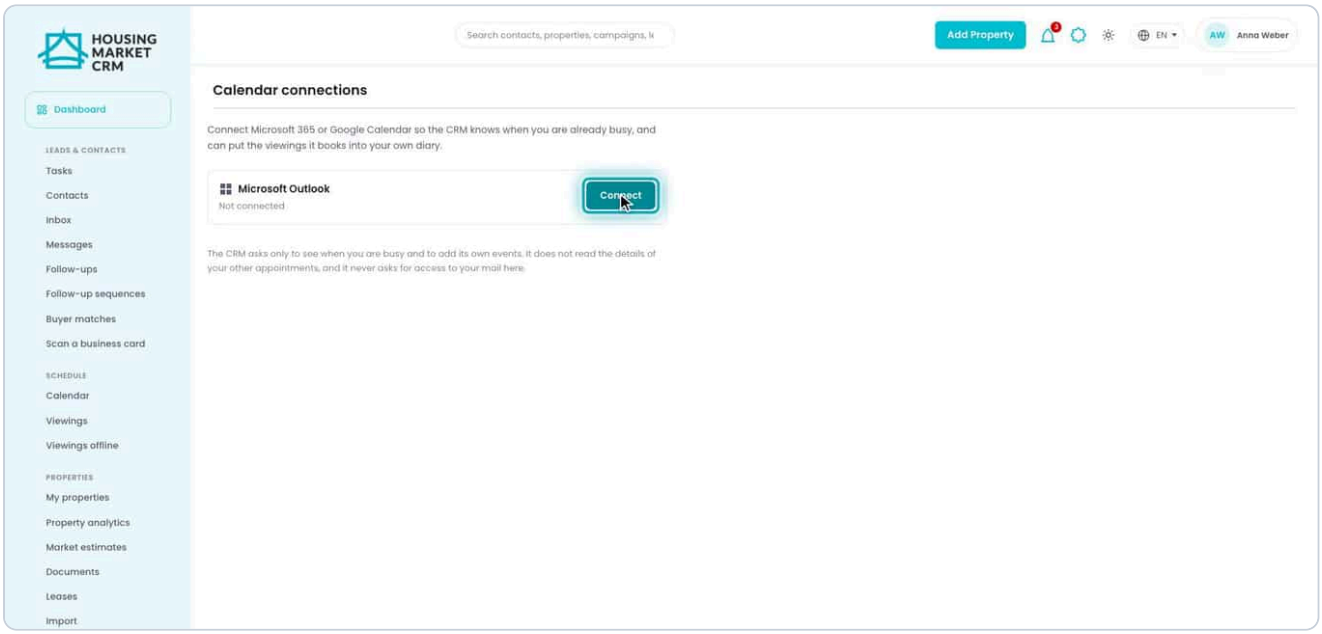
Εικόνα 42.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Δεν διαβάζει ποτέ τις λεπτομέρειες των άλλων ραντεβού σας.



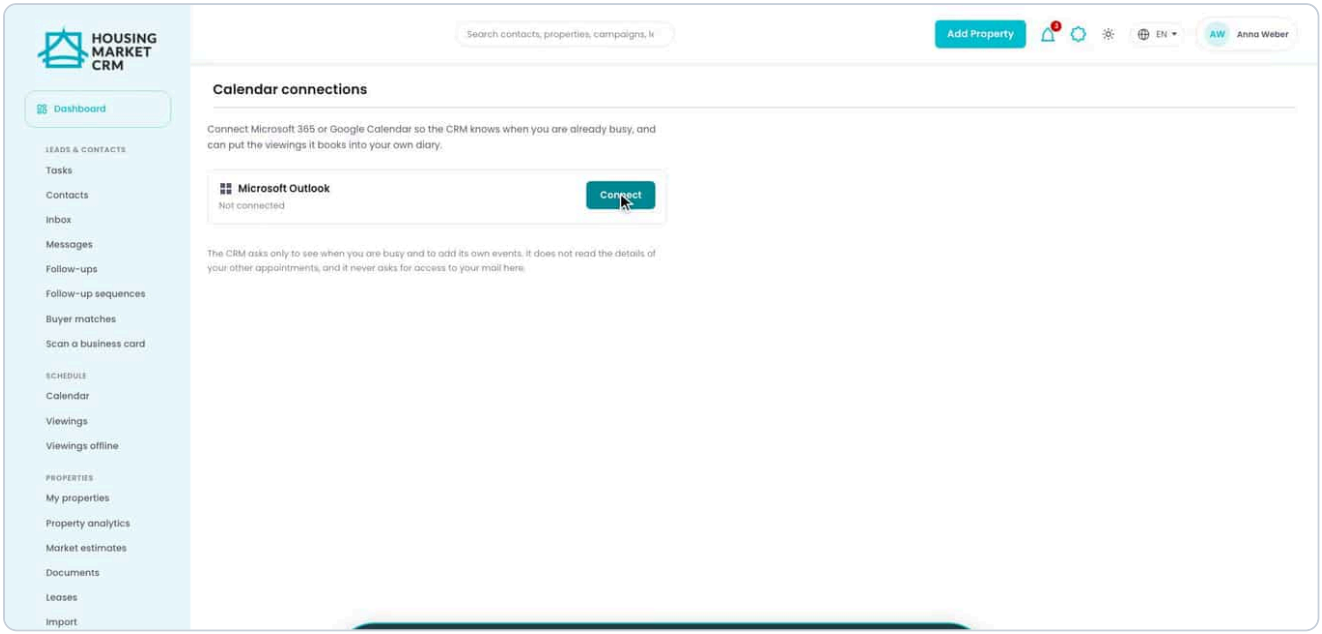
Εικόνα 42.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο Connect (Σύνδεση) δίπλα στο ημερολόγιό σας.



Εικόνα 42.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Συνδεθείτε και δώστε πρόσβαση στη σελίδα της Microsoft, μετά επιστρέψτε εδώ.



Εικόνα 42.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Υπάρχει ημερολόγιο; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-there-a-calendar

43 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 43

Προγραμματισμός υποδείξεων

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, ορίζετε πότε είστε διαθέσιμοι για υποδείξεις, οι αγοραστές κλείνουν online από την αγγελία σας στην πύλη, και κάθε κράτηση καταχωρείται στο ημερολόγιό σας ως υποψήφιος πελάτης, με πρόσκληση ημερολογίου για εσάς και τον αγοραστή.

Ανοίξτε τις «Επιδείξεις» και ορίστε τους κανόνες υποδείξεων: τις ημέρες και ώρες που δέχεστε υποδείξεις, πόσο διαρκεί η καθεμία, το διάστημα που χρειάζεστε ανάμεσά τους και πόσο νωρίτερα μπορεί να κλείσει ένας αγοραστής. Το CRM μετατρέπει αυτούς τους κανόνες σε διαθέσιμα χρονικά διαστήματα και δεν προσφέρει ποτέ το ίδιο διάστημα δύο φορές. Είναι μέρος του Pro.

- Η κράτηση προστίθεται στο ημερολόγιο του CRM και, αν έχετε συνδέσει κάποιο, στο Google Calendar ή στο ημερολόγιο Outlook (Ρυθμίσεις → Συνδέσεις ημερολογίου). Το CRM διαβάζει τις ώρες που είστε απασχολημένοι σε αυτό το ημερολόγιο πριν προσφέρει ένα διάστημα· αν δεν έχει συνδεθεί κανένα, διατηρείτε ενημερωμένο το ημερολόγιο του CRM ώστε τα διαστήματα να μη συμπίπτουν με ραντεβού που τηρείτε αλλού.
- Ο αγοραστής γίνεται υποψήφιος πελάτης και επαφή, συνδεδεμένος με το ακίνητο, αν δεν είναι ήδη.
- Εσείς και ο αγοραστής λαμβάνετε email με πρόσκληση ημερολογίου, και νέο email αν η υπόδειξη μετατεθεί ή ακυρωθεί.
- Η οθόνη «Επιδείξεις» δείχνει τις επερχόμενες, τις παλαιότερες και τις ακυρωμένες κρατήσεις, με επιλογές μετάθεσης και ακύρωσης στην καθεμία.

Οι αγοραστές κλείνουν online με το κουμπί «Κλείστε επίδειξη» στη σελίδα της αγγελίας σας στην πύλη, και με το «Κλείστε συνάντηση» στη σελίδα κτηματομεσίτη σας εκεί. Επιλέγουν ημέρα και ώρα ανάμεσα στα διαστήματα που επιτρέπουν οι κανόνες σας.

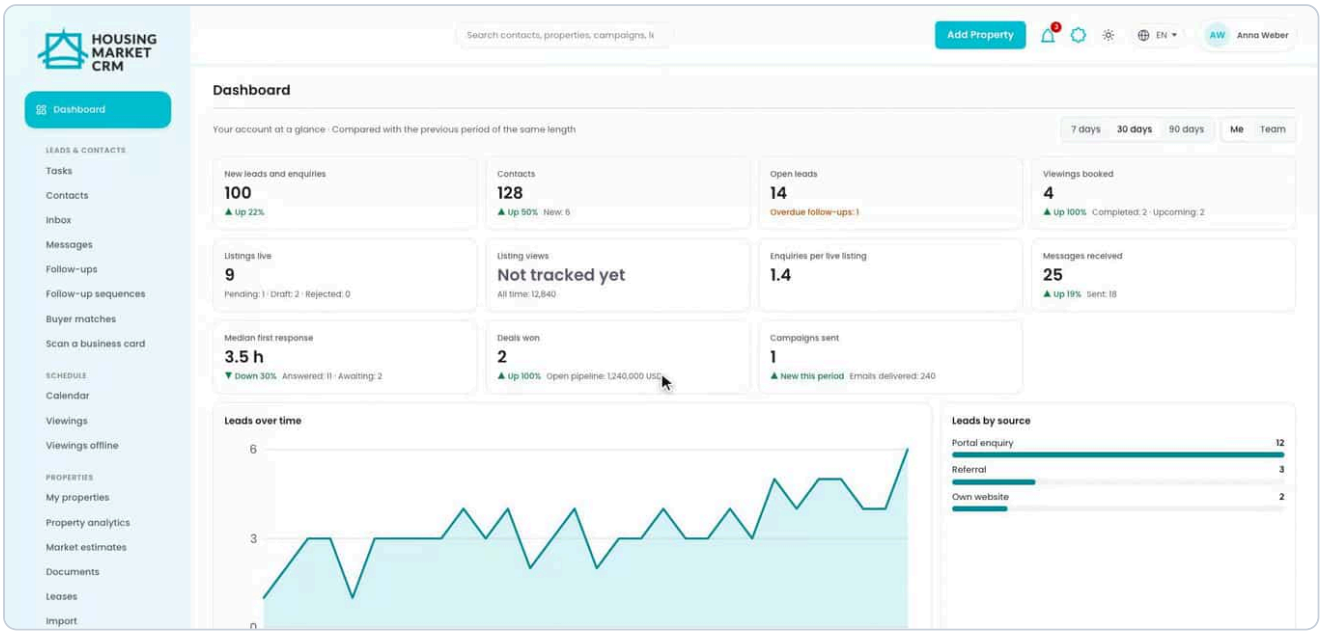
Στο τηλέφωνο, οι «Επιδείξεις εκτός σύνδεσης» κρατούν τις επερχόμενες υποδείξεις σας στο τηλέφωνο, ώστε να ανοίγουν χωρίς σήμα, και αν φορτώσετε ξανά ή ανοίξετε την εφαρμογή χωρίς σήμα παραμένετε συνδεδεμένοι. Οι σημειώσεις που γράφετε εκεί φυλάσσονται στο τηλέφωνο και αποστέλλονται μόλις συνδεθείτε ξανά, ολόκληρες και χωρίς περικοπή. Μια σημείωση για υπόδειξη που δεν συνδέεται με υποψήφιο πελάτη ή επαφή μένει στο τηλέφωνο με μια προειδοποίηση: αποστέλλεται μόλις η υπόδειξη συνδεθεί και ανανεωθούν οι αποθηκευμένες υποδείξεις, ή μπορείτε να την αντιγράψετε και να επιλέξετε «Αφαίρεση». Η αποσύνδεση αφαιρεί τις αποθηκευμένες υποδείξεις από το τηλέφωνο· αν υπάρχουν σημειώσεις που περιμένουν να σταλούν, σας ζητείται πρώτα επιβεβαίωση, επειδή η αποσύνδεση τις διαγράφει. Αν η συνεδρία σας απλώς λήξει, διατηρούνται και αποστέλλονται αφού συνδεθείτε ξανά, ενώ διαγράφονται αν συνδεθεί κάποιος άλλος σε αυτό το τηλέφωνο.

Αν ένας λογαριασμός πέσει κάτω από το Pro, οι υποδείξεις που έχουν ήδη κλειστεί παραμένουν — είχαν υποσχεθεί σε έναν αγοραστή — αλλά δεν προσφέρονται νέα διαστήματα.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί ο προγραμματισμός υποδείξεων;**

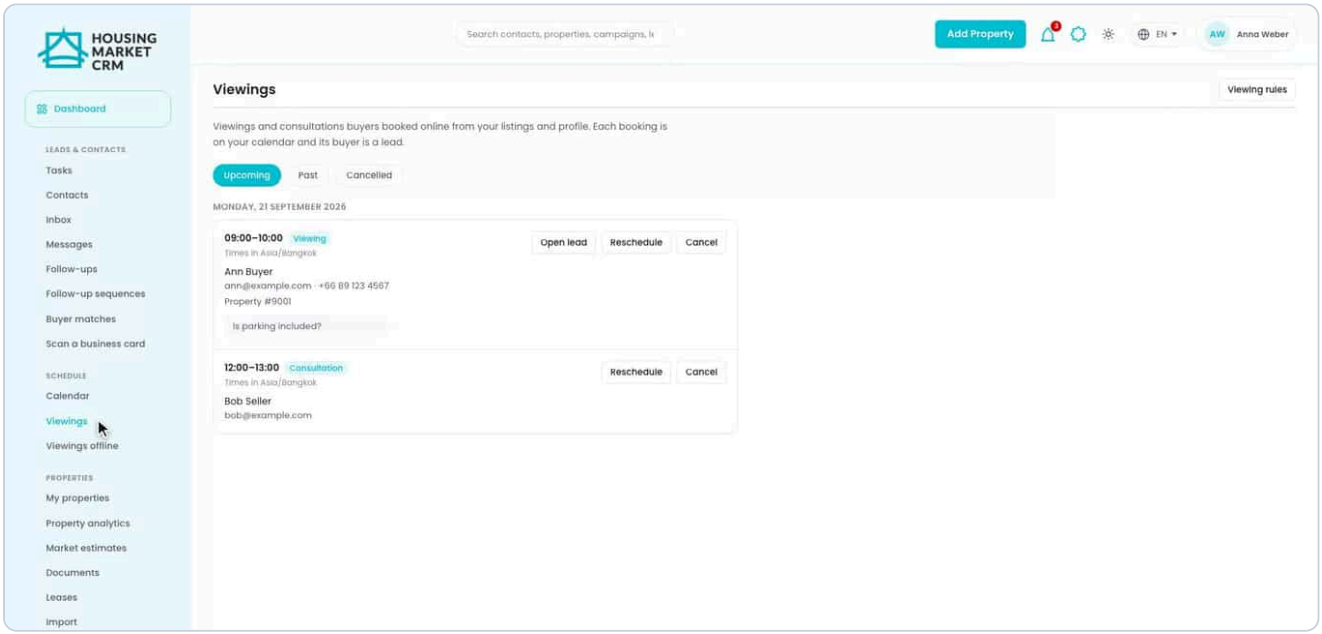
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



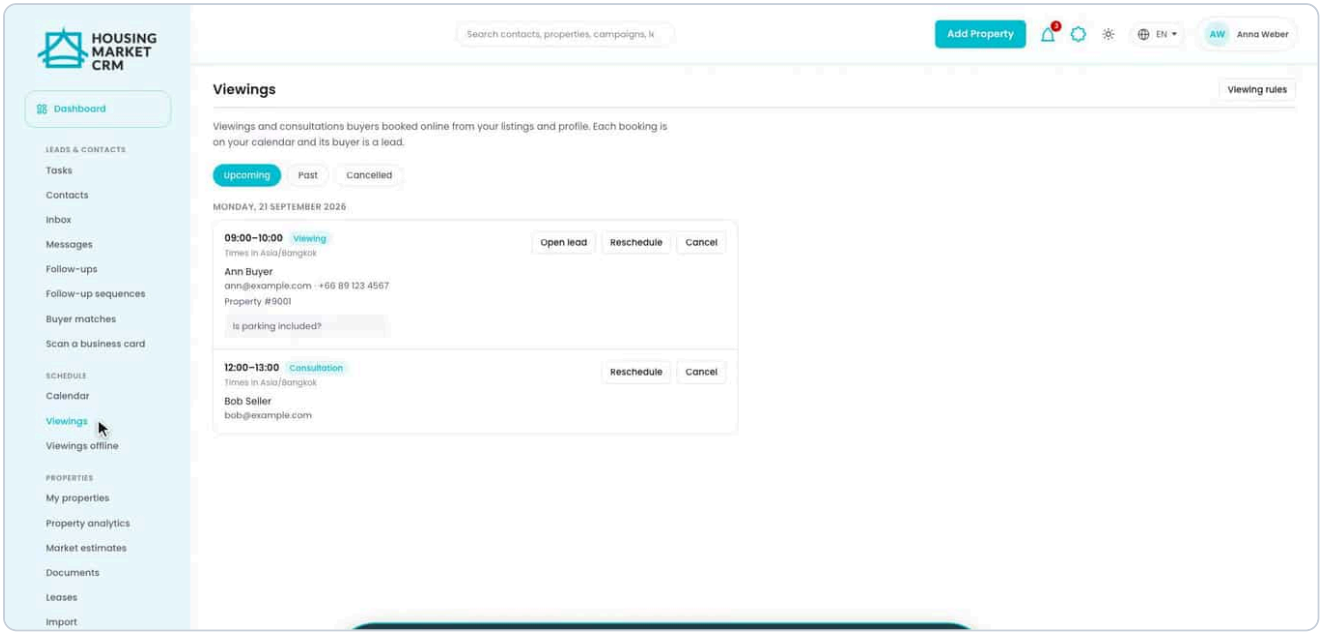
Εικόνα 43.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Υποδείξεις» στο αριστερό μενού.



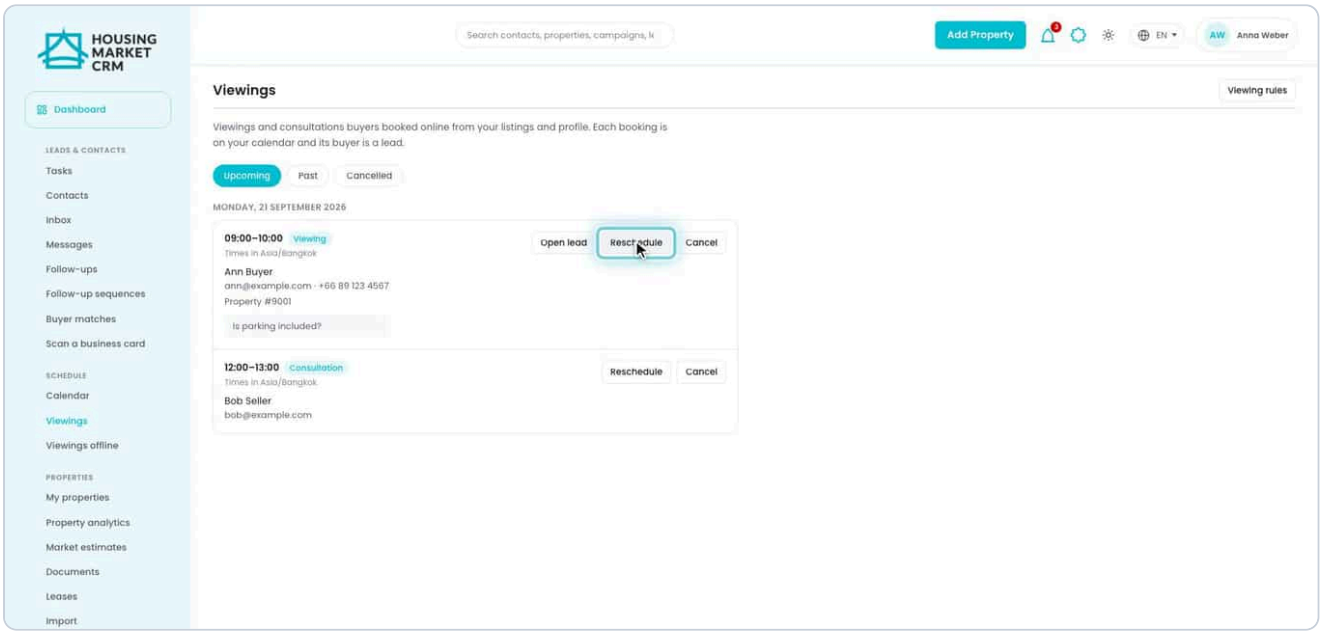
Εικόνα 43.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Οι διαδικτυακές κρατήσεις εμφανίζονται εδώ και στο ημερολόγιό σας.



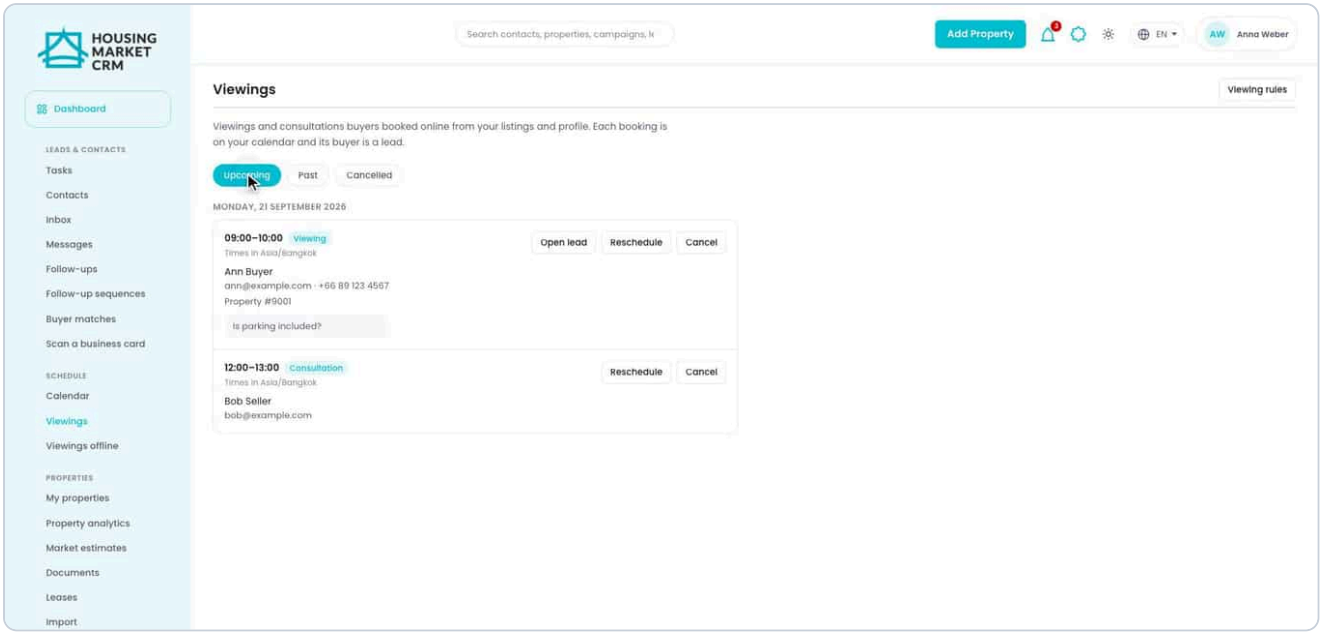
Εικόνα 43.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη, μεταθέστε ή ακυρώστε μια κράτηση.



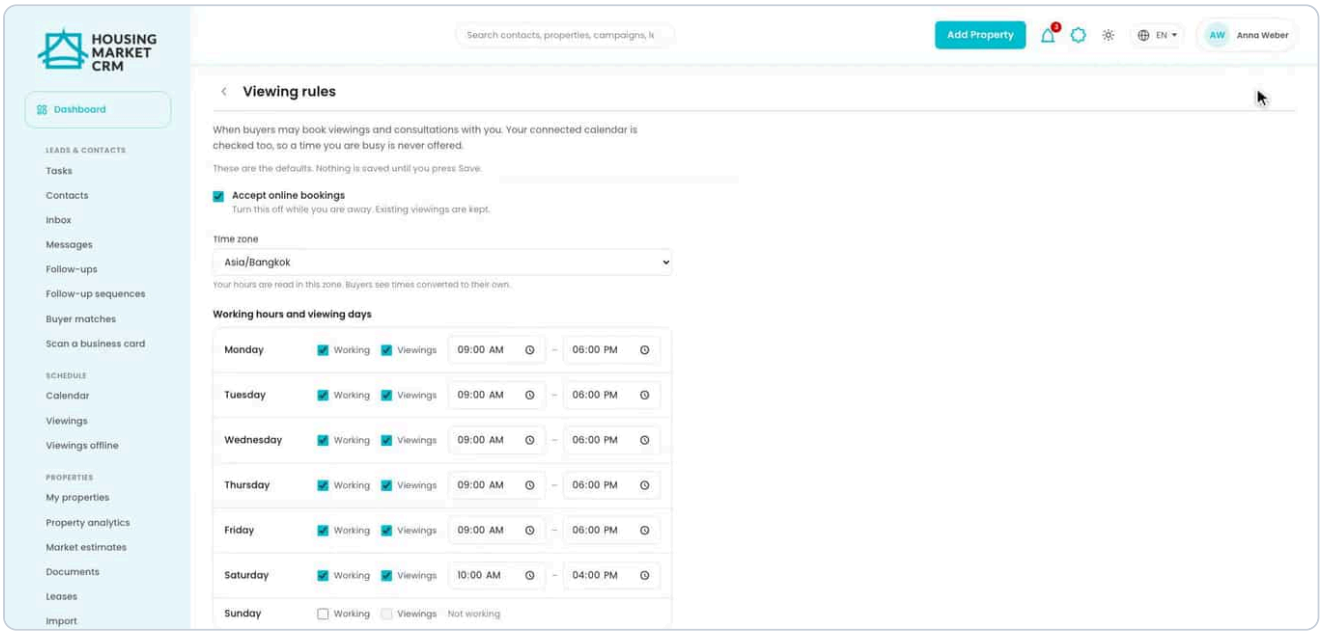
Εικόνα 43.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Δείτε και τις προηγούμενες και τις ακυρωμένες υποδείξεις.



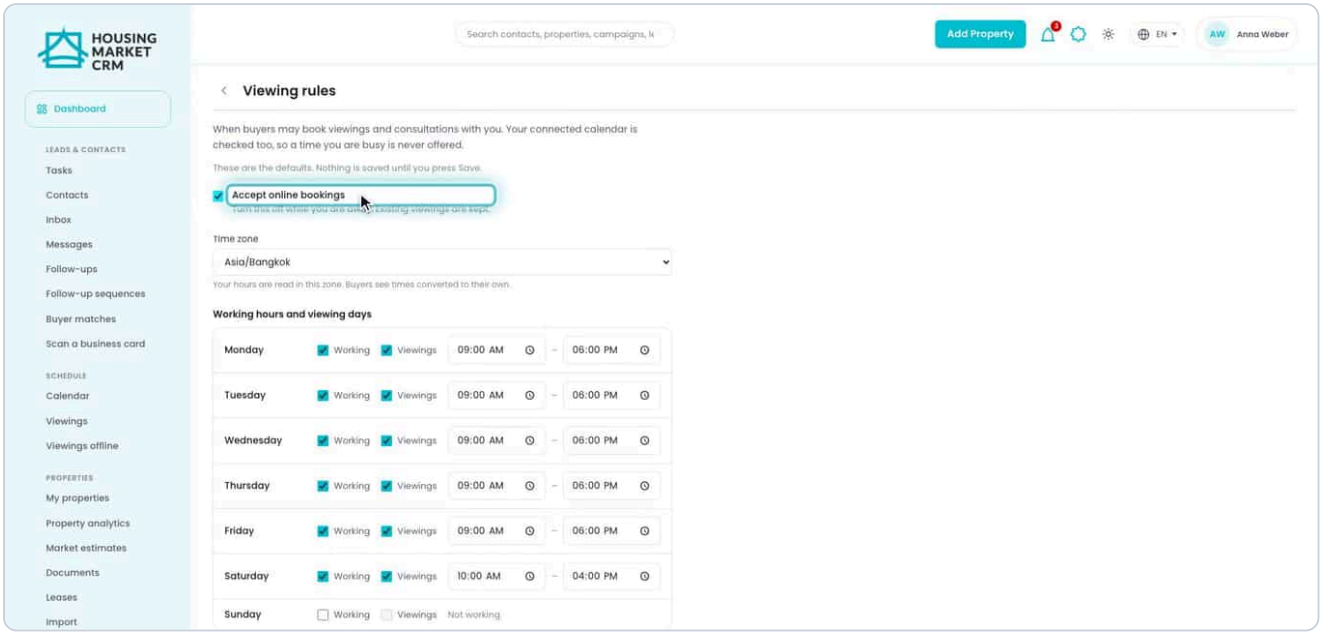
Εικόνα 43.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στους «Κανόνες υποδείξεων».



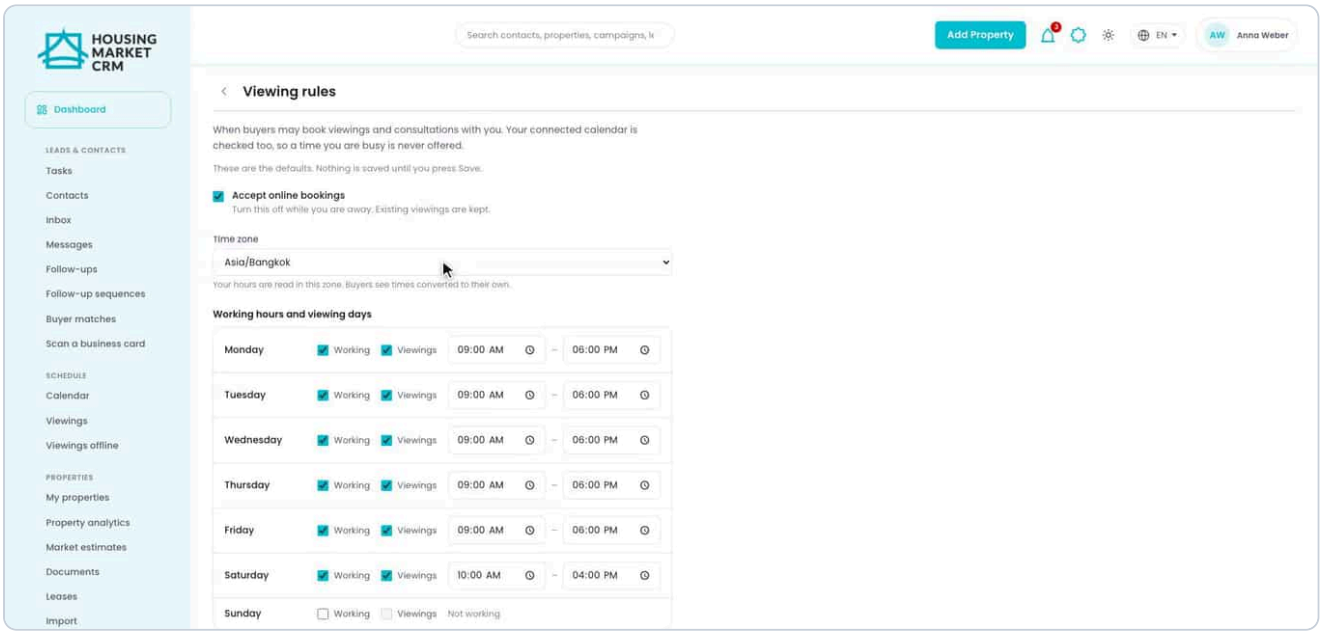
Εικόνα 43.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ενεργοποιήστε ή απενεργοποιήστε τις διαδικτυακές κρατήσεις.



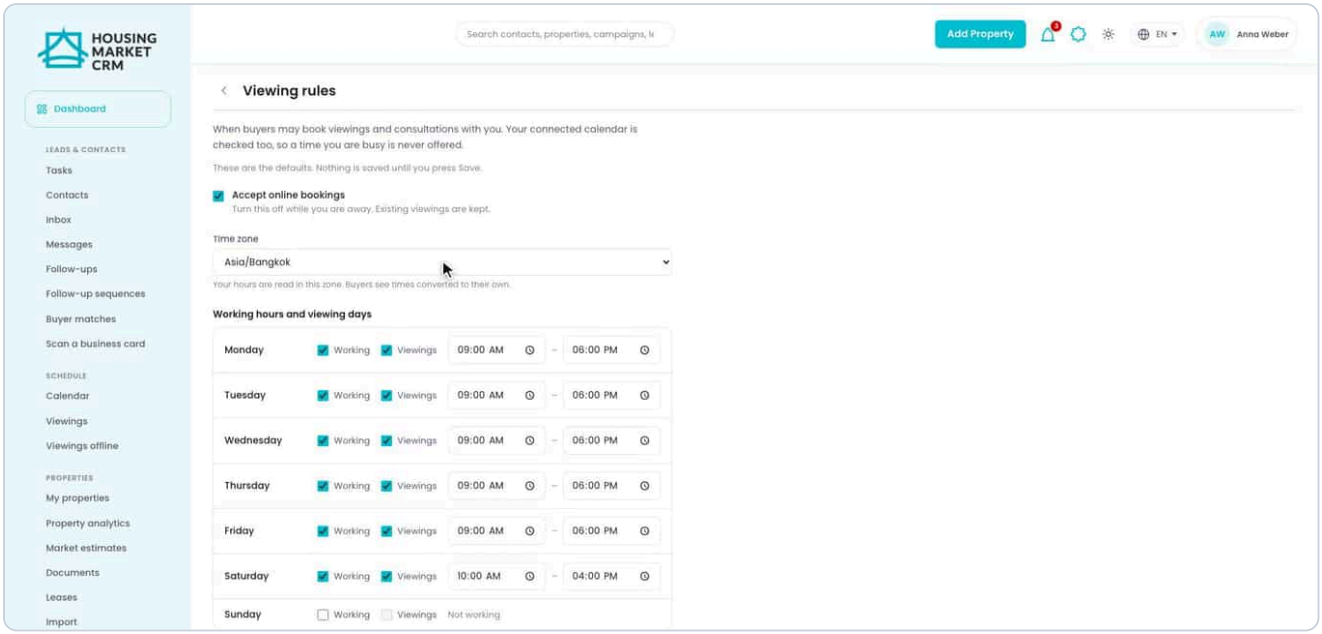
Εικόνα 43.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Ορίστε τη ζώνη ώρας σας.



Εικόνα 43.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Επιλέξτε ώρες εργασίας και ημέρες υποδείξεων.



Εικόνα 43.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Υπάρχει ημερολόγιο; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-there-a-calendar

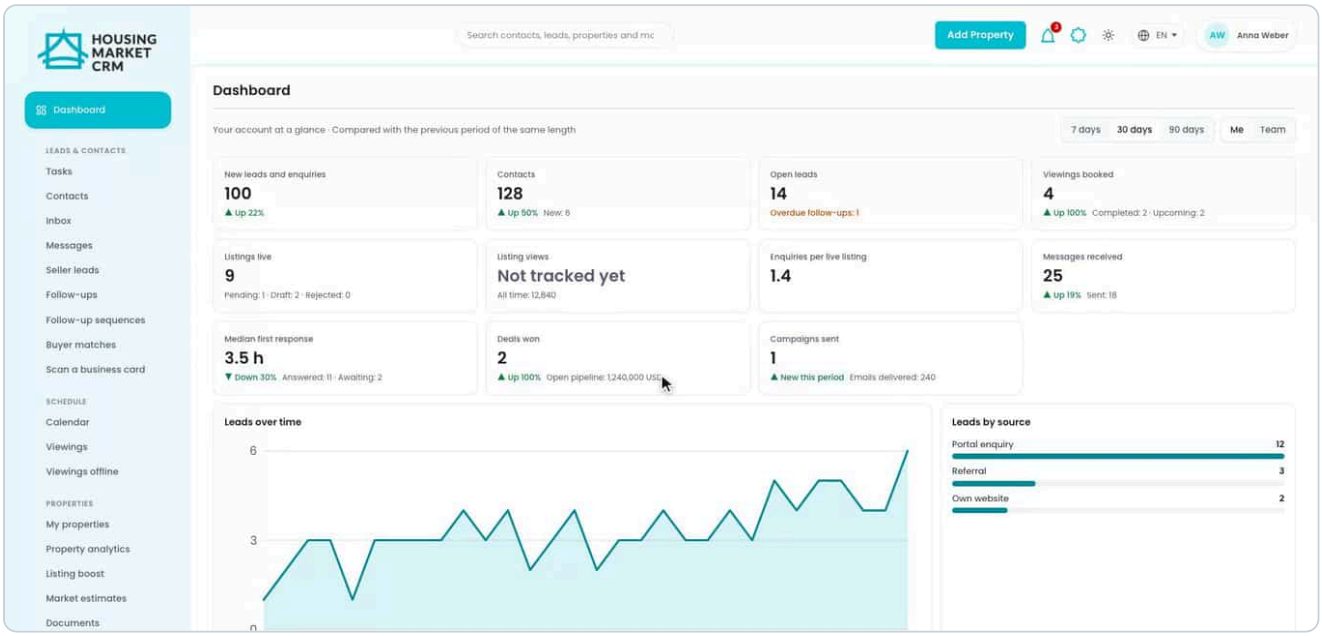
44 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 44

Υποδείξεις εκτός σύνδεσης

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

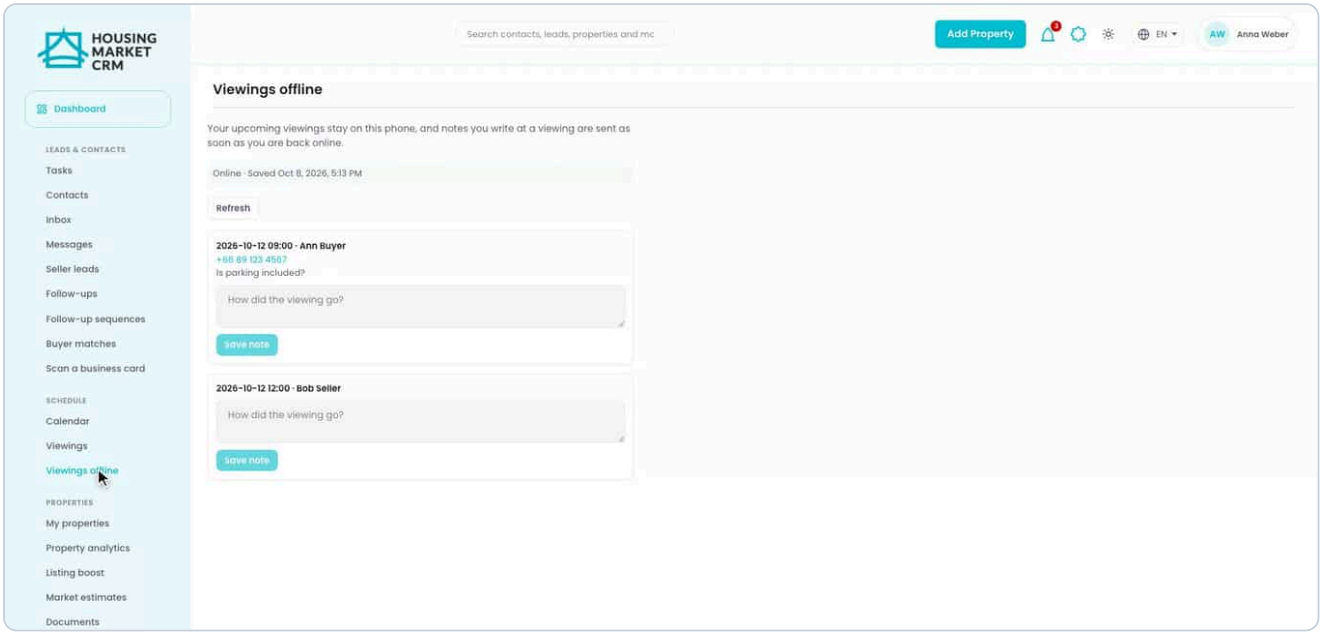
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



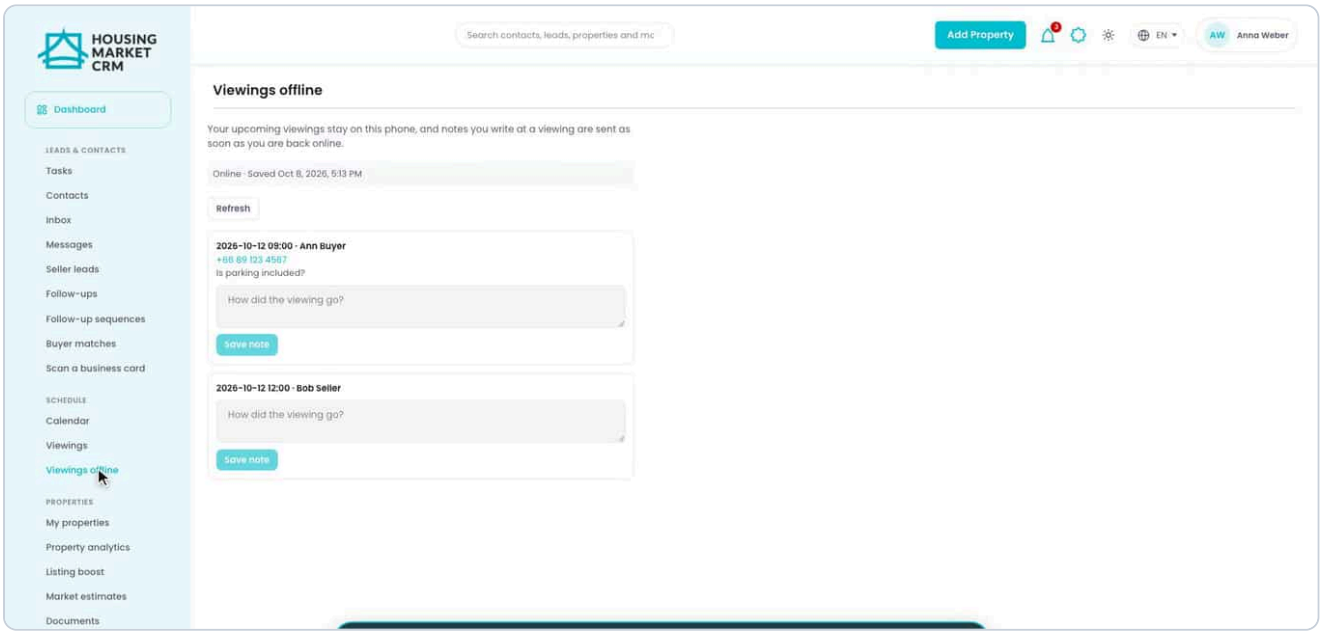
Εικόνα 44.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Υποδείξεις εκτός σύνδεσης» στο αριστερό μενού.



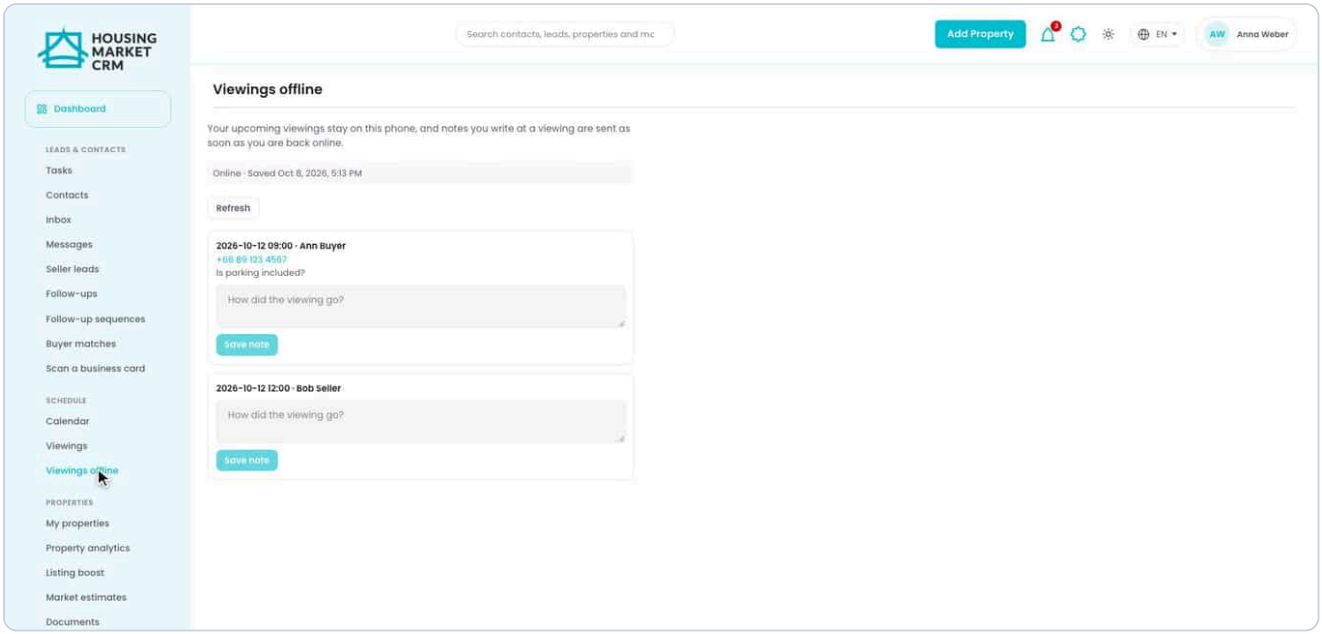
Εικόνα 44.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ανοίξτε τις πριν φύγετε — έτσι αποθηκεύεται η ημέρα στο κινητό.



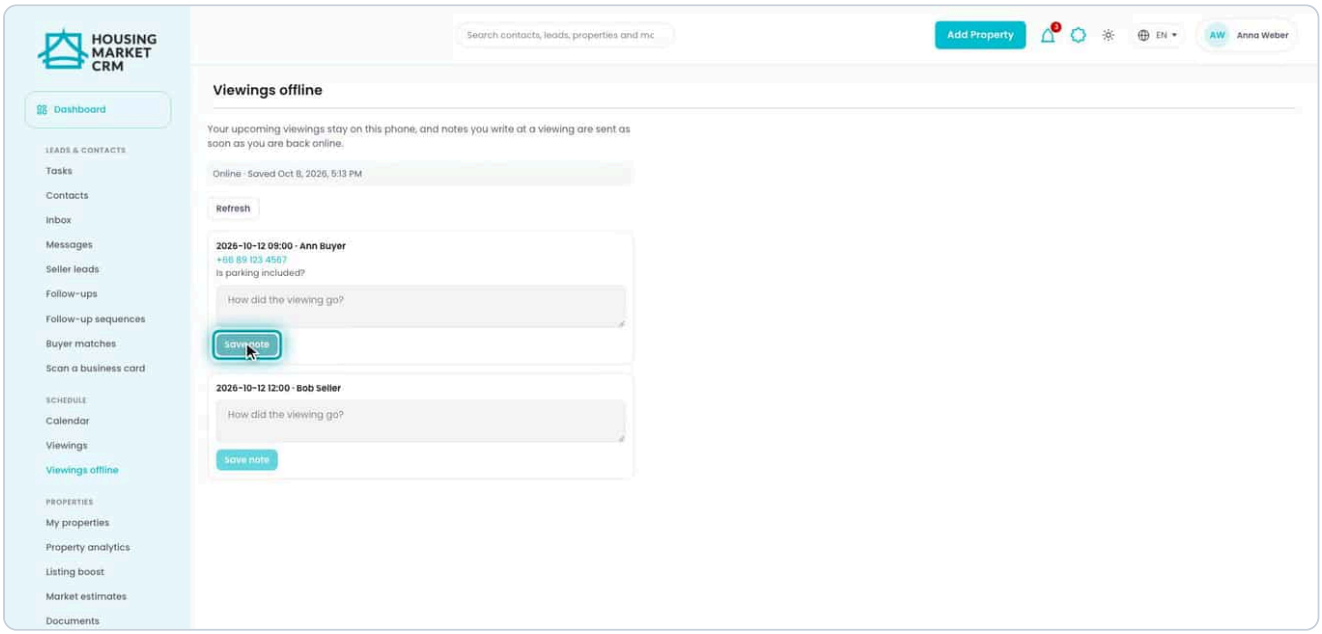
Εικόνα 44.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Εδώ είναι ο αριθμός του αγοραστή, για όταν δεν έρθει κανείς.



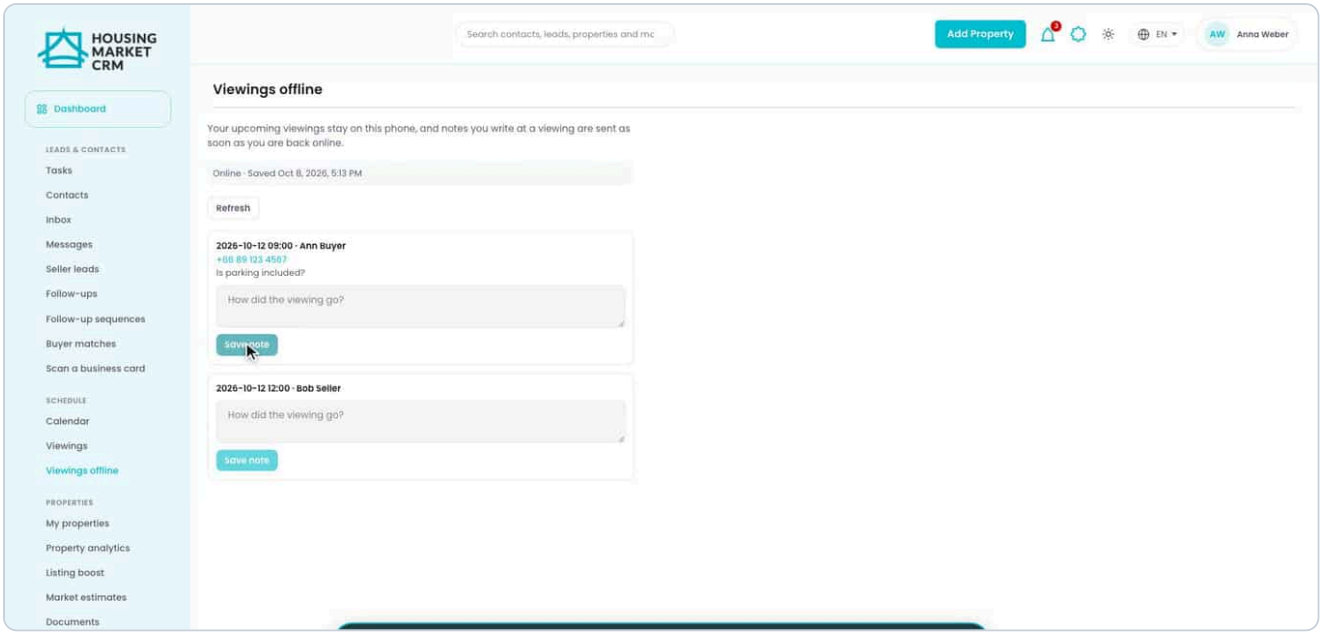
Εικόνα 44.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Γράψτε τη σημείωση στο ακίνητο και αποθηκεύστε την.



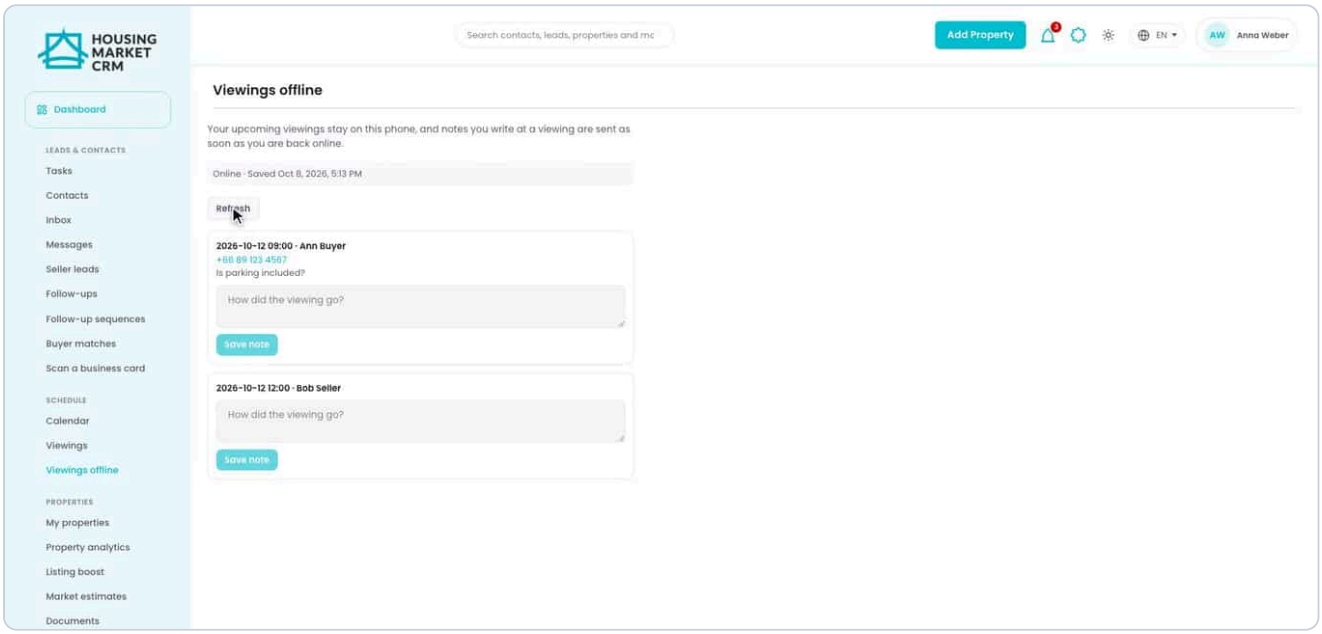
Εικόνα 44.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Χωρίς σήμα περιμένει στο κινητό — και στέλνεται μόνη της μόλις επανέλθετε.



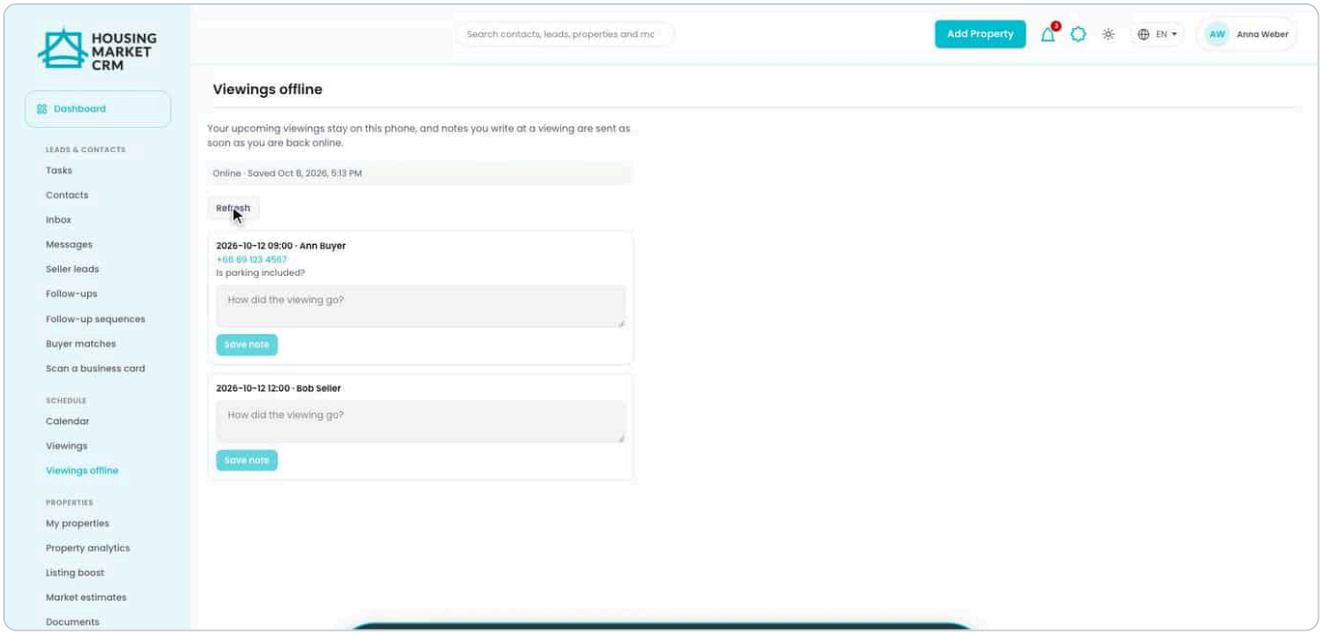
Εικόνα 44.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Ανανεώστε μόλις έχετε ξανά σήμα.



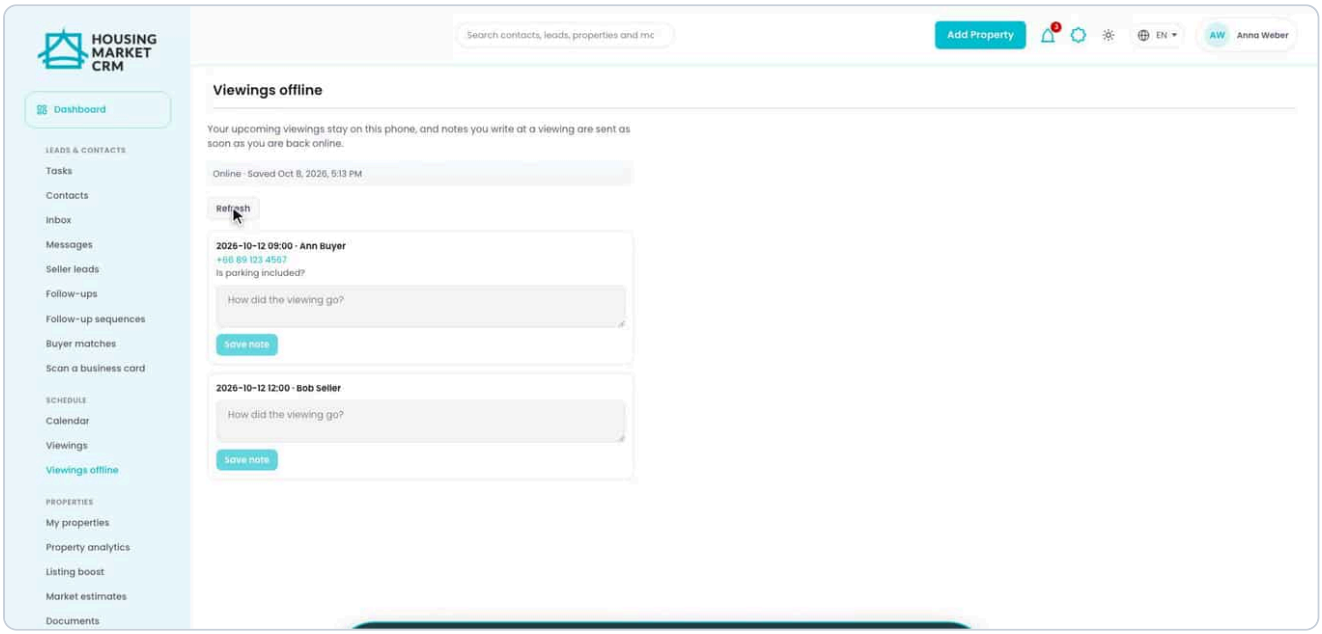
Εικόνα 44.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Υπόγεια, ημιτελή συγκροτήματα, μια βίλα σε χωματόδρομο —.



Εικόνα 44.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 τα μέρη όπου κάνετε υποδείξεις είναι τα μέρη χωρίς σήμα.



Εικόνα 44.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ναι. Ανοίξτε το dashboard.housingmarketcrm.com στο πρόγραμμα περιήγησης του τηλεφώνου σας: το CRM προσαρμόζεται στην οθόνη, με κουμπί μενού, καρτέλες στο κάτω μέρος και κουμπί + για προσθήκη ακινήτου.

Κέντρο βοήθειας: Μπορώ να χρησιμοποιώ το Housing Market CRM στο τηλέφωνό μου;

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς λειτουργεί ο προγραμματισμός υποδείξεων;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 45

Προσθήκη επαφών στη λίστα αλληλογραφίας σας

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Pro, επιλέξτε Μάρκετινγκ: ανεβάστε τη λίστα παραληπτών σας με καταγεγραμμένη συγκατάθεση, φτιάξτε μια καμπάνια γύρω από τις αγγελίες σας, στείλτε στον εαυτό σας μια δοκιμή και μετά στείλτε την τώρα ή προγραμματίστε την.

Οι καμπάνιες email είναι μέρος του Pro. Επιλέξτε Μάρκετινγκ στο αριστερό μενού· έχει τρεις καρτέλες, Επαφές, Καμπάνιες και Αποκλεισμοί. Στο Free η σελίδα εξηγεί το εργαλείο και προσφέρει αντί γι’ αυτό το Pro.

Η λίστα παραληπτών σας

Η καρτέλα Επαφές είναι η λίστα παραληπτών σας και δείχνει ποιοι σε αυτήν μπορούν να λάβουν email. Για να προσθέσετε άτομα, ανεβάστε μια λίστα επαφών — ένα αρχείο CSV, TSV ή με διαχωρισμό με ερωτηματικό· αποθηκεύστε πρώτα ένα βιβλίο εργασίας Excel ως CSV — και επιβεβαιώστε ποια στήλη είναι η διεύθυνση email, το όνομα, το επώνυμο και το τηλέφωνο πριν αποθηκευτεί οτιδήποτε.

Τσεκάρετε το «Αυτά τα άτομα συμφώνησαν να λαμβάνουν μηνύματα από εμένα» και πείτε πού συμφώνησαν, π.χ. σε φόρμα εγγραφής ή σε φύλλο υπόδειξης. Email λαμβάνουν μόνο επαφές με συγκατάθεση: χωρίς αυτήν αποθηκεύονται αλλά δεν τους στέλνεται ποτέ καμπάνια, και μπορείτε να καταγράψετε τη συγκατάθεση αργότερα.

Δημιουργία καμπάνιας

- Ανοίξτε την καρτέλα Καμπάνιες και επιλέξτε «Νέα καμπάνια».
- Δώστε της ένα όνομα, που το βλέπετε μόνο εσείς, και ένα θέμα, που είναι αυτό που βλέπει ο παραλήπτης στα εισερχόμενά του. Το κείμενο προεπισκόπησης και ένα εισαγωγικό μήνυμα είναι προαιρετικά.
- Επιλέξτε «Προσθήκη αγγελίας» για να προβάλετε τα ακίνητά σας. Κάθε κάρτα διαβάζεται από την πύλη και όχι από αποθηκευμένο αντίγραφο, οπότε δείχνει την αγγελία όπως είναι τώρα.
- Επιλέξτε «Αποθήκευση καμπάνιας». Ανοίξτε την για να δείτε την προεπισκόπηση και επιλέξτε «Αποστολή δοκιμής σε εμένα» για να τη δείτε στα δικά σας εισερχόμενα· μια δοκιμή δεν μετράει στα αποτελέσματα.

Αποστολή

Στο «Αποστολή καμπάνιας», επιλέξτε «Αποστολή τώρα» ή ορίστε ώρα και επιλέξτε «Προγραμματισμός». Πριν στείλετε, η οθόνη δείχνει πόσα άτομα μπορούν να λάβουν email και πόσα όχι, και γιατί: χωρίς συγκατάθεση, διαγραμμένα από τη λίστα ή σε αποκλεισμό. Μια προγραμματισμένη καμπάνια μπορεί να επεξεργαστεί ή να ακυρωθεί μέχρι να αρχίσει η αποστολή της· με την ακύρωση γίνεται ξανά πρόχειρο.

Οι καμπάνιες στέλνονται από την επαληθευμένη διεύθυνση της ίδιας της Housing Market Group με το όνομά σας, οπότε δεν χρειάζεται καμία ρύθμιση domain ή DNS από τη μεριά σας. Κάθε email έχει σύνδεσμο διαγραφής από τη λίστα, και τα Αποτελέσματα δείχνουν πόσα στάλθηκαν, ανοίχτηκαν, πήραν κλικ, επιστράφηκαν, σημειώθηκαν ως ανεπιθύμητα, απέτυχαν ή αποκλείστηκαν.

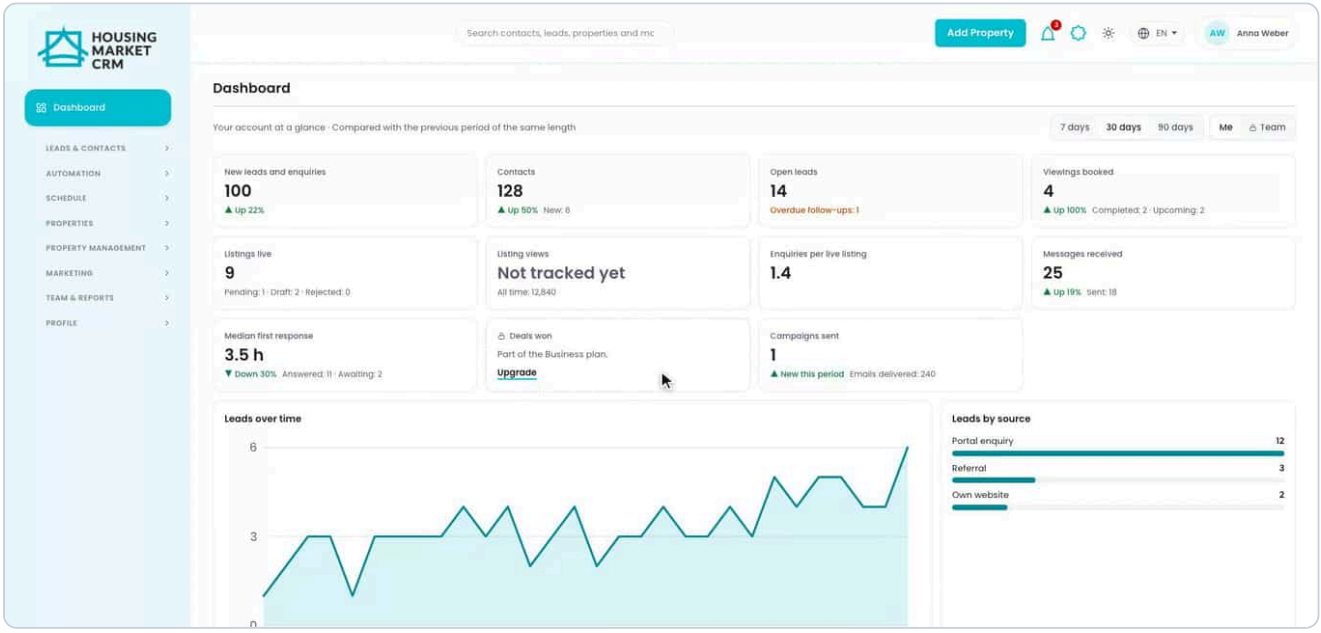
Αποκλεισμοί

Οι Αποκλεισμοί παραθέτουν τις διευθύνσεις στις οποίες κανείς δεν επιτρέπεται να στείλει email: διευθύνσεις που δεν υπάρχουν, που σημείωσαν μια καμπάνια ως ανεπιθύμητη ή που διαγράφηκαν από τη λίστα. Η λίστα είναι κοινή σε όλη την πλατφόρμα, επειδή όλοι στέλνουν από μία επαληθευμένη διεύθυνση. Μπορείτε να προσθέσετε μια διεύθυνση χειροκίνητα για κάποιον που ζήτησε να μην του στέλνονται email, αλλά αυτό είναι μόνιμο και ισχύει για κάθε κτηματομεσίτη, όχι μόνο για εσάς: τίποτα δεν μπορεί να αφαιρεθεί από τη λίστα μέσα από το CRM.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς στέλνω καμπάνια email στις επαφές μου;**

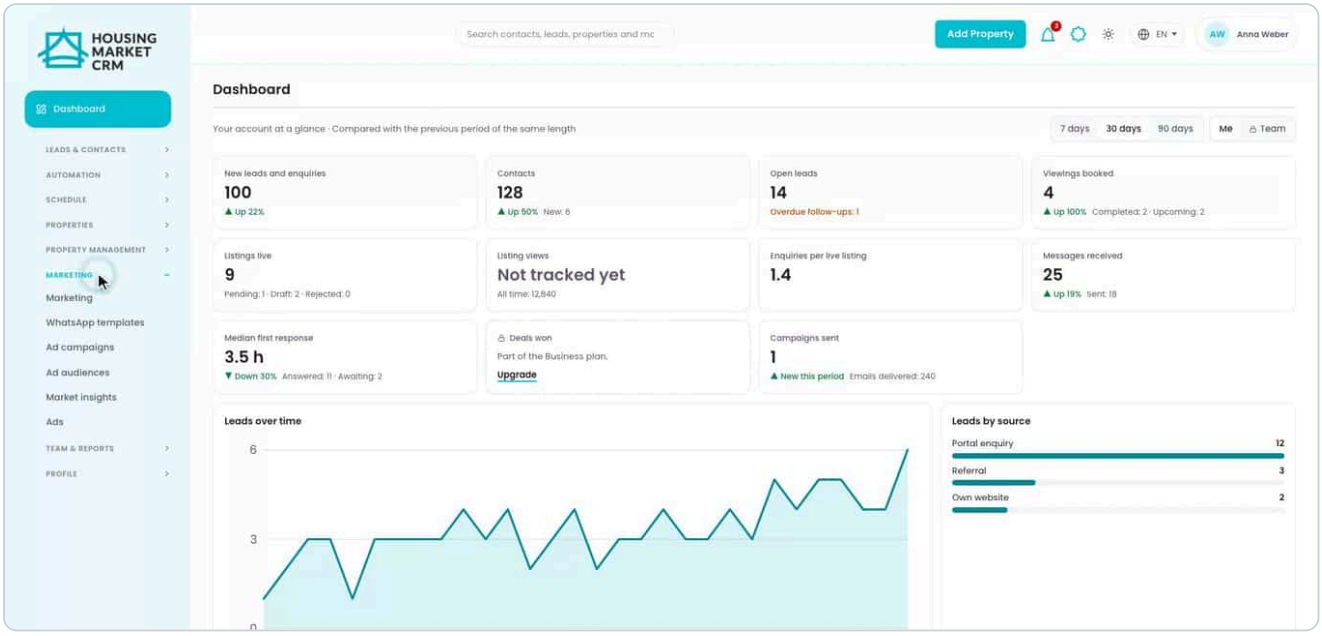
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



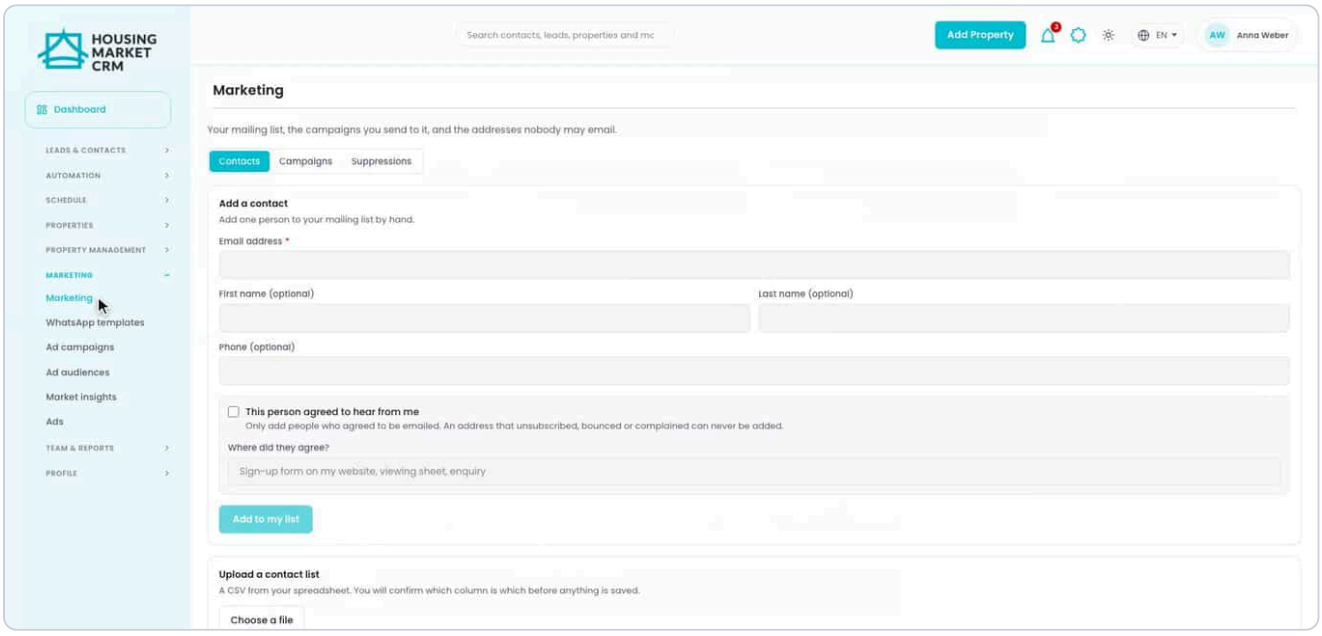
Εικόνα 45.1 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε την ομάδα «Μάρκετινγκ» στο αριστερό μενού.



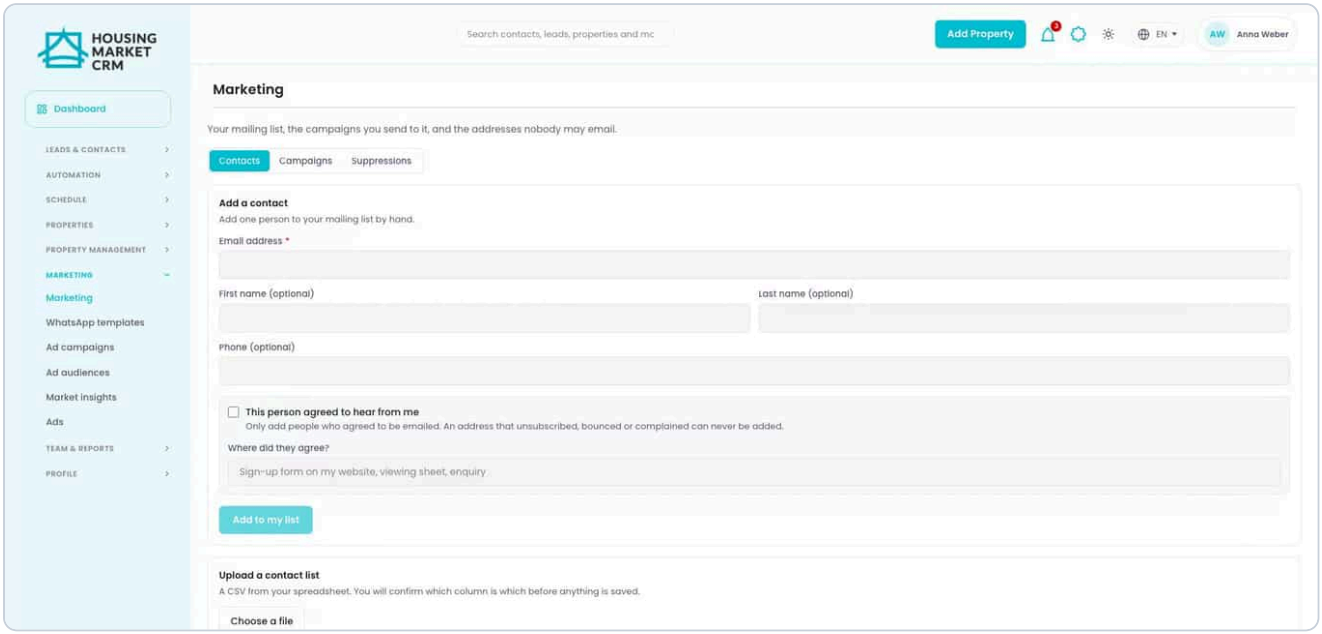
Εικόνα 45.2 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο «Μάρκετινγκ».



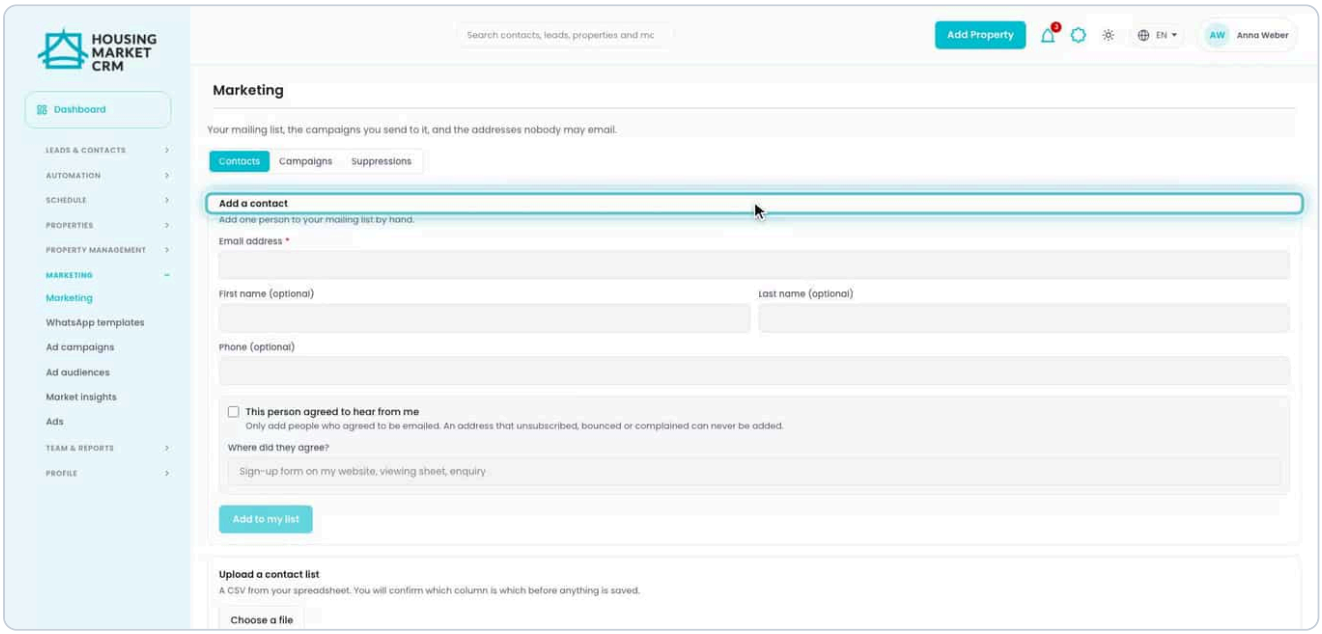
Εικόνα 45.3 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

4 Αυτή είναι η λίστα αλληλογραφίας σας, με όσους μπορούν να λάβουν email.



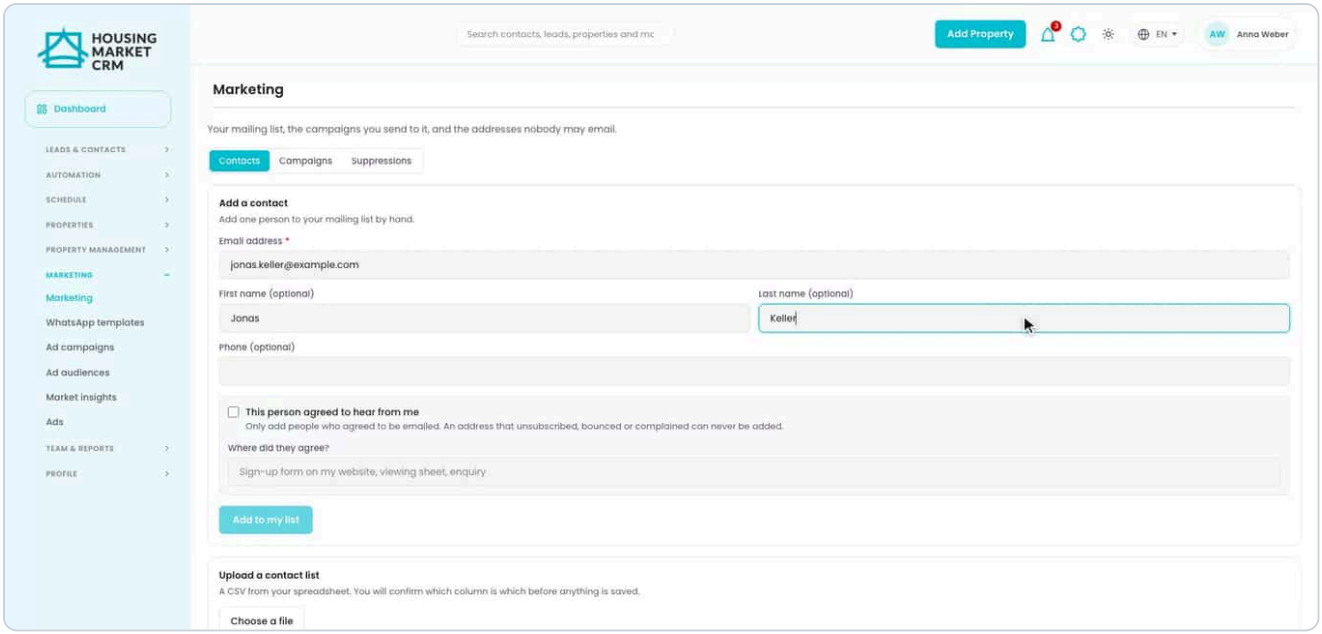
Εικόνα 45.4 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

5 Για ένα άτομο, χρησιμοποιήστε το «Προσθήκη επαφής».



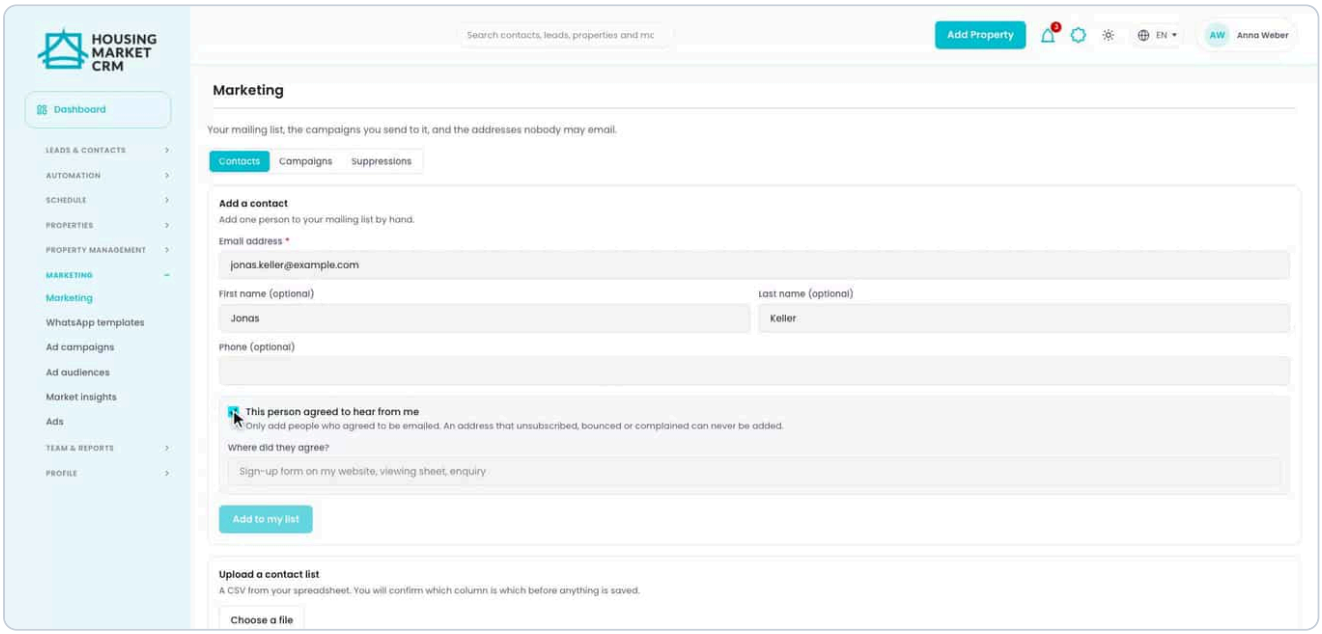
Εικόνα 45.5 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

6 Πληκτρολογήστε τη διεύθυνση email του και το όνομά του.



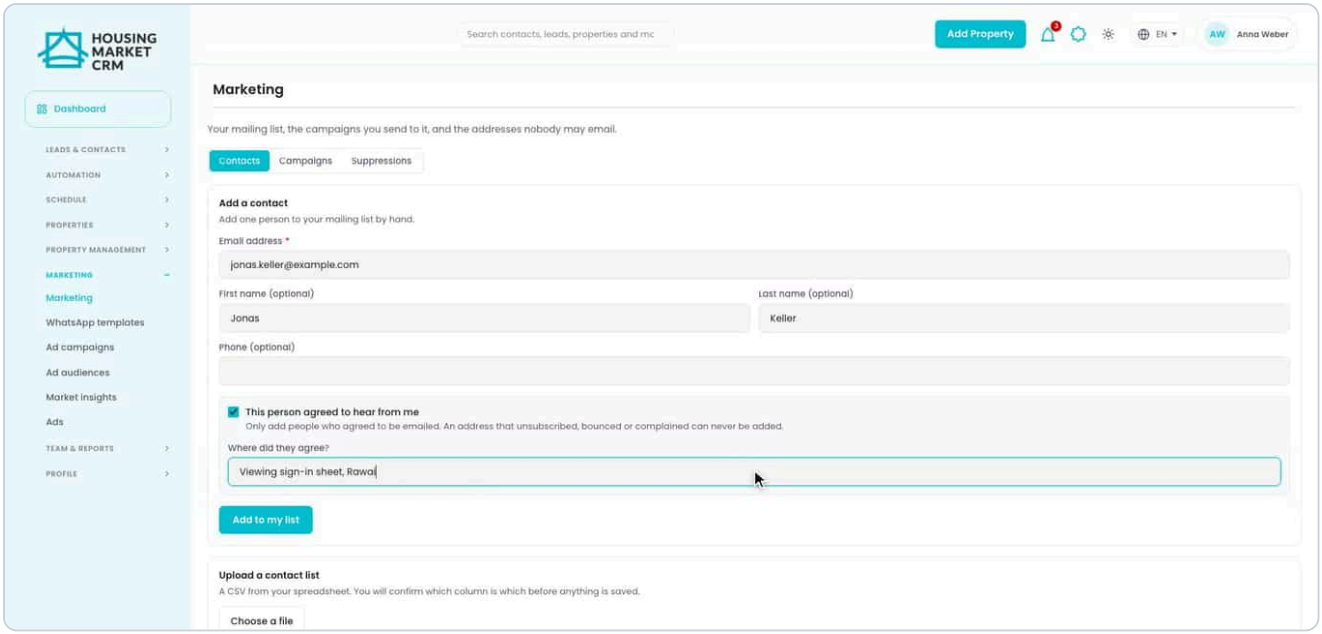
Εικόνα 45.6 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

7 Επιλέξτε ότι το άτομο συναίνεσε να λαμβάνει μηνύματά σας.



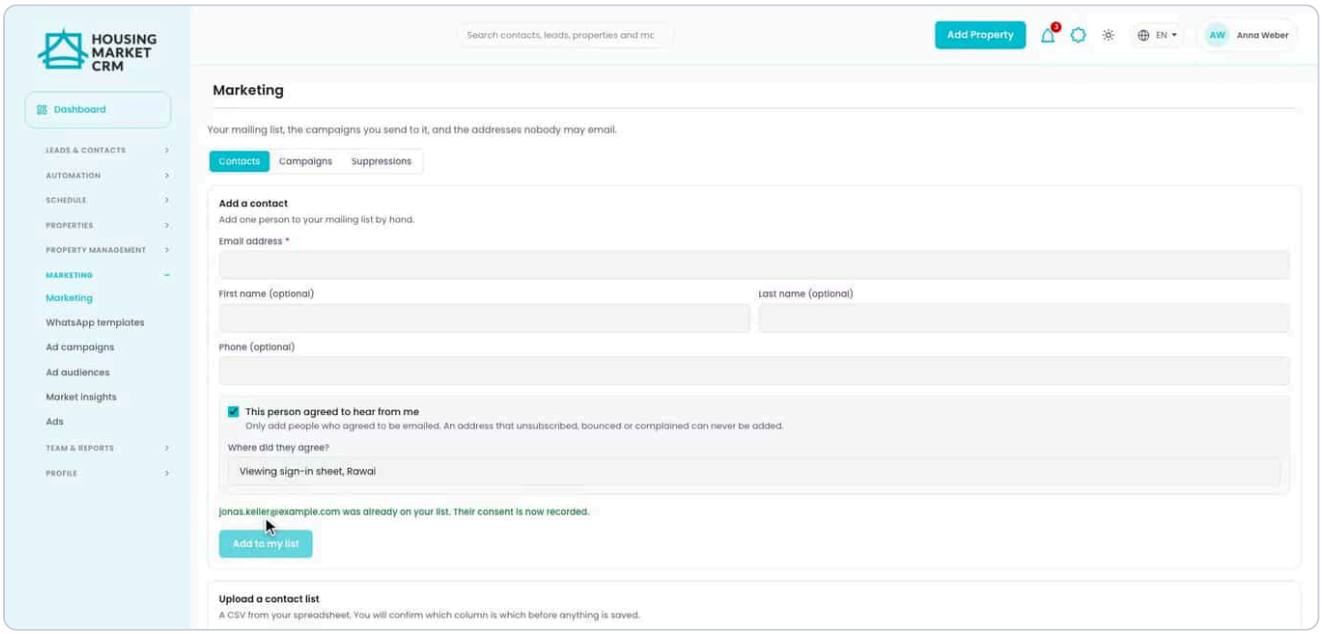
Εικόνα 45.7 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

8 Δηλώστε πού συναίνεσε.



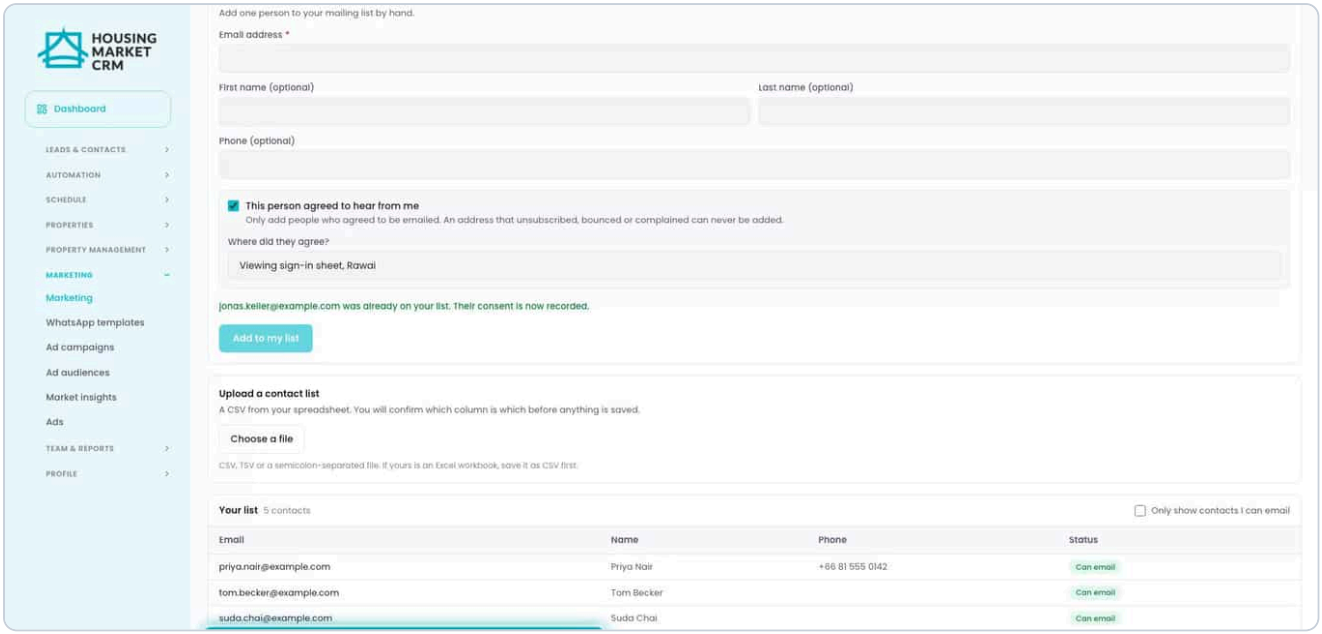
Εικόνα 45.8 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

9 Κάντε κλικ στο «Προσθήκη στη λίστα μου».



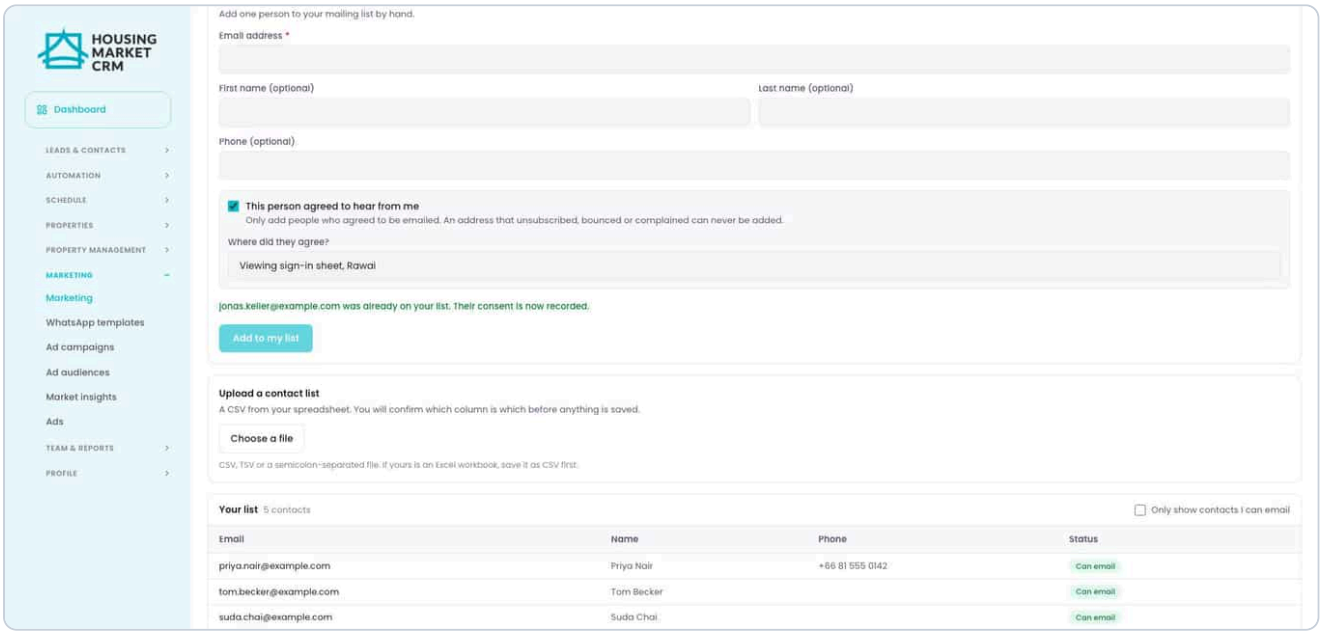
Εικόνα 45.9 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

10 Εμφανίζεται στη «Λίστα σας», με καταγεγραμμένη συναίνεση.



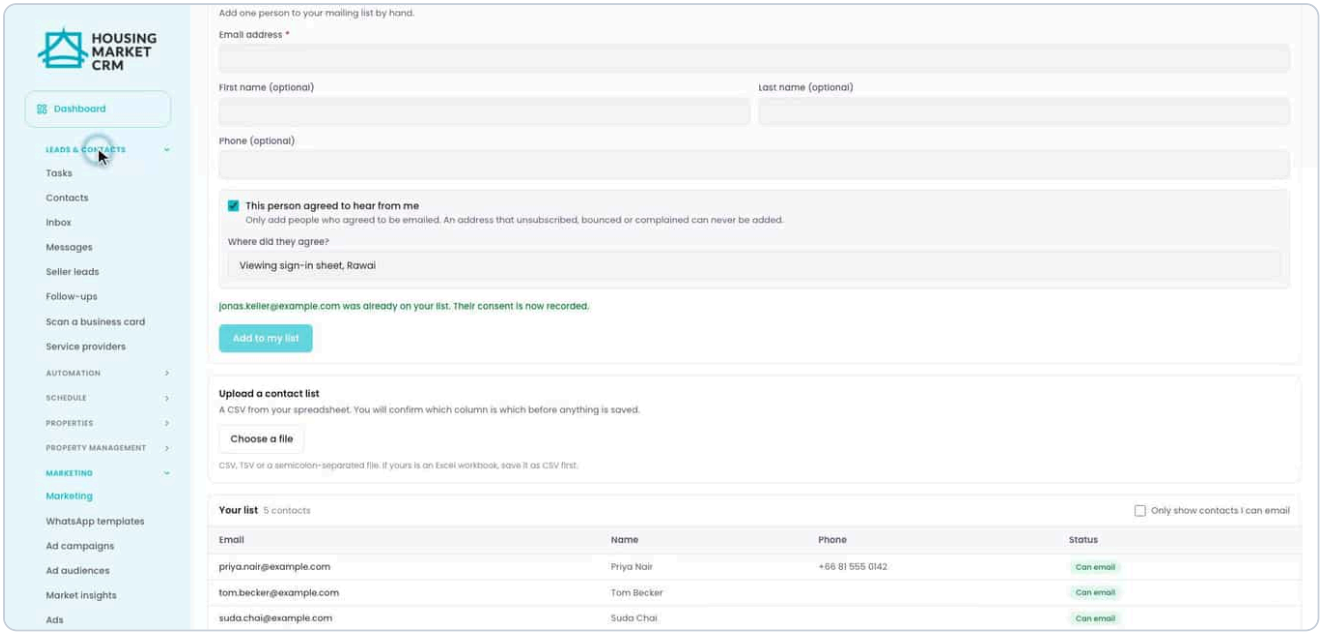
Εικόνα 45.10 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

11 Δεν αποστέλλεται τίποτα.



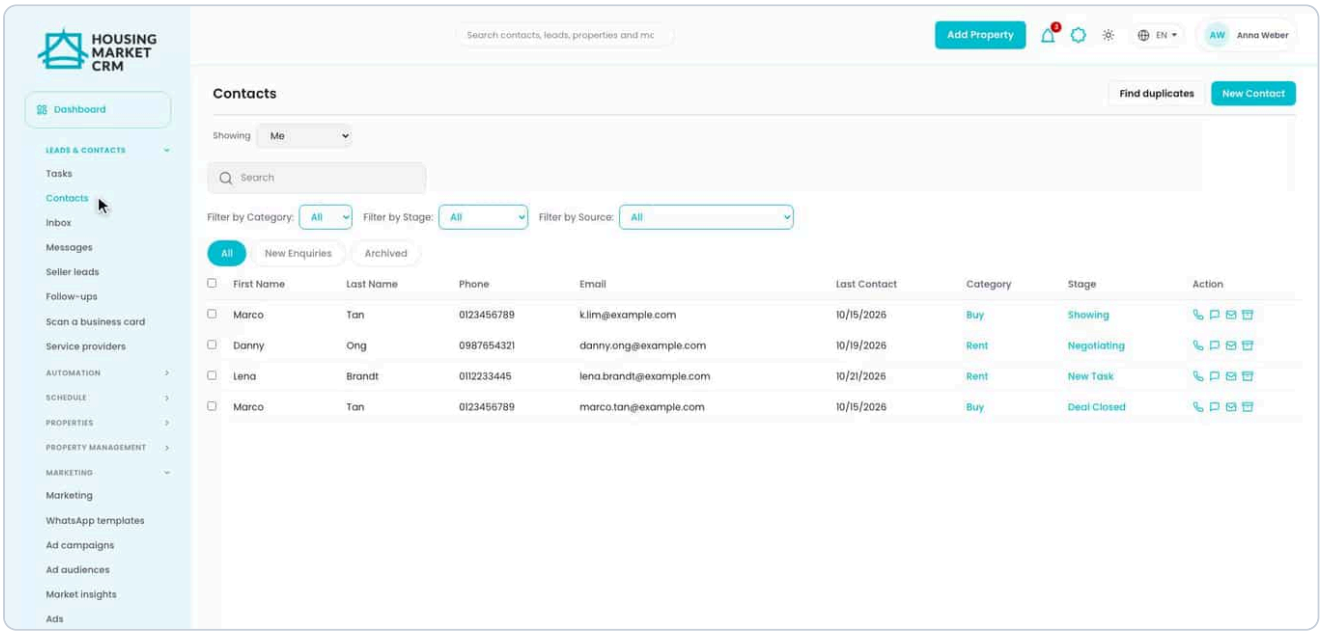
Εικόνα 45.11 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

12 Για άτομα που έχετε ήδη, ανοίξτε τις «Επαφές».



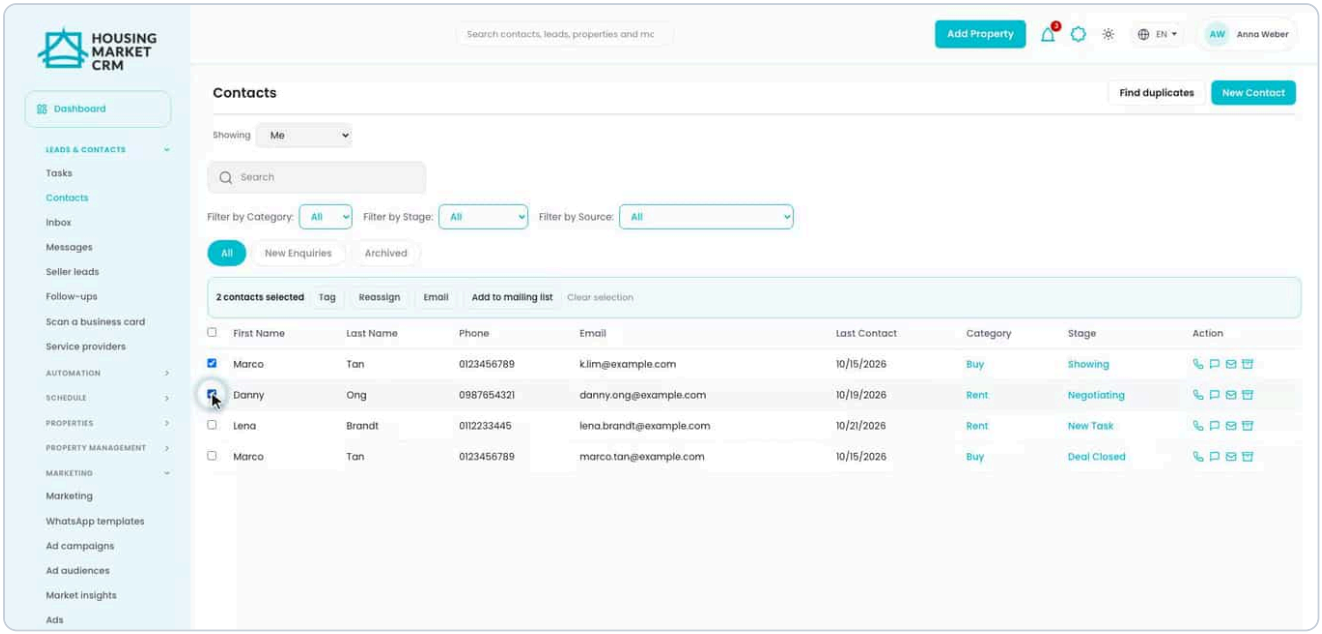
Εικόνα 45.12 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

13 Κάντε κλικ στις «Επαφές».



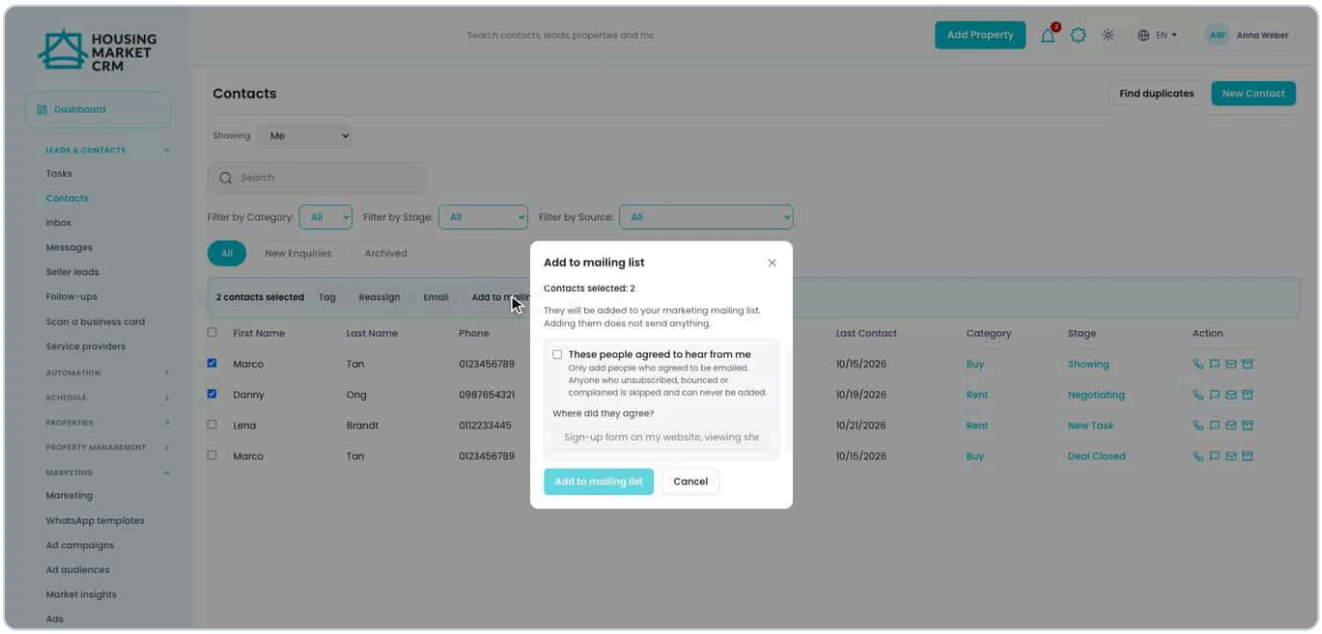
Εικόνα 45.13 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

14 Επιλέξτε τις επαφές που θέλετε.



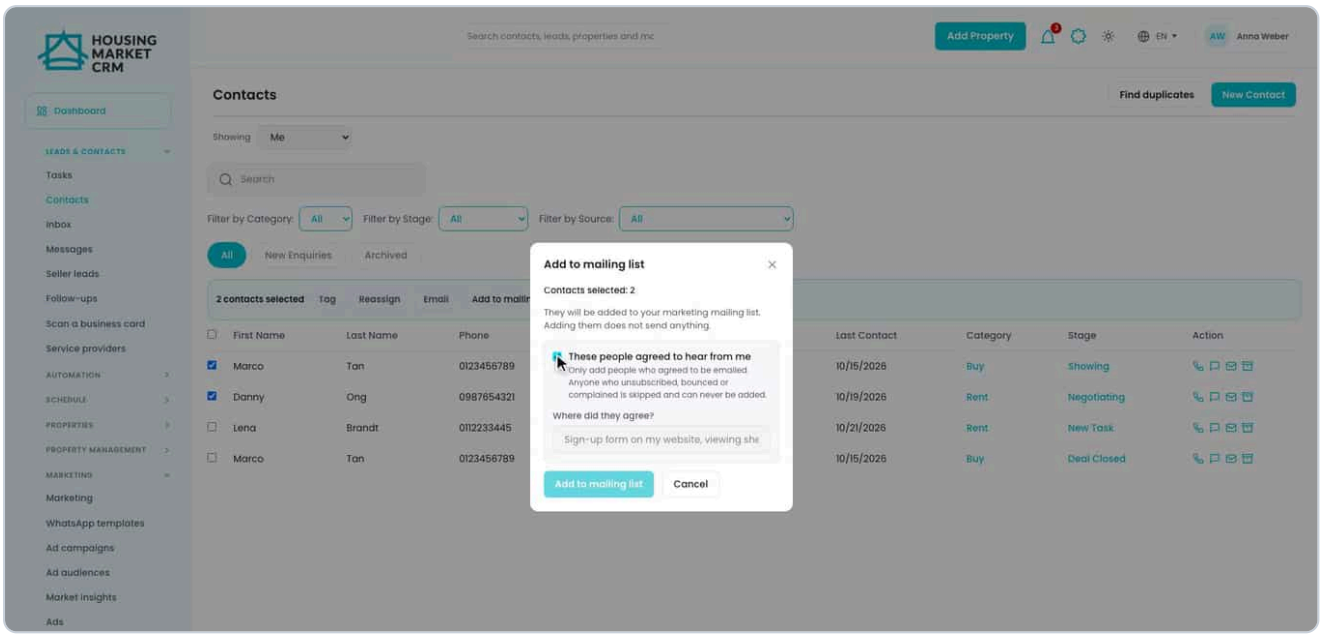
Εικόνα 45.14 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

15 Κάντε κλικ στο «Προσθήκη στη λίστα αλληλογραφίας».



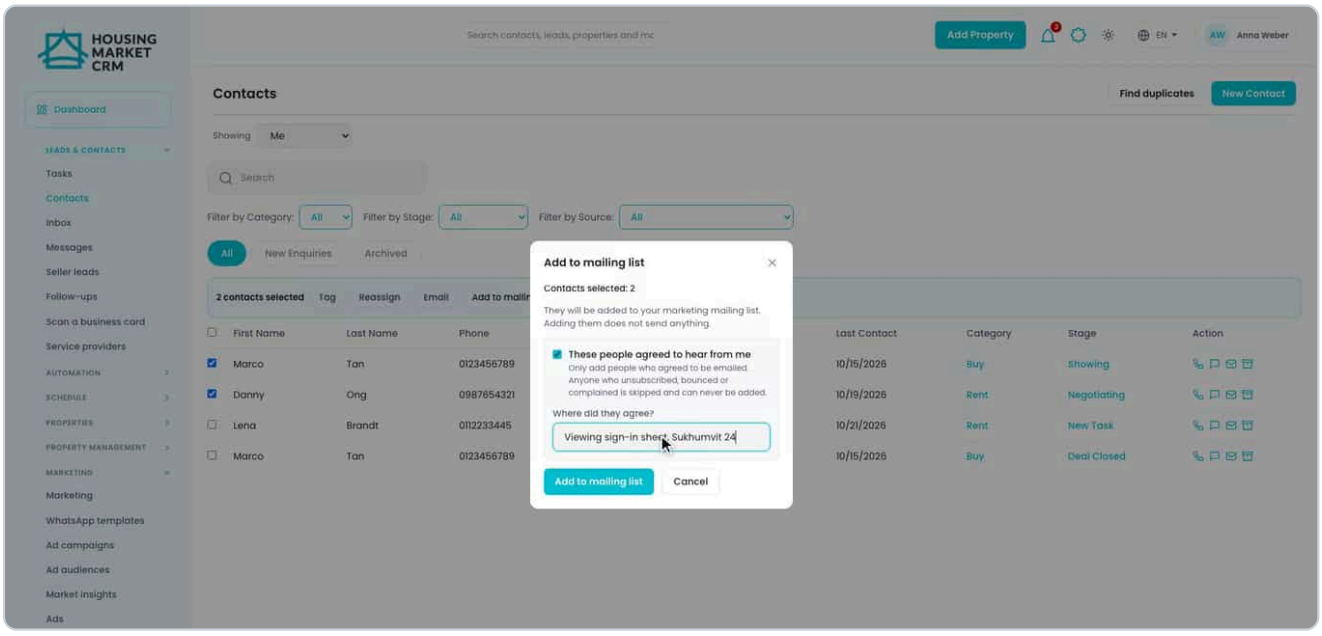
Εικόνα 45.15 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

16 Επιλέξτε ότι συναίνεσαν να λαμβάνουν μηνύματά σας.



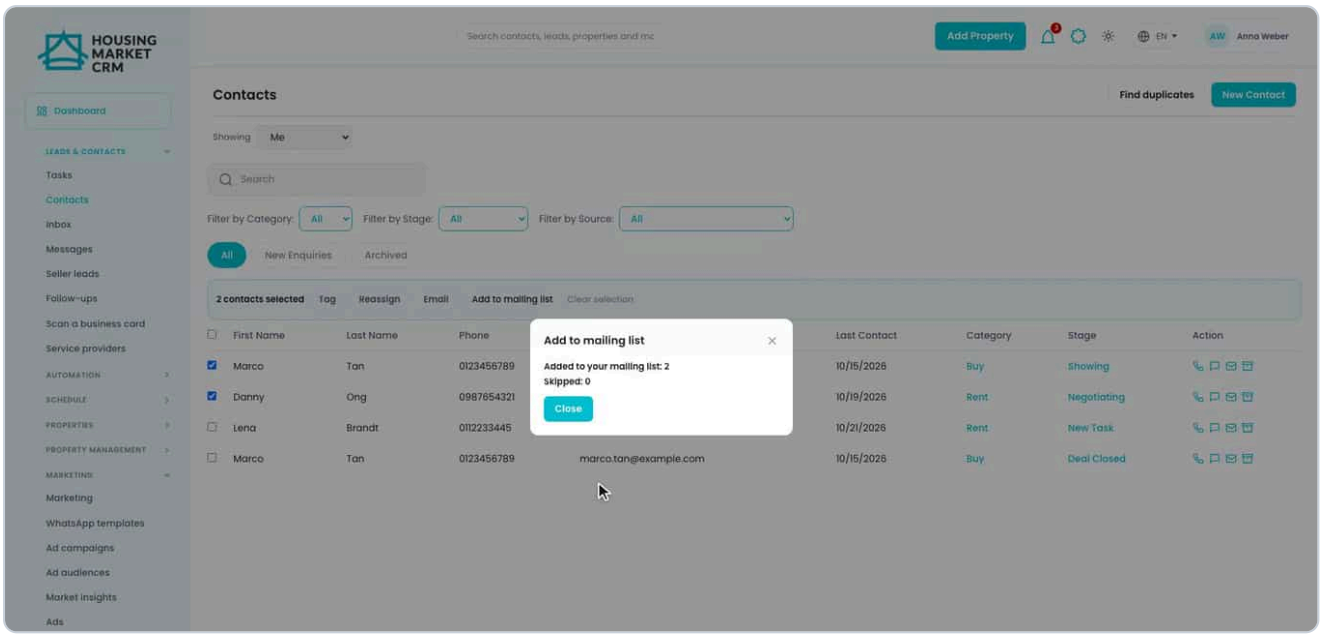
Εικόνα 45.16 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

17 Δηλώστε πού συναίνεσαν, μία φορά για όλη την ομάδα.



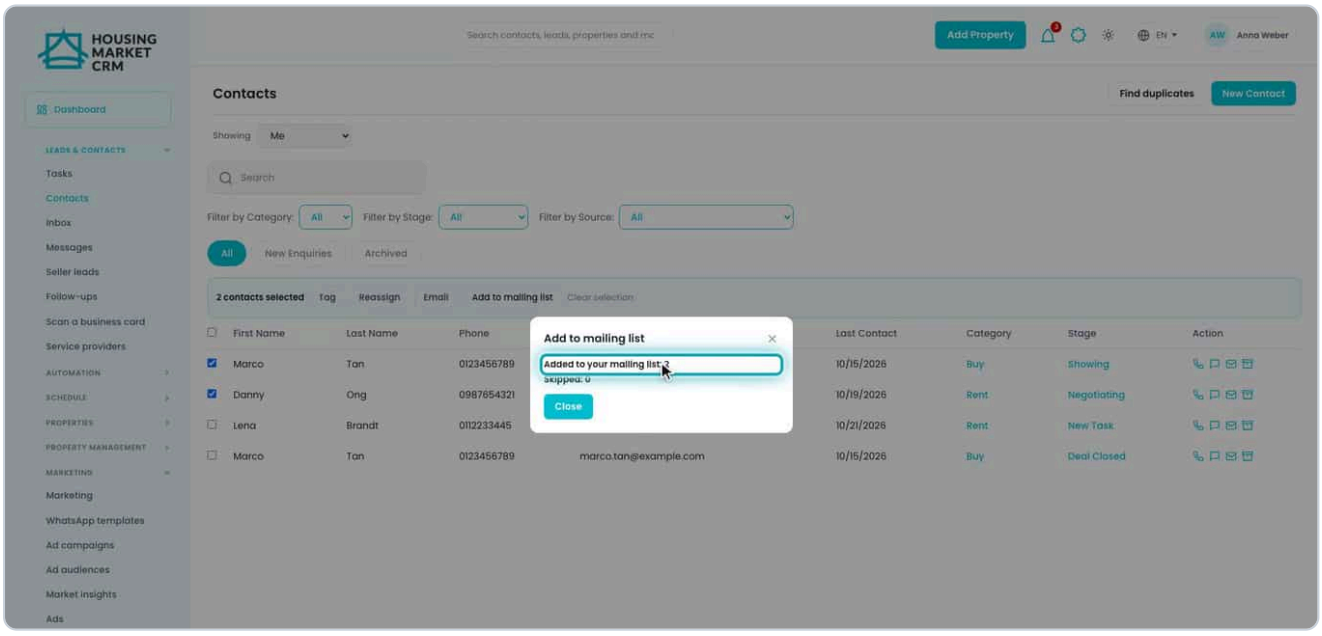
Εικόνα 45.17 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

18 Κάντε κλικ στο «Προσθήκη στη λίστα αλληλογραφίας».



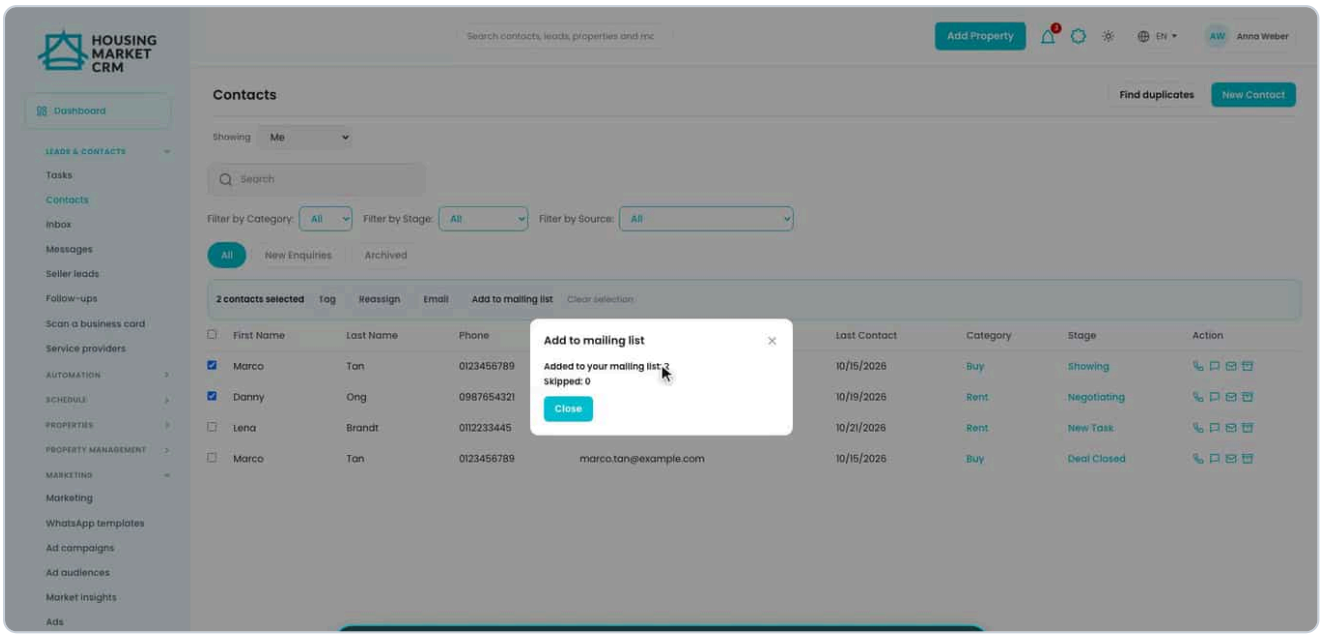
Εικόνα 45.18 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

19 Το αποτέλεσμα μετρά πόσοι προστέθηκαν.



Εικόνα 45.19 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

20 Όποιος κατάργησε την εγγραφή ή επέστρεψε παραλείπεται, με τον λόγο.



Εικόνα 45.20 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να διαχειρίζομαι όλες τις επαφές μου; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-manage-all-my-contacts

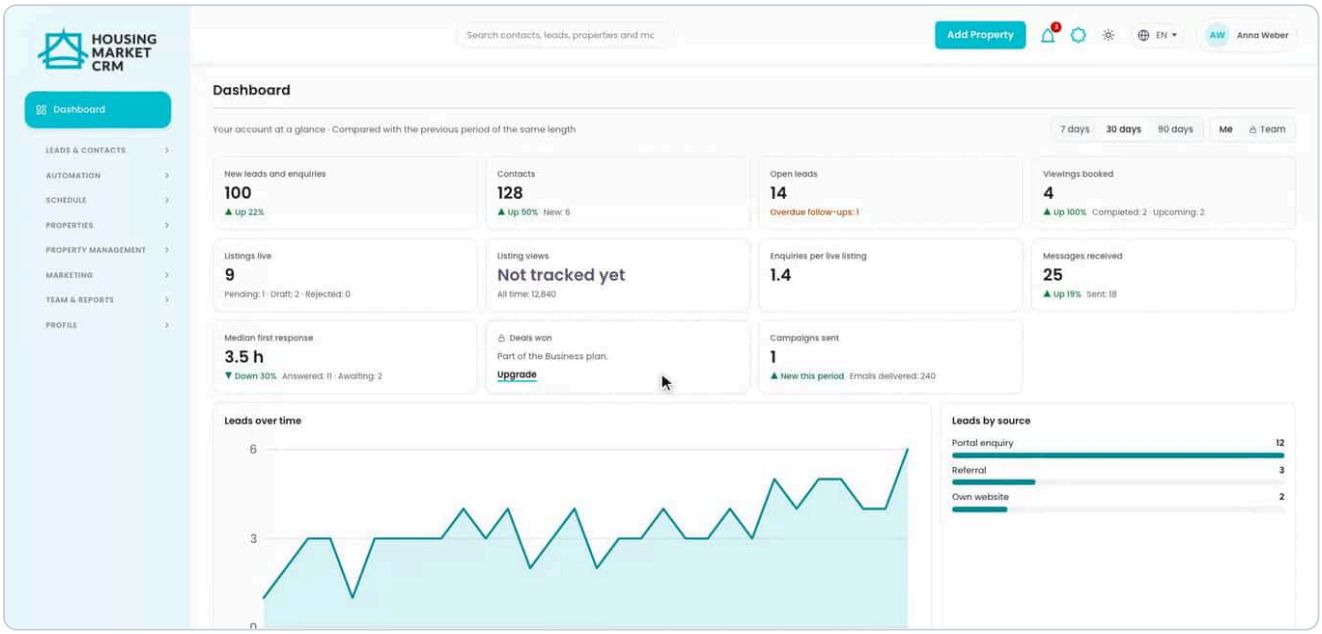
46 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 46

Πώς το CRM προστατεύει το email marketing σας

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

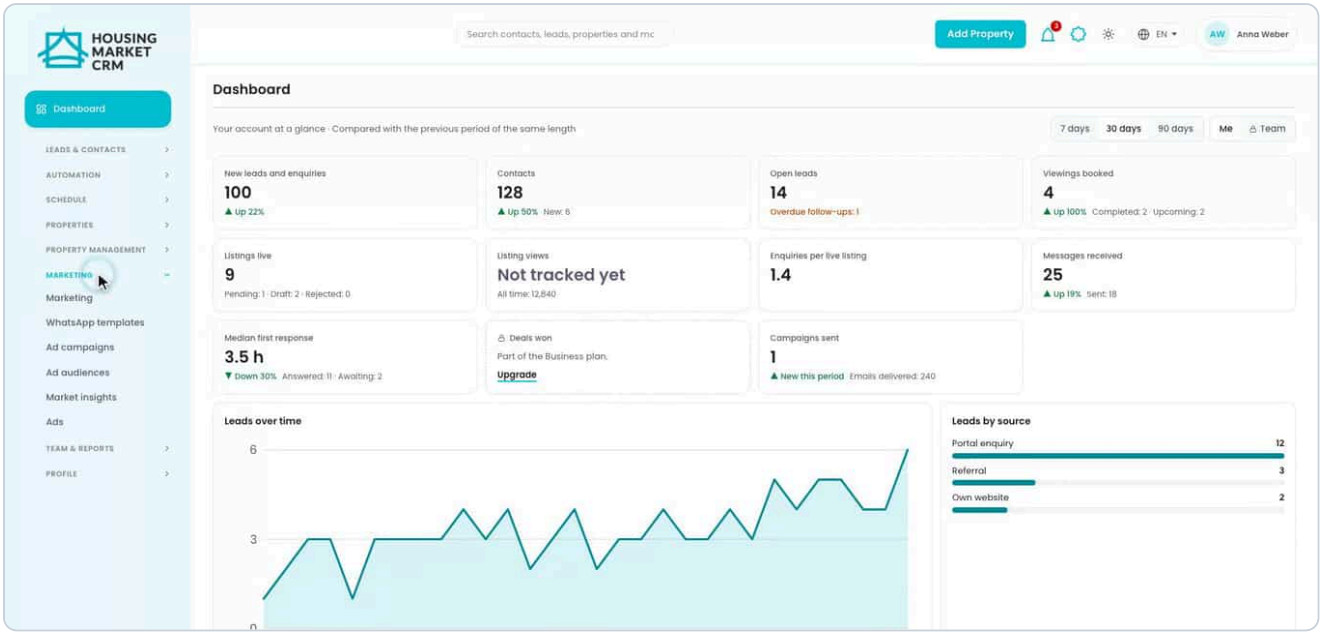
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



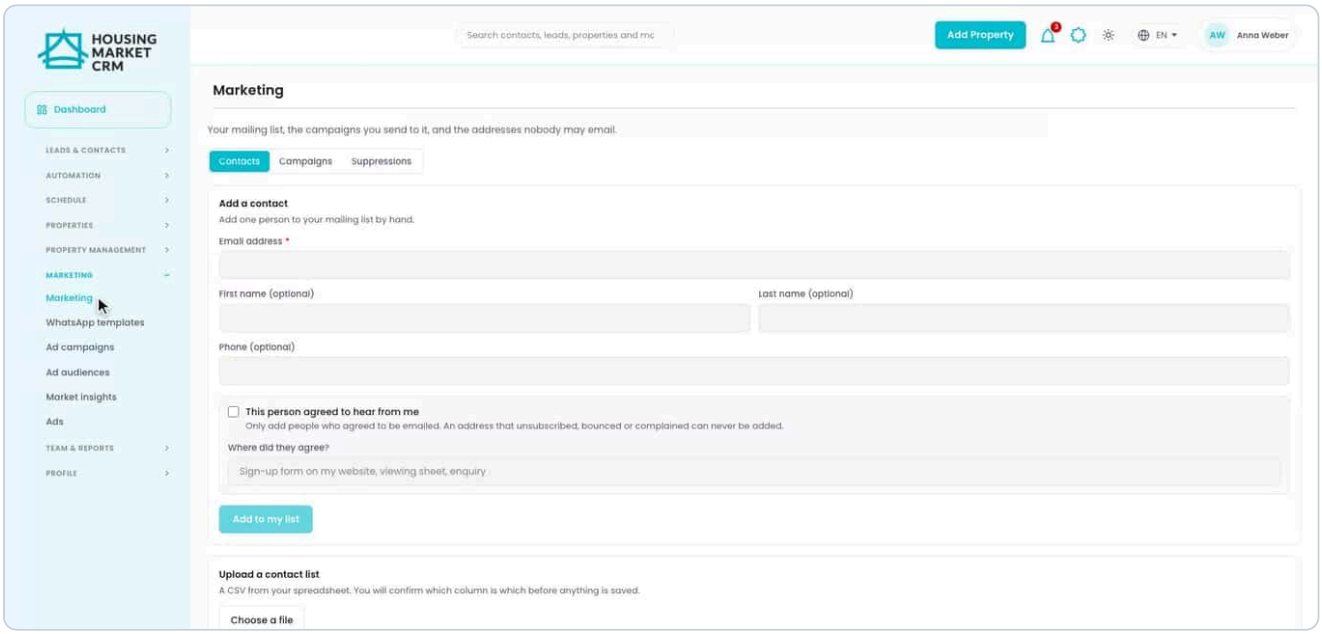
Εικόνα 46.1 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε την ομάδα «Μάρκετινγκ» στο αριστερό μενού.



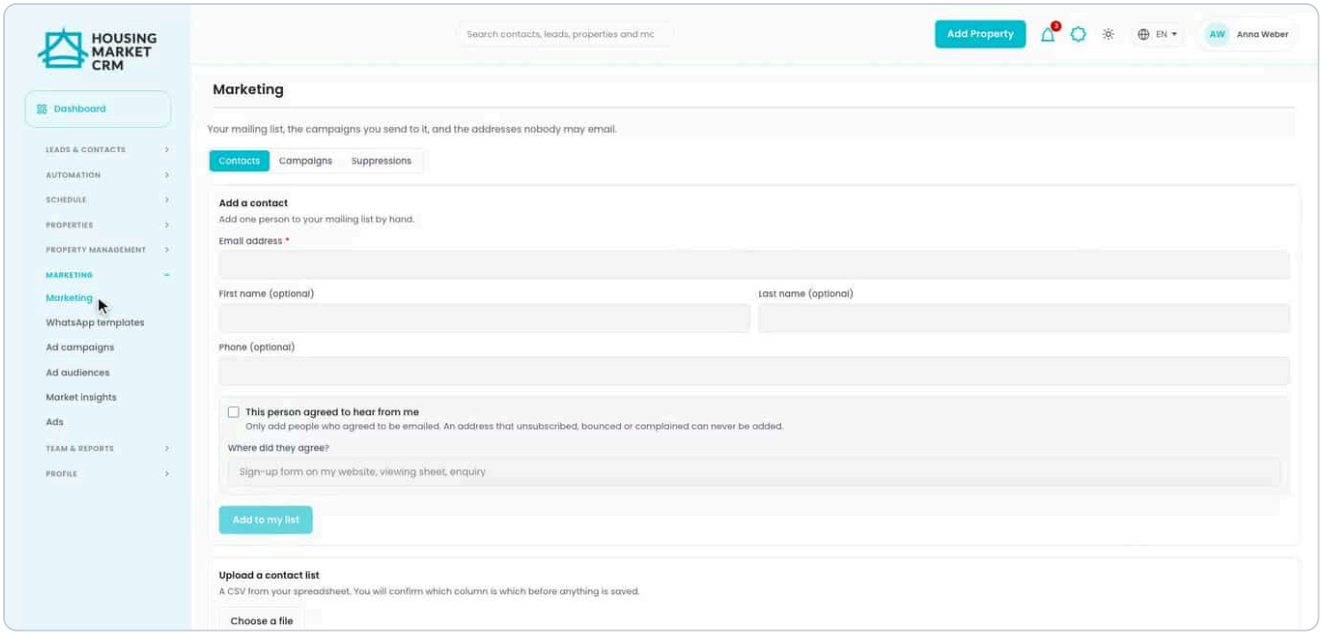
Εικόνα 46.2 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο «Μάρκετινγκ».



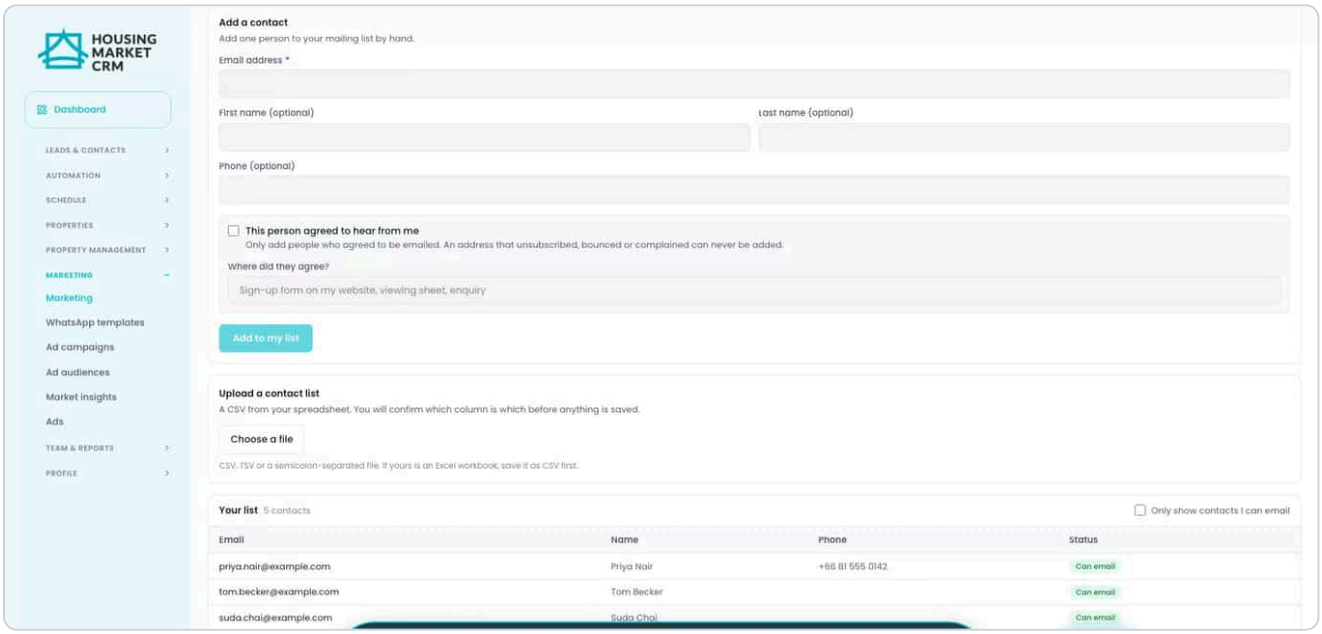
Εικόνα 46.3 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

4 Κάθε επαφή δείχνει γιατί επιτρέπεται ή δεν επιτρέπεται η αποστολή email.



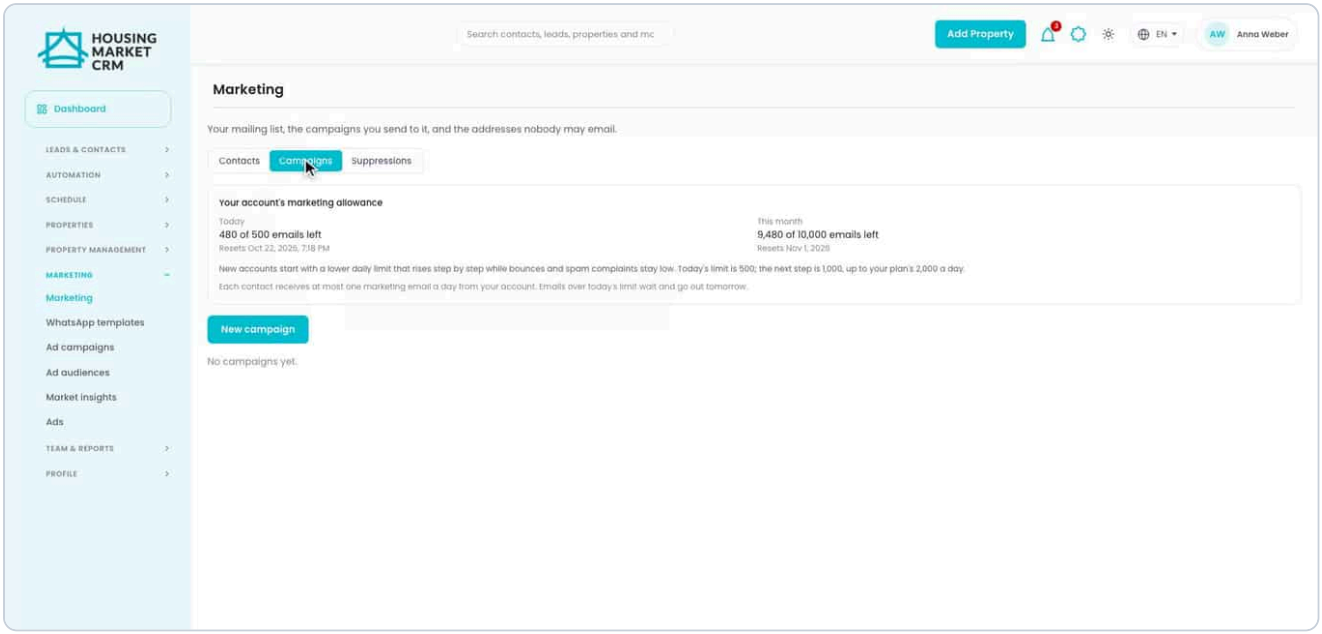
Εικόνα 46.4 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

5 Χωρίς συγκατάθεση, ή μετά από απεγγραφή, δεν στέλνεται email σε κανέναν.



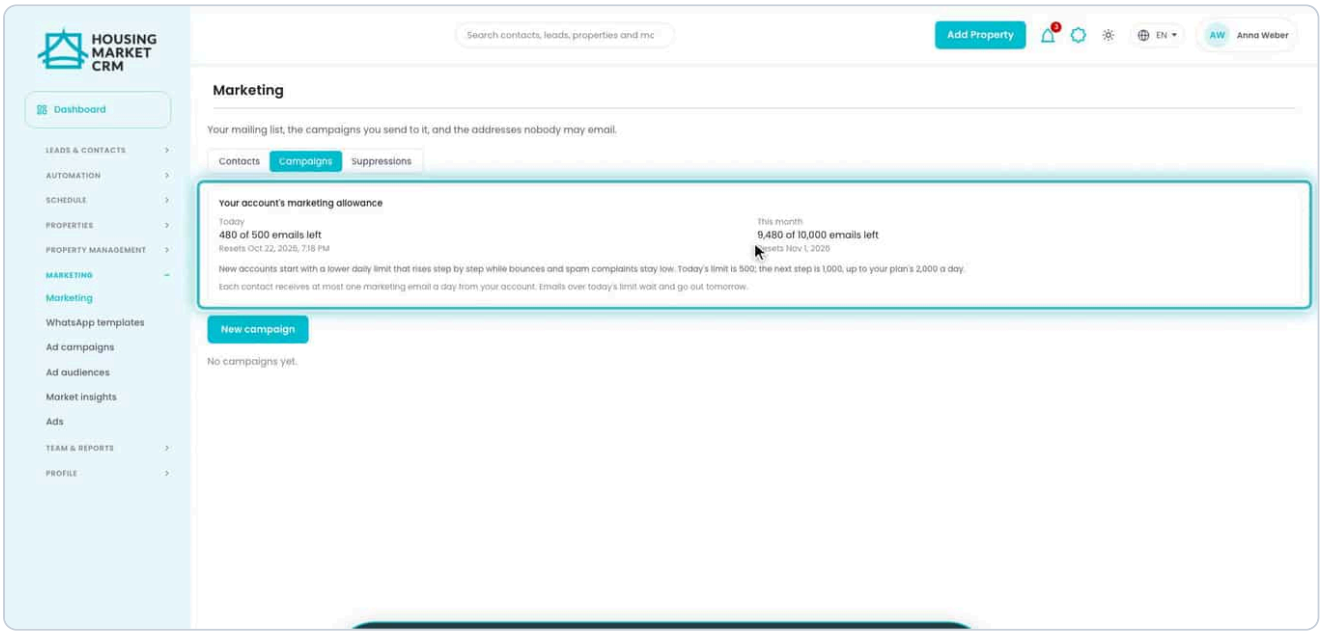
Εικόνα 46.5 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

6 Ανοίξτε την καρτέλα Campaigns.



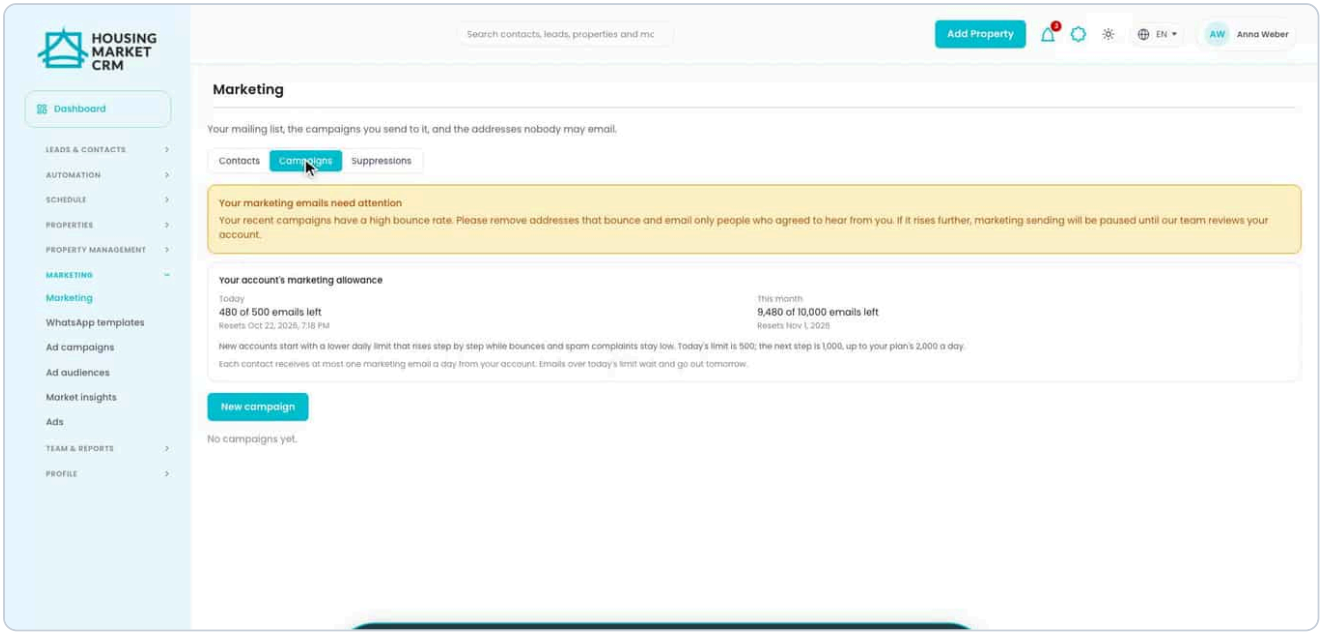
Εικόνα 46.6 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

7 Το όριό σας δείχνει πόσα email μπορείτε ακόμη να στείλετε.



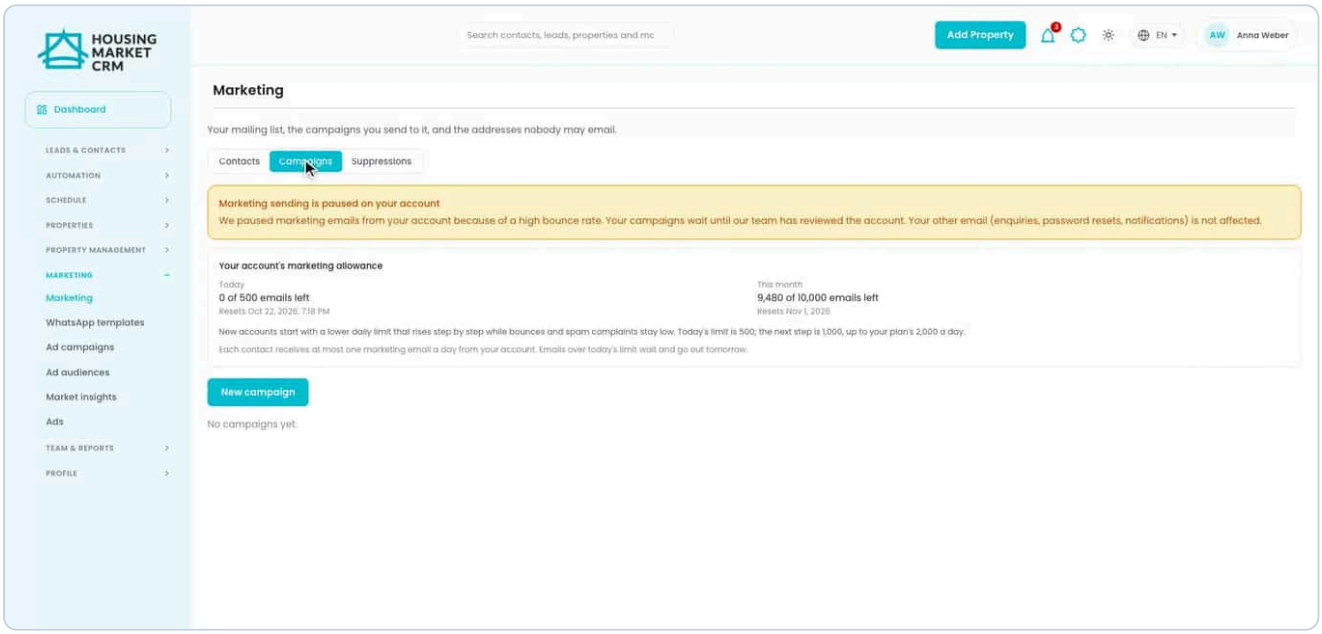
Εικόνα 46.7 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

8 Οι νέοι λογαριασμοί ξεκινούν χαμηλότερα και το όριο αυξάνεται βήμα προς βήμα.



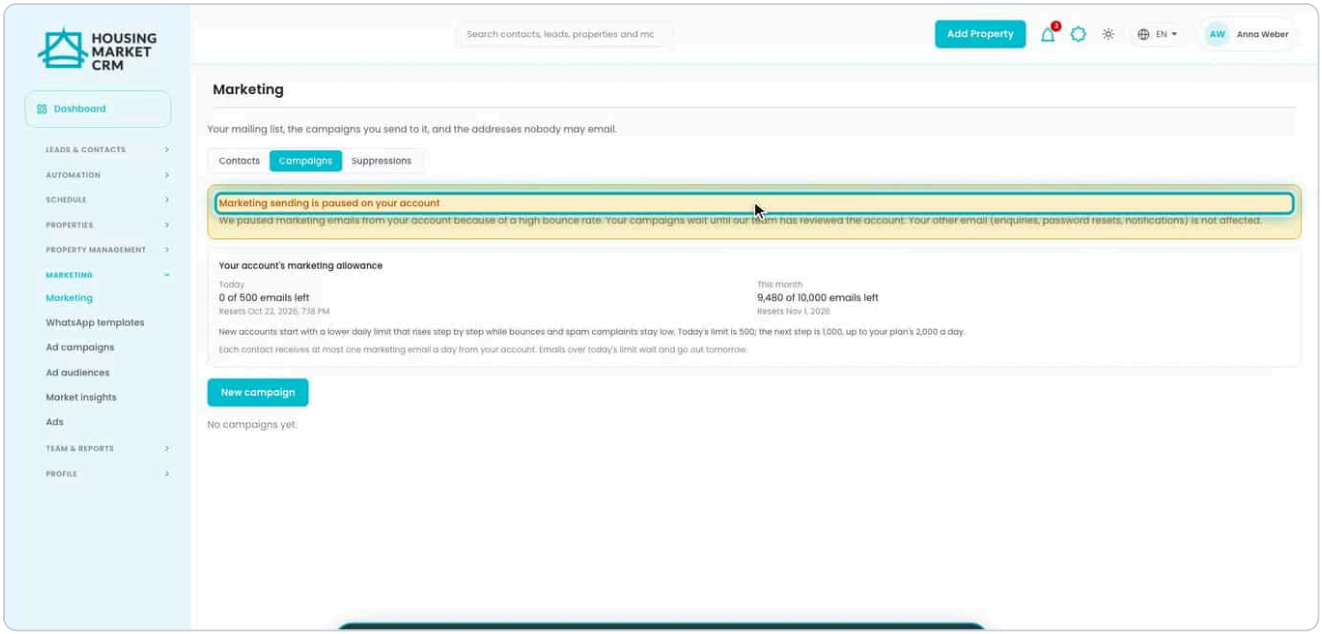
Εικόνα 46.8 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

9 Υψηλό ποσοστό μη παραδόσεων ή παραπόνων φέρνει προειδοποίηση.



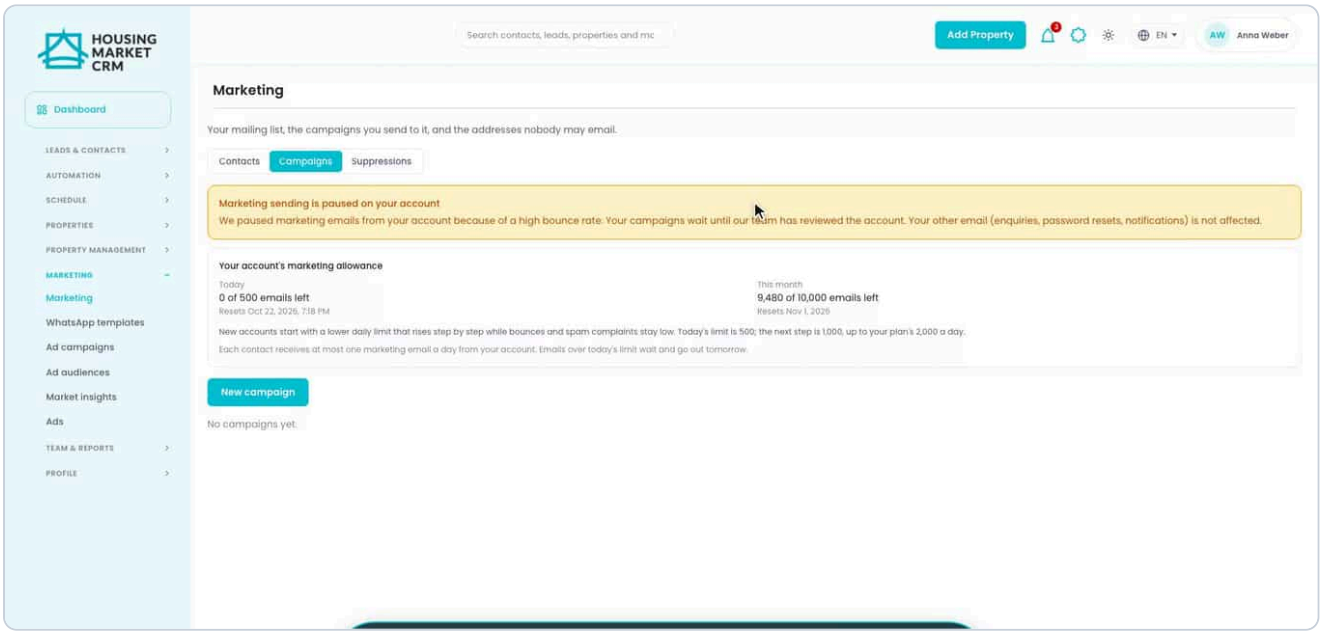
Εικόνα 46.9 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

10 Αν αυξηθεί κι άλλο, το marketing τίθεται σε παύση έως τον έλεγχο της ομάδας.



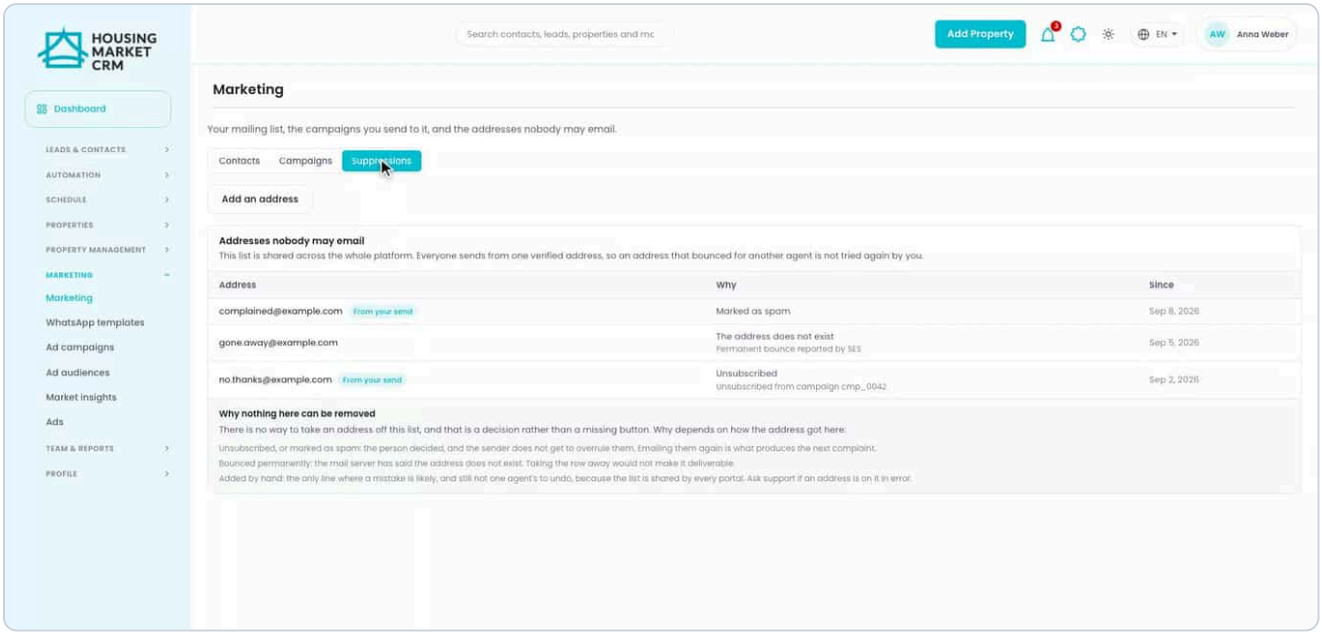
Εικόνα 46.10 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

11 Τα αιτήματα, οι επαναφορές κωδικού και οι ειδοποιήσεις συνεχίζουν να λειτουργούν.



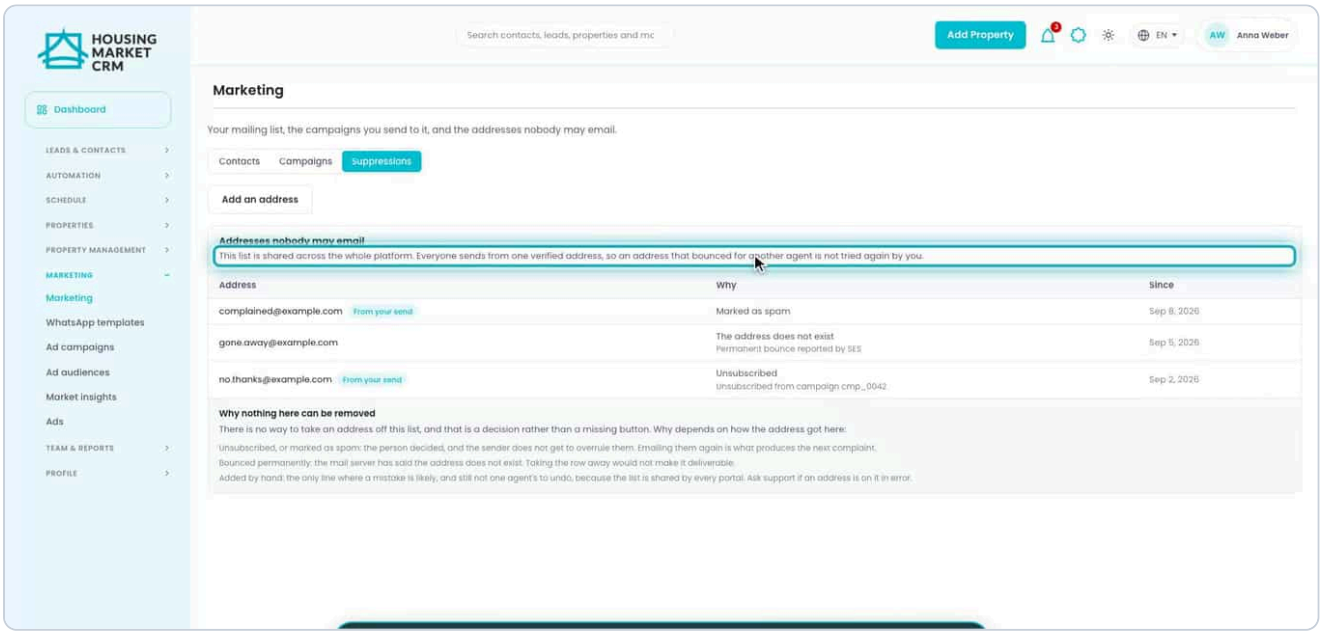
Εικόνα 46.11 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

12 Ανοίξτε την καρτέλα «Αποκλεισμοί».



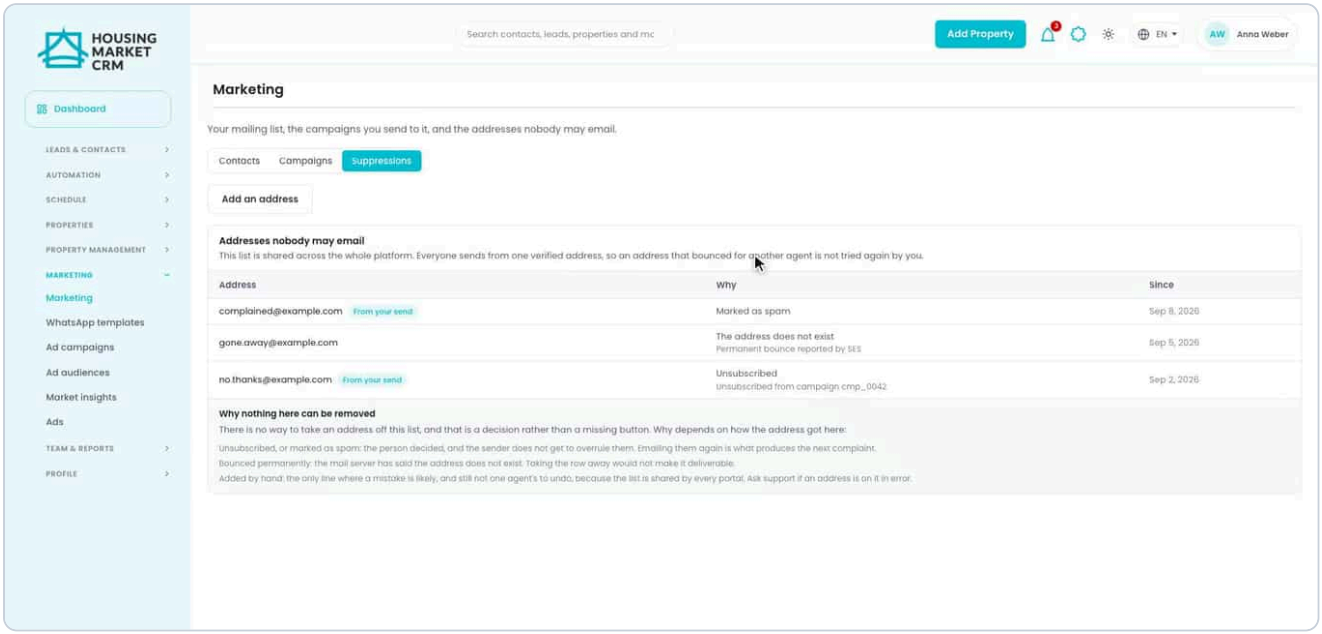
Εικόνα 46.12 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

13 Οι διευθύνσεις με μη παράδοση, παράπονο ή απεγγραφή είναι κοινές για κάθε κτηματομεσίτη.



Εικόνα 46.13 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

14 Δεν μπορεί ποτέ κανείς να τους στείλει ξανά email.



Εικόνα 46.14 · Καταγραφή οθόνης 21 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς στέλνω καμπάνια email στις επαφές μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
Πώς λειτουργεί η διατήρηση ενδιαφέροντος;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-does-nurture-work

ΜΕΡΟΣ 5

AI Autopilot (πρόσθετο)

47 Ξεκινήστε το AI Autopilot

48 Ρύθμιση του AI Autopilot

49 Έγκριση απαντήσεων του AI Autopilot

50 Τι γνωρίζει το AI Autopilot για έναν υποψήφιο πελάτη

51 Παράδοση και πρωινή σύνοψη

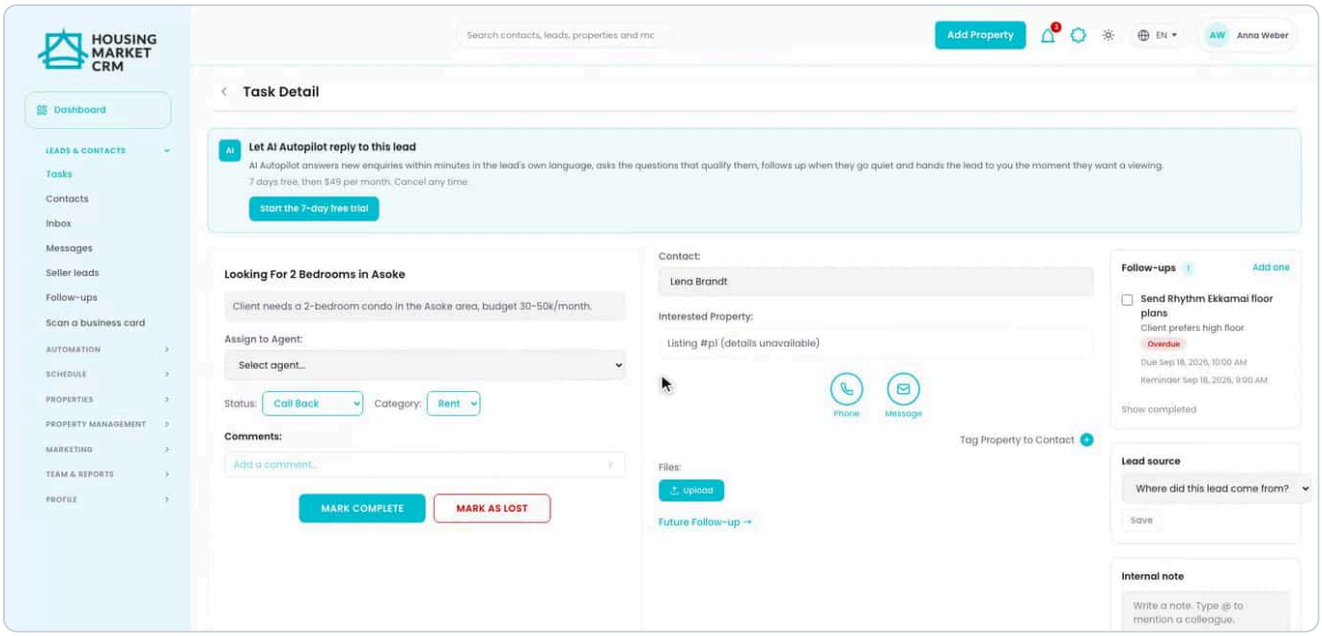
47 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 47

Ξεκινήστε το AI Autopilot

Πρόσθετο AI Autopilot | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

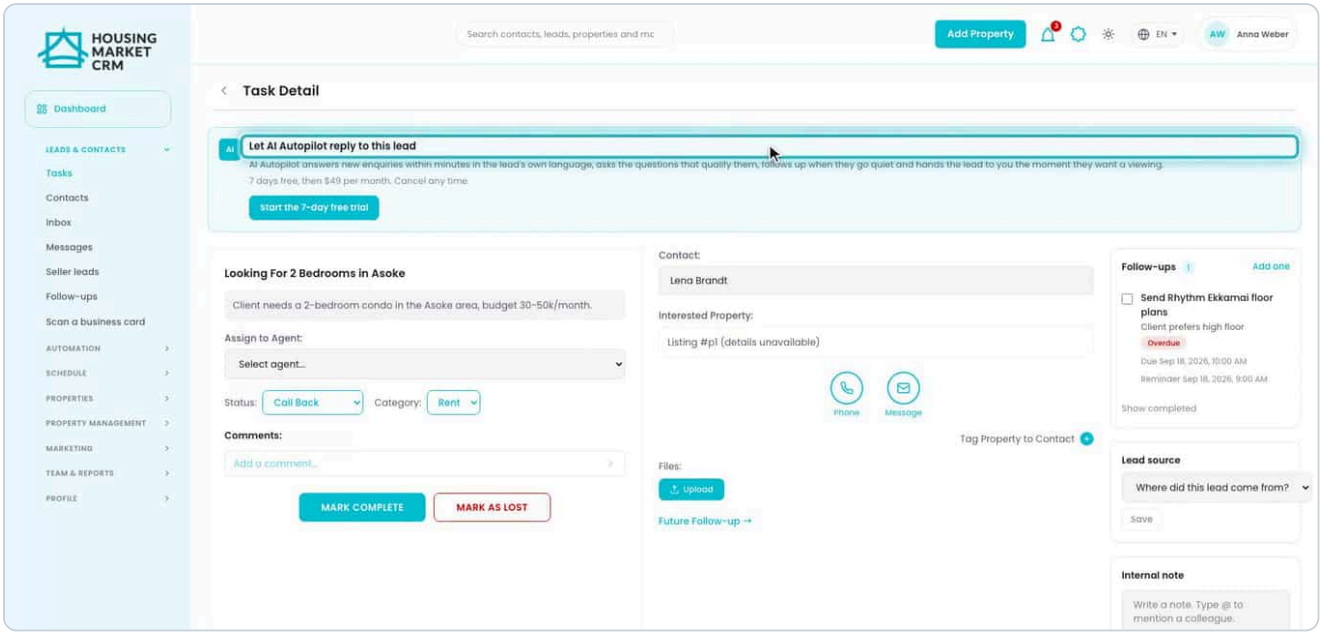
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε έναν υποψήφιο πελάτη στο Housing Market CRM.



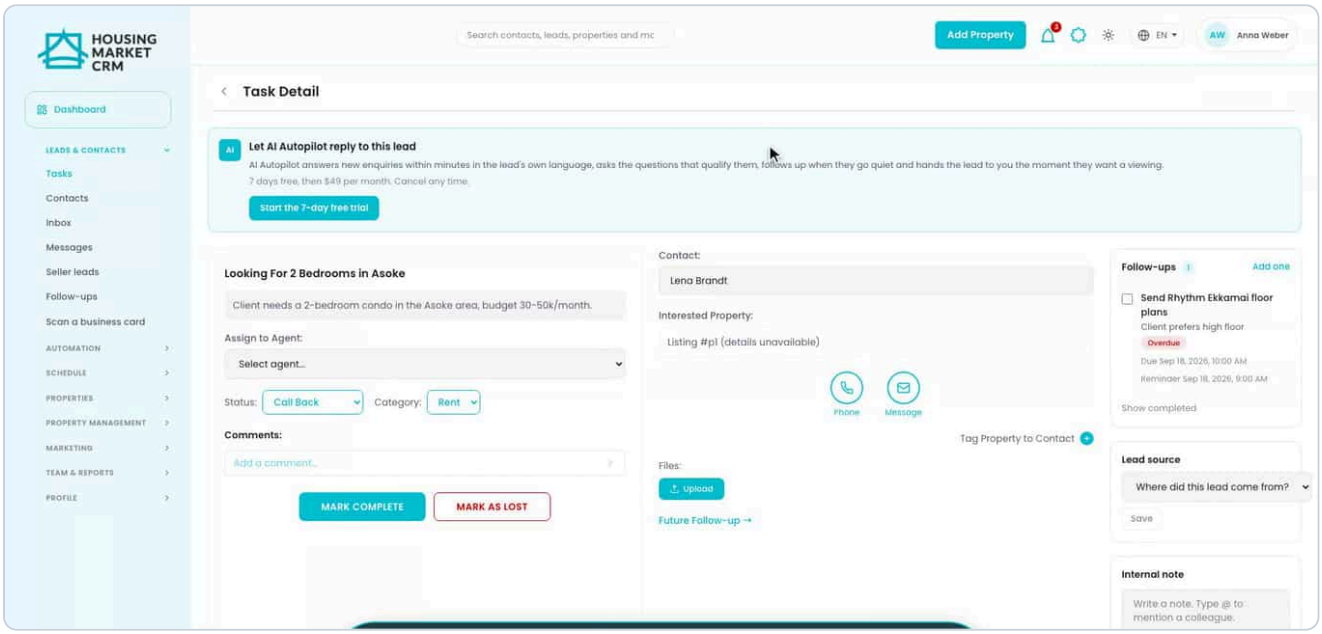
Εικόνα 47.1 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

2 Το AI Autopilot προτείνει να απαντήσει για εσάς σε αυτόν τον υποψήφιο πελάτη.



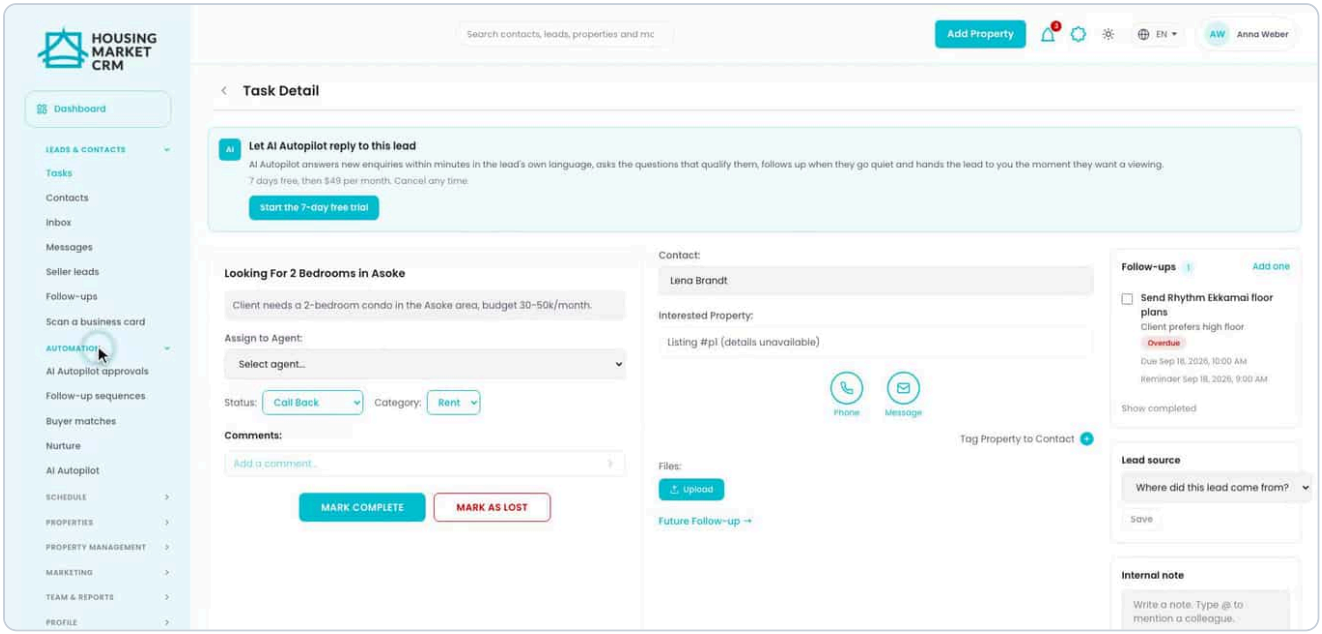
Εικόνα 47.2 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

3 Πρώτη απάντηση μέσα σε λίγα λεπτά, στη γλώσσα του υποψήφιου πελάτη.



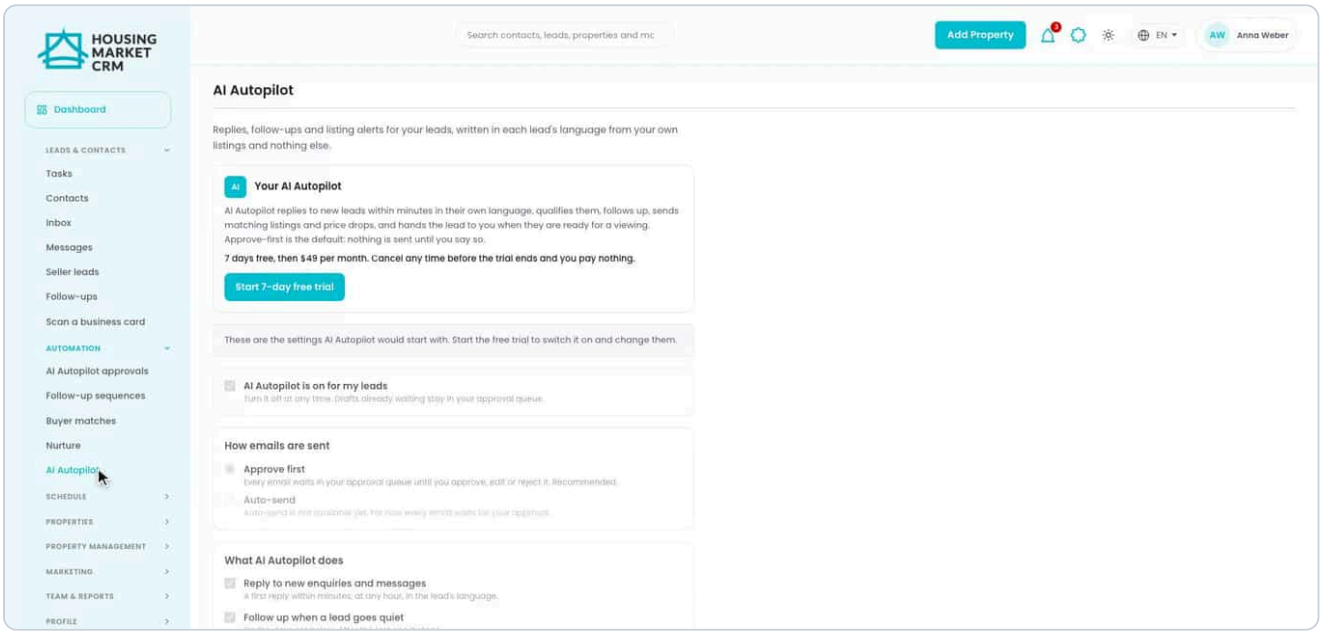
Εικόνα 47.3 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

4 Ανοίξτε το «Αυτοματισμοί» στο αριστερό μενού.



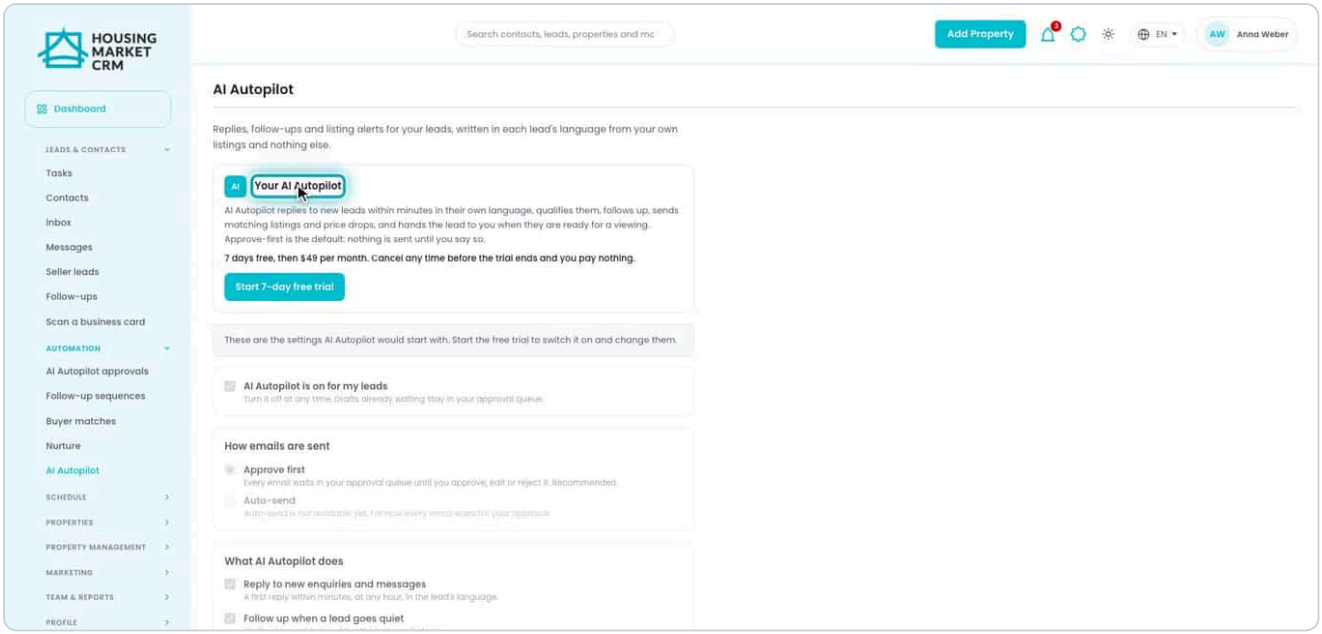
Εικόνα 47.4 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

5 Ανοίξτε το AI Autopilot από το αριστερό μενού.



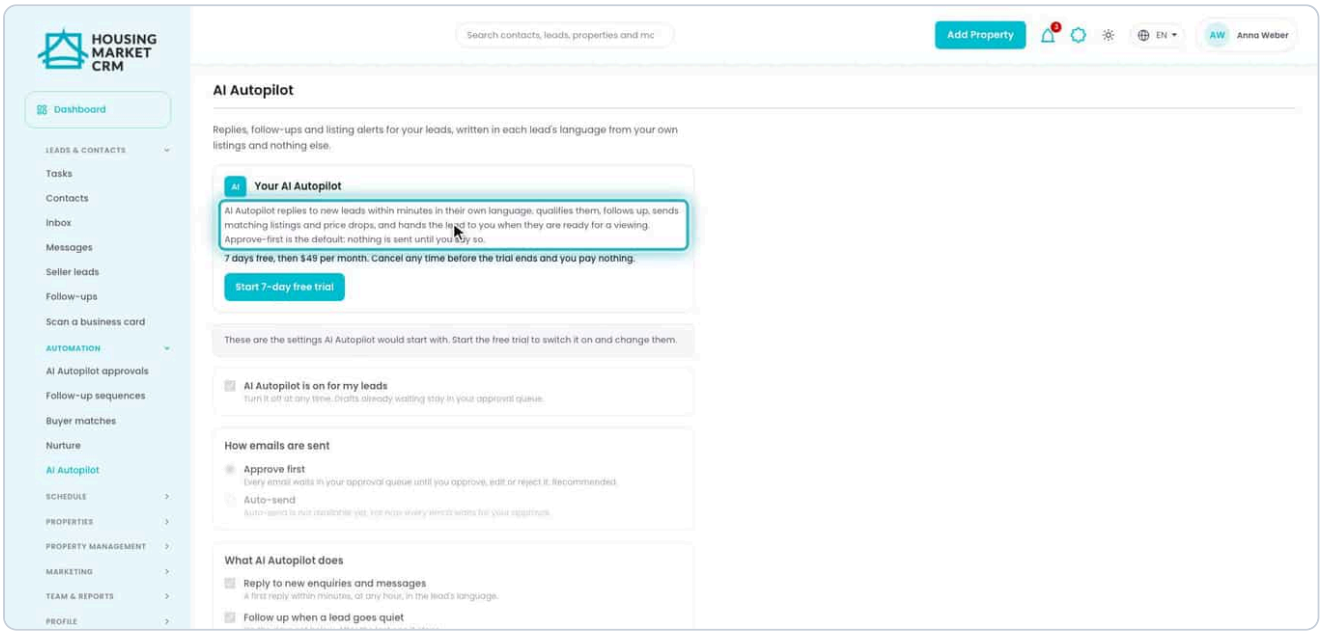
Εικόνα 47.5 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

6 Είναι πρόσθετο, επιπλέον οποιουδήποτε προγράμματος.



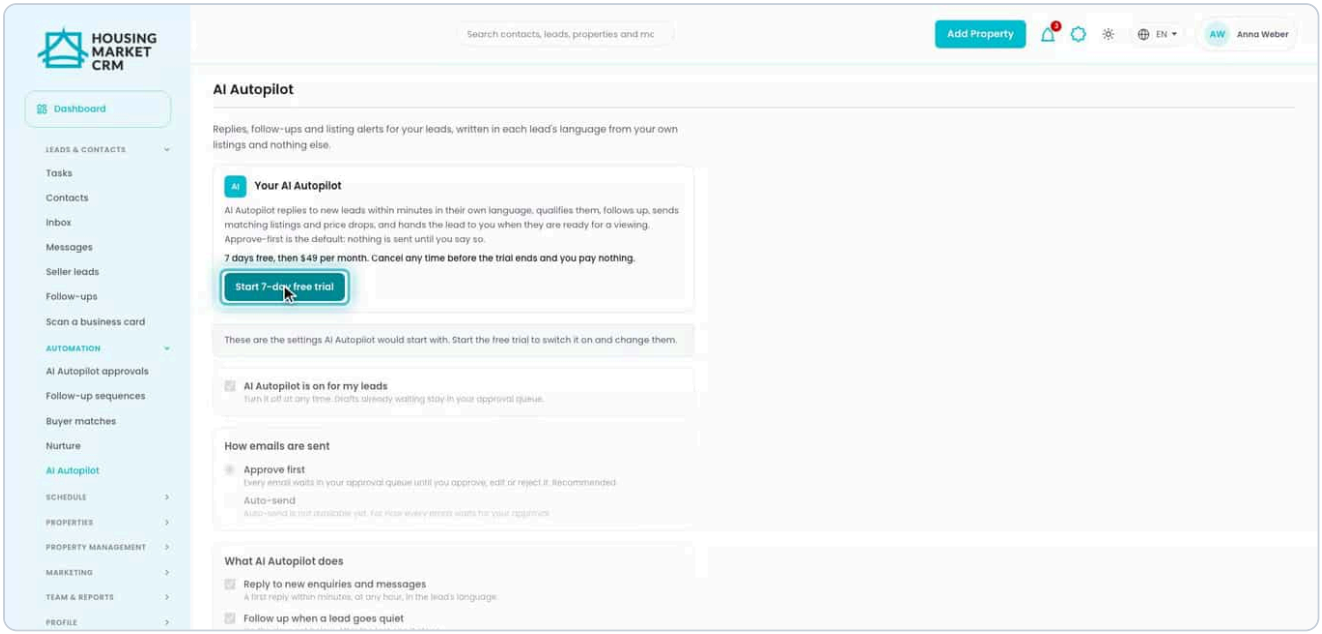
Εικόνα 47.6 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

7 Τίποτα δεν αποστέλλεται προτού το εγκρίνετε.



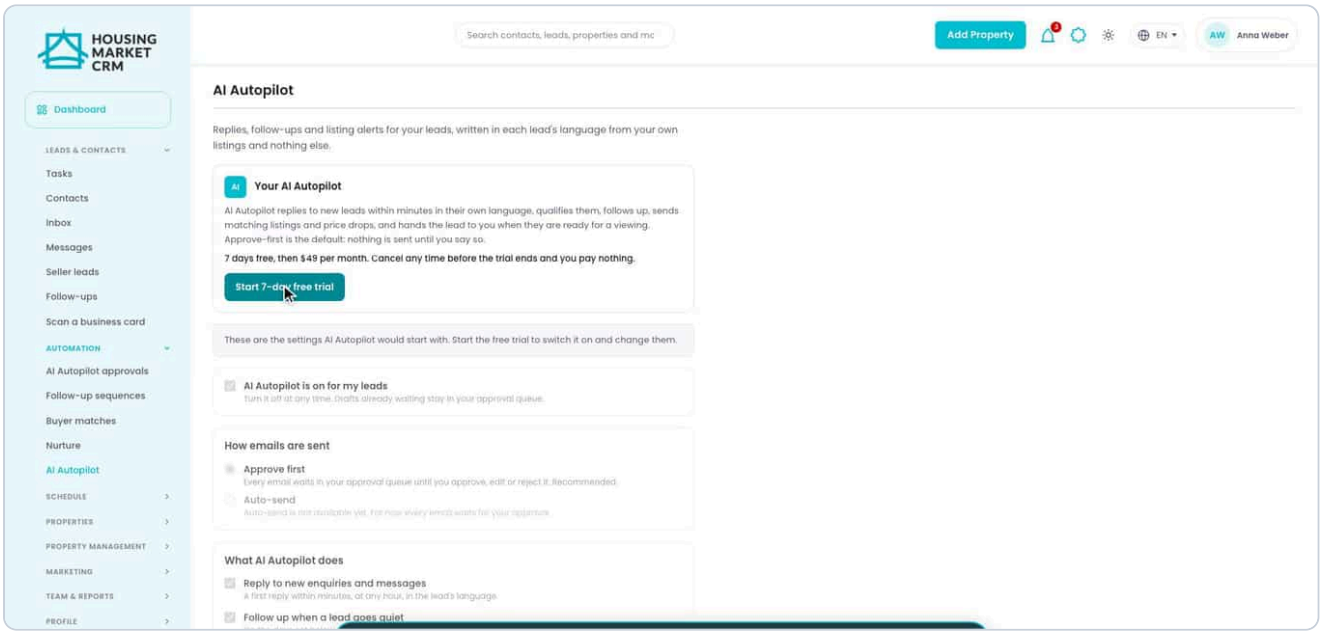
Εικόνα 47.7 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

8 7 ημέρες δωρεάν, μετά 49 USD τον μήνα. Ακύρωση οποτεδήποτε.



Εικόνα 47.8 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

9 Οι ρυθμίσεις παρακάτω δείχνουν πώς θα ξεκινήσει. Τις αλλάζετε μόλις ενεργοποιηθεί.



Εικόνα 47.9 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Για ποιους είναι σχεδιασμένο το Housing Market CRM; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

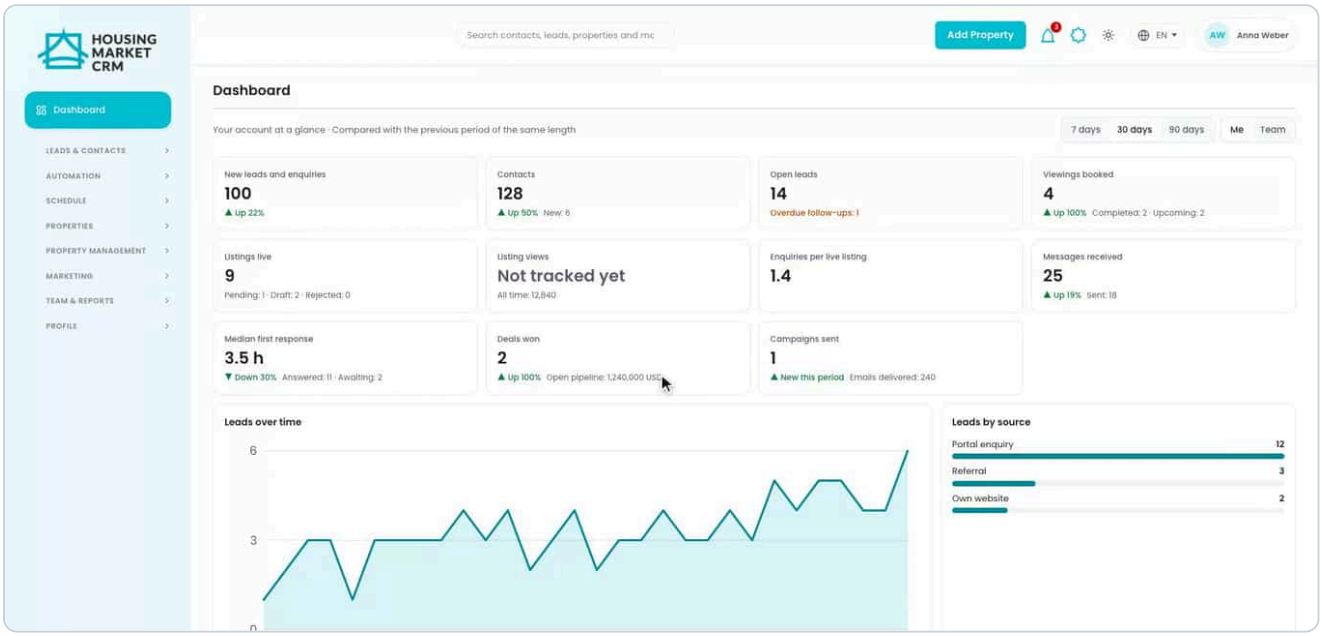
48 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 48

Ρύθμιση του AI Autopilot

Πρόσθετο AI Autopilot | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

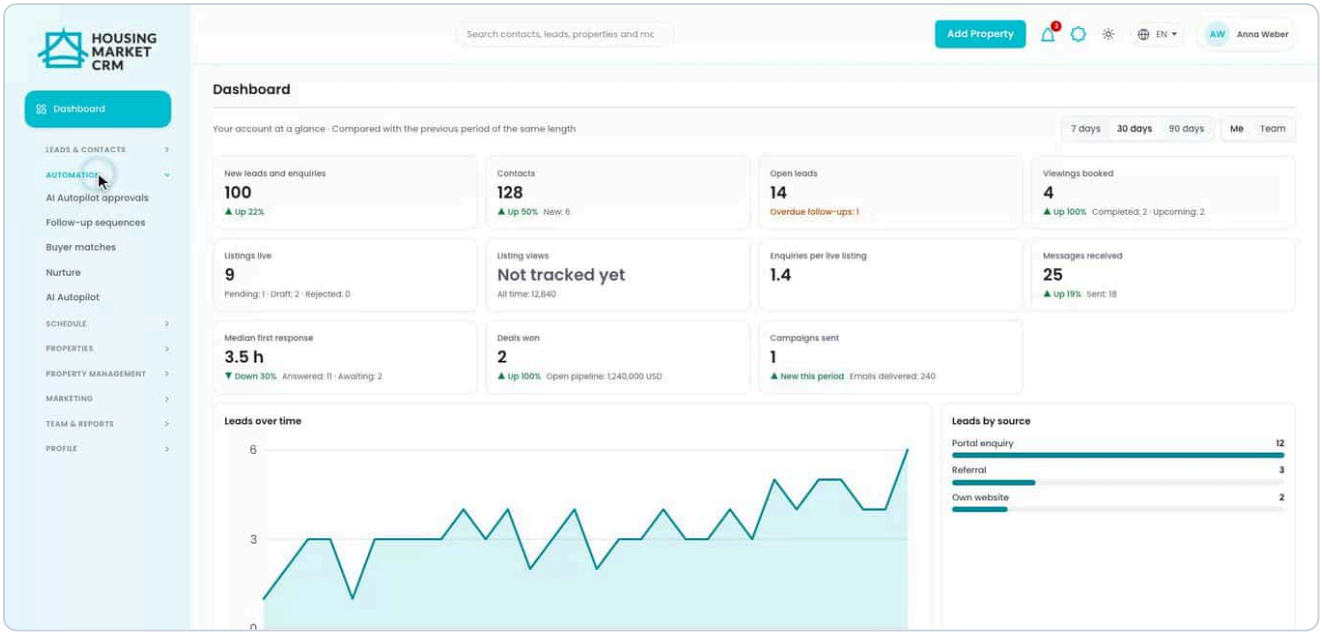
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



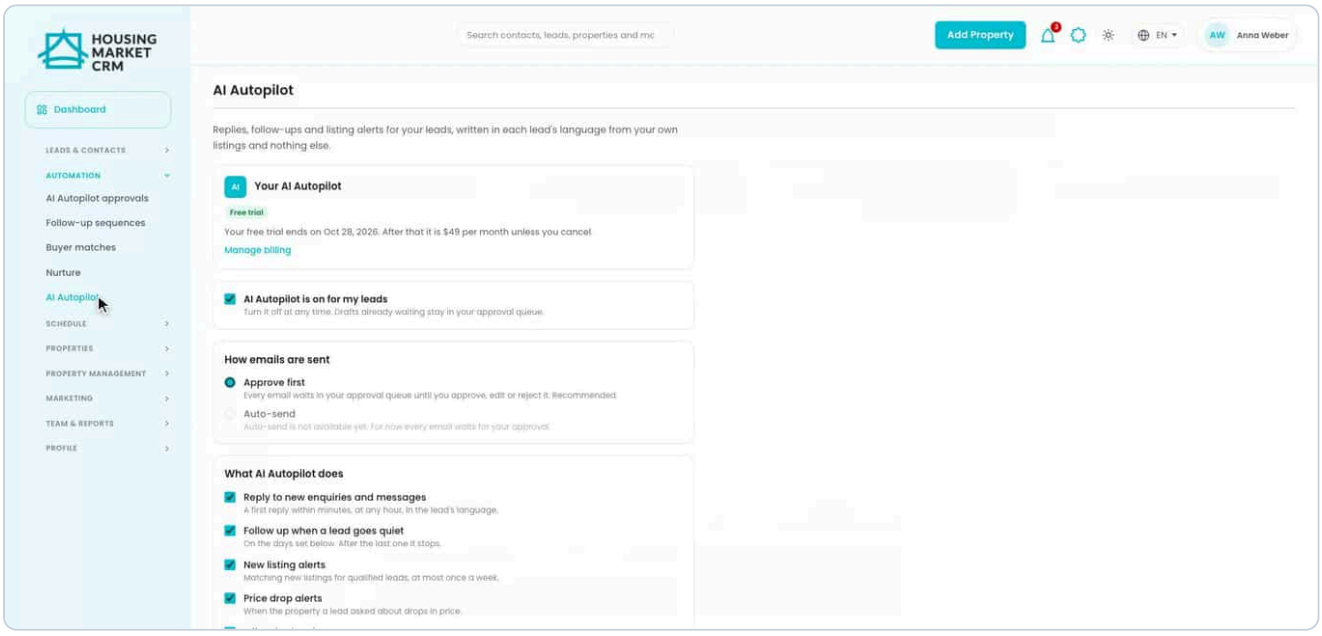
Εικόνα 48.1 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε το «Αυτοματισμοί» στο αριστερό μενού.



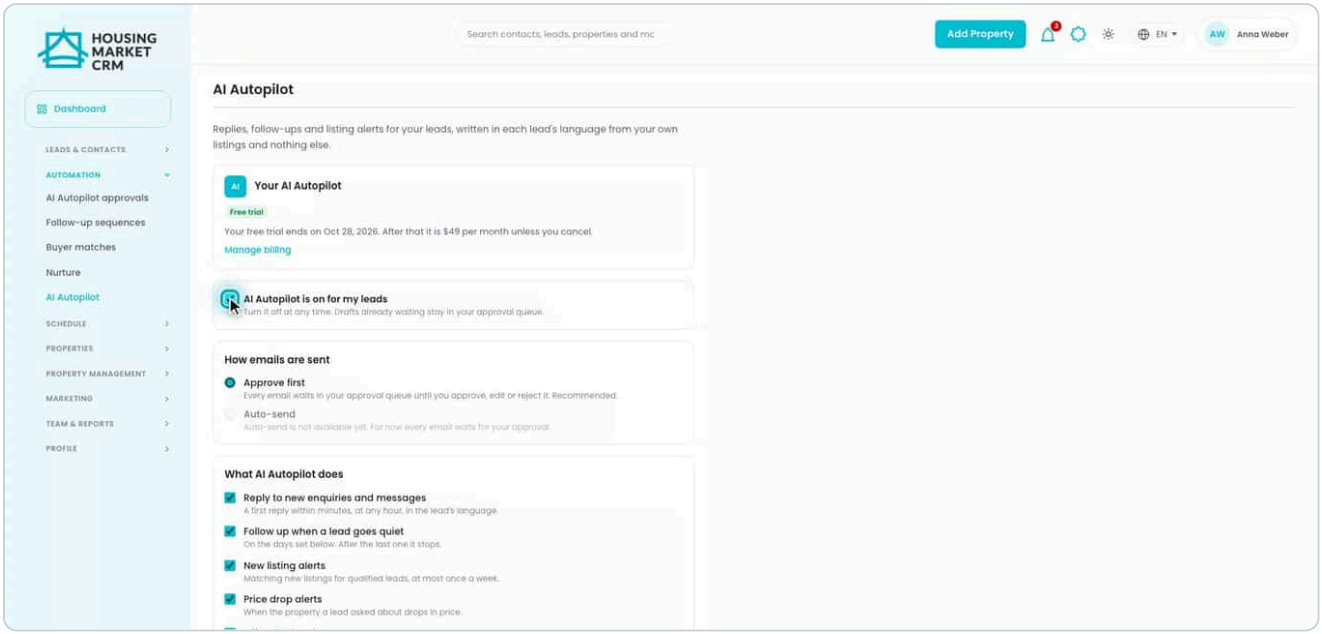
Εικόνα 48.2 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο AI Autopilot στο αριστερό μενού.



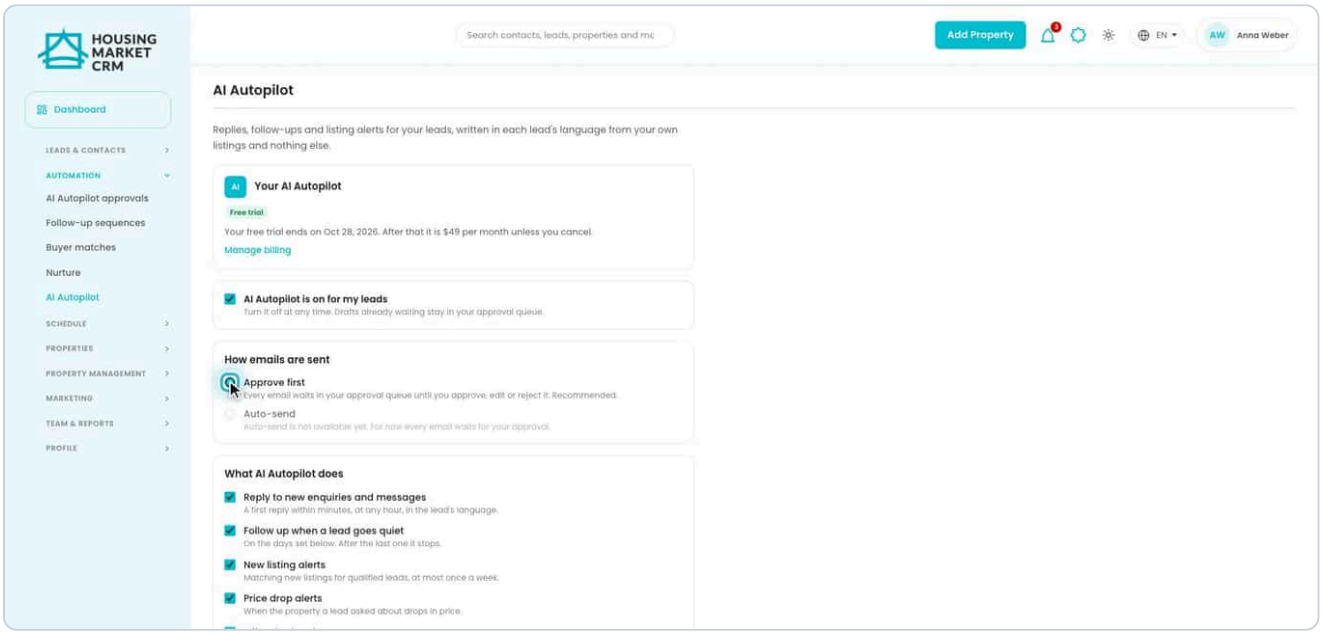
Εικόνα 48.3 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

4 Ένας διακόπτης το ανοίγει ή το κλείνει για τους υποψήφιους πελάτες σας.



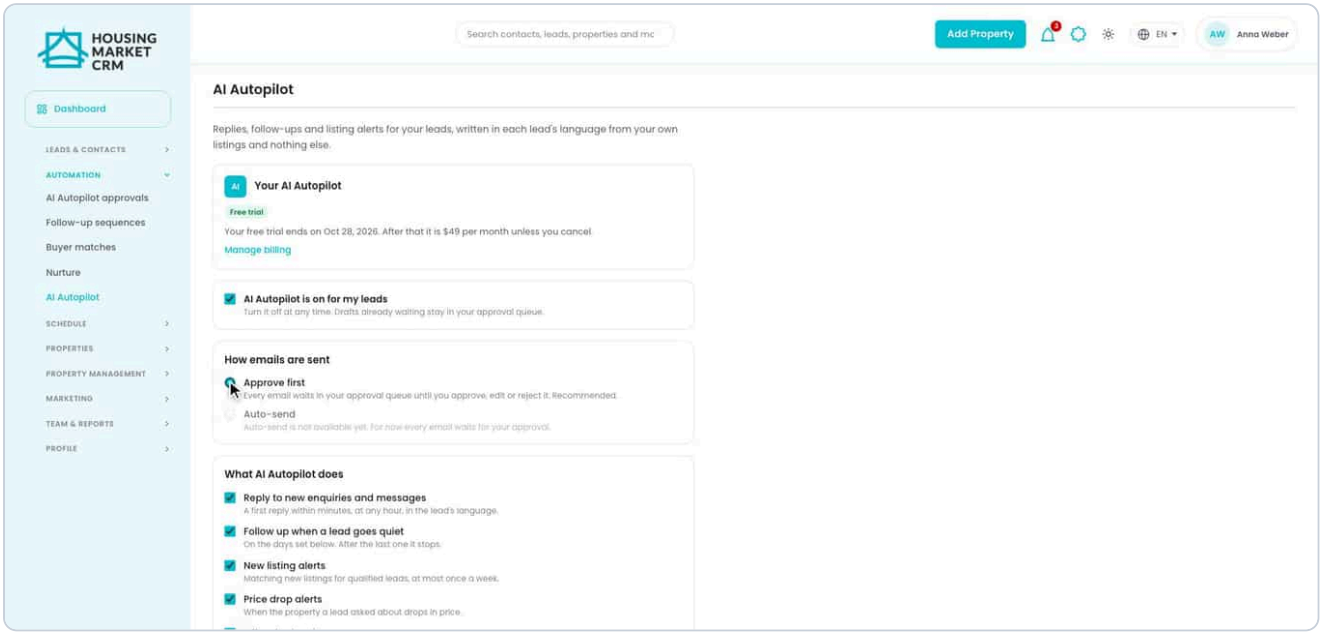
Εικόνα 48.4 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

5 Πρώτα η έγκριση: κάθε email περιμένει εσάς.



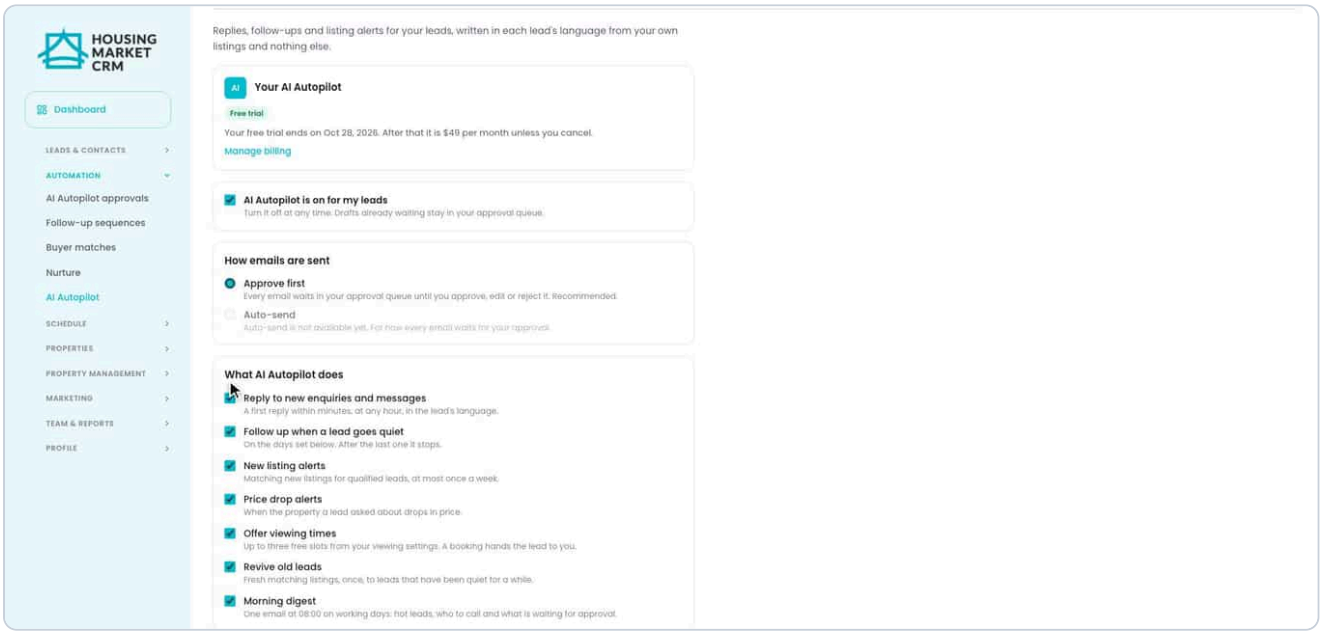
Εικόνα 48.5 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

6 Η αυτόματη αποστολή δεν είναι ακόμη διαθέσιμη.



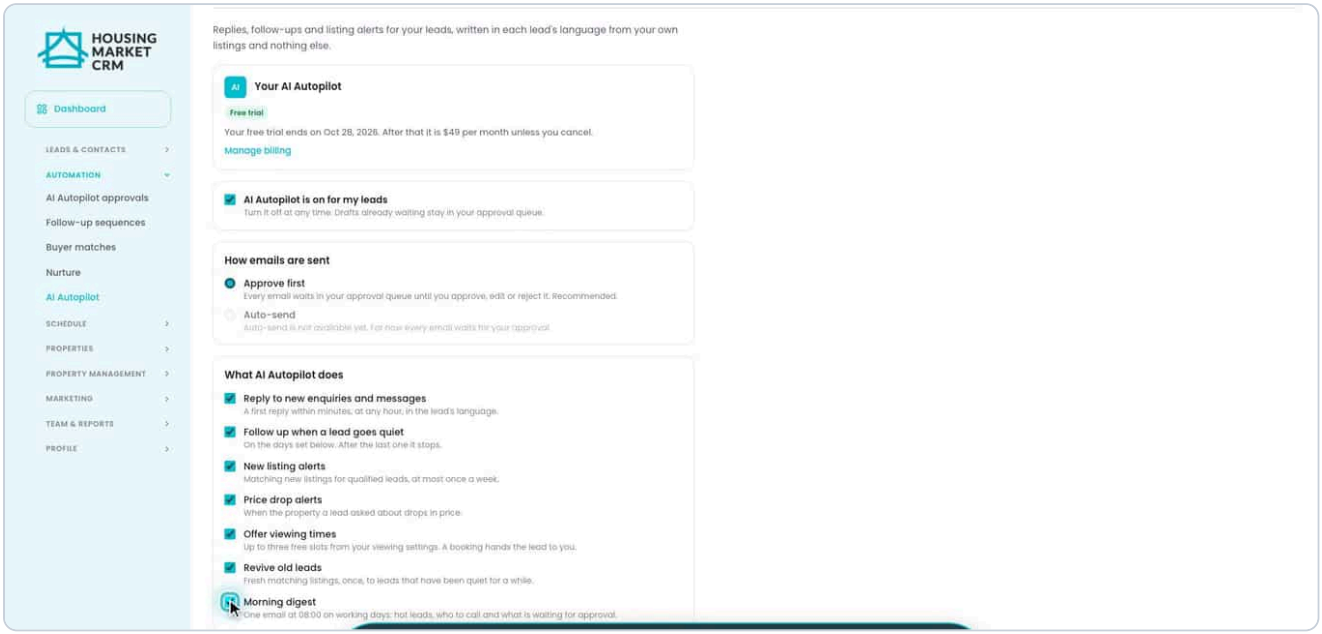
Εικόνα 48.6 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

7 Επιλέξτε εργασίες: απαντήσεις, επανεπικοινωνίες, ειδοποιήσεις, υποδείξεις.



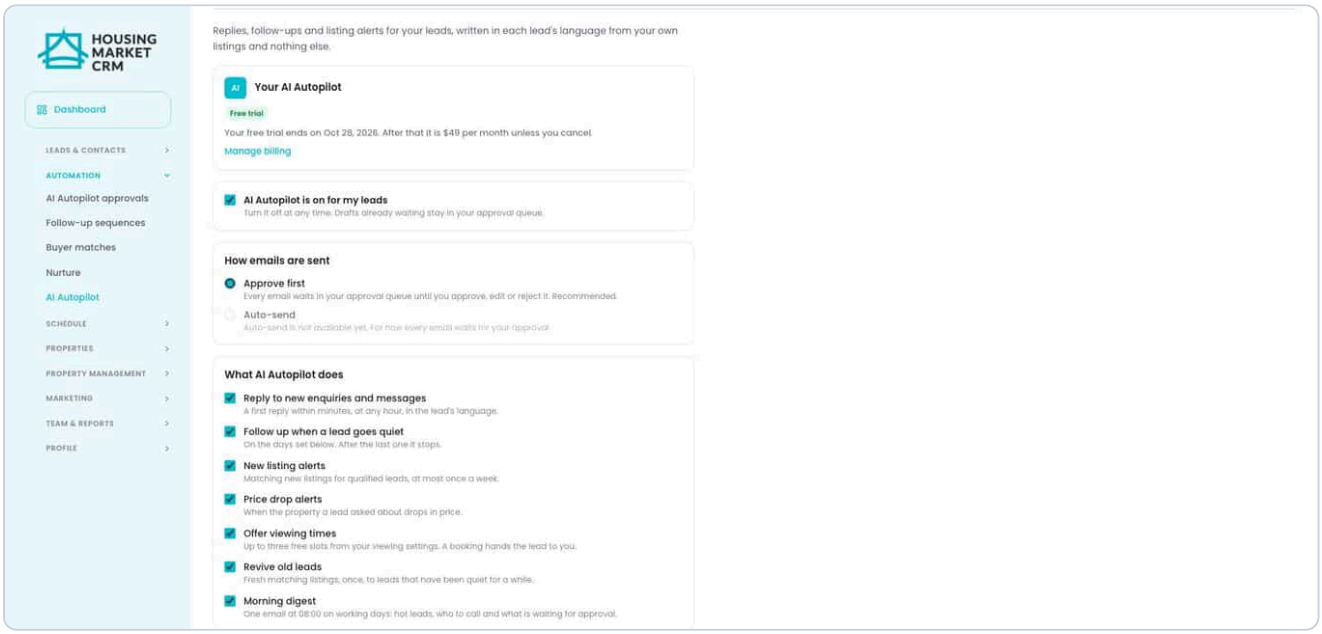
Εικόνα 48.7 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

8 Η πρωινή σύνοψη: ένα email στις 08:00 τις εργάσιμες ημέρες.



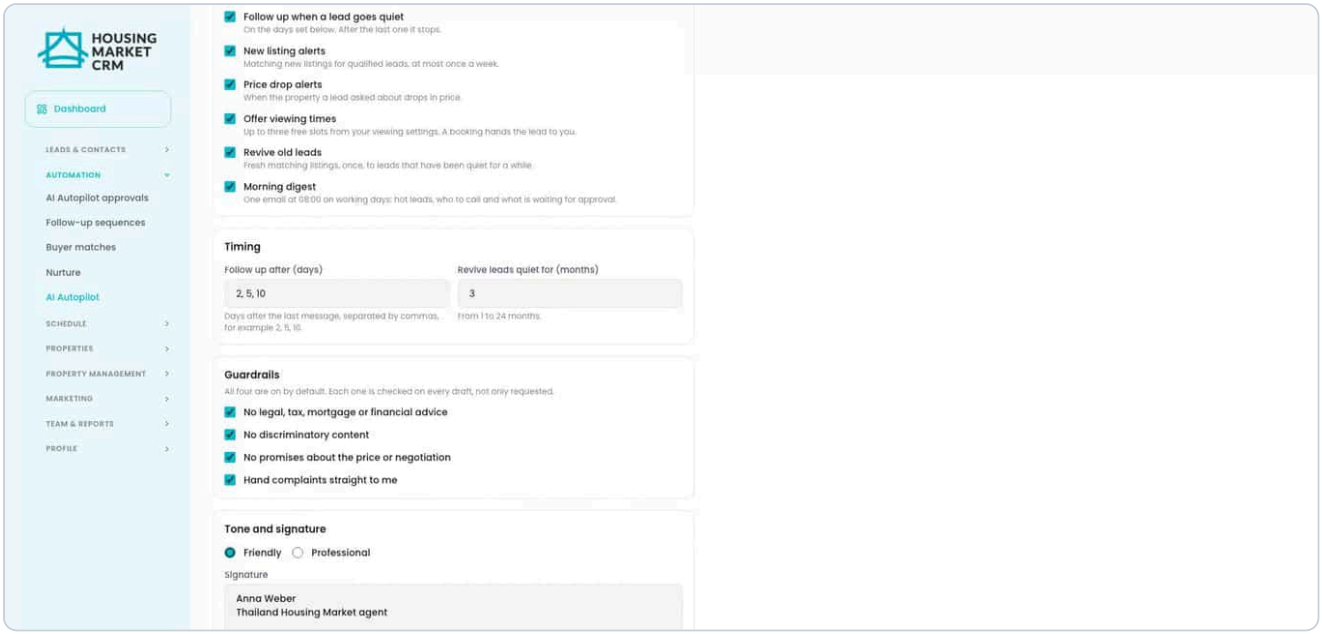
Εικόνα 48.8 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

9 Επανεπικοινωνία σε 2, 5 και 10 ημέρες, μετά σταματά.



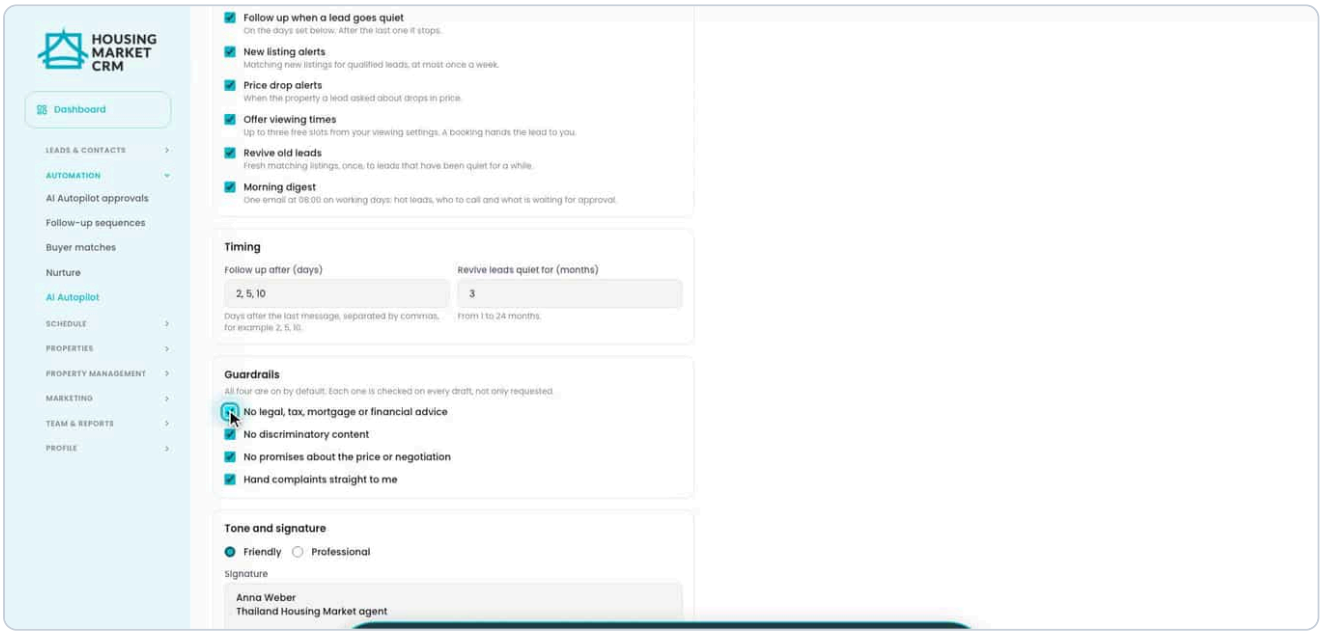
Εικόνα 48.9 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

10 Τέσσερις δικλείδες ασφαλείας, σε κάθε πρόχειρο μήνυμα.



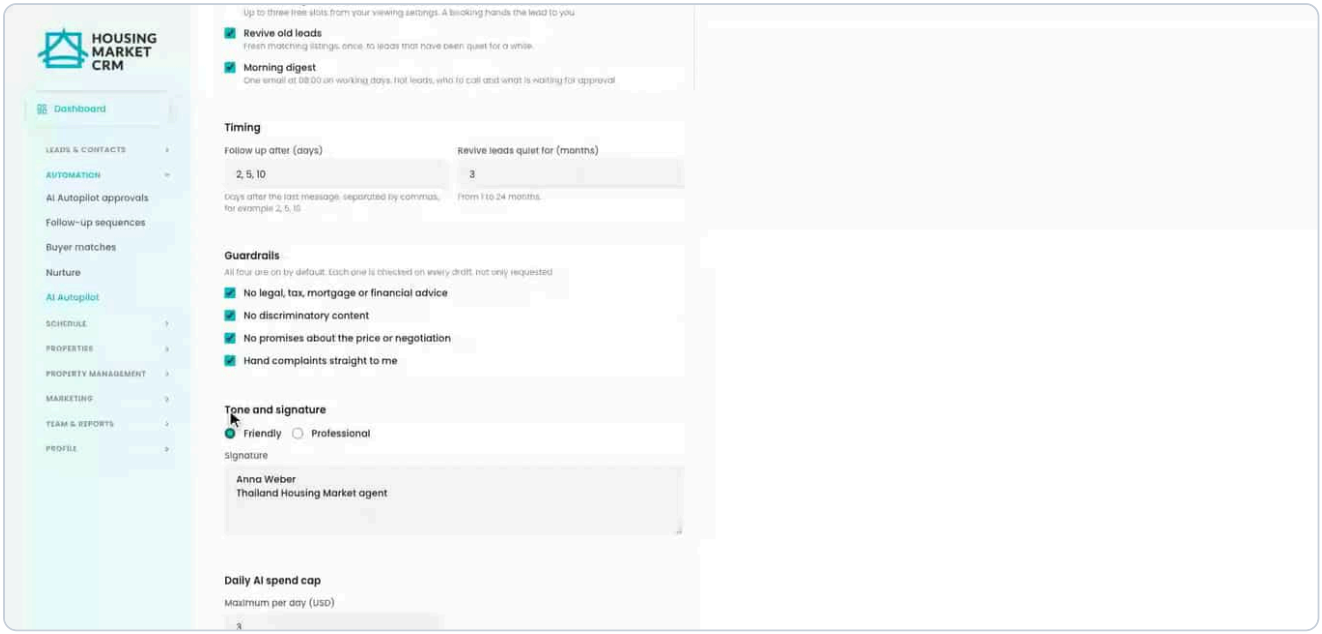
Εικόνα 48.10 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

11 Καμία συμβουλή, καμία υπόσχεση τιμής. Τα παράπονα έρχονται σε εσάς.



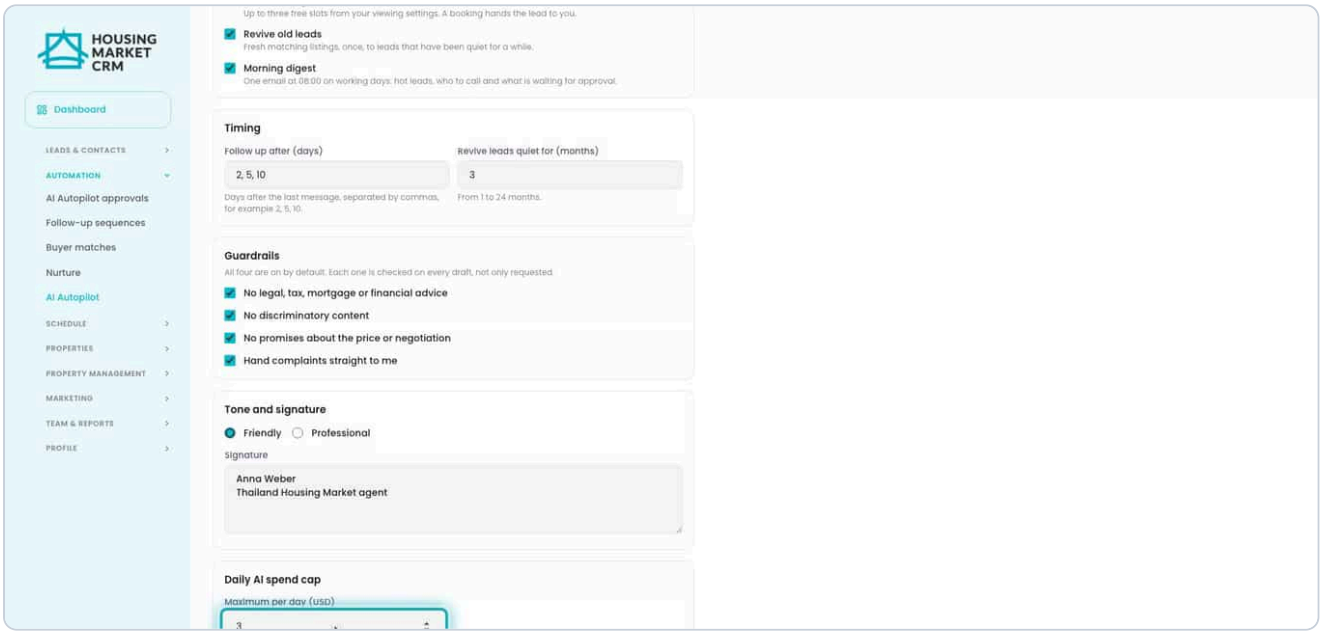
Εικόνα 48.11 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

12 Επιλέξτε ύφος και γράψτε την υπογραφή σας.



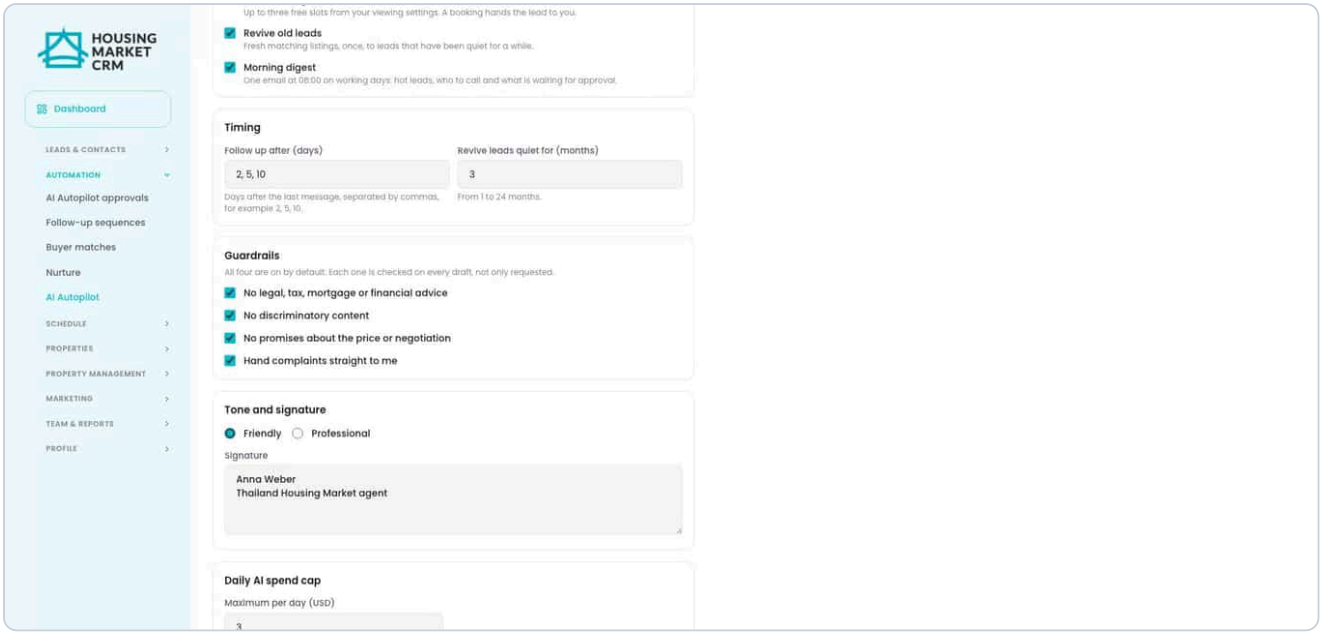
Εικόνα 48.12 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

13 Ημερήσιο όριο δαπάνης για την AI.



Εικόνα 48.13 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

14 Κάντε κλικ στην «Αποθήκευση ρυθμίσεων».



Εικόνα 48.14 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

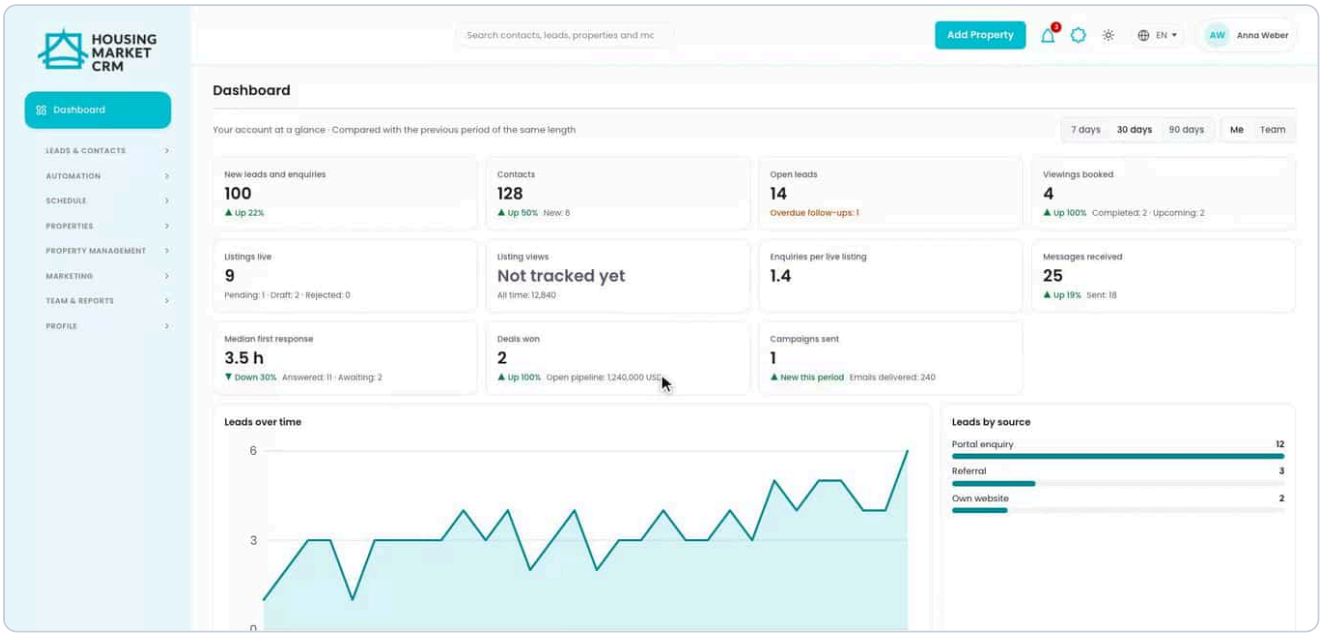
49 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 49

Έγκριση απαντήσεων του AI Autopilot

Πρόσθετο AI Autopilot | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

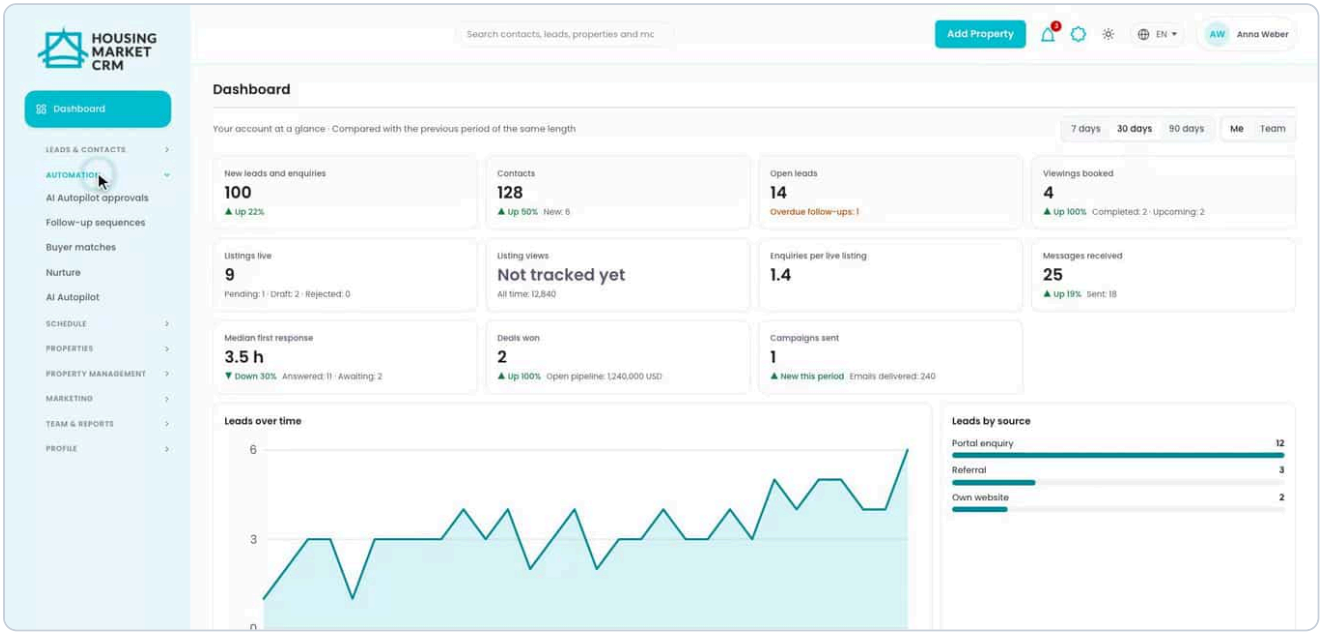
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



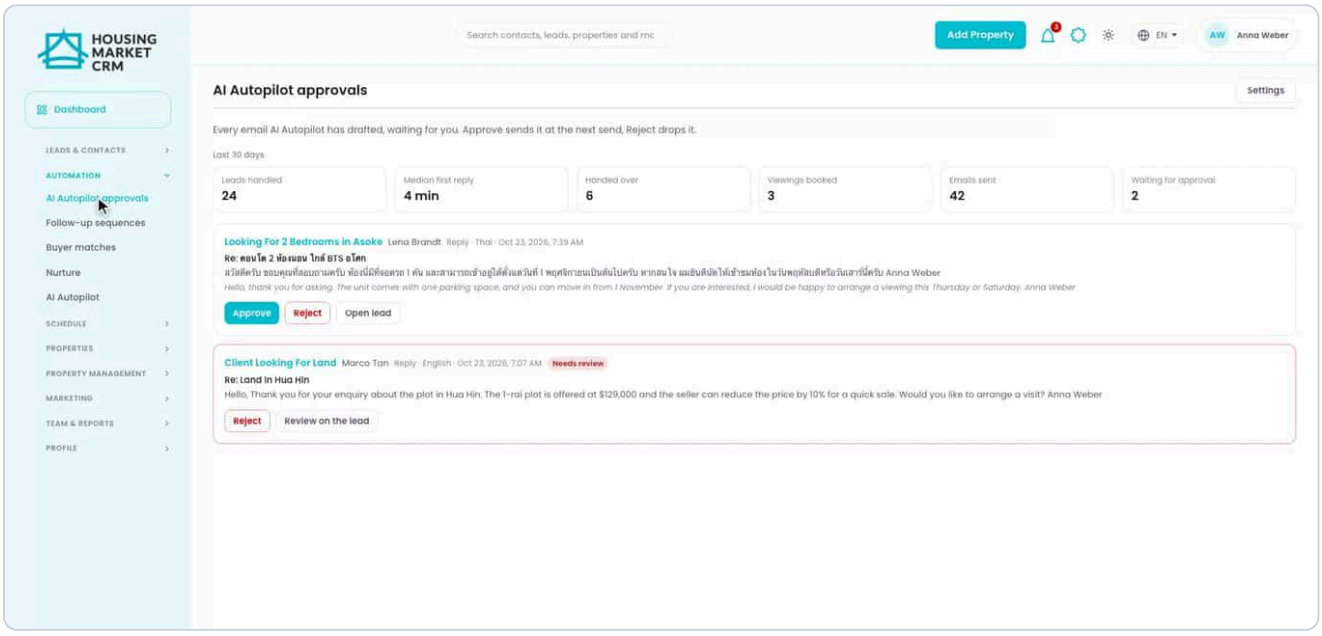
Εικόνα 49.1 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε το «Αυτοματισμοί» στο αριστερό μενού.



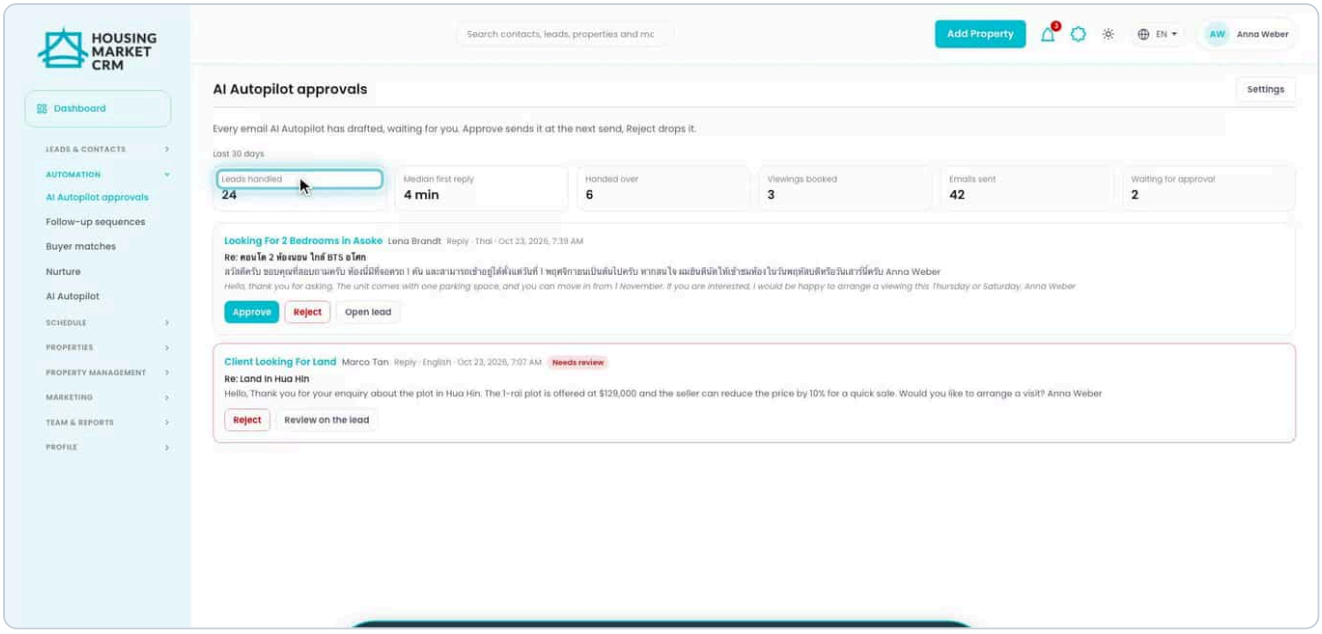
Εικόνα 49.2 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στις «Εγκρίσεις AI Autopilot» στο αριστερό μενού.



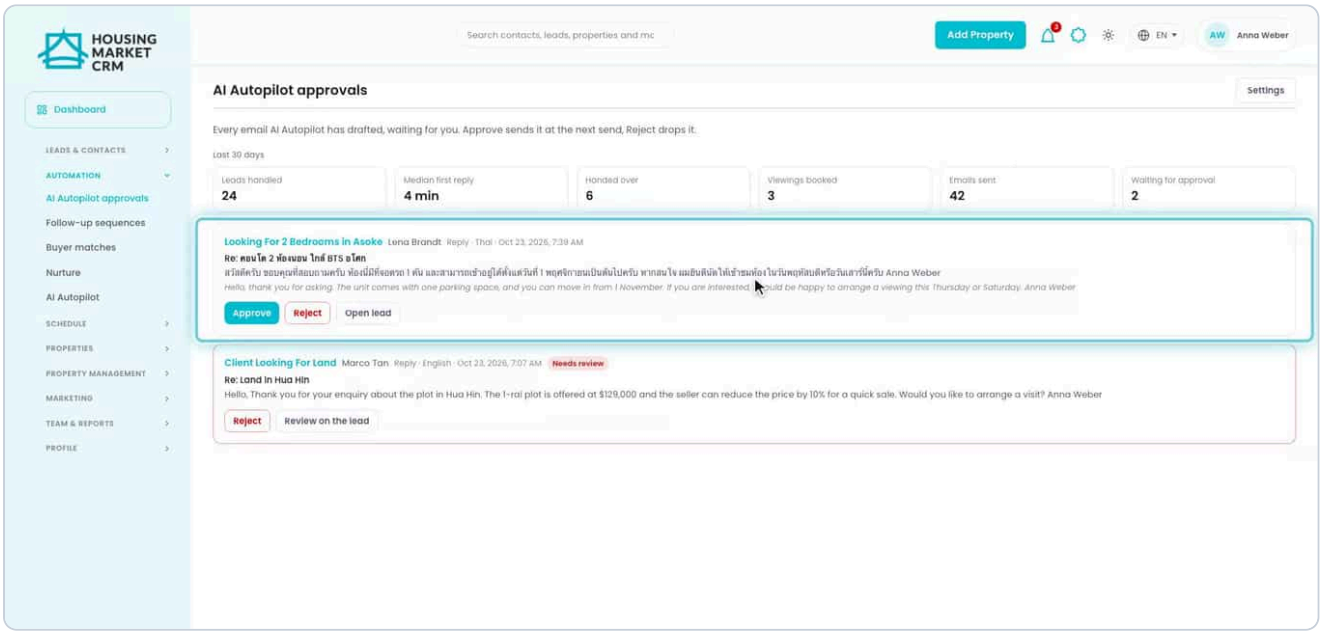
Εικόνα 49.3 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

4 Οι τελευταίες 30 ημέρες: υποψήφιοι πελάτες, πρώτη απάντηση, κλεισμένες υποδείξεις.



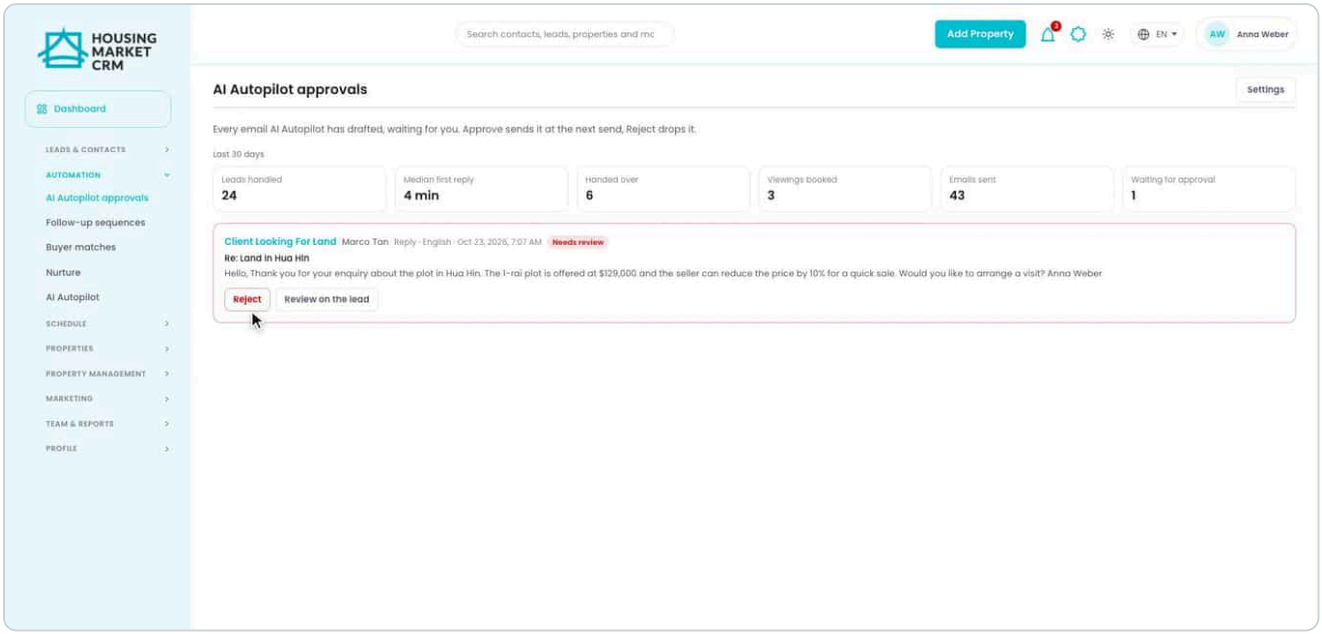
Εικόνα 49.4 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

5 Κάθε προσχέδιο, σε αναμονή για εσάς.



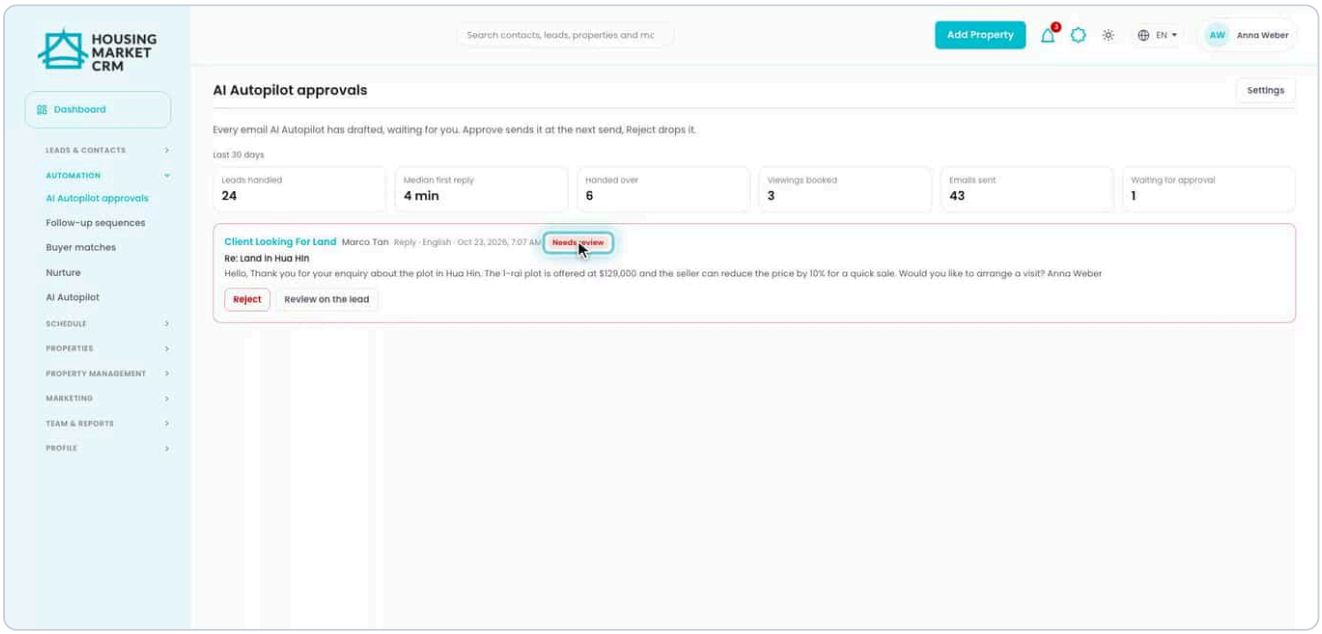
Εικόνα 49.5 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο «Έγκριση». Φεύγει στην επόμενη αποστολή.



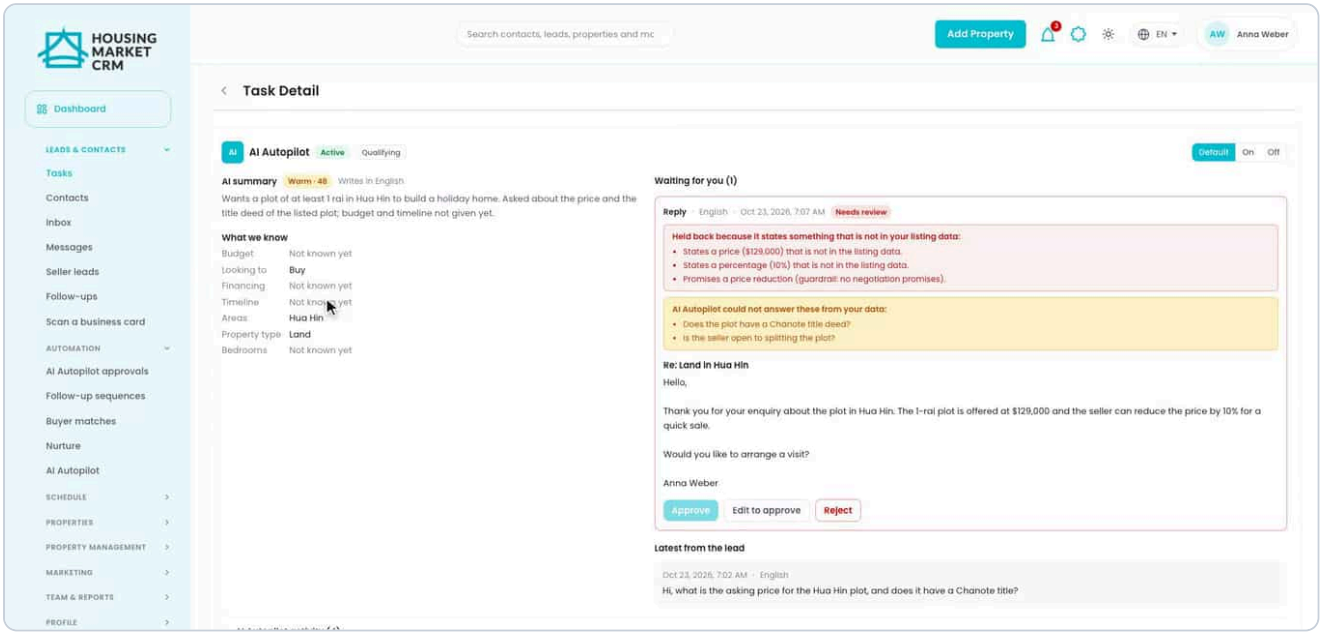
Εικόνα 49.6 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

7 Αυτό κρατείται: αναφέρει κάτι εκτός των δεδομένων σας.



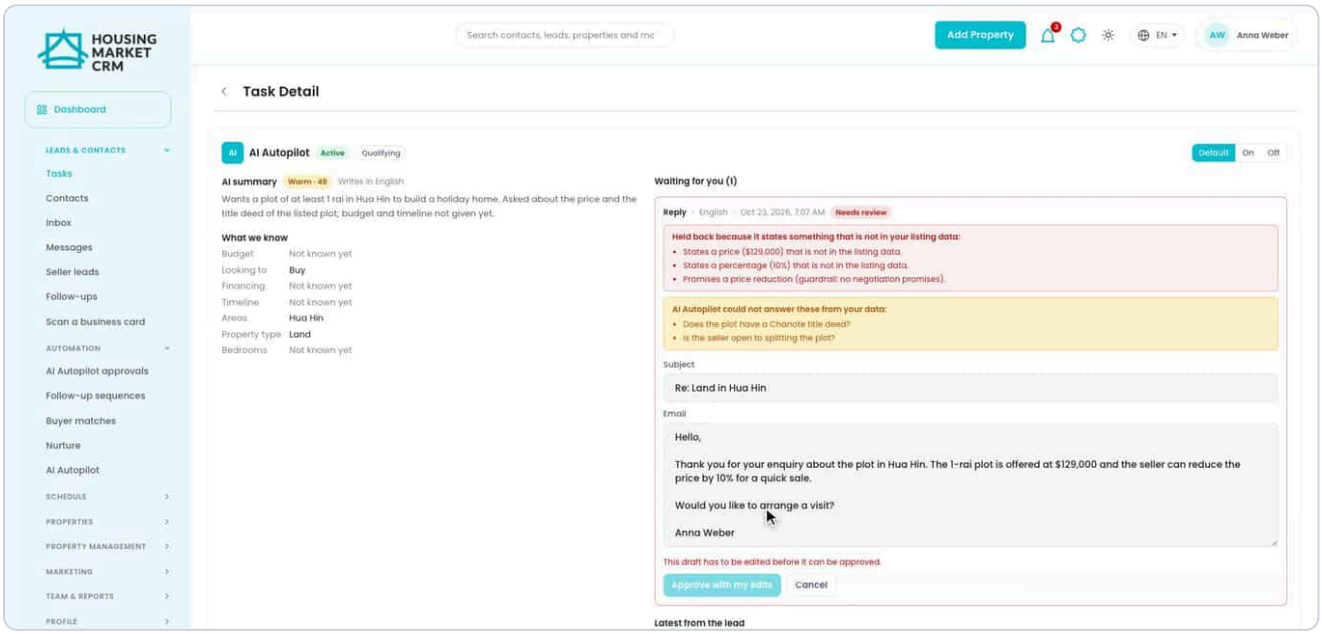
Εικόνα 49.7 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο «Έλεγχος» στον υποψήφιο πελάτη.



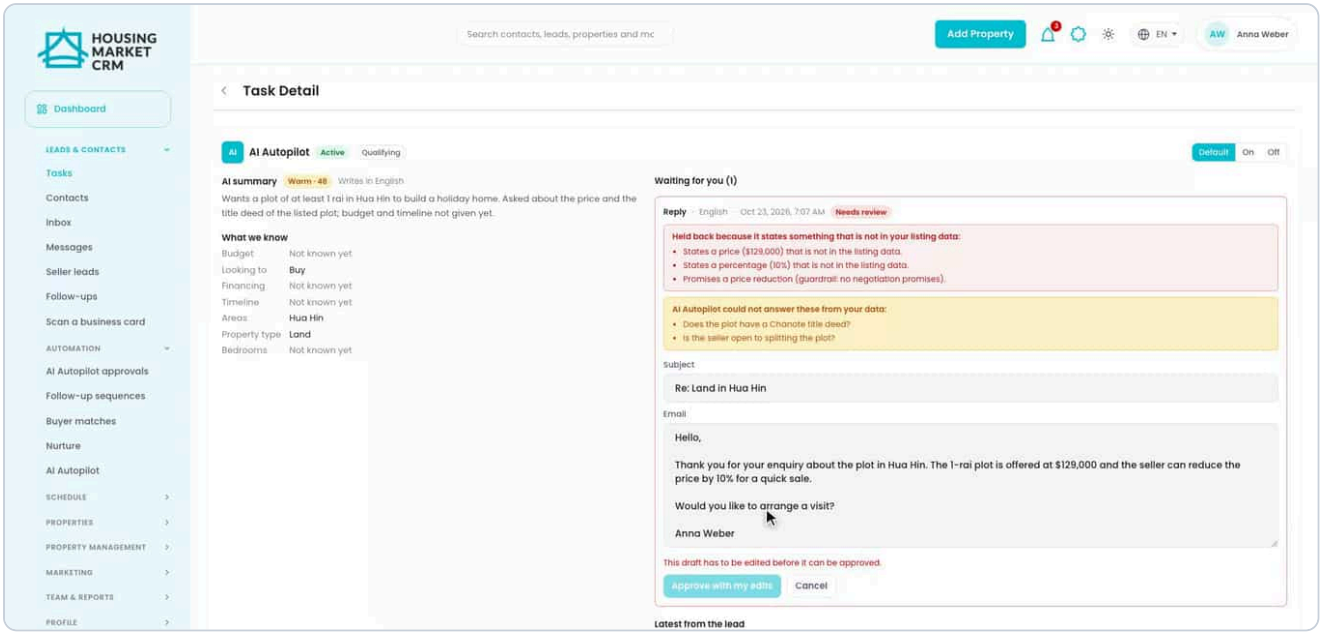
Εικόνα 49.8 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

9 Κάντε κλικ στο «Επεξεργασία» για έγκριση.



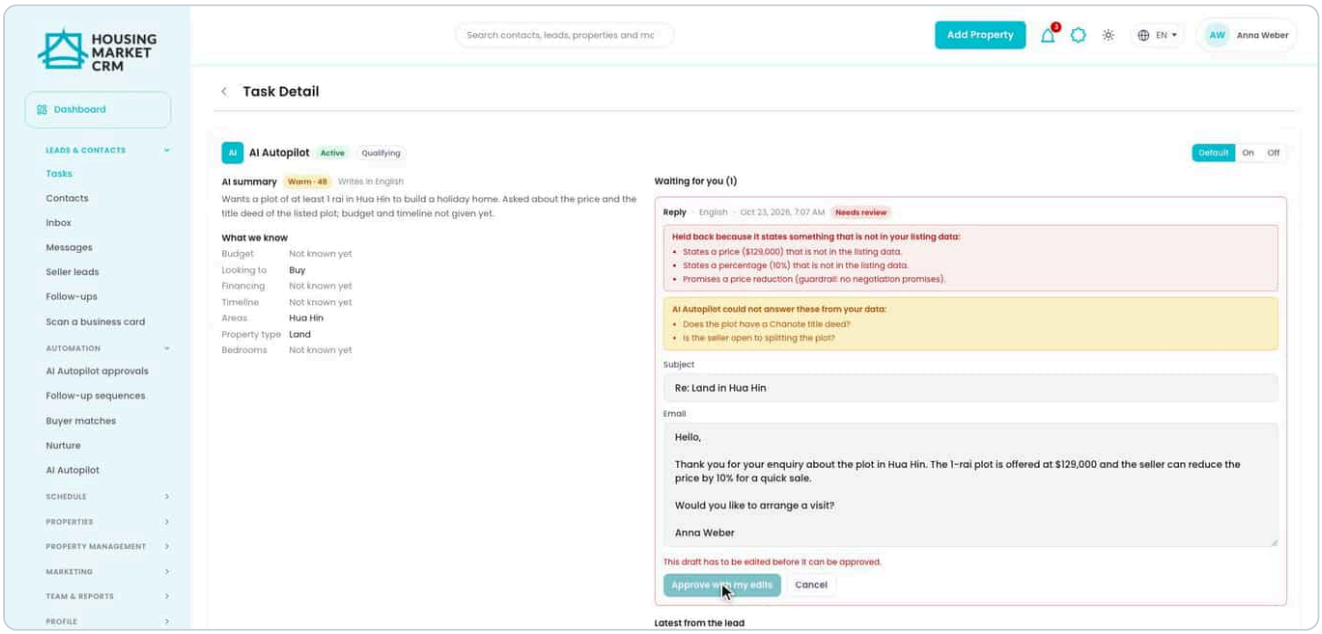
Εικόνα 49.9 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

10 Διορθώστε το κείμενο. Αυτό λαμβάνει ακριβώς ο υποψήφιος πελάτης.



Εικόνα 49.10 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

11 Μετά «Έγκριση με τις αλλαγές μου».



Εικόνα 49.11 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

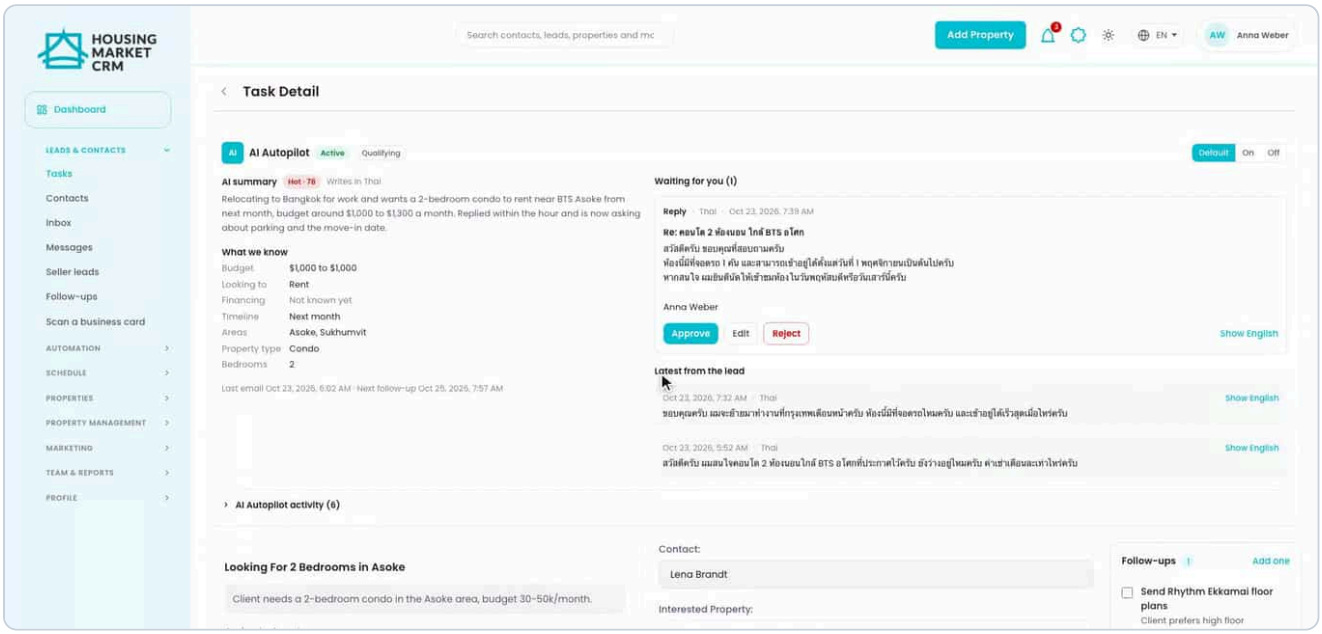
50 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 50

Τι γνωρίζει το AI Autopilot για έναν υποψήφιο πελάτη

Πρόσθετο AI Autopilot | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

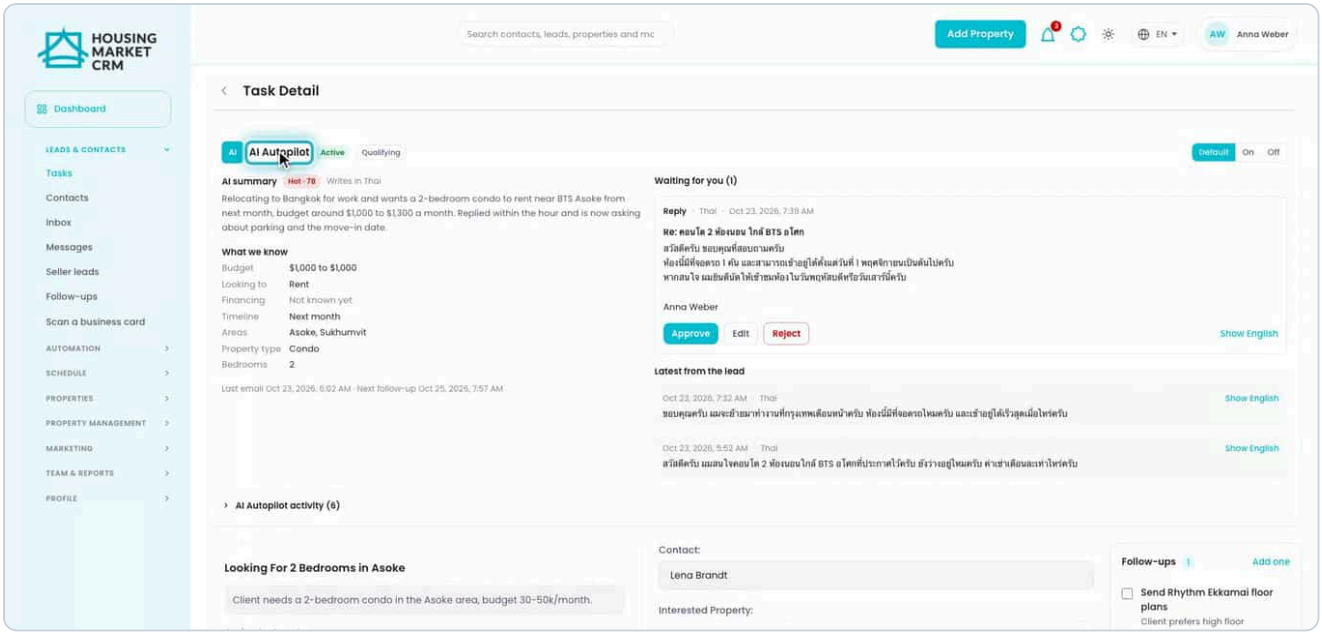
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε έναν υποψήφιο πελάτη από τον πίνακά σας.



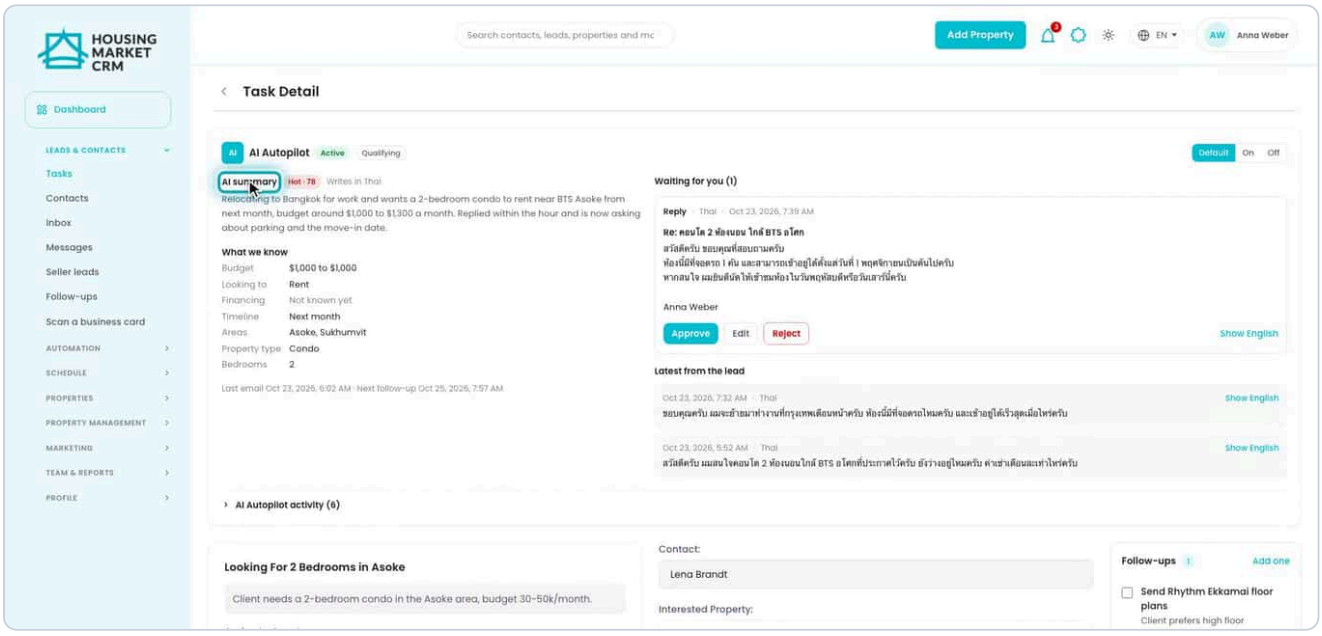
Εικόνα 50.1 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

2 Το πλαίσιο AI Autopilot, στην κορυφή του υποψήφιου πελάτη.



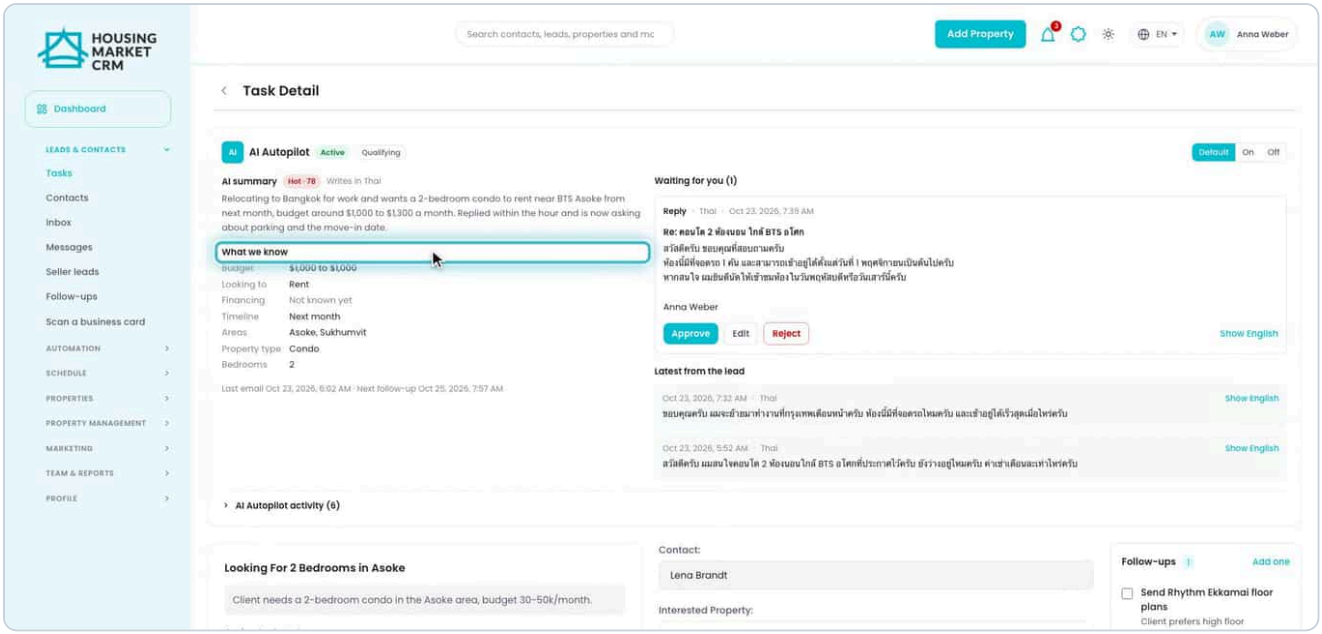
Εικόνα 50.2 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

3 Μια σύντομη σύνοψη και πόσο σοβαρός φαίνεται ο υποψήφιος πελάτης.



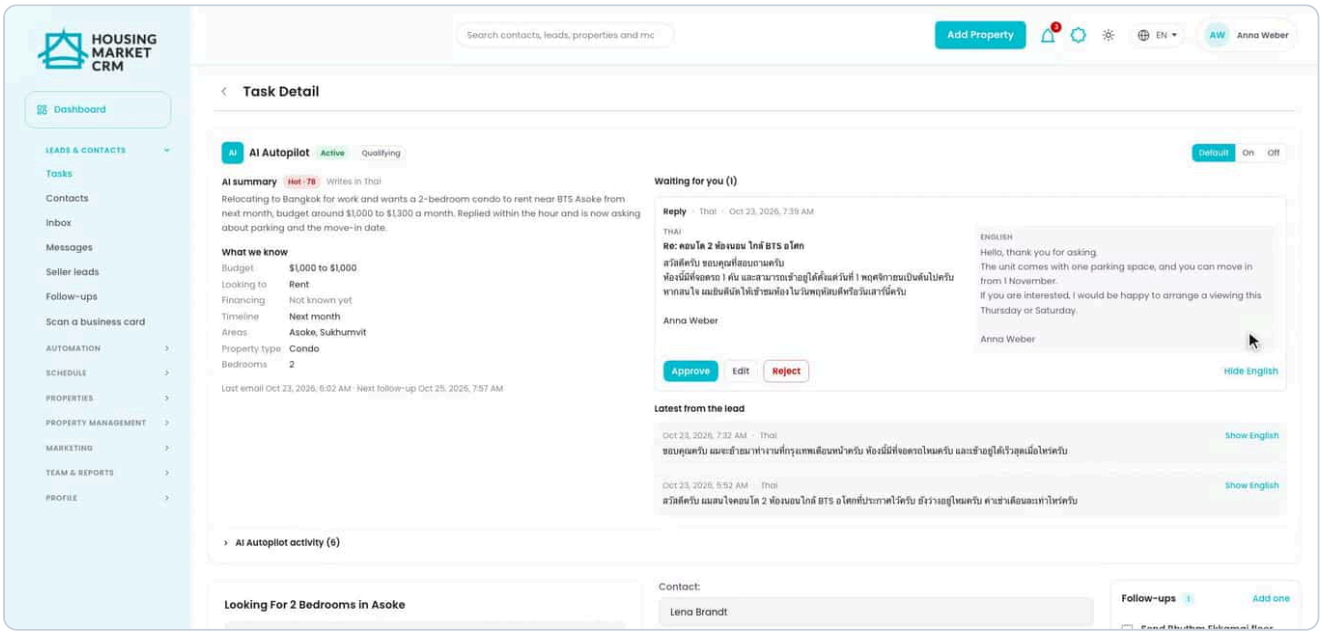
Εικόνα 50.3 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

4 Προϋπολογισμός, χρονοδιάγραμμα, περιοχή: συμπληρώνονται όσο απαντά.



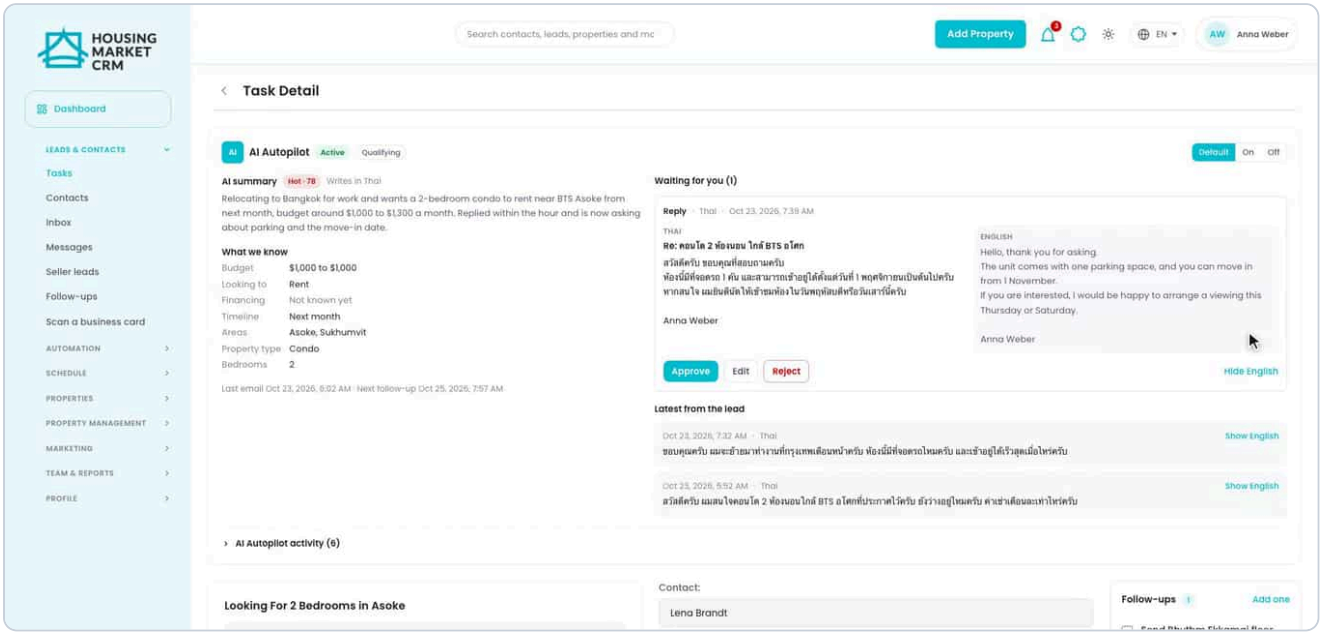
Εικόνα 50.4 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

5 Πατήστε «Εμφάνιση στα αγγλικά» για να διαβάσετε το προσχέδιο.



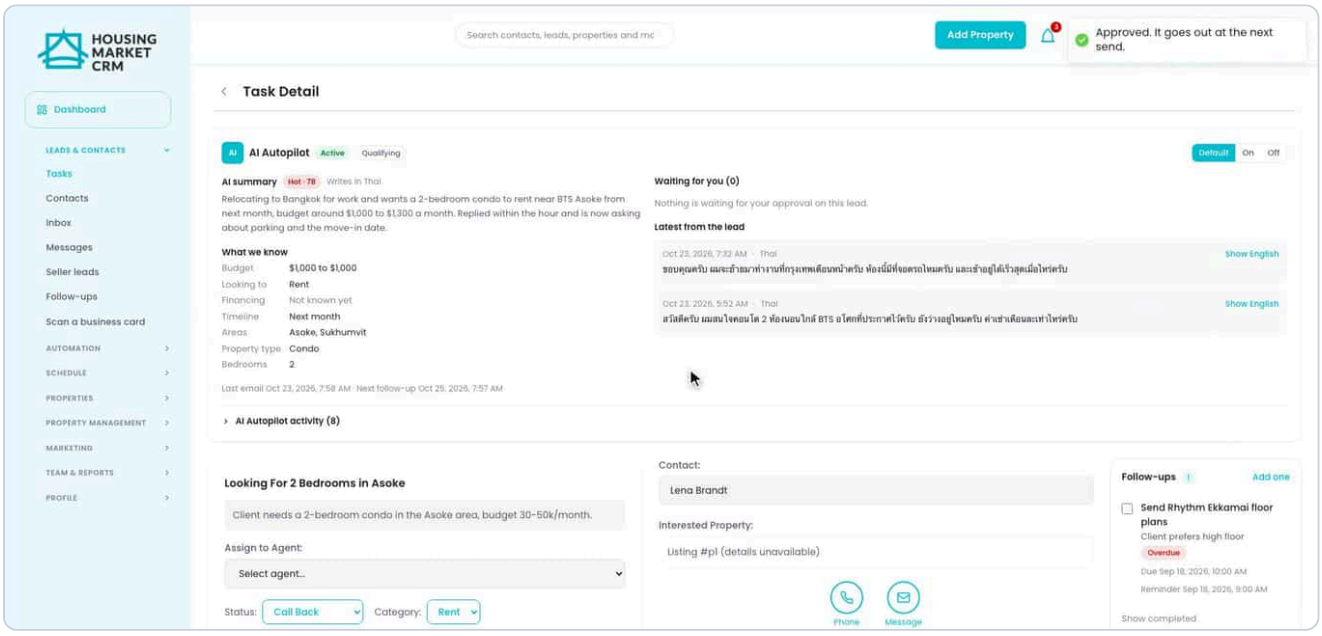
Εικόνα 50.5 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

6 Γράφει στη γλώσσα του υποψήφιου πελάτη. Εσείς το διαβάζετε στα αγγλικά.



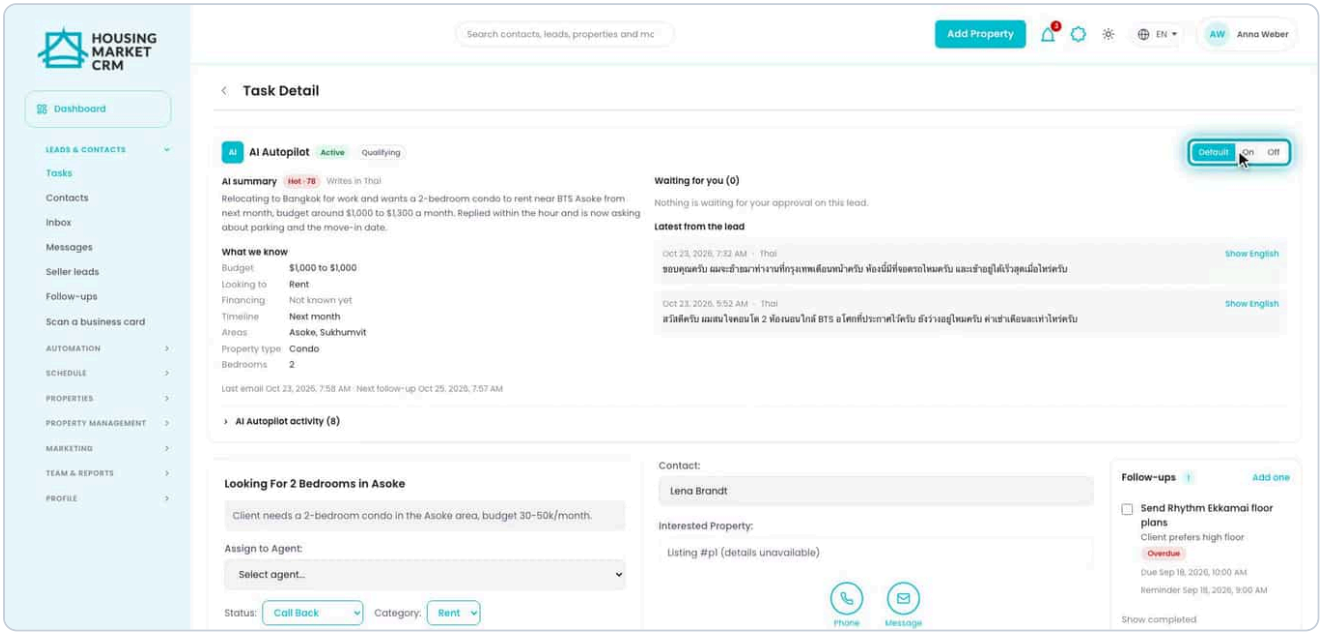
Εικόνα 50.6 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

7 Πατήστε «Έγκριση».



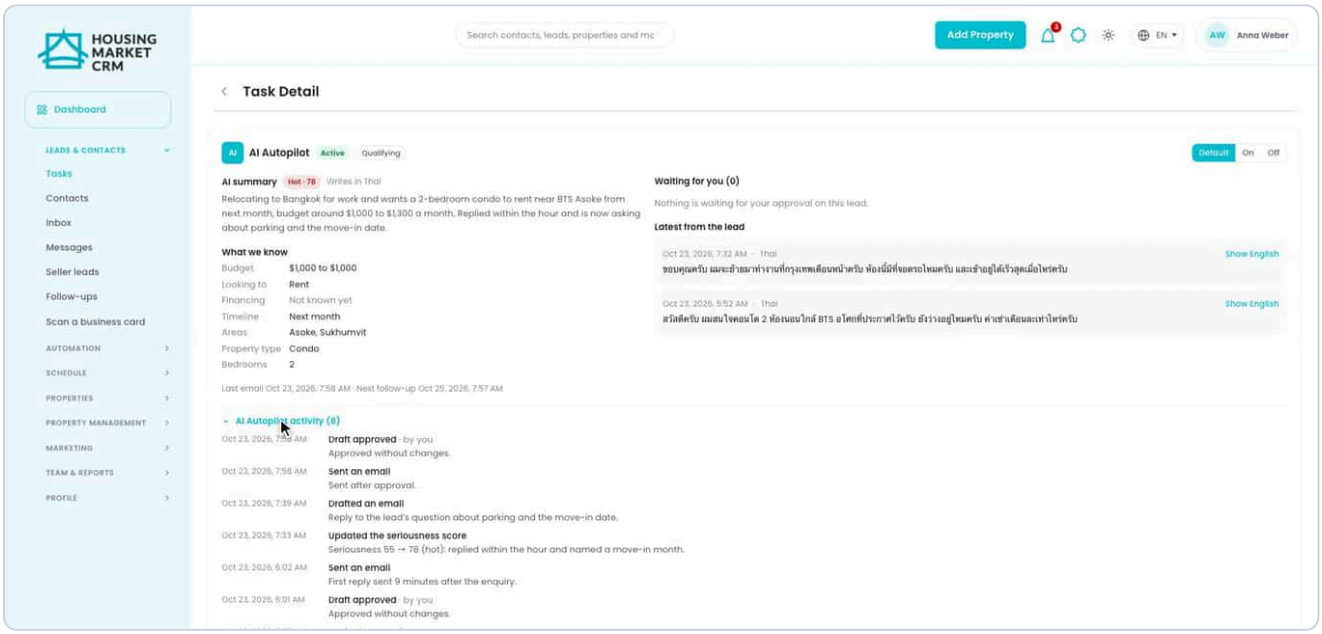
Εικόνα 50.7 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

8 Προεπιλογή, Ενεργό ή Ανενεργό — μόνο για αυτόν τον υποψήφιο πελάτη.



Εικόνα 50.8 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

9 Ανοίξτε τη δραστηριότητα για να δείτε όλα όσα έκανε.



Εικόνα 50.9 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς λειτουργεί η βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-does-lead-scoring-work
Τι μπορώ να κάνω στη σελίδα ενός υποψήφιου πελάτη;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

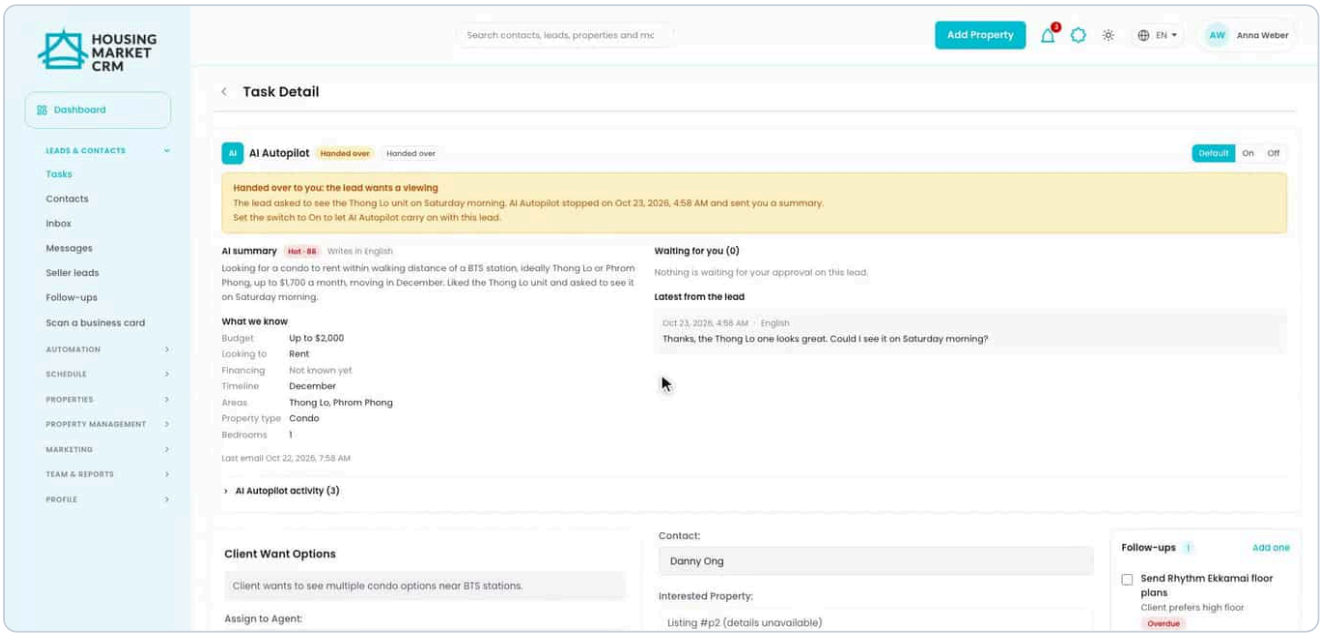
51 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 51

Παράδοση και πρωινή σύνοψη

Πρόσθετο AI Autopilot | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

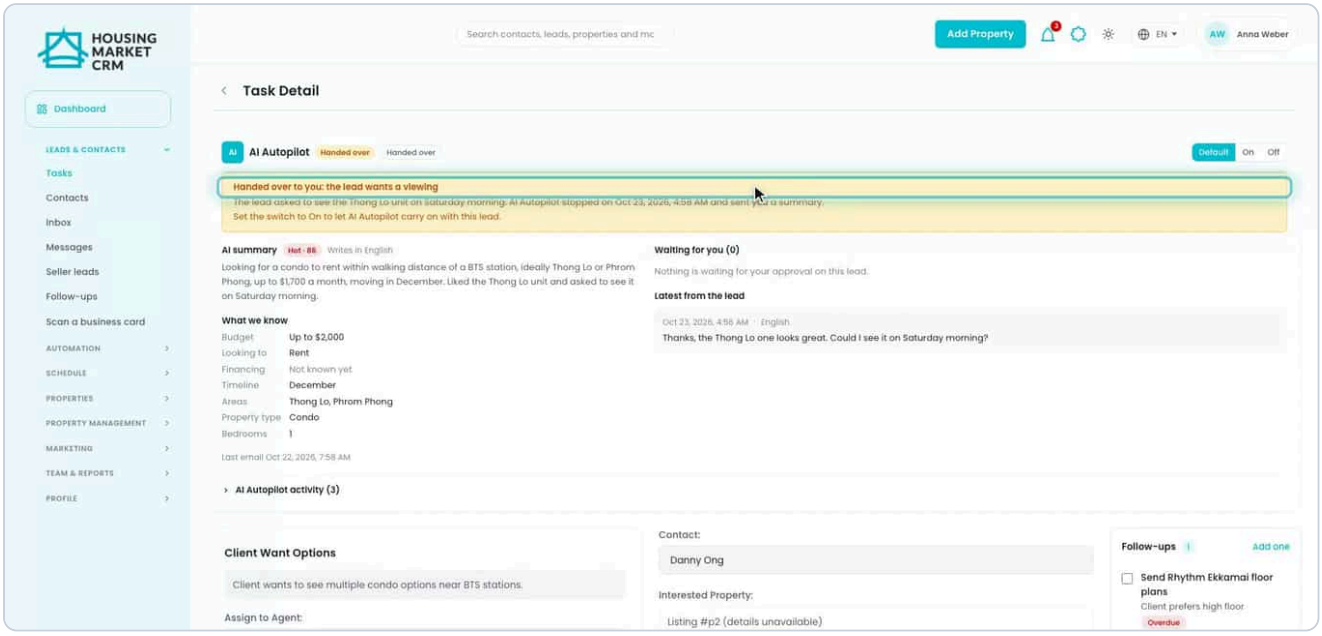
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε έναν υποψήφιο πελάτη που επεξεργάζεται το AI Autopilot.



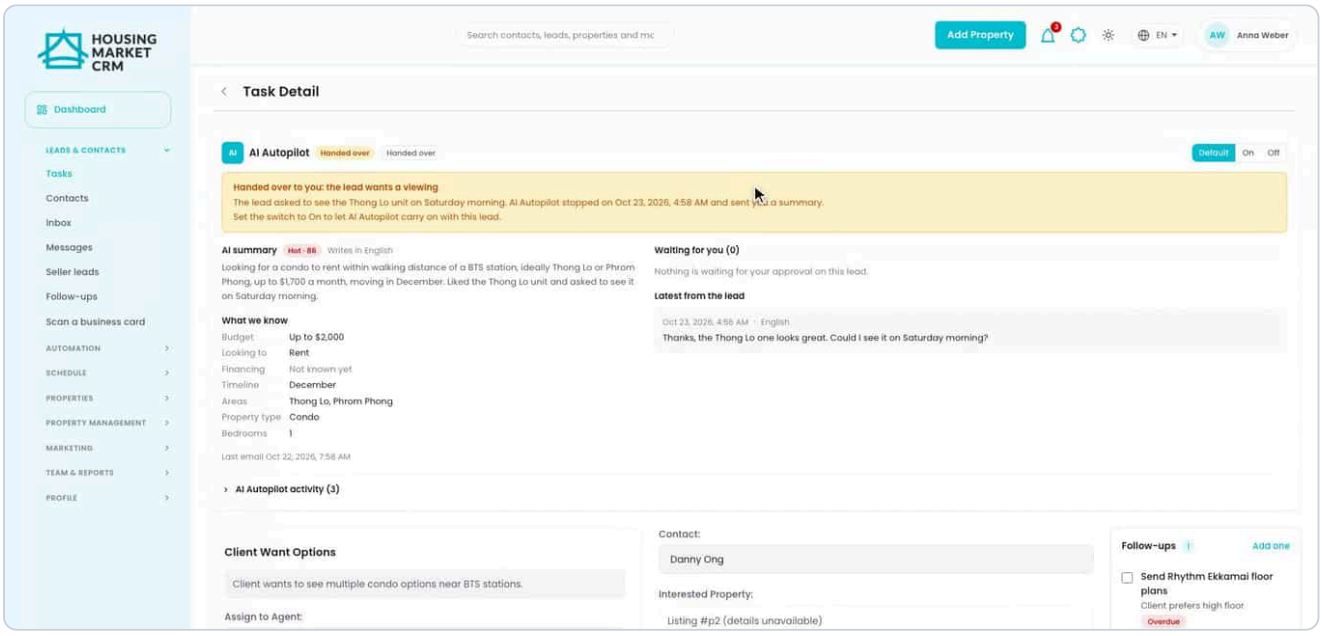
Εικόνα 51.1 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

2 Παραδόθηκε σε εσάς: ο υποψήφιος πελάτης θέλει υπόδειξη.



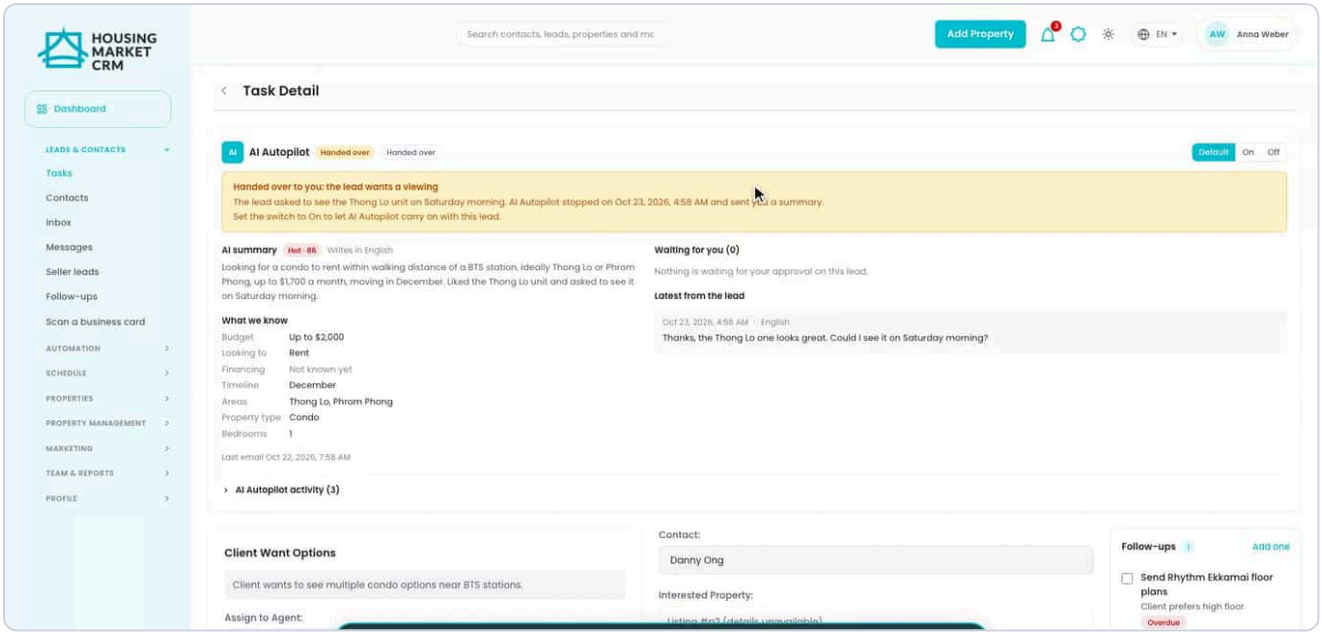
Εικόνα 51.2 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

3 Σταματά αμέσως και σας στέλνει σύνοψη.



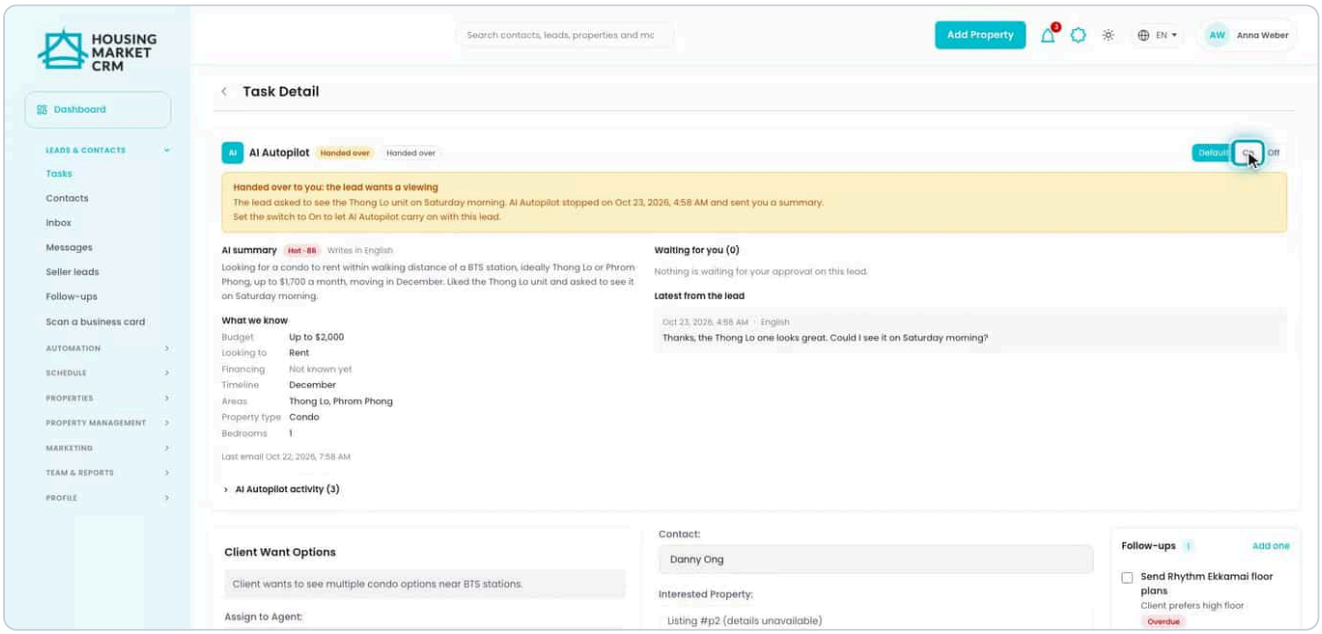
Εικόνα 51.3 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

4 Υπόδειξη, προσφορά, διαμαρτυρία ή δική σας απάντηση — κάθε ένα παραδίδει.



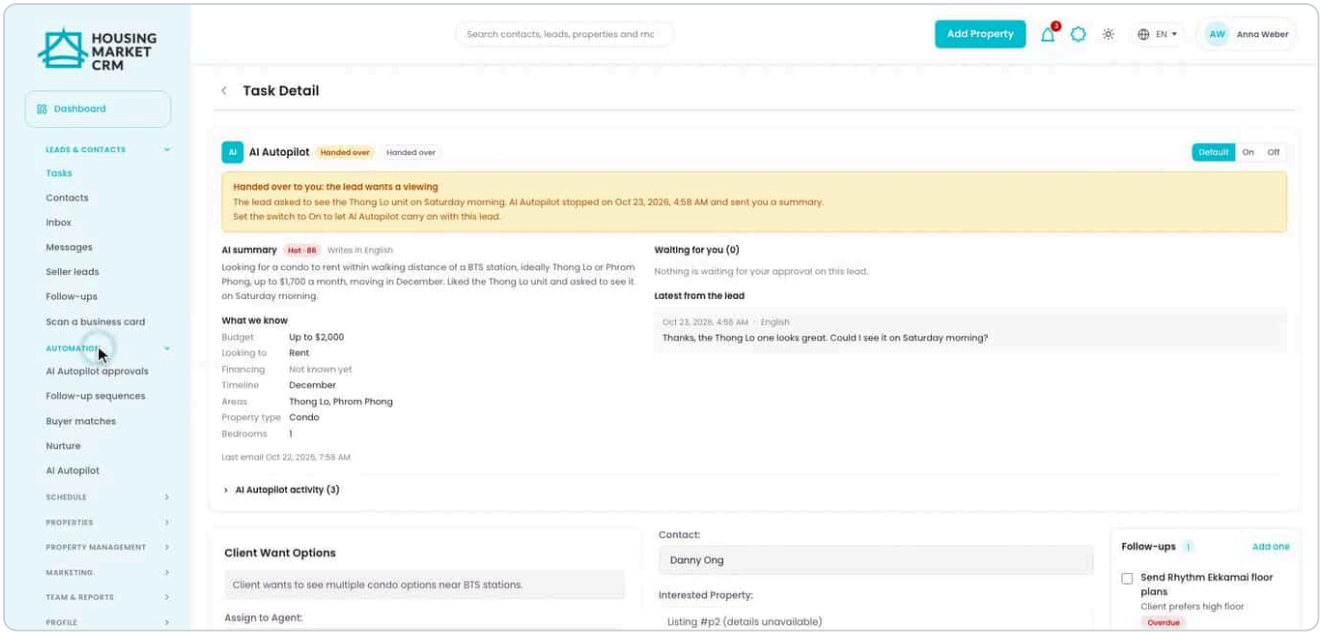
Εικόνα 51.4 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

5 Θέστε τον διακόπτη σε «Ενεργό» για να συνεχίσει.



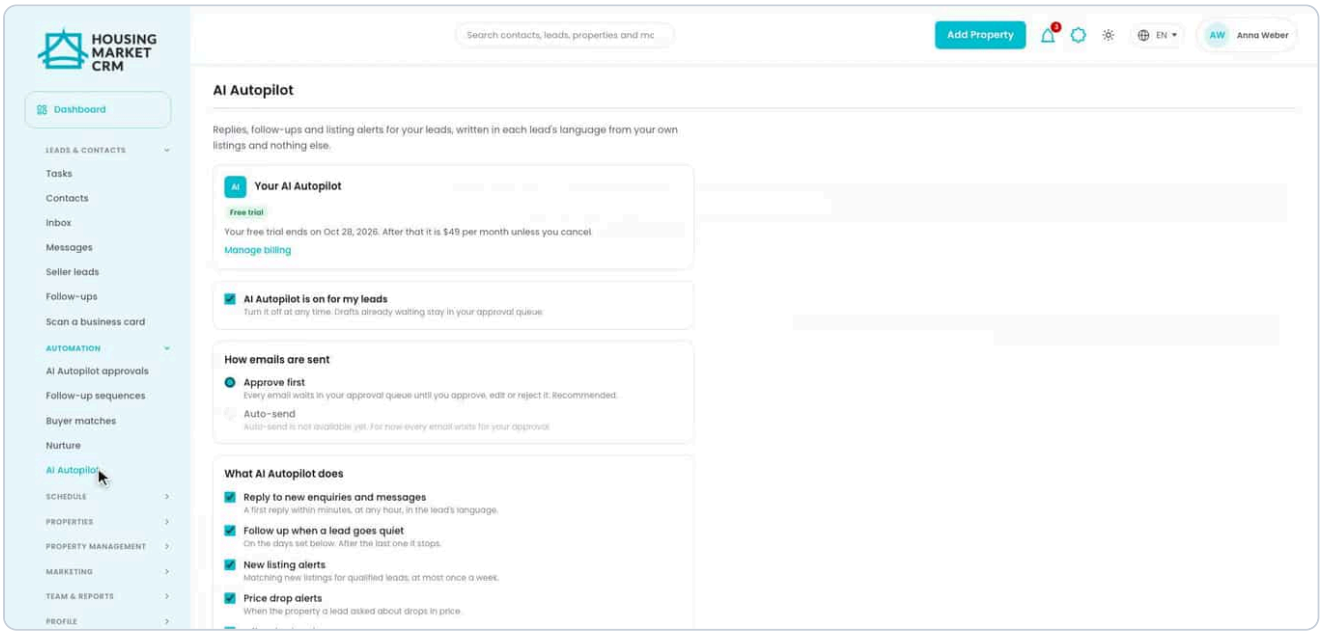
Εικόνα 51.5 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

6 Ανοίξτε το «Αυτοματισμοί» στο αριστερό μενού.



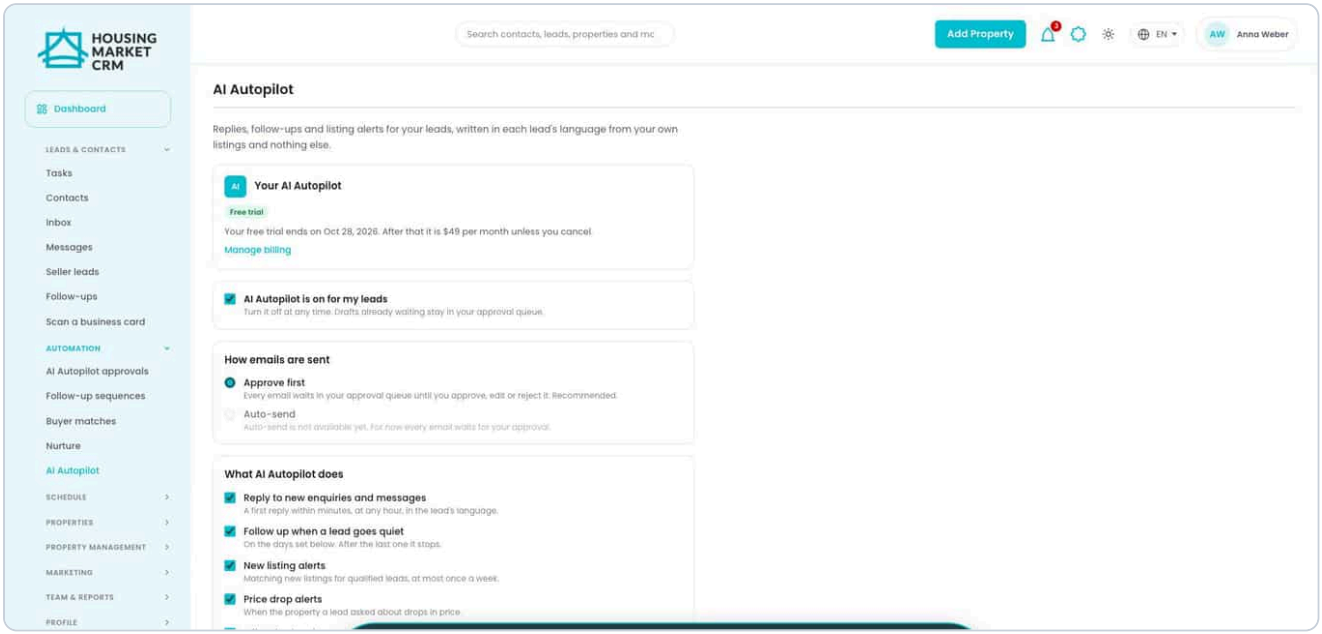
Εικόνα 51.6 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

7 Ανοίξτε το AI Autopilot από το αριστερό μενού.



Εικόνα 51.7 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

8 Ένα email στις 08:00 τις εργάσιμες: θερμοί υποψήφιοι, τηλεφωνήματα, εγκρίσεις.



Εικόνα 51.8 · Καταγραφή οθόνης 23 Οκτωβρίου 2026

ΜΕΡΟΣ 6

Housing Market Social (πρόσθετο)

52 Κοινοποίηση αγγελίας στα κοινωνικά δίκτυα

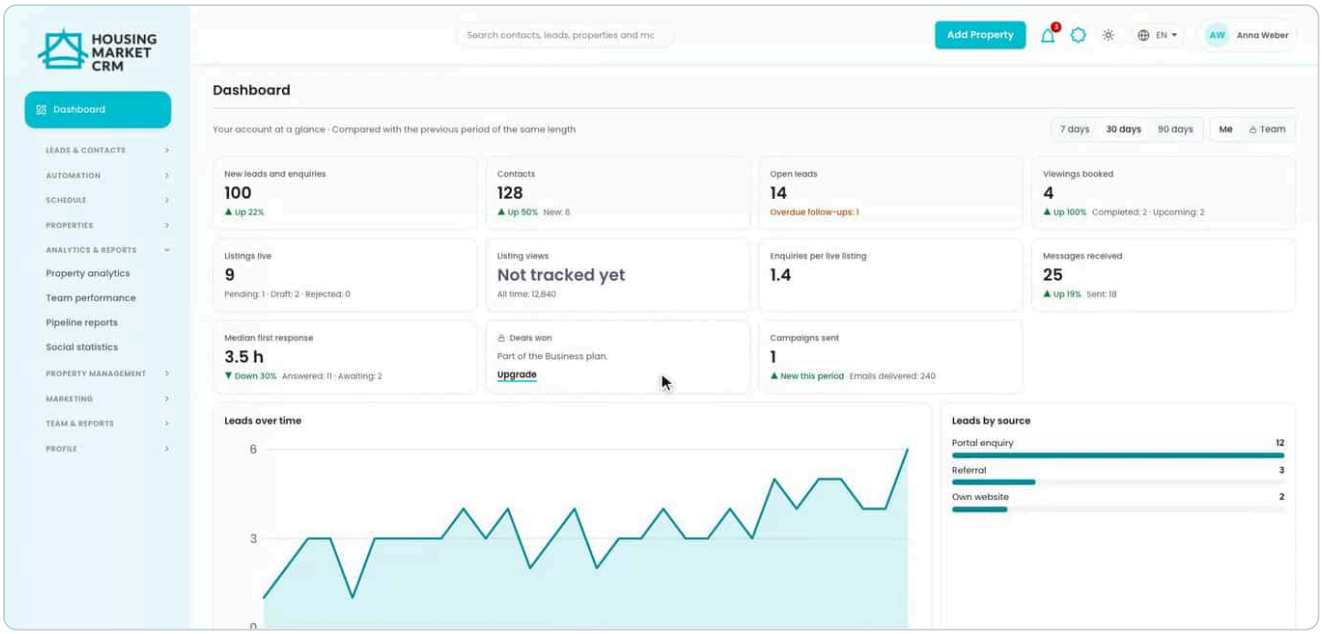
52 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 52

Κοινοποίηση αγγελίας στα κοινωνικά δίκτυα

Πρόσθετο Housing Market Social | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

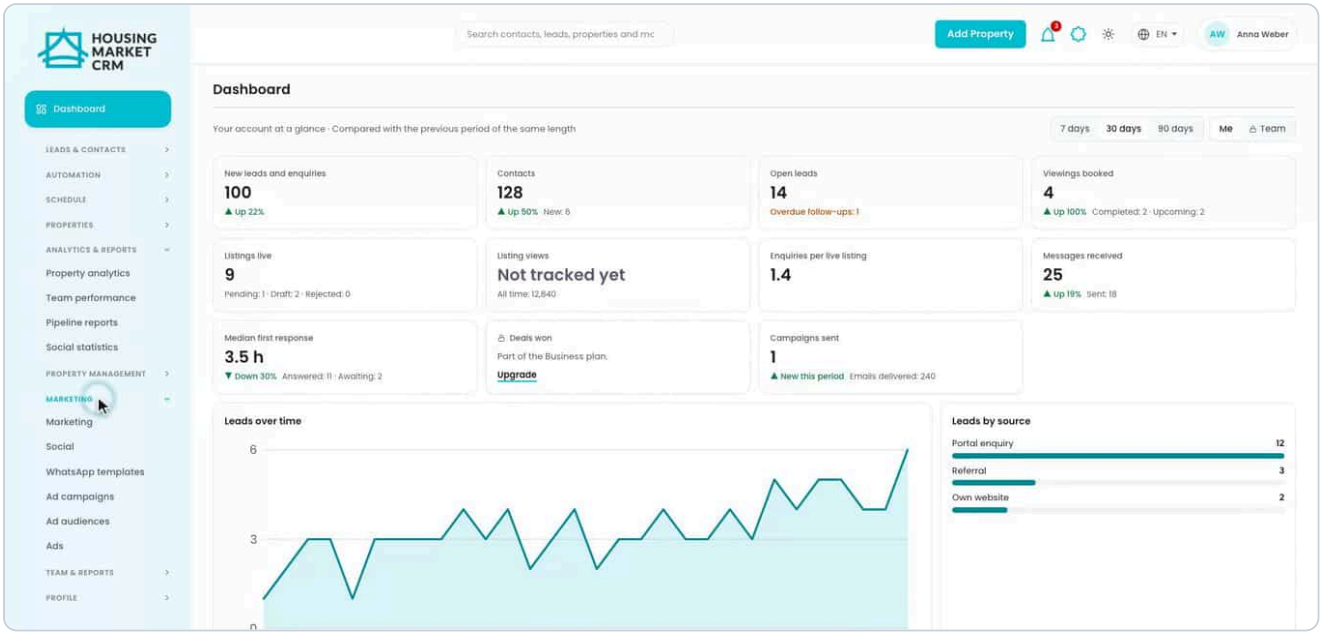
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



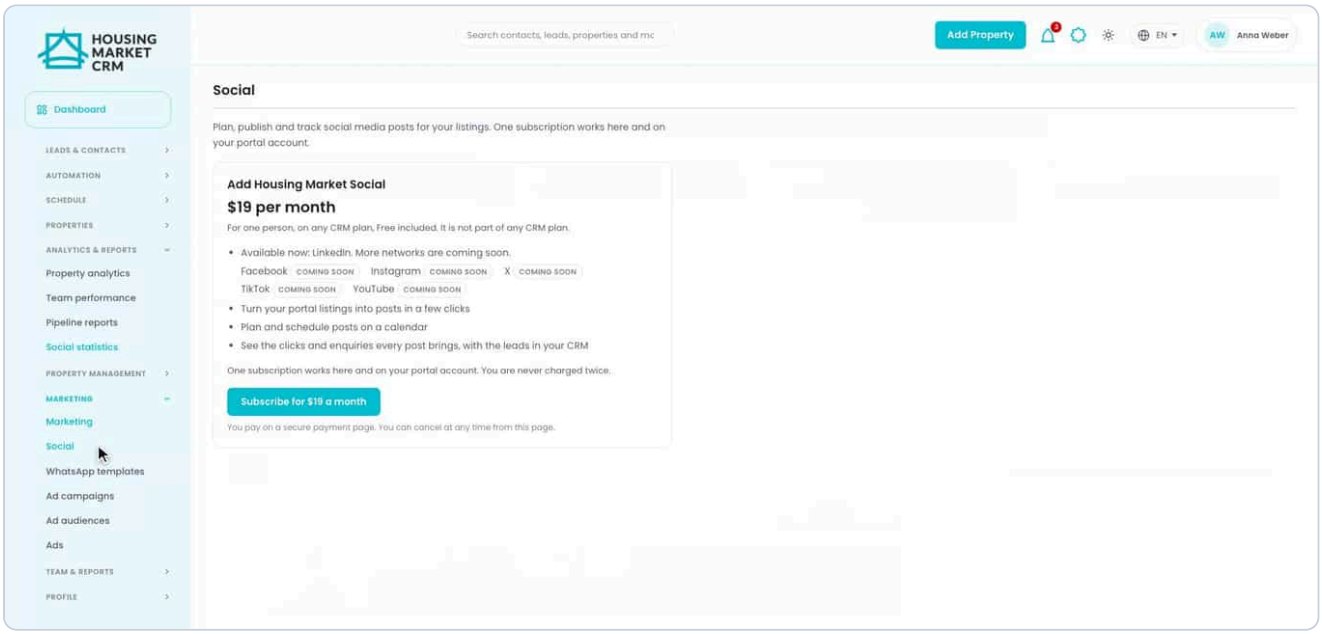
Εικόνα 52.1 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε το «Μάρκετινγκ» στο αριστερό μενού.



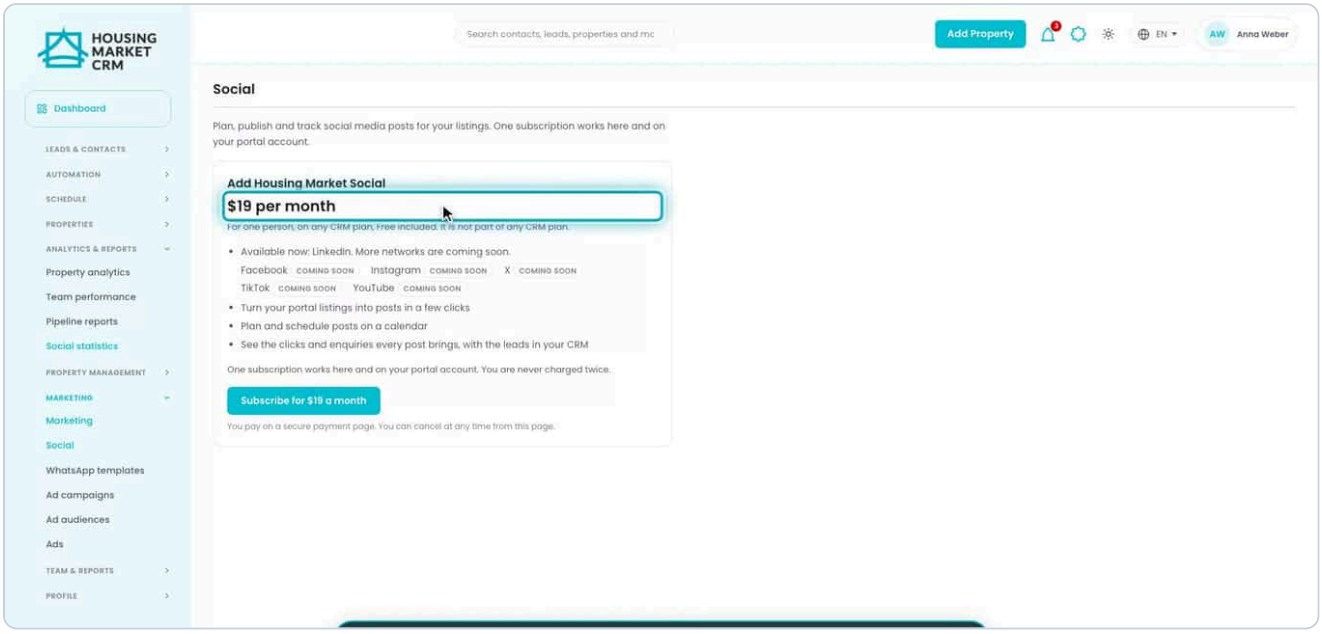
Εικόνα 52.2 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο «Social».



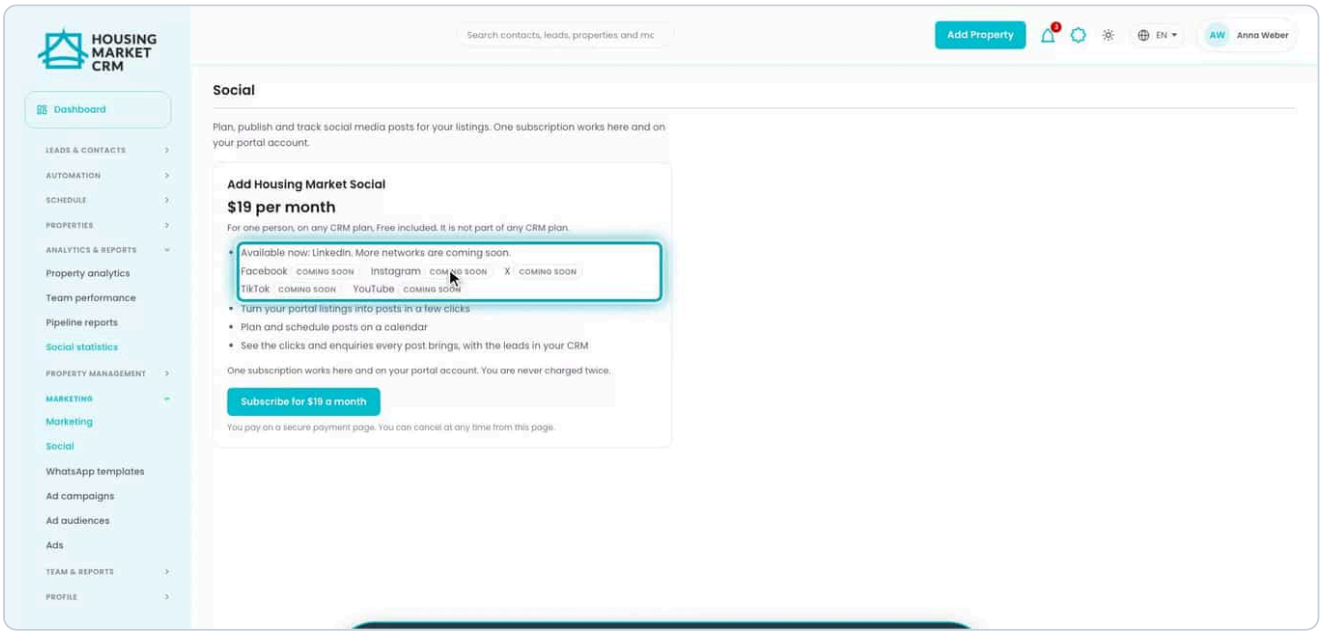
Εικόνα 52.3 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

4 Το Housing Market Social είναι πρόσθετο: 19 USD τον μήνα, σε κάθε πρόγραμμα CRM.



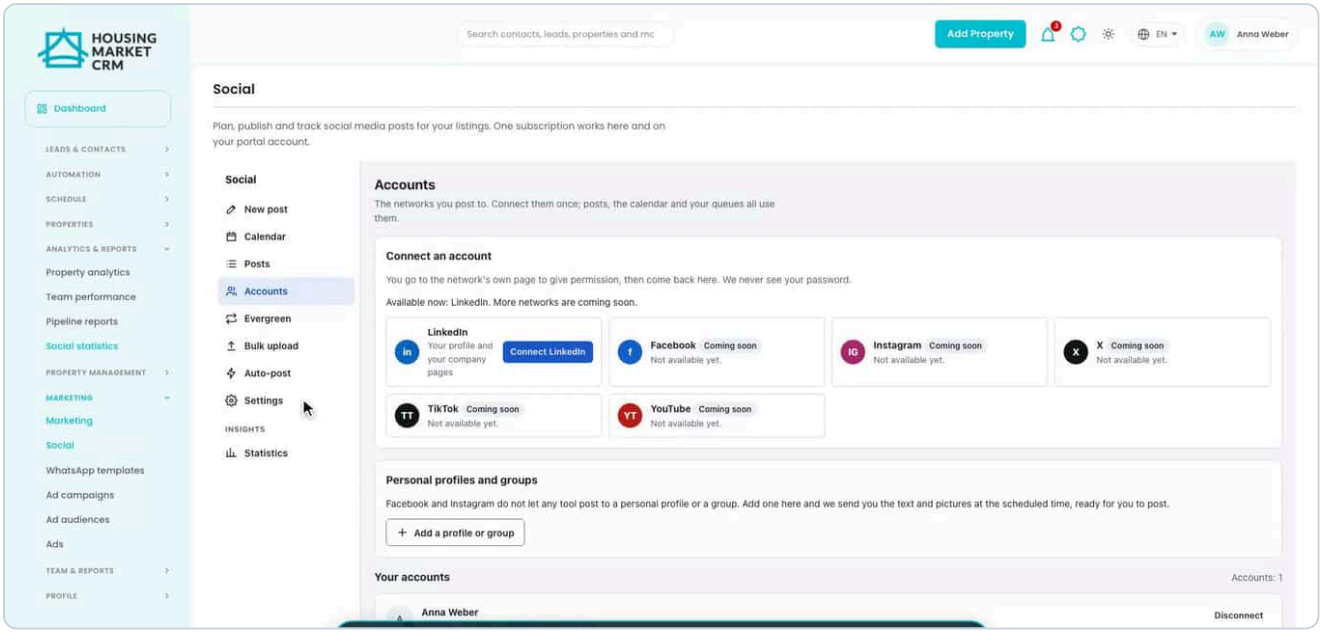
Εικόνα 52.4 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

5 Το LinkedIn λειτουργεί σήμερα. Τα άλλα δίκτυα έρχονται προσεχώς.



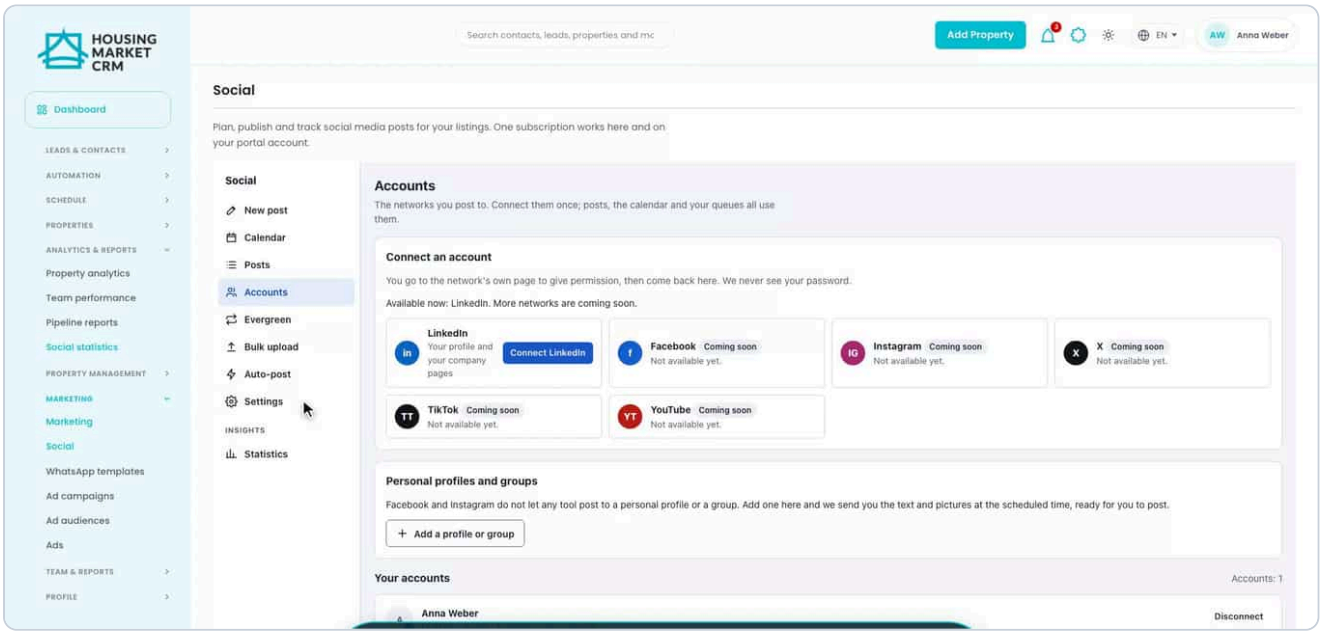
Εικόνα 52.5 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο «Εγγραφή» και πληρώστε σε ασφαλή σελίδα πληρωμής. Ακύρωση οποιαδήποτε στιγμή.



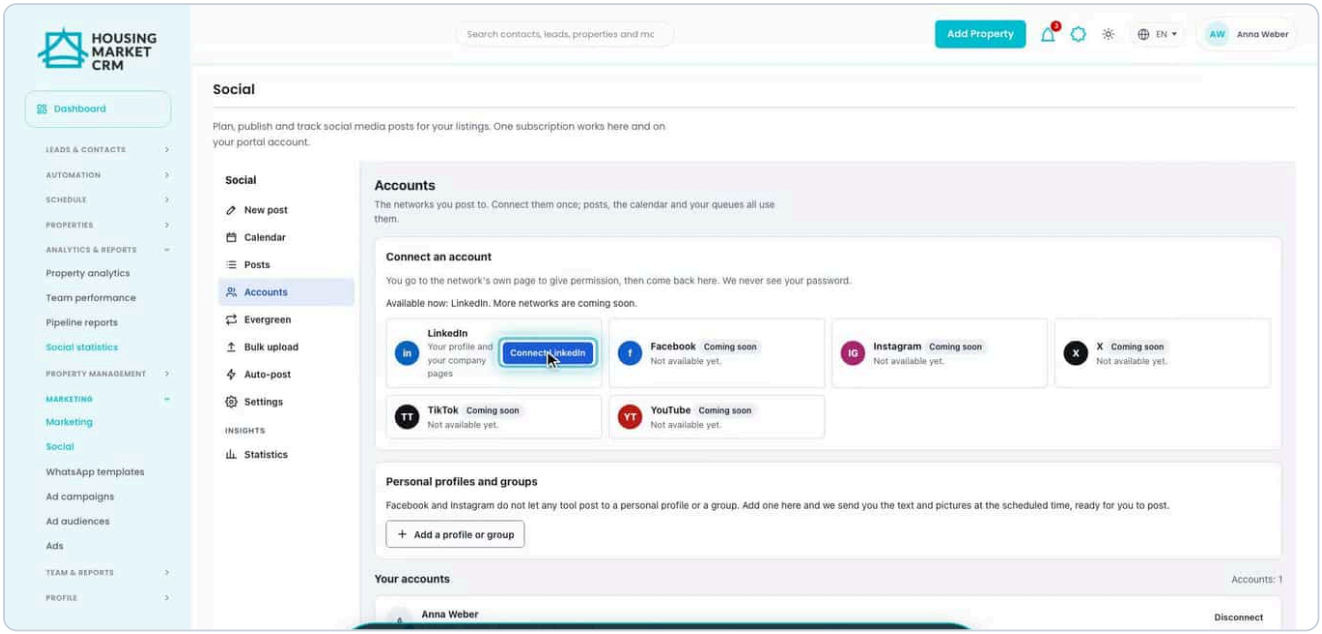
Εικόνα 52.6 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

7 Μετά την εγγραφή, το «Social» ανοίγει εδώ. Ξεκινήστε από τους «Λογαριασμούς».



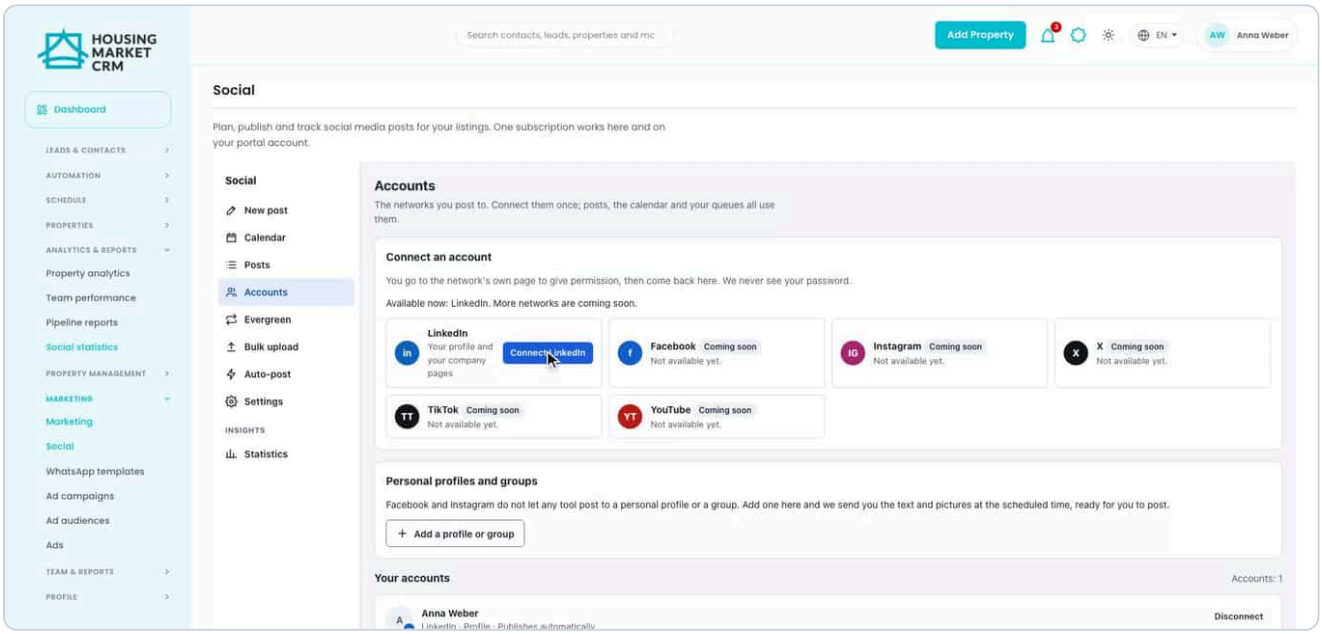
Εικόνα 52.7 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο «Σύνδεση LinkedIn» και δώστε άδεια στη σελίδα του LinkedIn.



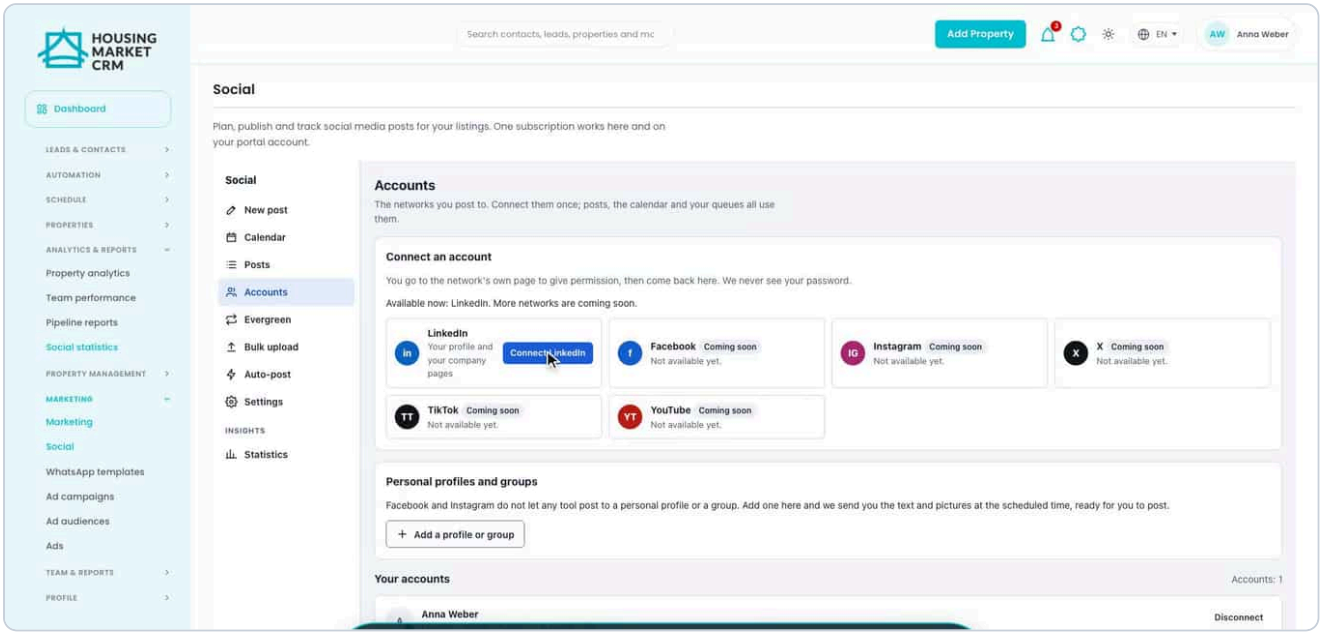
Εικόνα 52.8 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

9 Το Housing Market δεν βλέπει ποτέ τον κωδικό πρόσβασής σας.



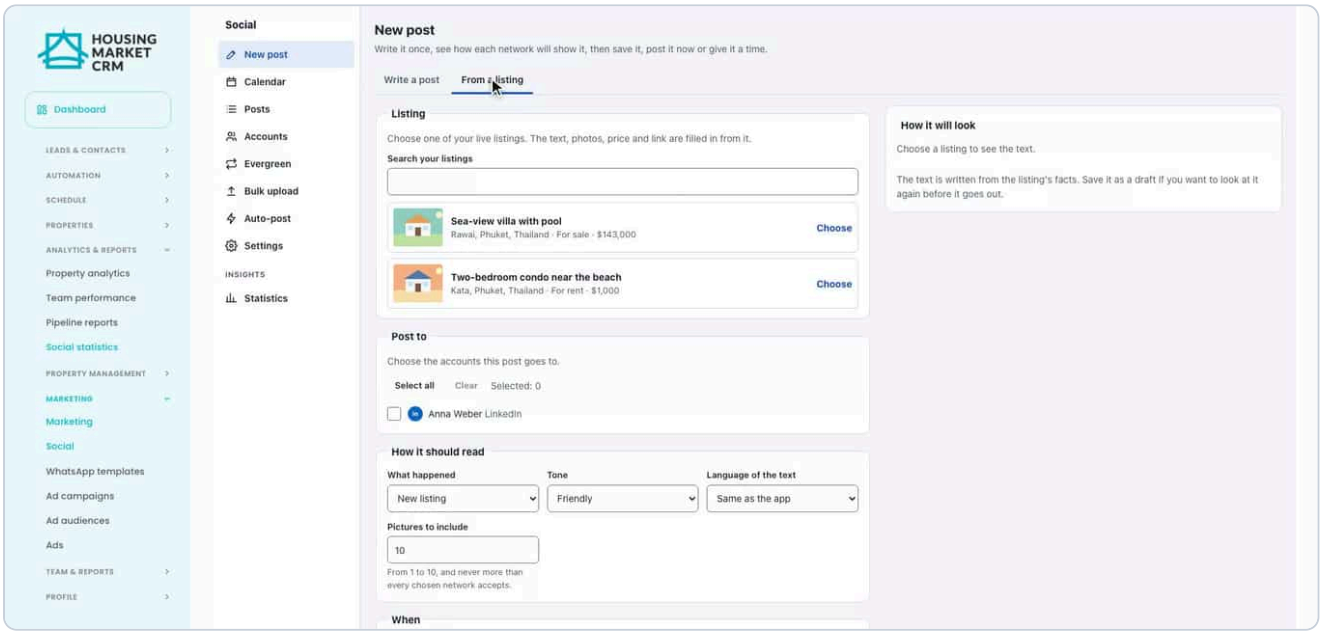
Εικόνα 52.9 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

10 Ο συνδεδεμένος λογαριασμός σας εμφανίζεται στο «Οι λογαριασμοί σας».



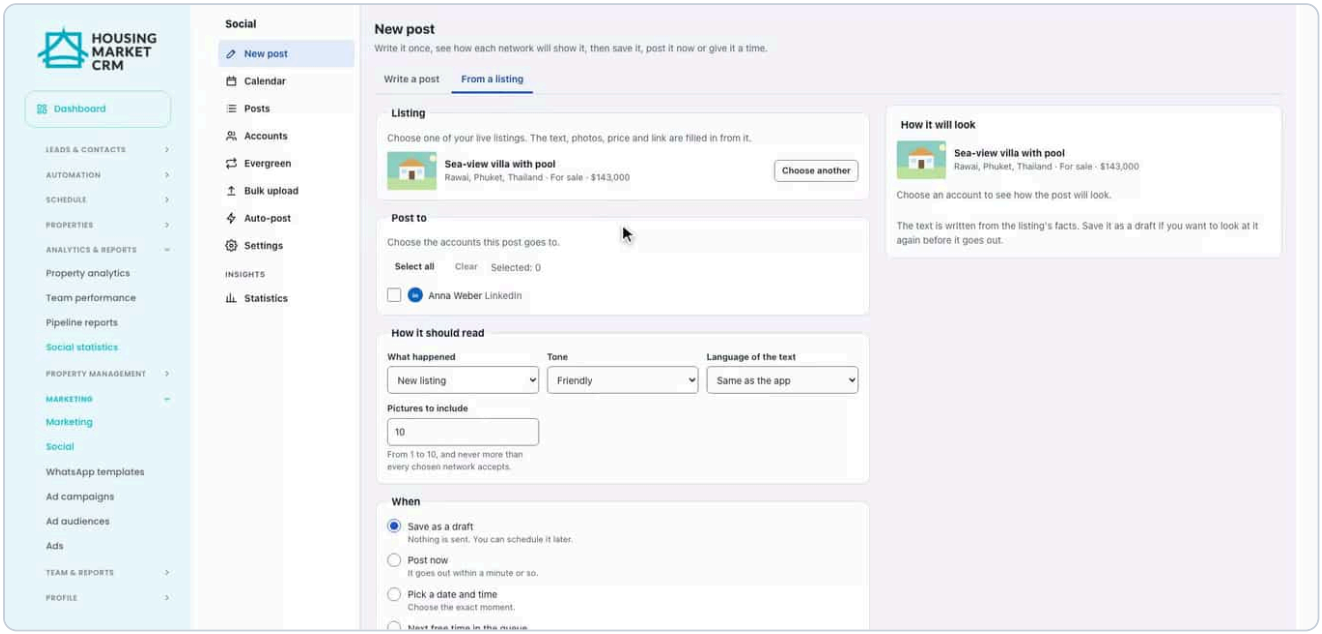
Εικόνα 52.10 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

11 Κάντε κλικ στο «Νέα δημοσίευση» και στο «Από αγγελία».



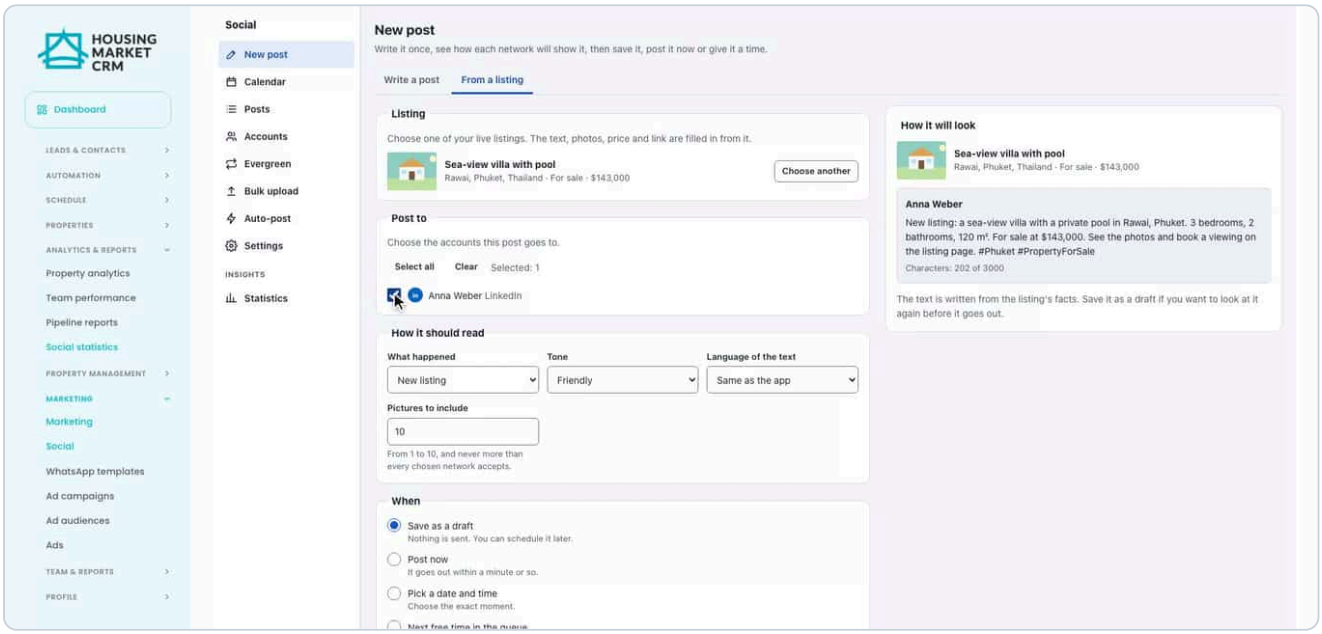
Εικόνα 52.11 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

12 Επιλέξτε μία από τις ενεργές αγγελίες σας.



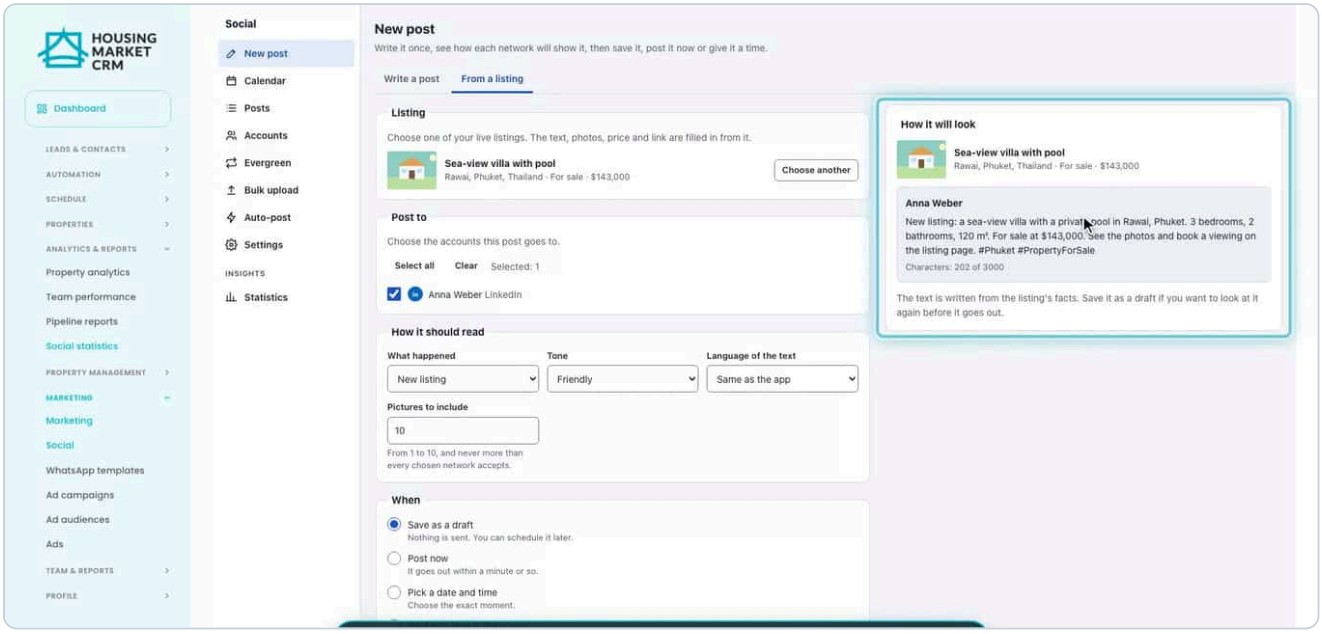
Εικόνα 52.12 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

13 Επιλέξτε τον λογαριασμό σας LinkedIn.



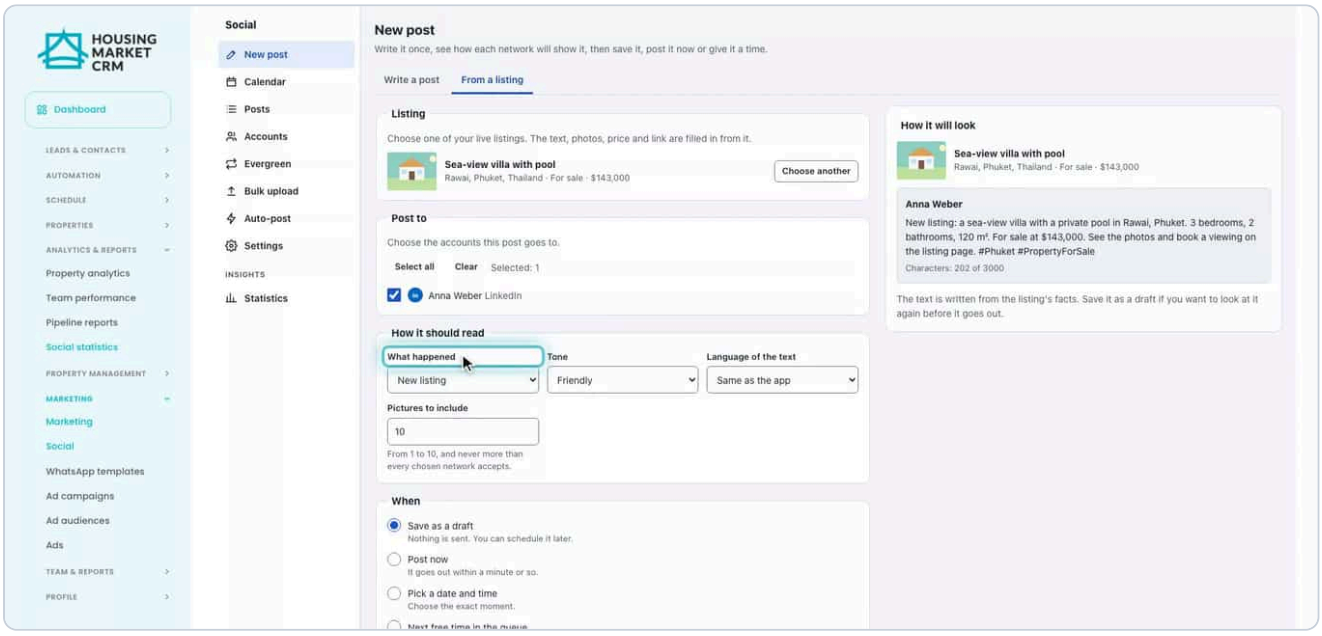
Εικόνα 52.13 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

14 Κείμενο, φωτογραφίες, τιμή και σύνδεσμος συμπληρώνονται από την αγγελία. Διαβάστε την προεπισκόπηση.



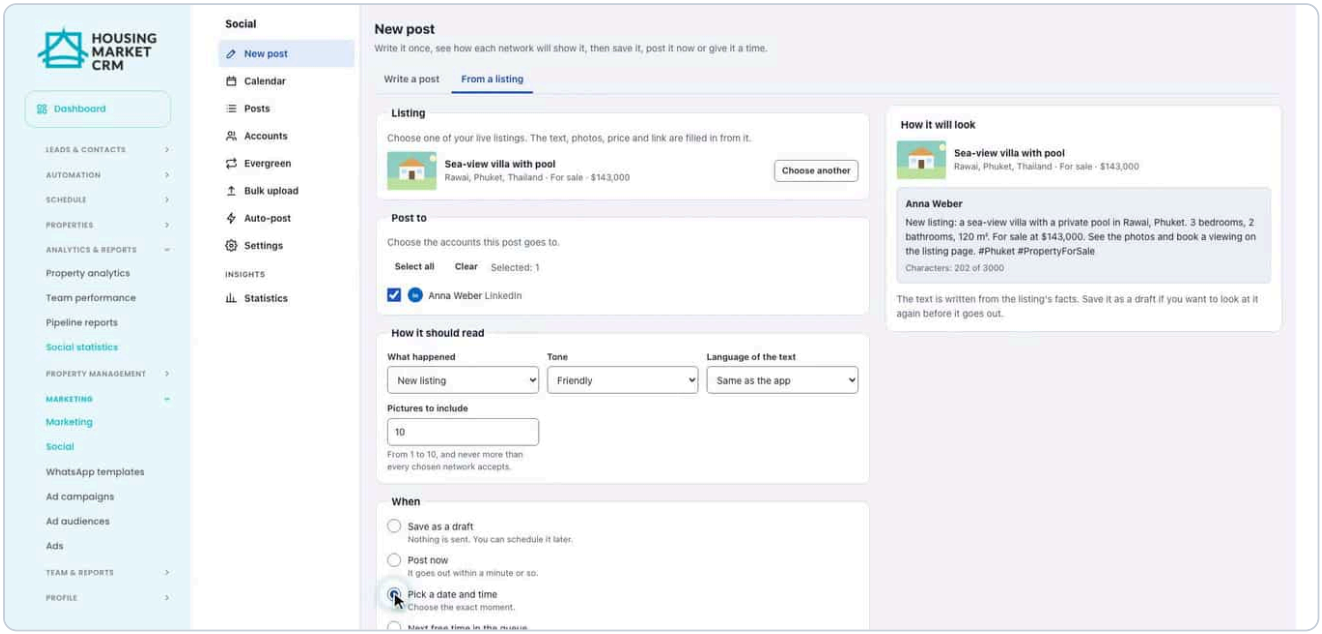
Εικόνα 52.14 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

15 Επιλέξτε τι συνέβη και το ύφος, αν θέλετε.



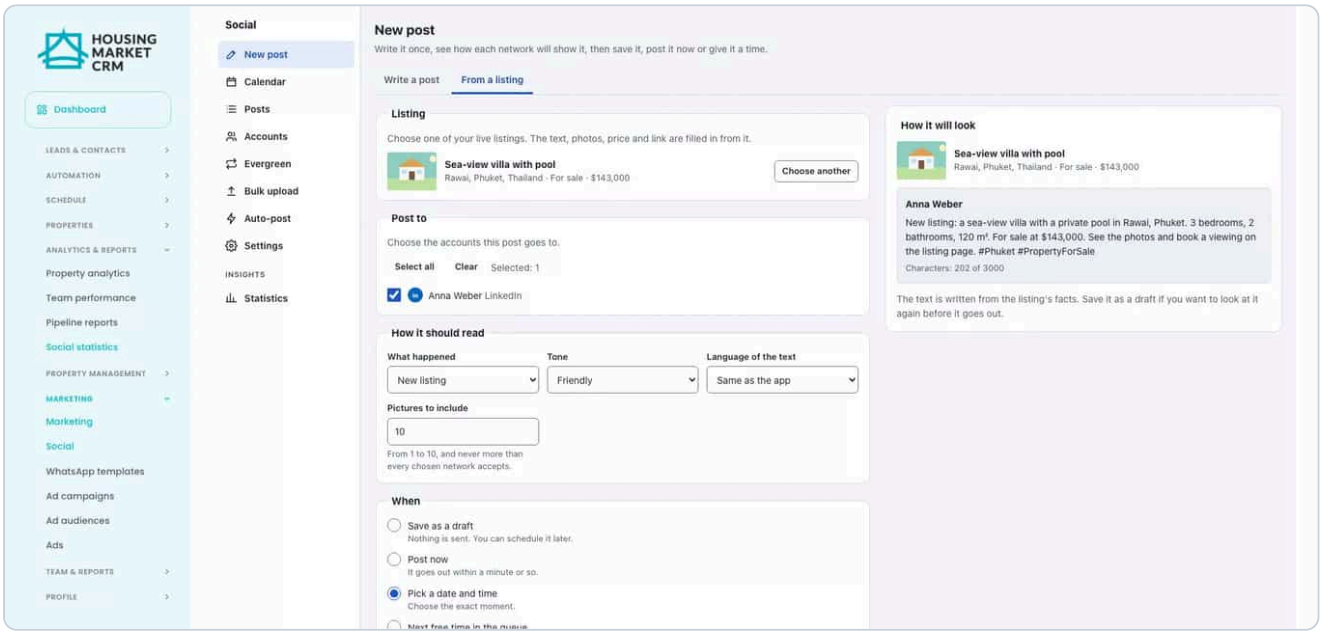
Εικόνα 52.15 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

16 Στο «Πότε», επιλέξτε ημερομηνία και ώρα.



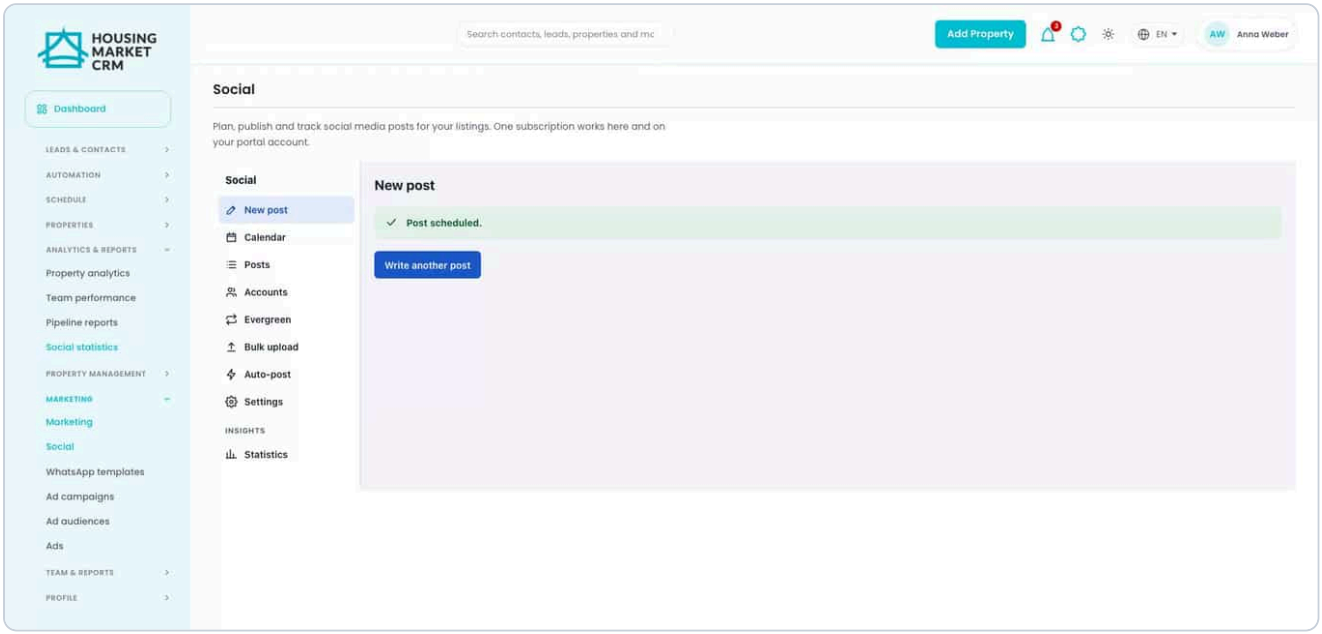
Εικόνα 52.16 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

17 Εδώ: σε δύο ημέρες, στις 6 μ.μ.



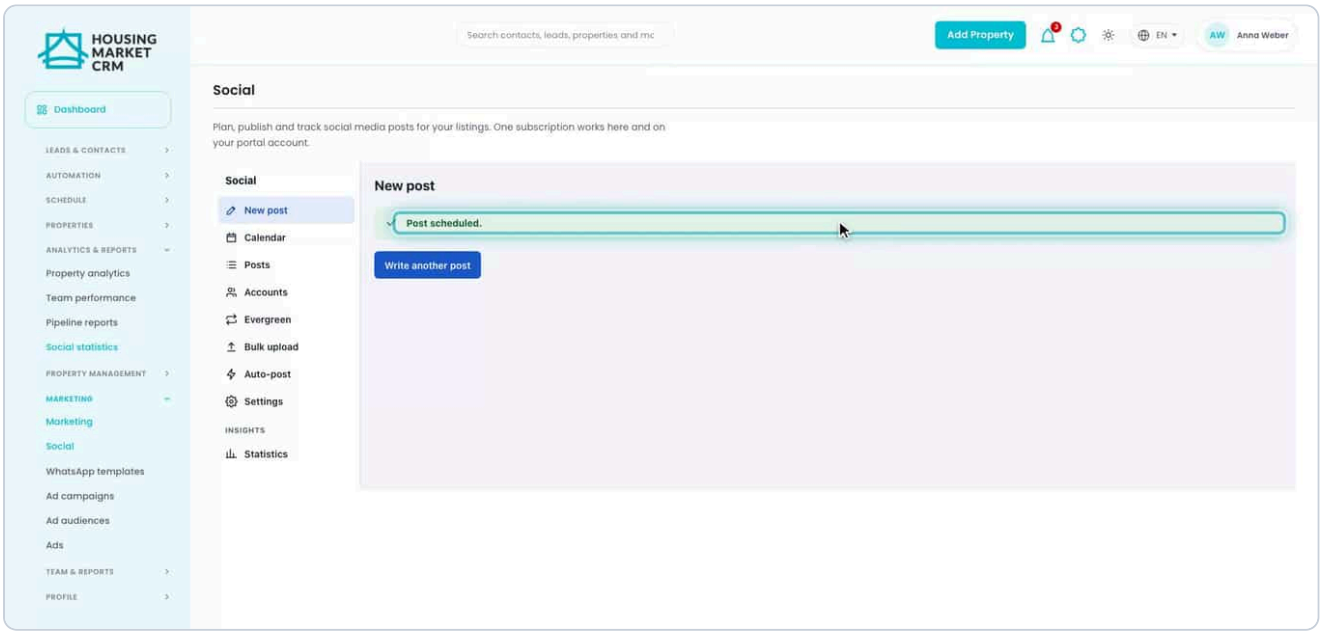
Εικόνα 52.17 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

18 Κάντε κλικ στο «Προγραμματισμός δημοσίευσης».



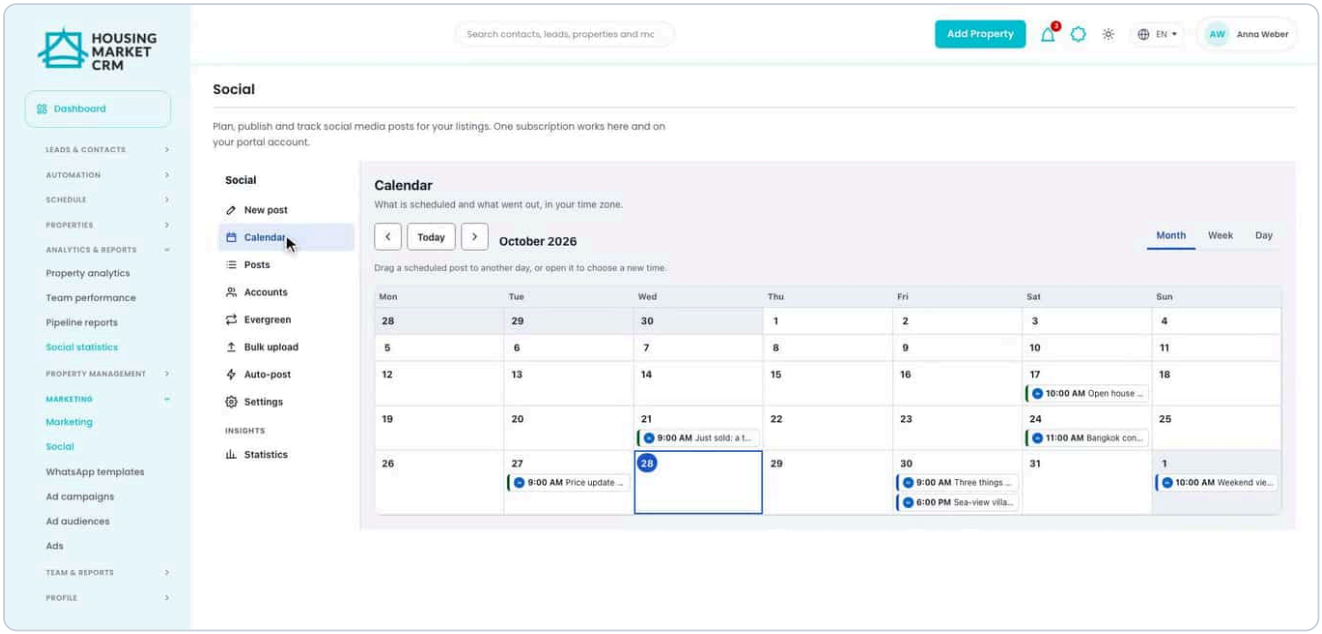
Εικόνα 52.18 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

19 Η δημοσίευση προγραμματίστηκε.



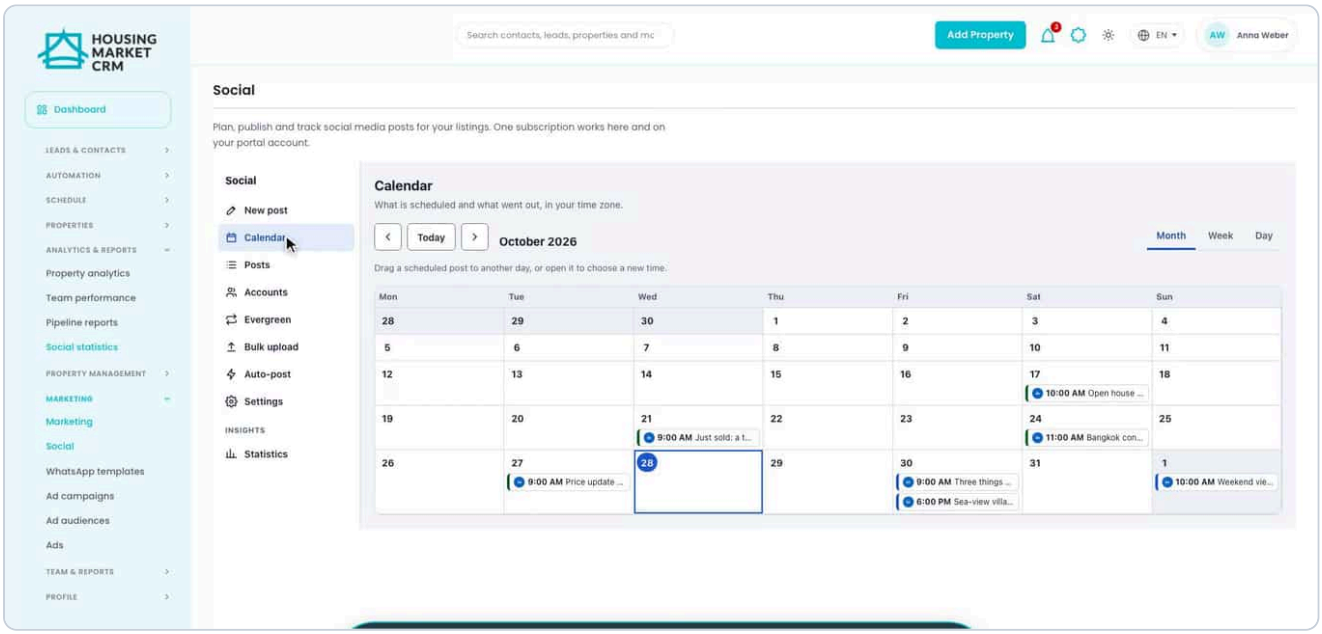
Εικόνα 52.19 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

20 Ανοίξτε το «Ημερολόγιο».



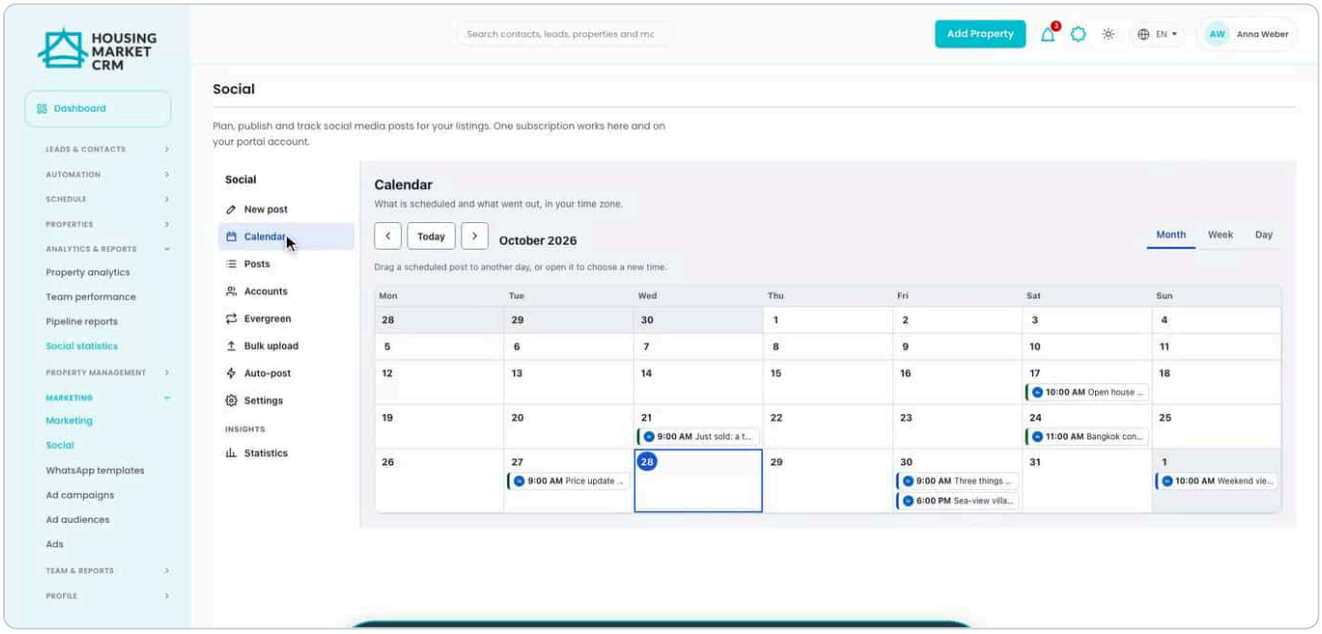
Εικόνα 52.20 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

21 Δείτε τι είναι προγραμματισμένο και τι δημοσιεύτηκε, στη ζώνη ώρας σας.



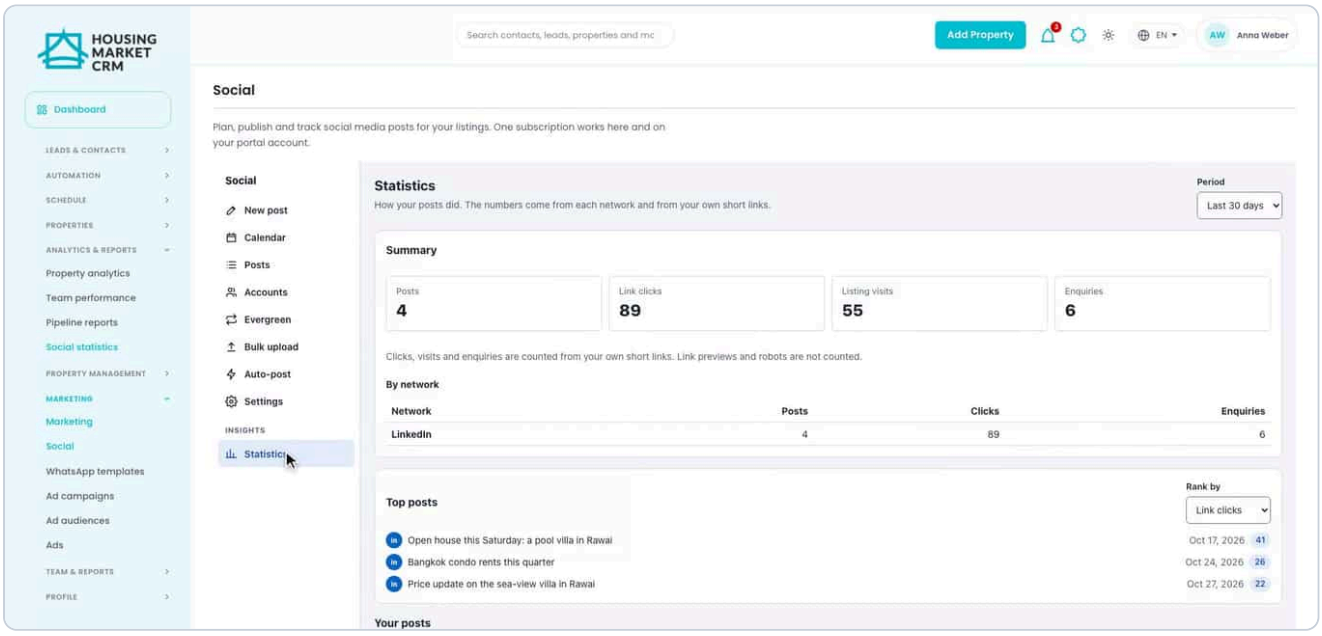
Εικόνα 52.21 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

22 Σύρετε μια προγραμματισμένη δημοσίευση σε άλλη ημέρα ή ανοίξτε τη για αλλαγή ώρας.



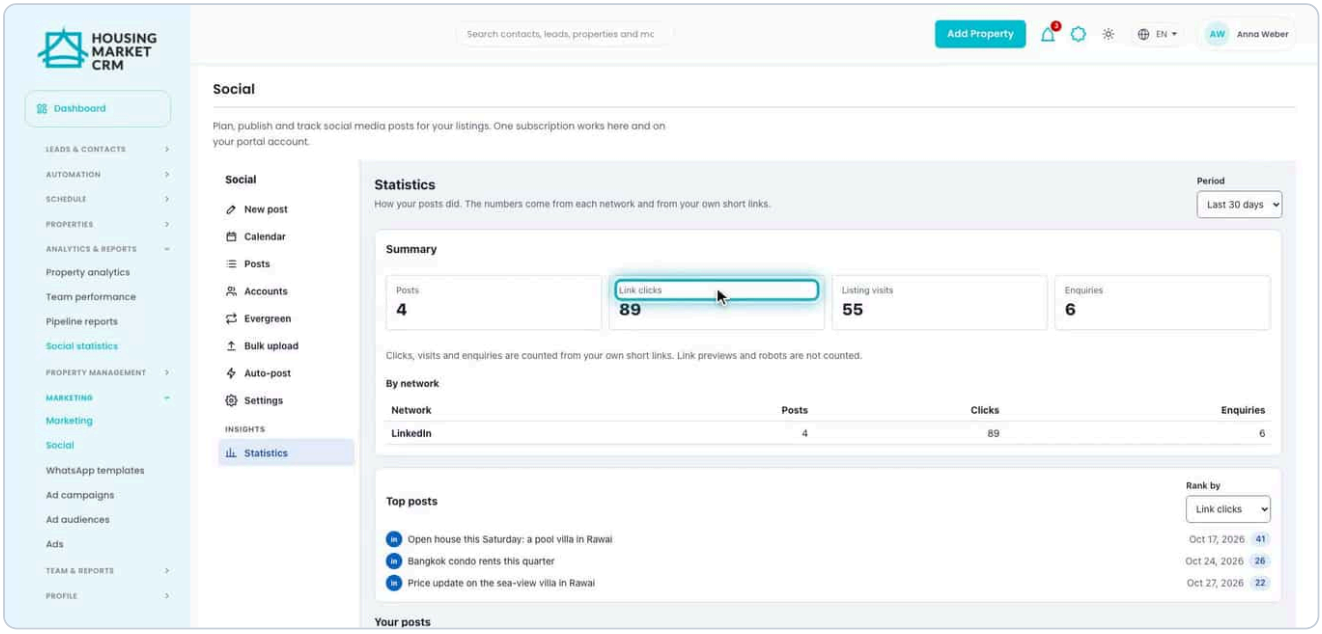
Εικόνα 52.22 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

23 Ανοίξτε τα «Στατιστικά».



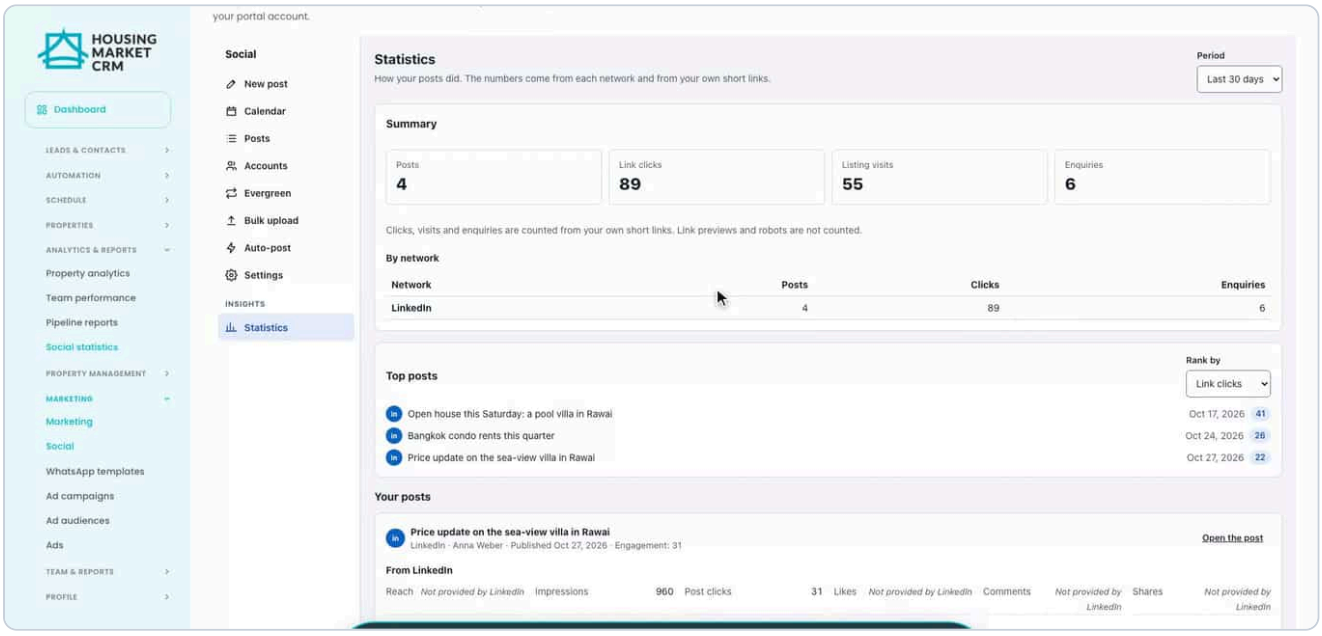
Εικόνα 52.23 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

24 Δείτε κλικ σε συνδέσμους, επισκέψεις σε αγγελίες και αιτήματα από τις δημοσιεύσεις σας.



Εικόνα 52.24 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

25 Οι «Κορυφαίες δημοσιεύσεις» δείχνουν ποιες έφεραν τον περισσότερο κόσμο.



Εικόνα 52.25 · Καταγραφή οθόνης 28 Οκτωβρίου 2026

ΜΕΡΟΣ 7

Συμφωνίες, έγγραφα και αναφορές

53 Παρακολούθηση προμηθειών

54 Αναφορές διοχέτευσης

55 Έγγραφα πελατών

56 Το μητρώο συμμόρφωσης

57 Υπενθυμίσεις μισθώσεων

58 Η πύλη πελάτη

59 Το προφίλ και οι κριτικές σας

53 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 53

Παρακολούθηση προμηθειών

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Η καταγραφή μιας συμφωνίας, της αξίας της και της προμήθειάς της ανήκει στο Pro· ο επιμερισμός της προμήθειας ανάμεσα σε πρόσωπα, η πρόβλεψη και η κατάσταση προμηθειών ανήκουν στο Business.

Κάθε συμφωνία καταγράφει το ακίνητο, την αξία του, την οφειλόμενη προμήθεια — ποσοστό επί της αξίας ή σταθερή αμοιβή — και πώς αυτή η προμήθεια μοιράζεται ανάμεσα στα πρόσωπα που δούλεψαν πάνω της. Μια κατανομή πρέπει να αθροίζει σε ολόκληρη την προμήθεια, αλλιώς απορρίπτεται, και μπορούν να οριστούν σε αυτήν μόνο κτηματομεσίτες που ήδη βλέπετε στο γραφείο σας· οποιοσδήποτε άλλος καταγράφεται ως εξωτερικό μέρος.

Μια συμφωνία περνά από το «Σε εκκρεμότητα», το «Κερδήθηκε», το «Τιμολογήθηκε» και το «Πληρώθηκε», ή σημειώνεται ως «Χάθηκε», ώστε το γραφείο να μπορεί να απαντήσει τι οφείλεται στον καθένα και πότε. Από το «Πληρώθηκε» δεν φεύγει τίποτα, και μια χαμένη συμφωνία μπορεί να επιστρέψει στο «Σε εκκρεμότητα» αν ξαναζωντανέψει.

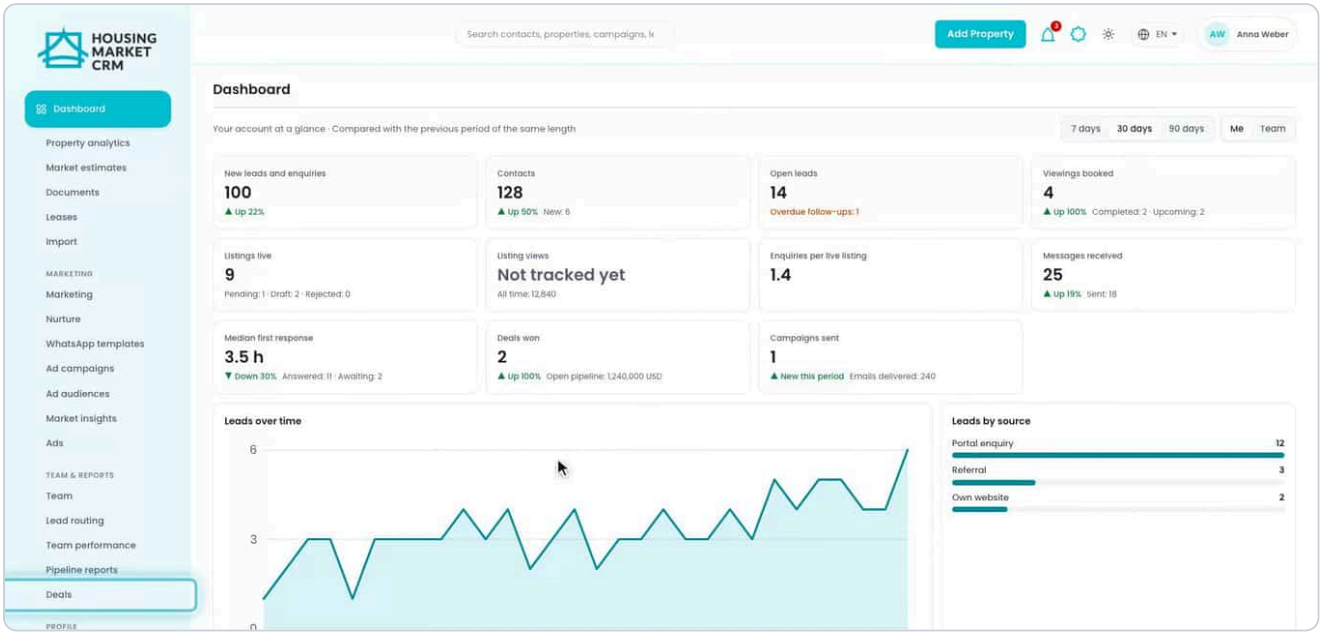
Η πρόβλεψη ροής πωλήσεων χτίζεται από τις ανοιχτές συμφωνίες και τις αναμενόμενες ημερομηνίες κλεισίματός τους. Υπολογίζεται από την αρχή κάθε φορά που την ανοίγετε, οπότε μια συμφωνία που έκλεισε πριν από ένα λεπτό αποτυπώνεται ήδη αντί να περιμένει μια νυχτερινή ενημέρωση. Κάθε νόμισμα προβλέπεται μόνο του και δεν προστίθεται ποτέ σε άλλο.

Η καταγραφή των συμφωνιών και η μεταφορά τους μέχρι το κλείσιμο ανήκουν στο Pro και στο Business. Η κατανομή προμήθειας, η καρτέλα «Πρόβλεψη» και η καρτέλα «Κατάσταση» ανήκουν στο Business. Δείτε «Πώς μετατρέπω έναν υποψήφιο πελάτη σε συμφωνία;» και «Πώς τιμολογώ μια συμφωνία και τι οφείλεται σε ποιον;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορώ να παρακολουθώ προμήθειες και να προβλέπω τη ροή πωλήσεών μου;**

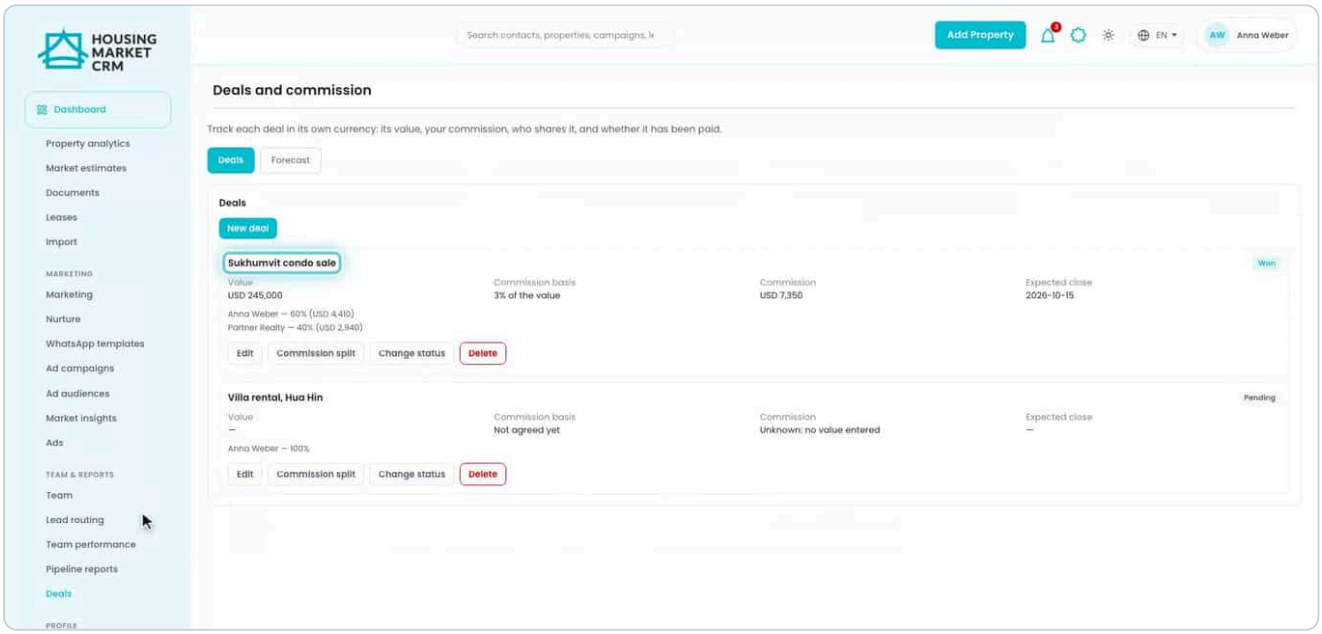
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



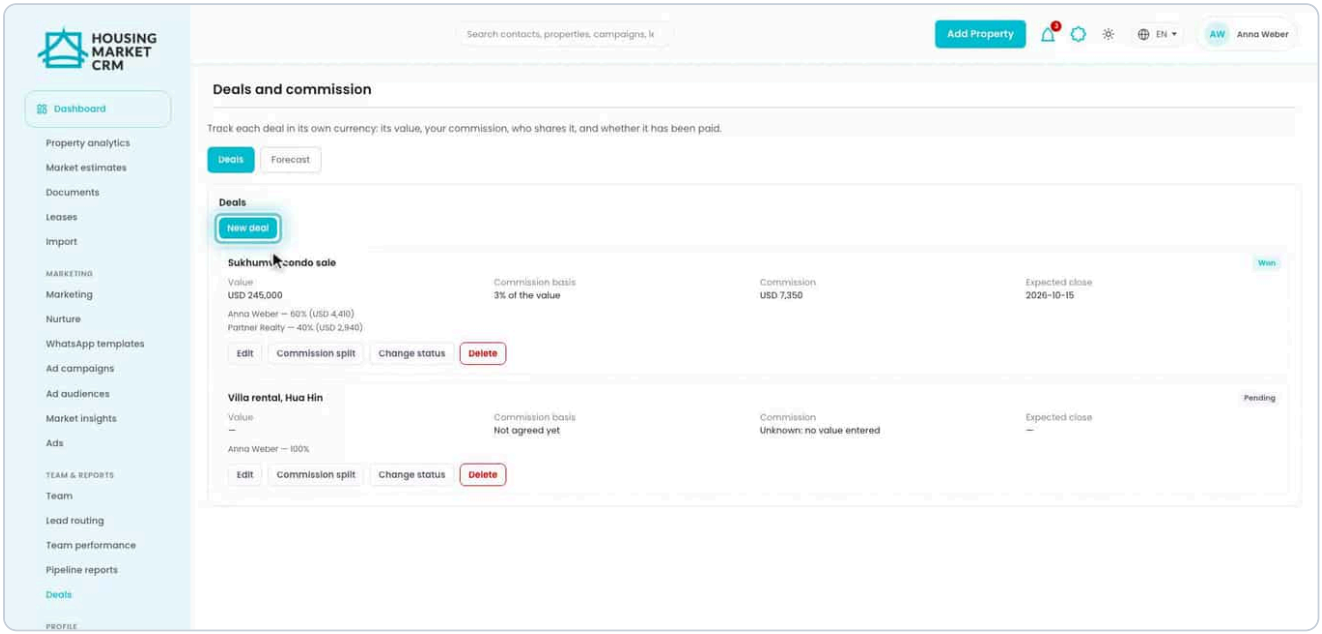
Εικόνα 53.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο Deals (Συμφωνίες) στο αριστερό μενού.



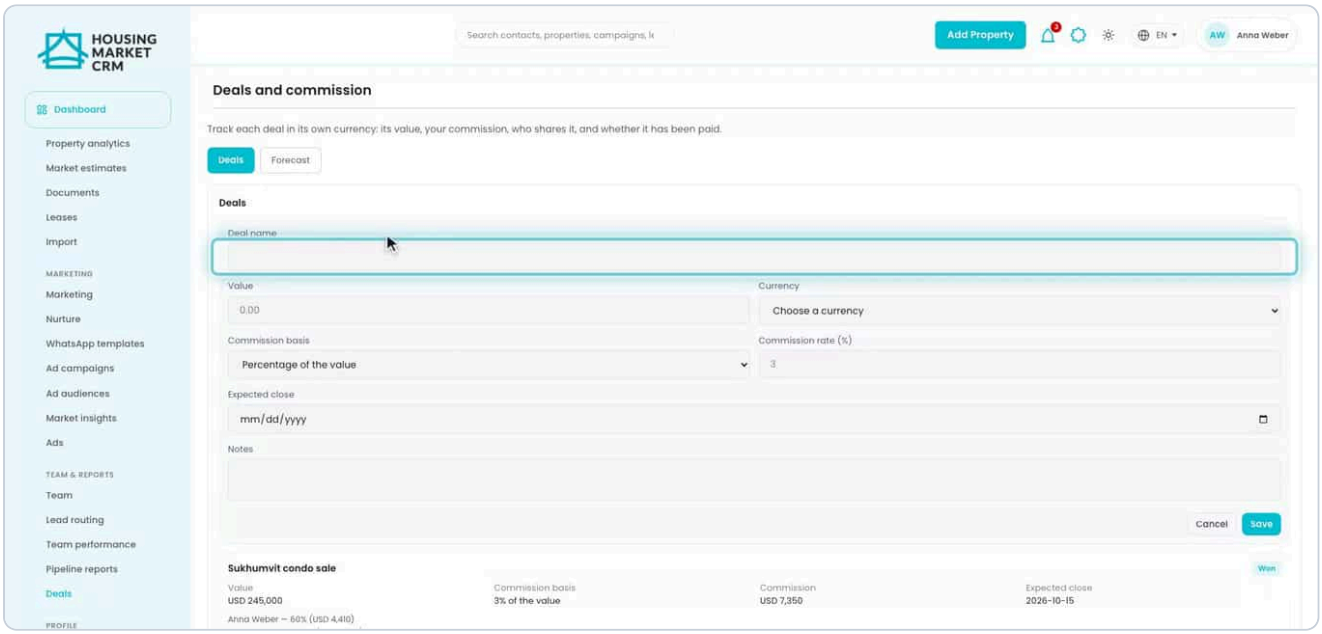
Εικόνα 53.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάθε συμφωνία δείχνει αξία, προμήθεια και κατανομή.



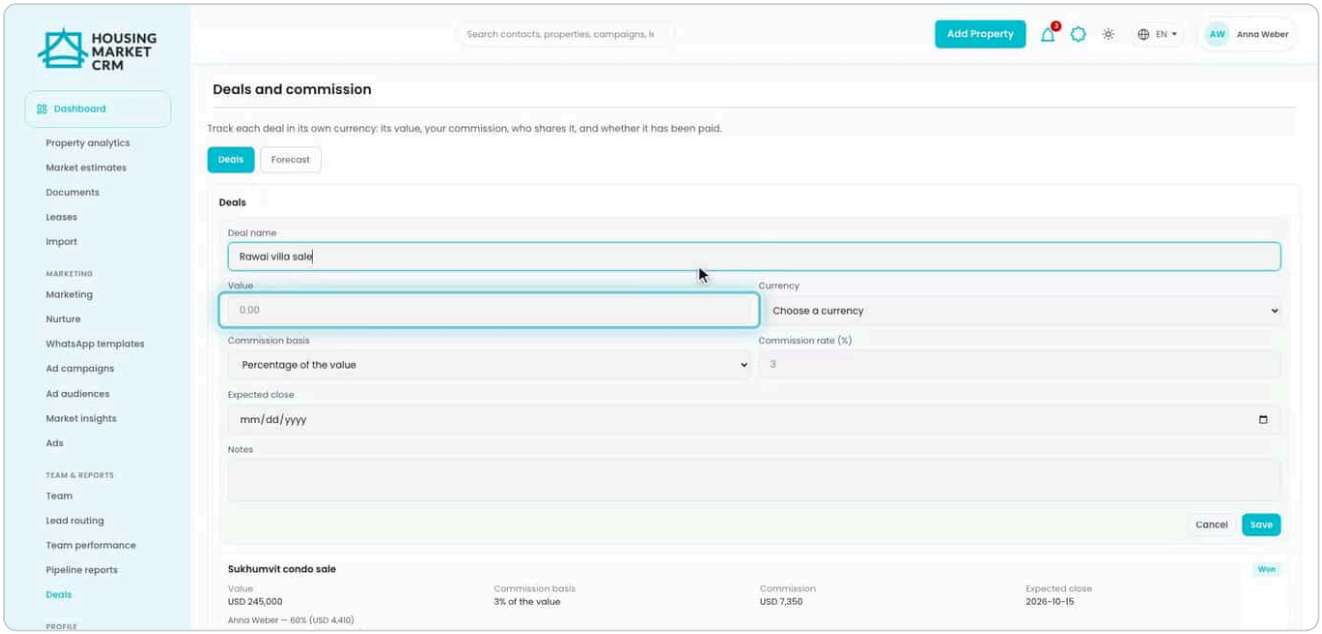
Εικόνα 53.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Κάντε κλικ στο New deal (Νέα συμφωνία).



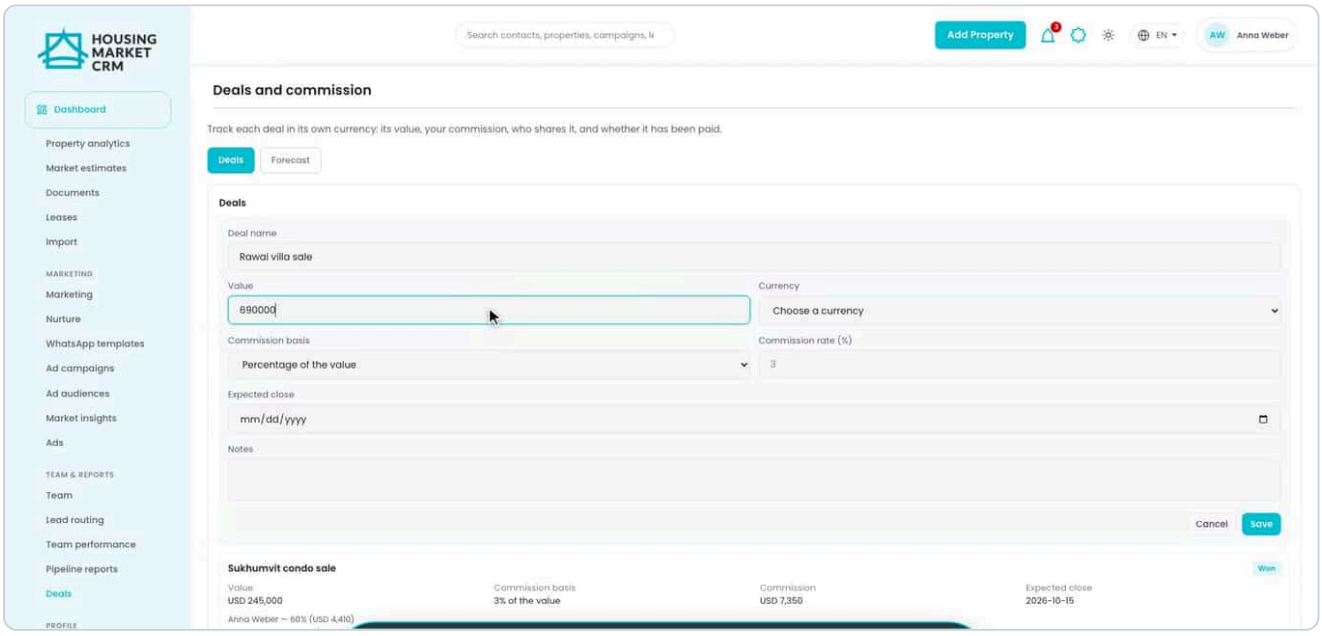
Εικόνα 53.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Δώστε όνομα στη συμφωνία.



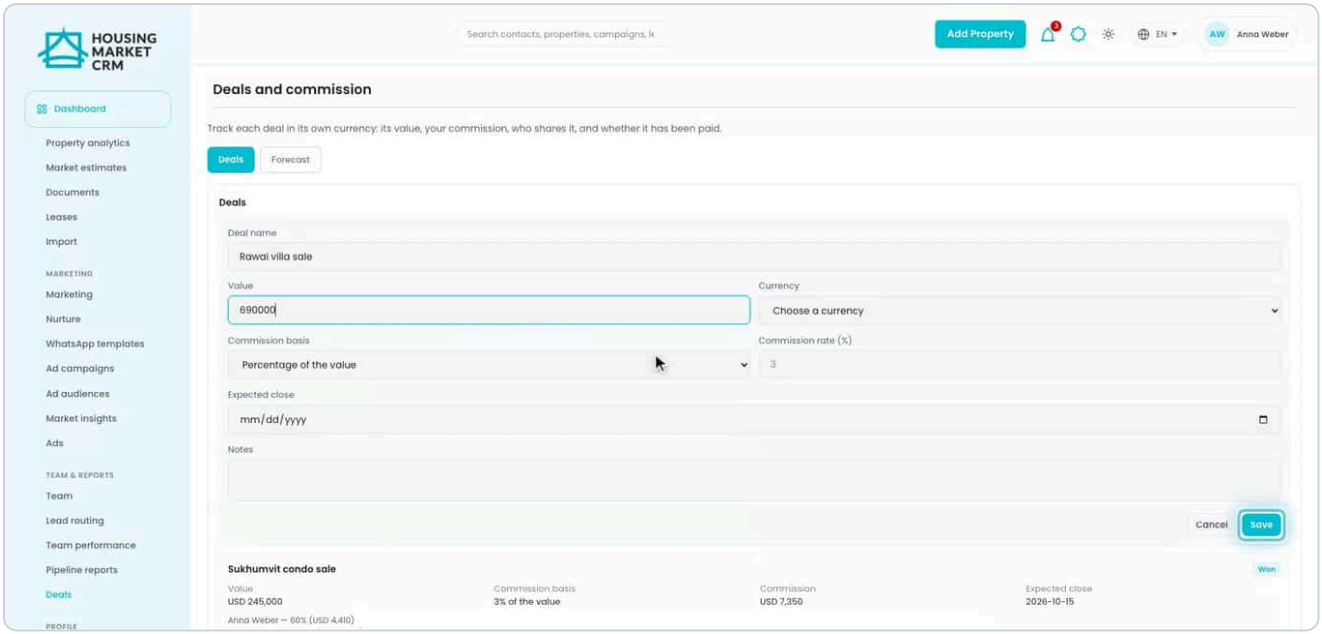
Εικόνα 53.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Εισαγάγετε την αξία.



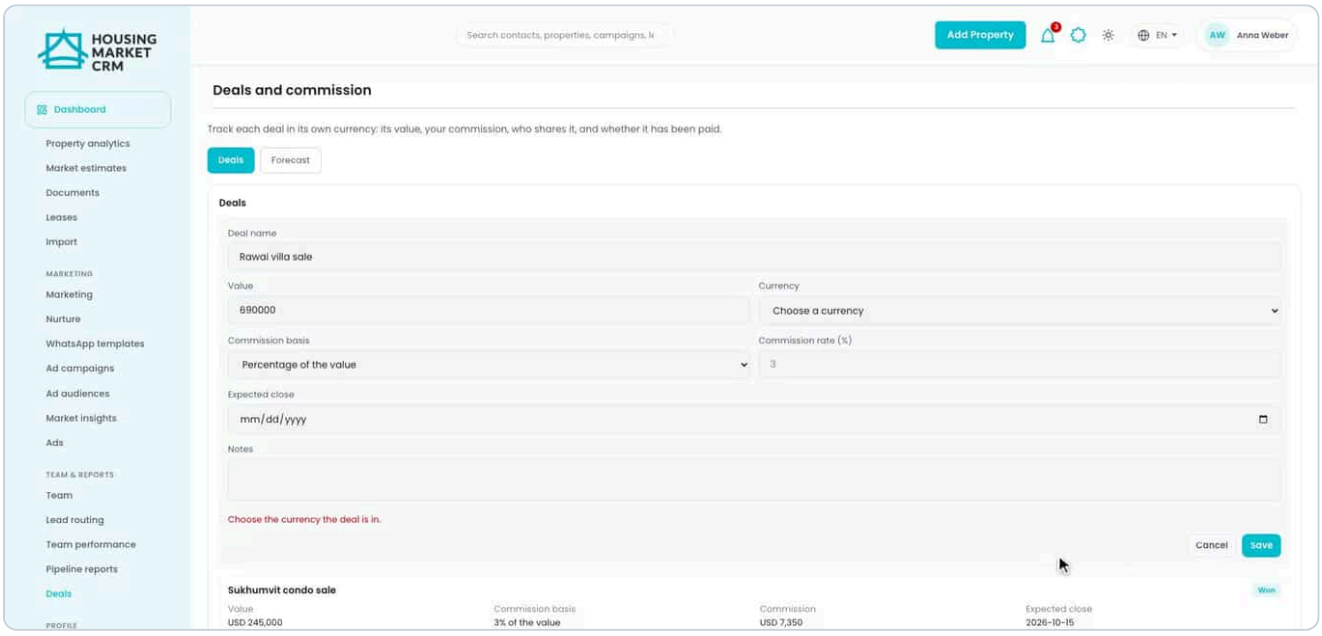
Εικόνα 53.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ορίστε νόμισμα, βάση προμήθειας και αναμενόμενο κλείσιμο.



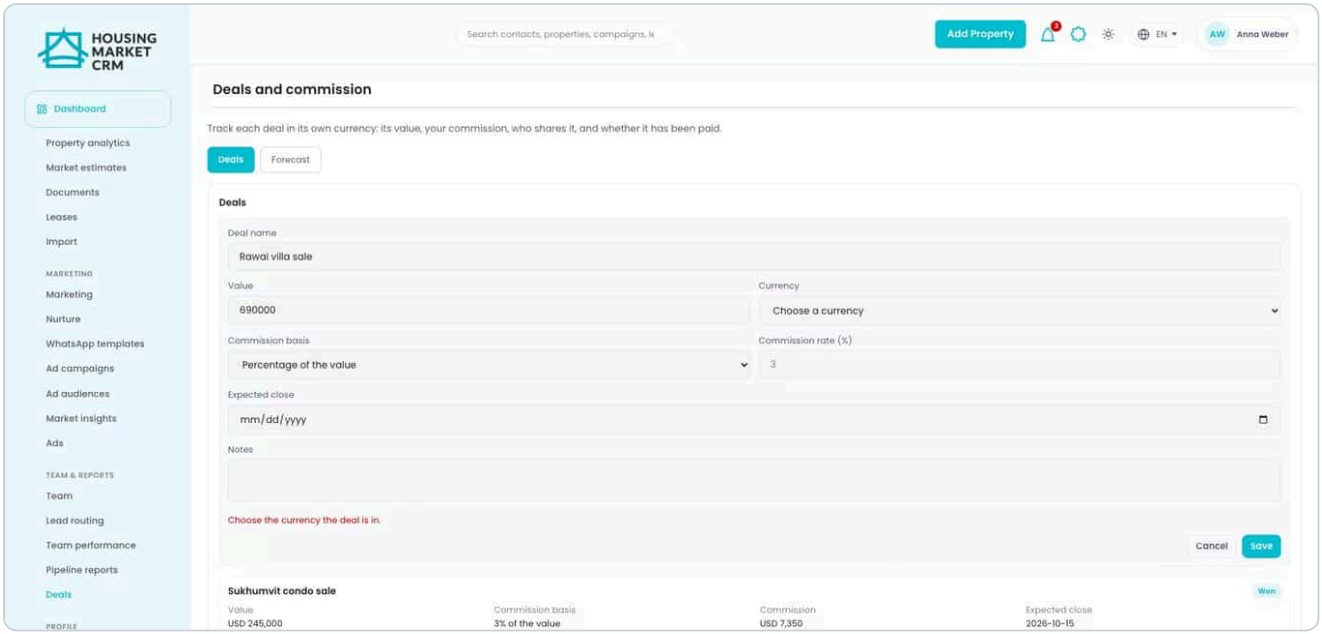
Εικόνα 53.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Αποθηκεύστε τη συμφωνία.



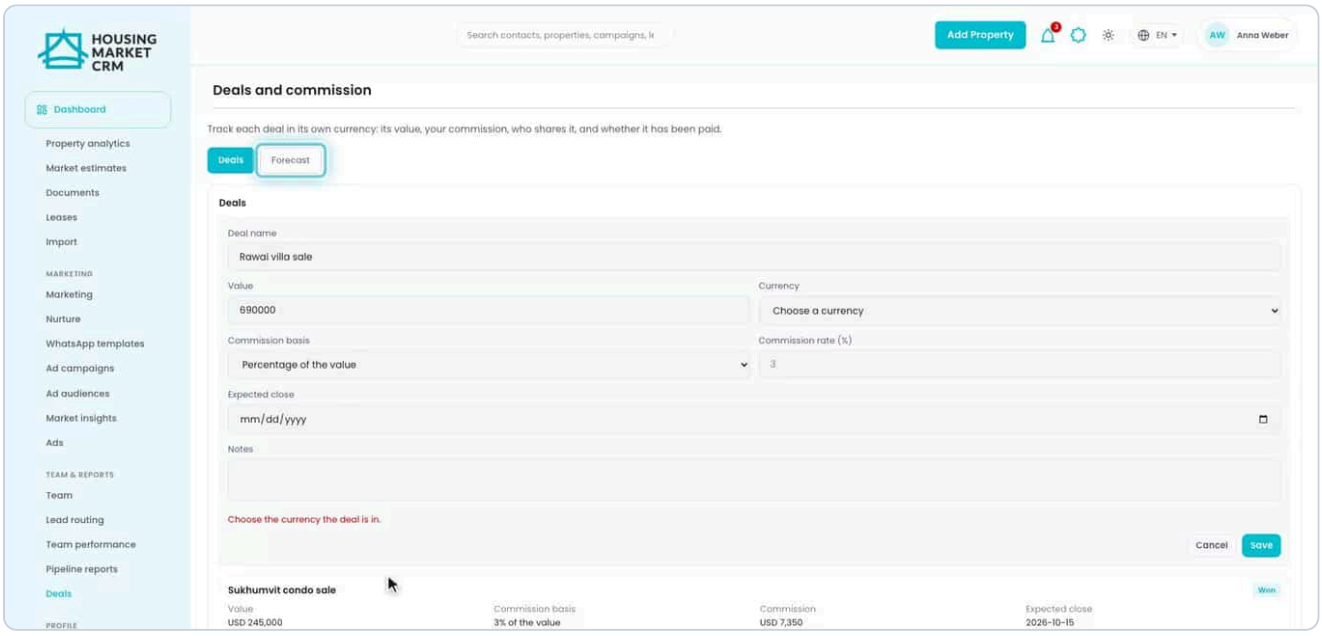
Εικόνα 53.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Με το Commission split (Κατανομή προμήθειας) μοιραστείτε την.



Εικόνα 53.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Αλλάξτε κατάσταση όσο εξελίσσεται η συμφωνία.



Εικόνα 53.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

11 Ανοίξτε το Forecast (Πρόβλεψη) για το τι κλείνει και πότε.



Εικόνα 53.11 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς μετατρέπω έναν υποψήφιο πελάτη σε συμφωνία;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Πώς τιμολογώ μια συμφωνία και τι οφείλεται σε ποιον;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
Τι είναι η λίστα ελέγχου σε μια συμφωνία;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

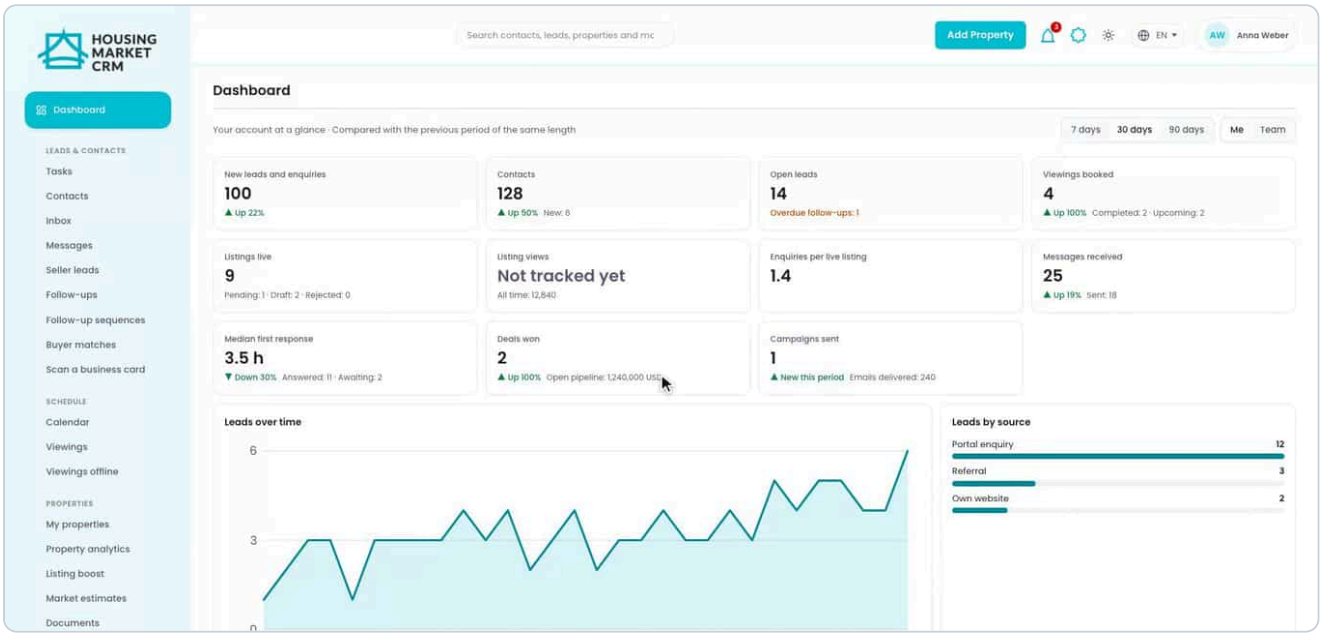
54 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 54

Αναφορές διοχέτευσης

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

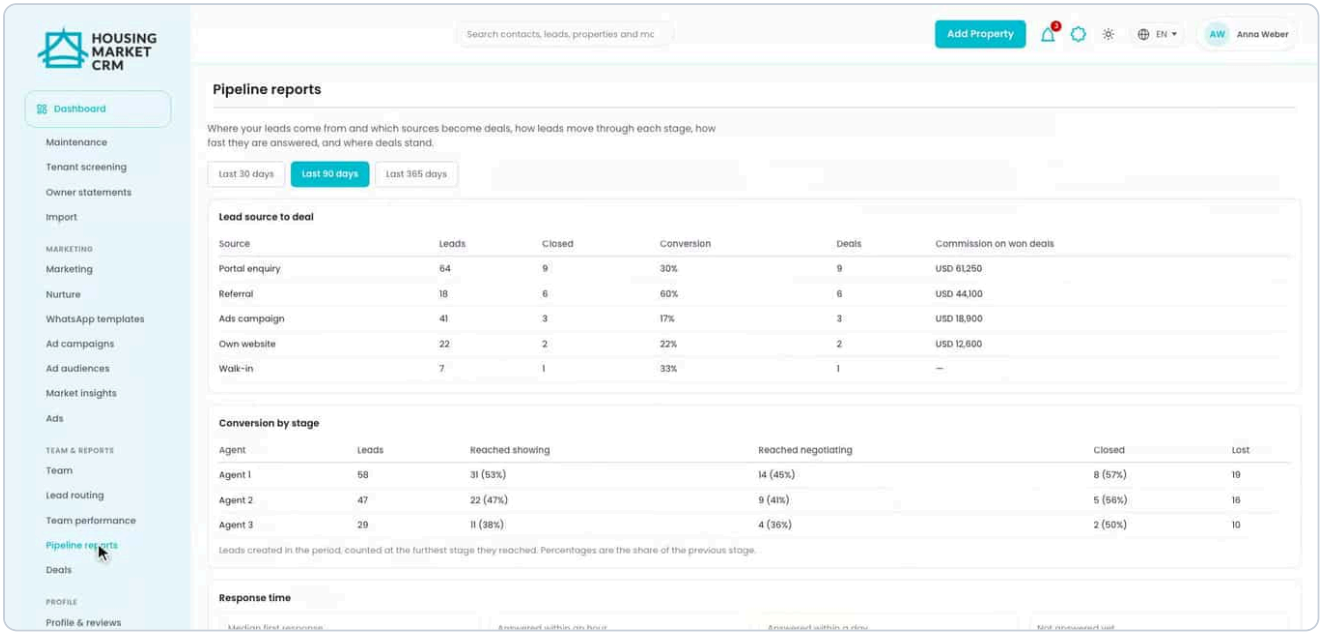
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



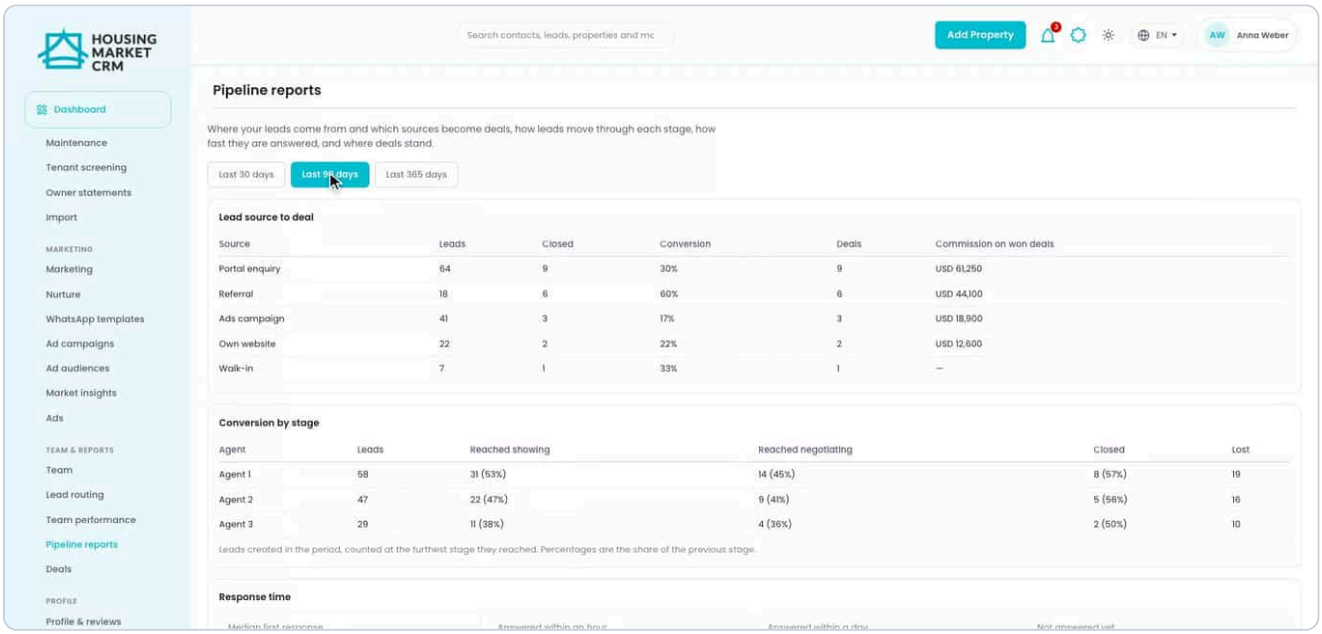
Εικόνα 54.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Πατήστε «Αναφορές διοχέτευσης» στο αριστερό μενού.



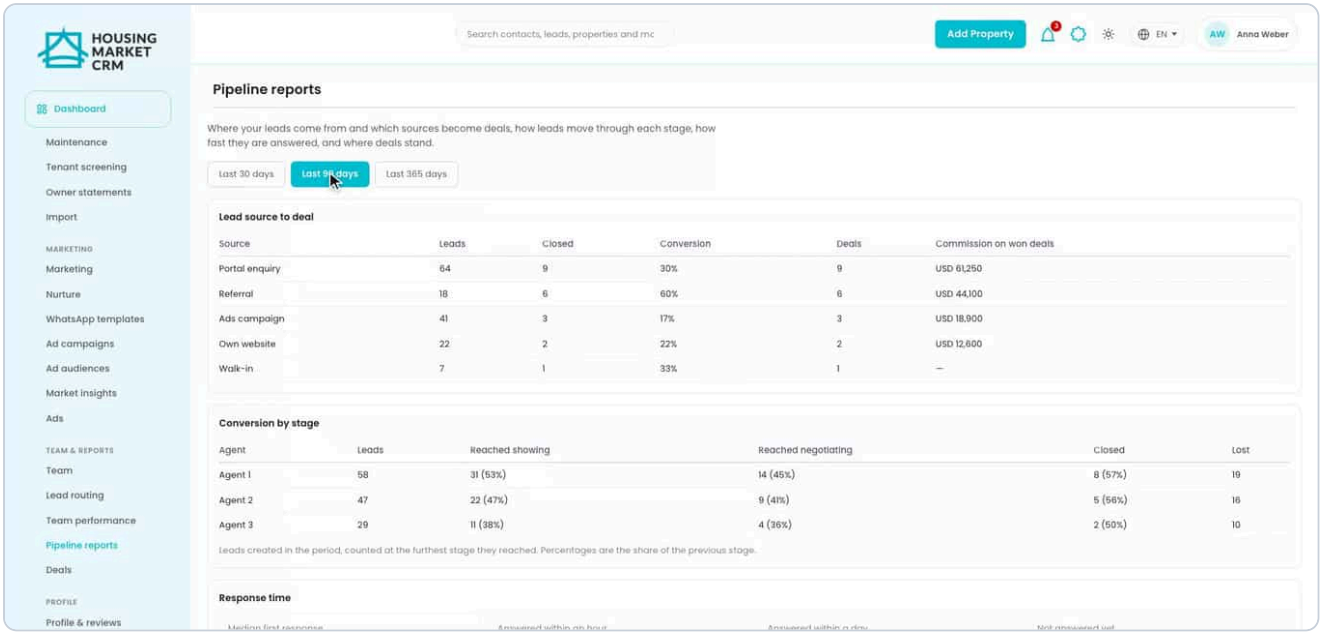
Εικόνα 54.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ένας μήνας δεδομένων είναι θόρυβος — βάλτε 90 ημέρες.



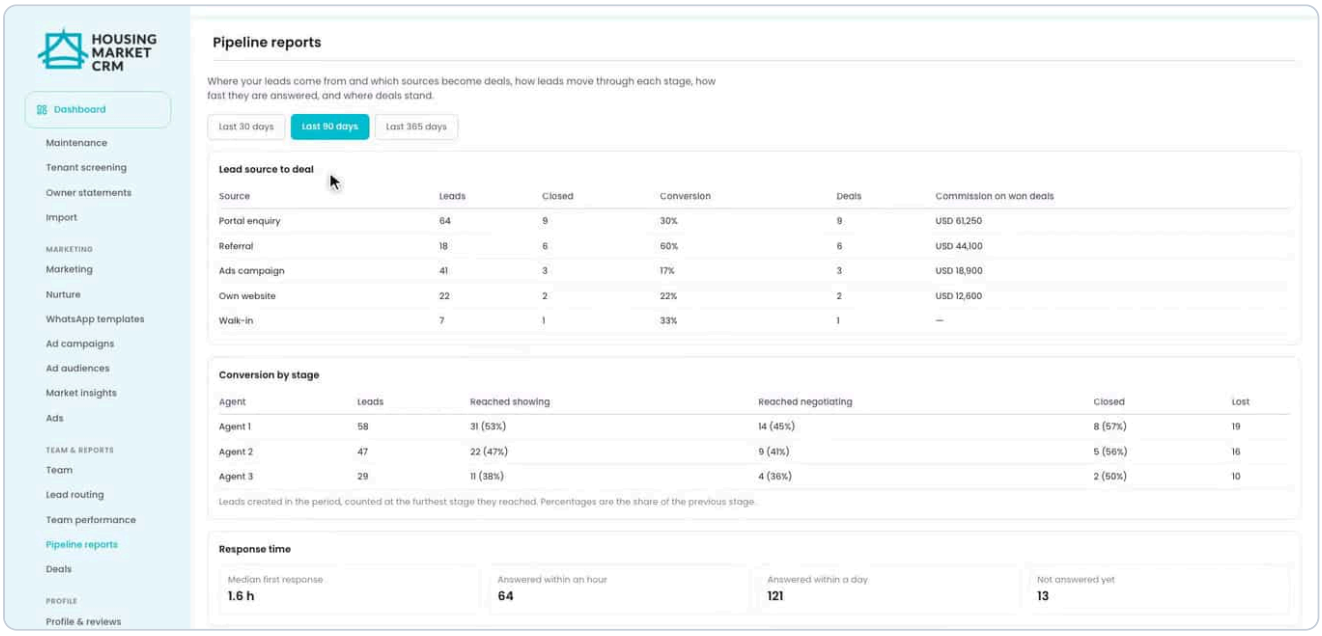
Εικόνα 54.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Όχι αριθμοί υποψήφιων — ποιες πηγές φέρνουν συμφωνίες.



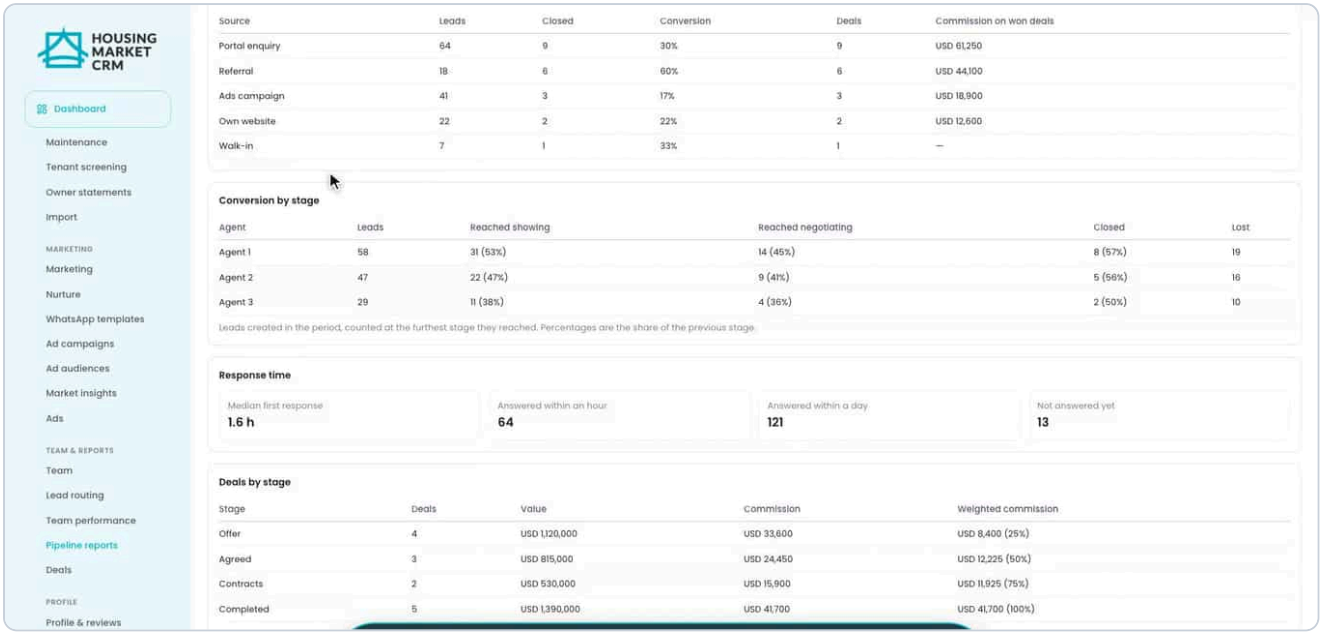
Εικόνα 54.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Μετατροπή κατά στάδιο: πού κολλάει ο πίνακας.



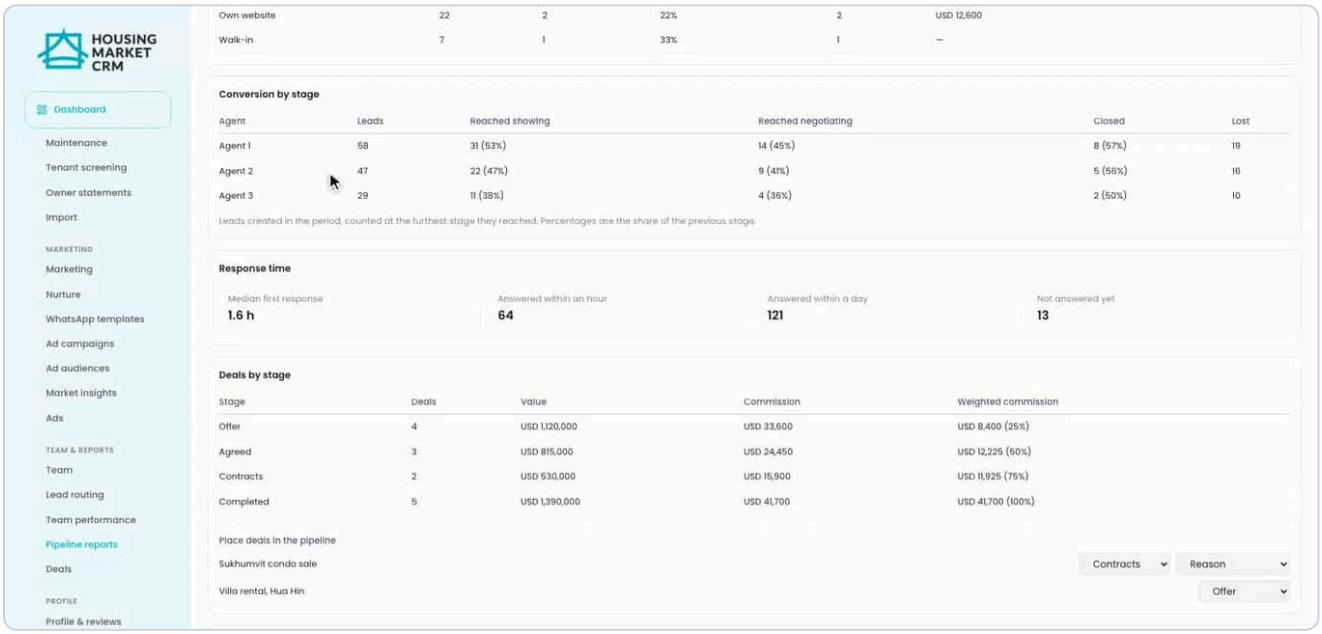
Εικόνα 54.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Χρόνος απόκρισης — το μόνο νούμερο που αλλάζετε τώρα.



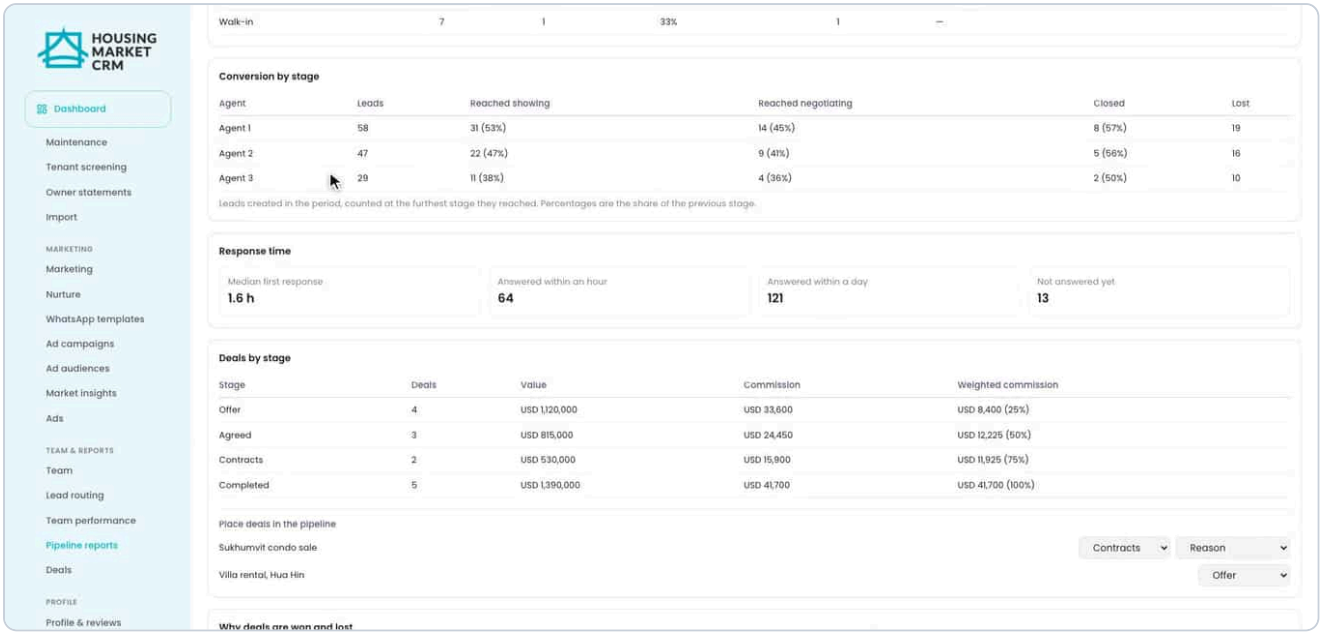
Εικόνα 54.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Συμφωνίες κατά στάδιο: πού βρίσκονται τα χρήματα.



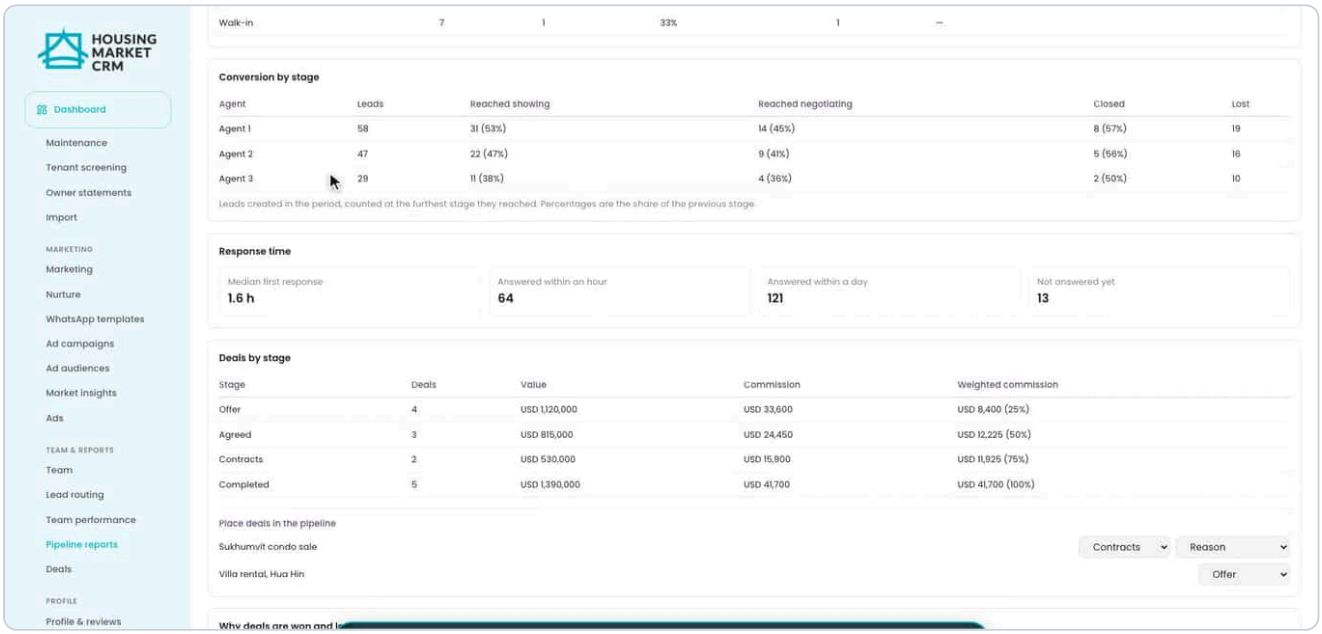
Εικόνα 54.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Και γιατί κερδήθηκαν ή χάθηκαν οι συμφωνίες.



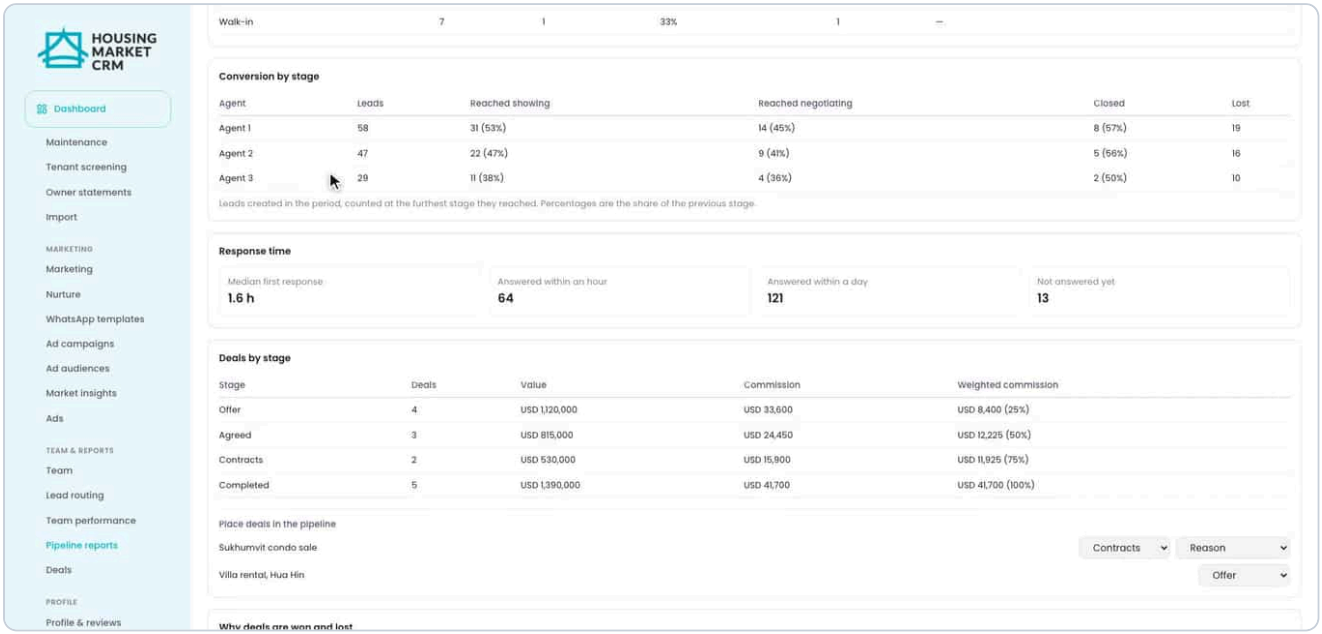
Εικόνα 54.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Πηγή με εκατό αιτήματα και κανέναν αγοραστή σας κοστίζει.



Εικόνα 54.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Ο χρόνος απόκρισης αλλάζει αυτή την εβδομάδα.



Εικόνα 54.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Μπορώ να παρακολουθώ την απόδοσή μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-monitor-my-performance
Μπορώ να παρακολουθώ προμήθειες και να προβλέπω τη ροή πωλήσεών μου;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 55

Έγγραφα πελατών

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Όλα τα πλάνα έχουν θυρίδα εγγράφων σε επαφές και αγγελίες με υπενθυμίσεις λήξης. Το Pro προσθέτει συμβόλαια από τα πρότυπά σας — υπογεγραμμένα στην οθόνη, ή σταλμένα για υπογραφή εξ αποστάσεως από κάποιον χωρίς λογαριασμό στο CRM — και αρχεία μισθώσεων που σας ειδοποιούν πριν λήξει μια μίσθωση.

Θυρίδα εγγράφων

Κρατήστε έγγραφα σε μια επαφή, μια αγγελία ή μια μίσθωση, με ημερομηνία λήξης αν έχουν, και το CRM σας υπενθυμίζει πριν περάσει. Οι μεσίτες αρχειοθετούν έγγραφα· η διαγραφή απαιτεί διευθυντή με το σχετικό δικαίωμα, και ένα υπογεγραμμένο έγγραφο δεν μπορεί να το διαγράψει κανείς.

Συμβόλαια, στο Pro

Δημιουργήστε ένα συμβόλαιο από κάποιο δικό σας πρότυπο και ζητήστε υπογραφή στην οθόνη. Κάθε υπογραφή δένεται με το ακριβές κείμενο που είδε ο υπογράφων, και μετά την πρώτη υπογραφή το κείμενο δεν αλλάζει πια, ώστε όλοι να υπογράφουν το ίδιο έγγραφο.

Ένα συμβόλαιο μπορεί επίσης να σταλεί για υπογραφή εξ αποστάσεως. Κάθε μέρος λαμβάνει με email έναν ιδιωτικό σύνδεσμο που δεν χρειάζεται λογαριασμό ούτε κωδικό, και υπογράφει στο δικό του πρόγραμμα περιήγησης· η υπογραφή δένεται με το ίδιο κείμενο με τον ίδιο τρόπο. Δείτε «Πώς στέλνω ένα έγγραφο για υπογραφή εξ αποστάσεως;».

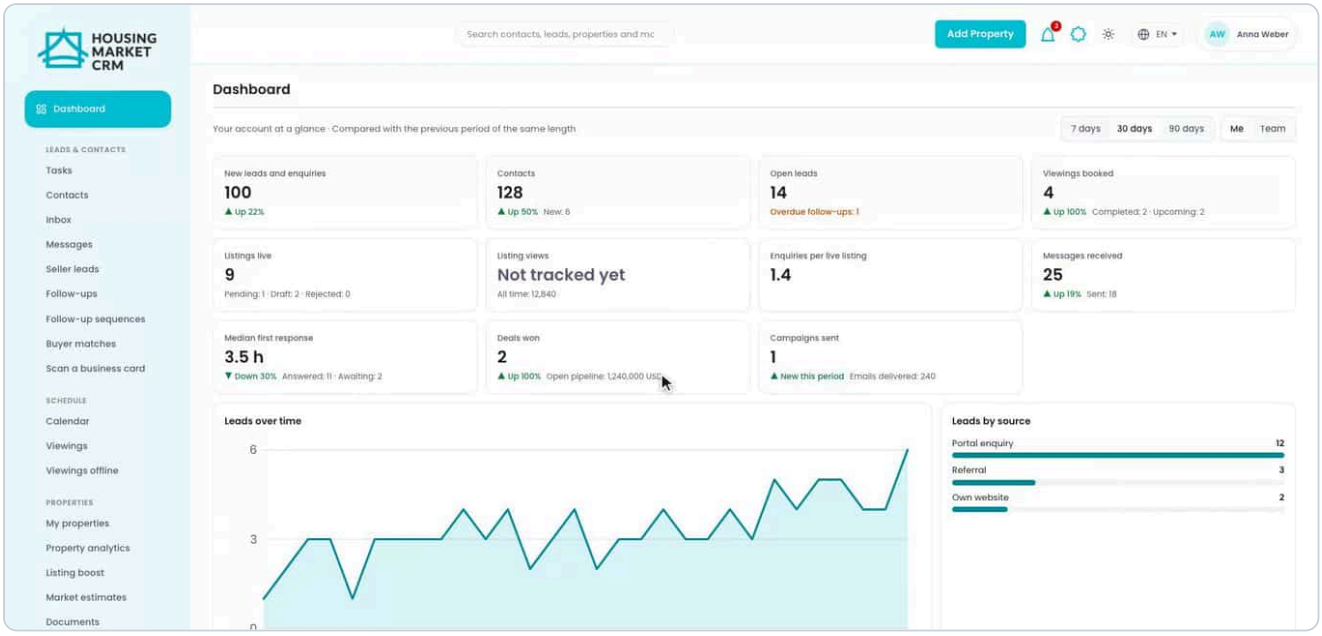
Μισθώσεις, στο Pro

Καταγράψτε τι συμφώνησαν εκμισθωτής και μισθωτής και ορίστε μόνοι σας την κατάστασή της. Όταν μια ενεργή μίσθωση πλησιάζει στο τέλος της, το CRM δημιουργεί υποψήφιο πελάτη για τον μισθωτή, που σύντομα θα ψάχνει νέο σπίτι, και ένα follow-up για να ρωτήσετε τον εκμισθωτή αν θα ξαναδημοσιευτεί το ακίνητο. Το μίσθωμα και η εγγύηση καταγράφονται μόνο για αναφορά· το CRM δεν εισπράττει ούτε μετατρέπει ποτέ χρήματα.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν τα έγγραφα, τα συμβόλαια και οι μισθώσεις;**

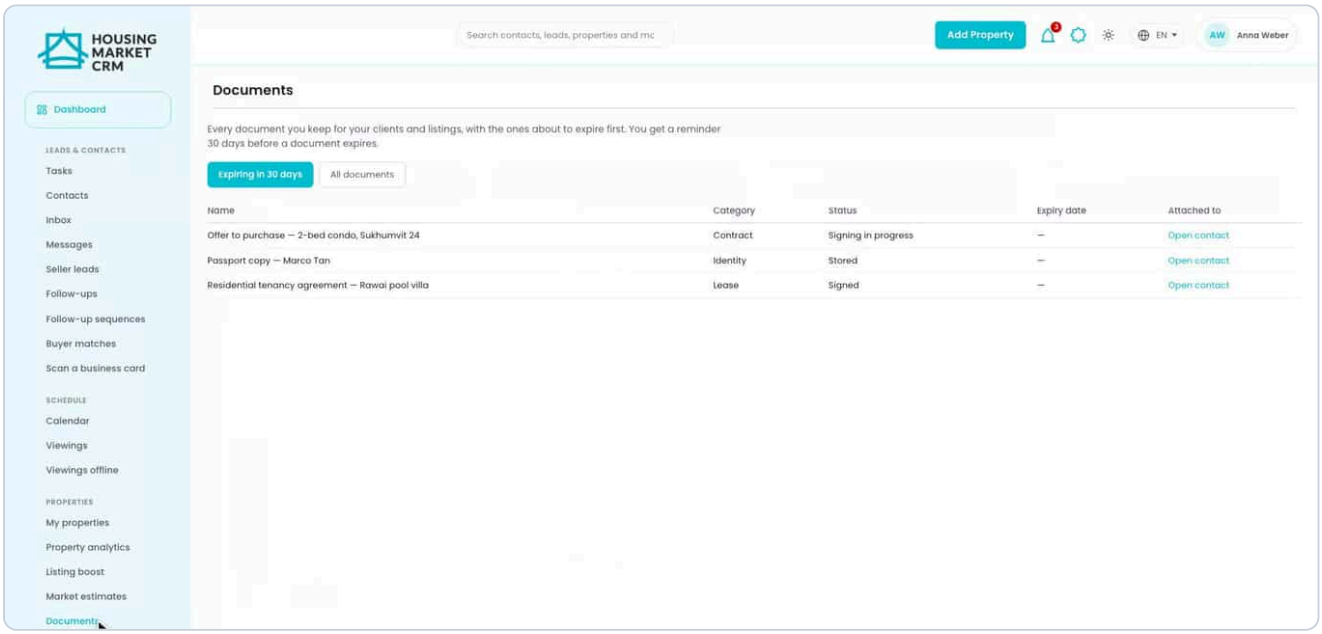
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



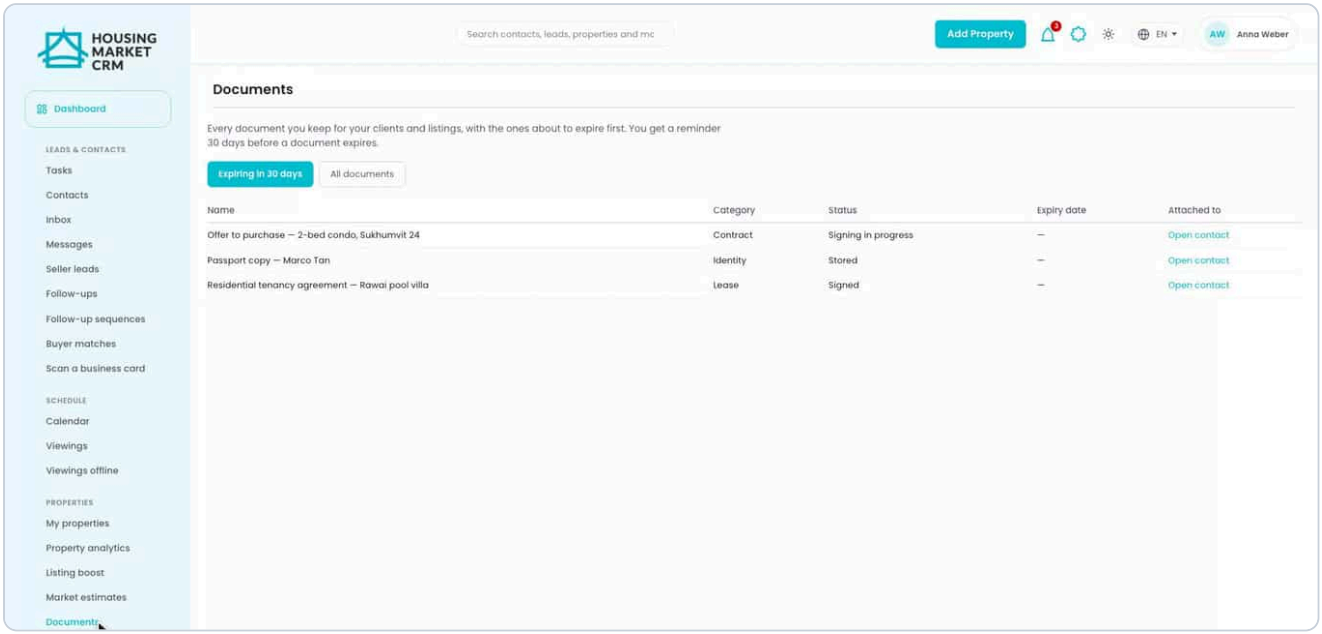
Εικόνα 55.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στα «Έγγραφα» στο αριστερό μενού.



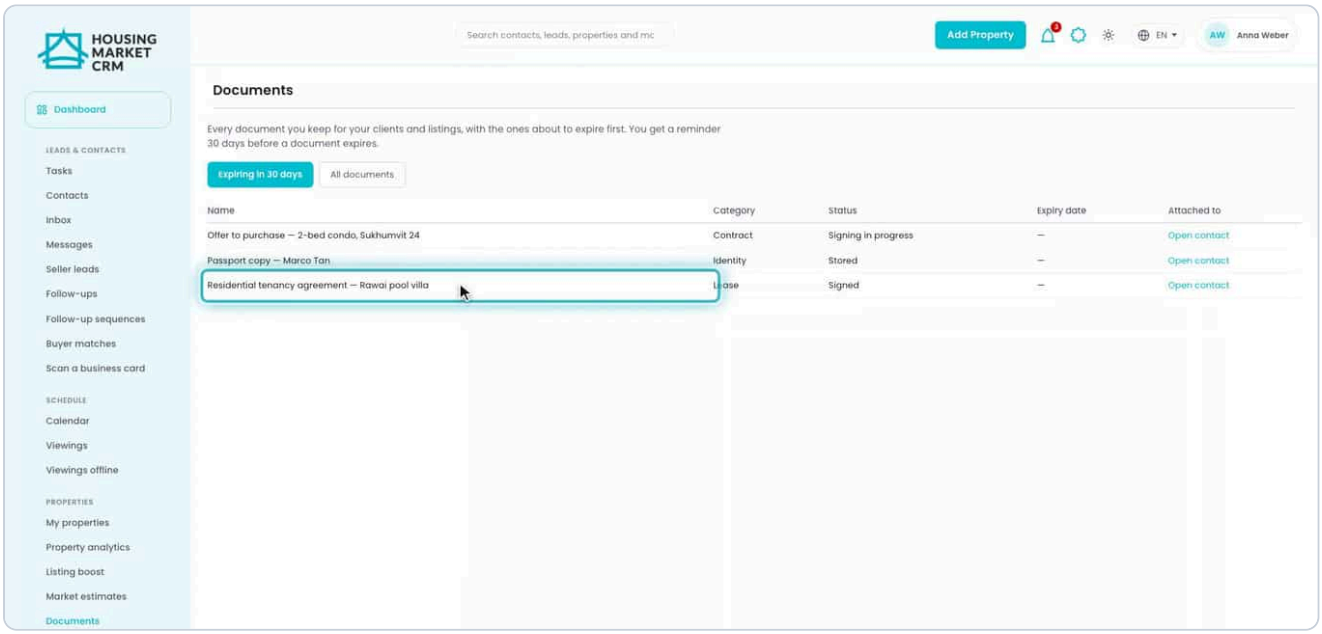
Εικόνα 55.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Όλα όσα κρατάτε για έναν πελάτη ή μια αγγελία.



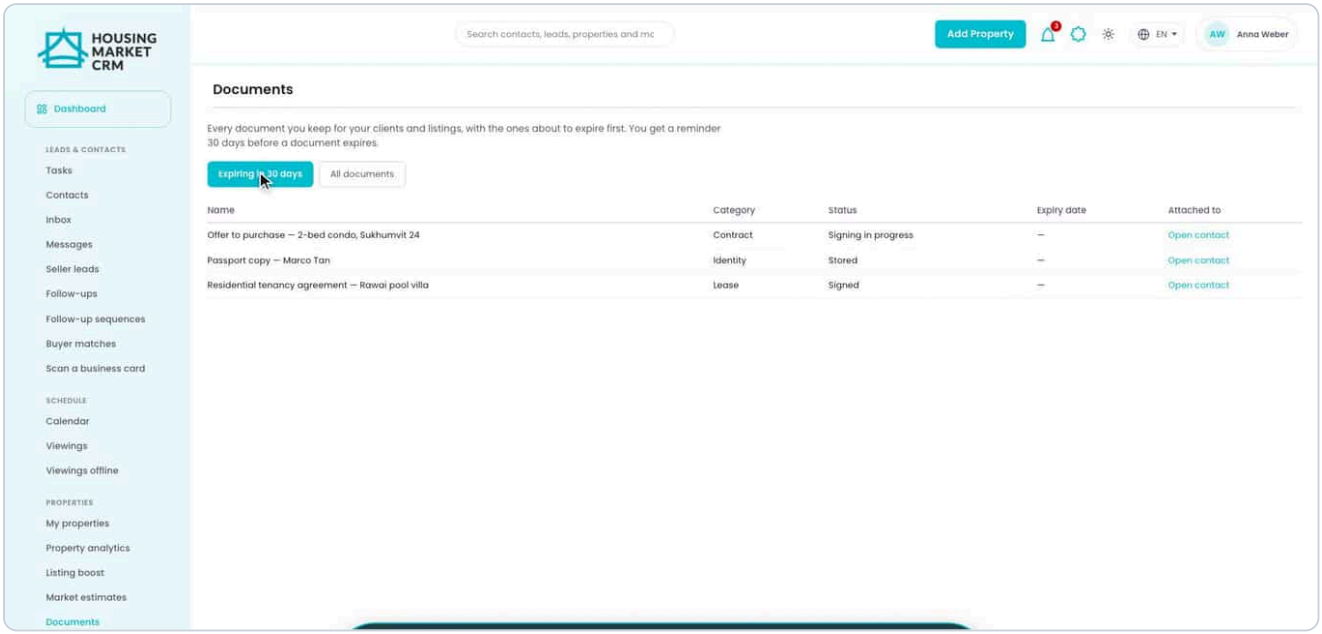
Εικόνα 55.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Κάθε γραμμή δείχνει σε τι είναι συνδεδεμένο.



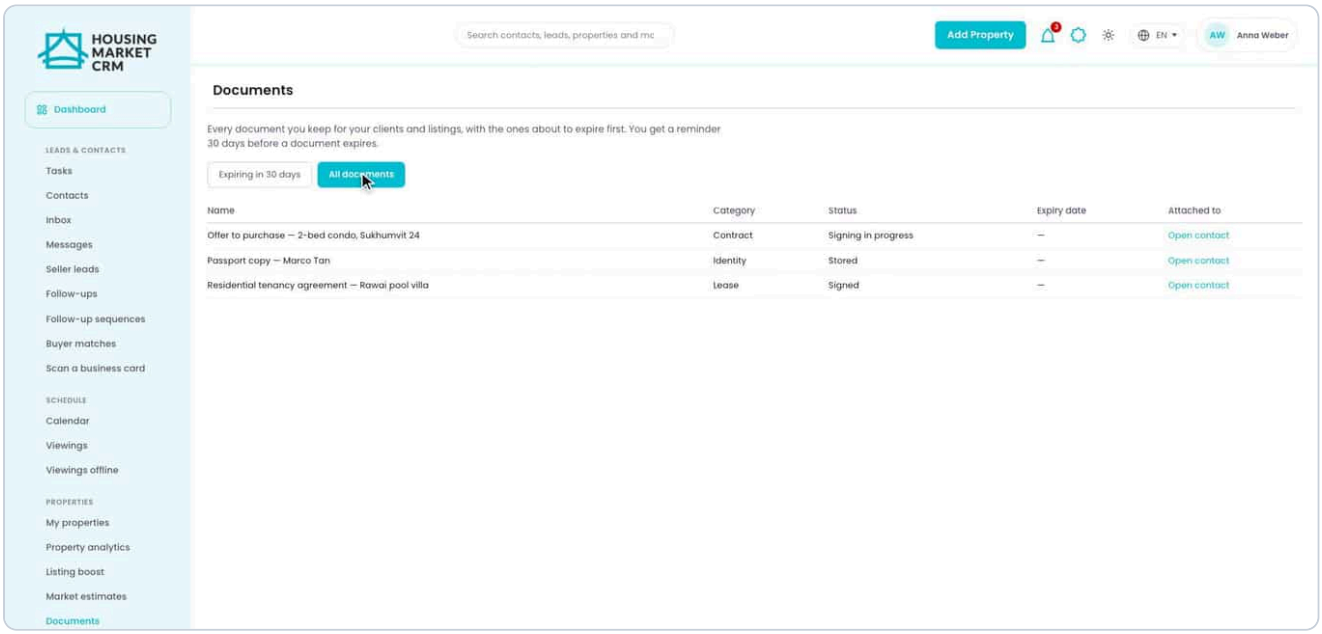
Εικόνα 55.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Λήγουν σε 30 ημέρες — και ενημερώνεστε πριν λήξουν.



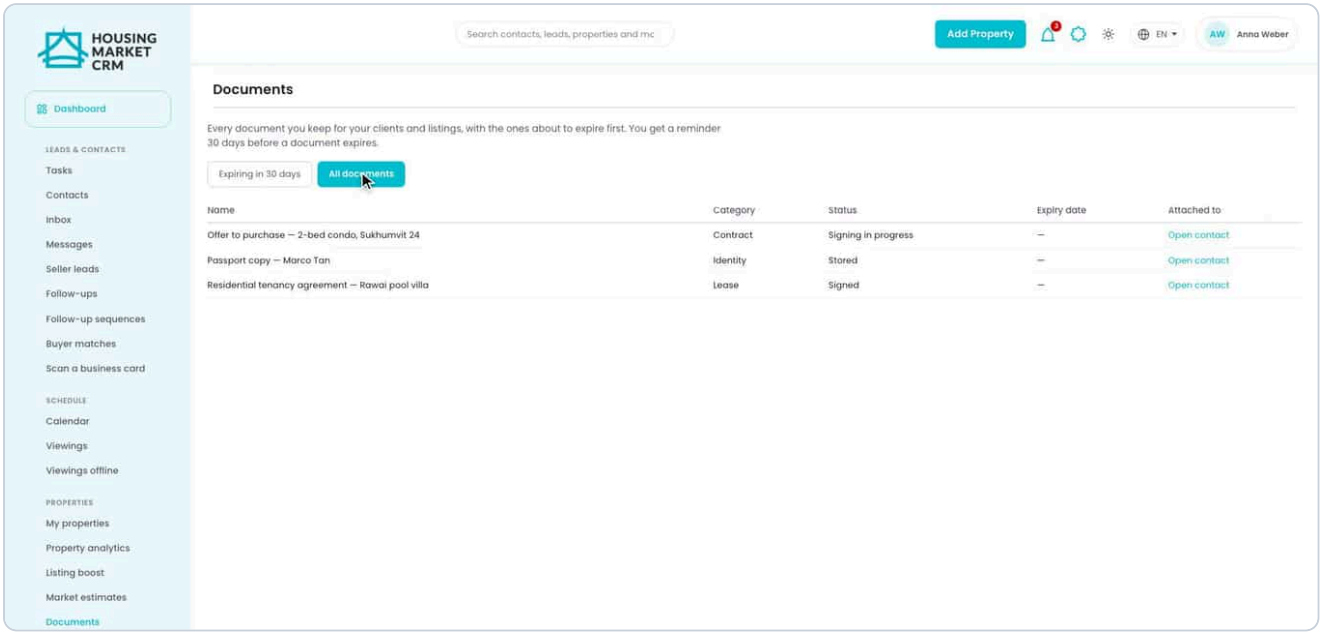
Εικόνα 55.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Επιστροφή στα «Όλα τα έγγραφα».



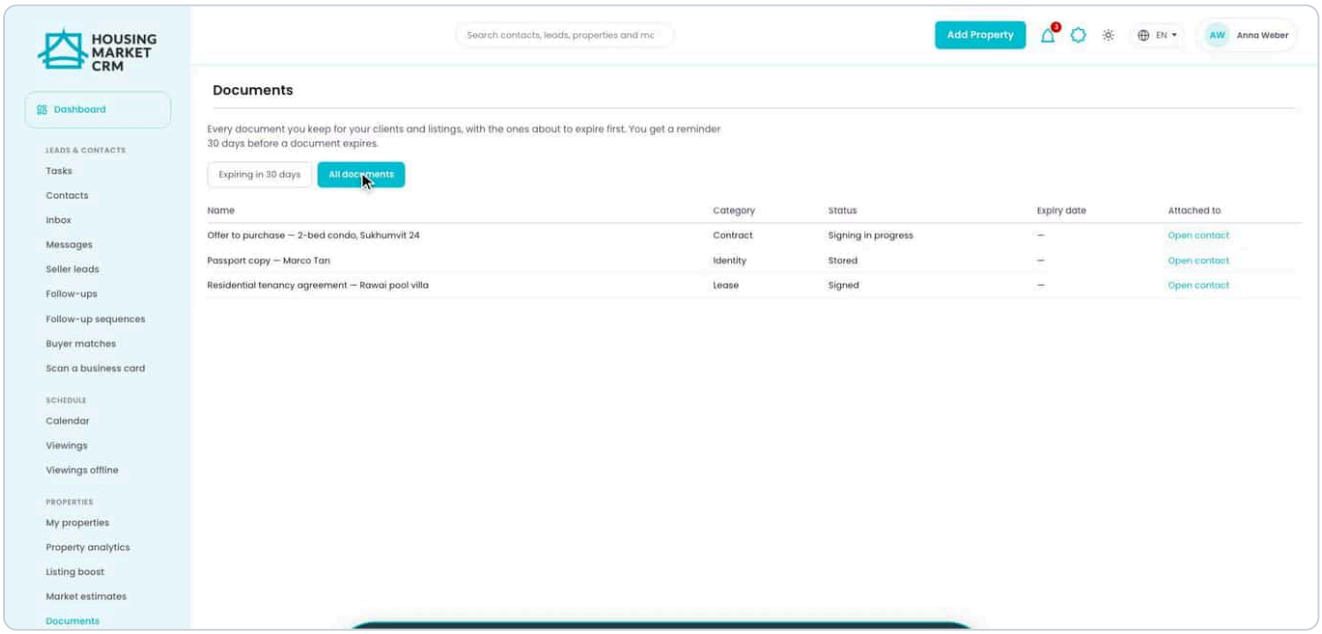
Εικόνα 55.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Το συμβόλαιο δημιουργείται από πρότυπο και μετά υπογράφεται.



Εικόνα 55.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Η υπογραφή δια ζώσης είναι για όταν ο πελάτης είναι μπροστά σας.



Εικόνα 55.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΗ Ανοίξτε ένα συμβόλαιο και στείλτε το για υπογραφή. Κάθε μέρος λαμβάνει με email έναν ιδιωτικό σύνδεσμο που δεν χρειάζεται λογαριασμό ούτε κωδικό, και λήγει μετά από δεκατέσσερις ημέρες. Σχεδιάζουν ή γράφουν μια υπογραφή· δένεται με το ακριβές κείμενο που τους εμφανίστηκε. Ανήκει στο Pro.

Κέντρο βοήθειας: Πώς στέλνω ένα έγγραφο για υπογραφή εξ αποστάσεως;

56 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 56

Το μητρώο συμμόρφωσης

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Μία λίστα με όλα όσα κρατά το γραφείο σας και λήγουν — πιστοποιητικά, άδειες, εγκρίσεις, ασφαλιστήρια και έγγραφα ταυτότητας — με το τι έχει λήξει και τι λήγει μέσα σε 30 ημέρες. Η σελίδα ανήκει στο Business· οι υπενθυμίσεις όχι.

Επιλέξτε τη «Συμμόρφωση» στο μενού, κάτω από τα «Ακίνητα». Το μητρώο απαντά σε ένα ερώτημα — τι έχει το γραφείο σας που λήγει, και πότε — σε μία λίστα, αντί να το αφήνει σε όποιον το θυμάται.

Τι απαριθμεί

Είναι μια όψη πάνω στα έγγραφα που ήδη φυλάτε στο CRM, όχι ένα δεύτερο σημείο αρχειοθέτησης. Κάθε έγγραφο που έχει ημερομηνία λήξης και είναι πιστοποιητικό, άδεια, έγκριση, ασφαλιστήριο ή έγγραφο ταυτότητας εμφανίζεται εδώ, με όσα λήγουν πρώτα στην κορυφή. Ένα έγγραφο χωρίς ημερομηνία λήξης δεν εμφανίζεται: το μητρώο αφορά ημερομηνίες, οπότε ένα έγγραφο χωρίς ημερομηνία δεν έχει τίποτα να του πει.

Κάθε γραμμή δείχνει το έγγραφο, τι είδους είναι, την ημερομηνία που λήγει και πού βρίσκεται: «Έληξε», «Λήγει σύντομα» ή «Σε ισχύ». Πάνω από τη λίστα, μια μέτρηση για όσα έχουν ήδη λήξει και όσα λήγουν μέσα στις επόμενες 30 ημέρες. Τίποτα δεν αποθηκεύεται ως «ληγμένο» — υπολογίζεται κάθε φορά που ανοίγετε τη σελίδα, γιατί το ληγμένο είναι γεγονός για το σήμερα και όχι για την τελευταία φορά που έτρεξε μια εργασία.

Οι ημερομηνίες τυπώνονται ακριβώς όπως αποθηκεύονται, με το έτος πρώτο, ώστε μια άδεια που λήγει την 1η Μαρτίου να μην διαβάζεται ποτέ ως 3 Ιανουαρίου — που είναι η μορφή που παίρνει μία και η αυτή ημερομηνία όταν δύο γραφεία τη γράφουν με δύο διαφορετικές συμβάσεις.

Πώς μπαίνει κάτι σε αυτό

Εδώ δεν υπάρχει τίποτα να προσθέσετε και τίποτα να επεξεργαστείτε. Ένα έγγραφο φτάνει στο μητρώο έχοντας ημερομηνία λήξης, την οποία ορίζετε εκεί όπου το ανεβάζετε — πάνω σε μια επαφή, μια αγγελία, μια μίσθωση ή μια συμφωνία. Δώστε του εκεί μια «Ημερομηνία λήξης» και από τότε εμφανίζεται στο μητρώο.

Όταν κάτι λήγει

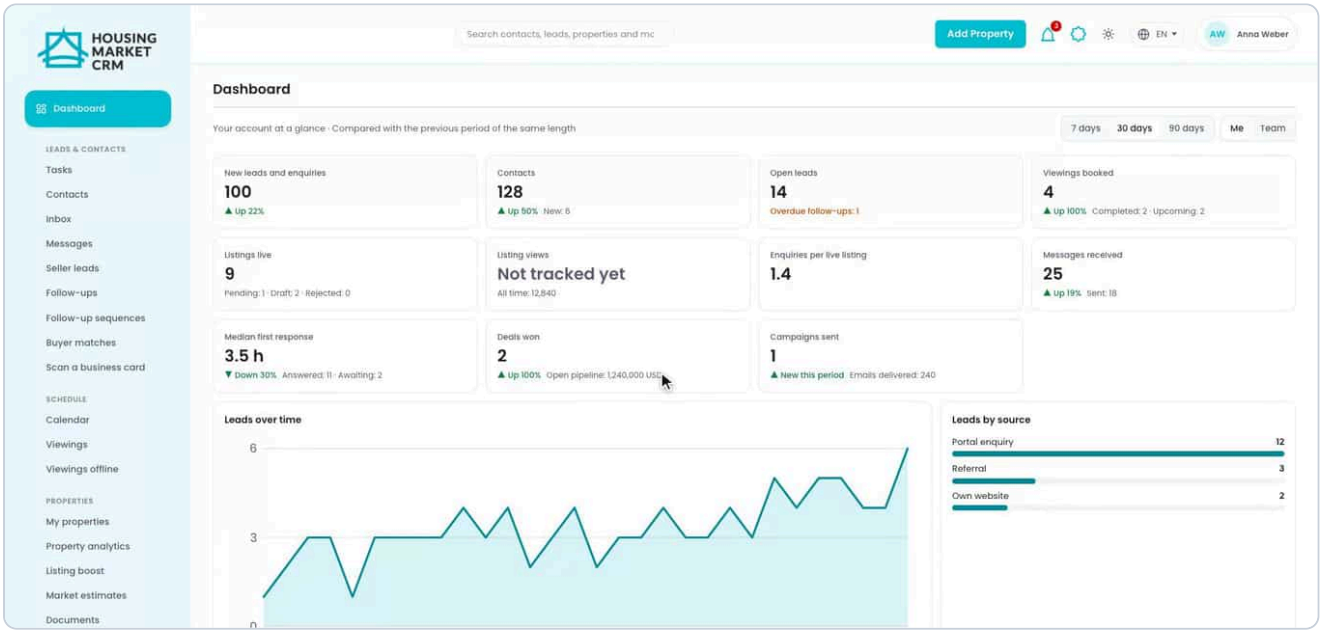
Τίποτα δεν απενεργοποιείται, δεν ανακαλείται και δεν κρύβεται. Η γραμμή μένει εκεί που είναι, γίνεται «Έληξε» και μετριέται, ώστε το γραφείο να τη βλέπει και να την τακτοποιεί. Το CRM στέλνει υπενθύμιση 30 ημέρες πριν λήξει οποιοδήποτε έγγραφο της θυρίδας σας, και αυτή η υπενθύμιση δεν ανήκει σε κανένα πλάνο: φτάνει και στο δωρεάν, γιατί μια ταυτότητα που λήγει στα ήσυχα δεν είναι αποδεκτή συνέπεια του τέλους μιας συνδρομής.

Η ίδια η σελίδα του μητρώου ανήκει στο Business. Πώς ονομάζεται καθένα από αυτά τα είδη, και ποιος φορέας το εκδίδει, διαφέρει από αγορά σε αγορά, οπότε το CRM τα κρατά γενικά και αφήνει το ίδιο το όνομα του εγγράφου να πει ποιο ακριβώς είναι.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι το μητρώο συμμόρφωσης;**

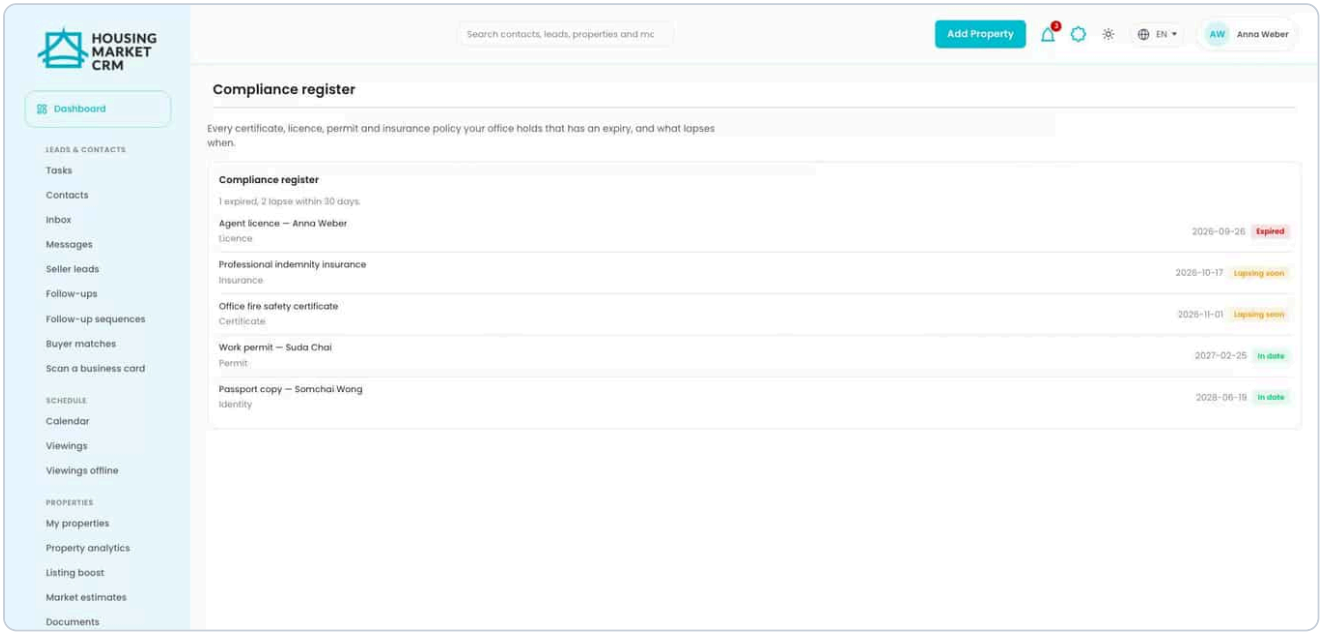
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



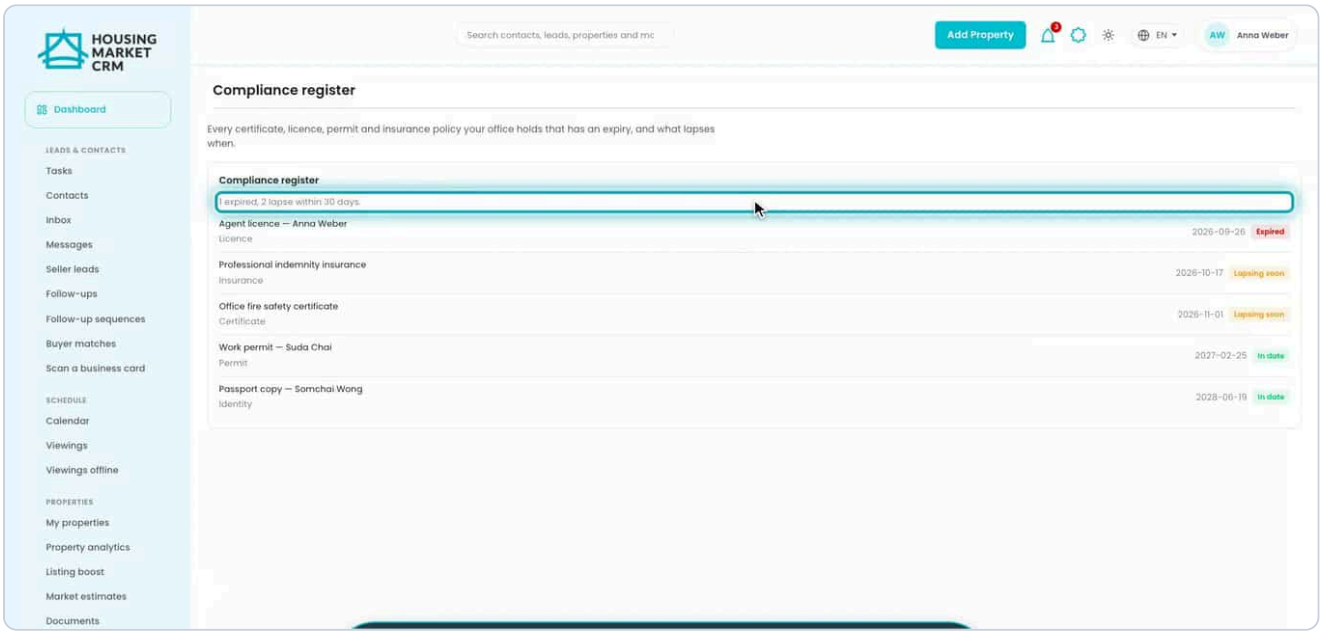
Εικόνα 56.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Συμμόρφωση» στο αριστερό μενού.



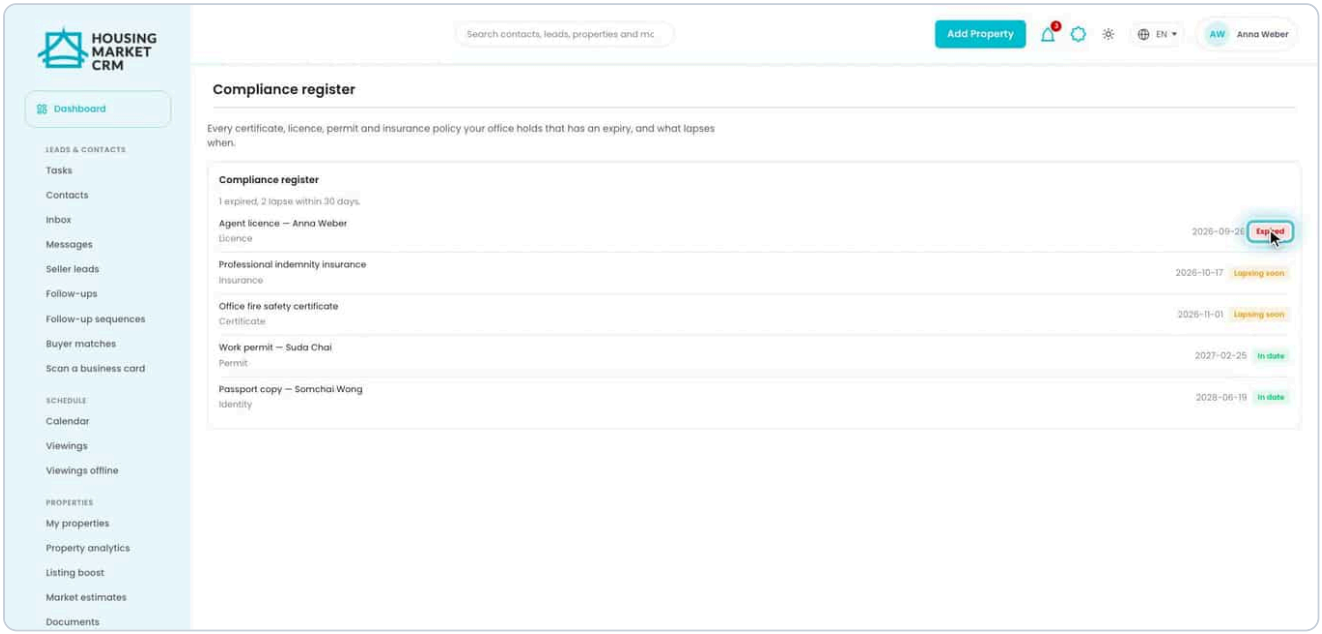
Εικόνα 56.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Μία γραμμή: τι έχει λήξει και τι λήγει μέσα σε 30 ημέρες.



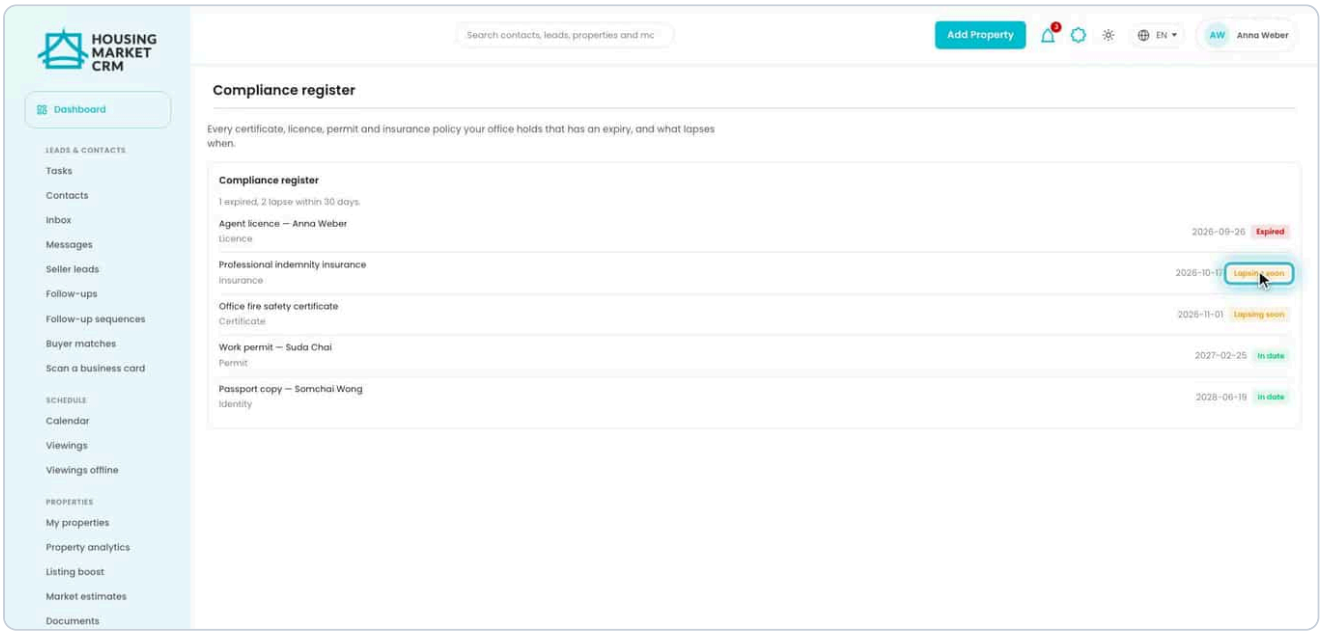
Εικόνα 56.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 «Έληξε» — δράστε σήμερα.



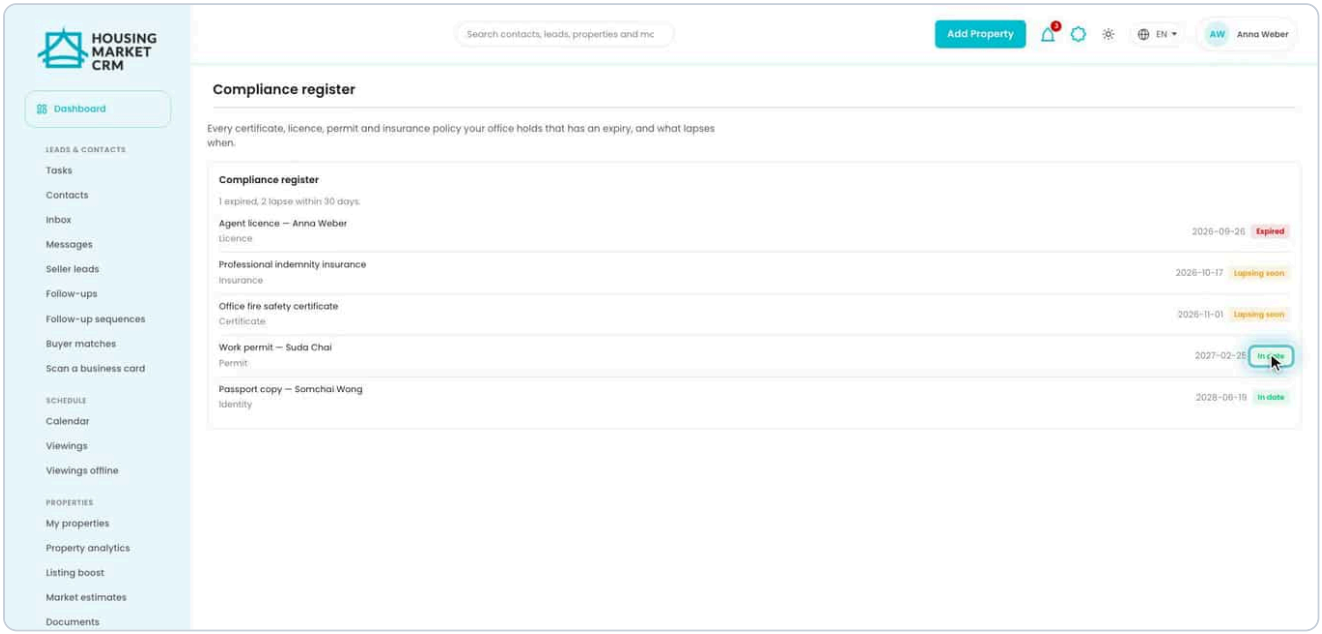
Εικόνα 56.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Το «Λήγει σύντομα» είναι το παράθυρο των 30 ημερών.



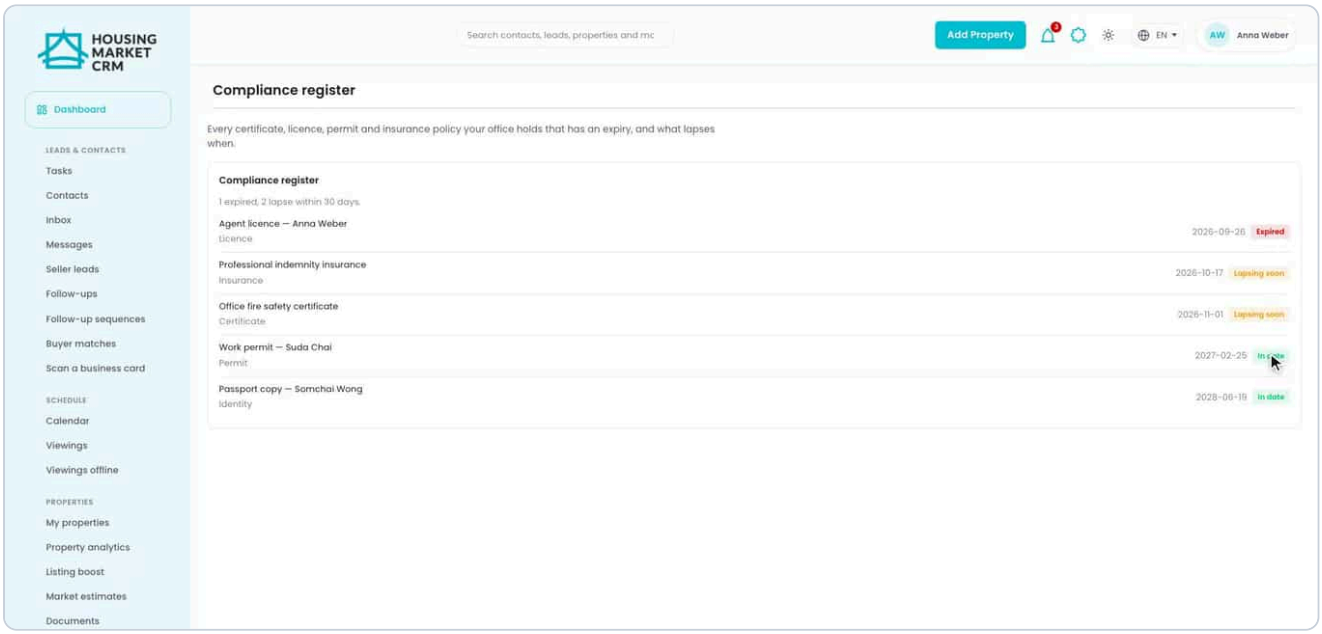
Εικόνα 56.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Το «Σε ισχύ» δεν απαιτεί καμία ενέργεια.



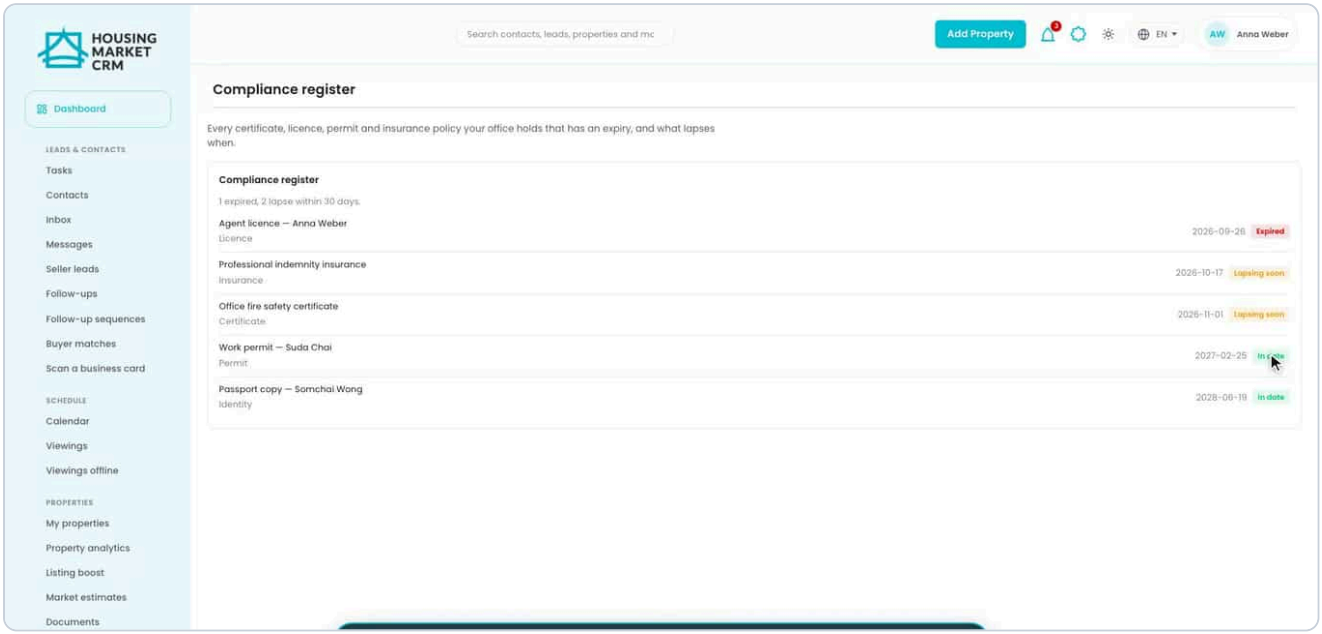
Εικόνα 56.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Προσθέστε όλο το γραφείο, όχι μόνο τη δική σας άδεια.



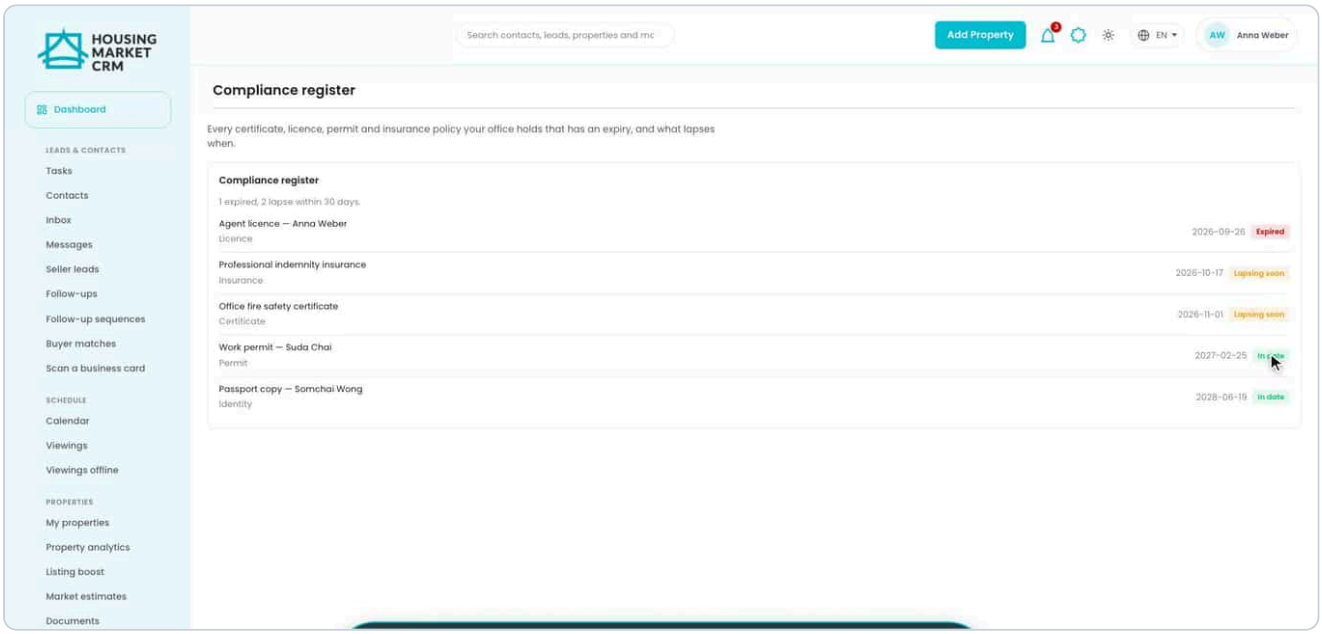
Εικόνα 56.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Όλα αυτά βρίσκονται και στα «Έγγραφα», αρχειοθετημένα στον κάτοχό τους.



Εικόνα 56.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Αυτή η οθόνη απαντά σε ένα ερώτημα: τι λήγει στη συνέχεια;.



Εικόνα 56.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς λειτουργούν τα έγγραφα, τα συμβόλαια και οι μισθώσεις;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 57

Υπενθυμίσεις μισθώσεων

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Όλα τα πλάνα έχουν θυρίδα εγγράφων σε επαφές και αγγελίες με υπενθυμίσεις λήξης. Το Pro προσθέτει συμβόλαια από τα πρότυπά σας — υπογεγραμμένα στην οθόνη, ή σταλμένα για υπογραφή εξ αποστάσεως από κάποιον χωρίς λογαριασμό στο CRM — και αρχεία μισθώσεων που σας ειδοποιούν πριν λήξει μια μίσθωση.

Θυρίδα εγγράφων

Κρατήστε έγγραφα σε μια επαφή, μια αγγελία ή μια μίσθωση, με ημερομηνία λήξης αν έχουν, και το CRM σας υπενθυμίζει πριν περάσει. Οι μεσίτες αρχειοθετούν έγγραφα· η διαγραφή απαιτεί διευθυντή με το σχετικό δικαίωμα, και ένα υπογεγραμμένο έγγραφο δεν μπορεί να το διαγράψει κανείς.

Συμβόλαια, στο Pro

Δημιουργήστε ένα συμβόλαιο από κάποιο δικό σας πρότυπο και ζητήστε υπογραφή στην οθόνη. Κάθε υπογραφή δένεται με το ακριβές κείμενο που είδε ο υπογράφων, και μετά την πρώτη υπογραφή το κείμενο δεν αλλάζει πια, ώστε όλοι να υπογράφουν το ίδιο έγγραφο.

Ένα συμβόλαιο μπορεί επίσης να σταλεί για υπογραφή εξ αποστάσεως. Κάθε μέρος λαμβάνει με email έναν ιδιωτικό σύνδεσμο που δεν χρειάζεται λογαριασμό ούτε κωδικό, και υπογράφει στο δικό του πρόγραμμα περιήγησης· η υπογραφή δένεται με το ίδιο κείμενο με τον ίδιο τρόπο. Δείτε «Πώς στέλνω ένα έγγραφο για υπογραφή εξ αποστάσεως;».

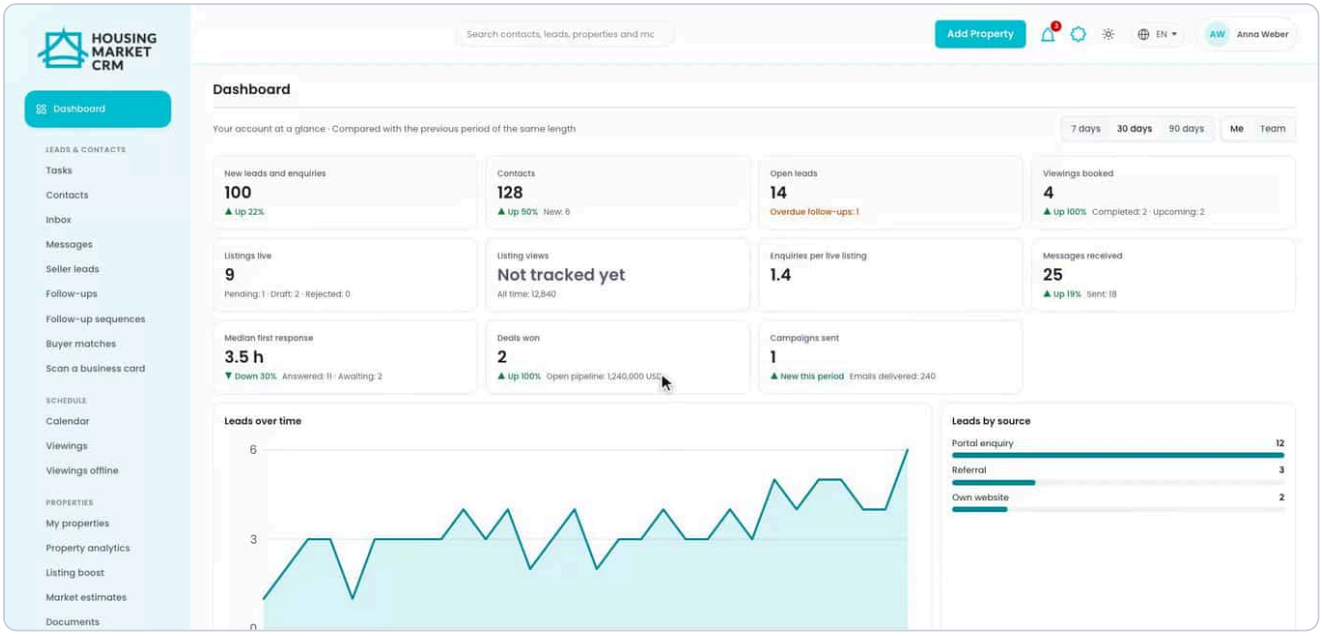
Μισθώσεις, στο Pro

Καταγράψτε τι συμφώνησαν εκμισθωτής και μισθωτής και ορίστε μόνοι σας την κατάστασή της. Όταν μια ενεργή μίσθωση πλησιάζει στο τέλος της, το CRM δημιουργεί υποψήφιο πελάτη για τον μισθωτή, που σύντομα θα ψάχνει νέο σπίτι, και ένα follow-up για να ρωτήσετε τον εκμισθωτή αν θα ξαναδημοσιευτεί το ακίνητο. Το μίσθωμα και η εγγύηση καταγράφονται μόνο για αναφορά· το CRM δεν εισπράττει ούτε μετατρέπει ποτέ χρήματα.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν τα έγγραφα, τα συμβόλαια και οι μισθώσεις;**

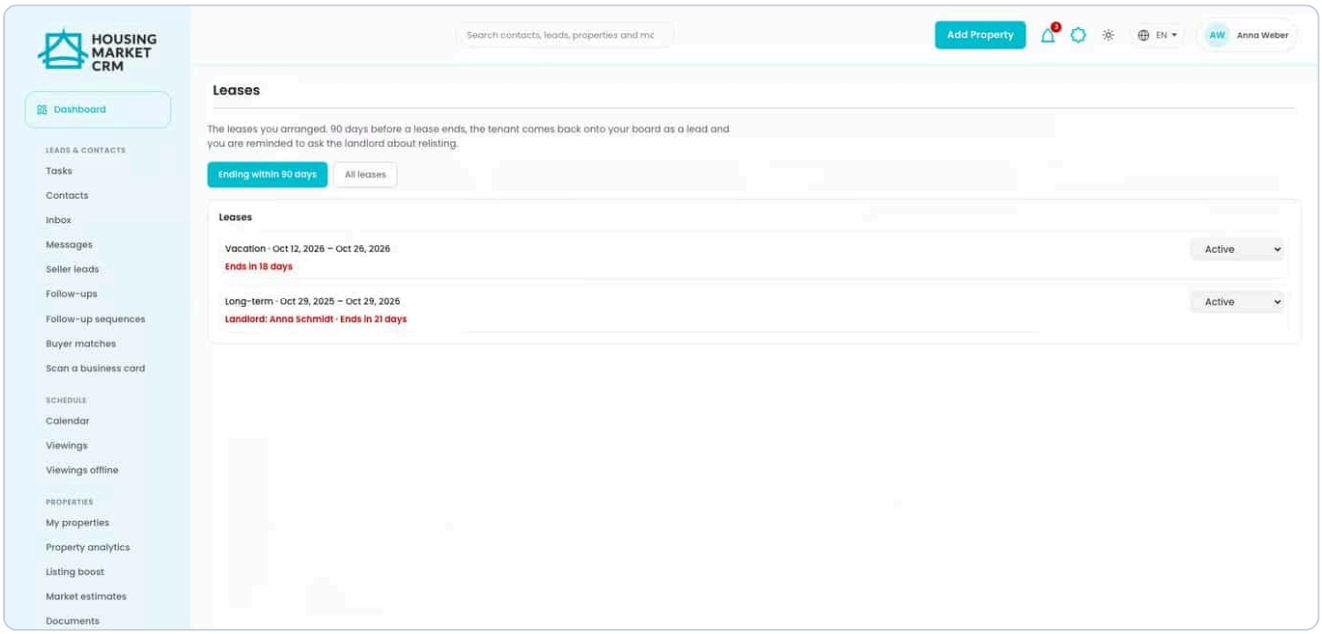
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



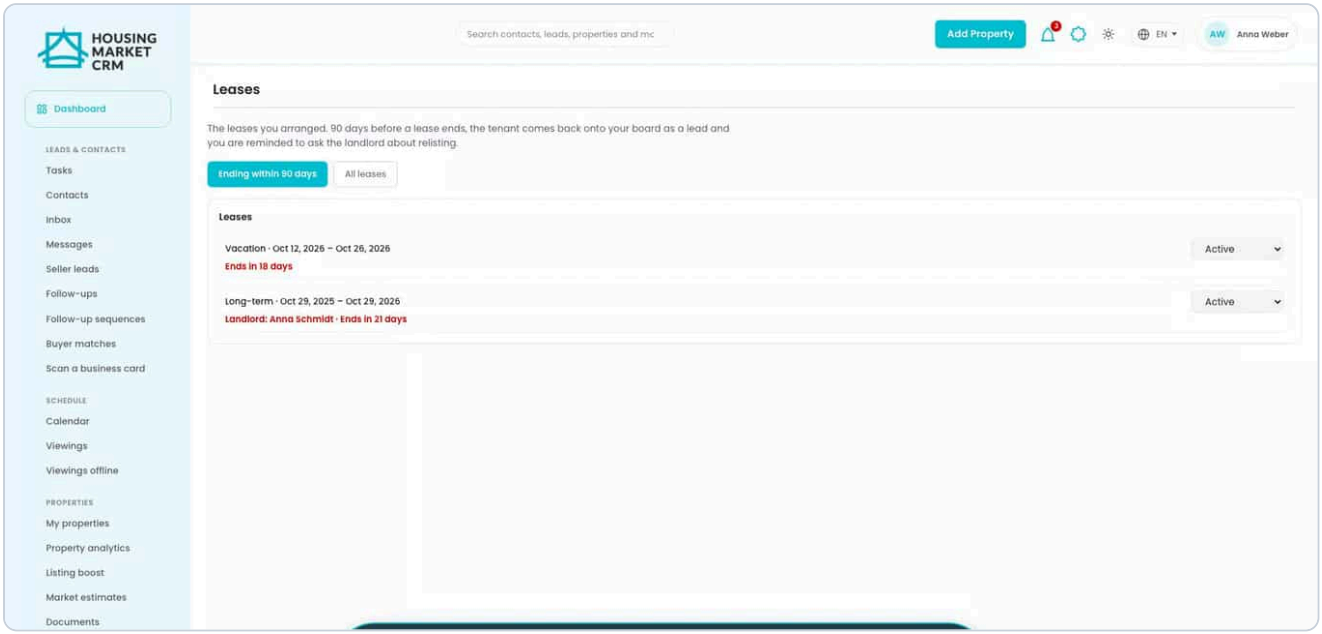
Εικόνα 57.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Μισθώσεις» στο αριστερό μενού.



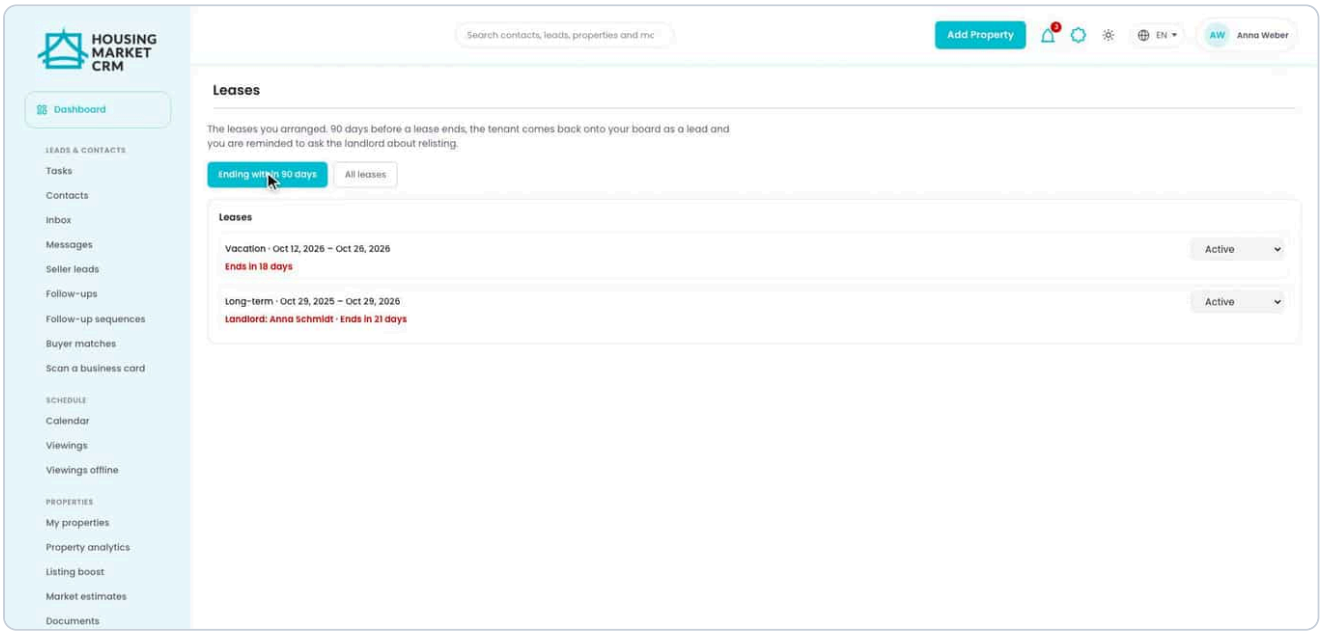
Εικόνα 57.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Οι μισθώσεις που μεσολαβήσατε — όχι αυτές που διαχειρίζεται το γραφείο σας.



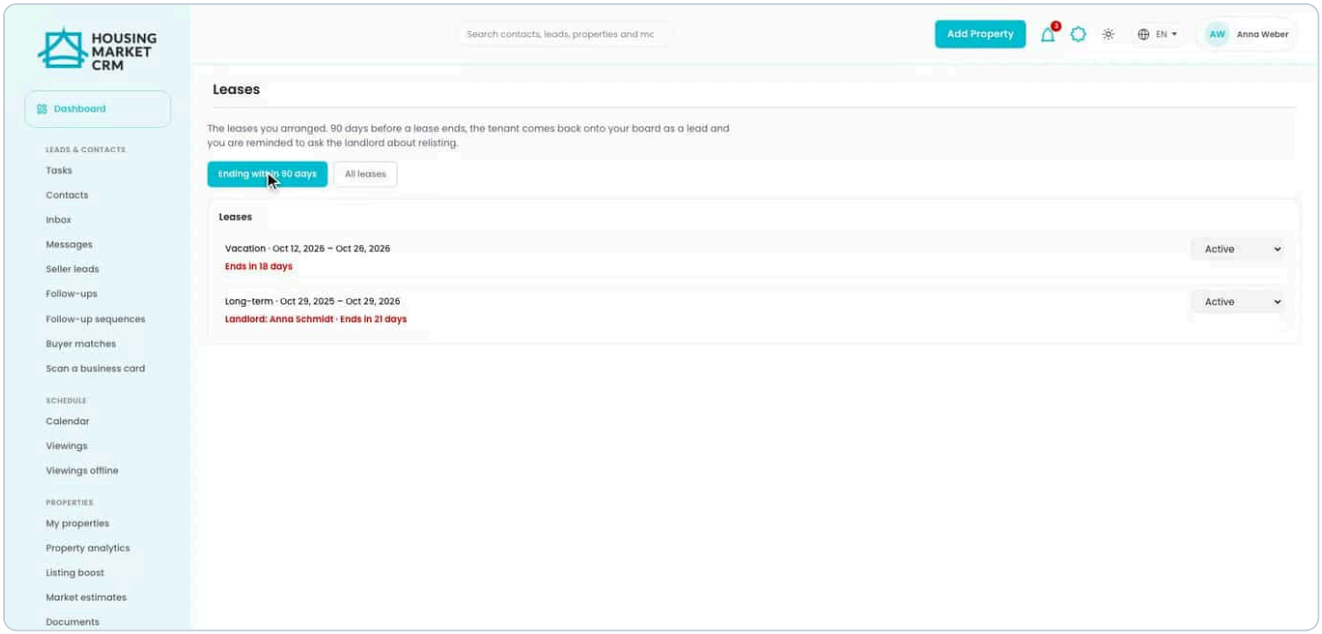
Εικόνα 57.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 «Λήγουν εντός 90 ημερών» — η λίστα για κάθε μήνα.



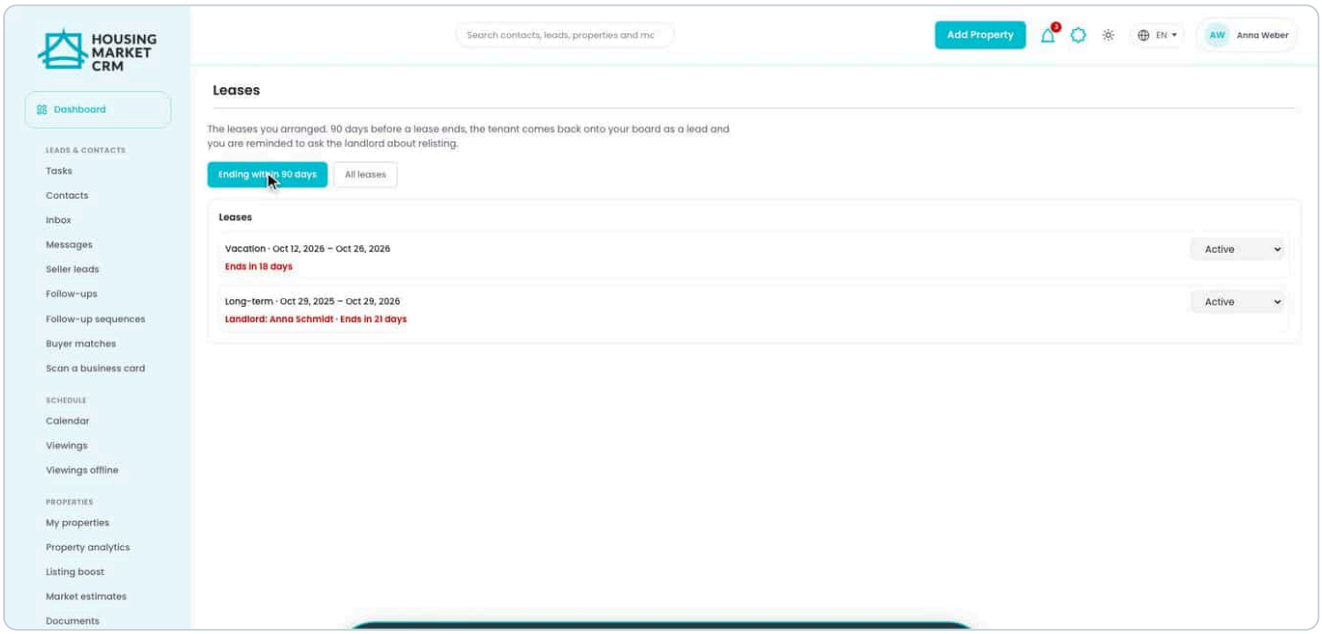
Εικόνα 57.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Στις 90 ημέρες ο ενοικιαστής επιστρέφει στον πίνακά σας ως υποψήφιος πελάτης.



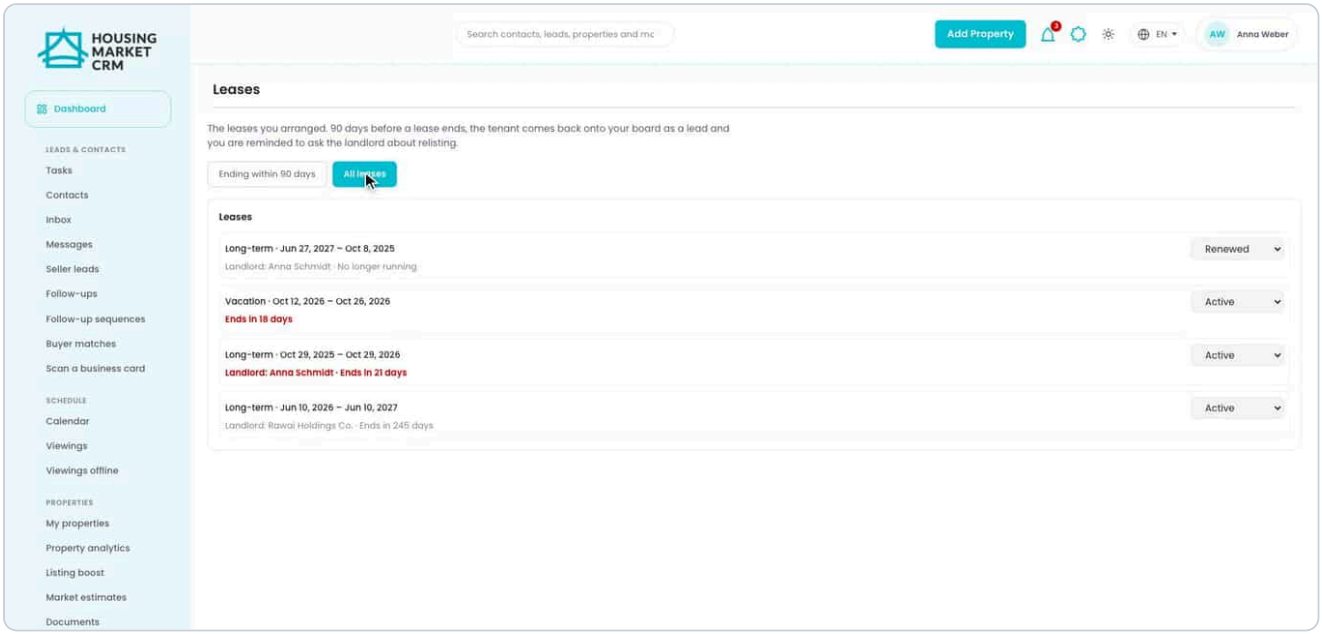
Εικόνα 57.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Και σας υπενθυμίζεται να ρωτήσετε τον ιδιοκτήτη για νέα καταχώριση.



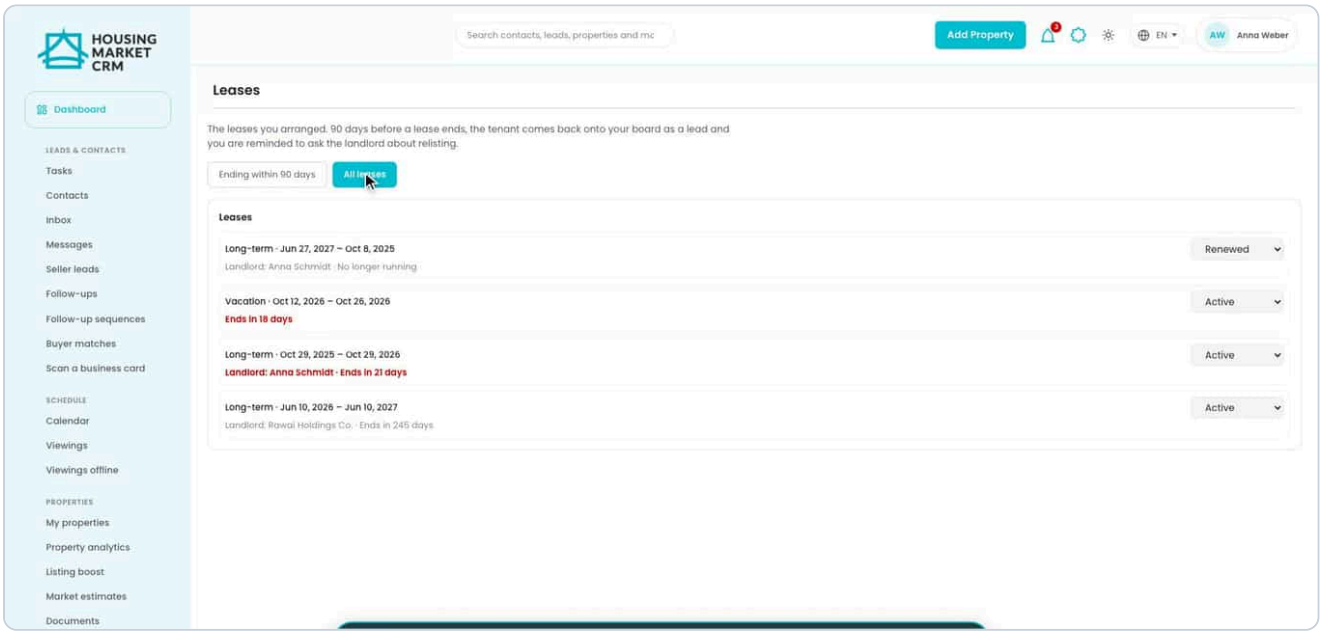
Εικόνα 57.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Επιστροφή σε «Όλες οι μισθώσεις».



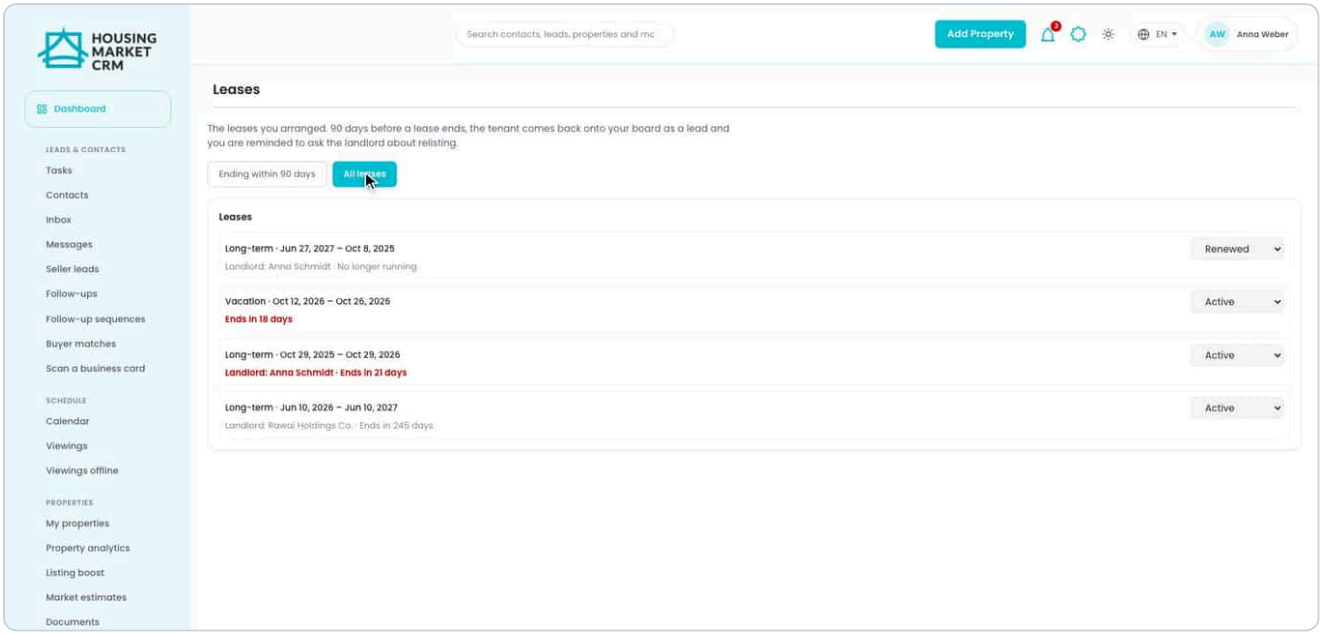
Εικόνα 57.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Ρωτήστε μαζί τον ενοικιαστή για ανανέωση και τον ιδιοκτήτη για νέα καταχώριση —.



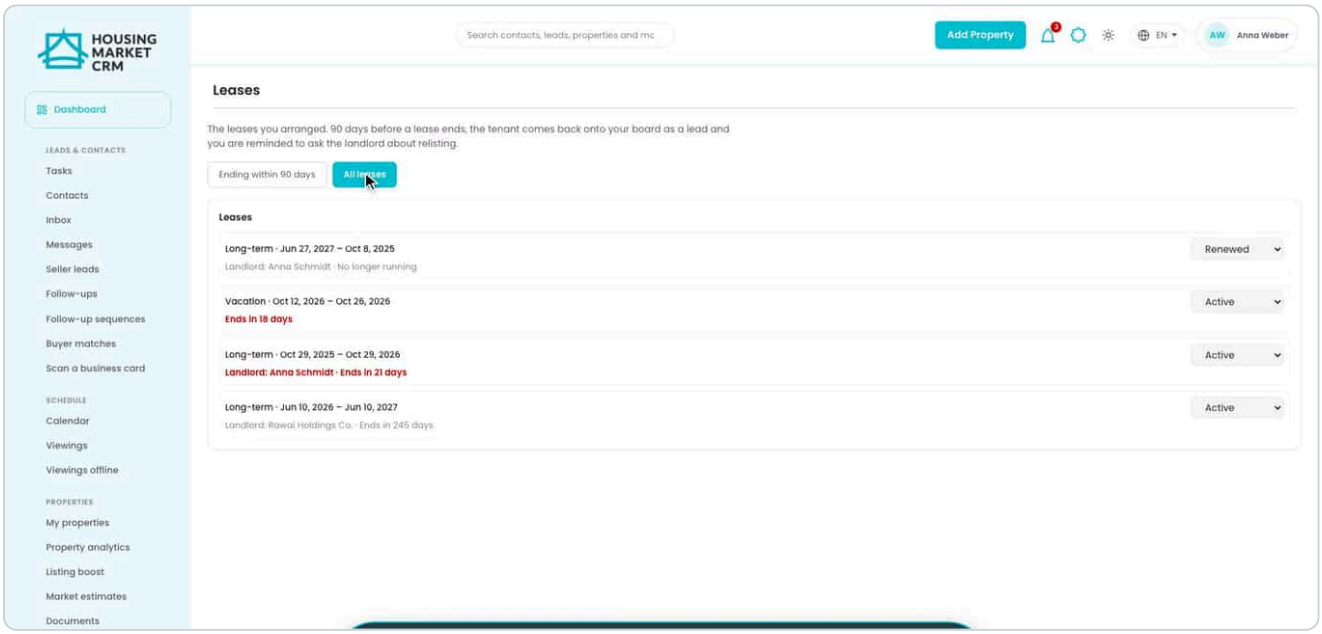
Εικόνα 57.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 γιατί η μία απάντηση καθορίζει την άλλη.



Εικόνα 57.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Καταγράψτε το ενοίκιο, για να ξέρετε την επόμενη φορά σε τι μισθώθηκε.



Εικόνα 57.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ένα μητρώο των κατοικιών που το γραφείο σας φροντίζει για λογαριασμό άλλων: κάθε μονάδα, ποιος την έχει και για πόσο. Ανήκει στο Pro και στο Business, και είναι ξεχωριστό από τα ακίνητα που πουλάτε ή ενοικιάζετε.

Κέντρο βοήθειας: Τι είναι η διαχείριση ακινήτων στο CRM;

58 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 58

Η πύλη πελάτη

Business | Για μεσίτες και διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Business, μπορείτε να προσκαλέσετε έναν αγοραστή ή πωλητή από την καρτέλα επαφής του σε μια ιδιωτική σελίδα, όπου συνδέεται με σύνδεσμο μέσω email και βλέπει όσα έχετε μοιραστεί μαζί του.

Από την καρτέλα μιας επαφής, επιλέξτε «Πρόσκληση στην πύλη πελάτη». Η επαφή λαμβάνει email με σύνδεσμο σύνδεσης — δεν χρειάζεται να δημιουργήσει κωδικό πρόσβασης — και βλέπει μόνο όσα έχετε επιλέξει να μοιραστείτε μαζί της. Είναι μέρος του Business.

- Ένας αγοραστής βλέπει τη σύντομη λίστα ακινήτων που έχετε ετοιμάσει γι' αυτόν και τις υποδείξεις που έχει κλείσει.
- Ένας πωλητής βλέπει τις αγγελίες του και τις σημειώσεις σχολίων που μοιράζεστε μαζί του.

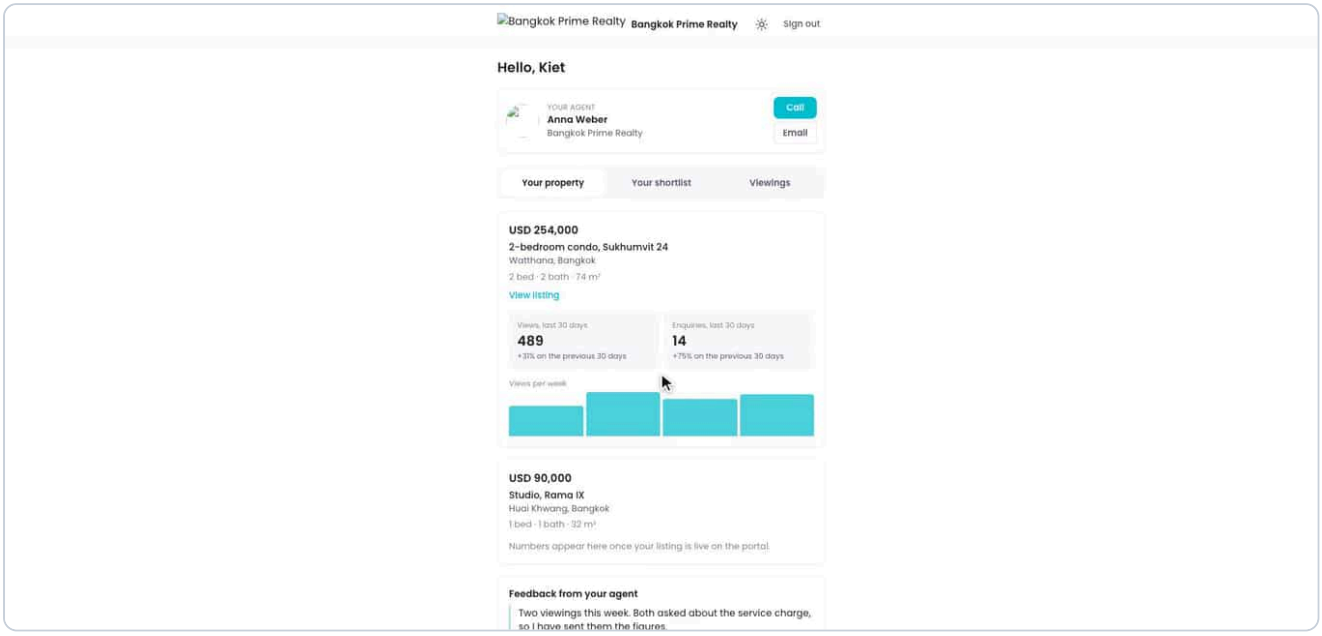
Τόσο ο σύνδεσμος σύνδεσης όσο και η συνεδρία λήγουν, ώστε ένα ξεκλείδωτο τηλέφωνο πάνω σε ένα τραπέζι να μη σημαίνει μόνιμη σύνδεση· για να ξαναμπεί, ο πελάτης λαμβάνει νέο σύνδεσμο με email. Μπορείτε να ανακαλέσετε την πρόσβαση ενός πελάτη οποιαδήποτε στιγμή, σε κάθε πλάνο.

Αν ένας λογαριασμός πέσει κάτω από το Business, η πρόσβαση των πελατών τίθεται σε παύση με ένα φιλικό μήνυμα αντί να διαγραφεί, και μια νέα αναβάθμιση την επαναφέρει ακριβώς όπως ήταν.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι η πύλη πελάτη;**

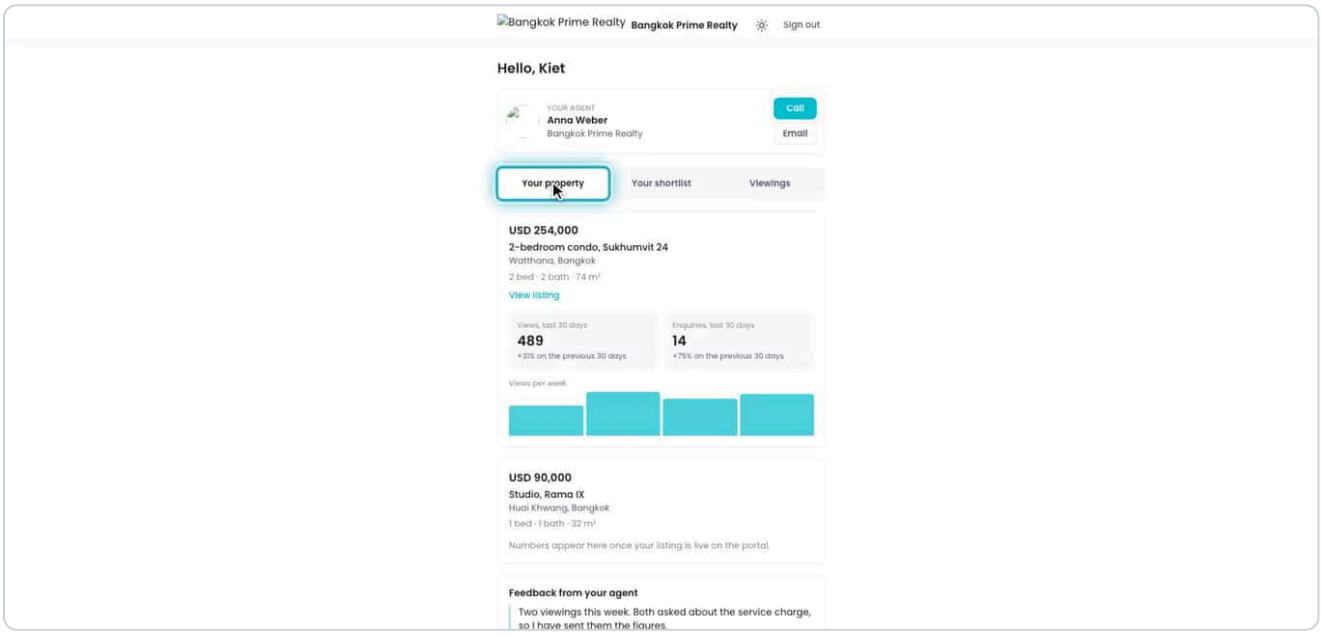
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Αυτό βλέπει ο πελάτης σας — τη δική του σελίδα.



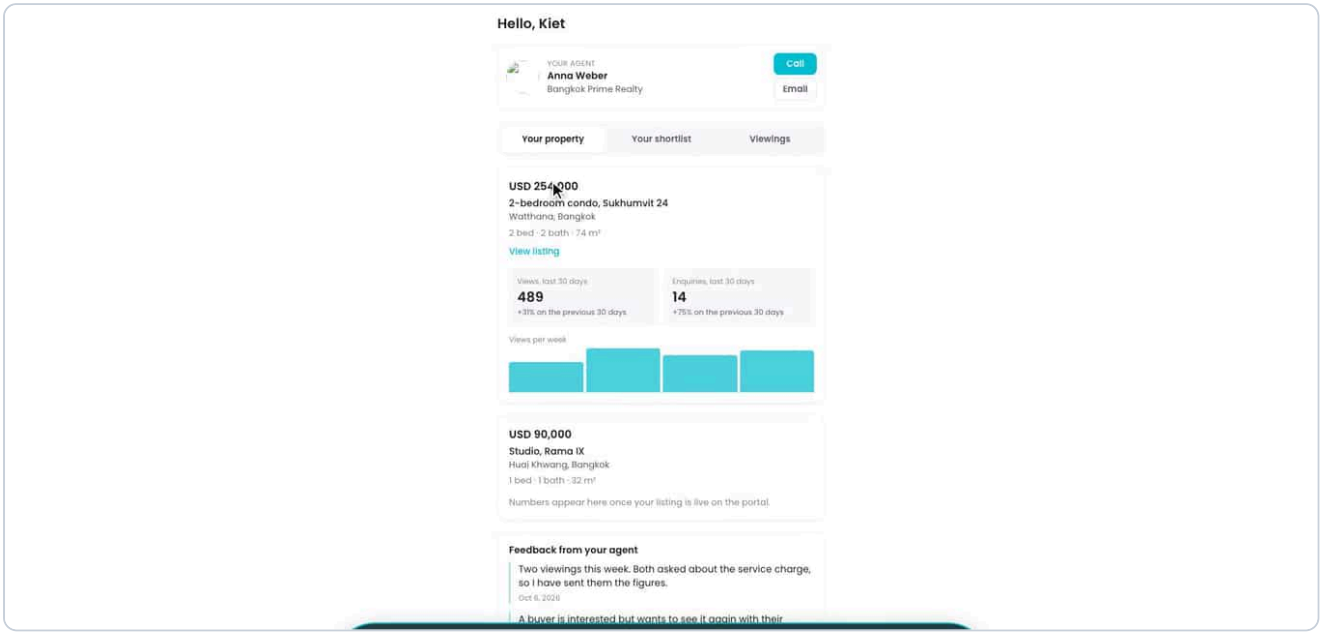
Εικόνα 58.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Ο πωλητής βλέπει προβολές ανά εβδομάδα στη δική του αγγελία.



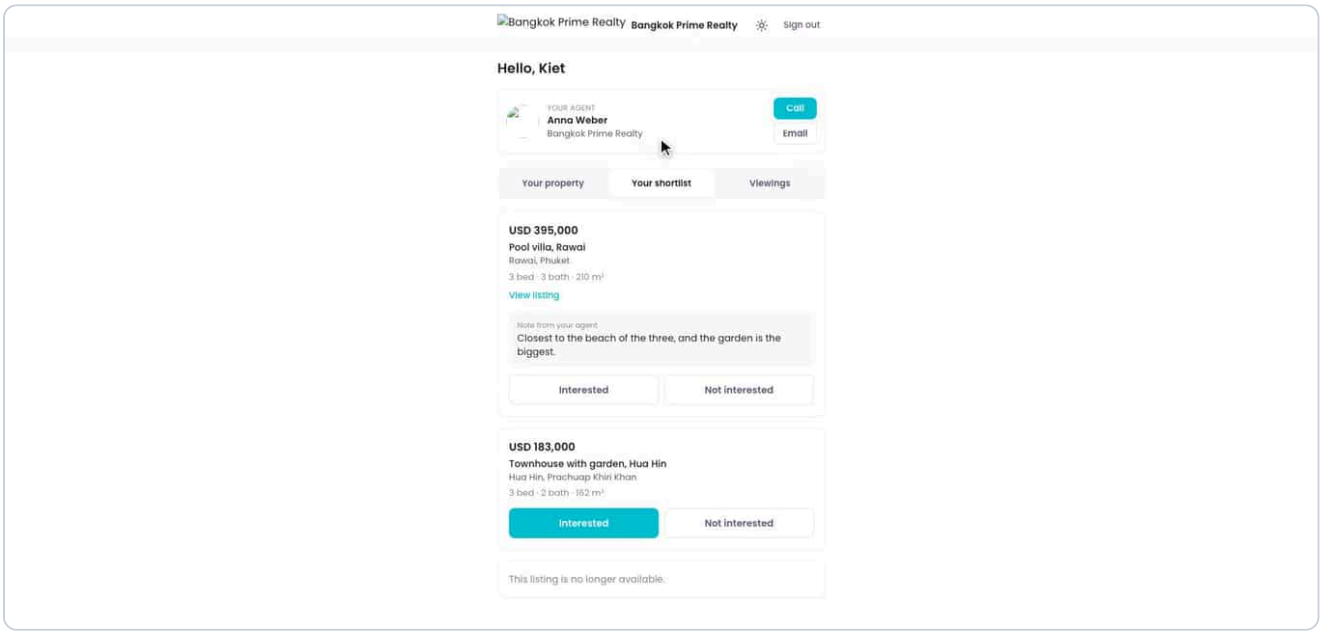
Εικόνα 58.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Και τις σημειώσεις που του γράψατε — γράψτε τις για τον πωλητή.



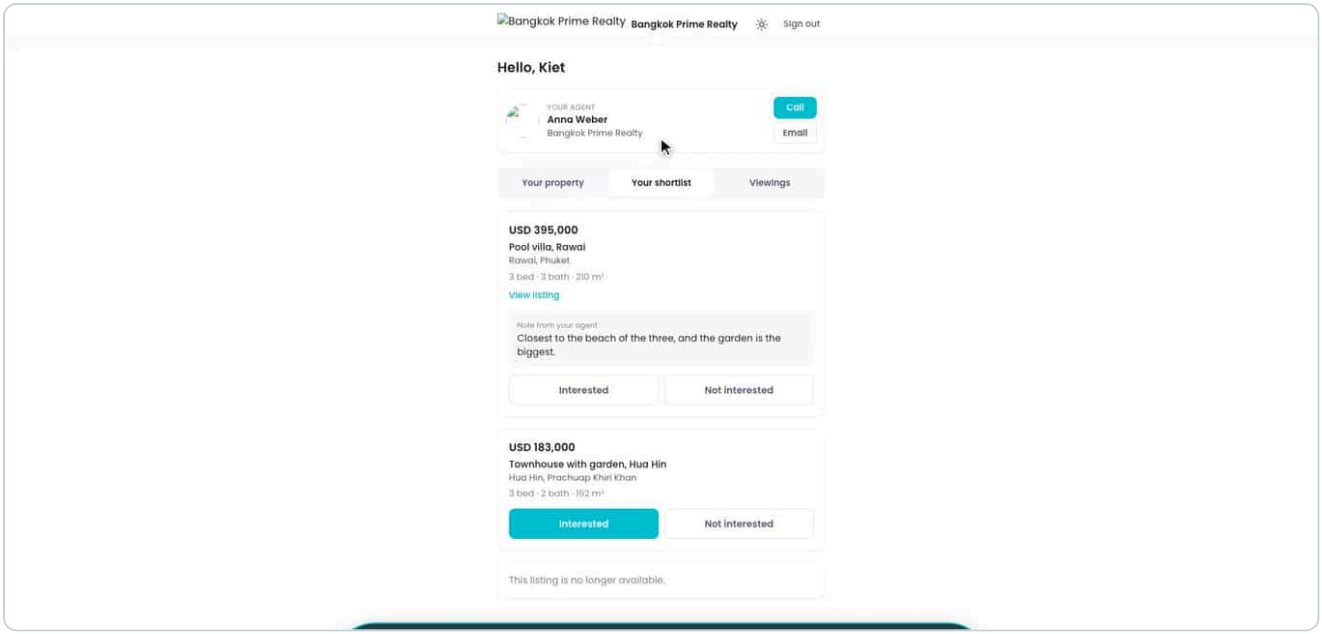
Εικόνα 58.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Ο αγοραστής βλέπει τη λίστα επιλογών που δημιουργήσατε.



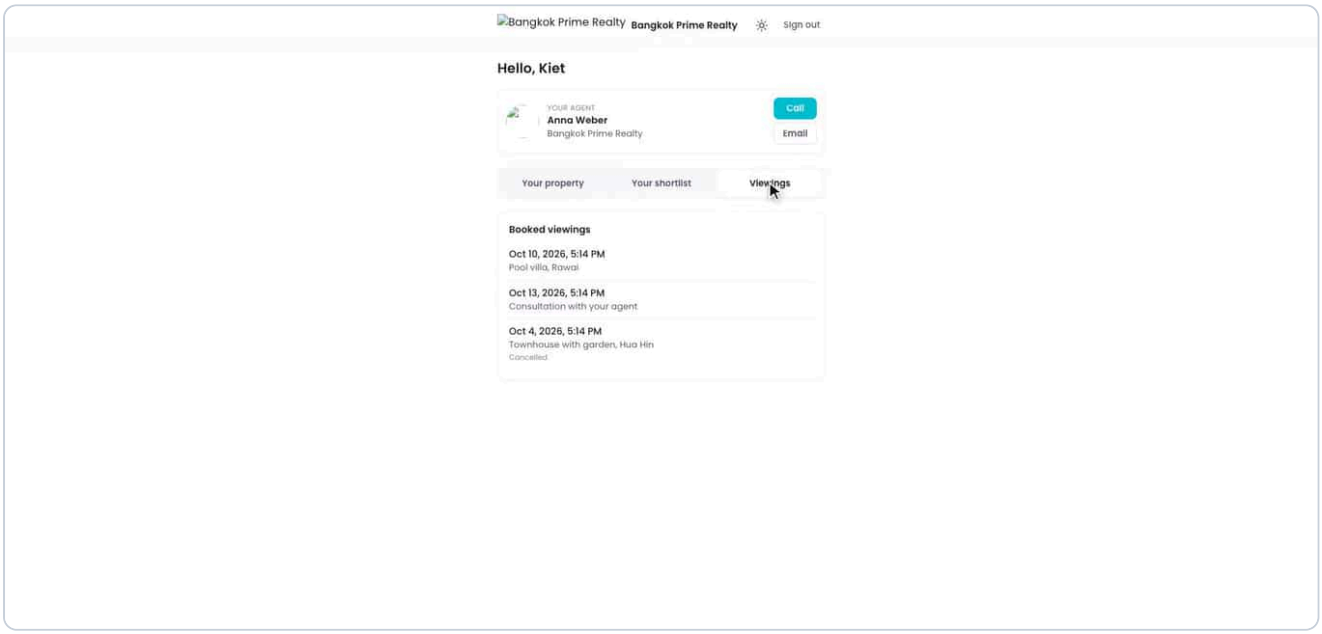
Εικόνα 58.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Σας λέει ποια του αρέσουν — και επιστρέφει στο CRM.



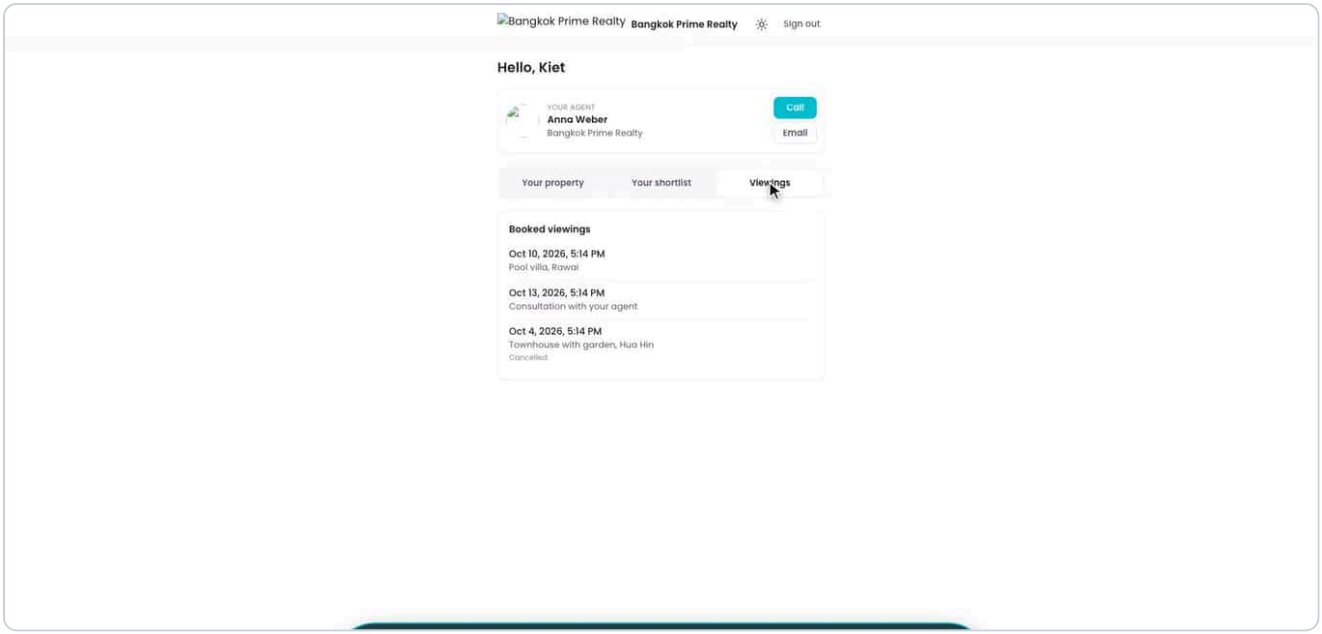
Εικόνα 58.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Και τις υποδείξεις που κλείστηκαν για αυτόν.



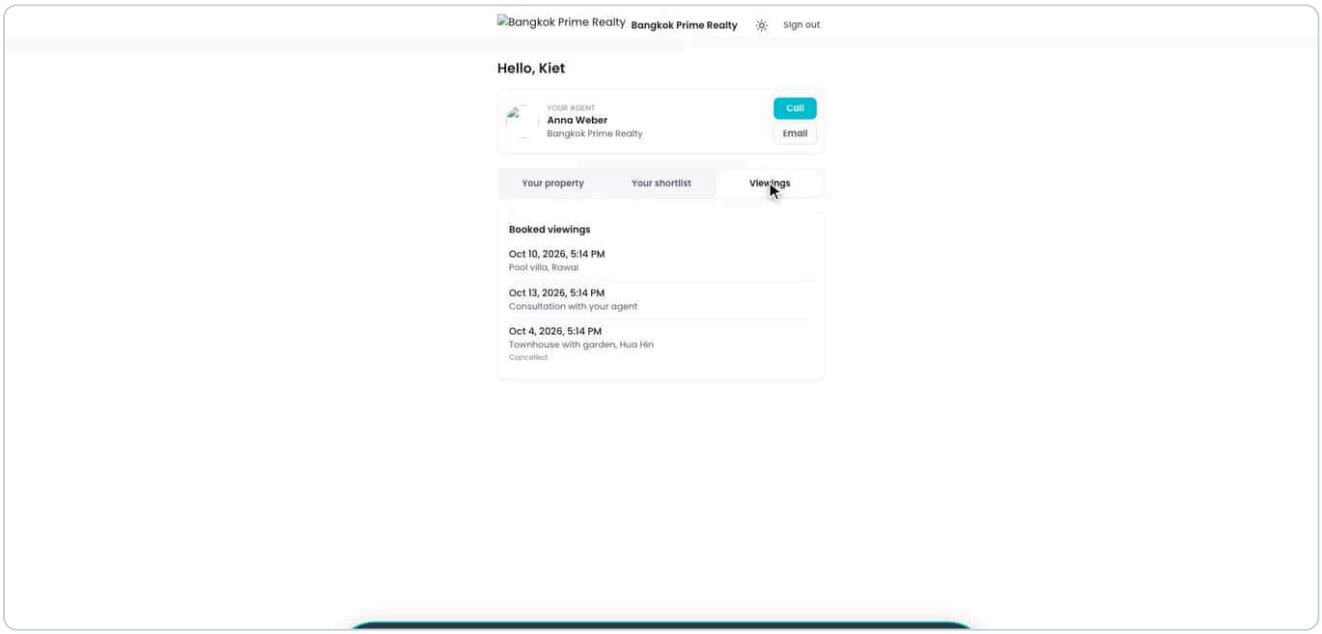
Εικόνα 58.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Συνδέεται με σύνδεσμο που στέλνετε με email. Δεν υπάρχει κωδικός να χαθεί.



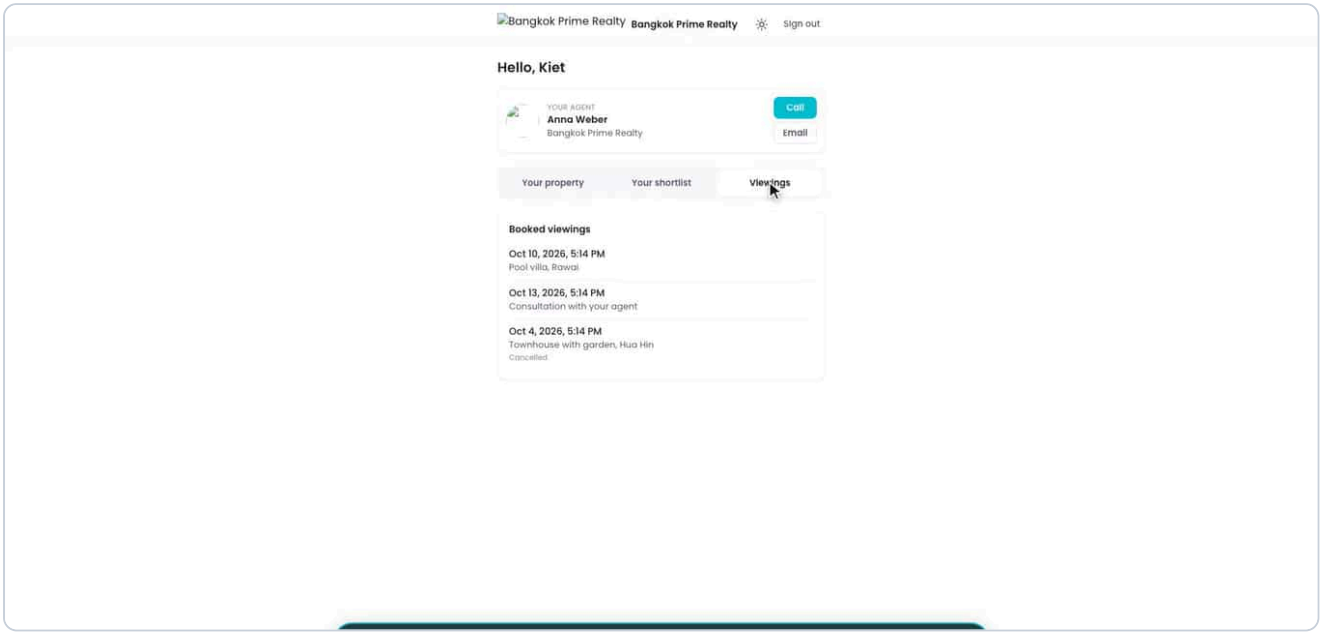
Εικόνα 58.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Ο πωλητής που διαβάζει τα δικά του στοιχεία τα ζητά πιο σπάνια.



Εικόνα 58.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Γράψτε λοιπόν τις σημειώσεις σαν να τις διαβάσει ο πωλητής. Θα τις διαβάσει.



Εικόνα 58.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

59 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 59

Το προφίλ και οι κριτικές σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Οι κριτικές, τα σήματα άδειας, μεσιτικού γραφείου και τηλεφώνου και τα αναλυτικά στοιχεία προφίλ είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο. Το σήμα «Επαληθευμένος σύμβουλος» είναι ξεχωριστή αίτηση επί πληρωμή, που ανανεώνεται και επανελέγχεται κάθε χρόνο.

Οι κριτικές, τα τρία σήματα επαλήθευσης και τα αναλυτικά στοιχεία προφίλ είναι σκόπιμα μέρος του δωρεάν πλάνου: ένας κατάλογος όπου μόνο οι κτηματομεσίτες που πληρώνουν μπορούν να αξιολογηθούν θα κατέτασσε τους κτηματομεσίτες με βάση όσα πληρώνουν και όχι με βάση το πώς τους αξιολογούν οι πελάτες τους. Το σήμα «Επαληθευμένος σύμβουλος» είναι κάτι διαφορετικό και είναι επί πληρωμή· αποτελεί την τελευταία ενότητα αυτής της απάντησης.

Κριτικές

Όταν μετακινείτε έναν υποψήφιο πελάτη στο «Συμφωνία έκλεισε», το CRM προγραμματίζει αίτημα κριτικής προς τον πελάτη μετά από καθυστέρηση που μπορείτε να ορίσετε. Μπορείτε να θέσετε σε παύση ένα αίτημα για συγκεκριμένο πελάτη, αλλά όχι να σταματήσετε τις κριτικές εντελώς. Κριτική μπορεί να γραφτεί μόνο μέσω τέτοιου αιτήματος, οπότε κάθε αξιολόγηση προέρχεται από κάποιον με τον οποίο πράγματι κλείσατε συμφωνία. Μπορείτε να απαντήσετε σε μια κριτική, και η Housing Market Group ελέγχει τις κριτικές.

Τα τρία δωρεάν σήματα

Στο «Προφίλ και κριτικές», ανεβάστε αποδεικτικά για οποιοδήποτε από τα τρία σήματα — την άδειά σας, το μεσιτικό γραφείο σας και τον αριθμό τηλεφώνου σας. Η ομάδα μας ελέγχει το έγγραφο και το εγκρίνει ή το απορρίπτει. Ένα σήμα που ήδη έχετε παραμένει όσο ελέγχεται μια ανανέωση. Αυτά τα τρία δεν κοστίζουν τίποτα, σε κανένα πλάνο, και δεν εξαρτώνται από την αίτηση επαληθευμένου συμβούλου παρακάτω.

Αναλυτικά στοιχεία προφίλ

Η ίδια οθόνη δείχνει πόσο συχνά προβάλλεται το προφίλ σας, τα αιτήματα που φέρνει και τι το εμποδίζει.

Το σήμα «Επαληθευμένος σύμβουλος»

Ο επαληθευμένος σύμβουλος είναι πληρέστερος έλεγχος του ποιος είστε, και πληρώνεται μόνος του, επιπλέον όποιου πλάνου έχετε — δεν ανήκει στο Pro, δεν ανήκει στο Business, και ένας κτηματομεσίτης στο δωρεάν πλάνο μπορεί να κάνει αίτηση εξίσου. Η αίτηση μέσω του CRM κοστίζει 19 USD ετησίως. Το τέλος πληρώνει τον έλεγχο και όχι το αποτέλεσμά του, οπότε αίτηση που δεν εγκρίνεται δεν επιστρέφεται.

Η επαλήθευση διαρκεί έναν χρόνο. Το τέλος χρεώνεται ξανά κάθε χρόνο, και αυτή η πληρωμή είναι που ανοίγει τον ετήσιο επανέλεγχο, ο οποίος πηγαίνει στην ομάδα ελέγχου με τα έγγραφα που εκείνη ήδη κρατά — δεν υπάρχει τίποτα να ξαναανεβάσετε. Αν δεν ανανεωθεί, το σήμα λήγει στη δική του ημερομηνία. Δείτε «Πώς γίνομαι επαληθευμένος σύμβουλος;» για το πώς κάνετε αίτηση.

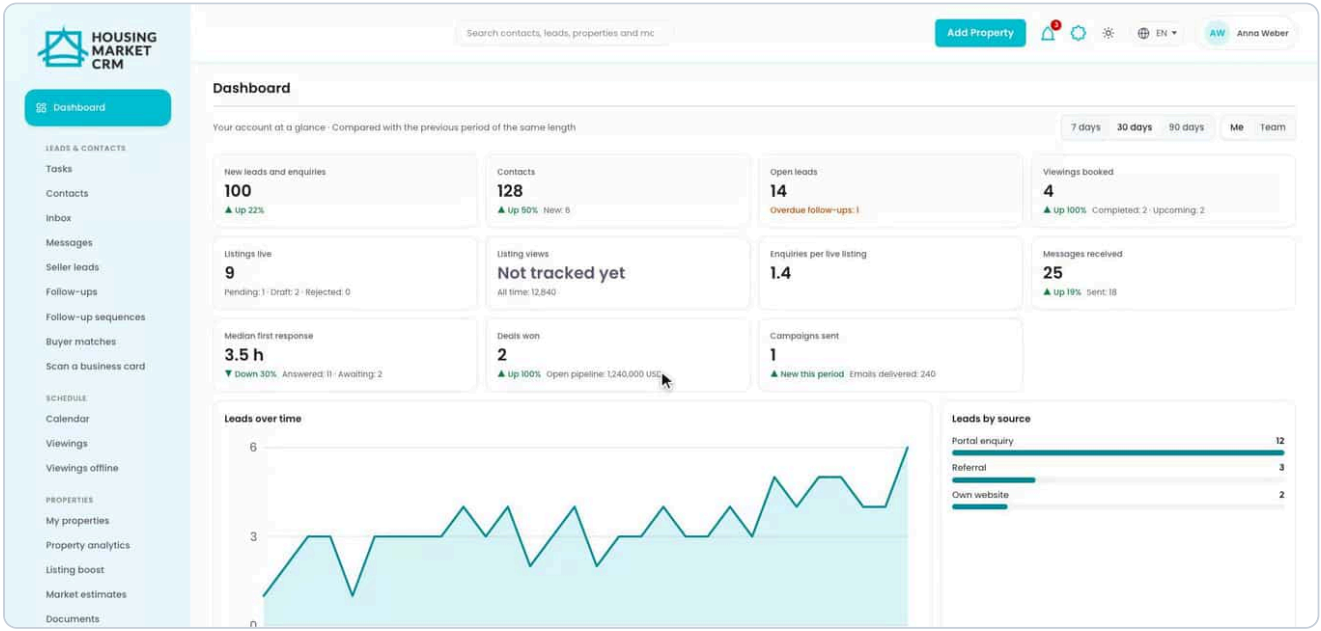
Τίποτα από αυτά δεν αγγίζει τα τρία δωρεάν σήματα παραπάνω. Ελέγχονται από την ίδια ομάδα αλλά δεν περιμένουν τη χρέωση, οπότε μπορείτε να αποδείξετε την άδειά σας, το μεσιτικό γραφείο σας και το τηλέφωνό σας σήμερα.

Η βαθμολογία, οι κριτικές και τα σήματά σας εμφανίζονται στη σελίδα κτηματομεσίτη σας στην πύλη, και οι πελάτες γράφουν την κριτική τους στη σελίδα της πύλης στην οποία παραπέμπει το αίτημα κριτικής.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν οι κριτικές και τα σήματα επαλήθευσης;**

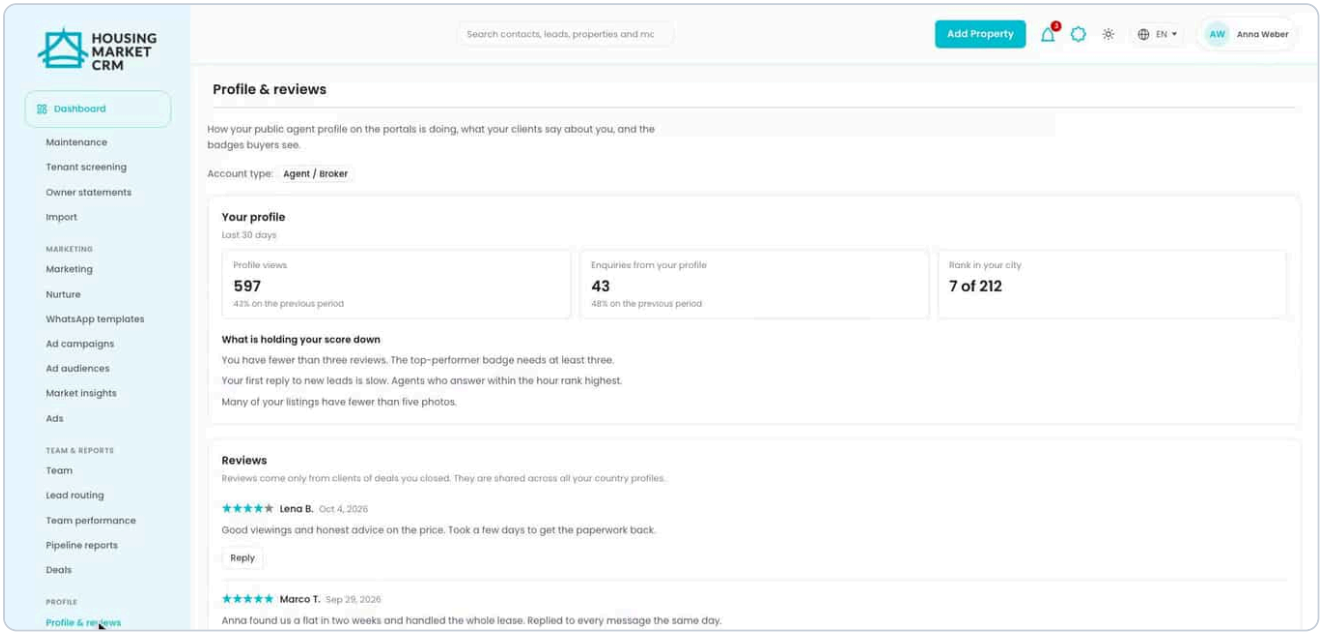
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



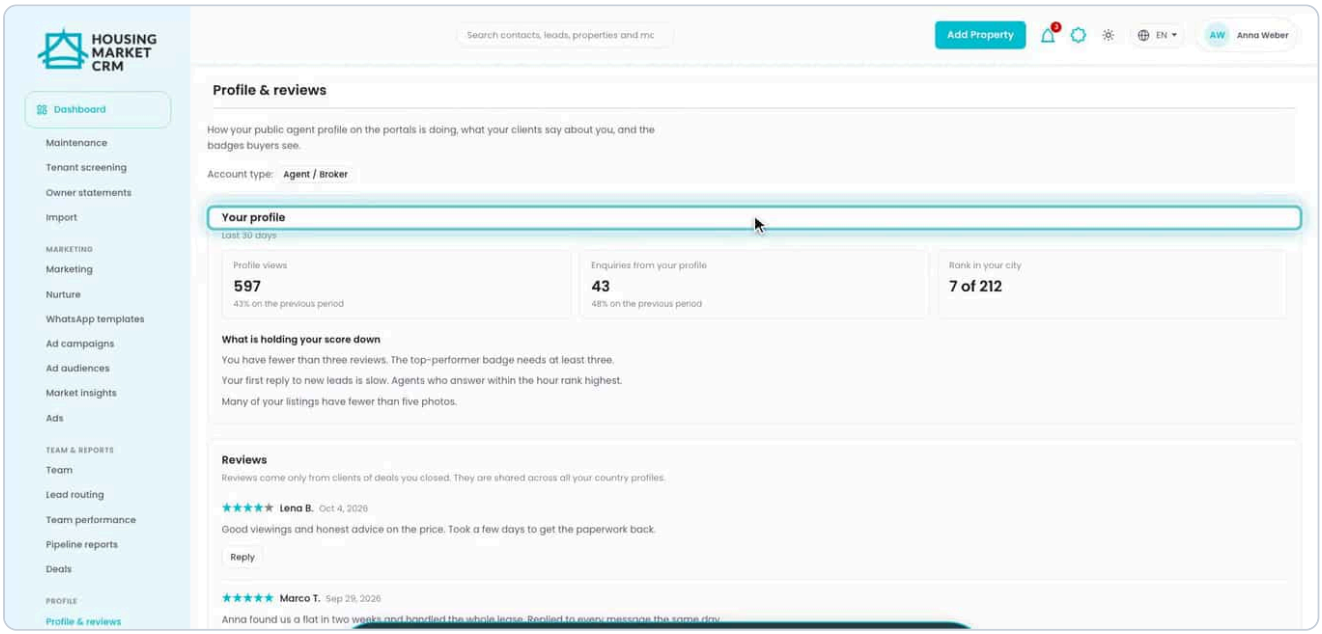
Εικόνα 59.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Προφίλ και κριτικές» στο αριστερό μενού.



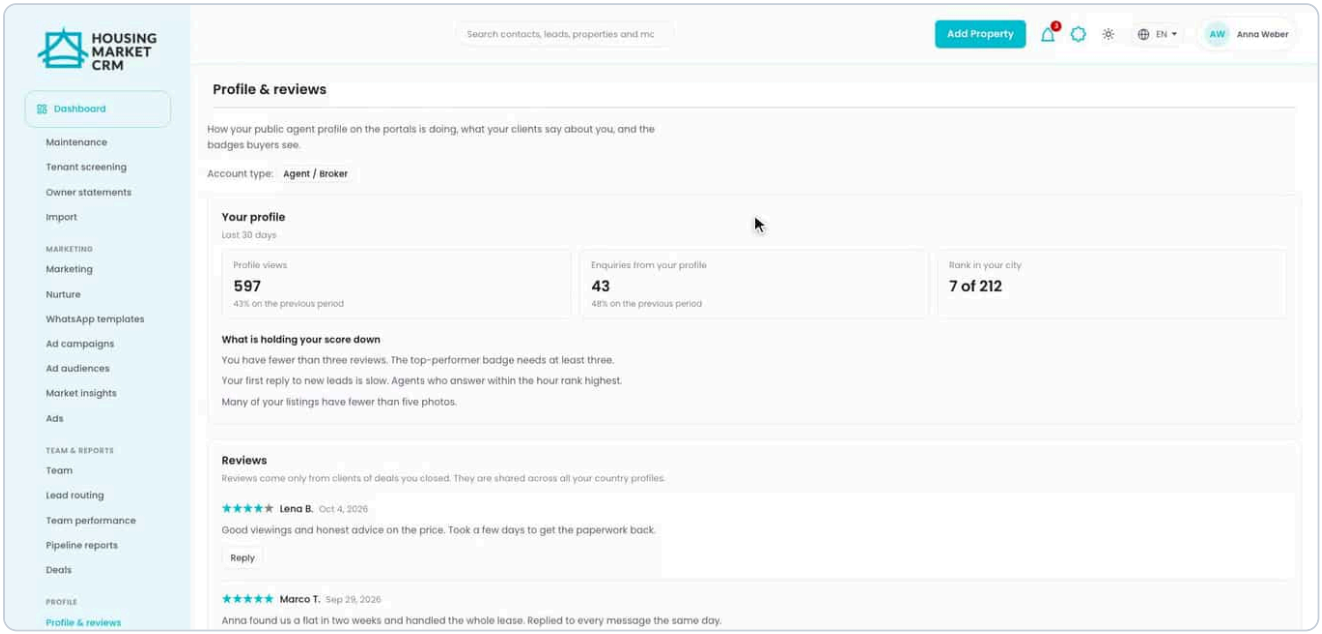
Εικόνα 59.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Προβολές, αιτήματα και η θέση σας ανάμεσα στους κτηματομεσίτες της πόλης.



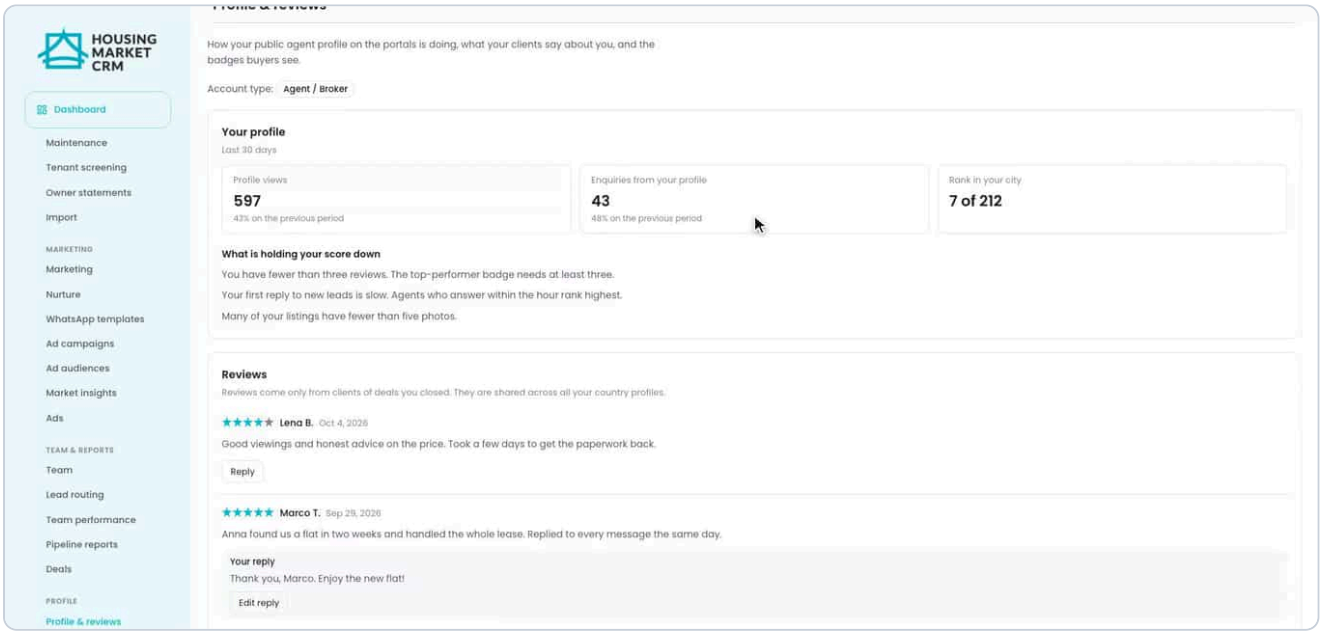
Εικόνα 59.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Οι επισημάνσεις είναι η κατάταξη με απλά λόγια.



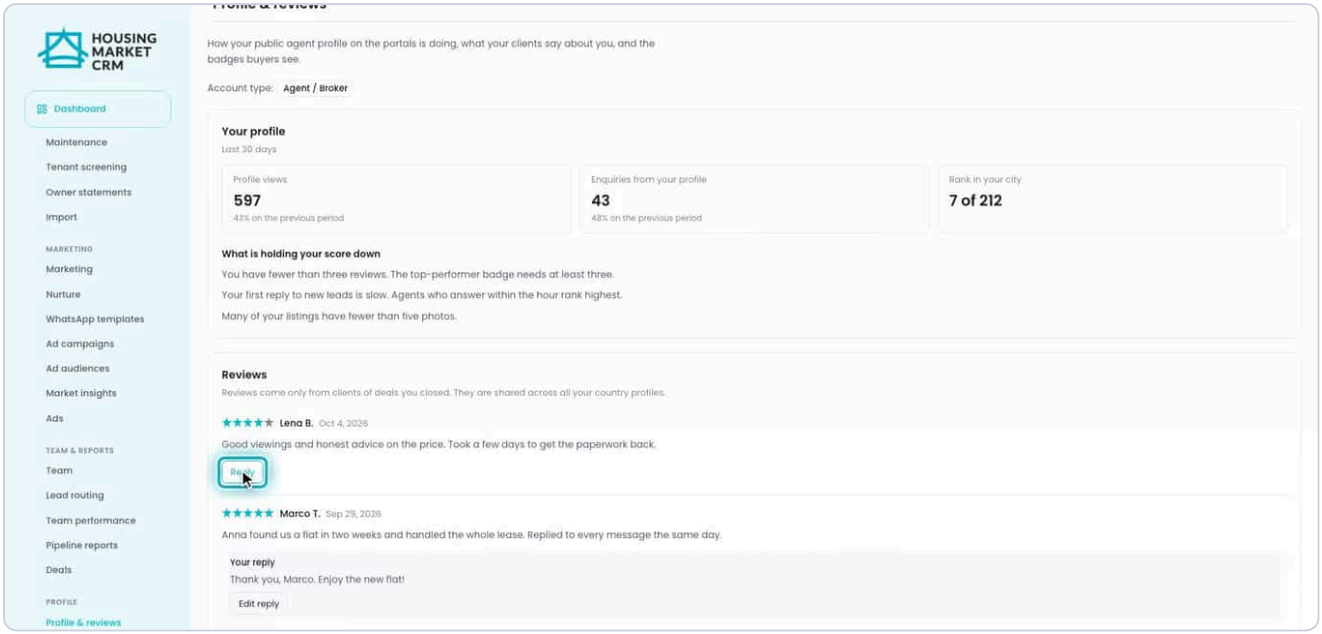
Εικόνα 59.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Τι έγραψαν οι πελάτες σας.



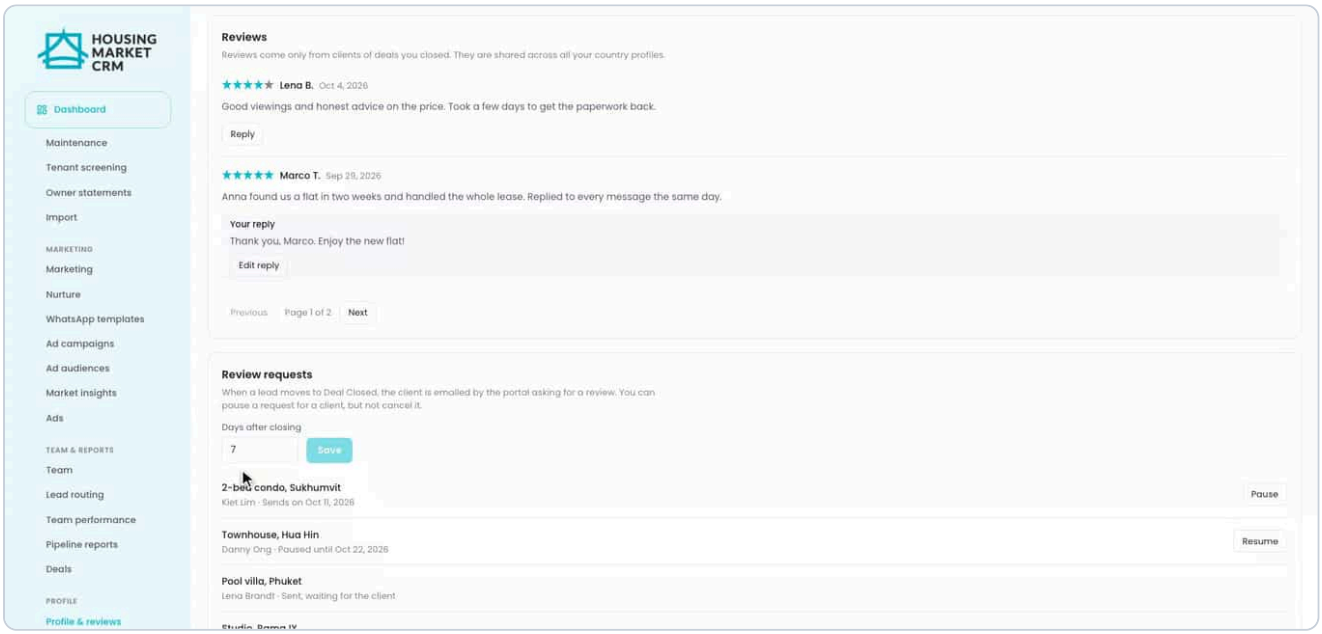
Εικόνα 59.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Απαντήστε σε όλες — τις διαβάζει ο επόμενος αγοραστής.



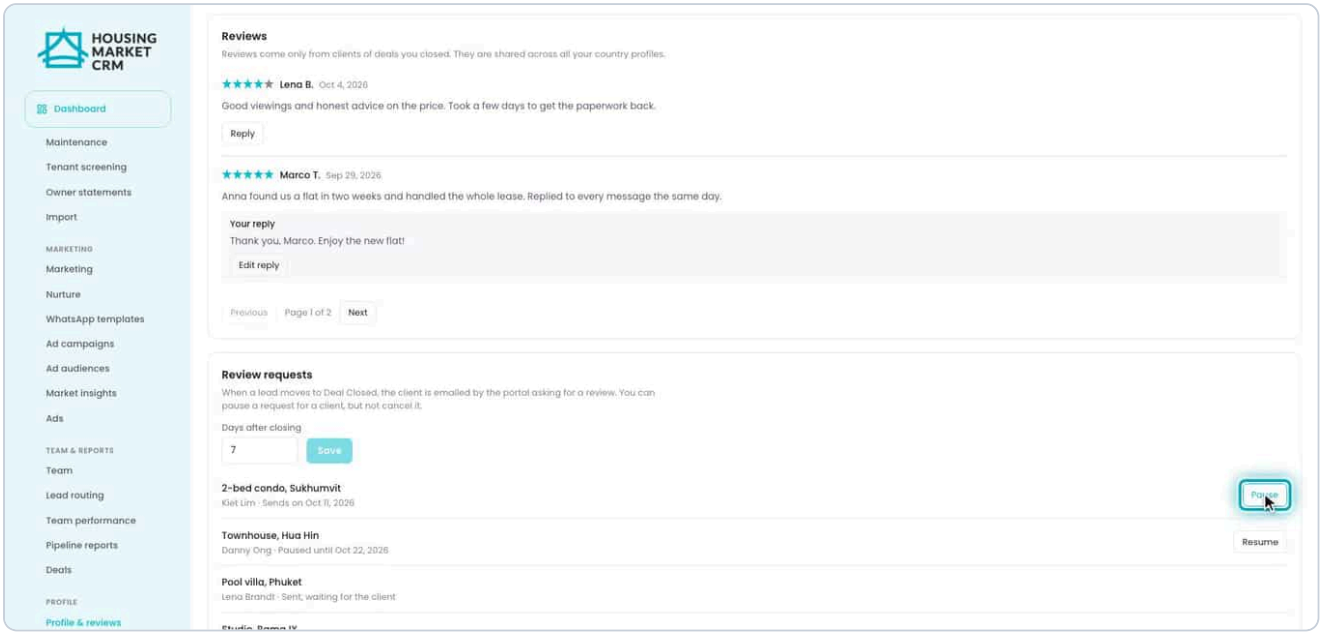
Εικόνα 59.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Τι περιμένει να σταλεί μετά από μια συμφωνία.



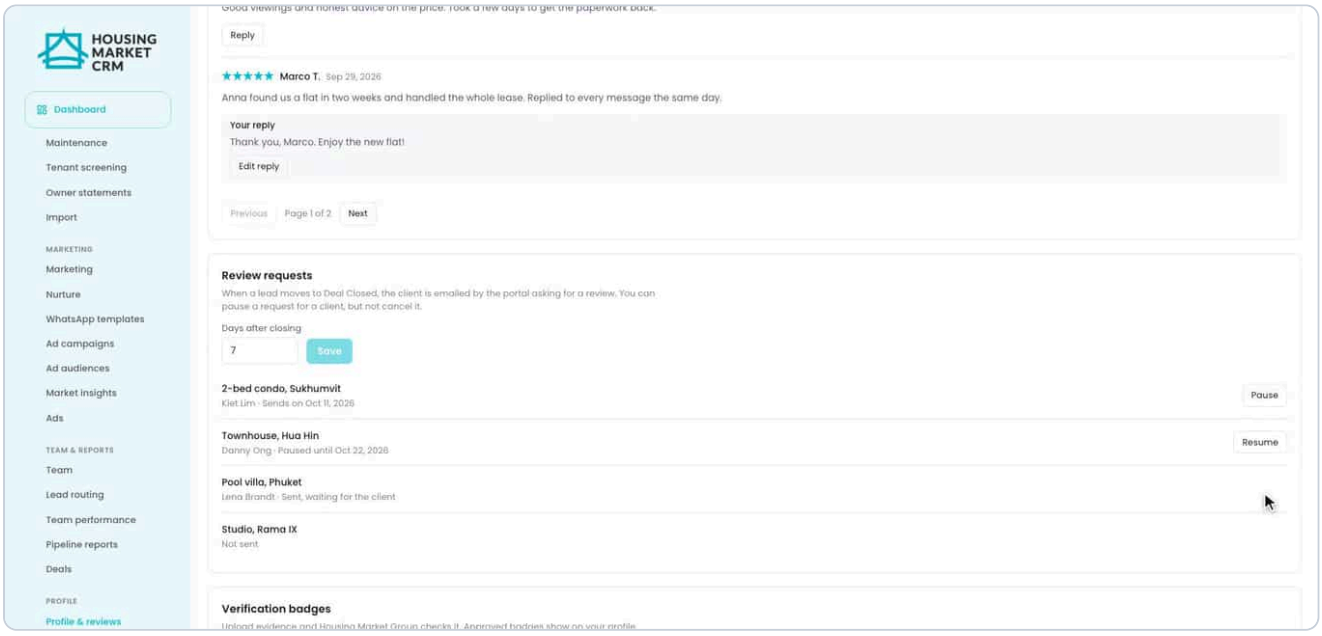
Εικόνα 59.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Παύση δύο φορές το ανώτερο — μετά αποστέλλεται.



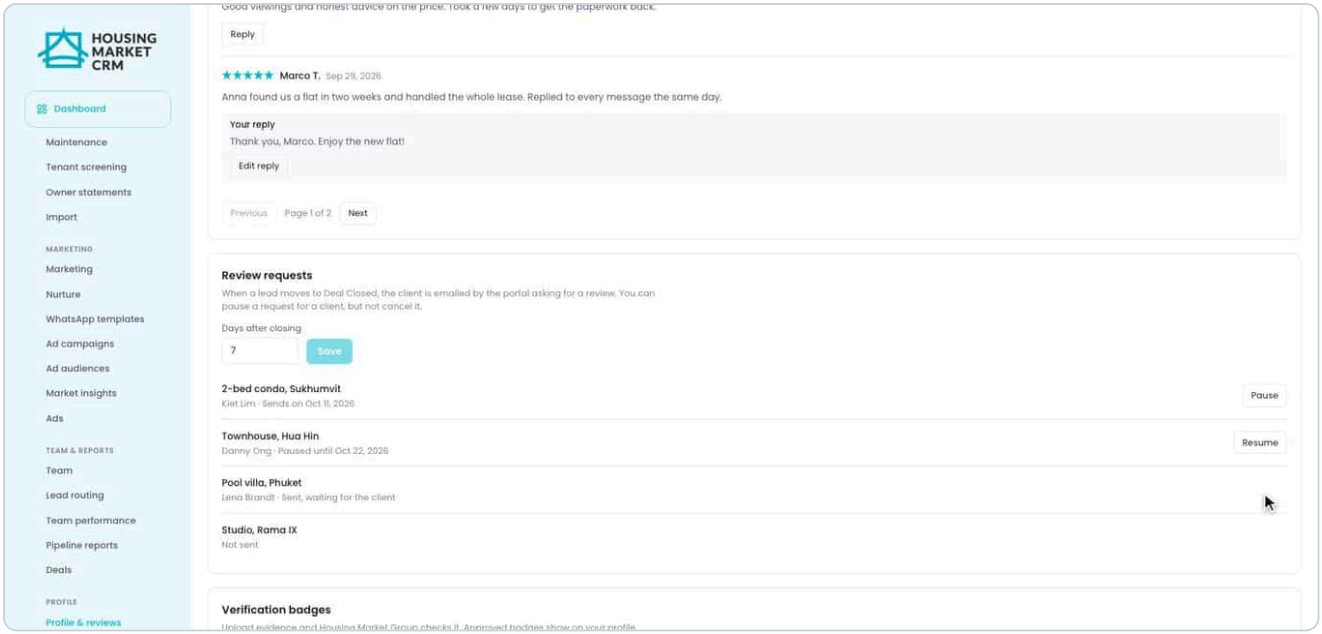
Εικόνα 59.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Τα διακριτικά που βλέπουν οι αγοραστές δίπλα στο όνομά σας.



Εικόνα 59.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

10 Ανεβάστε τα δικαιολογητικά· τα ελέγχει άνθρωπος.



Εικόνα 59.10 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς γίνομαι επαληθευμένος σύμβουλος; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

ΜΕΡΟΣ 8

Διαχείριση ακινήτων

60 Διαχείριση ενοικιαζόμενων κατοικιών
61 Παρακολούθηση ενοικίων
62 Καταγραφή μίσθωσης
63 Αιτήματα συντήρησης
64 Έλεγχος ενοικιαστή
65 Καταστάσεις ιδιοκτήτη
66 Υπενθύμιση ενοικίου σε ενοικιαστή
67 Αποστολή εντολής εργασίας σε εργολάβο

60 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 60

Διαχείριση ενοικιαζόμενων κατοικιών

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ένα μητρώο των κατοικιών που το γραφείο σας φροντίζει για λογαριασμό άλλων: κάθε μονάδα, ποιος την έχει και για πόσο. Ανήκει στο Pro και στο Business, και είναι ξεχωριστό από τα ακίνητα που πουλάτε ή ενοικιάζετε.

Επιλέξτε τη «Διαχείριση ακινήτων» στο μενού. Κρατά τις μονάδες που φροντίζει το γραφείο σας για λογαριασμό ιδιοκτητών που είναι κάποιοι άλλοι — «Μονάδες, ιδιοκτήτες και ενοικιαστές των ακινήτων που διαχειρίζεται το γραφείο σας», όπως το λέει η ίδια η σελίδα.

Γιατί δεν είναι απλώς ακόμη ένα ακίνητο

Ένα ακίνητο αλλού μέσα στο CRM είναι κάτι που πουλάτε ή ενοικιάζετε, και τελειώνει όταν τελειώσει η συμφωνία. Μια μονάδα υπό διαχείριση ζει περισσότερο από κάθε μίσθωση μέσα της, αλλάζει χέρια ανάμεσα σε ιδιοκτήτες χωρίς να γίνεται άλλη κατοικία, και υπάρχει είτε διαφημίζεται κάπου αυτή τη στιγμή είτε όχι. Γι' αυτό είναι μητρώο δικό του και όχι μια σημαία πάνω σε μια αγγελία.

Προσθήκη μονάδας

- Επιλέξτε «Προσθήκη μονάδας».
- Δώστε της ένα «Όνομα», και έναν «Κωδικό» αν το γραφείο σας χρησιμοποιεί δικούς του κωδικούς για μονάδες.
- Επιλέξτε τον «Ιδιοκτήτη» από τις επαφές σας. Μια μονάδα έχει πάντα τουλάχιστον έναν.
- Επιλέξτε «Αποθήκευση».

Η «Αναζήτηση μονάδων» τη βρίσκει ξανά, και ο μετρητής πάνω από τη λίστα δείχνει πόσες από τις μονάδες του λογαριασμού σας έχετε χρησιμοποιήσει.

Ιδιοκτήτες, μερίδια και μια πώληση

Η ιδιοκτησία είναι μια περίοδος και όχι ένα όνομα σε μια καρτέλα, και αυτό είναι που επιτρέπει στο μητρώο να κρατά τα δύο πράγματα που εμφανίζονται αμέσως: μια κατοικία που ανήκει σε ένα ζευγάρι, σε τρία αδέρφια ή σε δύο επενδυτές εξήντα-σαράντα, και μια κατοικία που άλλαξε χέρια σε μια ημερομηνία. Όταν ένας ιδιοκτήτης πουλά, η περίοδός του κλείνει σε εκείνη την ημερομηνία αντί να γραφτεί από πάνω, ώστε μια κατάσταση για τους μήνες που την είχε να απευθύνεται ακόμη στο πρόσωπο που την είχε τότε.

Τα μερίδια μπορούν να αθροίζουν λιγότερο από το σύνολο — ένα γραφείο που διαχειρίζεται μερίδιο σαράντα τοις εκατό για έναν επενδυτή είναι υπαρκτή συμφωνία — και ποτέ περισσότερο. Τρία τρίτα καταγεγραμμένα ως 33,33 το καθένα γίνονται δεκτά. Ο ιδιοκτήτης πρέπει να είναι επαφή που ήδη βλέπετε.

Αρχειοθέτηση

Εδώ δεν διαγράφεται τίποτα. Μια μονάδα που σταματήσατε να διαχειρίζεστε αρχειοθετείται: η «Εμφάνιση αρχειοθετημένων» τη βρίσκει, η «Επαναφορά» την επιστρέφει, και το ιστορικό ιδιοκτησίας της μένει ακριβώς όπως ήταν. Μια αρχειοθετημένη μονάδα επιστρέφει τη θέση της, οπότε δεν χρειάζεται ποτέ να καταστρέψετε μια εγγραφή για να κάνετε χώρο σε μια καινούργια.

Πλάνα και πόσες μονάδες

Η διαχείριση ακινήτων ανήκει στο Pro και στο Business, και δεν υπάρχει ποτέ στο δωρεάν πλάνο. Το Pro και το Business περιλαμβάνουν και τα δύο 10 μονάδες: πωλείται με βάση τις μονάδες που διαχειρίζεστε και όχι με βάση τα άτομα του γραφείου σας, οπότε το πλάνο στο οποίο βρίσκεστε δεν αλλάζει το όριο. Ο μετρητής στην οθόνη και η ίδια η άρνηση του διακομιστή διαβάζουν τον ίδιο αριθμό, ώστε η οθόνη να μην μπορεί να υποσχεθεί χώρο που ο λογαριασμός δεν έχει.

Αν είστε γεμάτοι, το CRM το λέει και λέει ποιο από τα δύο δεν πάει καλά — το πλάνο σας δεν το περιλαμβάνει αυτό, ή το πλάνο σας είναι σωστό και ο λογαριασμός σας είναι γεμάτος. Μεγαλύτερα πακέτα είναι δημοσιευμένα και δεν μπορούν να αγοραστούν ακόμη διαδικτυακά· δείτε «Πόσες μονάδες μπορώ να διαχειρίζομαι και πόσο κοστίζουν τα πακέτα μονάδων;».

Το υπόλοιπο της λειτουργίας

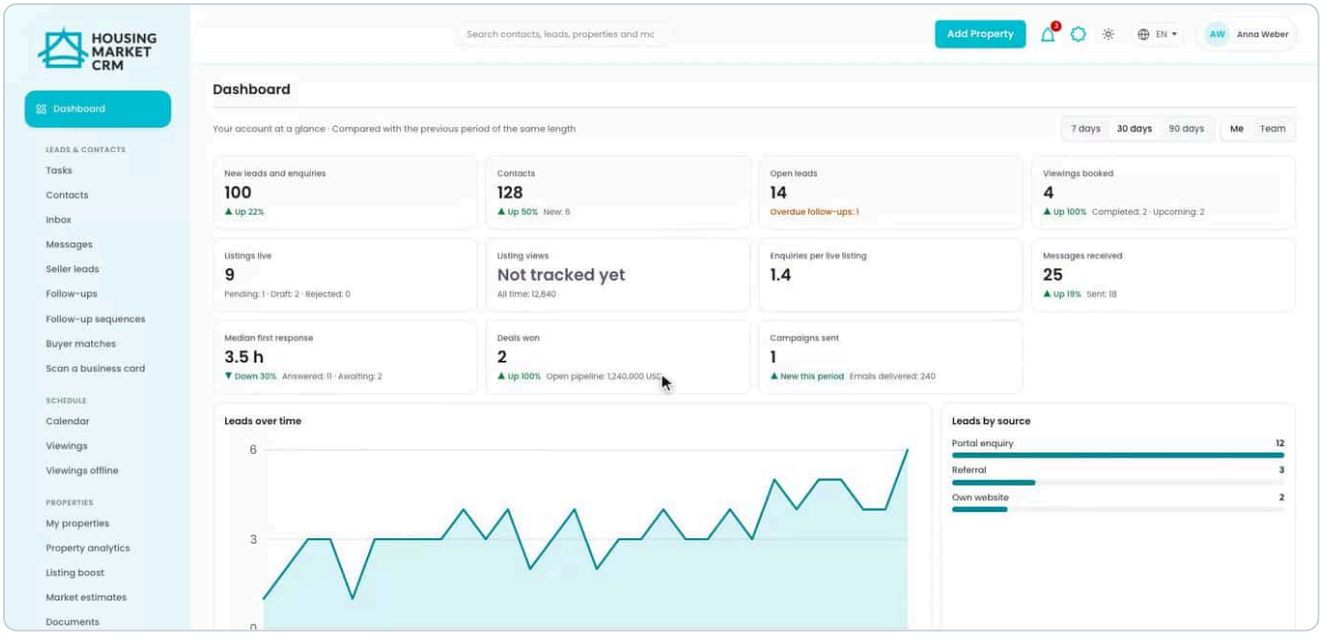
Το μητρώο είναι η πρώτη από τις έξι οθόνες κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων, και καθεμία από τις άλλες έχει τη δική της απάντηση: Παρακολούθηση μισθωμάτων, Μισθώσεις, Συντήρηση, Έλεγχος υποψήφιων ενοίκων και Καταστάσεις ιδιοκτήτη. Και οι έξι ανήκουν στο Pro και στο Business και καμία τους δεν υπάρχει στο δωρεάν πλάνο.

Το μίσθωμα εδώ απλώς παρακολουθείται και δεν εισπράττεται ποτέ. Δείτε «Εισπράττει η Housing Market το μίσθωμα από τους ενοικιαστές μου;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι η διαχείριση ακινήτων στο CRM;**

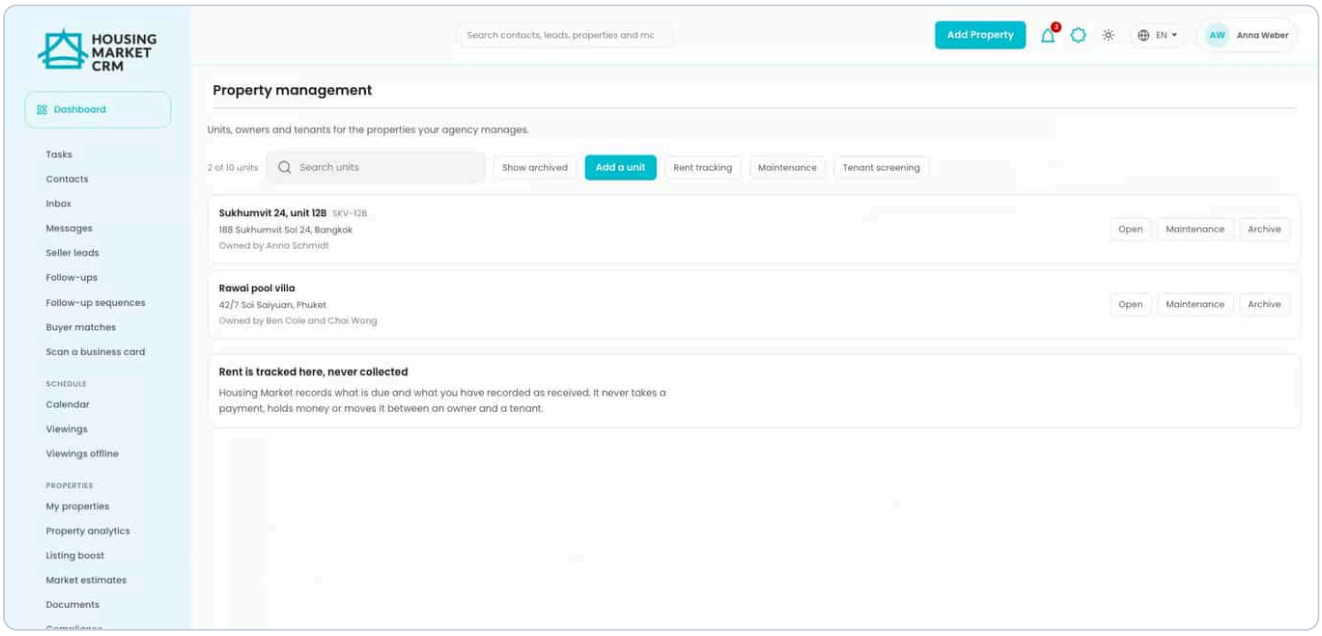
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



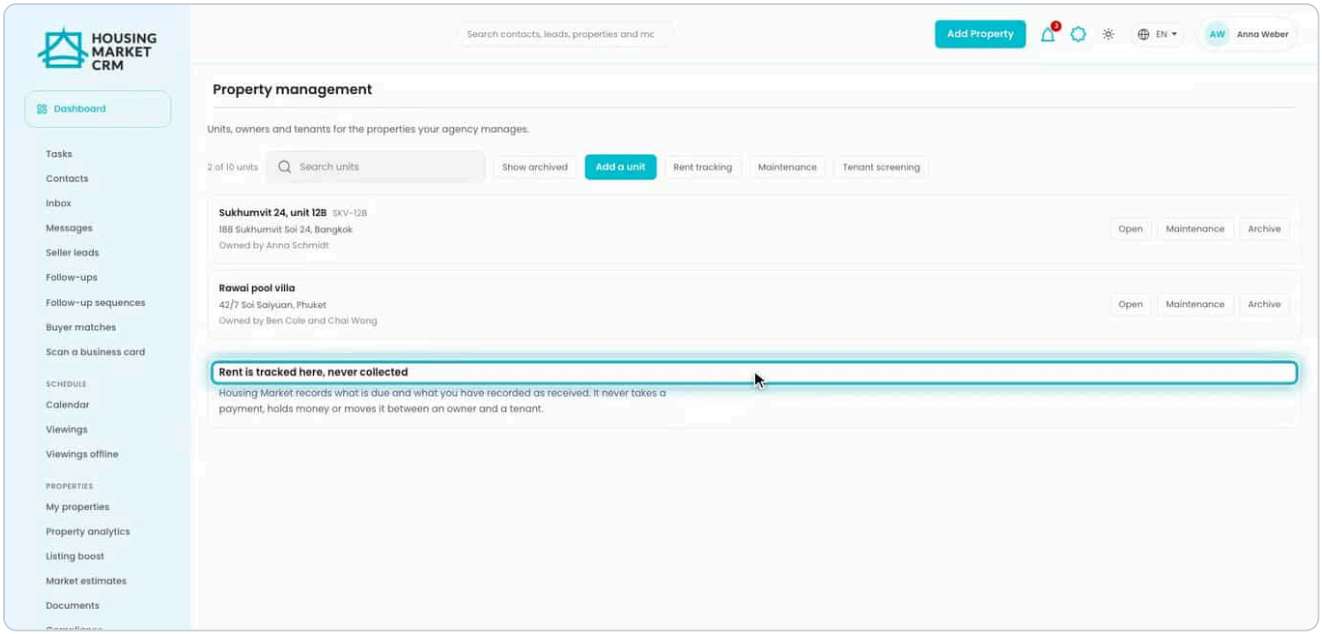
Εικόνα 60.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Πατήστε «Διαχείριση ακινήτων» στο αριστερό μενού.



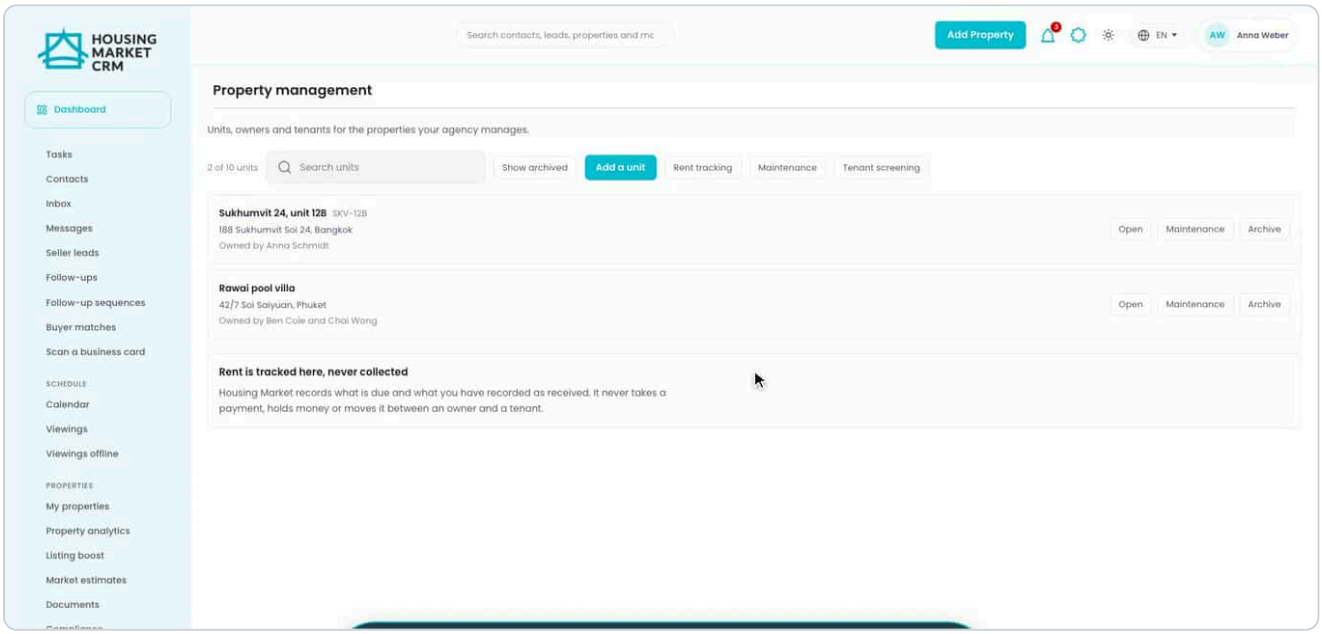
Εικόνα 60.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Τα ενοίκια παρακολουθούνται εδώ. Το Housing Market δεν τα εισπράττει ποτέ.



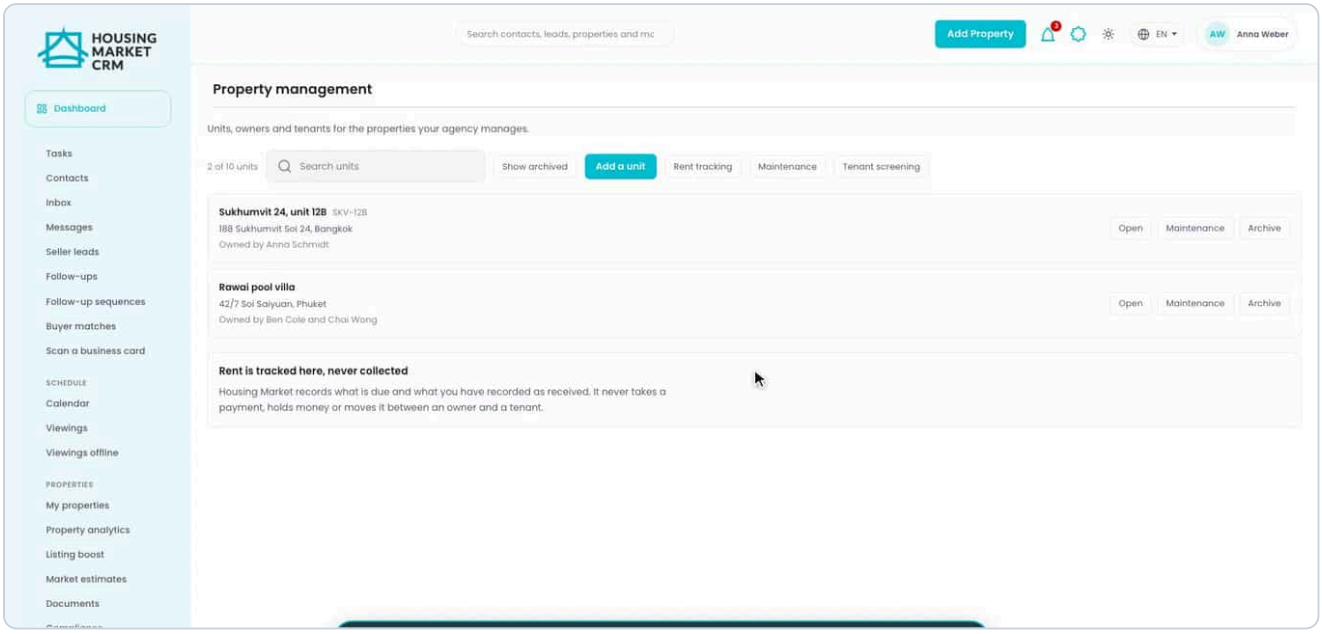
Εικόνα 60.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Κάθε κατοικία, ποιος την κατέχει και τι ποσοστό κατέχει κάθε ιδιοκτήτης.



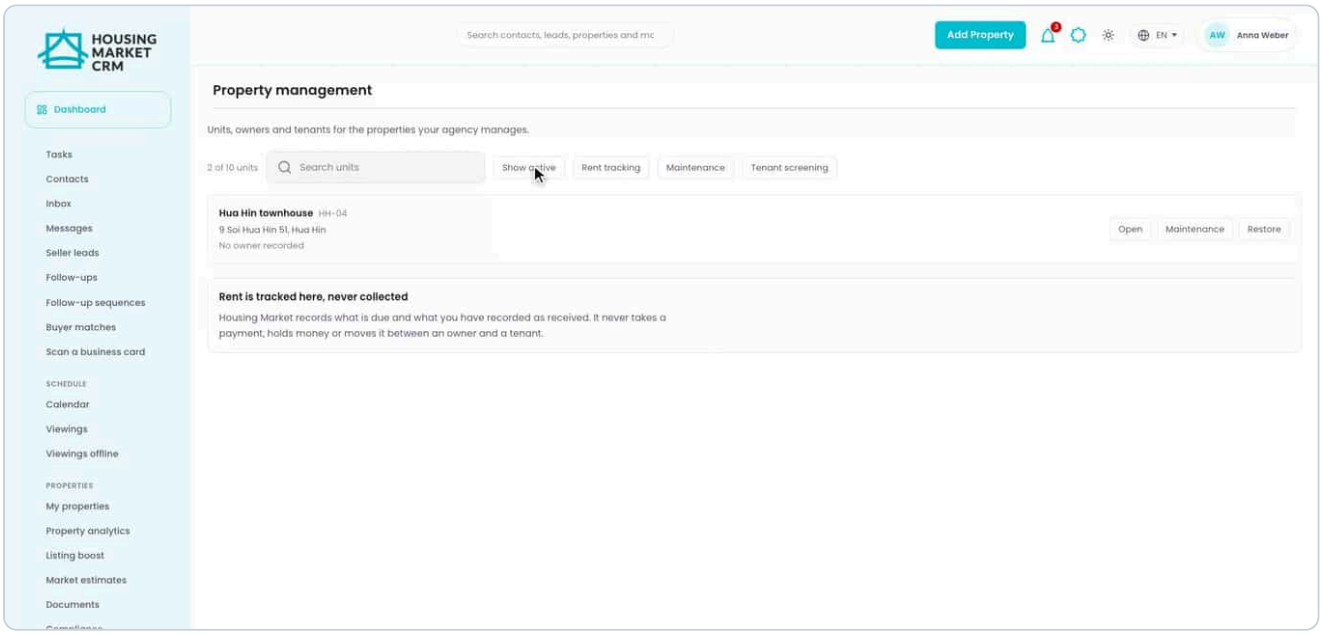
Εικόνα 60.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Ένα μη καταγεγραμμένο ποσοστό εμποδίζει αργότερα την κατάσταση — καταγράψτε το τώρα.



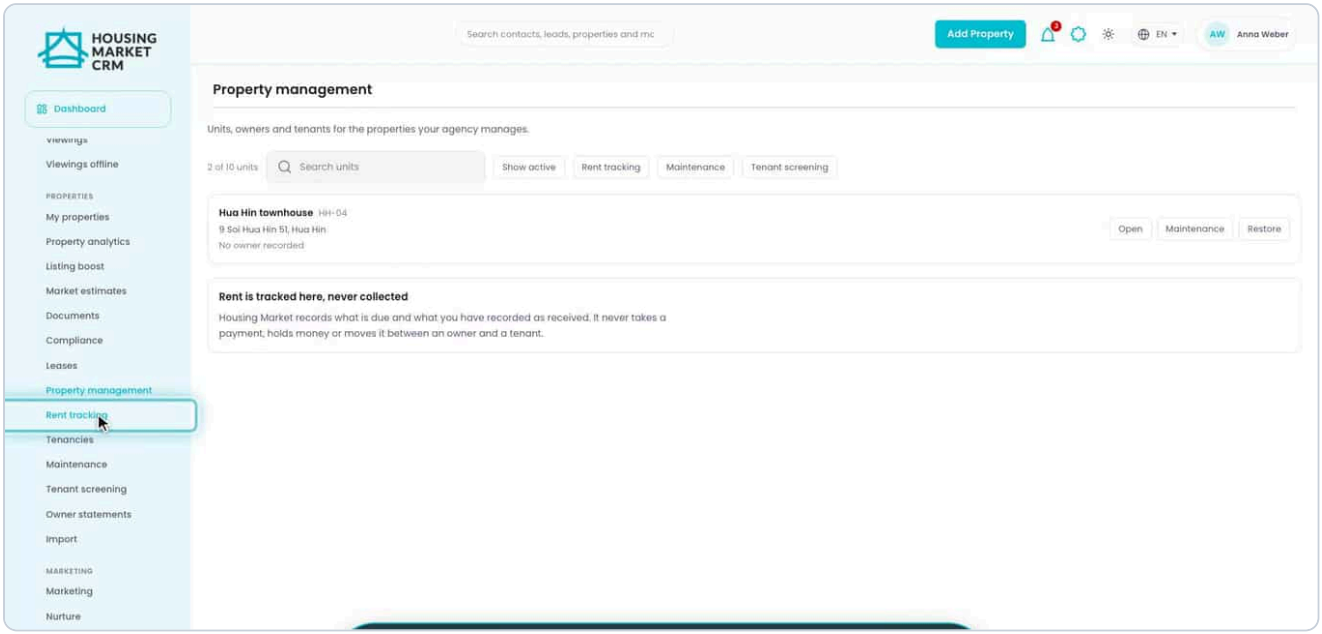
Εικόνα 60.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Οι αρχειοθετημένες κατοικίες επιστρέφουν τη θέση στο όριο.



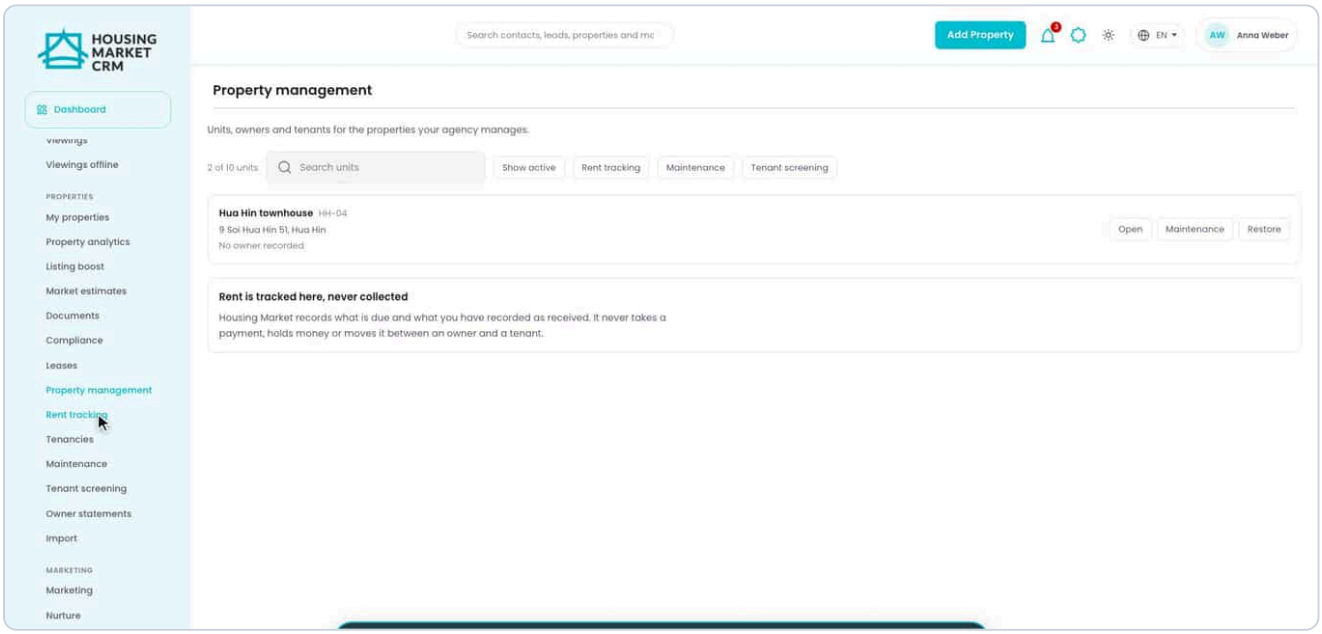
Εικόνα 60.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Ενοίκια, μισθώσεις, συντήρηση, έλεγχος ενοικιαστών και καταστάσεις ιδιοκτητών.



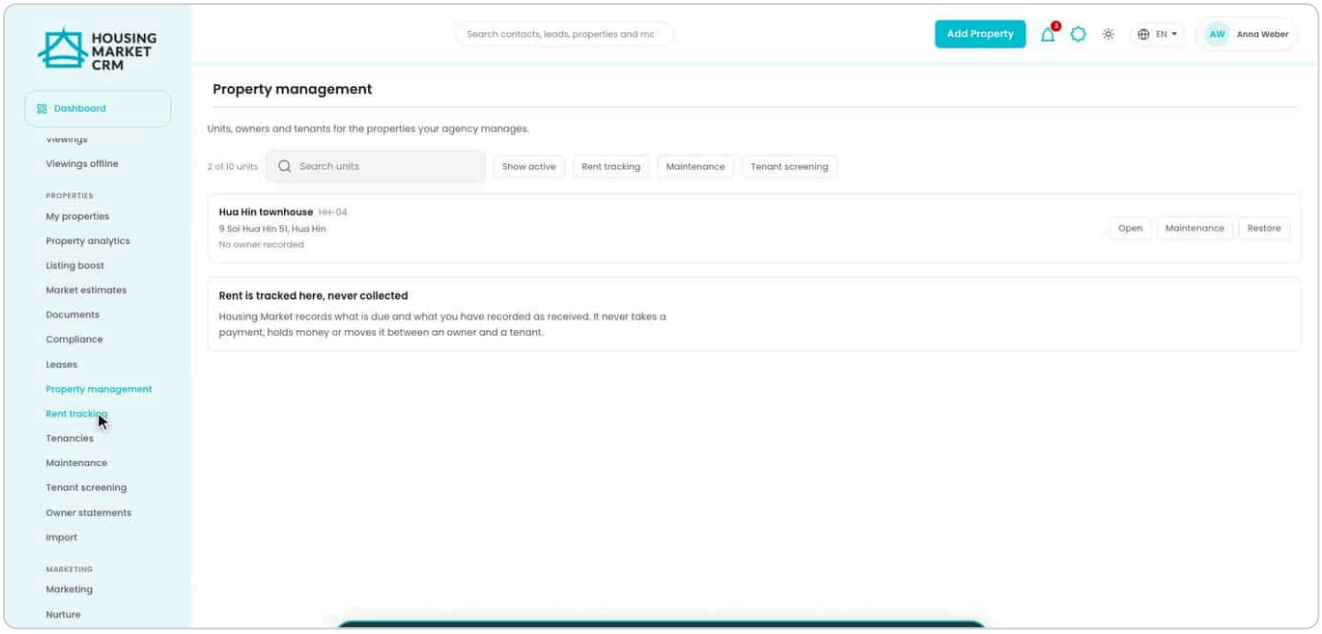
Εικόνα 60.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Ενοίκια, μισθώσεις, συντήρηση, έλεγχος και καταστάσεις αντλούν όλα από αυτά τα ακίνητα.



Εικόνα 60.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Καταγράψτε λοιπόν κάθε ιδιοκτήτη και ποσοστό όσο έχετε τα έγγραφα μπροστά σας.



Εικόνα 60.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Το Pro και το Business περιλαμβάνουν και τα δύο 10 μονάδες υπό διαχείριση. Μεγαλύτερα πακέτα είναι δημοσιευμένα στα 29 USD για 50 μονάδες, 49 USD για 100, και 99 USD για απεριόριστες, το καθένα τον μήνα — και ένα πακέτο αντικαθιστά το όριο που περιλαμβάνει το πλάνο σας αντί να προστίθεται σε αυτό. Δεν μπορούν να αγοραστούν ακόμη διαδικτυακά.

Κέντρο βοήθειας: Πόσες μονάδες μπορώ να διαχειρίζομαι και πόσο κοστίζουν τα πακέτα μονάδων;

61 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 61

Παρακολούθηση ενοικίων

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Όχι. Η Housing Market Group είναι λογισμικό. Καταγράφει τι οφείλεται και τι έχετε καταχωρίσει ως εισπραχθέν, και δεν εισπράττει ποτέ πληρωμή, δεν κρατά χρήματα και δεν τα μεταφέρει ανάμεσα σε ιδιοκτήτη και ενοικιαστή.

Όχι, και αυτό είναι απόφαση και όχι λειτουργία που λείπει. Η Housing Market Group είναι λογισμικό: δεν υπάρχει πουθενά μέσα στη διαχείριση ακινήτων επεξεργασία πληρωμών, είσπραξη, μεσεγγύηση ή κανάλι πληρωμής, σε κανένα πλάνο, σε καμία χώρα. Η οθόνη το λέει σε κάθε πλάνο, γιατί σχεδόν κάθε άλλο προϊόν αυτής της κατηγορίας όντως εισπράττει μισθώματα, και αυτό πρέπει να το διαβάσετε πριν αγοράσετε και όχι μετά.

Τι σημαίνει να παρακολουθείται το μίσθωμα

Το CRM καταγράφει τις ημερομηνίες που το μίσθωμα καθίσταται απαιτητό πάνω σε μια μονάδα — μια ολόκληρη μίσθωση με τη μία, δώδεκα μήνες από τον Μάρτιο — και έπειτα κρατά τρεις καταστάσεις για την καθεμία: οφειλόμενο, εισπραγμένο ή διαγραμμένο. Μια μηνιαία απαίτηση αγκυρωμένη στις 31 καθίσταται απαιτητή την τελευταία ημέρα ενός πιο κοντού μήνα αντί να ξεχειλίζει στον επόμενο, οπότε μίσθωμα αγκυρωμένο στις 31 Ιανουαρίου καθίσταται απαιτητό στο τέλος του Φεβρουαρίου και όχι στις 3 Μαρτίου. Η 3η Μαρτίου είναι αυτό που δίνει ένα αφελές ημερολόγιο, και αυτό που ένα γραφείο θα διόρθωνε αλλιώς με το χέρι κάθε χρόνο.

Όταν φτάνουν τα χρήματα, κάποιος στο γραφείο σας καταχωρίζει την απαίτηση ως εισπραχθείσα. Το CRM αποθηκεύει ποιος το είπε και πότε το είπε, μαζί με την ημερομηνία που πράγματι έφτασαν τα χρήματα — μίσθωμα που μπήκε την πρώτη και καταγράφηκε την τέταρτη ανήκει στην πρώτη. Αυτές οι δύο ημερομηνίες κρατιούνται χωριστά επίτηδες: μια δήλωση από επώνυμο πρόσωπο είναι το μόνο που πραγματικά συμβαίνει μέσα στη Housing Market, και ένα σκέτο «πληρώθηκε» θα διαβαζόταν σαν απόδειξη για κάτι που αυτό το σύστημα δεν εισέπραξε ποτέ.

Δεν υπάρχει κατάσταση μερικής πληρωμής. Το μισό μίσθωμα δεν είναι κατάσταση στον δρόμο προς ένα υπόλοιπο, γιατί ένα υπόλοιπο οδηγεί σε καθολικό και το καθολικό είναι ακριβώς αυτό που το προϊόν σκόπιμα δεν έχει. Οι δόσεις είναι ξεχωριστές απαιτήσεις.

Ληξιπρόθεσμα, και ποιος το μαθαίνει

Μια απαίτηση είναι ληξιπρόθεσμη όταν εξακολουθεί να οφείλεται και η ημερομηνία της έχει περάσει. Αυτό υπολογίζεται όταν ρωτάτε, αντί να αποθηκεύεται, οπότε μια απαίτηση που κατέστη απαιτητή πριν από μία ώρα είναι ήδη ληξιπρόθεσμη αντί να περιμένει τη νυχτερινή εργασία.

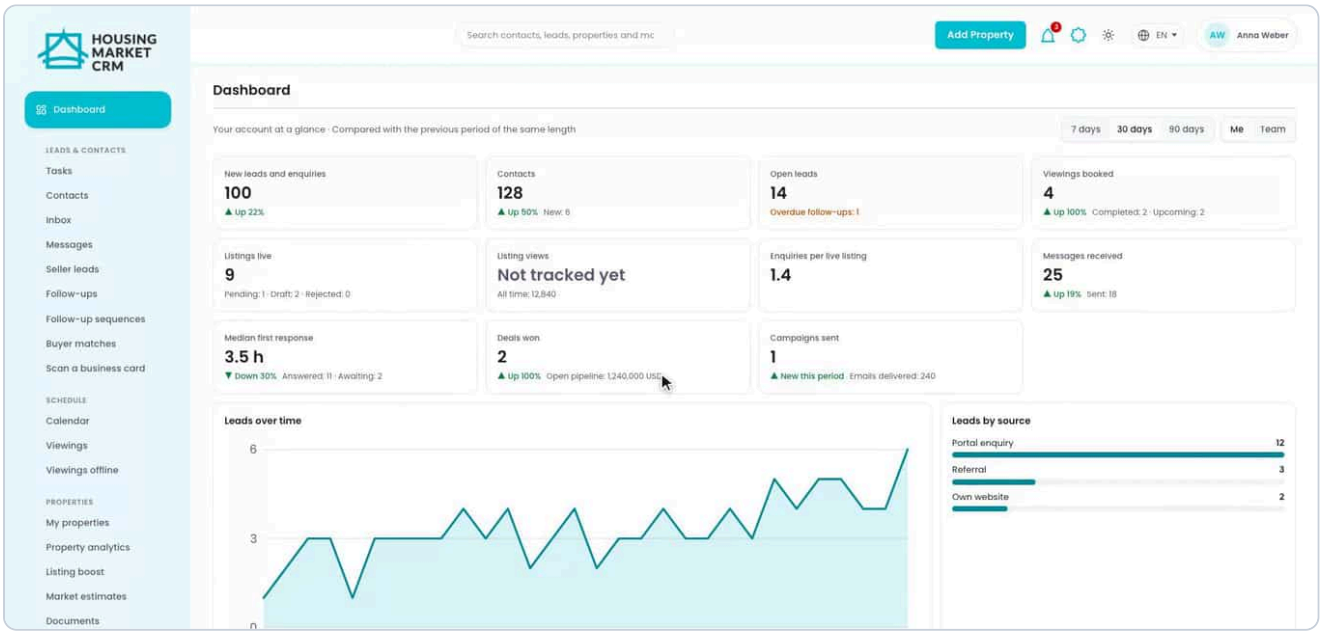
Η υπενθύμιση πηγαίνει στο γραφείο σας και ποτέ στον ενοικιαστή. Το μόνο που ξέρει το CRM είναι ότι κανείς στο γραφείο σας δεν σημείωσε το κουτάκι· δεν εισέπραξε τα χρήματα και δεν μπορεί να πει αν έφτασαν. Το να πείτε σε έναν ενοικιαστή ότι έχει καθυστερήσει με βάση αυτό το στοιχείο είναι ισχυρισμός που αυτό το προϊόν δεν δικαιούται να κάνει, και ο ενοικιαστής σας είναι δικός σας πελάτης, όχι δικός μας. Η διατύπωση είναι «δεν έχει καταγραφεί ως εισπραχθέν» και όχι «απλήρωτο», σε κάθε γλώσσα, για ακριβώς τον ίδιο λόγο.

Το μίσθωμα έχει τη δική του οθόνη: επιλέξτε «Παρακολούθηση μισθωμάτων» κάτω από τη «Διαχείριση ακινήτων». Παραθέτει τις ημερομηνίες καταβολής σε όλο το γραφείο σας, δείχνει τι έχει καθυστερήσει και τι πλησιάζει, και σας επιτρέπει να προγραμματίσετε μια ολόκληρη μίσθωση μονομιάς, να καταχωρίσετε μια απαίτηση ως εισπραχθείσα, να την παραγράψετε ή να ανοίξετε ξανά μια που καταχωρίστηκε κατά λάθος. Ο παραπάνω κανόνας δεν αλλάζει μαζί της.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Εισπράττει η Housing Market το μίσθωμα από τους ενοικιαστές μου;**

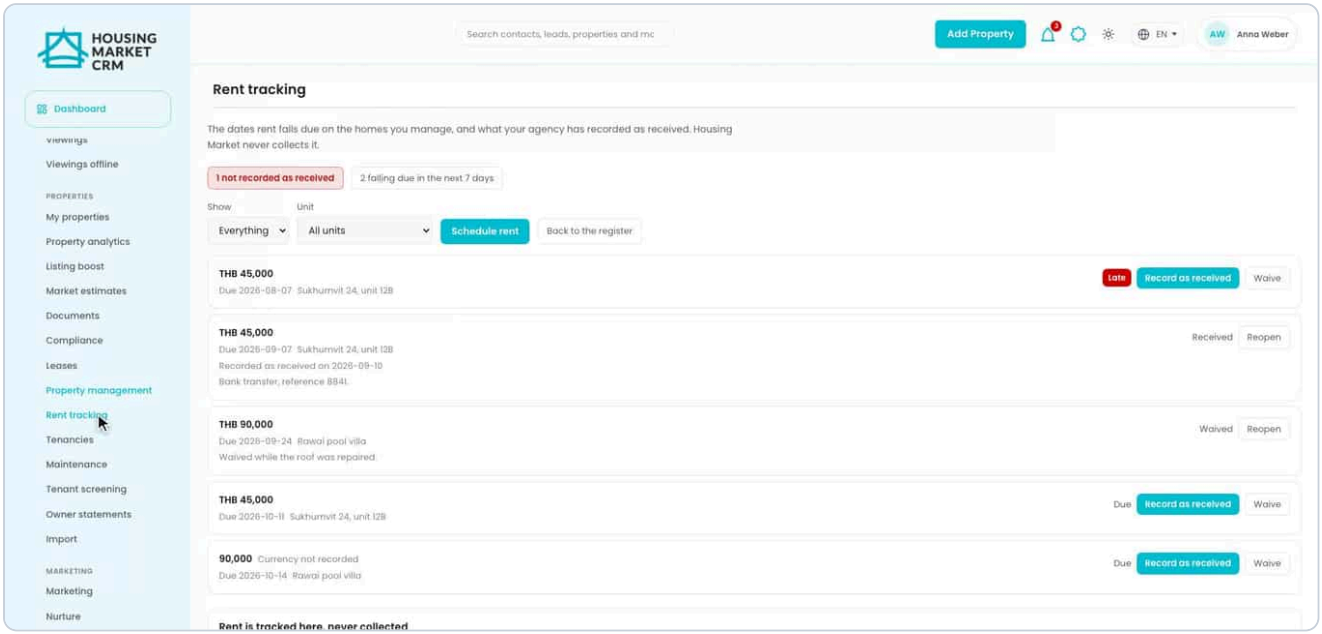
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



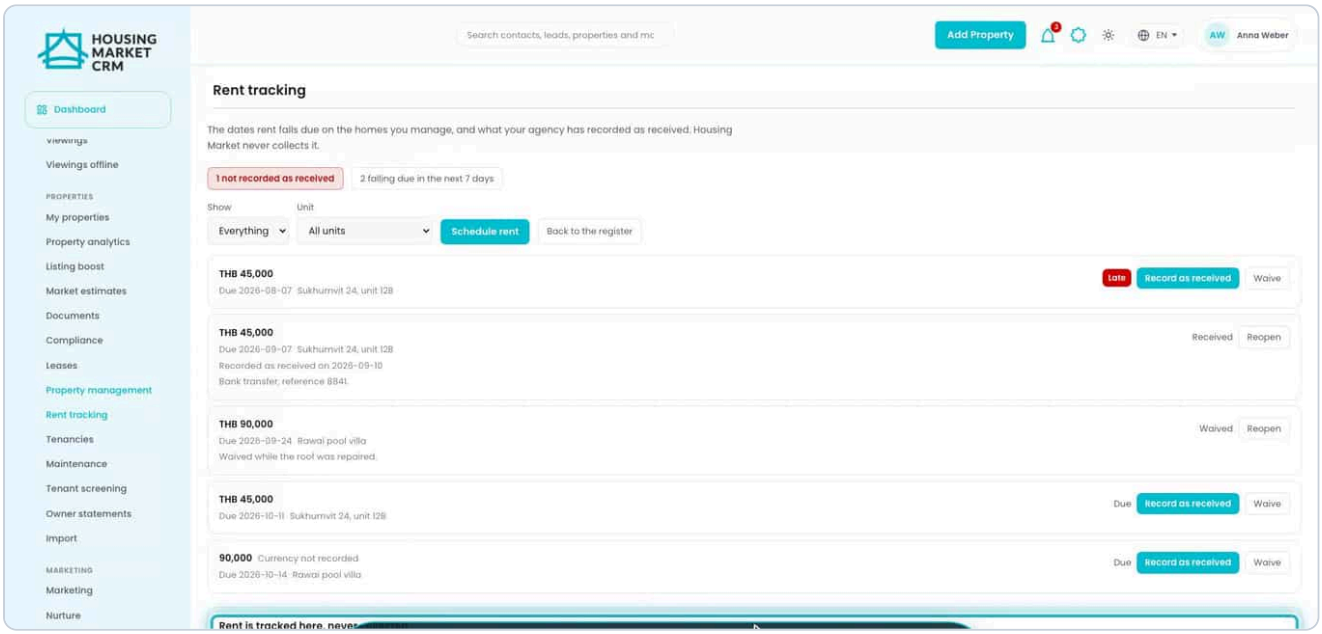
Εικόνα 61.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στην «Παρακολούθηση ενοικίων» στο αριστερό μενού.



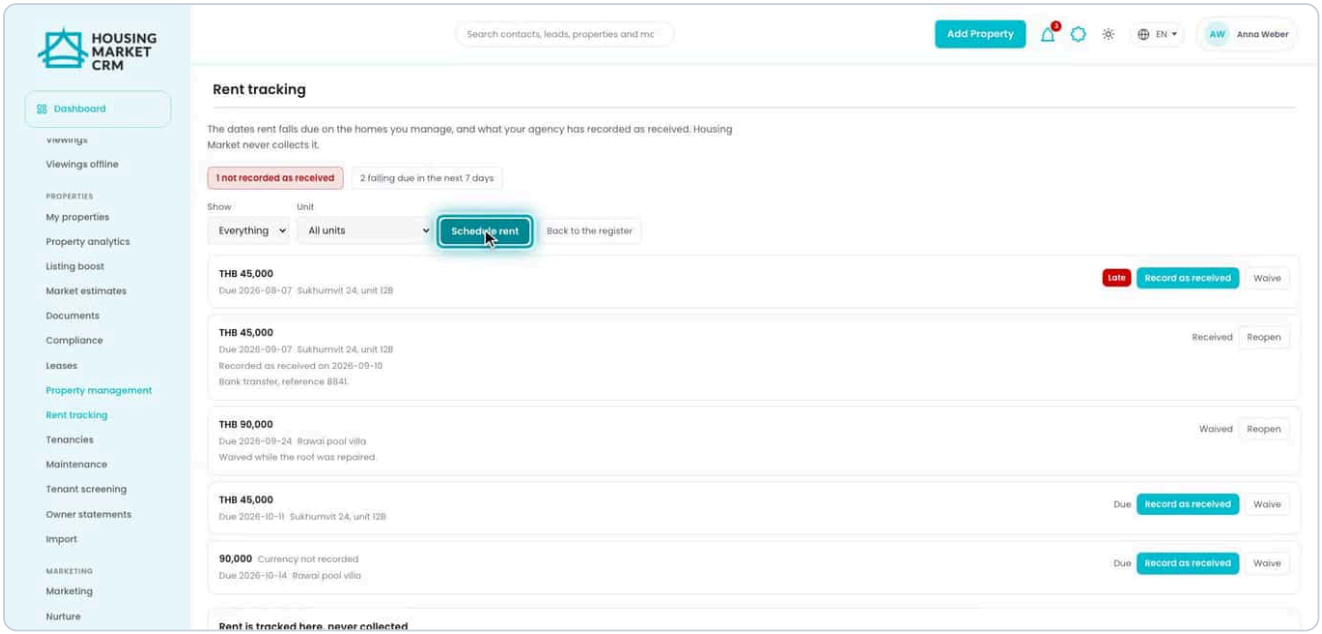
Εικόνα 61.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Το αρχείο του γραφείου σας. Το Housing Market δεν εισπράττει τίποτα.



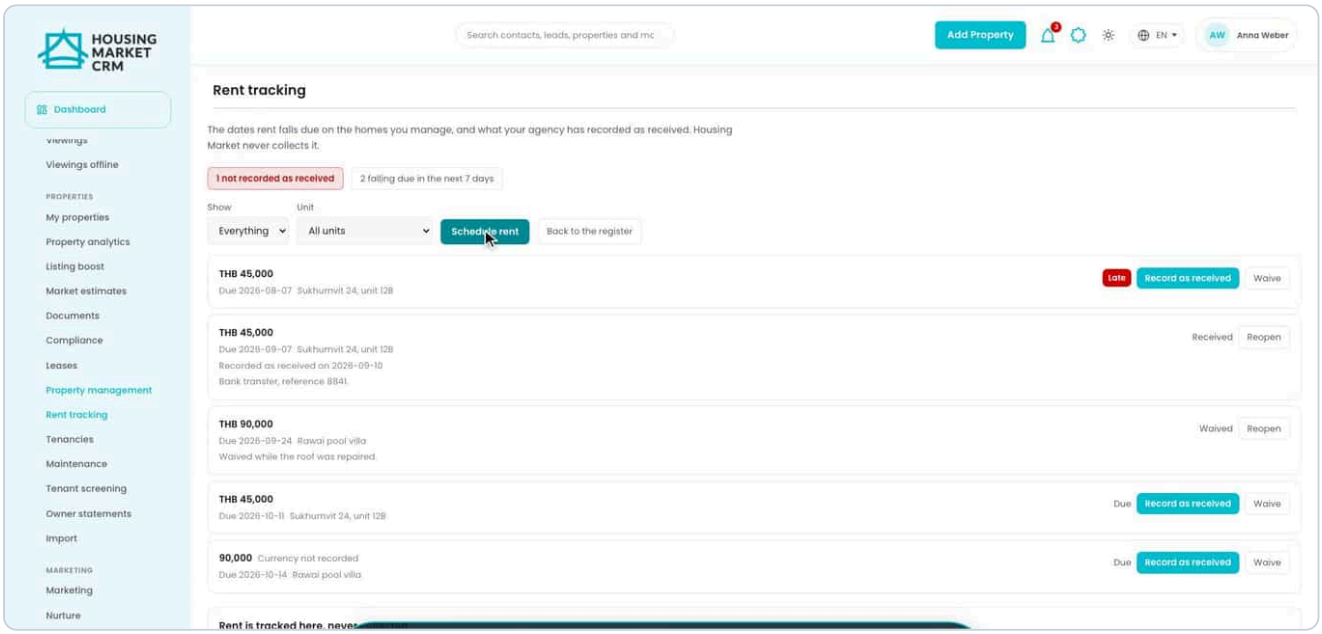
Εικόνα 61.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Προγραμματίστε το ενοίκιο για όλη τη μίσθωση μαζί.



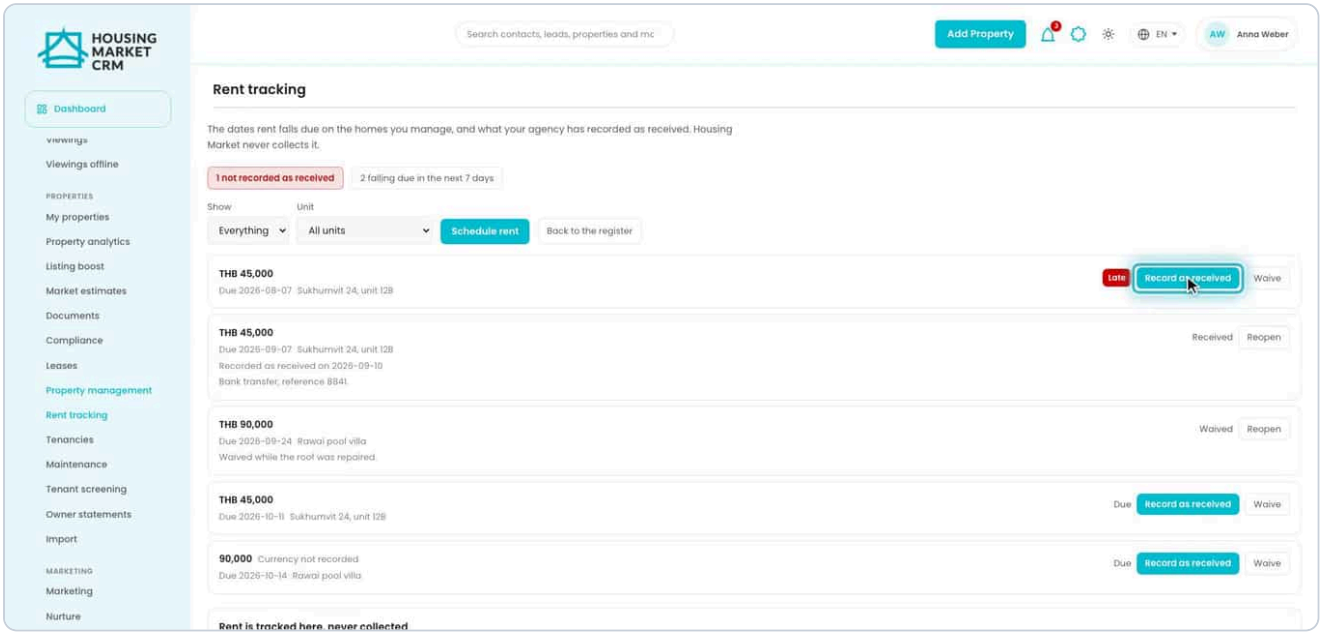
Εικόνα 61.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Έτσι ο εκπρόθεσμος μήνας εμφανίζεται χωρίς υπενθύμιση.



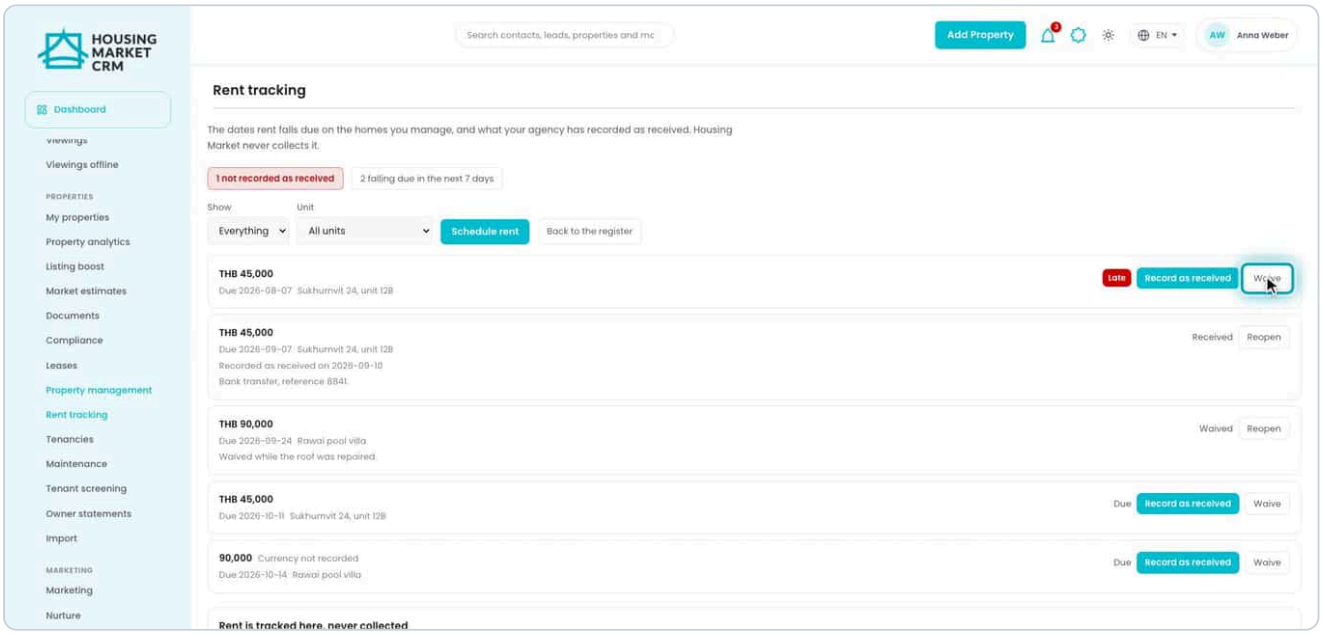
Εικόνα 61.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Καταγράψτε ως εισπραγμένο — με την πραγματική ημερομηνία.



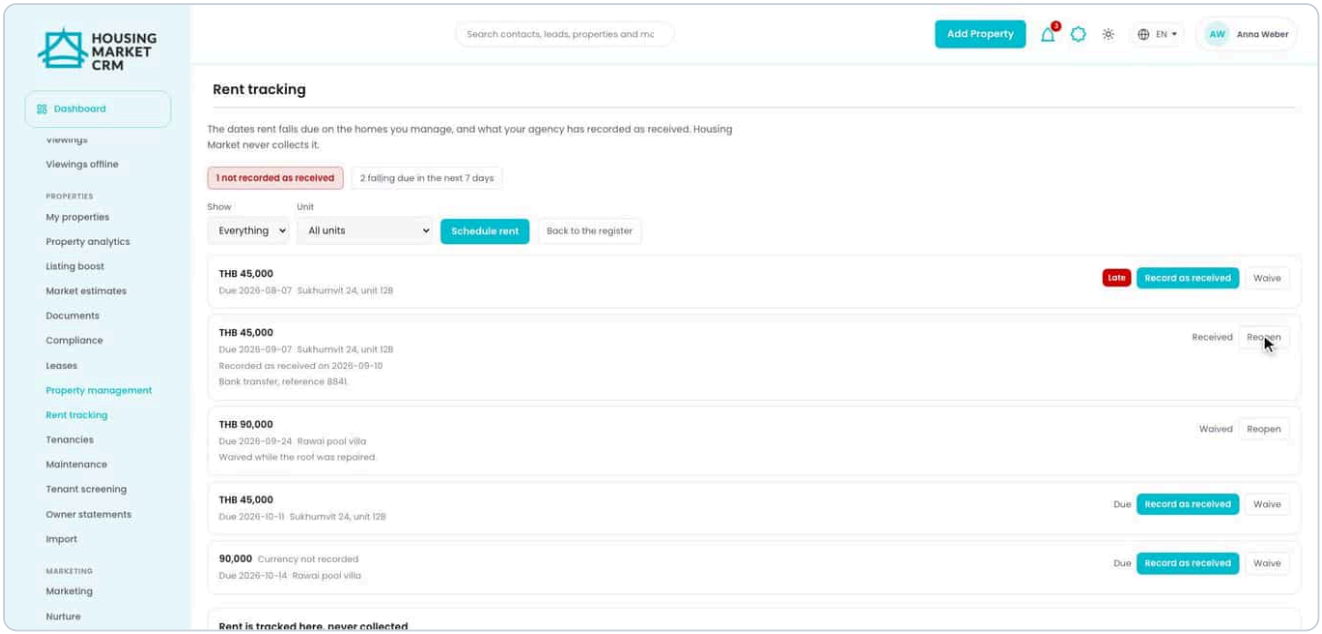
Εικόνα 61.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Απαλλάξτε έναν μήνα που συμφώνησε ο ιδιοκτήτης.



Εικόνα 61.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Η «Επαναφορά» το αναιρεί.



Εικόνα 61.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

62 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 62

Καταγραφή μίσθωσης

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε τις Μισθώσεις κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Μια μίσθωση καταγράφει ποιος νοικιάζει την κατοικία, τη διάρκεια, το μίσθωμα και την εγγύηση — ως πρόχειρο όσο οι όροι συζητιούνται ακόμη, και έπειτα ενεργοποιημένη. Μια ανανέωση καταγράφεται ως νέα μίσθωση και όχι ως τροποποίηση της παλιάς.

Επιλέξτε τις Μισθώσεις κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Απαντούν ποιος μένει σε κάθε κατοικία που φροντίζετε, για πόσο και με τι μίσθωμα — και είναι η εγγραφή από την οποία χτίζεται αργότερα μια κατάσταση ιδιοκτήτη, γι' αυτό και κρατιέται αντί να γράφεται από πάνω.

Η καταγραφή μιας μίσθωσης

- Επιλέξτε «Καταγραφή μίσθωσης».
- Επιλέξτε το «Ακίνητο» και δώστε τον «Μισθωτή» και τον «Εκμισθωτή».
- Δώστε τις ημερομηνίες «Έναρξη» και «Λήξη». Η λήξη πρέπει να είναι μετά την έναρξη.
- Δώστε το «Ενοίκιο» και επιλέξτε την «Περίοδο ενοικίου» — ανά μήνα, ανά εβδομάδα, ανά διανυκτέρευση ή ανά έτος.
- Δώστε την «Εγγύηση» και το νόμισμά της, αν κρατάτε εγγύηση.
- Τσεκάρετε «Αποθήκευση ως πρόχειρο, όσο οι όροι συζητιούνται ακόμη» αν δεν έχει κλείσει τίποτα ακόμη.

Ο εκμισθωτής είναι ένα όνομα που γράφετε εσείς και όχι ο ιδιοκτήτης της μονάδας που λαμβάνεται αυτόματα, και αυτό είναι σκόπιμο: το πρόσωπο στο συμφωνητικό και το πρόσωπο στον τίτλο δεν είναι πάντα το ίδιο, και μια κατοικία υπό διαχείριση συχνά εκμισθώνεται από έναν από πολλούς ιδιοκτήτες.

Πρόχειρο, και μετά σε ισχύ

Ένα πρόχειρο είναι πρόταση. Δύο υποψήφιοι για ένα διαμέρισμα είναι δύο πρόχειρα, οπότε τα πρόχειρα επιτρέπεται να επικαλύπτονται μεταξύ τους και να επικαλύπτουν μια μίσθωση που τρέχει ήδη. Η «Ενεργοποίηση» είναι εκεί που αυτό παύει να ισχύει: το CRM αρνείται να ενεργοποιήσει δεύτερη μίσθωση στις ίδιες ημερομηνίες και ονομάζει εκείνη που βρίσκεται ήδη σε ισχύ, και αυτός είναι ο έλεγχος που εμποδίζει μια κατοικία να εκμισθωθεί δύο φορές.

Η περίοδος ενοικίου καταγράφεται όπως συμφωνήθηκε και δεν μετατρέπεται ποτέ. Ένα εβδομαδιαίο μίσθωμα μένει εβδομαδιαίο, και μια κατάσταση διαβάζει το μίσθωμα από τη μίσθωση που ήταν σε ισχύ εκείνον τον μήνα και όχι από εκείνη που ισχύει σήμερα.

Ανανέωση και λύση

Η «Ανανέωση» δημιουργεί νέα μίσθωση και σημειώνει την παλιά ως ανανεωμένη, κλείνοντάς την την προηγούμενη ημέρα από την έναρξη της νέας. Δεν είναι τροποποίηση, και αυτό είναι το νόημα: το μίσθωμα που συμφωνήθηκε για προηγούμενους μήνες πρέπει να μείνει ακριβώς όπως ήταν, αλλιώς κάθε κατάσταση για εκείνους τους μήνες θα άλλαζε σιωπηλά. Αφήστε το μίσθωμα κενό σε μια ανανέωση για να μεταφερθεί το τρέχον ποσό.

Η «Λύση της μίσθωσης» την κλείνει την ημερομηνία που είχε συμφωνηθεί να λήξει. Η λύση πιο πρώιμα από αυτήν καταγράφεται ως λύση πρόωρα και όχι ως λήξη, ώστε τα δύο να ξεχωρίζουν στη συνέχεια. Μια μίσθωση που έληξε παραμένει στη λίστα — το να λήξει και το να αρχειοθετηθεί είναι διαφορετικά πράγματα, και μια κατάσταση για προηγούμενο μήνα τη χρειάζεται ακόμη.

Η εγγύηση

Η εγγύηση είναι ένα ποσό που καταγράφετε και εμφανίζεται ως ακόμη κρατούμενη, ή ως επιστραμμένη σε μια ημερομηνία. Η Housing Market δεν την παίρνει, δεν την κρατά, δεν την προστατεύει και δεν την προωθεί πουθενά: τα χρήματα μένουν όπου τα φυλά ήδη το γραφείο σας ή ο εκμισθωτής σας, και αυτό είναι μια σημείωση για το πόσο είναι εκείνο το ποσό.

Τι δεν κάνει αυτή η οθόνη

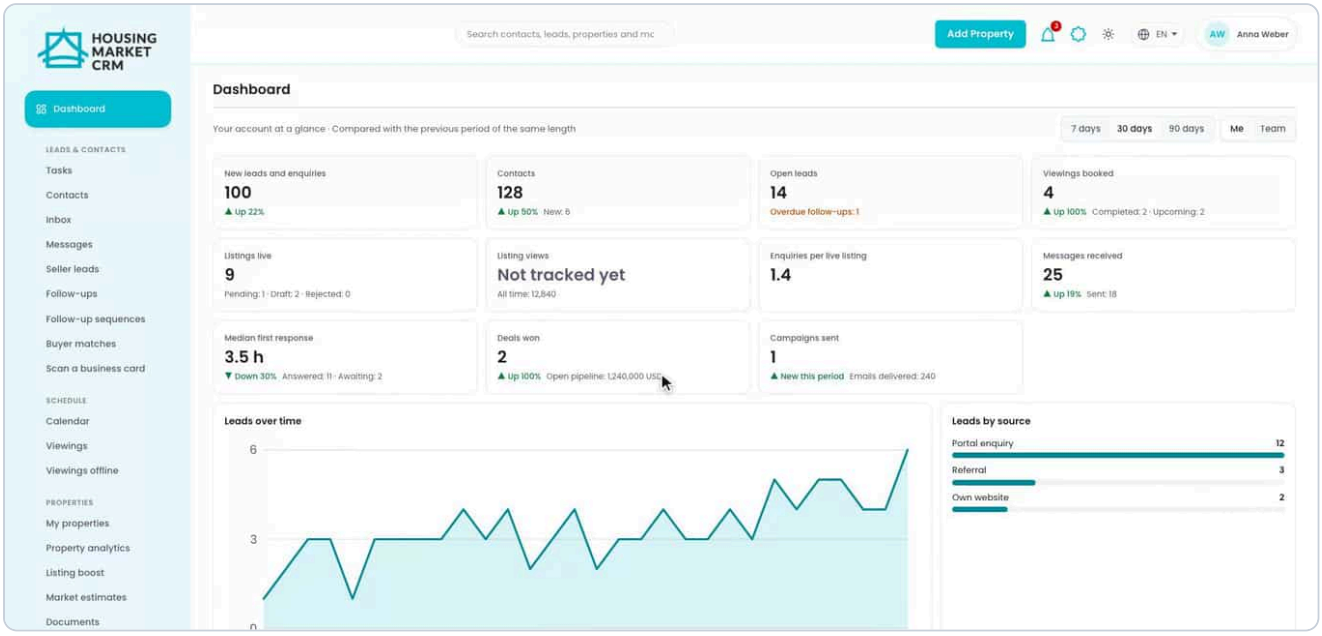
- Δεν εισπράττει το μίσθωμα. Οι ημερομηνίες που καθίσταται απαιτητό προγραμματίζονται χωριστά στην οθόνη «Παρακολούθηση μισθωμάτων»· η καταγραφή μιας μίσθωσης δεν δημιουργεί από μόνη της απαιτήσεις.
- Δεν συντάσσει ούτε υπογράφει το συμφωνητικό. Δεν υπάρχει εδώ έγγραφο μίσθωσης, πρότυπο ή υπογραφή — τα συμβόλαια και οι υπογραφές είναι η θυρίδα εγγράφων, πάνω στη συμφωνία και στην επαφή.
- Δεν σας υπενθυμίζει ότι μια μίσθωση πλησιάζει στο τέλος της.
- Δεν υπάρχει φόρμα τροποποίησης από τη στιγμή που μια μίσθωση υπάρχει, και τίποτα δεν διαγράφεται: η «Αρχειοθέτηση» βγάζει μια μίσθωση από την προεπιλεγμένη λίστα και η «Επαναφορά» την ξαναφέρνει.

Το μίσθωμα απλώς παρακολουθείται και δεν εισπράττεται ποτέ. Δείτε «Εισπράττει η Housing Market το μίσθωμα από τους ενοικιαστές μου;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς καταγράφω μια μίσθωση σε μονάδα υπό διαχείριση;**

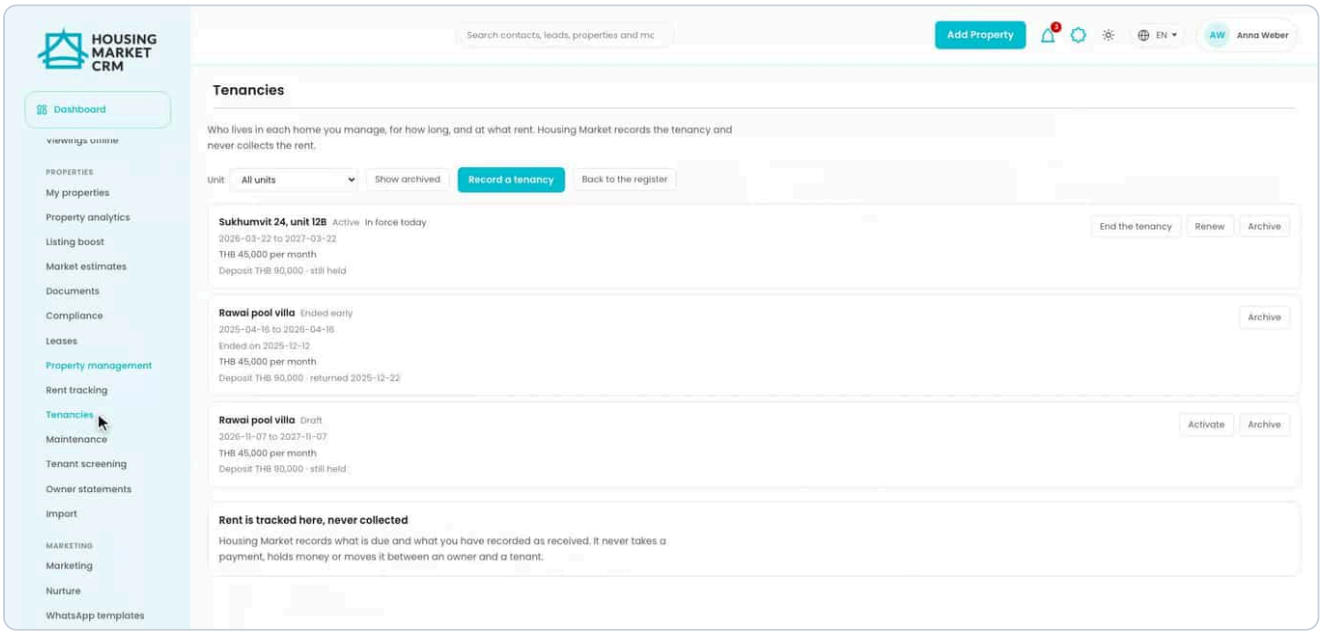
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



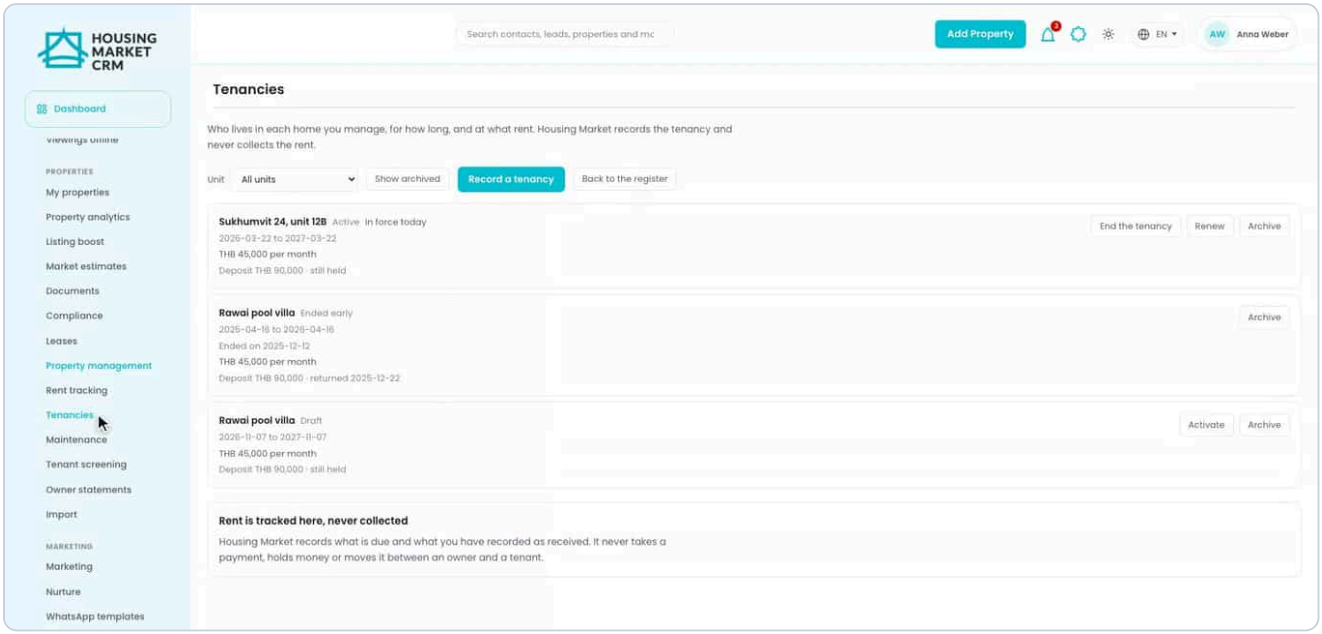
Εικόνα 62.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Μισθώσεις» στο αριστερό μενού.



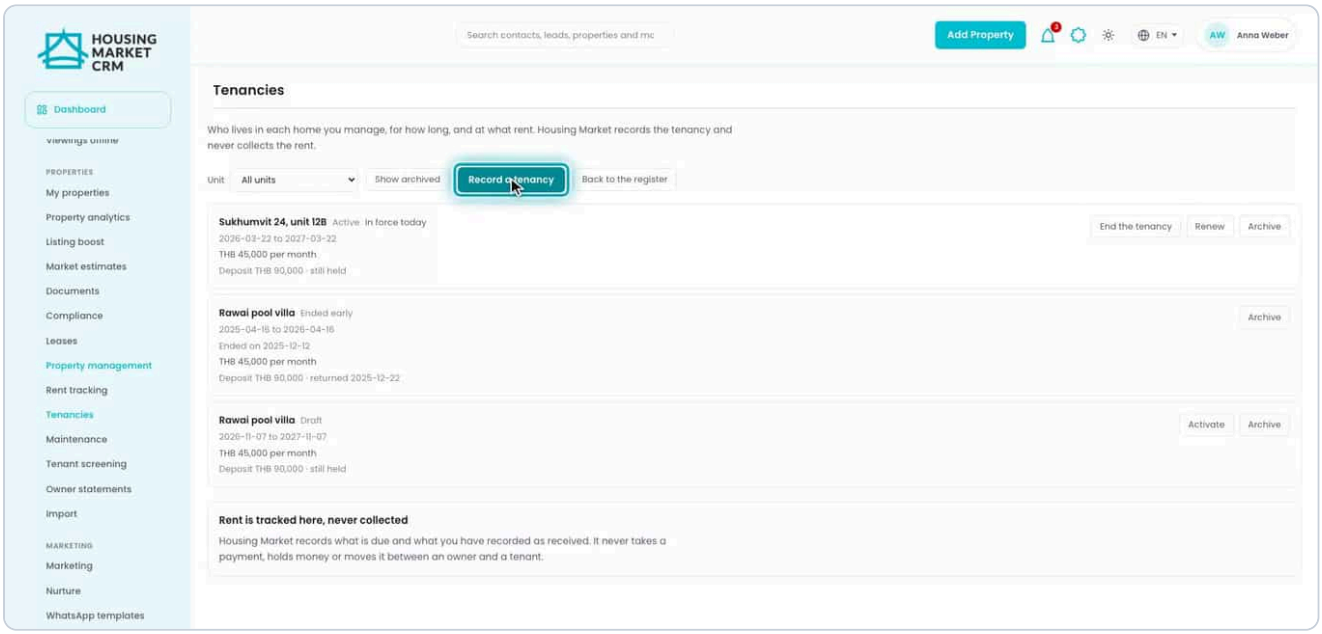
Εικόνα 62.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Ποιος μένει εκεί, για πόσο και με τι ενοίκιο.



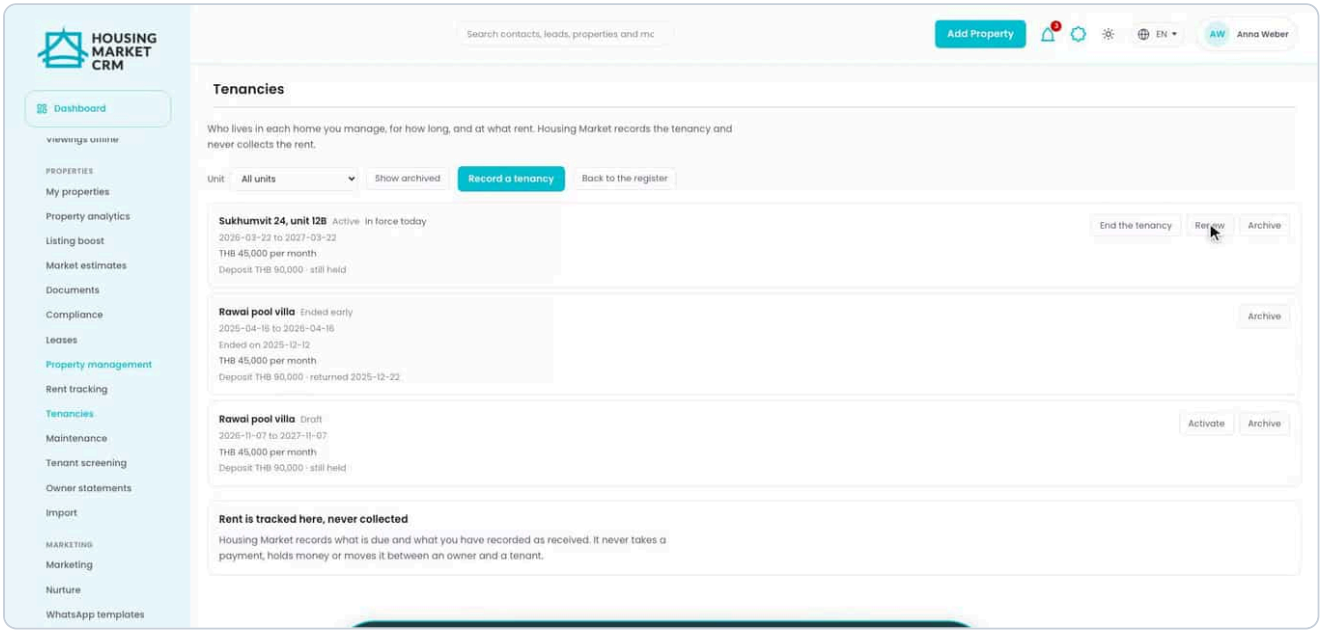
Εικόνα 62.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Καταγράψτε τη μίσθωση μόλις υπογραφεί.



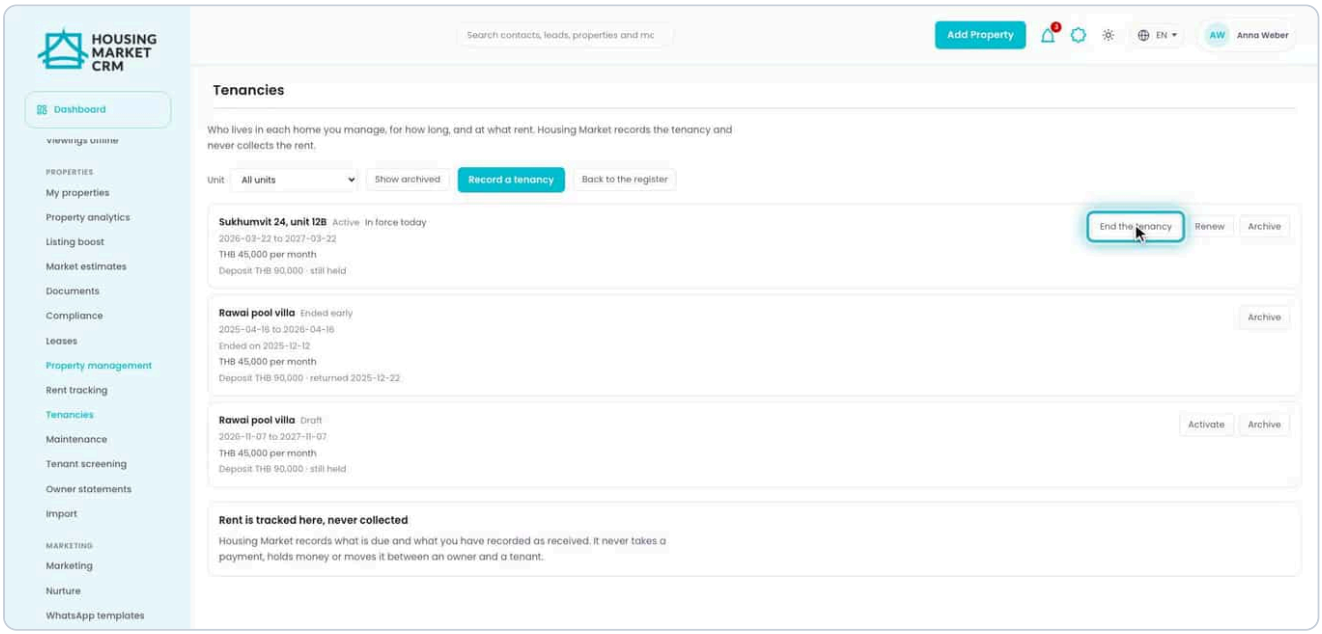
Εικόνα 62.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Η «Ανανέωση» δημιουργεί νέα μίσθωση ώστε το περσινό ενοίκιο να μένει σωστό στην περσινή κατάσταση.



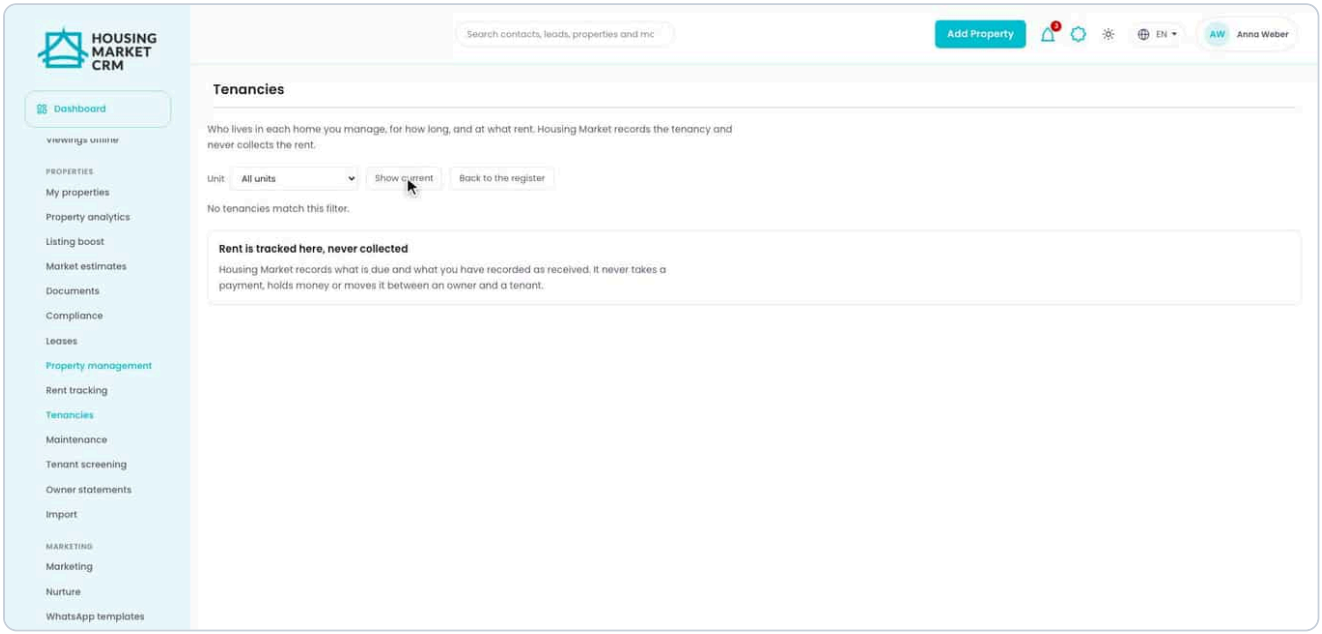
Εικόνα 62.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Λήξτε τη μίσθωση — τα ενοίκια που καταγράφηκαν παραμένουν.



Εικόνα 62.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Η αρχειοθέτηση κρατά το ιστορικό στην άκρη.



Εικόνα 62.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

63 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 63

Αιτήματα συντήρησης

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Επιλέξτε τη Συντήρηση κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Καταγράψτε τι δεν πάει καλά σε μια κατοικία που διαχειρίζεστε, δώστε είδος και προτεραιότητα, επισυνάψτε φωτογραφίες, αναλάβετέ το και φέρτε το ως την επίλυση. Κανένα κόστος δεν καταγράφεται ποτέ και τίποτα δεν χρεώνεται.

Επιλέξτε τη Συντήρηση κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Απαντά τι έχει χαλάσει στις κατοικίες που φροντίζετε, ποιος το χειρίζεται και τι μένει ακόμη σε εκκρεμότητα — και κρατά όλο το ιστορικό για κάθε κατοικία, που είναι το κομμάτι που μετρά έναν χρόνο μετά, όταν ο ίδιος λέβητας χαλάσει ξανά.

Η καταγραφή ενός προβλήματος

- Επιλέξτε «Καταγραφή προβλήματος».
- Επιλέξτε τη «Μονάδα» και γράψτε «Τι δεν πάει καλά».
- Προσθέστε «Λεπτομέρειες», αν υπάρχουν.
- Επιλέξτε το «Είδος προβλήματος» — υδραυλικά, ηλεκτρολογικά, συσκευή, θέρμανση και ψύξη, δομικό, παράσιτα, περιβάλλων χώρος, κλειδαριές και ασφάλεια, καθαριότητα, ή κάτι άλλο.
- Επιλέξτε την «Προτεραιότητα» — Επείγον, Υψηλή, Κανονική ή Χαμηλή.

Οι φωτογραφίες προστίθενται μόλις υπάρξει το αίτημα και όχι πάνω στη φόρμα, ώστε η καταγραφή να γίνεται τη στιγμή που το μαθαίνετε και οι εικόνες να ακολουθούν. Κάθε φωτογραφία ανοίγει μέσα από νέο ιδιωτικό σύνδεσμο· η αφαίρεση μιας φωτογραφίας τη βγάζει από το αίτημα και κρατά το αρχείο, γιατί μια φωτογραφία είναι απόδειξη της κατάστασης στην οποία βρισκόταν μια κατοικία μια συγκεκριμένη ημερομηνία.

Η προτεραιότητα ορίζει την προθεσμία, και η προθεσμία είναι σταθερή

Κάθε προτεραιότητα έχει τη δική της προθεσμία, μετρημένη από την ημέρα που καταγράφηκε το πρόβλημα: μία ημέρα για Επείγον, τρεις για Υψηλή, δεκατέσσερις για Κανονική και τριάντα για Χαμηλή. Ένα αίτημα που μένει ανοιχτό μετά την προθεσμία του παίρνει το σήμα «Εκτός προθεσμίας», και ένα επιλυμένο ή ακυρωμένο δεν το παίρνει ποτέ. Οι προθεσμίες είναι οι ίδιες για κάθε λογαριασμό και δεν αλλάζουν.

Τα νούμερα πάνω από τη λίστα μετρούν όλο το γραφείο σας και όχι τη λίστα που βλέπετε: πόσα είναι επείγοντα, πόσα είναι εκτός προθεσμίας και πόσα είναι σε εκκρεμότητα.

Η διαδρομή ενός αιτήματος

Η κατάσταση κινείται από «Καταγράφηκε» σε «Επιβεβαιώθηκε», «Προγραμματίστηκε» και «Σε εξέλιξη» ως το «Επιλύθηκε», ή στο «Ακυρώθηκε». Η επίλυση ζητά την ημερομηνία που πράγματι τελείωσε η δουλειά — που μπορεί να μην είναι σήμερα — και τι έγινε· το CRM καταγράφει ποιος το είπε και πότε. Η ακύρωση ενός αιτήματος σβήνει ξανά εκείνο το όνομα, γιατί κανείς δεν επιδιόρθωσε τίποτα και κανένα όνομα δεν ταιριάζει απέναντι σε δουλειά που δεν έγινε.

Το «Το αναλαμβάνω» αναθέτει το αίτημα σε εσάς, και το «Το επιστρέφω» το αφήνει. Χρειάζεται το δικαίωμα ανάθεσης, και αναθέτει σε εσάς και όχι σε συνάδελφο που επιλέγετε.

Η προβολή ξεκινά από «Σε εκκρεμότητα», ώστε η οθόνη να ανοίγει στη δουλειά και όχι στο αρχείο. Οι άλλες προβολές είναι «Εκτός προθεσμίας», «Όλα», κάθε μία από τις έξι καταστάσεις, και «Αρχειοθετημένα». Το φιλτράρισμα κατά μονάδα προσθέτει επίσης το «Όλα όσα καταγράφηκαν για αυτή την κατοικία», που είναι το ιστορικό εκείνης της κατοικίας με τα παλαιότερα πρώτα.

Τι δεν υπάρχει εδώ, επίτηδες

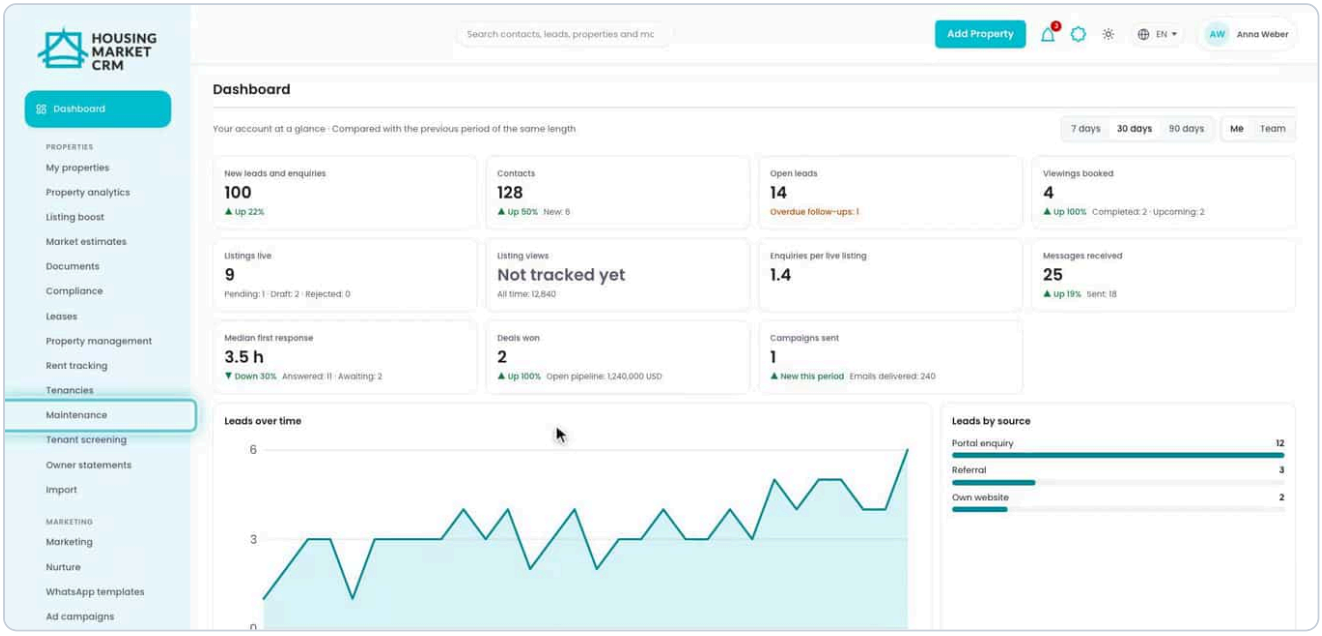
- Κανένα κόστος, καμία προσφορά, κανένας υπολογισμός δαπάνης, κανένας προϋπολογισμός και κανένα τιμολόγιο. Δεν υπάρχει ποσό πουθενά πάνω σε αίτημα συντήρησης, και η Housing Market δεν χρεώνει ποτέ την επισκευή, δεν παίρνει μερίδιο από αυτήν και δεν μετακινεί χρήματα ανάμεσα σε ιδιοκτήτη, ενοικιαστή και συνεργείο.
- Καμία επικοινωνία με το συνεργείο. Τίποτα εδώ δεν στέλνει email, μήνυμα ή ειδοποίηση σε τεχνίτη — δεν είναι χρήστης του CRM σας.
- Καμία καταγραφή από τον ενοικιαστή. Δεν υπάρχει πύλη ενοικιαστή ούτε φόρμα που να μπορεί να συμπληρώσει· το αίτημα το καταχωρίζει κάποιος στο γραφείο σας.
- Κανένα ραντεβού ή ημερομηνία επίσκεψης. Το «Προγραμματίστηκε» είναι λέξη κατάστασης, όχι εγγραφή ημερολογίου.
- Καμία υπενθύμιση. Σε αντίθεση με το μίσθωμα, η συντήρηση δεν στέλνει ειδοποίηση όταν περάσει μια προθεσμία — το σήμα στη λίστα είναι αυτό που σας το λέει.

Τίποτα δεν διαγράφεται. Η «Αρχειοθέτηση» βγάζει ένα αίτημα από τη λίστα και η «Επαναφορά» το ξαναφέρνει, με τις φωτογραφίες του, το ιστορικό του και το όνομα εκείνου που το επέλυσε.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργούν τα αιτήματα συντήρησης;**

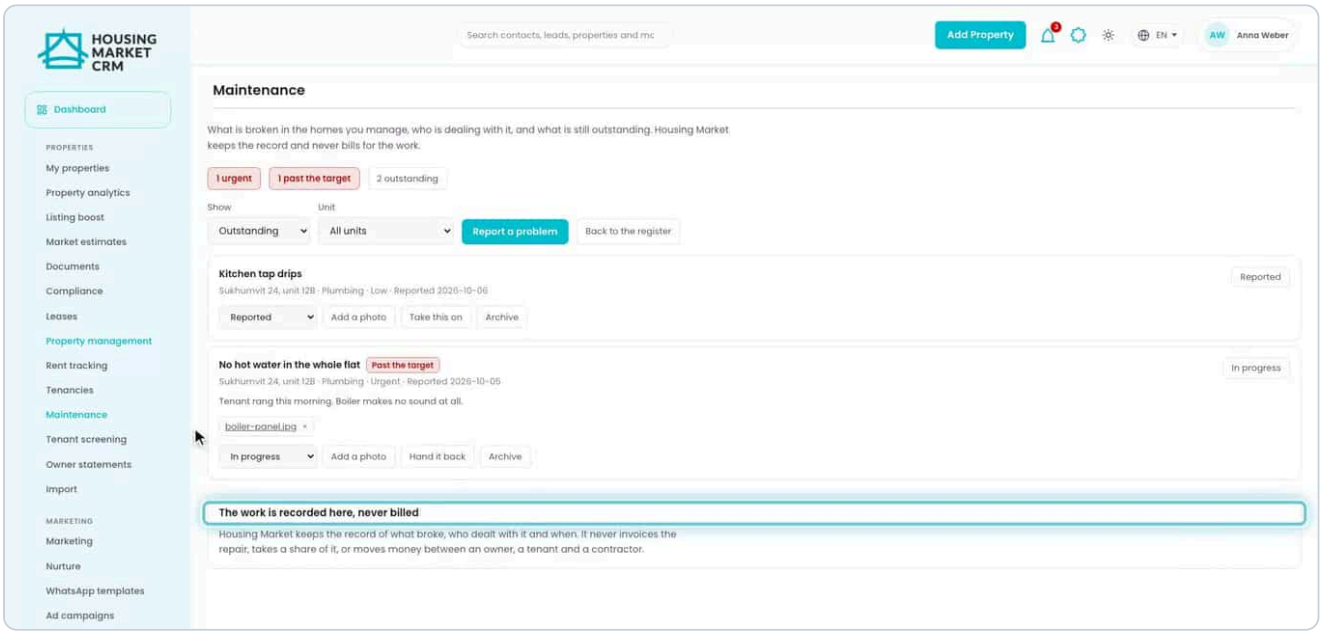
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



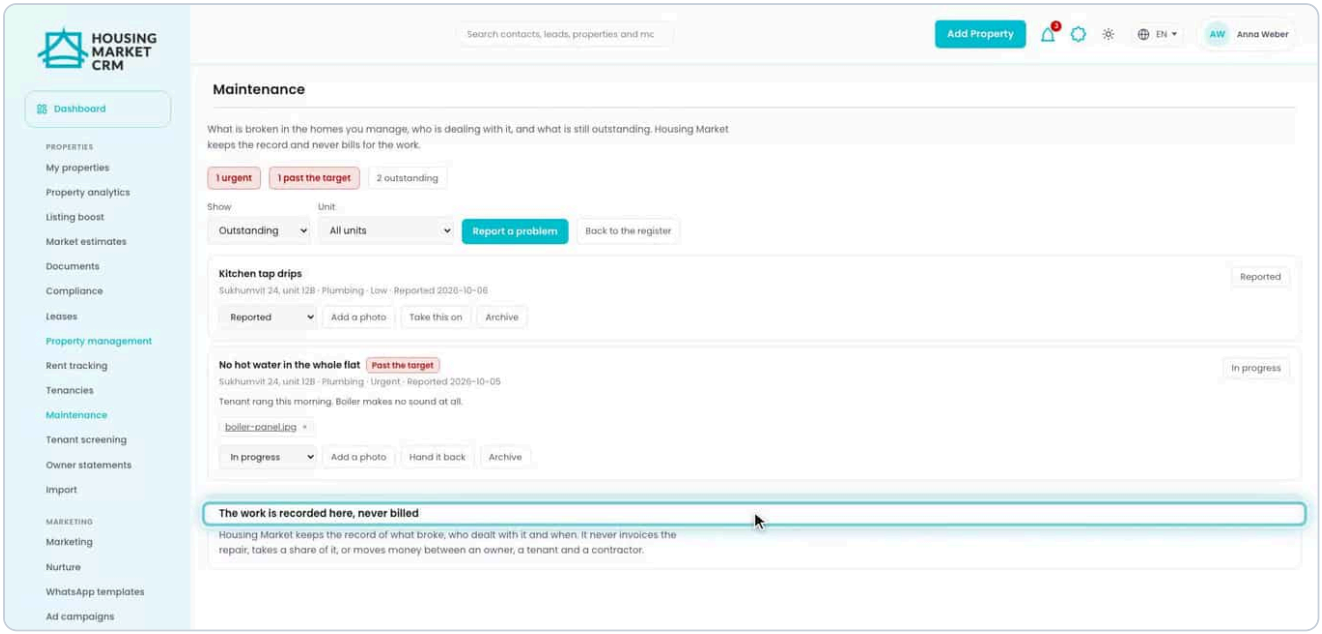
Εικόνα 63.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Πατήστε «Συντήρηση» στο αριστερό μενού.



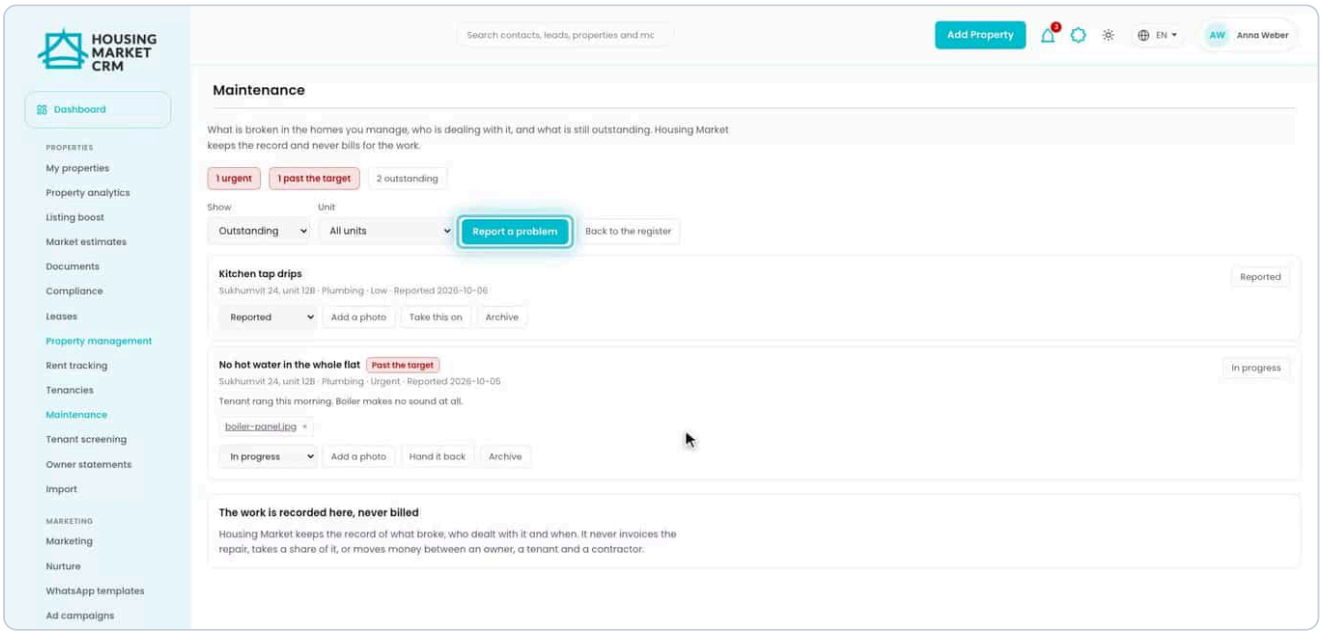
Εικόνα 63.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Καταγράφεται εδώ, δεν χρεώνεται από το Housing Market.



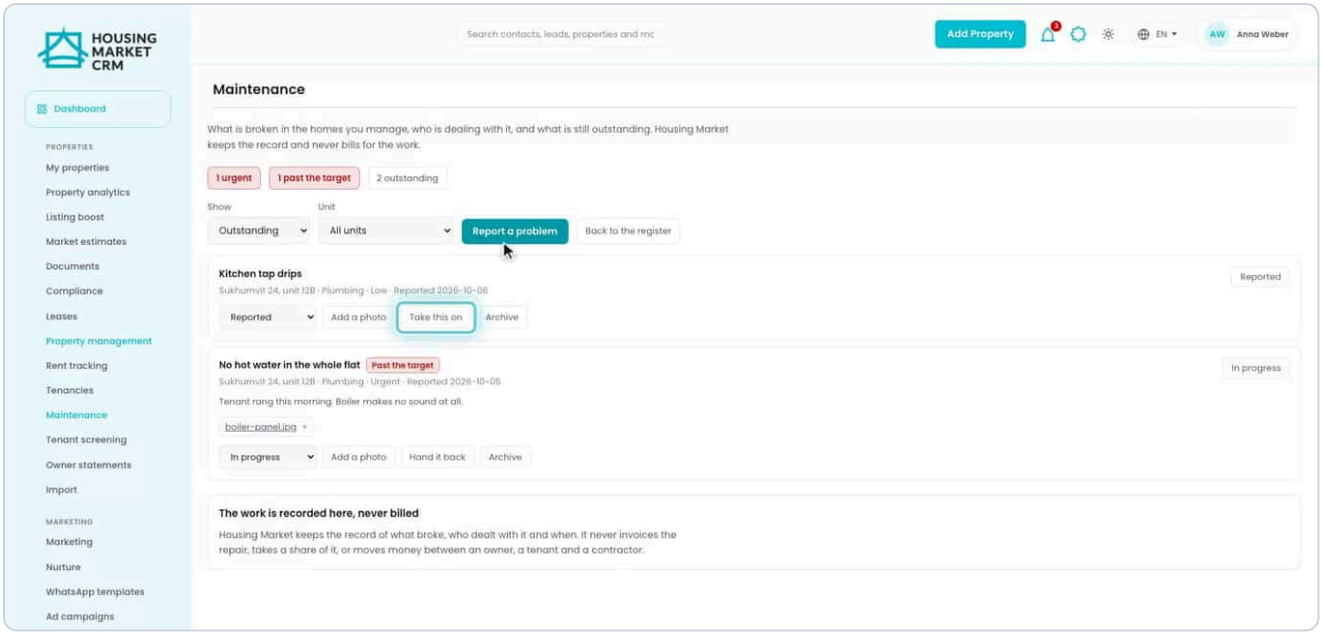
Εικόνα 63.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Κάθε προτεραιότητα ορίζει αλλιώς την καθυστέρηση.



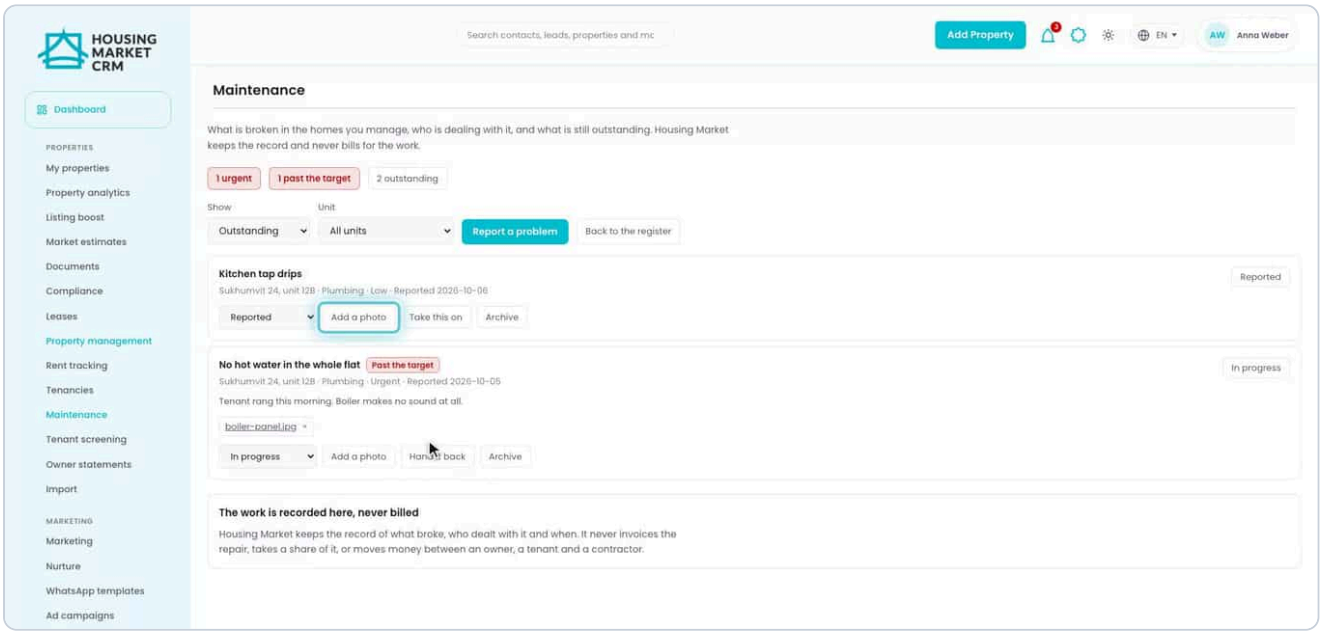
Εικόνα 63.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Δηλώστε πρόβλημα στο ακίνητο.



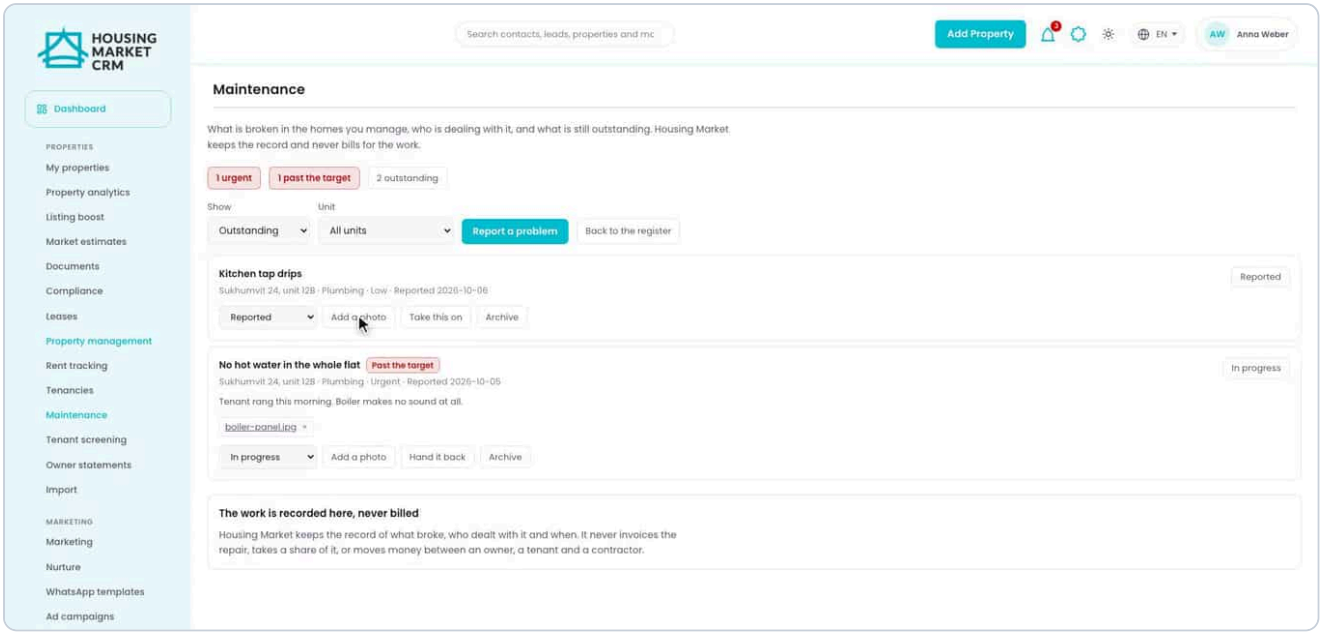
Εικόνα 63.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Η «Ανάληψη εργασίας» βάζει το όνομά σας και η «Παράδοση πίσω» την αποδεσμεύει.



Εικόνα 63.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Προσθέστε φωτογραφία — η μόνη απόδειξη της κατάστασης.



Εικόνα 63.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

64 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 64

Έλεγχος ενοικιαστή

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Καταγράφει τους ελέγχους που έκανε μόνο του το γραφείο σας. Η Housing Market δεν επικοινωνεί με κανένα γραφείο πιστοληπτικών πληροφοριών, με καμία εταιρεία ελέγχου παρελθόντος και με καμία υπηρεσία επαλήθευσης ταυτότητας, και δεν βγάζει καμία βαθμολογία: κάθε αποτέλεσμα στην οθόνη είναι αυτό που διαπιστώσατε εσείς και γράψατε.

Επιλέξτε τον Έλεγχο υποψήφιων ενοίκων κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Κρατά τις αιτήσεις για τις κατοικίες που διαχειρίζεστε, τους ελέγχους που έκανε το γραφείο σας και την απόφαση που καταγράψατε.

Διαβάστε πρώτα αυτό: οι έλεγχοι είναι δικοί σας, όχι δικοί μας

Η Housing Market δεν κάνει κανέναν έλεγχο για κανέναν. Δεν υπάρχει πουθενά μέσα σε αυτή τη λειτουργία γραφείο πιστοληπτικών πληροφοριών, εταιρεία ελέγχου παρελθόντος, υπηρεσία επαλήθευσης ταυτότητας, αναζήτηση σε λίστες κυρώσεων ή σε εξώσεις, ούτε βαθμολογία πιστοληπτικής ικανότητας — ούτε απενεργοποιημένη, ούτε προγραμματισμένη για επόμενο πλάνο, απλώς δεν υπάρχει. Κάθε αποτέλεσμα στην οθόνη είναι αυτό που διαπίστωσε το γραφείο σας με τα δικά του μέσα και έπειτα έγραψε.

Αυτό λέγεται πρώτο γιατί «έλεγχος υποψήφιων ενοίκων» σημαίνει αγορασμένη έκθεση στα περισσότερα προϊόντα που τον προσφέρουν, και ένας αναγνώστης που δεν του το πουν θα υποθέσει ότι φτάνει μια έκθεση. Αυτό που σας δίνει η οθόνη είναι ένα μέρος όπου οι συστάσεις που ήδη ζητάτε καταγράφονται πάνω στην αίτηση στην οποία ανήκουν, με την απόφαση δίπλα τους, και κρατιούνται και τα δύο.

Η καταχώριση μιας αίτησης

- Επιλέξτε «Καταχώριση αίτησης».
- Επιλέξτε τη «Μονάδα» και τον «Αιτούντα». Ο αιτών είναι μία από τις δικές σας επαφές.
- Δώστε την ημερομηνία που θέλει να μετακομίσει, αν την ξέρετε.

Η αίτηση δείχνει προς το βιβλίο διευθύνσεών σας αντί να φτιάχνει δεύτερο αντίγραφο του προσώπου. Τίποτα σε αυτή τη λειτουργία δεν αποθηκεύει ημερομηνία γέννησης, αριθμό εγγράφου ταυτότητας, τραπεζικό λογαριασμό, ποσό μισθού ή όνομα εργοδότη — αυτό που συμπεράνατε για το εισόδημα ή την εργασία είναι μια λέξη και όποια σημείωση επιλέξατε να γράψετε.

Η καταγραφή ενός ελέγχου

Η «Καταγραφή ελέγχου» κρατά έξι είδη — «Ταυτότητα», «Εργασία», «Εισόδημα», «Προηγούμενος ιδιοκτήτης», «Δυνατότητα πληρωμής» και «Άλλο» — και καθένα παίρνει ένα από τέσσερα αποτελέσματα: «Ικανοποιητικό», «Μη ικανοποιητικό», «Σε εξέλιξη» ή «Καμία απάντηση».

Το «Καμία απάντηση» είναι πραγματικό αποτέλεσμα και όχι ευγενικός τρόπος να πει κανείς όχι. Ένας προηγούμενος ιδιοκτήτης που δεν απαντά ποτέ δεν σας έχει πει τίποτα κακό, και η καταγραφή αυτού ως αποτυχίας θα μετέτρεπε τη σιωπή κάποιου άλλου σε μελανό σημείο για τον αιτούντα.

Κρατιέται ένας έλεγχος ανά είδος. Η καταγραφή του ίδιου είδους ξανά αντικαθιστά το αποτέλεσμα και καταγράφει ότι εσείς κάνατε τον τρέχοντα ισχυρισμό, ενώ το προηγούμενο αποτέλεσμα μένει στο ιστορικό ελέγχου. Δεν υπάρχει βαθμολογία, δεν υπάρχει συνολικό πέρασμα ή αποτυχία, δεν υπάρχει κατάταξη αιτούντων και δεν υπάρχει σύσταση: η απόφαση είναι εξ ολοκλήρου δική σας.

Η απόφαση, και η διόρθωσή της

Η «Καταγραφή της απόφασης» δέχεται «Εγκρίθηκε», «Απορρίφθηκε» ή «Αποσύρθηκε από τον αιτούντα», με αιτιολογία. Μόλις υπάρξει απόφαση, η φόρμα ελέγχου κλείνει και η επικεφαλίδα γίνεται «Διόρθωση της απόφασης»: η καταγραφή μιας άλλης βάζει μια διόρθωση δίπλα στην πρώτη και δεν αφαιρεί τίποτα. Δεν υπάρχει δρόμος επιστροφής στο χωρίς απόφαση.

Το ιστορικό ελέγχου καταγράφει τη μονάδα, την απόφαση και ποιος την πήρε. Επίτηδες δεν καταγράφει την αιτιολογία που γράψατε ούτε το όνομα του αιτούντα.

Τι δεν υπάρχει εδώ

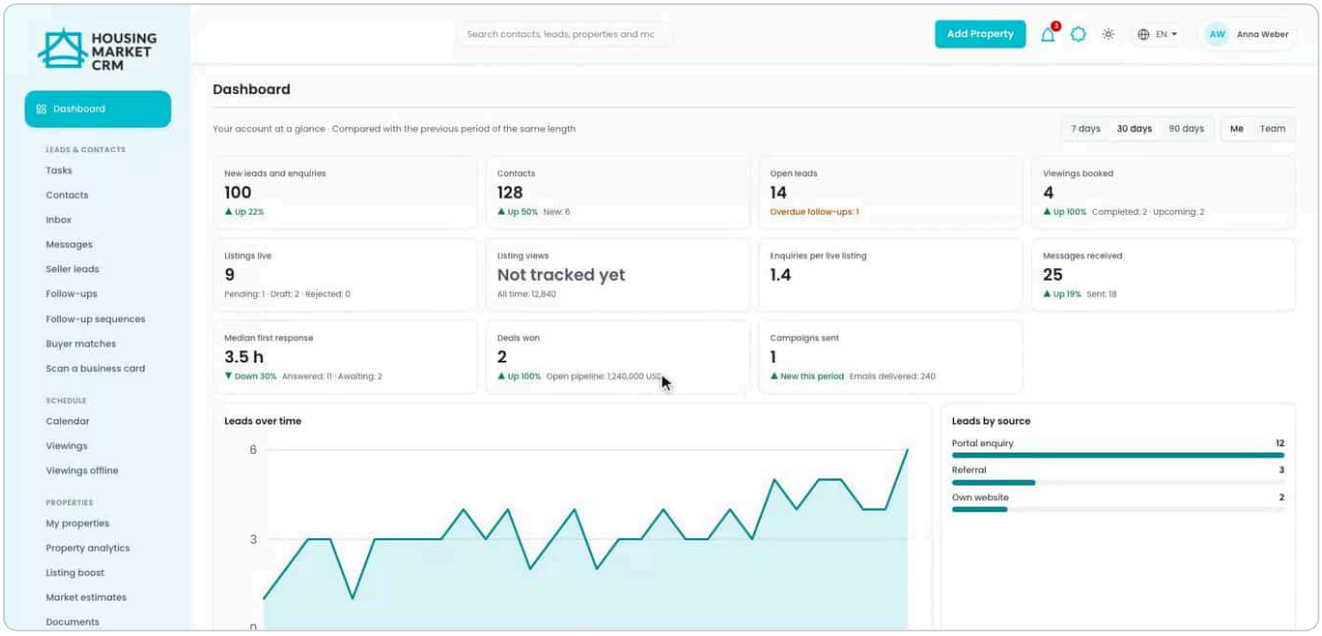
- Καμία φόρμα, σύνδεσμος ή email για τον αιτούντα. Δεν υπάρχει τίποτα που να βλέπει ο αιτών: το γραφείο σας γράφει αυτό που βρήκε.
- Κανένα ανέβασμα εγγράφου σε αυτή την οθόνη. Τα δικαιολογητικά αναφέρονται με το όνομά τους και επισυνάπτονται μέσα από τα αρχεία του CRM και όχι από εδώ.
- Καμία χρέωση. Ο έλεγχος δεν προσθέτει δικό του κόστος — ανήκει στη λειτουργία της διαχείρισης ακινήτων.
- Κανένα φίλτρο κατά μονάδα ή κατά κατάσταση ακόμη. Η οθόνη εναλλάσσεται μεταξύ ενεργών και αρχειοθετημένων αιτήσεων.
- Κανένα κουμπί που μετατρέπει μια εγκεκριμένη αίτηση σε μίσθωση. Καταγράψτε τη μίσθωση στην οθόνη των Μισθώσεων.

Τίποτα δεν διαγράφεται. Η αρχειοθέτηση μιας αίτησης κρατά κάθε έλεγχο, την απόφαση, και ποιος την πήρε.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς λειτουργεί ο έλεγχος υποψήφιων ενοίκων;**

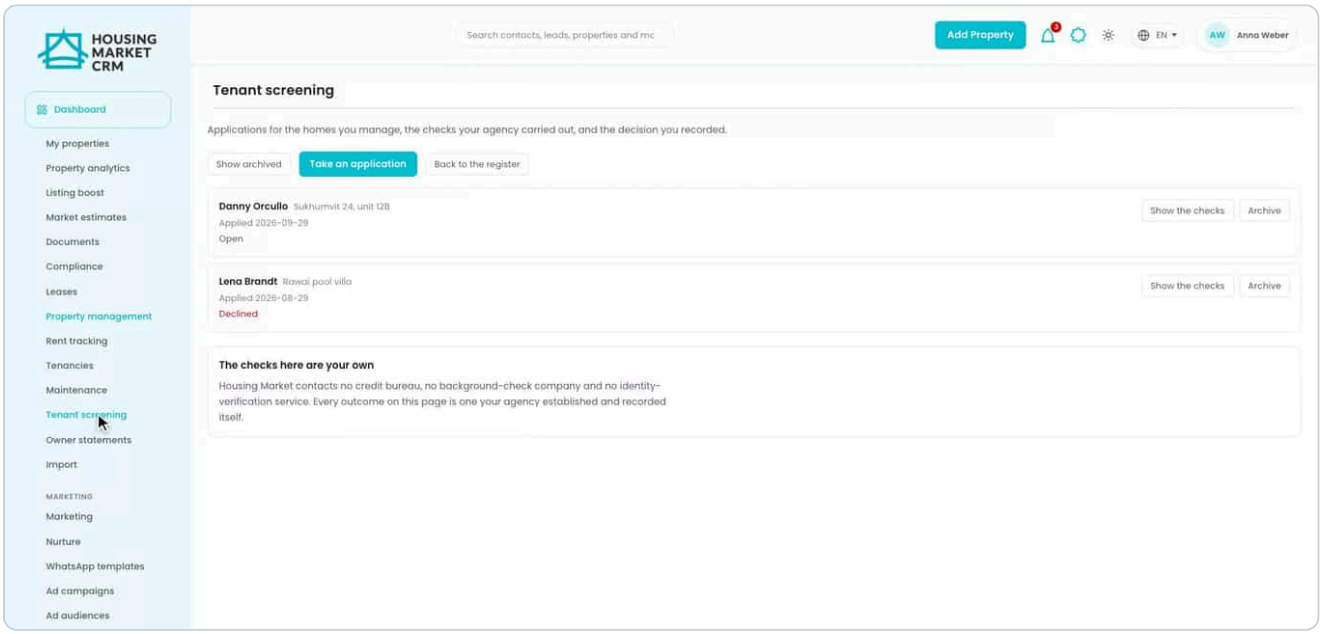
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



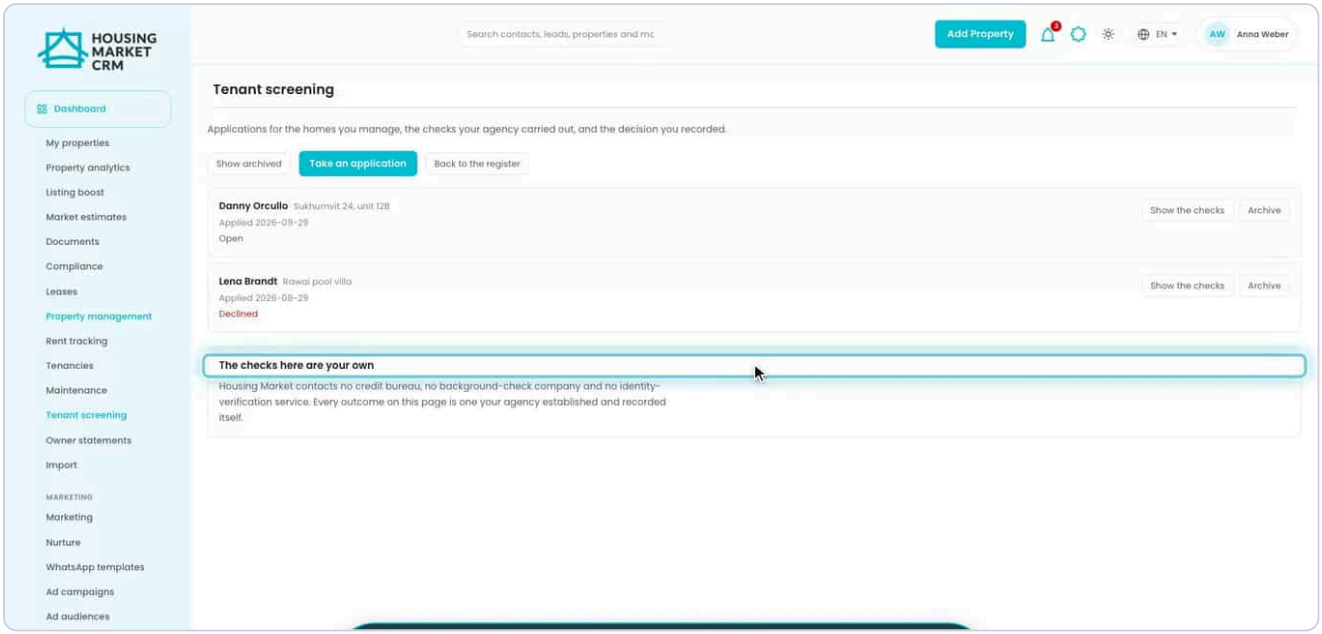
Εικόνα 64.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Έλεγχος ενοικιαστών» στο αριστερό μενού.



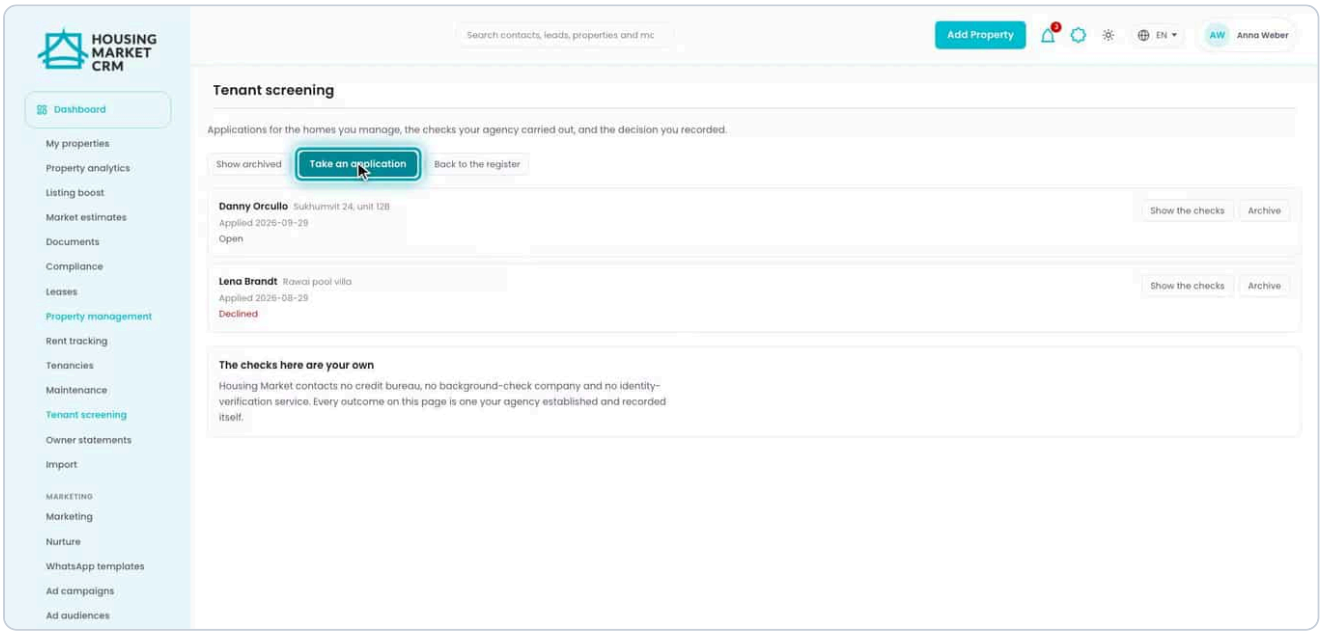
Εικόνα 64.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Οι έλεγχοι εδώ είναι δικοί σας. Τίποτα δεν ελέγχει πιστοληπτική ικανότητα.



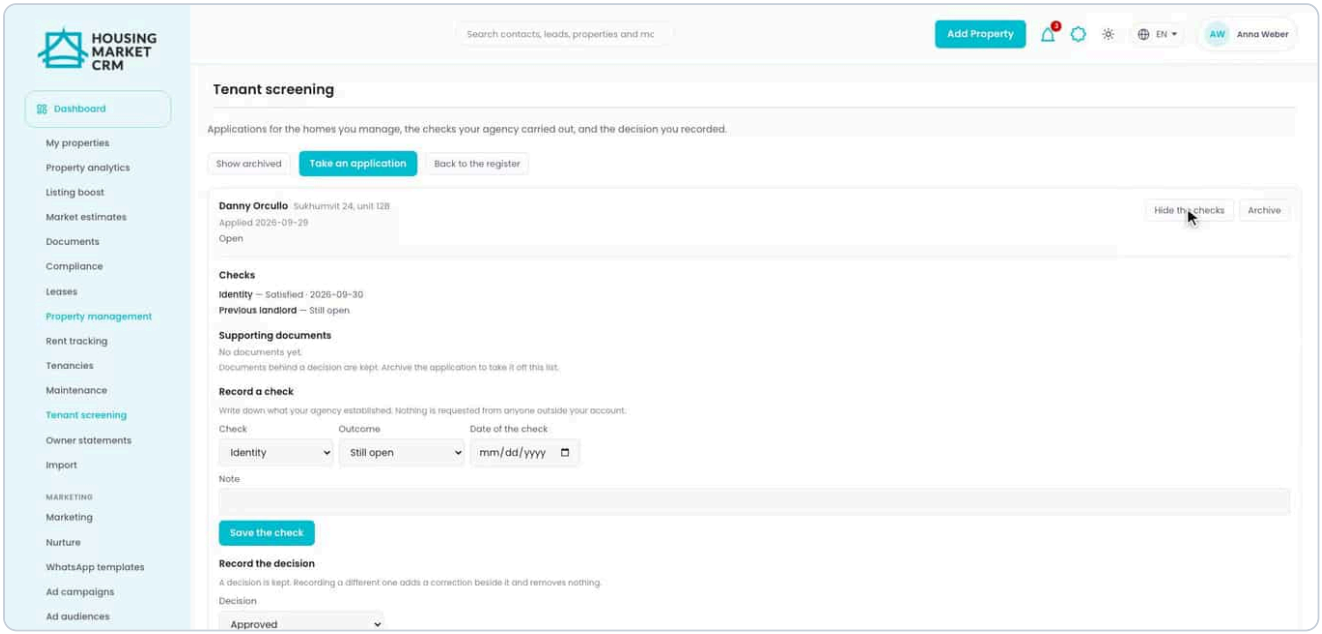
Εικόνα 64.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Καταχωρίστε μια αίτηση για το ακίνητο.



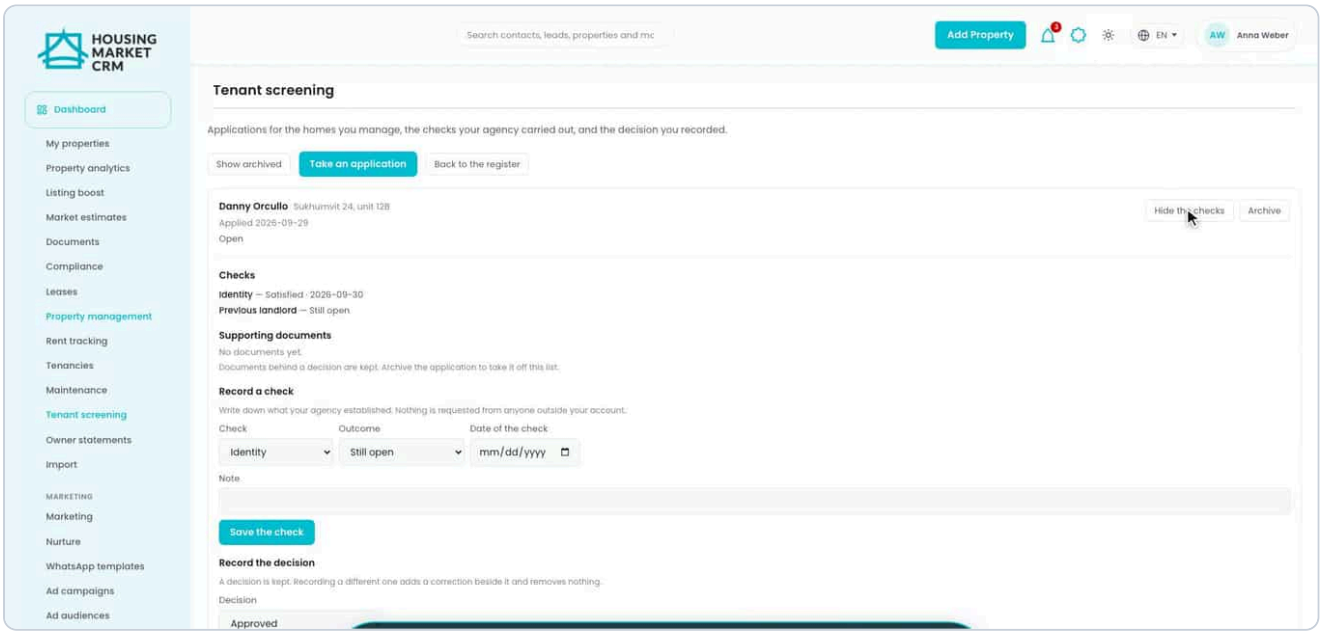
Εικόνα 64.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Δείξτε τους ελέγχους — και καταγράψτε κάθε αποτέλεσμα.



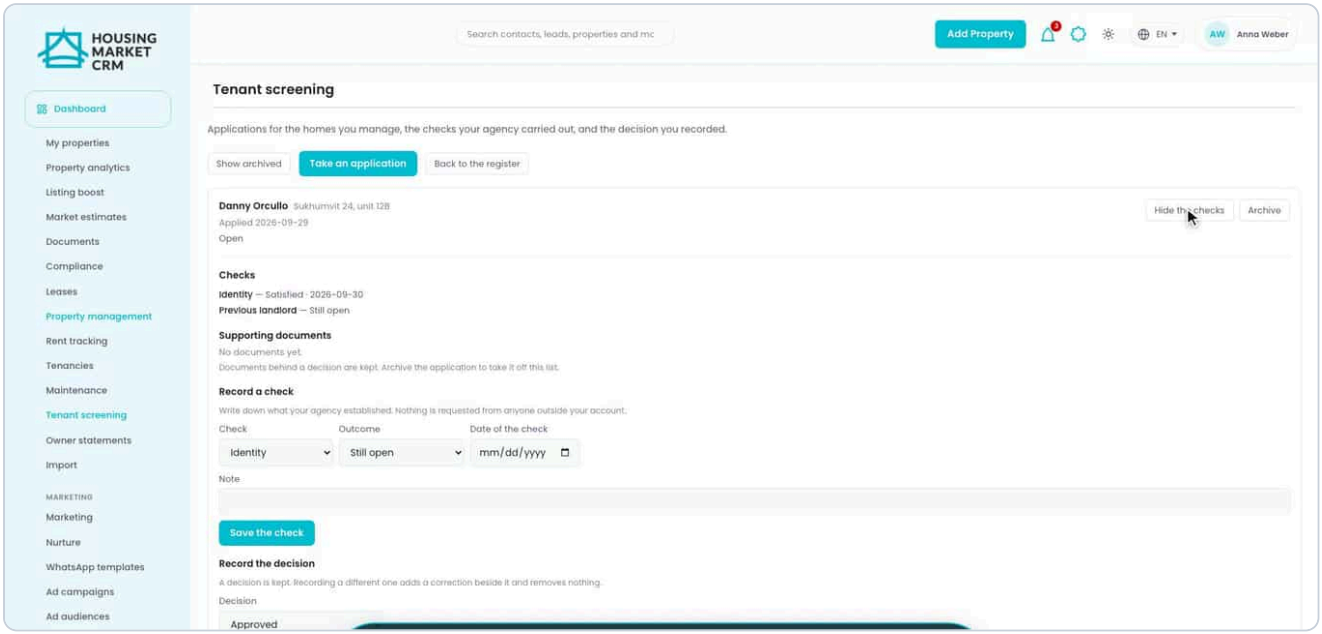
Εικόνα 64.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Καταγράψτε και τον καθαρό έλεγχο. Αλλιώς μοιάζει με κανέναν έλεγχο.



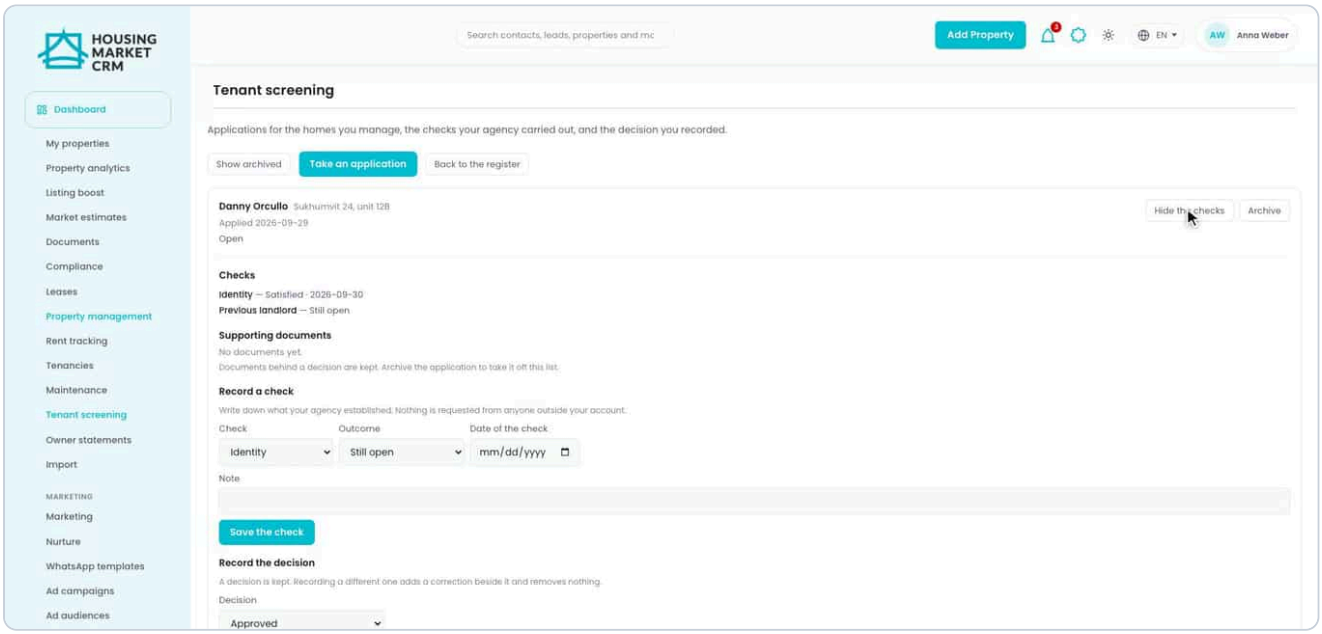
Εικόνα 64.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Καταγράψτε την απόφαση με την αιτιολογία — ο ιδιοκτήτης θα ρωτήσει.



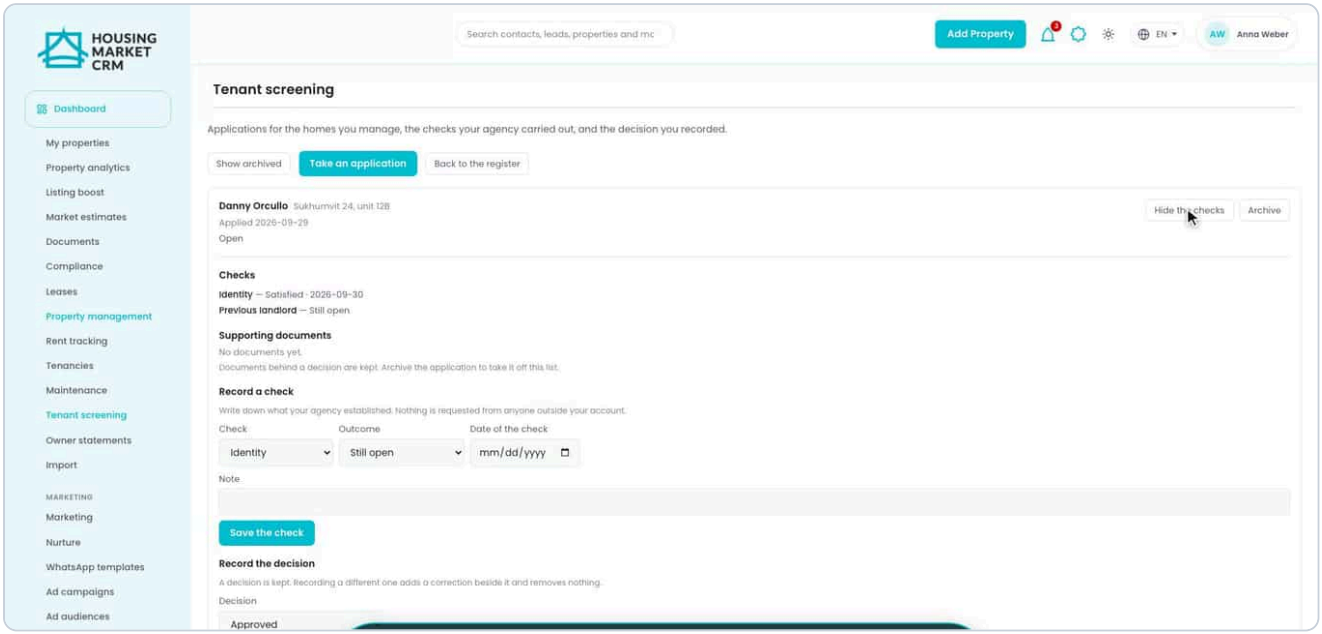
Εικόνα 64.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Επισυνάψτε τα έγγραφα, αντί να τα περιγράψετε.



Εικόνα 64.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 Μία απάντηση στο *γιατί δεχτήκαμε αυτόν τον ενοικιαστή;* — για όλο το γραφείο.



Εικόνα 64.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

65 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 65

Καταστάσεις ιδιοκτήτη

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ο απολογισμός ενός μήνα για το τι οφειλόταν στις κατοικίες ενός ιδιοκτήτη και τι καταχώρισε το γραφείο σας ως εισπραγμένο, χωρισμένος κατά το καταγεγραμμένο μερίδιο κάθε ιδιοκτήτη. Αναφέρει και δεν πληρώνει ποτέ: η Housing Market δεν παίρνει μερίδιο, δεν κρατά τίποτα και δεν πληρώνει κανέναν.

Επιλέξτε τις Καταστάσεις ιδιοκτήτη κάτω από τη Διαχείριση ακινήτων. Διαλέξτε έναν μήνα και έναν ιδιοκτήτη και το CRM παρουσιάζει τι οφειλόταν εκείνον τον μήνα στις κατοικίες εκείνου του ιδιοκτήτη, και τι έχει καταχωρίσει το γραφείο σας ως εισπραγμένο.

Μια κατάσταση αναφέρει, δεν πληρώνει ποτέ

Η Housing Market παρουσιάζει αυτό που καταχώρισε το γραφείο σας και δεν κάνει τίποτα άλλο με αυτό. Δεν υπάρχει απόδοση χρημάτων, ούτε έμβασμα, ούτε στοιχείο τράπεζας, ούτε υπόλοιπο που μεταφέρεται, ούτε εξόφληση. Δεν υπάρχει επίσης αμοιβή διαχείρισης, ούτε προμήθεια, ούτε κράτηση, ούτε γραμμή δαπάνης — οι τιμές μας είναι σταθερές και χρεώνονται στη συνδρομή σας, οπότε τίποτα δεν αφαιρείται ποτέ από το μίσθωμα ενός ιδιοκτήτη. Μια κατάσταση σε αυτό το προϊόν είναι αναφορά, και η μεταφορά προς τον ιδιοκτήτη γίνεται όπου γίνεται και σήμερα.

Από τι χτίζεται

Μία καρτέλα ανά κατοικία και ανά μίσθωση σε ισχύ, ώστε μια κατοικία που άλλαξε ενοικιαστή στα μέσα του μήνα να παίρνει δύο καρτέλες και όχι ένα ανακατεμένο νούμερο. Κάθε καρτέλα δείχνει το μίσθωμα που συμφωνήθηκε στη μίσθωση που ήταν σε ισχύ εκείνον τον μήνα — και όχι το μίσθωμα που συμφωνήθηκε από τότε — πόσες ημερομηνίες κατέστησαν απαιτητές και για πόσα, πόσες από αυτές είναι καταχωρισμένες ως εισπραγμένες, ό,τι διαγράφηκε, και την εγγύηση.

Υπάρχει ξεχωριστή γραμμή για μίσθωμα εισπραγμένο για προηγούμενους μήνες: μια απαίτηση που κατέστη απαιτητή τον Μάρτιο και καταχωρίστηκε ως εισπραγμένη τον Απρίλιο ανήκει στην κατάσταση του Απριλίου ως καθυστερούμενη, και σε εκείνη του Μαρτίου ως ακόμη ανεξόφλητη. Το να κρατιούνται τα δύο χωριστά είναι αυτό που εμποδίζει μια καθυστερημένη πληρωμή να φαίνεται σαν δεύτερη.

Μια κατοικία χωρίς κανέναν μέσα βρίσκεται και αυτή στην κατάσταση, σημειωμένη ως «Κενό όλον τον μήνα», γιατί ένας ιδιοκτήτης που ρωτά τι έκανε το χαρτοφυλάκιό του χρειάζεται τα κενά ονομασμένα και όχι απόντα.

Η ιδιοκτησία είναι περίοδος, ώστε μια πώληση να προσγειώνεται σωστά

Η περίοδος ενός ιδιοκτήτη πάνω σε μια κατοικία είναι αυτό που κρίνει την κατάσταση, και όχι ποιος την έχει τώρα. Μια κατοικία που πουλήθηκε τον Ιούνιο βάζει ακόμη τον Μάιο στην κατάσταση του πωλητή, και η καρτέλα λέει «Ιδιοκτησία έως» ή «Ιδιοκτησία από» όπου ένας μήνας ήταν δικός του μόνο κατά ένα μέρος. Όπου η περίοδος ενός ιδιοκτήτη τελειώνει την ημέρα που ξεκινά η περίοδος του επόμενου, αυτό διαβάζεται ως παράδοση και όχι ως δύο πρόσωπα που την έχουν ταυτόχρονα.

Τα μερίδια, και η μία περίπτωση που μένει αμοίραστη

Όπου το μερίδιο ενός ιδιοκτήτη είναι καταγεγραμμένο, τα νούμερά του είναι εκείνο το μερίδιο των νούμερων της κατοικίας — το σαράντα τοις εκατό μένει σαράντα τοις εκατό και δεν ανεβαίνει ποτέ στο σύνολο. Όπου κανείς άλλος δεν είχε την κατοικία την ίδια περίοδο, το συνολικό ποσό είναι δικό του και η καρτέλα το λέει.

Όπου μια κατοικία είναι σε συνιδιοκτησία και δεν υπάρχει καταγεγραμμένο μερίδιο, το CRM δεν μοιράζει τίποτα. Η καρτέλα δείχνει τα πλήρη νούμερα της κατοικίας, χωρίς να καταλογίζονται σε κανέναν, η κατοικία μετριέται σε μια προειδοποίηση στην κορυφή, και το ποσό κρατιέται έξω από τα σύνολα σε δική του γραμμή αντί να διπλωθεί μέσα τους. Ένας ισομερής χωρισμός θα ήταν επινοημένος αριθμός που διαβάζεται ακριβώς σαν ελεγμένος, και το μισό μίσθωμα ενός μήνα δεν είναι σφάλμα στρογγυλοποίησης.

Τα σύνολα είναι ανά νόμισμα, το ένα δίπλα στο άλλο. Τίποτα δεν μετατρέπεται και δεν υπάρχει συγκεντρωτικό γενικό σύνολο, γιατί ένα μοναδικό νούμερο πάνω σε δύο νομίσματα θα ήταν μια ισοτιμία που κάποιος πρέπει να έχει διαλέξει.

Η καταχώριση μιας κατάστασης

Ο μήνας που βλέπετε υπολογίζεται κάθε φορά που ρωτάτε και δεν αποθηκεύεται. Η «Καταχώριση αυτής της κατάστασης» κρατά αντίγραφο ακριβώς εκείνων των νούμερων, ώστε αυτό που στείλατε σε έναν ιδιοκτήτη να παραμένει αναγνώσιμο αργότερα· τα χρήματα σε μια καταχωρισμένη κατάσταση παγώνουν, ενώ τα ονόματα διαβάζονται φρέσκα κάθε φορά, οπότε η διόρθωση της ορθογραφίας μιας επαφής δεν αφήνει την παλιά γραφή πάνω σε παλιές καταστάσεις.

Αν υπάρχει ήδη κατάσταση για εκείνον τον ιδιοκτήτη και εκείνον τον μήνα, το κουμπί γίνεται «Νέος υπολογισμός του μήνα». Η παλιά αρχειοθετείται αντί να αφαιρεθεί και η νέα καταγράφει ποια αντικαθιστά.

Τι δεν υπάρχει εδώ

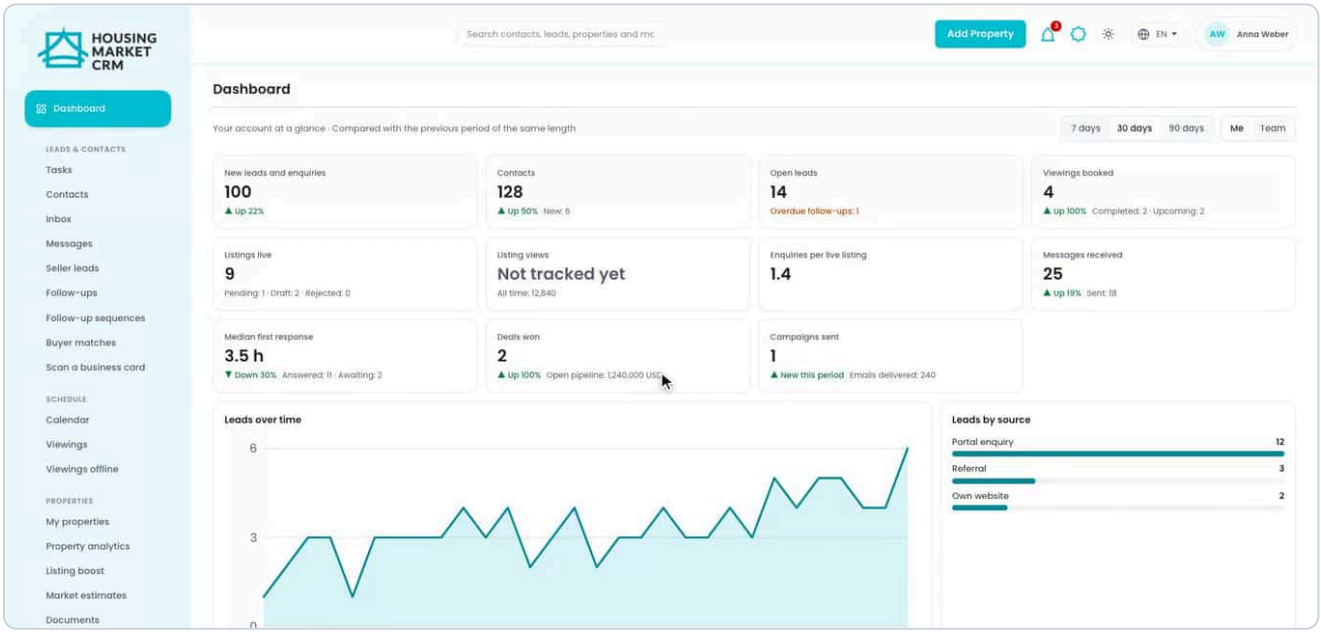
- Κανένα PDF, κανένα υπολογιστικό φύλλο, καμία προβολή εκτύπωσης και κανένα email. Η καταχώριση μιας κατάστασης την κρατά μέσα στο CRM· η αποστολή της στον ιδιοκτήτη είναι ακόμη κάτι που κάνετε μόνοι σας.
- Καμία σύνδεση ιδιοκτήτη. Δεν υπάρχει πύλη ιδιοκτητών, και ένας ιδιοκτήτης δεν μπορεί να συνδεθεί για να το διαβάσει.
- Καμία μαζική εκτέλεση. Ένας ιδιοκτήτης και ένας μήνας τη φορά.
- Κανένα κόστος συντήρησης. Οι επισκευές καταγράφονται στην οθόνη της συντήρησης και δεν εμφανίζονται ποτέ σε κατάσταση, γιατί ούτε εκεί καταγράφεται κανένα κόστος.

Τα καταγεγραμμένα μερίδια ορίζονται στην ιδιοκτησία της μονάδας και όχι πάνω στην κατάσταση. Αν η προειδοποίηση ονομάζει κατοικίες χωρίς καταγεγραμμένο μερίδιο, αυτό είναι που ζητά.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι είναι μια κατάσταση ιδιοκτήτη;**

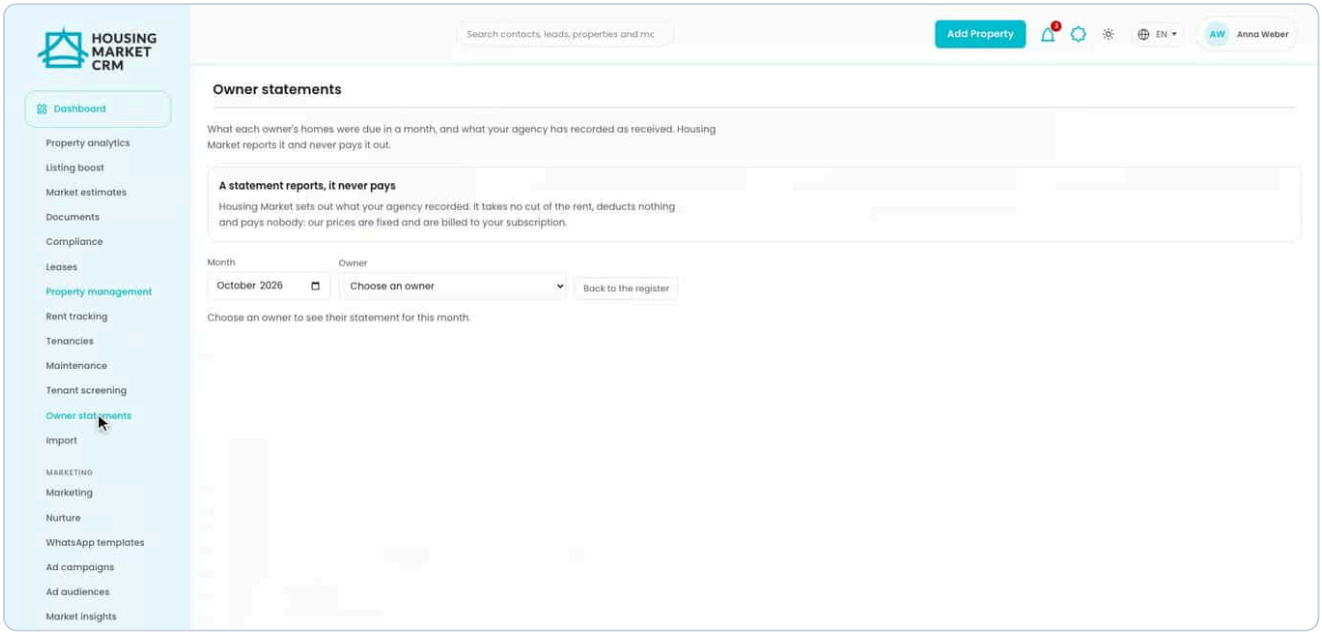
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



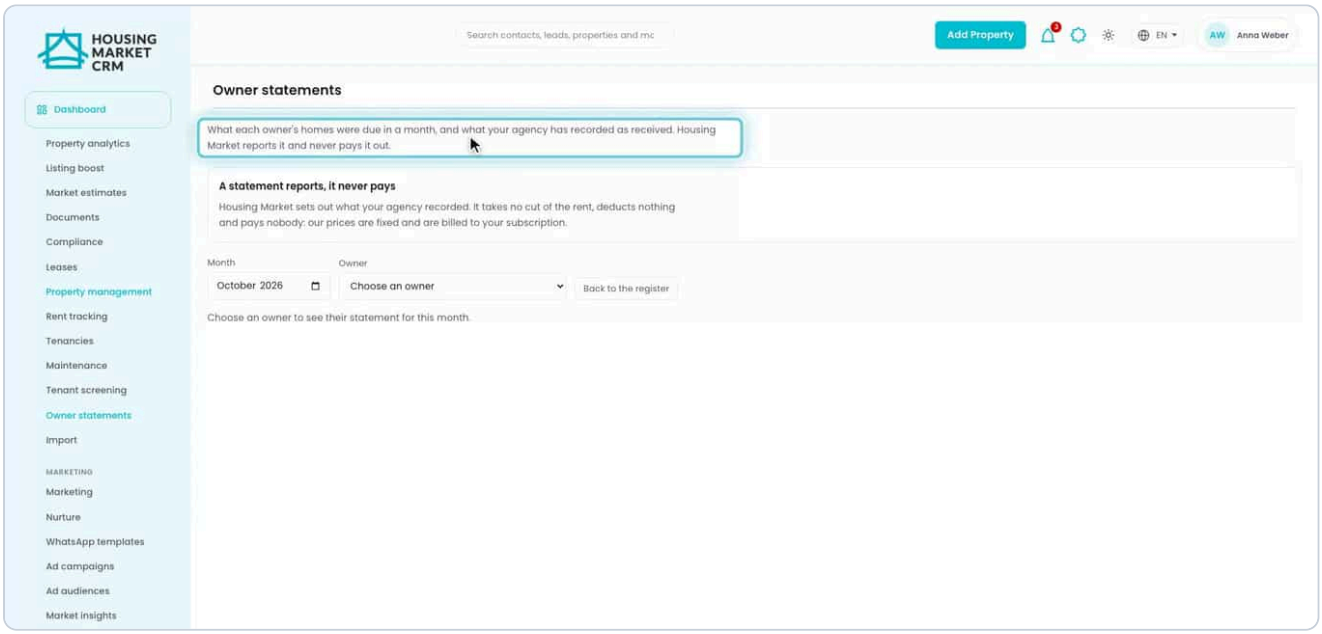
Εικόνα 65.1 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στις «Καταστάσεις ιδιοκτήτη» στο αριστερό μενού.



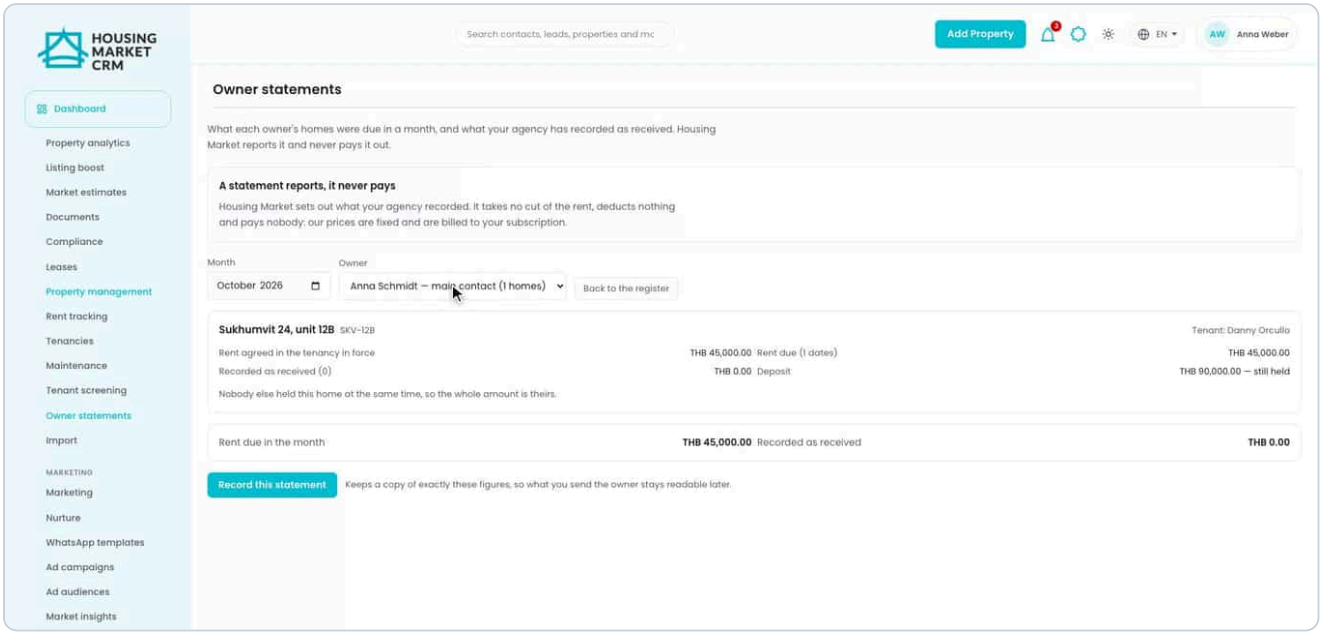
Εικόνα 65.2 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

3 Η κατάσταση αναφέρει. Δεν κρατά ποσοστό και δεν πληρώνει κανέναν.



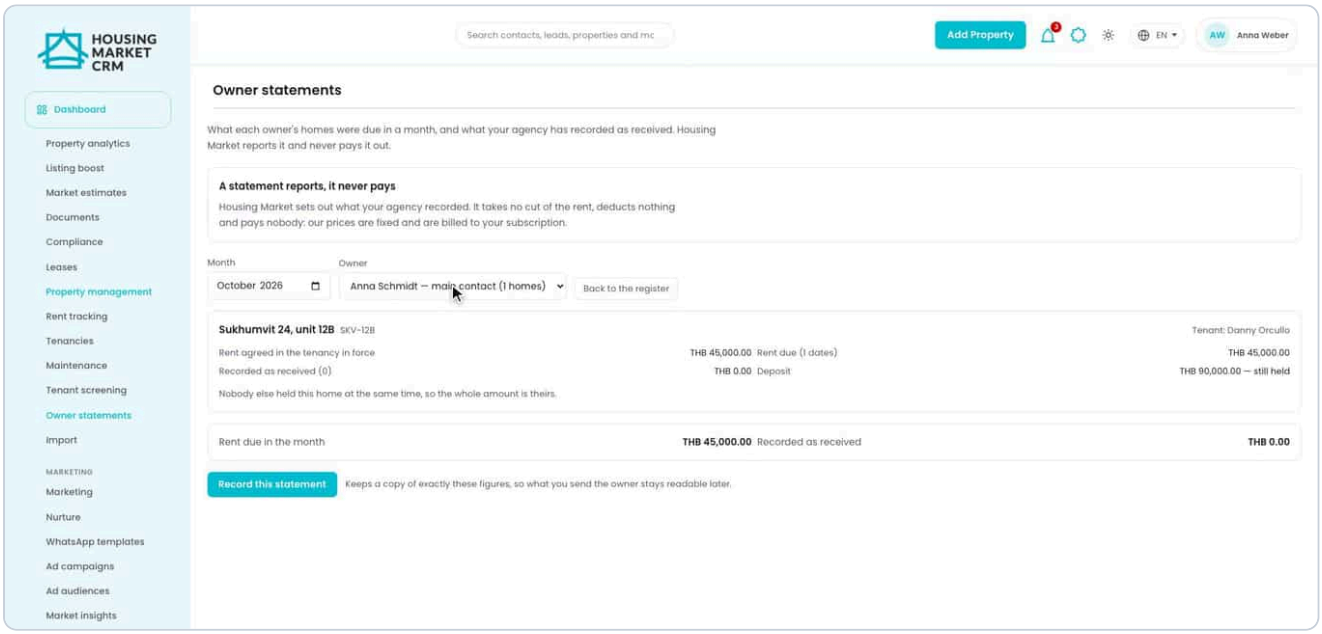
Εικόνα 65.3 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

4 Επιλέξτε τον ιδιοκτήτη.



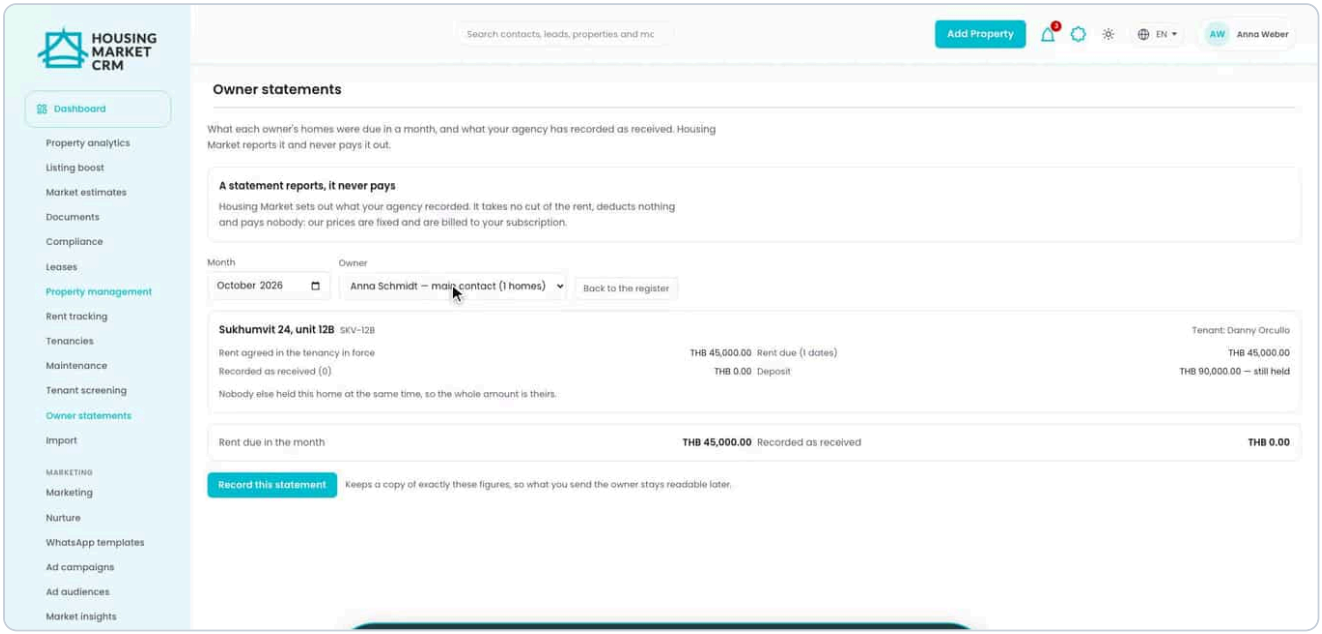
Εικόνα 65.4 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

5 Αυτή είναι προεπισκόπηση — υπολογισμένη, πουθενά καταγεγραμμένη.



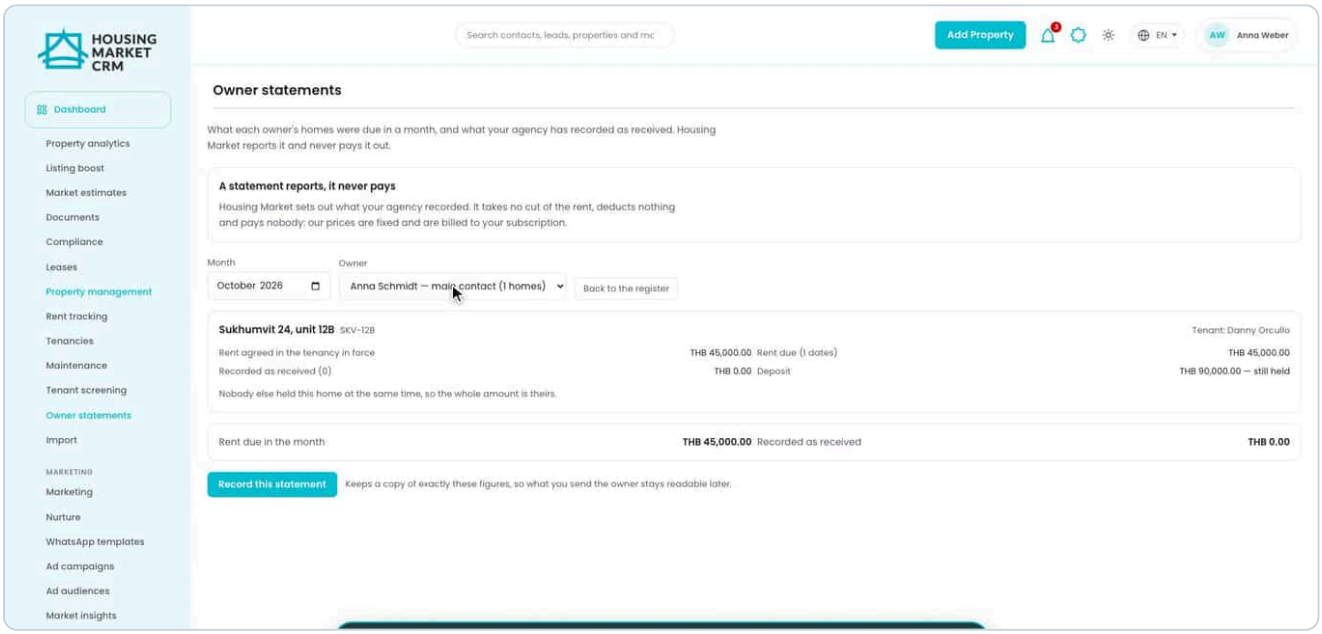
Εικόνα 65.5 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

6 Η καταγραφή είναι ξεχωριστή ενέργεια: *αυτό έστειλα στον ιδιοκτήτη*.



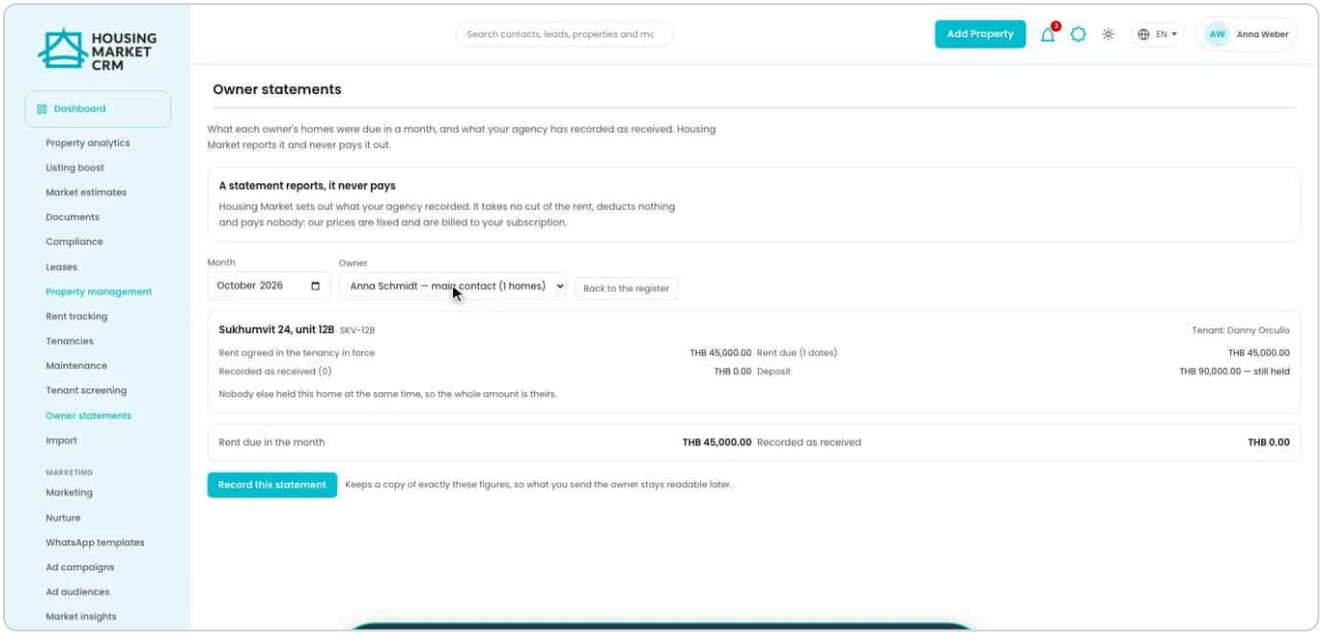
Εικόνα 65.6 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

7 Η επανεκτέλεση του μήνα την αντικαθιστά — η πρώτη αρχειοθετείται, δεν αλλάζει.



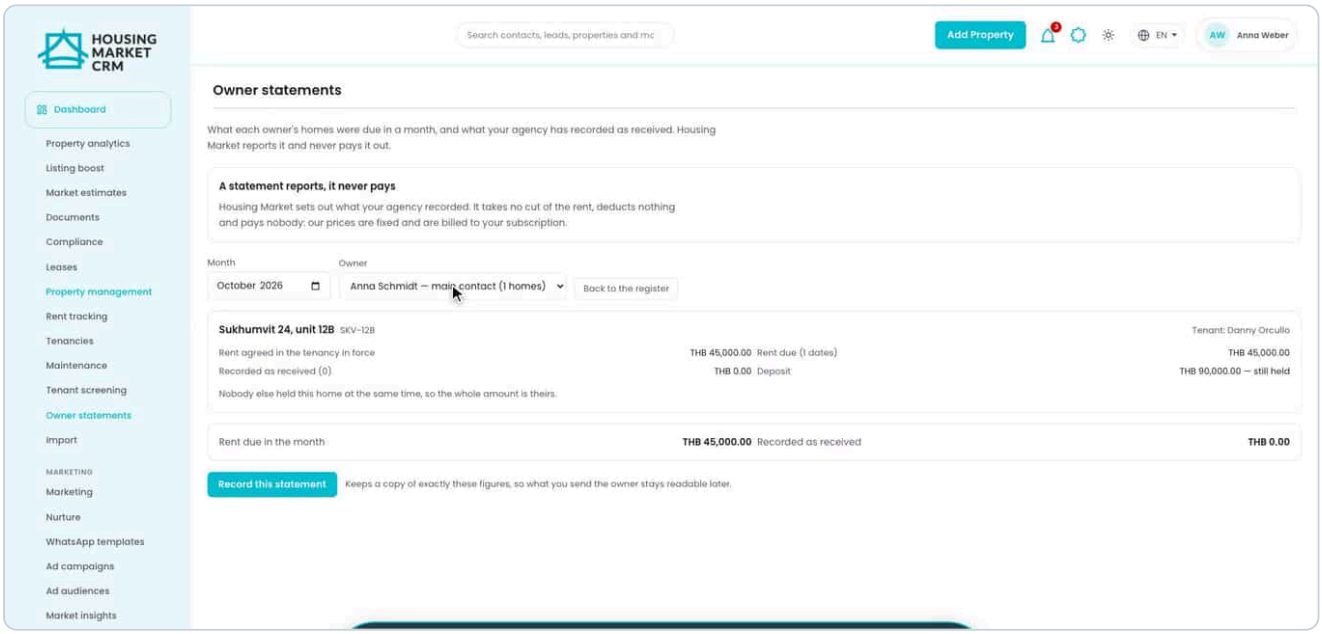
Εικόνα 65.7 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

8 Αν το ποσοστό συνιδιοκτήτη δεν καταγράφηκε, η κατάσταση το αναφέρει —.



Εικόνα 65.8 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

9 και δίνει τα πλήρη στοιχεία του ακινήτου, χωρίς να επινοεί μισό.



Εικόνα 65.9 · Καταγραφή οθόνης 8 Οκτωβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ Όχι. Η Housing Market Group είναι λογισμικό. Καταγράφει τι οφείλεται και τι έχετε καταχωρίσει ως εισπραχθέν, και δεν εισπράττει ποτέ πληρωμή, δεν κρατά χρήματα και δεν τα μεταφέρει ανάμεσα σε ιδιοκτήτη και ενοικιαστή.

Κέντρο βοήθειας: Εισπράττει η Housing Market το μίσθωμα από τους ενοικιαστές μου;

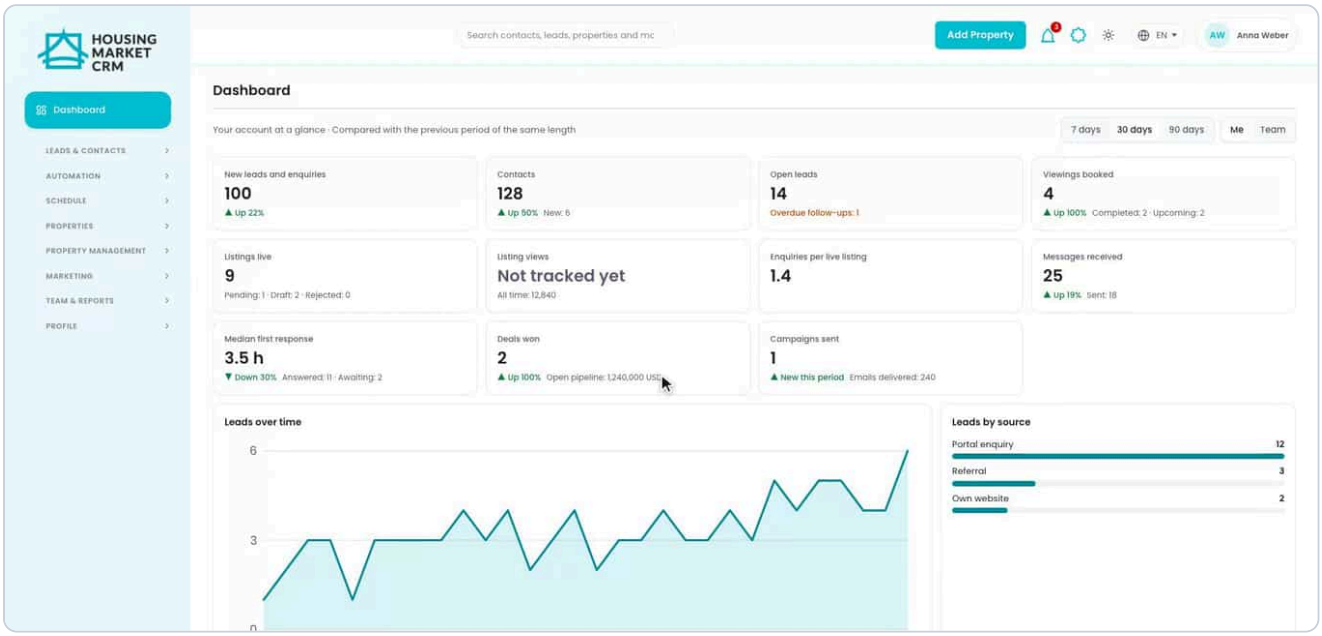
66 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 66

Υπενθύμιση ενοικίου σε ενοικιαστή

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

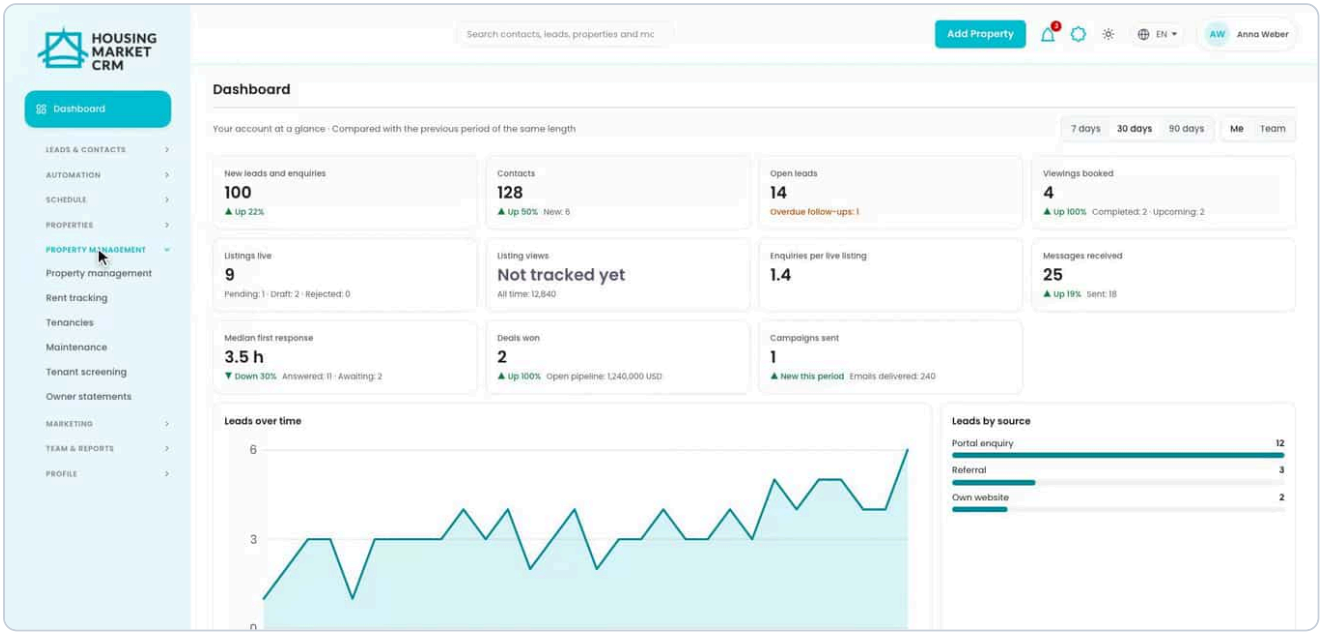
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



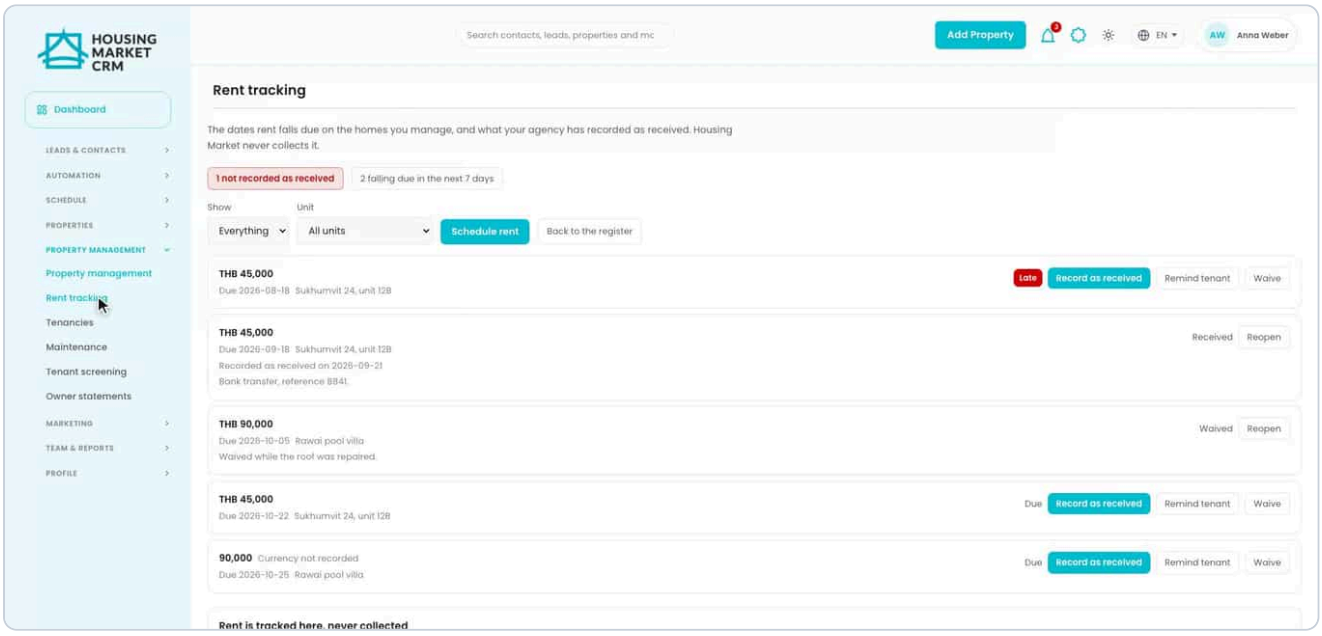
Εικόνα 66.1 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε τη «Διαχείριση ακινήτων» στο αριστερό μενού.



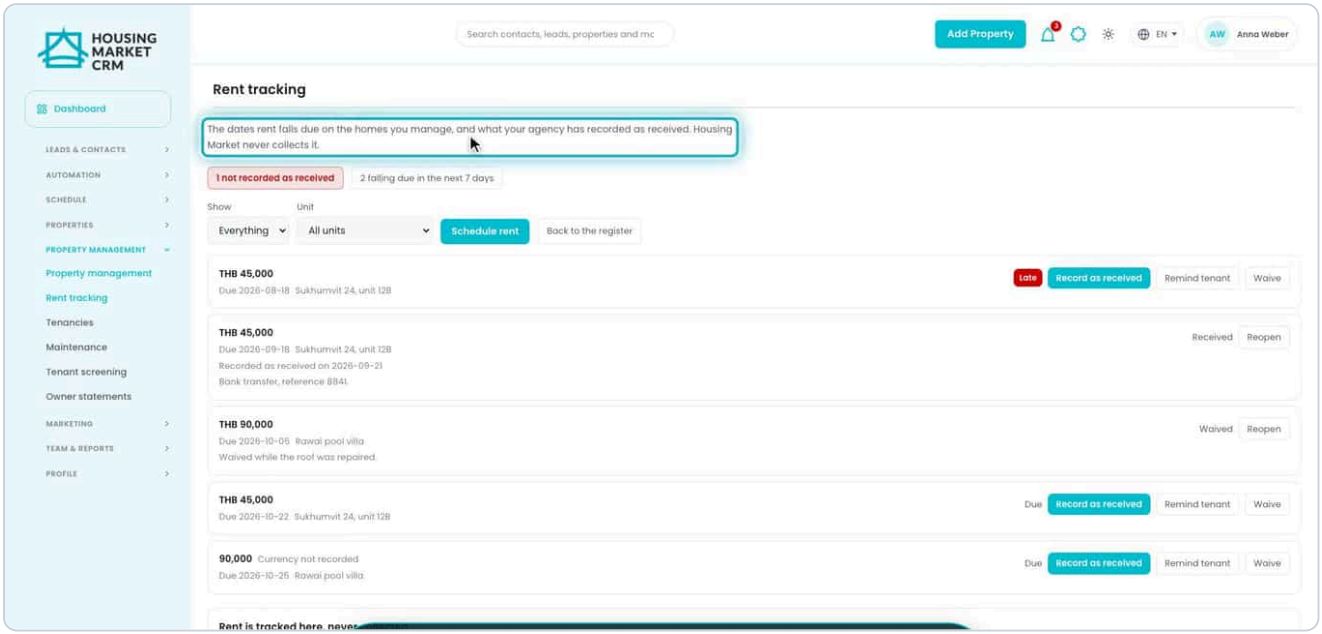
Εικόνα 66.2 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στην «Παρακολούθηση ενοικίων».



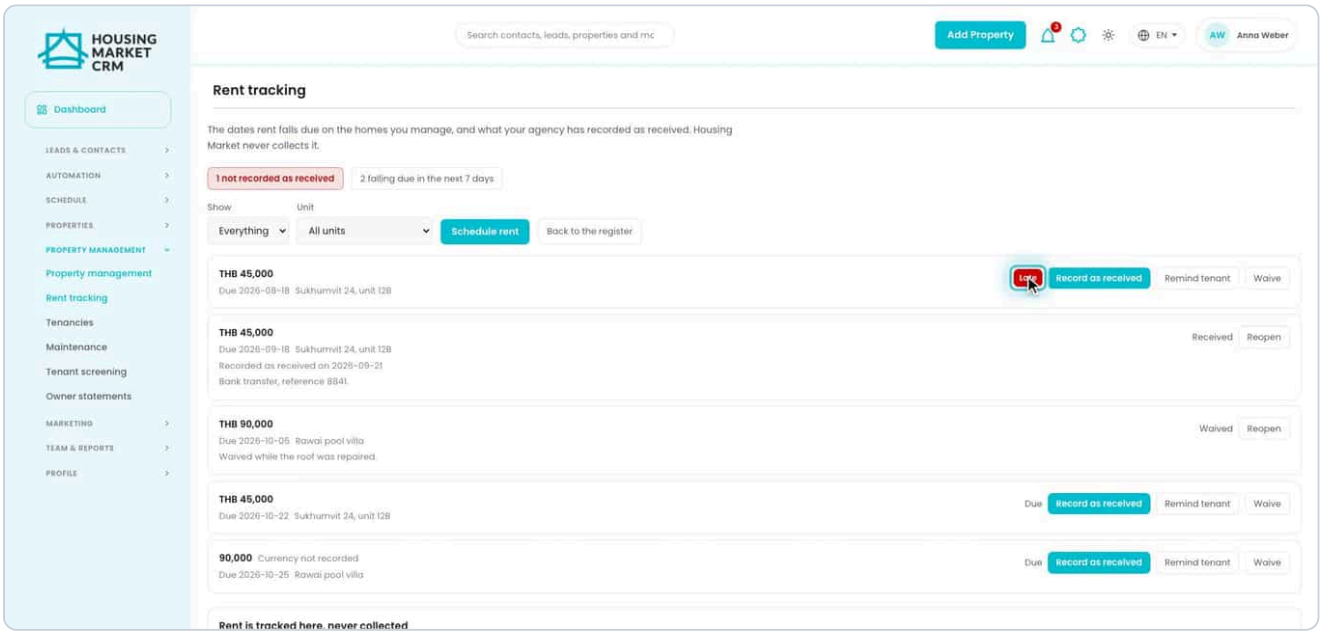
Εικόνα 66.3 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

4 Το αρχείο του γραφείου σας. Η Housing Market δεν εισπράττει ποτέ ενοίκια.



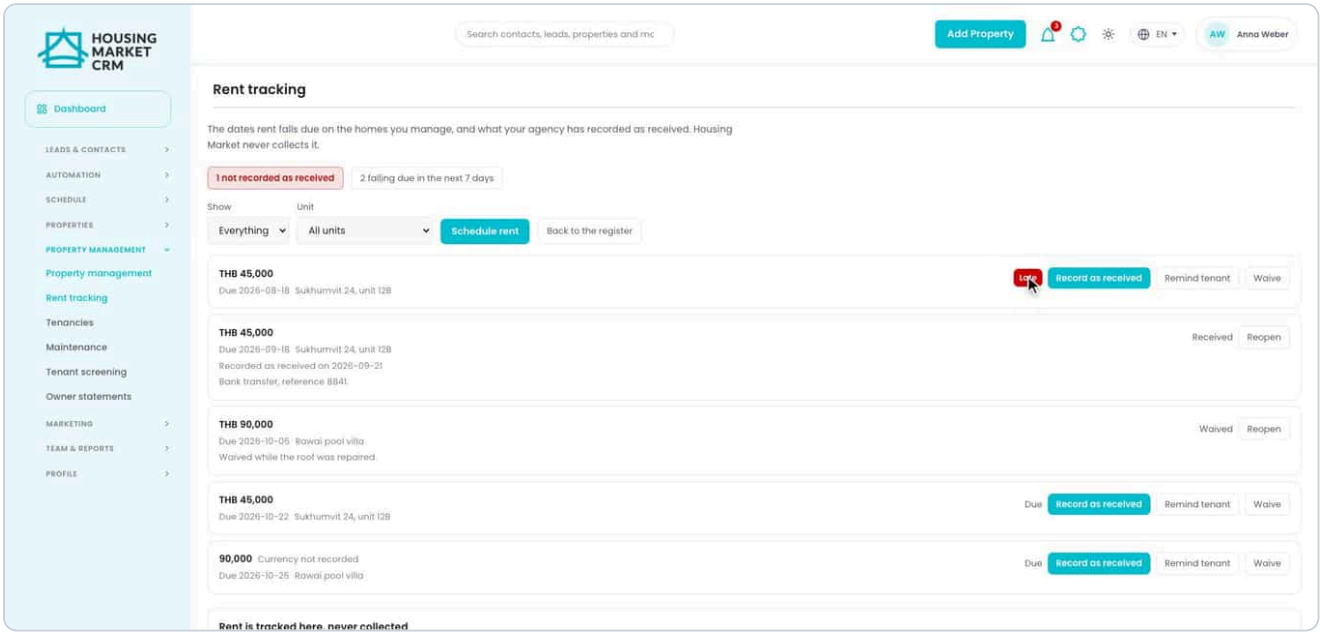
Εικόνα 66.4 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

5 Αυτός ο μήνας έχει καθυστερήσει.



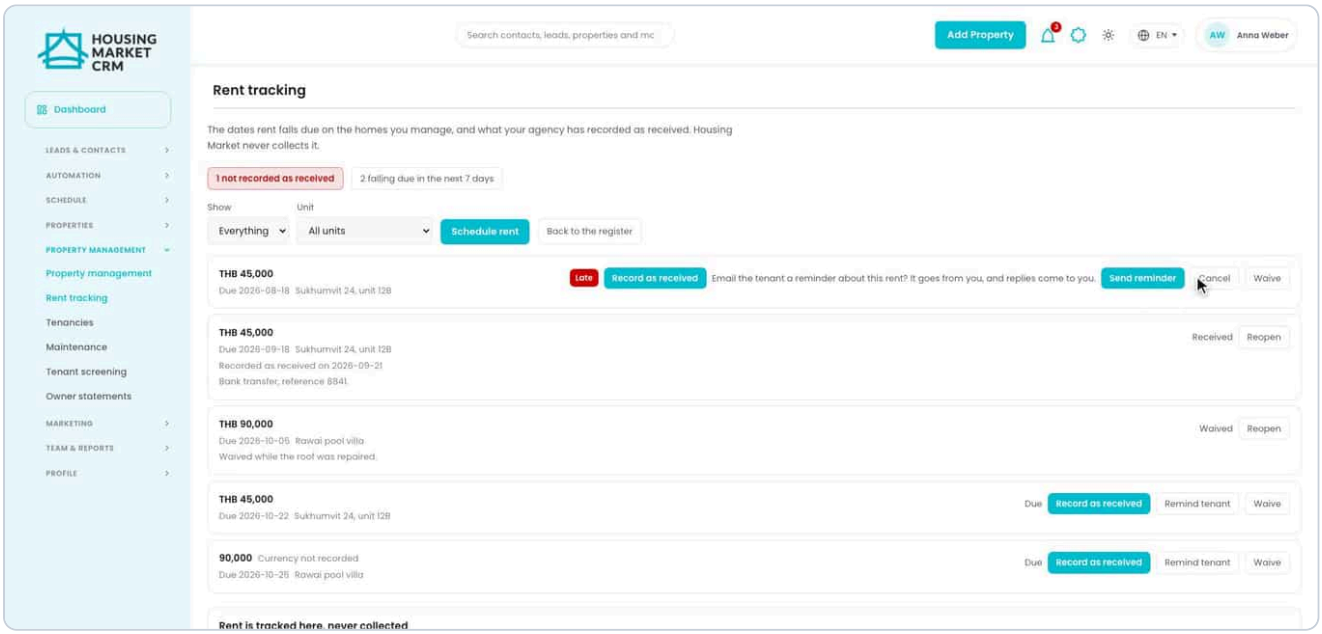
Εικόνα 66.5 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

6 Η «Υπενθύμιση ενοικιαστή» εμφανίζεται σε ενοίκιο που οφείλεται ακόμη.



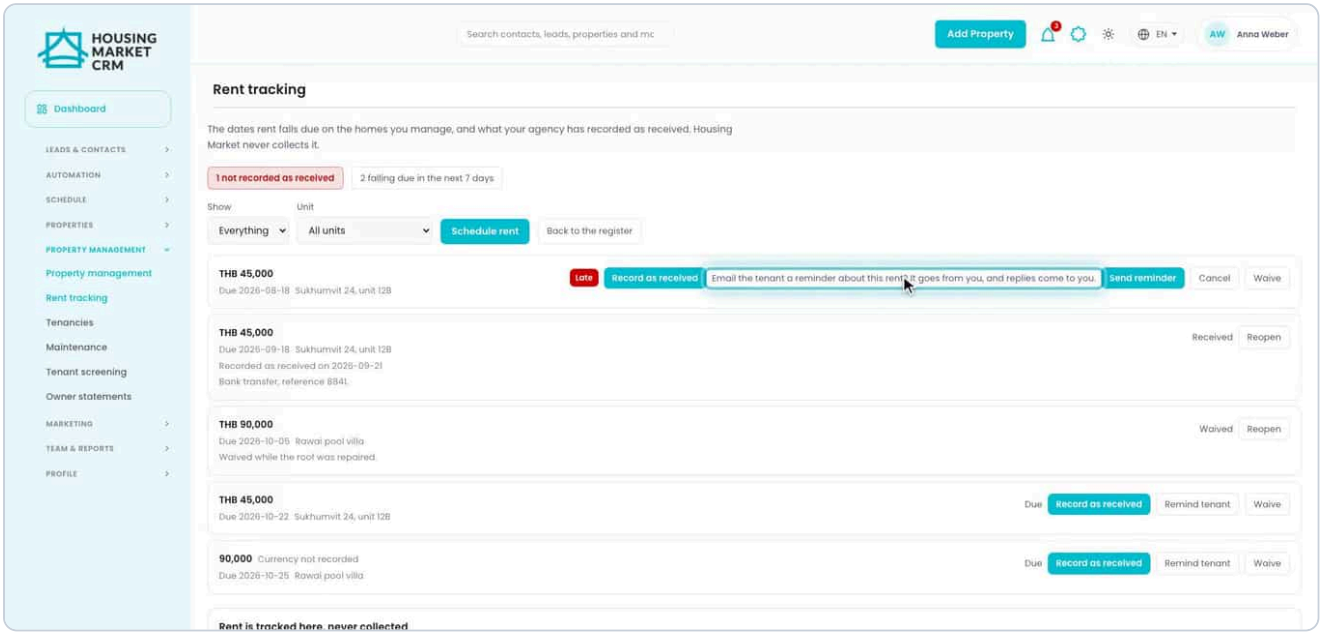
Εικόνα 66.6 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

7 Κάντε κλικ στην «Υπενθύμιση ενοικιαστή».



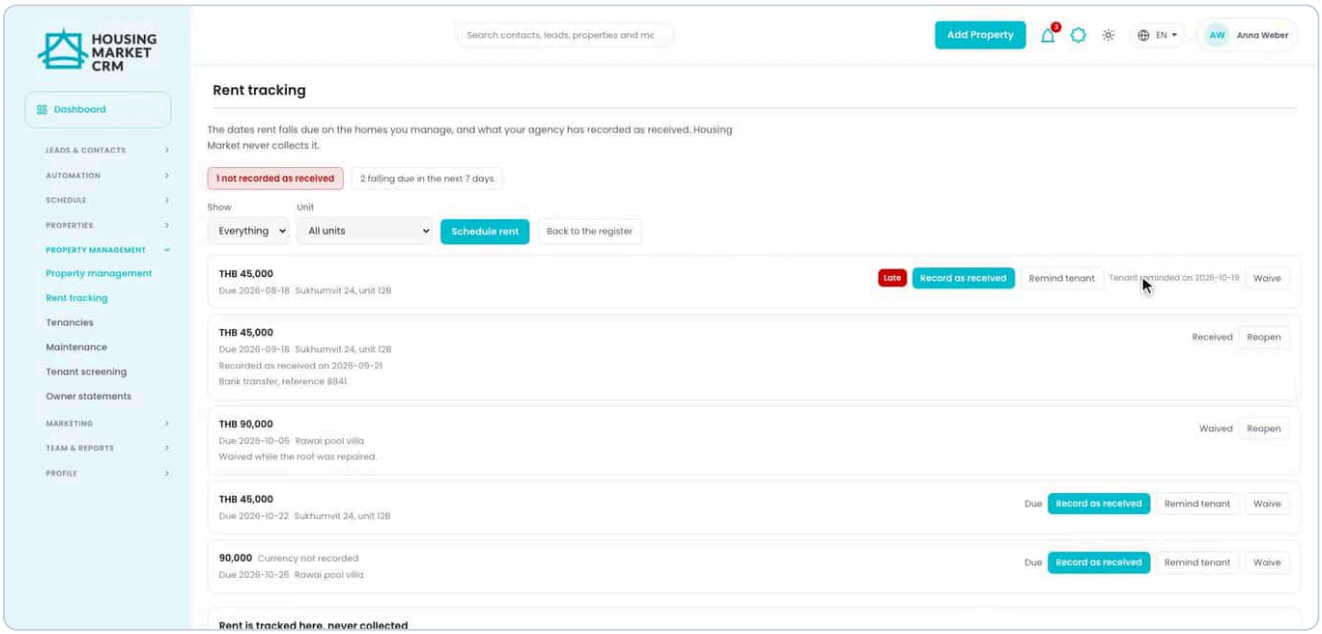
Εικόνα 66.7 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

8 Αποστέλλεται από εσάς και οι απαντήσεις έρχονται σε εσάς.



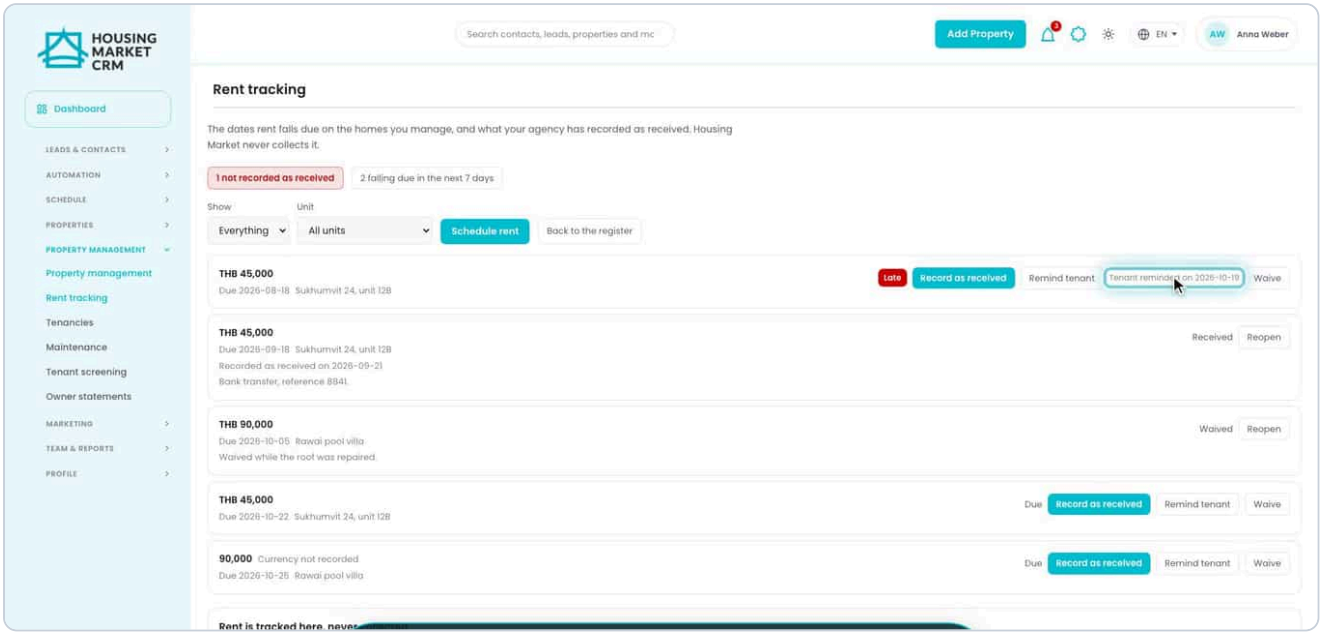
Εικόνα 66.8 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

9 Κάντε κλικ στην «Αποστολή υπενθύμισης» για επιβεβαίωση.



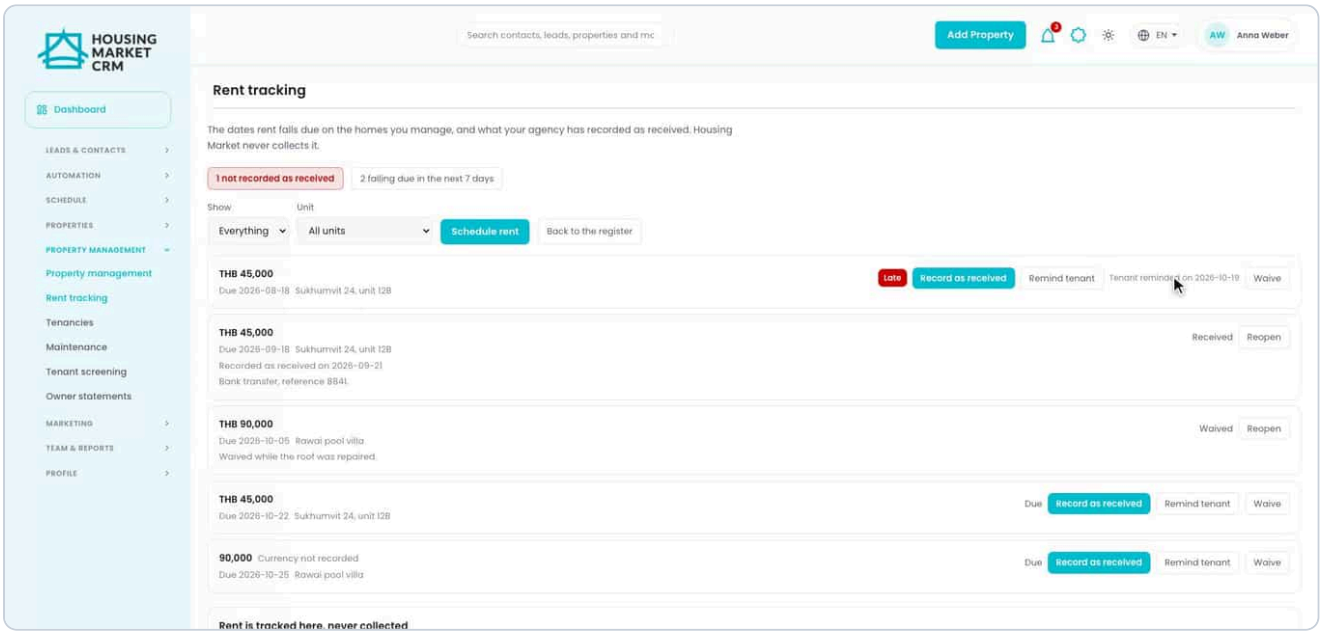
Εικόνα 66.9 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

10 Η χρέωση δείχνει τώρα πότε ειδοποιήθηκε ο ενοικιαστής.



Εικόνα 66.10 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

11 Τίποτα δεν αποστέλλεται ποτέ χωρίς τη δική σας επιβεβαίωση.



Εικόνα 66.11 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Εισπράττει η Housing Market το μίσθωμα από τους ενοικιαστές μου; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

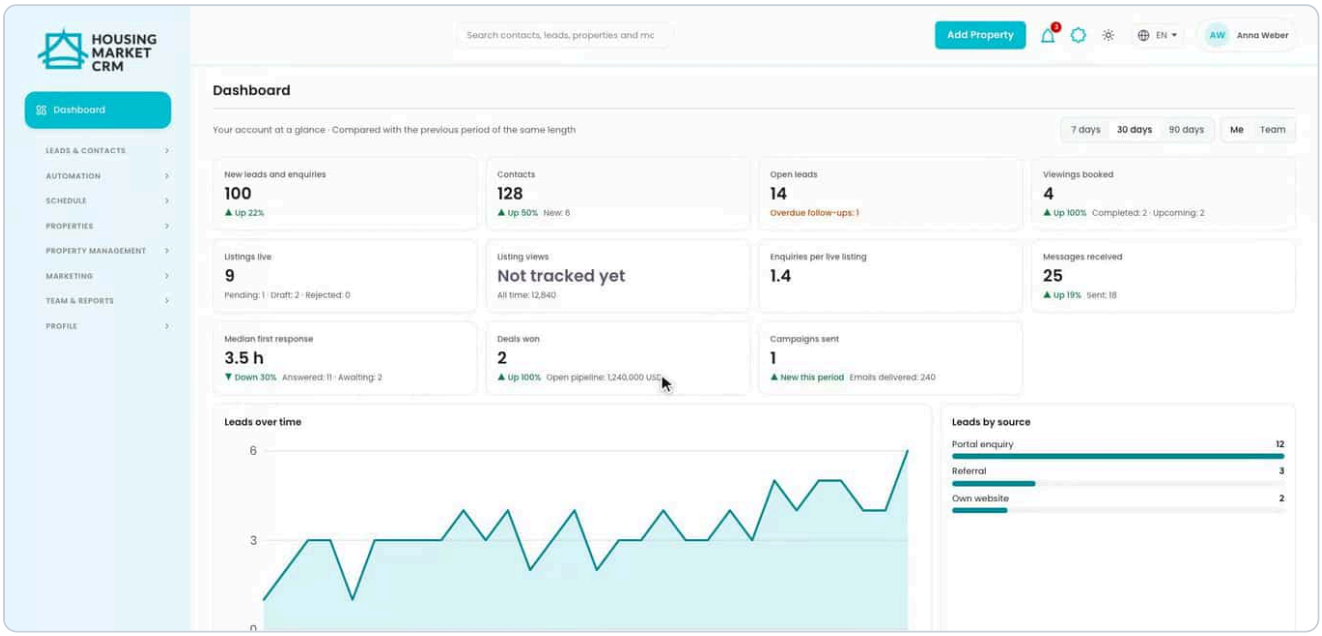
67 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 67

Αποστολή εντολής εργασίας σε εργολάβο

Pro και Business | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

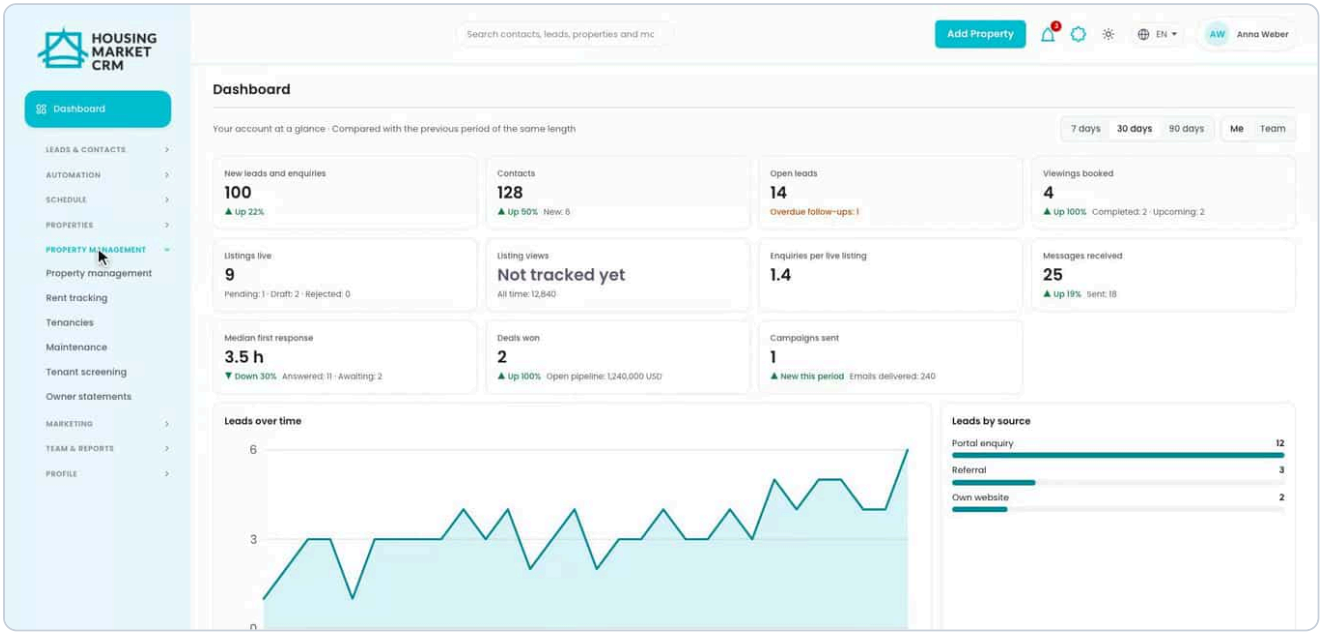
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



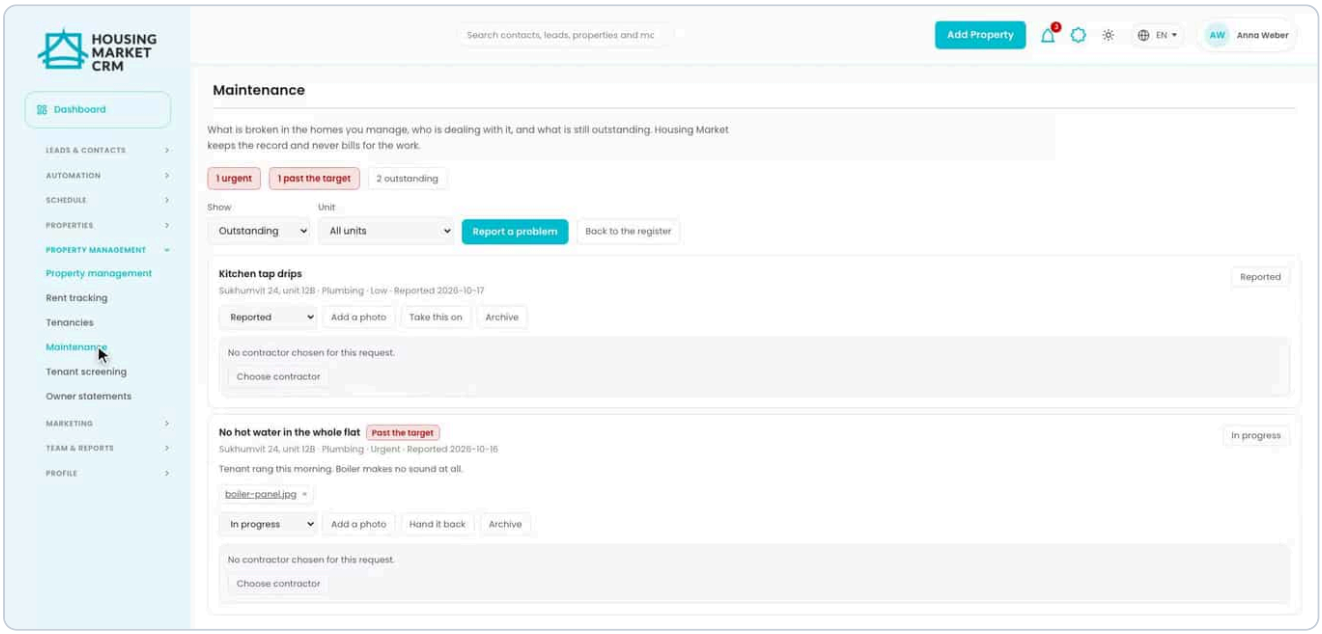
Εικόνα 67.1 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

2 Ανοίξτε τη «Διαχείριση ακινήτων» στο αριστερό μενού.



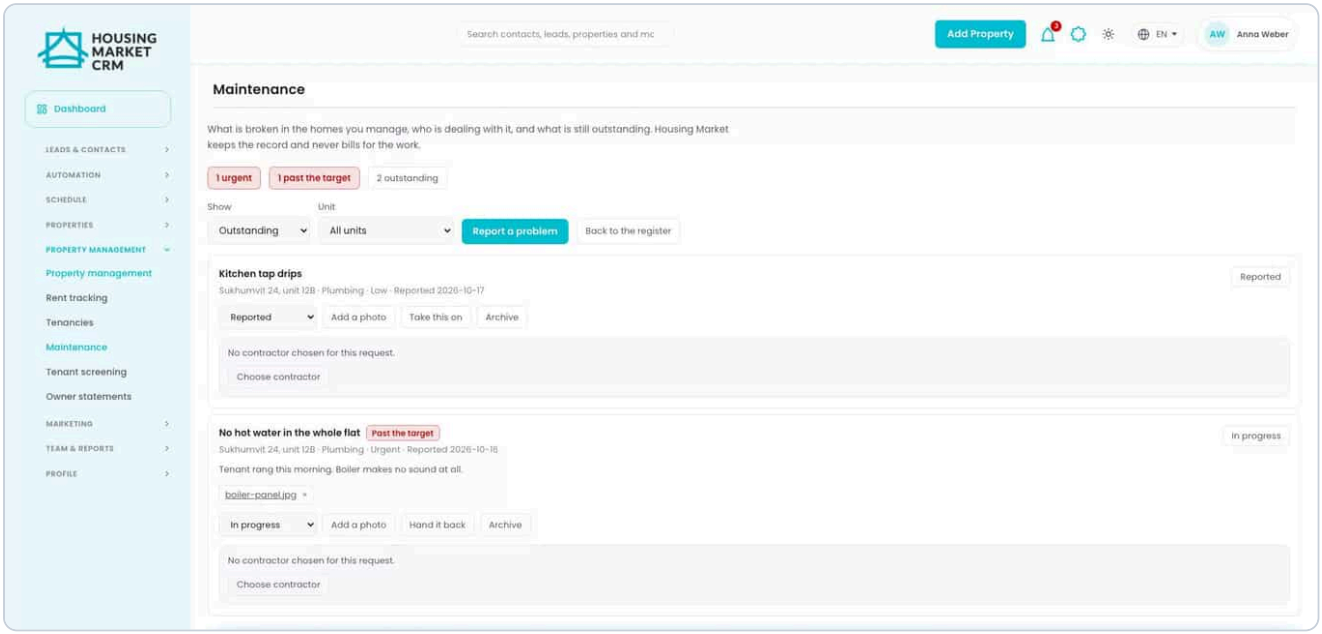
Εικόνα 67.2 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στη «Συντήρηση».



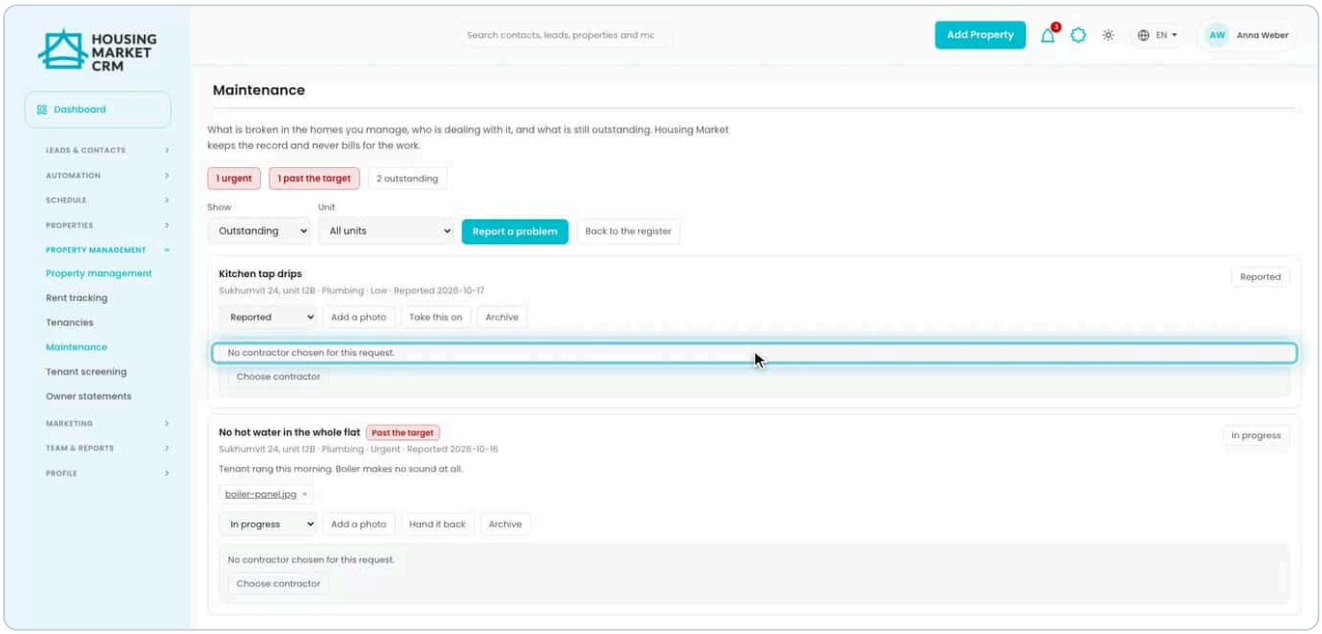
Εικόνα 67.3 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

4 Καταγράφεται εδώ, δεν χρεώνεται από το Housing Market.



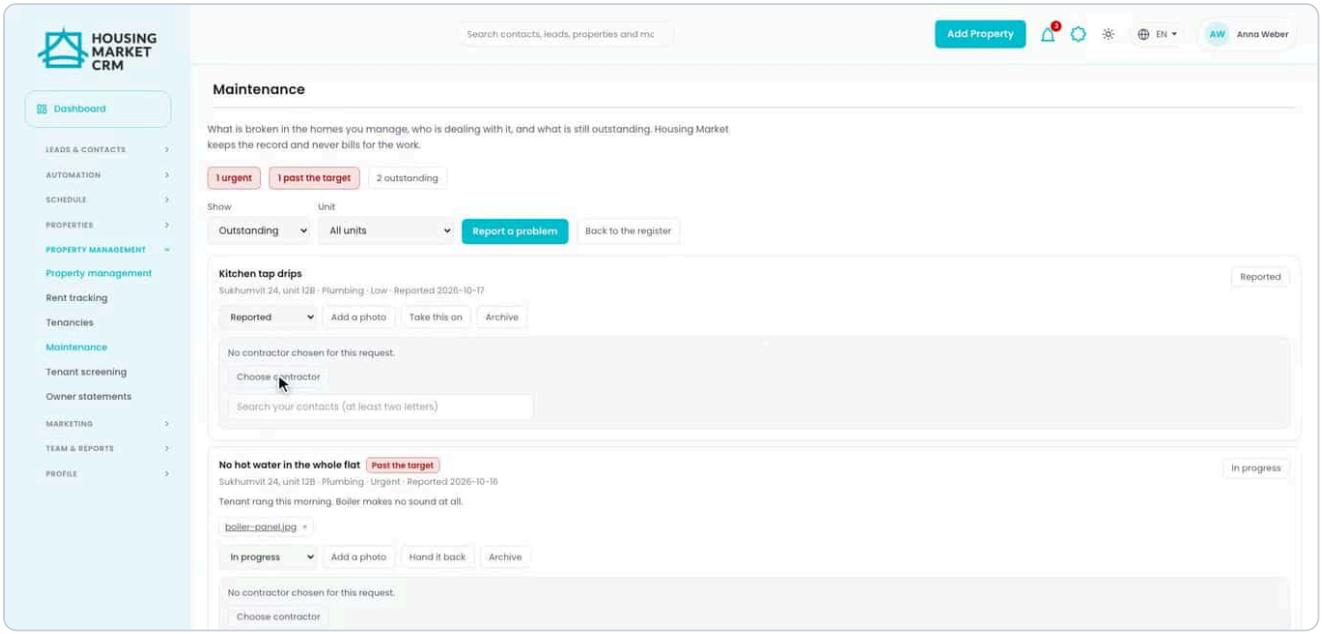
Εικόνα 67.4 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

5 Αυτό το αίτημα δεν έχει ακόμη εργολάβο.



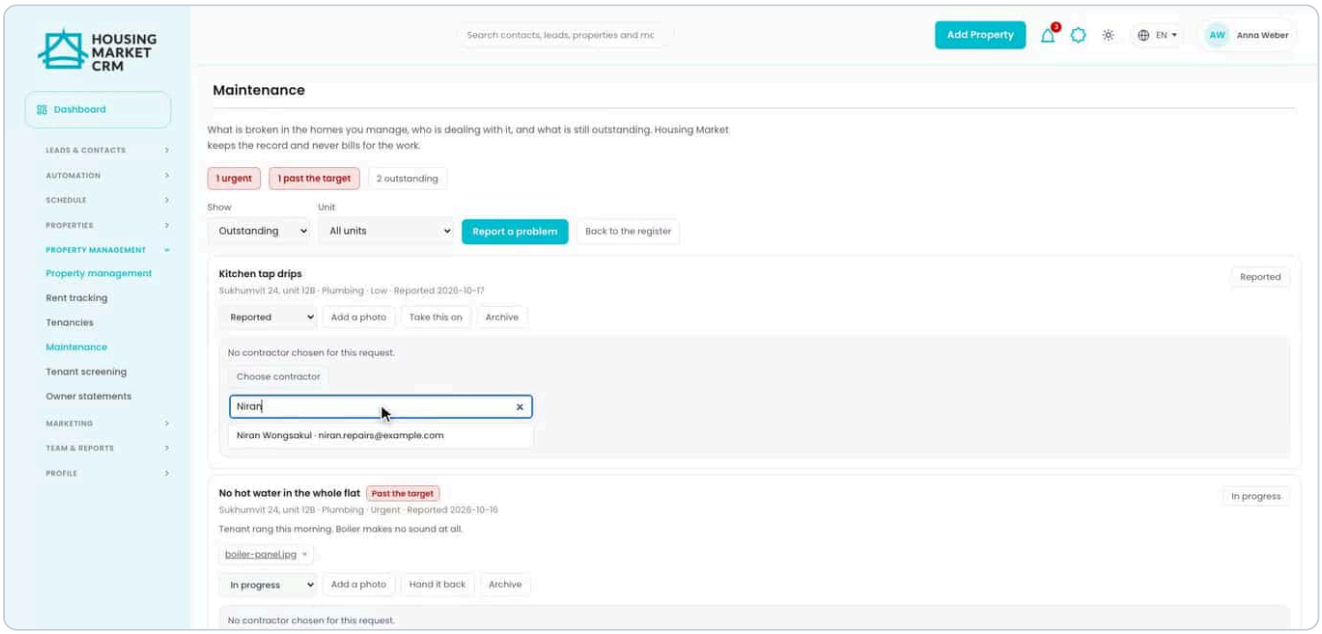
Εικόνα 67.5 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στην «Επιλογή εργολάβου».



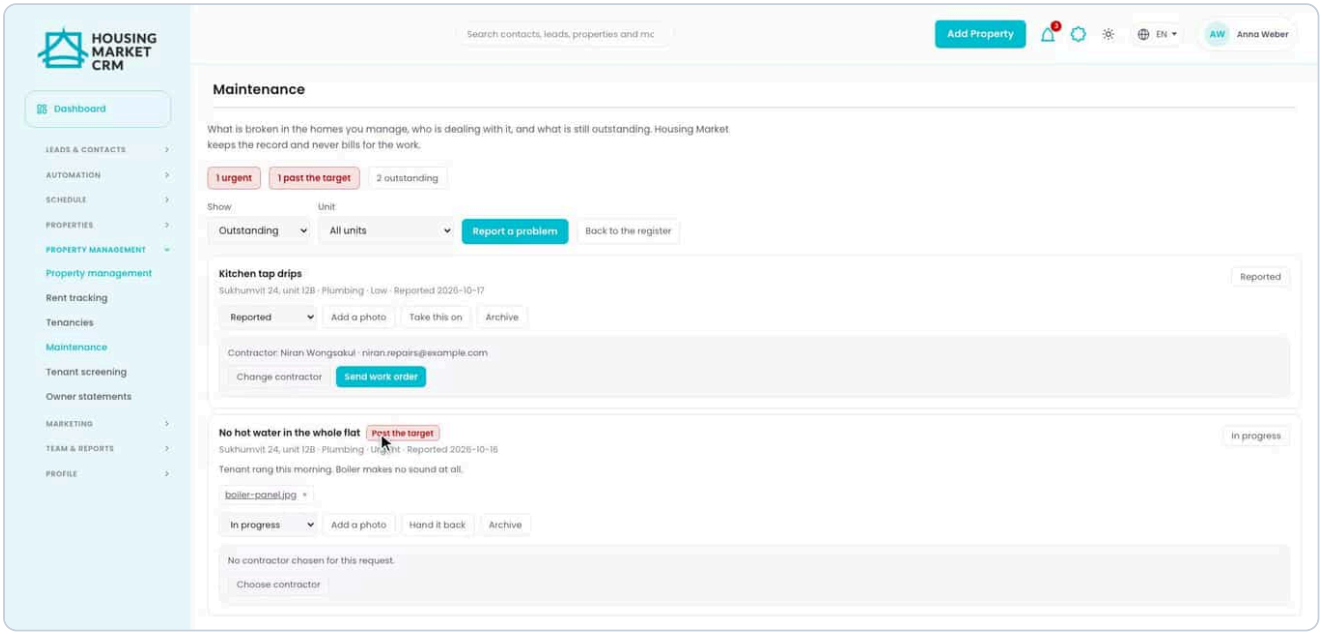
Εικόνα 67.6 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

7 Αναζητήστε στις επαφές σας με το όνομα.



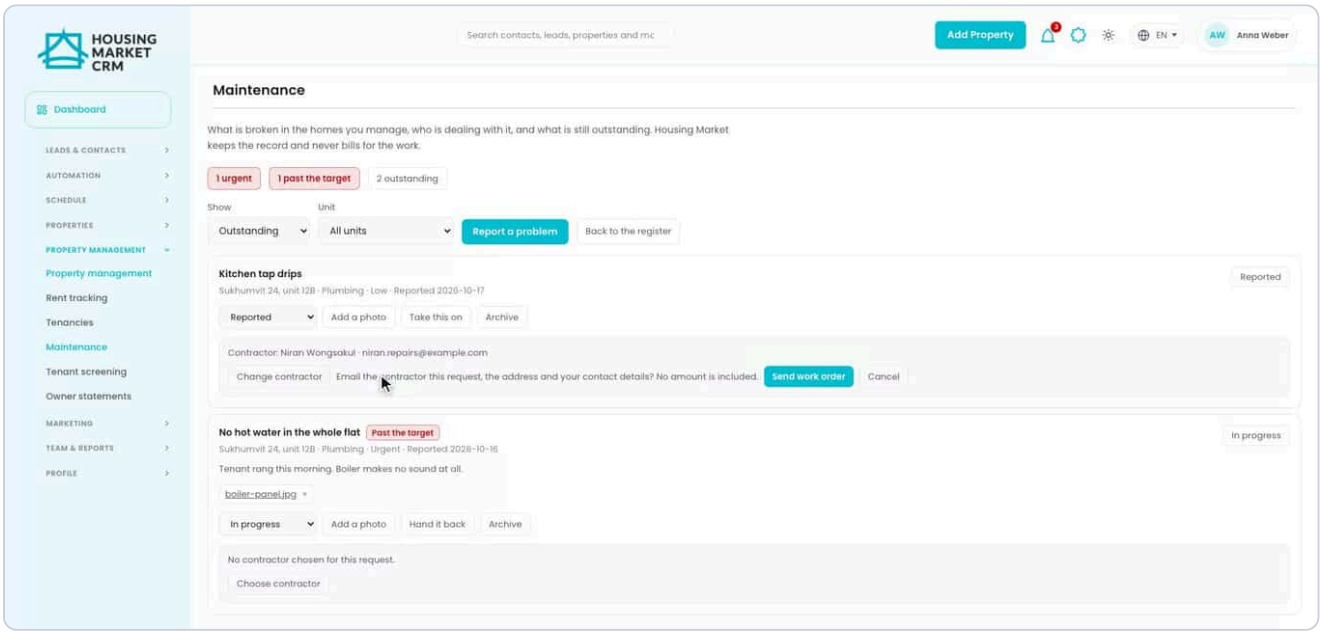
Εικόνα 67.7 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

8 Επιλέξτε τον εργολάβο.



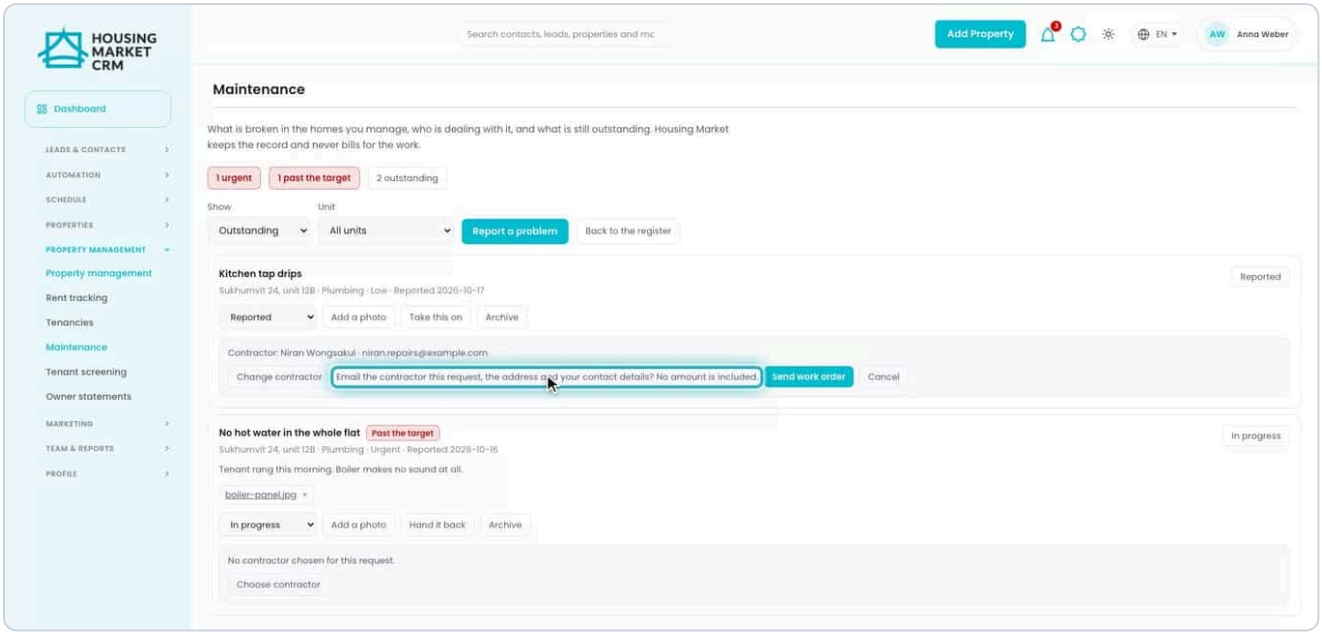
Εικόνα 67.8 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

9 Κάντε κλικ στην «Αποστολή εντολής εργασίας».



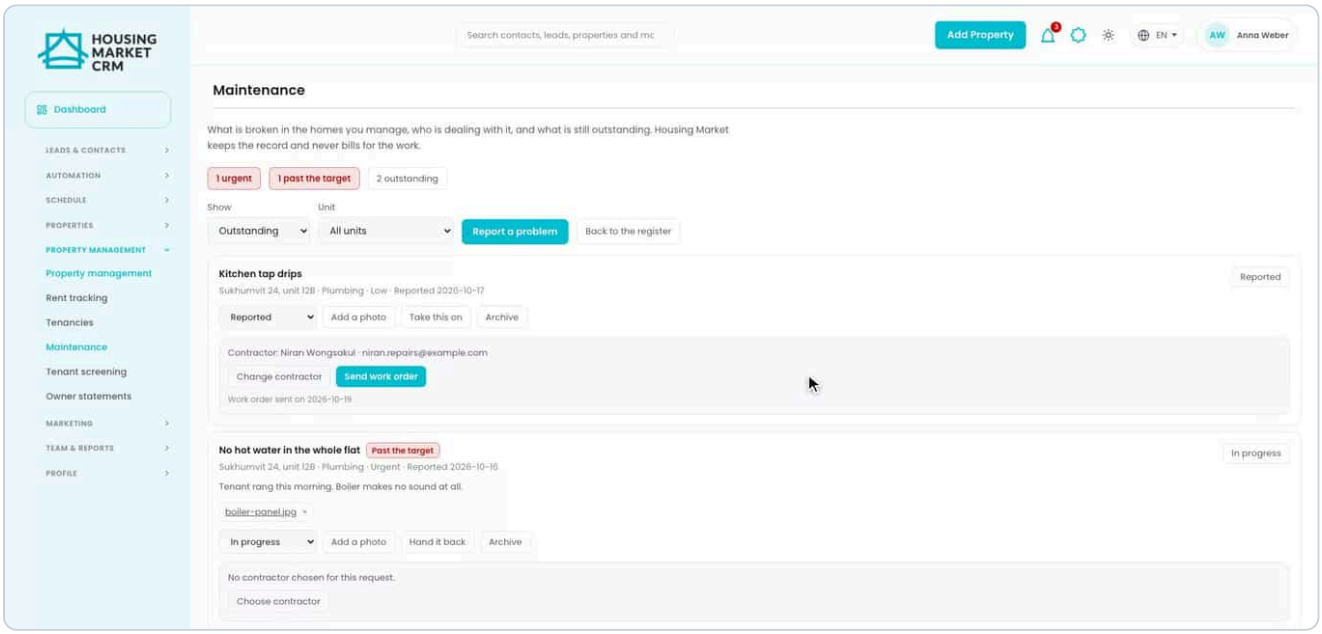
Εικόνα 67.9 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

10 Το αίτημα, η διεύθυνση και τα στοιχεία σας. Κανένα ποσό.



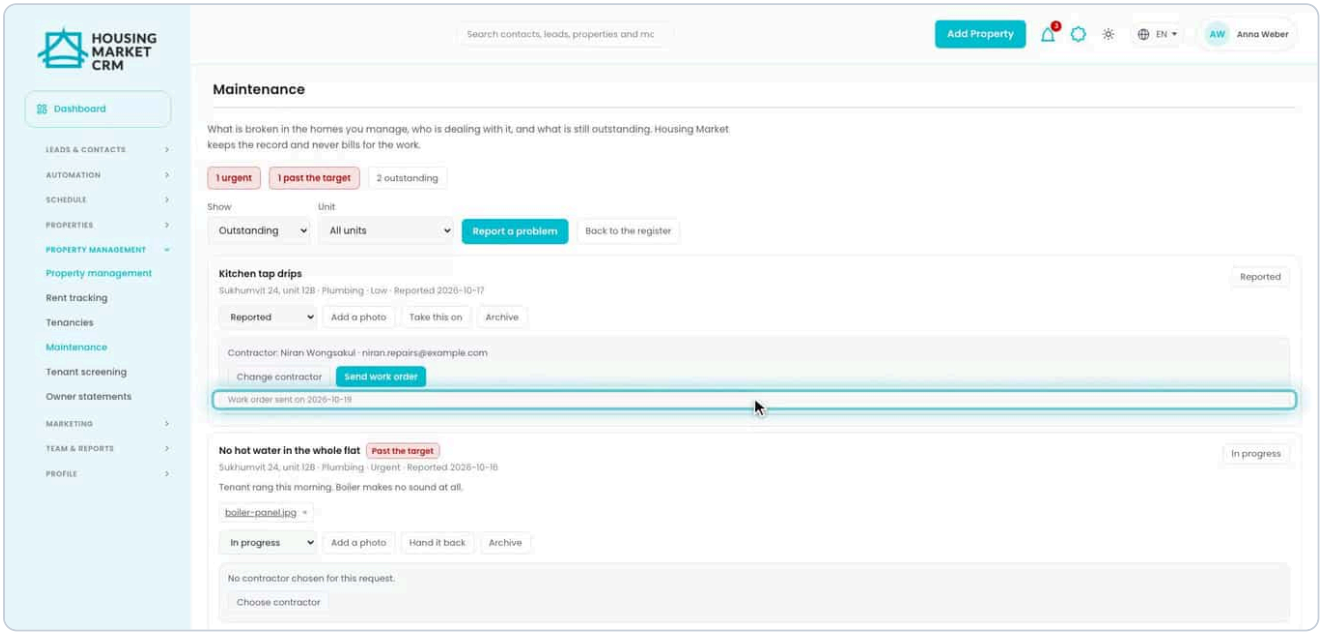
Εικόνα 67.10 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

11 Κάντε ξανά κλικ στην «Αποστολή εντολής εργασίας» για επιβεβαίωση.



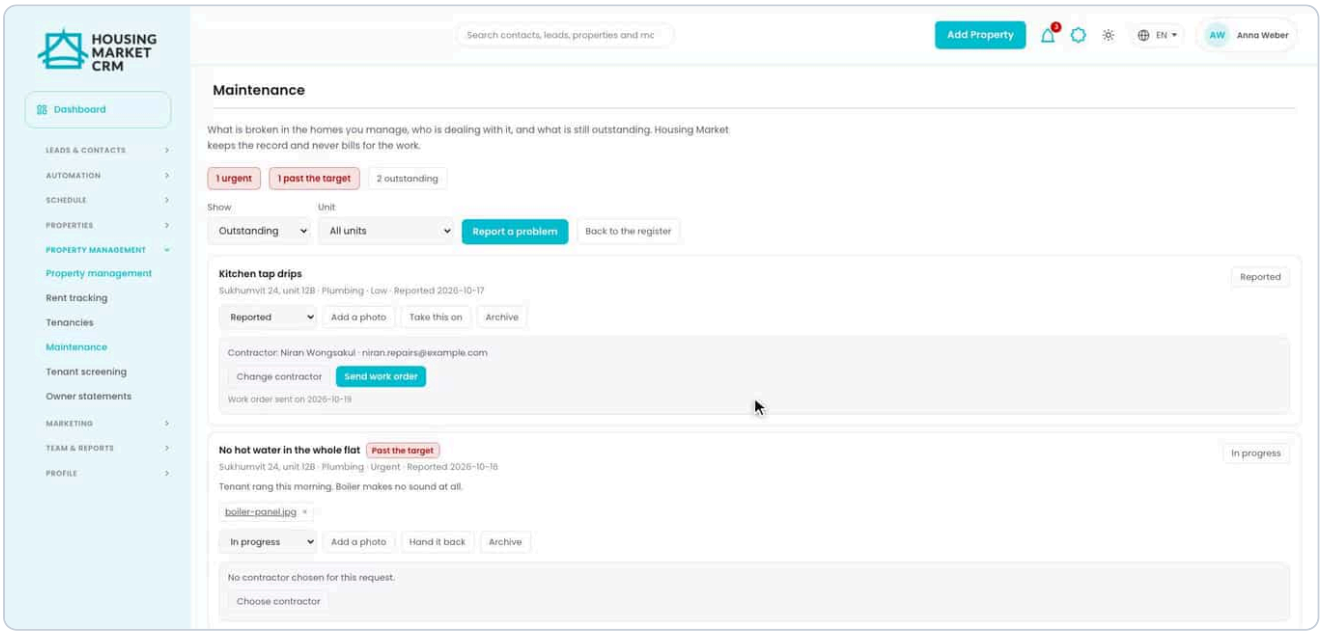
Εικόνα 67.11 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

12 Το αίτημα δείχνει τώρα πότε στάλθηκε η εντολή.



Εικόνα 67.12 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

13 Τίποτα δεν αποστέλλεται χωρίς τη δική σας επιβεβαίωση.



Εικόνα 67.13 · Καταγραφή οθόνης 19 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς λειτουργούν τα αιτήματα συντήρησης; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-maintenance-requests-work

ΜΕΡΟΣ 9

Η ομάδα σας

68 Προσθήκη μέλους ομάδας

69 Ορισμός ρόλων ομάδας

70 Ανάθεση υποψήφιου πελάτη σε μεσίτη

71 Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών

72 Ο πίνακας κατάταξης ομάδας

73 Το αρχείο καταγραφής ενεργειών

74 Επιπλέον χρήστες

68 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 68

Προσθήκη μέλους ομάδας

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο πλάνο Business: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και μετά 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, με ρόλους διαχειριστή, διευθυντή και μεσίτη, κανόνες ανάθεσης και μία προβολή για τον πίνακα κάθε μεσίτη.

Το Free και το Pro είναι το καθένα για 1 χρήστη, τον κάτοχο του λογαριασμού. Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες σε έναν λογαριασμό, και κάθε επιπλέον χρήστης μετά από αυτούς κοστίζει 5 USD τον μήνα. Οι συνάδελφοι μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email, και κάθε άτομο είναι διαχειριστής, διευθυντής ή μεσίτης.

Ένας διευθυντής έχει επιπλέον μία από τέσσερις βαθμίδες, που ορίζεται δίπλα στον ρόλο του στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα. Κάθε βαθμίδα χτίζεται πάνω στην προηγούμενη:

- Θεατής — βλέπει όλο το γραφείο και δεν αλλάζει τίποτα
- Συντάκτης — βλέπει το γραφείο και δημιουργεί και επεξεργάζεται εγγραφές σε αυτό
- Αναθέτων — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Συντάκτης, και επιπλέον αναθέτει υποψήφιους πελάτες και ορίζει τους κανόνες δρομολόγησης υποψήφιων πελατών
- Διαγραφέας — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Αναθέτων, και επιπλέον διαγράφει εγγραφές

Η Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών, στο αριστερό μενού, αποφασίζει ποιος παίρνει ένα νέο αίτημα. Οι κανόνες στέλνουν έναν υποψήφιο πελάτη σε συγκεκριμένο κτηματομεσίτη ανά περιοχή (πόλη ή επαρχία), ανά είδος αγγελίας, ανά ID αγγελίας της πύλης ή ανά ID χώρας της πύλης. Ελέγχονται από πάνω προς τα κάτω και ισχύει ο πρώτος που ταιριάζει.

Ένας υποψήφιος πελάτης που δεν ταιριάζει σε κανέναν κανόνα ακολουθεί τη ρύθμιση «Όταν δεν ταιριάζει κανένας κανόνας»: το «Κάτοχος λογαριασμού» στέλνει κάθε τέτοιον υποψήφιο πελάτη στον κάτοχο του λογαριασμού και είναι η ρύθμιση μέχρι να την αλλάξει κάποιος· το «Εκ περιτροπής» δίνει σε κάθε κτηματομεσίτη τον επόμενο υποψήφιο πελάτη με τη σειρά· το «Ο λιγότερο φορτωμένος» τον δίνει στον κτηματομεσίτη με τους λιγότερους ανοιχτούς υποψήφιους πελάτες. Στο «Ποιος θα πάρει τον επόμενο υποψήφιο πελάτη;» μπορείτε να δοκιμάσετε τα στοιχεία ενός υποψήφιου πελάτη και να δείτε πού θα πήγαινε, χωρίς να αναθέσετε τίποτα.

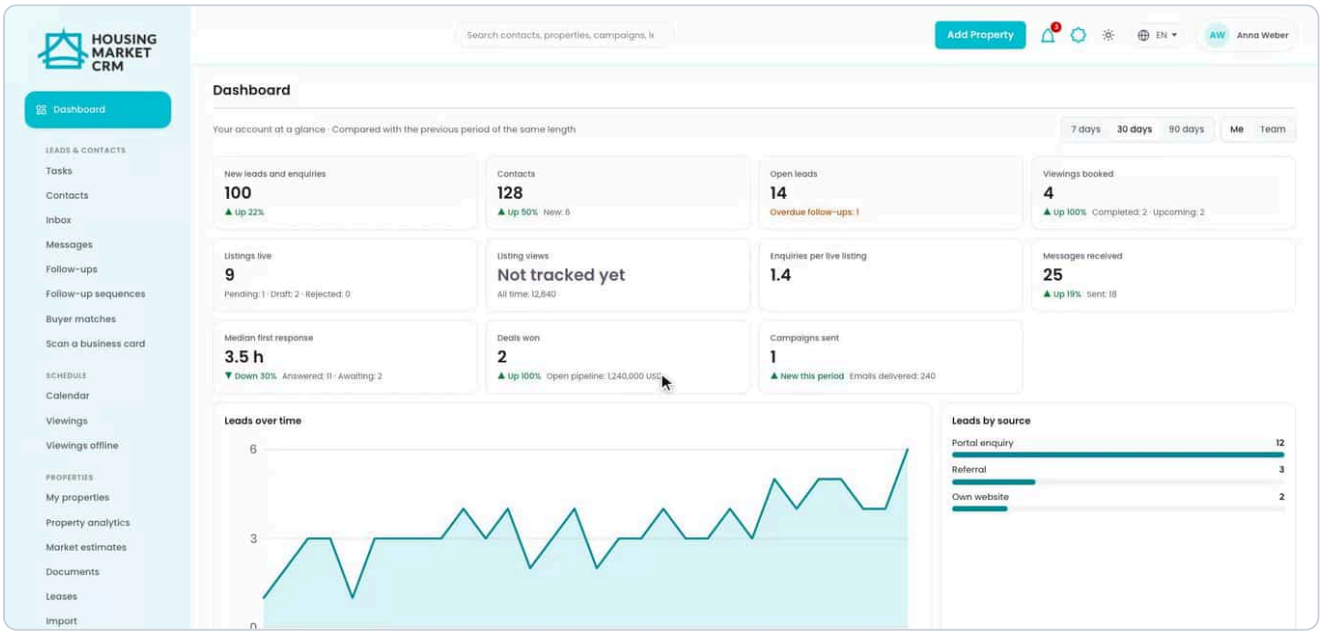
Κάθε άτομο μπορεί επίσης να έχει όριο υποψήφιων πελατών, που ορίζεται στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα: τον μέγιστο αριθμό ανοιχτών υποψήφιων πελατών που θα του δώσει η δρομολόγηση. Αφήστε το κενό για κανένα όριο ή ορίστε 0 για κάποιον που είναι σε άδεια. Τα «Εκ περιτροπής» και «Ο λιγότερο φορτωμένος» παραλείπουν όποιον έχει φτάσει το όριό του· ένας κανόνας εφαρμόζεται πάντα, ακόμη κι αν ο κτηματομεσίτης του είναι στο όριο· και αν όλοι είναι στο όριό τους, το όριο υποχωρεί αντί να μείνει ο υποψήφιος πελάτης χωρίς κανέναν. Μόνο οι διαχειριστές, και οι διευθυντές με βαθμίδα Αναθέτων ή υψηλότερη, μπορούν να αλλάξουν τη δρομολόγηση υποψήφιων πελατών.

Ένας διευθυντής βλέπει επίσης τον πίνακα κάθε κτηματομεσίτη σε μία ενιαία προβολή, και το Business περιλαμβάνει την κατάταξη της ομάδας, το αρχείο ελέγχου για το ποιος άλλαξε τι και την παρακολούθηση προμηθειών με κατανομή μεταξύ κτηματομεσιτών.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορούν πολλά μέλη της ομάδας να χρησιμοποιούν το CRM;**

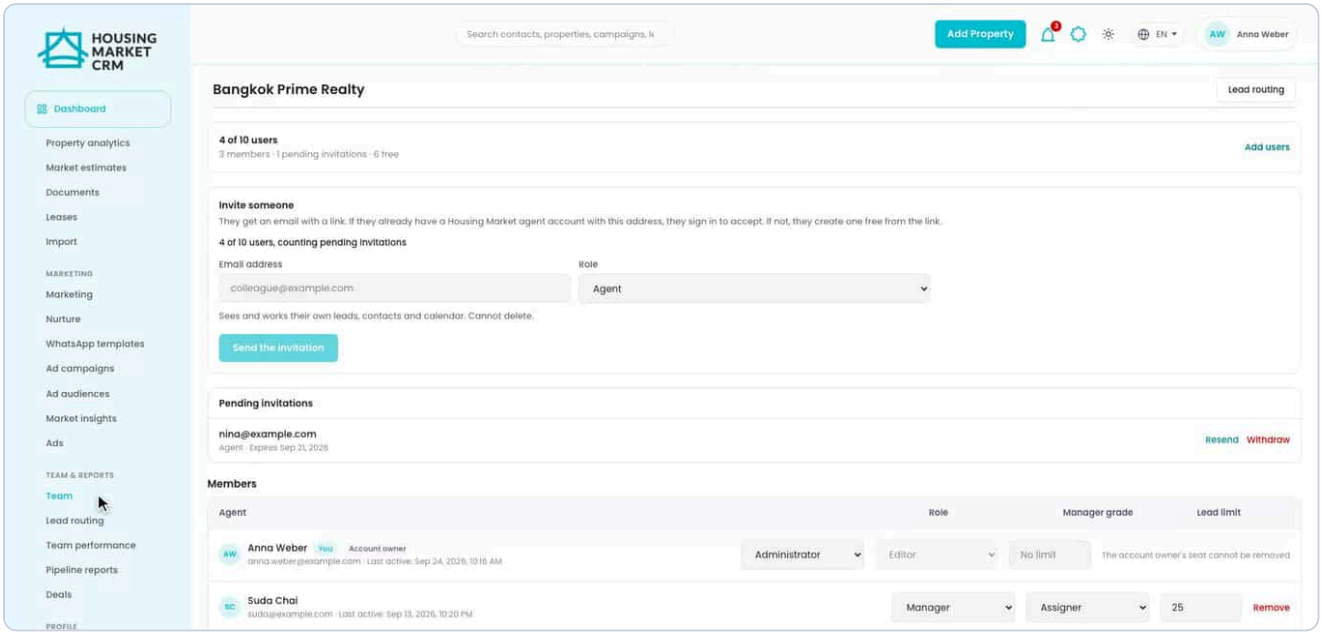
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



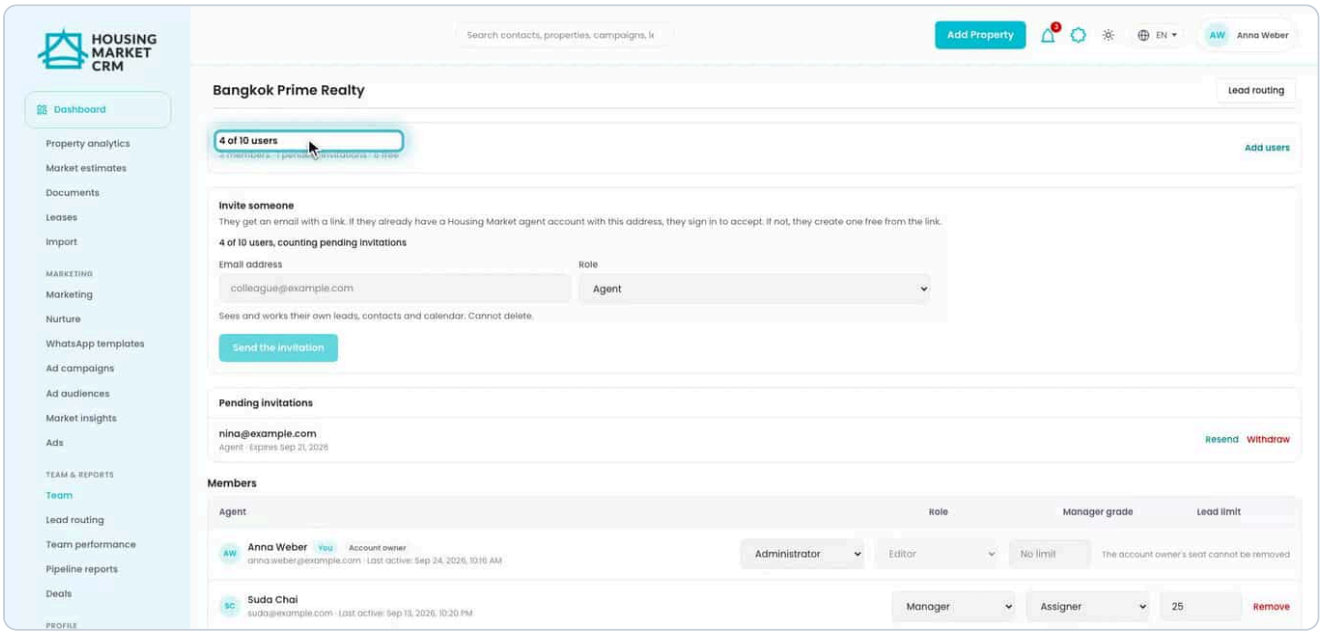
Εικόνα 68.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο **Team** στο αριστερό μενού.



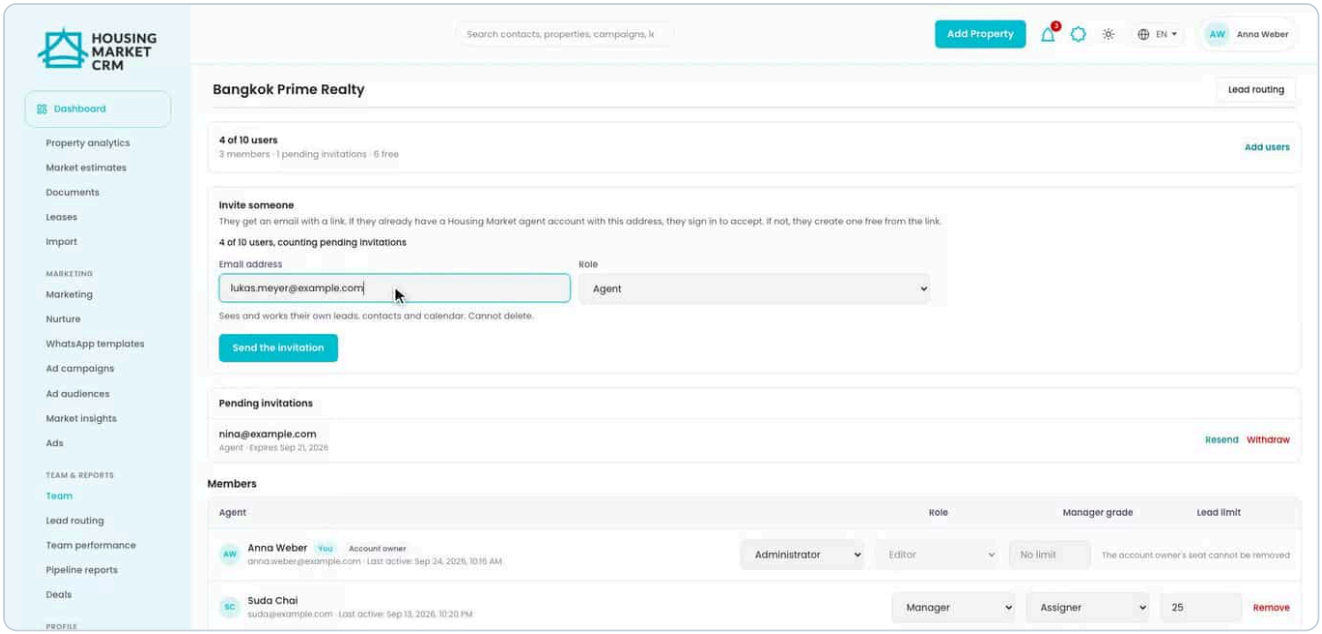
Εικόνα 68.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Ο μετρητής δείχνει πόσες θέσεις χρησιμοποιούνται.



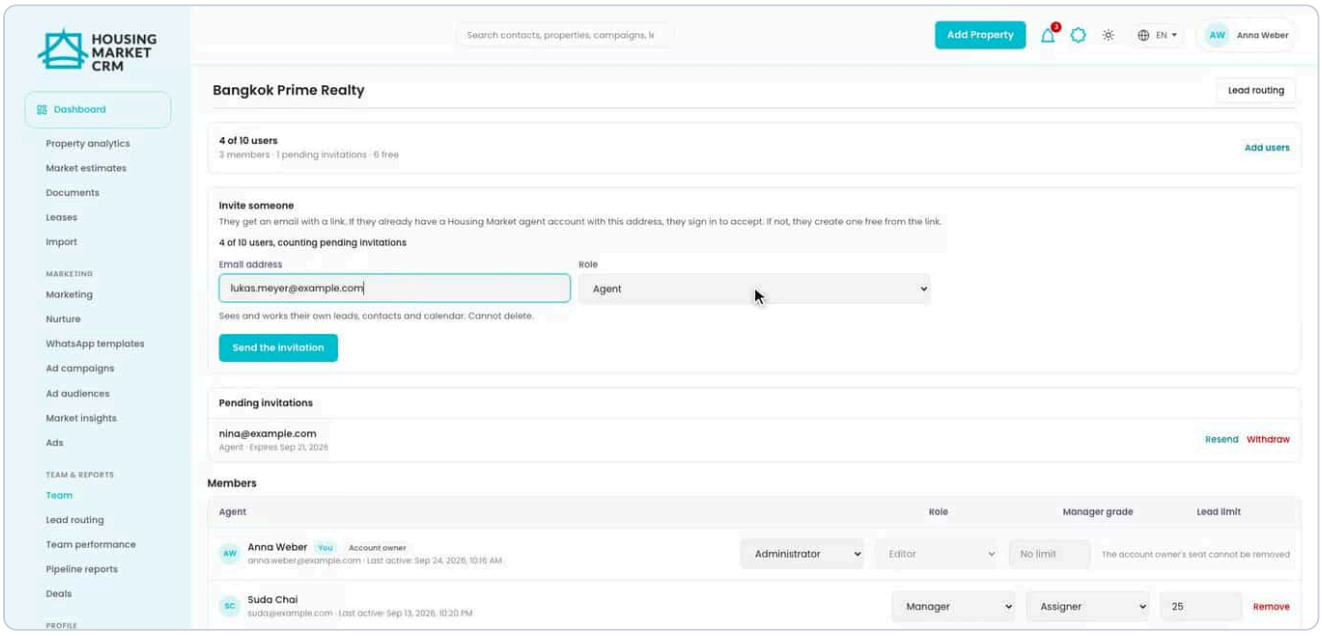
Εικόνα 68.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Καταχωρίστε το email του συνεργάτη σας.



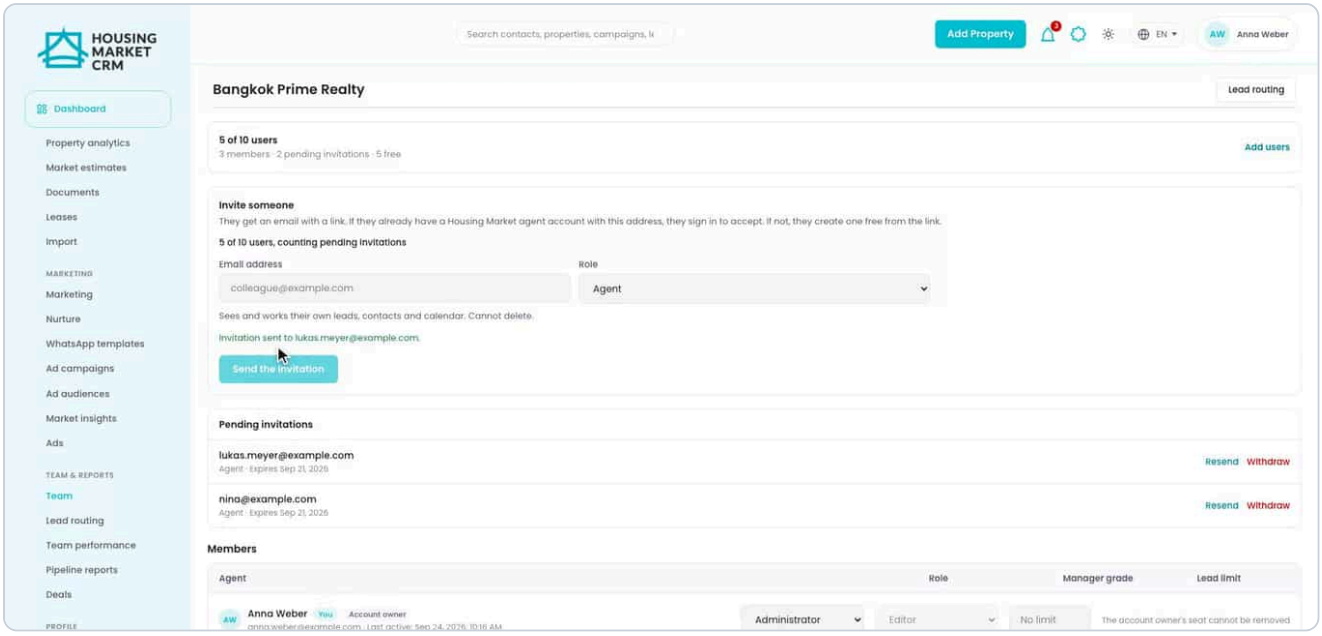
Εικόνα 68.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε ρόλο — **Agent**, **Manager** ή **Administrator**.



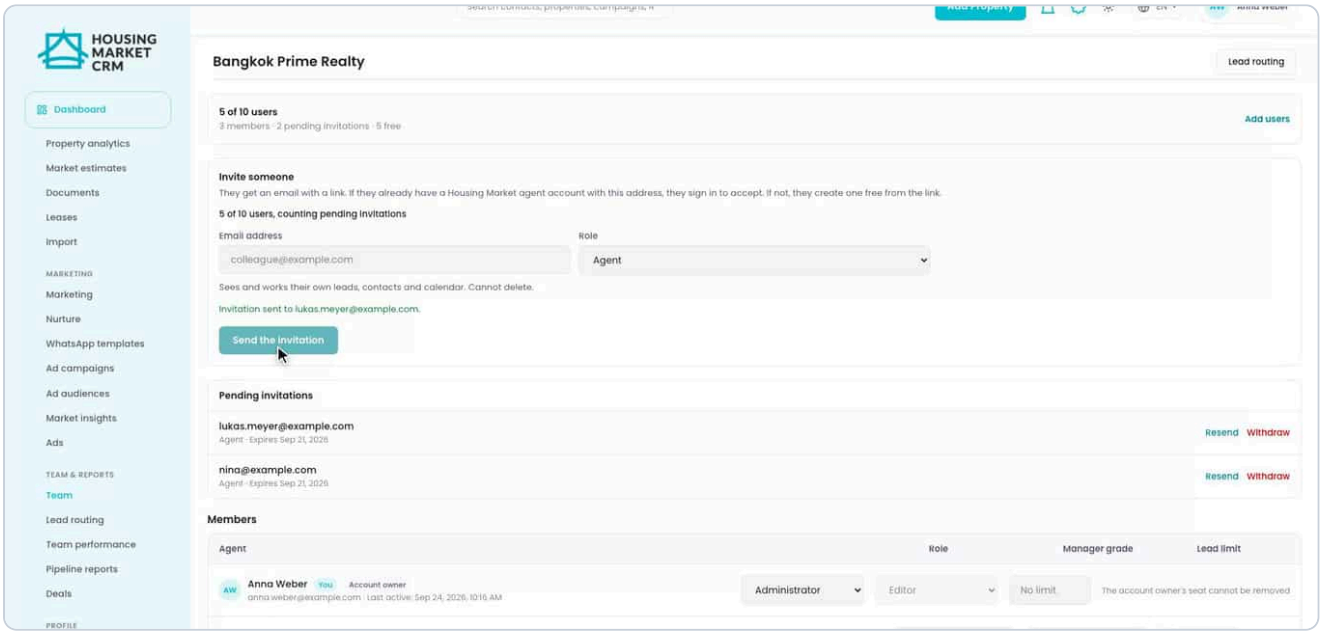
Εικόνα 68.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο **Send the invitation**.



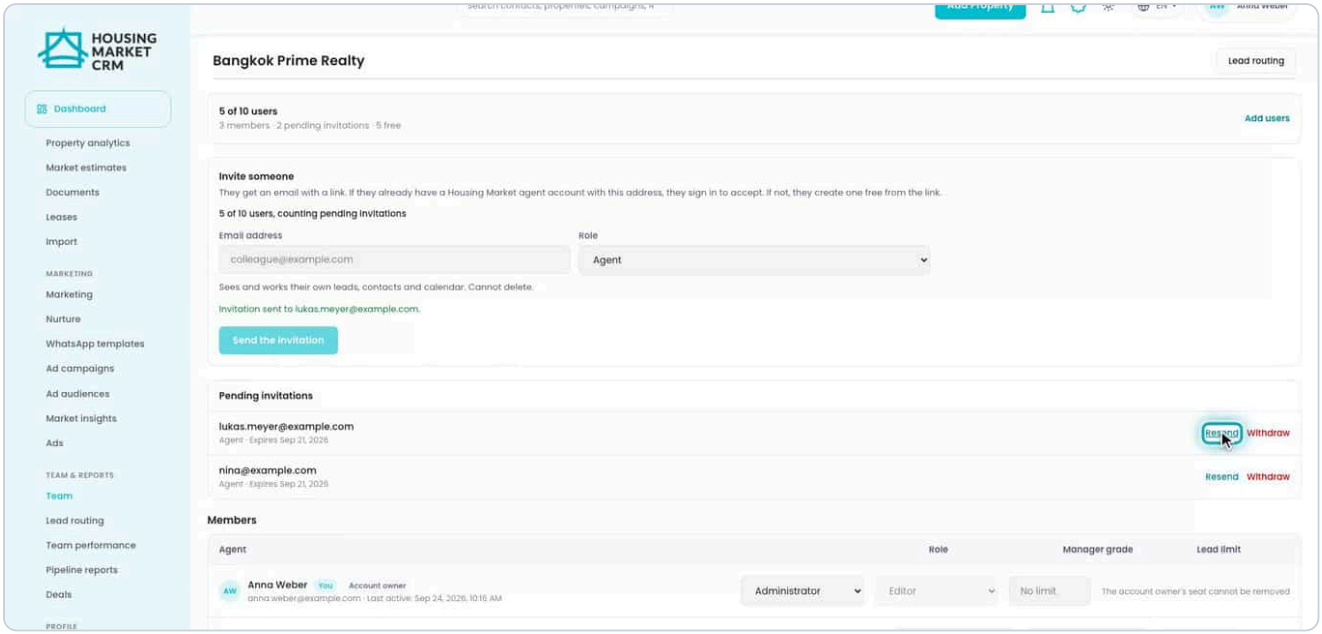
Εικόνα 68.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Η πρόσκληση αναμένει στα «Pending invitations».



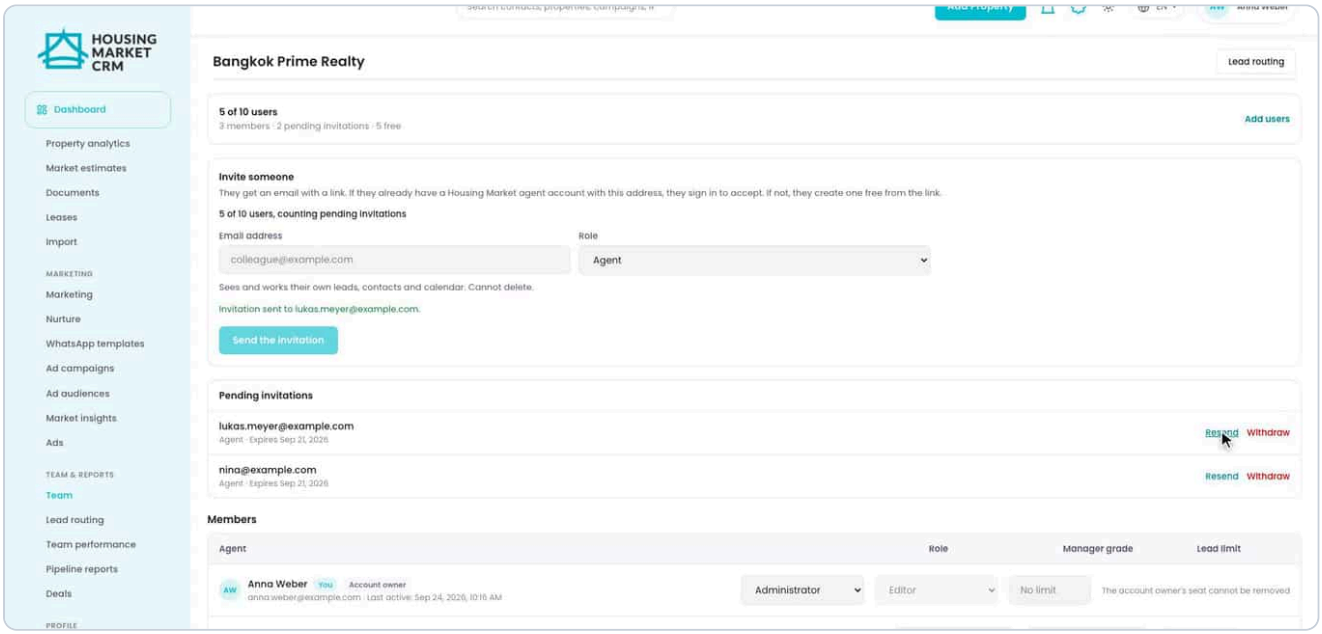
Εικόνα 68.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Μπορείτε να κάνετε **Resend** ή **Withdraw**.



Εικόνα 68.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Οι αποδεκτές προσκλήσεις εμφανίζονται στα «Members».



Εικόνα 68.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

69 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 69

Ορισμός ρόλων ομάδας

Business | Για διαχειριστές | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο πλάνο Business: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και μετά 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, με ρόλους διαχειριστή, διευθυντή και μεσίτη, κανόνες ανάθεσης και μία προβολή για τον πίνακα κάθε μεσίτη.

Το Free και το Pro είναι το καθένα για 1 χρήστη, τον κάτοχο του λογαριασμού. Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες σε έναν λογαριασμό, και κάθε επιπλέον χρήστης μετά από αυτούς κοστίζει 5 USD τον μήνα. Οι συνάδελφοι μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email, και κάθε άτομο είναι διαχειριστής, διευθυντής ή μεσίτης.

Ένας διευθυντής έχει επιπλέον μία από τέσσερις βαθμίδες, που ορίζεται δίπλα στον ρόλο του στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα. Κάθε βαθμίδα χτίζεται πάνω στην προηγούμενη:

- Θεατής — βλέπει όλο το γραφείο και δεν αλλάζει τίποτα
- Συντάκτης — βλέπει το γραφείο και δημιουργεί και επεξεργάζεται εγγραφές σε αυτό
- Αναθέτων — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Συντάκτης, και επιπλέον αναθέτει υποψήφιους πελάτες και ορίζει τους κανόνες δρομολόγησης υποψήφιων πελατών
- Διαγραφέας — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Αναθέτων, και επιπλέον διαγράφει εγγραφές

Η Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών, στο αριστερό μενού, αποφασίζει ποιος παίρνει ένα νέο αίτημα. Οι κανόνες στέλνουν έναν υποψήφιο πελάτη σε συγκεκριμένο κτηματομεσίτη ανά περιοχή (πόλη ή επαρχία), ανά είδος αγγελίας, ανά ID αγγελίας της πύλης ή ανά ID χώρας της πύλης. Ελέγχονται από πάνω προς τα κάτω και ισχύει ο πρώτος που ταιριάζει.

Ένας υποψήφιος πελάτης που δεν ταιριάζει σε κανέναν κανόνα ακολουθεί τη ρύθμιση «Όταν δεν ταιριάζει κανένας κανόνας»: το «Κάτοχος λογαριασμού» στέλνει κάθε τέτοιον υποψήφιο πελάτη στον κάτοχο του λογαριασμού και είναι η ρύθμιση μέχρι να την αλλάξει κάποιος· το «Εκ περιτροπής» δίνει σε κάθε κτηματομεσίτη τον επόμενο υποψήφιο πελάτη με τη σειρά· το «Ο λιγότερο φορτωμένος» τον δίνει στον κτηματομεσίτη με τους λιγότερους ανοιχτούς υποψήφιους πελάτες. Στο «Ποιος θα πάρει τον επόμενο υποψήφιο πελάτη;» μπορείτε να δοκιμάσετε τα στοιχεία ενός υποψήφιου πελάτη και να δείτε πού θα πήγαινε, χωρίς να αναθέσετε τίποτα.

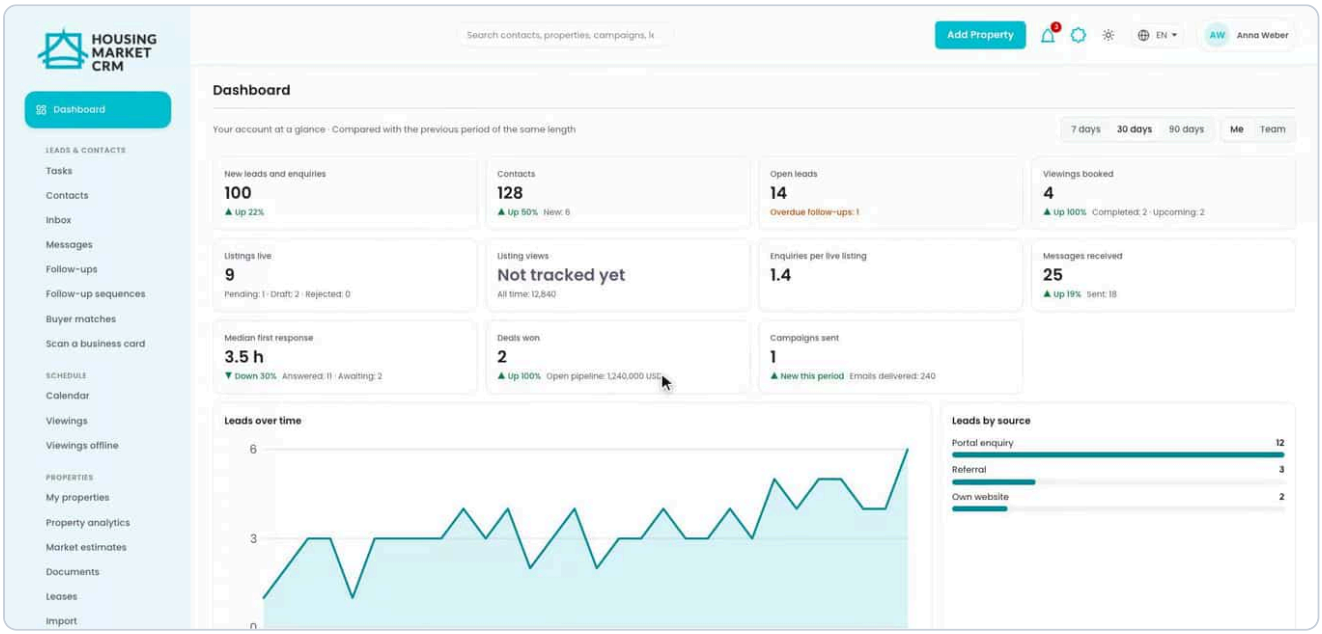
Κάθε άτομο μπορεί επίσης να έχει όριο υποψήφιων πελατών, που ορίζεται στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα: τον μέγιστο αριθμό ανοιχτών υποψήφιων πελατών που θα του δώσει η δρομολόγηση. Αφήστε το κενό για κανένα όριο ή ορίστε 0 για κάποιον που είναι σε άδεια. Τα «Εκ περιτροπής» και «Ο λιγότερο φορτωμένος» παραλείπουν όποιον έχει φτάσει το όριό του· ένας κανόνας εφαρμόζεται πάντα, ακόμη κι αν ο κτηματομεσίτης του είναι στο όριο· και αν όλοι είναι στο όριό τους, το όριο υποχωρεί αντί να μείνει ο υποψήφιος πελάτης χωρίς κανέναν. Μόνο οι διαχειριστές, και οι διευθυντές με βαθμίδα Αναθέτων ή υψηλότερη, μπορούν να αλλάξουν τη δρομολόγηση υποψήφιων πελατών.

Ένας διευθυντής βλέπει επίσης τον πίνακα κάθε κτηματομεσίτη σε μία ενιαία προβολή, και το Business περιλαμβάνει την κατάταξη της ομάδας, το αρχείο ελέγχου για το ποιος άλλαξε τι και την παρακολούθηση προμηθειών με κατανομή μεταξύ κτηματομεσιτών.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορούν πολλά μέλη της ομάδας να χρησιμοποιούν το CRM;**

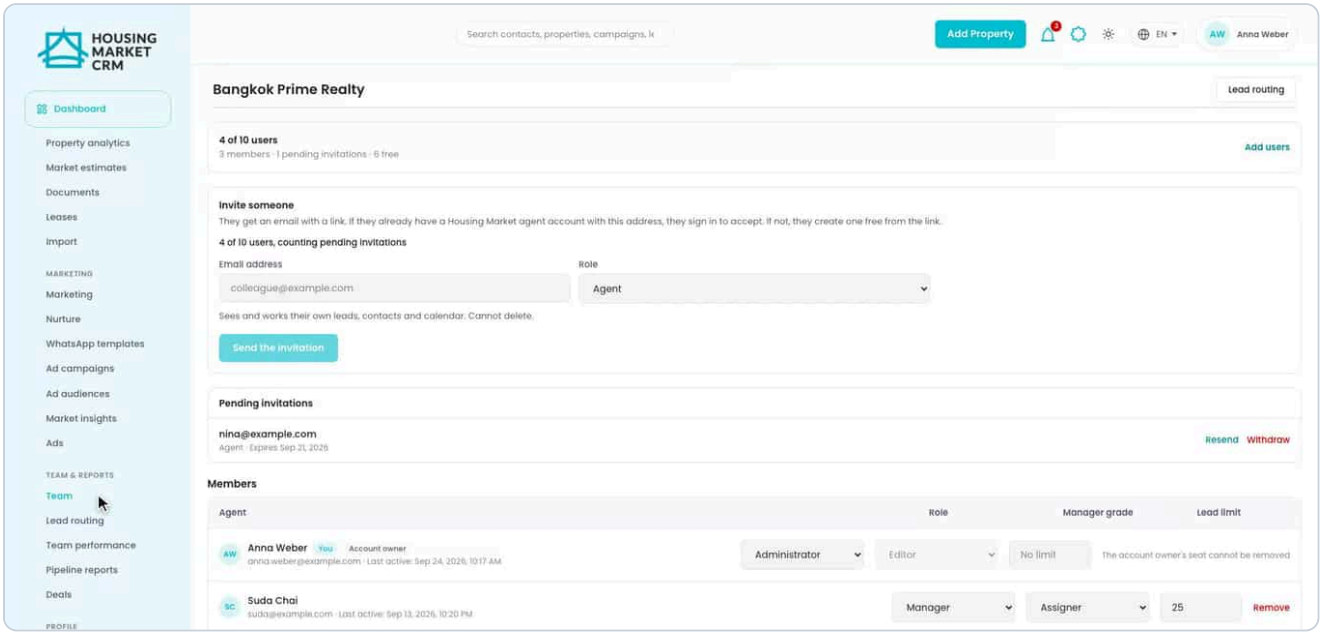
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



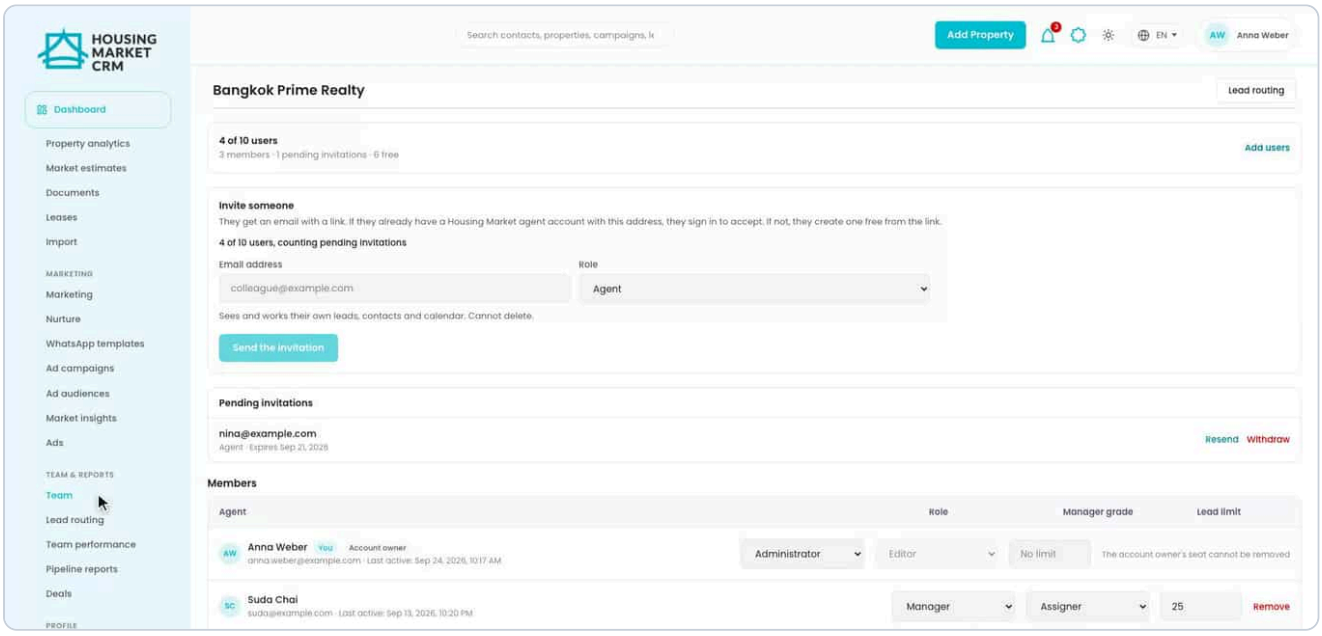
Εικόνα 69.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο **Team** στο αριστερό μενού.



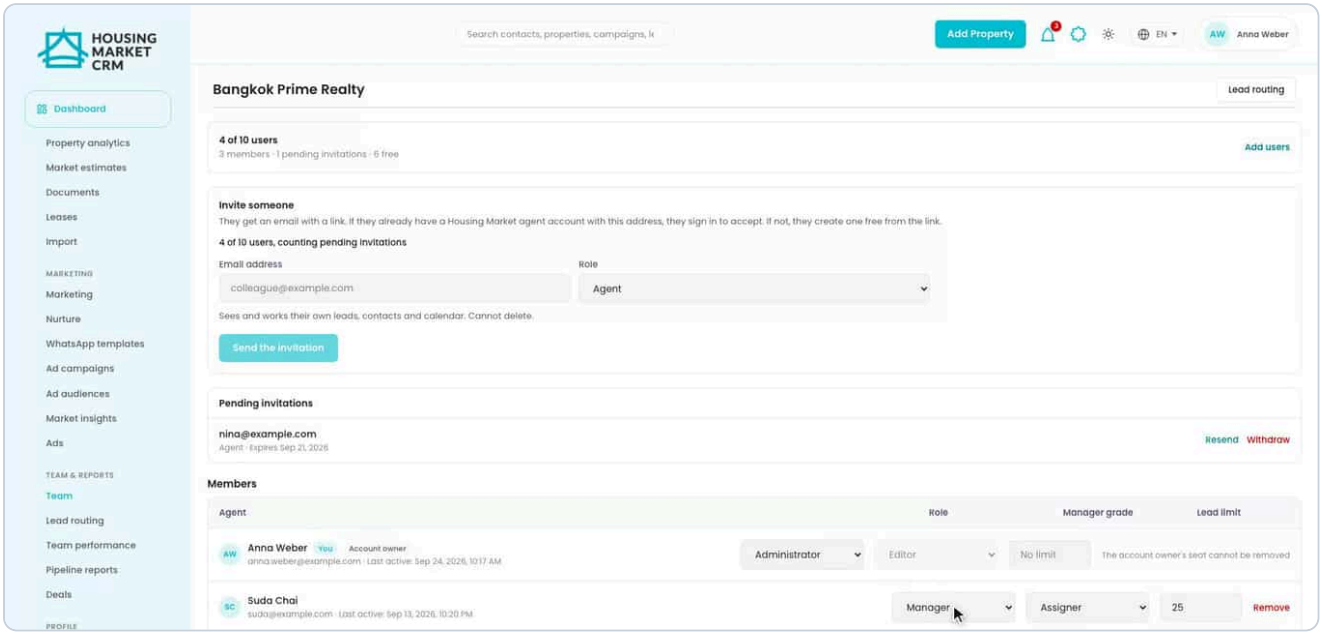
Εικόνα 69.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Μεταβείτε στο Members (Μέλη).



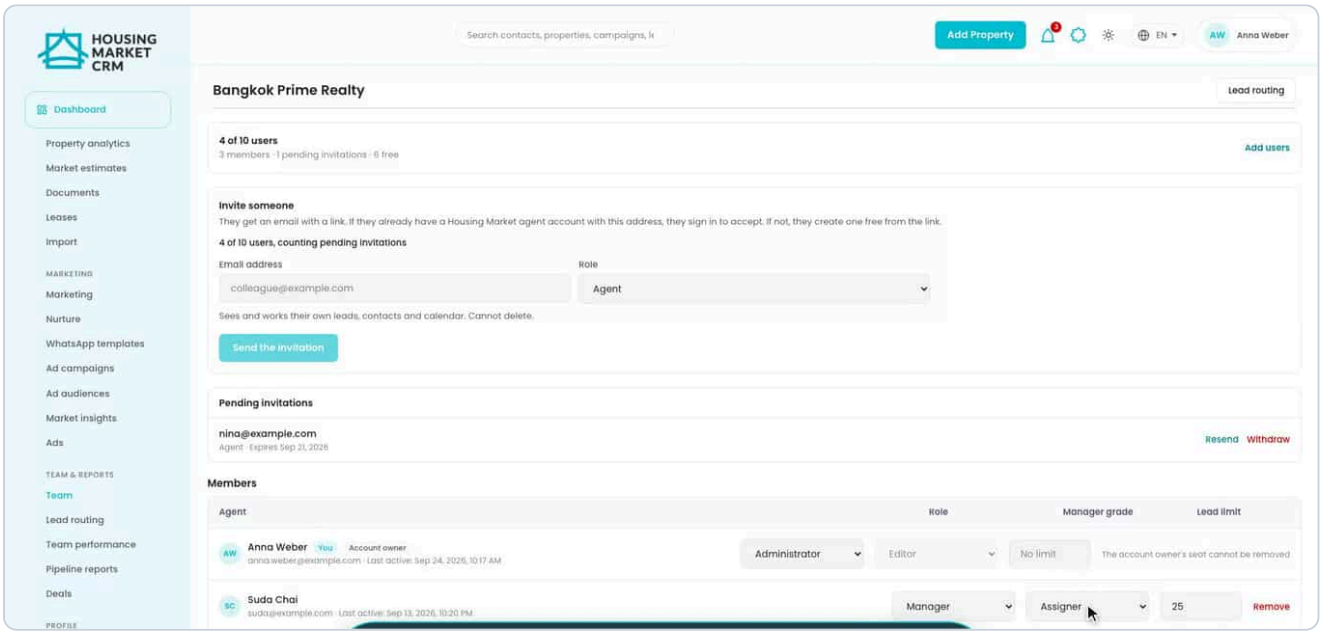
Εικόνα 69.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Επιλέξτε ρόλο: Agent, Manager ή Administrator.



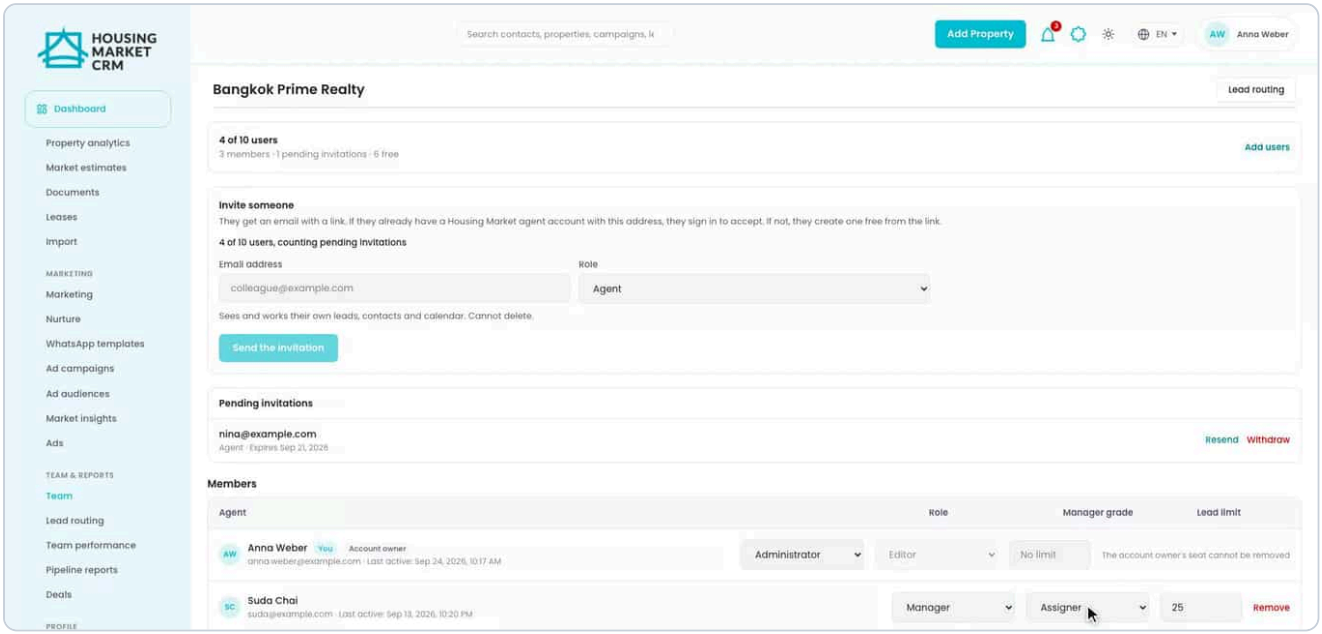
Εικόνα 69.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Οι Managers παίρνουν βαθμίδα: Viewer, Editor, Assigner ή Remover.



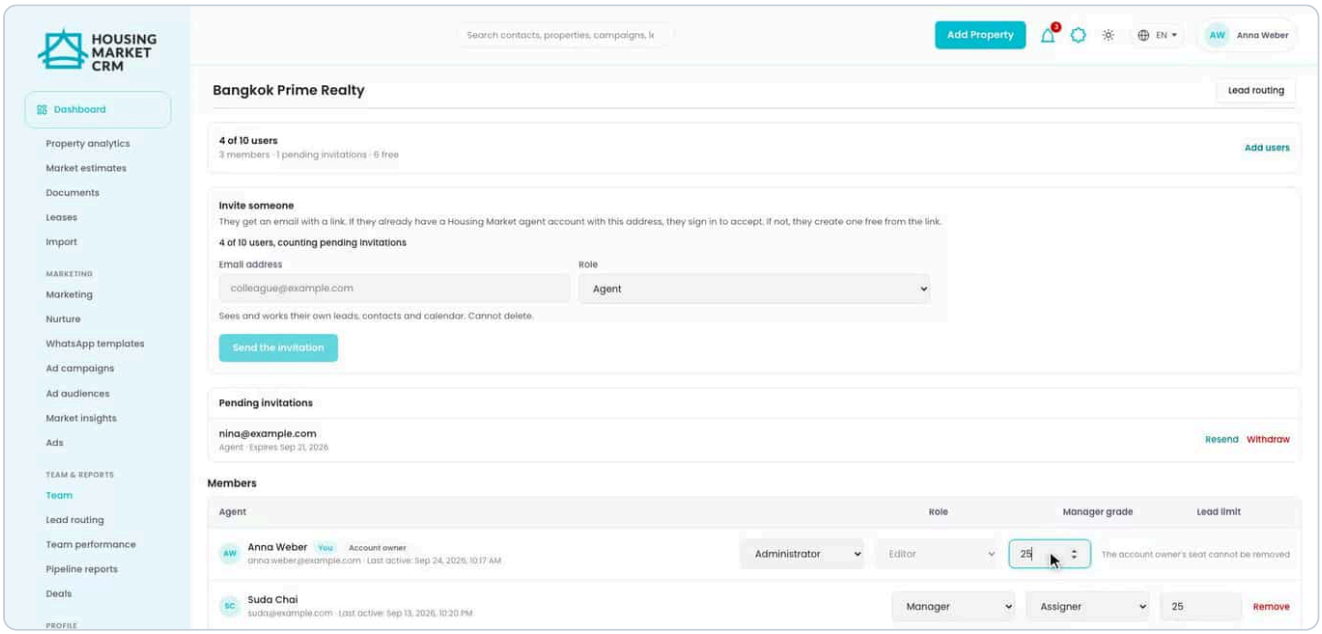
Εικόνα 69.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ο Assigner αναθέτει υποψήφιους πελάτες στην ομάδα.



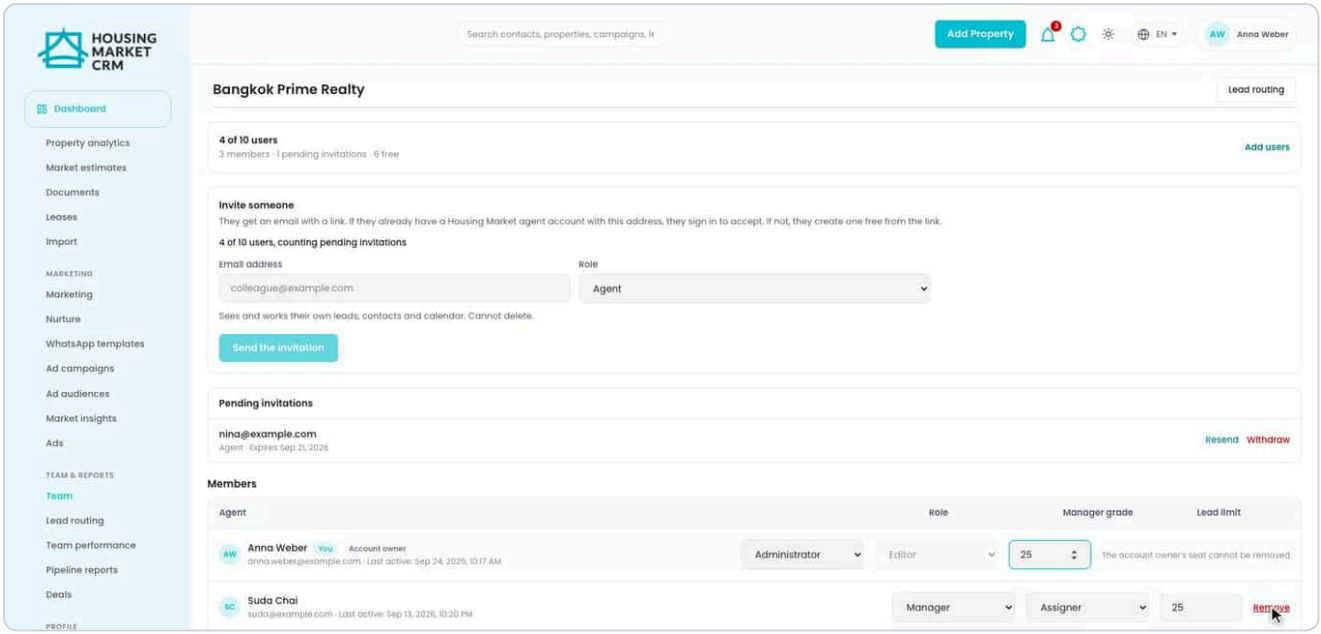
Εικόνα 69.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ορίστε όριο για αποφυγή υπερφόρτωσης.



Εικόνα 69.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Το Remove απενεργοποιεί τη θέση — οι καρτέλες μένουν.



Εικόνα 69.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

70 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 70

Ανάθεση υποψήφιου πελάτη σε μεσίτη

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο πλάνο Business: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και μετά 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, με ρόλους διαχειριστή, διευθυντή και μεσίτη, κανόνες ανάθεσης και μία προβολή για τον πίνακα κάθε μεσίτη.

Το Free και το Pro είναι το καθένα για 1 χρήστη, τον κάτοχο του λογαριασμού. Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες σε έναν λογαριασμό, και κάθε επιπλέον χρήστης μετά από αυτούς κοστίζει 5 USD τον μήνα. Οι συνάδελφοι μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email, και κάθε άτομο είναι διαχειριστής, διευθυντής ή μεσίτης.

Ένας διευθυντής έχει επιπλέον μία από τέσσερις βαθμίδες, που ορίζεται δίπλα στον ρόλο του στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα. Κάθε βαθμίδα χτίζεται πάνω στην προηγούμενη:

- Θεατής — βλέπει όλο το γραφείο και δεν αλλάζει τίποτα
- Συντάκτης — βλέπει το γραφείο και δημιουργεί και επεξεργάζεται εγγραφές σε αυτό
- Αναθέτων — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Συντάκτης, και επιπλέον αναθέτει υποψήφιους πελάτες και ορίζει τους κανόνες δρομολόγησης υποψήφιων πελατών
- Διαγραφέας — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Αναθέτων, και επιπλέον διαγράφει εγγραφές

Η Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών, στο αριστερό μενού, αποφασίζει ποιος παίρνει ένα νέο αίτημα. Οι κανόνες στέλνουν έναν υποψήφιο πελάτη σε συγκεκριμένο κτηματομεσίτη ανά περιοχή (πόλη ή επαρχία), ανά είδος αγγελίας, ανά ID αγγελίας της πύλης ή ανά ID χώρας της πύλης. Ελέγχονται από πάνω προς τα κάτω και ισχύει ο πρώτος που ταιριάζει.

Ένας υποψήφιος πελάτης που δεν ταιριάζει σε κανέναν κανόνα ακολουθεί τη ρύθμιση «Όταν δεν ταιριάζει κανένας κανόνας»: το «Κάτοχος λογαριασμού» στέλνει κάθε τέτοιον υποψήφιο πελάτη στον κάτοχο του λογαριασμού και είναι η ρύθμιση μέχρι να την αλλάξει κάποιος· το «Εκ περιτροπής» δίνει σε κάθε κτηματομεσίτη τον επόμενο υποψήφιο πελάτη με τη σειρά· το «Ο λιγότερο φορτωμένος» τον δίνει στον κτηματομεσίτη με τους λιγότερους ανοιχτούς υποψήφιους πελάτες. Στο «Ποιος θα πάρει τον επόμενο υποψήφιο πελάτη;» μπορείτε να δοκιμάσετε τα στοιχεία ενός υποψήφιου πελάτη και να δείτε πού θα πήγαινε, χωρίς να αναθέσετε τίποτα.

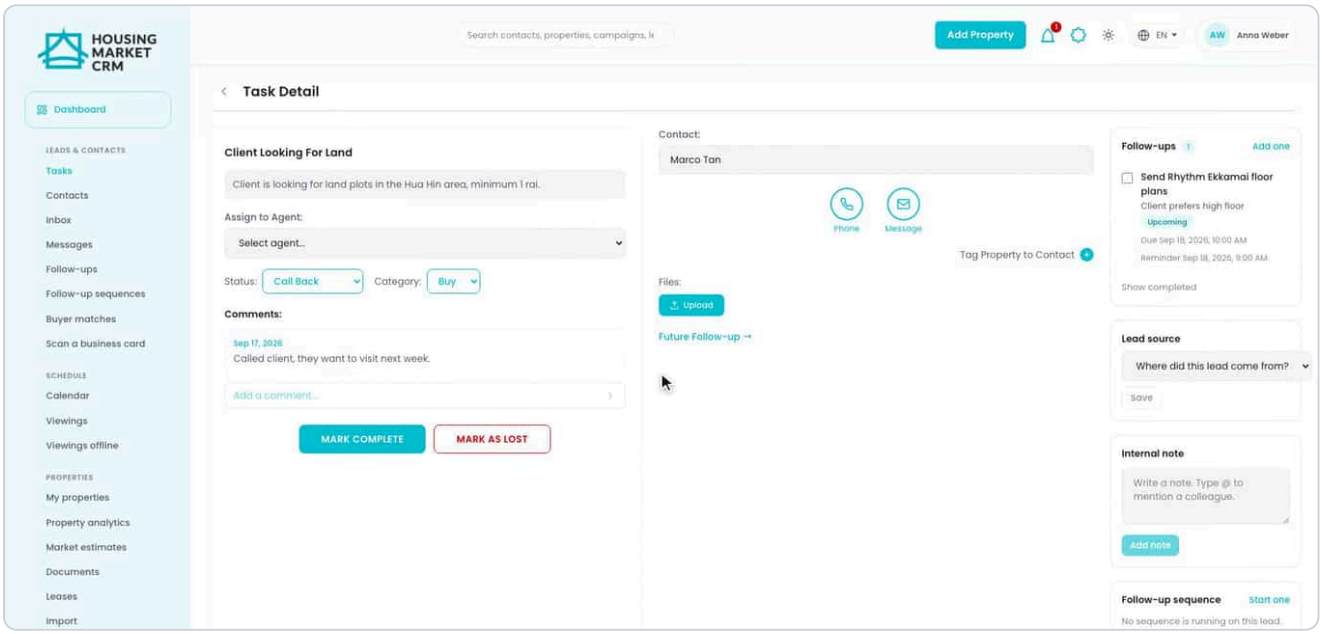
Κάθε άτομο μπορεί επίσης να έχει όριο υποψήφιων πελατών, που ορίζεται στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα: τον μέγιστο αριθμό ανοιχτών υποψήφιων πελατών που θα του δώσει η δρομολόγηση. Αφήστε το κενό για κανένα όριο ή ορίστε 0 για κάποιον που είναι σε άδεια. Τα «Εκ περιτροπής» και «Ο λιγότερο φορτωμένος» παραλείπουν όποιον έχει φτάσει το όριό του· ένας κανόνας εφαρμόζεται πάντα, ακόμη κι αν ο κτηματομεσίτης του είναι στο όριο· και αν όλοι είναι στο όριό τους, το όριο υποχωρεί αντί να μείνει ο υποψήφιος πελάτης χωρίς κανέναν. Μόνο οι διαχειριστές, και οι διευθυντές με βαθμίδα Αναθέτων ή υψηλότερη, μπορούν να αλλάξουν τη δρομολόγηση υποψήφιων πελατών.

Ένας διευθυντής βλέπει επίσης τον πίνακα κάθε κτηματομεσίτη σε μία ενιαία προβολή, και το Business περιλαμβάνει την κατάταξη της ομάδας, το αρχείο ελέγχου για το ποιος άλλαξε τι και την παρακολούθηση προμηθειών με κατανομή μεταξύ κτηματομεσιτών.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορούν πολλά μέλη της ομάδας να χρησιμοποιούν το CRM;**

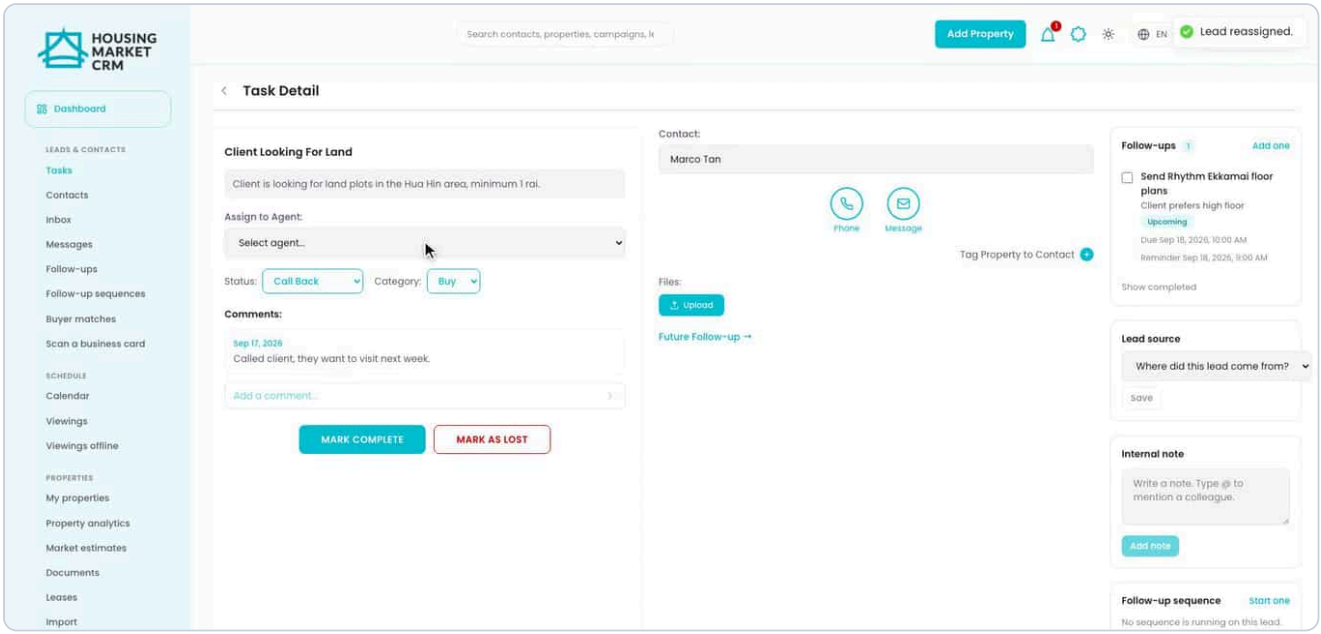
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον υποψήφιο πελάτη που θέλετε να παραδώσετε.



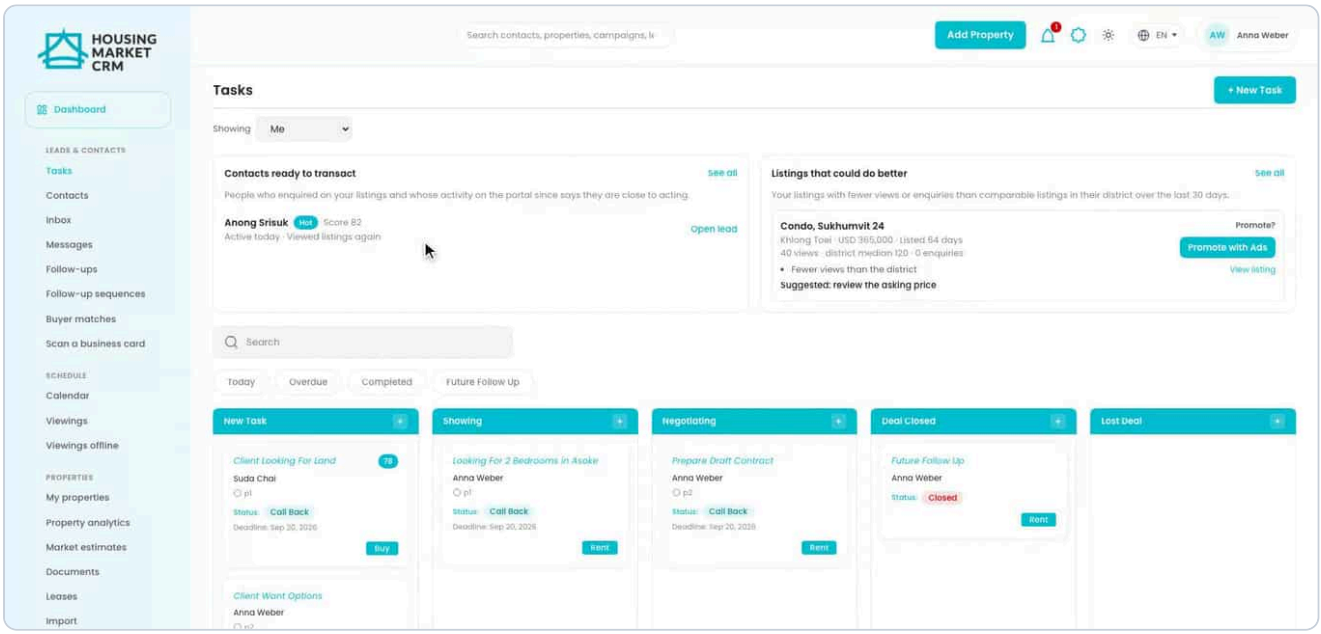
Εικόνα 70.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Επιλέξτε συνεργάτη στο Assign to Agent.



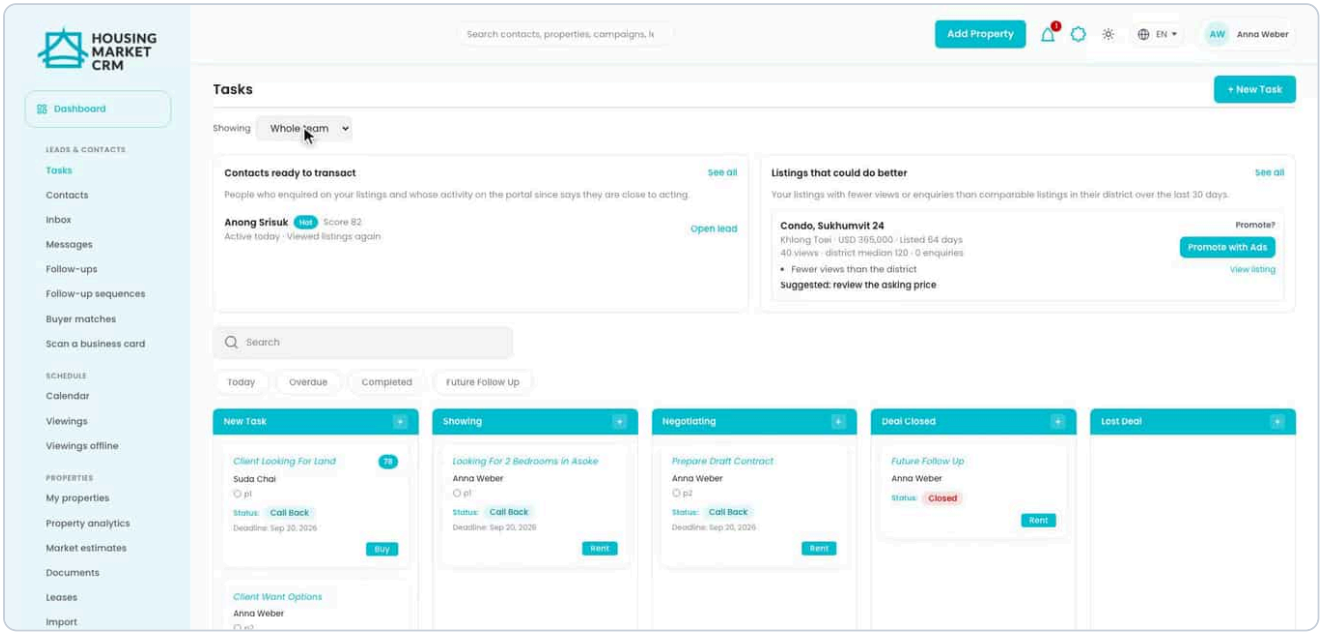
Εικόνα 70.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Ο υποψήφιος πελάτης πάει στον πίνακα της Suda και εκείνη ειδοποιείται.



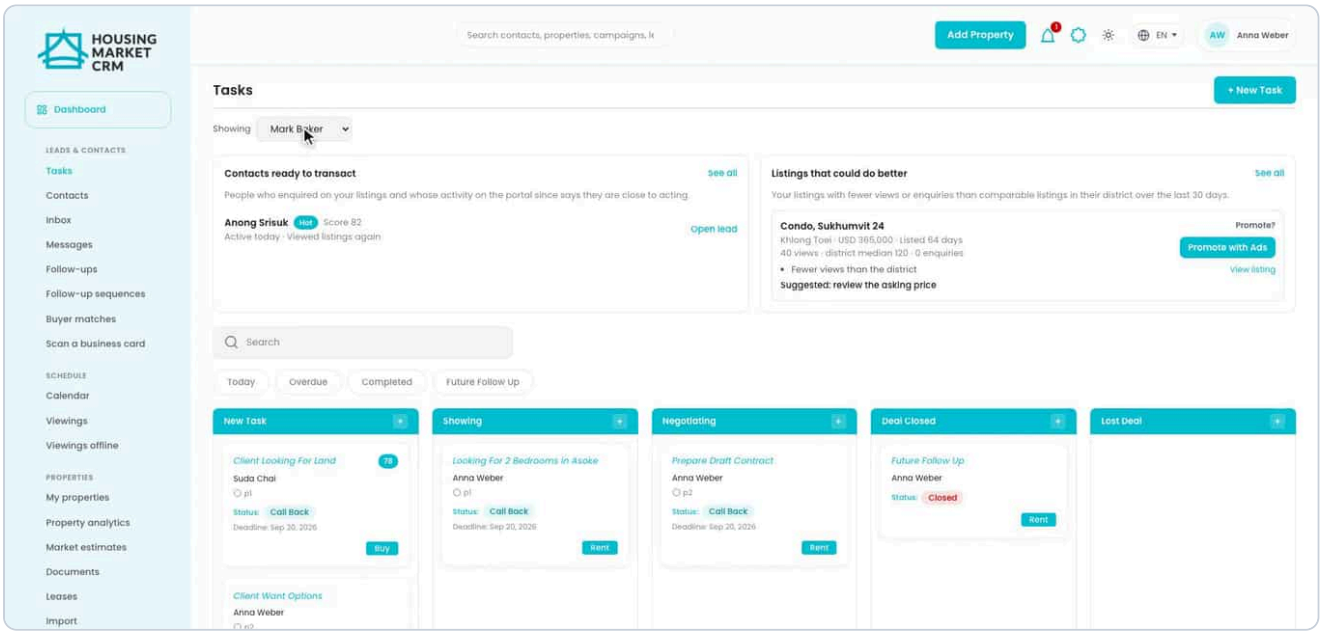
Εικόνα 70.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Πίσω στα «Tasks» αλλάξτε το Showing σε Whole team.



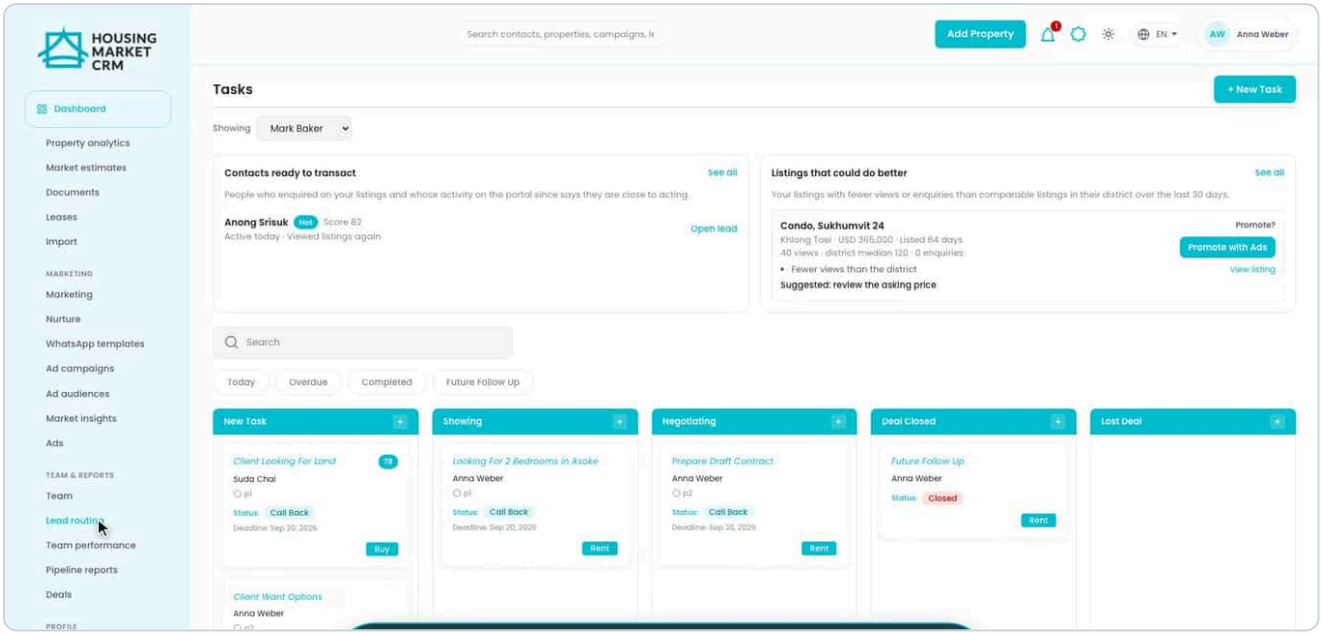
Εικόνα 70.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ή επιλέξτε έναν κτηματομεσίτη για τους υποψήφιους πελάτες του.



Εικόνα 70.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Για αυτόματη ανάθεση νέων αιτημάτων, χρησιμοποιήστε το Lead routing.



Εικόνα 70.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Τι δείχνουν οι κατατάξεις ομάδας και το εβδομαδιαίο email στον ιδιοκτήτη;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

71 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 71

Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο πλάνο Business: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και μετά 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, με ρόλους διαχειριστή, διευθυντή και μεσίτη, κανόνες ανάθεσης και μία προβολή για τον πίνακα κάθε μεσίτη.

Το Free και το Pro είναι το καθένα για 1 χρήστη, τον κάτοχο του λογαριασμού. Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες σε έναν λογαριασμό, και κάθε επιπλέον χρήστης μετά από αυτούς κοστίζει 5 USD τον μήνα. Οι συνάδελφοι μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email, και κάθε άτομο είναι διαχειριστής, διευθυντής ή μεσίτης.

Ένας διευθυντής έχει επιπλέον μία από τέσσερις βαθμίδες, που ορίζεται δίπλα στον ρόλο του στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα. Κάθε βαθμίδα χτίζεται πάνω στην προηγούμενη:

- Θεατής — βλέπει όλο το γραφείο και δεν αλλάζει τίποτα
- Συντάκτης — βλέπει το γραφείο και δημιουργεί και επεξεργάζεται εγγραφές σε αυτό
- Αναθέτων — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Συντάκτης, και επιπλέον αναθέτει υποψήφιους πελάτες και ορίζει τους κανόνες δρομολόγησης υποψήφιων πελατών
- Διαγραφέας — ό,τι μπορεί να κάνει ένας Αναθέτων, και επιπλέον διαγράφει εγγραφές

Η Δρομολόγηση υποψήφιων πελατών, στο αριστερό μενού, αποφασίζει ποιος παίρνει ένα νέο αίτημα. Οι κανόνες στέλνουν έναν υποψήφιο πελάτη σε συγκεκριμένο κτηματομεσίτη ανά περιοχή (πόλη ή επαρχία), ανά είδος αγγελίας, ανά ID αγγελίας της πύλης ή ανά ID χώρας της πύλης. Ελέγχονται από πάνω προς τα κάτω και ισχύει ο πρώτος που ταιριάζει.

Ένας υποψήφιος πελάτης που δεν ταιριάζει σε κανέναν κανόνα ακολουθεί τη ρύθμιση «Όταν δεν ταιριάζει κανένας κανόνας»: το «Κάτοχος λογαριασμού» στέλνει κάθε τέτοιον υποψήφιο πελάτη στον κάτοχο του λογαριασμού και είναι η ρύθμιση μέχρι να την αλλάξει κάποιος· το «Εκ περιτροπής» δίνει σε κάθε κτηματομεσίτη τον επόμενο υποψήφιο πελάτη με τη σειρά· το «Ο λιγότερο φορτωμένος» τον δίνει στον κτηματομεσίτη με τους λιγότερους ανοιχτούς υποψήφιους πελάτες. Στο «Ποιος θα πάρει τον επόμενο υποψήφιο πελάτη;» μπορείτε να δοκιμάσετε τα στοιχεία ενός υποψήφιου πελάτη και να δείτε πού θα πήγαινε, χωρίς να αναθέσετε τίποτα.

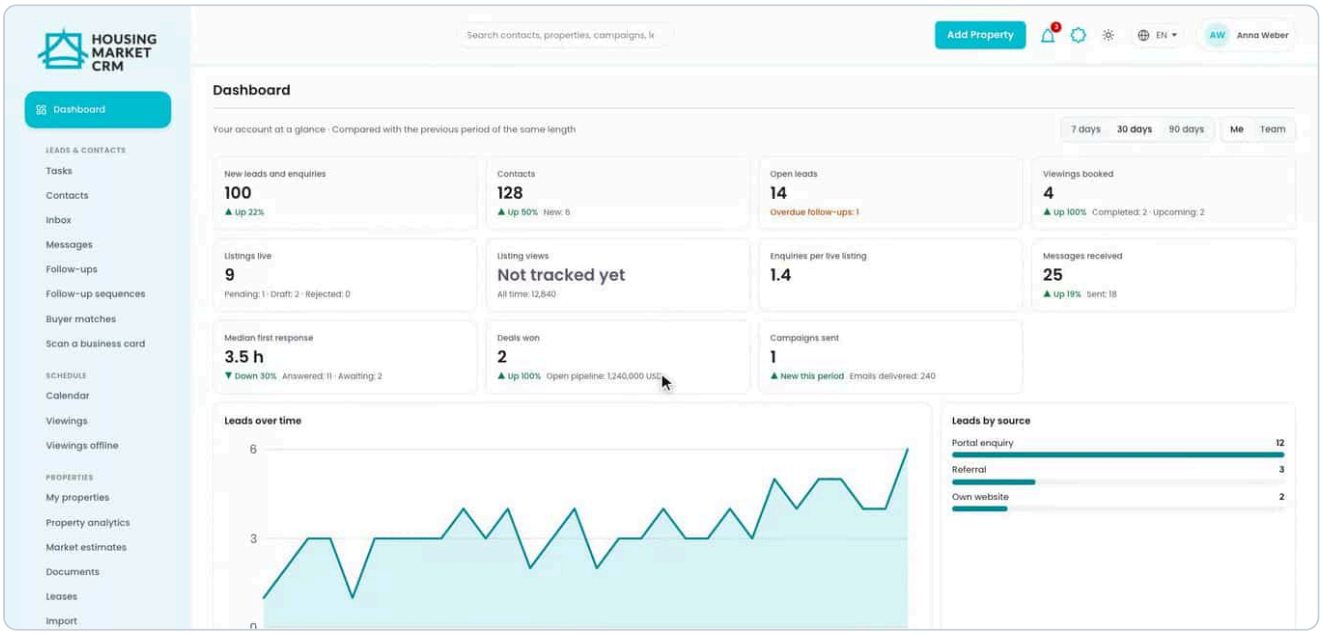
Κάθε άτομο μπορεί επίσης να έχει όριο υποψήφιων πελατών, που ορίζεται στα Μέλη, στη σελίδα Ομάδα: τον μέγιστο αριθμό ανοιχτών υποψήφιων πελατών που θα του δώσει η δρομολόγηση. Αφήστε το κενό για κανένα όριο ή ορίστε 0 για κάποιον που είναι σε άδεια. Τα «Εκ περιτροπής» και «Ο λιγότερο φορτωμένος» παραλείπουν όποιον έχει φτάσει το όριό του· ένας κανόνας εφαρμόζεται πάντα, ακόμη κι αν ο κτηματομεσίτης του είναι στο όριο· και αν όλοι είναι στο όριό τους, το όριο υποχωρεί αντί να μείνει ο υποψήφιος πελάτης χωρίς κανέναν. Μόνο οι διαχειριστές, και οι διευθυντές με βαθμίδα Αναθέτων ή υψηλότερη, μπορούν να αλλάξουν τη δρομολόγηση υποψήφιων πελατών.

Ένας διευθυντής βλέπει επίσης τον πίνακα κάθε κτηματομεσίτη σε μία ενιαία προβολή, και το Business περιλαμβάνει την κατάταξη της ομάδας, το αρχείο ελέγχου για το ποιος άλλαξε τι και την παρακολούθηση προμηθειών με κατανομή μεταξύ κτηματομεσιτών.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Μπορούν πολλά μέλη της ομάδας να χρησιμοποιούν το CRM;**

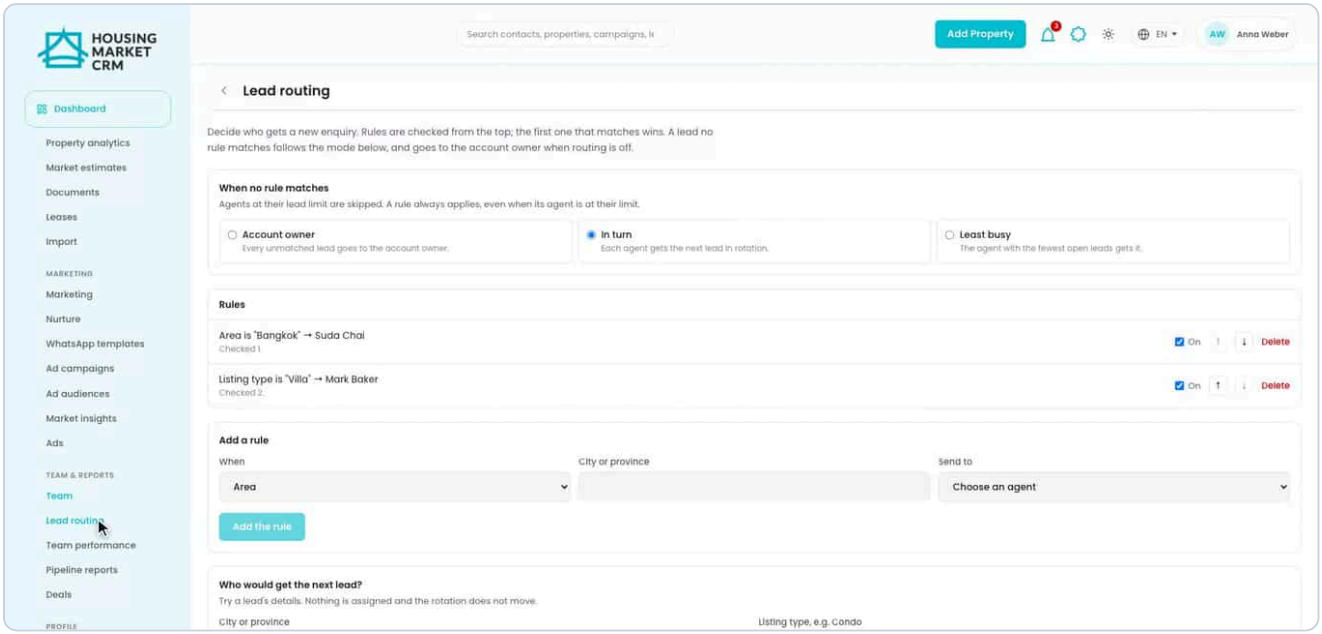
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



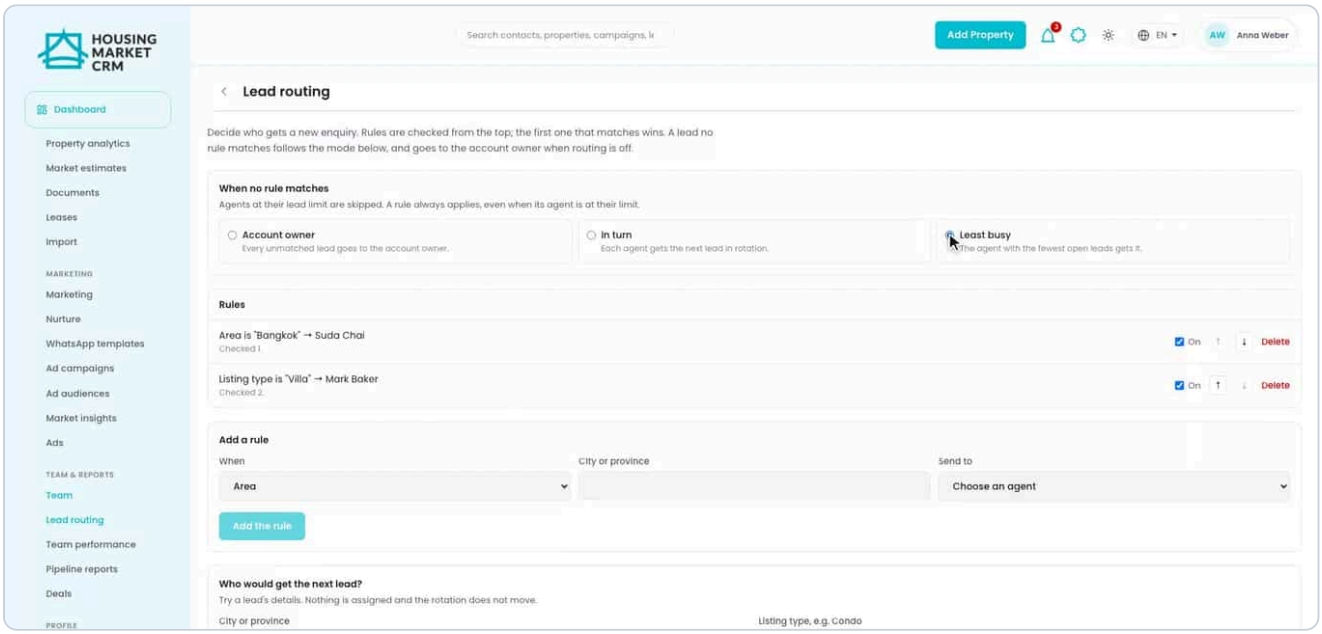
Εικόνα 71.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο Lead routing στο αριστερό μενού.



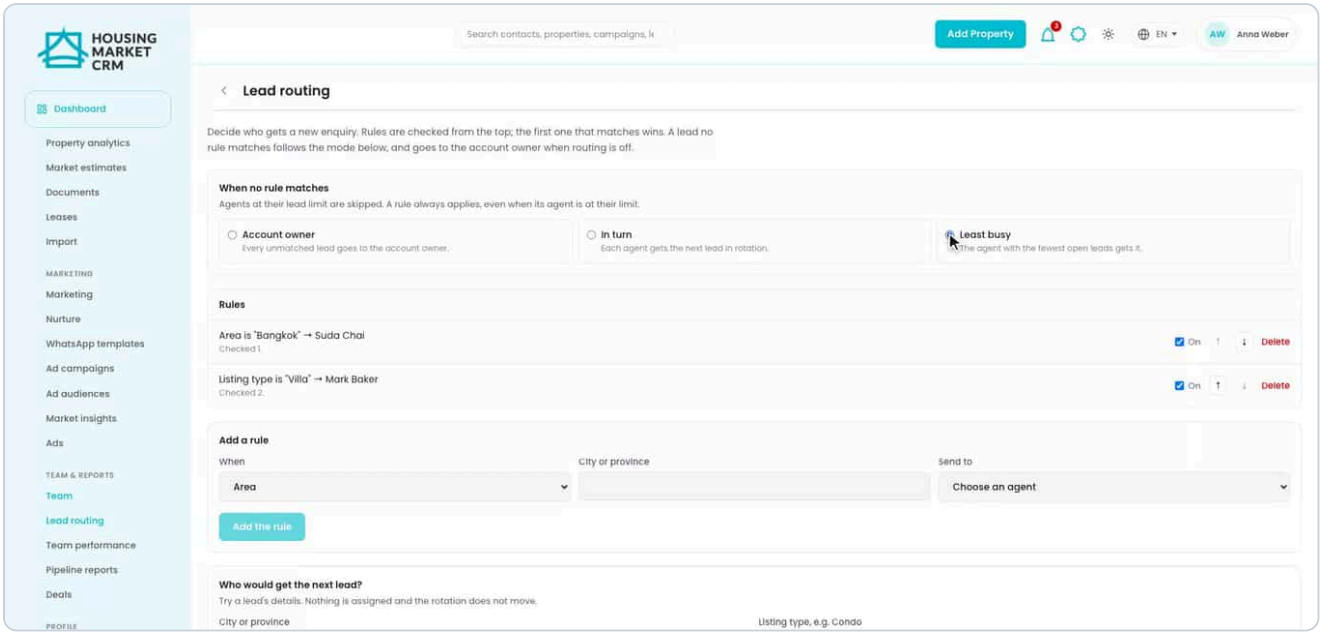
Εικόνα 71.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε την εφεδρική επιλογή — π.χ. Least busy.



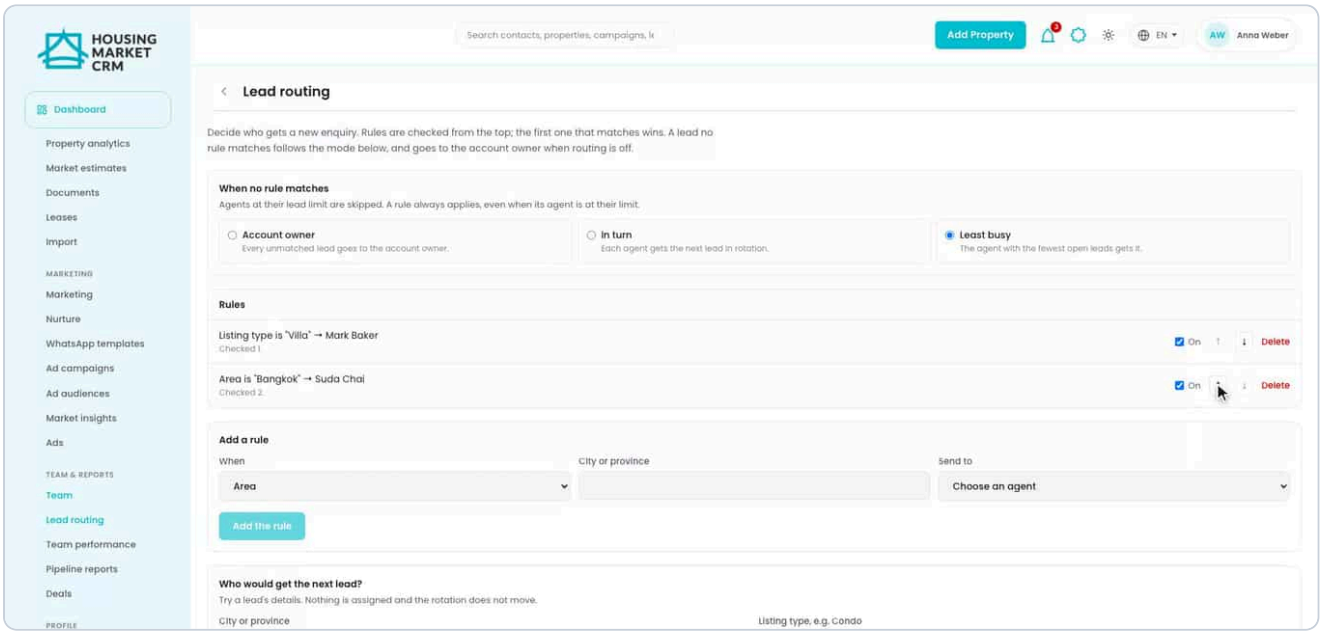
Εικόνα 71.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Οι κανόνες ελέγχονται από πάνω· υπερισχύει ο πρώτος που ταιριάζει.



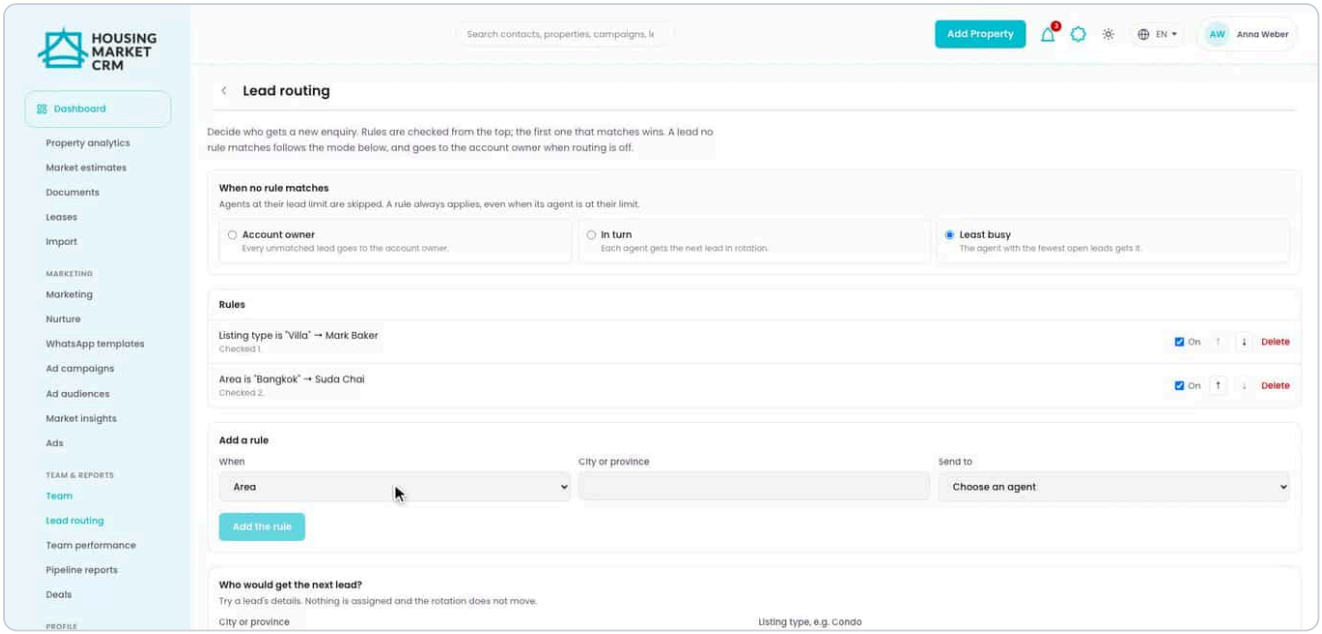
Εικόνα 71.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Χρησιμοποιήστε τα βέλη για αναδιάταξη των κανόνων.



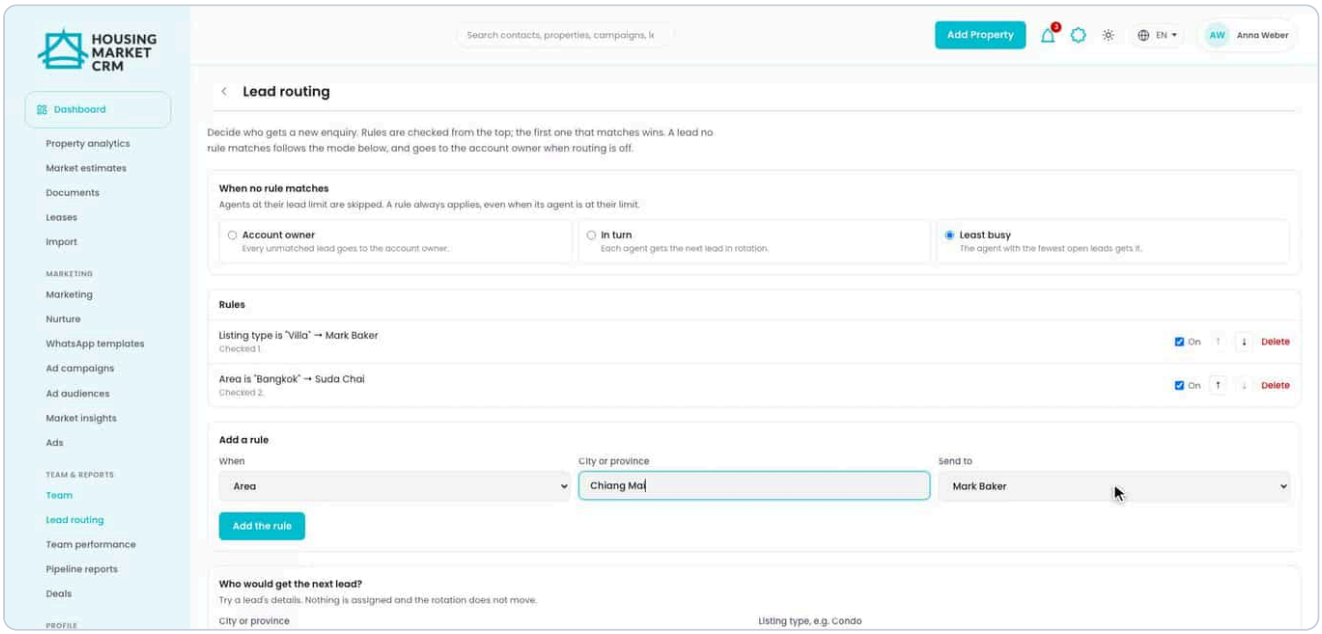
Εικόνα 71.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Στο Add a rule επιλέξτε το κριτήριο, π.χ. Area.



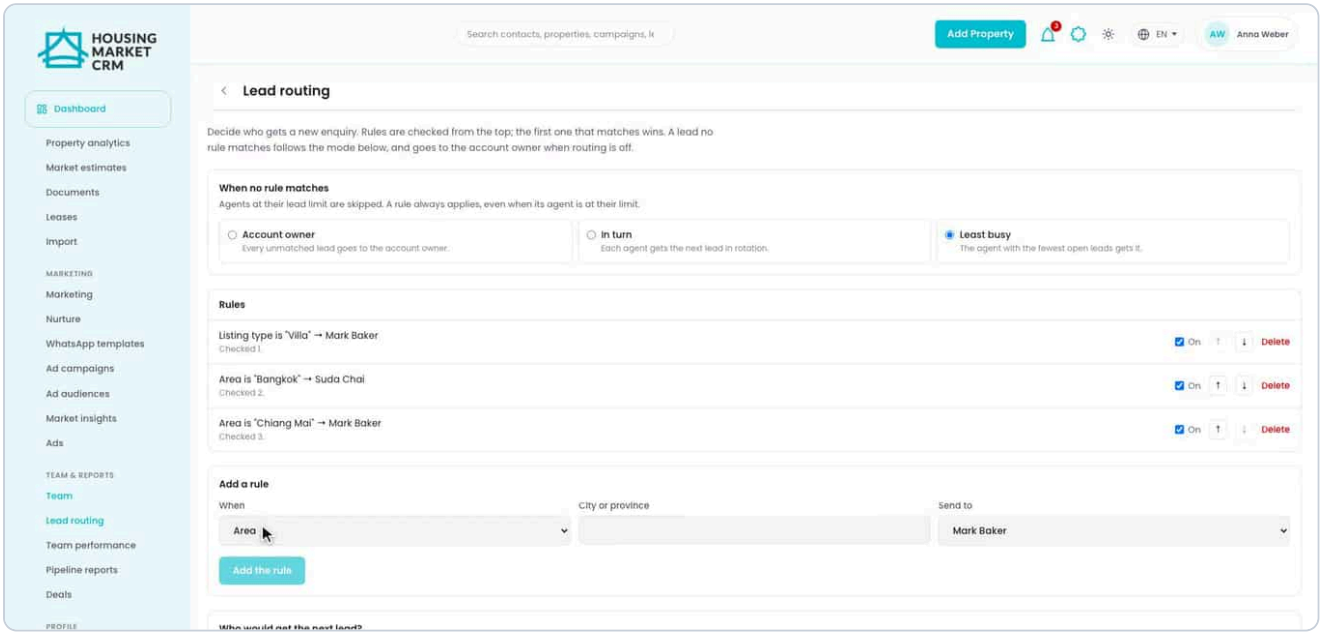
Εικόνα 71.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 εισαγάγετε την πόλη ή την περιφέρεια και επιλέξτε τον κτηματομεσίτη.



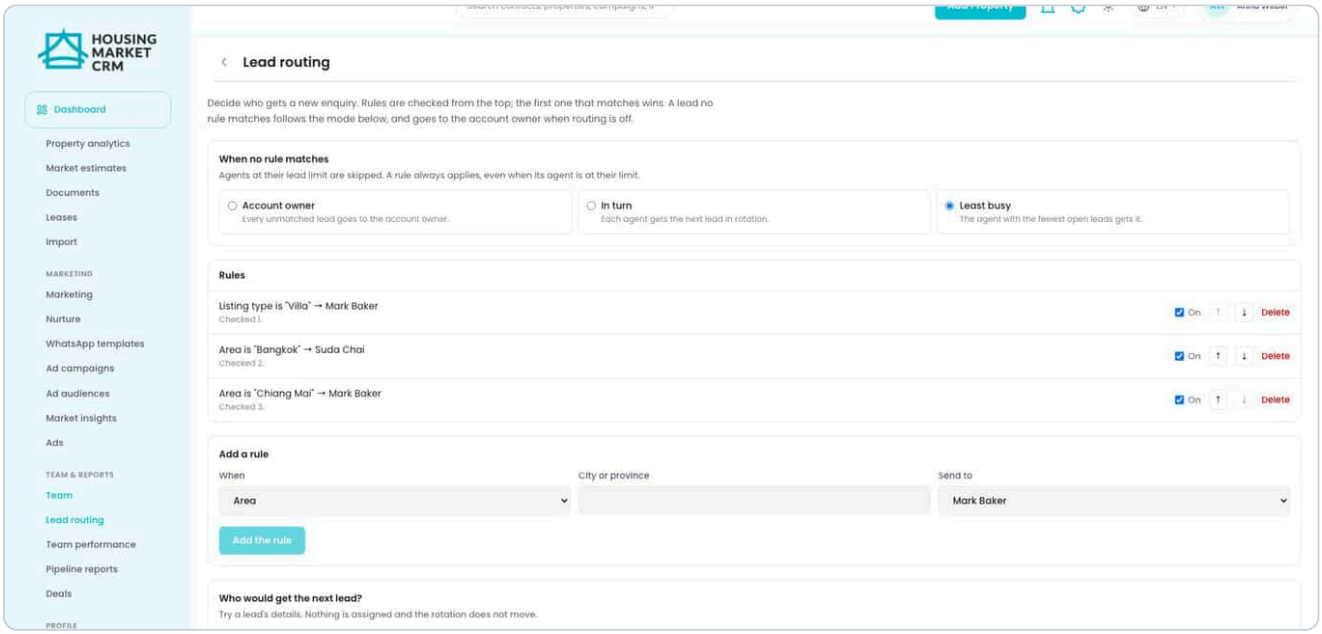
Εικόνα 71.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Κάντε κλικ στο Add the rule.



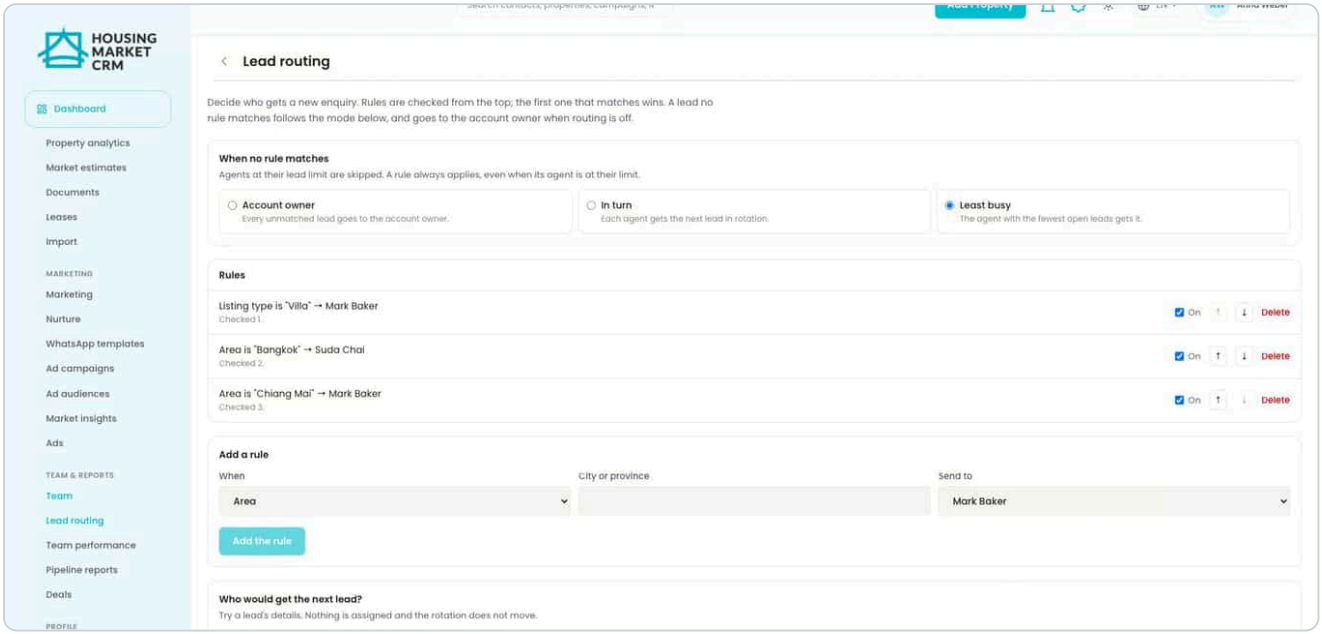
Εικόνα 71.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Ελέγξτε ποιος θα παραλάβει τον επόμενο υποψήφιο πελάτη.



Εικόνα 71.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Κάντε κλικ στο Check.



Εικόνα 71.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

72 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 72

Ο πίνακας κατάταξης ομάδας

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο Business, η κατάταξη κατατάσσει κάθε κτηματομεσίτη με βάση τους υποψήφιους πελάτες, τον χρόνο απόκρισης, τη μετατροπή και τις συμφωνίες που έκλεισαν, και ο ιδιοκτήτης λαμβάνει τη σύνοψη της εβδομάδας με email κάθε Δευτέρα πρωί.

Και τα δύο είναι δυνατότητες του Business, επειδή και τα δύο αφορούν τη διαχείριση άλλων ανθρώπων.

Η κατάταξη ομάδας

Επιλέξτε μια περίοδο και κάθε κτηματομεσίτης παίρνει μια γραμμή: τους υποψήφιους πελάτες που έλαβε, τον διάμεσο χρόνο πρώτης απόκρισής του, πόσοι από αυτούς τους υποψήφιους πελάτες μετατράπηκαν και τις συμφωνίες που έκλεισε. Κάθε στοιχείο μιας γραμμής μετριέται στο ίδιο σύνολο υποψήφιων πελατών — όσων δημιουργήθηκαν μέσα στην περίοδο — οπότε μια σημείωση που γράφεται σήμερα σε παλιό υποψήφιο πελάτη δεν μπορεί να αλλάξει τα νούμερα αυτού του μήνα.

Το εβδομαδιαίο email στον ιδιοκτήτη

Κάθε Δευτέρα πρωί, στη ζώνη ώρας του ιδιοκτήτη του λογαριασμού, ο ιδιοκτήτης λαμβάνει μια σύνοψη της προηγούμενης εβδομάδας:

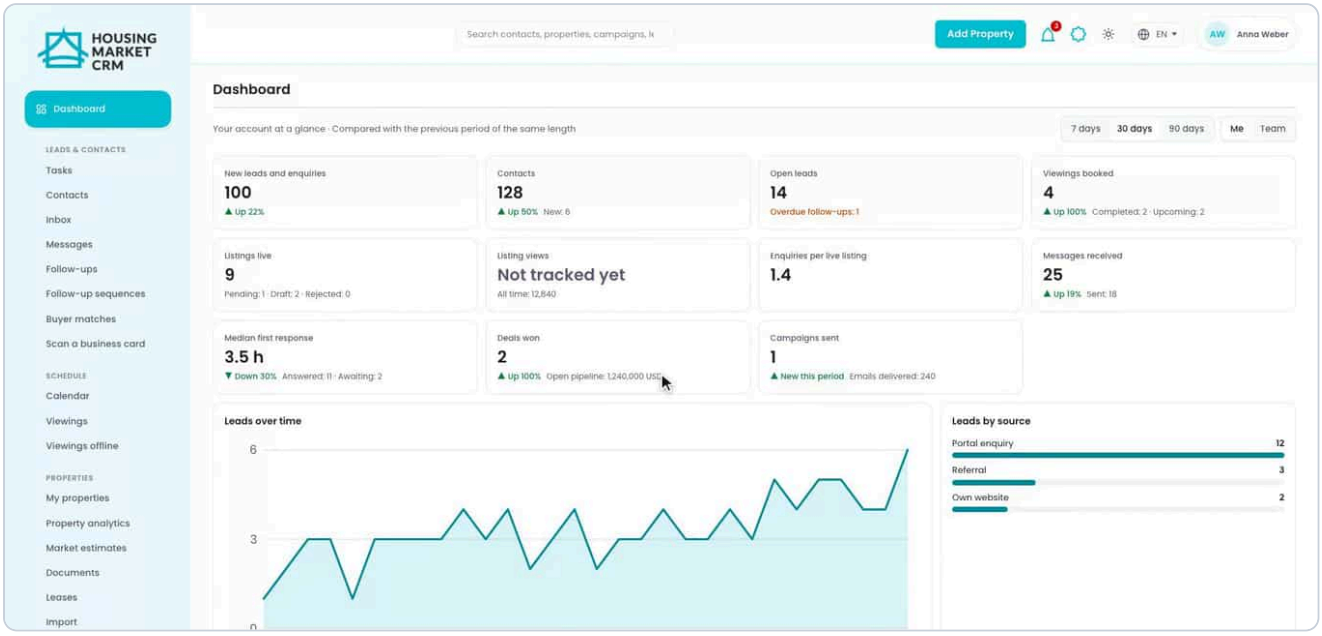
- Νέοι υποψήφιοι πελάτες, μαζί με όσους δεν έχουν ακόμη ανατεθεί
- Ο διάμεσος χρόνος πρώτης απόκρισης του γραφείου, και πόσοι υποψήφιοι πελάτες περιμένουν ακόμη απάντηση
- Συμφωνίες που έκλεισαν μέσα στην εβδομάδα
- Ποιος μένει πίσω — ένας κτηματομεσίτης που απαντά αργά ή έχει αφήσει υποψήφιους πελάτες αναπάντητους
- Έναν πίνακα ανά κτηματομεσίτη και έναν σύνδεσμο προς την πλήρη αναφορά

Ο ιδιοκτήτης μπορεί να απενεργοποιήσει το email από τις ρυθμίσεις ειδοποιήσεων.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Τι δείχνουν οι κατατάξεις ομάδας και το εβδομαδιαίο email στον ιδιοκτήτη;**

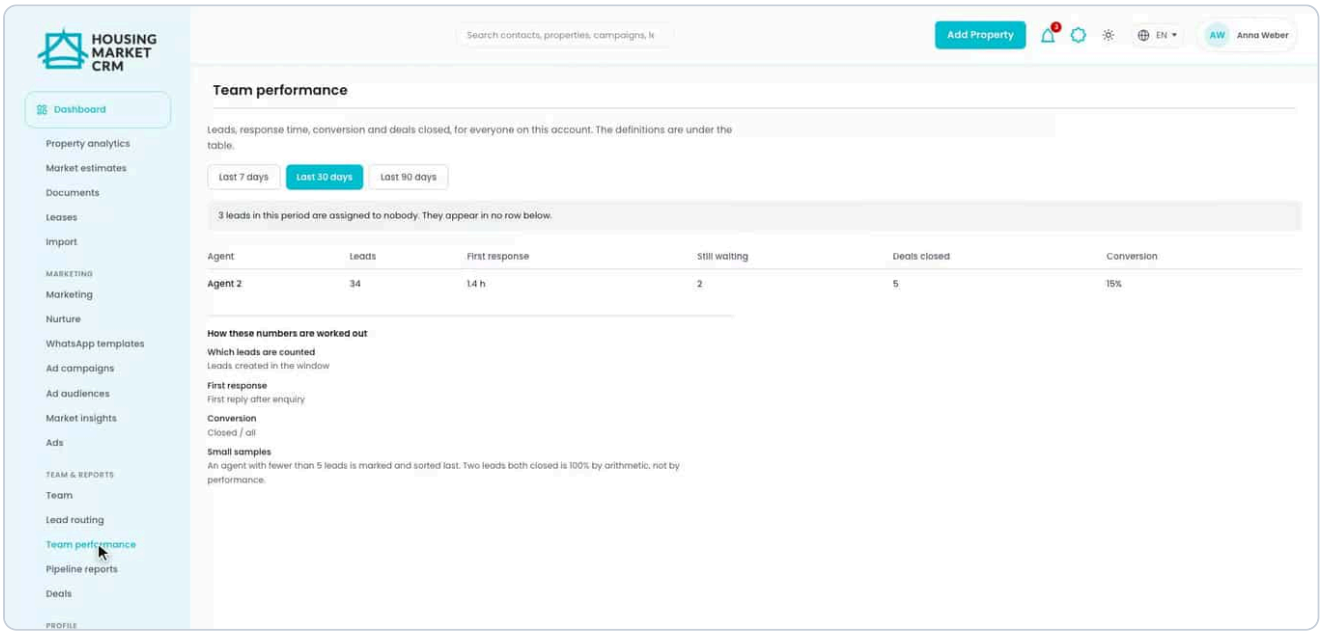
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



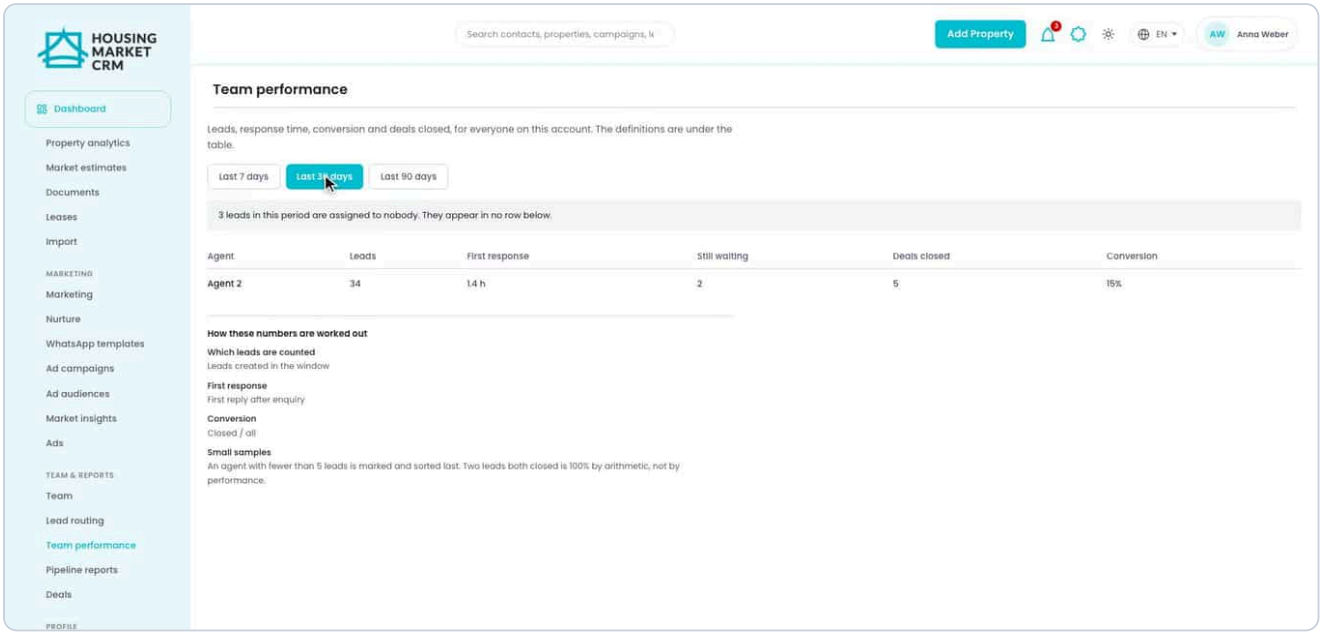
Εικόνα 72.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε "Team performance" στο αριστερό μενού.



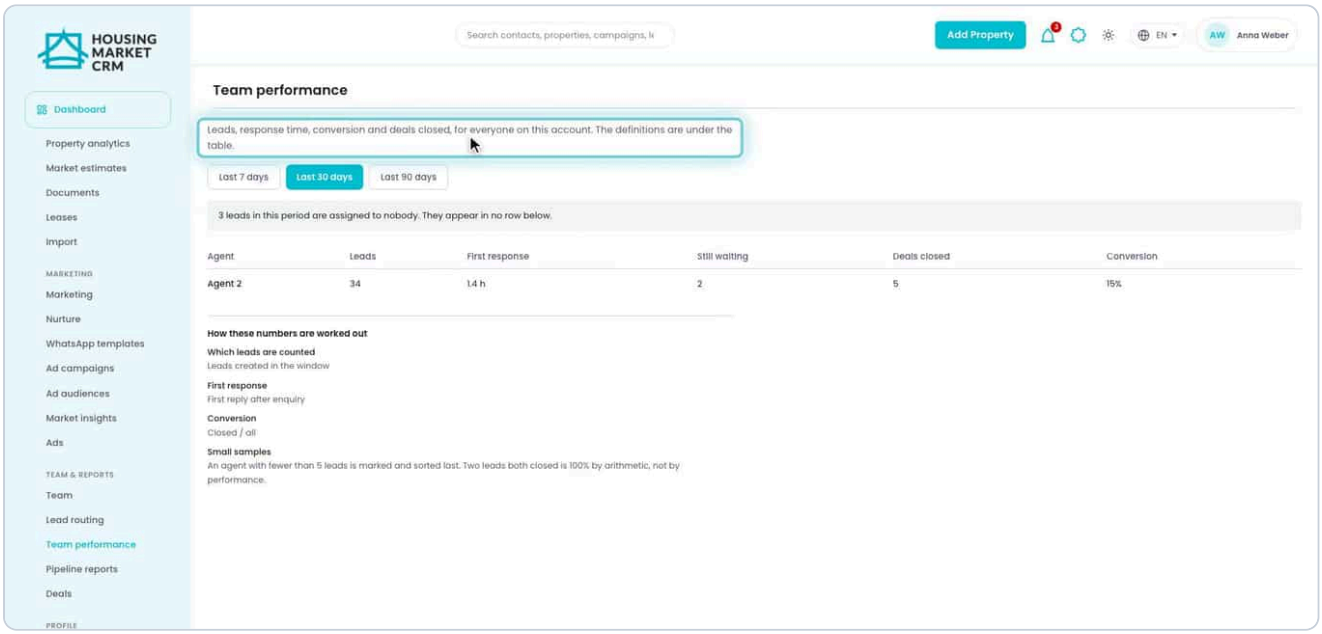
Εικόνα 72.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε 7, 30 ή 90 ημέρες.



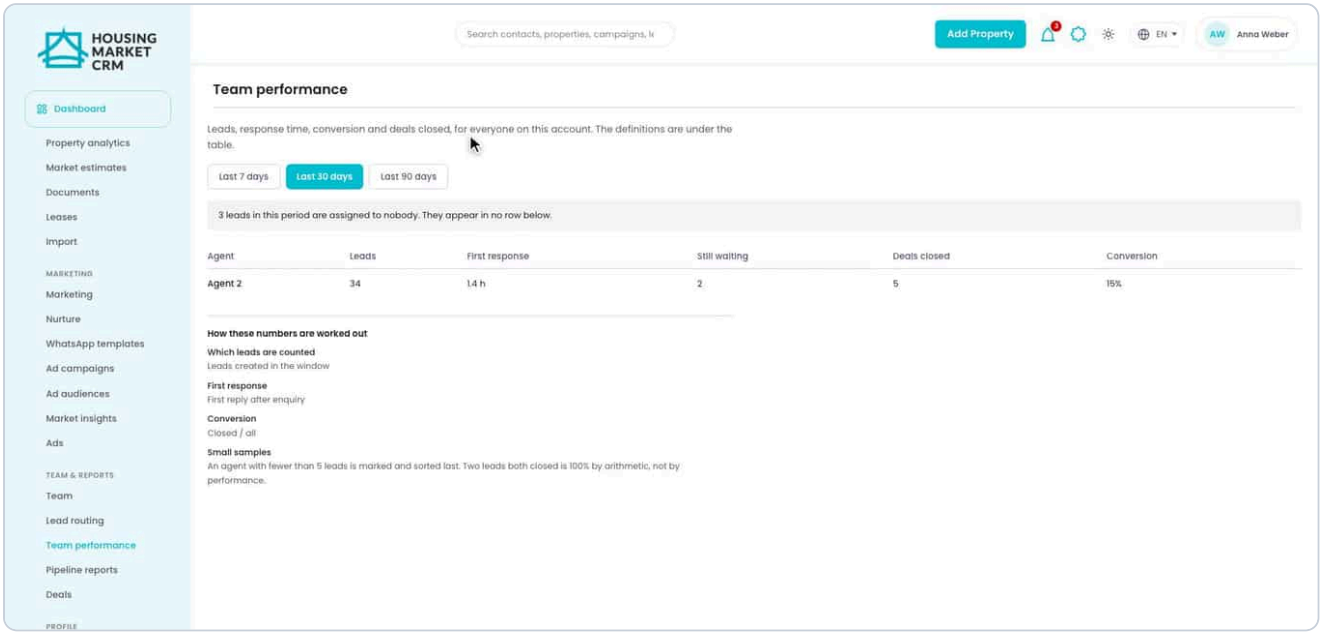
Εικόνα 72.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Συγκρίνετε υποψήφιους πελάτες, πρώτη απάντηση και όσους περιμένουν και κλεισμένες συμφωνίες και μετατροπή.



Εικόνα 72.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Οι ορισμοί εξηγούν κάθε στοιχείο.



Εικόνα 72.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

73 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 73

Το αρχείο καταγραφής ενεργειών

Business | Για διαχειριστές | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Το CRM καταγράφει ποιος άλλαξε τι και πότε σε έναν λογαριασμό από την ημέρα που ανοίγει, και η ανάγνωση του αρχείου είναι μέρος του Business.

Το αρχείο ελέγχου απαντά σε ερωτήματα όπως ποιος ανέθεσε εκ νέου έναν υποψήφιο πελάτη, ποιος διέγραψε μια επαφή και αν μια συνεδρία υποστήριξης που συνδέθηκε στον λογαριασμό άλλαξε κάτι.

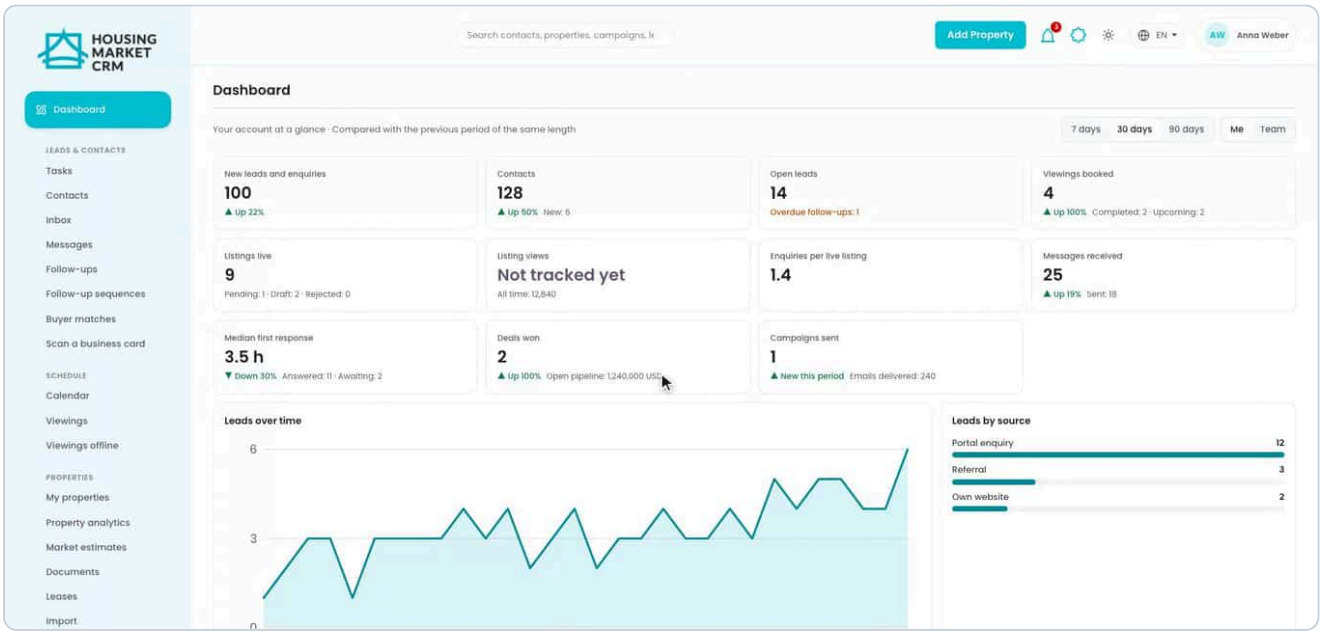
Οι εγγραφές καταχωρίζονται σε κάθε πλάνο από την ημέρα που ανοίγει ένας λογαριασμός, επειδή το ιστορικό δεν μπορεί να συμπληρωθεί εκ των υστέρων: ένα γραφείο που αναβαθμίζεται σε Business βρίσκει το αρχείο ήδη εκεί. Η ανάγνωσή του είναι μέρος του Business, αφού σκοπός του είναι η διαχείριση άλλων ανθρώπων.

Όποιος μπορεί να διαχειρίζεται θέσεις χρηστών διαβάζει το αρχείο ολόκληρου του λογαριασμού· όλοι οι άλλοι βλέπουν μόνο τις δικές τους ενέργειες. Οι εγγραφές δεν μπορούν να επεξεργαστούν ή να διαγραφούν από κανέναν, ούτε από διαχειριστή.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Υπάρχει αρχείο ελέγχου;**

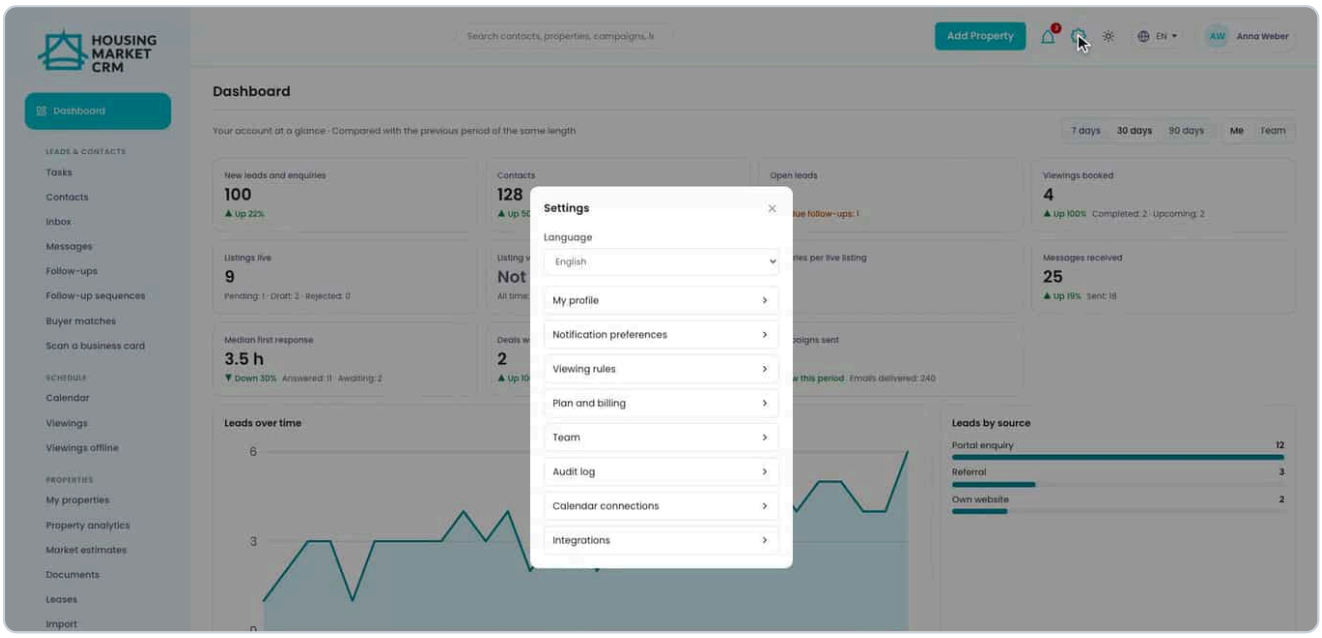
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



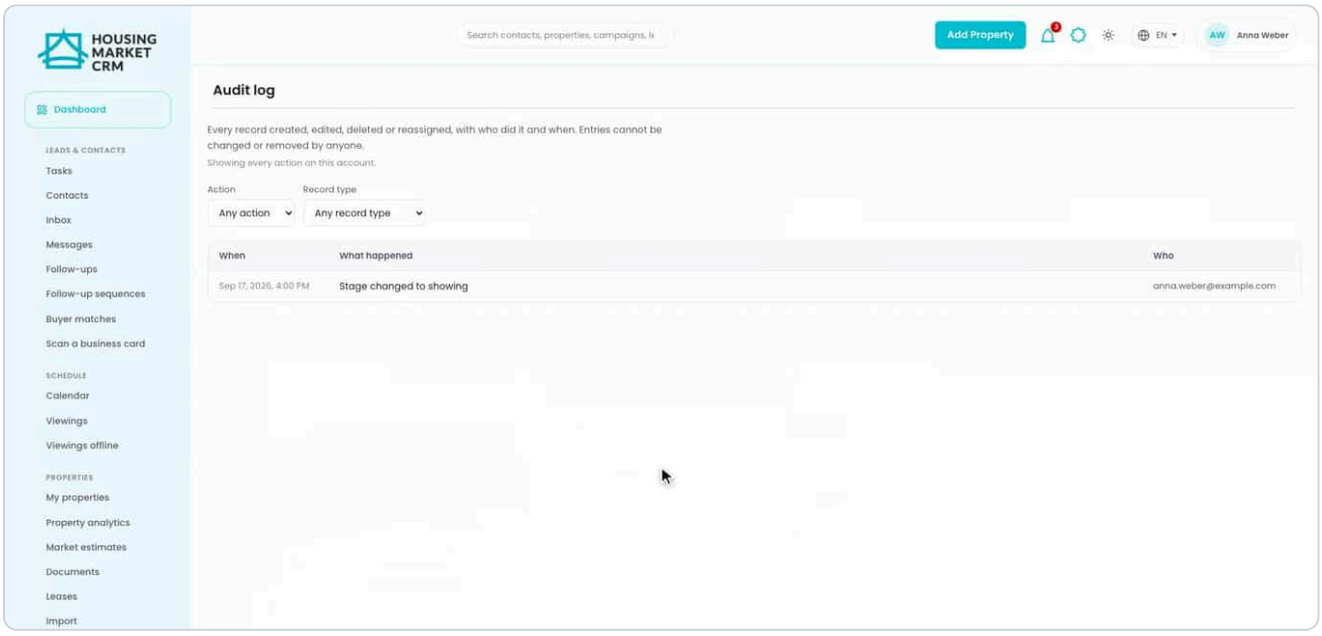
Εικόνα 73.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



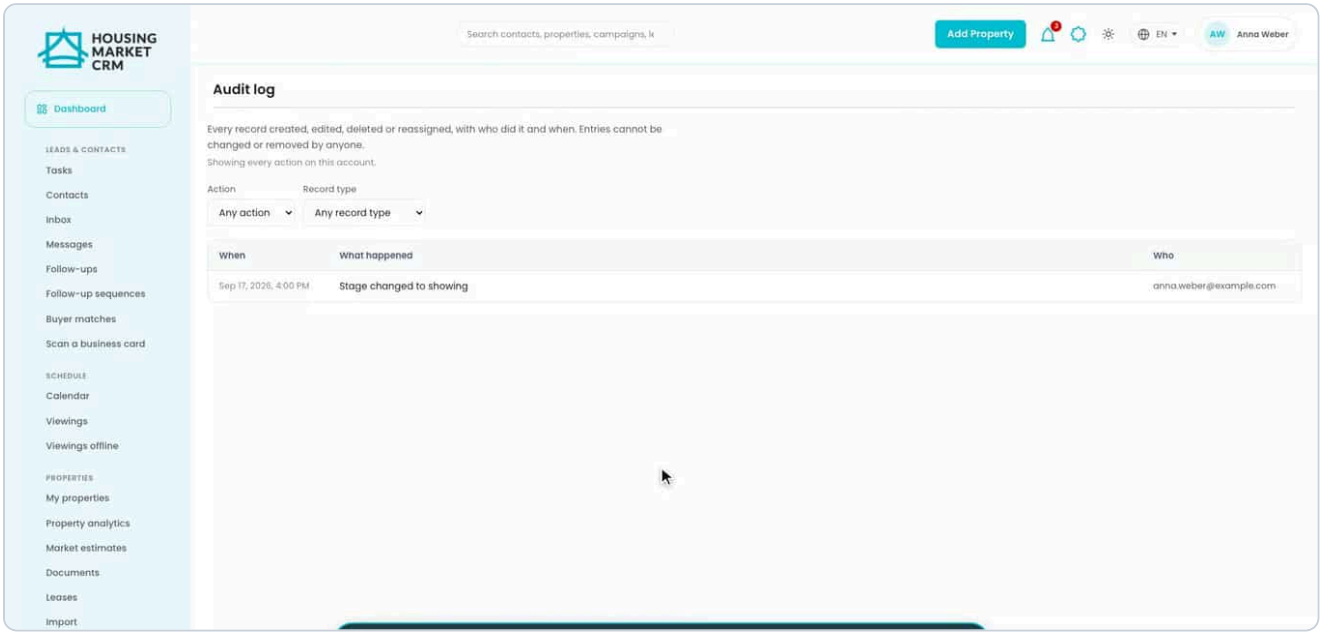
Εικόνα 73.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε «Αρχείο καταγραφής ενεργειών».



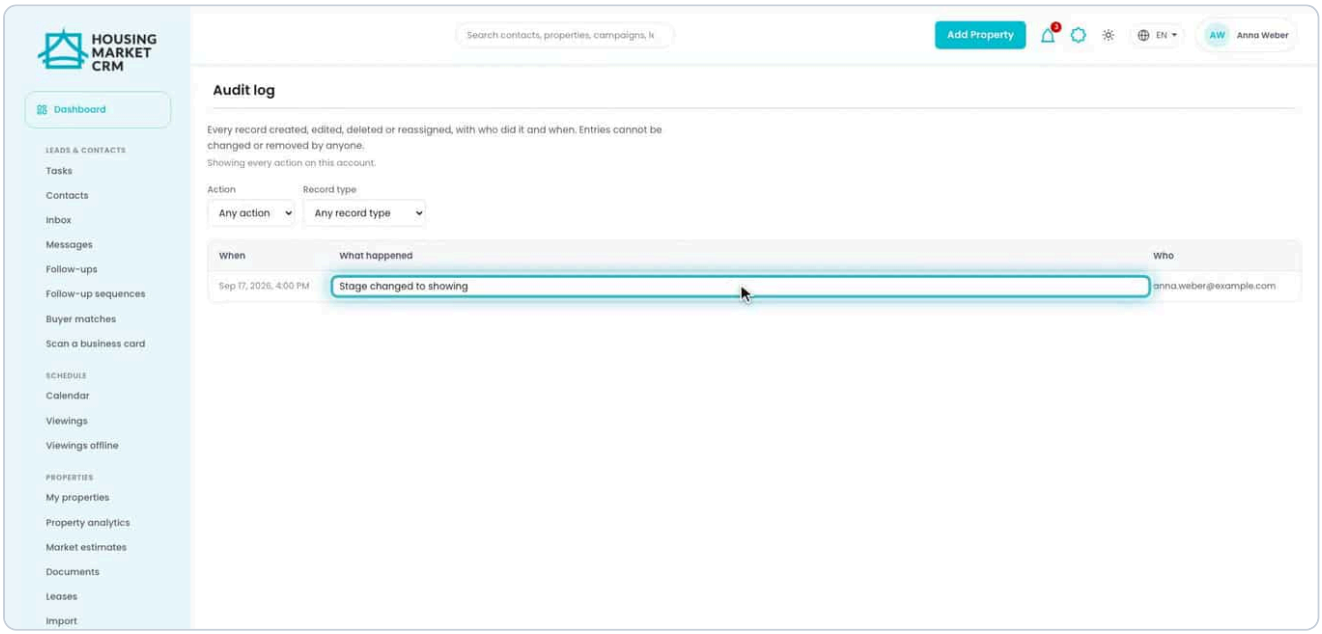
Εικόνα 73.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Κάθε δημιουργία, επεξεργασία, διαγραφή και ανάθεση καταγράφεται — μόνιμα.



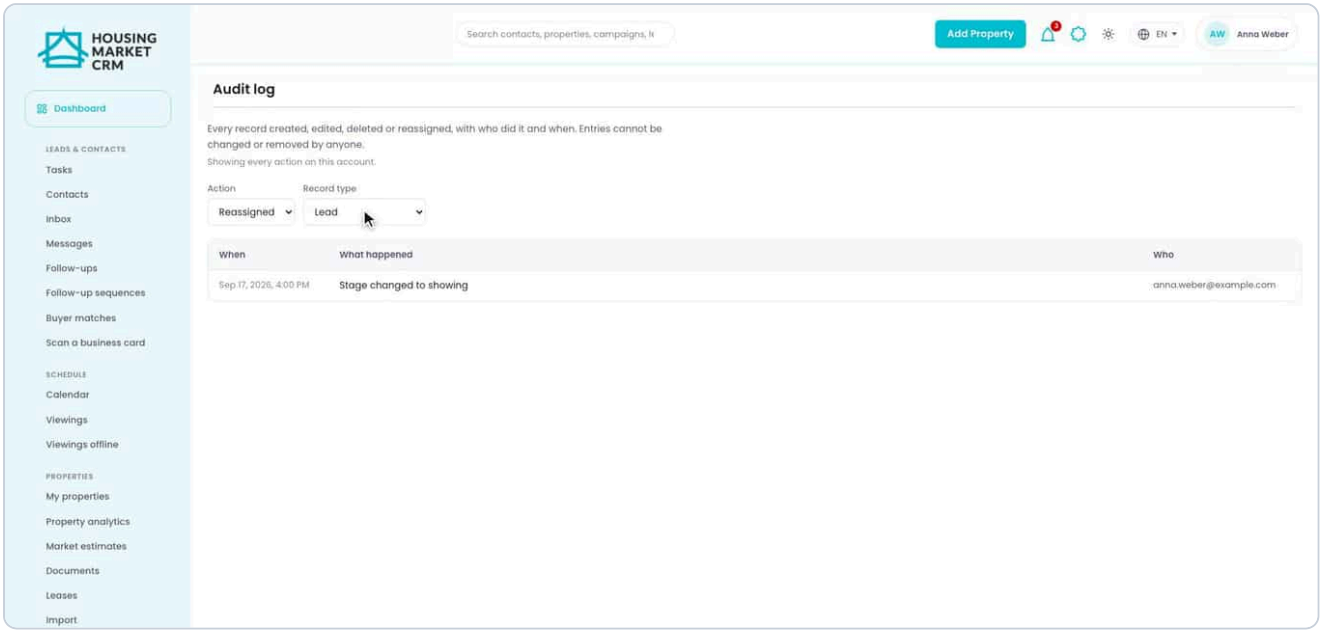
Εικόνα 73.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάθε καταχώριση δείχνει πότε, τι και ποιος.



Εικόνα 73.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Φιλτράρετε ανά ενέργεια — π.χ. «Ανάθεση σε άλλον χρήστη» και ανά τύπο εγγραφής.



Εικόνα 73.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

74 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 74

Επιπλέον χρήστες

Business | Για διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο «Πακέτο και χρέωση»: επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» ή «Μετάβαση στο Business», «Αλλαγή χρηστών» στο Business και «Διαχείριση χρέωσης» για να αλλάξετε κάρτα ή να ακυρώσετε.

Σε υπολογιστή, επιλέξτε «Ρυθμίσεις» (το γρανάζι) στο πάνω μέρος της οθόνης και έπειτα «Πακέτο και χρέωση». Μόνο ο κάτοχος του λογαριασμού μπορεί να αγοράσει ή να αλλάξει κάτι· οι συνάδελφοι σε λογαριασμό Business βλέπουν ότι ο λογαριασμός χρεώνεται μέσω του κατόχου.

Μετάβαση σε Pro ή Business

Στα «Πακέτα», επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» (29 USD τον μήνα) ή «Μετάβαση στο Business» (99 USD τον μήνα) και πληρώστε στο ασφαλές ταμείο. Επιστρέφετε στο «Πακέτο και χρέωση», που δείχνει το νέο σας πλάνο. Οι τιμές είναι παντού σε δολάρια ΗΠΑ.

Χρήστες στο Business

Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες. Για να προσθέσετε περισσότερους, επιλέξτε «Αλλαγή χρηστών» και ορίστε το σύνολο· κάθε επιπλέον χρήστης κοστίζει 5 USD τον μήνα, με αναλογική χρέωση ή πίστωση στο επόμενο τιμολόγιο. Δεν μπορείτε να κατεβείτε κάτω από τους χρήστες που έχετε συν όσους έχετε προσκαλέσει. Η κάρτα αυτή υπάρχει σε κάθε πλάνο και όχι μόνο στο Business: στο Free και στο Pro εξηγεί ότι οι επιπλέον χρήστες ανήκουν στο Business και προσφέρει εκείνη την αναβάθμιση, αντί για ένα χειριστήριο που δεν θα μπορούσε να δουλέψει.

Όπου ο δικός σας λογαριασμός δεν μπορεί να ολοκληρώσει την αλλαγή online, η κάρτα το λέει και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη, αντί να σχεδιάσει ένα κουμπί που θα αποτύγχανε. Και ο αριθμός που ορίζετε εδώ αφορά μόνο για πόσους χρήστες πληρώνετε — τα ίδια τα άτομα μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email από τη σελίδα «Ομάδα», ποτέ με πληκτρολόγηση εδώ.

Εισαγωγή από αρχείο

Η εισαγωγή από αρχείο είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, οπότε δεν χρειάζεται να αγοράσετε τίποτα εδώ γι' αυτήν. Ένας λογαριασμός που έχει ήδη το πρόσθετο Εισαγωγής το διατηρεί όπως πριν.

Αλλαγή κάρτας, τιμολόγια και ακύρωση

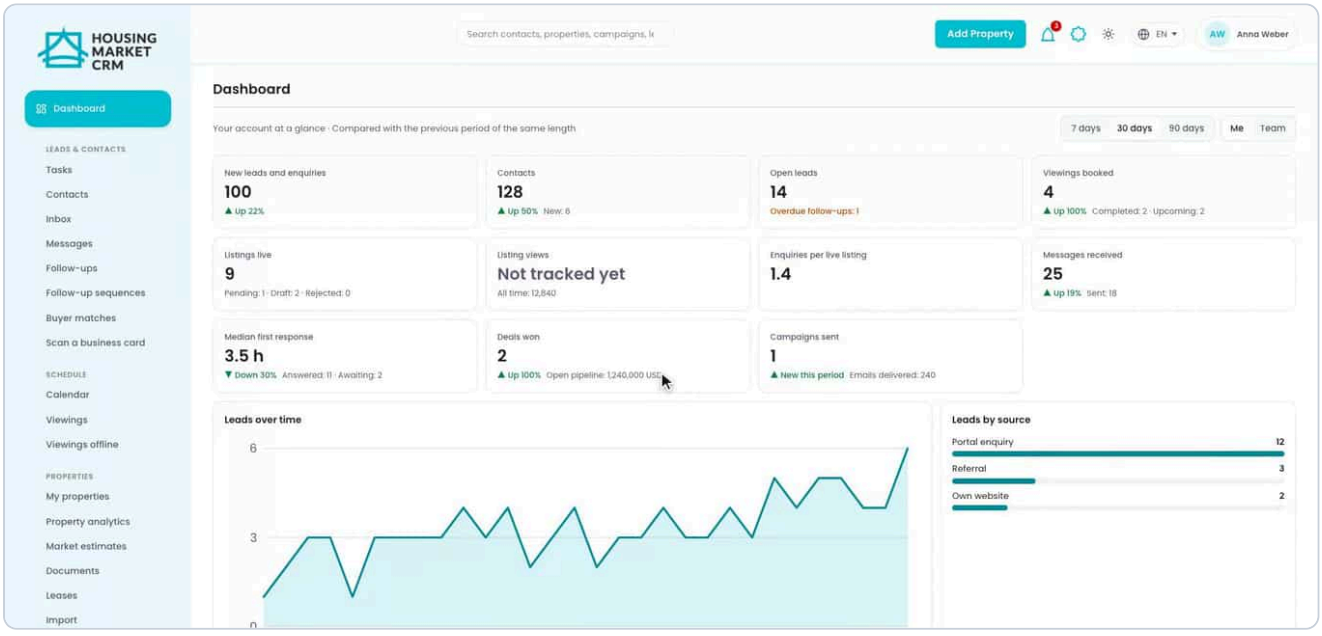
Επιλέξτε «Διαχείριση χρέωσης». Ανοίγει μια ασφαλή σελίδα χρέωσης, όπου μπορείτε να αλλάξετε πλάνο, να ενημερώσετε την κάρτα σας, να κατεβάσετε τιμολόγια ή να ακυρώσετε, και έπειτα σας επιστρέφει. Όταν λήξει ένα επί πληρωμή πλάνο, ο λογαριασμός επιστρέφει στο δωρεάν πλάνο: τίποτα δεν διαγράφεται και το βασικό CRM συνεχίζει να λειτουργεί. Η ακύρωση του πρόσθετου Εισαγωγής απενεργοποιεί μόνο το πρόσθετο Εισαγωγής.

Αν η «Διαχείριση χρέωσης» δεν μπορεί να ανοίξει, το CRM σάς λέει γιατί αντί απλώς να αποτύχει. Λέει ότι η διαχείριση χρέωσης δεν είναι προσωρινά διαθέσιμη, ότι το πλάνο και τα δεδομένα σας δεν επηρεάζονται, και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη για να κάνουμε εμείς την αλλαγή. Αυτή η φράση σημαίνει ότι ο πάροχος πληρωμών απέρριψε το αίτημα λόγω του τρόπου με τον οποίο είναι στημένος ο λογαριασμός, οπότε το να ξαναπατήσετε το κουμπί δεν βοηθά — και στο μεταξύ τίποτα δεν χρεώθηκε, δεν ακυρώθηκε και δεν άλλαξε.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;**

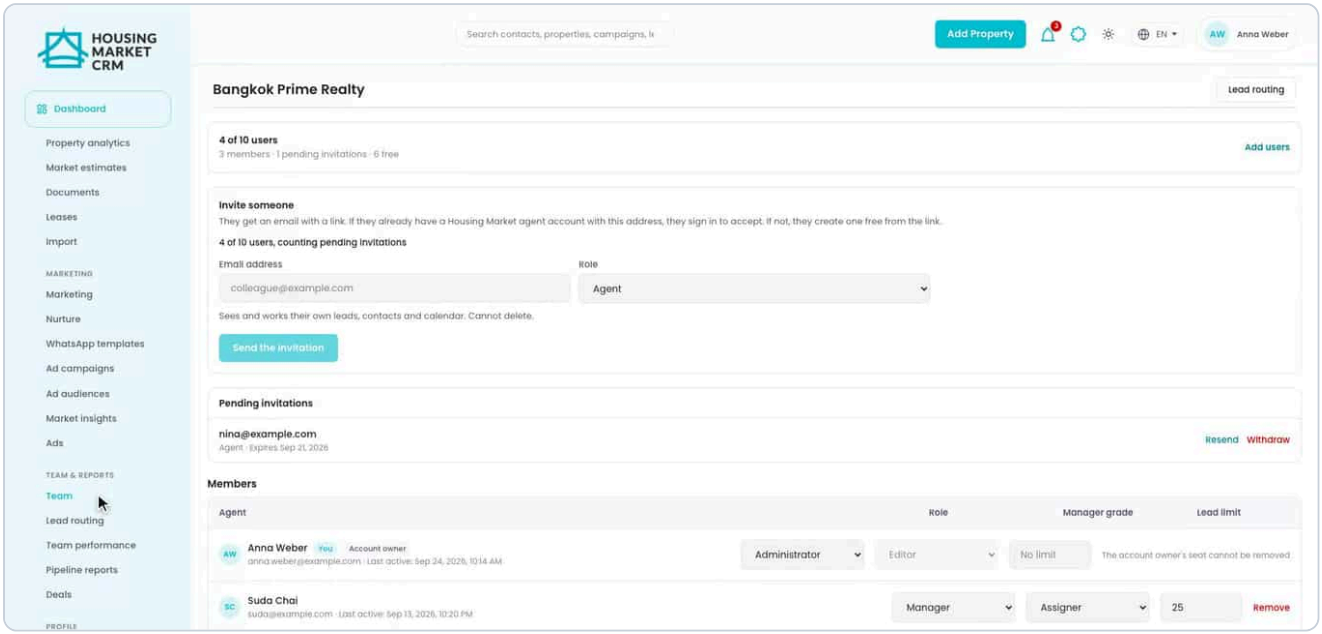
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



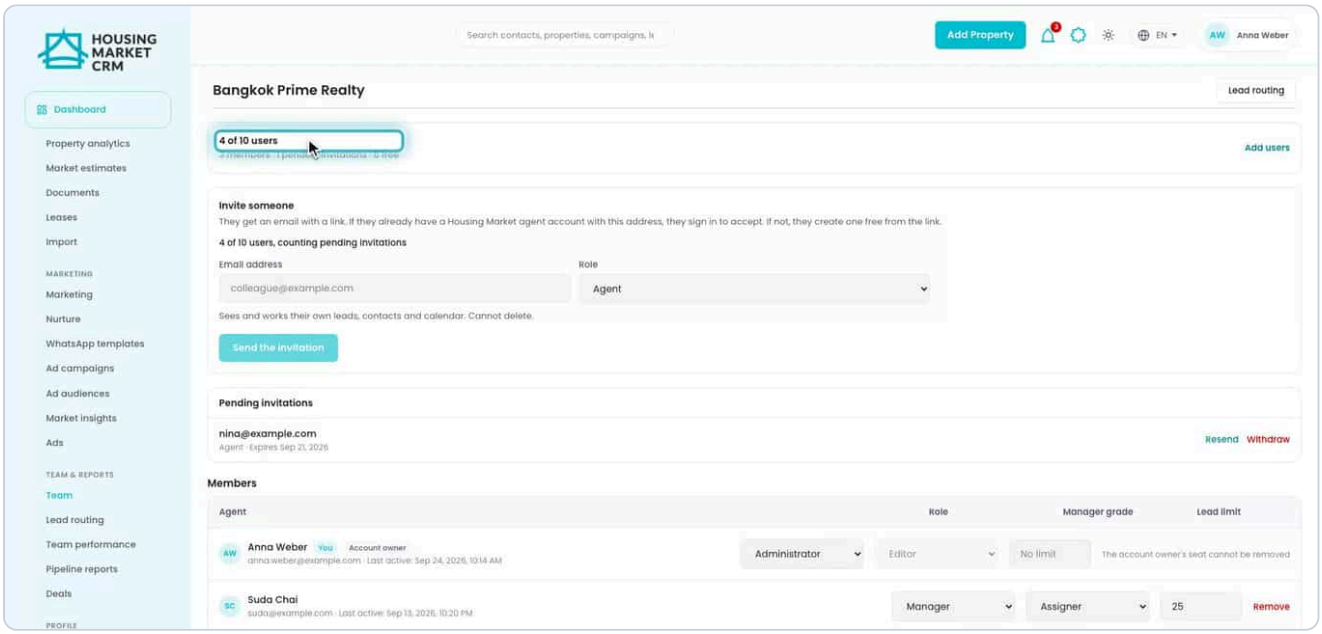
Εικόνα 74.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο «Ομάδα» στο αριστερό μενού.



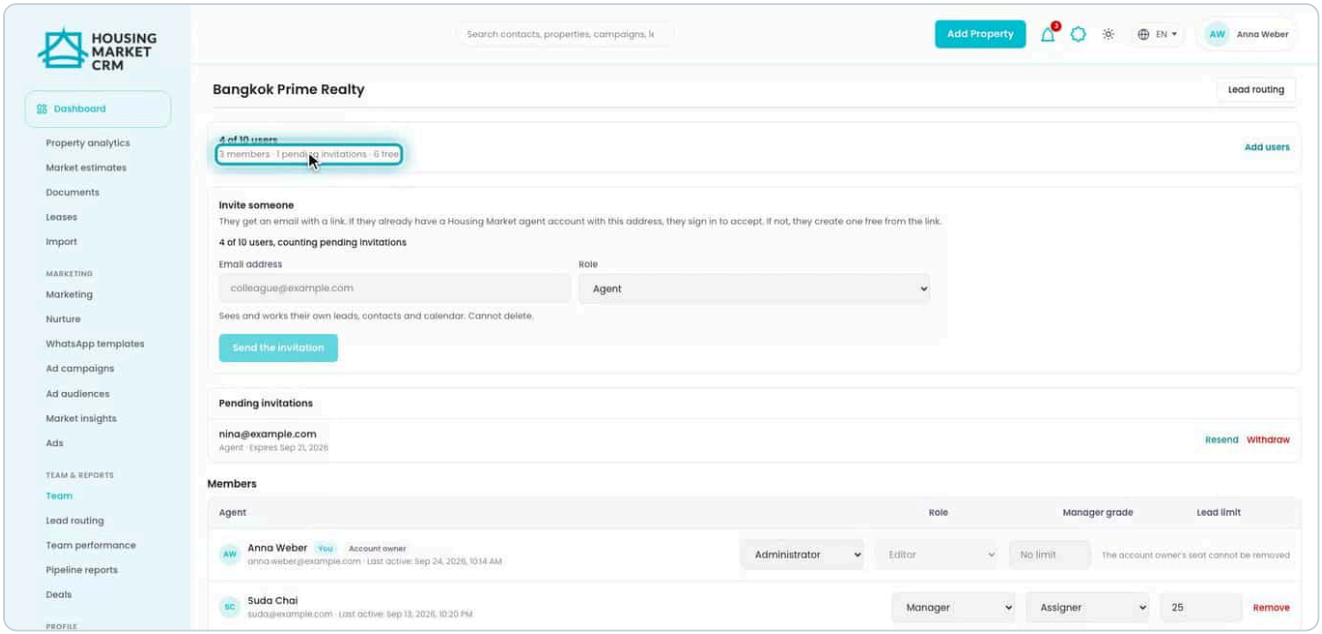
Εικόνα 74.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Το Business περιλαμβάνει 10 χρήστες.



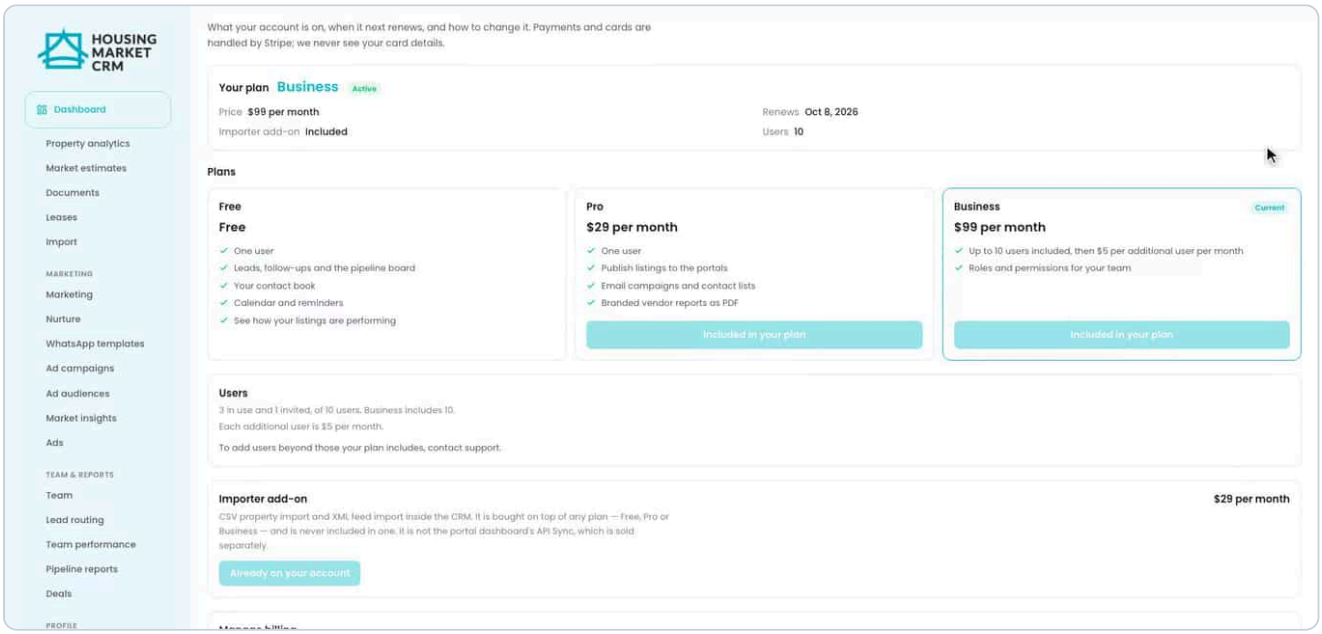
Εικόνα 74.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Μέλη και εκκρεμείς προσκλήσεις κρατούν θέση.



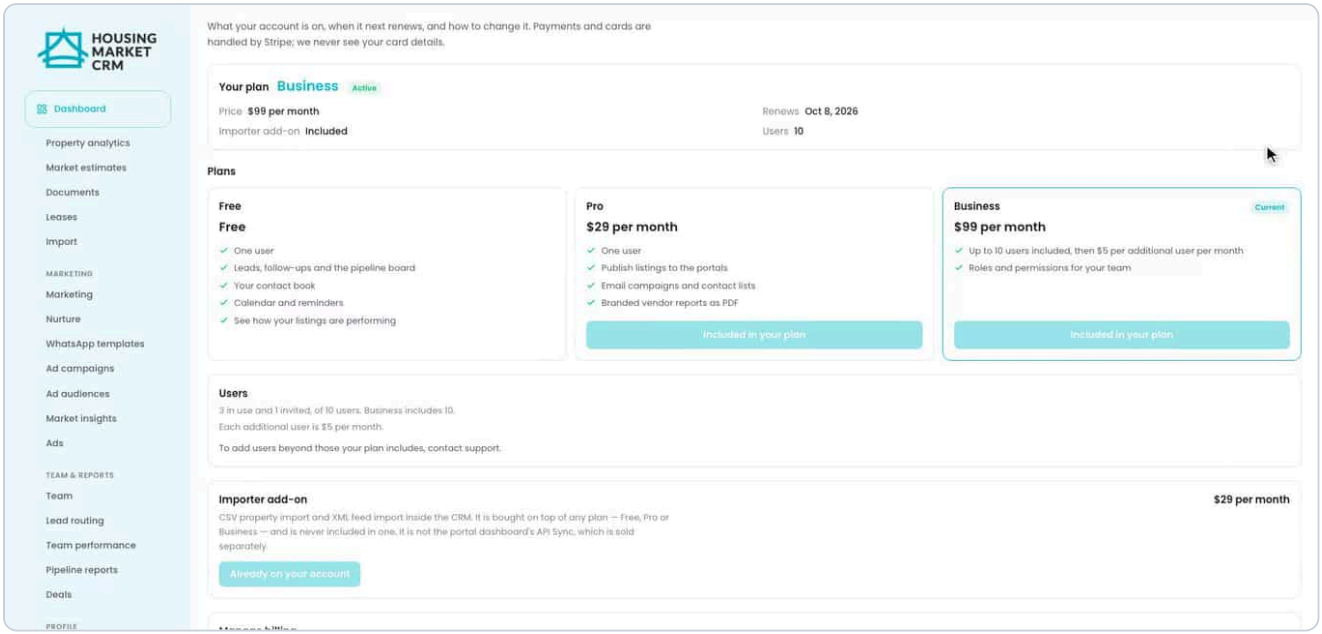
Εικόνα 74.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο «Προσθήκη χρηστών».



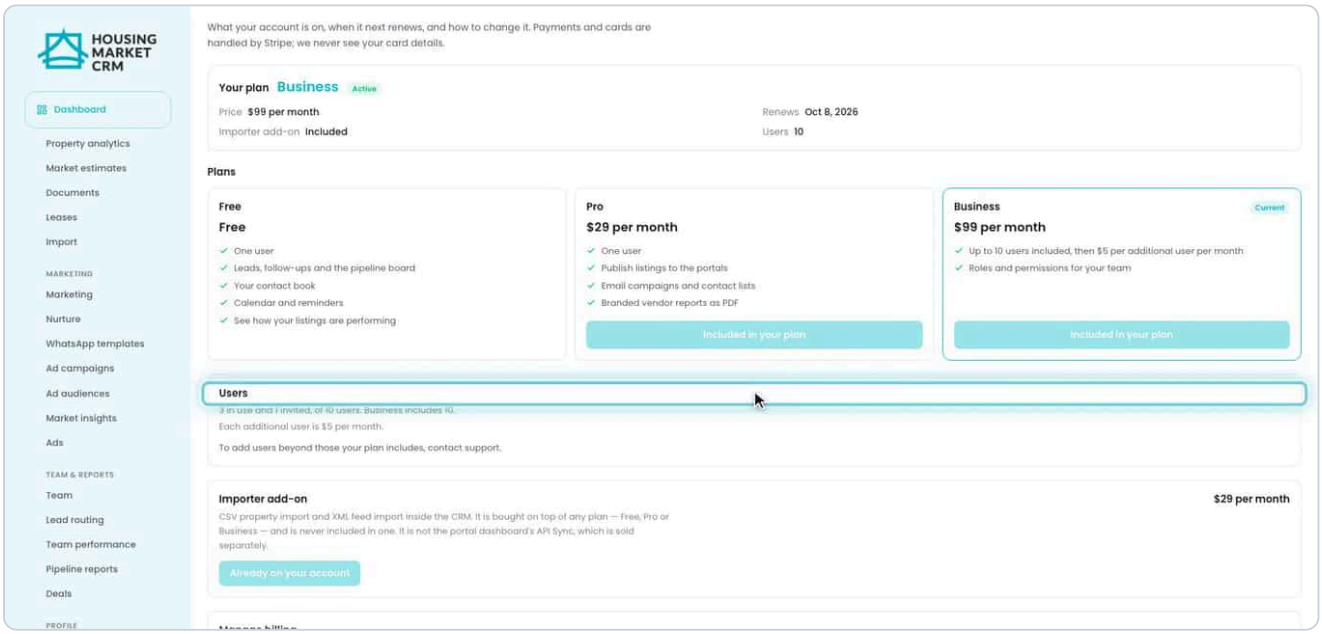
Εικόνα 74.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ανοίγει την κάρτα «Χρήστες» στο «Πακέτο και χρέωση».



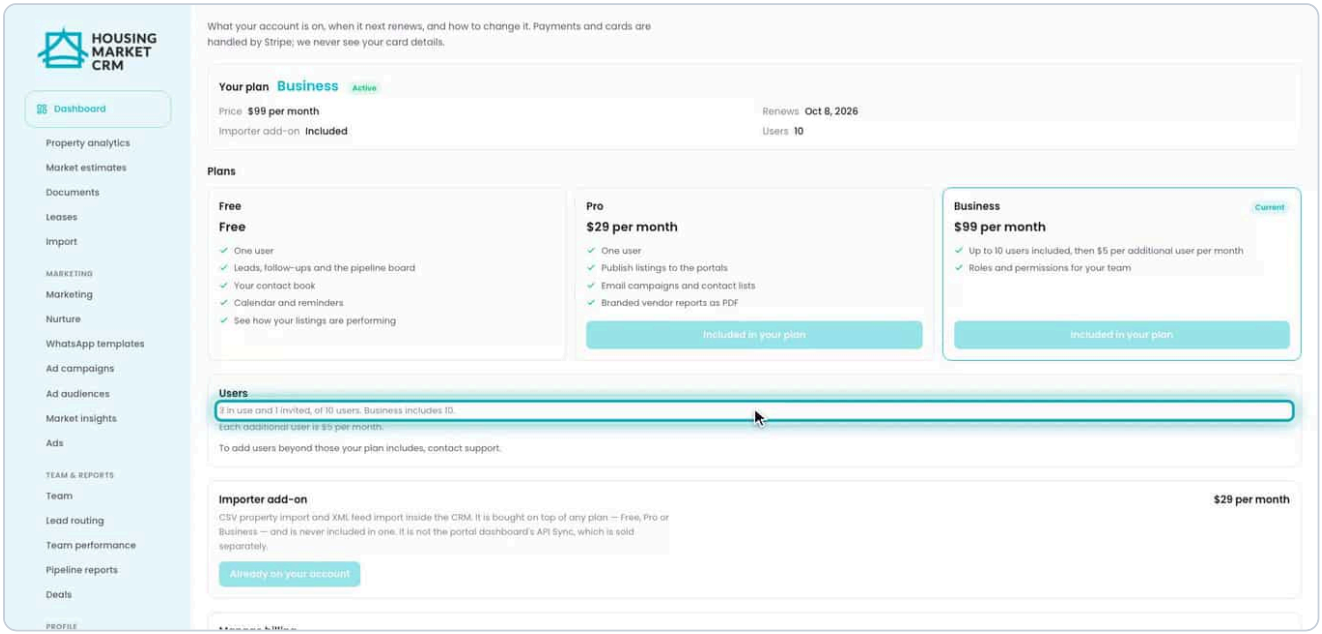
Εικόνα 74.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Όλα για το μέγεθος της ομάδας σας εδώ.



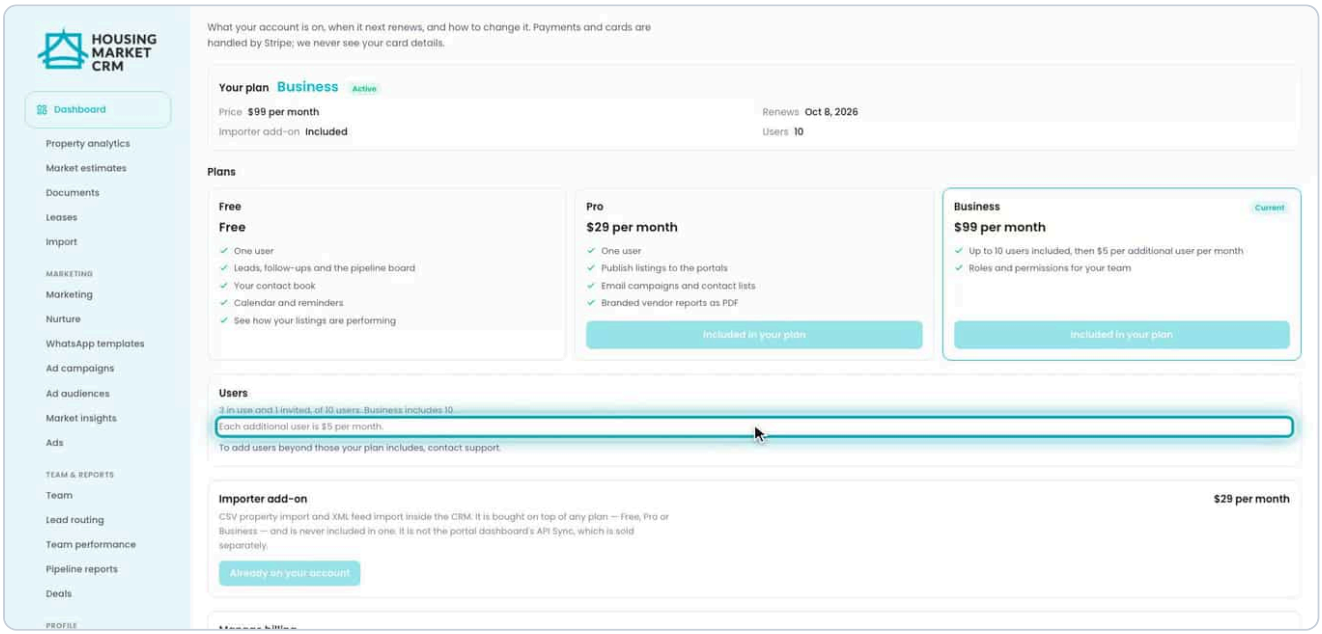
Εικόνα 74.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Σε χρήση, προσκληθέντες και αγορασμένοι — με μια ματιά.



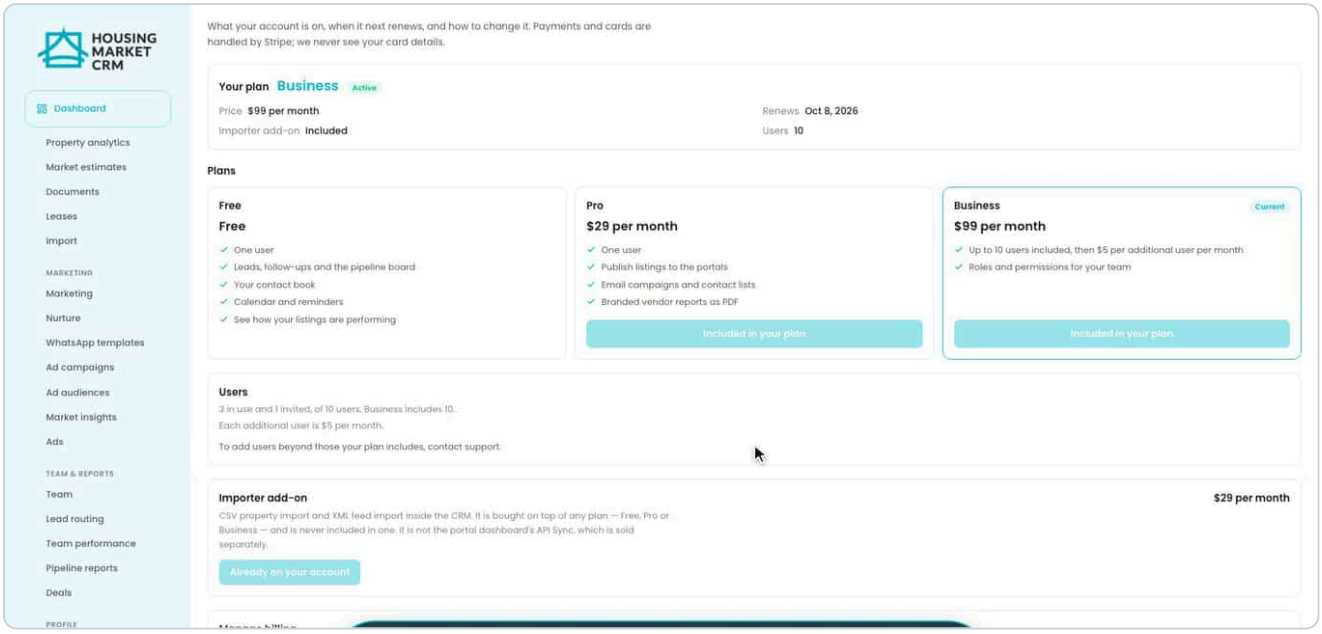
Εικόνα 74.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

9 Κάθε επιπλέον χρήστης κοστίζει $5 τον μήνα.



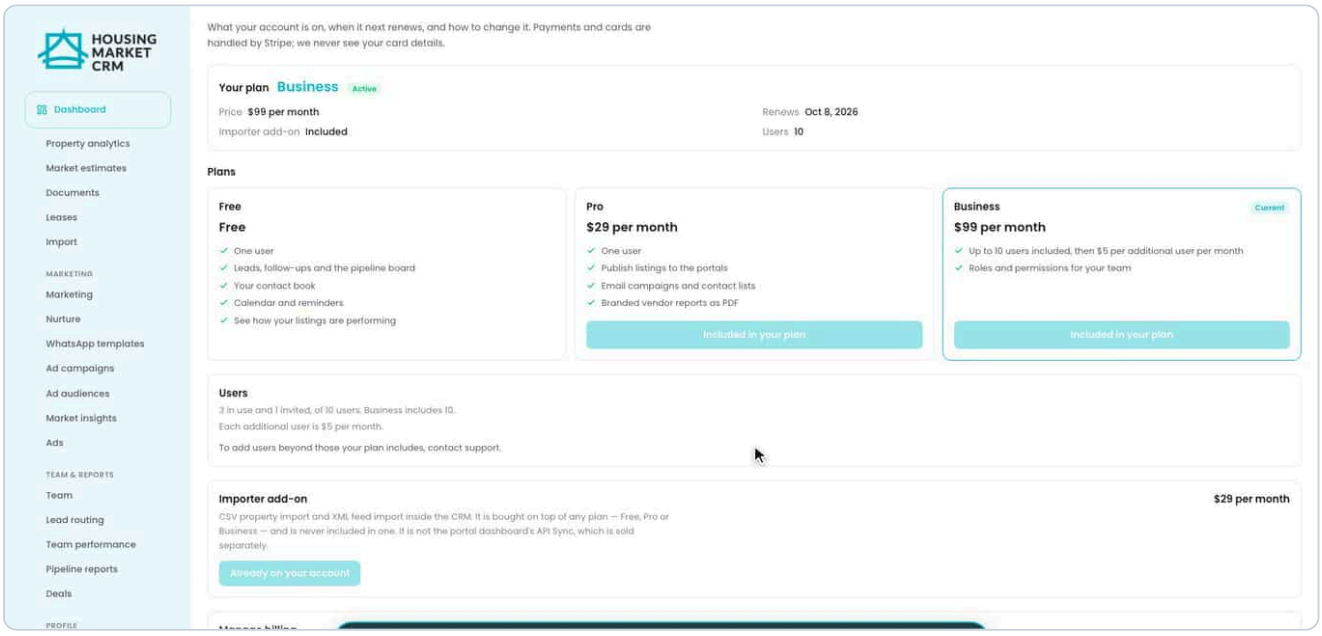
Εικόνα 74.9 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

10 Ο αριθμός χρηστών ανήκει στη συνδρομή σας οπότε ζητήστε τον από την υποστήριξη, αντί να τον αλλάξετε εδώ.



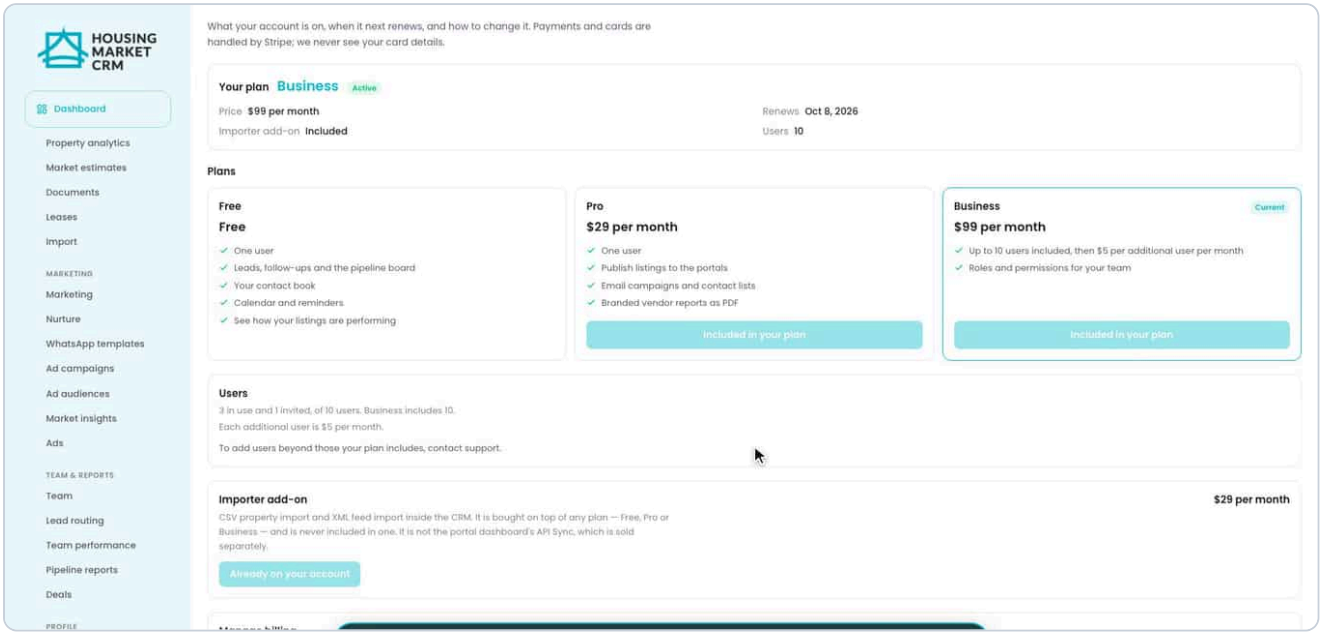
Εικόνα 74.10 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

11 Λιγότεροι χρήστες με τον ίδιο τρόπο — και πιστώνονται στο επόμενο τιμολόγιο.



Εικόνα 74.11 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

12 Στα Free και Pro η κάρτα προσφέρει «Αναβάθμιση σε Business».



Εικόνα 74.12 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΚΑΛΟ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ

ΣΗΜΕΙΩΣΗ Ναι, στο πλάνο Business: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και μετά 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, με ρόλους διαχειριστή, διευθυντή και μεσίτη, κανόνες ανάθεσης και μία προβολή για τον πίνακα κάθε μεσίτη.

Κέντρο βοήθειας: Μπορούν πολλά μέλη της ομάδας να χρησιμοποιούν το CRM;

ΜΕΡΟΣ 10

Προγράμματα και τιμολόγηση

75 Επιλογή προγράμματος

76 Αναβάθμιση του προγράμματός σας

77 Ενημέρωση στοιχείων χρέωσης

78 Συστήστε έναν μεσίτη

75 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 75

Επιλογή προγράμματος

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες και διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Το βασικό CRM είναι δωρεάν και παραμένει δωρεάν. Δύο επί πληρωμή πλάνα προσθέτουν όσα φτάνουν πέρα από το CRM.

Υπάρχουν τρία πλάνα. Το δωρεάν είναι ολόκληρο το βασικό CRM, δεν ζητά κάρτα και δεν είναι δοκιμαστική περίοδος που λήγει. Περιλαμβάνει τα εισερχόμενα και τα χρονολόγια επαφών, τον πίνακα υποψήφιων πελατών, καρτέλες επαφών με εντοπισμό και συγχώνευση διπλοεγγραφών, το ιστορικό περιήγησης ενός υποψήφιου πελάτη, το ημερολόγιο και τις παρακολουθήσεις με ημερομηνία, το κέντρο ειδοποιήσεων, ακίνητα που τηρούνται στο ίδιο το CRM, τα ημερήσια στοιχεία των δικών σας αγγελιών και από πού προέρχονται οι επισκέπτες τους, υποδείξεις του Housing Market Insights για αγγελίες που υστερούν, τη θυρίδα εγγράφων, καθώς και τις κριτικές, τα σήματα επαλήθευσης και τα αναλυτικά στοιχεία του προφίλ σας. Είναι για 1 χρήστη, και οι υποψήφιοι πελάτες και οι επαφές δεν έχουν όριο.

Το Pro κοστίζει 29 USD τον μήνα για 1 χρήστη και προσθέτει τα εργαλεία που κάνουν τη δουλειά για εσάς: βαθμολόγηση υποψήφιων πελατών, αντίστροφη αντιστοίχιση, ακολουθίες παρακολούθησης και email διατήρησης ενδιαφέροντος, τον συντάκτη περιγραφών αγγελιών με AI, online κράτηση υποδείξεων με προσκλήσεις ημερολογίου, δημοσίευση ακινήτου στην πύλη, καμπάνιες email με στοιχεία ανά καμπάνια, ανεβασμένες λίστες επαφών με καταγεγραμμένη συγκατάθεση, την επώνυμη αναφορά για τον ιδιοκτήτη, αναφορές ροής πωλήσεων, καμπάνιες και κοινά του Housing Market Ads, πρότυπα WhatsApp, σάρωση επαγγελματικών καρτών, συμβόλαια που υπογράφονται στην οθόνη και αρχεία μισθώσεων.

Το Business κοστίζει 99 USD τον μήνα και το μετατρέπει σε σύστημα ομάδας: έως 10 χρήστες περιλαμβάνονται, και έπειτα 5 USD ανά επιπλέον χρήστη τον μήνα, ρόλοι διαχειριστή, προϊσταμένου και κτηματομεσίτη με βαθμίδες μέσα στον ρόλο του προϊσταμένου, κανόνες ανάθεσης υποψήφιων πελατών, κατατάξεις ομάδας και αναφορές απόδοσης, αρχείο ελέγχου, παρακολούθηση προμηθειών και συμφωνιών με πρόβλεψη ροής πωλήσεων, αναφορές στοιχείων αγοράς με επώνυμο PDF, πύλη πελάτη με εβδομαδιαίο email σε κάθε πωλητή, το ανοιχτό API και webhooks και εβδομαδιαίο email στον ιδιοκτήτη.

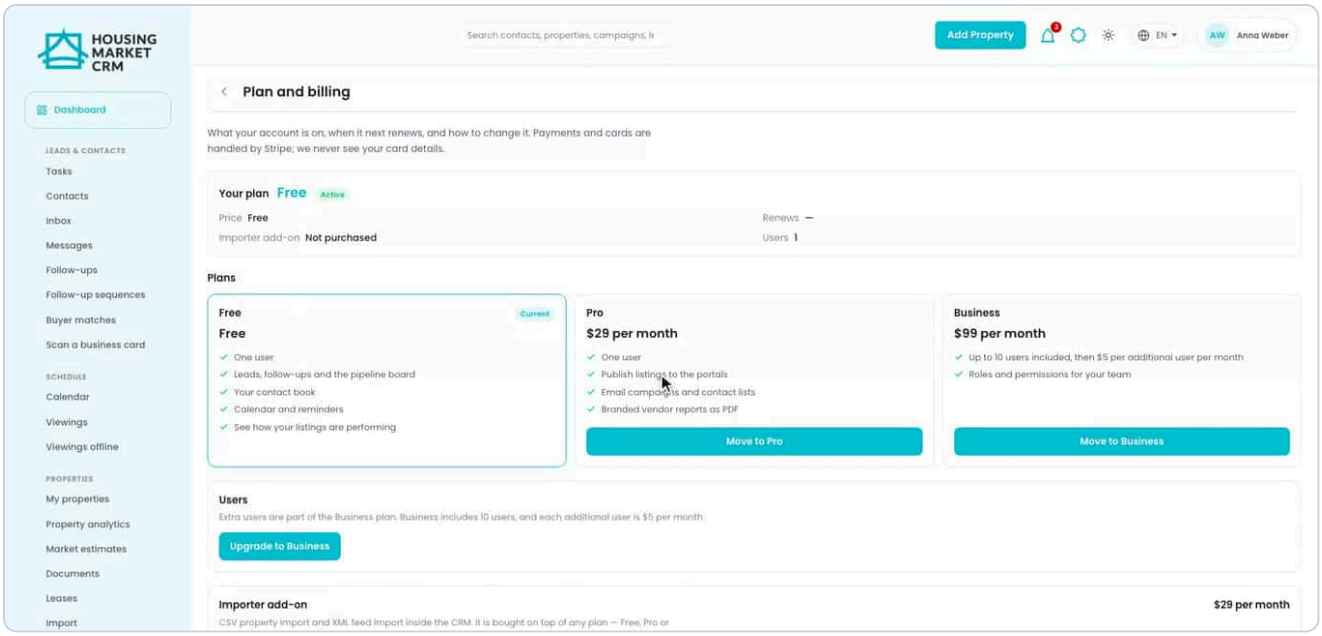
Όλα τα πλάνα χρεώνονται μηνιαία και δεν υπάρχει ετήσια δέσμευση. Η εισαγωγή από αρχείο είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, και στο δωρεάν: ακίνητα, επαφές, δυνητικοί πελάτες και συμφωνίες, έως 5.000 γραμμές ανά αρχείο. Ο αυτόματος καθημερινός συγχρονισμός των αγγελιών σας με μια ροή είναι ξεχωριστή συνδρομή επί πληρωμή, το XML API Sync.

Αλλάζετε πλάνο μόνοι σας: συνδεθείτε, ανοίξτε το «Πακέτο και χρέωση» και επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» ή «Μετάβαση στο Business». Δείτε «Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;».

Από το Κέντρο βοήθειας: **Είναι δωρεάν το Housing Market CRM;**

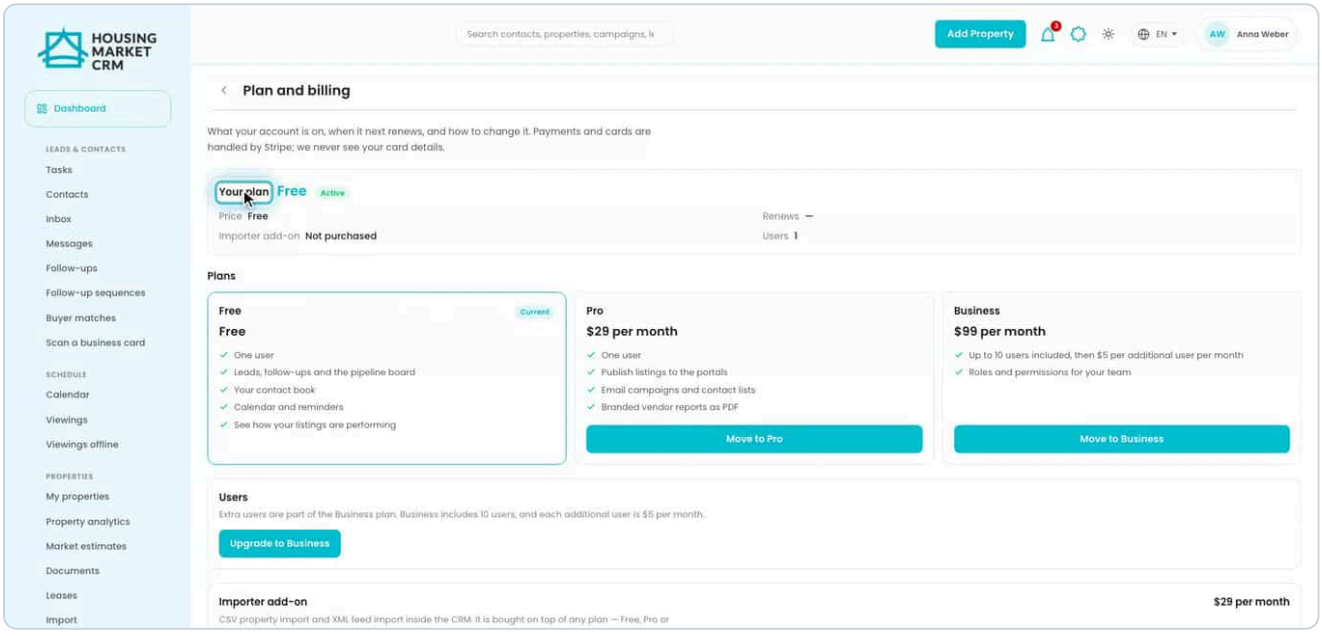
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε το **Plan and billing** από τις **Settings**.



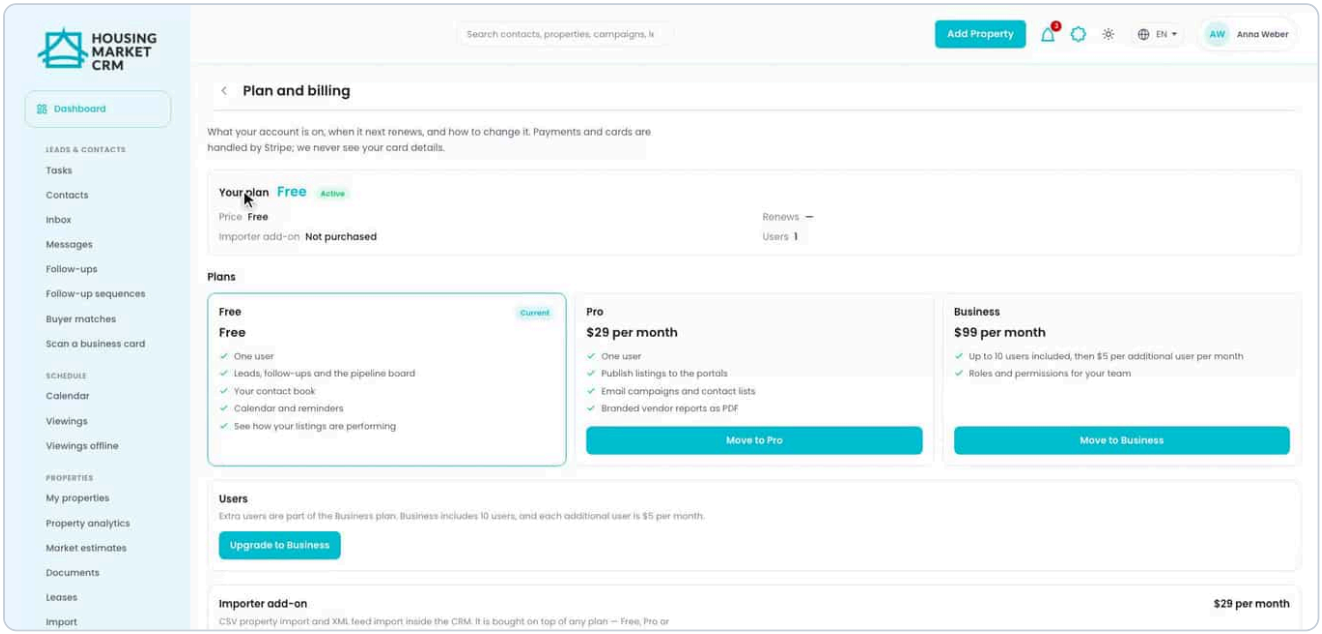
Εικόνα 75.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Το **Your plan** δείχνει τι έχετε σήμερα.



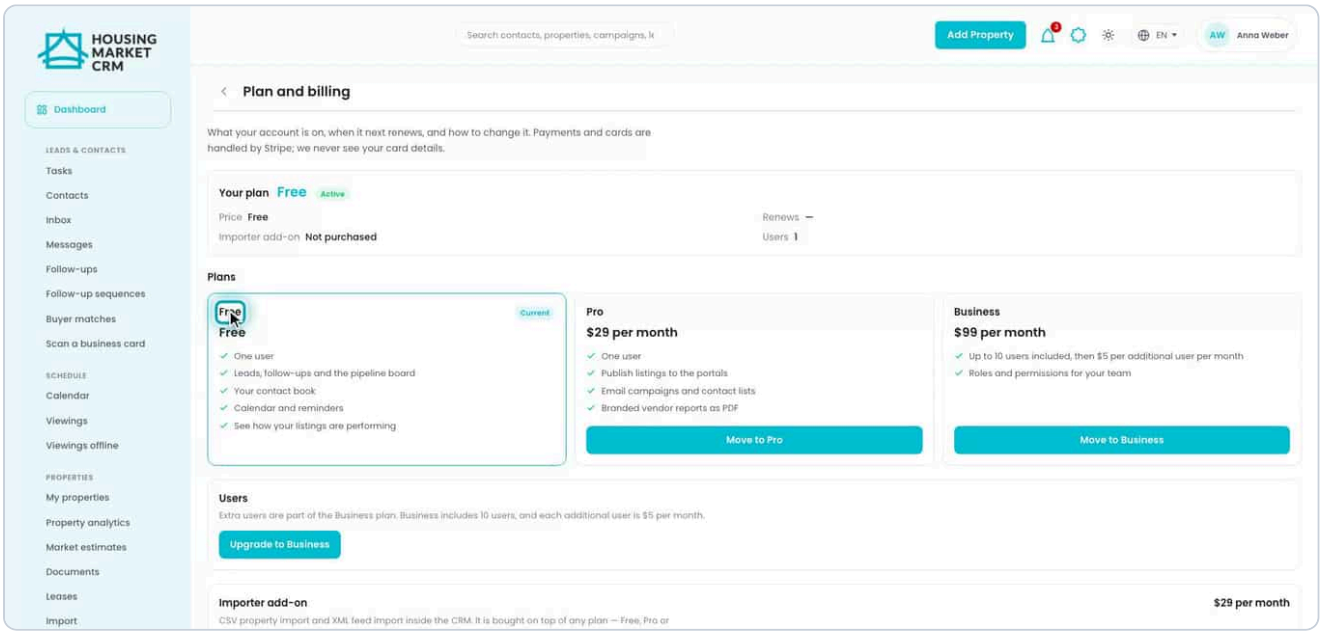
Εικόνα 75.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Συγκρίνετε τα τρία προγράμματα δίπλα δίπλα.



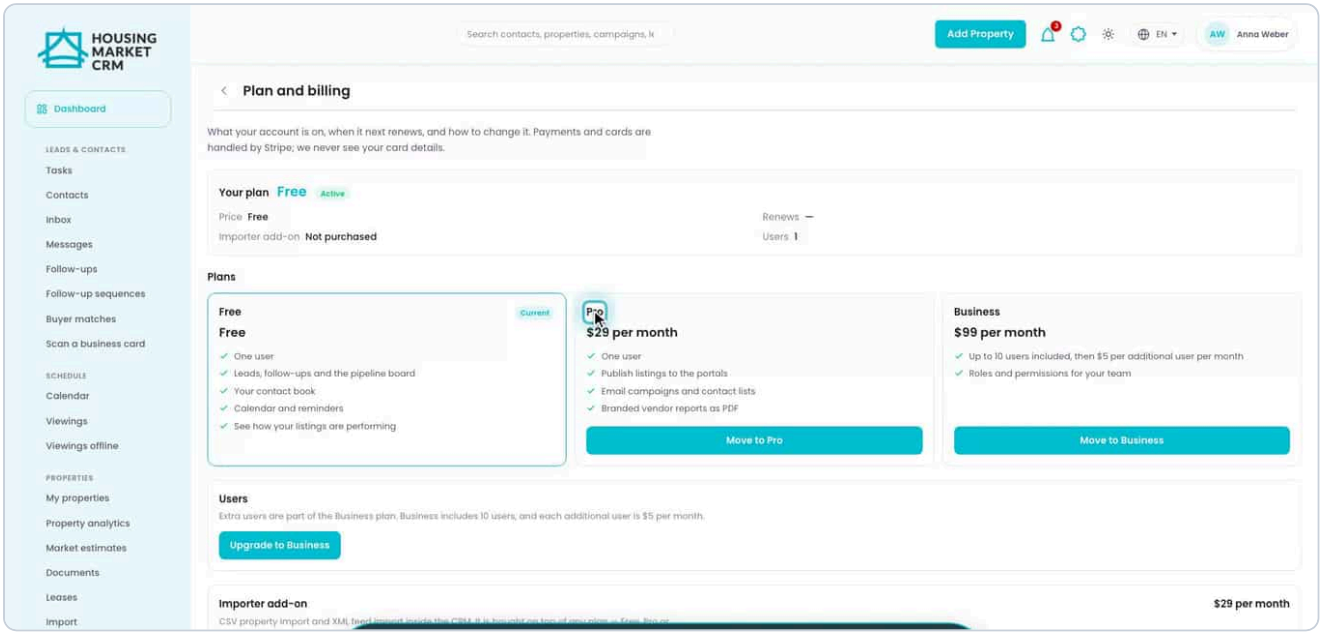
Εικόνα 75.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Free: ένας χρήστης, υποψήφιοι πελάτες, ροή, επαφές, ημερολόγιο.



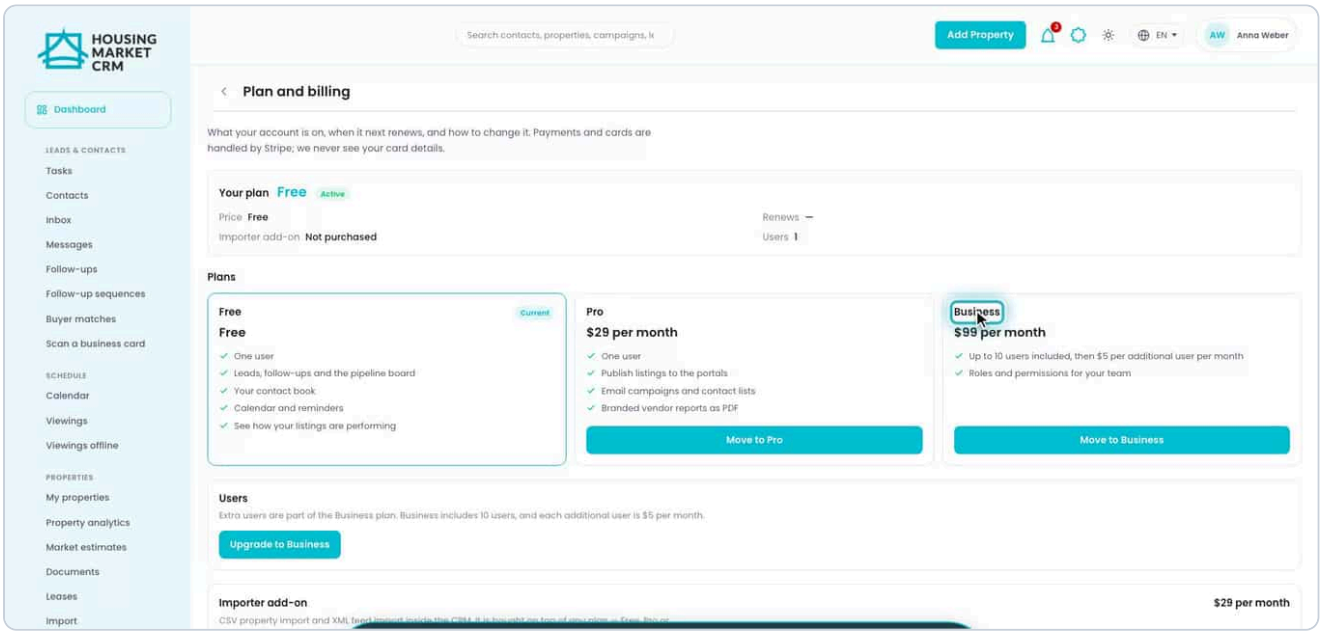
Εικόνα 75.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Pro, $29 τον μήνα: δημοσίευση σε πύλες, καμπάνιες, βαθμολόγηση.



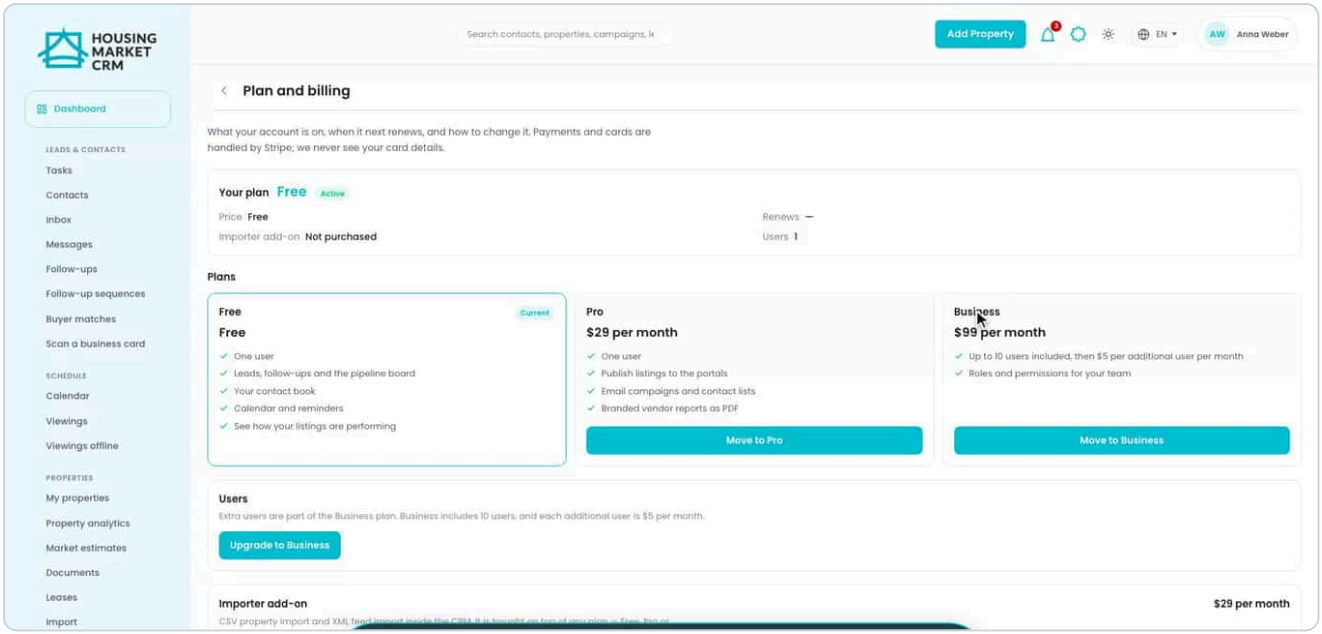
Εικόνα 75.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Business, $99 τον μήνα: 10 χρήστες, ρόλοι, δρομολόγηση, αναφορές.



Εικόνα 75.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Το πρόσθετο Importer ($29/μήνα) εισάγει μαζικά ακίνητα.



Εικόνα 75.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

76 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 76

Αναβάθμιση του προγράμματός σας

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες και διευθυντές γραφείων | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο «Πακέτο και χρέωση»: επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» ή «Μετάβαση στο Business», «Αλλαγή χρηστών» στο Business και «Διαχείριση χρέωσης» για να αλλάξετε κάρτα ή να ακυρώσετε.

Σε υπολογιστή, επιλέξτε «Ρυθμίσεις» (το γρανάζι) στο πάνω μέρος της οθόνης και έπειτα «Πακέτο και χρέωση». Μόνο ο κάτοχος του λογαριασμού μπορεί να αγοράσει ή να αλλάξει κάτι· οι συνάδελφοι σε λογαριασμό Business βλέπουν ότι ο λογαριασμός χρεώνεται μέσω του κατόχου.

Μετάβαση σε Pro ή Business

Στα «Πακέτα», επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» (29 USD τον μήνα) ή «Μετάβαση στο Business» (99 USD τον μήνα) και πληρώστε στο ασφαλές ταμείο. Επιστρέφετε στο «Πακέτο και χρέωση», που δείχνει το νέο σας πλάνο. Οι τιμές είναι παντού σε δολάρια ΗΠΑ.

Χρήστες στο Business

Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες. Για να προσθέσετε περισσότερους, επιλέξτε «Αλλαγή χρηστών» και ορίστε το σύνολο· κάθε επιπλέον χρήστης κοστίζει 5 USD τον μήνα, με αναλογική χρέωση ή πίστωση στο επόμενο τιμολόγιο. Δεν μπορείτε να κατεβείτε κάτω από τους χρήστες που έχετε συν όσους έχετε προσκαλέσει. Η κάρτα αυτή υπάρχει σε κάθε πλάνο και όχι μόνο στο Business: στο Free και στο Pro εξηγεί ότι οι επιπλέον χρήστες ανήκουν στο Business και προσφέρει εκείνη την αναβάθμιση, αντί για ένα χειριστήριο που δεν θα μπορούσε να δουλέψει.

Όπου ο δικός σας λογαριασμός δεν μπορεί να ολοκληρώσει την αλλαγή online, η κάρτα το λέει και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη, αντί να σχεδιάσει ένα κουμπί που θα αποτύγχανε. Και ο αριθμός που ορίζετε εδώ αφορά μόνο για πόσους χρήστες πληρώνετε — τα ίδια τα άτομα μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email από τη σελίδα «Ομάδα», ποτέ με πληκτρολόγηση εδώ.

Εισαγωγή από αρχείο

Η εισαγωγή από αρχείο είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, οπότε δεν χρειάζεται να αγοράσετε τίποτα εδώ γι' αυτήν. Ένας λογαριασμός που έχει ήδη το πρόσθετο Εισαγωγής το διατηρεί όπως πριν.

Αλλαγή κάρτας, τιμολόγια και ακύρωση

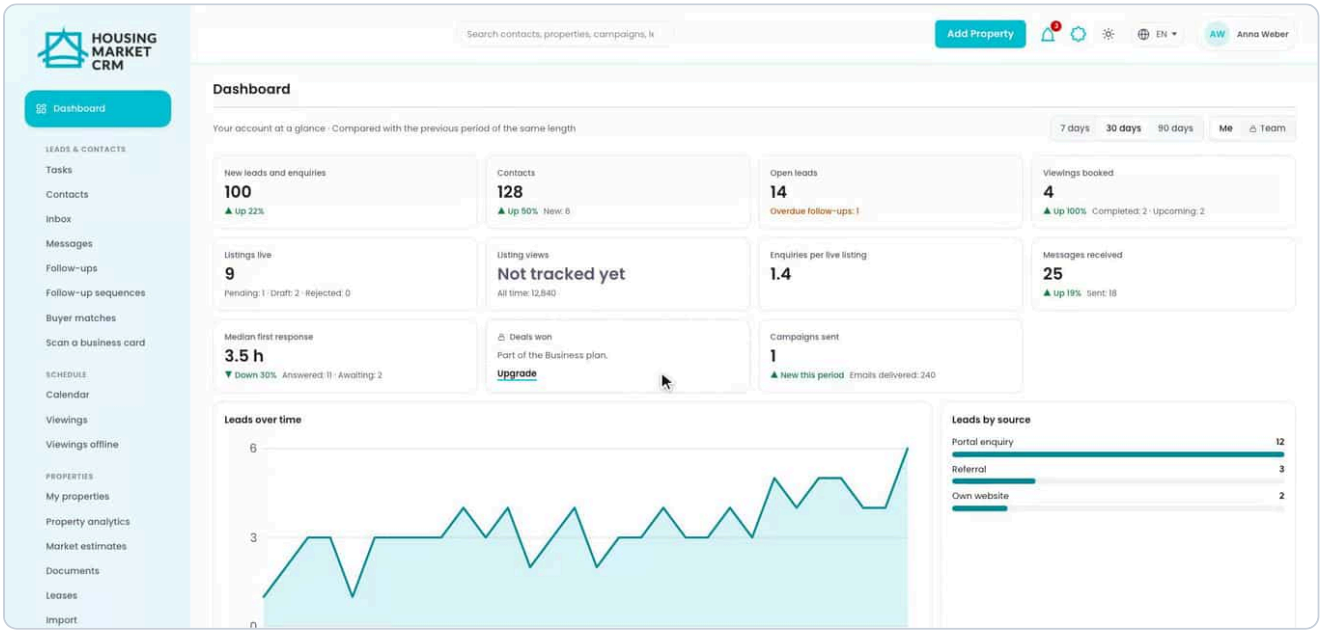
Επιλέξτε «Διαχείριση χρέωσης». Ανοίγει μια ασφαλή σελίδα χρέωσης, όπου μπορείτε να αλλάξετε πλάνο, να ενημερώσετε την κάρτα σας, να κατεβάσετε τιμολόγια ή να ακυρώσετε, και έπειτα σας επιστρέφει. Όταν λήξει ένα επί πληρωμή πλάνο, ο λογαριασμός επιστρέφει στο δωρεάν πλάνο: τίποτα δεν διαγράφεται και το βασικό CRM συνεχίζει να λειτουργεί. Η ακύρωση του πρόσθετου Εισαγωγής απενεργοποιεί μόνο το πρόσθετο Εισαγωγής.

Αν η «Διαχείριση χρέωσης» δεν μπορεί να ανοίξει, το CRM σάς λέει γιατί αντί απλώς να αποτύχει. Λέει ότι η διαχείριση χρέωσης δεν είναι προσωρινά διαθέσιμη, ότι το πλάνο και τα δεδομένα σας δεν επηρεάζονται, και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη για να κάνουμε εμείς την αλλαγή. Αυτή η φράση σημαίνει ότι ο πάροχος πληρωμών απέρριψε το αίτημα λόγω του τρόπου με τον οποίο είναι στημένος ο λογαριασμός, οπότε το να ξαναπατήσετε το κουμπί δεν βοηθά — και στο μεταξύ τίποτα δεν χρεώθηκε, δεν ακυρώθηκε και δεν άλλαξε.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;**

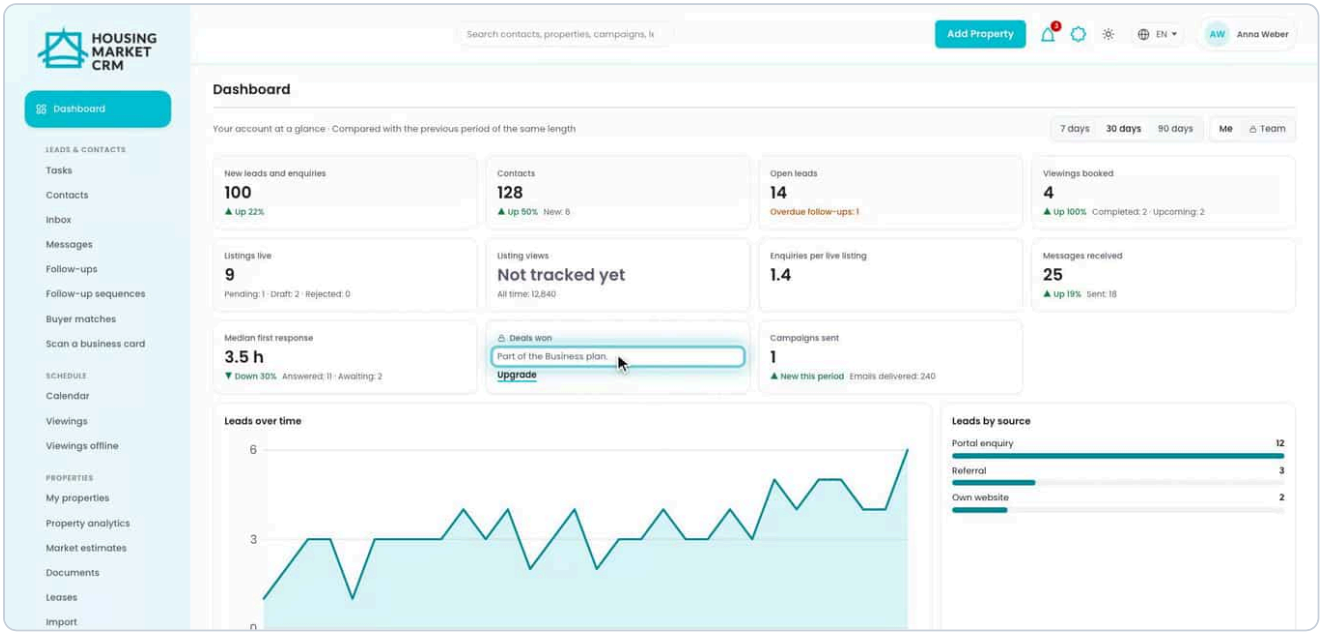
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Οι κλειδωμένες λειτουργίες δείχνουν σε ποιο πρόγραμμα ανήκουν.



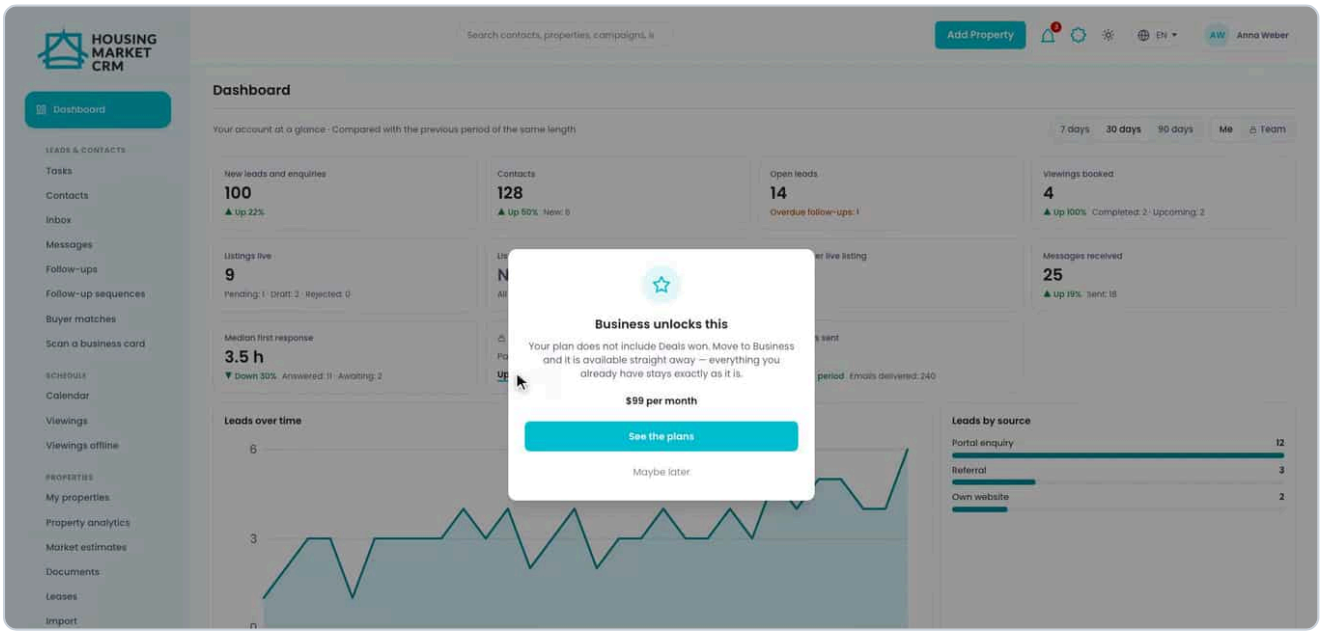
Εικόνα 76.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Εδώ, το «Deals won» ανήκει στο πρόγραμμα Business.



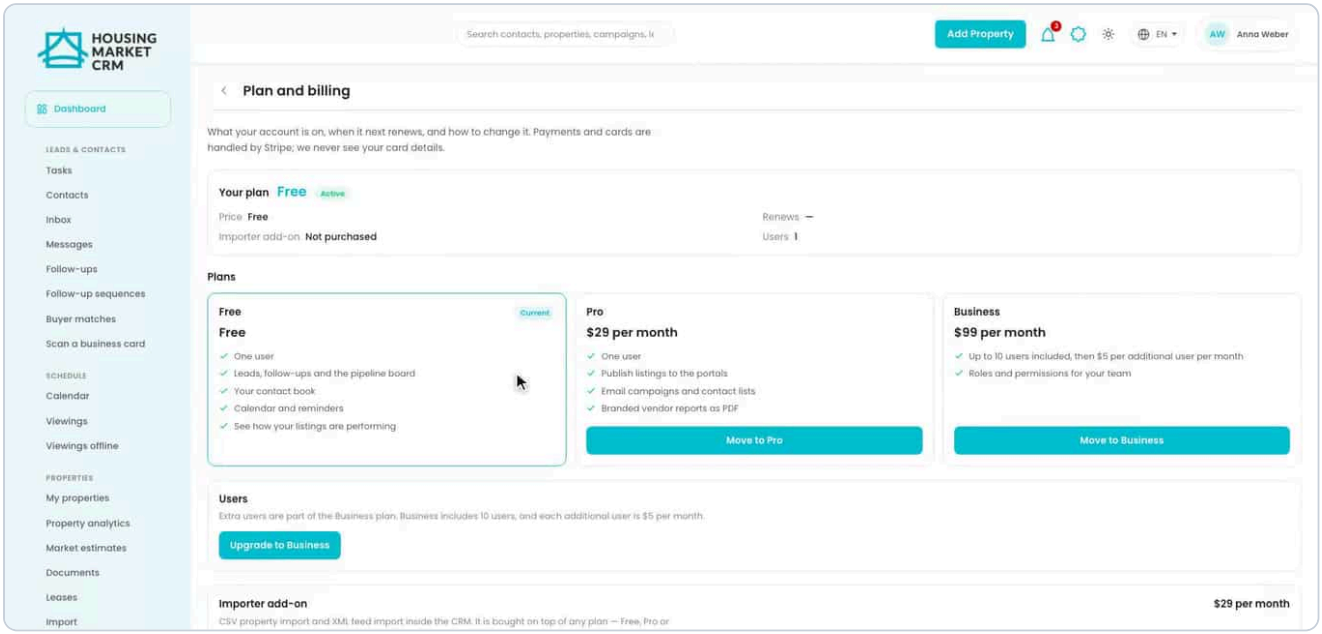
Εικόνα 76.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Κάντε κλικ στο Upgrade.



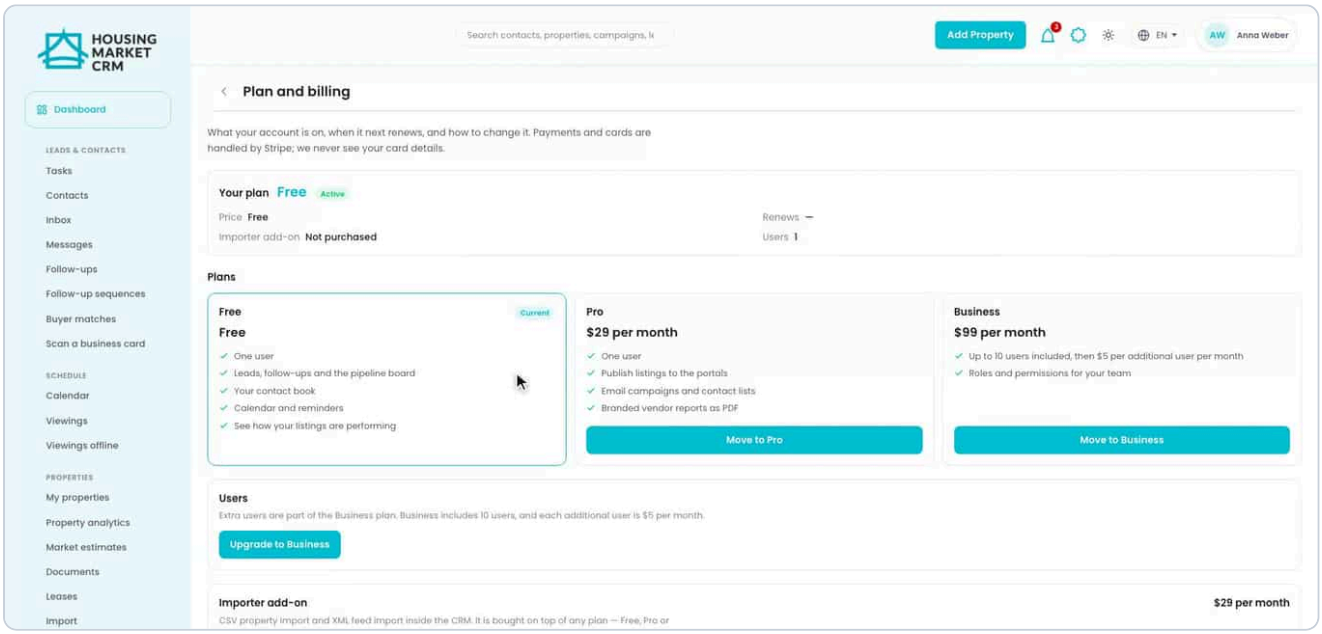
Εικόνα 76.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Το μήνυμα εξηγεί τι περιλαμβάνει το πρόγραμμα.



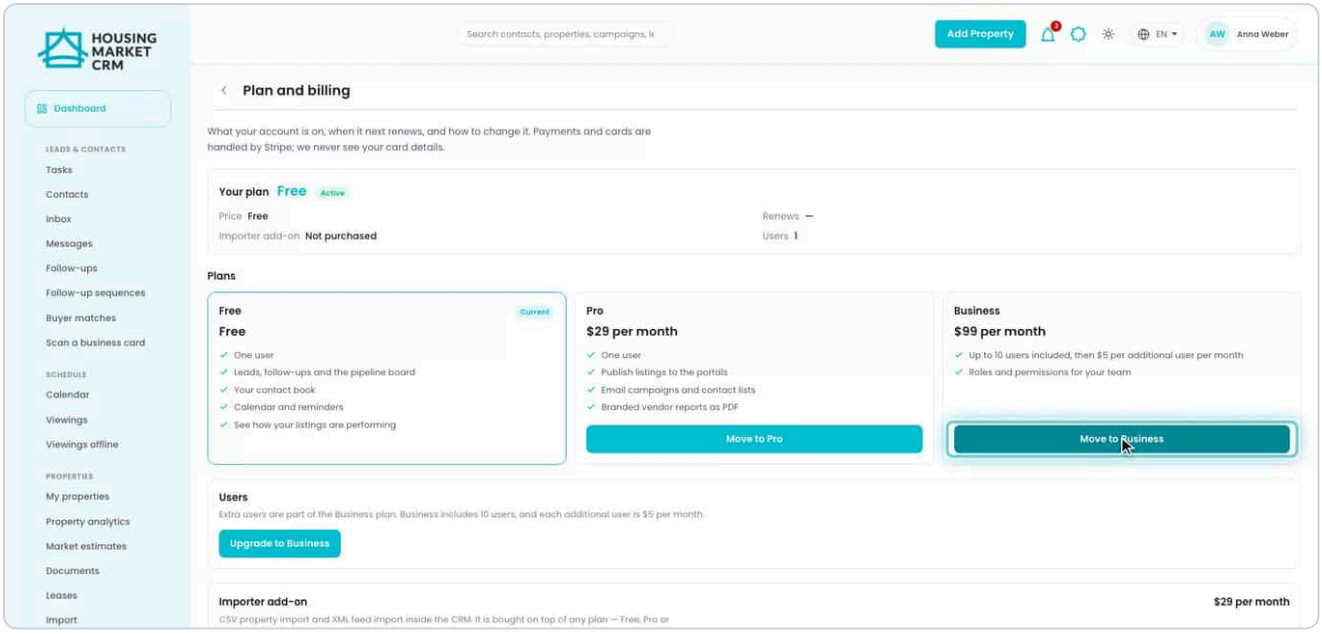
Εικόνα 76.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Ανοίξτε το Plan and billing.



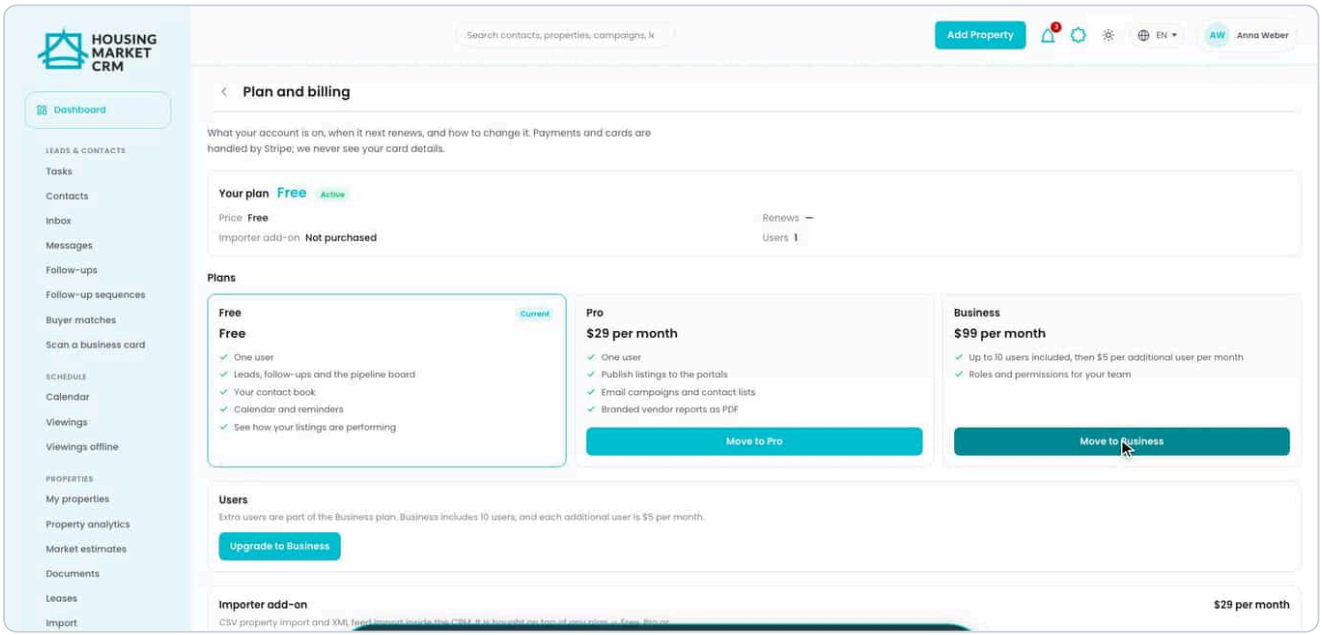
Εικόνα 76.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Κάντε κλικ στο Move to Pro ($29/μήνα) ή στο Move to Business ($99/μήνα, 10 χρήστες).



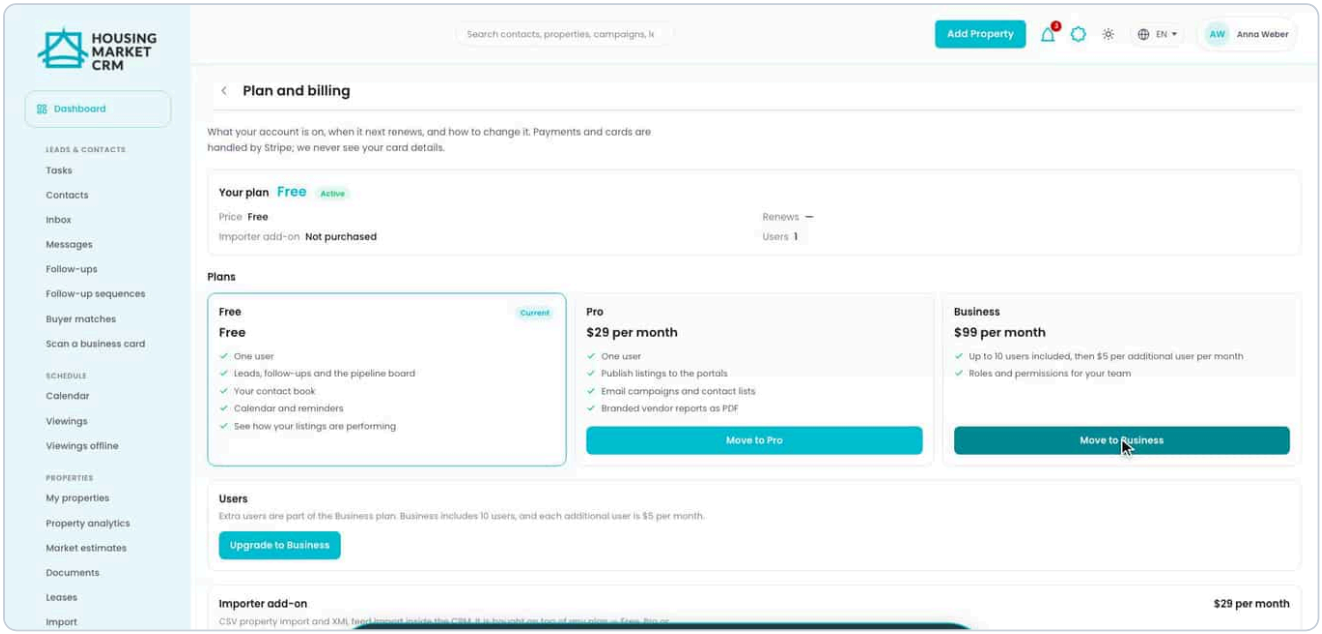
Εικόνα 76.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Ανοίγει η ασφαλής πληρωμή του Stripe — καταχωρήστε εκεί τα στοιχεία της κάρτας σας.



Εικόνα 76.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Πίσω στο CRM, οι νέες λειτουργίες ξεκλειδώνονται αμέσως.



Εικόνα 76.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Είναι δωρεάν το Housing Market CRM; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-housing-market-crm-free

77 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 77

Ενημέρωση στοιχείων χρέωσης

Όλα τα προγράμματα | Για διαχειριστές | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο «Πακέτο και χρέωση»: επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» ή «Μετάβαση στο Business», «Αλλαγή χρηστών» στο Business και «Διαχείριση χρέωσης» για να αλλάξετε κάρτα ή να ακυρώσετε.

Σε υπολογιστή, επιλέξτε «Ρυθμίσεις» (το γρανάζι) στο πάνω μέρος της οθόνης και έπειτα «Πακέτο και χρέωση». Μόνο ο κάτοχος του λογαριασμού μπορεί να αγοράσει ή να αλλάξει κάτι· οι συνάδελφοι σε λογαριασμό Business βλέπουν ότι ο λογαριασμός χρεώνεται μέσω του κατόχου.

Μετάβαση σε Pro ή Business

Στα «Πακέτα», επιλέξτε «Μετάβαση στο Pro» (29 USD τον μήνα) ή «Μετάβαση στο Business» (99 USD τον μήνα) και πληρώστε στο ασφαλές ταμείο. Επιστρέφετε στο «Πακέτο και χρέωση», που δείχνει το νέο σας πλάνο. Οι τιμές είναι παντού σε δολάρια ΗΠΑ.

Χρήστες στο Business

Το Business περιλαμβάνει έως 10 χρήστες. Για να προσθέσετε περισσότερους, επιλέξτε «Αλλαγή χρηστών» και ορίστε το σύνολο· κάθε επιπλέον χρήστης κοστίζει 5 USD τον μήνα, με αναλογική χρέωση ή πίστωση στο επόμενο τιμολόγιο. Δεν μπορείτε να κατεβείτε κάτω από τους χρήστες που έχετε συν όσους έχετε προσκαλέσει. Η κάρτα αυτή υπάρχει σε κάθε πλάνο και όχι μόνο στο Business: στο Free και στο Pro εξηγεί ότι οι επιπλέον χρήστες ανήκουν στο Business και προσφέρει εκείνη την αναβάθμιση, αντί για ένα χειριστήριο που δεν θα μπορούσε να δουλέψει.

Όπου ο δικός σας λογαριασμός δεν μπορεί να ολοκληρώσει την αλλαγή online, η κάρτα το λέει και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη, αντί να σχεδιάσει ένα κουμπί που θα αποτύγχανε. Και ο αριθμός που ορίζετε εδώ αφορά μόνο για πόσους χρήστες πληρώνετε — τα ίδια τα άτομα μπαίνουν με πρόσκληση μέσω email από τη σελίδα «Ομάδα», ποτέ με πληκτρολόγηση εδώ.

Εισαγωγή από αρχείο

Η εισαγωγή από αρχείο είναι δωρεάν σε κάθε πλάνο, οπότε δεν χρειάζεται να αγοράσετε τίποτα εδώ γι' αυτήν. Ένας λογαριασμός που έχει ήδη το πρόσθετο Εισαγωγής το διατηρεί όπως πριν.

Αλλαγή κάρτας, τιμολόγια και ακύρωση

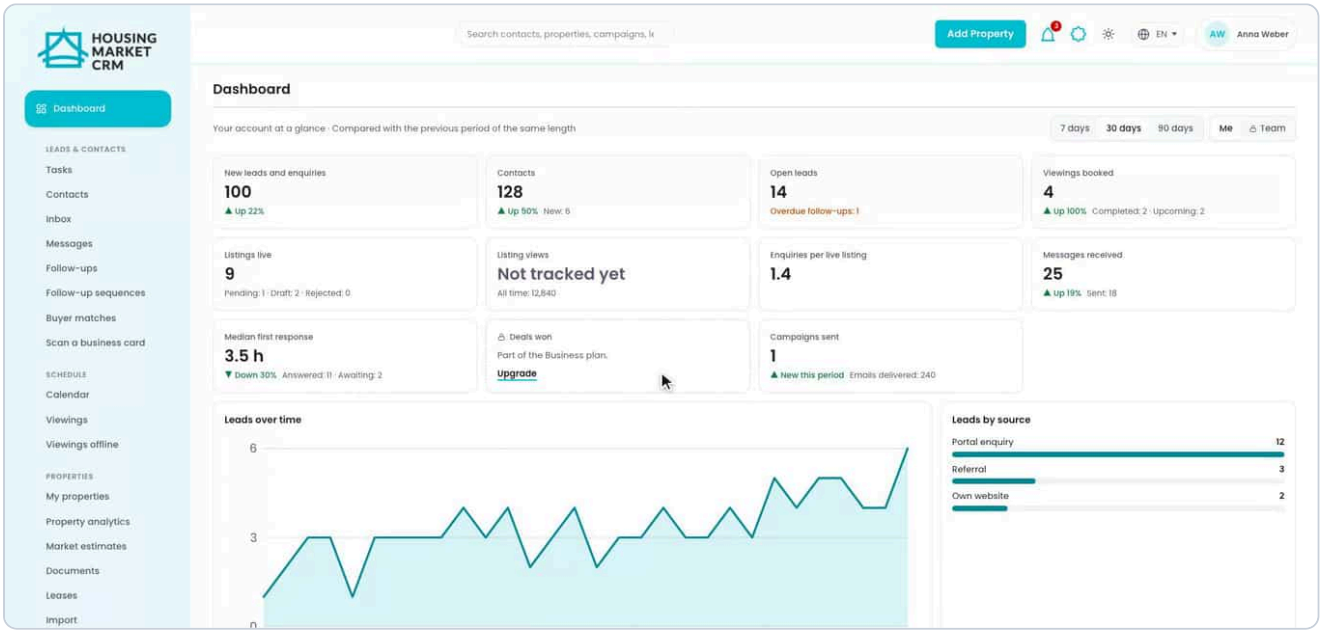
Επιλέξτε «Διαχείριση χρέωσης». Ανοίγει μια ασφαλή σελίδα χρέωσης, όπου μπορείτε να αλλάξετε πλάνο, να ενημερώσετε την κάρτα σας, να κατεβάσετε τιμολόγια ή να ακυρώσετε, και έπειτα σας επιστρέφει. Όταν λήξει ένα επί πληρωμή πλάνο, ο λογαριασμός επιστρέφει στο δωρεάν πλάνο: τίποτα δεν διαγράφεται και το βασικό CRM συνεχίζει να λειτουργεί. Η ακύρωση του πρόσθετου Εισαγωγής απενεργοποιεί μόνο το πρόσθετο Εισαγωγής.

Αν η «Διαχείριση χρέωσης» δεν μπορεί να ανοίξει, το CRM σάς λέει γιατί αντί απλώς να αποτύχει. Λέει ότι η διαχείριση χρέωσης δεν είναι προσωρινά διαθέσιμη, ότι το πλάνο και τα δεδομένα σας δεν επηρεάζονται, και σας ζητά να επικοινωνήσετε με την υποστήριξη για να κάνουμε εμείς την αλλαγή. Αυτή η φράση σημαίνει ότι ο πάροχος πληρωμών απέρριψε το αίτημα λόγω του τρόπου με τον οποίο είναι στημένος ο λογαριασμός, οπότε το να ξαναπατήσετε το κουμπί δεν βοηθά — και στο μεταξύ τίποτα δεν χρεώθηκε, δεν ακυρώθηκε και δεν άλλαξε.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Πώς αναβαθμίζω, προσθέτω χρήστες ή ακυρώνω;**

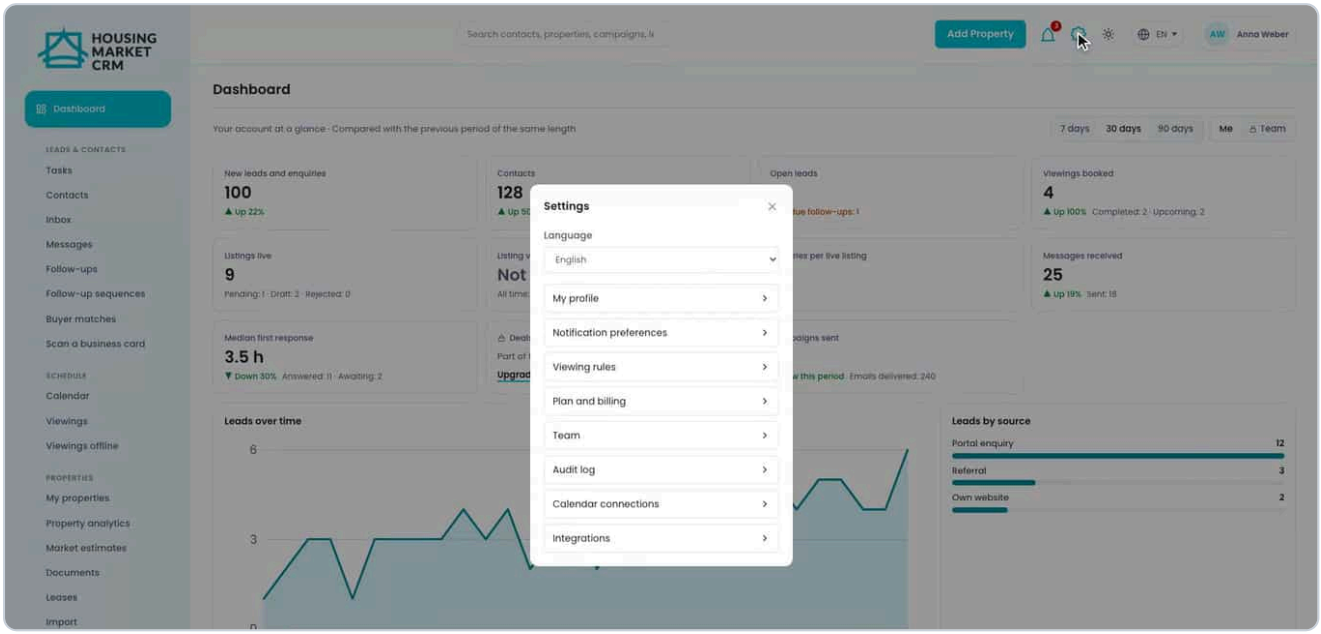
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



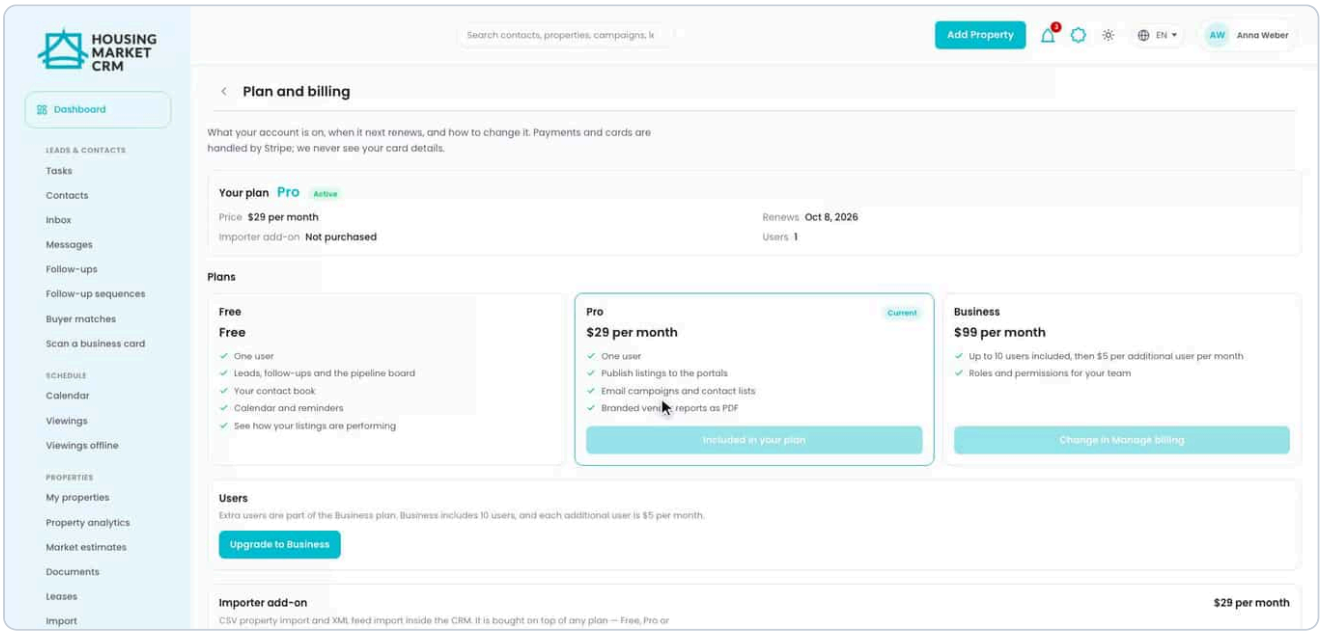
Εικόνα 77.1 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



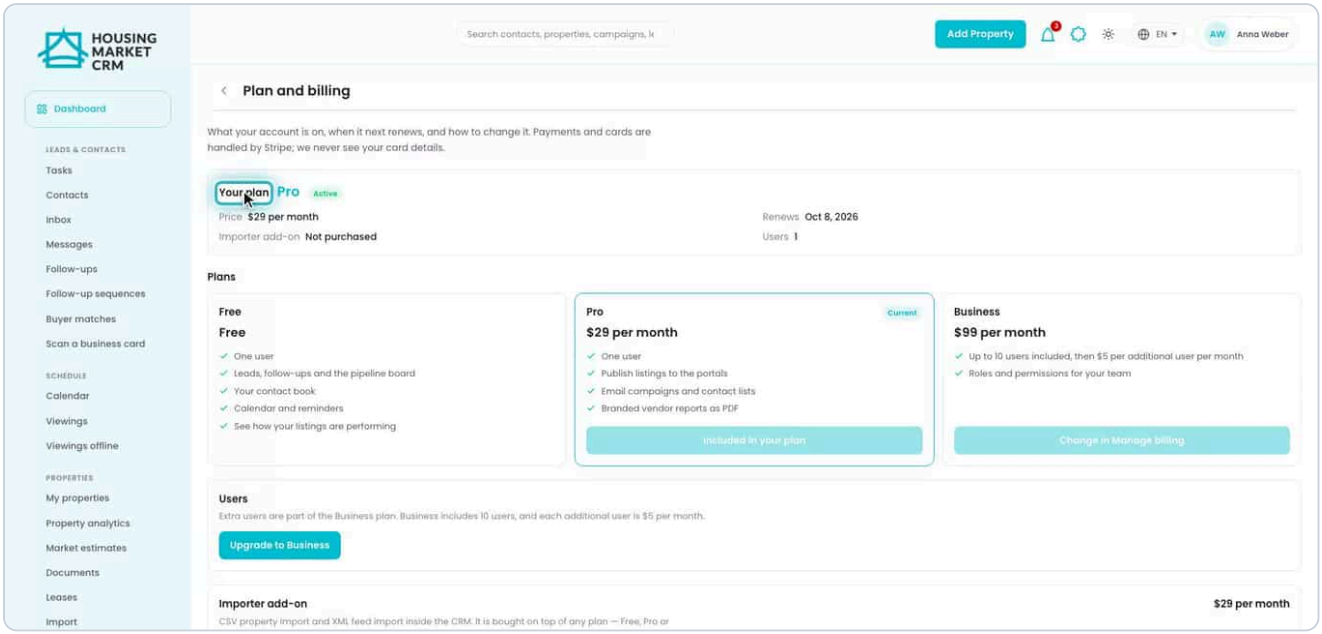
Εικόνα 77.2 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε **Plan and billing**.



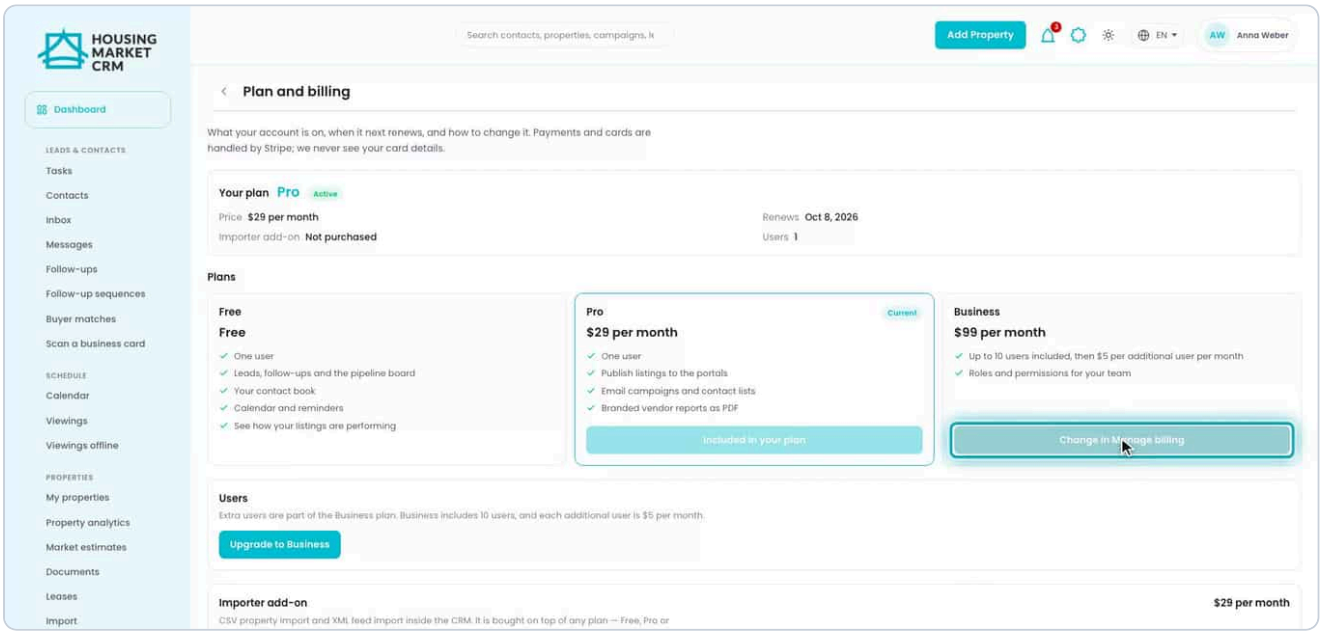
Εικόνα 77.3 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

4 Το **Your plan** δείχνει πρόγραμμα, ανανέωση και πρόσθετα.



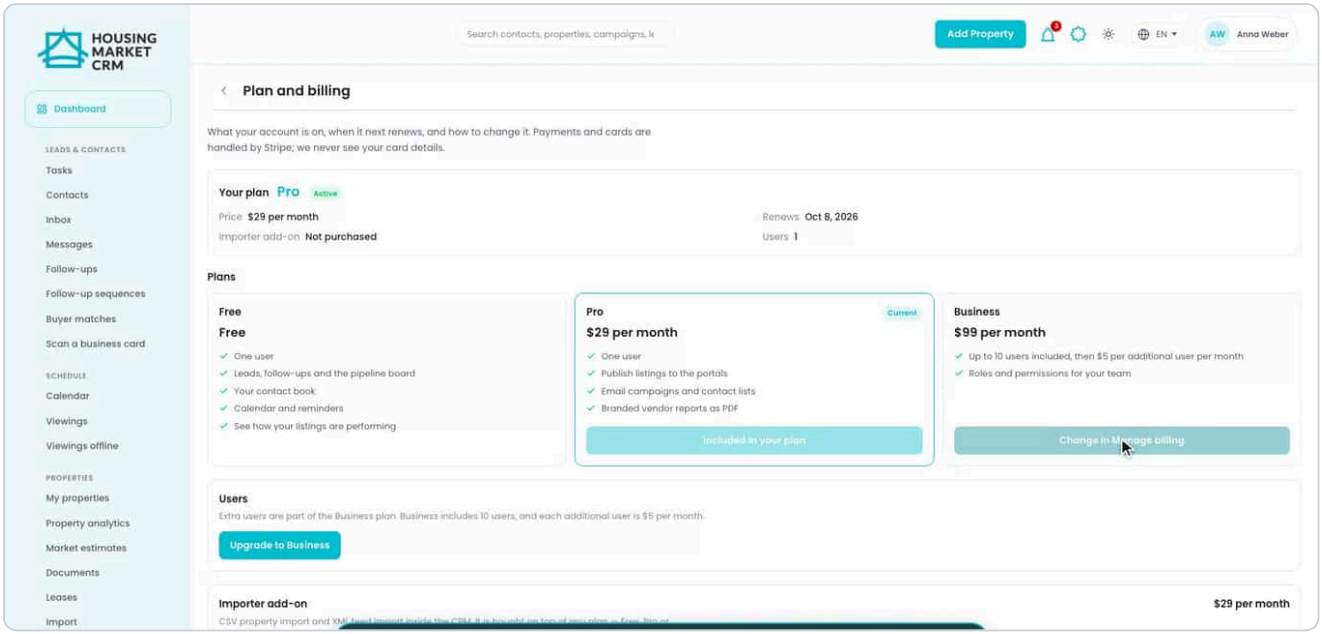
Εικόνα 77.4 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

5 Κάντε κλικ στο **Manage billing**.



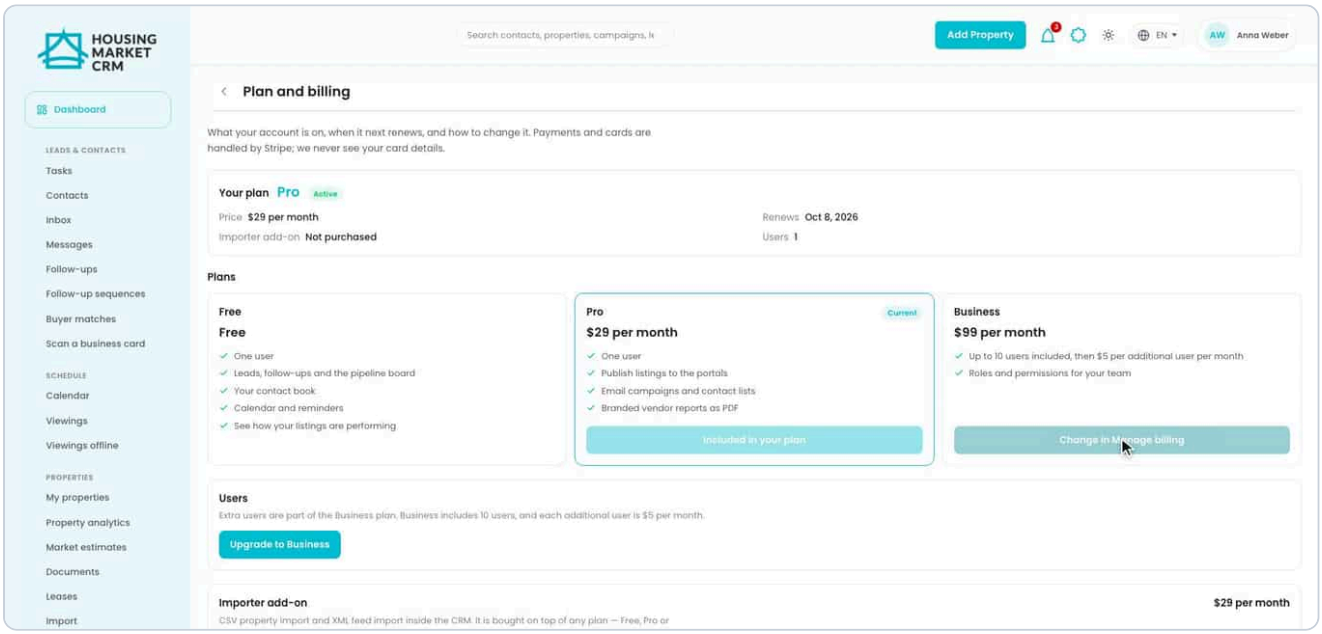
Εικόνα 77.5 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

6 Ανοίγει η ασφαλής σελίδα Stripe: κάρτα, στοιχεία ή τιμολόγια.



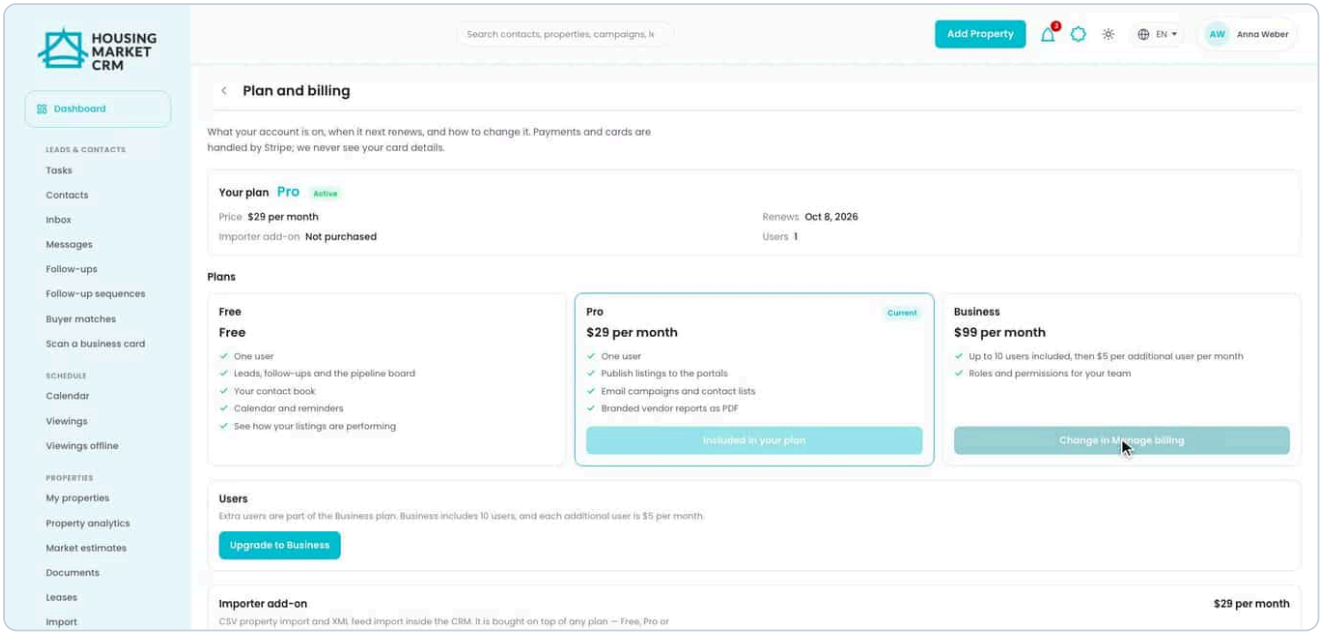
Εικόνα 77.6 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

7 Το CRM δεν βλέπει ποτέ τον αριθμό της κάρτας σας.



Εικόνα 77.7 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

8 Αλλάξτε πρόγραμμα στην ενότητα **Plans**.



Εικόνα 77.8 · Καταγραφή οθόνης 24 Σεπτεμβρίου 2026

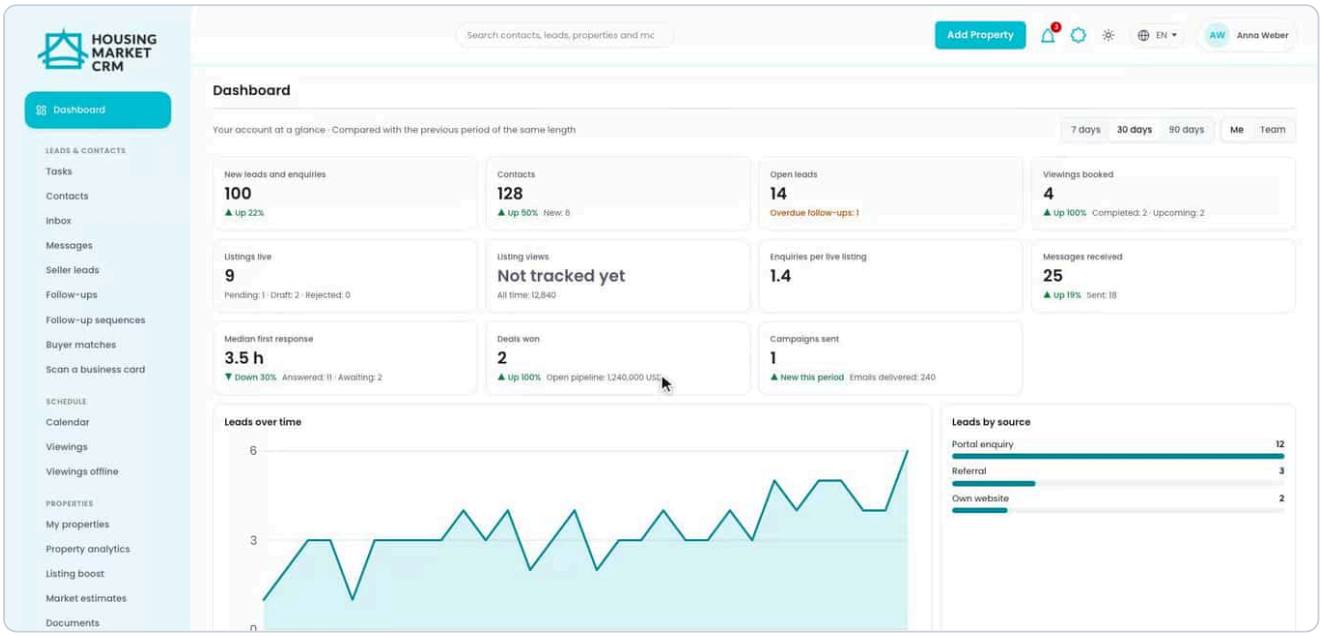
78 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 78

Συστήστε έναν μεσίτη

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

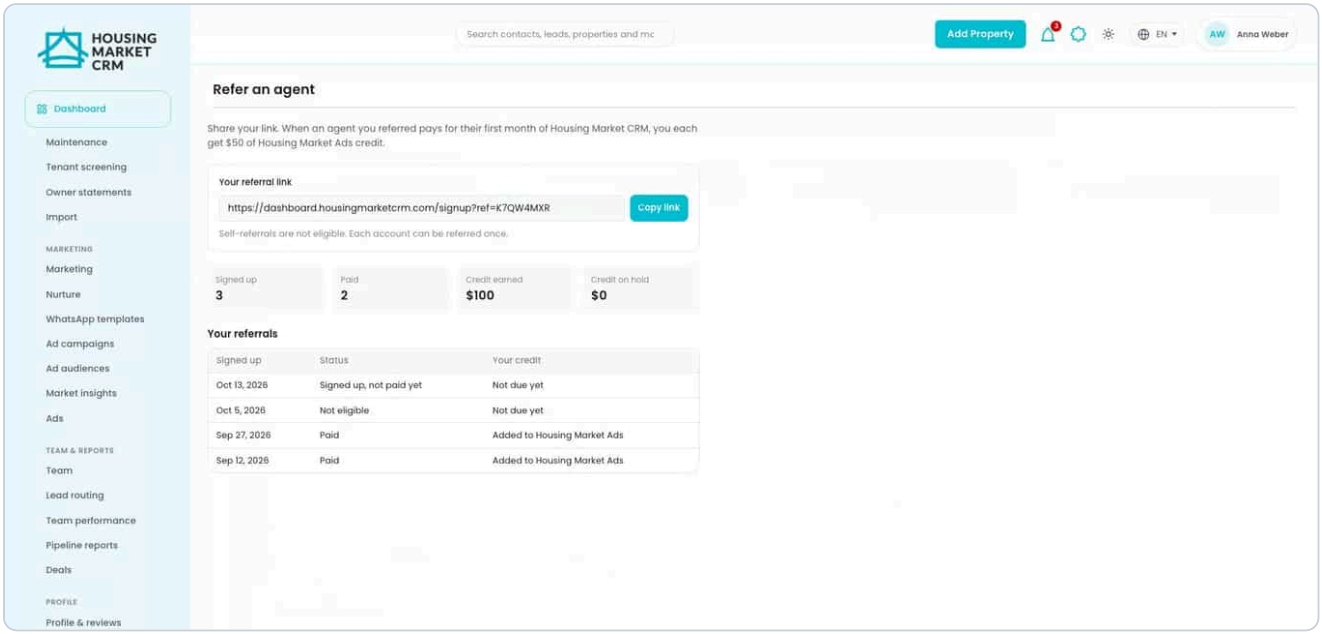
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



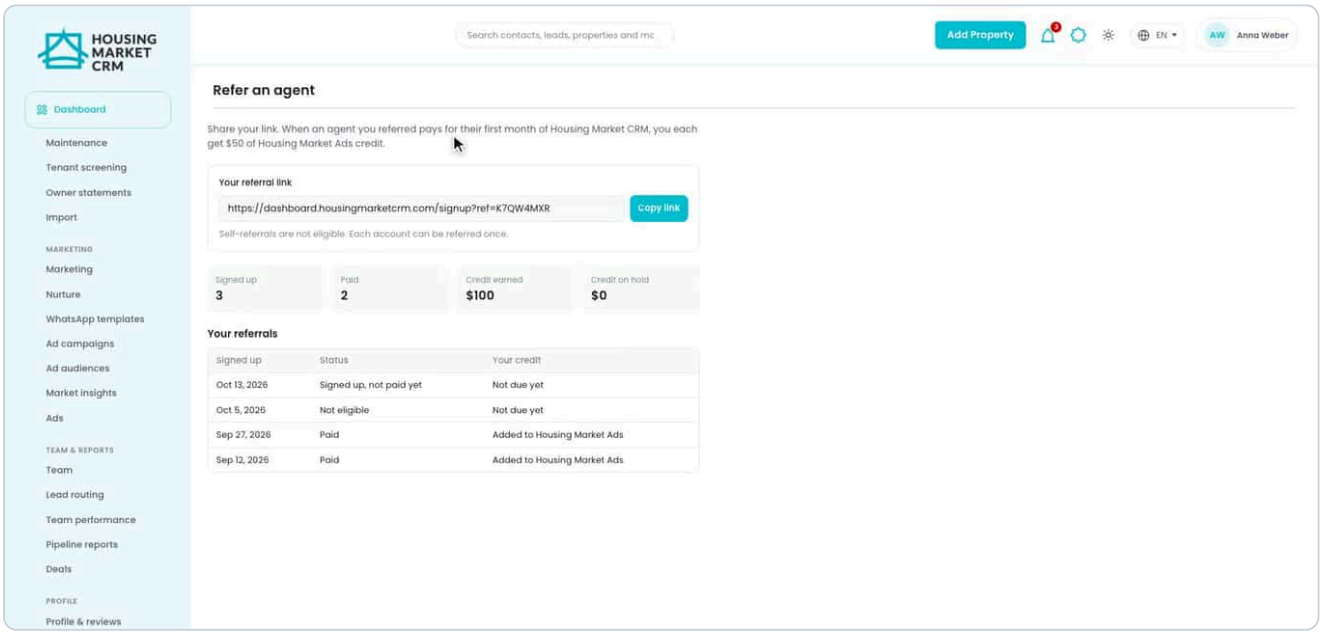
Εικόνα 78.1 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

2 Πατήστε «Σύσταση κτηματομεσίτη» στο αριστερό μενού.



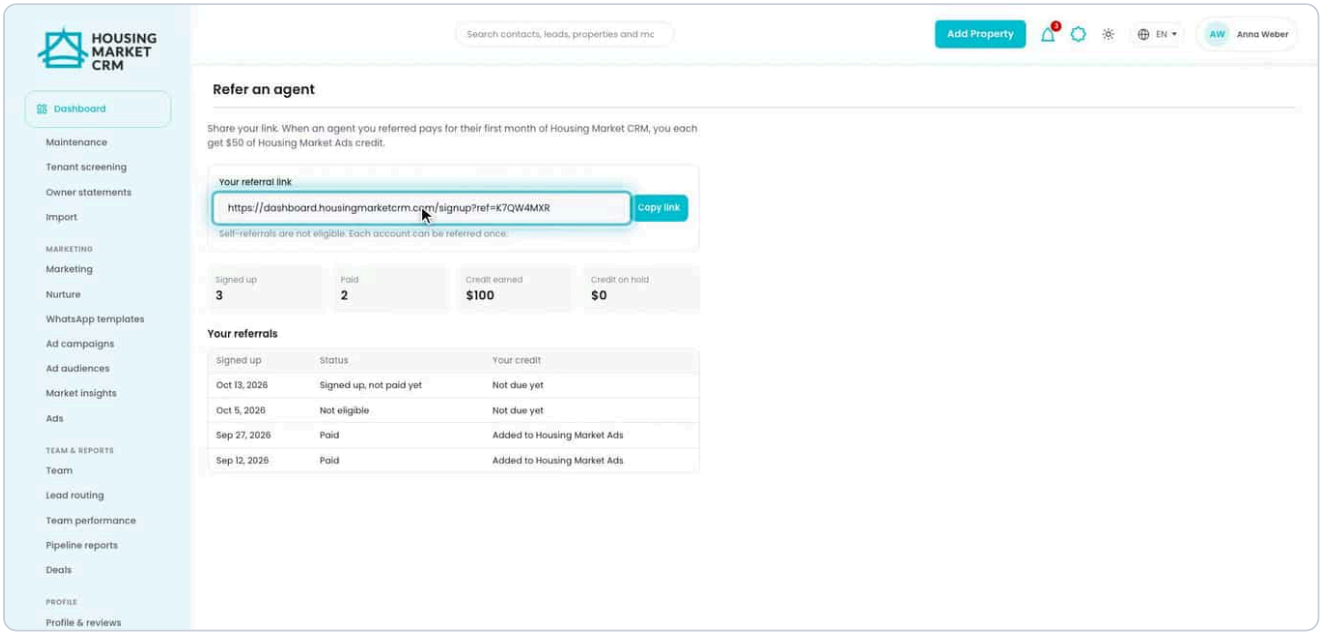
Εικόνα 78.2 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

3 Όταν ένας κτηματομεσίτης που συστήσατε πληρώσει τον πρώτο μήνα λαμβάνετε και οι δύο πίστωση $50 για το Housing Market Ads.



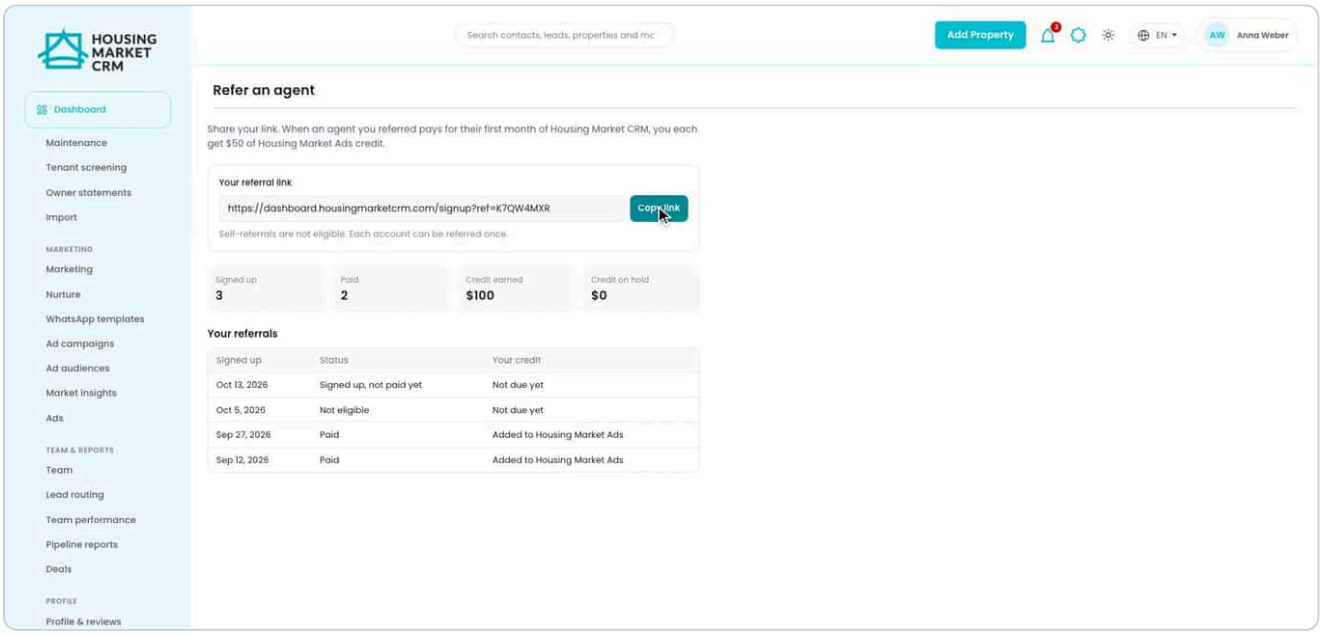
Εικόνα 78.3 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

4 Αυτός είναι ο σύνδεσμος σύστασής σας.



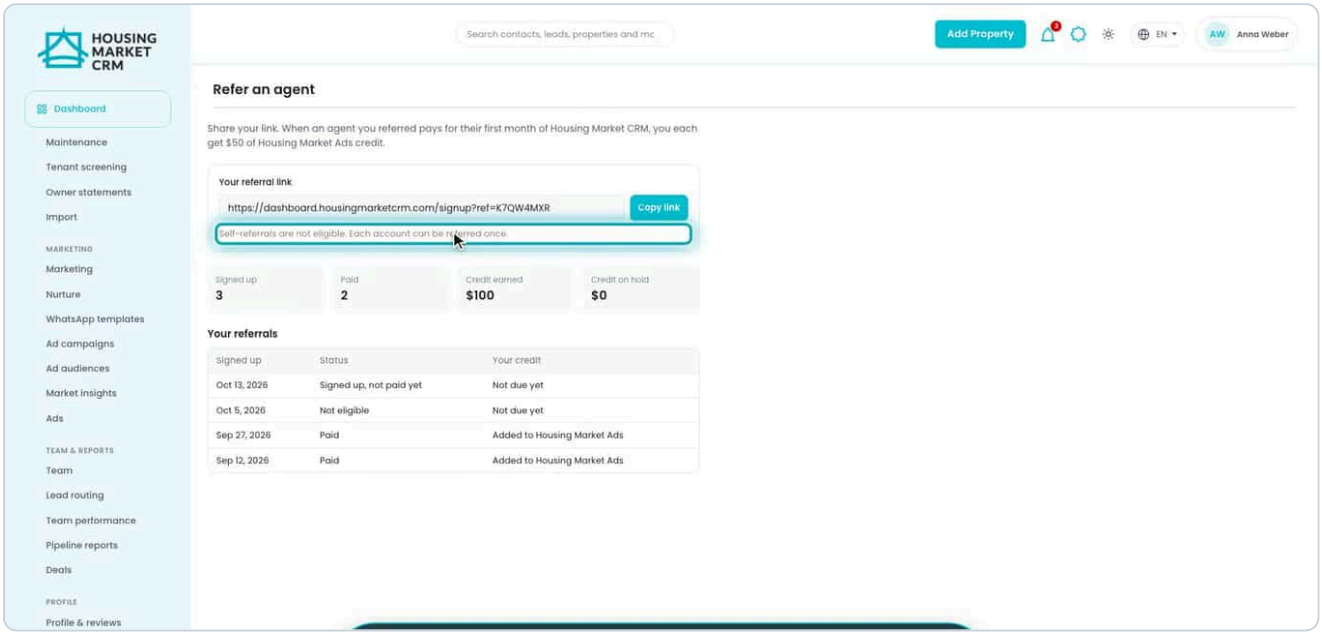
Εικόνα 78.4 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

5 Πατήστε «Αντιγραφή συνδέσμου» και στείλτε τον σε κτηματομεσίτη που γνωρίζετε.



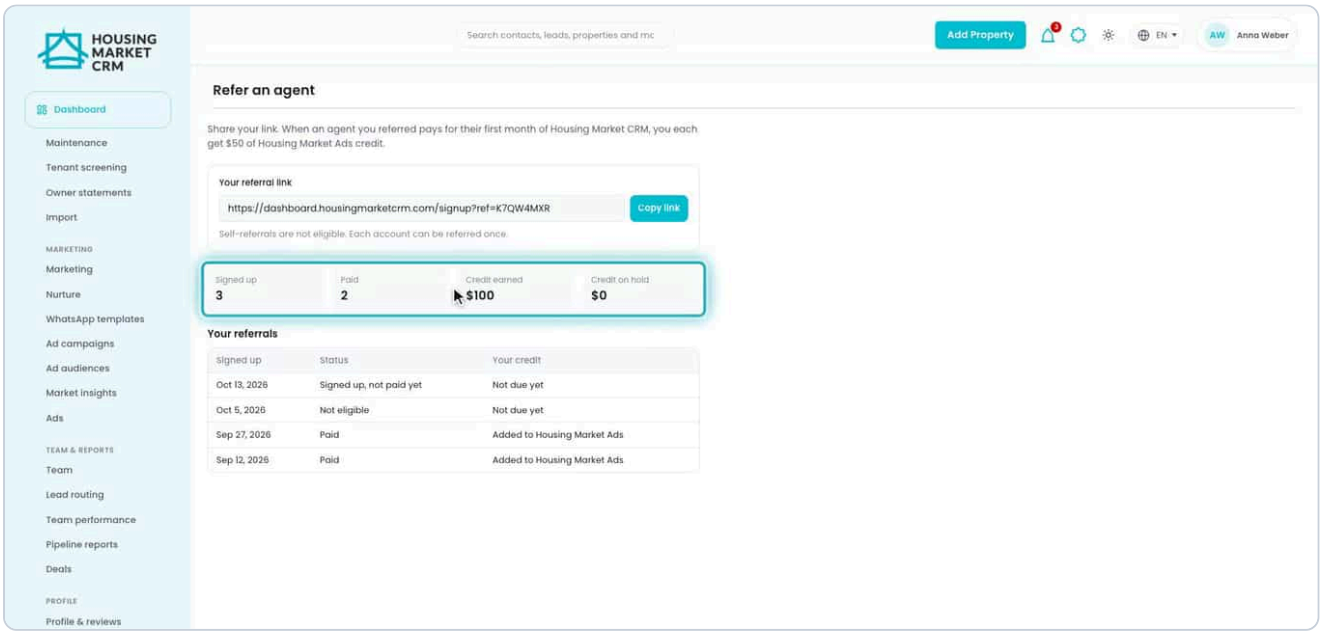
Εικόνα 78.5 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

6 Οι αυτοσυστάσεις δεν μετρούν. Κάθε λογαριασμός συστήνεται μία φορά.



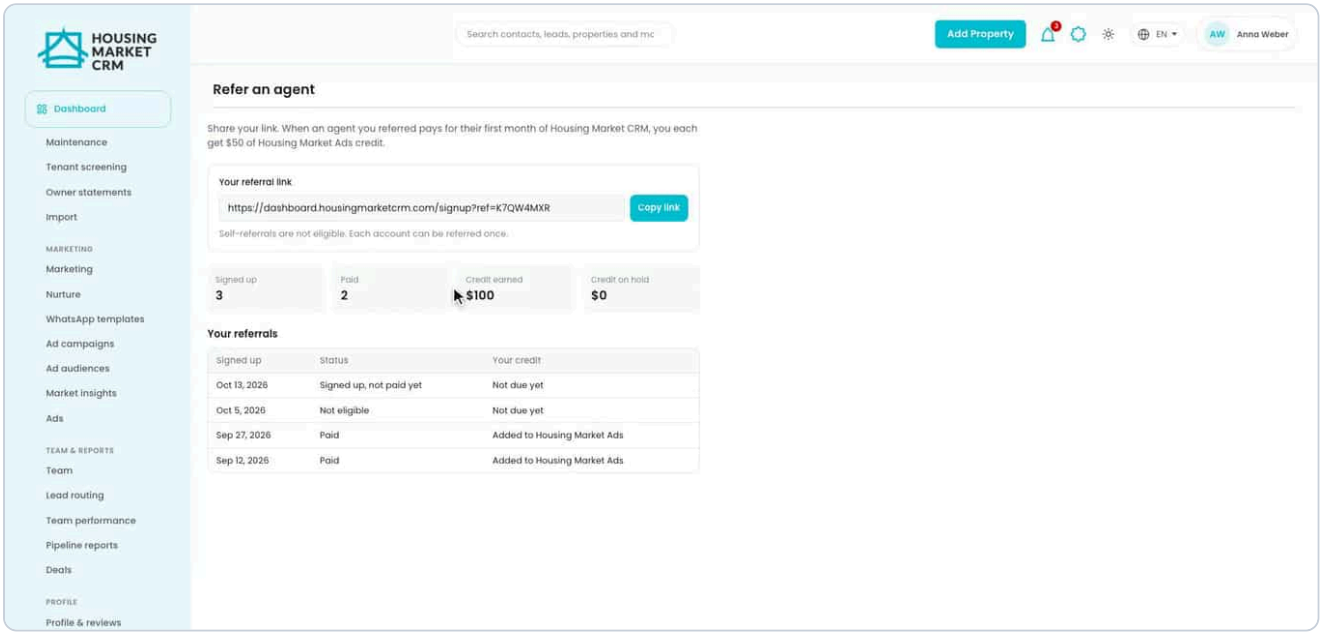
Εικόνα 78.6 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

7 Εγγραφές, πληρωμές, πίστωση που κερδίσατε και πίστωση σε αναμονή.



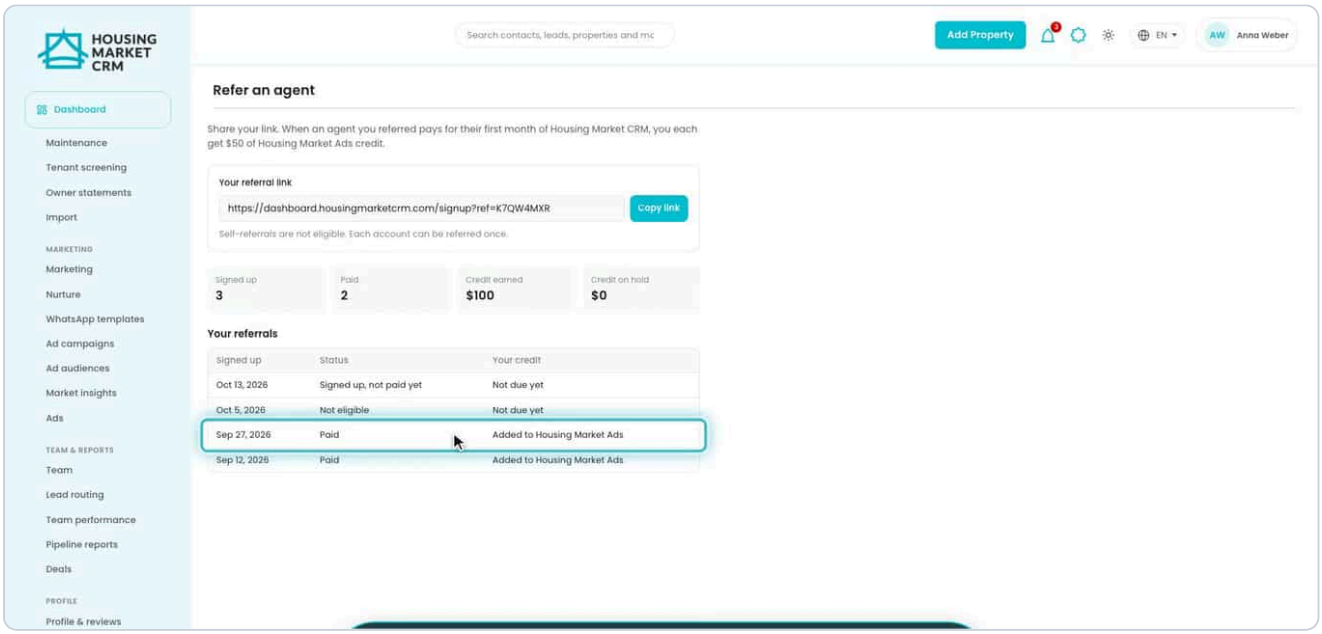
Εικόνα 78.7 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

8 Κάθε κτηματομεσίτης που εγγράφηκε με τον σύνδεσμό σας.



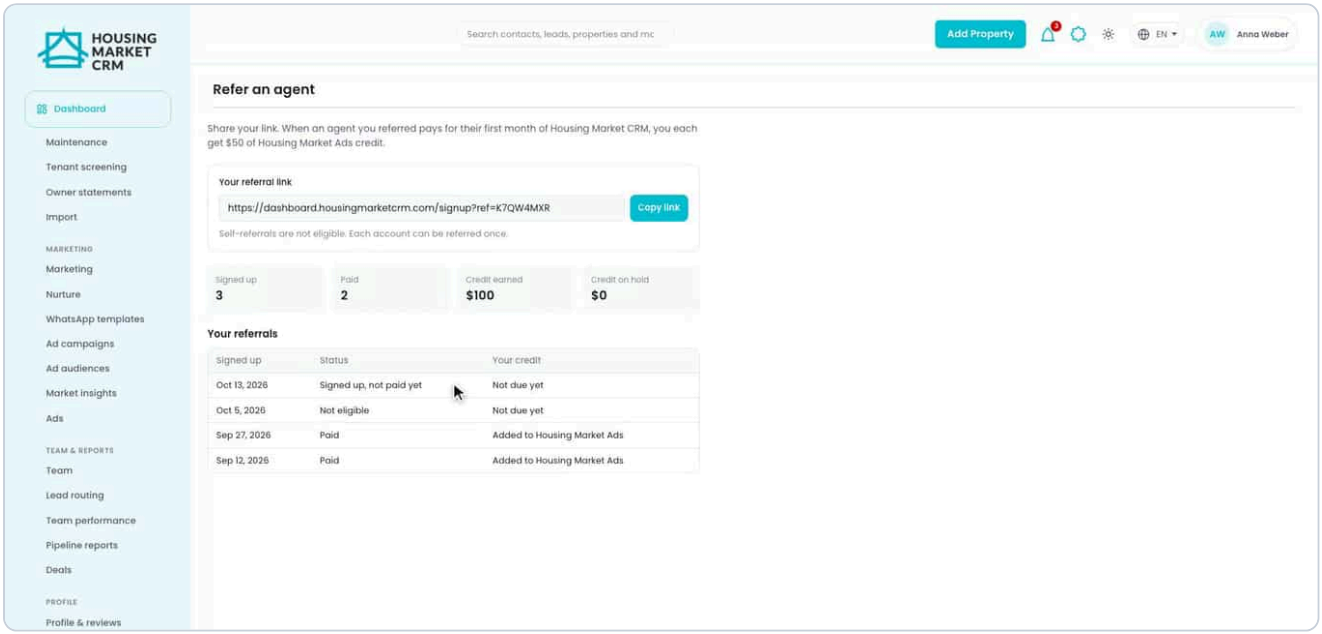
Εικόνα 78.8 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

9 Μόλις πληρώσει, η πίστωση προστίθεται στο Housing Market Ads.



Εικόνα 78.9 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

10 Εγγραφή χωρίς πληρωμή: δεν οφείλεται μέχρι να πληρώσει.



Εικόνα 78.10 · Καταγραφή οθόνης 16 Οκτωβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Συνεργάζεται το CRM με το Housing Market Ads;	faq.housingmarketgroup.com/el/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

ΜΕΡΟΣ 11

Ενσωματώσεις

79 Διαφημιστείτε με το Housing Market Ads

80 Κλειδιά API και webhooks

79 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 79

Διαφημιστείτε με το Housing Market Ads

Όλα τα προγράμματα | Για μεσίτες | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι. Στο Pro μπορείτε να διαφημίσετε μια αγγελία στο Housing Market Ads και να δημιουργήσετε κοινά για το Ads από τις δικές σας επαφές χωρίς να φύγετε από το CRM, και οι υποψήφιοι πελάτες από το Ads φτάνουν στα εισερχόμενα.

Διαφήμιση αγγελίας

Στην πλαϊνή στήλη, ανοίξτε τα «Αναλυτικά ακινήτων», επιλέξτε μια αγγελία και πατήστε «Διαφήμιση» στο πλαίσιο «Διαφήμιση» της αγγελίας. Το CRM συμπληρώνει την καμπάνια από την αγγελία, σας δείχνει τα banner όπως θα εμφανίζονται, προτείνει λέξεις-κλειδιά από τα δεδομένα αναζήτησης της πύλης και δημιουργεί την καμπάνια στον λογαριασμό σας στο Housing Market Ads, όπου η ομάδα μας την ελέγχει πριν ξεκινήσει. Στη συνέχεια η αγγελία δείχνει πώς αποδίδουν οι καμπάνιες της. Χρειάζεστε λογαριασμό στο Housing Market Ads· οι προϋπολογισμοί είναι σε δολάρια ΗΠΑ και το Ads σάς τους χρεώνει όπως πάντα — κανένα χρηματικό ποσό δεν περνά από το CRM.

Αν το CRM δεν μπορεί να δημιουργήσει την καμπάνια — για παράδειγμα επειδή δεν μπορεί να επικοινωνήσει με το Housing Market Ads — το πλαίσιο το αναφέρει και προσφέρει την επιλογή «Δημιουργία της καμπάνιας στο Housing Market Ads», που ανοίγει τον πίνακα ελέγχου του Ads σε νέα καρτέλα ώστε να τη δημιουργήσετε εκεί.

Κοινά

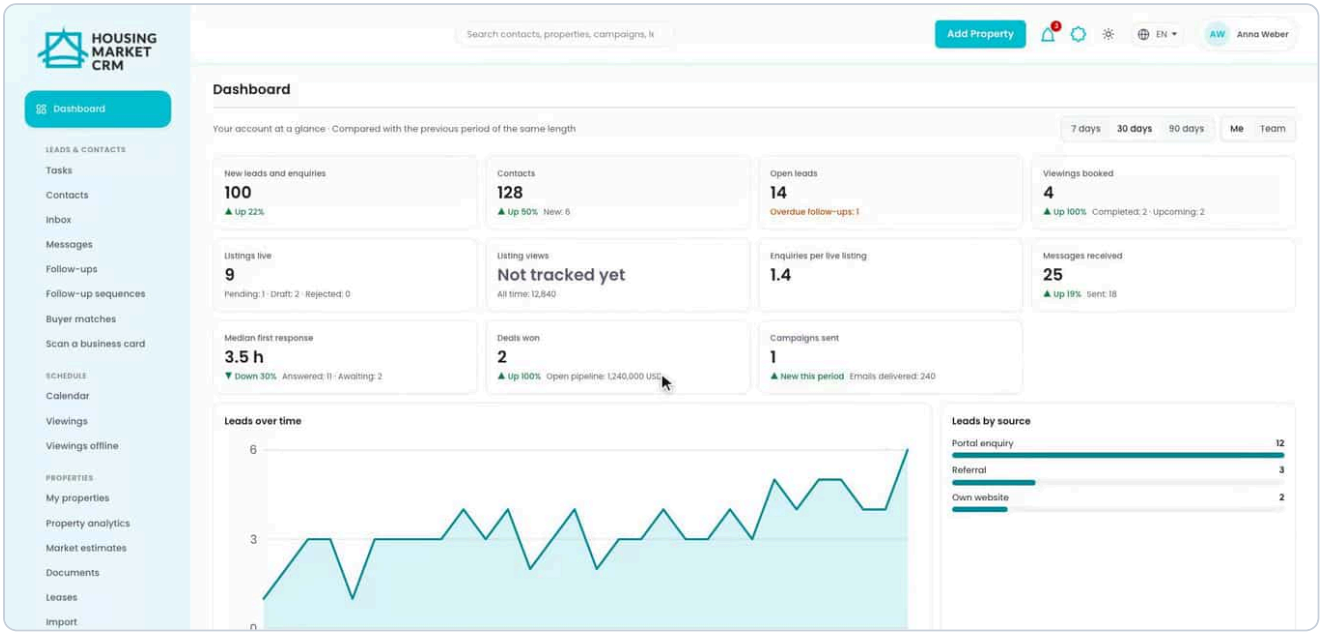
Το CRM μπορεί να στείλει στο Housing Market Ads τρία είδη κοινού, που δημιουργούνται μόνο από τις δικές σας επαφές: υποψήφιους πελάτες που έχουν αδρανήσει, προηγούμενους αγοραστές και άτομα που ρώτησαν για συγκεκριμένο τύπο ακινήτου. Μια επαφή συμπεριλαμβάνεται μόνο αν υπάρχει καταγεγραμμένη ρητή συγκατάθεση και καμία διαγραφή από τη λίστα, επιστροφή ή καταγγελία για τη διεύθυνσή της, και το CRM μετρά πόσες αποκλείστηκαν και για ποιον λόγο.

Η δημιουργία καμπανιών και κοινών είναι μέρος του Pro. Η προβολή των στοιχείων των καμπανιών που ήδη έχετε και η παύση τους λειτουργούν σε όλα τα πλάνα, και ένα αίτημα που προέρχεται από καμπάνια του Ads φτάνει στα εισερχόμενα και στον πίνακα υποψήφιων πελατών όπως κάθε άλλο.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Συνεργάζεται το CRM με το Housing Market Ads;**

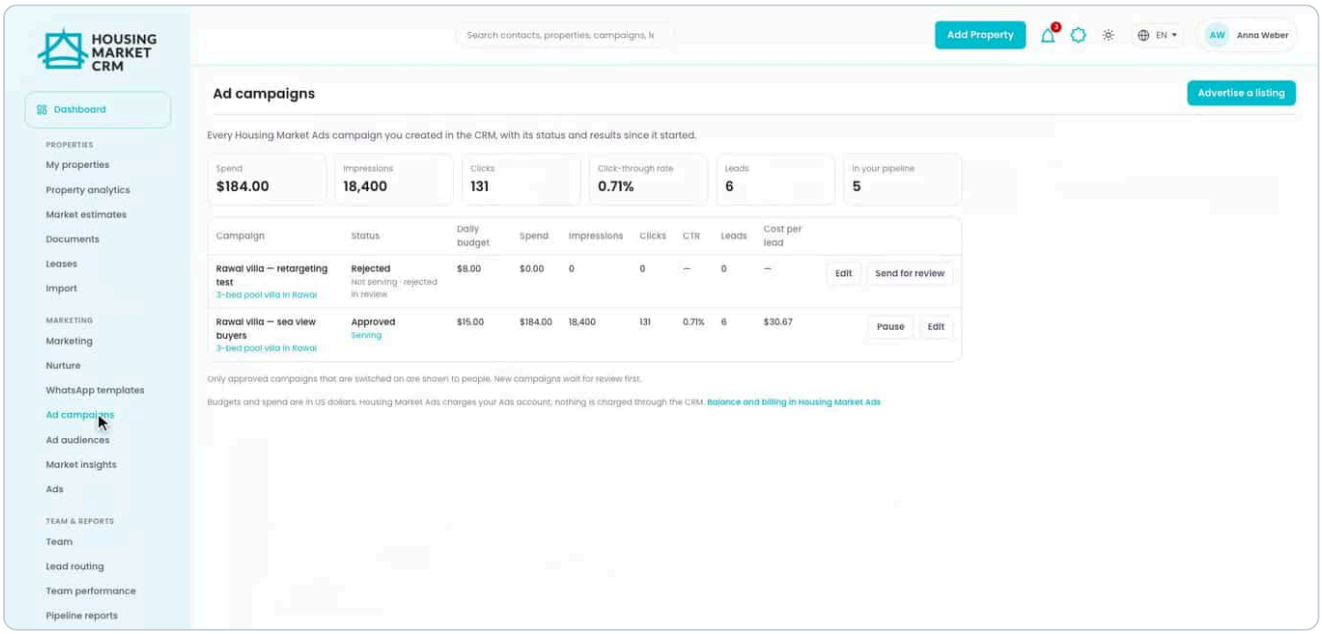
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



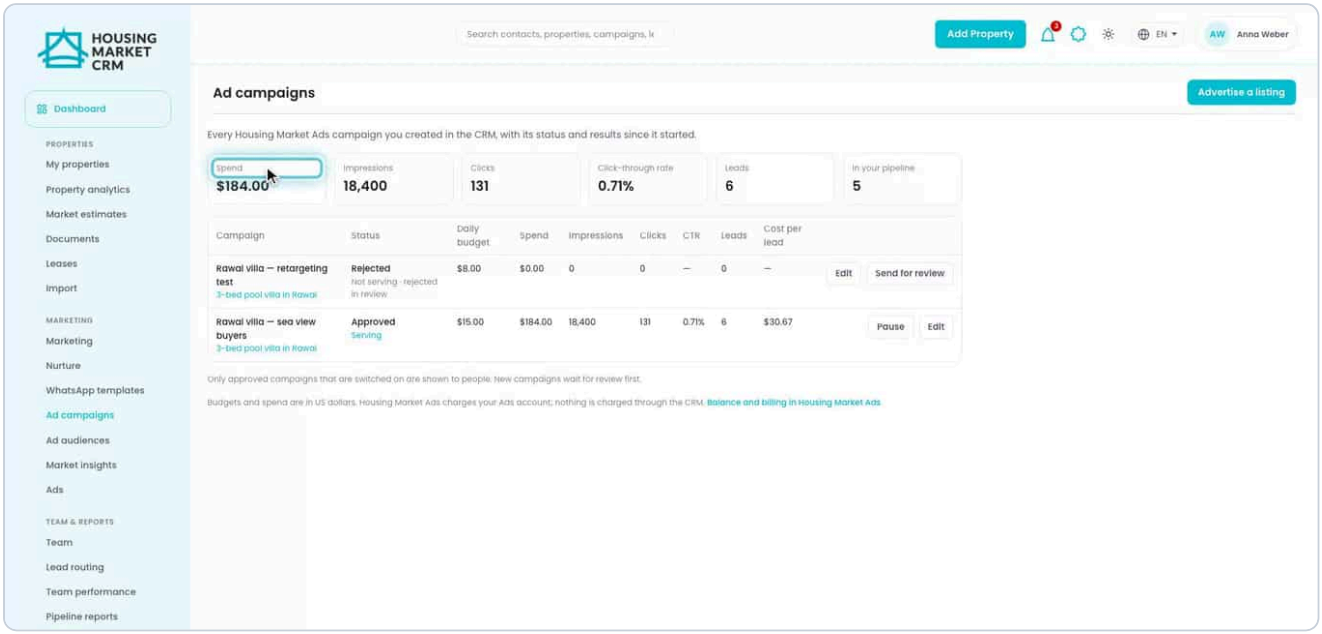
Εικόνα 79.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Πατήστε **Ad campaigns** στο αριστερό μενού.



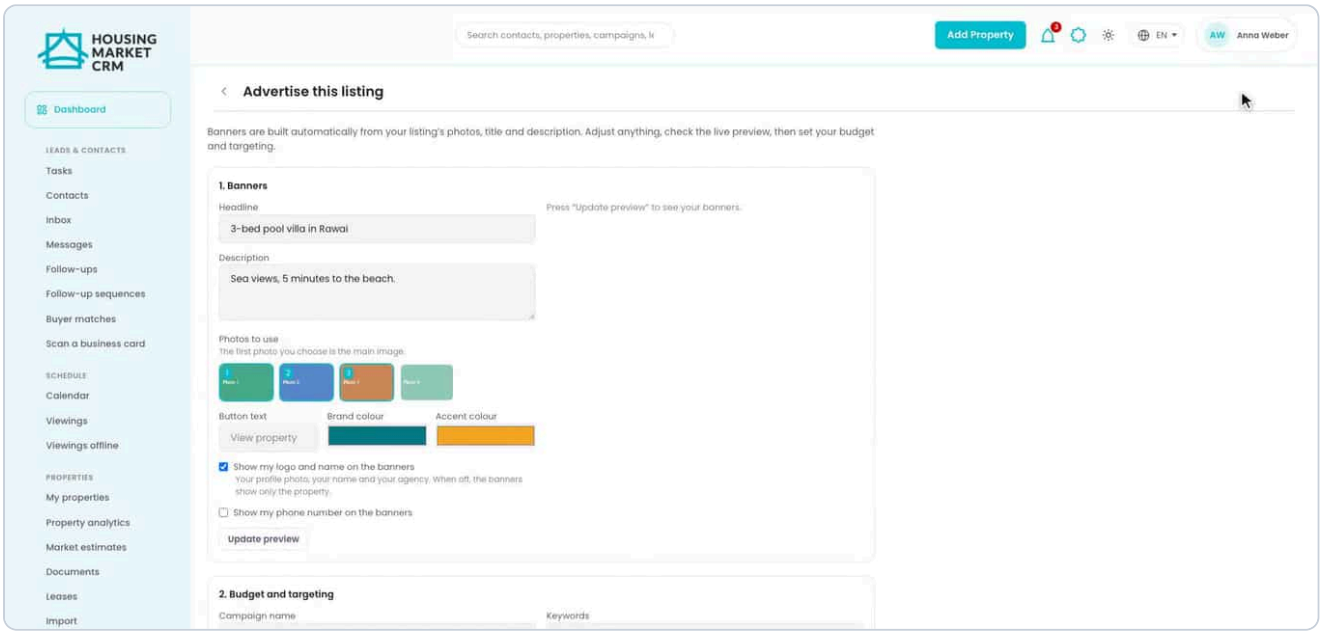
Εικόνα 79.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Δείτε δαπάνη, εμφανίσεις, κλικ και υποψήφιους πελάτες με μια ματιά.



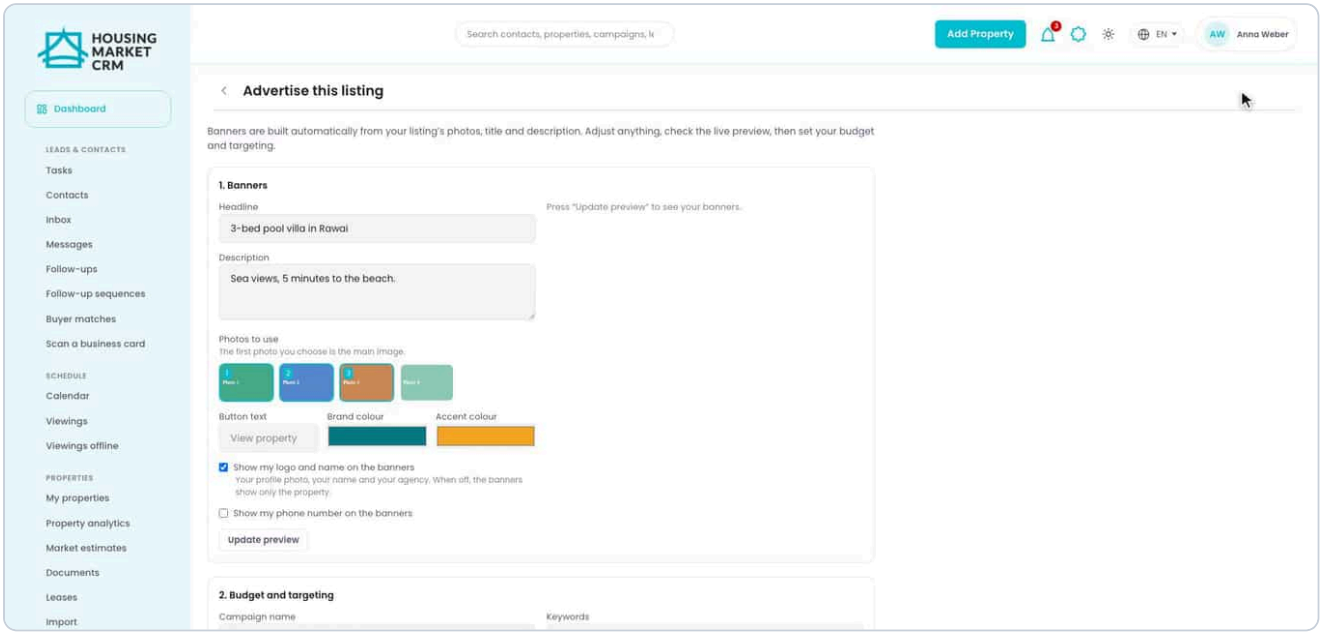
Εικόνα 79.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Πατήστε **Advertise a listing**.



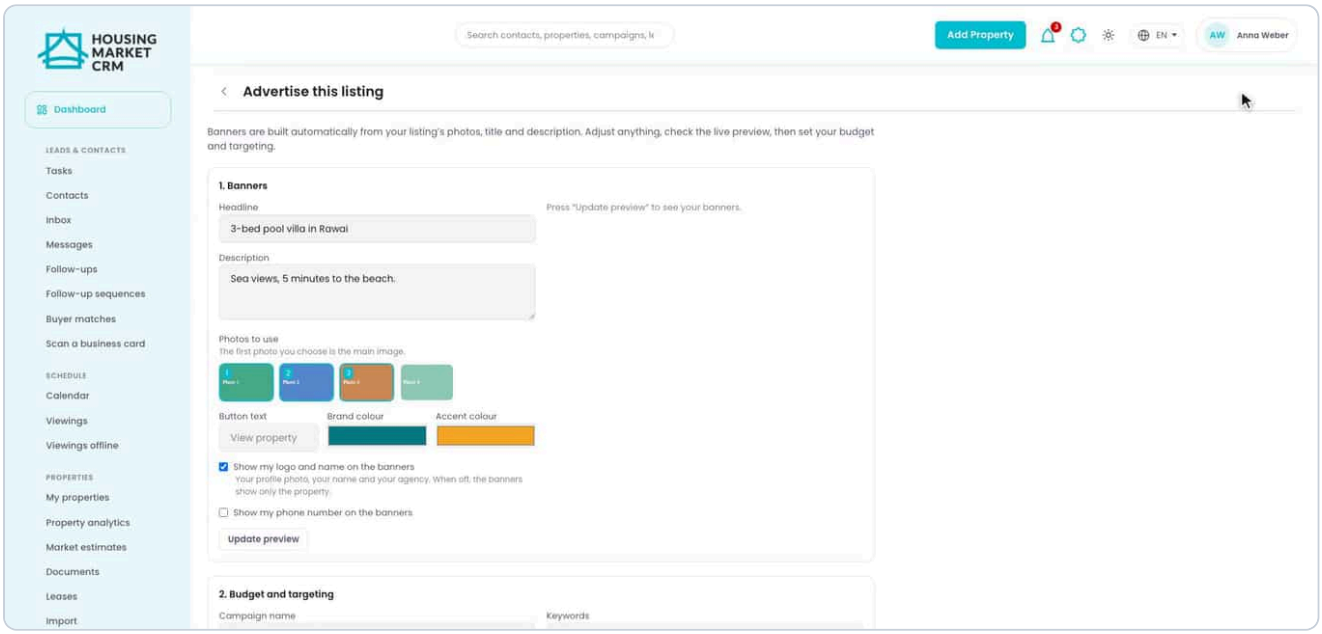
Εικόνα 79.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Επιλέξτε αγγελία για προβολή.



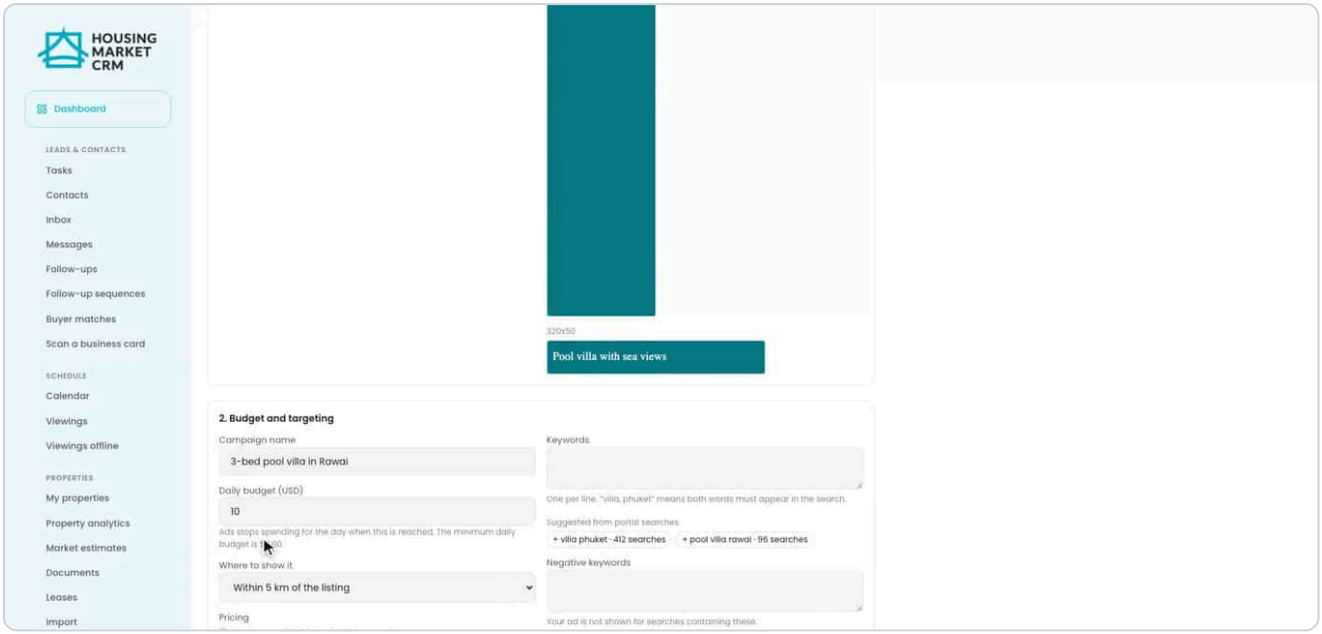
Εικόνα 79.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Τα banner δημιουργούνται από φωτογραφίες και κείμενο της αγγελίας.



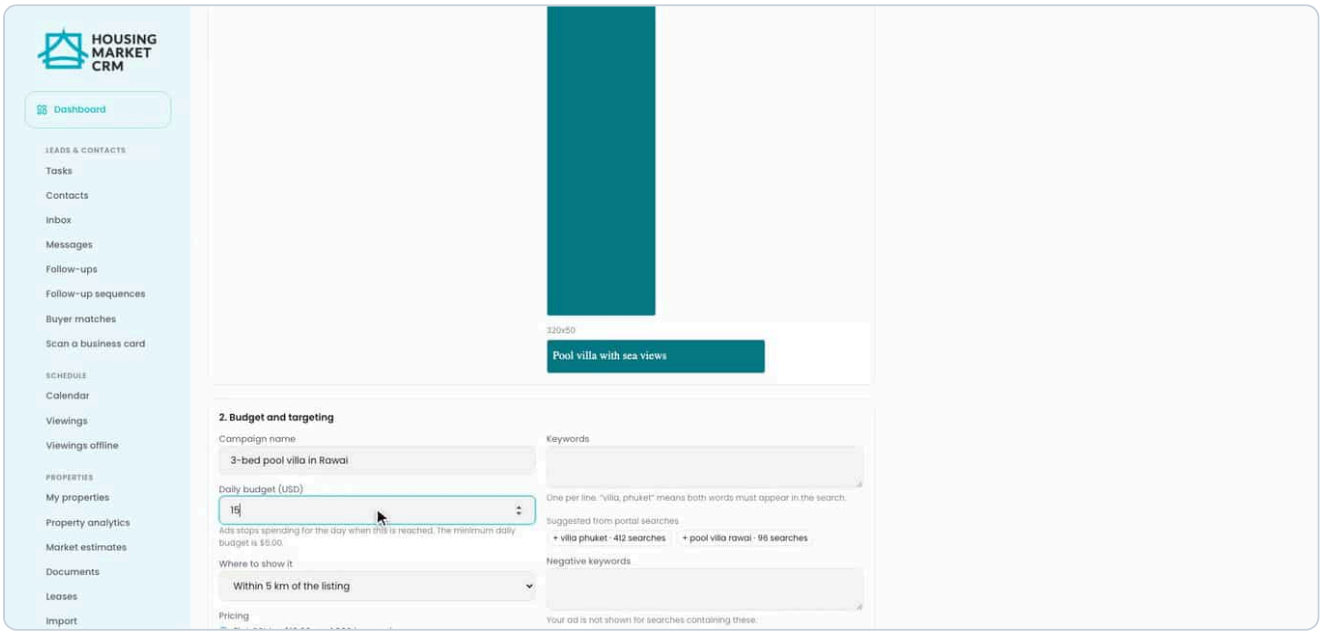
Εικόνα 79.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Προσαρμόστε την επικεφαλίδα και πατήστε **Update preview**.



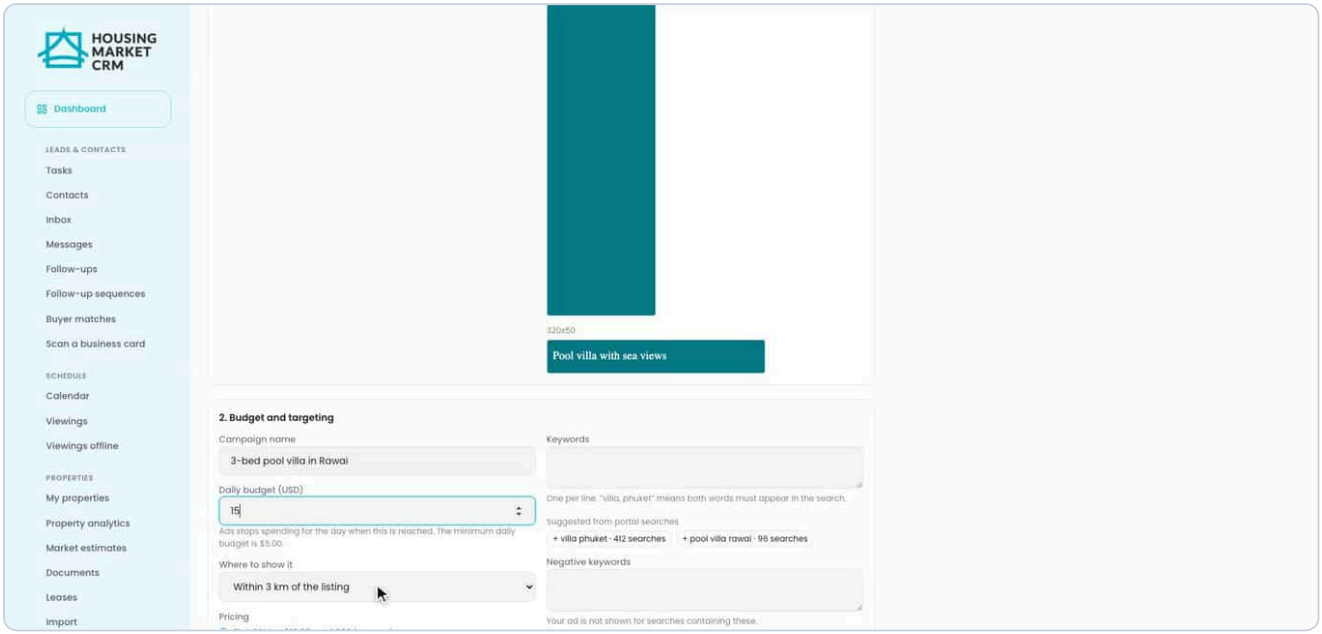
Εικόνα 79.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Ορίστε ημερήσιο προϋπολογισμό σε δολάρια ΗΠΑ.



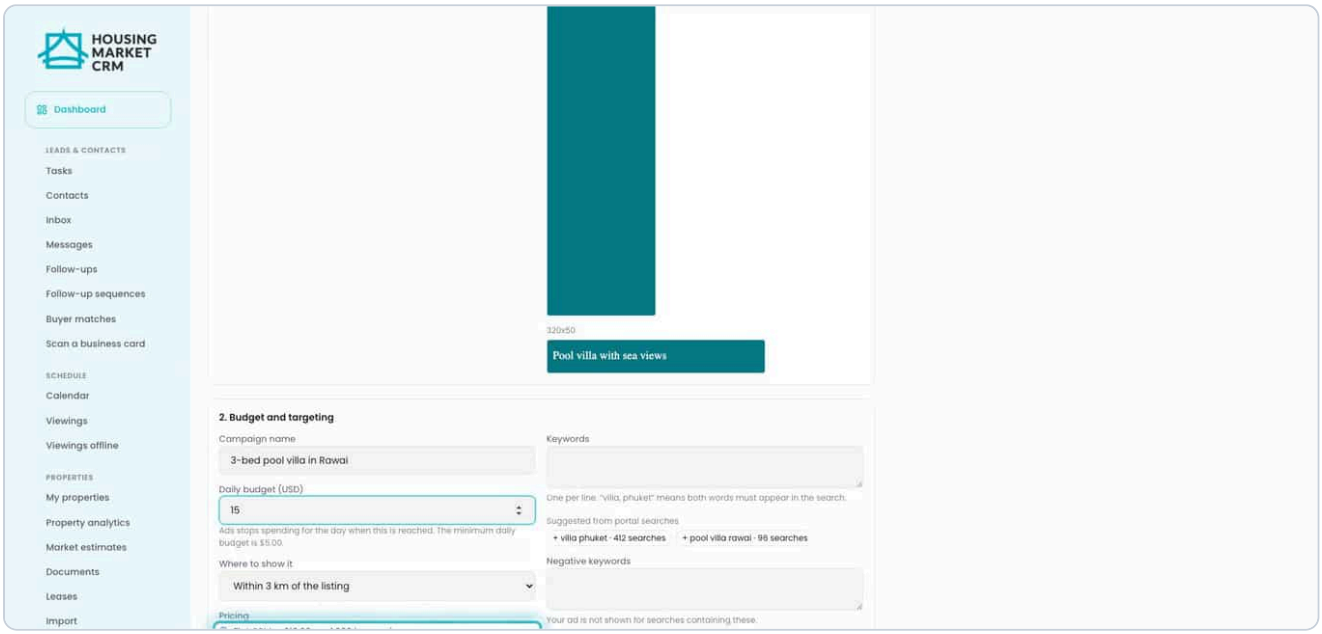
Εικόνα 79.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Επιλέξτε πού θα εμφανίζεται — π.χ. κοντά στην αγγελία.



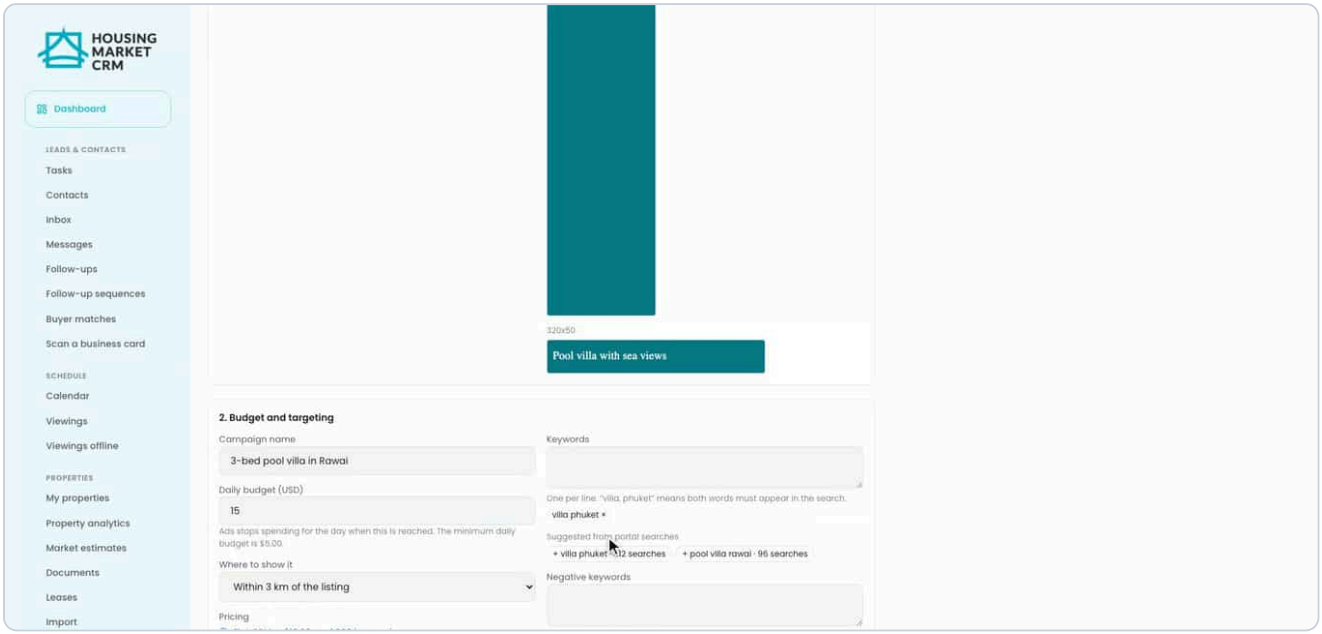
Εικόνα 79.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

10 Η χρέωση είναι ενιαία, $10 ανά 1,000 εμφανίσεις.



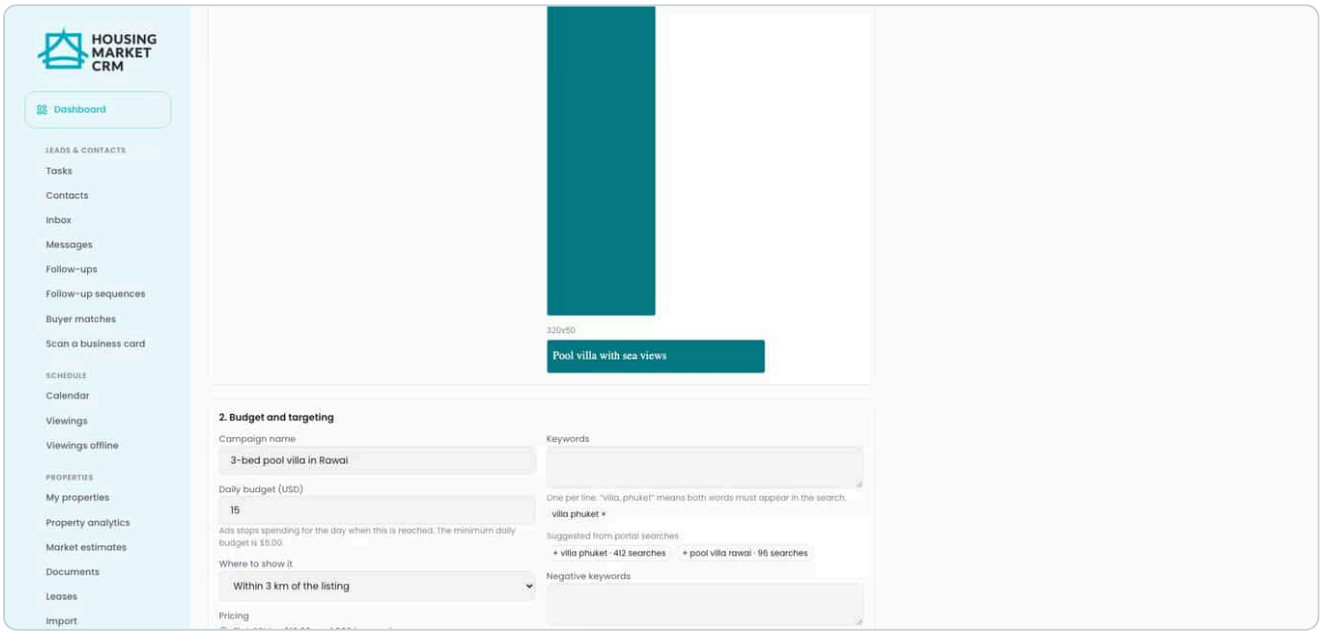
Εικόνα 79.10 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

11 Προσθέστε προτεινόμενες λέξεις-κλειδιά — με τις αναζητήσεις τους.



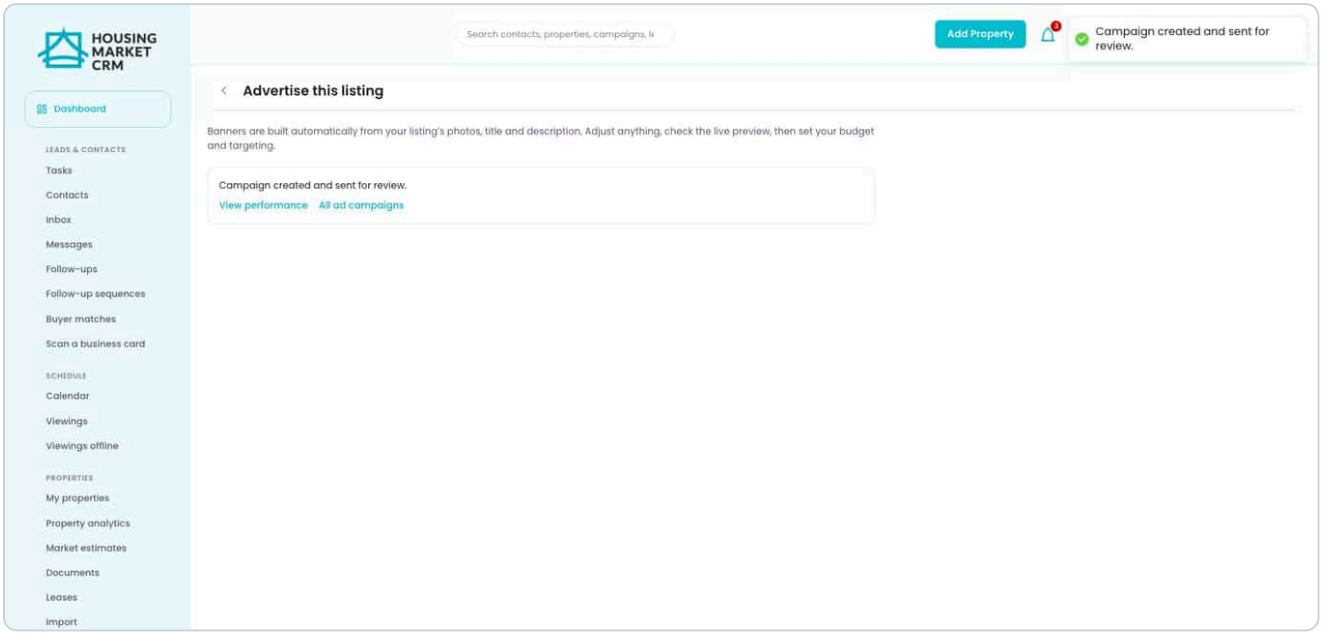
Εικόνα 79.11 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

12 Προσθέστε και προτεινόμενες αρνητικές λέξεις-κλειδιά.



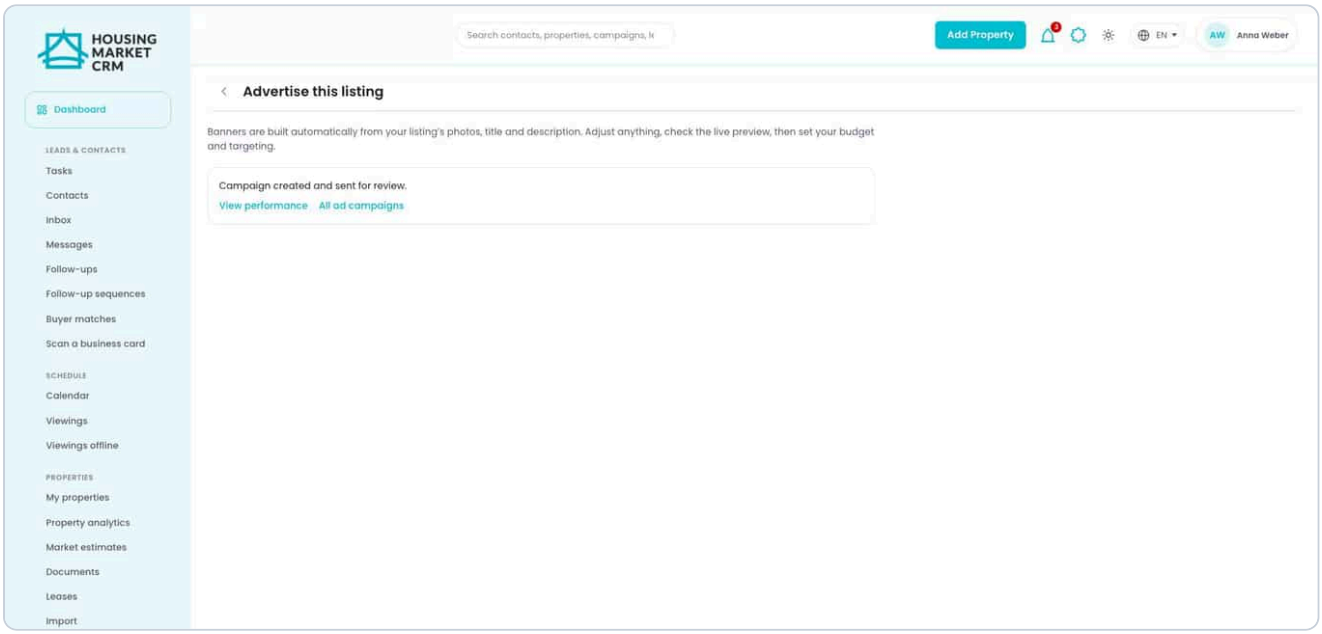
Εικόνα 79.12 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

13 Πατήστε **Create campaign**.



Εικόνα 79.13 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

14 Η καμπάνια ελέγχεται και ξεκινά στις πύλες.



Εικόνα 79.14 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Είναι το CRM ενσωματωμένο με τη Housing Market Group; — faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

80 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 80

Κλειδιά API και webhooks

Business | Για διαχειριστές | Δείτε το βίντεο

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Ναι, στο Business. Δημιουργήστε κλειδί API για ανάγνωση και εγγραφή υποψήφιων πελατών, επαφών και συμφωνιών μέσω REST, και καταχωρίστε webhooks για να ενημερώνεστε όταν αλλάζουν υποψήφιοι πελάτες, συμφωνίες και δημοσιευμένα ακίνητα.

Στις «Ρυθμίσεις», ανοίξτε τις «Διασυνδέσεις» για να δημιουργήσετε κλειδιά API και τελικά σημεία webhook. Το ανοιχτό API και τα webhooks είναι μία δυνατότητα του Business, επειδή ένα κλειδί ενεργεί για ολόκληρο το γραφείο και όχι για έναν κτηματομεσίτη.

Το REST API

Ένα κλειδί API διαβάζει και γράφει υποψήφιους πελάτες, επαφές και συμφωνίες, και διαβάζει ακίνητα. Τα αιτήματα έχουν όριο ρυθμού, οι απαντήσεις χωρίζονται σε σελίδες, και οι συνεδρίες σύνδεσης του CRM δεν γίνονται δεκτές στη θέση κλειδιού.

Τα webhooks

Καταχωρίστε ένα τελικό σημείο https και επιλέξτε τα συμβάντα που λαμβάνει:

- Δημιουργείται υποψήφιος πελάτης — στο CRM, μέσω του API ή από αίτημα της πύλης
- Ενημερώνεται ή ανατίθεται εκ νέου υποψήφιος πελάτης, συμπεριλαμβανομένης της αλλαγής σταδίου
- Μια συμφωνία αλλάζει κατάσταση στην παρακολούθηση συμφωνιών
- Ένα ακίνητο του CRM φτάνει πράγματι στην πύλη του

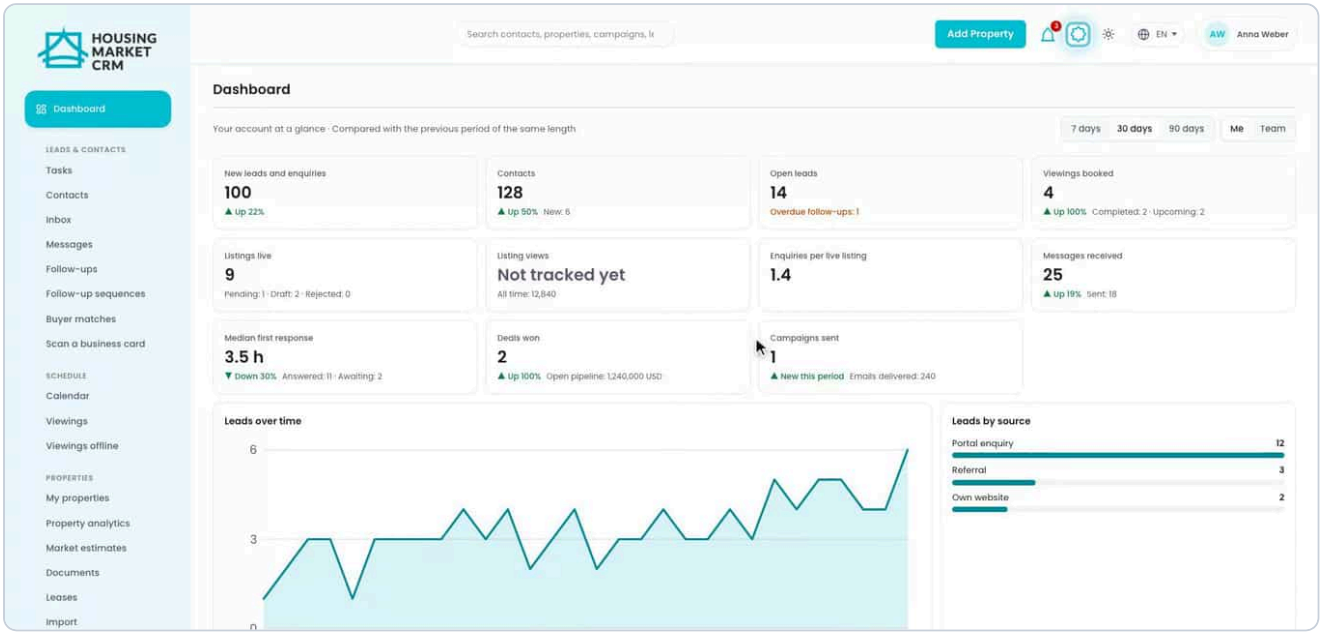
Κάθε αποστολή είναι υπογεγραμμένη ώστε το σύστημά σας να μπορεί να ελέγξει ότι προέρχεται από εμάς, οι αποτυχημένες αποστολές επαναλαμβάνονται, και ένα αρχείο αποστολών δείχνει τι στάλθηκε και τι απάντησε το τελικό σημείο σας. Η «Αποστολή δοκιμής» στέλνει μία φορά ένα δοκιμαστικό συμβάν, ώστε να ελέγξετε ένα τελικό σημείο πριν βασιστείτε σε αυτό.

Αυτό είναι το δικό API του CRM. Το Housing Market API για αγγελίες και ροές είναι ξεχωριστό προϊόν με δική του τεκμηρίωση.

Από το Κέντρο βοήθειας: **Υπάρχουν API και webhooks;**

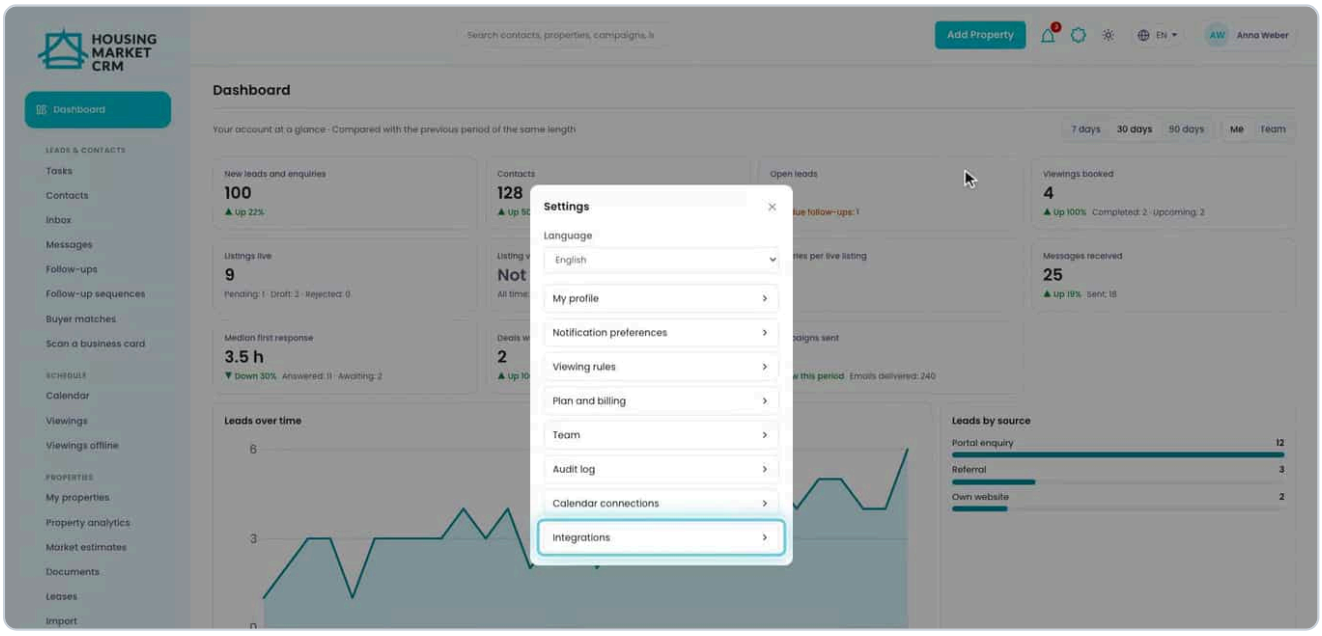
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

1 Ανοίξτε τον λογαριασμό σας στο Housing Market CRM.



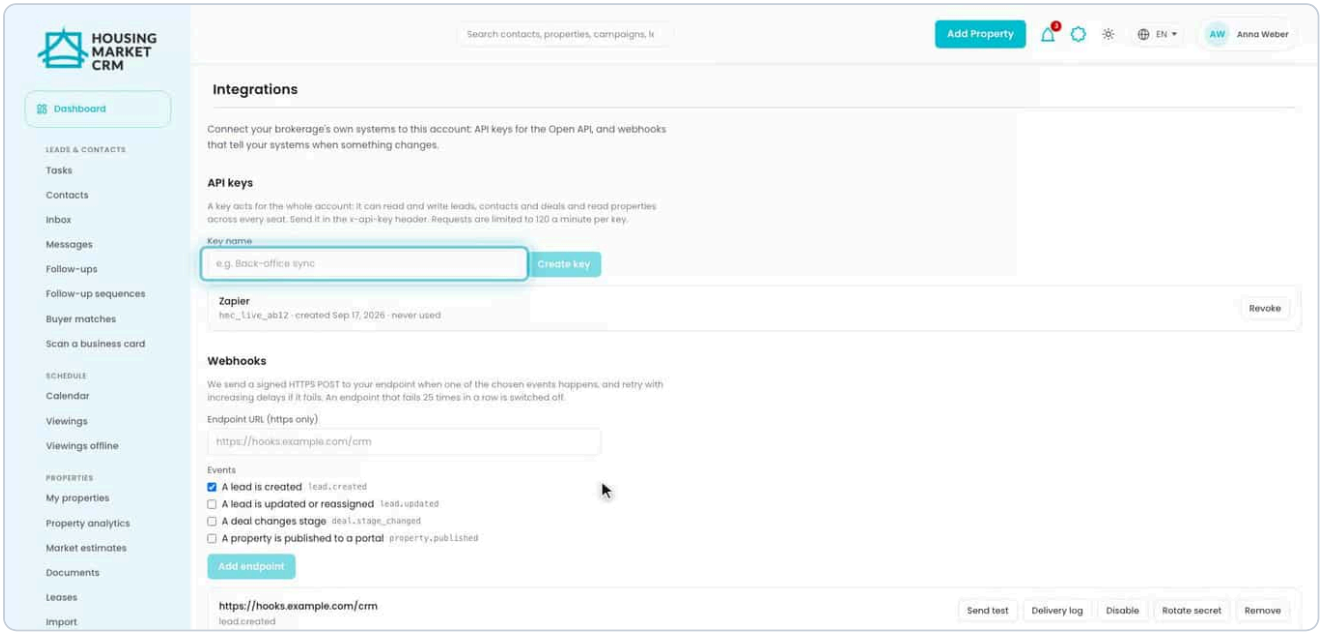
Εικόνα 80.1 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

2 Κάντε κλικ στο εικονίδιο Settings πάνω.



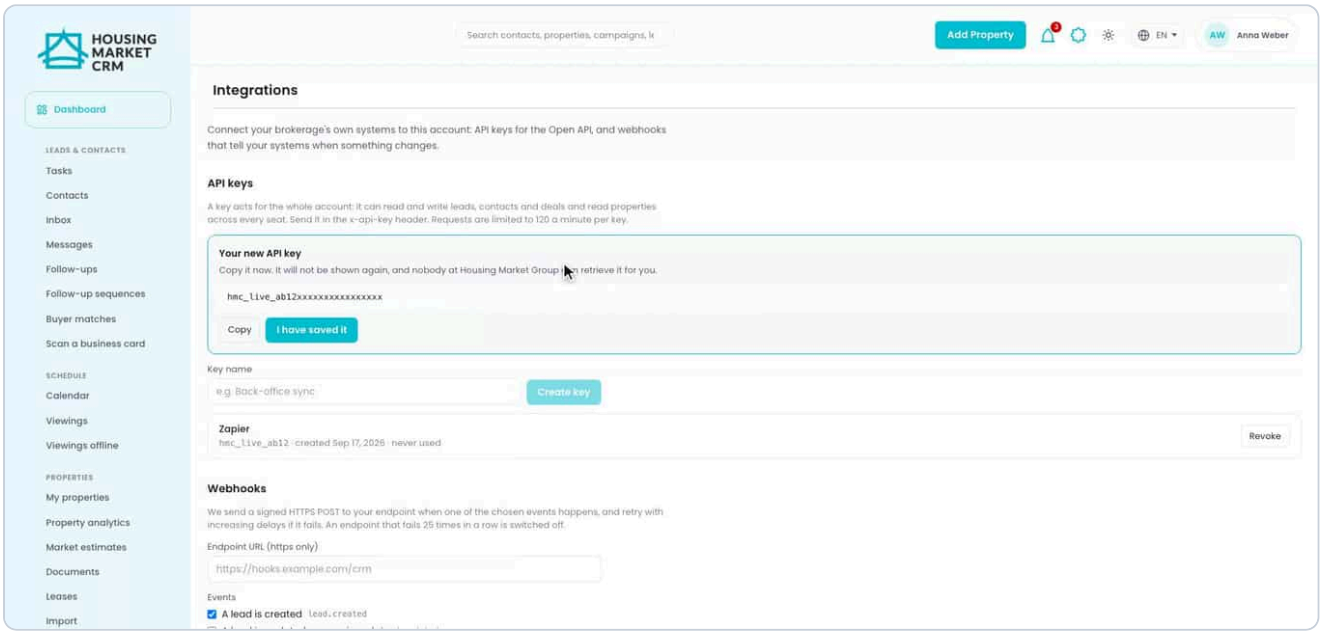
Εικόνα 80.2 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

3 Επιλέξτε Integrations (Ενσωματώσεις).



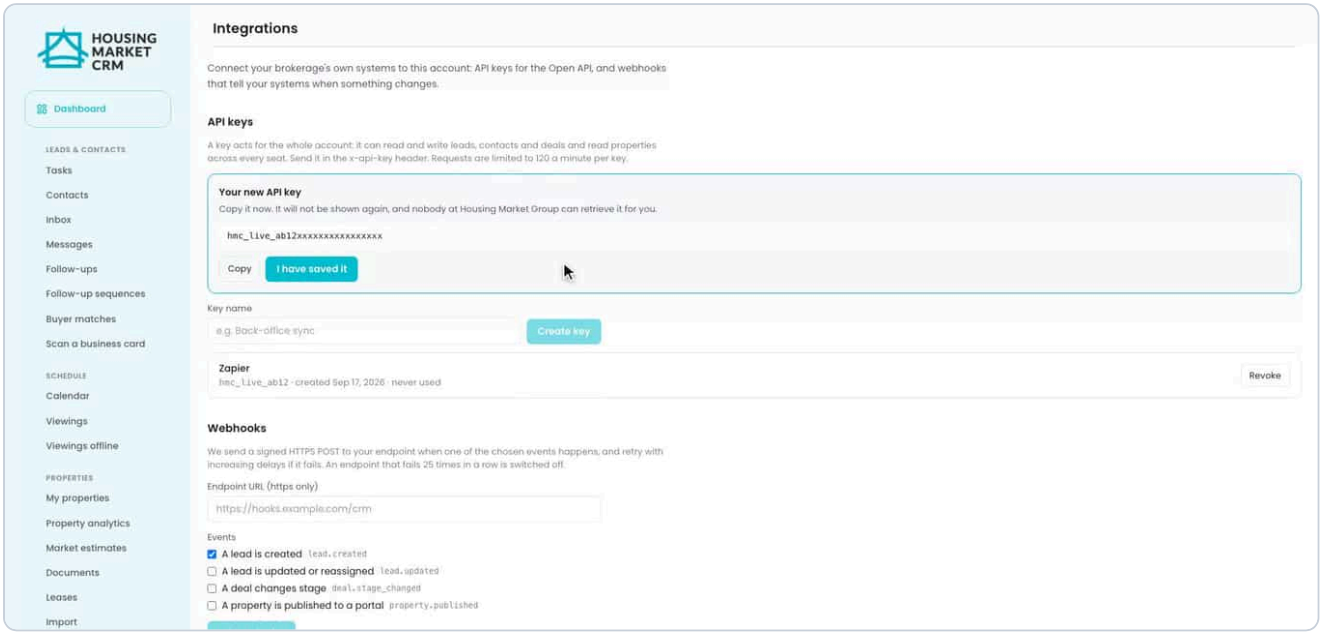
Εικόνα 80.3 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

4 Ονομάστε ένα νέο κλειδί API και πατήστε Create key (Δημιουργία κλειδιού).



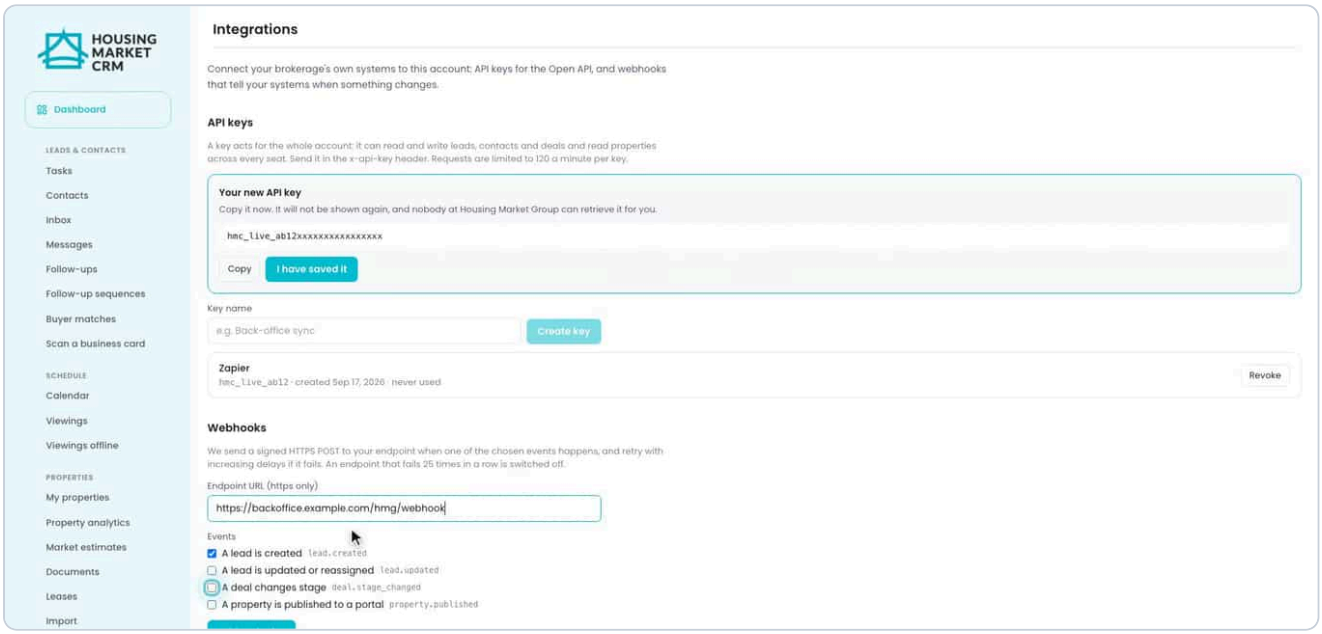
Εικόνα 80.4 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

5 Το κλειδί εμφανίζεται μία φορά — αντιγράψτε το σε ασφαλές σημείο.



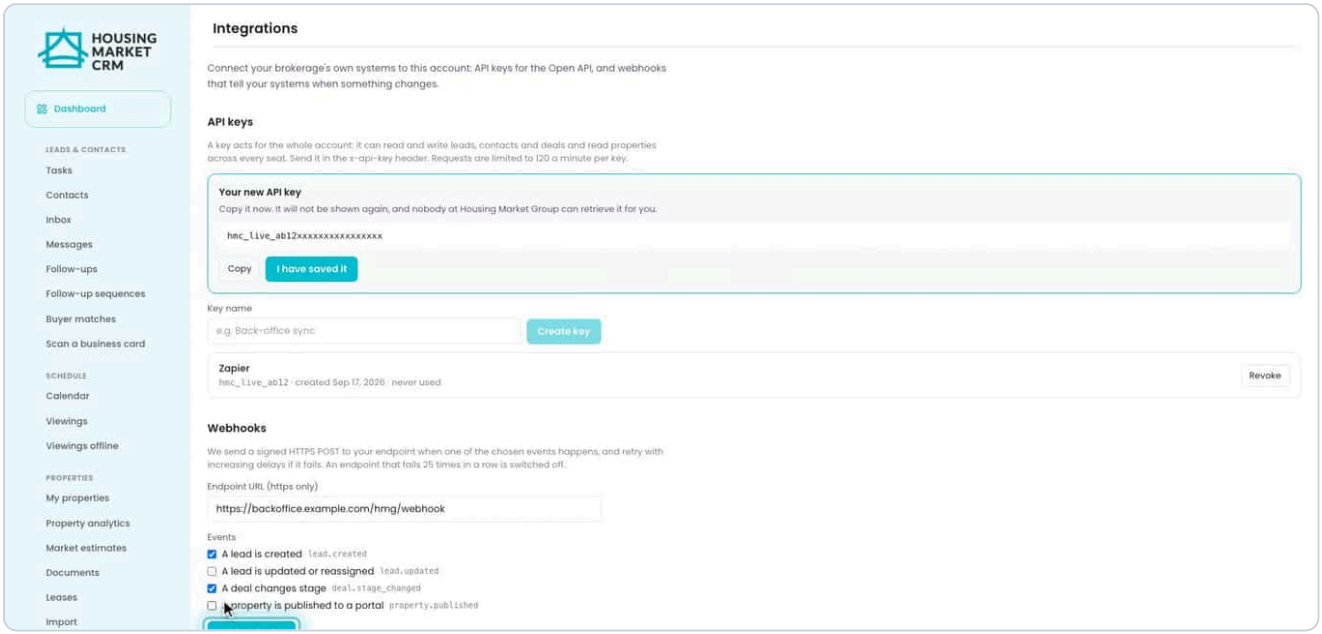
Εικόνα 80.5 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

6 Στην ενότητα Webhooks εισαγάγετε το τελικό σημείο HTTPS σας.



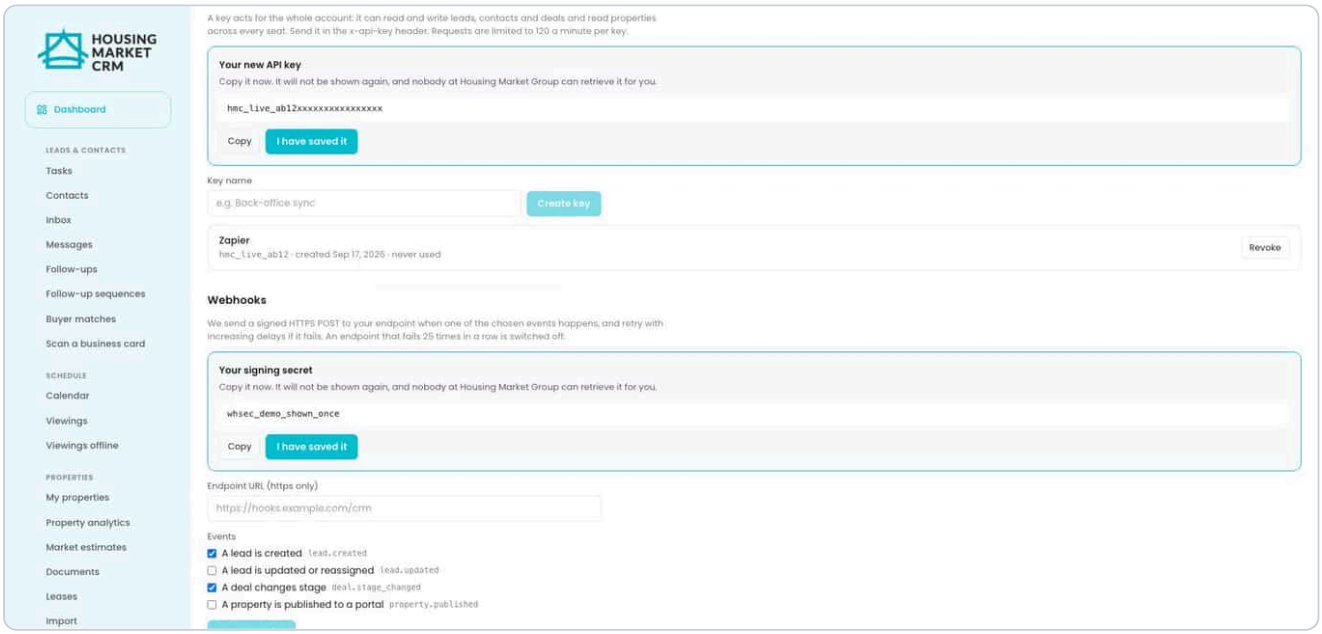
Εικόνα 80.6 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

7 Επιλέξτε τα συμβάντα που θα λαμβάνετε.



Εικόνα 80.7 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

8 Πατήστε Add endpoint (Προσθήκη τελικού σημείου).



Εικόνα 80.8 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

9 Πατήστε Send test και ελέγξτε το Delivery log.



Εικόνα 80.9 · Καταγραφή οθόνης 17 Σεπτεμβρίου 2026

ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΡΘΡΑ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Είναι ασφαλή τα δεδομένα μου; faq.housingmarketgroup.com/el/faq/is-my-data-secure

Χρειάζεστε περισσότερη βοήθεια;

Κάθε κεφάλαιο αυτού του εγχειριδίου υπάρχει και ως σύντομο βίντεο, και κάθε επεξήγησή του προέρχεται από το Κέντρο βοήθειας.

ΚΕΝΤΡΟ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
faq.housingmarketgroup.com
Απαντήσεις για κάθε προϊόν της Housing Market Group

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ
faq.housingmarketgroup.com/contact
Γράψτε στην ομάδα υποστήριξης

ΒΙΝΤΕΟ
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
Οδηγοί βήμα προς βήμα

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
Σύνδεση · πληροφορίες προϊόντος στο housingmarketcrm.com

Εγχειρίδιο Housing Market CRM · Έκδοση Νοέμβριος 2026

Οι οθόνες που εμφανίζονται καταγράφηκαν έως 28 Οκτωβρίου 2026· η οθόνη σας μπορεί να διαφέρει ελαφρώς μετά από νεότερες εκδόσεις.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP