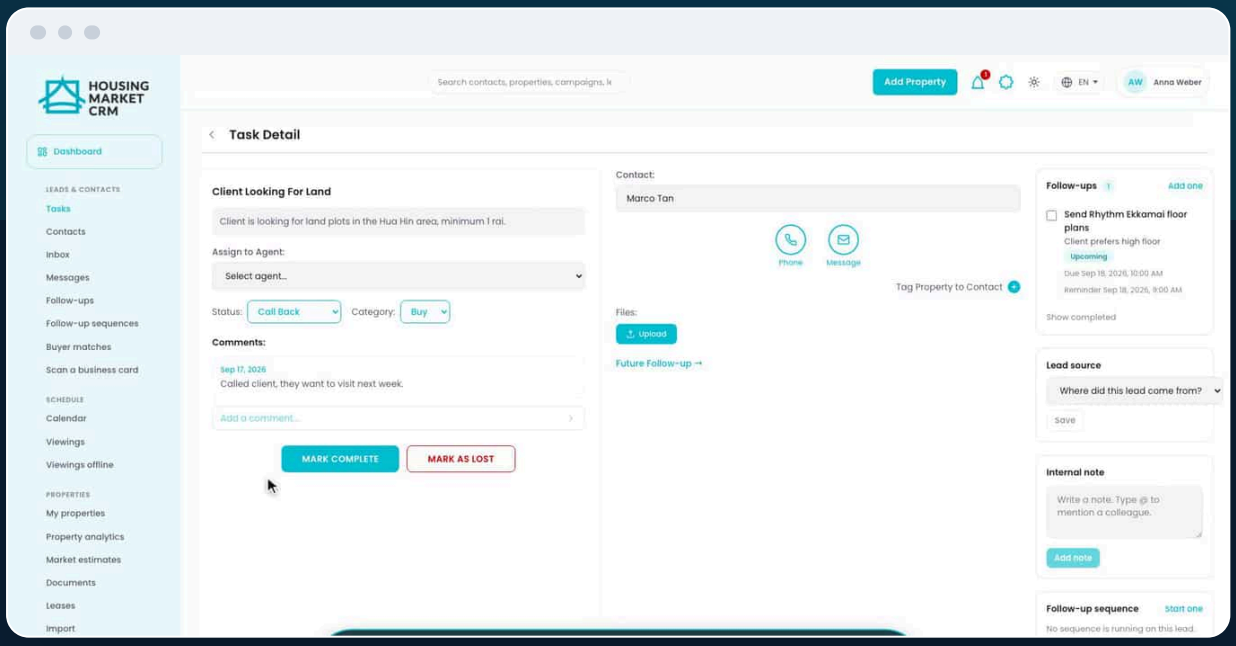
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM हैंडबुक

एजेंटों, ऑफ़िस मैनेजरों, प्रॉपर्टी डेवलपरों, और एडमिन के लिए

संस्करण नवंबर 2026



विषय-सूची

Housing Market CRM हैंडबुक · संस्करण नवंबर 2026

भाग 1	**शुरुआत करना**	**6**
1	अपना अकाउंट बनाएँ सभी प्लान	7
2	जब आपके ईमेल पर पहले से अकाउंट हो सभी प्लान	14
3	साइन इन करें सभी प्लान	22
4	अपना पासवर्ड रीसेट करें सभी प्लान	27
5	आपका डैशबोर्ड सभी प्लान	33
6	अपनी प्रोफ़ाइल अपडेट करें सभी प्लान	40
7	भाषा बदलें सभी प्लान	48
8	सब कुछ खोजें सभी प्लान	52
भाग 2	**लीड और संपर्क**	**56**
9	लीड बोर्ड सभी प्लान	57
10	मैन्युअल रूप से लीड जोड़ें सभी प्लान	64
11	लीड पर काम करें सभी प्लान	70
12	लीड को प्रॉपर्टी से लिंक करें सभी प्लान	77
13	लीड को जवाब दें सभी प्लान	81
14	इच्छुक खरीदारों को देखें सभी प्लान	87
15	लीड स्कोरिंग Pro और Business	92
16	रिवर्स मैचिंग Pro और Business	96
17	फ़ॉलो-अप सीक्वेंस Pro और Business	102
18	ठंडी पड़ी लीड को गर्म रखें Pro और Business	107
19	सेलर लीड ख़रीदें सभी प्लान	113
20	संपर्क जोड़ें सभी प्लान	119
21	संपर्क इम्पोर्ट करें सभी प्लान	126
22	बिज़नेस कार्ड स्कैन करें Pro और Business	132
23	संपर्क टाइमलाइन सभी प्लान	138

24	डुप्लिकेट संपर्क मर्ज करें सभी प्लान	142
भाग 3	**प्रॉपर्टी और लिस्टिंग**	**148**
25	अपनी प्रॉपर्टी मैनेज करें सभी प्लान	149
26	प्रॉपर्टी जोड़ें सभी प्लान	156
27	प्रॉपर्टी को पोर्टल पर पब्लिश करें सभी प्लान	164
28	आपकी पोर्टल लिस्टिंग सभी प्लान	171
29	प्रॉपर्टी को आर्काइव और रिस्टोर करें सभी प्लान	178
30	प्रॉपर्टी स्टैटिस्टिक्स सभी प्लान	187
31	प्रॉपर्टी बल्क अपलोड करें पेड ऐड-ऑन	193
32	AI लिस्टिंग राइटर Pro और Business	199
33	लिस्टिंग को बूस्ट करें सभी प्लान	204
34	मार्केट एस्टिमेट रिपोर्ट Business	211
भाग 4	**संचार और शेड्यूलिंग**	**217**
35	संदेश सभी प्लान	218
36	संपर्क से WhatsApp Pro और Business	224
37	WhatsApp टेम्पलेट Pro और Business	229
38	बल्क ईमेल भेजें Pro और Business	234
39	नोटिफ़िकेशन सेंटर सभी प्लान	240
40	ईमेल नोटिफ़िकेशन सभी प्लान	244
41	कैलेंडर सभी प्लान	248
42	अपना कैलेंडर जोड़ें Pro और Business	253
43	विज़िट शेड्यूल करें सभी प्लान	258
44	ऑफ़लाइन विज़िट सभी प्लान	264
45	अपनी मेलिंग लिस्ट में संपर्क जोड़ें Pro और Business	270
46	CRM आपकी ईमेल मार्केटिंग को कैसे सुरक्षित रखता है Pro और Business	282
भाग 5	**AI Autopilot (ऐड-ऑन)**	**290**
47	AI Autopilot शुरू करें AI Autopilot ऐड-ऑन	291

48	AI Autopilot सेट अप करें AI Autopilot ऐड-ऑन	296
49	AI Autopilot के जवाब अप्रूव करें AI Autopilot ऐड-ऑन	304
50	AI Autopilot किसी लीड के बारे में क्या जानता है AI Autopilot ऐड-ऑन	310
51	हैंडओवर और सुबह का डाइजेस्ट AI Autopilot ऐड-ऑन	315
भाग 6	**Housing Market Social (ऐड-ऑन)**	**320**
52	सोशल मीडिया पर लिस्टिंग शेयर करें Housing Market Social ऐड-ऑन	321
भाग 7	**डील, दस्तावेज़ और रिपोर्ट**	**334**
53	कमीशन ट्रैकिंग Business	335
54	पाइपलाइन रिपोर्ट Pro और Business	342
55	क्लाइंट दस्तावेज़ सभी प्लान	348
56	कंप्लायंस रजिस्टर सभी प्लान	354
57	लीज़ रिमाइंडर Pro और Business	360
58	क्लाइंट पोर्टल Business	367
59	आपकी प्रोफ़ाइल और रिव्यू सभी प्लान	372
भाग 8	**डेवलपर और नए डेवलपमेंट**	**379**
60	डेवलपर प्रोजेक्ट बनाएँ डेवलपर प्लान	380
भाग 9	**प्रॉपर्टी प्रबंधन**	**387**
61	किराये के घर मैनेज करें Pro और Business	388
62	किराया ट्रैक करें Pro और Business	395
63	किरायेदारी दर्ज करें Pro और Business	400
64	मेंटेनेंस अनुरोध Pro और Business	406
65	किरायेदार की स्क्रीनिंग करें Pro और Business	412
66	ओनर स्टेटमेंट Pro और Business	419
67	किरायेदार को किराए की याद दिलाएँ Pro और Business	426
68	ठेकेदार को वर्क ऑर्डर भेजें Pro और Business	432

भाग 10	**आपकी टीम**	**439**
69	टीम मेंबर जोड़ें Business	440
70	टीम रोल सेट करें Business	446
71	लीड किसी एजेंट को असाइन करें Business	451
72	लीड रूटिंग Business	455
73	टीम लीडरबोर्ड Business	461
74	ऑडिट लॉग Business	465
75	अतिरिक्त यूज़र Business	469
भाग 11	**प्लान और बिलिंग**	**477**
76	प्लान चुनें सभी प्लान	478
77	अपना प्लान अपग्रेड करें सभी प्लान	483
78	बिलिंग डिटेल अपडेट करें सभी प्लान	489
79	किसी एजेंट को रेफ़र करें सभी प्लान	495
भाग 12	**इंटीग्रेशन**	**501**
80	Housing Market Ads से विज्ञापन दें सभी प्लान	502
81	API कीज़ और वेबहुक Business	510

भाग 1

शुरुआत करना

1 अपना अकाउंट बनाएँ

2 जब आपके ईमेल पर पहले से अकाउंट हो

3 साइन इन करें

4 अपना पासवर्ड रीसेट करें

5 आपका डैशबोर्ड

6 अपनी प्रोफ़ाइल अपडेट करें

7 भाषा बदलें

8 सब कुछ खोजें

1 अध्याय 1

अपना अकाउंट बनाएँ

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

मुफ़्त खाता बनाएँ चुनें, अपना नाम, ईमेल, पासवर्ड और देश भरें, फिर सत्यापन ईमेल में दिए लिंक पर क्लिक करें। कोई कोड टाइप नहीं करना है। यह खाता उस देश के पोर्टल पर आपका एजेंट खाता भी है।

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup खोलें, या housingmarketcrm.com पर साइन अप करें चुनें।
- अपना पहला नाम, अंतिम नाम, ईमेल पता, कम से कम आठ अक्षरों का पासवर्ड और वह देश दर्ज करें जहाँ आप काम करते हैं।
- खाता बनाएँ चुनें।
- अपना ईमेल देखें और सत्यापन लिंक पर क्लिक करें। कोई कोड टाइप नहीं करना है। CRM के ईमेल का लिंक 7 दिनों तक काम करता है।
- अपने ईमेल पते और पासवर्ड से साइन इन करें।

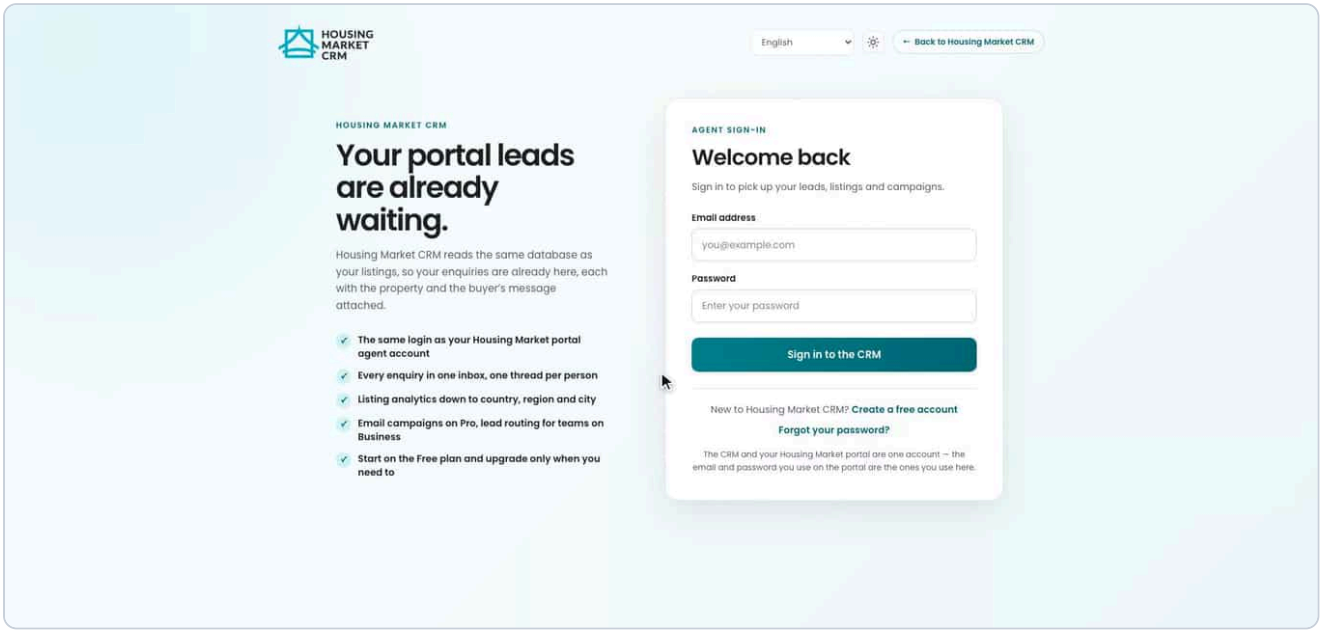
यह खाता आपके चुने हुए देश के Housing Market पोर्टल पर एजेंट खाते के रूप में बनता है, इसलिए वही ईमेल और पासवर्ड वहाँ भी साइन इन करा देते हैं। यह मुफ़्त प्लान पर शुरू होता है, बिना कार्ड के।

जब तक आप लिंक पर क्लिक नहीं करते, आप साइन इन कर सकते हैं, पर CRM का उपयोग नहीं कर सकते: एक बैनर आपसे ईमेल पता सत्यापित करने को कहता है। अगर ईमेल नहीं आता, तो अपना स्पैम फ़ोल्डर देखें, फिर पुष्टि वाली स्क्रीन पर या साइन-इन पेज पर सत्यापन ईमेल फिर से भेजें चुनें, या बैनर में मुझे नया सत्यापन ईमेल भेजें चुनें। अगर आपने गलत पता टाइप कर दिया है, तो बैनर में गलत पता? मेरा ईमेल पता बदलें चुनें। जो ईमेल पता पहले से किसी Housing Market Group पोर्टल के खाते का है, उसे दोबारा उपयोग नहीं किया जा सकता — इसके बजाय उसी खाते से साइन इन करें।

सहायता केंद्र से: **मैं Housing Market CRM खाता कैसे बनाऊँ?**

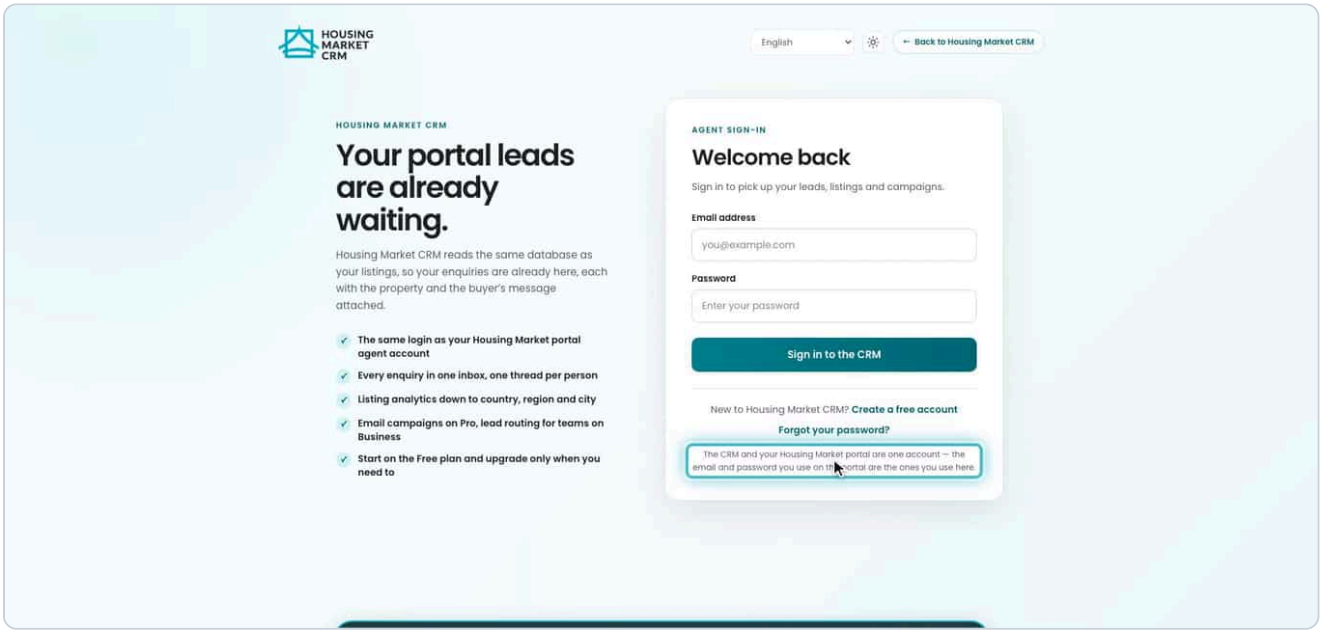
चरण-दर-चरण

1 dashboard.housingmarketcrm.com पर जाएँ।



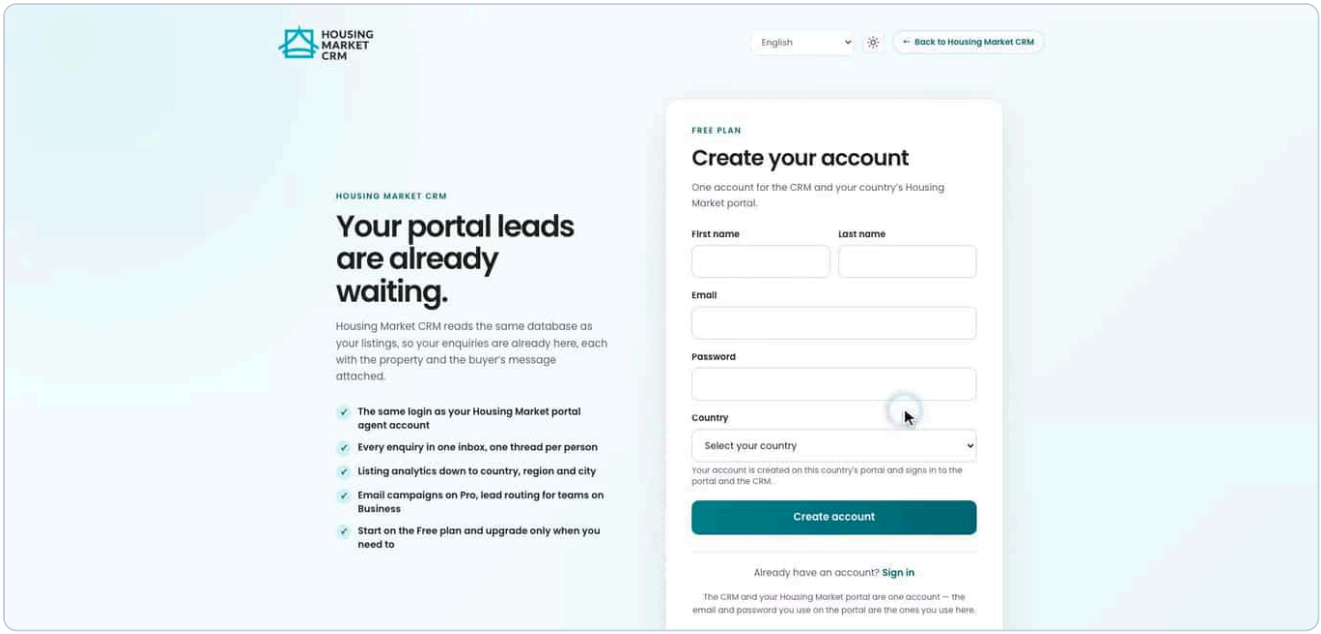
चित्र 1.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 पहले से पोर्टल एजेंट हैं? आपका पोर्टल लॉगिन यहाँ चलेगा — रजिस्टर करने की ज़रूरत नहीं।



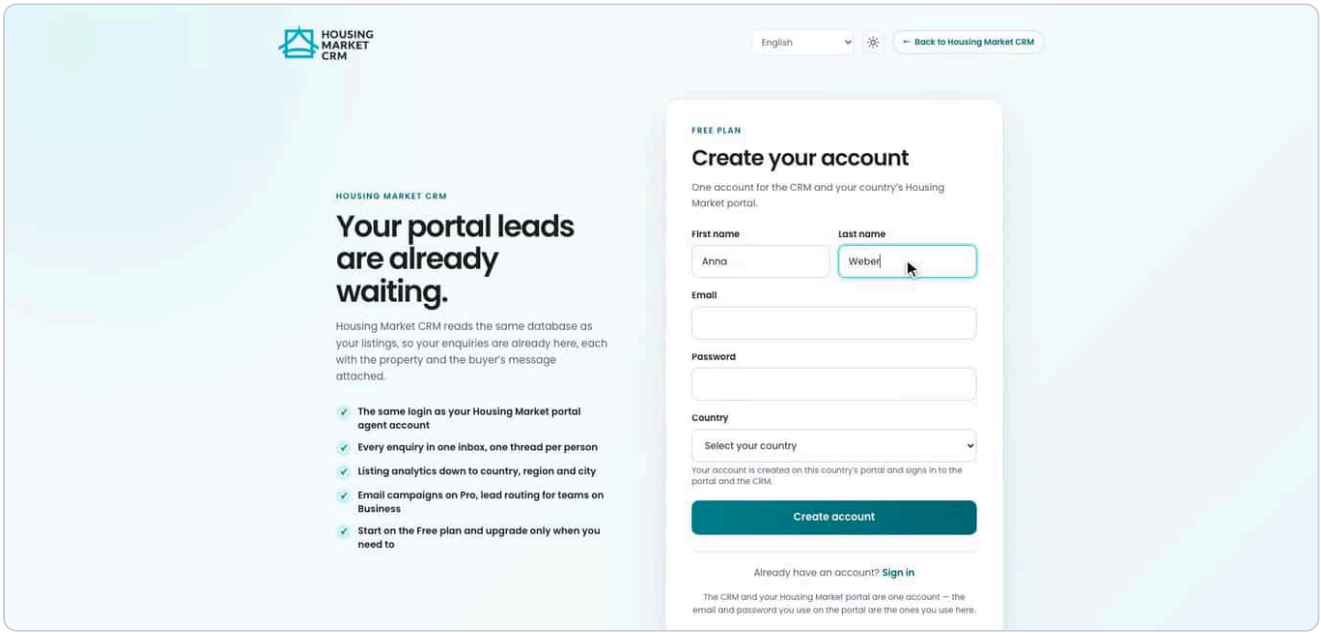
चित्र 1.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 वरना मुफ़्त अकाउंट बनाएँ (Create a free account) पर क्लिक करें।



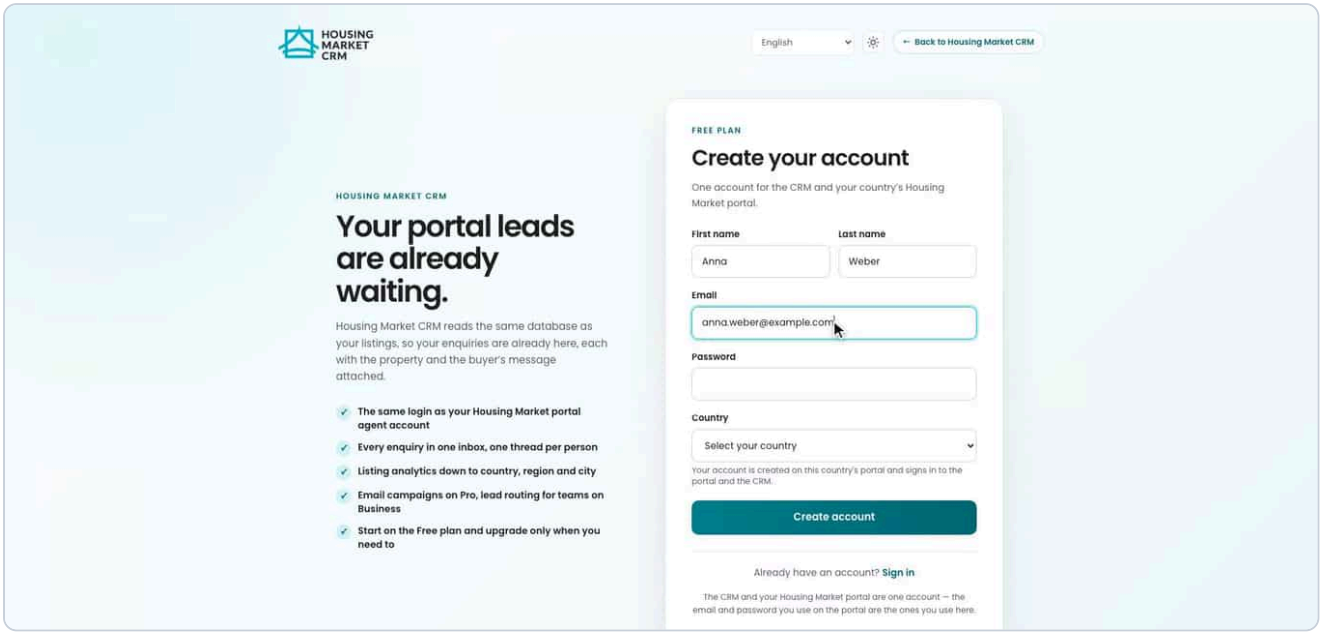
चित्र 1.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 अपना नाम और उपनाम भरें।



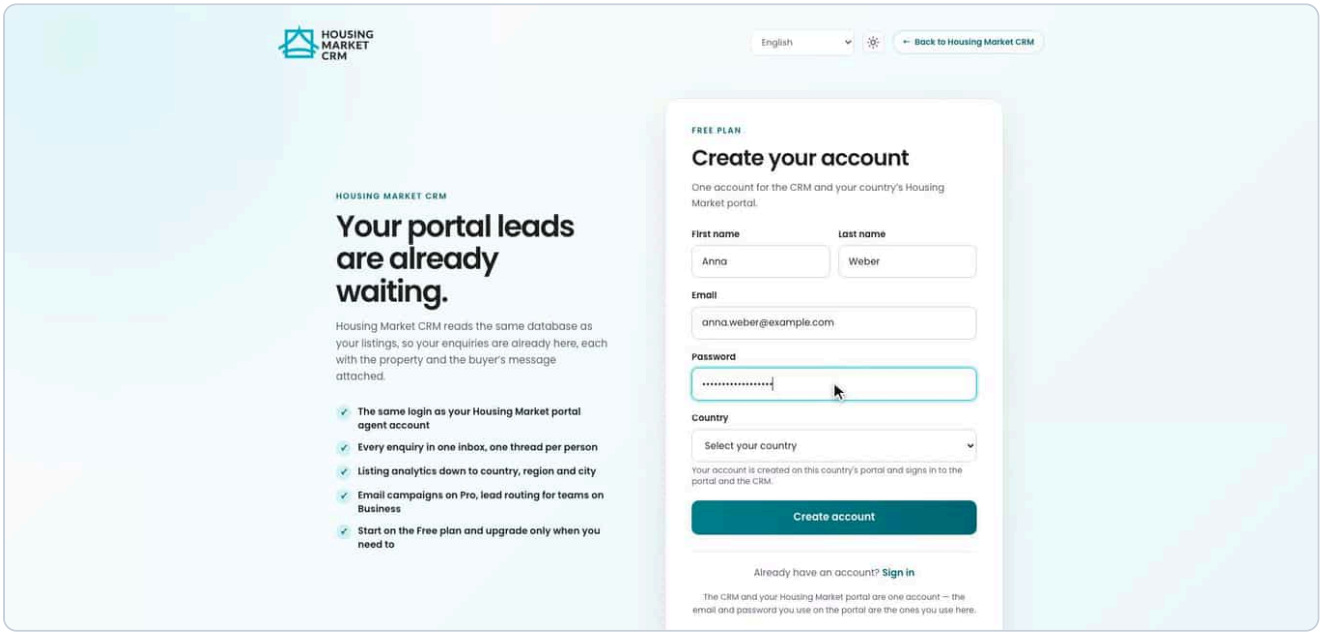
चित्र 1.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 अपना ईमेल पता दर्ज करें।



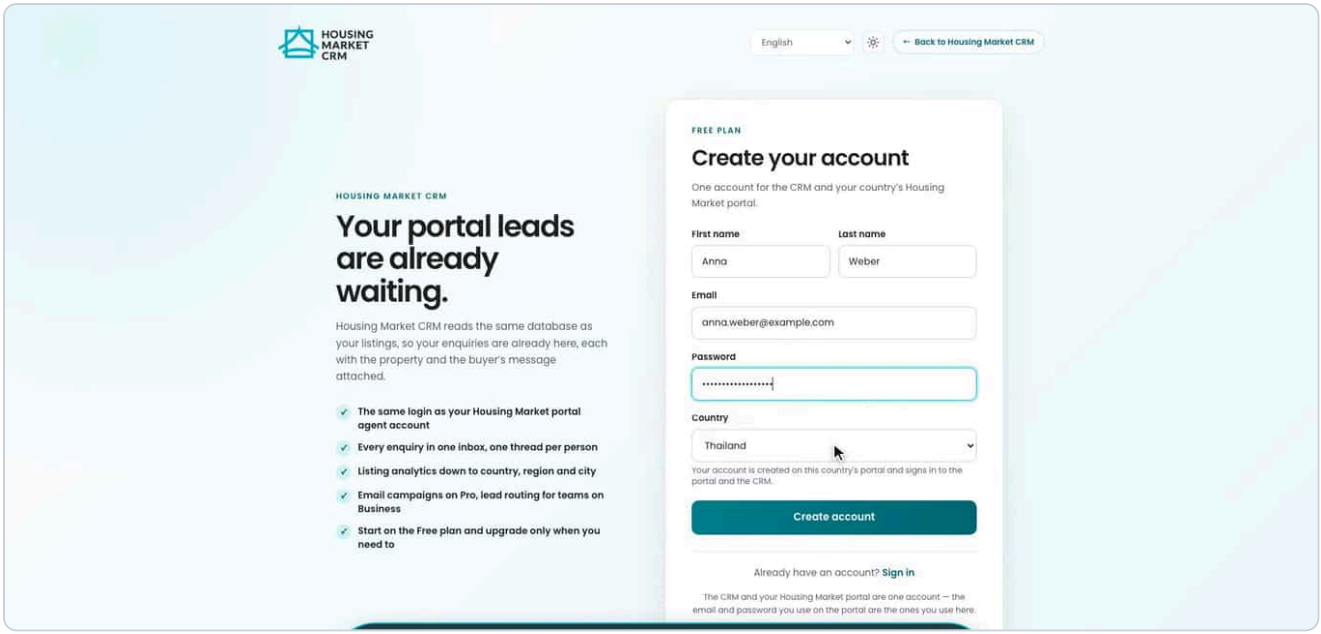
चित्र 1.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 पासवर्ड चुनें।



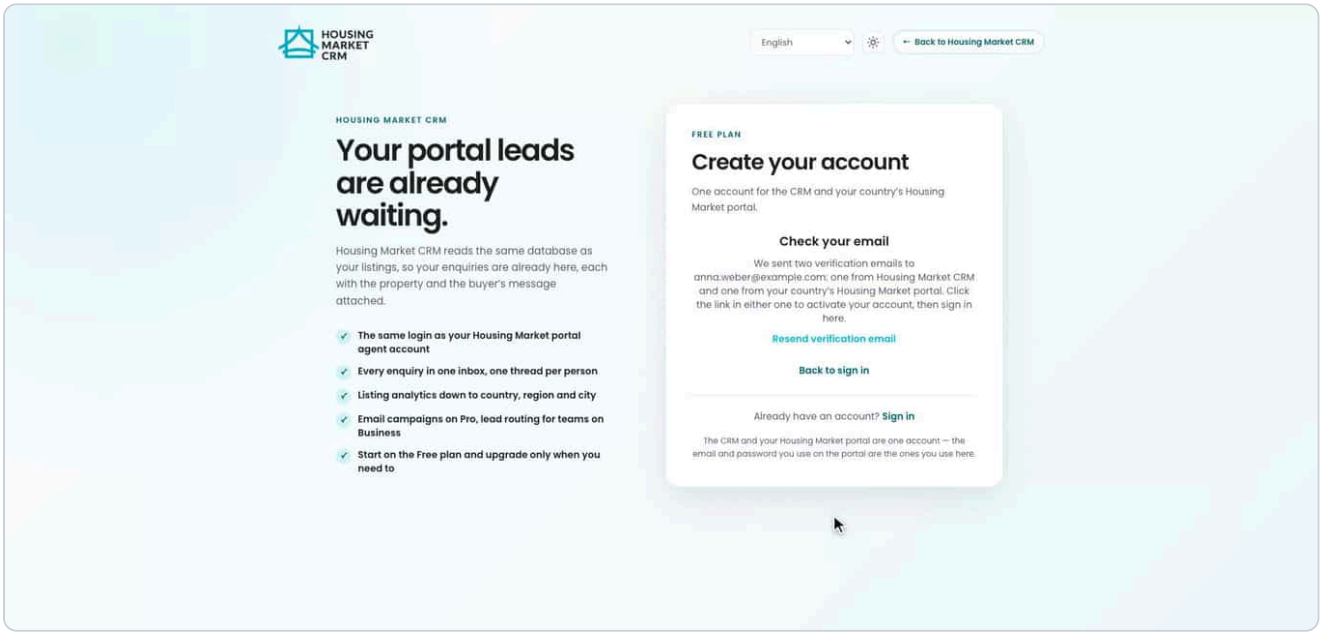
चित्र 1.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 अपना देश चुनें — वही पोर्टल जिससे आपका अकाउंट जुड़ेगा।



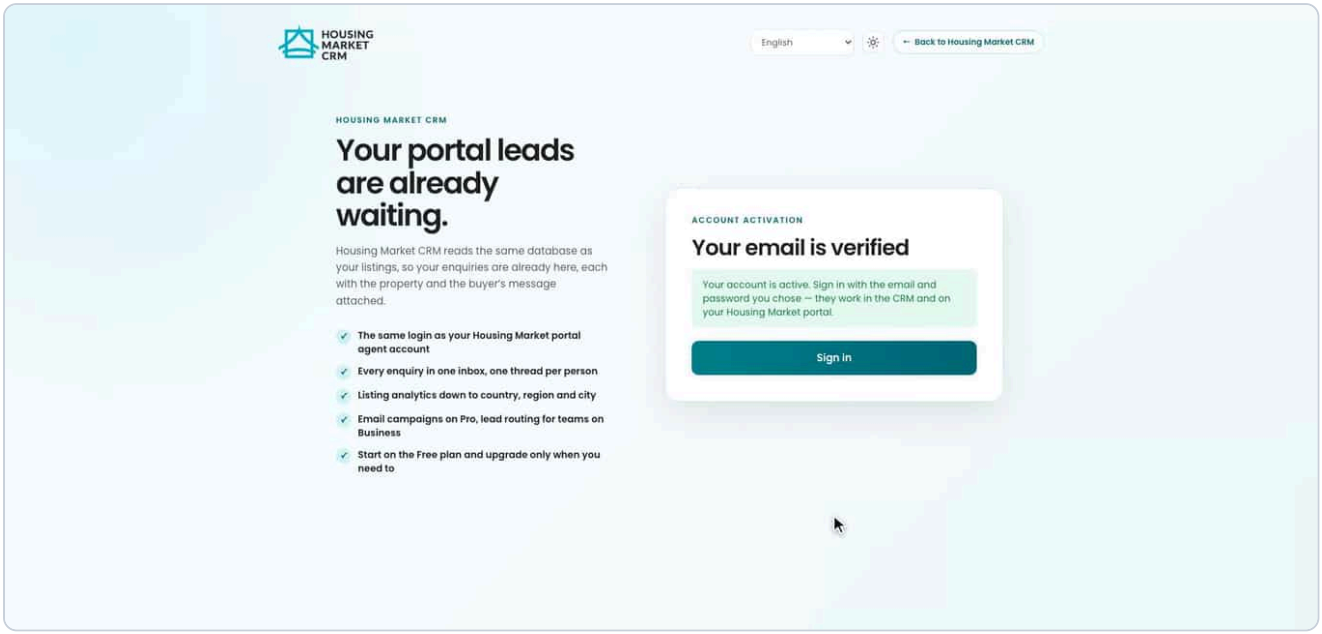
चित्र 1.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 अकाउंट बनाएँ (Create account) पर क्लिक करें।



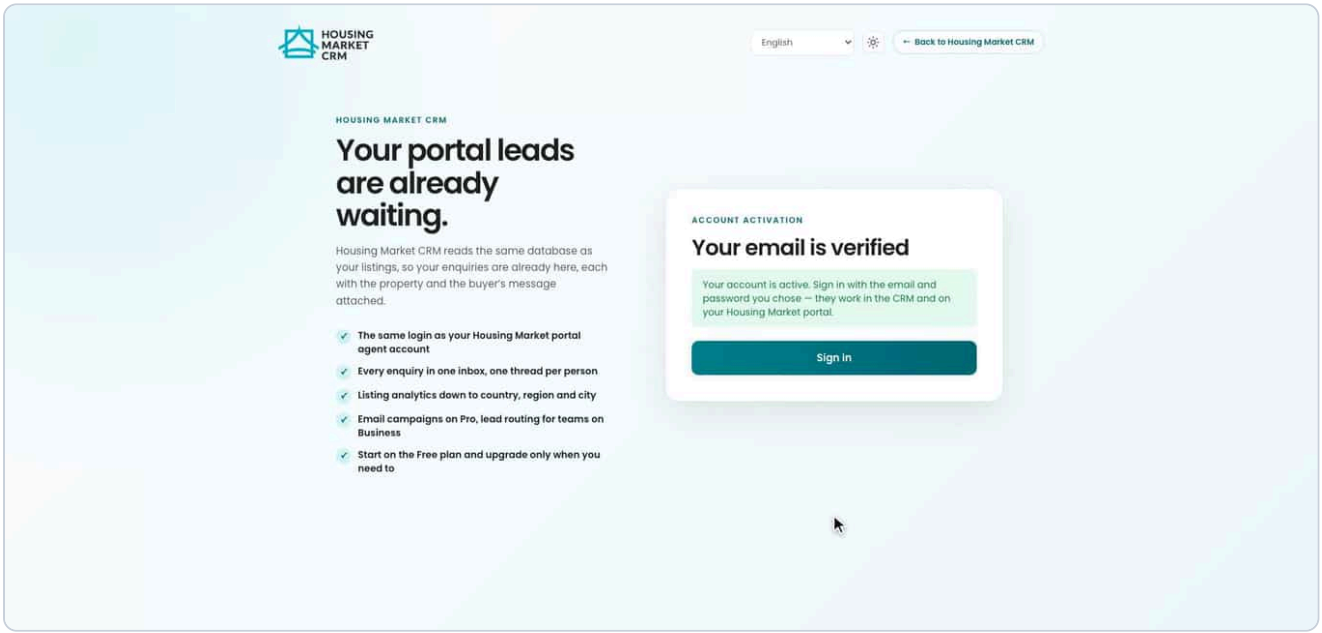
चित्र 1.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 इनबॉक्स देखें: पुष्टि के दो ईमेल भेजे जाते हैं।



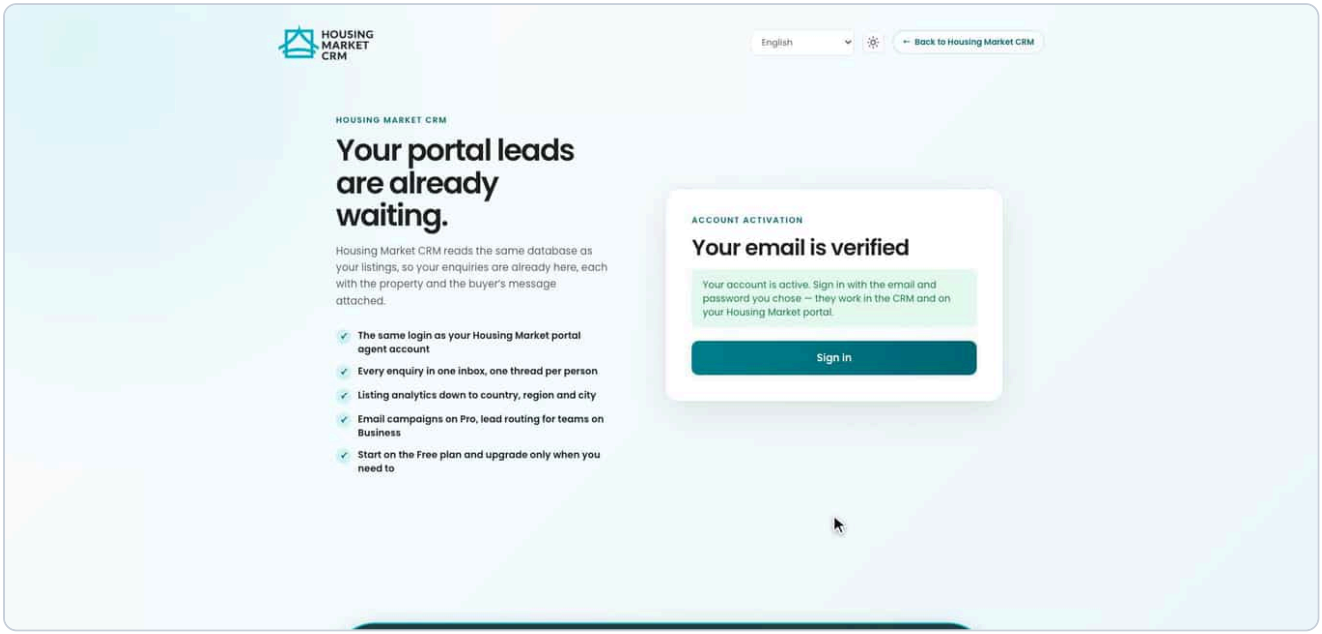
चित्र 1.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 किसी एक ईमेल के लिंक पर क्लिक करके अपने पते की पुष्टि करें।



चित्र 1.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

11 आपका ईमेल पुष्ट हो गया। अब नए अकाउंट से साइन इन करें।



चित्र 1.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

नहीं। एक ही खाता CRM और पोर्टल दोनों पर चलता है। अगर आपके पास Housing Market Group पोर्टल पर एजेंट खाता है, तो उसी से लॉग इन करें।

सहायता केंद्र: क्या मुझे CRM के लिए अलग खाता चाहिए?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या Housing Market CRM मुफ़्त है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-housing-market-crm-free
मैं Housing Market CRM का इस्तेमाल कैसे शुरू करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 अध्याय 2

जब आपके ईमेल पर पहले से अकाउंट हो

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

नहीं। एक ही खाता CRM और पोर्टल दोनों पर चलता है। अगर आपके पास Housing Market Group पोर्टल पर एजेंट खाता है, तो उसी से लॉग इन करें।

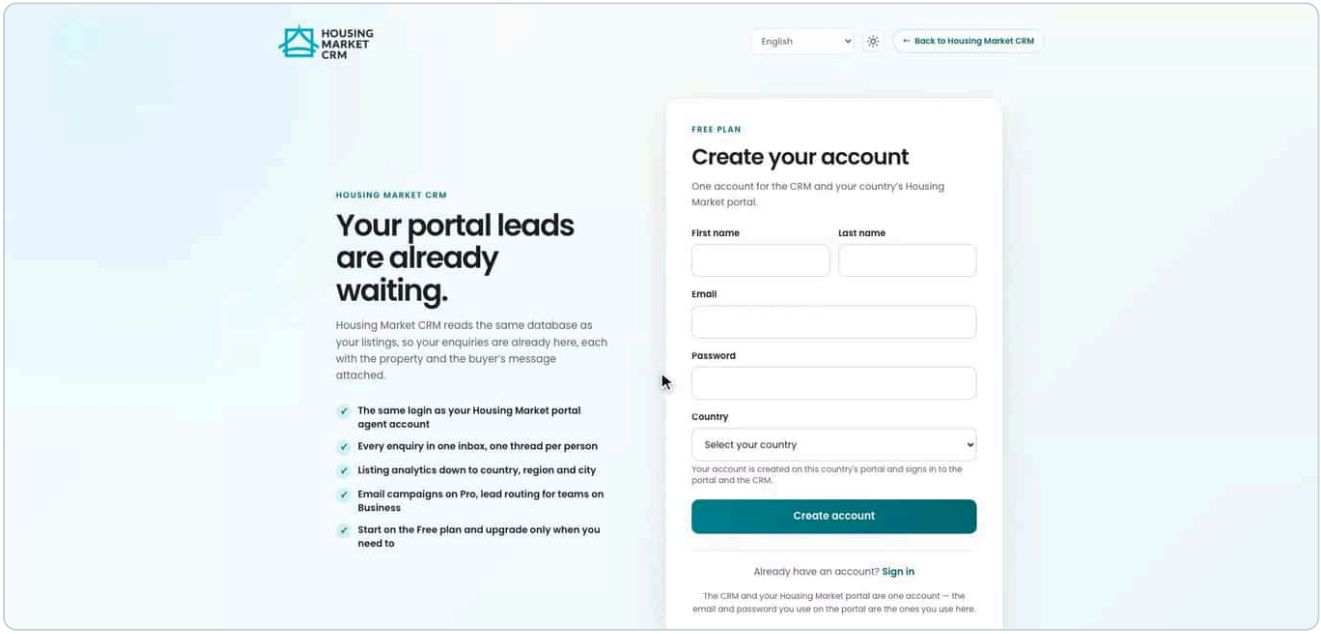
CRM और पोर्टल एक ही एजेंट खाता इस्तेमाल करते हैं, इसलिए न कोई दूसरा पासवर्ड याद रखना है, न दोनों के बीच कुछ जोड़ना है।

अगर आपके पास किसी पोर्टल पर एजेंट खाता है, तो CRM में उसी ईमेल और पासवर्ड से लॉग इन करें। अगर नहीं है, तो CRM में मुफ़्त खाता बनाएं — इससे आपके चुने हुए देश के पोर्टल पर आपका एजेंट खाता भी साथ ही बन जाता है। देखें "मैं Housing Market CRM खाता कैसे बनाऊं?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मुझे CRM के लिए अलग खाता चाहिए?**

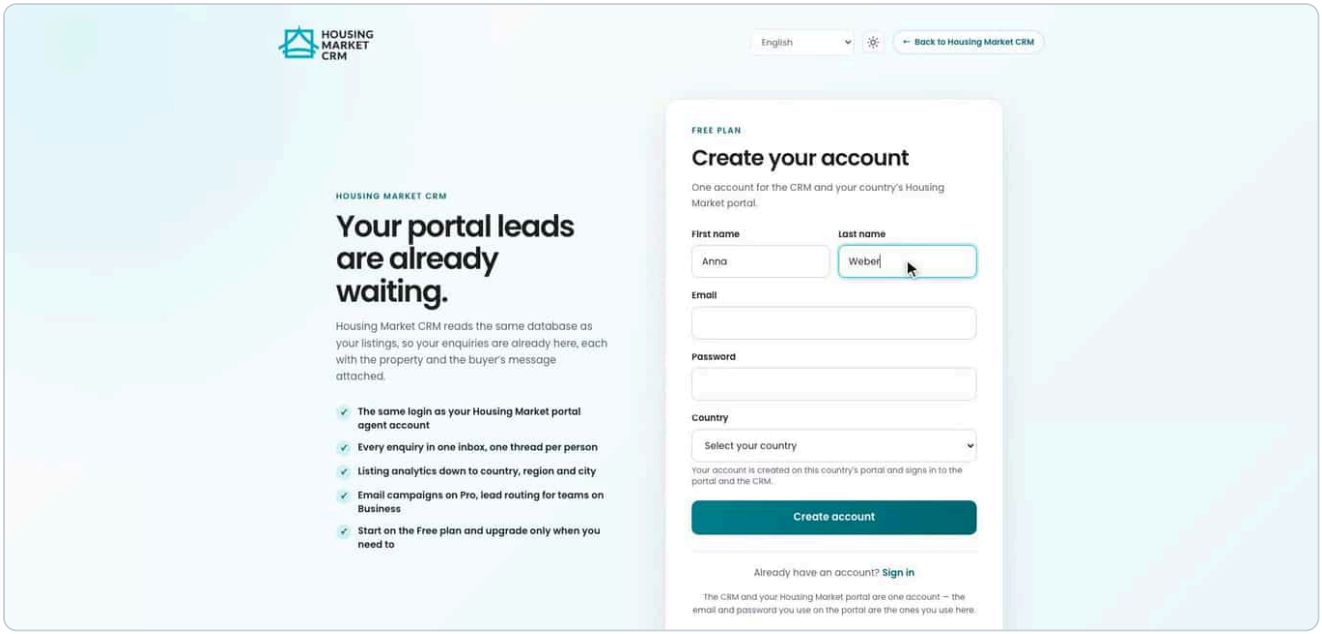
चरण-दर-चरण

1 Create your account पर अपनी जानकारी भरें।



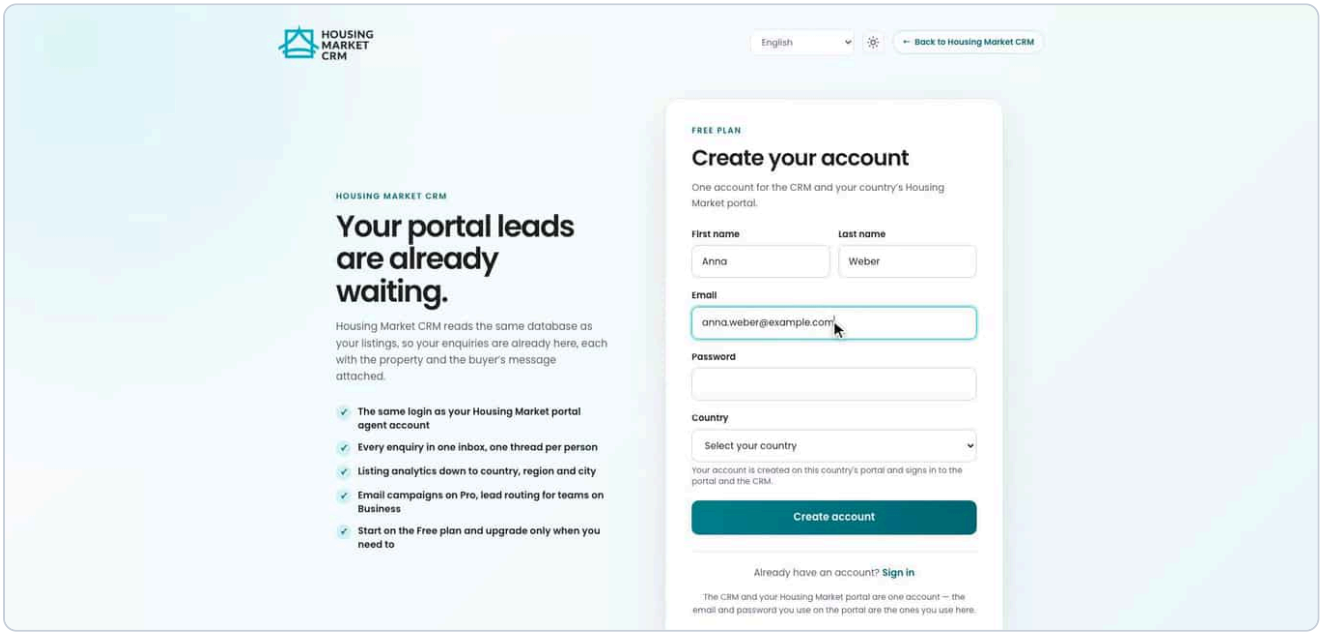
चित्र 2.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 अपना पहला और अंतिम नाम।



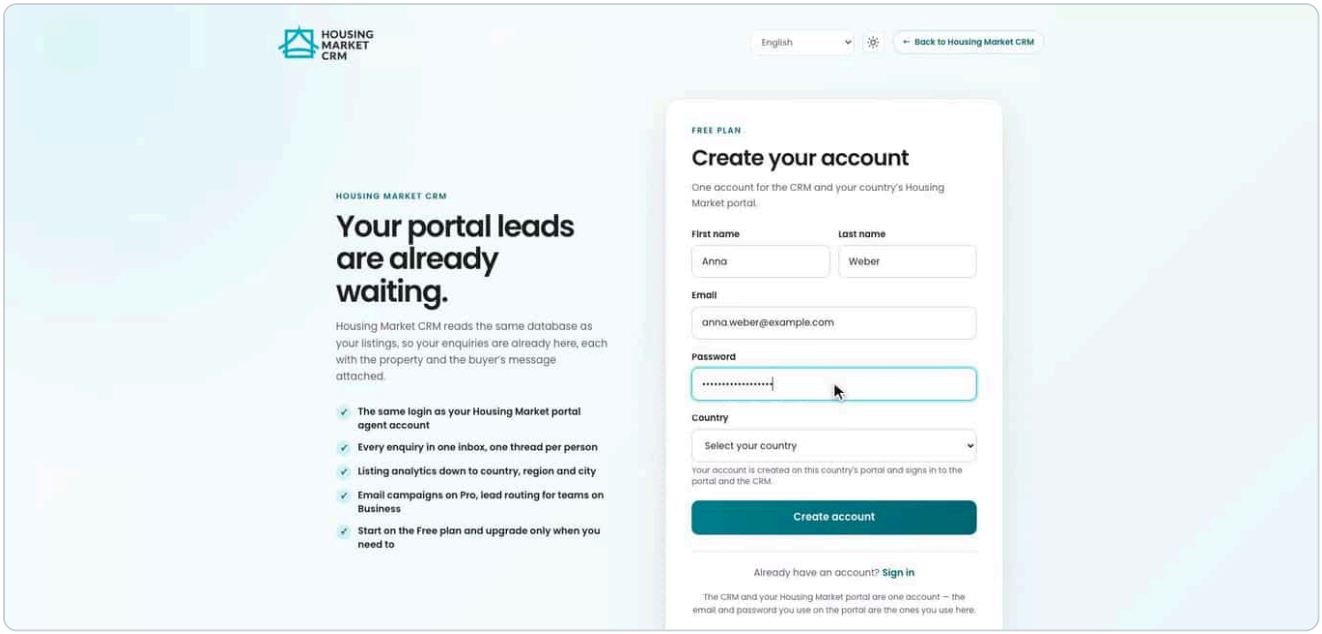
चित्र 2.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 वही ईमेल पता जो आप पहले से उपयोग करते हैं।



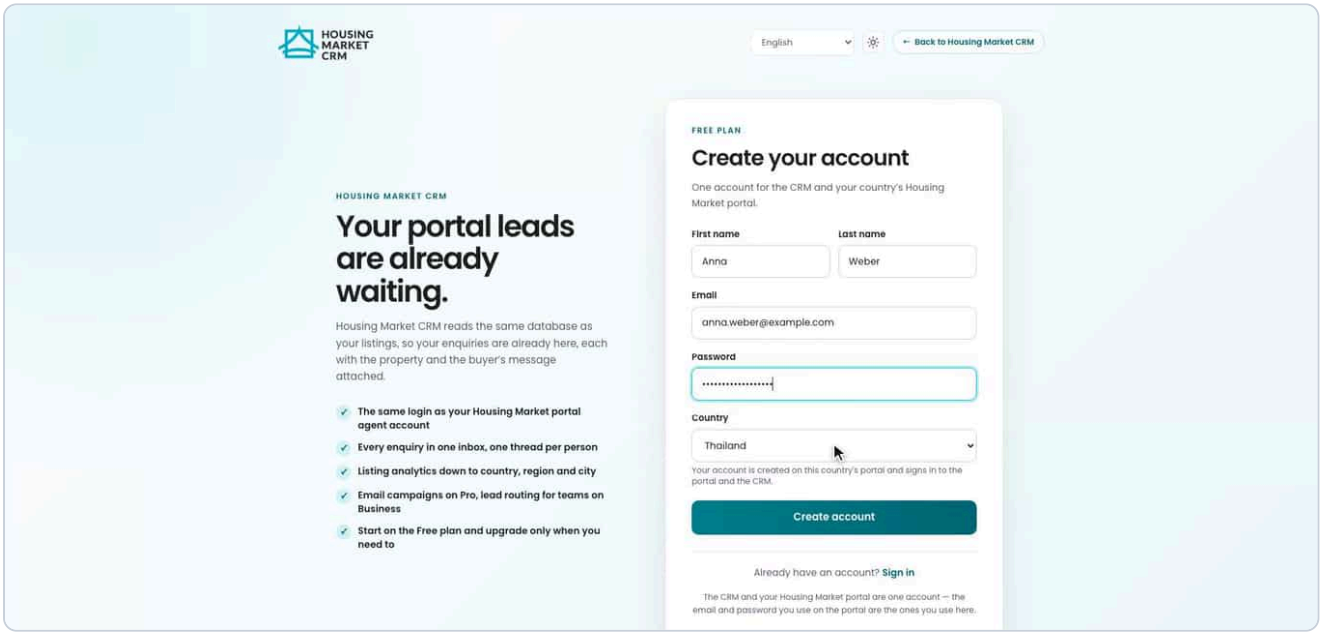
चित्र 2.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 एक पासवर्ड।



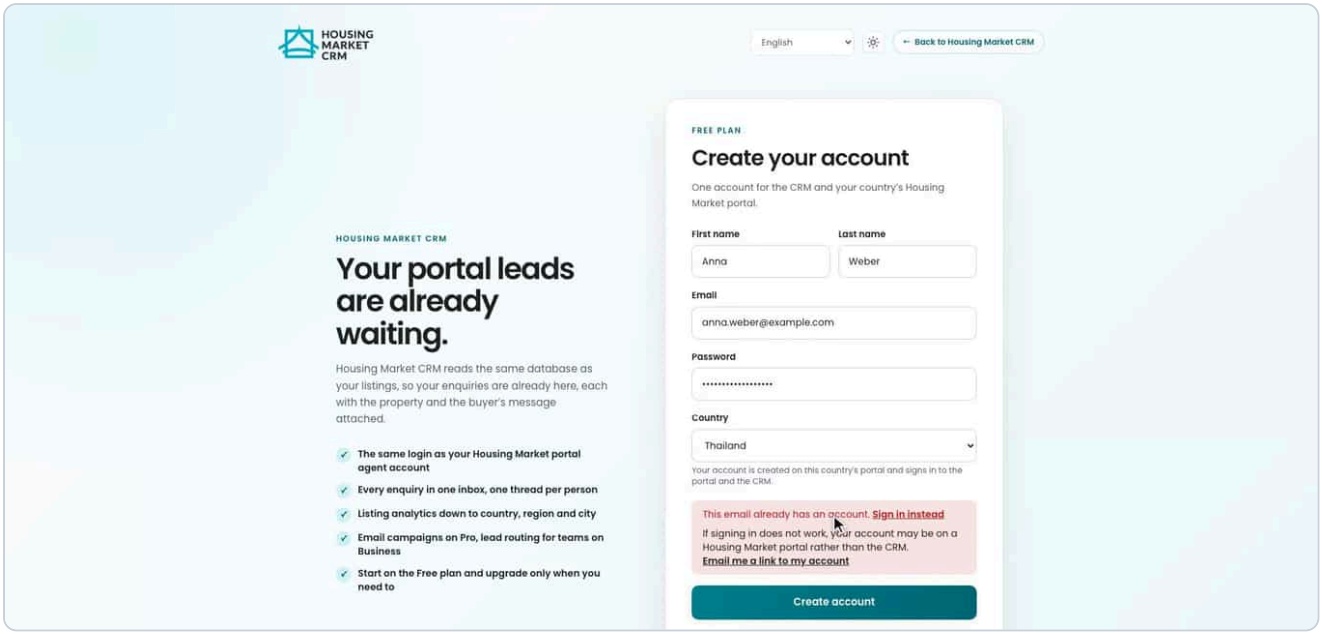
चित्र 2.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 और अपना देश।



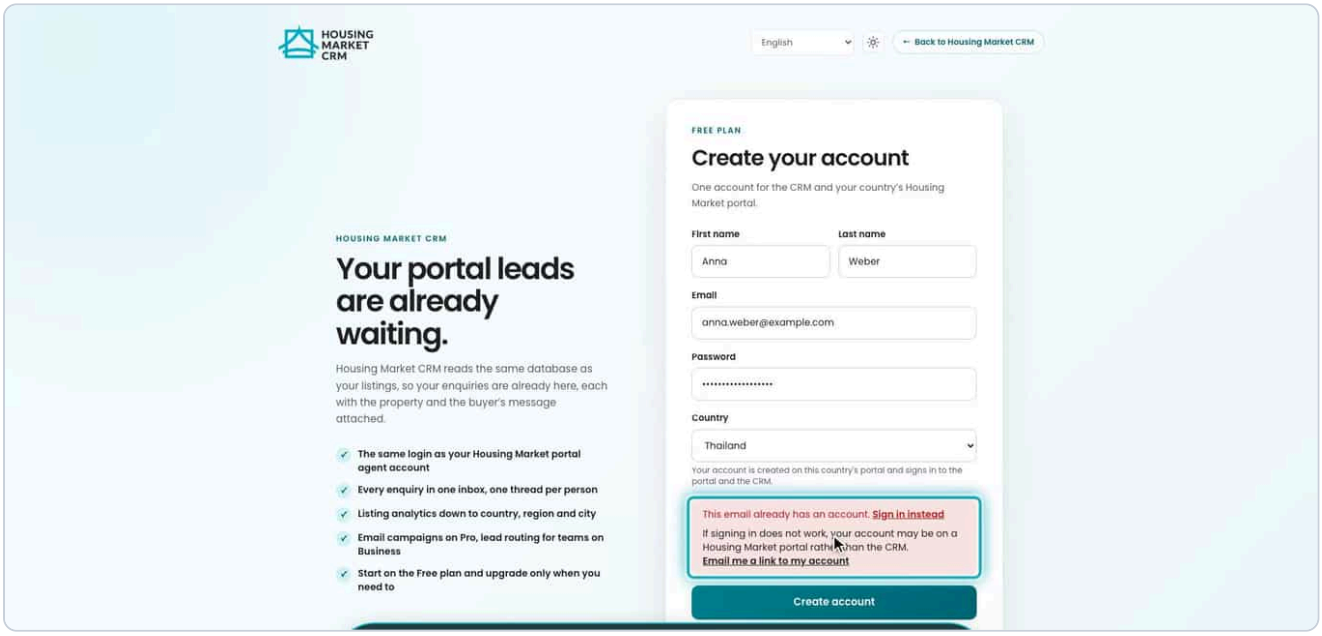
चित्र 2.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 अकाउंट बनाएँ (Create account) पर क्लिक करें।



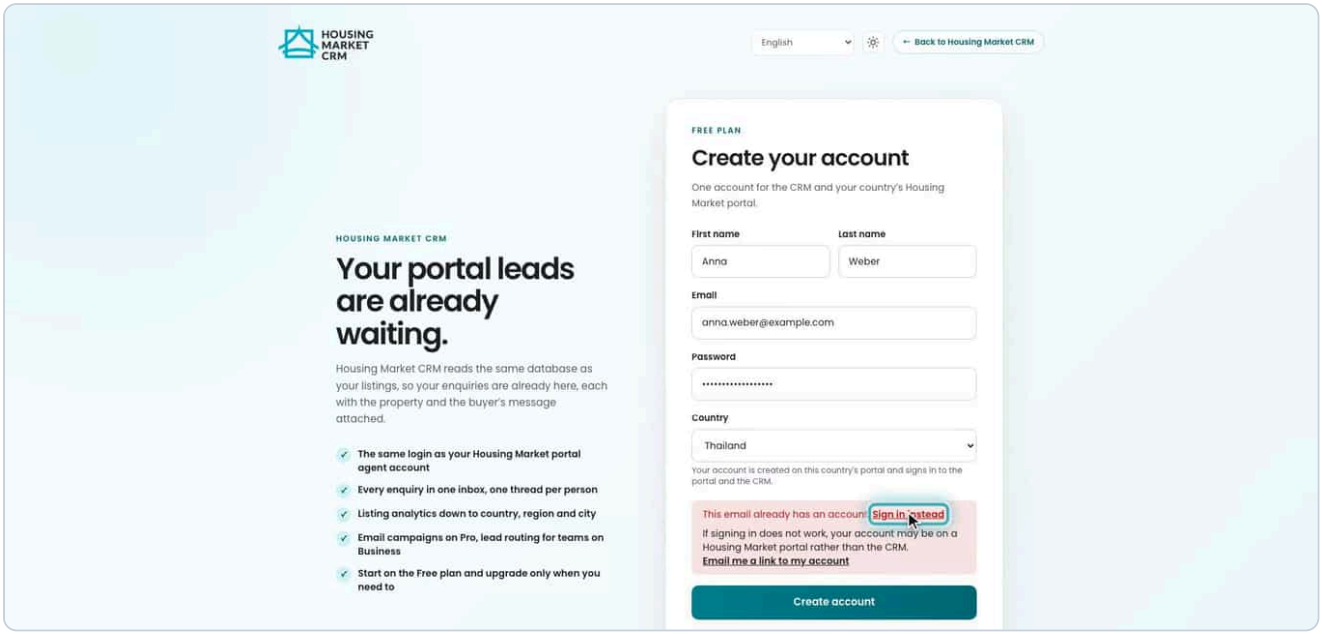
चित्र 2.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 दूसरा अकाउंट नहीं: इस ईमेल पर पहले से अकाउंट है।



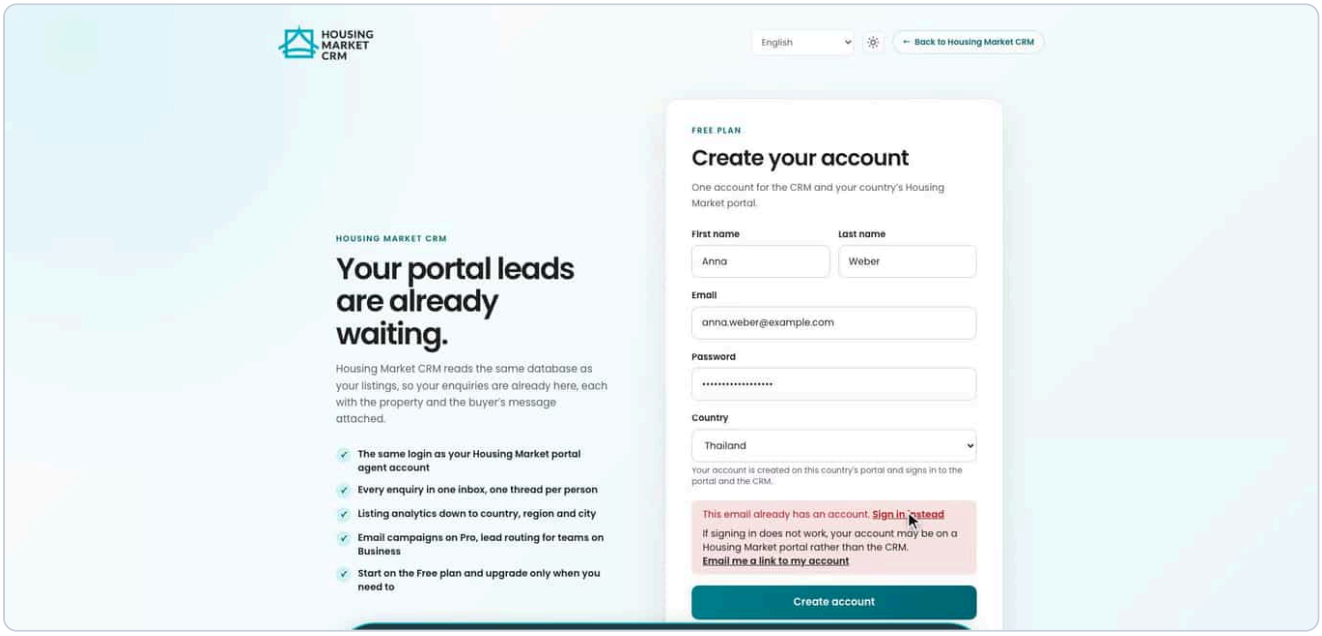
चित्र 2.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 Sign in instead आपको साइन-इन पेज पर ले जाता है।



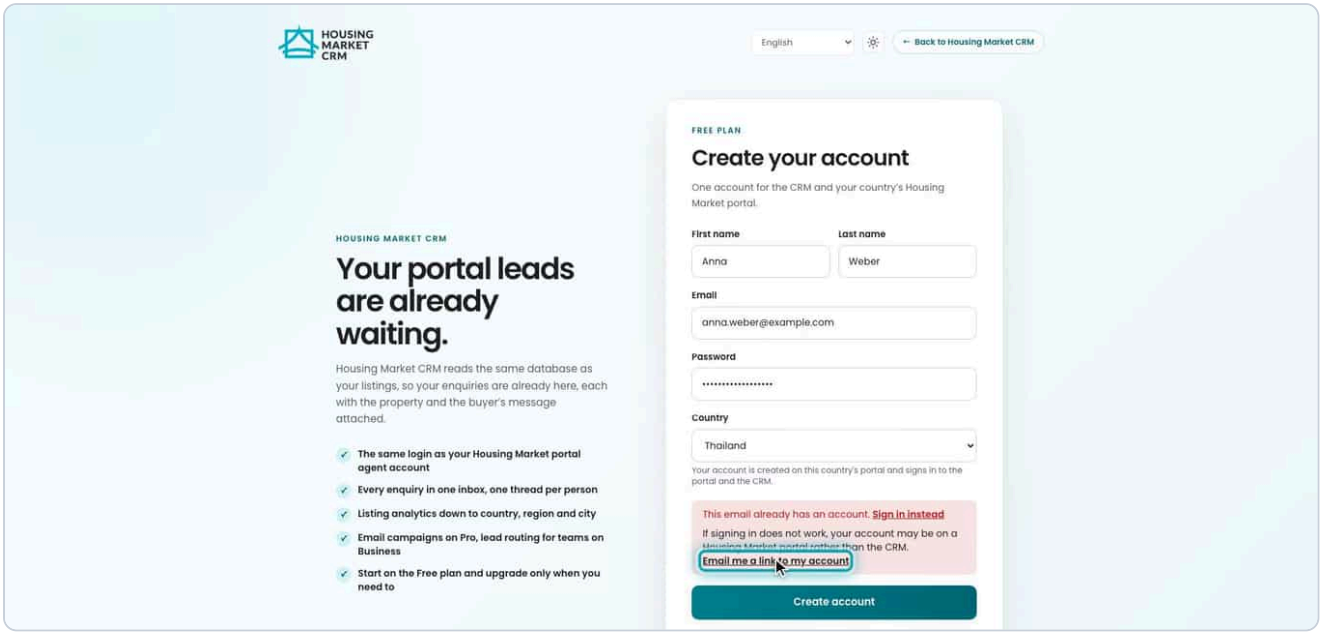
चित्र 2.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 हर Housing Market प्रोडक्ट में एक ईमेल का मतलब एक अकाउंट।



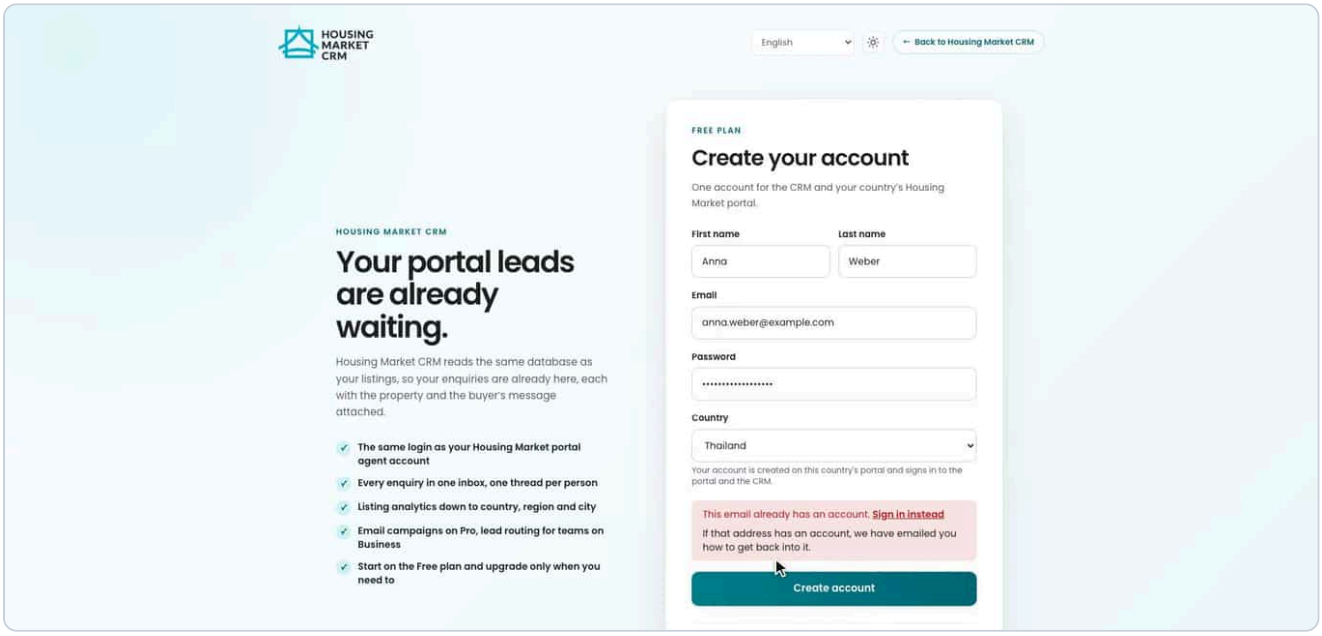
चित्र 2.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

10 आपका अकाउंट CRM पर नहीं, किसी पोर्टल पर हो सकता है।



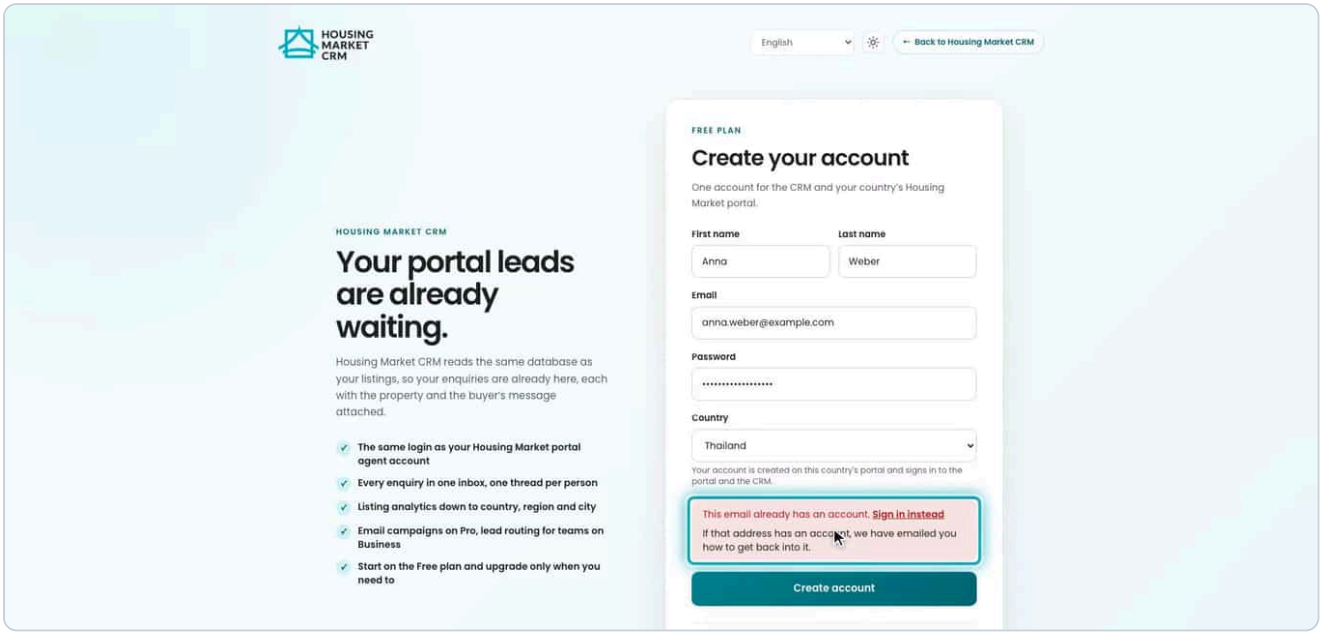
चित्र 2.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

11 Email me a link to my account पर क्लिक करें।



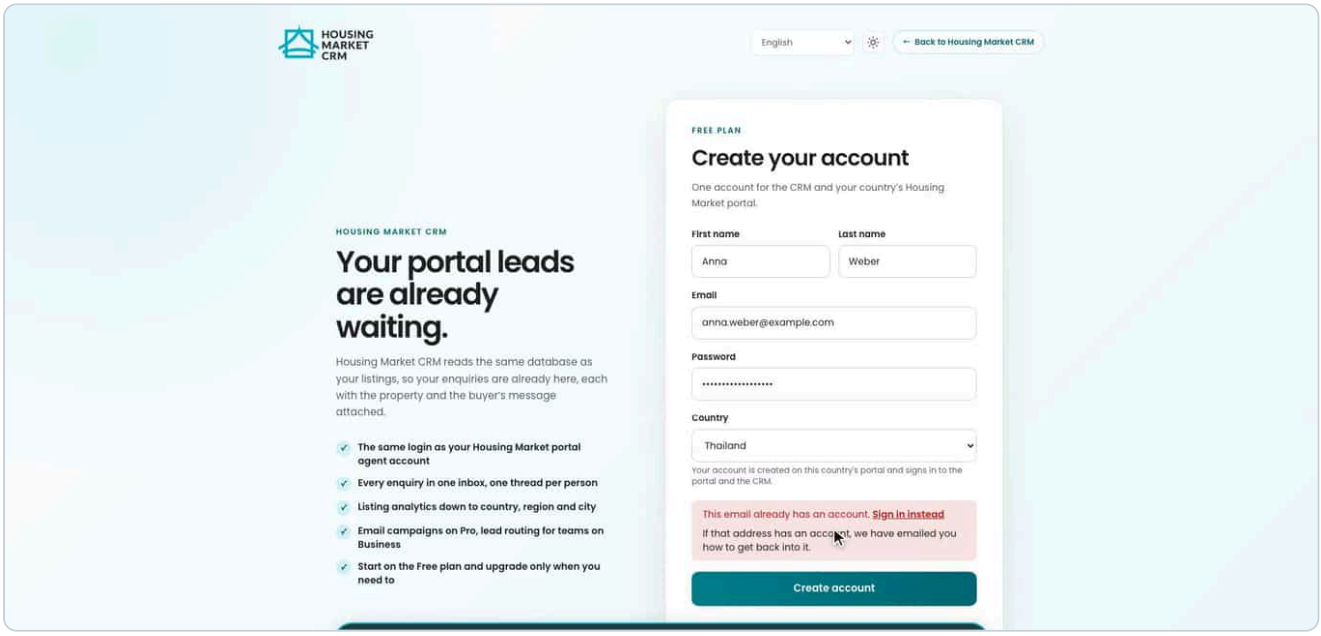
चित्र 2.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

12 वापस पहुँचने का तरीक़ा अपने इनबॉक्स में देखें।



चित्र 2.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

13 शब्द कभी नहीं बताते कि कोई पता रजिस्टर्ड है — यह जानबूझकर है।



चित्र 2.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

लॉग-इन पेज पर पासवर्ड भूल गए? चुनें, अपना ईमेल पता डालें और हम जो लिंक भेजें उसका उपयोग करें। नया पासवर्ड CRM और आपके पोर्टल, दोनों में काम करता है।

सहायता केंद्र: मैं अपना Housing Market CRM पासवर्ड कैसे रीसेट करूँ?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं Housing Market CRM खाता कैसे बनाऊँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
मैं Housing Market CRM में लॉग इन कैसे करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 अध्याय 3

साइन इन करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

dashboard.housingmarketcrm.com/login पर जाएँ, अपने Housing Market Group एजेंट खाते का ईमेल पता और पासवर्ड डालें, और CRM में साइन इन करें चुनें।

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login खोलें, या housingmarketcrm.com पर लॉग इन चुनें।
- अपना ईमेल पता और पासवर्ड टाइप करें।
- CRM में साइन इन करें चुनें।

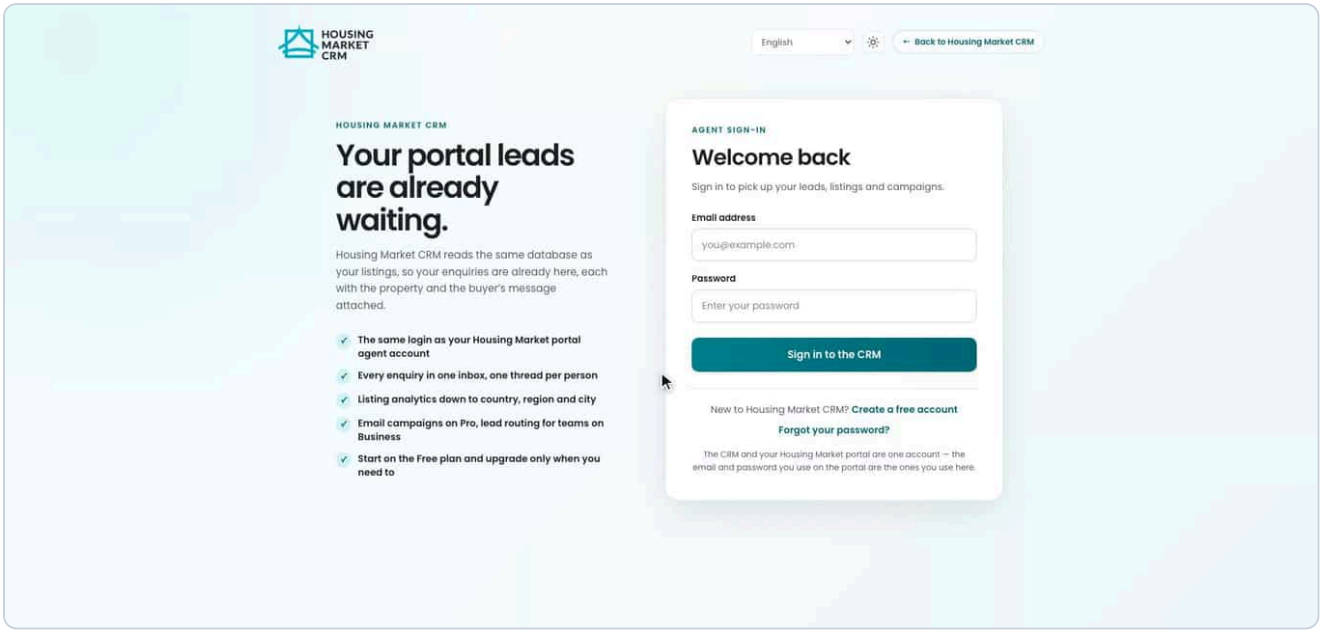
यह वही खाता है जो पोर्टल पर आपका एजेंट खाता है, इसलिए एक ही विवरण दोनों जगह काम करता है। भाषा मेनू और लाइट-डार्क स्विच पेज के ऊपर हैं।

- अगर आपको “ईमेल या पासवर्ड गलत है” दिखे, तो दोनों जाँचकर फिर से कोशिश करें, या अपना पासवर्ड रीसेट करें।
- अगर आपका ईमेल पता अभी सत्यापित नहीं हुआ है, तो आप फिर भी लॉग इन कर सकते हैं, लेकिन स्क्रीन पर एक बैनर बना रहता है और जब तक आप सत्यापन ईमेल के लिंक पर क्लिक नहीं करते, CRM बंद रहता है। नया लिंक पाने के लिए बैनर में मुझे नया सत्यापन ईमेल भेजें, या लॉग-इन पेज पर सत्यापन ईमेल फिर से भेजें चुनें। कोई कोड टाइप नहीं करना है।
- अगर आप अपना पासवर्ड भूल गए हैं, तो पासवर्ड भूल गए? चुनें — देखें “मैं अपना Housing Market CRM पासवर्ड कैसे रीसेट करूँ?”।
- अगर आपका कभी कोई खाता नहीं रहा, तो मुफ़्त खाता बनाएँ चुनें — देखें “मैं Housing Market CRM खाता कैसे बनाऊँ?”।

सहायता केंद्र से: **मैं Housing Market CRM में लॉग इन कैसे करूँ?**

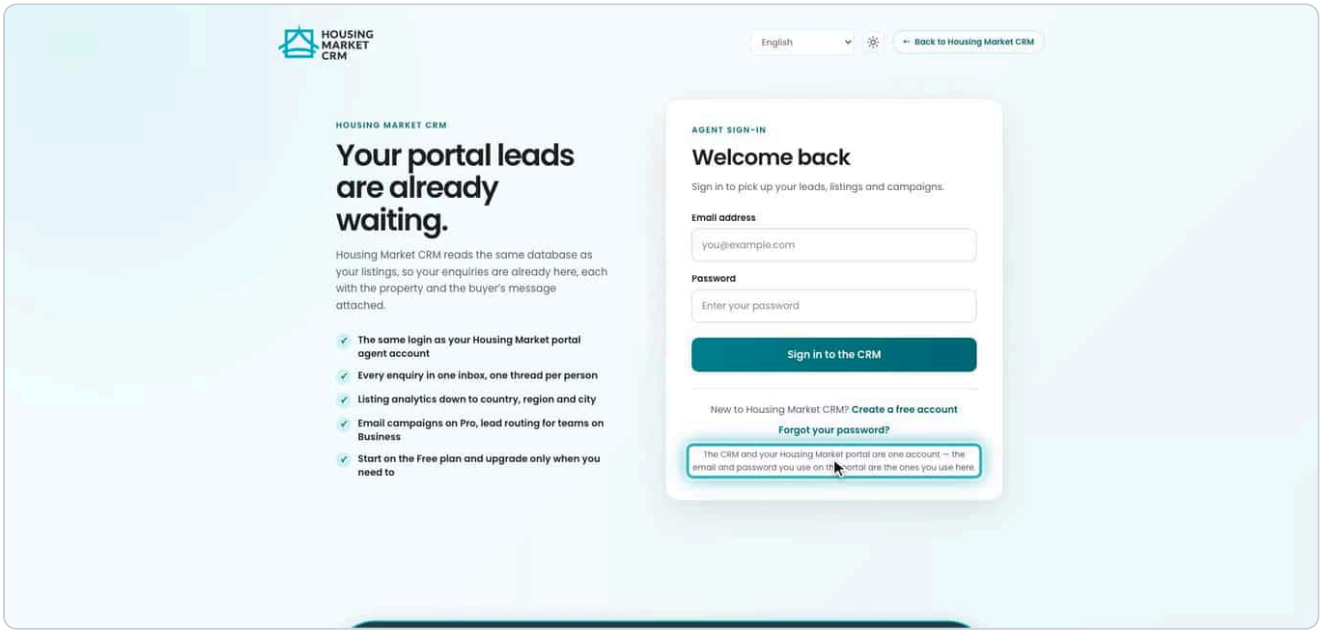
चरण-दर-चरण

1 dashboard.housingmarketcrm.com पर जाएँ।



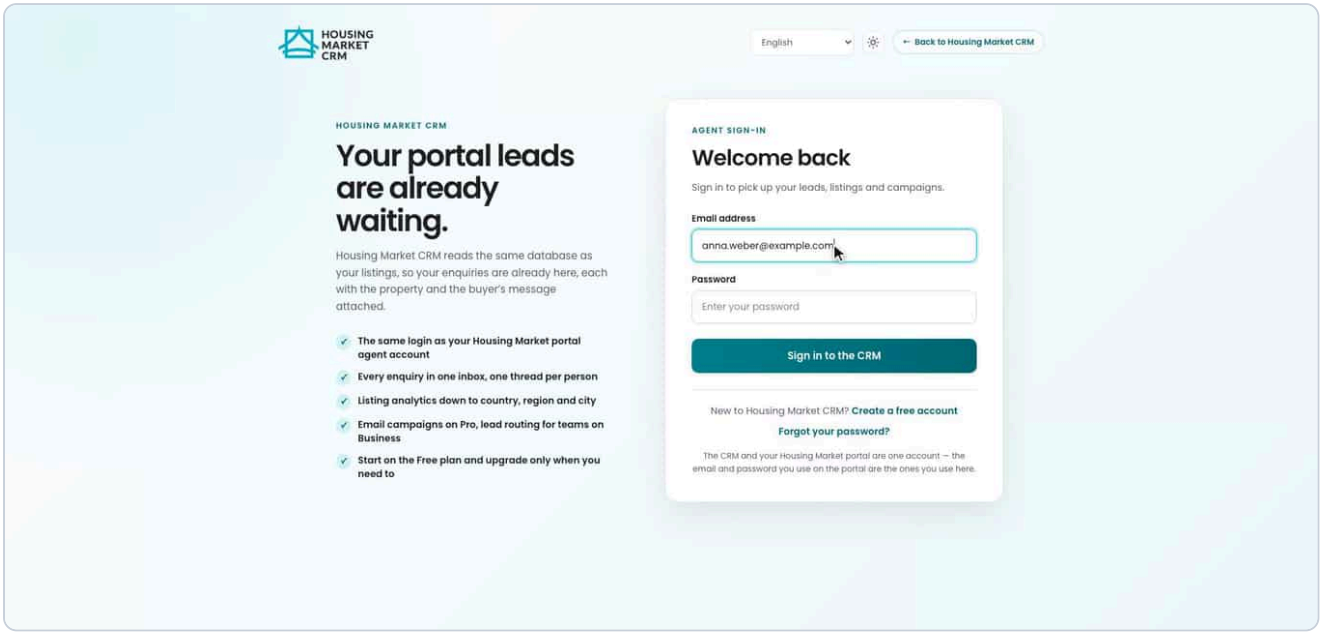
चित्र 3.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 CRM और पोर्टल एजेंट अकाउंट एक ही हैं।



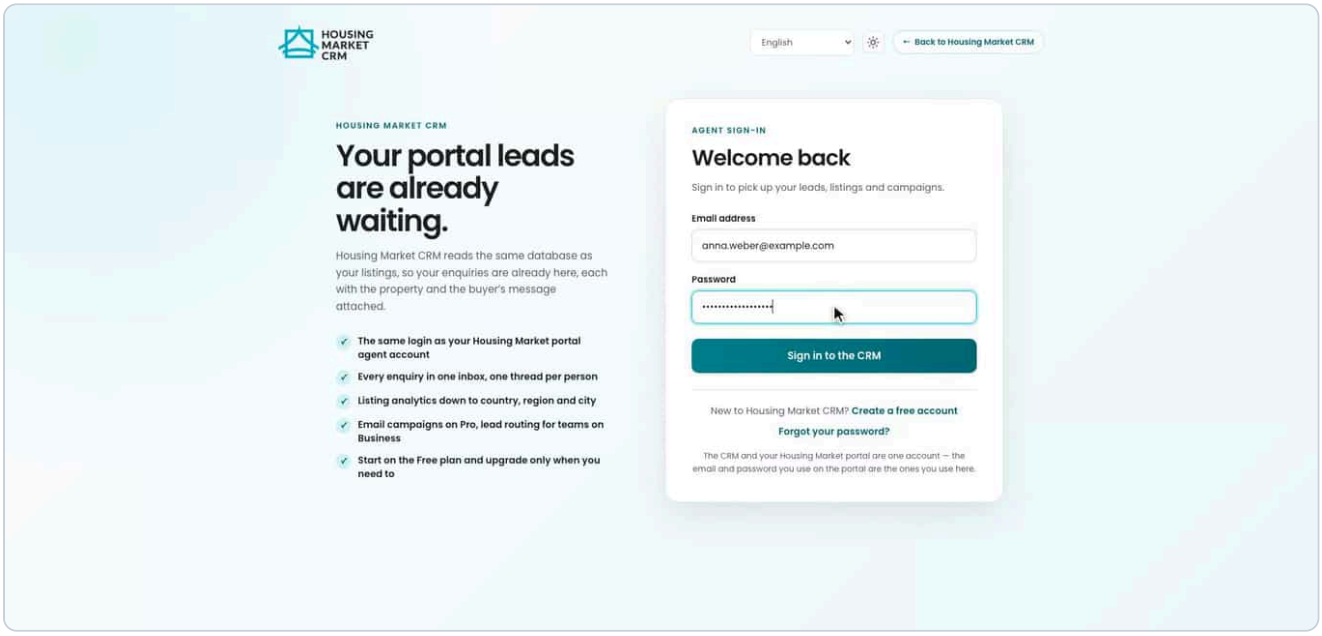
चित्र 3.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 पोर्टल का ईमेल पता डालें।



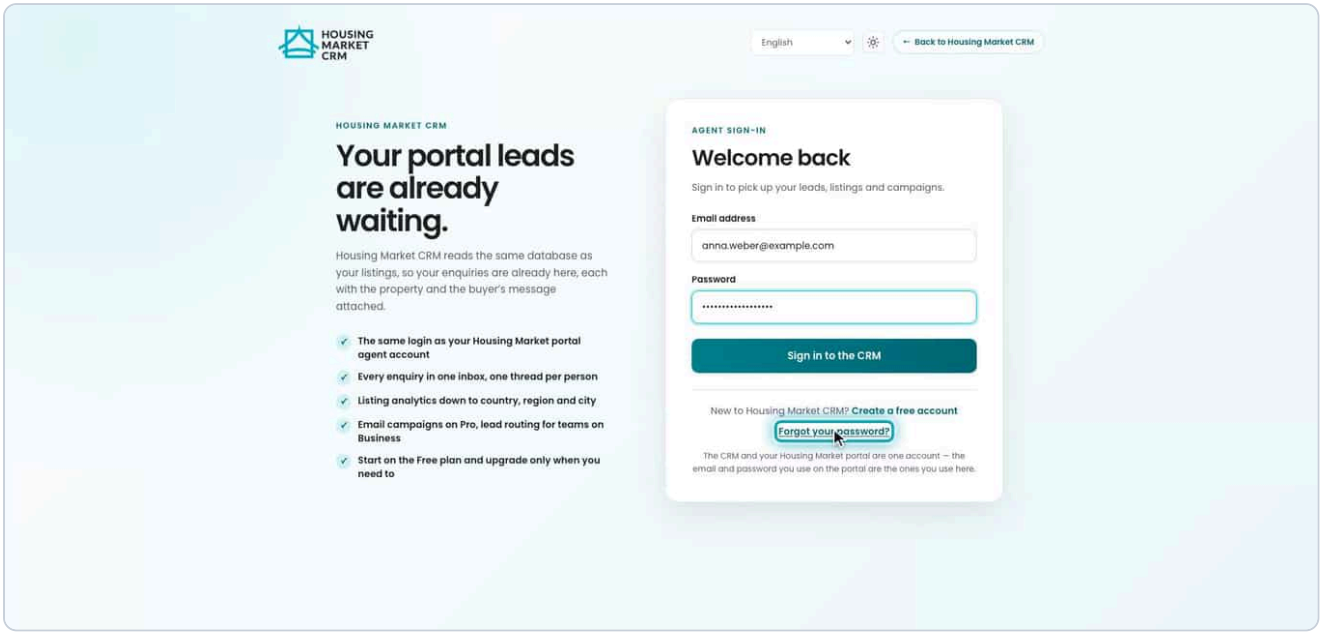
चित्र 3.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 पोर्टल का पासवर्ड डालें।



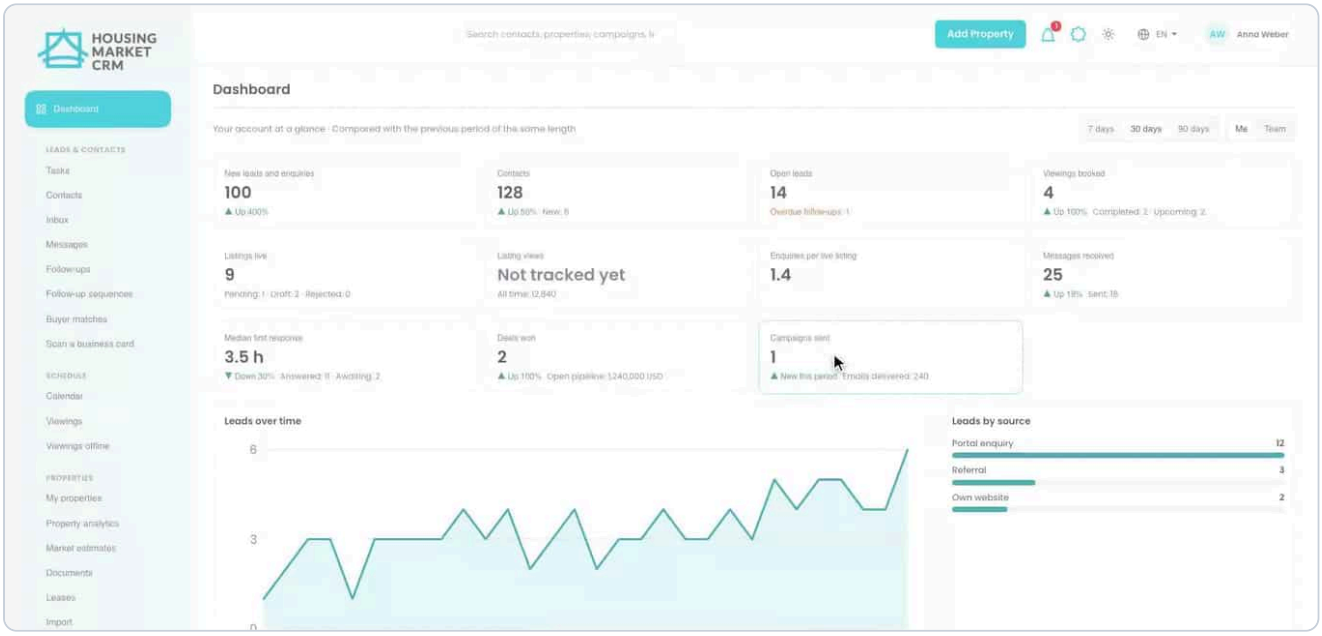
चित्र 3.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 भूल गए? Forgot your password? चुनें।



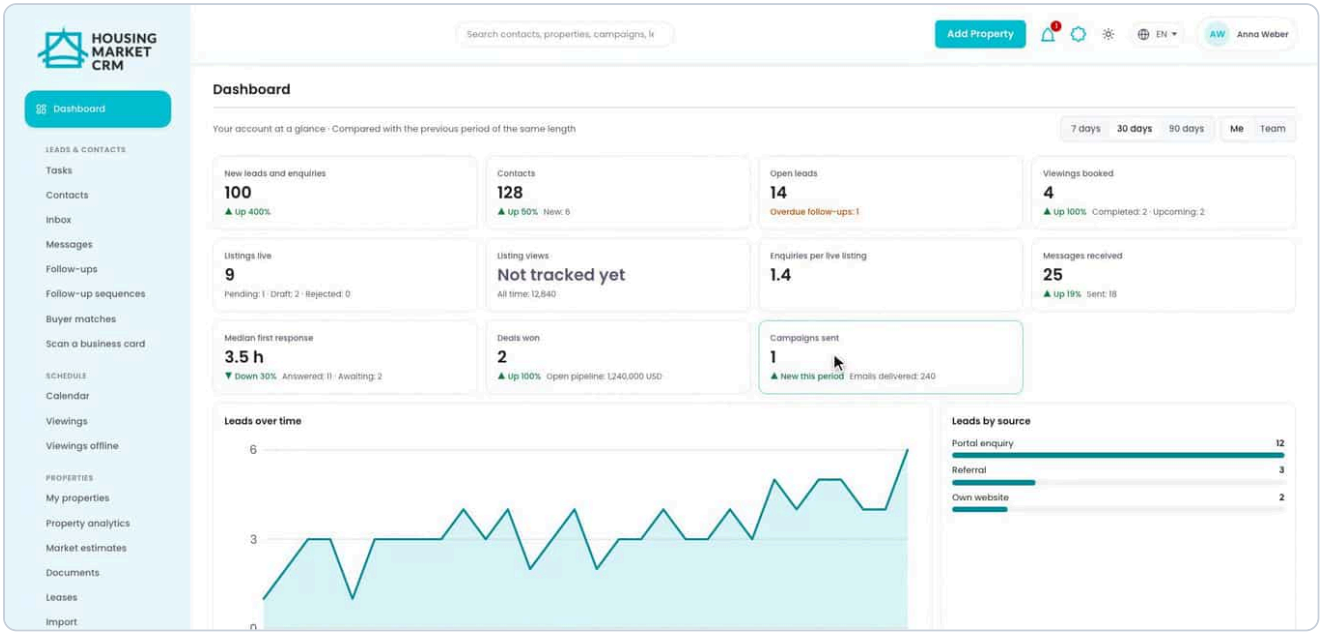
चित्र 3.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 Sign in to the CRM पर क्लिक करें।



चित्र 3.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 आप अंदर हैं — पोर्टल की पूछताछ पहले से लीड हैं।



चित्र 3.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

> **नोट** नहीं। एक ही खाता CRM और पोर्टल दोनों पर चलता है। अगर आपके पास Housing Market Group पोर्टल पर एजेंट खाता है, तो उसी से लॉग इन करें।
>
> सहायता केंद्र: क्या मुझे CRM के लिए अलग खाता चाहिए?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं अपना Housing Market CRM पासवर्ड कैसे रीसेट करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-reset-my-password
क्या मैं अपने फ़ोन पर Housing Market CRM इस्तेमाल कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 अध्याय 4

अपना पासवर्ड रीसेट करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

लॉग-इन पेज पर पासवर्ड भूल गए? चुनें, अपना ईमेल पता डालें और हम जो लिंक भेजें उसका उपयोग करें। नया पासवर्ड CRM और आपके पोर्टल, दोनों में काम करता है।

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login पर पासवर्ड भूल गए? चुनें।
- वह ईमेल पता डालें जिससे आप साइन इन करते हैं और रीसेट लिंक भेजें चुनें।
- ईमेल “अपना Housing Market CRM पासवर्ड रीसेट करें” खोलें और नया पासवर्ड चुनें पर क्लिक करें।
- कम से कम आठ अक्षरों का नया पासवर्ड सेट करें, उसे नए पासवर्ड की पुष्टि करें के अंतर्गत फिर से टाइप करें, और नया पासवर्ड सहेजें चुनें।
- साइन इन करें चुनें और नए पासवर्ड से लॉग इन करें।

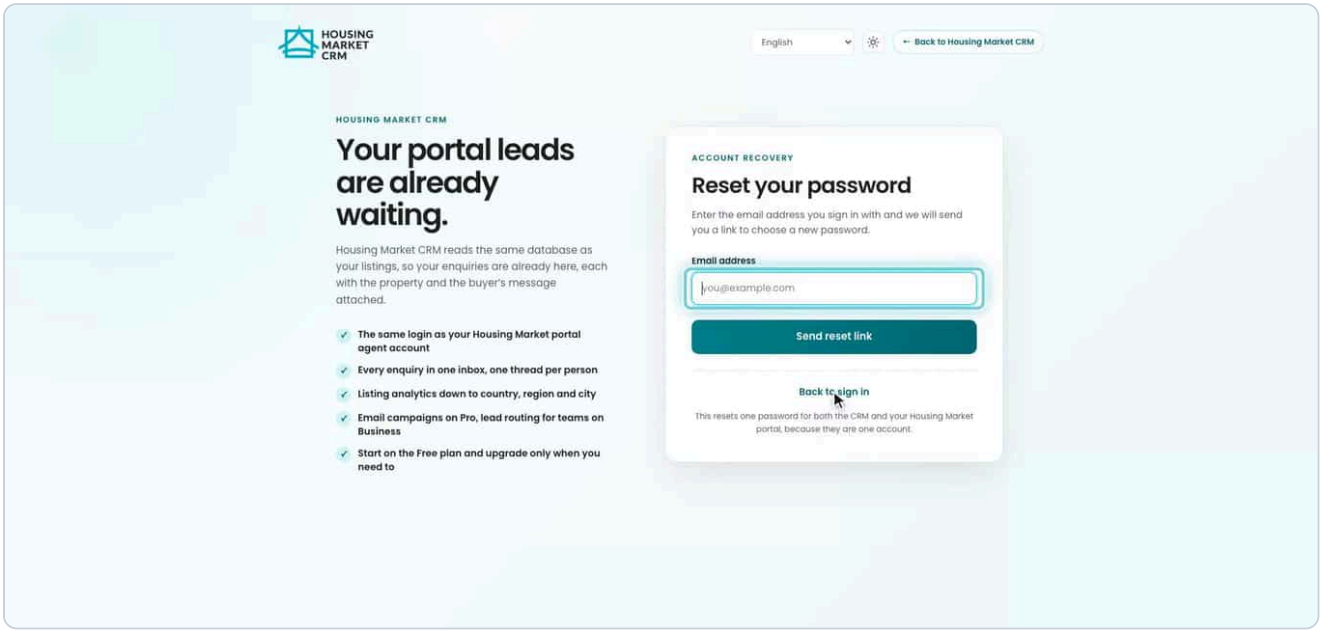
कोई कोड टाइप नहीं करना है। लिंक सिर्फ़ एक बार काम करता है और 24 घंटे बाद समाप्त हो जाता है, और नया लिंक माँगने पर पहले वाले लिंक रद्द हो जाते हैं। इसे खोलने से, अगर आपने पहले नहीं किया था, आपके ईमेल पते की भी पुष्टि हो जाती है। आपकी निजता के लिए पेज वही उत्तर देता है चाहे उस पते का खाता हो या न हो, इसलिए अगर कुछ नहीं आता, तो अपना स्पैम फ़ोल्डर और पते की वर्तनी जाँचें। लगातार कई कोशिशों के बाद आपसे कुछ मिनट इंतज़ार करने को कहा जाता है।

CRM और आपका Housing Market पोर्टल एक ही खाता हैं, इसलिए इससे दोनों का पासवर्ड बदल जाता है। ईमेल उसी भाषा में लिखा होता है जिसमें आप CRM का उपयोग करते हैं।

सहायता केंद्र से: **मैं अपना Housing Market CRM पासवर्ड कैसे रीसेट करूँ?**

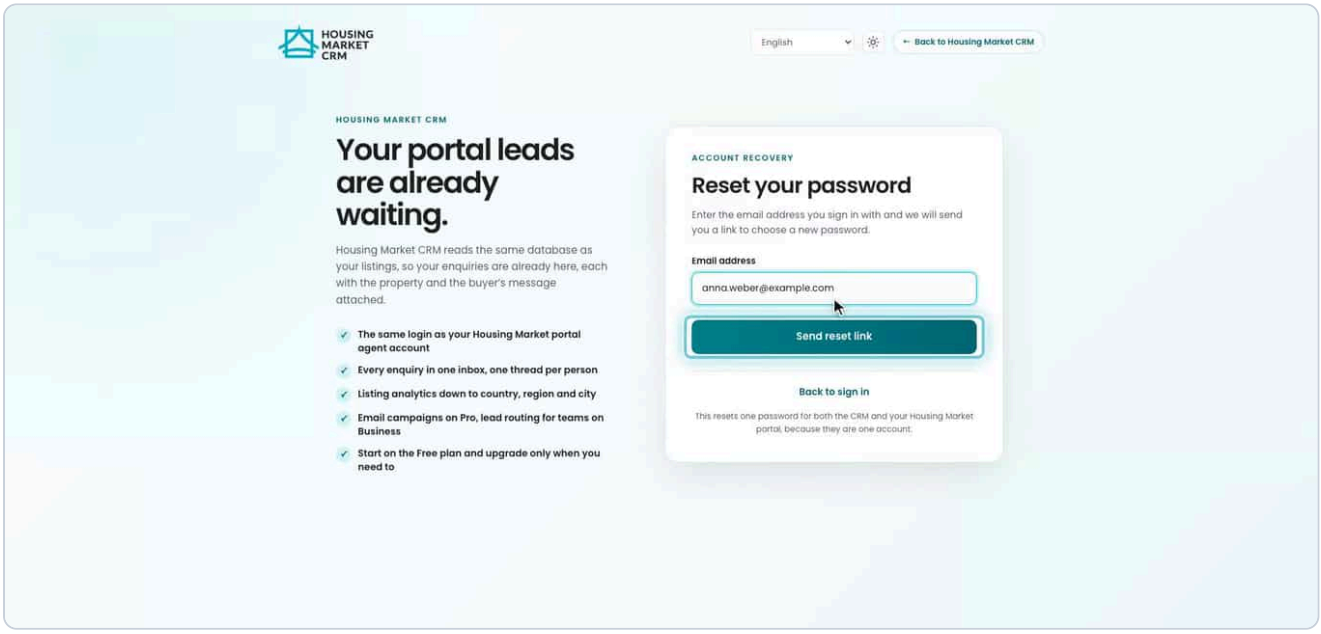
चरण-दर-चरण

1 साइन-इन पेज पर Forgot your password? पर क्लिक करें।



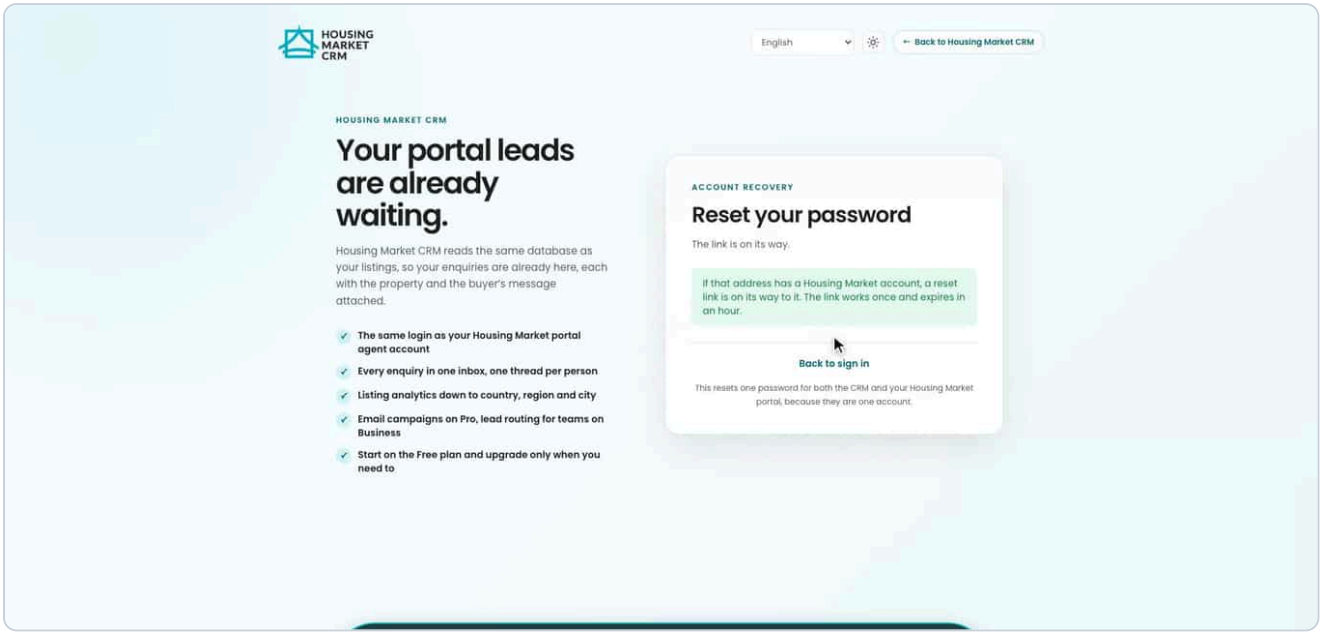
चित्र 4.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 अपने अकाउंट का ईमेल पता दर्ज करें।



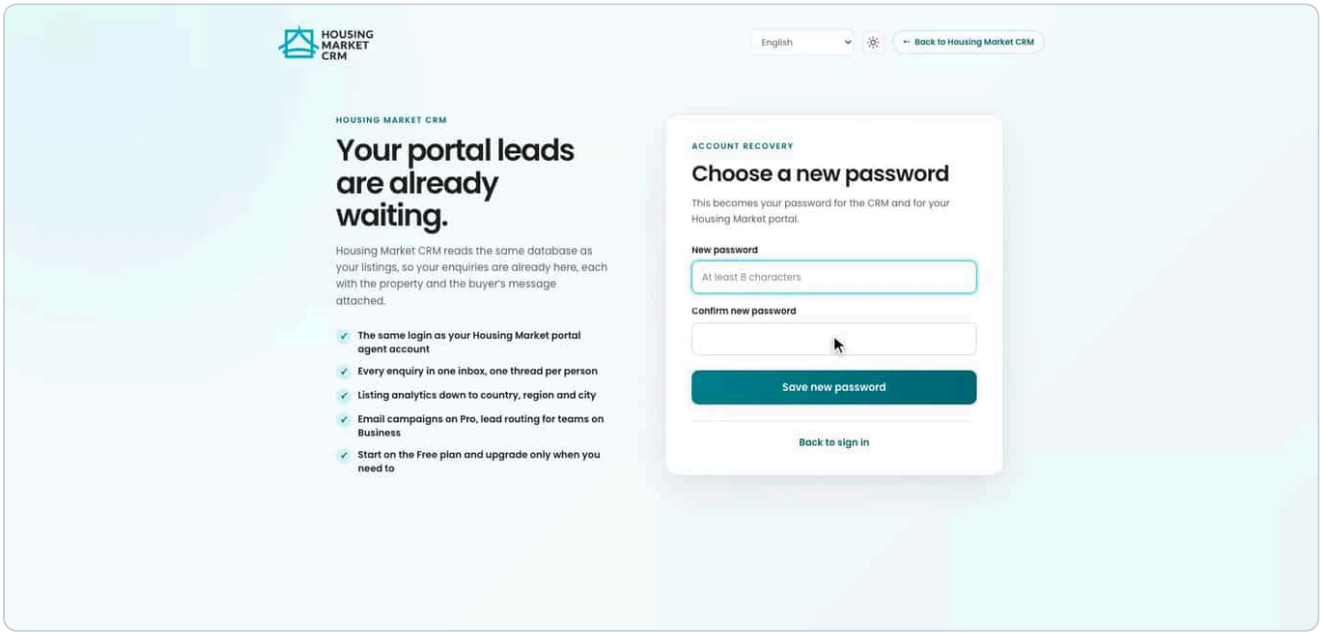
चित्र 4.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Send reset link पर क्लिक करें।



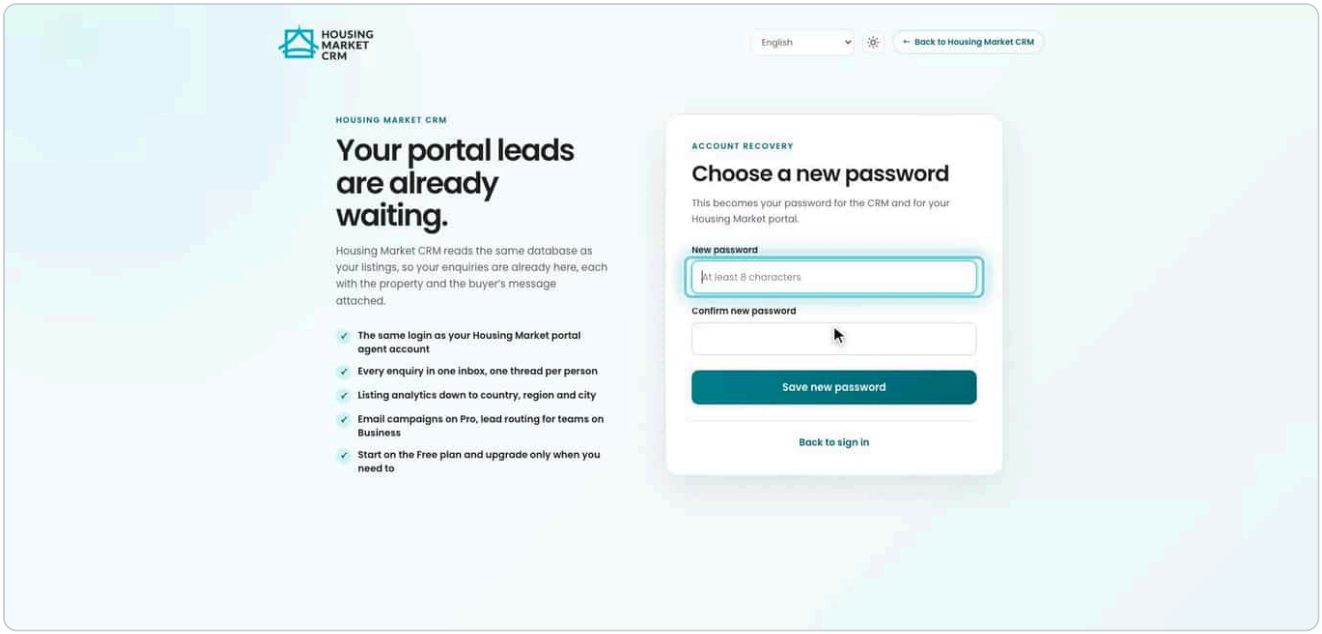
चित्र 4.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 पते पर अकाउंट है, तो रीसेट लिंक भेजा जा रहा है।



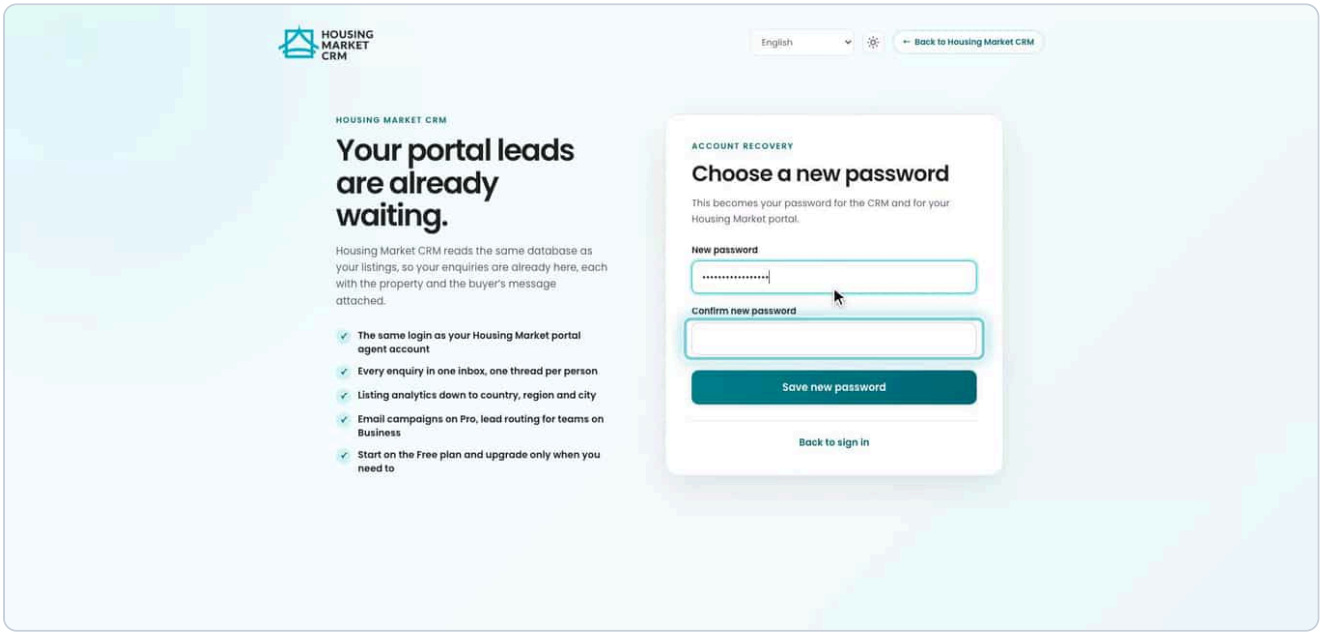
चित्र 4.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 ईमेल में आया लिंक खोलें।



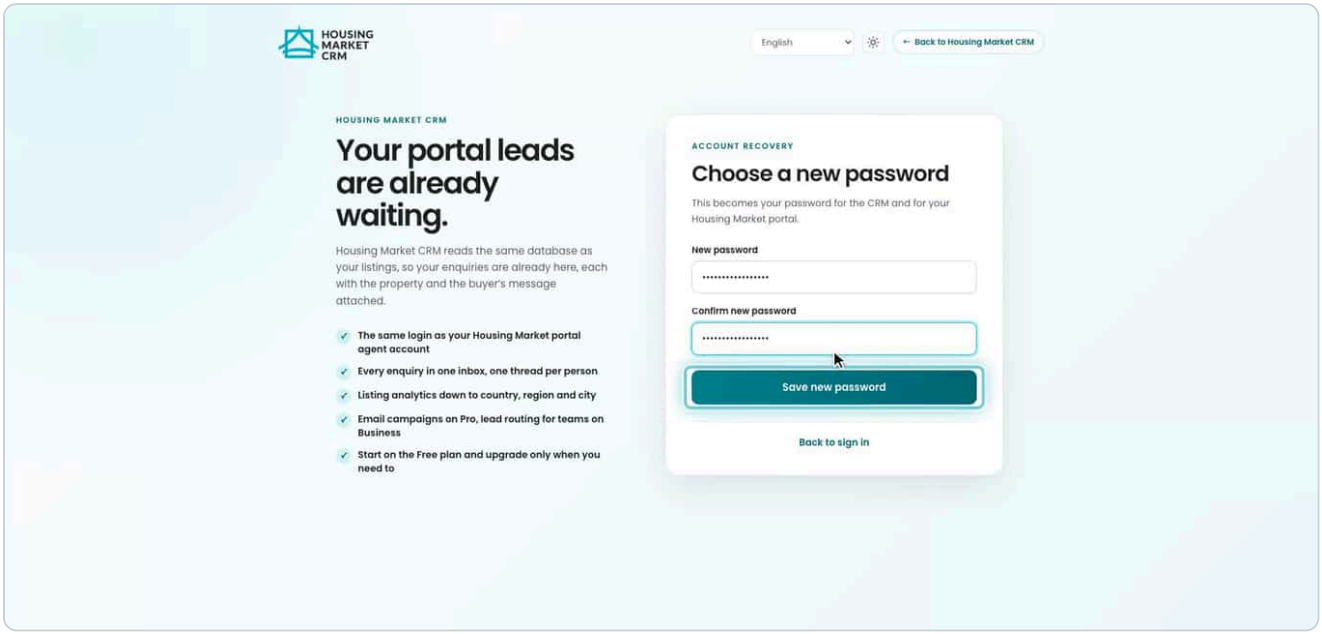
चित्र 4.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 नया पासवर्ड टाइप करें — कम से कम 8 अक्षर।



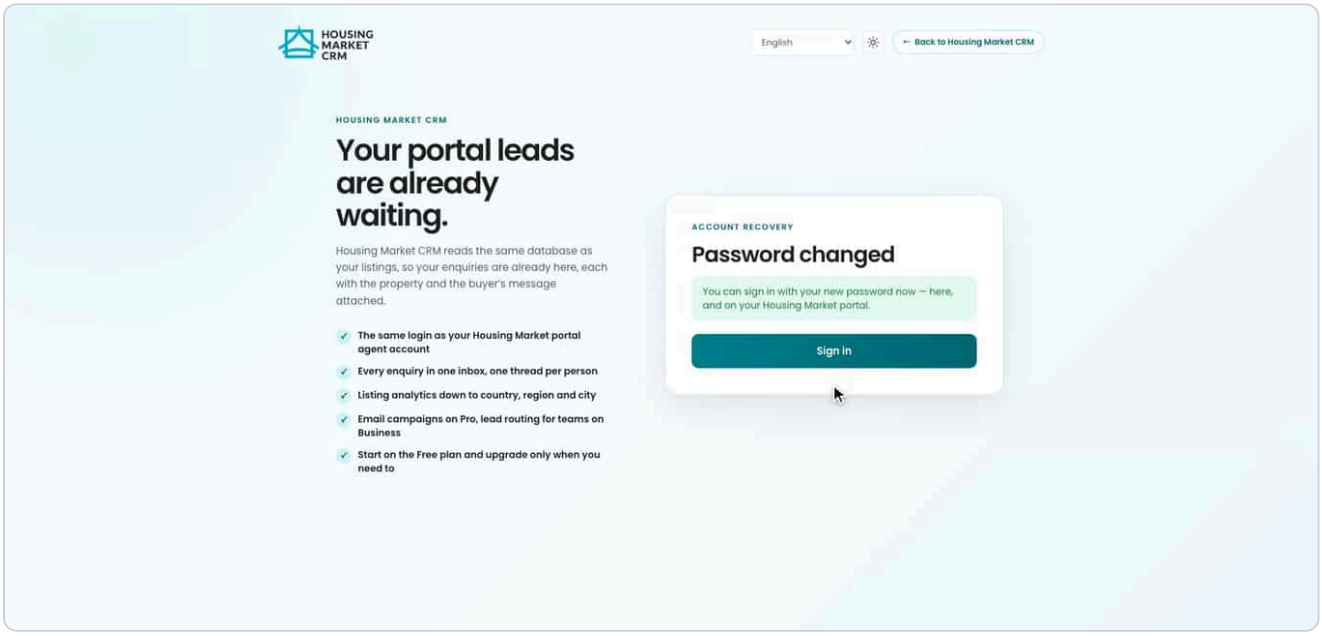
चित्र 4.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 पुष्टि के लिए दोबारा टाइप करें।



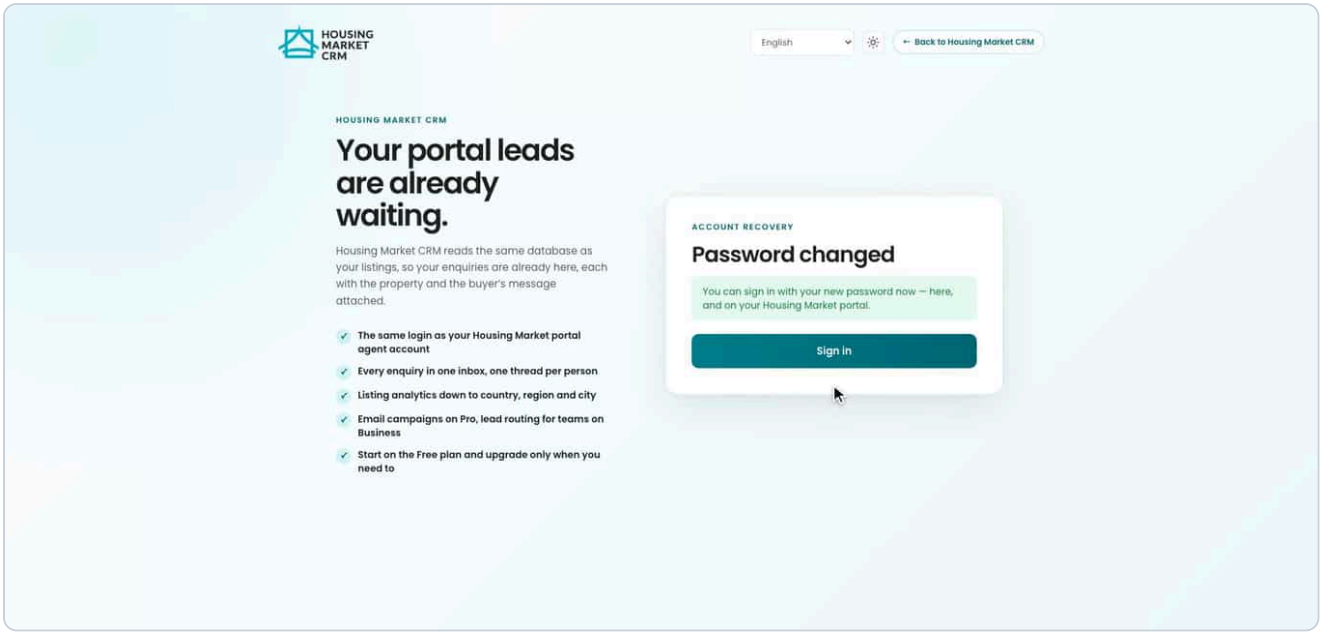
चित्र 4.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 Save new password पर क्लिक करें।



चित्र 4.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 पासवर्ड बदल गया — पोर्टल पर भी चलेगा।



चित्र 4.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं Housing Market CRM में लॉग इन कैसे करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 अध्याय 5

आपका डैशबोर्ड

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

ओवरव्यू डैशबोर्ड दिखाता है कि पिछले 7, 30 या 90 दिनों में आपका खाता कैसा चल रहा है — पूछताछ, लीड, लिस्टिंग व्यू और आगे क्या करना है — हर आंकड़ा पिछली अवधि से तुलना के साथ। यह मुफ़्त है।

लॉग इन करने के बाद पहली स्क्रीन डैशबोर्ड ही है। पिछले 7, 30 या 90 दिन चुनें और यह दिखाता है कि उस दौरान आपका खाता कैसा रहा, हर आंकड़े की तुलना पिछली अवधि से, ताकि आप एक नज़र में देख सकें कि चीज़ें ऊपर जा रही हैं या नीचे।

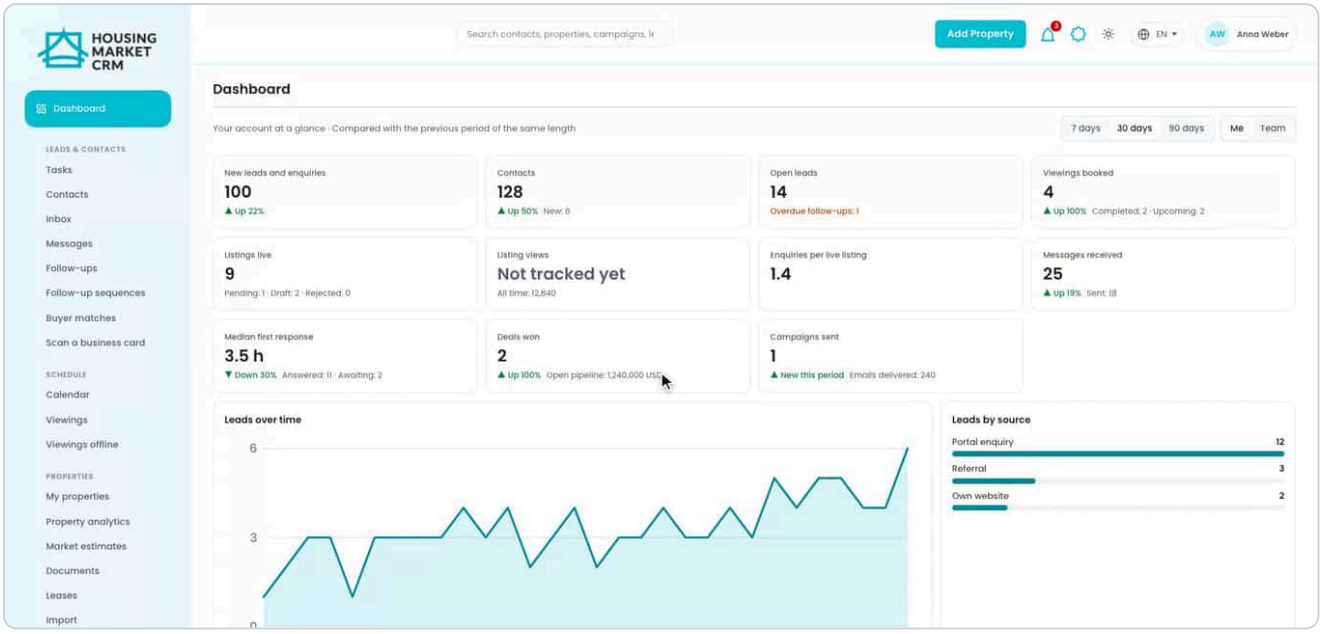
- पोर्टल पर आपकी लिस्टिंग की पूछताछ, और उनसे बनी लीड
- आपकी लिस्टिंग के व्यू
- अगले सात दिनों में होने वाली विज़िट और फ़ॉलो-अप
- Pro और Business पर जवाब देने का समय, डील और अभियान के नतीजे; मुफ़्त प्लान पर ये हिस्से बताते हैं कि वे क्या जोड़ेंगे

आंकड़े CRM के साथ-साथ पोर्टल से भी आते हैं, इसलिए पोर्टल पर पूछताछ संभालने वाले एजेंट को भी शून्य से भरा पेज नहीं, असली आंकड़े दिखते हैं। हर पूछताछ एक ही बार गिनी जाती है। Business पर मैनेजर और एडमिन अपने आंकड़ों और टीम के आंकड़ों के बीच बदल सकते हैं।

सहायता केंद्र से: **डैशबोर्ड क्या दिखाता है?**

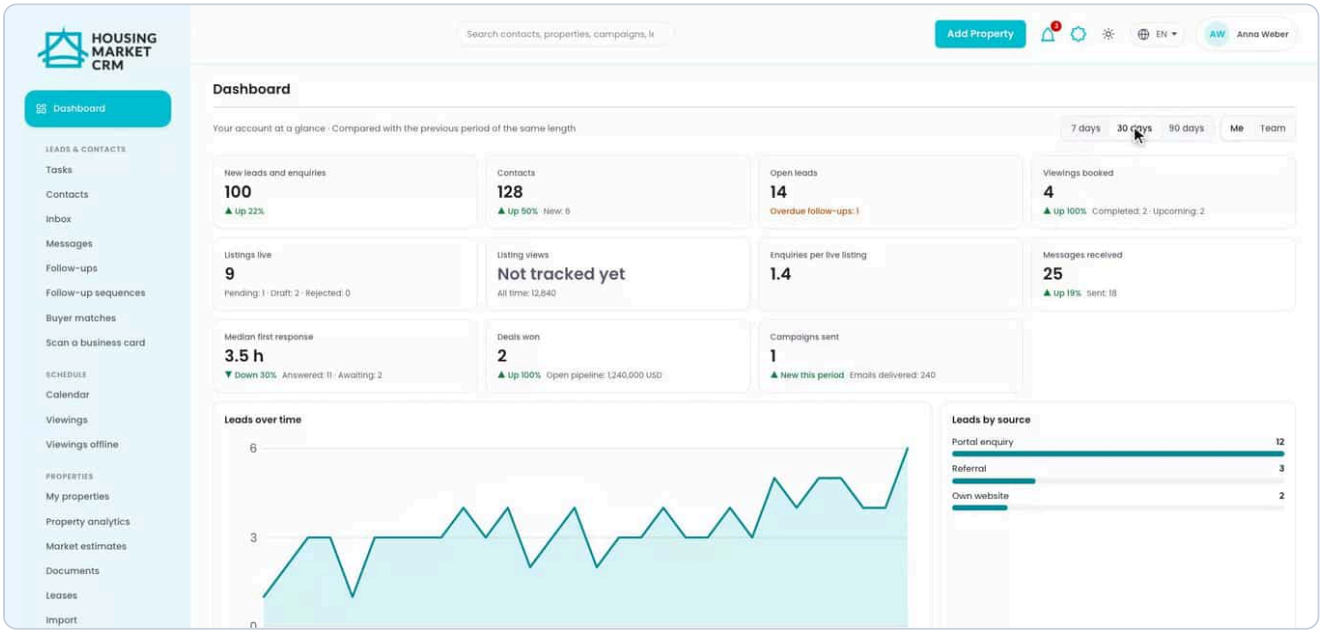
चरण-दर-चरण

1 यह आपका Housing Market CRM डैशबोर्ड है।



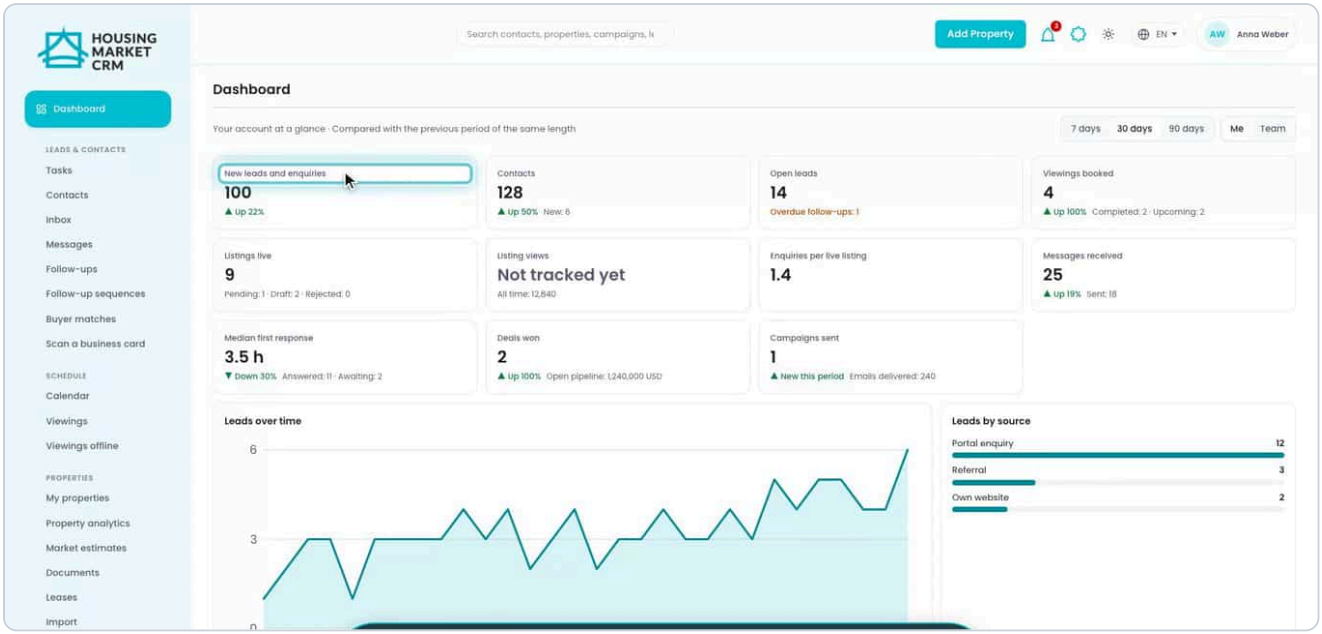
चित्र 5.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 अवधि बदलें — 7, 30 या 90 दिन।



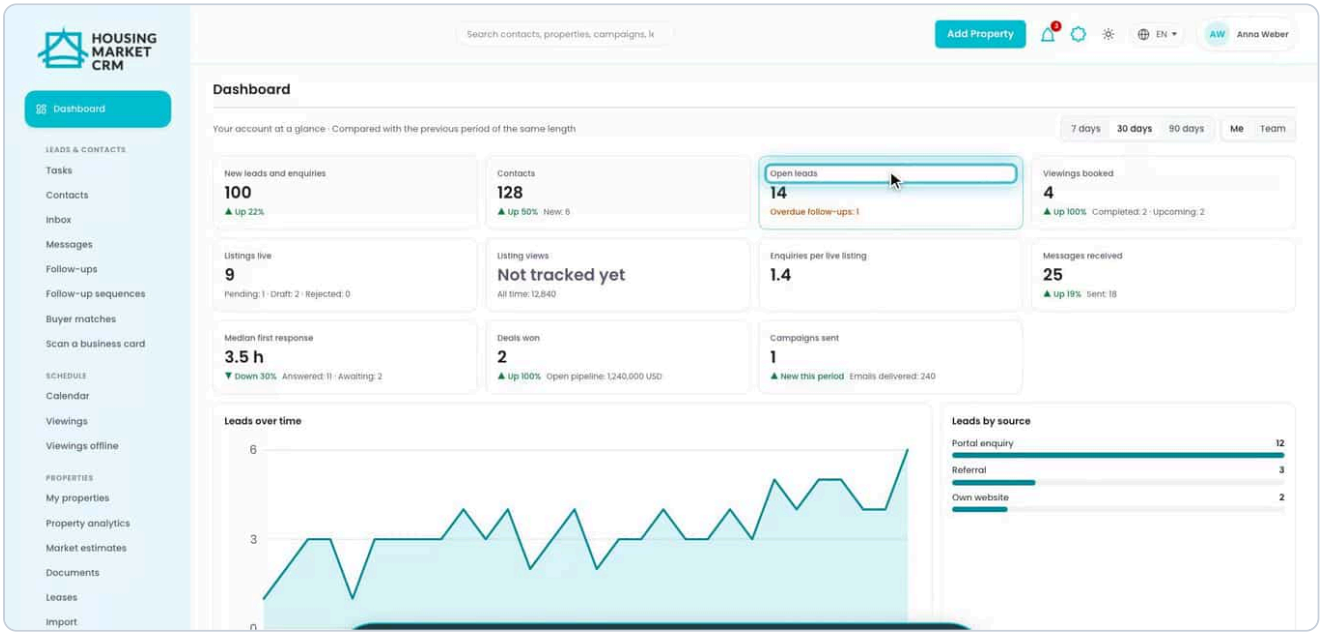
चित्र 5.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 नई लीड और पूछताछ, पिछली अवधि के मुक़ाबले।



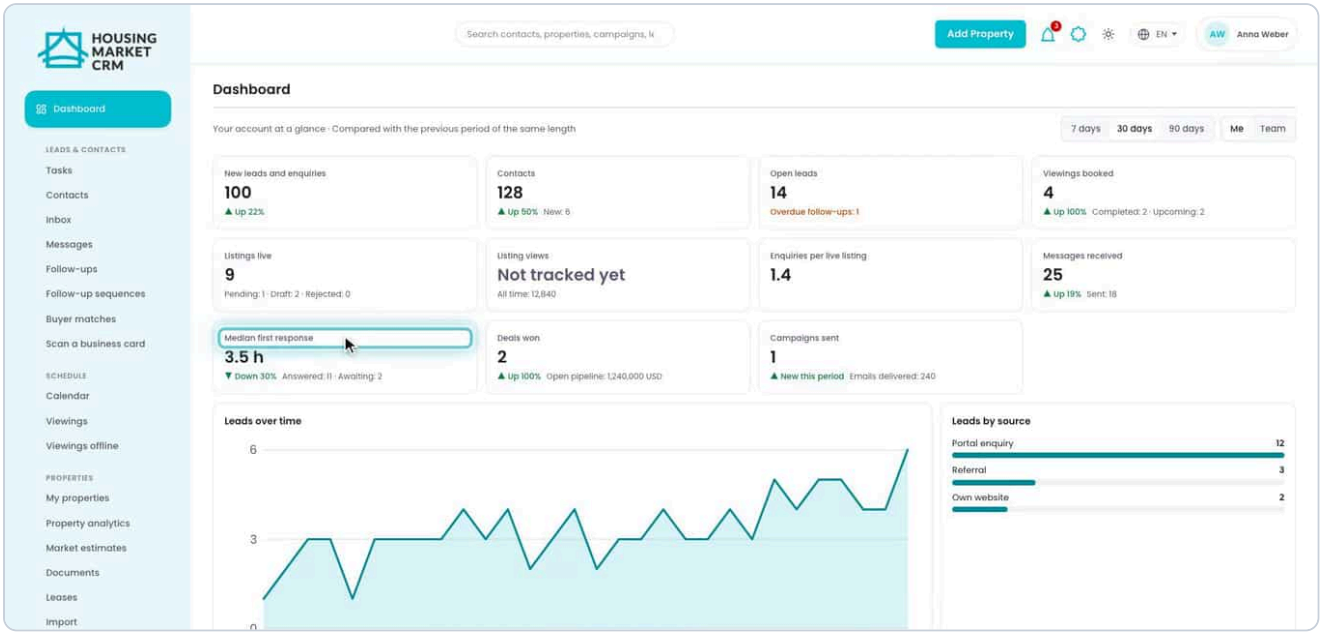
चित्र 5.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 खुली लीड और बाक़ी पड़े फ़ॉलो-अप पर ध्यान दें।



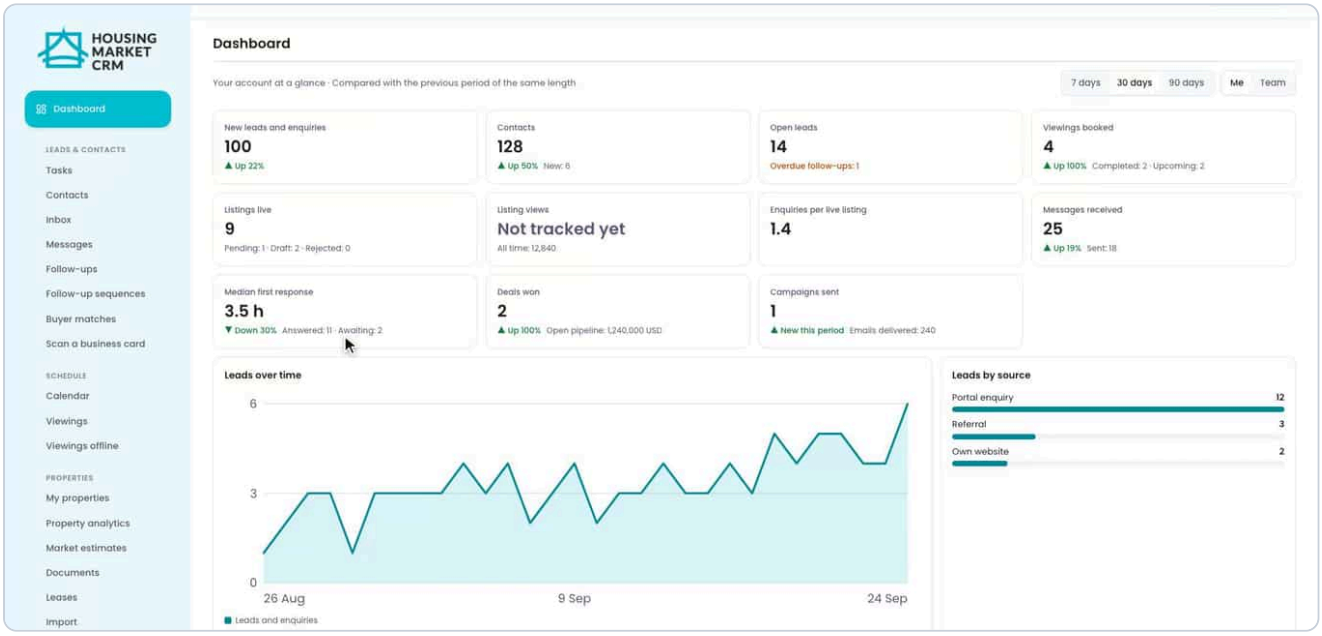
चित्र 5.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 पहले जवाब का मीडियन समय बताता है आप कितनी तेज़ी से जवाब देते हैं।



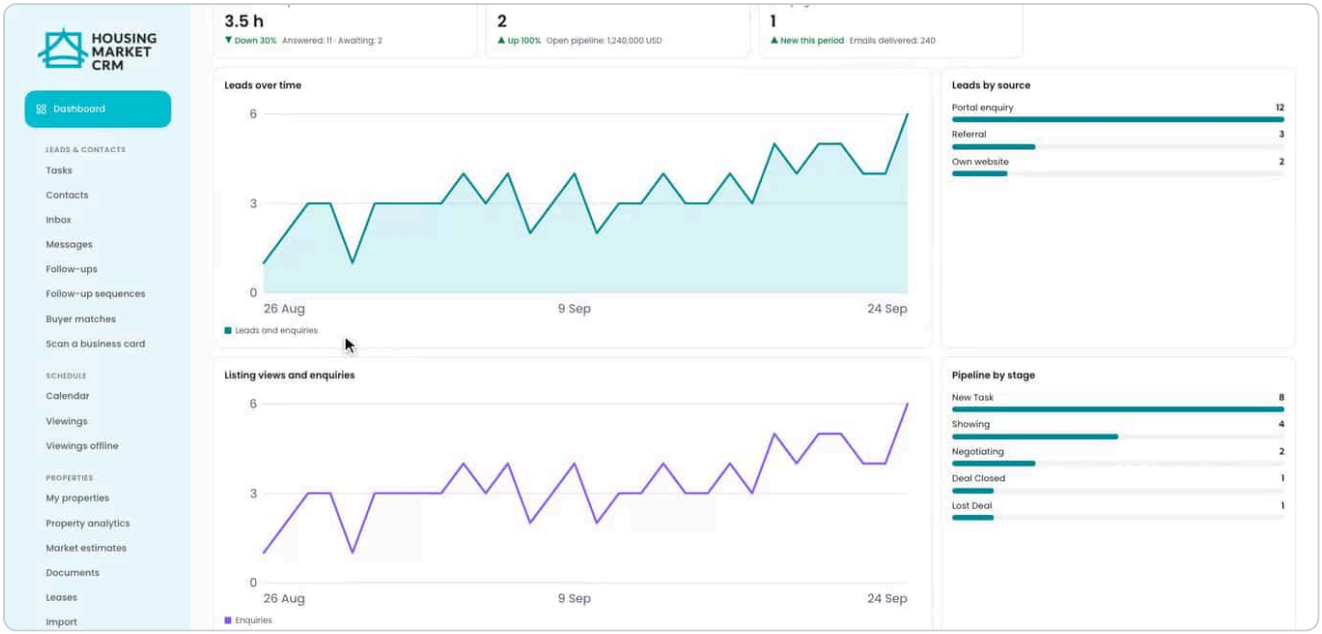
चित्र 5.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 समय के साथ लीड और स्रोत के अनुसार लीड।



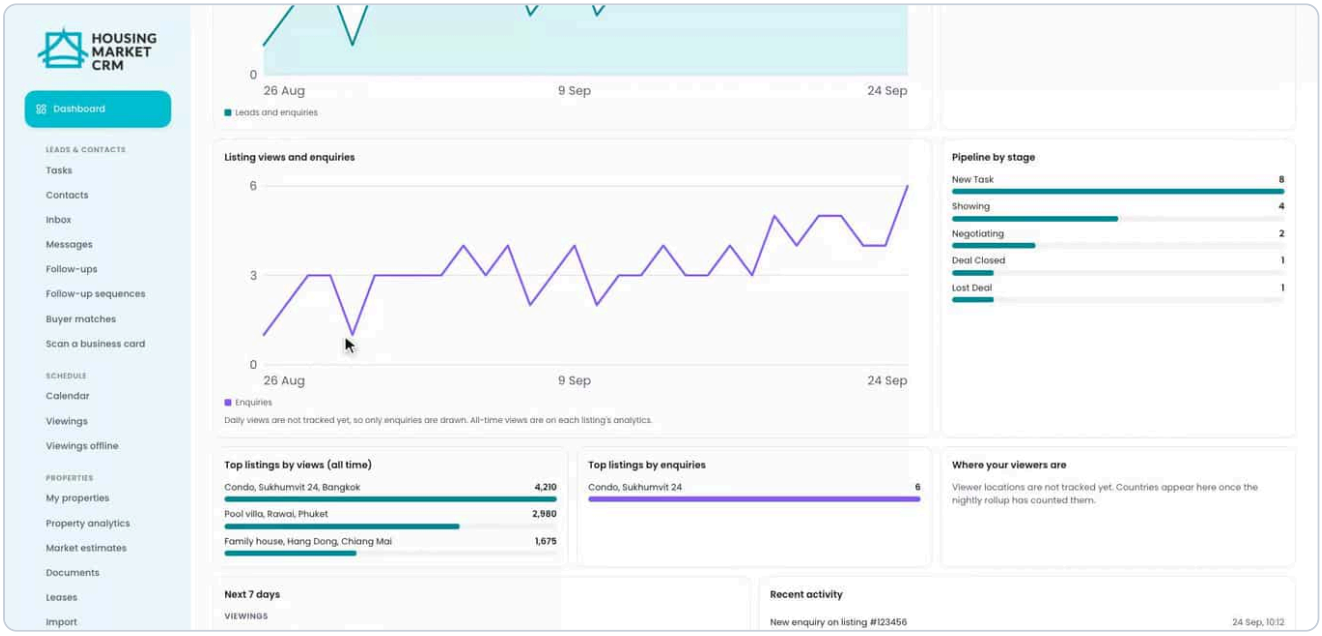
चित्र 5.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 चरण के अनुसार पाइपलाइन बताती है आपकी लीड कहाँ हैं।



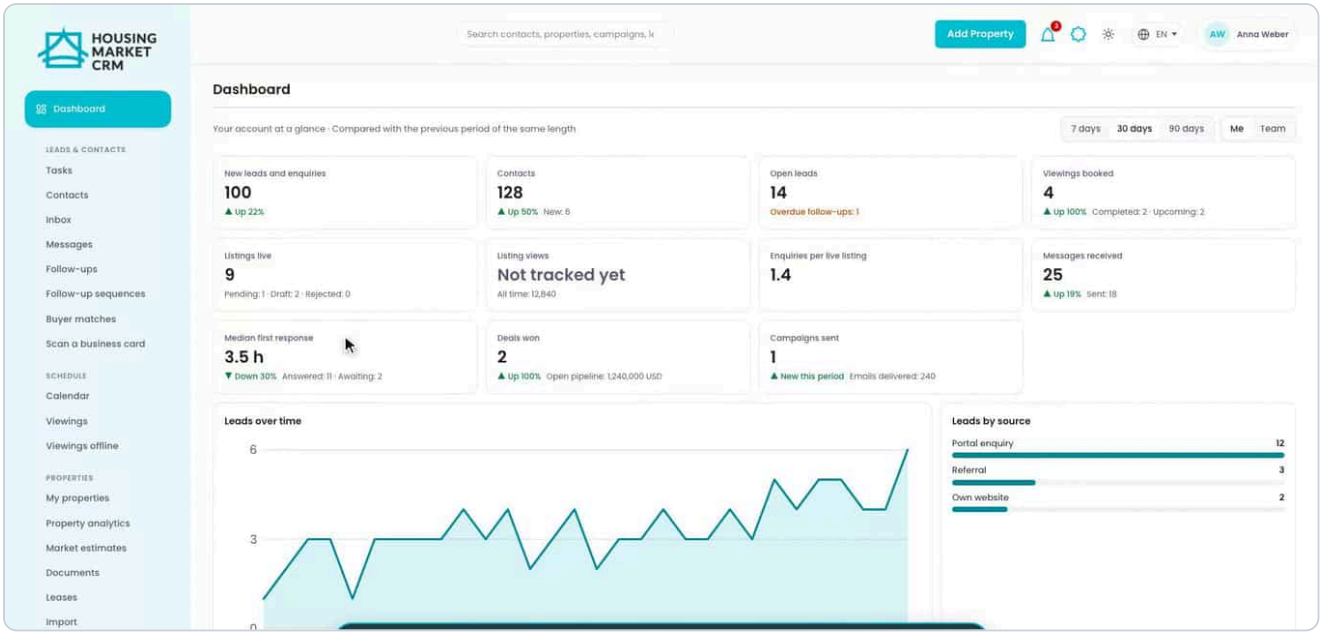
चित्र 5.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 अगले 7 दिन में विज़िट और फ़ॉलो-अप की सूची है।



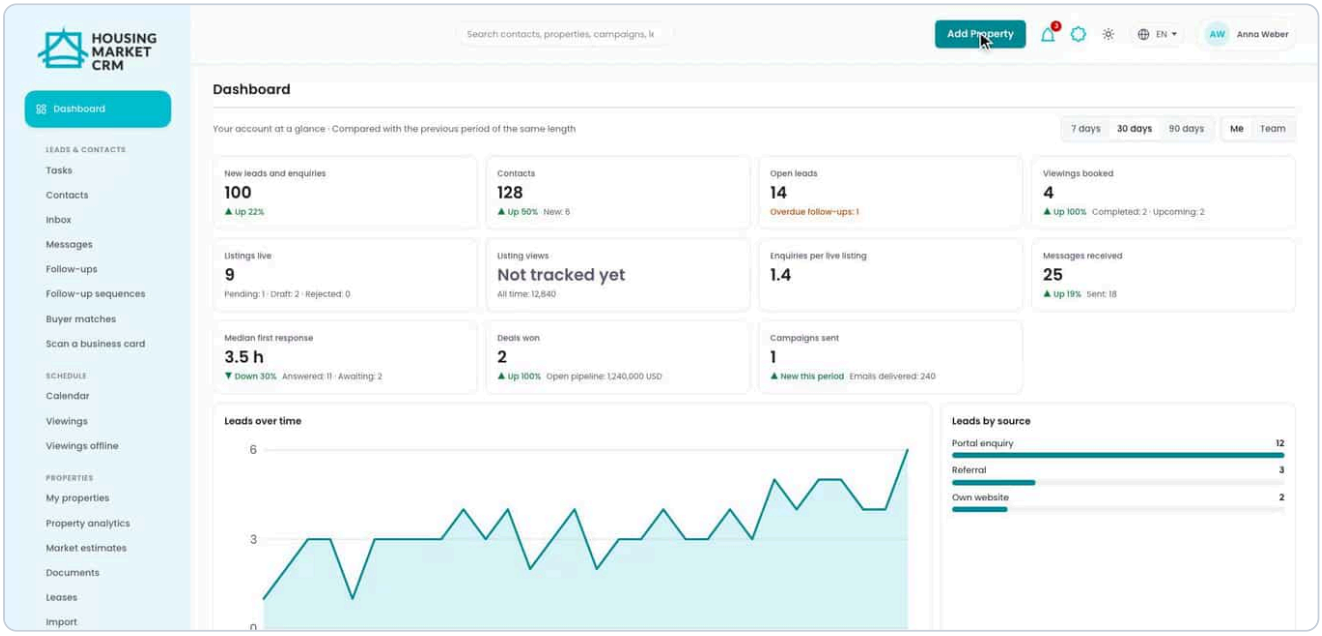
चित्र 5.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 बायाँ मेन्यू लीड, शेड्यूल, प्रॉपर्टी, मार्केटिंग और टीम को समूहों में रखता है।



चित्र 5.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

10 नया घर लिस्ट करने के लिए ऊपर Add Property (प्रॉपर्टी जोड़ें) इस्तेमाल करें।



चित्र 5.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

हर प्लान पर कमज़ोर प्रदर्शन वाली लिस्टिंग के सुझाव और इलाके के बाज़ार कार्ड। Pro पर वे संपर्क जो खरीदने या किराये पर लेने को तैयार दिखते हैं, और बाज़ार कार्ड जिन्हें आप क्लाइंट को ईमेल कर सकते हैं।

सहायता केंद्र: CRM में Housing Market Insights के सुझाव क्या हैं?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

Housing Market CRM क्या है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-housing-market-crm
क्या मैं अपने फ़ोन पर Housing Market CRM इस्तेमाल कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

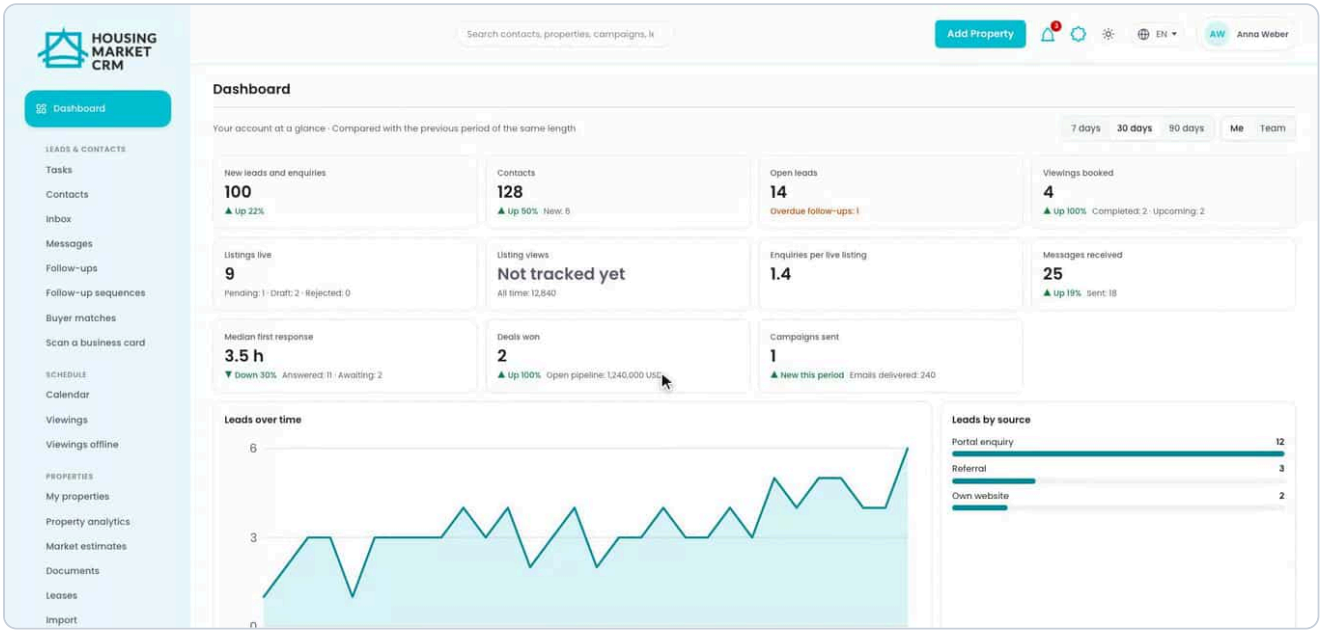
6 अध्याय 6

अपनी प्रोफ़ाइल अपडेट करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

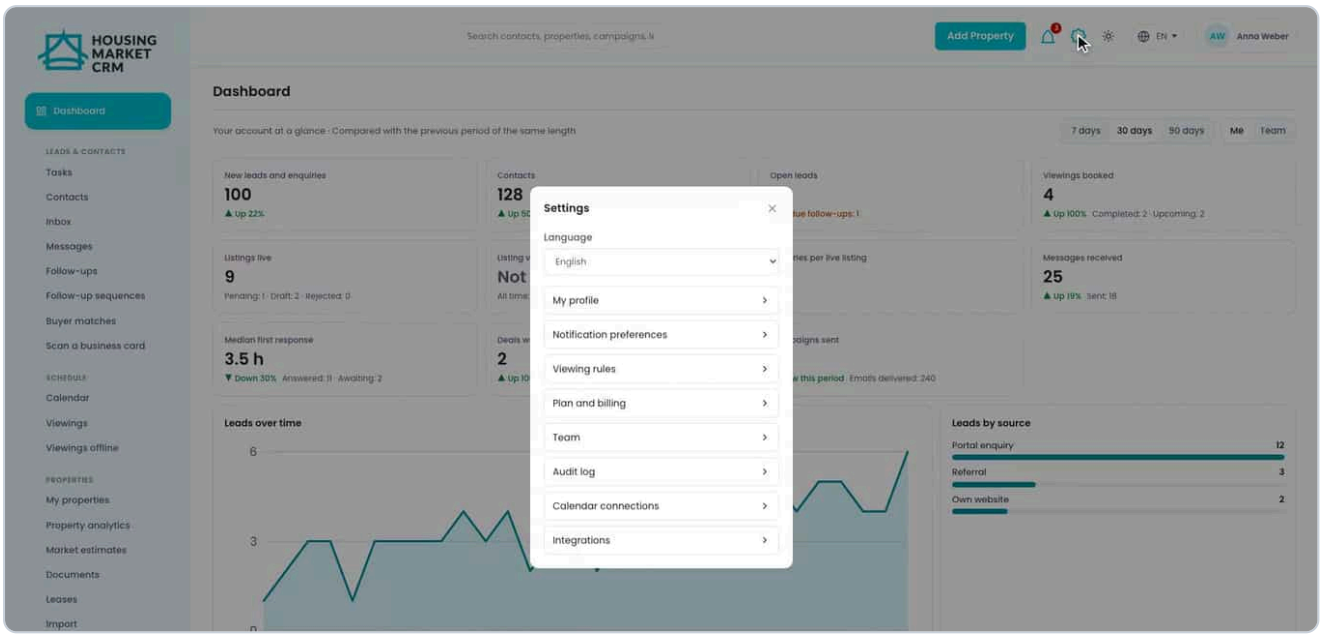
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



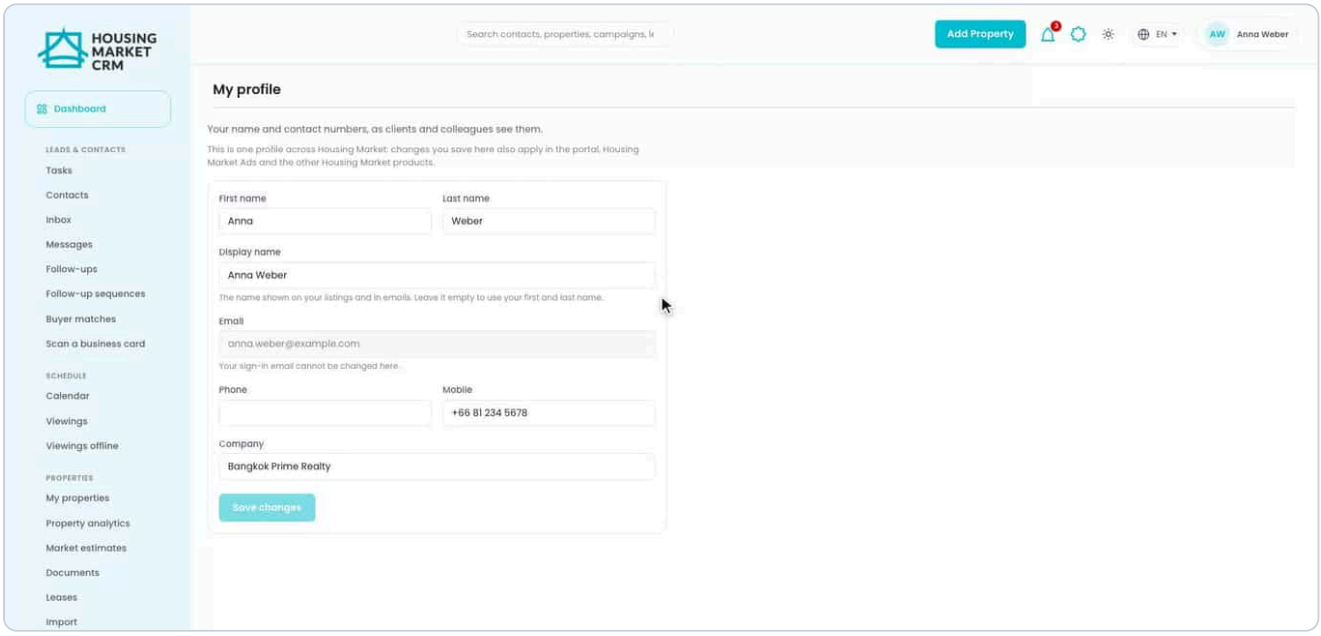
चित्र 6.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



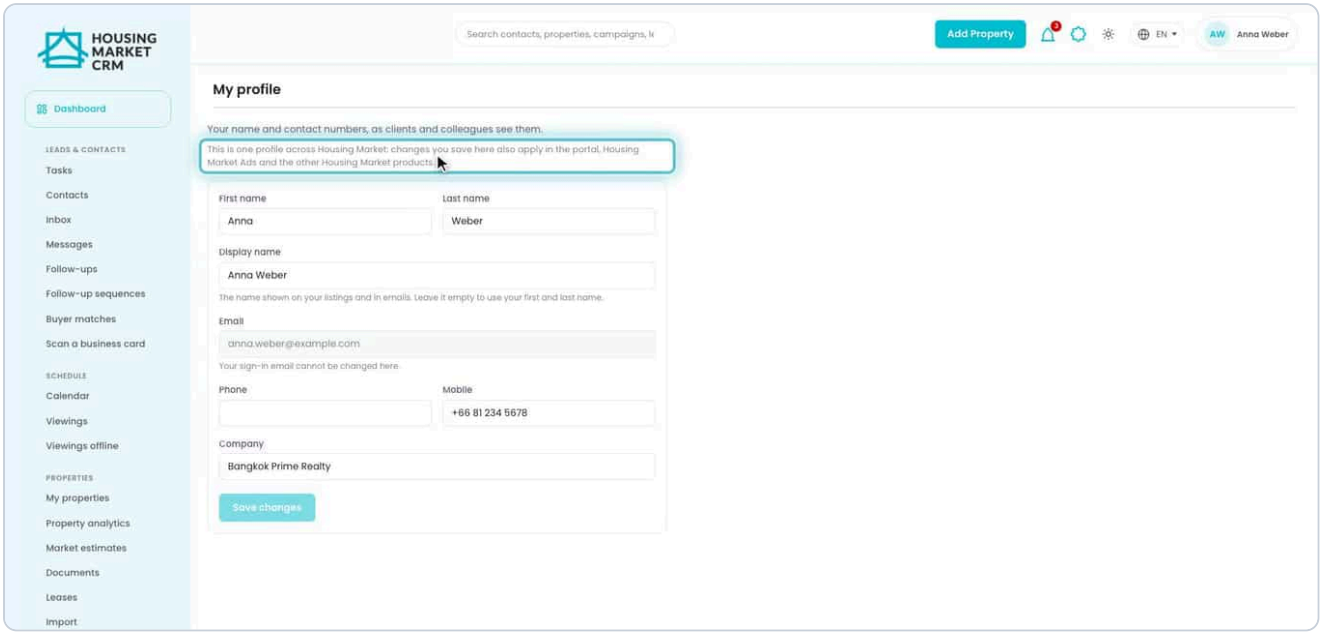
चित्र 6.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 My profile चुनें।



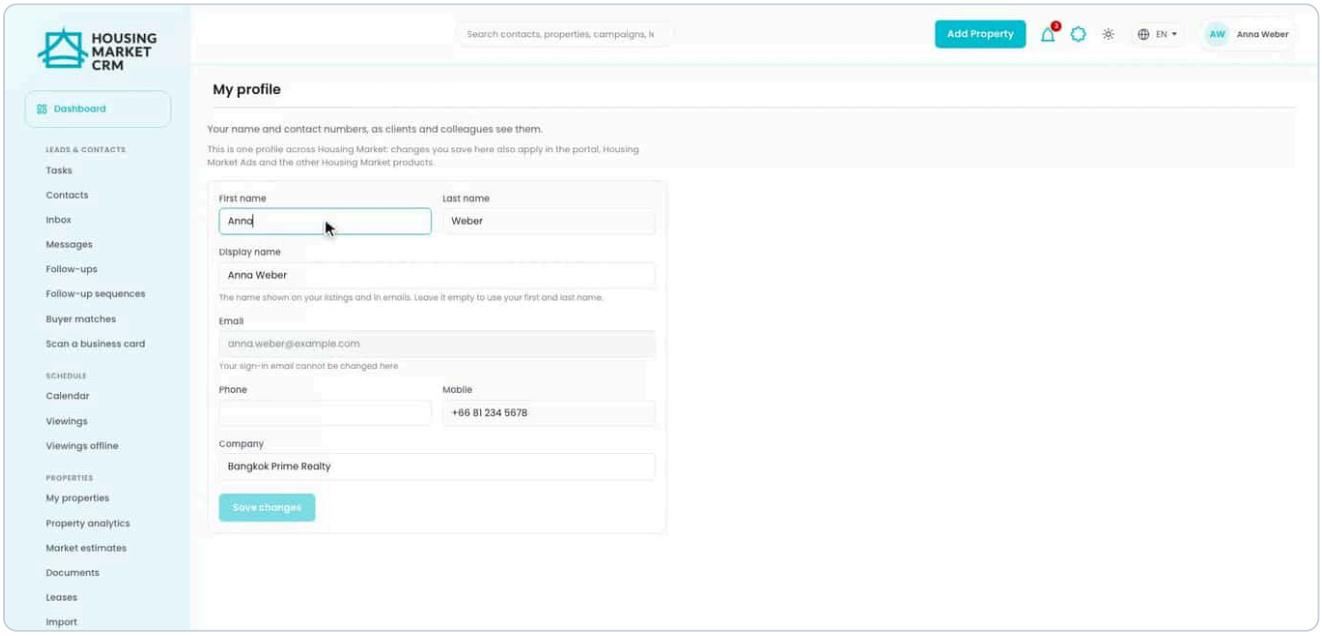
चित्र 6.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 एक प्रोफ़ाइल, हर Housing Market प्रोडक्ट पढ़ता है।



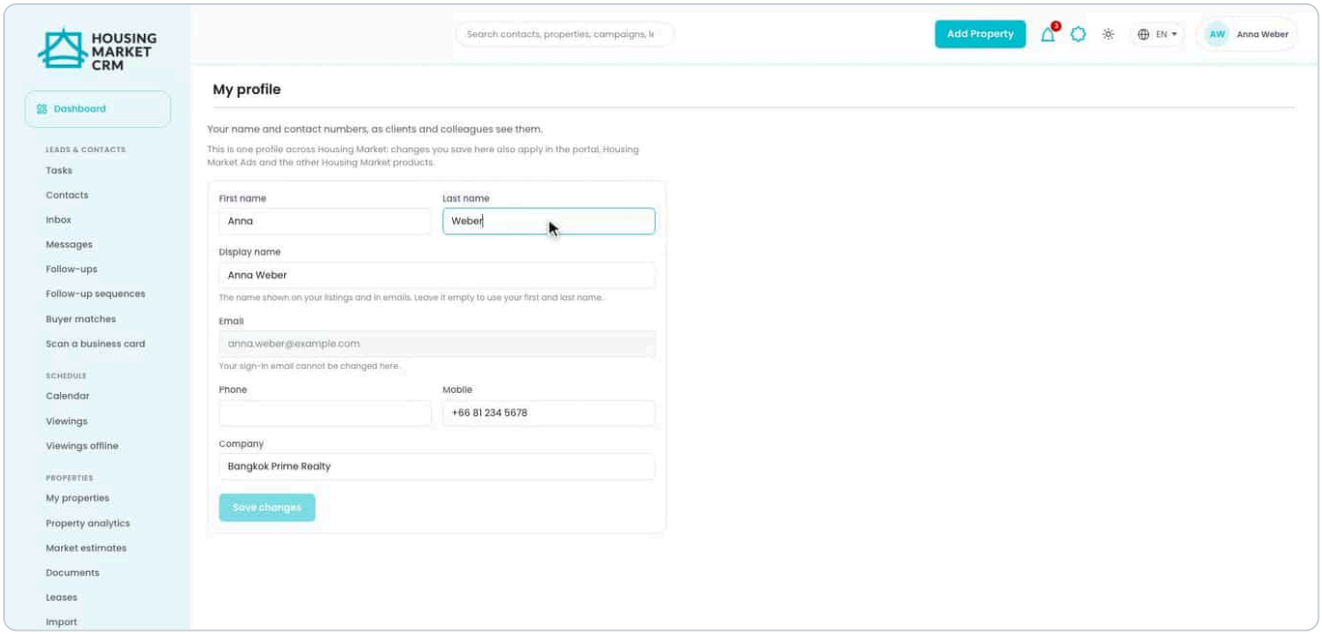
चित्र 6.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 आपका पहला नाम।



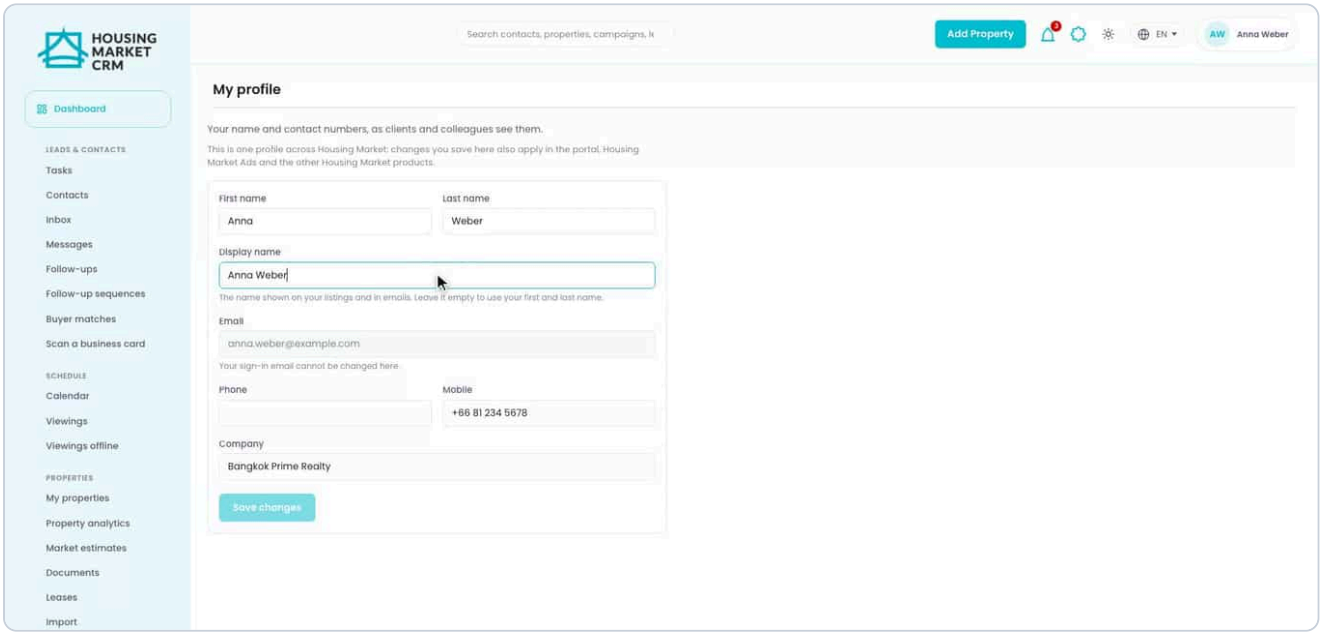
चित्र 6.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 आपका अंतिम नाम।



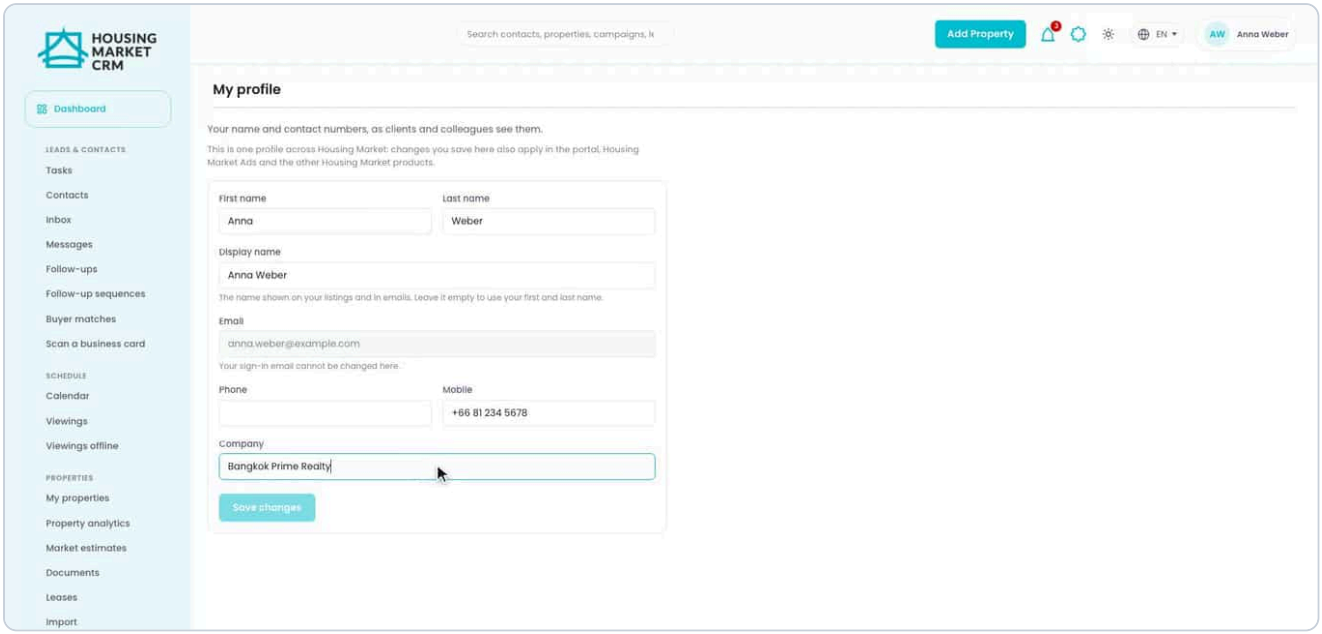
चित्र 6.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 वह डिस्प्ले नाम जो क्लाइंट आपकी लिस्टिंग पर पढ़ते हैं।



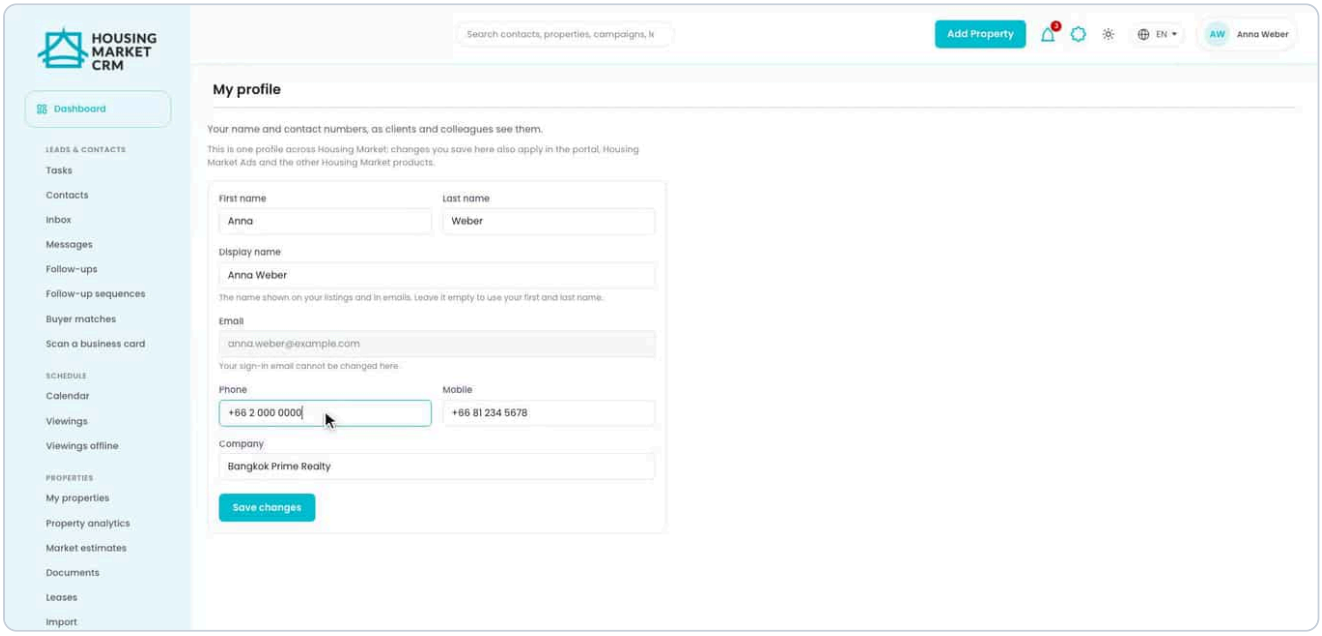
चित्र 6.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 आपकी कंपनी, बिल्कुल पोर्टल प्रोफ़ाइल जैसी।



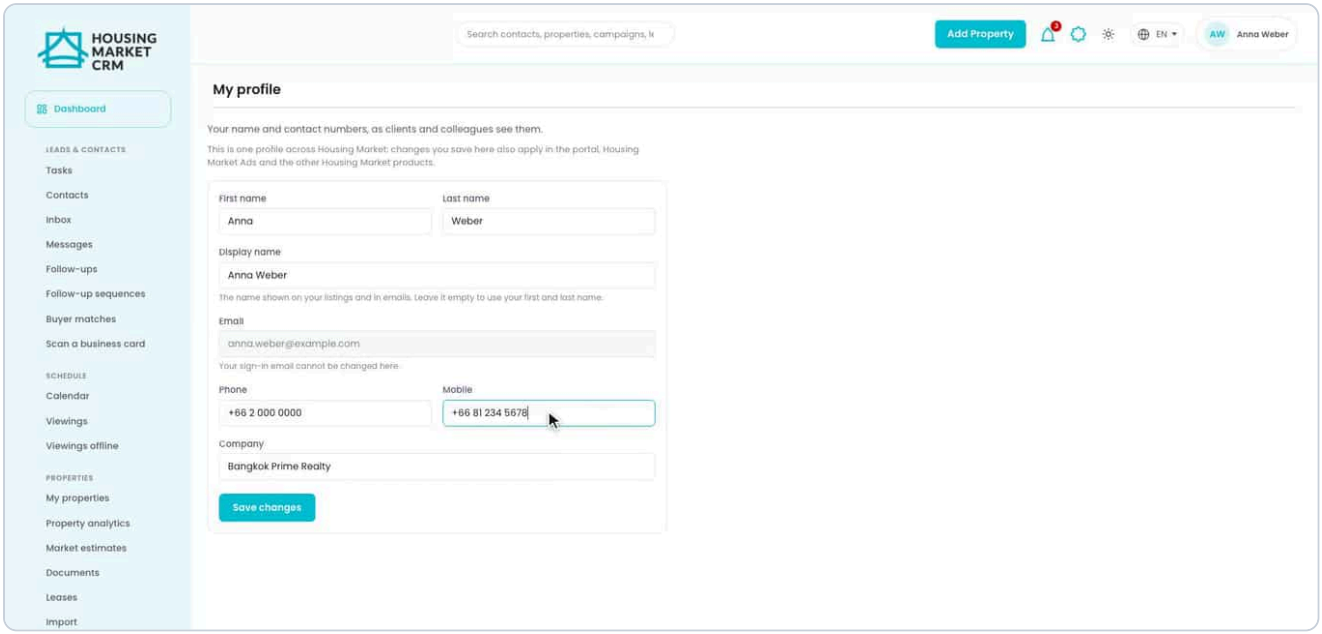
चित्र 6.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 ऑफ़िस का फ़ोन नंबर।



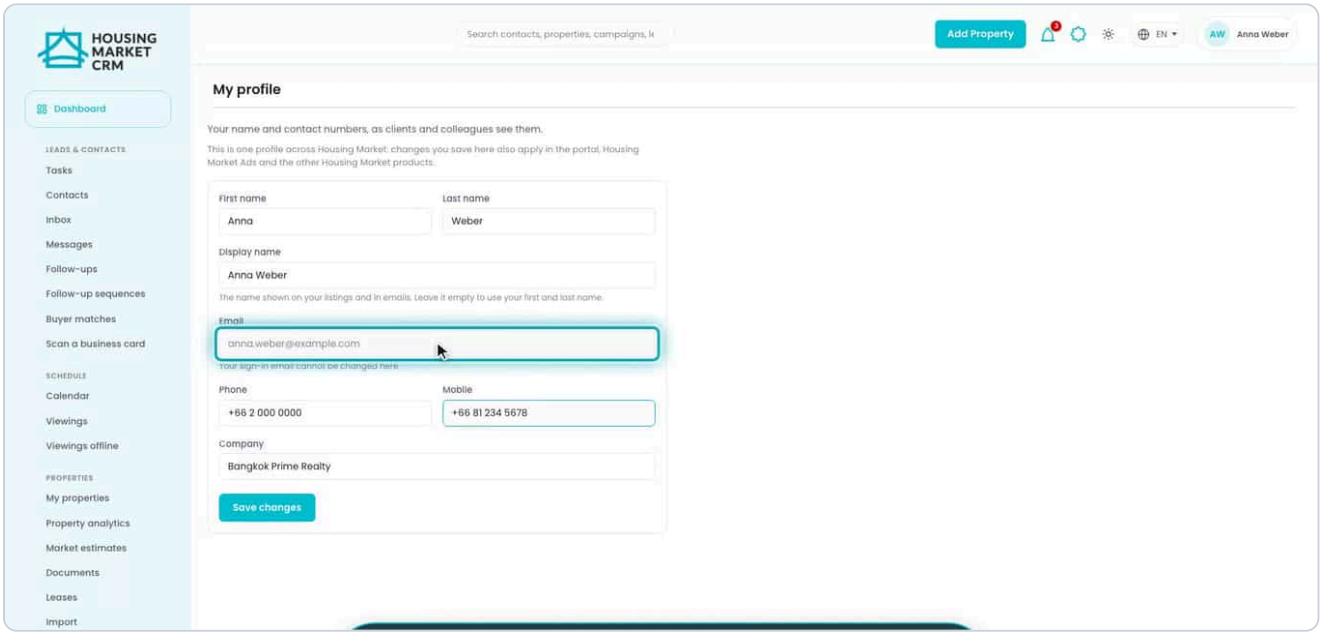
चित्र 6.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

10 और विज़िट पर आ रहे खरीदारों के लिए मोबाइल।



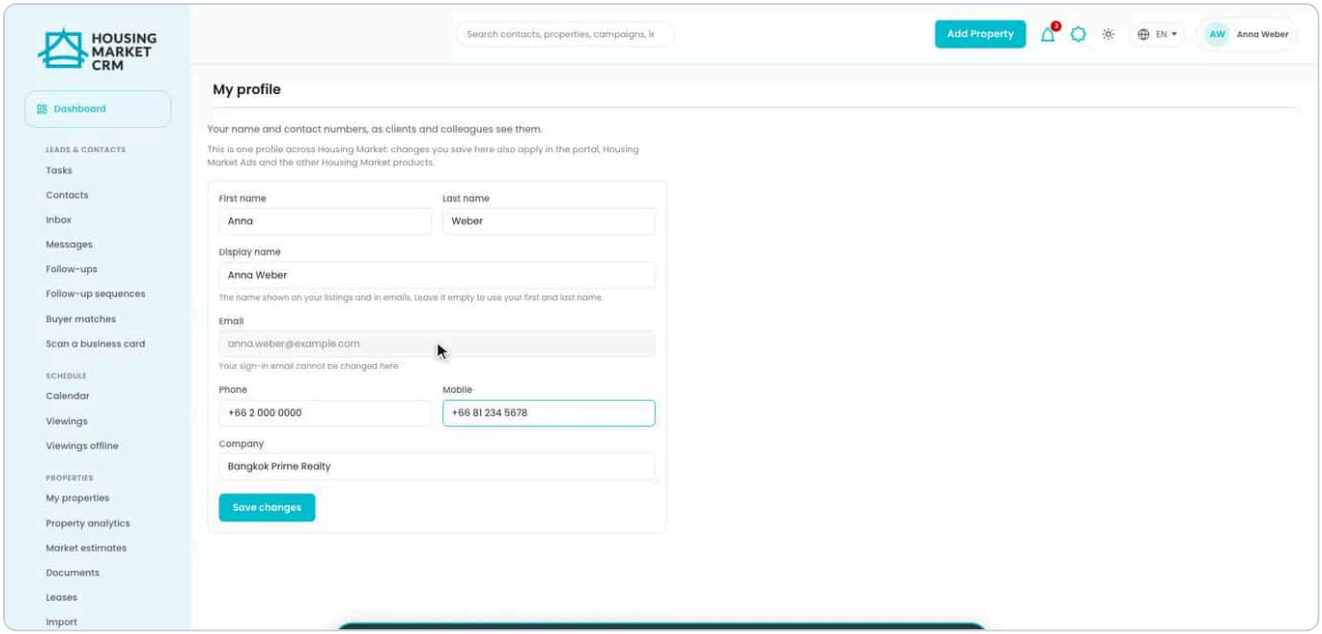
चित्र 6.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

11 साइन-इन ईमेल दिखता है, पर यहाँ बदला नहीं जा सकता।



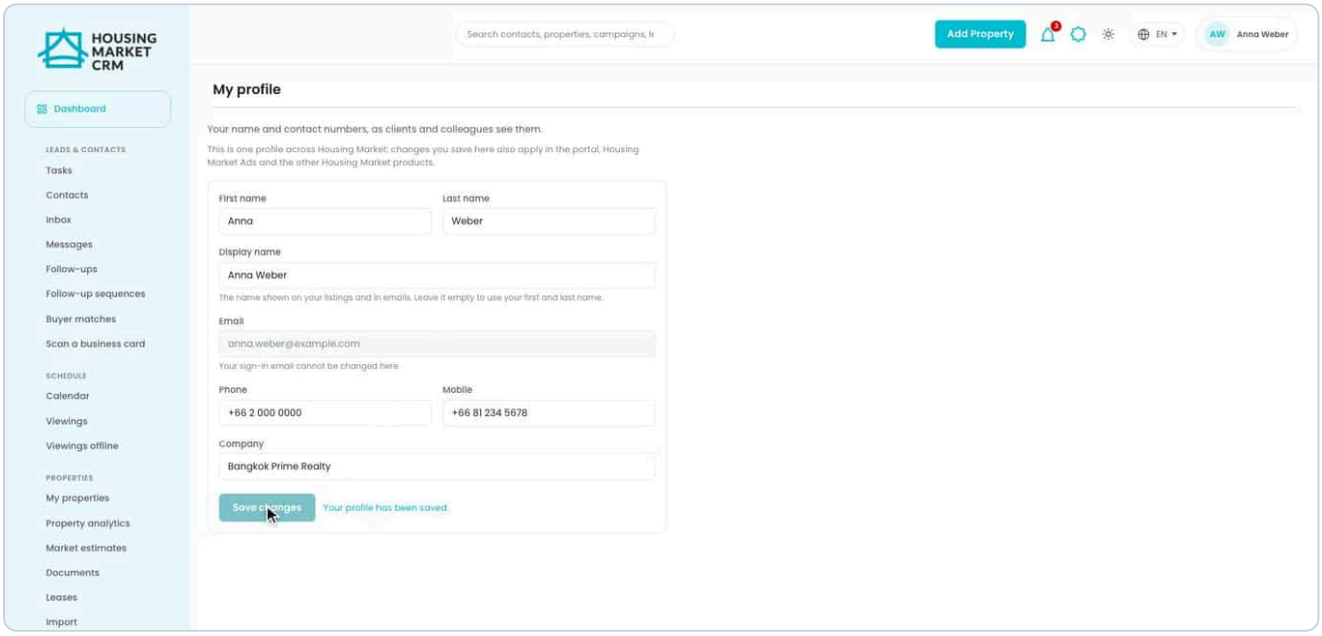
चित्र 6.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

12 यह वही अकाउंट है जो पोर्टल के साथ साझा है, इसलिए सपोर्ट इसे बदलता है।



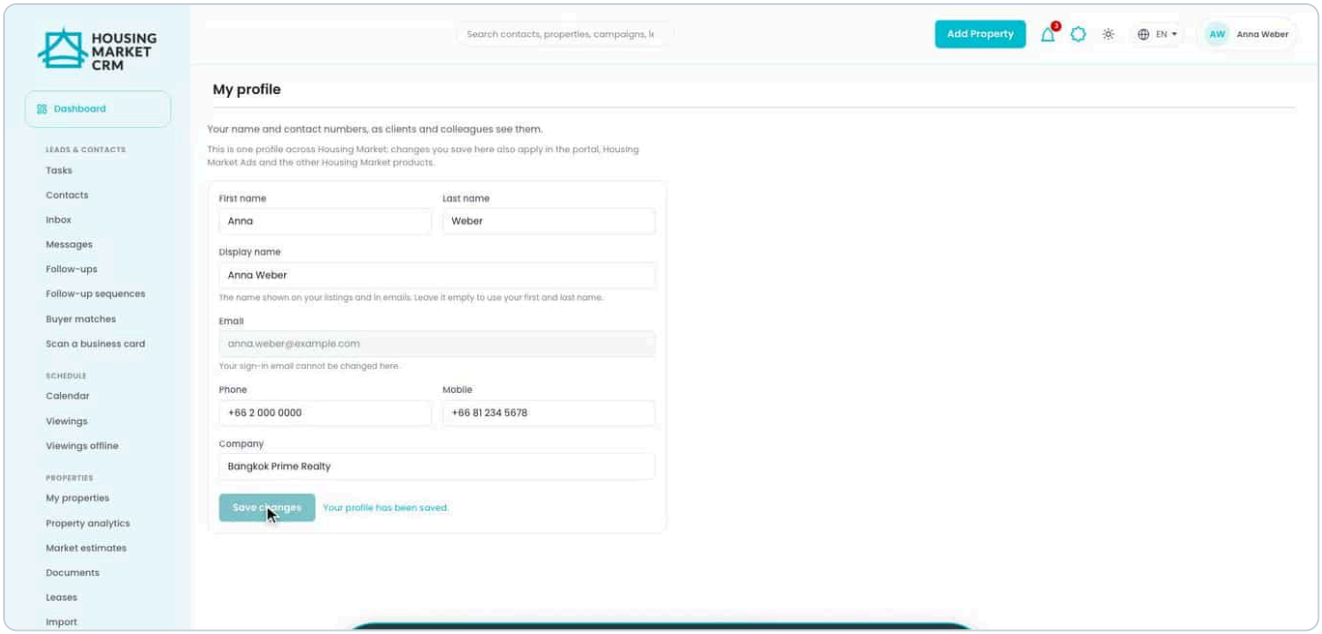
चित्र 6.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

13 Save changes पर क्लिक करें।



चित्र 6.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

14 सेव हो गया — और हर जगह लागू, जहाँ आप Housing Market इस्तेमाल करते हैं।



चित्र 6.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मुझे CRM के लिए अलग खाता चाहिए? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 अध्याय 7

भाषा बदलें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

पूरा CRM सत्रह भाषाओं में उपलब्ध है। स्क्रीन के ऊपर भाषा मेन्यू से अपनी भाषा चुनें; आपके सूचना ईमेल भी उसी भाषा में आते हैं।

CRM सत्रह भाषाओं में उपलब्ध है, और हर भाषा अपने ही नाम से दिखाई जाती है:

- English (अंग्रेज़ी), Español (स्पेनिश), Português (Brasil) (ब्राज़ीली पुर्तगाली), Français (फ़्रेंच) और Deutsch (जर्मन)
- العربية (अरबी), हिन्दी, Türkçe (तुर्की) और Ελληνικά (ग्रीक)
- ไทย (थाई), Tiếng Việt (वियतनामी), Bahasa Indonesia (इंडोनेशियाई), Bahasa Melayu (मलय) और ខ្មែរ (ख्मेर)
- 日本語 (जापानी), 简体中文 (सरलीकृत चीनी) और 繁體中文 (पारंपरिक चीनी)

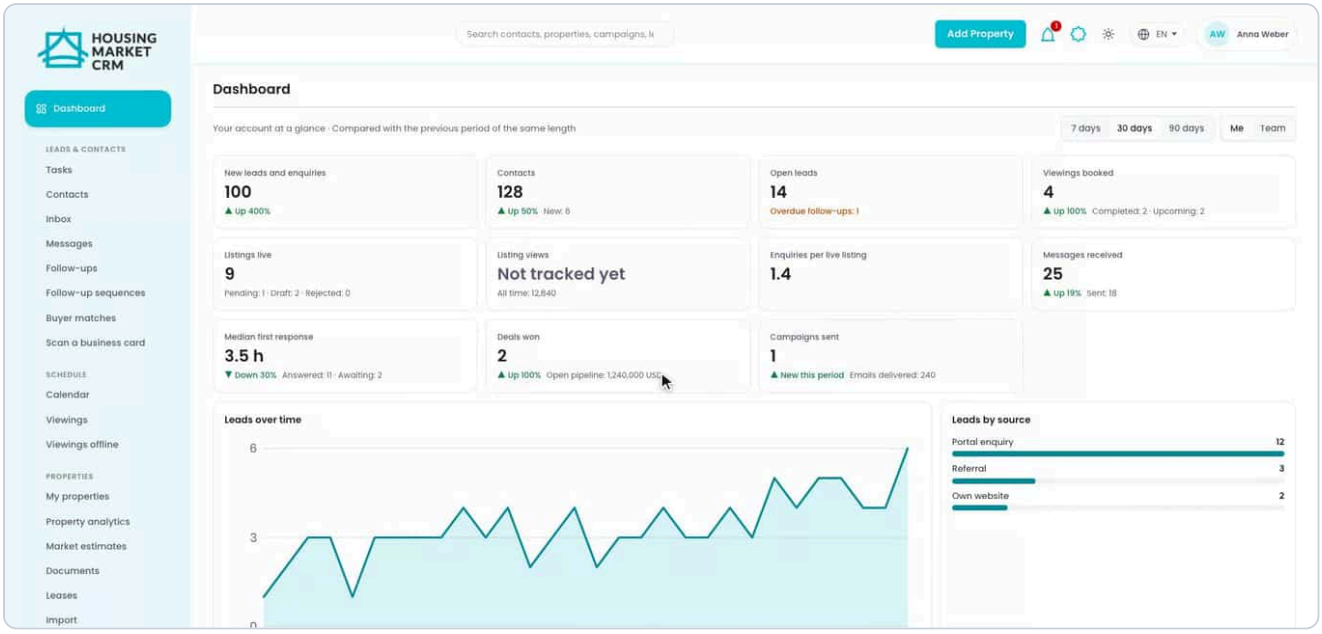
कंप्यूटर पर भाषा बदलने के लिए स्क्रीन के ऊपर भाषा मेन्यू (ग्लोब) खोलें और भाषा चुनें; सेटिंग (गियर) में भाषा सेटिंग भी यही करती है। लॉग-इन और साइन-अप पेजों का अपना भाषा मेन्यू है। अरबी में पूरी स्क्रीन दाएँ से बाएँ पढ़ी जाती है।

आपका चुनाव उसी ब्राउज़र में याद रखा जाता है जिसमें आपने इसे चुना था, इसलिए किसी दूसरे कंप्यूटर या फ़ोन पर फिर से चुनें। आपके सूचना ईमेल और पासवर्ड रीसेट ईमेल उसी भाषा में लिखे जाते हैं जिसमें आप CRM का इस्तेमाल करते हैं — देखें "मेरे CRM सूचना ईमेल किस भाषा में होते हैं?"।

सहायता केंद्र से: **कौन-सी भाषाएँ समर्थित हैं?**

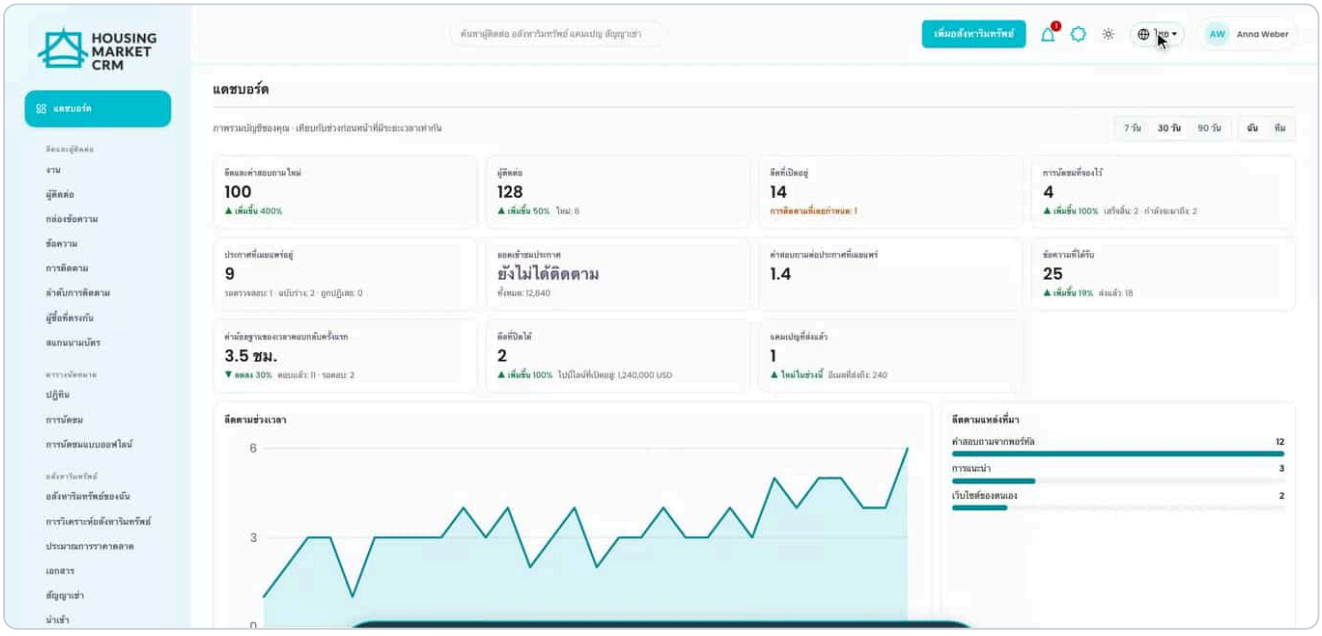
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM डैशबोर्ड खोलें।



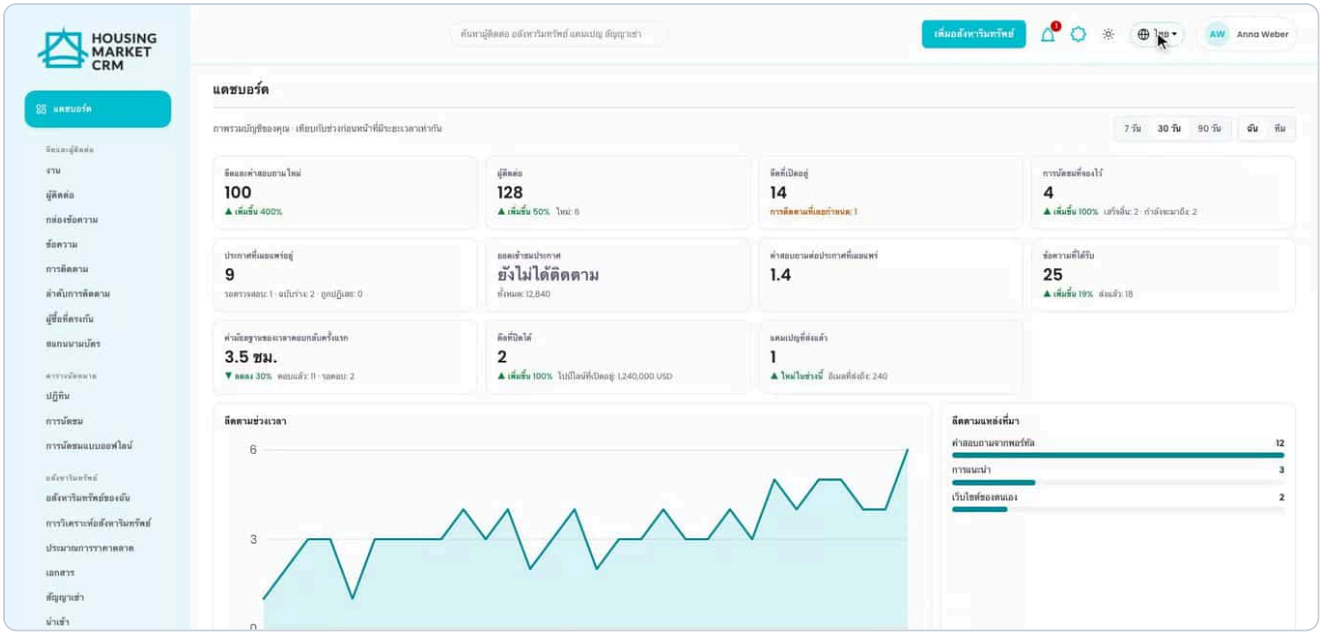
चित्र 7.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 हेडर में भाषा मेन्यू खोलें और ไทย (Thai) चुनें।



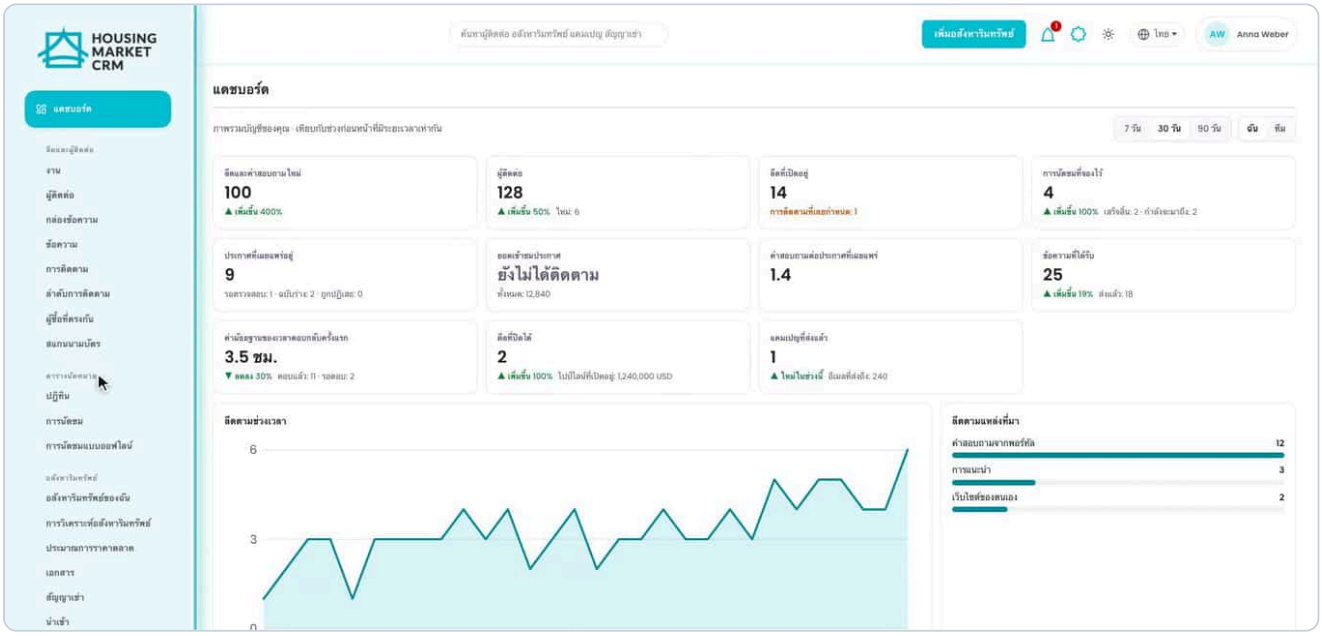
चित्र 7.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 अब पूरा इंटरफ़ेस थाई में दिखता है।



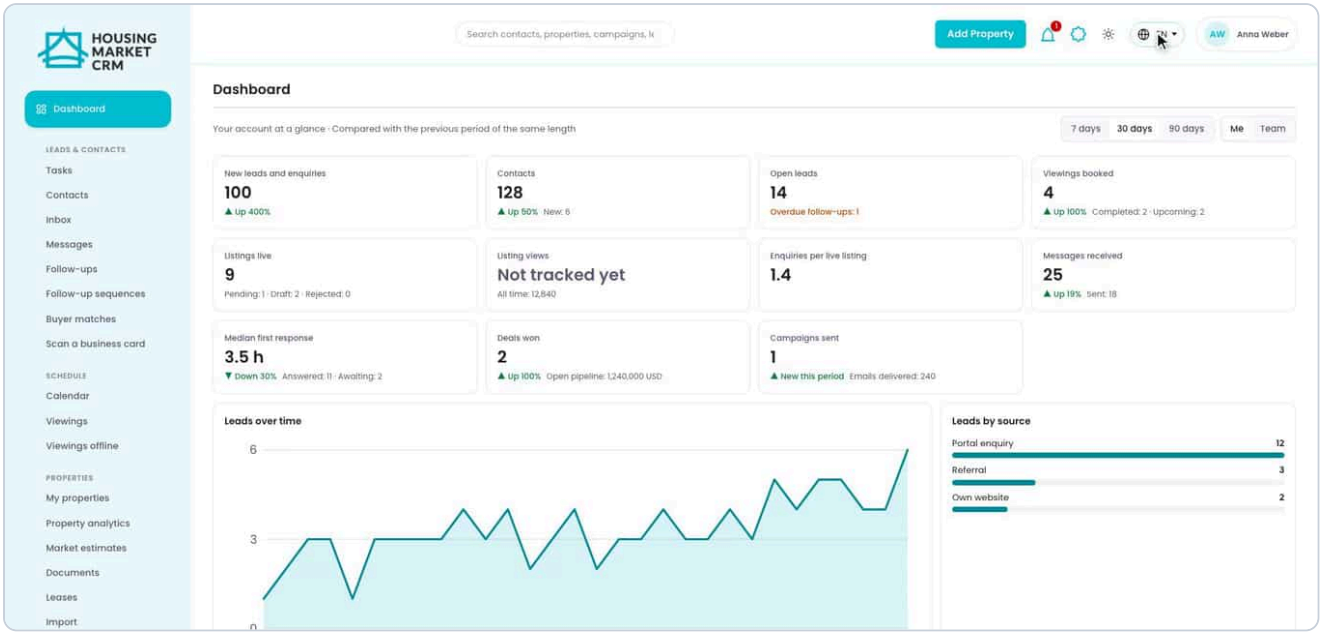
चित्र 7.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 मेन्यू, लेबल और तारीख़ें, सब आपके चुनाव के अनुसार बदलते हैं।



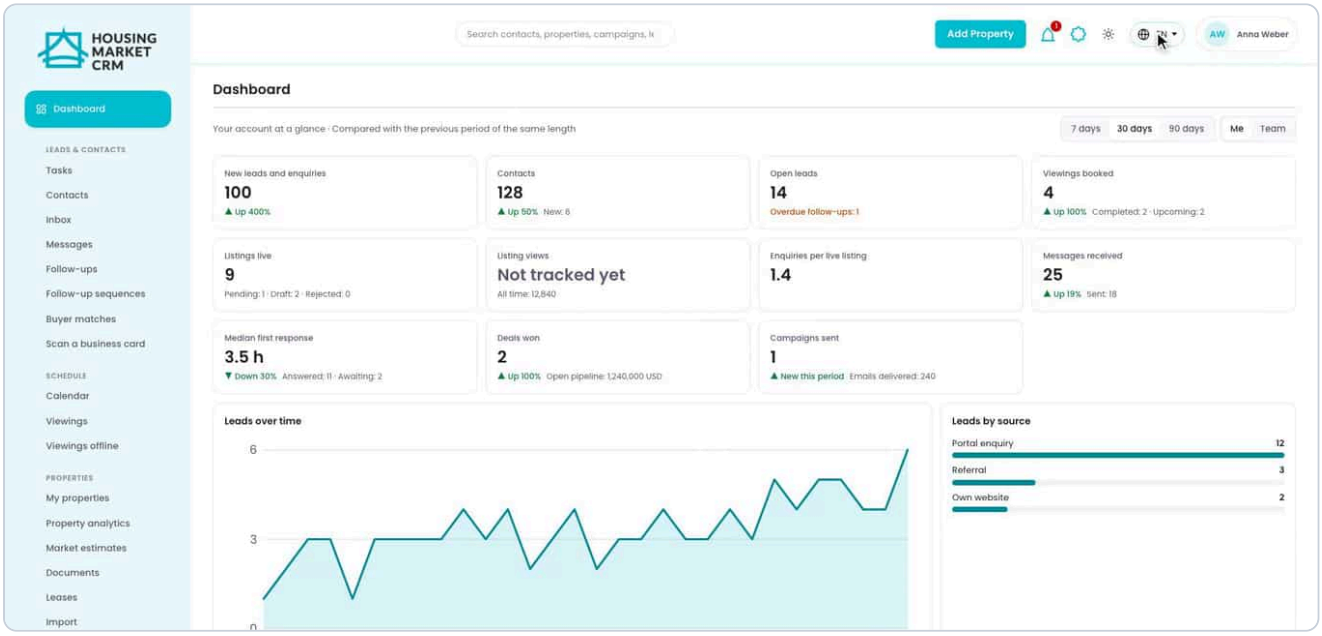
चित्र 7.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 वापस जाने के लिए English चुनें।



चित्र 7.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 आपका चुनाव अगली बार के लिए याद रखा जाता है।



चित्र 7.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

उसी भाषा में जिसमें आप CRM का इस्तेमाल करते हैं। CRM को किसी दूसरी भाषा में बदलें और आपके सूचना ईमेल भी उसके साथ बदल जाते हैं।

सहायता केंद्र: मेरे CRM सूचना ईमेल किस भाषा में होते हैं?

8 अध्याय 8

सब कुछ खोजें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। खोज और फ़िल्टर संपर्कों, लीड और प्रॉपर्टी पर काम करते हैं, और लीड बोर्ड चरण, स्थिति और बिक्री या किराये के आधार पर फ़िल्टर होता है।

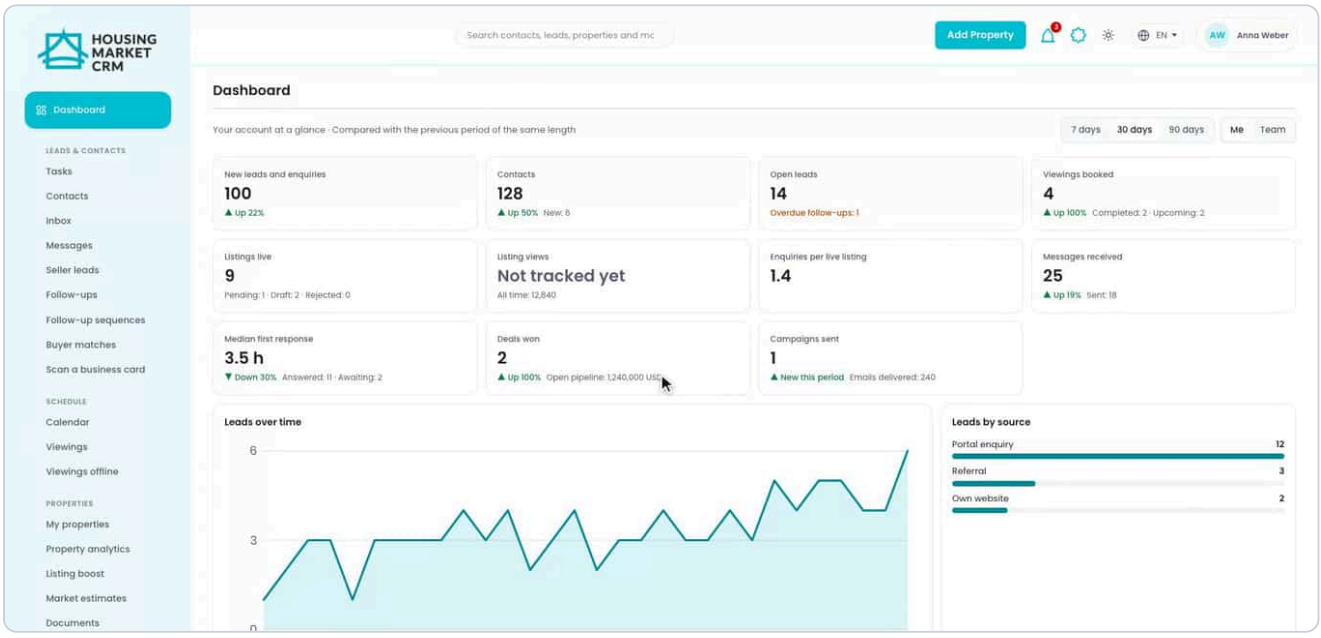
खोज से कोई संपर्क, लीड या प्रॉपर्टी मिलती है, और सूचियाँ सिर्फ़ क्रम से नहीं लगतीं, फ़िल्टर भी होती हैं — लीड बोर्ड चरण, स्थिति और लीड बिक्री की है या किराये की, इसके आधार पर।

क्योंकि हर पूछताछ अपनी प्रॉपर्टी से जुड़ी रहती है, "इस लिस्टिंग के बारे में किसने पूछा" का जवाब खोजकर नहीं, बल्कि लिस्टिंग से ही मिल जाता है।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं संपर्क खोज सकता हूँ?**

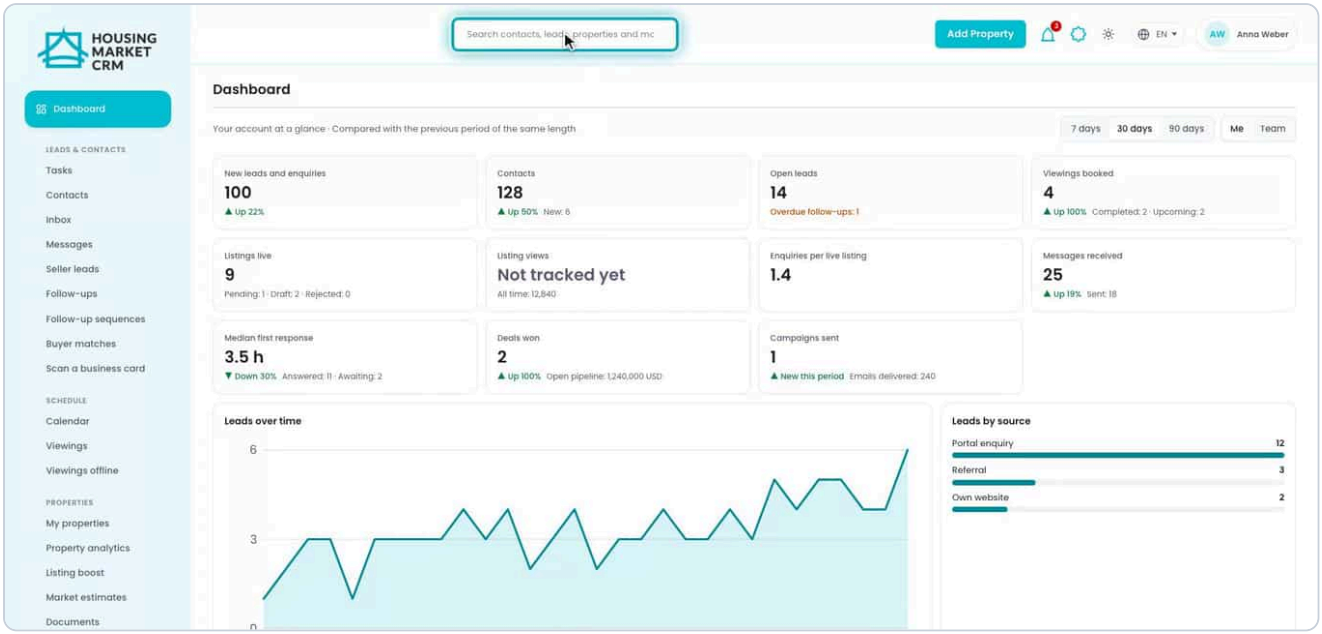
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



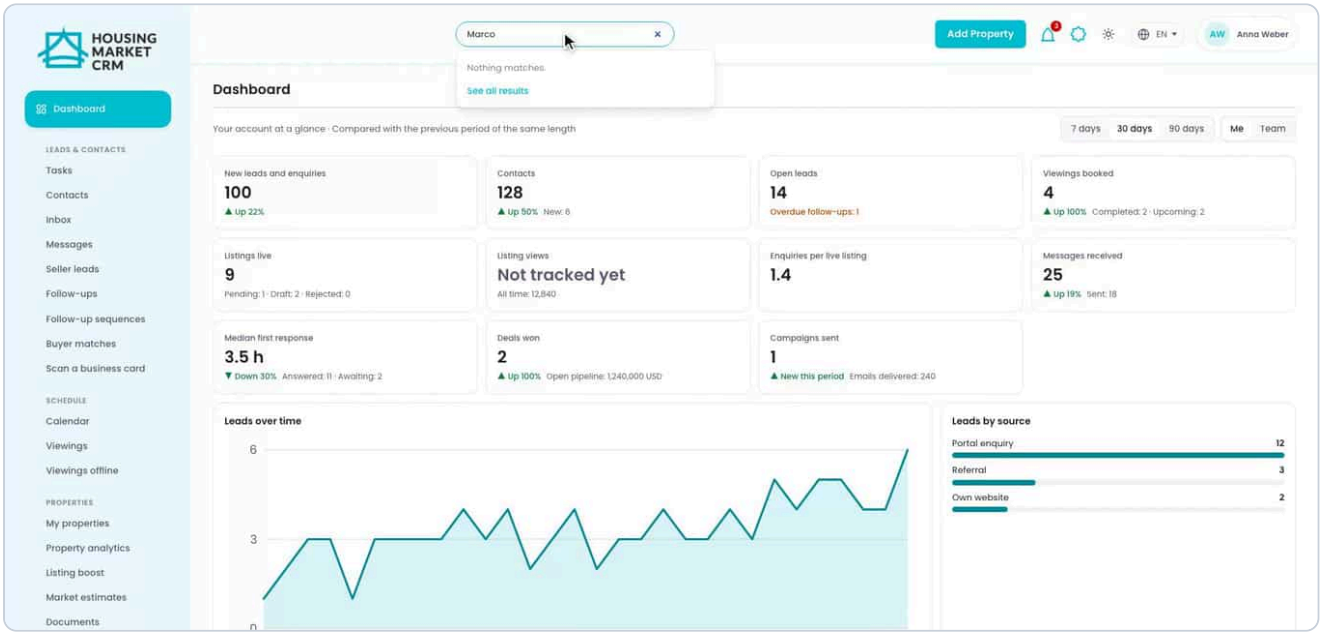
चित्र 8.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 खोज (Search) बॉक्स हर स्क्रीन पर हेडर में रहता है।



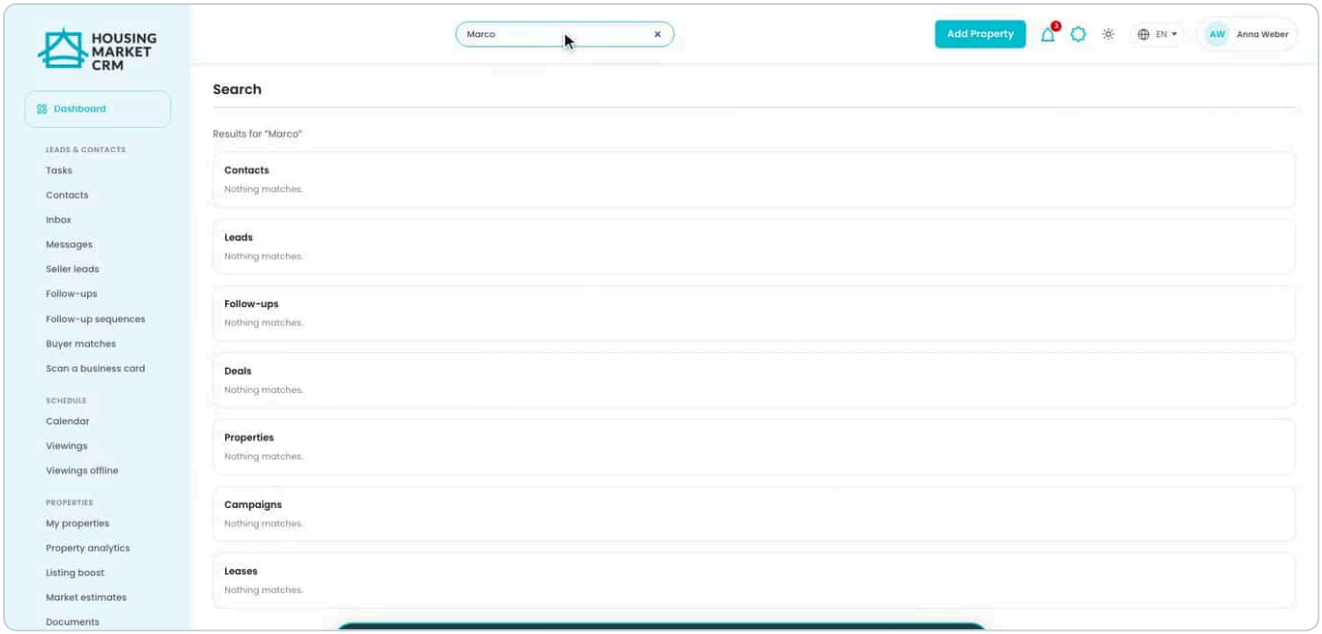
चित्र 8.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 नाम का एक हिस्सा लिखें — या नंबर, या गली।



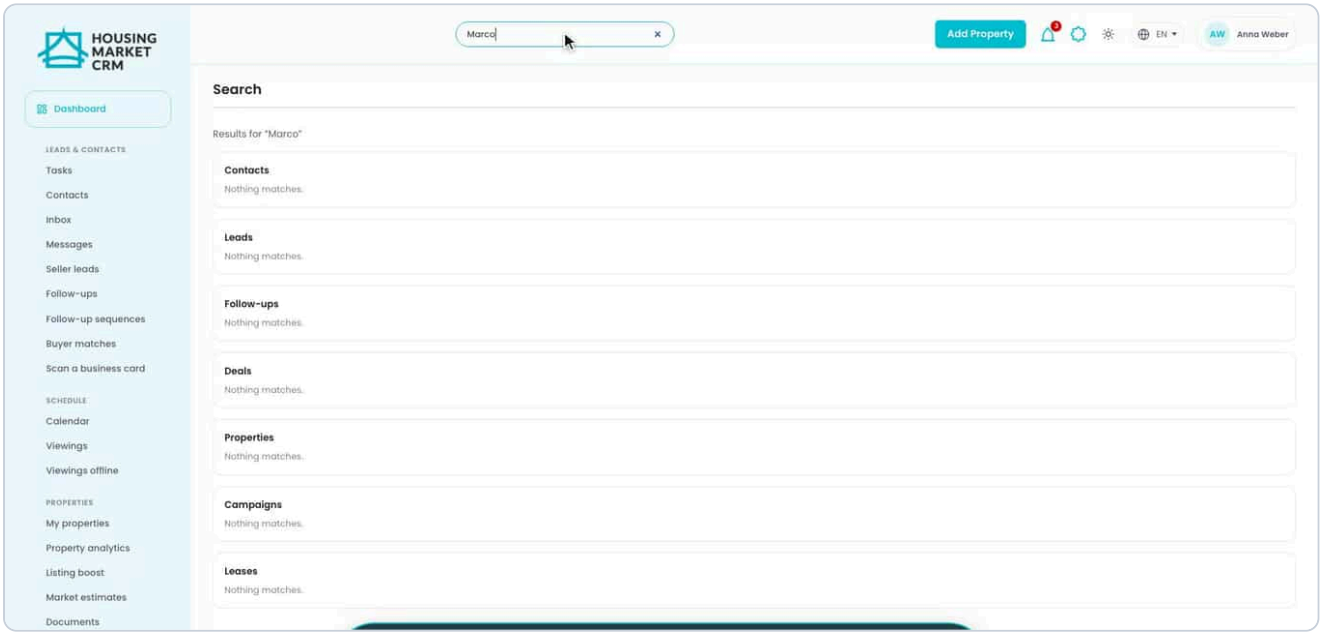
चित्र 8.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 यह लीड, संपर्क, प्रॉपर्टी, दस्तावेज़ और किरायेदारी में देखती है।



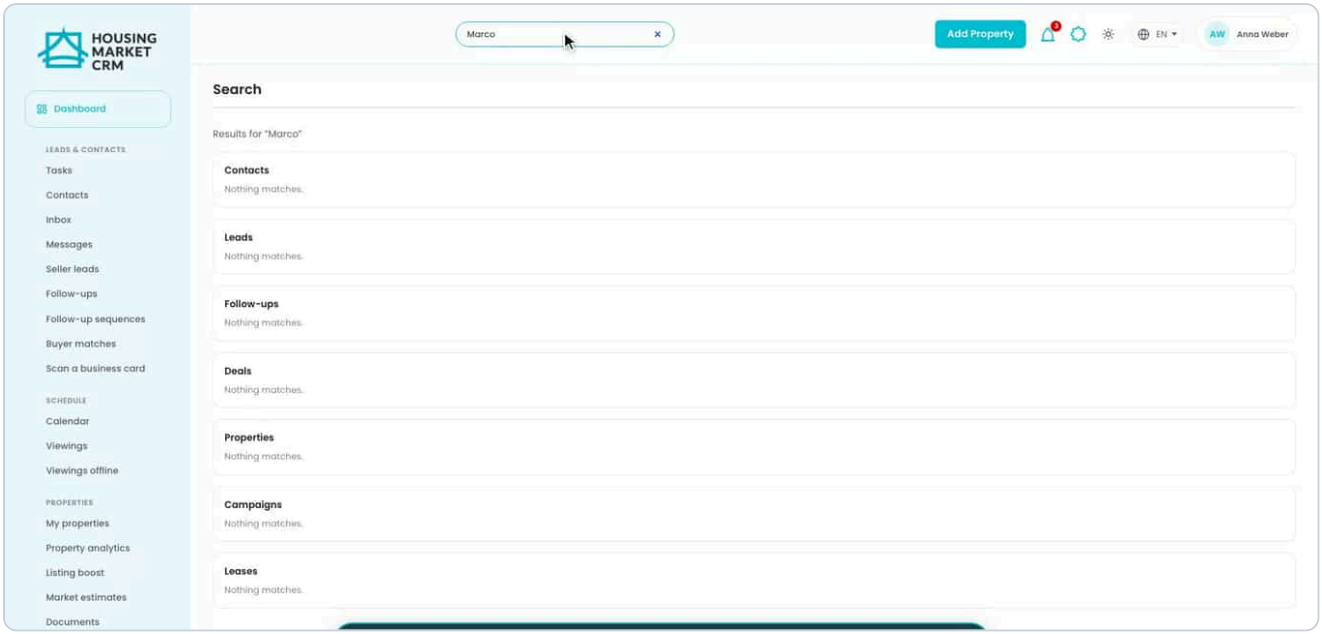
चित्र 8.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 पूरी सूची के लिए Enter दबाएँ, प्रकार के हिसाब से समूहों में।



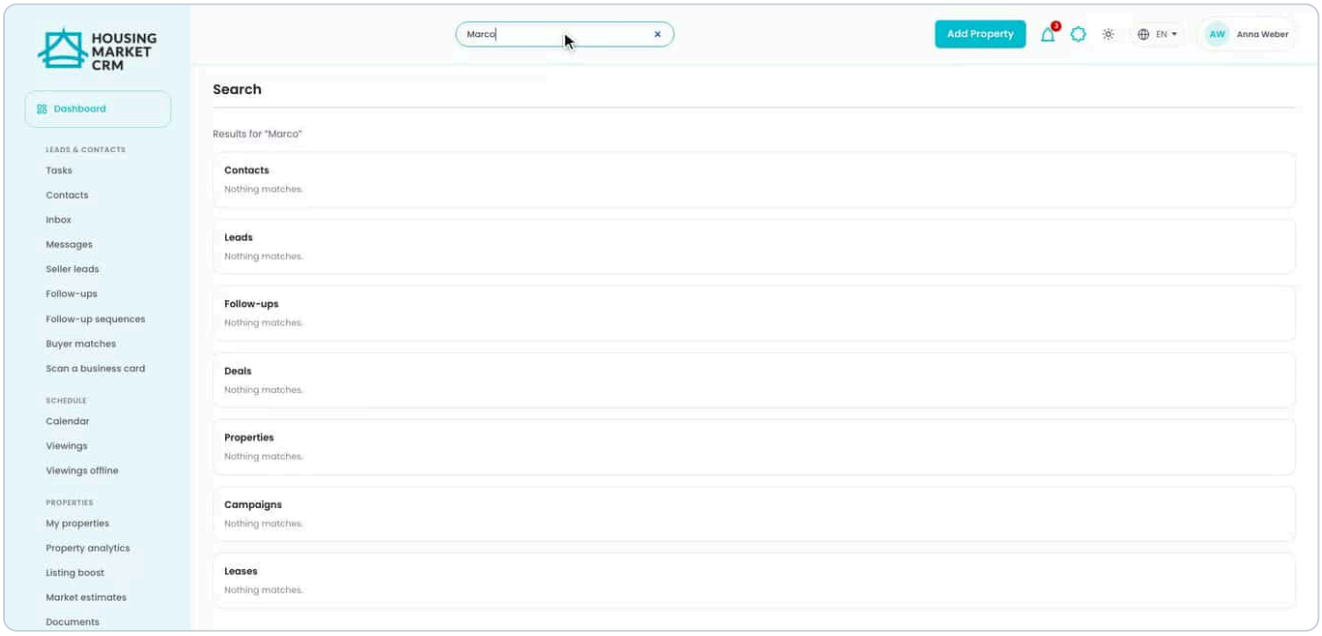
चित्र 8.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 खोलने के लिए नतीजे पर क्लिक करें — सूची फ़िल्टर करने से तेज़।



चित्र 8.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 फ़ोन पर खोज (Search) की अपनी एंट्री बाएँ मेन्यू में है।



चित्र 8.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपने फ़ोन पर Housing Market CRM इस्तेमाल कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

भाग 2

लीड और संपर्क

9 लीड बोर्ड

10 मैन्युअल रूप से लीड जोड़ें

11 लीड पर काम करें

12 लीड को प्रॉपर्टी से लिंक करें

13 लीड को जवाब दें

14 इच्छुक खरीदारों को देखें

15 लीड स्कोरिंग

16 रिवर्स मैचिंग

17 फ़ॉलो-अप सीक्वेंस

18 ठंडी पड़ी लीड को गर्म रखें

19 सेलर लीड ख़रीदें

20 संपर्क जोड़ें

21 संपर्क इम्पोर्ट करें

22 बिज़नेस कार्ड स्कैन करें

23 संपर्क टाइमलाइन

24 डुप्लिकेट संपर्क मर्ज करें

9 अध्याय 9

लीड बोर्ड

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ, पाँच तय कॉलम वाले Kanban बोर्ड पर: नया कार्य, दिखाना, मोलभाव, सौदा पक्का और सौदा हाथ से गया। कॉलम के नाम बदले नहीं जा सकते और नए कॉलम जोड़े नहीं जा सकते।

साइडबार में कार्य खोलें और लीड को बोर्ड पर उसके कॉलम से होकर खींचें:

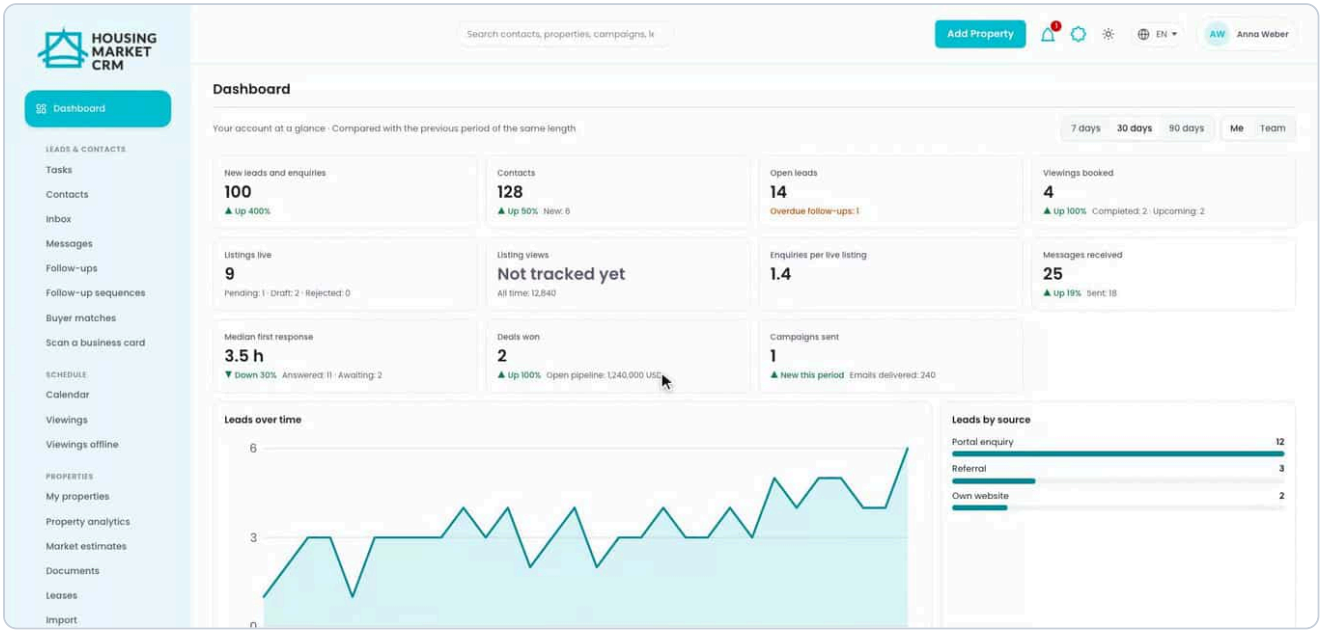
- नया कार्य
- दिखाना
- मोलभाव
- सौदा पक्का
- सौदा हाथ से गया

चरण के अलावा दो और आधार हैं, और बोर्ड इन्हीं पर फ़िल्टर होता है: एक स्थिति (नया, वापस कॉल करें, संदेश का उत्तर दें, बंद) और यह कि लीड बिक्री की है या किराये की। जिस लीड को कुछ समय से किसी ने नहीं छुआ, वह ध्यान में आने का इंतज़ार करने के बजाय खुद एक सूचना भेजती है।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं लीड को अलग-अलग चरणों में बाँट सकता हूँ?**

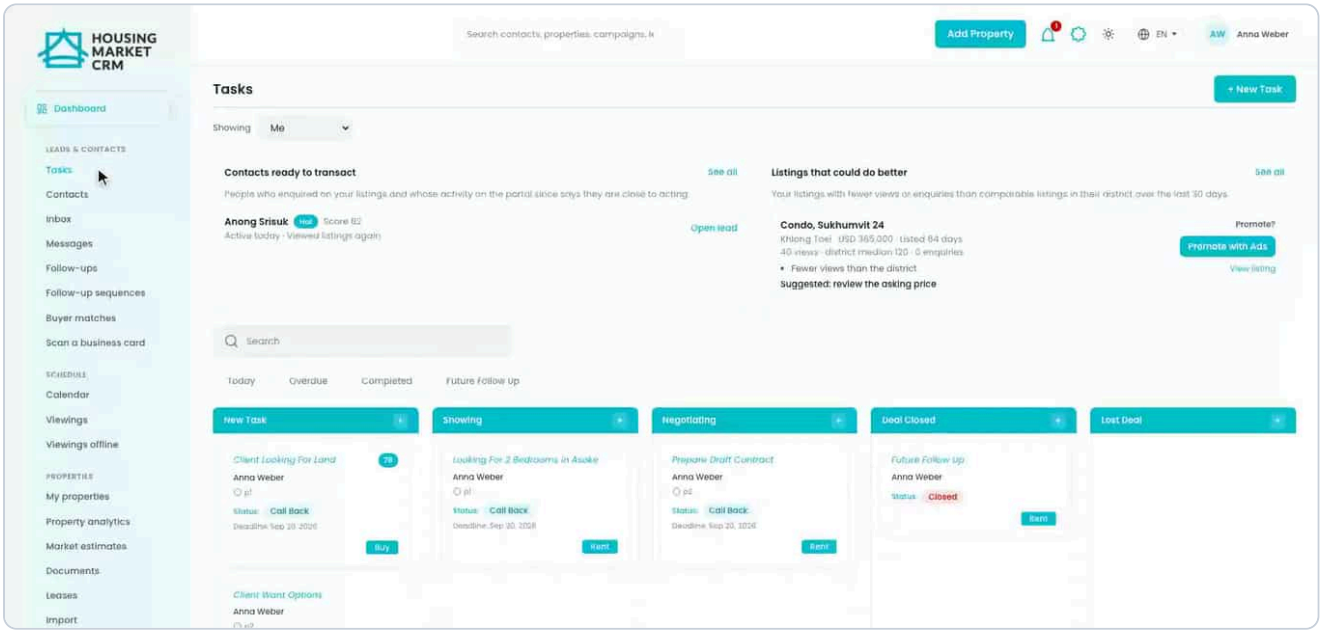
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



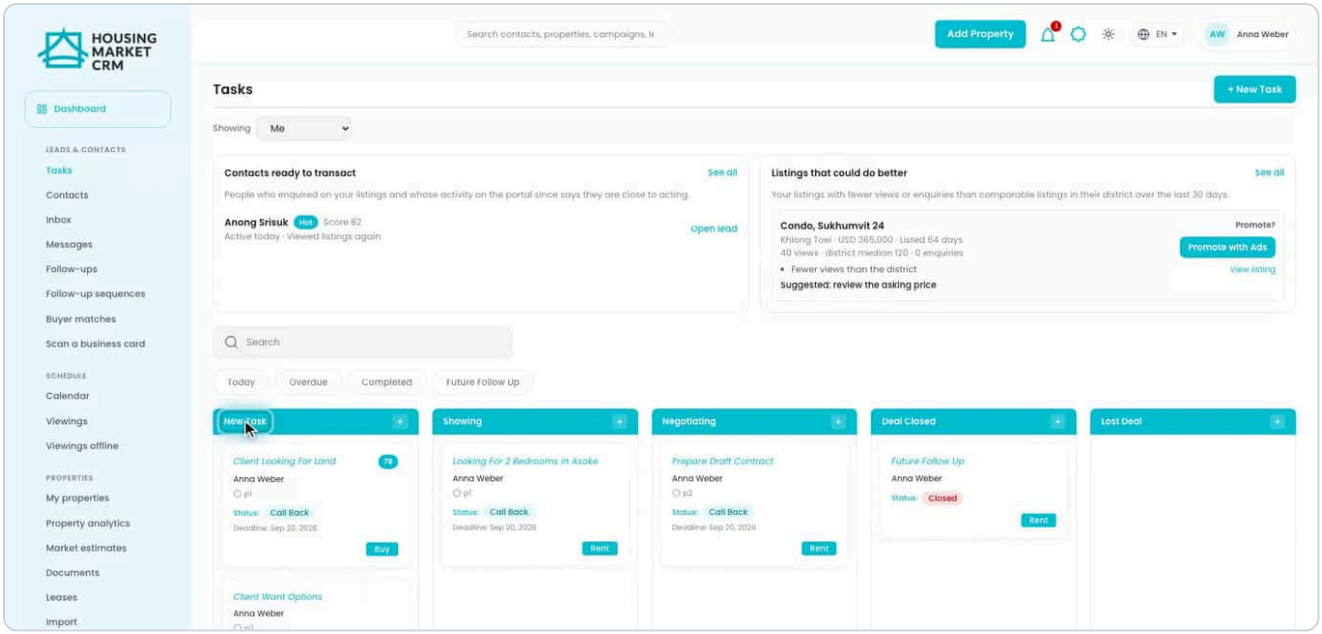
चित्र 9.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Tasks पर क्लिक करें।



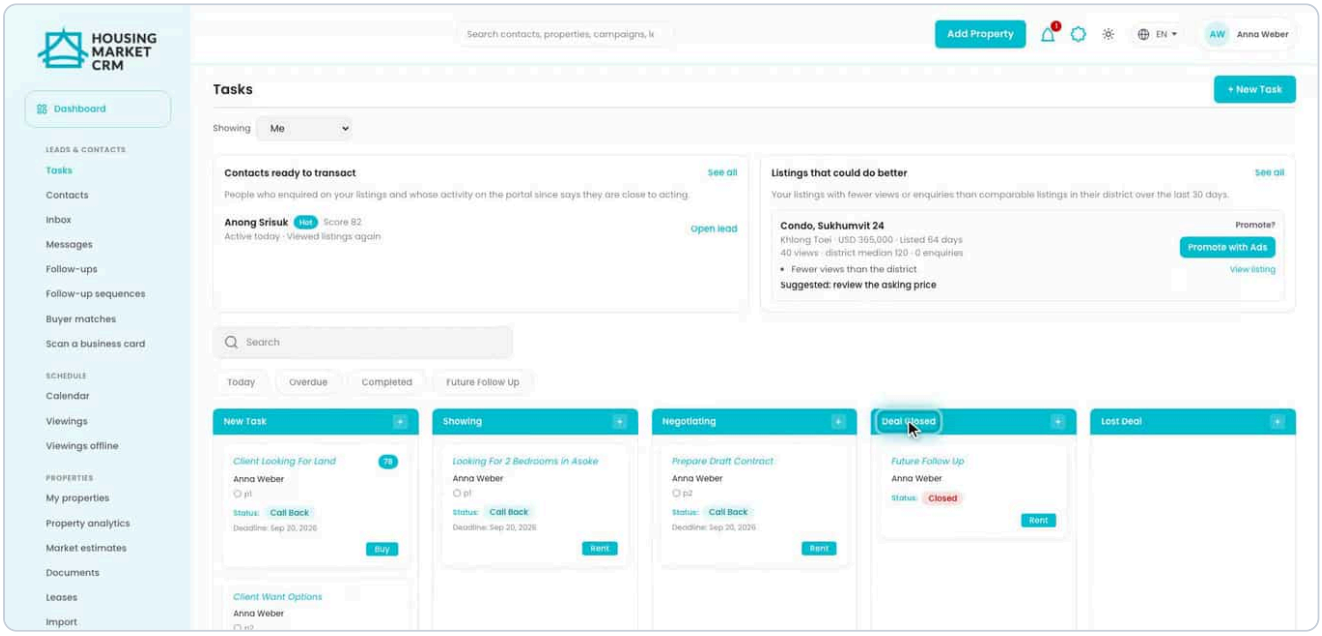
चित्र 9.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 नई पूछताछ New Task में शुरू होती है।



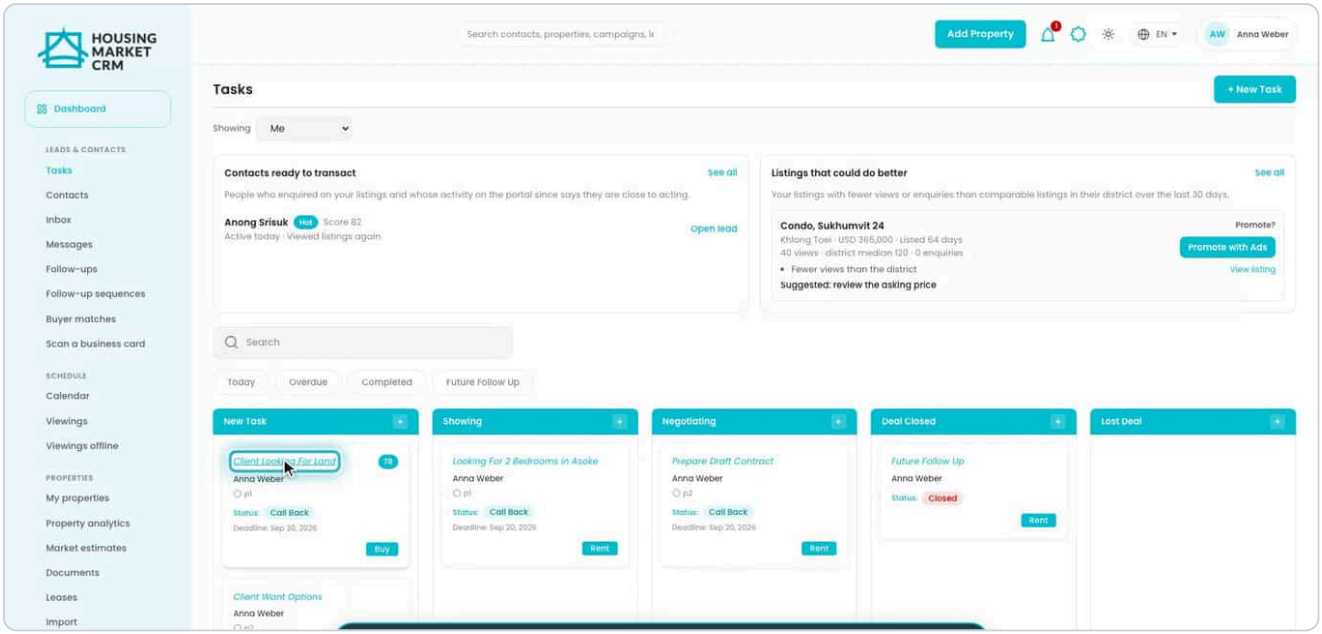
चित्र 9.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 फिर Showing और Negotiating अंत में लीड Deal Closed या Lost Deal में जाती है।



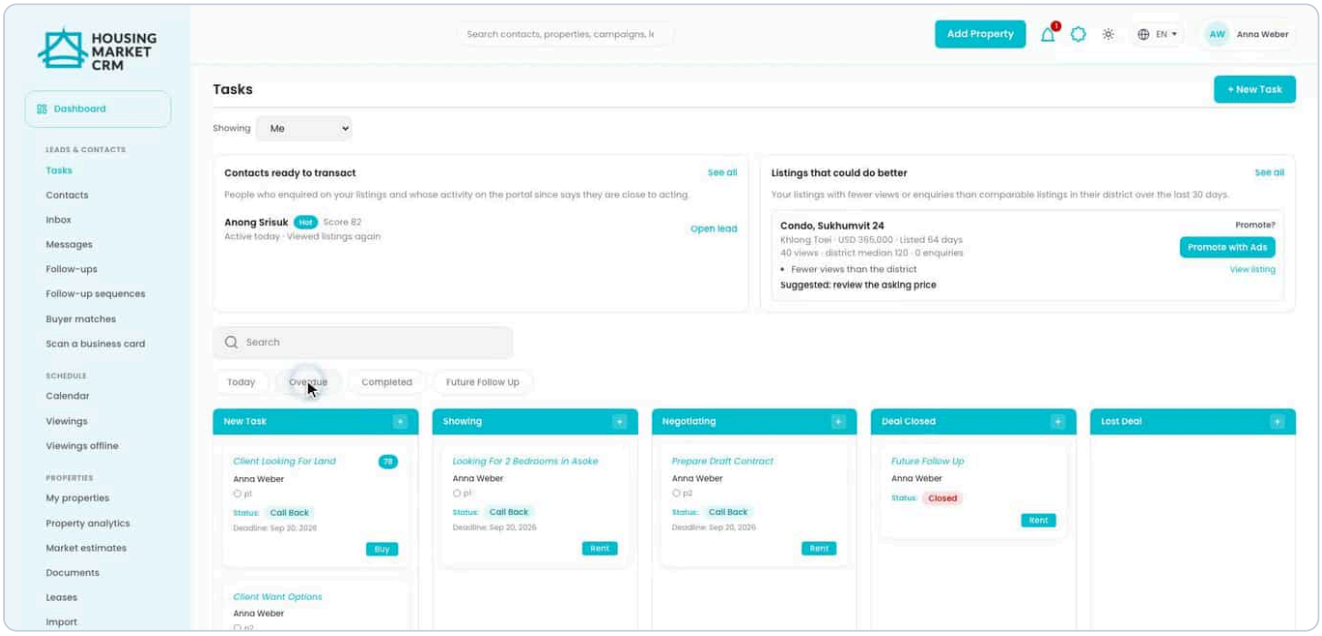
चित्र 9.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 हर कार्ड पर लीड, संपर्क, स्थिति और समय-सीमा।



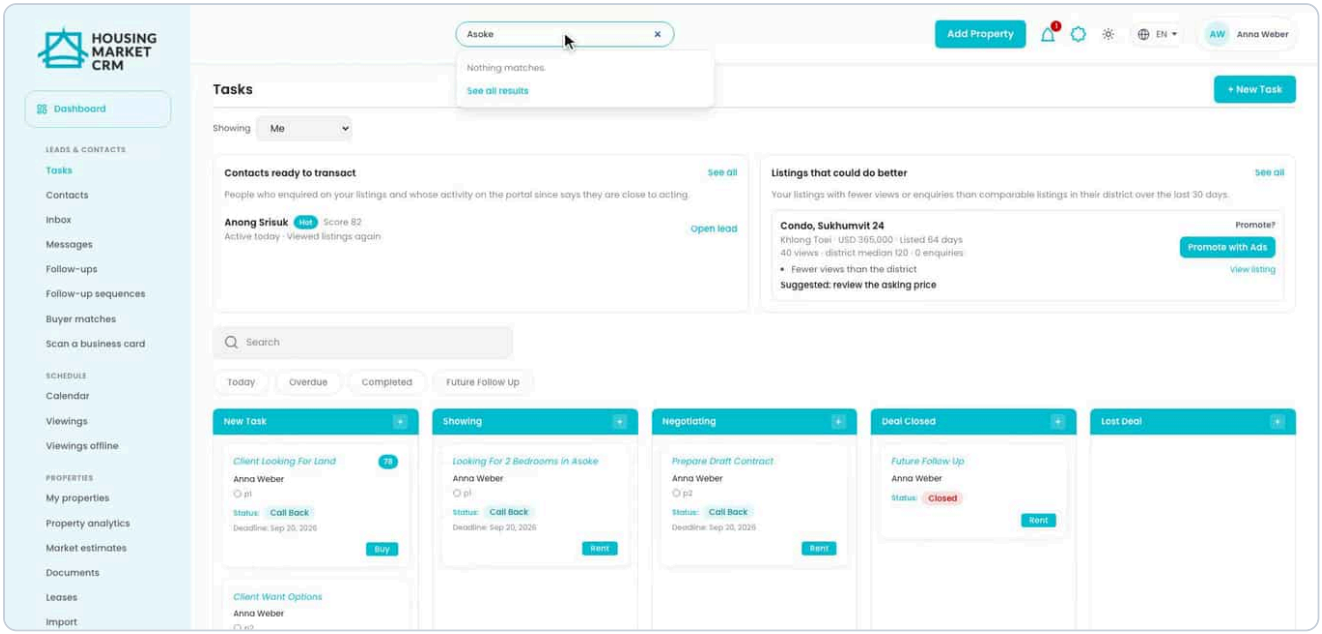
चित्र 9.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 कौन प्रतीक्षा कर रहा है, देखने के लिए Overdue।



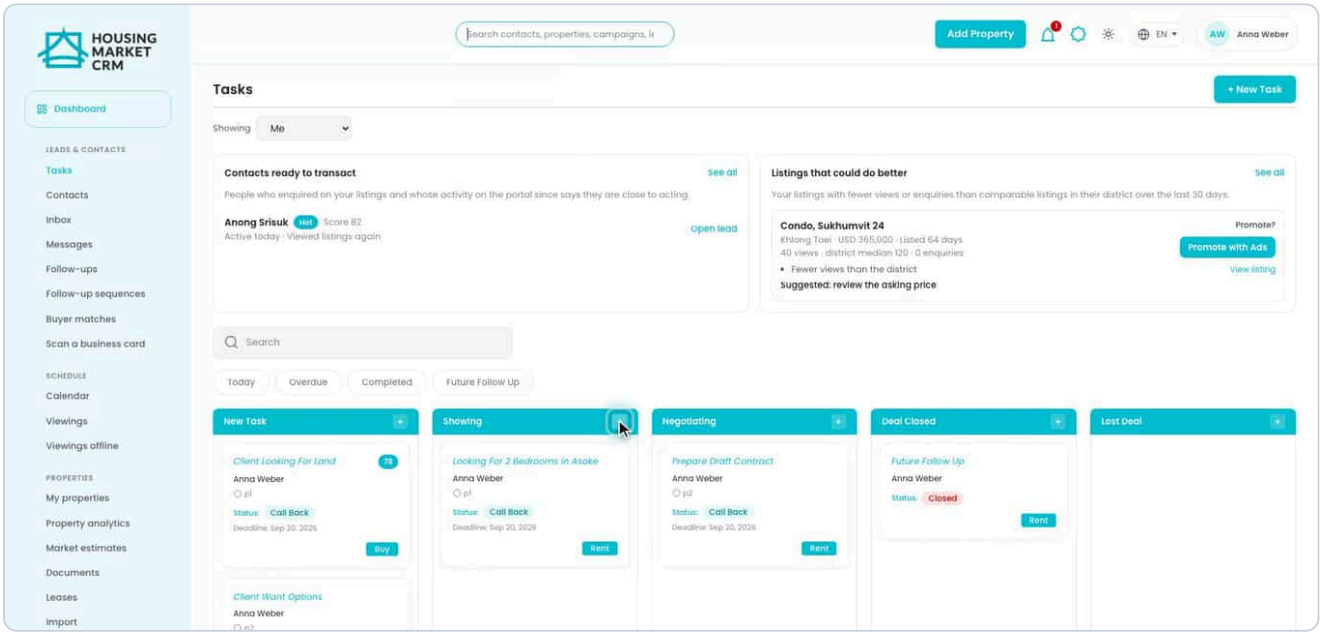
चित्र 9.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 या लीड सर्च करें।



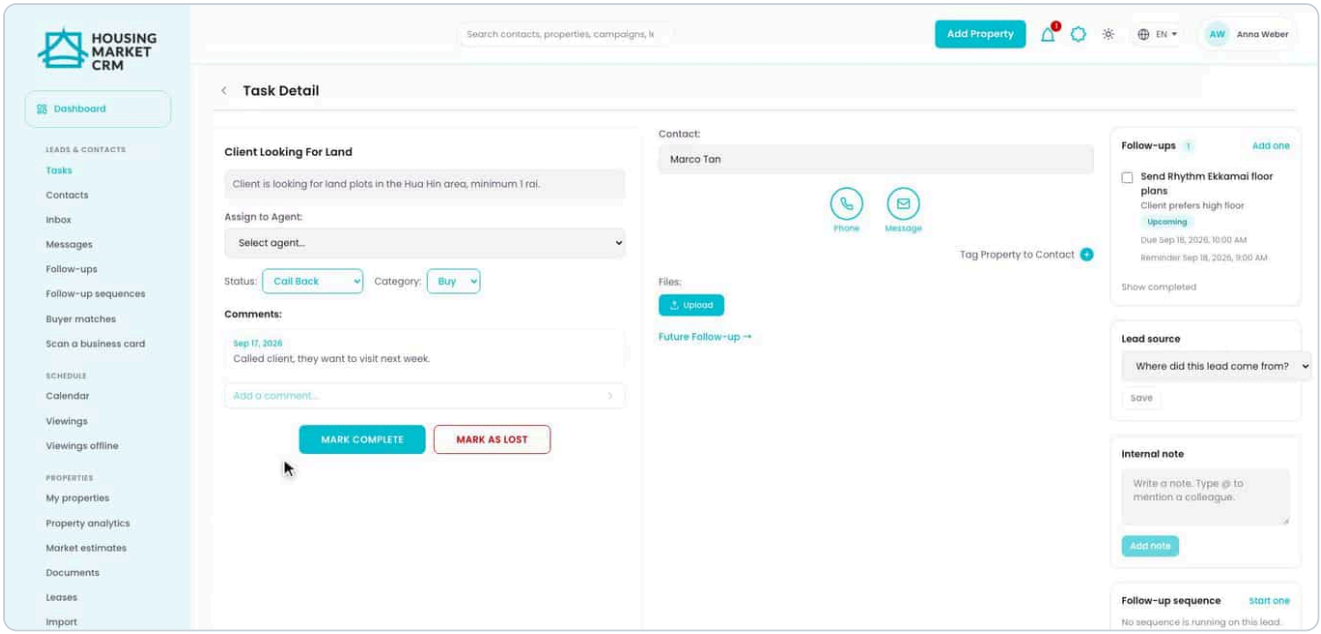
चित्र 9.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 उस चरण में लीड जोड़ने के लिए कॉलम पर + दबाएँ।



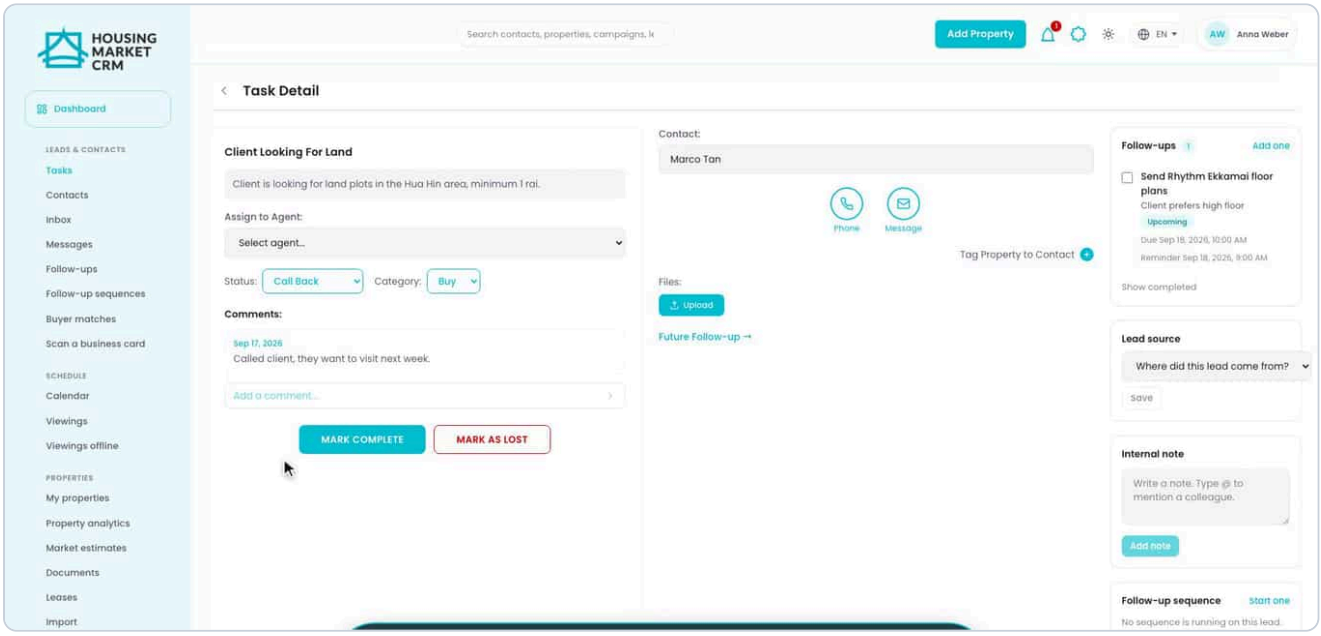
चित्र 9.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 लीड खोलने के लिए कार्ड पर क्लिक करें।



चित्र 9.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 लीड रिकॉर्ड इस पूछताछ के सभी विवरण के साथ खुलता है।



चित्र 9.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

हाँ। हर लिस्टिंग की पूछताछ एक ही बोर्ड पर आती है, और हर लीड फिर भी बताती है कि वह किस प्रॉपर्टी से आई।

सहायता केंद्र: क्या मैं कई लिस्टिंग की पूछताछ संभाल सकता हूँ?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

CRM में लीड कैसे जोड़ी जाती हैं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
क्या मैं अंतरराष्ट्रीय लीड संभाल सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-international-leads

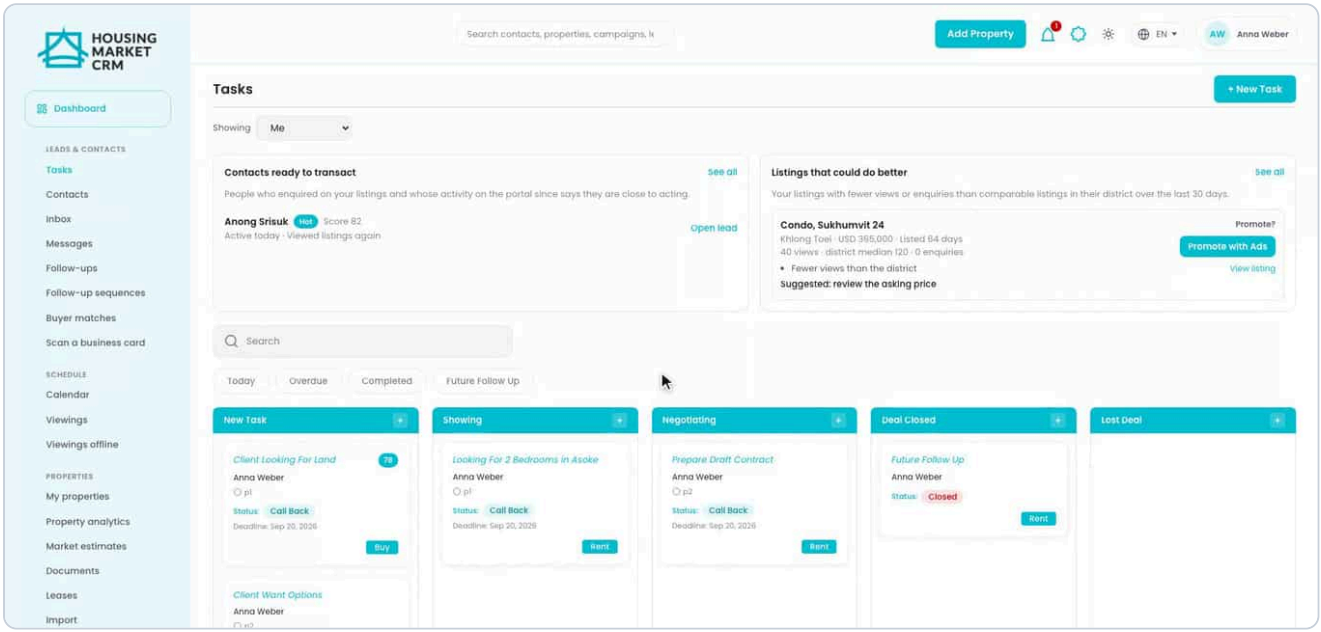
10 अध्याय 10

मैन्युअल रूप से लीड जोड़ें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

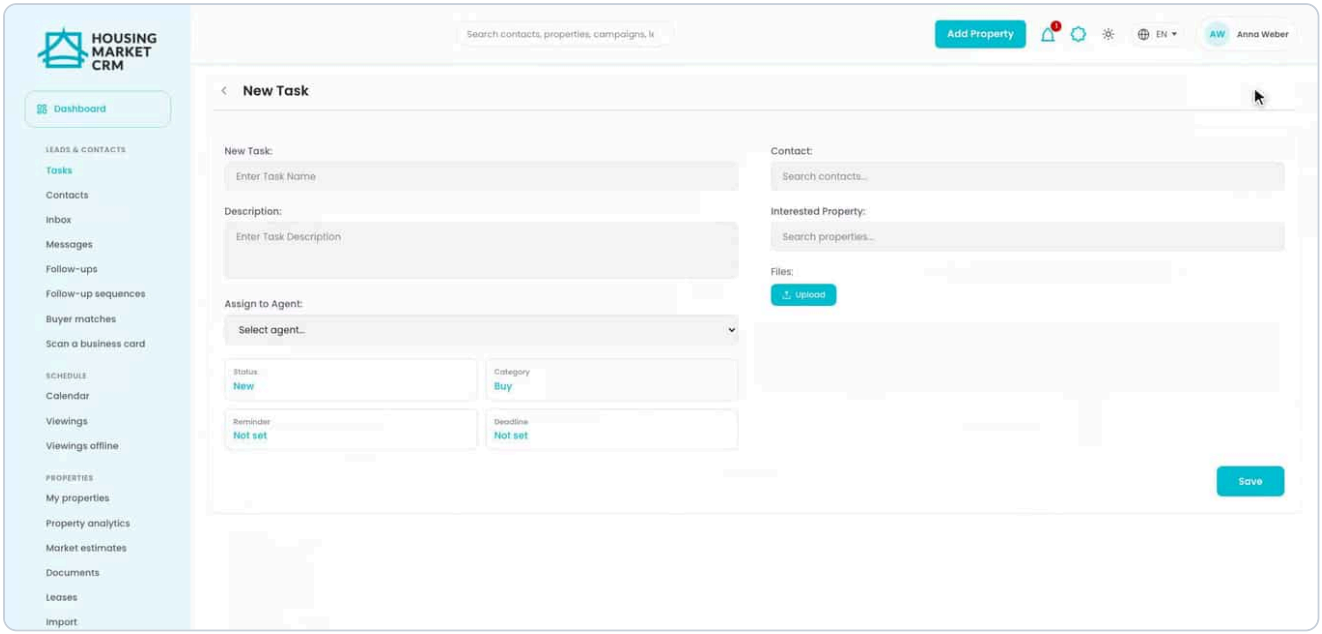
चरण-दर-चरण

1 Tasks (टास्क) खोलें, यही आपका लीड बोर्ड है।



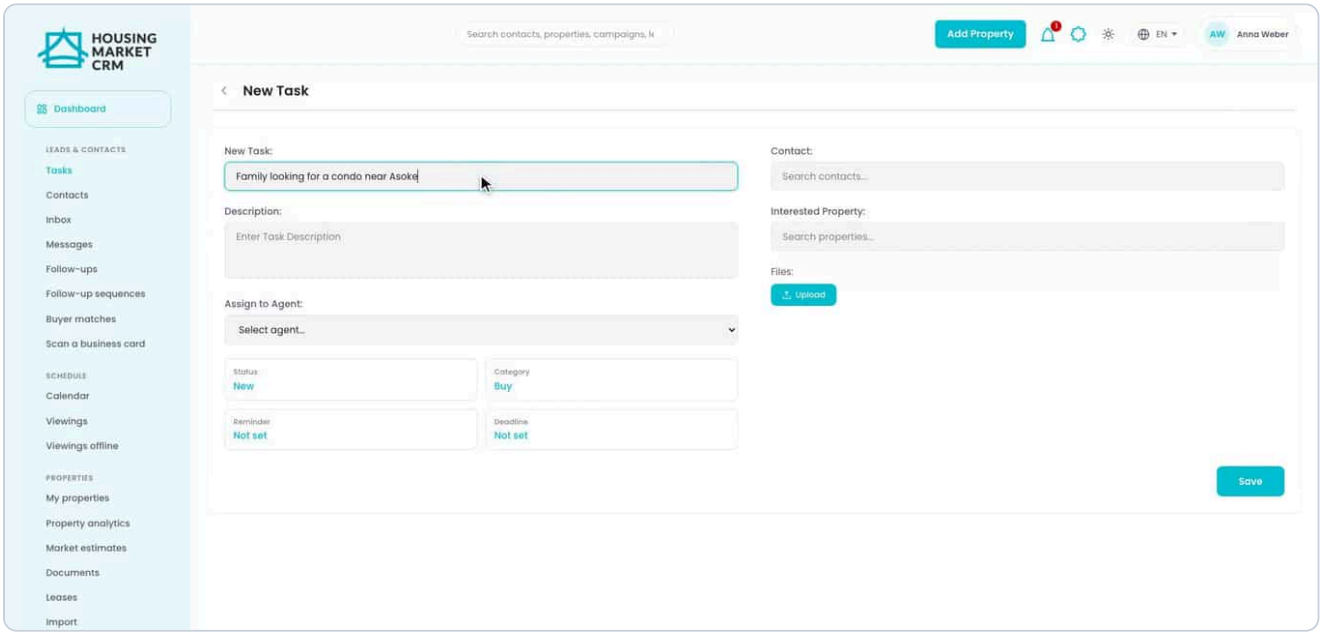
चित्र 10.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 + New Task पर क्लिक करें।



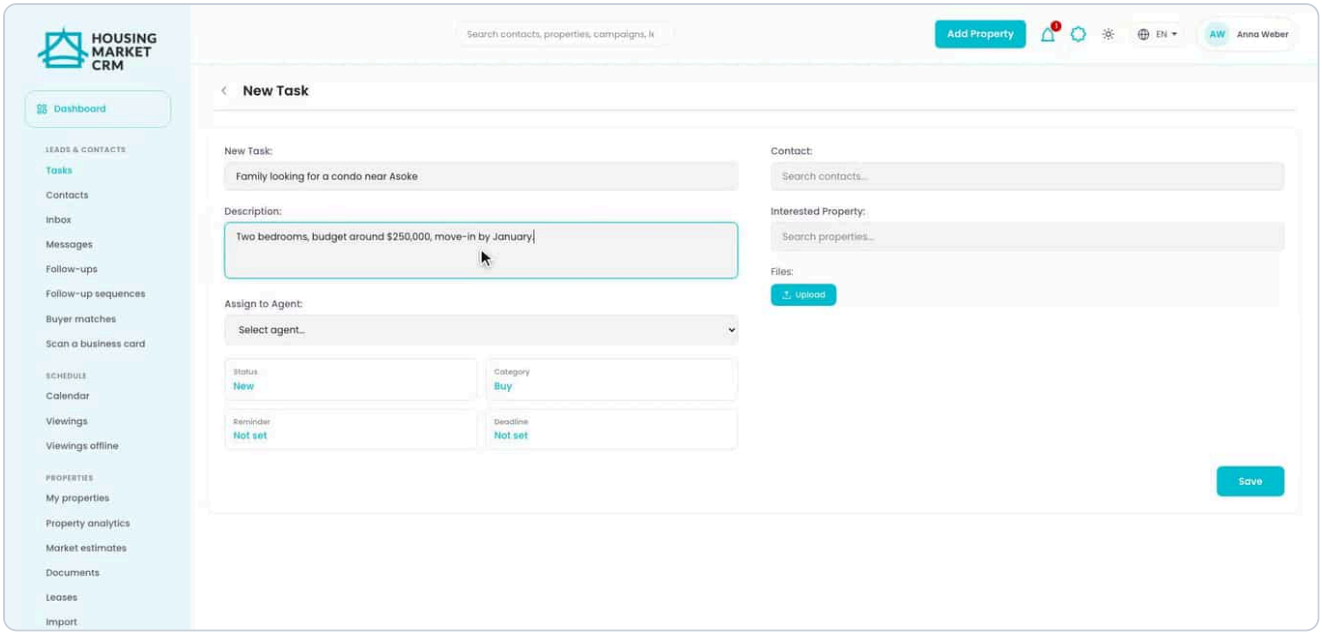
चित्र 10.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 लीड को साफ़ शीर्षक दें।



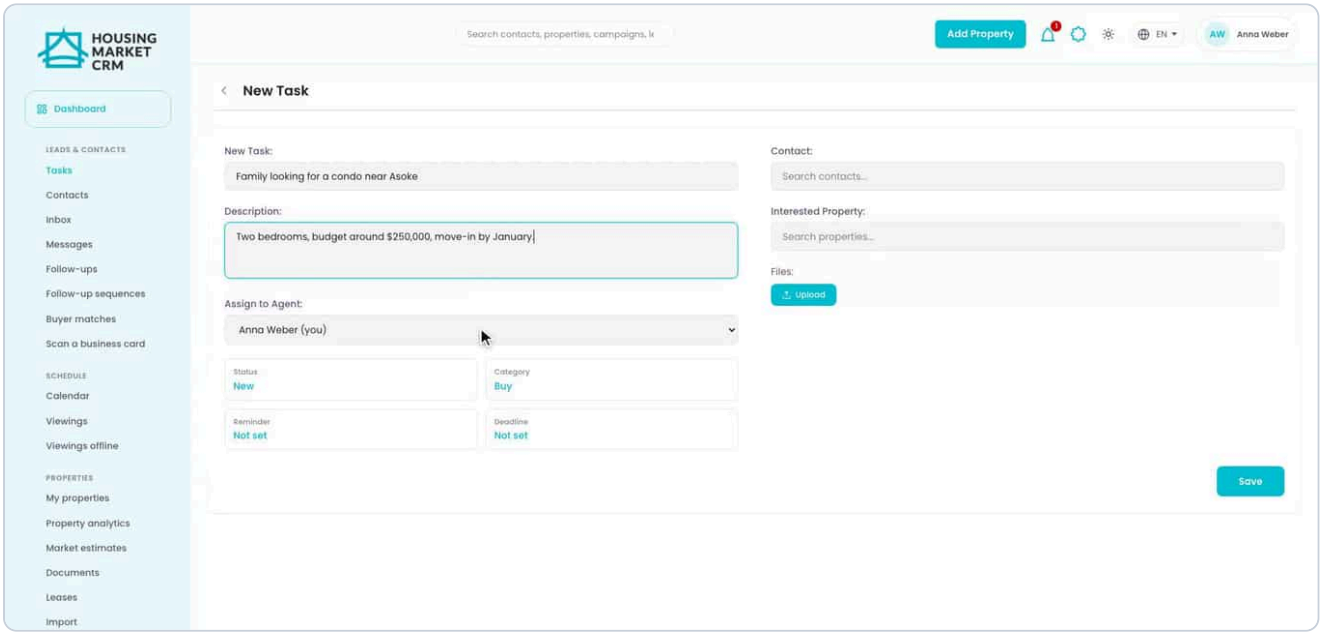
चित्र 10.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 छोटा-सा विवरण जोड़ें।



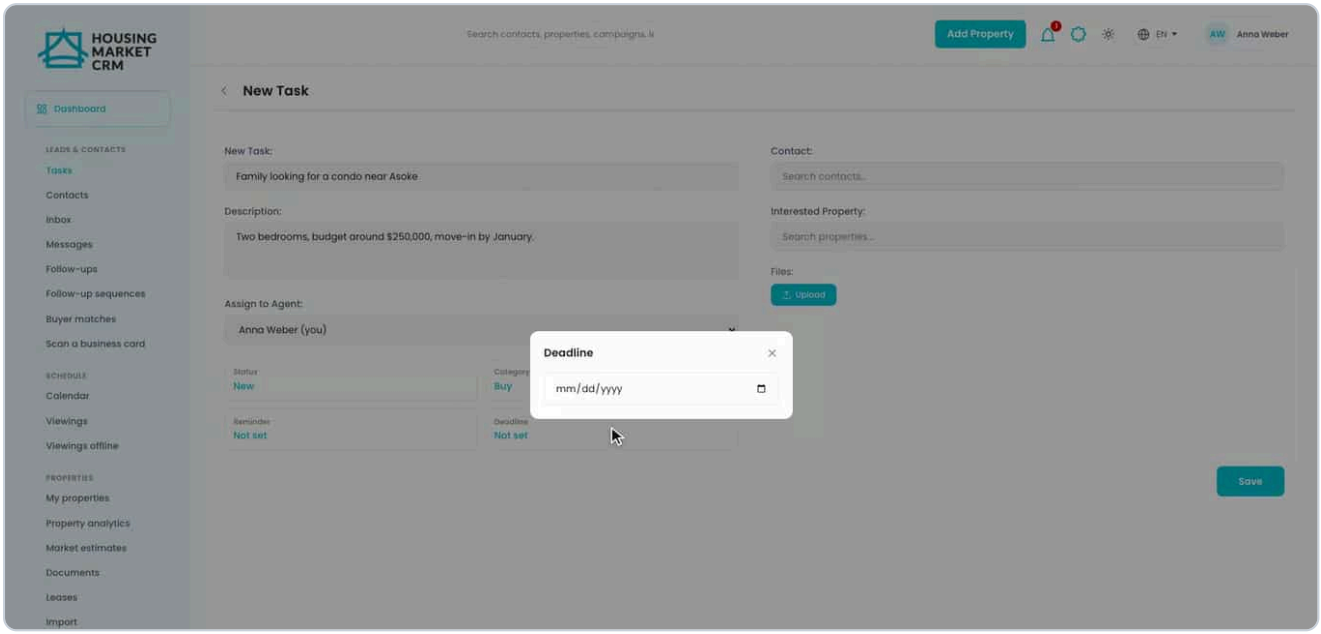
चित्र 10.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 तय करें कि लीड कौन देखेगा।



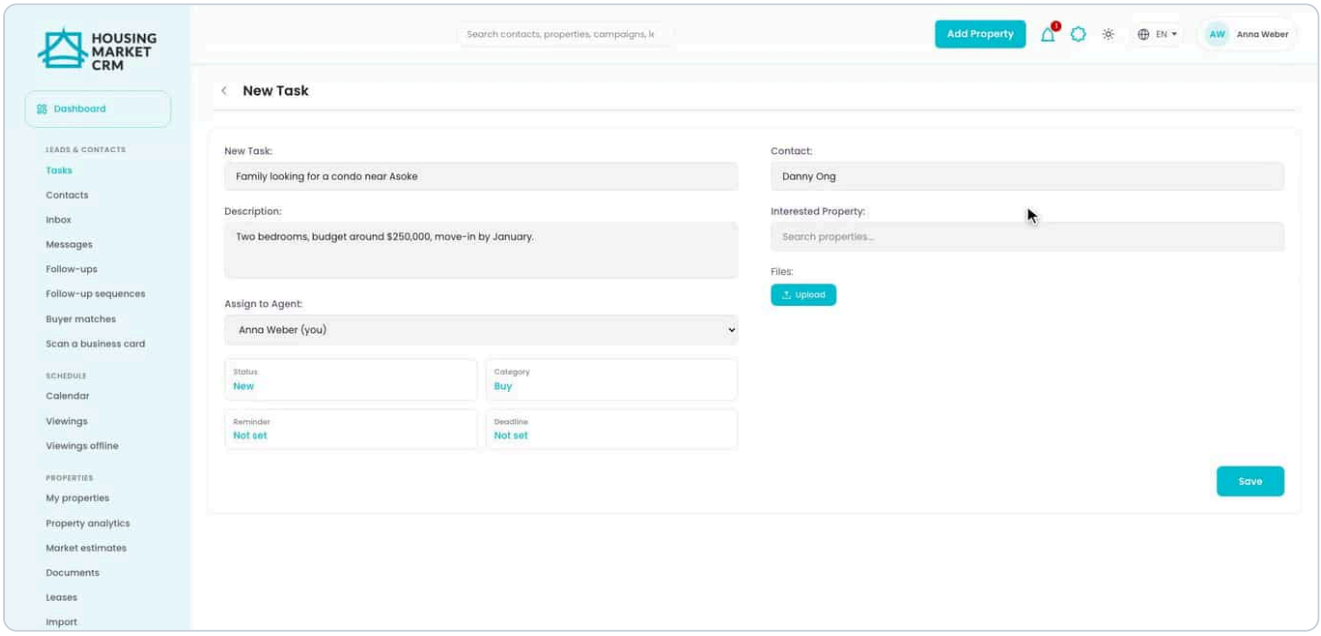
चित्र 10.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 समय-सीमा तय करें।



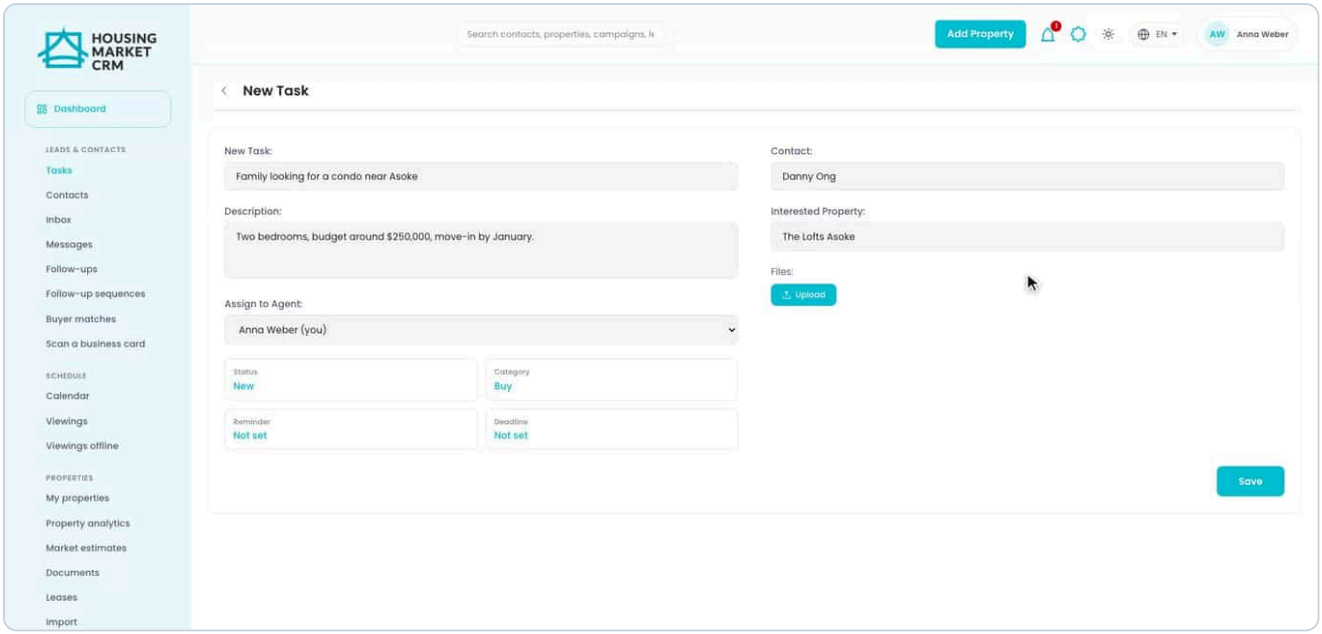
चित्र 10.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 संपर्क खोजें और सूची से उसे चुनें।



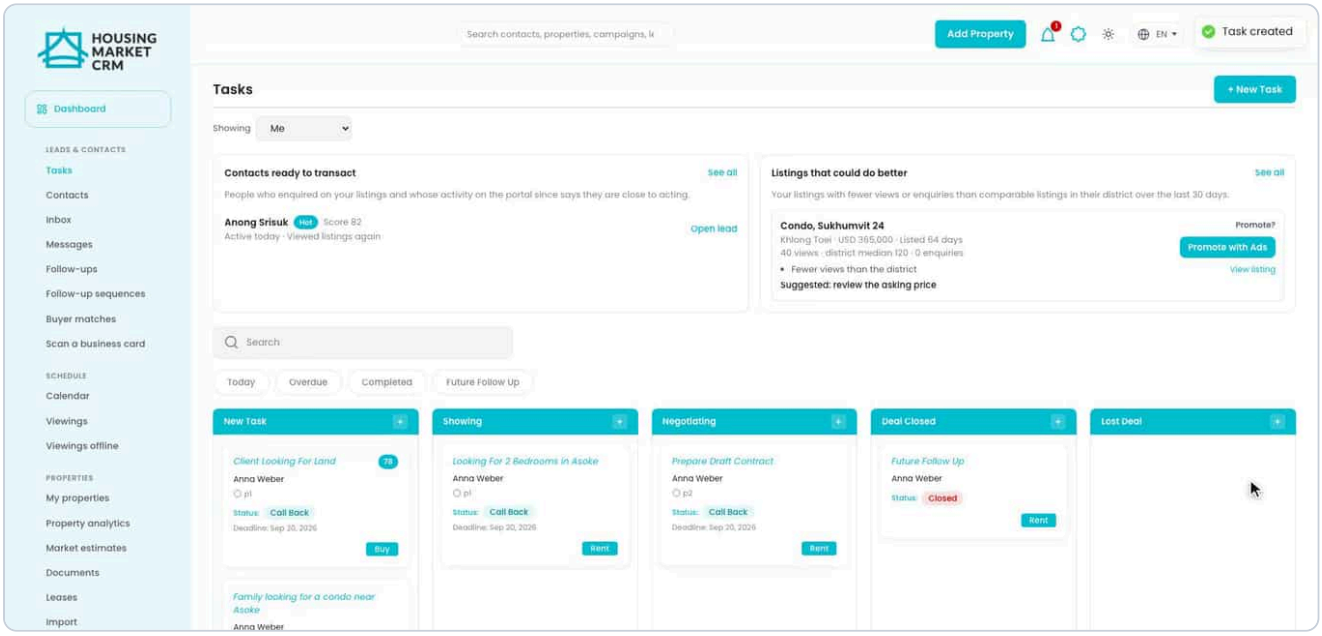
चित्र 10.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 जिस प्रॉपर्टी में दिलचस्पी है उसे टैग करें।



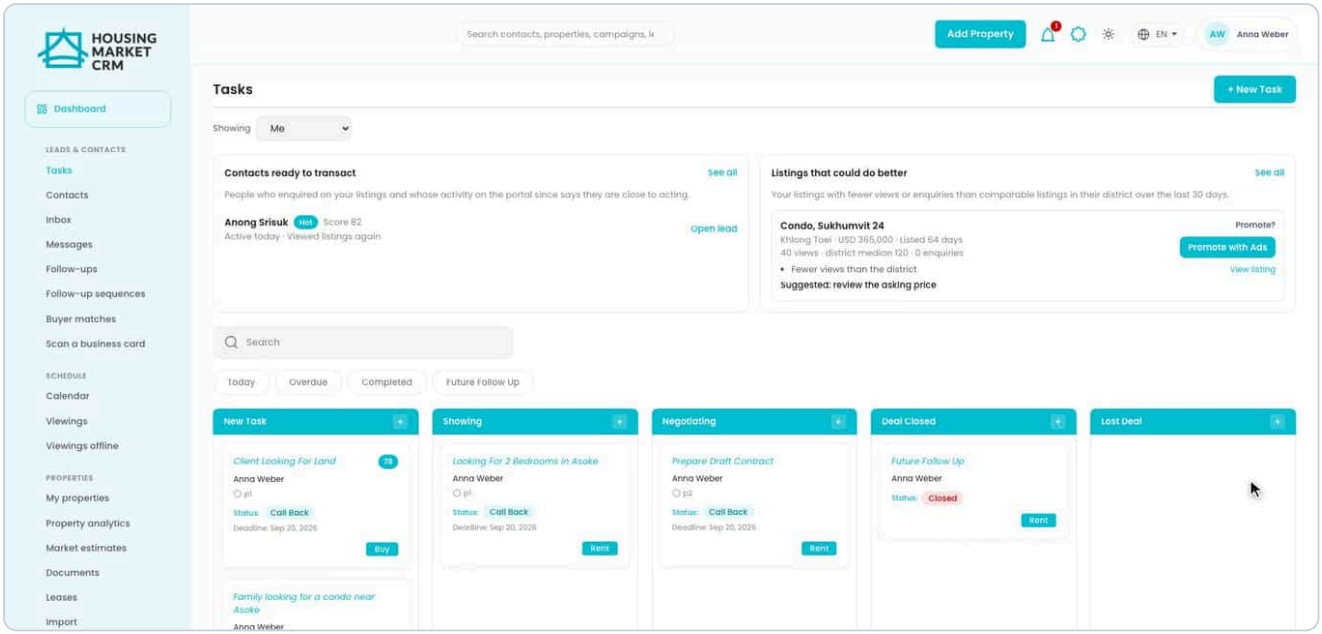
चित्र 10.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 Save पर क्लिक करें।



चित्र 10.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 लीड आपके बोर्ड पर New Task में दिखती है।



चित्र 10.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

हाँ, पाँच तय कॉलम वाले Kanban बोर्ड पर: नया कार्य, दिखाना, मोलभाव, सौदा पक्का और सौदा हाथ से गया। कॉलम के नाम बदले नहीं जा सकते और नए कॉलम जोड़े नहीं जा सकते।

सहायता केंद्र: क्या मैं लीड को अलग-अलग चरणों में बाँट सकता हूँ?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

CRM में लीड कैसे जोड़ी जाती हैं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
क्या मैं कार्य बना सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-create-tasks
क्या मैं देख सकता हूँ कि कोई लीड किस प्रॉपर्टी से आई?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

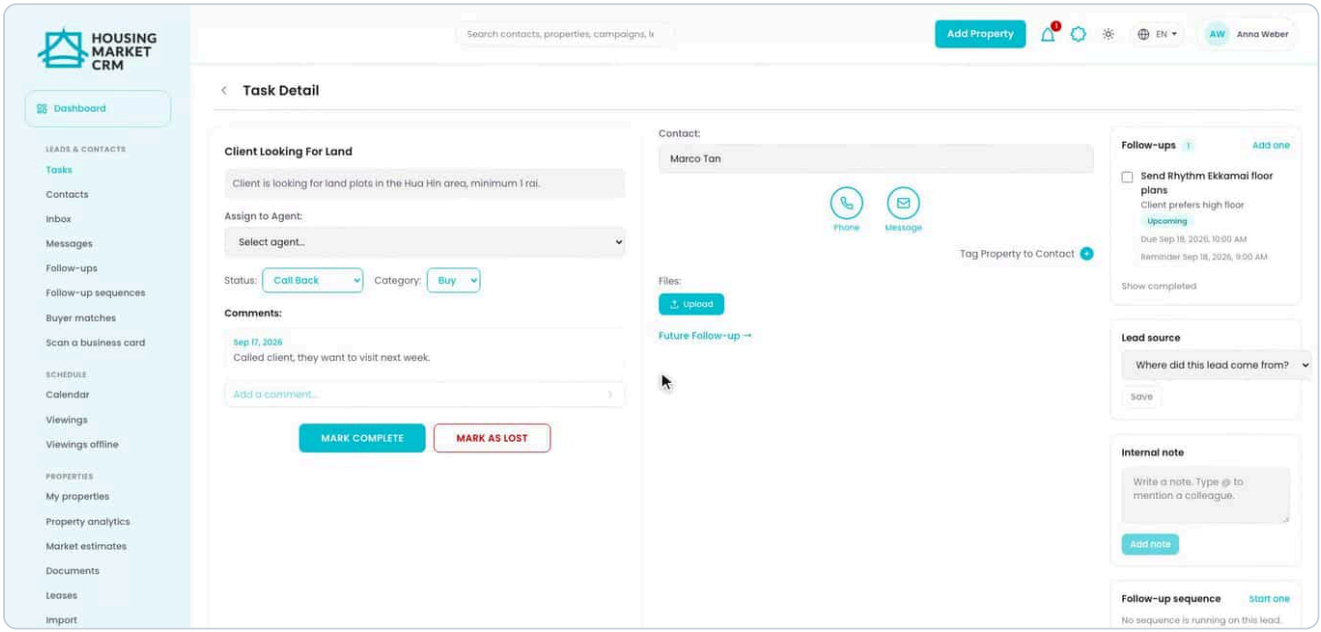
11 अध्याय 11

लीड पर काम करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

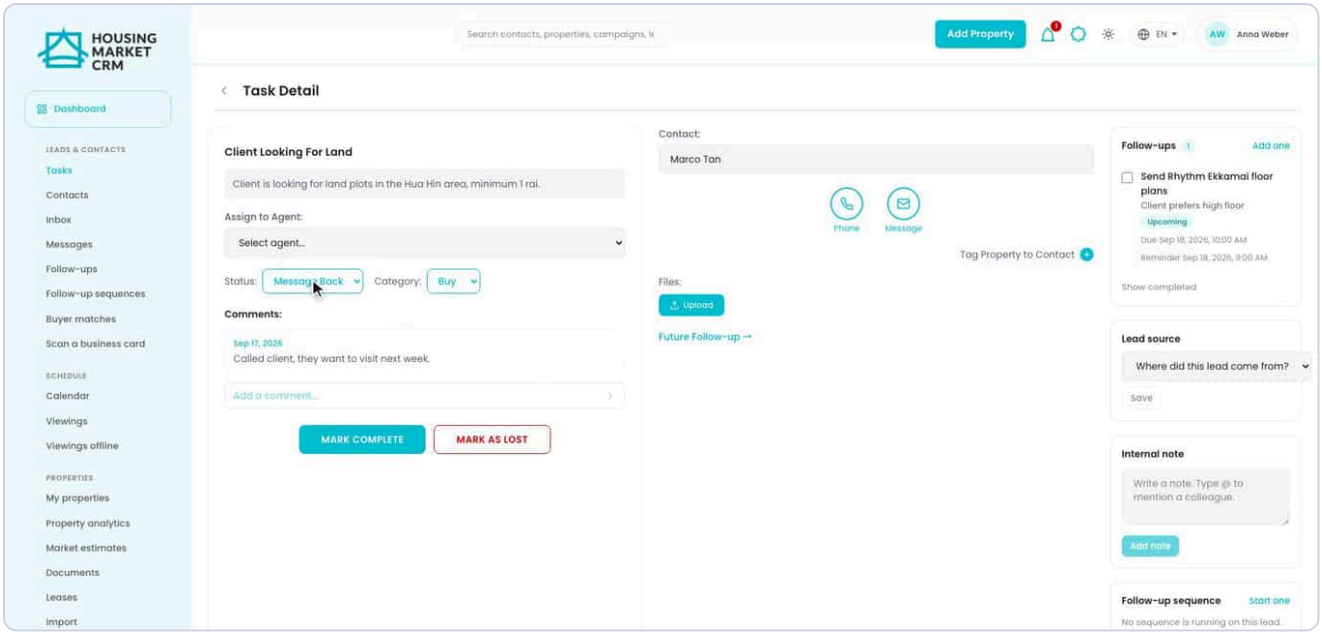
चरण-दर-चरण

1 अपने Tasks (टास्क) बोर्ड से एक लीड खोलें।



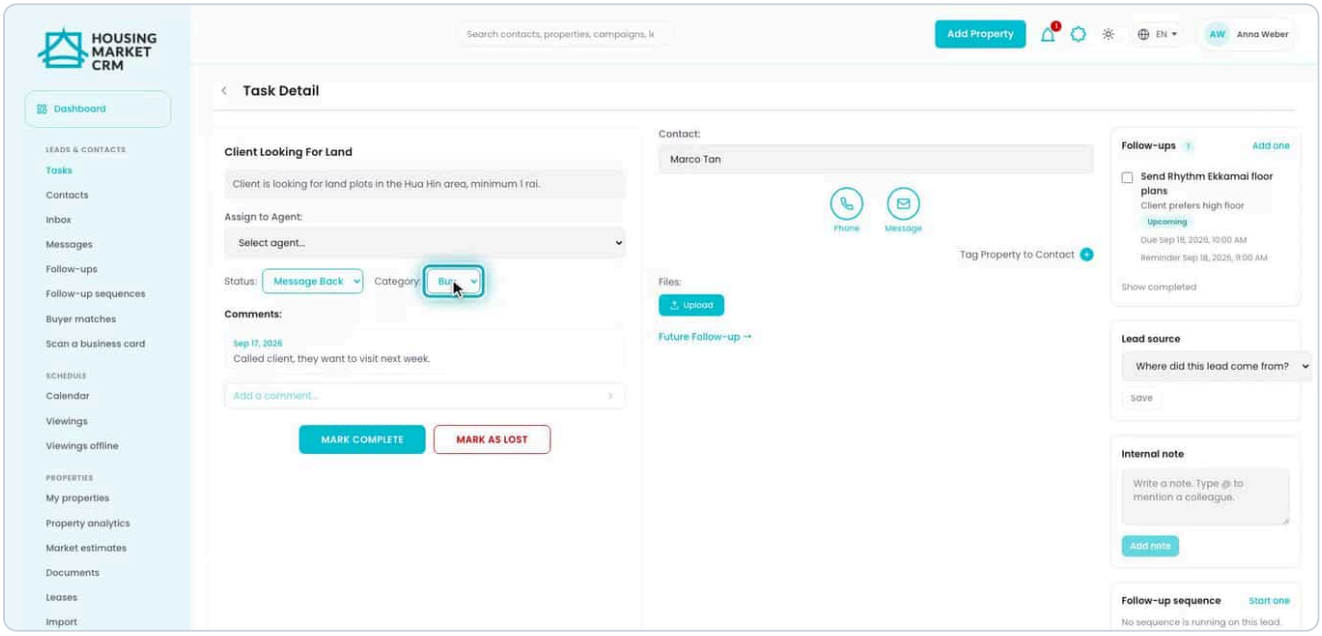
चित्र 11.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 लीड आगे बढ़ने पर स्थिति अपडेट करें।



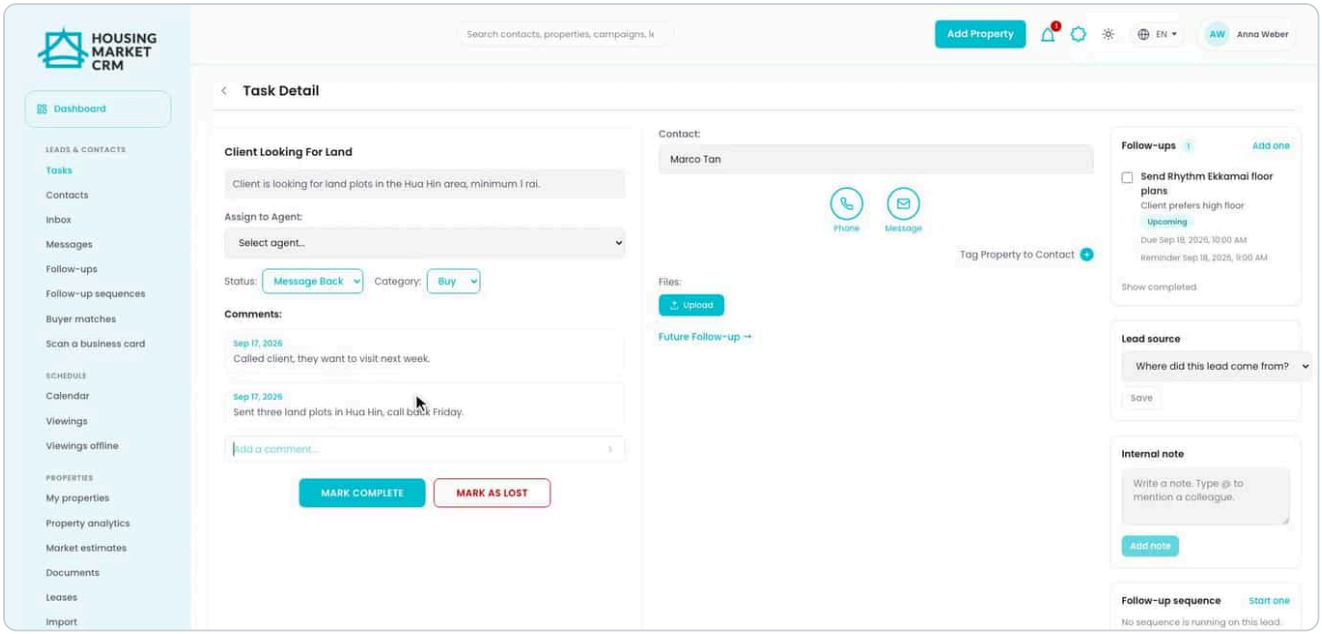
चित्र 11.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 श्रेणी बताती है कि वे खरीदना या किराये पर लेना चाहते हैं।



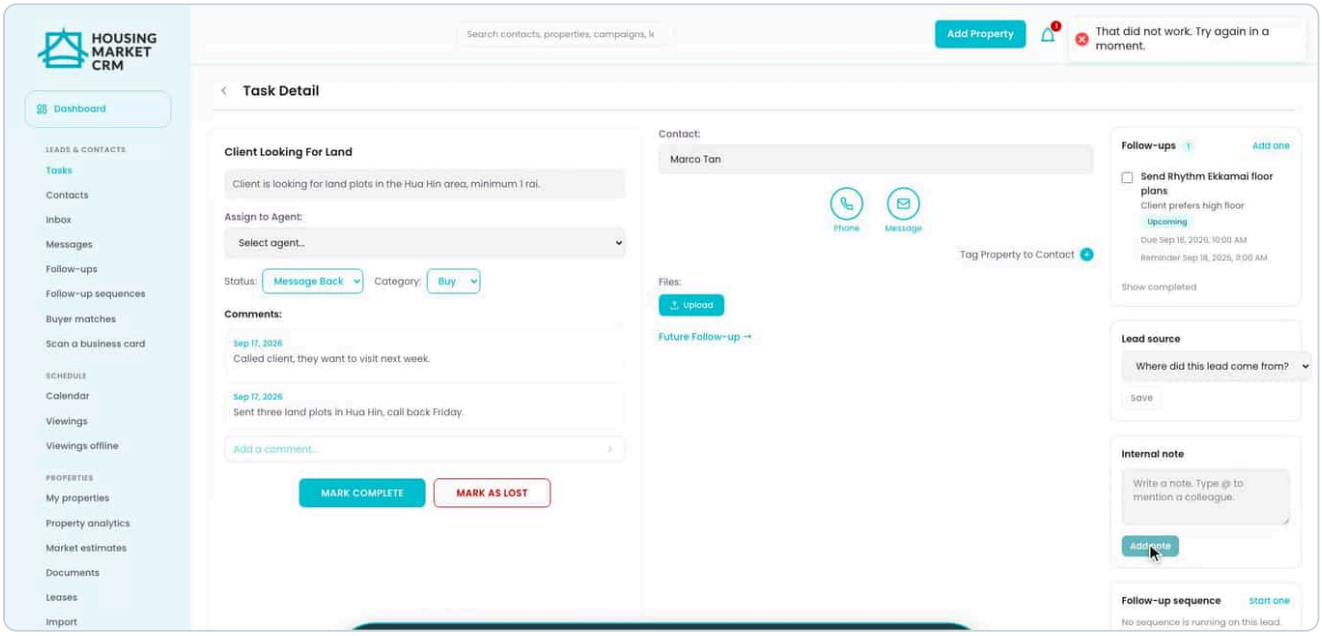
चित्र 11.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 जो हुआ उसे Comments (कमेंट) में दर्ज करें।



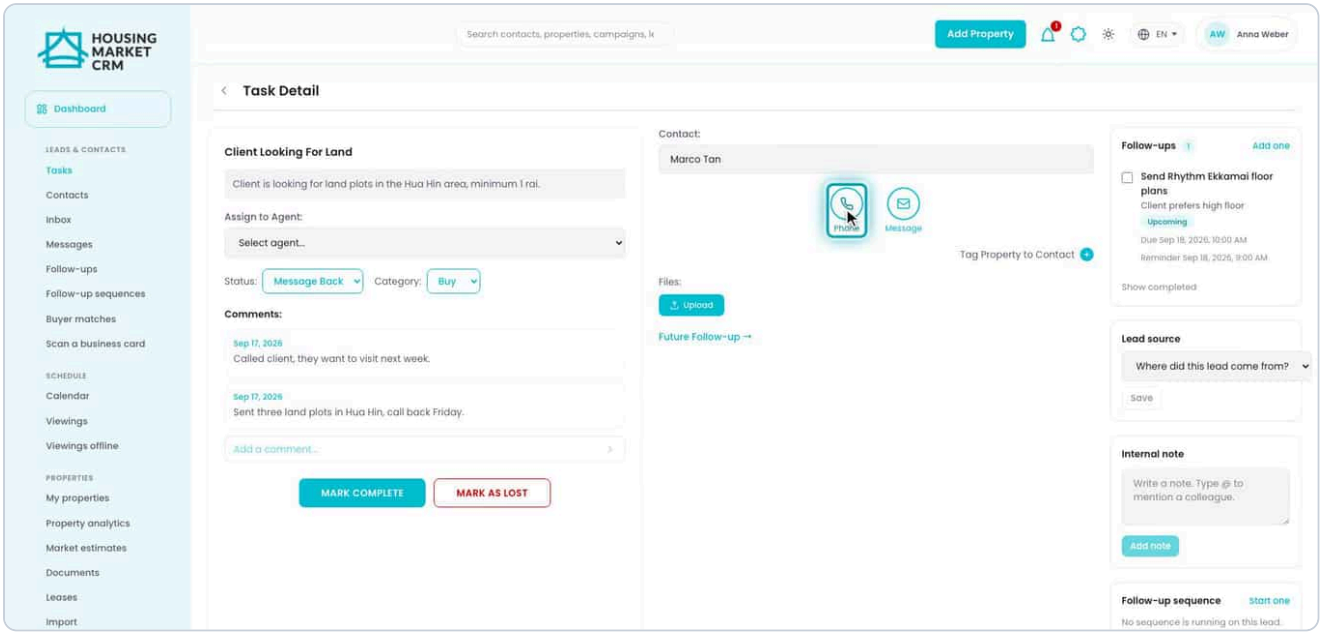
चित्र 11.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 आंतरिक नोट जोड़ें — सहकर्मी का उल्लेख करने के लिए @ टाइप करें।



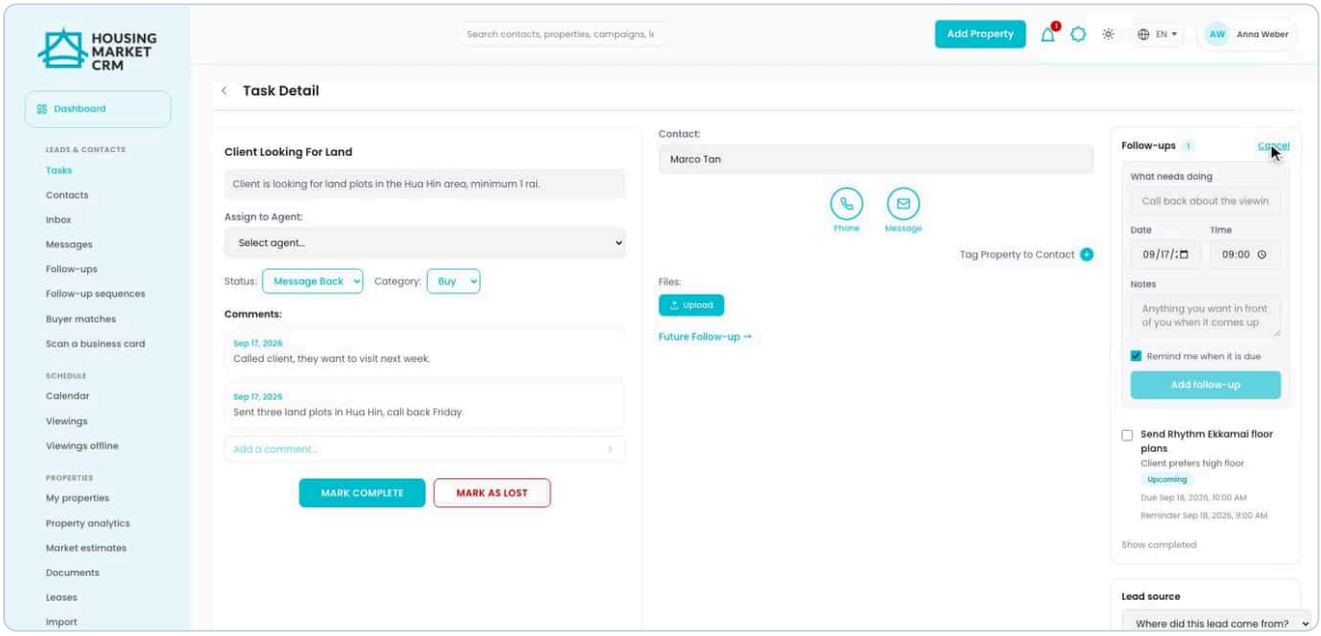
चित्र 11.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 एक क्लिक में संपर्क को कॉल या मैसेज करें।



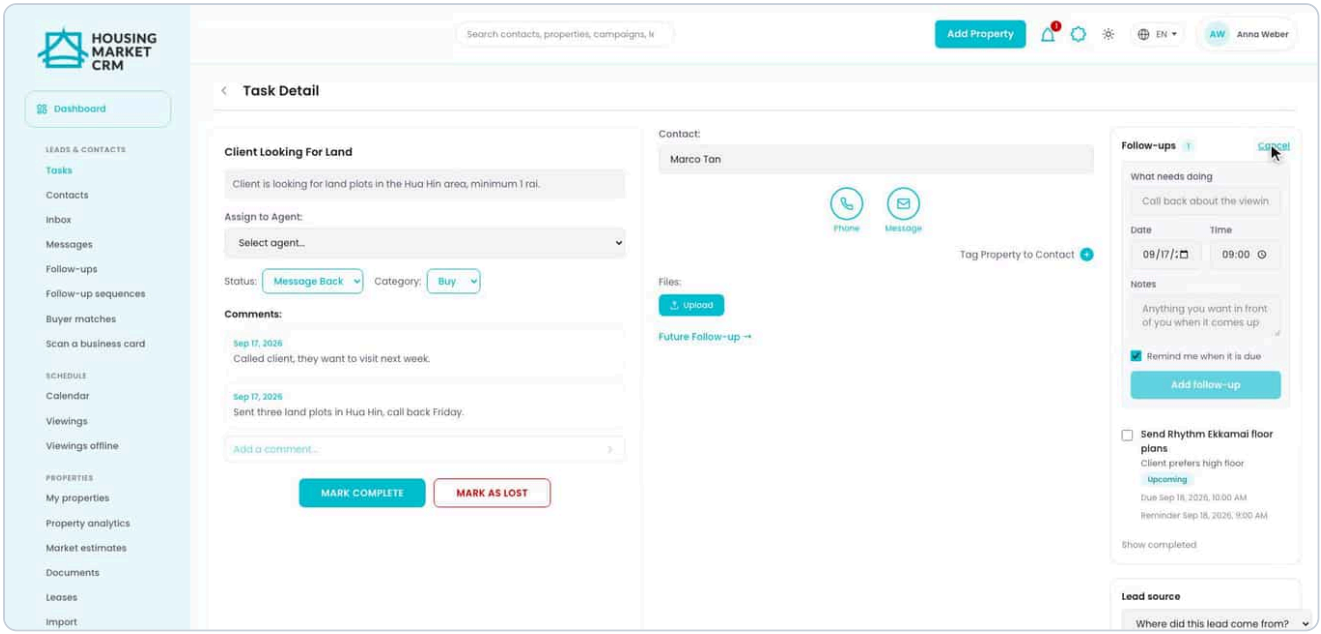
चित्र 11.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 Follow-ups (फ़ॉलो-अप) में Add one (एक जोड़ें) पर क्लिक करें।



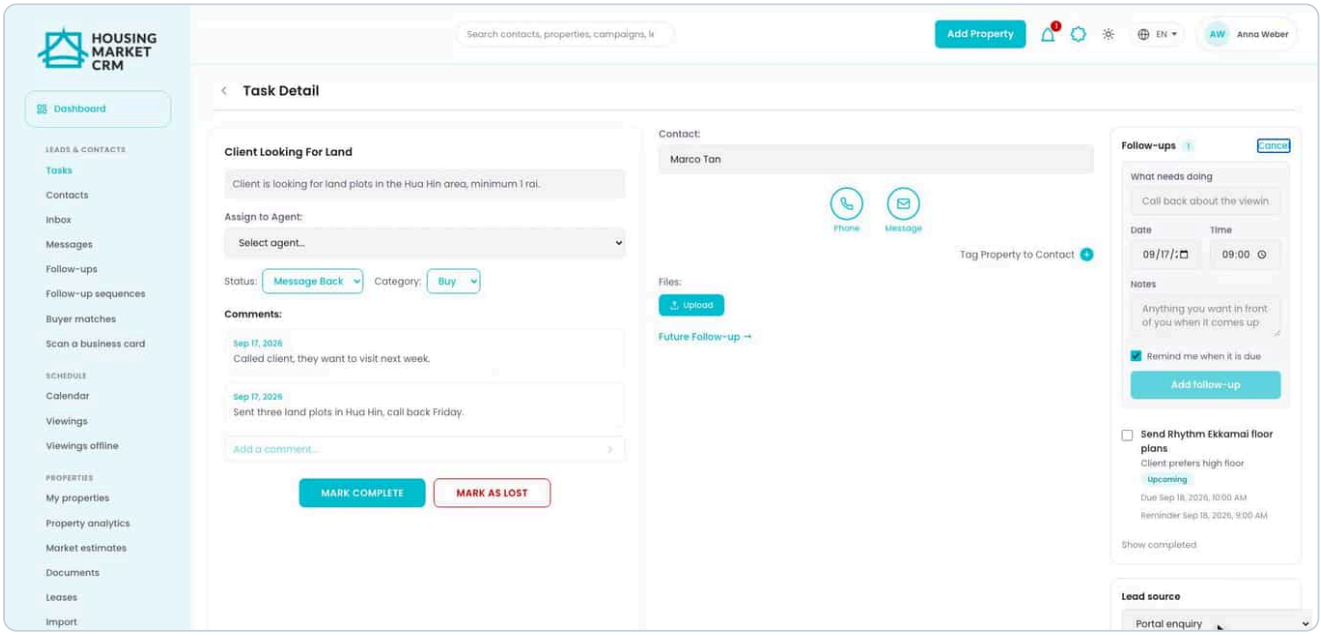
चित्र 11.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 तारीख़ और काम चुनें — आपको रिमाइंडर मिलेगा।



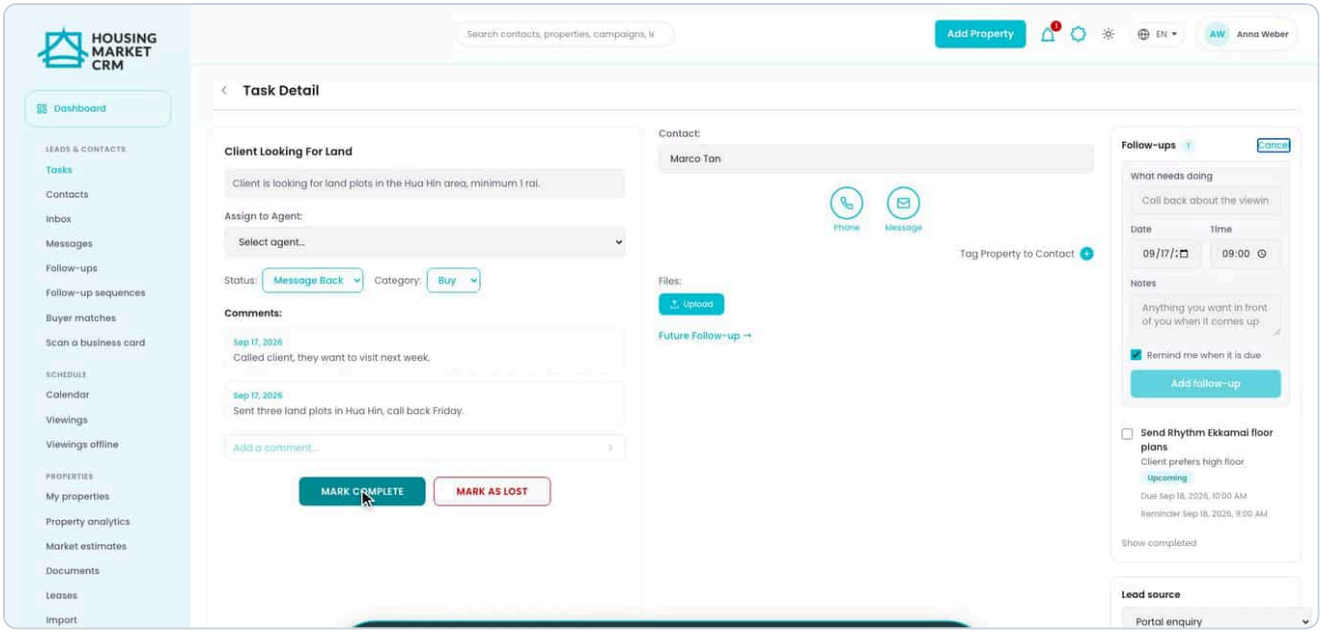
चित्र 11.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 लीड का स्रोत सेट करें।



चित्र 11.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 काम पूरा होने पर Mark Complete (पूरा चिह्नित करें) — या Mark as Lost (खोया हुआ चिह्नित करें) पर क्लिक करें।



चित्र 11.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

आप किसी लीड या संपर्क को नियत तारीख और समय वाला फ़ॉलो-अप देते हैं, और नियत समय आने पर CRM आपको याद दिलाता है, जब तक आप उसे अनचेक न करें। कॉल, विज़िट और मीटिंग कैलेंडर में प्रॉपर्टी और लीड के साथ दर्ज होती हैं।

सहायता केंद्र: क्या मैं कार्य बना सकता हूँ?

सुझाव

हाँ। नियत समय आने पर फ़ॉलो-अप आपको याद दिलाता है, जब तक आप "देय होने पर मुझे याद दिलाएँ" अनचेक न करें, और अगर एक दिन बाद भी यह खुला रहे तो CRM आपको फिर सूचित करता है।

सहायता केंद्र: क्या CRM में रिमाइंडर हैं?

नोट

जहाँ पोर्टल जानता है कि खरीदार कौन है और खरीदार ने इसकी सहमति दी है, वहाँ लीड के रिकॉर्ड में वे लिस्टिंग दिखती हैं जिन्हें वह देख रहा है। कई लीड के लिए यह खाली होता है, और ऐसा होना अपेक्षित है।

सहायता केंद्र: क्या मैं देख सकता हूँ कि कोई लीड कौन-सी लिस्टिंग देख रही है?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं किसी लीड को डील में कैसे बदलूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
जब मैं कोई संपर्क, लीड या सहकर्मी हटाता हूँ तो क्या होता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

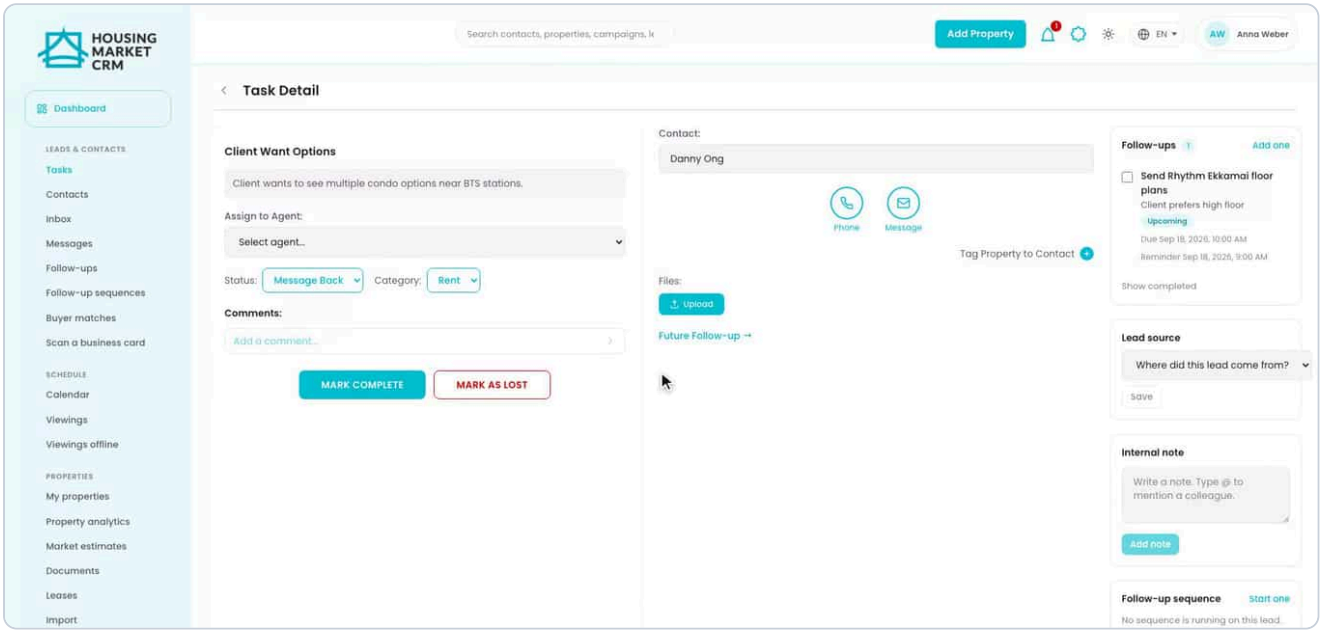
12 अध्याय 12

लीड को प्रॉपर्टी से लिंक करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

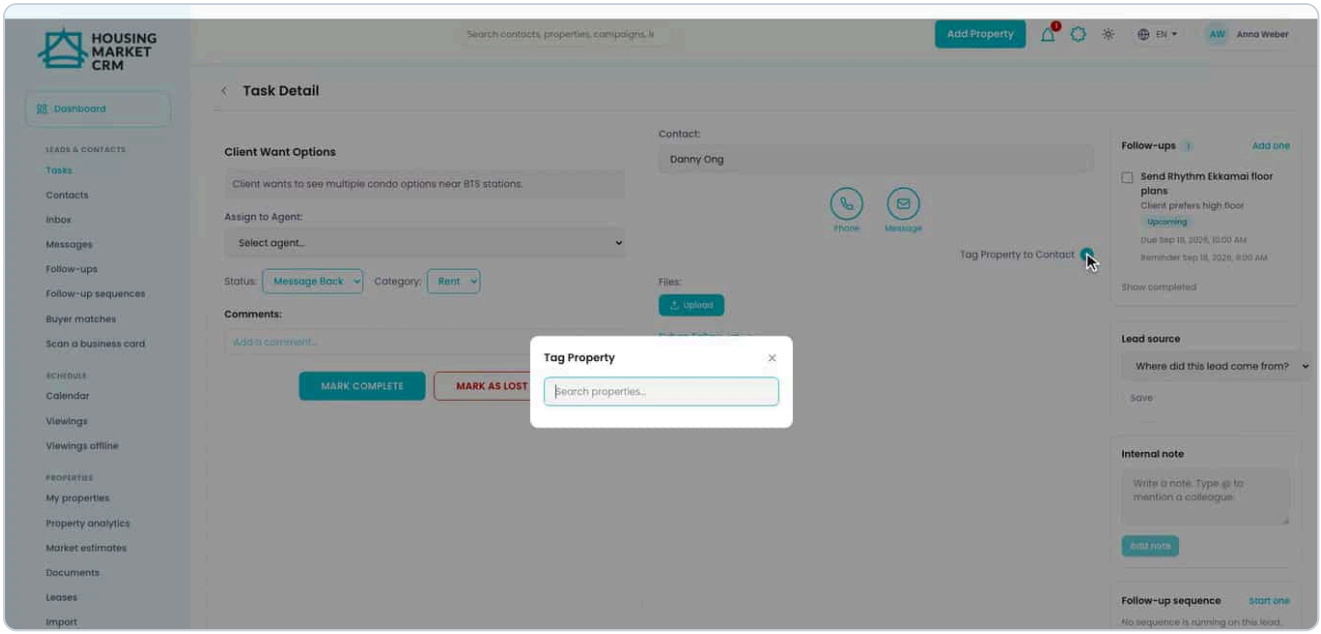
चरण-दर-चरण

1 जिस लीड को लिंक करना है, उसे खोलें।



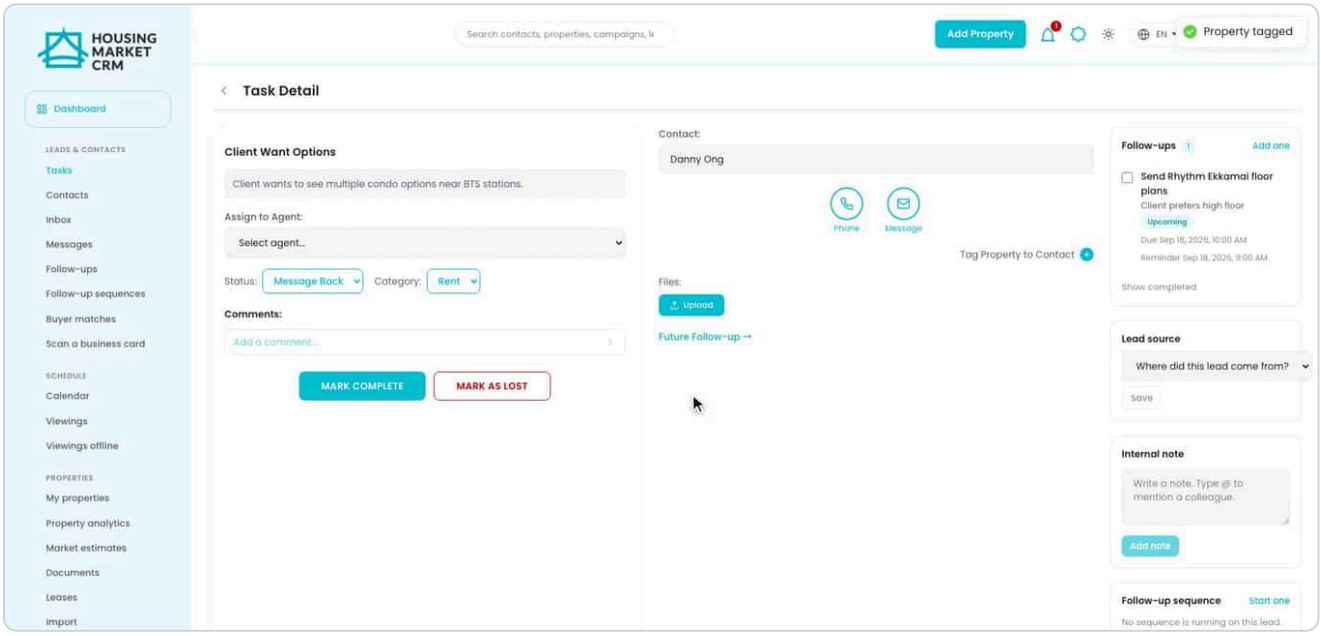
चित्र 12.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 Tag Property to Contact के आगे + पर क्लिक करें।



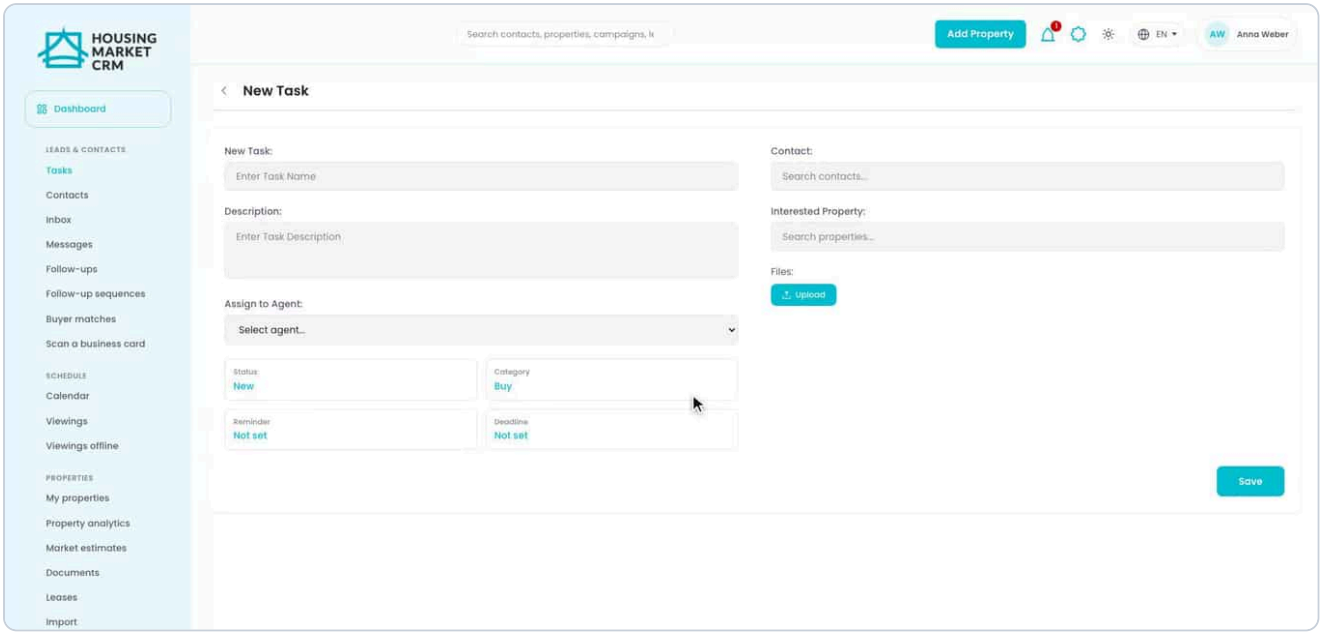
चित्र 12.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 अपनी प्रॉपर्टीज़ में खोजें और लिस्टिंग चुनें।



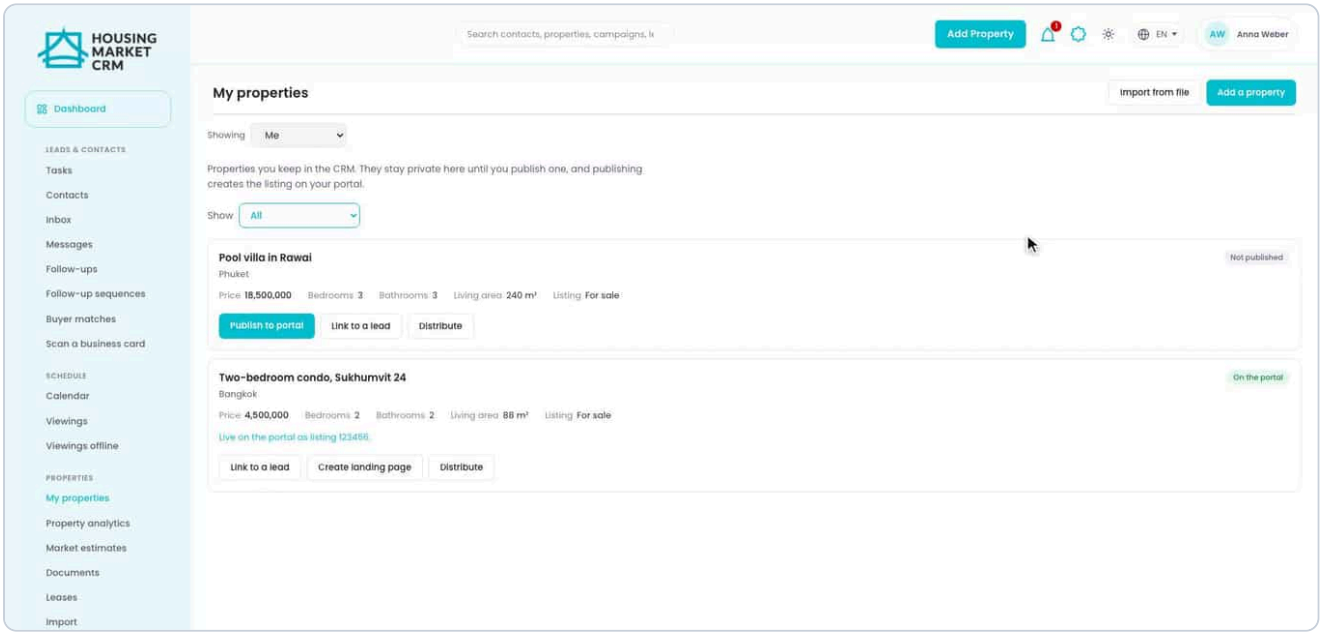
चित्र 12.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 प्रॉपर्टी अब इस लीड से लिंक है।



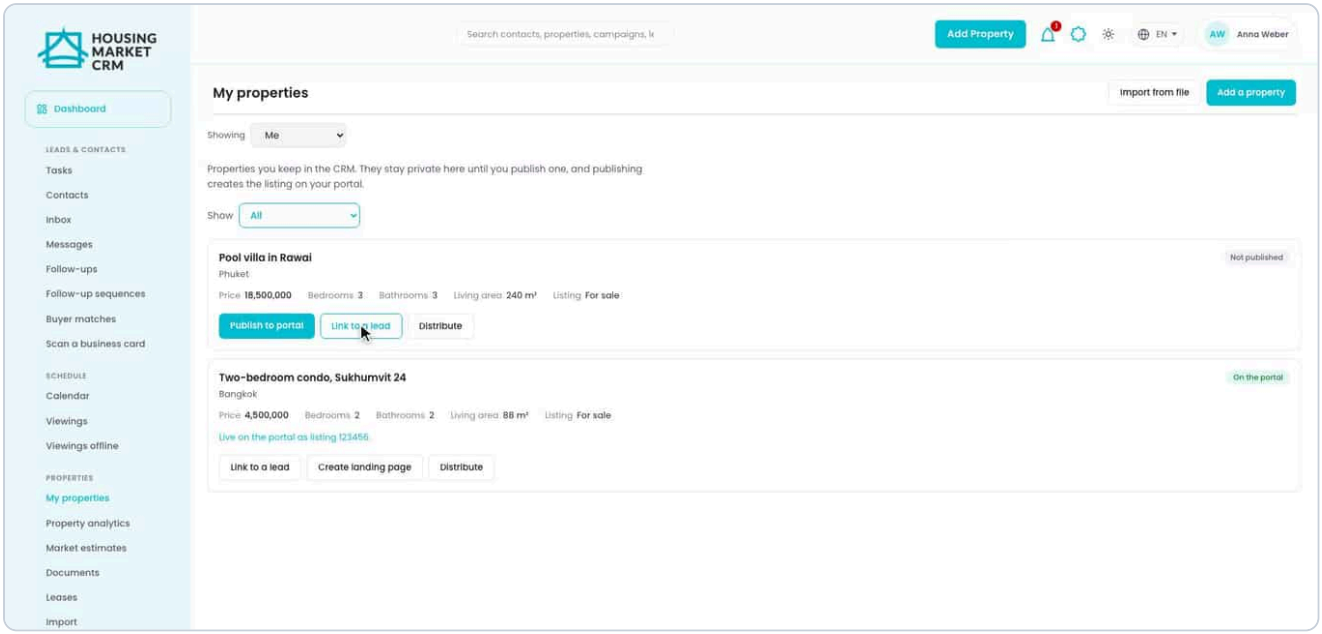
चित्र 12.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 लीड बनाते समय Interested Property का उपयोग करें।



चित्र 12.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 प्रॉपर्टी कार्ड पर Link to a lead का उपयोग करें।



चित्र 12.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं देख सकता हूँ कि कोई लीड किस प्रॉपर्टी से आई?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
क्या मैं कई लिस्टिंग की पूछताछ संभाल सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 अध्याय 13

लीड को जवाब दें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हर प्लान पर एक इनबॉक्स, हर व्यक्ति के लिए एक बातचीत, जो पोर्टल की पूछताछ, Housing Market Ads की लीड और CRM से भेजे आपके ईमेल को इकट्ठा करता है।

इनबॉक्स उन लोगों को दिखाता है जिनसे आप बात कर रहे हैं, सबसे नए पहले, और हर व्यक्ति के लिए एक बातचीत खोलता है, चाहे वे आप तक किसी भी तरह पहुंचे हों:

- पोर्टल पर आपकी लिस्टिंग की पूछताछ, और आपके जवाब
- Housing Market Ads की लीड
- CRM से भेजे गए आपके ईमेल

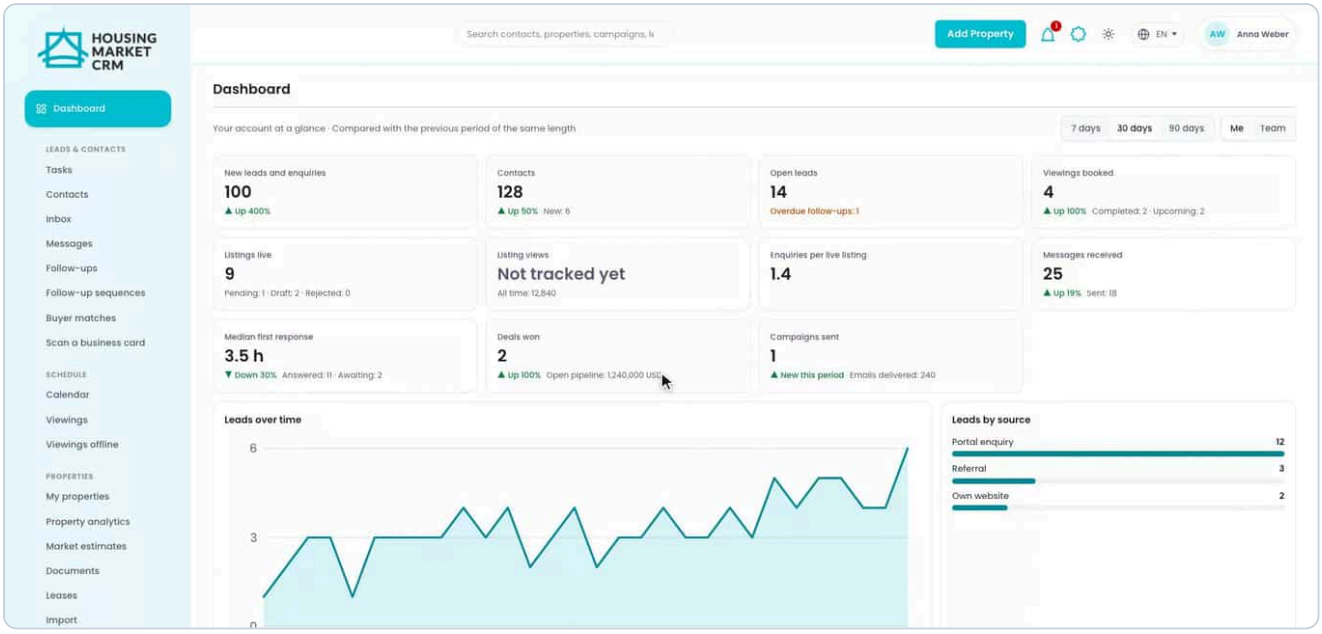
बातचीत से ही जवाब दें: पोर्टल पर, उसी पूछताछ की बातचीत में, या एक-से-एक ईमेल से। खोज किसी व्यक्ति या संदेश को ढूंढती है, और पढ़ा गया व संग्रहीत की स्थिति इनबॉक्स इस्तेमाल करने वाले हर व्यक्ति के लिए अलग रहती है, इसलिए किसी सहकर्मी के पढ़ने से बातचीत आपके लिए पढ़ी गई नहीं हो जाती।

आपका अपना Gmail या Microsoft 365 मेलबॉक्स, WhatsApp संदेश, और Housing Market Cloud वेबसाइट पर आने वाली पूछताछ अभी इनबॉक्स में नहीं हैं; तीनों बन रहे हैं।

सहायता केंद्र से: **CRM में इनबॉक्स क्या है?**

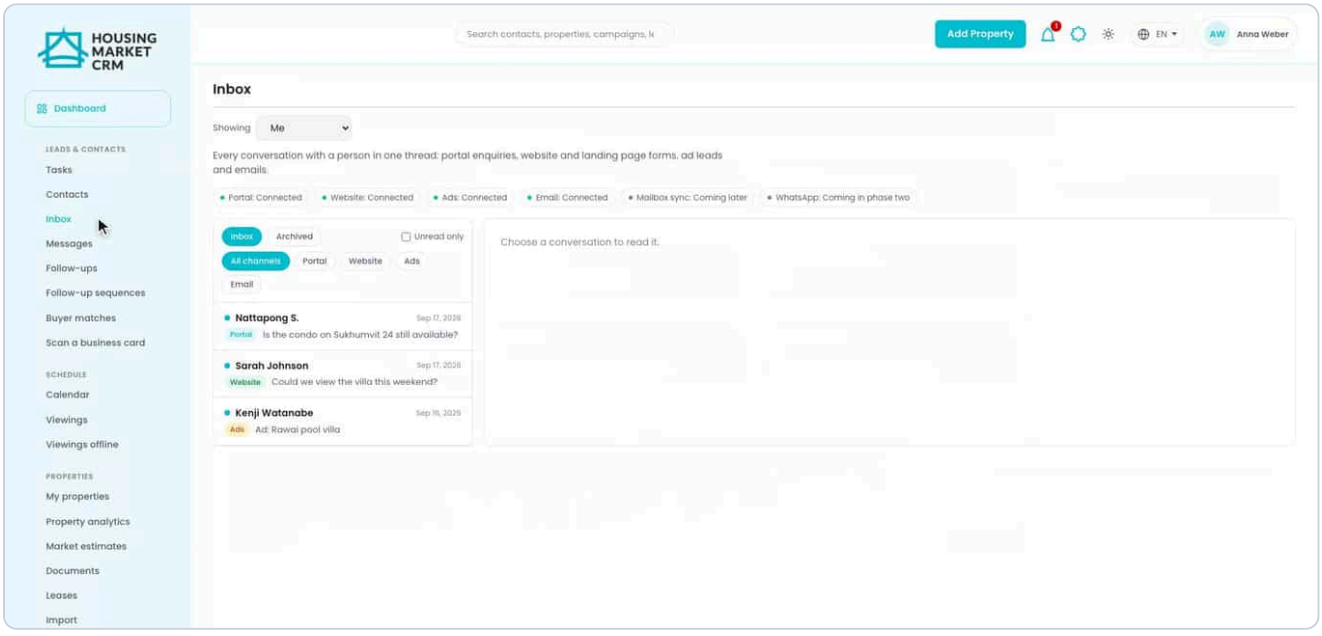
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



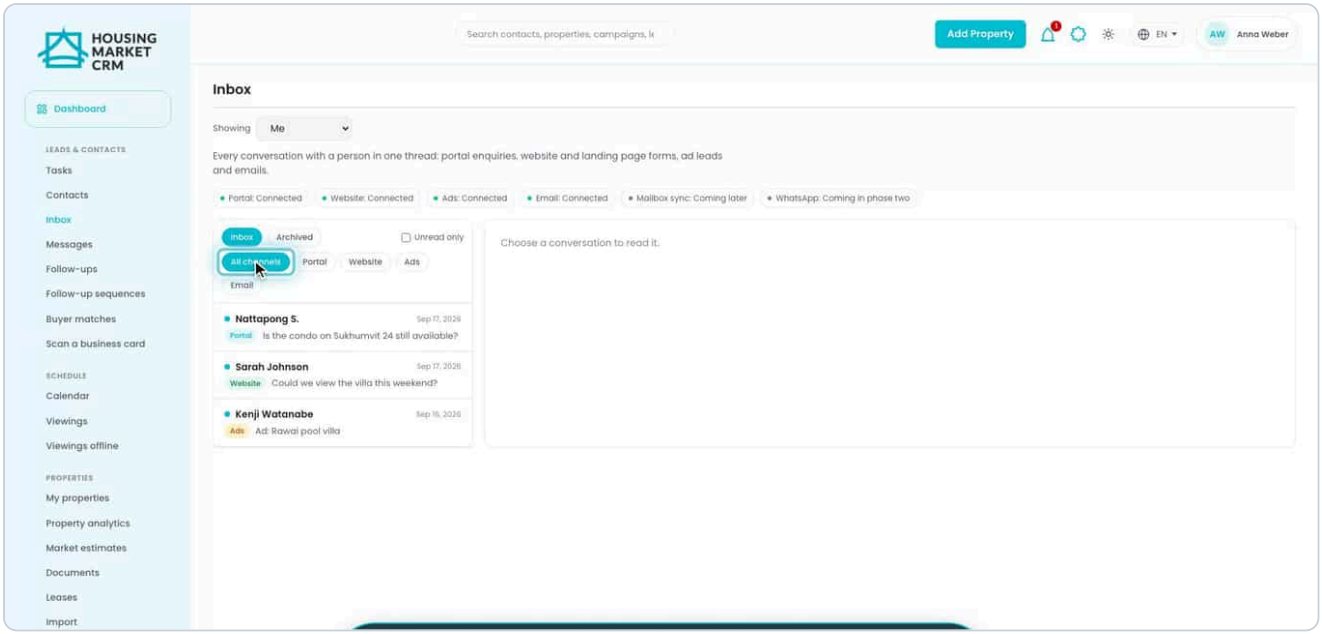
चित्र 13.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Inbox पर क्लिक करें।



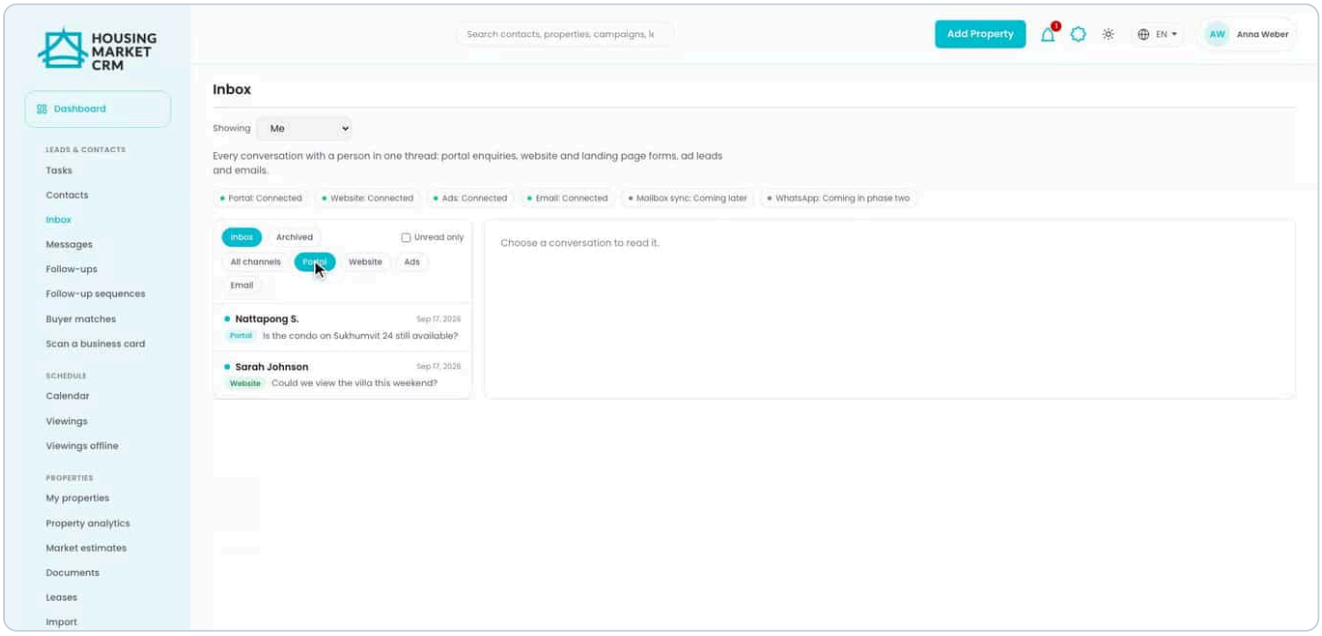
चित्र 13.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 हर बातचीत यहीं है: पोर्टल, वेबसाइट, विज्ञापन और ईमेल।



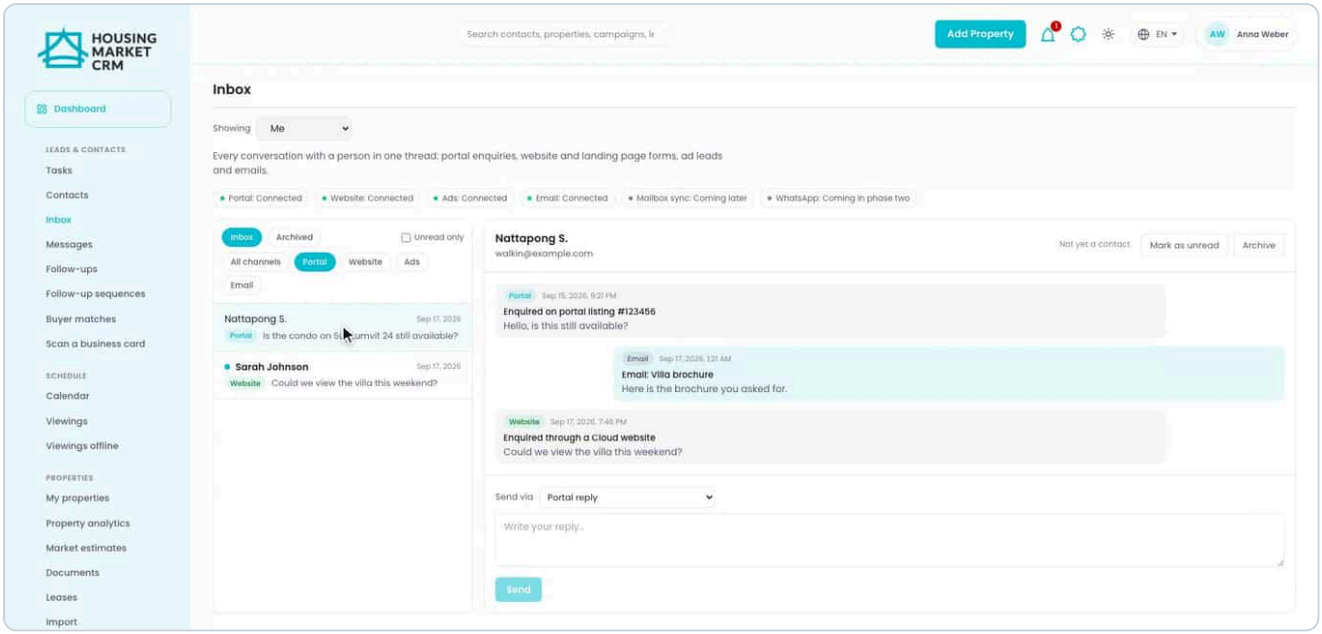
चित्र 13.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 चैनल से फ़िल्टर करें, जैसे Portal।



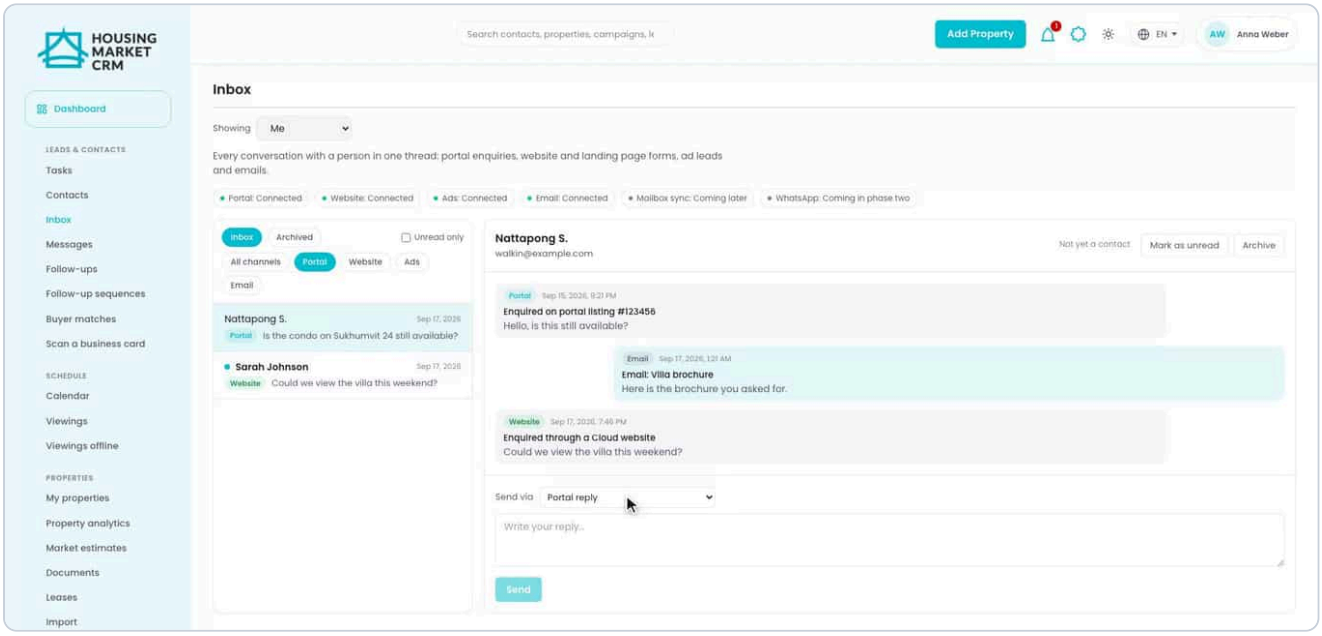
चित्र 13.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 पूछताछ खोलें।



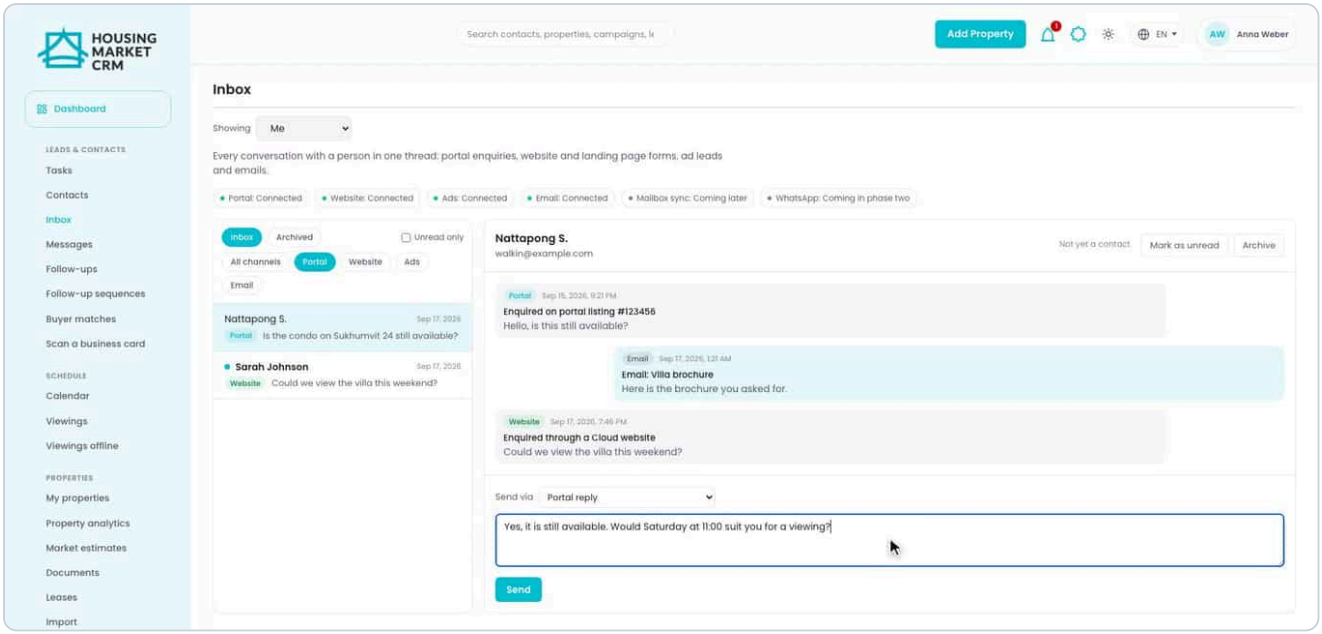
चित्र 13.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 भेजने का तरीक़ा चुनें — Portal reply या Email।



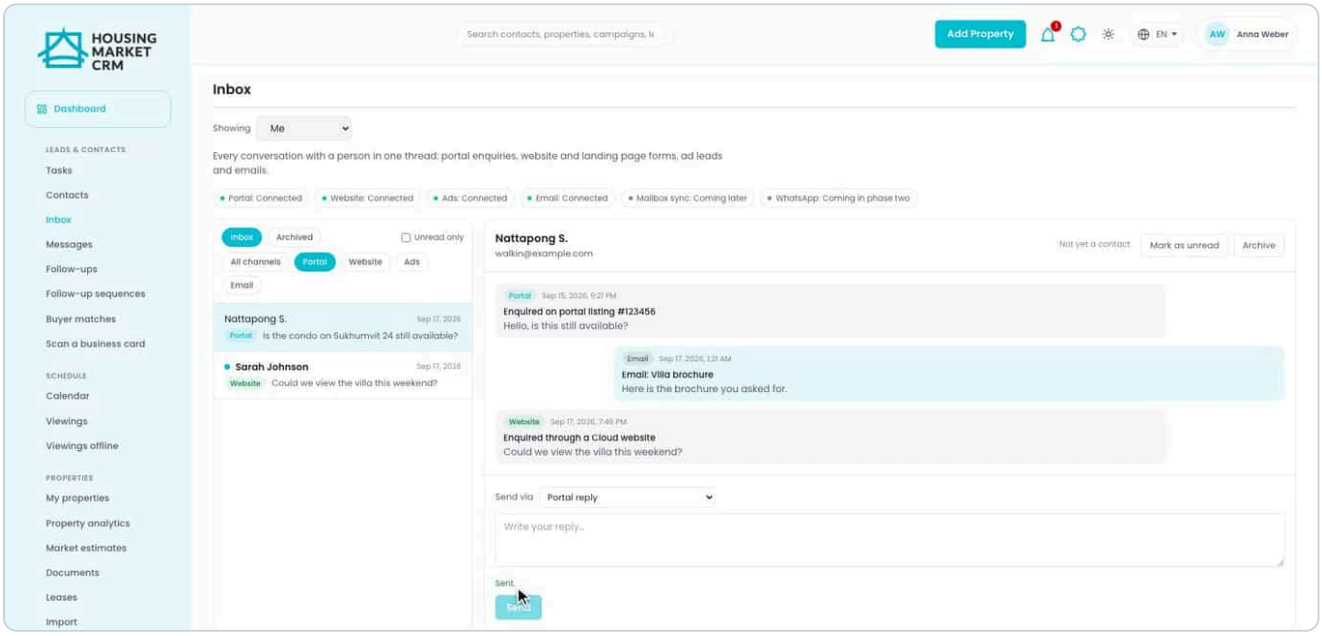
चित्र 13.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 अपना जवाब लिखें।



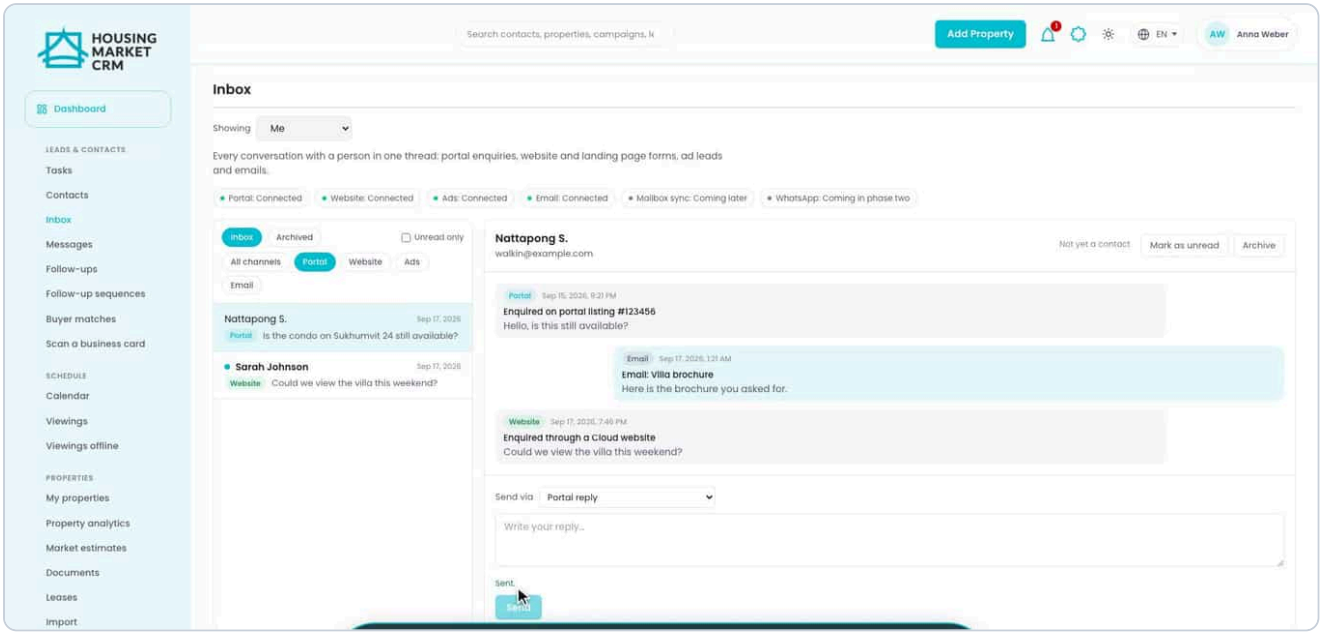
चित्र 13.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 Send पर क्लिक करें।



चित्र 13.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 जवाब थ्रेड में जुड़ता है और ख़रीदार तक पहुँचता है।



चित्र 13.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

हां। इनबॉक्स हर व्यक्ति के लिए एक बातचीत रखता है, और हर संपर्क पर उनके साथ हुई हर बात की टाइमलाइन होती है, हर प्लान पर।

सहायता केंद्र: क्या मैं खरीदारों के साथ बातचीत ट्रैक कर सकता हूं?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

WhatsApp टेम्पलेट कैसे काम करते हैं? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 अध्याय 14

इच्छुक खरीदारों को देखें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, जब आपकी कोई लिस्टिंग लाइव होती है, CRM उन संपर्कों को ढूँढता है जिनकी ज़रूरतों से वह मेल खाती है, आपको बताता है, और जब आप पुष्टि कर देते हैं कि उन्होंने मेल खाती प्रॉपर्टी माँगी थी, तो आपको एक ही कदम में उन्हें भेजने देता है।

आम खोज किसी खरीदार से शुरू होती है और उसके लिए उपयुक्त लिस्टिंग ढूँढती है। रिवर्स मैचिंग उल्टी दिशा में काम करती है: यह एक लिस्टिंग से शुरू करती है और आपकी सूची में वे खरीदार ढूँढती है जो उसे चाहेंगे। यह Pro का हिस्सा है।

- खरीदार की लीड पर दर्ज करें कि वह क्या ढूँढ रहा है — बाज़ार, बिक्री या किराया, प्रॉपर्टी का प्रकार, बेडरूम, बाथरूम, शहर और बजट।
- जब आपकी कोई लिस्टिंग पोर्टल पर प्रकाशित होती है, CRM उसे इन ज़रूरतों से मिलाता है और आपको सूचित करता है कि उसके मैच हैं।
- बाएँ मेनू में “मेल खाते खरीदार” खोलें। मैच वाली आपकी हर लाइव लिस्टिंग दिखाती है कि आपके कितने संपर्क उससे मेल खाते हैं; किसी एक को खोलकर देखें कि कौन मेल खाया और किस आधार पर।
- “इन खरीदारों ने मुझसे कहा था कि मैं उन्हें उनकी तलाश से मेल खाती प्रॉपर्टी भेजूँ।” पर टिक करें, फिर “... मेल खाते संपर्कों को भेजें” चुनें।

हर बार भेजने पर यह पुष्टि ज़रूरी है। बॉक्स हर बार बिना टिक के शुरू होता है और कभी याद नहीं रखा जाता, टिक होने तक भेजने का बटन उपलब्ध नहीं रहता, और आपकी पुष्टि भेजे गए ईमेल के साथ दर्ज होती है।

जर्मनी, स्पेन और साइप्रस पोर्टलों के खरीदार

जिस खरीदार की पूछताछ जर्मनी, स्पेन या साइप्रस पोर्टल से आई है, वह तभी शामिल होता है जब आप उसकी सहमति दर्ज कर दें। जब लिस्टिंग ख़ुद इनमें से किसी पोर्टल पर हो, तो यही नियम हर खरीदार पर लागू होता है। तब तक खरीदार “सहमति दर्ज करनी होगी” के रूप में दिखता है और भेजने से बाहर रखा जाता है।

- खरीदार की लीड खोलें और “ईमेल से मेल खाती लिस्टिंग” ढूँढें।
- “यह खरीदार ईमेल से मेल खाती लिस्टिंग पाने के लिए सहमत हुआ” पर टिक करें।
- “वे कैसे सहमत हुए?” के तहत बताएँ कि कैसे — उदाहरण के लिए “3 अक्टूबर को ईमेल से माँगा” — और “सहमति दर्ज करें” चुनें।

तारीख़, आपका नोट और इसे दर्ज करने वाले व्यक्ति का नाम संपर्क पर रखा जाता है। “सहमति हटाएँ” इसे फिर से हटा देता है।

किसे छोड़ा जाता है, और खरीदार ये ईमेल कैसे बंद करते हैं

किसी भी 7 दिनों में एक खरीदार को आपके खाते से ऐसे ज़्यादा से ज़्यादा 3 ईमेल मिलते हैं। जिस खरीदार को पहले ही 3 मिल चुके हैं, वह “साप्ताहिक सीमा पूरी” के रूप में दिखता है और इस बार छोड़ दिया जाता है।

मेल खाने वाला कोई खरीदार जिसे ईमेल नहीं किया जा सकता — लीड पर कोई संपर्क नहीं है, संपर्क का कोई ईमेल पता नहीं है, उसने आपके ईमेल से अनसब्सक्राइब किया है, बाउंस, शिकायत या अनसब्सक्राइब के बाद उसका पता ब्लॉक है, उसकी सहमति दर्ज होनी बाकी है, या वह साप्ताहिक सीमा तक पहुँच चुका है — उसका नाम कारण सहित स्क्रीन पर दिखाया जाता है, बजाय इसके कि भेजना चुपचाप दिखाए गए लोगों से कम लोगों तक पहुँचे।

ईमेल पोर्टल के ज़रिए आपके नाम से जाता है, और जवाब सीधे आपके अपने ईमेल पते पर आते हैं। इसके टेक्स्ट में कोई अनसब्सक्राइब लिंक नहीं होता। इसके बजाय, खरीदार का ईमेल ऐप अपना एक-क्लिक अनसब्सक्राइब विकल्प दिखाता है, और फ़ुटर खरीदार को बताता है कि वह उसका इस्तेमाल करे या ईमेल का जवाब दे। अनसब्सक्राइब करने पर उस पते पर सिर्फ़ आपके ही नहीं, हर एजेंट के ईमेल बंद हो जाते हैं।

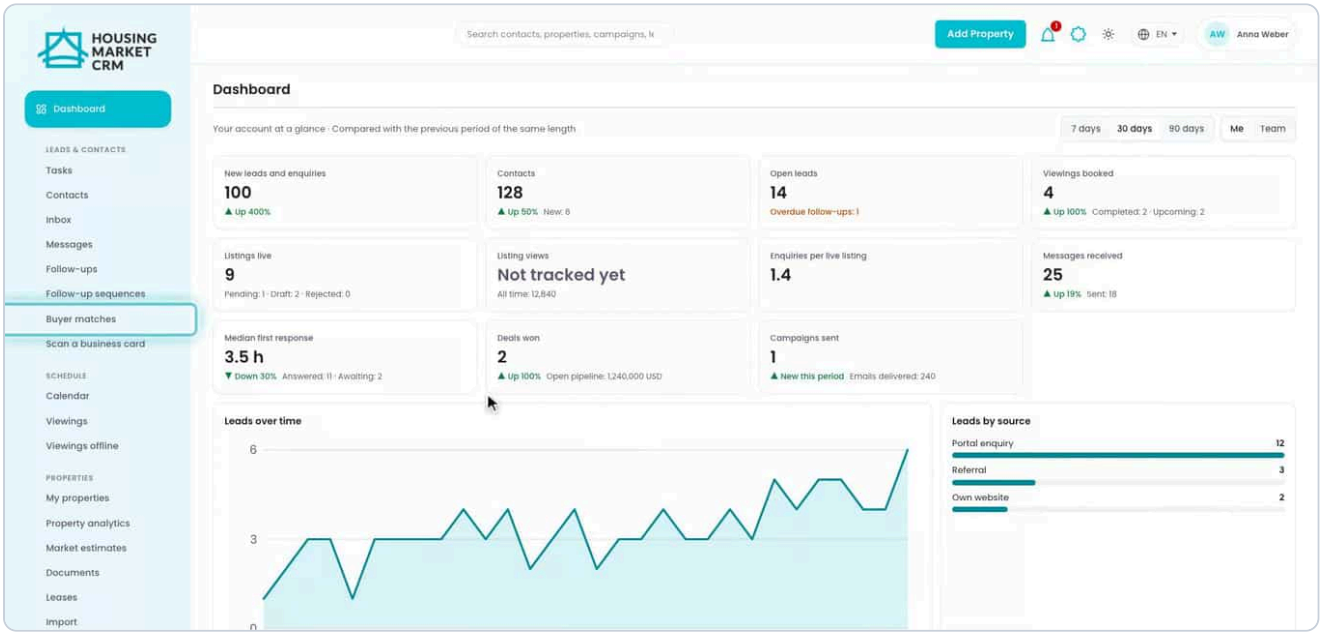
“मेल खाते खरीदार” हर प्लान पर मेनू में है। Free पर यह सूची के बजाय बताता है कि यह सुविधा क्या करती है और Pro का सुझाव देता है।

लिस्टिंग को तब लाइव माना जाता है जब पोर्टल उसे स्वीकृत कर देता है, चाहे आपने उसे पोर्टल पर जोड़ा हो या CRM से प्रकाशित किया हो।

सहायता केंद्र से: **रिवर्स मैचिंग कैसे काम करती है?**

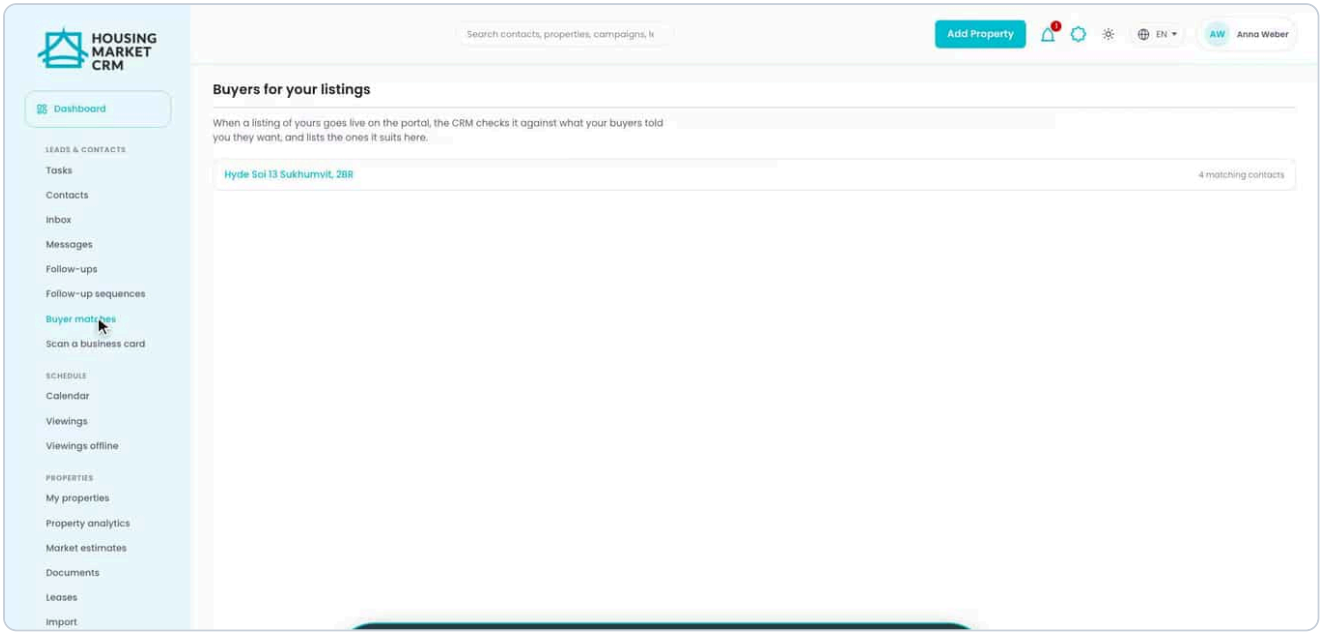
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



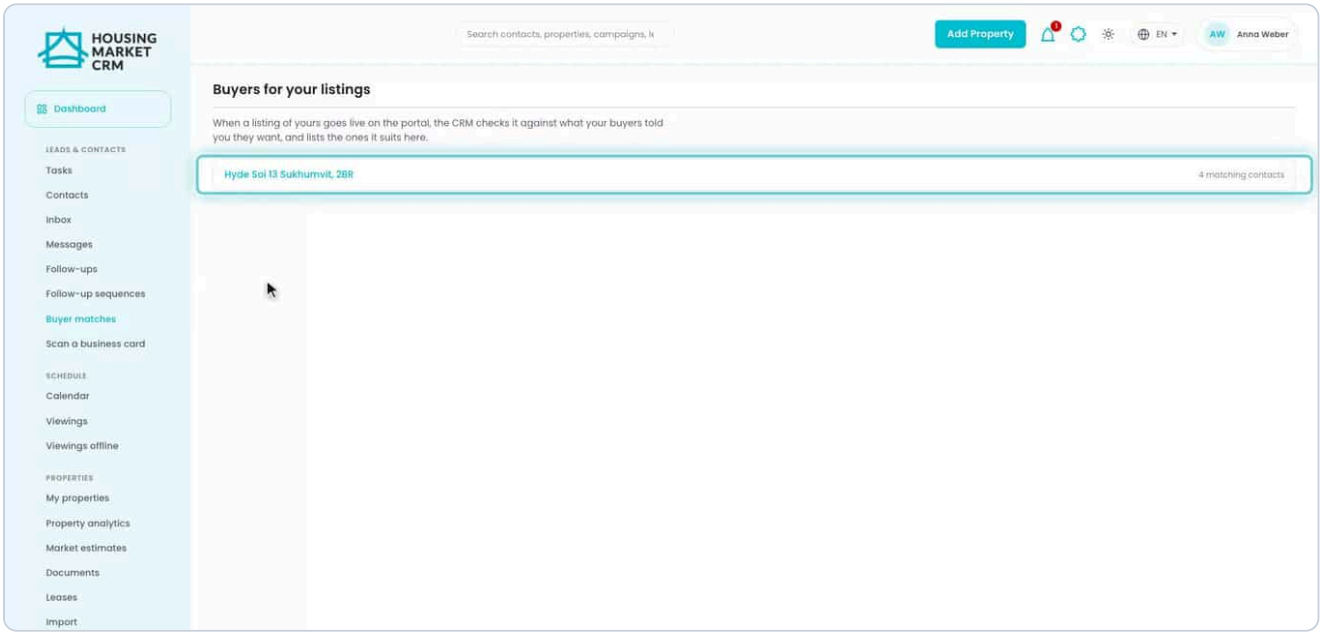
चित्र 14.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Buyer matches पर क्लिक करें।



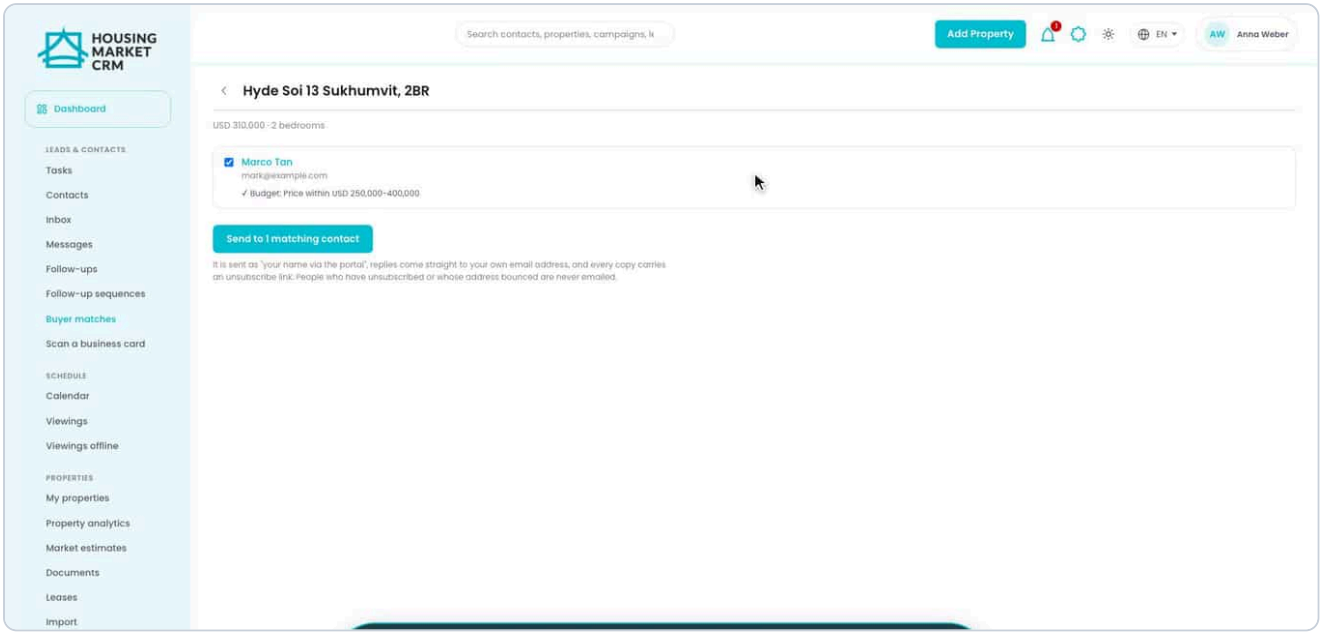
चित्र 14.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 हर लाइव लिस्टिंग दिखाती है कि आपके कितने संपर्क उससे मेल खाते हैं।



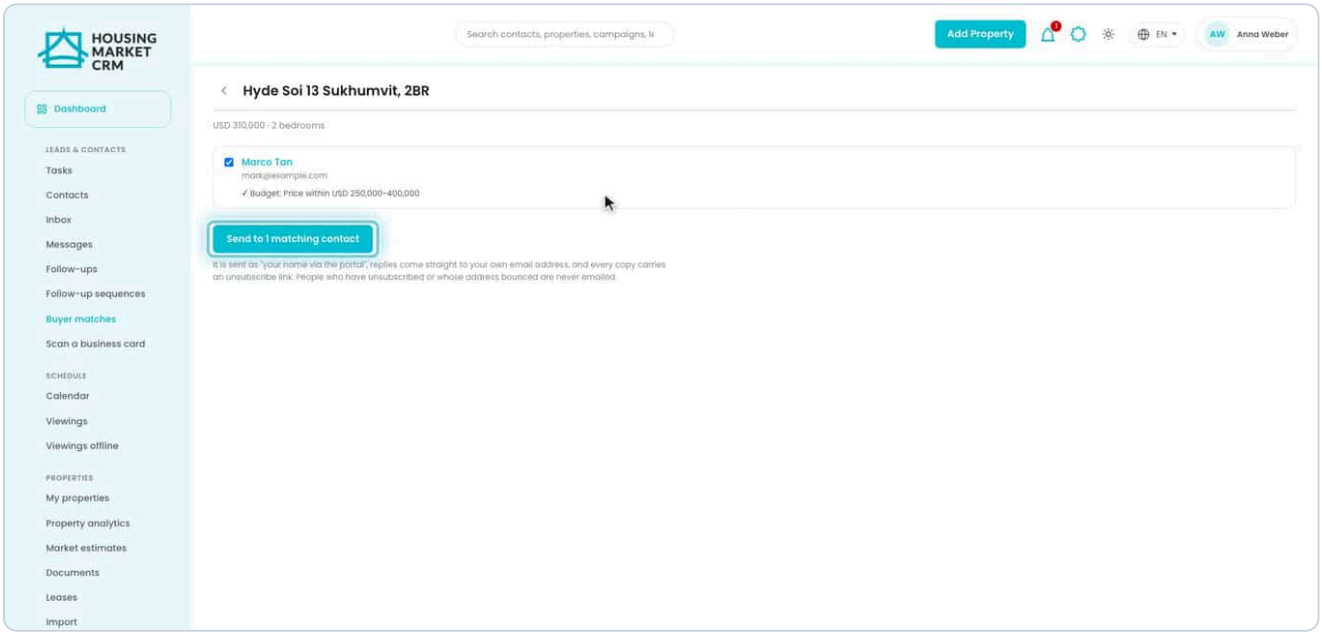
चित्र 14.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 मेल खाते खरीदार देखने के लिए लिस्टिंग खोलें।



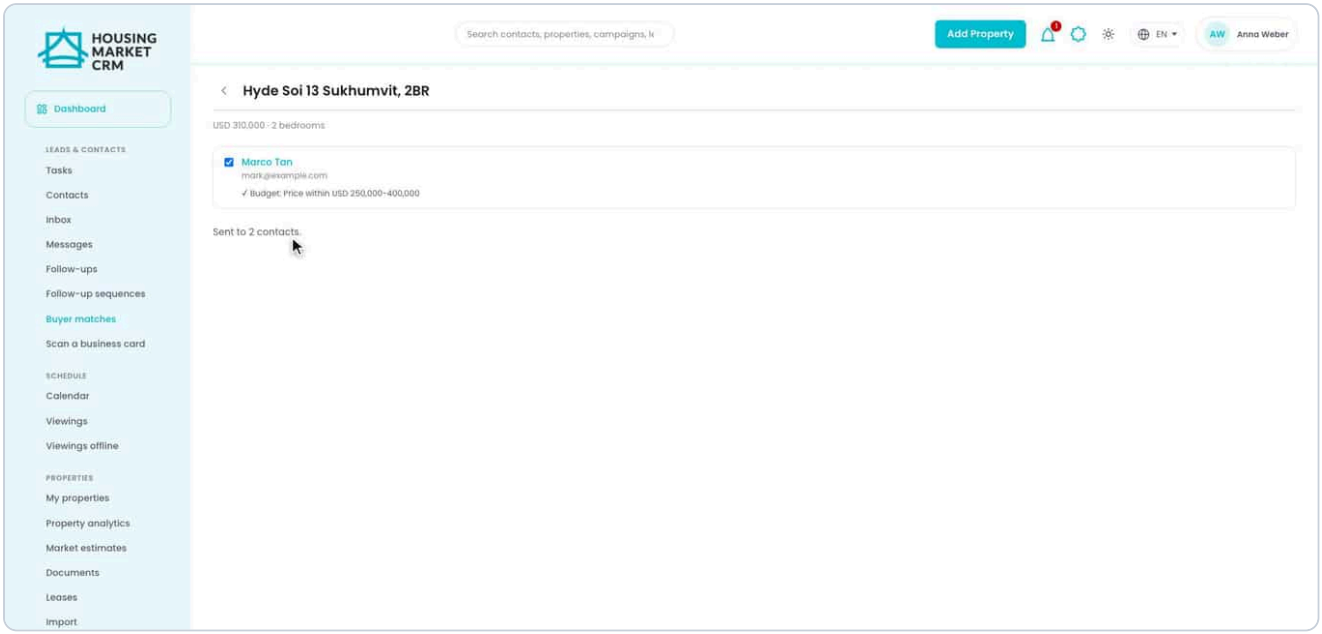
चित्र 14.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 मैच आपकी लीड पर दर्ज खरीदार की ज़रूरतों से बनते हैं।



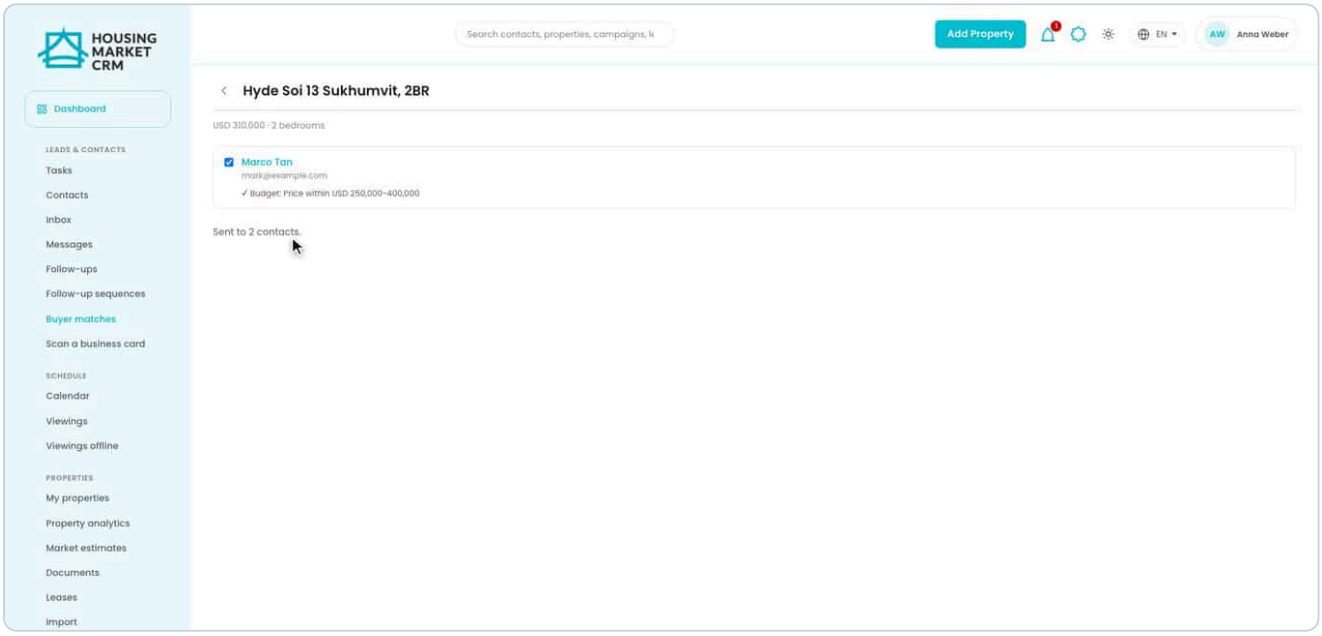
चित्र 14.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 लिस्टिंग भेजने के लिए Send to पर क्लिक करें।



चित्र 14.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 आपके खरीदारों को घर के बारे में सबसे पहले पता चलता है।



चित्र 14.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं देख सकता हूँ कि कोई लीड कौन-सी लिस्टिंग देख रही है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 अध्याय 15

लीड स्कोरिंग

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर बोर्ड की हर लीड का एक स्कोर होता है, और उसे खोलने पर पूरा ब्योरा दिखता है: किन संकेतों ने उसे बढ़ाया, किन्होंने उसे रोका, और कौन-से मापे नहीं जा सके।

लीड स्कोरिंग आपके लीड बोर्ड के हर कार्ड पर एक स्कोर लगाती है और बोर्ड को उसी के हिसाब से क्रम में रखती है, ताकि जिन खरीदारों के आगे बढ़ने की सबसे ज़्यादा संभावना है, वे आपको सबसे पहले दिखें। यह Pro का हिस्सा है।

स्कोर उस पर आधारित है जो लीड ने और आपने असल में किया है, और ब्योरा खोलने पर इनमें से हर संकेत दिखाया जाता है:

- लीड को कितनी जल्दी जवाब मिला
- खरीदार आपके संदेशों से कितना जुड़ा रहा
- लीड पर आख़िरी बार कुछ कब हुआ
- लीड पाइपलाइन के किस चरण तक पहुँची है
- पोर्टल पर खरीदार का व्यवहार कैसा रहा, जहाँ यह पता हो

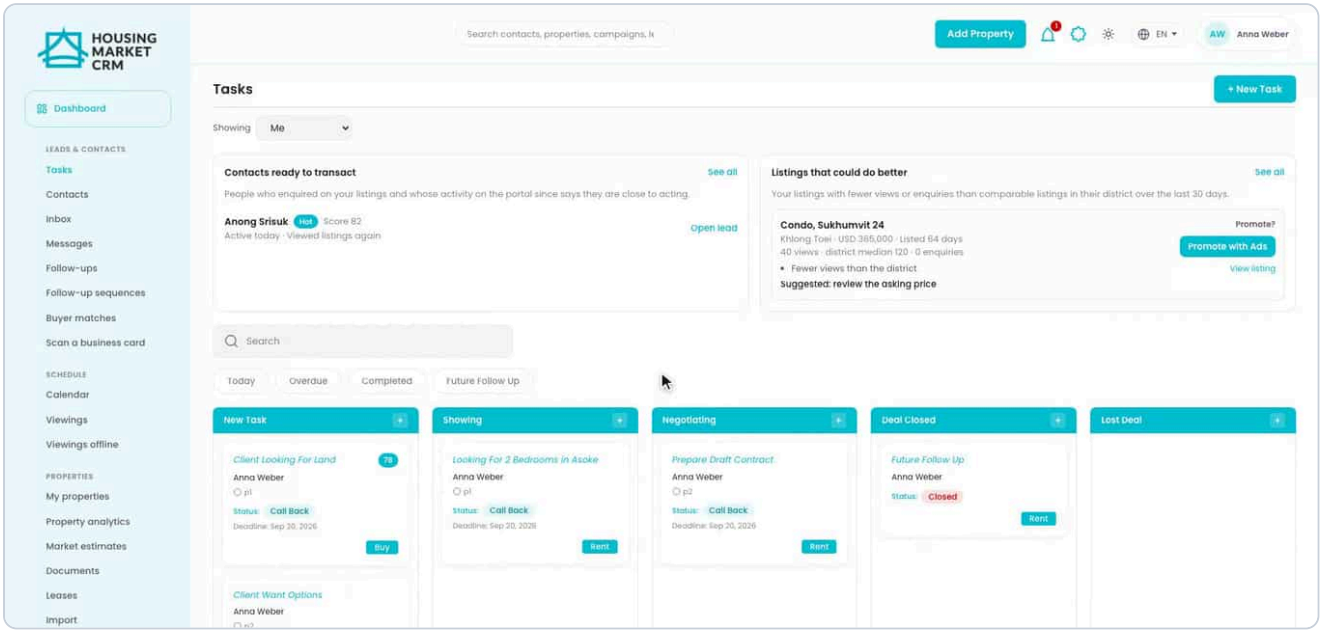
जो संकेत मापा नहीं जा सकता, उसे लीड के ख़िलाफ़ गिनने के बजाय छोड़ दिया जाता है, और ब्योरा बताता है कि पूरी तस्वीर का कितना हिस्सा उपलब्ध था। ज़्यादातर संकेतों पर बना स्कोर इसी रूप में चिह्नित होता है, ताकि एक संकेत से आया ऊँचा स्कोर कभी सभी संकेतों से आए ऊँचे स्कोर की तरह पेश न हो।

वज़न रिहायशी एजेंसी के काम के बारे में घोषित आकलन हैं, कोई प्रशिक्षित मॉडल नहीं, और ठीक इसी वजह से ब्योरा दिया गया है: आप किसी संख्या से नहीं, बल्कि किसी खास कारण से असहमत हो सकते हैं। मुफ़्त प्लान पर बोर्ड पहले की तरह काम करता है, और स्कोर लॉक की गई Pro सुविधा के रूप में दिखता है।

सहायता केंद्र से: **लीड स्कोरिंग कैसे काम करती है?**

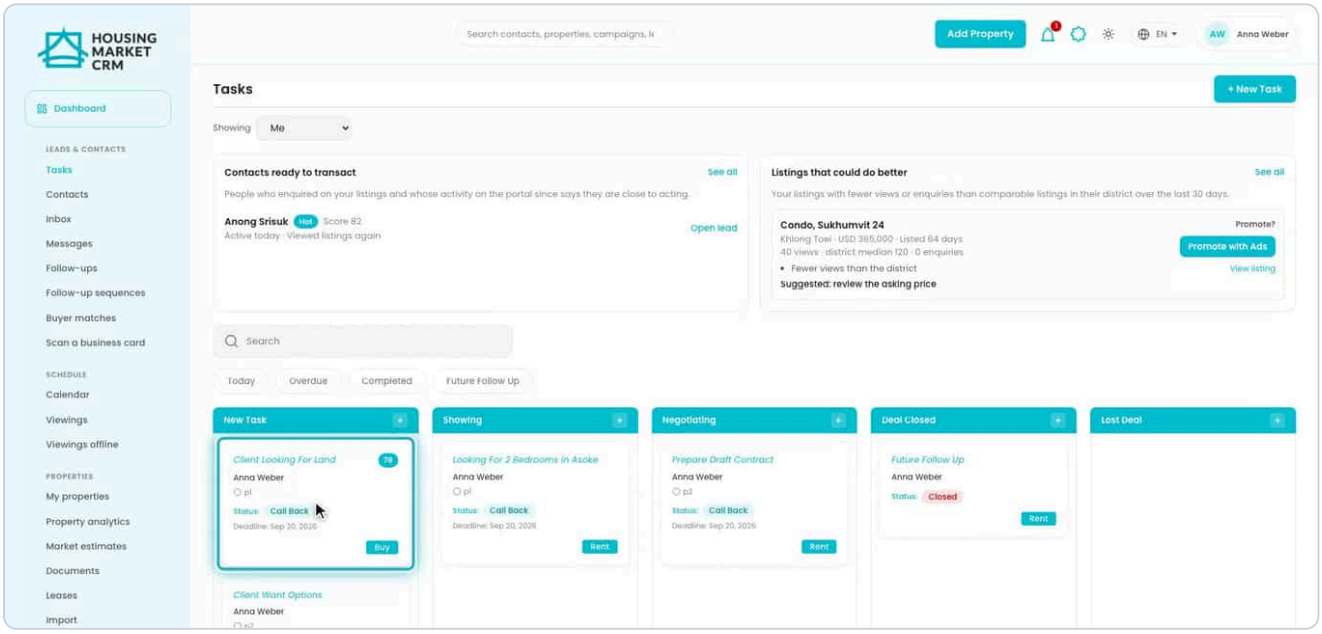
चरण-दर-चरण

1 Tasks (टास्क) खोलें, यही आपका लीड बोर्ड है।



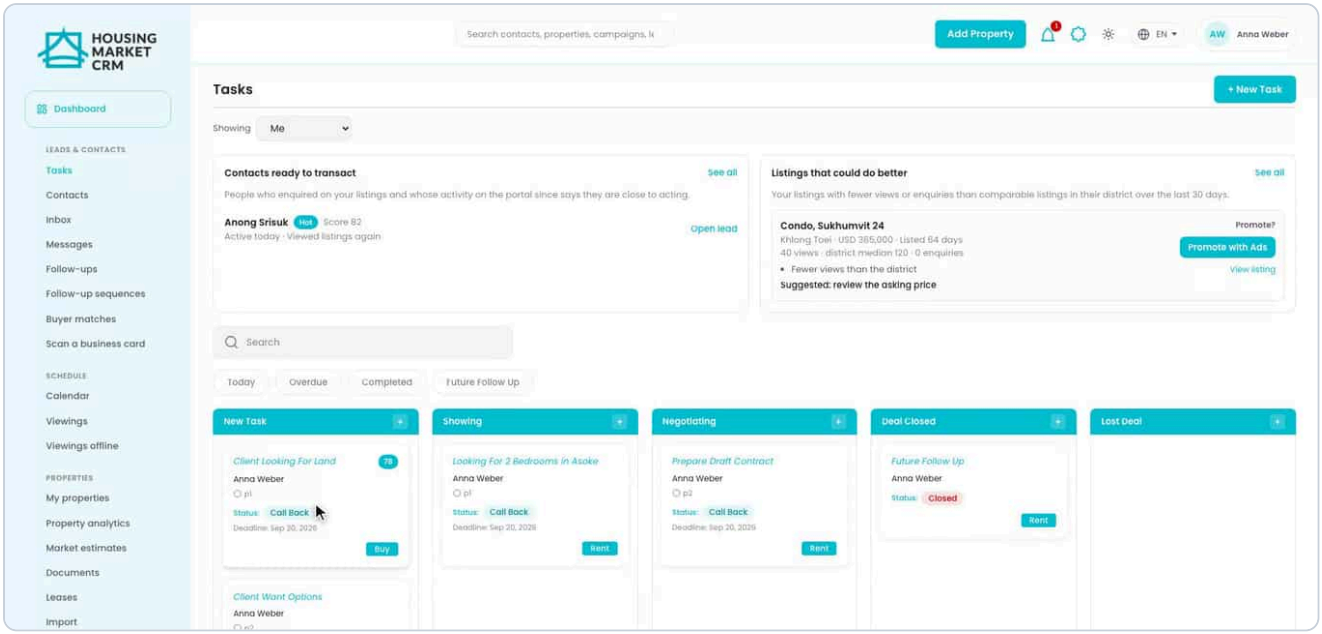
चित्र 15.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 हर लीड पर 0 से 100 तक का स्कोर दिखता है।



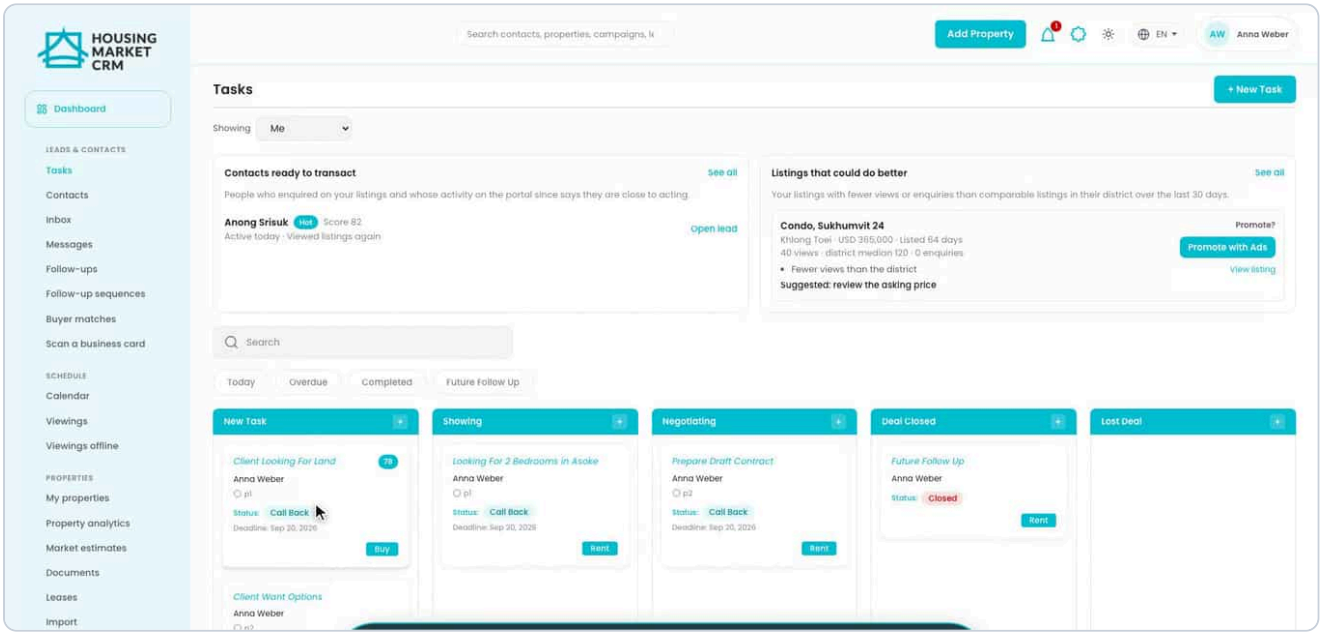
चित्र 15.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 ब्रेकडाउन देखने के लिए स्कोर पर क्लिक करें।



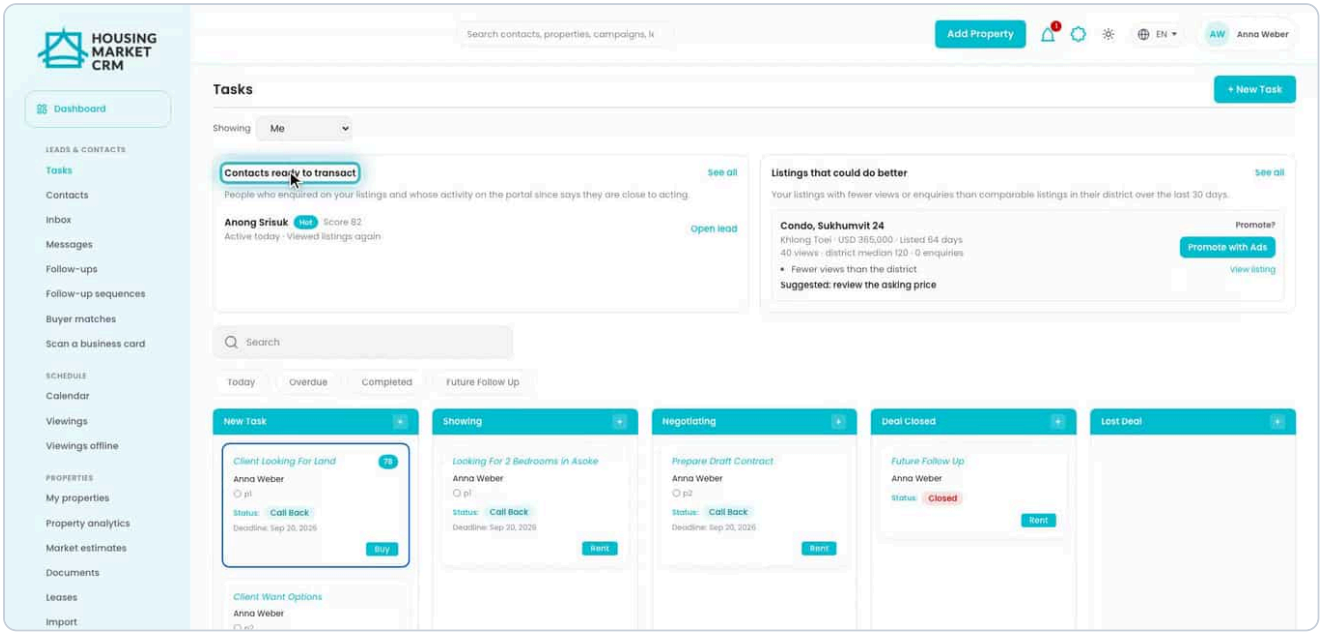
चित्र 15.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 जवाब की गति, जुड़ाव और हाल की गतिविधि, सभी गिने जाते हैं।



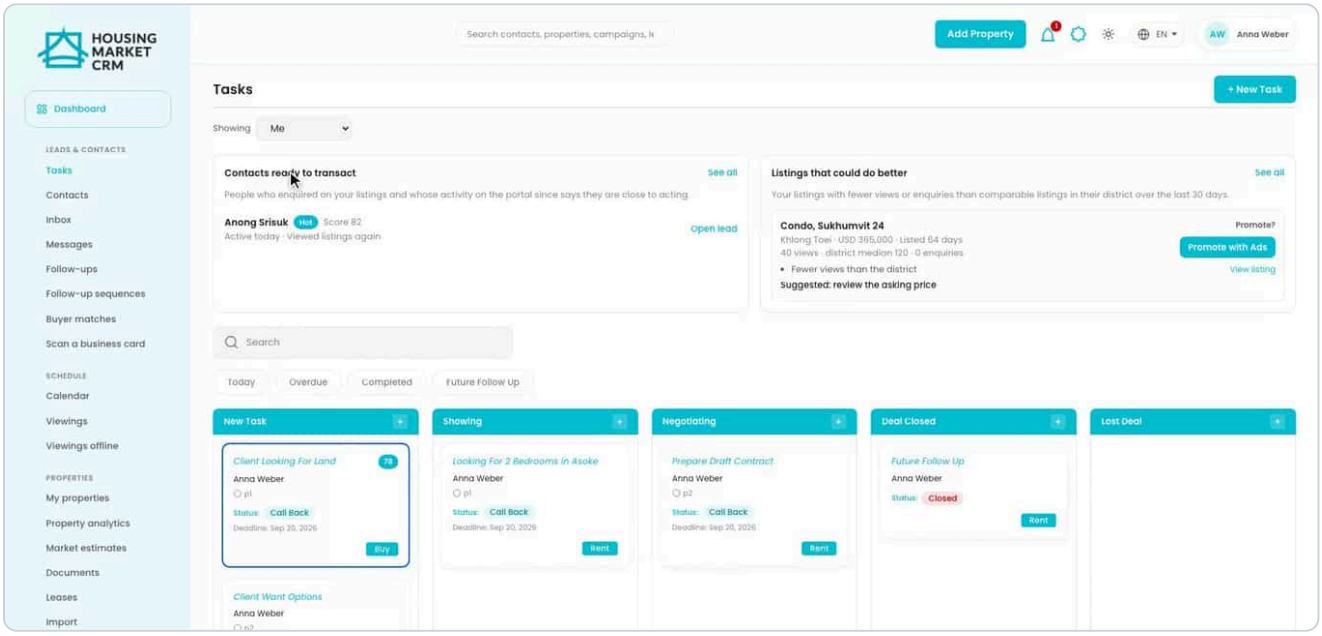
चित्र 15.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 Contacts ready to transact आपके सबसे हॉट लोगों को सूचीबद्ध करता है।



चित्र 15.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 समय कम हो तो सबसे ऊँचे स्कोर पर पहले कॉल करें।



चित्र 15.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं देख सकता हूँ कि कोई लीड कौन-सी लिस्टिंग देख रही है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 अध्याय 16

रिवर्स मैचिंग

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, जब आपकी कोई लिस्टिंग लाइव होती है, CRM उन संपर्कों को ढूँढता है जिनकी ज़रूरतों से वह मेल खाती है, आपको बताता है, और जब आप पुष्टि कर देते हैं कि उन्होंने मेल खाती प्रॉपर्टी माँगी थी, तो आपको एक ही कदम में उन्हें भेजने देता है।

आम खोज किसी खरीदार से शुरू होती है और उसके लिए उपयुक्त लिस्टिंग ढूँढती है। रिवर्स मैचिंग उल्टी दिशा में काम करती है: यह एक लिस्टिंग से शुरू करती है और आपकी सूची में वे खरीदार ढूँढती है जो उसे चाहेंगे। यह Pro का हिस्सा है।

- खरीदार की लीड पर दर्ज करें कि वह क्या ढूँढ रहा है — बाज़ार, बिक्री या किराया, प्रॉपर्टी का प्रकार, बेडरूम, बाथरूम, शहर और बजट।
- जब आपकी कोई लिस्टिंग पोर्टल पर प्रकाशित होती है, CRM उसे इन ज़रूरतों से मिलाता है और आपको सूचित करता है कि उसके मैच हैं।
- बाएँ मेनू में "मेल खाते खरीदार" खोलें। मैच वाली आपकी हर लाइव लिस्टिंग दिखाती है कि आपके कितने संपर्क उससे मेल खाते हैं; किसी एक को खोलकर देखें कि कौन मेल खाया और किस आधार पर।
- "इन खरीदारों ने मुझसे कहा था कि मैं उन्हें उनकी तलाश से मेल खाती प्रॉपर्टी भेजूँ।" पर टिक करें, फिर "... मेल खाते संपर्कों को भेजें" चुनें।

हर बार भेजने पर यह पुष्टि ज़रूरी है। बॉक्स हर बार बिना टिक के शुरू होता है और कभी याद नहीं रखा जाता, टिक होने तक भेजने का बटन उपलब्ध नहीं रहता, और आपकी पुष्टि भेजे गए ईमेल के साथ दर्ज होती है।

जर्मनी, स्पेन और साइप्रस पोर्टलों के खरीदार

जिस खरीदार की पूछताछ जर्मनी, स्पेन या साइप्रस पोर्टल से आई है, वह तभी शामिल होता है जब आप उसकी सहमति दर्ज कर दें। जब लिस्टिंग ख़ुद इनमें से किसी पोर्टल पर हो, तो यही नियम हर खरीदार पर लागू होता है। तब तक खरीदार "सहमति दर्ज करनी होगी" के रूप में दिखता है और भेजने से बाहर रखा जाता है।

- खरीदार की लीड खोलें और "ईमेल से मेल खाती लिस्टिंग" ढूँढें।
- "यह खरीदार ईमेल से मेल खाती लिस्टिंग पाने के लिए सहमत हुआ" पर टिक करें।
- "वे कैसे सहमत हुए?" के तहत बताएँ कि कैसे — उदाहरण के लिए "3 अक्टूबर को ईमेल से माँगा" — और "सहमति दर्ज करें" चुनें।

तारीख़, आपका नोट और इसे दर्ज करने वाले व्यक्ति का नाम संपर्क पर रखा जाता है। "सहमति हटाएँ" इसे फिर से हटा देता है।

किसे छोड़ा जाता है, और खरीदार ये ईमेल कैसे बंद करते हैं

किसी भी 7 दिनों में एक खरीदार को आपके खाते से ऐसे ज़्यादा से ज़्यादा 3 ईमेल मिलते हैं। जिस खरीदार को पहले ही 3 मिल चुके हैं, वह "साप्ताहिक सीमा पूरी" के रूप में दिखता है और इस बार छोड़ दिया जाता है।

मेल खाने वाला कोई खरीदार जिसे ईमेल नहीं किया जा सकता — लीड पर कोई संपर्क नहीं है, संपर्क का कोई ईमेल पता नहीं है, उसने आपके ईमेल से अनसब्सक्राइब किया है, बाउंस, शिकायत या अनसब्सक्राइब के बाद उसका पता ब्लॉक है, उसकी सहमति दर्ज होनी बाकी है, या वह साप्ताहिक सीमा तक पहुँच चुका है — उसका नाम कारण सहित स्क्रीन पर दिखाया जाता है, बजाय इसके कि भेजना चुपचाप दिखाए गए लोगों से कम लोगों तक पहुँचे।

ईमेल पोर्टल के ज़रिए आपके नाम से जाता है, और जवाब सीधे आपके अपने ईमेल पते पर आते हैं। इसके टेक्स्ट में कोई अनसब्सक्राइब लिंक नहीं होता। इसके बजाय, खरीदार का ईमेल ऐप अपना एक-क्लिक अनसब्सक्राइब विकल्प दिखाता है, और फ़ुटर खरीदार को बताता है कि वह उसका इस्तेमाल करे या ईमेल का जवाब दे। अनसब्सक्राइब करने पर उस पते पर सिर्फ़ आपके ही नहीं, हर एजेंट के ईमेल बंद हो जाते हैं।

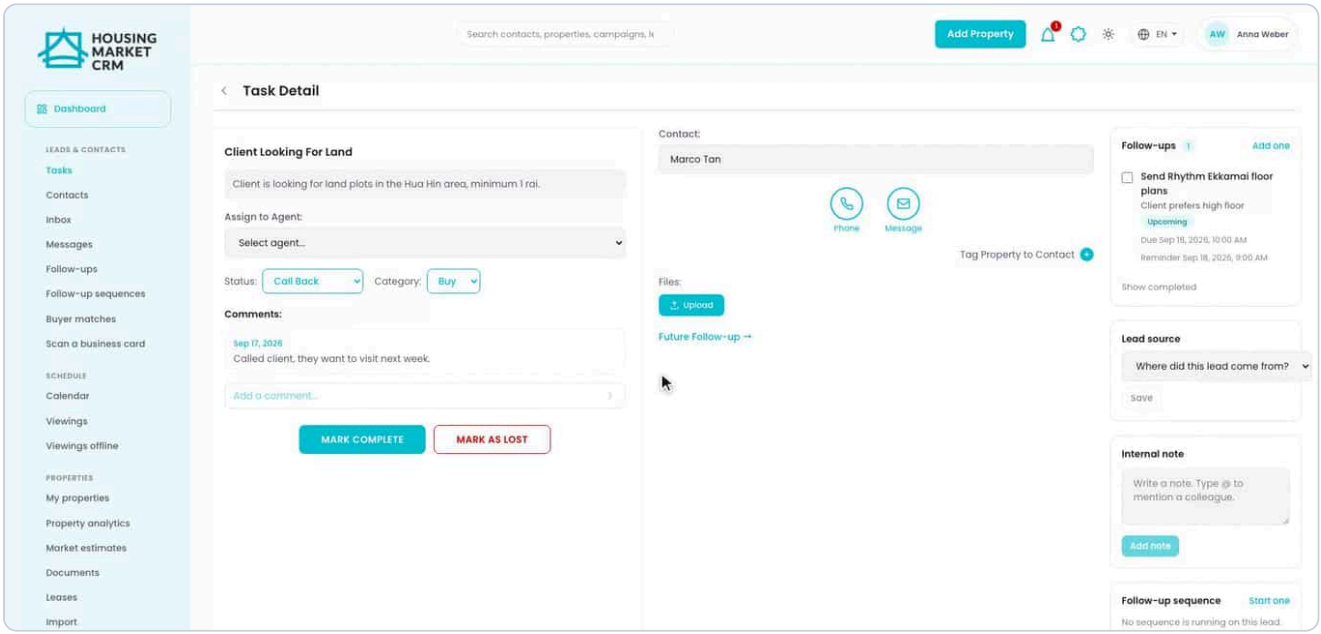
“मेल खाते खरीदार” हर प्लान पर मेनू में है। Free पर यह सूची के बजाय बताता है कि यह सुविधा क्या करती है और Pro का सुझाव देता है।

लिस्टिंग को तब लाइव माना जाता है जब पोर्टल उसे स्वीकृत कर देता है, चाहे आपने उसे पोर्टल पर जोड़ा हो या CRM से प्रकाशित किया हो।

सहायता केंद्र से: **रिवर्स मैचिंग कैसे काम करती है?**

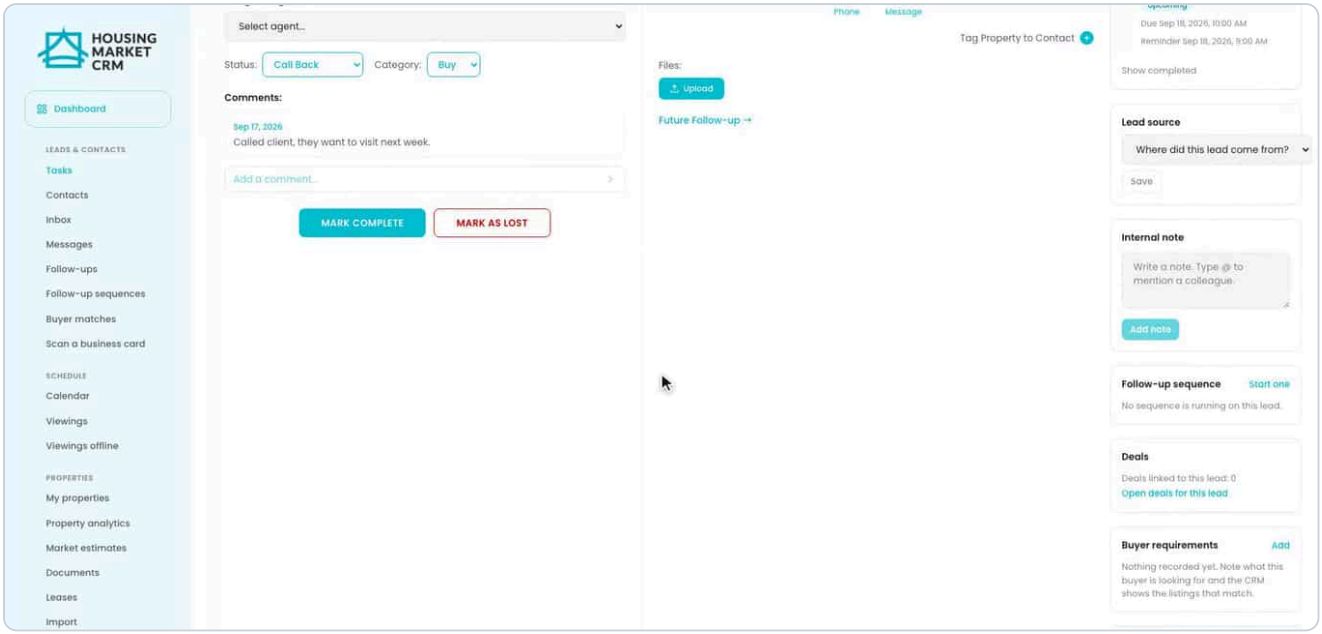
चरण-दर-चरण

1 ख़रीदार की लीड खोलें।



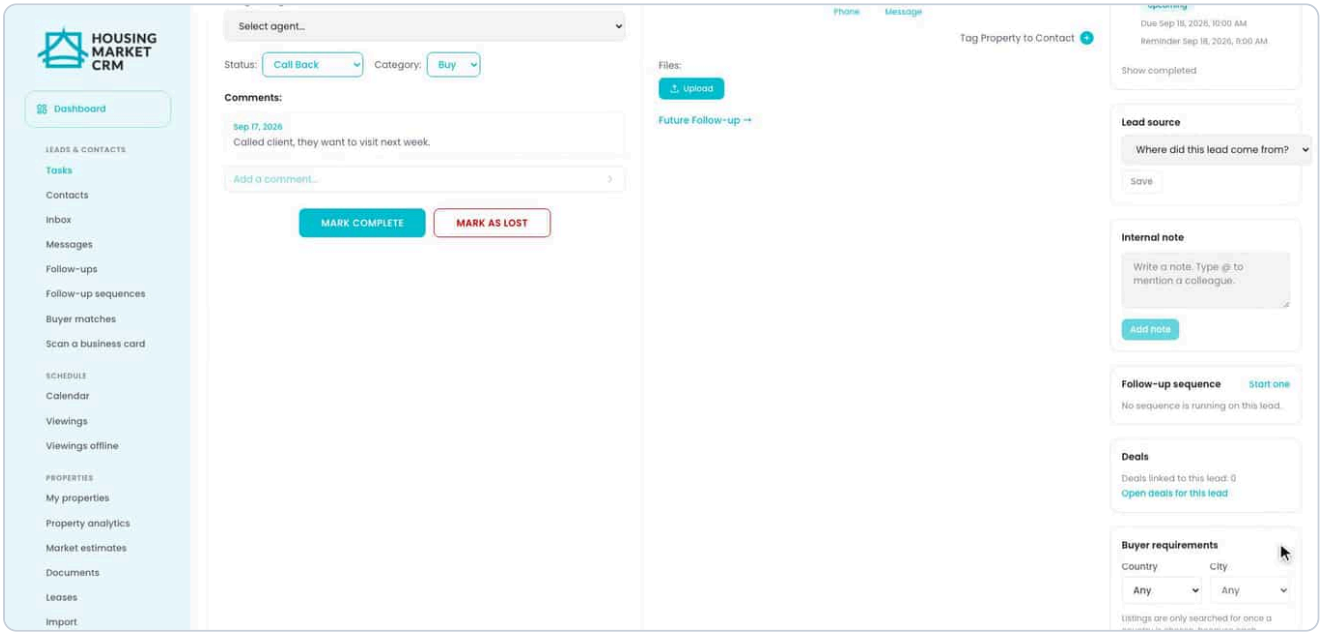
चित्र 16.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 Buyer requirements (ख़रीदार की ज़रूरतें) ढूँढें।



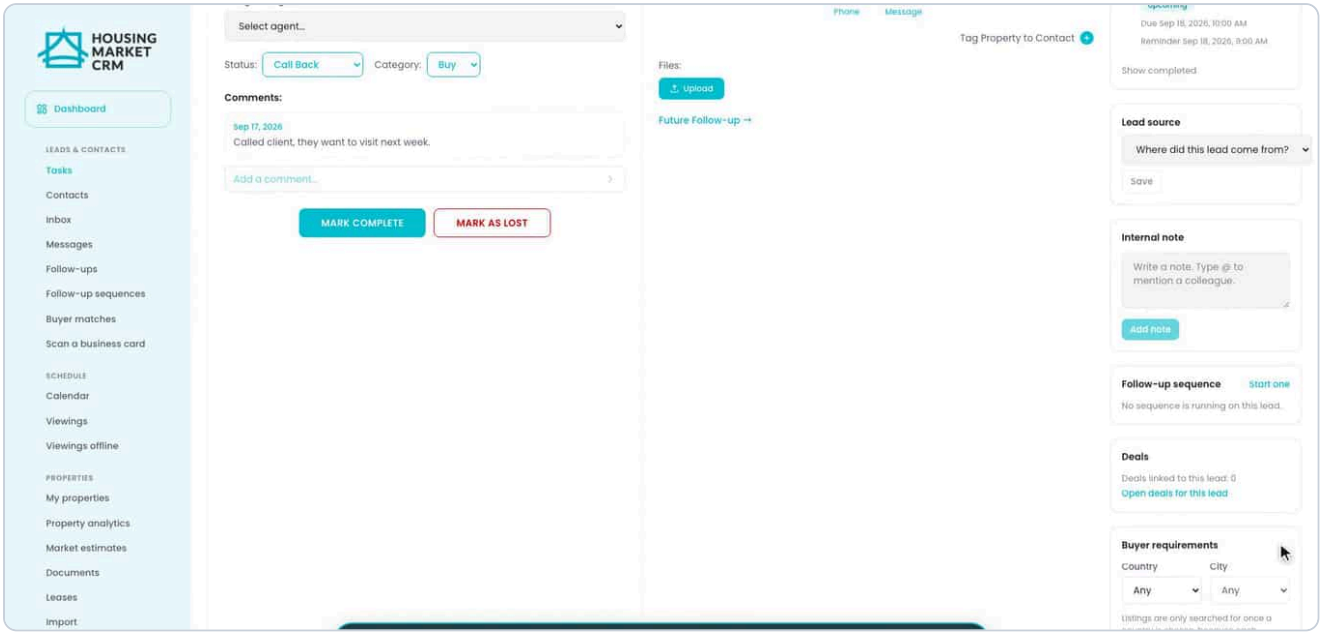
चित्र 16.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Add (जोड़ें) पर क्लिक करें।



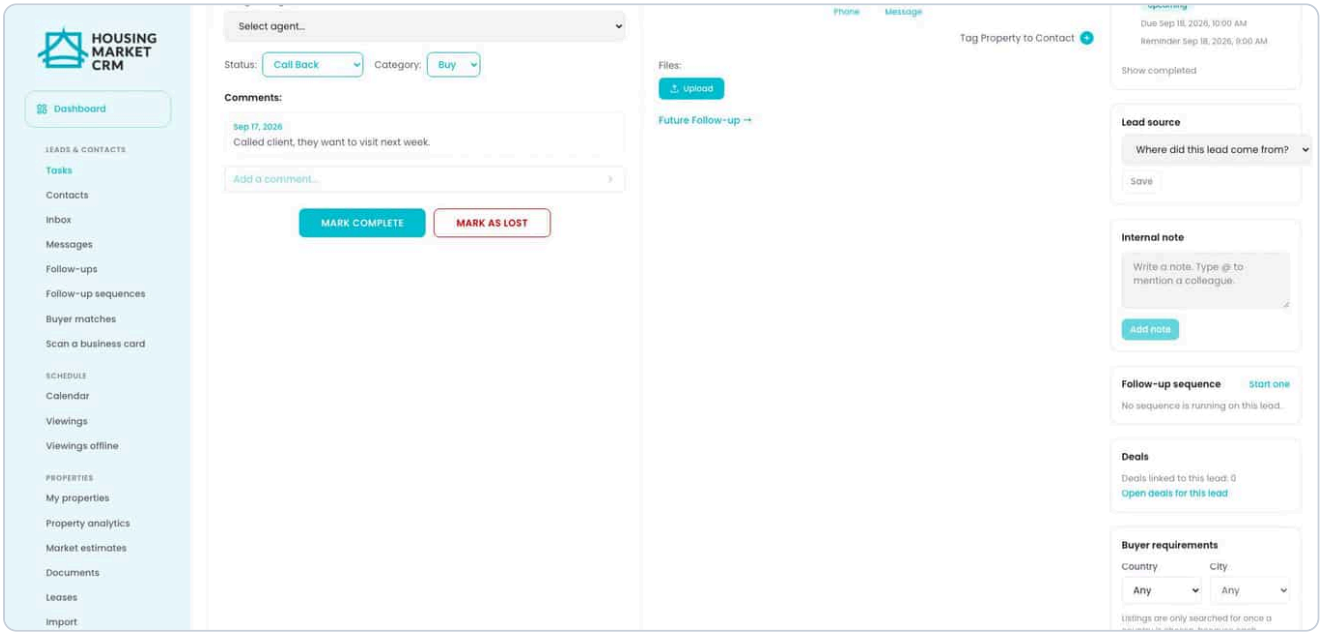
चित्र 16.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 देश, शहर, बजट, प्रॉपर्टी का प्रकार और बिक्री या किराया तय करें।



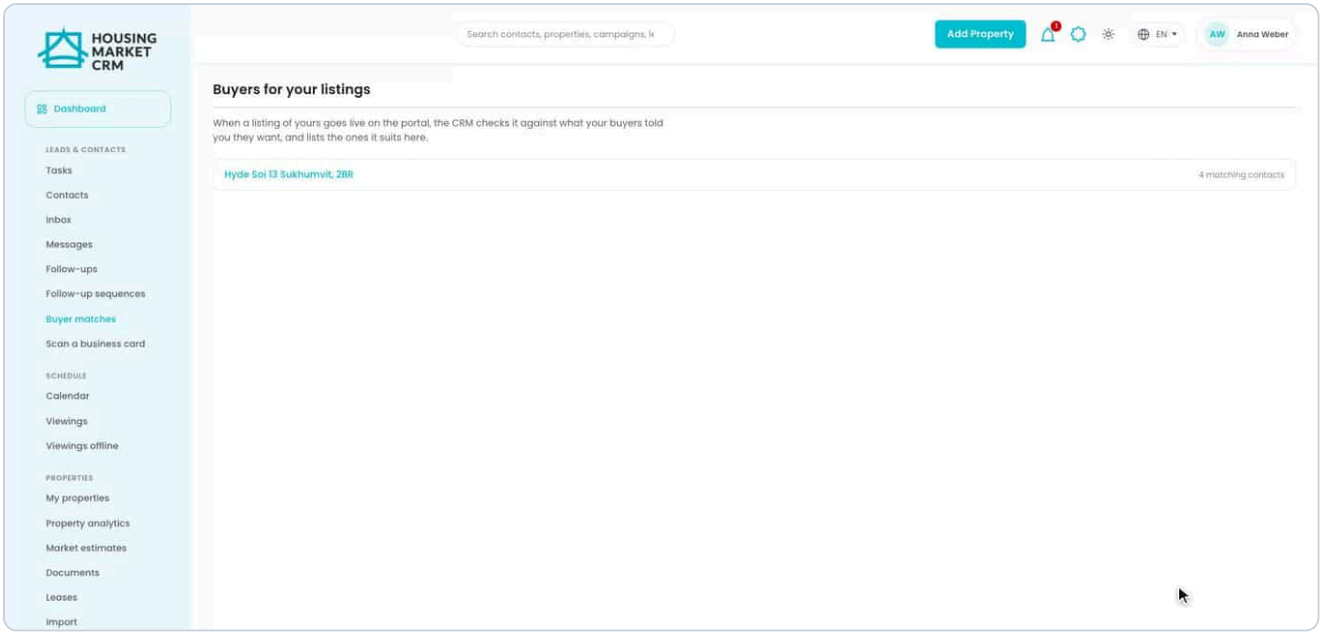
चित्र 16.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 कम से कम बजट भरें और अधिकतम बजट।



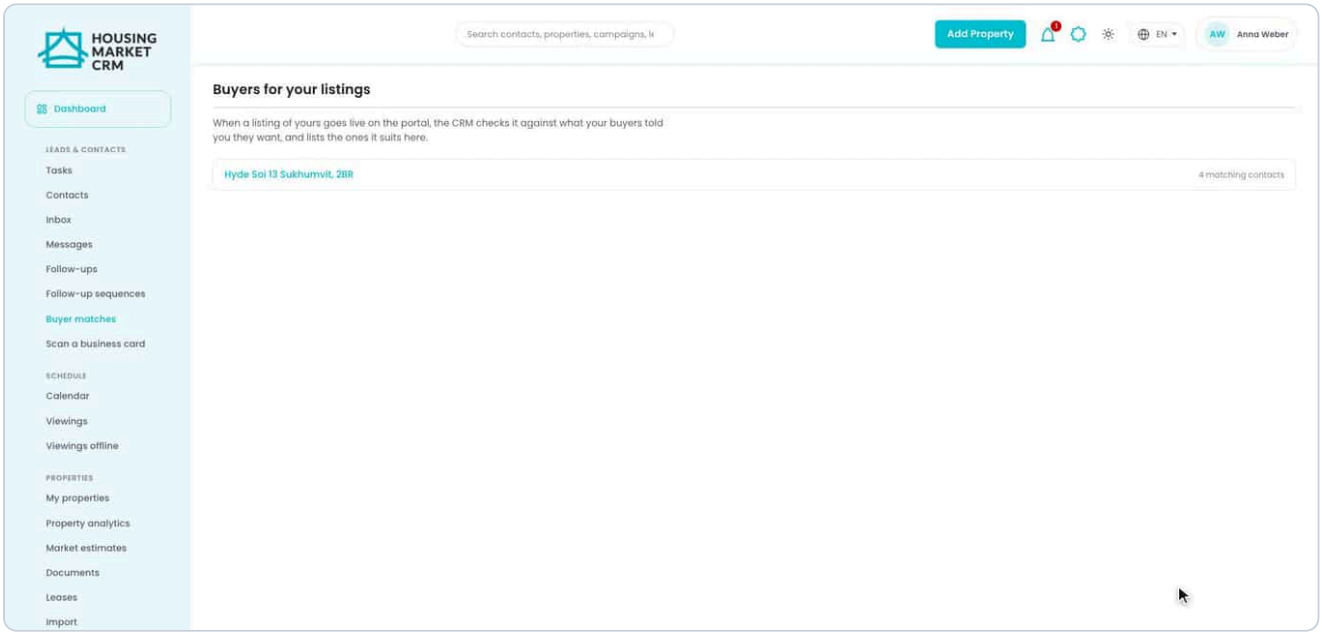
चित्र 16.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 ज़रूरतें सेव करें।



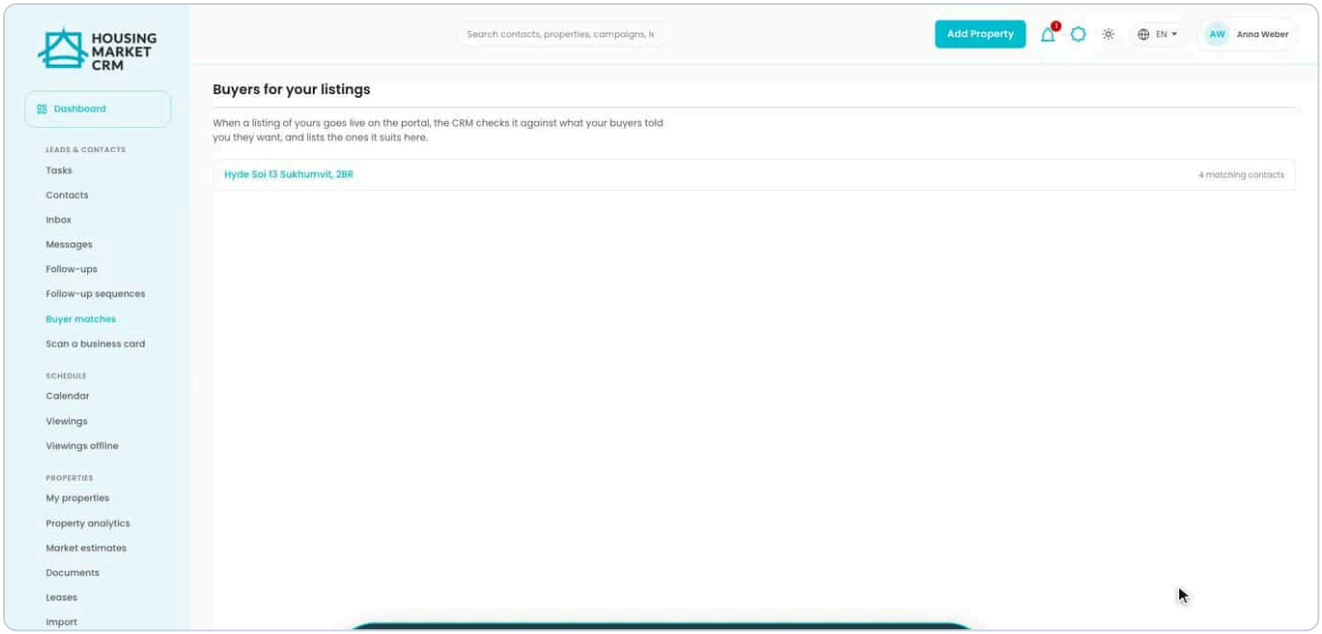
चित्र 16.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 मैच होने वाले ख़रीदार फिर Buyer matches (ख़रीदार मैच) के नीचे दिखते हैं।



चित्र 16.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 मेल खाती लिस्टिंग लाइव होने पर यह ख़रीदार उसके लिए सूचीबद्ध होता है।



चित्र 16.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपने सभी संपर्क संभाल सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 अध्याय 17

फ़ॉलो-अप सीक्वेंस

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, क्रम एक फ़ॉलो-अप ताल है जिसे आप एक बार तय करते हैं। किसी लीड को उसमें जोड़ें, और हर अगला कदम समय आने पर आपकी फ़ॉलो-अप सूची में आ जाता है।

अकेला फ़ॉलो-अप मुफ़्त है और हमेशा रहेगा: लीड को एक तारीख दें, और CRM आपको याद दिलाता है। क्रम वह टेम्पलेट है जो यह काम आपके लिए बार-बार करता है — पहले दिन कॉल, कुछ दिन बाद लिस्टिंग भेजना, उसके अगले हफ़्ते हालचाल पूछना — एक बार तय किया जाता है और आप जिस भी लीड को जोड़ें उस पर लागू होता है। क्रम Pro का हिस्सा हैं।

जब किसी कदम का समय आता है, वह आपकी सूची में एक सामान्य फ़ॉलो-अप बन जाता है, जिसमें किसी भी दूसरे फ़ॉलो-अप जैसी नियत और देर होने की सूचनाएँ होती हैं। क्रम खुद कोई ईमेल या संदेश नहीं भेजता; यह पक्का करता है कि अगला कदम सही दिन आपके सामने हो, ताकि कुछ भी याद रखने पर निर्भर न रहे।

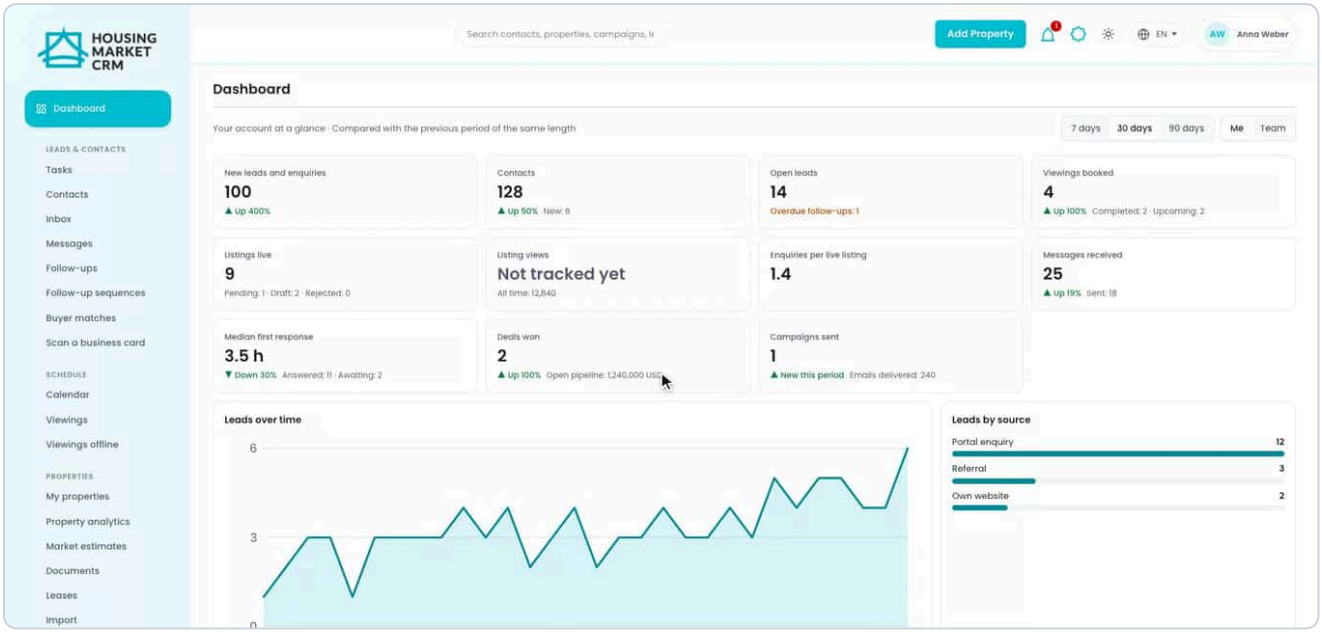
क्रम आपकी अपनी सूची में कदम जोड़ते हैं। शांत पड़ चुकी लीड को नई लिस्टिंग अपने-आप ईमेल करना नर्चर है — देखें "नर्चर कैसे काम करता है?"।

अगर कोई खाता Pro से नीचे चला जाता है, तो पहले से चल रहे क्रम अपने कदम जोड़ते रहते हैं, ताकि आपका योजना बनाया हुआ काम चुपचाप खो न जाए। नए क्रम बनाने और नई लीड जोड़ने के लिए फिर से Pro चाहिए।

सहायता केंद्र से: **फ़ॉलो-अप क्रम क्या हैं?**

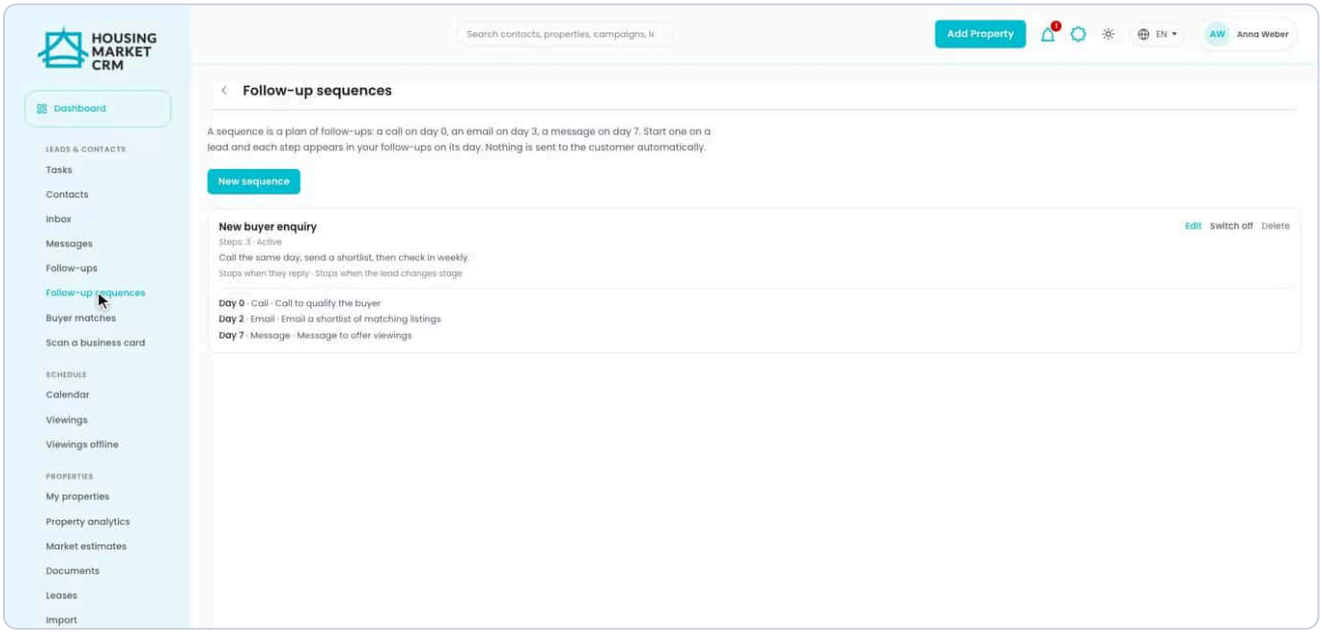
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



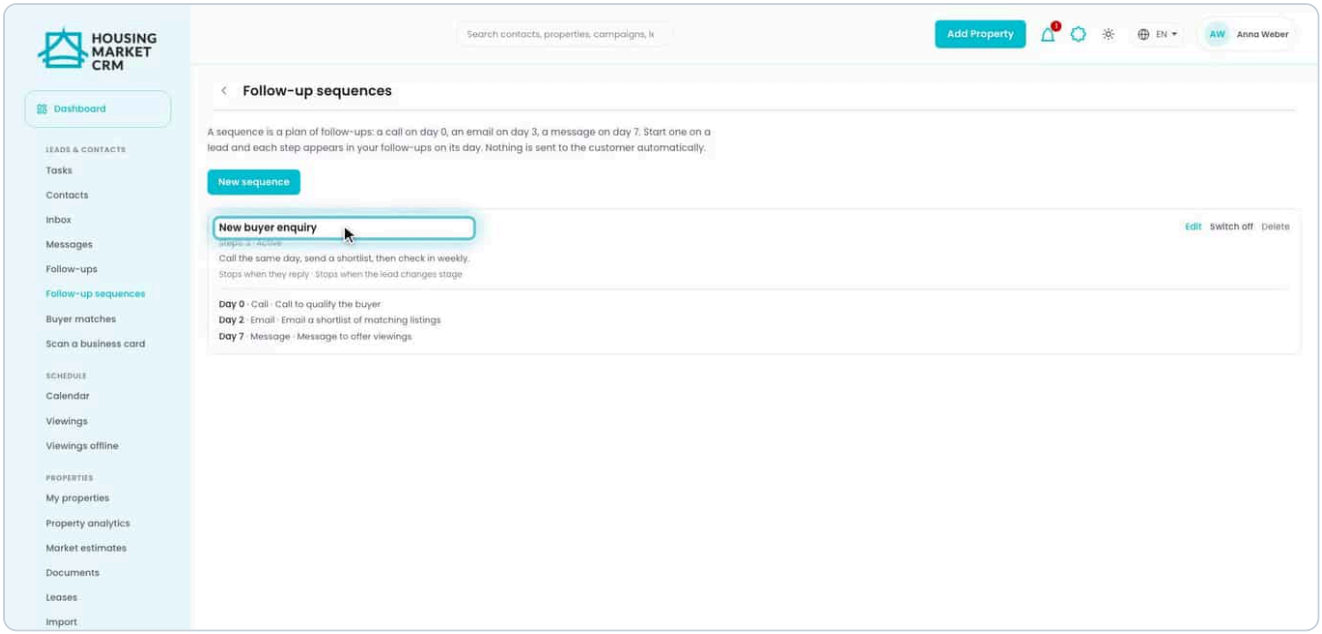
चित्र 17.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Follow-up sequences पर क्लिक करें।



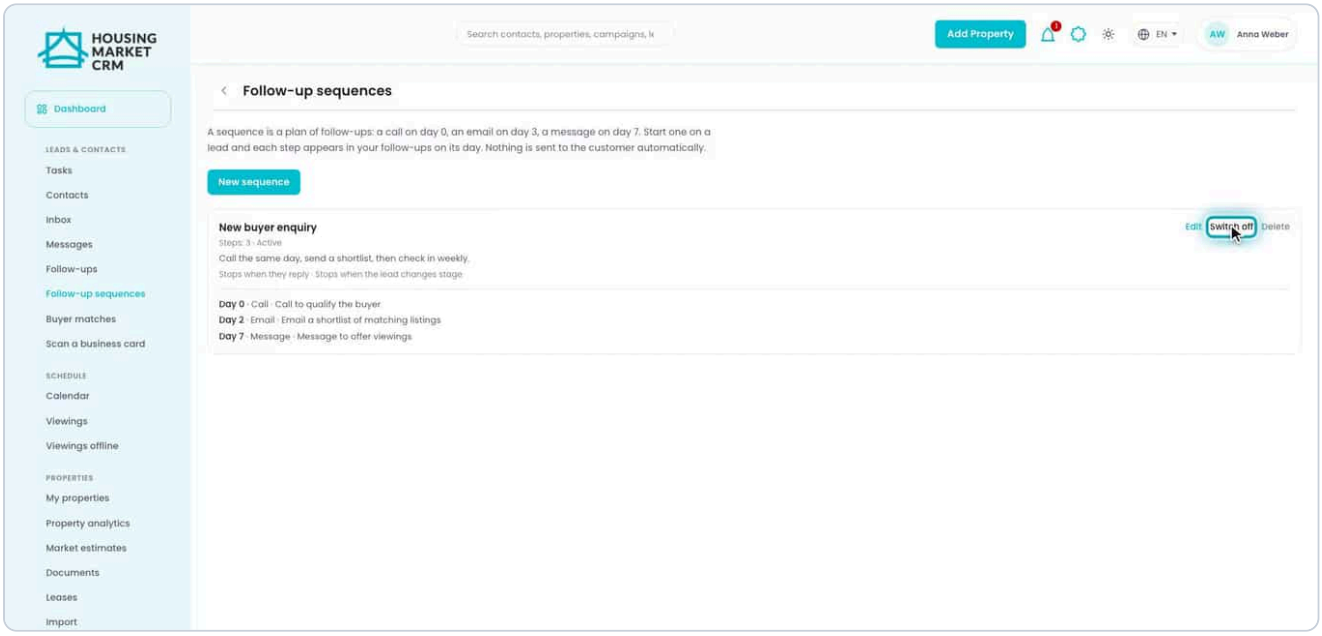
चित्र 17.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 सीक्वेंस फ़ॉलो-अप चरणों की श्रृंखला है।



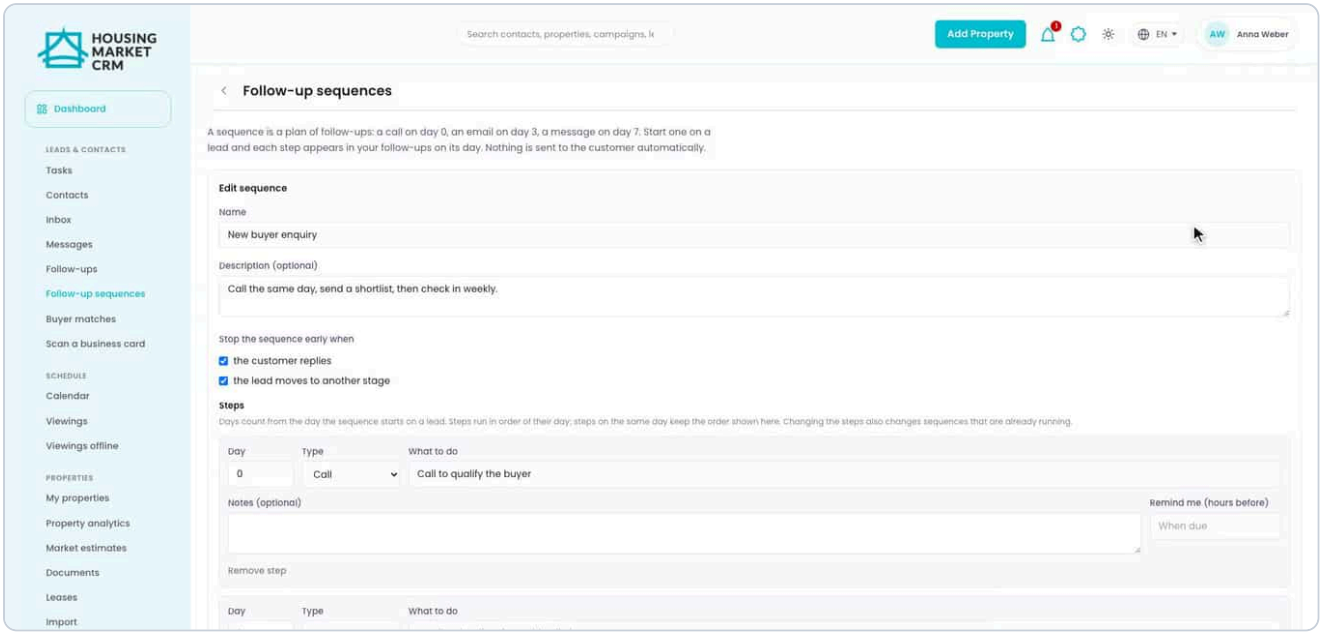
चित्र 17.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 रोकने के लिए Switch off इस्तेमाल करें।



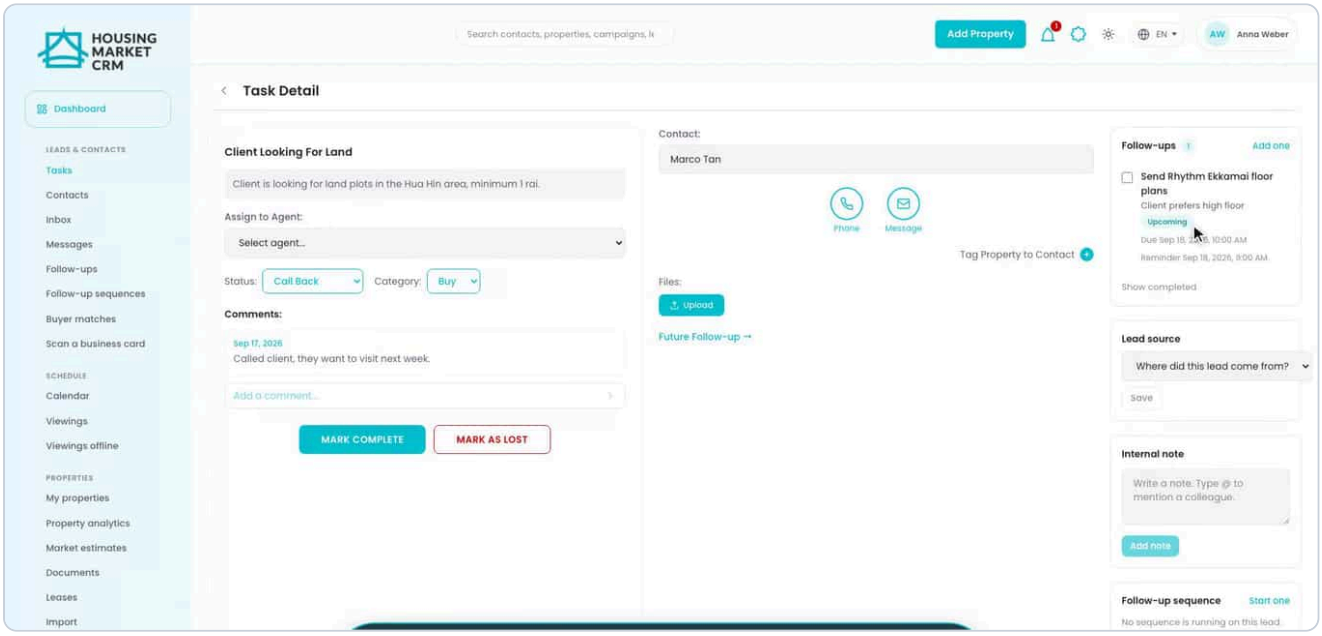
चित्र 17.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 चरण बदलने के लिए Edit पर क्लिक करें।



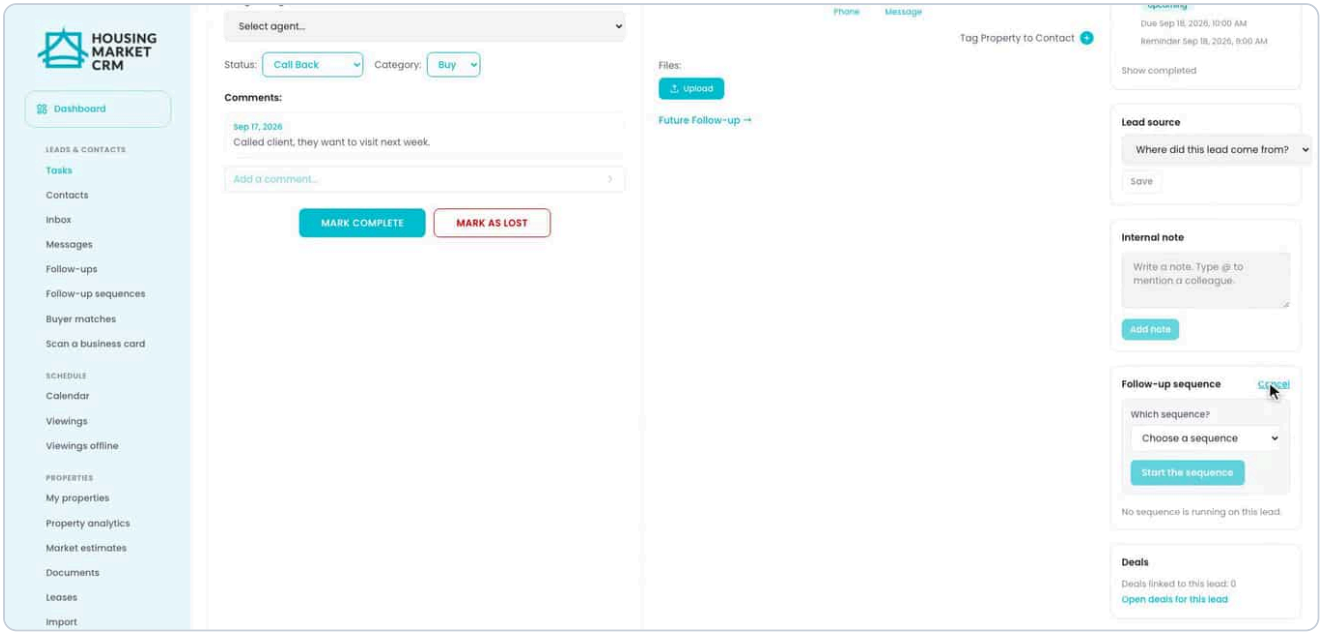
चित्र 17.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 तय करें हर चरण में क्या हो, कितने दिन बाद।



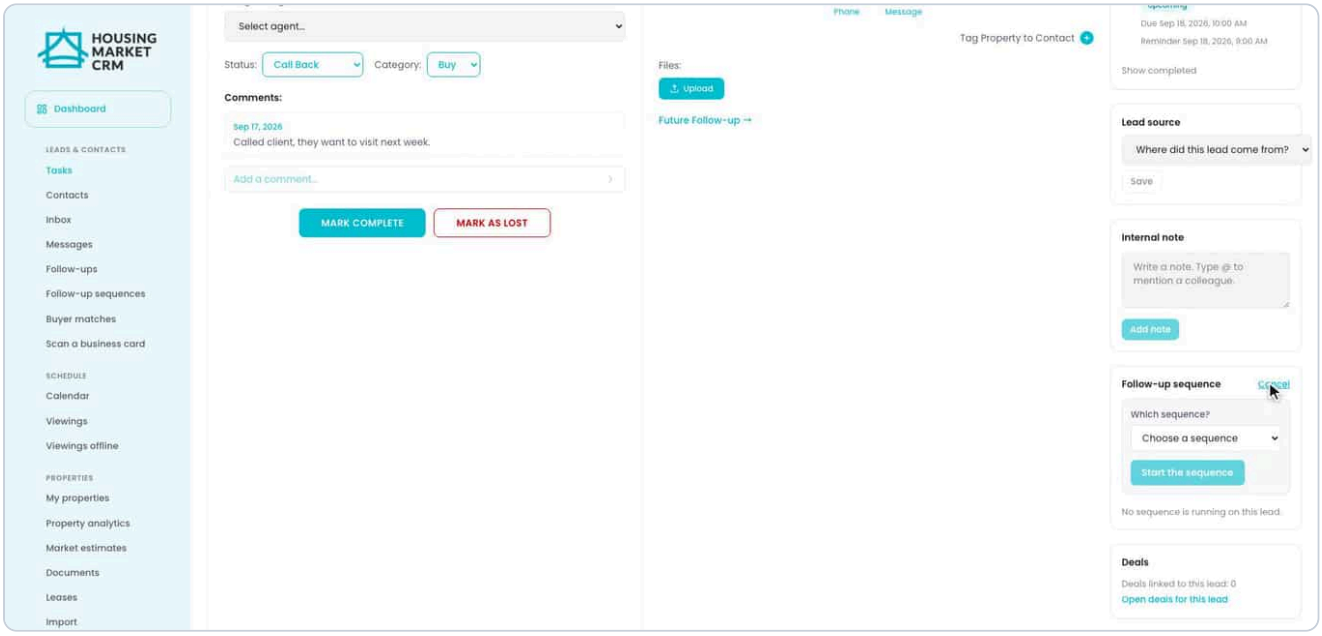
चित्र 17.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 लीड पर Follow-up sequence खोजें और Start one पर क्लिक करें।



चित्र 17.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 अब हर चरण तय समय पर चलेगा।



चित्र 17.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

हाँ। नियत समय आने पर फ़ॉलो-अप आपको याद दिलाता है, जब तक आप "देय होने पर मुझे याद दिलाएँ" अनचेक न करें, और अगर एक दिन बाद भी यह खुला रहे तो CRM आपको फिर सूचित करता है।

सहायता केंद्र: क्या CRM में रिमाइंडर हैं?

18 अध्याय 18

ठंडी पड़ी लीड को गर्म रखें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, नर्चर उन संपर्कों को मेल खाती नई लिस्टिंग ईमेल करता है जिनकी लीड शांत पड़ गई हैं, आपकी दर्ज की गई ज़रूरतों के आधार पर। आप इसे नर्चर में चालू करते हैं और हर संपर्क के लिए रोक सकते हैं।

जब ज़रूरतों वाली कोई लीड — यानी खरीदार या किरायेदार क्या ढूँढ रहा है — शांत पड़ जाती है, तो नर्चर उस संपर्क को उनसे मेल खाती नई लिस्टिंग ईमेल करता है। यह हर घंटे एक बार जाँच करता है, एक ही व्यक्ति को एक ही लिस्टिंग कभी दो बार नहीं भेजता, और अनसब्सक्राइब का सम्मान करता है। यह Pro का हिस्सा है।

इसे चालू करना

- साइडबार में मार्केटिंग के नीचे नर्चर खोलें।
- ठंडी लीड को मेल खाती लिस्टिंग भेजें पर टिक करें।
- कितने दिन बाद ठंडी (दिन), अधिकतम एक ईमेल हर (दिन) और प्रति ईमेल लिस्टिंग सेट करें।
- चाहें तो ईमेल का अपना विषय और शुरुआती पाठ लिखें, फिर सहेजें चुनें।

कोई संपर्क तभी ठंडा माना जाता है जब उसकी किसी भी खुली लीड पर उतने दिनों में कोई गतिविधि न हुई हो, उस दौरान आपकी टीम में किसी ने उस पर काम न किया हो, और उसने किसी शॉर्टलिस्ट का जवाब न दिया हो। उसी पेज पर नर्चर गतिविधि पैनल हाल के ईमेल, ज़रूरतों वाली ठंडी लीड, और आपके द्वारा रोके गए संपर्क दिखाता है।

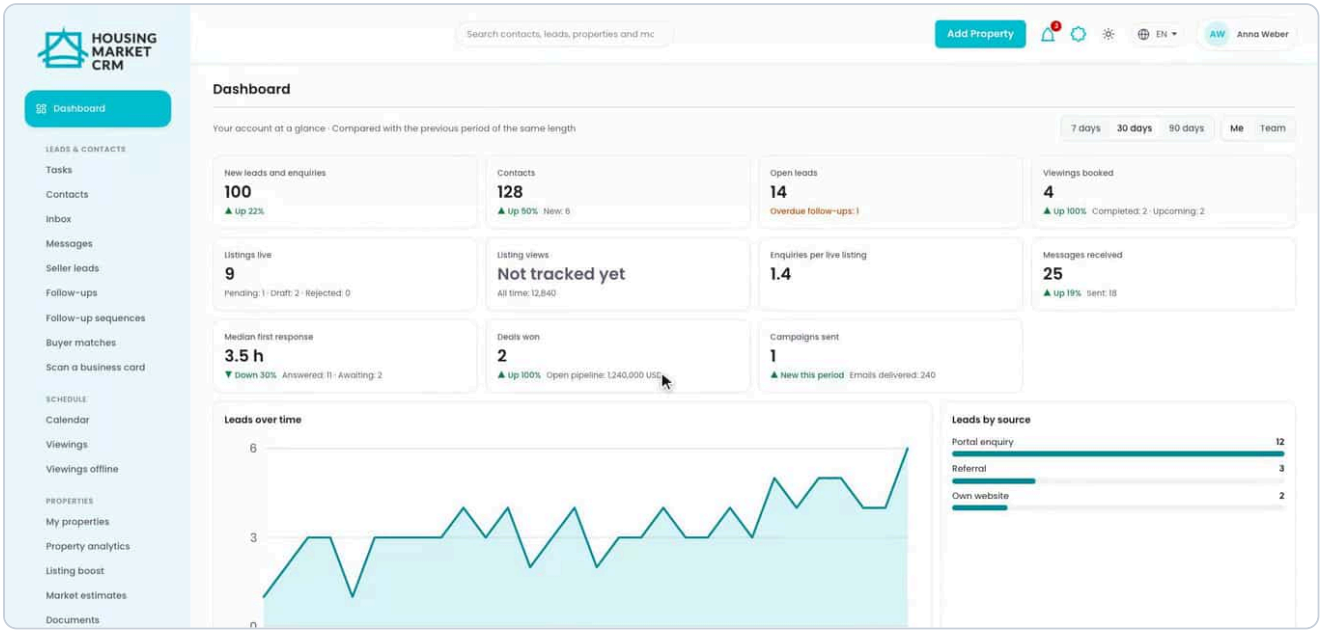
किसी एक संपर्क के लिए इसे रोकना

संपर्क खोलें और उपयुक्त लिस्टिंग पैनल में नर्चर रोकें चुनें; नर्चर फिर शुरू करें इसे वापस चालू करता है। नर्चर रुके होने पर भी आप उस पैनल से जो लिस्टिंग खुद भेजते हैं, वे जाती रहती हैं।

सहायता केंद्र से: **नर्चर कैसे काम करता है?**

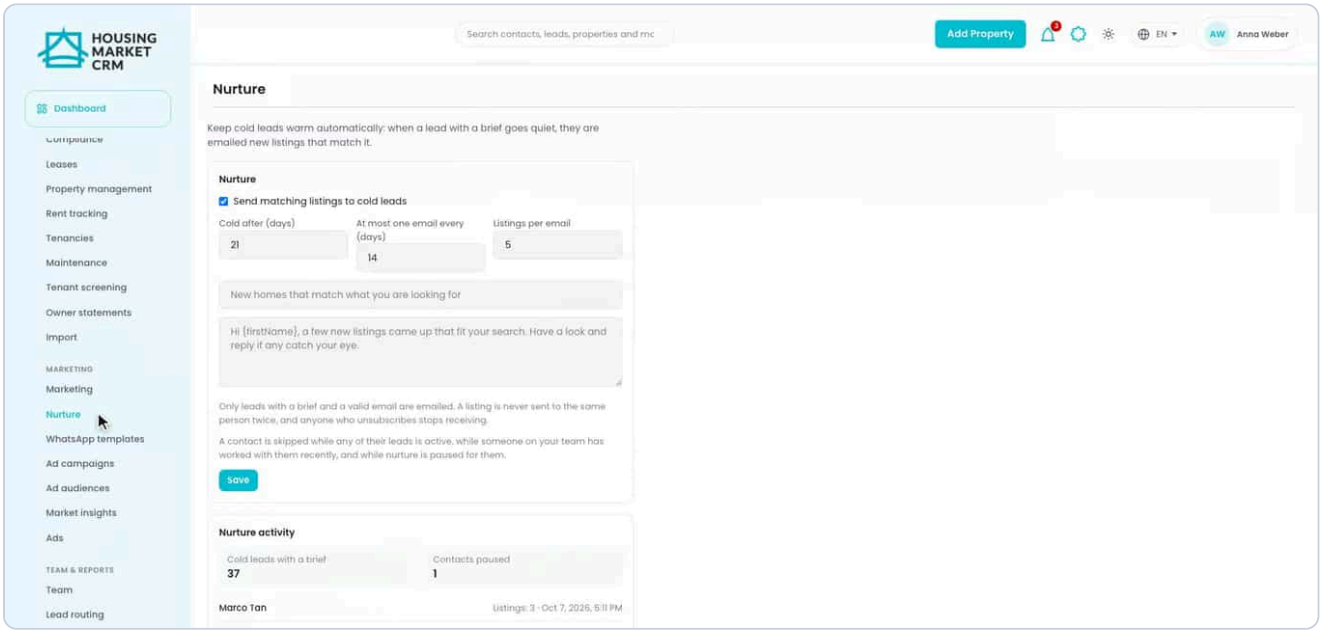
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



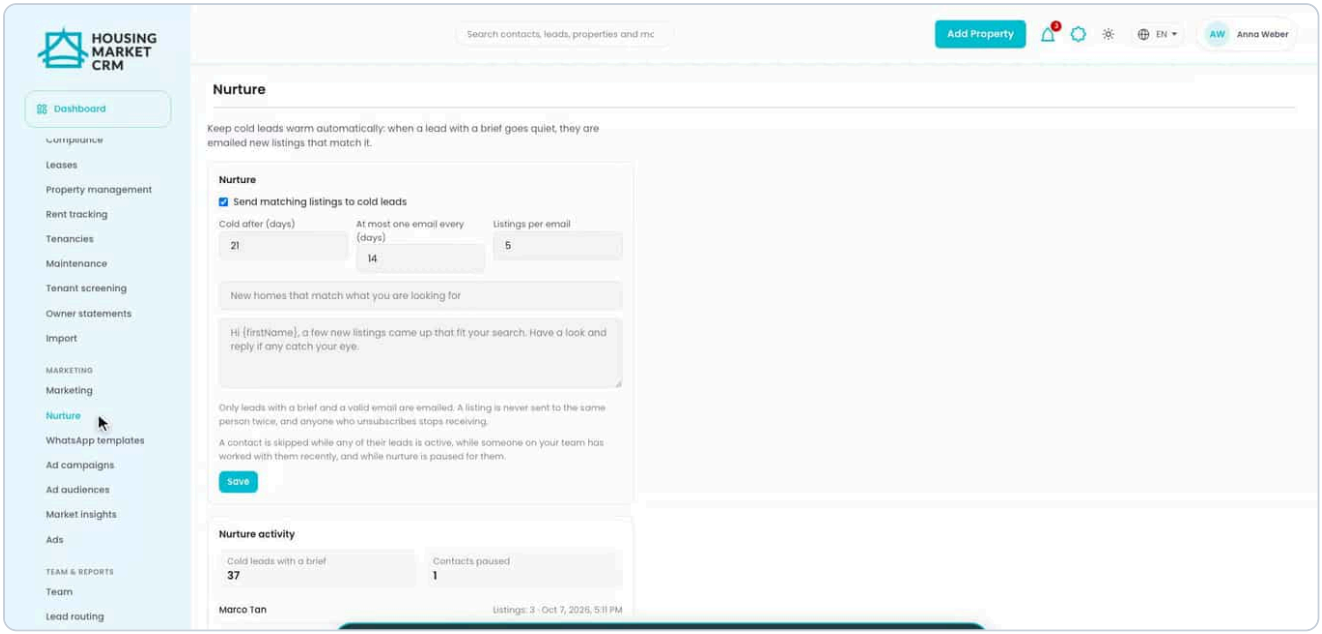
चित्र 18.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेनू में 'Nurture' पर क्लिक करें।



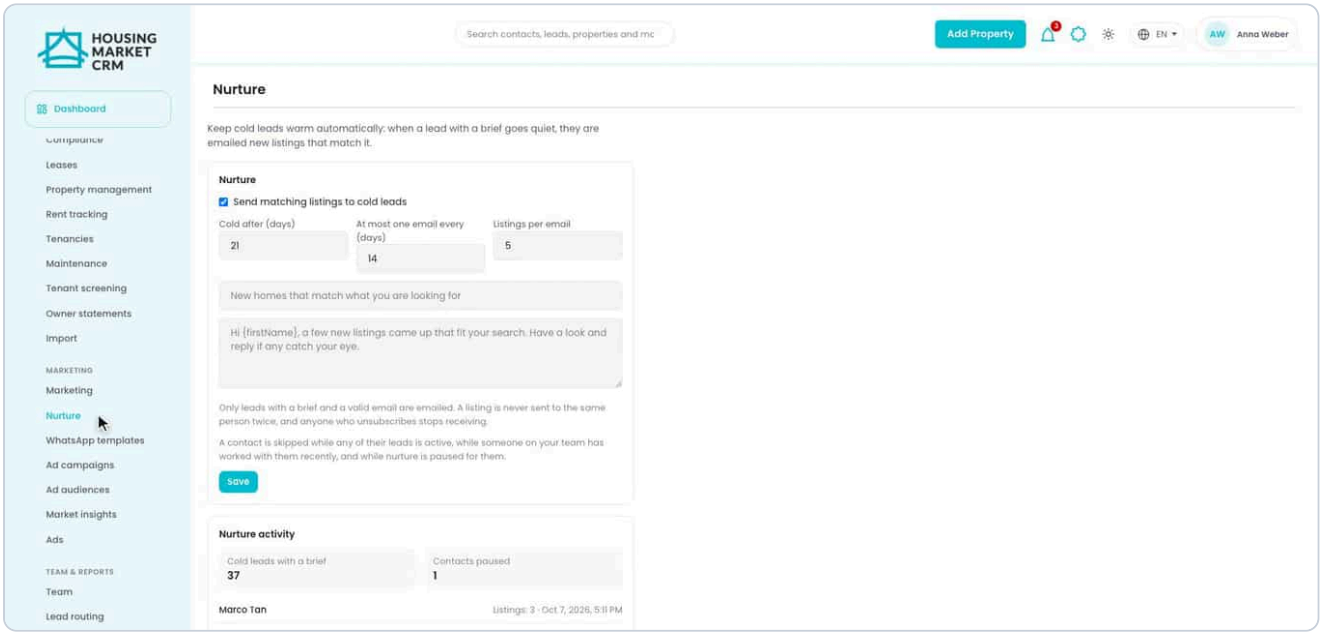
चित्र 18.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 ब्रीफ़ वाली लीड चुप हुई — और उसे मेल खाती लिस्टिंग ईमेल हुई।



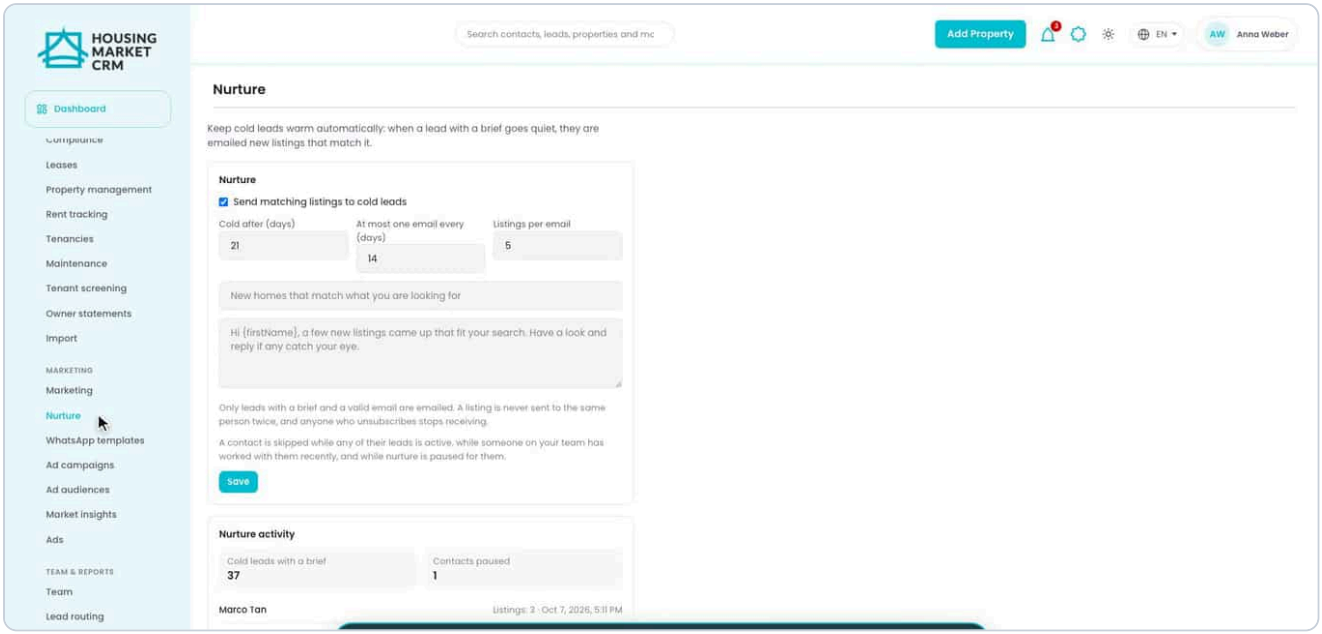
चित्र 18.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 तय करें: कब शुरू हो, कितनी बार लिखे।



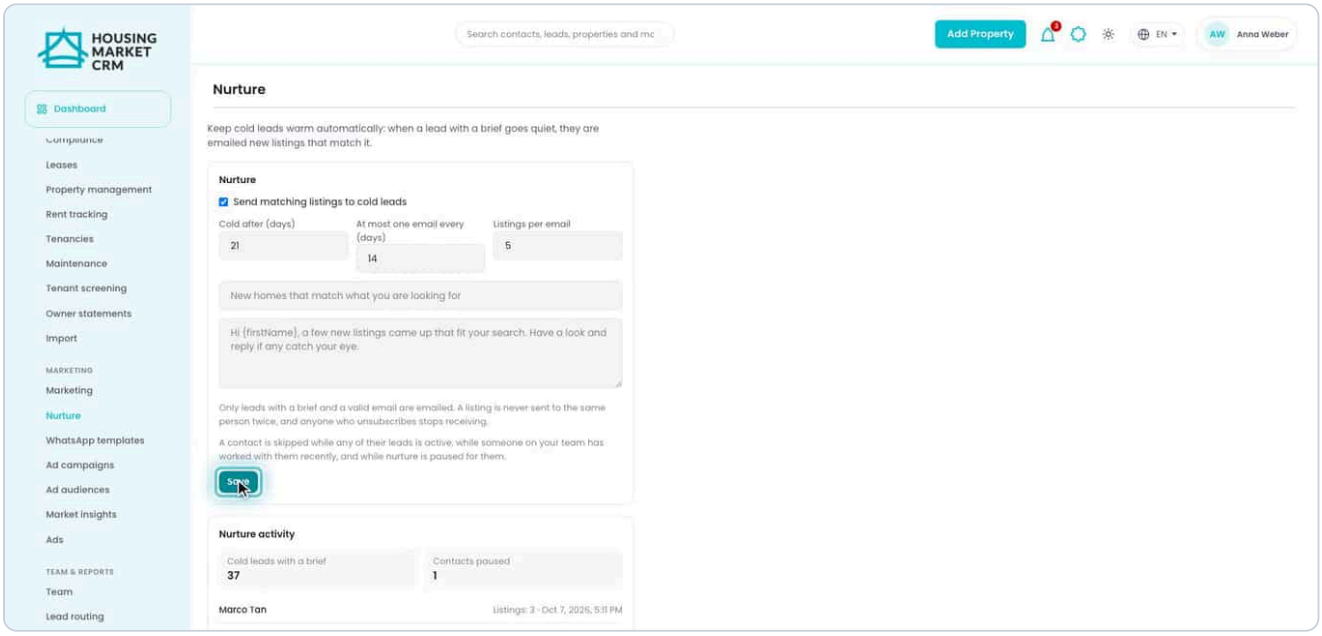
चित्र 18.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 कम रखें: पंद्रह दिन में एक मेल खाती लिस्टिंग ठीक। हर हफ़्ते का डाइजेस्ट नहीं।



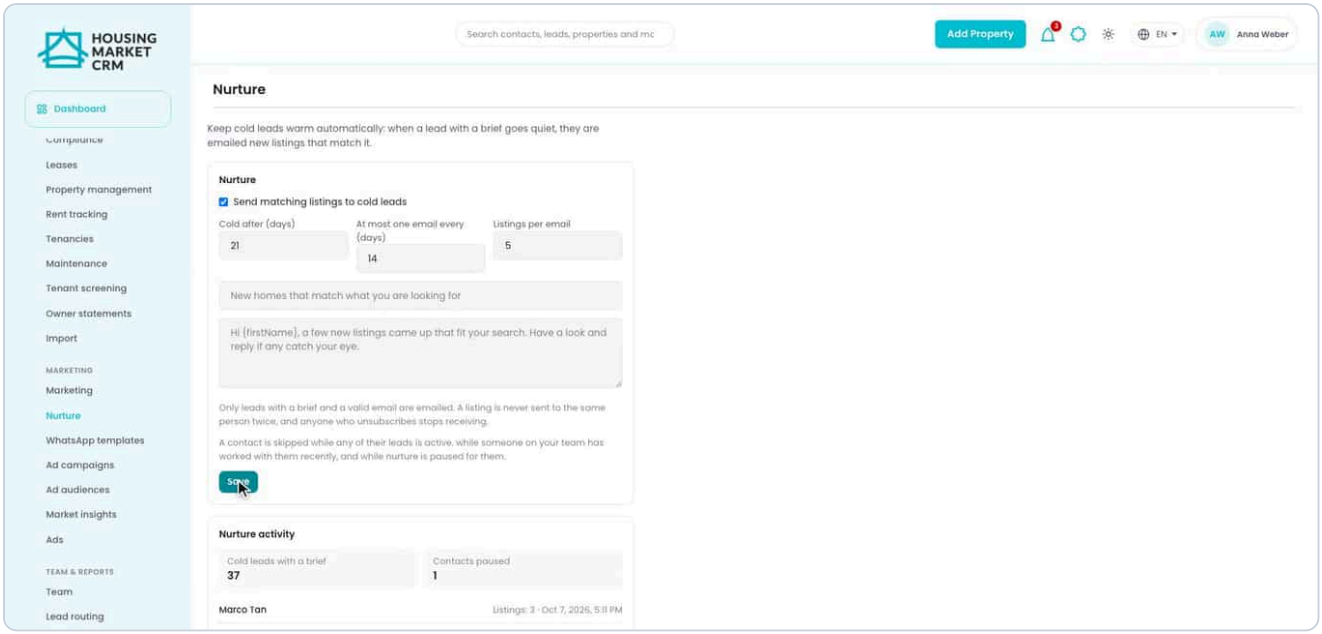
चित्र 18.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 'सेव करें (Save)' दबाएँ।



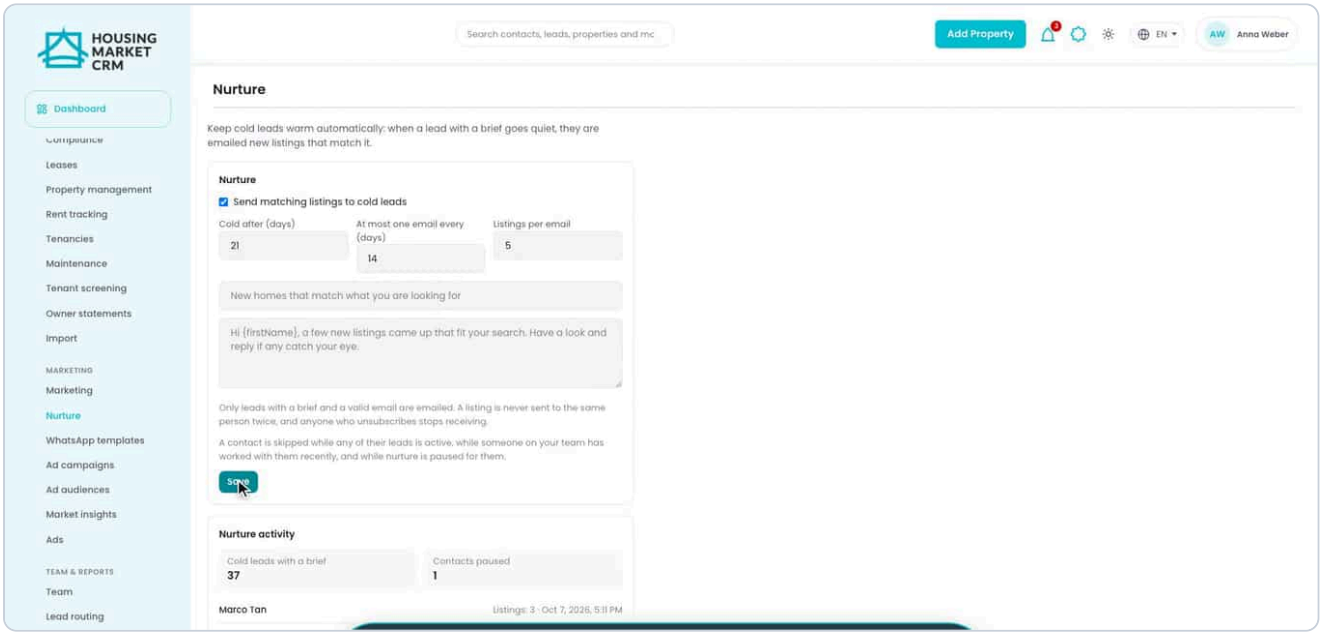
चित्र 18.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 गतिविधि लॉग: किसी को फ़ोन करने से पहले पढ़ें।



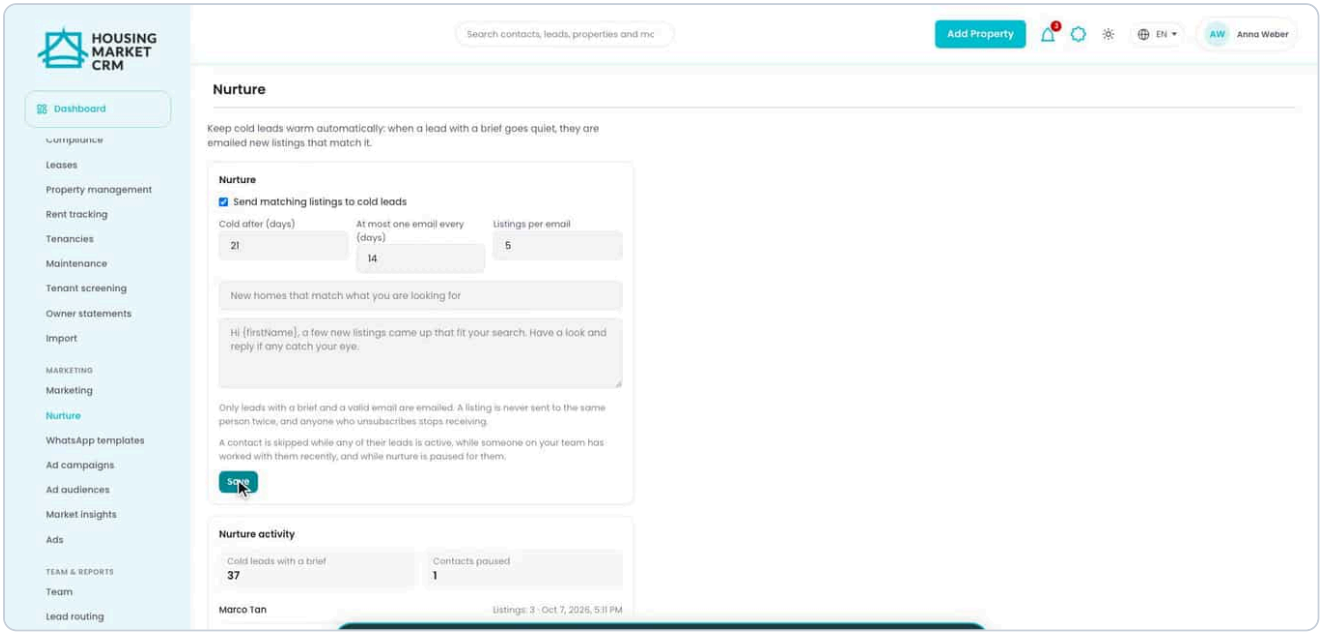
चित्र 18.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 ब्रीफ़ न हो तो मेल कराने को कुछ नहीं — इसलिए जल्दी भरें।



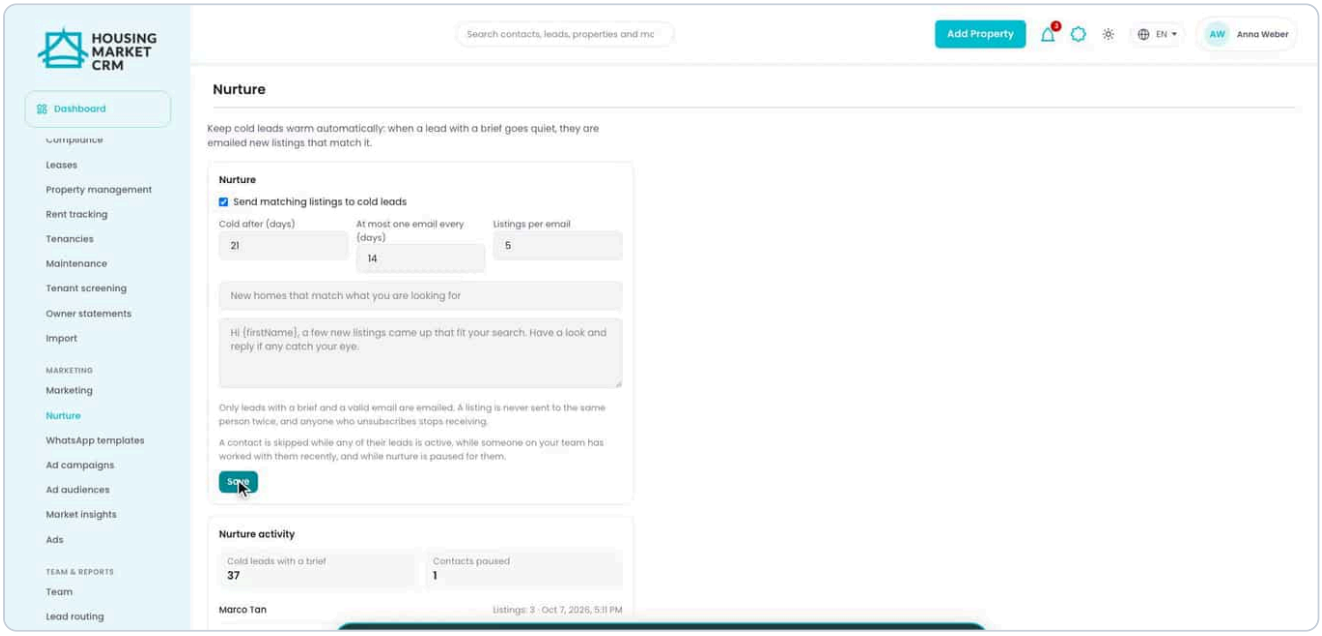
चित्र 18.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 सीधे संपर्क में हों तो पॉज़ करें — बाद में चालू होने दें।



चित्र 18.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 लीड मना नहीं करतीं। वे चुप होती हैं, और उसी से खरीदती हैं जो संपर्क में रहा।



चित्र 18.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

फ़ॉलो-अप क्रम क्या हैं? — faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-are-follow-up-sequences

19 अध्याय 19

सेलर लीड ख़रीदें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

उस मालिक से परिचय, जिसने किसी पोर्टल पर बाज़ार अनुमान निकाला और अपने इलाक़े के एजेंटों से बात सुनने को कहा। वह उसके संपर्क विवरण के बिना आता है; उसे अनलॉक करने का ख़र्च 10 USD है, एक ही बार, और उसके बाद विवरण आपके सामने खुल जाते हैं। यह किसी एक का ही नहीं होता।

विक्रेता लीड उस व्यक्ति से परिचय है जो अपना घर बेचना या किराये पर देना चाहता है। उसने किसी Housing Market पोर्टल से पूछा कि उसकी कीमत क्या है, और आख़िर में कहा कि उसके इलाक़े में काम करने वाले एजेंटों से उसका परिचय कराया जाए। आपको जो भेजे गए हैं उन्हें देखने के लिए मेन्यू में विक्रेता लीड चुनिए।

क्या आता है और क्या नहीं

आपको इलाक़ा दिखाया जाता है, प्रॉपर्टी — प्रकार, बेडरूम, बाथरूम और क्षेत्रफल, जितना मालिक ने भरा हो —, वह बाज़ार अनुमान जो उसे दिखाया गया, और वह बेचना चाहता है या किराये पर देना।

वह कौन है, यह आपको नहीं दिखाया जाता। परिचय मालिक के नाम, ईमेल पते और फ़ोन नंबर के बिना आता है, और सटीक पते के बिना भी: इलाक़ा इतना बता देता है कि यह आपका क्षेत्र है या नहीं, और उसके विवरण तब तक आपके नहीं हैं जब तक आपने उस परिचय का भुगतान नहीं किया।

इसका ख़र्च क्या है

एक परिचय अनलॉक करने का ख़र्च 10 USD है, एक ही बार। उसके बाद संपर्क विवरण आपके सामने खुल जाते हैं और आप फ़ोन कर सकते हैं।

यह उसी एक परिचय के लिए तय शुल्क है। कभी कमीशन नहीं, कभी प्रॉपर्टी जिस दाम पर बिके या किराये पर जाए उसका हिस्सा नहीं, और कभी ऐसा कुछ नहीं जो इस पर टिका हो कि बातचीत आगे कैसी चली — Housing Market Group में किसी चीज़ की कीमत नतीजे पर तय नहीं होती। यह सदस्यता भी नहीं है: उस परिचय के लिए एक ही बार लिया जाता है, और किसी प्लान में इनका कोई कोटा शामिल नहीं है।

यह वापस नहीं मिलता। आपने जो ख़रीदा है वह मालिक के संपर्क विवरण और फ़ोन करने का मौक़ा है, और भुगतान पास होते ही दोनों आपके हो जाते हैं — मालिक उसके बाद कुछ भी कहे, और चाहे वह फ़ोन उठाए ही नहीं। यही तर्क सत्यापित एजेंट शुल्क का भी है, जो जाँच के लिए है और उसके नतीजे के लिए नहीं।

यह किसी एक का ही नहीं होता

उस पोर्टल पर पंजीकृत हर वह एजेंट जो उस शहर में काम करता है, उसे वही परिचय भेजा जाता है, और जिसे चाहिए वह अलग-अलग भुगतान करता है। कई एजेंट एक ही परिचय अनलॉक कर सकते हैं। पहले अनलॉक कर लेने से कुछ आरक्षित नहीं होता और कोई बढ़त नहीं ख़रीदी जाती, और किसी एजेंट को कोई शहर उसके अकेले के लिए नहीं दिया जाता — इसलिए यदि आप किसी एक के लिए भुगतान करने का फ़ैसला करें, तो वह फ़ैसला प्रॉपर्टी देखकर कीजिए, दौड़ देखकर नहीं।

हम यह नहीं बताते कि कोई परिचय कितने एजेंटों को भेजा गया, कितनों ने उसे अनलॉक किया, या महीने में कितने आते हैं। इनमें से किसी भी आँकड़े की हम ज़िम्मेदारी नहीं ले सकते, और जिस आँकड़े पर पाठक योजना बनाता है वह कोई आँकड़ा न होने से बुरा है।

किसे भेजा जाता है

इसे दो बातें तय करती हैं और कुछ नहीं: आप उस पोर्टल पर एजेंट के रूप में पंजीकृत हैं जिस पर प्रॉपर्टी है, और आप उस शहर में काम करते हैं जहाँ प्रॉपर्टी है। जिस खाते का कोई चालू ईमेल पता नहीं है उसे कुछ भी नहीं भेजा जा सकता, क्योंकि परिचय CRM के साथ-साथ ईमेल से भी आता है।

सत्यापित एजेंट का बैज इसका हिस्सा नहीं है। वह एक सार्वजनिक भरोसे का निशान है जो किसी ख़रीदार को बताता है कि आप कौन हैं, और यहाँ वह कुछ नहीं खोलता — बैज के बिना मुफ़्त प्लान वाले एजेंट को ठीक वही भेजा जाता है जो Business पर किसी सत्यापित एजेंट को भेजा जाता है। आपका प्लान भी नहीं: विक्रेता लीड हर प्लान में है, मुफ़्त वाले में भी, क्योंकि शुल्क परिचय पर है, स्क्रीन पर नहीं।

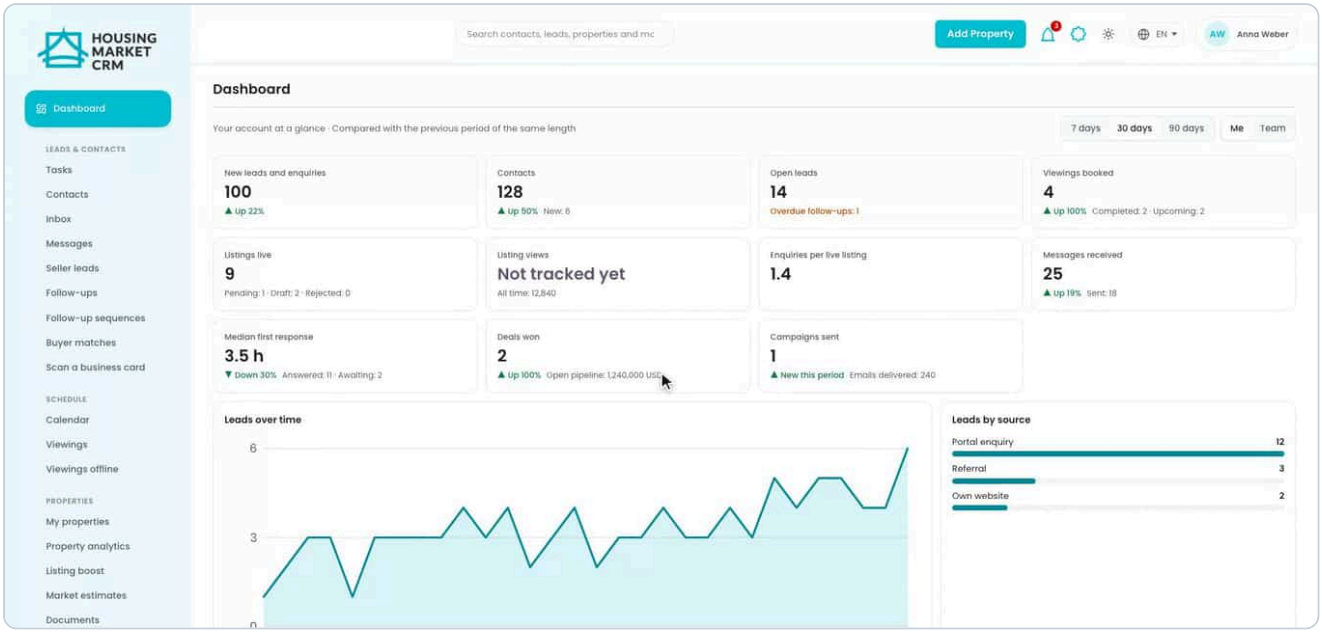
यह चालू है

परिचय अब भेजे जा रहे हैं। हर परिचय छिपे हुए विवरण के साथ पहुँचता है, और मकान मालिक के विवरण आपके सामने तभी खुलते हैं जब आप उसे अनलॉक करने के लिए भुगतान कर देते हैं, इसलिए पोर्टल कभी मुफ़्त में कोई परिचय नहीं देता। विक्रेता लीड मेन्यू में है; अगर पेज ख़ाली है तो अभी आपके शहर का कोई परिचय आप तक नहीं पहुँचा है, आपके खाते में कुछ कमी नहीं है।

सहायता केंद्र से: **विक्रेता लीड क्या हैं, और एक का ख़र्च कितना है?**

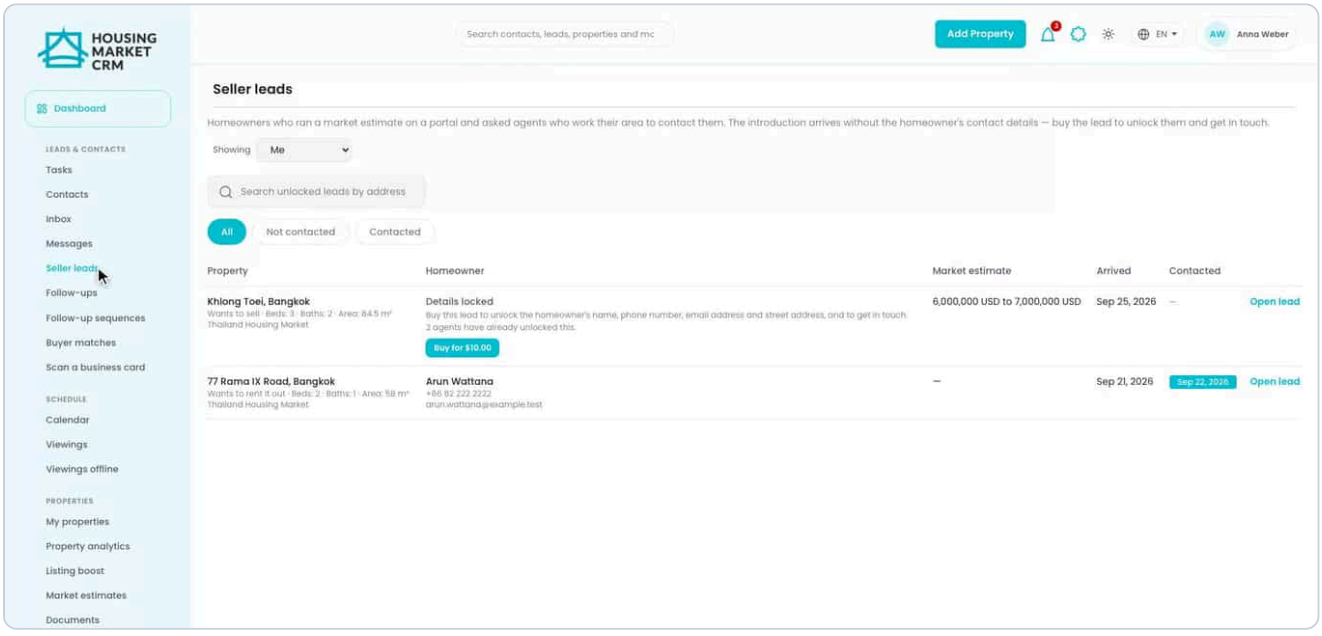
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



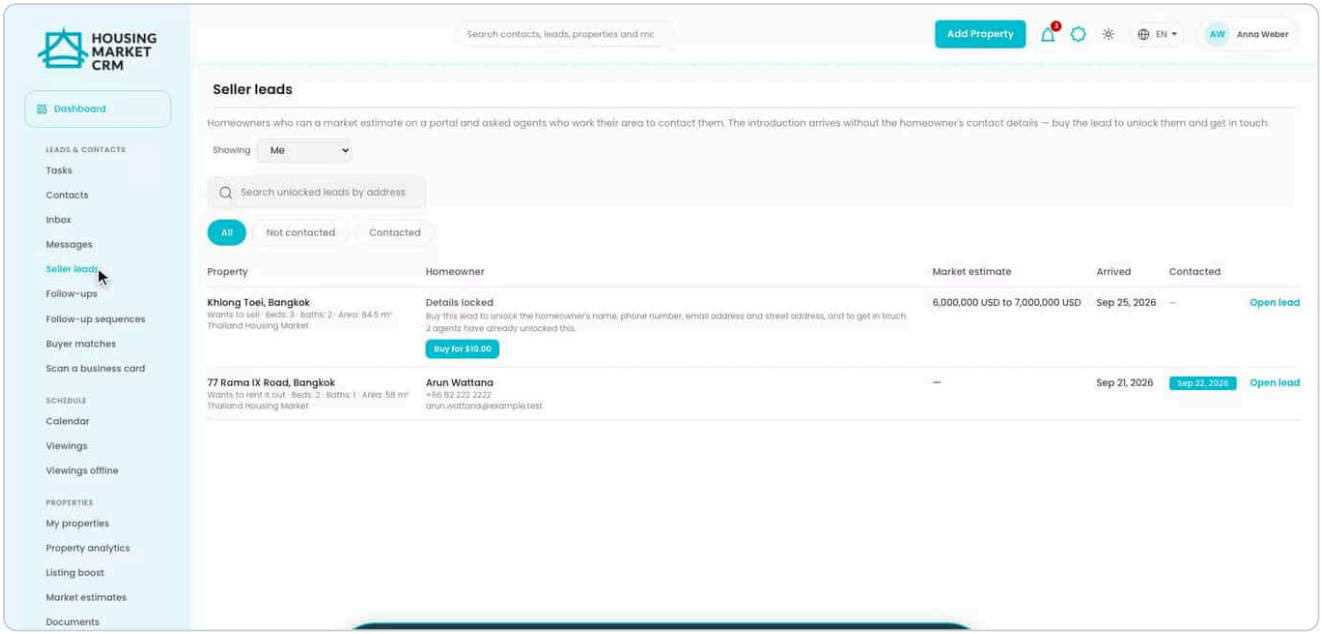
चित्र 19.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में सेलर लीड (Seller leads) पर क्लिक करें।



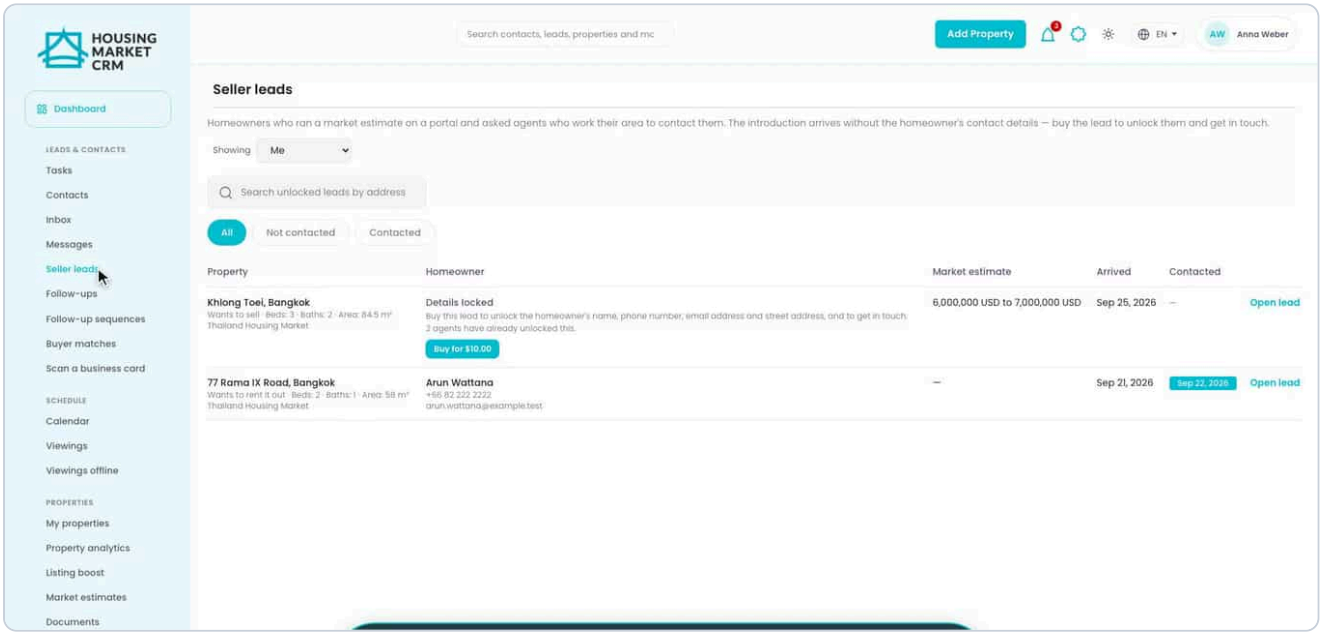
चित्र 19.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3. मकान-मालिक जिन्होंने बाज़ार अनुमान निकाला और संपर्क के लिए कहा।



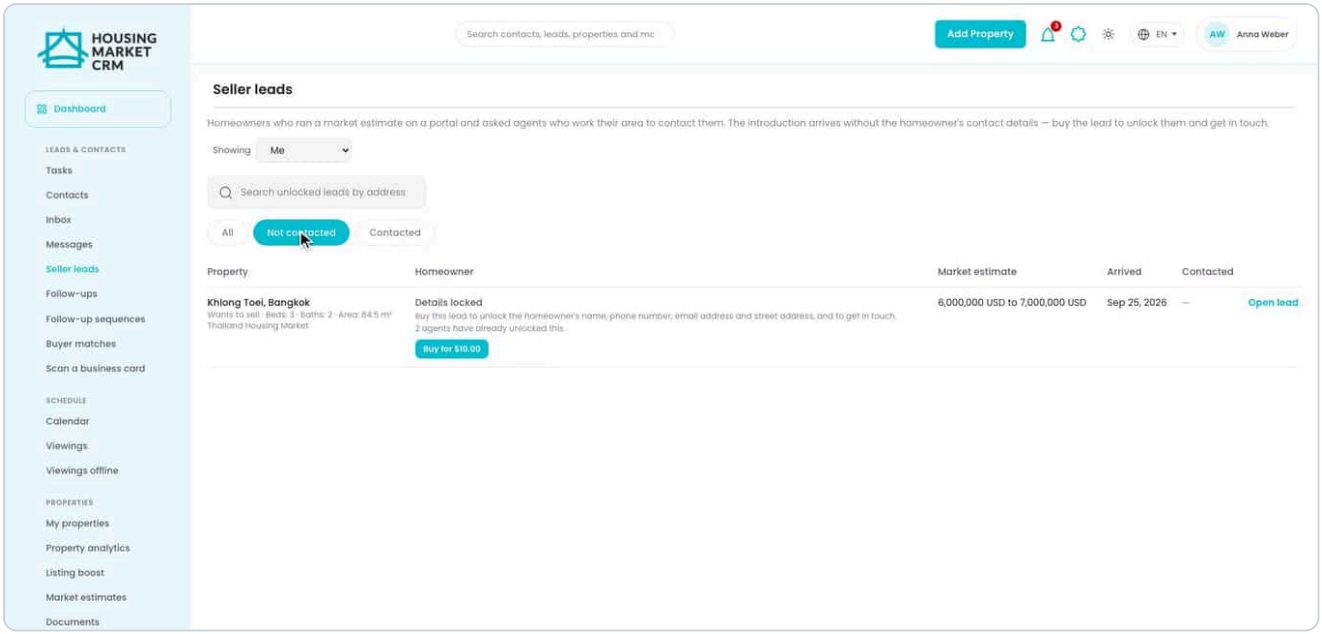
चित्र 19.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4. आपको पता और प्रॉपर्टी दिखती है। उनके विवरण छिपे रहते हैं।



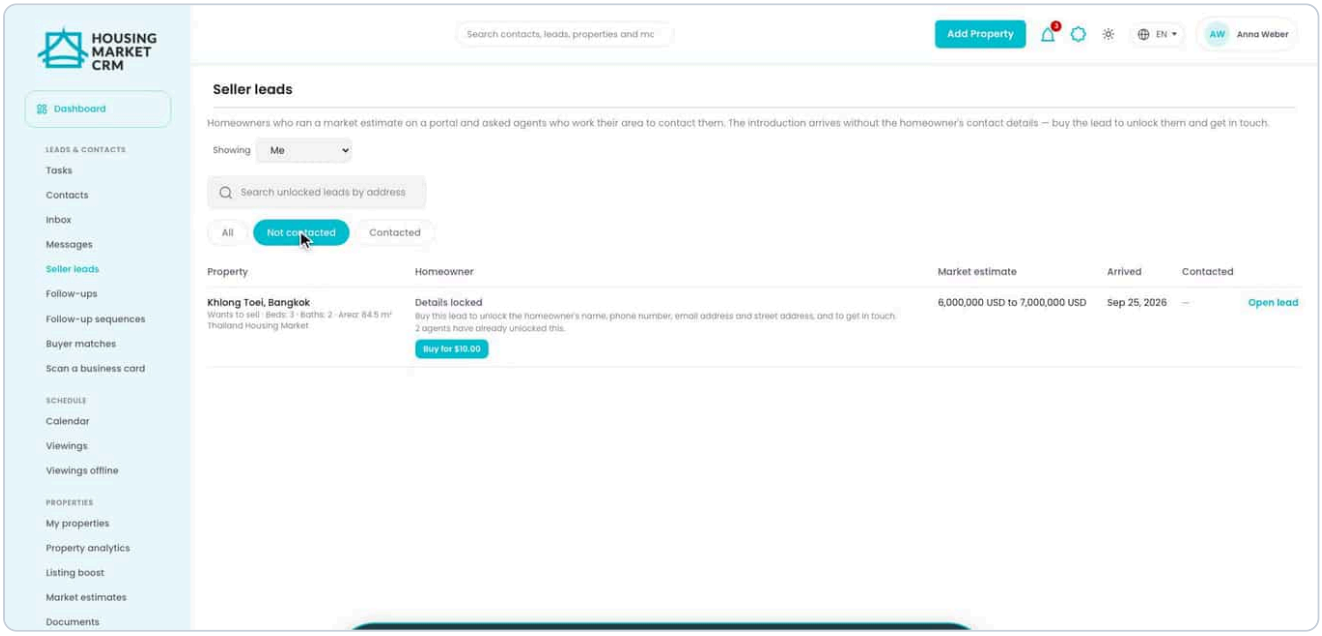
चित्र 19.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 पहले संपर्क नहीं किया (Not contacted) पर काम करें।



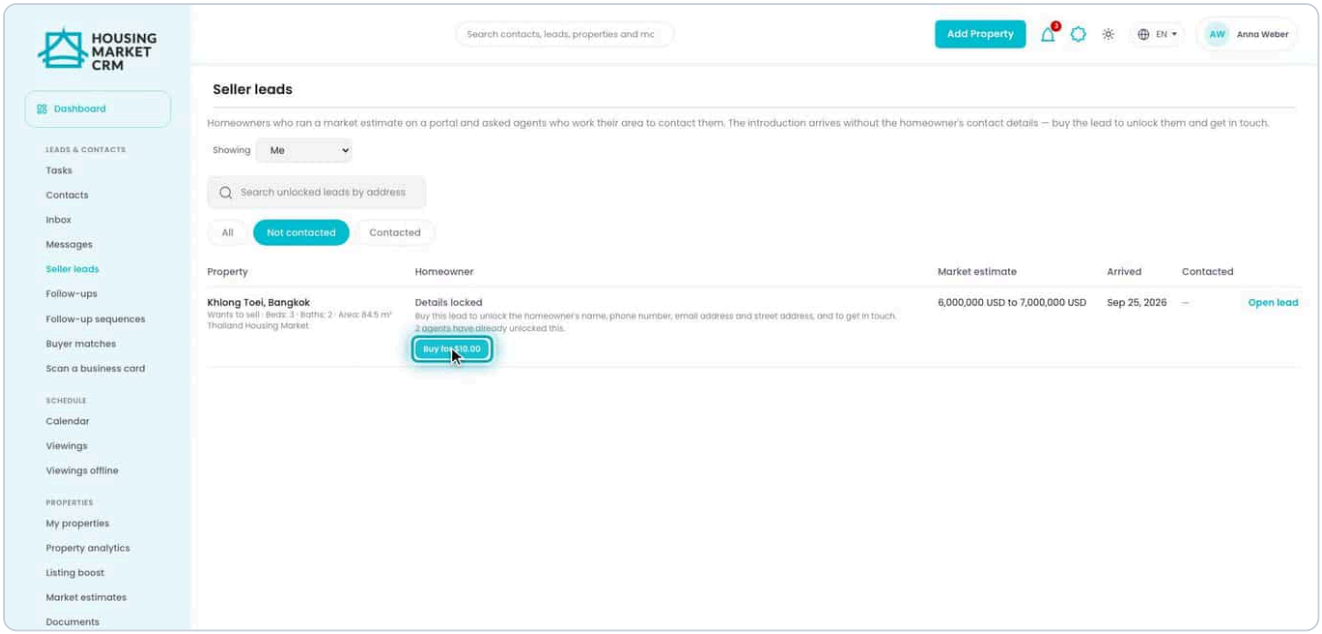
चित्र 19.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 जिस मकान-मालिक ने कहा, और हफ़्ते भर कुछ न सुना, वह चला गया।



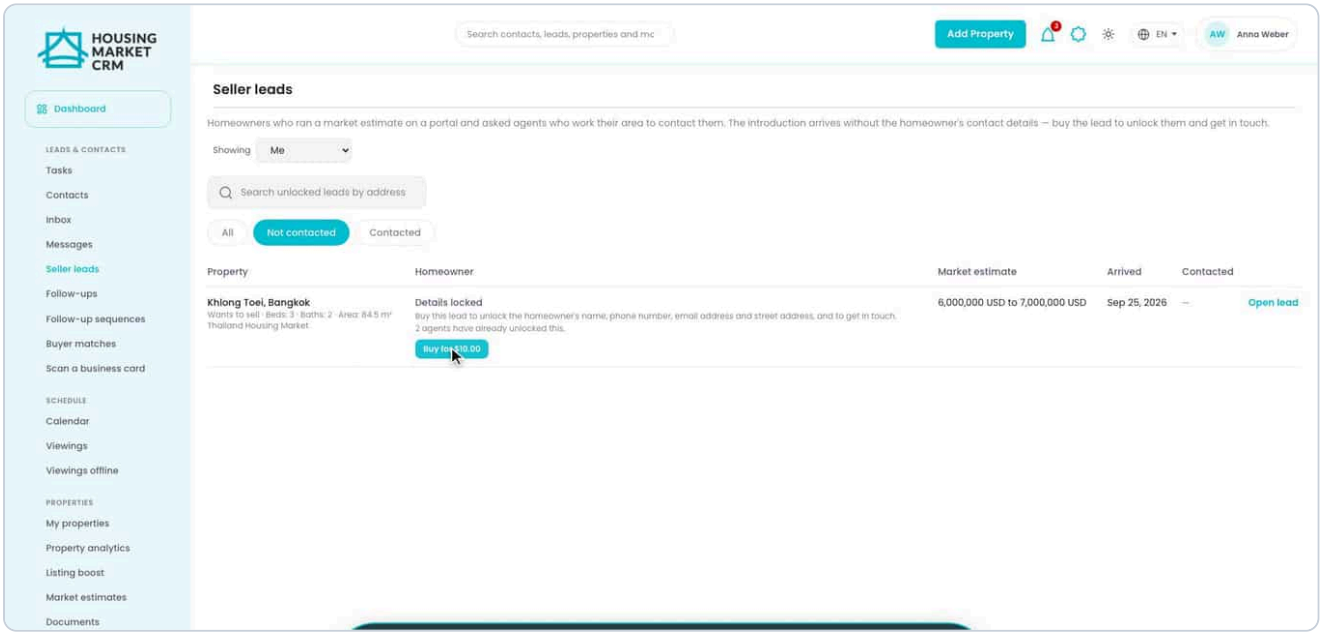
चित्र 19.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 प्रतिबद्ध होने से पहले क़ीमत बटन पर है।



चित्र 19.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 ख़रीदने पर यह किसी भी अन्य लीड की तरह बोर्ड पर आ जाती है।



चित्र 19.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

बाज़ार अनुमान रिपोर्ट क्या है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 अध्याय 20

संपर्क जोड़ें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। हर खरीदार, विक्रेता, मकान-मालिक, किरायेदार या मालिक का एक रिकॉर्ड बनता है, जिसमें कई फ़ोन नंबर और पते, उसका इतिहास और उसके बाकी फ़ॉलो-अप रहते हैं।

हर व्यक्ति का एक रिकॉर्ड होता है, जिसमें रहता है:

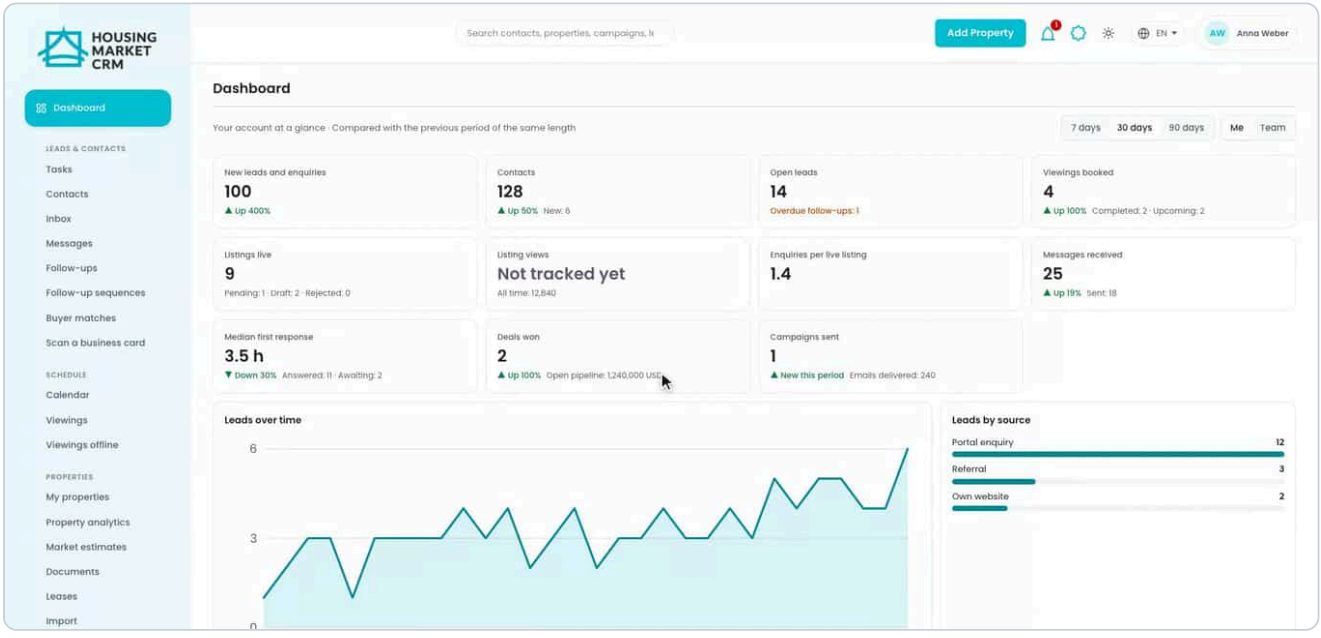
- कई फ़ोन नंबर और डाक पते, क्योंकि असली खरीदारों के पास ये होते हैं
- ईमेल पते, और उन्होंने जो मैसेजिंग हैंडल आपको दिए हैं
- उनके द्वारा की गई प्रॉपर्टी पूछताछ
- नोट और तारीख वाला गतिविधि रिकॉर्ड
- बाकी फ़ॉलो-अप

खाते का कोई भी एजेंट संपर्क का विवरण संपादित कर सकता है, और इसी से रिकॉर्ड ताज़ा रहते हैं। किसी संपर्क को हटाने के लिए हटाने के अधिकार वाला मैनेजर चाहिए, और यह रोक बटन छिपाकर नहीं, बल्कि सर्वर पर लागू की जाती है।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं अपने सभी संपर्क संभाल सकता हूँ?**

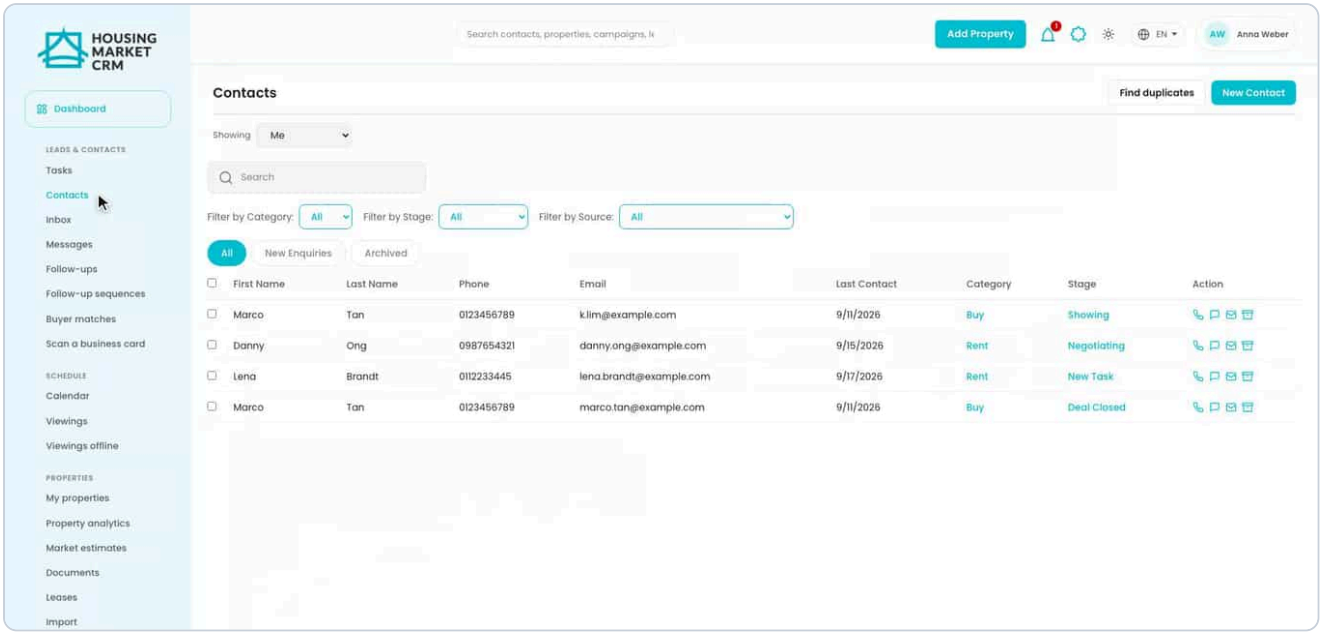
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



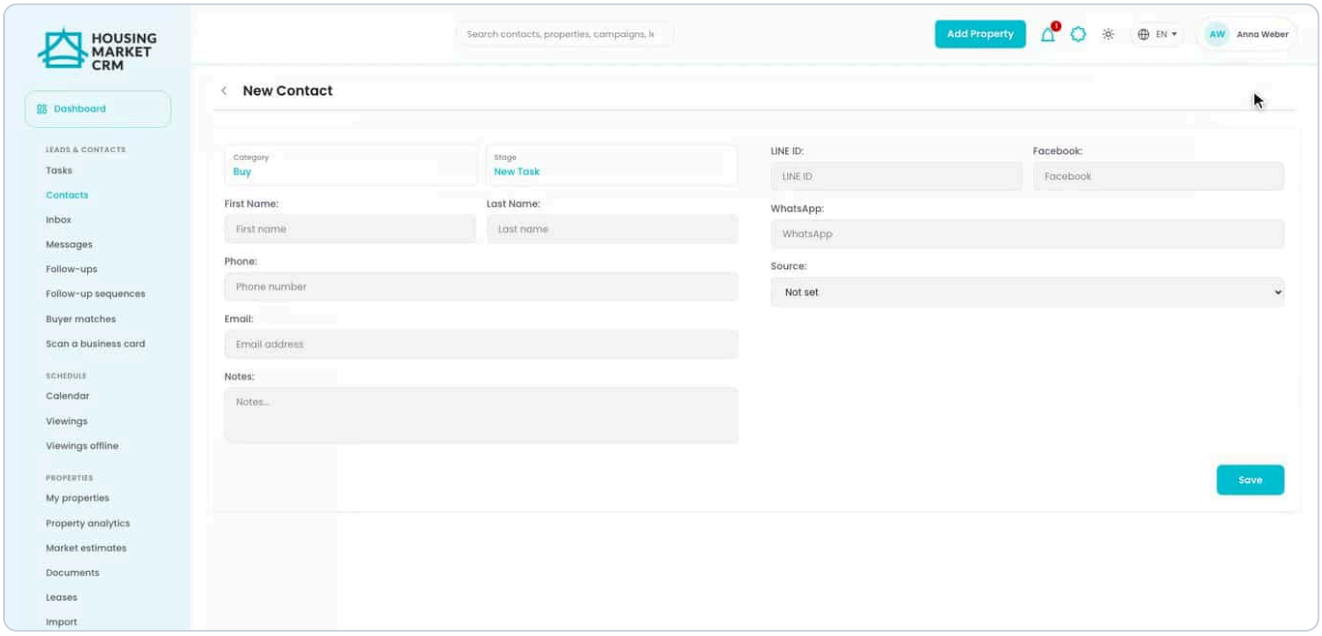
चित्र 20.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Contacts (संपर्क) पर क्लिक करें।



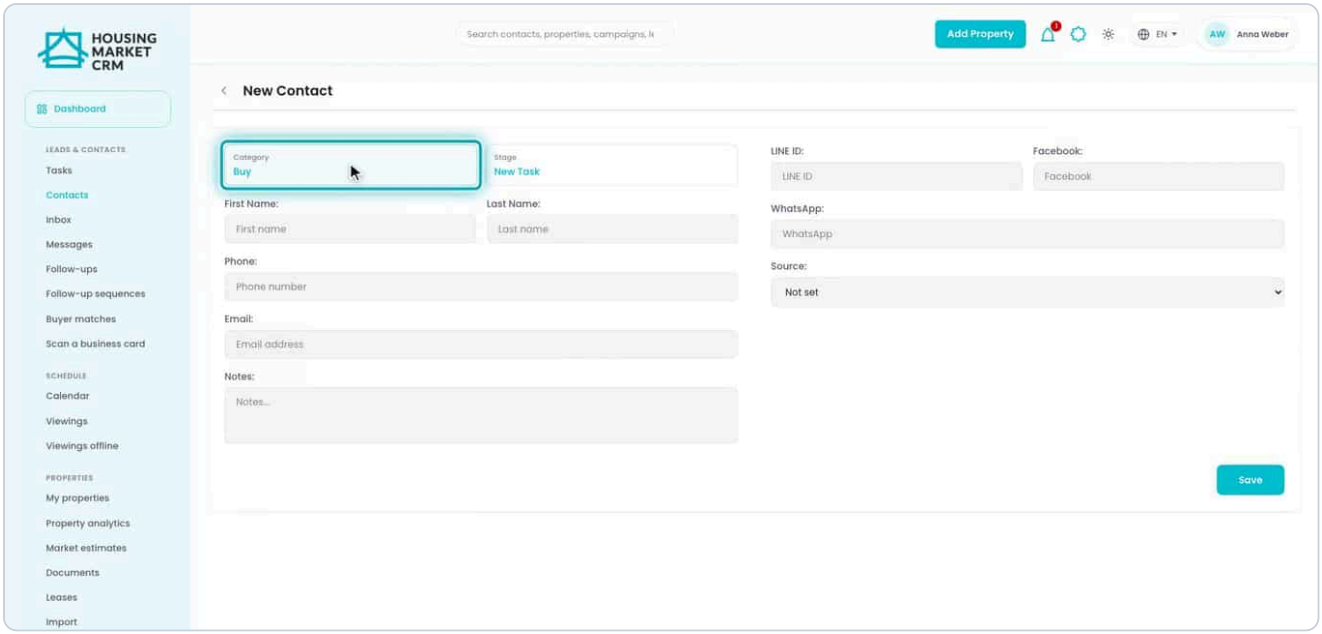
चित्र 20.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 New Contact (नया संपर्क) पर क्लिक करें।



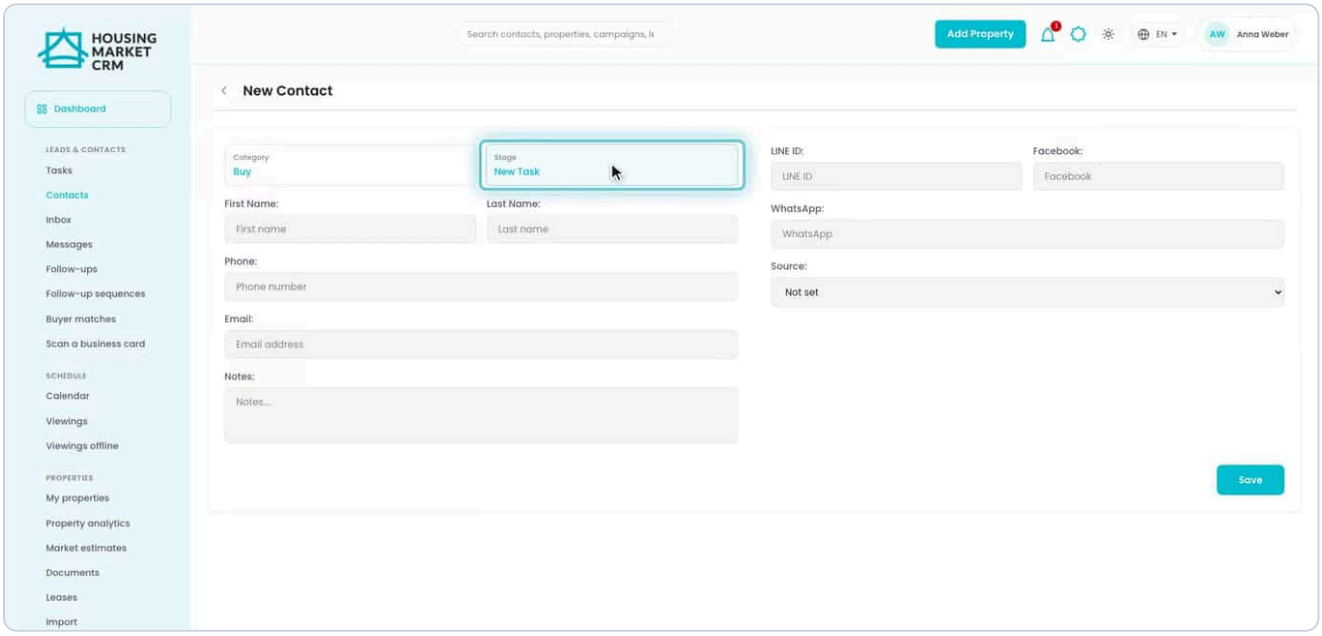
चित्र 20.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 श्रेणी चुनें — जैसे Buy (ख़रीद) या Rent (किराया)।



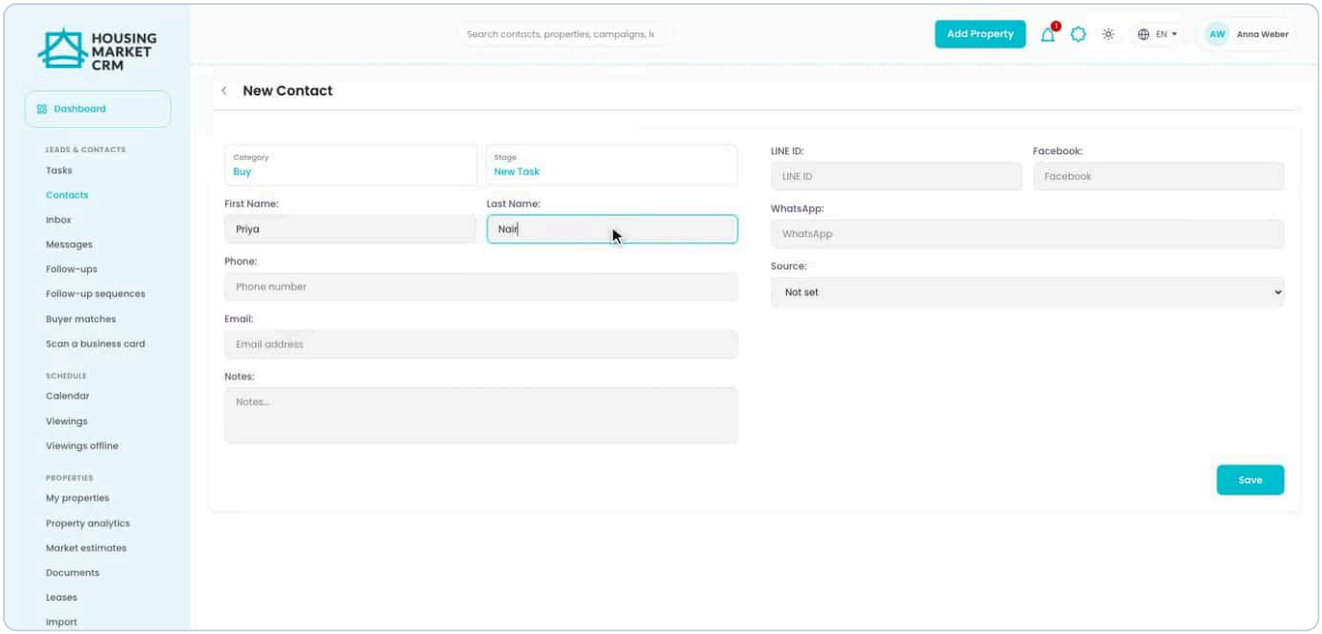
चित्र 20.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 और पाइपलाइन चरण।



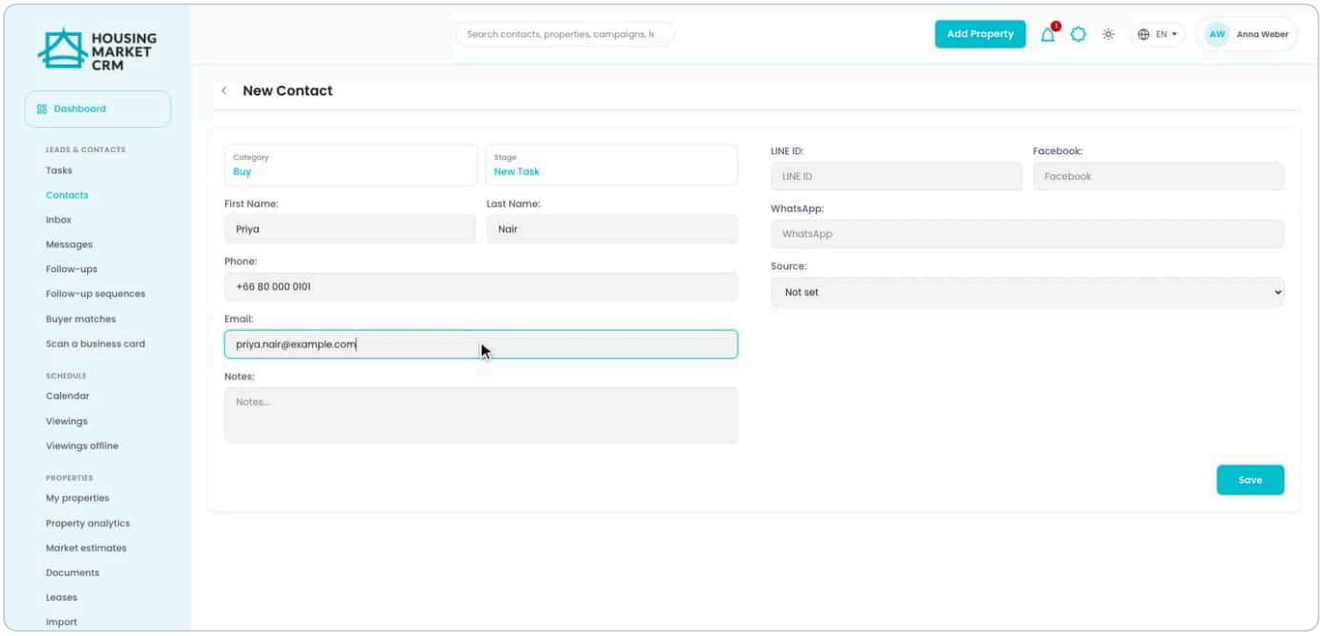
चित्र 20.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 पहला और अंतिम नाम दर्ज करें।



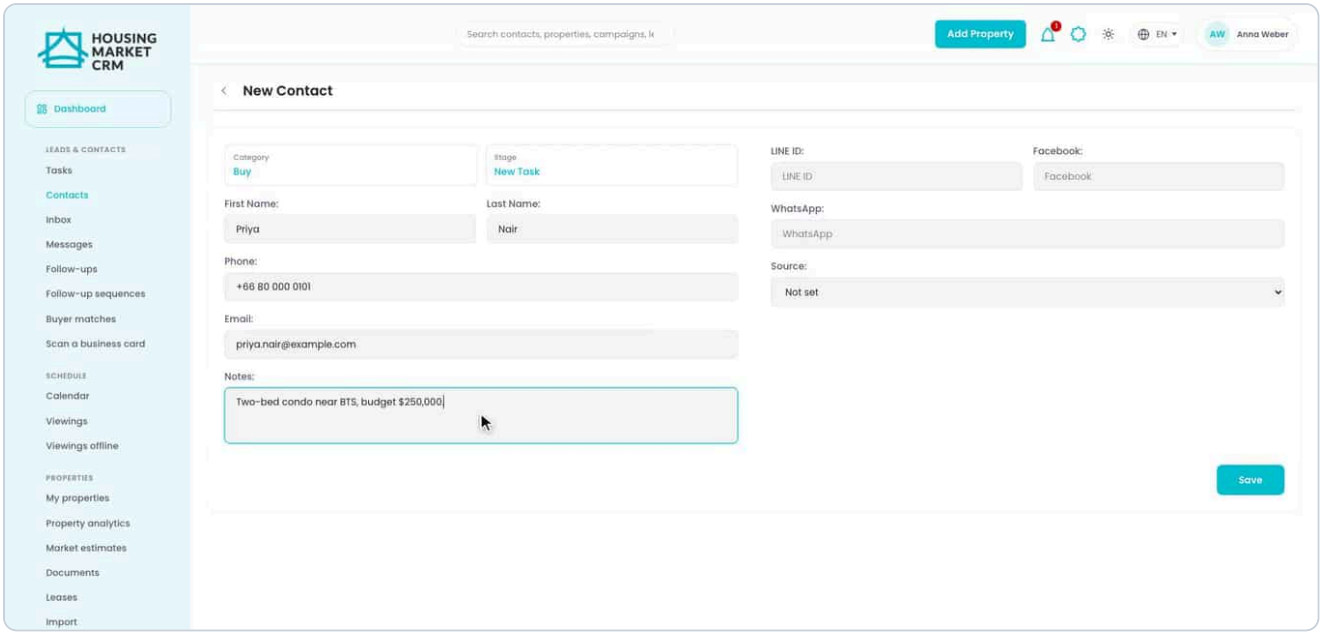
चित्र 20.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 फ़ोन नंबर जोड़ें और ईमेल पता।



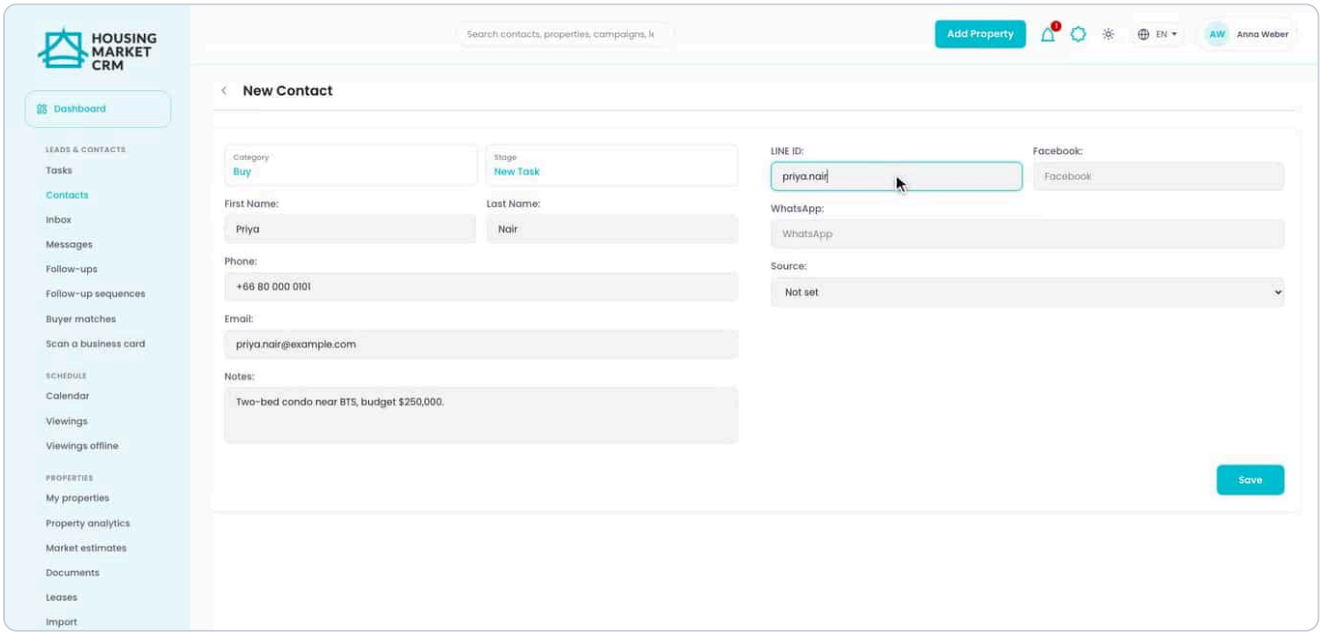
चित्र 20.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 छोटा-सा नोट लिखें।



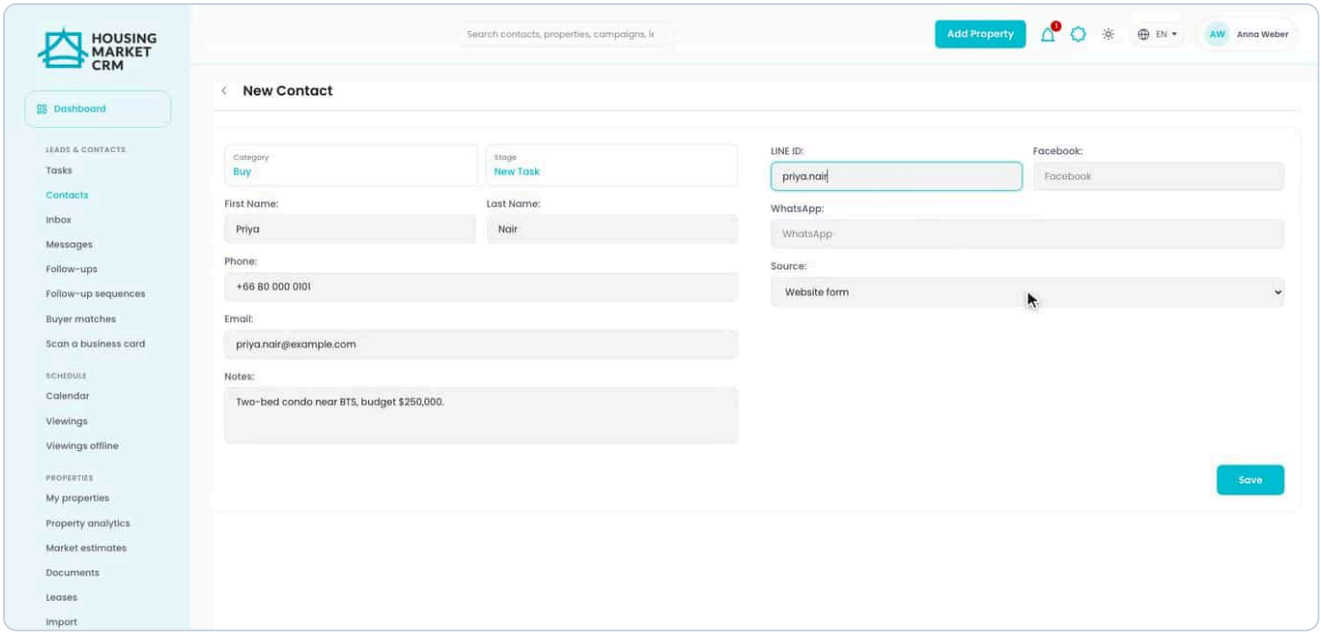
चित्र 20.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 वे LINE, Facebook या WhatsApp उपयोग करते हों तो जोड़ें।



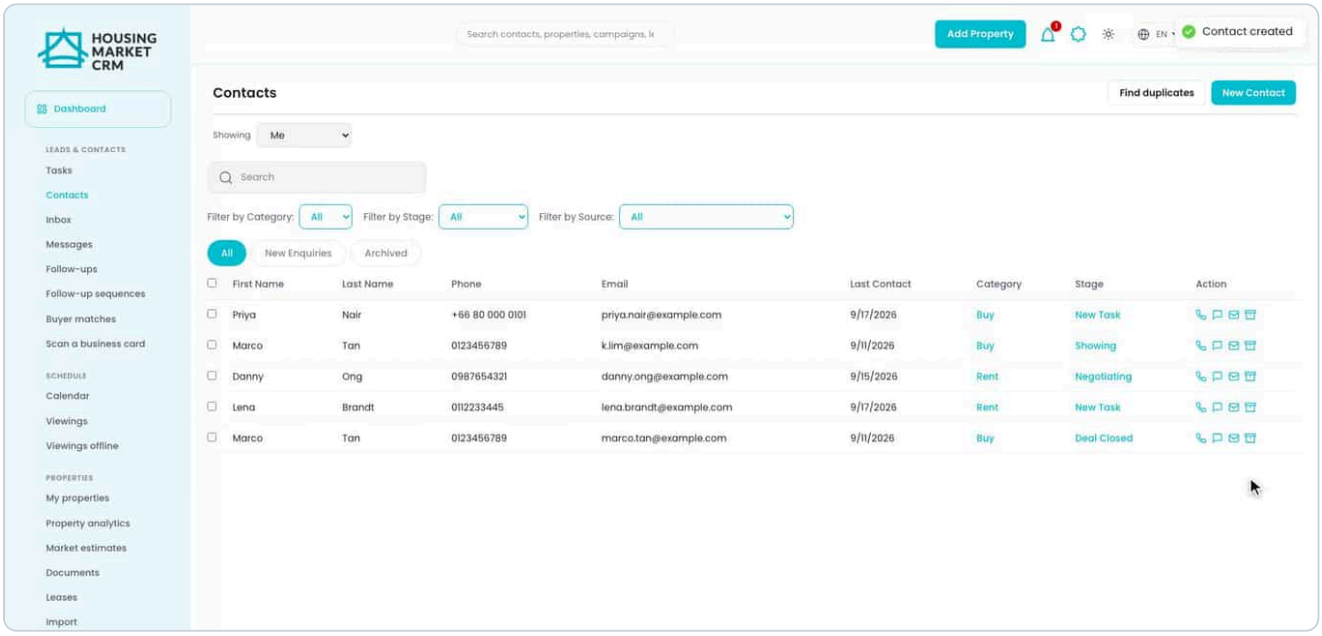
चित्र 20.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 स्रोत दर्ज करें।



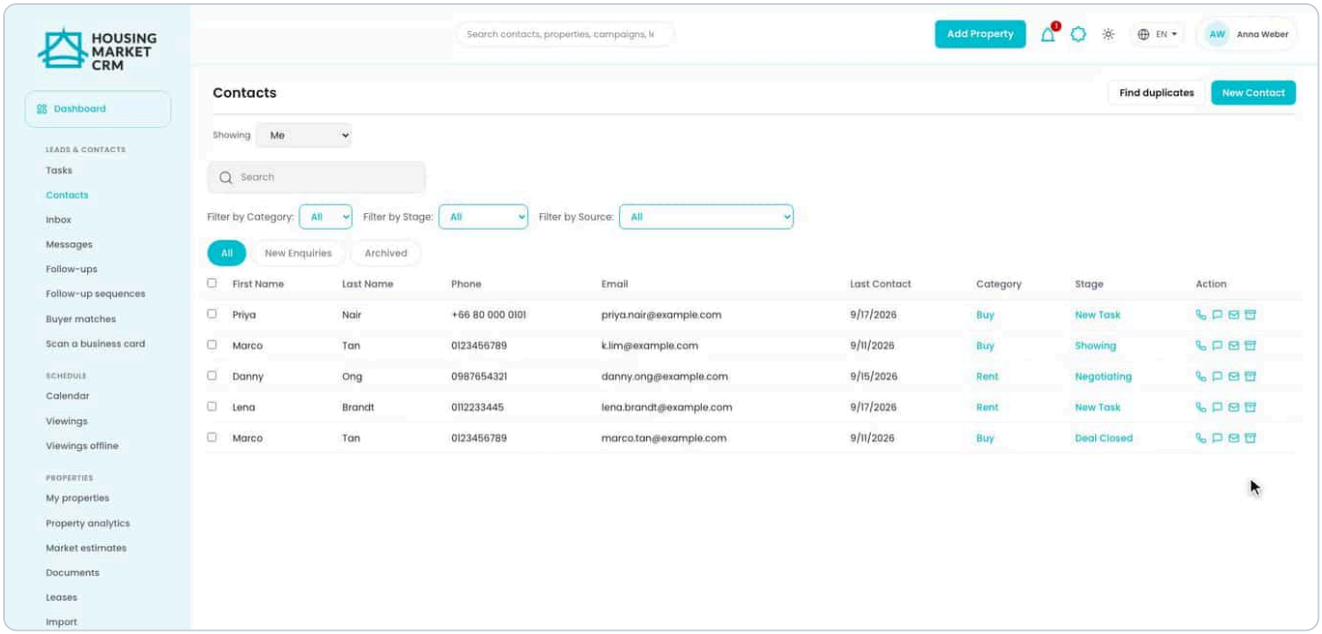
चित्र 20.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

11 Save पर क्लिक करें।



चित्र 20.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

12 संपर्क आपकी Contacts (संपर्क) सूची में जुड़ गया।



चित्र 20.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं डुप्लिकेट संपर्कों को मर्ज कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
क्या मैं बिज़नेस कार्ड CRM में स्कैन कर सकता हूं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-scan-a-business-card

21 अध्याय 21

संपर्क इम्पोर्ट करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ, हर प्लान पर मुफ़्त। HubSpot, Salesforce, Zoho या Pipedrive के एक्सपोर्ट से, या किसी भी CSV या Excel फ़ाइल से संपर्क, लीड और डील इम्पोर्ट करें, और कुछ भी लिखे जाने से पहले ड्राई रन देखें।

साइडबार में संपत्तियाँ के नीचे इम्पोर्ट खोलें और चार चरणों से गुज़रें: फ़ाइल चुनें, कॉलम मिलाएँ, ड्राई रन और परिणाम। यह हर प्लान पर मुफ़्त है, हर फ़ाइल में 5,000 पंक्तियों तक; बड़ी फ़ाइल को हिस्सों में बाँटें।

- फ़ाइल चुनें और बताएँ कि उसमें संपर्क, लीड या डील हैं। CSV, TSV और Excel फ़ाइलें स्वीकार की जाती हैं; पुरानी .xls फ़ाइल को पहले .xlsx या CSV के रूप में सहेजें।
- कॉलम मैपिंग की पुष्टि करें। HubSpot, Salesforce, Zoho और Pipedrive के एक्सपोर्ट उनके कॉलम नामों से पहचाने जाते हैं और आपके लिए मैप हो जाते हैं, और जिस बारे में टूल निश्चित नहीं है, उसे चुपचाप लागू करने के बजाय सुझाया जाता है।
- ड्राई रन चलाएँ। यह वे सभी जाँचें करता है जो इम्पोर्ट करेगा, डुप्लिकेट सहित, और कुछ भी नहीं लिखता।
- इम्पोर्ट करें, और परिणाम पंक्ति-दर-पंक्ति पढ़ें।

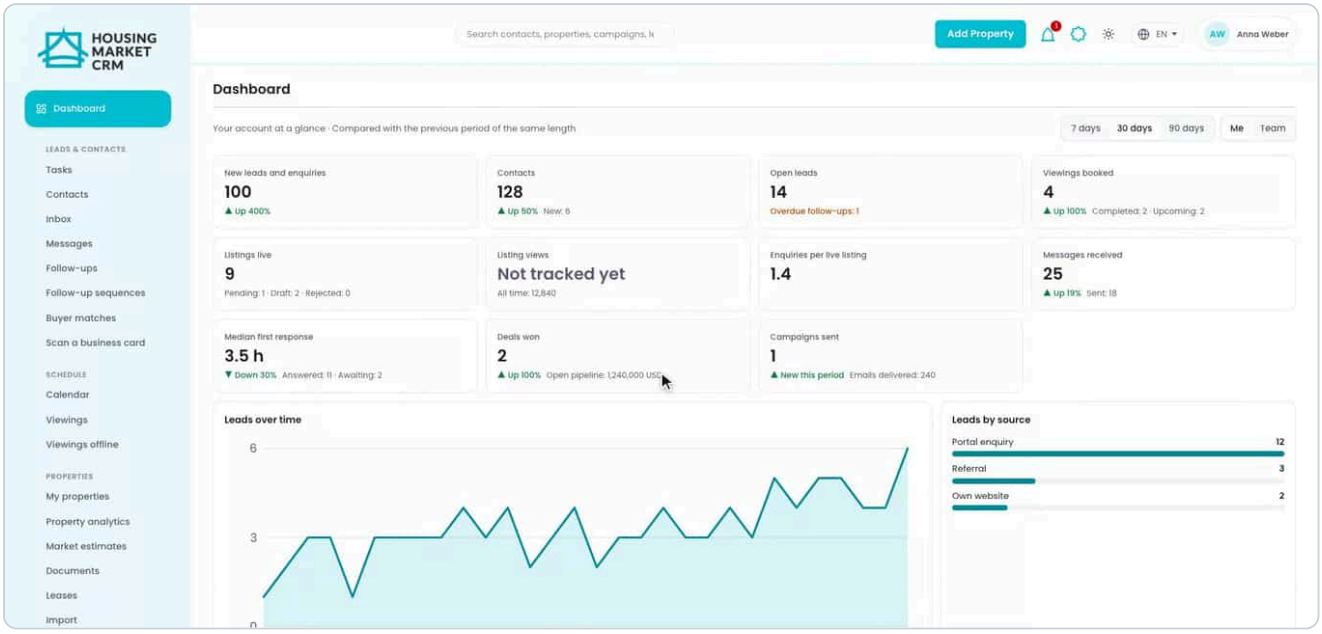
इम्पोर्ट कभी किसी को ईमेल या सूचना नहीं भेजता — न फ़ाइल में शामिल लोगों को, न उन एजेंटों को जिन्हें वे सौंपे गए हैं। जो संपर्क ईमेल से, या फ़ोन और नाम से, आपके किसी मौजूदा संपर्क से मेल खाता है, उसे छोड़ दिया जाता है, जब तक आप डुप्लिकेट इम्पोर्ट करना न चुनें, और कुछ भी कभी अपने-आप मर्ज नहीं होता।

इससे आपकी क्लाइंट सूची आती है। CSV फ़ाइल या XML फ़ीड फ़ाइल से प्रॉपर्टी लिस्टिंग का पोर्टफ़ोलियो लाना भी मुफ़्त है — देखें "मैं फ़ाइल से प्रॉपर्टी कैसे इम्पोर्ट करूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं किसी दूसरे CRM से इम्पोर्ट कर सकता हूँ?**

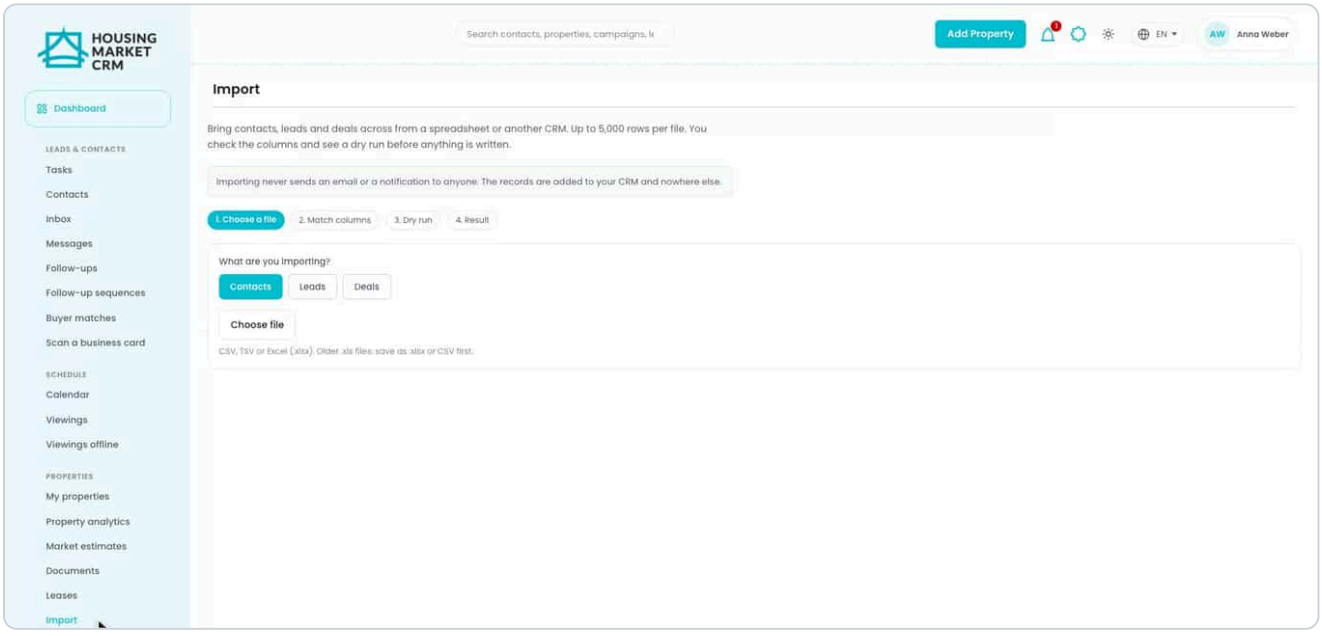
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



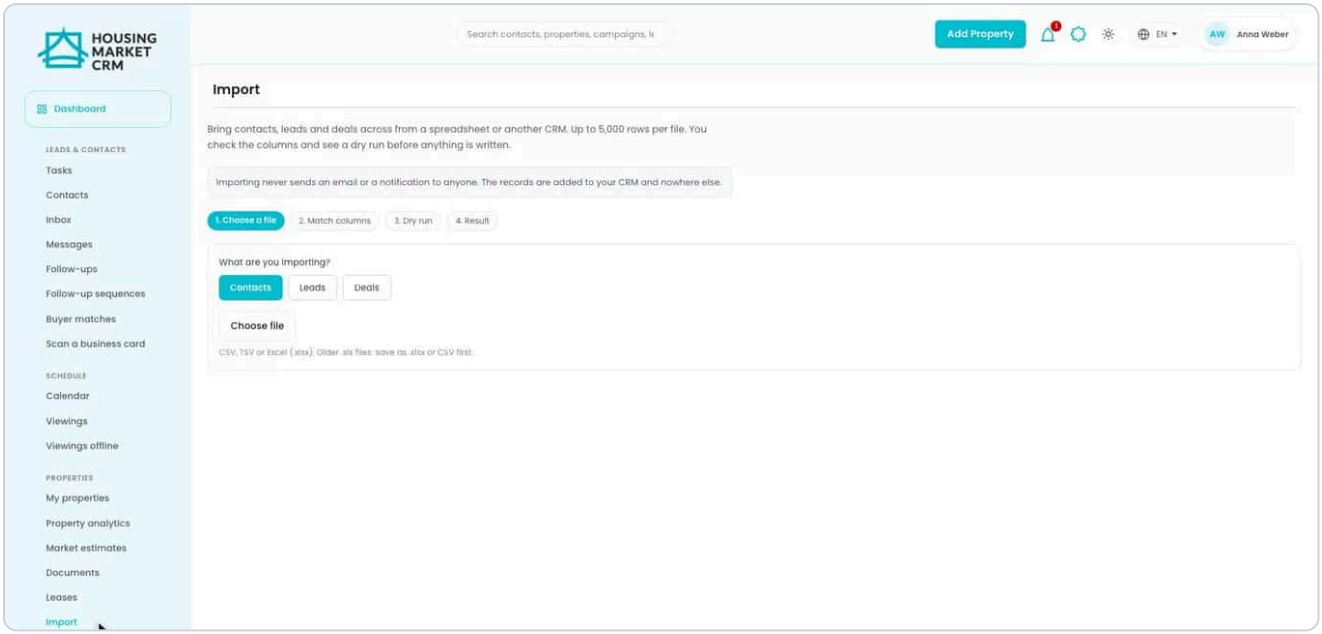
चित्र 21.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Import (इम्पोर्ट) पर क्लिक करें।



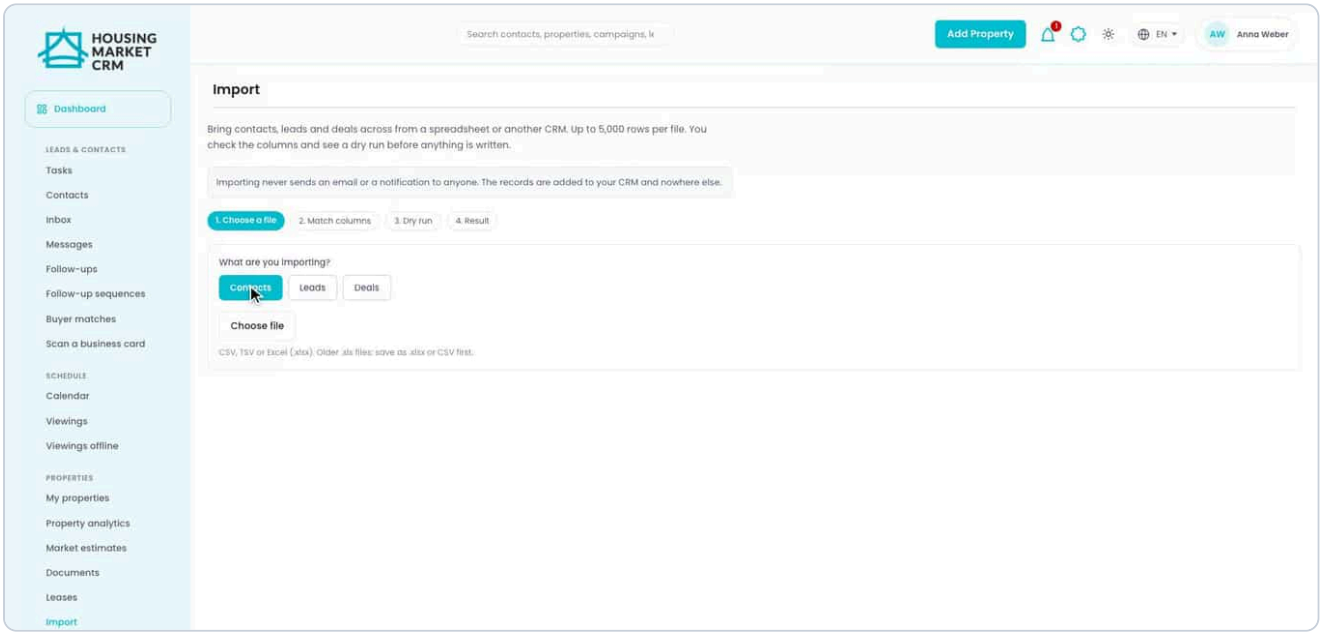
चित्र 21.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 प्रति फ़ाइल 5,000 पंक्तियों तक लाएँ — किसी को ईमेल नहीं जाता।



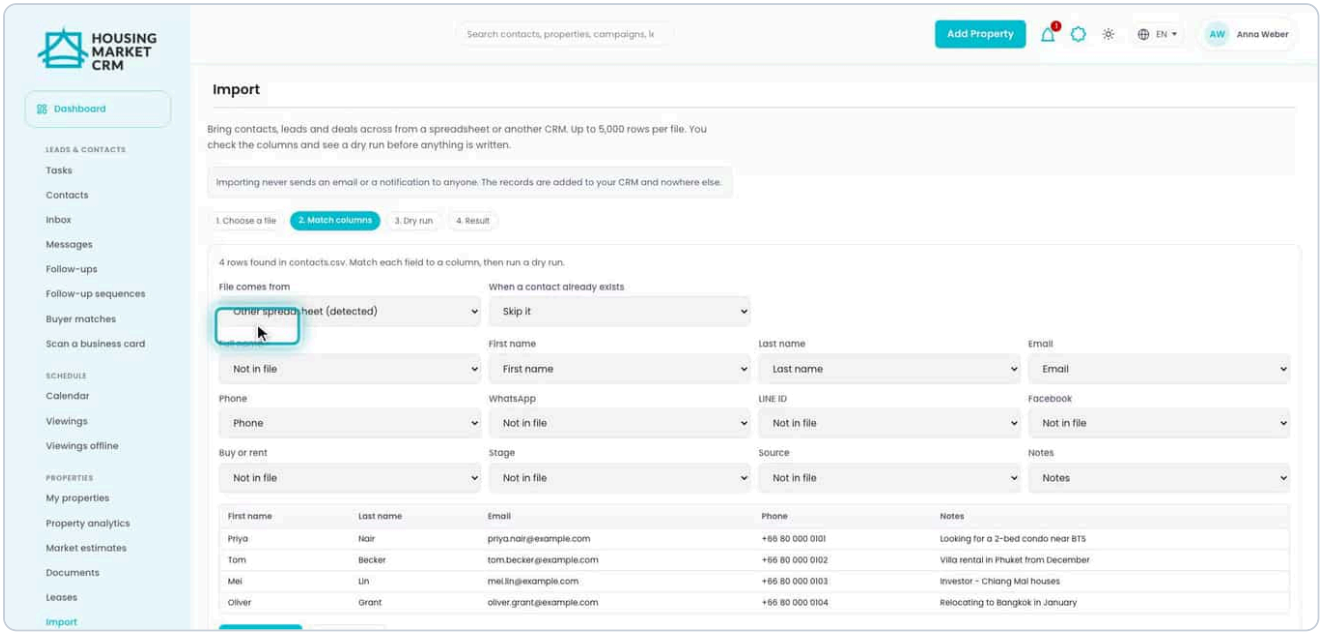
चित्र 21.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 Contacts (संपर्क) चुनें।



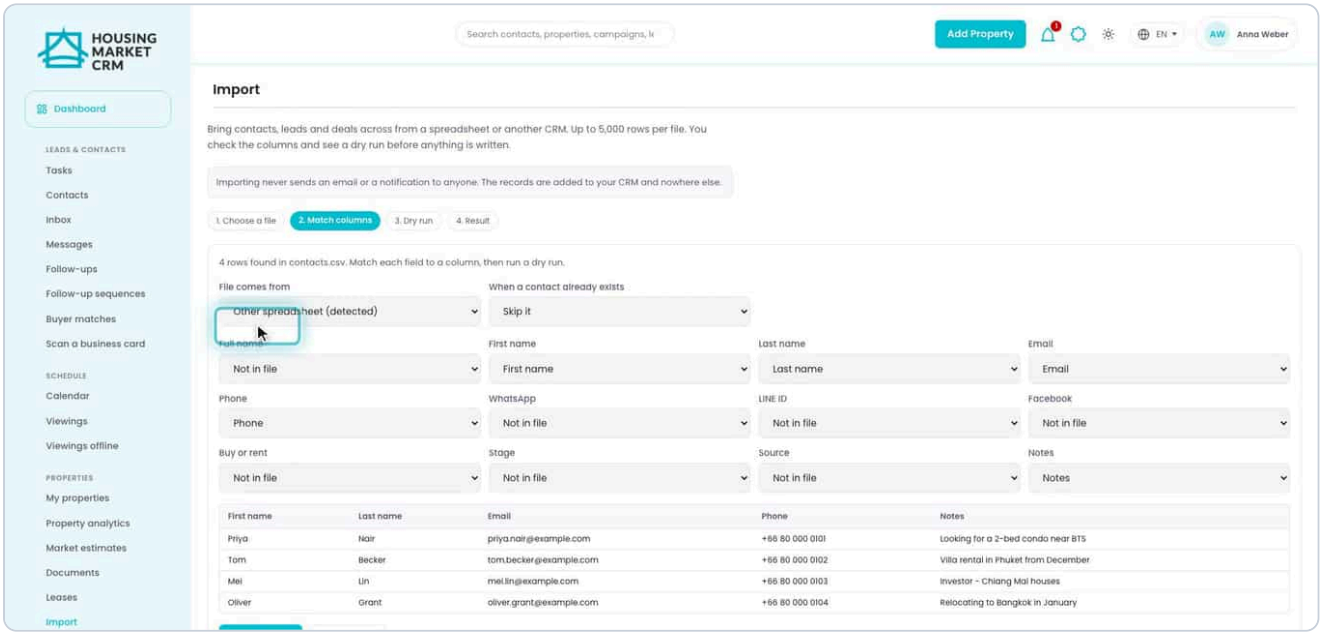
चित्र 21.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 Choose file (फ़ाइल चुनें) पर क्लिक करें और CSV, TSV या Excel फ़ाइल चुनें।



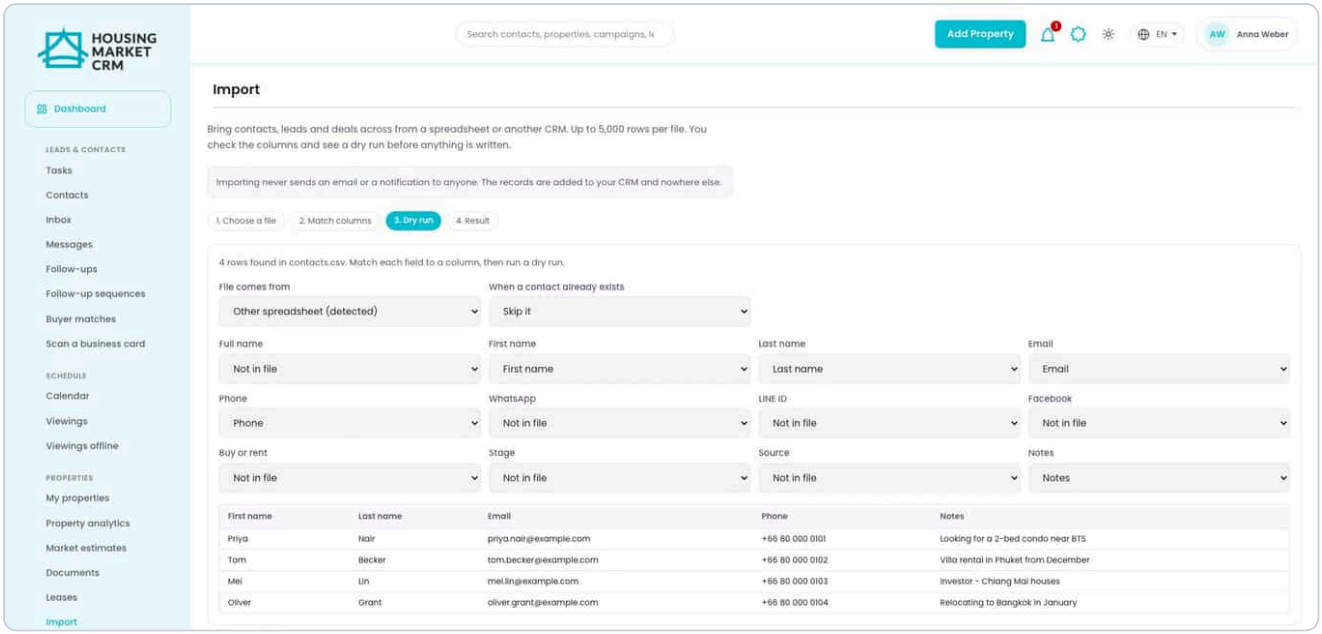
चित्र 21.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 देखें कि हर कॉलम सही फ़ील्ड से मेल खा रहा है।



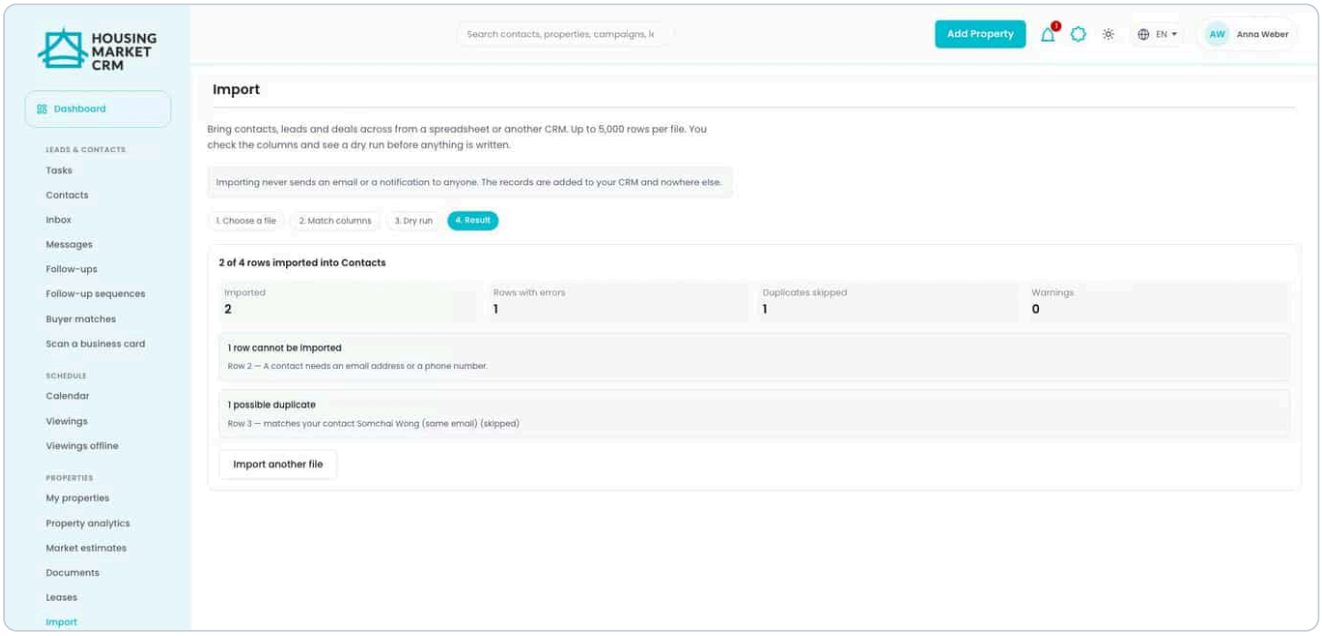
चित्र 21.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 नतीजा पहले देखने के लिए ड्राई रन चलाएँ।



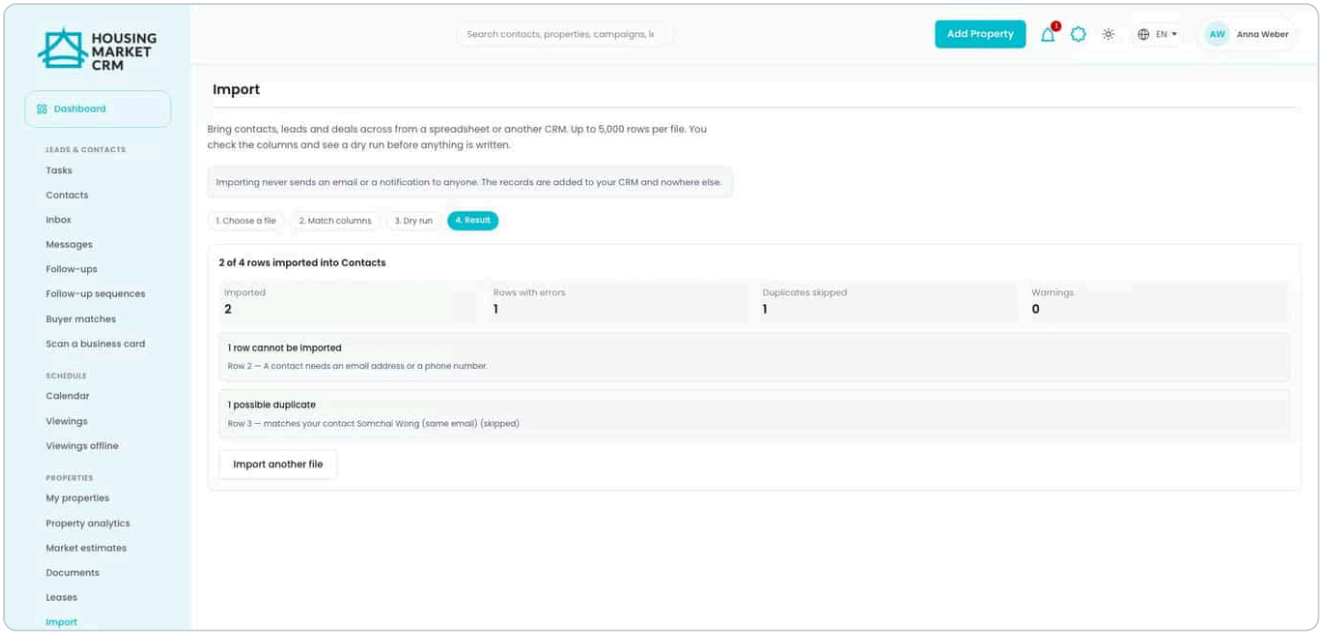
चित्र 21.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 फिर इम्पोर्ट शुरू करें।



चित्र 21.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 आपके संपर्क अब CRM में हैं।



चित्र 21.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं डुप्लिकेट संपर्कों को मर्ज कर सकता हूँ? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 अध्याय 22

बिज़नेस कार्ड स्कैन करें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां, Pro पर। फ़ोन से कार्ड की फ़ोटो लें और CRM उसे संपर्क के ड्राफ़्ट में पढ़ लेता है, जिसे आप सेव करने से पहले जांचते हैं।

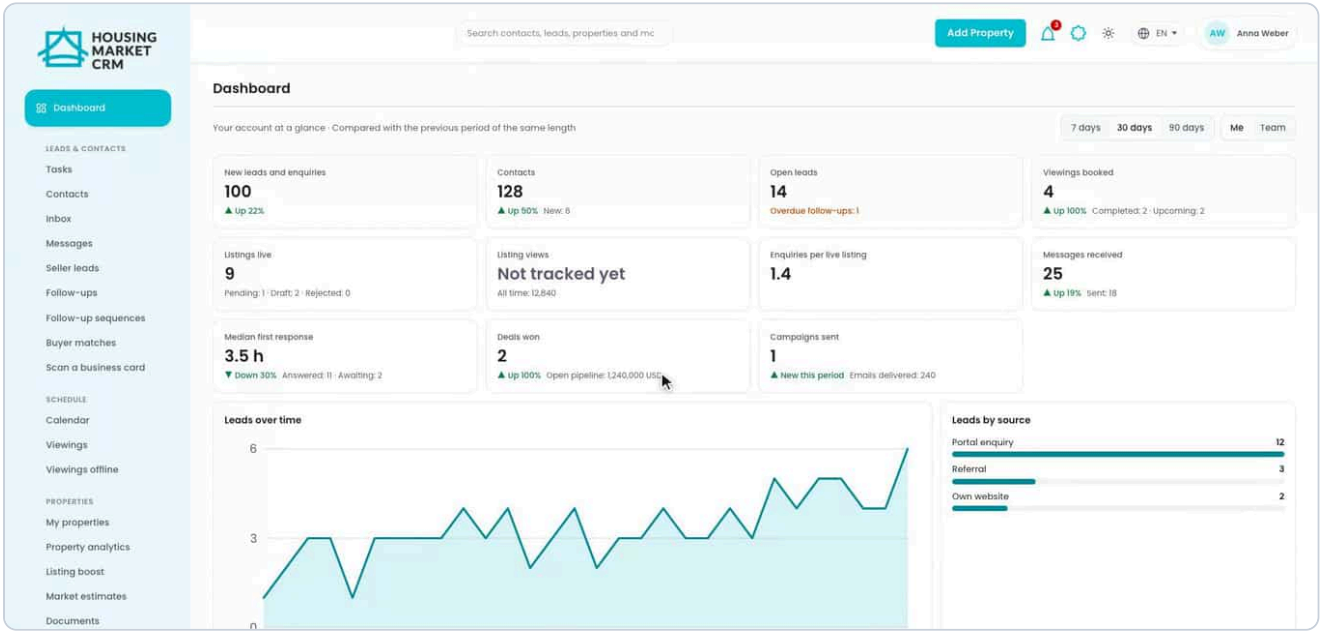
फ़ोन पर कार्ड स्कैन करें खोलें और कार्ड की फ़ोटो लें। CRM नाम, कंपनी, पद, ईमेल पते, फ़ोन नंबर, वेबसाइट, पता और मैसेजिंग ऐप आईडी सामान्य नए संपर्क फ़ॉर्म में भर देता है।

कुछ भी अपने आप सेव नहीं होता: आप ड्राफ़्ट जांचकर सेव दबाते हैं, ताकि गलत पढ़ा गया अंक कभी रिकॉर्ड न बने। अगर आपको दिखने वाले किसी संपर्क में वही ईमेल पता या फ़ोन नंबर पहले से है, तो ड्राफ़्ट बता देता है, और आप डुप्लिकेट बनाने के बजाय वह संपर्क खोल सकते हैं।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं बिज़नेस कार्ड CRM में स्कैन कर सकता हूं?**

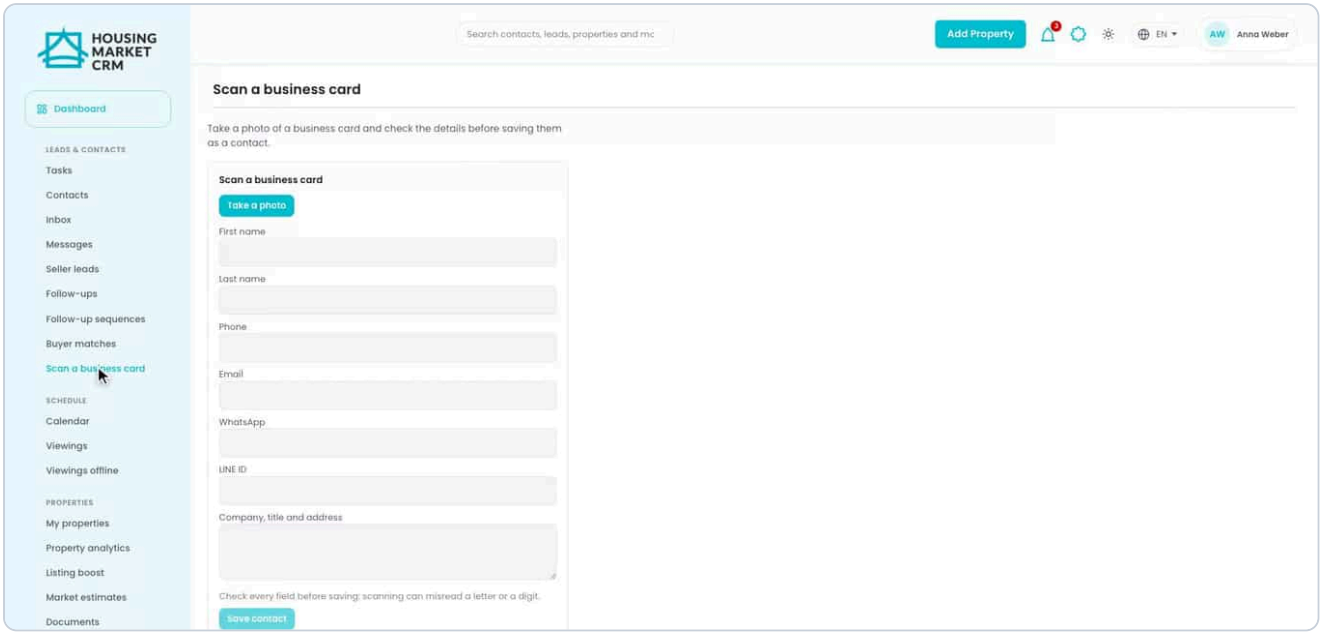
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



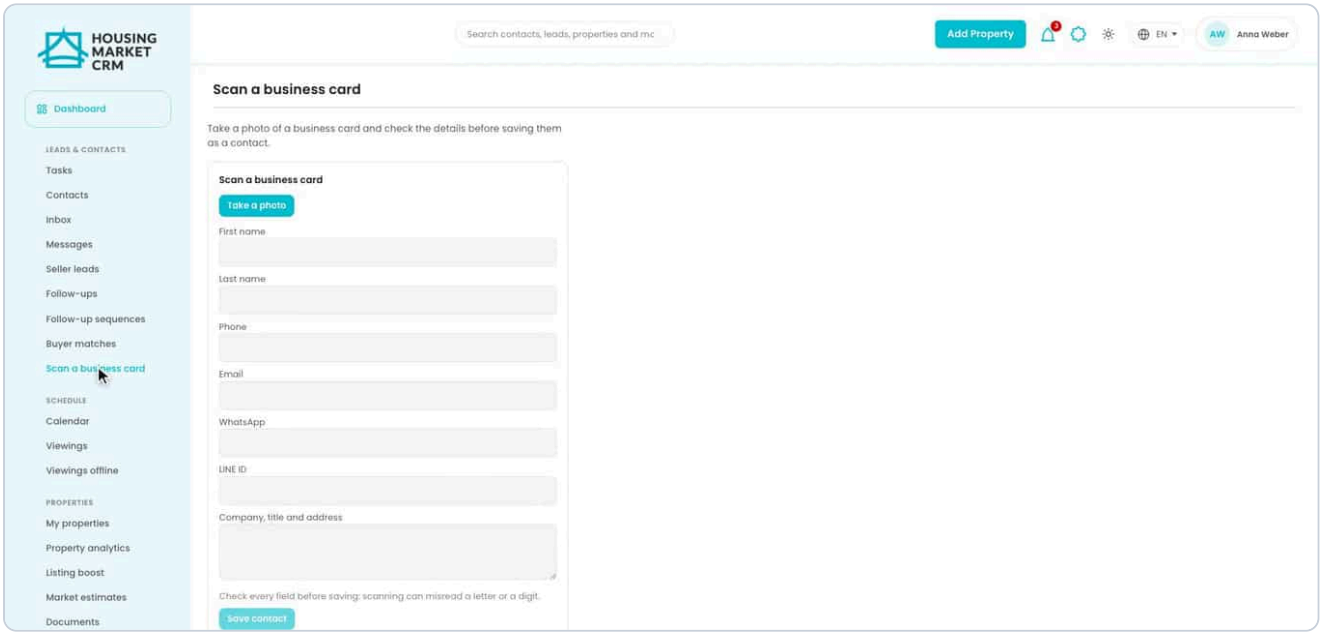
चित्र 22.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'बिज़नेस कार्ड स्कैन करें (Scan a business card)' पर क्लिक करें।



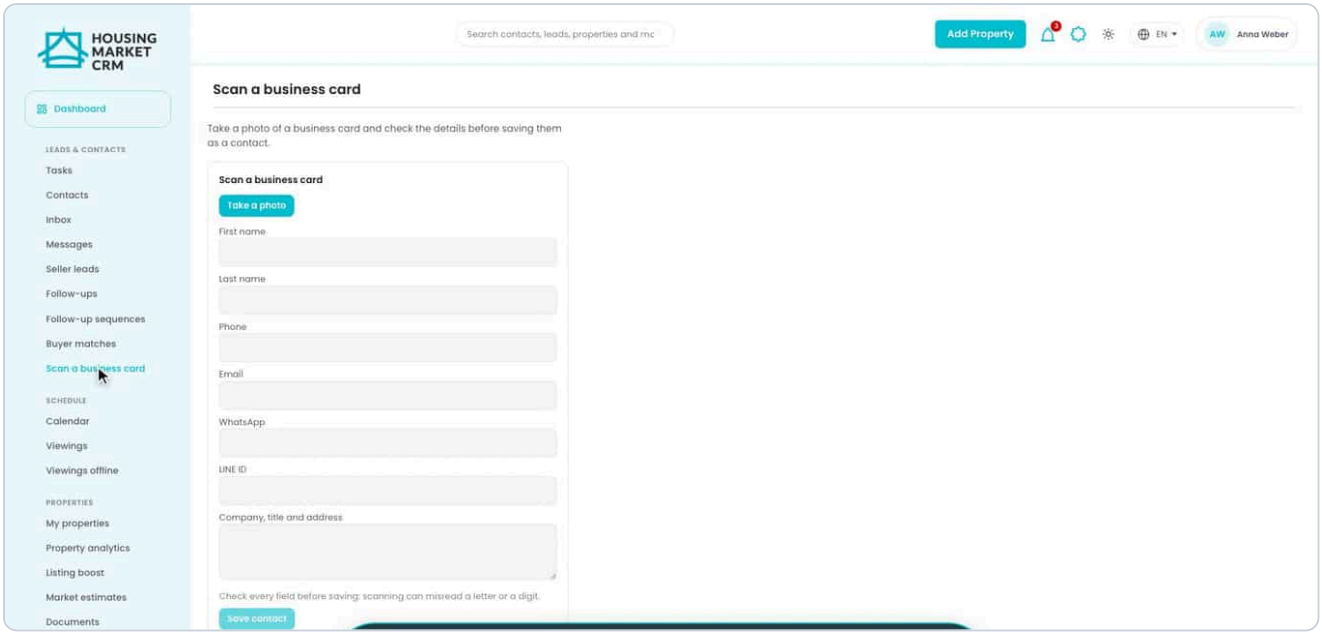
चित्र 22.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 कार्ड की तस्वीर सपाट, दिन के उजाले में लें।



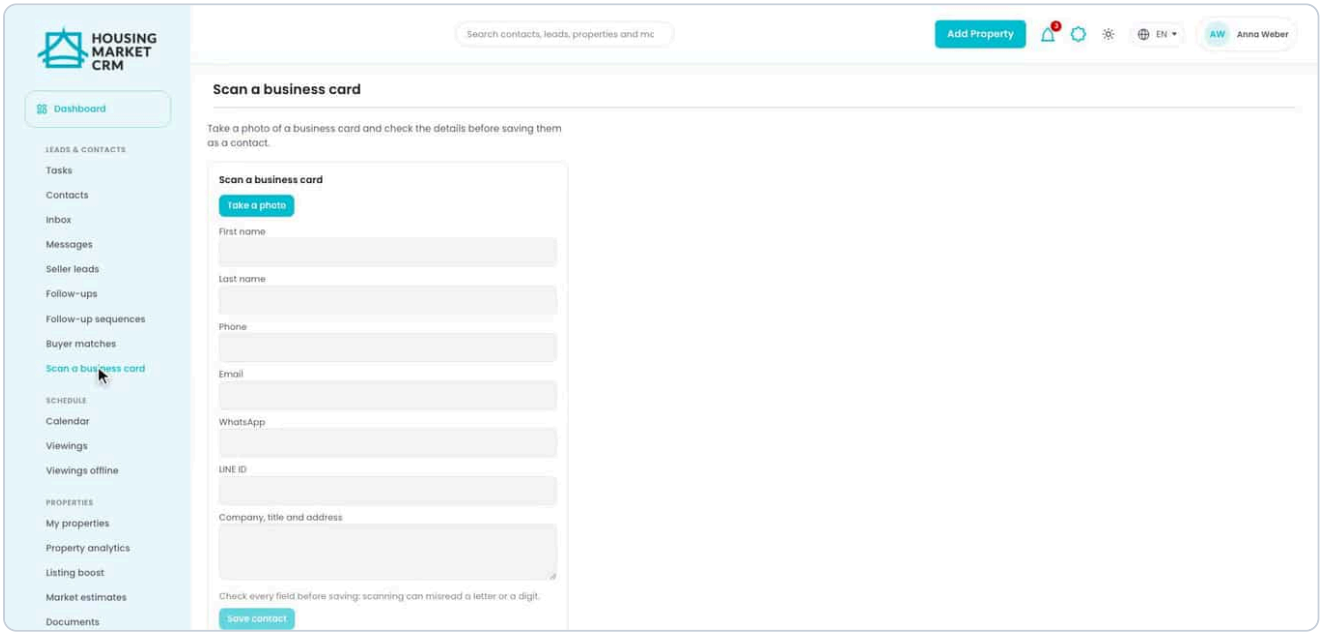
चित्र 22.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 नाम, कंपनी, पद, नंबर और ईमेल — आपके लिए भर दिए गए।



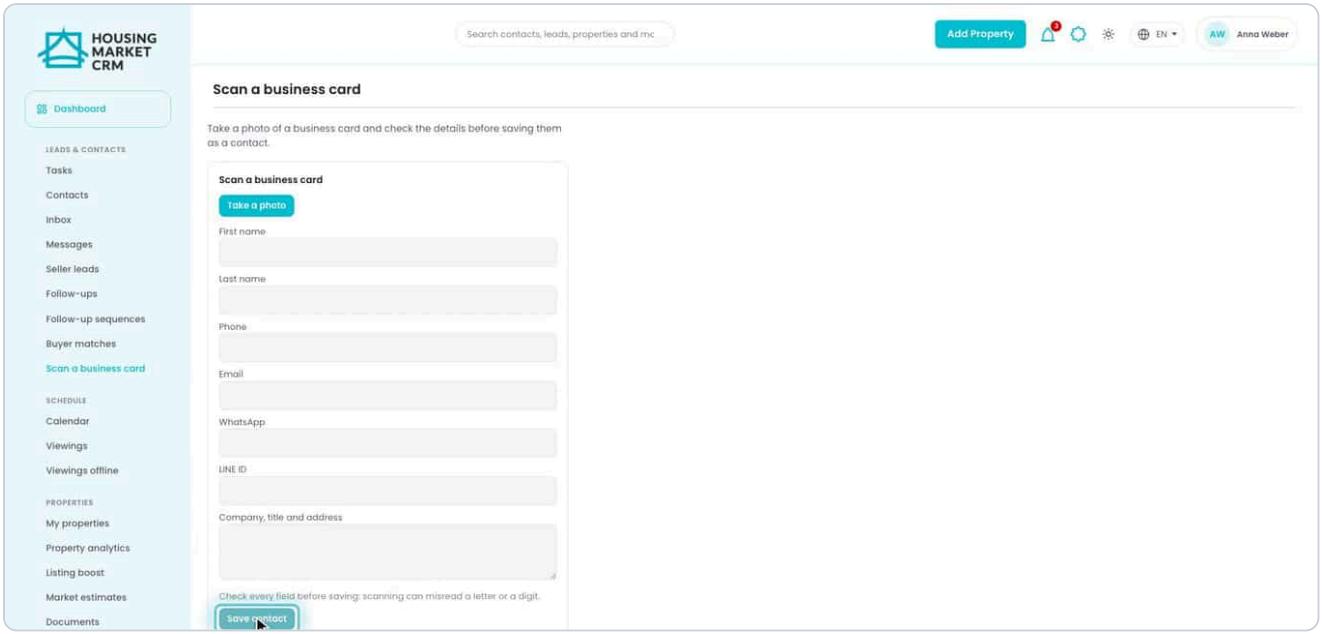
चित्र 22.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 उन्हें पढ़ें। स्कैन टाइपिस्ट है, प्रूफ़रीडर नहीं।



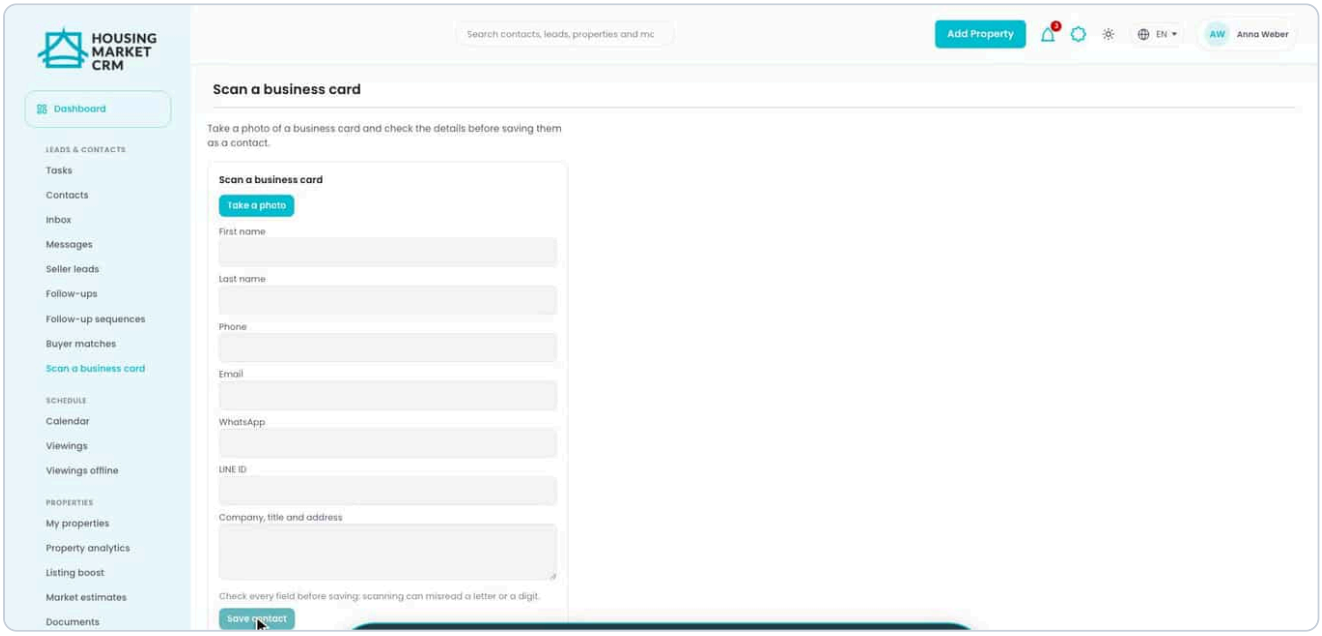
चित्र 22.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 फिर 'संपर्क सेव करें (Save contact)'।



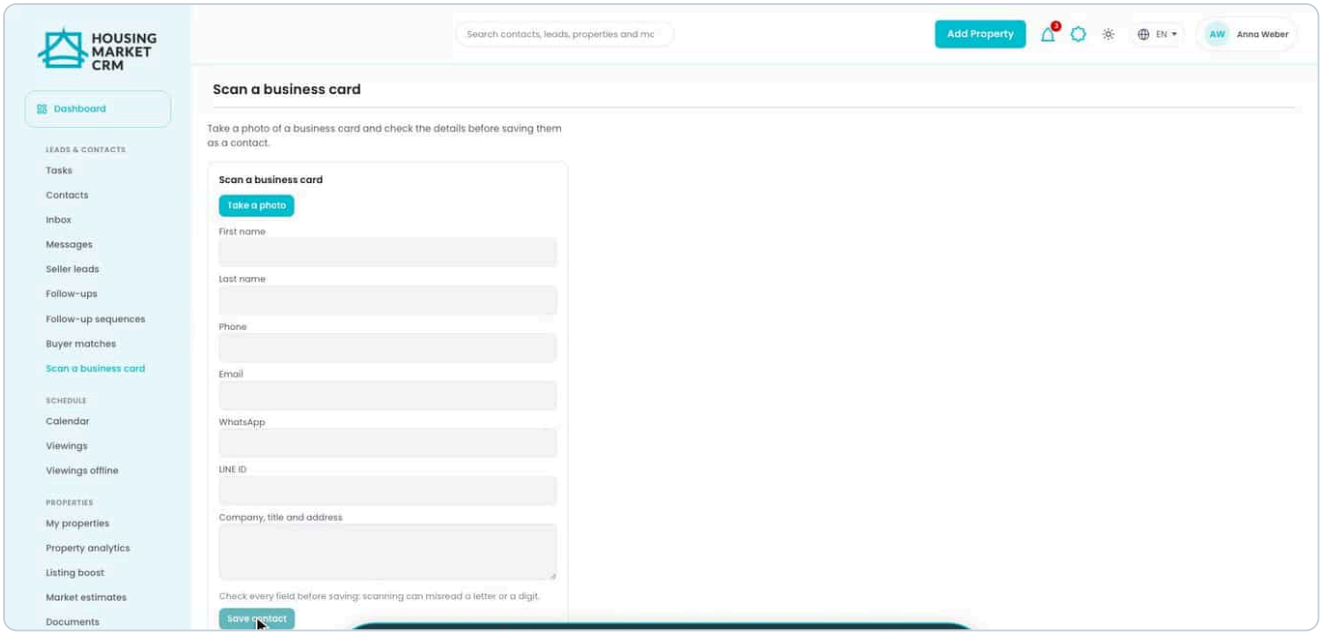
चित्र 22.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 उसी शाम करें, जब याद हो कि वे कौन थे।



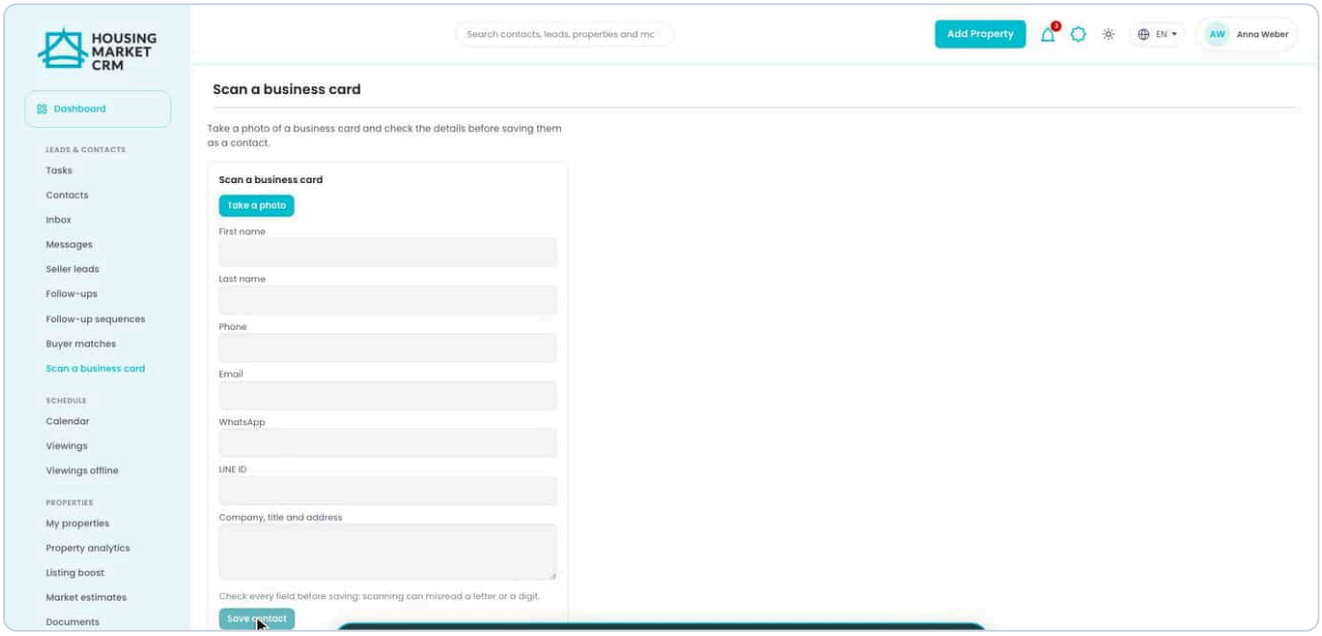
चित्र 22.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 प्रॉपर्टी शो से ग्यारह कार्ड, और एक भी दर्ज नहीं।



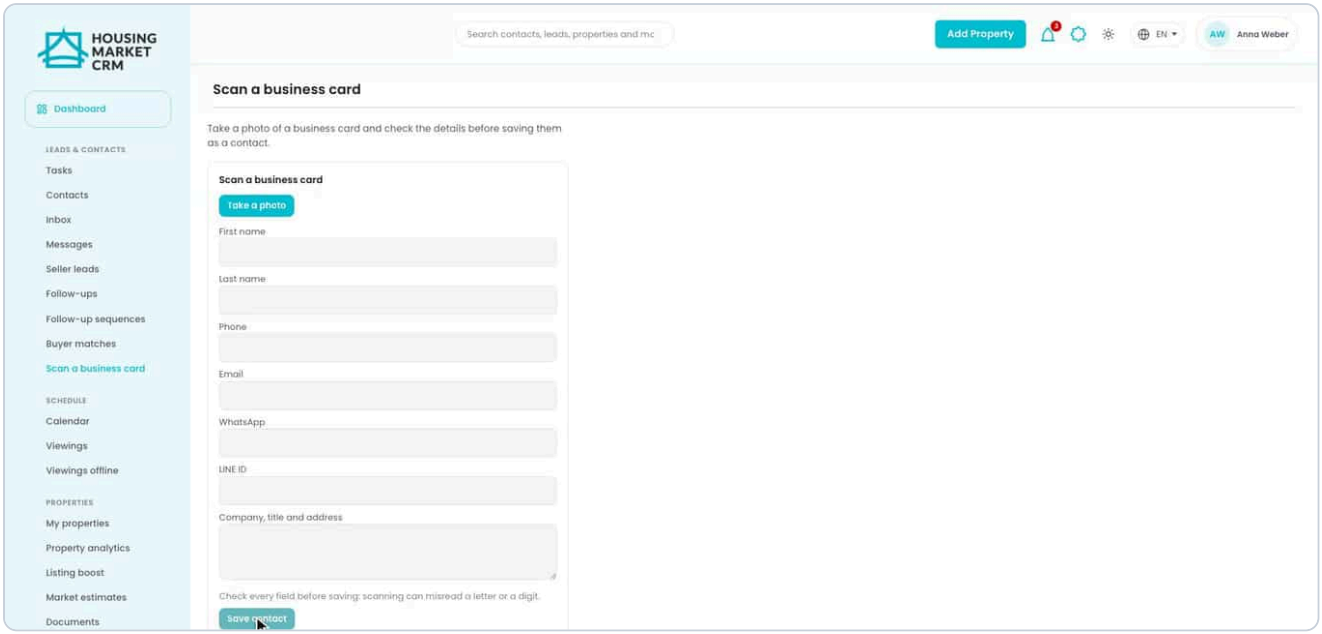
चित्र 22.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 दो नंबर वाले कार्ड से दोनों मिलते हैं — जिसका इस्तेमाल न करें, उसे हटाएँ।



चित्र 22.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 बातचीत याद रहते ही एक नोट जोड़ें।



चित्र 22.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपने फ़ोन पर Housing Market CRM इस्तेमाल कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 अध्याय 23

संपर्क टाइमलाइन

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां। इनबॉक्स हर व्यक्ति के लिए एक बातचीत रखता है, और हर संपर्क पर उनके साथ हुई हर बात की टाइमलाइन होती है, हर प्लान पर।

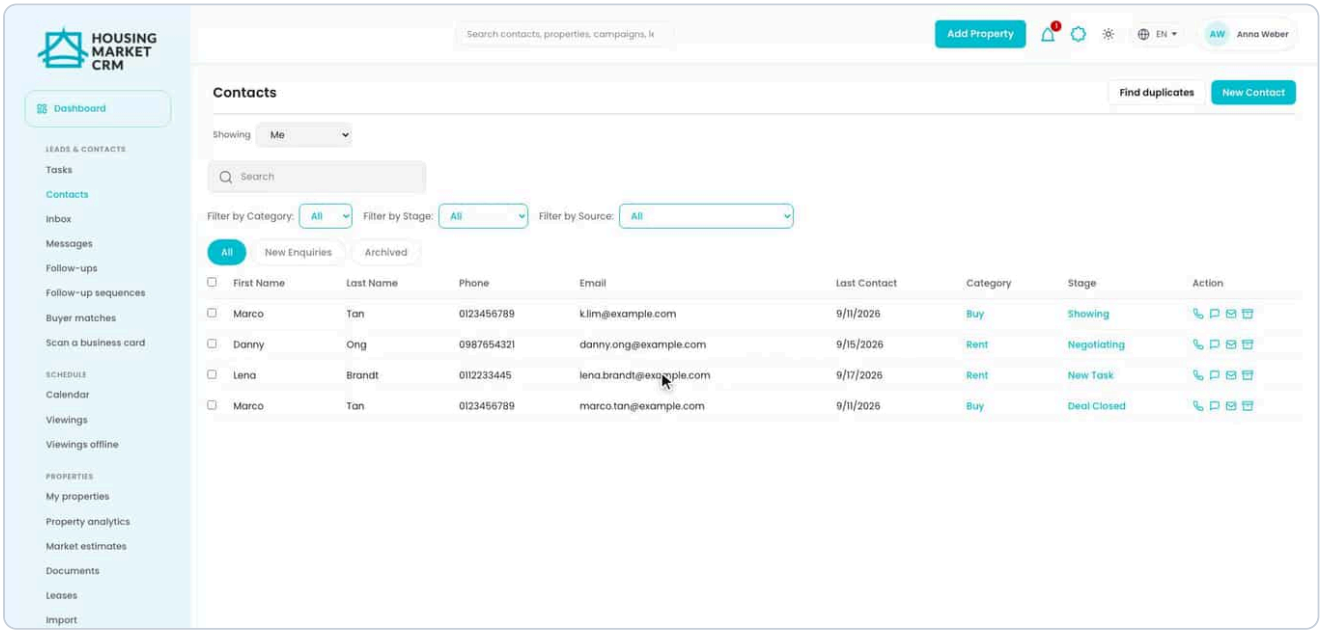
इनबॉक्स पोर्टल की पूछताछ और आपके जवाब, Housing Market Ads की लीड और CRM से भेजे आपके ईमेल को हर व्यक्ति के लिए एक बातचीत में जोड़ता है। हर संपर्क पर टाइमलाइन, नोट्स, टिप्पणियां, फ़ाइलें और बाकी फ़ॉलो-अप भी होते हैं, इसलिए तीन हफ़्ते बाद बातचीत फिर शुरू करने के लिए उसे याददाश्त से दोबारा जोड़ना नहीं पड़ता।

CRM अभी आपका अपना मेलबॉक्स नहीं पढ़ता, WhatsApp नहीं संभालता, और Housing Market Cloud वेबसाइट पर आने वाली पूछताछ नहीं जुटाता। आपके Gmail या Microsoft 365 मेलबॉक्स के साथ दोतरफ़ा सिंक, WhatsApp Business से भेजना, और Cloud से जुड़ाव बन रहे हैं। Pro पर आप WhatsApp टेम्पलेट रख सकते हैं और तैयार टेक्स्ट के साथ फ़ोन पर WhatsApp खोल सकते हैं — देखें "WhatsApp टेम्पलेट कैसे काम करते हैं?"। आपका कैलेंडर अलग बात है: Pro पर Google Calendar और Outlook पहले से ही CRM के साथ दोनों दिशाओं में सिंक होते हैं — देखें "क्या मैं CRM को अपने कैलेंडर के साथ सिंक कर सकता हूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं खरीदारों के साथ बातचीत ट्रैक कर सकता हूं?**

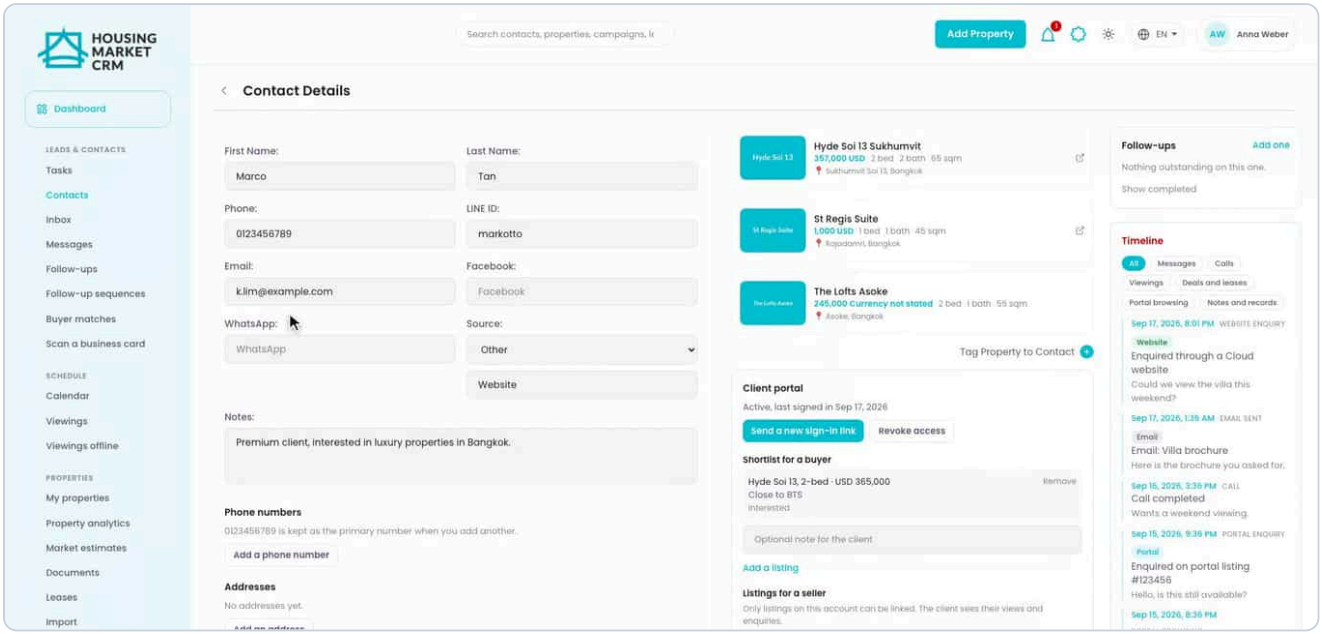
चरण-दर-चरण

1 संपर्क (Contacts) खोलें।



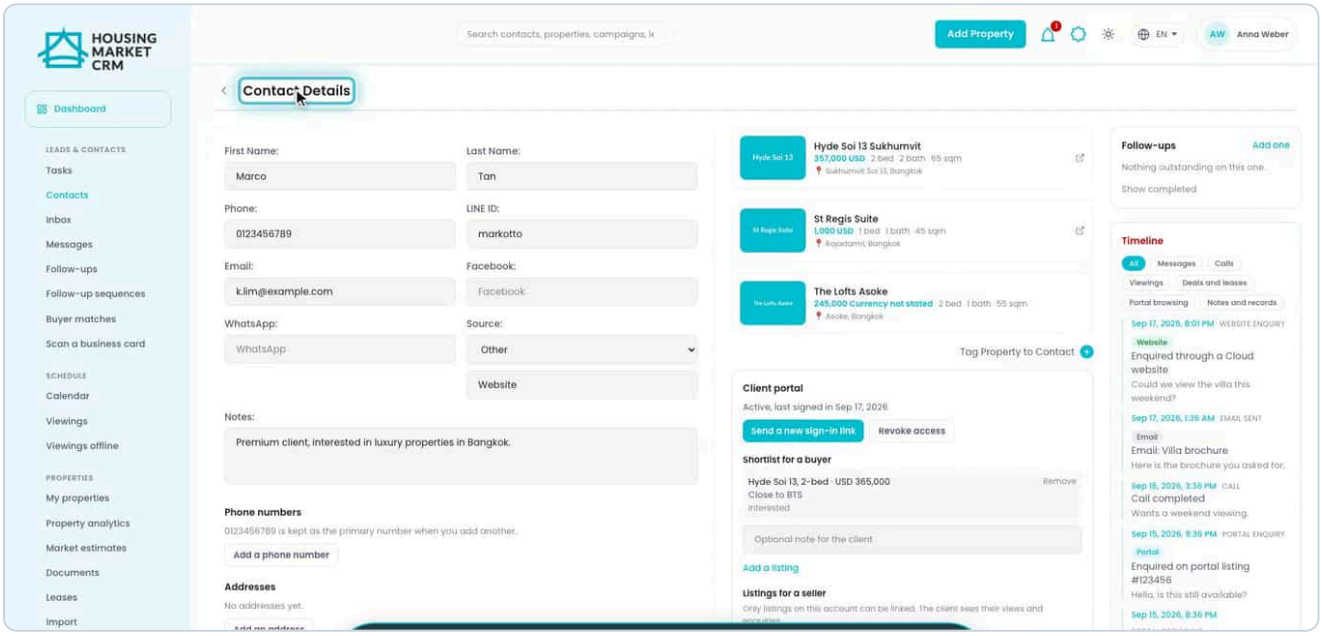
चित्र 23.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 अपनी सूची से एक संपर्क खोलें।



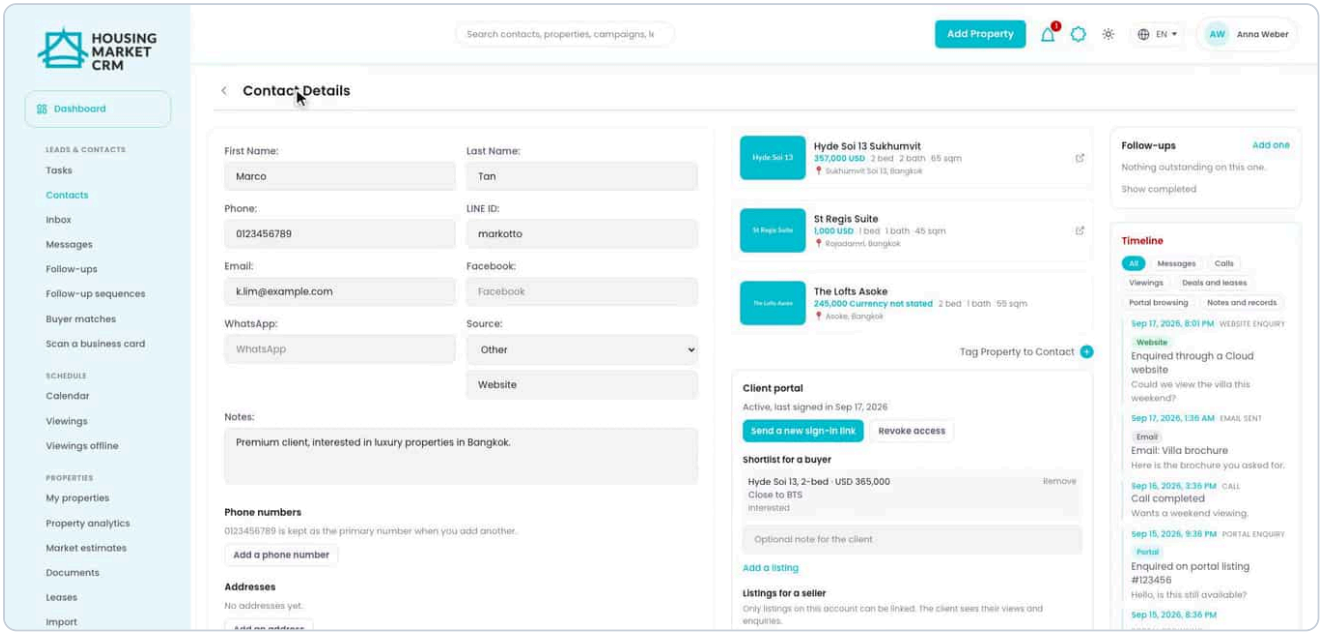
चित्र 23.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 विवरण, मैसेजिंग हैंडल और स्रोत ऊपर हैं।



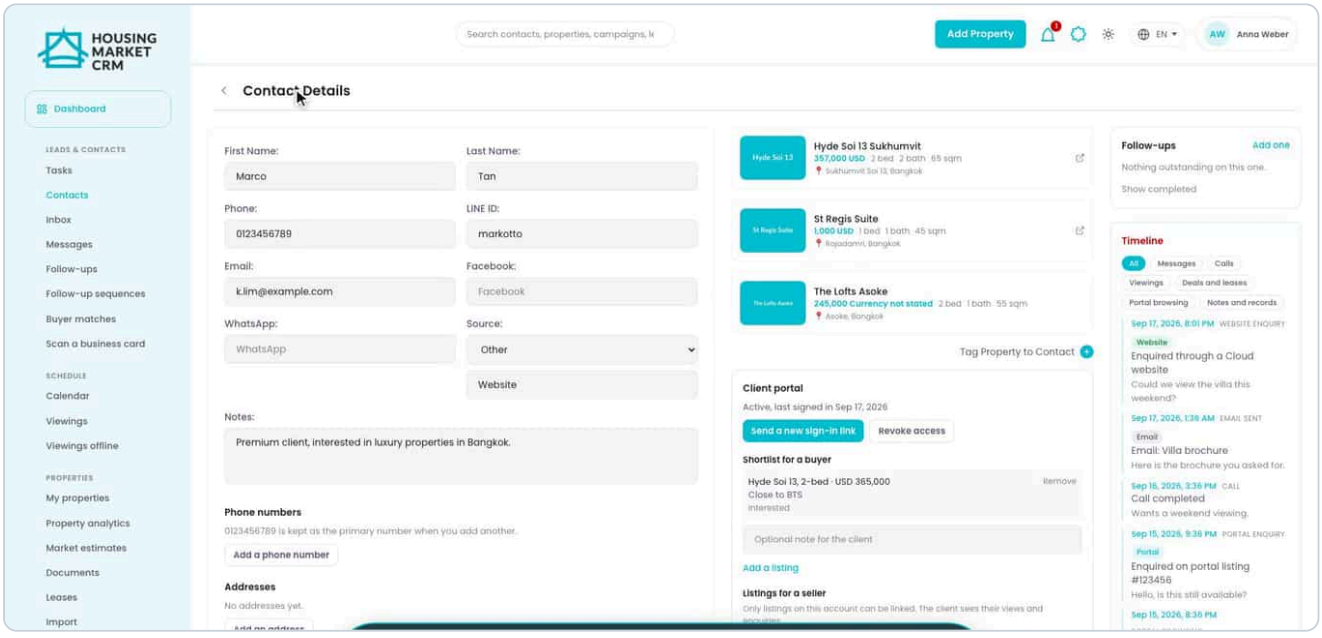
चित्र 23.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 Timeline तक स्क्रॉल करें।



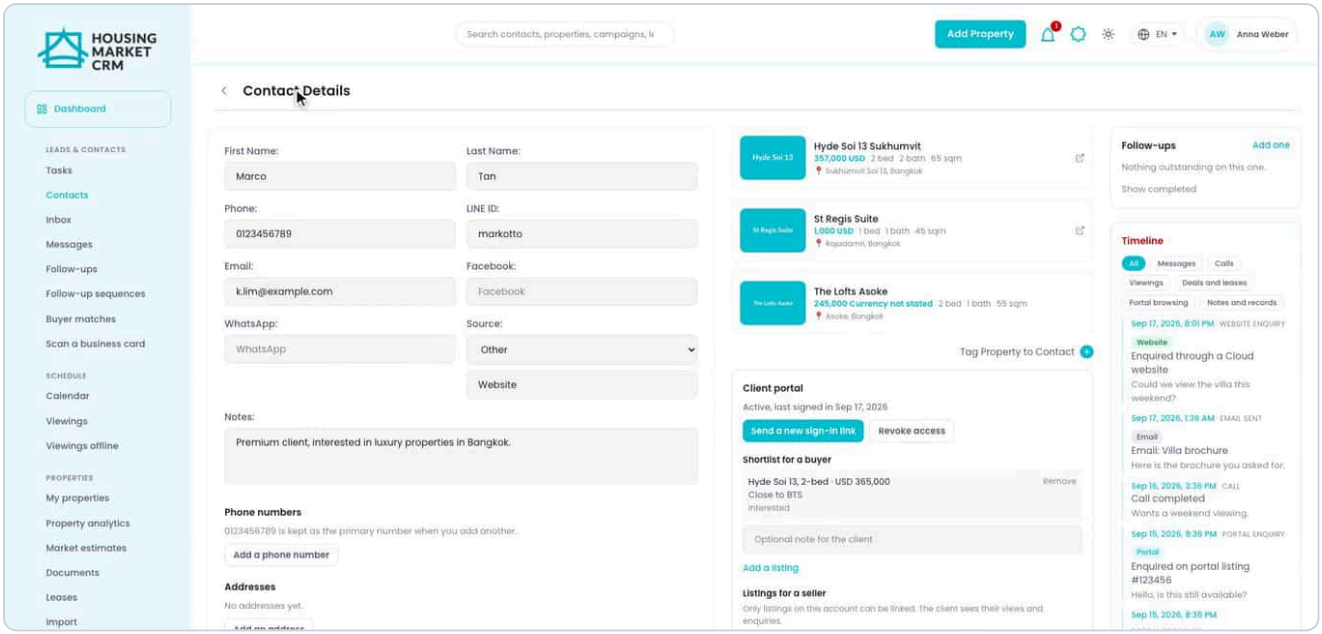
चित्र 23.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 पूछताछ, वेबसाइट और ऐड लीड, ईमेल और विज़िट — क्रम में।



चित्र 23.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 पूरी कहानी जानने के लिए हर कॉल से पहले देखें।



चित्र 23.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

CRM में इनबॉक्स क्या है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-the-unified-inbox

24 अध्याय 24

डुप्लिकेट संपर्क मर्ज करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। CRM ऐसे संपर्क ढूँढता है जो एक ही व्यक्ति के दो बार दर्ज किए गए लगते हैं, और हटाने के अधिकार वाला उपयोगकर्ता किसी जोड़ी को एक रिकॉर्ड में मर्ज कर सकता है। जिस रिकॉर्ड को आप नहीं रखते, वह मिटता नहीं, संग्रहीत हो जाता है।

संपर्क खोलें और डुप्लिकेट वाला दृश्य चुनें। CRM हर संपर्क की हर दूसरे संपर्क से तुलना करता है और मिली जोड़ियों को इस आधार पर समूहों में रखता है कि वह कितना निश्चित है: एक ही ईमेल पता, या एक ही फ़ोन नंबर और नाम, या केवल साझा फ़ोन नंबर — जो एक ही घर के दो लोग भी हो सकते हैं, इसलिए उसे दिखाया जाता है पर कभी मान नहीं लिया जाता।

मर्ज करने से पहले दोनों रिकॉर्ड खोलकर देखें। मर्ज एक संपर्क को रखता है और दूसरे से जुड़ी हर चीज़ उसमें ले आता है — लीड, नोट, गतिविधि रिकॉर्ड, फ़ाइलें और अभियान इतिहास — और फिर दूसरे रिकॉर्ड को संग्रहीत कर देता है। पुष्टि करने से पहले स्क्रीन यही कहती है: वह संग्रहीत होगा, हटाया नहीं जाएगा।

मर्ज को खुद अब भी पूर्ववत नहीं किया जा सकता, और यह रिकॉर्ड के चले जाने से अलग बात है। व्यक्ति बचा रहता है, और संग्रहीत रिकॉर्ड बताता है कि उसका इतिहास किस संपर्क के पास गया; जो नहीं बचता वह यह है कि हर नोट, फ़ॉलो-अप और फ़ाइल किस तरफ़ से आई थी, इसलिए उन्हें फिर से अलग करने के लिए कुछ बचता ही नहीं। जब आपको पक्का हो कि दोनों पंक्तियाँ एक ही व्यक्ति हैं, तभी मर्ज कीजिए।

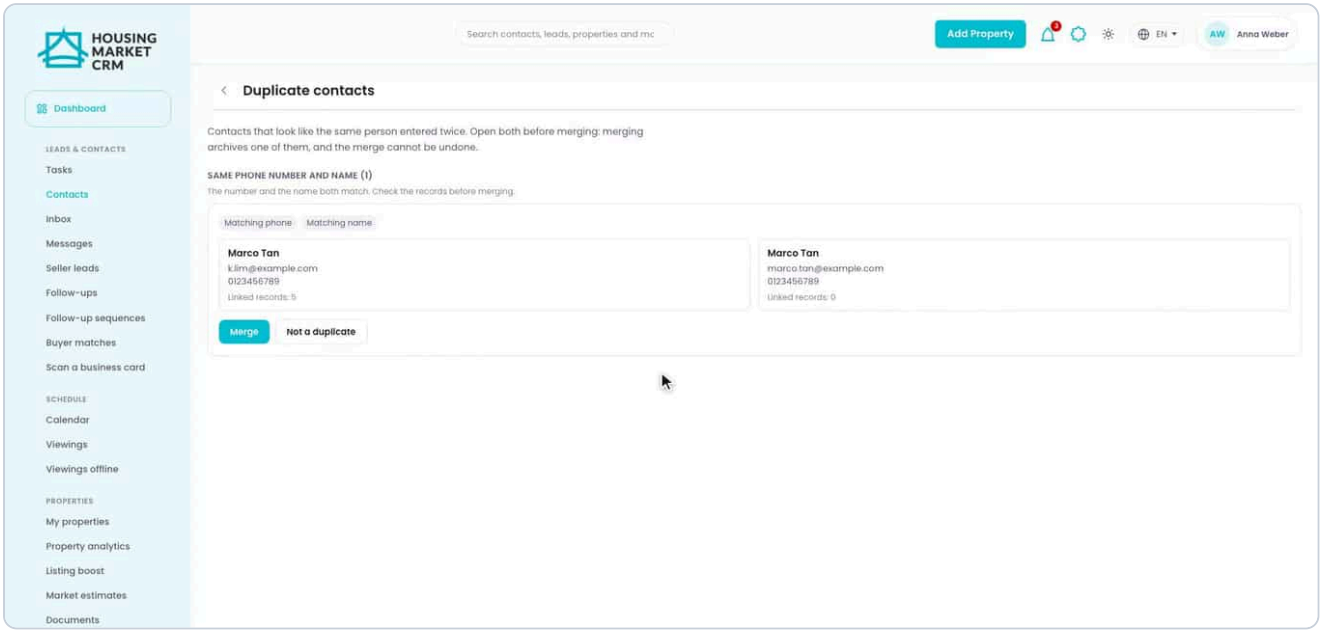
क्योंकि मर्ज करने से एक रिकॉर्ड संग्रहीत होता है, इसके लिए वही अनुमति चाहिए जो रिकॉर्ड हटाने के लिए। टीम खाते पर इसका मतलब है हटाने के अधिकार वाला मैनेजर, या एडमिन; एजेंट डुप्लिकेट देख सकता है पर उन्हें मर्ज नहीं कर सकता। आप किसी जोड़ी को डुप्लिकेट नहीं है के रूप में चिह्नित भी कर सकते हैं, ताकि उसका सुझाव आना बंद हो जाए — और जिस जोड़ी को आपने पहले मर्ज कर दिया है, वह सुझाव बनकर वापस नहीं आती।

संग्रह क्या है और किसी रिकॉर्ड को उसमें से कैसे निकालें, इसके लिए देखें “जब मैं कोई संपर्क, लीड या सहकर्मी हटाता हूँ तो क्या होता है?”।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं डुप्लिकेट संपर्कों को मर्ज कर सकता हूँ?**

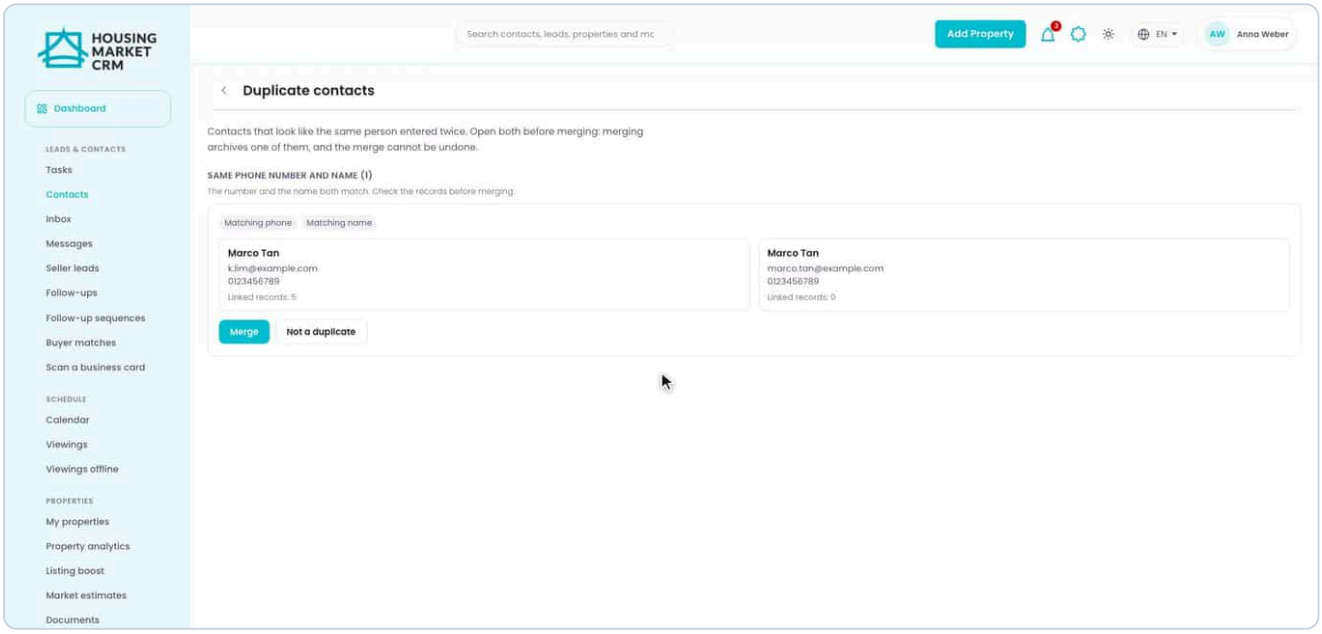
चरण-दर-चरण

1 'संपर्क (Contacts)' से 'डुप्लिकेट संपर्क (Duplicate contacts)' खोलें।



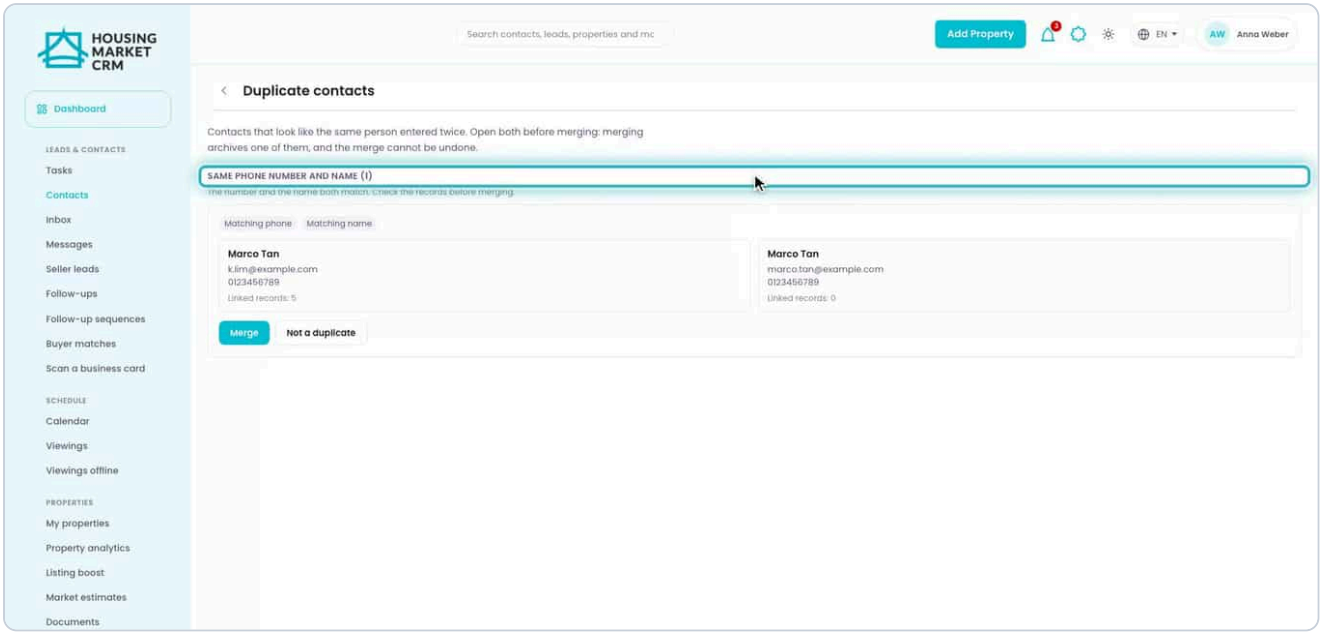
चित्र 24.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 एक व्यक्ति जैसे दिखने के कारण से समूहबद्ध।



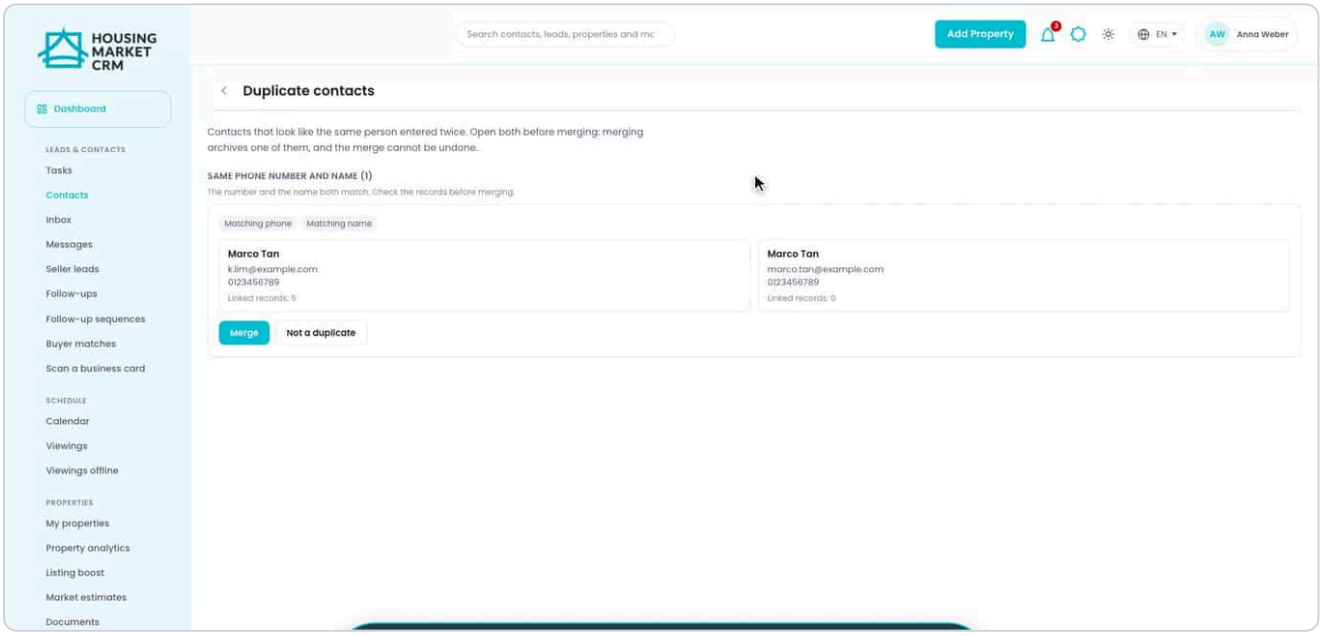
चित्र 24.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 यहाँ: वही फ़ोन नंबर और नाम।



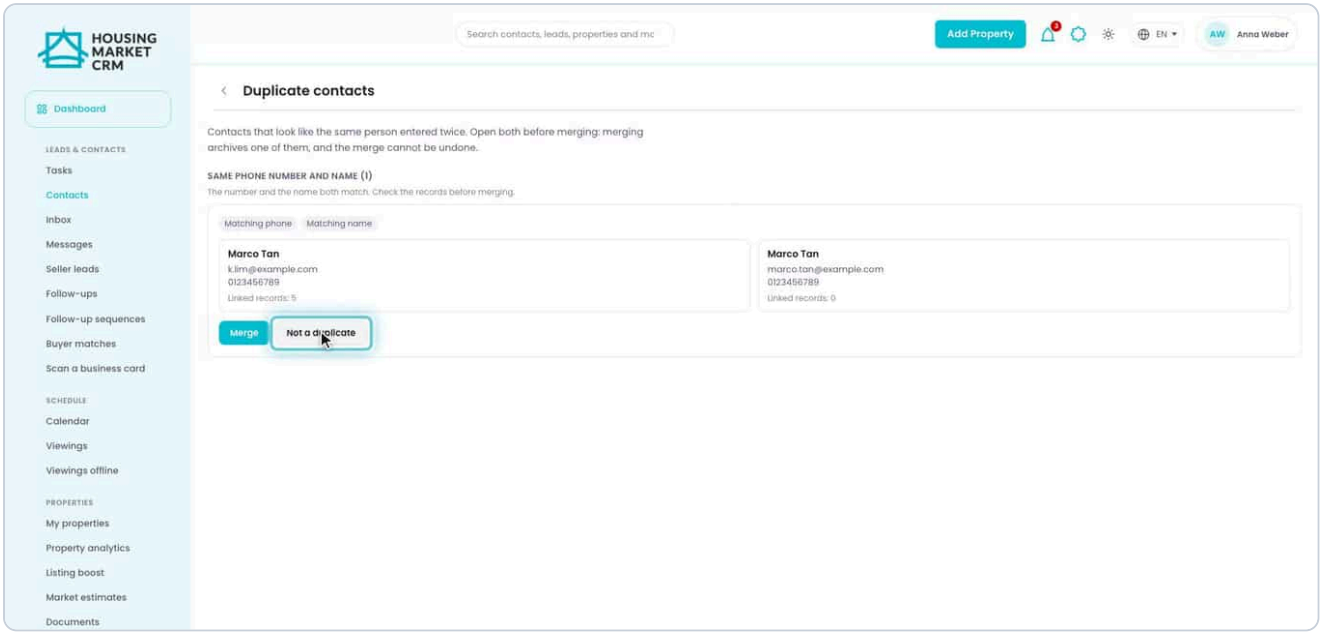
चित्र 24.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 'जुड़े रिकॉर्ड (Linked records)' जाँचें — व्यस्त रिकॉर्ड ही रखने लायक है।



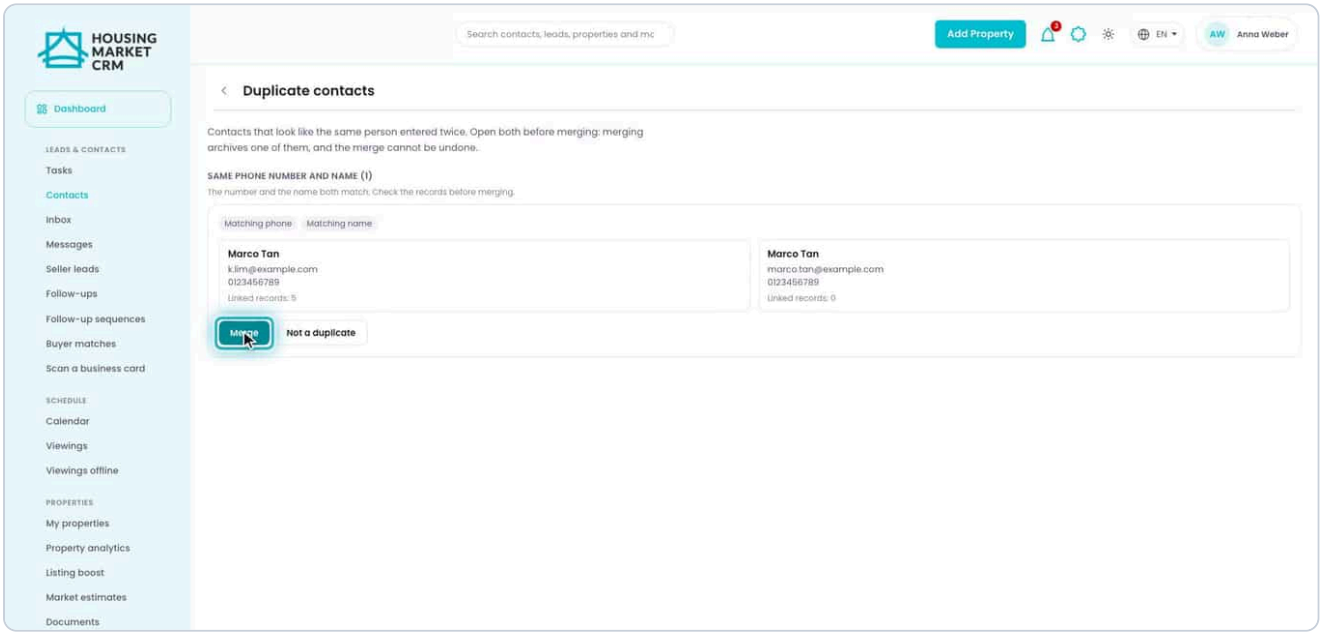
चित्र 24.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 'डुप्लिकेट नहीं है (Not a duplicate)' से सूची दोबारा नहीं पूछती।



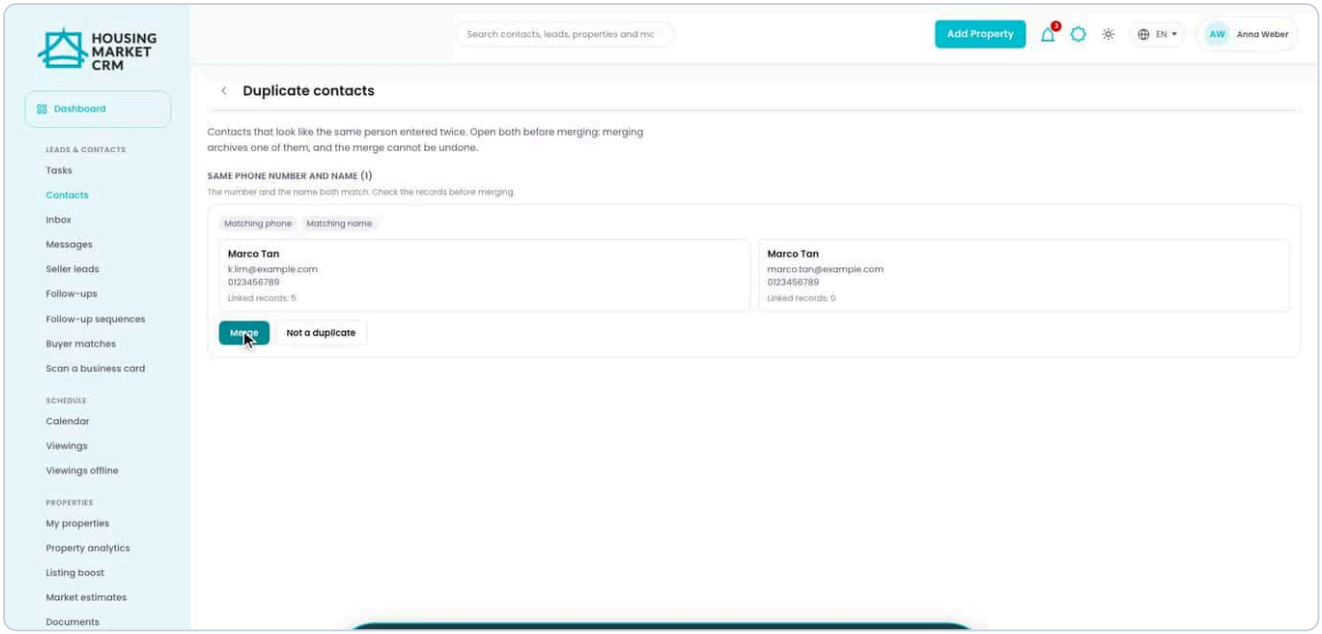
चित्र 24.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 मर्ज एक पक्ष को आर्काइव करता है — और पलटा नहीं जा सकता।



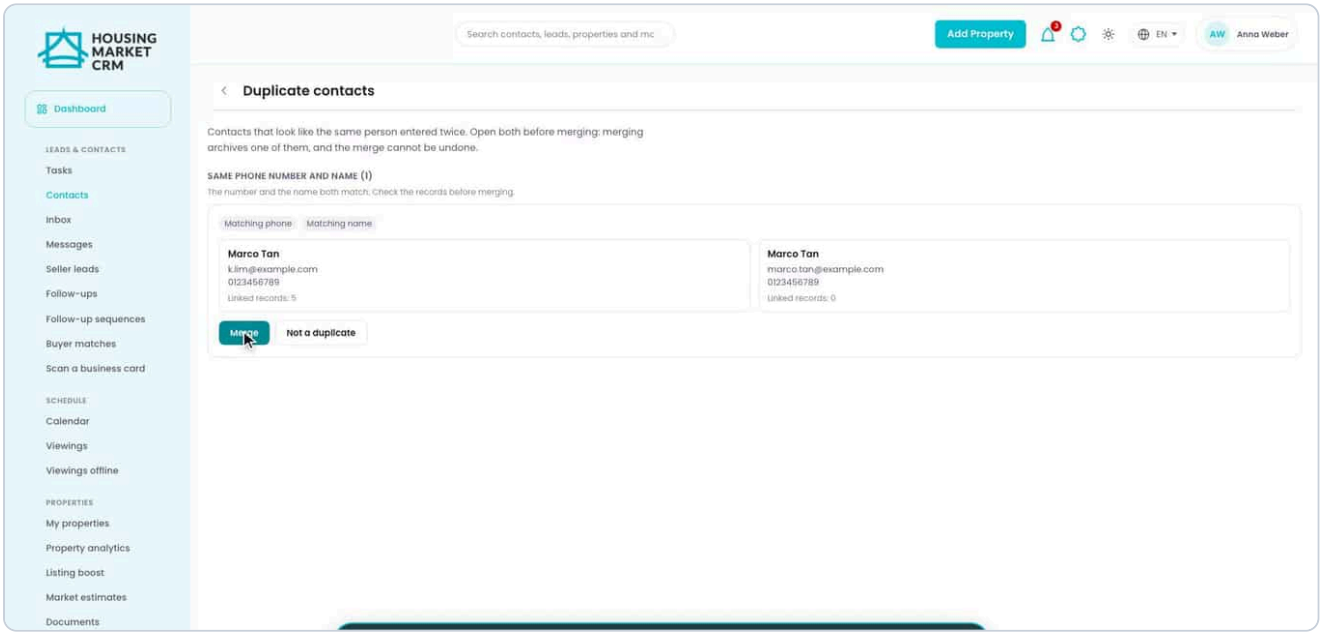
चित्र 24.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 इसलिए पहले दोनों खोलें। कुछ मिटता नहीं, पर कुछ लौटता भी नहीं।



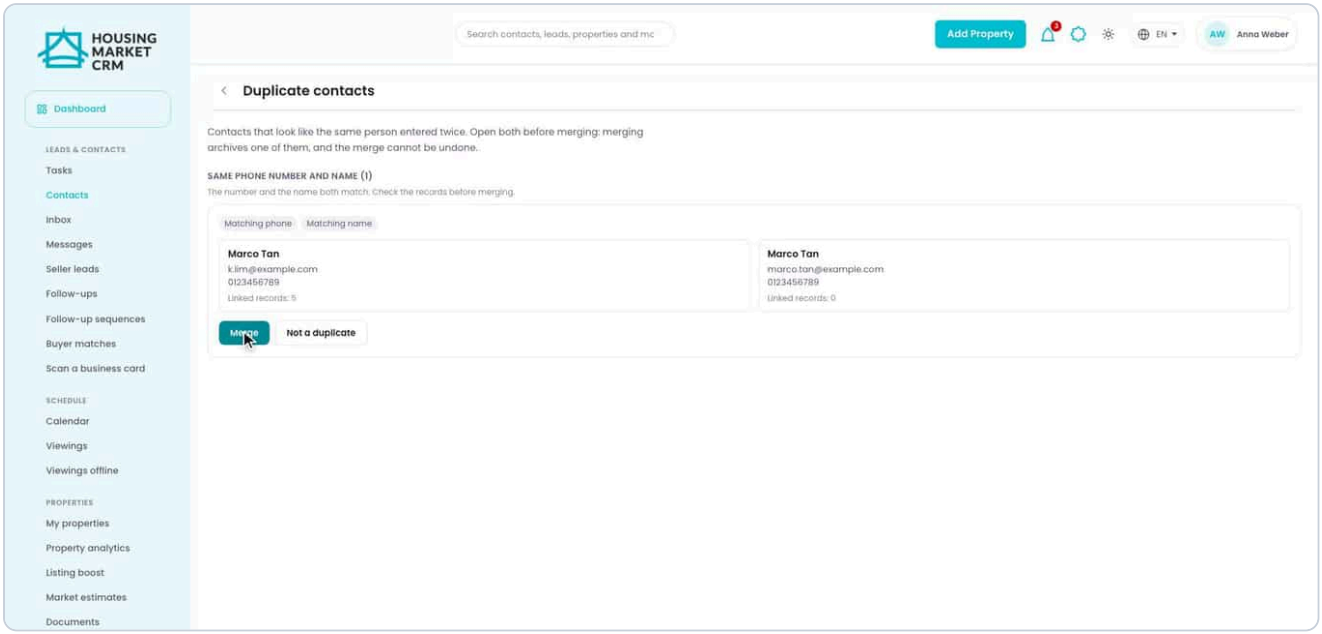
चित्र 24.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 एक सहकर्मी नाम दर्ज करता है, दूसरा नंबर — और अब दो हो गए।



चित्र 24.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 इसे सालाना सफ़ाई नहीं, हर महीने की आदत बनाएँ।



चित्र 24.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

जब मैं कोई संपर्क, लीड या सहकर्मी हटाता हूँ तो क्या होता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

भाग 3

प्रॉपर्टी और लिस्टिंग

25 अपनी प्रॉपर्टी मैनेज करें

26 प्रॉपर्टी जोड़ें

27 प्रॉपर्टी को पोर्टल पर पब्लिश करें

28 आपकी पोर्टल लिस्टिंग

29 प्रॉपर्टी को आर्काइव और रिस्टोर करें

30 प्रॉपर्टी स्टैटिस्टिक्स

31 प्रॉपर्टी बल्क अपलोड करें

32 AI लिस्टिंग राइटर

33 लिस्टिंग को बूस्ट करें

34 मार्केट एस्टिमेट रिपोर्ट

25 अध्याय 25

अपनी प्रॉपर्टी मैनेज करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

आप किसी भी प्लान पर प्रॉपर्टी CRM में रख सकते हैं, और Pro पर उसे उस देश के पोर्टल पर प्रकाशित कर सकते हैं जहाँ वह है। लाइव होने के बाद CRM में उसकी मुख्य जानकारी बदलने से पोर्टल की लिस्टिंग भी बदलती है, और जिस प्रॉपर्टी को आप हटाकर रखते हैं वह मिटाई नहीं जाती, संग्रह में डाली जाती है।

कोई प्रॉपर्टी केवल CRM में रह सकती है — ऐसा विक्रेता जिससे आपने अनुबंध किया है पर लिस्टिंग अभी शुरू नहीं की, या कुछ ऐसा जिसका आप अभी विज्ञापन नहीं करना चाहते। जब तक आप न कहें, वह निजी रहती है, और यह जान-बूझकर है: अगर प्रकाशित होना डिफ़ॉल्ट होता, तो सिर्फ़ एक फ़ॉर्म जमा होने से विक्रेता का पता सार्वजनिक मार्केटप्लेस पर आ जाता।

Pro पर आप उसे प्रकाशित कर सकते हैं, और वह उस देश के पोर्टल पर जाती है जहाँ प्रॉपर्टी है, न कि उस देश के जहाँ आप हैं, इसलिए स्पेन का घर स्पेन के मार्केटप्लेस पर पहुँचता है। वह किसी भी दूसरी लिस्टिंग की तरह उस पोर्टल की सामान्य स्वीकृति कतार में जाती है।

CRM से प्रकाशित की गई प्रॉपर्टी लाइव हो जाने के बाद, उसे CRM में संपादित करने से पोर्टल की लिस्टिंग भी बदलती है: शीर्षक, विवरण, पता, कीमत, बेडरूम, बाथरूम, क्षेत्रफल और लिस्टिंग का प्रकार। लाइव रहते हुए उसकी लोकेशन, प्रॉपर्टी का प्रकार, मैप पिन या फ़ोटो बदलने की कोशिश सिर्फ़ CRM में सहेजी नहीं जाती, बल्कि अस्वीकार कर दी जाती है। जो लिस्टिंग आपने सीधे पोर्टल पर बनाई हैं, या जो किसी प्रॉपर्टी फ़ीड से आती हैं, वे CRM में केवल पढ़ने के लिए दिखती हैं — देखें "क्या मैं CRM में अपनी पोर्टल लिस्टिंग देख सकता हूँ?"।

CRM में दिखने वाला हर लिस्टिंग लिंक उस लिस्टिंग को उसके अपने देश के पोर्टल पर खोलता है, आप किसी भी देश में हों।

प्रॉपर्टी जोड़ने के लिए संपत्ति जोड़ें चुनें और फ़ॉर्म भरें; आप उसे ड्राफ़्ट के रूप में सहेजकर बाद में प्रकाशित कर सकते हैं। देखें "मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ?"।

किसी प्रॉपर्टी को हटाकर रखना

मिटाने का कोई विकल्प नहीं है। जिस प्रॉपर्टी का काम पूरा हो गया, उसे संग्रह में डाला जाता है: वह मेरी संपत्तियाँ से निकलकर संग्रहीत व्यू में चली जाती है, और उसका पता, उसकी कीमत, उसकी तस्वीरें, उसका इतिहास और उन लीड, सौदों व कार्यों से उसके लिंक बने रहते हैं जिनसे उसका वास्ता रहा। वापस लाएँ उसे लौटा देता है। इसकी कोई समय-सीमा नहीं है और कुछ भी उसे मिटाने के इंतज़ार में नहीं बैठा है — यहाँ संग्रह चीज़ें रखने की जगह है, मिटाने की ओर बढ़ता कोई चरण नहीं।

जब तक प्रॉपर्टी संग्रह में है, आप उसे न संपादित कर सकते हैं, न प्रकाशित कर सकते हैं, न लाइव कर सकते हैं; पहले उसे वापस लाएँ। और संग्रह में डालना सिर्फ़ CRM के भीतर होता है। जो प्रॉपर्टी पोर्टल पर पहले से प्रकाशित है, वह उस पोर्टल पर ठीक वैसी ही लाइव रहती है, इसलिए अगर आप विज्ञापन हटवाना चाहते हैं तो उसे पोर्टल पर हटाएँ।

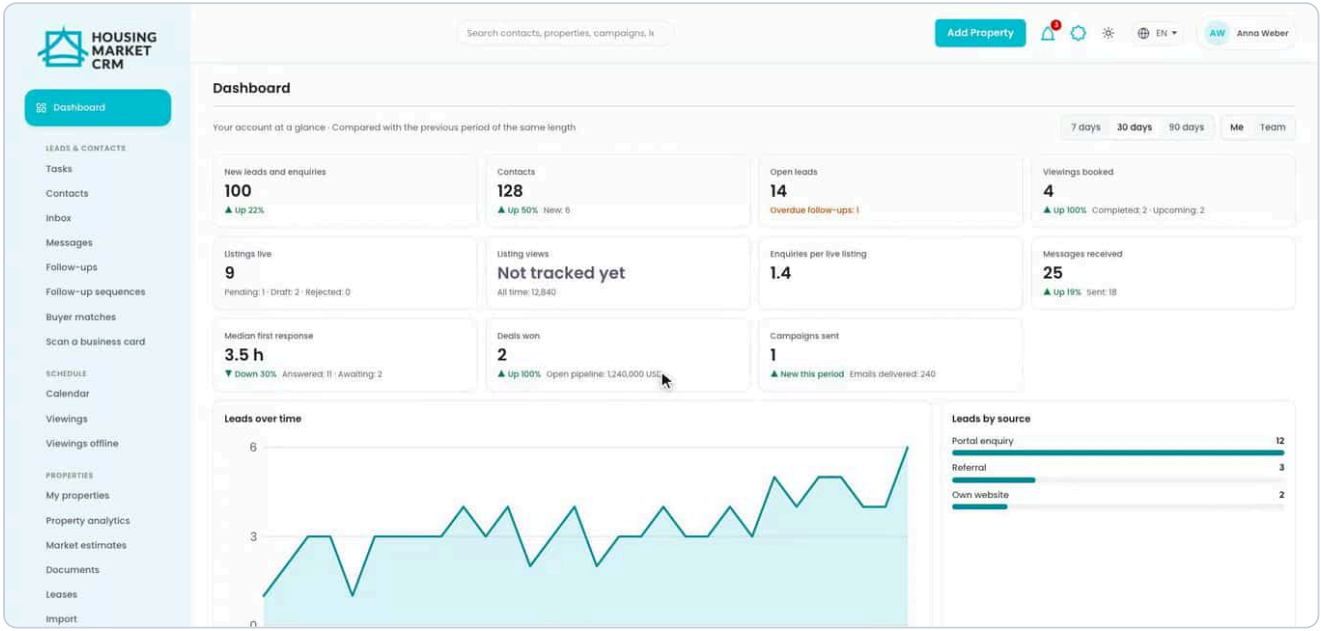
पोर्टफ़ोलियो यहाँ लाना

CSV फ़ाइल या XML फ़ीड फ़ाइल से पूरा पोर्टफ़ोलियो लाना हर प्लान पर मुफ़्त है, मुफ़्त प्लान पर भी: मेरी संपत्तियाँ में फ़ाइल से इम्पोर्ट करें चुनें, हर फ़ाइल में 5,000 पंक्तियों तक। हर इम्पोर्ट की गई प्रॉपर्टी ड्राफ़्ट के रूप में आती है और जब तक आप उसे प्रकाशित नहीं करते, कुछ भी प्रकाशित नहीं होता। देखें "मैं फ़ाइल से प्रॉपर्टी कैसे इम्पोर्ट करूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं अपनी प्रॉपर्टी लिस्टिंग संभाल सकता हूँ?**

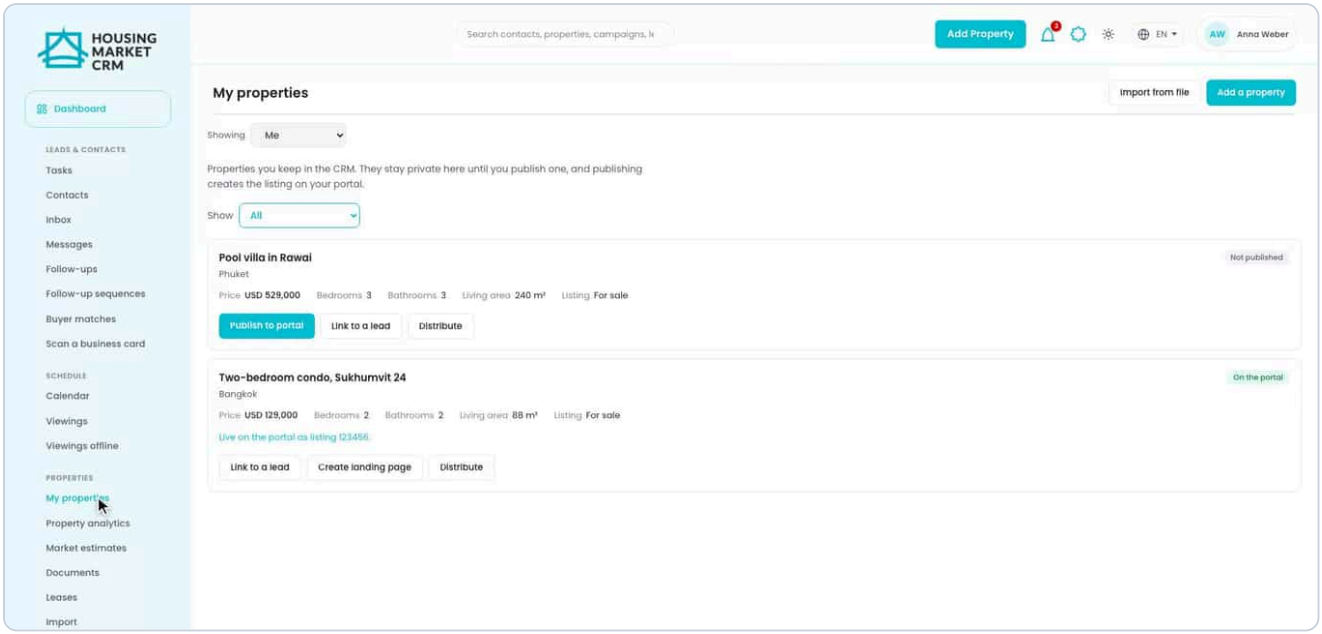
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



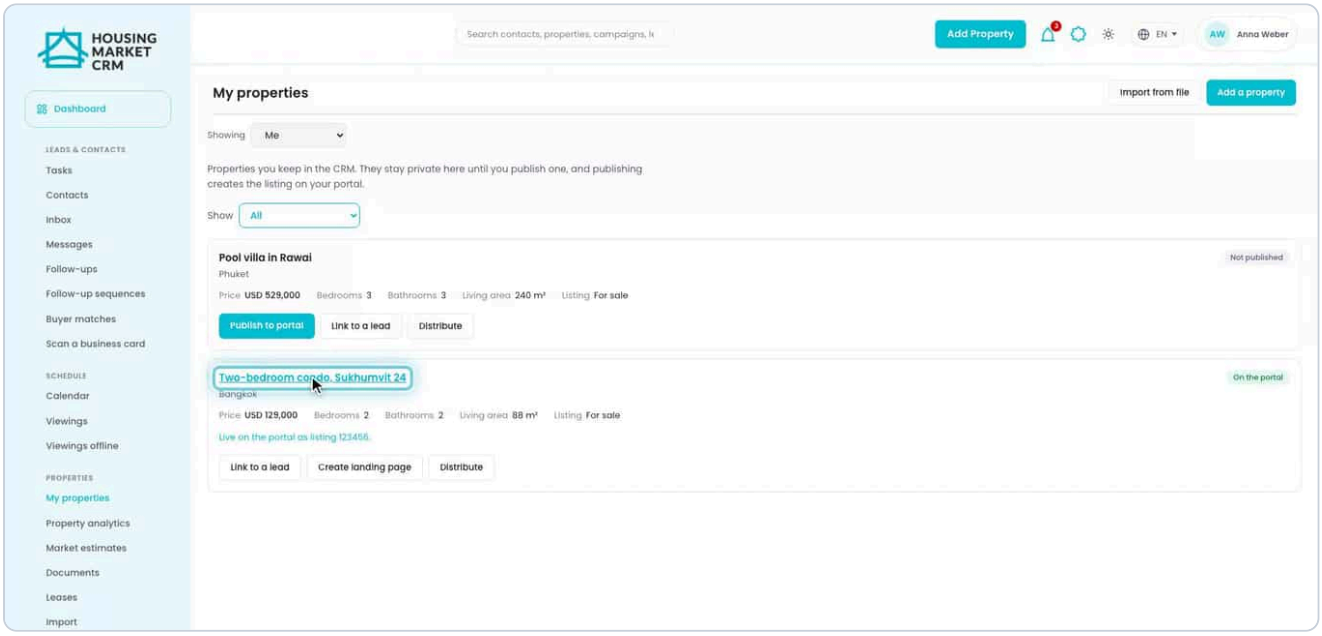
चित्र 25.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में मेरी प्रॉपर्टी (My properties) पर क्लिक करें।



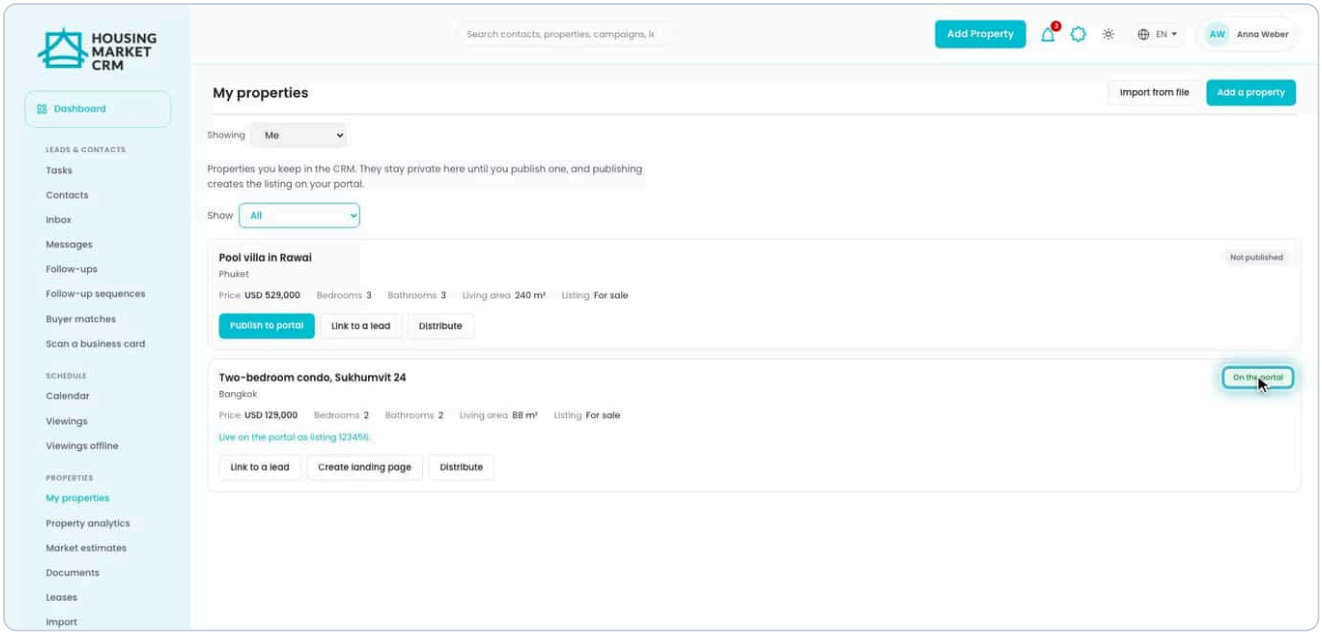
चित्र 25.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 हर कार्ड पर कीमत, कमरे, आकार और लिस्टिंग का प्रकार दिखता है।



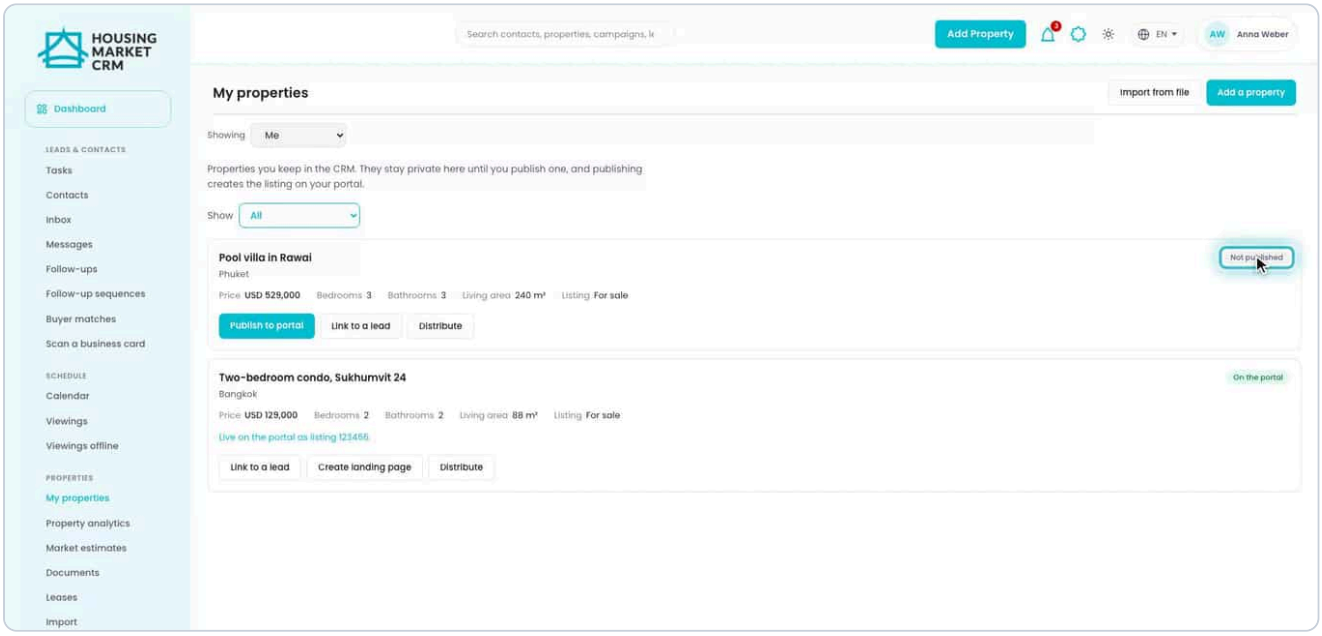
चित्र 25.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 पोर्टल पर (On the portal) का मतलब लिस्टिंग लाइव है।



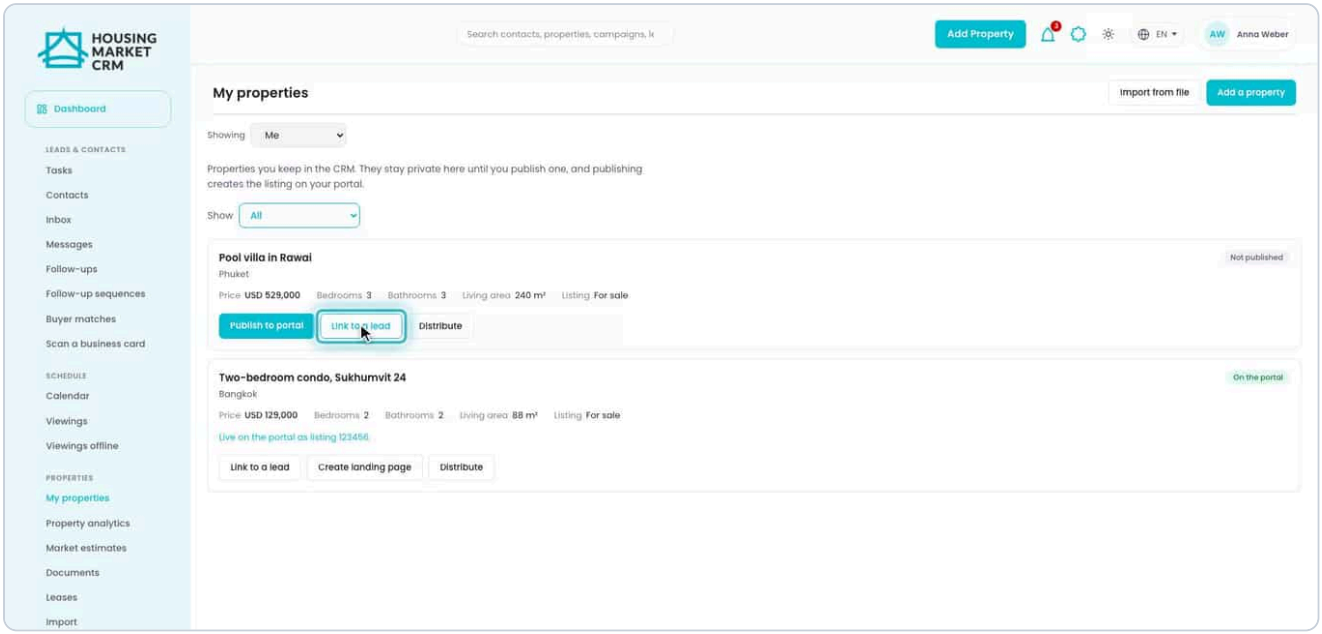
चित्र 25.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 प्रकाशित नहीं (Not published) लिस्टिंग CRM में निजी रहती हैं।



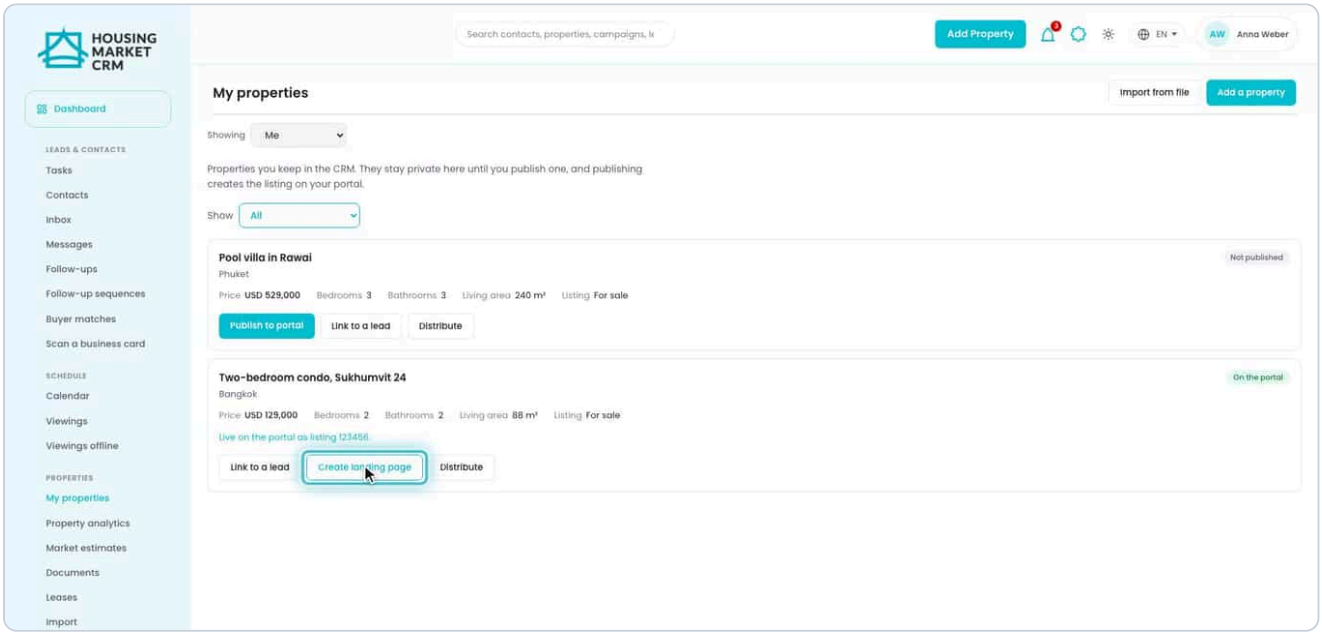
चित्र 25.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 पोर्टल पर प्रकाशित करें (Publish to portal) से ड्राफ़्ट प्रकाशित करें उसे किसी लीड से जोड़ें।



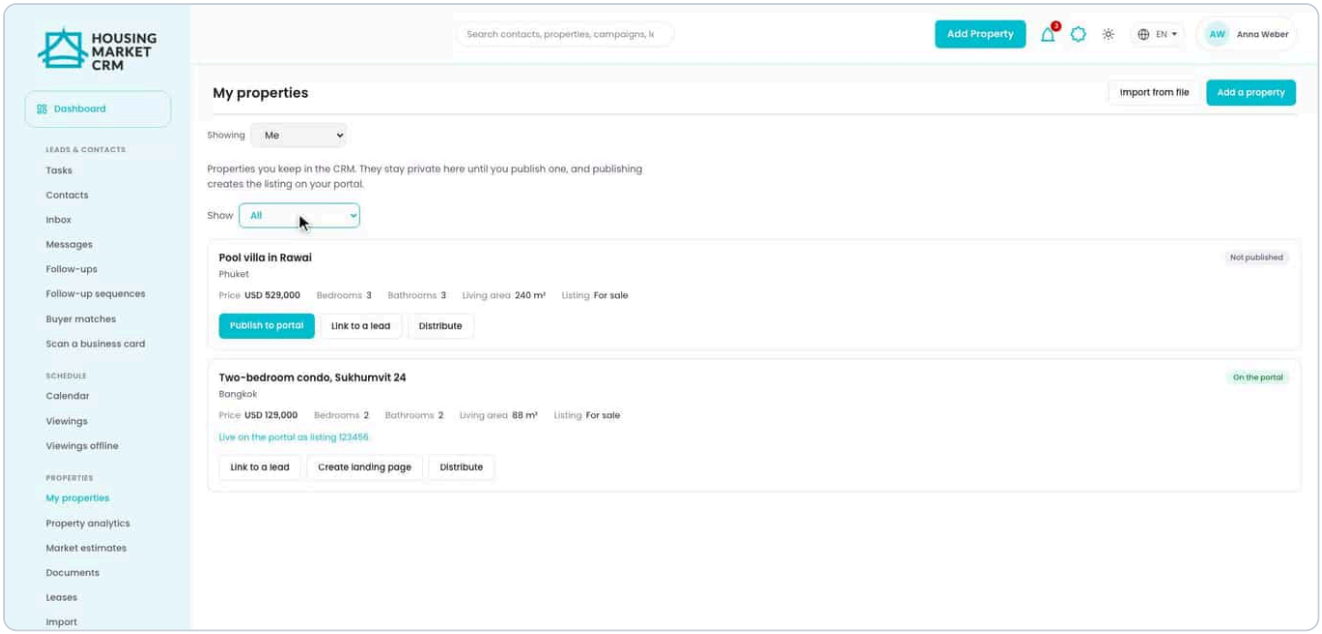
चित्र 25.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 लैंडिंग पेज बनाएँ, या उसे वितरित करें।



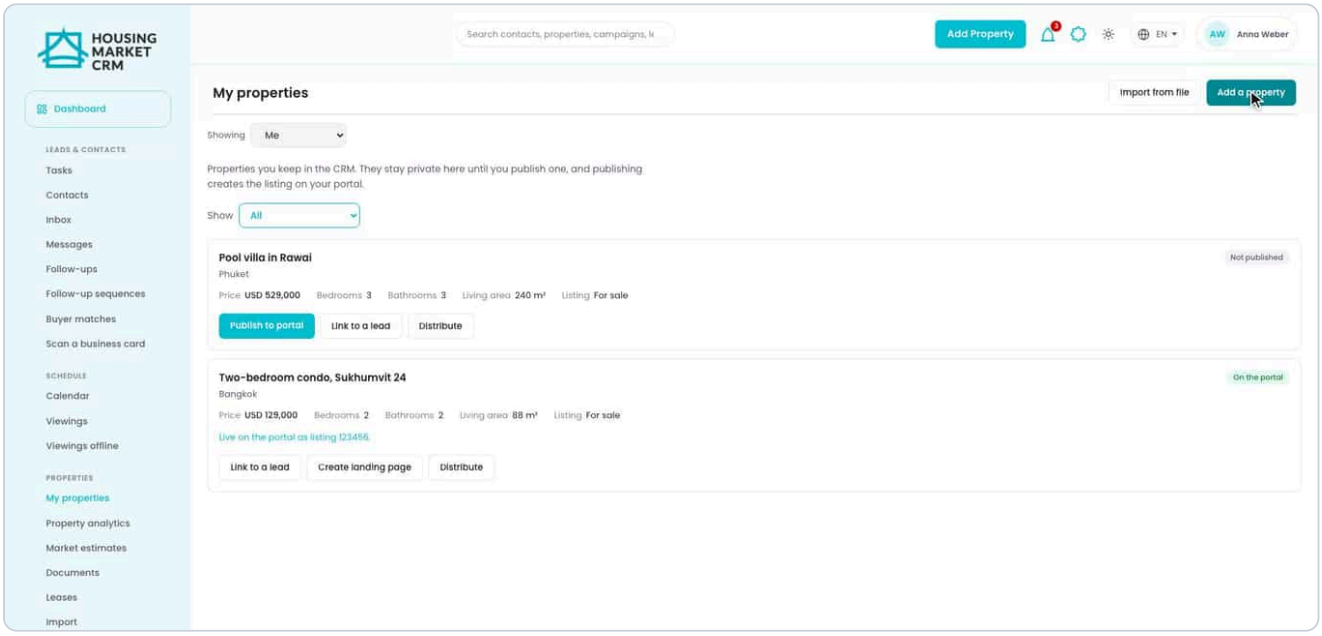
चित्र 25.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 स्टेटस के हिसाब से फ़िल्टर करें।



चित्र 25.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 नई लिस्टिंग प्रॉपर्टी जोड़ें (Add a property) से जोड़ें।



चित्र 25.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-add-a-property
जब मैं कोई संपर्क, लीड या सहकर्मी हटाता हूँ तो क्या होता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 अध्याय 26

प्रॉपर्टी जोड़ें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

संपत्ति जोड़ें चुनें, फ़ॉर्म भरें — पोर्टल के प्रॉपर्टी प्रकार, मैप पिन और कीमत उसी में हैं — फिर ड्राफ़्ट के रूप में सहेजें या प्रकाशित करें चुनें।

- स्क्रीन के ऊपर संपत्ति जोड़ें चुनें, या फ़ोन पर + बटन।
- शीर्षक और पता दर्ज करें। सुझाया गया पता चुनने पर प्रांत और शहर भर जाते हैं और पिन लग जाता है; जाँच लें कि वे सही हैं।
- प्रकार चुनें। सूची में आपके पोर्टल के अपने प्रॉपर्टी प्रकार हैं, जैसे कॉन्डो, मकान, विला या ज़मीन।
- मैप पर स्थान के नीचे, अगर अभी पिन नहीं है तो मैप पर लगाएँ चुनें, फिर सटीक जगह चिह्नित करने के लिए पिन खींचें या मैप पर टैप करें।
- कीमत दर्ज करें। जब तक आप कोई और मुद्रा न चुनें, यह आपके पोर्टल की मुद्रा में होती है, और कभी बदली नहीं जाती।
- शयनकक्ष, स्नानघर, रहने का क्षेत्रफल, और प्रॉपर्टी बिक्री के लिए है या किराये के लिए, यह जोड़ें, और एक विवरण भी — या Pro पर AI से लिखें चुनें।
- इसे CRM में रखने के लिए ड्राफ़्ट के रूप में सहेजें चुनें, या अपने पोर्टल पर लाइव करने के लिए प्रकाशित करें।

ड्राफ़्ट या प्रकाशित

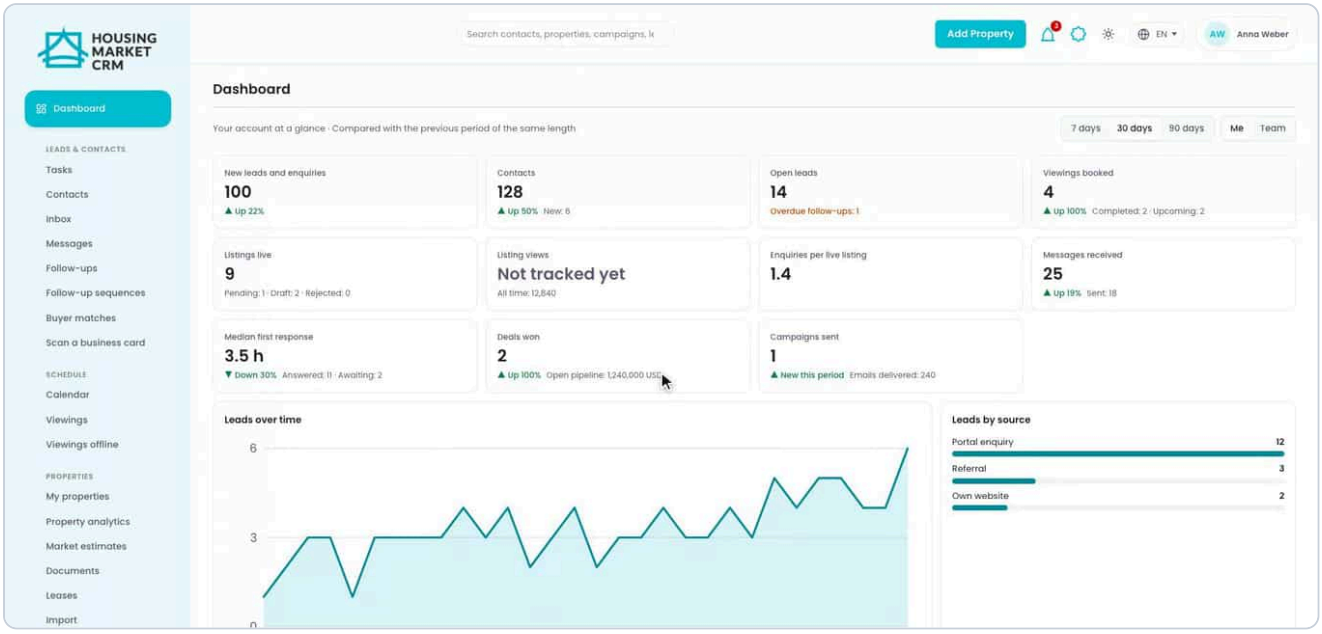
ड्राफ़्ट के लिए केवल शीर्षक चाहिए और वह CRM में रहता है; वह पोर्टल पर नहीं दिखता। प्रकाशित करने के लिए कीमत, प्रांत, जिस प्रांत में शहर हैं वहाँ शहर, और कम से कम तीन फ़ोटो चाहिए, जो फ़ोटो जोड़ें से जोड़ी जाती हैं — पहली फ़ोटो कवर होती है। जो कुछ भी छूटा है, वह फ़ॉर्म पर चिह्नित होता है। प्रकाशित करना Pro का हिस्सा है; मुफ़्त प्लान पर भी आप प्रॉपर्टी CRM में सहेज सकते हैं।

फ़ॉर्म उस पोर्टल का नाम बताता है जिस पर प्रॉपर्टी प्रकाशित होगी। आप किसी ड्राफ़्ट को बाद में मेरी संपत्तियाँ में उसके पेज से प्रकाशित कर सकते हैं। जो प्रॉपर्टी पोर्टल पर पहले से लाइव है, उसे CRM में संपादित नहीं किया जा सकता।

सहायता केंद्र से: **मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ?**

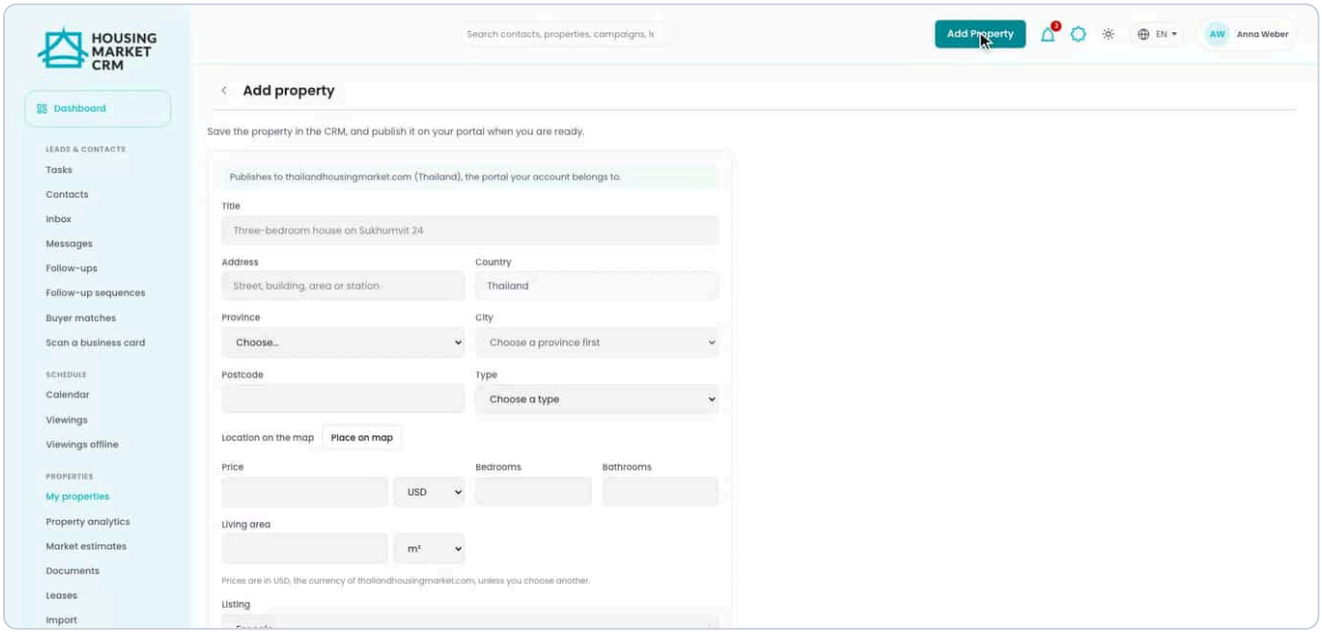
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



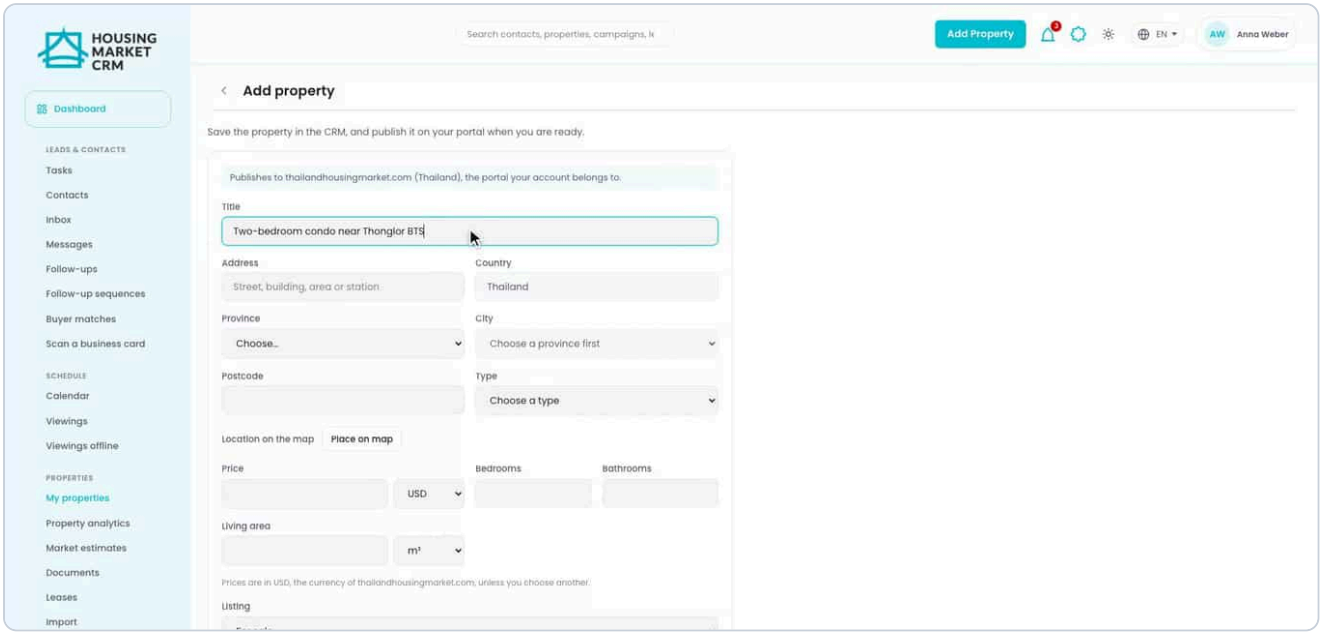
चित्र 26.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 ऊपर Add Property पर क्लिक करें।



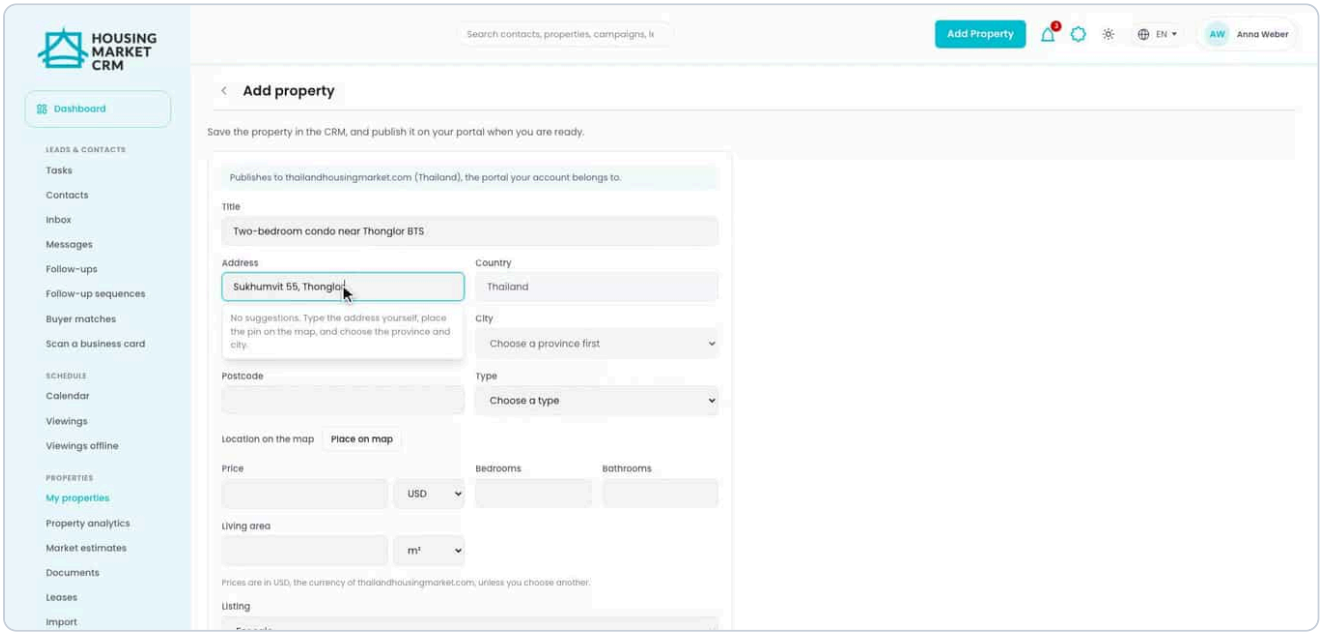
चित्र 26.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 स्पष्ट शीर्षक दर्ज करें।



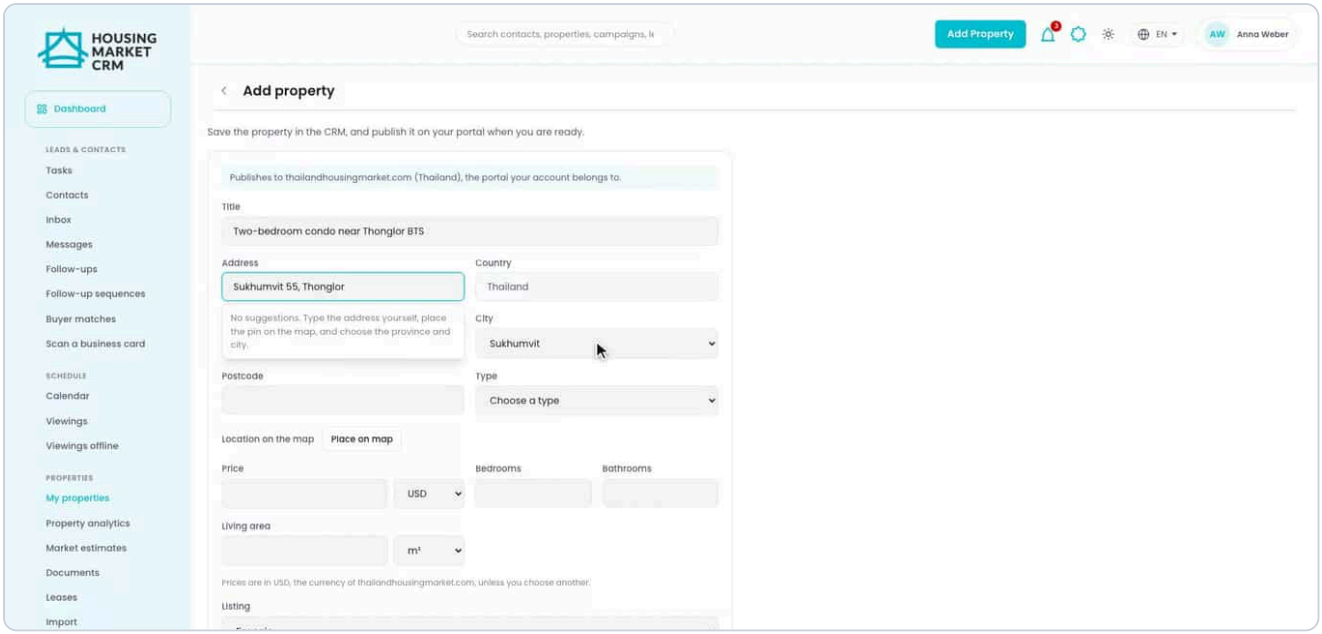
चित्र 26.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 पता जोड़ें।



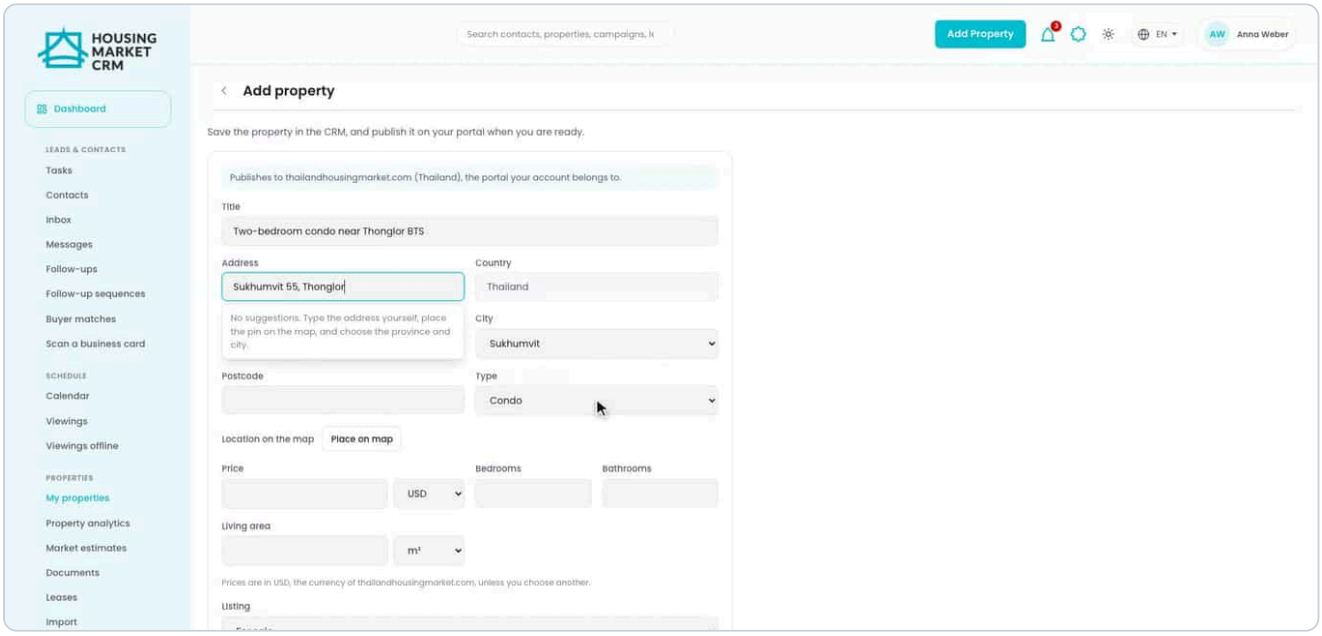
चित्र 26.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 प्रांत चुनें और शहर या ज़िला।



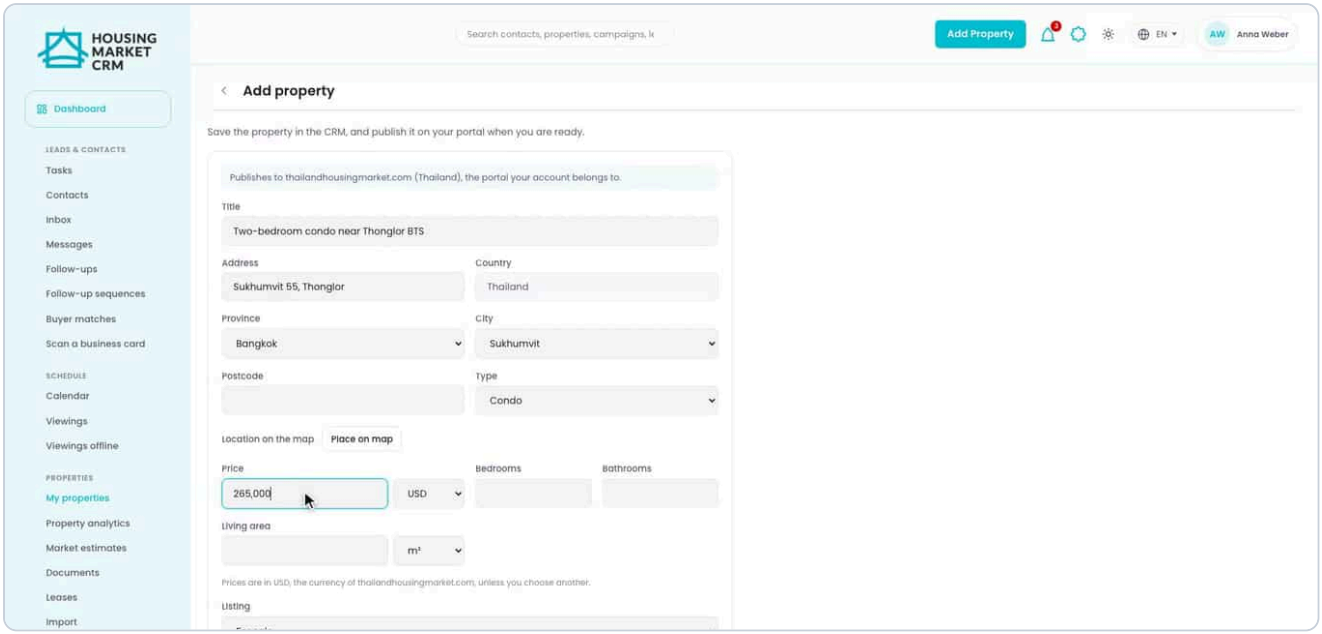
चित्र 26.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 प्रॉपर्टी का प्रकार चुनें।



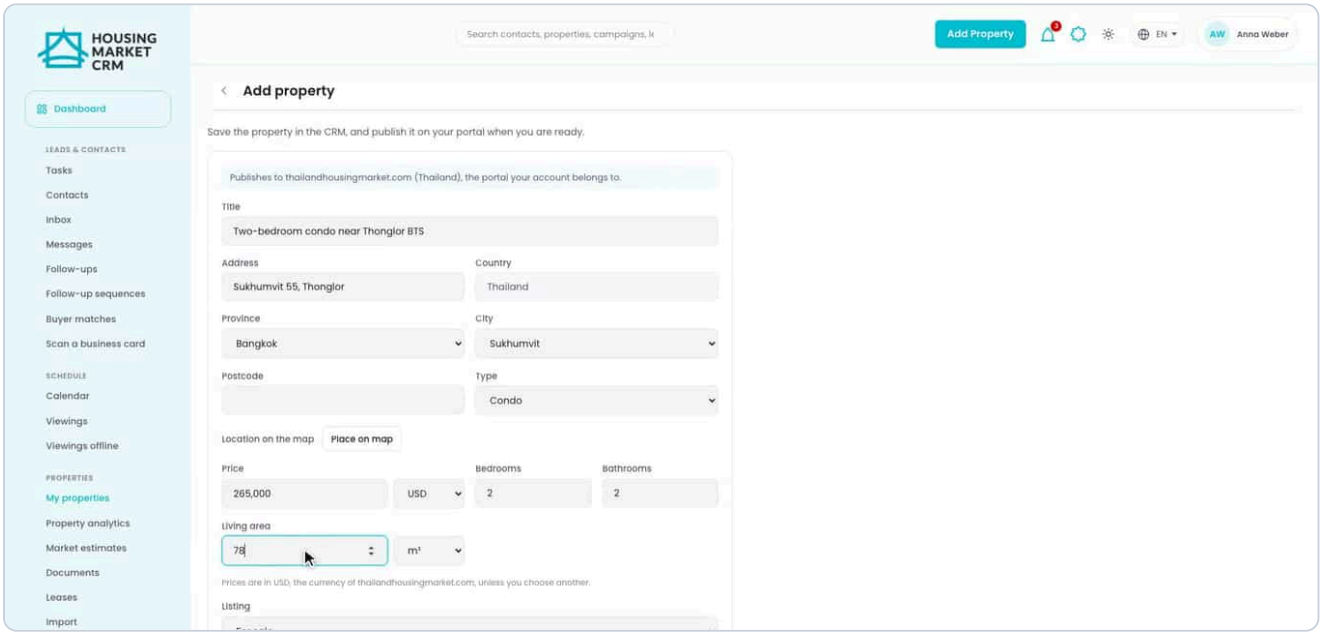
चित्र 26.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 कीमत अमेरिकी डॉलर में दर्ज करें।



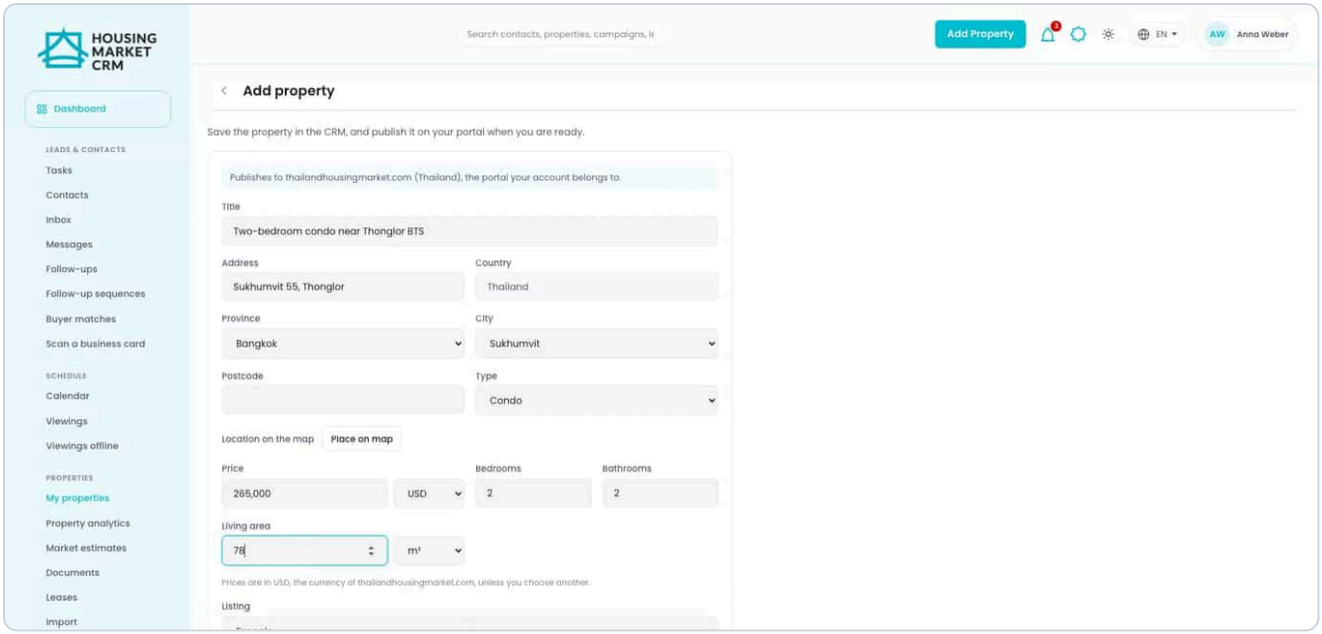
चित्र 26.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 बेडरूम, बाथरूम जोड़ें और रहने का क्षेत्र।



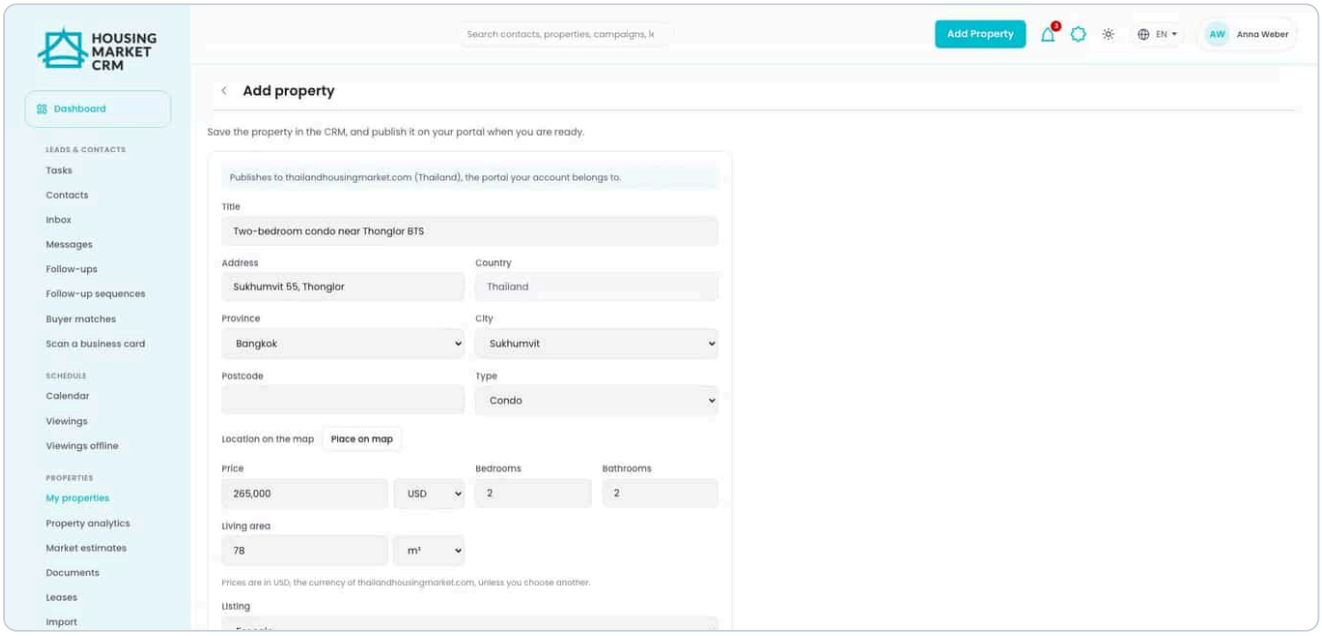
चित्र 26.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 For sale या To rent चुनें।



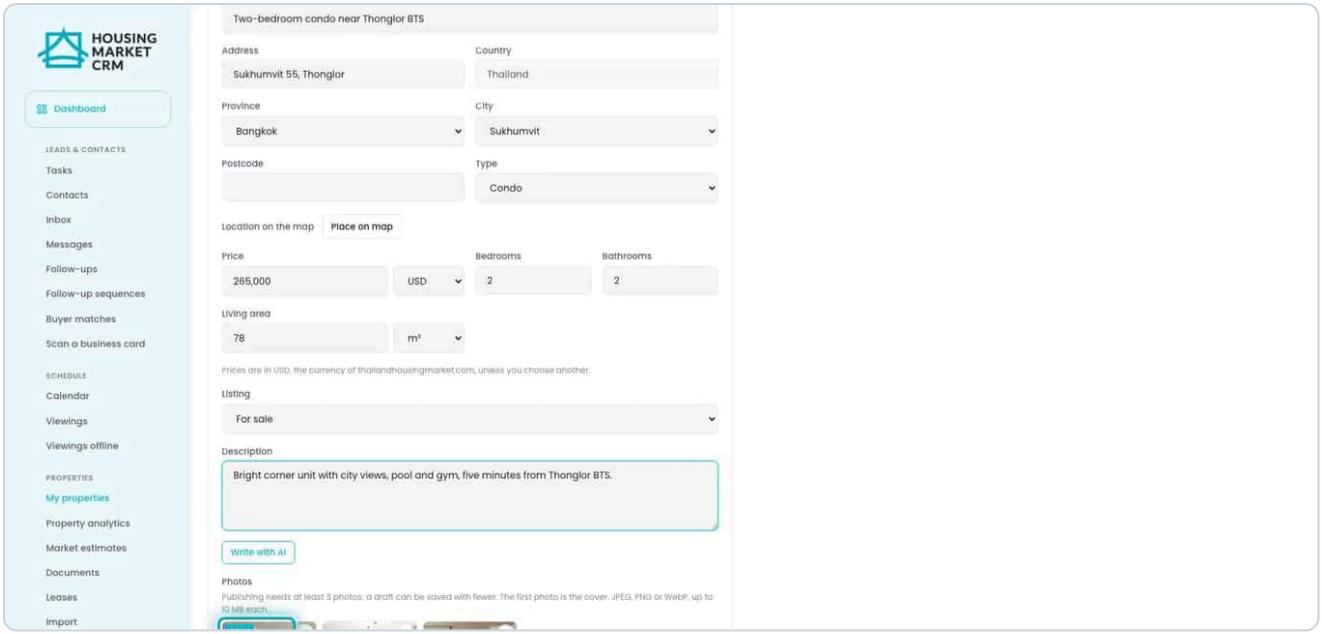
चित्र 26.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 विवरण लिखें।



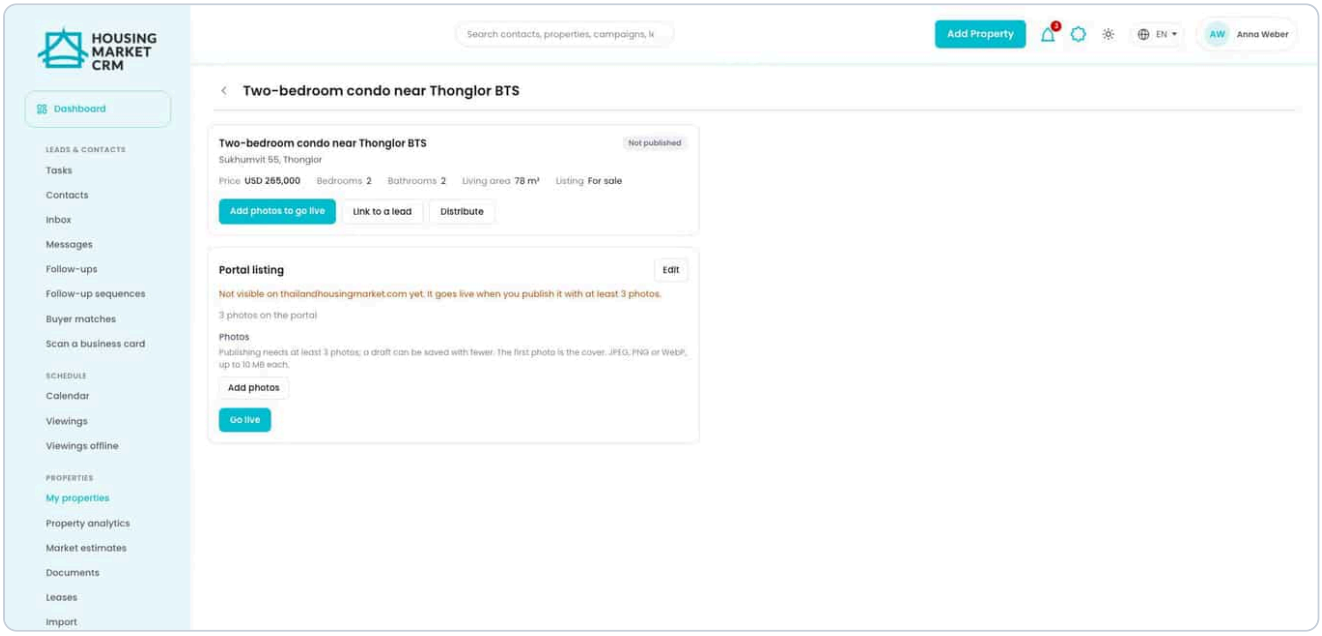
चित्र 26.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

11 घर की फ़ोटो जोड़ें।



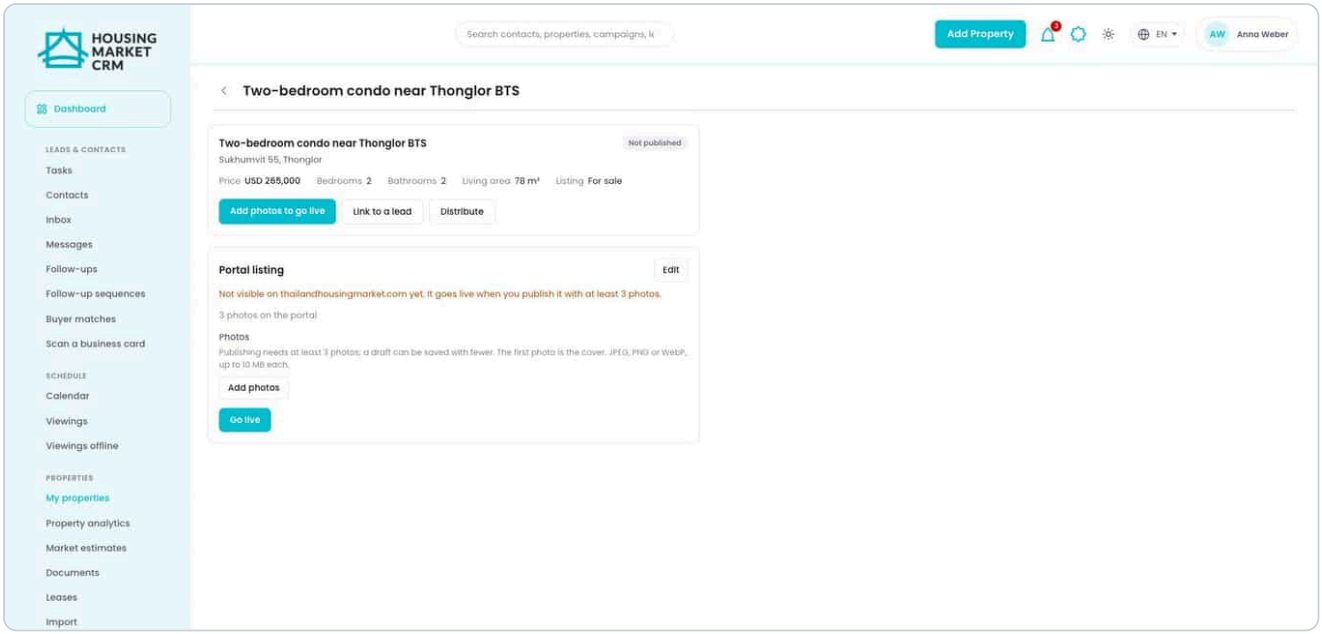
चित्र 26.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

12 Save as draft पर क्लिक करें — या तैयार हों तो Publish।



चित्र 26.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

13 आपकी प्रॉपर्टी My properties में सेव है।



चित्र 26.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

Pro पर, प्रॉपर्टी फ़ॉर्म में AI से लिखें आपके भरे गए विवरण से, आपके पोर्टल की भाषा में, एक विवरण का ड्राफ़्ट बनाता है। आप उसे पढ़ते हैं, संपादित करते हैं और खुद सहेजते हैं।

सहायता केंद्र: AI लिस्टिंग लेखक कैसे काम करता है?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपनी प्रॉपर्टी लिस्टिंग संभाल सकता हूँ? — faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 अध्याय 27

प्रॉपर्टी को पोर्टल पर पब्लिश करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

आप किसी भी प्लान पर प्रॉपर्टी CRM में रख सकते हैं, और Pro पर उसे उस देश के पोर्टल पर प्रकाशित कर सकते हैं जहाँ वह है। लाइव होने के बाद CRM में उसकी मुख्य जानकारी बदलने से पोर्टल की लिस्टिंग भी बदलती है, और जिस प्रॉपर्टी को आप हटाकर रखते हैं वह मिटाई नहीं जाती, संग्रह में डाली जाती है।

कोई प्रॉपर्टी केवल CRM में रह सकती है — ऐसा विक्रेता जिससे आपने अनुबंध किया है पर लिस्टिंग अभी शुरू नहीं की, या कुछ ऐसा जिसका आप अभी विज्ञापन नहीं करना चाहते। जब तक आप न कहें, वह निजी रहती है, और यह जान-बूझकर है: अगर प्रकाशित होना डिफ़ॉल्ट होता, तो सिर्फ़ एक फ़ॉर्म जमा होने से विक्रेता का पता सार्वजनिक मार्केटप्लेस पर आ जाता।

Pro पर आप उसे प्रकाशित कर सकते हैं, और वह उस देश के पोर्टल पर जाती है जहाँ प्रॉपर्टी है, न कि उस देश के जहाँ आप हैं, इसलिए स्पेन का घर स्पेन के मार्केटप्लेस पर पहुँचता है। वह किसी भी दूसरी लिस्टिंग की तरह उस पोर्टल की सामान्य स्वीकृति कतार में जाती है।

CRM से प्रकाशित की गई प्रॉपर्टी लाइव हो जाने के बाद, उसे CRM में संपादित करने से पोर्टल की लिस्टिंग भी बदलती है: शीर्षक, विवरण, पता, कीमत, बेडरूम, बाथरूम, क्षेत्रफल और लिस्टिंग का प्रकार। लाइव रहते हुए उसकी लोकेशन, प्रॉपर्टी का प्रकार, मैप पिन या फ़ोटो बदलने की कोशिश सिर्फ़ CRM में सहेजी नहीं जाती, बल्कि अस्वीकार कर दी जाती है। जो लिस्टिंग आपने सीधे पोर्टल पर बनाई हैं, या जो किसी प्रॉपर्टी फ़ीड से आती हैं, वे CRM में केवल पढ़ने के लिए दिखती हैं — देखें "क्या मैं CRM में अपनी पोर्टल लिस्टिंग देख सकता हूँ?"।

CRM में दिखने वाला हर लिस्टिंग लिंक उस लिस्टिंग को उसके अपने देश के पोर्टल पर खोलता है, आप किसी भी देश में हों।

प्रॉपर्टी जोड़ने के लिए संपत्ति जोड़ें चुनें और फ़ॉर्म भरें; आप उसे ड्राफ़्ट के रूप में सहेजकर बाद में प्रकाशित कर सकते हैं। देखें "मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ?"।

किसी प्रॉपर्टी को हटाकर रखना

मिटाने का कोई विकल्प नहीं है। जिस प्रॉपर्टी का काम पूरा हो गया, उसे संग्रह में डाला जाता है: वह मेरी संपत्तियाँ से निकलकर संग्रहीत व्यू में चली जाती है, और उसका पता, उसकी कीमत, उसकी तस्वीरें, उसका इतिहास और उन लीड, सौदों व कार्यों से उसके लिंक बने रहते हैं जिनसे उसका वास्ता रहा। वापस लाएँ उसे लौटा देता है। इसकी कोई समय-सीमा नहीं है और कुछ भी उसे मिटाने के इंतज़ार में नहीं बैठा है — यहाँ संग्रह चीज़ें रखने की जगह है, मिटाने की ओर बढ़ता कोई चरण नहीं।

जब तक प्रॉपर्टी संग्रह में है, आप उसे न संपादित कर सकते हैं, न प्रकाशित कर सकते हैं, न लाइव कर सकते हैं; पहले उसे वापस लाएँ। और संग्रह में डालना सिर्फ़ CRM के भीतर होता है। जो प्रॉपर्टी पोर्टल पर पहले से प्रकाशित है, वह उस पोर्टल पर ठीक वैसी ही लाइव रहती है, इसलिए अगर आप विज्ञापन हटवाना चाहते हैं तो उसे पोर्टल पर हटाएँ।

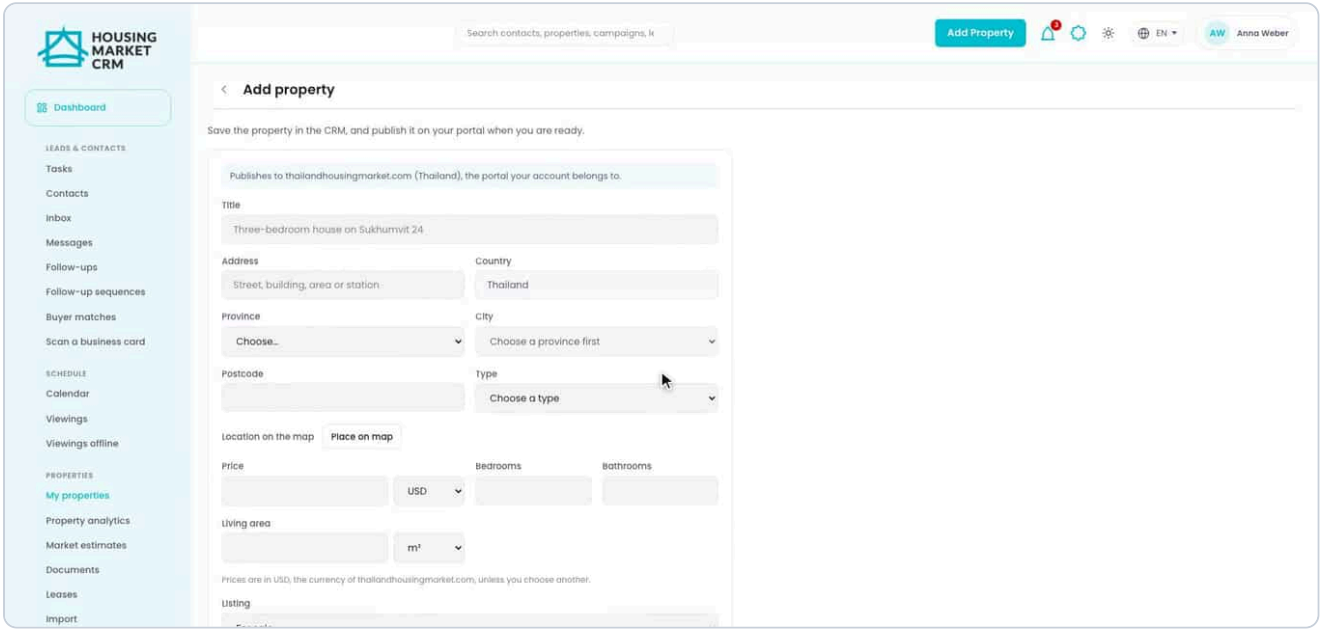
पोर्टफ़ोलियो यहाँ लाना

CSV फ़ाइल या XML फ़ीड फ़ाइल से पूरा पोर्टफ़ोलियो लाना हर प्लान पर मुफ़्त है, मुफ़्त प्लान पर भी: मेरी संपत्तियाँ में फ़ाइल से इम्पोर्ट करें चुनें, हर फ़ाइल में 5,000 पंक्तियों तक। हर इम्पोर्ट की गई प्रॉपर्टी ड्राफ़्ट के रूप में आती है और जब तक आप उसे प्रकाशित नहीं करते, कुछ भी प्रकाशित नहीं होता। देखें "मैं फ़ाइल से प्रॉपर्टी कैसे इम्पोर्ट करूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं अपनी प्रॉपर्टी लिस्टिंग संभाल सकता हूँ?**

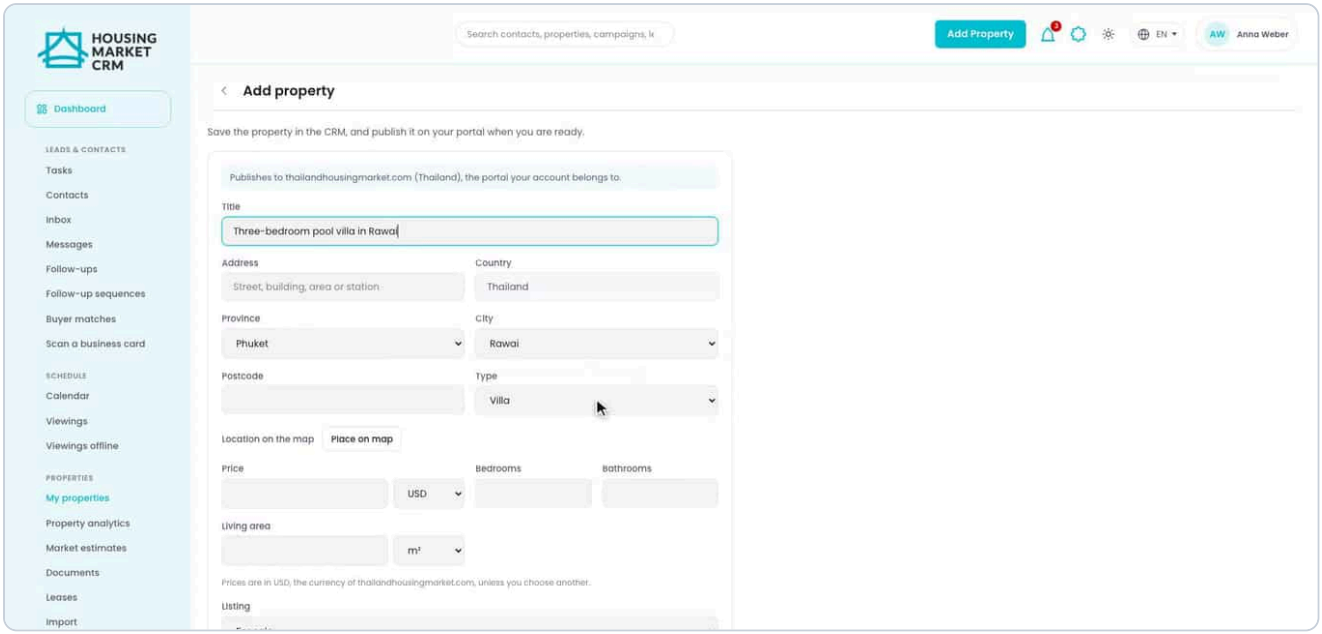
चरण-दर-चरण

1. प्रॉपर्टी जोड़ें (Add property) खोलें — या मेरी प्रॉपर्टी (My properties) से ड्राफ़्ट।



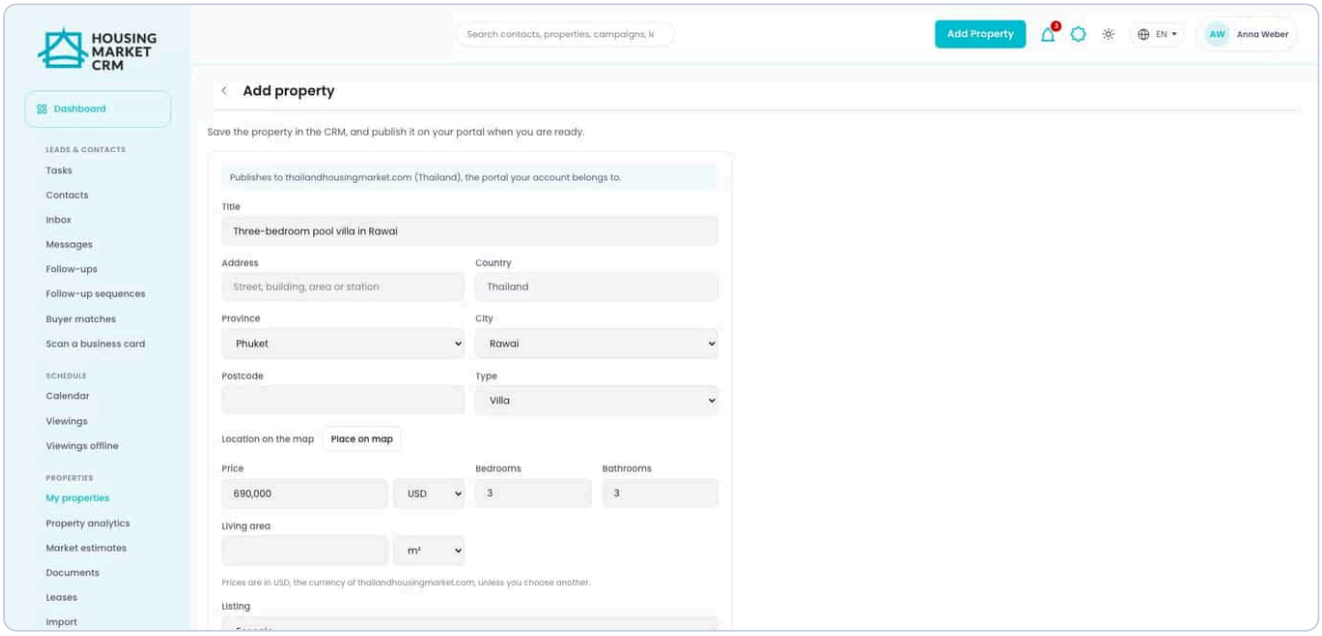
चित्र 27.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 शीर्षक और विवरण जाँचें।



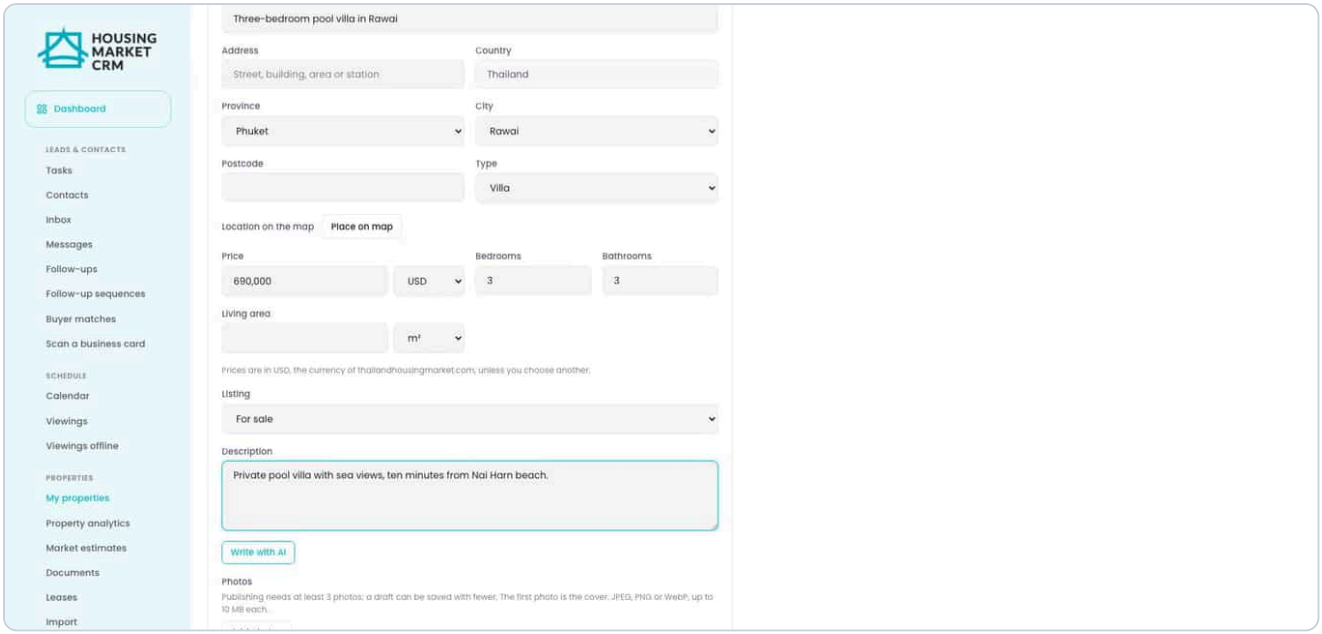
चित्र 27.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 कीमत अमेरिकी डॉलर में पक्की करें।



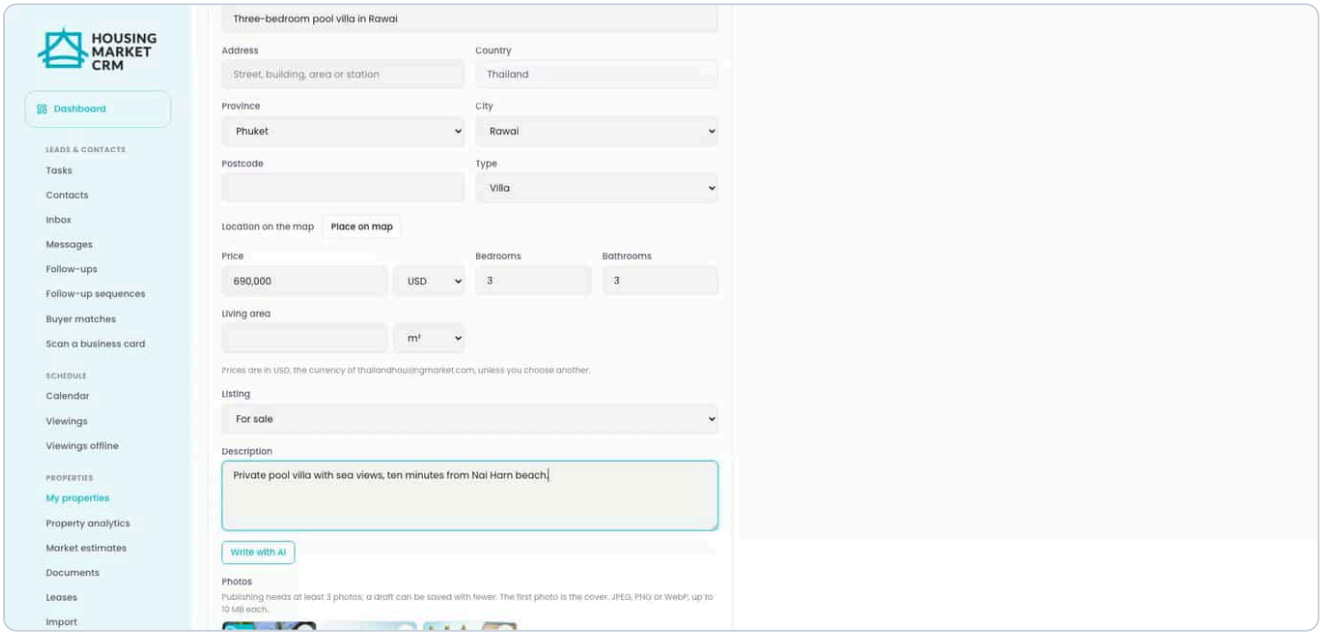
चित्र 27.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 पब्लिश के लिए कम से कम तीन फ़ोटो चाहिए।



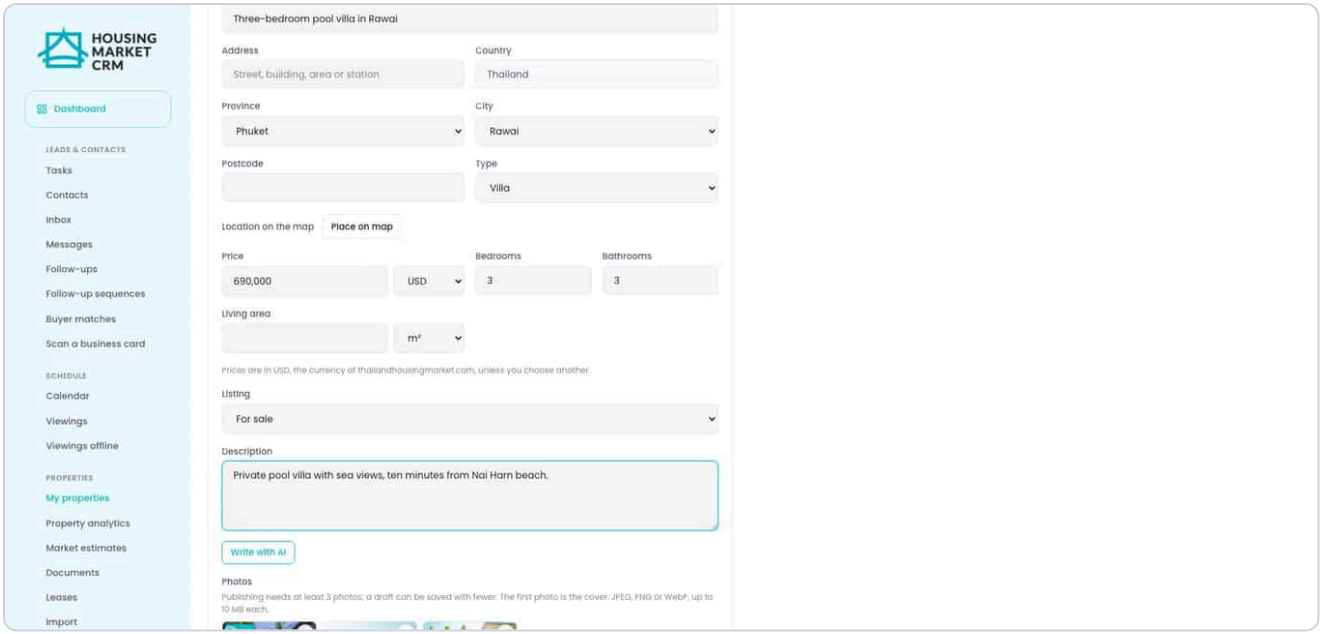
चित्र 27.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 फ़ोटो जोड़ें (Add photos) पर क्लिक करके फ़ोटो चुनें।



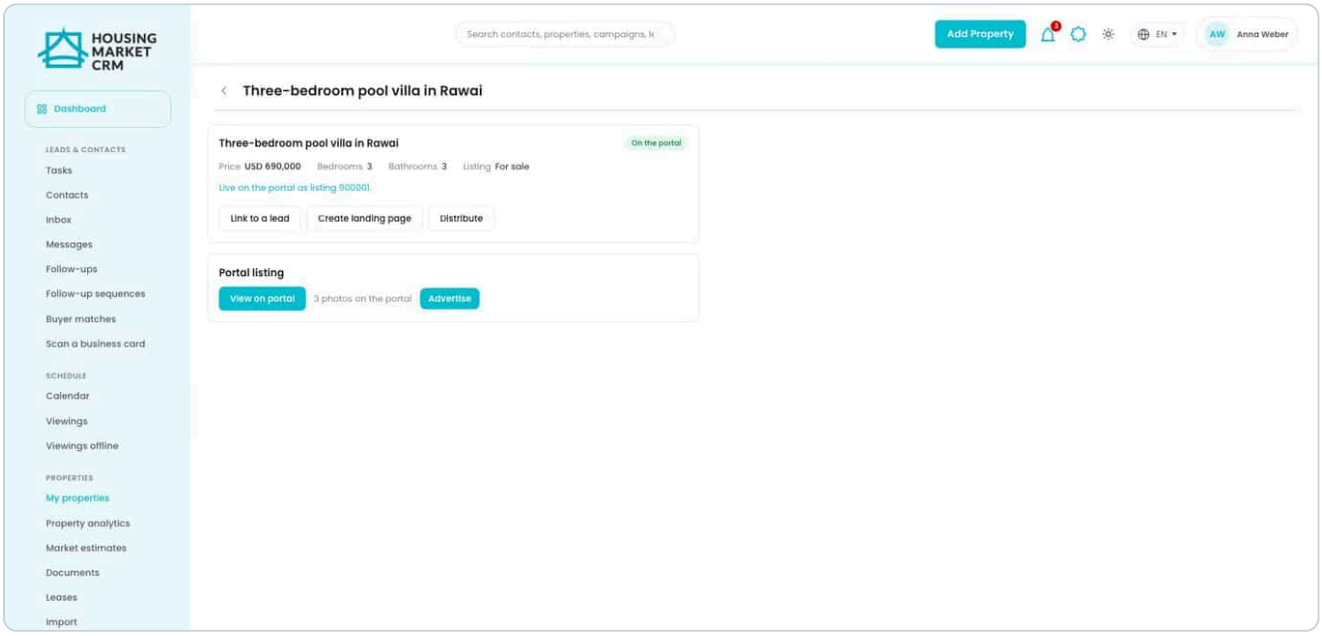
चित्र 27.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 पहली फ़ोटो कवर बनती है।



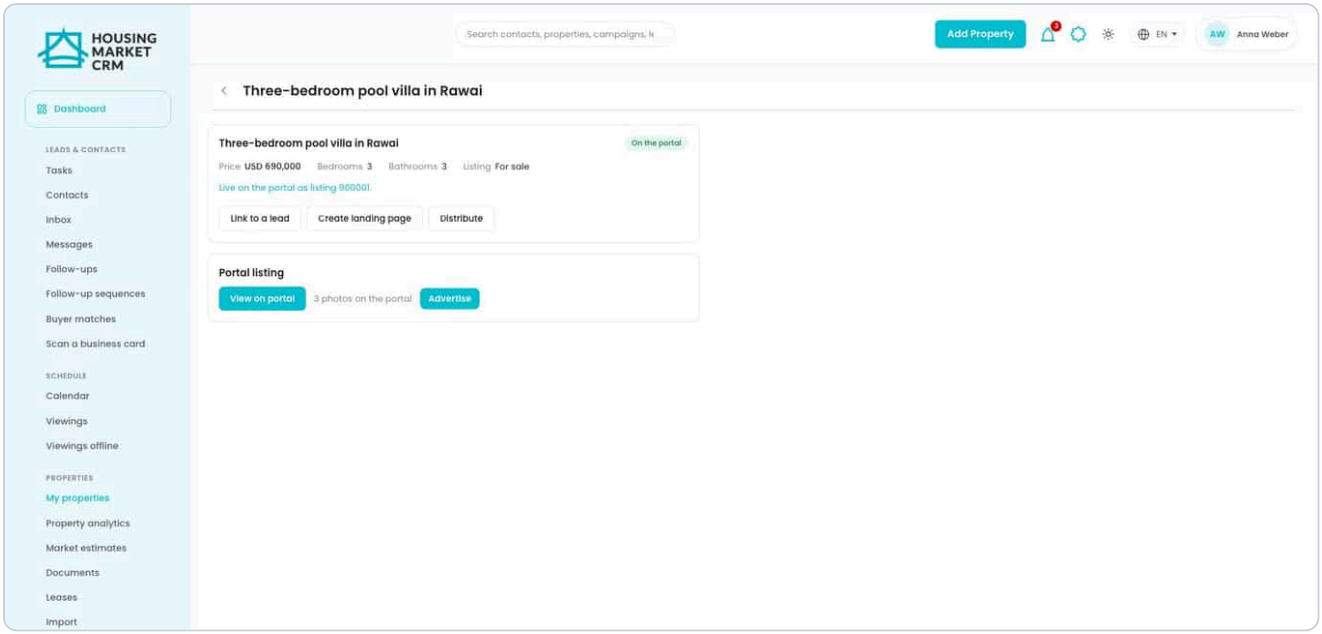
चित्र 27.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 पब्लिश करें (Publish) पर क्लिक करें।



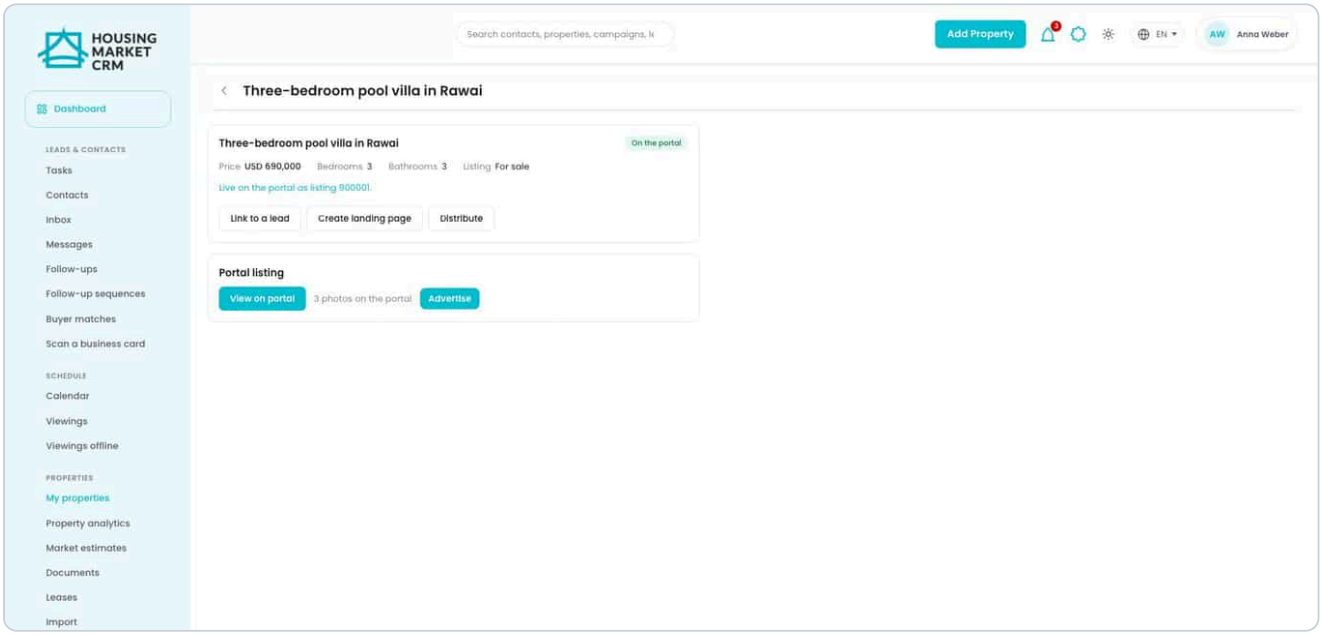
चित्र 27.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 लिस्टिंग अब आपके Housing Market पोर्टल पर है।



चित्र 27.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 इससे आई पूछताछ यहाँ लीड के रूप में आती है।



चित्र 27.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

यह पोर्टलों के साथ इंटीग्रेटेड नहीं है — यह उन्हीं का हिस्सा है। एक खाता, एक डेटाबेस, और ऐसी पूछताछ जिसे कभी कोई सीमा पार नहीं करनी पड़ती।

सहायता केंद्र: क्या CRM Housing Market Group के साथ इंटीग्रेटेड है?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-add-a-property

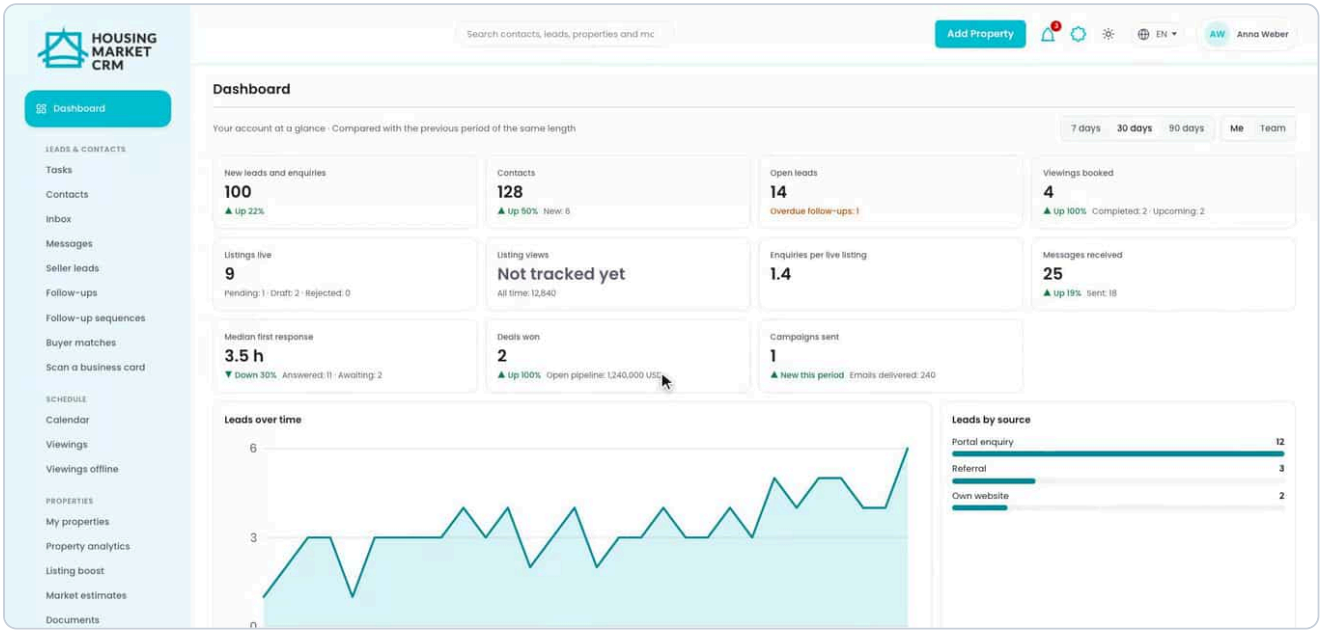
28 अध्याय 28

आपकी पोर्टल लिस्टिंग

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

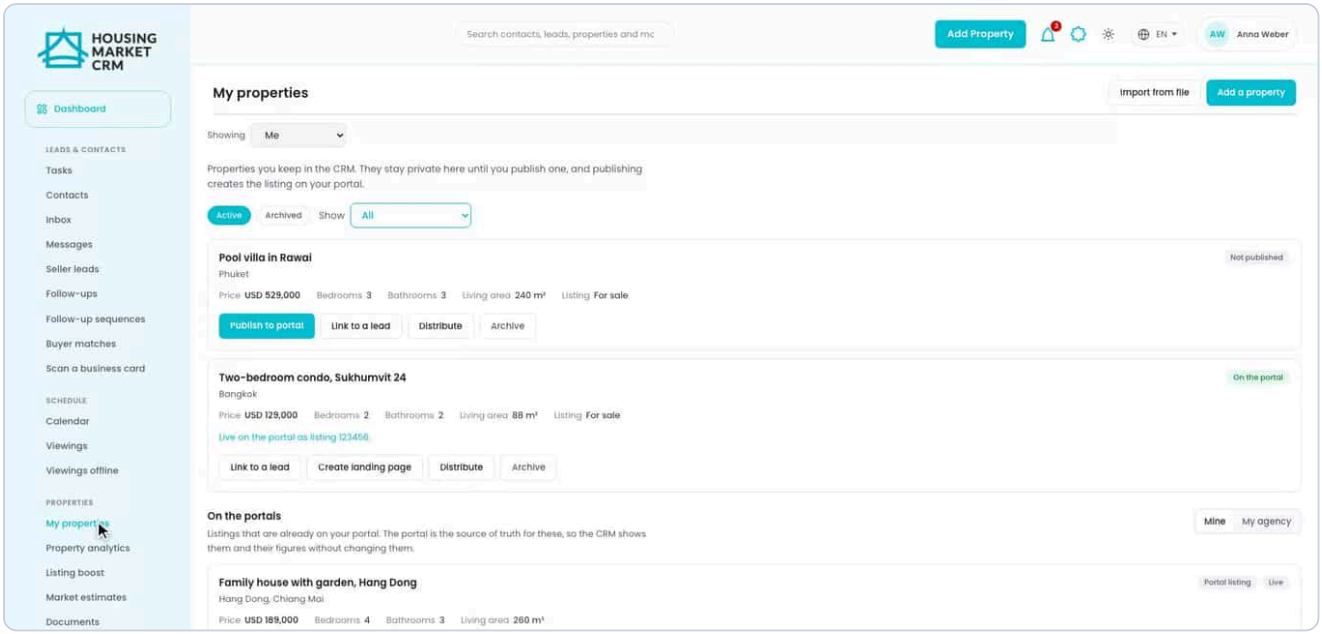
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



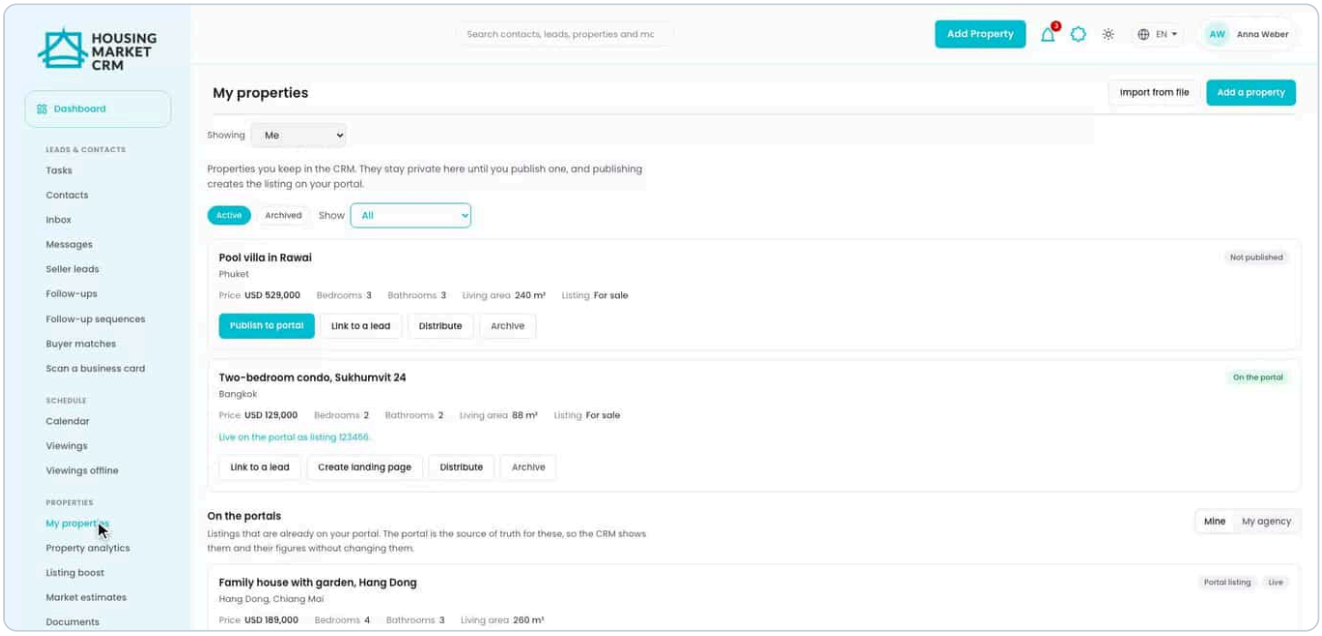
चित्र 28.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में मेरी प्रॉपर्टी (My properties) पर क्लिक करें।



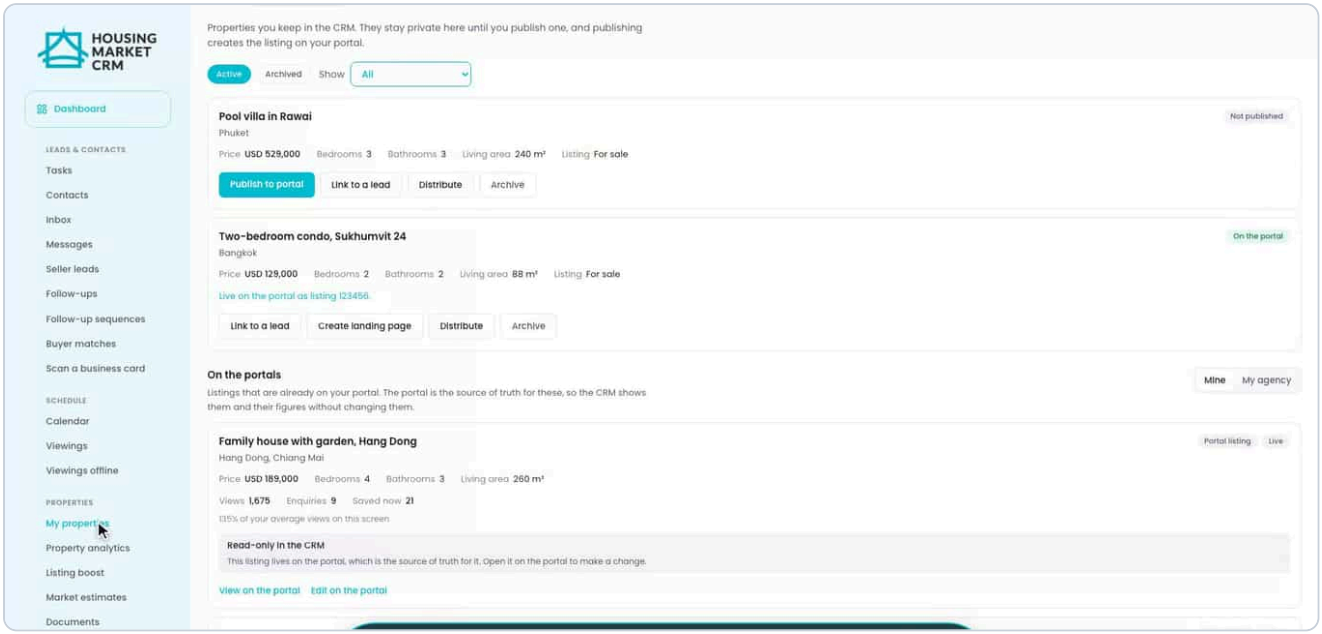
चित्र 28.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

3 सबसे ऊपर: CRM में आपकी संभाली प्रॉपर्टी।



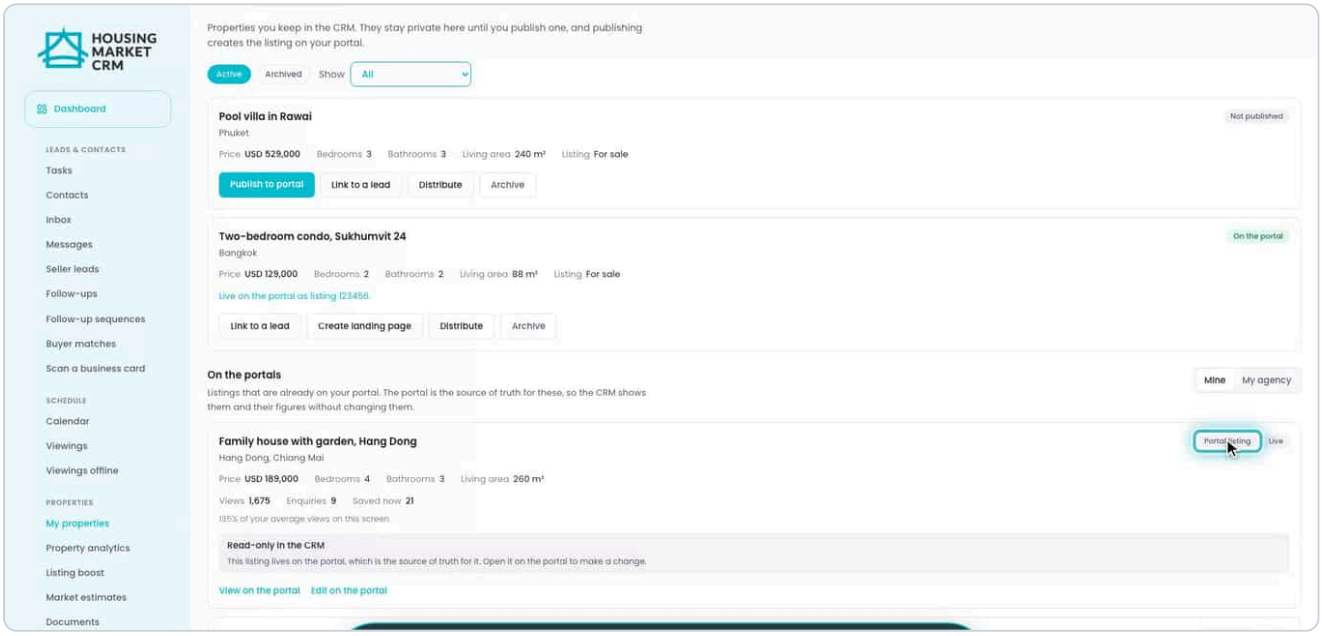
चित्र 28.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

4 उनके नीचे: पोर्टल पर पहले से मौजूद आपकी लिस्टिंग।



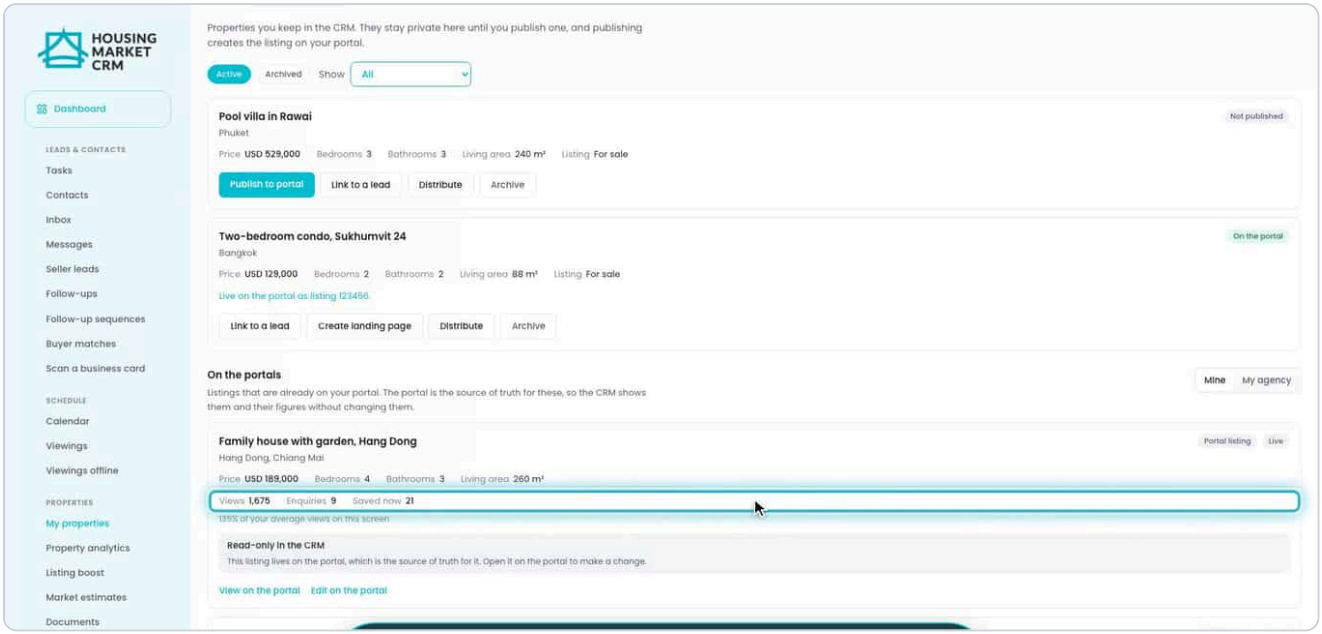
चित्र 28.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

5 हर एक पर पोर्टल स्टेटस के साथ 'पोर्टल लिस्टिंग (Portal listing)' लिखा है।



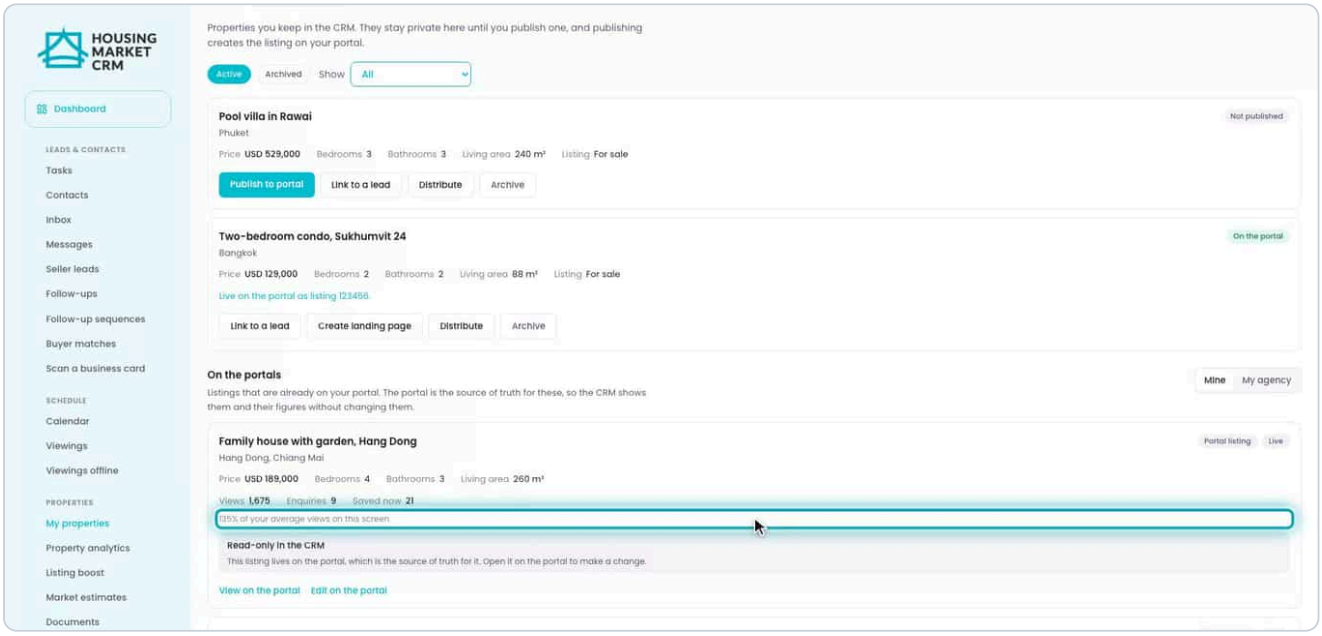
चित्र 28.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

6 व्यू, पूछताछ और अभी कितने खरीदारों ने सेव किया है।



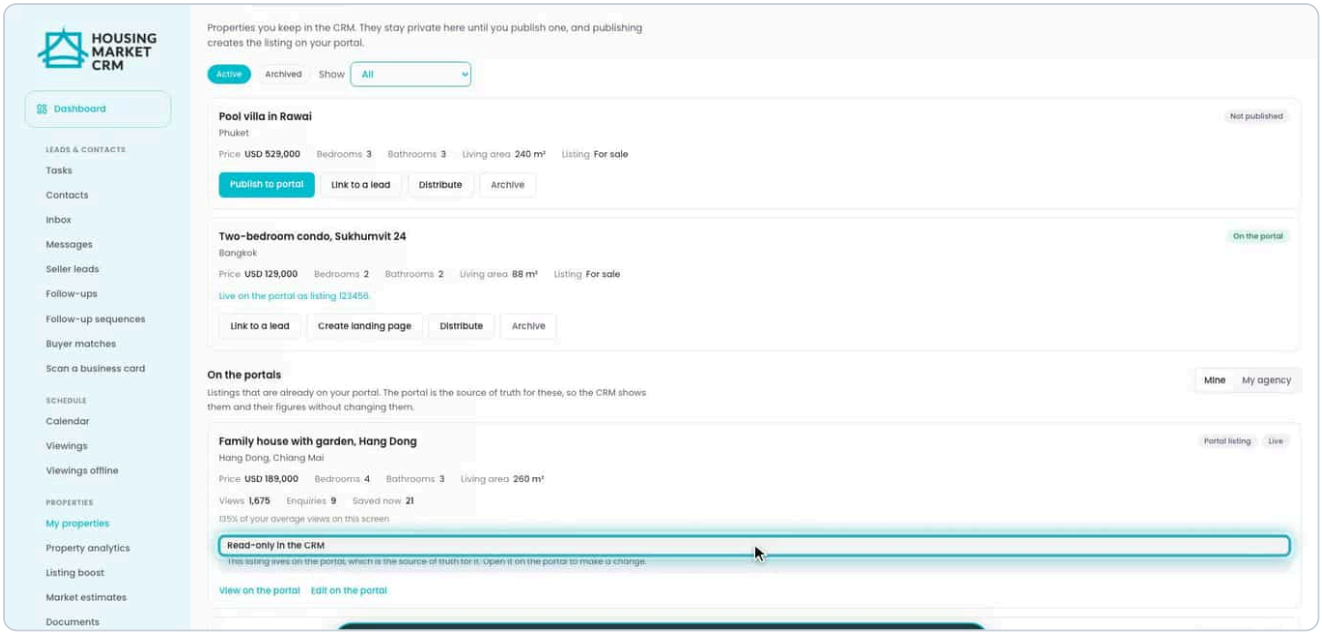
चित्र 28.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

7 स्क्रीन पर दिख रही लिस्टिंग के औसत से तुलना।



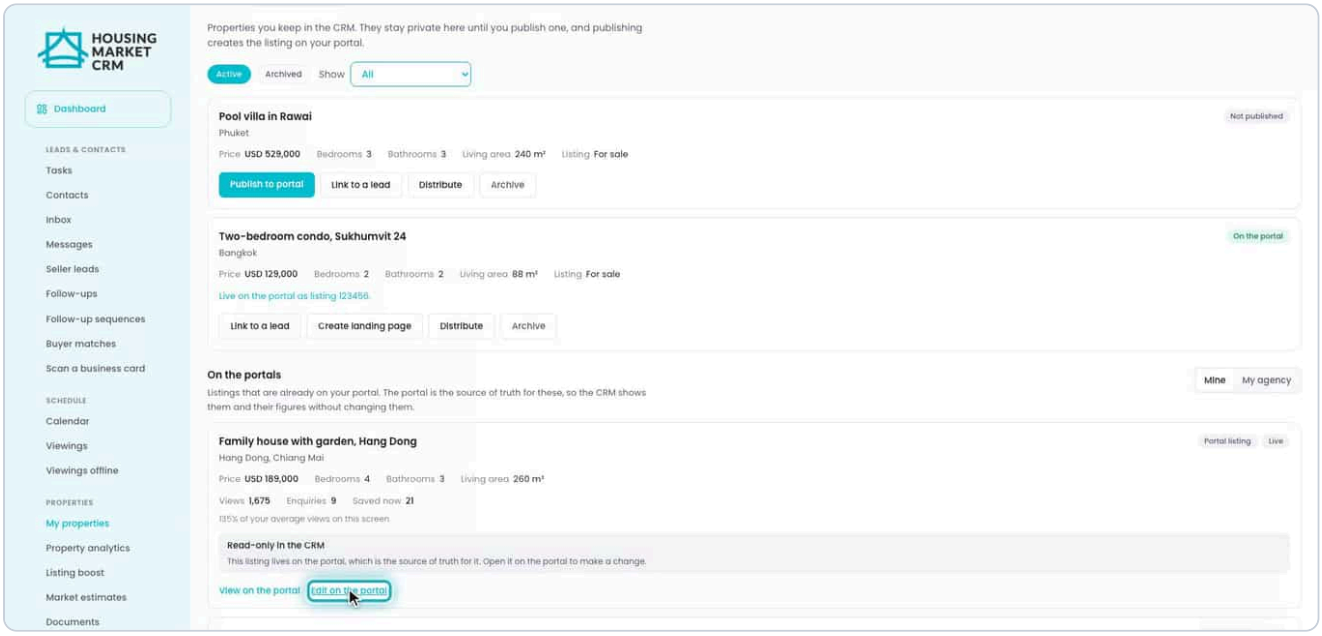
चित्र 28.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

8 पोर्टल प्रमाण का स्रोत है, इसलिए यहाँ ये केवल पढ़ने के लिए हैं।



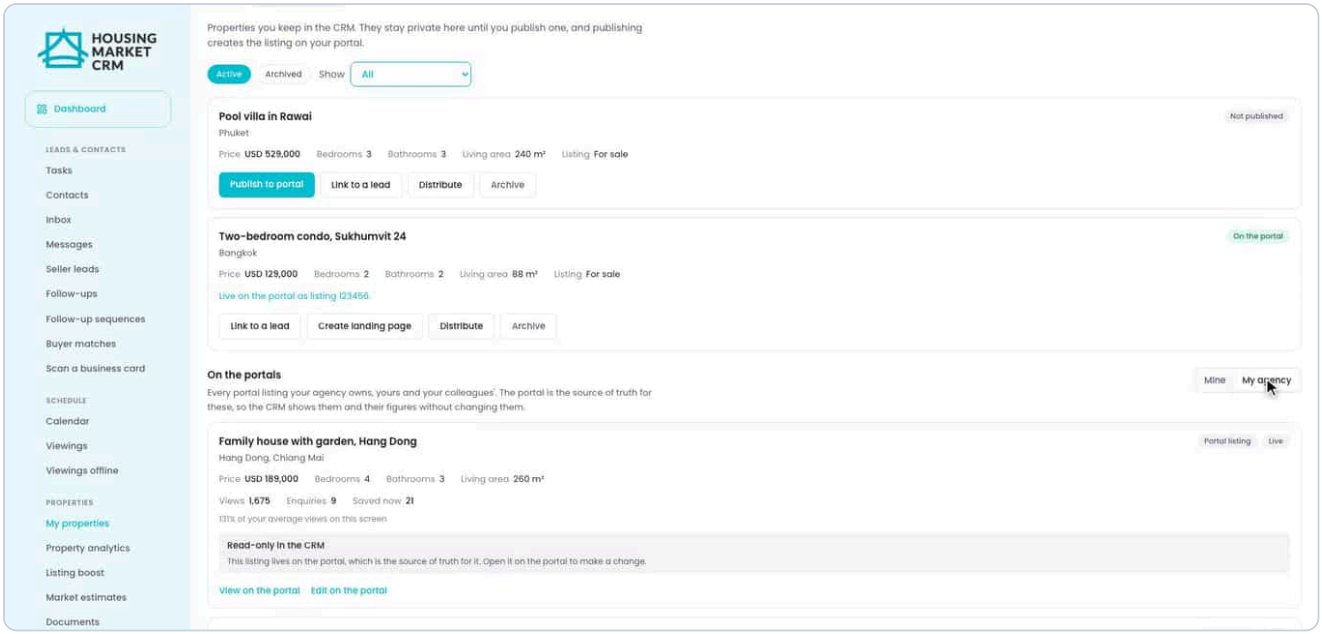
चित्र 28.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

9 बदलने के लिए 'पोर्टल पर एडिट करें (Edit on the portal)' चुनें।



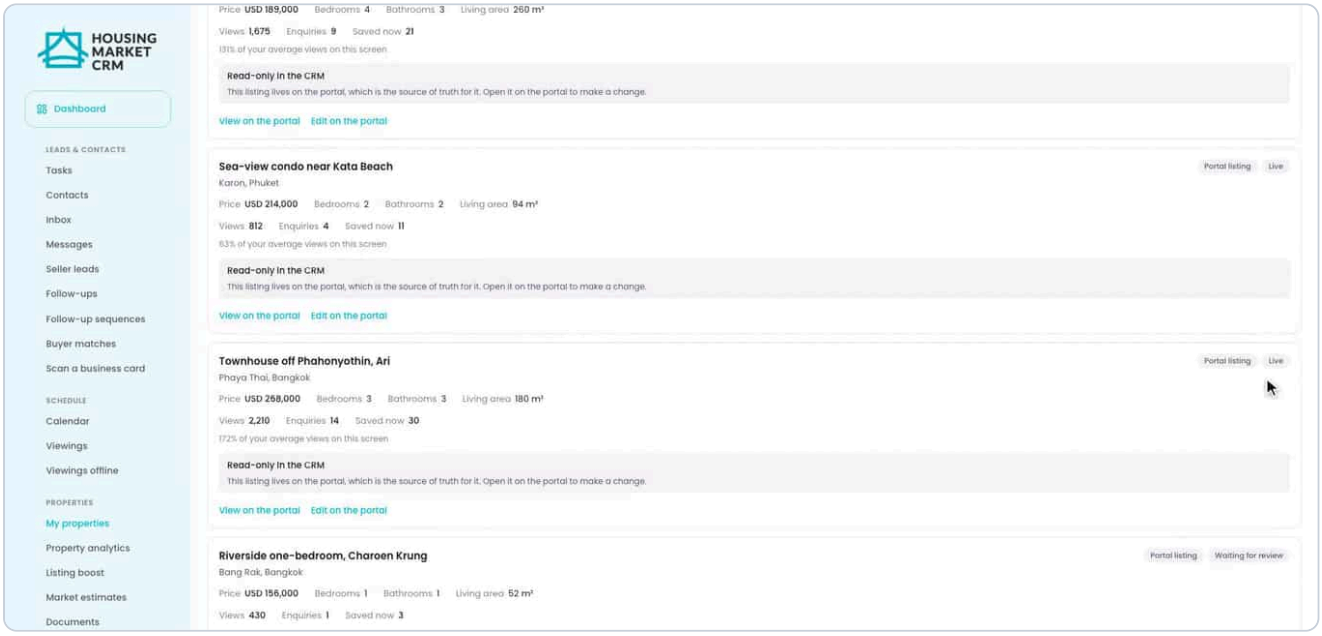
चित्र 28.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

10 पूरा ऑफ़िस देखने के लिए 'मेरी एजेंसी (My agency)' क्लिक करें।



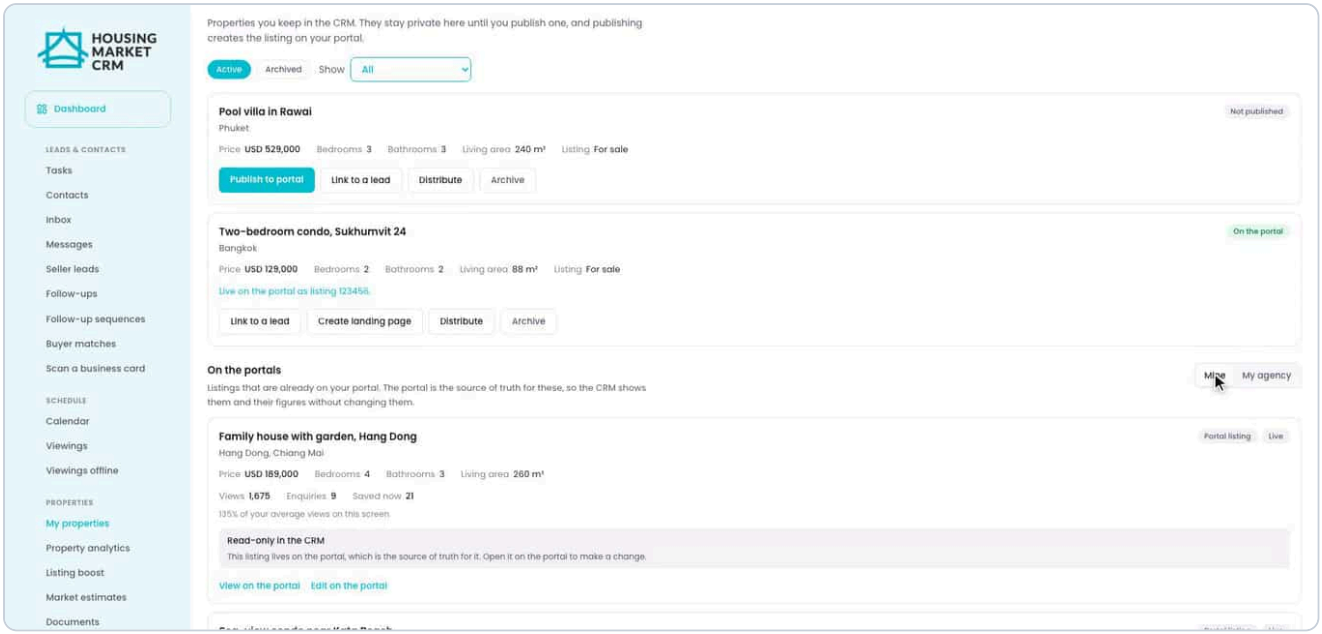
चित्र 28.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

11 सहकर्मियों की पोर्टल लिस्टिंग, उनके आँकड़ों के साथ।



चित्र 28.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

12 अपनी लिस्टिंग पर लौटने के लिए 'मेरी (Mine)' क्लिक करें।



चित्र 28.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या CRM Housing Market Group के साथ इंटीग्रेटेड है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
क्या मैं अपनी प्रॉपर्टी लिस्टिंग संभाल सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-my-property-listings
मेरी लिस्टिंग देखने वाले कहां से आते हैं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 अध्याय 29

प्रॉपर्टी को आर्काइव और रिस्टोर करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

वह संग्रहीत हो जाता है। रिकॉर्ड आपकी सूचियों से निकल जाता है और डेटाबेस में बना रहता है, और संग्रह चीज़ें रखने की जगह है, हटाने की राह का कोई पड़ाव नहीं। छोटे रिकॉर्डों की एक छोटी सूची अब भी पूरी तरह हट जाती है, और यह जवाब उनके नाम गिनाता है।

CRM में आप जो कुछ हटाते हैं, वह मिटता नहीं। हटाने से रिकॉर्ड संग्रहीत हो जाता है: वह उन सूचियों से निकल जाता है जिनसे आप काम करते हैं और डेटाबेस में बना रहता है, इस तारीख़ के साथ कि वह कब संग्रहीत हुआ और किसने किया। संग्रह चीज़ें रखने की जगह है, हटाने की राह का कोई पड़ाव नहीं — वहाँ कोई घड़ी नहीं चलती और कोई चीज़ उसे मिटाने के इंतज़ार में नहीं है।

क्या संग्रहीत होता है

- कोई संपर्क। वह संपर्क सूची से निकल जाता है और उस पर की हर चीज़ बनी रहती है: उसके फ़ॉलो-अप, टिप्पणियाँ, गतिविधि, फ़ाइलें, टैग की गई प्रॉपर्टी, फ़ोन नंबर, पते, संदेश और बातचीत, और वे लीड तथा कैलेंडर प्रविष्टियाँ जो उसके बाद भी बनी रहती हैं।
- मर्ज में जिस संपर्क को आप नहीं रखते, वह। उससे जुड़ी हर चीज़ बचे रहने वाले रिकॉर्ड में चली जाती है और रिकॉर्ड खुद संग्रहीत हो जाता है, यह बताते हुए कि उसका इतिहास किस संपर्क के पास गया।
- कोई लीड। वह बोर्ड और सूचियों से निकल जाती है, और उसकी समयरेखा, टिप्पणियाँ, फ़ाइलें और फ़ॉलो-अप बने रहते हैं। उसके बारे में बार-बार याद दिलाना भी बंद हो जाता है और जिसे वह सौंपी गई थी उसके हिसाब में गिनना भी — जो केवल छिपा देने वाला संग्रह न कर पाता।
- कोई प्रॉपर्टी, और कोई इकाई जो आप किसी मालिक के लिए संभालते हैं। इन दोनों का अपना संग्रह बाकी सबसे पहले से मौजूद है।
- कोई डील, उस कमीशन के साथ जिस पर हर पक्ष का दावा है।
- किसी सहकर्मी की सीट। जिस क्षण वह संग्रहीत होती है उसी क्षण उसकी पहुँच खत्म हो जाती है, जिस सीट का पैसा आप देते हैं वह खाली हो जाती है, और यह रिकॉर्ड बना रहता है कि वह उस पर था — और किस दर्जे पर — ताकि “इस लीड को किसने संभाला था” का जवाब उसके जाने के बाद भी मिल सके।

किसी रिकॉर्ड को वापस लाना

संपर्क, प्रॉपर्टी, डील और प्रबंधित इकाइयाँ — सबका संग्रह स्क्रीन पर ही है: संग्रहीत टैब या संग्रहीत दिखाएँ से रिकॉर्ड मिल जाता है, और संग्रह से निकालें या बहाल करें उसे वहीं वापस रख देता है जहाँ वह था। बहाल किया गया रिकॉर्ड नकल के रूप में नहीं, पूरा वापस आता है।

लीड और सीटें भी इसी तरह संग्रहीत होती हैं, पर CRM में इन दोनों के लिए अभी संग्रहीत वाला दृश्य नहीं है, इसलिए दबाने के लिए कोई बटन भी नहीं है। रिकॉर्ड डेटाबेस में है और सहायता टीम उसे वापस ला सकती है — लीड दोबारा दर्ज करने के बजाय उनसे कहिए, क्योंकि दोबारा दर्ज करने पर वह समयरेखा चली जाएगी जो सहेजी गई थी।

किसी सहकर्मी को वापस लाना वही आम सीट जोड़ें का काम है: जिस एजेंट के पास पहले सीट थी, उसे दूसरी सीट नहीं दी जाती, उसे फिर से बहाल किया जाता है, और ऑडिट लॉग उस बहाली और उस दफ़्तर को दर्ज करता है जिसमें वह पहले था।

हटाने से क्या नहीं होता

इसे कौन दबा सकता है, इसमें कोई ढील नहीं मिलती। हटाने के लिए अब भी हटाने के अधिकार वाला मैनेजर चाहिए, और सीट हटाने के लिए अब भी एडमिन, क्योंकि अनुमति इस बात से जुड़ी है कि एजेंट क्या नतीजा चाहता है, इससे नहीं कि वह भीतर कैसे लागू होता है। खाते का ऑडिट लॉग इस काम को हटाने के रूप में नहीं, संग्रह का नाम लेते हुए एक अपडेट के रूप में दर्ज करता है — एक स्थायी इतिहास जो दावा करे कि रिकॉर्ड मिटा दिया गया, जबकि वह एक निशान की दूरी पर स्क्रीन पर लौट सकता है, कोई इतिहास न होने से भी बुरा होता।

सीट हटाने से अपने आप आपके बिल में कुछ नहीं बदलता। दफ़्तर कितनी सीटों का पैसा देता है, यह केवल खाते का मालिक प्लान और बिलिंग में बदलता है।

क्या अब भी पूरी तरह हट जाता है

बाकी बातों पर भरोसा करने से पहले पढ़ने लायक हिस्सा यही है। नीचे दिए रिकॉर्ड आज संग्रहीत नहीं होते, हट जाते हैं, इसलिए इनमें से किसी पर हटाने को आख़िरी मानिए:

- वॉल्ट से आप जो दस्तावेज़ हटाते हैं, वह। दस्तावेज़ को संग्रहीत करना अलग काम है और वही करना चाहिए; हस्ताक्षरित दस्तावेज़ को कोई भी नहीं हटा सकता।
- कोई लीज़।
- कोई फ़ॉलो-अप, और फ़ॉलो-अप का सीक्वेंस।
- किसी डील का कोई पड़ाव।
- कोई कैलेंडर प्रविष्टि।
- कोई WhatsApp संदेश टेम्पलेट।
- किसी बाहरी सेवा से जुड़ाव, और खुली API पर के वेबहुक और API कुंजियाँ।
- क्लाइंट पोर्टल साझाकरण के पीछे के रिकॉर्ड — कोई शॉर्टलिस्ट, कोई विक्रेता लिस्टिंग या कोई प्रतिक्रिया नोट।

इनमें से कोई भी व्यक्ति, प्रॉपर्टी या सहकर्मी नहीं है, और इसी जगह इस काम ने अपनी लकीर खींची। इन्हें छोड़ देने के बजाय यहाँ गिनाया गया है, ताकि कोई “हटाना संग्रहीत करता है” को उससे ज़्यादा का घेरा समझकर न पढ़े।

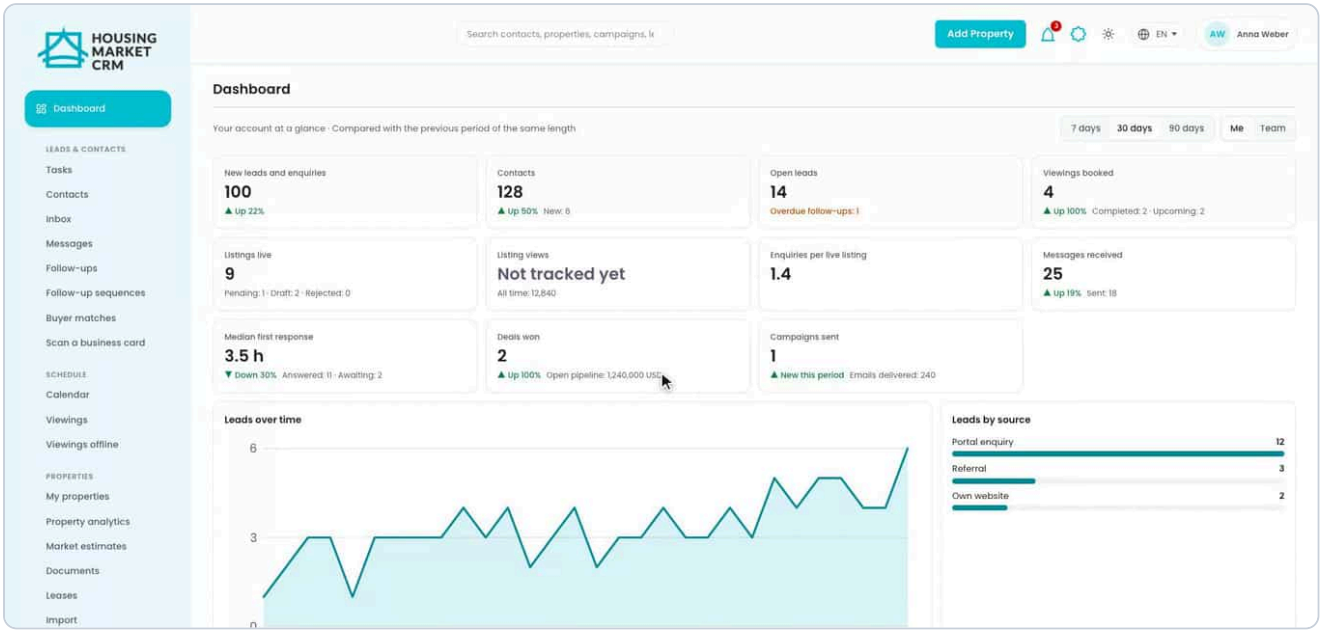
प्लान रद्द करना भी हटाना नहीं है

जब कोई सशुल्क प्लान खत्म होता है तो खाता मुफ़्त प्लान पर लौट आता है और कुछ भी हटाया नहीं जाता: CRM का मुख्य हिस्सा चलता रहता है और आपकी लीड, आपके संपर्क और आपका इतिहास वहीं हैं जहाँ आपने छोड़ा था। देखें “मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?”।

सहायता केंद्र से: **जब मैं कोई संपर्क, लीड या सहकर्मी हटाता हूँ तो क्या होता है?**

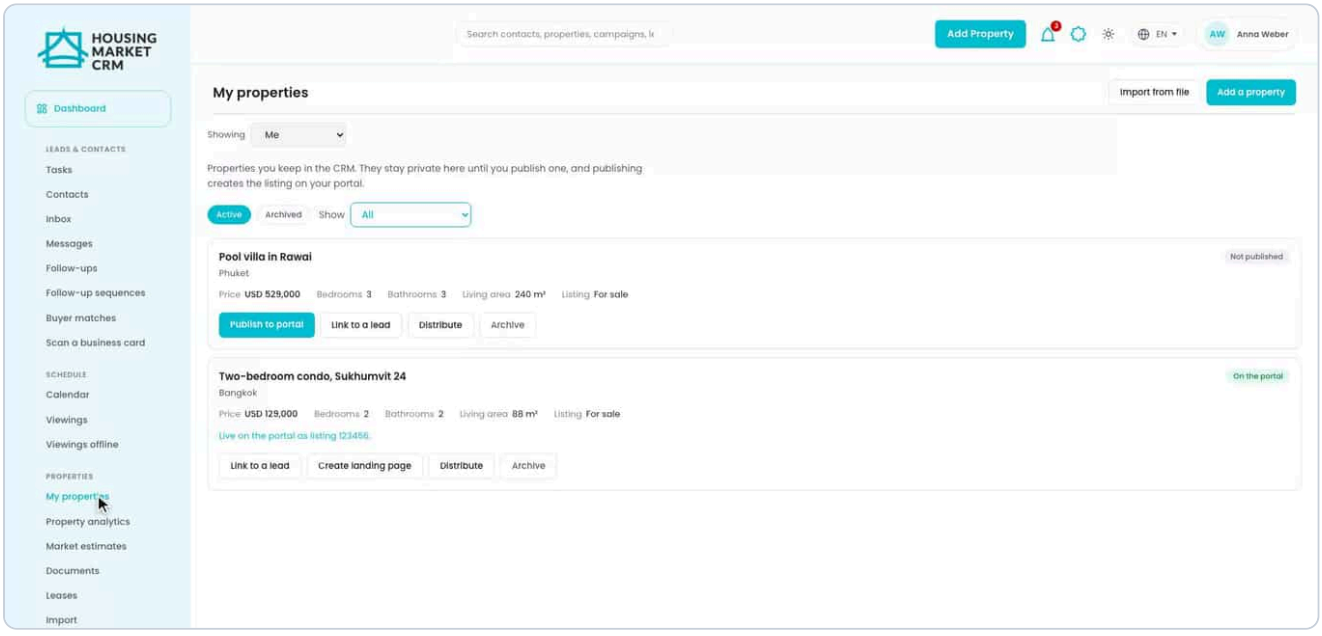
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



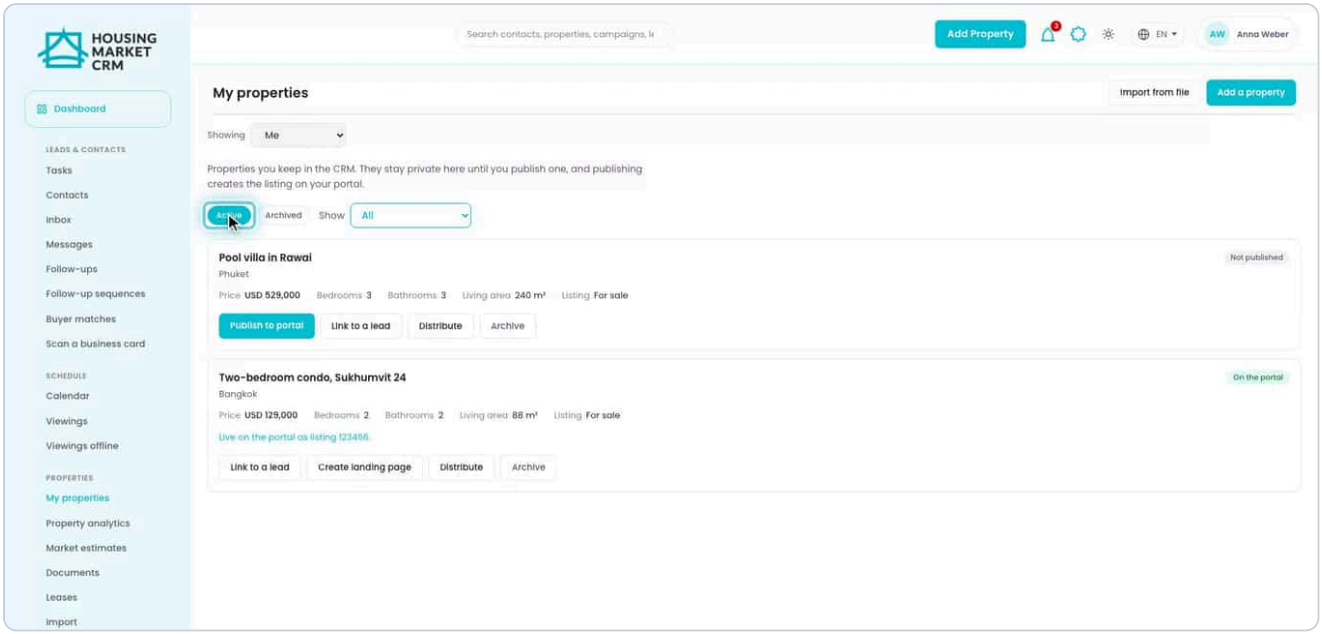
चित्र 29.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में मेरी प्रॉपर्टी (My properties) पर क्लिक करें।



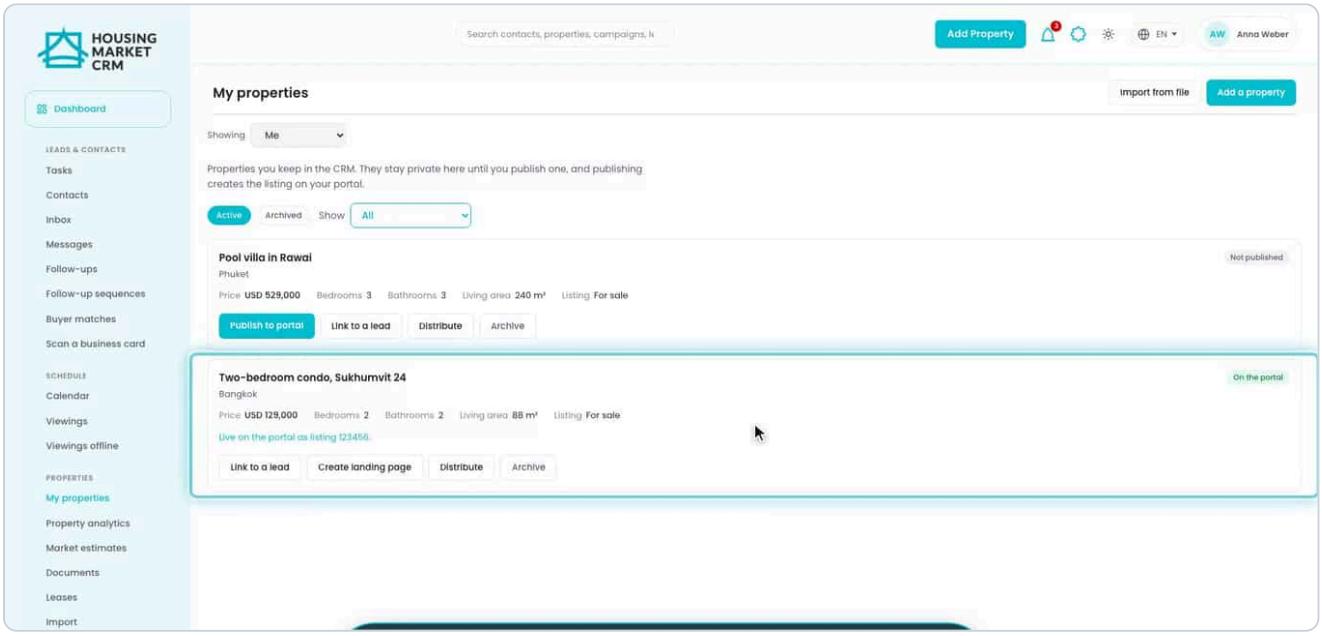
चित्र 29.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 सूची में दो टैब हैं: Active और Archived।



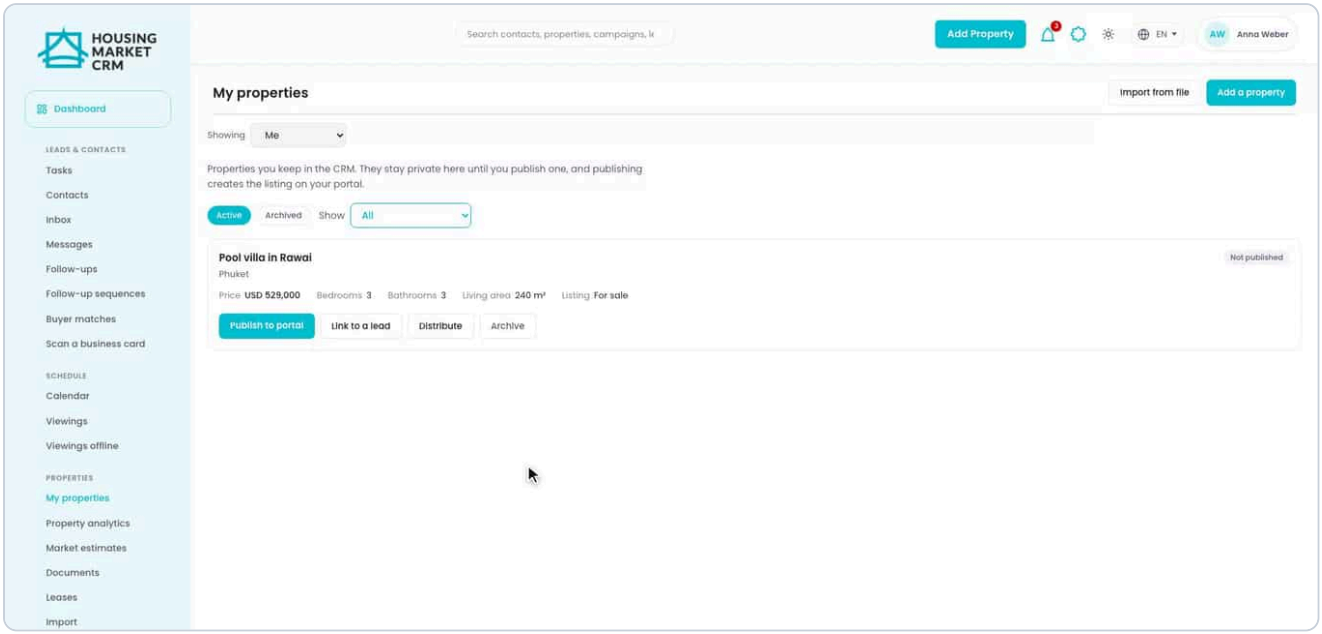
चित्र 29.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 यह कॉन्डो बिक चुका है, सक्रिय सूची में इसकी जगह नहीं।



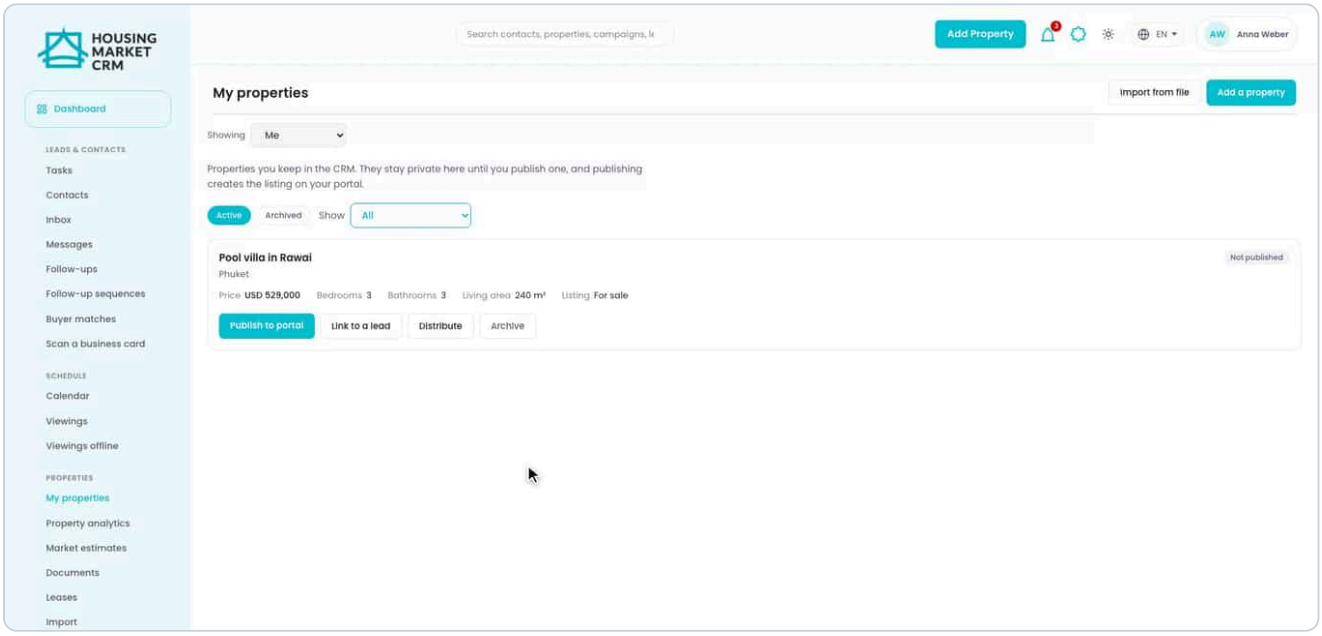
चित्र 29.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 इसके कार्ड पर Archive पर क्लिक करें।



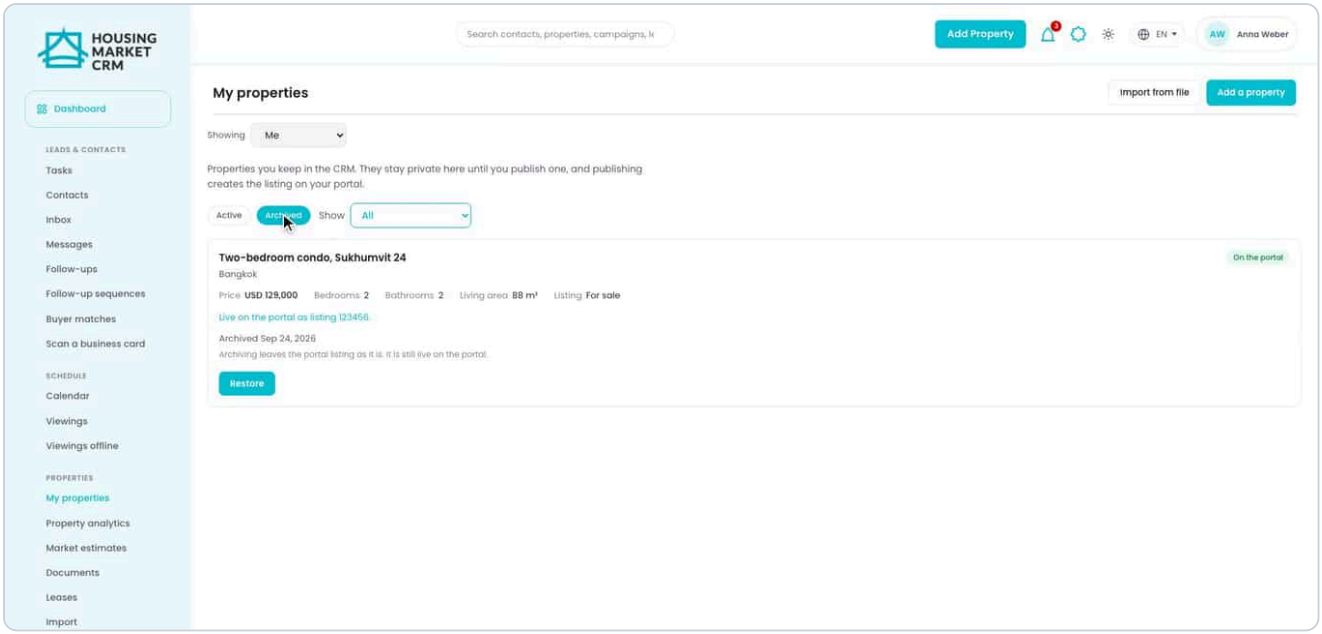
चित्र 29.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Archiving... — और यह सूची से हट गई। कुछ डिलीट नहीं हुआ।



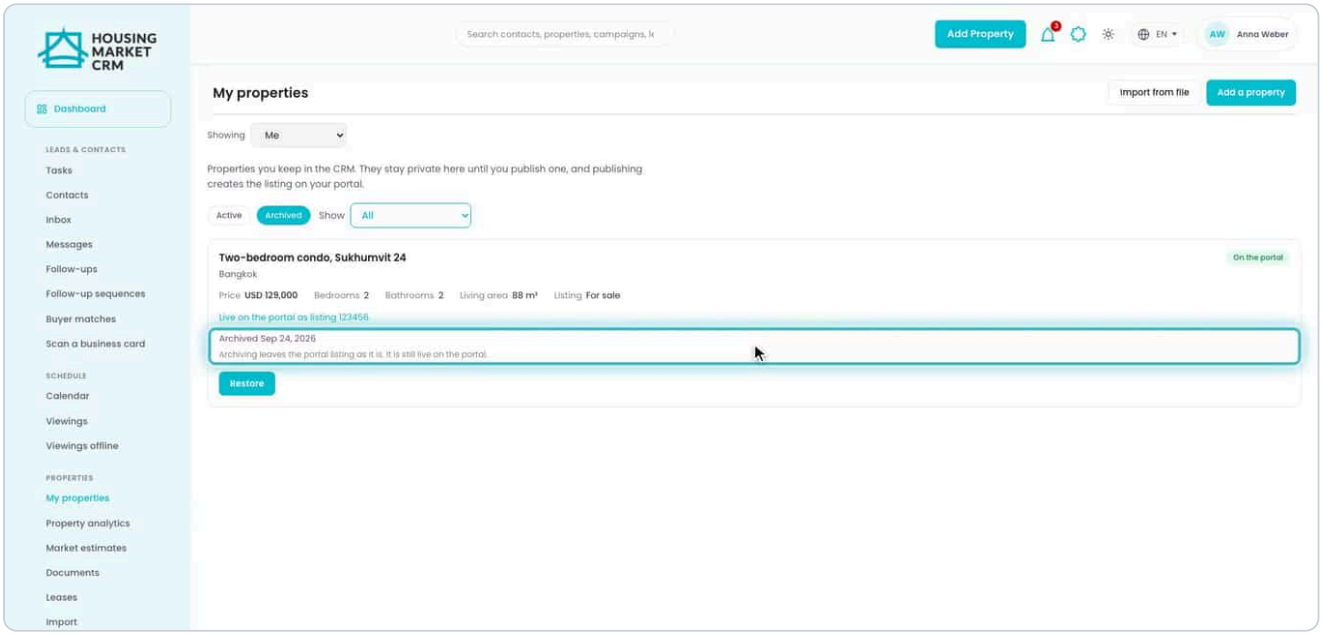
चित्र 29.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 Archived टैब खोलें।



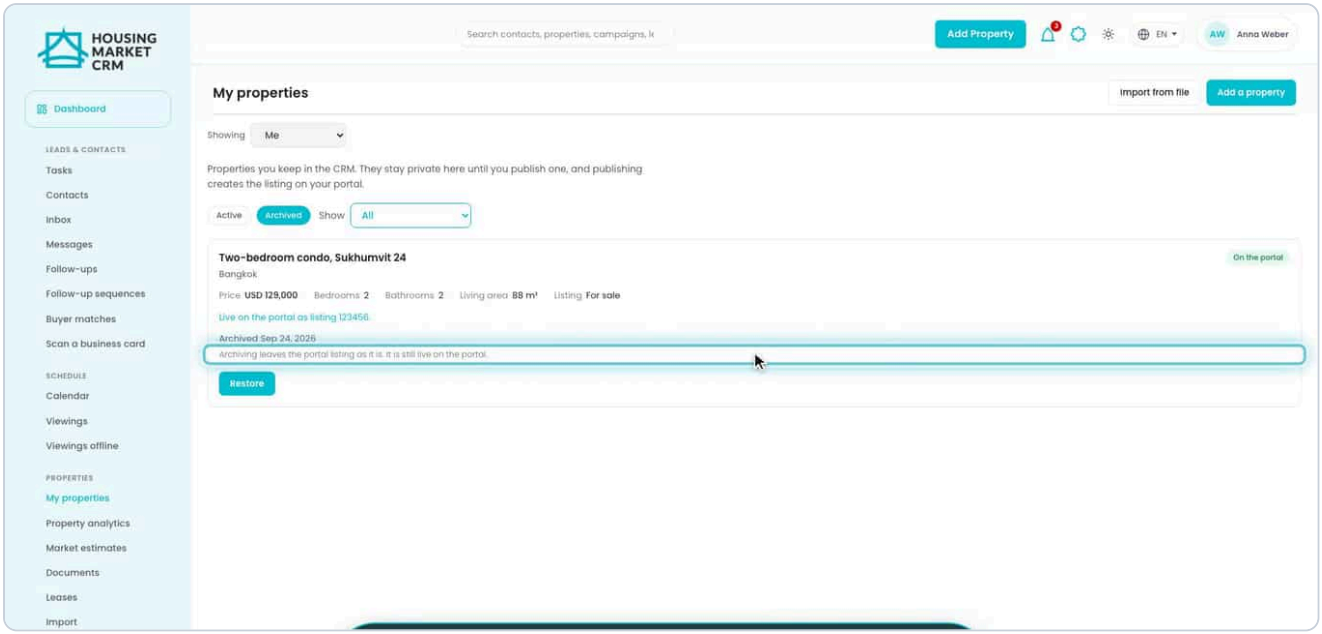
चित्र 29.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 कार्ड पर आर्काइव की तारीख दर्ज रहती है।



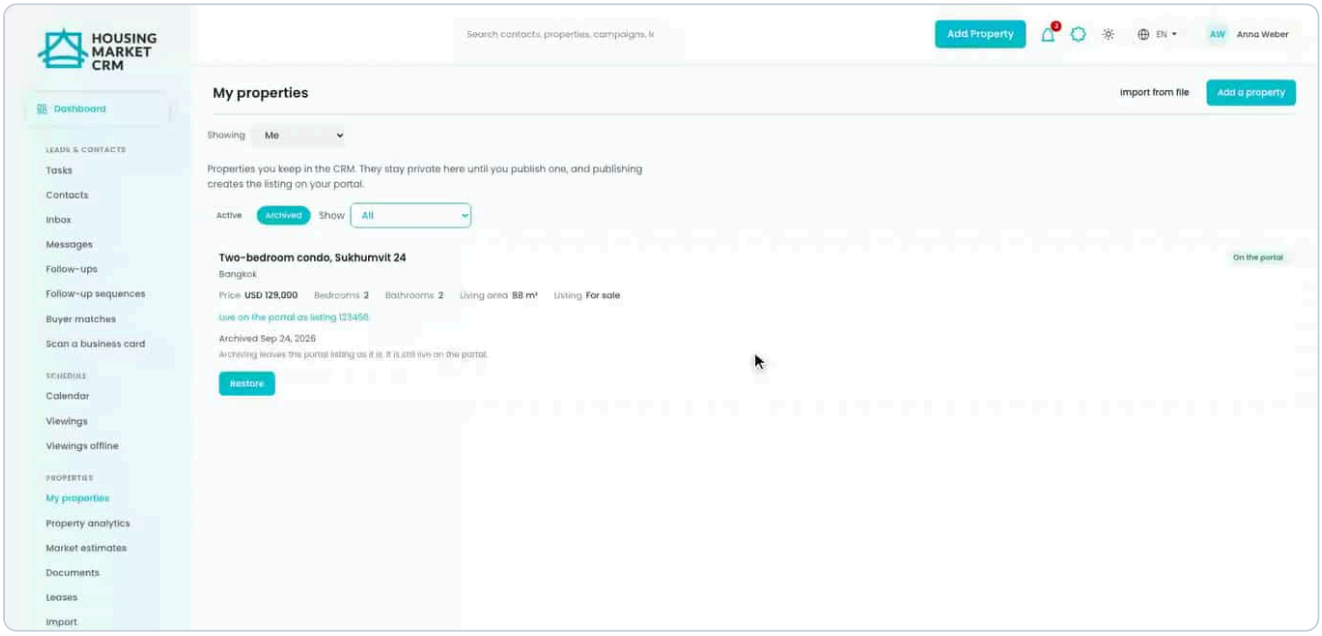
चित्र 29.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 और सबसे ज़रूरी लाइन: पोर्टल लिस्टिंग अछूती है।



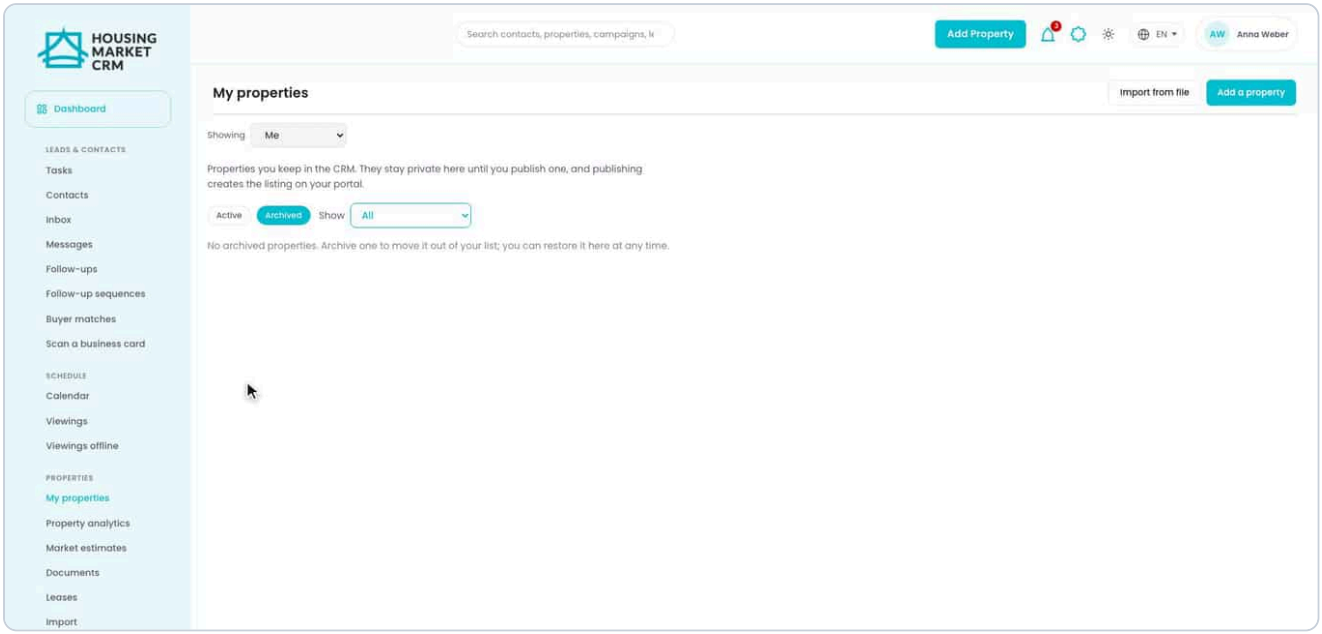
चित्र 29.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

10 जब तक आप वहाँ से न हटाएँ, यह पोर्टल पर लाइव है।



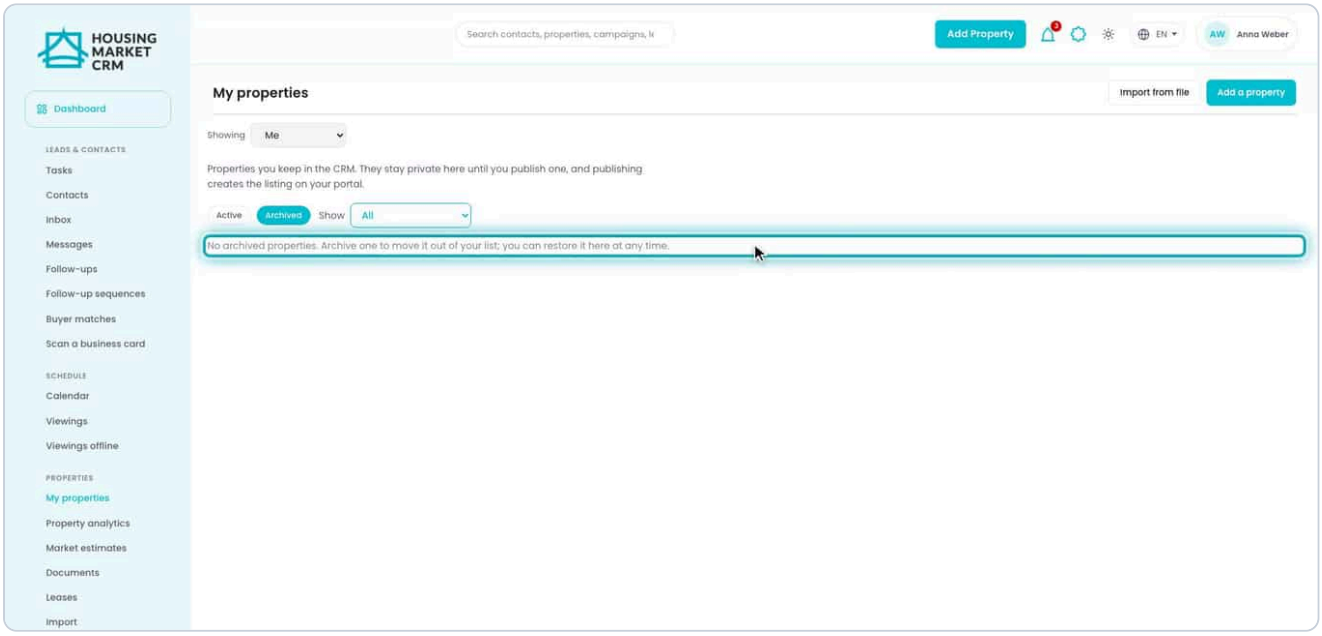
चित्र 29.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

11 मन बदल गया? Restore पर क्लिक करें।



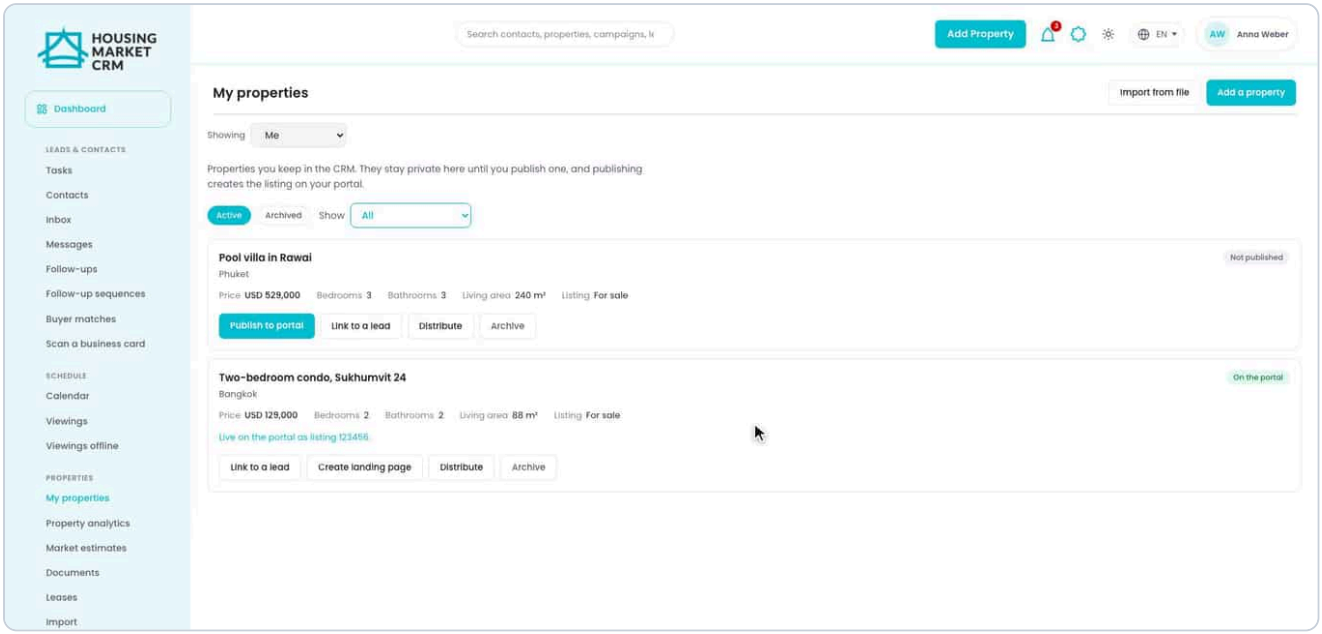
चित्र 29.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

12 आर्काइव फिर से खाली है।



चित्र 29.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

13 वापस Active पर लिस्टिंग वापस है, ठीक वैसी ही।



चित्र 29.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

आप किसी भी प्लान पर प्रॉपर्टी CRM में रख सकते हैं, और Pro पर उसे उस देश के पोर्टल पर प्रकाशित कर सकते हैं जहाँ वह है। लाइव होने के बाद CRM में उसकी मुख्य जानकारी बदलने से पोर्टल की लिस्टिंग भी बदलती है, और जिस प्रॉपर्टी को आप हटाकर रखते हैं वह मिटाई नहीं जाती, संग्रह में डाली जाती है।

सहायता केंद्र: क्या मैं अपनी प्रॉपर्टी लिस्टिंग संभाल सकता हूँ?

30 अध्याय 30

प्रॉपर्टी स्टैटिस्टिक्स

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हर लिस्टिंग का विश्लेषण पेज उसके दर्शकों को देश, क्षेत्र और शहर, डिवाइस और ट्रैफ़िक स्रोत के अनुसार संख्या में दिखाता है, हर प्लान पर।

किसी लिस्टिंग का विश्लेषण पेज खोलें। रोज़ाना के व्यू, पूछताछ, सेव और शेयर के साथ यह दर्शकों को इन आधारों पर बांटता है:

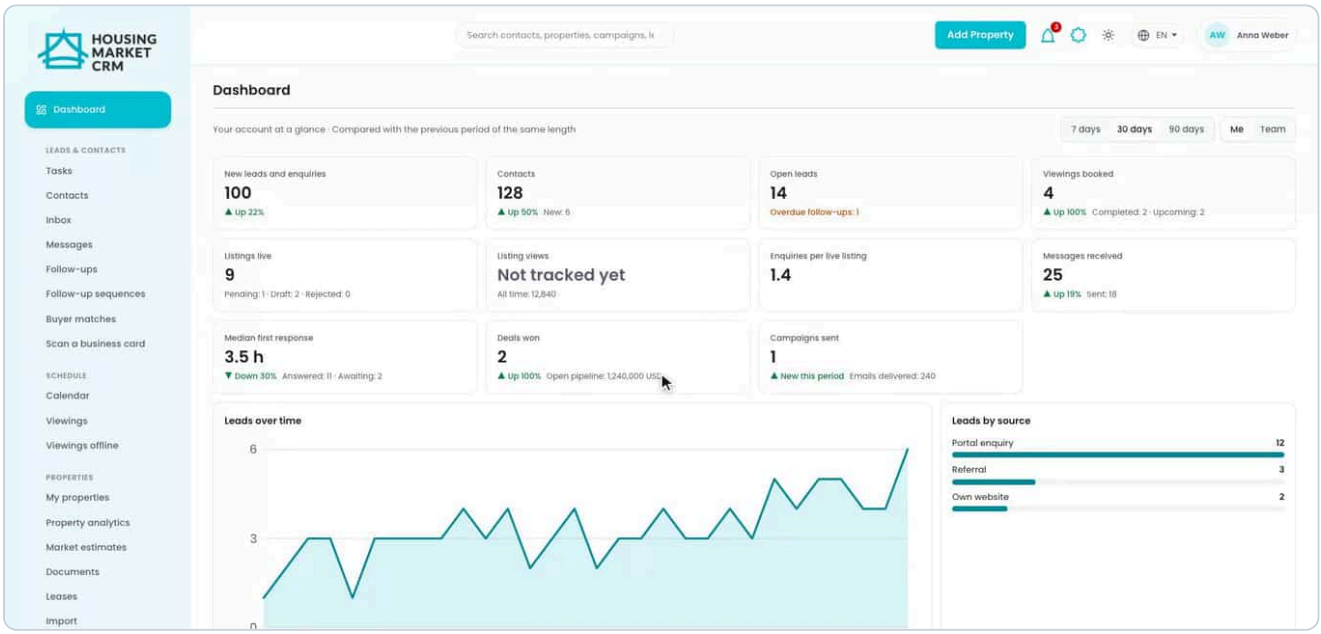
- देश, क्षेत्र और शहर — जहां से सबसे ज़्यादा दर्शक आए
- डिवाइस — डेस्कटॉप, मोबाइल या टैबलेट
- ट्रैफ़िक स्रोत — वे लिस्टिंग तक कैसे पहुंचे

आपको सिर्फ़ संख्याएं दिखती हैं, कभी कोई खास दर्शक या उसे पहचानने वाली कोई जानकारी नहीं। आंकड़े दिन में एक बार अपडेट होते हैं, और Pro पर मालिक को भेजी जाने वाली आपके ब्रांड वाली रिपोर्ट में शामिल होते हैं।

सहायता केंद्र से: **मेरी लिस्टिंग देखने वाले कहां से आते हैं?**

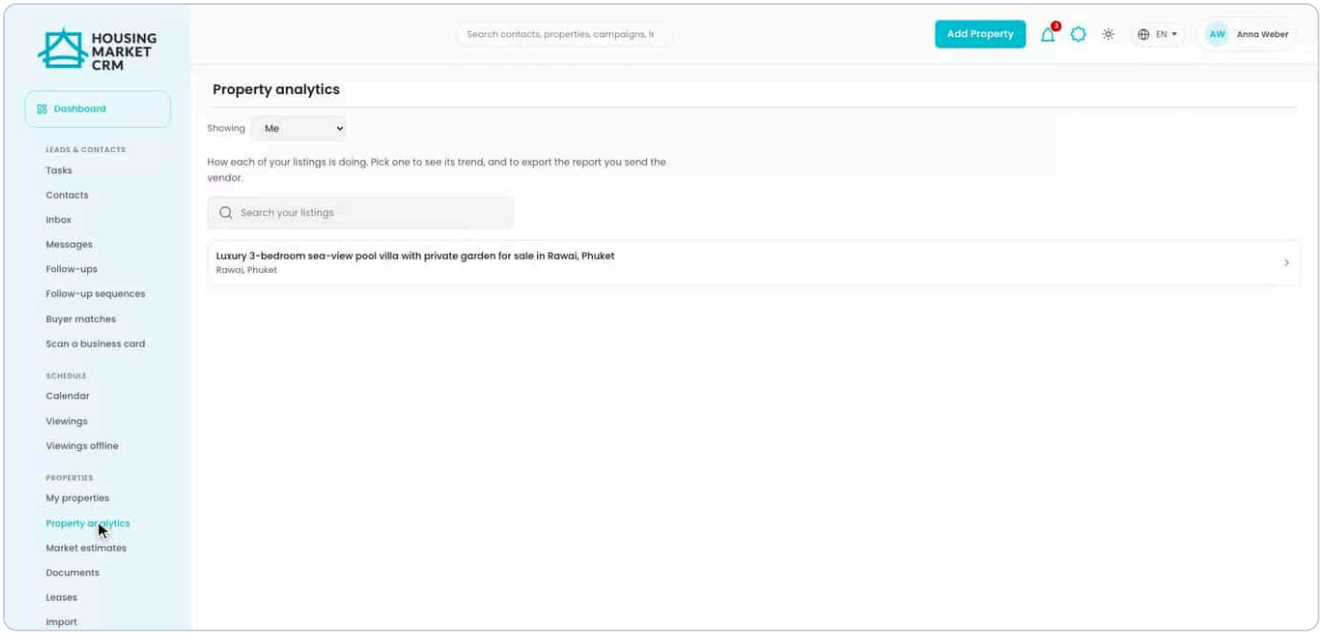
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



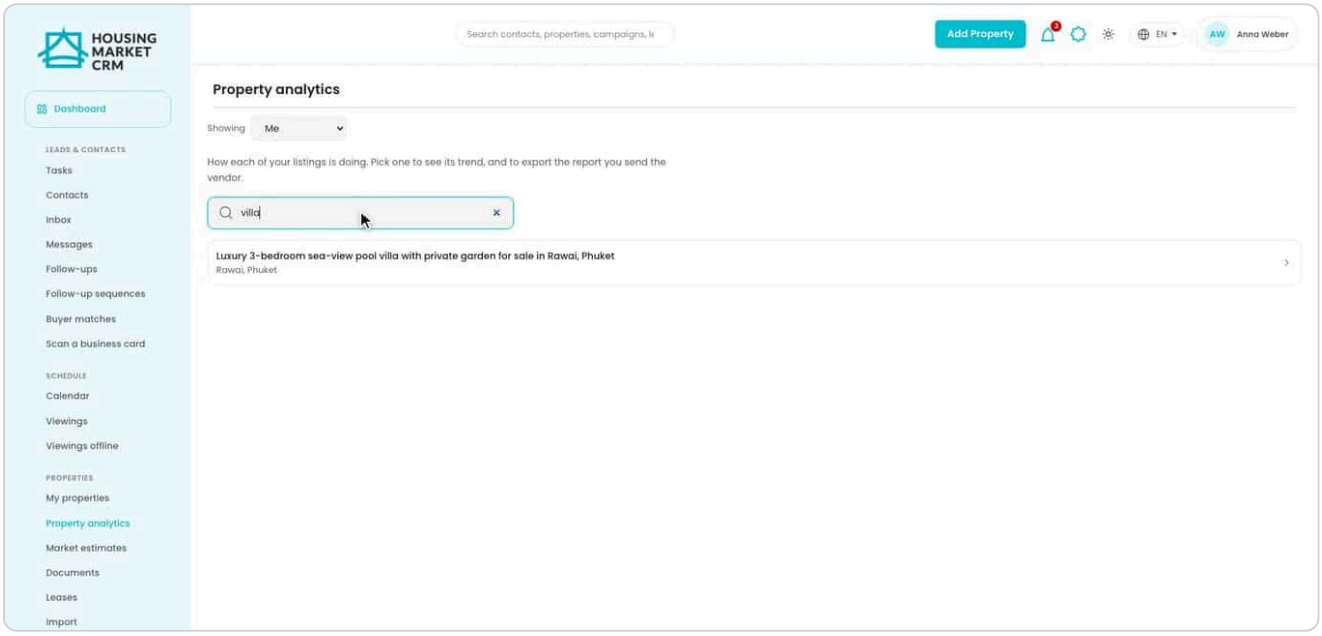
चित्र 30.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में प्रॉपर्टी एनालिटिक्स (Property analytics) पर क्लिक करें।



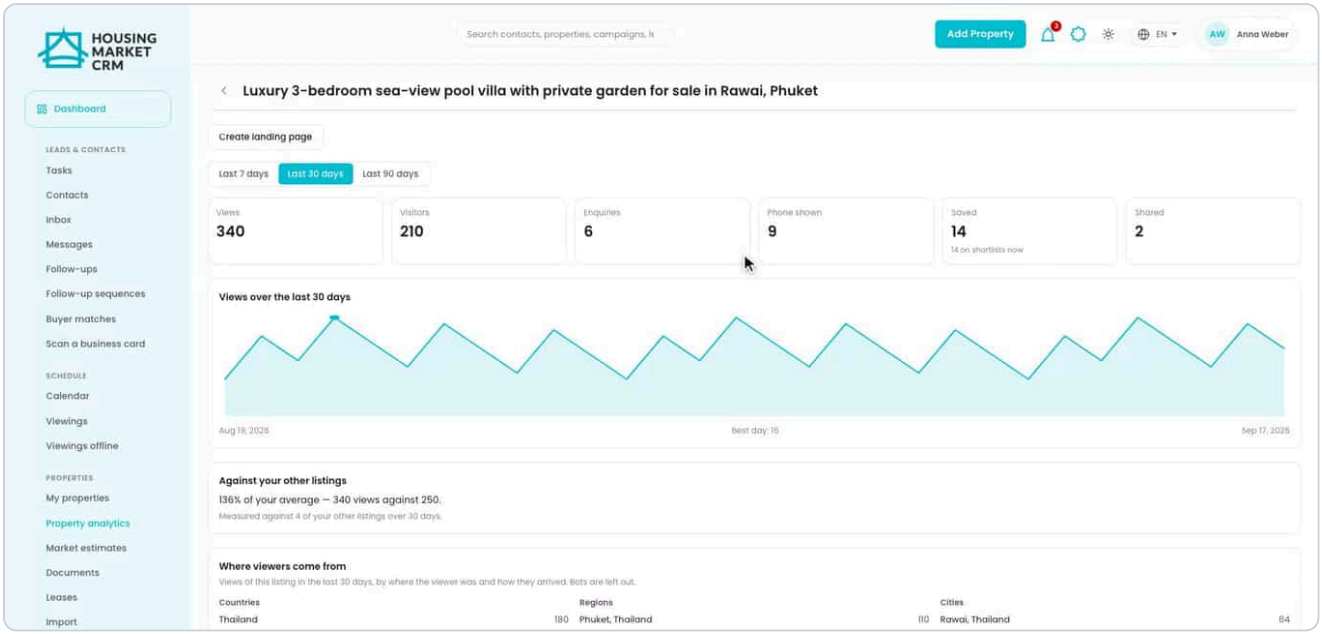
चित्र 30.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 अपनी लिस्टिंग खोजें।



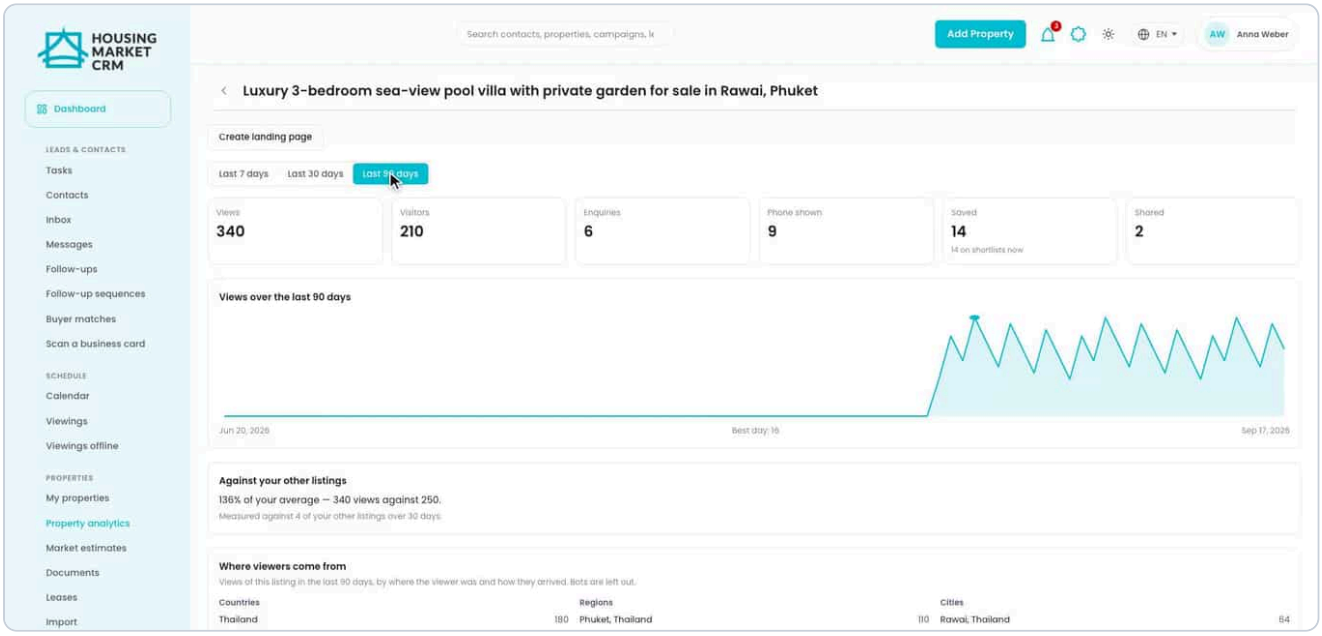
चित्र 30.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 आँकड़े देखने के लिए एक खोलें।



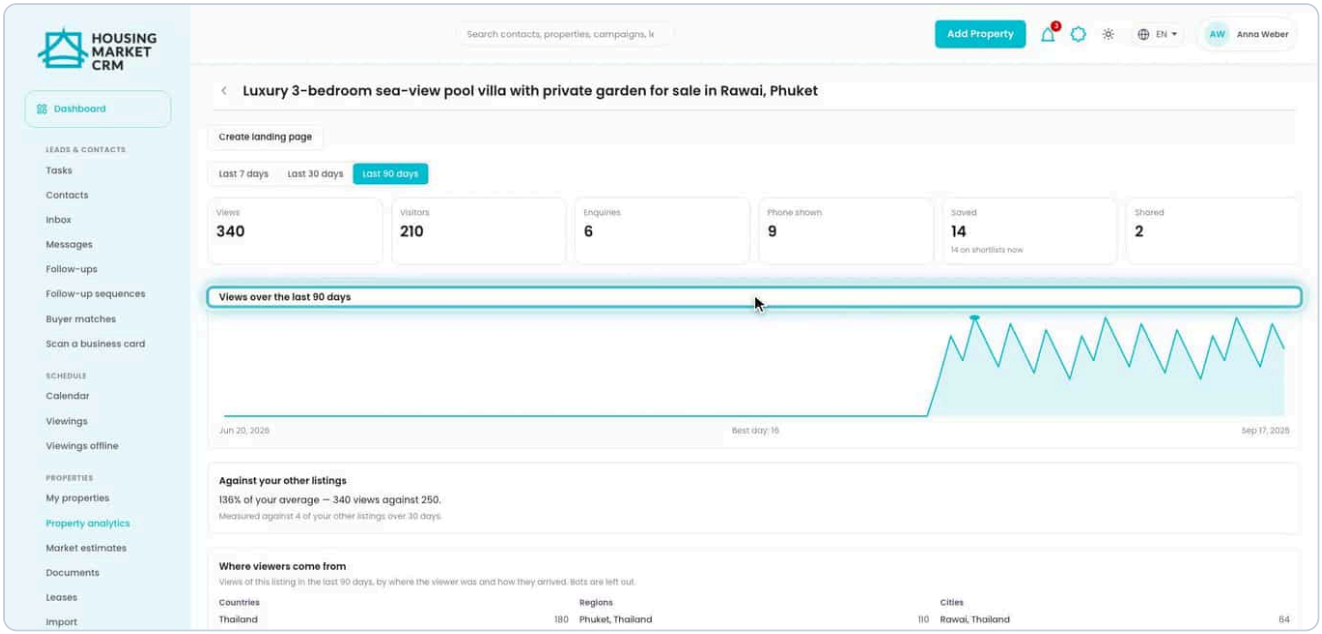
चित्र 30.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 अवधि चुनें — 7, 30 या 90 दिन।



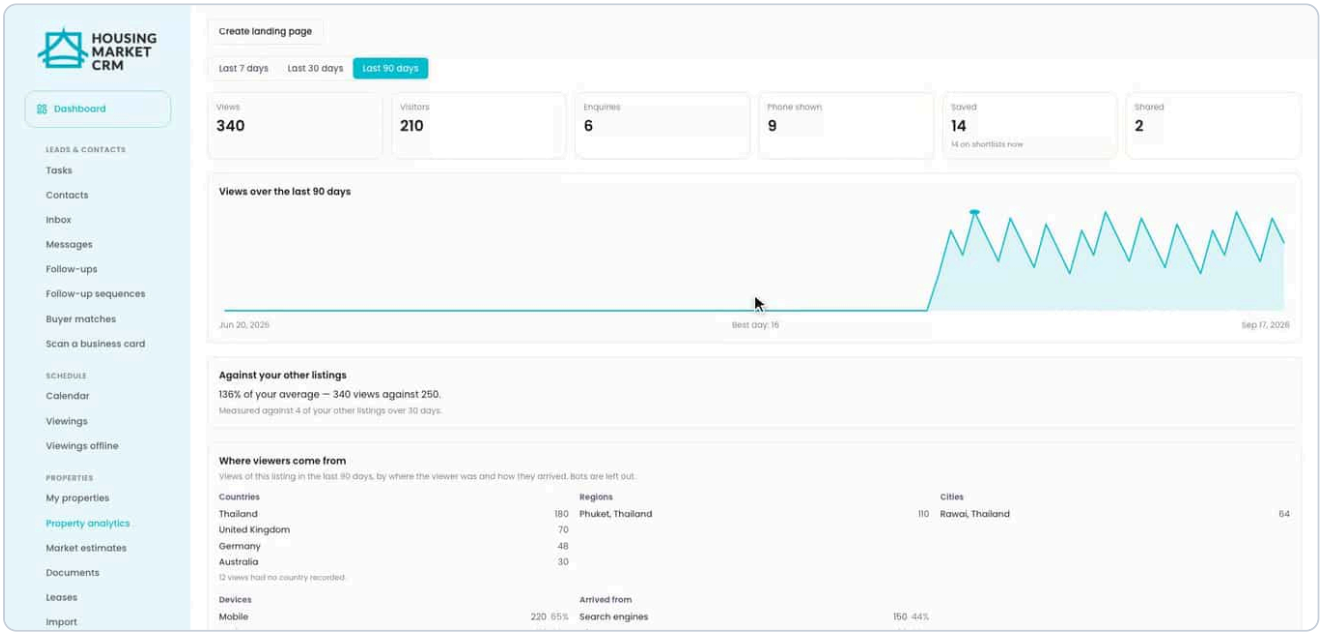
चित्र 30.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 दिन-प्रतिदिन के व्यूज़ और पूछताछ।



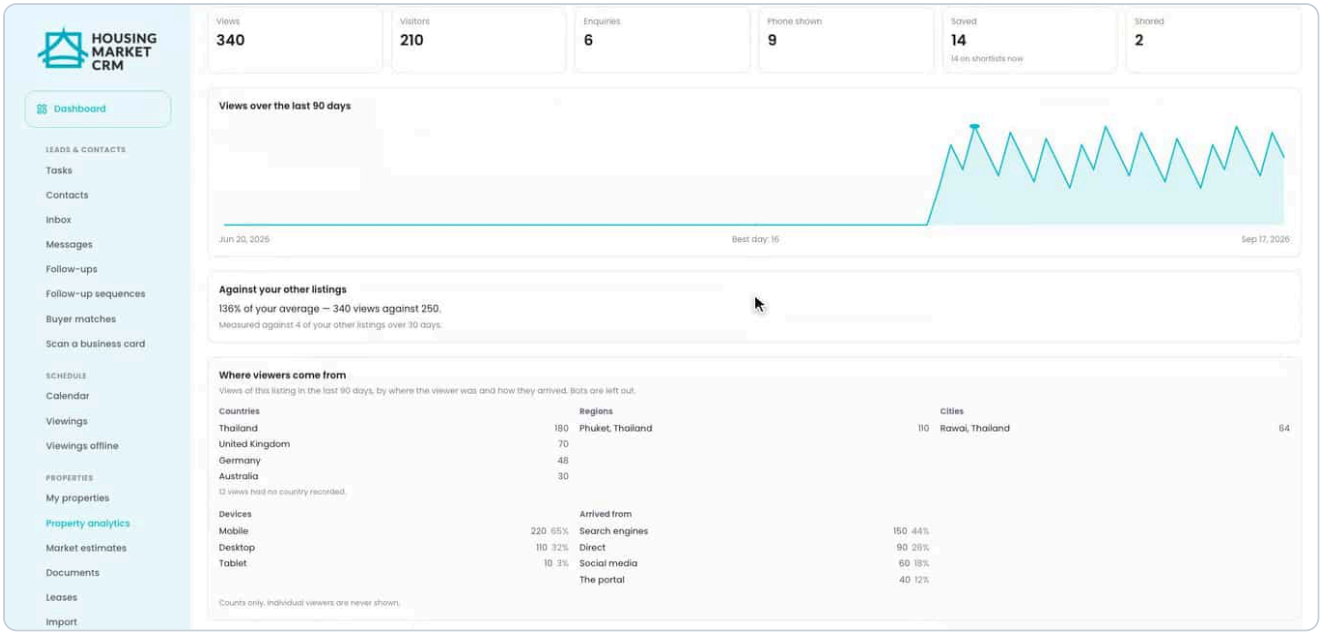
चित्र 30.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 अपनी दूसरी लिस्टिंग से तुलना करें।



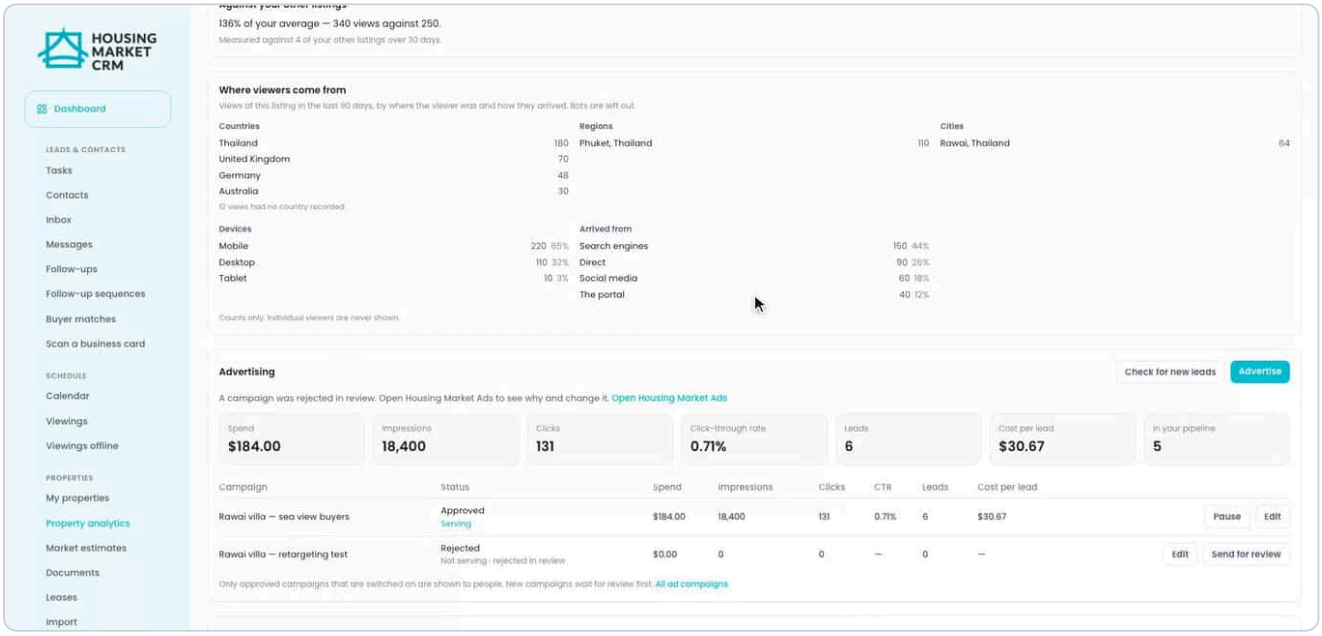
चित्र 30.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 देश, शहर, डिवाइस और स्रोत देखें।



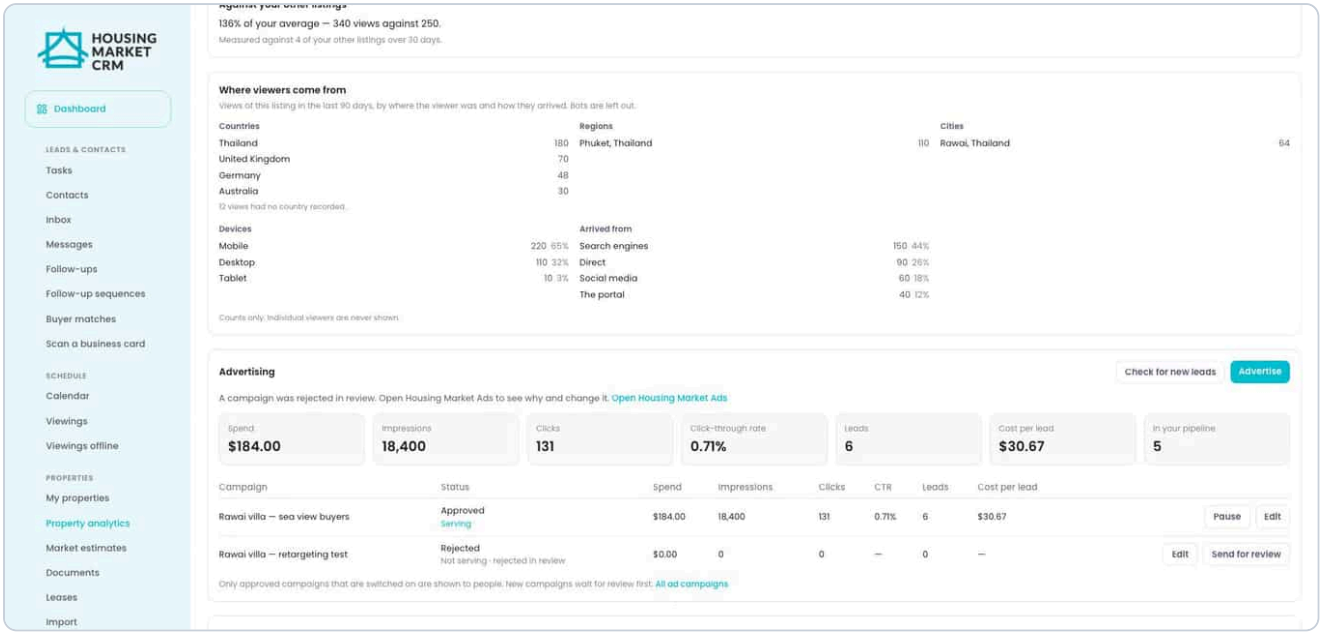
चित्र 30.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 मालिक को वेंडर रिपोर्ट भेजें।



चित्र 30.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 Download the report (रिपोर्ट डाउनलोड करें) पर क्लिक करें।



चित्र 30.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

हर प्लान पर आपको अपनी हर लिस्टिंग के रोज़ाना आँकड़े मिलते हैं, और Business पर टीम लीडरबोर्ड, पाइपलाइन पूर्वानुमान और मालिक को साप्ताहिक ईमेल।

सहायता केंद्र: क्या मैं अपना प्रदर्शन देख सकता हूँ?

31 अध्याय 31

प्रॉपर्टी बल्क अपलोड करें

पेड ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

मेरी संपत्तियाँ में फ़ाइल से इम्पोर्ट करें चुनें और CSV फ़ाइल या XML फ़ीड फ़ाइल अपलोड करें। यह हर प्लान पर मुफ़्त है, हर इम्पोर्ट की गई प्रॉपर्टी ड्राफ़्ट के रूप में आती है, और जब तक आप उसे प्रकाशित नहीं करते, कुछ भी प्रकाशित नहीं होता।

फ़ाइल से प्रॉपर्टी इम्पोर्ट करना हर प्लान पर मुफ़्त है, मुफ़्त प्लान पर भी, और पहले कुछ ख़रीदना नहीं पड़ता। जिस खाते में पहले से इम्पोर्टर ऐड-ऑन है, वह उसे पहले की तरह रखता है।

- साइडबार में मेरी संपत्तियाँ खोलें और फ़ाइल से इम्पोर्ट करें चुनें।
- फ़ाइल चुनें: CSV या टैब से अलग की गई फ़ाइल, या XML प्रॉपर्टी फ़ीड, जैसे Kyero फ़ीड। हर फ़ाइल में 5,000 पंक्तियों तक।
- हर फ़ील्ड को फ़ाइल के किसी कॉलम से मिलाएँ, या फ़ाइल में नहीं चुनें। शीर्षक ज़रूरी है।
- संपत्तियाँ इम्पोर्ट करें चुनें और परिणाम पढ़ें।

यहाँ Excel फ़ाइलें स्वीकार नहीं की जातीं: पहले स्प्रेडशीट को CSV के रूप में सहेजें, या मौजूदा लिस्टिंग इंपोर्ट करें का उपयोग करें, जो CSV और Excel फ़ाइलें पढ़ता है और आपकी फ़ीड को उसके लिंक से एक बार पढ़ भी सकता है, वह भी मुफ़्त। अपनी लिस्टिंग को किसी फ़ीड के साथ हर दिन अपने-आप अपडेट रखना एक अलग सशुल्क सदस्यता है, XML API Sync।

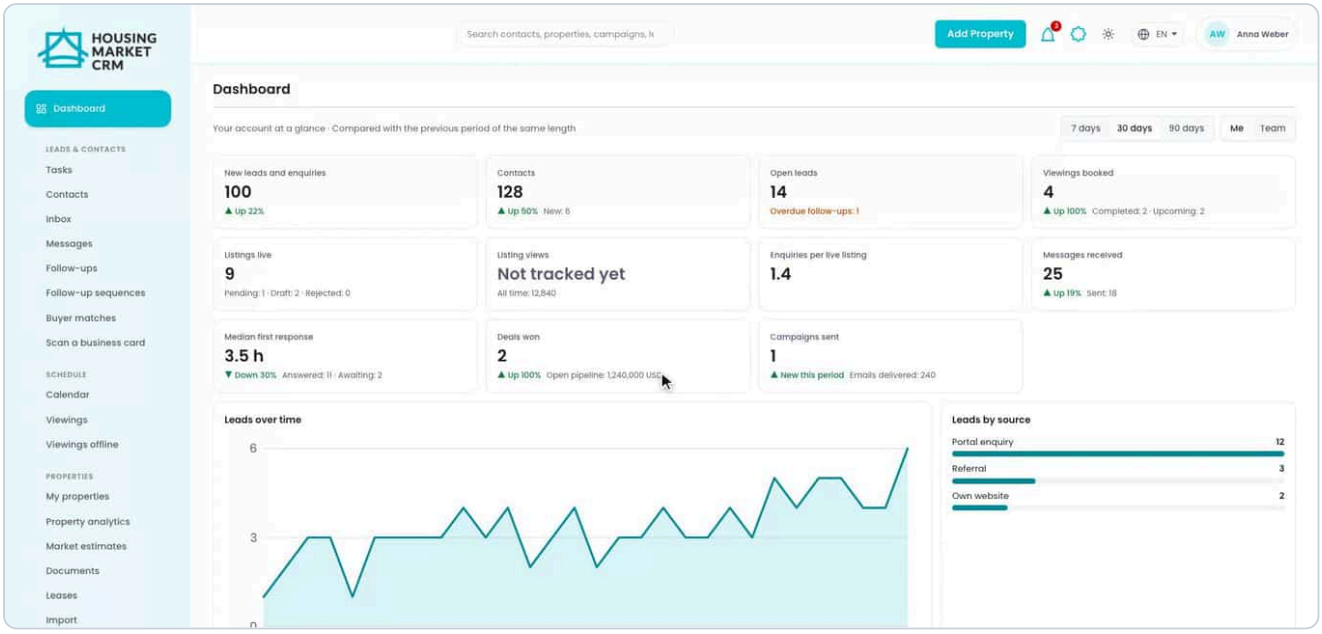
हर इम्पोर्ट की गई प्रॉपर्टी ड्राफ़्ट होती है। फ़ाइल में प्रकाशित करने वाले कॉलम को अनदेखा किया जाता है, इसलिए जब तक आप मेरी संपत्तियाँ से हर प्रॉपर्टी खुद प्रकाशित न करें, कुछ भी किसी पोर्टल तक नहीं पहुँचता।

यह प्रॉपर्टी लिस्टिंग के लिए है। किसी दूसरे CRM से संपर्क, लीड और डील इम्पोर्ट टूल से आते हैं, जो भी हर प्लान पर मुफ़्त है — देखें "क्या मैं किसी दूसरे CRM से इम्पोर्ट कर सकता हूँ?"।

सहायता केंद्र से: **मैं फ़ाइल से प्रॉपर्टी कैसे इम्पोर्ट करूँ?**

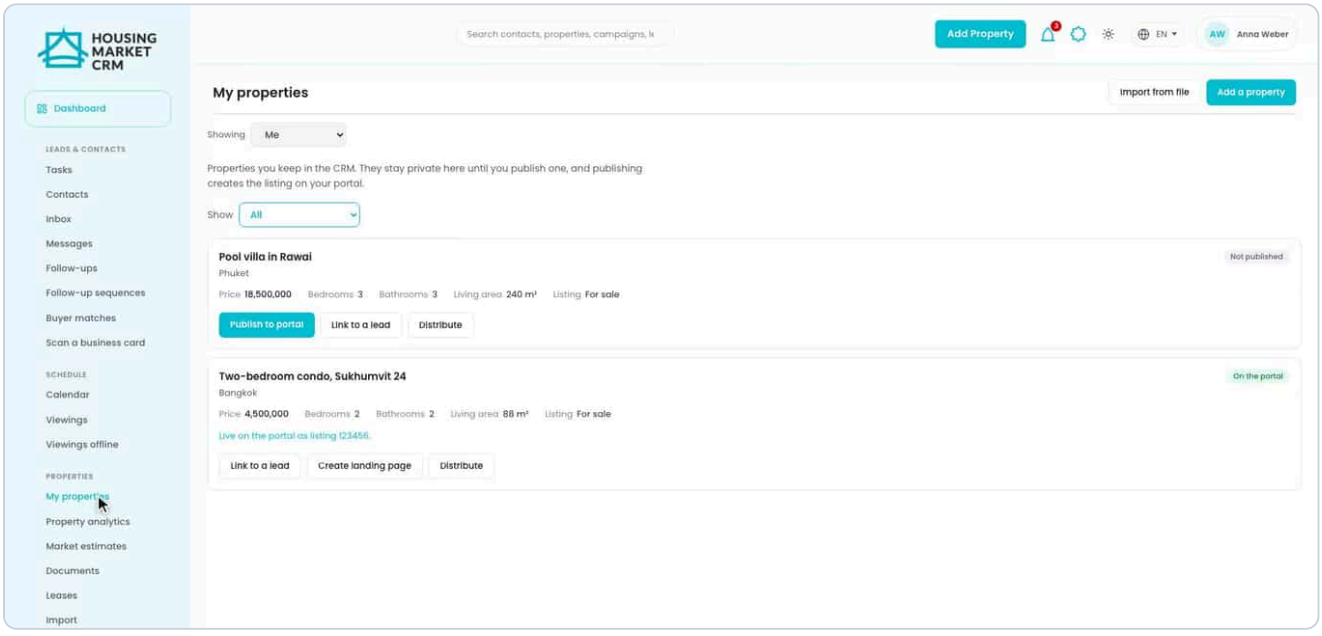
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



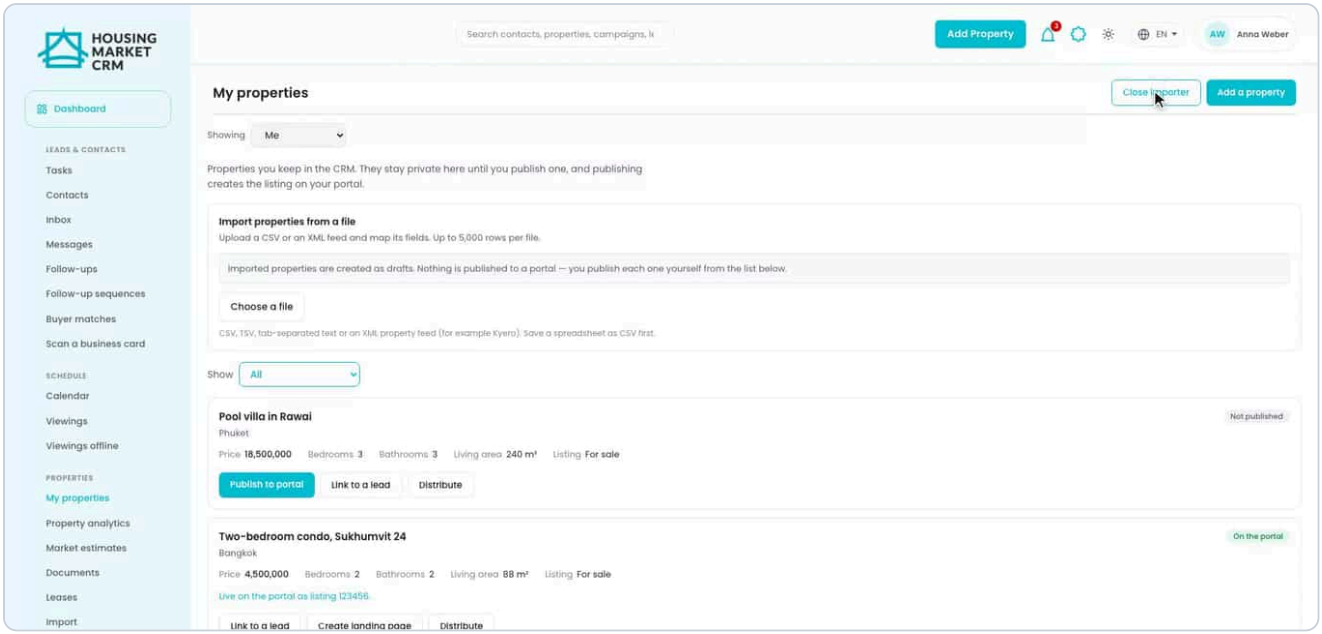
चित्र 31.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में मेरी प्रॉपर्टी (My properties) पर क्लिक करें।



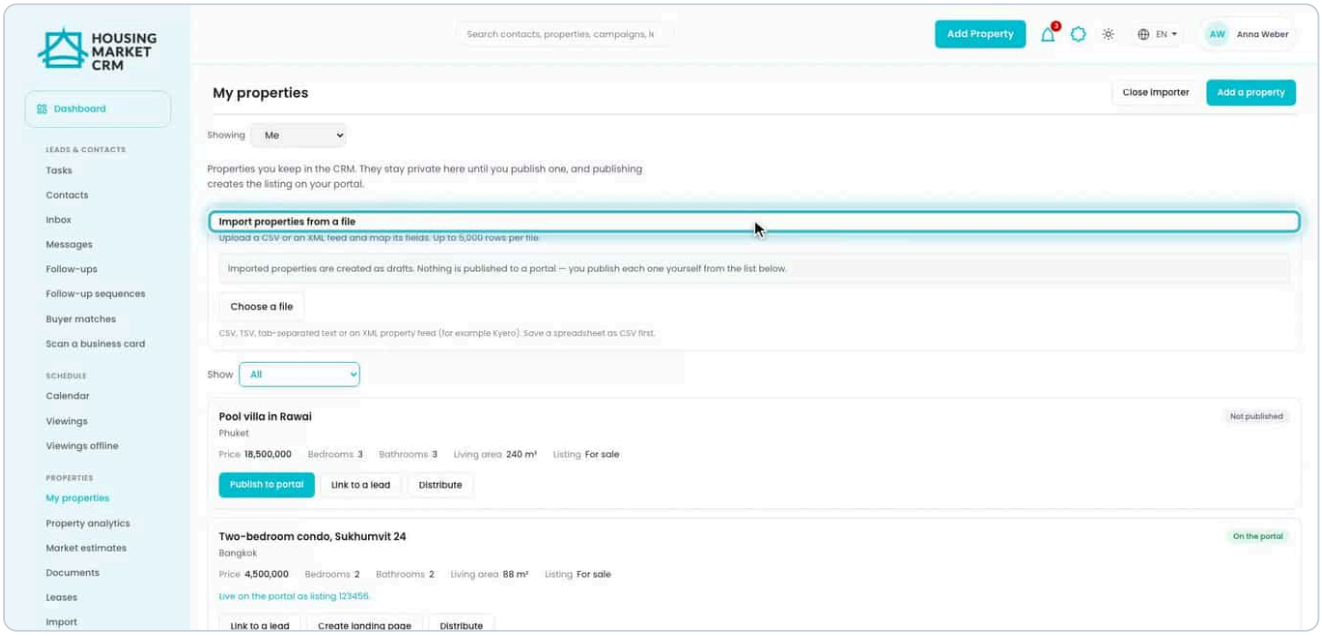
चित्र 31.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Import from file (फ़ाइल से इम्पोर्ट करें) पर क्लिक करें।



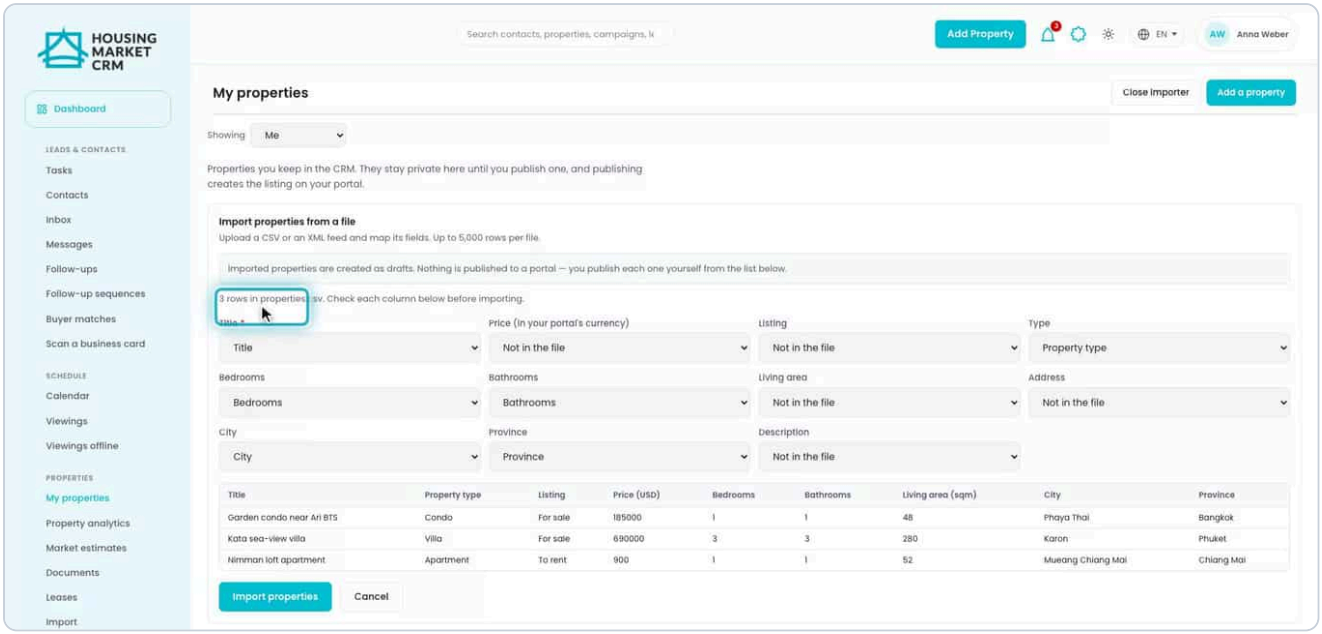
चित्र 31.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 CSV फ़ाइल से कई लिस्टिंग एक बार में इम्पोर्ट करें।



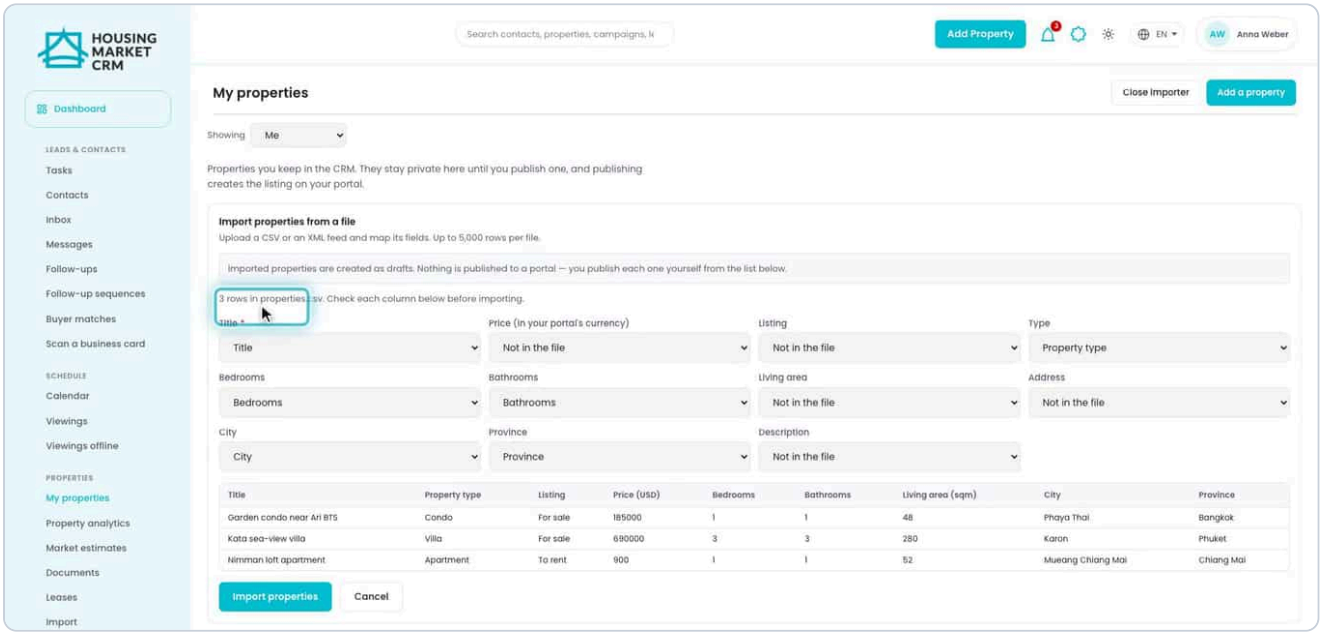
चित्र 31.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 Choose a file (फ़ाइल चुनें) पर क्लिक करें।



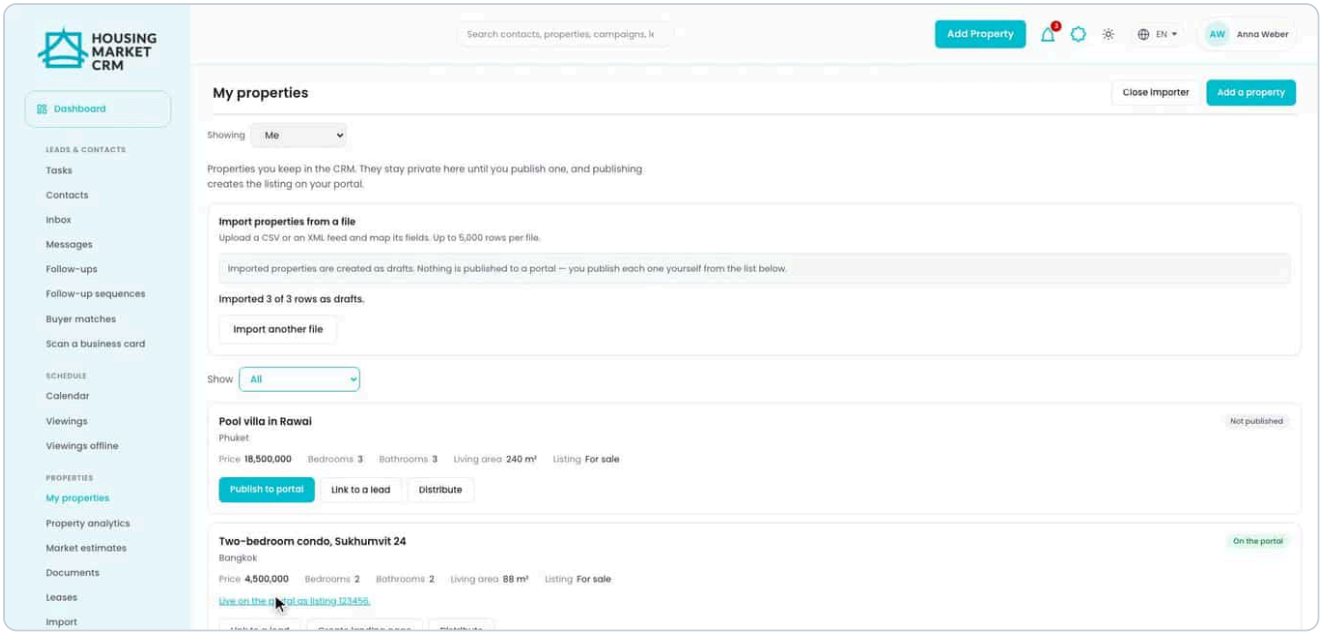
चित्र 31.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 जाँचें कि हर कॉलम सही फ़ील्ड से मिल रहा है।



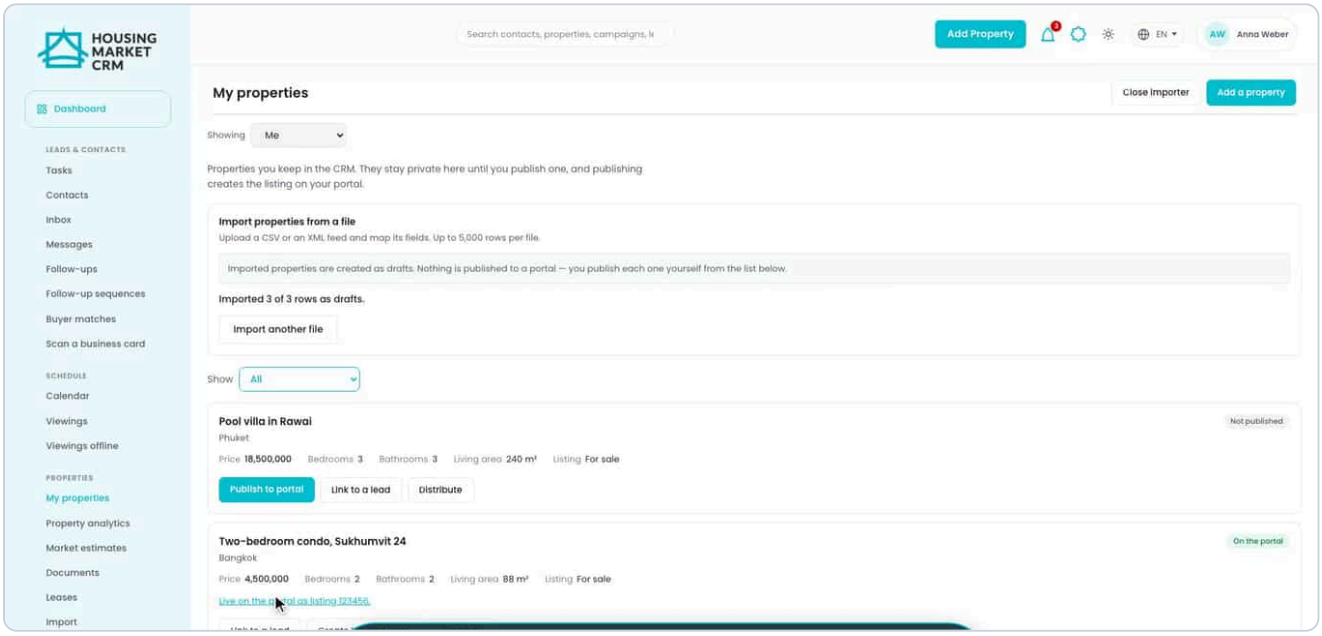
चित्र 31.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 Import properties (प्रॉपर्टी इम्पोर्ट करें) पर क्लिक करें।



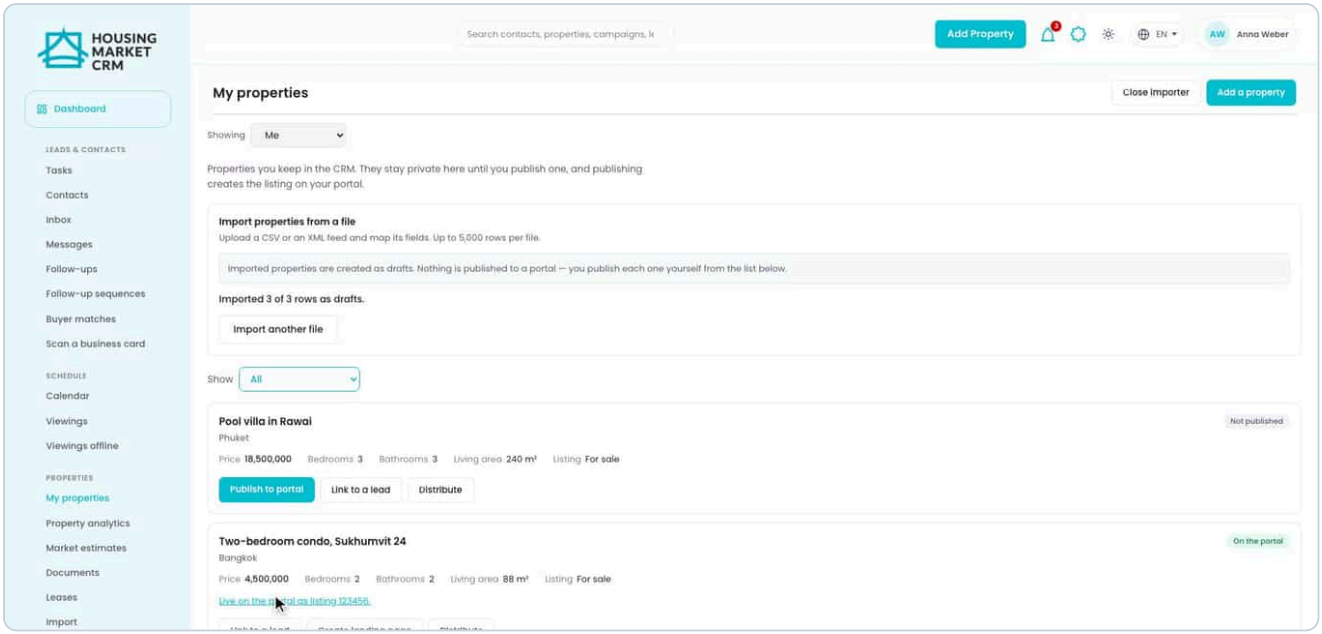
चित्र 31.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 इम्पोर्ट की गई लिस्टिंग ड्राफ़्ट में आती हैं — अभी कुछ पब्लिश नहीं हुआ।



चित्र 31.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 Importer ऐड-ऑन हर प्लान पर $29 प्रति माह है।



चित्र 31.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 अध्याय 32

AI लिस्टिंग राइटर

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, प्रॉपर्टी फ़ॉर्म में AI से लिखें आपके भरे गए विवरण से, आपके पोर्टल की भाषा में, एक विवरण का ड्राफ़्ट बनाता है। आप उसे पढ़ते हैं, संपादित करते हैं और खुद सहेजते हैं।

- संपत्ति जोड़ें खोलें, या ऐसी प्रॉपर्टी संपादित करें जो अभी लाइव नहीं है।
- विवरण भरें — प्रकार, प्रांत और शहर, कीमत, शयनकक्ष, स्नानघर, रहने का क्षेत्रफल और यह कि प्रॉपर्टी बिक्री के लिए है या किराये के लिए।
- विवरण के नीचे AI से लिखें चुनें।
- ड्राफ़्ट पढ़ें, उसे सुधारें, फिर ड्राफ़्ट के रूप में सहेजें या प्रकाशित करें चुनें।

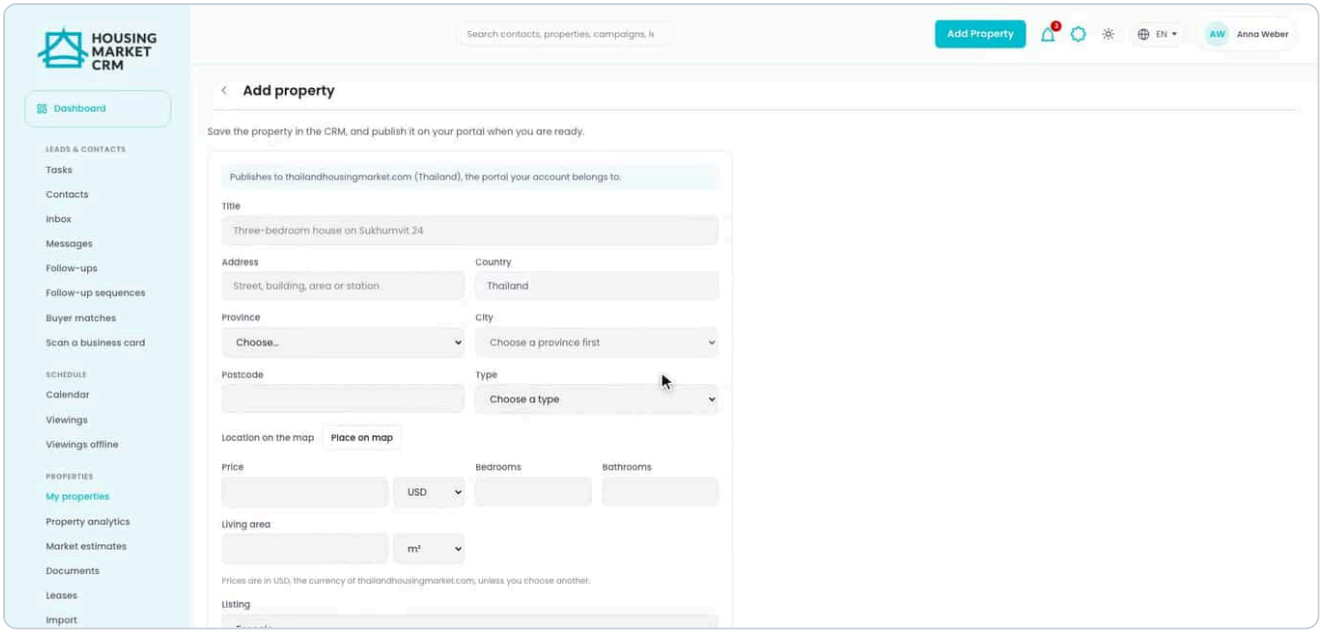
ड्राफ़्ट आपके पोर्टल की मुख्य भाषा में लिखा जाता है और विवरण फ़ील्ड में जाता है। अगर शीर्षक खाली है, तो यह एक शीर्षक भी सुझाता है। जब तक आप न चुनें, कुछ भी सहेजा या प्रकाशित नहीं होता: AI से बना विवरण ठीक उसी रास्ते से जाता है जिससे आपका टाइप किया हुआ। यह Pro का हिस्सा है; मुफ़्त प्लान पर बटन पर ताला दिखता है।

यह केवल उसी से लिखता है जो आपने भरा है। जिस ड्राफ़्ट में कोई ऐसी संख्या हो जो प्रॉपर्टी के विवरण में नहीं है, उसे हटा दिया जाता है, और फ़ॉर्म यह बताता है — वह जानकारी जोड़ें और फिर से कोशिश करें। अगर फ़ॉर्म कहता है कि AI लेखक उपलब्ध नहीं है या उसने जवाब नहीं दिया, तो कुछ भी नहीं बना; थोड़ी देर बाद फिर से कोशिश करें।

सहायता केंद्र से: **AI लिस्टिंग लेखक कैसे काम करता है?**

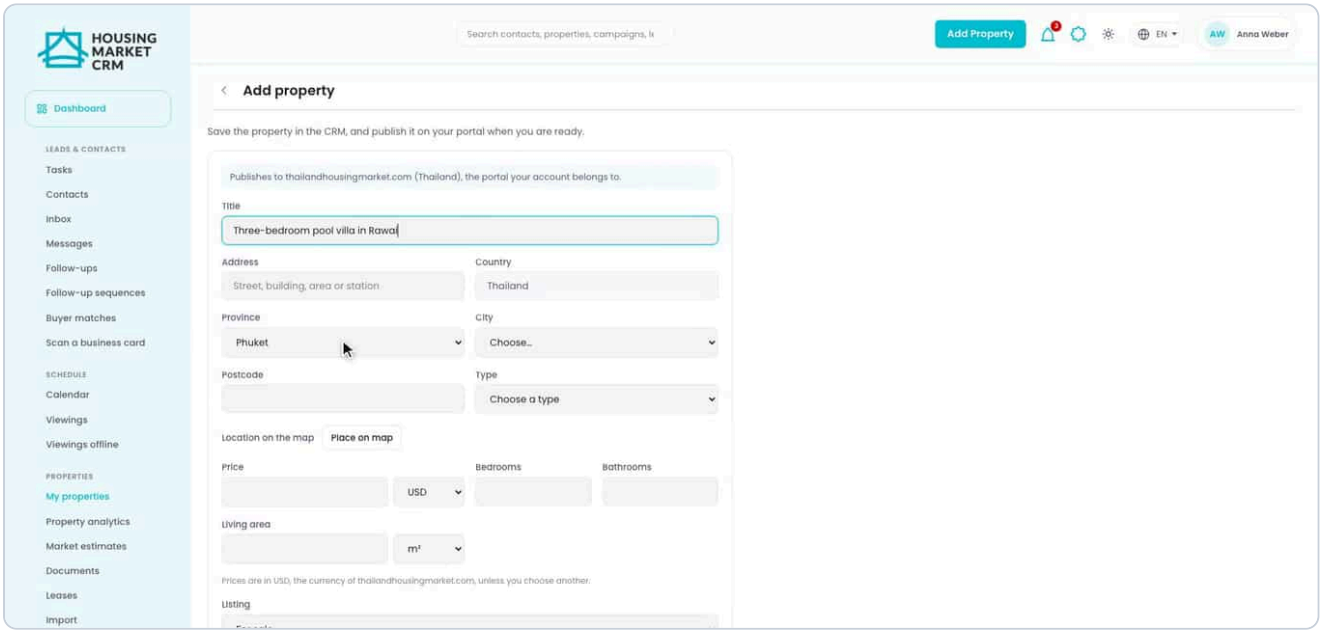
चरण-दर-चरण

1 Add property खोलें।



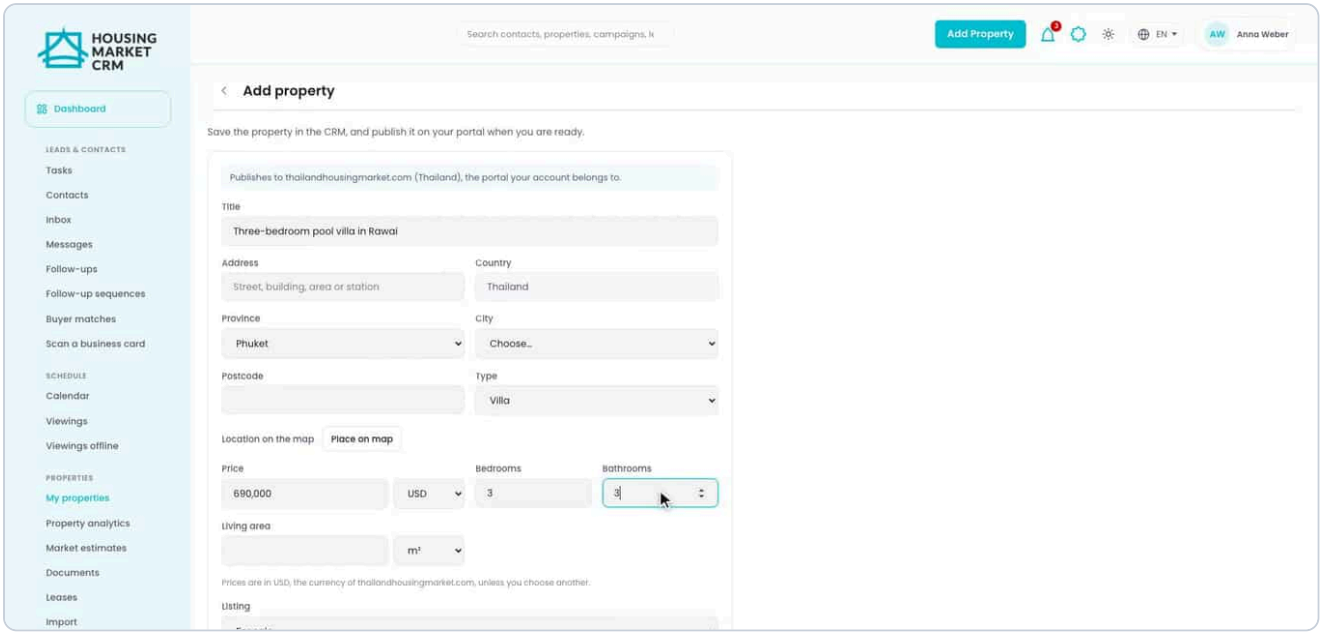
चित्र 32.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 पहले लिस्टिंग के ब्यौरे दर्ज करें।



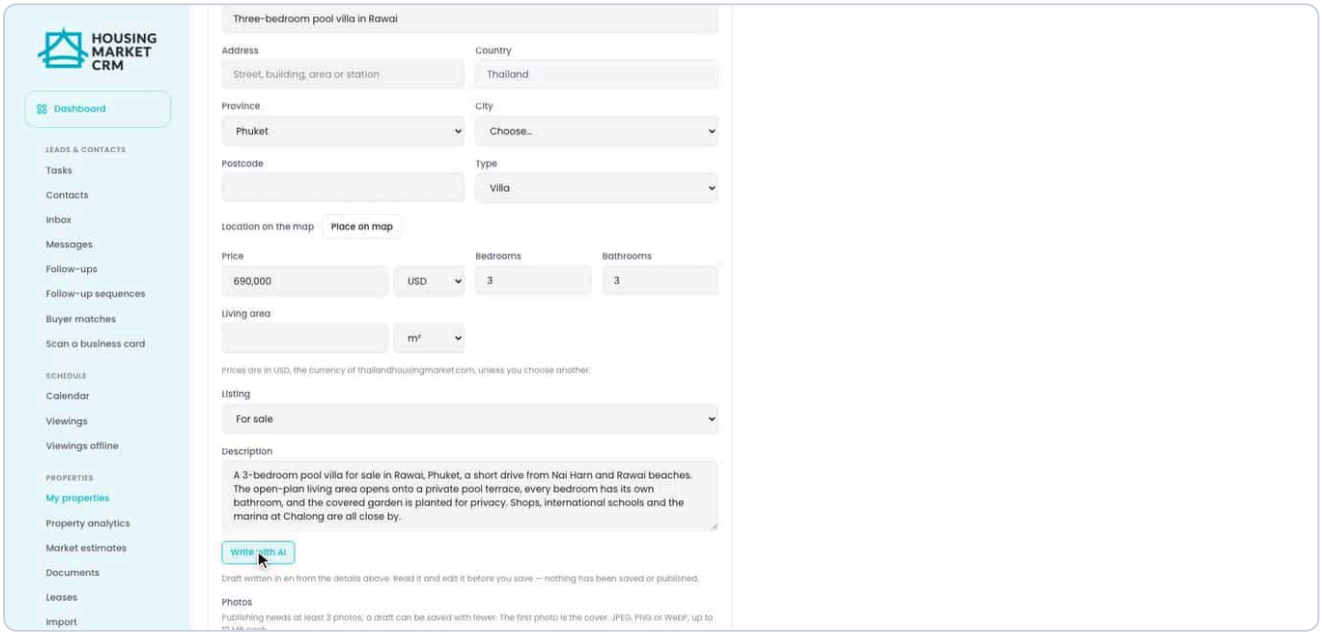
चित्र 32.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 प्रकार, स्थान, कमरे और कीमत, सब मदद करते हैं।



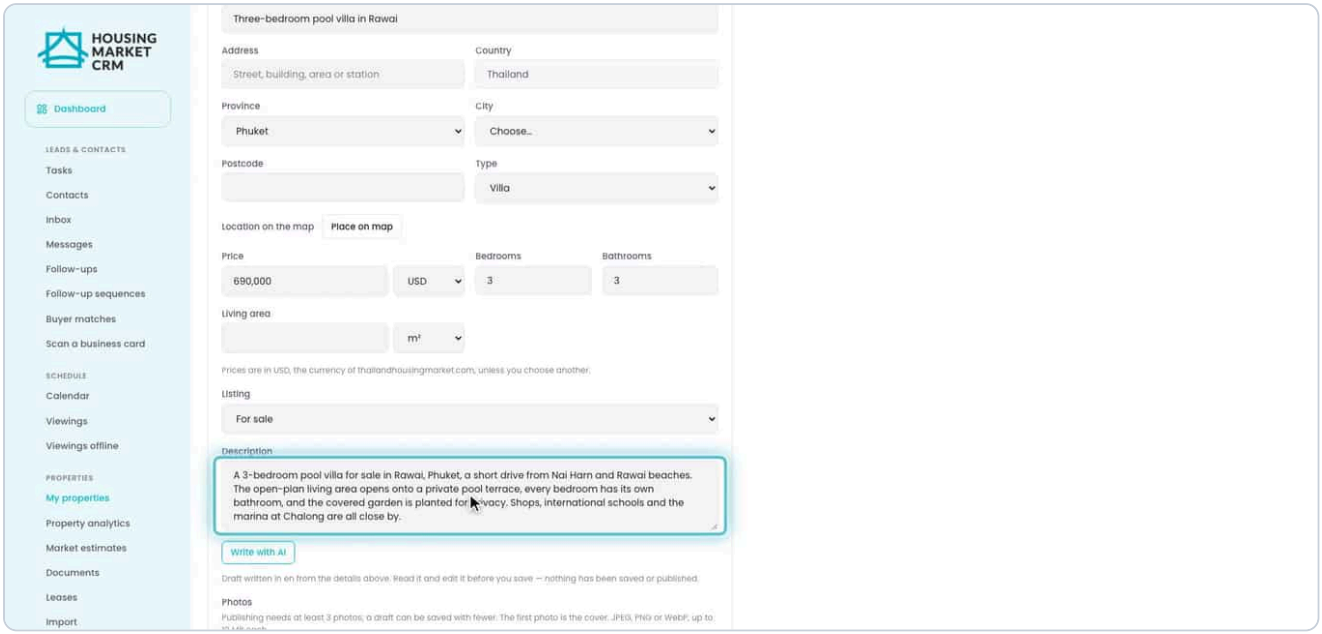
चित्र 32.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 Write with AI पर क्लिक करें।



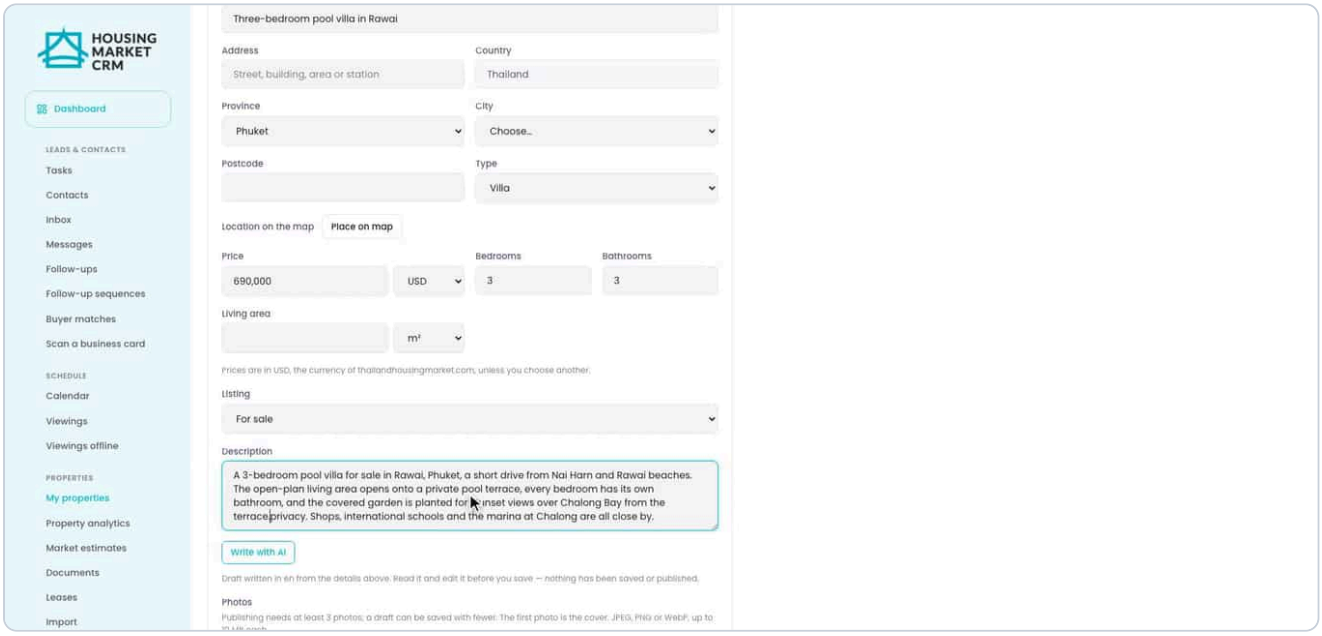
चित्र 32.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 फ़ील्ड में ड्राफ़्ट विवरण आ जाता है।



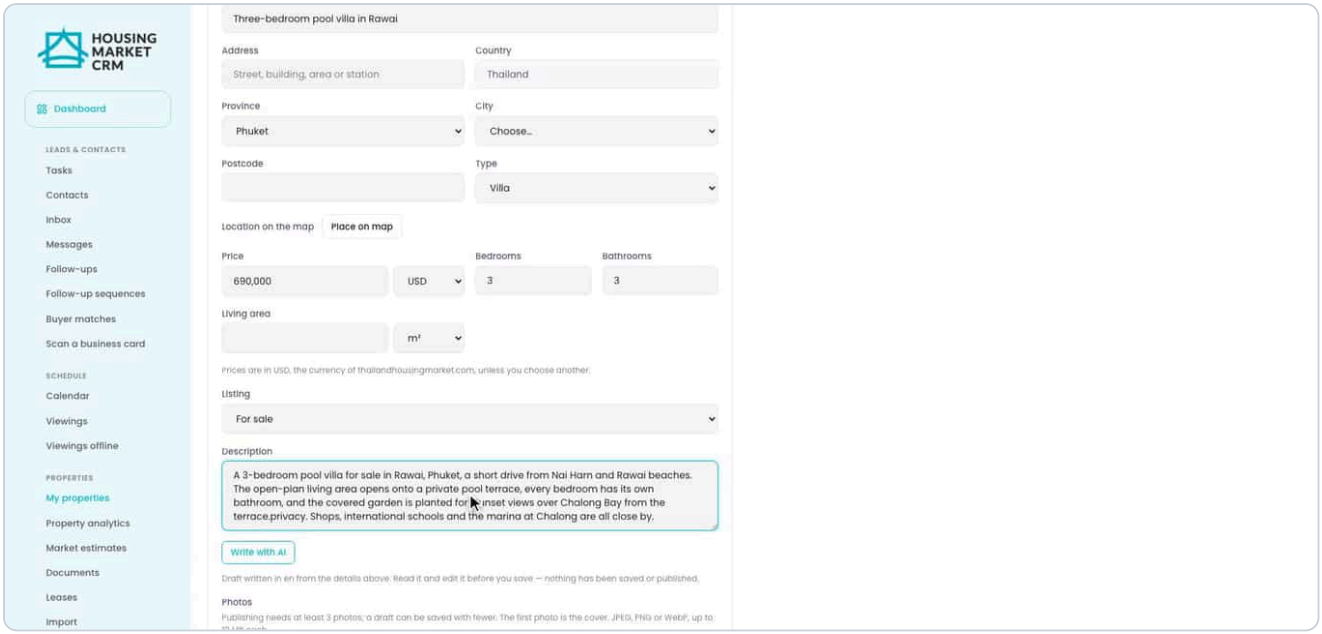
चित्र 32.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 इसे पढ़ें और अपने ब्यौरे जोड़ें।



चित्र 32.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 सेव या प्रकाशित करने तक कुछ सेव नहीं होता।



चित्र 32.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं CRM में प्रॉपर्टी कैसे जोड़ूँ? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-add-a-property

33 अध्याय 33

लिस्टिंग को बूस्ट करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

19 USD की एक बार की ऐसी ख़रीद जो आपकी किसी प्रकाशित लिस्टिंग को उस पोर्टल की प्रॉपर्टी खोज में सात दिन के लिए आम नतीजों से ऊपर रखती है। यह पोर्टल का अपना फ़ीचर्ड-प्रॉपर्टी स्थान है, जो CRM के भीतर से ख़रीदा जाता है। इसके लिए Pro चाहिए।

बूस्ट आपकी अपनी किसी लिस्टिंग को उस पोर्टल की प्रॉपर्टी खोज में आम नतीजों से ऊपर रखता है जिस पोर्टल पर वह लिस्टिंग है, सात दिन के लिए। यह पोर्टल का पहले से मौजूद फ़ीचर्ड-प्रॉपर्टी स्थान है, जो पहली बार केवल पोर्टल से नहीं, CRM के भीतर से बेचा जा रहा है।

यह क्या नहीं है

यह Housing Market Ads नहीं है। Ads एक अलग उत्पाद है जिसमें कैंपेन, बजट और रिपोर्टिंग हैं, और वह पोर्टल की प्रॉपर्टी खोज का क्रम ज़रा भी तय नहीं करता — इसलिए Ads कैंपेन के रूप में बना बूस्ट आपका पैसा लेता और कुछ हिलाता नहीं। बूस्ट पोर्टल का अपना फ़ीचर्ड स्थान लिखता है और उसके सिवा कुछ नहीं।

यह सत्यापित एजेंट का बैज नहीं है और यह फ़ीचर्ड एजेंट भी नहीं है। वे आपके बारे में हैं; यह एक प्रॉपर्टी के बारे में है।

यह स्थान कैसे काम करता है

हर पोर्टल फ़ीचर्ड स्थानों की थोड़ी-सी संख्या रखता है, और जिस तरह की खोज में बूस्ट लगाया जाता है उसके लिए एक समय में केवल तीन ही खुले होते हैं। आपके ख़रीदते समय तीनों भरे हों, तो आपका बूस्ट कतार में लग जाता है और पोर्टल का अपना चक्र उसे ऊपर ले आता है — वह किसी दूसरे एजेंट का पैसा दिया हुआ स्थान बाहर नहीं धकेलता, और जिसने पहले से उसका पैसा दिया है उससे स्थान कभी छीना नहीं जाता।

केवल वही लिस्टिंग बूस्ट हो सकती है जो पोर्टल पर पहले से लाइव है, इसलिए उसे पहले प्रकाशित करें। जो लिस्टिंग पहले से फ़ीचर्ड है, या पहले से किसी स्थान का इंतज़ार कर रही है, वह उसके पूरा होने तक बूस्ट नहीं हो सकती, और एक लिस्टिंग एक बार में एक ही बूस्ट रखती है।

बूस्ट सात दिन चलता है और अपने आप उतर जाता है। रद्द करने के लिए कुछ नहीं है: स्थान अपने आप ख़त्म होता है और बीच में ख़र्च कभी वापस नहीं होता।

इसका ख़र्च कितना है

यह उन सात दिनों के लिए 19 USD का एक बार का तय ख़र्च है, कभी कमीशन नहीं, कभी प्रॉपर्टी जिस दाम पर बिके उसका हिस्सा नहीं, और कभी सदस्यता नहीं। यह USD में लिया जाता है, जैसे Housing Market Group में सब कुछ। “लिस्टिंग बूस्ट” पेज भुगतान से पहले दाम दिखाता है, और भुगतान पेज ठीक वही राशि लेता है।

बूस्ट के लिए Pro चाहिए। यह सशुल्क प्लान के ऊपर एक सशुल्क अतिरिक्त है: Pro रखने से कोई बूस्ट शामिल नहीं होता, और बूस्ट ख़रीदने से आपको Pro नहीं मिलता।

बूस्ट ख़रीदना

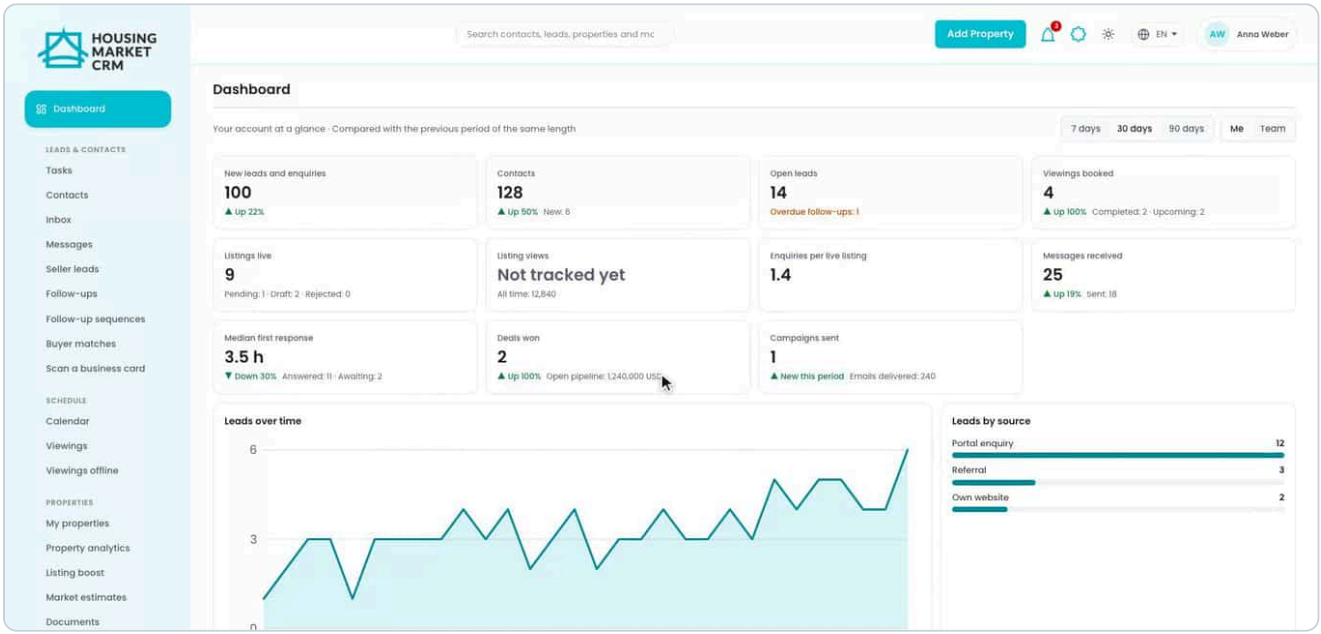
- बाएँ मेनू में "लिस्टिंग बूस्ट" चुनें। पोर्टल पर लाइव आपकी लिस्टिंग वहाँ दिखाई जाती हैं।
- जो लिस्टिंग आप चाहते हैं उसके बगल में "इस लिस्टिंग को बूस्ट करें" चुनें। आप एक सुरक्षित भुगतान पेज पर पहुँचते हैं; अगर आप भुगतान किए बिना उसे छोड़ देते हैं, तो कोई शुल्क नहीं लिया जाता।
- भुगतान पूरा होने के बाद लिस्टिंग पर "सक्रिय" और बूस्ट ख़त्म होने की तारीख दिखती है — या, अगर तीनों फ़ीचर्ड स्थान भरे हों, तो यह कि वह पोर्टल पर खाली फ़ीचर्ड स्लॉट की प्रतीक्षा में है।
- "आपके खरीदे हुए बूस्ट" में हर बूस्ट उसकी तारीखों के साथ दिखता है, ताकि आप देख सकें कि हर एक कब चला।

अगर पेज कहता है कि इस समय बूस्ट बिक्री के लिए उपलब्ध नहीं हैं, तो उस समय कोई बूस्ट नहीं ख़रीदा जा सकता। आपकी लिस्टिंग में कोई गड़बड़ी नहीं है और कोई शुल्क नहीं लिया गया है।

सहायता केंद्र से: **लिस्टिंग बूस्ट क्या है?**

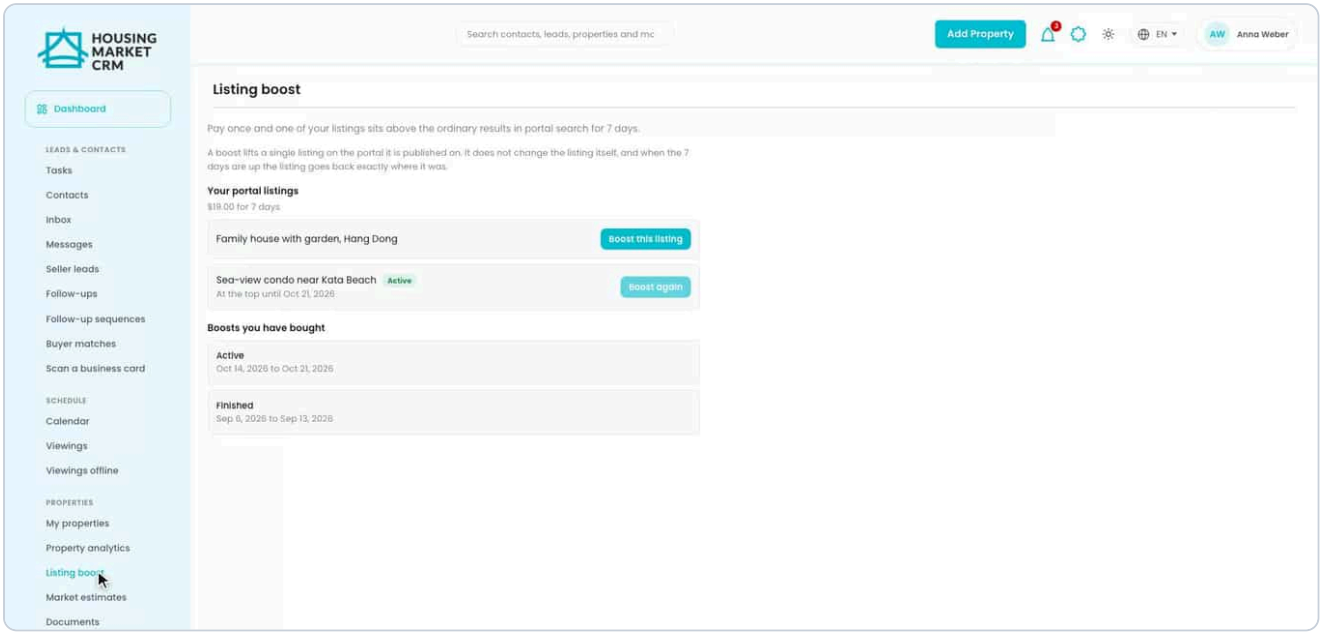
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



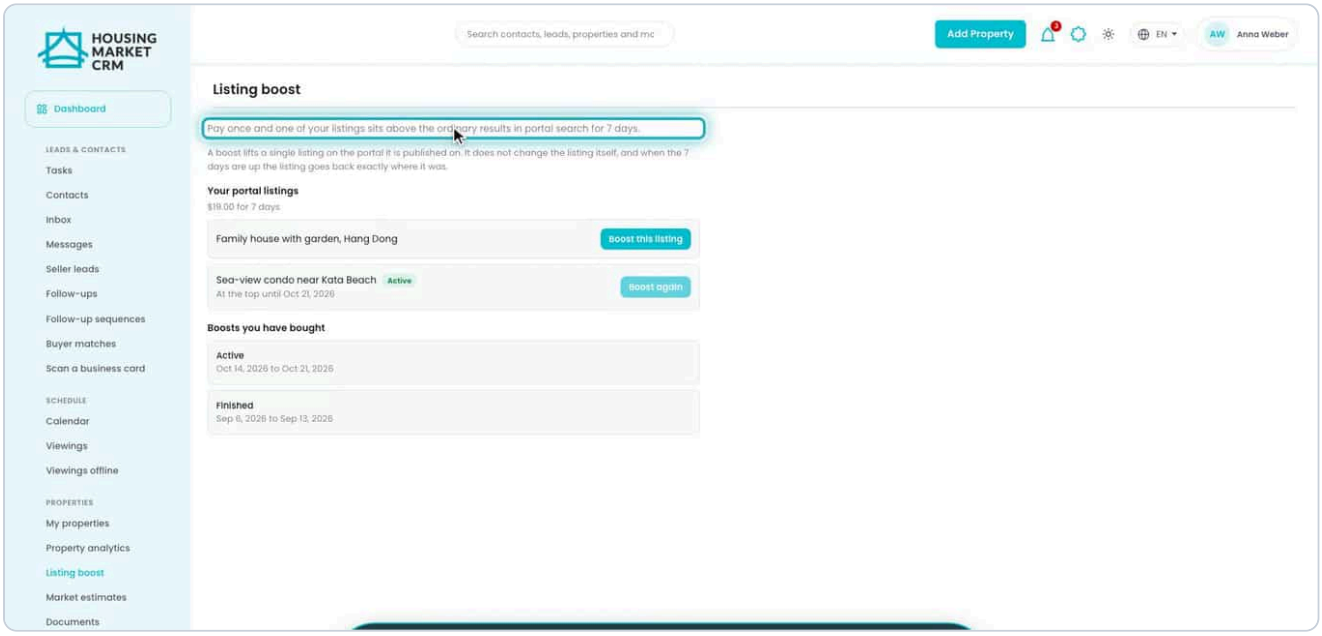
चित्र 33.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'लिस्टिंग बूस्ट (Listing boost)' पर क्लिक करें।



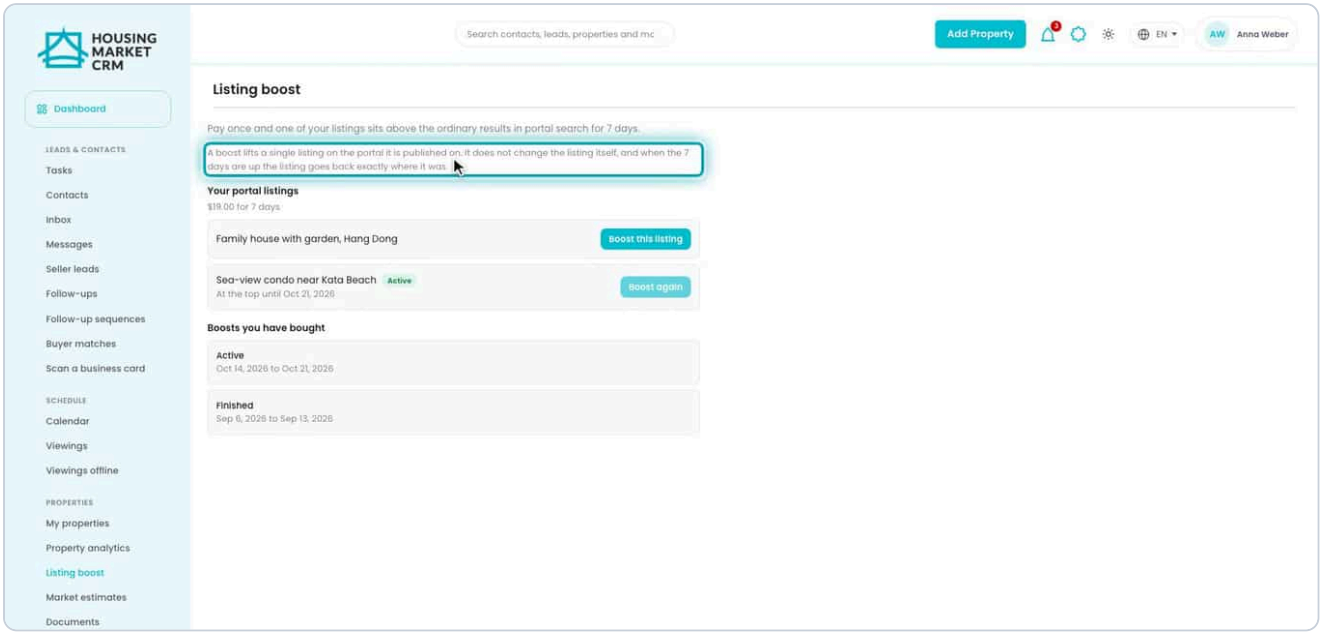
चित्र 33.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

3 एक लिस्टिंग पोर्टल सर्च में सामान्य नतीजों से ऊपर दिखती है।



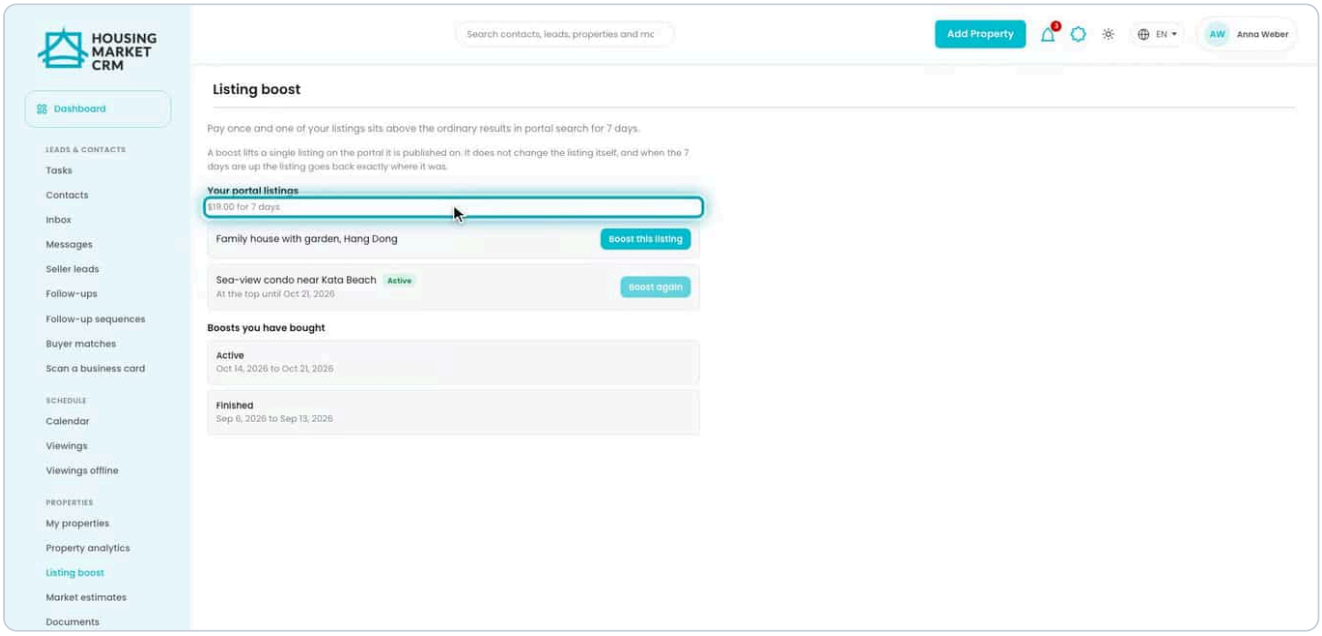
चित्र 33.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

4 7 दिन बाद वह ठीक उसी जगह लौट आती है।



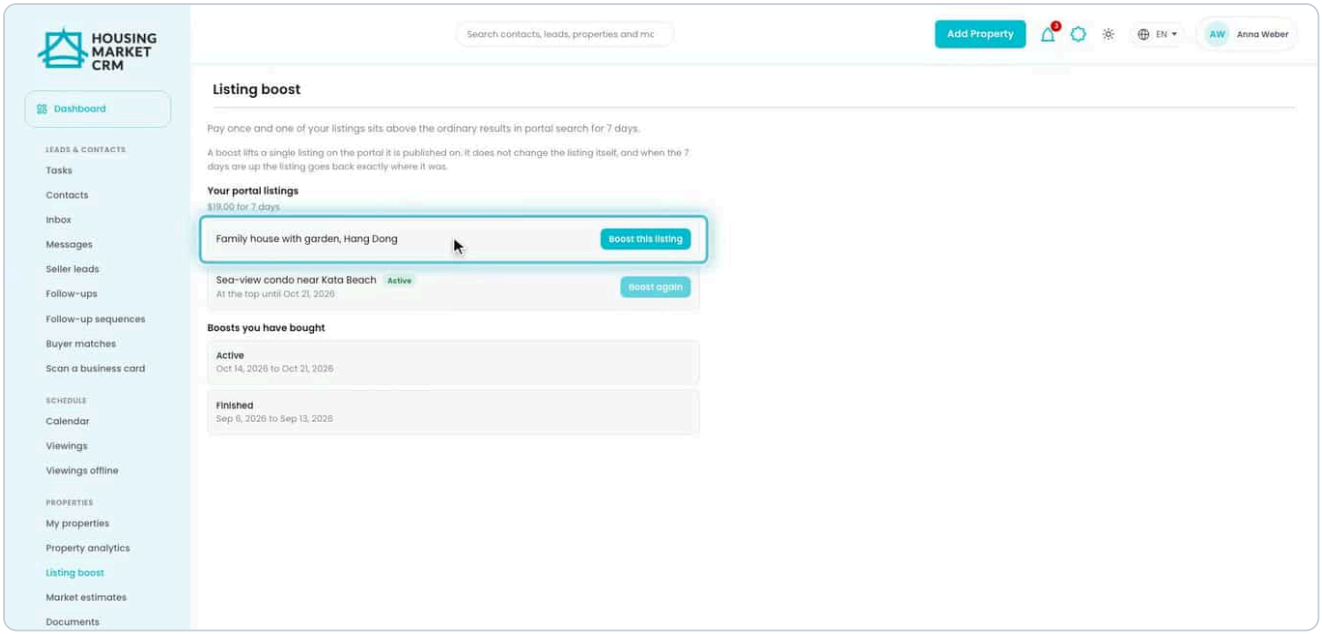
चित्र 33.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

5 सात दिनों के लिए $19, एक बार का भुगतान। कोई सब्सक्रिप्शन नहीं।



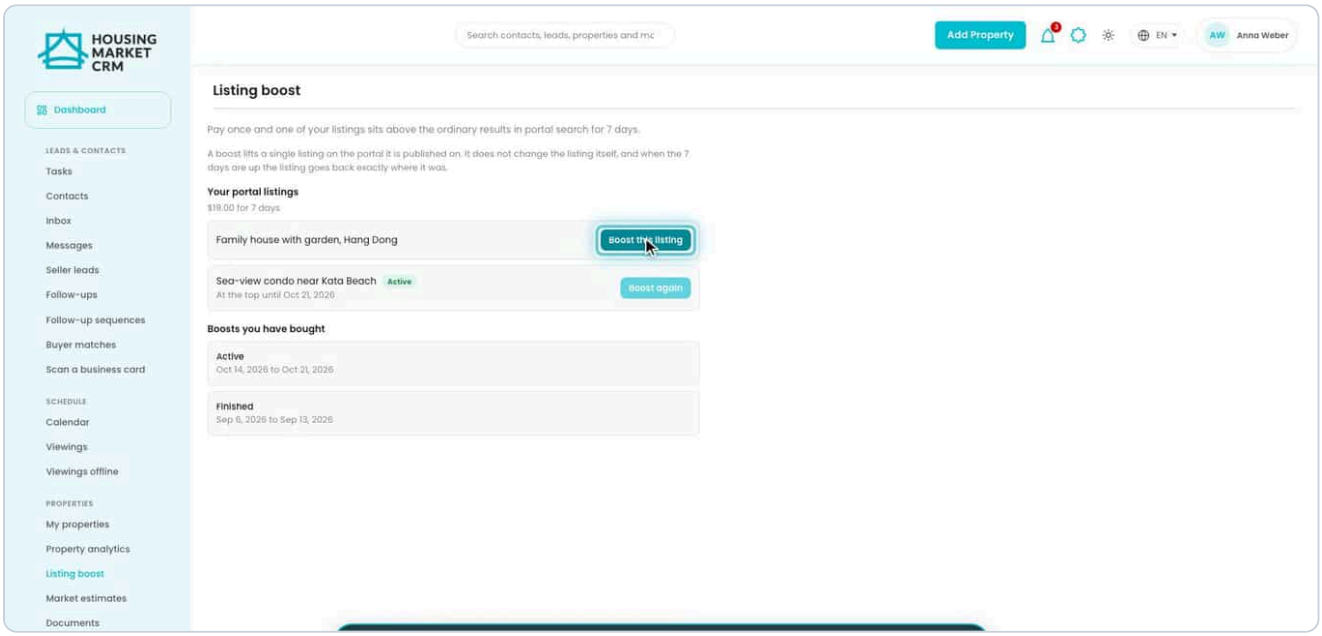
चित्र 33.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

6 आपकी पोर्टल लिस्टिंग यहाँ दी गई हैं।



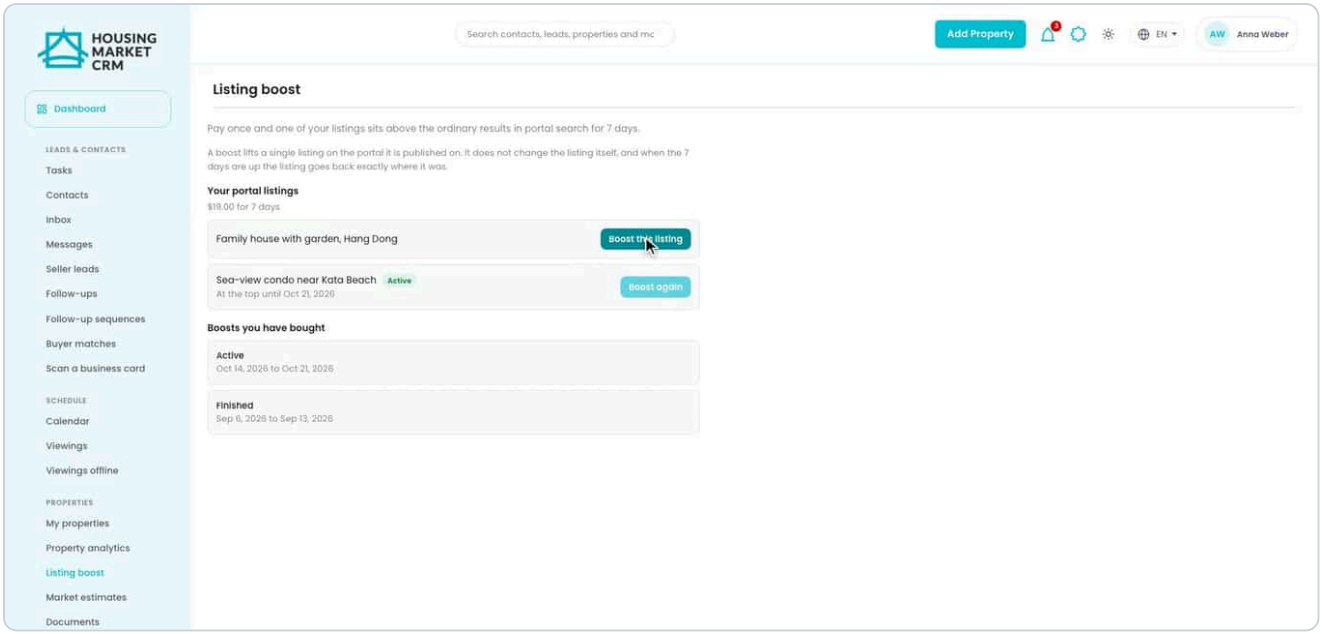
चित्र 33.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

7 Stripe के सुरक्षित भुगतान पेज पर जाने के लिए 'इस लिस्टिंग को बूस्ट करें (Boost this listing)' पर क्लिक करें।



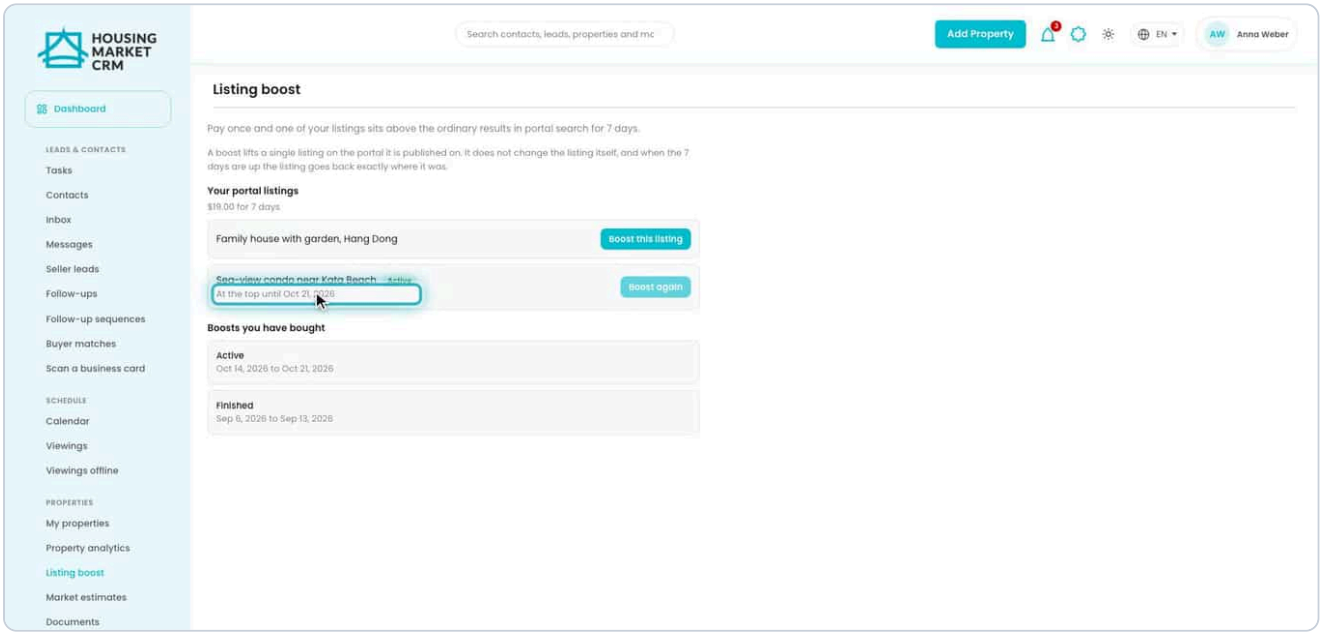
चित्र 33.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

8 भुगतान पेज छोड़ने पर कोई शुल्क नहीं लगता।



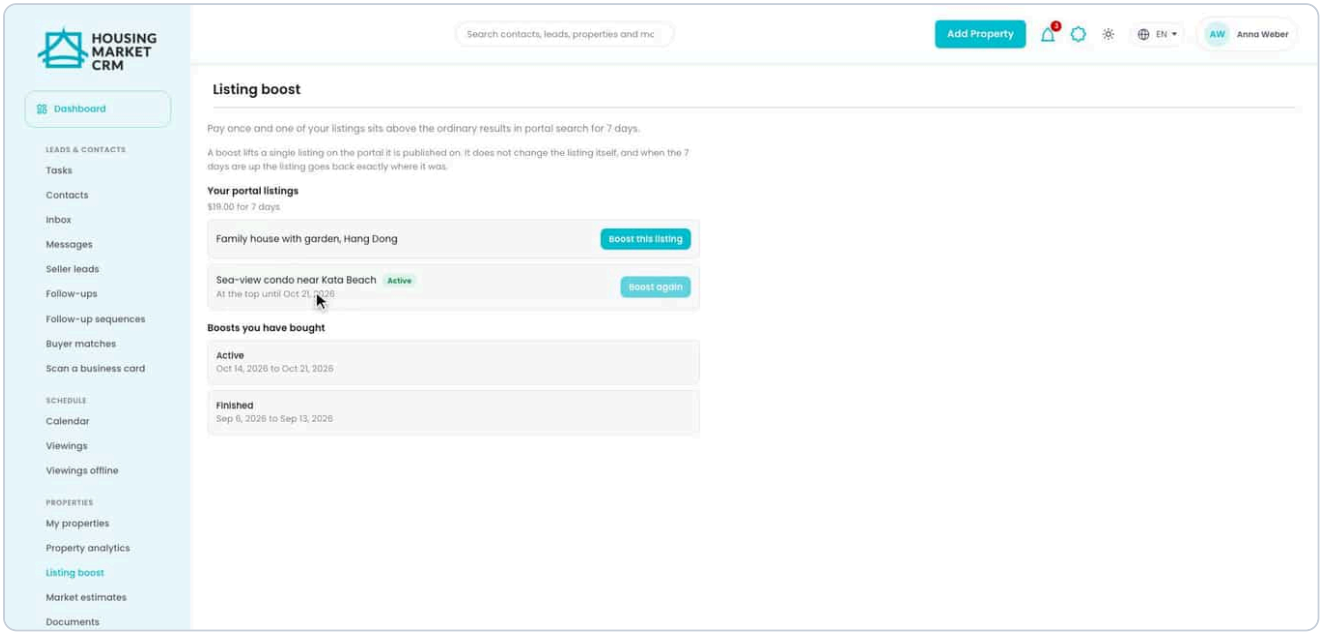
चित्र 33.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

9 बूस्ट की गई लिस्टिंग पर 'सक्रिय (Active)' और समाप्ति का दिन दिखता है।



चित्र 33.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

10 आपका ख़रीदा हर बूस्ट, उसकी तारीख़ों के साथ।



चित्र 33.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

34 अध्याय 34

मार्केट एस्टिमेट रिपोर्ट

Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Business पर, किसी प्रॉपर्टी का वर्णन करें और CRM आपके पोर्टल की तुलनीय लिस्टिंग से बाज़ार अनुमान की एक सीमा देता है, जिसे आप मालिक के लिए ब्रांडेड PDF के रूप में एक्सपोर्ट कर सकते हैं।

बाज़ार अनुमान खोलें और प्रॉपर्टी का वर्णन करें: पता, बिक्री या किराया, प्रॉपर्टी का प्रकार, इलाका, शयनकक्ष, स्नानघर और फ़्लोर एरिया। CRM आपके बाज़ार के पोर्टल पर मिलती-जुलती लिस्टिंग से इसकी तुलना करता है और अनुमान की एक सीमा देता है, साथ में वे तुलनीय लिस्टिंग भी जिनसे यह बना। यह Business का हिस्सा है।

केवल उसी मुद्रा वाली लिस्टिंग की तुलना की जाती है, और कुछ भी बदला नहीं जाता। आप फ़ॉर्म जितना ज़्यादा भरेंगे, तुलनीय लिस्टिंग उतनी ही करीबी होंगी।

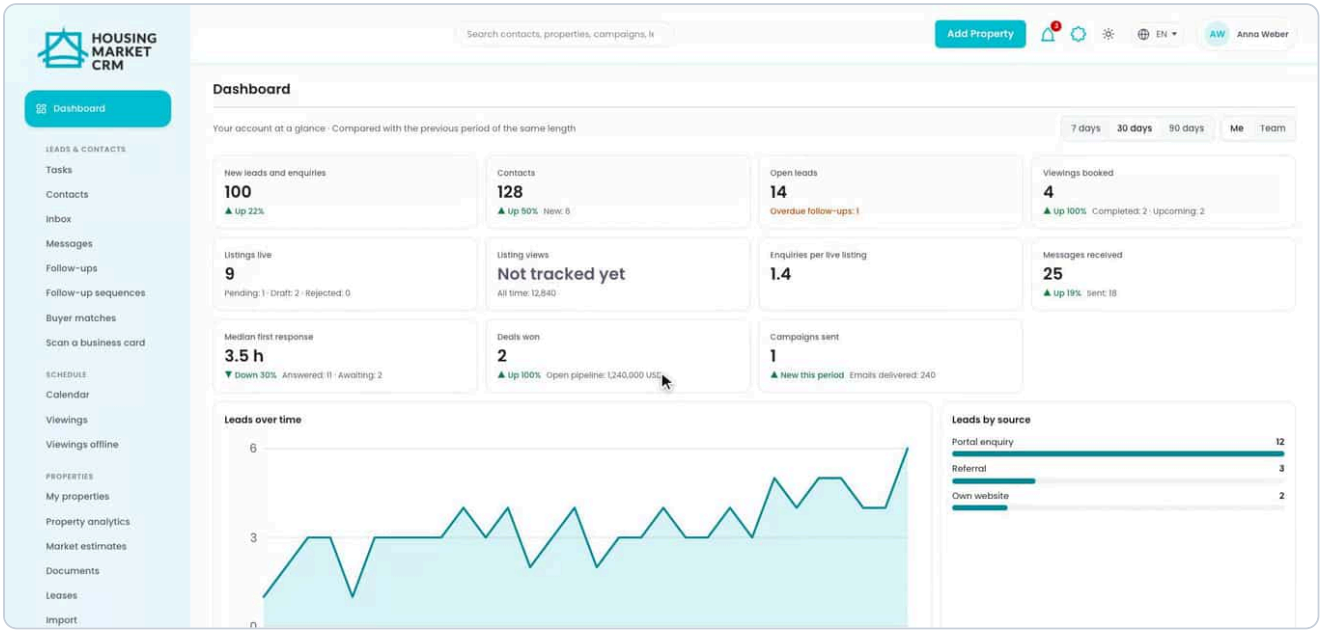
परिणाम को अपने नाम से ब्रांडेड PDF के रूप में एक्सपोर्ट करें और मालिक को दें। हर रिपोर्ट उसी रूप में सहेजी जाती है जैसे उसकी गणना हुई थी, इसलिए मालिक को दिखाए गए आँकड़े बाद में बाज़ार बदलने पर नहीं बदलते।

यह पोर्टल पर माँगी गई कीमतों से निकाला गया बाज़ार अनुमान है, और रिपोर्ट पर यह लिखा होता है। यह किसी लाइसेंसधारी पेशेवर द्वारा प्रॉपर्टी के मूल्य का औपचारिक आकलन नहीं है, और इसे मालिक, ऋणदाता या अदालत के सामने ऐसे आकलन के रूप में पेश नहीं किया जाना चाहिए।

सहायता केंद्र से: **बाज़ार अनुमान रिपोर्ट क्या है?**

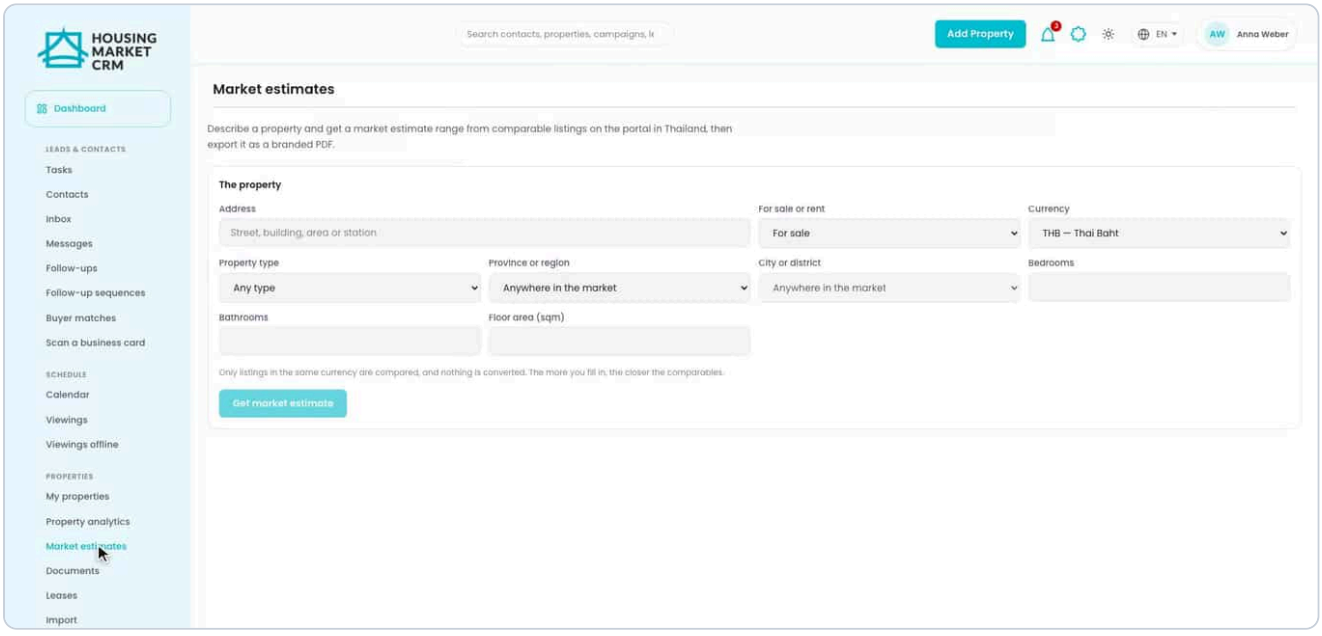
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



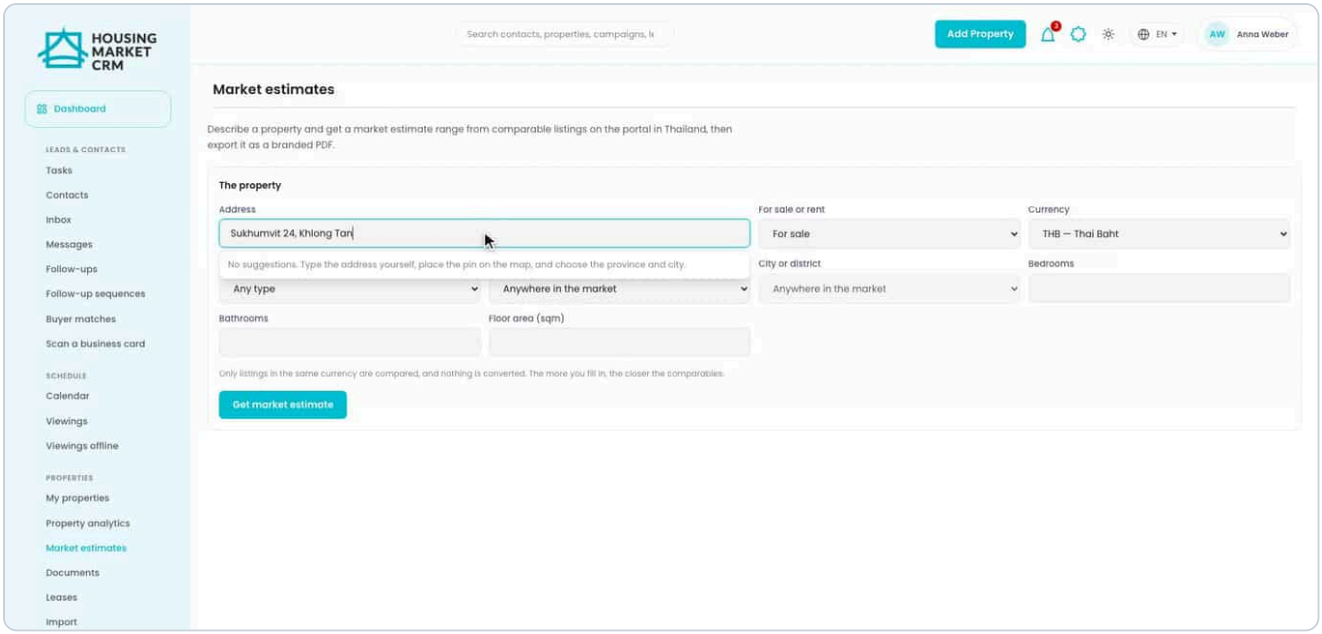
चित्र 34.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Market estimates पर क्लिक करें।



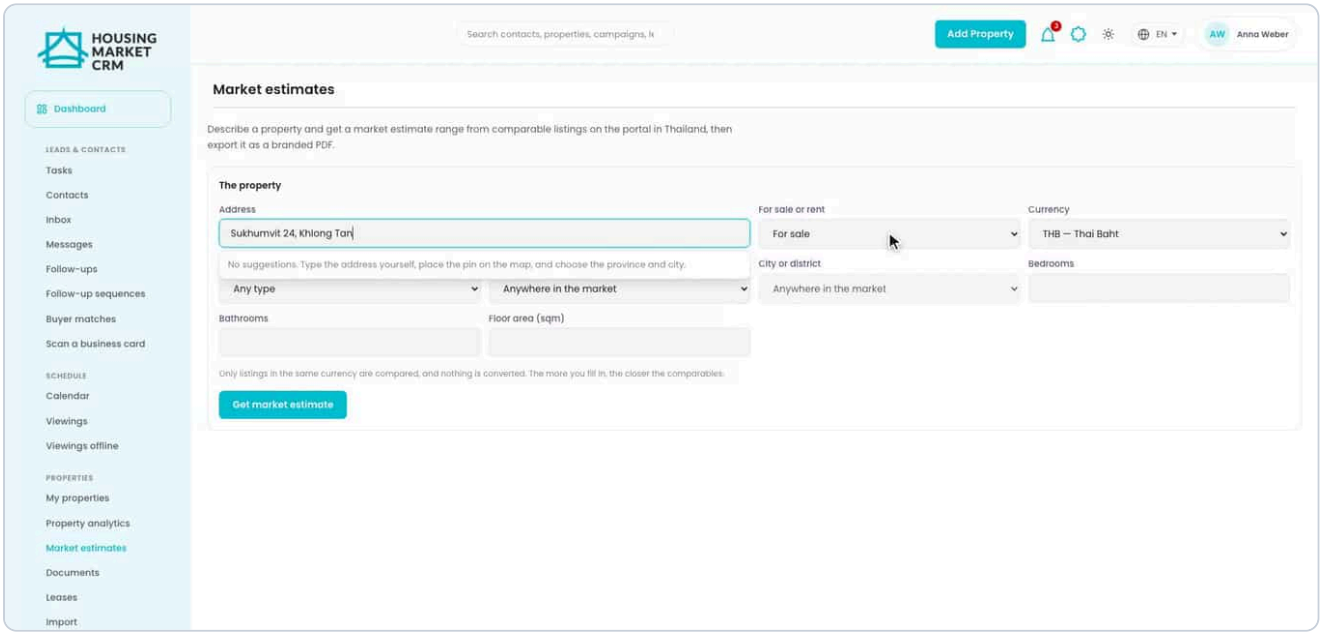
चित्र 34.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 पता दर्ज करें।



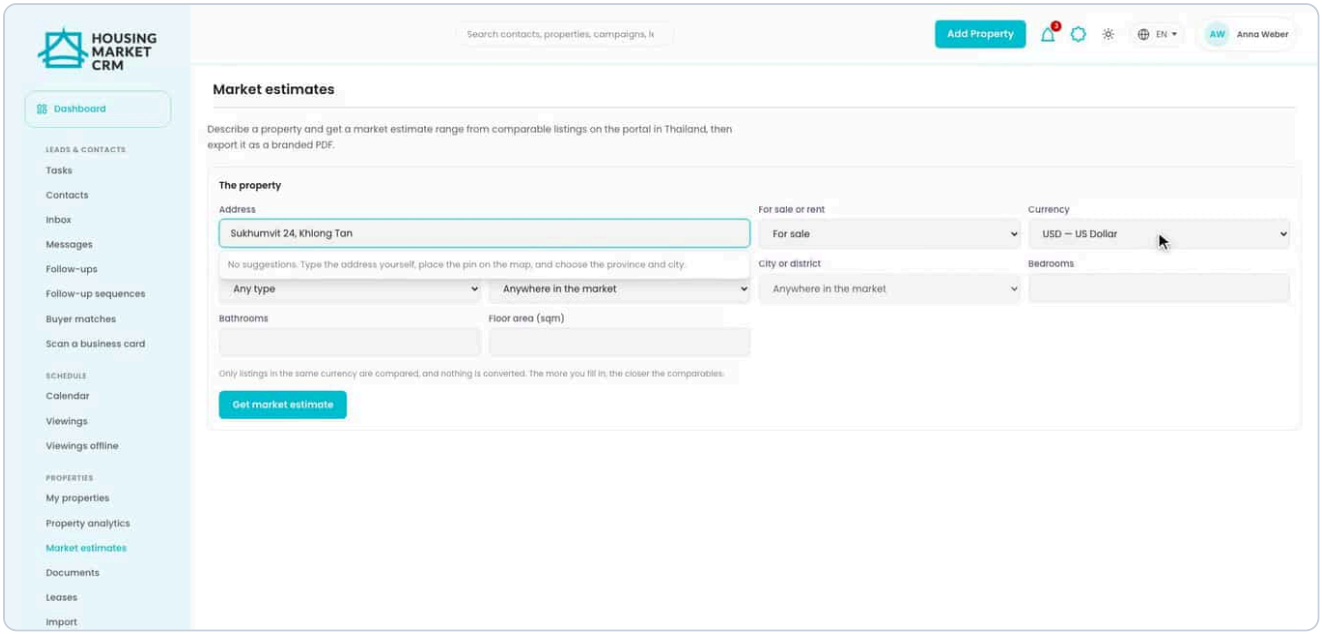
चित्र 34.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 For sale या For rent चुनें।



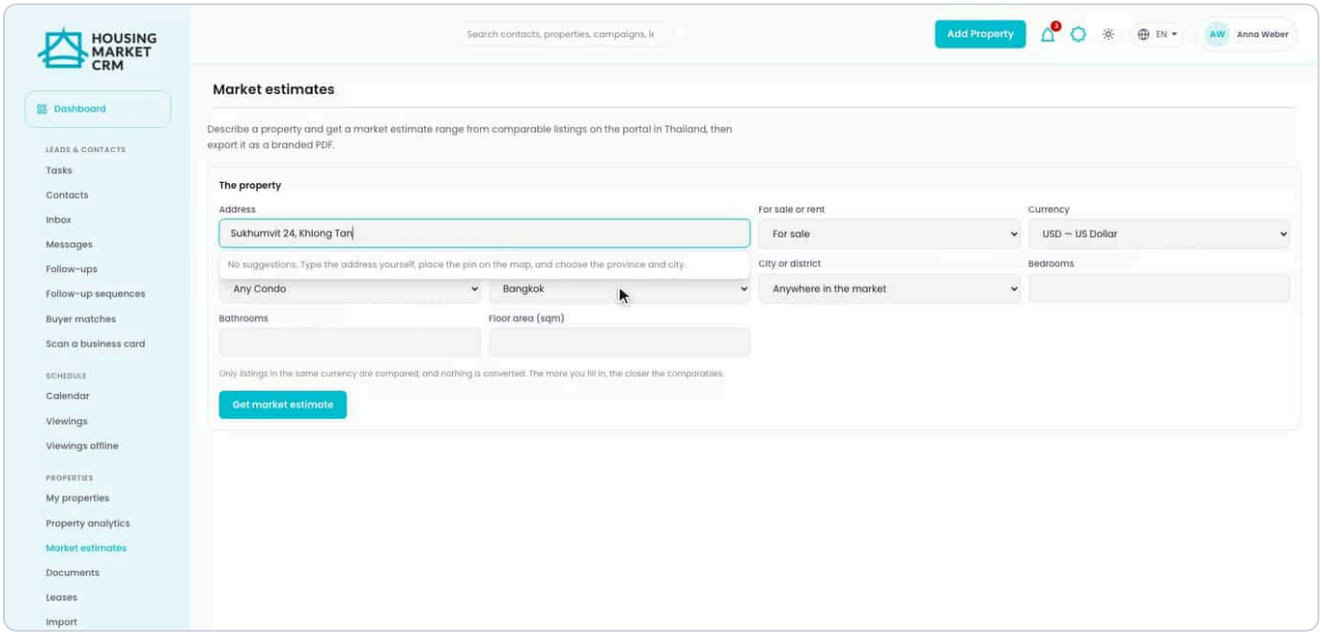
चित्र 34.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 मुद्रा चुनें।



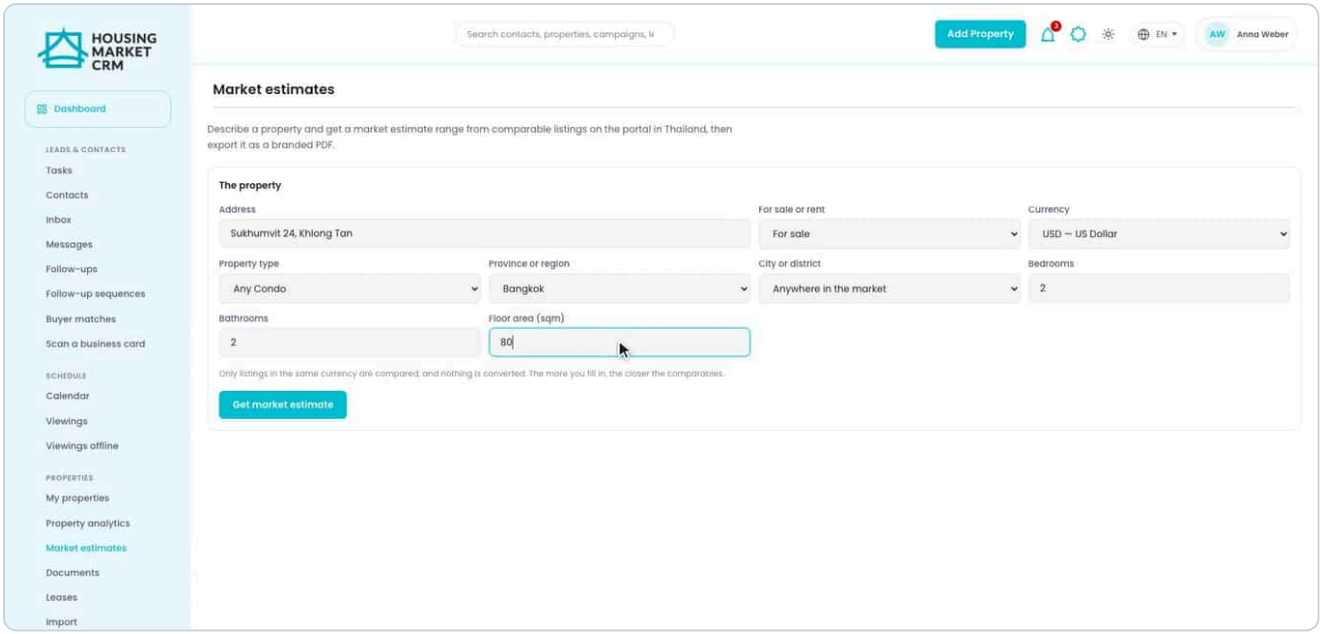
चित्र 34.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 प्रॉपर्टी का प्रकार चुनें और क्षेत्र चुनें।



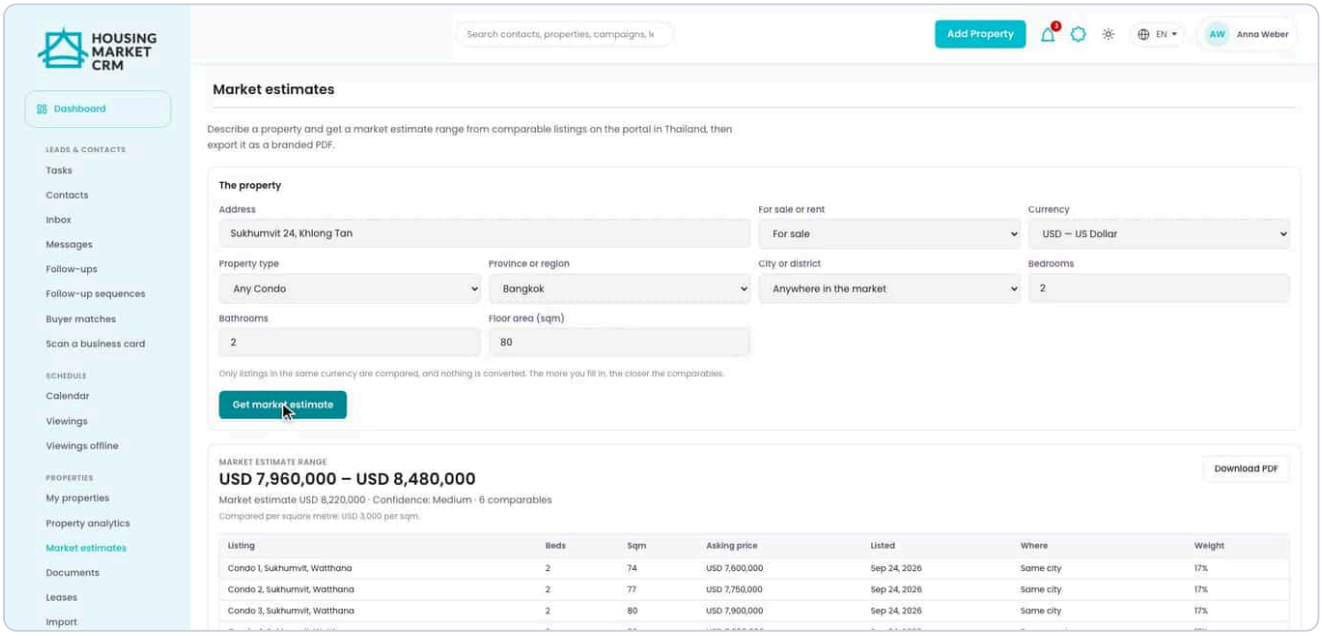
चित्र 34.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 बेडरूम, बाथरूम और फ़्लोर एरिया जोड़ें।



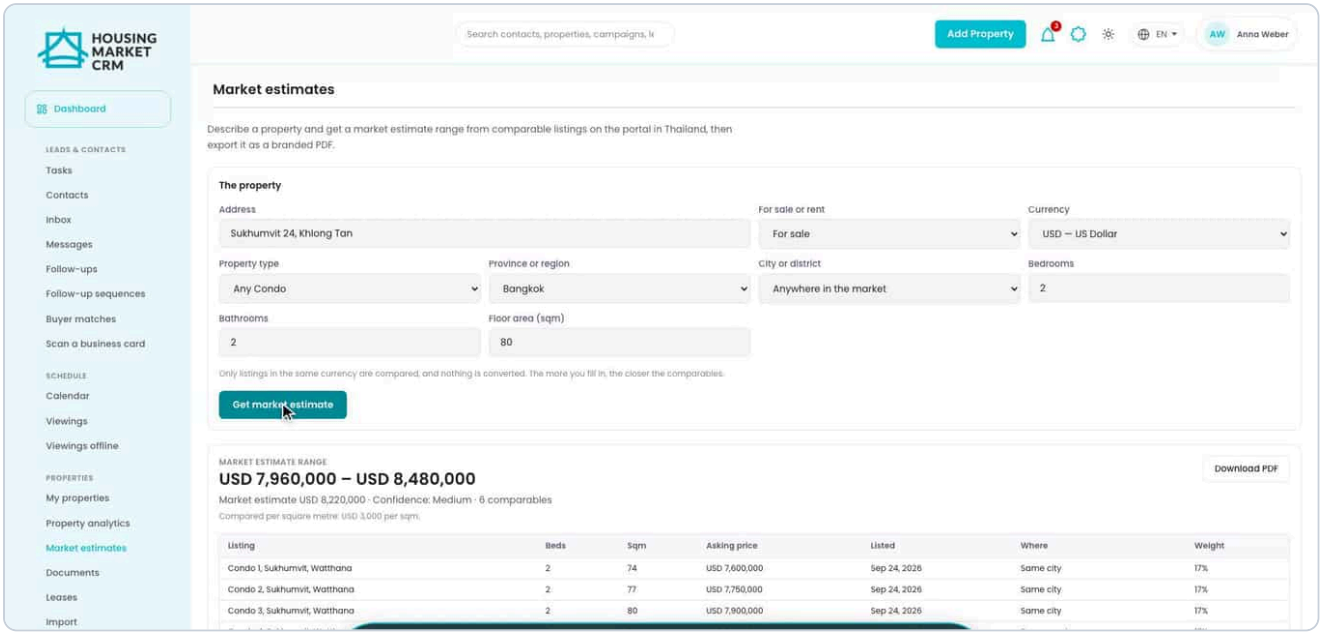
चित्र 34.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 Get market estimate पर क्लिक करें।



चित्र 34.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 मालिक से मुलाक़ात के लिए अनुमान को शुरुआती बिंदु बनाएँ।



चित्र 34.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

विक्रेता लीड क्या हैं, और एक का ख़र्च कितना है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

भाग 4

संचार और शेड्यूलिंग

35 संदेश

36 संपर्क से WhatsApp

37 WhatsApp टेम्पलेट

38 बल्क ईमेल भेजें

39 नोटिफ़िकेशन सेंटर

40 ईमेल नोटिफ़िकेशन

41 कैलेंडर

42 अपना कैलेंडर जोड़ें

43 विज़िट शेड्यूल करें

44 ऑफ़लाइन विज़िट

45 अपनी मेलिंग लिस्ट में संपर्क जोड़ें

46 CRM आपकी ईमेल मार्केटिंग को कैसे सुरक्षित रखता है

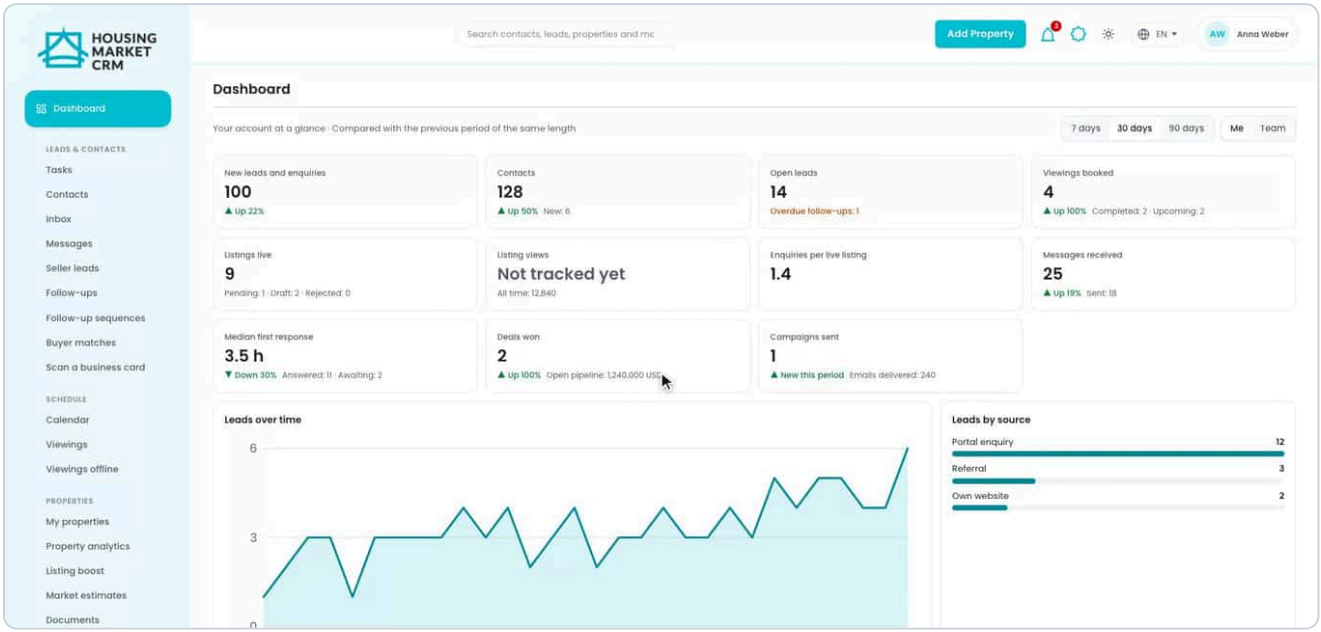
35 अध्याय 35

संदेश

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

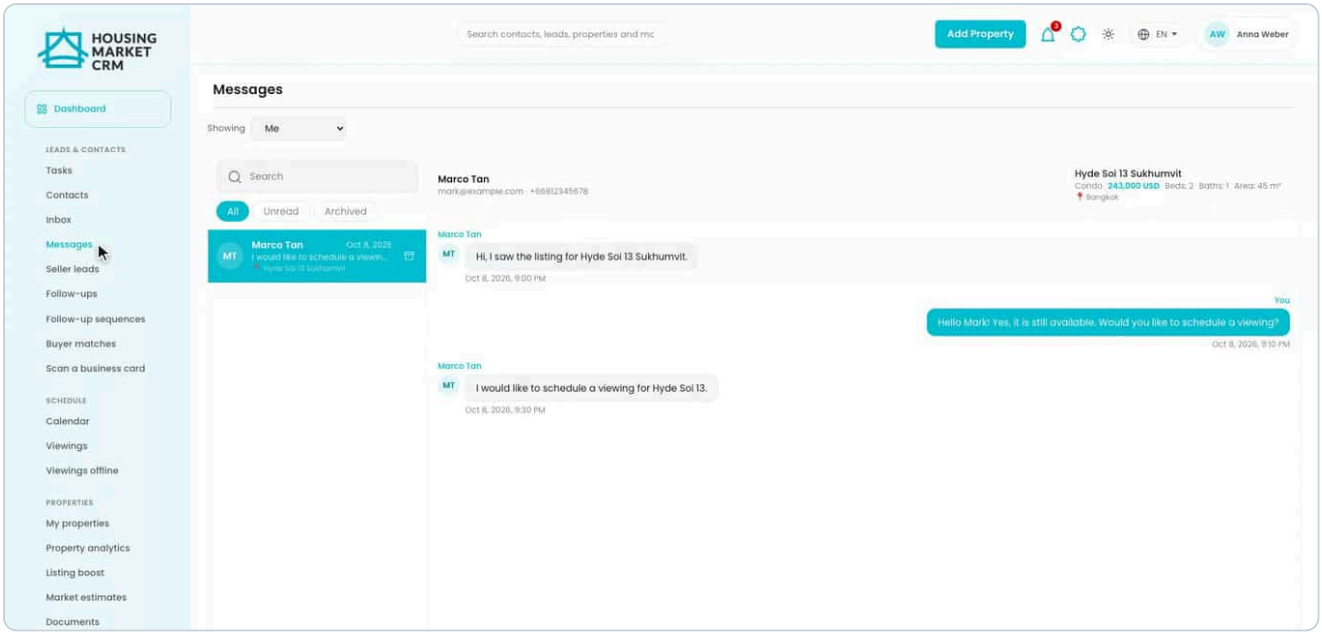
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



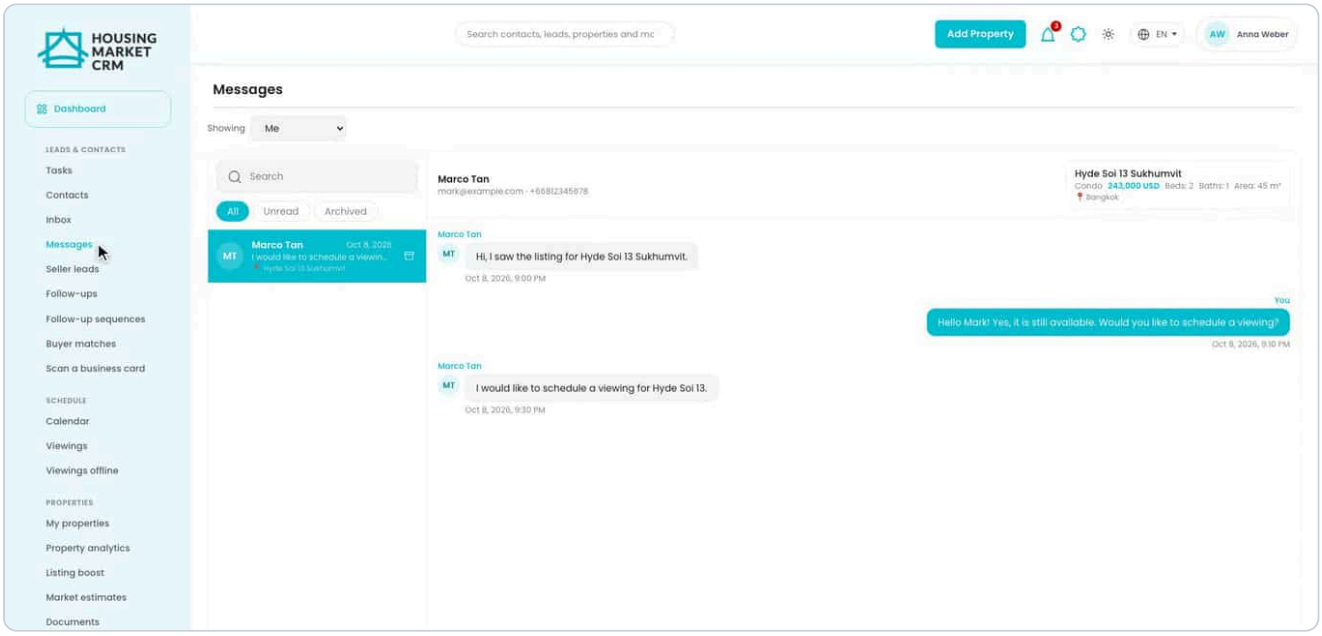
चित्र 35.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेनू में संदेश पर क्लिक करें।



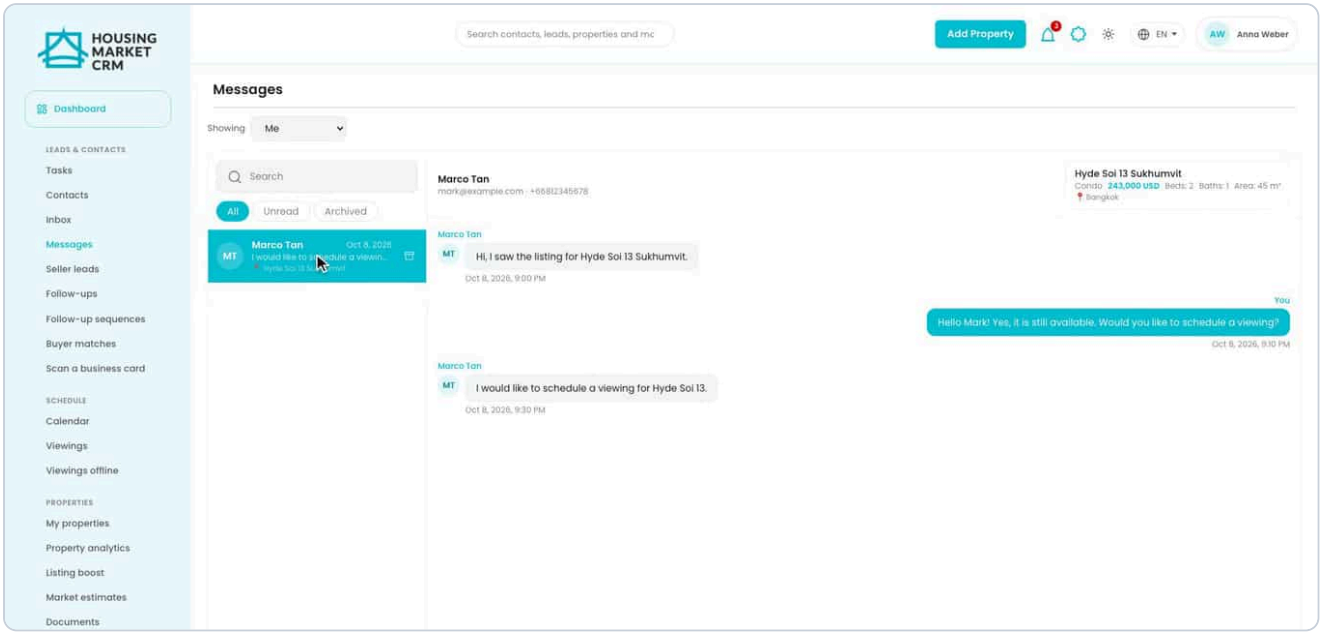
चित्र 35.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 एक व्यक्ति के साथ हर आदान-प्रदान एक ही थ्रेड में रहता है।



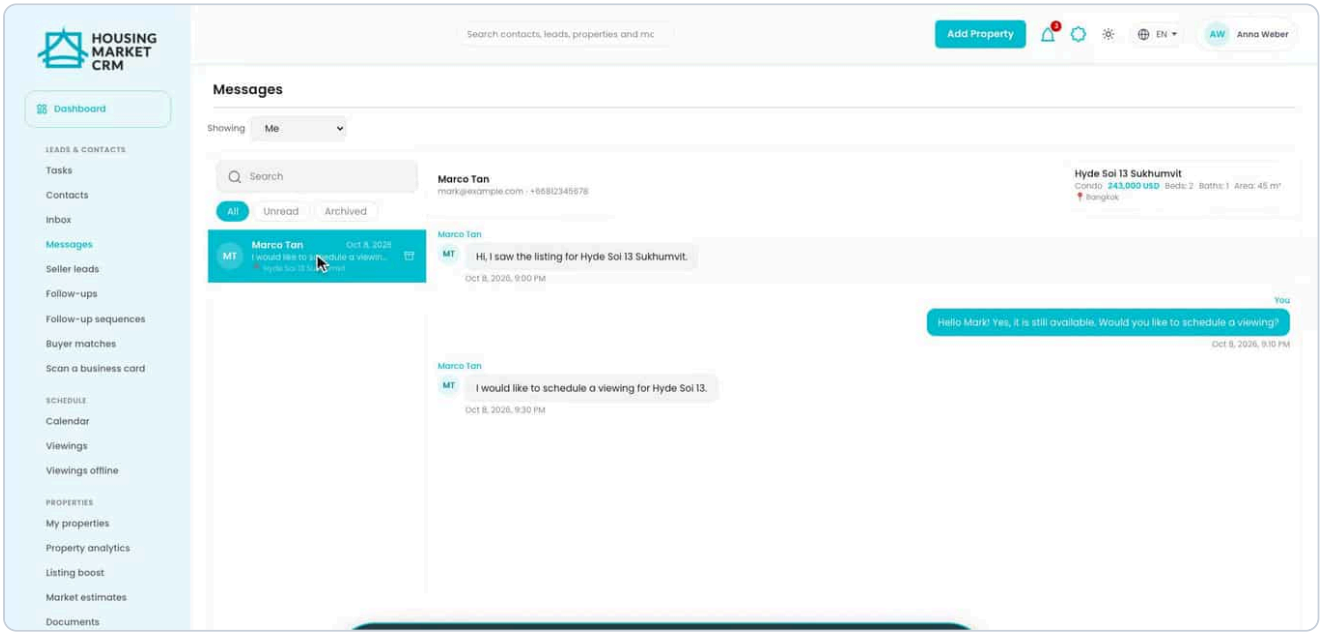
चित्र 35.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 कोई बातचीत खोलें।



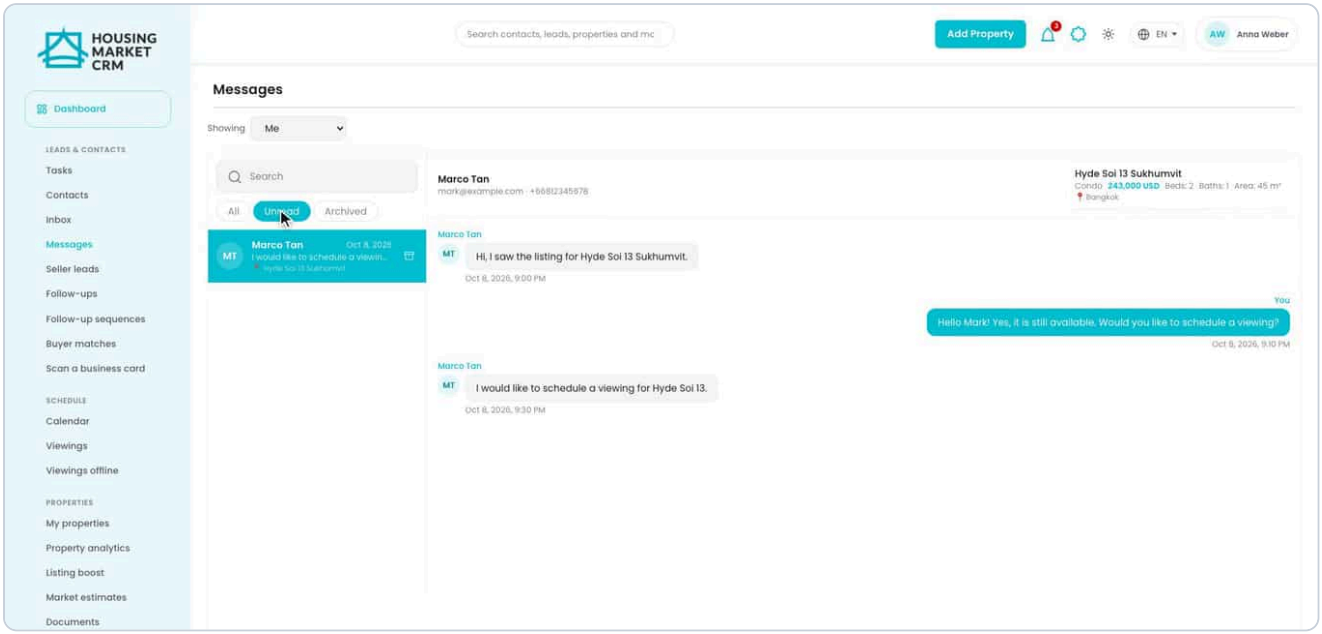
चित्र 35.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 पूछी गई लिस्टिंग लिंक है, उसे खोल सकते हैं।



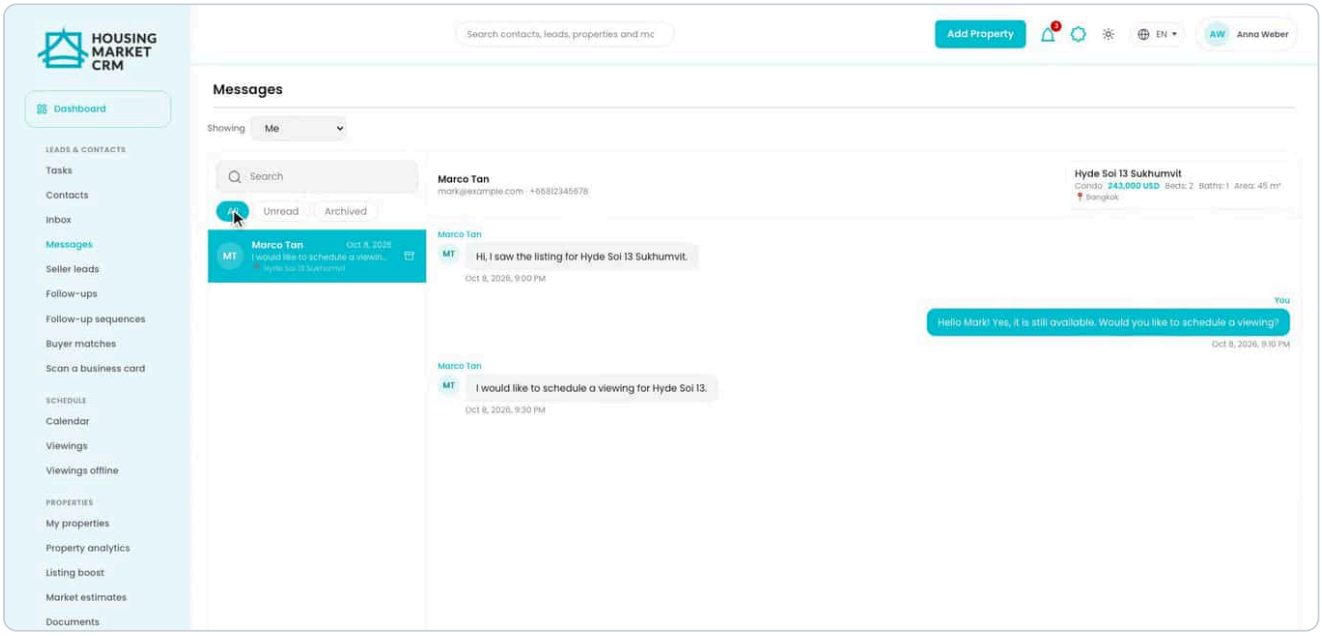
चित्र 35.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 अपठित पर फ़िल्टर करें — सुबह की सूची।



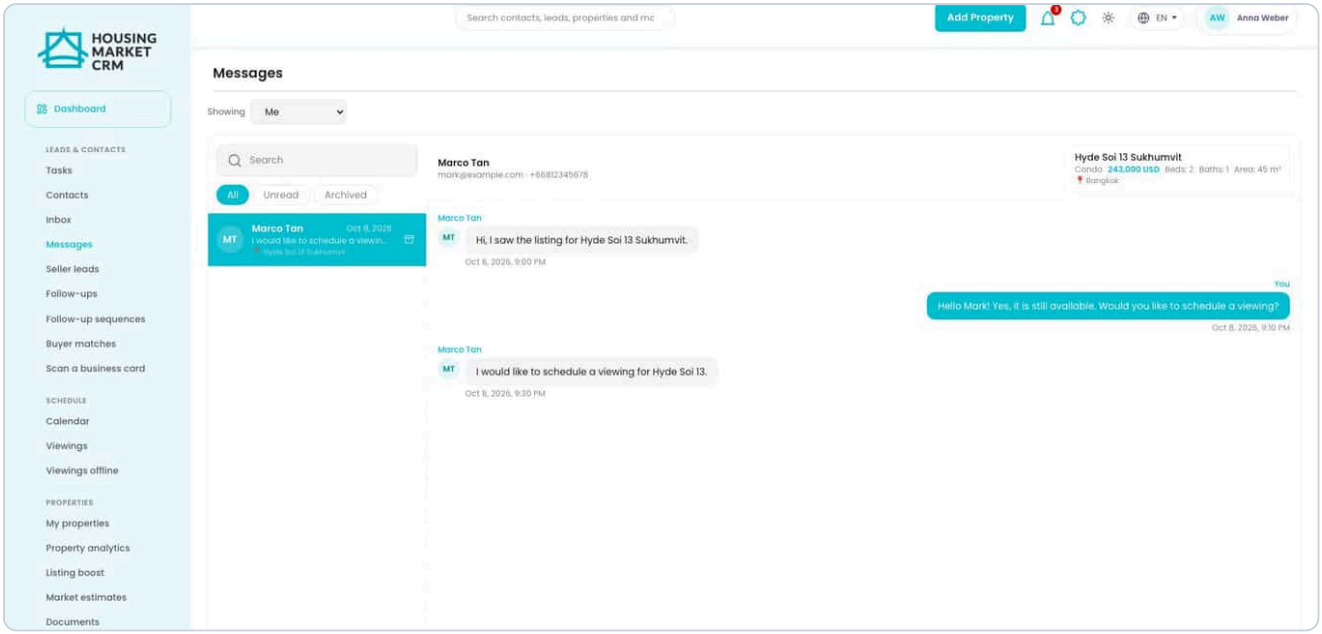
चित्र 35.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 वापस सभी पर।



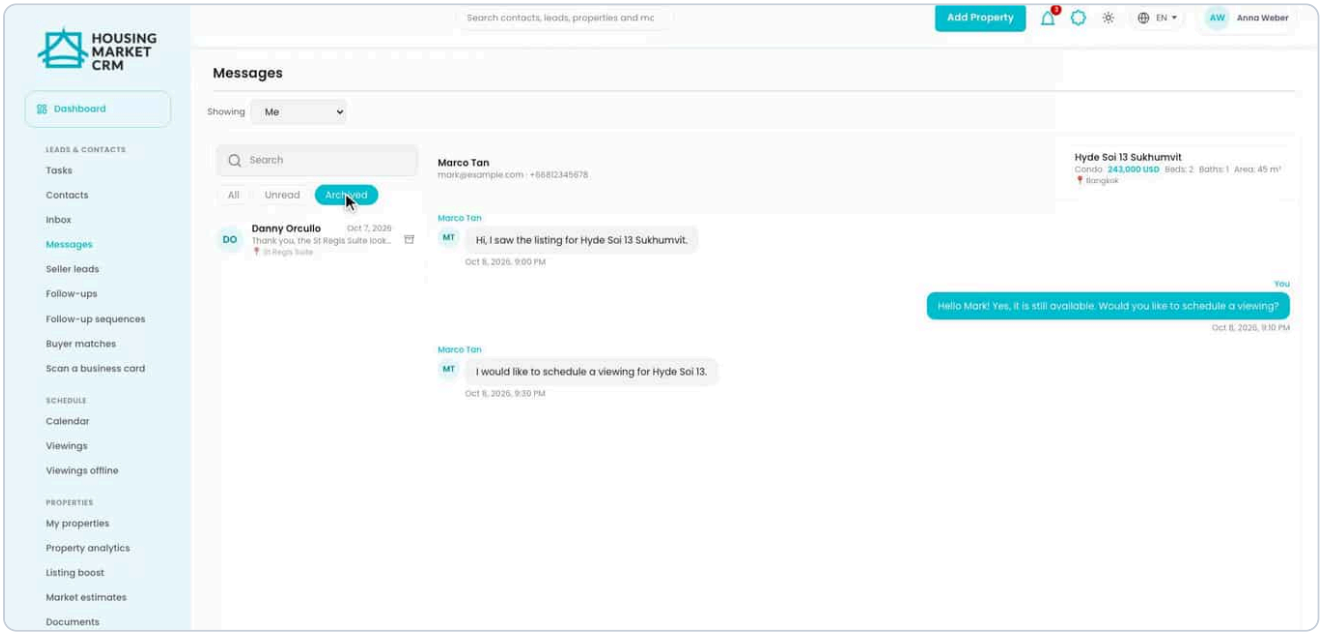
चित्र 35.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 जवाब लिखें और भेजें दबाएँ।



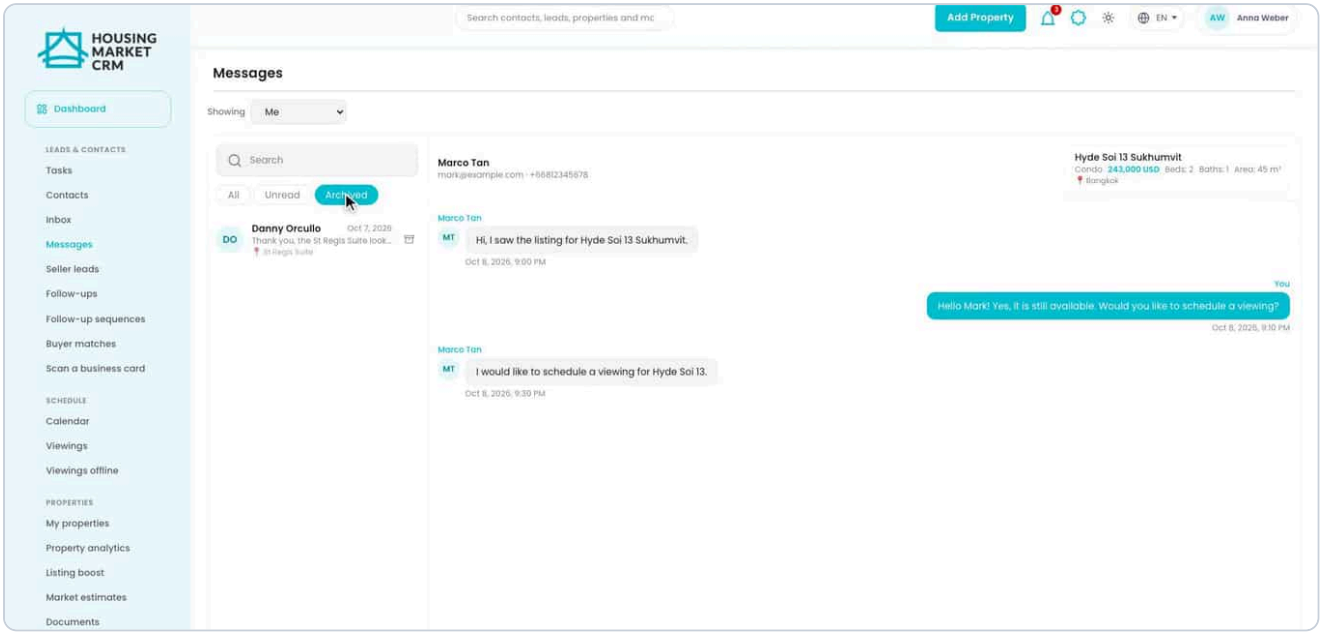
चित्र 35.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 संग्रहीत पूरी हो चुकी बातचीत को रास्ते से हटाए रखता है।



चित्र 35.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 संग्रहीत करने से बातचीत छिपती है — मिटती कभी नहीं।



चित्र 35.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

CRM में इनबॉक्स क्या है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-the-unified-inbox
क्या मैं खरीदारों के साथ बातचीत ट्रैक कर सकता हूं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 अध्याय 36

संपर्क से WhatsApp

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर किसी भी भाषा में WhatsApp संदेश टेम्पलेट लिखें, किसी संपर्क और लिस्टिंग के लिए भरें, और तैयार टेक्स्ट के साथ अपने फ़ोन पर WhatsApp खोलें। CRM खुद WhatsApp संदेश नहीं भेजता।

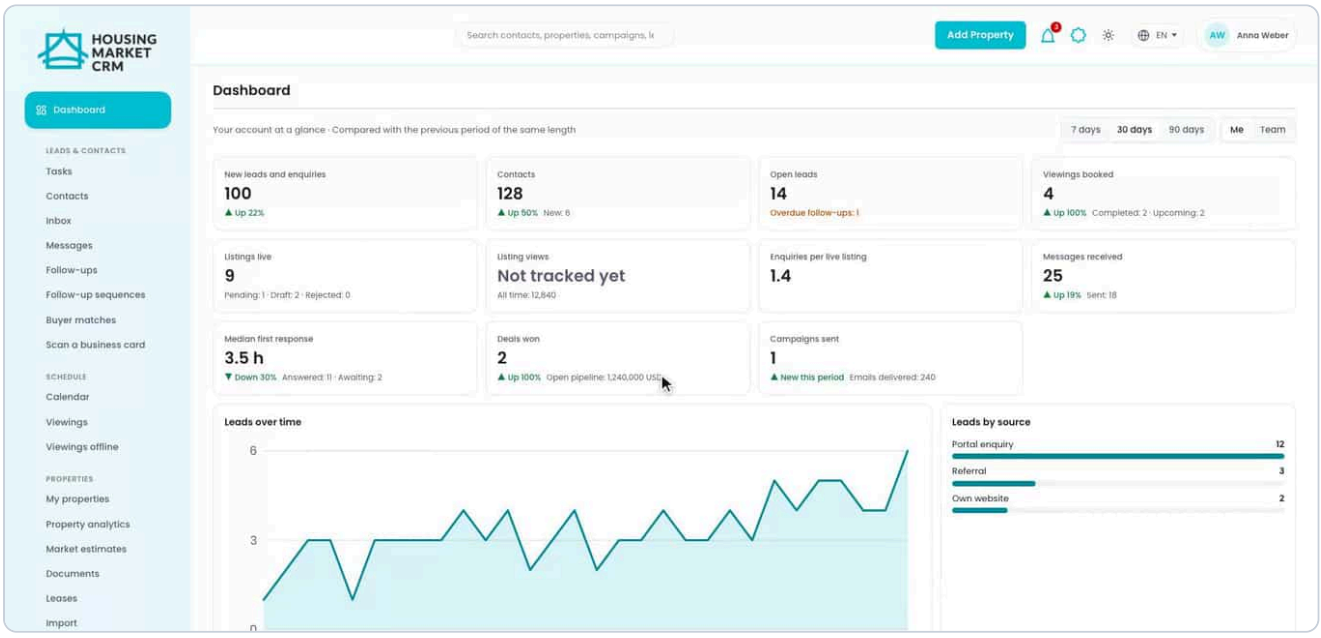
WhatsApp सेटिंग में वे संदेश लिखें जो आप अक्सर भेजते हैं, CRM की किसी भी भाषा में। कोई टेम्पलेट चुनें, किसी संपर्क और लिस्टिंग के लिए भरा हुआ रूप देखें, फिर उसे कॉपी करें या भेजने को तैयार टेक्स्ट के साथ अपने डिवाइस पर WhatsApp खोलें।

संदेश हमेशा की तरह आपके अपने WhatsApp खाते से जाता है, इसलिए हम इसके लिए कुछ नहीं लेते। CRM के अंदर WhatsApp Business संदेश भेजना-पाना और उन्हें इनबॉक्स में देखना बन रहा है।

सहायता केंद्र से: **WhatsApp टेम्पलेट कैसे काम करते हैं?**

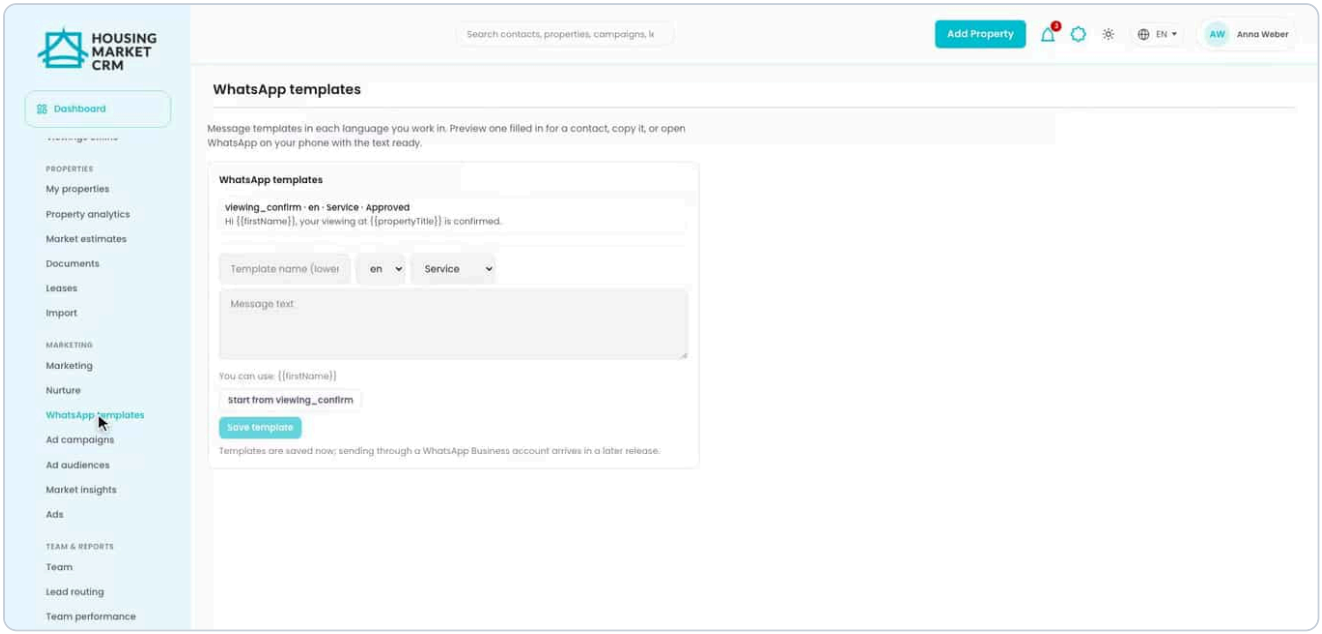
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



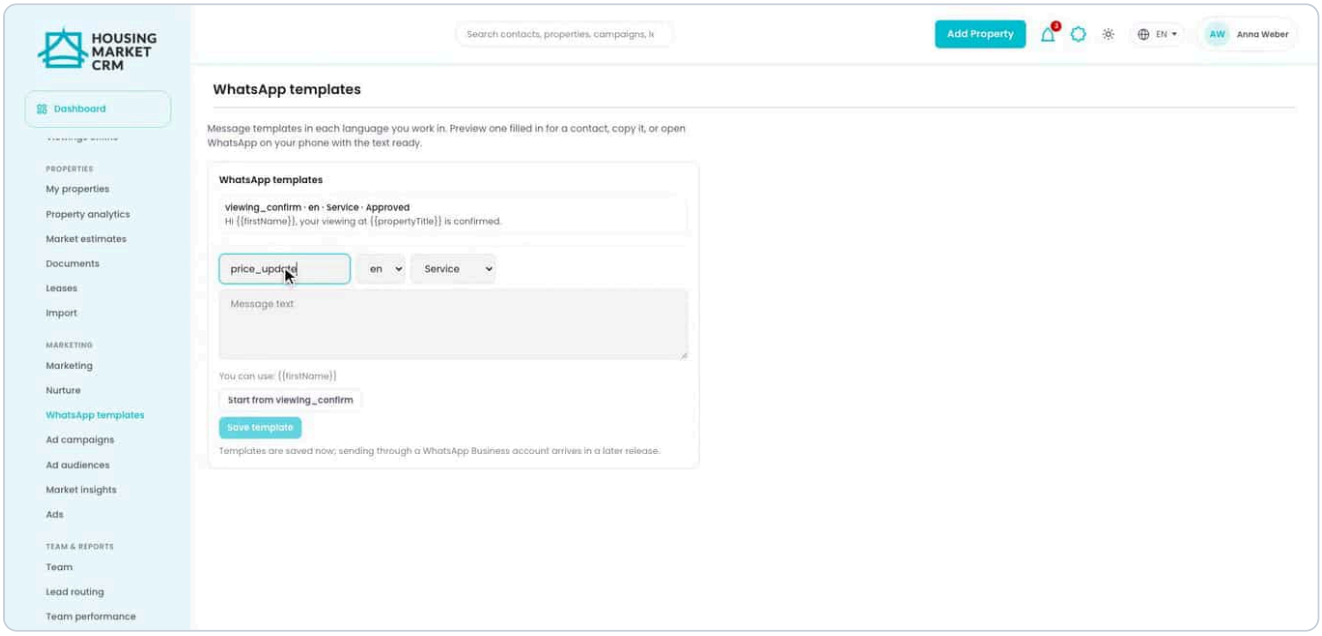
चित्र 36.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में WhatsApp templates पर क्लिक करें।



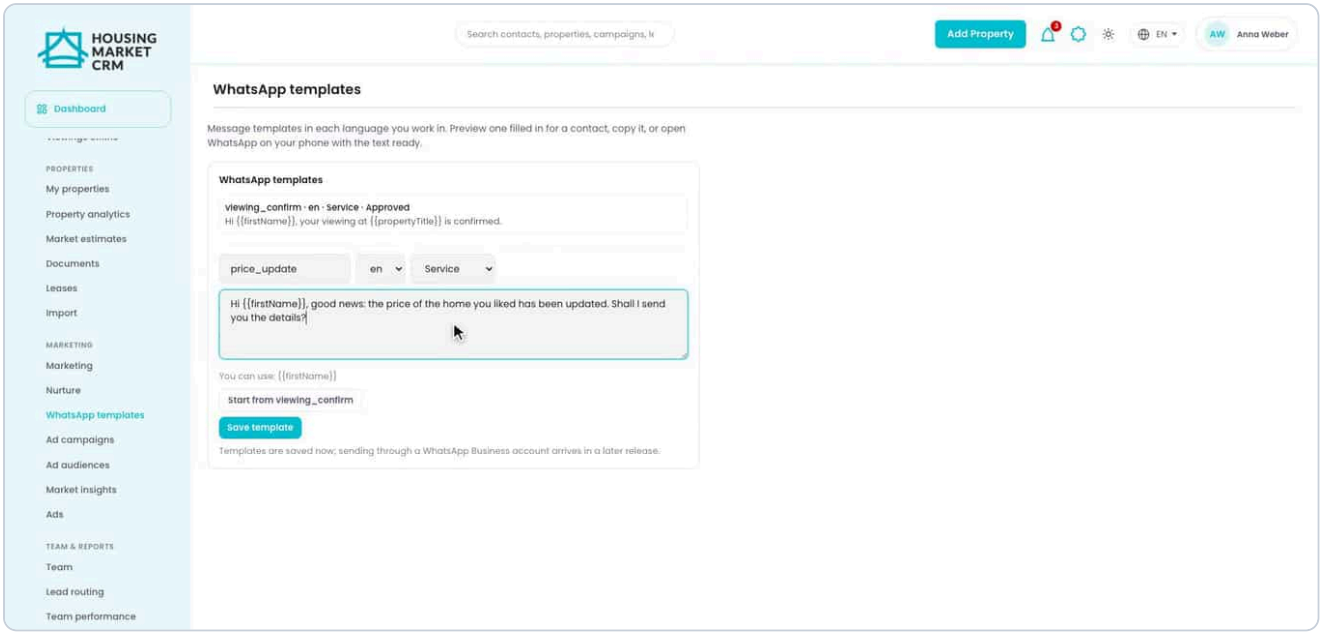
चित्र 36.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 टेम्पलेट को एक नाम दें।



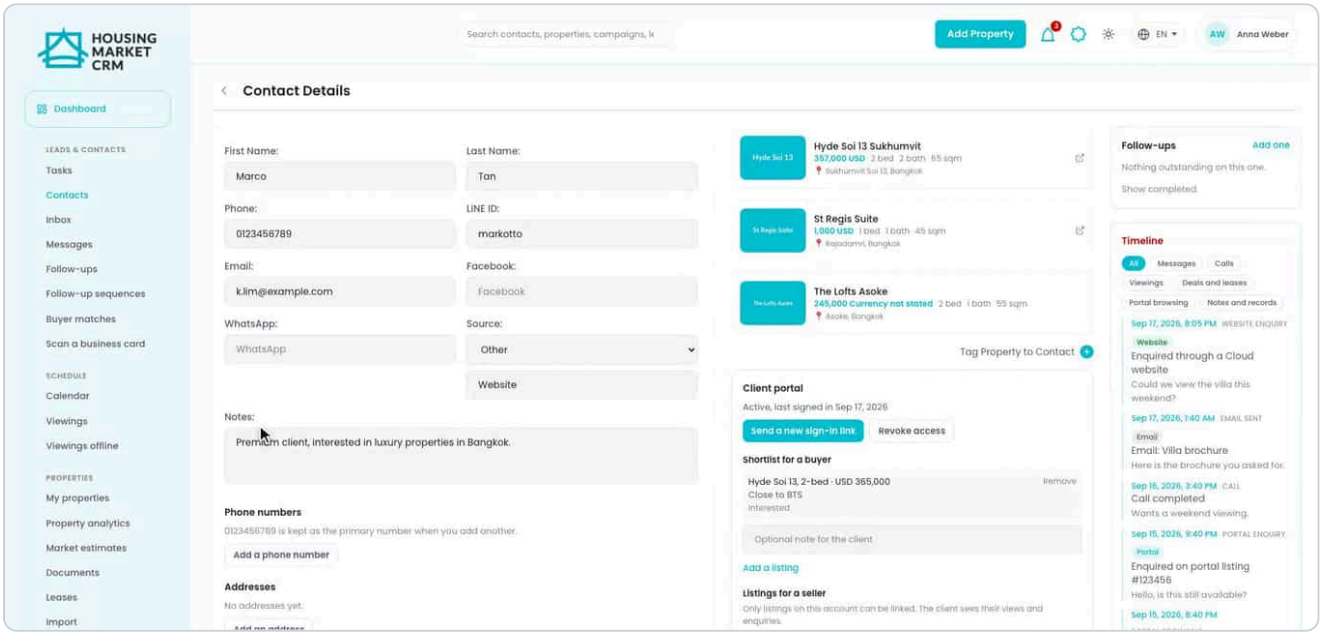
चित्र 36.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 मैसेज लिखें — नाम के लिए {{firstName}} लगाएँ।



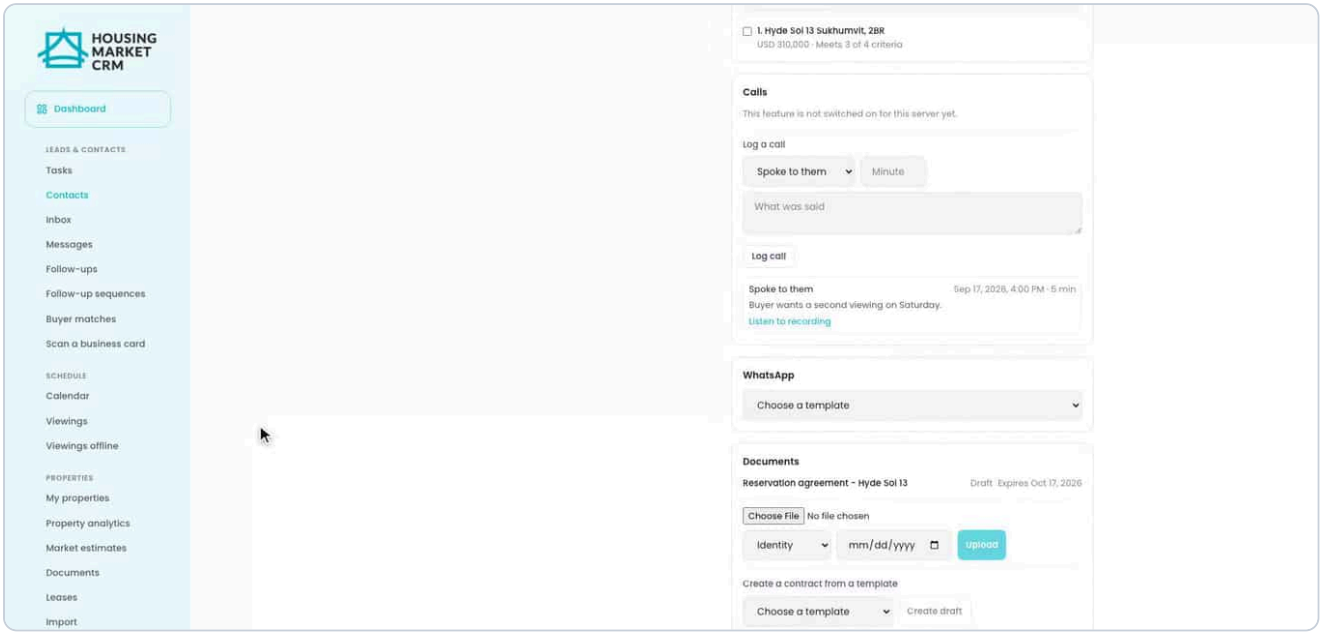
चित्र 36.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 Save template (टेम्पलेट सेव करें) पर क्लिक करें।



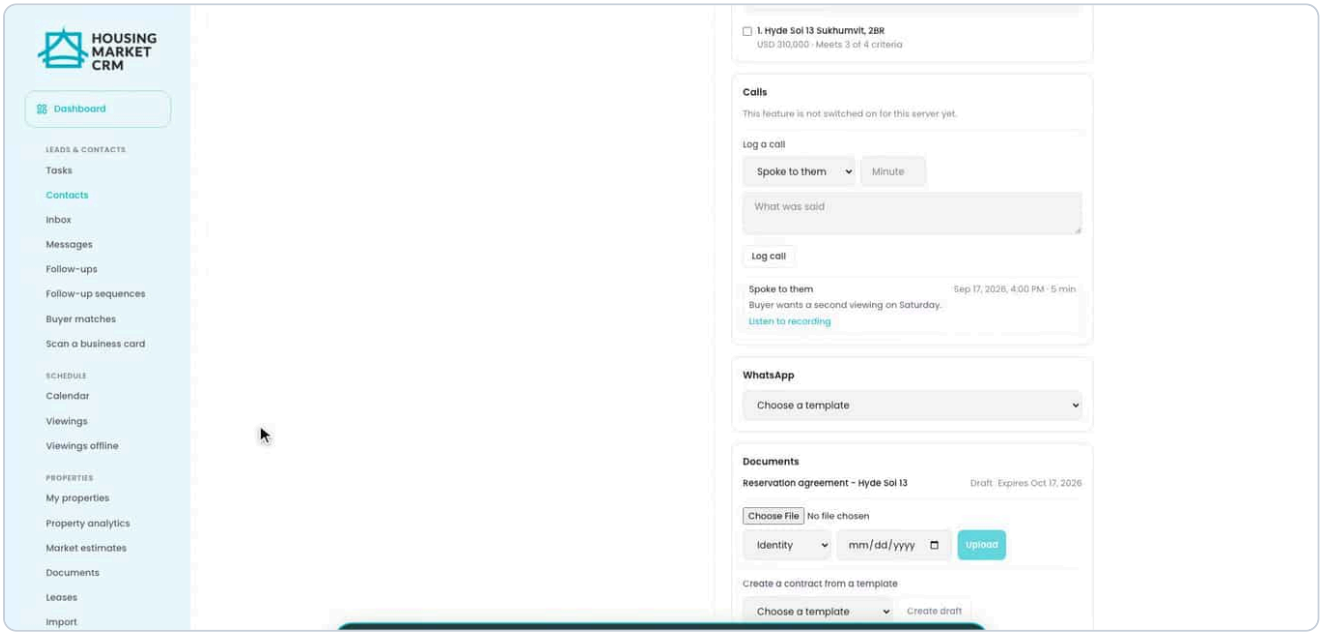
चित्र 36.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 कोई संपर्क खोलें और WhatsApp पैनल देखें।



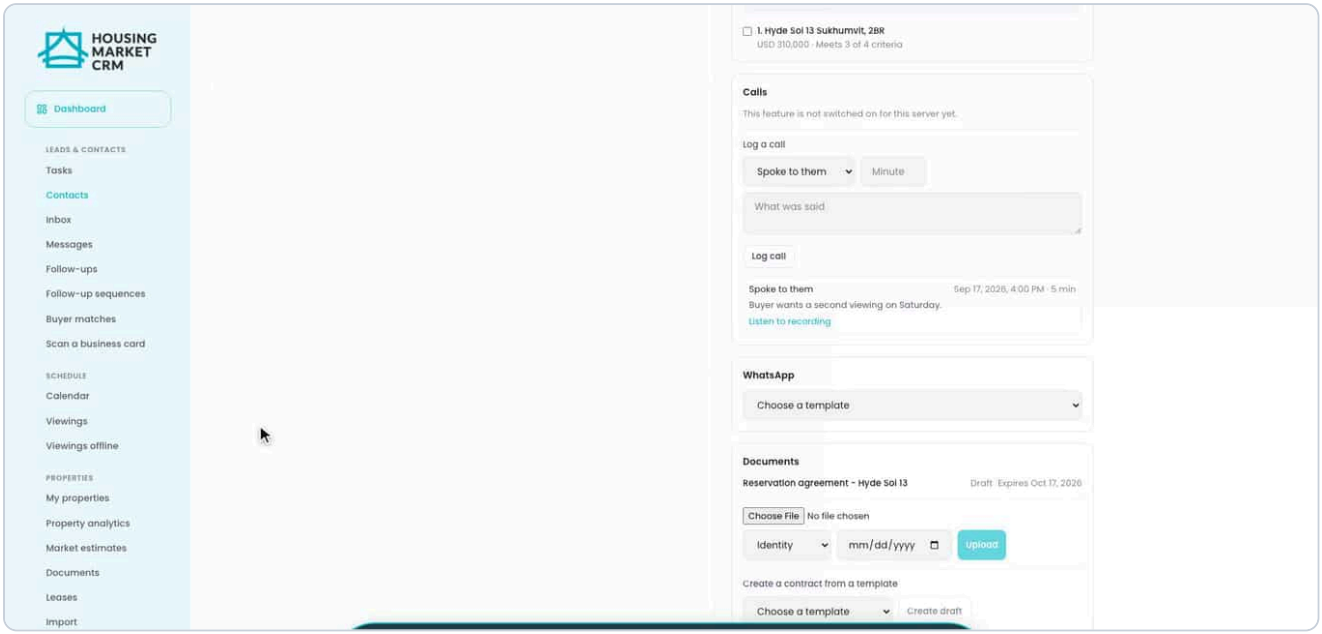
चित्र 36.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 टेम्पलेट चुनें: CRM ब्यौरा भरकर WhatsApp खोल देता है।



चित्र 36.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 मैसेज आपके ही WhatsApp नंबर से जाता है।



चित्र 36.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं खरीदारों के साथ बातचीत ट्रैक कर सकता हूं? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 अध्याय 37

WhatsApp टेम्पलेट

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर किसी भी भाषा में WhatsApp संदेश टेम्पलेट लिखें, किसी संपर्क और लिस्टिंग के लिए भरें, और तैयार टेक्स्ट के साथ अपने फ़ोन पर WhatsApp खोलें। CRM खुद WhatsApp संदेश नहीं भेजता।

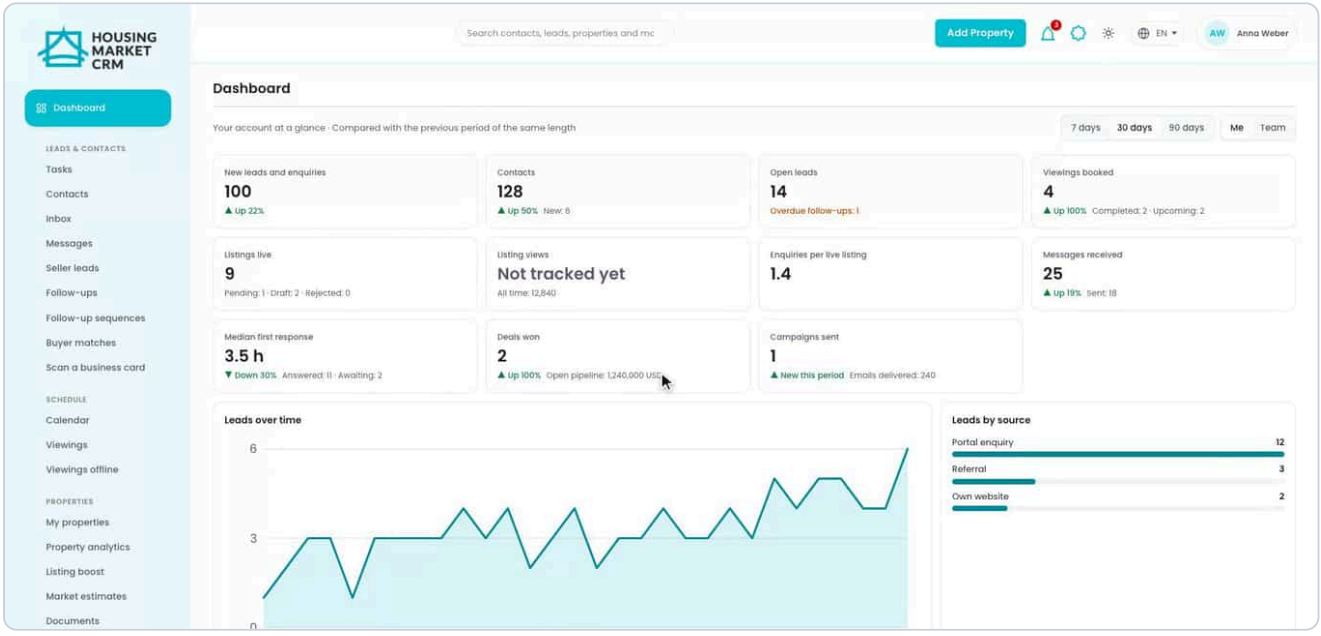
WhatsApp सेटिंग में वे संदेश लिखें जो आप अक्सर भेजते हैं, CRM की किसी भी भाषा में। कोई टेम्पलेट चुनें, किसी संपर्क और लिस्टिंग के लिए भरा हुआ रूप देखें, फिर उसे कॉपी करें या भेजने को तैयार टेक्स्ट के साथ अपने डिवाइस पर WhatsApp खोलें।

संदेश हमेशा की तरह आपके अपने WhatsApp खाते से जाता है, इसलिए हम इसके लिए कुछ नहीं लेते। CRM के अंदर WhatsApp Business संदेश भेजना-पाना और उन्हें इनबॉक्स में देखना बन रहा है।

सहायता केंद्र से: **WhatsApp टेम्पलेट कैसे काम करते हैं?**

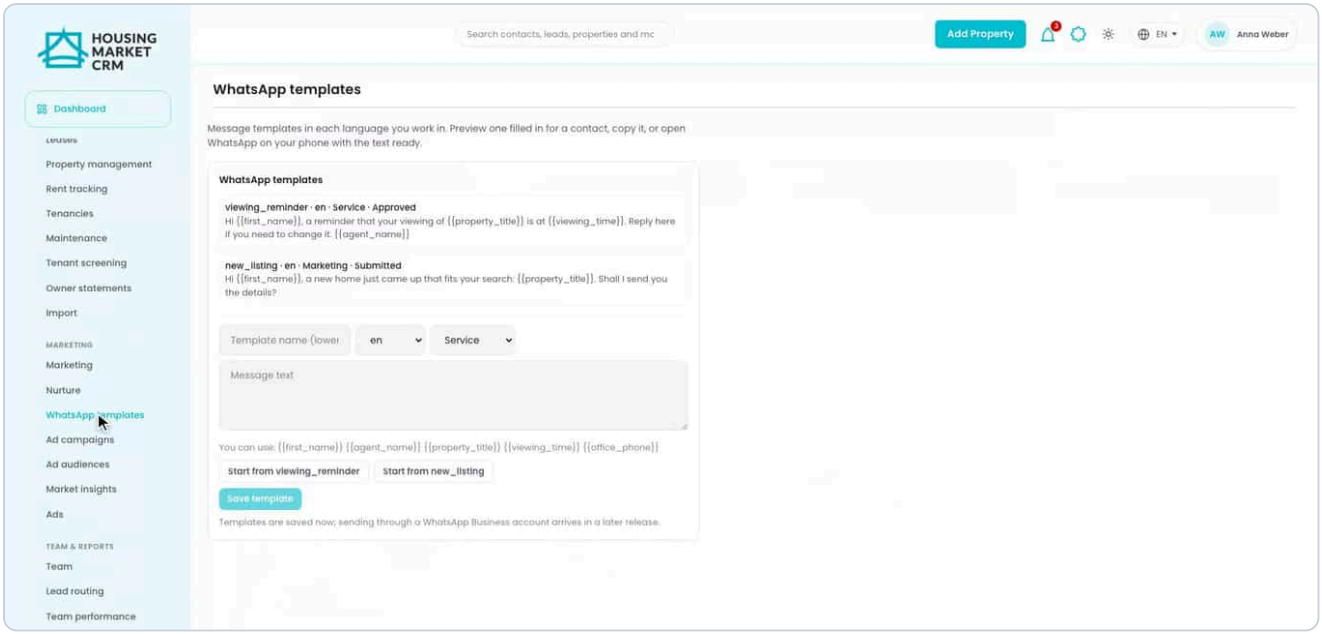
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



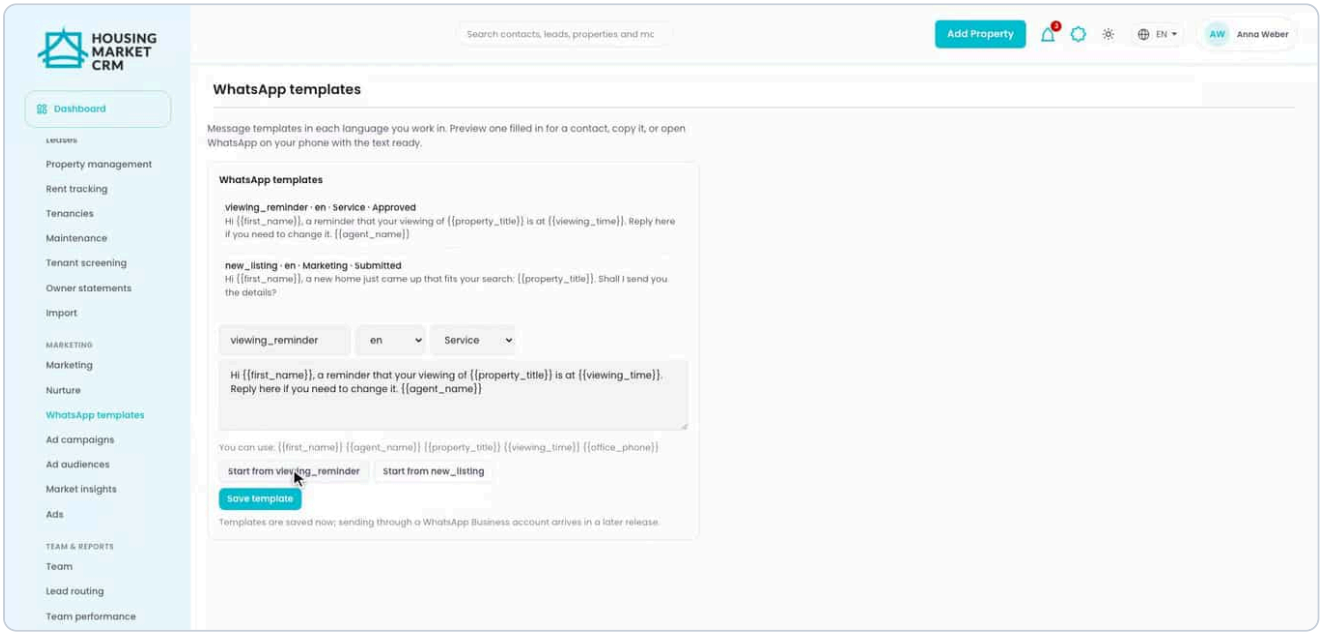
चित्र 37.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में WhatsApp templates पर क्लिक करें।



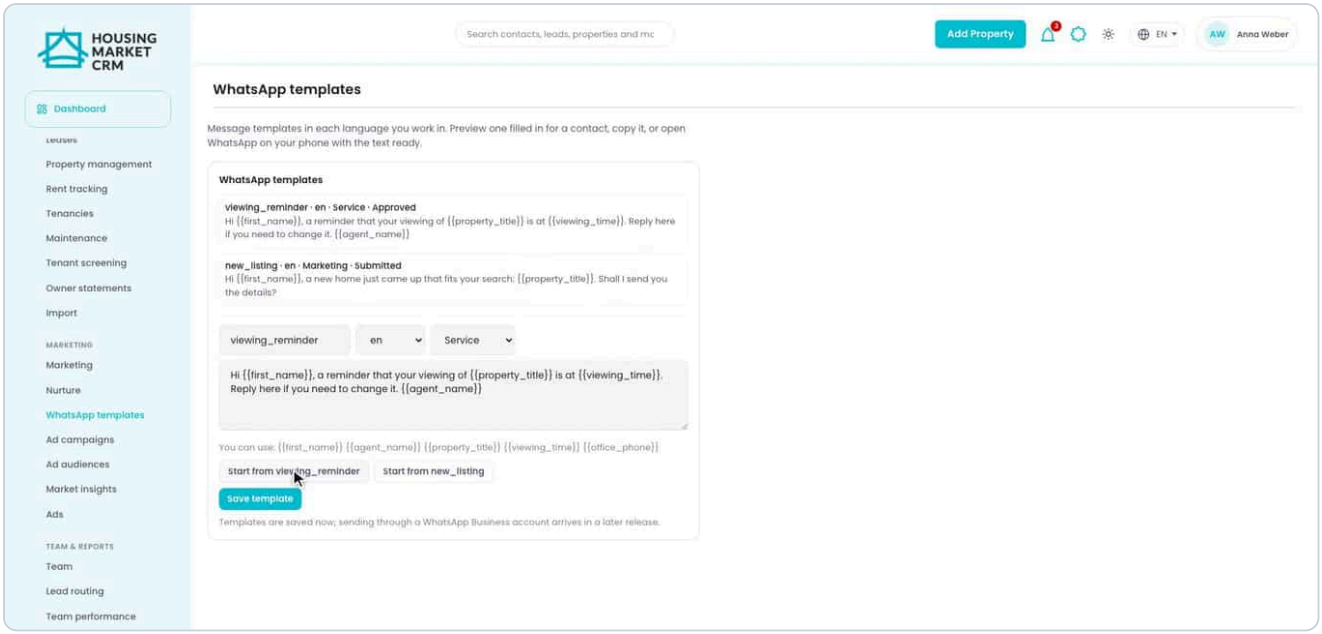
चित्र 37.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 विज़िट रिमाइंडर से शुरू करें।



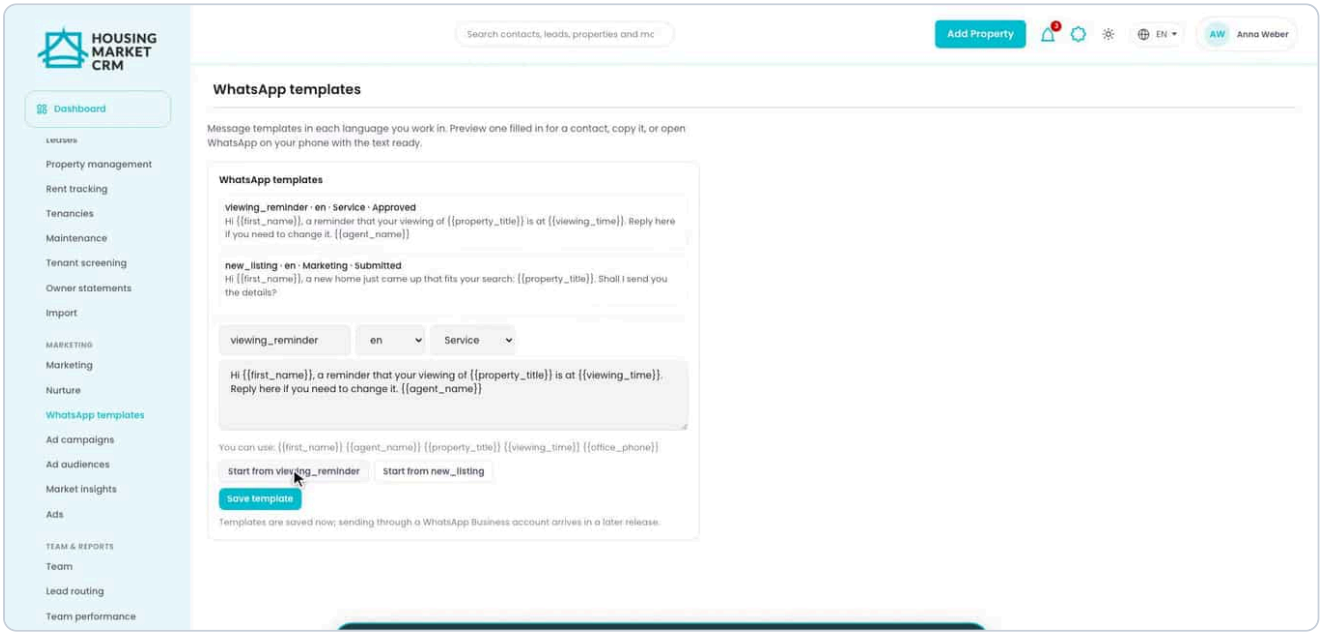
चित्र 37.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 उन सभी भाषाओं में लिखें जिनमें आप वाकई काम करते हैं।



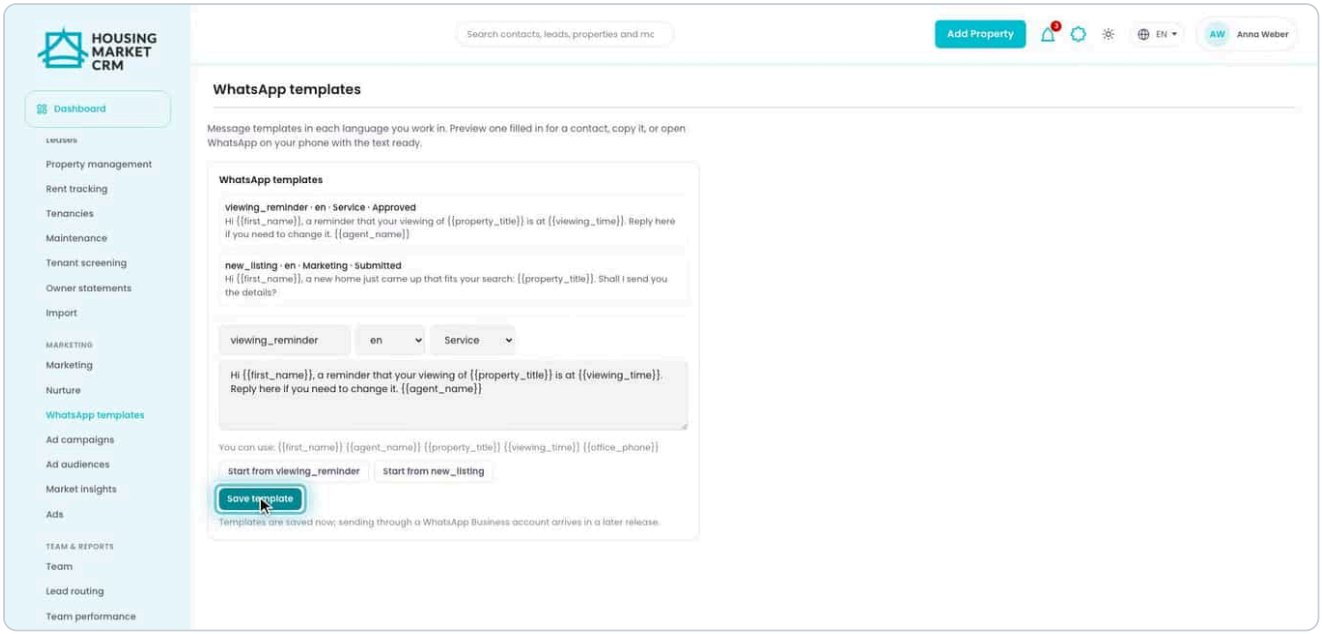
चित्र 37.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 असली संपर्क पर प्रीव्यू देखें — भद्दा प्लेसहोल्डर यहीं पकड़ में आता है।



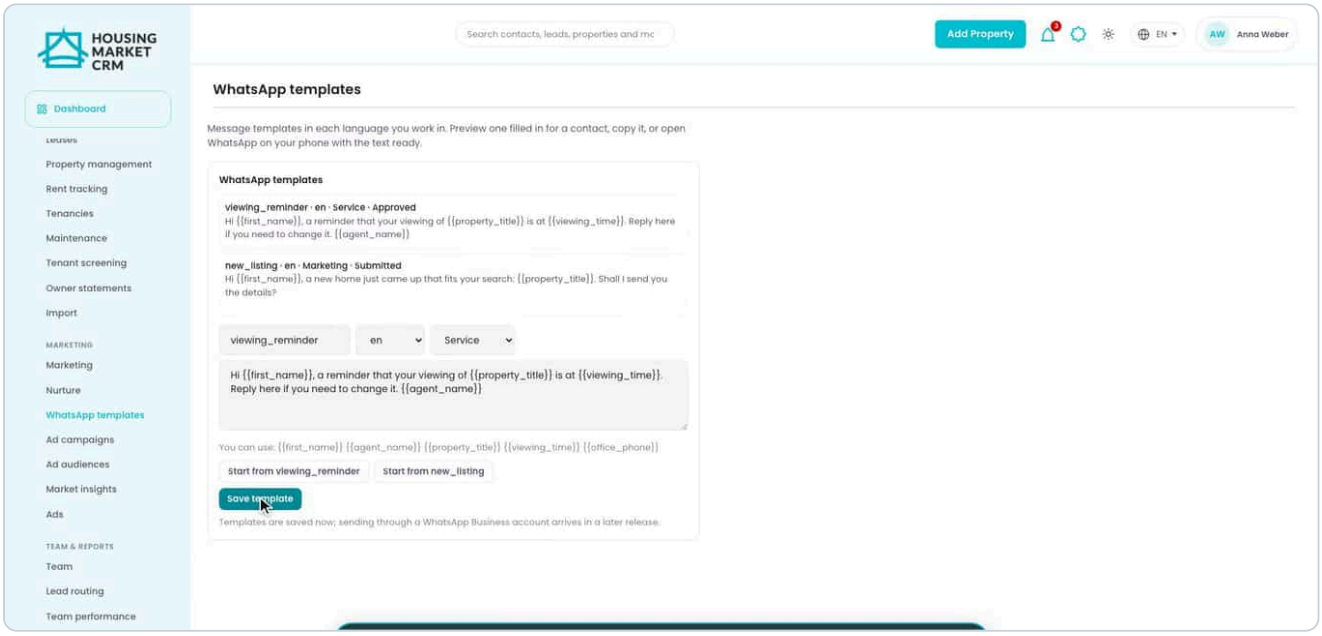
चित्र 37.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 फिर 'टेम्पलेट सेव करें (Save template)'।



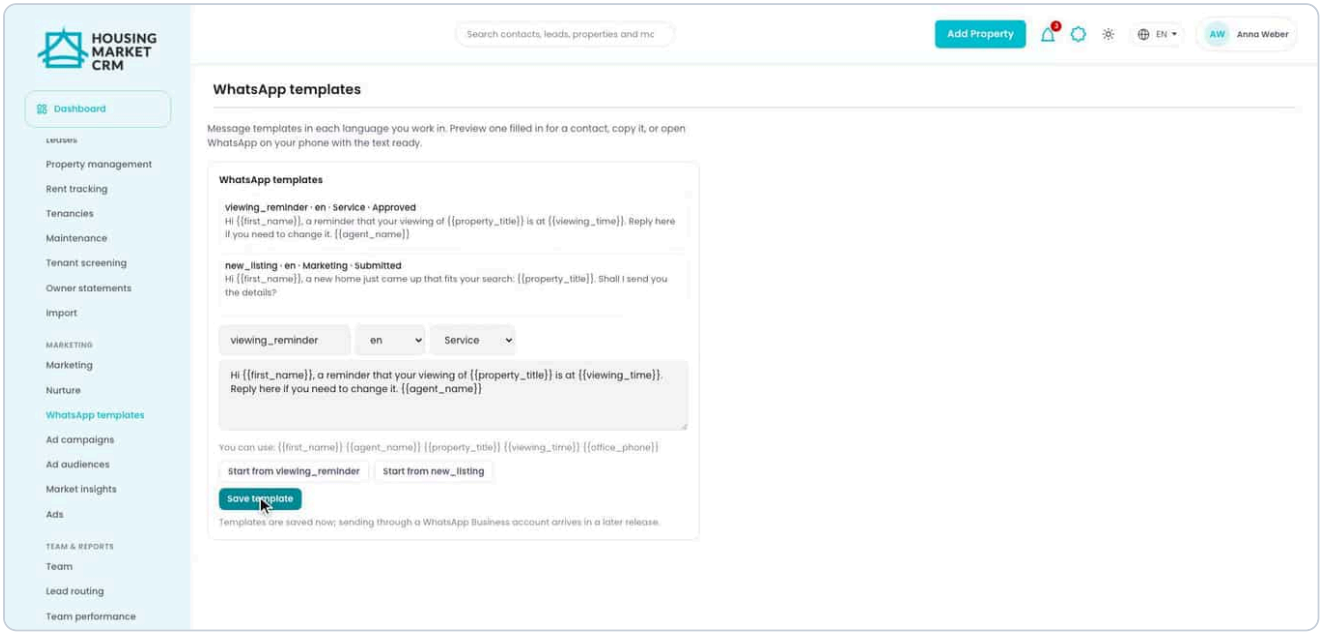
चित्र 37.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 CRM टेक्स्ट आपके फ़ोन को सौंपता है। बातचीत आपके WhatsApp में रहती है।



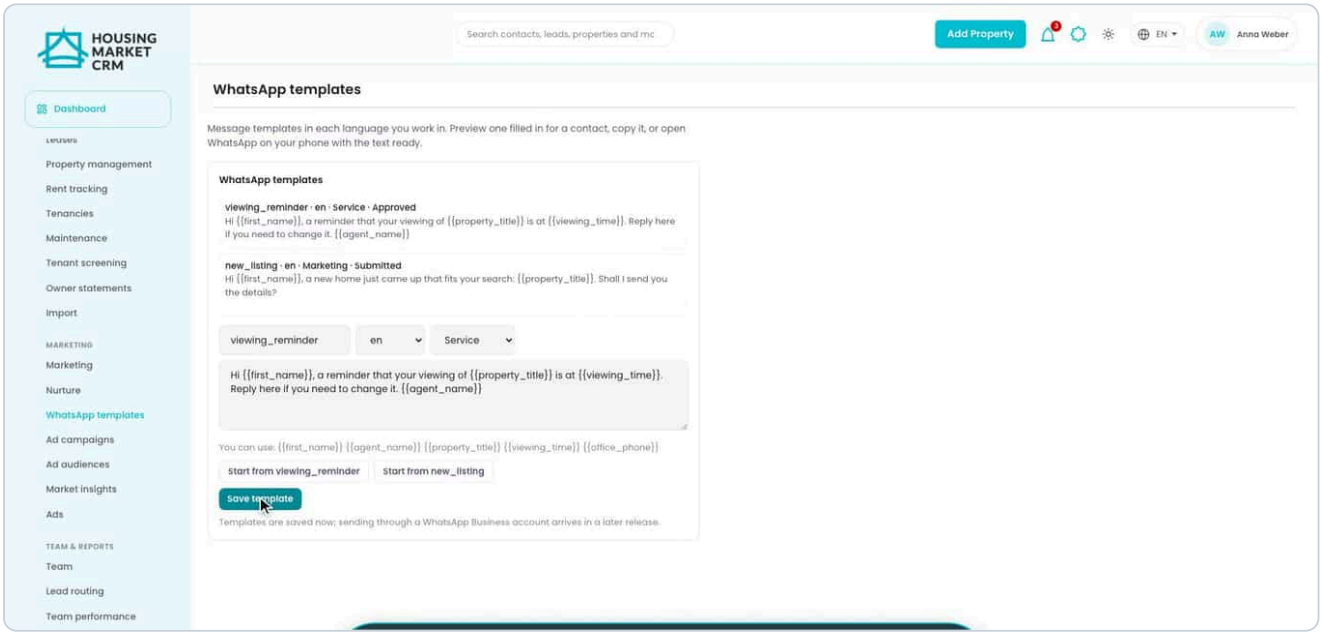
चित्र 37.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 रिमाइंडर दो पंक्तियाँ: पता, और समय।



चित्र 37.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 ग़लत भाषा का रिमाइंडर शिष्टाचार नहीं, ग़लती लगता है।



चित्र 37.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

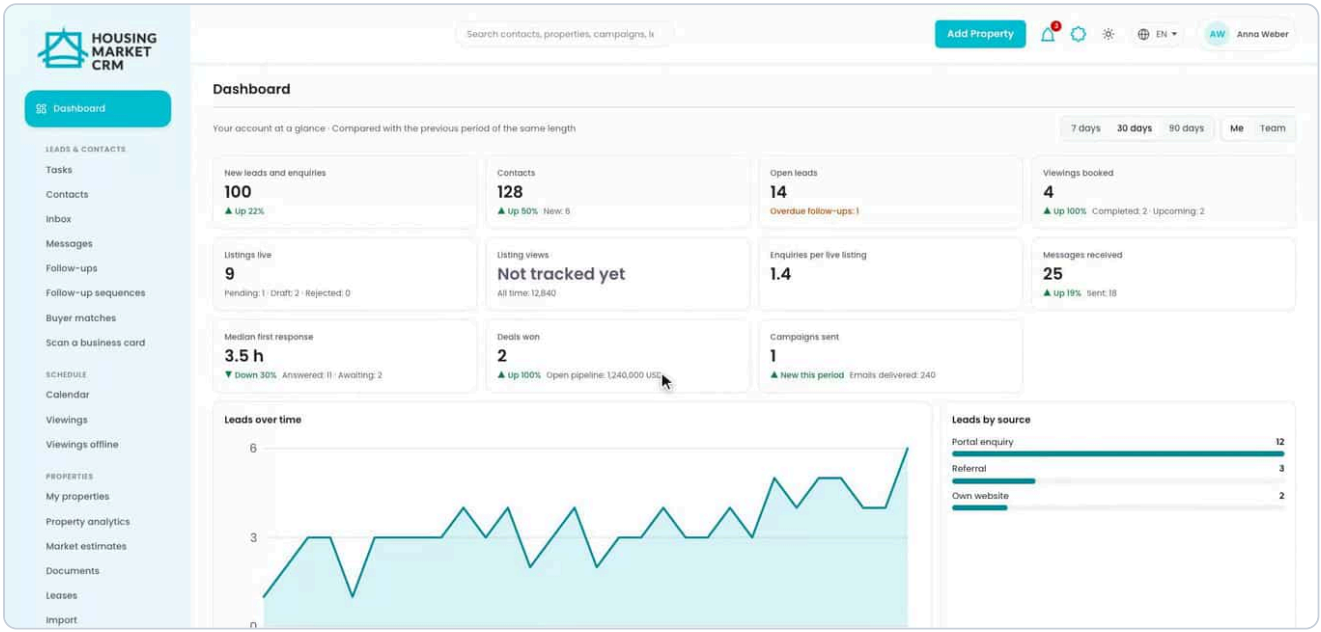
38 अध्याय 38

बल्क ईमेल भेजें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

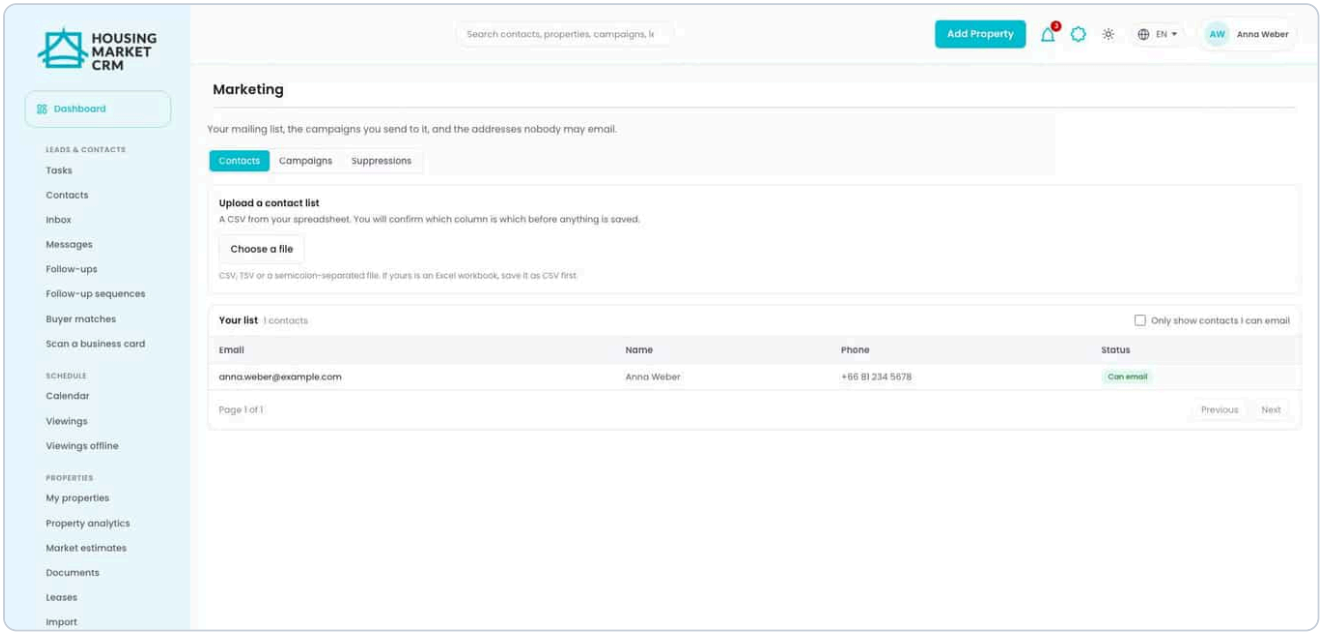
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



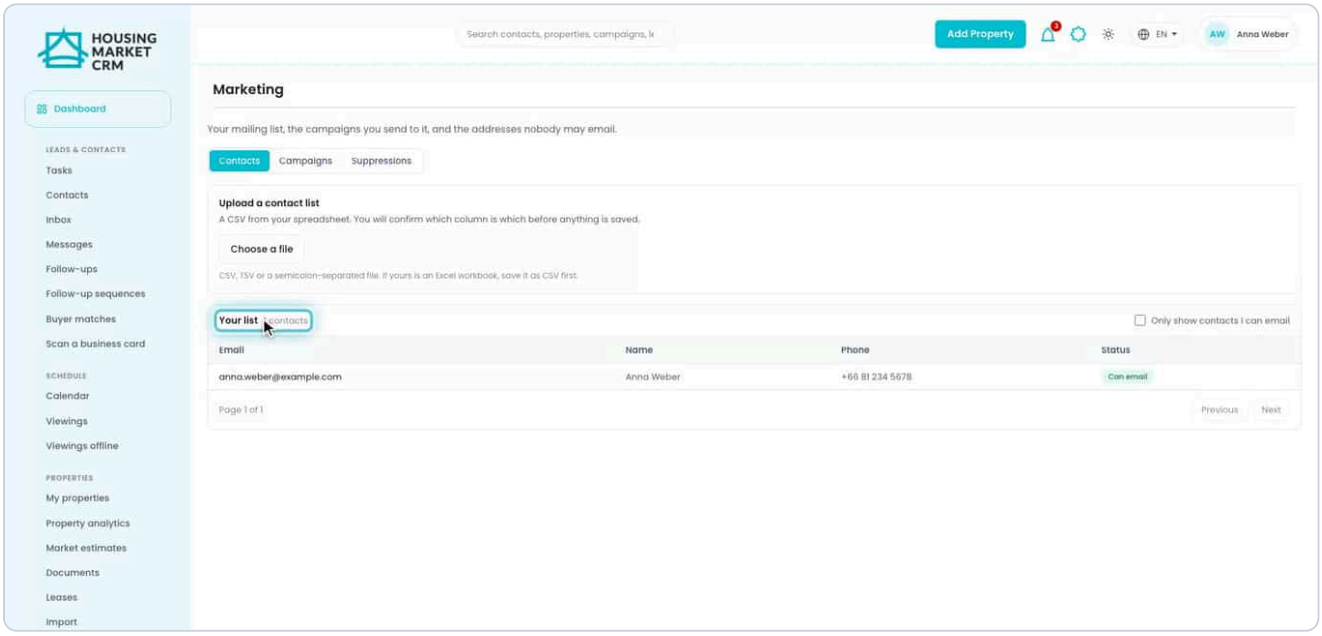
चित्र 38.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Marketing पर क्लिक करें।



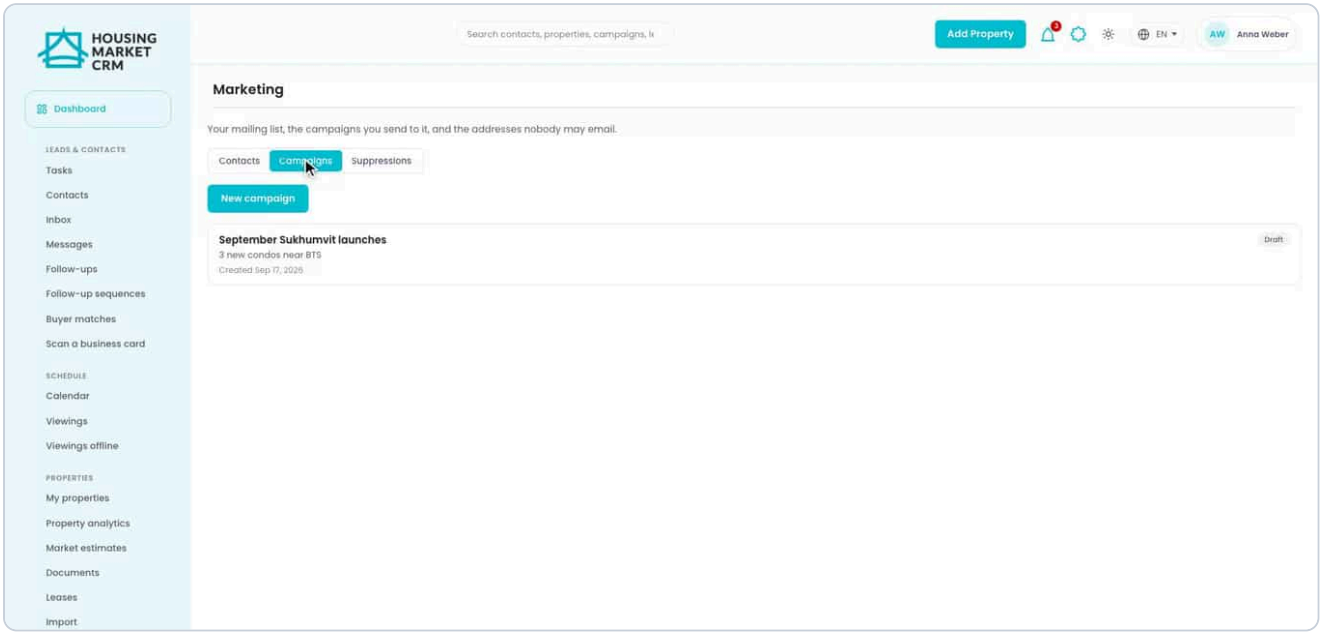
चित्र 38.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 मेलिंग लिस्ट बताती है किसे ईमेल भेजा जा सकता है।



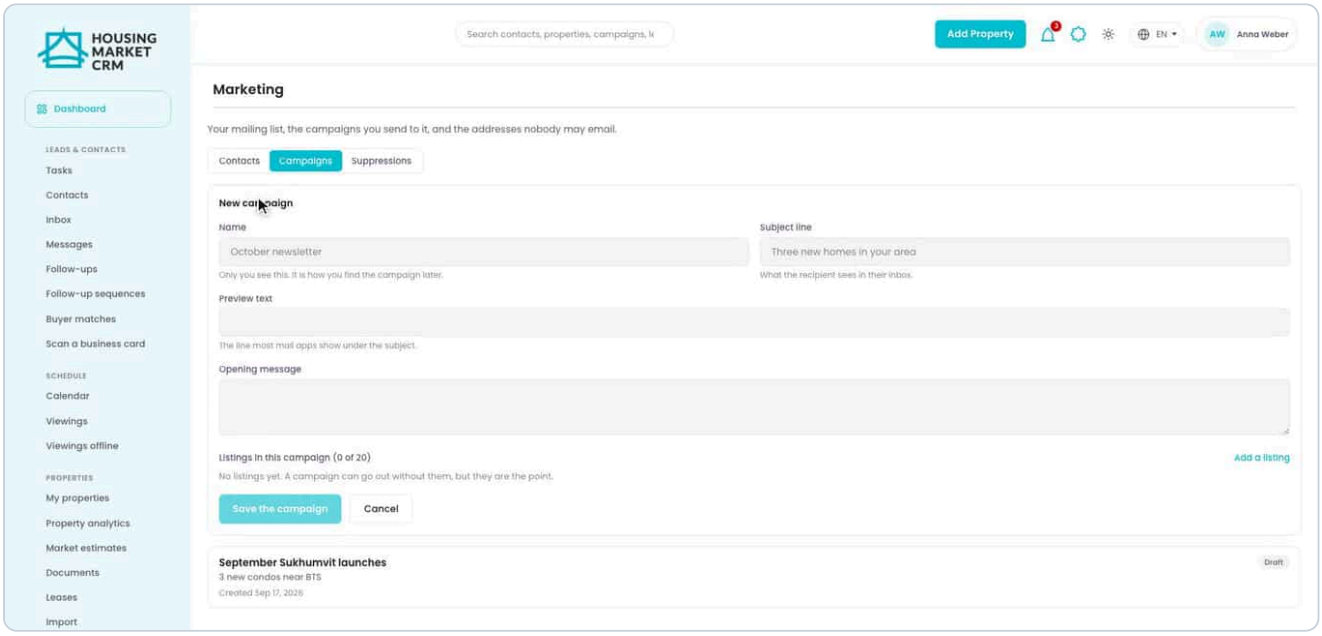
चित्र 38.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 Campaigns टैब खोलें।



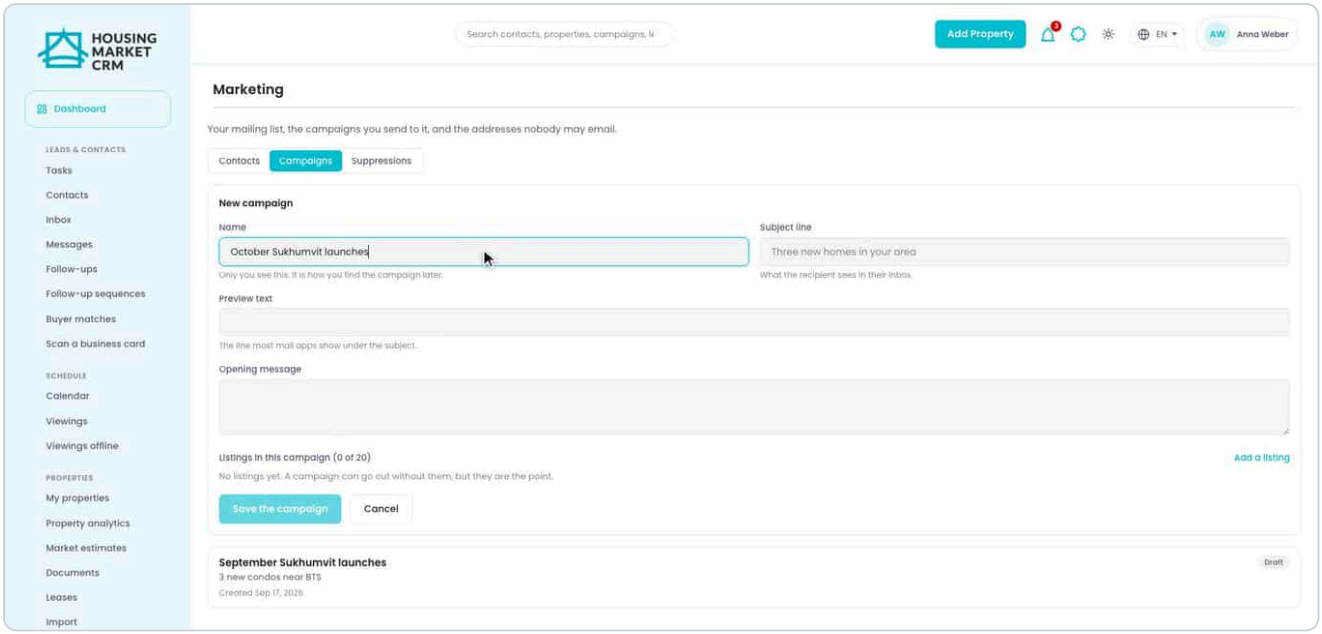
चित्र 38.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 नया कैंपेन (New campaign) पर क्लिक करें।



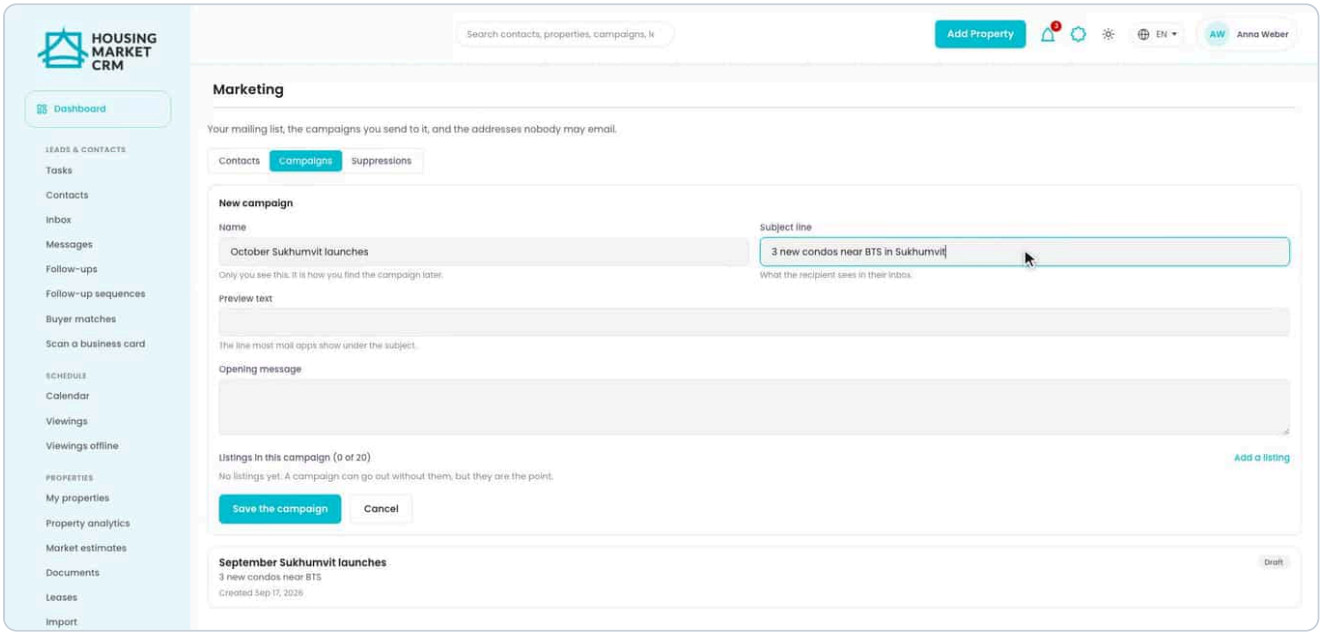
चित्र 38.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 कैंपेन को नाम दें।



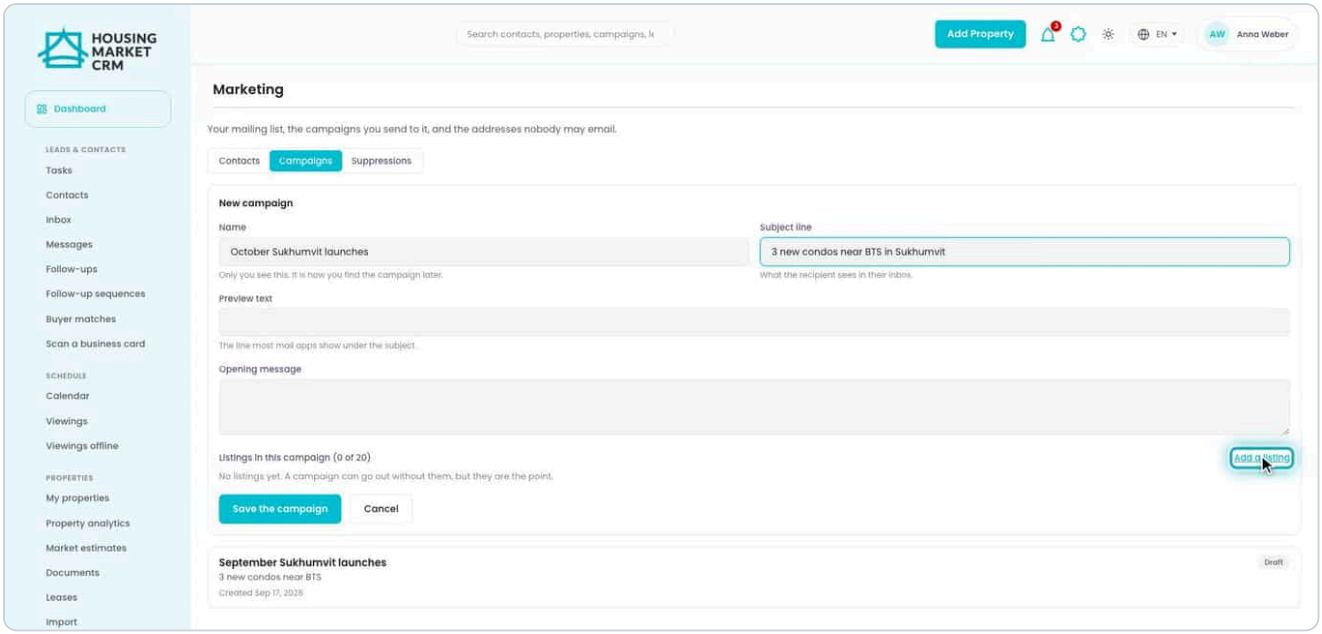
चित्र 38.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 साफ़ विषय पंक्ति लिखें।



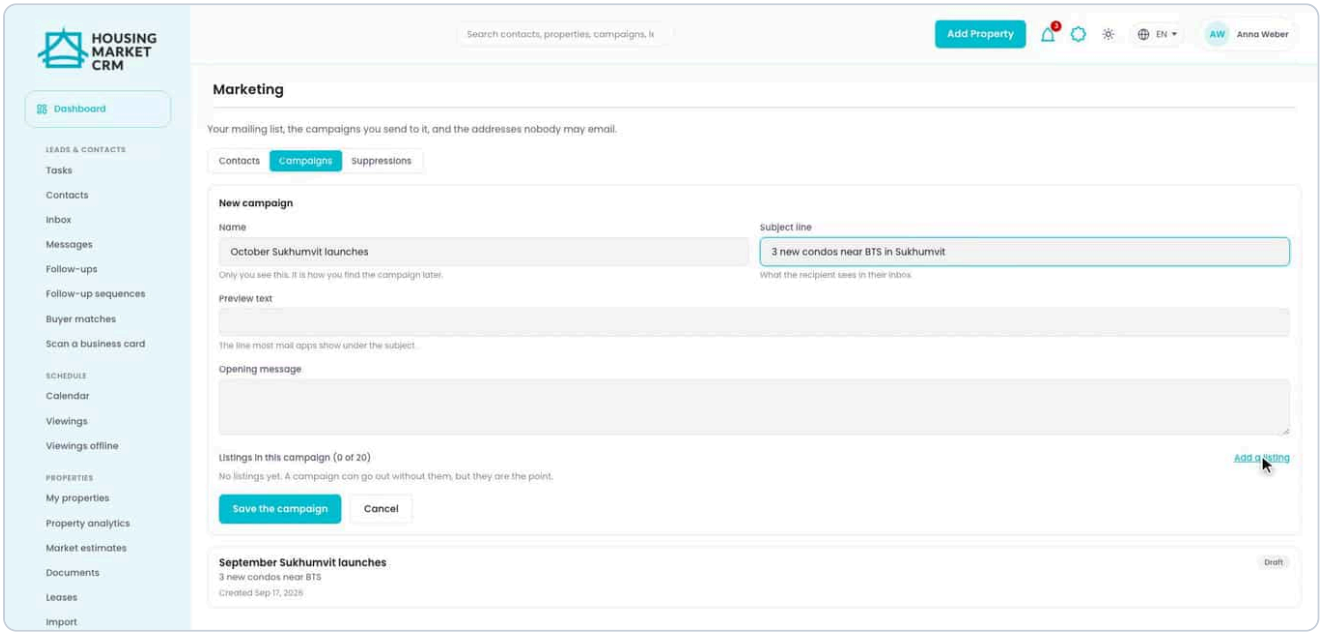
चित्र 38.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 प्रॉपर्टी दिखाने के लिए Add a listing इस्तेमाल करें।



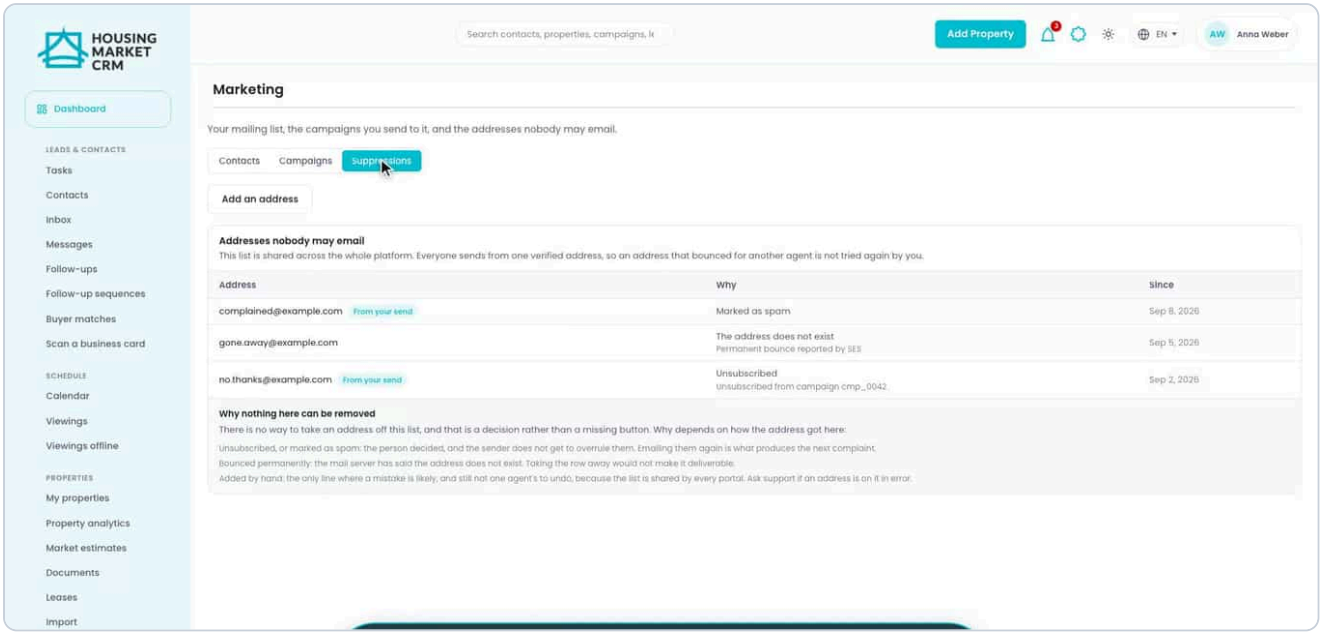
चित्र 38.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 भेजने का समय चुनें, फिर कैंपेन सेव करें।



चित्र 38.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 Suppressions में वे पते हैं जिन पर ईमेल न भेजें।



चित्र 38.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

Housing Market CRM क्या है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-housing-market-crm
नर्चर कैसे काम करता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-does-nurture-work

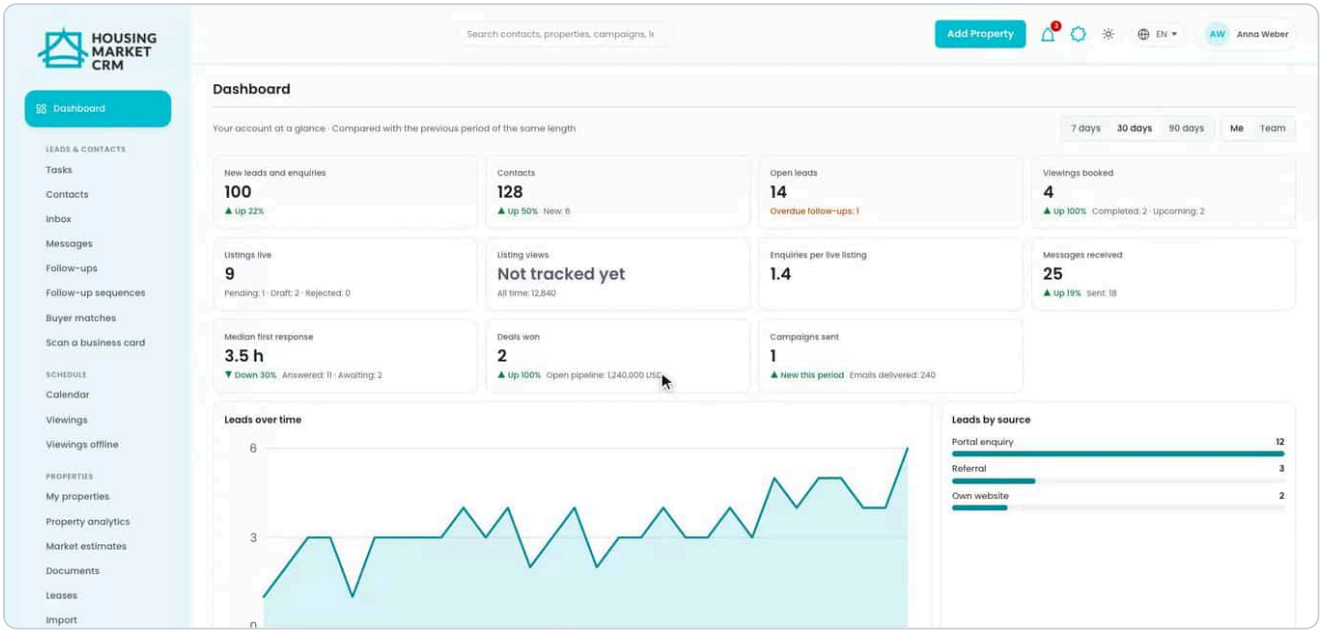
39 अध्याय 39

नोटिफ़िकेशन सेंटर

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

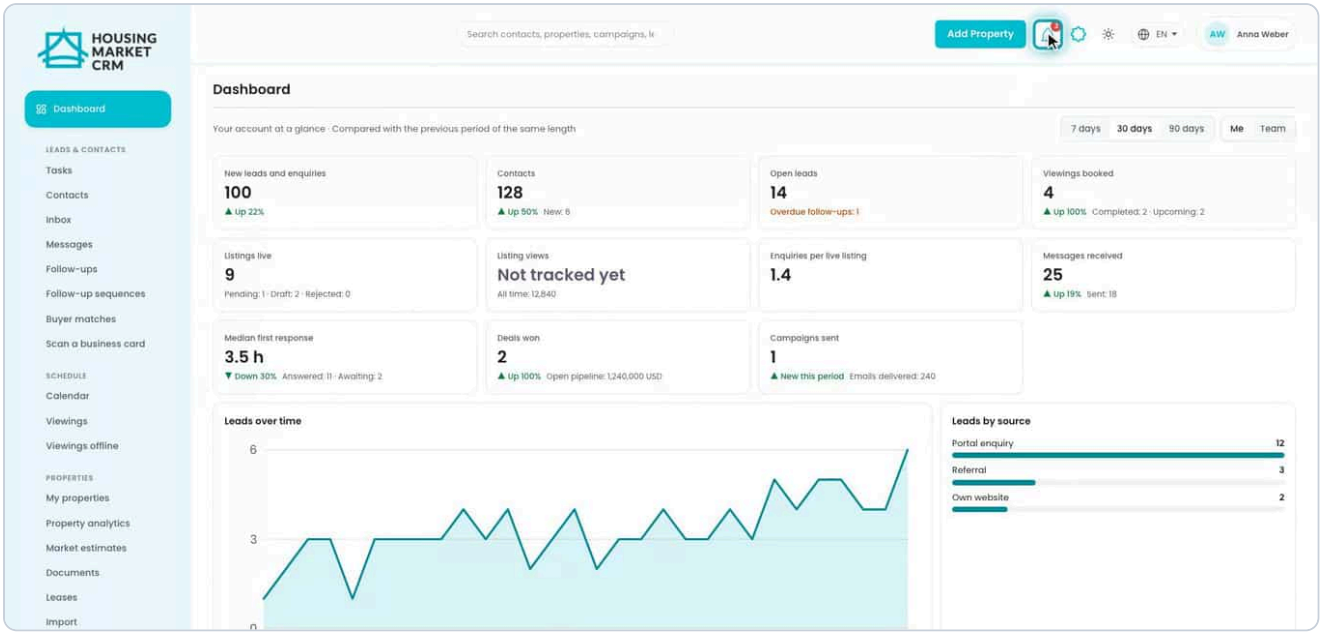
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



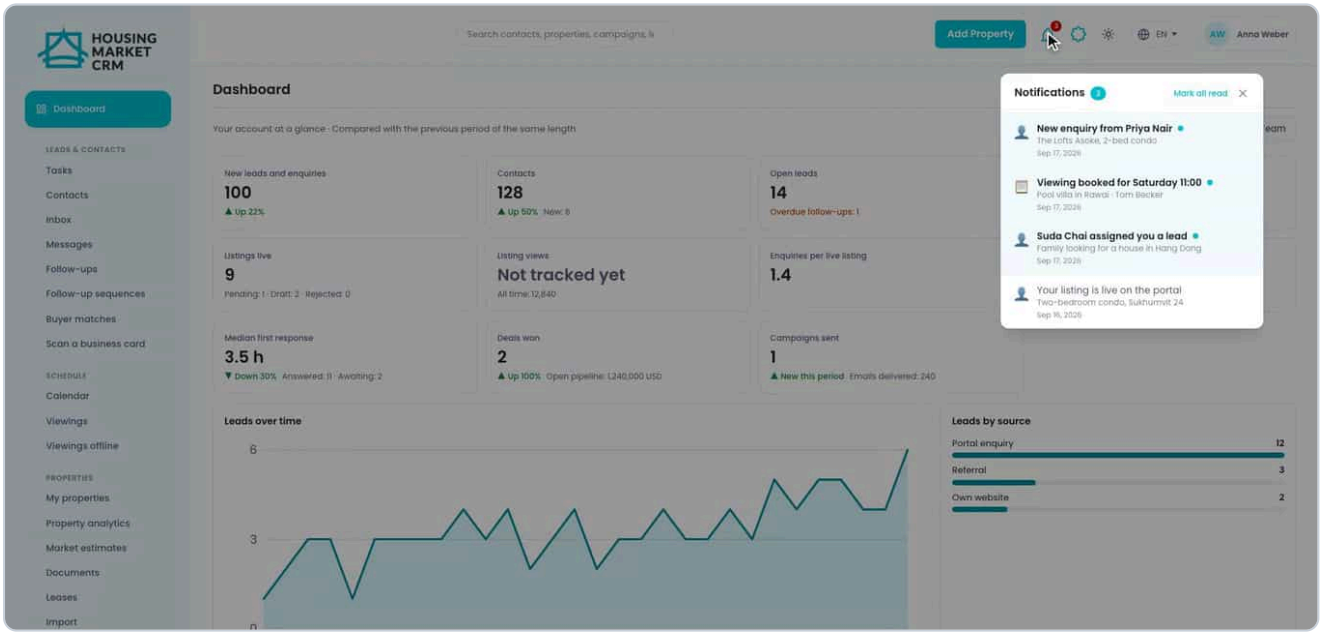
चित्र 39.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 लाल काउंटर बिना पढ़ी सूचनाएँ दिखाता है।



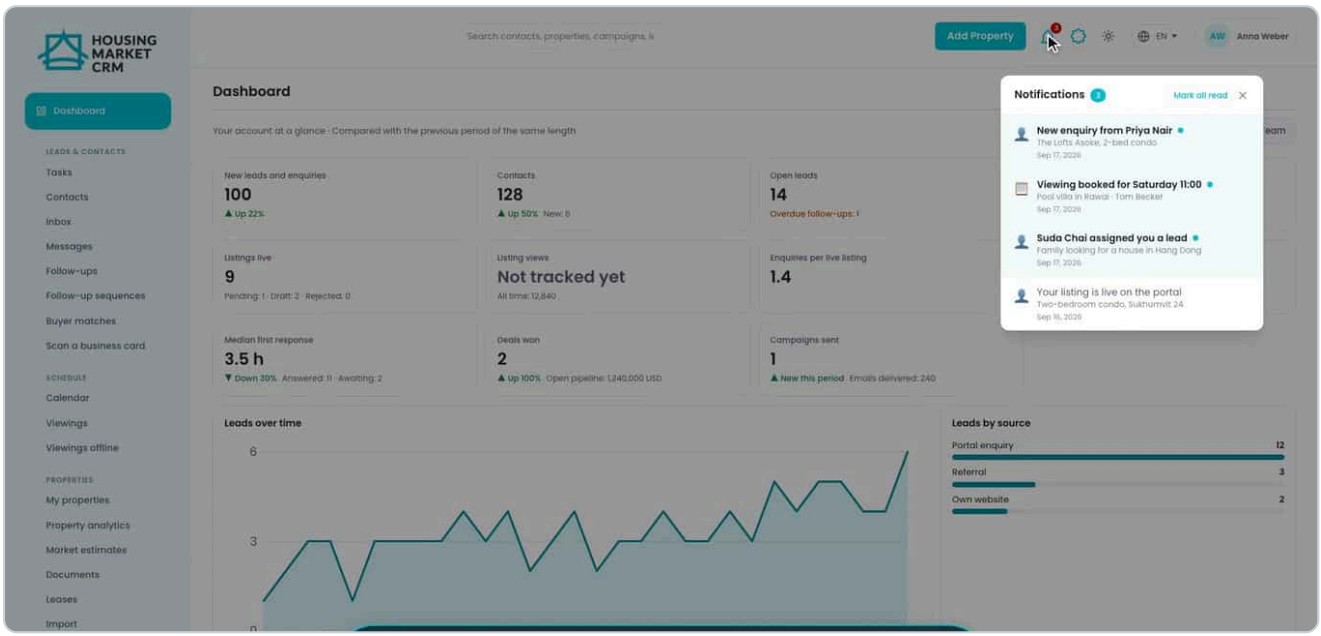
चित्र 39.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 घंटी पर क्लिक करें।



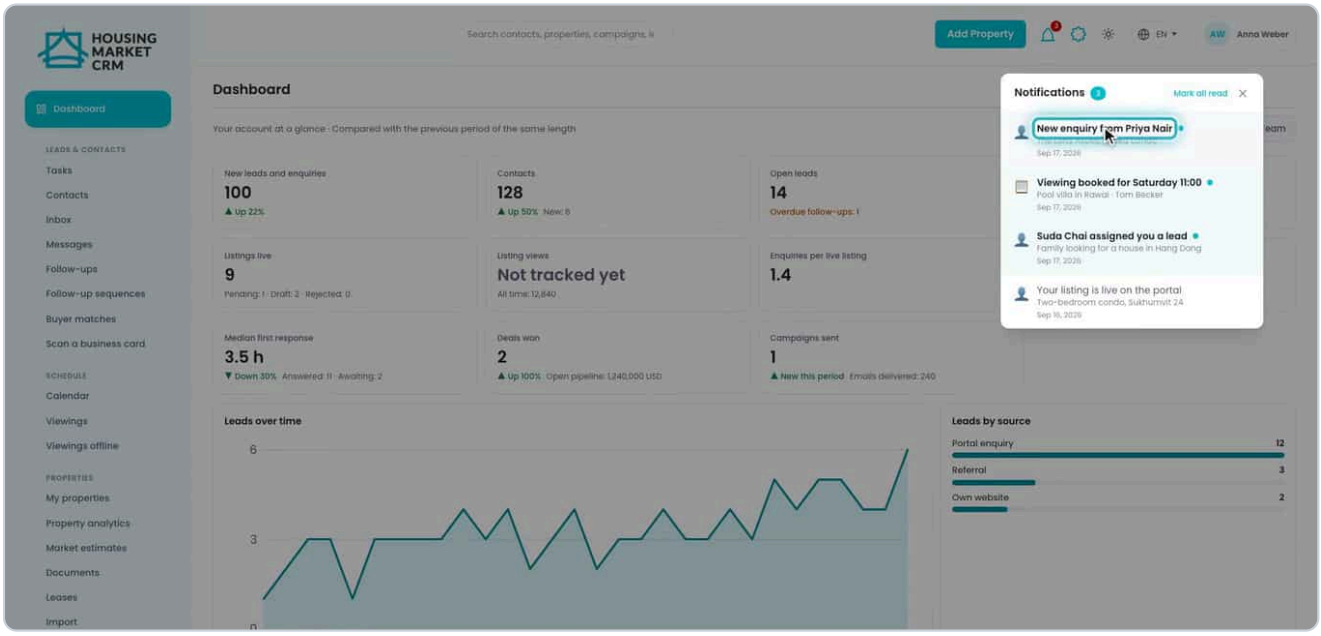
चित्र 39.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 नई पूछताछ, बुक विज़िट, सौंपी गई लीड और लाइव लिस्टिंग।



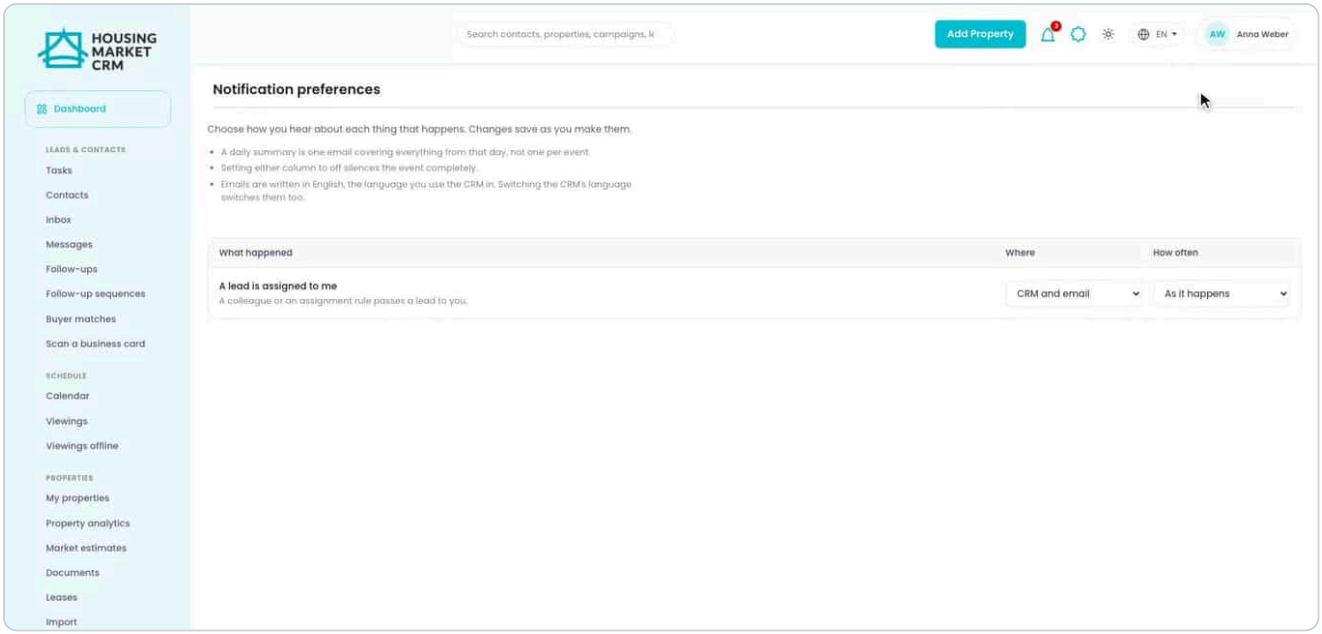
चित्र 39.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 जुड़ी लीड खोलने के लिए आइटम पर क्लिक करें।



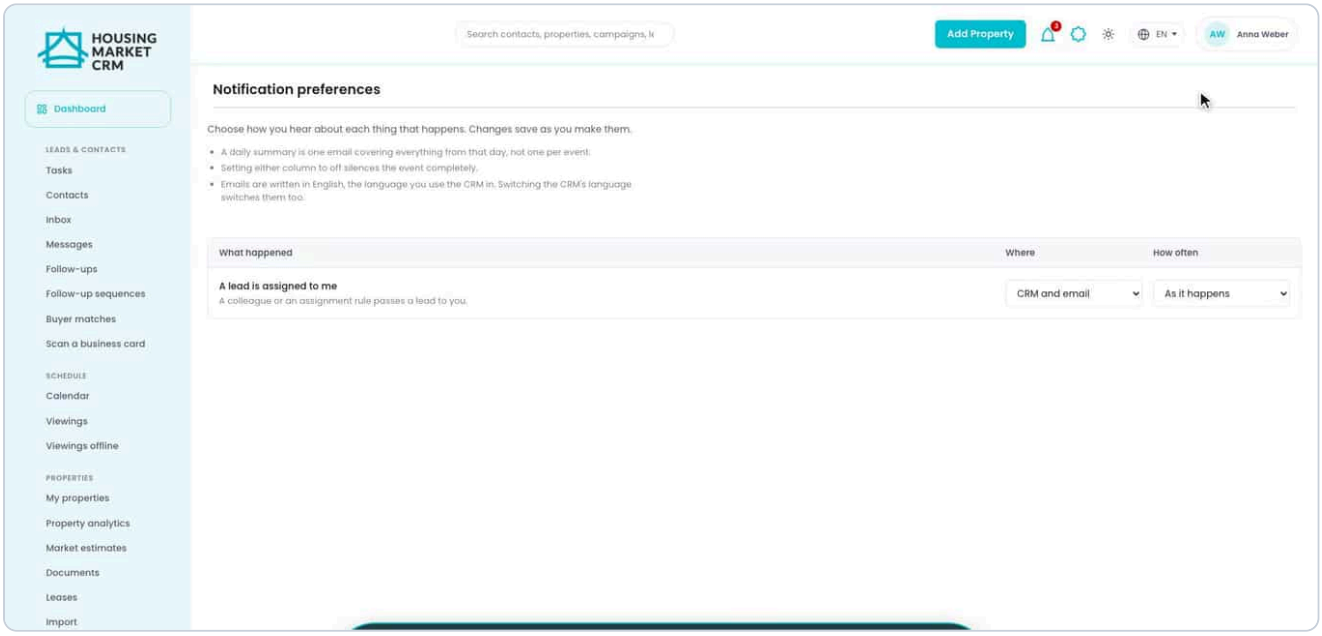
चित्र 39.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 काम पूरा होने पर Mark all read पर क्लिक करें।



चित्र 39.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 Notification preferences में ईमेल सूचनाएँ तय करें।



चित्र 39.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या CRM में रिमाइंडर हैं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/does-the-crm-include-reminders
मेरे CRM सूचना ईमेल किस भाषा में होते हैं?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 अध्याय 40

ईमेल नोटिफ़िकेशन

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। नियत समय आने पर फ़ॉलो-अप आपको याद दिलाता है, जब तक आप "देय होने पर मुझे याद दिलाएँ" अनचेक न करें, और अगर एक दिन बाद भी यह खुला रहे तो CRM आपको फिर सूचित करता है।

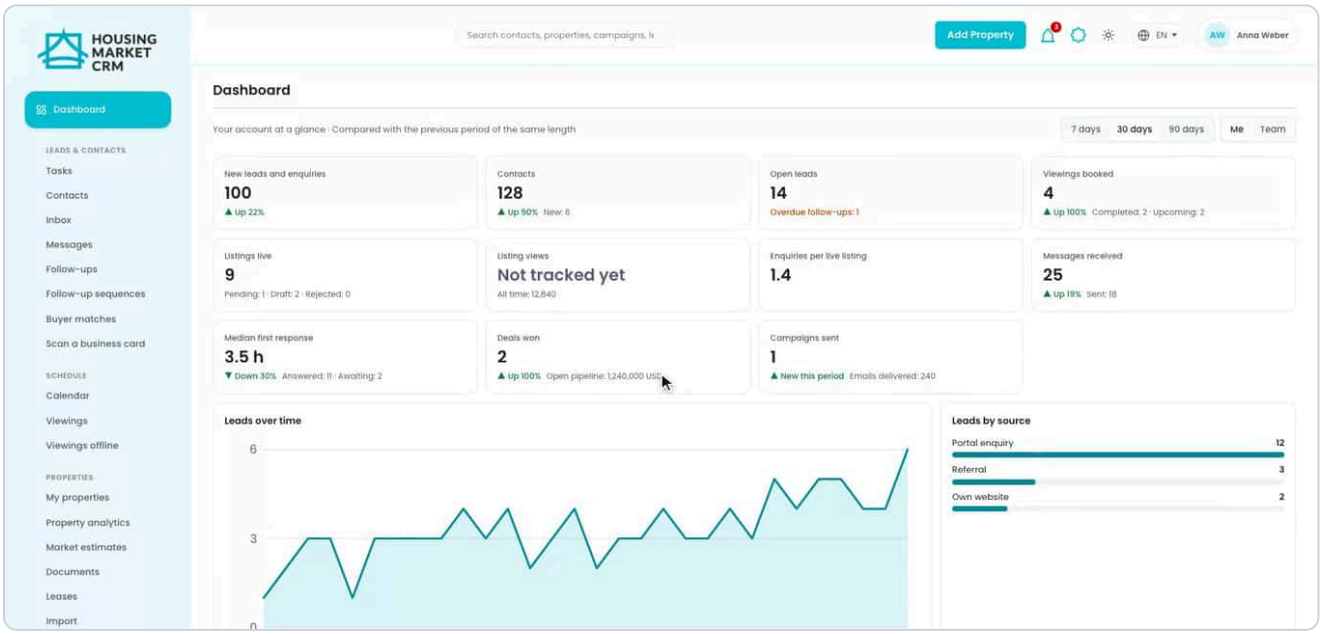
फ़ॉलो-अप को नियत तारीख और समय दें। "देय होने पर मुझे याद दिलाएँ" शुरू से चेक रहता है: इसे वैसा ही छोड़ें तो आपको उसी समय सूचना मिलती है; अनचेक करें तो नियत समय की कोई सूचना नहीं आती। दोनों ही स्थितियों में, जो फ़ॉलो-अप नियत समय के एक दिन बाद भी खुला है, वह समय निकल जाने की सूचना भेजता है। हर सूचना ठीक एक बार आती है, काम पूरा होने तक बार-बार नहीं। नियत समय से पहले कोई रिमाइंडर नहीं होता; पहले पता चलना हो तो नियत समय पहले का रखें।

सूचनाएँ सबके लिए एक स्विच से नहीं, बल्कि हर घटना के लिए अलग तय होती हैं: नई पूछताछ, आपको सौंपी गई लीड, शांत पड़ चुकी लीड, नियत या देर हो चुका फ़ॉलो-अप, आने वाली विज़िट, प्रकाशित या अस्वीकार की गई लिस्टिंग। हर एक CRM में, ईमेल से, दोनों तरह या बंद हो सकती है, और घटना होते ही या दिन में एक बार सारांश के रूप में आ सकती है। इन्हें सेटिंग (गियर) → सूचना प्राथमिकताएँ में तय करें।

सहायता केंद्र से: **क्या CRM में रिमाइंडर हैं?**

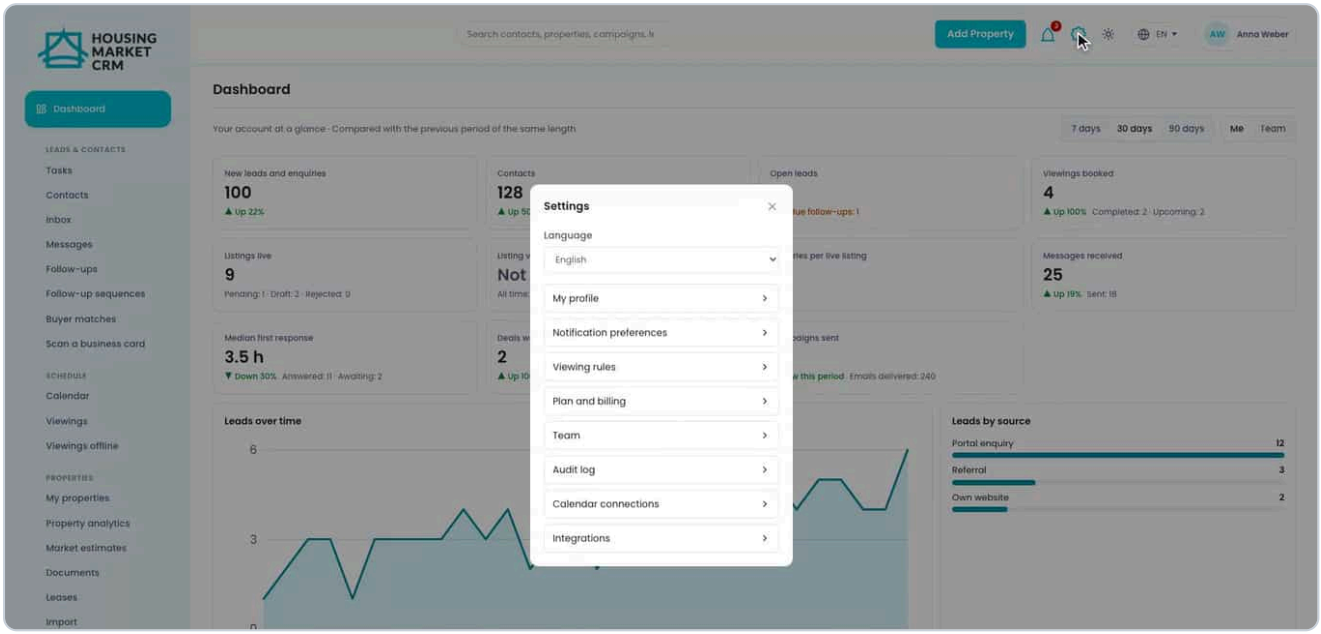
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



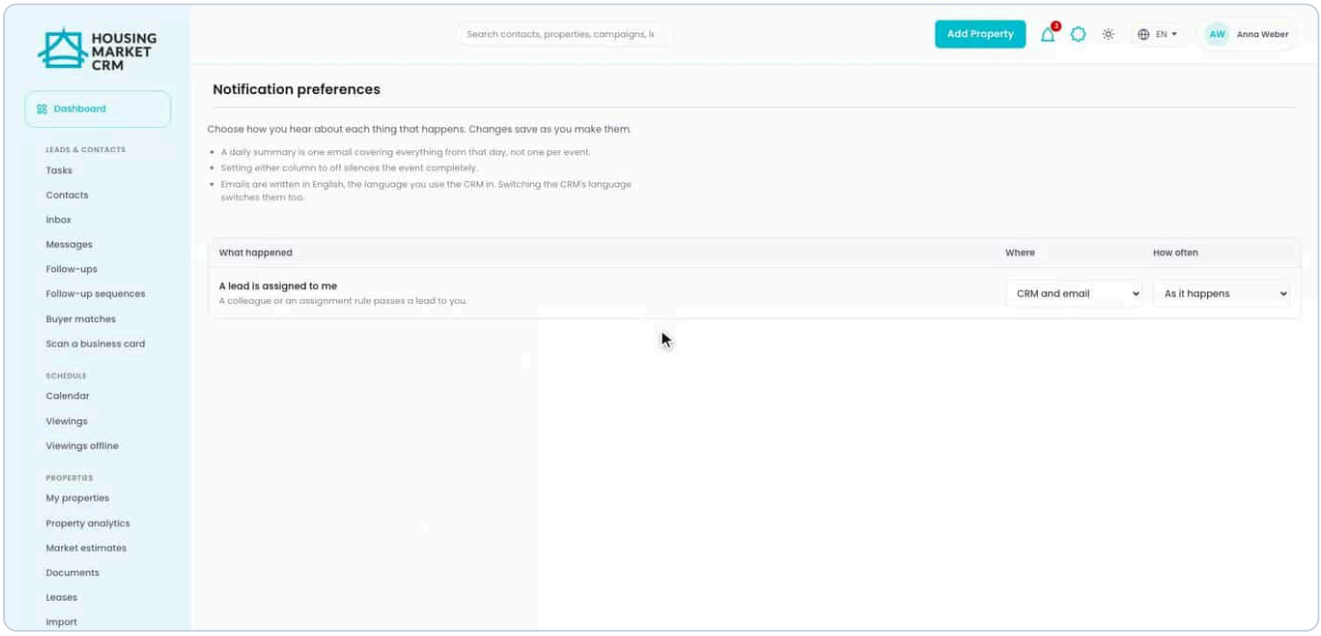
चित्र 40.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



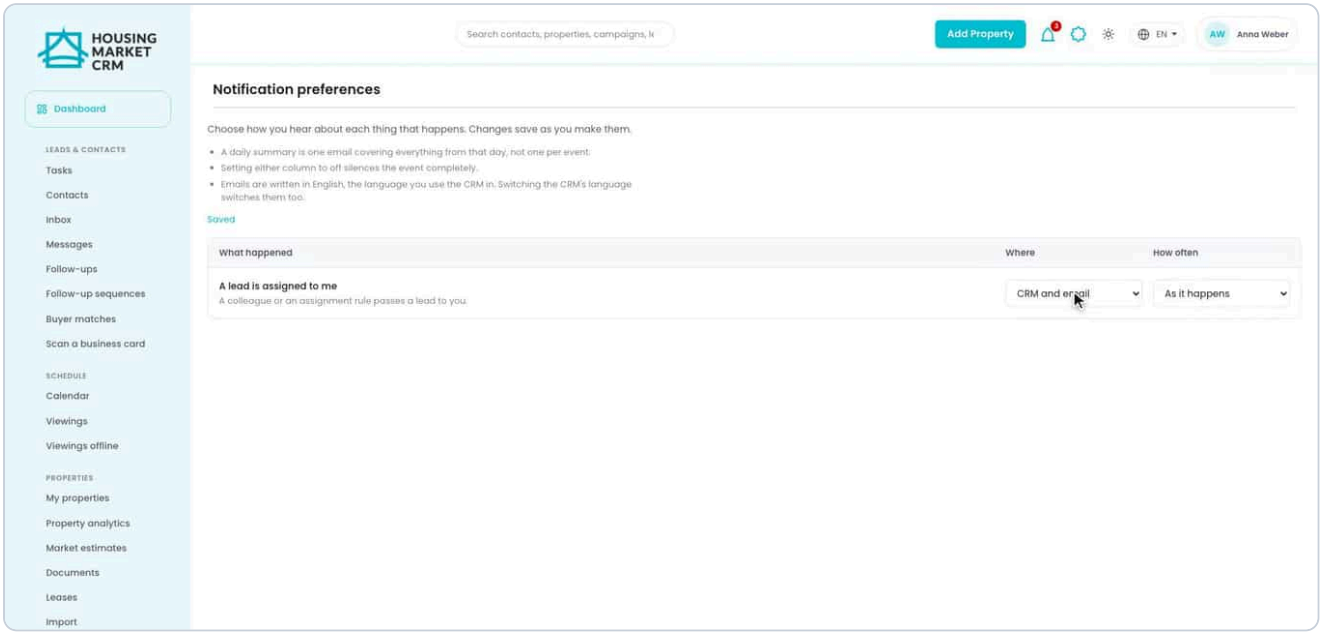
चित्र 40.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Notification preferences (नोटिफ़िकेशन प्रेफ़रेंस) चुनें।



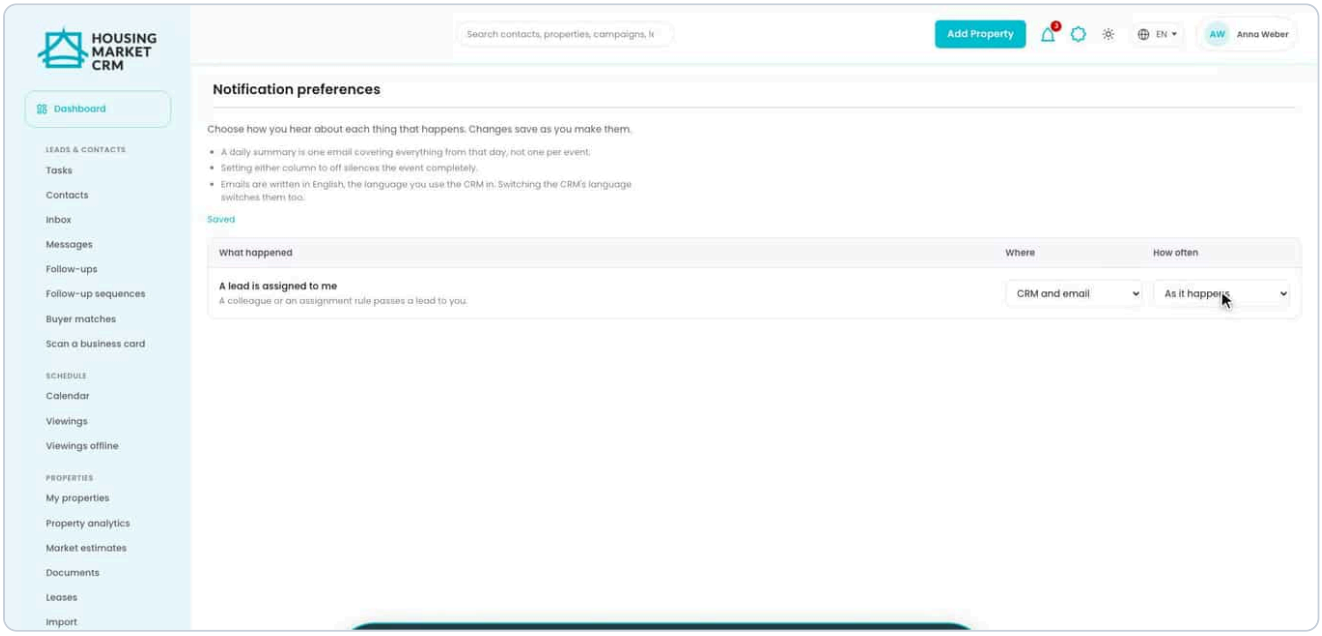
चित्र 40.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 हर इवेंट के लिए चुनें कि वह कहाँ पहुँचे जैसे CRM और ईमेल।



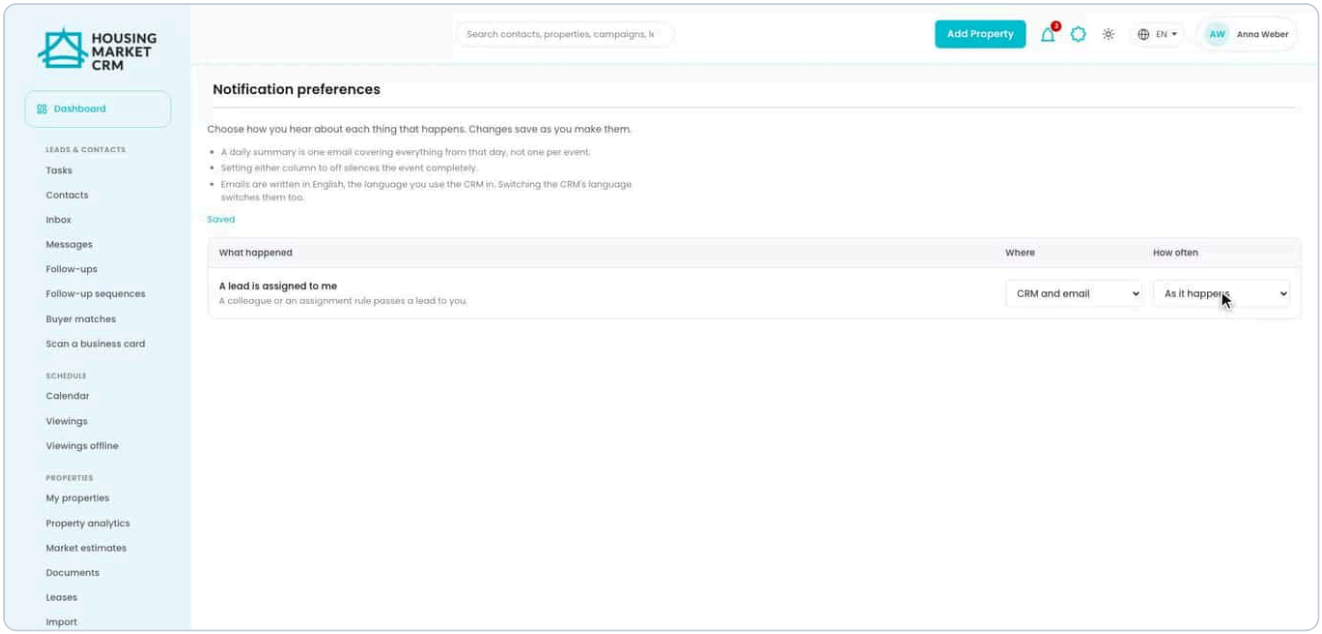
चित्र 40.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 फिर चुनें कितनी बार: जैसे ही हो या रोज़ाना सारांश।



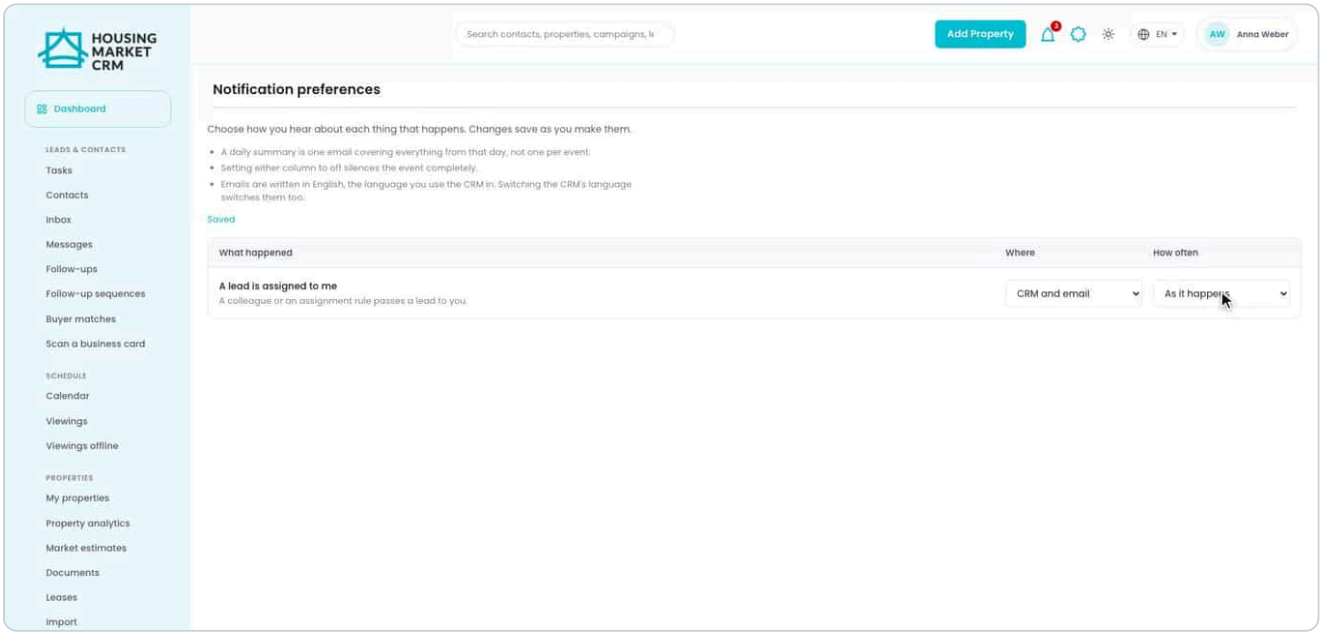
चित्र 40.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 बदलाव करते ही सेव हो जाते हैं।



चित्र 40.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 ईमेल उसी भाषा में आते हैं जिसमें आप CRM चलाते हैं।



चित्र 40.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

उसी भाषा में जिसमें आप CRM का इस्तेमाल करते हैं। CRM को किसी दूसरी भाषा में बदलें और आपके सूचना ईमेल भी उसके साथ बदल जाते हैं।

सहायता केंद्र: मेरे CRM सूचना ईमेल किस भाषा में होते हैं?

41 अध्याय 41

कैलेंडर

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ — विज़िट, कॉल और मीटिंग, जो उस प्रॉपर्टी और लीड से जुड़ी बुक होती हैं जिनकी वे हैं। Pro पर आप Google Calendar या Outlook जोड़ सकते हैं, ताकि दोनों कैलेंडर साथ-साथ चलें।

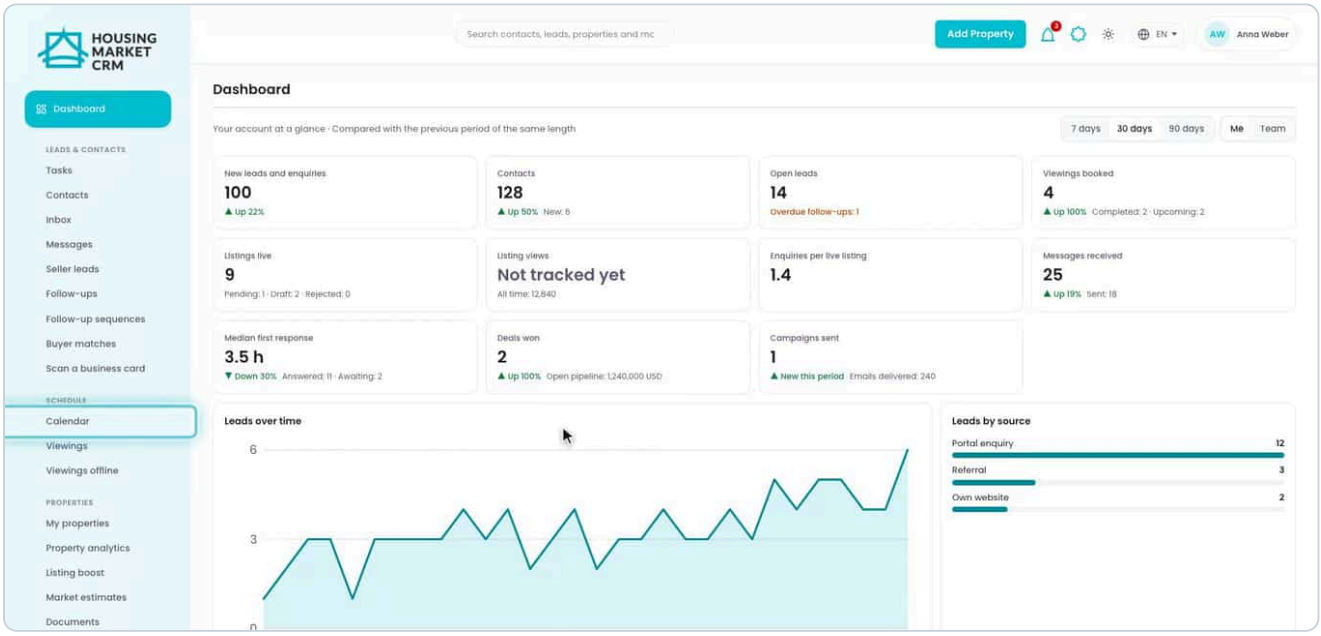
विज़िट, कॉल और मीटिंग बुक करें, हर एक उस प्रॉपर्टी और लीड से जुड़ी जिसकी वह है, और पूरा हफ़्ता एक साथ देखें। यह मुफ़्त प्लान का हिस्सा है।

Pro पर, इसी कैलेंडर के ऊपर विज़िट शेड्यूलिंग आज ही काम करती है: आप अपने विज़िट के नियम तय करते हैं, खरीदारों को बुक करने लायक स्लॉट मिलते हैं, और आप दोनों को कैलेंडर आमंत्रण मिलते हैं। आप सेटिंग → कैलेंडर कनेक्शन में अपना Google Calendar या Microsoft 365 (Outlook) कैलेंडर भी जोड़ सकते हैं, ताकि CRM को पता रहे कि आप कब पहले से व्यस्त हैं, और आप जो एक जगह जोड़ते हैं वह दूसरी जगह भी पहुँचे। देखें "विज़िट शेड्यूलिंग कैसे काम करती है?" और "क्या मैं CRM को अपने कैलेंडर के साथ सिंक कर सकता हूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या कैलेंडर है?**

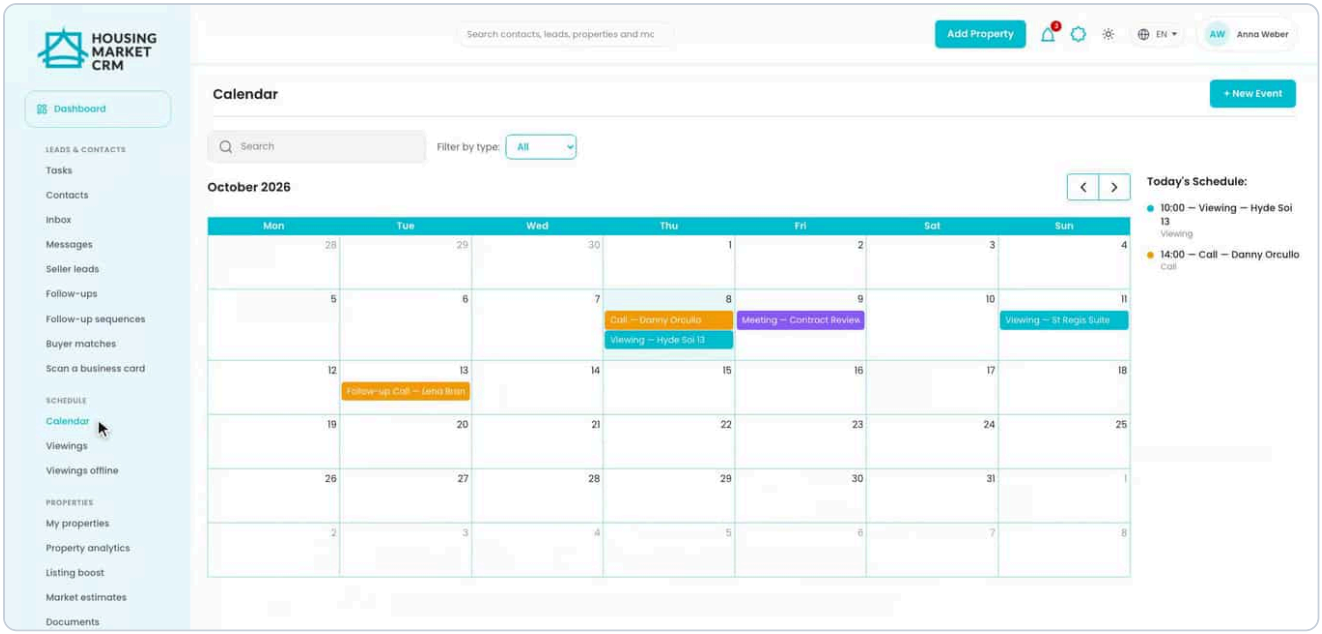
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



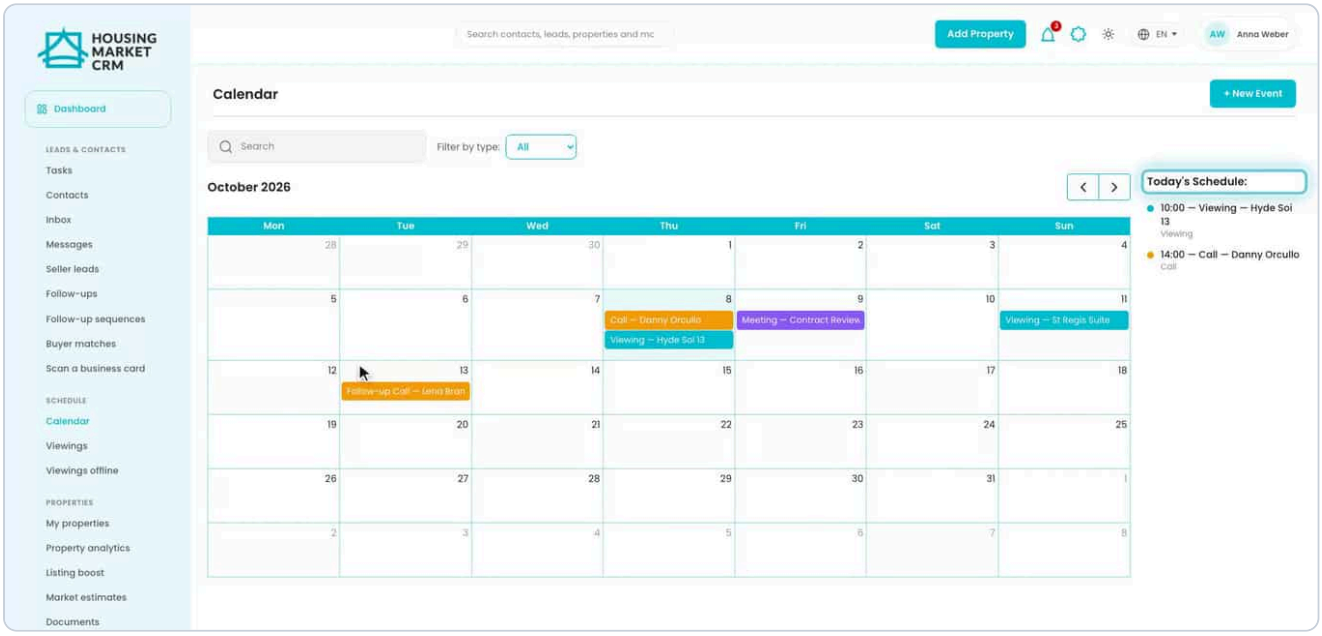
चित्र 41.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में कैलेंडर (Calendar) पर क्लिक करें।



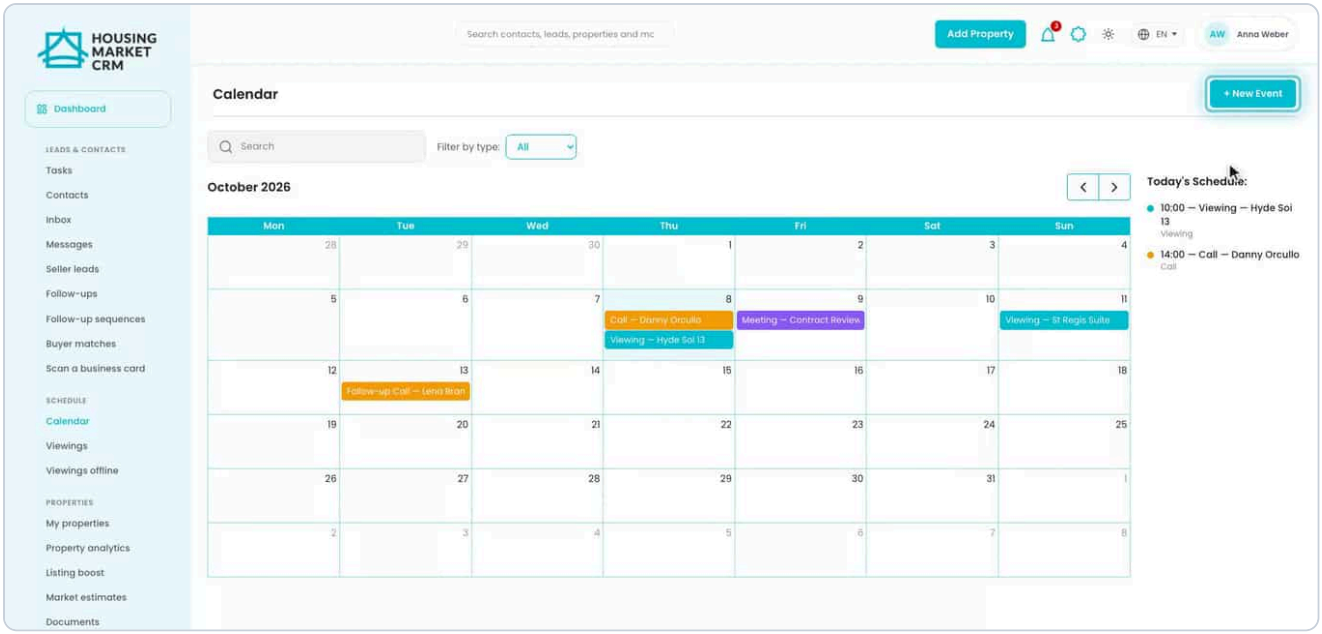
चित्र 41.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 विज़िट, मीटिंग और फ़ॉलो-अप एक ही व्यू में।



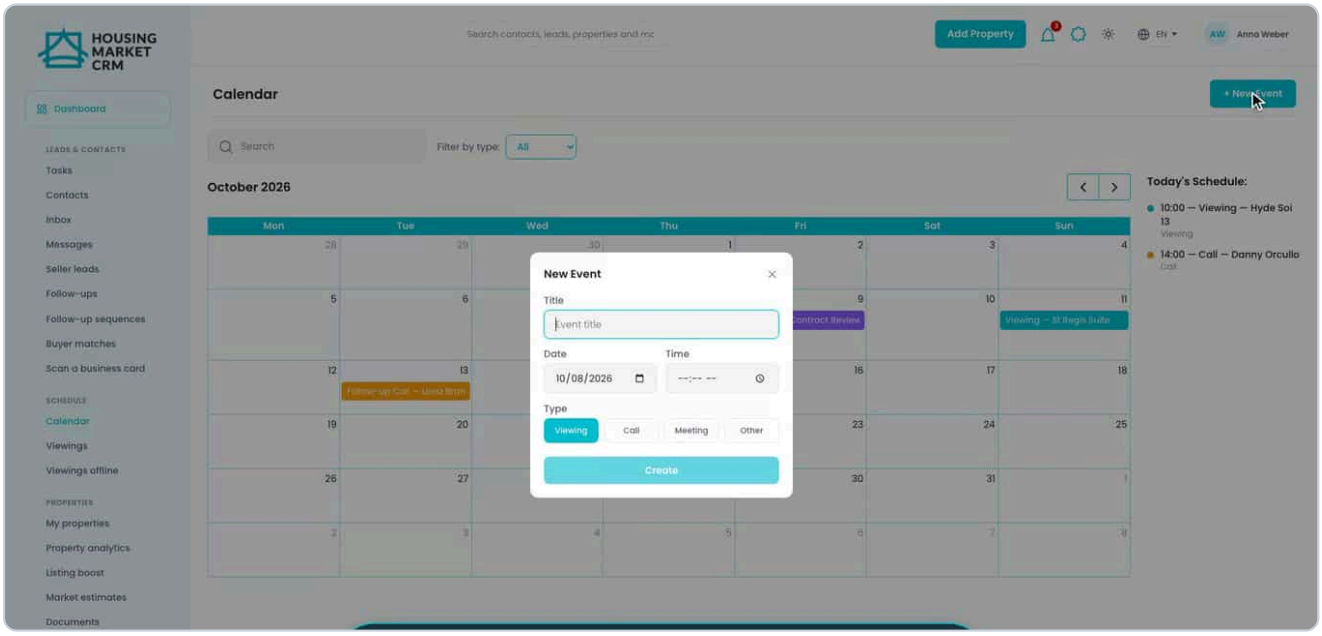
चित्र 41.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 आज का शेड्यूल सबसे पहले पढ़ें।



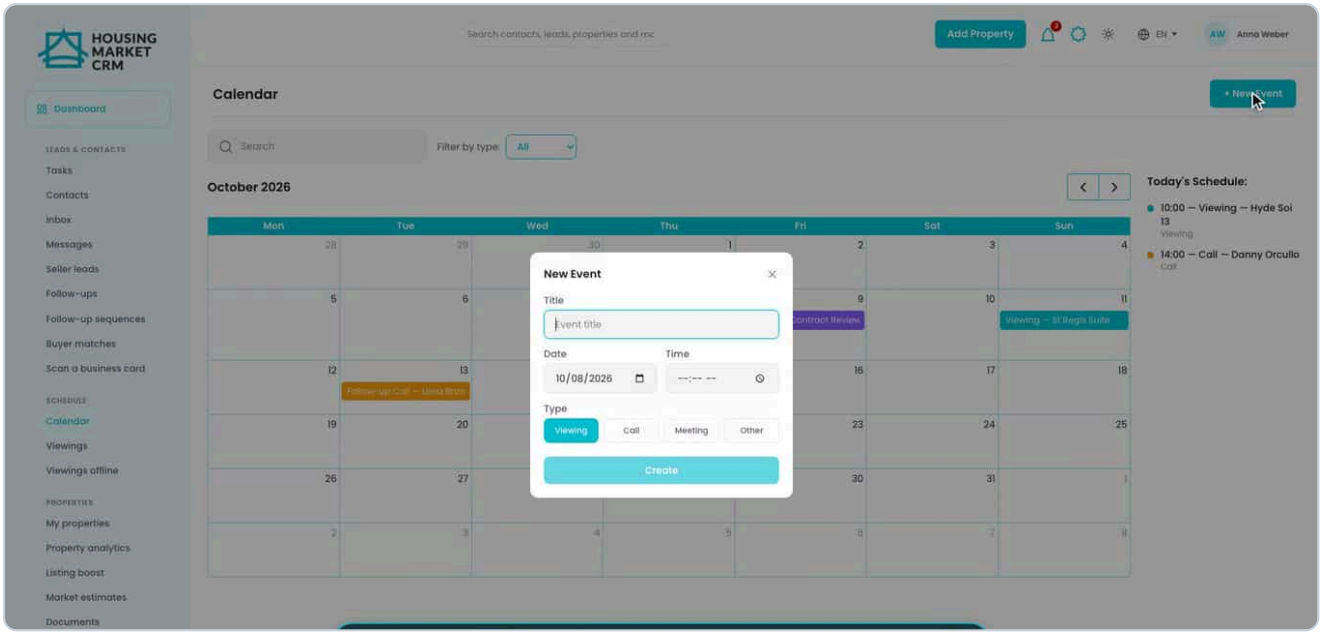
चित्र 41.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 + नया इवेंट (+ New Event) पर क्लिक करें।



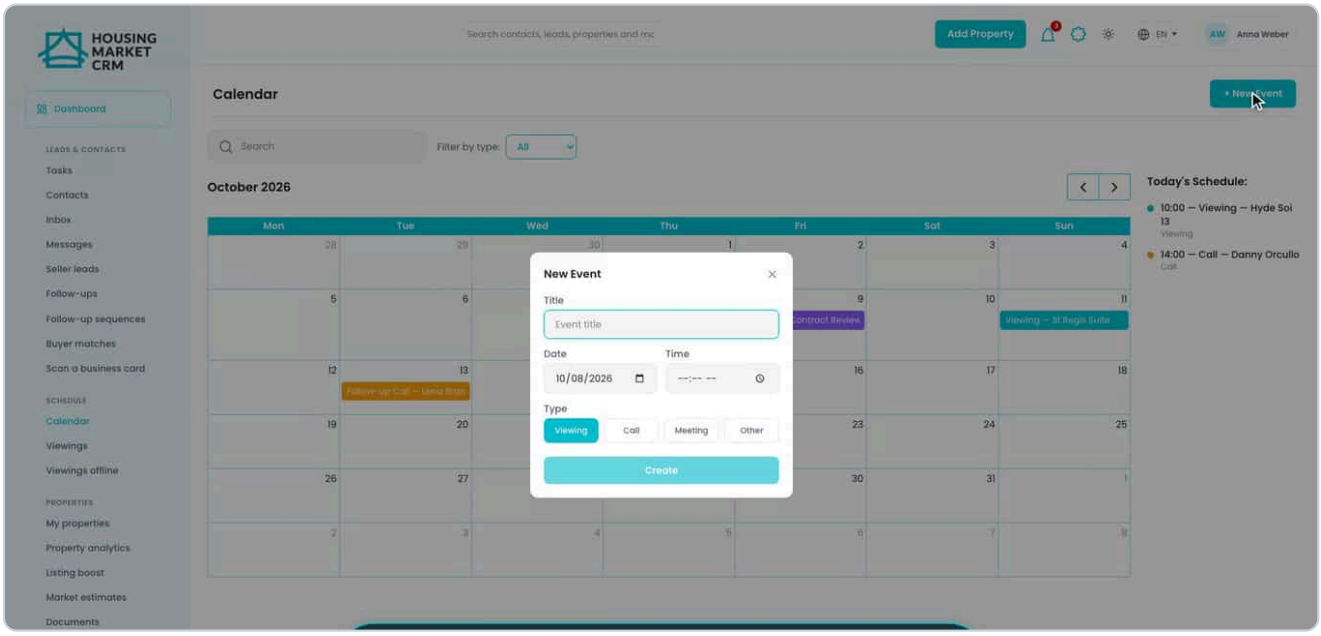
चित्र 41.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 नाम प्रॉपर्टी के हिसाब से रखें, महीना पढ़ने लायक रहेगा।



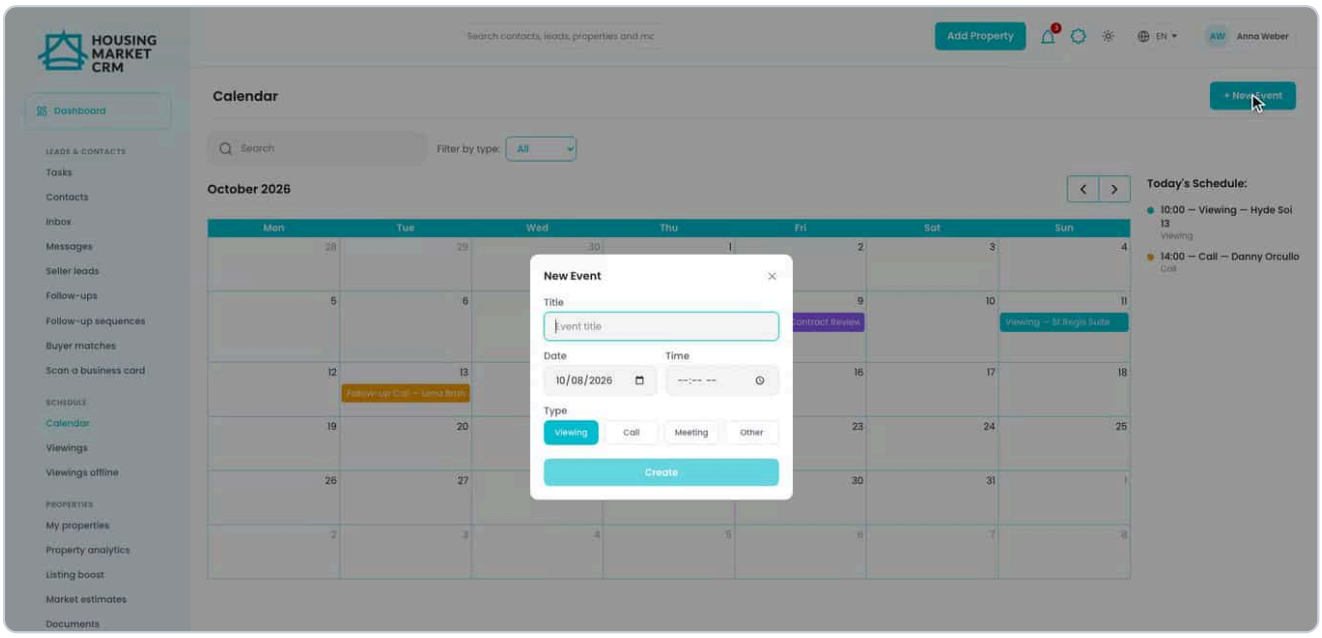
चित्र 41.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 Google या Microsoft जोड़ें, बाक़ी अपॉइंटमेंट भी यहीं दिखेंगे।



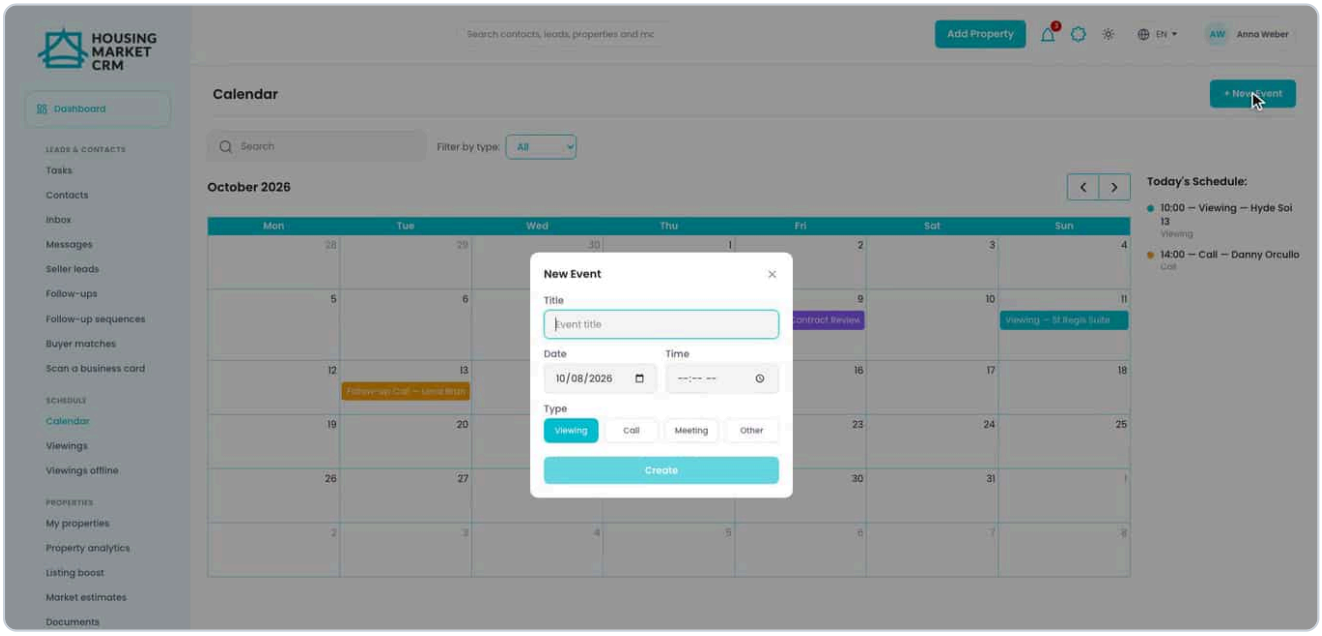
चित्र 41.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 CRM में पक्की की विज़िट यहाँ अपने आप — दो बार टाइप नहीं।



चित्र 41.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 ख़रीदार को समय देने से पहले इसे देख लें।



चित्र 41.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं CRM को अपने कैलेंडर के साथ सिंक कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
विज़िट शेड्यूलिंग कैसे काम करती है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 अध्याय 42

अपना कैलेंडर जोड़ें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ, Pro पर। सेटिंग → कैलेंडर कनेक्शन में Google Calendar या Microsoft 365 (Outlook) जोड़ें। आप CRM में जो इवेंट जोड़ते हैं वे आपके कैलेंडर में लिख दिए जाते हैं, और वहाँ आपके किए बदलाव वापस आ जाते हैं।

हाँ, Pro पर। सेटिंग (गियर) → कैलेंडर कनेक्शन खोलें और Microsoft 365 या Google Calendar के बगल में जोड़ें चुनें; जब तक आप इनमें से कोई नहीं जोड़ते, कैलेंडर पेज पर भी यही दो बटन मिलते हैं। Microsoft 365 में Outlook शामिल है, चाहे आप ऑफ़िस या स्कूल खाते से साइन इन करें या निजी Outlook.com खाते से। आप Microsoft या Google पर साइन इन करते हैं और वहीं कनेक्शन को मंज़ूरी देते हैं। सिंक दोनों दिशाओं में चलता है, इसलिए CRM आपके कैलेंडर के इवेंट पढ़ने और बदलने की अनुमति माँगता है; इस स्क्रीन पर वह आपके मेल तक पहुँच कभी नहीं माँगता।

जुड़ जाने के बाद सिंक आपके मुख्य कैलेंडर के साथ दोनों दिशाओं में काम करता है: Outlook में डिफ़ॉल्ट कैलेंडर, और Google में प्राइमरी कैलेंडर। आप CRM में जो इवेंट जोड़ते हैं, खरीदार की बुक की हर विज़िट समेत, वे उसमें लिख दिए जाते हैं, और आप वहाँ जो इवेंट जोड़ते या बदलते हैं वे अपने शीर्षक और समय के साथ CRM में वापस आ जाते हैं, इस निशान के साथ कि वे आपके कैलेंडर से आए हैं। CRM हर पाँच मिनट में अपने-आप सिंक करता है, और कैलेंडर कनेक्शन स्क्रीन पर अभी सिंक करें दबाने से तुरंत सिंक हो जाता है। जब एक ही इवेंट दोनों जगह बदला जाता है, तो ज़्यादा हाल का बदलाव मान्य होता है। आपके कैलेंडर में किसी इवेंट को हटाने से वह CRM से तभी हटता है जब वह वहीं से आया हो, इसलिए किसी क्लाइंट से जुड़ी बुकिंग या रिकॉर्ड कभी नहीं खोता।

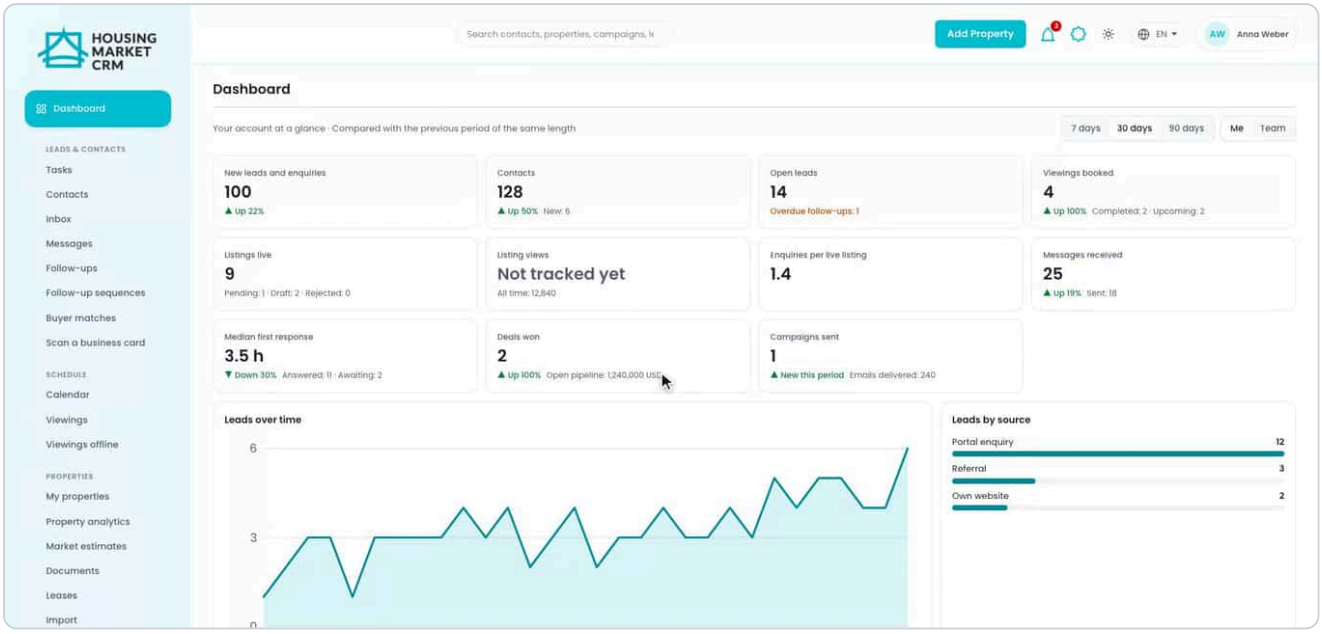
CRM विज़िट का स्लॉट देने से पहले आपके व्यस्त समय भी पढ़ता है, ताकि खरीदारों को वह समय न दिया जाए जब आप पहले से व्यस्त हैं। अगर कोई कनेक्शन समाप्त हो जाए, तो स्क्रीन आपसे उसे दोबारा जोड़ने को कहती है, और जब तक आप ऐसा नहीं करते, आपके लिए ऑनलाइन बुकिंग रुकी रहती है। आप कभी भी कनेक्शन हटा सकते हैं, जिससे CRM के पास रखी क्रेडेंशियल मिट जाती हैं; अनुमति को ही वापस लेने के लिए, ऐप्लिकेशन को अपने Microsoft या Google खाते से हटाएँ।

कैलेंडर जोड़ना आपके ईमेल को जोड़ने से अलग है। CRM इनबॉक्स में अपने Microsoft 365 मेलबॉक्स से क्लाइंट के ईमेल पढ़ना और उनका जवाब देना एक अलग Pro सुविधा के रूप में बना है, पर इसे अभी ऐप से चालू नहीं किया जा सकता, और Gmail मेलबॉक्स समर्थित नहीं हैं। कैलेंडर जुड़ा न होने पर CRM का अपना कैलेंडर और ईमेल से भेजे गए कैलेंडर आमंत्रण पहले की तरह काम करते हैं।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं CRM को अपने कैलेंडर के साथ सिंक कर सकता हूँ?**

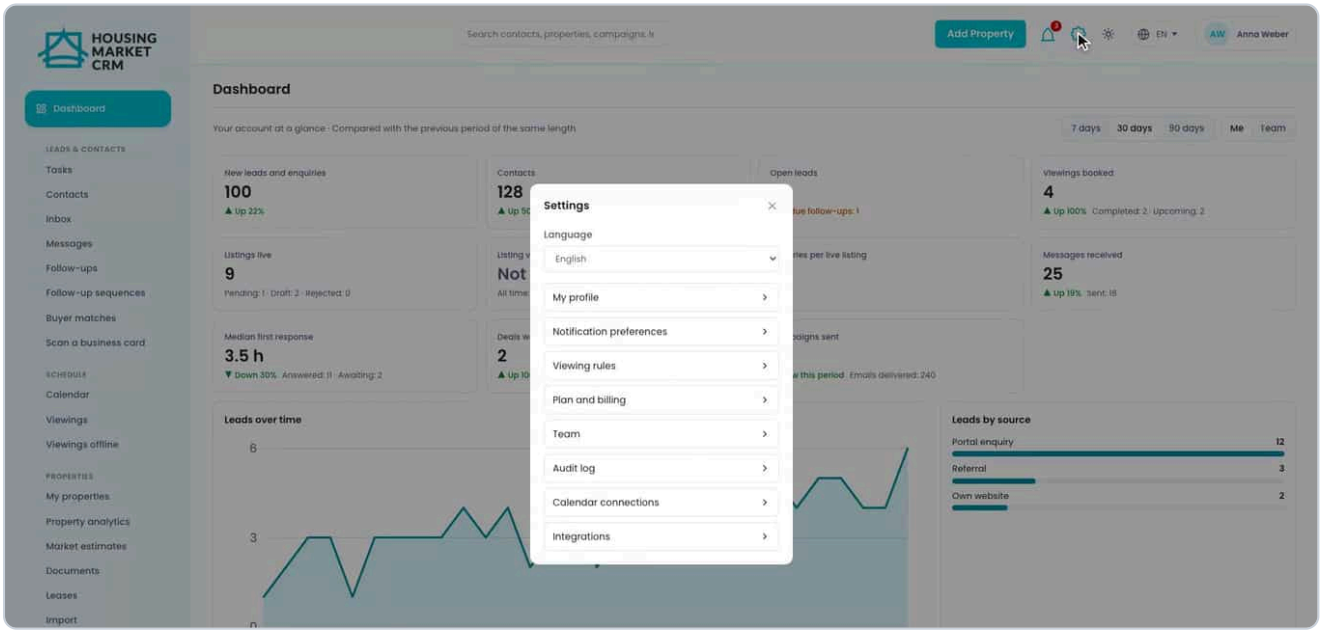
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



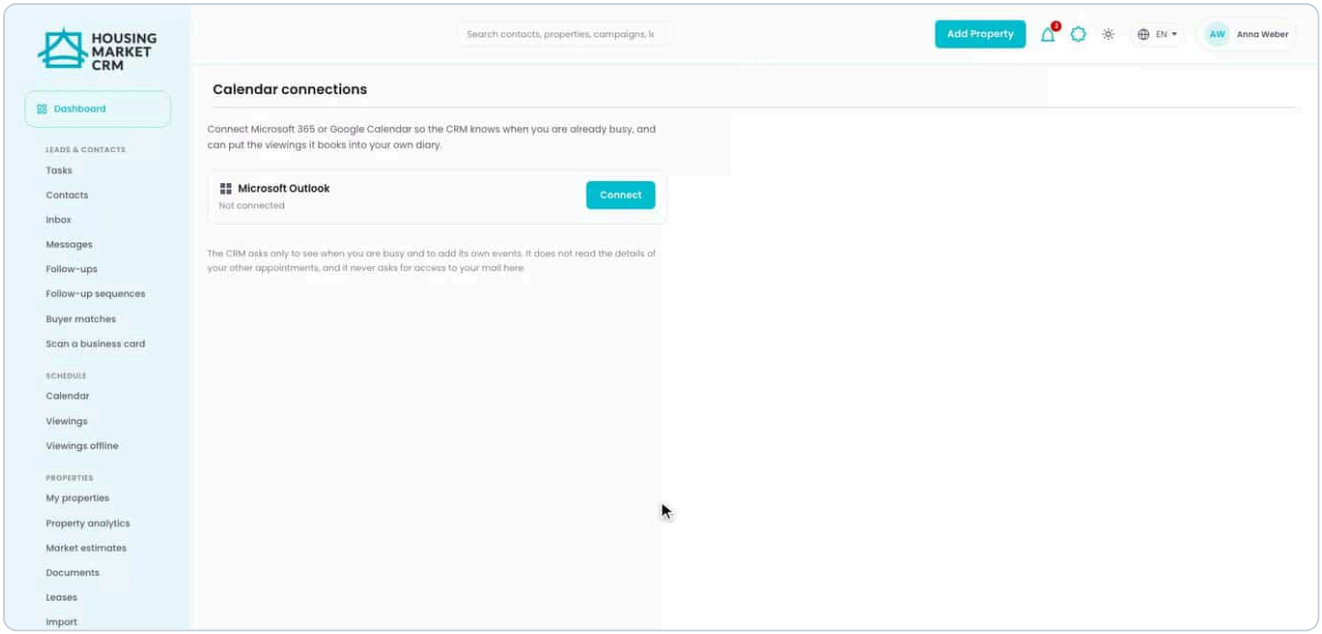
चित्र 42.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



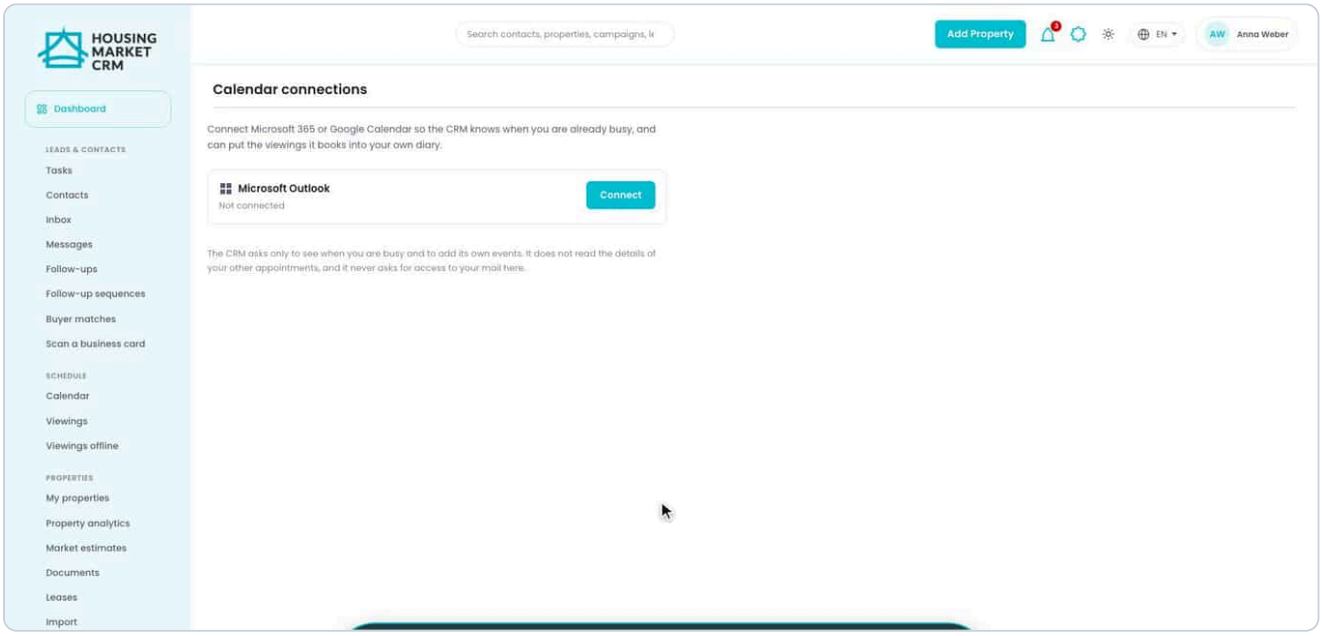
चित्र 42.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Calendar connections (कैलेंडर कनेक्शन) चुनें।



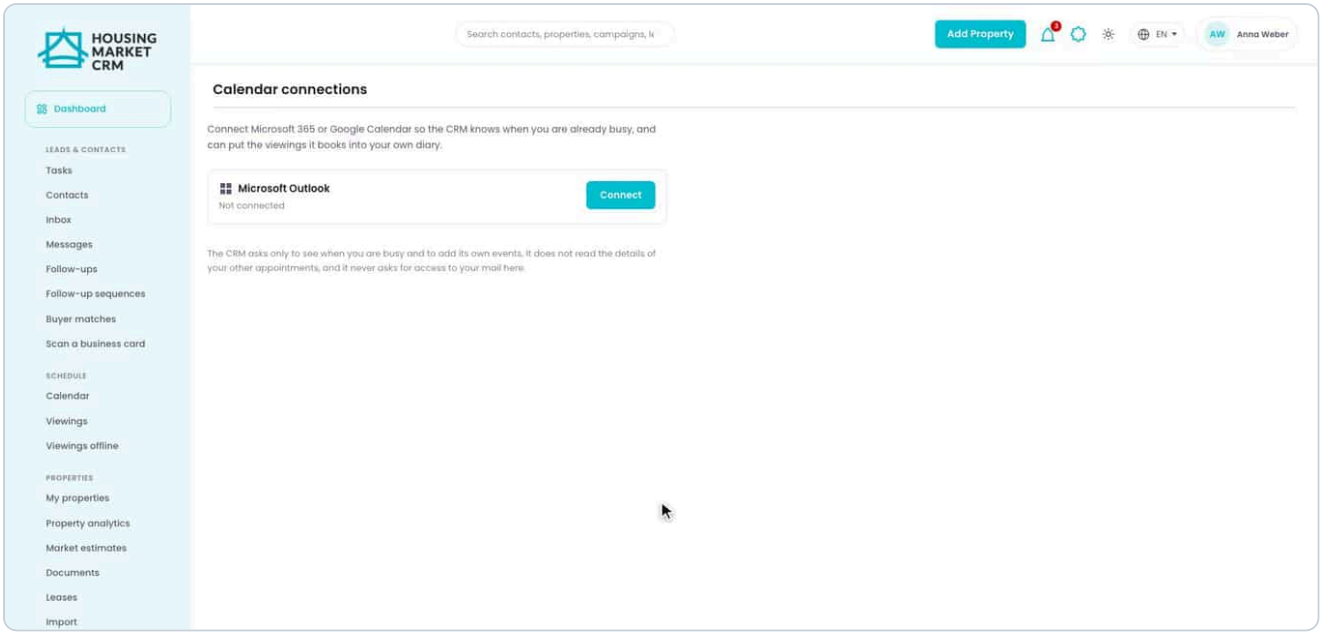
चित्र 42.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 CRM देखता है कि आप कब व्यस्त हैं और बुक की गई विज़िट जोड़ता है।



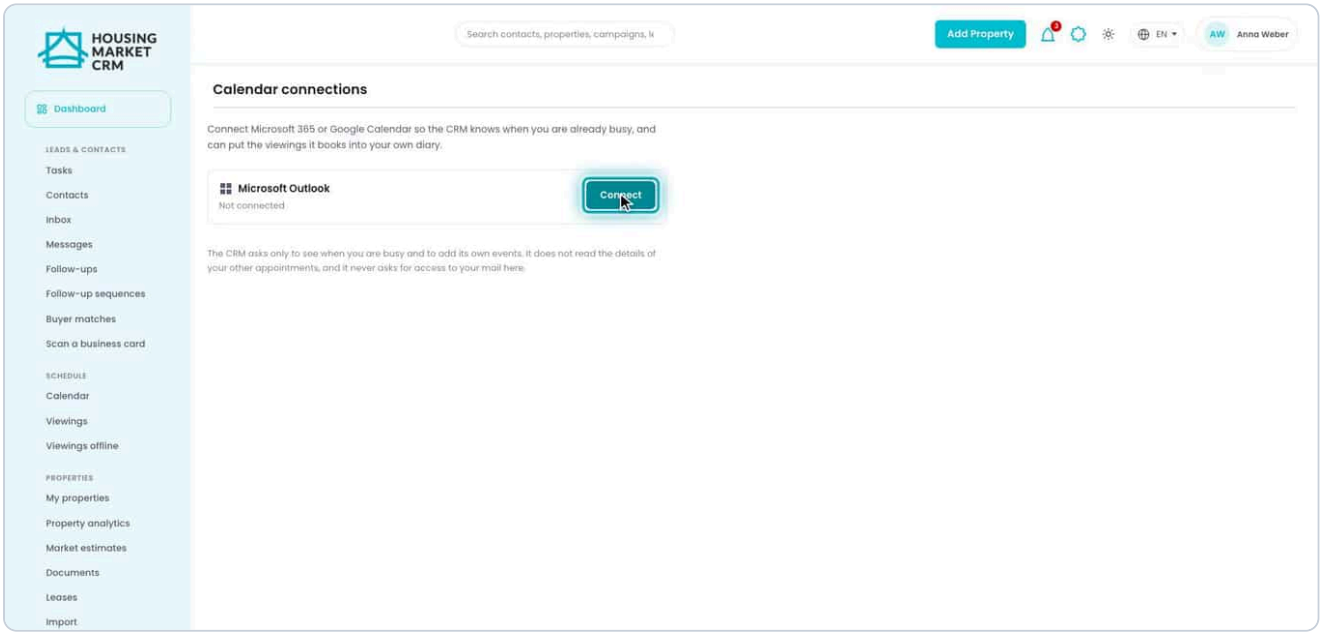
चित्र 42.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 यह आपके बाकी अपॉइंटमेंट का विवरण कभी नहीं पढ़ता।



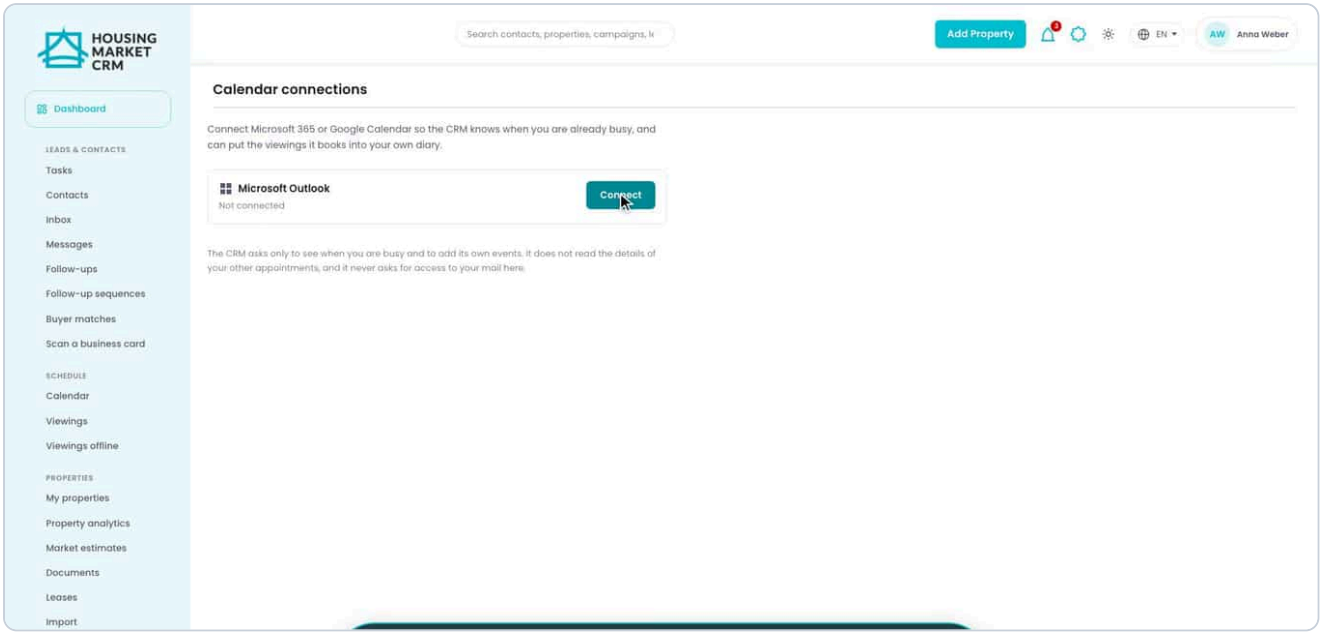
चित्र 42.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 अपने कैलेंडर के आगे Connect (जोड़ें) पर क्लिक करें।



चित्र 42.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 Microsoft के पेज पर साइन इन कर अनुमति दें, फिर यहाँ लौटें।



चित्र 42.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या कैलेंडर है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-there-a-calendar

43 अध्याय 43

विज़िट शेड्यूल करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर, आप तय करते हैं कि आप विज़िट के लिए कब उपलब्ध हैं, खरीदार पोर्टल पर आपकी लिस्टिंग से ऑनलाइन बुक करते हैं, और हर बुकिंग आपके कैलेंडर में एक लीड के रूप में आती है, आपके और खरीदार के लिए कैलेंडर आमंत्रण के साथ।

साइट विज़िट खोलें और अपने विज़िट के नियम तय करें: किन दिनों और घंटों में आप विज़िट लेते हैं, हर विज़िट कितनी देर चलती है, दो विज़िट के बीच आपको कितना अंतर चाहिए और खरीदार कितने पहले तक बुक कर सकता है। CRM इन नियमों को बुक करने लायक स्लॉट में बदलता है और एक ही स्लॉट कभी दो बार नहीं देता। यह Pro का हिस्सा है।

- बुकिंग आपके CRM कैलेंडर में जुड़ जाती है, और अगर आपने जोड़ा हो तो आपके Google Calendar या Outlook कैलेंडर में भी (सेटिंग → कैलेंडर कनेक्शन)। CRM स्लॉट देने से पहले उस कैलेंडर के व्यस्त समय पढ़ता है; कोई भी जुड़ा न हो, तो CRM कैलेंडर अपडेट रखें, ताकि स्लॉट कहीं और तय अपॉइंटमेंट से न टकराएँ।
- अगर खरीदार पहले से लीड और संपर्क नहीं है, तो वह प्रॉपर्टी से जुड़ी एक लीड और एक संपर्क बन जाता है।
- आपको और खरीदार दोनों को कैलेंडर आमंत्रण वाला ईमेल मिलता है, और विज़िट का समय बदलने या रद्द होने पर एक और ईमेल।
- साइट विज़िट स्क्रीन आगामी, पिछली और रद्द बुकिंग दिखाती है, और हर एक पर समय बदलने और रद्द करने का विकल्प होता है।

खरीदार पोर्टल पर आपकी लिस्टिंग के पेज पर "विज़िट बुक करें" बटन से, और वहीं आपके एजेंट पेज पर "परामर्श बुक करें" से ऑनलाइन बुक करते हैं। वे आपके नियमों से मिलने वाले स्लॉट में से एक दिन और समय चुनते हैं।

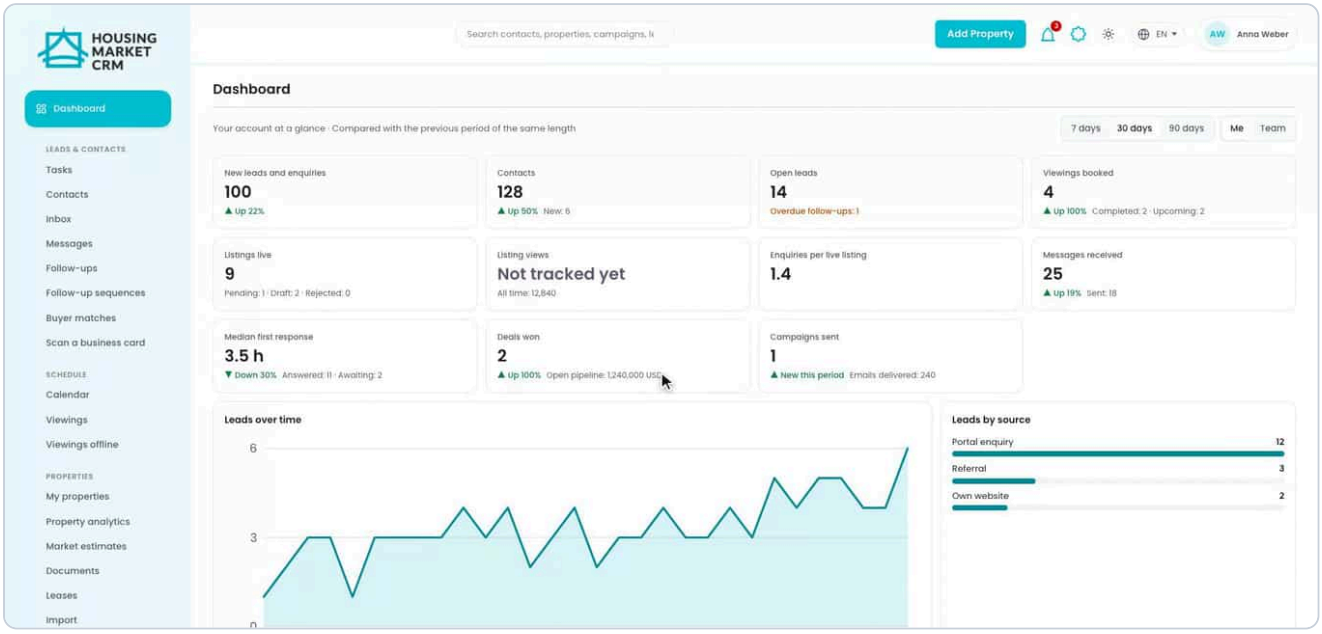
आपके फ़ोन पर, "ऑफ़लाइन विज़िट" आपकी आने वाली विज़िट फ़ोन पर रखती है, ताकि वे बिना सिग्नल के भी खुलें, और बिना सिग्नल के ऐप को रीलोड या शुरू करने पर भी आप साइन इन रहते हैं। वहाँ लिखे नोट फ़ोन पर रखे जाते हैं और आपके फिर से ऑनलाइन होते ही पूरे भेज दिए जाते हैं, बिना काटे। जो विज़िट किसी लीड या संपर्क से जुड़ी नहीं है, उसका नोट चेतावनी के साथ फ़ोन पर रहता है: विज़िट के जुड़ने और सहेजी गई विज़िट रीफ़्रेश होने पर वह भेज दिया जाता है, या आप उसे कॉपी करके "हटाएं" चुन सकते हैं। साइन आउट करने पर सहेजी गई विज़िट फ़ोन से हट जाती हैं; अगर कुछ नोट अभी भेजे जाने बाकी हैं, तो पहले आपसे पूछा जाता है, क्योंकि साइन आउट उन्हें मिटा देता है। अगर आपका सेशन बस समाप्त हो जाता है, तो वे रखे जाते हैं और दोबारा साइन इन करने के बाद भेजे जाते हैं, और अगर उस फ़ोन पर कोई और साइन इन करता है तो वे मिटा दिए जाते हैं।

अगर कोई खाता Pro से नीचे चला जाता है, तो पहले से बुक की गई विज़िट बुक ही रहती हैं — उनका वादा किसी खरीदार से किया गया था — लेकिन कोई नया स्लॉट नहीं दिया जाता।

सहायता केंद्र से: **विज़िट शेड्यूलिंग कैसे काम करती है?**

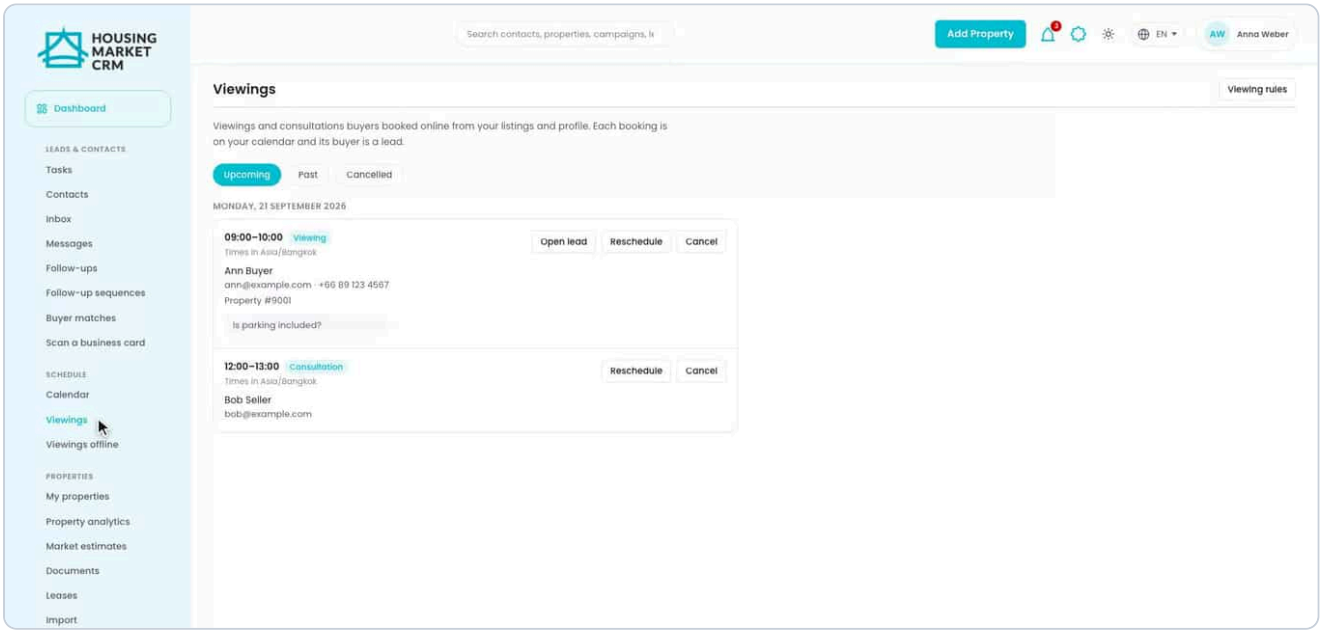
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



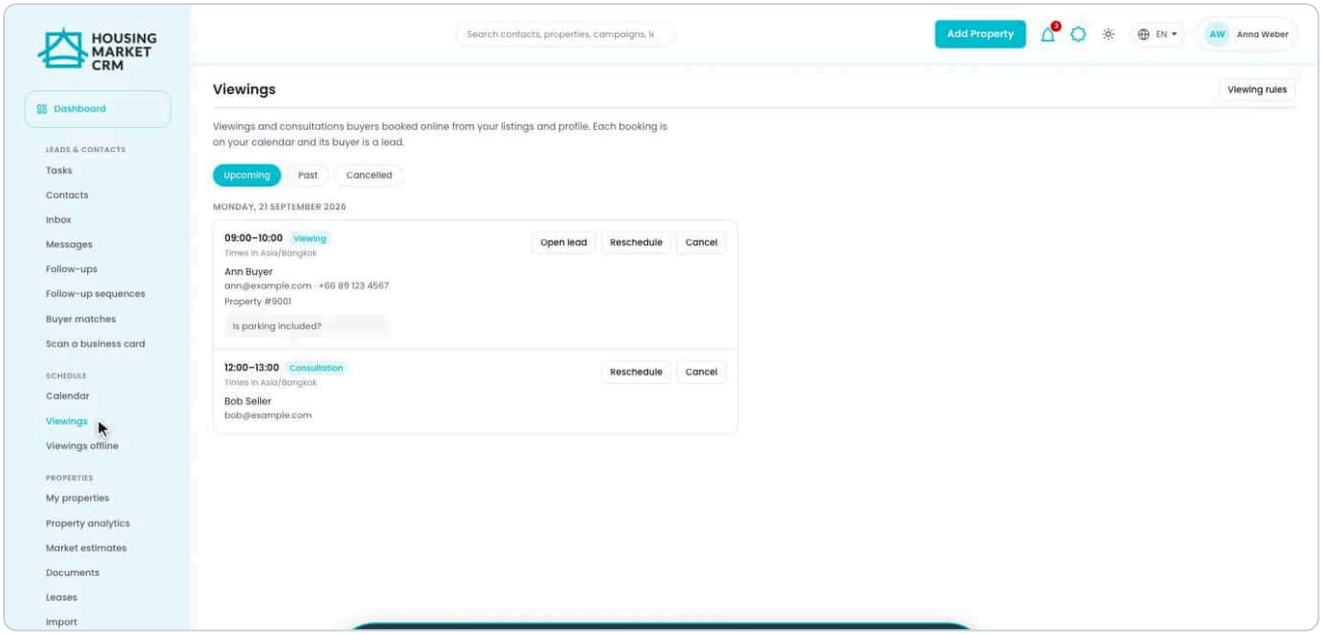
चित्र 43.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेनू में विज़िट (Viewings) पर क्लिक करें।



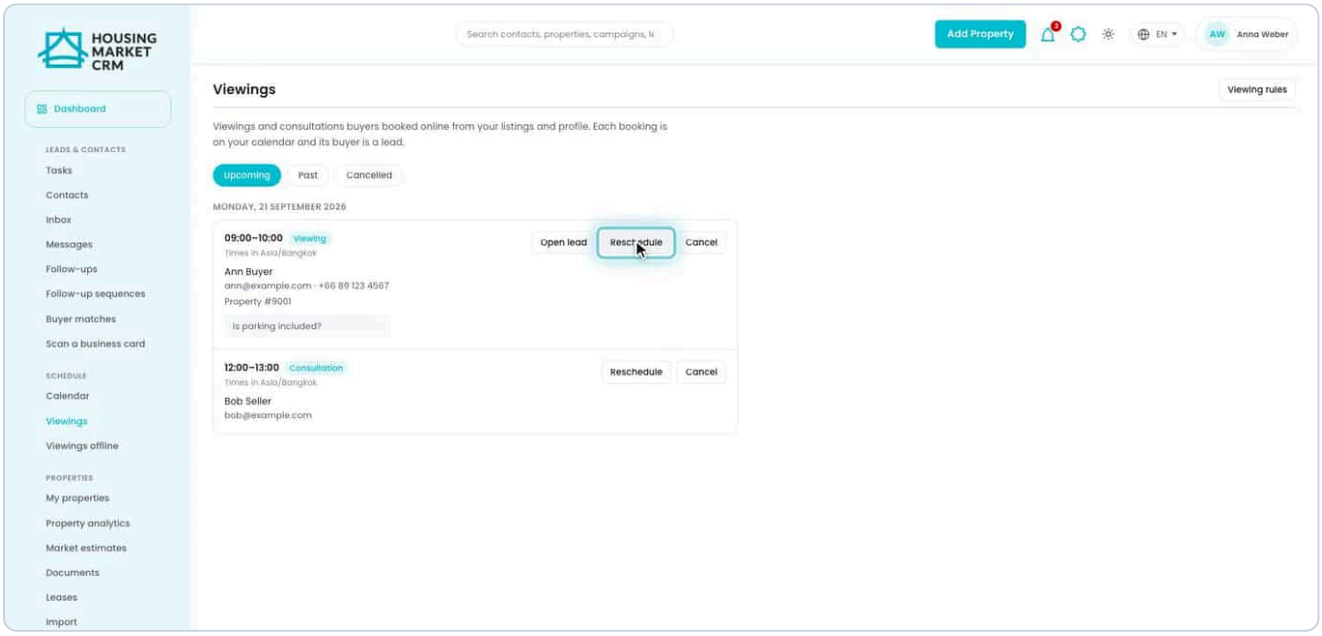
चित्र 43.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 ऑनलाइन बुकिंग यहाँ और आपके कैलेंडर में दिखती हैं।



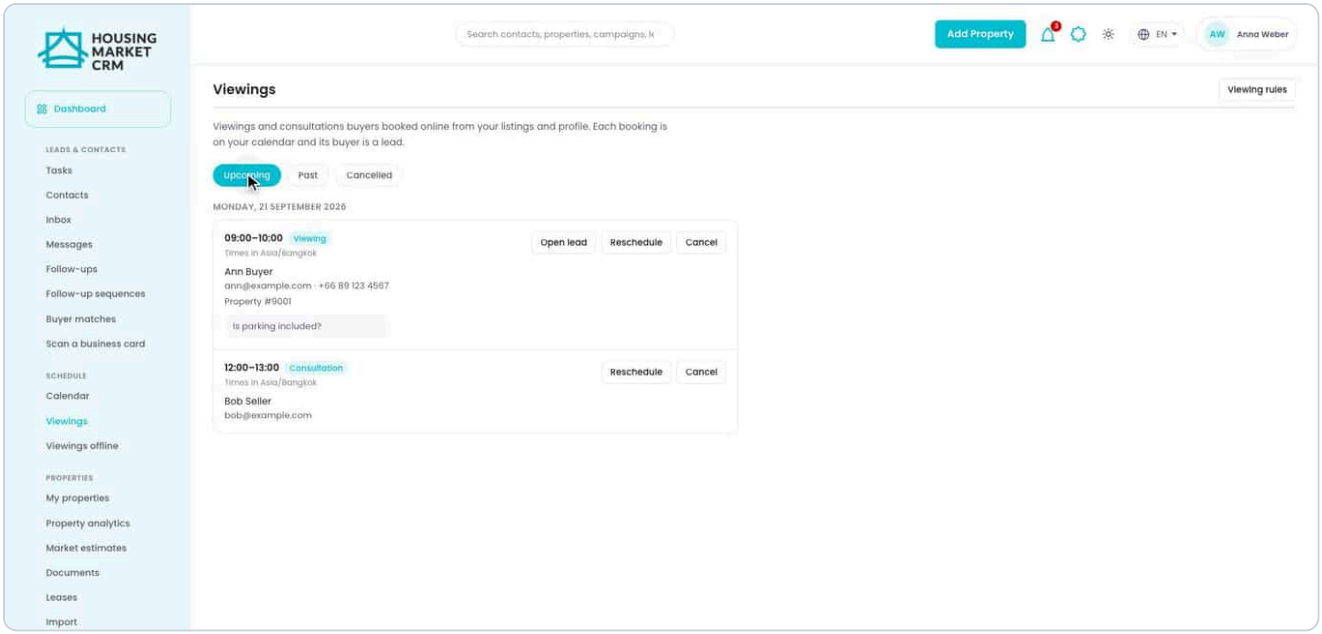
चित्र 43.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 लीड खोलें, समय बदलें (Reschedule) या बुकिंग रद्द करें (Cancel)।



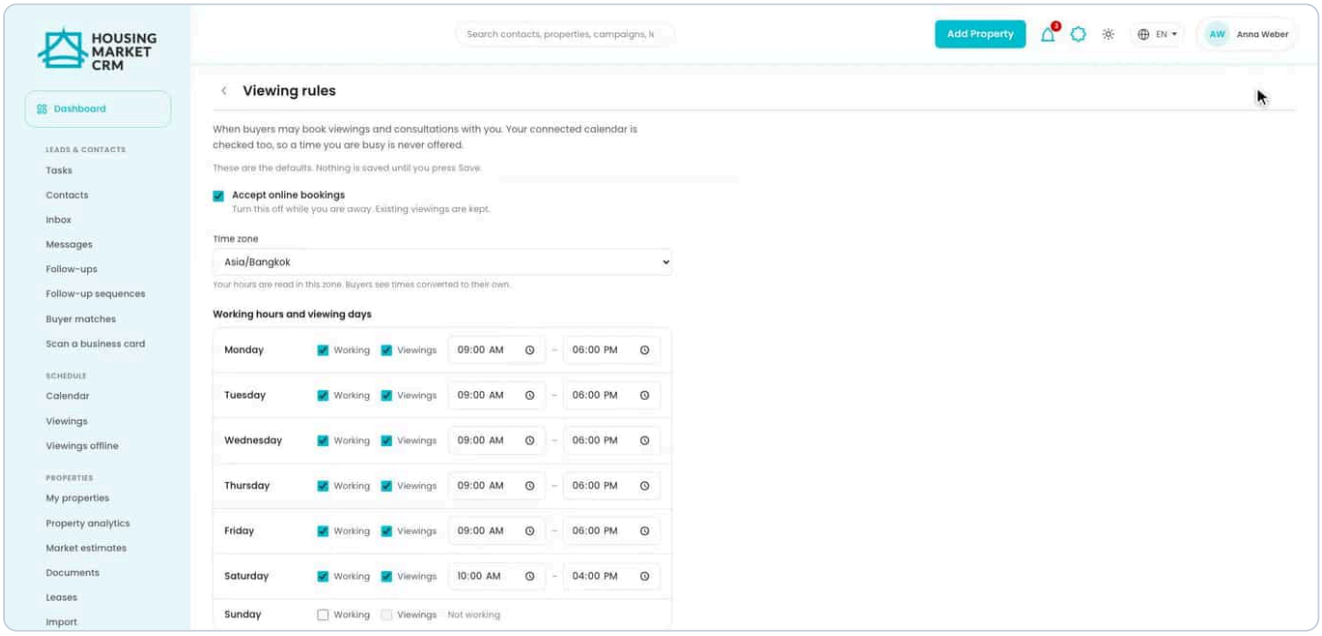
चित्र 43.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 पिछली और रद्द विज़िट भी देखें।



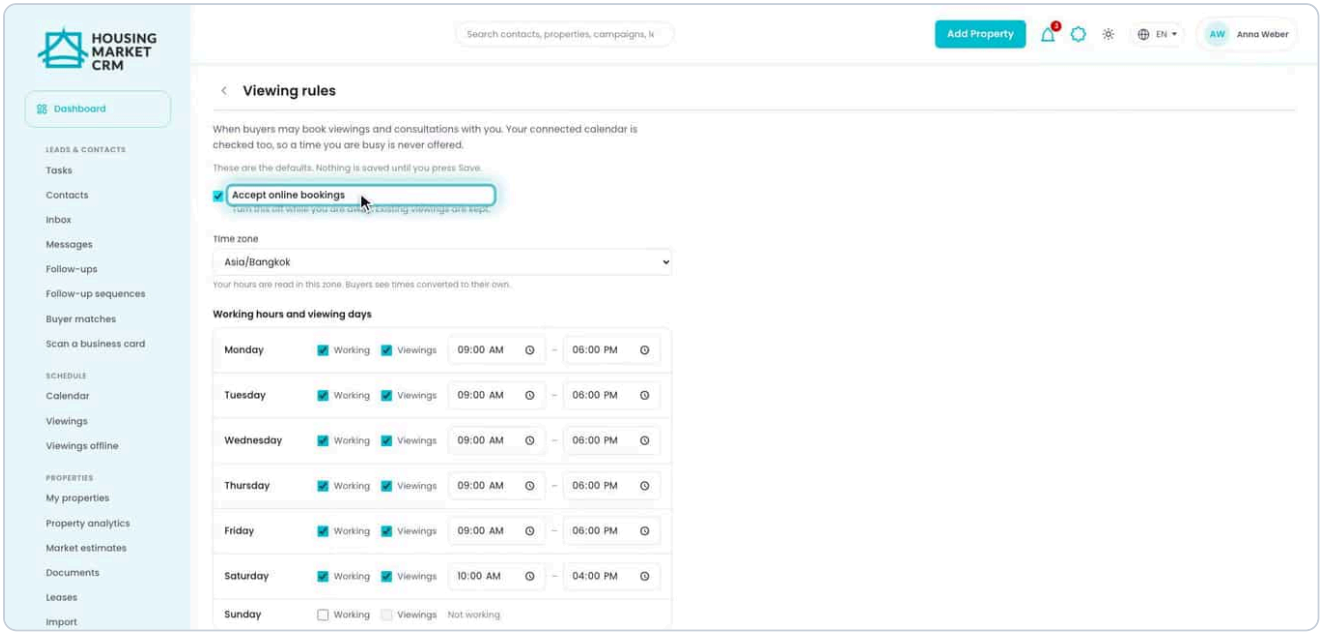
चित्र 43.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 विज़िट नियम (Viewing rules) पर क्लिक करें।



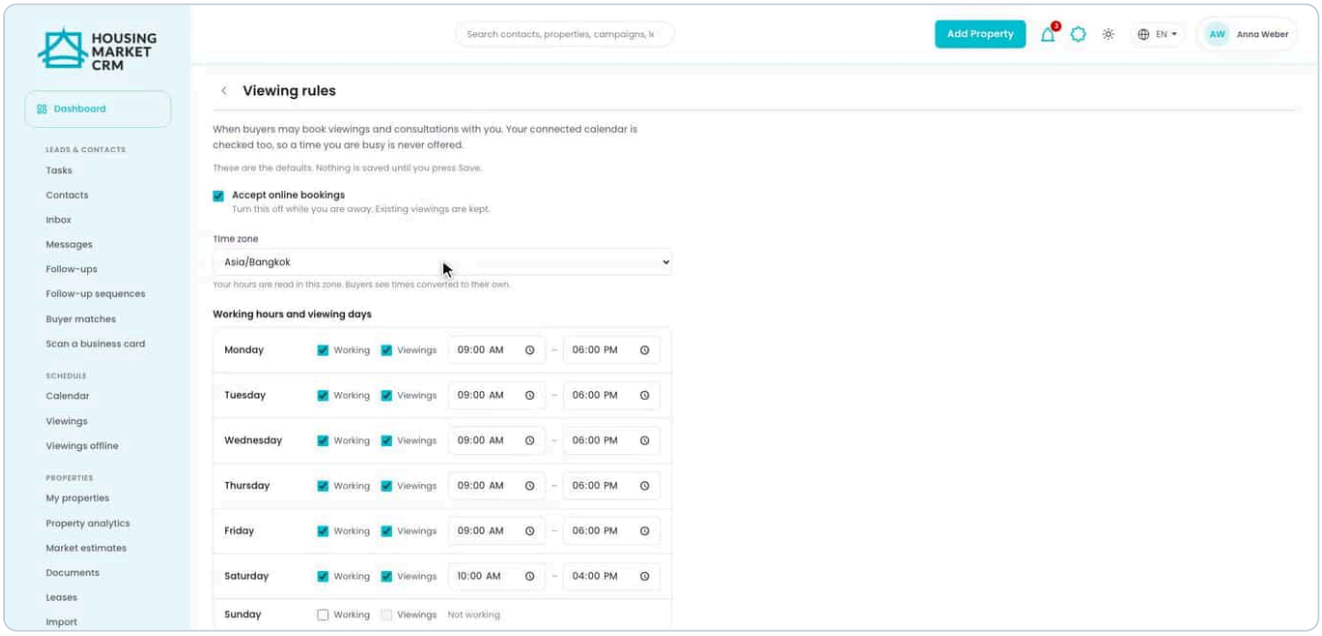
चित्र 43.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 ऑनलाइन बुकिंग चालू या बंद करें।



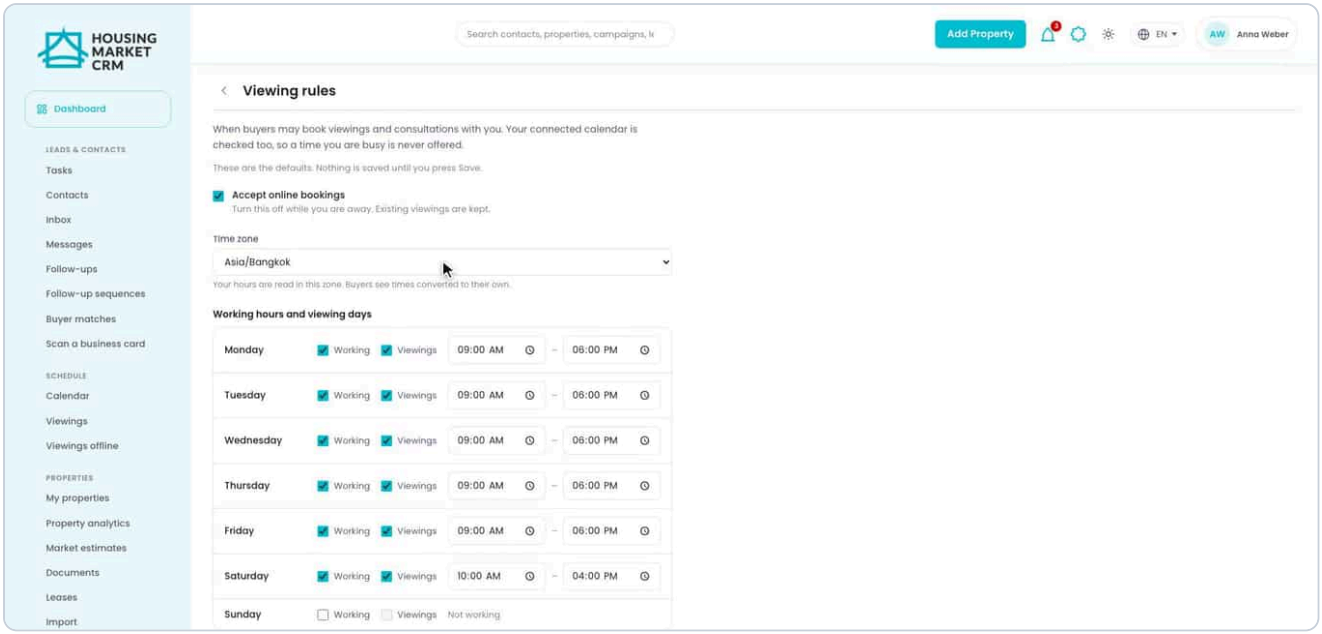
चित्र 43.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 अपना टाइम ज़ोन सेट करें।



चित्र 43.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 कार्य-घंटे और विज़िट के दिन चुनें।



चित्र 43.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या कैलेंडर है? — faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-there-a-calendar

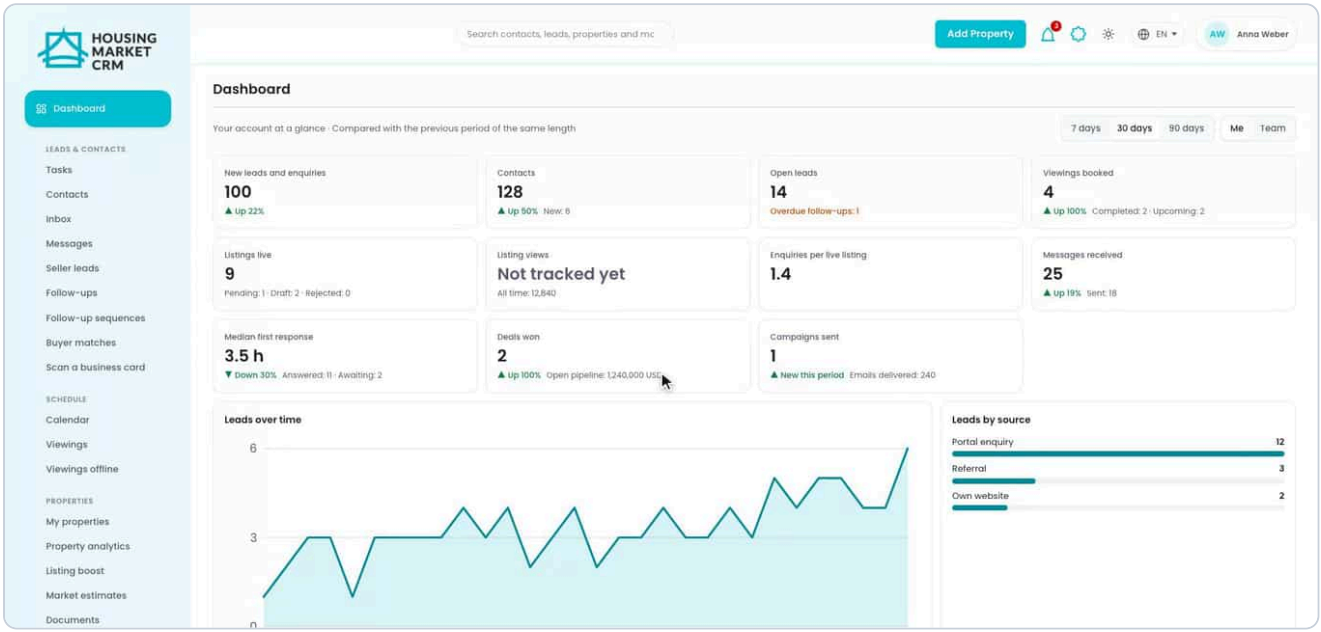
44 अध्याय 44

ऑफ़लाइन विज़िट

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

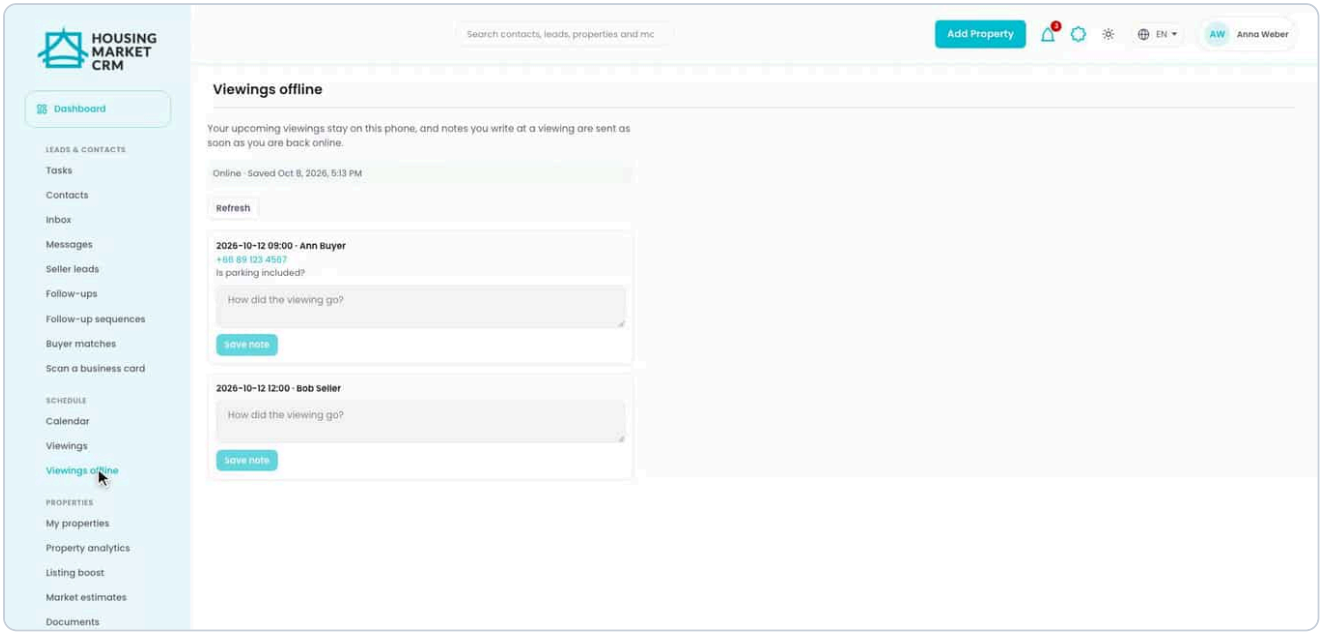
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



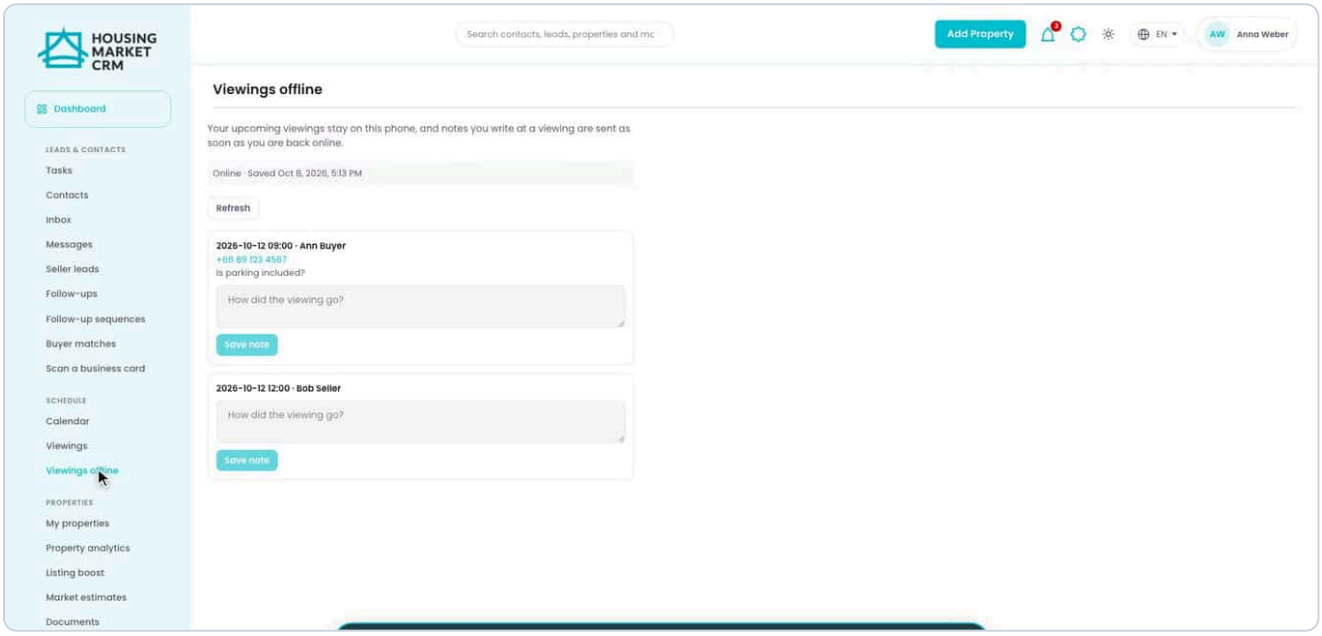
चित्र 44.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'ऑफ़लाइन विज़िट (Viewings offline)' पर क्लिक करें।



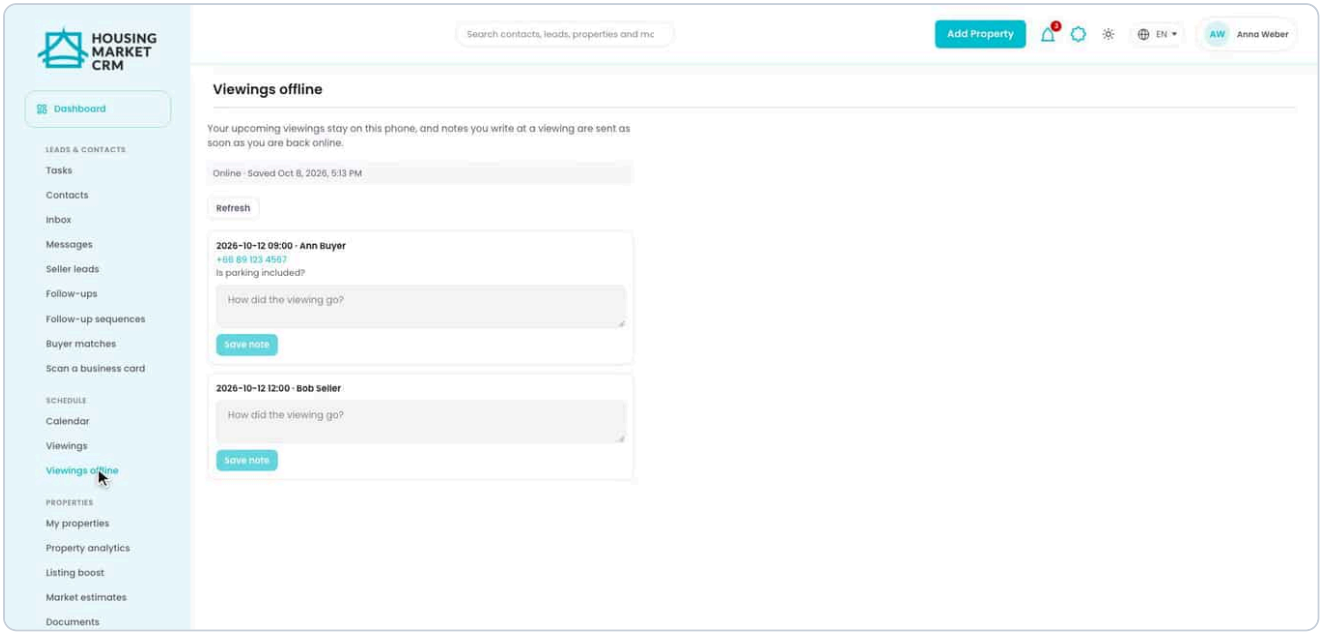
चित्र 44.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 निकलने से पहले खोलें — इसी से दिन फ़ोन पर सेव होता है।



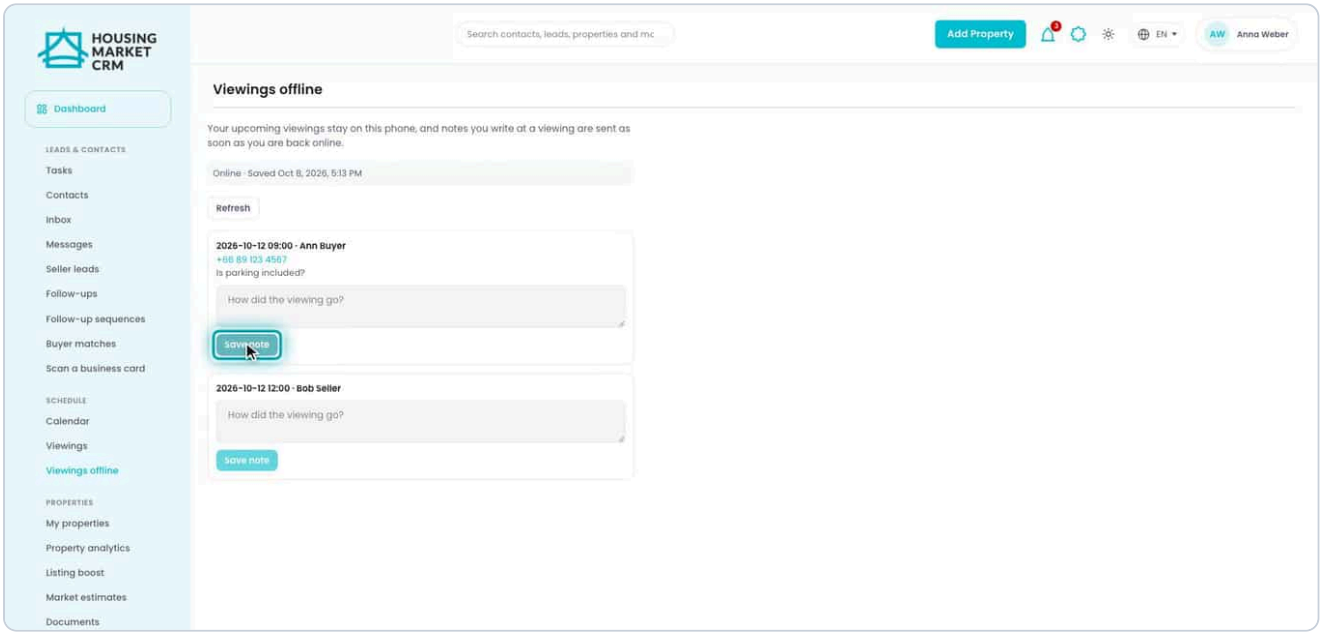
चित्र 44.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 ख़रीदार का नंबर यहाँ है, जब कोई न आए।



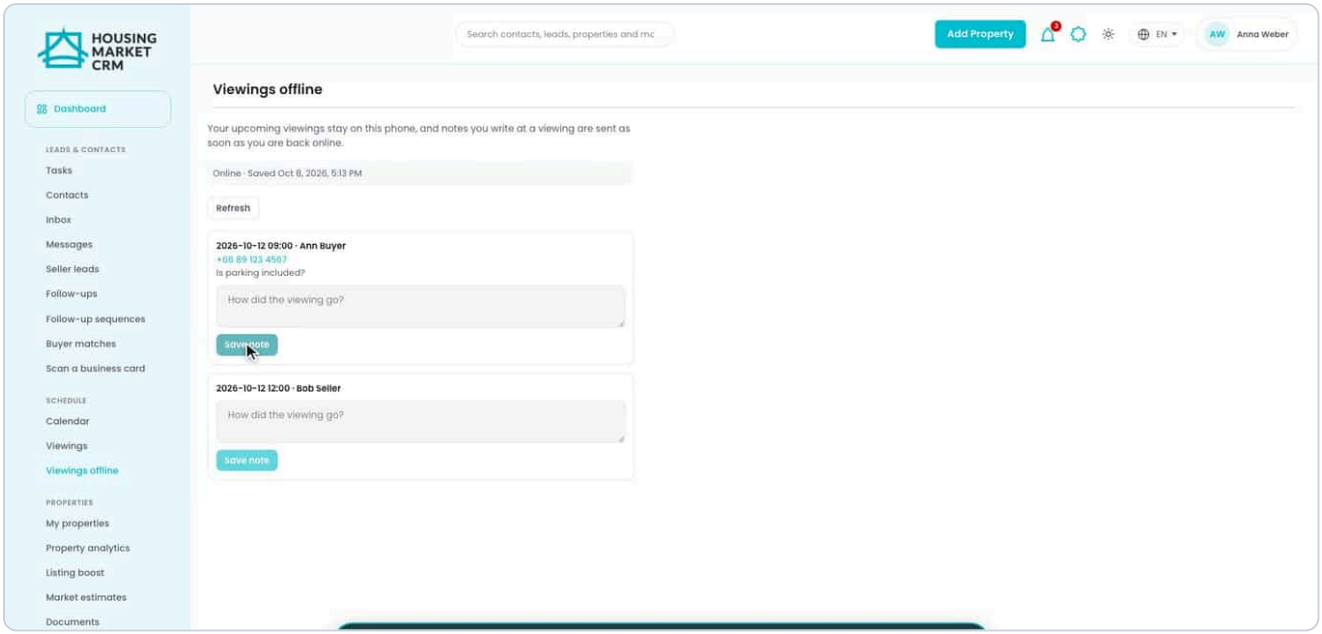
चित्र 44.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 प्रॉपर्टी पर ही नोट लिखें और सेव करें।



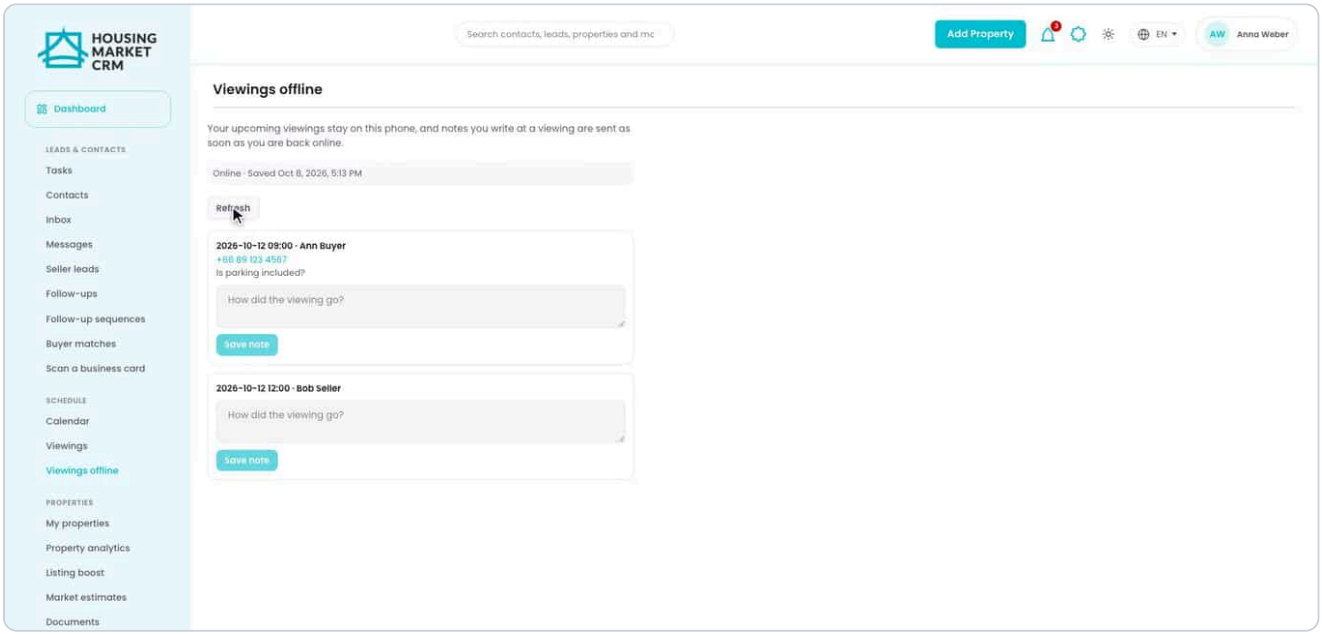
चित्र 44.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 सिग्नल न हो तो फ़ोन पर रुकता है — लौटते ही ख़ुद भेज दिया जाता है।



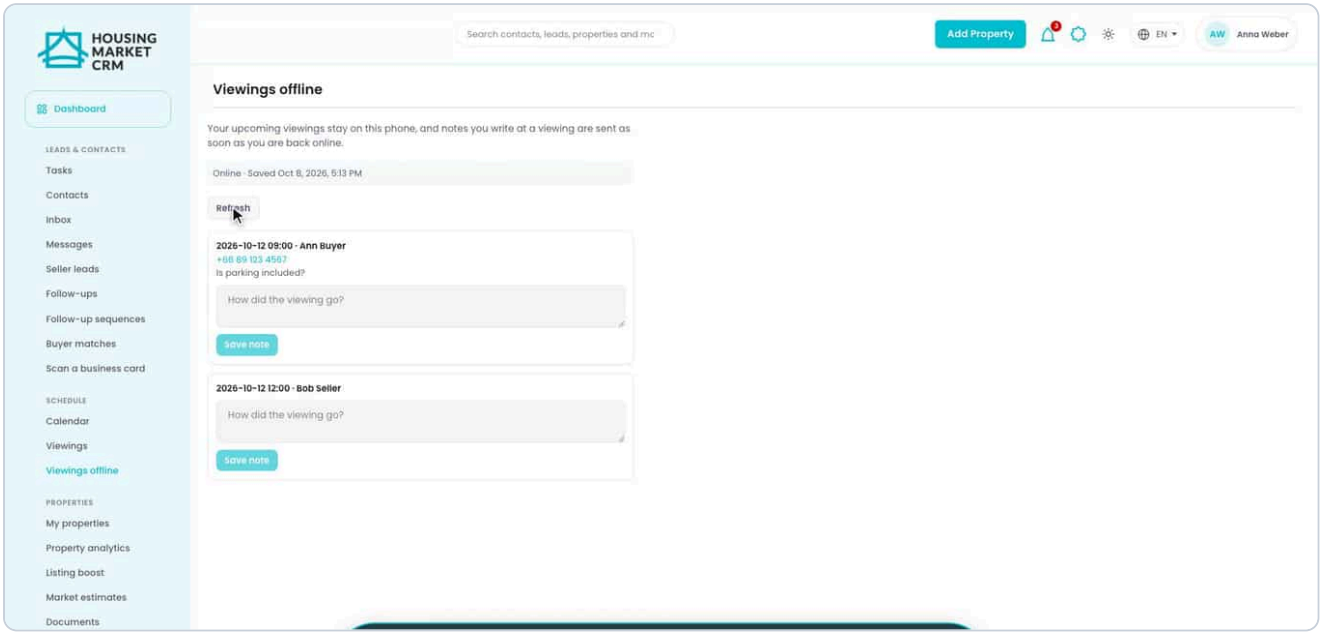
चित्र 44.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 सिग्नल आने पर रिफ़्रेश करें।



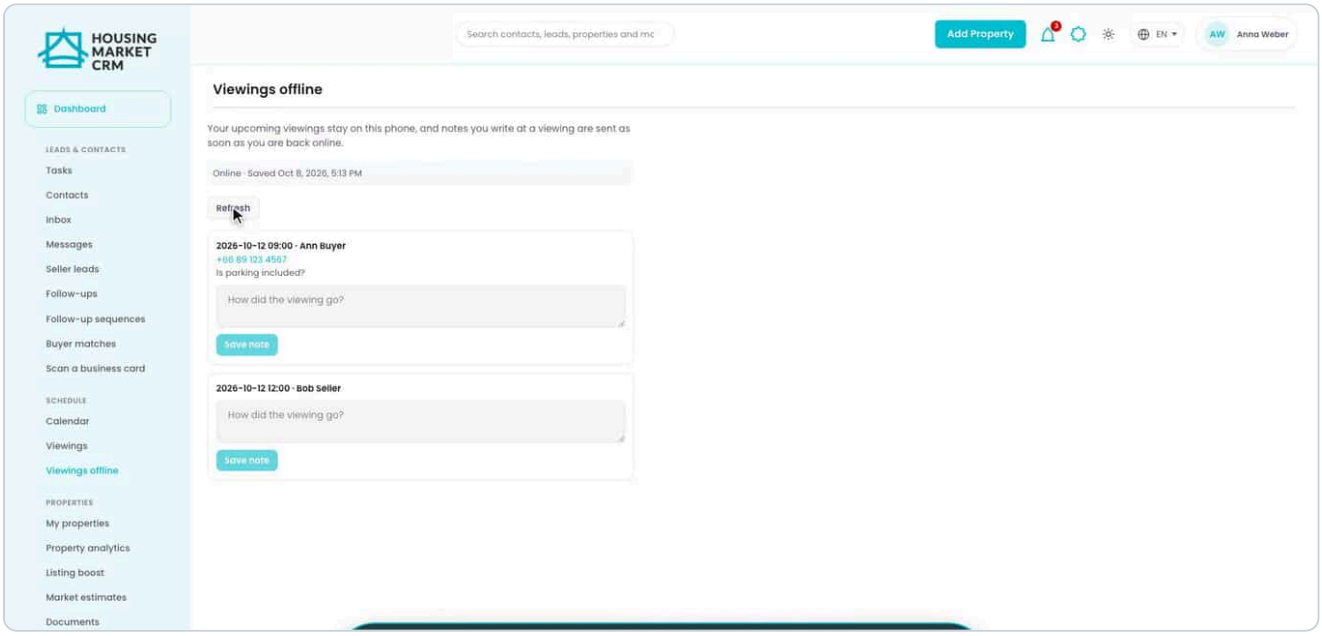
चित्र 44.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 बेसमेंट, आधे बने डेवलपमेंट, कच्ची सड़क पर विला —।



चित्र 44.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 विज़िट वहीं होती हैं जहाँ सिग्नल नहीं होता।



चित्र 44.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

हाँ। अपने फ़ोन के ब्राउज़र में dashboard.housingmarketcrm.com खोलें: CRM स्क्रीन के अनुसार ढल जाता है, जिसमें मेन्यू बटन, नीचे टैब और प्रॉपर्टी जोड़ने के लिए + बटन है।

सहायता केंद्र: क्या मैं अपने फ़ोन पर Housing Market CRM इस्तेमाल कर सकता हूँ?

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

विज़िट शेड्यूलिंग कैसे काम करती है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 अध्याय 45

अपनी मेलिंग लिस्ट में संपर्क जोड़ें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Pro पर “मार्केटिंग” चुनें: सहमति दर्ज करके अपनी मेलिंग सूची अपलोड करें, अपनी लिस्टिंग के आसपास कैंपेन बनाएँ, खुद को टेस्ट भेजें, फिर उसे अभी भेजें या शेड्यूल करें।

ईमेल कैंपेन Pro का हिस्सा हैं। बाएँ मेनू में “मार्केटिंग” चुनें; इसमें तीन टैब हैं: “संपर्क”, “कैंपेन” और “ब्लॉक सूची”। Free पर यह पेज टूल के बारे में बताता है और उसकी जगह Pro का सुझाव देता है।

आपकी मेलिंग सूची

“संपर्क” टैब आपकी मेलिंग सूची है और दिखाता है कि उसमें किसे ईमेल किया जा सकता है। लोगों को जोड़ने के लिए संपर्क सूची अपलोड करें — CSV, TSV या अर्धविराम से अलग की गई फ़ाइल; Excel वर्कबुक को पहले CSV के रूप में सहेजें — और कुछ भी सहेजे जाने से पहले पुष्टि करें कि कौन-सा कॉलम ईमेल पता, पहला नाम, उपनाम और फ़ोन है।

“इन लोगों ने मुझसे संदेश पाने की सहमति दी है” पर टिक करें और बताएँ कि उन्होंने सहमति कहाँ दी, जैसे साइन-अप फ़ॉर्म या विज़िट शीट। ईमेल केवल सहमति वाले संपर्कों को ही भेजा जाता है: सहमति के बिना वे सहेजे जाते हैं पर उन्हें कभी कोई कैंपेन नहीं भेजा जाता, और आप बाद में सहमति दर्ज कर सकते हैं।

कैंपेन बनाना

- “कैंपेन” टैब खोलें और “नया कैंपेन” चुनें।
- इसे एक नाम दें, जो केवल आप देखते हैं, और एक विषय पंक्ति, जो प्राप्तकर्ता अपने इनबॉक्स में देखता है। प्रीव्यू टेक्स्ट और शुरुआती संदेश वैकल्पिक हैं।
- अपनी प्रॉपर्टी दिखाने के लिए “लिस्टिंग जोड़ें” चुनें। हर कार्ड सहेजी गई कॉपी से नहीं, पोर्टल से पढ़ा जाता है, इसलिए वह लिस्टिंग को वैसा ही दिखाता है जैसी वह अभी है।
- “कैंपेन सहेजें” चुनें। प्रीव्यू देखने के लिए उसे खोलें, और उसे अपने इनबॉक्स में देखने के लिए “मुझे टेस्ट भेजें” चुनें; टेस्ट परिणामों में नहीं गिना जाता।

इसे भेजना

“यह कैंपेन भेजें” के अंतर्गत “अभी भेजें” चुनें, या समय तय करके “शेड्यूल करें” चुनें। भेजने से पहले स्क्रीन दिखाती है कि कितने लोगों को ईमेल किया जा सकता है और कितनों को नहीं, और क्यों: सहमति नहीं, अनसब्सक्राइब किया, या ब्लॉक। शेड्यूल किया गया कैंपेन भेजना शुरू होने तक संपादित या रद्द किया जा सकता है; रद्द करने पर वह फिर से ड्राफ़्ट बन जाता है।

कैंपेन Housing Market Group के अपने सत्यापित पते से आपके नाम के साथ भेजे जाते हैं, इसलिए आपकी ओर से कोई डोमेन या DNS सेटअप नहीं करना होता। हर ईमेल में अनसब्सक्राइब लिंक होता है, और “परिणाम” दिखाता है कि कितने भेजे गए, खोले गए, क्लिक किए गए, बाउंस हुए, स्पैम चिह्नित किए गए, विफल हुए या ब्लॉक किए गए।

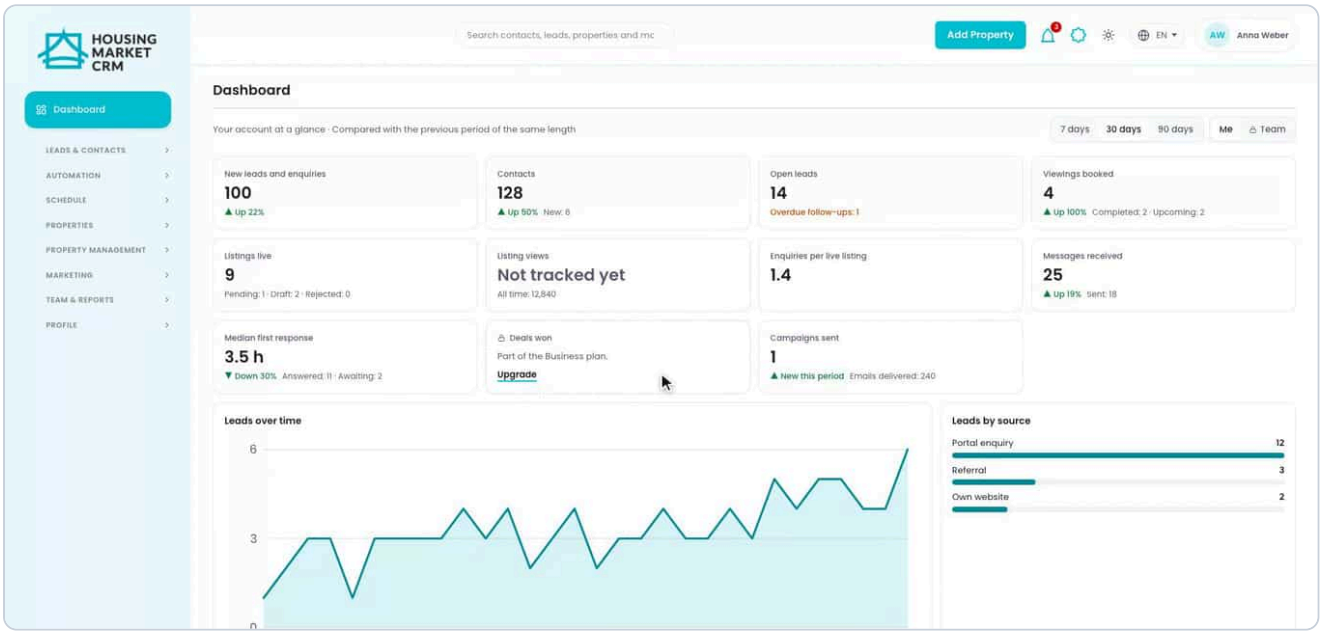
ब्लॉक सूची

“ब्लॉक सूची” में वे पते हैं जिन्हें कोई ईमेल नहीं कर सकता: ऐसे पते जो मौजूद नहीं हैं, जिन्होंने किसी कैंपेन को स्पैम चिह्नित किया, या जिन्होंने अनसब्सक्राइब किया। यह सूची पूरे प्लेटफ़ॉर्म पर साझा है, क्योंकि सभी एक ही सत्यापित पते से भेजते हैं। जिस व्यक्ति ने ईमेल न भेजने को कहा है, उसके लिए आप हाथ से पता जोड़ सकते हैं, लेकिन यह स्थायी है और केवल आप पर नहीं, हर एजेंट पर लागू होता है: CRM से सूची में से कुछ भी हटाया नहीं जा सकता।

सहायता केंद्र से: **मैं अपने संपर्कों को ईमेल कैंपेन कैसे भेजूँ?**

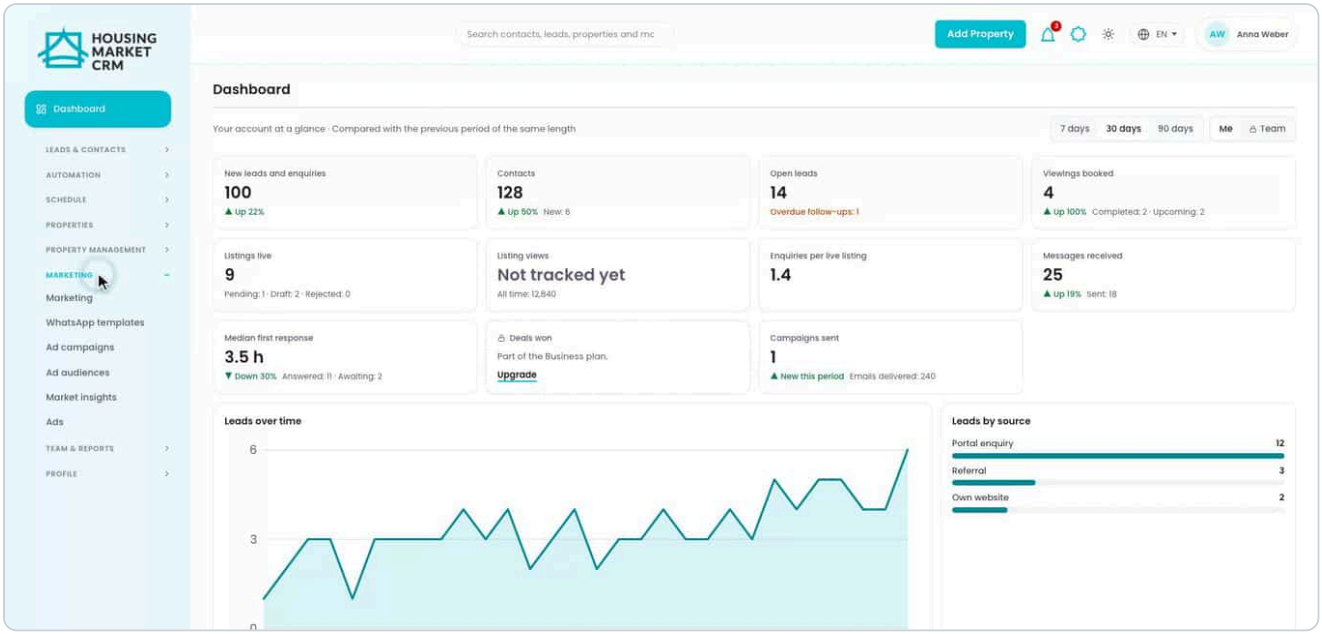
चरण-दर-चरण

1. अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



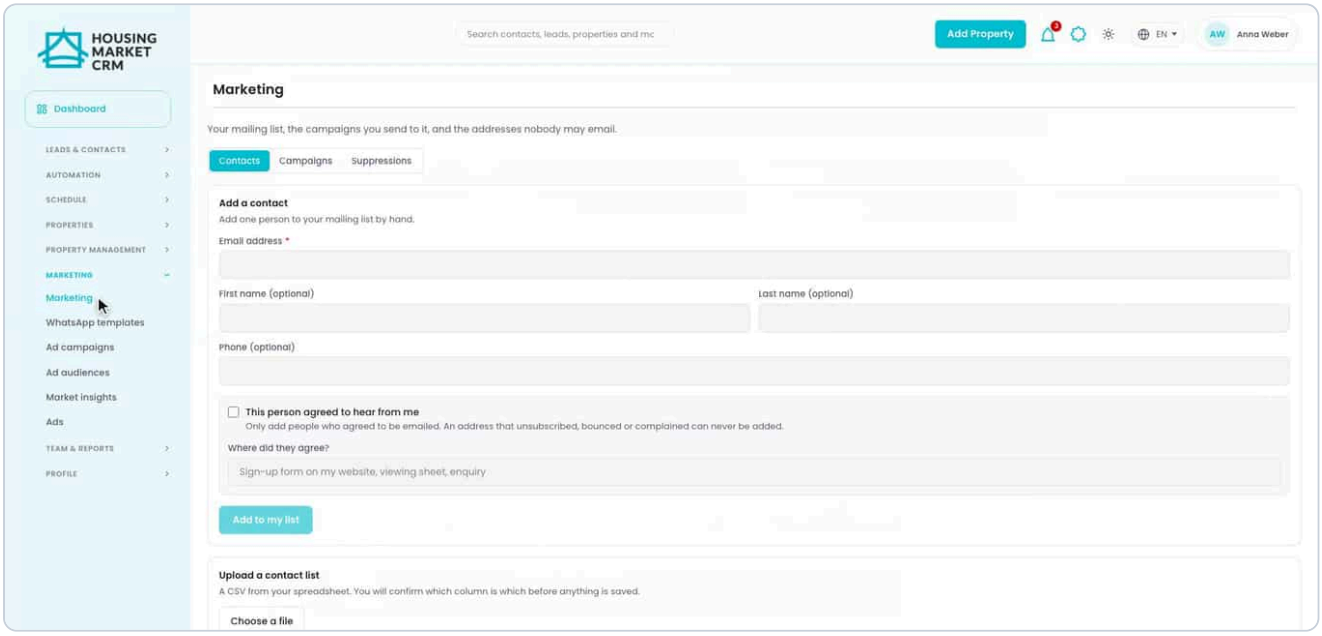
चित्र 45.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'मार्केटिंग (Marketing)' ग्रुप खोलें।



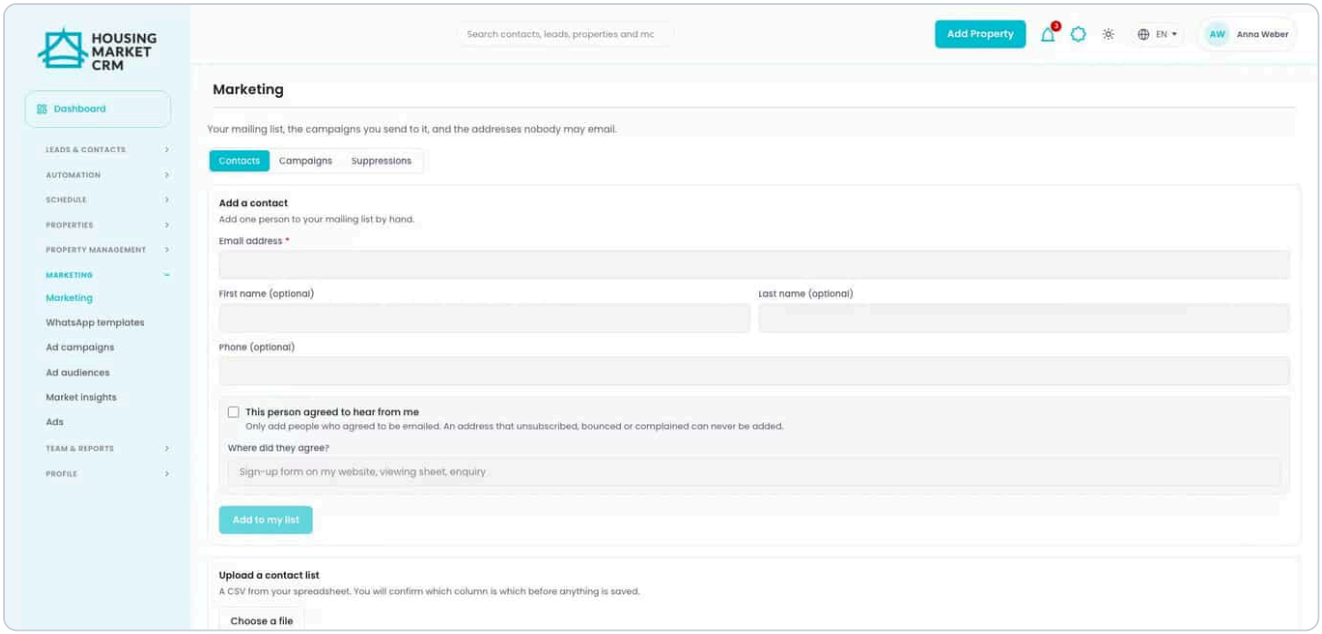
चित्र 45.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

3 'मार्केटिंग (Marketing)' पर क्लिक करें।



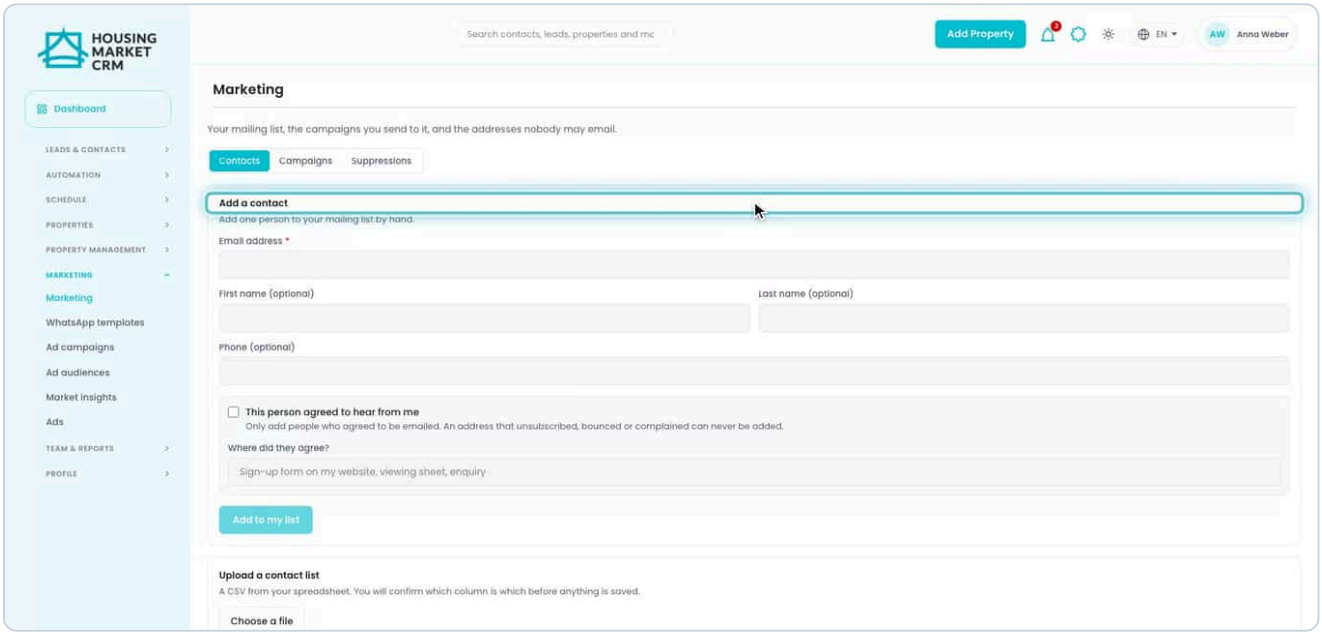
चित्र 45.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

4 यह आपकी मेलिंग लिस्ट है — किसे ईमेल किया जा सकता है।



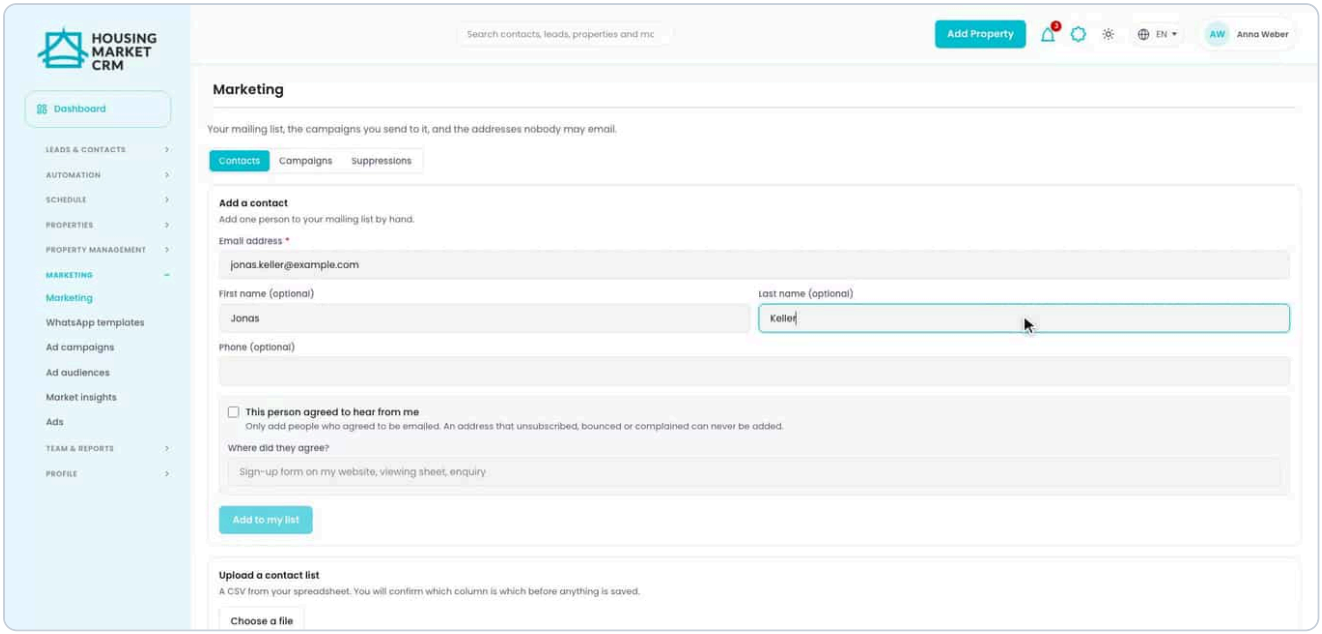
चित्र 45.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

5 एक व्यक्ति जोड़ने के लिए 'संपर्क जोड़ें (Add a contact)' चुनें।



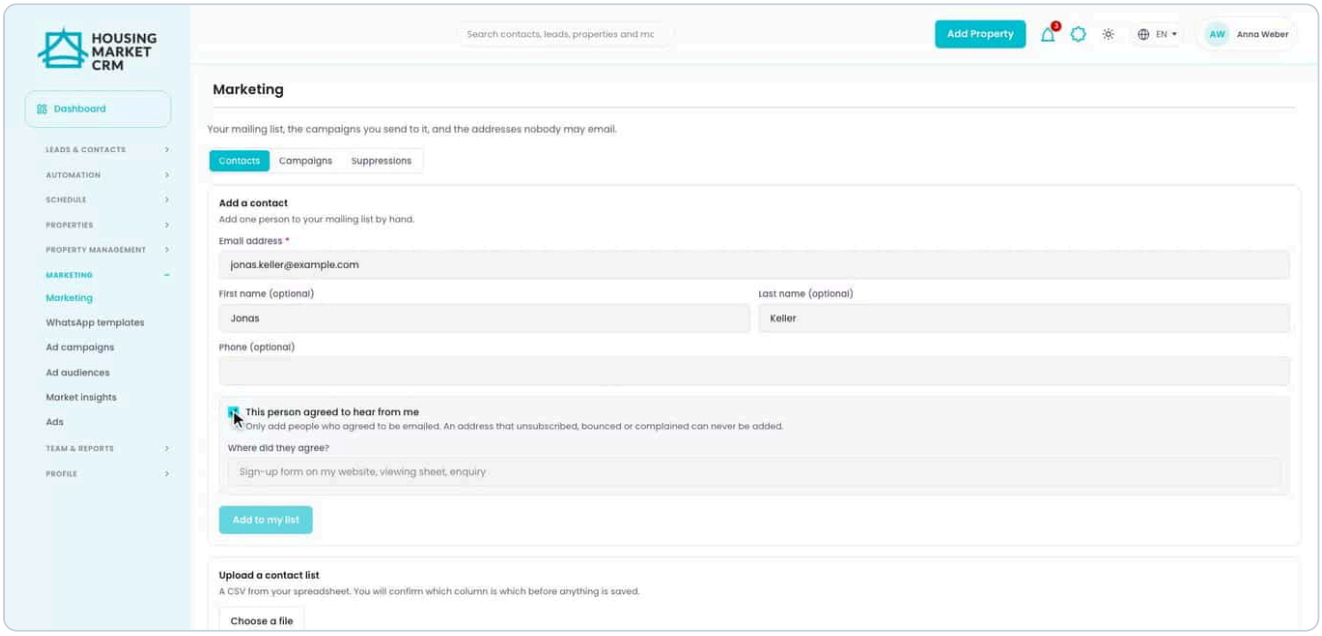
चित्र 45.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

6 उनका ईमेल पता टाइप करें और उनका नाम।



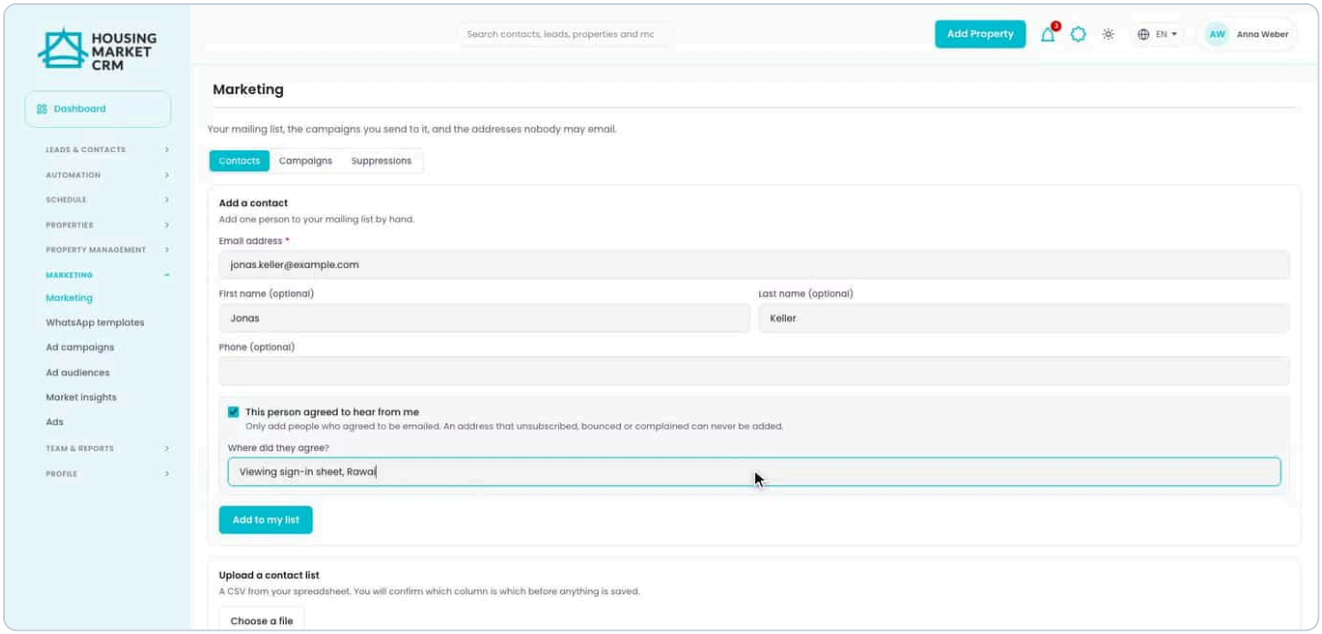
चित्र 45.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

7 टिक करें कि इस व्यक्ति ने ईमेल पाने की सहमति दी है।



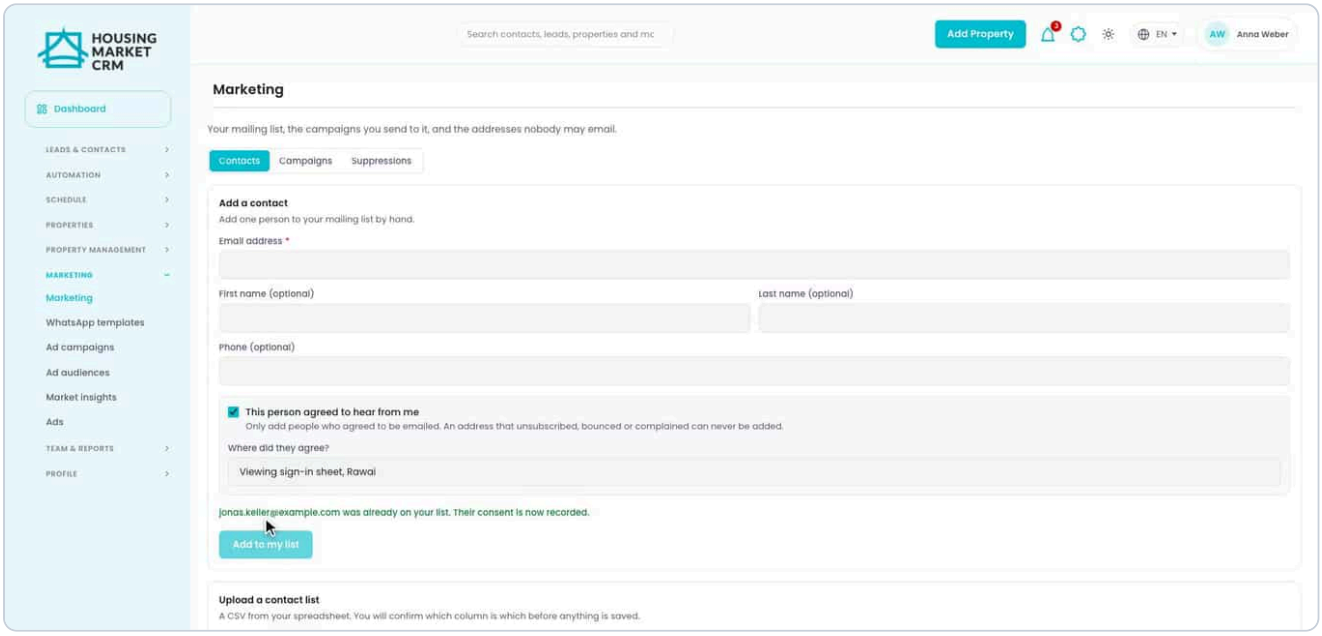
चित्र 45.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

8 बताएँ कि उन्होंने सहमति कहाँ दी।



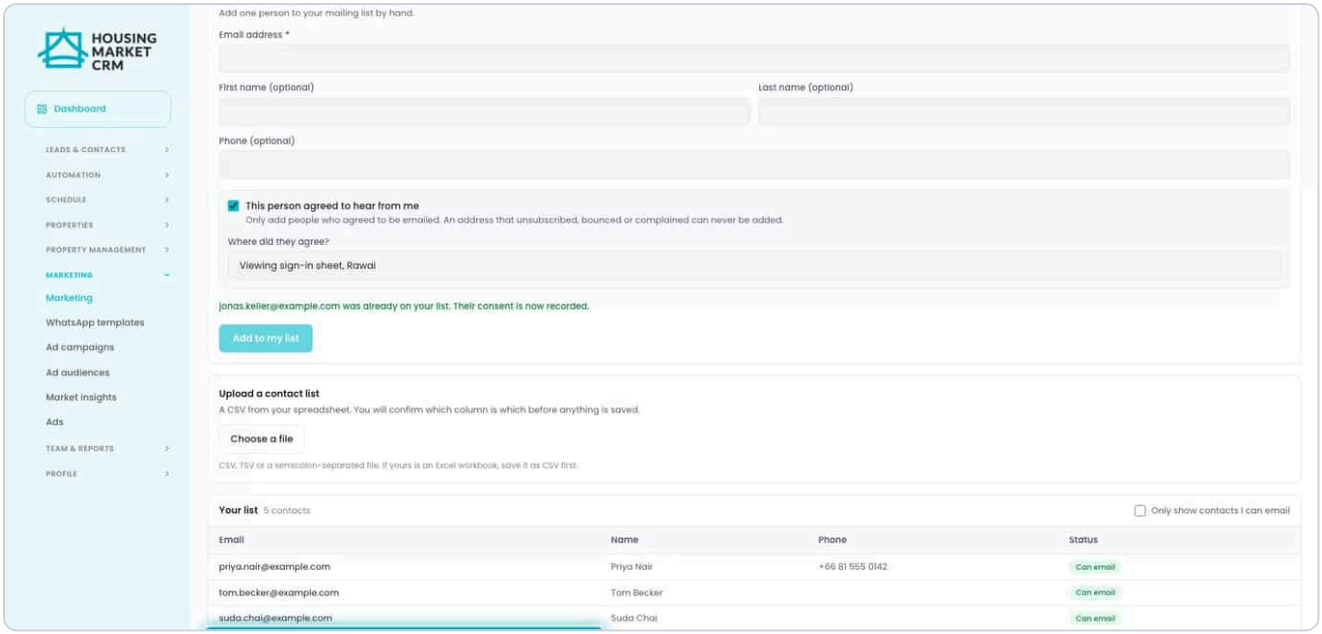
चित्र 45.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

9 'मेरी लिस्ट में जोड़ें (Add to my list)' पर क्लिक करें।



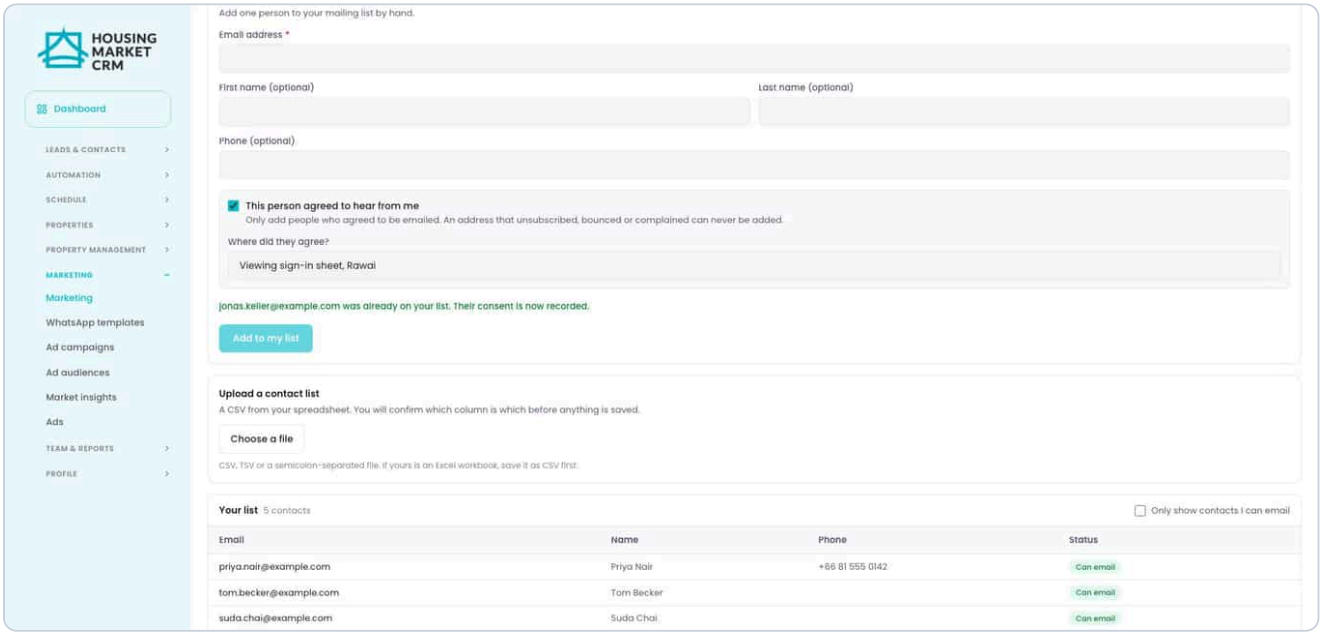
चित्र 45.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

10 वे 'आपकी लिस्ट (Your list)' में दिखते हैं, सहमति दर्ज के साथ।



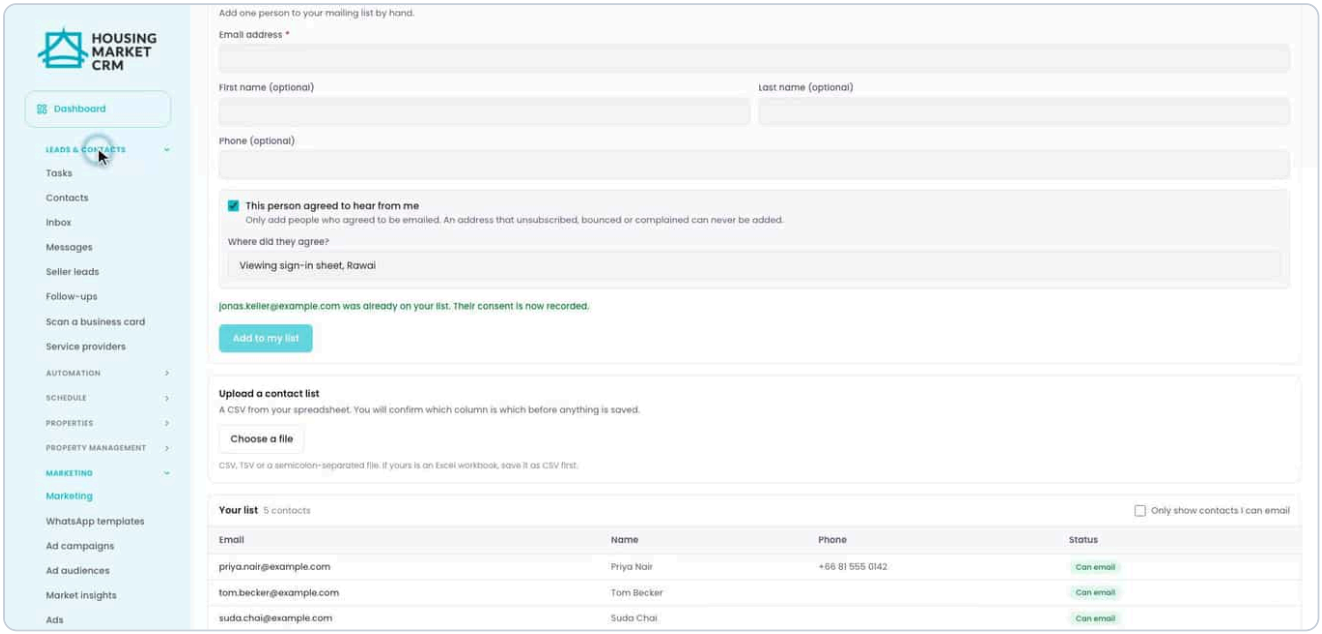
चित्र 45.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

11 कुछ भी नहीं भेजा जाता।



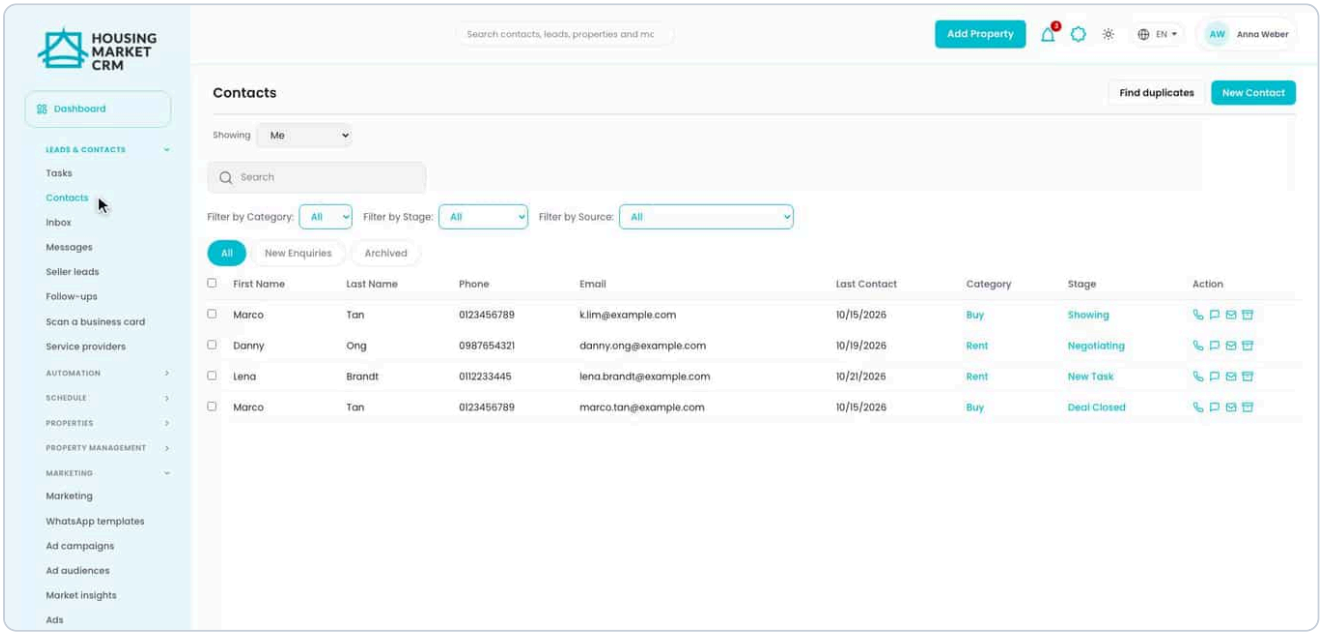
चित्र 45.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

12 पहले से मौजूद लोगों को जोड़ने के लिए 'संपर्क (Contacts)' खोलें।



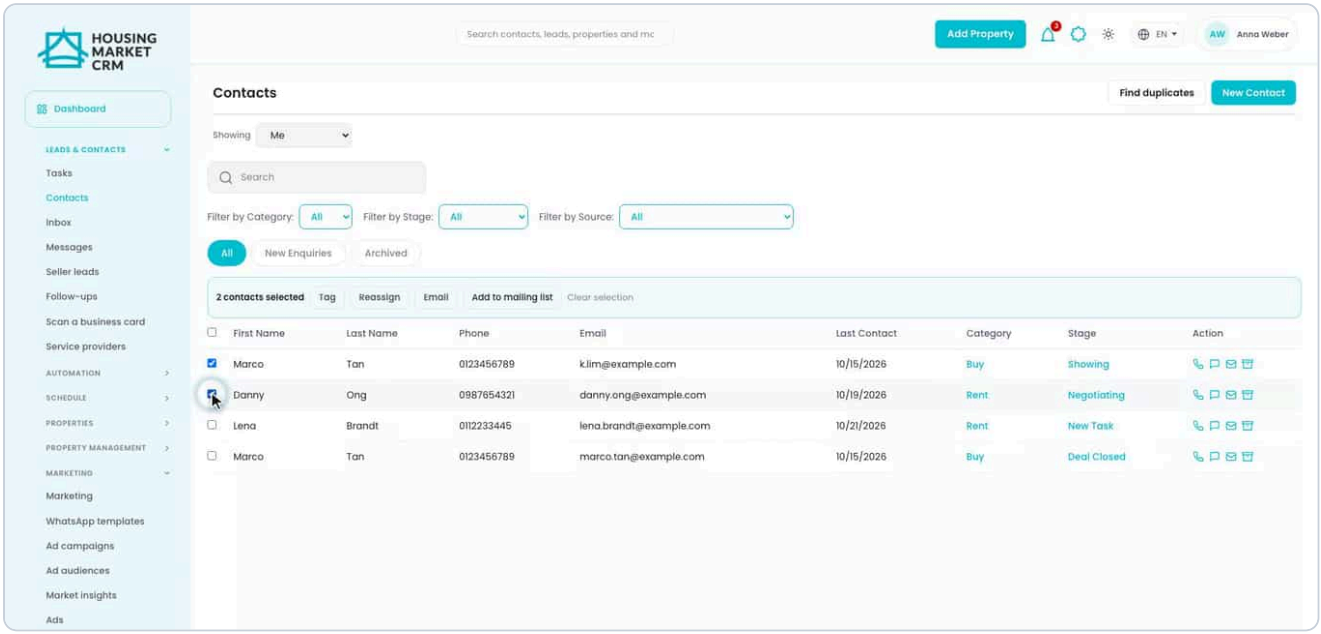
चित्र 45.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

13 'संपर्क (Contacts)' पर क्लिक करें।



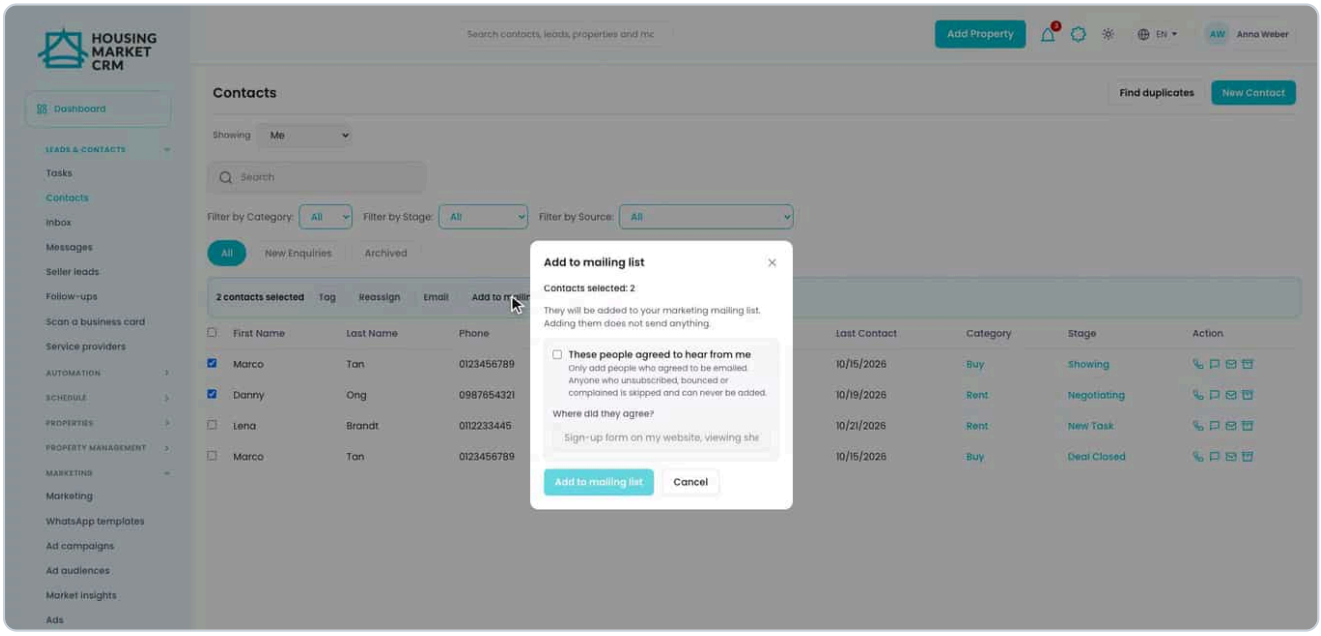
चित्र 45.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

14 जिन संपर्कों को चाहते हैं उन्हें टिक करें।



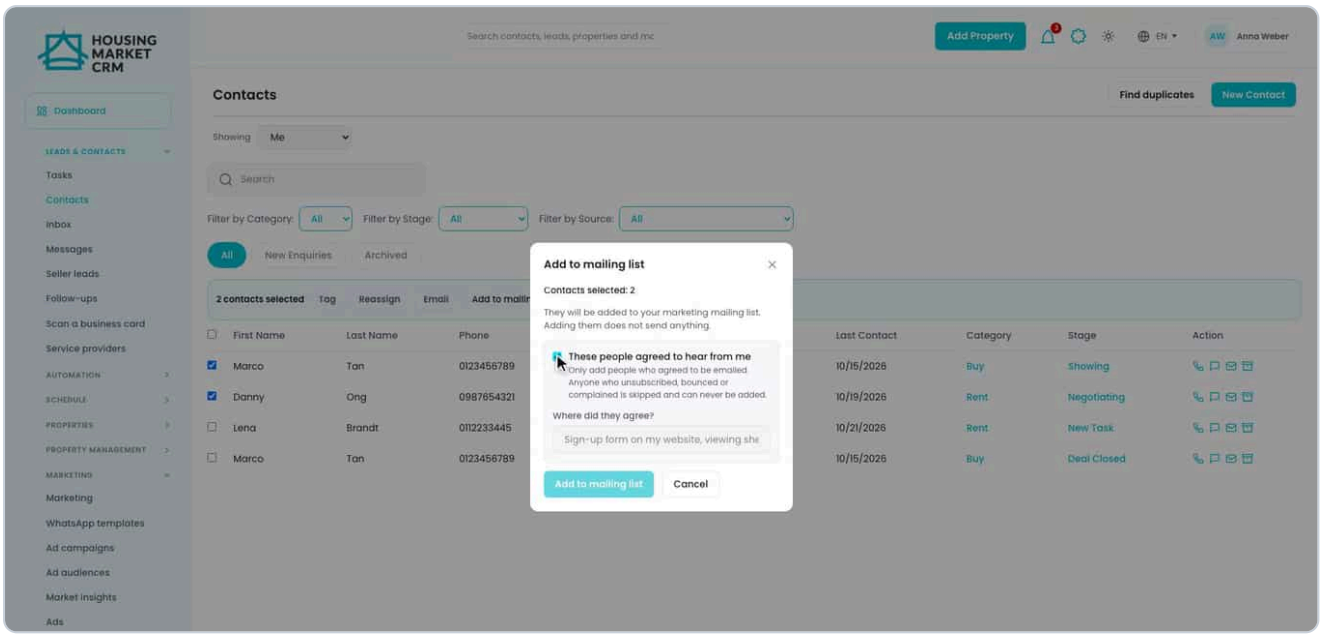
चित्र 45.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

15 'मेलिंग लिस्ट में जोड़ें (Add to mailing list)' पर क्लिक करें।



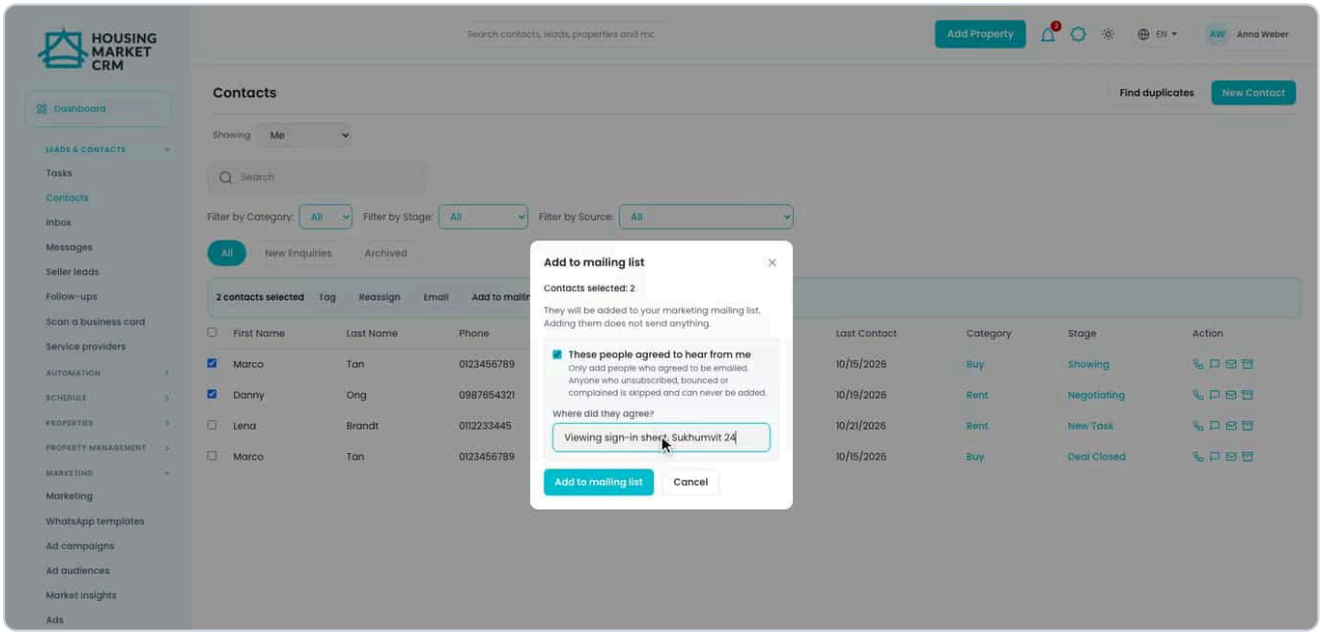
चित्र 45.15 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

16 टिक करें कि उन्होंने ईमेल पाने की सहमति दी है।



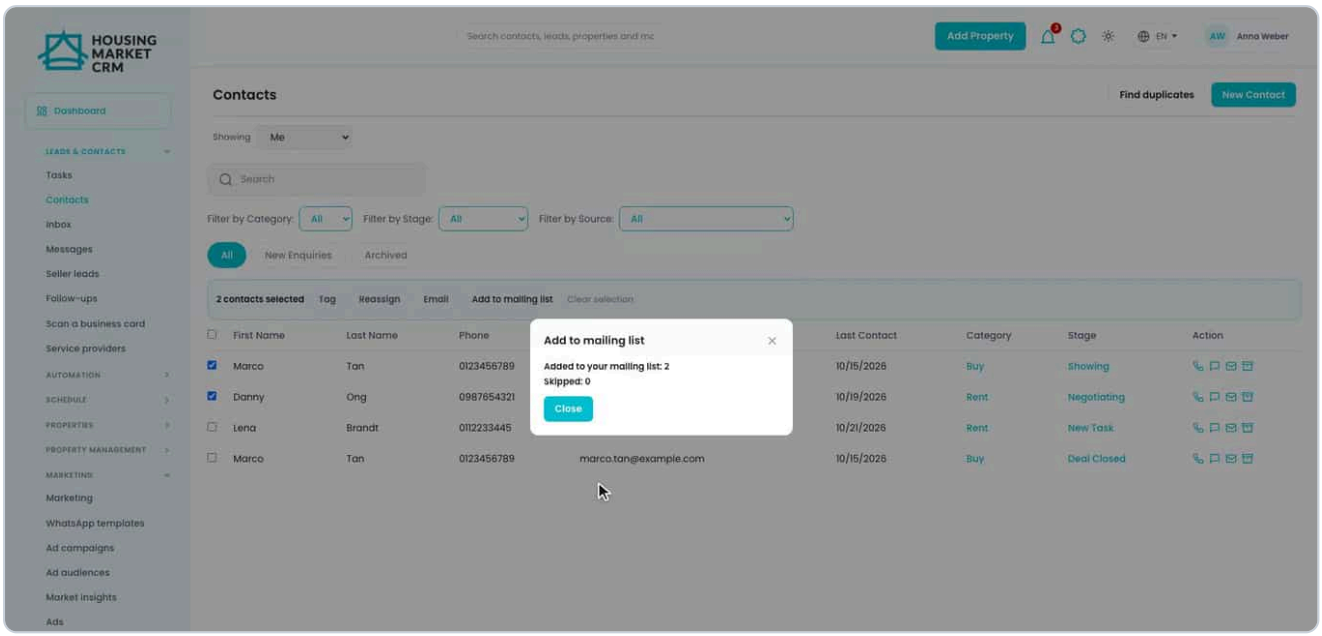
चित्र 45.16 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

17 बताएँ कि उन्होंने सहमति कहाँ दी — पूरे ग्रुप के लिए एक बार।



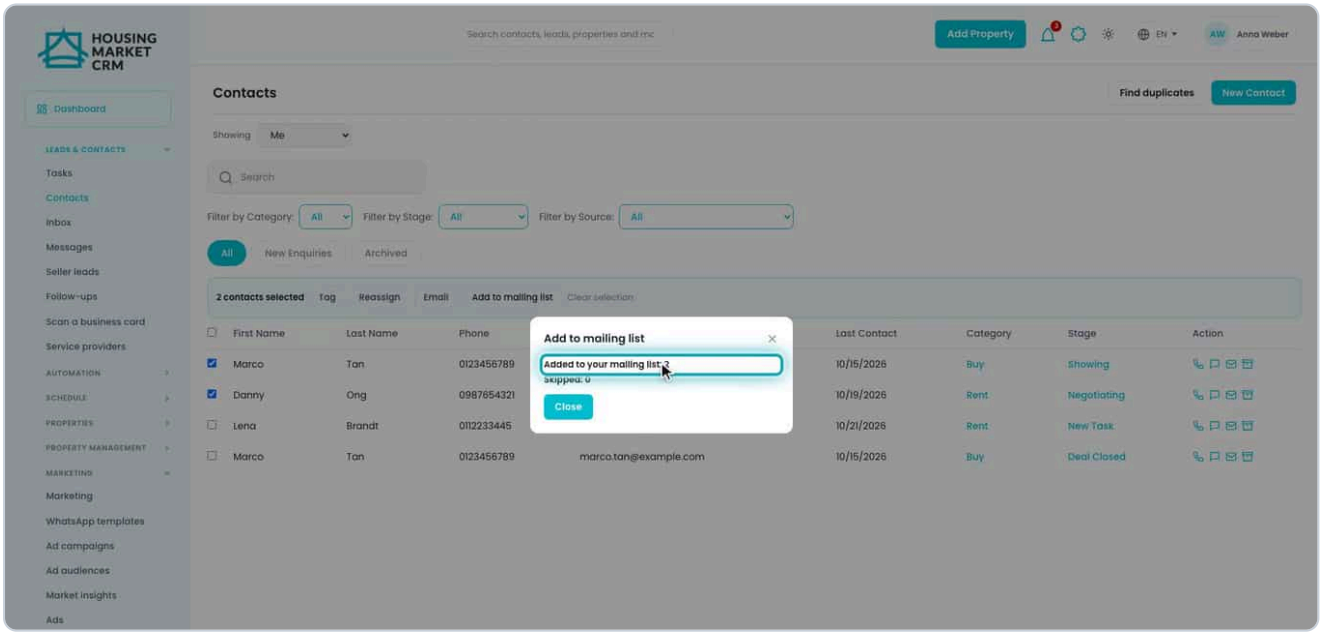
चित्र 45.17 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

18 'मेलिंग लिस्ट में जोड़ें (Add to mailing list)' पर क्लिक करें।



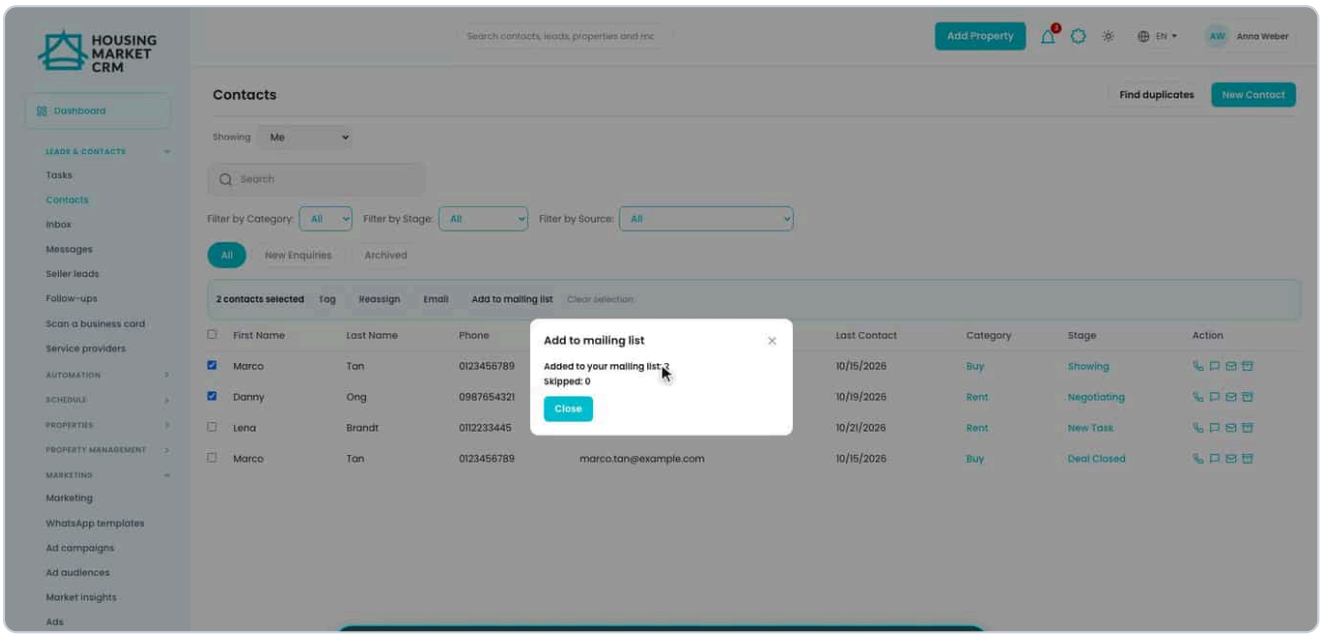
चित्र 45.18 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

19 नतीजा गिनकर बताता है कि कितने जोड़े गए।



चित्र 45.19 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

20 अनसब्सक्राइब या बाउंस वाले छोड़ दिए जाते हैं, और कारण दिखता है।



चित्र 45.20 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपने सभी संपर्क संभाल सकता हूँ? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-manage-all-my-contacts

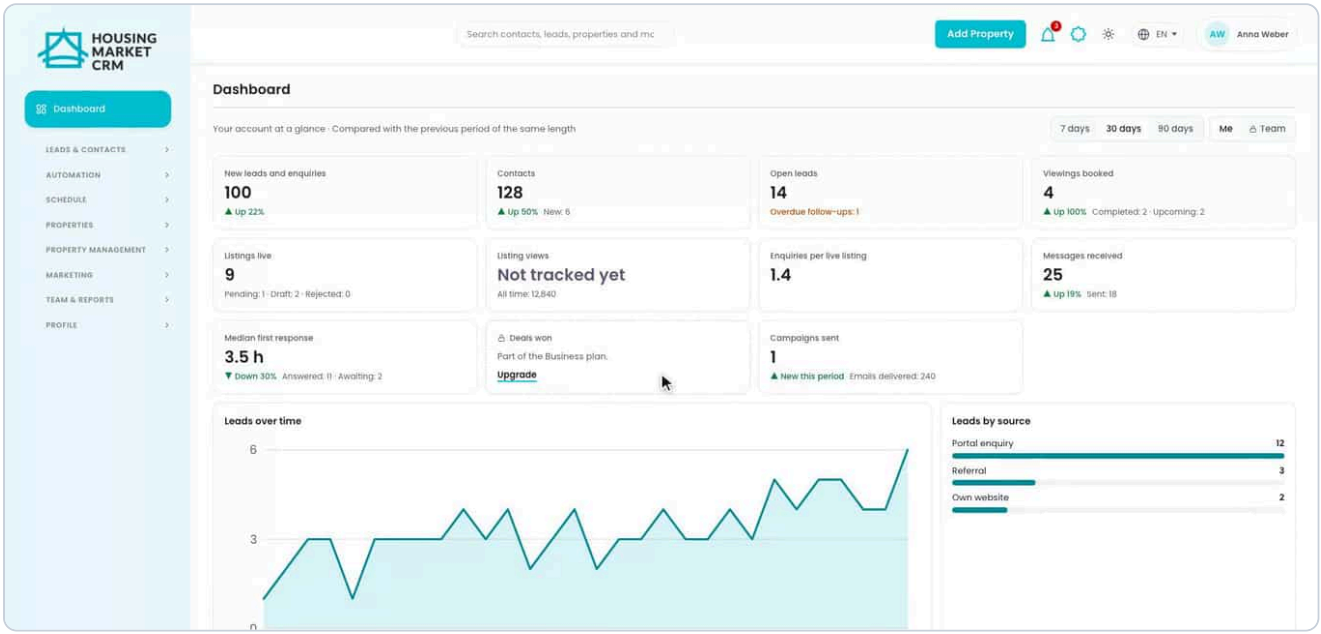
46 अध्याय 46

CRM आपकी ईमेल मार्केटिंग को कैसे सुरक्षित रखता है

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

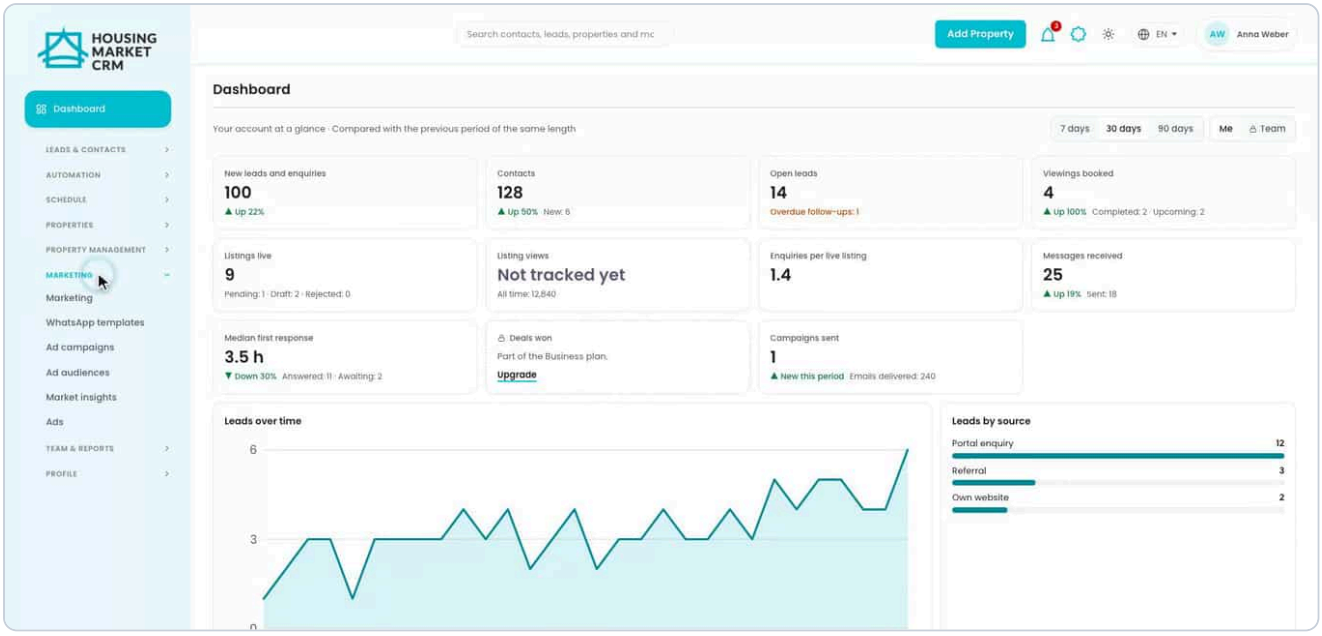
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



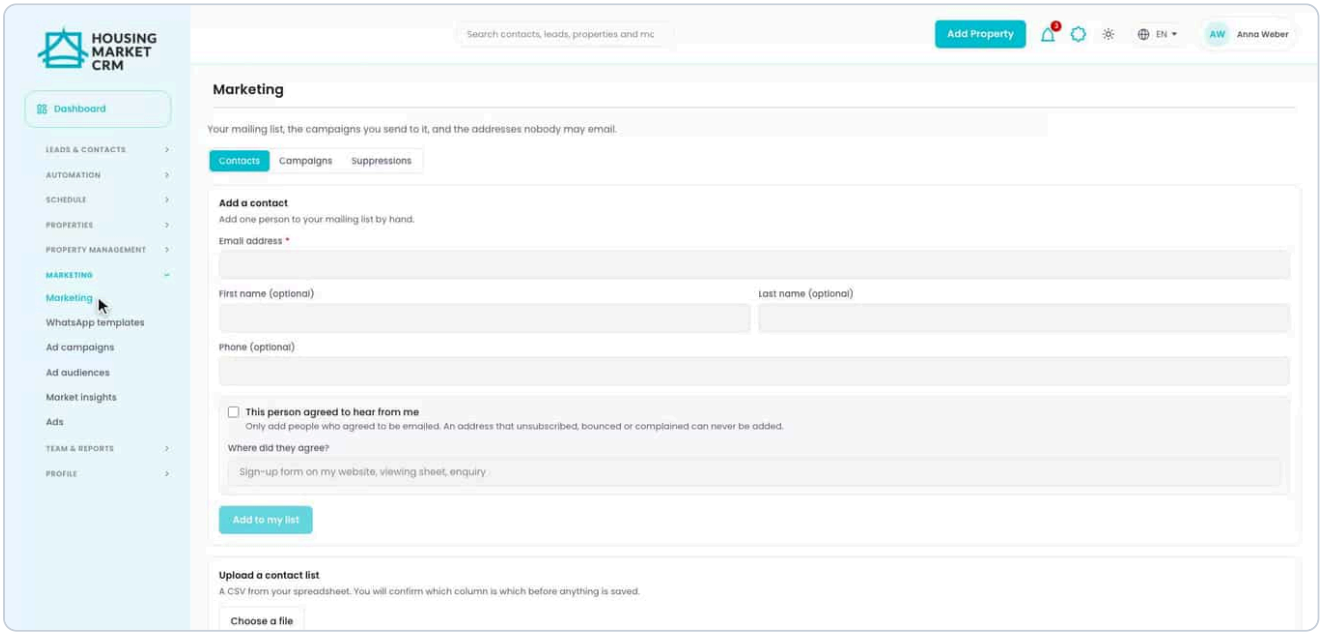
चित्र 46.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'मार्केटिंग (Marketing)' ग्रुप खोलें।



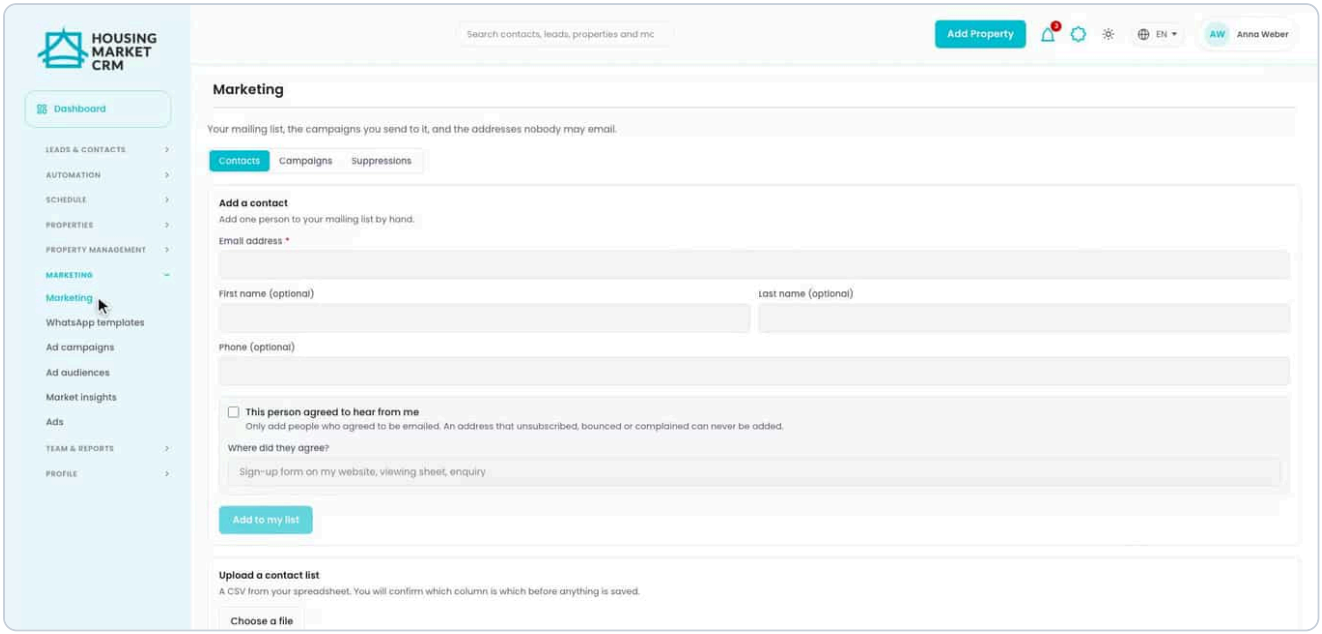
चित्र 46.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

3 'मार्केटिंग (Marketing)' पर क्लिक करें।



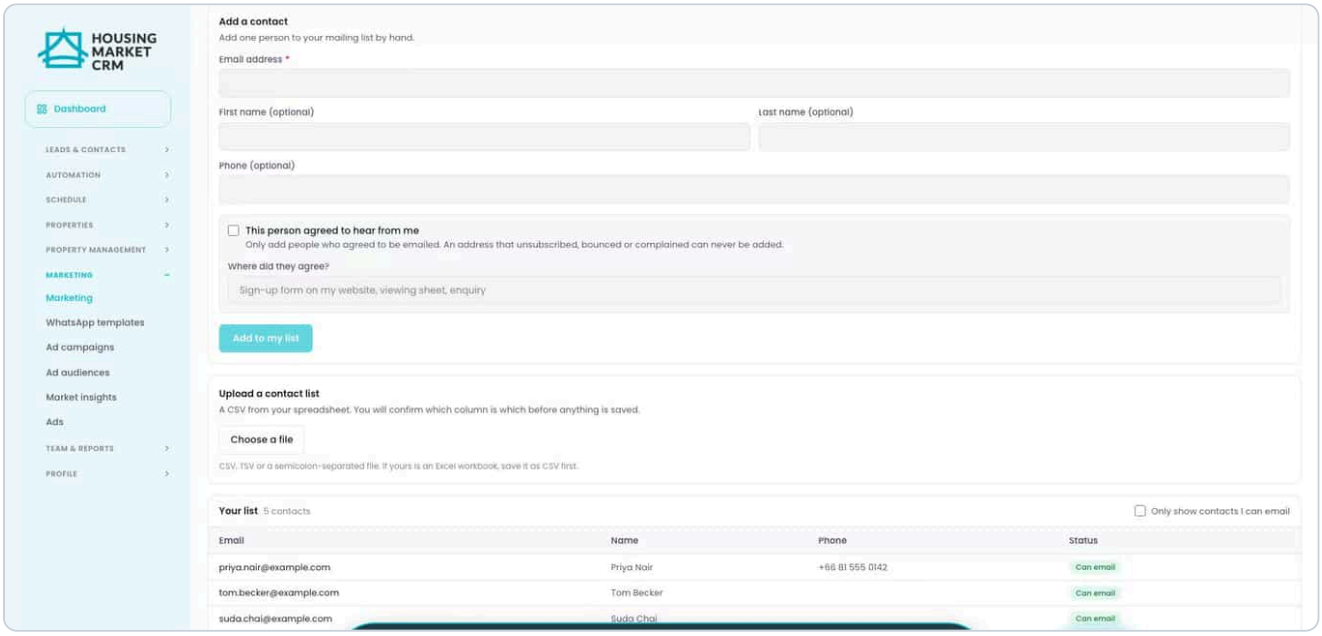
चित्र 46.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

4 हर संपर्क पर दिखता है कि उसे ईमेल क्यों हो सकती है या नहीं।



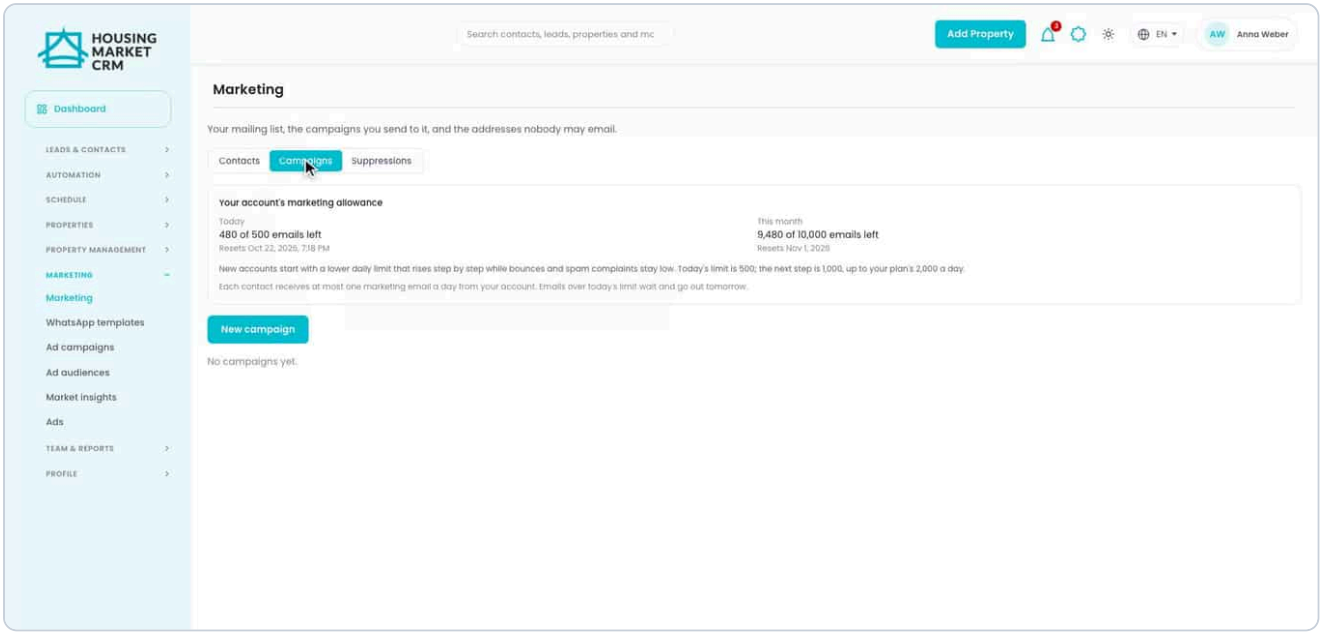
चित्र 46.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

5 सहमति के बिना, या अनसब्सक्राइब के बाद, किसी को ईमेल नहीं जाती।



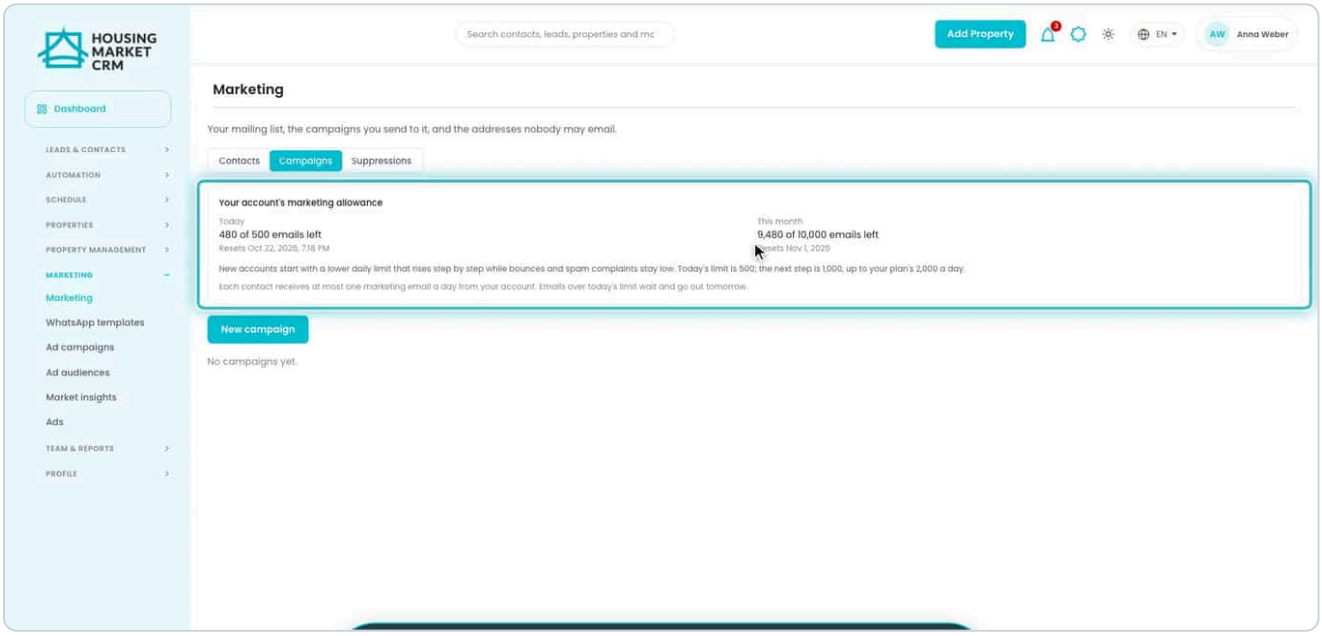
चित्र 46.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

6 Campaigns टैब खोलें।



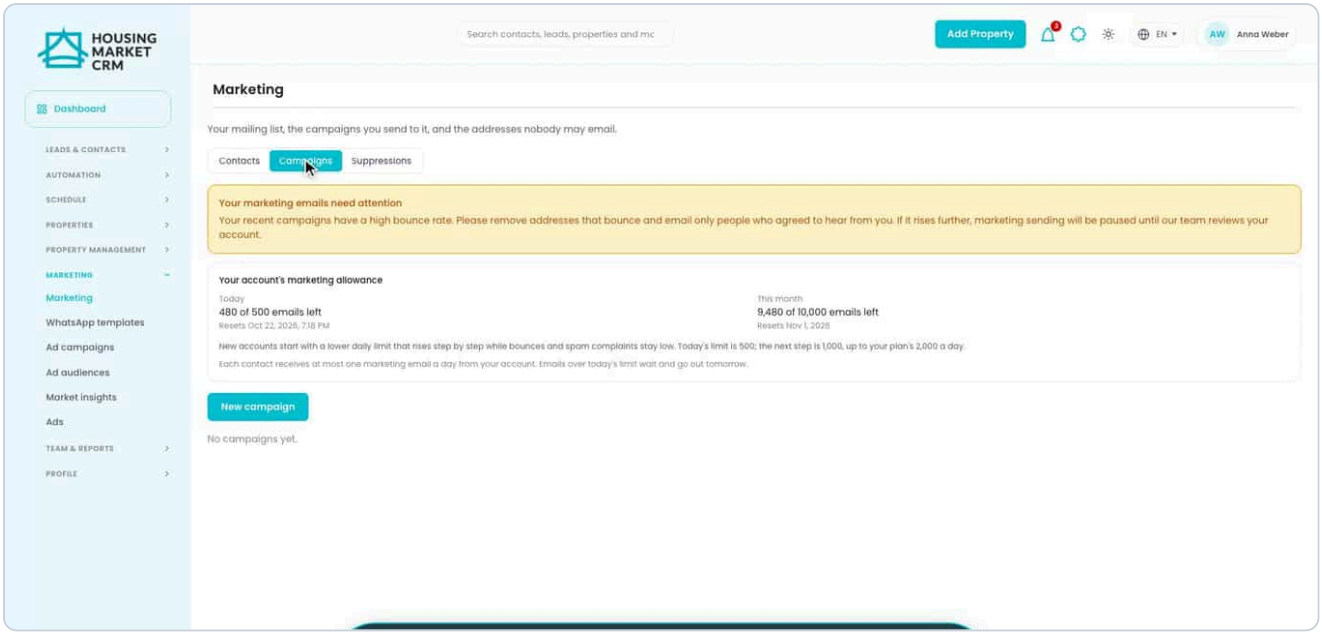
चित्र 46.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

7 आपकी सीमा बताती है कि अभी कितनी ईमेल भेज सकते हैं।



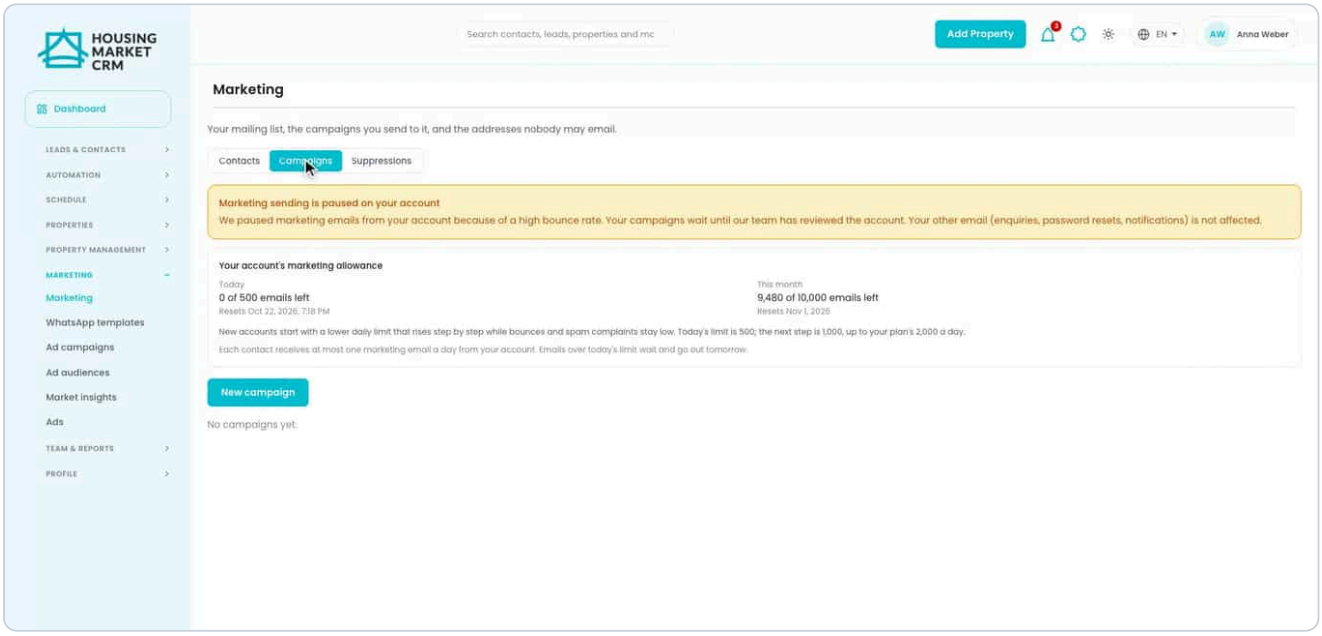
चित्र 46.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

8 नए अकाउंट कम से शुरू होते हैं, सीमा चरण दर चरण बढ़ती है।



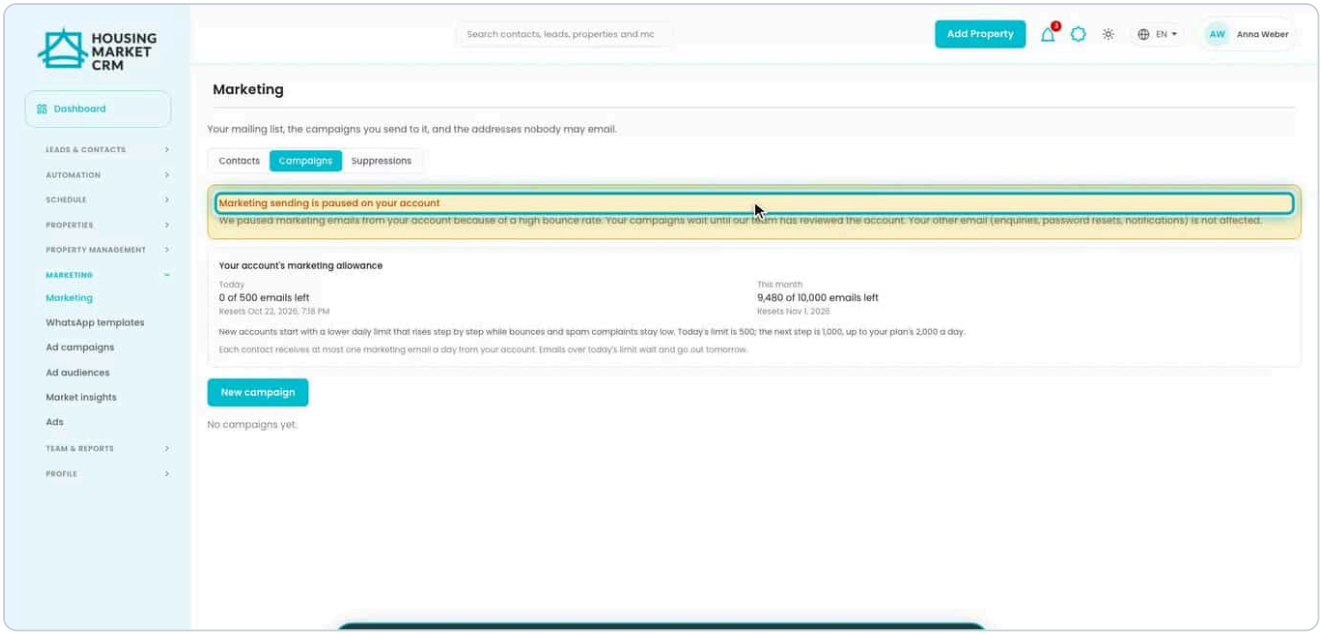
चित्र 46.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

9 ज़्यादा बाउंस या शिकायत दर पर चेतावनी मिलती है।



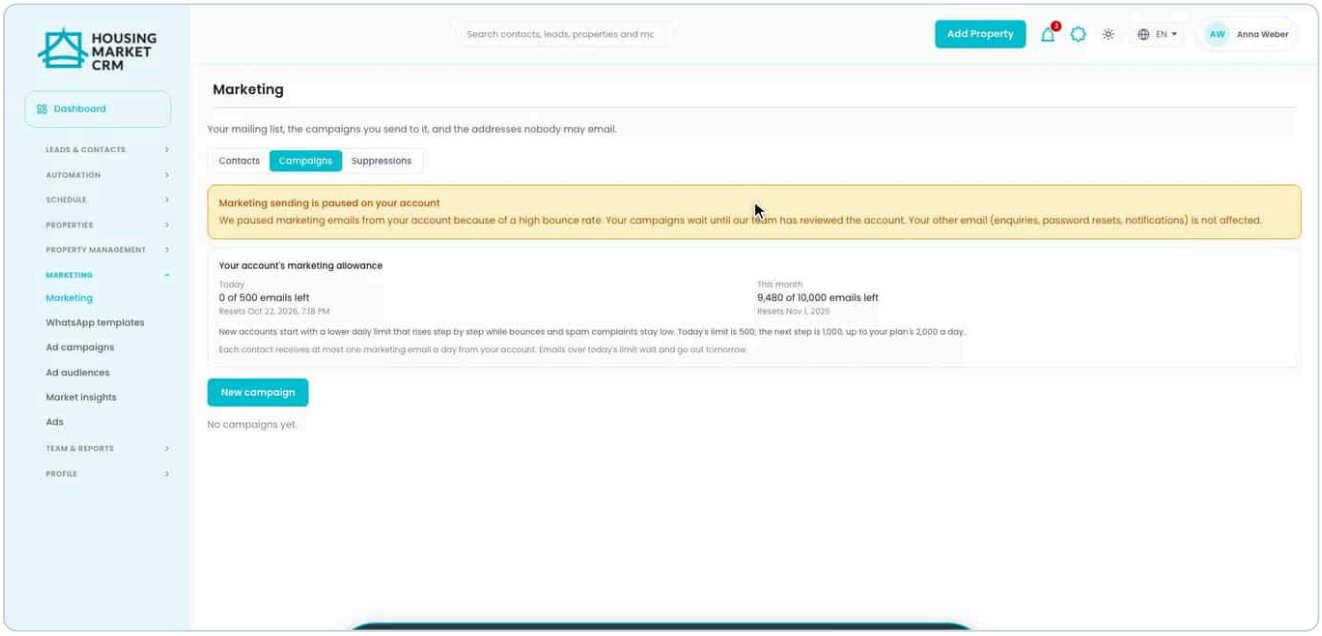
चित्र 46.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

10 और बढ़े तो टीम की समीक्षा तक मार्केटिंग रोक दी जाती है।



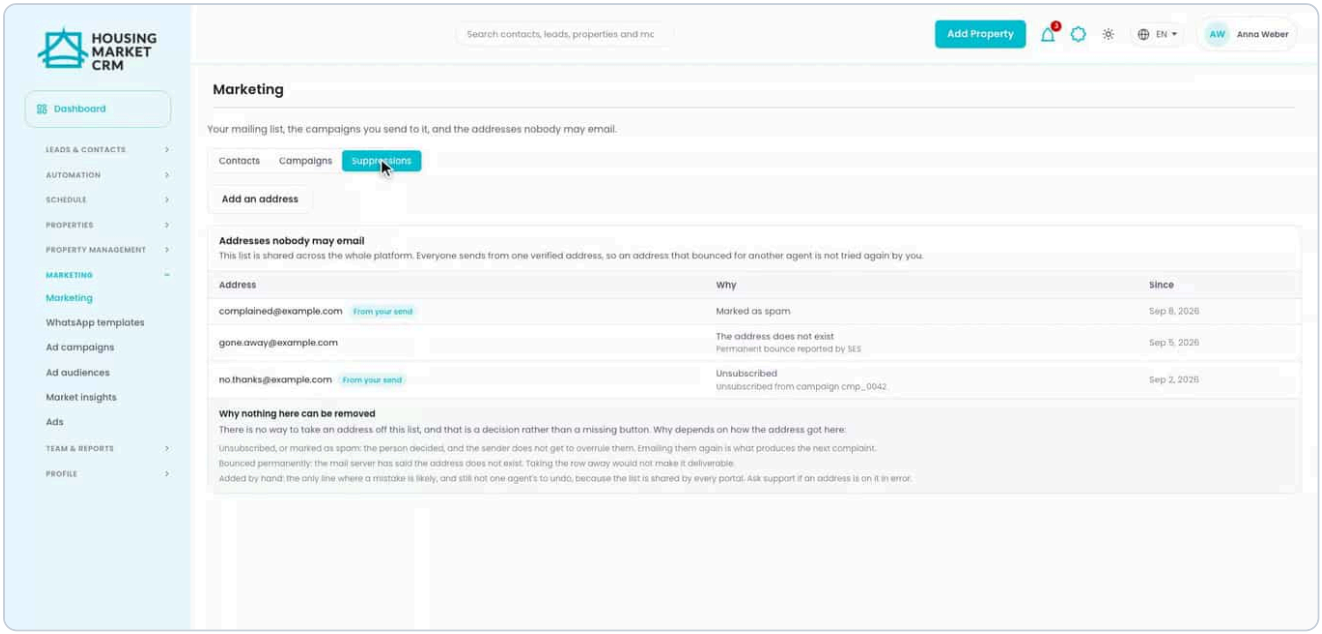
चित्र 46.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

11 पूछताछ, पासवर्ड रीसेट और नोटिफ़िकेशन चलते रहते हैं।



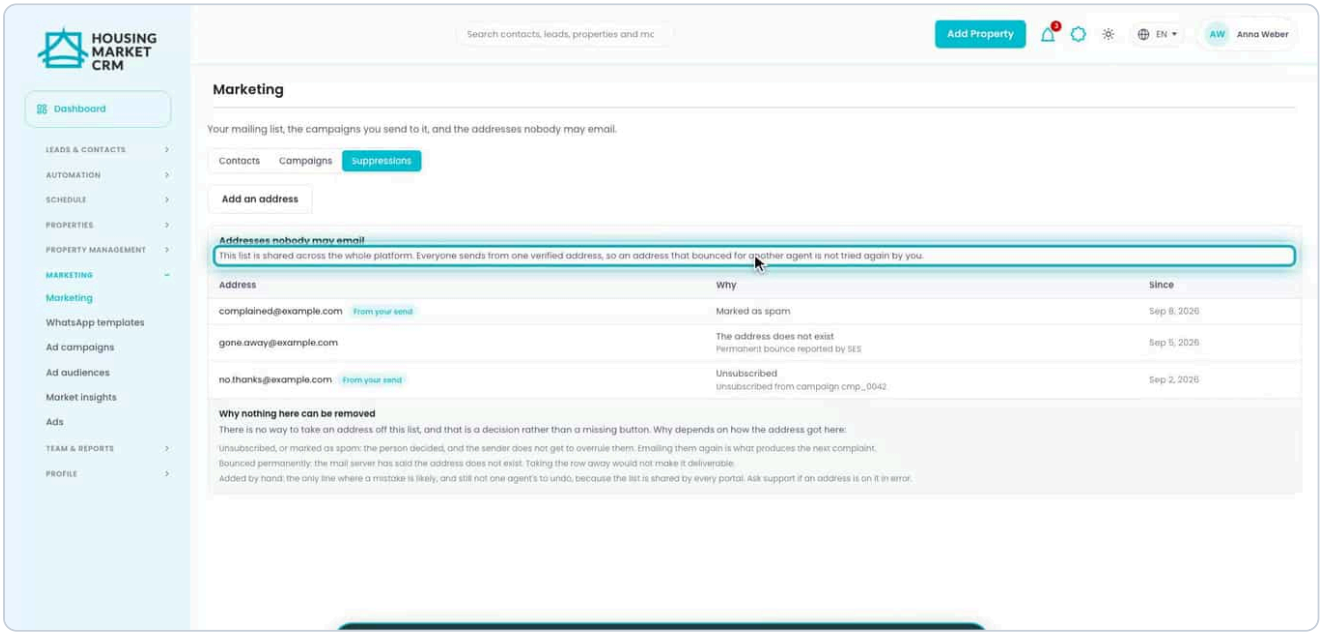
चित्र 46.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

12 'सप्रेशन (Suppressions)' टैब खोलें।



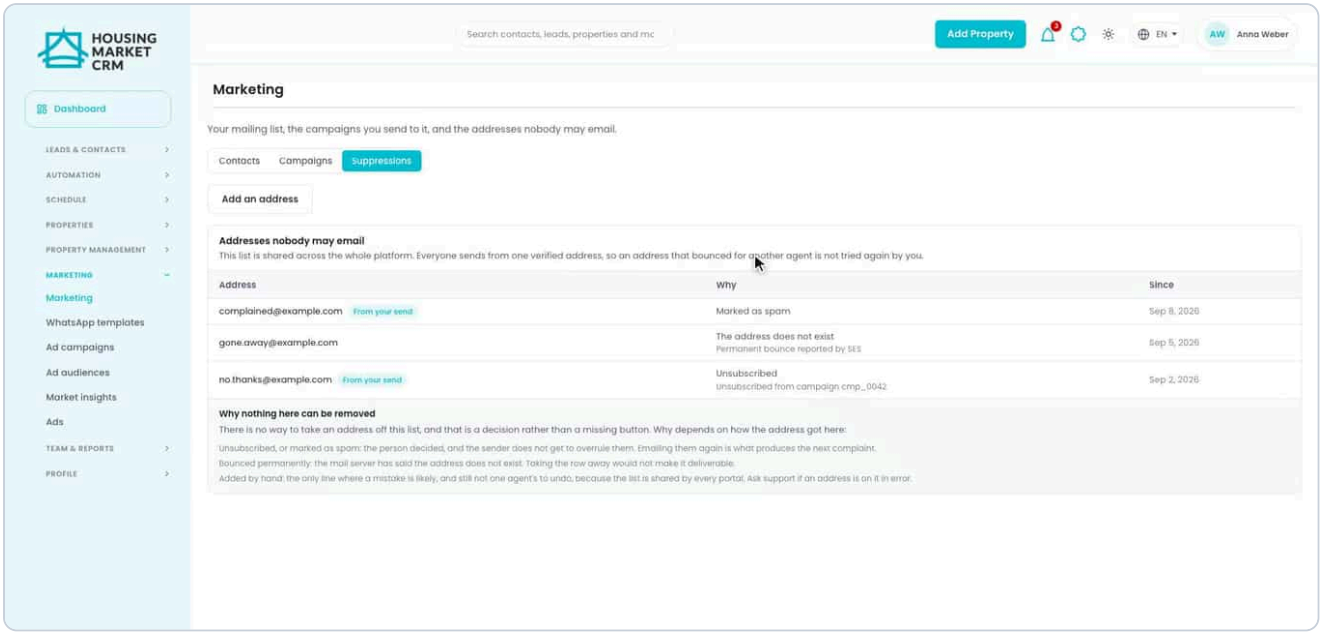
चित्र 46.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

13 बाउंस, शिकायत या अनसब्सक्राइब वाले पते हर एजेंट के साथ साझा होते हैं।



चित्र 46.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

14 उन्हें फिर कभी कोई ईमेल नहीं भेज सकता।



चित्र 46.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 21 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं अपने संपर्कों को ईमेल कैंपेन कैसे भेजूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
नर्चर कैसे काम करता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-does-nurture-work

भाग 5

AI Autopilot (ऐड-ऑन)

47 AI Autopilot शुरू करें

48 AI Autopilot सेट अप करें

49 AI Autopilot के जवाब अप्रूव करें

50 AI Autopilot किसी लीड के बारे में क्या जानता है

51 हैंडओवर और सुबह का डाइजेस्ट

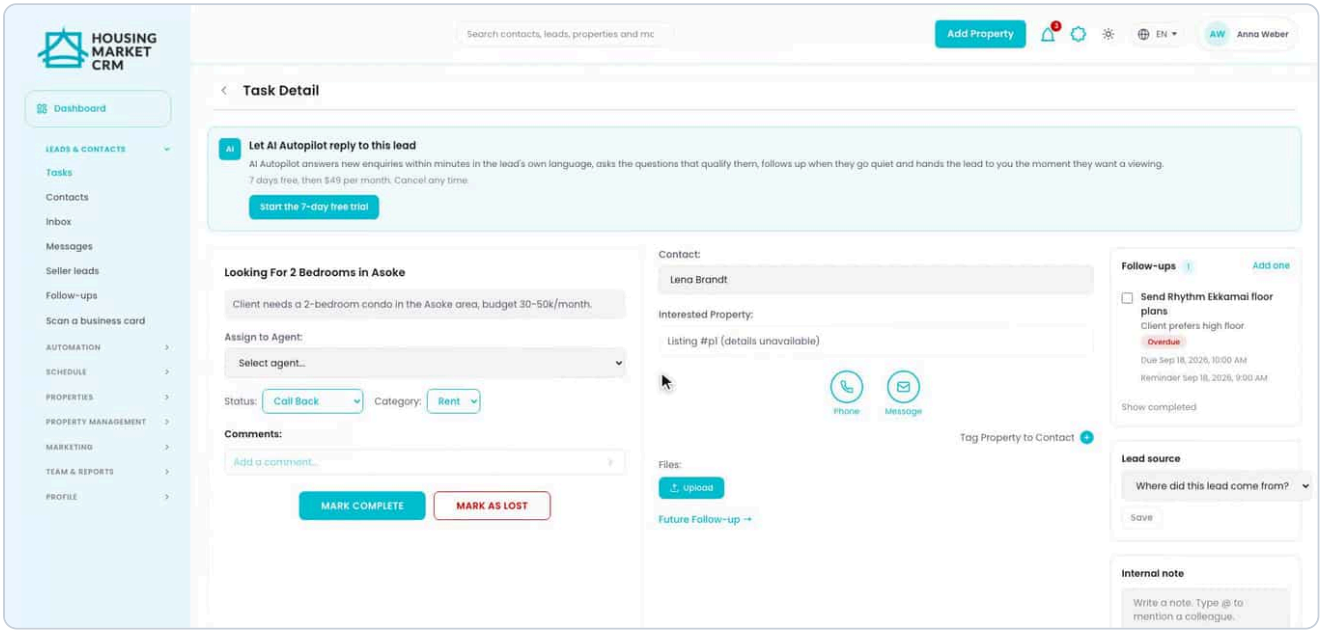
47 अध्याय 47

AI Autopilot शुरू करें

AI Autopilot ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

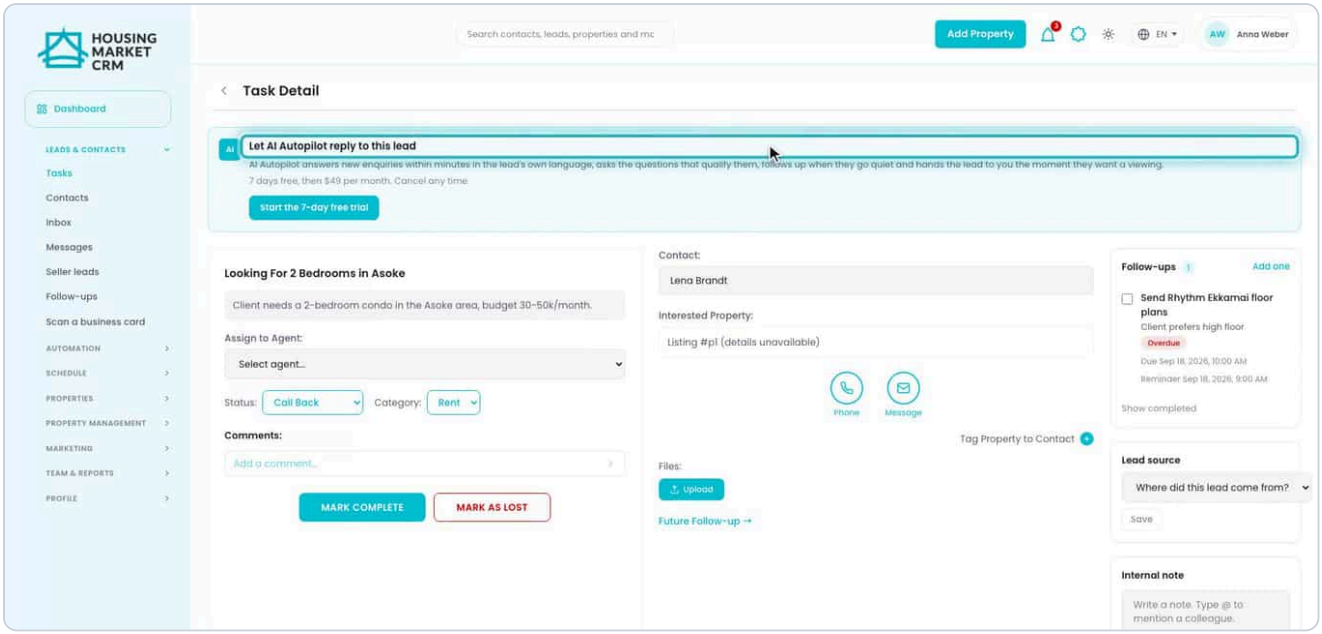
चरण-दर-चरण

1 Housing Market CRM में एक लीड खोलें।



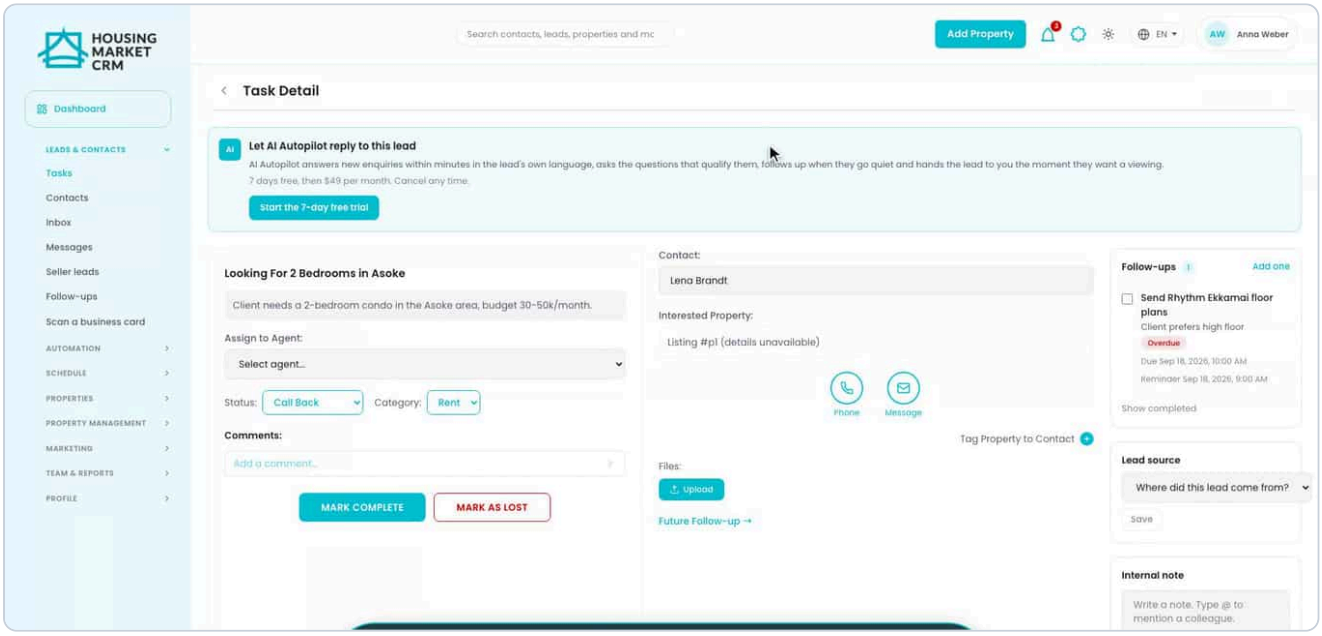
चित्र 47.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 AI Autopilot इस लीड का जवाब आपके लिए देने की पेशकश करता है।



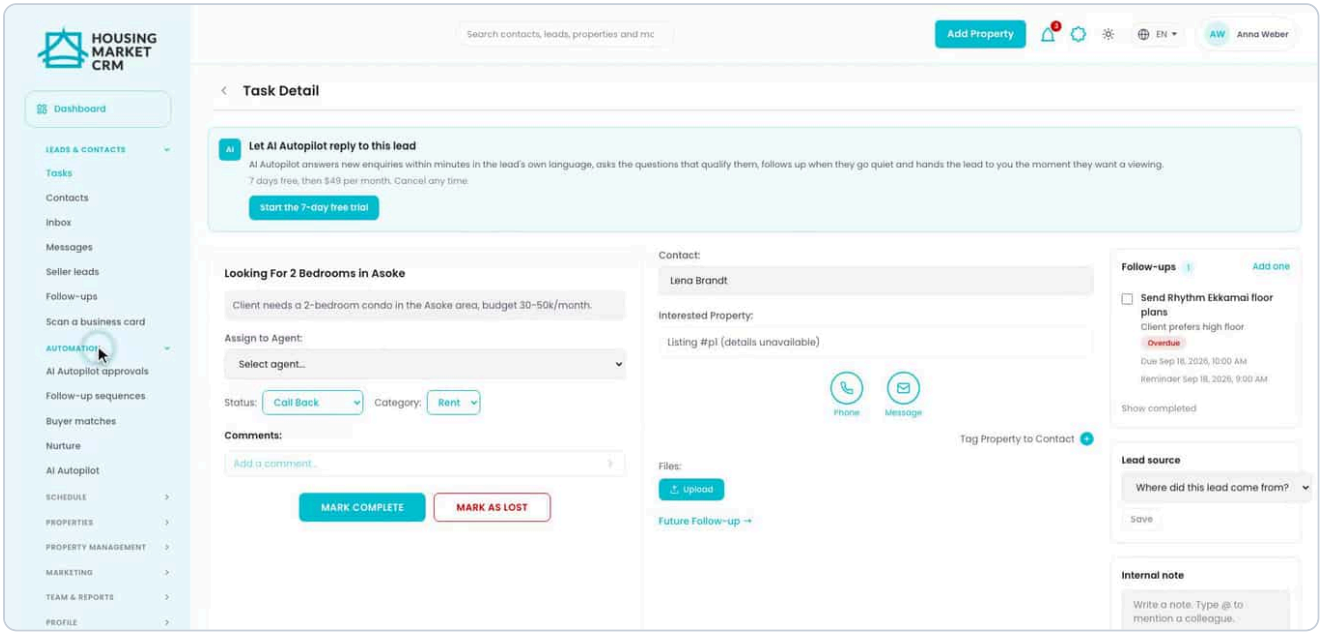
चित्र 47.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 कुछ ही मिनटों में पहला जवाब, लीड की अपनी भाषा में।



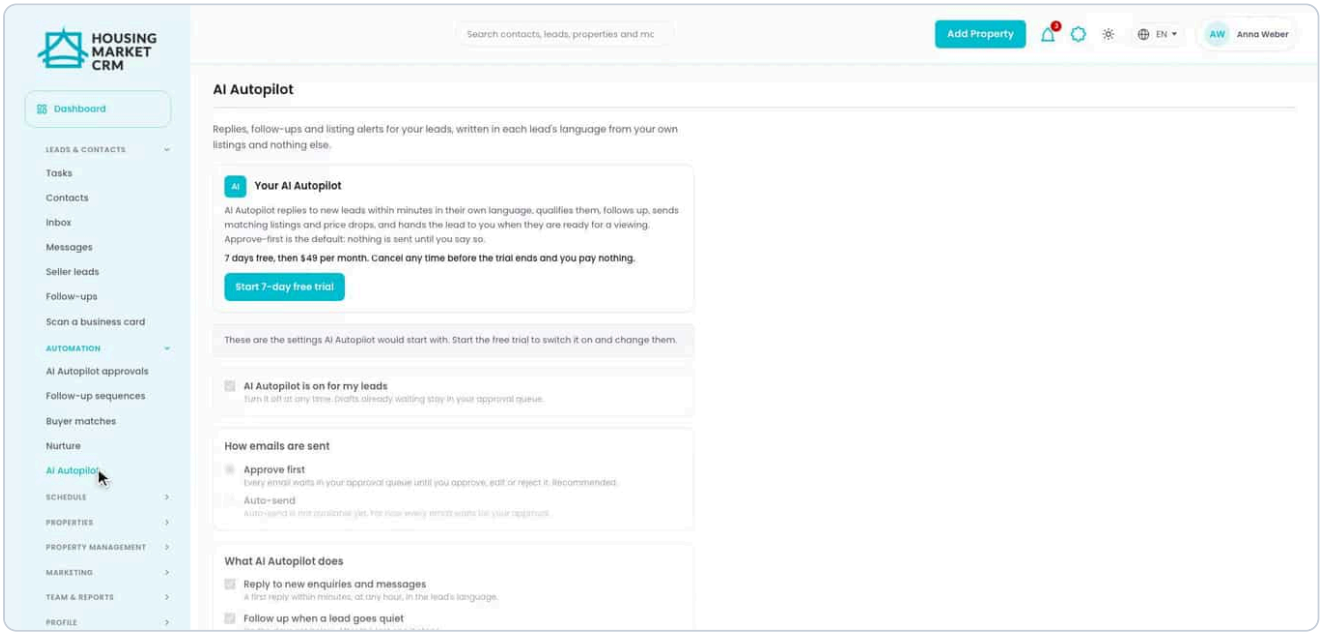
चित्र 47.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 बाएँ मेन्यू में 'ऑटोमेशन (Automation)' खोलें।



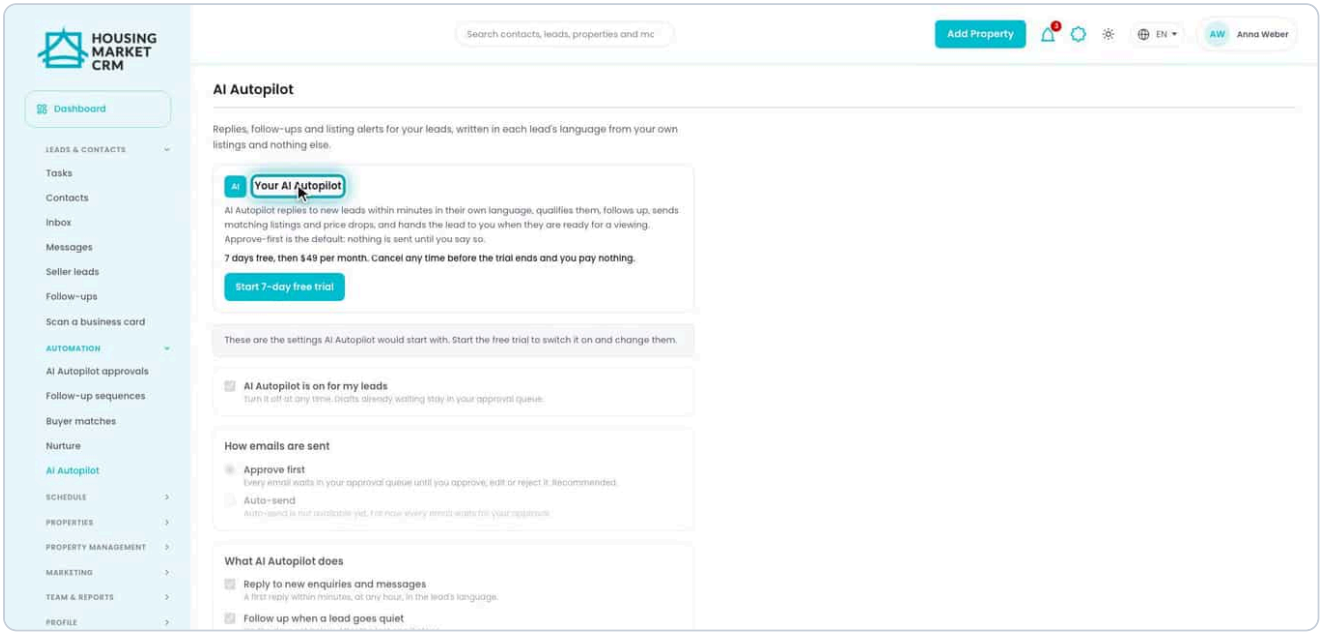
चित्र 47.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 बाएँ मेनू में AI Autopilot खोलें।



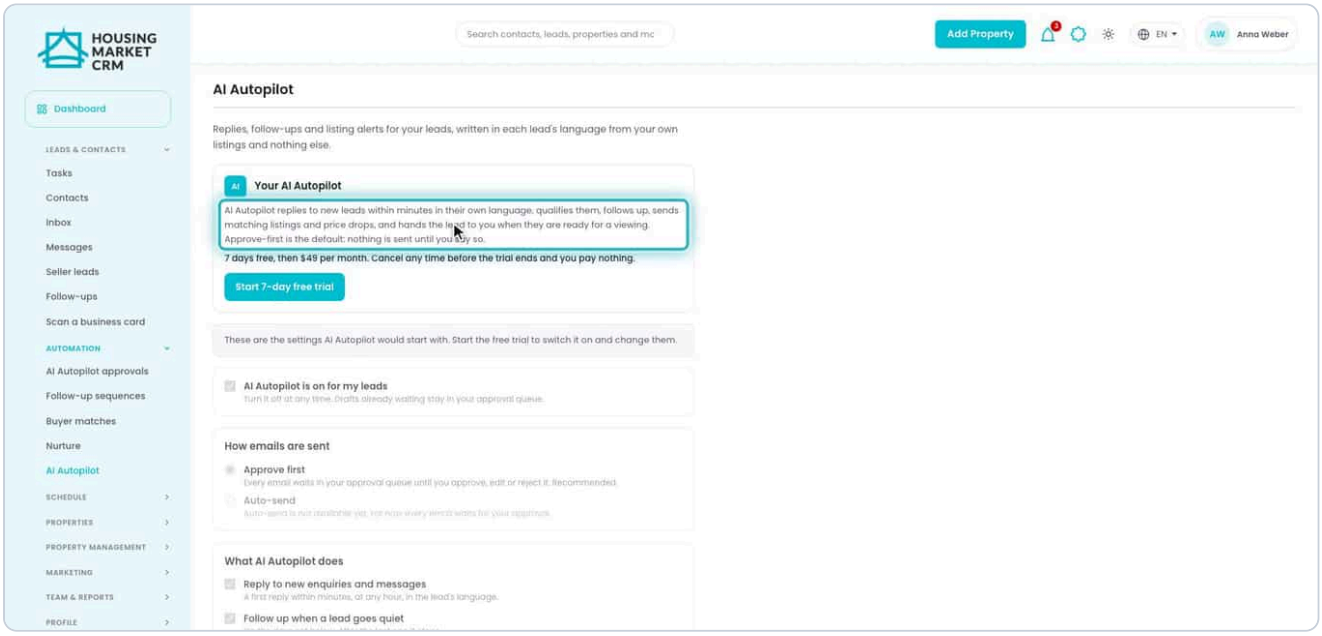
चित्र 47.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 यह एक ऐड-ऑन है, किसी भी प्लान के ऊपर।



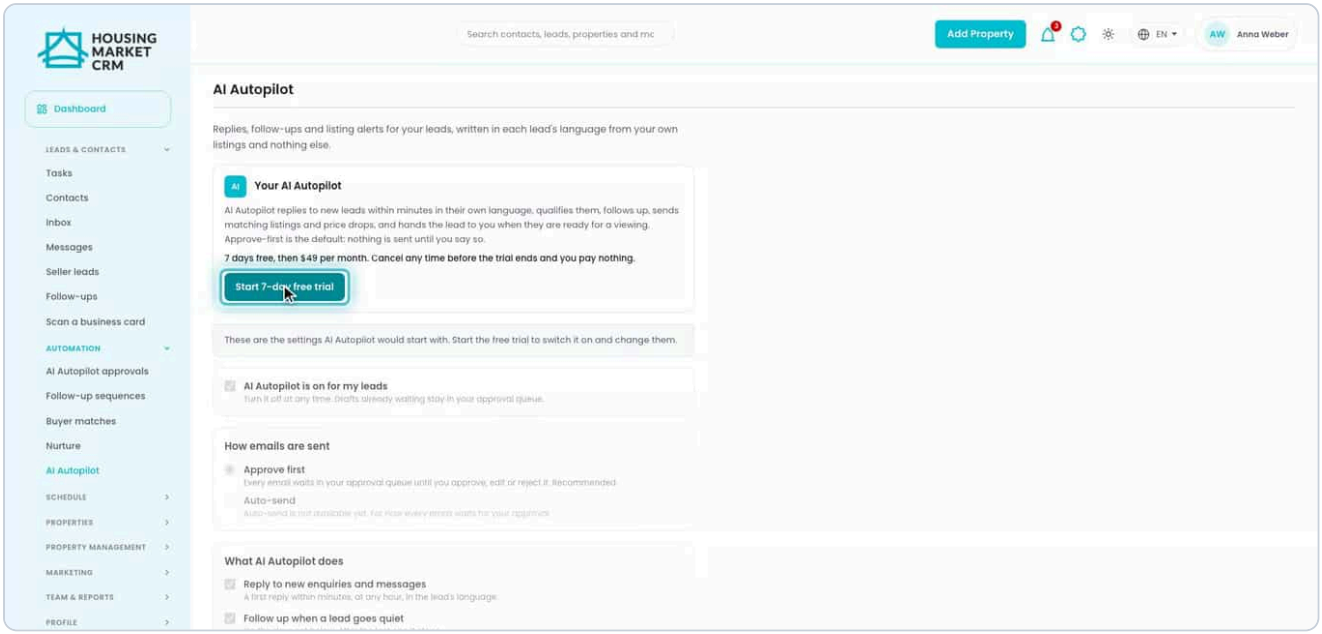
चित्र 47.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 आपकी मंज़ूरी से पहले कुछ भी नहीं भेजा जाता।



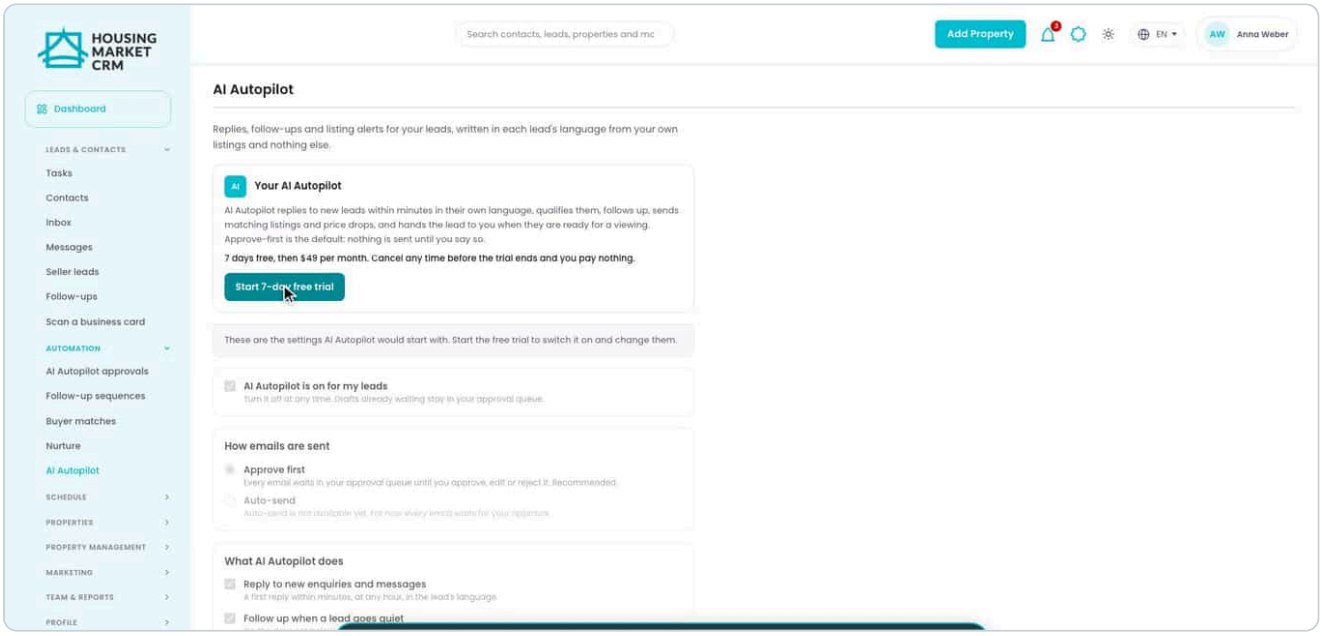
चित्र 47.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 7 दिन मुफ़्त, फिर 49 अमेरिकी डॉलर प्रति महीना। कभी भी रद्द करें।



चित्र 47.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

9 नीचे की सेटिंग्स (Settings) दिखाती हैं कि यह कैसे शुरू होगा। चालू होने पर आप इन्हें बदलते हैं।



चित्र 47.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

Housing Market CRM किसके लिए बनाया गया है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

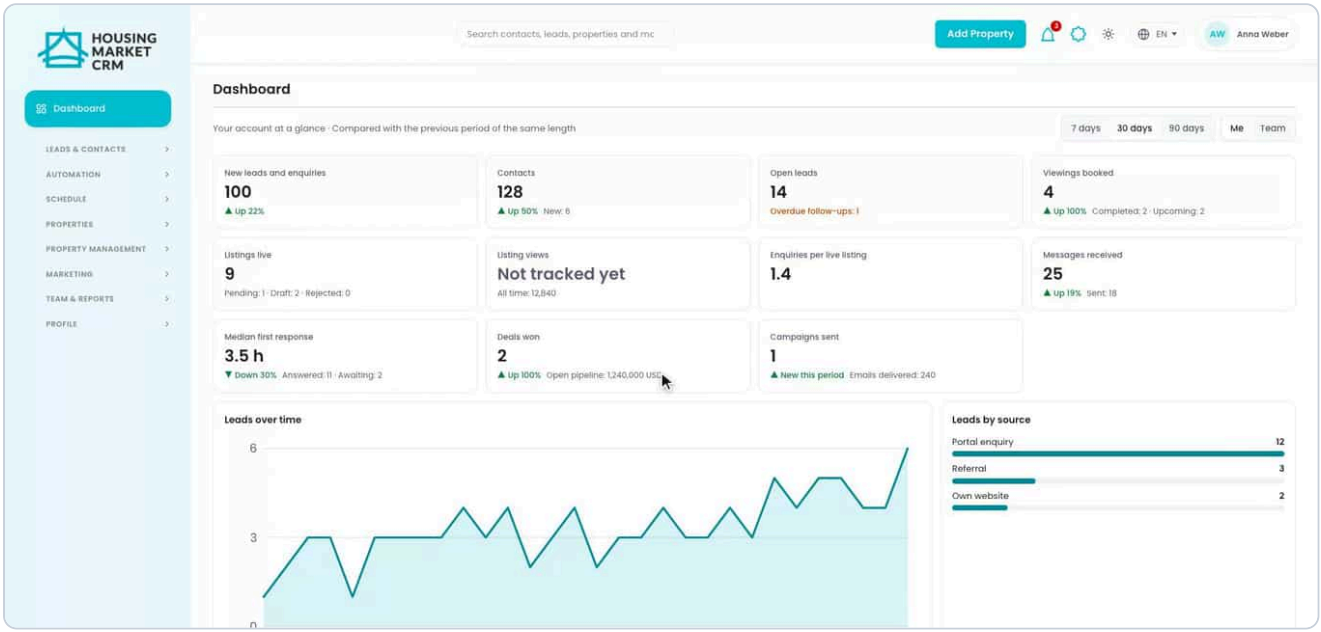
48 अध्याय 48

AI Autopilot सेट अप करें

AI Autopilot ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

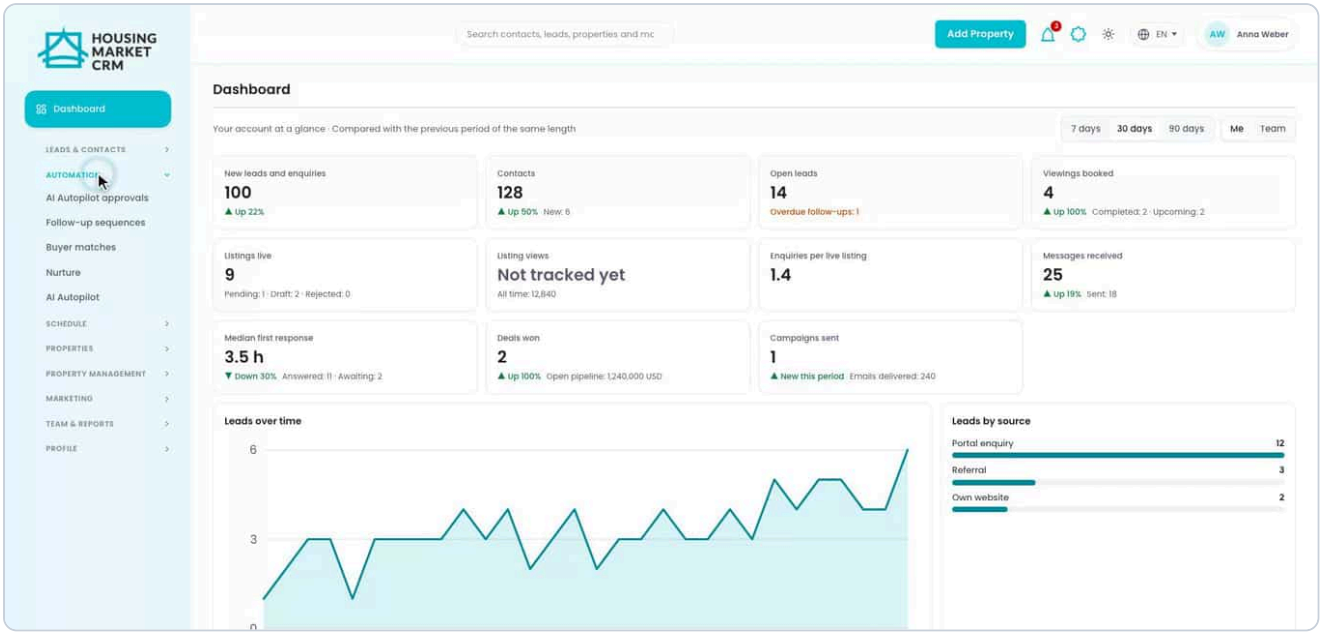
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



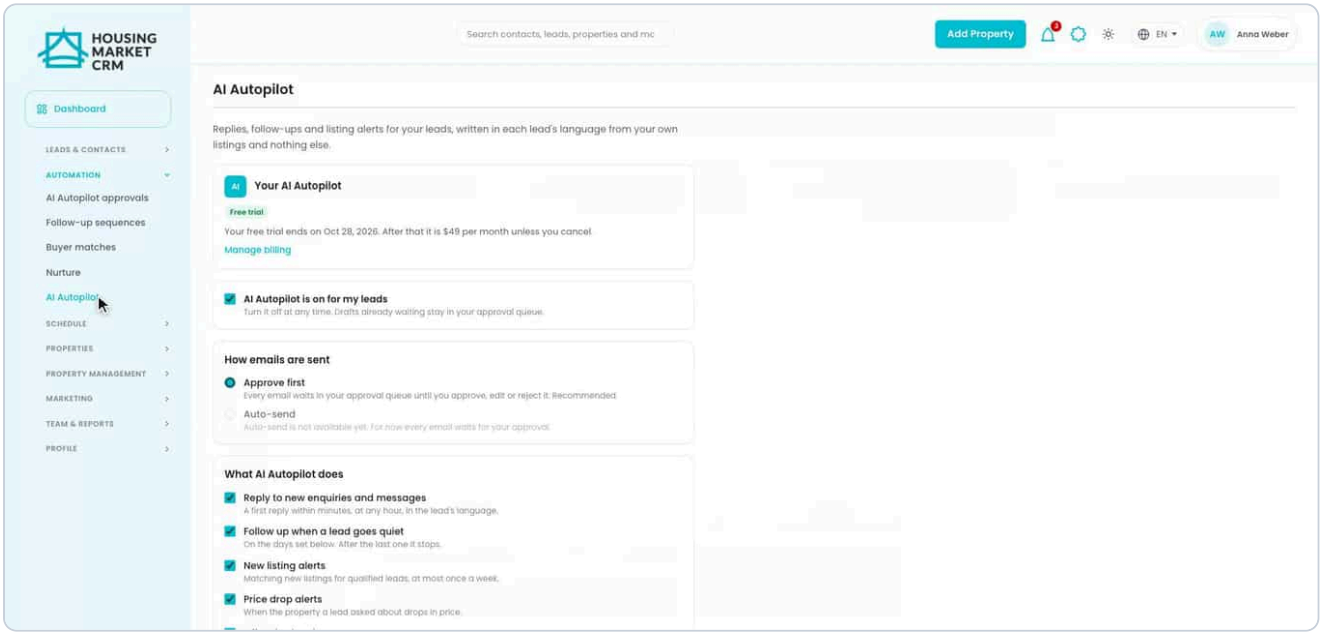
चित्र 48.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'ऑटोमेशन (Automation)' खोलें।



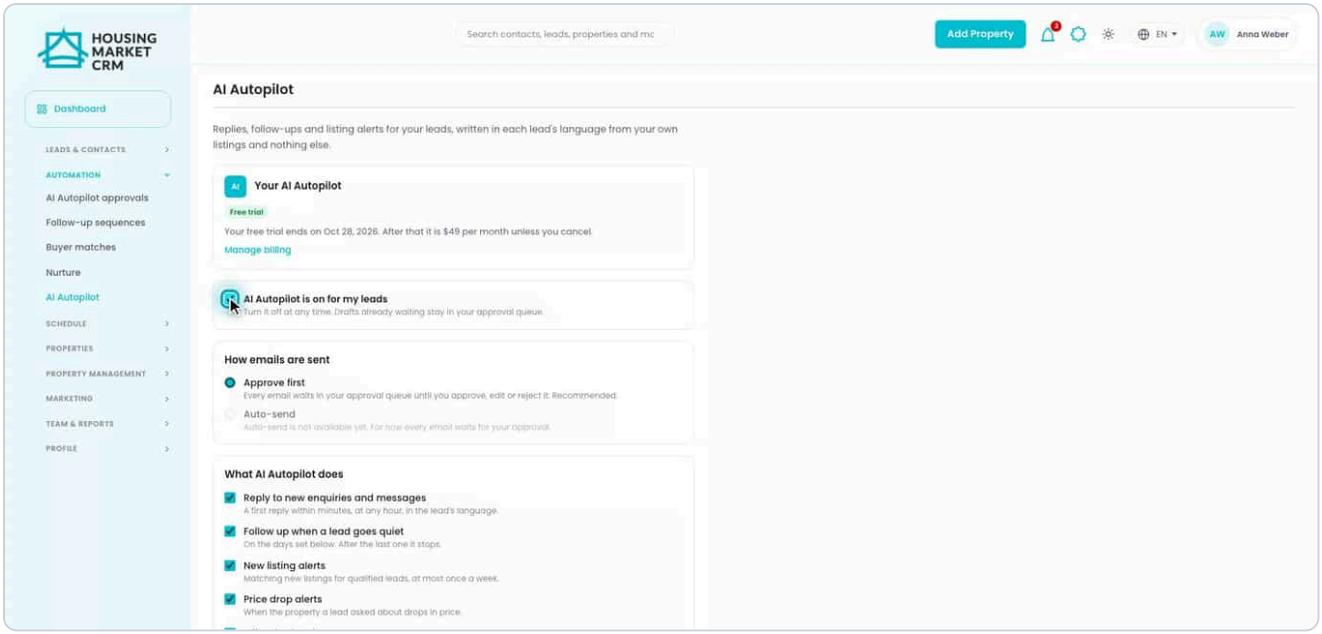
चित्र 48.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 बाएँ मेन्यू में AI Autopilot पर क्लिक करें।



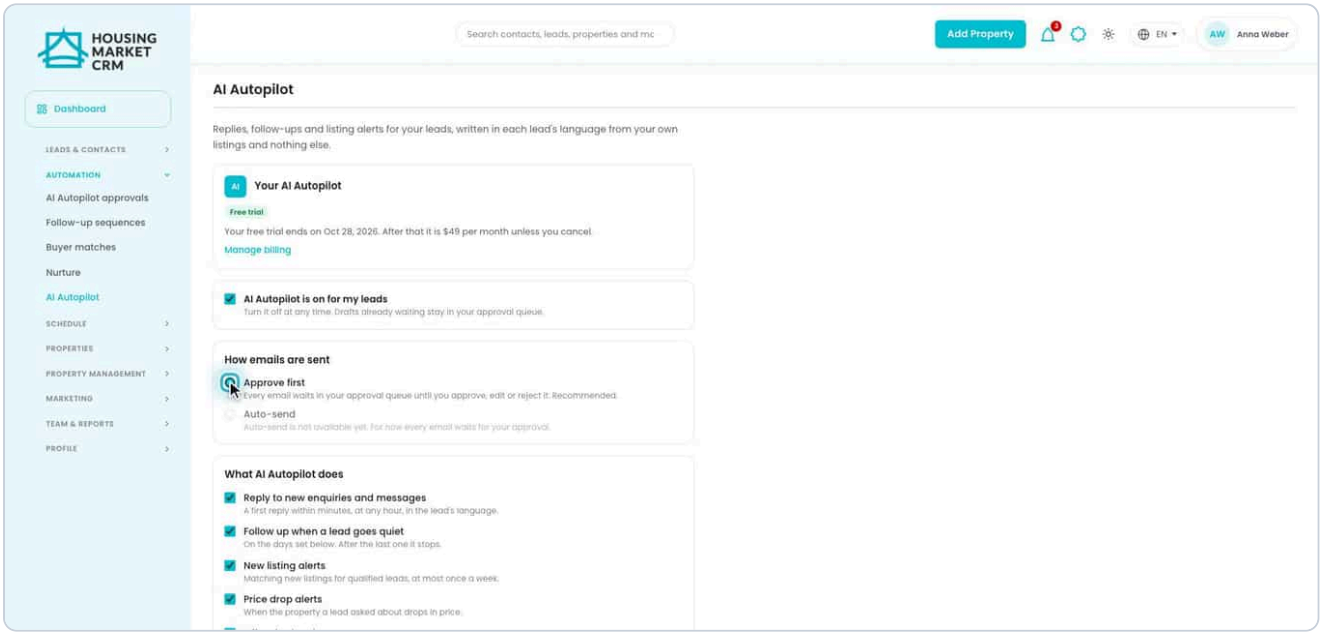
चित्र 48.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 एक स्विच इसे आपकी लीड के लिए चालू या बंद करता है।



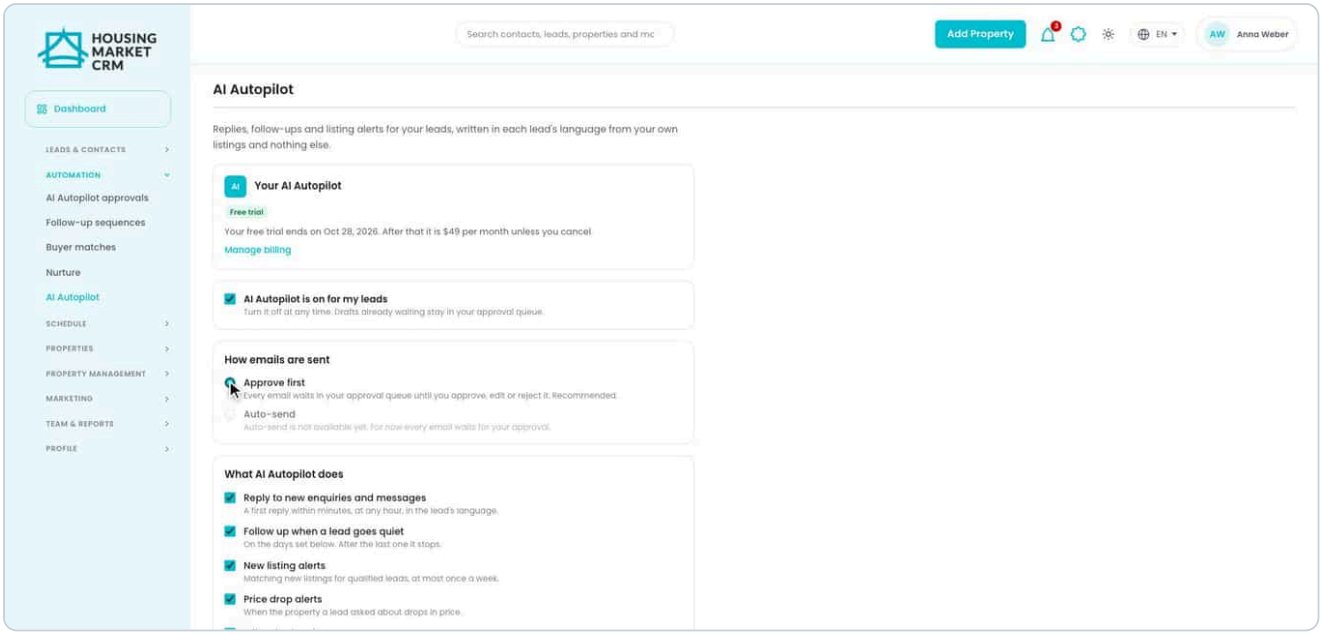
चित्र 48.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 पहले मंज़ूरी: हर ईमेल आपका इंतज़ार करता है।



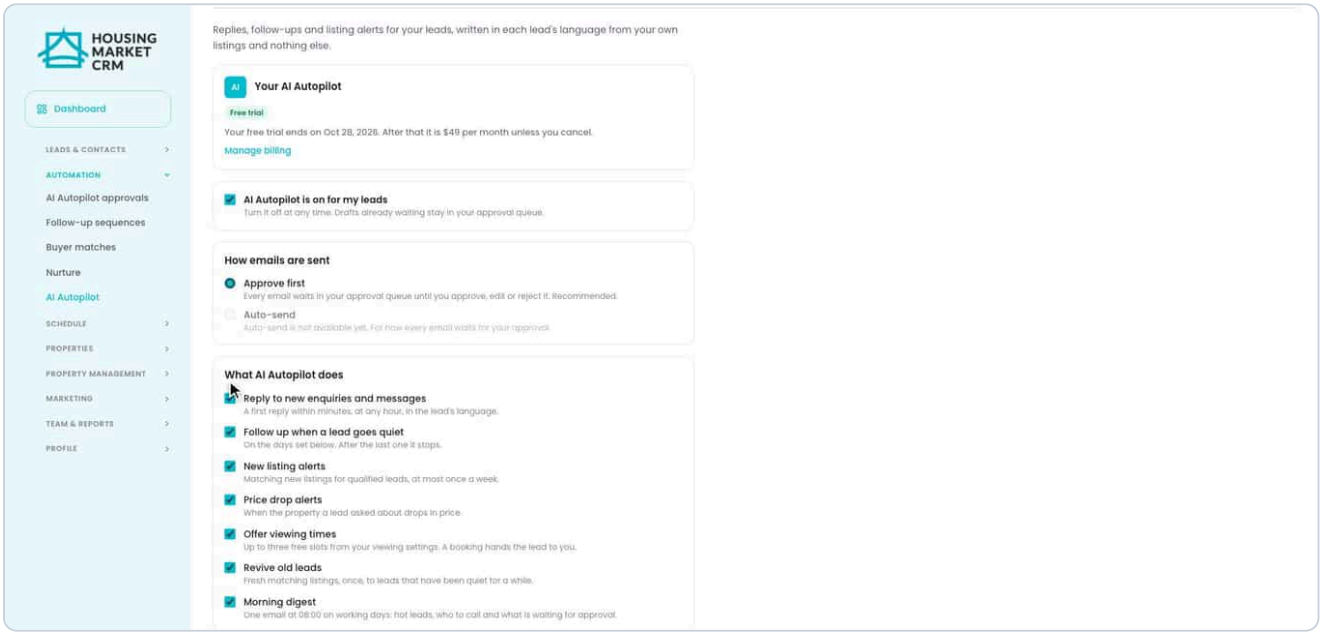
चित्र 48.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 ऑटो-सेंड अभी उपलब्ध नहीं है।



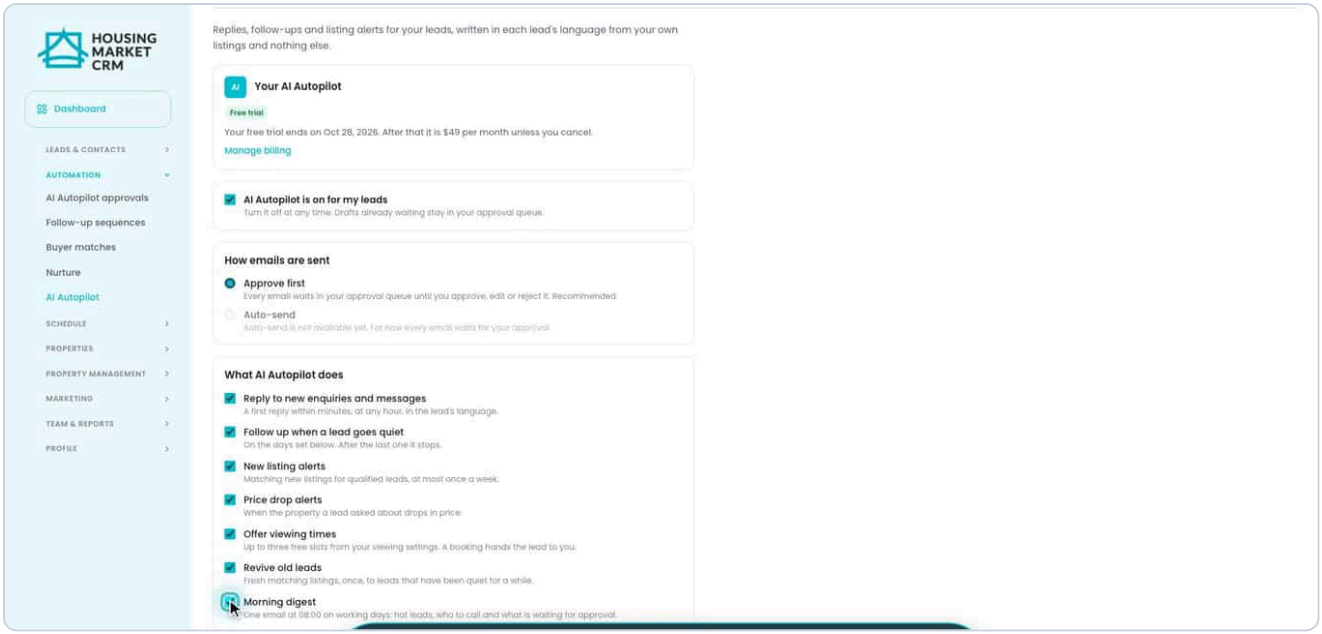
चित्र 48.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 इसके काम चुनें: जवाब, फ़ॉलो-अप, अलर्ट, विज़िट।



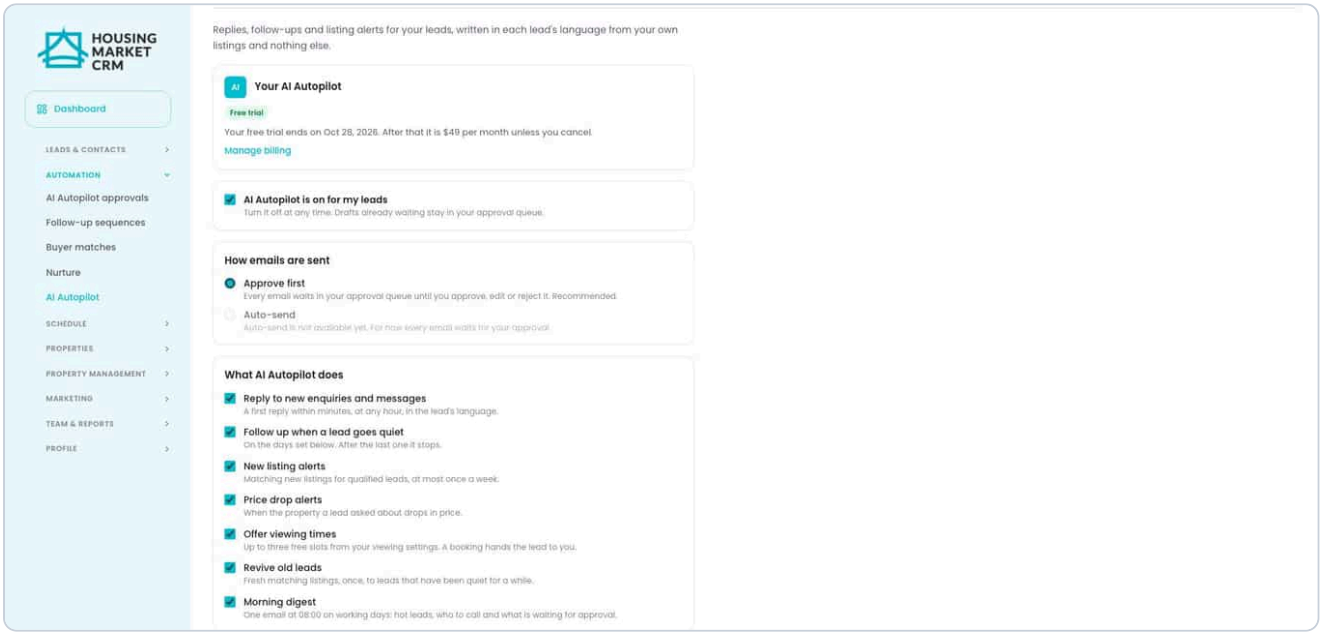
चित्र 48.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 सुबह का डाइजेस्ट: कामकाजी दिनों में 08:00 बजे एक ईमेल।



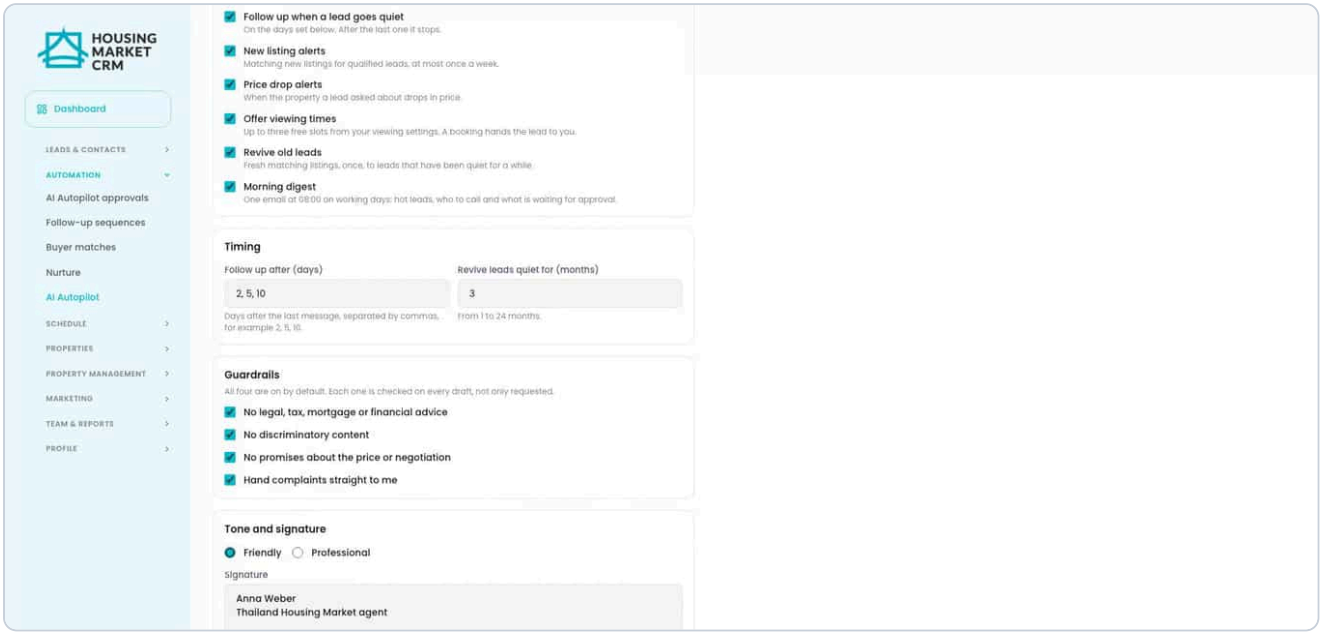
चित्र 48.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

9 2, 5 और 10 दिन बाद फ़ॉलो-अप, फिर रुक जाता है।



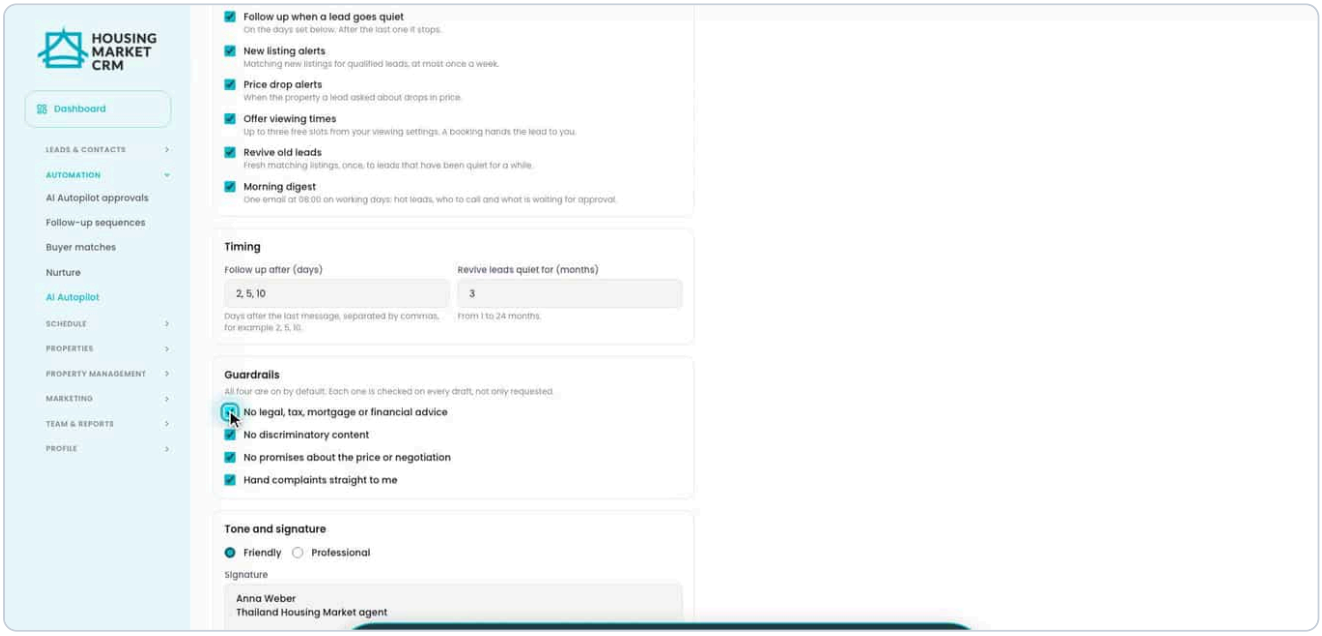
चित्र 48.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

10 चार गार्डरेल, हर ड्राफ़्ट पर जाँचे जाते हैं।



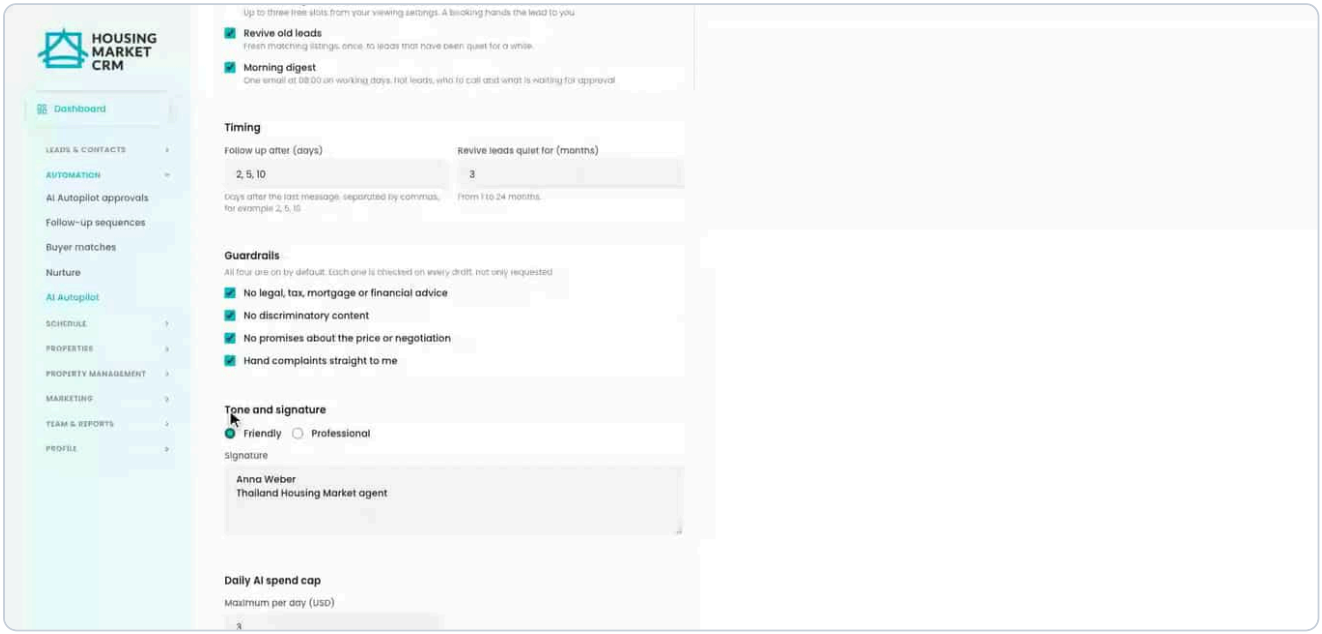
चित्र 48.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

11 कोई सलाह नहीं, कीमत का कोई वादा नहीं। शिकायतें आपके पास आती हैं।



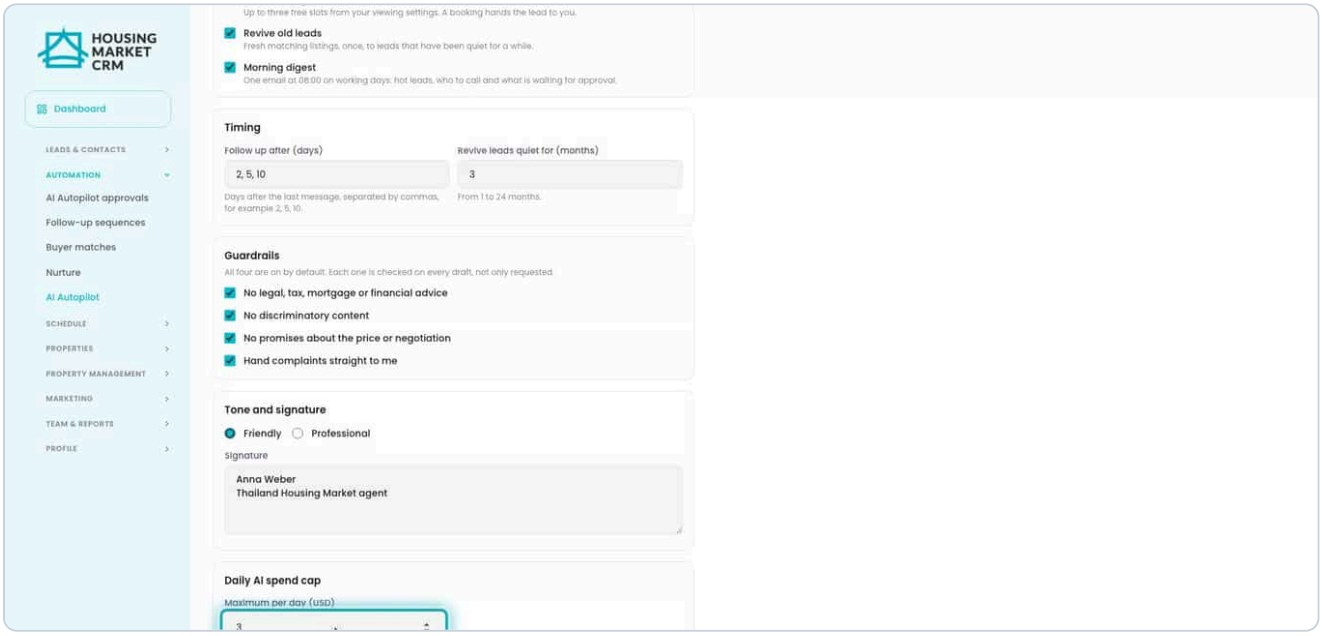
चित्र 48.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

12 टोन चुनें और अपना सिग्नेचर लिखें।



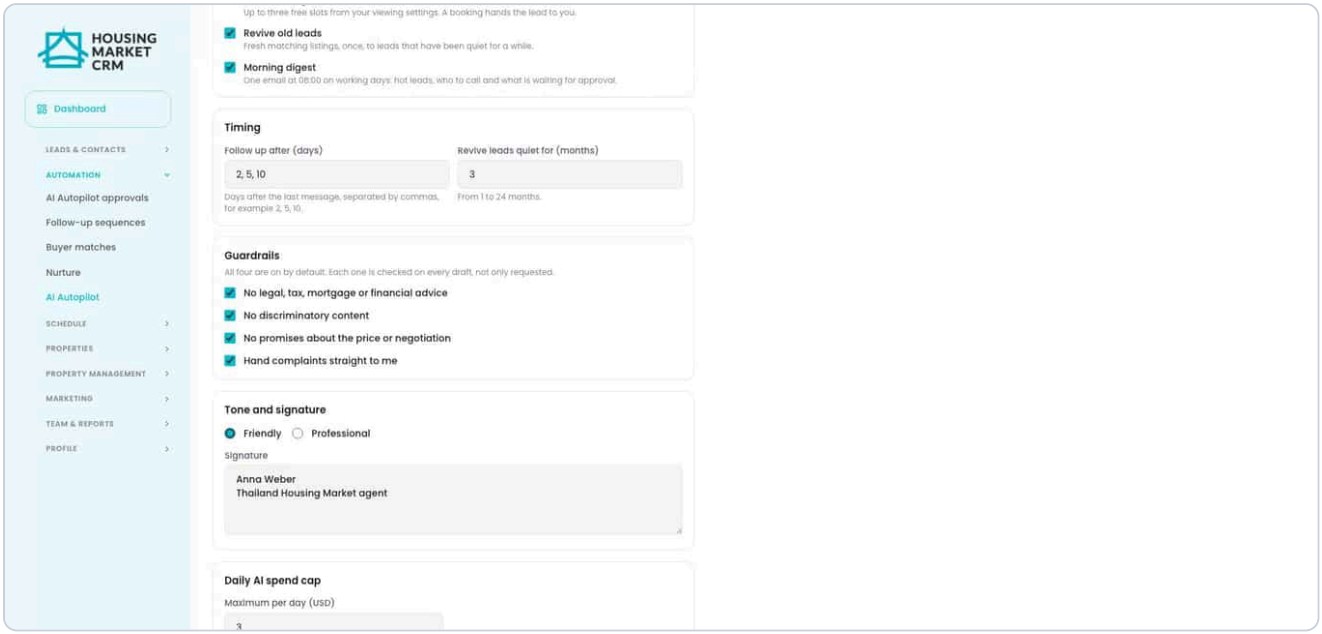
चित्र 48.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

13 AI रोज़ कितना ख़र्च कर सकता है, उसकी सीमा।



चित्र 48.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

14 सेटिंग्स सहेजें (Save settings) पर क्लिक करें।



चित्र 48.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

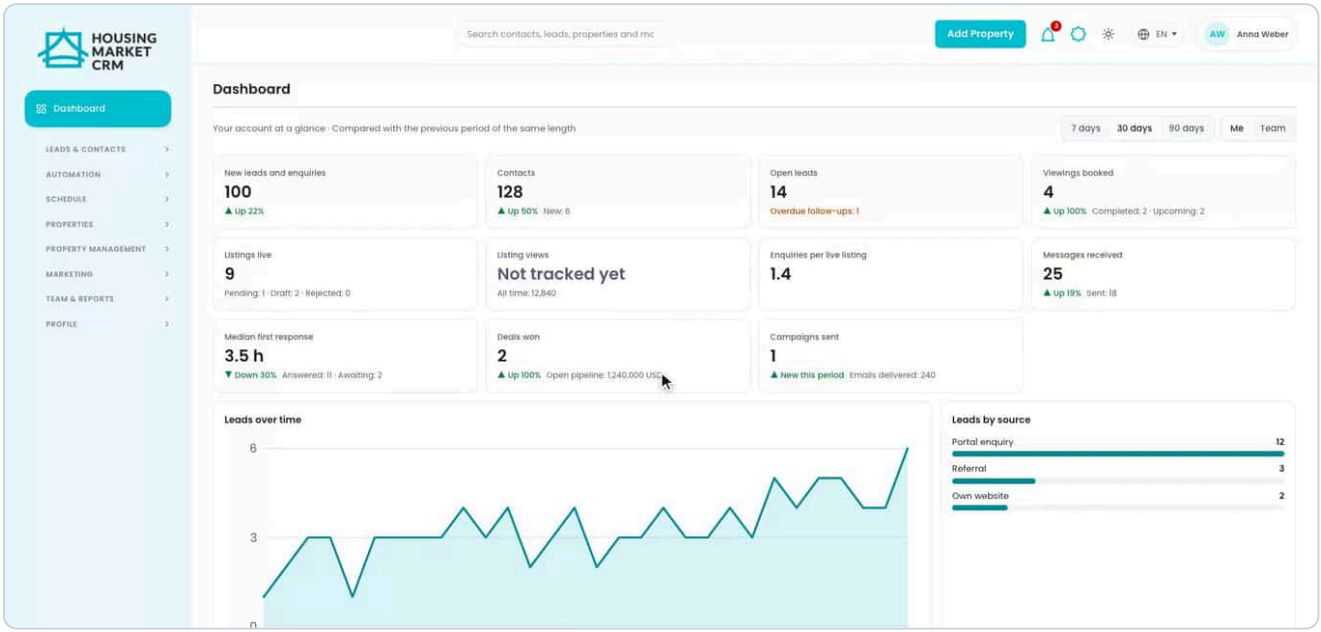
49 अध्याय 49

AI Autopilot के जवाब अप्रूव करें

AI Autopilot ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

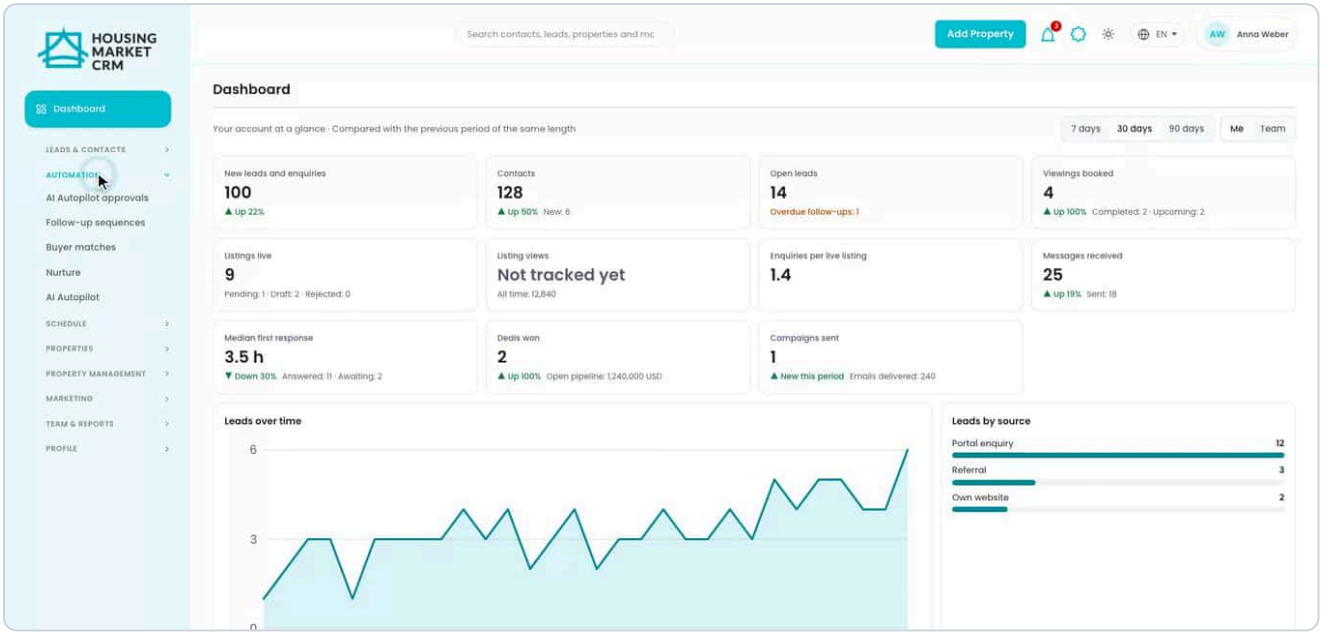
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



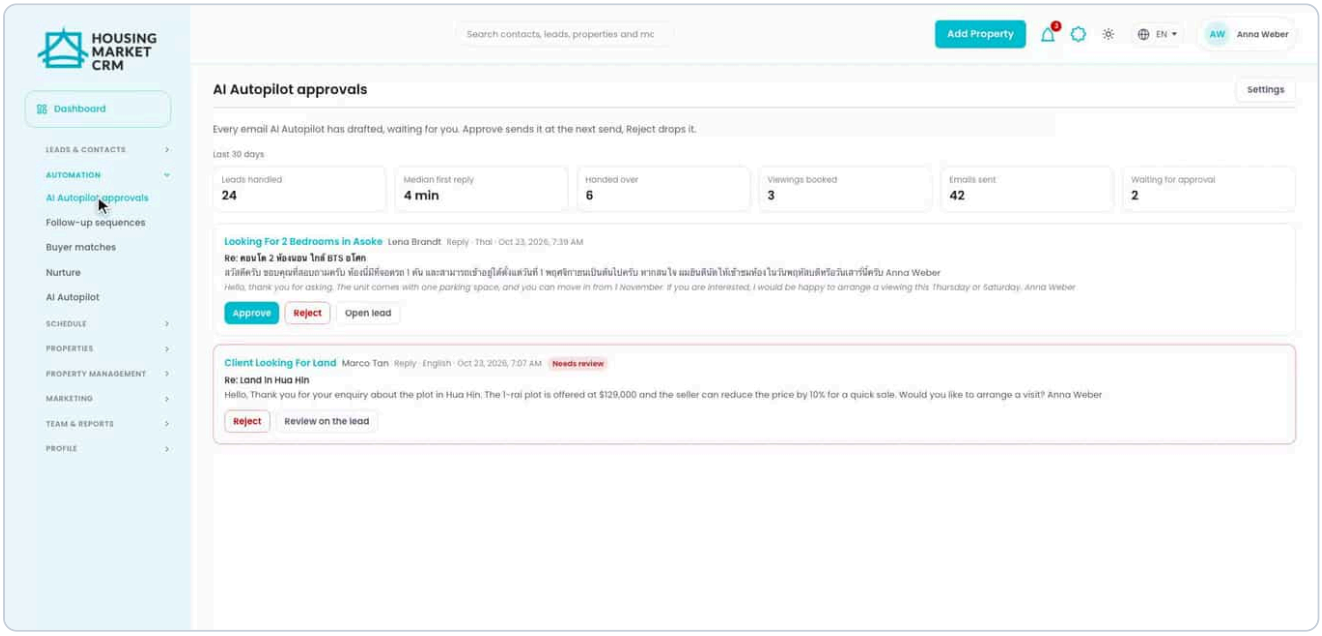
चित्र 49.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'ऑटोमेशन (Automation)' खोलें।



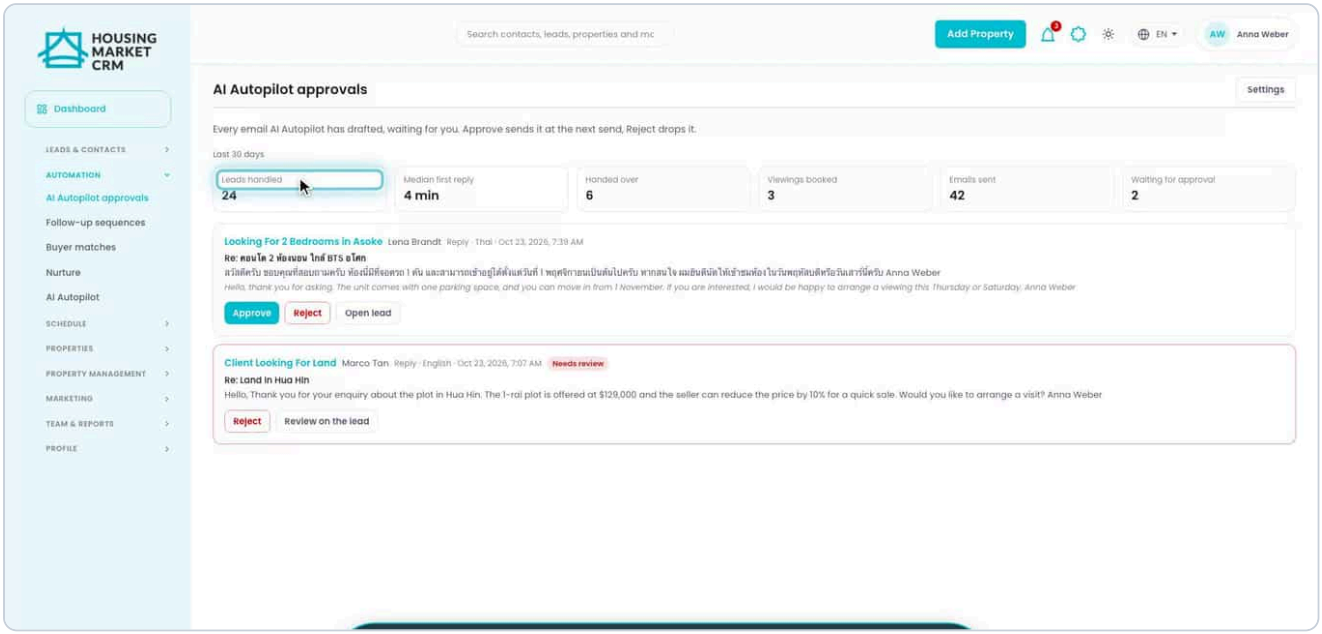
चित्र 49.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 बाएँ मेनू में 'AI Autopilot मंज़ूरियाँ (AI Autopilot approvals)' पर क्लिक करें।



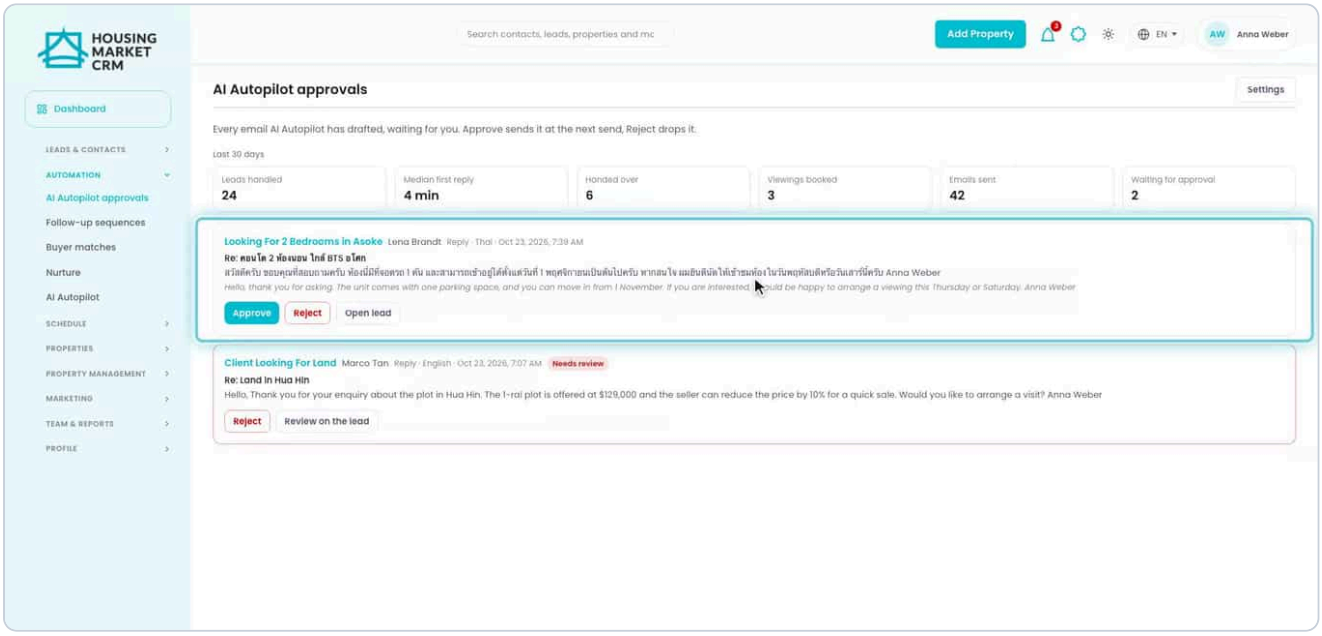
चित्र 49.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 पिछले 30 दिन: संभाली गई लीड, पहला जवाब, बुक हुई विज़िट।



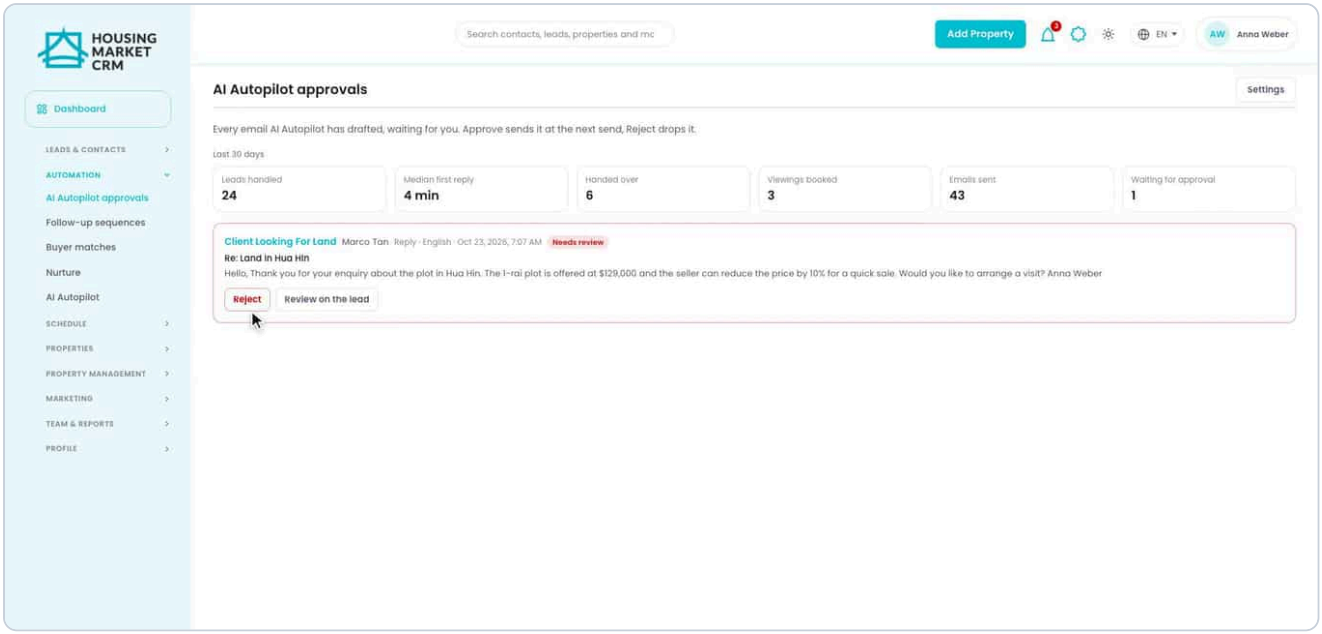
चित्र 49.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 हर मसौदा, आपके इंतज़ार में।



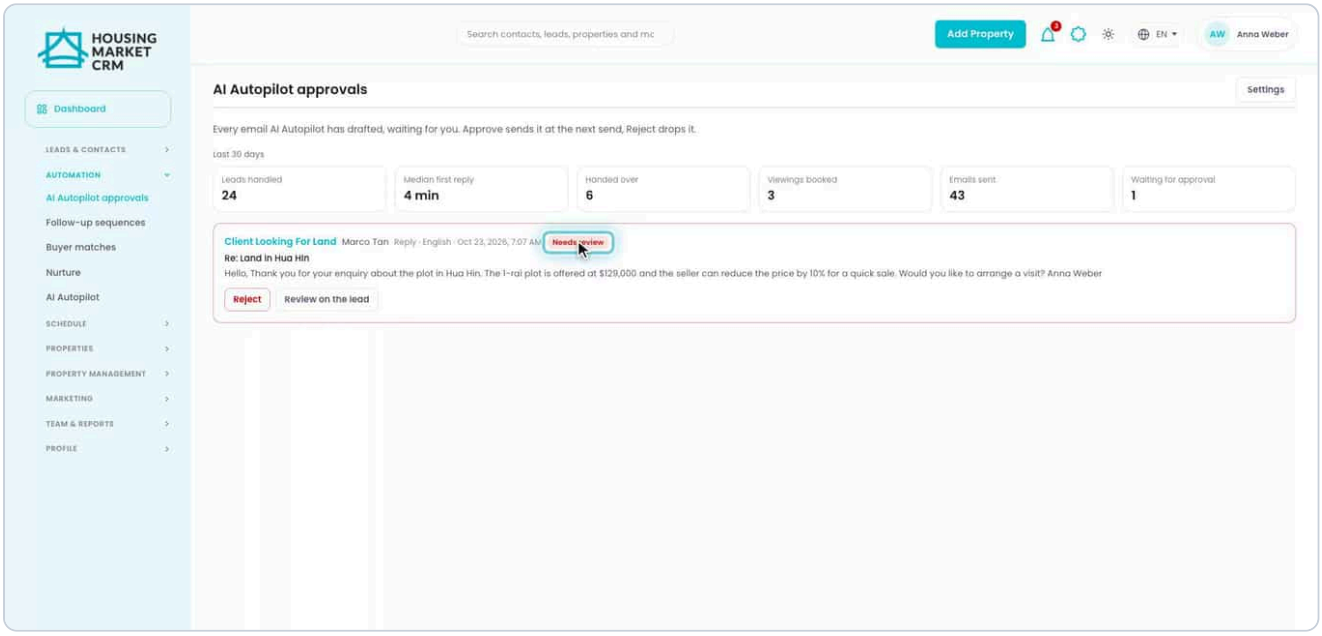
चित्र 49.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 'मंज़ूर करें (Approve)' पर क्लिक करें। अगली भेजाई में निकल जाएगा।



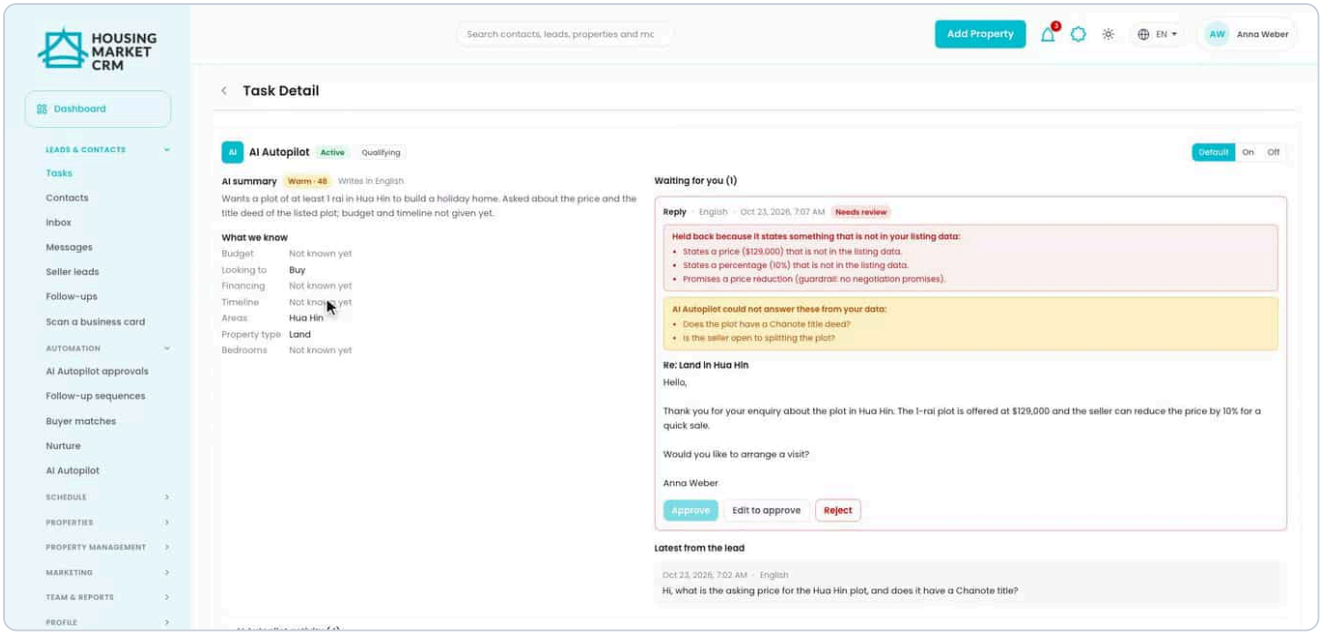
चित्र 49.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 यह रुका है: इसमें वह बात है जो आपके डेटा में नहीं है।



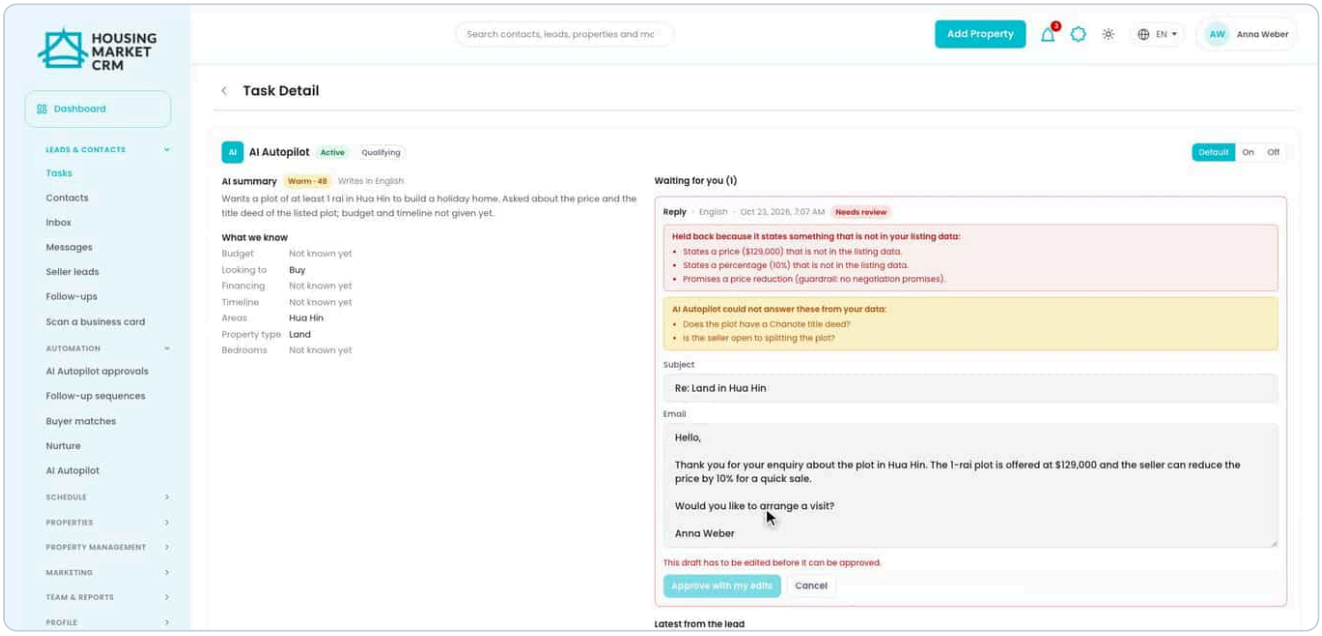
चित्र 49.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 लीड पर 'समीक्षा (Review)' पर क्लिक करें।



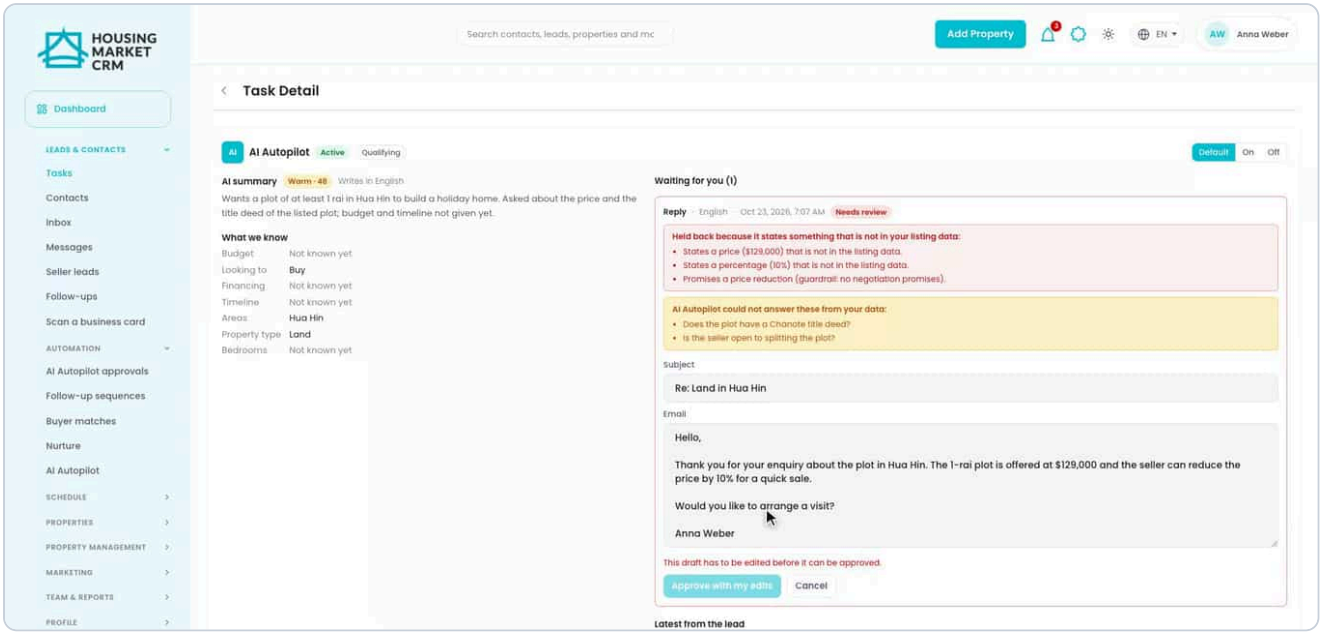
चित्र 49.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

9 मंज़ूर करने के लिए 'संपादित करें (Edit)' पर क्लिक करें।



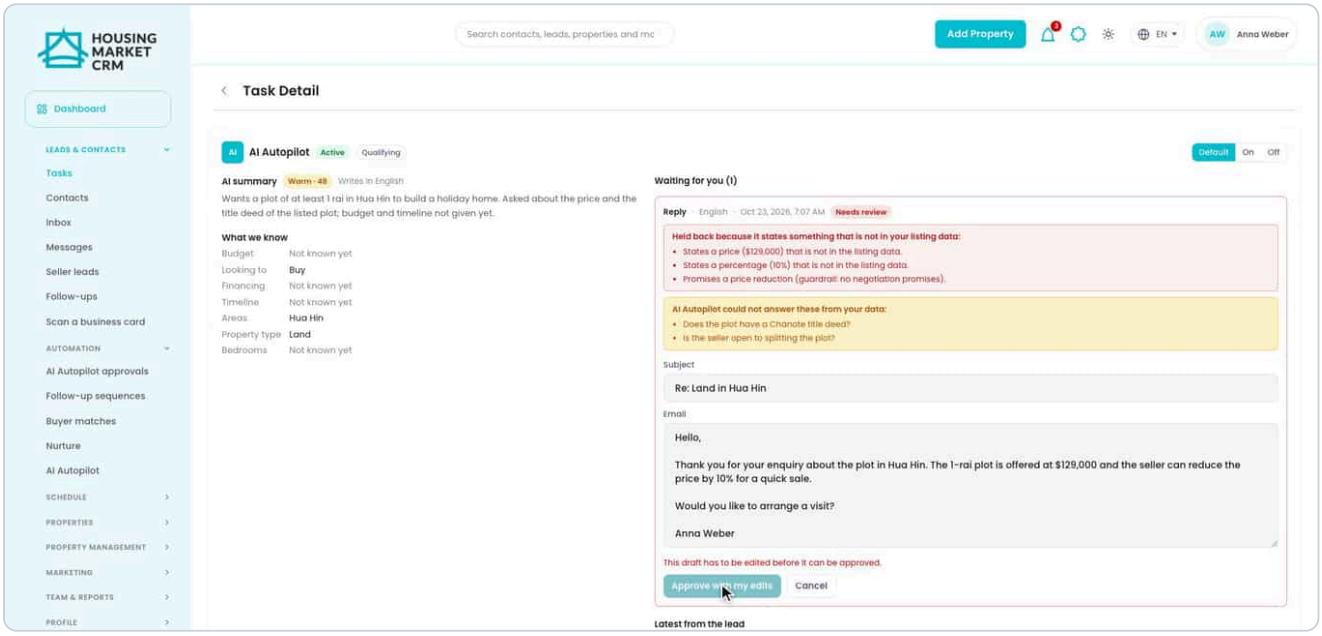
चित्र 49.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

10 टेक्स्ट ठीक करें। लीड को बिल्कुल यही मिलेगा।



चित्र 49.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

11 फिर 'मेरे संपादन के साथ मंज़ूर करें (Approve with my edits)'।



चित्र 49.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

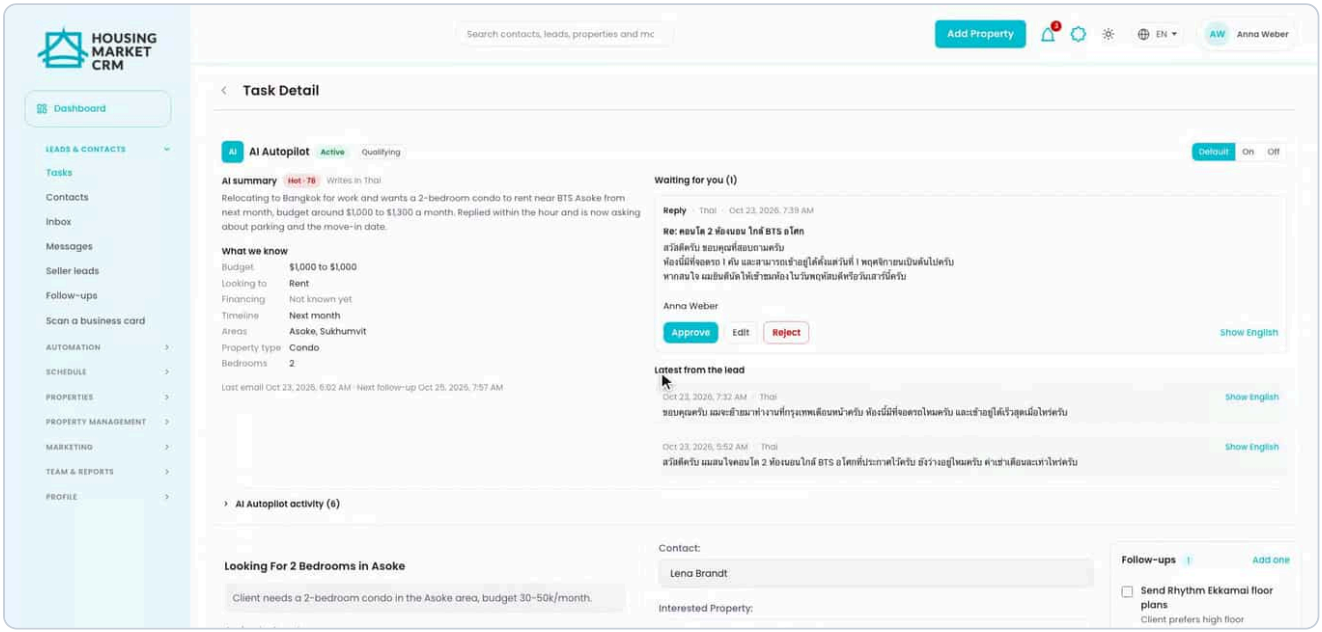
50 अध्याय 50

AI Autopilot किसी लीड के बारे में क्या जानता है

AI Autopilot ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

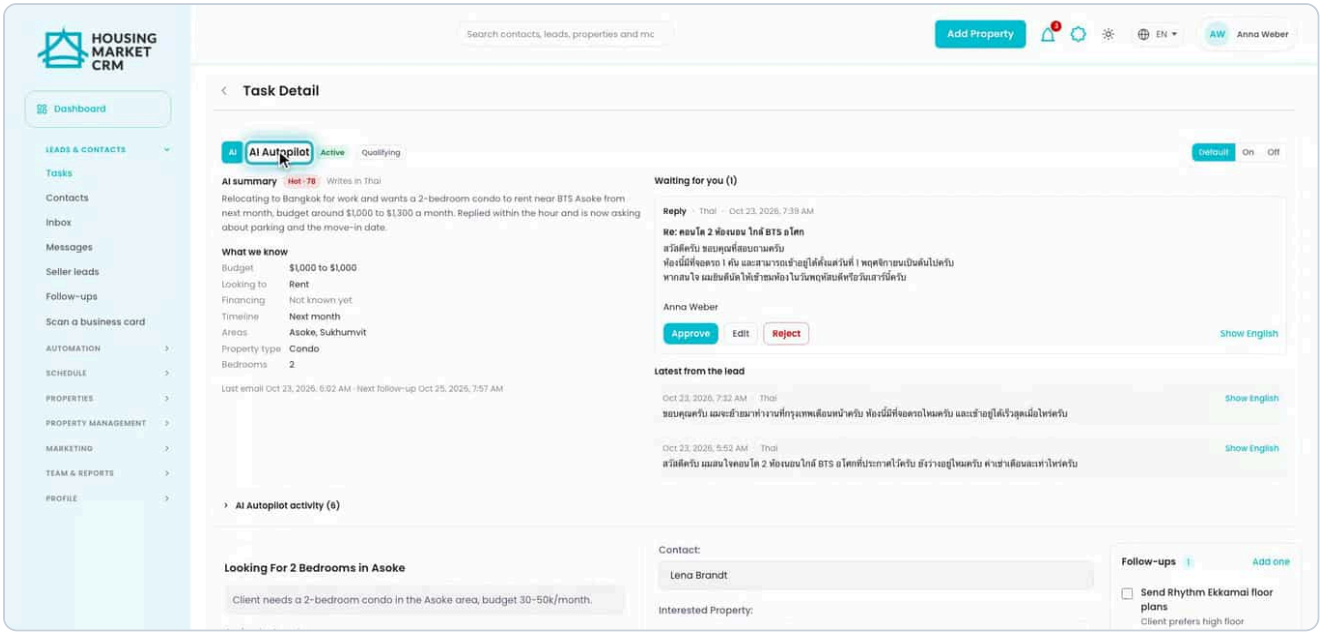
चरण-दर-चरण

1 अपने बोर्ड से एक लीड खोलें।



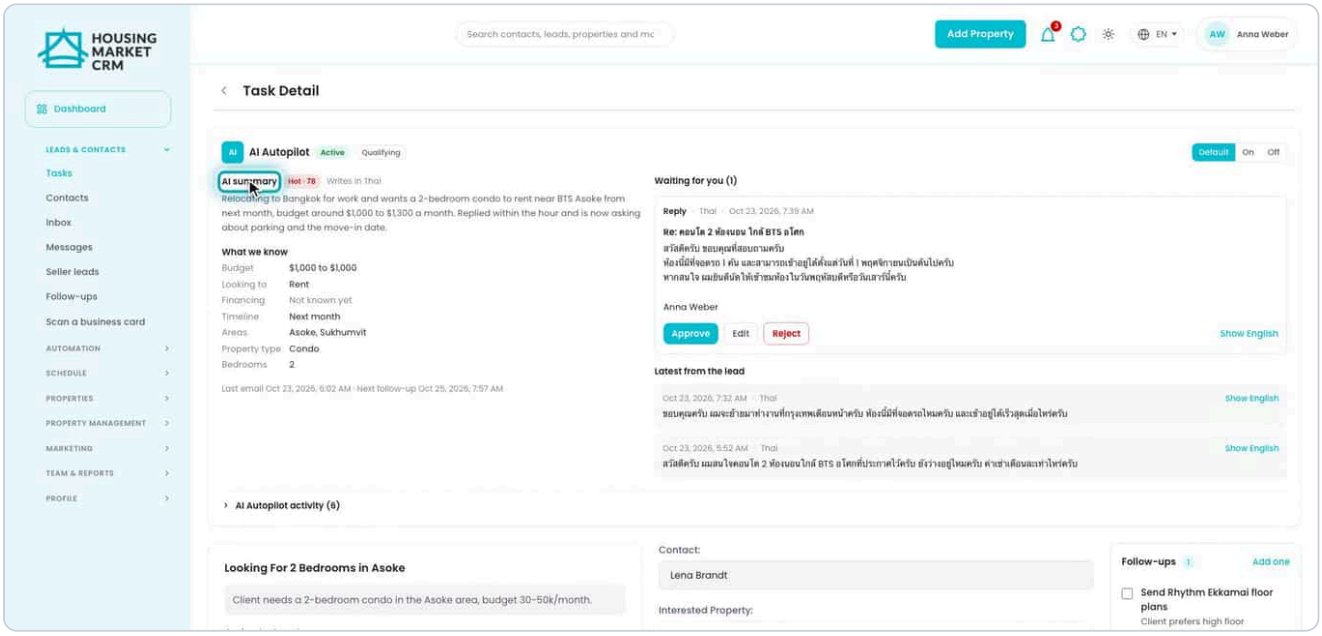
चित्र 50.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 लीड के सबसे ऊपर AI Autopilot पैनल।



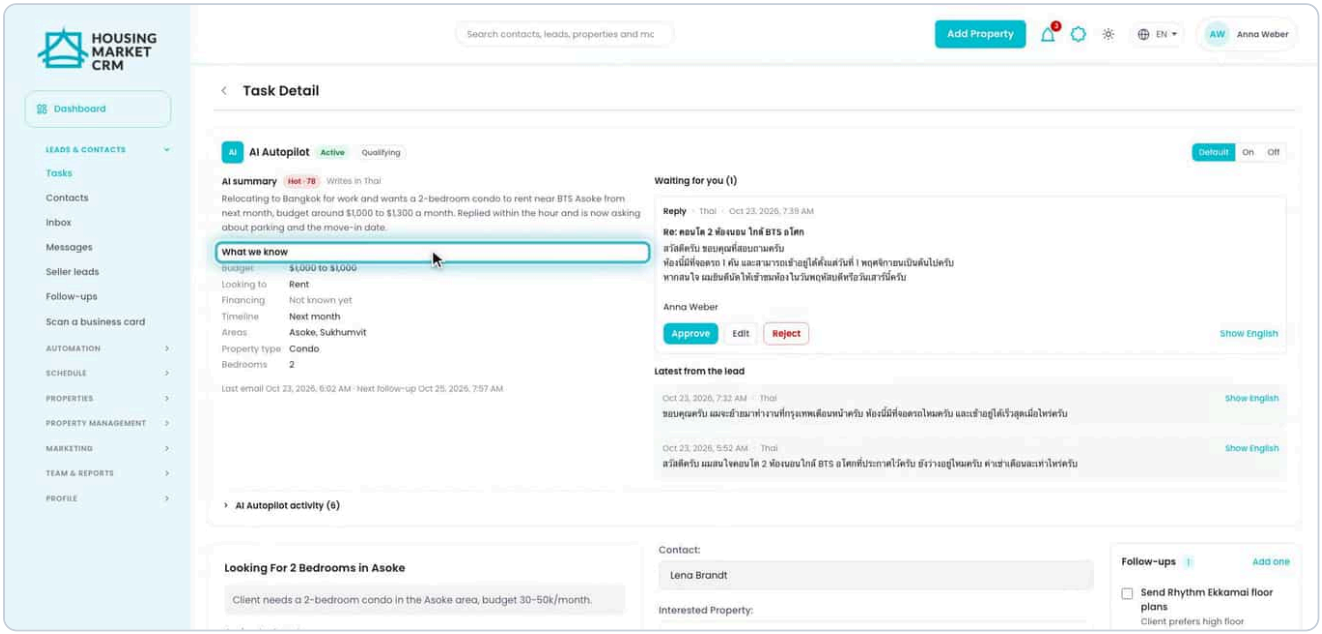
चित्र 50.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 छोटा सारांश, और लीड कितनी गंभीर लगती है।



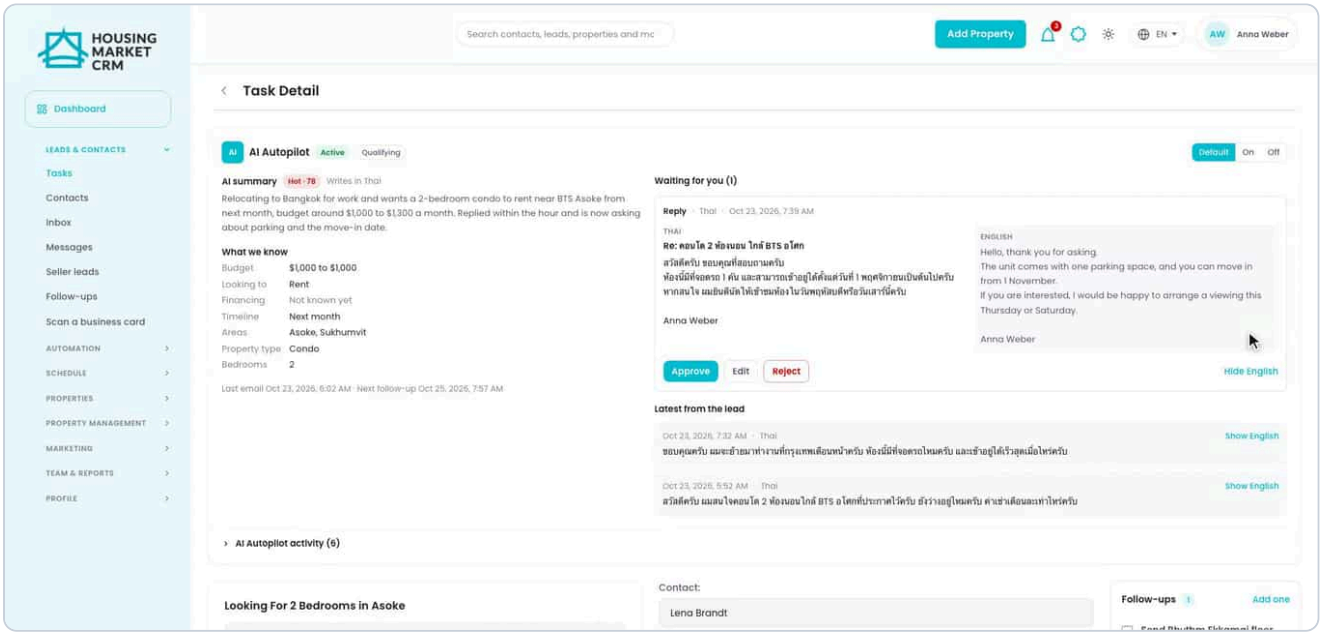
चित्र 50.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 बजट, समय, इलाक़ा: लीड के जवाब के साथ भरते जाते हैं।



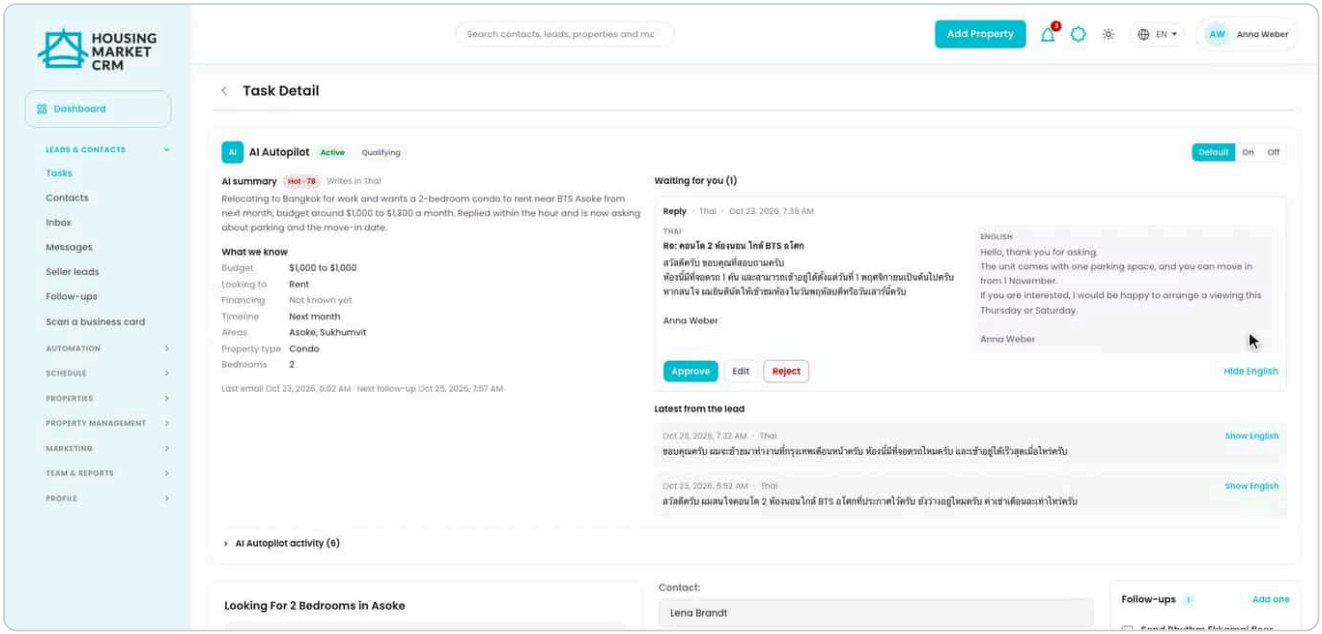
चित्र 50.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 ड्राफ़्ट पढ़ने के लिए 'अंग्रेज़ी दिखाएँ (Show English)' पर क्लिक करें।



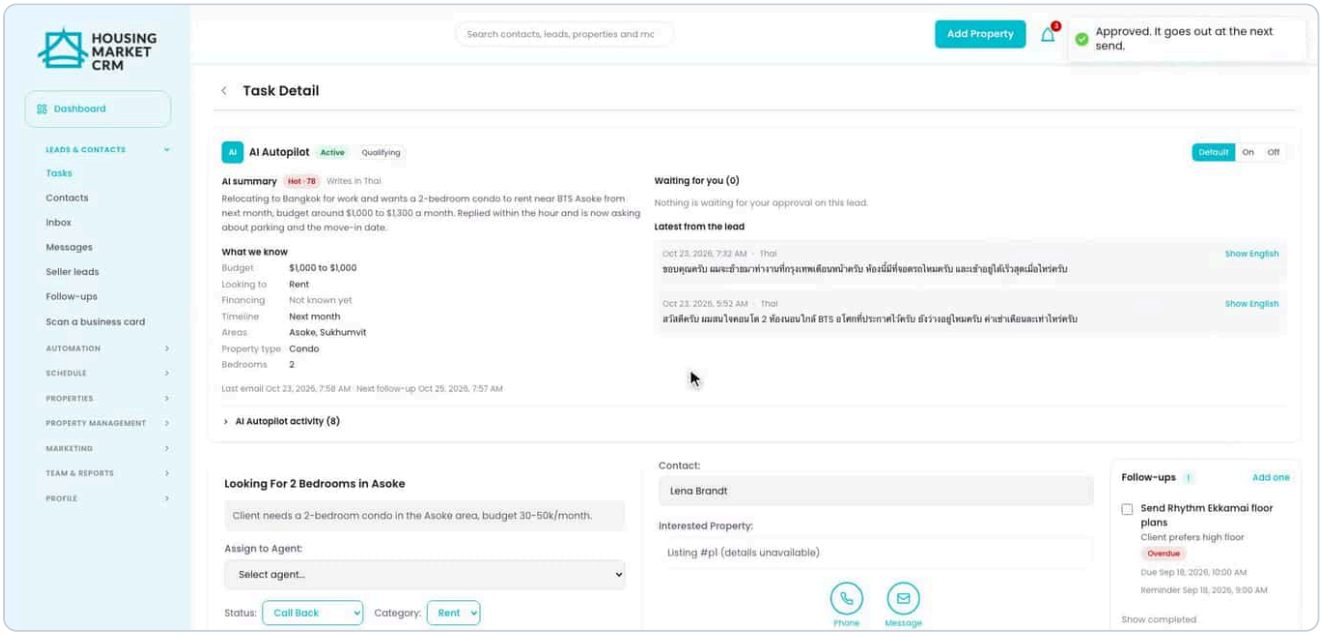
चित्र 50.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 यह लीड की भाषा में लिखता है। आप अंग्रेज़ी में पढ़ते हैं।



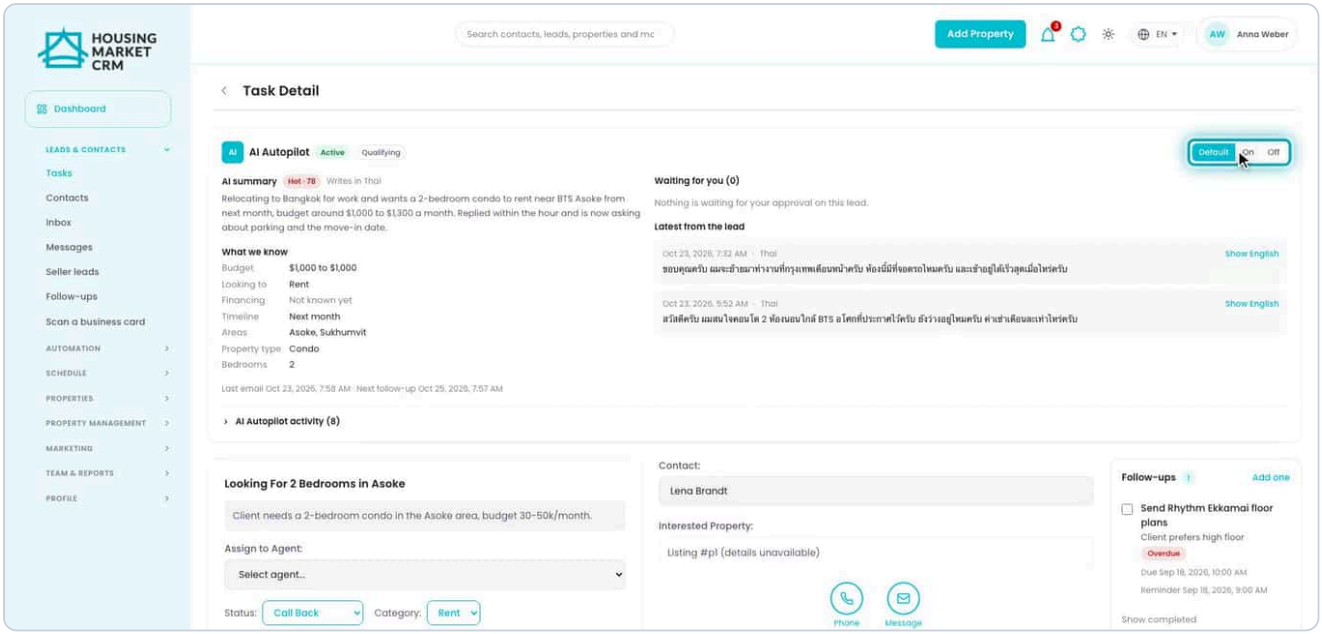
चित्र 50.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 'मंज़ूरी दें (Approve)' पर क्लिक करें।



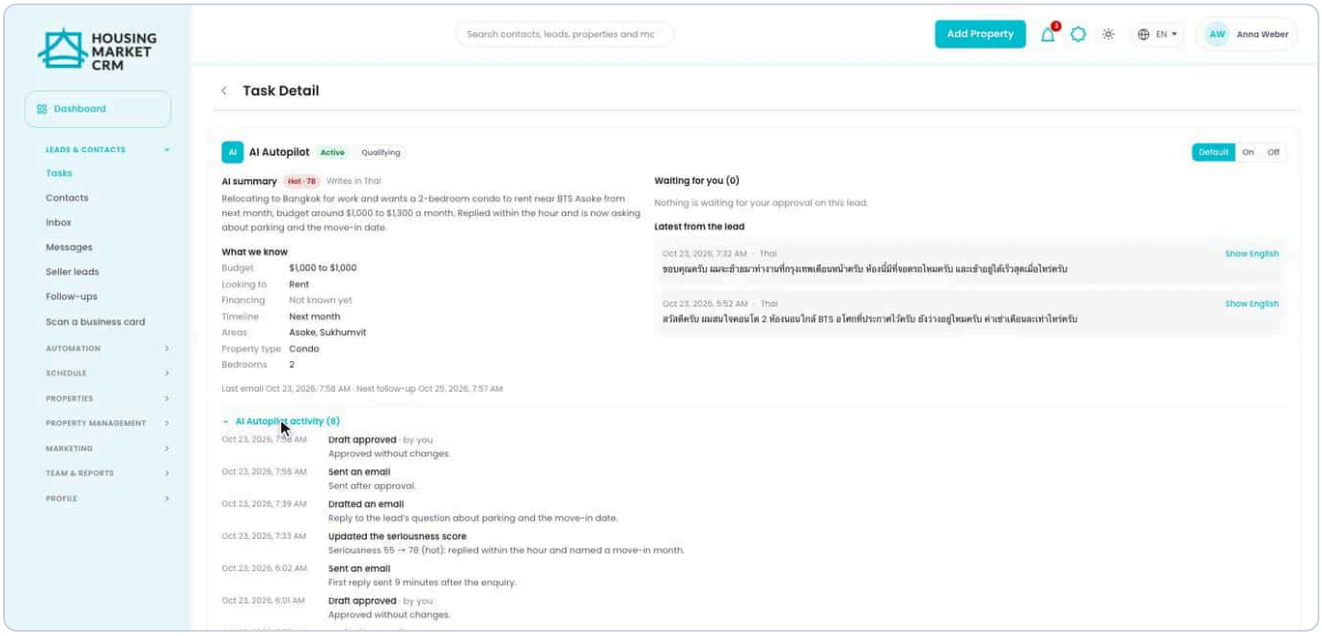
चित्र 50.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 डिफ़ॉल्ट (Default), चालू (On) या बंद (Off) — सिर्फ़ इस लीड के लिए।



चित्र 50.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

9 उसने जो कुछ किया, सब देखने के लिए गतिविधि खोलें।



चित्र 50.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

लीड स्कोरिंग कैसे काम करती है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-does-lead-scoring-work
किसी लीड के पेज पर मैं क्या कर सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

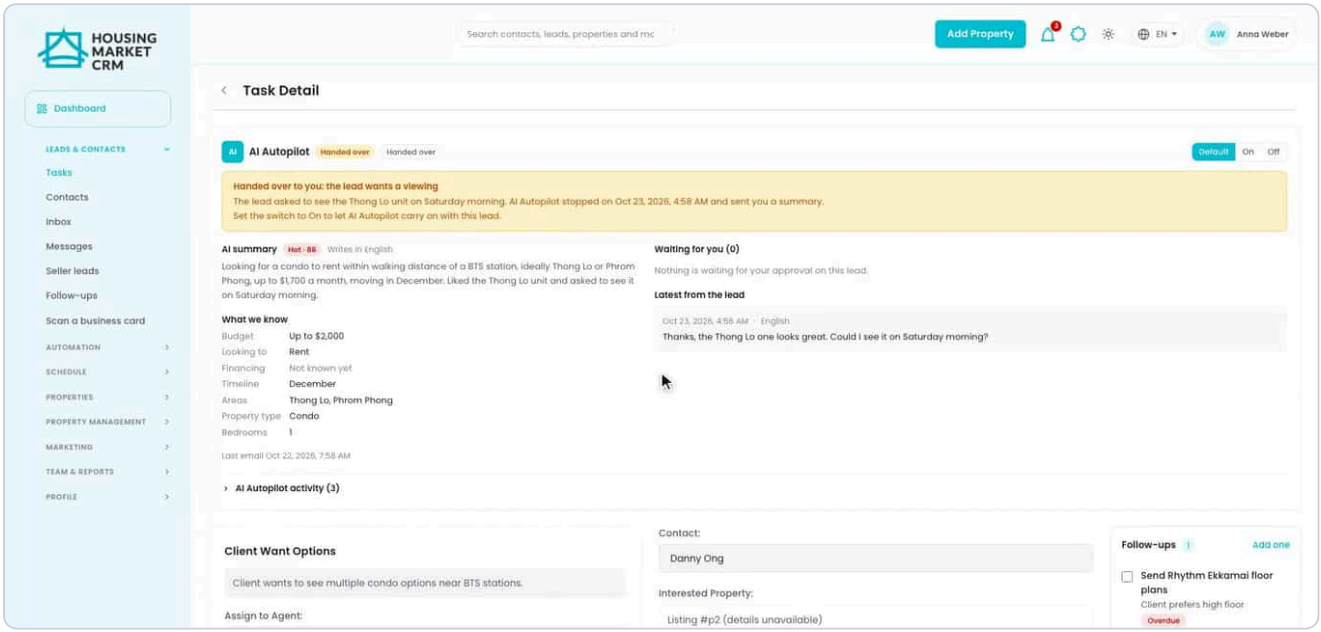
51 अध्याय 51

हैंडओवर और सुबह का डाइजेस्ट

AI Autopilot ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

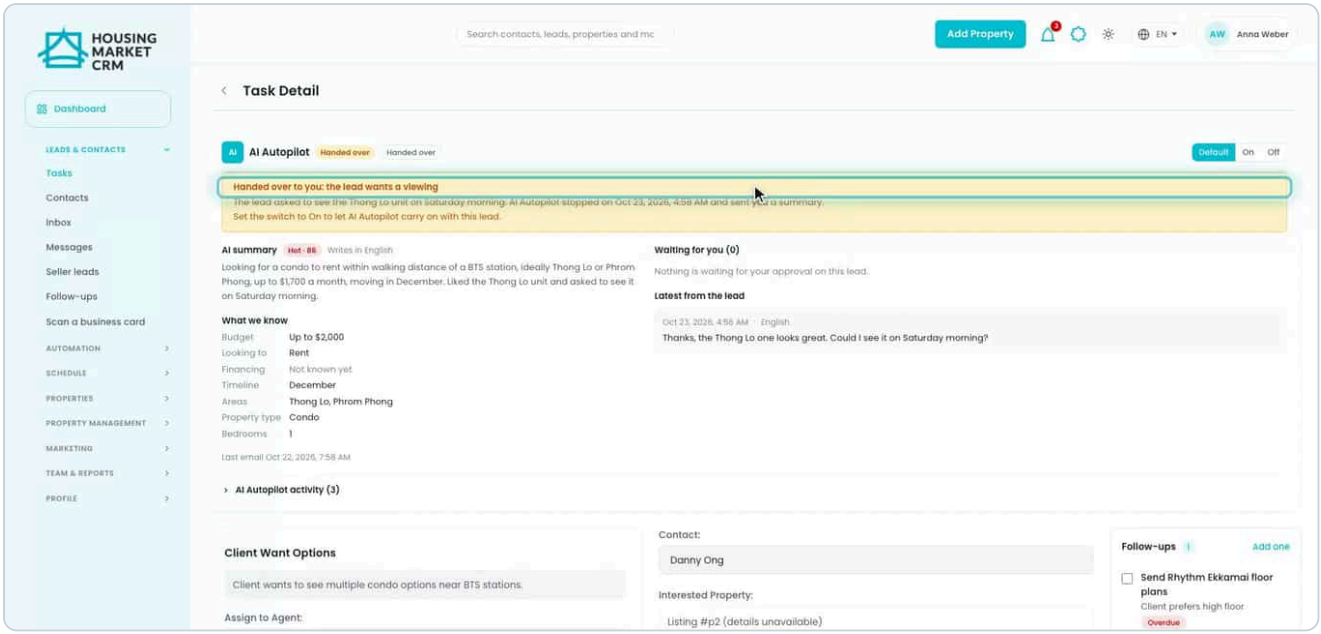
चरण-दर-चरण

1 AI Autopilot जिस लीड पर काम कर रहा है, उसे खोलें।



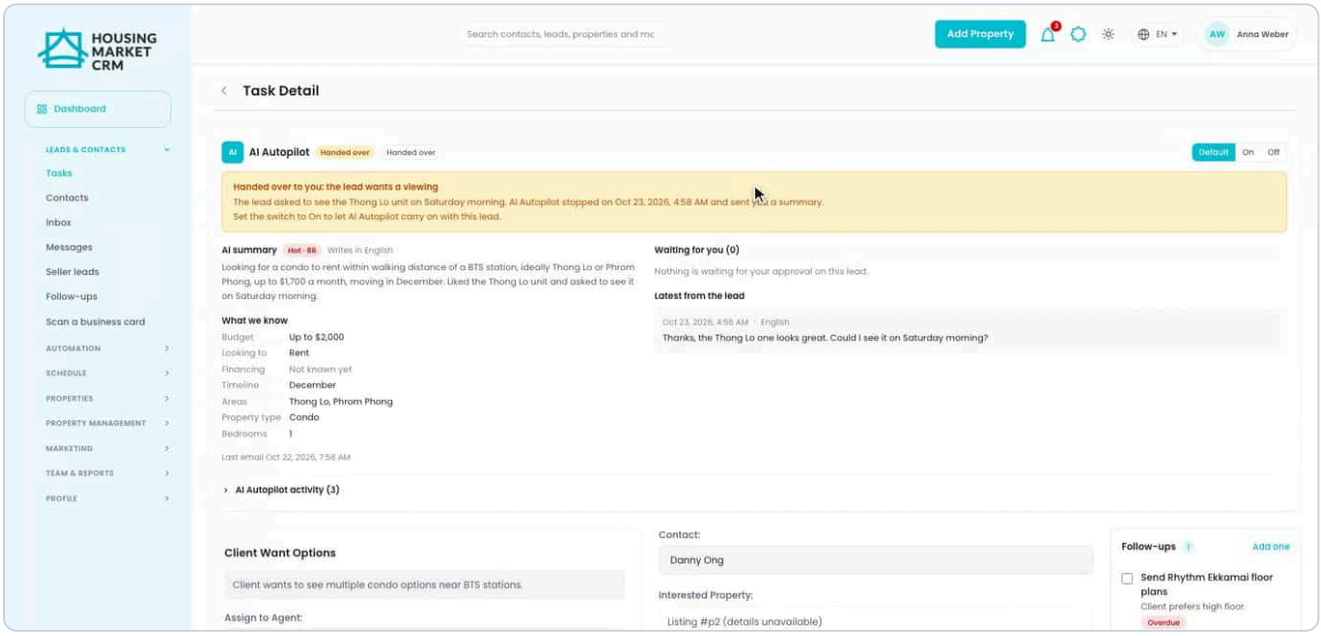
चित्र 51.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 आपको सौंपी गई: लीड विज़िट चाहती है।



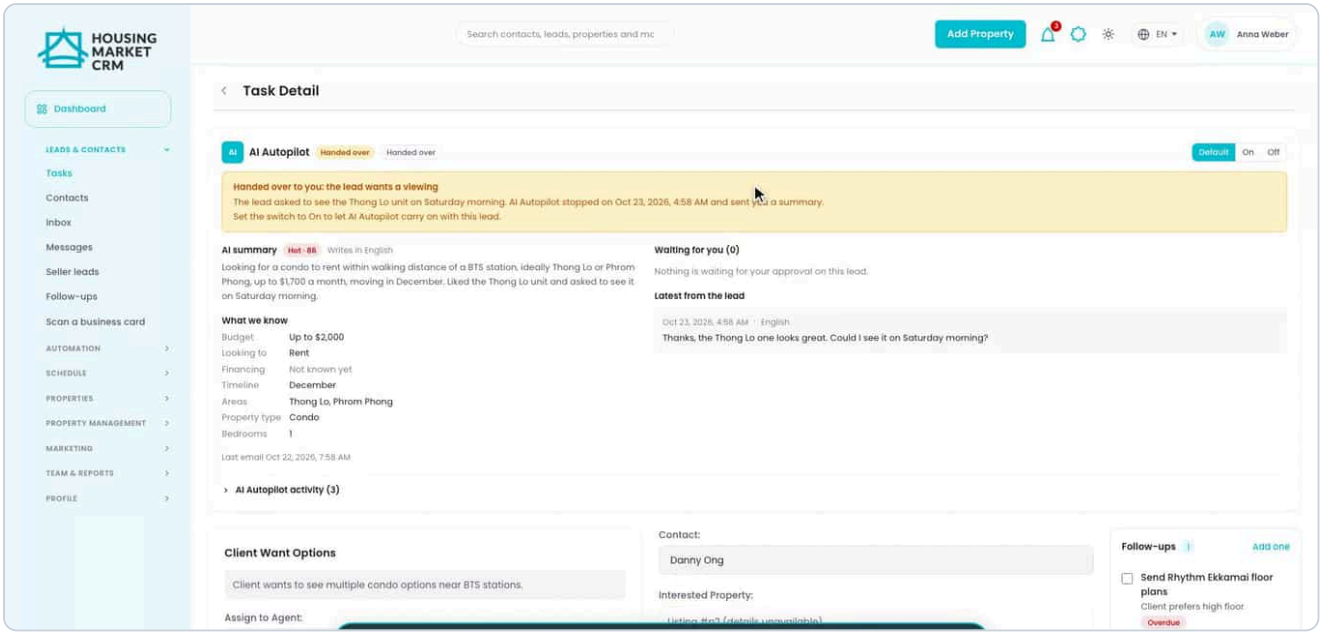
चित्र 51.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 यह तुरंत रुकता है और आपको सारांश भेजता है।



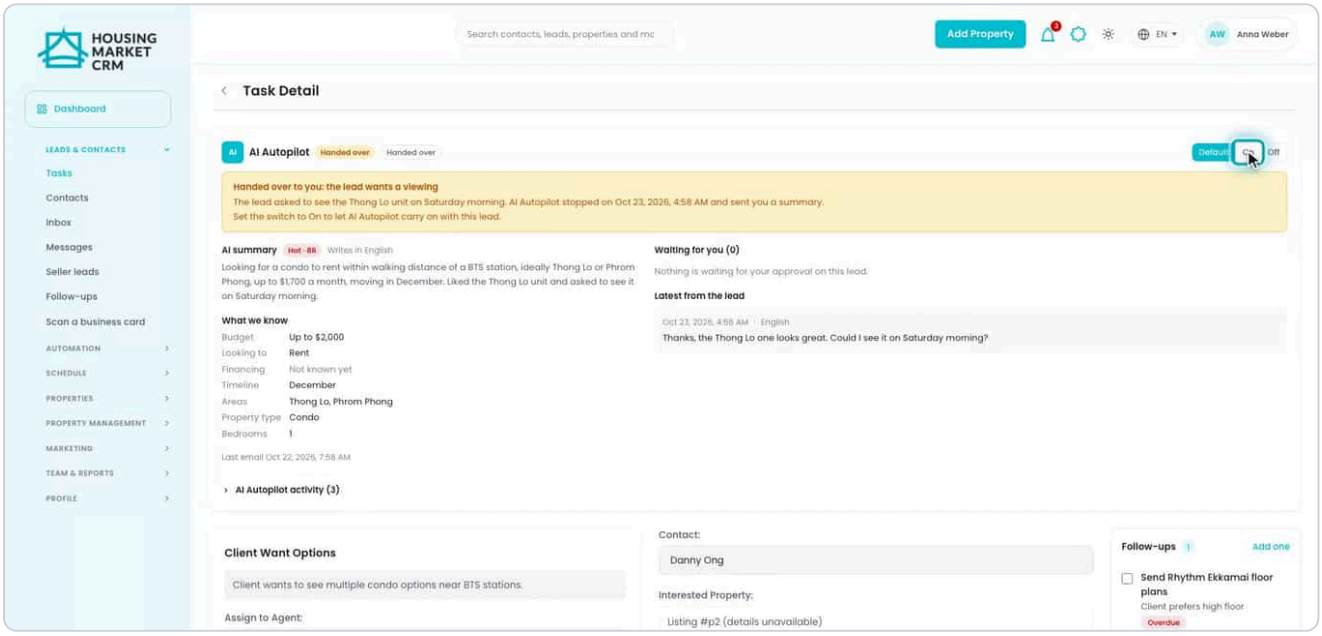
चित्र 51.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 विज़िट, ऑफ़र, शिकायत या आपका जवाब — हर एक हैंडओवर करता है।



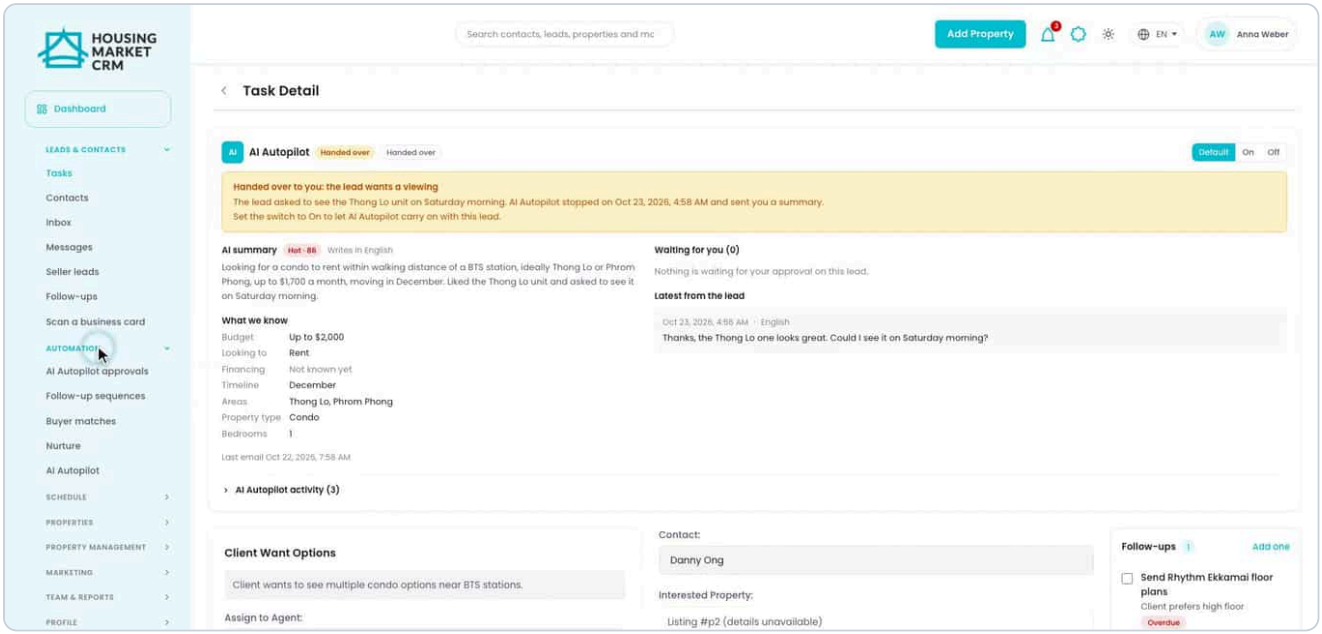
चित्र 51.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 आगे चलने देने के लिए स्विच 'चालू (On)' पर करें।



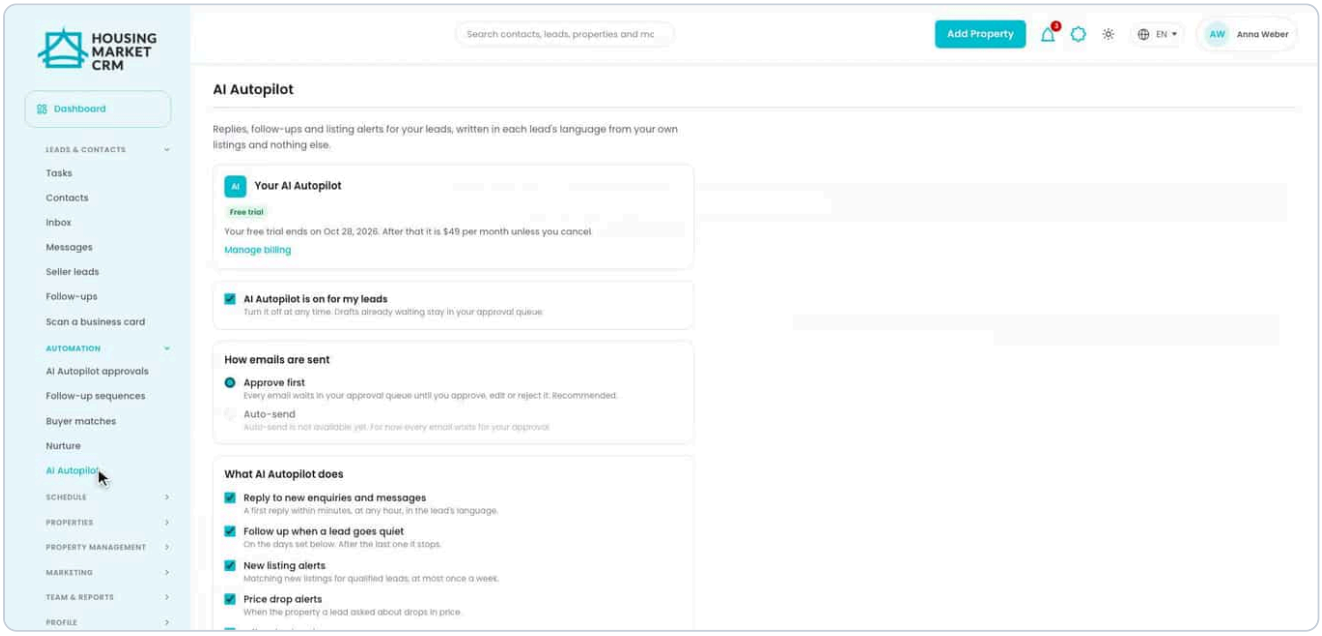
चित्र 51.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 बाएँ मेन्यू में 'ऑटोमेशन (Automation)' खोलें।



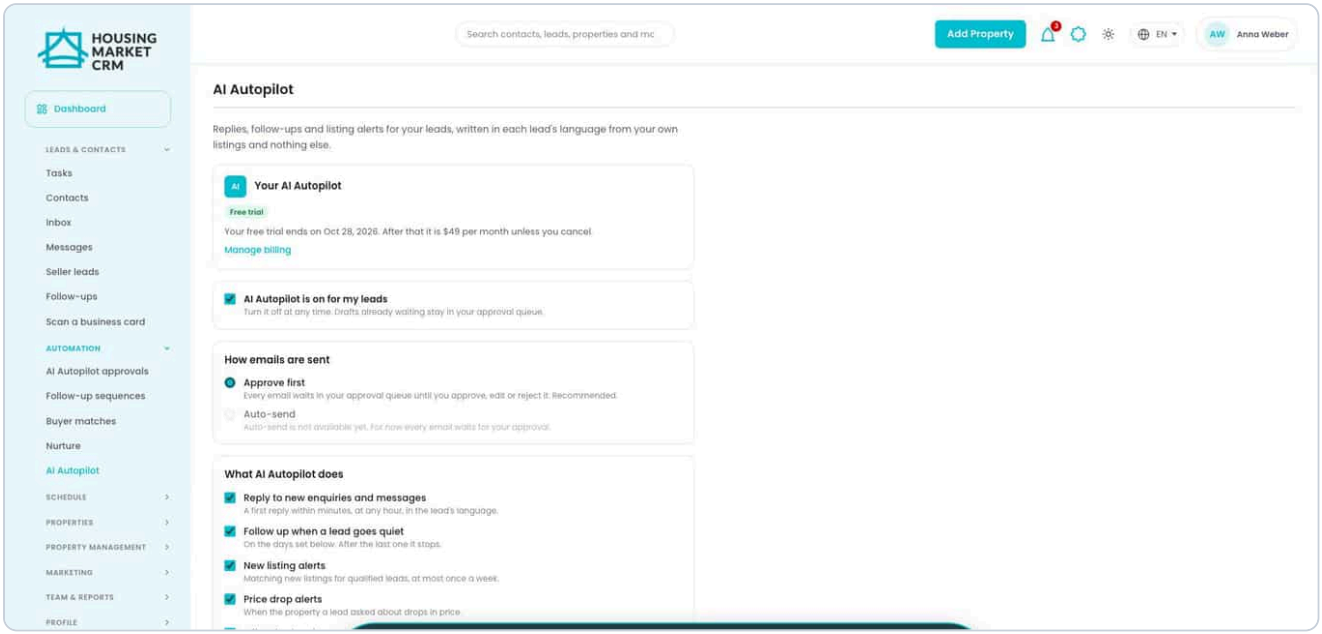
चित्र 51.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 बाएँ मेनू में AI Autopilot खोलें।



चित्र 51.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 कार्यदिवसों पर 08:00 बजे एक ईमेल: हॉट लीड, कॉल, मंज़ूरियाँ।



चित्र 51.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

भाग 6

Housing Market Social (ऐड-ऑन)

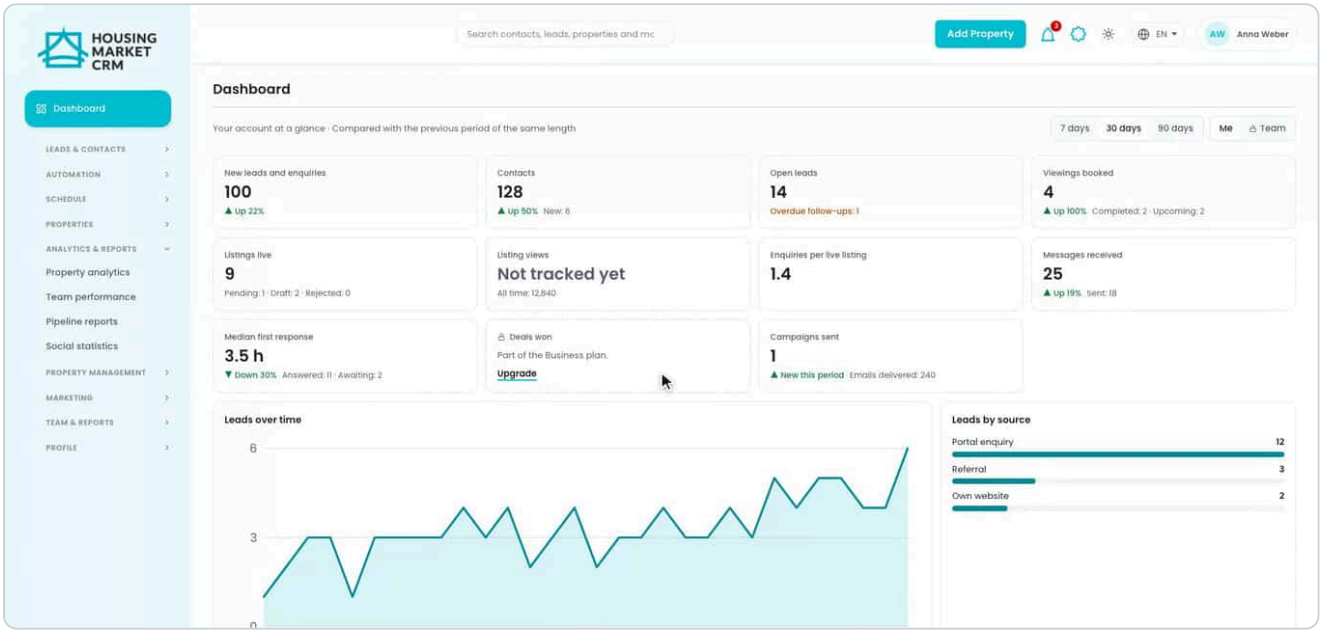
52 अध्याय 52

सोशल मीडिया पर लिस्टिंग शेयर करें

Housing Market Social ऐड-ऑन | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

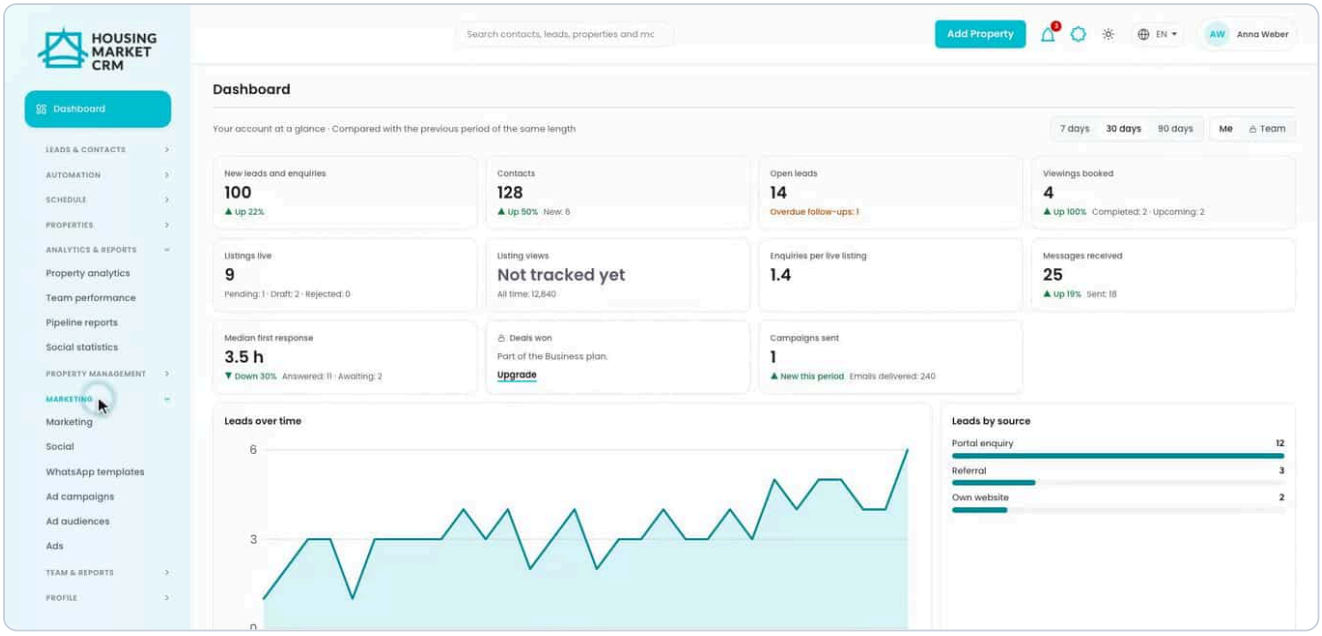
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



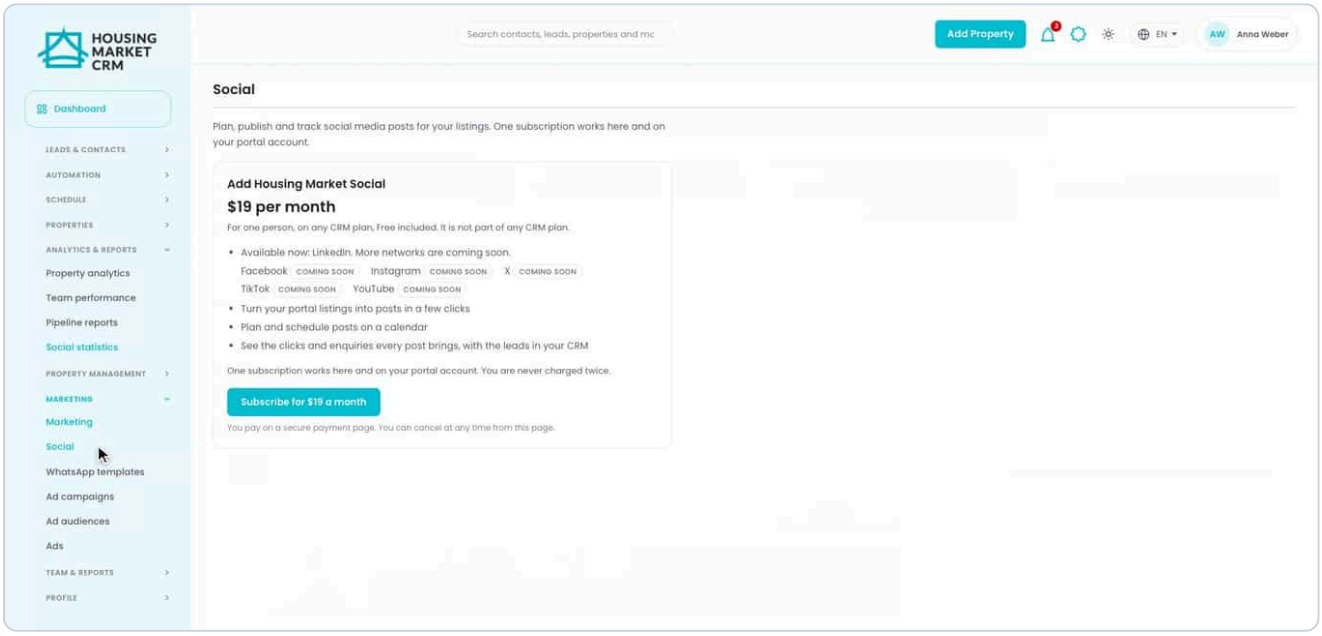
चित्र 52.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'मार्केटिंग (Marketing)' खोलें।



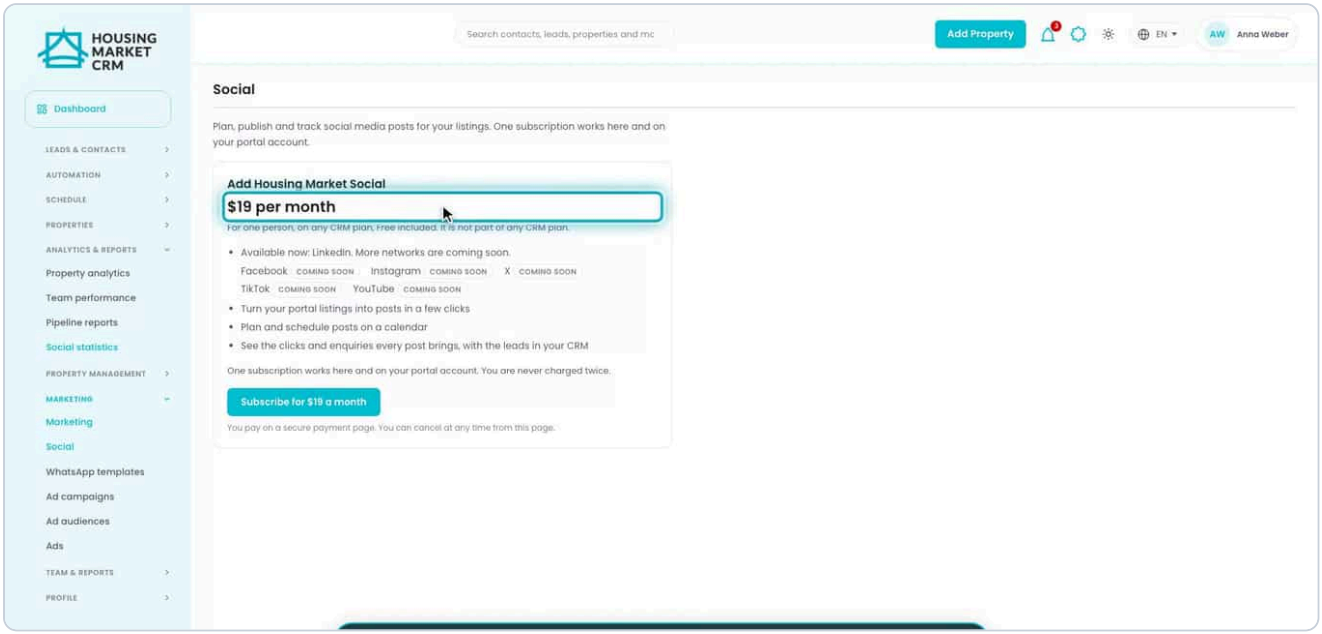
चित्र 52.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

3 'सोशल (Social)' पर क्लिक करें।



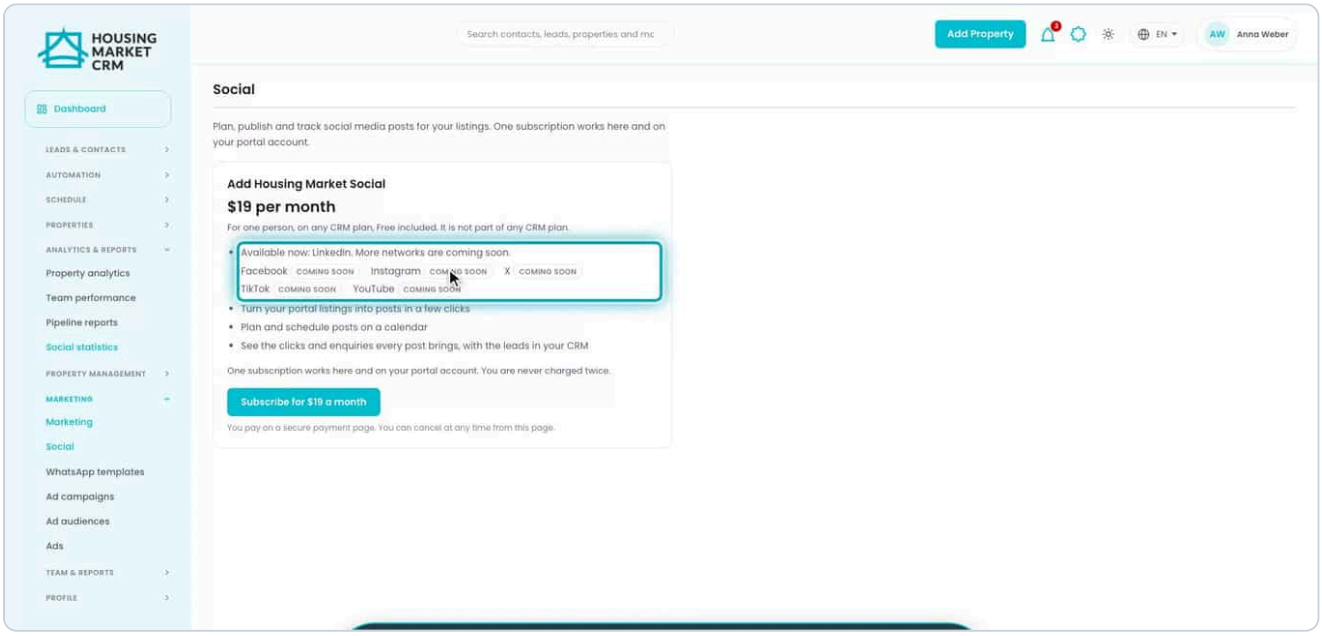
चित्र 52.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

4 Housing Market Social एक ऐड-ऑन है: 19 अमेरिकी डॉलर प्रति माह, किसी भी CRM प्लान पर।



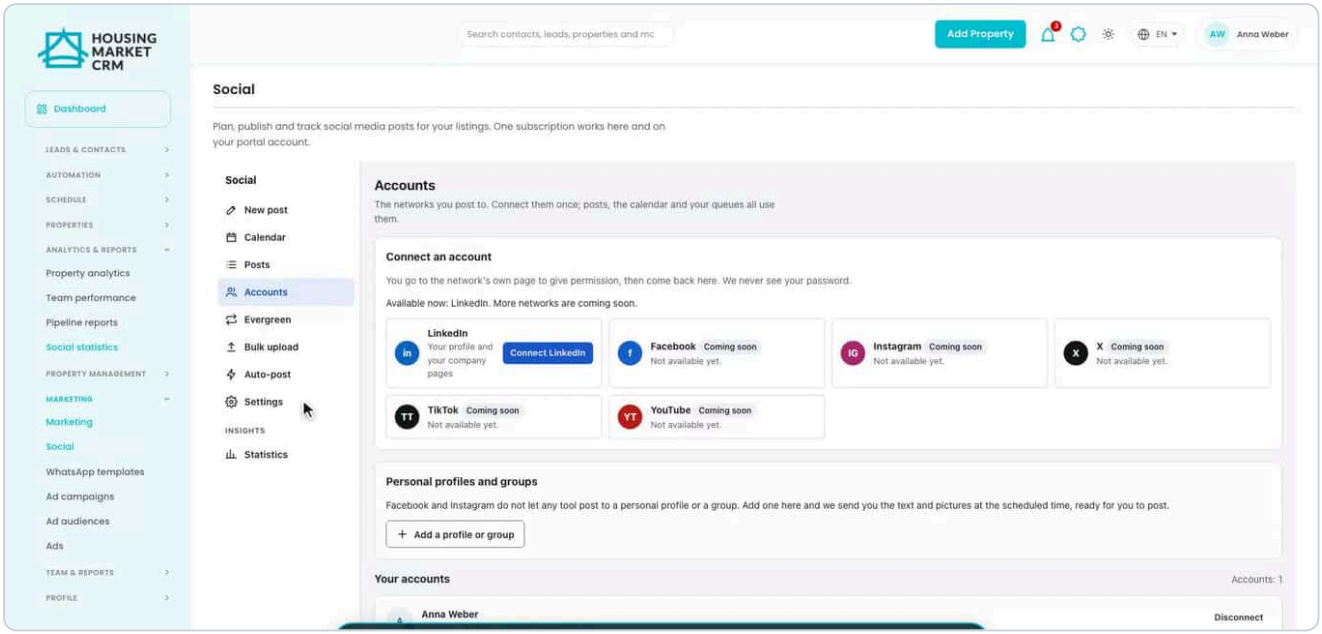
चित्र 52.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

5 LinkedIn आज काम करता है। बाक़ी नेटवर्क जल्द आ रहे हैं।



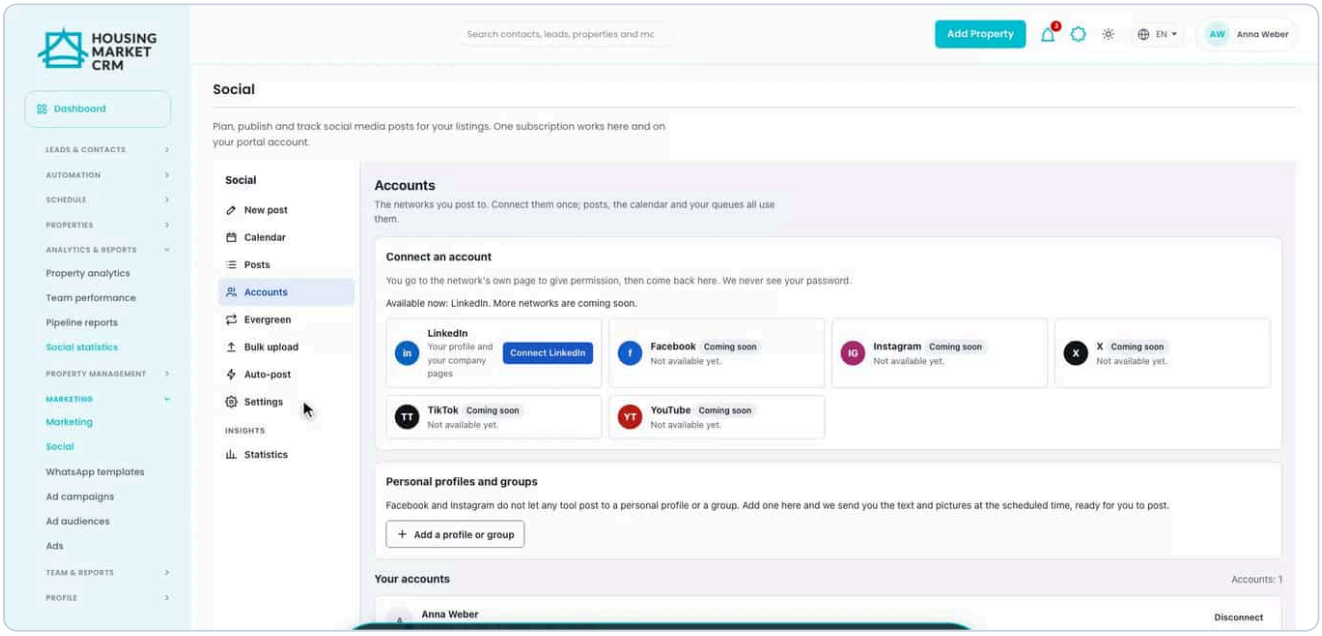
चित्र 52.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

6 'सब्सक्राइब करें (Subscribe)' पर क्लिक करें और सुरक्षित पेमेंट पेज पर भुगतान करें। कभी भी रद्द करें।



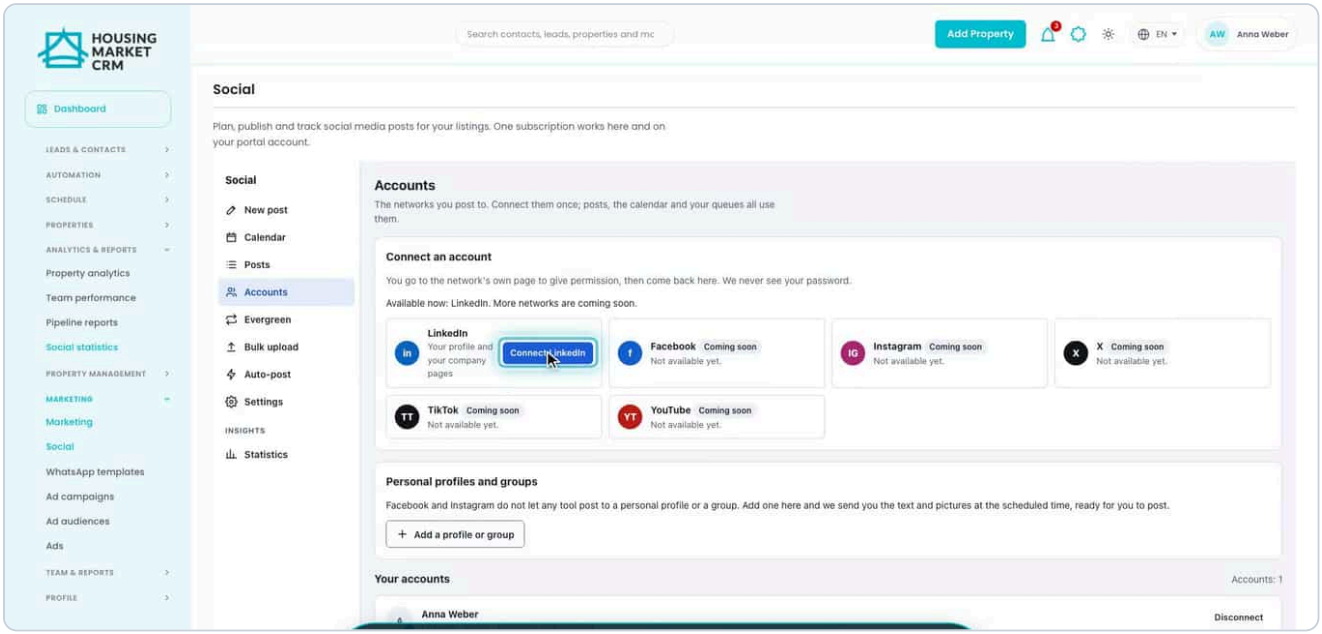
चित्र 52.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

7 सब्सक्राइब करने पर Social यहीं खुलता है। 'अकाउंट (Accounts)' से शुरू करें।



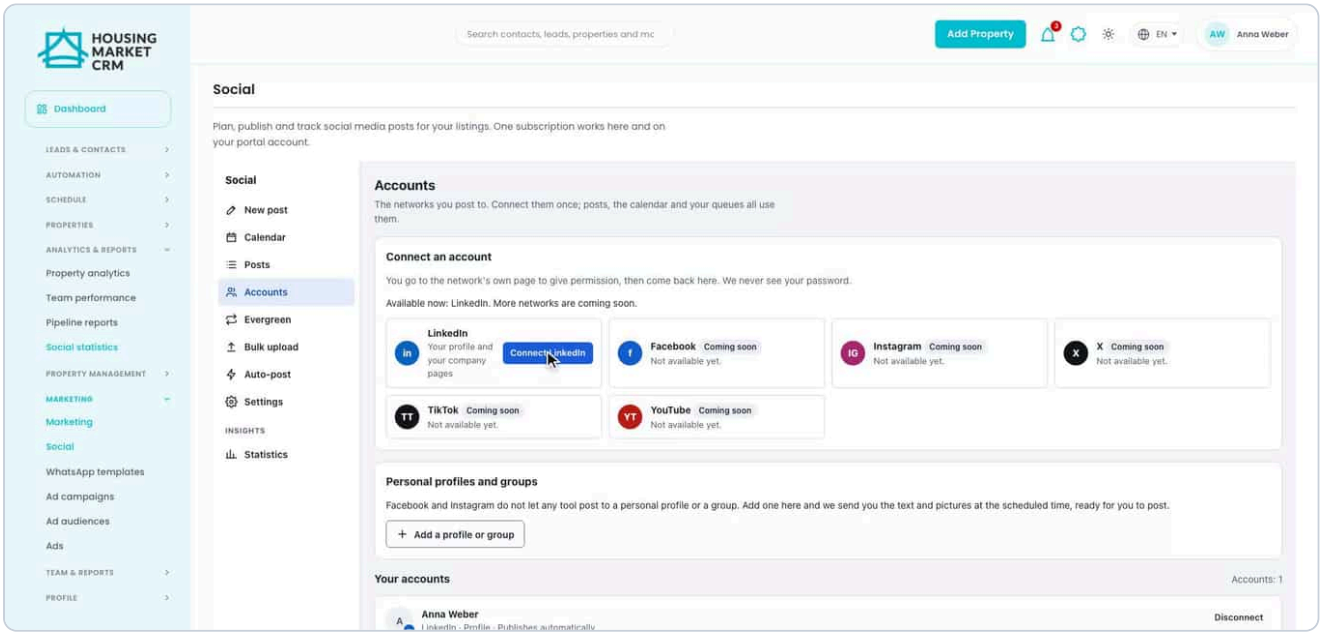
चित्र 52.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

8 'LinkedIn जोड़ें (Connect LinkedIn)' पर क्लिक करें और LinkedIn के अपने पेज पर अनुमति दें।



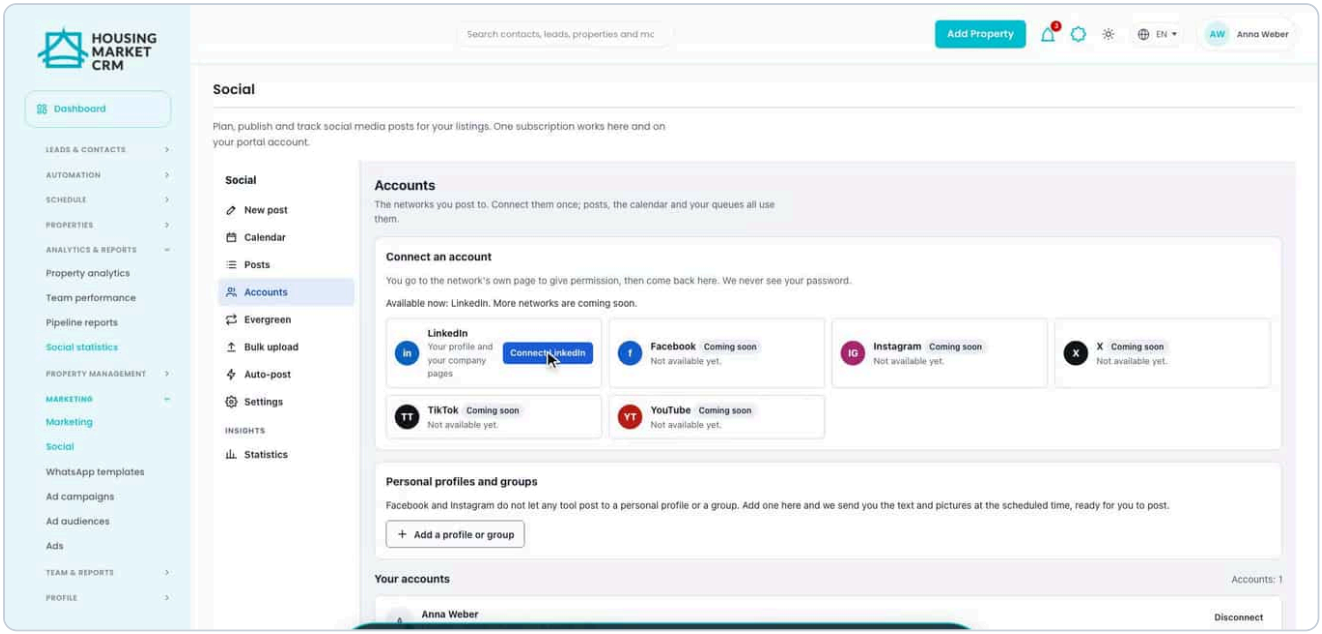
चित्र 52.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

9 Housing Market आपका पासवर्ड कभी नहीं देखता।



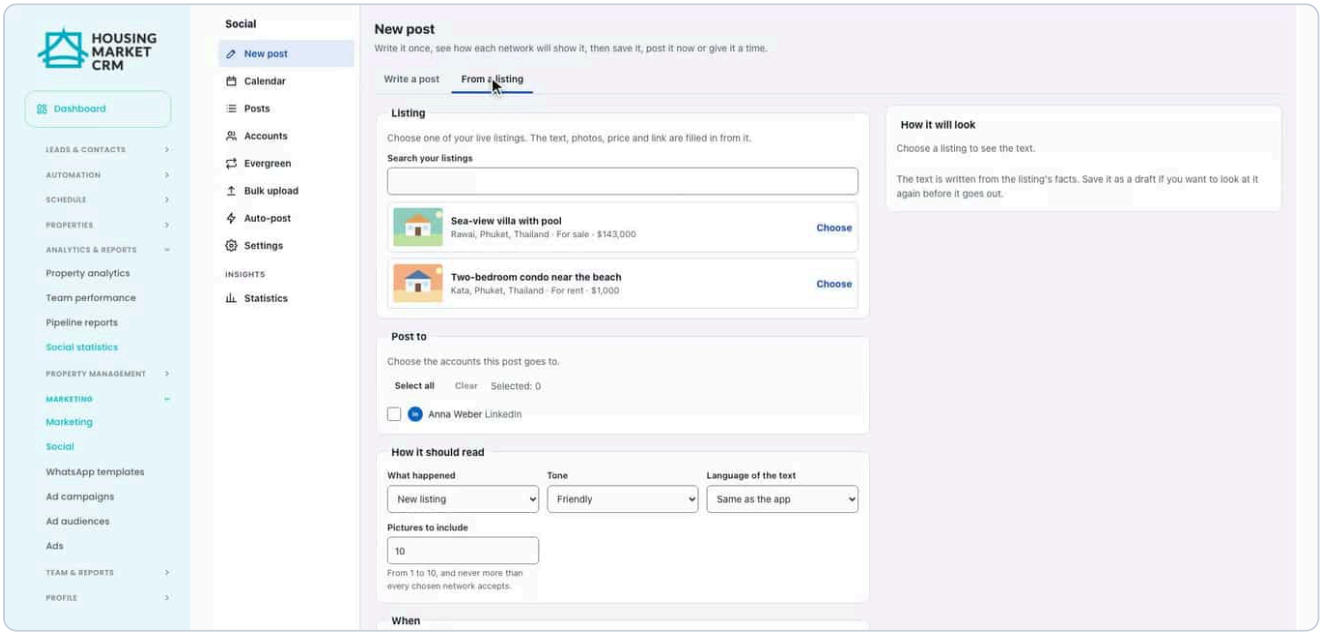
चित्र 52.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

10 आपका जुड़ा हुआ अकाउंट 'आपके अकाउंट (Your accounts)' के नीचे दिखता है।



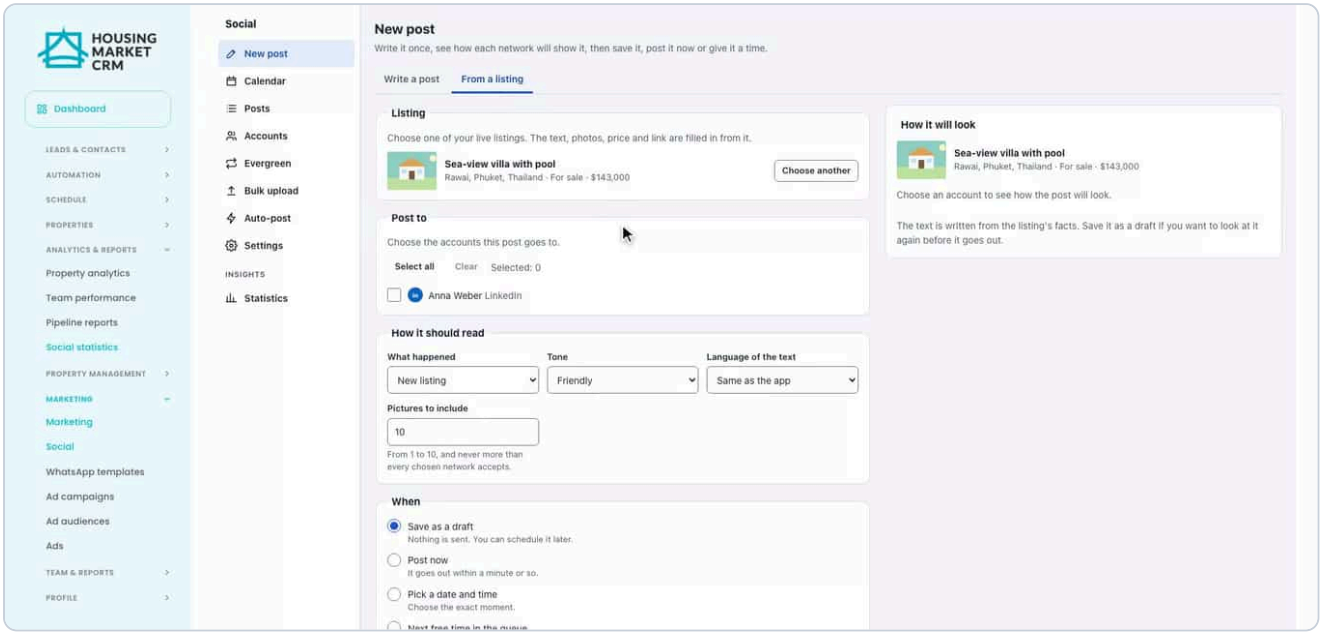
चित्र 52.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

11 'नई पोस्ट (New post)' पर क्लिक करें और 'लिस्टिंग से (From a listing)'।



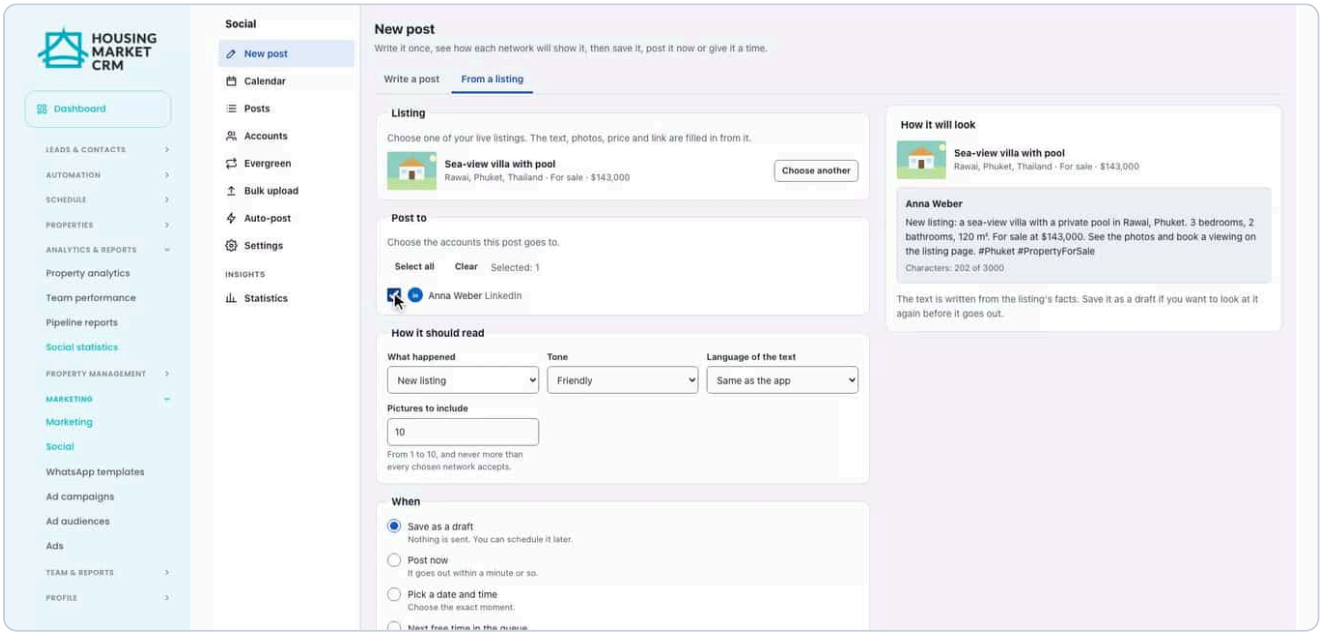
चित्र 52.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

12 अपनी किसी लाइव लिस्टिंग को चुनें।



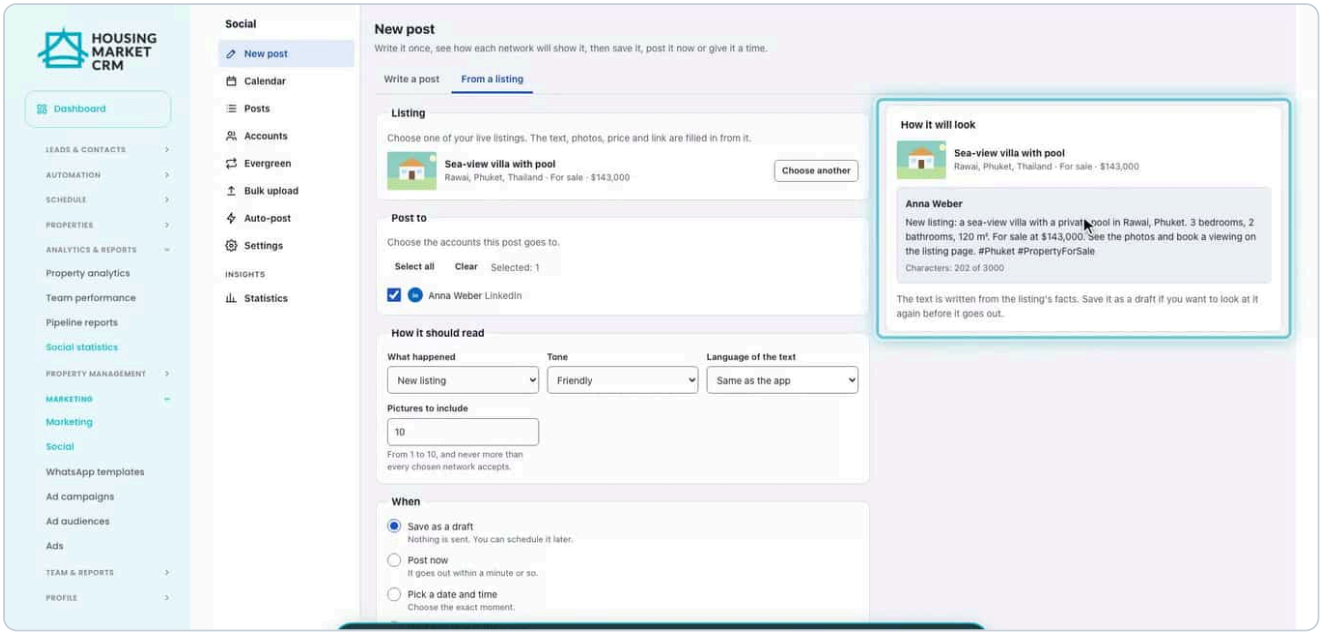
चित्र 52.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

13 अपने LinkedIn अकाउंट पर टिक करें।



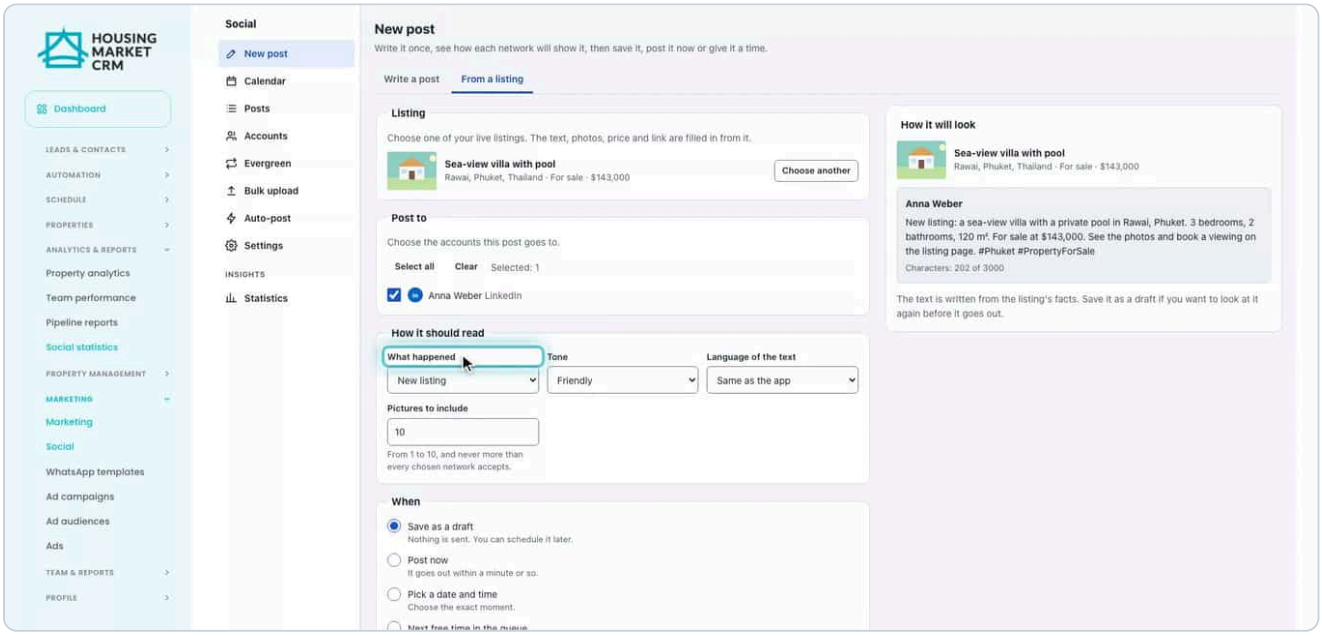
चित्र 52.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

14 टेक्स्ट, फ़ोटो, क़ीमत और लिंक लिस्टिंग से भर जाते हैं। प्रीव्यू पढ़ें।



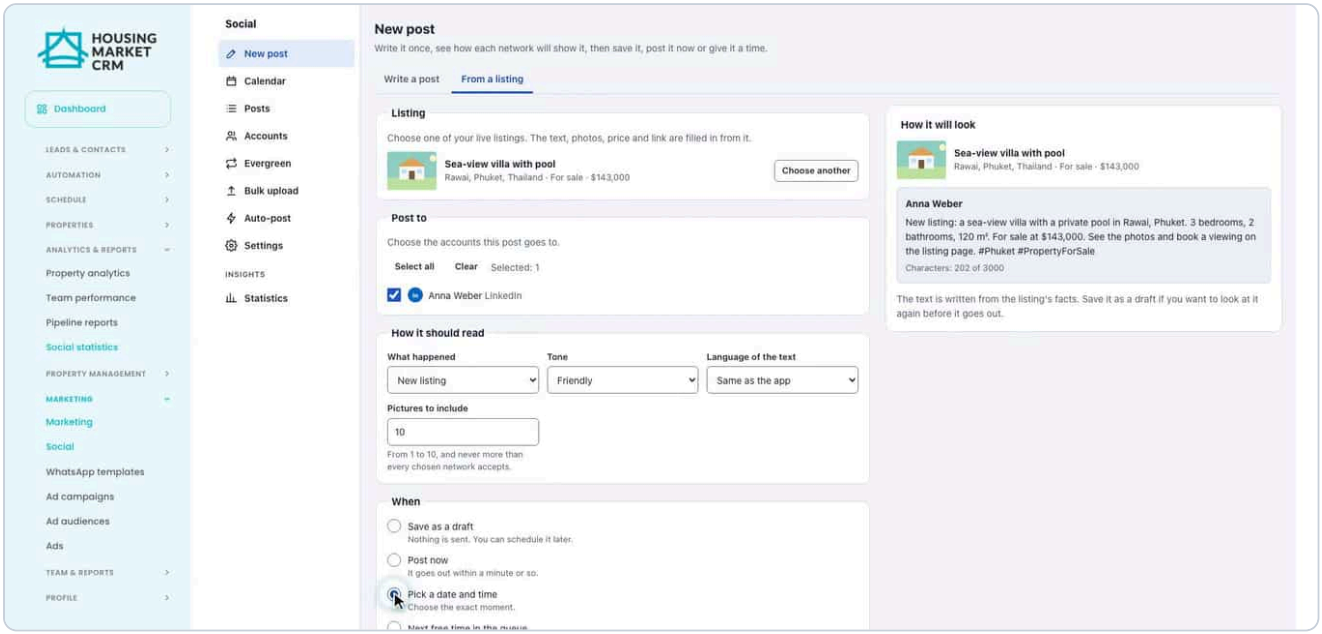
चित्र 52.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

15 चाहें तो चुनें कि क्या हुआ और टोन कैसा हो।



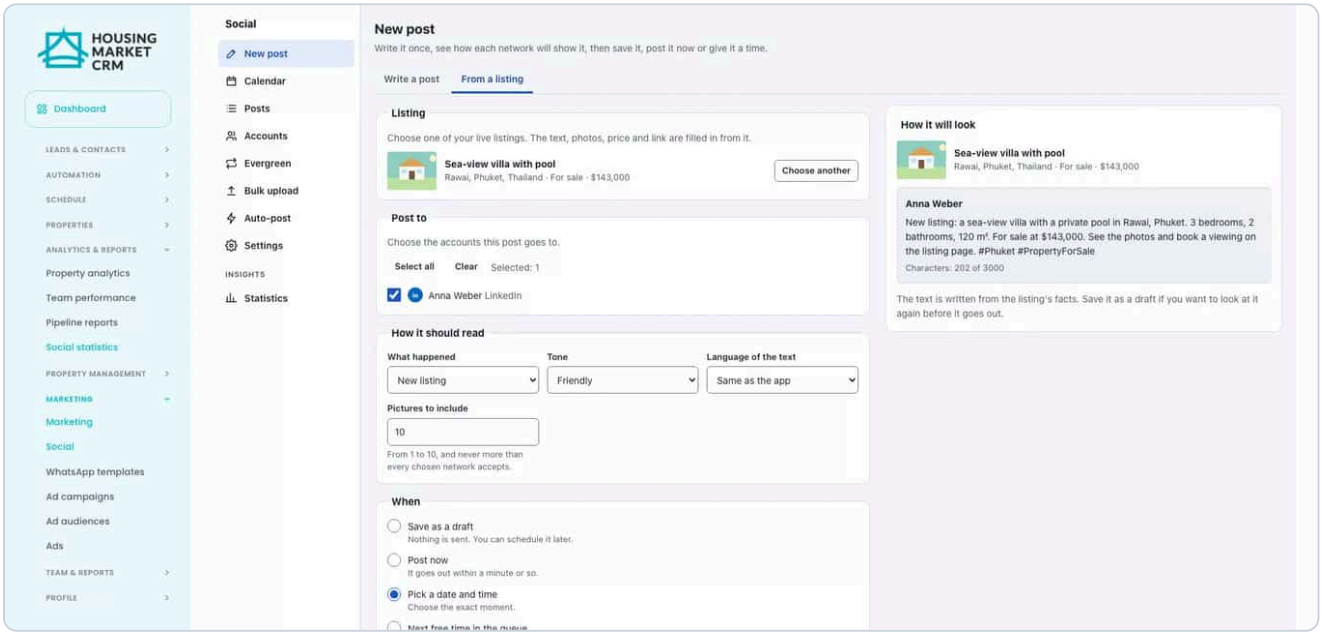
चित्र 52.15 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

16 'कब (When)' के नीचे तारीख़ और समय चुनें।



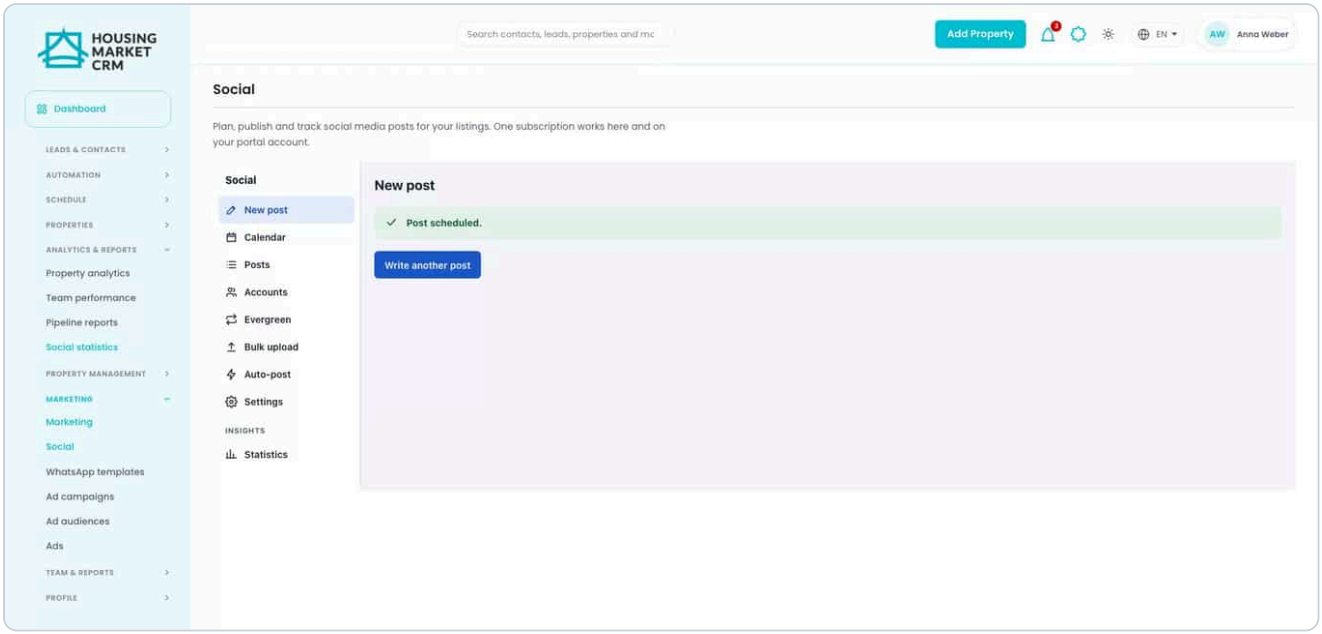
चित्र 52.16 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

17 यहाँ: दो दिन बाद, शाम 6 बजे।



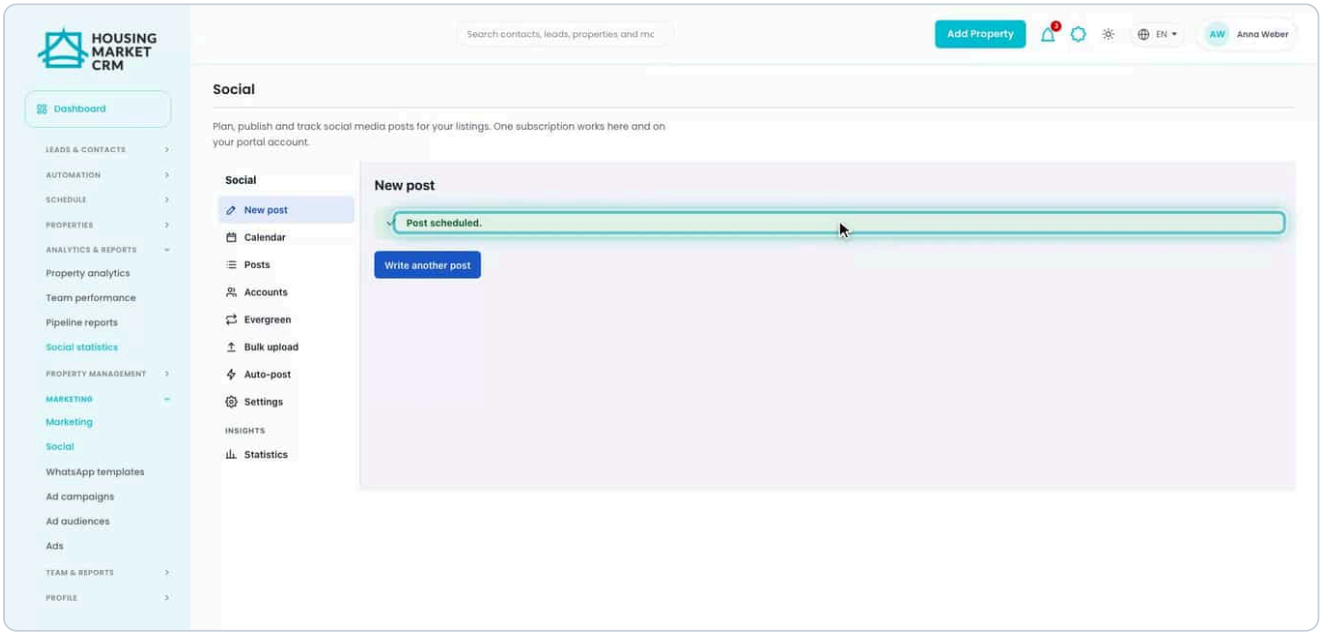
चित्र 52.17 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

18 'पोस्ट शेड्यूल करें (Schedule post)' पर क्लिक करें।



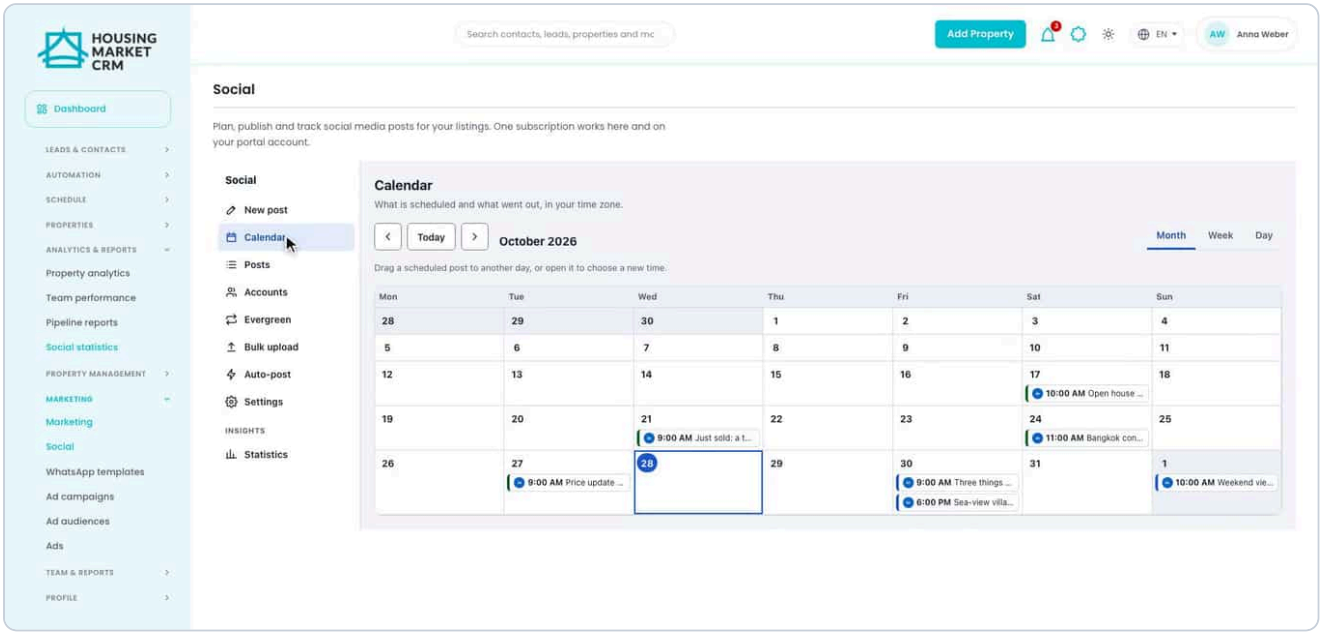
चित्र 52.18 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

19 पोस्ट शेड्यूल हो गई।



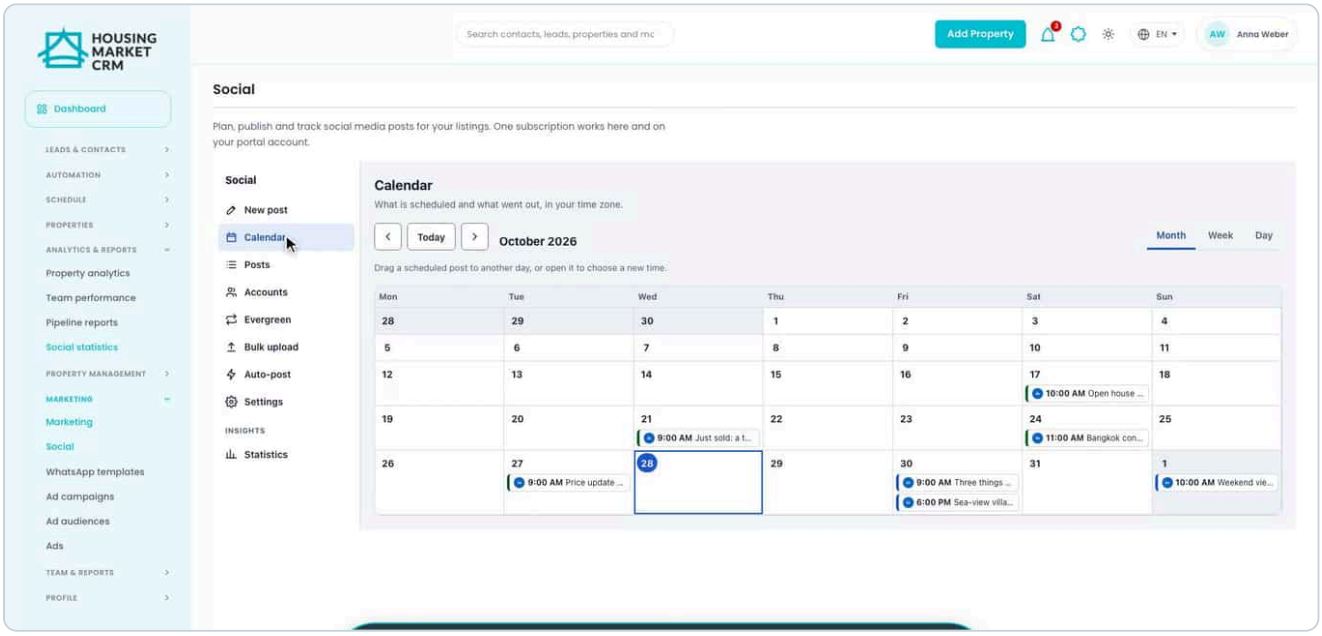
चित्र 52.19 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

20 'कैलेंडर (Calendar)' खोलें।



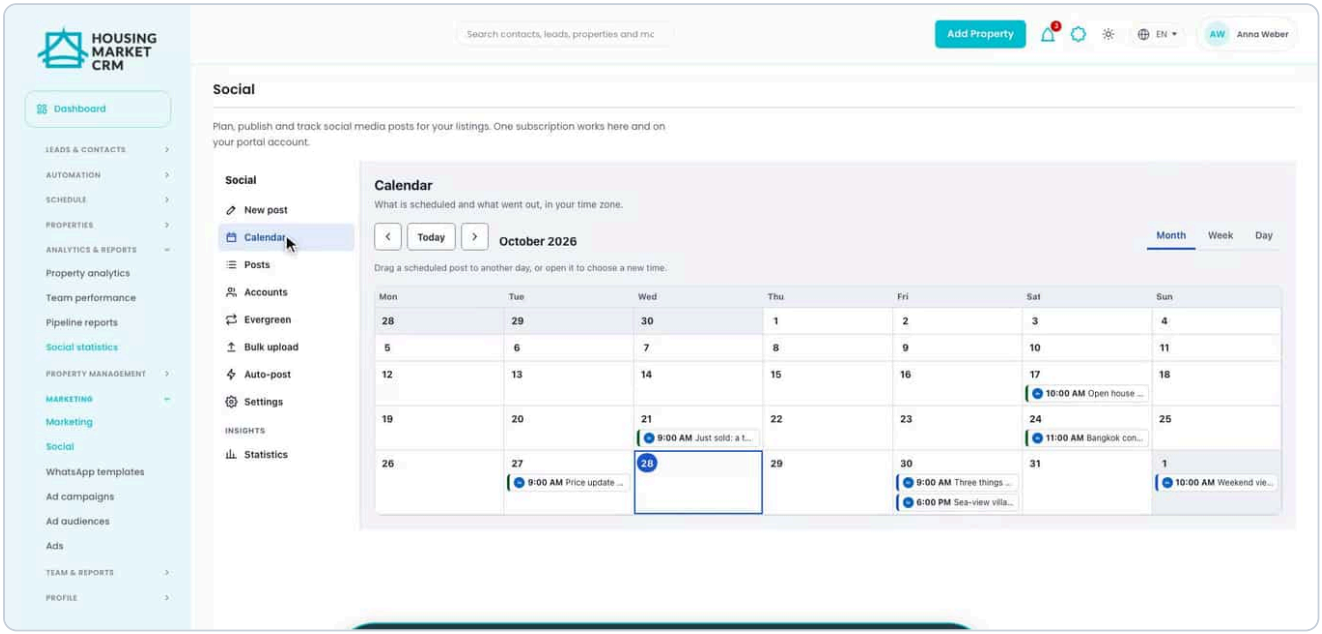
चित्र 52.20 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

21 देखें कि क्या शेड्यूल है और क्या जा चुका है, आपके टाइम ज़ोन में।



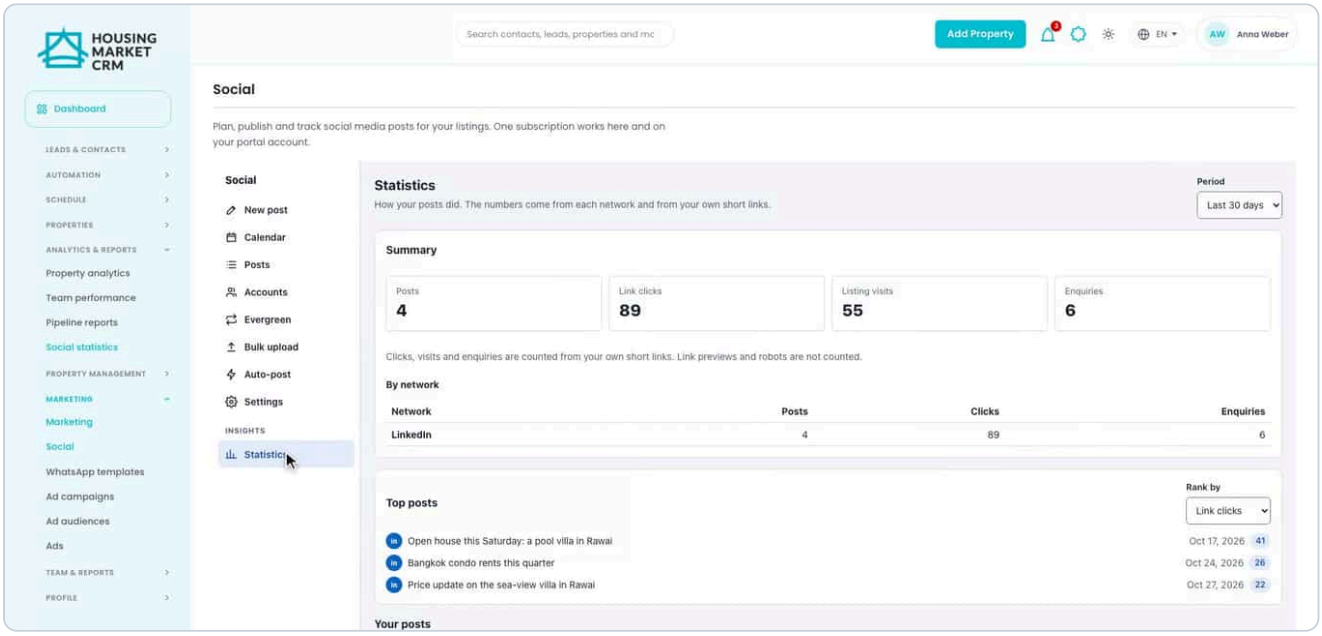
चित्र 52.21 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

22 शेड्यूल की गई पोस्ट को दूसरे दिन पर खींचें, या समय बदलने के लिए उसे खोलें।



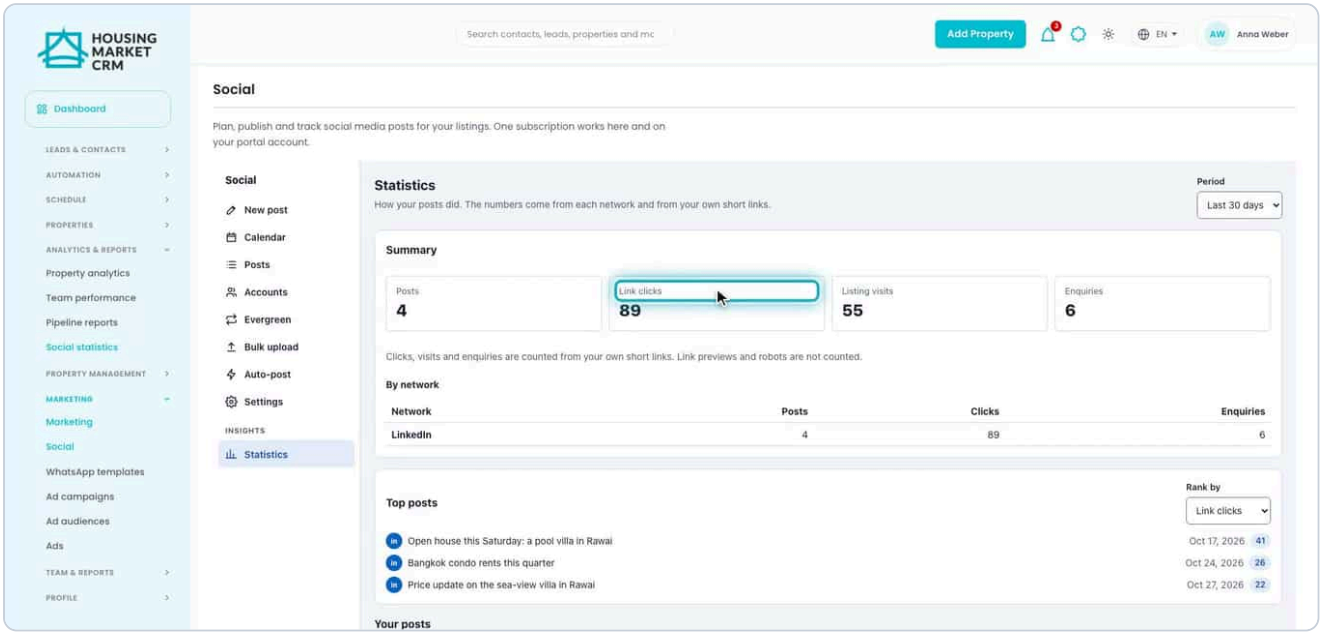
चित्र 52.22 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

23 'आंकड़े (Statistics)' खोलें।



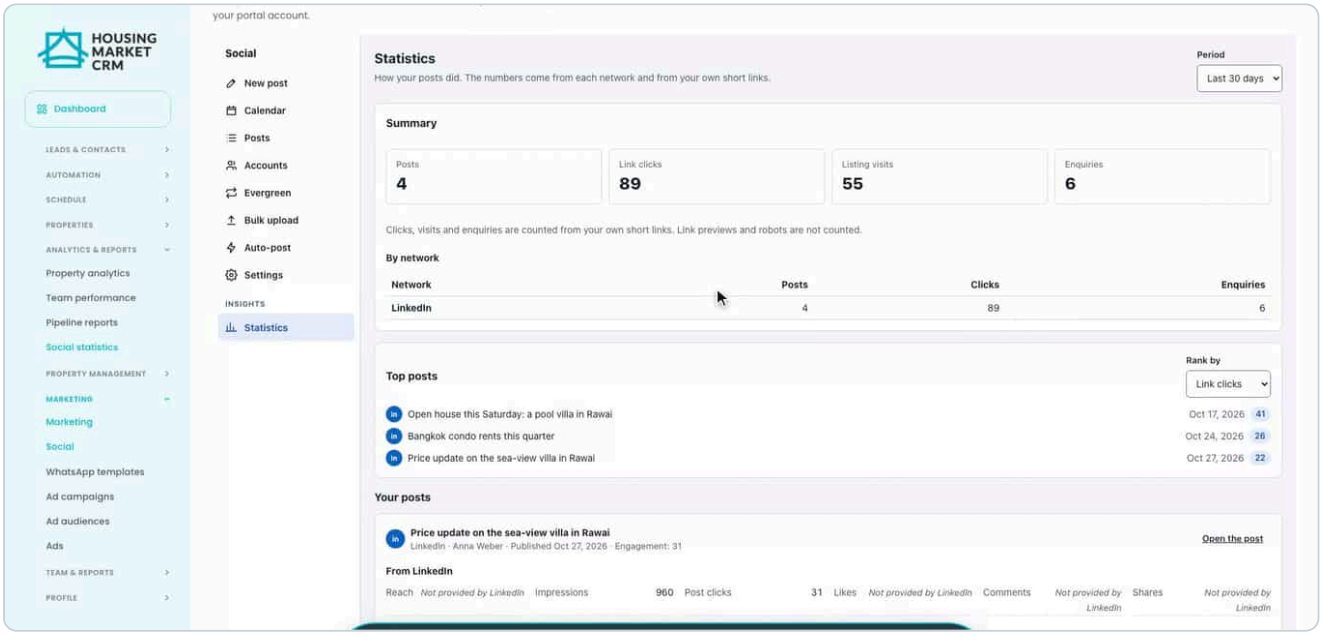
चित्र 52.23 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

24 अपनी पोस्ट के लिंक क्लिक, लिस्टिंग विज़िट और पूछताछ देखें।



चित्र 52.24 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

25 'टॉप पोस्ट (Top posts)' दिखाता है कि किन पोस्ट से सबसे ज़्यादा लोग आए।



चित्र 52.25 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 28 अक्टूबर 2026

भाग 7

डील, दस्तावेज़ और रिपोर्ट

53 कमीशन ट्रैकिंग

54 पाइपलाइन रिपोर्ट

55 क्लाइंट दस्तावेज़

56 कंप्लायंस रजिस्टर

57 लीज़ रिमाइंडर

58 क्लाइंट पोर्टल

59 आपकी प्रोफ़ाइल और रिव्यू

53 अध्याय 53

कमीशन ट्रैकिंग

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। डील, उसका मूल्य और उसका कमीशन दर्ज करना Pro का हिस्सा है; कमीशन को लोगों के बीच बाँटना, पूर्वानुमान और कमीशन का विवरण Business का हिस्सा हैं।

हर डील प्रॉपर्टी, उसका मूल्य, देय कमीशन — मूल्य पर कोई दर या निश्चित शुल्क — और यह दर्ज करती है कि वह कमीशन उस पर काम करने वाले लोगों के बीच कैसे बँटता है। बँटवारे का जोड़ पूरे कमीशन के बराबर होना चाहिए, वरना वह अस्वीकार हो जाता है, और उसमें केवल वही एजेंट नामज़द किए जा सकते हैं जिन्हें आप अपने दफ़्तर में पहले से देख सकते हैं; बाकी किसी को भी बाहरी पक्ष के रूप में दर्ज किया जाता है।

डील लंबित, जीती गई, इनवॉइस भेजा गया और भुगतान हुआ से गुज़रती है, या हाथ से निकली चिह्नित होती है, ताकि दफ़्तर बता सके कि किसका कितना बकाया है और कब। भुगतान हुआ से आगे कुछ नहीं बदलता, और हाथ से निकली डील अगर फिर जान पकड़ ले तो उसे वापस लंबित पर लाया जा सकता है।

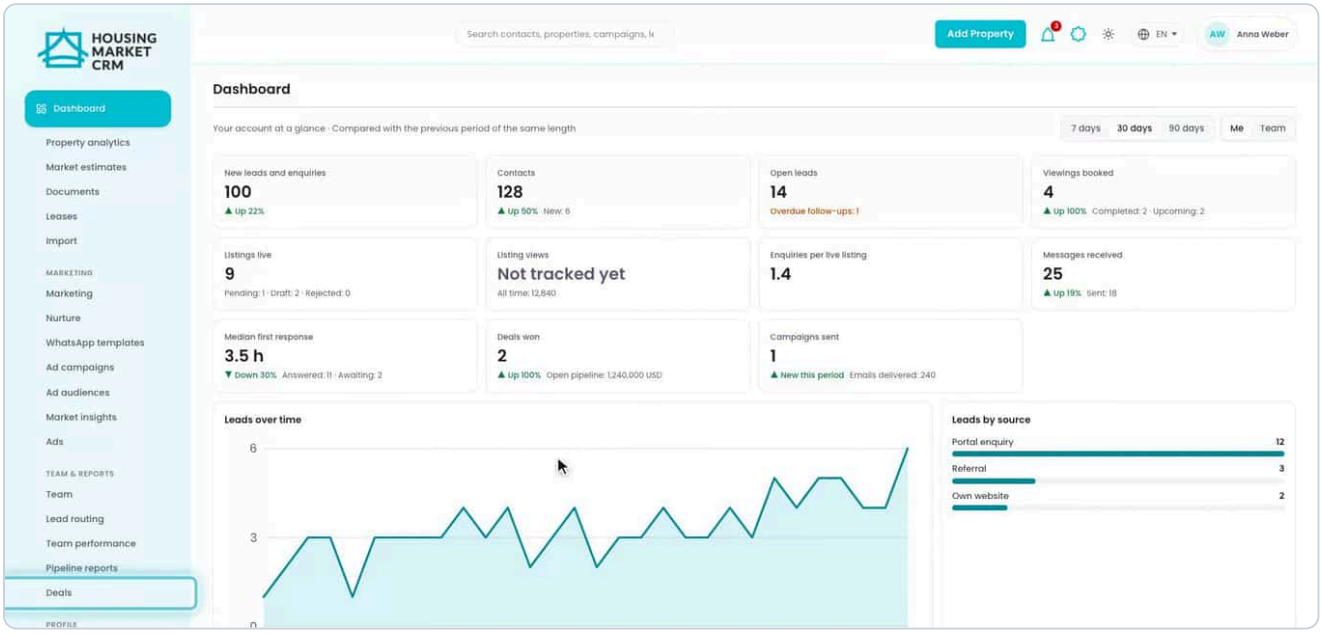
पाइपलाइन पूर्वानुमान खुली डील और उनकी अपेक्षित क्लोज़िंग तारीखों से बनता है। हर बार खोलने पर इसकी नए सिरे से गणना होती है, इसलिए एक मिनट पहले पक्की हुई डील रात भर के अपडेट का इंतज़ार किए बिना उसमें पहले से दिखती है। हर मुद्रा का पूर्वानुमान अलग लगता है और कभी दूसरी में नहीं जोड़ा जाता।

डील दर्ज करना और उन्हें पूरा होने तक ले जाना Pro और Business का हिस्सा है। कमीशन बँटवारा, पूर्वानुमान टैब और विवरण टैब Business का हिस्सा हैं। देखें "मैं किसी लीड को डील में कैसे बदलूँ?" और "मैं किसी डील का चालान कैसे दर्ज करूँ, और किसका कितना बकाया है?"।

सहायता केंद्र से: **क्या मैं कमीशन ट्रैक कर सकता हूँ और अपनी पाइपलाइन का पूर्वानुमान लगा सकता हूँ?**

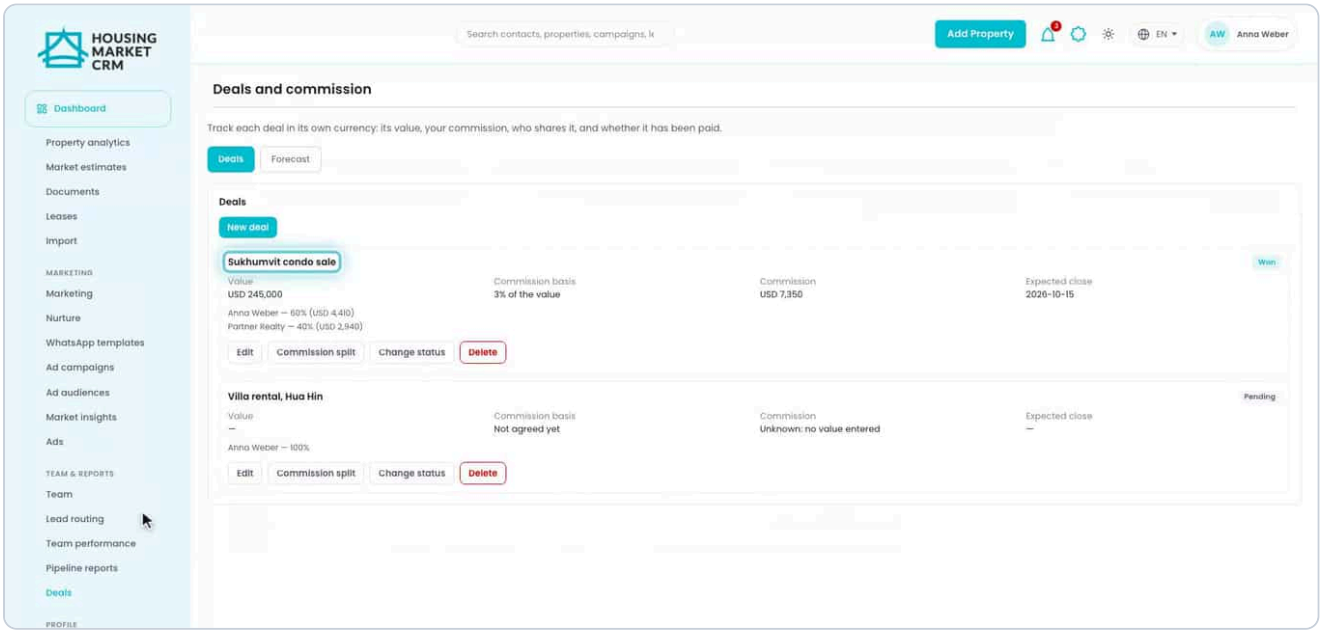
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



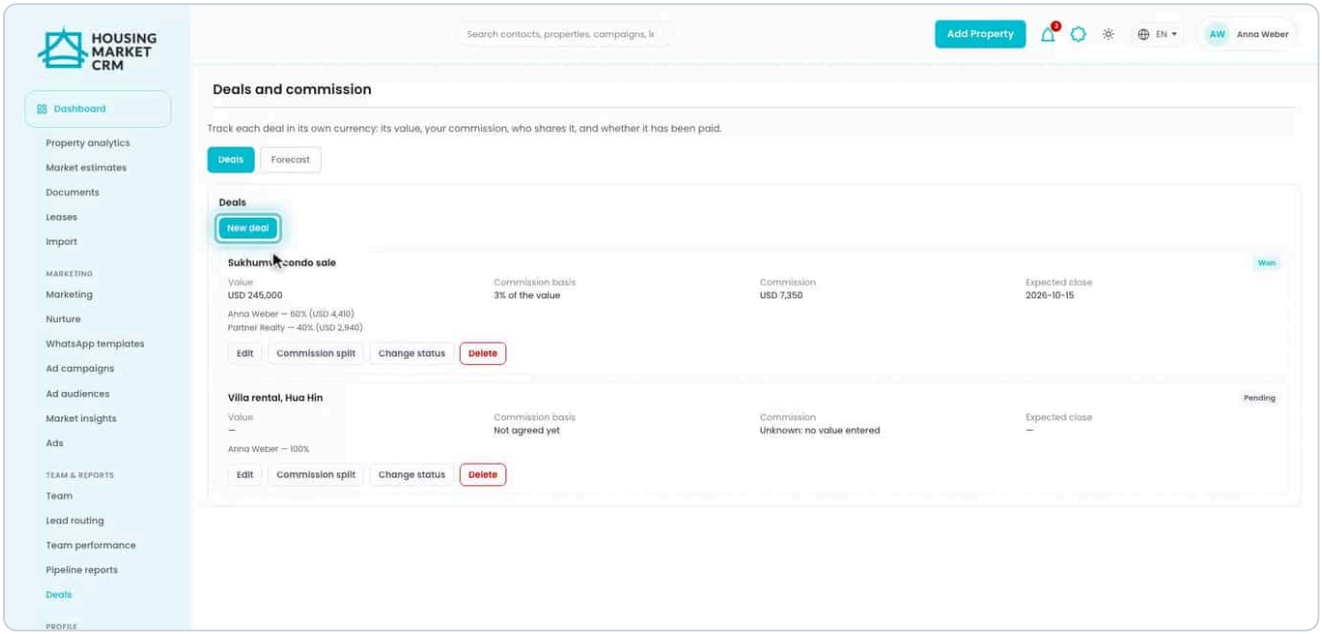
चित्र 53.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Deals पर क्लिक करें।



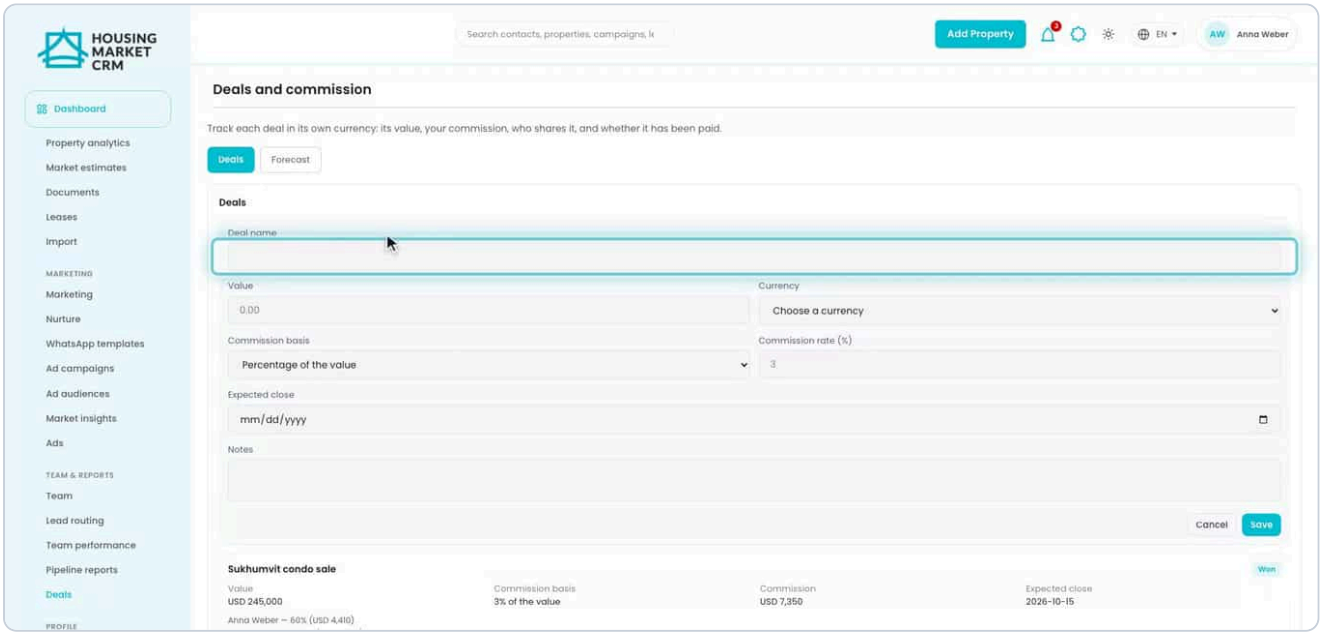
चित्र 53.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 हर डील अपनी वैल्यू, कमीशन और बँटवारा दिखाती है।



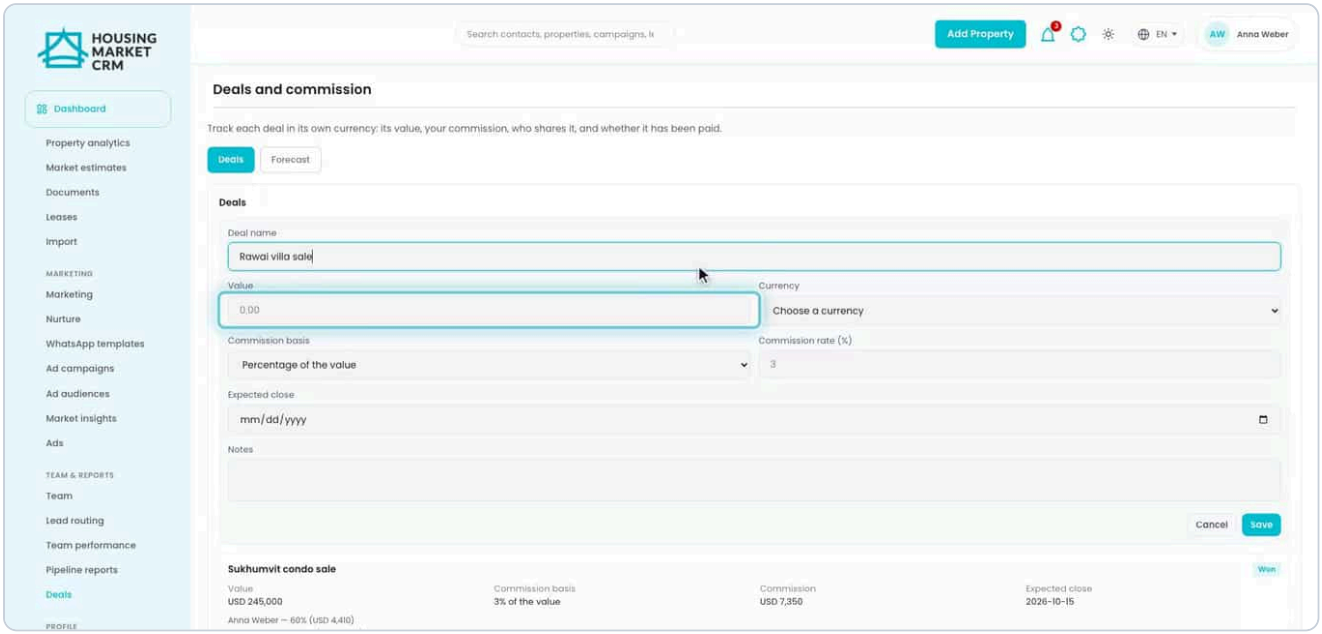
चित्र 53.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 New deal पर क्लिक करें।



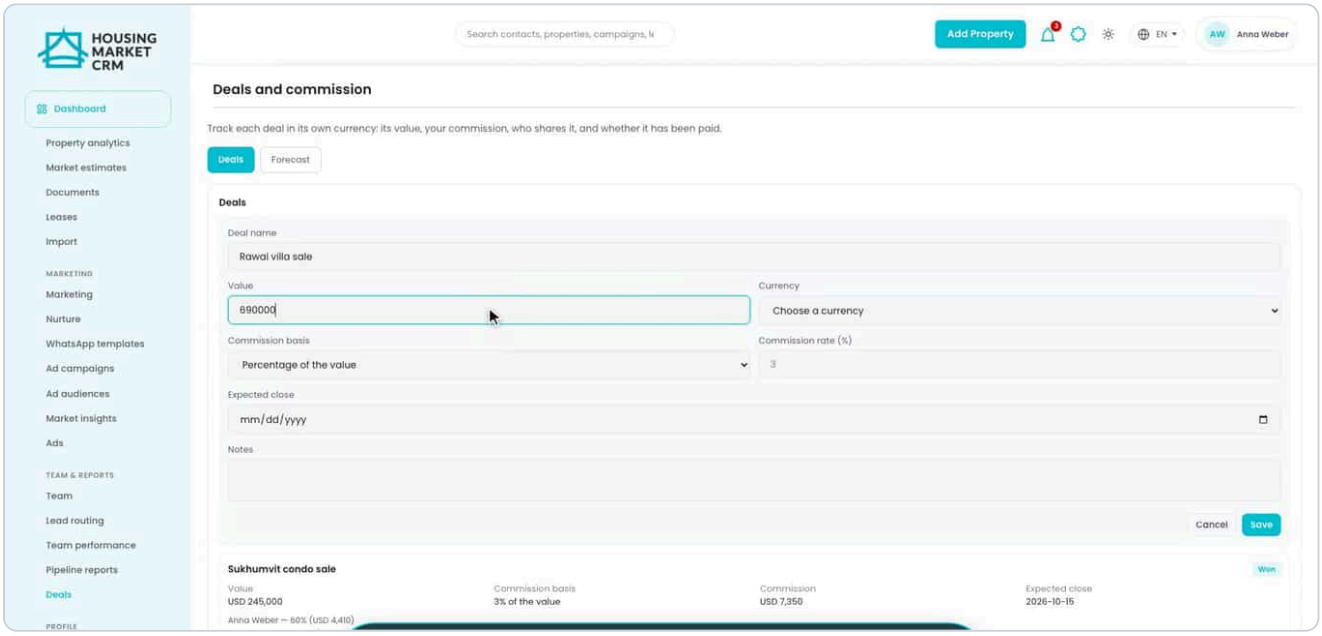
चित्र 53.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 डील को एक नाम दें।



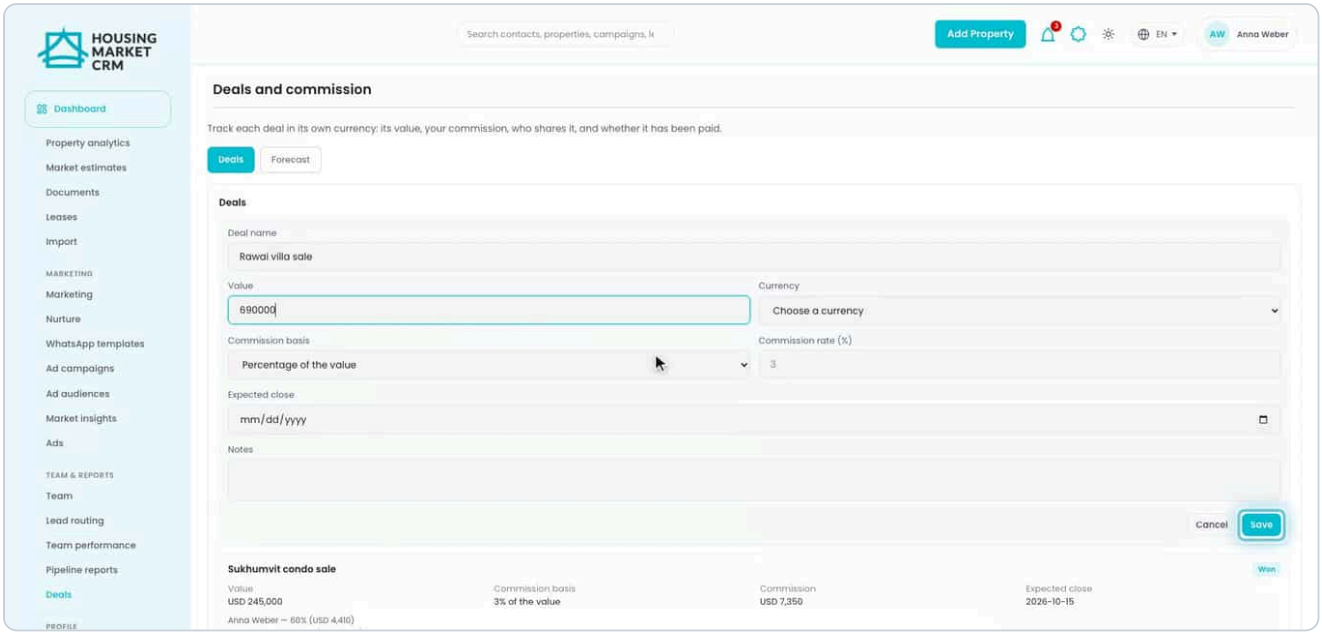
चित्र 53.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 वैल्यू दर्ज करें।



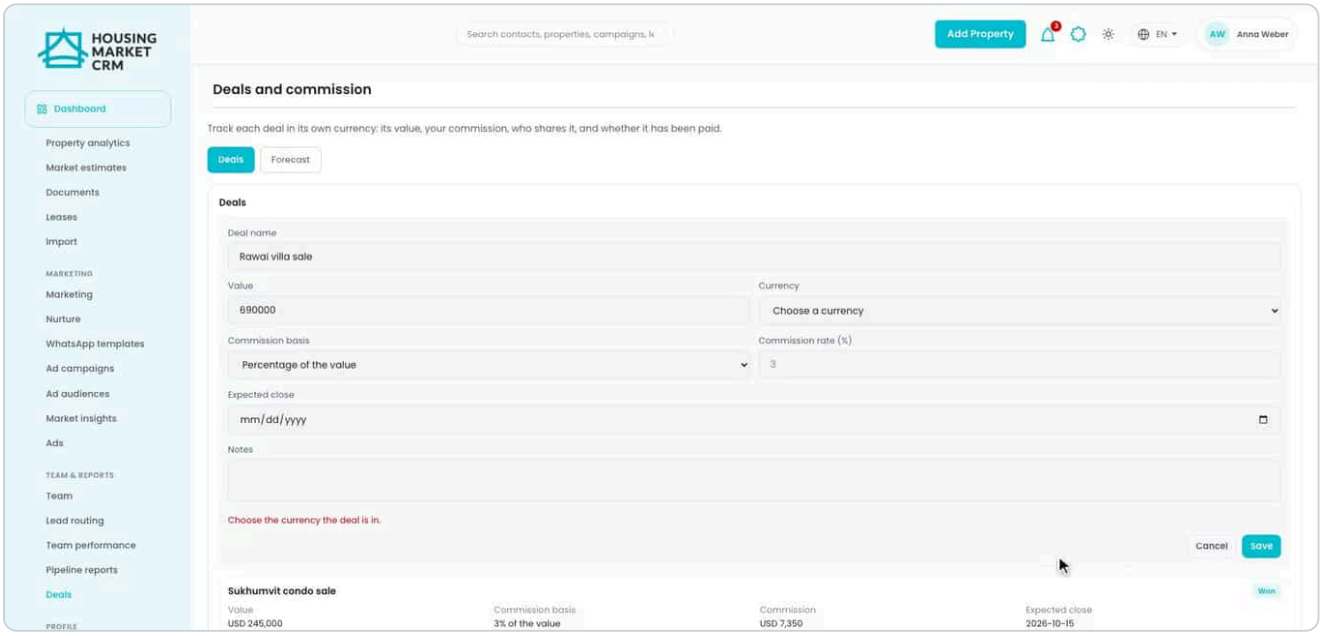
चित्र 53.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 करेंसी, कमीशन आधार और अपेक्षित क्लोज़ तय करें।



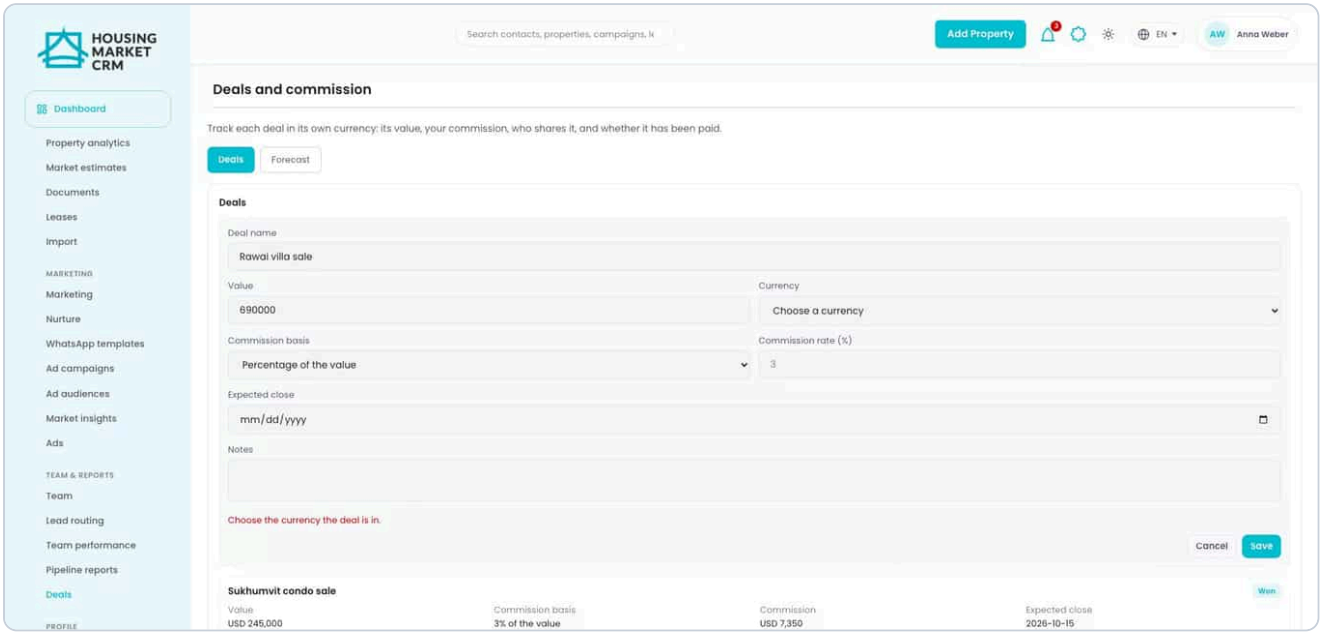
चित्र 53.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 डील सेव करें।



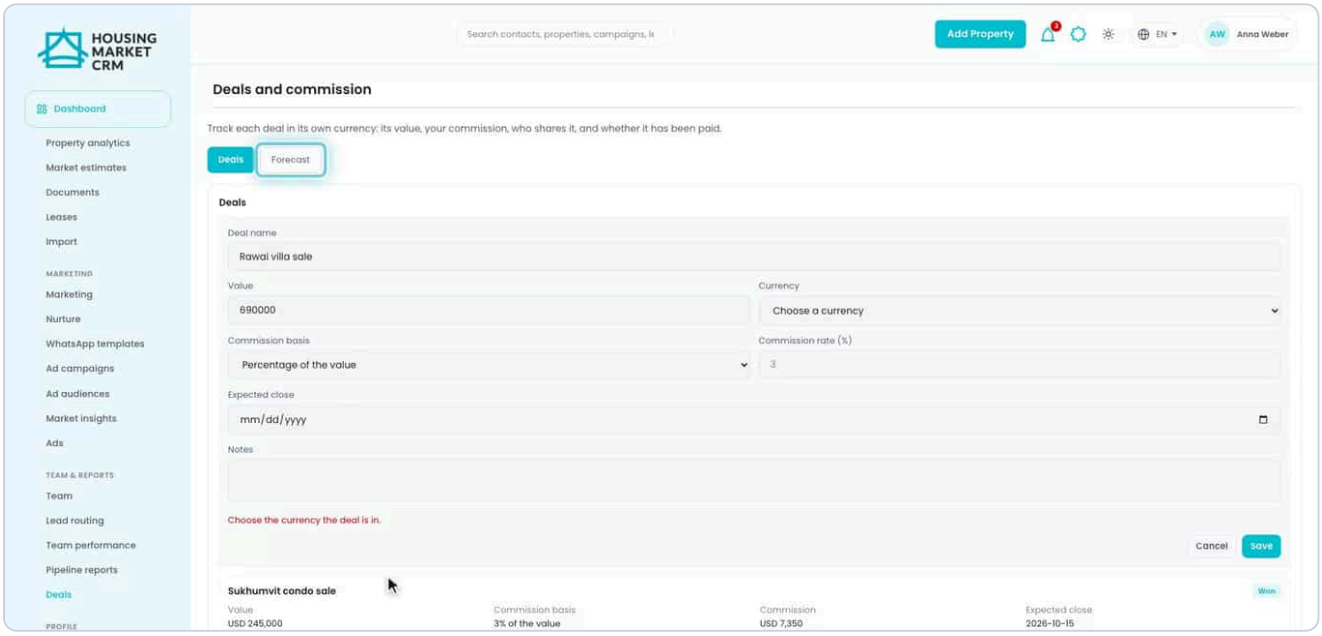
चित्र 53.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 दूसरों के साथ बाँटने के लिए Commission split का इस्तेमाल करें।



चित्र 53.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 डील आगे बढ़ने पर स्टेटस बदलें।



चित्र 53.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

11 क्या और कब बंद होना चाहिए, यह देखने के लिए Forecast खोलें।



चित्र 53.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं किसी लीड को डील में कैसे बदलूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
मैं किसी डील का चालान कैसे दर्ज करूँ, और किसका कितना बकाया है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
डील पर चेकलिस्ट क्या है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

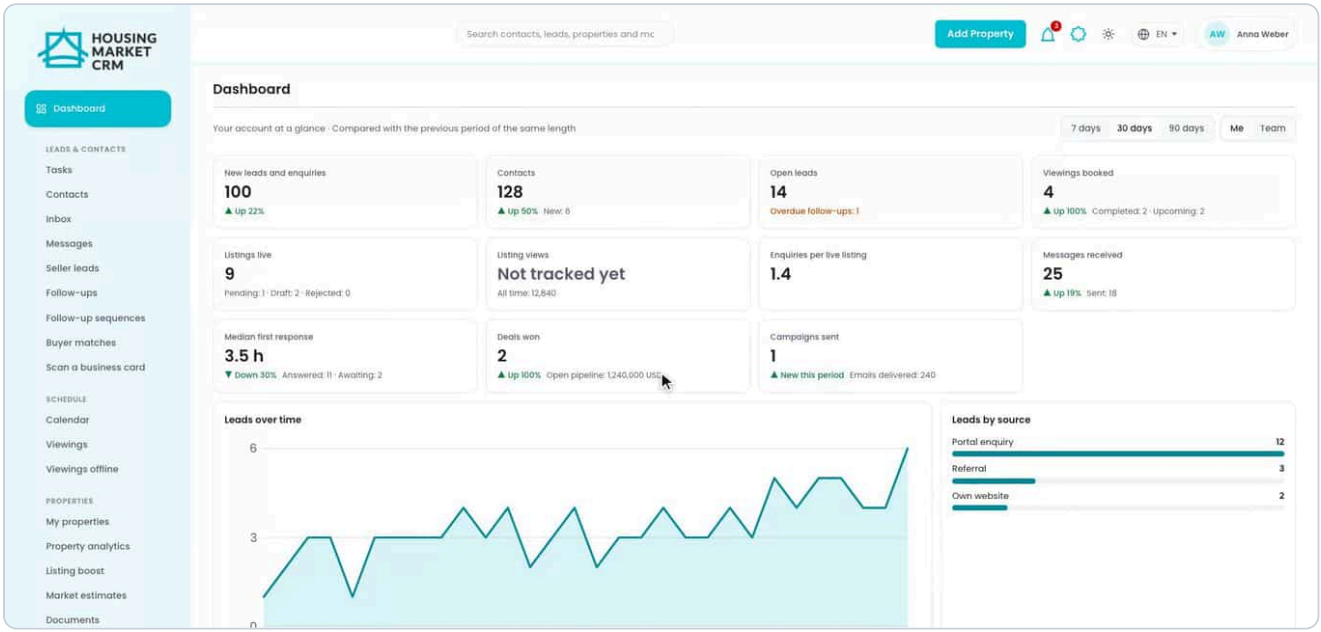
54 अध्याय 54

पाइपलाइन रिपोर्ट

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

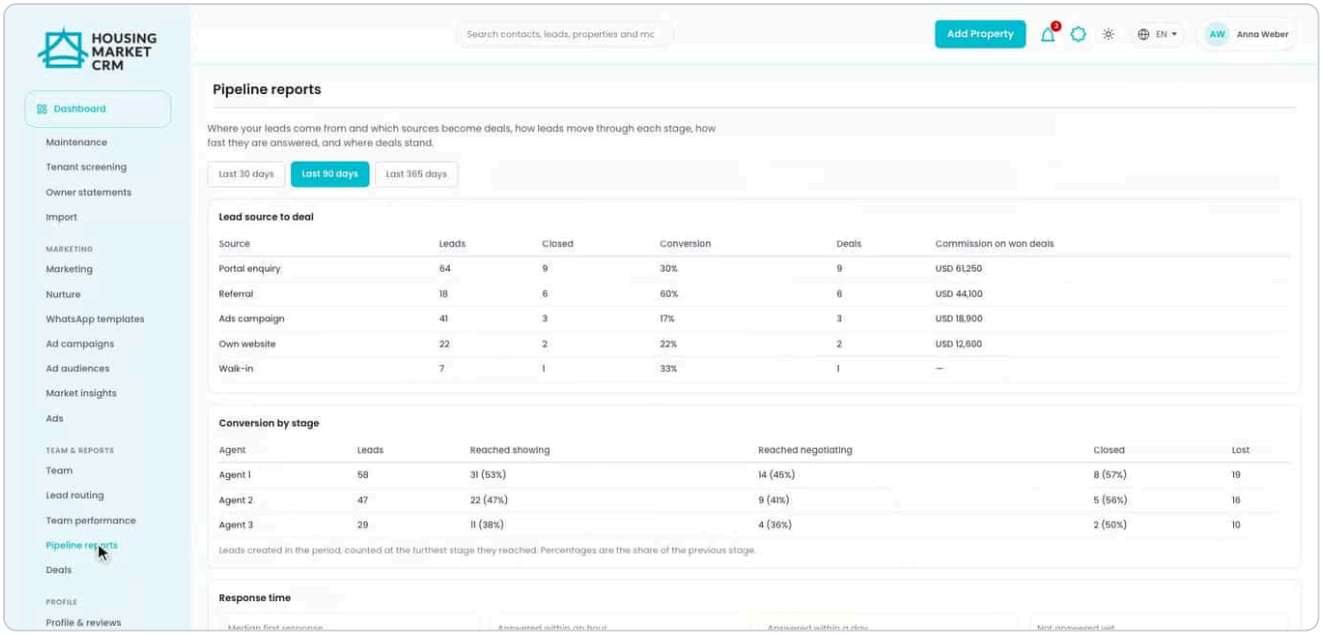
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



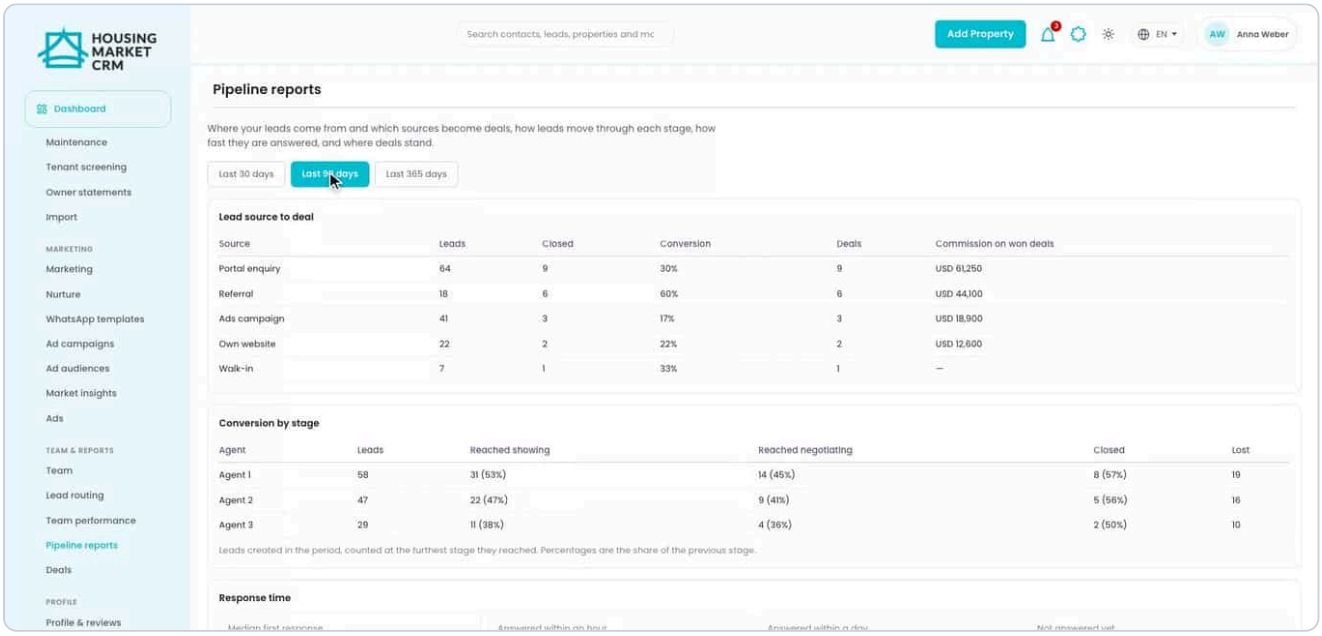
चित्र 54.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में पाइपलाइन रिपोर्ट्स (Pipeline reports) पर क्लिक करें।



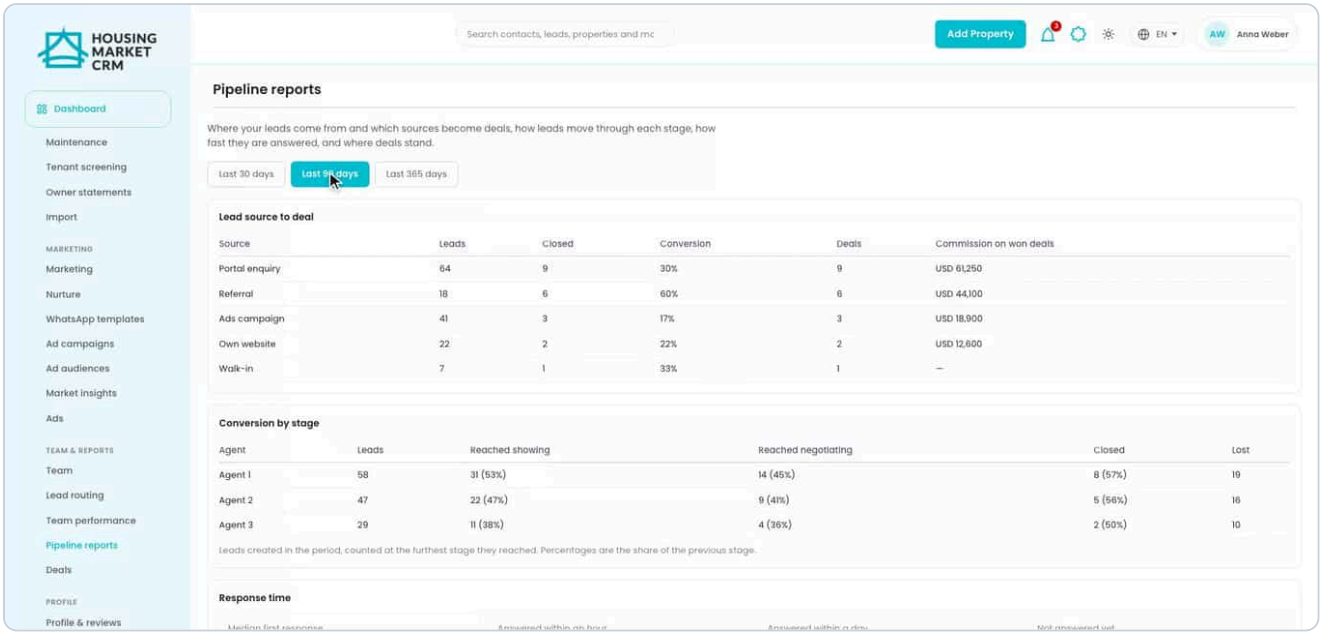
चित्र 54.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 एक महीने का डेटा ज़्यादातर शोर — 90 दिन चुनें।



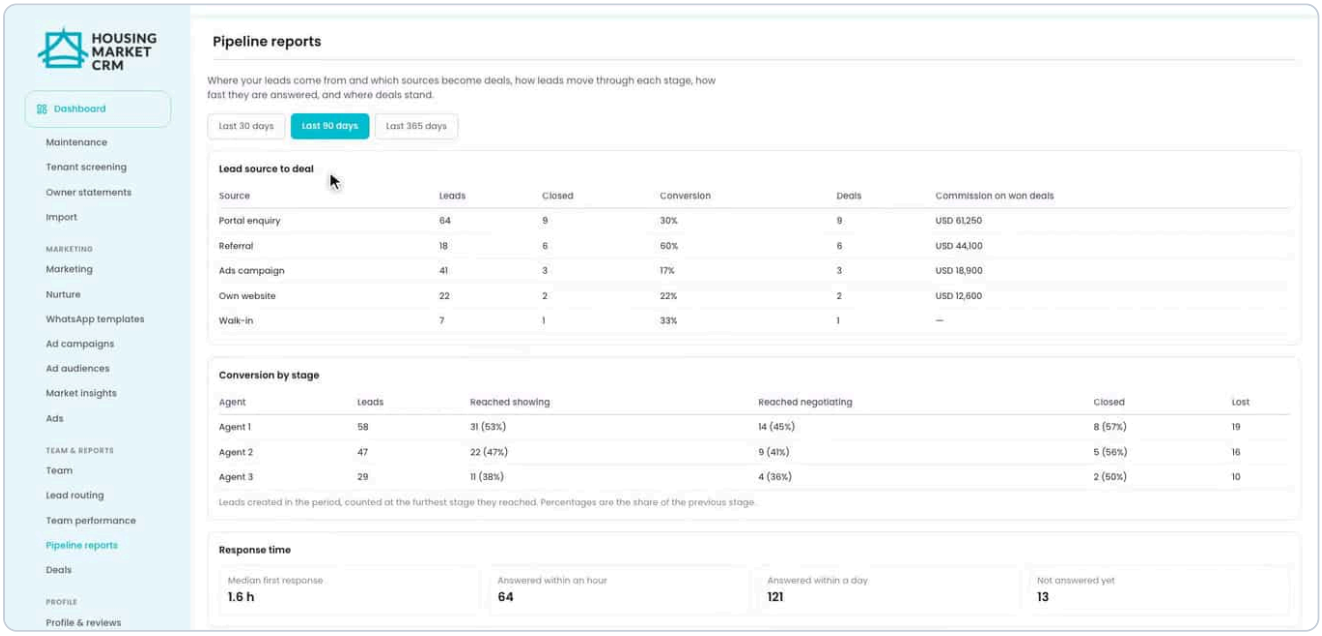
चित्र 54.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 लीड की गिनती नहीं — कौन-से स्रोत डील बनते हैं।



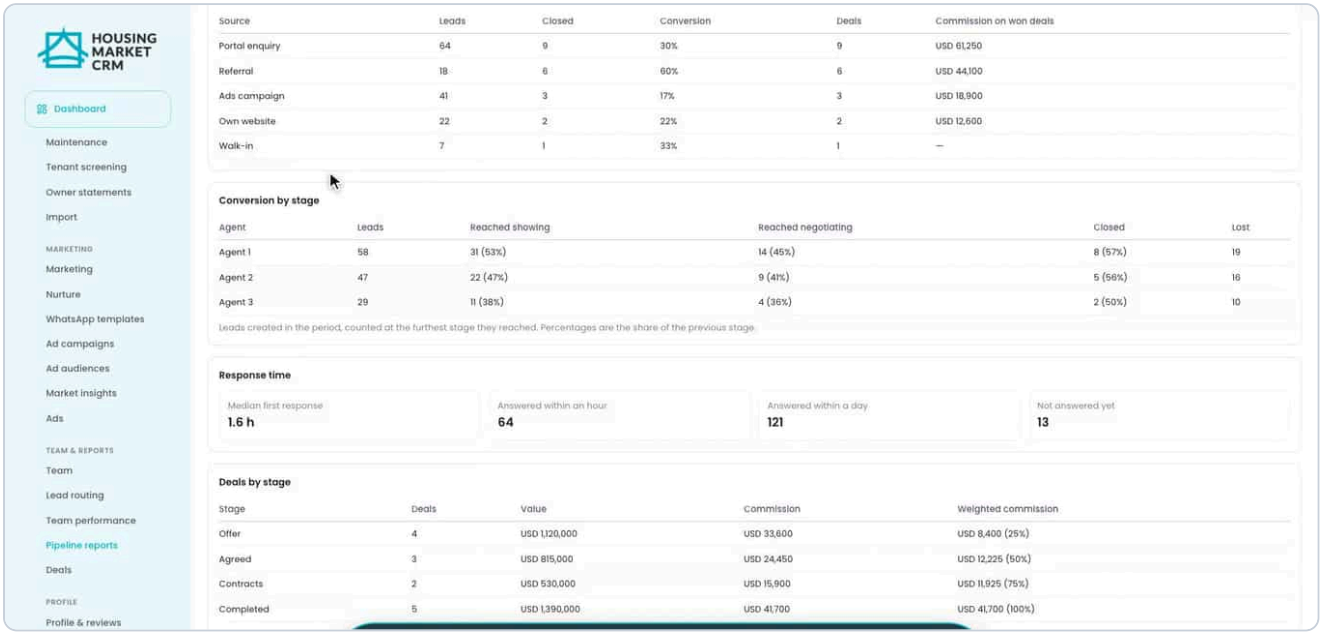
चित्र 54.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 चरण के अनुसार कन्वर्ज़न: बोर्ड कहाँ रुकता है।



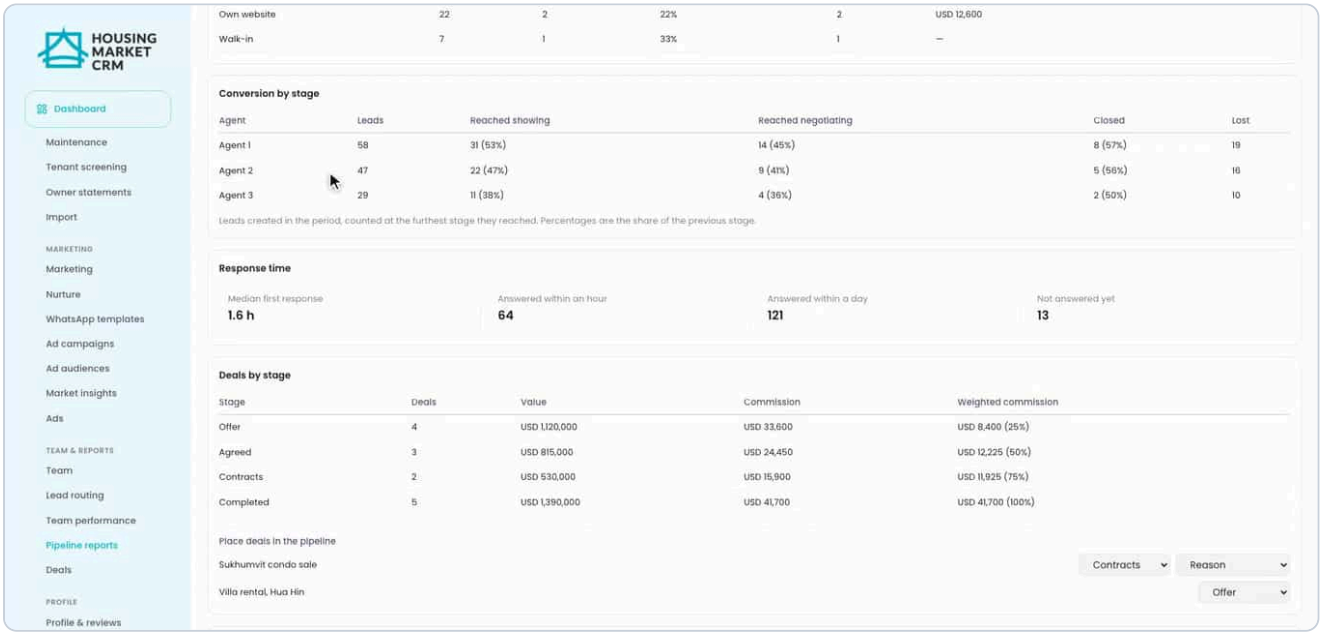
चित्र 54.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 रिस्पॉन्स टाइम — इसी हफ़्ते बदलने लायक एक आंकड़ा।



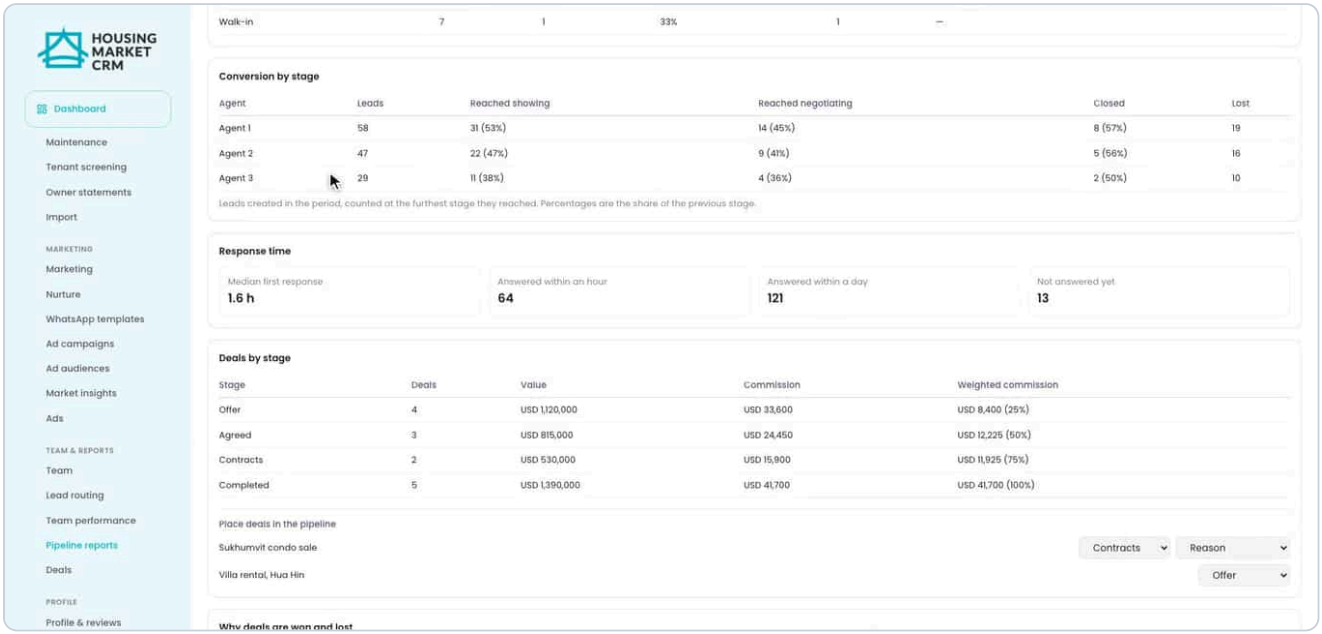
चित्र 54.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 चरण के अनुसार डील: पैसा कहाँ खड़ा है।



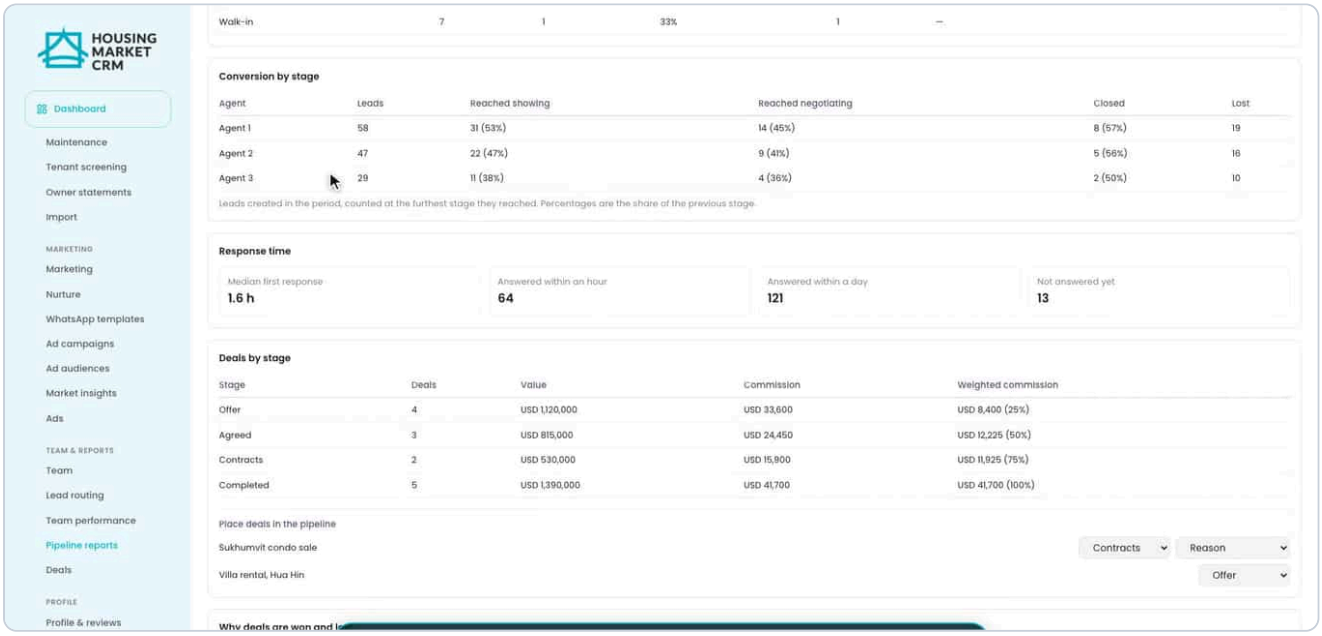
चित्र 54.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 और डील क्यों जीती या हारी गईं।



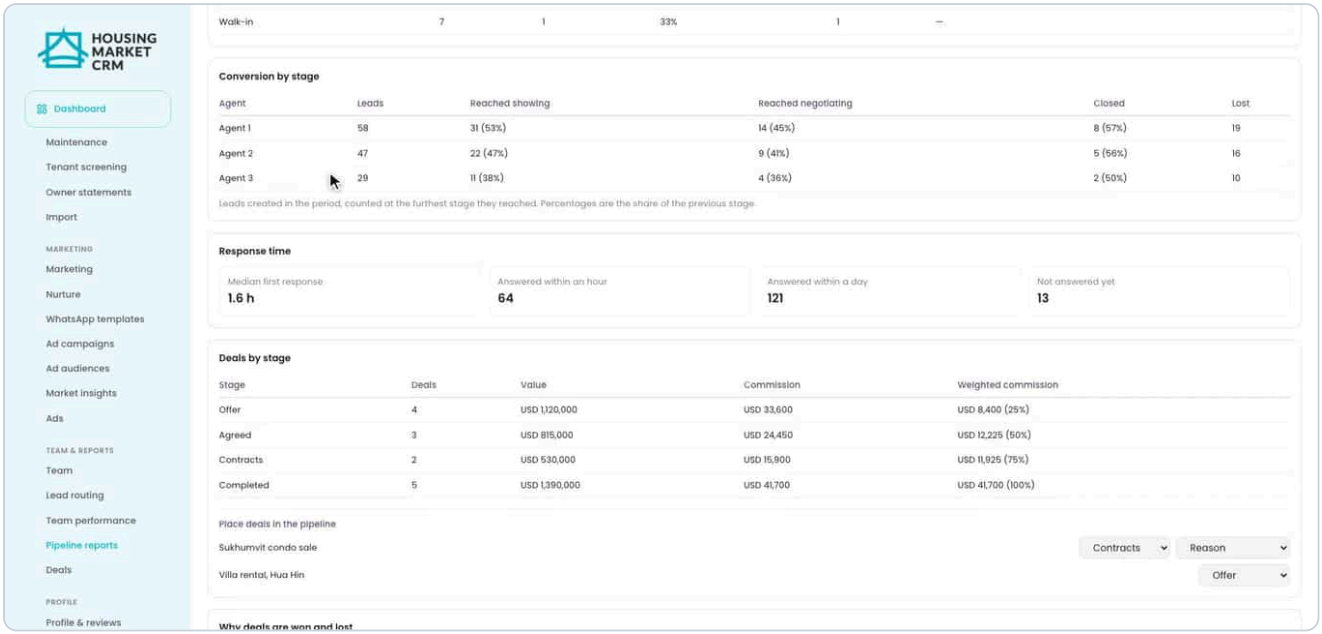
चित्र 54.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 सौ पूछताछ और एक भी ख़रीदार नहीं — वह स्रोत पैसा खा रहा है।



चित्र 54.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 रिस्पॉन्स टाइम इसी हफ़्ते बदल सकते हैं।



चित्र 54.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मैं अपना प्रदर्शन देख सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-monitor-my-performance
क्या मैं कमीशन ट्रैक कर सकता हूँ और अपनी पाइपलाइन का पूर्वानुमान लगा सकता हूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 अध्याय 55

क्लाइंट दस्तावेज़

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हर प्लान में संपर्कों और लिस्टिंग पर समाप्ति रिमाइंडर वाली दस्तावेज़ तिजोरी है। Pro आपके टेम्पलेट से बने अनुबंध जोड़ता है — स्क्रीन पर हस्ताक्षरित, या ऐसे व्यक्ति के पास दूर से हस्ताक्षर के लिए भेजे गए जिसका CRM में खाता नहीं है — और लीज़ खत्म होने से पहले याद दिलाने वाले लीज़ रिकॉर्ड।

दस्तावेज़ तिजोरी

दस्तावेज़ों को किसी संपर्क, लिस्टिंग या लीज़ पर रखें, अगर समाप्ति तारीख है तो वह भी, और CRM उससे पहले याद दिलाता है। एजेंट दस्तावेज़ संग्रहीत करते हैं; हटाने के लिए उस अधिकार वाले मैनेजर की ज़रूरत होती है, और हस्ताक्षरित दस्तावेज़ कोई नहीं हटा सकता।

अनुबंध, Pro पर

अपने किसी टेम्पलेट से अनुबंध बनाएं और स्क्रीन पर हस्ताक्षर करवाएं। हर हस्ताक्षर उसी सटीक टेक्स्ट से जुड़ा होता है जो हस्ताक्षर करने वाले को दिखाया गया, और पहले हस्ताक्षर के बाद टेक्स्ट बदला नहीं जा सकता, इसलिए सब एक ही दस्तावेज़ पर हस्ताक्षर करते हैं।

अनुबंध दूर से हस्ताक्षर के लिए भी भेजा जा सकता है। हर पक्ष को ईमेल से एक निजी लिंक जाता है जिसके लिए न खाता चाहिए और न पासवर्ड, और वह अपने ही ब्राउज़र में हस्ताक्षर करता है; हस्ताक्षर उसी टेक्स्ट से उसी तरह बँधा होता है। देखें "मैं दस्तावेज़ दूर से हस्ताक्षर के लिए कैसे भेजूँ?"।

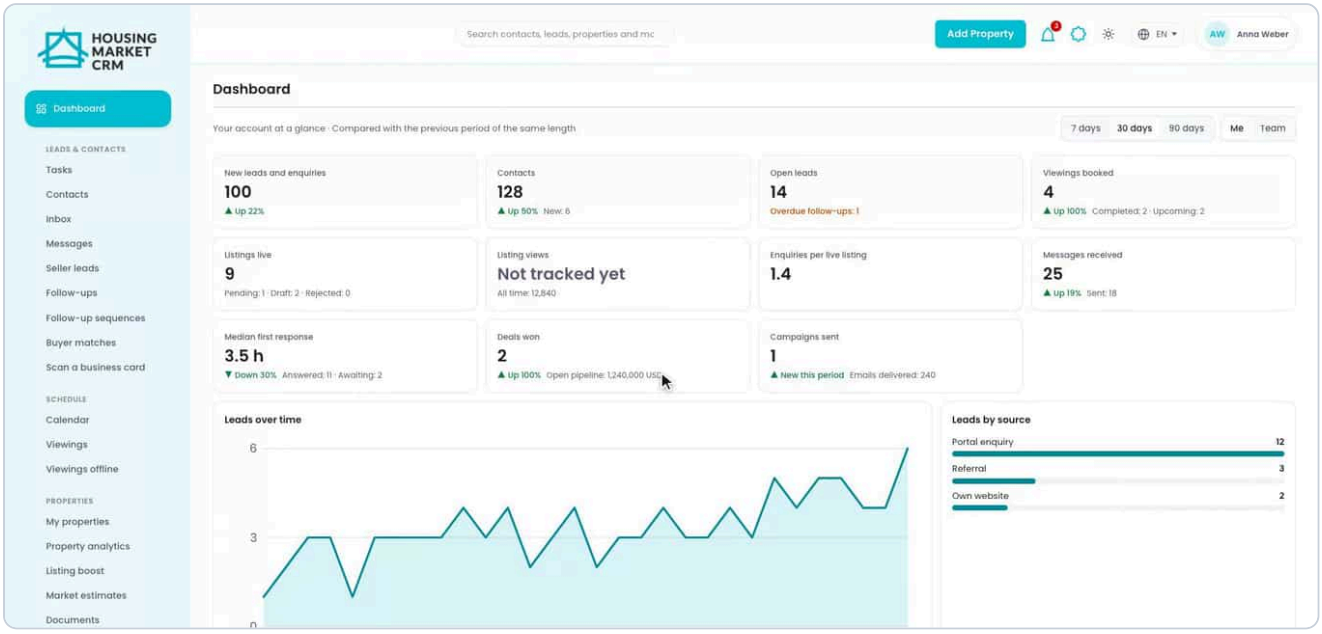
लीज़, Pro पर

मकान मालिक और किरायेदार ने जो तय किया, वह दर्ज करें और उसकी स्थिति खुद तय करें। जब कोई चालू लीज़ खत्म होने के करीब आती है, तो CRM किरायेदार के लिए एक लीड बनाता है, जो जल्द नया घर ढूंढेगा, और मकान मालिक से दोबारा लिस्ट करने के बारे में पूछने का फ़ॉलो-अप बनाता है। किराया और जमा राशि सिर्फ़ संदर्भ के लिए दर्ज होती है; CRM कभी पैसा नहीं लेता या बदलता।

सहायता केंद्र से: **दस्तावेज़, अनुबंध और लीज़ कैसे काम करते हैं?**

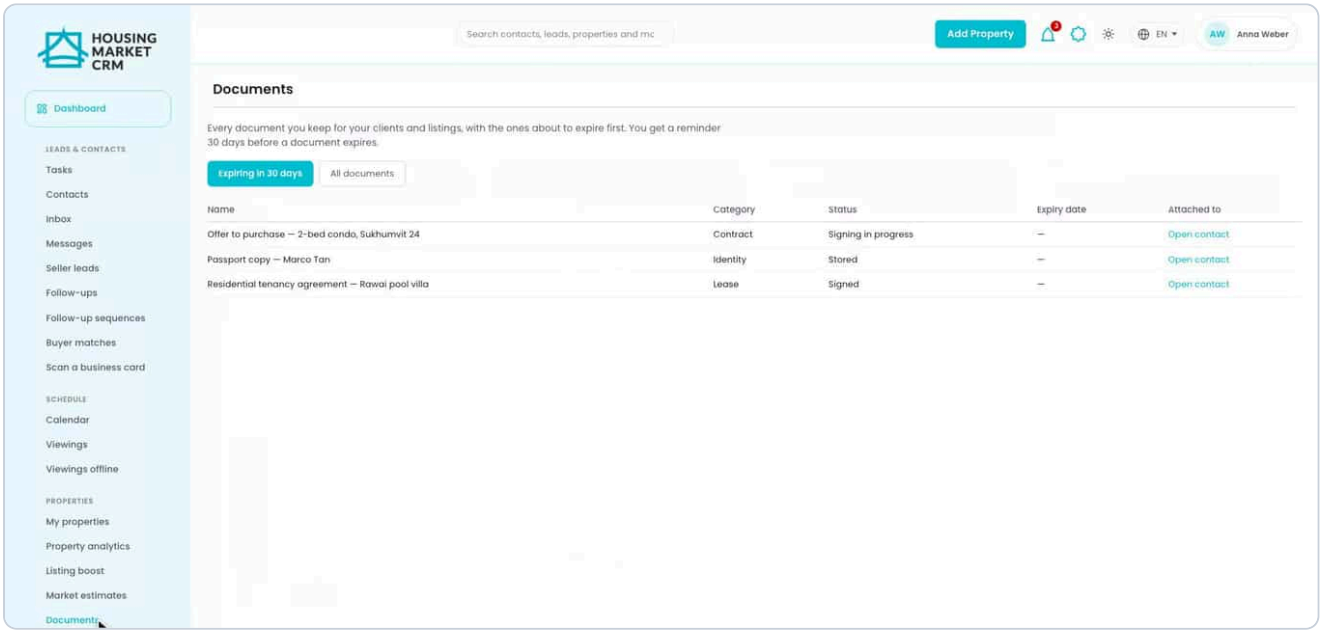
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



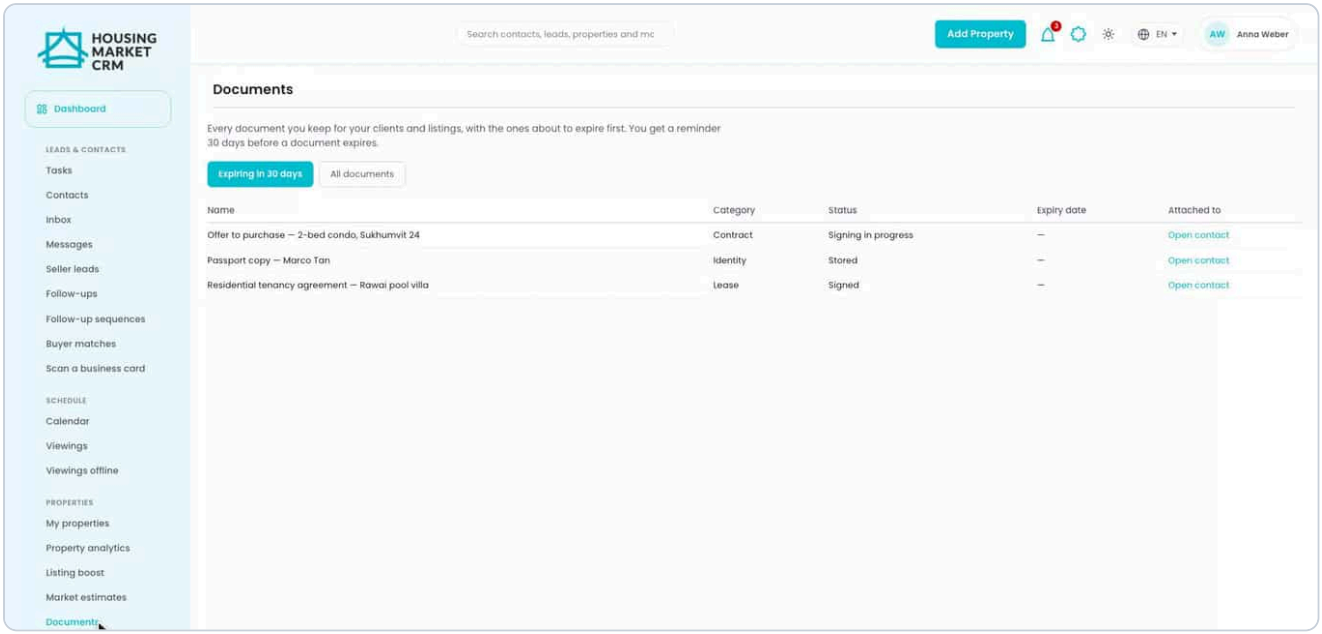
चित्र 55.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में दस्तावेज़ (Documents) पर क्लिक करें।



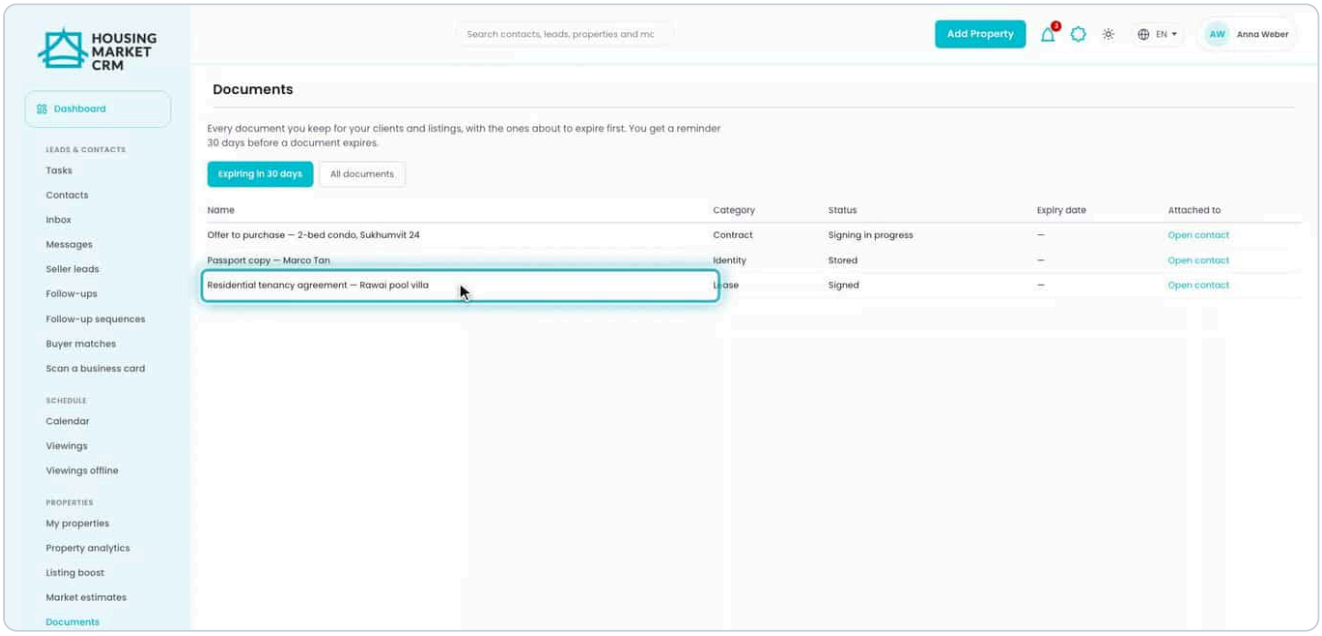
चित्र 55.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 क्लाइंट या लिस्टिंग के लिए रखी हर चीज़।



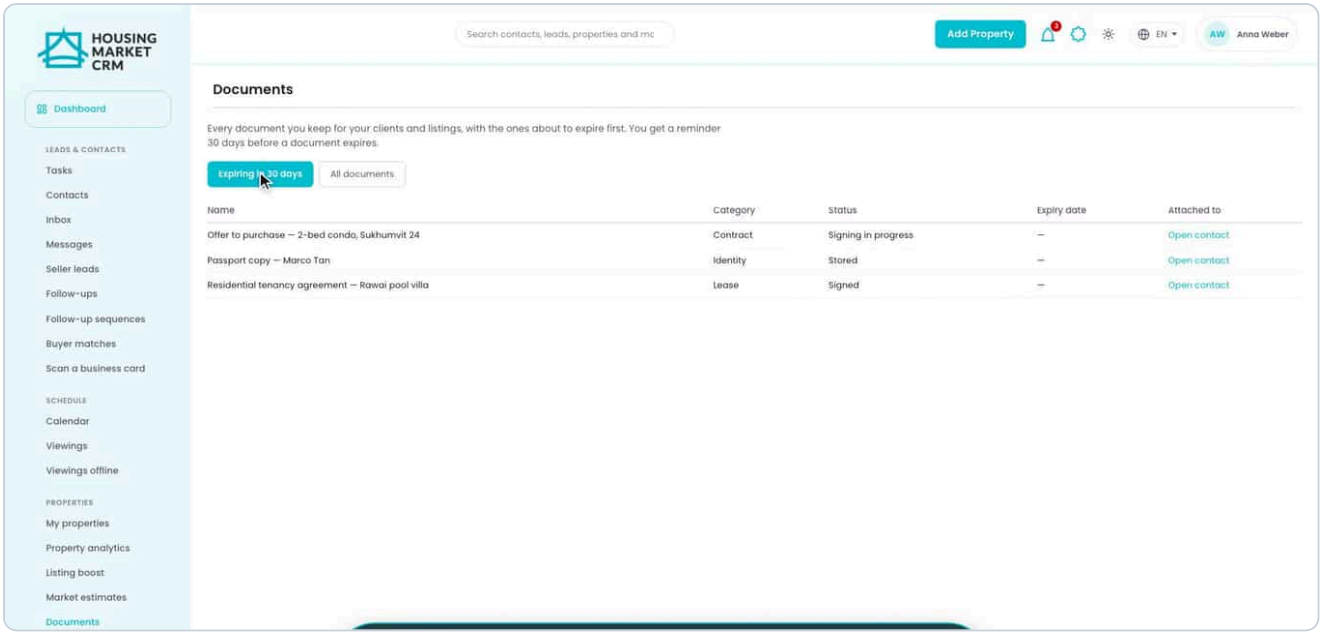
चित्र 55.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 हर पंक्ति बताती है कि वह किससे जुड़ा है।



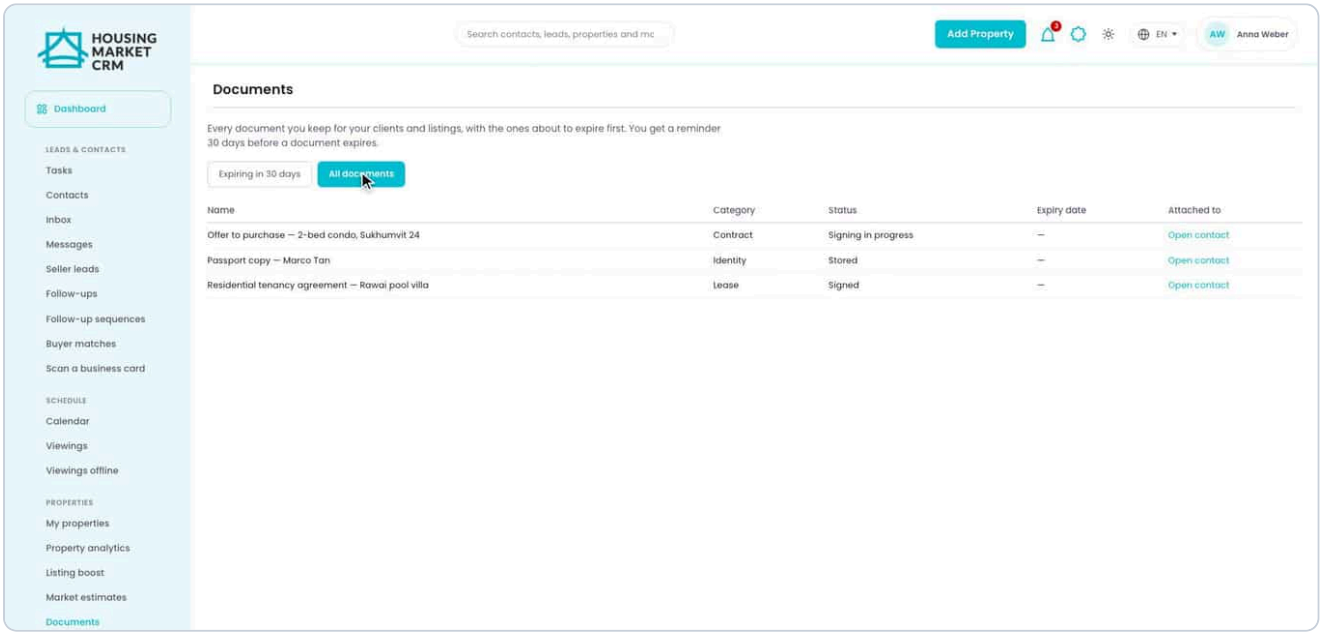
चित्र 55.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 30 दिनों में समाप्त — ख़त्म होने से पहले रिमाइंडर मिलता है।



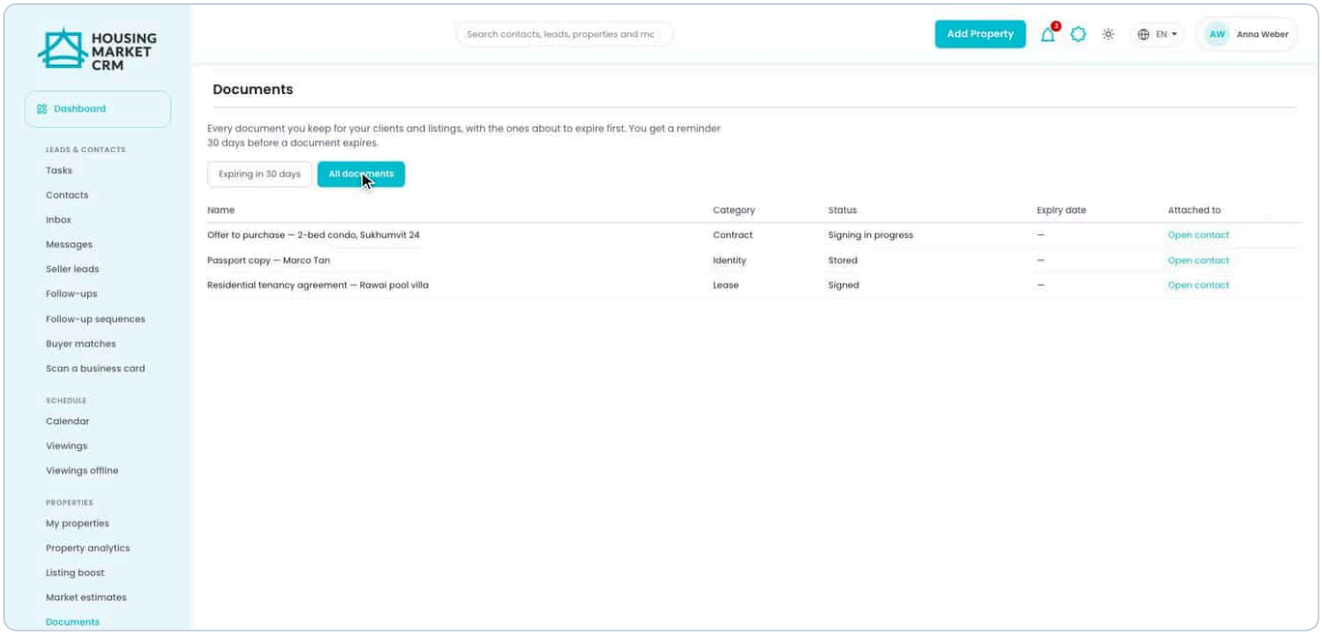
चित्र 55.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 वापस सभी दस्तावेज़ (All documents) पर।



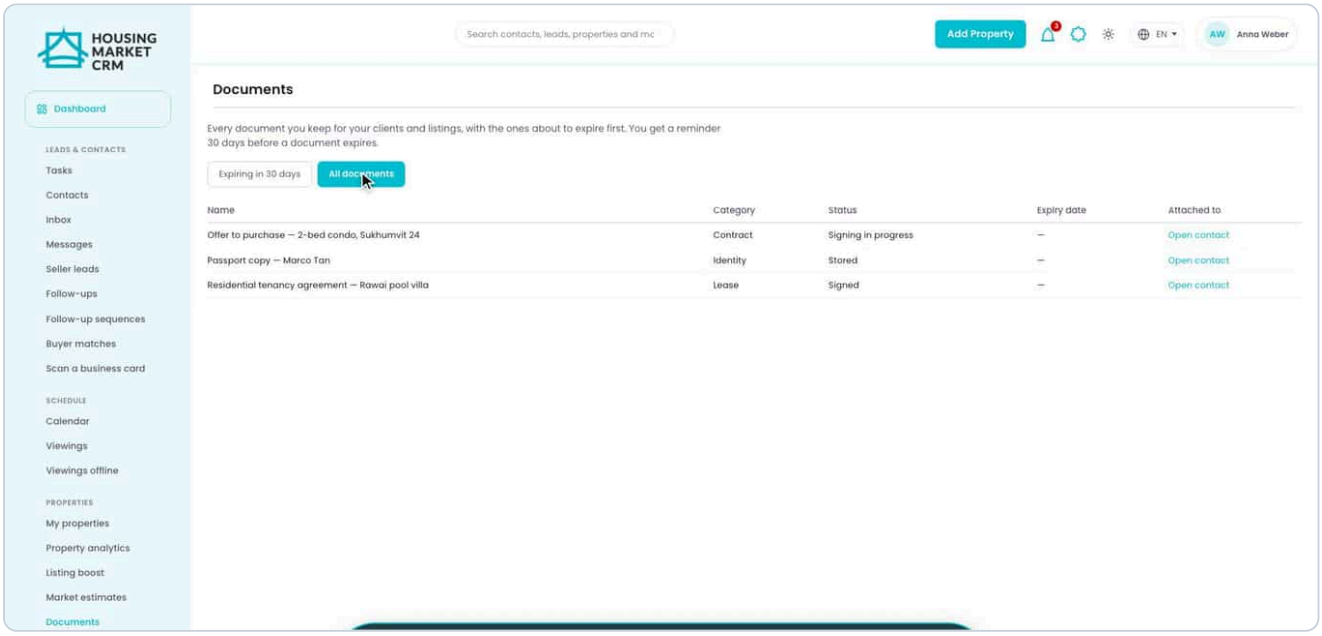
चित्र 55.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 कॉन्ट्रैक्ट टेम्पलेट से बनता है, फिर हस्ताक्षर होते हैं।



चित्र 55.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 सामने बैठकर हस्ताक्षर तब, जब क्लाइंट आपके सामने हो।



चित्र 55.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

जानने योग्य बातें

सुझाव

कोई अनुबंध खोलें और उसे हस्ताक्षर के लिए भेजें। हर पक्ष को ईमेल से एक निजी लिंक जाता है जिसके लिए न खाता चाहिए और न पासवर्ड, और जो चौदह दिन बाद ख़त्म हो जाता है। वे हस्ताक्षर बनाते या टाइप करते हैं; वह ठीक उसी टेक्स्ट से बँधा होता है जो उन्हें दिखाया गया। यह Pro का हिस्सा है।

सहायता केंद्र: मैं दस्तावेज़ दूर से हस्ताक्षर के लिए कैसे भेजूँ?

56 अध्याय 56

कंप्लायंस रजिस्टर

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

आपके दफ़्तर के पास जो कुछ भी समाप्त होने वाला है उसकी एक ही सूची — प्रमाणपत्र, लाइसेंस, अनुमतियाँ, बीमा और पहचान दस्तावेज़ — जिसमें दिखता है कि क्या समाप्त हो चुका है और क्या 30 दिनों में होगा। पेज Business का हिस्सा है; याद-सूचनाएँ नहीं।

मेन्यू में संपत्तियाँ के नीचे अनुपालन चुनें। रजिस्टर एक ही सवाल का जवाब देता है — आपके दफ़्तर के पास ऐसा क्या है जो खत्म होने वाला है, और कब — एक ही सूची में, न कि इसे उस पर छोड़कर जिसे याद रह जाए।

इसमें क्या आता है

यह उन दस्तावेज़ों पर एक नज़र है जो आप पहले से CRM में रखते हैं, फ़ाइल करने की कोई दूसरी जगह नहीं। हर वह दस्तावेज़ जिसकी समाप्ति तिथि है और जो प्रमाणपत्र, लाइसेंस, अनुमति, बीमा पॉलिसी या पहचान दस्तावेज़ है, यहाँ दिखता है, जो सबसे पहले खत्म हो रहा हो वह ऊपर। बिना समाप्ति तिथि वाला दस्तावेज़ नहीं दिखता: रजिस्टर तारीखों का है, इसलिए जिस दस्तावेज़ पर तारीख ही नहीं, उसके पास इससे कहने को कुछ नहीं।

हर पंक्ति दस्तावेज़, उसका प्रकार, उसके खत्म होने की तारीख और उसकी हालत दिखाती है: समाप्त, जल्द समाप्त या वैध। सूची के ऊपर, कितने पहले ही समाप्त हो चुके हैं और अगले 30 दिनों में कितने समाप्त होंगे, इसकी गिनती। "समाप्त" कहीं रखा नहीं जाता — हर बार पेज खोलने पर उसकी गणना होती है, क्योंकि समाप्त होना आज के बारे में तथ्य है, न कि इस बारे में कि कोई जॉब आखिरी बार कब चला।

तारीखें ठीक वैसे ही छपती हैं जैसे वे रखी जाती हैं, पहले वर्ष, ताकि 1 मार्च को खत्म होने वाला लाइसेंस कभी 3 जनवरी न पढ़ा जाए — दो दफ़्तर एक ही तारीख को दो अलग तरीकों से लिखें तो वह ऐसी ही दिखती है।

इसमें कुछ जोड़ना

यहाँ जोड़ने को कुछ नहीं है, और संपादित करने को भी कुछ नहीं। दस्तावेज़ रजिस्टर तक समाप्ति तिथि होने से पहुँचता है, जो आप वहीं तय करते हैं जहाँ उसे अपलोड करते हैं — किसी संपर्क, लिस्टिंग, लीज़ या डील पर। वहाँ उसे समाप्ति तिथि दे दें और वह उसी समय से रजिस्टर में आ जाता है।

जब कुछ समाप्त हो जाए

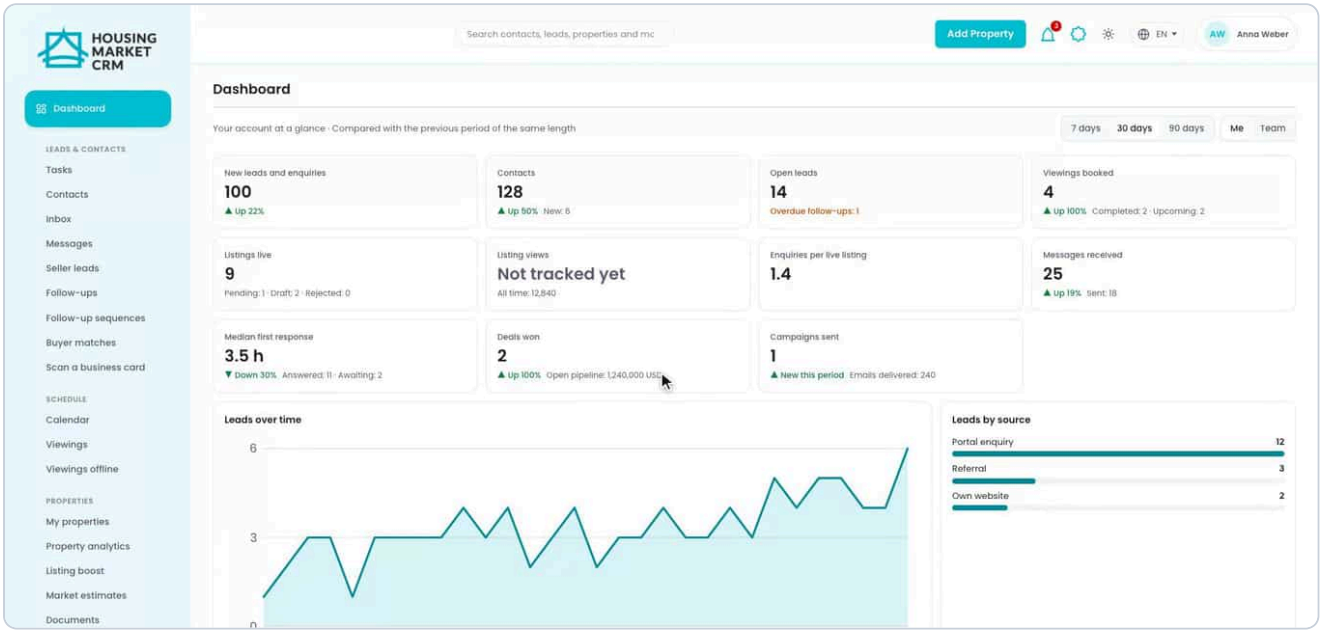
कुछ भी बंद, रद्द या छिपाया नहीं जाता। पंक्ति अपनी जगह बनी रहती है, समाप्त में बदल जाती है और गिनी जाती है, ताकि दफ़्तर उसे देख सके और उसका इंतज़ाम कर सके। आपकी तिजोरी में किसी भी दस्तावेज़ के समाप्त होने से 30 दिन पहले CRM याद दिलाने वाला ईमेल भेजता है, और वह याद-सूचना किसी प्लान का हिस्सा नहीं है: वह मुफ़्त प्लान पर भी आती है, क्योंकि किसी पहचान पत्र का चुपचाप समाप्त हो जाना सदस्यता खत्म होने का स्वीकार्य नतीजा नहीं है।

रजिस्टर का पेज खुद Business का हिस्सा है। इन प्रकारों में से हर एक को क्या कहा जाता है और उसे कौन-सी संस्था जारी करती है, यह हमारे एक बाज़ार से दूसरे में बदलता है, इसलिए CRM उन्हें सामान्य रखता है और दस्तावेज़ के अपने नाम को यह बताने देता है कि वह असल में कौन-सा है।

सहायता केंद्र से: **अनुपालन रजिस्टर क्या है?**

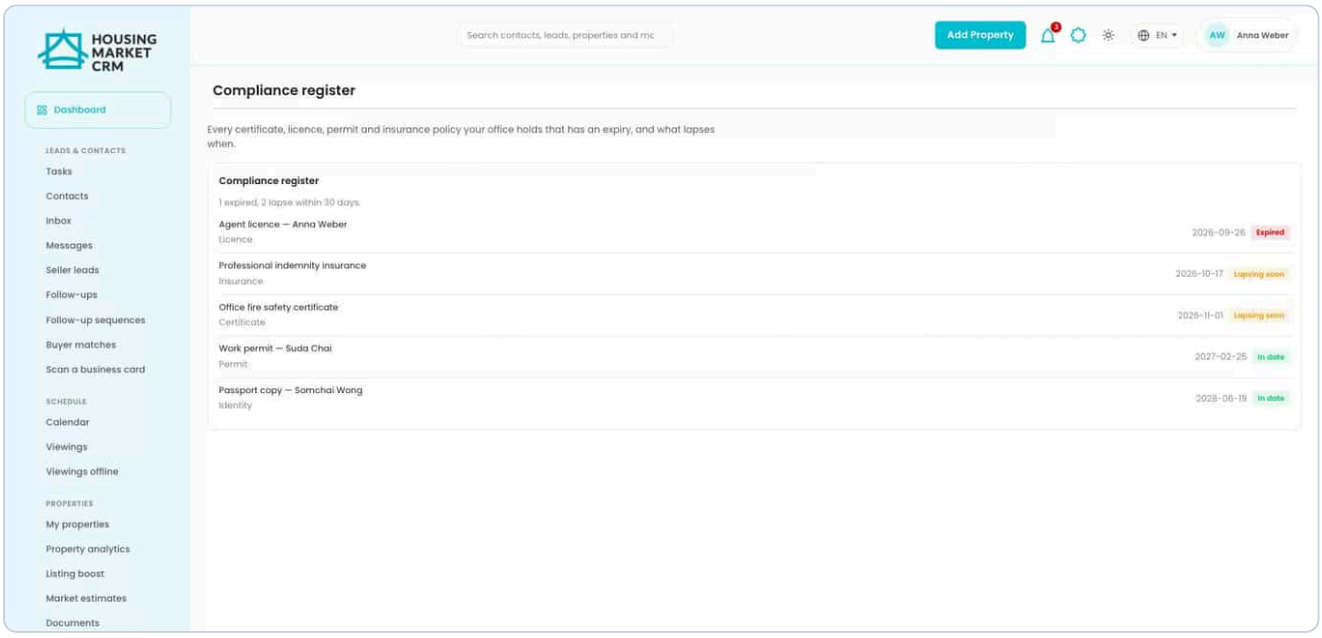
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



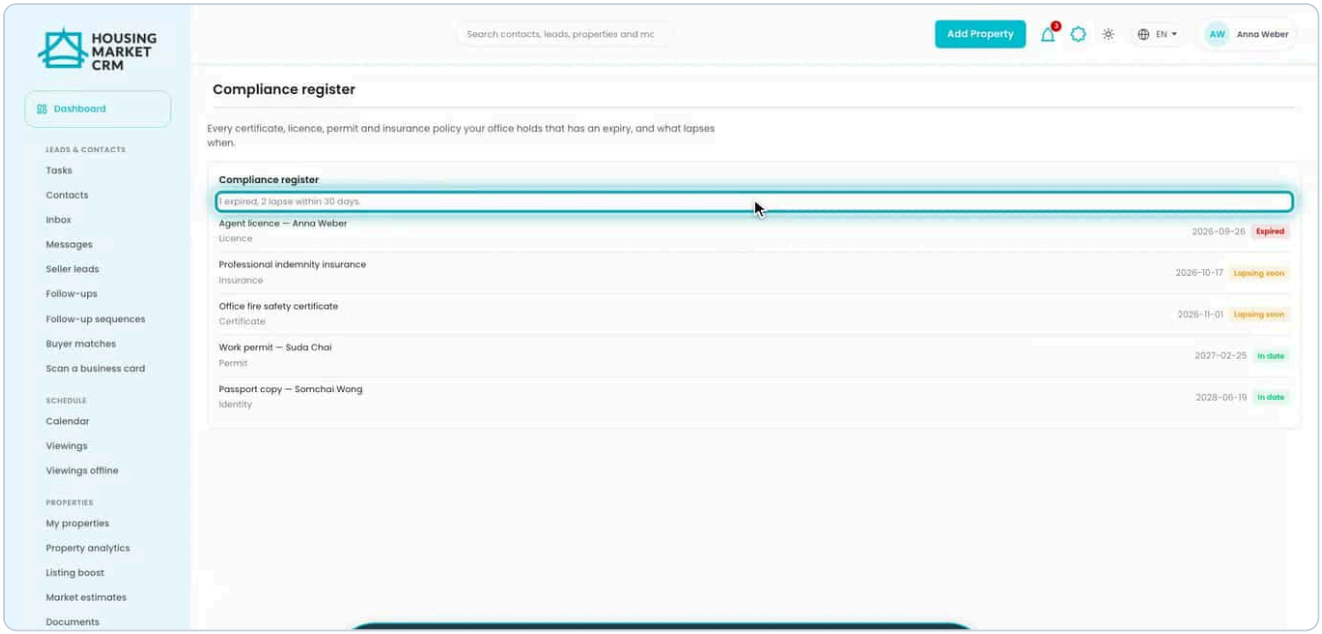
चित्र 56.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में कंप्लायंस (Compliance) पर क्लिक करें।



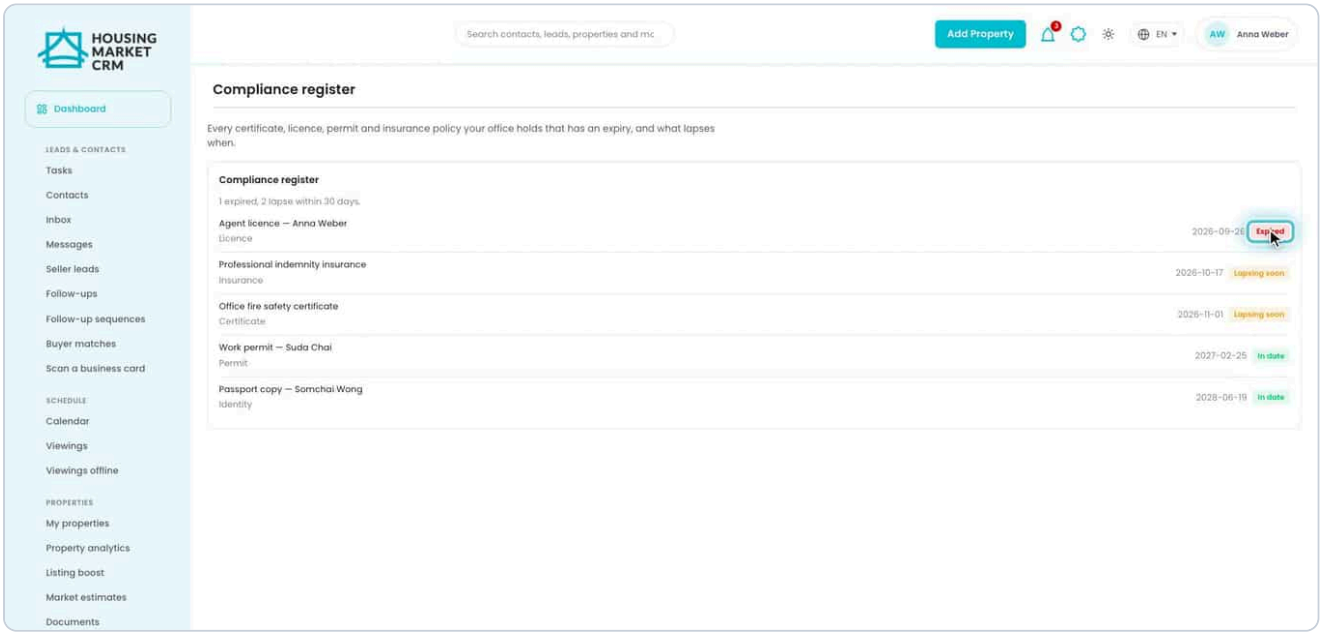
चित्र 56.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 एक पंक्ति: क्या एक्सपायर है, और 30 दिन में क्या समाप्त हो रहा है।



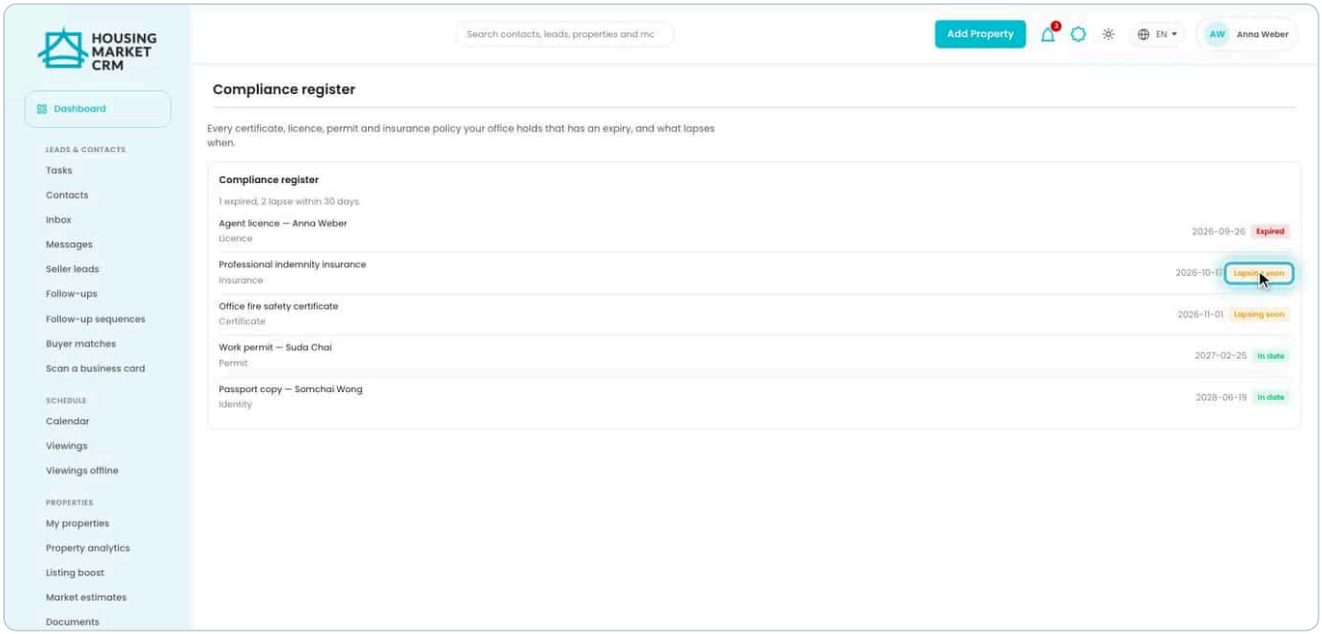
चित्र 56.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 एक्सपायर (Expired) — आज ही कार्रवाई करें।



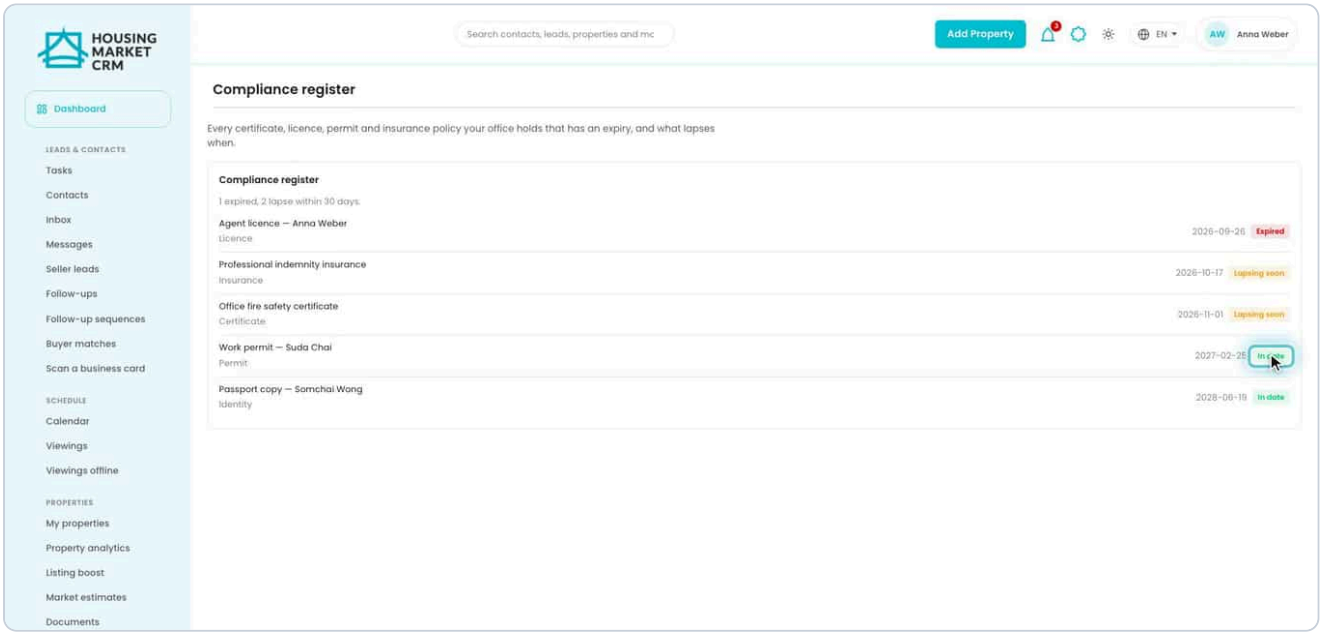
चित्र 56.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 जल्द समाप्त (Lapsing soon) 30 दिन की अवधि है।



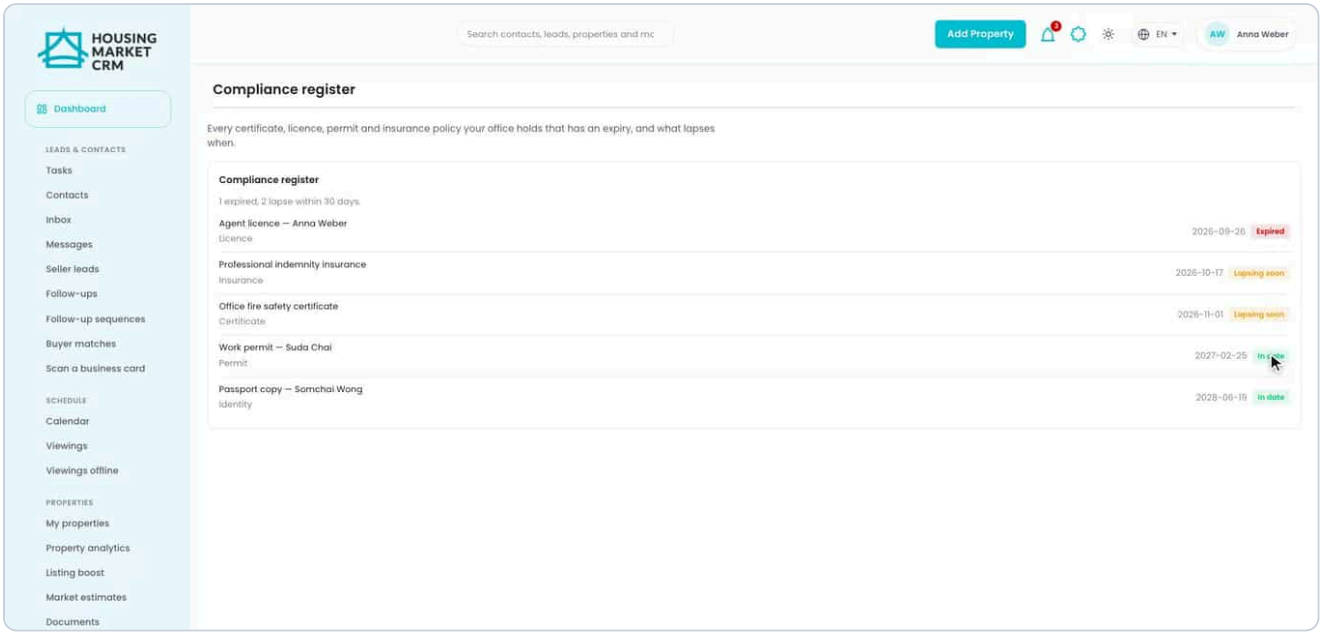
चित्र 56.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 वैध (In date) से आपको कुछ नहीं करना।



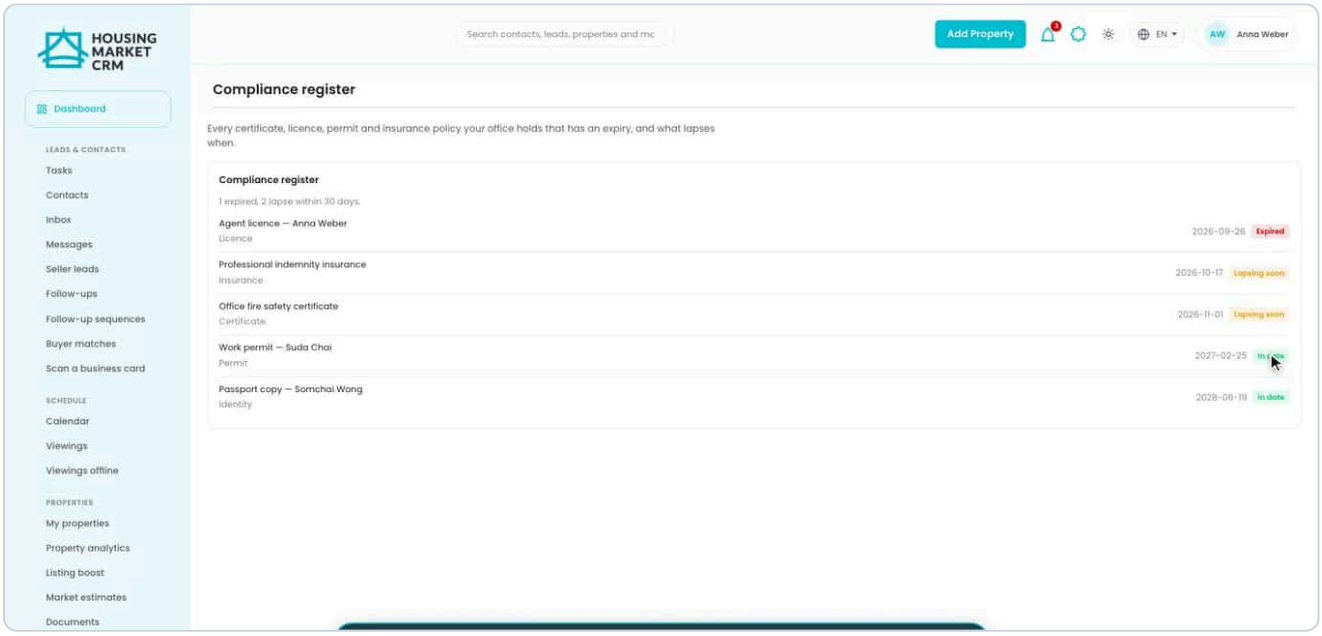
चित्र 56.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 पूरा ऑफ़िस जोड़ें, सिर्फ़ अपना लाइसेंस नहीं।



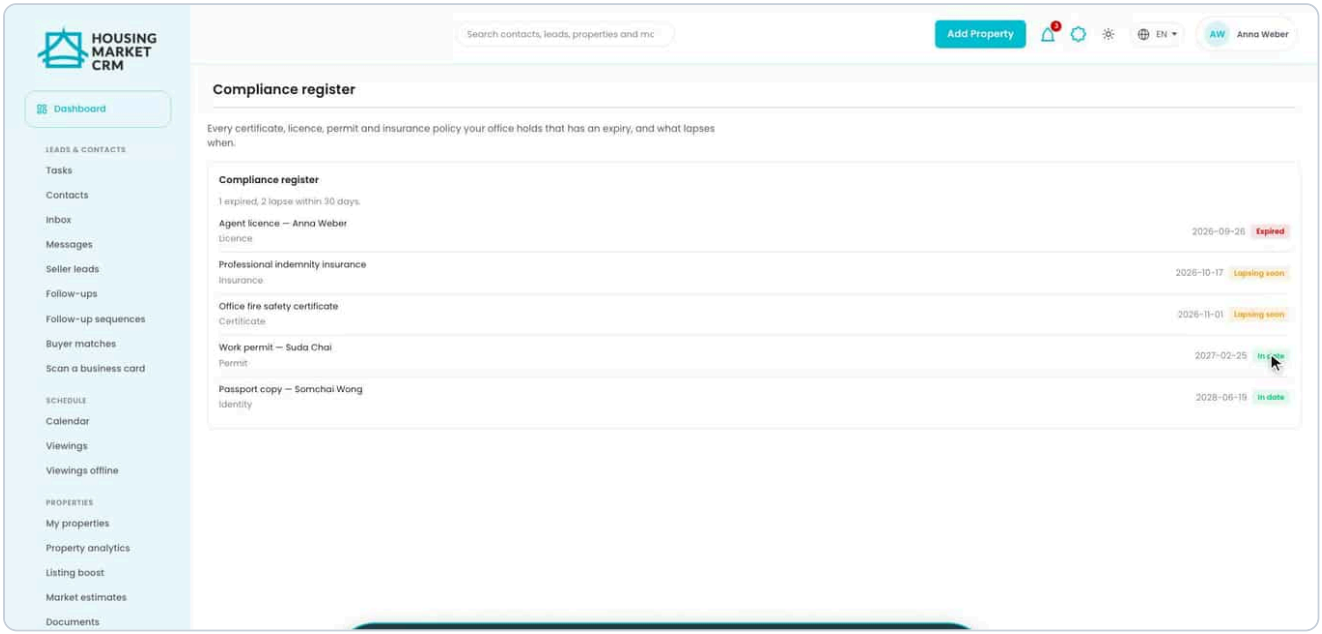
चित्र 56.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 इनमें से हर एक दस्तावेज़ (Documents) में भी है, जिसके पास है उसके नाम दर्ज।



चित्र 56.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 यह स्क्रीन एक सवाल का जवाब देती है: अगला क्या समाप्त हो रहा है?



चित्र 56.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

दस्तावेज़, अनुबंध और लीज़ कैसे काम करते हैं? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 अध्याय 57

लीज़ रिमाइंडर

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हर प्लान में संपर्कों और लिस्टिंग पर समाप्ति रिमाइंडर वाली दस्तावेज़ तिजोरी है। Pro आपके टेम्पलेट से बने अनुबंध जोड़ता है — स्क्रीन पर हस्ताक्षरित, या ऐसे व्यक्ति के पास दूर से हस्ताक्षर के लिए भेजे गए जिसका CRM में खाता नहीं है — और लीज़ खत्म होने से पहले याद दिलाने वाले लीज़ रिकॉर्ड।

दस्तावेज़ तिजोरी

दस्तावेज़ों को किसी संपर्क, लिस्टिंग या लीज़ पर रखें, अगर समाप्ति तारीख है तो वह भी, और CRM उससे पहले याद दिलाता है। एजेंट दस्तावेज़ संग्रहीत करते हैं; हटाने के लिए उस अधिकार वाले मैनेजर की ज़रूरत होती है, और हस्ताक्षरित दस्तावेज़ कोई नहीं हटा सकता।

अनुबंध, Pro पर

अपने किसी टेम्पलेट से अनुबंध बनाएं और स्क्रीन पर हस्ताक्षर करवाएं। हर हस्ताक्षर उसी सटीक टेक्स्ट से जुड़ा होता है जो हस्ताक्षर करने वाले को दिखाया गया, और पहले हस्ताक्षर के बाद टेक्स्ट बदला नहीं जा सकता, इसलिए सब एक ही दस्तावेज़ पर हस्ताक्षर करते हैं।

अनुबंध दूर से हस्ताक्षर के लिए भी भेजा जा सकता है। हर पक्ष को ईमेल से एक निजी लिंक जाता है जिसके लिए न खाता चाहिए और न पासवर्ड, और वह अपने ही ब्राउज़र में हस्ताक्षर करता है; हस्ताक्षर उसी टेक्स्ट से उसी तरह बँधा होता है। देखें "मैं दस्तावेज़ दूर से हस्ताक्षर के लिए कैसे भेजूँ?"।

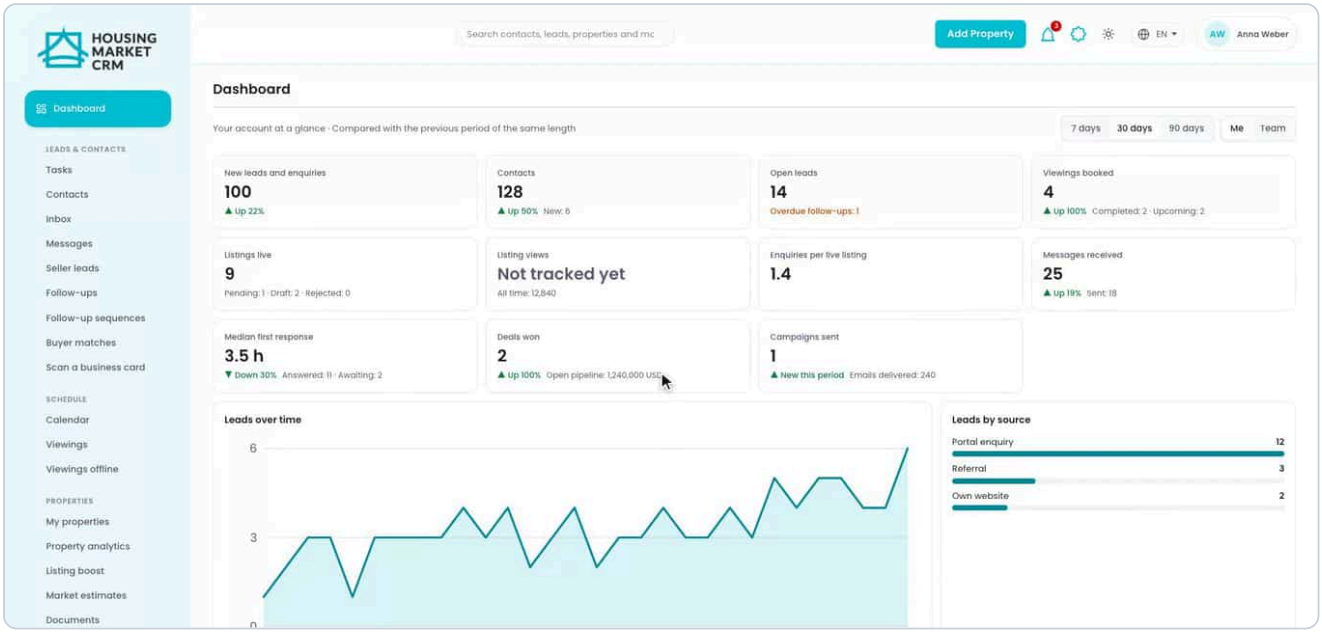
लीज़, Pro पर

मकान मालिक और किरायेदार ने जो तय किया, वह दर्ज करें और उसकी स्थिति खुद तय करें। जब कोई चालू लीज़ खत्म होने के करीब आती है, तो CRM किरायेदार के लिए एक लीड बनाता है, जो जल्द नया घर ढूंढेगा, और मकान मालिक से दोबारा लिस्ट करने के बारे में पूछने का फ़ॉलो-अप बनाता है। किराया और जमा राशि सिर्फ़ संदर्भ के लिए दर्ज होती है; CRM कभी पैसा नहीं लेता या बदलता।

सहायता केंद्र से: **दस्तावेज़, अनुबंध और लीज़ कैसे काम करते हैं?**

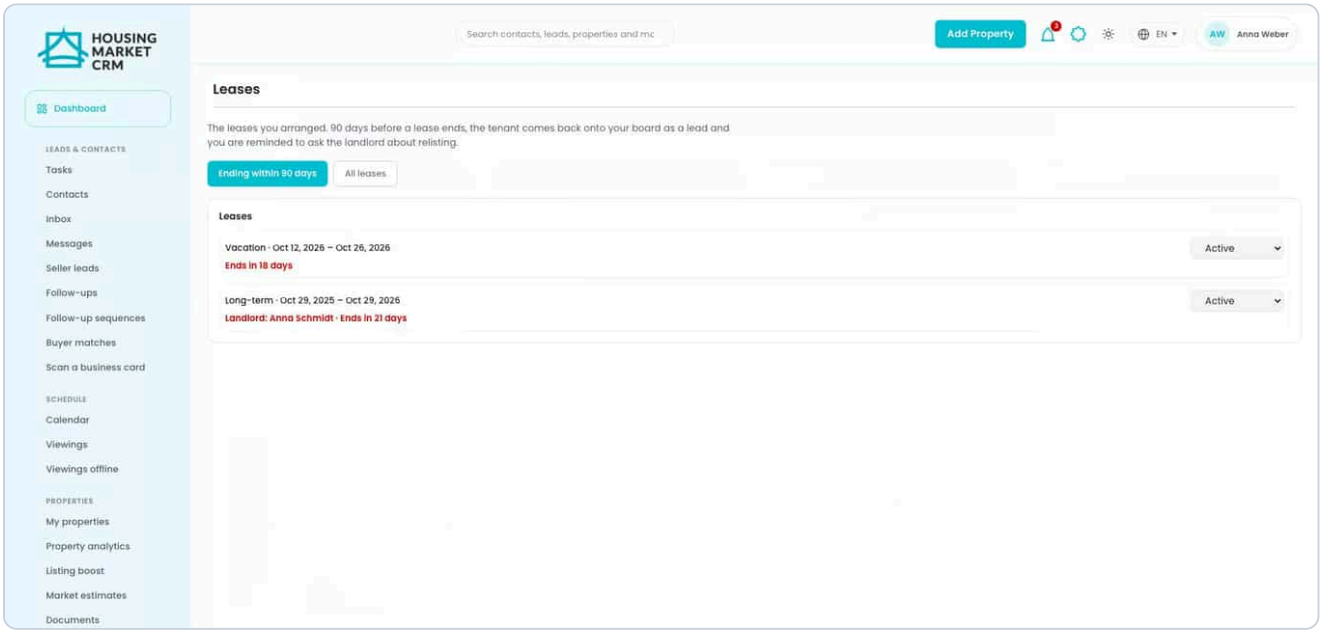
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



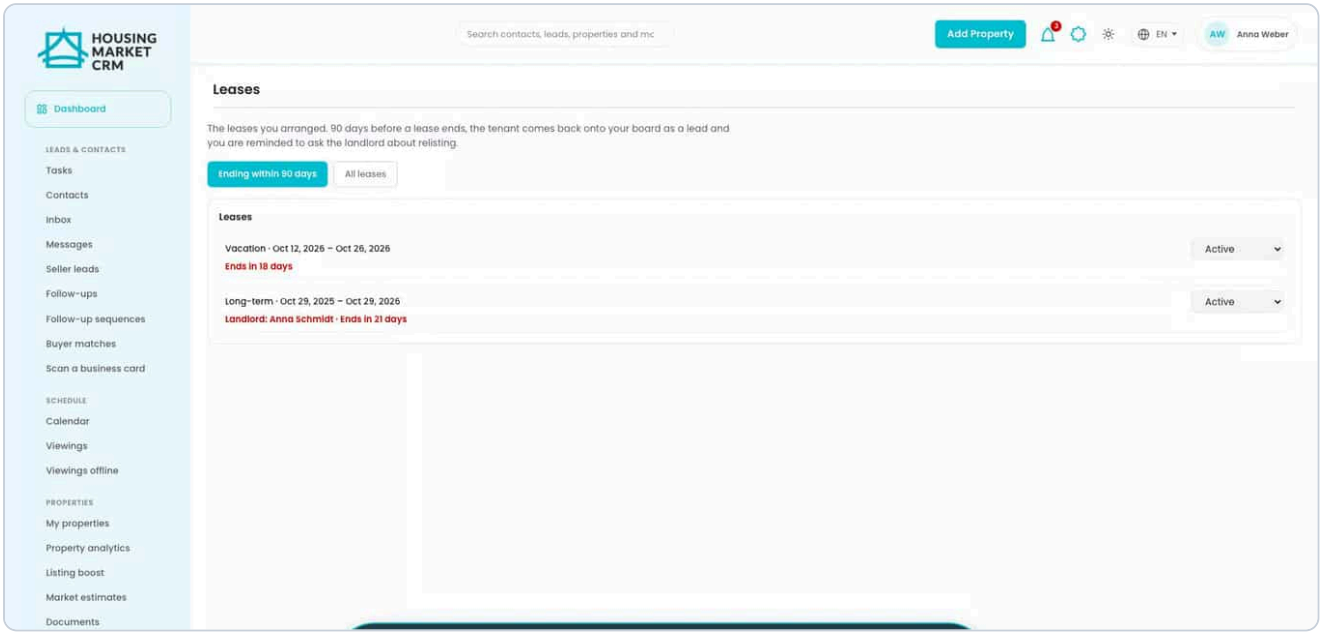
चित्र 57.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'लीज़ (Leases)' पर क्लिक करें।



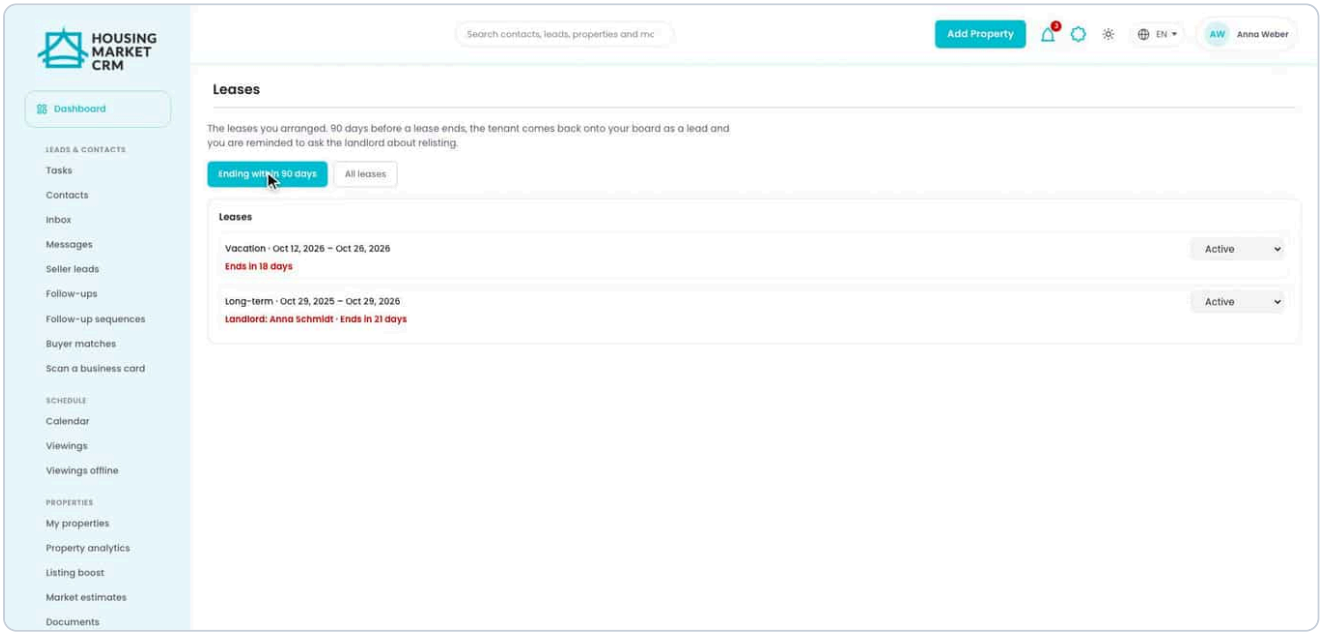
चित्र 57.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 आपकी कराई हुई किरायेदारियाँ — एजेंसी की प्रबंधित वाली नहीं।



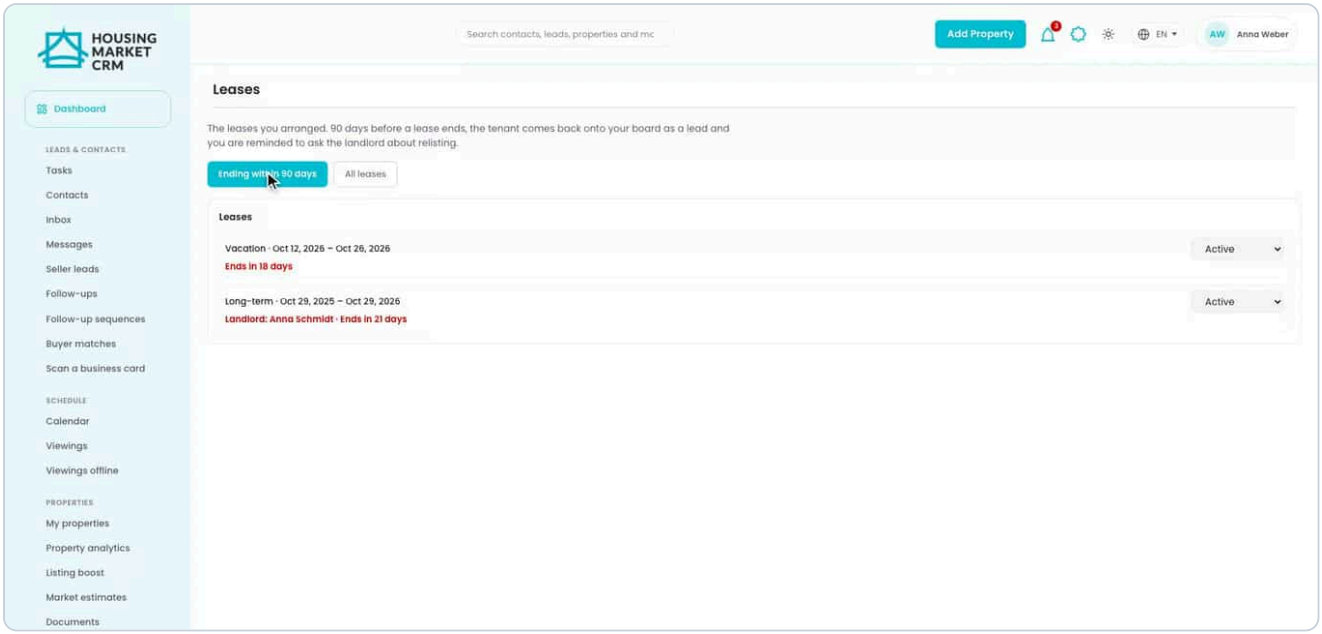
चित्र 57.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 90 दिनों में ख़त्म हो रही — हर महीने काम करने वाली सूची।



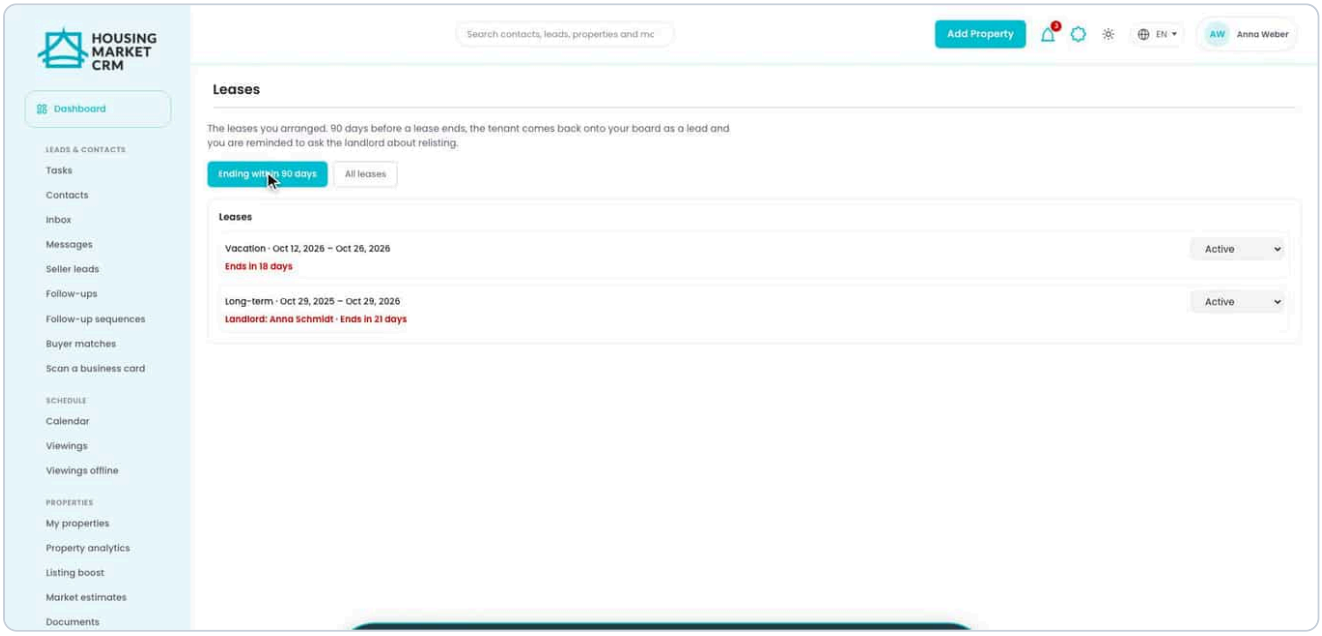
चित्र 57.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 90 दिन पर किरायेदार लीड बनकर आपके बोर्ड पर लौटता है।



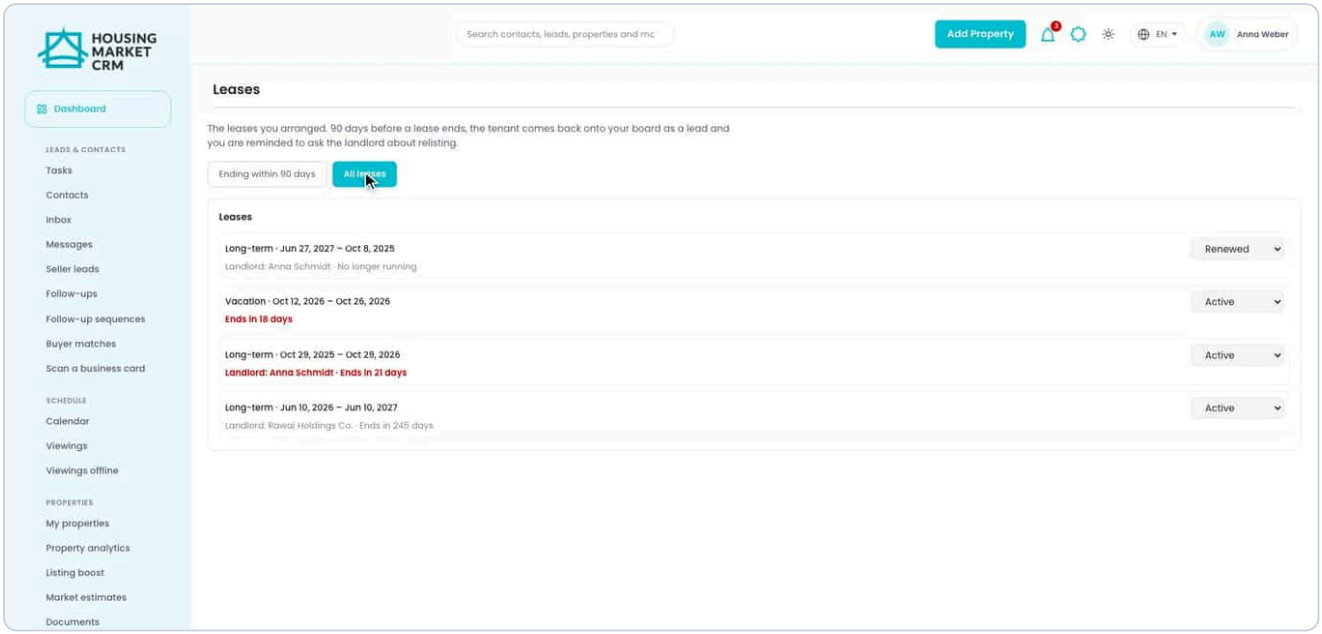
चित्र 57.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 और मकान मालिक से दोबारा लिस्टिंग पूछने की याद आती है।



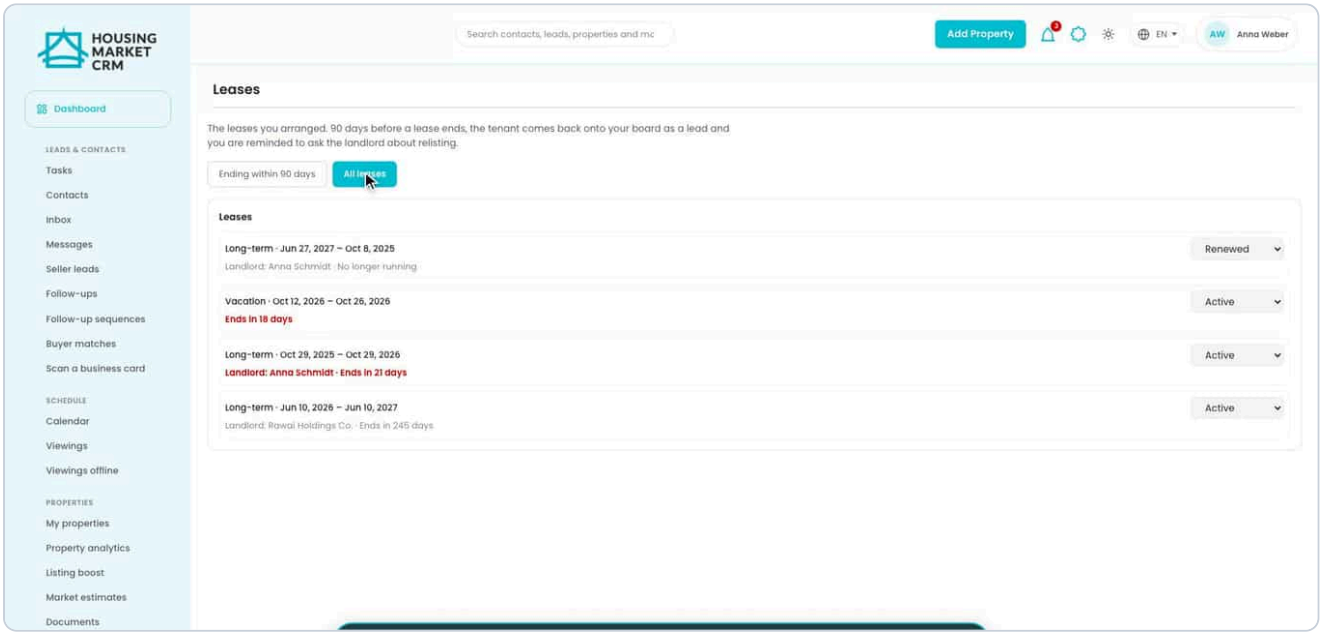
चित्र 57.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 वापस 'सभी लीज़ (All leases)' पर।



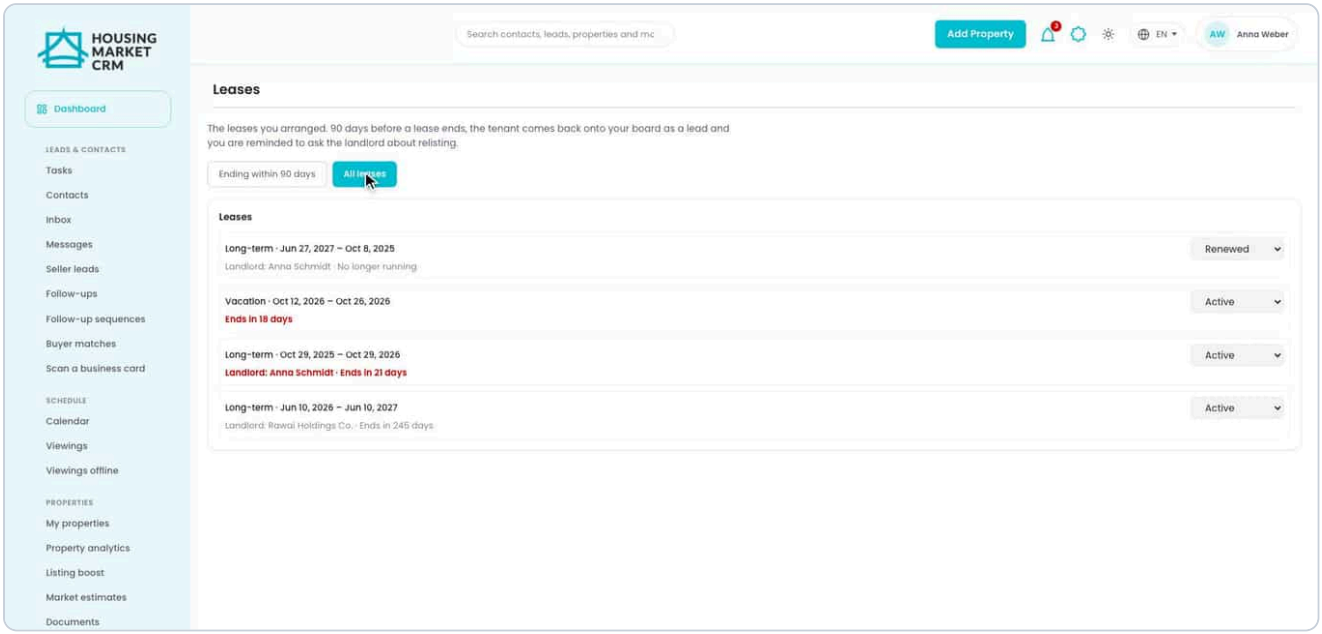
चित्र 57.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 किरायेदार से नवीनीकरण और मालिक से दोबारा लिस्टिंग साथ पूछें —।



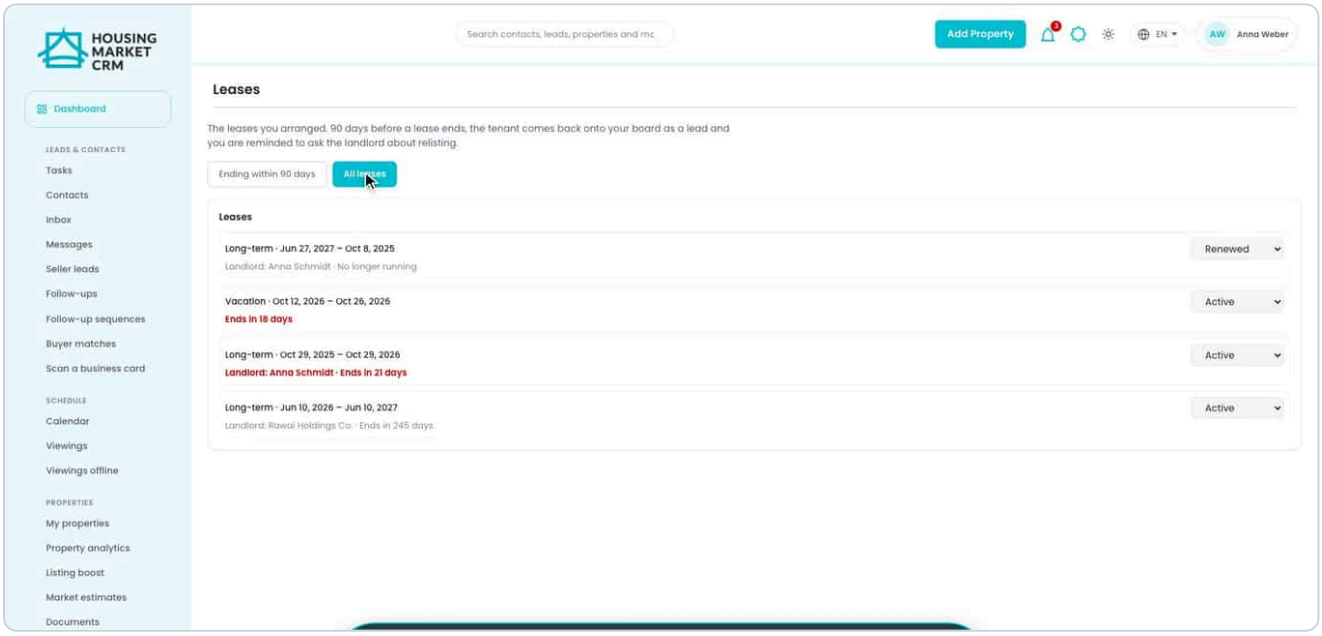
चित्र 57.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 क्योंकि एक का जवाब दूसरे को तय करता है।



चित्र 57.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 किराया दर्ज करें, ताकि अगली बार असली किराया पता हो।



चित्र 57.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

उन घरों का रजिस्टर जिन्हें आपकी एजेंसी दूसरों के लिए संभालती है: हर इकाई, उसका मालिक कौन है, और कब तक। यह Pro और Business का हिस्सा है, और उन प्रॉपर्टी से अलग है जिन्हें आप बेच या किराए पर दे रहे हैं।

सहायता केंद्र: CRM में संपत्ति प्रबंधन क्या है?

58 अध्याय 58

क्लाइंट पोर्टल

Business | एजेंटों और ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Business पर, आप किसी खरीदार या विक्रेता को उसके संपर्क रिकॉर्ड से एक निजी पेज पर आमंत्रित कर सकते हैं, जहाँ वह ईमेल लिंक से साइन इन करता है और वह देखता है जो आपने उसके साथ साझा किया है।

किसी संपर्क के रिकॉर्ड से उसे क्लाइंट पोर्टल पर आमंत्रित करें। उसे साइन-इन लिंक वाला ईमेल मिलता है — कोई पासवर्ड नहीं बनाना पड़ता — और वह केवल वही देखता है जो आपने उसके साथ साझा करना चुना है। यह Business का हिस्सा है।

- खरीदार उन प्रॉपर्टी की शॉर्टलिस्ट देखता है जो आपने उसके लिए तैयार की है, और अपनी बुक की गई विज़िट।
- विक्रेता अपनी लिस्टिंग और वे फ़ीडबैक नोट देखता है जो आप उसके साथ साझा करते हैं।

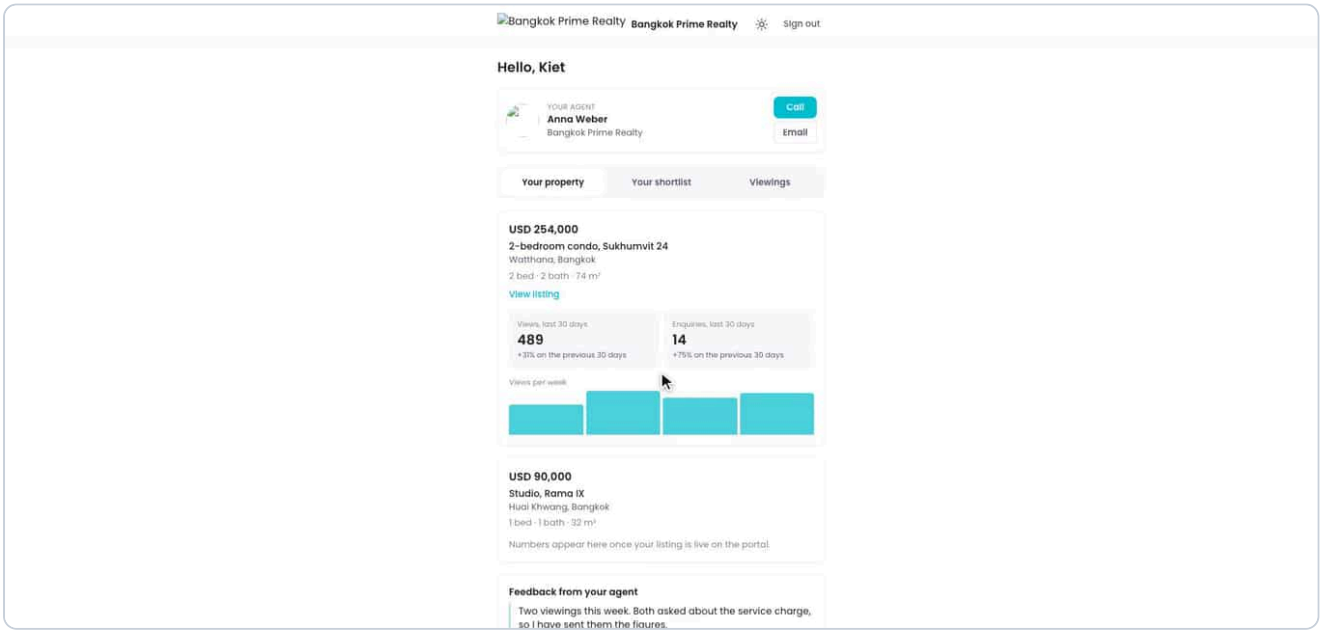
साइन-इन लिंक और सत्र दोनों की अवधि खत्म हो जाती है, इसलिए मेज़ पर खुला छूटा फ़ोन स्थायी लॉगिन नहीं बनता; दोबारा अंदर आने के लिए ईमेल से नया लिंक चाहिए। आप किसी भी प्लान पर, कभी भी, किसी क्लाइंट की पहुँच रद्द कर सकते हैं।

अगर कोई खाता Business से नीचे चला जाता है, तो क्लाइंटों की पहुँच हटाई नहीं जाती, बल्कि एक विनम्र संदेश के साथ रोक दी जाती है, और फिर से अपग्रेड करने पर वह ठीक वैसी ही बहाल हो जाती है जैसी थी।

सहायता केंद्र से: **क्लाइंट पोर्टल क्या है?**

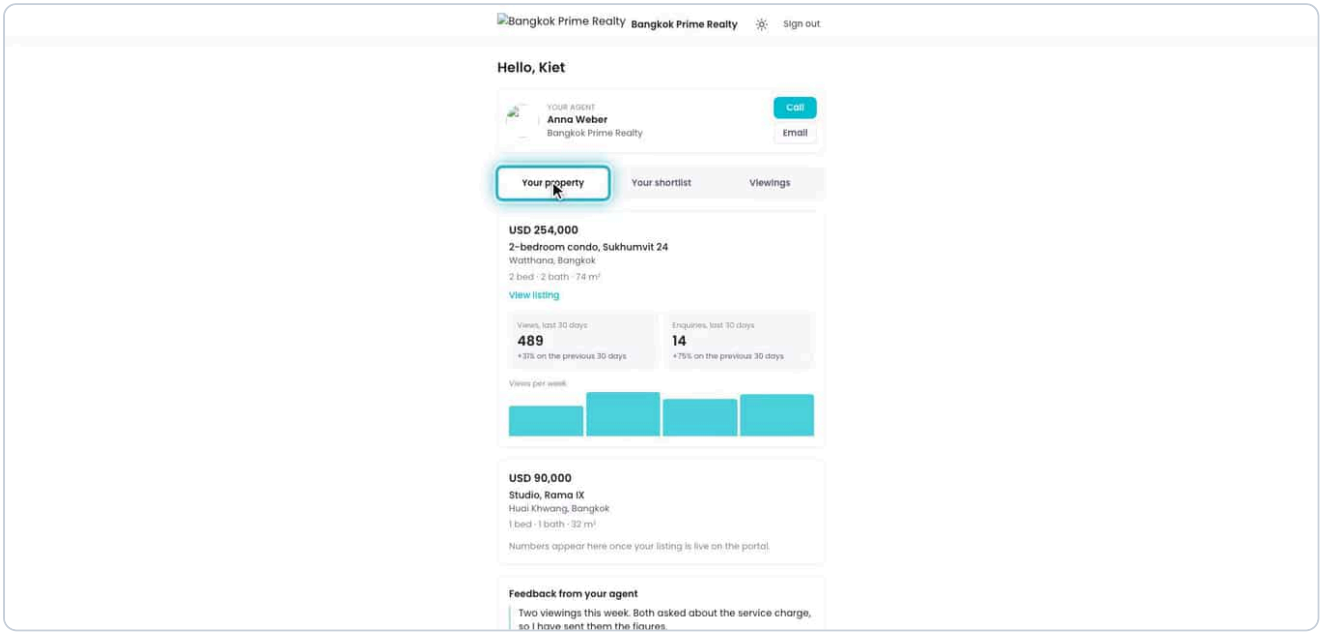
चरण-दर-चरण

1 आपका क्लाइंट यही देखता है — उसका अपना पेज।



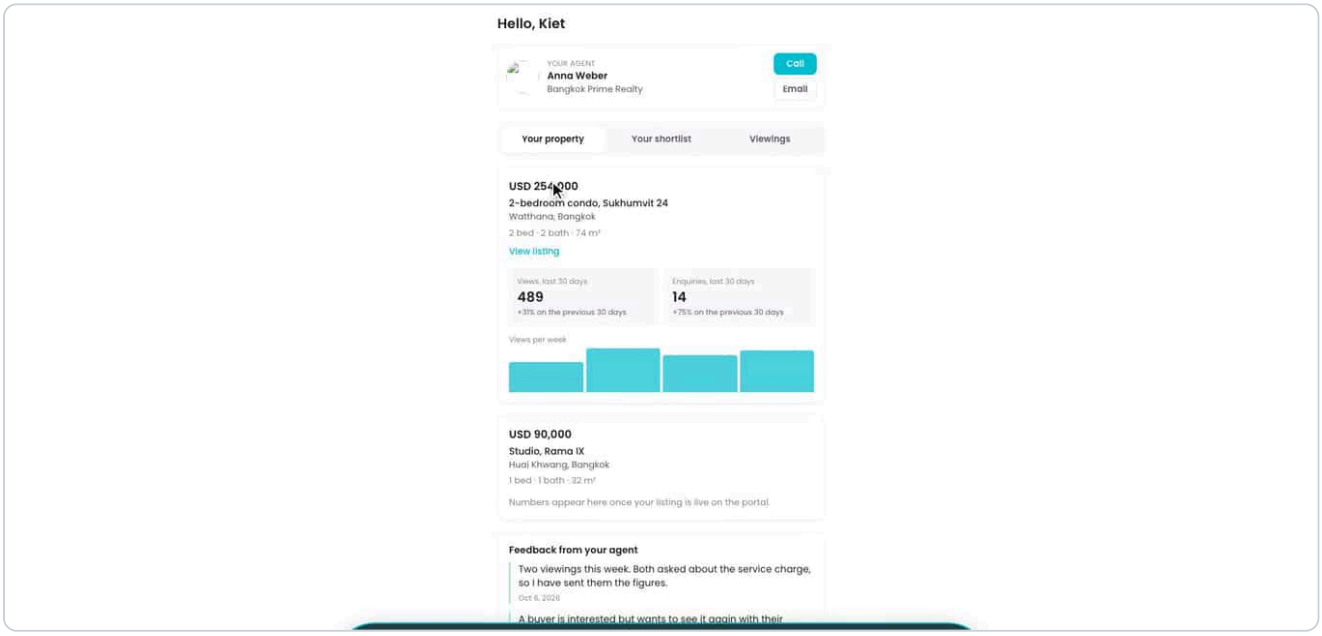
चित्र 58.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 विक्रेता अपनी लिस्टिंग पर हर हफ़्ते के व्यू देखता है।



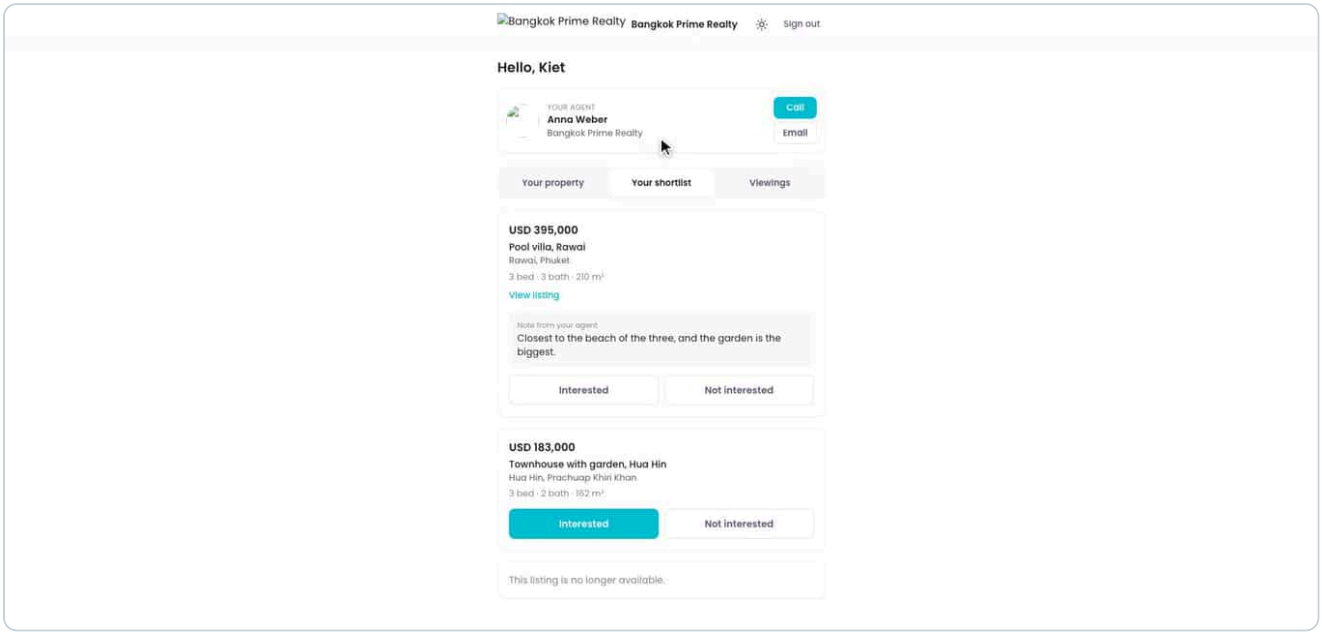
चित्र 58.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 और वे नोट्स जो आपने लिखे — तो विक्रेता के लिए लिखिए।



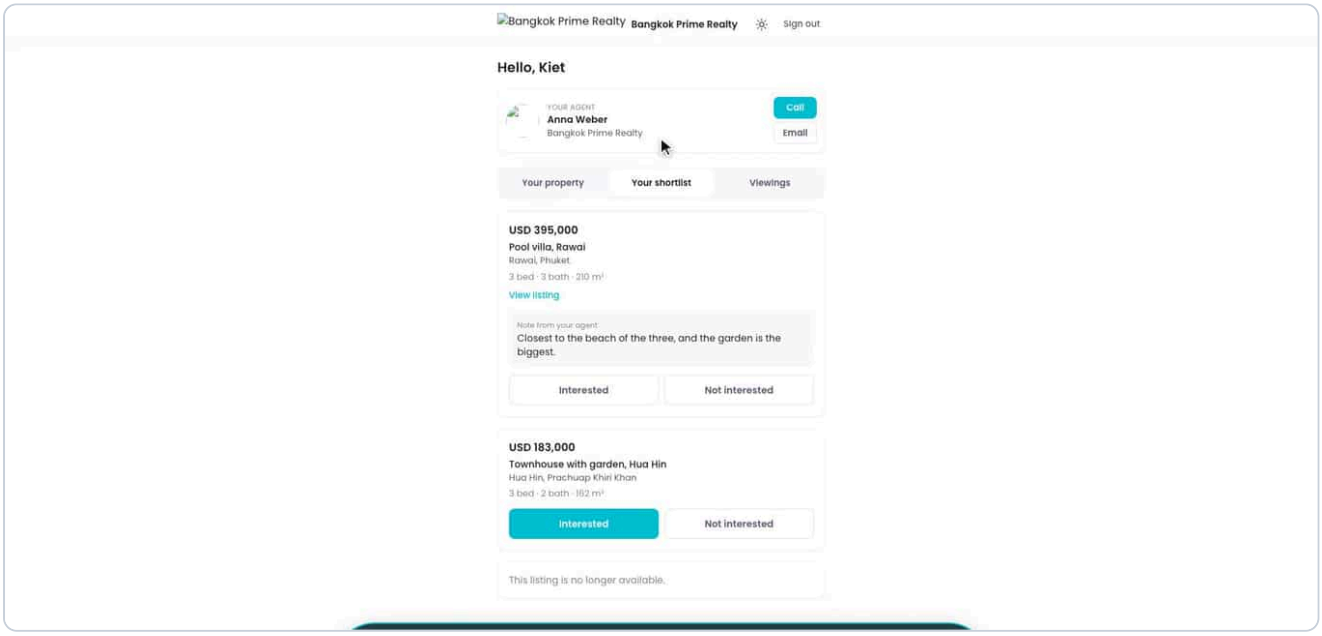
चित्र 58.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 खरीदार आपकी बनाई शॉर्टलिस्ट देखता है।



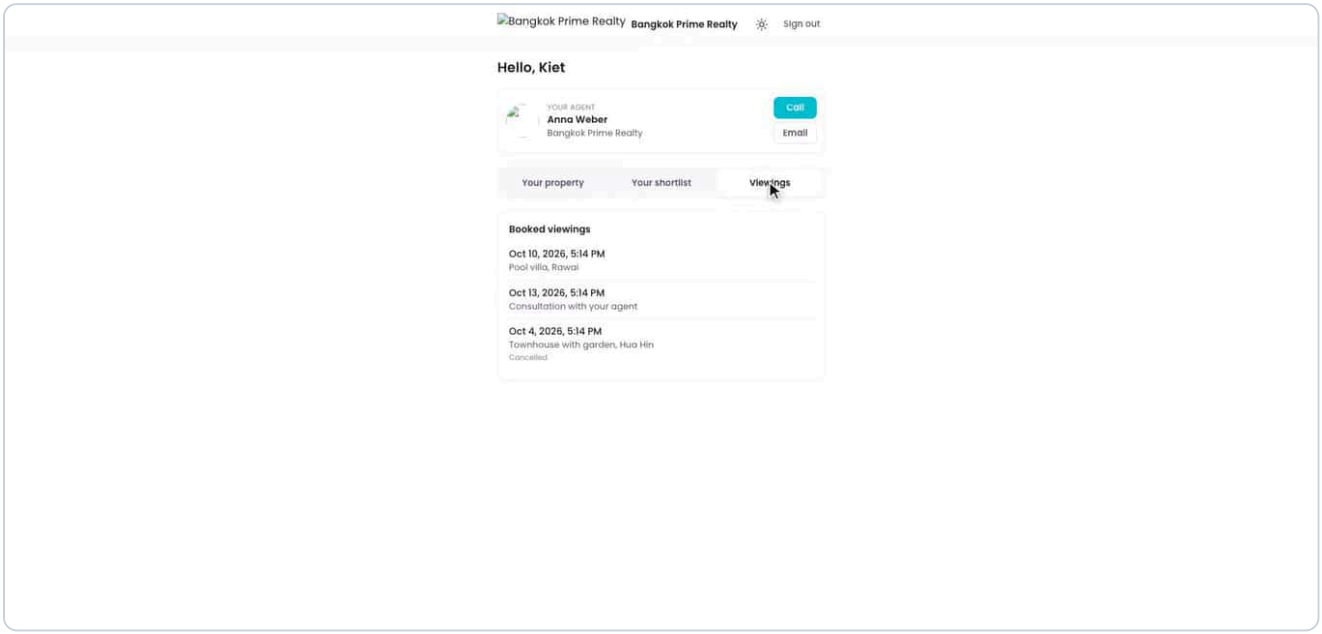
चित्र 58.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 वे बताते हैं कौन पसंद है — और यह CRM में वापस आता है।



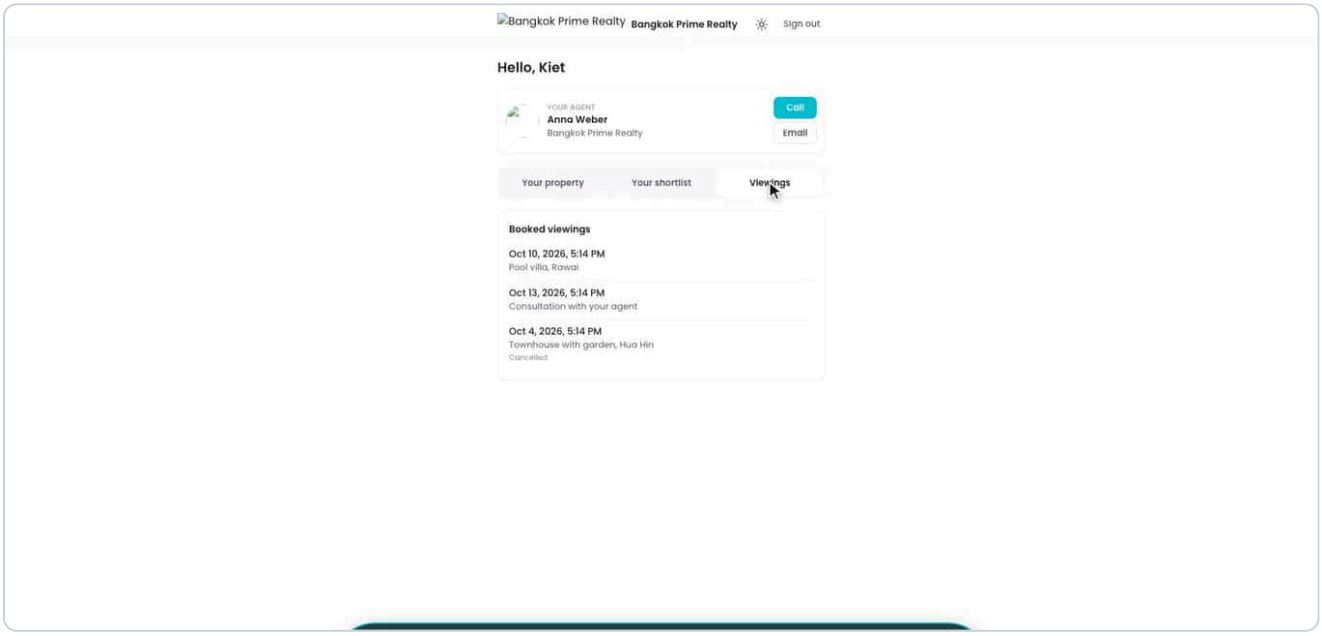
चित्र 58.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 और उनके लिए बुक की गई विज़िट भी।



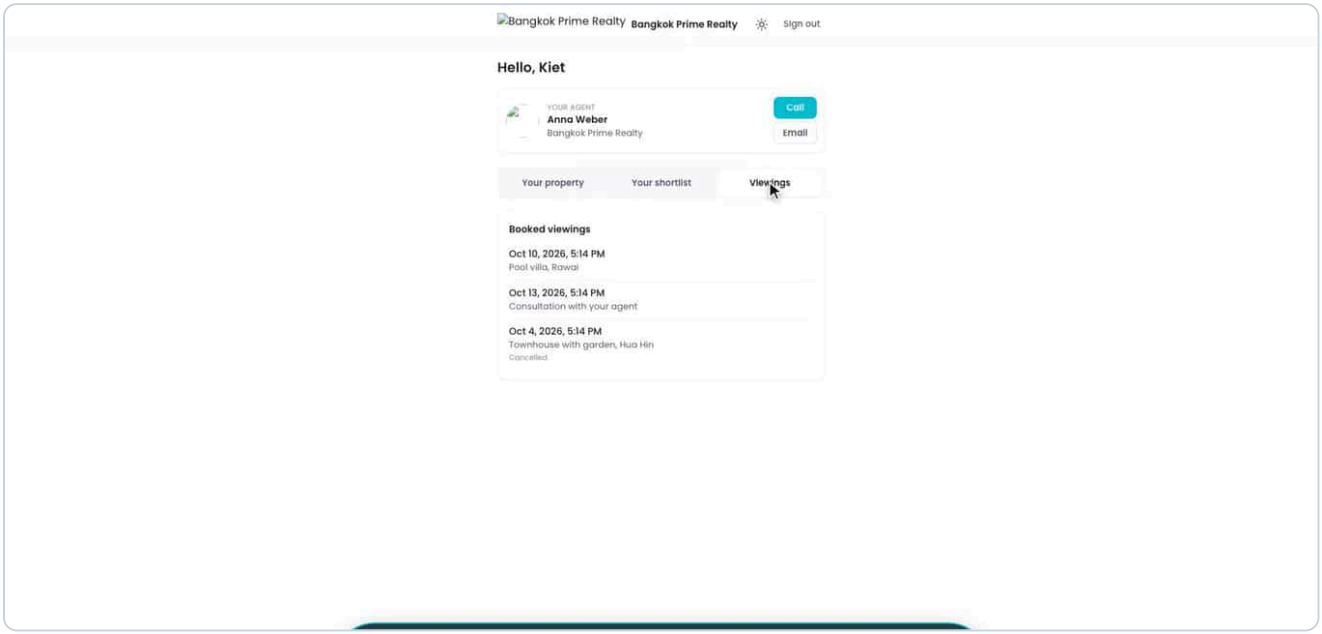
चित्र 58.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 वे आपके ईमेल किए लिंक से साइन इन करते हैं। खोने लायक कोई पासवर्ड नहीं।



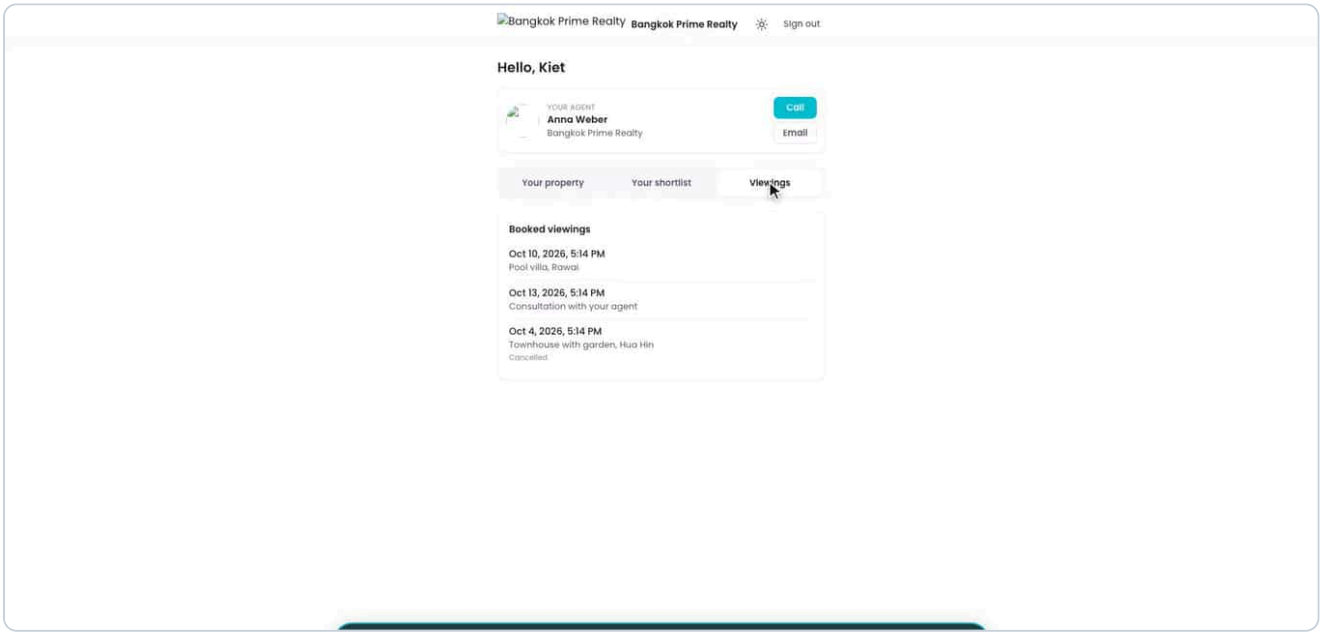
चित्र 58.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 अपने आँकड़े खुद पढ़ सकने वाला विक्रेता उन्हें कम माँगता है।



चित्र 58.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 तो फ़ीडबैक नोट्स ऐसे लिखिए जैसे विक्रेता पढ़ेगा। वह पढ़ेगा।



चित्र 58.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

59 अध्याय 59

आपकी प्रोफ़ाइल और रिव्यू

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

समीक्षाएँ, लाइसेंस, एजेंसी और फ़ोन बैज तथा प्रोफ़ाइल एनालिटिक्स हर प्लान पर मुफ़्त हैं। सत्यापित एजेंट बैज एक अलग सशुल्क आवेदन है, जिसका नवीनीकरण और दोबारा जाँच हर साल होती है।

समीक्षाएँ, तीनों सत्यापन बैज और प्रोफ़ाइल एनालिटिक्स जान-बूझकर मुफ़्त प्लान का हिस्सा हैं: जिस डायरेक्टरी में केवल भुगतान करने वाले एजेंटों को रेटिंग मिल सके, वह एजेंटों को इस आधार पर रैंक करेगी कि वे कितना भुगतान करते हैं, न कि इस आधार पर कि उनके क्लाइंट उन्हें कैसी रेटिंग देते हैं। सत्यापित एजेंट बैज अलग चीज़ है और वह सशुल्क है; वह इसी जवाब का आख़िरी हिस्सा है।

समीक्षाएँ

जब आप किसी लीड को सौदा पक्का में ले जाते हैं, CRM आपके तय किए गए अंतराल के बाद उस क्लाइंट को समीक्षा अनुरोध भेजना शेड्यूल करता है। आप किसी खास क्लाइंट के लिए अनुरोध रोक सकते हैं, पर समीक्षाएँ पूरी तरह बंद नहीं कर सकते। समीक्षा केवल ऐसे अनुरोध के ज़रिए ही लिखी जा सकती है, इसलिए हर रेटिंग किसी ऐसे व्यक्ति से आती है जिसके साथ आपने सच में सौदा पक्का किया। आप किसी समीक्षा का जवाब दे सकते हैं, और Housing Market Group समीक्षाओं का मॉडरेशन करता है।

तीन मुफ़्त बैज

प्रोफ़ाइल और समीक्षाएँ में, तीन में से किसी भी बैज के लिए प्रमाण अपलोड करें — आपका लाइसेंस, आपकी एजेंसी, और आपका फ़ोन नंबर। हमारी टीम दस्तावेज़ जाँचती है और उसे स्वीकृत या अस्वीकार करती है। जो बैज आपके पास पहले से है, वह नवीनीकरण की जाँच के दौरान बना रहता है। इन तीनों का कोई शुल्क नहीं है, किसी भी प्लान पर, और ये नीचे बताए गए सत्यापित एजेंट आवेदन पर निर्भर नहीं हैं।

प्रोफ़ाइल एनालिटिक्स

वही स्क्रीन दिखाती है कि आपकी प्रोफ़ाइल कितनी बार देखी जाती है, उससे कितनी पूछताछ आती है, और उसे क्या पीछे रोक रहा है।

सत्यापित एजेंट बैज

सत्यापित एजेंट आप कौन हैं इसकी ज़्यादा गहरी जाँच है, और उसका भुगतान अलग से होता है, आपके पास जो भी प्लान हो उसके ऊपर — वह न Pro का हिस्सा है और न Business का, और मुफ़्त प्लान वाला एजेंट भी उतनी ही आसानी से उसके लिए आवेदन कर सकता है। CRM के ज़रिए आवेदन करने की लागत 19 USD प्रति वर्ष है। यह शुल्क समीक्षा का है, उसके नतीजे का नहीं, इसलिए जो आवेदन स्वीकृत नहीं होता उसका शुल्क वापस नहीं मिलता।

सत्यापन एक साल चलता है। शुल्क हर साल फिर से लिया जाता है, और वही भुगतान हर साल की दोबारा जाँच खोलता है, जो समीक्षा टीम के पास उन्हीं दस्तावेज़ों के साथ जाती है जो उनके पास पहले से हैं — दोबारा कुछ अपलोड नहीं करना पड़ता। नवीनीकरण न हो तो बैज अपनी तारीख पर खत्म हो जाता है। आवेदन कैसे करें, इसके लिए देखें "मैं सत्यापित एजेंट कैसे बनूँ?"।

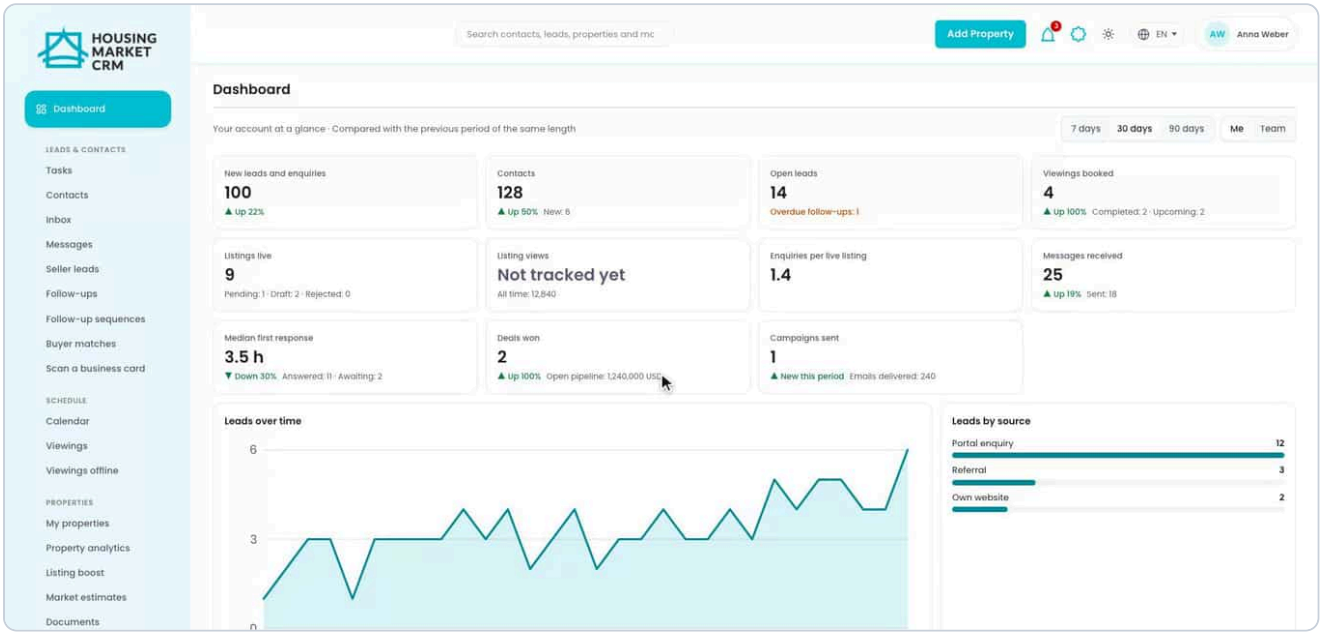
इनमें से कुछ भी ऊपर बताए गए तीन मुफ़्त बैज को नहीं छूता। उन्हें वही टीम जाँचती है पर वे शुल्क का इंतज़ार नहीं करते, इसलिए आप अपना लाइसेंस, अपनी एजेंसी और अपना टेलीफ़ोन नंबर आज ही प्रमाणित कर सकते हैं।

आपकी रेटिंग, समीक्षाएँ और बैज पोर्टल पर आपके एजेंट पेज पर दिखते हैं, और क्लाइंट अपनी समीक्षा पोर्टल के उस पेज पर लिखते हैं जिसका लिंक उनके समीक्षा अनुरोध में होता है।

सहायता केंद्र से: **समीक्षाएँ और सत्यापन बैज कैसे काम करते हैं?**

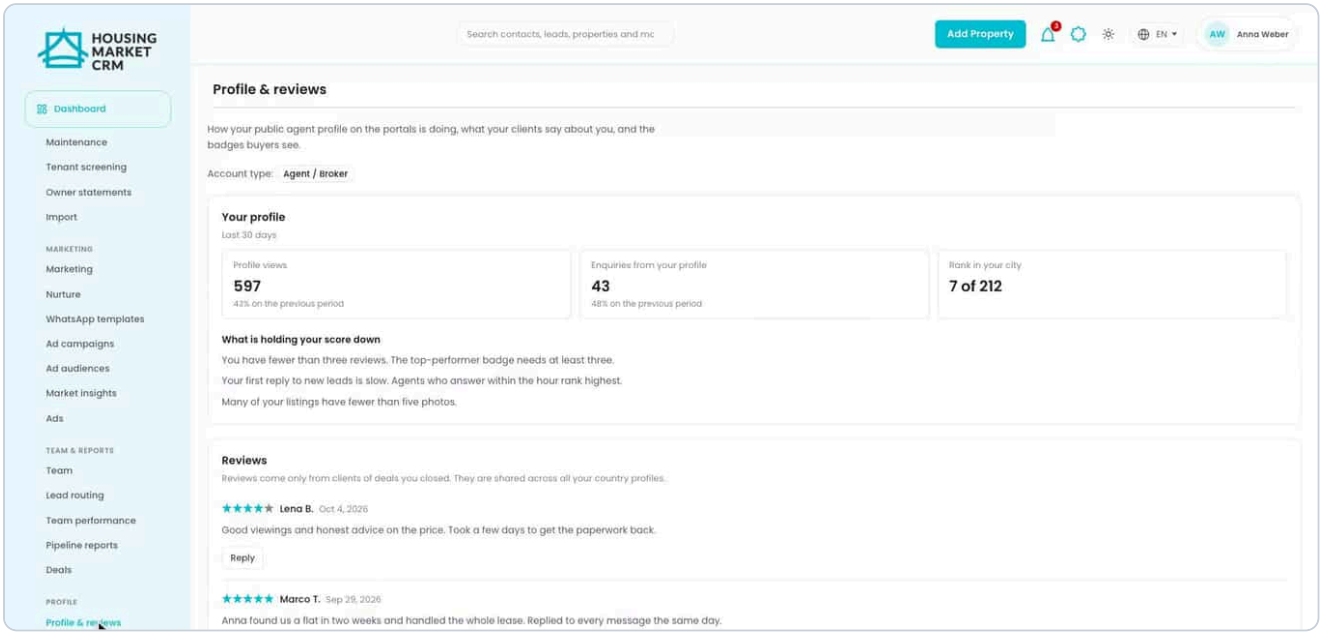
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



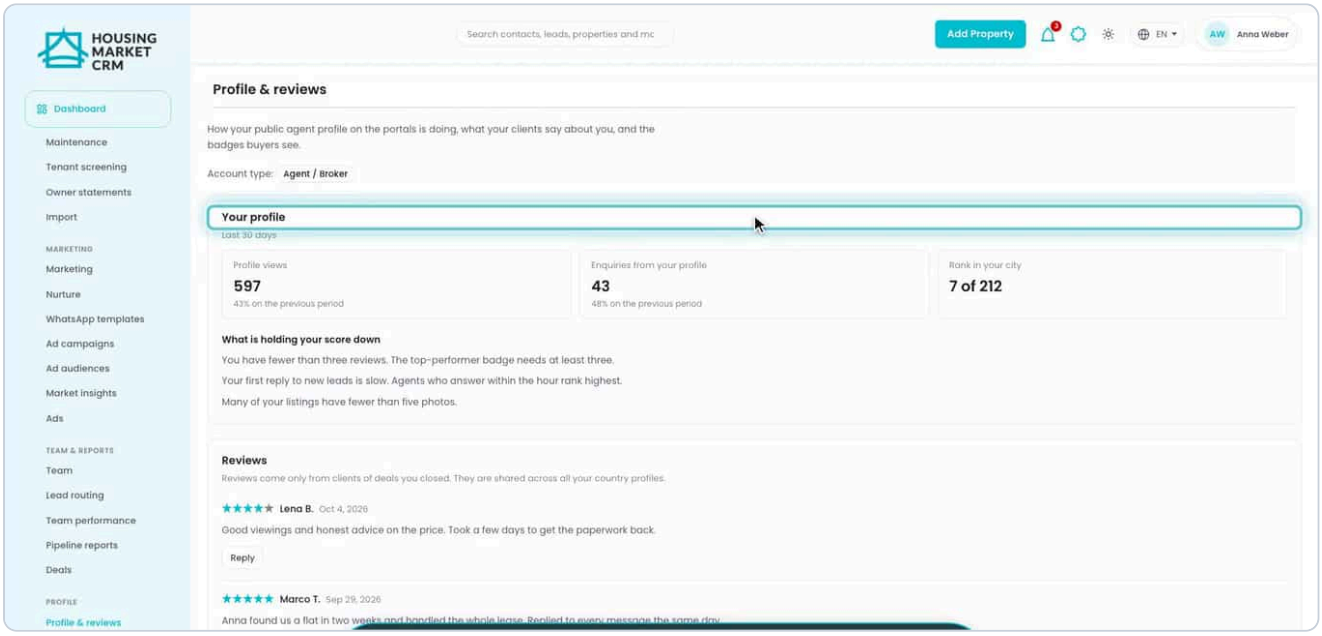
चित्र 59.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में प्रोफ़ाइल और रिव्यू (Profile & reviews) पर क्लिक करें।



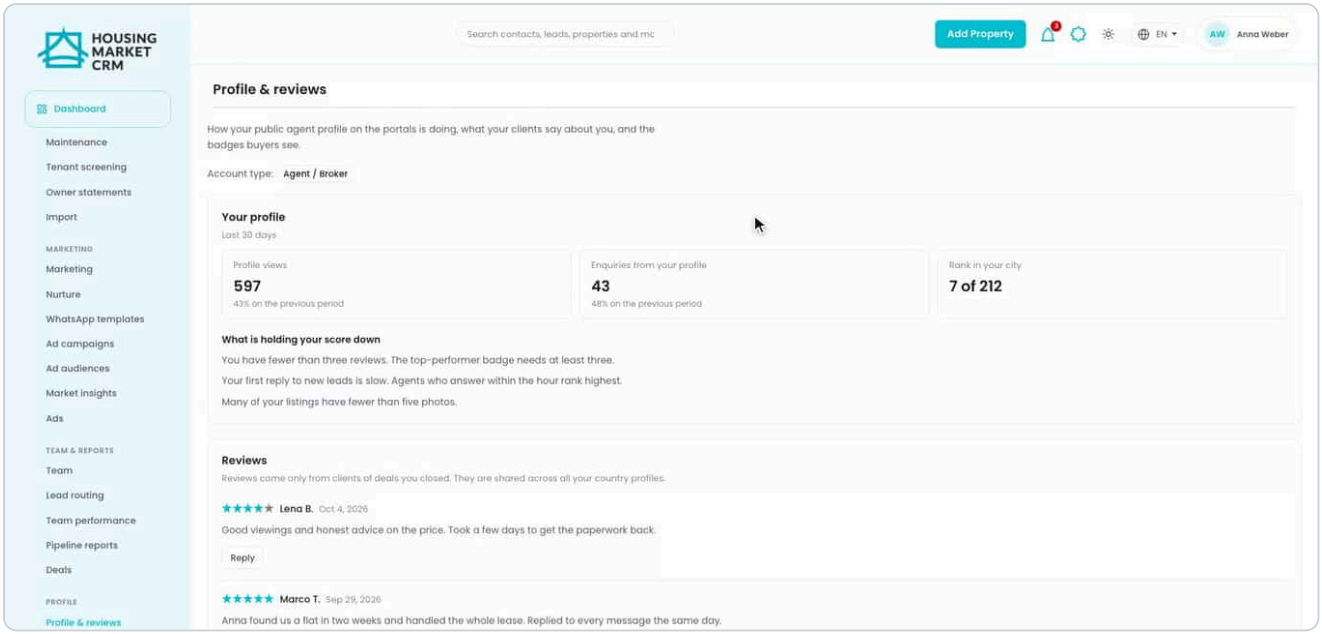
चित्र 59.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 व्यू, पूछताछ, और शहर के एजेंट्स में आपकी रैंक।



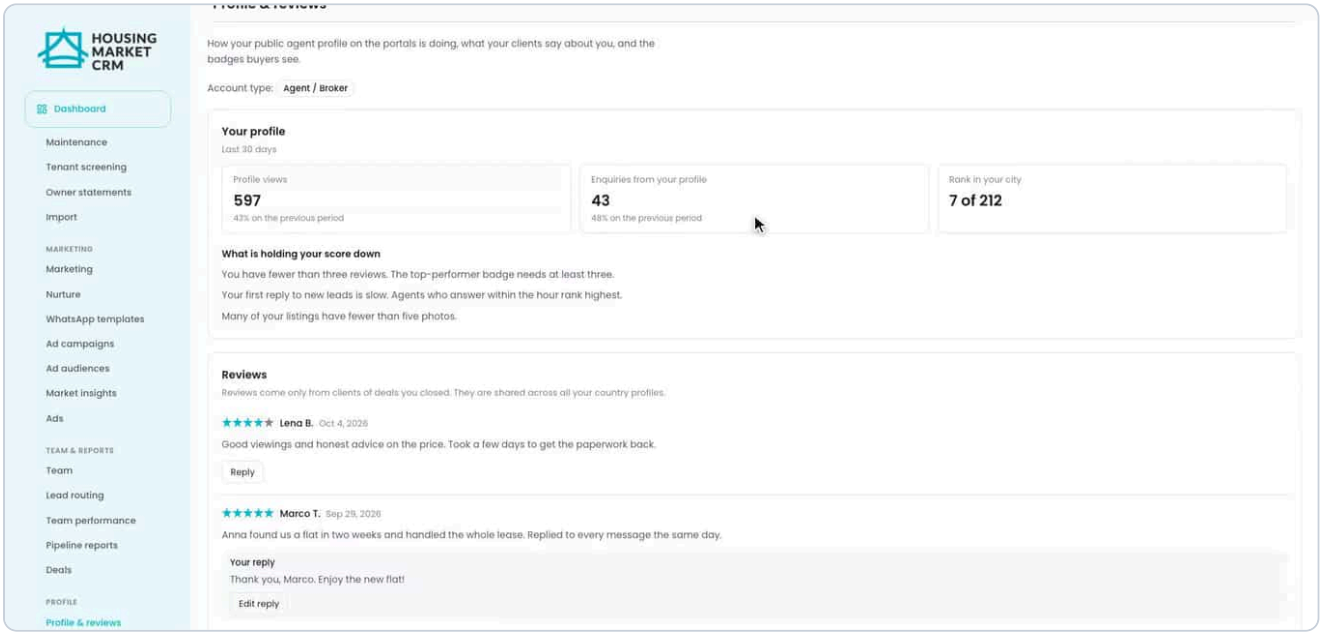
चित्र 59.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 हिंट्स सीधे शब्दों में वही रैंकिंग हैं।



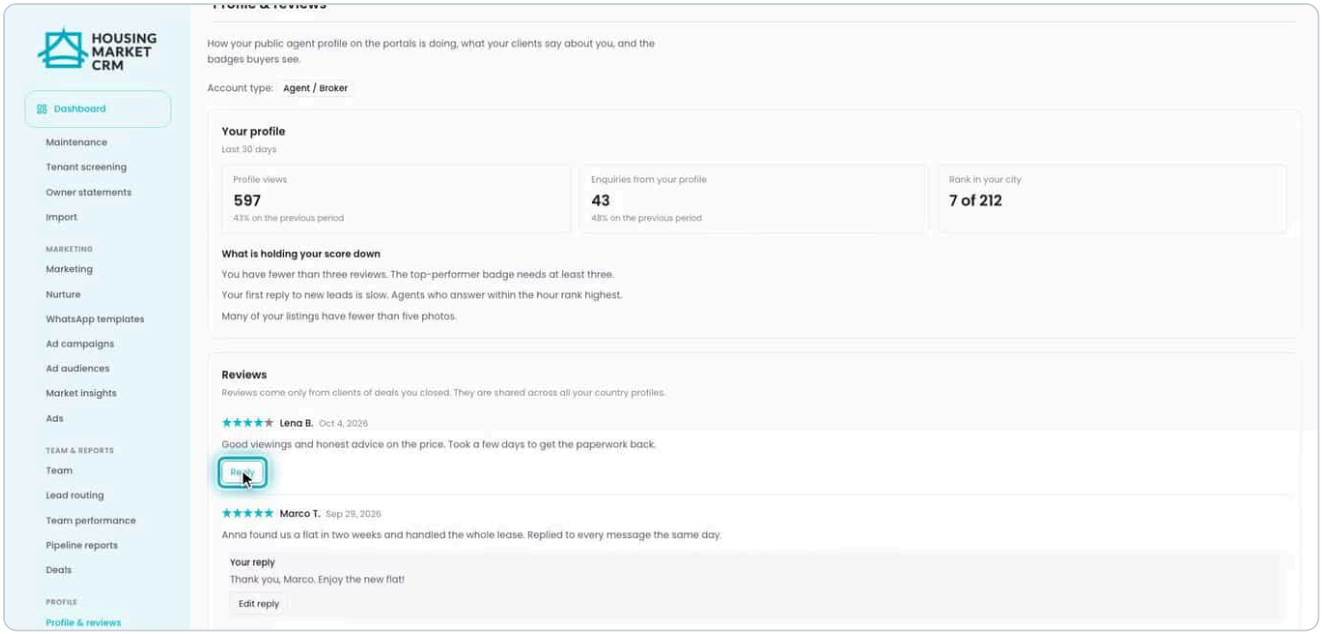
चित्र 59.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 आपके क्लाइंट्स ने क्या लिखा।



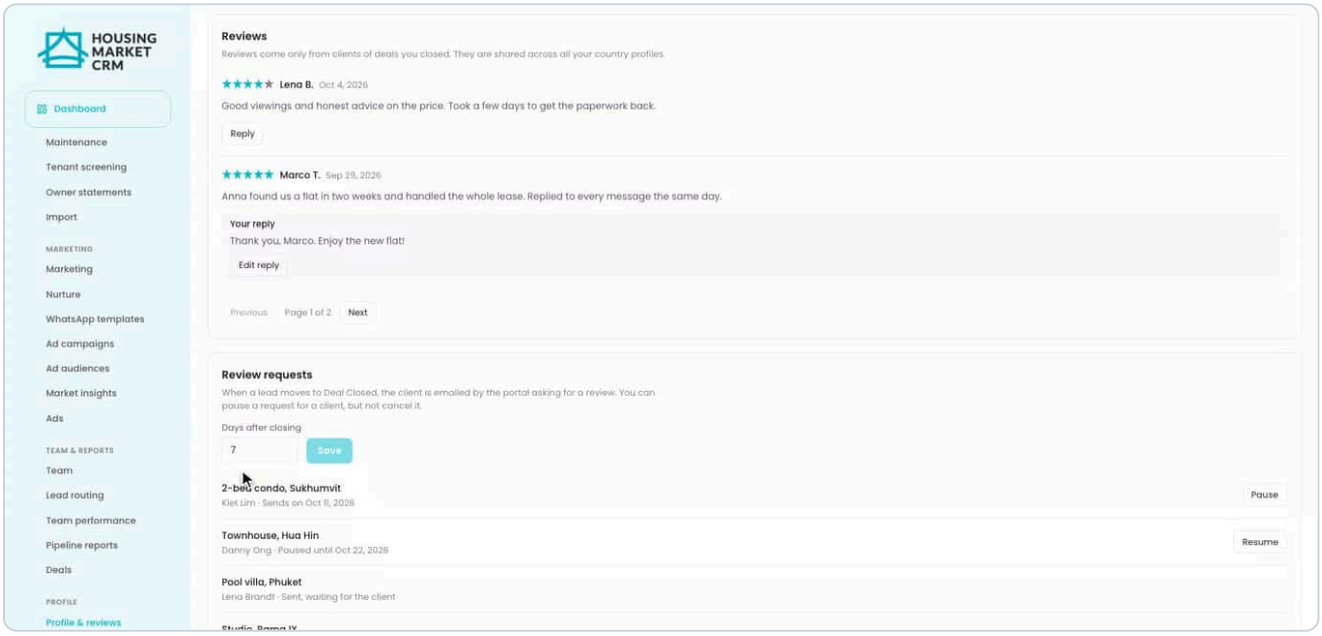
चित्र 59.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 हर एक का जवाब दें — अगला खरीदार पढ़ता है।



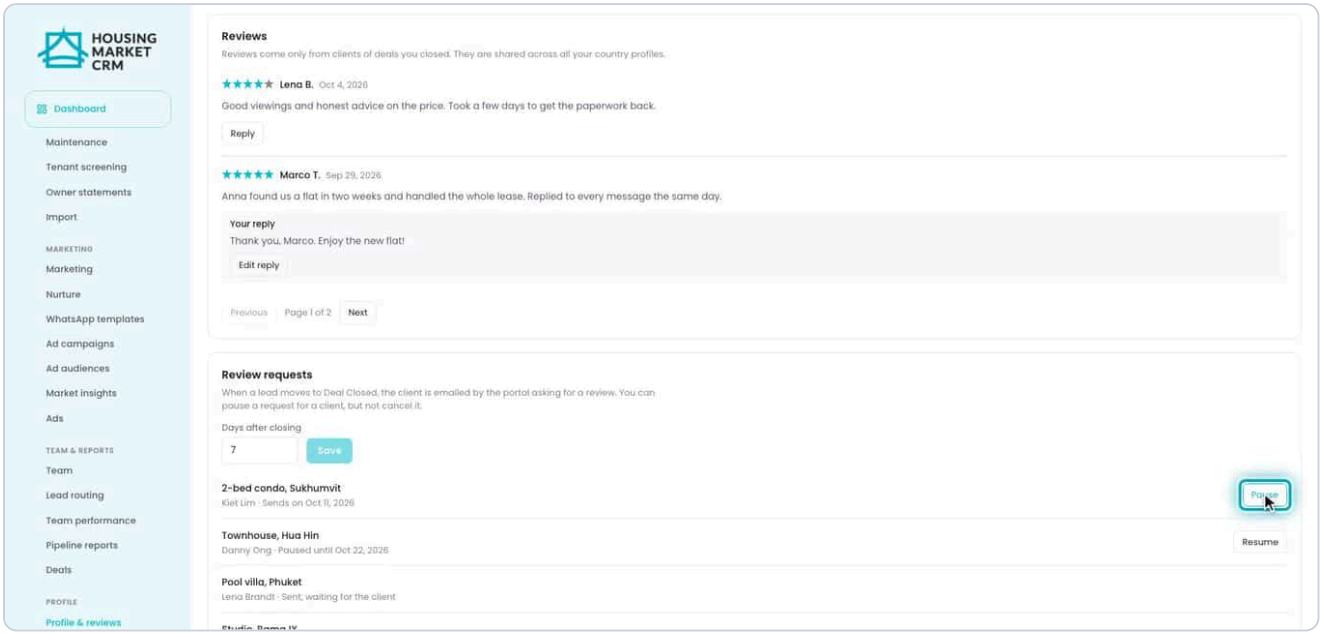
चित्र 59.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 डील के बाद भेजे जाने की कतार में क्या है।



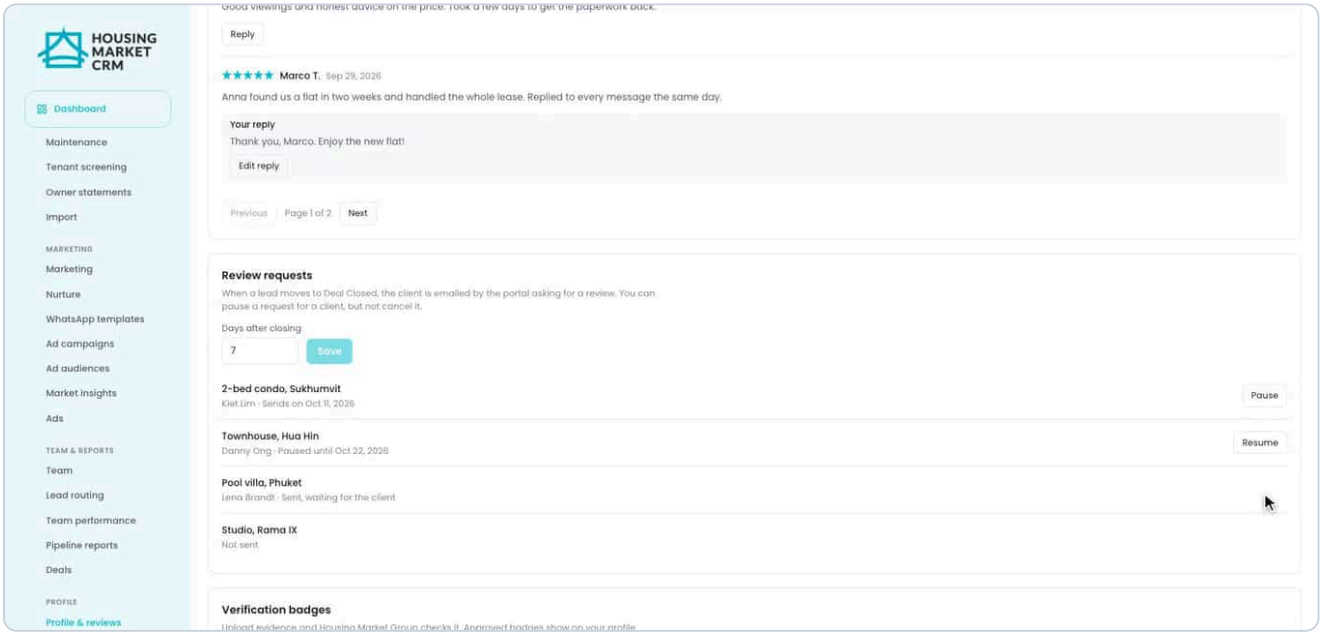
चित्र 59.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 ज़्यादा से ज़्यादा दो बार रोकें — फिर भेज दी जाती है।



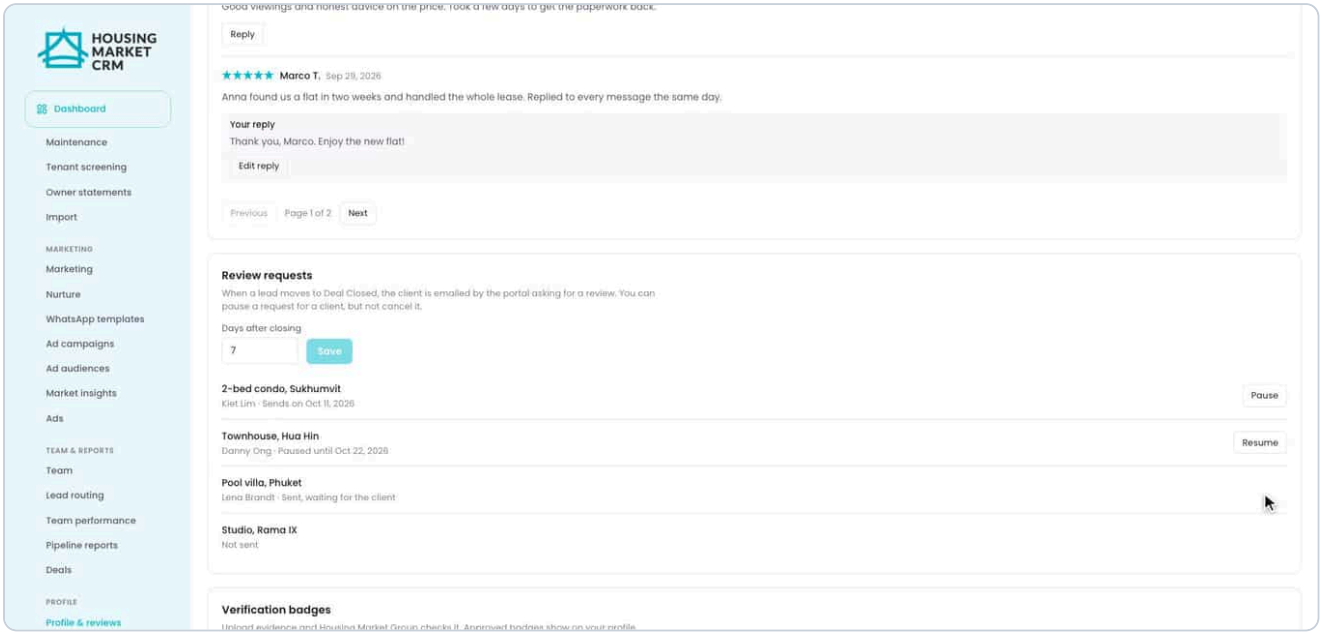
चित्र 59.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 खरीदार आपके नाम के साथ जो बैज देखते हैं।



चित्र 59.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

10 सबूत अपलोड करें; एक व्यक्ति उसकी जाँच करता है।



चित्र 59.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं सत्यापित एजेंट कैसे बनूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

भाग 8

डेवलपर और नए डेवलपमेंट

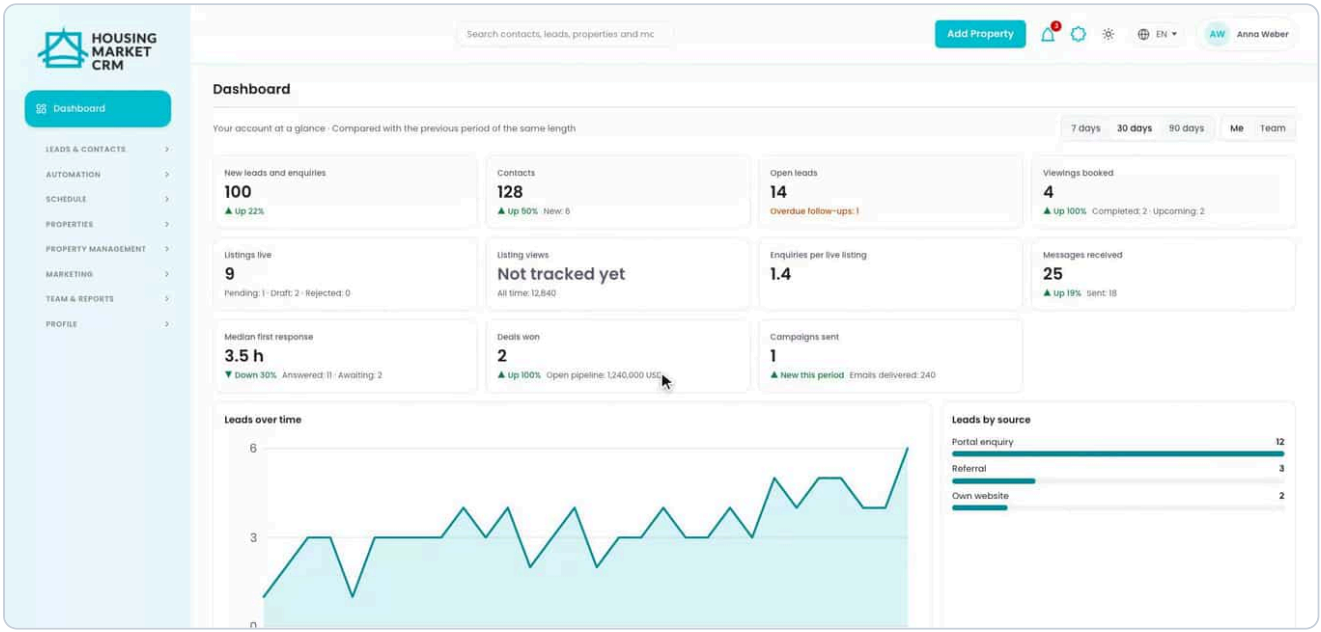
60 अध्याय 60

डेवलपर प्रोजेक्ट बनाएँ

डेवलपर प्लान | प्रॉपर्टी डेवलपरों के लिए | वीडियो देखें

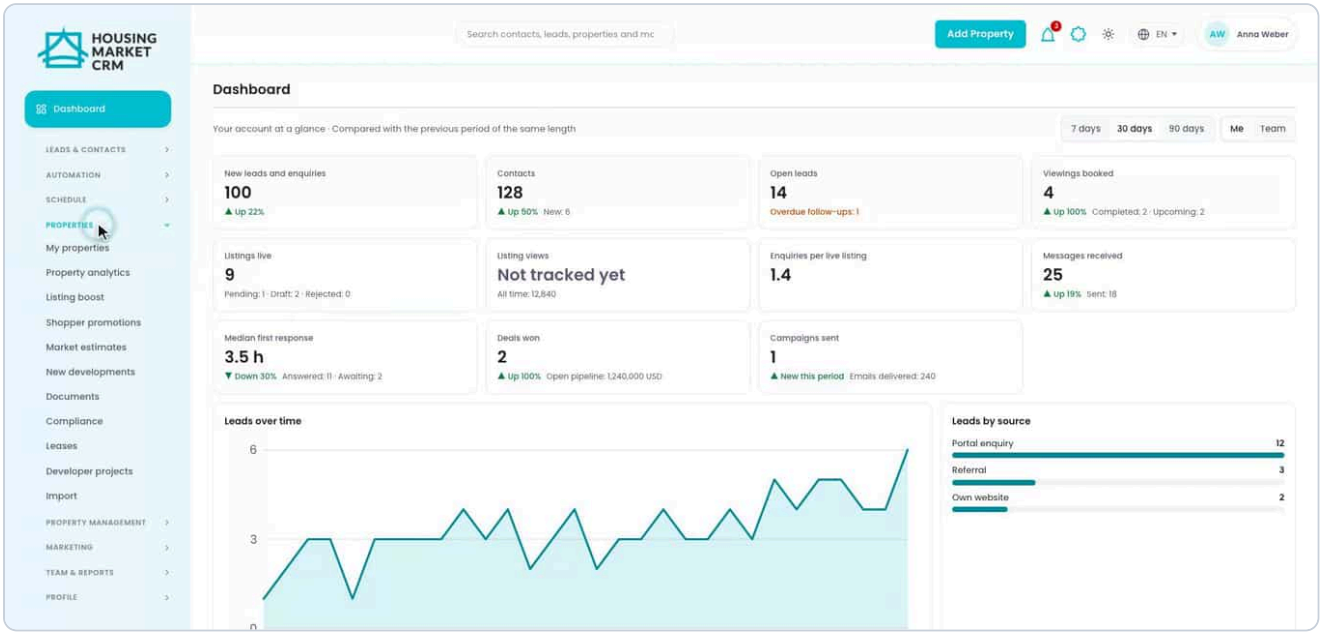
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



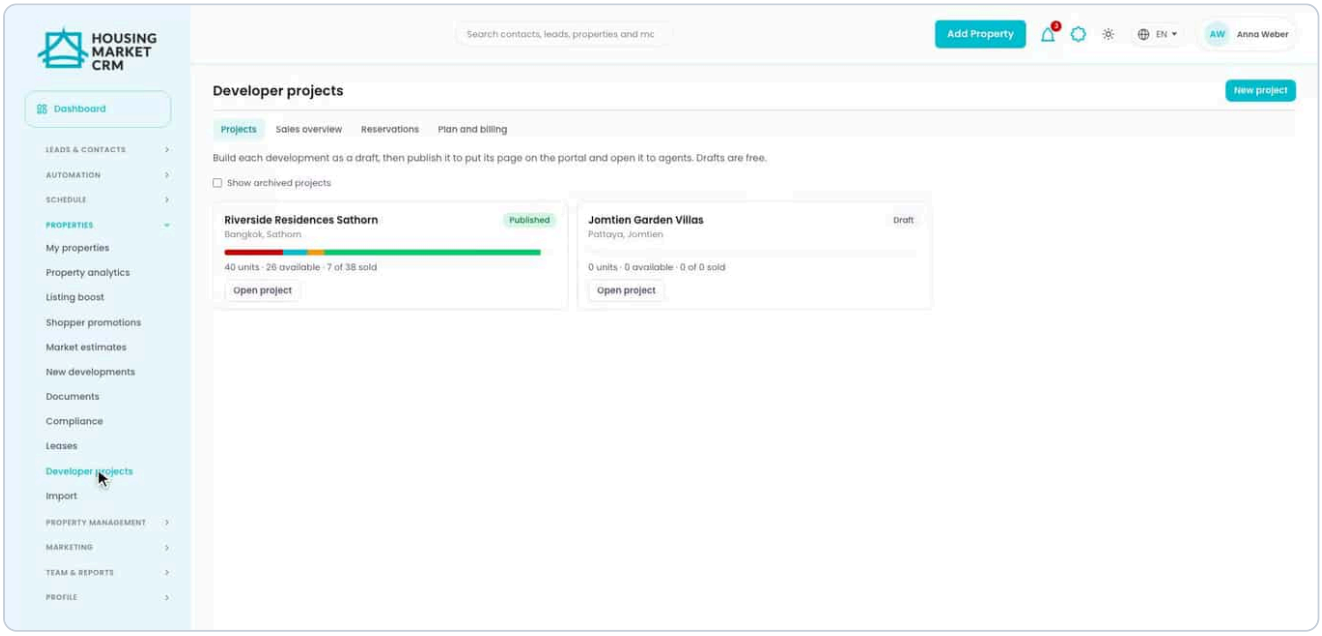
चित्र 60.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेनू में प्रॉपर्टीज़ (Properties) खोलें।



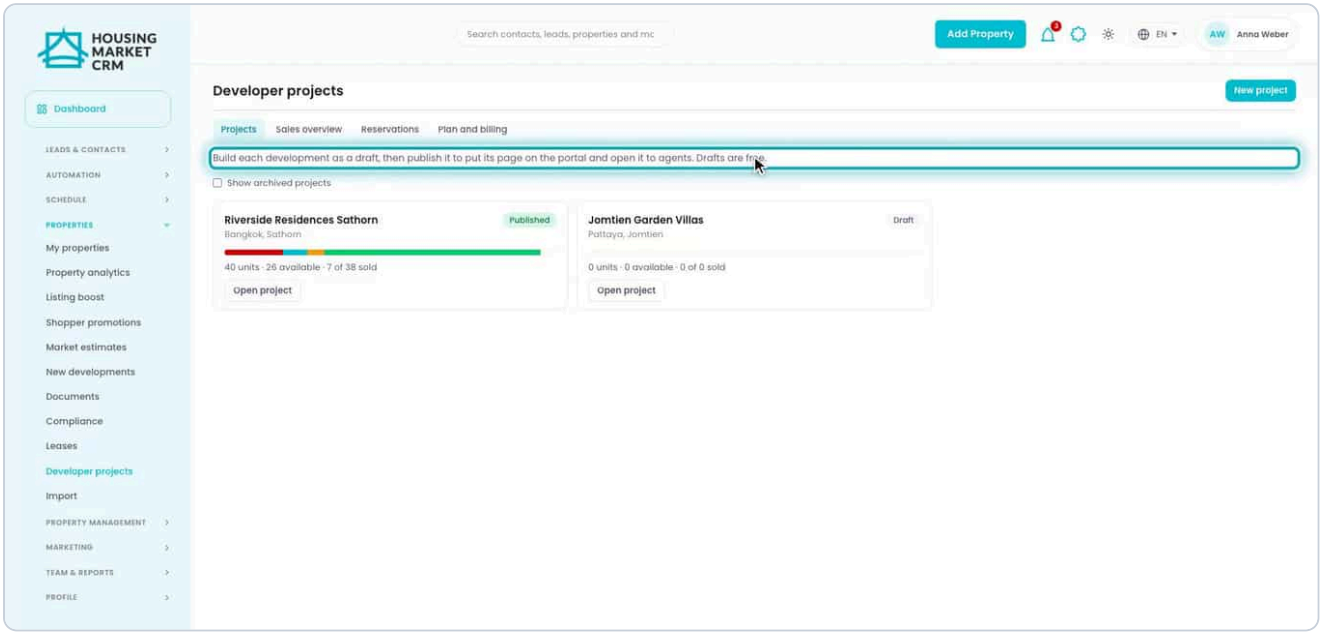
चित्र 60.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

3 बाएँ मेन्यू में डेवलपर प्रोजेक्ट (Developer projects) पर क्लिक करें।



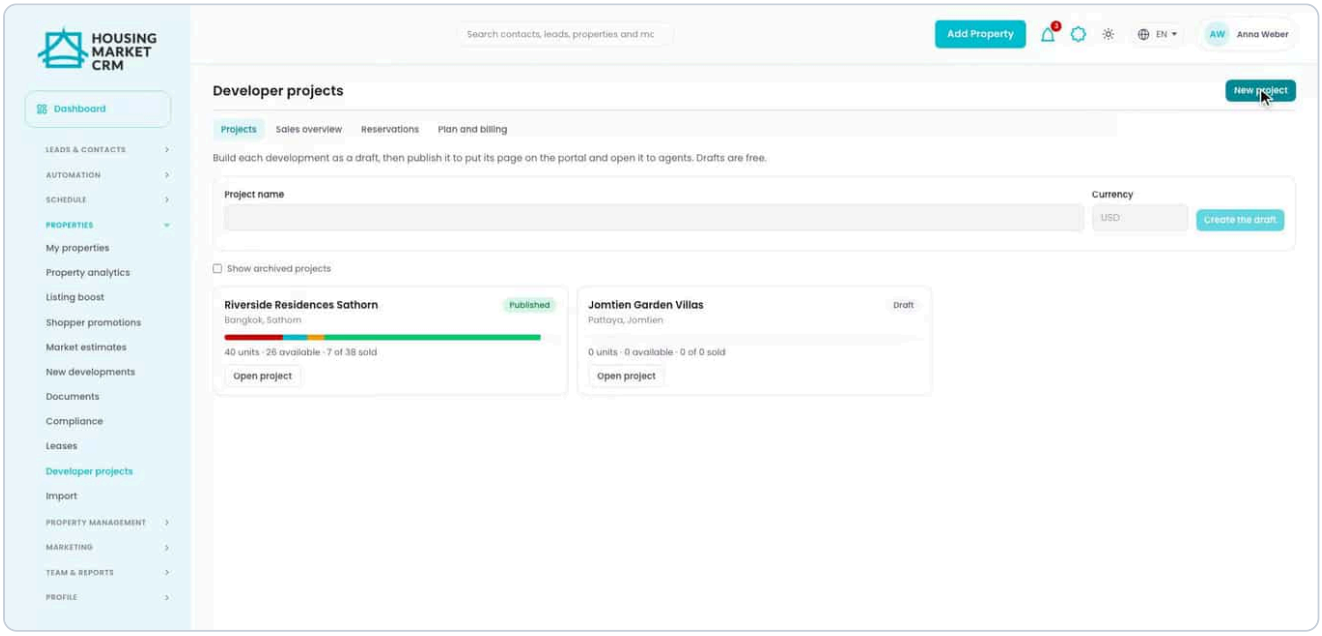
चित्र 60.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

4 हर प्रोजेक्ट मुफ़्त ड्राफ़्ट के रूप में शुरू होता है।



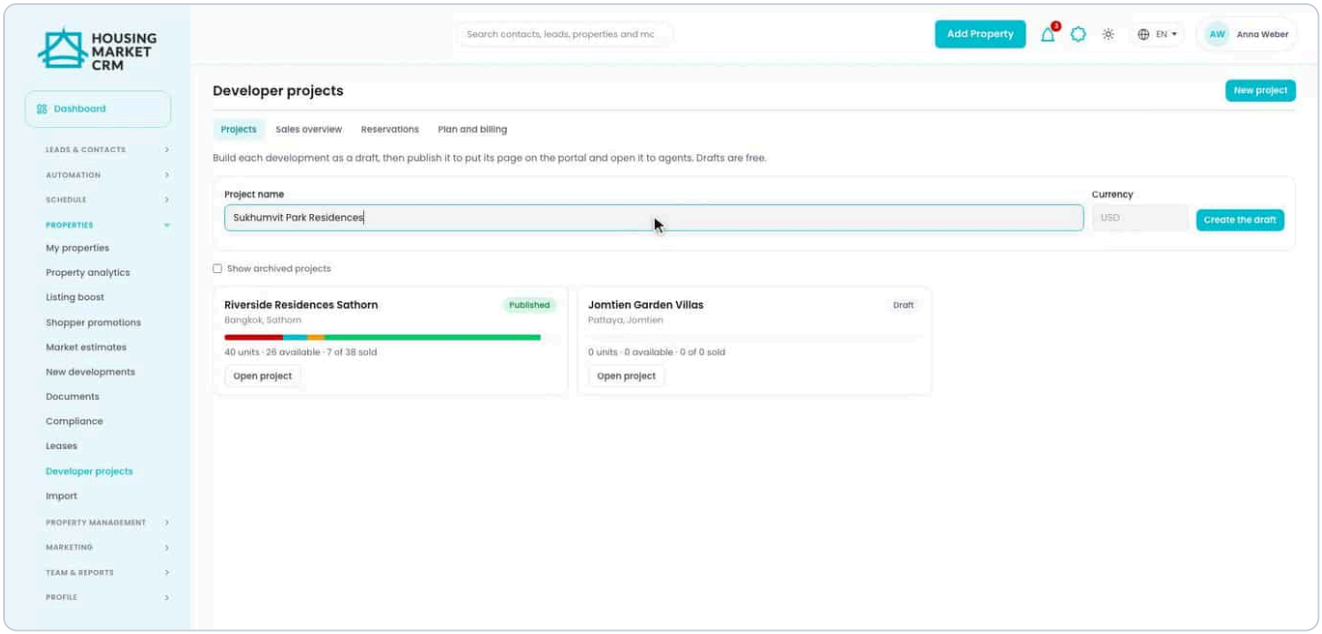
चित्र 60.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

5 नया प्रोजेक्ट (New project) पर क्लिक करें।



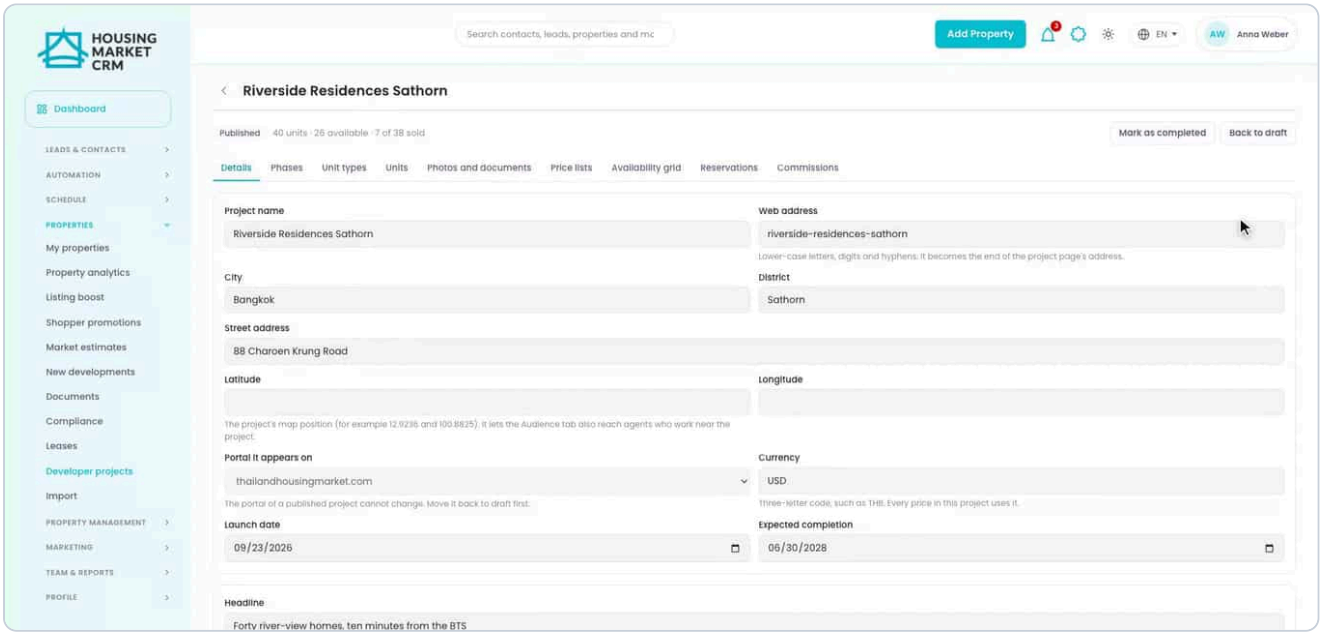
चित्र 60.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

6 इसे एक नाम दें।



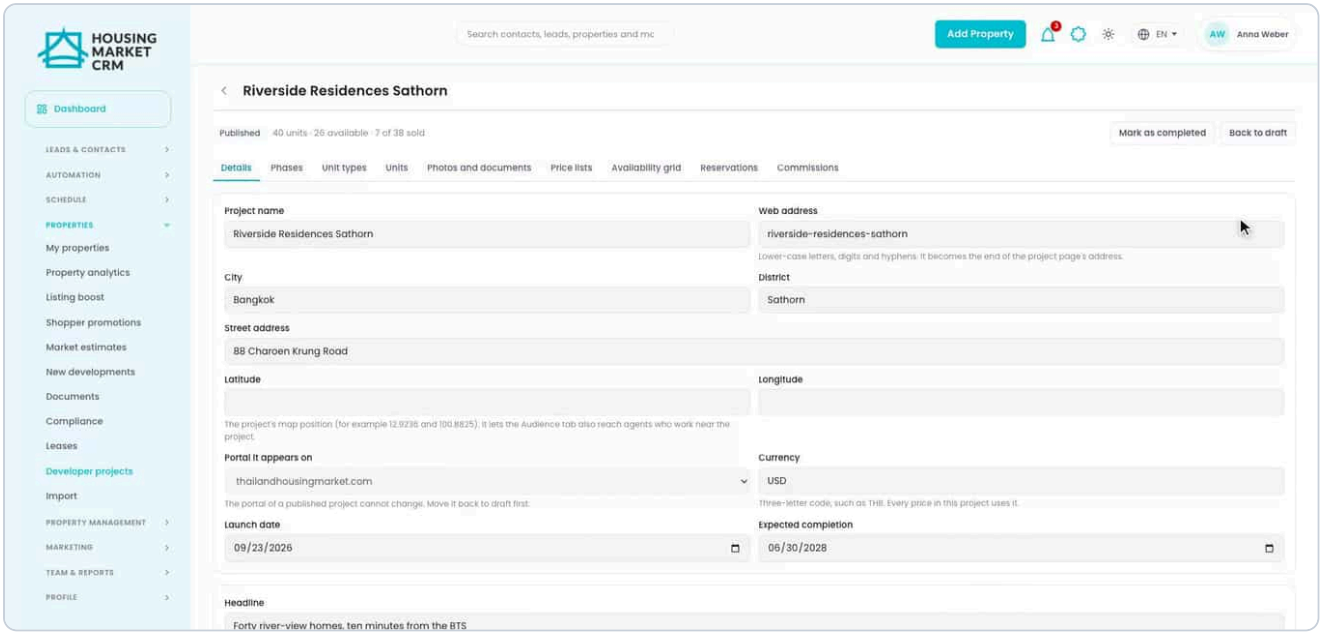
चित्र 60.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

7 फिर ड्राफ़्ट बनाएँ (Create)।



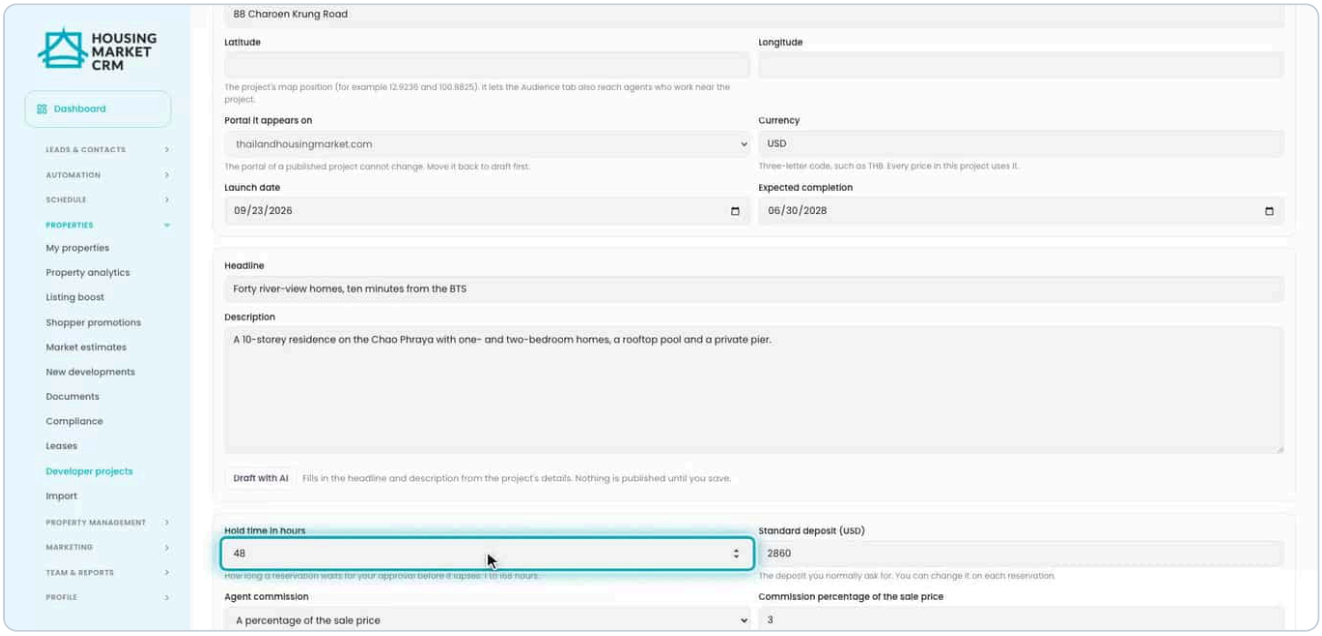
चित्र 60.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

8 यह एक प्रोजेक्ट है, विवरण भरे हुए।



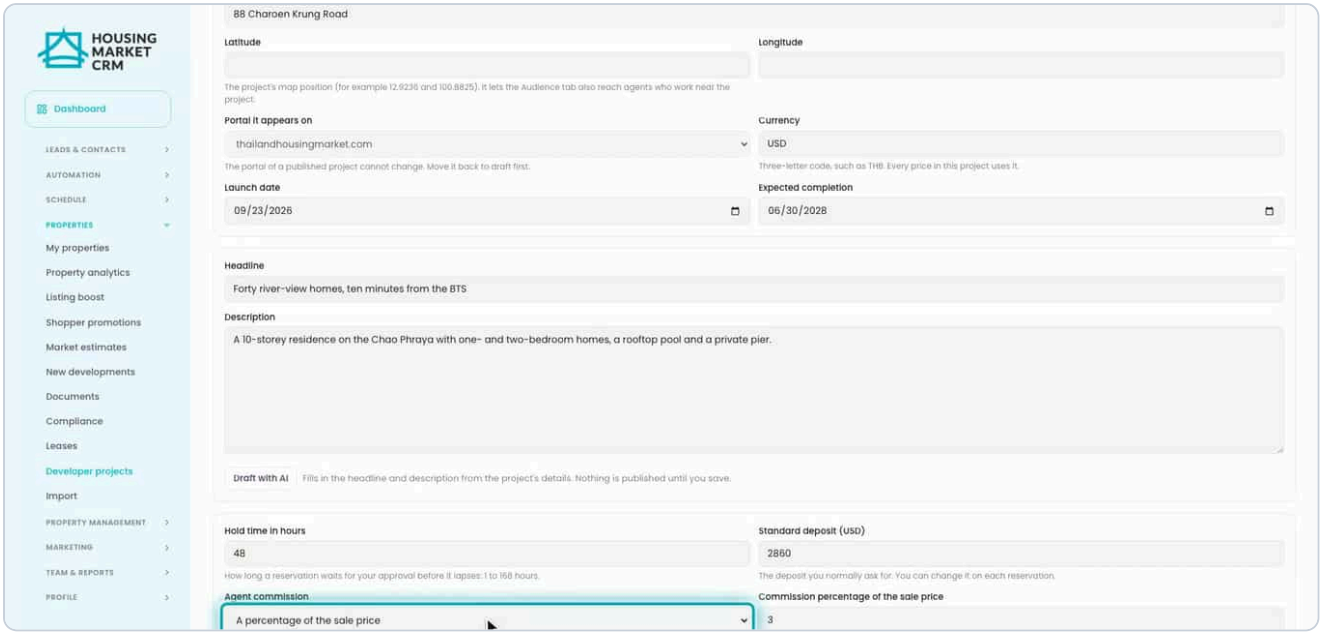
चित्र 60.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

9 होल्ड समय: रिज़र्वेशन आपके लिए कितनी देर रुकता है।



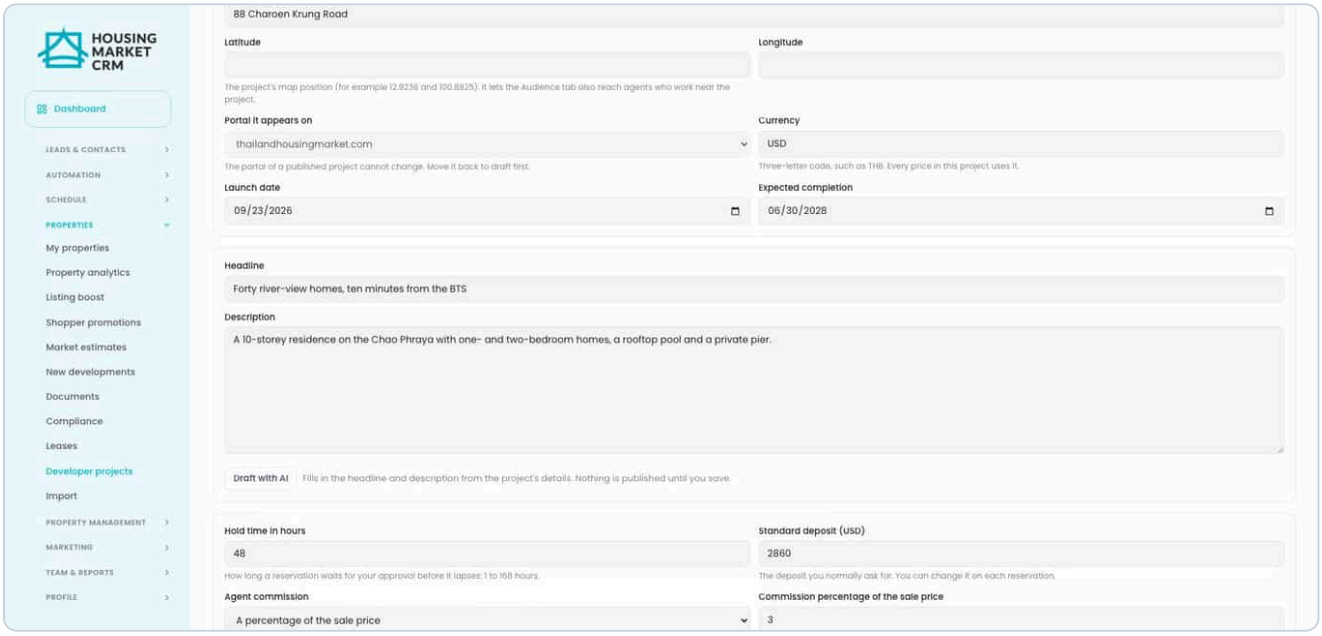
चित्र 60.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

10 बिक्री पर एजेंट्स को मिलने वाला कमीशन।



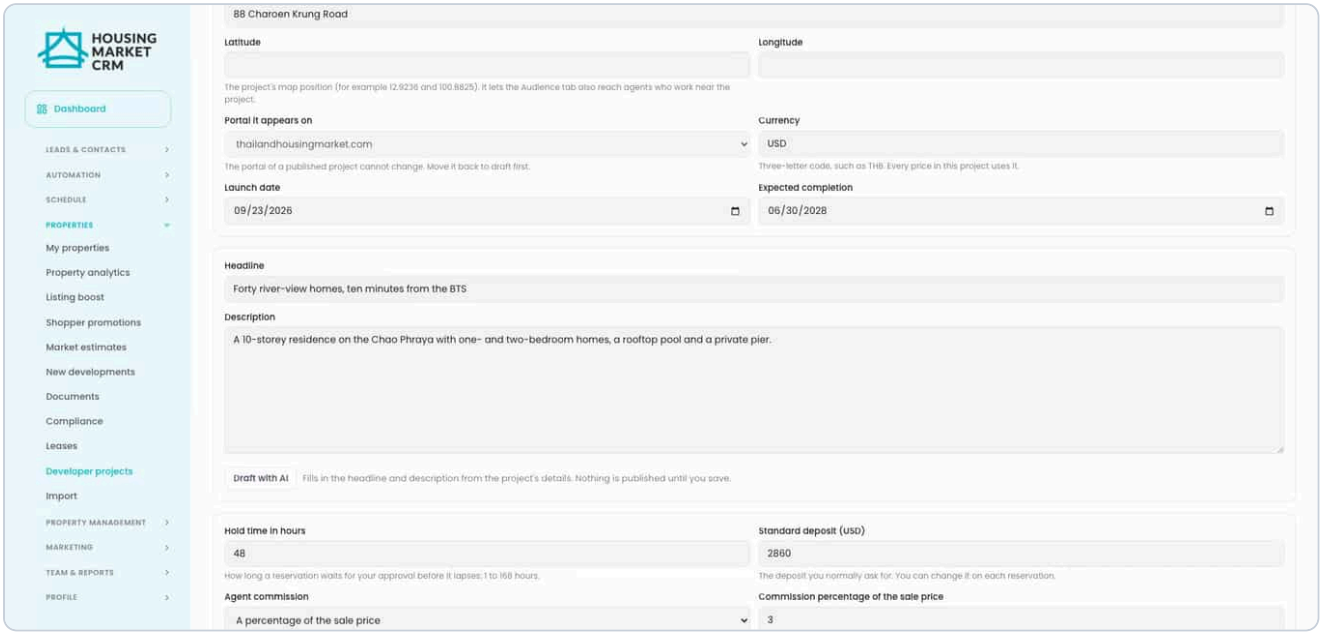
चित्र 60.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

11 एजेंट्स के लिए खोलने के लिए इस पर टिक करें।



चित्र 60.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

12 विवरण सेव करें (Save details) पर क्लिक करें।



चित्र 60.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 23 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

Housing Market CRM किसके लिए बनाया गया है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

भाग 9

प्रॉपर्टी प्रबंधन

61 किराये के घर मैनेज करें

62 किराया ट्रैक करें

63 किरायेदारी दर्ज करें

64 मेंटेनेंस अनुरोध

65 किरायेदार की स्क्रीनिंग करें

66 ओनर स्टेटमेंट

67 किरायेदार को किराए की याद दिलाएँ

68 ठेकेदार को वर्क ऑर्डर भेजें

61 अध्याय 61

किराये के घर मैनेज करें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

उन घरों का रजिस्टर जिन्हें आपकी एजेंसी दूसरों के लिए संभालती है: हर इकाई, उसका मालिक कौन है, और कब तक। यह Pro और Business का हिस्सा है, और उन प्रॉपर्टी से अलग है जिन्हें आप बेच या किराए पर दे रहे हैं।

मेन्यू में संपत्ति प्रबंधन चुनें। इसमें वे इकाइयाँ रहती हैं जिन्हें आपकी एजेंसी ऐसे मालिकों की ओर से संभालती है जो कोई और हैं — पेज के अपने शब्दों में, "आपकी एजेंसी जिन संपत्तियों का प्रबंधन करती है, उनकी इकाइयाँ, मालिक और किरायेदार।"

यह सिर्फ़ एक और प्रॉपर्टी क्यों नहीं है

CRM में कहीं और मौजूद प्रॉपर्टी वह है जिसे आप बेच या किराए पर दे रहे हैं, और सौदा पूरा होते ही उसका काम खत्म हो जाता है। प्रबंधित इकाई अपने भीतर की हर किरायेदारी से ज़्यादा जीती है, मालिकों के बीच हाथ बदलती है पर दूसरा घर नहीं बन जाती, और इससे बेपरवाह मौजूद रहती है कि इस समय उसका कहीं विज्ञापन है या नहीं। इसीलिए यह किसी लिस्टिंग पर लगा निशान नहीं, अपना अलग रजिस्टर है।

इकाई जोड़ना

- इकाई जोड़ें चुनें।
- उसे नाम दें, और अगर आपका दफ़्तर इकाइयों के लिए अपने कोड इस्तेमाल करता है तो संदर्भ भी।
- अपने संपर्कों में से मालिक चुनें। हर इकाई का कम से कम एक मालिक होता है।
- सहेजें चुनें।

इकाइयाँ खोजें किसी इकाई को फिर ढूँढ़ लेता है, और सूची के ऊपर का काउंटर दिखाता है कि आपने अपनी सीमा में से कितनी इस्तेमाल कर ली है।

मालिक, हिस्से और बिक्री

स्वामित्व किसी कार्ड पर लिखा नाम नहीं, एक अवधि है, और यही रजिस्टर को वे दो चीज़ें संभालने देता है जो तुरंत सामने आती हैं: वह घर जिसका मालिकाना किसी दंपती, तीन भाई-बहनों या साठ-चालीस के दो निवेशकों के पास है, और वह घर जो किसी तारीख को हाथ बदल गया। जब कोई मालिक बेचता है, तो उसकी अवधि उसी तारीख पर खत्म कर दी जाती है, उसके ऊपर कुछ लिखा नहीं जाता, इसलिए जिन महीनों में वह मालिक था उनका विवरण आज भी उसी व्यक्ति के नाम बनता है जो तब मालिक था।

हिस्सों का जोड़ पूरे से कम हो सकता है — किसी निवेशक के चालीस प्रतिशत हिस्से का प्रबंधन करती एजेंसी असली इंतज़ाम है — पर ज़्यादा कभी नहीं। तीन बराबर हिस्से 33.33 करके दर्ज किए जाएँ तो स्वीकार हैं। मालिक ऐसा संपर्क होना चाहिए जिसे आप पहले से देख सकते हैं।

संग्रह करना

यहाँ कुछ भी हटाया नहीं जाता। जिस इकाई का प्रबंधन आपने छोड़ दिया है वह संग्रहित हो जाती है: संग्रहीत दिखाएँ उसे ढूँढ़ता है, पुनर्स्थापित करें उसे वापस लाता है, और उसका स्वामित्व इतिहास ठीक वैसा का वैसा रहता है। संग्रहित इकाई अपनी जगह लौटा देती है, इसलिए नई जगह बनाने के लिए आपको कभी कोई रिकॉर्ड मिटाना नहीं पड़ता।

प्लान और कितनी इकाइयाँ

संपत्ति प्रबंधन Pro और Business का हिस्सा है, और मुफ़्त प्लान पर कभी नहीं होता। Pro और Business दोनों में 10 इकाइयाँ शामिल हैं: यह आपके दफ़्तर के लोगों के हिसाब से नहीं, आपकी प्रबंधित इकाइयों के हिसाब से बिकता है, इसलिए आप जिस प्लान पर हैं उससे यह सीमा नहीं बदलती। स्क्रीन का काउंटर और सर्वर का अपना इनकार एक ही संख्या पढ़ते हैं, इसलिए स्क्रीन ऐसी जगह का वादा नहीं कर सकती जो खाते के पास है ही नहीं।

अगर आपकी सीमा भर चुकी है, तो CRM यह बता देता है और यह भी कि दोनों में से गड़बड़ क्या है — आपके प्लान में यह शामिल नहीं है, या आपका प्लान ठीक है और आपका खाता भर चुका है। इकाइयों के बड़े पैक प्रकाशित हैं और अभी ऑनलाइन ख़रीदे नहीं जा सकते; देखें "मैं कितनी इकाइयाँ संभाल सकता हूँ, और इकाई पैक का ख़र्च कितना है?"।

मॉड्यूल का बाक़ी हिस्सा

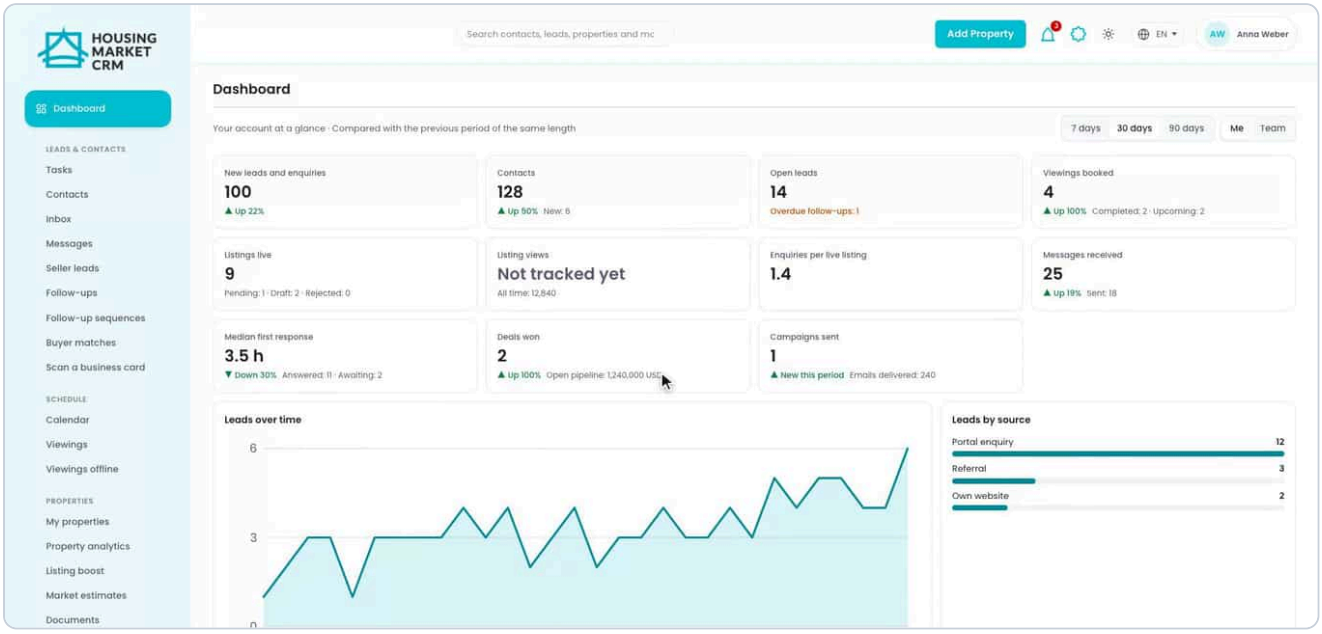
रजिस्टर संपत्ति प्रबंधन के नीचे की छह स्क्रीनों में पहली है, और बाक़ी हर एक का अपना जवाब है: किराया निगरानी, किरायेदारी, अनुरक्षण, किरायेदार जाँच और स्वामी विवरण। सभी छह Pro और Business का हिस्सा हैं और इनमें से कोई भी मुफ़्त प्लान पर नहीं है।

किराया यहाँ केवल दर्ज होता है, कभी वसूला नहीं जाता। देखें "क्या Housing Market मेरे किरायेदारों से किराया वसूलता है?"।

सहायता केंद्र से: **CRM में संपत्ति प्रबंधन क्या है?**

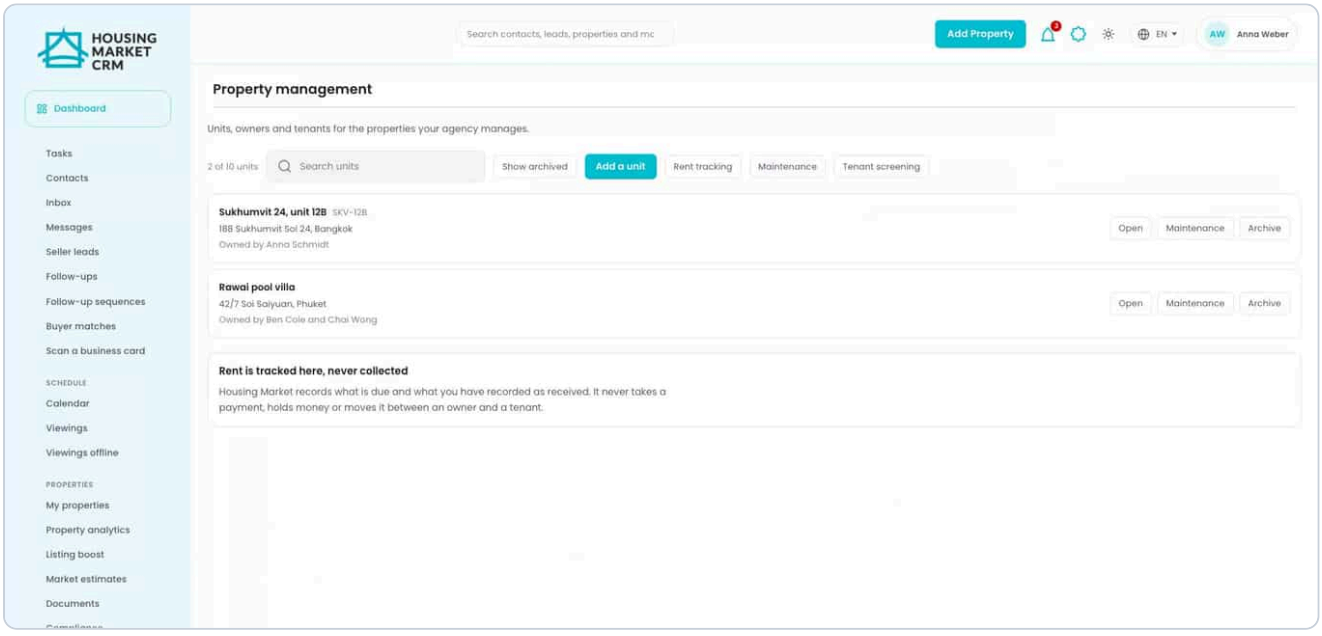
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



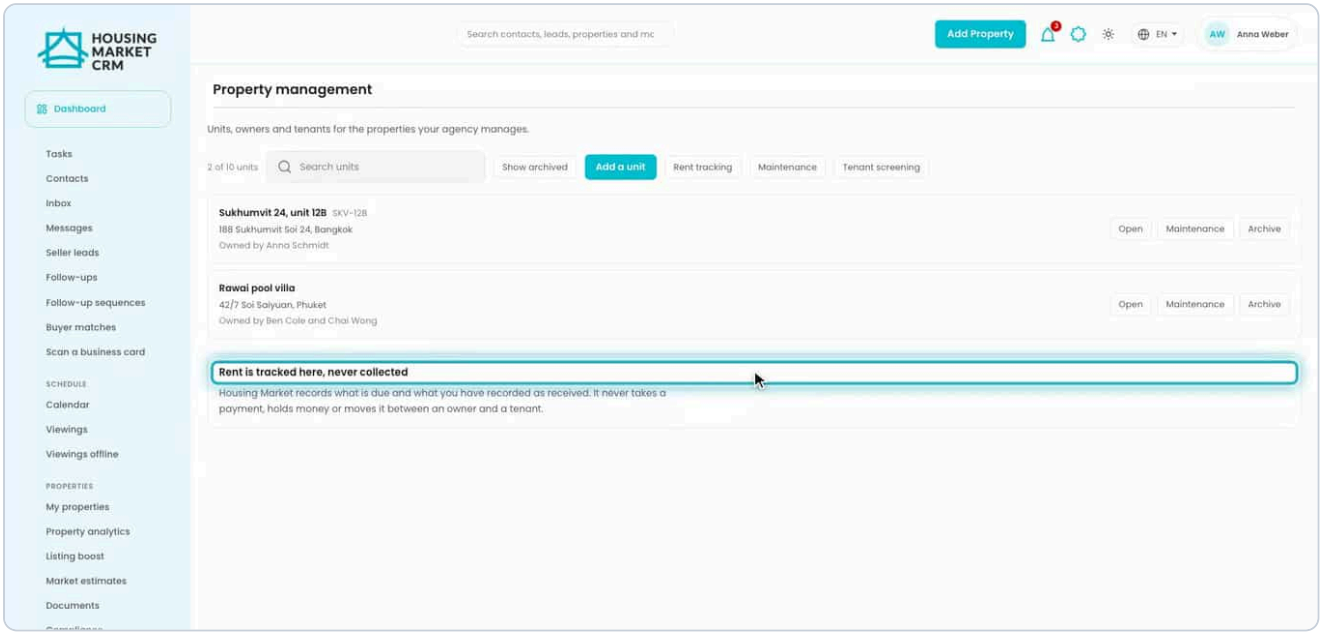
चित्र 61.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'प्रॉपर्टी मैनेजमेंट (Property management)' पर क्लिक करें।



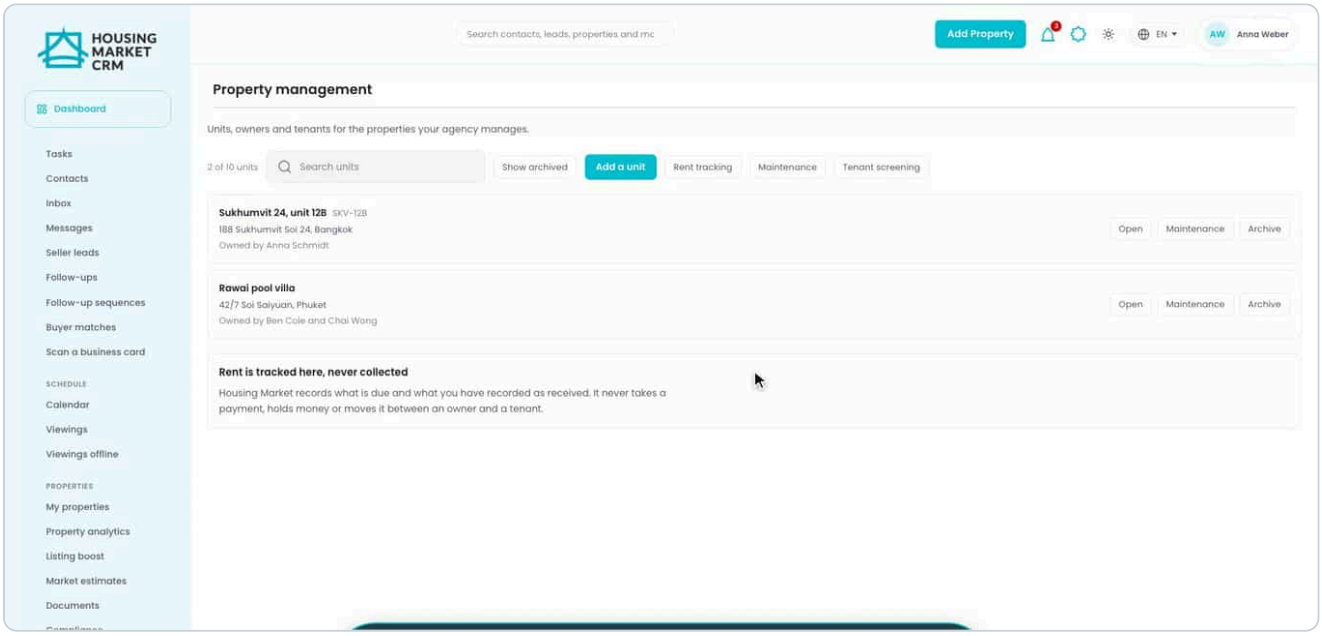
चित्र 61.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 किराया यहाँ ट्रैक होता है। Housing Market इसे कभी इकट्ठा नहीं करता।



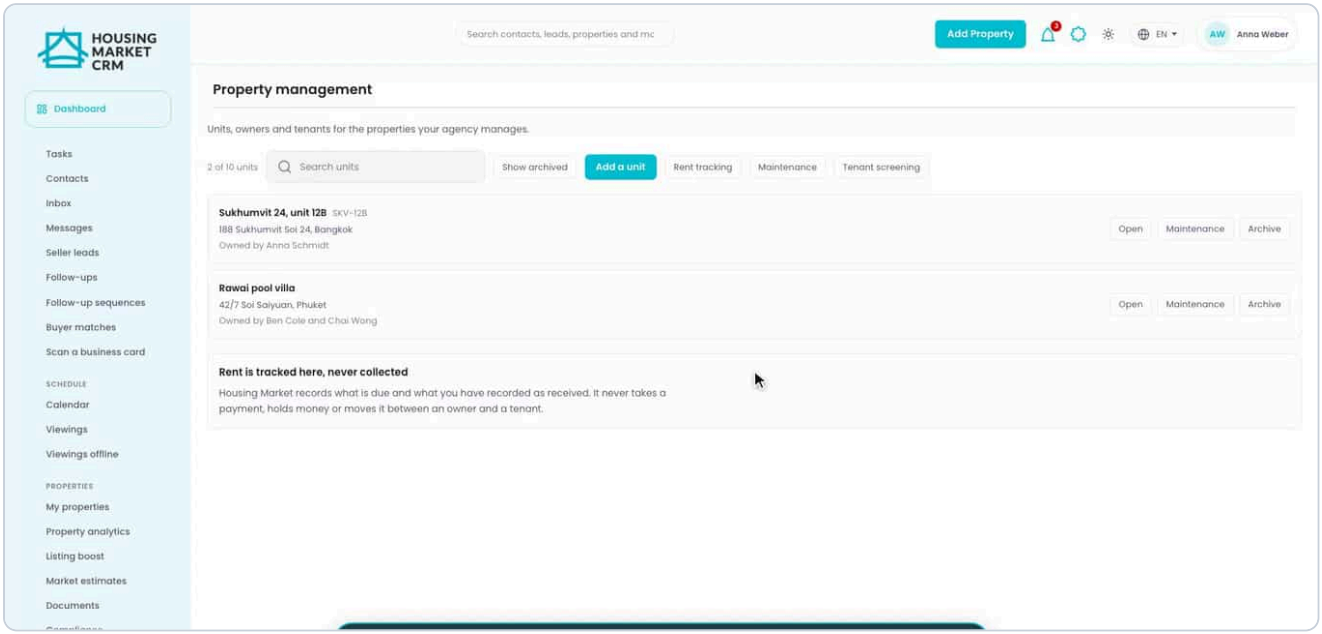
चित्र 61.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 हर घर, उसका मालिक कौन है, और हर मालिक का कितना हिस्सा है।



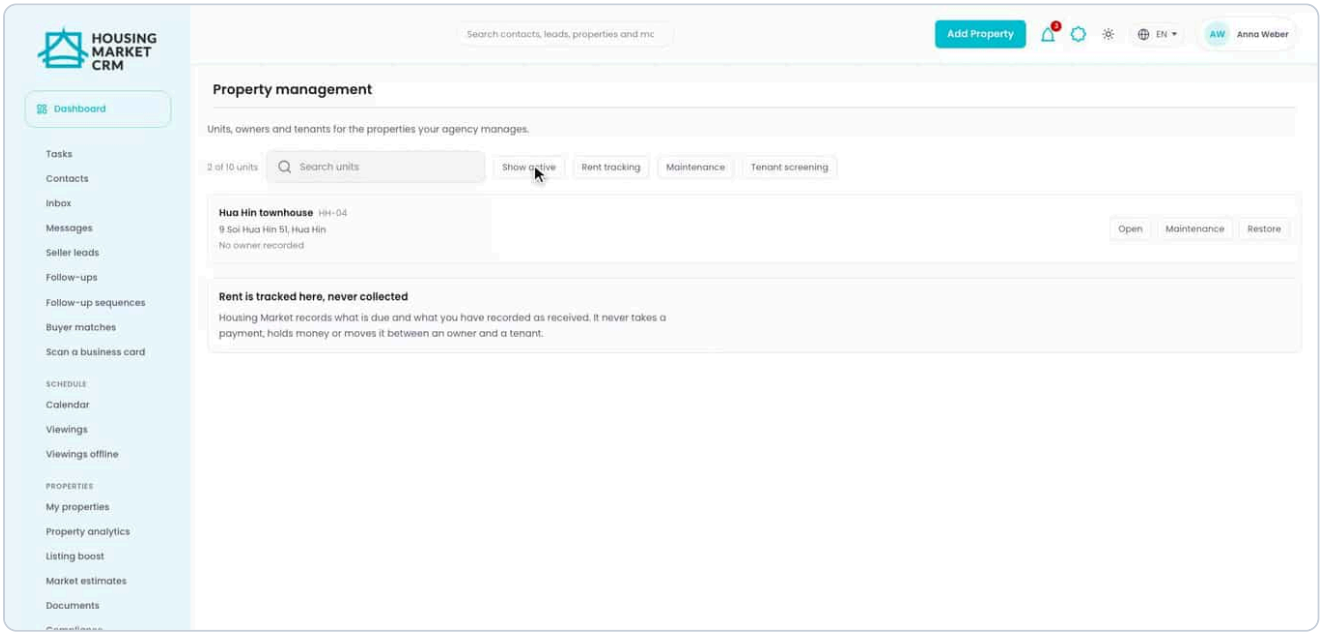
चित्र 61.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 दर्ज न किया हिस्सा बाद में स्टेटमेंट रोकता है — अभी दर्ज करें।



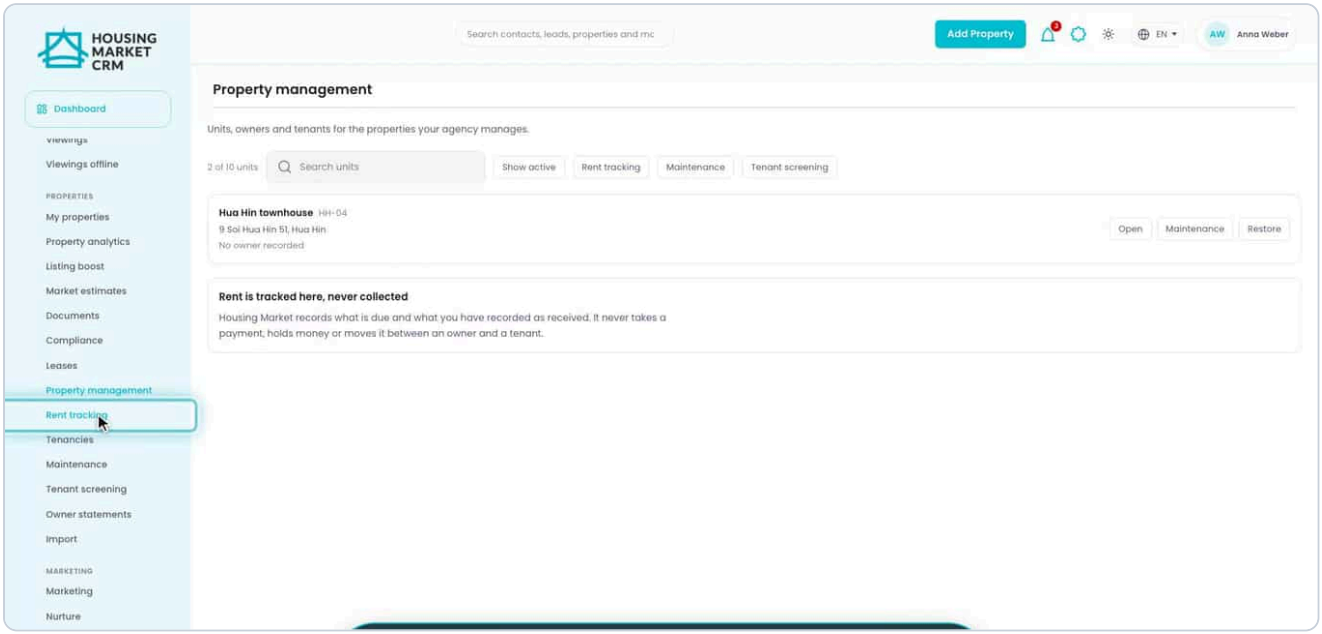
चित्र 61.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 आर्काइव किए घर तय सीमा की जगह वापस दे देते हैं।



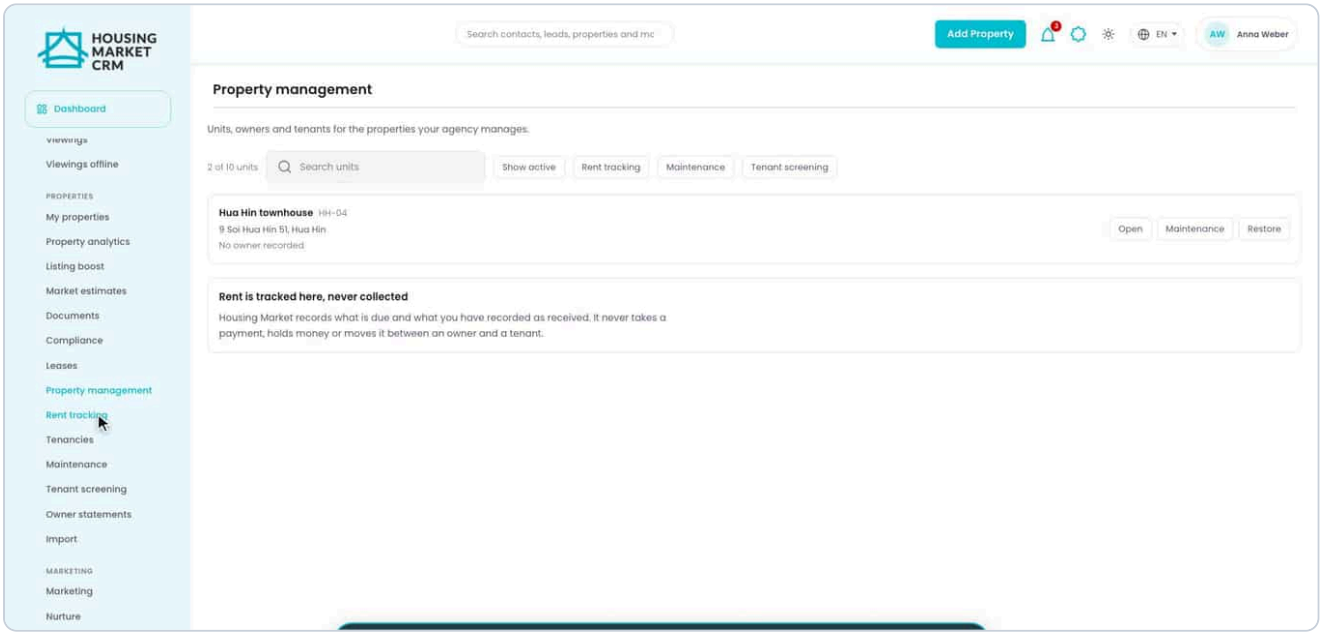
चित्र 61.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 किराया, किरायेदारी, मेंटेनेंस, स्क्रीनिंग और मालिक स्टेटमेंट।



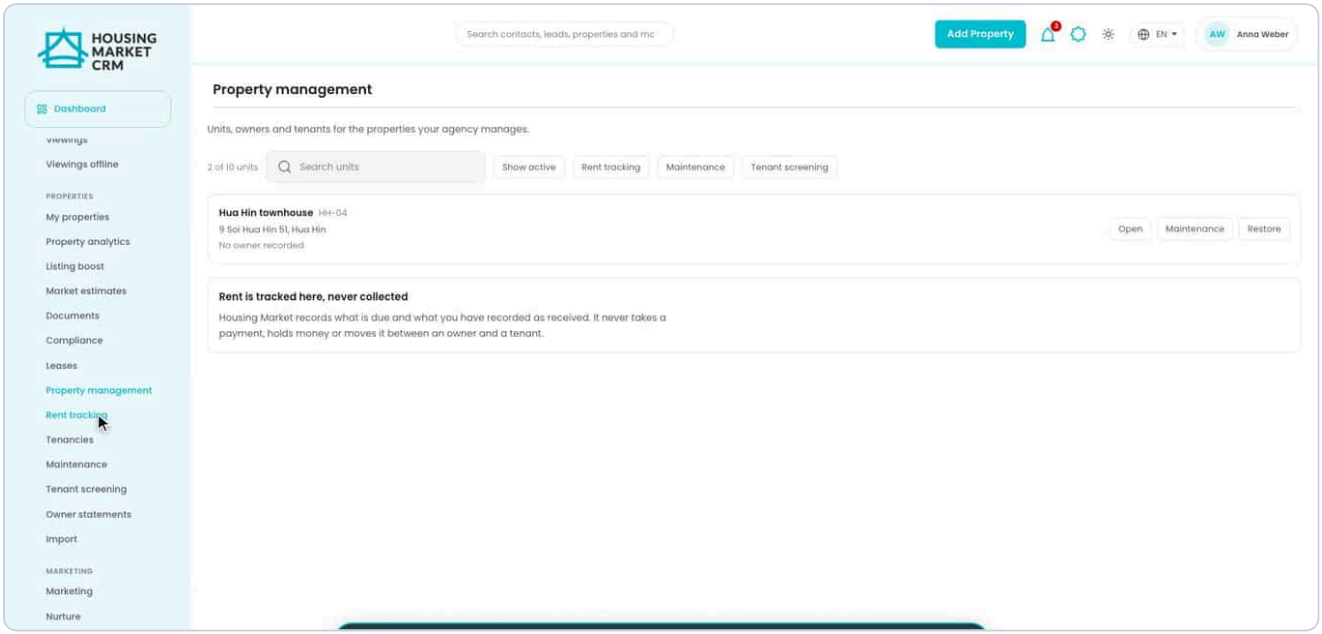
चित्र 61.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 किराया, किरायेदारी, मेंटेनेंस, स्क्रीनिंग और स्टेटमेंट — सब इन्हीं यूनिट से पढ़ते हैं।



चित्र 61.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 इसलिए कागज़ात सामने होते ही हर मालिक और हिस्सा दर्ज करें।



चित्र 61.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

Pro और Business दोनों में 10 प्रबंधित इकाइयाँ शामिल हैं। बड़े पैक प्रकाशित हैं: 50 इकाइयों के लिए 29 USD, 100 के लिए 49 USD, और असीमित के लिए 99 USD, हर एक प्रति माह — और पैक आपके प्लान की सीमा में जुड़ता नहीं, उसकी जगह ले लेता है। वे अभी ऑनलाइन ख़रीदे नहीं जा सकते।

सहायता केंद्र: मैं कितनी इकाइयाँ संभाल सकता हूँ, और इकाई पैक का ख़र्च कितना है?

62 अध्याय 62

किराया ट्रैक करें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

नहीं। Housing Market Group सॉफ़्टवेयर है। यह दर्ज करता है कि कितना देय है और आपने क्या प्राप्त दर्ज किया, और कभी कोई भुगतान नहीं लेता, पैसा नहीं रखता और उसे मालिक तथा किरायेदार के बीच नहीं भेजता।

नहीं, और यह कोई छूटी हुई सुविधा नहीं, एक फ़ैसला है। Housing Market Group सॉफ़्टवेयर है: संपत्ति प्रबंधन में कहीं भी, किसी भी प्लान पर, किसी भी देश में न भुगतान प्रोसेसिंग है, न वसूली, न एस्क्रो और न कोई भुगतान मार्ग। स्क्रीन हर प्लान पर यह कहती है, क्योंकि इस श्रेणी का लगभग हर दूसरा उत्पाद किराया वसूलता ज़रूर है और यह बात आपको खरीदने के बाद नहीं, पहले पढ़नी चाहिए।

किराया दर्ज करने का मतलब क्या है

CRM उन तारीखों को दर्ज करता है जिन पर किसी इकाई का किराया देय होता है — पूरी किरायेदारी एक साथ, मार्च से बारह महीने — और फिर उनमें से हर एक के लिए तीन हालतें रखता है: देय, प्राप्त, या माफ़। महीने की 31 तारीख पर टिकी मासिक माँग छोटे महीने में अगले महीने में फिसलने के बजाय उसी महीने के आख़िरी दिन देय होती है, इसलिए 31 जनवरी पर टिका किराया 3 मार्च को नहीं, फ़रवरी के आख़िर में देय होता है। 3 मार्च वही है जो एक भोला कैलेंडर देता है, और जिसे दफ़्तर वरना हर साल हाथ से सुधारता।

पैसा आने पर आपके दफ़्तर का कोई व्यक्ति उस माँग की प्राप्ति दर्ज करता है। CRM यह रखता है कि किसने ऐसा कहा और कब कहा, साथ में वह तारीख भी जब पैसा असल में आया — पहली को आया और चार तारीख को दर्ज हुआ किराया पहली का ही है। ये दोनों तारीखें जान-बूझकर अलग रखी जाती हैं: Housing Market के भीतर असल में जो कुछ होता है वह किसी नामी व्यक्ति का कथन भर है, और सूखा-सा "भुगतान हुआ" ऐसी रसीद जैसा लगता जो इस सिस्टम को कभी मिली ही नहीं।

आंशिक भुगतान जैसी कोई हालत नहीं है। आधा किराया किसी बकाया की ओर बढ़ता हुआ पड़ाव नहीं है, क्योंकि बकाया खाता-बही तक ले जाता है और खाता-बही ही वह चीज़ है जो यह उत्पाद जान-बूझकर नहीं रखता। किस्तें अलग-अलग माँगें हैं।

समय से पीछे, और यह किसे पता चलता है

कोई माँग तब समय से पीछे होती है जब वह अब भी देय है और उसकी तारीख निकल चुकी है। इसकी गणना तब होती है जब आप पूछते हैं, वह कहीं रखी नहीं जाती, इसलिए एक घंटा पहले देय हुई माँग रात के जॉब का इंतज़ार किए बिना पहले ही समय से पीछे होती है।

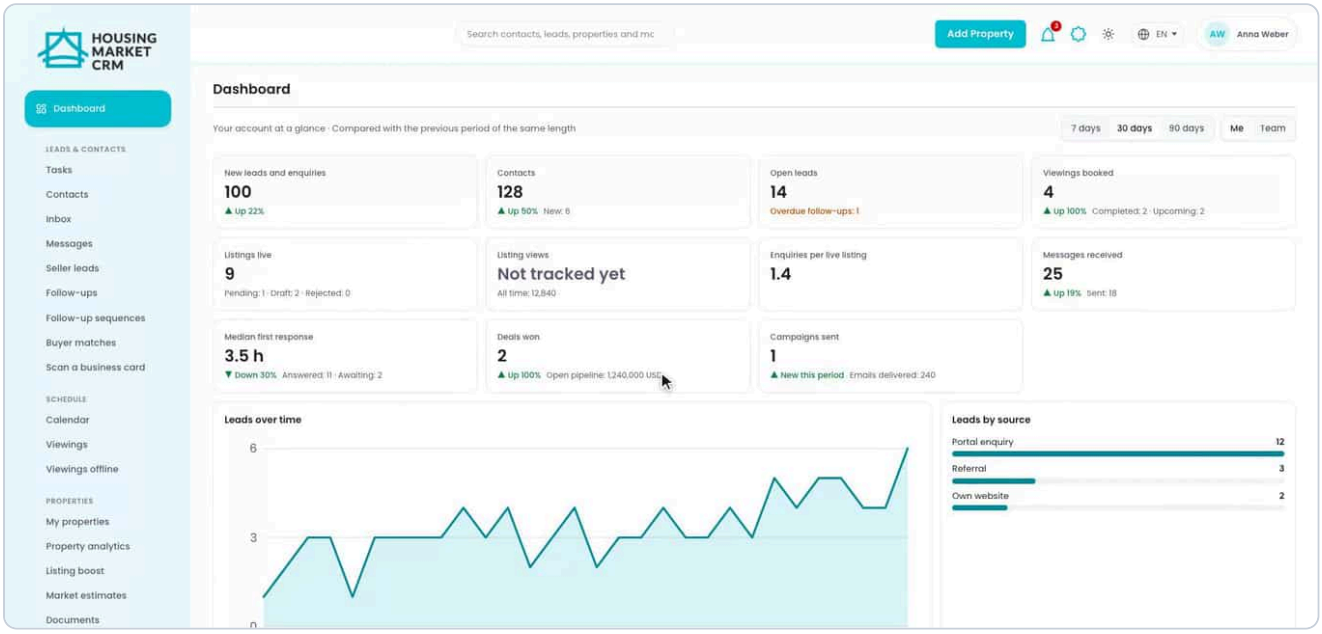
याद-सूचना आपके दफ़्तर को जाती है, किरायेदार को कभी नहीं। CRM को बस इतना पता है कि आपके दफ़्तर में किसी ने खाना टिक नहीं किया; उसने न पैसा लिया और न वह बता सकता है कि पैसा आया या नहीं। इतने भर सबूत पर किसी किरायेदार से यह कहना कि वह देर कर रहा है, ऐसा दावा है जिसका हक़ इस उत्पाद को नहीं है, और आपका किरायेदार आपका क्लाइंट है, हमारा नहीं। ठीक इसी वजह से शब्द हर भाषा में "भुगतान नहीं हुआ" नहीं, "प्राप्त होना दर्ज नहीं है" हैं।

किराए की अपनी स्क्रीन है: संपत्ति प्रबंधन के नीचे किराया निगरानी चुनें। यह आपके पूरे दफ़्तर के लिए किराए की देय तारीख़ें गिनाती है, दिखाती है कि क्या बकाया है और क्या जल्द देय है, और आपको एक ही बार में पूरा किरायानामा तय करने, किसी माँग की प्राप्ति दर्ज करने, उसे माफ़ करने, या ग़लती से दर्ज हुई माँग को दोबारा खोलने देती है। ऊपर लिखा नियम इससे नहीं बदलता।

सहायता केंद्र से: **क्या Housing Market मेरे किरायेदारों से किराया वसूलता है?**

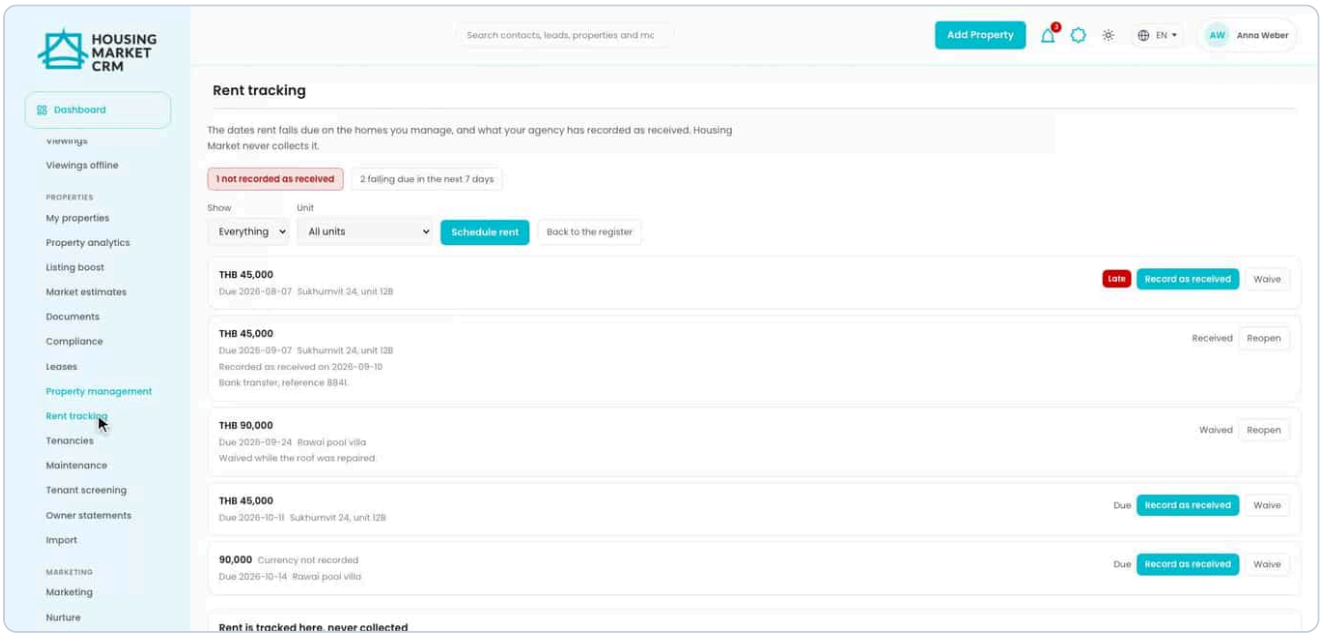
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



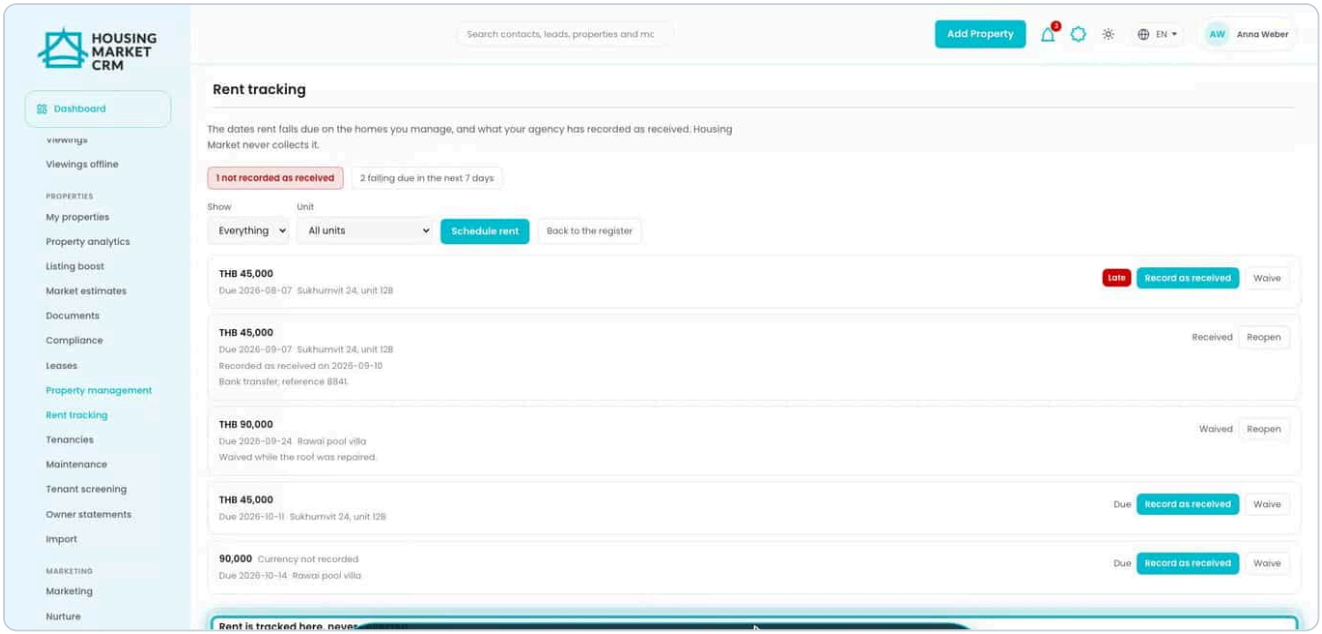
चित्र 62.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'किराया ट्रैकिंग (Rent tracking)' पर क्लिक करें।



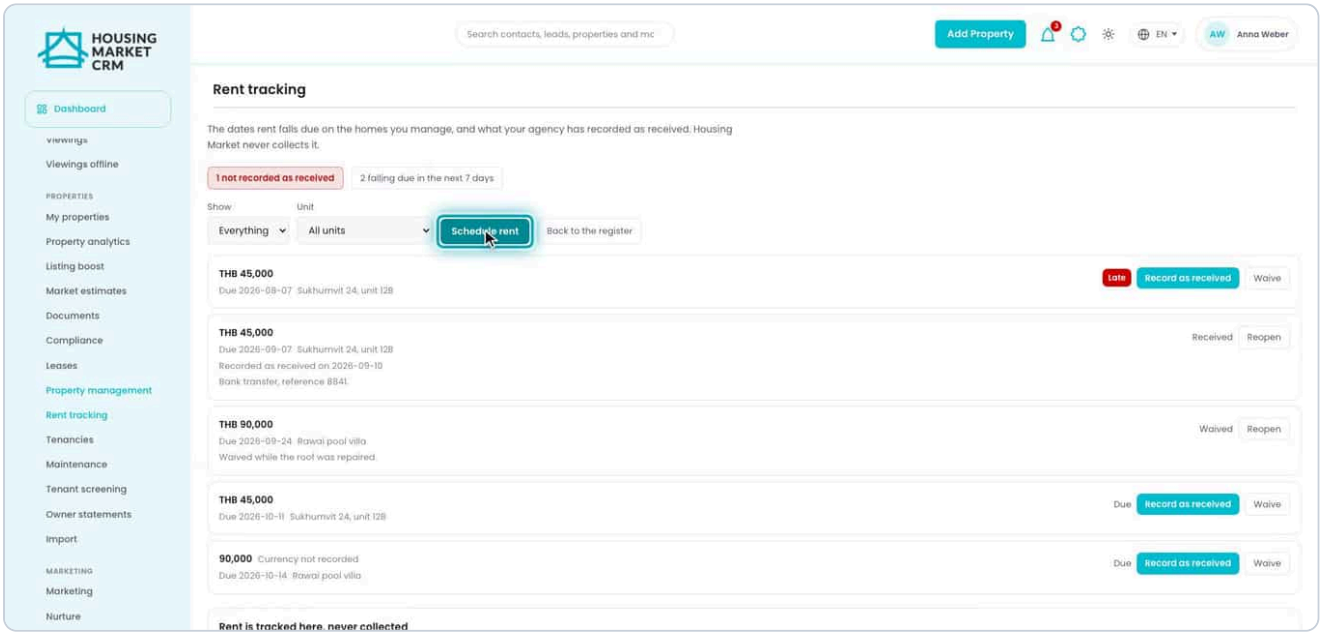
चित्र 62.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 आपकी एजेंसी का रिकॉर्ड। Housing Market कुछ नहीं वसूलता।



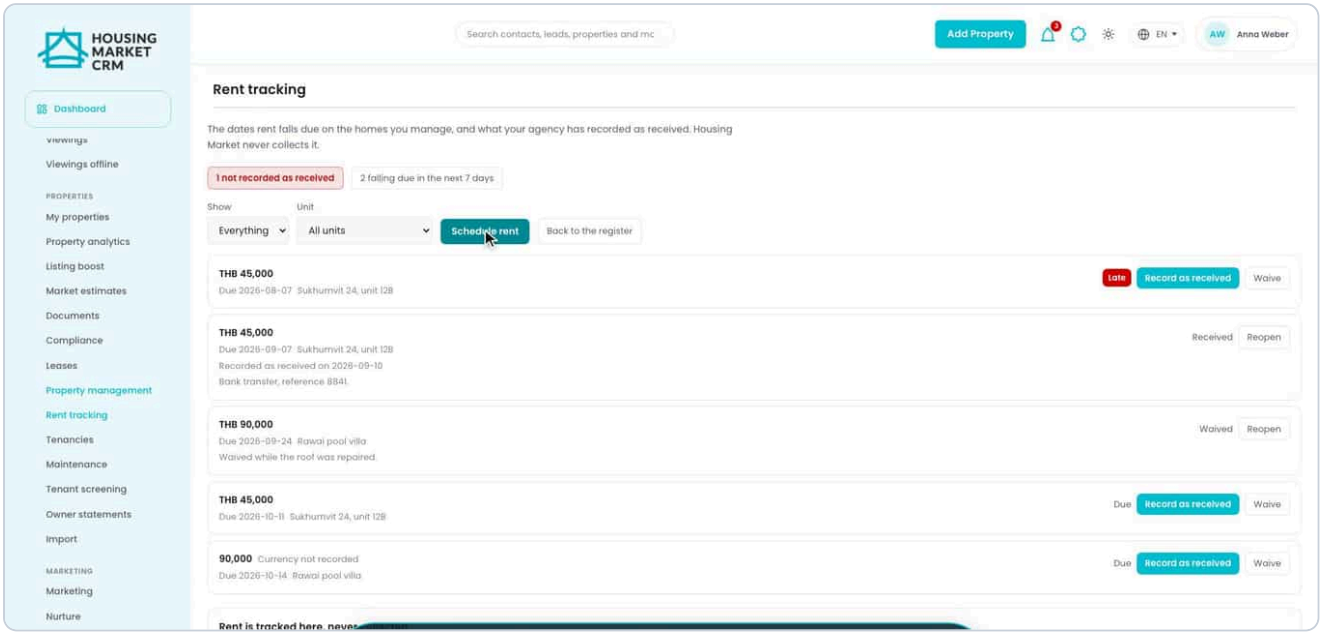
चित्र 62.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 पूरी किरायेदारी का किराया एक साथ शेड्यूल करें।



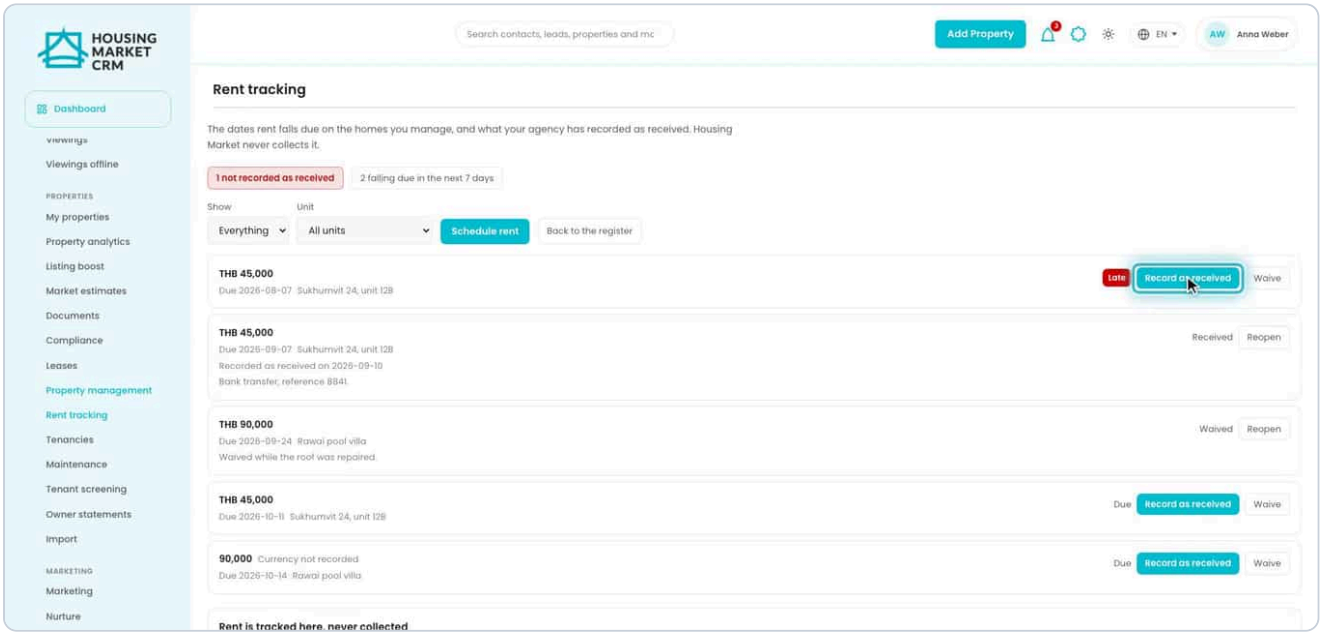
चित्र 62.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 फिर बकाया महीना किसी के याद रखे बिना दिखता है।



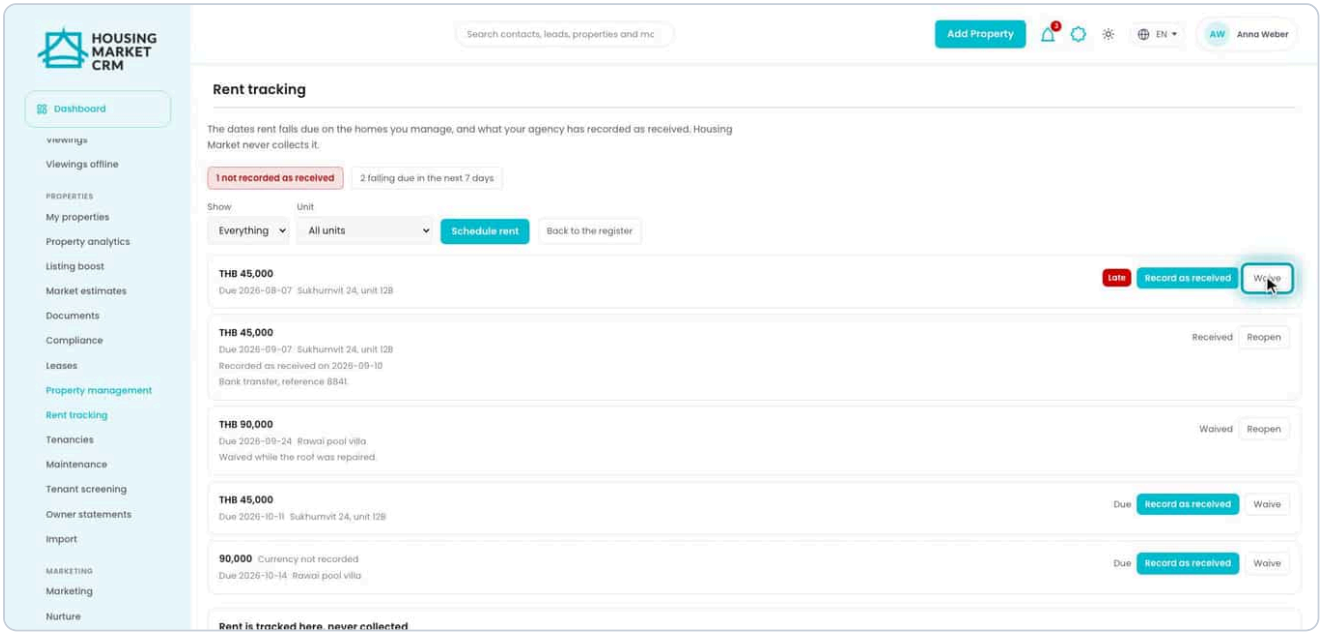
चित्र 62.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 प्राप्त हुआ दर्ज करें — उसी तारीख़ के साथ जब पैसा आया।



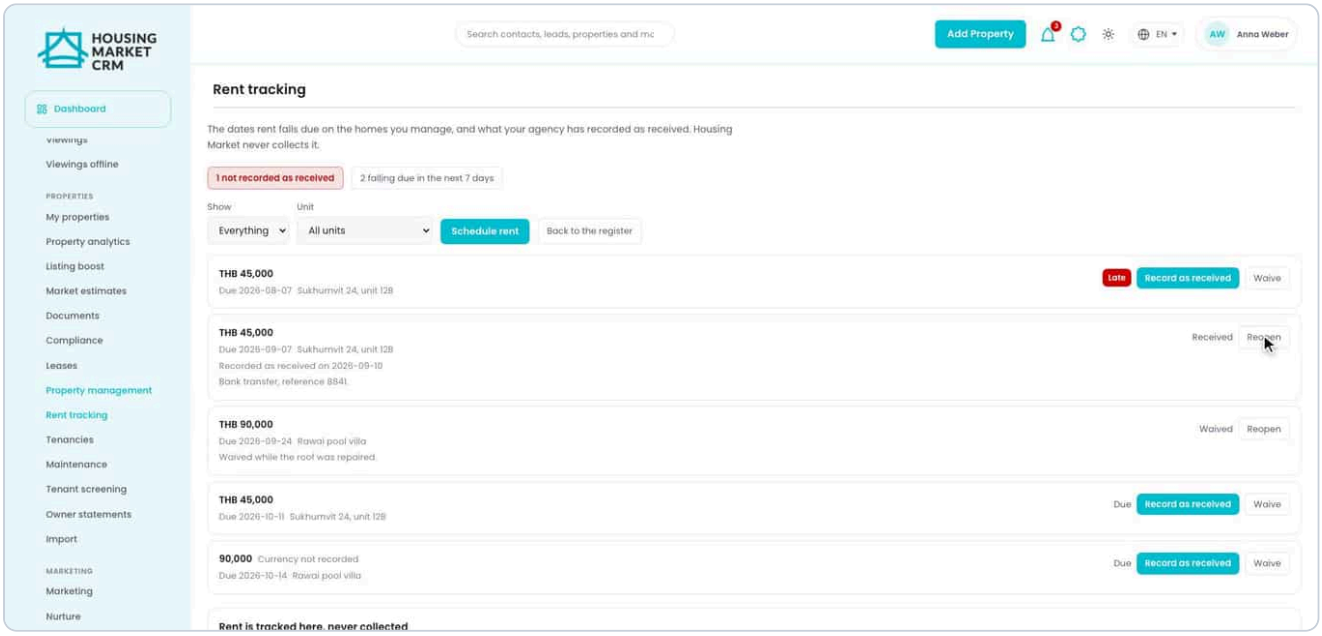
चित्र 62.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 मालिक की सहमति से छोड़ा गया महीना माफ़ करें।



चित्र 62.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 'फिर से खोलें (Reopen)' इसे पलट देता है।



चित्र 62.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

63 अध्याय 63

किरायेदारी दर्ज करें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

संपत्ति प्रबंधन के नीचे किरायेदारी चुनें। किरायेदारी दर्ज करती है कि घर किराए पर कौन ले रहा है, अवधि, किराया और जमानत राशि — शर्तें तय होने तक मसौदे के रूप में, फिर प्रभावी। नवीनीकरण पुरानी किरायेदारी में बदलाव के बजाय नई किरायेदारी के रूप में दर्ज होता है।

संपत्ति प्रबंधन के नीचे किरायेदारी चुनें। यह बताती है कि आप जिन घरों को संभालते हैं उनमें कौन रहता है, कितने समय के लिए, और किस किराए पर — और यही वह रिकॉर्ड है जिससे आगे स्वामी विवरण बनता है, इसीलिए इसे ऊपर से बदलने के बजाय सहेजकर रखा जाता है।

किरायेदारी दर्ज करना

- किरायेदारी दर्ज करें चुनें।
- इकाई चुनें, और किरायेदार तथा मकान मालिक दें।
- आरंभ और समाप्ति की तारीख़ें दें। समाप्ति आरंभ के बाद होनी चाहिए।
- किराया दें और किराये का चक्र चुनें — प्रति माह, प्रति सप्ताह, प्रति रात या प्रति वर्ष।
- अगर आपके पास जमानत है तो जमानत राशि और मुद्रा दें।
- अगर अभी कुछ तय नहीं हुआ है तो "मसौदे के रूप में सहेजें, जब तक शर्तें तय हो रही हैं" पर टिक करें।

मकान मालिक वह नाम है जो आप टाइप करते हैं, इकाई का मालिक अपने आप नहीं उठाया जाता, और यह जान-बूझकर है: समझौते पर जो व्यक्ति है और मालिकाना दस्तावेज़ पर जो व्यक्ति है, वे हमेशा एक नहीं होते, और प्रबंधित घर कई मालिकों में से किसी एक के ज़रिए किराए पर दिया जाना आम है।

मसौदा, फिर प्रभावी

मसौदा एक प्रस्ताव है। एक ही फ़्लैट के दो उम्मीदवार दो मसौदे हैं, इसलिए मसौदों को एक-दूसरे से और पहले से चल रही किरायेदारी से भी टकराने की छूट है। प्रभावी करें पर यह छूट ख़त्म होती है: CRM उन्हीं तारीख़ों पर दूसरी किरायेदारी प्रभावी करने से इनकार करता है और उस किरायेदारी का नाम बताता है जो पहले से लागू है, और यही वह जाँच है जो एक घर को दो बार किराए पर चढ़ने से रोकती है।

किराये का चक्र जैसा तय हुआ वैसा ही दर्ज होता है और कभी बदला नहीं जाता। साप्ताहिक किराया साप्ताहिक ही रहता है, और विवरण किराया आज लागू किरायेदारी से नहीं, उस महीने लागू रही किरायेदारी से पढ़ता है।

नवीनीकरण और समाप्ति

नवीनीकरण करें नई किरायेदारी बनाता है और पुरानी पर नवीनीकृत का निशान लगाकर उसे नई के शुरू होने से एक दिन पहले समाप्त कर देता है। यह बदलाव नहीं है, और बात यही है: पिछले महीनों के लिए तय किराया ठीक वैसा ही रहना चाहिए, वरना उन महीनों का हर विवरण चुपचाप बदल जाता। नवीनीकरण में किराया खाली छोड़ दें तो मौजूदा रक़म आगे चली जाती है।

किरायेदारी समाप्त करें उसे उस तारीख को बंद करता है जिस पर समाप्त होना तय था। उससे पहले समाप्त करना समाप्त के बजाय समय से पहले समाप्त के रूप में दर्ज होता है, ताकि बाद में दोनों में फ़र्क़ रहे। समाप्त हुई किरायेदारी सूची में बनी रहती है — समाप्त होना और संग्रहीत होना अलग-अलग चीज़ें हैं, और पिछले महीने के विवरण को वह अब भी चाहिए।

जमानत राशि

जमानत राशि एक रक़म है जो आप दर्ज करते हैं, और वह अब भी रखी हुई दिखती है, या किसी तारीख को लौटाई हुई। Housing Market उसे न लेता है, न रखता है, न सुरक्षित करता है और न कहीं भेजता है: पैसा वहीं रहता है जहाँ आपकी एजेंसी या आपका मकान मालिक उसे पहले से रखता है, और यह केवल इस बात की टीप है कि वह रक़म कितनी है।

यह स्क्रीन क्या नहीं करती

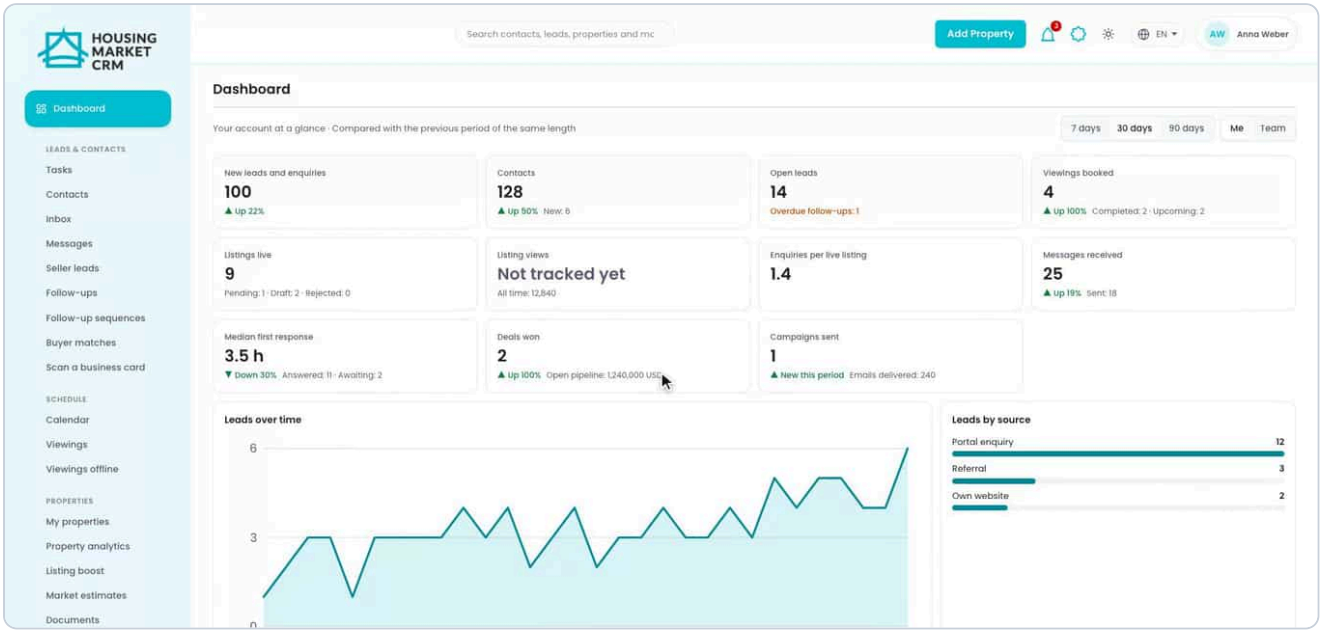
- यह किराया वसूल नहीं करती। किराया कब देय होगा, यह किराया निगरानी स्क्रीन पर अलग से तय होता है; किरायेदारी दर्ज करने से अपने आप कोई माँग नहीं बनती।
- यह समझौता न बनाती है और न उस पर हस्ताक्षर कराती है। यहाँ किरायेदारी का कोई दस्तावेज़, टेम्पलेट या हस्ताक्षर नहीं है — अनुबंध और हस्ताक्षर दस्तावेज़ तिजोरी में हैं, डील और संपर्क पर।
- यह आपको याद नहीं दिलाती कि कोई किरायेदारी ख़त्म हो रही है।
- किरायेदारी बन जाने के बाद उसे बदलने का कोई फ़ॉर्म नहीं है, और कुछ मिटाया नहीं जाता: संग्रह करें किरायेदारी को डिफ़ॉल्ट सूची से निकालता है और पुनर्स्थापित करें उसे वापस लाता है।

किराया केवल दर्ज होता है, कभी वसूला नहीं जाता। देखें "क्या Housing Market मेरे किरायेदारों से किराया वसूलता है?"।

सहायता केंद्र से: **मैं प्रबंधित इकाई पर किरायेदारी कैसे दर्ज करूँ?**

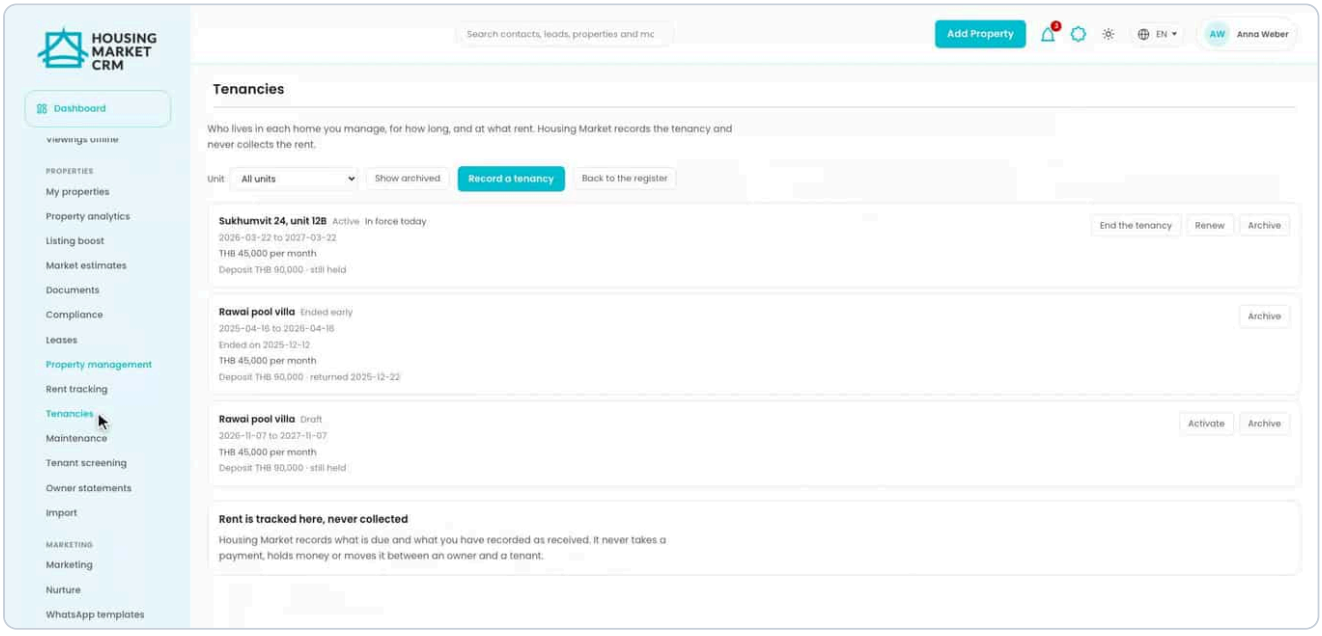
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



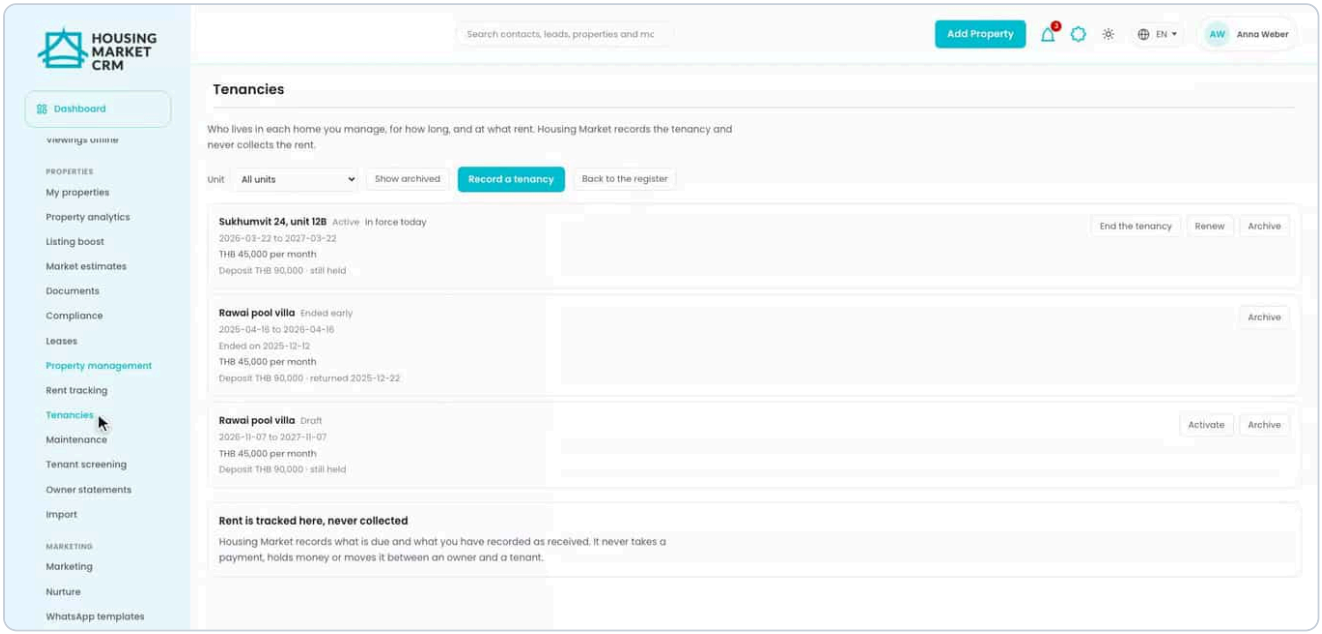
चित्र 63.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में किरायेदारी (Tenancies) पर क्लिक करें।



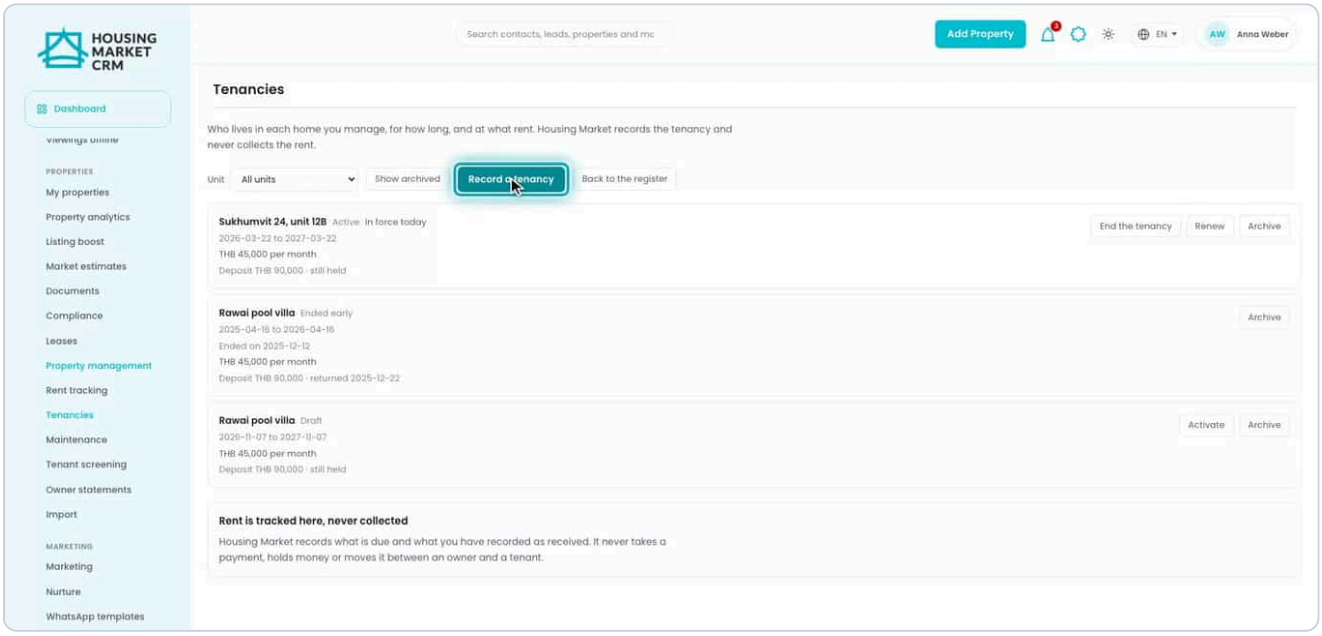
चित्र 63.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 कौन रहता है, कितने समय के लिए, कितने किराये पर।



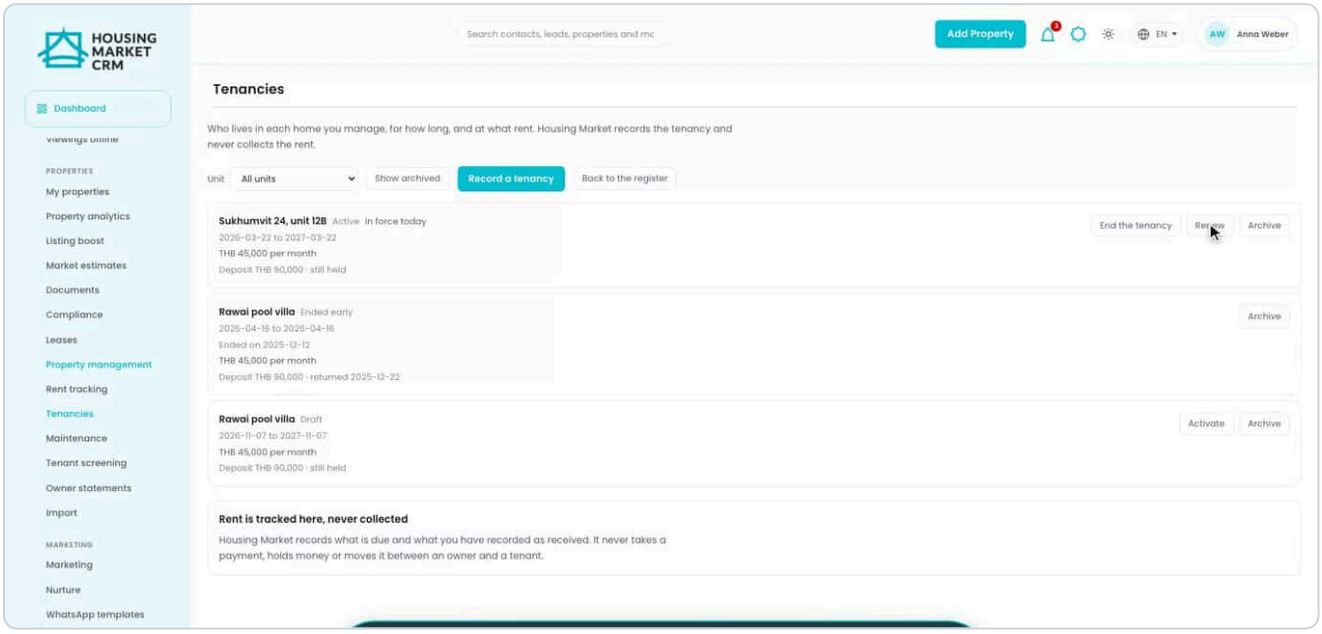
चित्र 63.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 किरायेदारी हस्ताक्षर होते ही दर्ज करें।



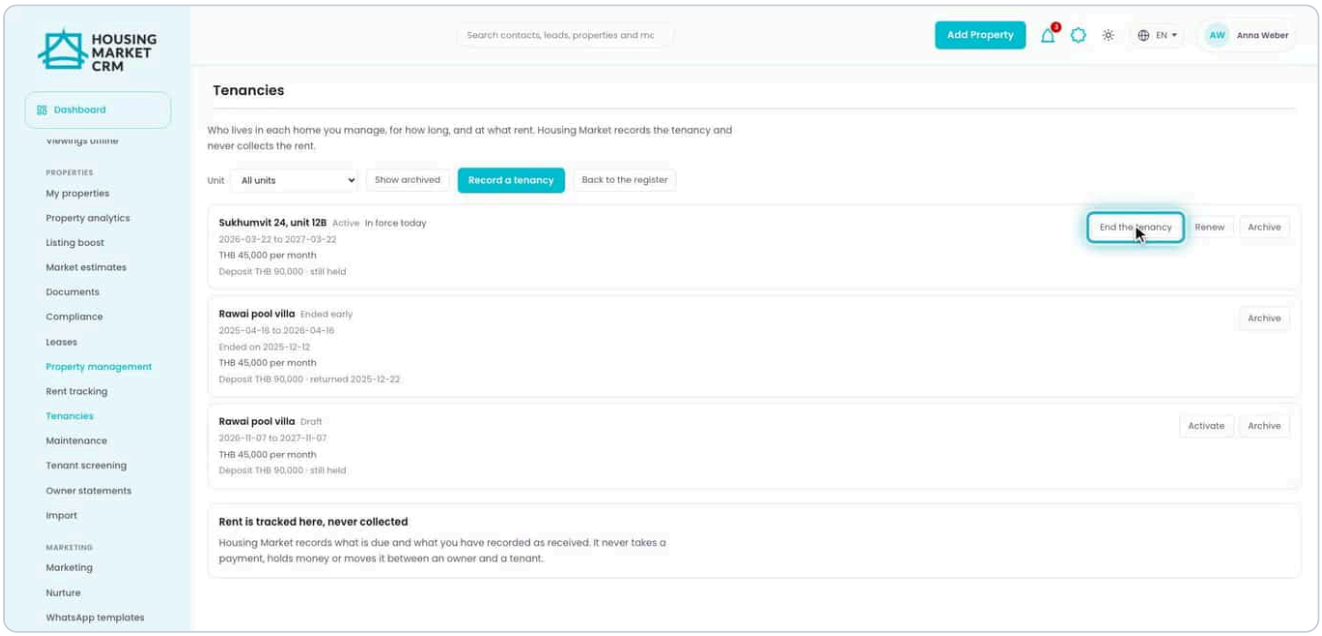
चित्र 63.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 नवीनीकरण (Renew) नई किरायेदारी बनाता है इसलिए पिछले साल का किराया पिछले साल के विवरण में सही रहता है।



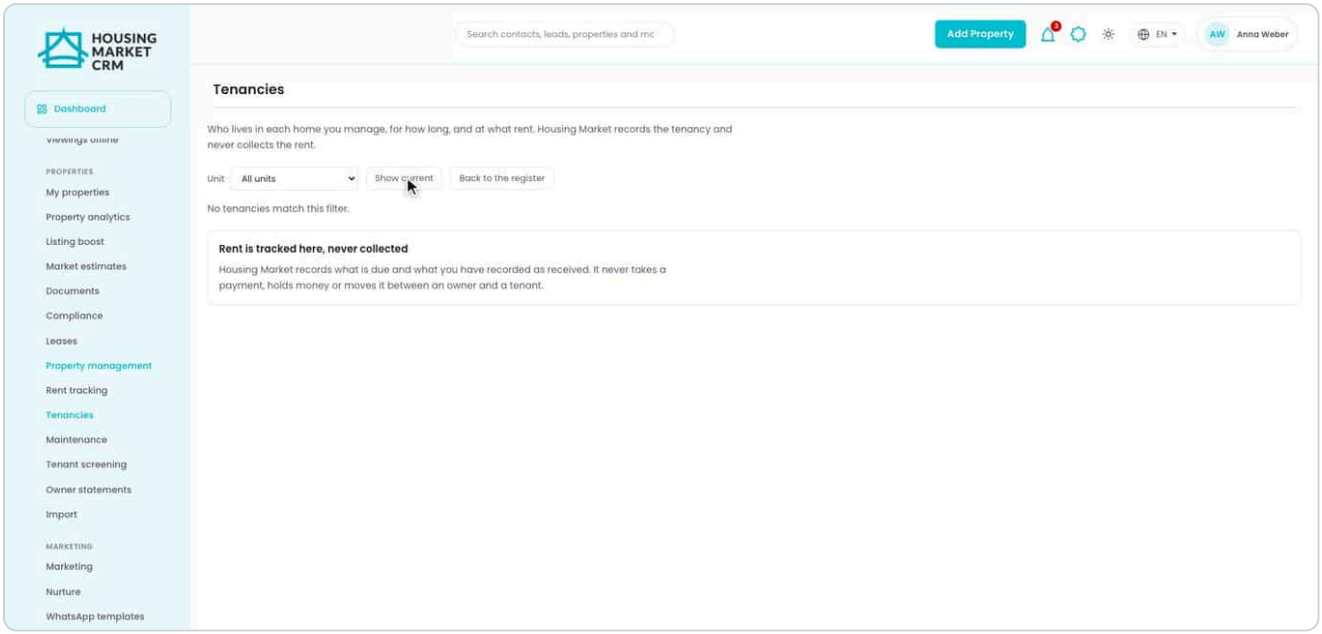
चित्र 63.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 किरायेदारी समाप्त करें — उसके विरुद्ध दर्ज किराया बना रहता है।



चित्र 63.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 संग्रहीत (Archived) इतिहास को रास्ते से हटा देता है।



चित्र 63.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

64 अध्याय 64

मेंटेनेंस अनुरोध

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

संपत्ति प्रबंधन के नीचे अनुरक्षण चुनें। आप जिस घर को संभालते हैं उसके सामने दर्ज करें कि क्या ख़राबी है, उसे प्रकार और प्राथमिकता दें, तस्वीरें लगाएँ, उसे संभालें, और हल होने तक आगे बढ़ाएँ। कोई लागत कभी दर्ज नहीं होती और किसी से कुछ वसूला नहीं जाता।

संपत्ति प्रबंधन के नीचे अनुरक्षण चुनें। यह बताता है कि आप जिन घरों को संभालते हैं उनमें क्या ख़राब है, उसे कौन देख रहा है, और क्या अब भी बाक़ी है — और हर घर का पूरा इतिहास सहेजकर रखता है, जो एक साल बाद तब काम आता है जब वही बॉयलर दोबारा बैठ जाता है।

समस्या दर्ज करना

- समस्या दर्ज करें चुनें।
- इकाई चुनें और लिखें कि क्या ख़राबी है।
- अगर कोई विवरण हो तो जोड़ें।
- समस्या का प्रकार चुनें — नलसाज़ी, बिजली, उपकरण, गरमाना और ठंडा करना, ढाँचा, कीट, बाहरी परिसर, ताले और सुरक्षा, सफ़ाई, या कुछ और।
- प्राथमिकता चुनें — अत्यावश्यक, उच्च, सामान्य या निम्न।

तस्वीरें फ़ॉर्म पर नहीं, अनुरोध बन जाने के बाद जोड़ी जाती हैं, ताकि जिस पल आपको पता चले उसी पल रिपोर्ट दर्ज हो जाए और तस्वीरें पीछे आएँ। हर तस्वीर हर बार नए निजी लिंक से खुलती है; कोई तस्वीर हटाने पर वह अनुरोध से निकल जाती है और फ़ाइल बनी रहती है, क्योंकि तस्वीर इस बात का सबूत है कि किसी तारीख को घर की हालत क्या थी।

प्राथमिकता समय-सीमा तय करती है, और वह समय-सीमा अटल है

हर प्राथमिकता की अपनी समय-सीमा है, जो समस्या दर्ज होने के दिन से गिनी जाती है: अत्यावश्यक के लिए एक दिन, उच्च के लिए तीन, सामान्य के लिए चौदह और निम्न के लिए तीस। अपनी समय-सीमा के बाद भी खुला पड़ा अनुरोध समय-सीमा से आगे का बैज पाता है, और हल हो गया या रद्द किया गया अनुरोध कभी नहीं पाता। ये समय-सीमाएँ हर खाते के लिए एक ही हैं और बदली नहीं जा सकतीं।

सूची के ऊपर के आँकड़े उस सूची को नहीं, आपकी पूरी एजेंसी को गिनते हैं: कितने अत्यावश्यक हैं, कितने समय-सीमा से आगे निकल गए, और कितने बाक़ी हैं।

किसी एक अनुरोध को पूरा करना

स्थिति दर्ज किया गया से स्वीकार किया गया, समय तय हुआ और चल रहा है से गुज़रकर हल हो गया तक पहुँचती है, या रद्द किया गया तक। हल करते समय वह तारीख पूछी जाती है जब काम असल में पूरा हुआ — जो आज ही हो, ज़रूरी नहीं — और क्या किया गया; CRM दर्ज करता है कि यह किसने कहा और कब। अनुरोध रद्द करने पर वह नाम फिर हट जाता है, क्योंकि किसी ने कुछ ठीक नहीं किया और जो काम हुआ ही नहीं उसके सामने कोई नाम नहीं बैठता।

मैं संभालता हूँ अनुरोध आपके नाम कर देता है, और वापस सौंपें उसे छोड़ देता है। इसके लिए सौंपने का अधिकार चाहिए, और यह आपके ही नाम करता है, आपके चुने किसी सहकर्मी के नहीं।

दिखाएँ डिफ़ॉल्ट रूप से बाक़ी पर रहता है, इसलिए स्क्रीन संग्रह पर नहीं, काम पर खुलती है। बाक़ी दृश्य हैं समय-सीमा से आगे, सब कुछ, छह स्थितियों में से हर एक, और संग्रहीत। इकाई से छानने पर "इस घर के लिए दर्ज सब कुछ" भी जुड़ जाता है, जो उस घर का इतिहास सबसे पुराने से देता है।

यहाँ जान-बूझकर क्या नहीं है

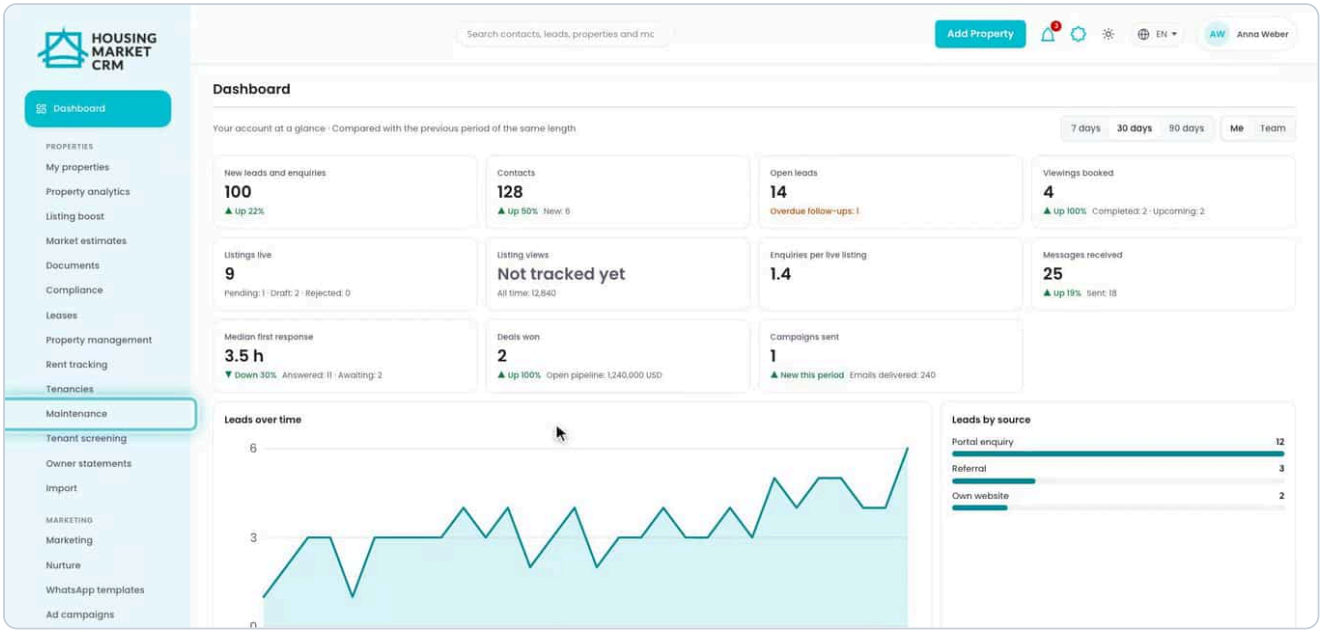
- न लागत, न कोटेशन, न अनुमान, न बजट, न इनवॉइस। अनुरक्षण अनुरोध पर कहीं कोई रक़म नहीं होती, और Housing Market मरम्मत के लिए कभी बिल नहीं भेजता, उसमें हिस्सा नहीं लेता और मालिक, किरायेदार तथा ठेकेदार के बीच पैसा नहीं भेजता।
- ठेकेदार से कोई संपर्क नहीं। यहाँ से किसी कारीगर को न ईमेल जाता है, न संदेश, न सूचना — वह आपके CRM का उपयोगकर्ता नहीं है।
- किरायेदार की तरफ़ से कोई रिपोर्ट नहीं। किरायेदार के लिए कोई पोर्टल नहीं है और कोई फ़ॉर्म नहीं जो वह भर सके; अनुरोध आपके दफ़्तर का कोई व्यक्ति दर्ज करता है।
- कोई अपॉइंटमेंट या मुलाक़ात की तारीख नहीं। समय तय हुआ एक स्थिति का नाम है, कैलेंडर की प्रविष्टि नहीं।
- कोई याद-सूचना नहीं। किराए से उलट, समय-सीमा निकल जाने पर अनुरक्षण कोई सूचना नहीं भेजता — सूची पर लगा बैज ही आपको बताता है।

कुछ मिटाया नहीं जाता। संग्रह करें अनुरोध को सूची से निकालता है और पुनर्स्थापित करें उसे वापस लाता है, अपनी तस्वीरों, अपने इतिहास और जिसने उसे हल किया उसके नाम के साथ।

सहायता केंद्र से: **अनुरक्षण अनुरोध कैसे काम करते हैं?**

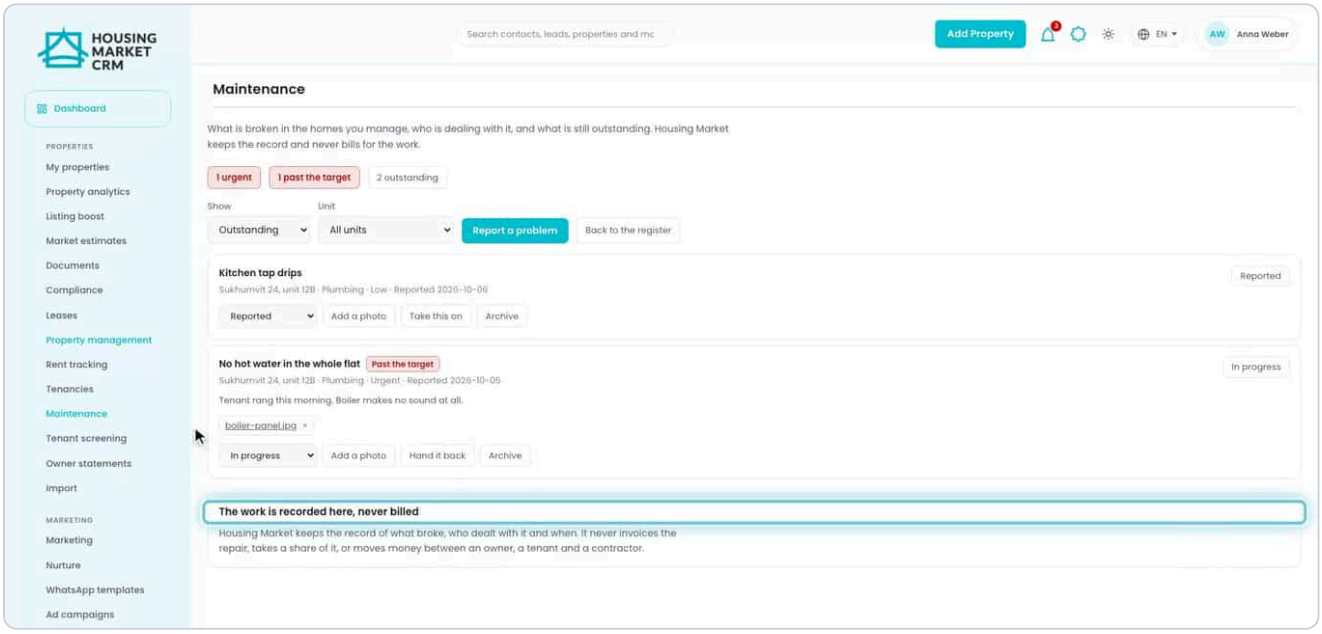
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



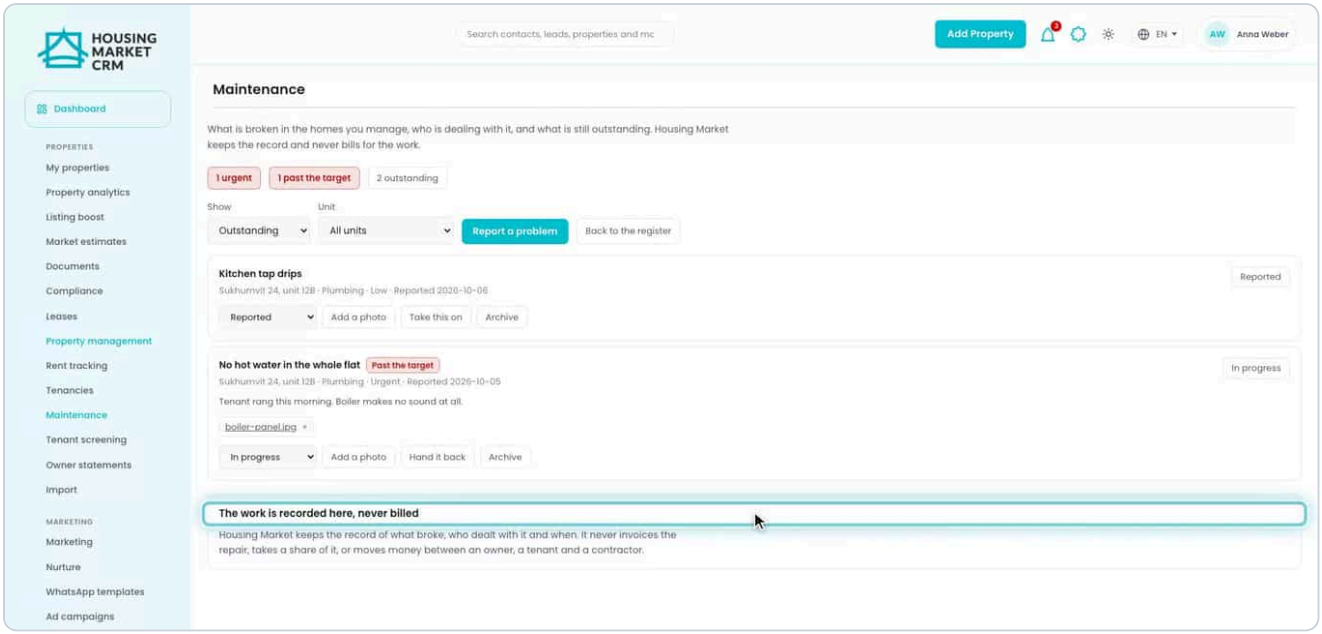
चित्र 64.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में मेंटेनेंस (Maintenance) पर क्लिक करें।



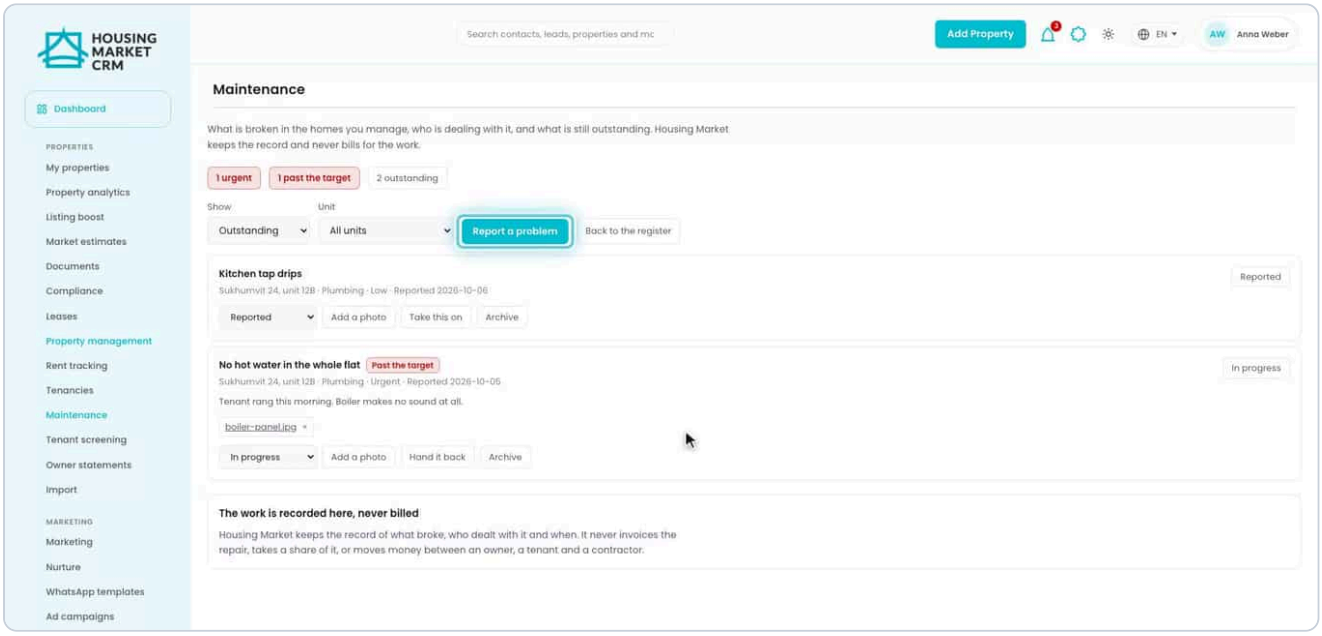
चित्र 64.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 यहाँ दर्ज होता है, Housing Market बिल नहीं बनाता।



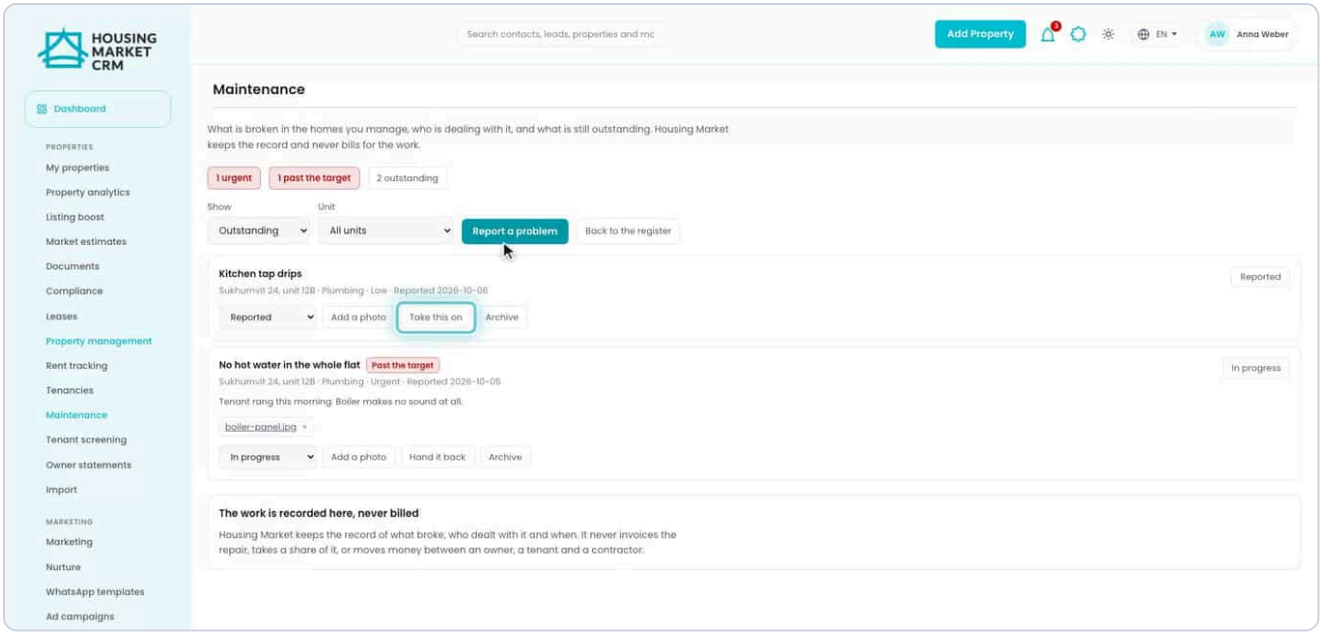
चित्र 64.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 हर प्राथमिकता के लिए देर का अर्थ अलग है।



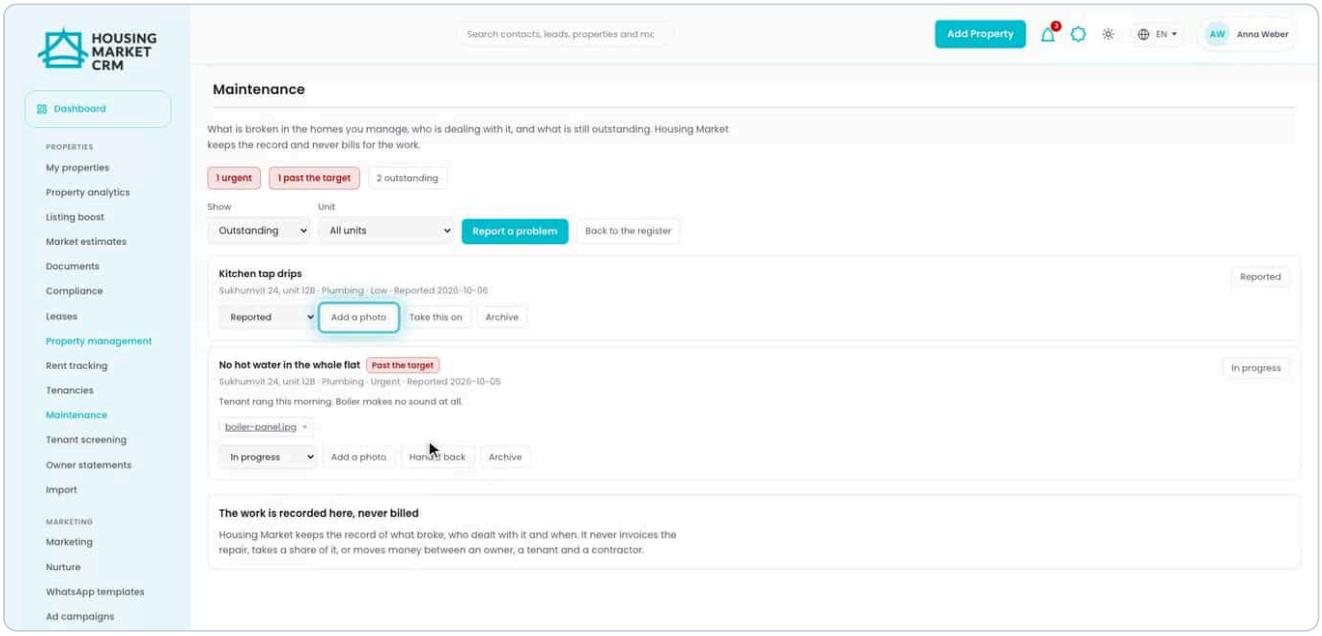
चित्र 64.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 उस घर के लिए समस्या दर्ज करें।



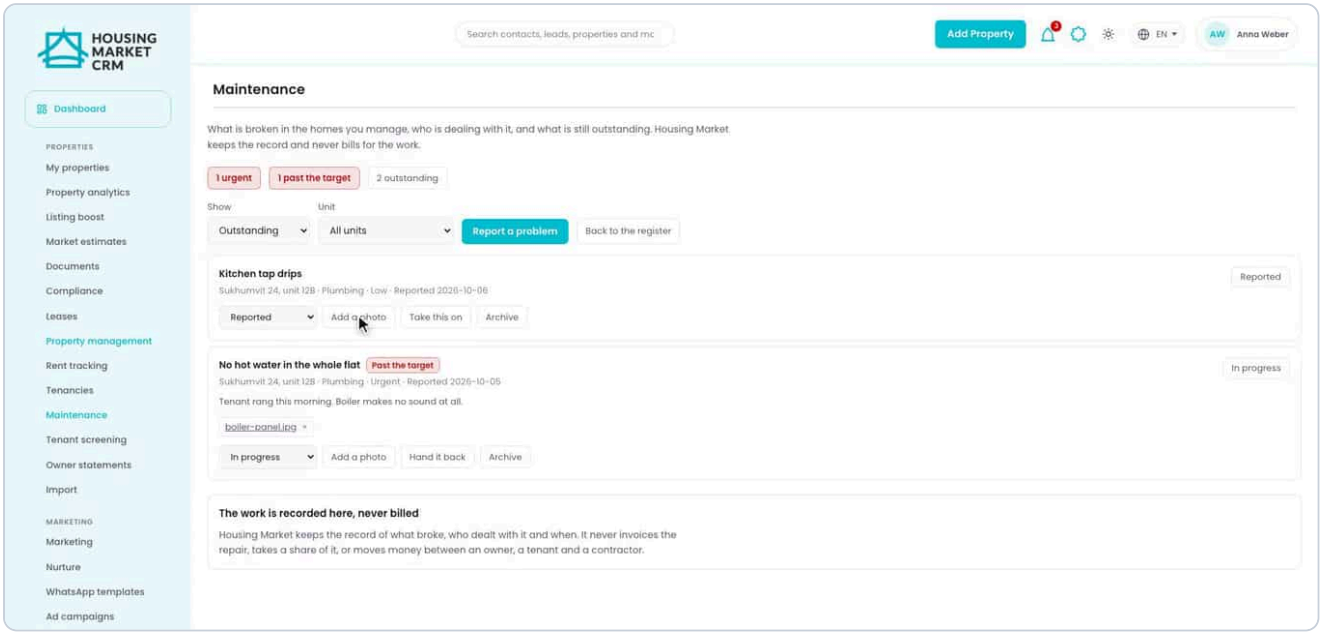
चित्र 64.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 'यह काम लें (Take this on)' से काम आपके नाम दर्ज और 'वापस सौंपें (Hand it back)' से छूट जाता है।



चित्र 64.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 फ़ोटो जोड़ें — हालत का एकमात्र सबूत।



चित्र 64.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

65 अध्याय 65

किरायेदार की स्क्रीनिंग करें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

यह उन जाँचों को दर्ज करती है जो आपकी एजेंसी ने खुद कीं। Housing Market न किसी क्रेडिट ब्यूरो से संपर्क करता है, न पृष्ठभूमि जाँच करने वाली कंपनी से और न पहचान सत्यापन सेवा से, और कोई स्कोर नहीं बनाता: स्क्रीन पर हर नतीजा वही है जो आपने तय किया और टाइप किया।

संपत्ति प्रबंधन के नीचे किरायेदार जाँच चुनें। इसमें आप जिन घरों का प्रबंधन करते हैं उनके आवेदन रहते हैं, वे जाँचें जो आपकी एजेंसी ने कीं, और वह निर्णय जो आपने दर्ज किया।

यह पहले पढ़ें: जाँचें आपकी हैं, हमारी नहीं

Housing Market किसी के बारे में कोई जाँच नहीं करता। इस सुविधा में कहीं भी न कोई क्रेडिट ब्यूरो है, न पृष्ठभूमि जाँच करने वाली कंपनी, न पहचान सत्यापन सेवा, न प्रतिबंध-सूची या बेदख़ली की खोज, और न कोई क्रेडिट स्कोर — न बंद पड़ा हुआ, न किसी आगे के प्लान के लिए तय, बस है ही नहीं। स्क्रीन पर हर नतीजा वही है जो आपकी एजेंसी ने अपने साधनों से स्थापित किया और फिर लिख दिया।

यह बात सबसे पहले इसलिए कही जाती है क्योंकि जो उत्पाद "किरायेदार जाँच" देते हैं उनमें से ज़्यादातर में इसका मतलब ख़रीदी हुई रिपोर्ट होता है, और जिस पाठक को बताया न जाए वह मान लेगा कि कोई रिपोर्ट आएगी। यह स्क्रीन आपको एक जगह देती है जहाँ आप जो सत्यापन पहले से करते हैं वह उसी आवेदन के सामने दर्ज होता है जिससे वह जुड़ा है, उसके बग़ल में निर्णय, और दोनों सहेजे रहते हैं।

आवेदन दर्ज करना

- आवेदन दर्ज करें चुनें।
- इकाई और आवेदक चुनें। आवेदक आपके ही संपर्कों में से एक होता है।
- अगर आपको पता हो तो वह तारीख दें जब वह रहने आना चाहता है।

आवेदन उस व्यक्ति की दूसरी नक़ल बनाने के बजाय आपकी पता-पुस्तिका की ओर इशारा करता है। इस सुविधा में कहीं भी न जन्मतिथि रखी जाती है, न पहचान दस्तावेज़ का नंबर, न बैंक खाता, न वेतन की रक़म और न नियोक्ता का नाम — आय या रोज़गार के बारे में आपने जो नतीजा निकाला वह एक शब्द है और वह टीप जो आपने लिखना चुना।

जाँच दर्ज करना

जाँच दर्ज करें में छह प्रकार हैं — पहचान, रोज़गार, आय, पिछला मकान मालिक, किराया चुकाने की क्षमता और अन्य — और हर एक चार नतीजों में से कोई एक लेता है: संतोषजनक, संतोषजनक नहीं, अभी खुला, या कोई उत्तर नहीं मिला।

कोई उत्तर नहीं मिला एक असली नतीजा है, ना कहने का शिष्ट तरीक़ा नहीं। जो पिछला मकान मालिक कभी जवाब ही नहीं देता उसने आपसे कोई बुरी बात नहीं कही, और उसे विफलता की तरह दर्ज करना किसी और की चुप्पी को आवेदक के ख़िलाफ़ निशान बना देता।

हर प्रकार की एक ही जाँच रखी जाती है। वही प्रकार दोबारा दर्ज करने पर नतीजा बदल जाता है और यह दर्ज होता है कि मौजूदा दावा आपने किया, और पहले का नतीजा ऑडिट सूची में बना रहता है। कोई स्कोर नहीं है, कोई कुल पास या फ़ेल नहीं, आवेदकों की कोई क्रमवार सूची नहीं और कोई सिफ़ारिश नहीं: निर्णय पूरी तरह आपका है।

निर्णय, और उसे सुधारना

निर्णय दर्ज करें स्वीकृत, अस्वीकृत या आवेदक ने वापस लिया लेता है, एक वजह के साथ। निर्णय हो जाने पर जाँच का फ़ॉर्म बंद हो जाता है और शीर्षक निर्णय सुधारें बन जाता है: कोई दूसरा निर्णय दर्ज करने पर पहले के बग़ल में एक सुधार जुड़ जाता है और कुछ हटता नहीं। निर्णय से पहले की हालत में लौटने का कोई रास्ता नहीं है।

ऑडिट सूची इकाई, निर्णय और यह दर्ज करती है कि वह किसने लिया। वह जान-बूझकर न वह वजह दर्ज करती है जो आपने टाइप की, और न आवेदक का नाम।

यहाँ क्या नहीं है

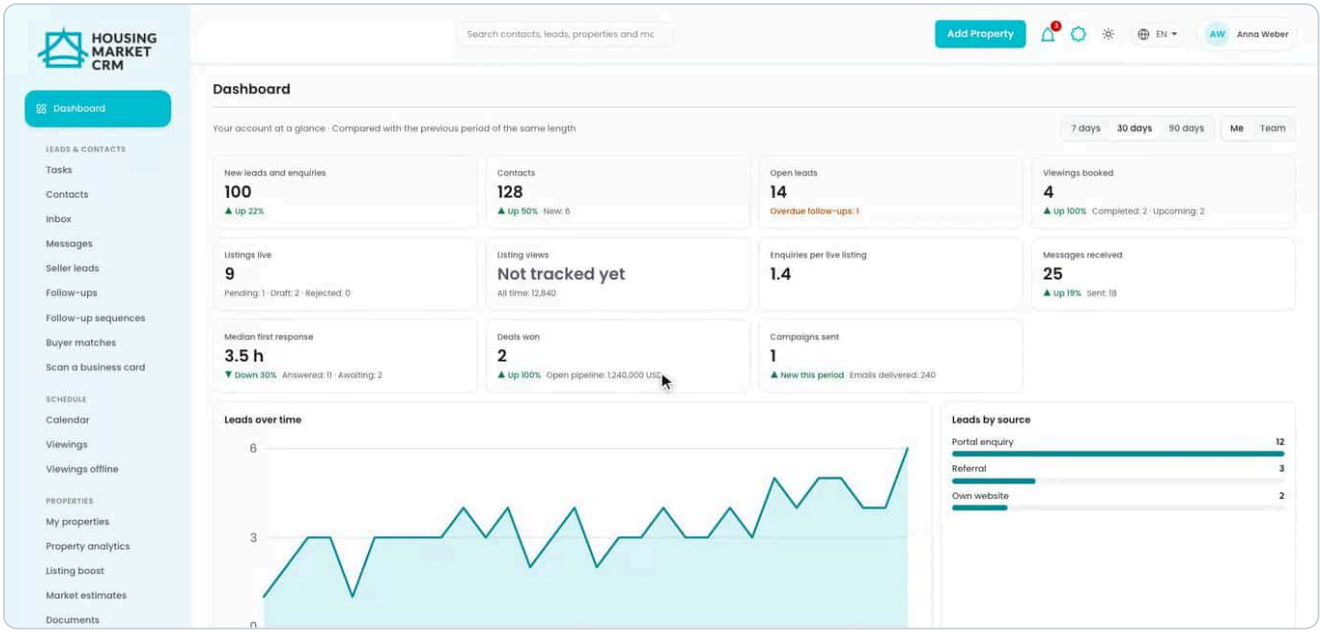
- आवेदक के लिए कोई फ़ॉर्म, लिंक या ईमेल नहीं। आवेदक के सामने आने वाला कुछ भी यहाँ नहीं है: आपका दफ़्तर जो पाया वह टाइप करता है।
- इस स्क्रीन पर कोई दस्तावेज़ अपलोड नहीं। सहायक दस्तावेज़ नाम से सूचीबद्ध होते हैं, और वे यहाँ से नहीं, CRM की अपनी फ़ाइलों के ज़रिए जोड़े जाते हैं।
- कोई शुल्क नहीं। जाँच अपनी तरफ़ से कोई ख़र्च नहीं जोड़ती — वह संपत्ति प्रबंधन मॉड्यूल का हिस्सा है।
- इकाई या स्थिति से छानने की सुविधा अभी नहीं। स्क्रीन सक्रिय और संग्रहीत आवेदनों के बीच बदलती है।
- कोई बटन नहीं जो स्वीकृत आवेदन को किरायेदारी बना दे। किरायेदारी दर्ज करने के लिए किरायेदारी स्क्रीन पर जाएँ।

कुछ मिटाया नहीं जाता। आवेदन संग्रहीत करने पर हर जाँच, निर्णय, और यह कि वह किसने लिया, सब बना रहता है।

सहायता केंद्र से: **किरायेदार जाँच कैसे काम करती है?**

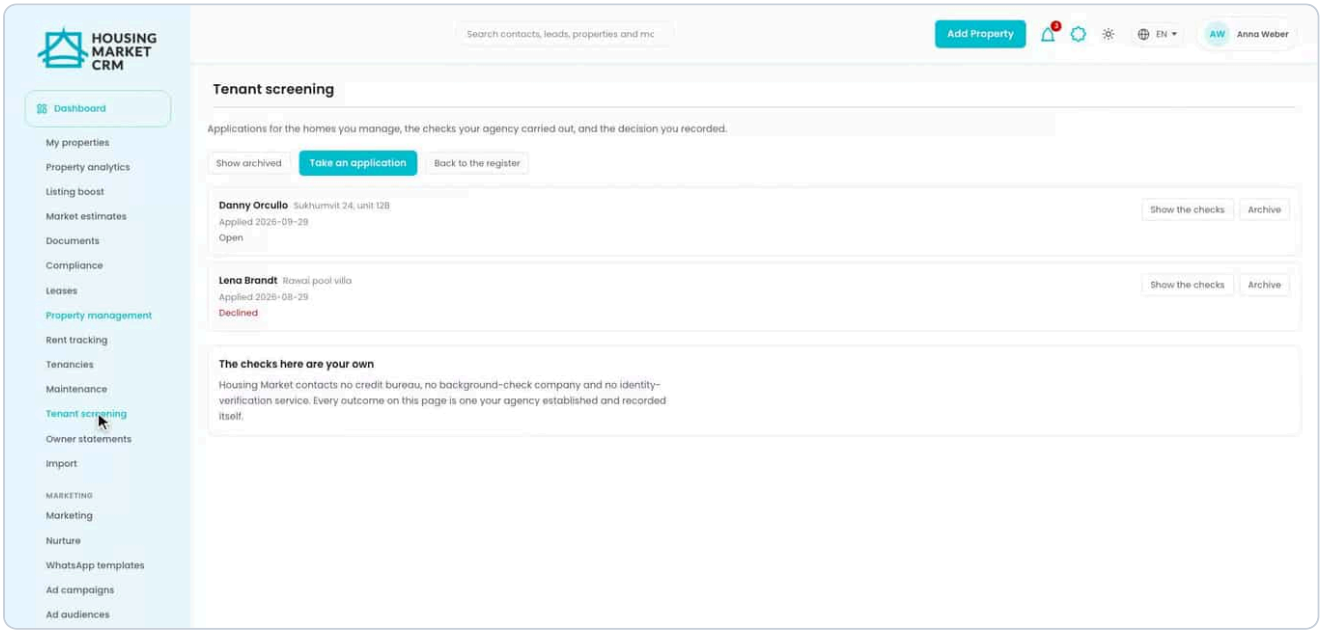
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



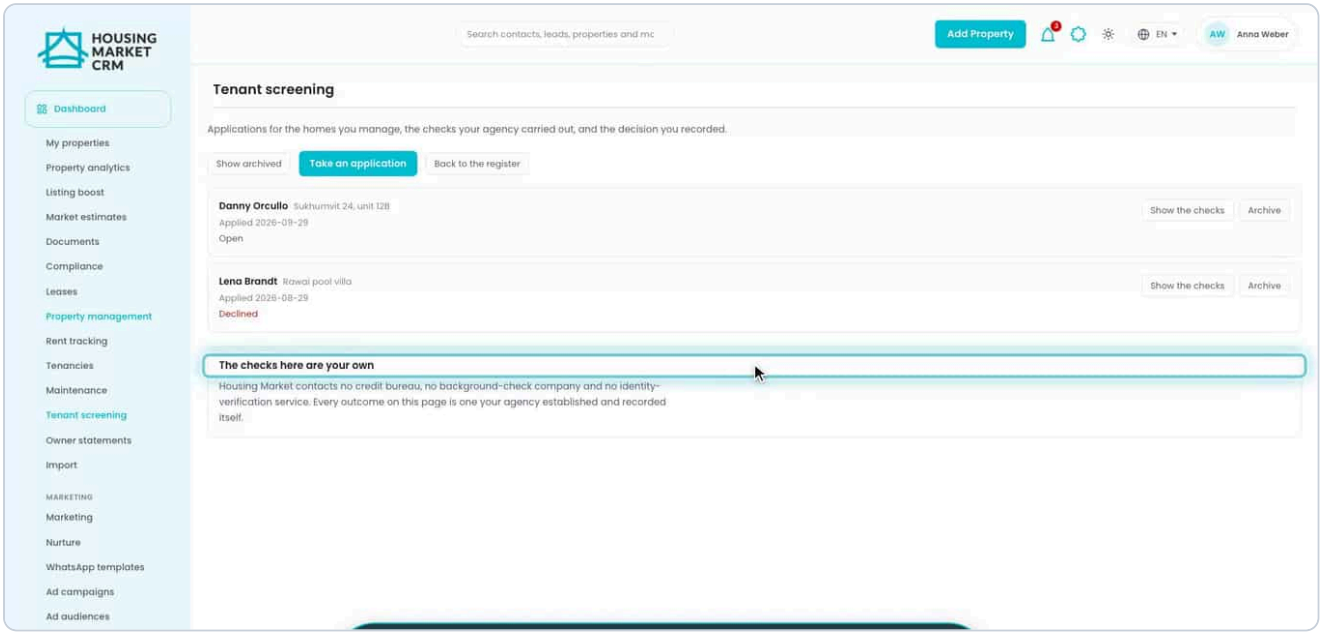
चित्र 65.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेनू में 'किरायेदार स्क्रीनिंग (Tenant screening)' पर क्लिक करें।



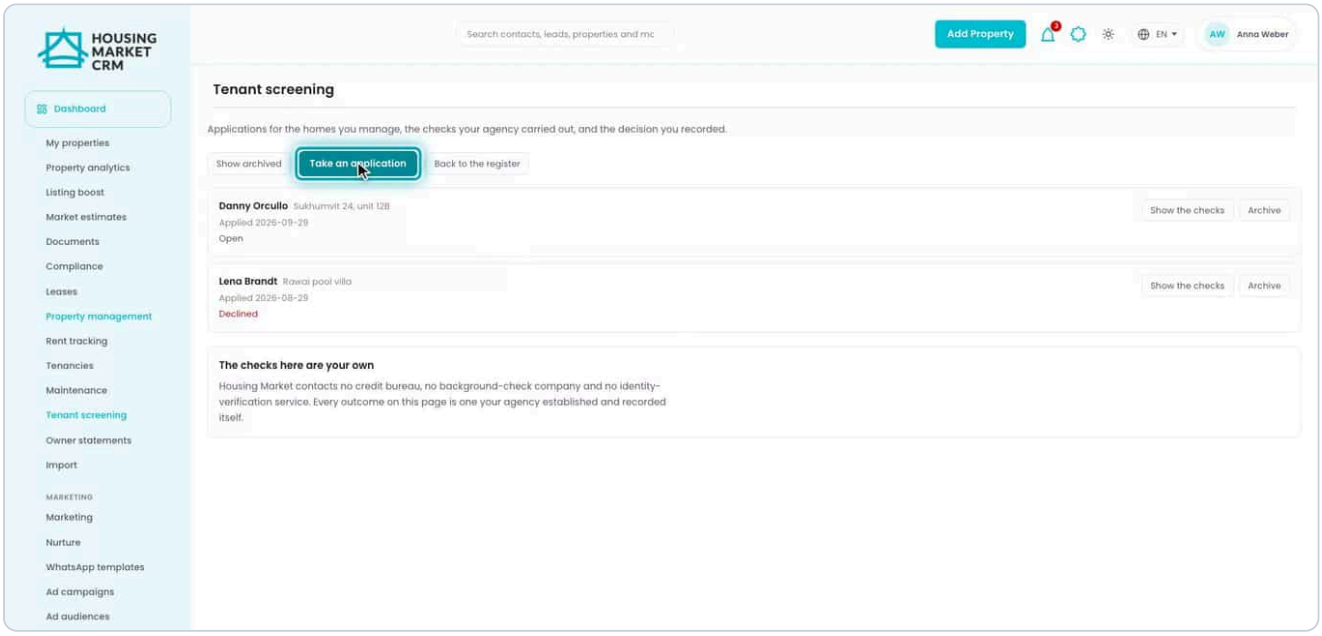
चित्र 65.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 यहाँ की जाँचें आपकी खुद की हैं। कोई क्रेडिट सर्च नहीं चलती।



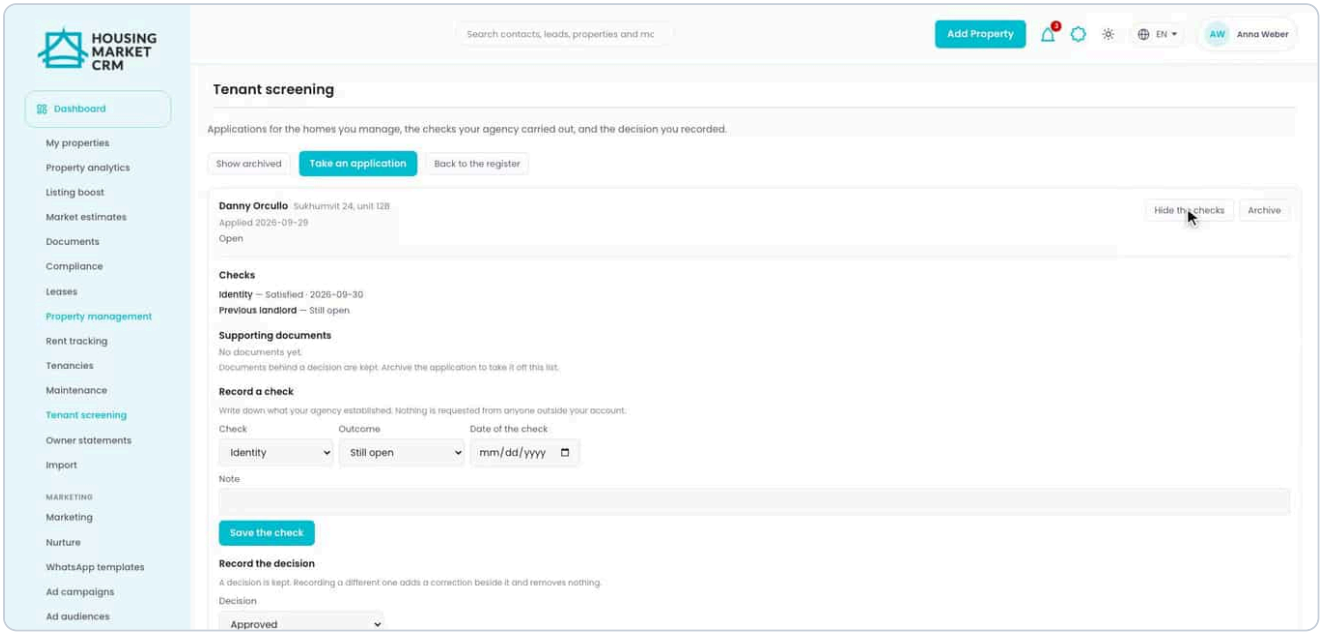
चित्र 65.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 घर के लिए आवेदन लें।



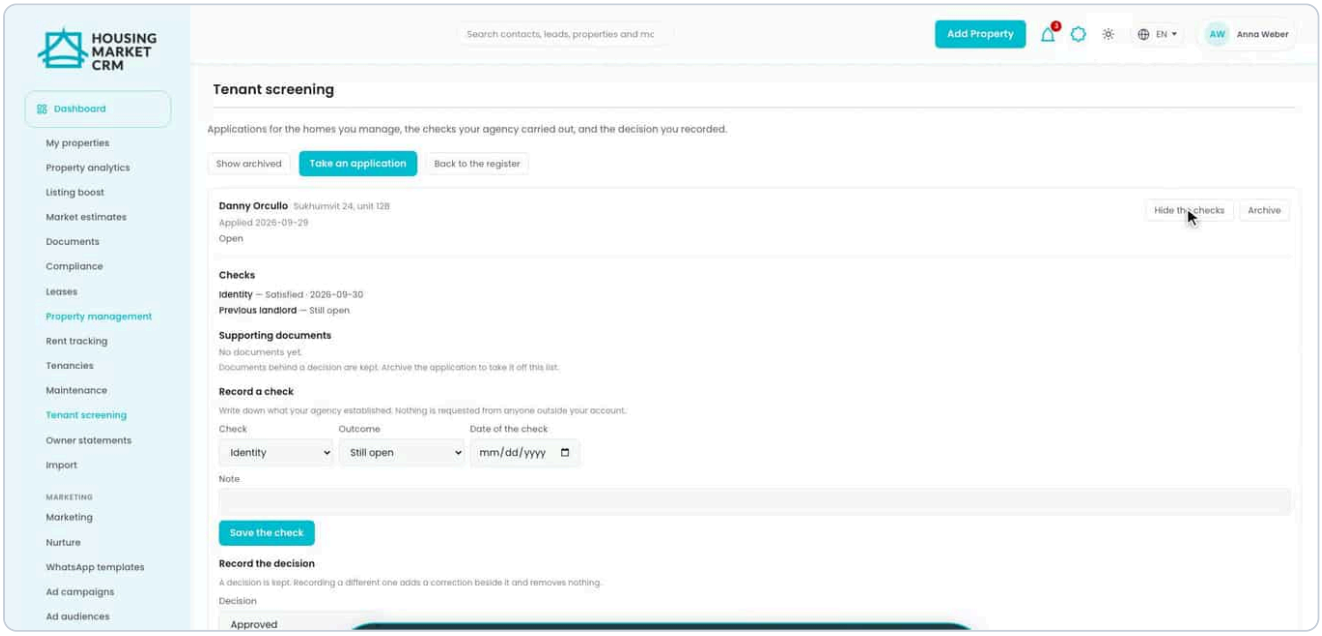
चित्र 65.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 जाँचें दिखाएँ — और हर नतीजा दर्ज करें।



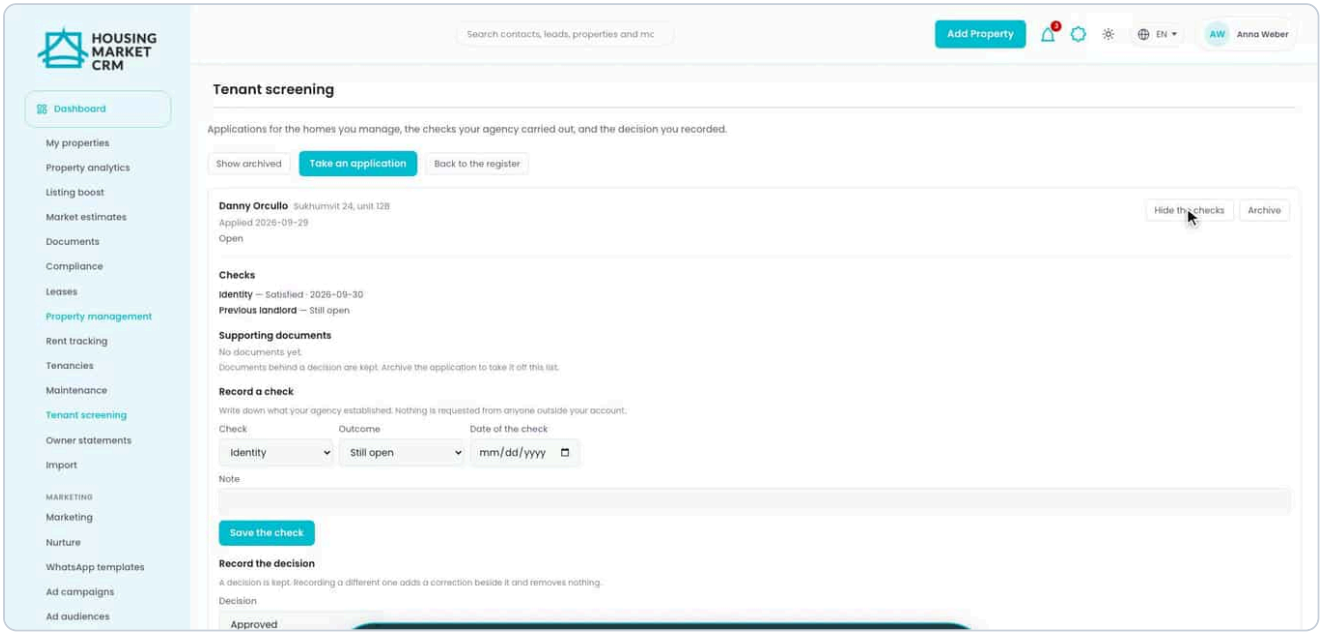
चित्र 65.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 साफ़ जाँच भी दर्ज करें। वरना लगेगा कोई जाँच ही नहीं हुई।



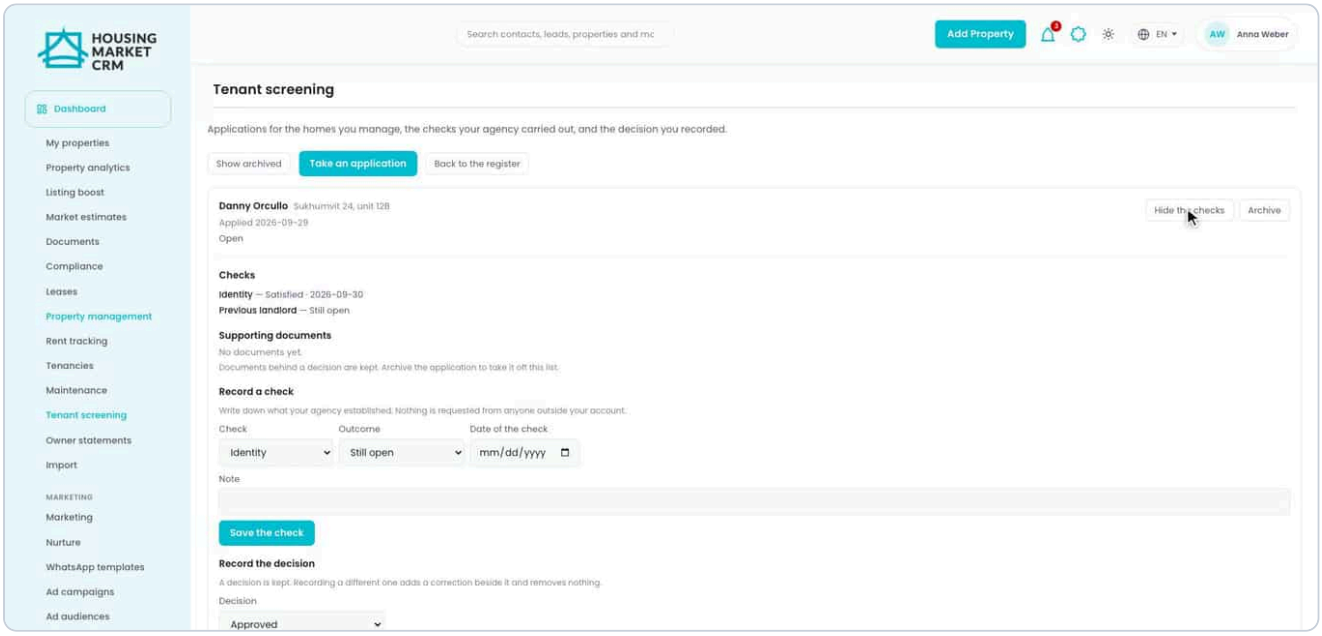
चित्र 65.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 निर्णय उसके कारण के साथ लिखें — मकान मालिक पूछेगा।



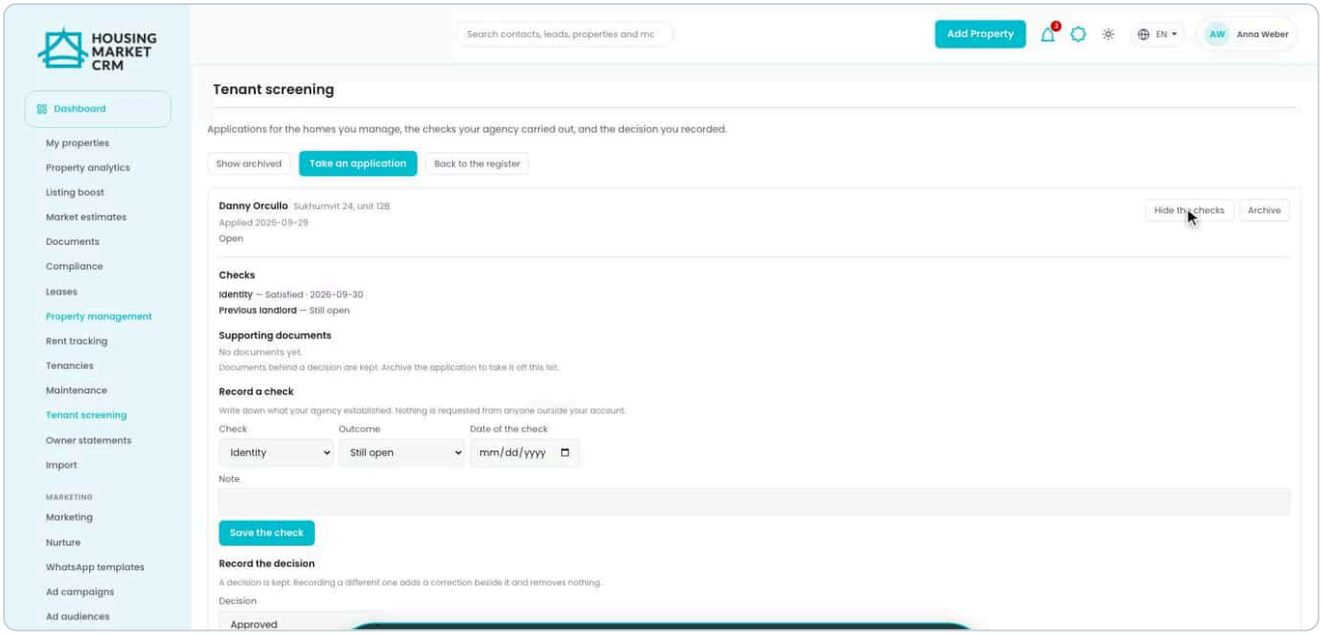
चित्र 65.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 दस्तावेज़ों का वर्णन करने के बजाय उन्हें अटैच करें।



चित्र 65.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 *हमने यह किरायेदार क्यों लिया?* — पूरे ऑफ़िस के लिए एक ही जवाब।



चित्र 65.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

66 अध्याय 66

ओनर स्टेटमेंट

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

एक महीने का हिसाब कि किसी मालिक के घरों पर कितना देय था और आपकी एजेंसी ने क्या प्राप्त दर्ज किया, हर मालिक के दर्ज हिस्से के हिसाब से बाँटा हुआ। यह बताता है, कभी भुगतान नहीं करता: Housing Market कोई हिस्सा नहीं लेता, कुछ नहीं काटता और किसी को कुछ नहीं चुकाता।

संपत्ति प्रबंधन के नीचे स्वामी विवरण चुनें। एक महीना और एक मालिक चुनें और CRM बता देता है कि उस महीने उस मालिक के घरों पर कितना देय था, और आपकी एजेंसी ने क्या प्राप्त दर्ज किया है।

विवरण बताता है, वह कभी भुगतान नहीं करता

Housing Market वही सामने रखता है जो आपकी एजेंसी ने दर्ज किया, और उसके साथ और कुछ नहीं करता। कोई अदायगी नहीं, कोई प्रेषण नहीं, कोई बैंक विवरण नहीं, कोई शेष आगे नहीं ले जाया जाता और कोई निपटान नहीं। कोई प्रबंधन शुल्क भी नहीं, कोई कमीशन नहीं, कोई कटौती नहीं और ख़र्च की कोई पंक्ति नहीं — हमारे दाम तय हैं और आपकी सदस्यता पर लगते हैं, इसलिए मालिक के किराए से कभी कुछ नहीं निकाला जाता। इस उत्पाद में विवरण एक रिपोर्ट है, और मालिक को पैसा भेजना वहीं होता है जहाँ आज होता है।

यह किन चीज़ों से बनता है

हर घर और हर लागू किरायेदारी के लिए एक कार्ड, इसलिए जिस घर का किरायेदार महीने के बीच बदला उसे एक मिली-जुली रक़म के बजाय दो कार्ड मिलते हैं। हर कार्ड उस किरायेदारी में तय किराया दिखाता है जो उस महीने लागू थी — उसके बाद तय किराया नहीं — कितनी तारीख़ें देय हुईं और कितनी-कितनी की, उनमें से कितनी प्राप्त दर्ज हैं, क्या माफ़ हुआ, और जमा राशि।

पिछले महीनों के लिए प्राप्त किराए की अलग पंक्ति होती है: जो माँग मार्च में देय हुई और अप्रैल में प्राप्त दर्ज हुई, वह अप्रैल के विवरण में बक़ाया के रूप में है और मार्च के विवरण में अब भी बाक़ी के रूप में। दोनों को अलग रखना ही वह चीज़ है जो देर से आए भुगतान को दूसरा भुगतान दिखने से रोकती है।

जिस घर में कोई नहीं रहता वह भी विवरण में रहता है, पूरे महीने खाली के निशान के साथ, क्योंकि जो मालिक पूछ रहा है कि उसकी संपत्तियों ने क्या किया, उसे खाली घरों के नाम चाहिए, उनकी गैरमौजूदगी नहीं।

स्वामित्व एक अवधि है, इसलिए बिक्री ठीक जगह बैठती है

किसी घर पर मालिक की अवधि ही विवरण तय करती है, यह नहीं कि उसका मालिक अब कौन है। जून में बिका घर मई को बेचने वाले के विवरण में ही रखता है, और जहाँ महीना केवल आधा-अधूरा उसका था वहाँ कार्ड पर "इस तारीख तक स्वामित्व" या "इस तारीख से स्वामित्व" लिखा होता है। जहाँ एक मालिक की अवधि उसी दिन ख़त्म होती है जिस दिन अगले की शुरू होती है, वहाँ इसे दो लोगों के एक साथ मालिक होने के बजाय हस्तांतरण पढ़ा जाता है।

हिस्से, और वह एक स्थिति जो बिना बाँटे छोड़ दी जाती है

जहाँ मालिक का हिस्सा दर्ज है, वहाँ उसके आँकड़े घर के आँकड़ों का वही हिस्सा होते हैं — चालीस प्रतिशत चालीस प्रतिशत ही रहता है और कभी पूरे तक नहीं बढ़ाया जाता। जहाँ उसी समय घर पर और किसी का हक़ नहीं था, वहाँ पूरी रक़म उसकी है और कार्ड यह कहता भी है।

जहाँ घर साझा स्वामित्व में है और कोई हिस्सा दर्ज नहीं है, वहाँ CRM कुछ नहीं बाँटता। कार्ड घर के पूरे आँकड़े दिखाता है, किसी के नाम नहीं बाँटे हुए, घर ऊपर एक चेतावनी में गिना जाता है, और रक़म कुल जोड़ में मिलाई नहीं जाती बल्कि अपनी अलग पंक्ति में उससे बाहर रखी जाती है। बराबर बाँटना एक गढ़ी हुई संख्या होती जो ठीक जाँची हुई संख्या जैसी पढ़ी जाती, और महीने के किराए का आधा कोई राउंडिंग की गलती नहीं है।

कुल जोड़ हर मुद्रा के लिए अलग, साथ-साथ। कुछ भी बदला नहीं जाता और कोई मिला-जुला महायोग नहीं होता, क्योंकि दो मुद्राओं पर एक ही आँकड़ा ऐसी दर होती जो किसी ने चुनी होती।

विवरण दर्ज करना

आप जो महीना देख रहे हैं उसकी गणना हर बार आपके पूछने पर होती है और वह कहीं रखी नहीं जाती। यह विवरण दर्ज करें ठीक उन्हीं आँकड़ों की एक नक़ल सहेज लेता है, ताकि आपने मालिक को जो भेजा वह आगे भी पढ़ा जा सके; दर्ज विवरण पर पैसा जम जाता है, जबकि नाम हर बार नए सिरे से पढ़े जाते हैं, इसलिए किसी संपर्क की वर्तनी सुधारने से पुराने विवरणों पर पुरानी वर्तनी नहीं रह जाती।

अगर उस मालिक और उस महीने के लिए विवरण पहले से मौजूद है, तो बटन इस महीने की गणना दोबारा करें बन जाता है। पुराना हटाया नहीं जाता, संग्रहीत होता है, और नया दर्ज करता है कि उसने किसकी जगह ली।

यहाँ क्या नहीं है

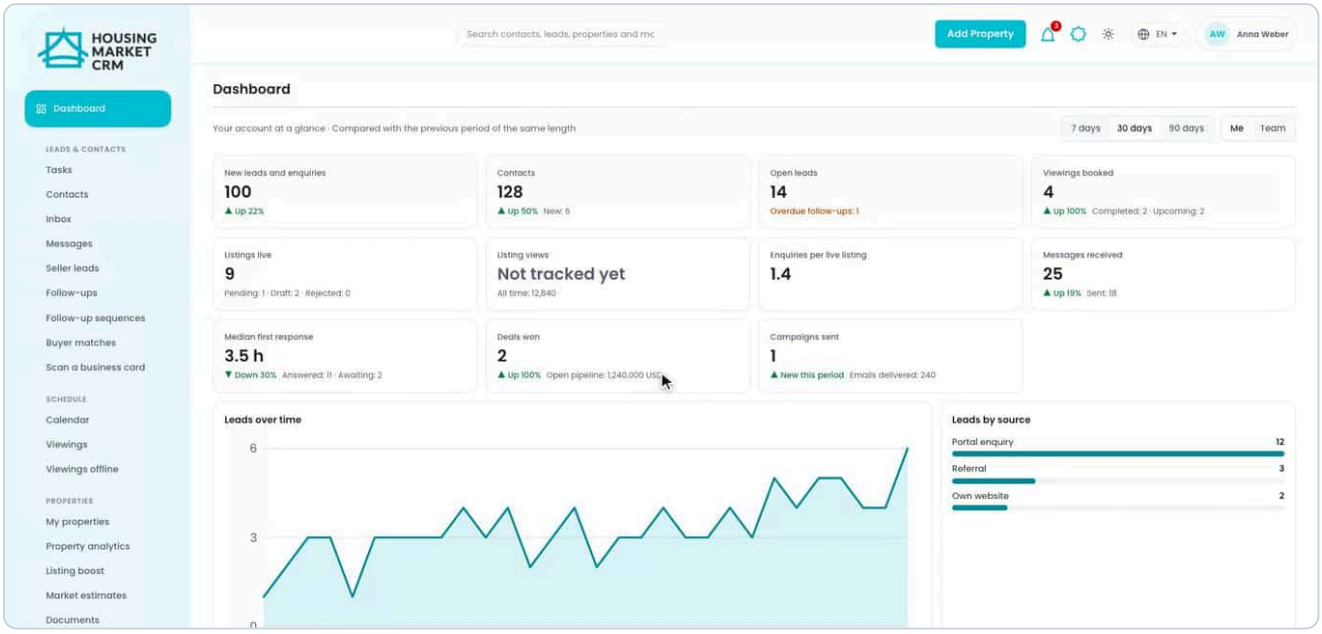
- न PDF, न स्प्रेडशीट, न प्रिंट दृश्य और न ईमेल। विवरण दर्ज करना उसे CRM के भीतर रखता है; उसे मालिक तक भेजना अब भी आपका काम है।
- मालिक का कोई लॉगिन नहीं। मालिकों के लिए कोई पोर्टल नहीं है, और मालिक इसे पढ़ने के लिए लॉग इन नहीं कर सकता।
- एक साथ बहुत सारे चलाने की कोई सुविधा नहीं। एक बार में एक मालिक और एक महीना।
- अनुरक्षण की कोई लागत नहीं। मरम्मत अनुरक्षण स्क्रीन पर दर्ज होती है और विवरण पर कभी नहीं आती, क्योंकि वहाँ भी कोई लागत दर्ज नहीं होती।

दर्ज हिस्से विवरण पर नहीं, इकाई के स्वामित्व पर तय होते हैं। अगर चेतावनी ऐसे घरों के नाम बताती है जिनका कोई हिस्सा दर्ज नहीं है, तो वह यही माँग रही है।

सहायता केंद्र से: **स्वामी विवरण क्या है?**

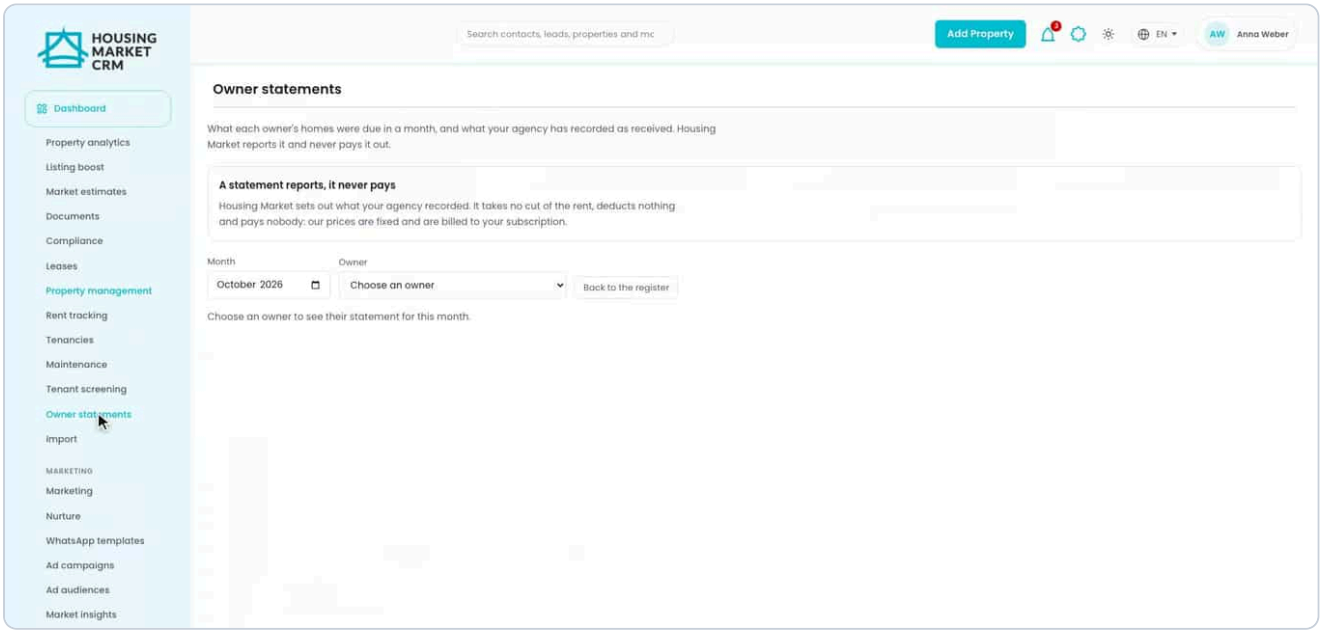
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



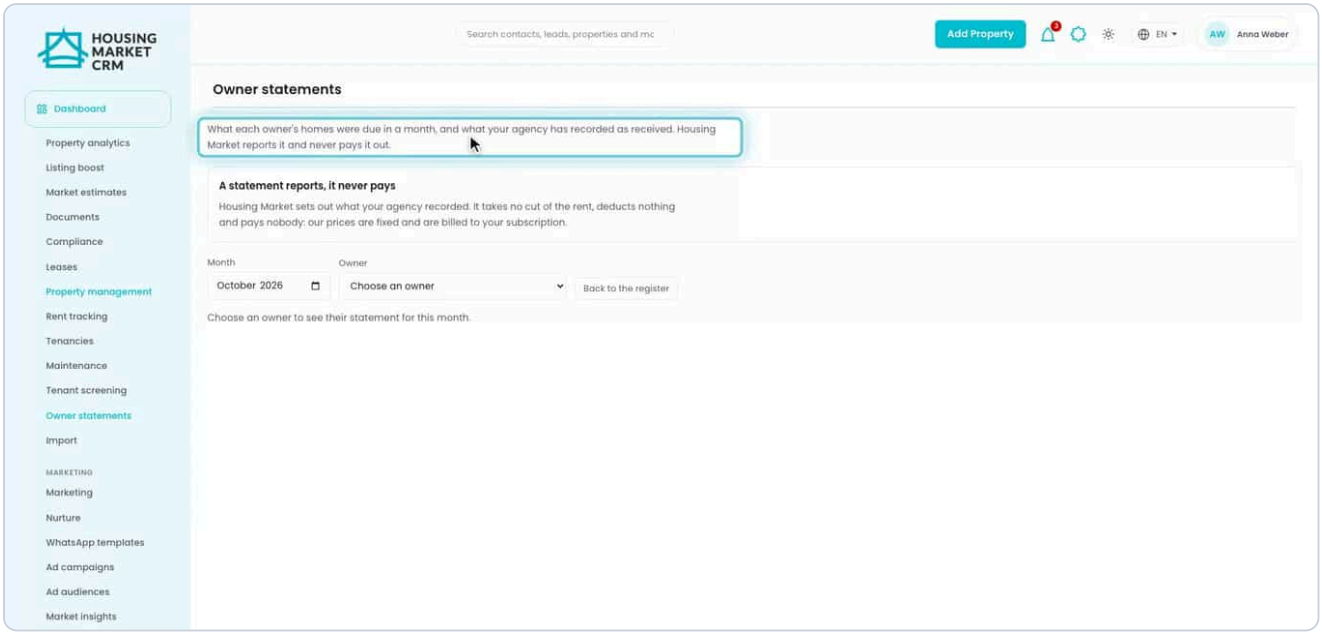
चित्र 66.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में ओनर स्टेटमेंट (Owner statements) पर क्लिक करें।



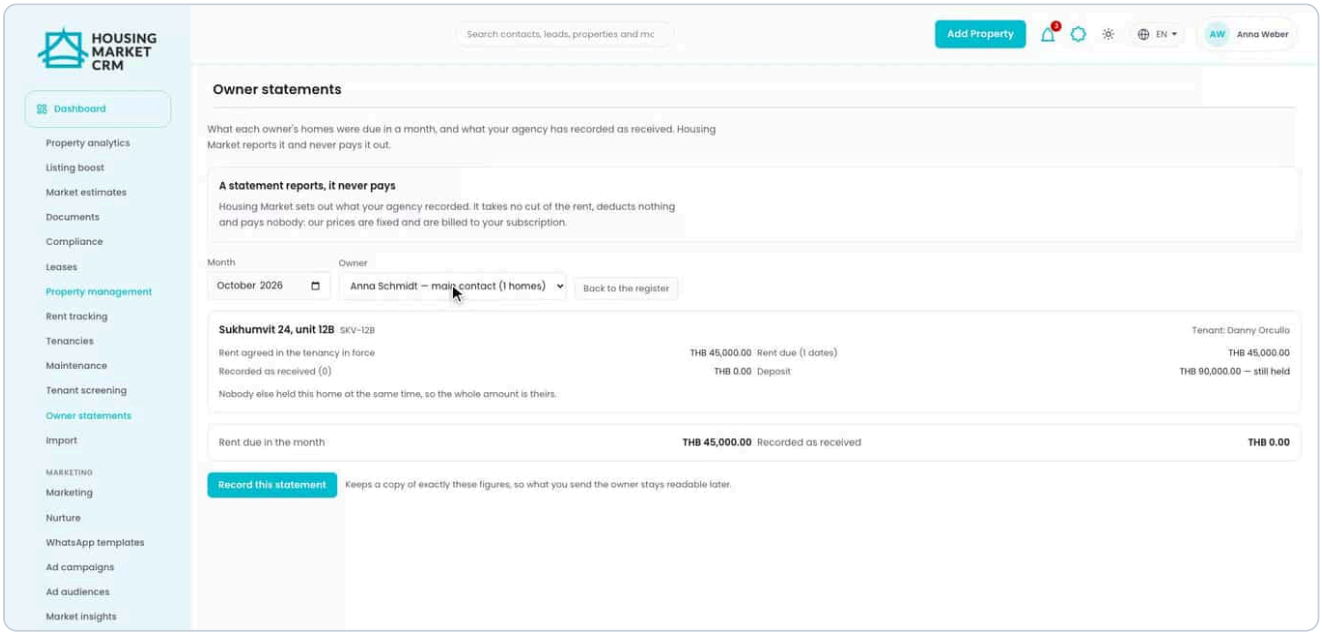
चित्र 66.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

3 स्टेटमेंट रिपोर्ट करता है। हिस्सा नहीं लेता, किसी को भुगतान नहीं करता।



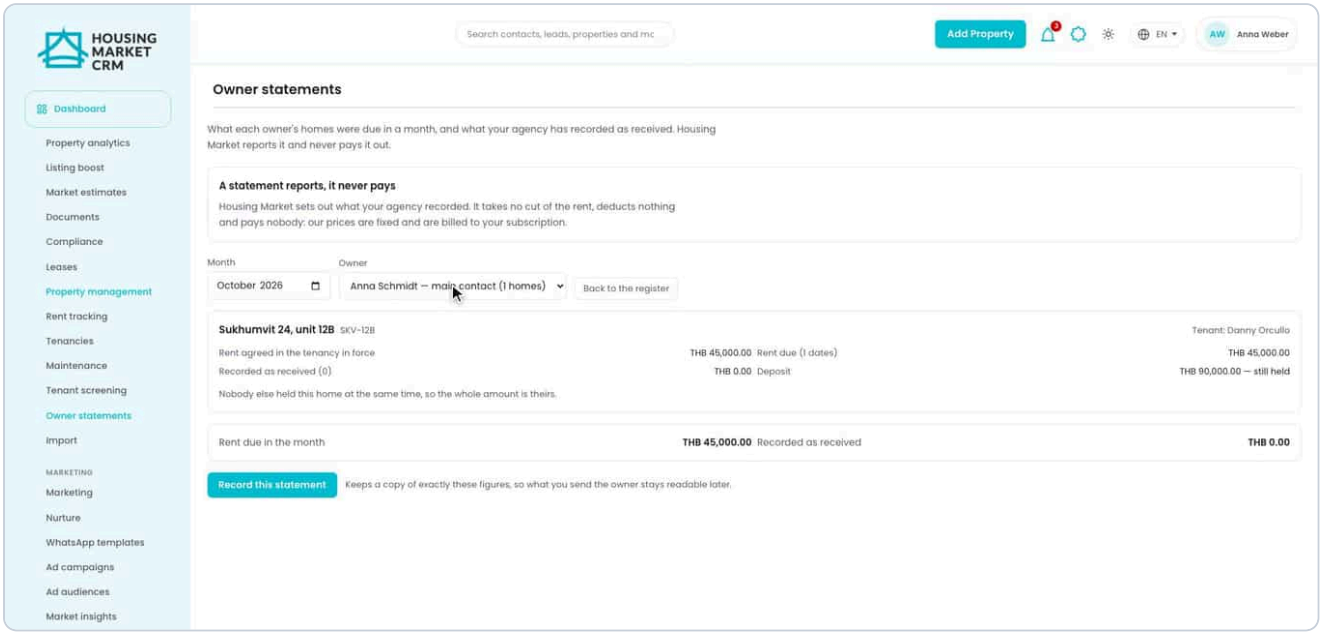
चित्र 66.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

4 मालिक चुनें।



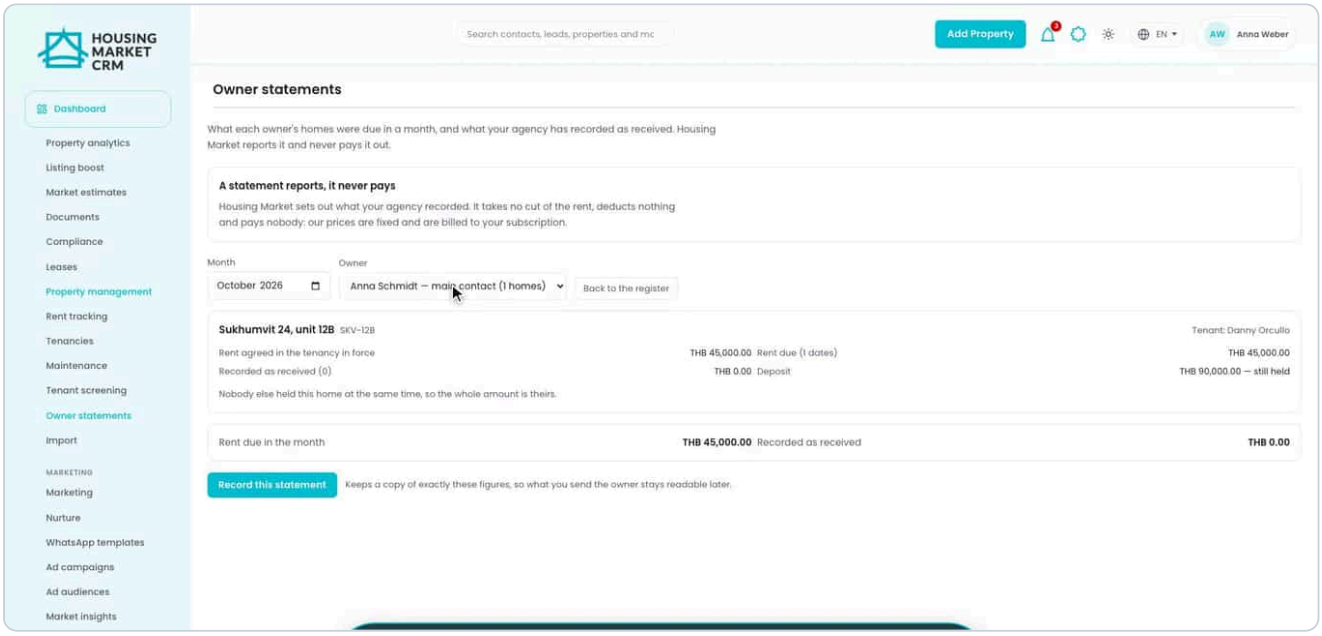
चित्र 66.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

5 यह प्रीव्यू है — गणना हुई, दर्ज कहीं नहीं।



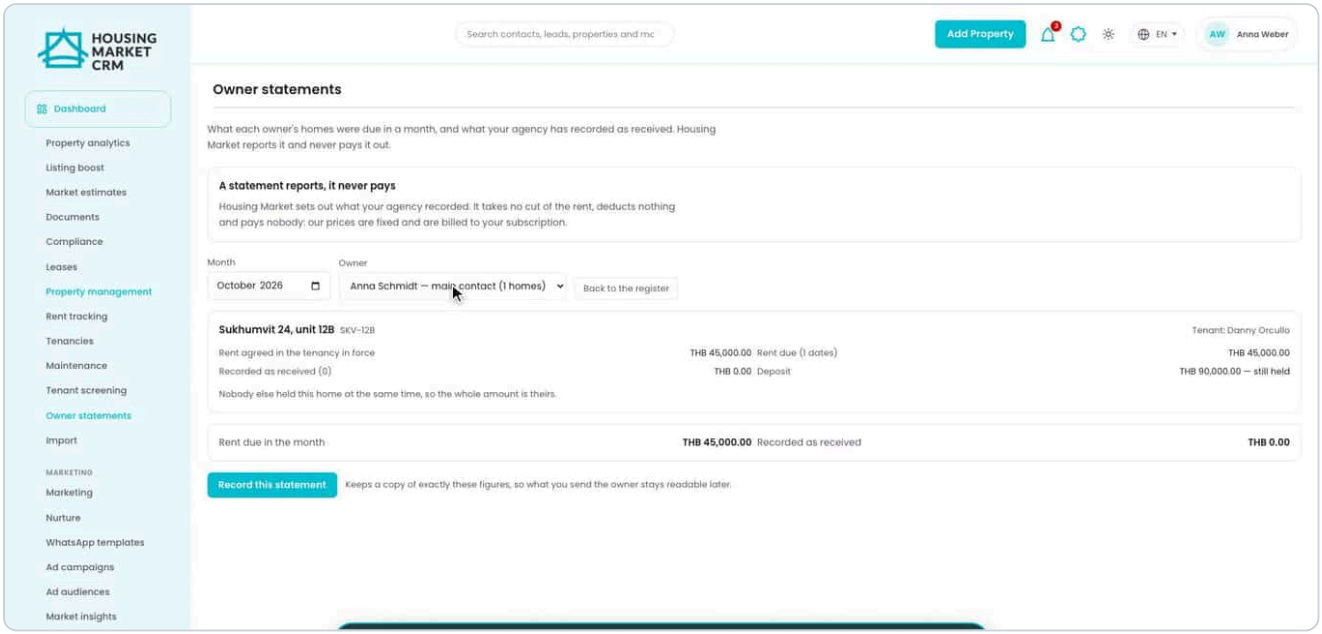
चित्र 66.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

6 रिकॉर्ड करना अलग काम है: *यही मैंने मालिक को भेजा*।



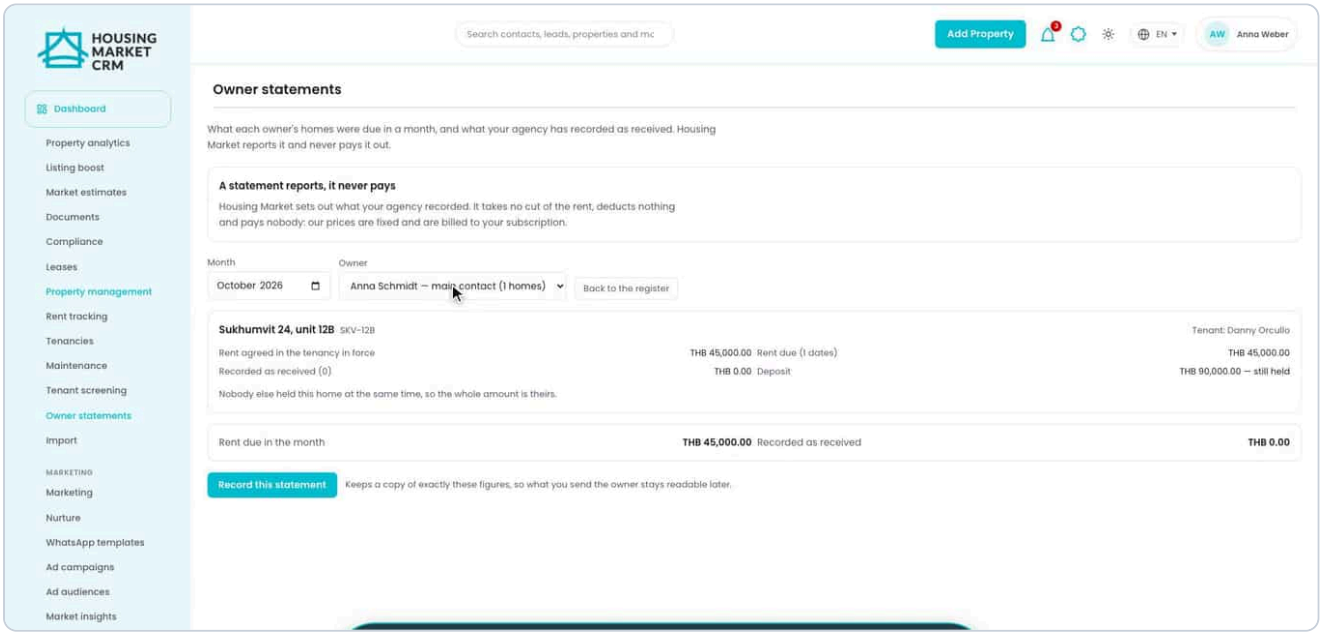
चित्र 66.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

7 महीना दोबारा चलाने पर यह अधिक्रमित — पहला आर्काइव, कभी संपादित नहीं।



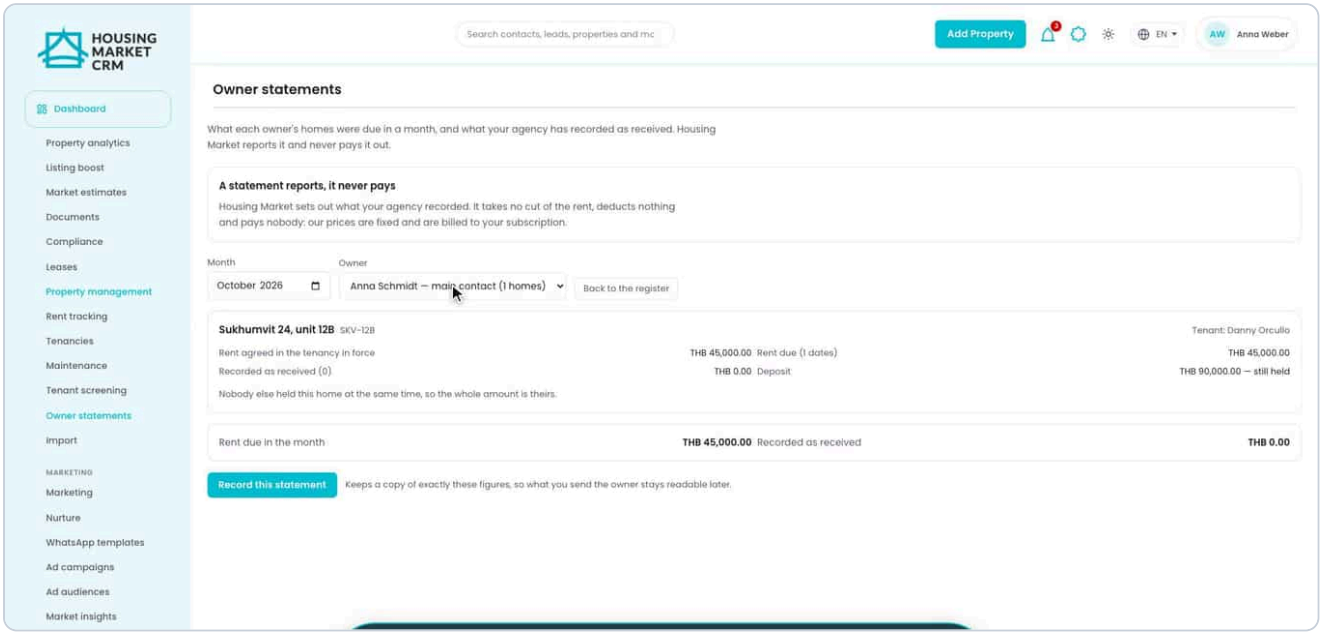
चित्र 66.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

8 सह-मालिक का हिस्सा दर्ज नहीं हुआ, तो स्टेटमेंट यह बता देता है —।



चित्र 66.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

9 और आधा गढ़ने की जगह प्रॉपर्टी के पूरे आँकड़े देता है।



चित्र 66.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 8 अक्टूबर 2026

जानने योग्य बातें

महत्वपूर्ण

नहीं। Housing Market Group सॉफ़्टवेयर है। यह दर्ज करता है कि कितना देय है और आपने क्या प्राप्त दर्ज किया, और कभी कोई भुगतान नहीं लेता, पैसा नहीं रखता और उसे मालिक तथा किरायेदार के बीच नहीं भेजता।

सहायता केंद्र: क्या Housing Market मेरे किरायेदारों से किराया वसूलता है?

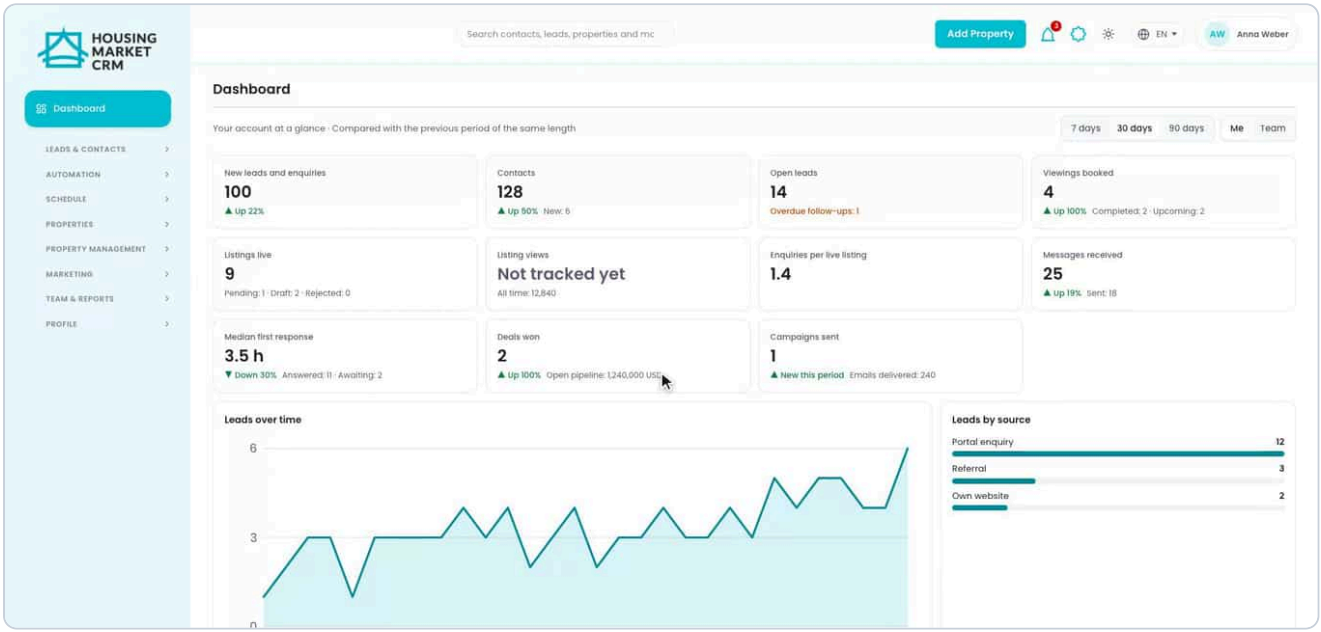
67 अध्याय 67

किरायेदार को किराए की याद दिलाएँ

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

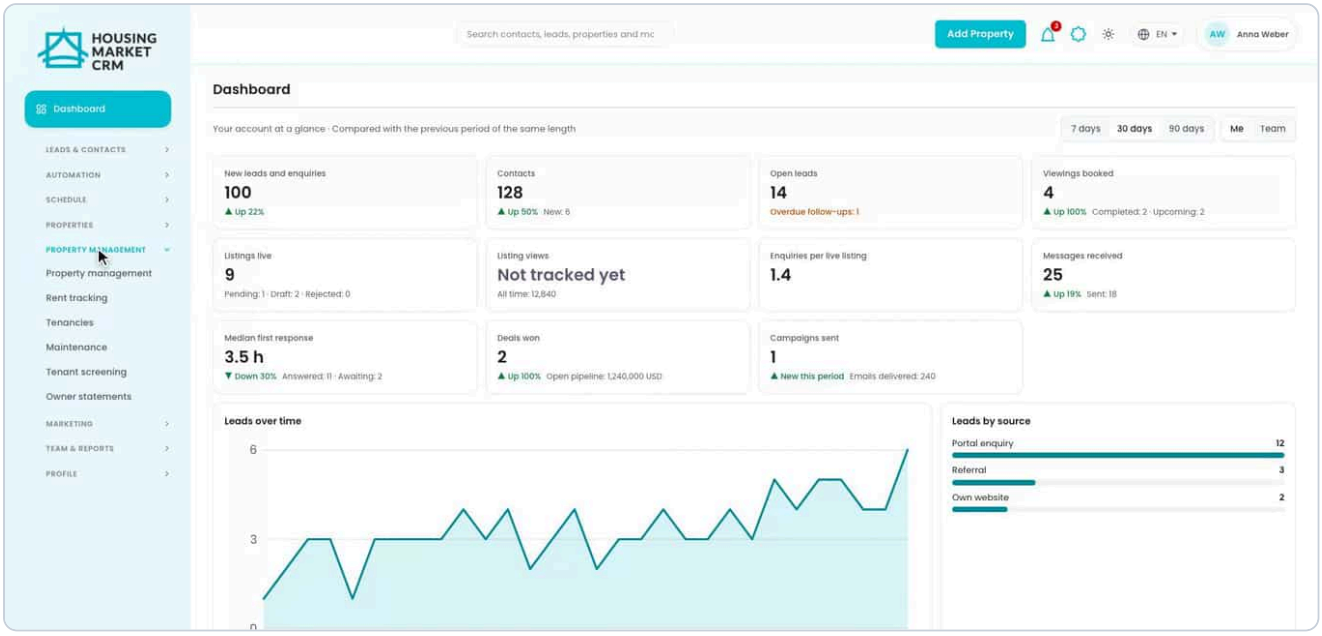
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



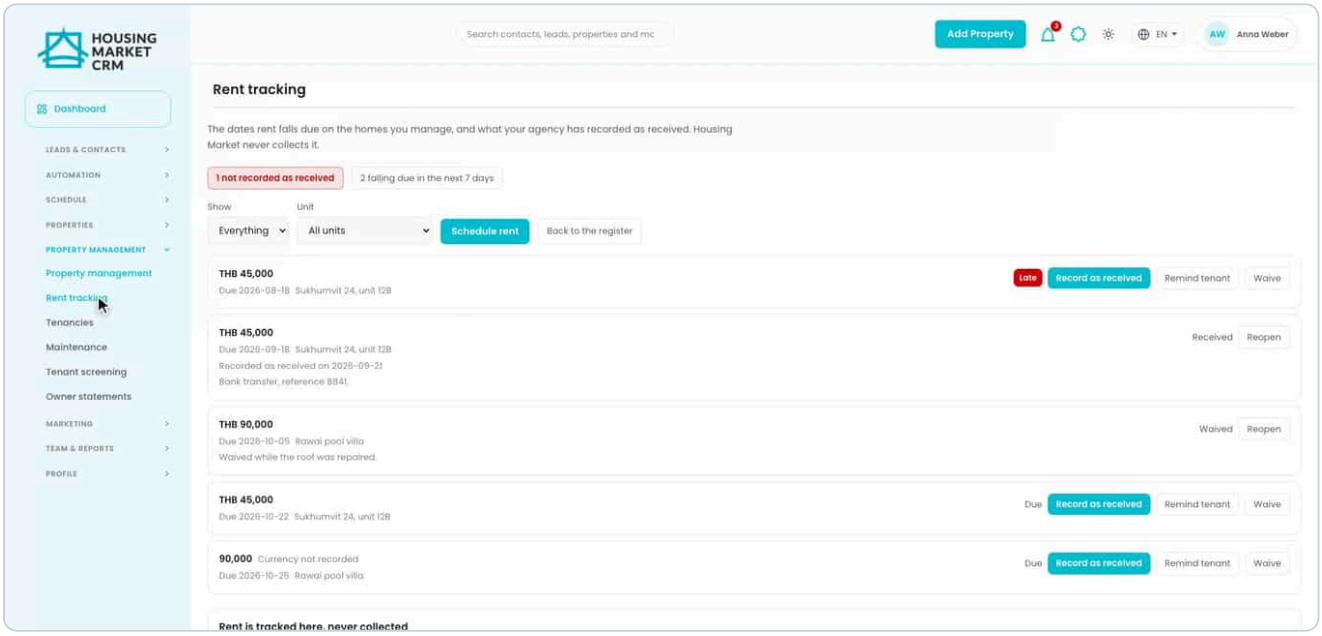
चित्र 67.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'प्रॉपर्टी प्रबंधन (Property management)' खोलें।



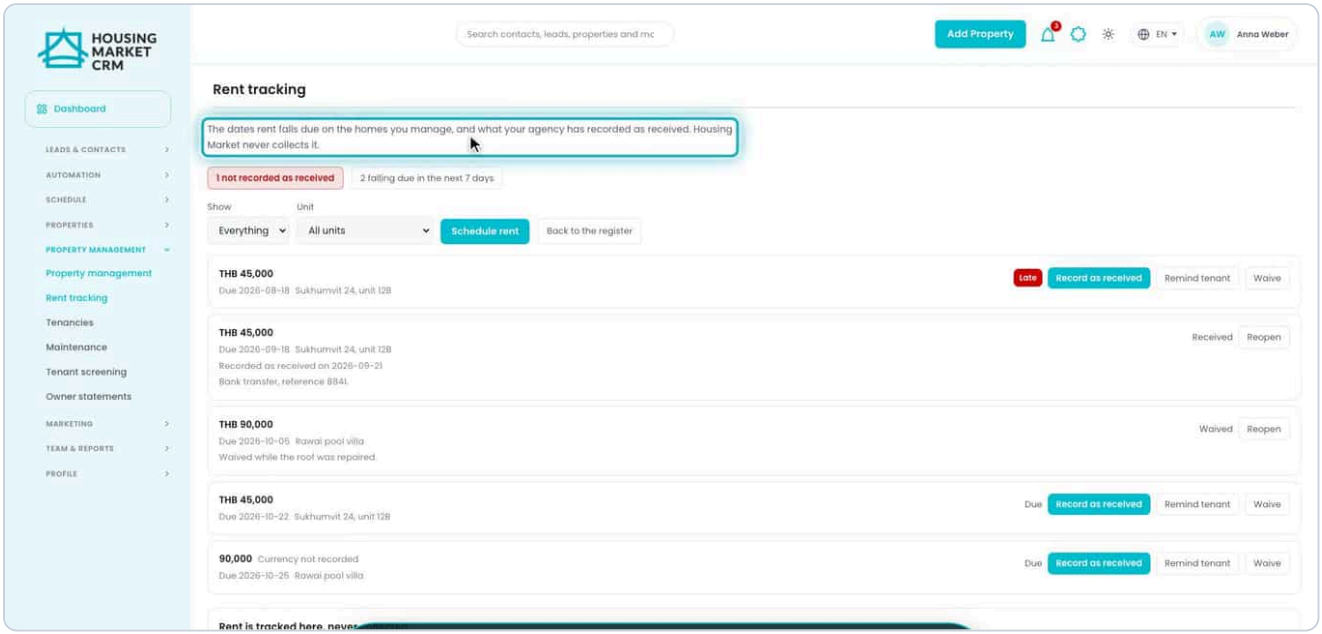
चित्र 67.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

3 'किराया ट्रैकिंग (Rent tracking)' पर क्लिक करें।



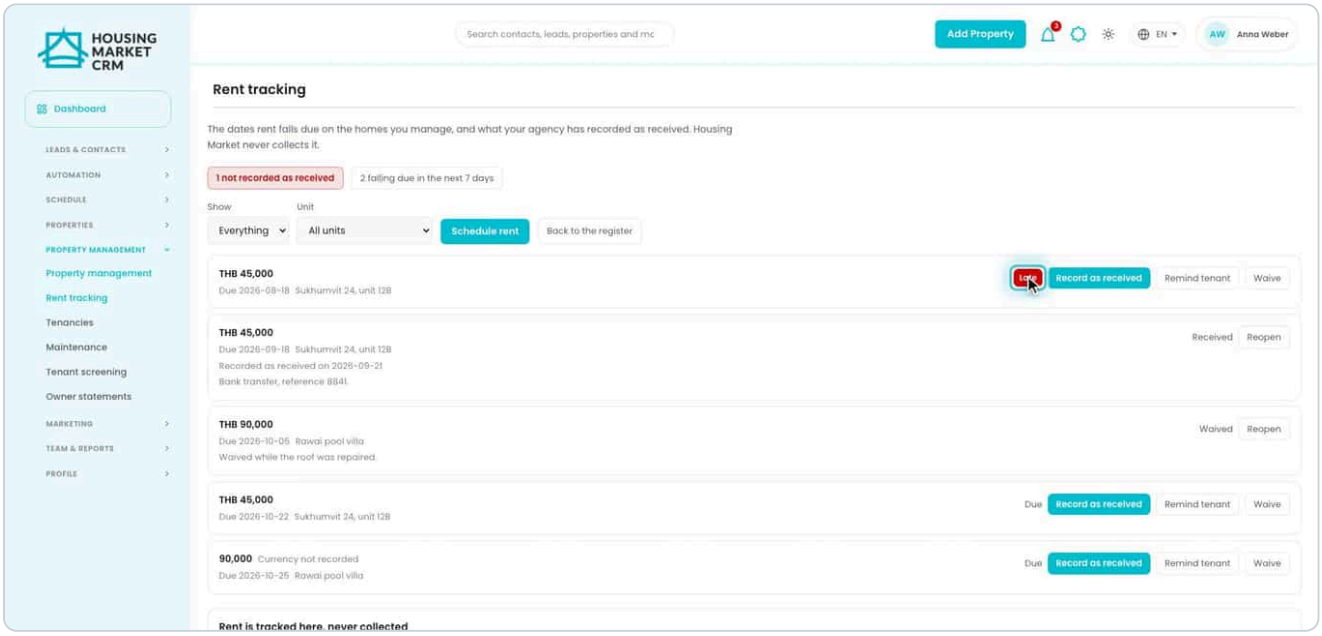
चित्र 67.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

4 आपकी एजेंसी का रिकॉर्ड। Housing Market किराया कभी नहीं लेता।



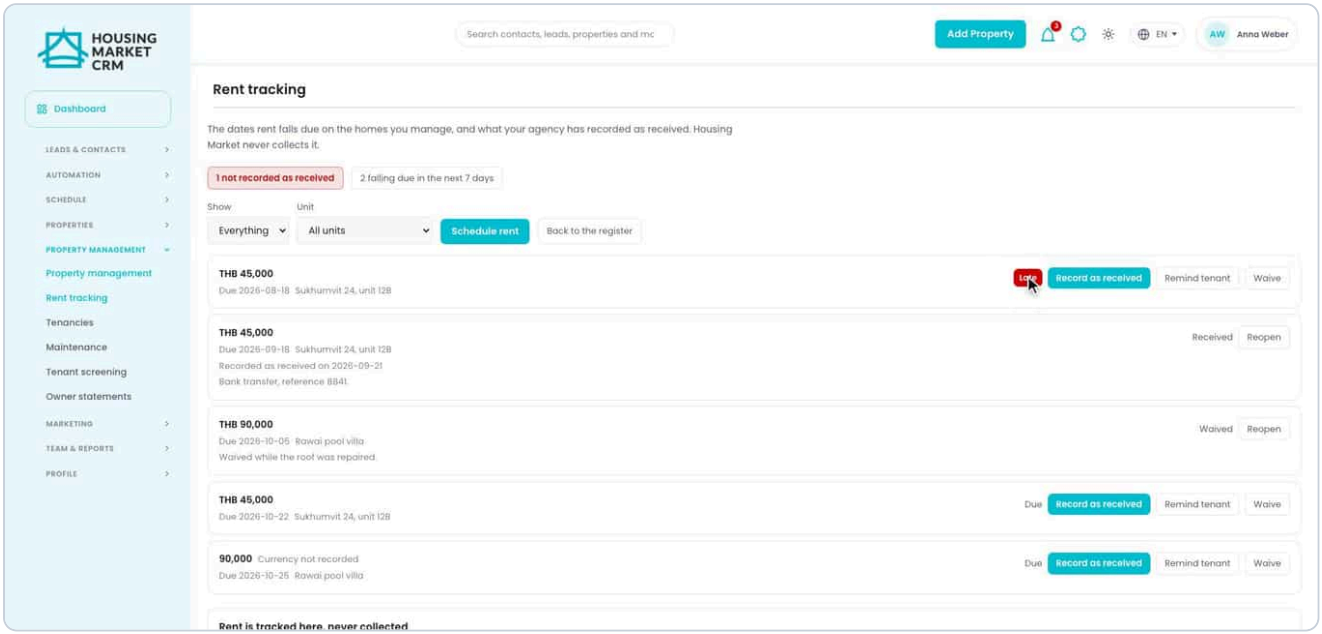
चित्र 67.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

5 यह महीना देर से चल रहा है।



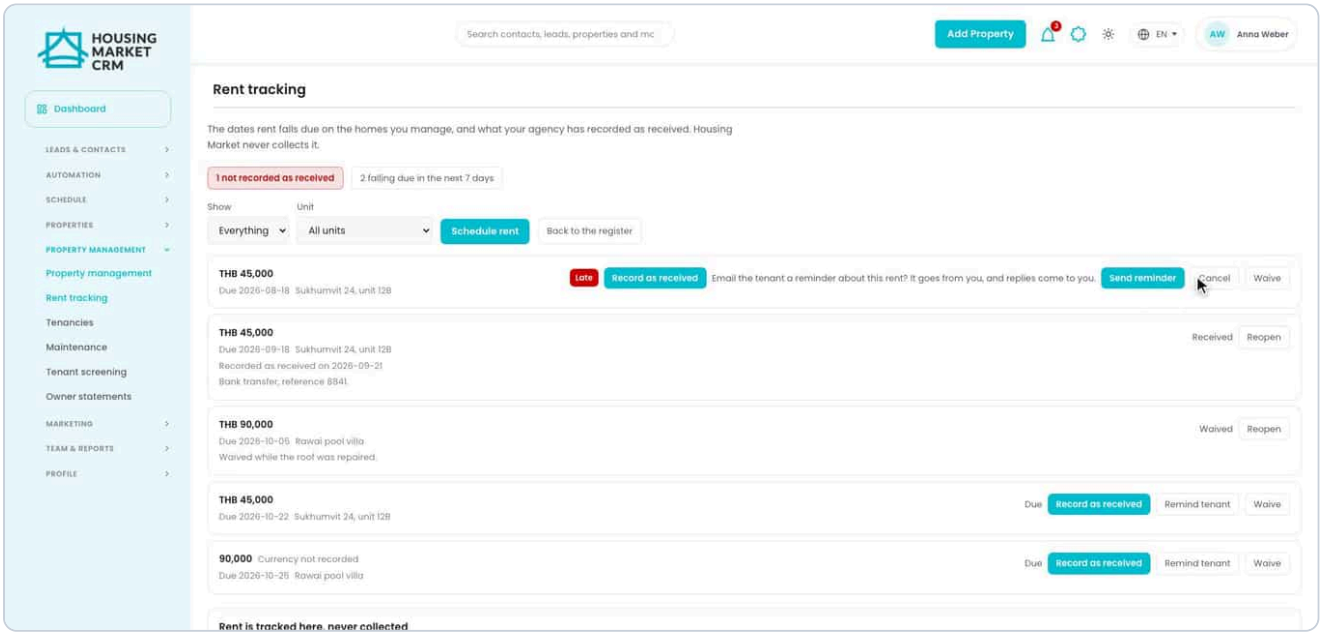
चित्र 67.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

6 'किरायेदार को याद दिलाएँ' बाक़ी किराये पर दिखता है।



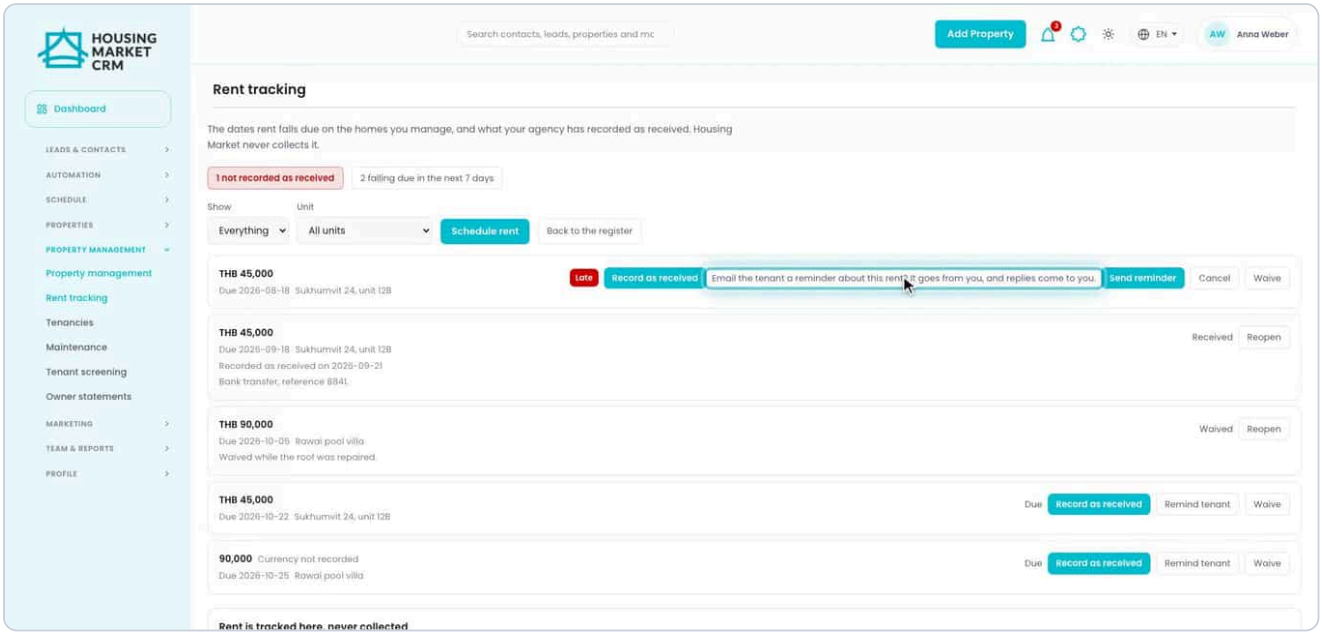
चित्र 67.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

7 'किरायेदार को याद दिलाएँ (Remind tenant)' पर क्लिक करें।



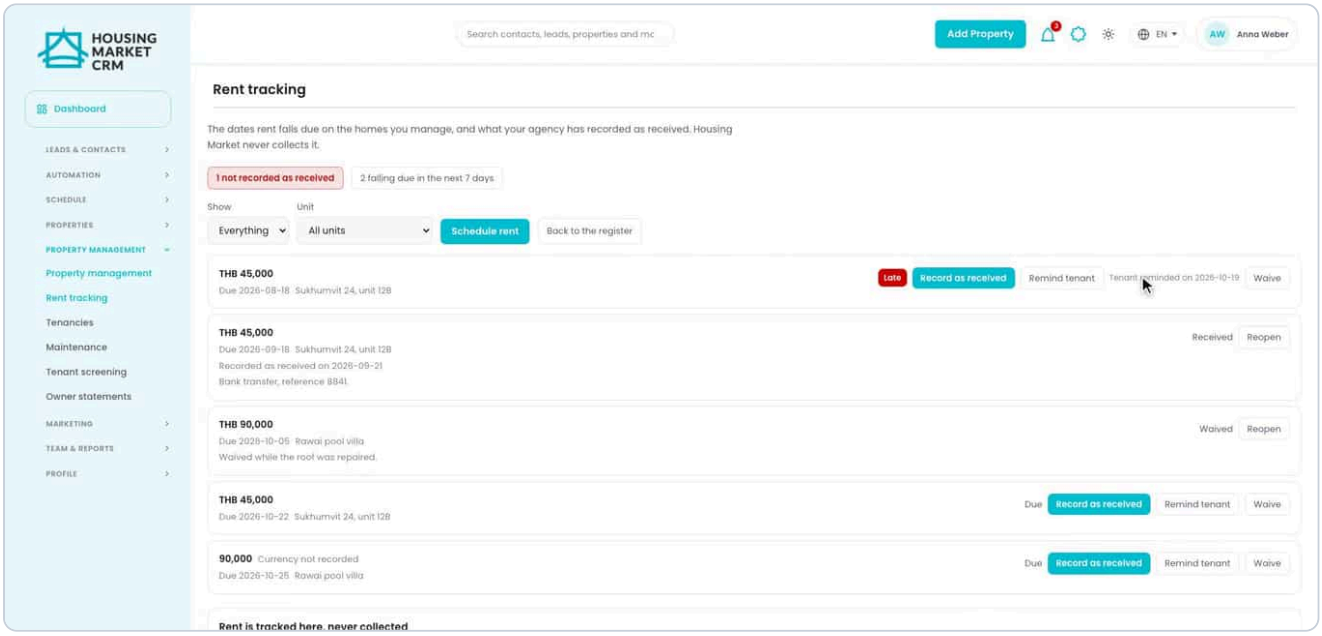
चित्र 67.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

8 यह आपकी तरफ़ से जाता है, जवाब आपको आते हैं।



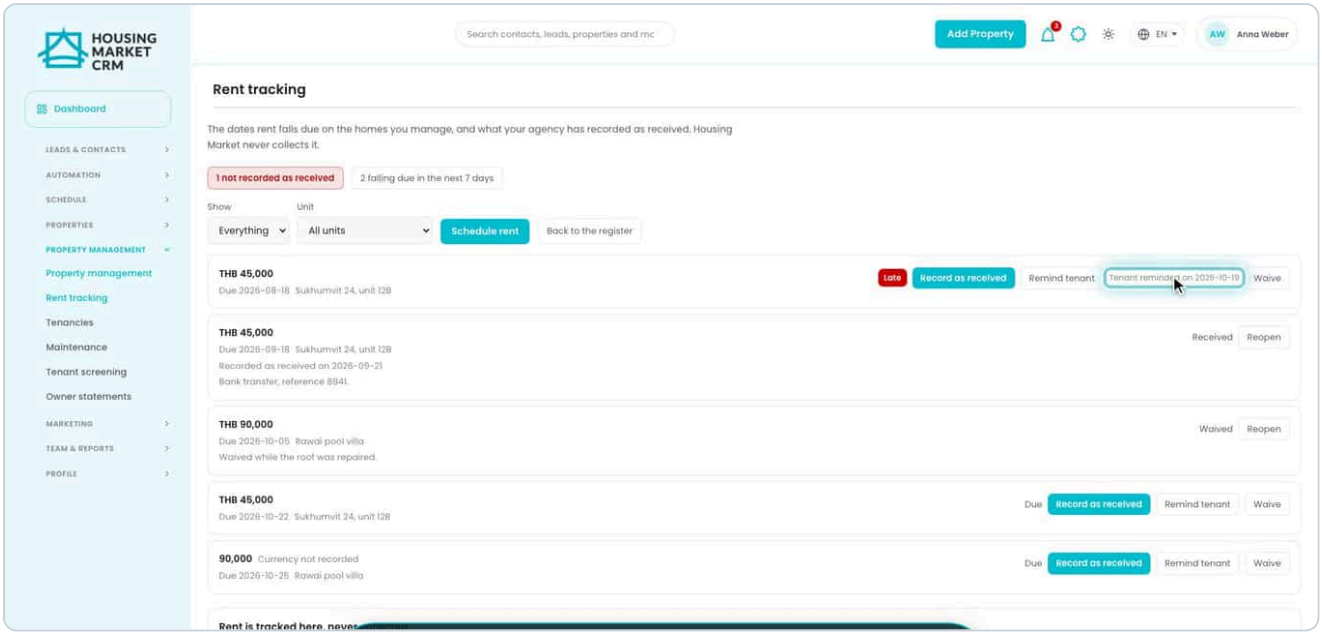
चित्र 67.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

9 पुष्टि के लिए 'रिमाइंडर भेजें (Send reminder)' पर क्लिक करें।



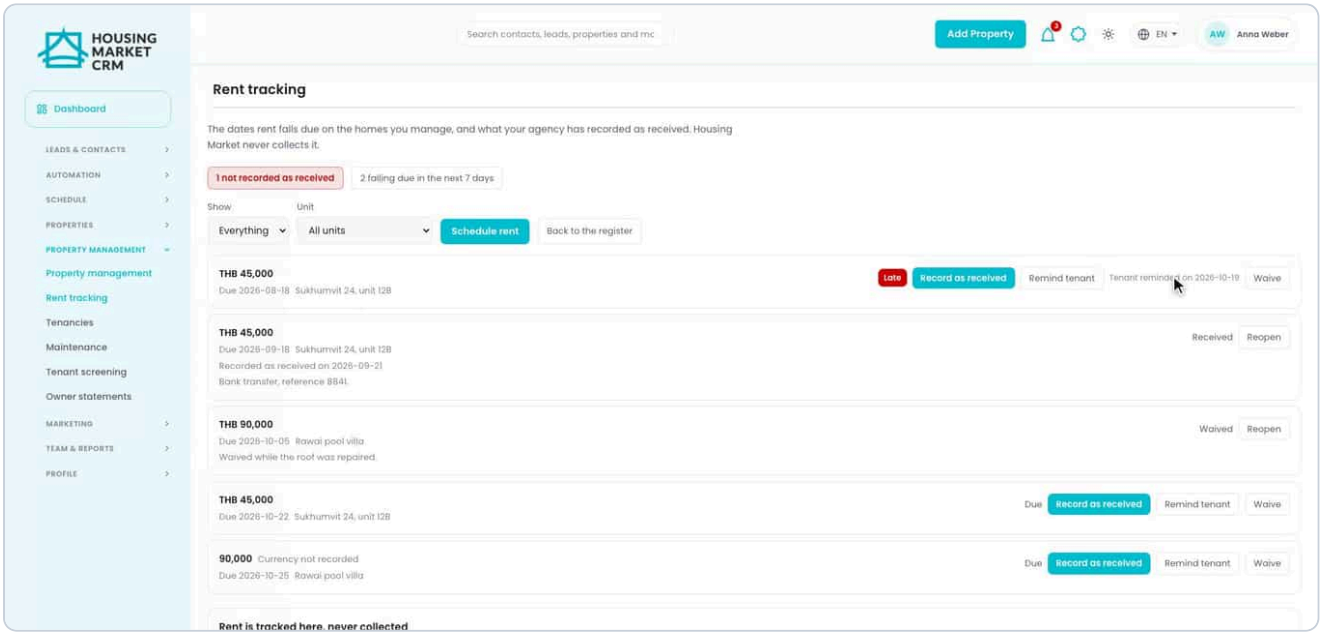
चित्र 67.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

10 चार्ज अब दिखाता है कि किरायेदार को कब याद दिलाया गया।



चित्र 67.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

11 आपकी पुष्टि के बिना कुछ भी कभी नहीं भेजा जाता।



चित्र 67.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या Housing Market मेरे किरायेदारों से किराया वसूलता है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

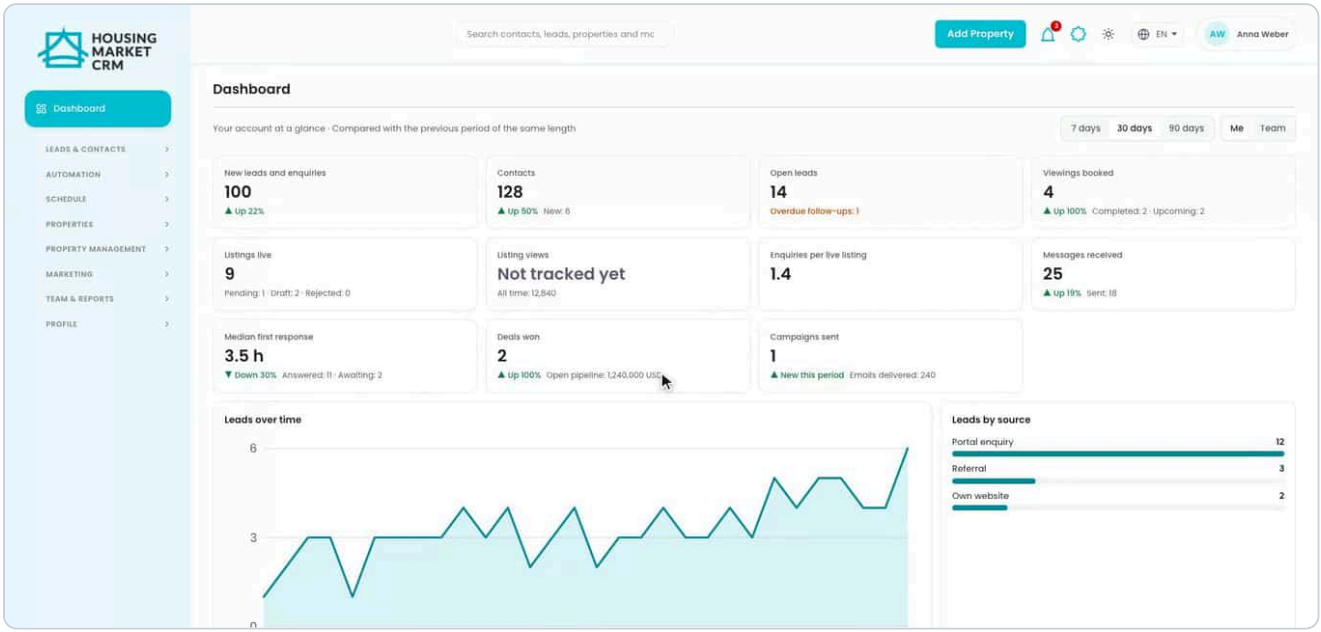
68 अध्याय 68

ठेकेदार को वर्क ऑर्डर भेजें

Pro और Business | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

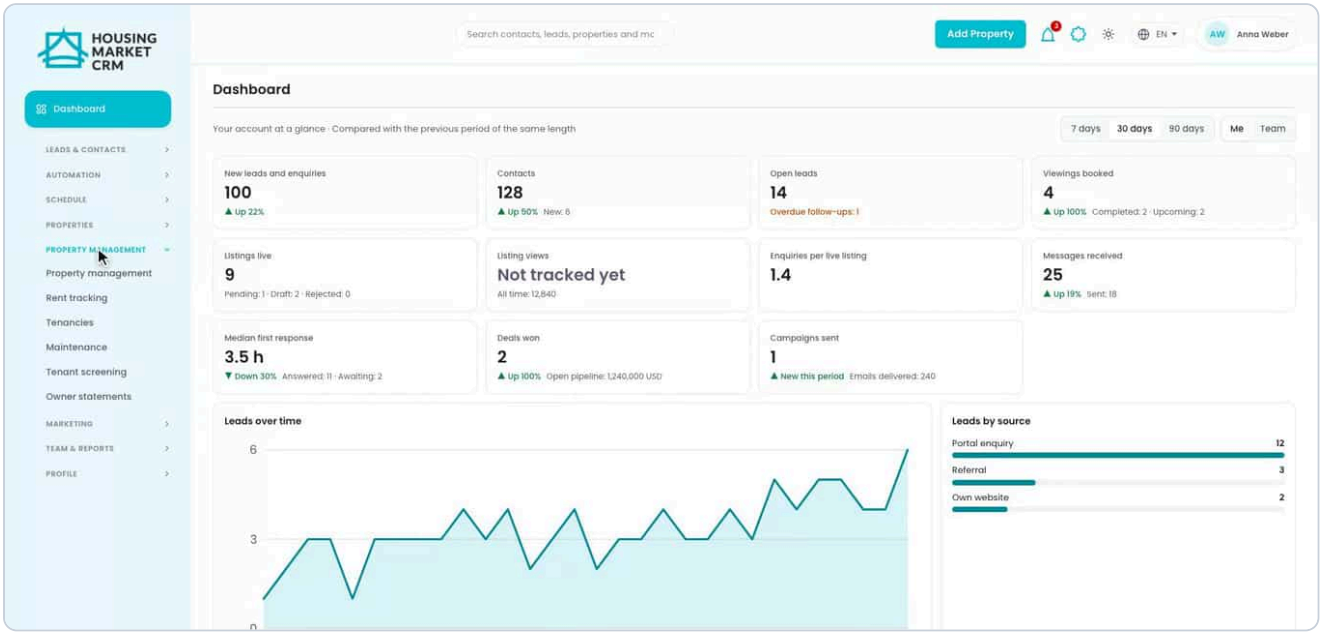
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



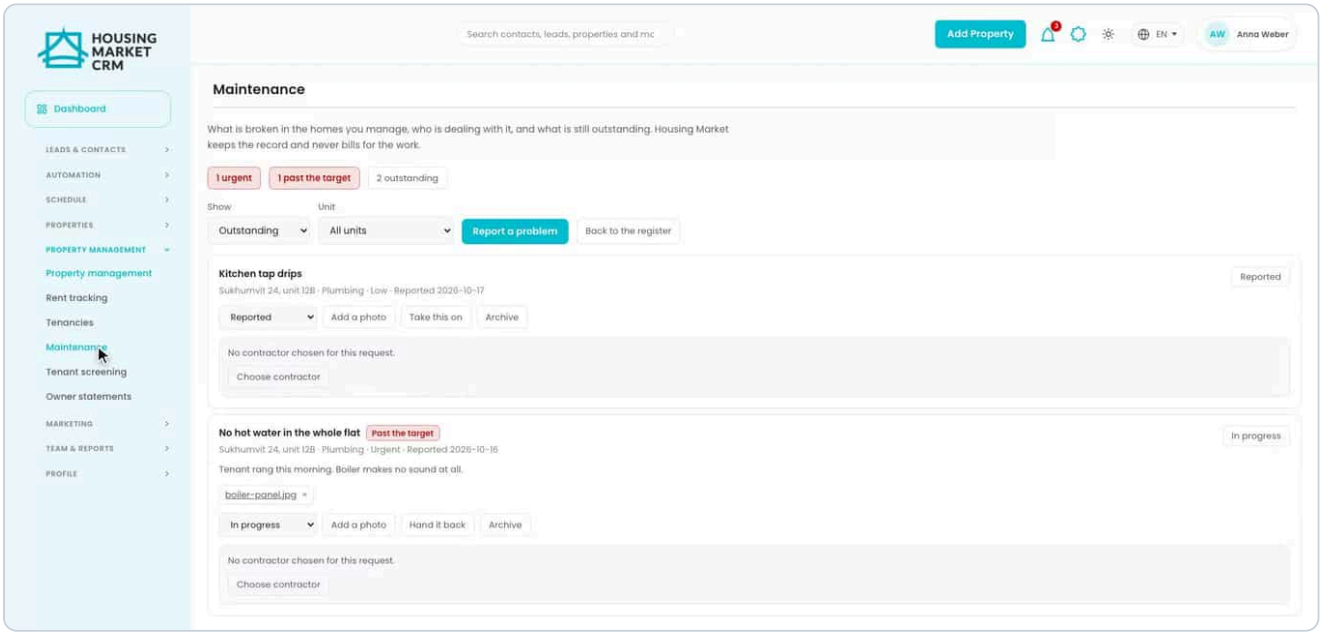
चित्र 68.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'प्रॉपर्टी प्रबंधन (Property management)' खोलें।



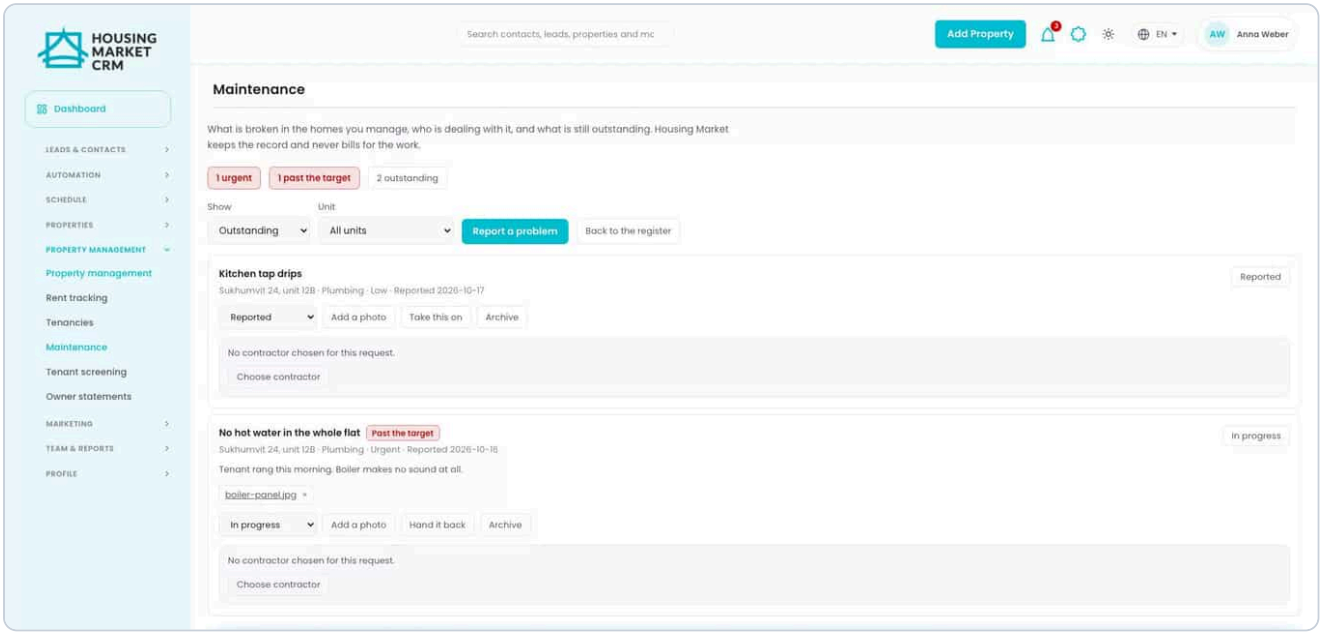
चित्र 68.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

3 'मेंटेनेंस (Maintenance)' पर क्लिक करें।



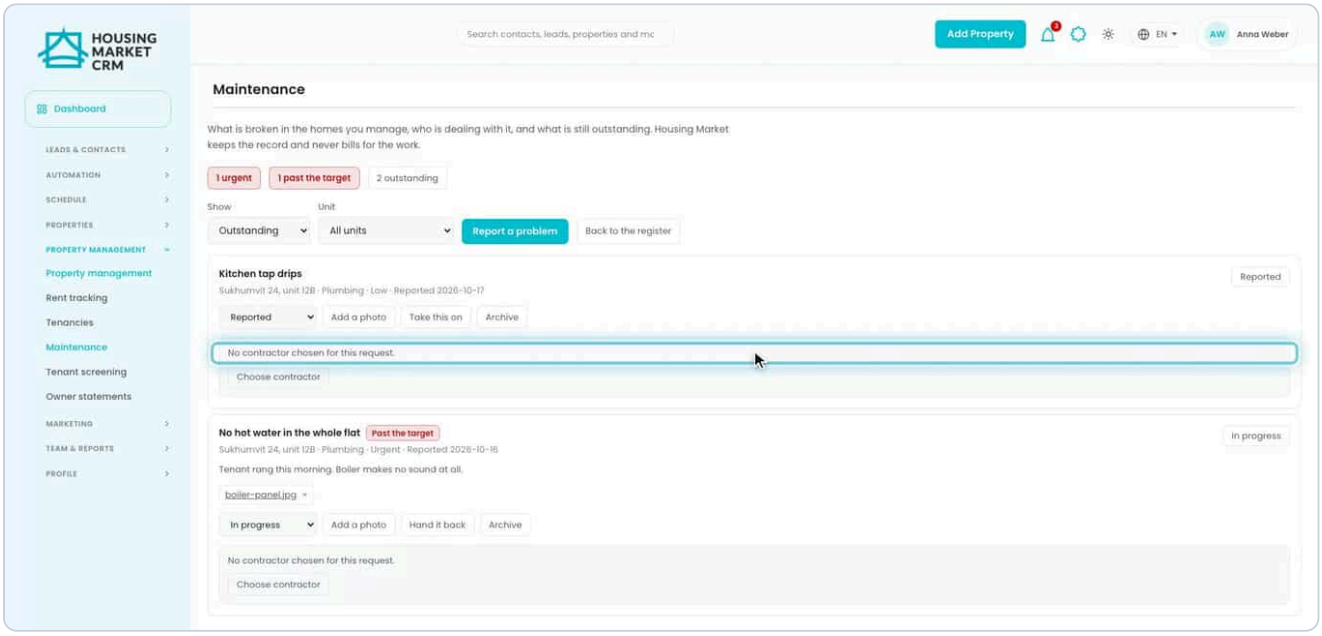
चित्र 68.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

4 यहाँ दर्ज होता है, Housing Market बिल नहीं बनाता।



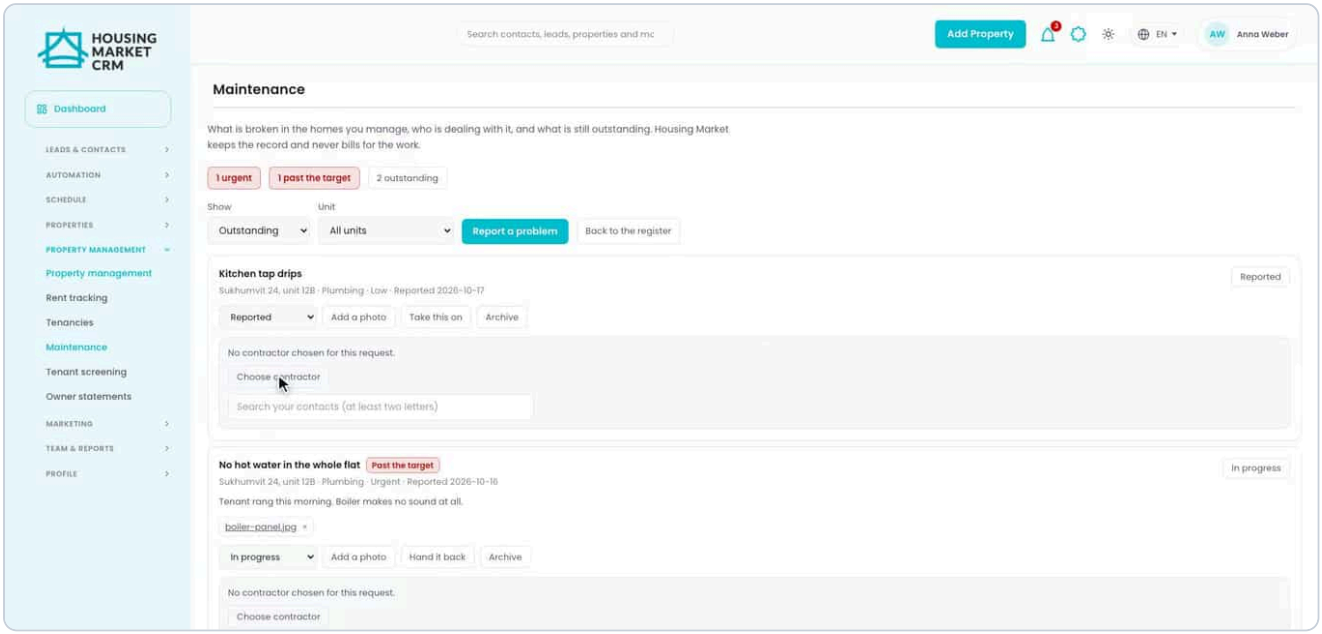
चित्र 68.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

5 इस अनुरोध में अभी कोई कॉन्ट्रैक्टर नहीं है।



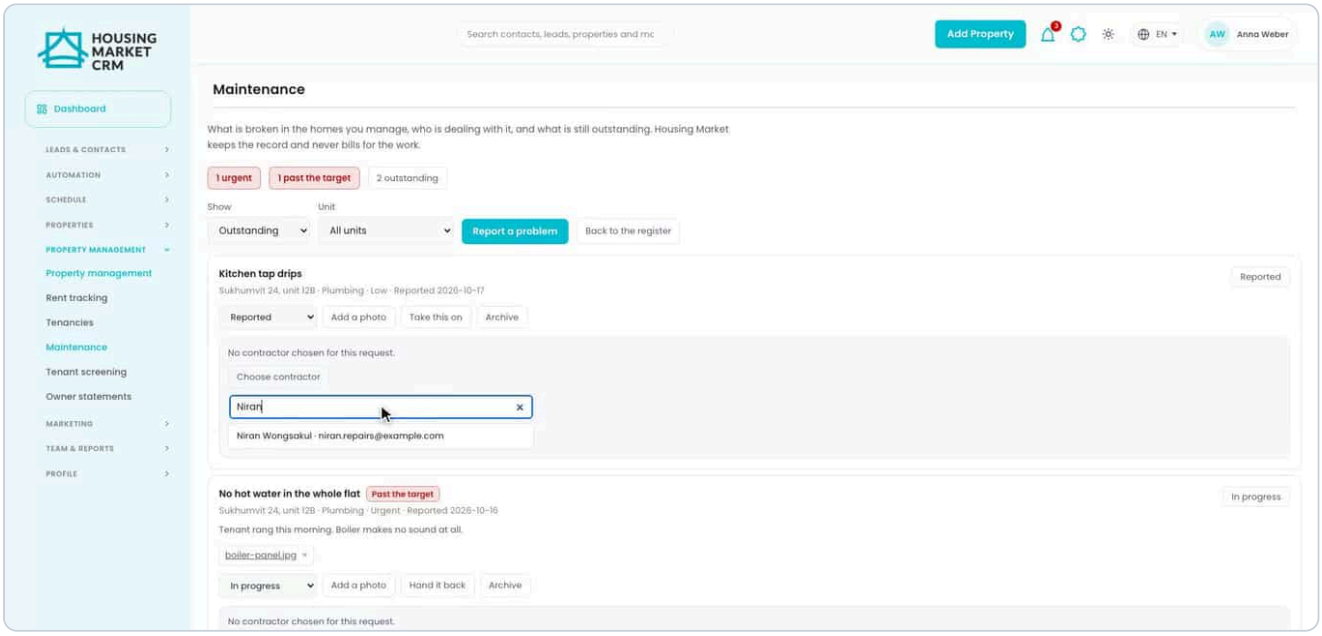
चित्र 68.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

6 'कॉन्ट्रैक्टर चुनें (Choose contractor)' पर क्लिक करें।



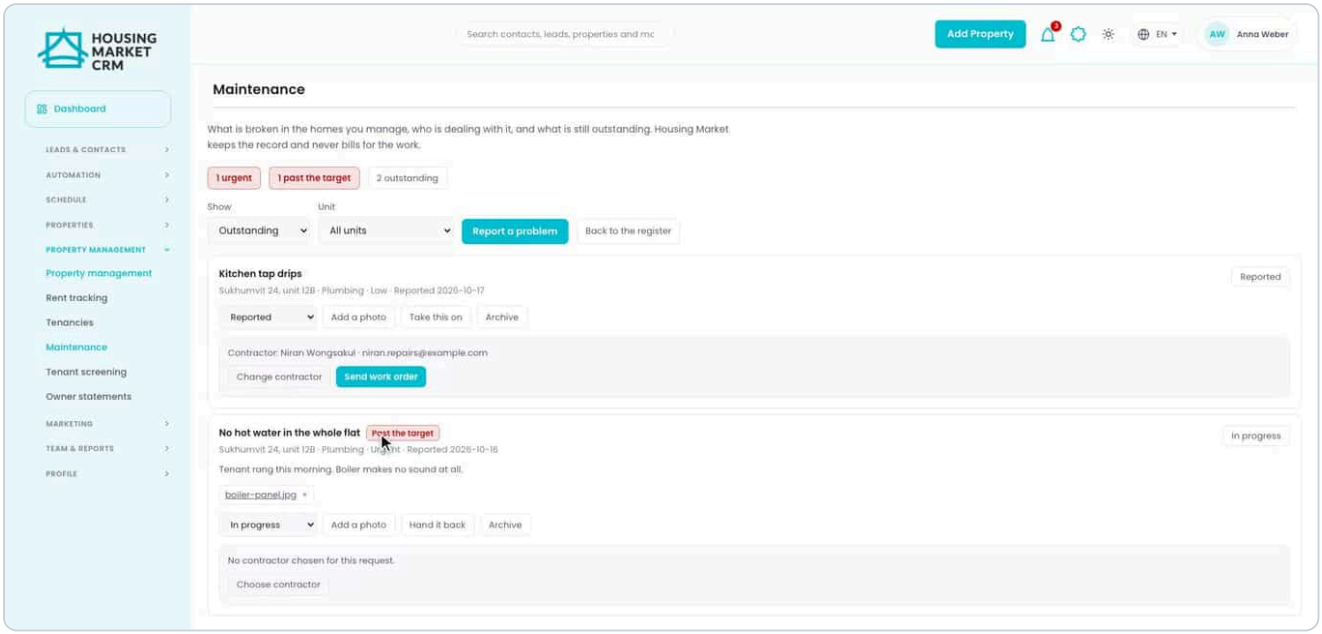
चित्र 68.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

7 अपने संपर्कों में नाम से खोजें।



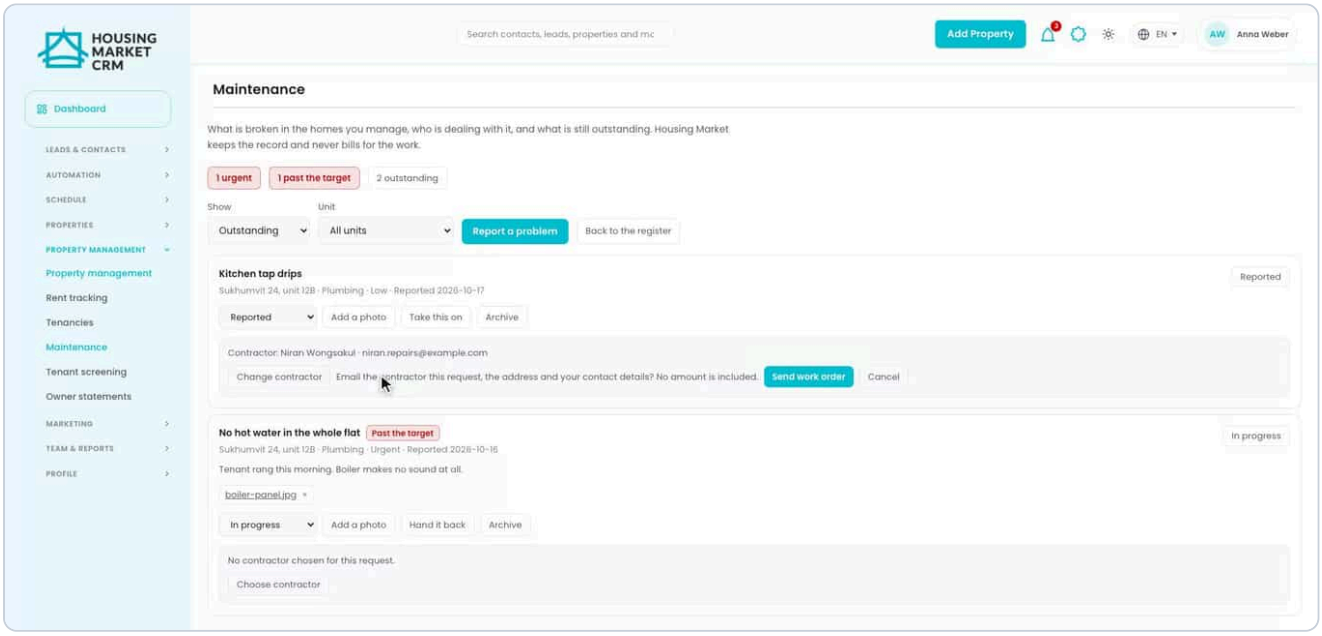
चित्र 68.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

8 कॉन्ट्रैक्टर चुनें।



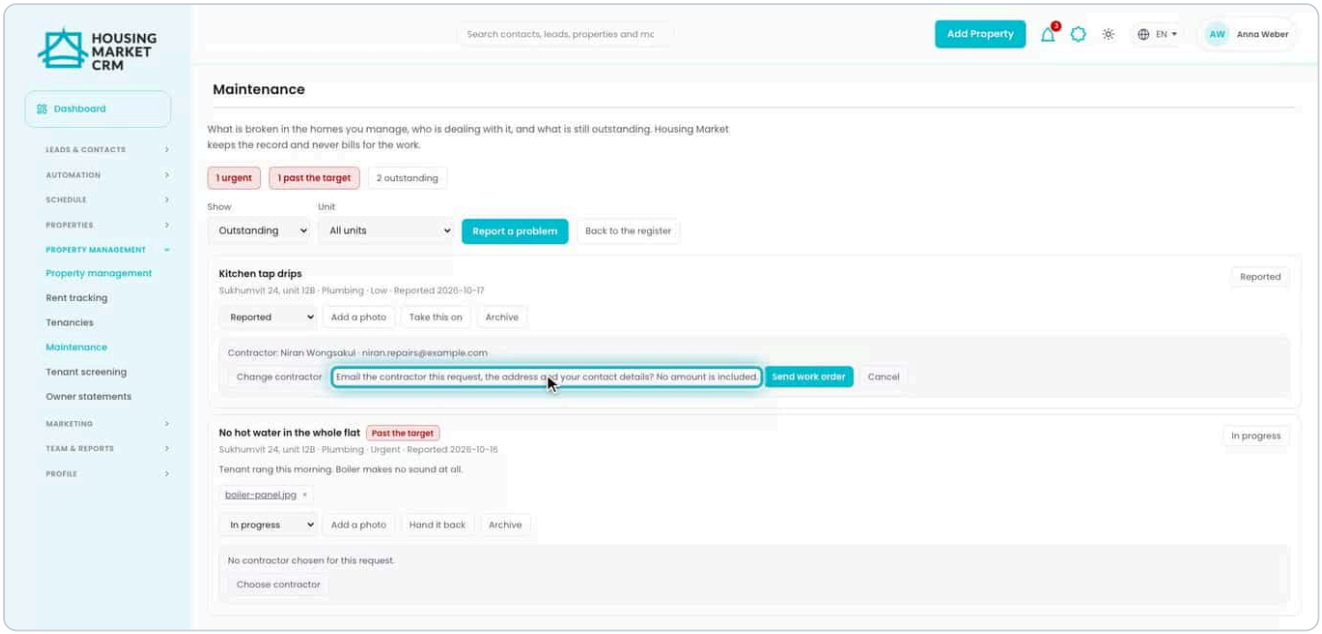
चित्र 68.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

9 'वर्क ऑर्डर भेजें (Send work order)' पर क्लिक करें।



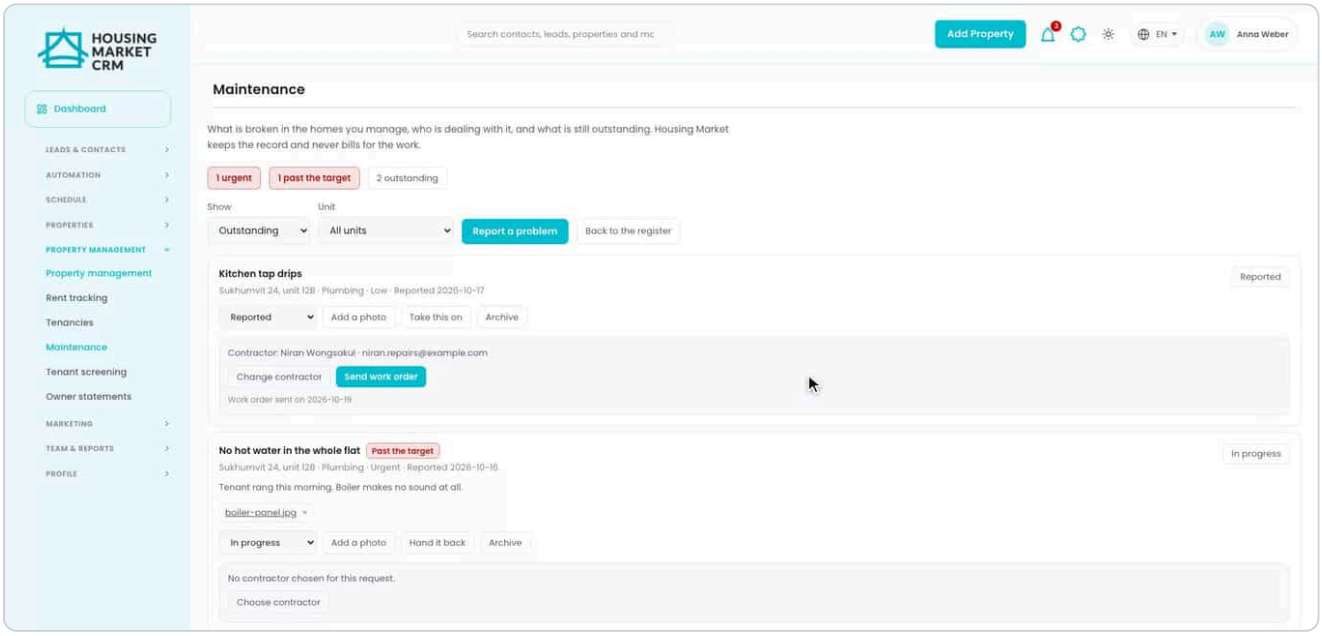
चित्र 68.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

10 अनुरोध, पता और आपके विवरण। कोई रक़म नहीं।



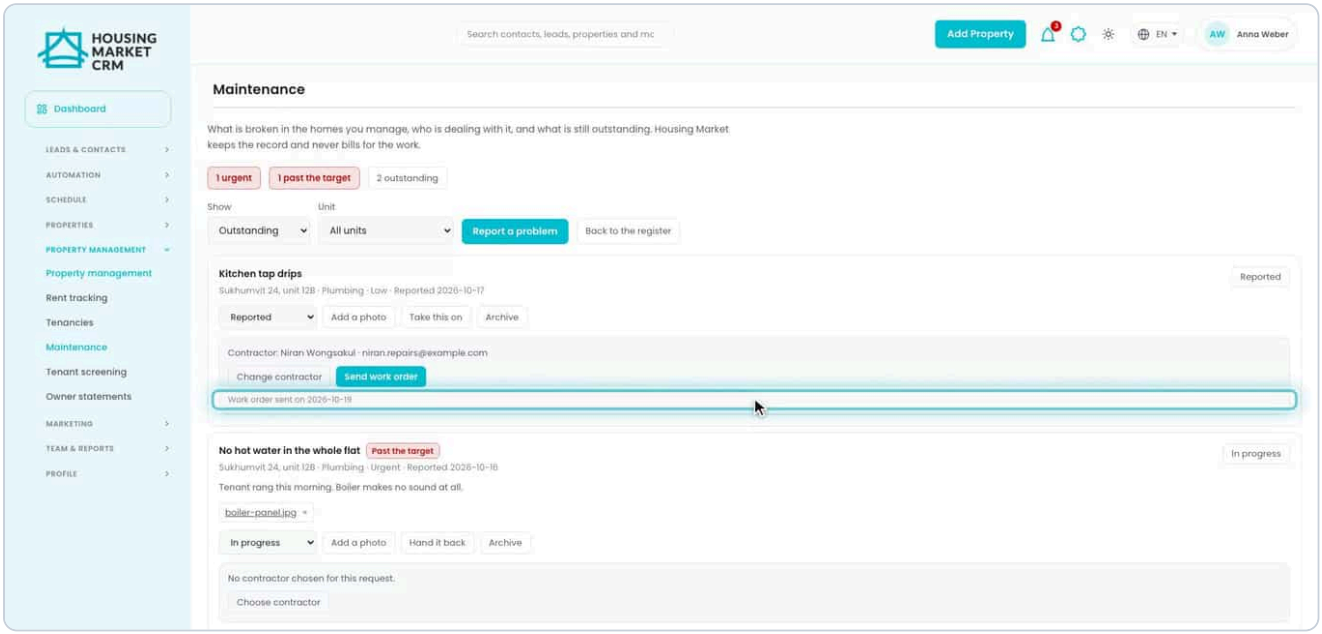
चित्र 68.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

11 पुष्टि के लिए फिर 'वर्क ऑर्डर भेजें (Send work order)' पर क्लिक करें।



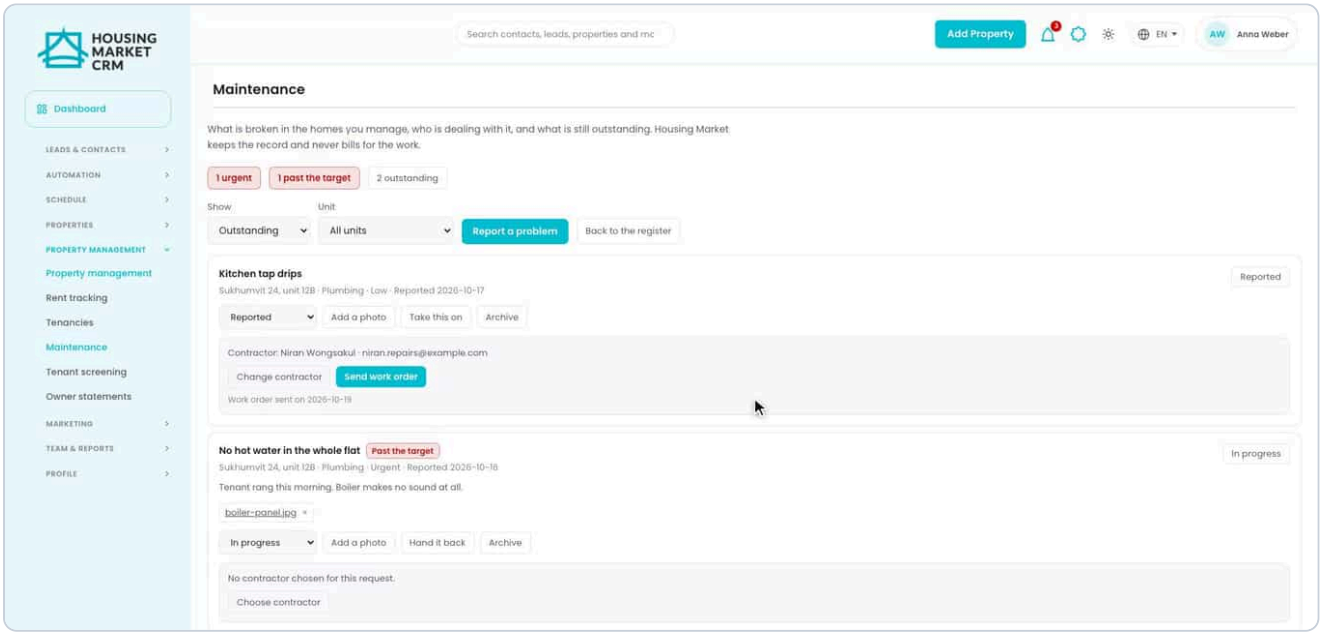
चित्र 68.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

12 अनुरोध में अब दिखता है कि वर्क ऑर्डर कब गया।



चित्र 68.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

13 आपकी पुष्टि के बिना कुछ नहीं भेजा जाता।



चित्र 68.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 19 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

अनुरक्षण अनुरोध कैसे काम करते हैं? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-maintenance-requests-work

भाग 10

आपकी टीम

69 टीम मेंबर जोड़ें

70 टीम रोल सेट करें

71 लीड किसी एजेंट को असाइन करें

72 लीड रूटिंग

73 टीम लीडरबोर्ड

74 ऑडिट लॉग

75 अतिरिक्त यूज़र

69 अध्याय 69

टीम मेंबर जोड़ें

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां, Business प्लान पर: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, साथ में एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएं, बांटने के नियम और हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में।

Free और Pro दोनों 1 उपयोगकर्ता, यानी खाते के मालिक, के लिए हैं। Business में एक खाते पर 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं, और उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है। सहकर्मी ईमेल आमंत्रण से जुड़ते हैं, और हर व्यक्ति एडमिन, मैनेजर या एजेंट होता है।

मैनेजर के पास चार में से एक स्तर भी होता है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत उसकी भूमिका के बगल में तय किया जाता है। ये स्तर एक-दूसरे पर आधारित हैं:

- दर्शक — पूरा ऑफ़िस देखता है और कुछ नहीं बदलता
- संपादक — ऑफ़िस देखता है, और उसमें रिकॉर्ड बनाता और संपादित करता है
- असाइनर — संपादक जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में लीड सौंपना और लीड रूटिंग के नियम तय करना
- रिमूवर — असाइनर जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में रिकॉर्ड हटाना

बाएँ मेनू में “लीड रूटिंग” तय करती है कि नई पूछताछ किसे मिले। नियम किसी लीड को इलाके (शहर या प्रांत), लिस्टिंग प्रकार, पोर्टल लिस्टिंग ID या पोर्टल देश ID के आधार पर किसी चुने हुए एजेंट को भेजते हैं। नियम ऊपर से जाँचे जाते हैं, और जो पहला मेल खाता है वही लागू होता है।

जिस लीड से कोई नियम मेल नहीं खाता, वह “जब कोई नियम मेल न खाए” के अंतर्गत चुनी गई सेटिंग का पालन करती है: “खाते का मालिक” ऐसी हर लीड खाते के मालिक को भेजता है, और जब तक कोई इसे बदले नहीं, यही सेटिंग रहती है; “बारी-बारी से” हर एजेंट को क्रम से अगली लीड देता है; “सबसे कम व्यस्त” लीड उस एजेंट को देता है जिसके पास सबसे कम खुली लीड हों। “अगली लीड किसे मिलेगी?” के अंतर्गत आप किसी लीड का विवरण आज़माकर देख सकते हैं कि वह कहाँ जाएगी, बिना कुछ सौंपे।

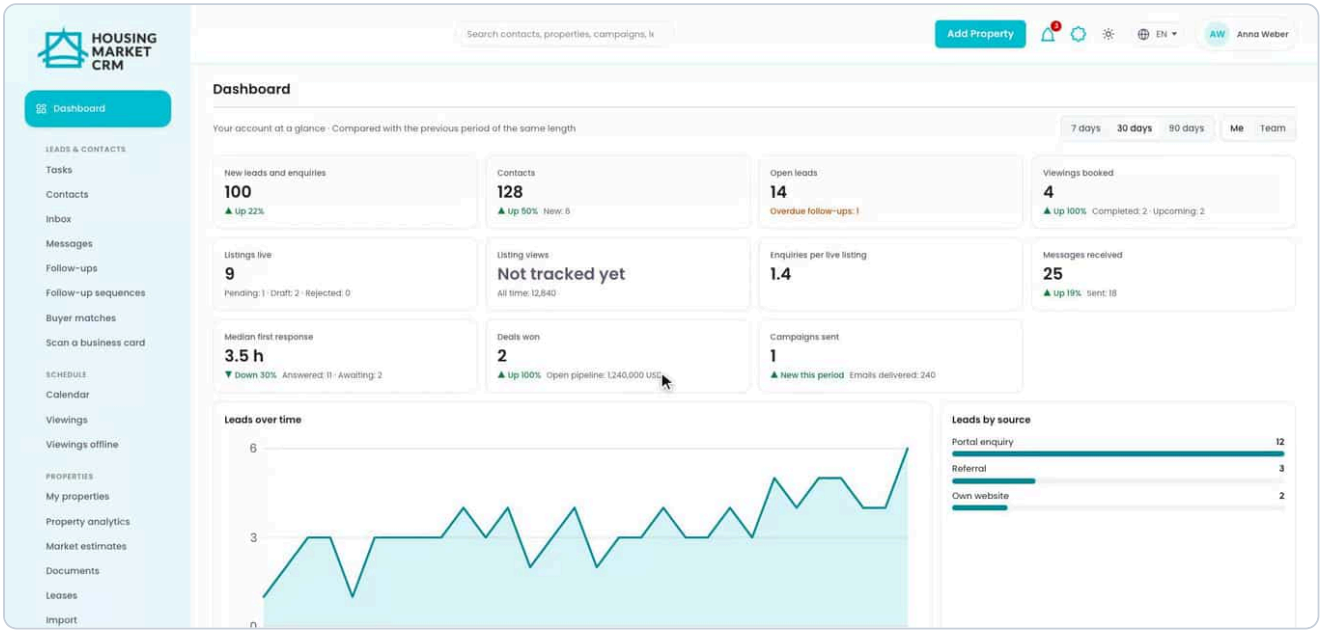
हर व्यक्ति की एक लीड सीमा भी हो सकती है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत तय की जाती है: रूटिंग उसे अधिकतम कितनी खुली लीड देगी। कोई सीमा न रखने के लिए इसे खाली छोड़ें, या छुट्टी पर गए व्यक्ति के लिए 0 रखें। “बारी-बारी से” और “सबसे कम व्यस्त” अपनी सीमा पर पहुँचे हर व्यक्ति को छोड़ देते हैं; नियम हमेशा लागू होता है, भले ही उसका एजेंट अपनी सीमा पर हो; और अगर सभी अपनी सीमा पर हों, तो लीड को किसी के पास न छोड़ने के बजाय सीमा हट जाती है। लीड रूटिंग केवल एडमिनिस्ट्रेटर, और असाइनर स्तर या उससे ऊपर के मैनेजर बदल सकते हैं।

मैनेजर हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में भी देख सकता है, और Business में टीम लीडरबोर्ड, किसने क्या बदला इसका ऑडिट लॉग, और एजेंटों के बीच बंटवारे के साथ कमीशन ट्रैकिंग शामिल है।

सहायता केंद्र से: **क्या टीम के कई सदस्य CRM इस्तेमाल कर सकते हैं?**

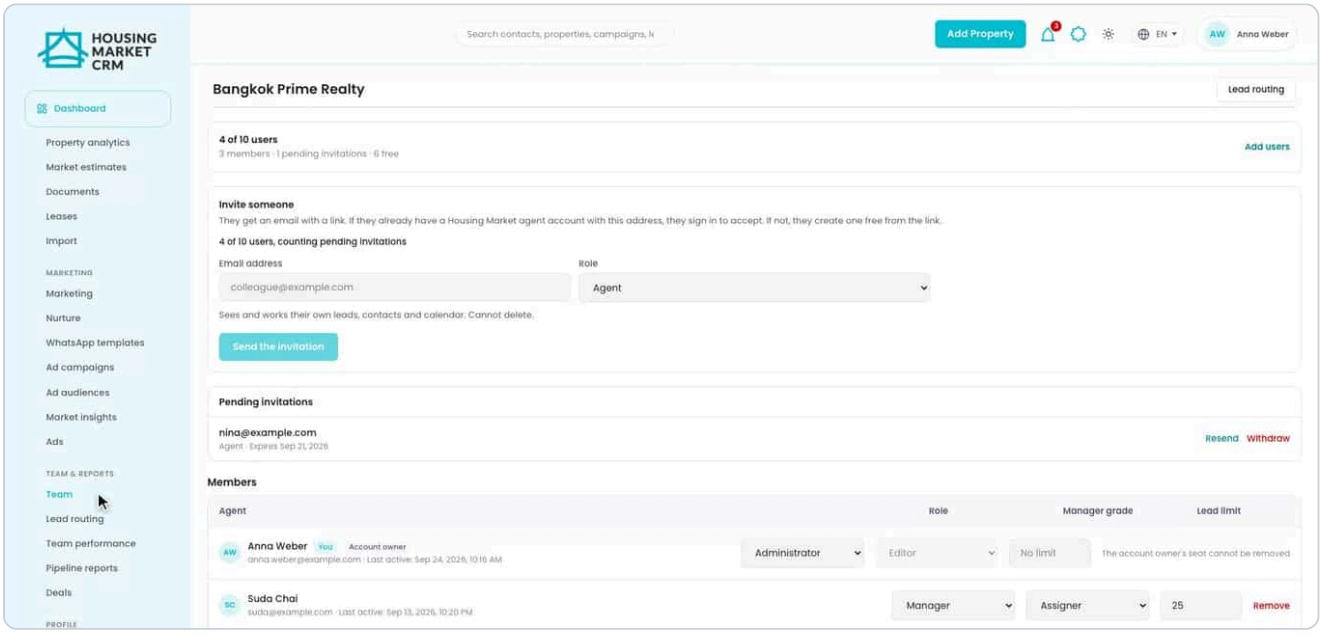
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



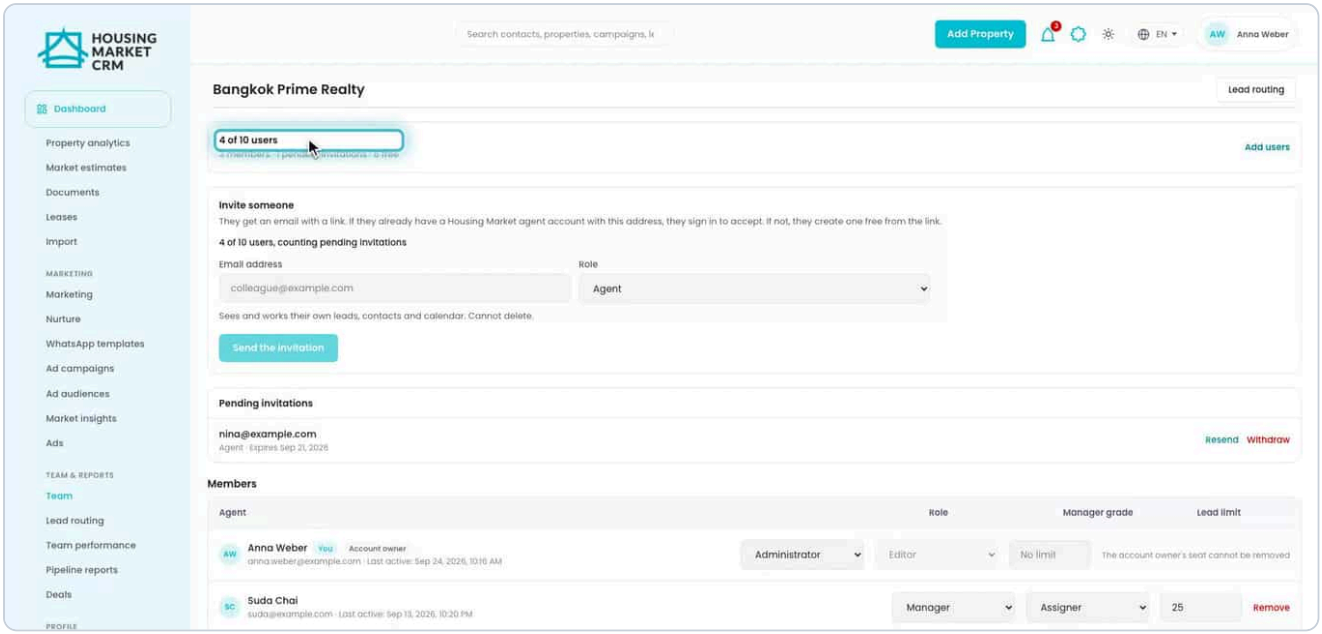
चित्र 69.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 बाएँ मेनू में Team (टीम) पर क्लिक करें।



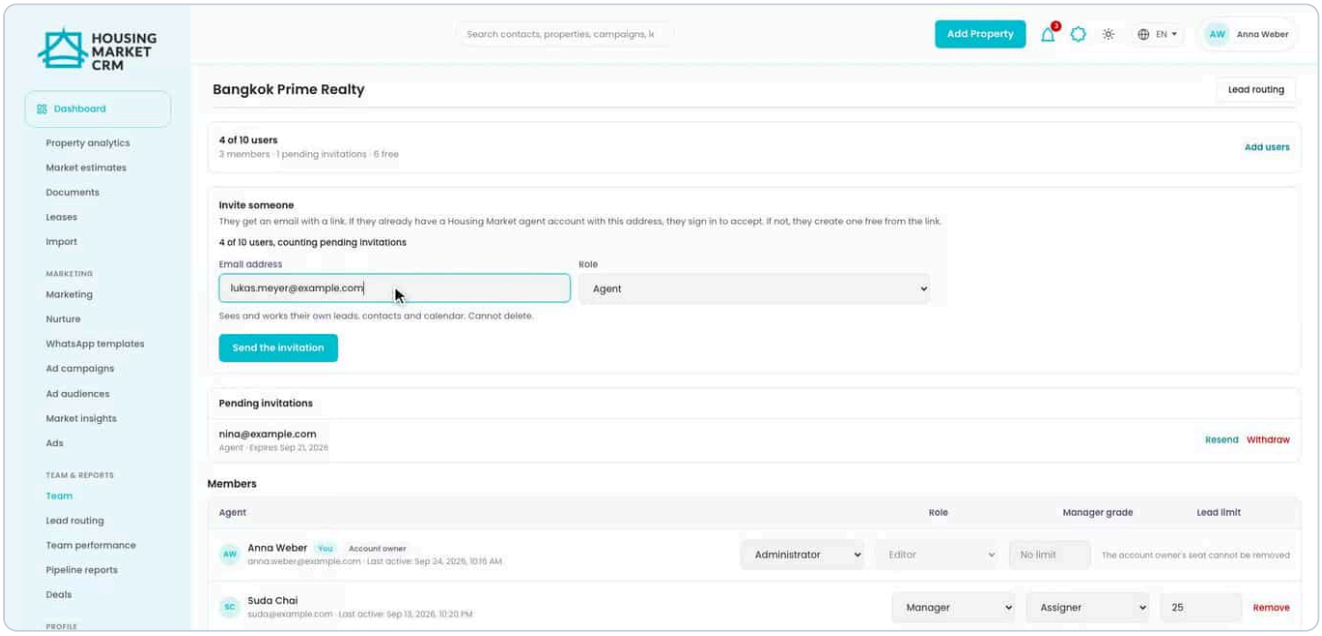
चित्र 69.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 काउंटर दिखाता है कितनी सीटें इस्तेमाल में हैं।



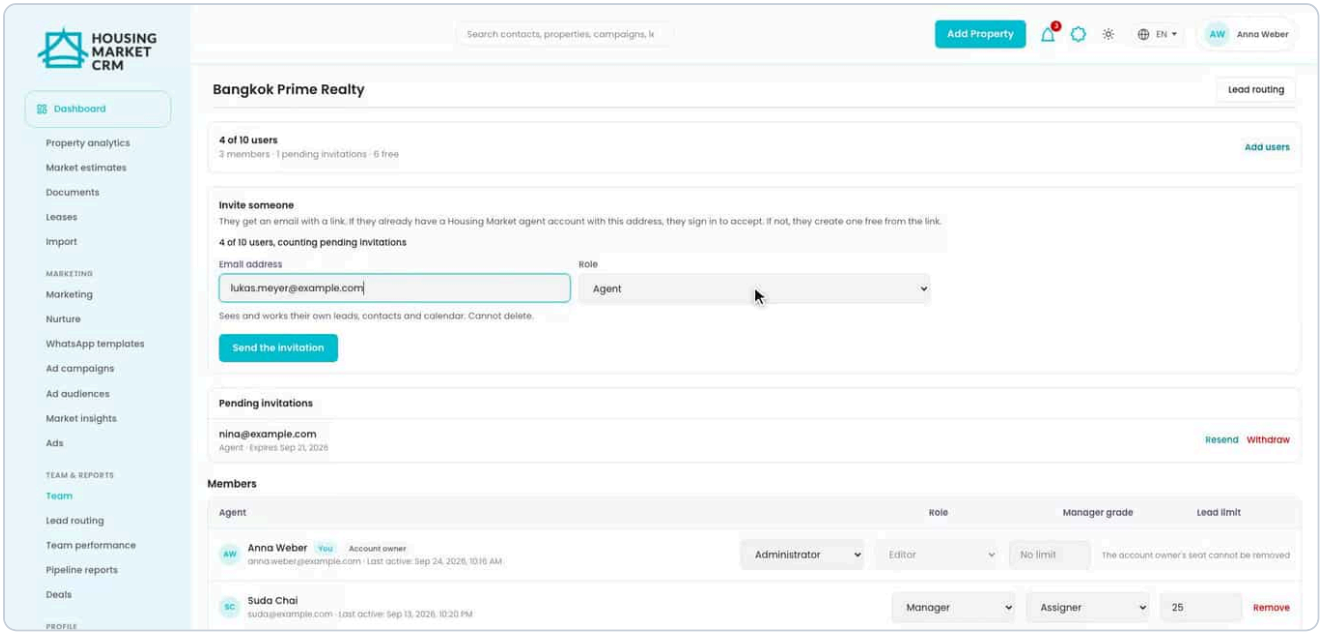
चित्र 69.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 सहकर्मी का ईमेल पता दर्ज करें।



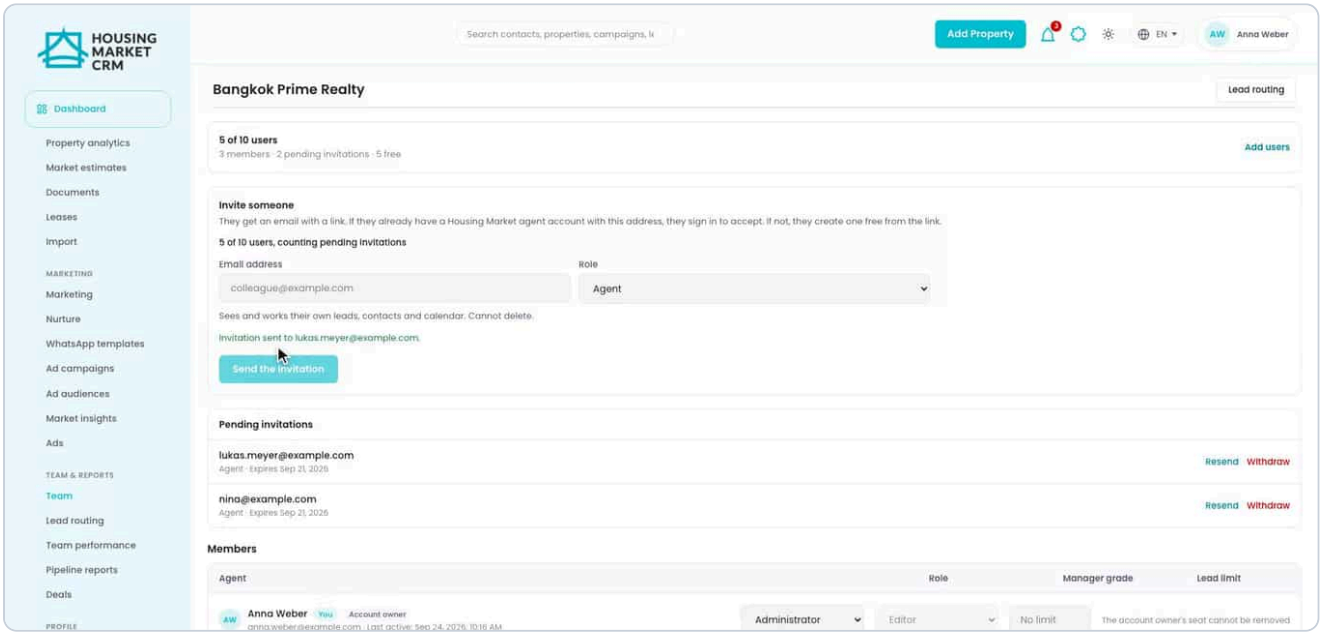
चित्र 69.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 रोल चुनें — Agent, Manager या Administrator।



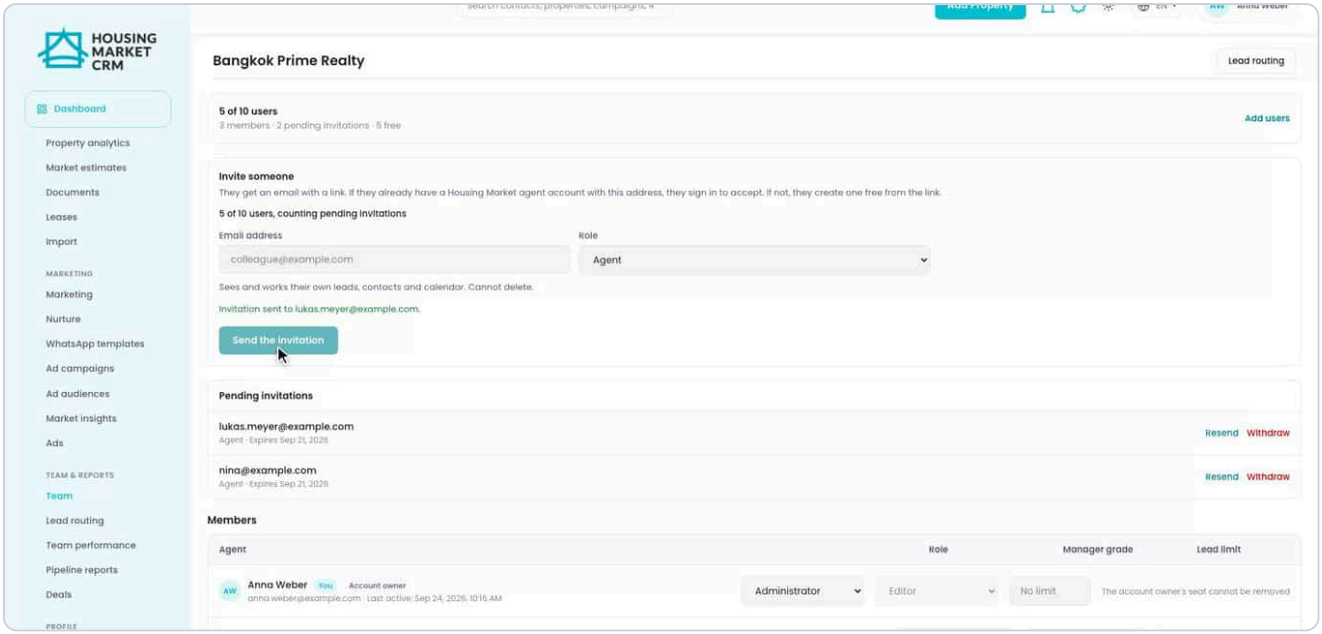
चित्र 69.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Send the invitation (न्योता भेजें) पर क्लिक करें।



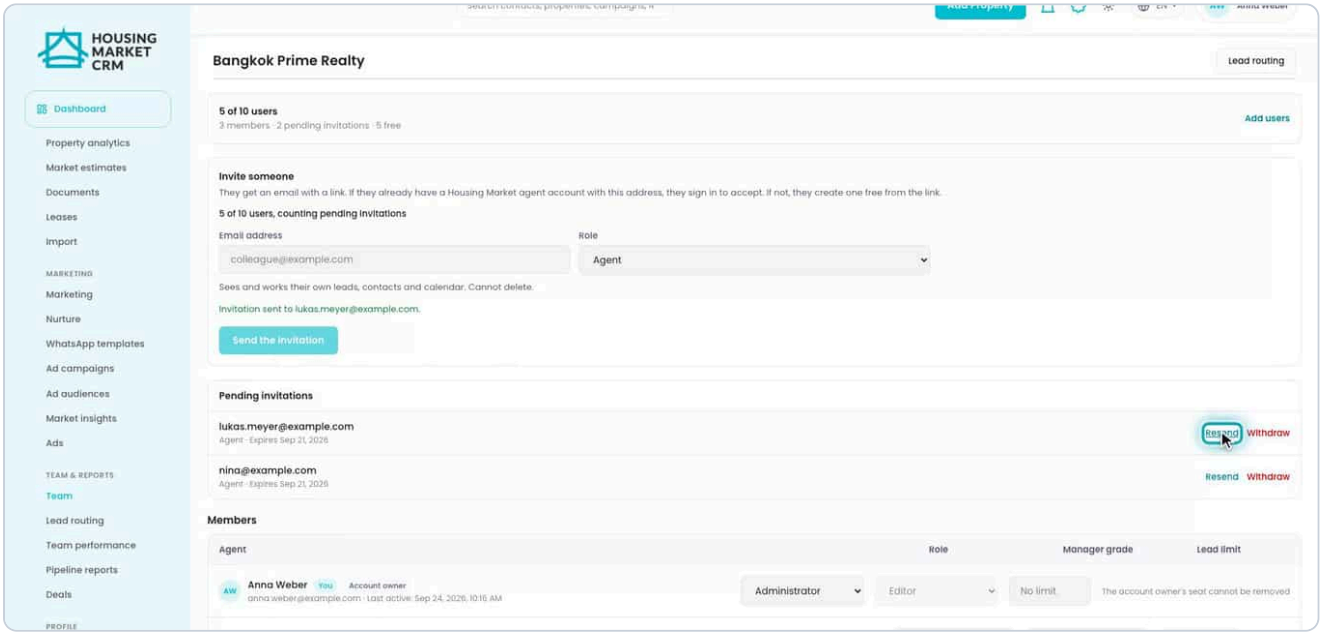
चित्र 69.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 न्योता Pending invitations में रहता है।



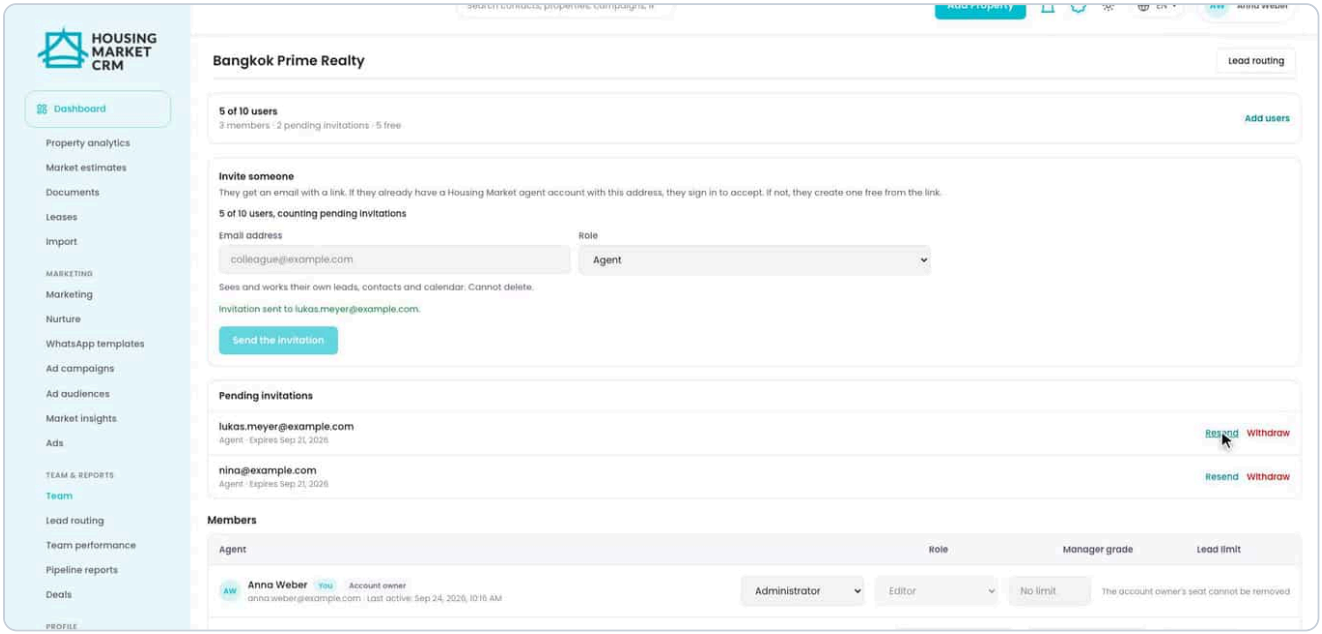
चित्र 69.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 आप इसे Resend या Withdraw कर सकते हैं।



चित्र 69.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 स्वीकार किए न्योते Members में दिखते हैं।



चित्र 69.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 अध्याय 70

टीम रोल सेट करें

Business | एडमिन के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां, Business प्लान पर: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, साथ में एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएं, बांटने के नियम और हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में।

Free और Pro दोनों 1 उपयोगकर्ता, यानी खाते के मालिक, के लिए हैं। Business में एक खाते पर 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं, और उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है। सहकर्मी ईमेल आमंत्रण से जुड़ते हैं, और हर व्यक्ति एडमिन, मैनेजर या एजेंट होता है।

मैनेजर के पास चार में से एक स्तर भी होता है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत उसकी भूमिका के बगल में तय किया जाता है। ये स्तर एक-दूसरे पर आधारित हैं:

- दर्शक — पूरा ऑफ़िस देखता है और कुछ नहीं बदलता
- संपादक — ऑफ़िस देखता है, और उसमें रिकॉर्ड बनाता और संपादित करता है
- असाइनर — संपादक जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में लीड सौंपना और लीड रूटिंग के नियम तय करना
- रिमूवर — असाइनर जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में रिकॉर्ड हटाना

बाएँ मेनू में “लीड रूटिंग” तय करती है कि नई पूछताछ किसे मिले। नियम किसी लीड को इलाके (शहर या प्रांत), लिस्टिंग प्रकार, पोर्टल लिस्टिंग ID या पोर्टल देश ID के आधार पर किसी चुने हुए एजेंट को भेजते हैं। नियम ऊपर से जाँचे जाते हैं, और जो पहला मेल खाता है वही लागू होता है।

जिस लीड से कोई नियम मेल नहीं खाता, वह “जब कोई नियम मेल न खाए” के अंतर्गत चुनी गई सेटिंग का पालन करती है: “खाते का मालिक” ऐसी हर लीड खाते के मालिक को भेजता है, और जब तक कोई इसे बदले नहीं, यही सेटिंग रहती है; “बारी-बारी से” हर एजेंट को क्रम से अगली लीड देता है; “सबसे कम व्यस्त” लीड उस एजेंट को देता है जिसके पास सबसे कम खुली लीड हों। “अगली लीड किसे मिलेगी?” के अंतर्गत आप किसी लीड का विवरण आज़माकर देख सकते हैं कि वह कहाँ जाएगी, बिना कुछ सौंपे।

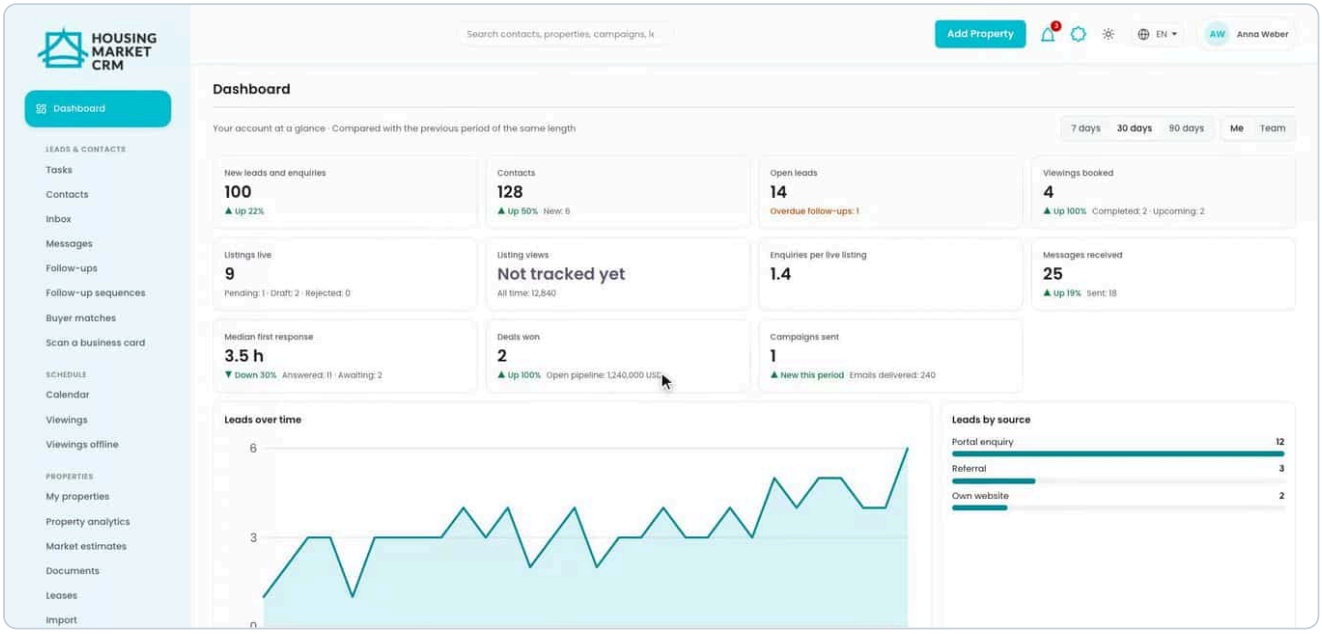
हर व्यक्ति की एक लीड सीमा भी हो सकती है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत तय की जाती है: रूटिंग उसे अधिकतम कितनी खुली लीड देगी। कोई सीमा न रखने के लिए इसे खाली छोड़ें, या छुट्टी पर गए व्यक्ति के लिए 0 रखें। “बारी-बारी से” और “सबसे कम व्यस्त” अपनी सीमा पर पहुँचे हर व्यक्ति को छोड़ देते हैं; नियम हमेशा लागू होता है, भले ही उसका एजेंट अपनी सीमा पर हो; और अगर सभी अपनी सीमा पर हों, तो लीड को किसी के पास न छोड़ने के बजाय सीमा हट जाती है। लीड रूटिंग केवल एडमिनिस्ट्रेटर, और असाइनर स्तर या उससे ऊपर के मैनेजर बदल सकते हैं।

मैनेजर हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में भी देख सकता है, और Business में टीम लीडरबोर्ड, किसने क्या बदला इसका ऑडिट लॉग, और एजेंटों के बीच बंटवारे के साथ कमीशन ट्रैकिंग शामिल है।

सहायता केंद्र से: **क्या टीम के कई सदस्य CRM इस्तेमाल कर सकते हैं?**

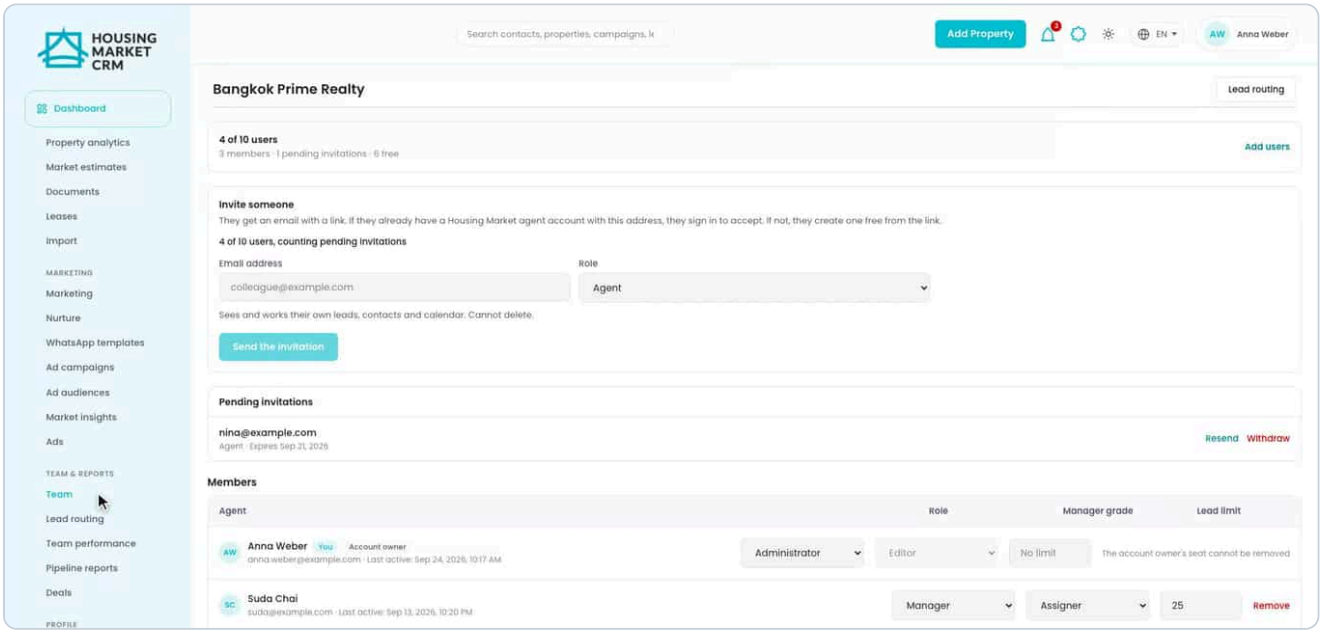
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



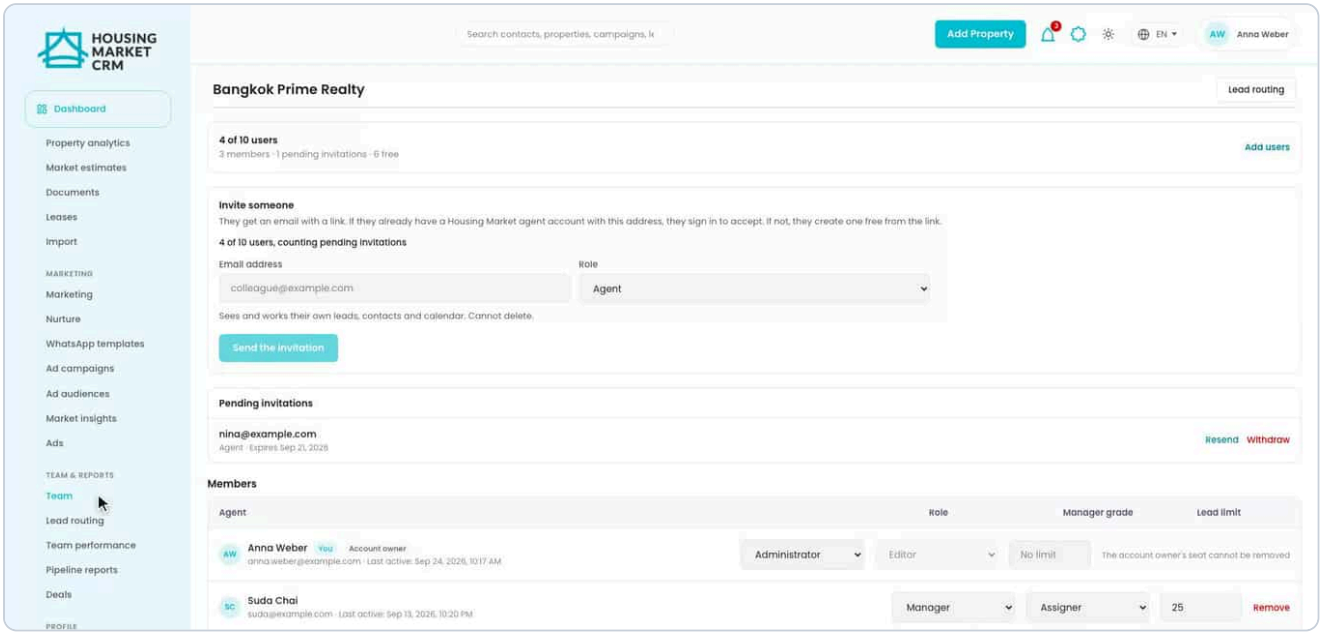
चित्र 70.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 बाएँ मेनू में Team (टीम) पर क्लिक करें।



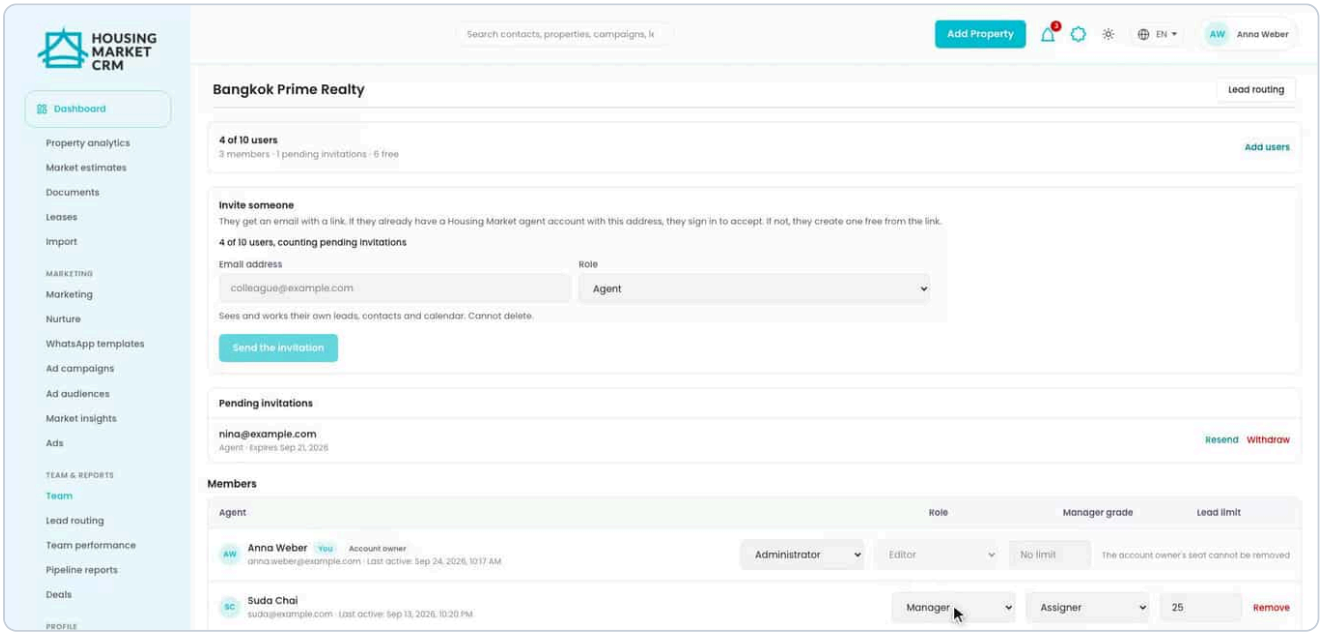
चित्र 70.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 Members तक स्क्रॉल करें।



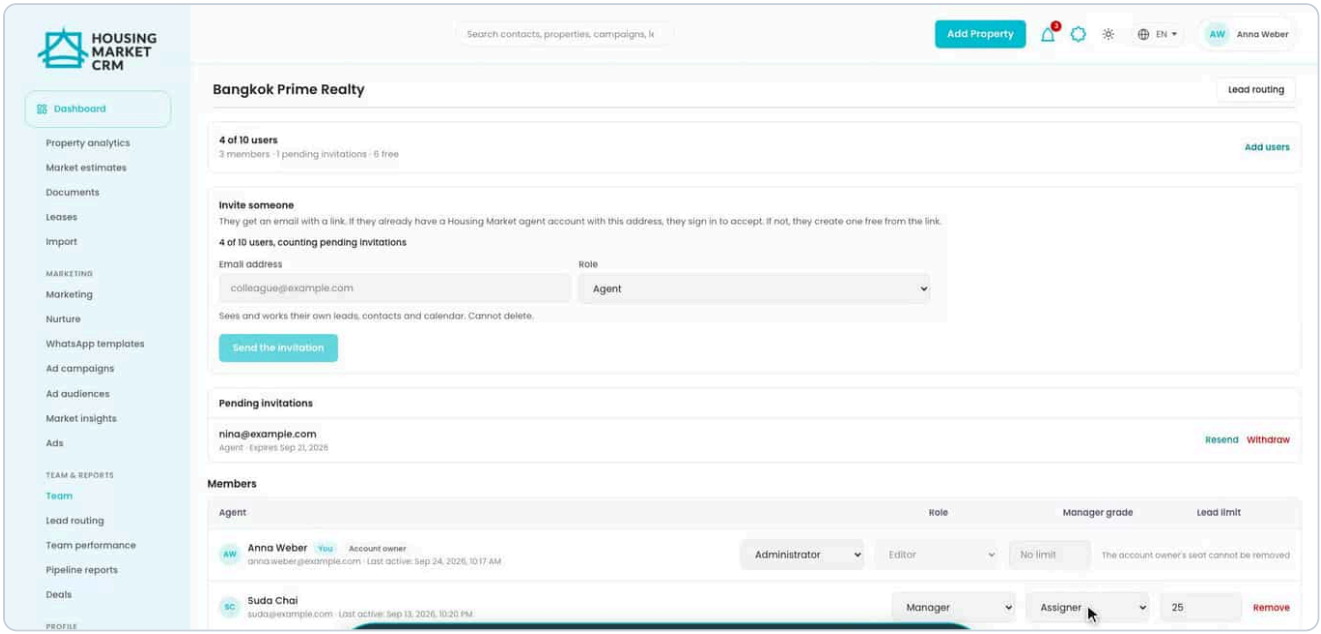
चित्र 70.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 रोल चुनें: Agent, Manager या Administrator।



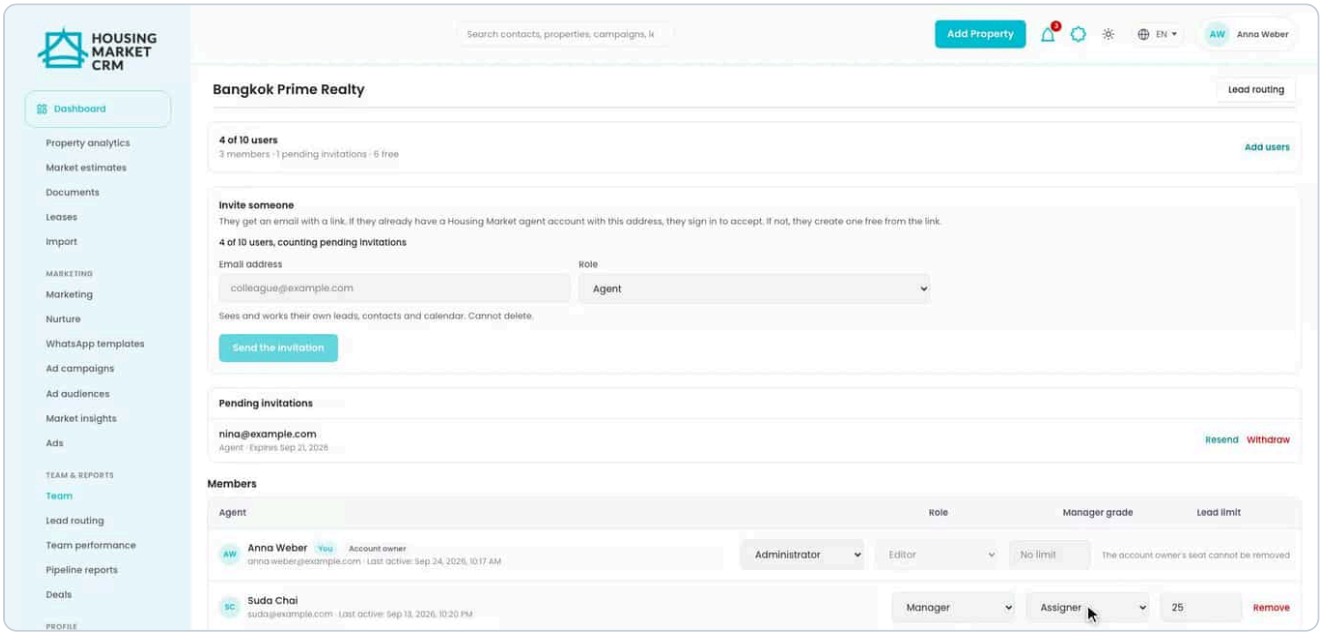
चित्र 70.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 Manager को ग्रेड मिलता है: Viewer, Editor, Assigner या Remover।



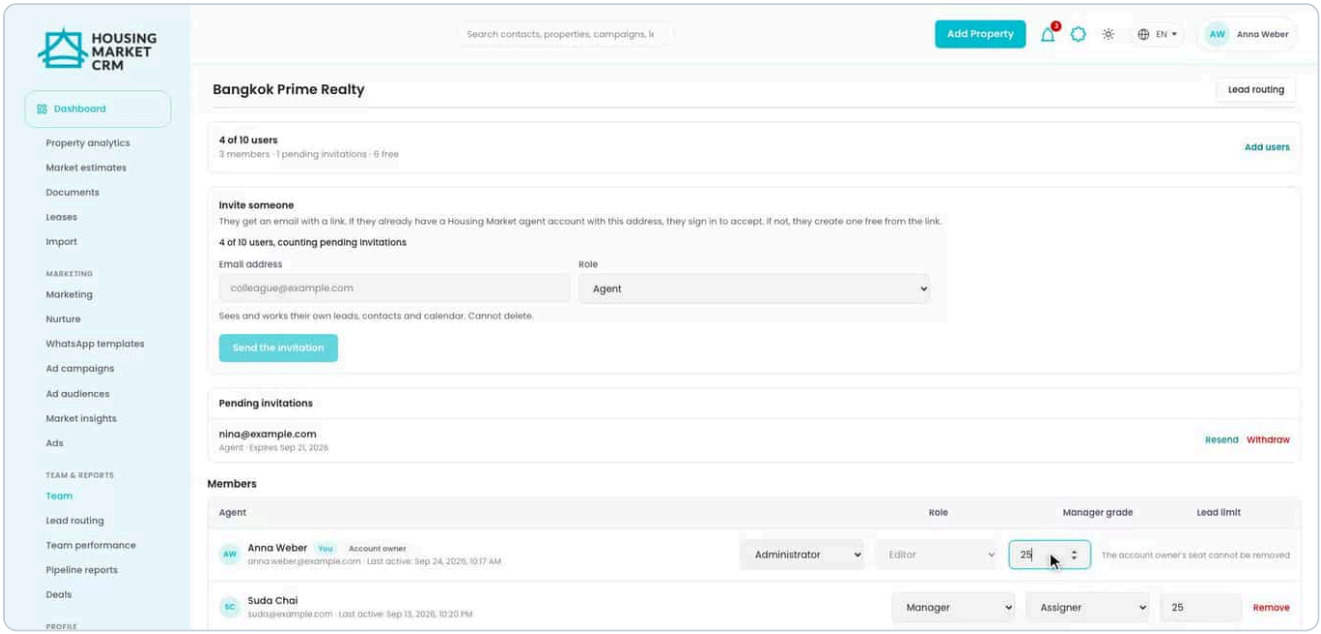
चित्र 70.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Assigner टीम के agent को लीड सौंप सकता है।



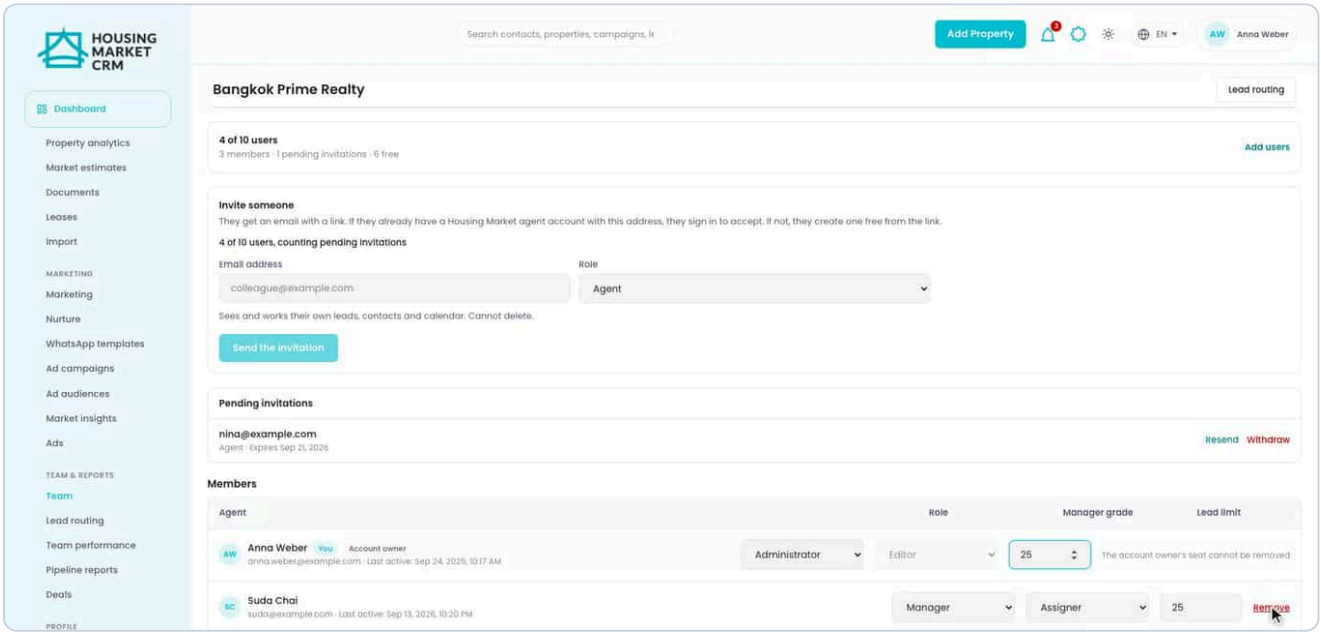
चित्र 70.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 बोझ से बचने के लिए लीड लिमिट सेट करें।



चित्र 70.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 Remove से सीट निष्क्रिय होती है — रिकॉर्ड बने रहते हैं।



चित्र 70.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

71 अध्याय 71

लीड किसी एजेंट को असाइन करें

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां, Business प्लान पर: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, साथ में एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएं, बांटने के नियम और हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में।

Free और Pro दोनों 1 उपयोगकर्ता, यानी खाते के मालिक, के लिए हैं। Business में एक खाते पर 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं, और उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है। सहकर्मी ईमेल आमंत्रण से जुड़ते हैं, और हर व्यक्ति एडमिन, मैनेजर या एजेंट होता है।

मैनेजर के पास चार में से एक स्तर भी होता है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत उसकी भूमिका के बगल में तय किया जाता है। ये स्तर एक-दूसरे पर आधारित हैं:

- दर्शक — पूरा ऑफ़िस देखता है और कुछ नहीं बदलता
- संपादक — ऑफ़िस देखता है, और उसमें रिकॉर्ड बनाता और संपादित करता है
- असाइनर — संपादक जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में लीड सौंपना और लीड रूटिंग के नियम तय करना
- रिमूवर — असाइनर जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में रिकॉर्ड हटाना

बाएँ मेनू में “लीड रूटिंग” तय करती है कि नई पूछताछ किसे मिले। नियम किसी लीड को इलाके (शहर या प्रांत), लिस्टिंग प्रकार, पोर्टल लिस्टिंग ID या पोर्टल देश ID के आधार पर किसी चुने हुए एजेंट को भेजते हैं। नियम ऊपर से जाँचे जाते हैं, और जो पहला मेल खाता है वही लागू होता है।

जिस लीड से कोई नियम मेल नहीं खाता, वह “जब कोई नियम मेल न खाए” के अंतर्गत चुनी गई सेटिंग का पालन करती है: “खाते का मालिक” ऐसी हर लीड खाते के मालिक को भेजता है, और जब तक कोई इसे बदले नहीं, यही सेटिंग रहती है; “बारी-बारी से” हर एजेंट को क्रम से अगली लीड देता है; “सबसे कम व्यस्त” लीड उस एजेंट को देता है जिसके पास सबसे कम खुली लीड हों। “अगली लीड किसे मिलेगी?” के अंतर्गत आप किसी लीड का विवरण आज़माकर देख सकते हैं कि वह कहाँ जाएगी, बिना कुछ सौंपे।

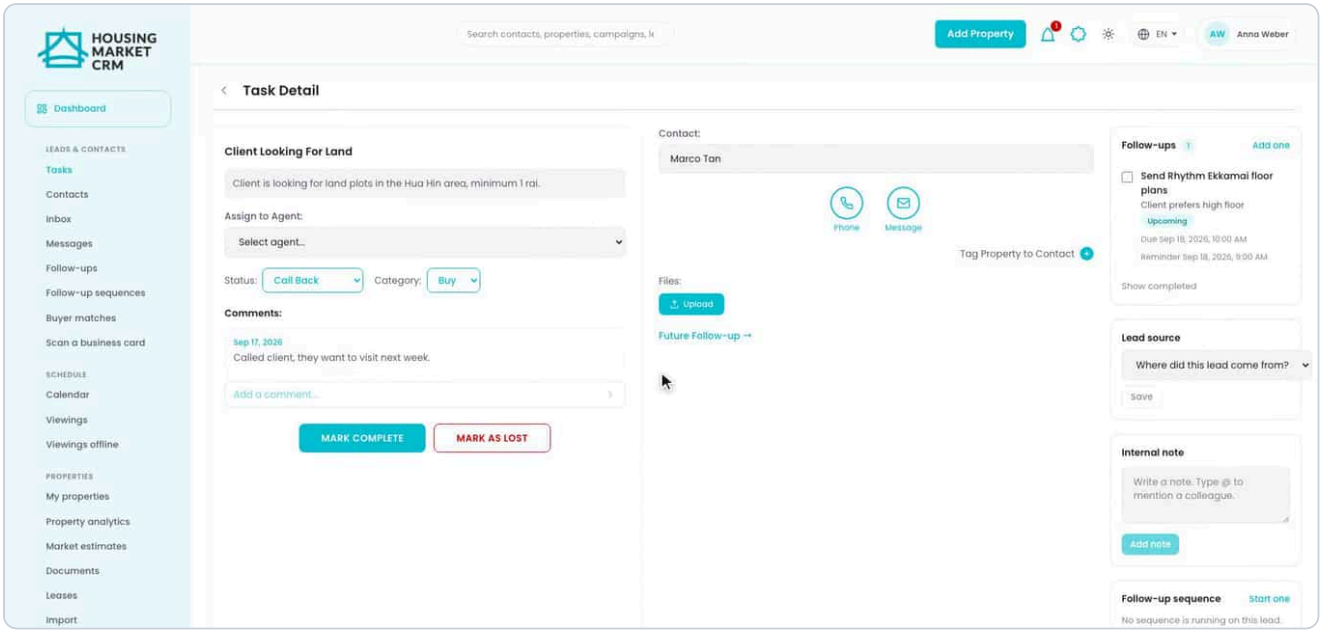
हर व्यक्ति की एक लीड सीमा भी हो सकती है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत तय की जाती है: रूटिंग उसे अधिकतम कितनी खुली लीड देगी। कोई सीमा न रखने के लिए इसे खाली छोड़ें, या छुट्टी पर गए व्यक्ति के लिए 0 रखें। “बारी-बारी से” और “सबसे कम व्यस्त” अपनी सीमा पर पहुँचे हर व्यक्ति को छोड़ देते हैं; नियम हमेशा लागू होता है, भले ही उसका एजेंट अपनी सीमा पर हो; और अगर सभी अपनी सीमा पर हों, तो लीड को किसी के पास न छोड़ने के बजाय सीमा हट जाती है। लीड रूटिंग केवल एडमिनिस्ट्रेटर, और असाइनर स्तर या उससे ऊपर के मैनेजर बदल सकते हैं।

मैनेजर हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में भी देख सकता है, और Business में टीम लीडरबोर्ड, किसने क्या बदला इसका ऑडिट लॉग, और एजेंटों के बीच बंटवारे के साथ कमीशन ट्रैकिंग शामिल है।

सहायता केंद्र से: **क्या टीम के कई सदस्य CRM इस्तेमाल कर सकते हैं?**

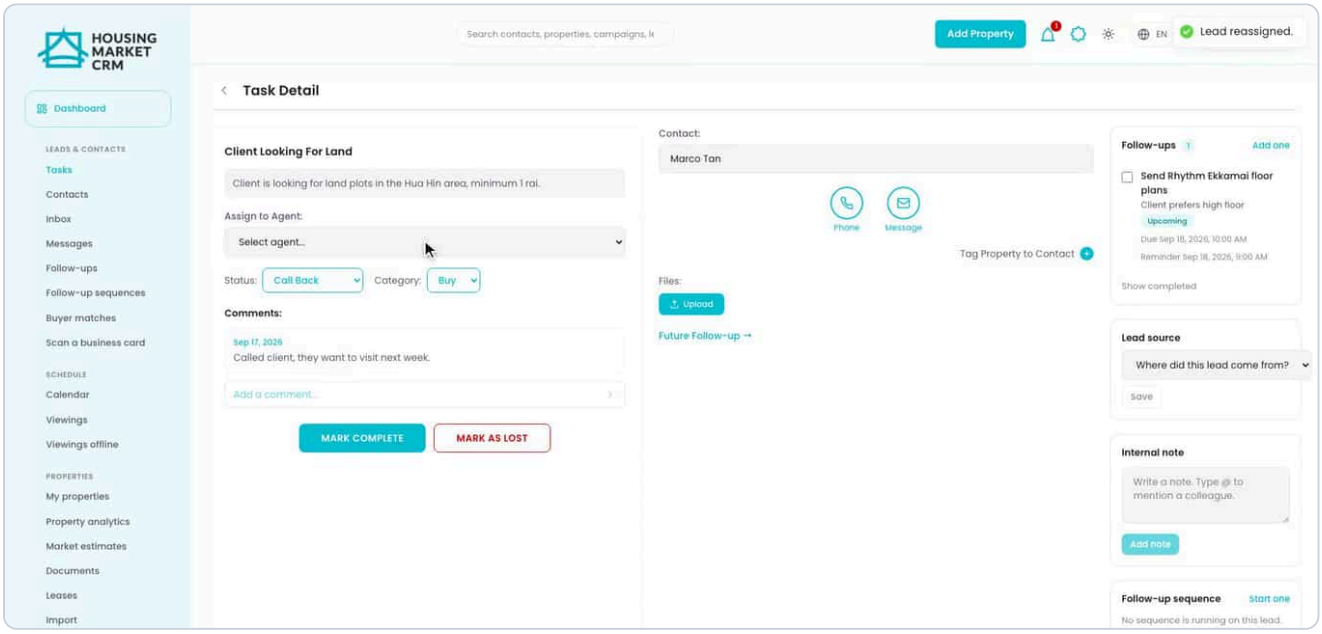
चरण-दर-चरण

1 जो लीड सौंपनी है उसे खोलें।



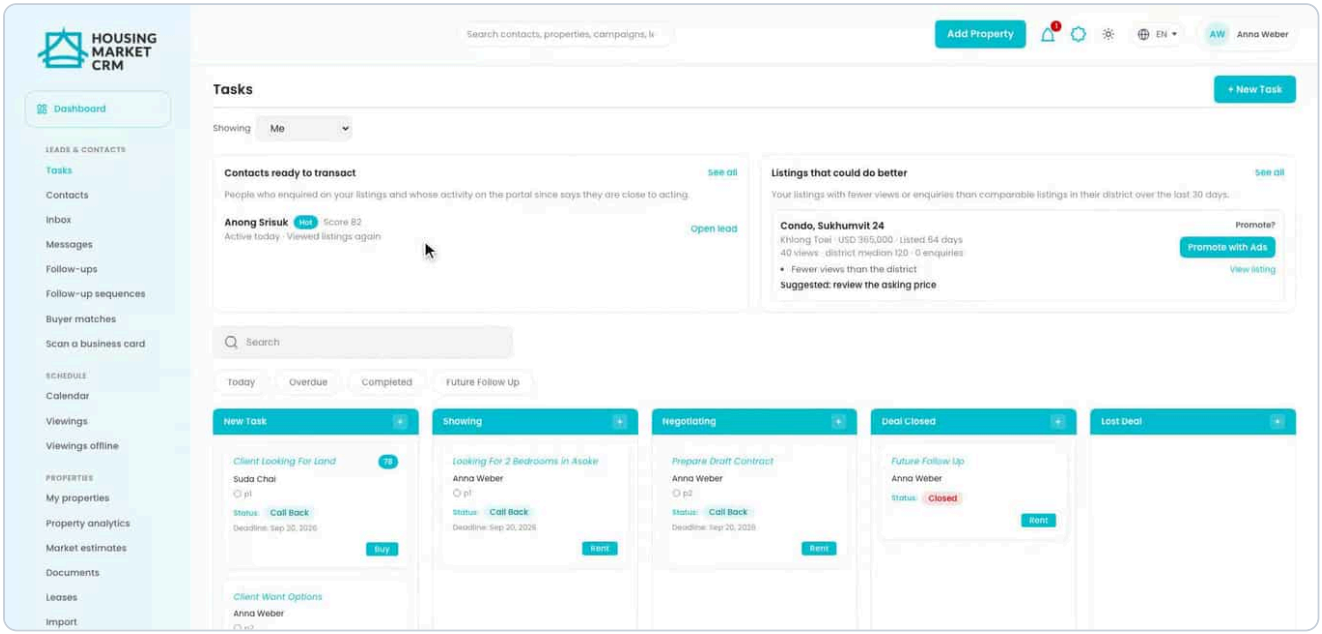
चित्र 71.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 Assign to Agent में सहकर्मी चुनें।



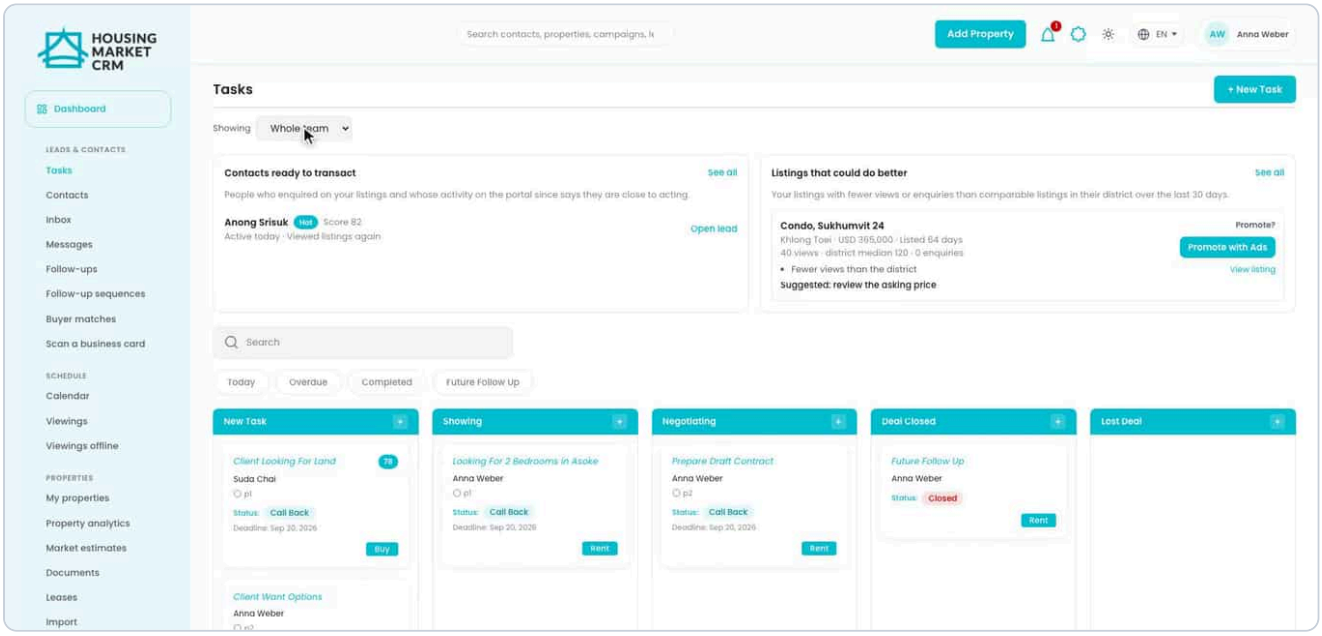
चित्र 71.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 लीड Suda के बोर्ड पर जाती है और उन्हें सूचना मिलती है।



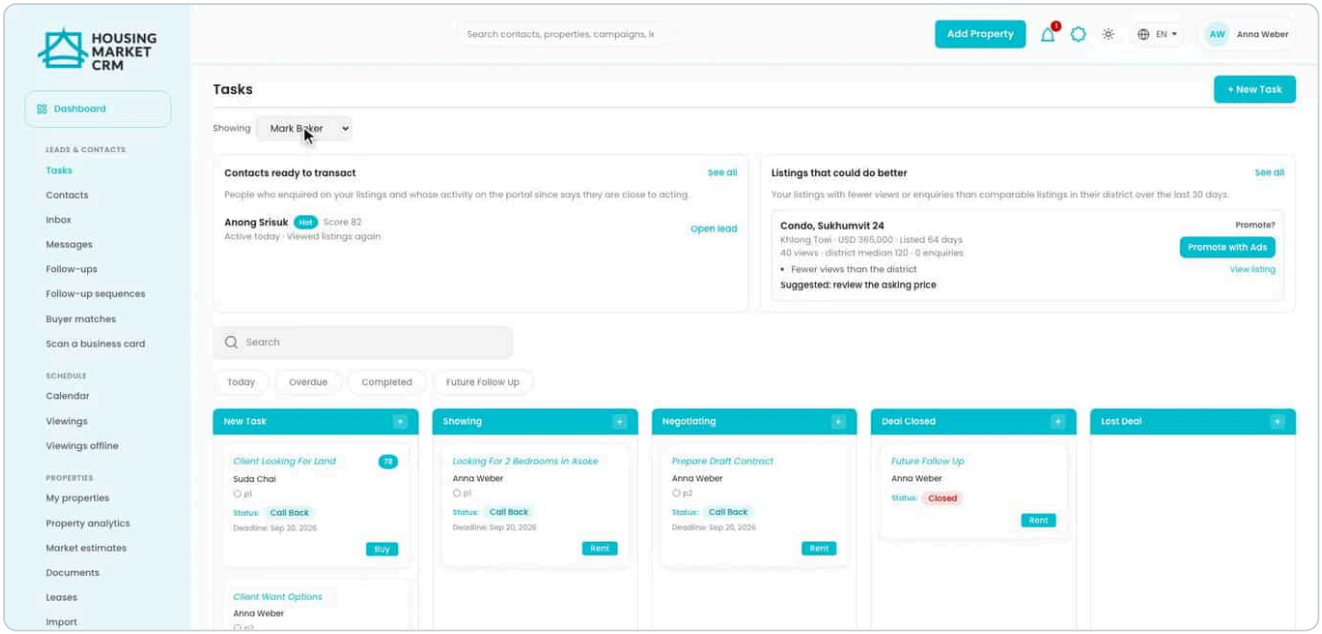
चित्र 71.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 वापस Tasks पर Showing को Whole team पर बदलें।



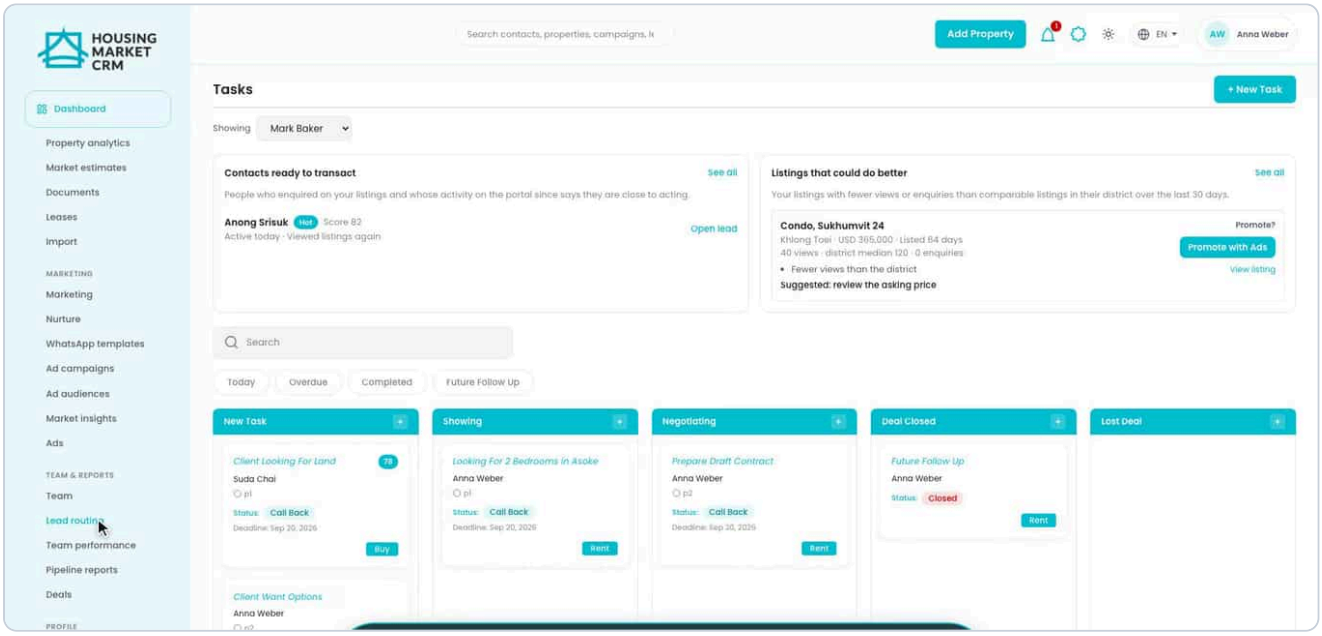
चित्र 71.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 या किसी एक एजेंट की लीड देखने के लिए उसे चुनें।



चित्र 71.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 नई पूछताछ अपने आप असाइन करने के लिए Lead routing इस्तेमाल करें।



चित्र 71.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

टीम लीडरबोर्ड और मालिक का साप्ताहिक ईमेल क्या दिखाते हैं? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 अध्याय 72

लीड रूटिंग

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हां, Business प्लान पर: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, साथ में एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएं, बांटने के नियम और हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में।

Free और Pro दोनों 1 उपयोगकर्ता, यानी खाते के मालिक, के लिए हैं। Business में एक खाते पर 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं, और उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है। सहकर्मी ईमेल आमंत्रण से जुड़ते हैं, और हर व्यक्ति एडमिन, मैनेजर या एजेंट होता है।

मैनेजर के पास चार में से एक स्तर भी होता है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत उसकी भूमिका के बगल में तय किया जाता है। ये स्तर एक-दूसरे पर आधारित हैं:

- दर्शक — पूरा ऑफ़िस देखता है और कुछ नहीं बदलता
- संपादक — ऑफ़िस देखता है, और उसमें रिकॉर्ड बनाता और संपादित करता है
- असाइनर — संपादक जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में लीड सौंपना और लीड रूटिंग के नियम तय करना
- रिमूवर — असाइनर जो कुछ कर सकता है वह सब, साथ में रिकॉर्ड हटाना

बाएँ मेनू में “लीड रूटिंग” तय करती है कि नई पूछताछ किसे मिले। नियम किसी लीड को इलाके (शहर या प्रांत), लिस्टिंग प्रकार, पोर्टल लिस्टिंग ID या पोर्टल देश ID के आधार पर किसी चुने हुए एजेंट को भेजते हैं। नियम ऊपर से जाँचे जाते हैं, और जो पहला मेल खाता है वही लागू होता है।

जिस लीड से कोई नियम मेल नहीं खाता, वह “जब कोई नियम मेल न खाए” के अंतर्गत चुनी गई सेटिंग का पालन करती है: “खाते का मालिक” ऐसी हर लीड खाते के मालिक को भेजता है, और जब तक कोई इसे बदले नहीं, यही सेटिंग रहती है; “बारी-बारी से” हर एजेंट को क्रम से अगली लीड देता है; “सबसे कम व्यस्त” लीड उस एजेंट को देता है जिसके पास सबसे कम खुली लीड हों। “अगली लीड किसे मिलेगी?” के अंतर्गत आप किसी लीड का विवरण आज़माकर देख सकते हैं कि वह कहाँ जाएगी, बिना कुछ सौंपे।

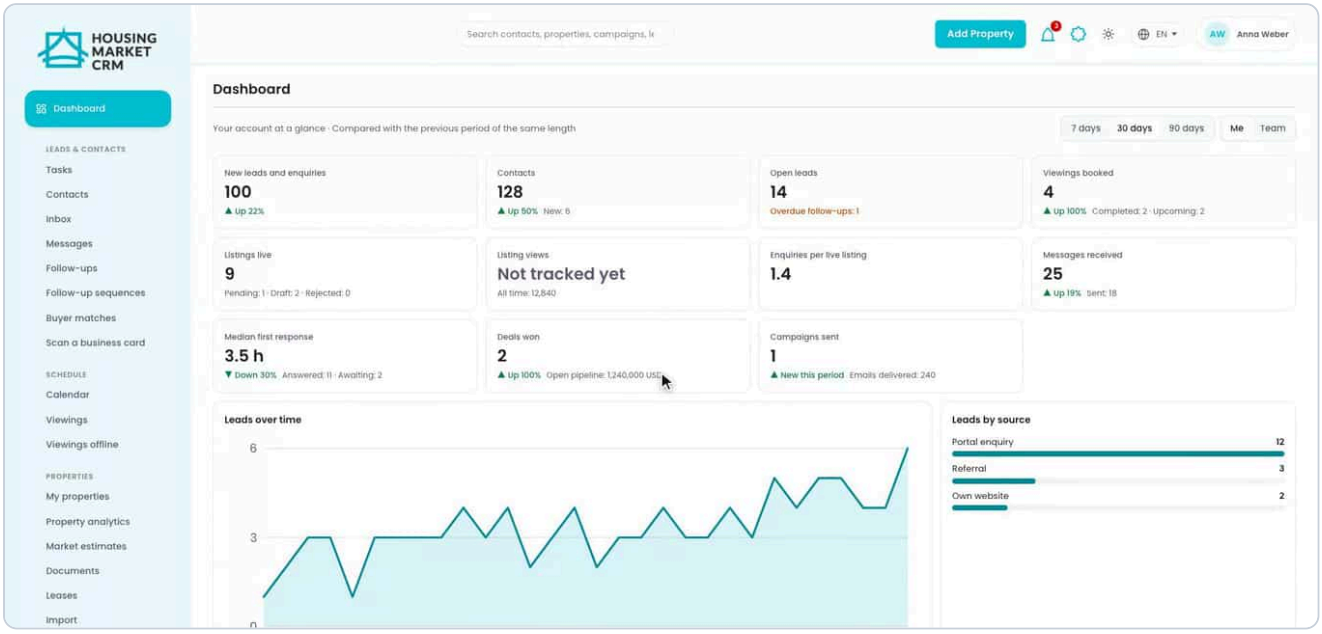
हर व्यक्ति की एक लीड सीमा भी हो सकती है, जो टीम पेज पर “सदस्य” के अंतर्गत तय की जाती है: रूटिंग उसे अधिकतम कितनी खुली लीड देगी। कोई सीमा न रखने के लिए इसे खाली छोड़ें, या छुट्टी पर गए व्यक्ति के लिए 0 रखें। “बारी-बारी से” और “सबसे कम व्यस्त” अपनी सीमा पर पहुँचे हर व्यक्ति को छोड़ देते हैं; नियम हमेशा लागू होता है, भले ही उसका एजेंट अपनी सीमा पर हो; और अगर सभी अपनी सीमा पर हों, तो लीड को किसी के पास न छोड़ने के बजाय सीमा हट जाती है। लीड रूटिंग केवल एडमिनिस्ट्रेटर, और असाइनर स्तर या उससे ऊपर के मैनेजर बदल सकते हैं।

मैनेजर हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में भी देख सकता है, और Business में टीम लीडरबोर्ड, किसने क्या बदला इसका ऑडिट लॉग, और एजेंटों के बीच बंटवारे के साथ कमीशन ट्रैकिंग शामिल है।

सहायता केंद्र से: **क्या टीम के कई सदस्य CRM इस्तेमाल कर सकते हैं?**

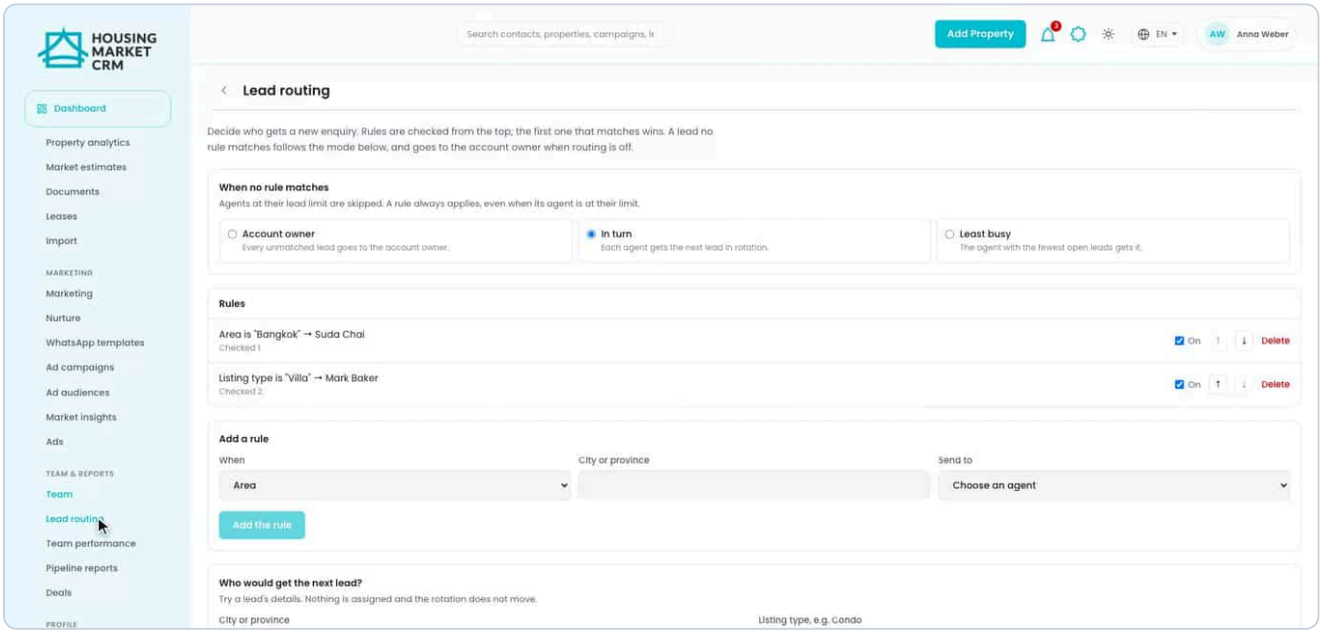
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



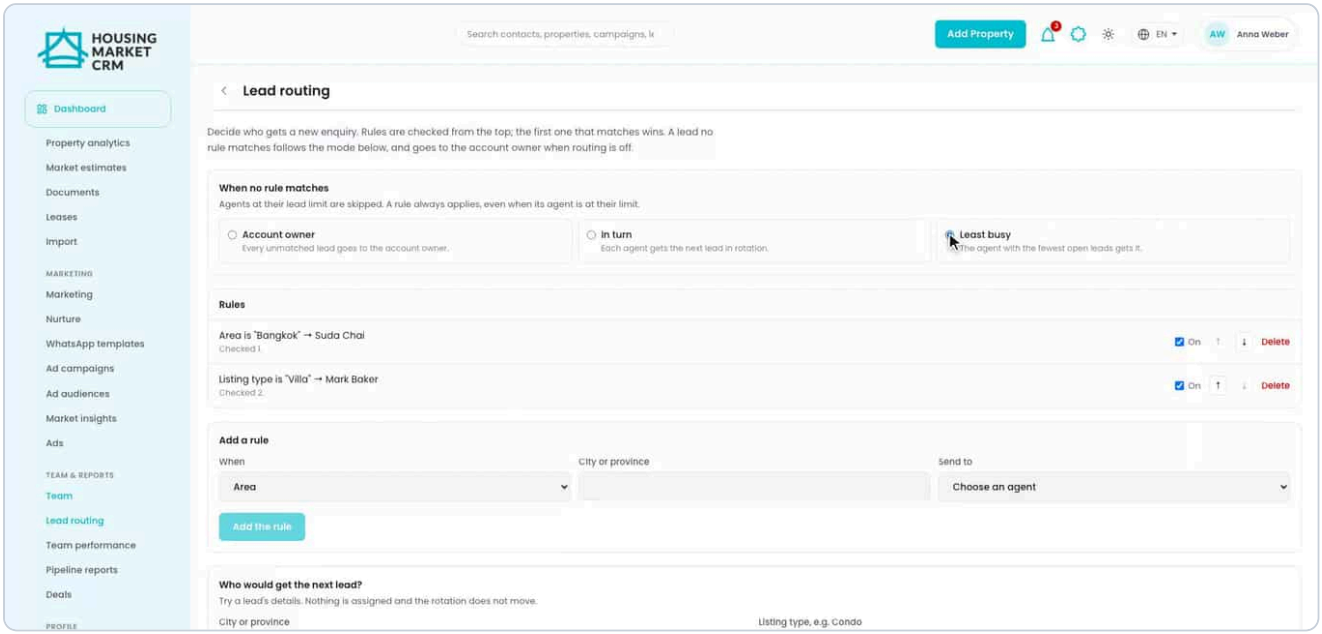
चित्र 72.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Lead routing (लीड रूटिंग) पर क्लिक करें।



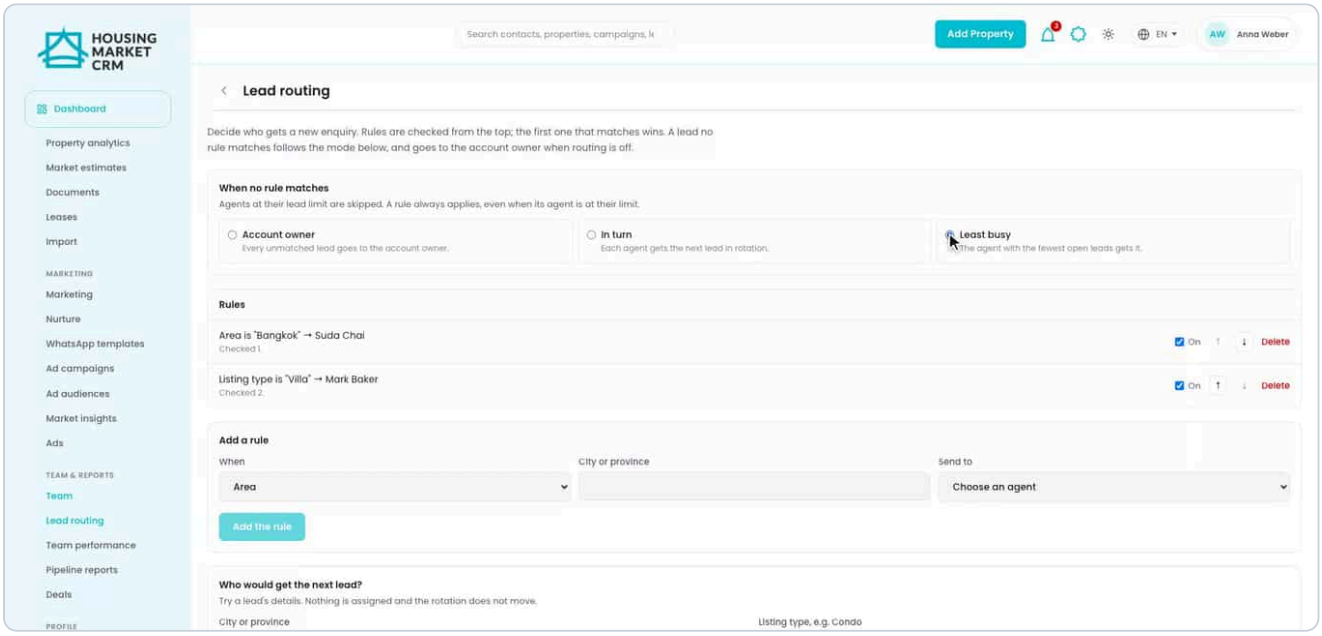
चित्र 72.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 फ़ॉलबैक चुनें — जैसे Least busy (सबसे कम व्यस्त)।



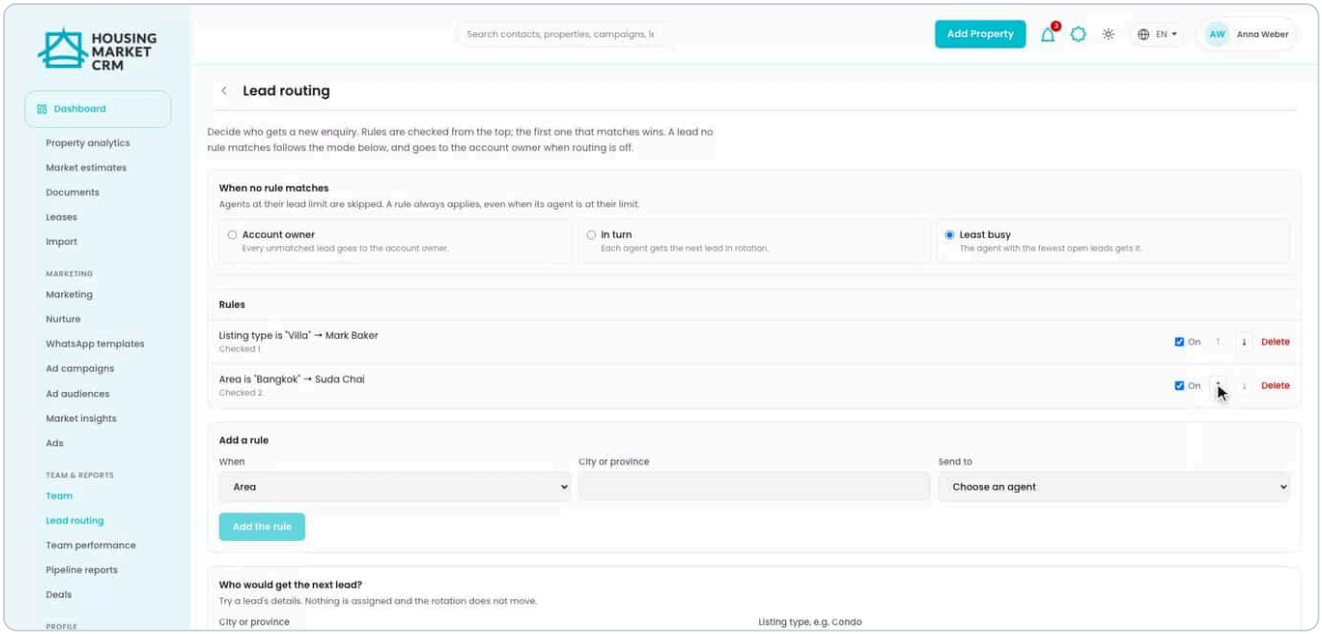
चित्र 72.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 नियम ऊपर से जाँचे जाते हैं; पहला मेल लागू होता है।



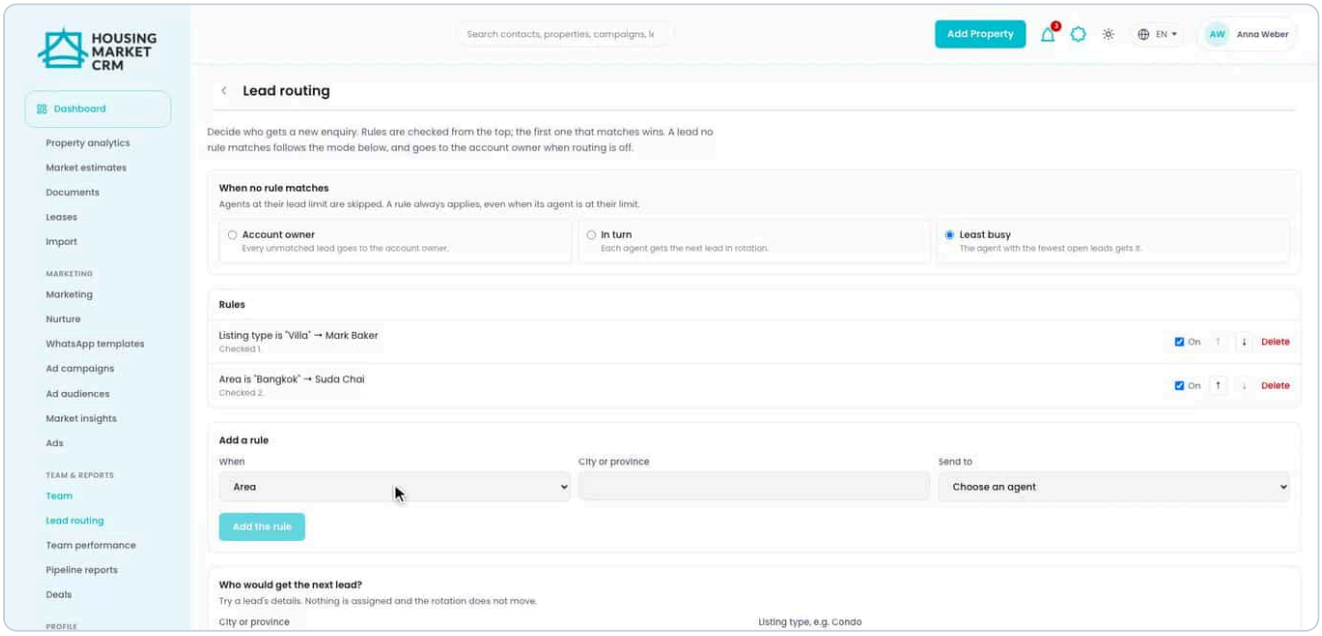
चित्र 72.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 क्रम बदलने के लिए तीरों का इस्तेमाल करें।



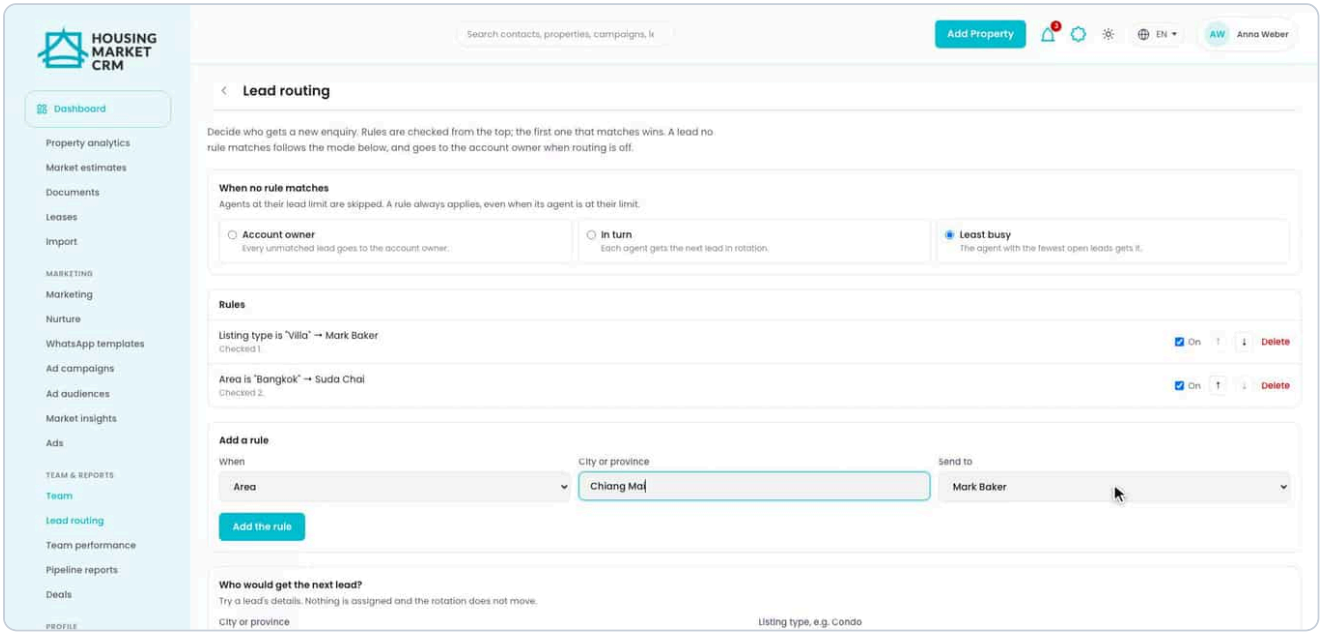
चित्र 72.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 Add a rule (नियम जोड़ें) के नीचे मेल का आधार चुनें, जैसे Area (एरिया)



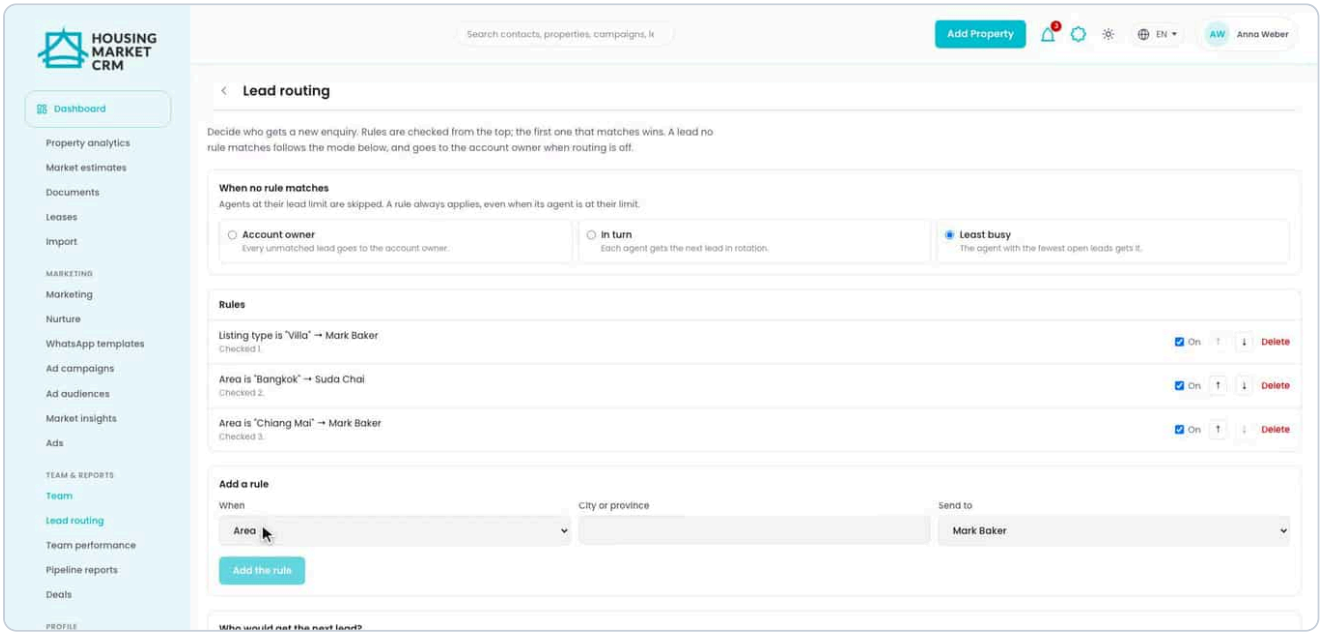
चित्र 72.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 शहर या प्रांत दर्ज करें और एजेंट चुनें।



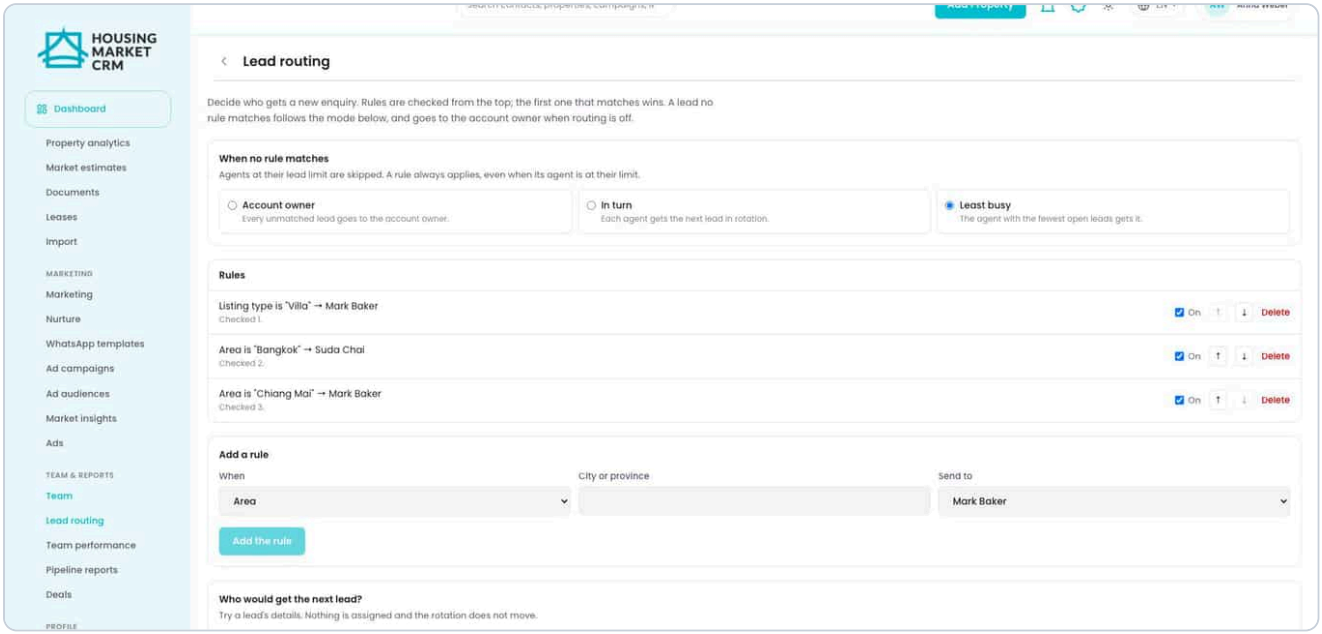
चित्र 72.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 Add the rule (नियम जोड़ें) पर क्लिक करें।



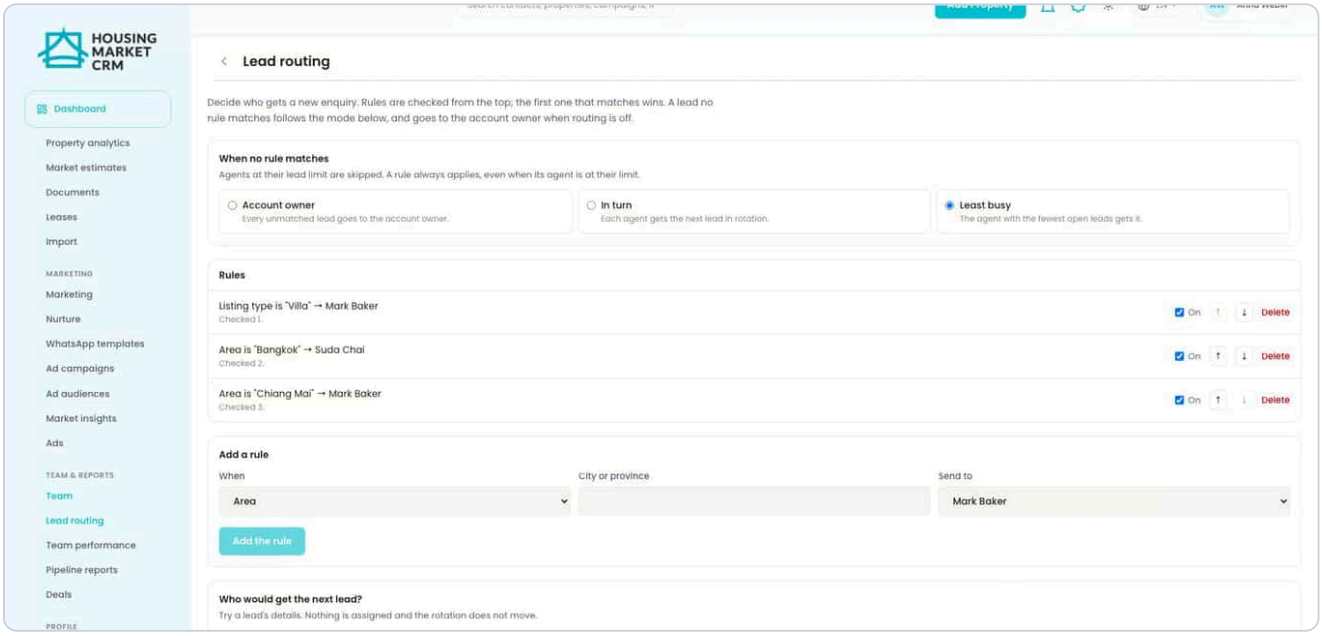
चित्र 72.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 देखें कि अगली लीड किसे मिलेगी।



चित्र 72.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 Check (जाँचें) पर क्लिक करें।



चित्र 72.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

73 अध्याय 73

टीम लीडरबोर्ड

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

Business पर, लीडरबोर्ड हर एजेंट को लीड, जवाब देने के समय, कन्वर्ज़न और पक्के हुए सौदों पर रैंक करता है, और मालिक को हर सोमवार सुबह ईमेल से हफ़्ते का सारांश मिलता है।

दोनों Business की सुविधाएँ हैं, क्योंकि दोनों दूसरे लोगों को संभालने के बारे में हैं।

टीम लीडरबोर्ड

एक अवधि चुनें और हर एजेंट की एक पंक्ति बनती है: उन्हें मिली लीड, उनके पहले जवाब का मीडियन समय, उनमें से कितनी लीड कन्वर्ट हुईं, और उनके पक्के किए सौदे। किसी पंक्ति का हर आँकड़ा लीड के एक ही सेट पर मापा जाता है — जो उस अवधि में बनीं — इसलिए किसी पुरानी लीड पर आज लिखा गया नोट इस महीने के आँकड़े नहीं बदल सकता।

मालिक का साप्ताहिक ईमेल

हर सोमवार सुबह, खाते के मालिक के अपने समय क्षेत्र के अनुसार, मालिक को पिछले हफ़्ते का सारांश मिलता है:

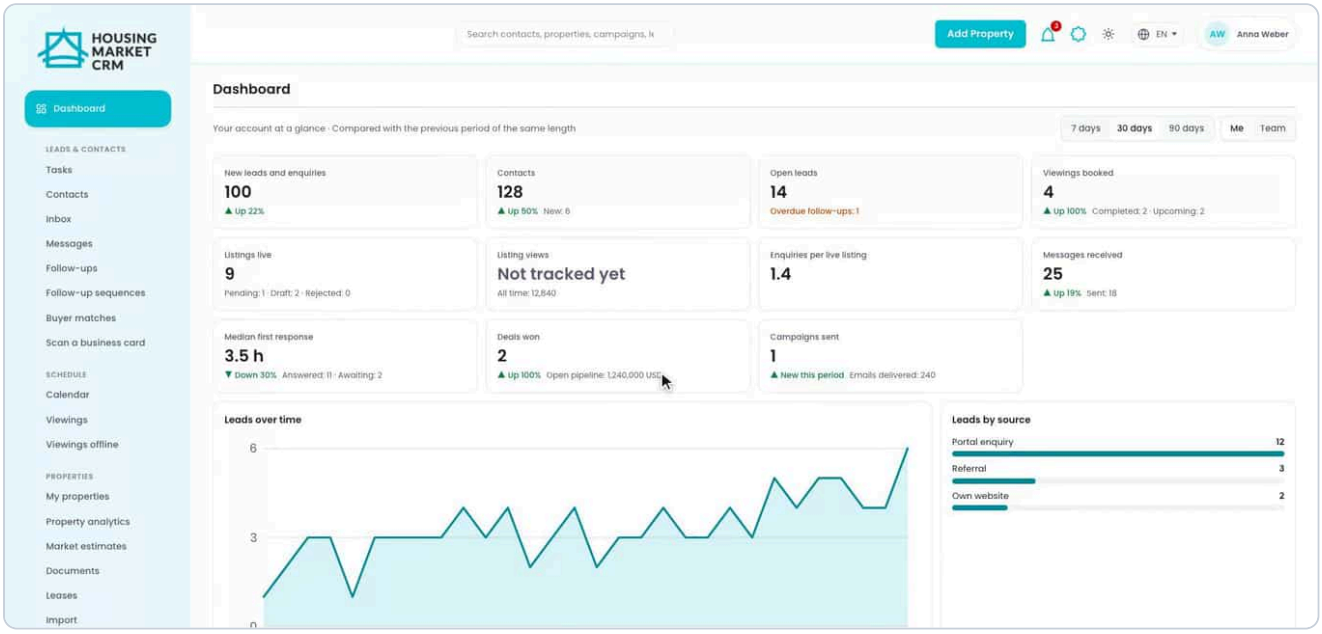
- आई हुई लीड, जिनमें अब तक किसी को न सौंपी गई लीड भी शामिल हैं
- दफ़्तर का पहले जवाब का मीडियन समय, और कितनी लीड अब भी उसका इंतज़ार कर रही हैं
- हफ़्ते के दौरान पक्के हुए सौदे
- कौन पीछे चल रहा है — ऐसा एजेंट जो धीरे जवाब देता है, या जिसकी लीड बिना जवाब के पड़ी हैं
- हर एजेंट की एक तालिका, और पूरी रिपोर्ट का लिंक

मालिक सूचना सेटिंग में यह ईमेल बंद कर सकता है।

सहायता केंद्र से: **टीम लीडरबोर्ड और मालिक का साप्ताहिक ईमेल क्या दिखाते हैं?**

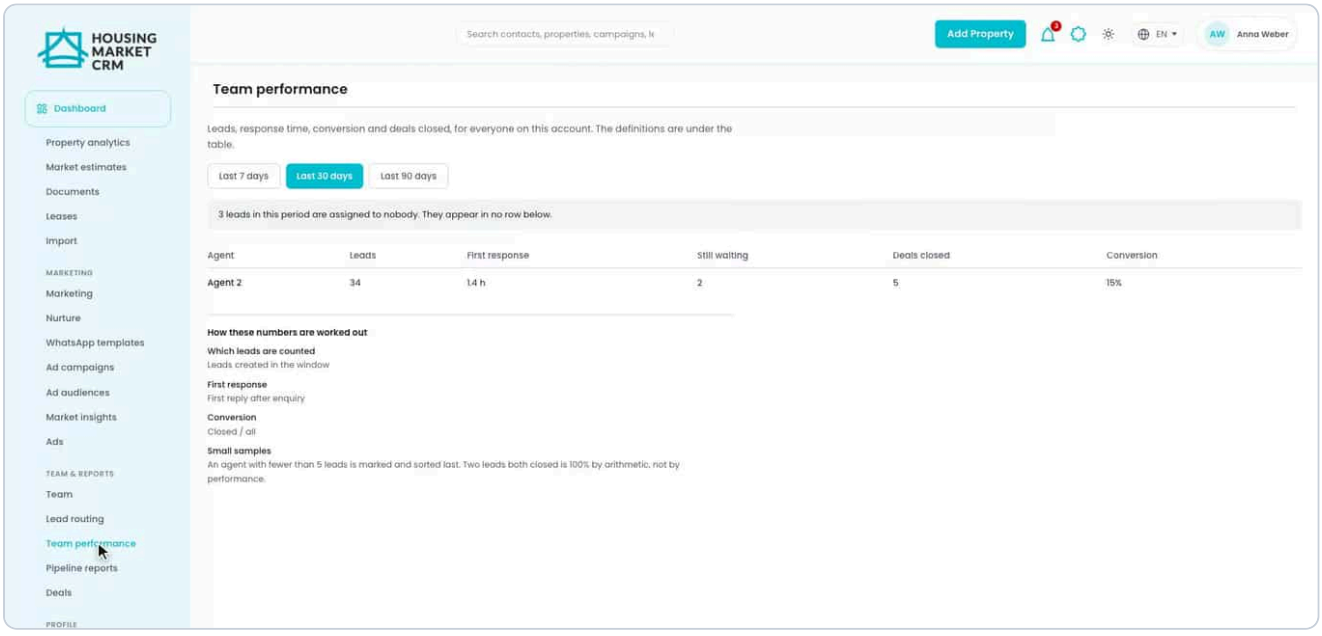
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



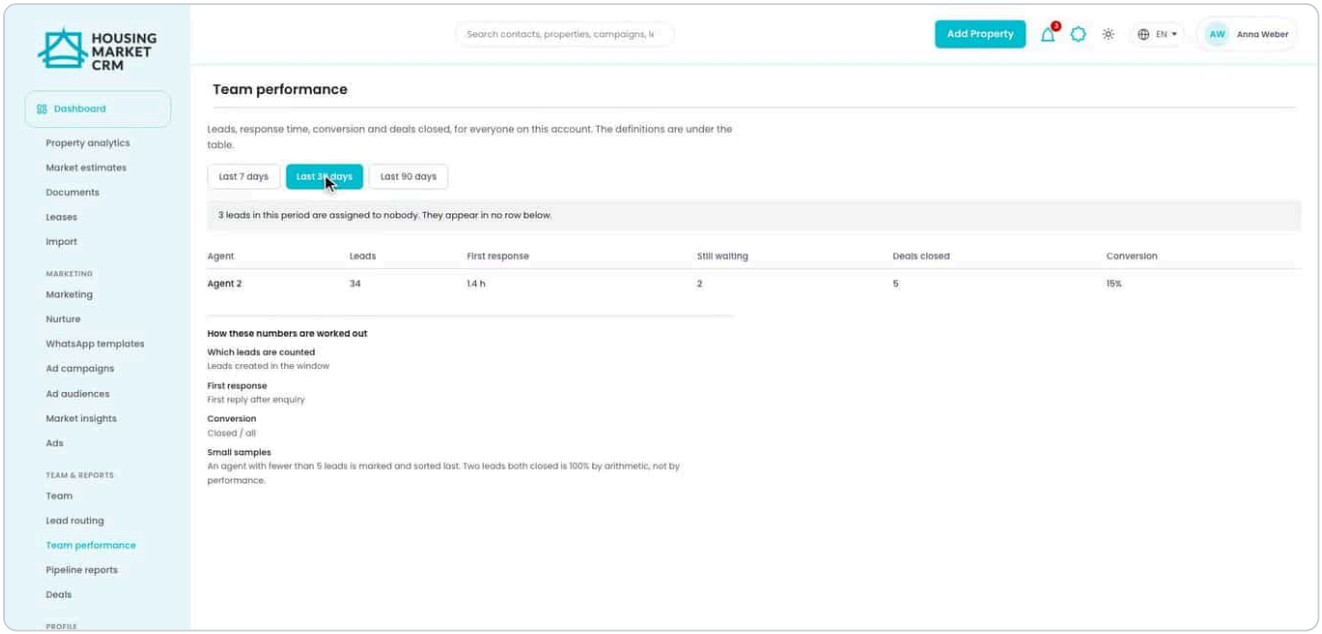
चित्र 73.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेनू में Team performance पर क्लिक करें।



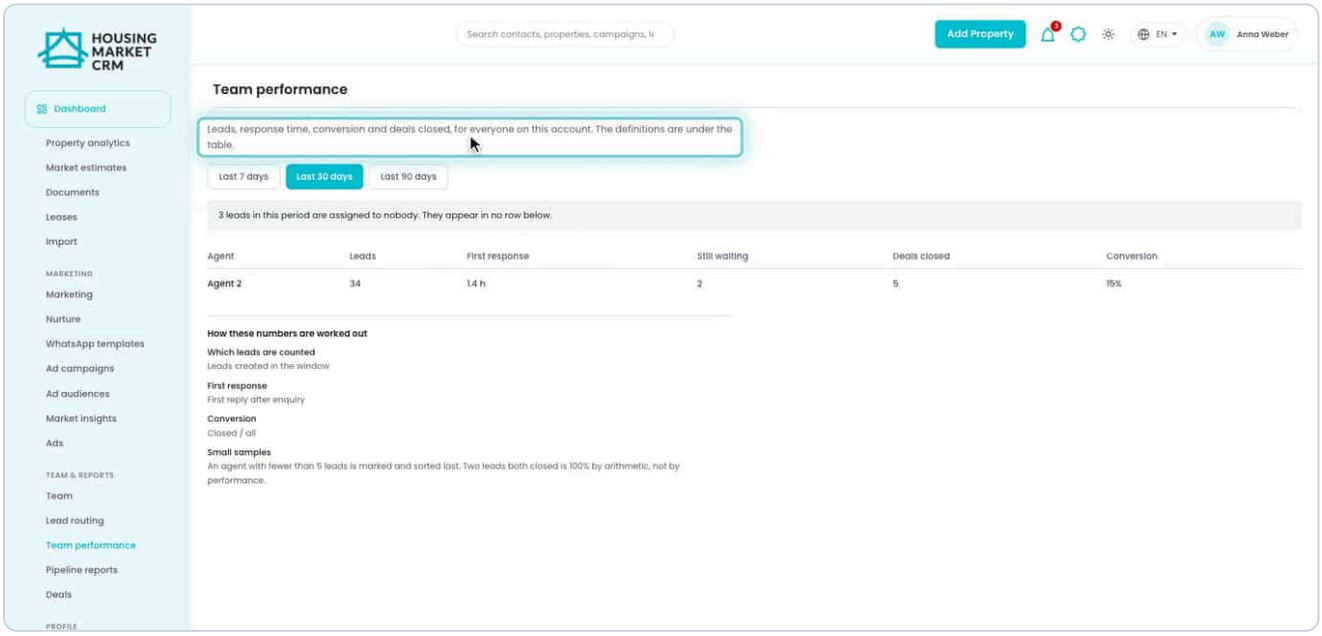
चित्र 73.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 7, 30 या 90 दिन चुनें।



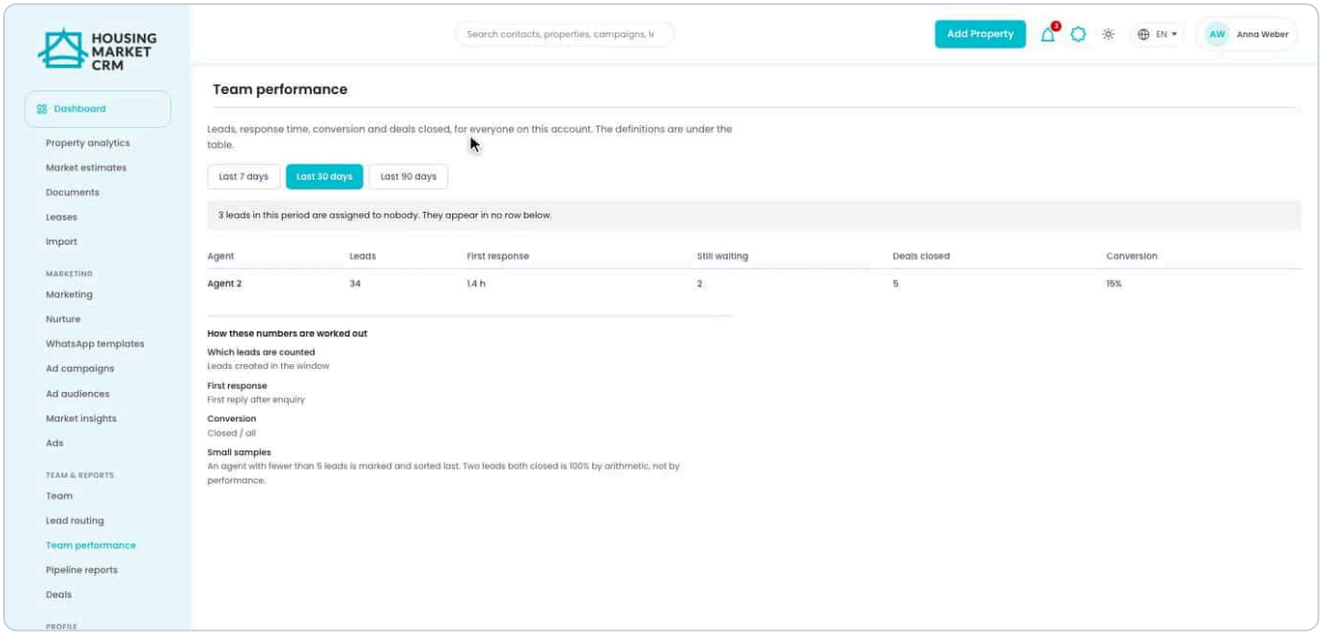
चित्र 73.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 लीड, पहली प्रतिक्रिया और इंतज़ार में पड़ी लीड की तुलना करें और बंद हुए सौदे तथा कन्वर्ज़न।



चित्र 73.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 परिभाषाएँ हर आँकड़ा समझाती हैं।



चित्र 73.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

74 अध्याय 74

ऑडिट लॉग

Business | एडमिन के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। CRM खाता खुलने के दिन से दर्ज करता है कि किसने क्या और कब बदला, और लॉग पढ़ना Business का हिस्सा है।

ऑडिट लॉग ऐसे सवालों का जवाब देता है: किसने लीड किसी और को सौंपी, किसने संपर्क हटाया, और क्या खाते में साइन इन करने वाले किसी सपोर्ट सत्र ने कुछ बदला।

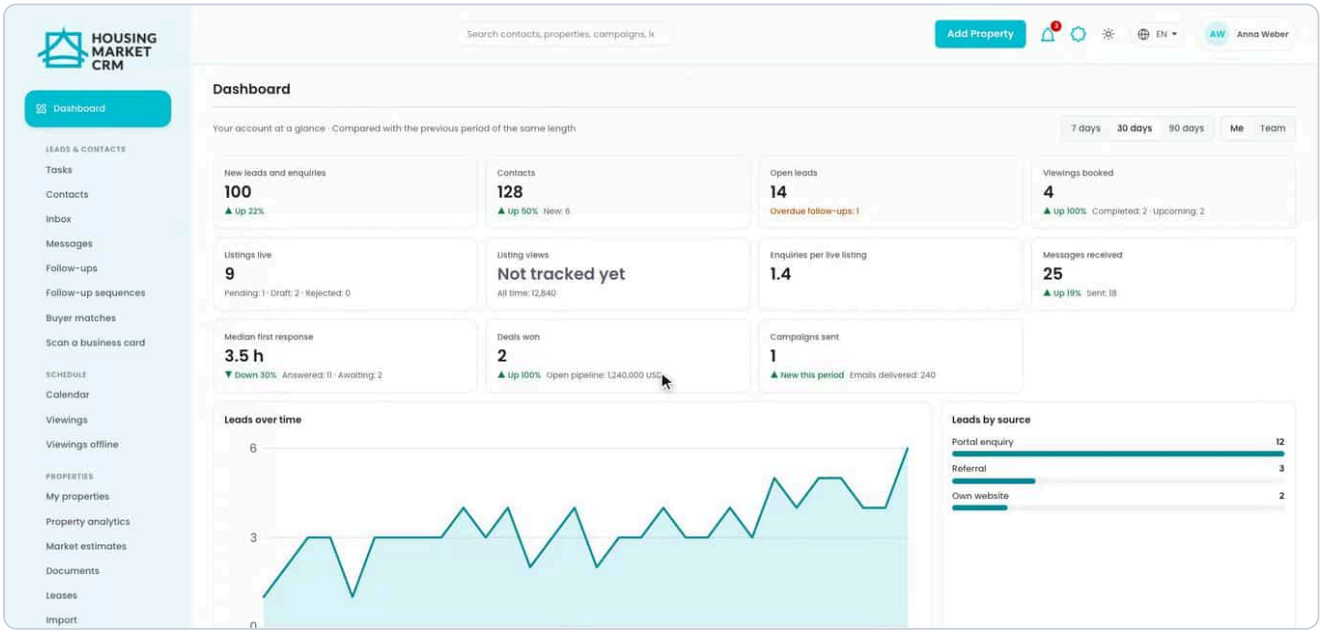
प्रविष्टियाँ हर प्लान पर खाता खुलने के दिन से लिखी जाती हैं, क्योंकि इतिहास बाद में नहीं भरा जा सकता: Business पर अपग्रेड करने वाले दफ़्तर को लॉग पहले से मौजूद मिलता है। इसे पढ़ना Business का हिस्सा है, क्योंकि इसका उद्देश्य दूसरे लोगों को संभालना है।

जिसे सीटें संभालने का अधिकार है, वह पूरे खाते का लॉग पढ़ता है; बाकी सभी केवल अपनी कार्रवाइयाँ देखते हैं। प्रविष्टियों को कोई भी संपादित या हटा नहीं सकता, एडमिन भी नहीं।

सहायता केंद्र से: **क्या ऑडिट लॉग है?**

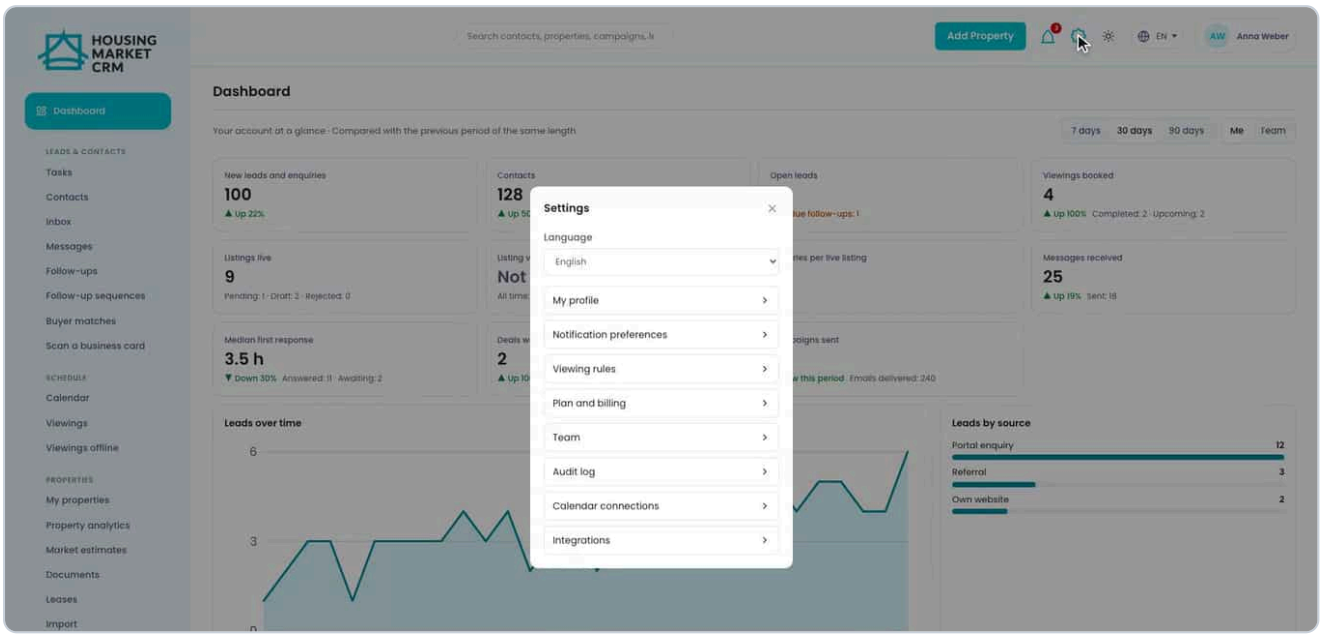
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



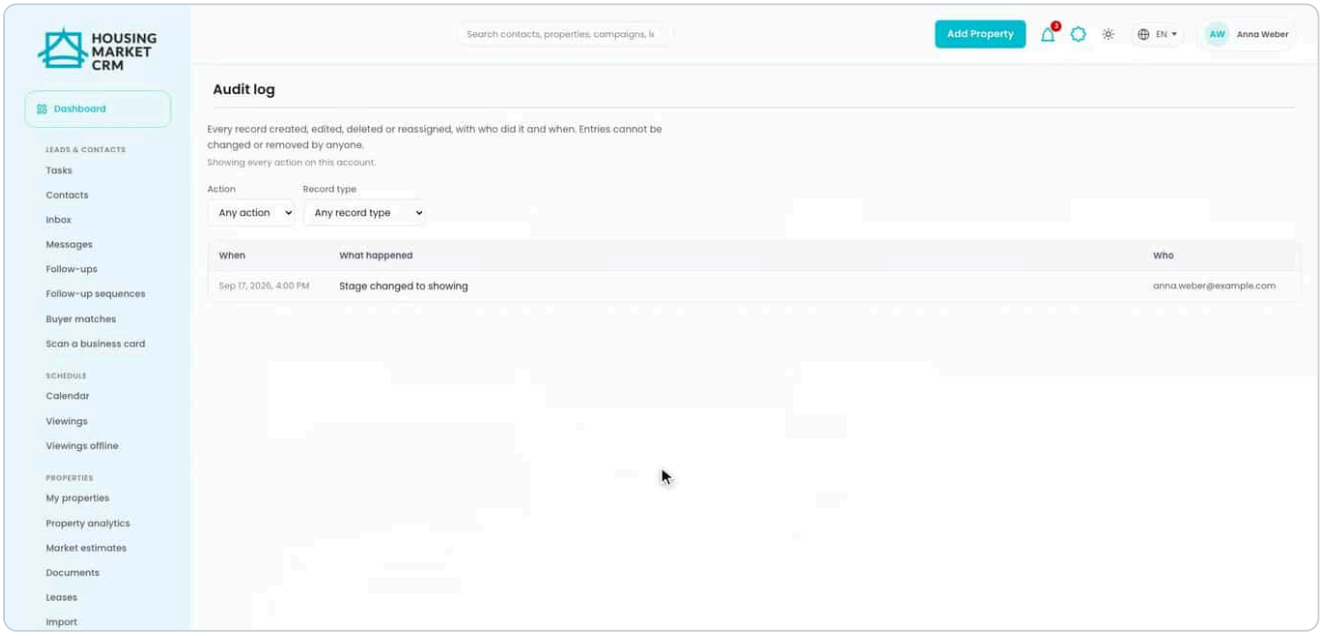
चित्र 74.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



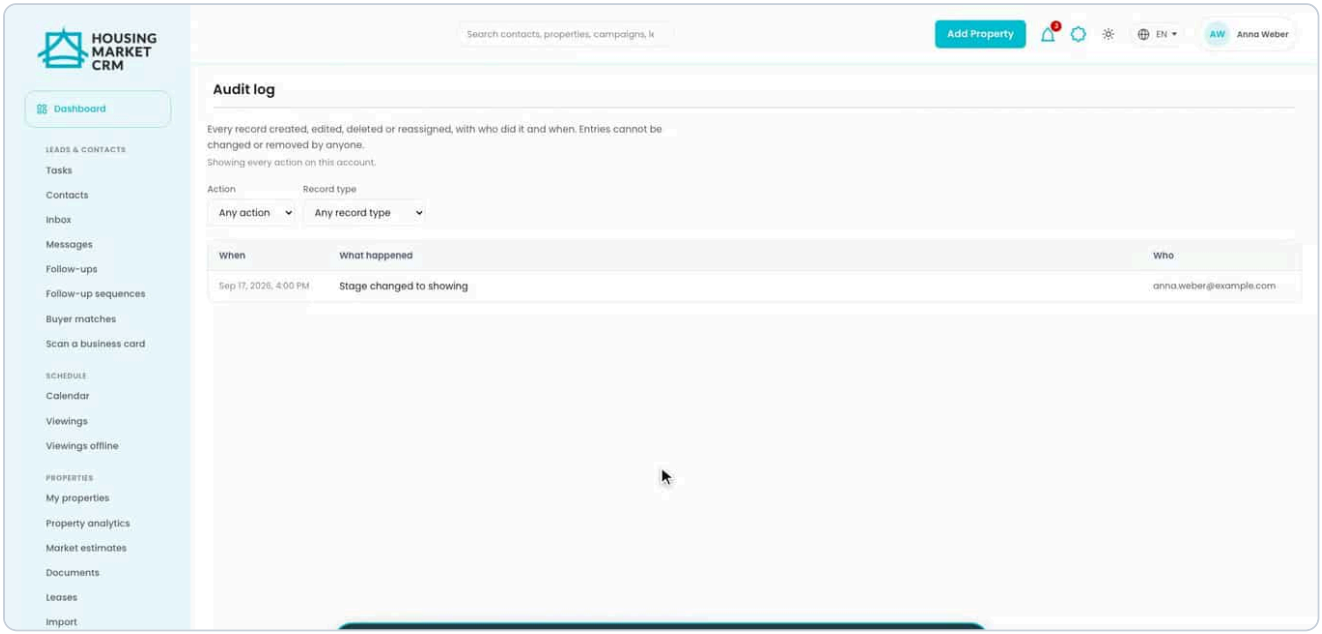
चित्र 74.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Audit log (ऑडिट लॉग) चुनें।



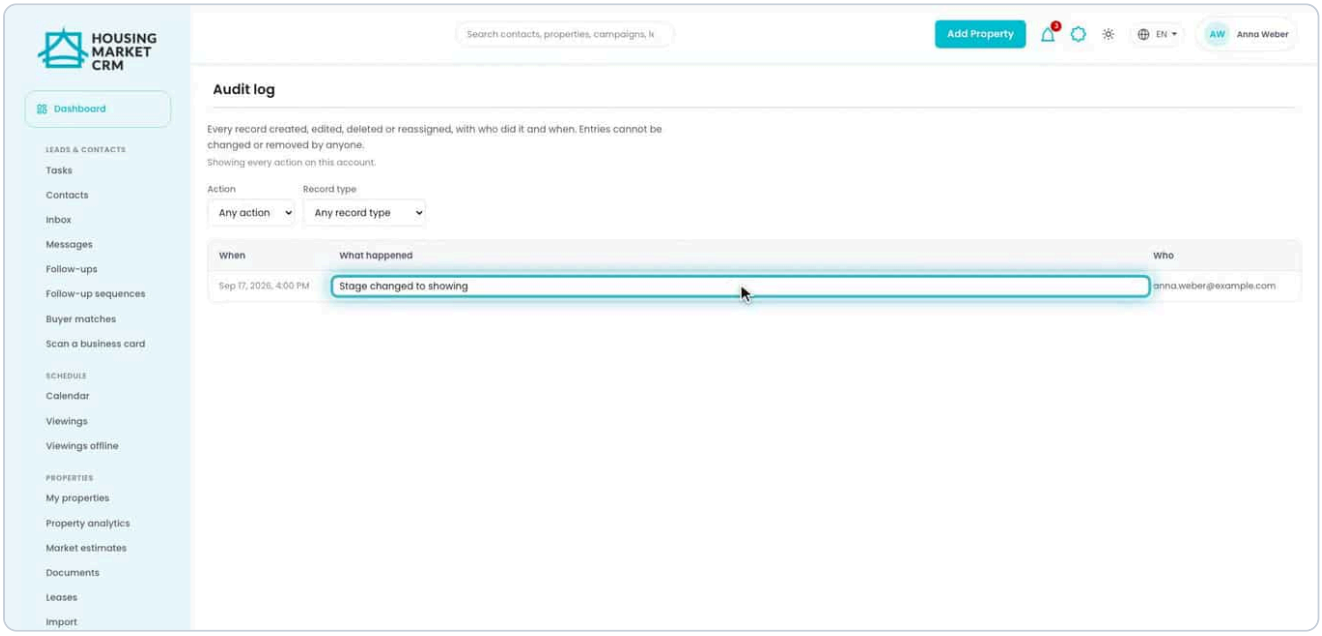
चित्र 74.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 हर बनाना, संपादन, हटाना और सौंपना दर्ज होता है — स्थायी रूप से।



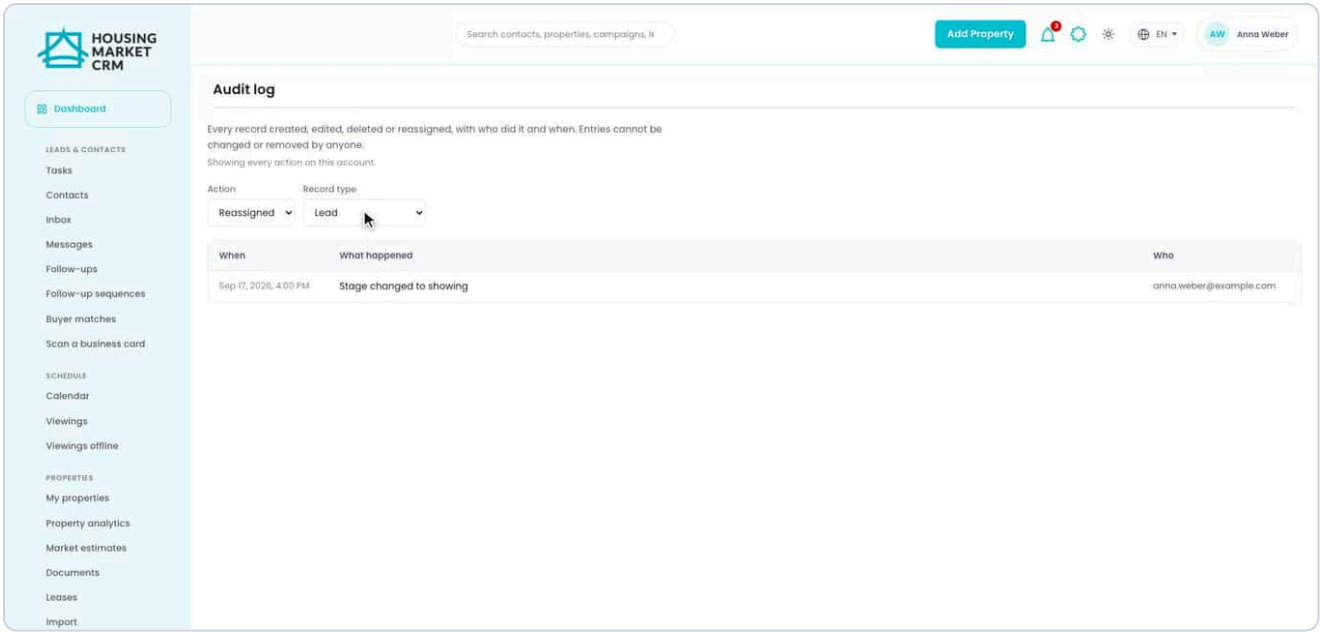
चित्र 74.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 हर एंट्री कब, क्या और किसने बताती है।



चित्र 74.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 कार्रवाई से फ़िल्टर करें — जैसे Reassigned और रिकॉर्ड प्रकार से।



चित्र 74.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

75 अध्याय 75

अतिरिक्त यूज़र

Business | ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

प्लान और बिलिंग में: Pro पर जाएँ या Business पर जाएँ चुनें, Business पर उपयोगकर्ता बदलें, और अपना कार्ड बदलने या रद्द करने के लिए बिलिंग प्रबंधित करें।

कंप्यूटर पर, स्क्रीन के ऊपर सेटिंग (गियर) चुनें और फिर प्लान और बिलिंग। केवल खाते का मालिक कुछ खरीद या बदल सकता है; Business खाते के सहकर्मियों को दिखता है कि खाते का बिल मालिक के ज़रिए आता है।

Pro या Business पर जाना

प्लान के नीचे Pro पर जाएँ (29 USD प्रति माह) या Business पर जाएँ (99 USD प्रति माह) चुनें और सुरक्षित चेकआउट में भुगतान करें। आप वापस प्लान और बिलिंग पर आते हैं, जहाँ आपका नया प्लान दिखता है। कीमतें हर जगह अमेरिकी डॉलर में हैं।

Business पर उपयोगकर्ता

Business में 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं। और जोड़ने के लिए उपयोगकर्ता बदलें चुनें और कुल संख्या तय करें; हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है, जो अगले इनवॉइस में आनुपातिक रूप से लिया या जमा किया जाता है। आप अपने मौजूदा उपयोगकर्ताओं और आमंत्रित उपयोगकर्ताओं की कुल संख्या से नीचे नहीं जा सकते। यह कार्ड हर प्लान पर होता है, सिर्फ़ Business पर नहीं: मुफ़्त प्लान और Pro पर यह बताता है कि अतिरिक्त उपयोगकर्ता Business के साथ आते हैं और ऐसा नियंत्रण दिखाने के बजाय जो काम ही न कर सके, वही अपग्रेड सुझाता है।

जहाँ आपका अपना खाता यह बदलाव ऑनलाइन पूरा नहीं कर सकता, वहाँ कार्ड यह साफ़ कह देता है और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है, न कि ऐसा बटन बनाता है जो नाकाम रहेगा। और यह संख्या तय करना सिर्फ़ इस बारे में है कि आप कितने उपयोगकर्ताओं का भुगतान कर रहे हैं — लोग खुद टीम पेज से ईमेल आमंत्रण के ज़रिए जुड़ते हैं, यहाँ नाम टाइप करके कभी नहीं।

फ़ाइल से इम्पोर्ट

फ़ाइल से इम्पोर्ट हर प्लान पर मुफ़्त है, इसलिए इसके लिए यहाँ कुछ ख़रीदना नहीं है। जिस खाते में पहले से इम्पोर्टर ऐड-ऑन है, वह उसे पहले की तरह रखता है।

कार्ड बदलना, इनवॉइस और रद्द करना

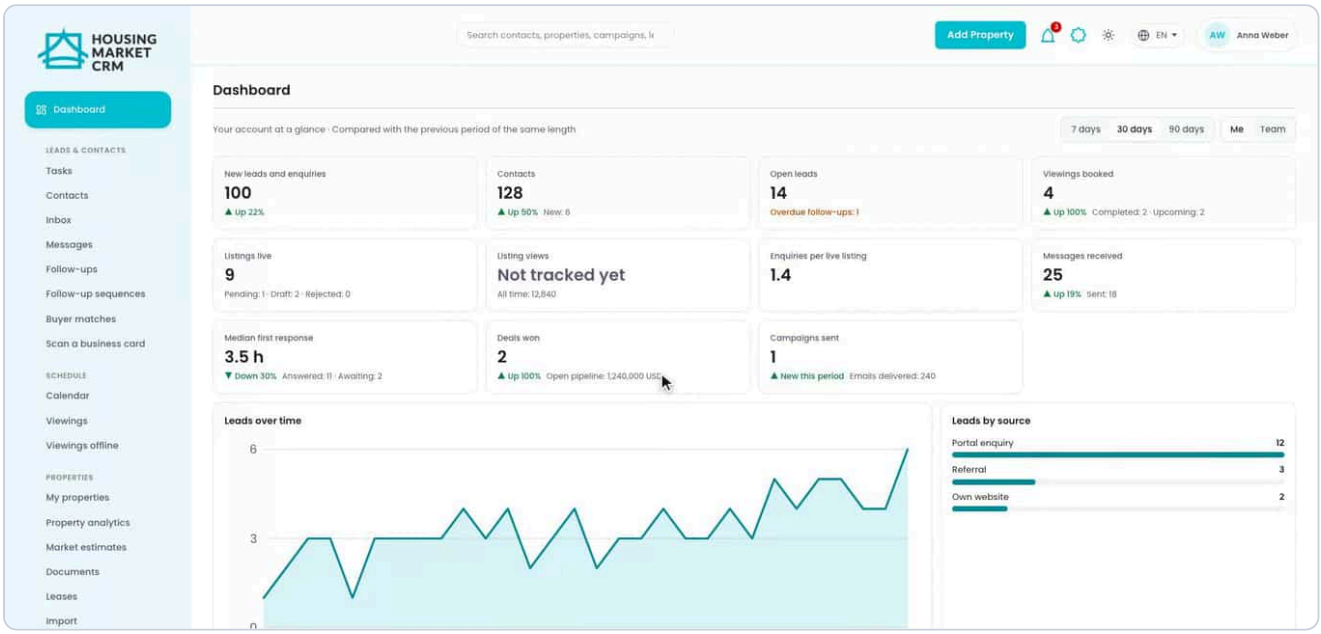
बिलिंग प्रबंधित करें चुनें। यह एक सुरक्षित बिलिंग पेज खोलता है, जहाँ आप प्लान बदल सकते हैं, अपना कार्ड अपडेट कर सकते हैं, इनवॉइस डाउनलोड कर सकते हैं या रद्द कर सकते हैं, और फिर यह आपको वापस ले आता है। पेड प्लान खत्म होने पर खाता मुफ़्त प्लान पर लौट आता है: कुछ भी हटाया नहीं जाता और मूल CRM काम करता रहता है। इम्पोर्टर रद्द करने से केवल इम्पोर्टर बंद होता है।

अगर बिलिंग प्रबंधित करें नहीं खुल पाता, तो CRM सिर्फ़ नाकाम होने के बजाय आपको वजह बताता है। वह कहता है कि बिलिंग प्रबंधन फ़िलहाल उपलब्ध नहीं है, कि आपके प्लान और आपके डेटा पर कोई असर नहीं है, और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है ताकि हम आपके लिए वह बदलाव कर सकें। उस वाक्य का मतलब है कि खाते की बनावट की वजह से भुगतान प्रदाता ने अनुरोध ठुकरा दिया, इसलिए बटन दोबारा दबाने से कुछ नहीं होगा — और इस बीच न कुछ चार्ज हुआ है, न रद्द हुआ है, न बदला है।

सहायता केंद्र से: **मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?**

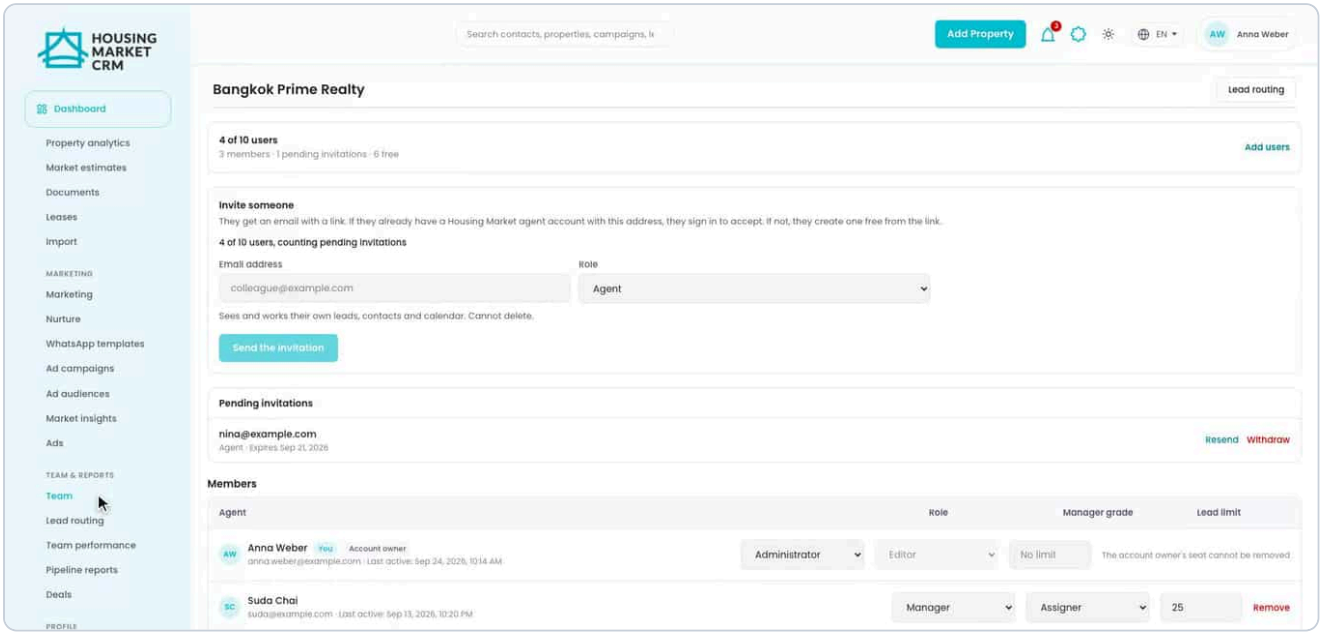
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



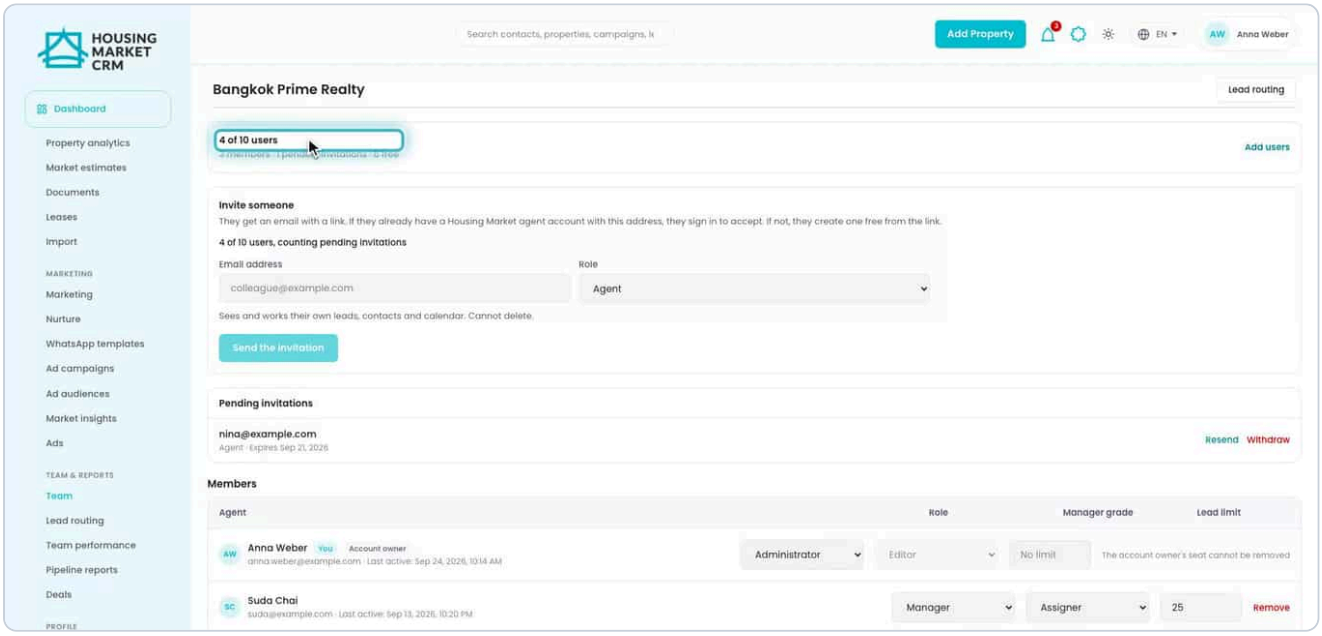
चित्र 75.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 बाएँ मेनू में टीम पर क्लिक करें।



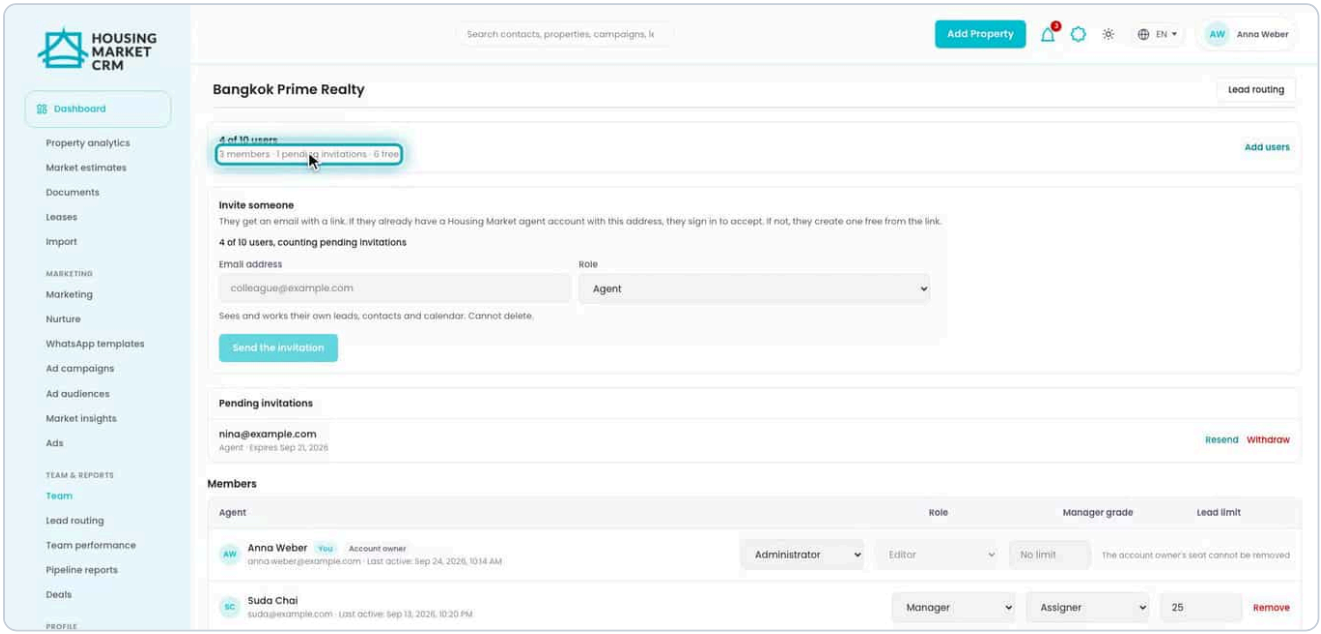
चित्र 75.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 बिज़नेस में 10 उपयोगकर्ता शामिल हैं।



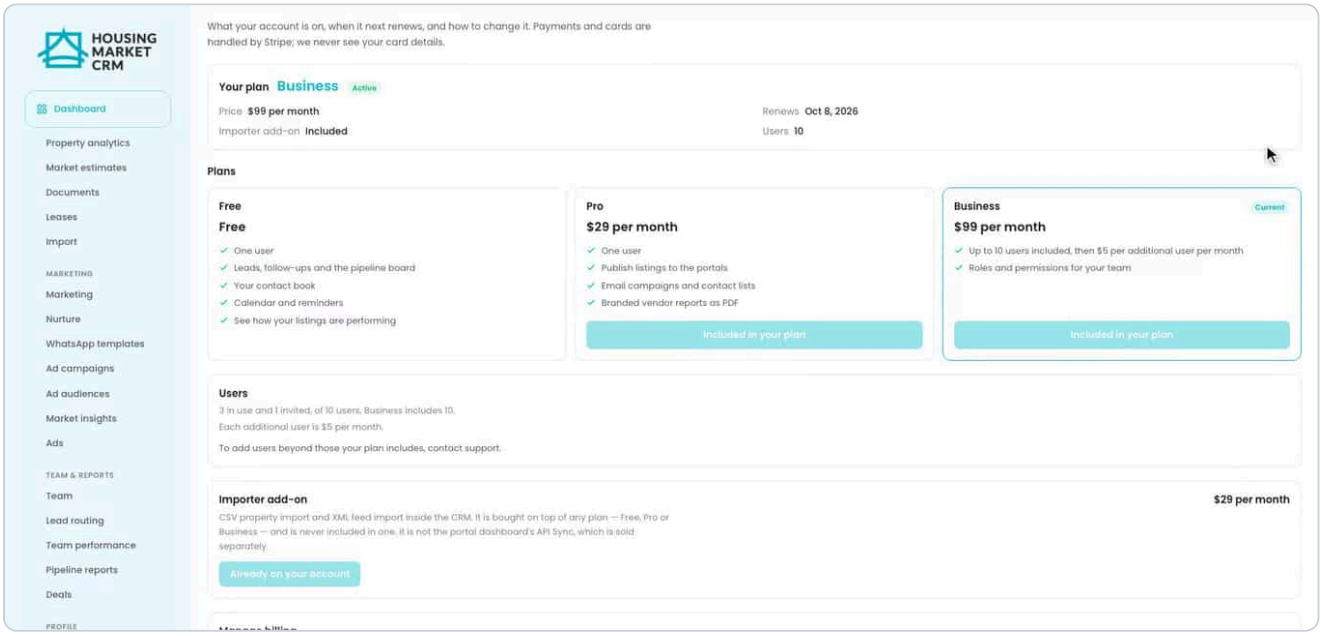
चित्र 75.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 सदस्य और लंबित न्योते, दोनों सीट रोकते हैं।



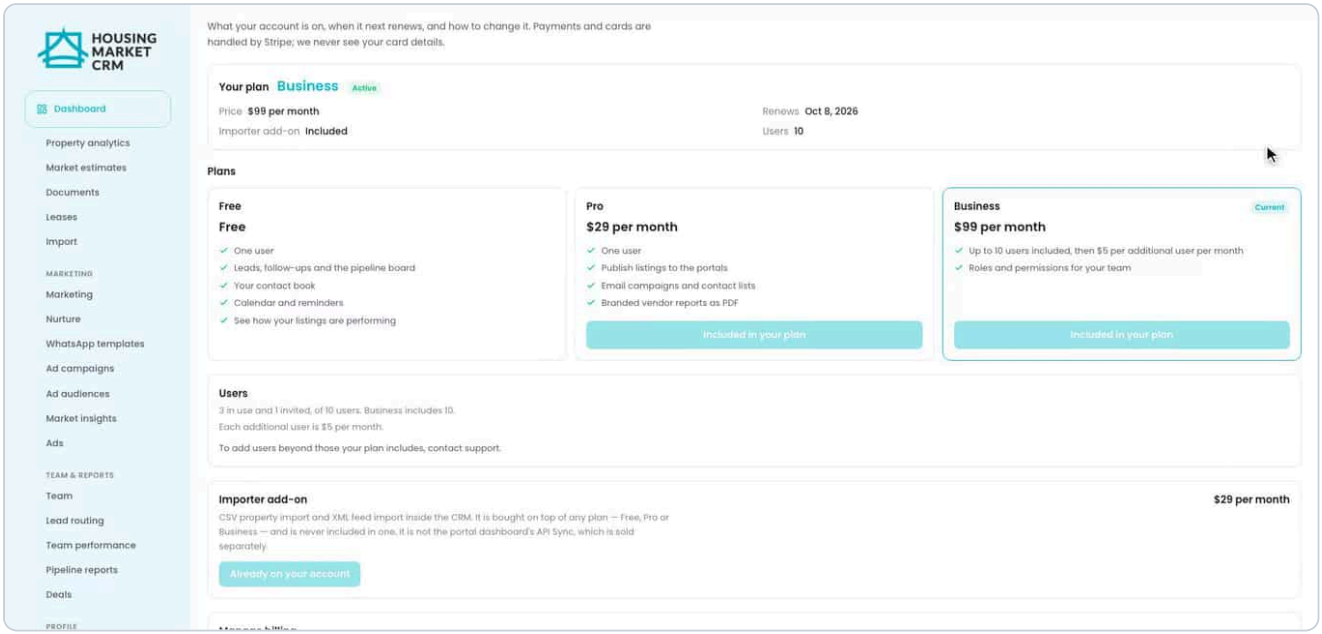
चित्र 75.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 उपयोगकर्ता जोड़ें पर क्लिक करें।



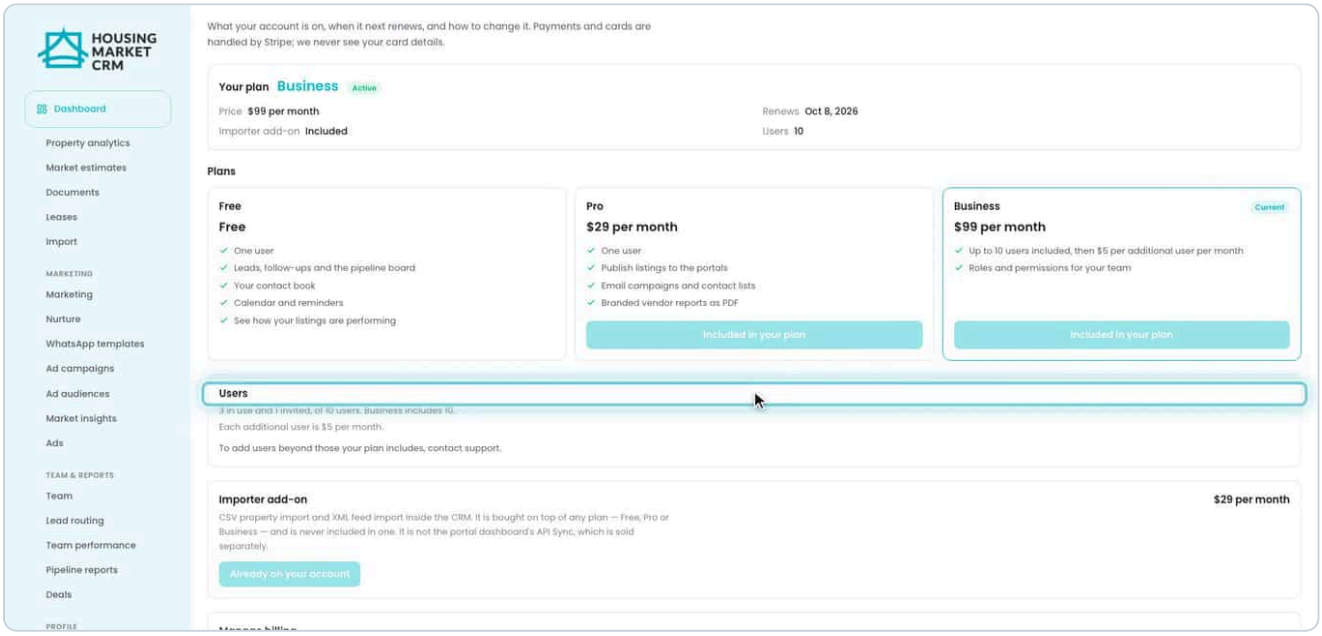
चित्र 75.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 इससे प्लान और बिलिंग पर उपयोगकर्ता कार्ड खुलता है।



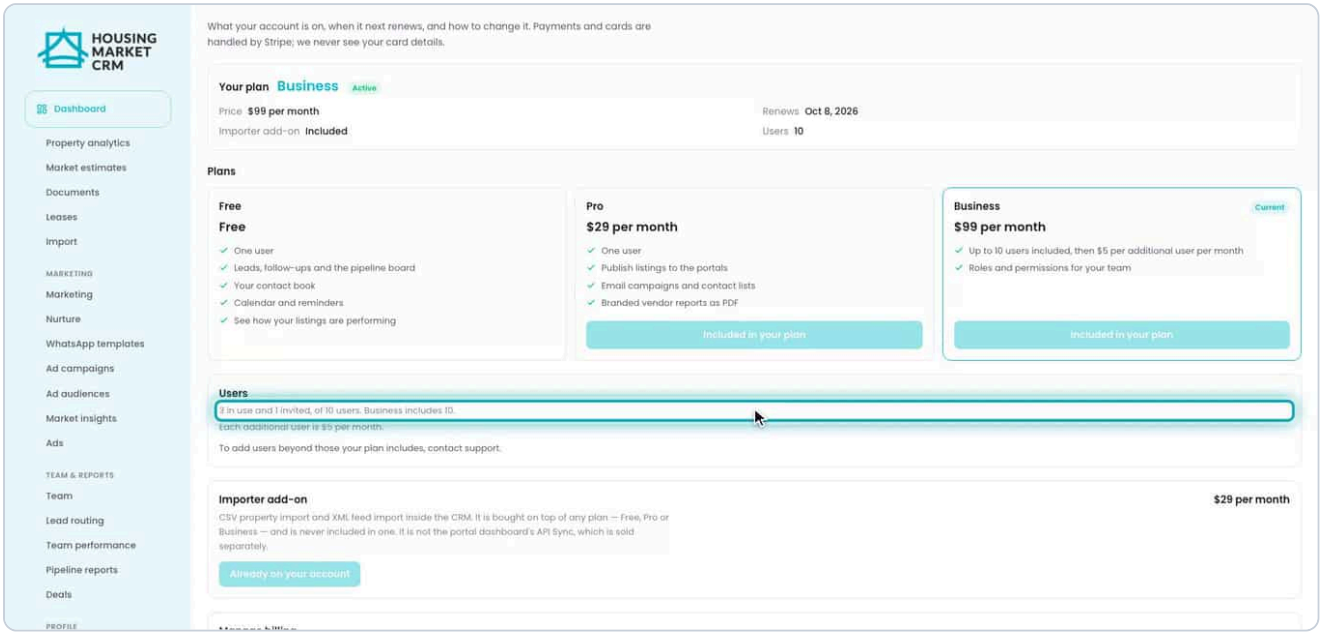
चित्र 75.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 टीम के आकार से जुड़ी हर बात यहीं है।



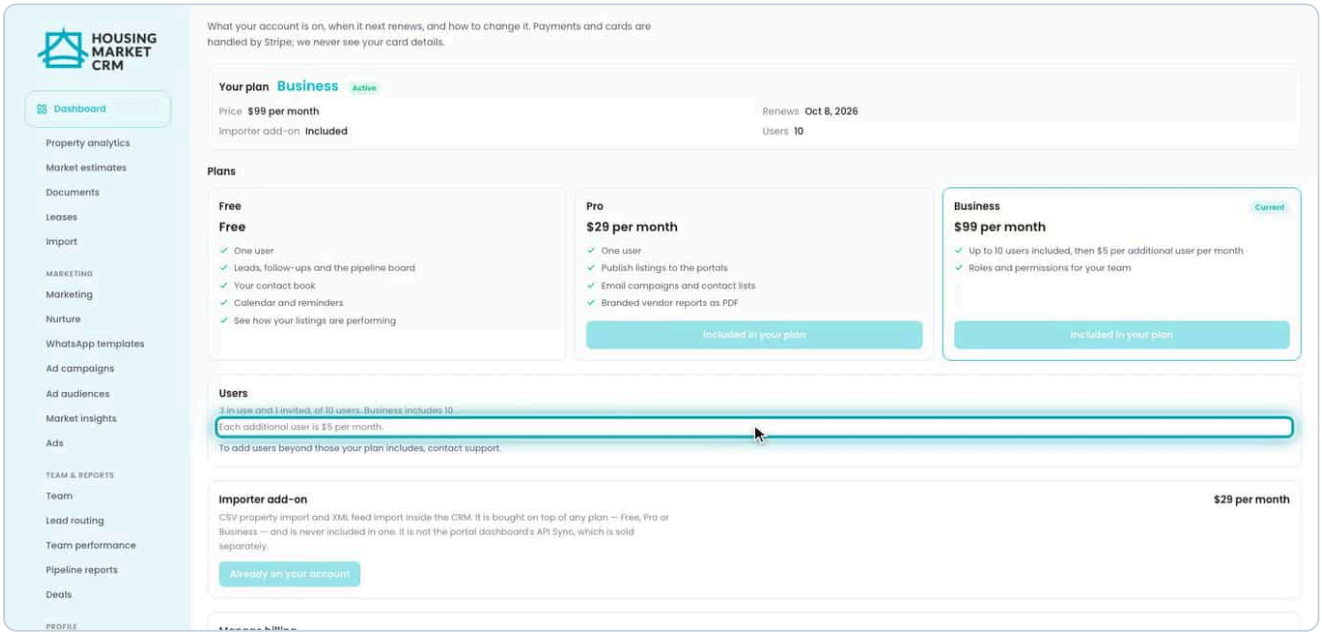
चित्र 75.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 इस्तेमाल में, न्योता भेजा गया और ख़रीदा गया — एक नज़र में।



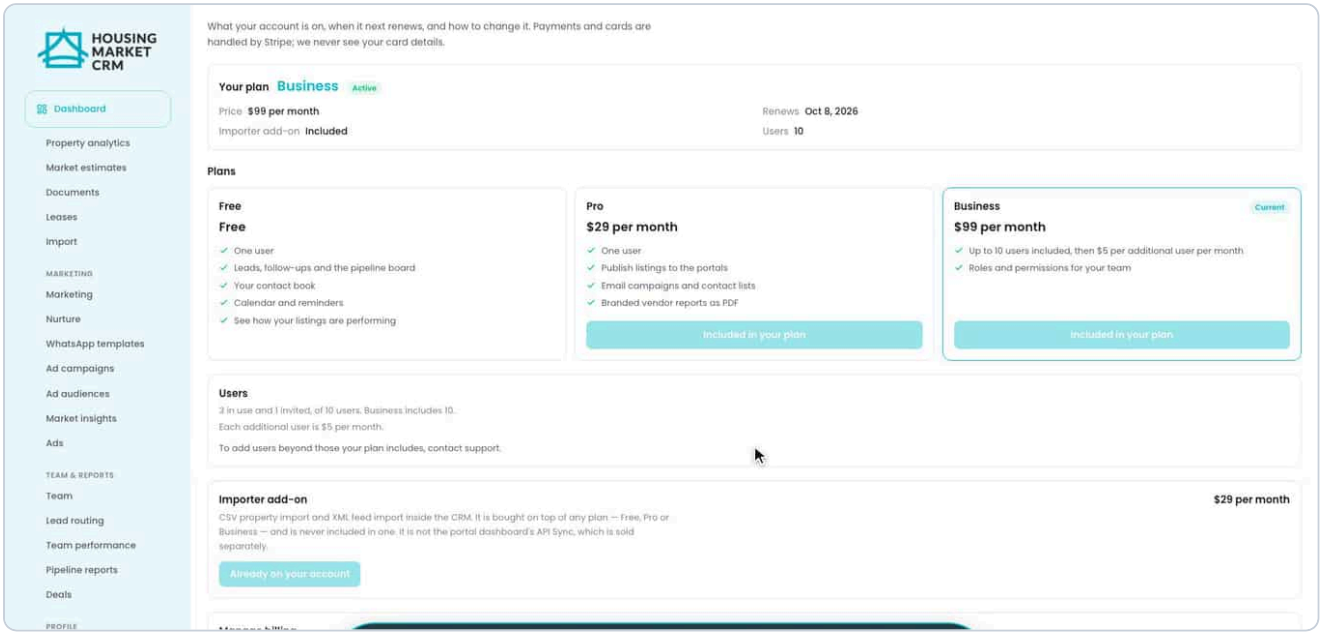
चित्र 75.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

9 हर अतिरिक्त यूज़र $5 प्रति माह।



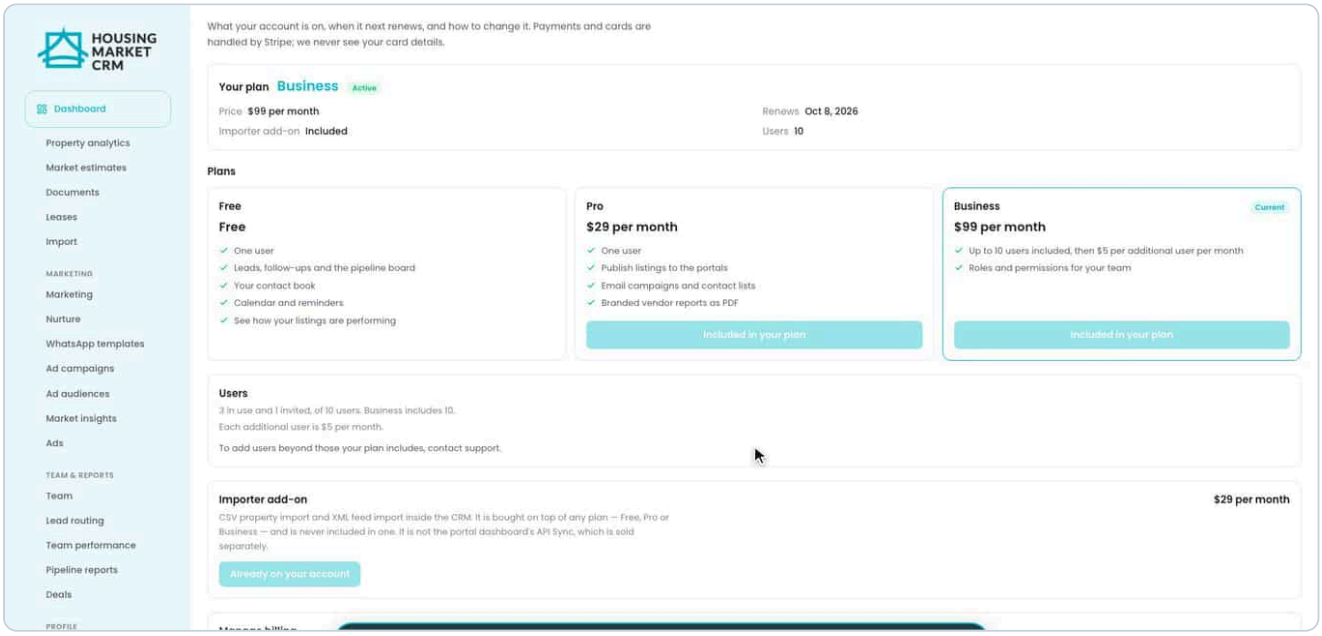
चित्र 75.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

10 यूज़र की संख्या आपके सब्सक्रिप्शन का हिस्सा है इसलिए इसे यहाँ बदलने के बजाय सपोर्ट से माँगें।



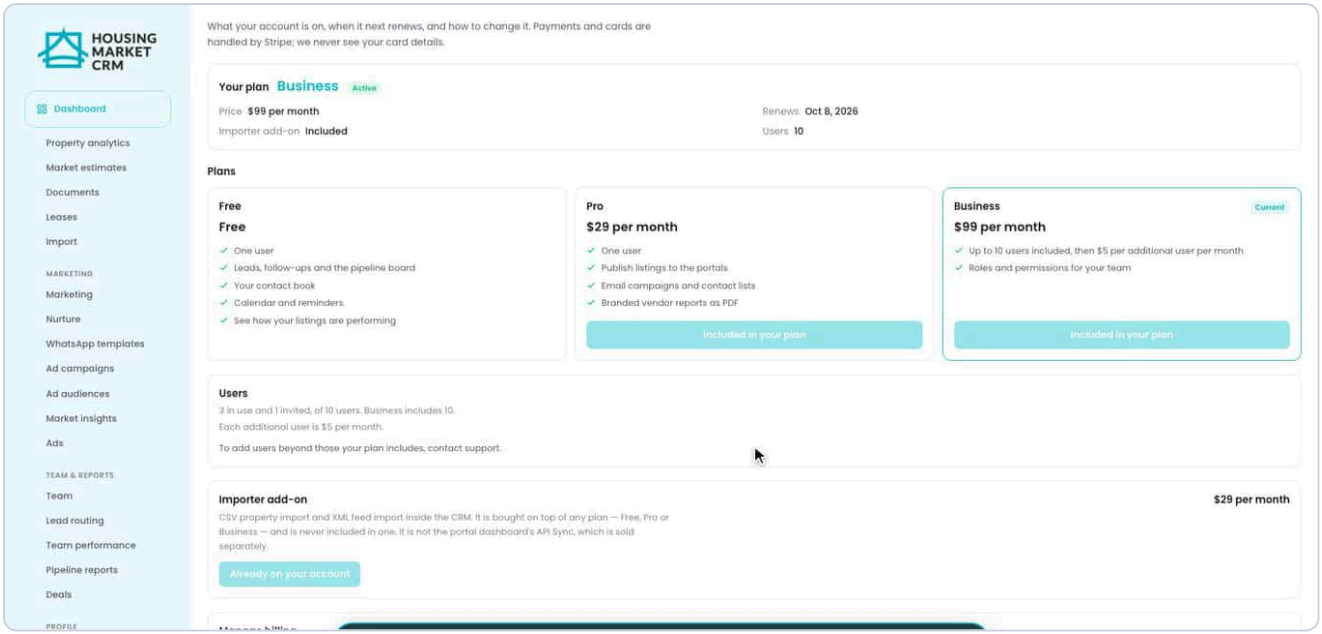
चित्र 75.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

11 कम यूज़र का तरीक़ा भी वही — और क्रेडिट अगले इनवॉइस में।



चित्र 75.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

12 मुफ़्त और Pro पर यह कार्ड इसके बजाय बिज़नेस में अपग्रेड करें दिखाता है।



चित्र 75.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

जानने योग्य बातें

नोट

हां, Business प्लान पर: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, साथ में एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएं, बांटने के नियम और हर एजेंट का बोर्ड एक ही दृश्य में।

सहायता केंद्र: क्या टीम के कई सदस्य CRM इस्तेमाल कर सकते हैं?

भाग 11

प्लान और बिलिंग

76 प्लान चुनें

77 अपना प्लान अपग्रेड करें

78 बिलिंग डिटेल अपडेट करें

79 किसी एजेंट को रेफ़र करें

76 अध्याय 76

प्लान चुनें

सभी प्लान | एजेंटों और ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

मूल CRM मुफ़्त है और मुफ़्त रहेगा। दो पेड प्लान वे हिस्से जोड़ते हैं जो CRM से बाहर तक जाते हैं।

तीन प्लान हैं। मुफ़्त प्लान पूरा मूल CRM है, इसमें कार्ड नहीं चाहिए और यह खत्म होने वाला ट्रायल नहीं है। इसमें इनबॉक्स और संपर्क टाइमलाइन, लीड बोर्ड, डुप्लिकेट पहचान और मर्ज वाले संपर्क रिकॉर्ड, लीड का ब्राउज़िंग इतिहास, कैलेंडर और तारीख वाले फ़ॉलो-अप, सूचना केंद्र, CRM में ही रखी प्रॉपर्टी, आपकी अपनी लिस्टिंग के रोज़ाना आँकड़े और उनके दर्शक कहाँ से आते हैं, कमज़ोर प्रदर्शन वाली लिस्टिंग के लिए Housing Market Insights के सुझाव, दस्तावेज़ तिजोरी, और आपकी समीक्षाएँ, सत्यापन बैज और प्रोफ़ाइल एनालिटिक्स शामिल हैं। यह 1 उपयोगकर्ता के लिए है, और इस पर लीड और संपर्कों की कोई सीमा नहीं है।

Pro 1 उपयोगकर्ता के लिए 29 USD प्रति माह है और वे टूल जोड़ता है जो आपके लिए काम करते हैं: लीड स्कोरिंग, रिवर्स मैचिंग, फ़ॉलो-अप क्रम और नर्चर ईमेल, AI लिस्टिंग विवरण लेखक, कैलेंडर आमंत्रण के साथ ऑनलाइन विज़िट बुकिंग, प्रॉपर्टी को पोर्टल पर प्रकाशित करना, हर अभियान के आँकड़ों वाले ईमेल अभियान, दर्ज सहमति के साथ अपलोड की गई संपर्क सूचियाँ, आपके ब्रांड वाली विक्रेता रिपोर्ट, पाइपलाइन रिपोर्ट, Housing Market Ads अभियान और ऑडियंस, WhatsApp टेम्पलेट, बिज़नेस कार्ड स्कैन, स्क्रीन पर हस्ताक्षर होने वाले अनुबंध, और लीज़ रिकॉर्ड।

Business 99 USD प्रति माह है और इसे टीम सिस्टम बना देता है: 10 उपयोगकर्ता तक शामिल, उसके बाद हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता के लिए 5 USD प्रति माह, एडमिन, मैनेजर और एजेंट भूमिकाएँ और मैनेजर भूमिका के भीतर स्तर, लीड सौंपने के नियम, टीम लीडरबोर्ड और प्रदर्शन रिपोर्टिंग, ऑडिट लॉग, पाइपलाइन पूर्वानुमान के साथ कमीशन और डील ट्रैकिंग, ब्रांड वाली PDF के साथ बाज़ार अनुमान रिपोर्ट, हर विक्रेता को साप्ताहिक ईमेल वाला क्लाइंट पोर्टल, ओपन API और वेबहुक, और मालिक को साप्ताहिक ईमेल।

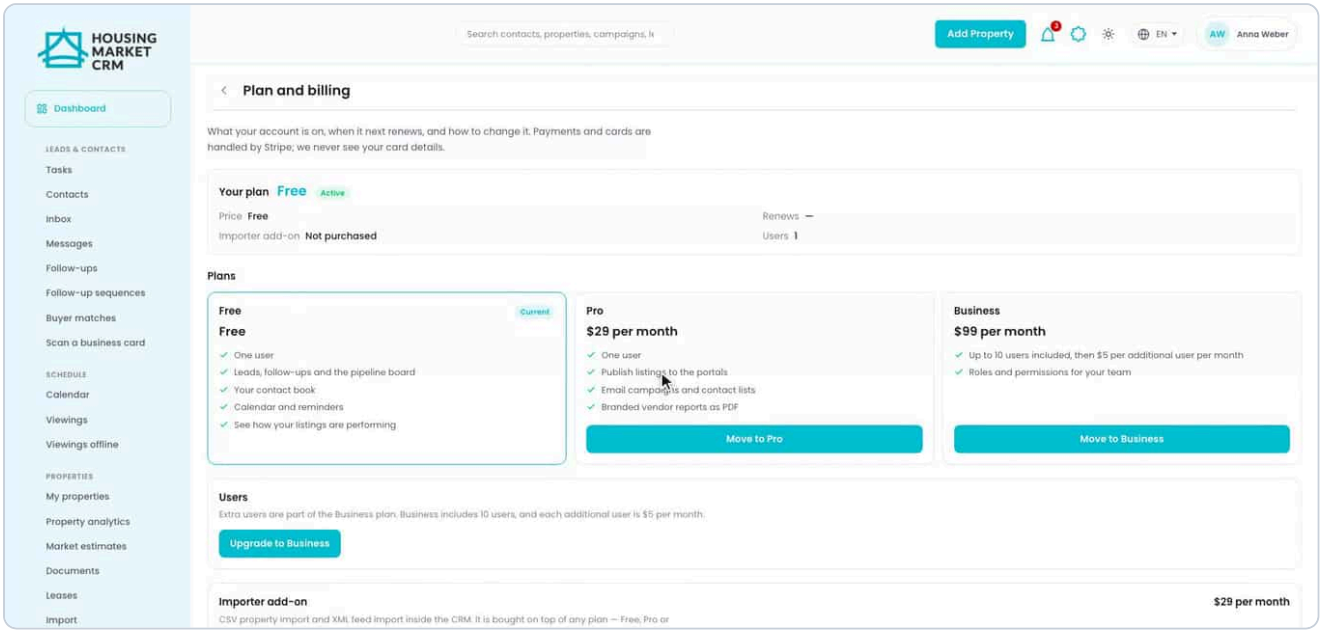
हर प्लान का बिल हर महीने आता है और कोई सालाना प्रतिबद्धता नहीं है। फ़ाइल से इम्पोर्ट हर प्लान पर मुफ़्त है, मुफ़्त प्लान पर भी: प्रॉपर्टी, संपर्क, लीड और डील, हर फ़ाइल में 5,000 पंक्तियों तक। अपनी लिस्टिंग को किसी फ़ीड के साथ हर दिन अपने-आप अपडेट रखना एक अलग सशुल्क सदस्यता है, XML API Sync।

प्लान आप खुद बदलते हैं: लॉग इन करें, प्लान और बिलिंग खोलें और Pro पर जाएँ या Business पर जाएँ चुनें। देखें "मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?"।

सहायता केंद्र से: **क्या Housing Market CRM मुफ़्त है?**

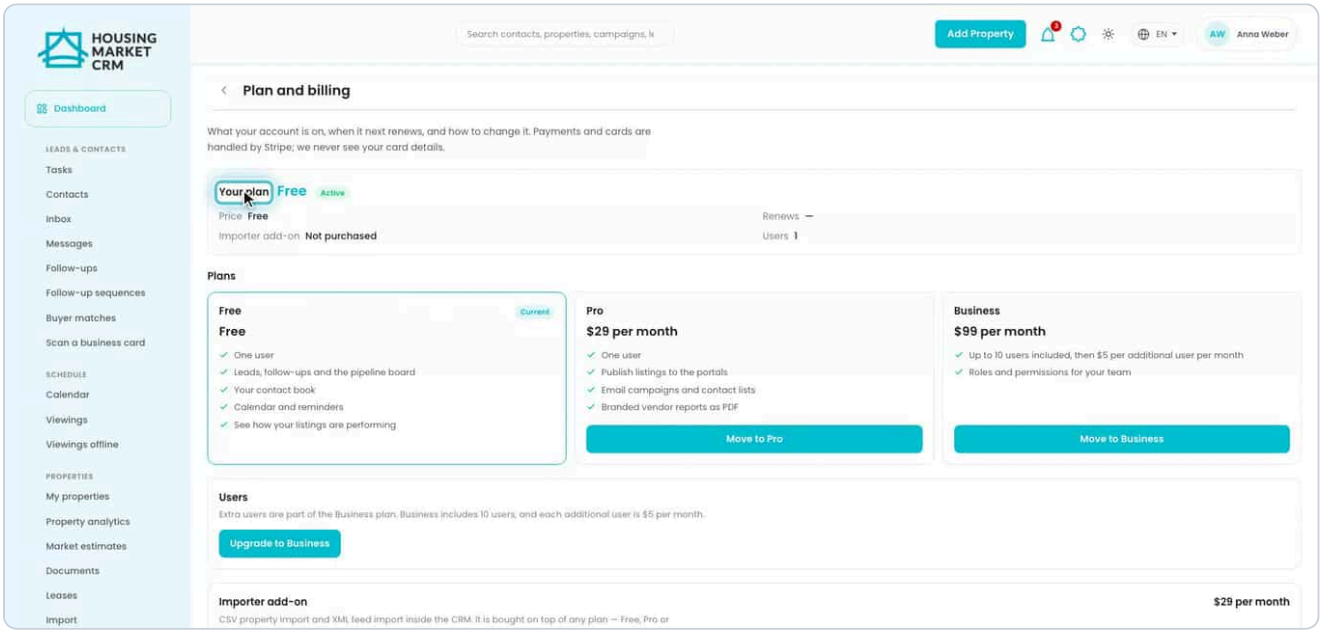
चरण-दर-चरण

1 सेटिंग्स (Settings) से Plan and billing खोलें।



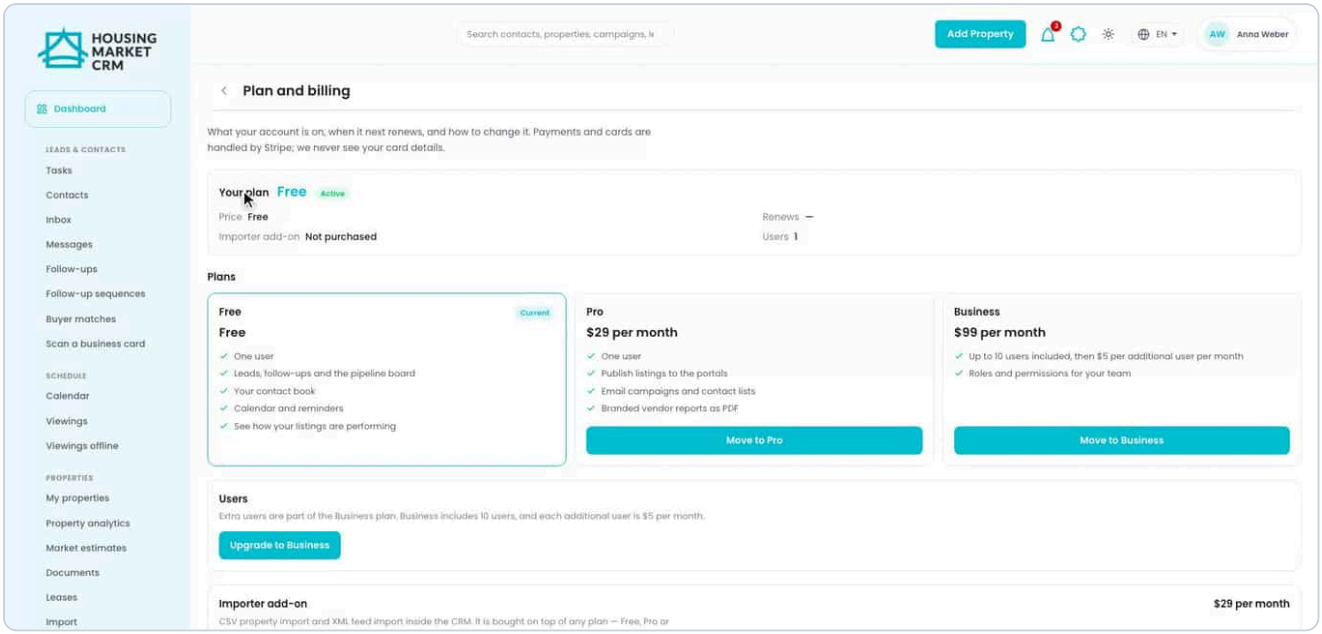
चित्र 76.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 Your plan बताता है आप आज किस पर हैं।



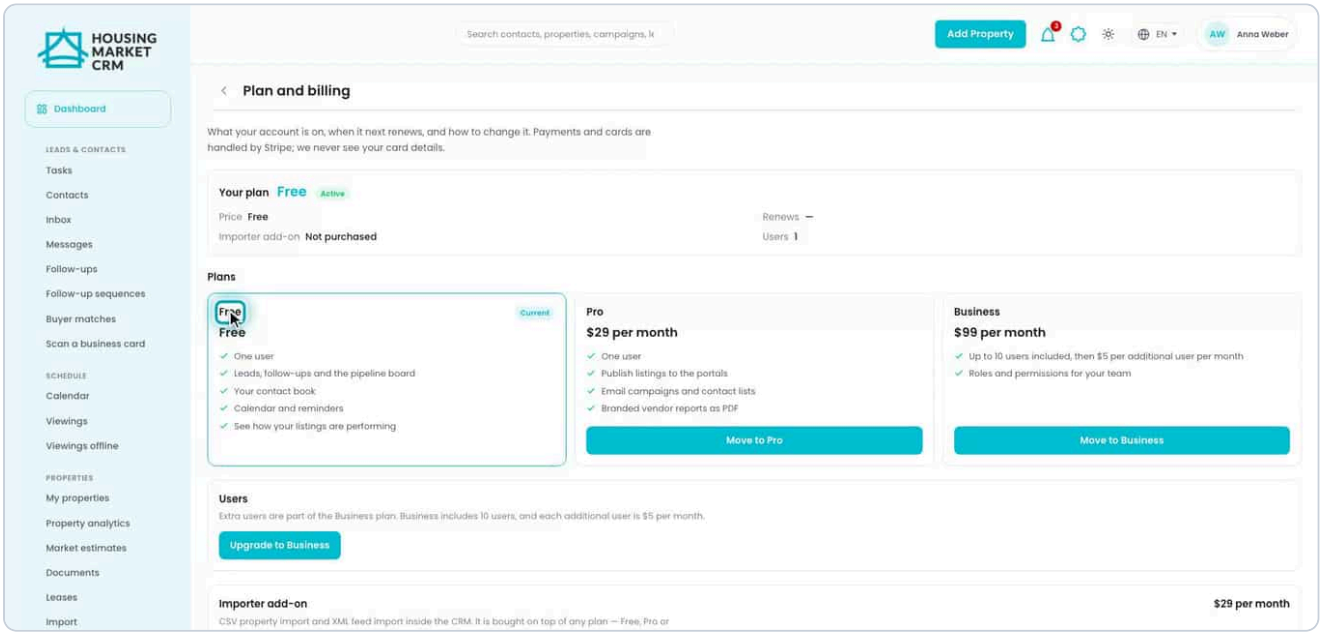
चित्र 76.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 तीनों प्लान की आमने-सामने तुलना करें।



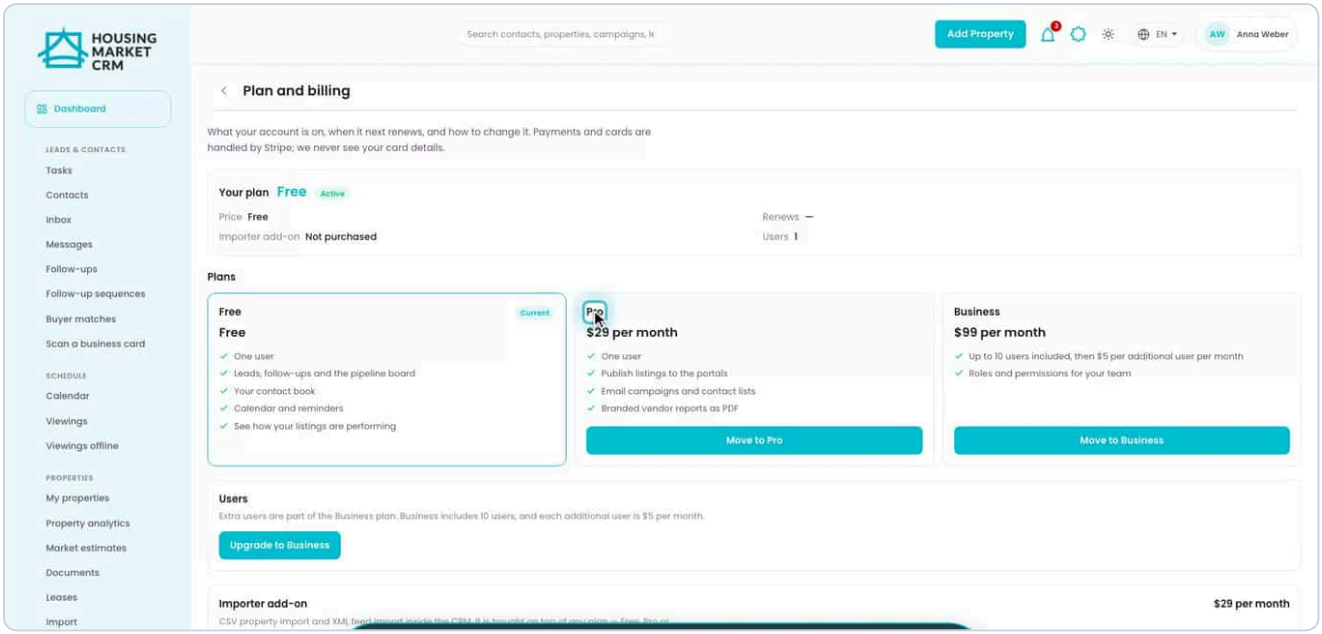
चित्र 76.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 Free: एक यूज़र, लीड, पाइपलाइन, संपर्क और कैलेंडर।



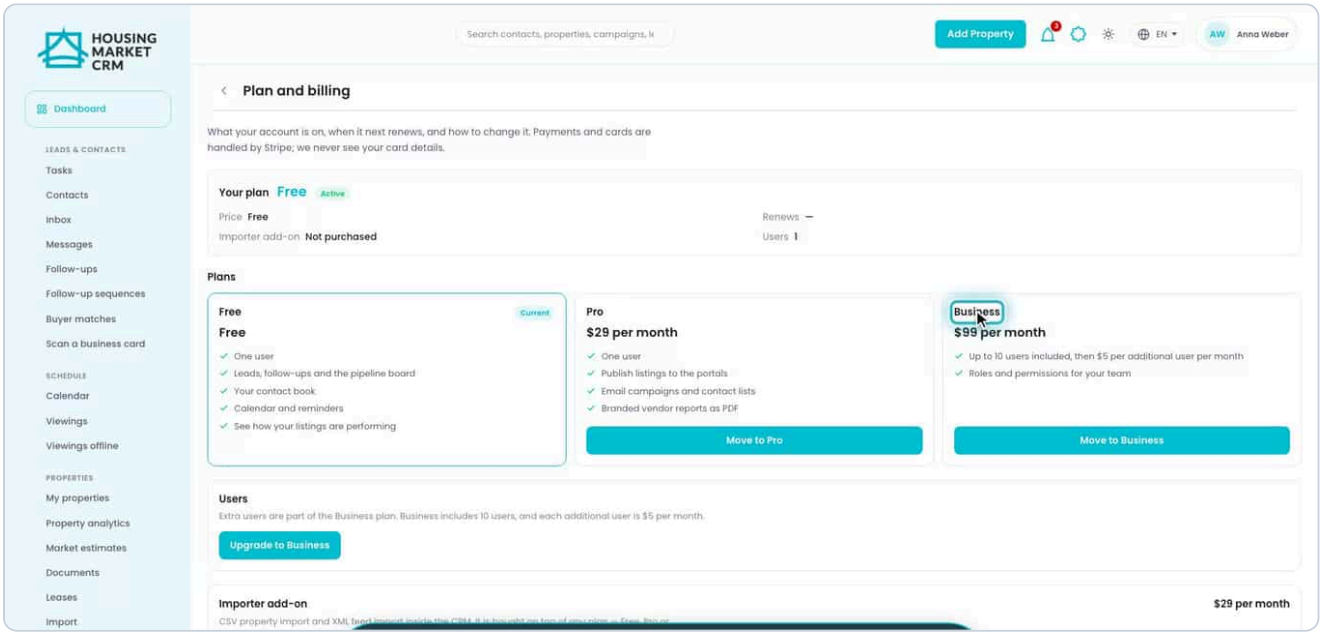
चित्र 76.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 Pro, $29 प्रति माह: पोर्टल पर प्रकाशन, कैंपेन, लीड स्कोरिंग।



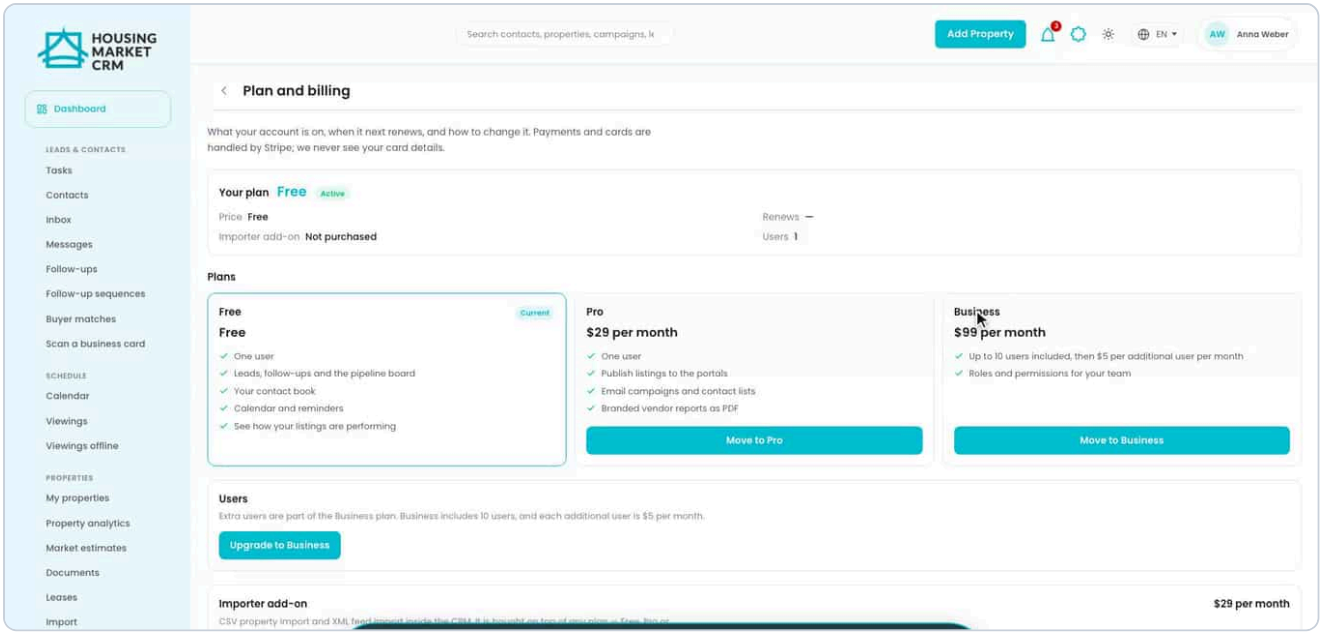
चित्र 76.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Business, $99 प्रति माह: 10 यूज़र, भूमिकाएँ, रूटिंग, टीम रिपोर्ट।



चित्र 76.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 Importer ऐड-ऑन ($29/month) थोक में प्रॉपर्टी इम्पोर्ट करता है।



चित्र 76.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 अध्याय 77

अपना प्लान अपग्रेड करें

सभी प्लान | एजेंटों और ऑफ़िस मैनेजरों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

प्लान और बिलिंग में: Pro पर जाएँ या Business पर जाएँ चुनें, Business पर उपयोगकर्ता बदलें, और अपना कार्ड बदलने या रद्द करने के लिए बिलिंग प्रबंधित करें।

कंप्यूटर पर, स्क्रीन के ऊपर सेटिंग (गियर) चुनें और फिर प्लान और बिलिंग। केवल खाते का मालिक कुछ खरीद या बदल सकता है; Business खाते के सहकर्मियों को दिखता है कि खाते का बिल मालिक के ज़रिए आता है।

Pro या Business पर जाना

प्लान के नीचे Pro पर जाएँ (29 USD प्रति माह) या Business पर जाएँ (99 USD प्रति माह) चुनें और सुरक्षित चेकआउट में भुगतान करें। आप वापस प्लान और बिलिंग पर आते हैं, जहाँ आपका नया प्लान दिखता है। कीमतें हर जगह अमेरिकी डॉलर में हैं।

Business पर उपयोगकर्ता

Business में 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं। और जोड़ने के लिए उपयोगकर्ता बदलें चुनें और कुल संख्या तय करें; हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है, जो अगले इनवॉइस में आनुपातिक रूप से लिया या जमा किया जाता है। आप अपने मौजूदा उपयोगकर्ताओं और आमंत्रित उपयोगकर्ताओं की कुल संख्या से नीचे नहीं जा सकते। यह कार्ड हर प्लान पर होता है, सिर्फ़ Business पर नहीं: मुफ़्त प्लान और Pro पर यह बताता है कि अतिरिक्त उपयोगकर्ता Business के साथ आते हैं और ऐसा नियंत्रण दिखाने के बजाय जो काम ही न कर सके, वही अपग्रेड सुझाता है।

जहाँ आपका अपना खाता यह बदलाव ऑनलाइन पूरा नहीं कर सकता, वहाँ कार्ड यह साफ़ कह देता है और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है, न कि ऐसा बटन बनाता है जो नाकाम रहेगा। और यह संख्या तय करना सिर्फ़ इस बारे में है कि आप कितने उपयोगकर्ताओं का भुगतान कर रहे हैं — लोग खुद टीम पेज से ईमेल आमंत्रण के ज़रिए जुड़ते हैं, यहाँ नाम टाइप करके कभी नहीं।

फ़ाइल से इम्पोर्ट

फ़ाइल से इम्पोर्ट हर प्लान पर मुफ़्त है, इसलिए इसके लिए यहाँ कुछ ख़रीदना नहीं है। जिस खाते में पहले से इम्पोर्टर ऐड-ऑन है, वह उसे पहले की तरह रखता है।

कार्ड बदलना, इनवॉइस और रद्द करना

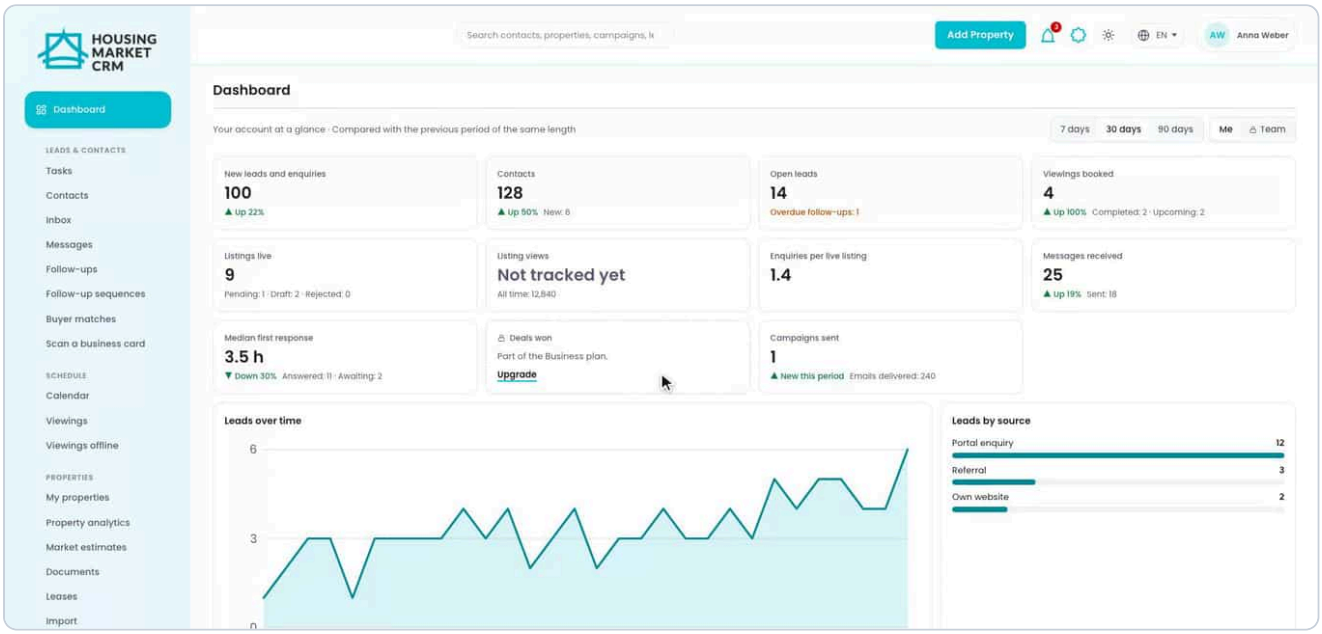
बिलिंग प्रबंधित करें चुनें। यह एक सुरक्षित बिलिंग पेज खोलता है, जहाँ आप प्लान बदल सकते हैं, अपना कार्ड अपडेट कर सकते हैं, इनवॉइस डाउनलोड कर सकते हैं या रद्द कर सकते हैं, और फिर यह आपको वापस ले आता है। पेड प्लान खत्म होने पर खाता मुफ़्त प्लान पर लौट आता है: कुछ भी हटाया नहीं जाता और मूल CRM काम करता रहता है। इम्पोर्टर रद्द करने से केवल इम्पोर्टर बंद होता है।

अगर बिलिंग प्रबंधित करें नहीं खुल पाता, तो CRM सिर्फ़ नाकाम होने के बजाय आपको वजह बताता है। वह कहता है कि बिलिंग प्रबंधन फ़िलहाल उपलब्ध नहीं है, कि आपके प्लान और आपके डेटा पर कोई असर नहीं है, और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है ताकि हम आपके लिए वह बदलाव कर सकें। उस वाक्य का मतलब है कि खाते की बनावट की वजह से भुगतान प्रदाता ने अनुरोध ठुकरा दिया, इसलिए बटन दोबारा दबाने से कुछ नहीं होगा — और इस बीच न कुछ चार्ज हुआ है, न रद्द हुआ है, न बदला है।

सहायता केंद्र से: **मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?**

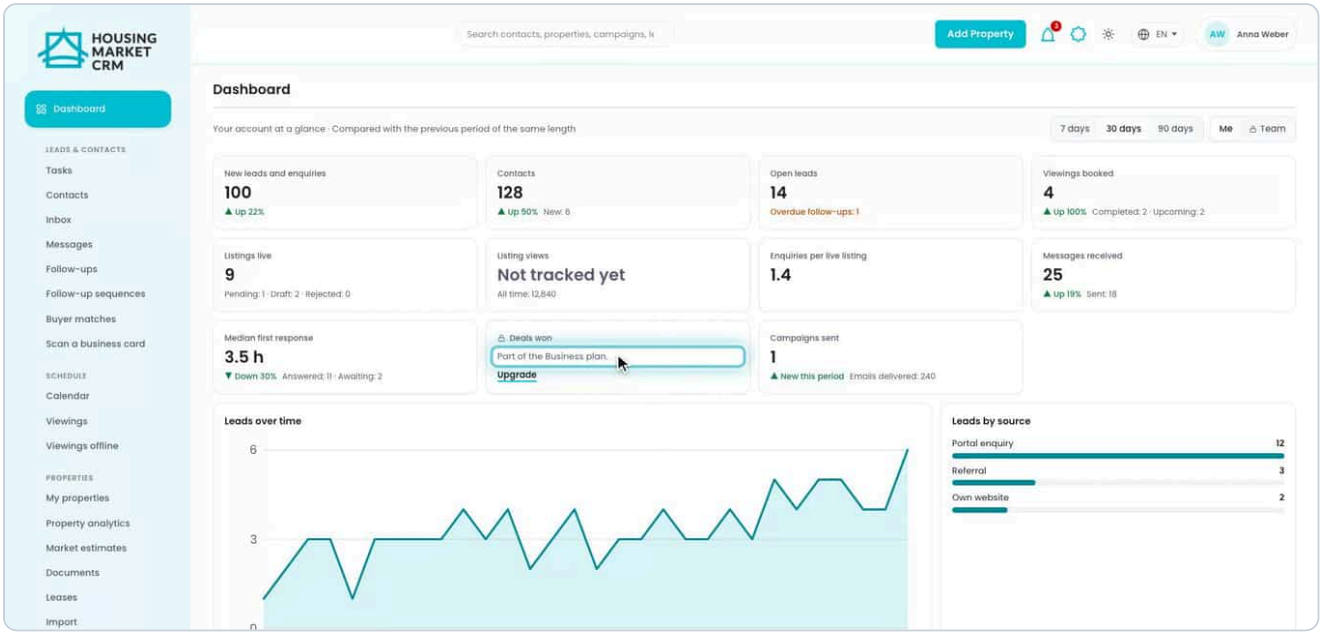
चरण-दर-चरण

1. लॉक की गई सुविधाएँ अपना प्लान बताती हैं।



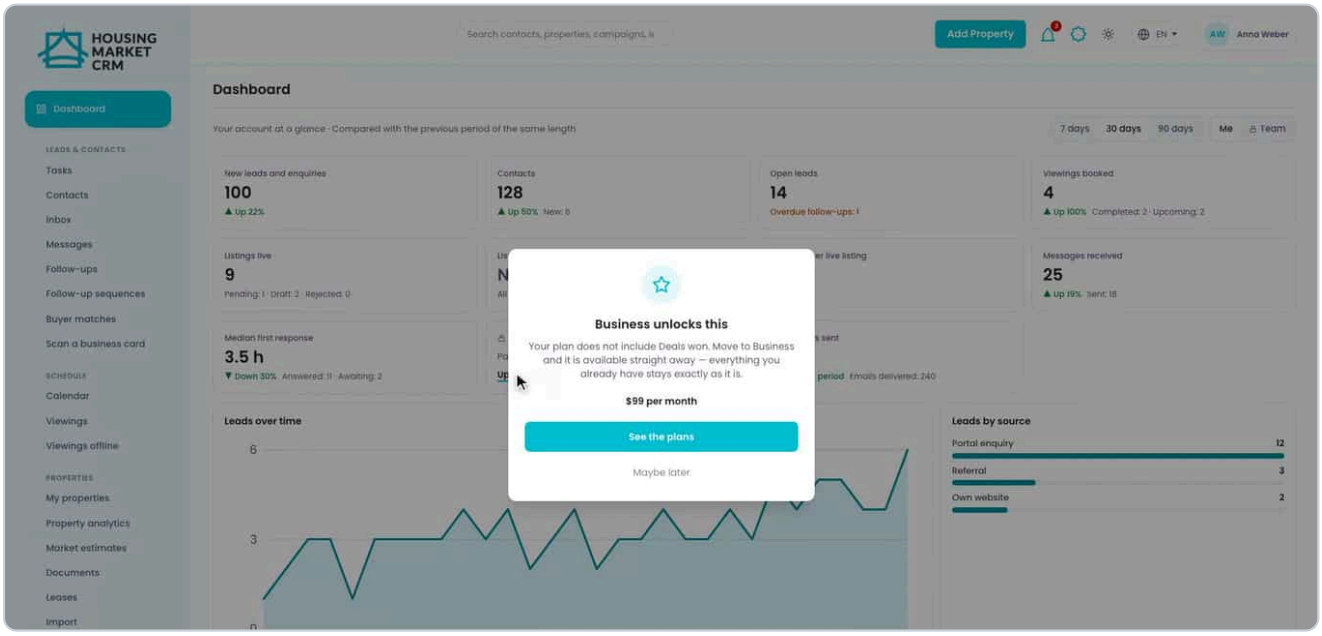
चित्र 77.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 यहाँ Deals won (जीते गए सौदे) Business प्लान का हिस्सा है।



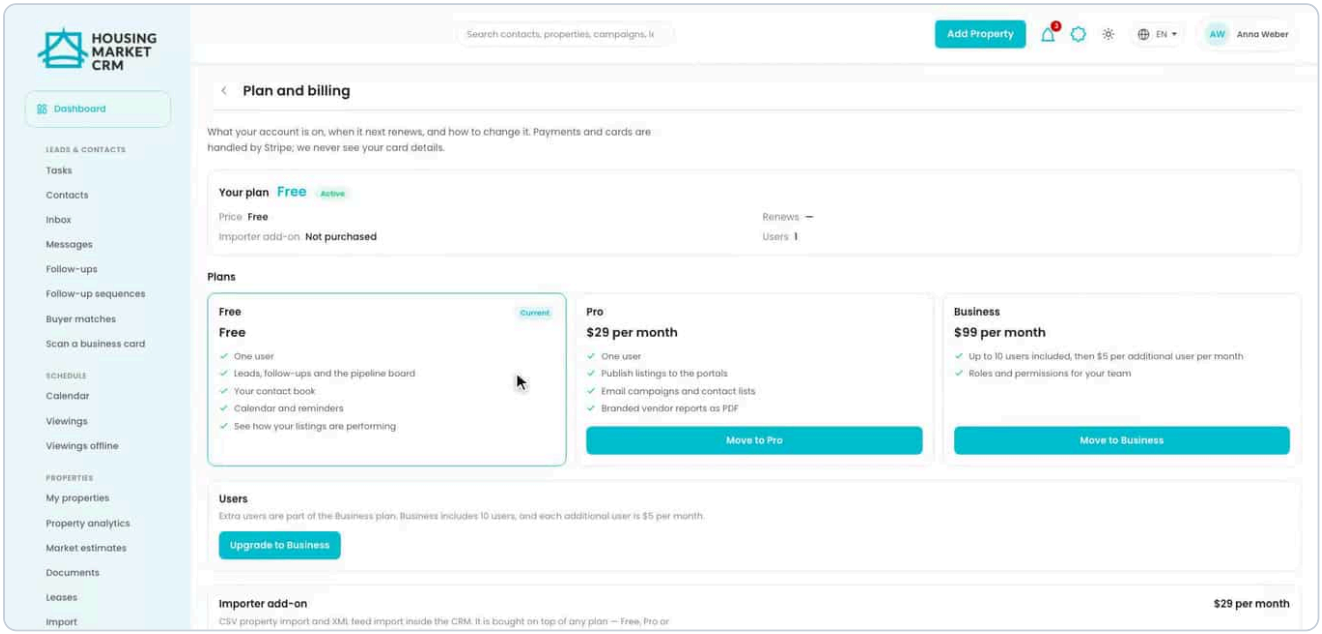
चित्र 77.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 Upgrade (अपग्रेड) पर क्लिक करें।



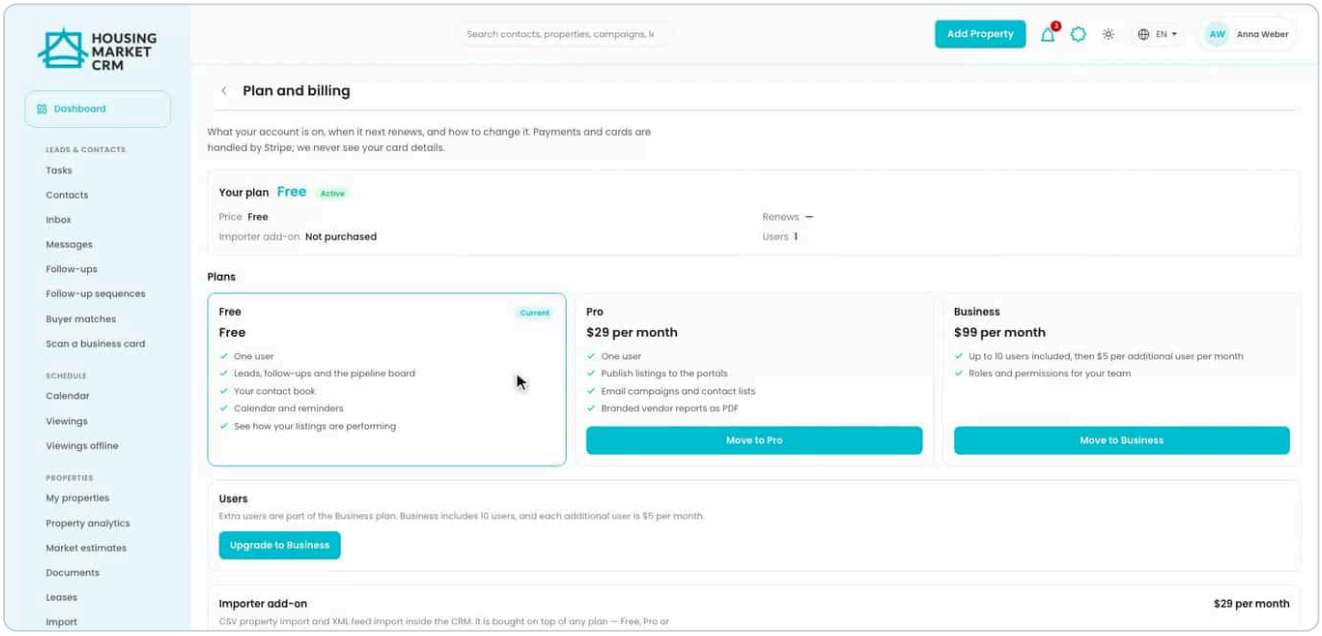
चित्र 77.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 संदेश बताता है कि प्लान में क्या शामिल है।



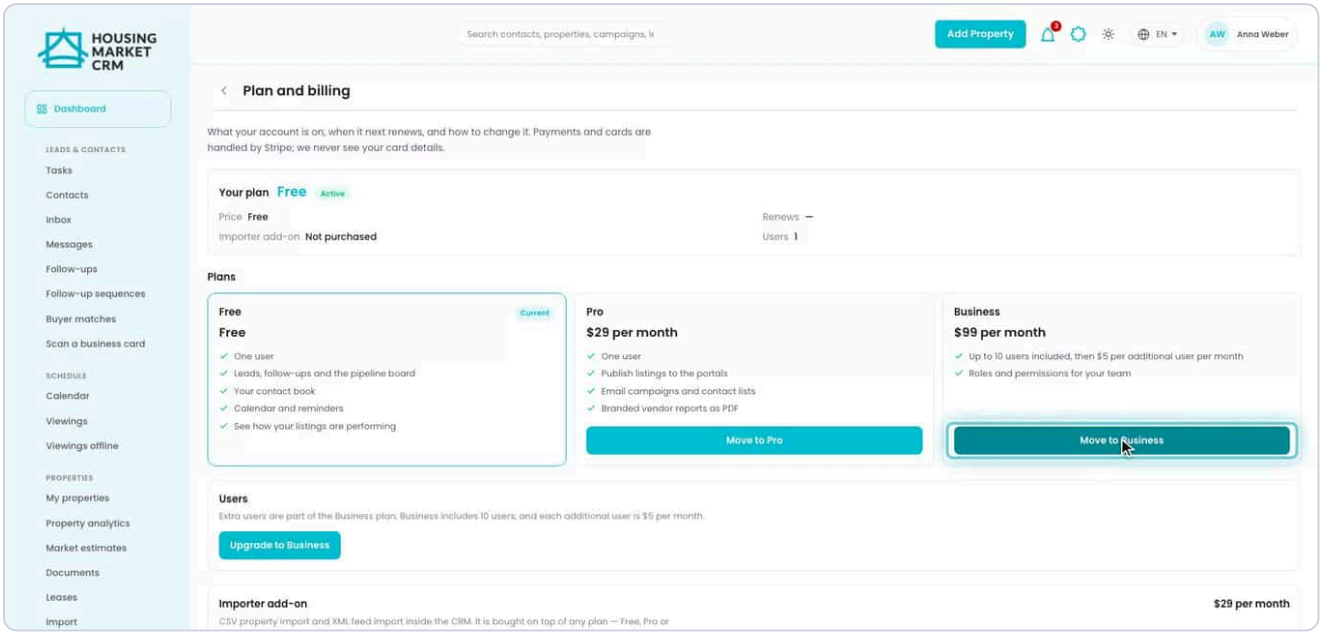
चित्र 77.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 Plan and billing (प्लान और बिलिंग) खोलें।



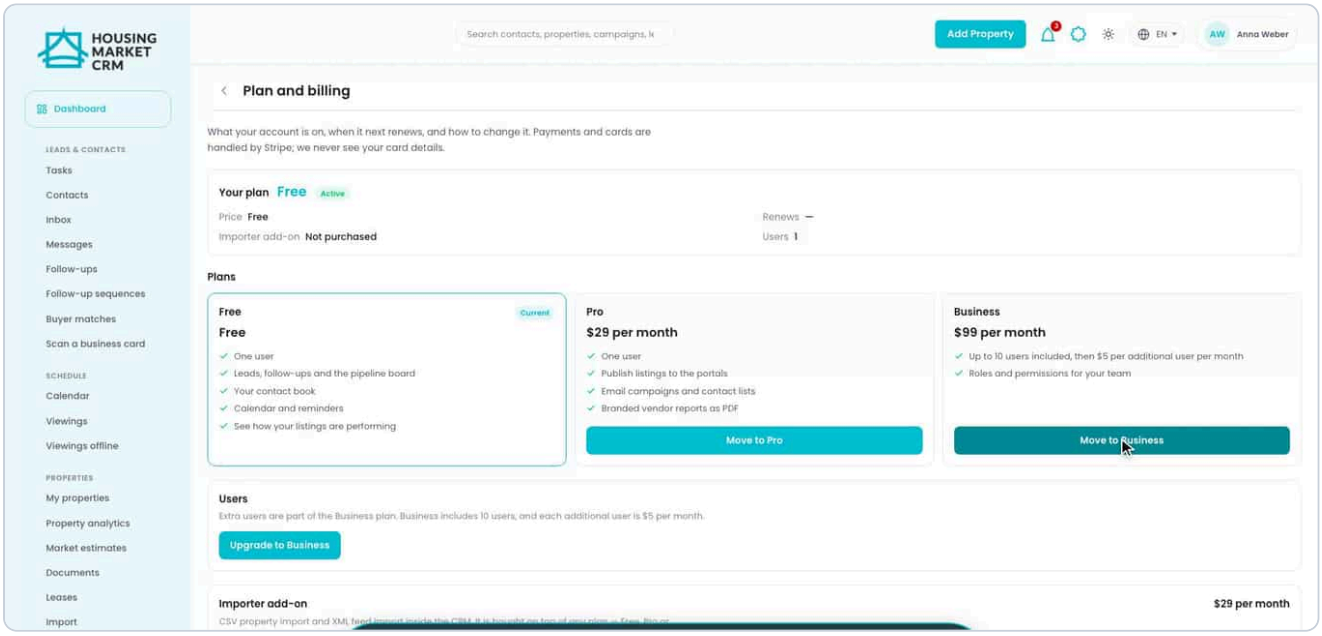
चित्र 77.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Move to Pro ($29/month) पर क्लिक करें या Move to Business ($99/month, 10 users) पर।



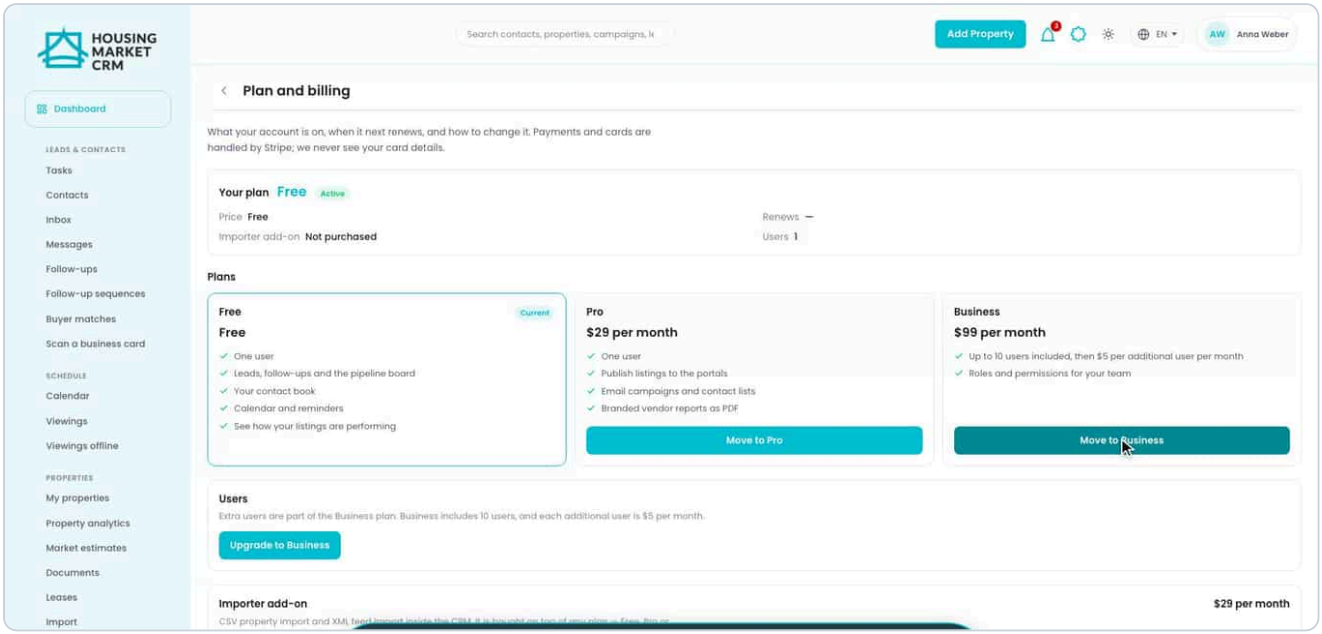
चित्र 77.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 Stripe का सुरक्षित चेकआउट खुलता है — कार्ड की जानकारी वहीं दर्ज करें।



चित्र 77.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 CRM पर लौटते ही नई सुविधाएँ तुरंत खुल जाती हैं।



चित्र 77.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या Housing Market CRM मुफ़्त है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-housing-market-crm-free

78 अध्याय 78

बिलिंग डिटेल अपडेट करें

सभी प्लान | एडमिन के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

प्लान और बिलिंग में: Pro पर जाएँ या Business पर जाएँ चुनें, Business पर उपयोगकर्ता बदलें, और अपना कार्ड बदलने या रद्द करने के लिए बिलिंग प्रबंधित करें।

कंप्यूटर पर, स्क्रीन के ऊपर सेटिंग (गियर) चुनें और फिर प्लान और बिलिंग। केवल खाते का मालिक कुछ खरीद या बदल सकता है; Business खाते के सहकर्मियों को दिखता है कि खाते का बिल मालिक के ज़रिए आता है।

Pro या Business पर जाना

प्लान के नीचे Pro पर जाएँ (29 USD प्रति माह) या Business पर जाएँ (99 USD प्रति माह) चुनें और सुरक्षित चेकआउट में भुगतान करें। आप वापस प्लान और बिलिंग पर आते हैं, जहाँ आपका नया प्लान दिखता है। कीमतें हर जगह अमेरिकी डॉलर में हैं।

Business पर उपयोगकर्ता

Business में 10 उपयोगकर्ता तक शामिल हैं। और जोड़ने के लिए उपयोगकर्ता बदलें चुनें और कुल संख्या तय करें; हर अतिरिक्त उपयोगकर्ता 5 USD प्रति माह है, जो अगले इनवॉइस में आनुपातिक रूप से लिया या जमा किया जाता है। आप अपने मौजूदा उपयोगकर्ताओं और आमंत्रित उपयोगकर्ताओं की कुल संख्या से नीचे नहीं जा सकते। यह कार्ड हर प्लान पर होता है, सिर्फ़ Business पर नहीं: मुफ़्त प्लान और Pro पर यह बताता है कि अतिरिक्त उपयोगकर्ता Business के साथ आते हैं और ऐसा नियंत्रण दिखाने के बजाय जो काम ही न कर सके, वही अपग्रेड सुझाता है।

जहाँ आपका अपना खाता यह बदलाव ऑनलाइन पूरा नहीं कर सकता, वहाँ कार्ड यह साफ़ कह देता है और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है, न कि ऐसा बटन बनाता है जो नाकाम रहेगा। और यह संख्या तय करना सिर्फ़ इस बारे में है कि आप कितने उपयोगकर्ताओं का भुगतान कर रहे हैं — लोग खुद टीम पेज से ईमेल आमंत्रण के ज़रिए जुड़ते हैं, यहाँ नाम टाइप करके कभी नहीं।

फ़ाइल से इम्पोर्ट

फ़ाइल से इम्पोर्ट हर प्लान पर मुफ़्त है, इसलिए इसके लिए यहाँ कुछ ख़रीदना नहीं है। जिस खाते में पहले से इम्पोर्टर ऐड-ऑन है, वह उसे पहले की तरह रखता है।

कार्ड बदलना, इनवॉइस और रद्द करना

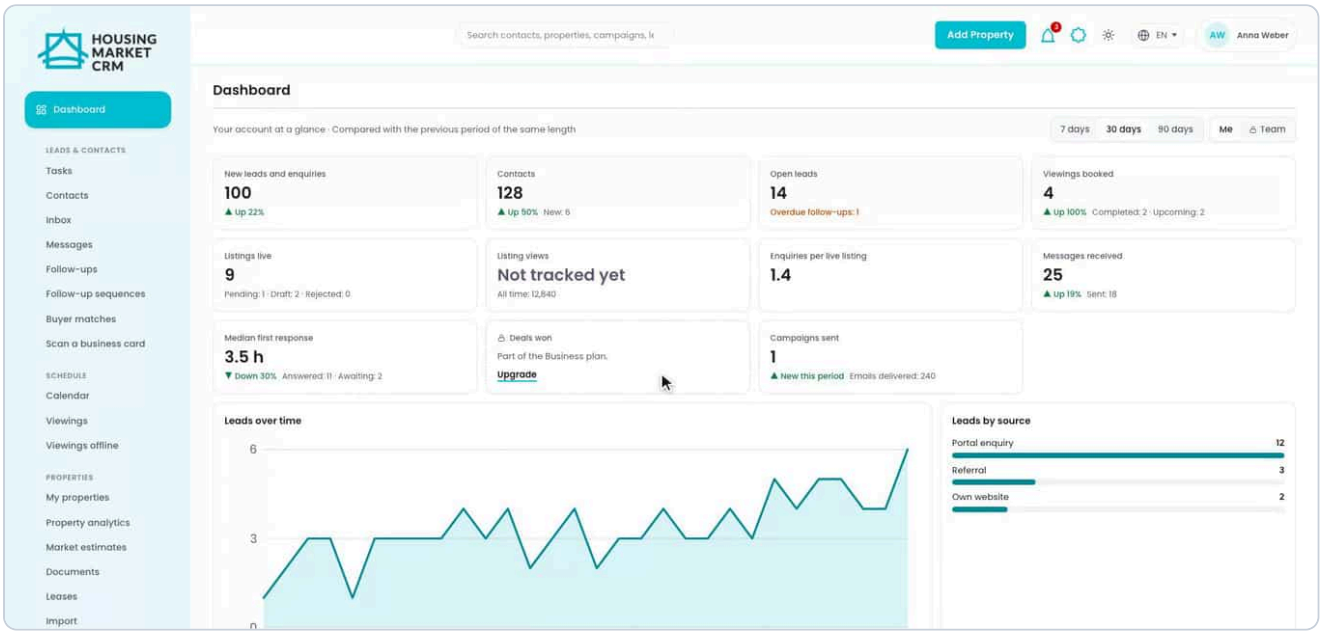
बिलिंग प्रबंधित करें चुनें। यह एक सुरक्षित बिलिंग पेज खोलता है, जहाँ आप प्लान बदल सकते हैं, अपना कार्ड अपडेट कर सकते हैं, इनवॉइस डाउनलोड कर सकते हैं या रद्द कर सकते हैं, और फिर यह आपको वापस ले आता है। पेड प्लान खत्म होने पर खाता मुफ़्त प्लान पर लौट आता है: कुछ भी हटाया नहीं जाता और मूल CRM काम करता रहता है। इम्पोर्टर रद्द करने से केवल इम्पोर्टर बंद होता है।

अगर बिलिंग प्रबंधित करें नहीं खुल पाता, तो CRM सिर्फ़ नाकाम होने के बजाय आपको वजह बताता है। वह कहता है कि बिलिंग प्रबंधन फ़िलहाल उपलब्ध नहीं है, कि आपके प्लान और आपके डेटा पर कोई असर नहीं है, और आपसे सपोर्ट से संपर्क करने को कहता है ताकि हम आपके लिए वह बदलाव कर सकें। उस वाक्य का मतलब है कि खाते की बनावट की वजह से भुगतान प्रदाता ने अनुरोध ठुकरा दिया, इसलिए बटन दोबारा दबाने से कुछ नहीं होगा — और इस बीच न कुछ चार्ज हुआ है, न रद्द हुआ है, न बदला है।

सहायता केंद्र से: **मैं अपग्रेड कैसे करूँ, उपयोगकर्ता कैसे जोड़ूँ या रद्द कैसे करूँ?**

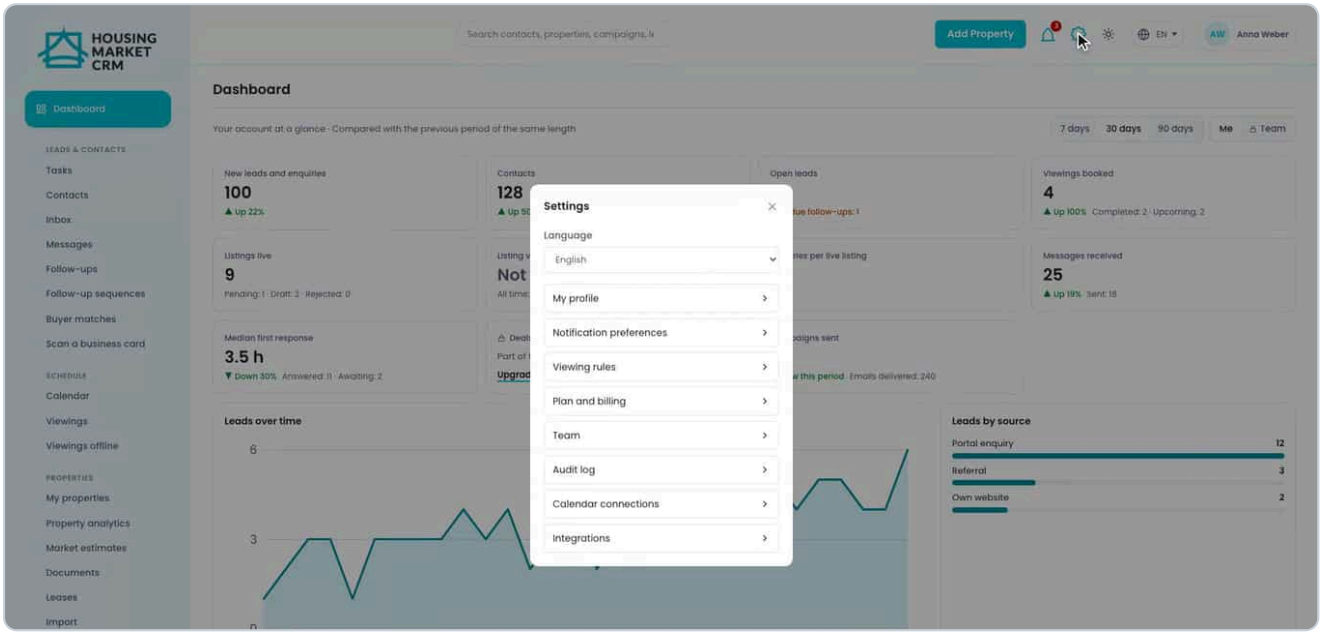
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



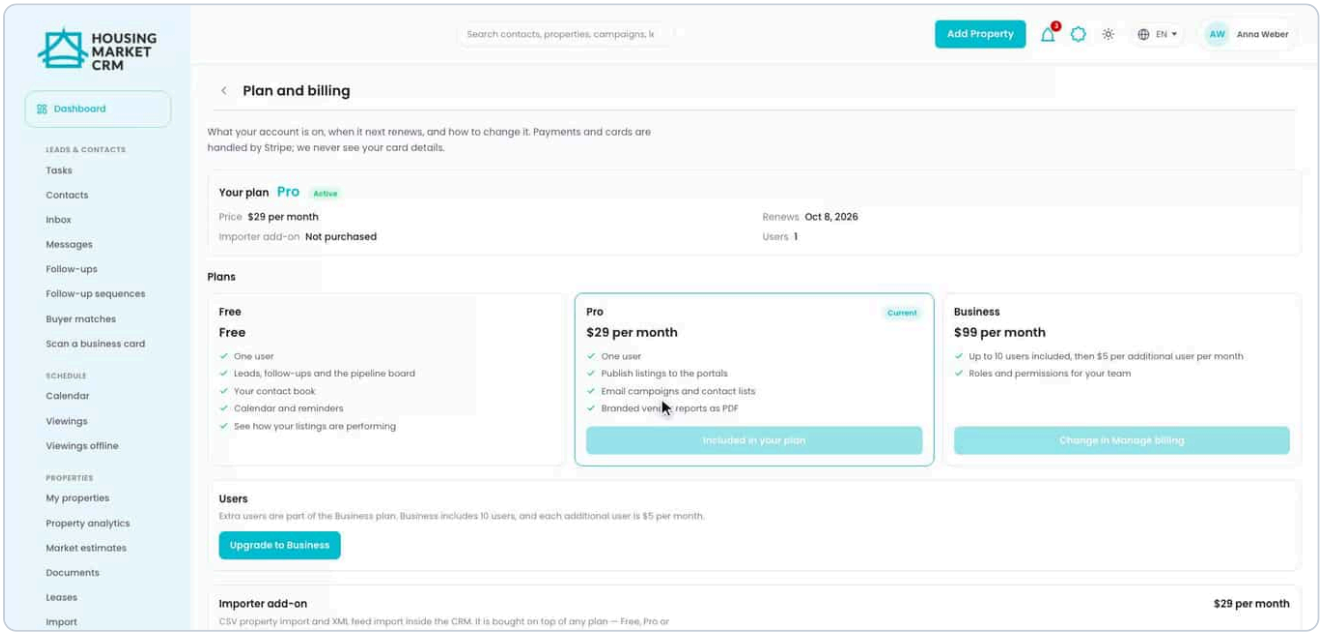
चित्र 78.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



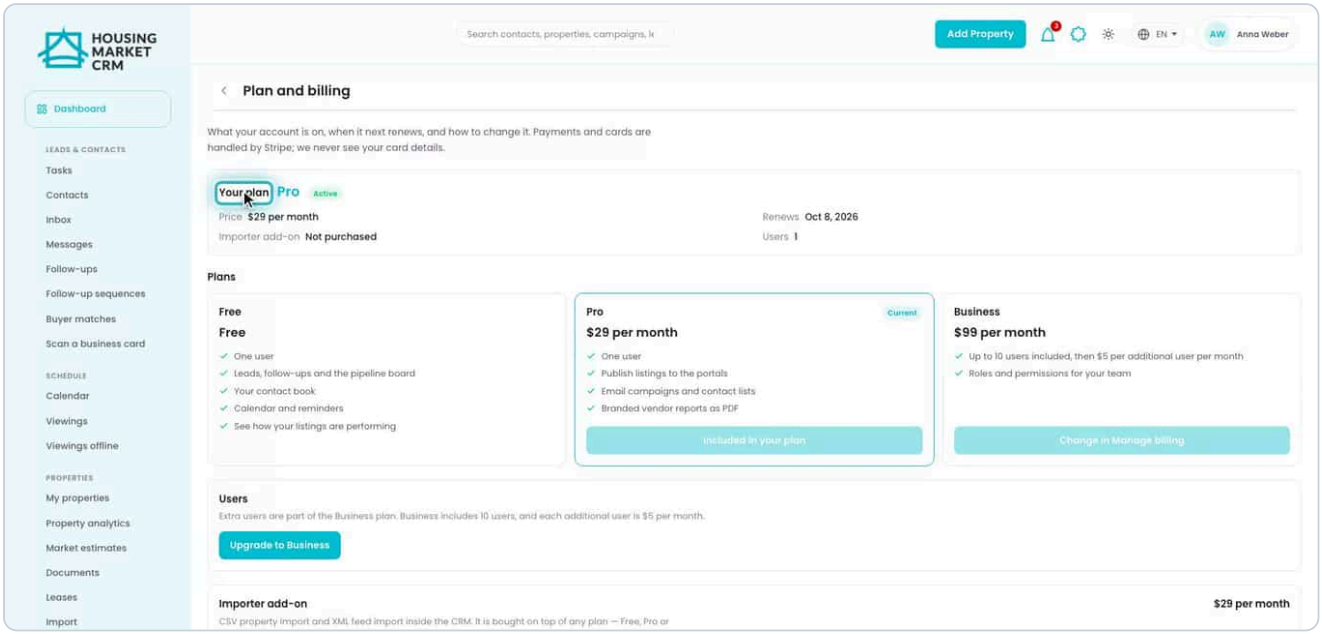
चित्र 78.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

3 Plan and billing (प्लान और बिलिंग) चुनें।



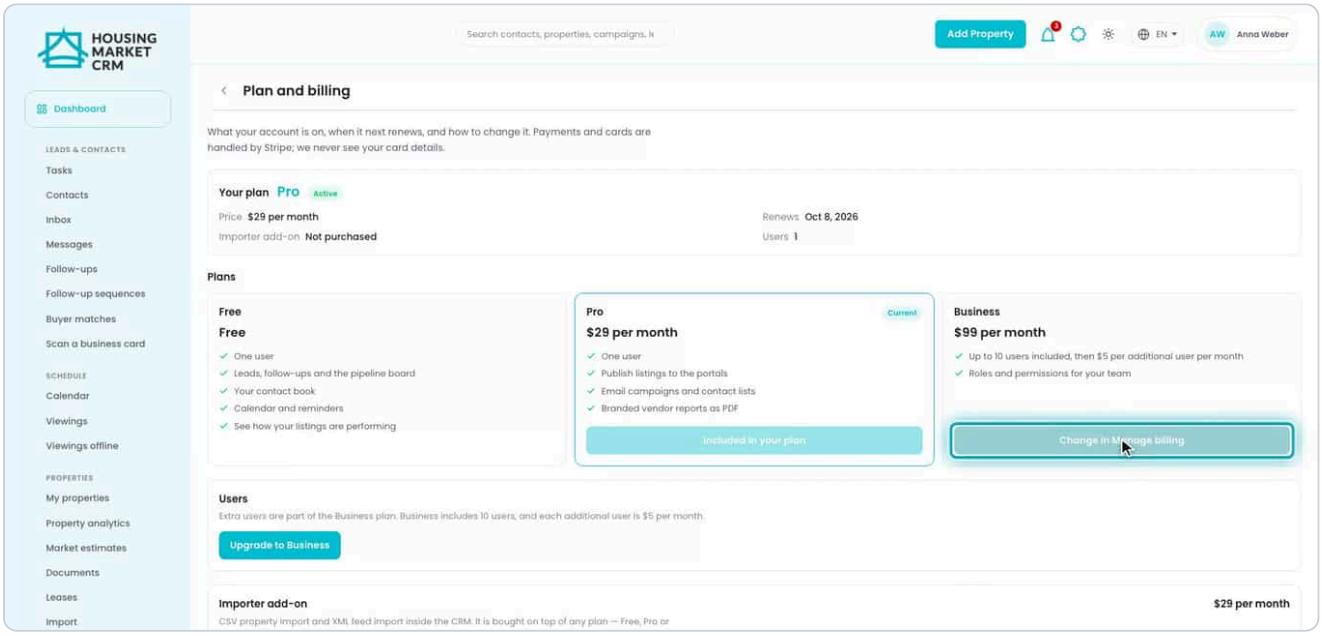
चित्र 78.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

4 Your plan में प्लान, रिन्यूअल तारीख़ और ऐड-ऑन दिखते हैं।



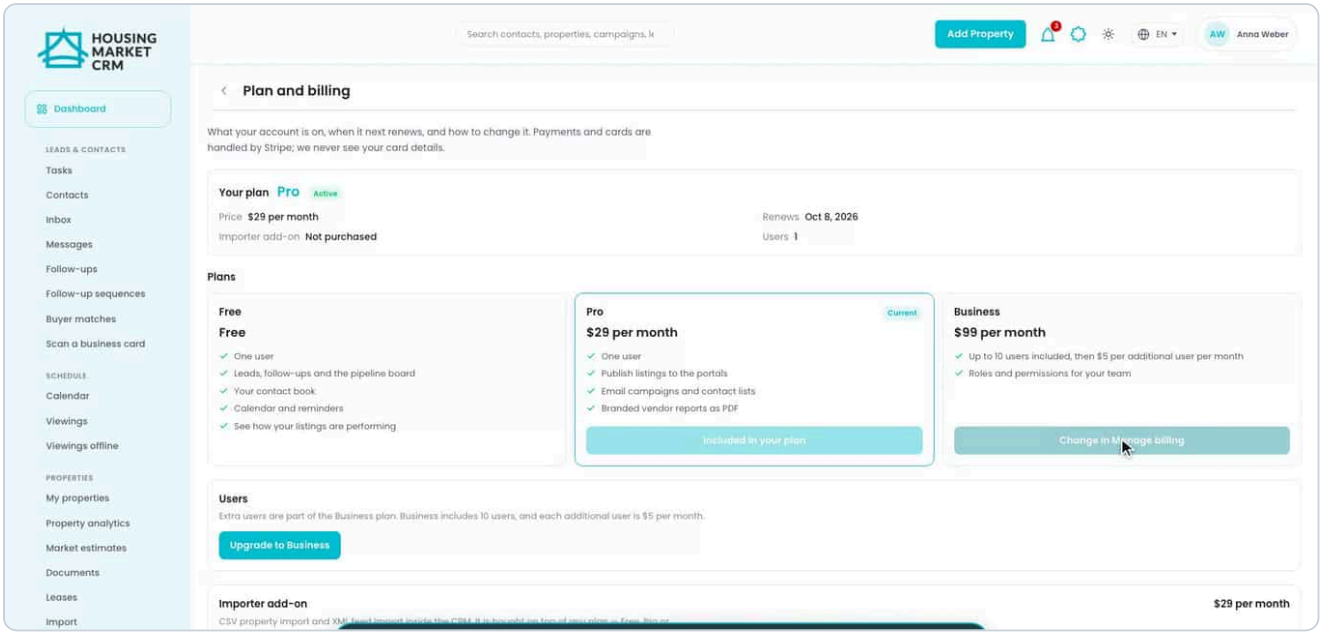
चित्र 78.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

5 Manage billing पर क्लिक करें।



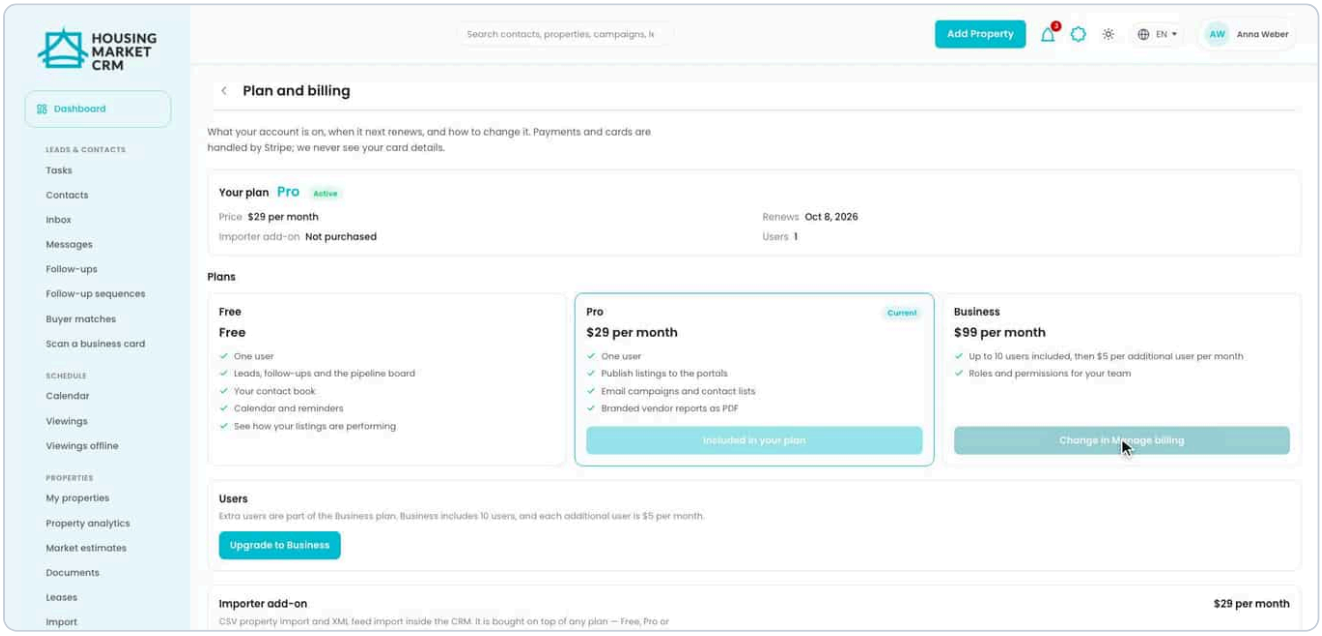
चित्र 78.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

6 Stripe का सुरक्षित पेज खुलता है: कार्ड, डिटेल बदलें या इनवॉइस डाउनलोड करें।



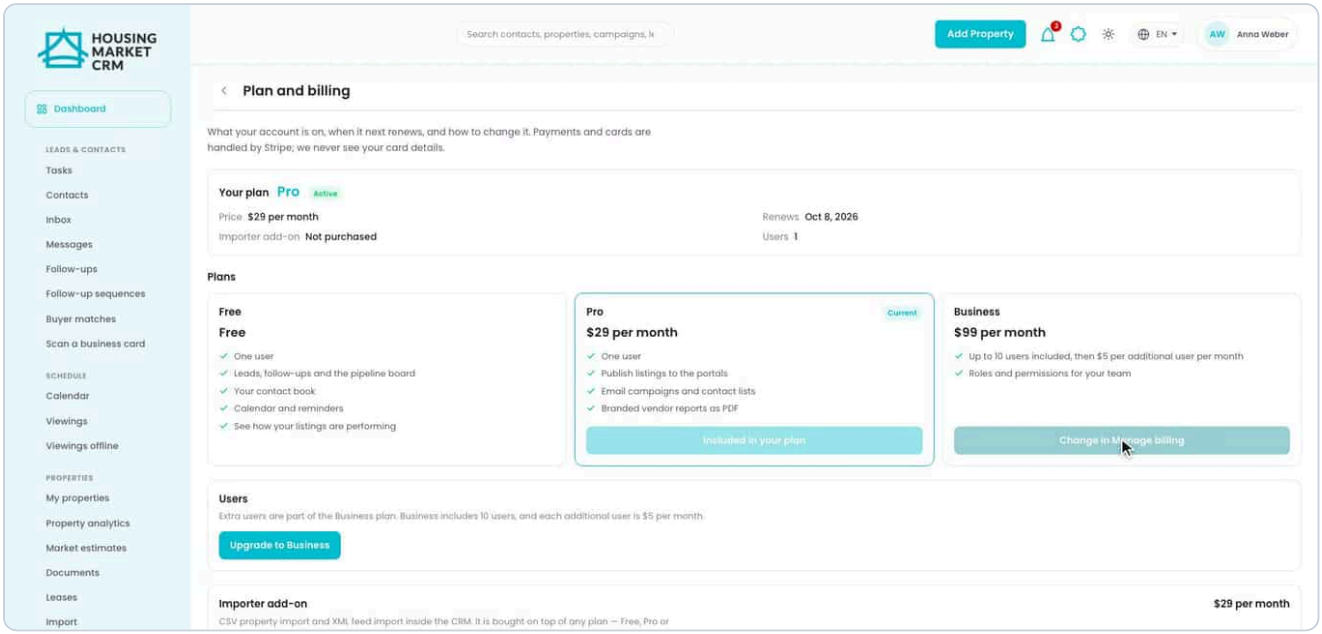
चित्र 78.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

7 CRM आपका कार्ड नंबर कभी नहीं देखता।



चित्र 78.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

8 Plans (प्लान) सेक्शन में प्लान बदलें।



चित्र 78.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 24 सितंबर 2026

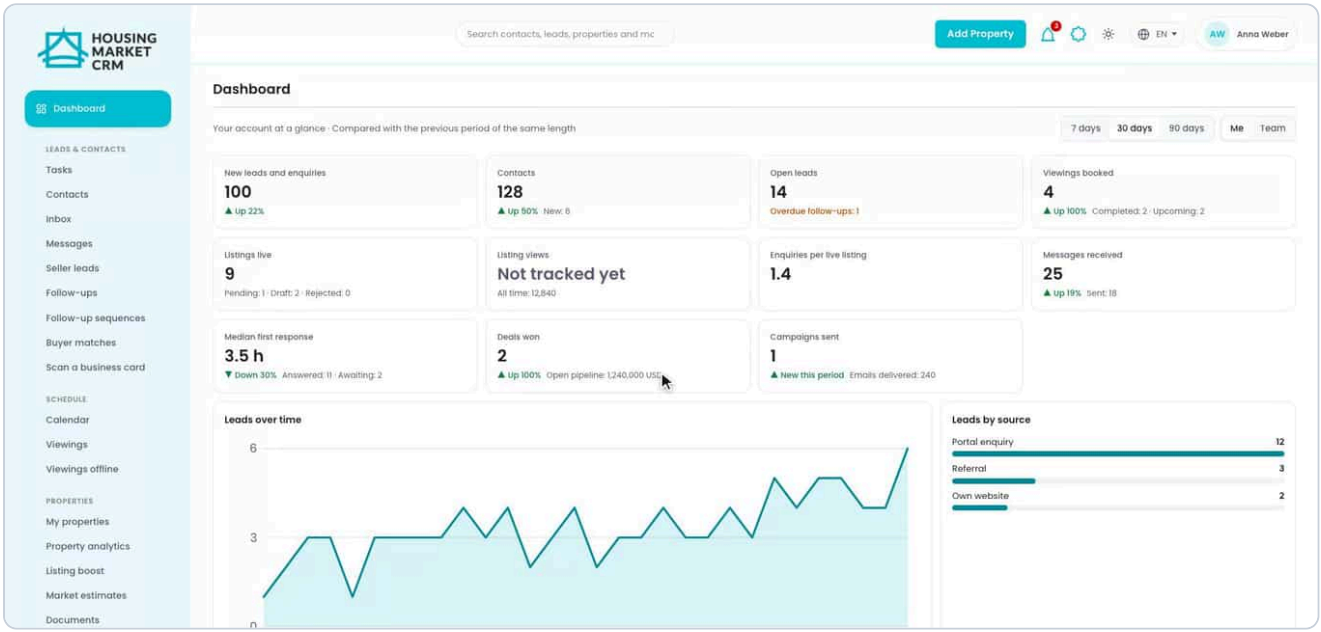
79 अध्याय 79

किसी एजेंट को रेफ़र करें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

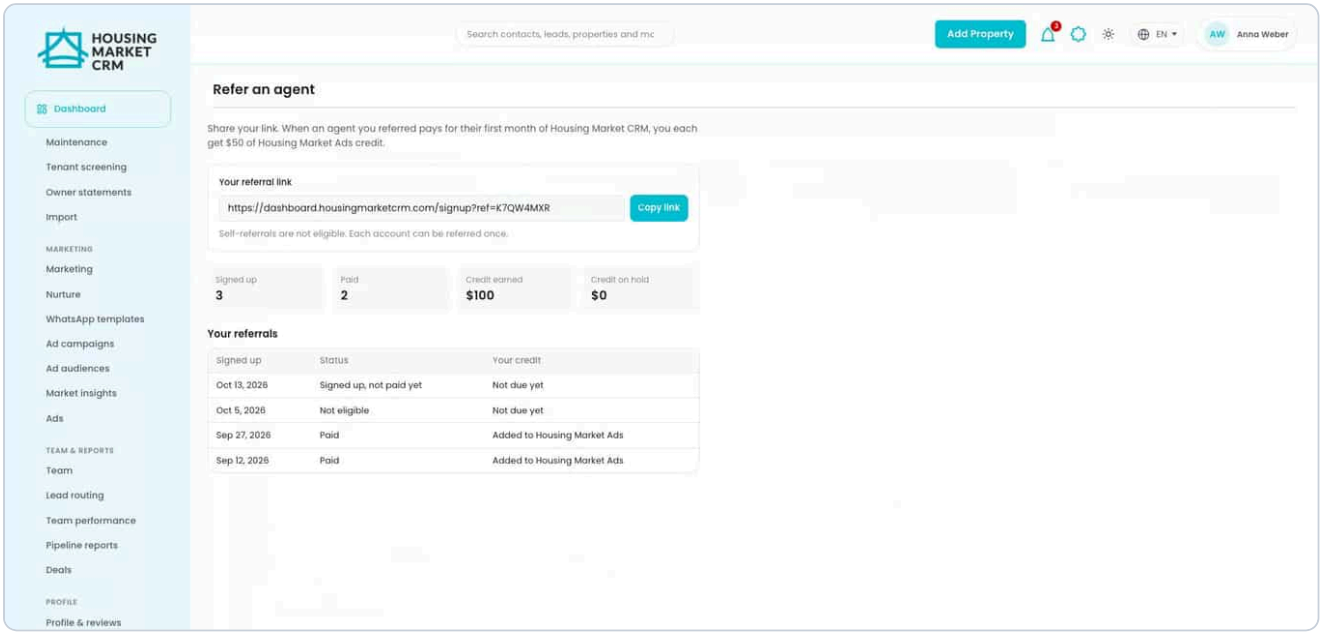
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



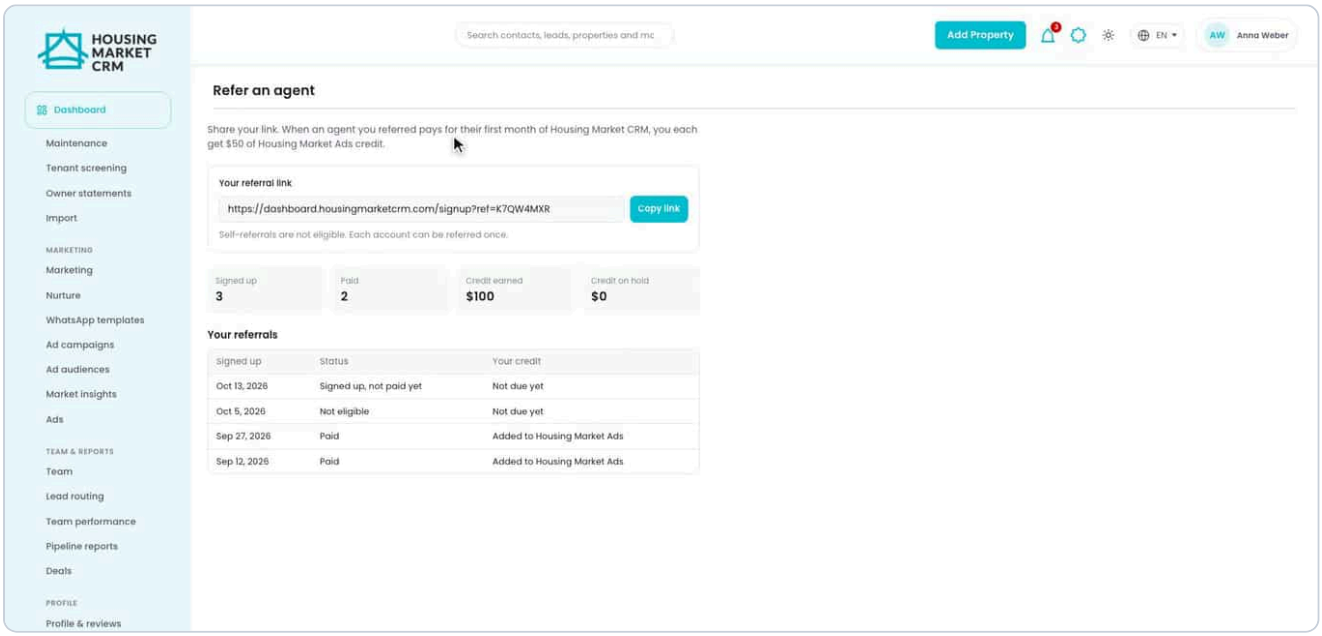
चित्र 79.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में 'एजेंट को रेफ़र करें (Refer an agent)' पर क्लिक करें।



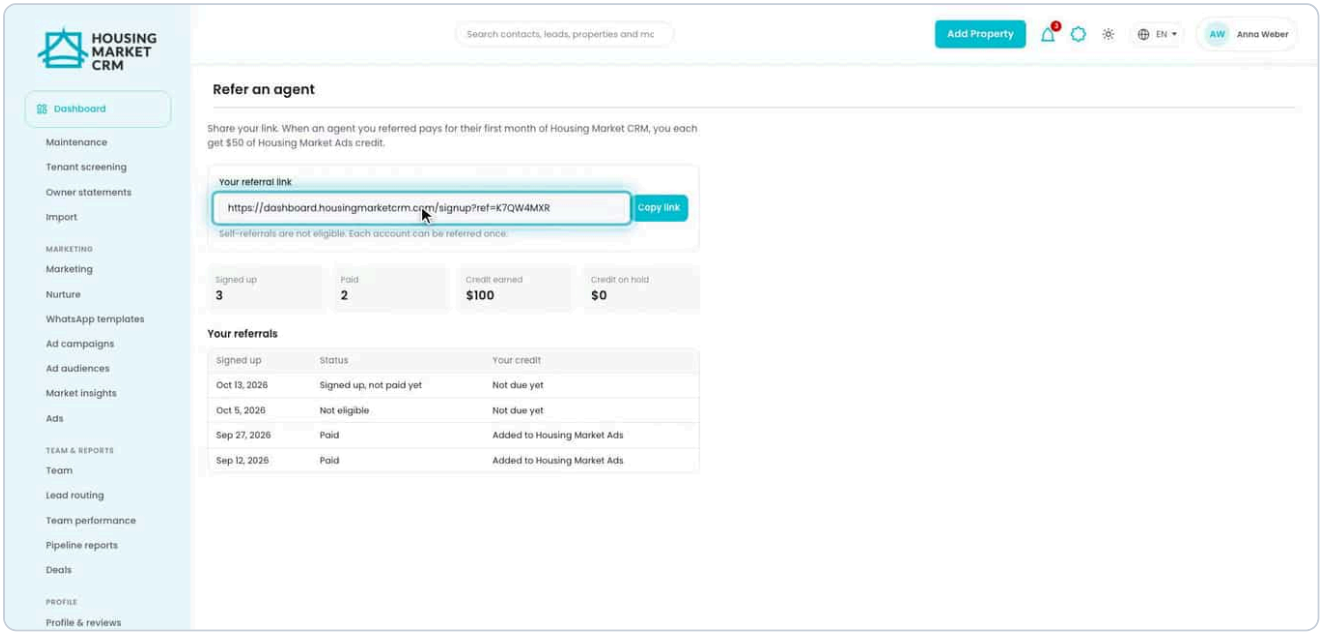
चित्र 79.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

3 जब आपका रेफ़र किया एजेंट पहले महीने का भुगतान करता है तो आप दोनों को $50 का Housing Market Ads क्रेडिट मिलता है।



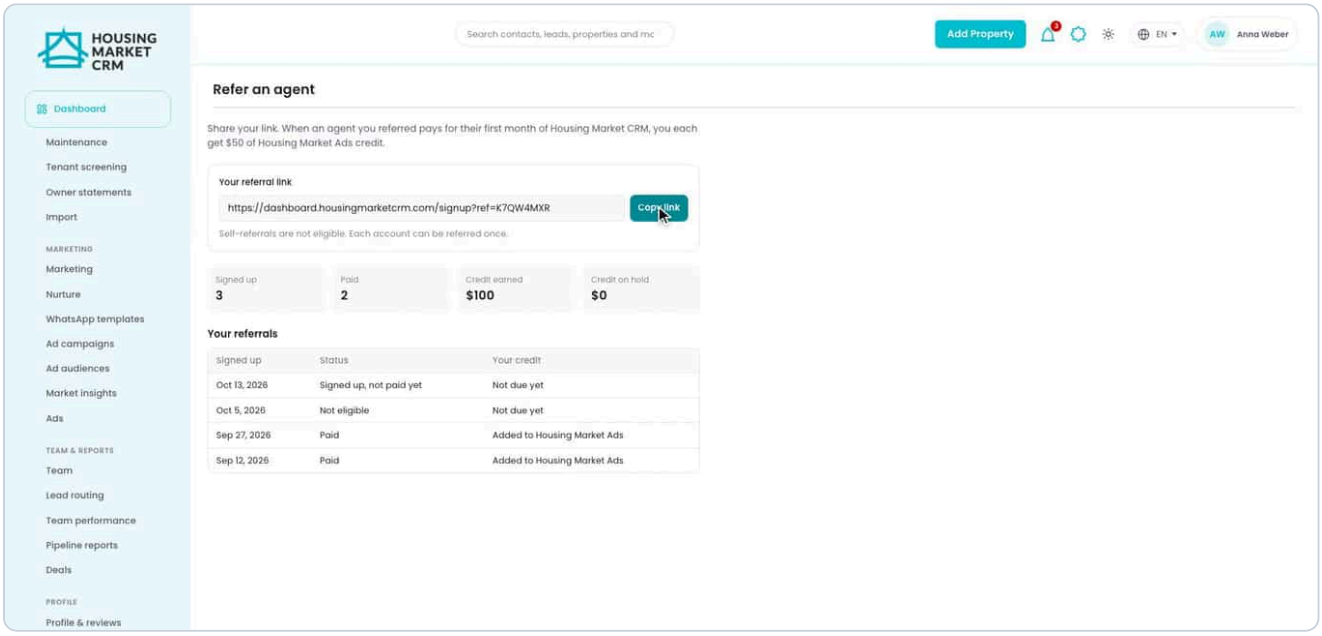
चित्र 79.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

4 यह आपका रेफ़रल लिंक है।



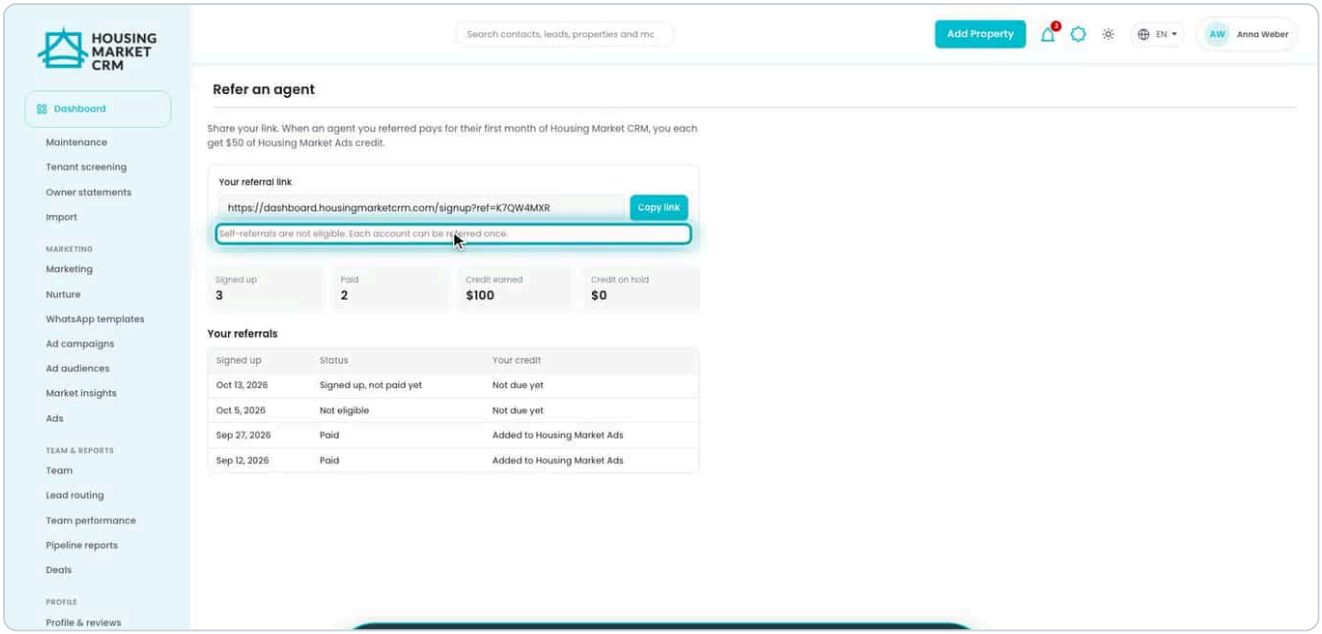
चित्र 79.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

5 'लिंक कॉपी करें (Copy link)' पर क्लिक करें और किसी परिचित एजेंट को भेजें।



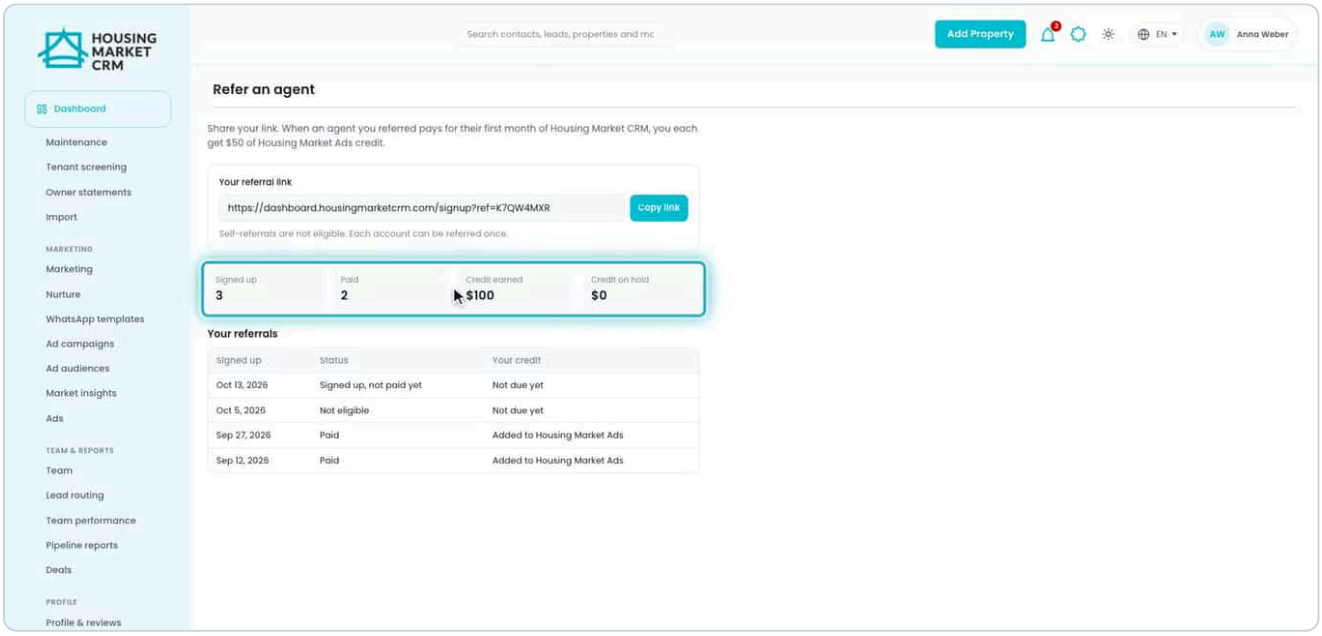
चित्र 79.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

6 ख़ुद का रेफ़रल नहीं गिना जाता। हर अकाउंट एक बार रेफ़र हो सकता है।



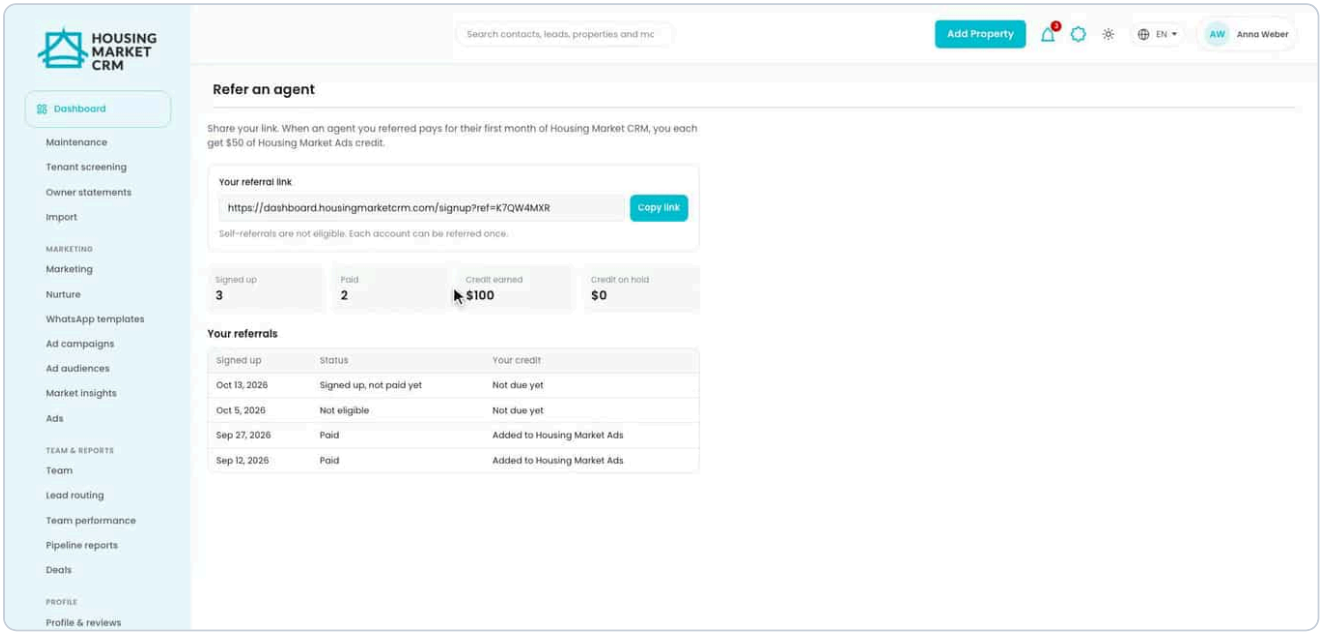
चित्र 79.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

7 साइन अप किए, भुगतान किए, कमाया गया क्रेडिट और होल्ड पर क्रेडिट।



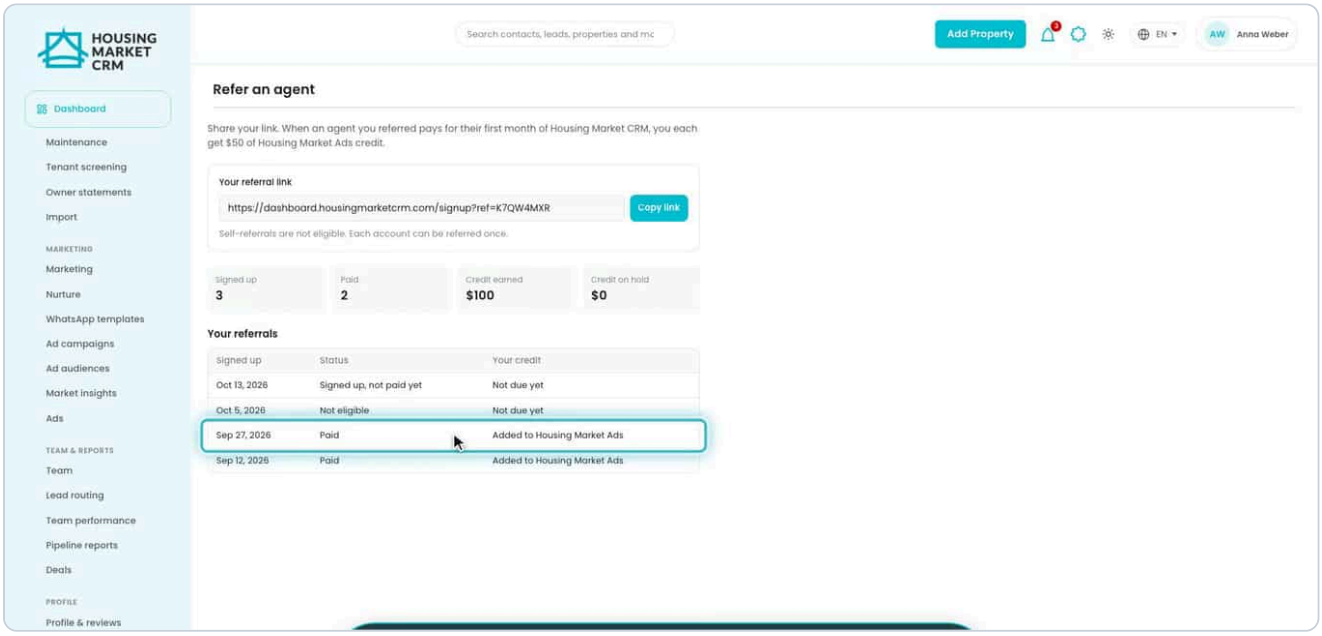
चित्र 79.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

8 हर वह एजेंट जिसने आपके लिंक से साइन अप किया।



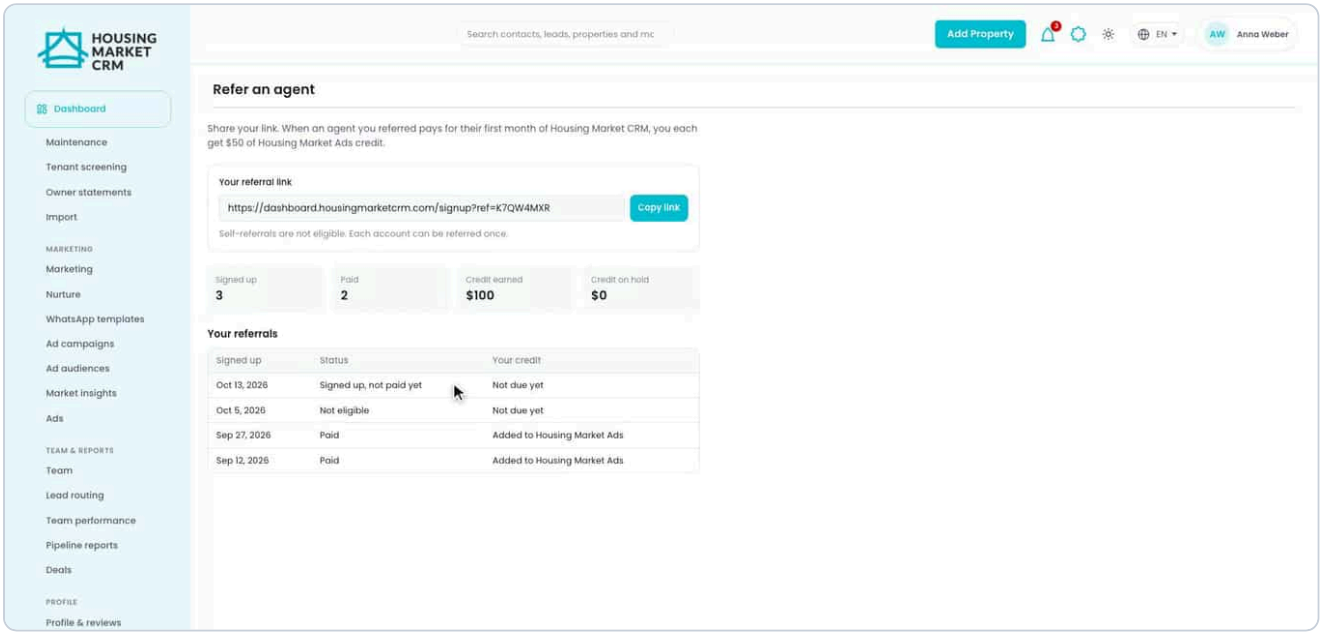
चित्र 79.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

9 भुगतान होने पर क्रेडिट Housing Market Ads में जुड़ जाता है।



चित्र 79.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

10 साइन अप किया पर भुगतान नहीं: भुगतान तक देय नहीं।



चित्र 79.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 16 अक्टूबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या CRM Housing Market Ads के साथ काम करता है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

भाग 12

इंटीग्रेशन

80 Housing Market Ads से विज्ञापन दें

81 API कीज़ और वेबहुक

80 अध्याय 80

Housing Market Ads से विज्ञापन दें

सभी प्लान | एजेंटों के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ। Pro पर आप CRM छोड़े बिना Housing Market Ads पर लिस्टिंग का विज्ञापन कर सकते हैं और अपने संपर्कों से Ads ऑडियंस बना सकते हैं, और Ads की लीड इनबॉक्स में आती हैं।

लिस्टिंग का विज्ञापन

साइडबार में संपत्ति एनालिटिक्स खोलें, कोई लिस्टिंग चुनें, और उसके विज्ञापन पैनल में विज्ञापन दें चुनें। CRM लिस्टिंग से अभियान भर देता है, बैनर वैसे दिखाता है जैसे वे दिखेंगे, पोर्टल खोज डेटा से कीवर्ड सुझाता है, और आपके Housing Market Ads खाते में अभियान बनाता है, जहाँ चलने से पहले हमारी टीम उसकी समीक्षा करती है। उसके बाद लिस्टिंग दिखाती है कि उसके अभियान कैसा प्रदर्शन कर रहे हैं। आपके पास Housing Market Ads खाता होना चाहिए; बजट अमेरिकी डॉलर में होते हैं और Ads हमेशा की तरह आपसे उनका बिल लेता है — CRM से कोई पैसा नहीं गुज़रता।

अगर CRM अभियान नहीं बना पाता — उदाहरण के लिए, क्योंकि वह Housing Market Ads तक नहीं पहुँच पा रहा — तो पैनल यह बताता है और Housing Market Ads में अभियान बनाएँ का विकल्प देता है, जो Ads डैशबोर्ड को नए टैब में खोलता है ताकि आप अभियान वहीं बना सकें।

ऑडियंस

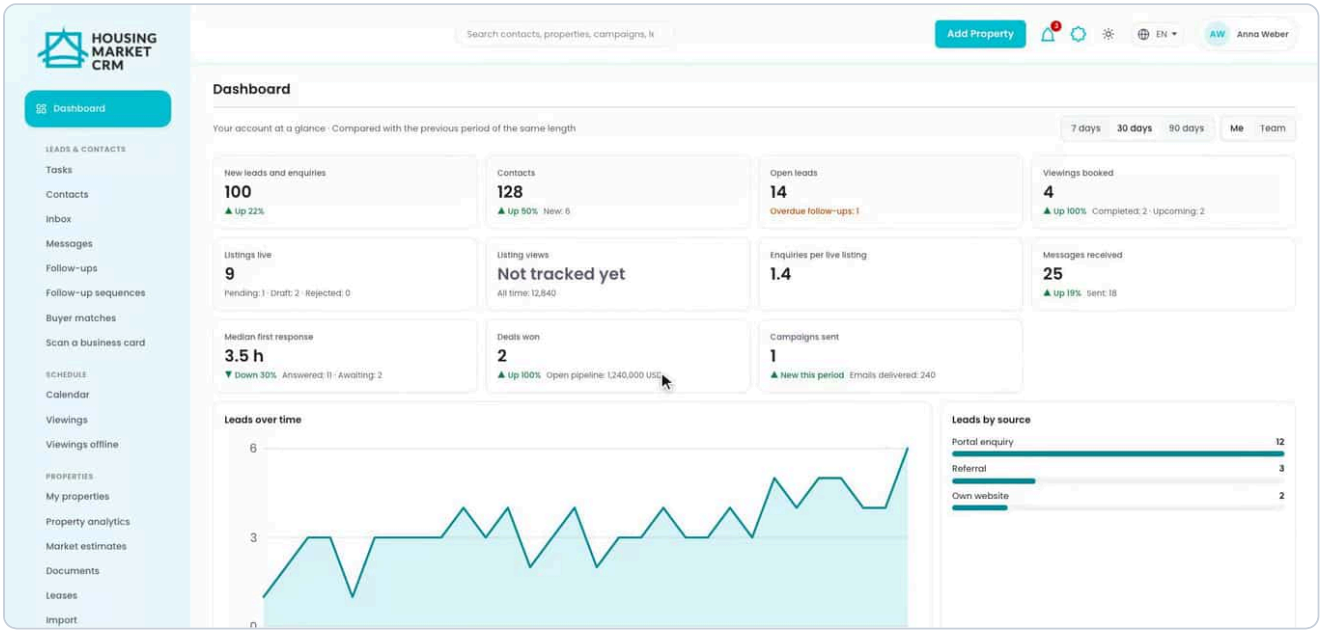
CRM Housing Market Ads को तीन तरह की ऑडियंस भेज सकता है, जो केवल आपके अपने संपर्कों से बनती हैं: ठंडी पड़ चुकी लीड, पुराने खरीदार, और किसी खास प्रॉपर्टी प्रकार के बारे में पूछताछ करने वाले लोग। कोई संपर्क तभी शामिल होता है जब उसकी स्पष्ट सहमति दर्ज हो और उसके पते पर कोई अनसब्सक्राइब, बाउंस या शिकायत न हो, और CRM गिनता है कि कितने लोग बाहर रहे और क्यों।

अभियान और ऑडियंस बनाना Pro का हिस्सा है। अपने मौजूदा अभियानों के आँकड़े देखना और उन्हें रोकना हर प्लान पर काम करता है, और Ads अभियान से आई पूछताछ बाकी किसी भी पूछताछ की तरह आपके इनबॉक्स और लीड बोर्ड पर पहुँचती है।

सहायता केंद्र से: **क्या CRM Housing Market Ads के साथ काम करता है?**

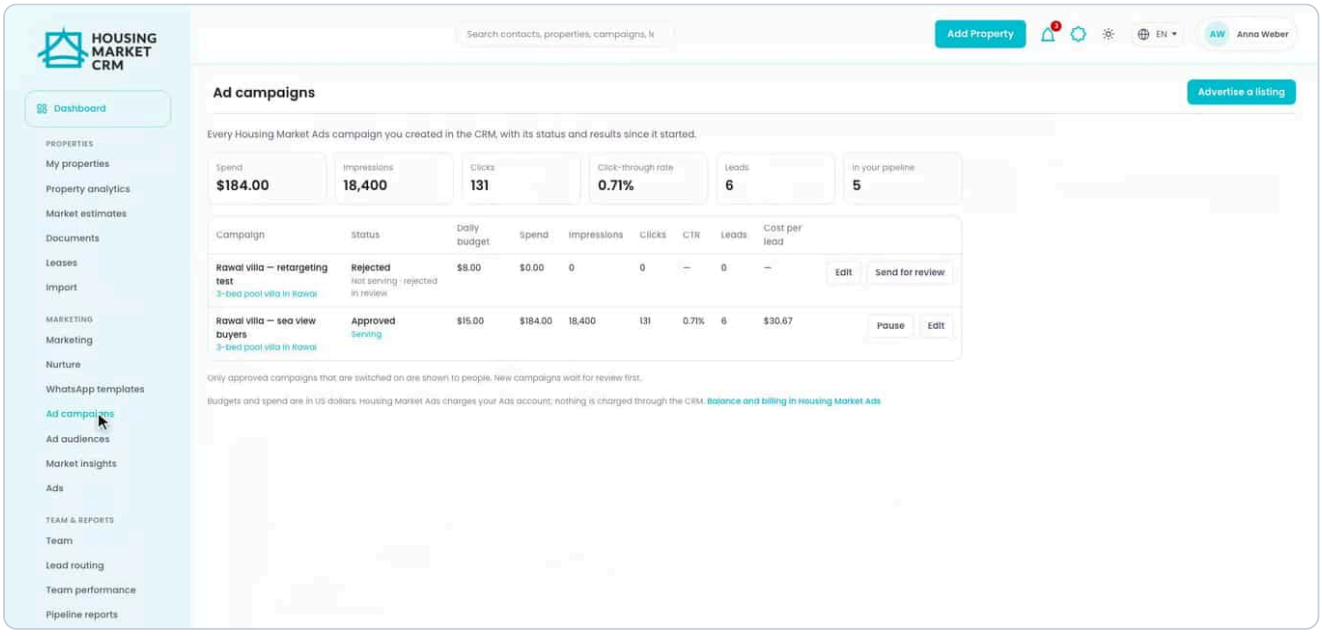
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



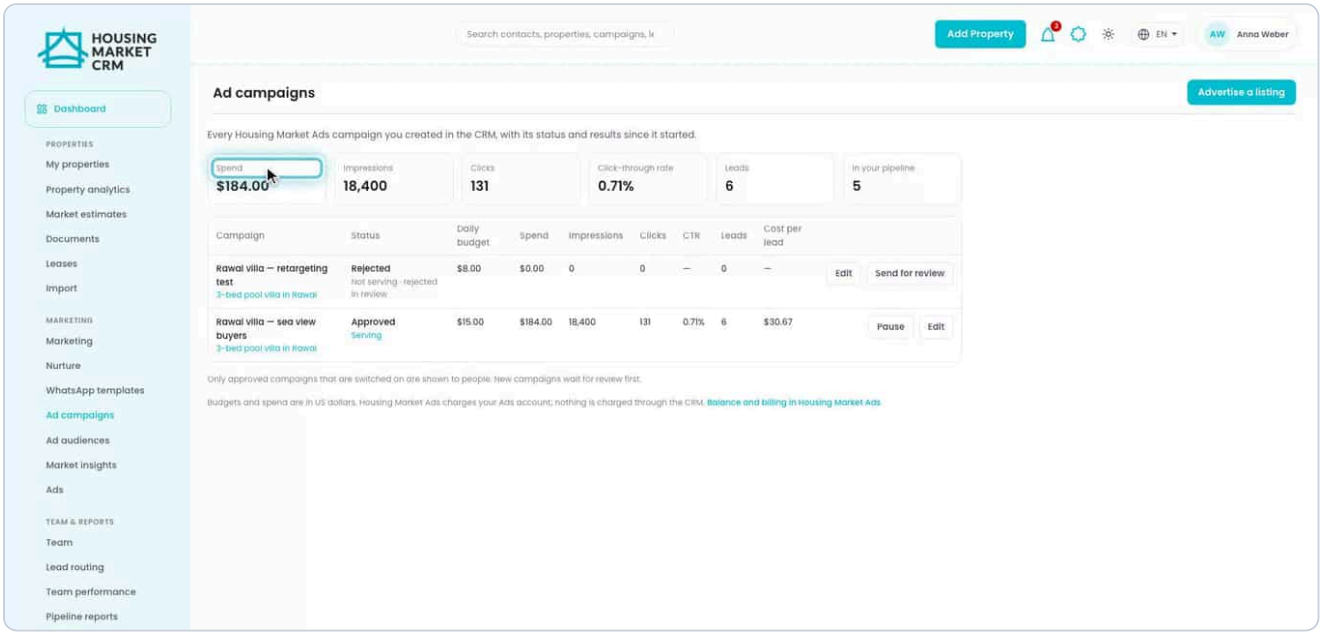
चित्र 80.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 बाएँ मेन्यू में Ad campaigns पर क्लिक करें।



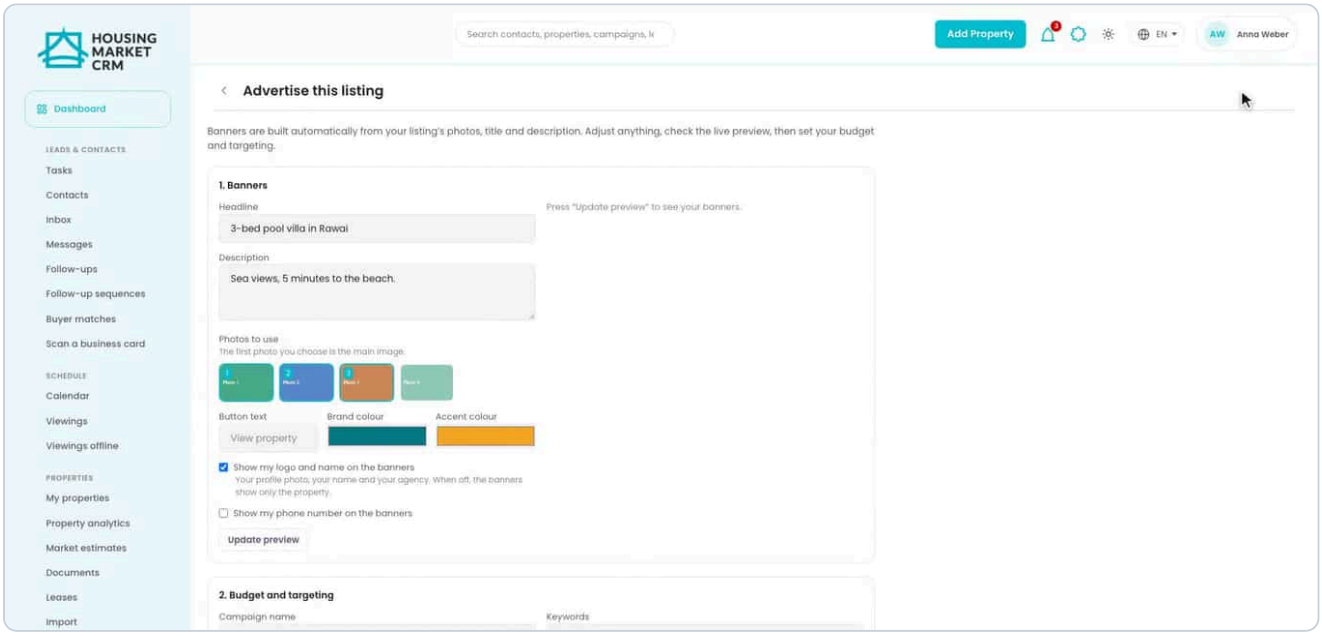
चित्र 80.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 ख़र्च, इम्प्रेशन, क्लिक और लीड एक नज़र में देखें।



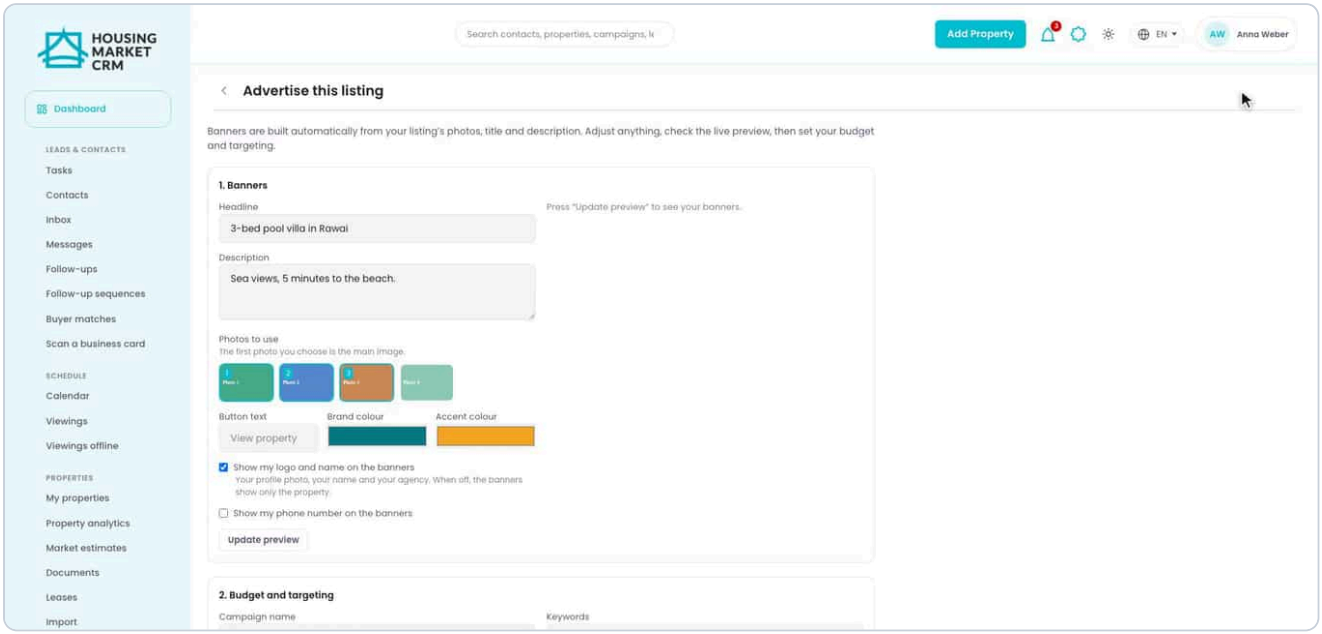
चित्र 80.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 Advertise a listing पर क्लिक करें।



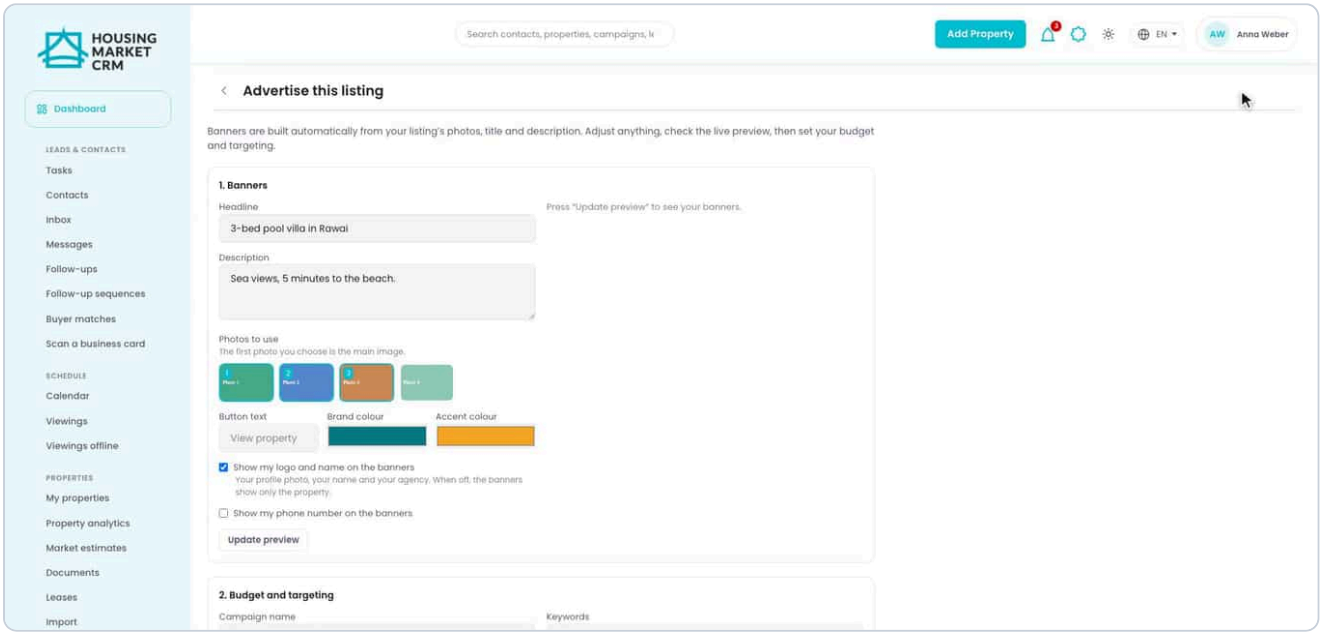
चित्र 80.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 प्रचार के लिए एक लिस्टिंग चुनें।



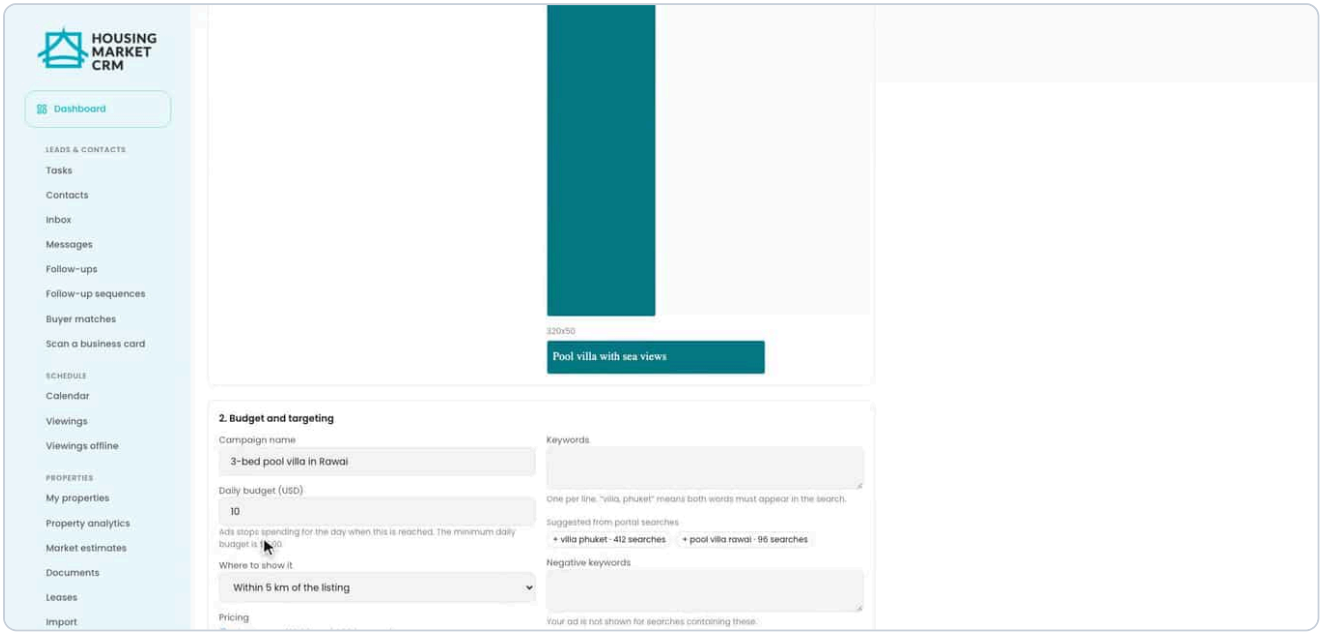
चित्र 80.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 बैनर लिस्टिंग की तस्वीरों और टेक्स्ट से बनते हैं।



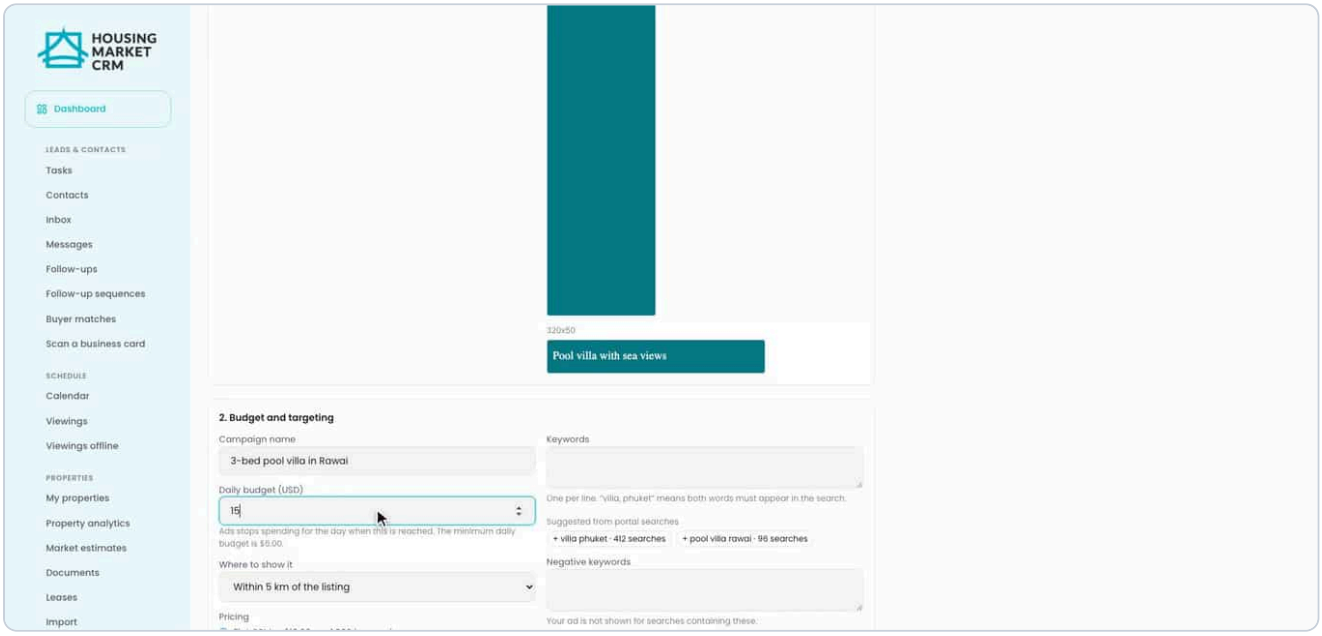
चित्र 80.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 हेडलाइन बदलें और Update preview पर क्लिक करें।



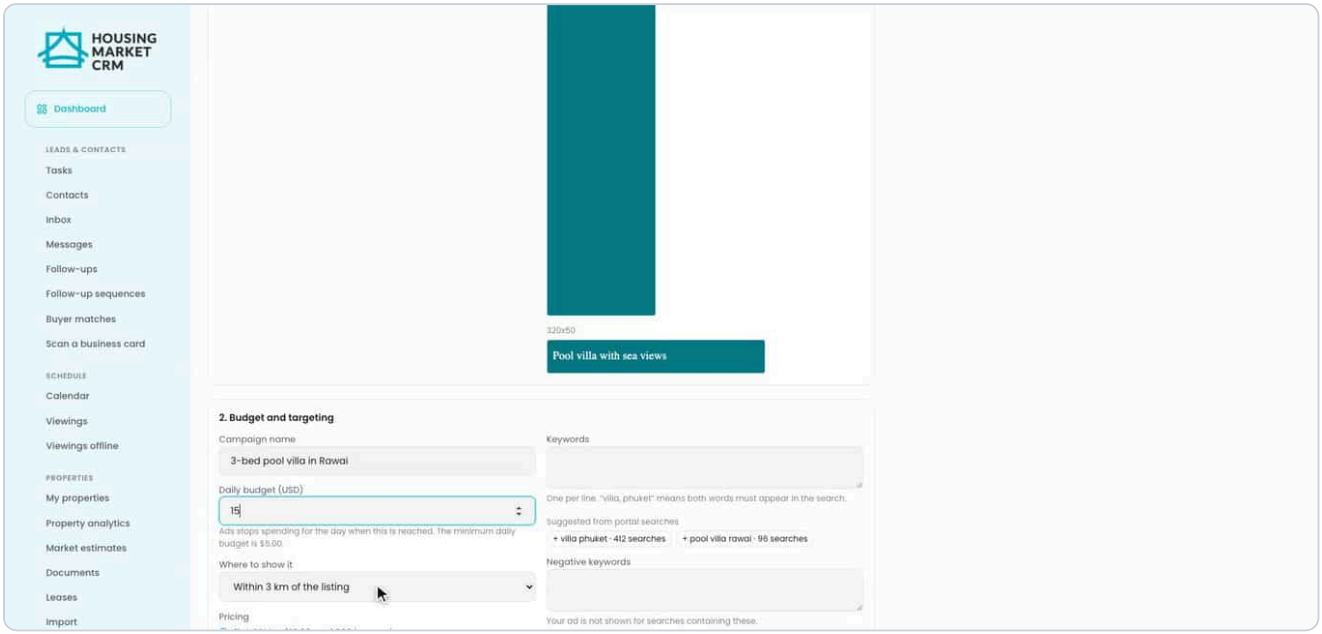
चित्र 80.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 अमेरिकी डॉलर में दैनिक बजट तय करें।



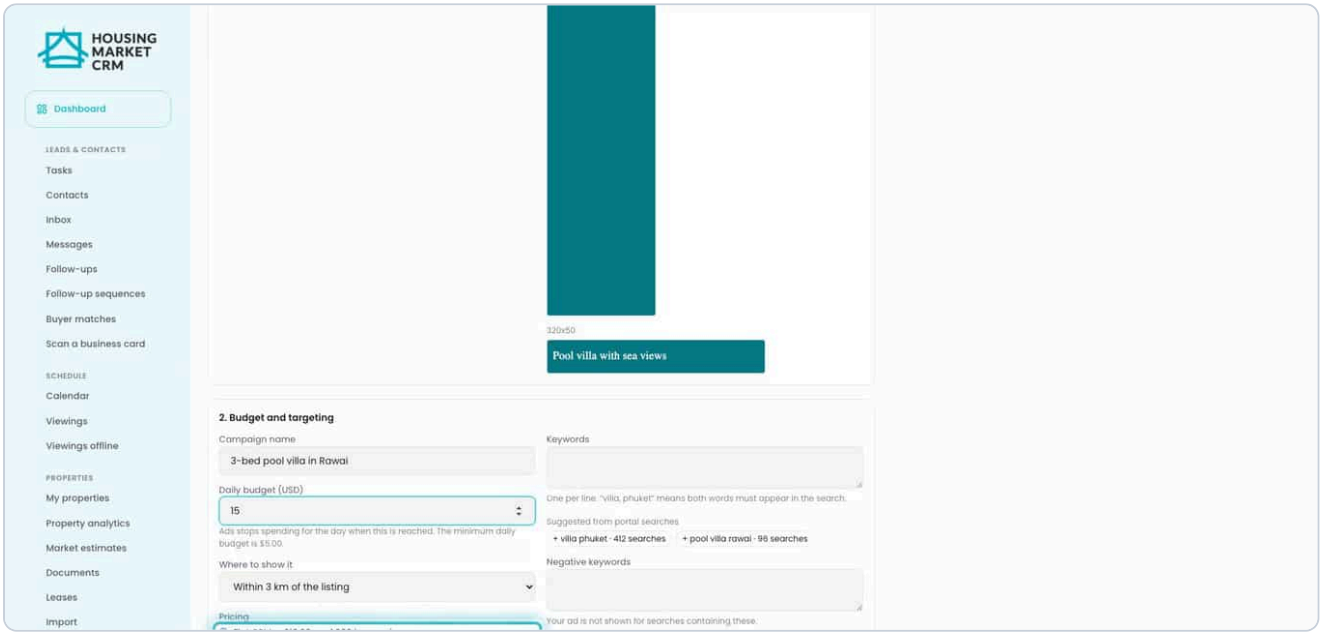
चित्र 80.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 तय करें कहाँ दिखे — जैसे लिस्टिंग के आसपास।



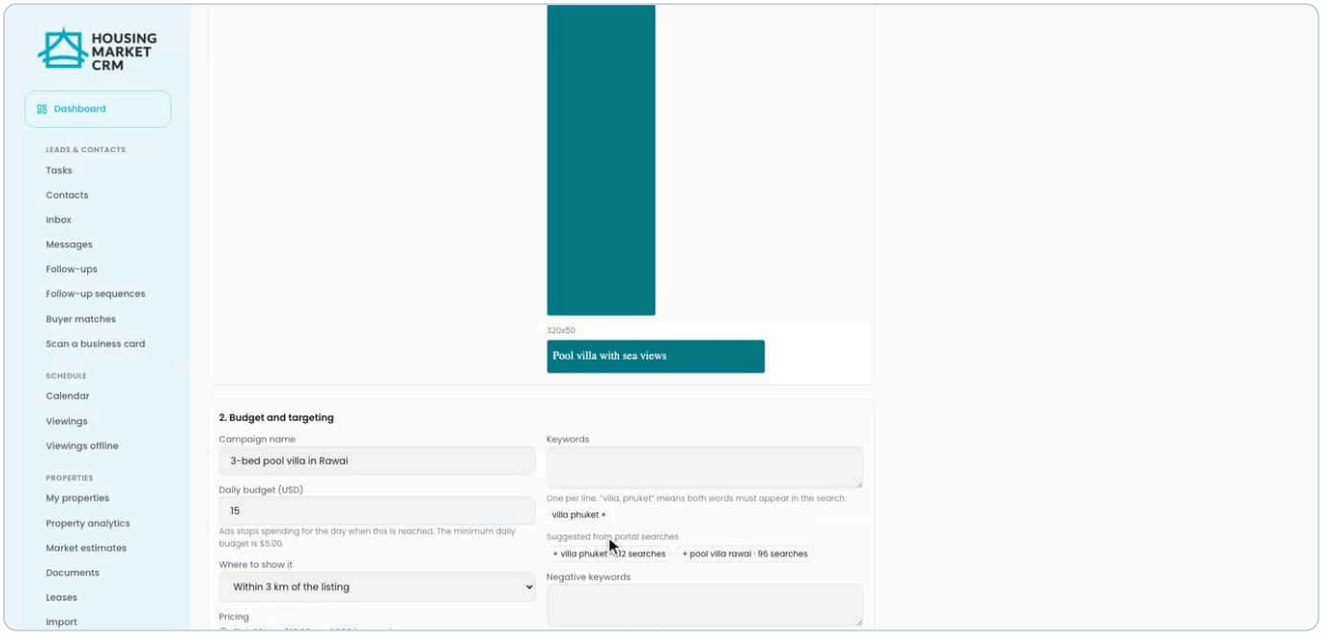
चित्र 80.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

10 बिलिंग एकसमान $10 प्रति 1,000 इम्प्रेशन है।



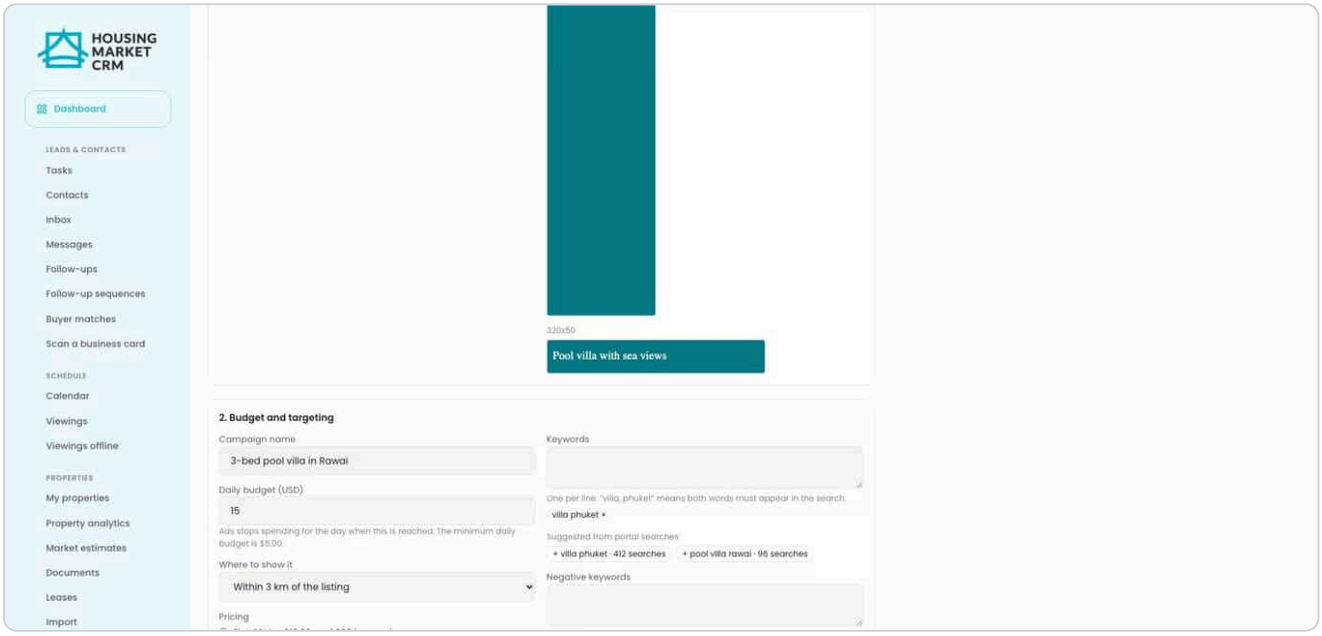
चित्र 80.10 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

11 सुझाए गए कीवर्ड जोड़ें — हर एक के सर्च दिखते हैं।



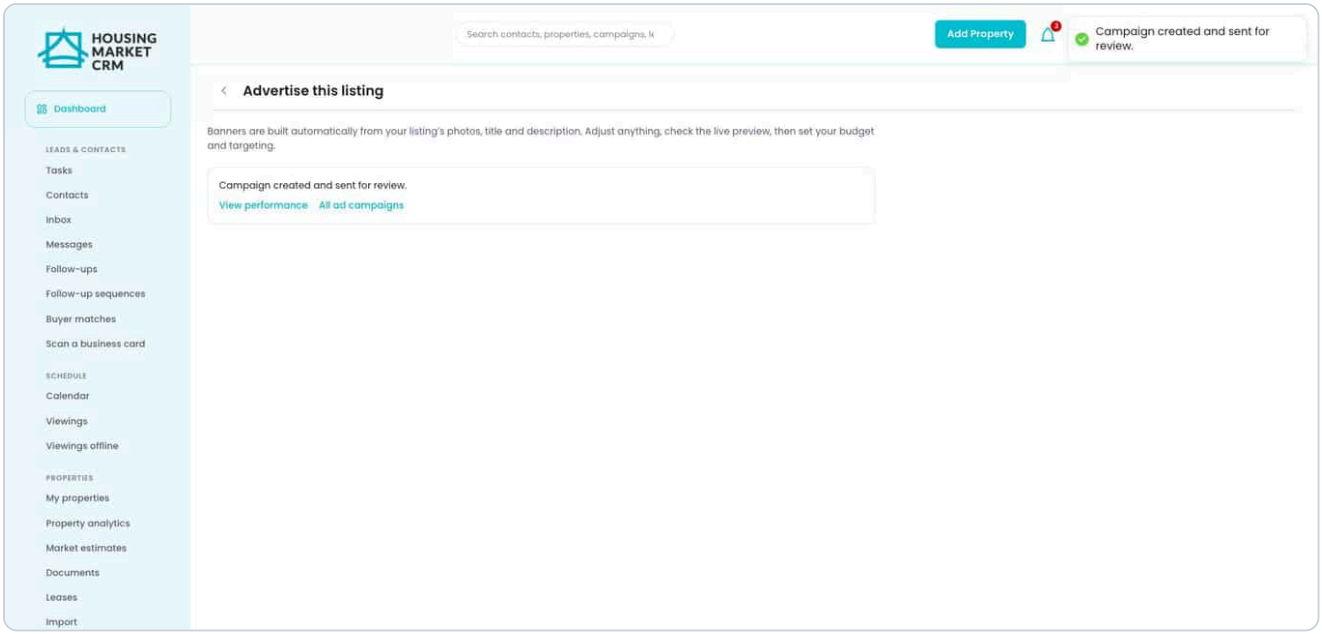
चित्र 80.11 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

12 सुझाए गए नेगेटिव कीवर्ड भी जोड़ें।



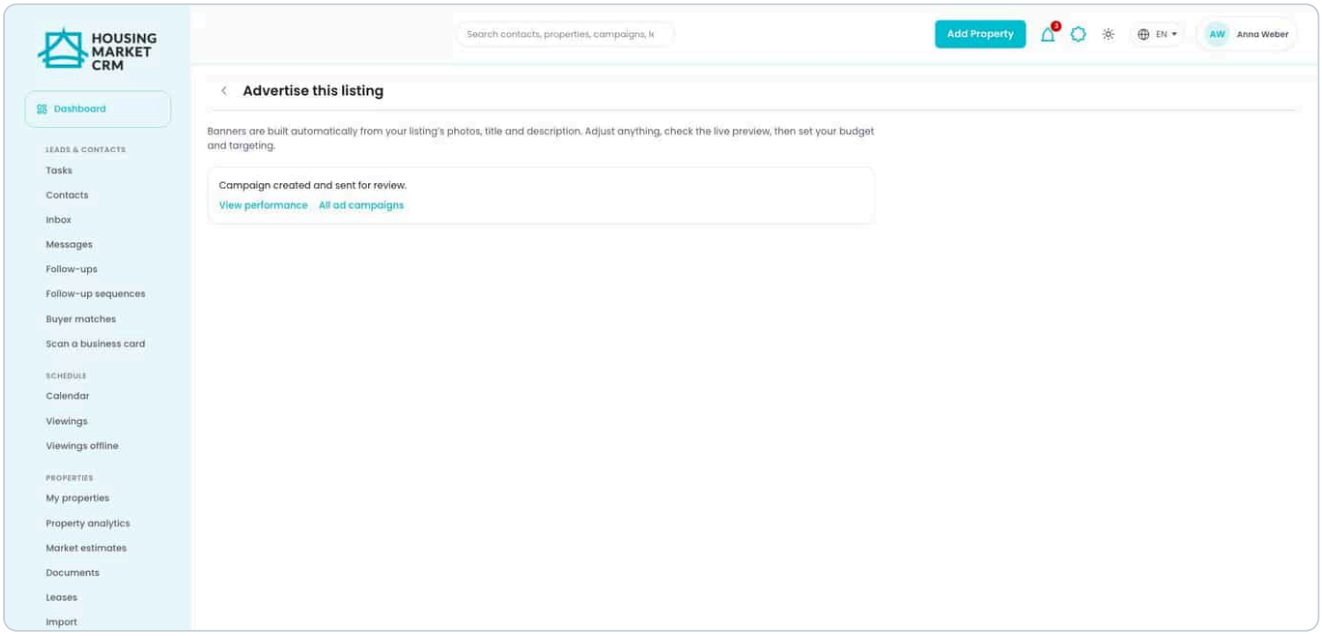
चित्र 80.12 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

13 Create campaign पर क्लिक करें।



चित्र 80.13 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

14 कैंपेन की समीक्षा होती है, फिर वह पोर्टल पर शुरू होता है।



चित्र 80.14 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या CRM Housing Market Group के साथ इंटीग्रेटेड है?	faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 अध्याय 81

API कीज़ और वेबहुक

Business | एडमिन के लिए | वीडियो देखें

अवलोकन

हाँ, Business पर। REST पर लीड, संपर्क और डील पढ़ने और लिखने के लिए API कुंजी बनाएँ, और लीड, डील और प्रकाशित प्रॉपर्टी में बदलाव की सूचना पाने के लिए वेबहुक रजिस्टर करें।

सेटिंग में इंटीग्रेशन खोलकर API कुंजियाँ और वेबहुक एंडपॉइंट बनाएँ। ओपन API और वेबहुक Business पर एक ही सुविधा हैं, क्योंकि एक कुंजी किसी एक एजेंट के लिए नहीं, पूरे दफ़्तर के लिए काम करती है।

REST API पहुँच

API कुंजी लीड, संपर्क और डील पढ़ती और लिखती है, और प्रॉपर्टी पढ़ती है। अनुरोधों की दर सीमित है, जवाब पेजों में बँटे होते हैं, और कुंजी की जगह CRM साइन-इन सत्र स्वीकार नहीं किए जाते।

वेबहुक

एक https एंडपॉइंट रजिस्टर करें और चुनें कि उसे कौन-सी घटनाएँ मिलें:

- एक लीड बनती है — CRM में, API से, या पोर्टल पूछताछ से
- एक लीड अपडेट होती है या किसी और को सौंपी जाती है, चरण बदलने सहित
- डील ट्रैकर में किसी डील की अवस्था बदलती है
- कोई CRM प्रॉपर्टी वास्तव में अपने पोर्टल तक पहुँचती है

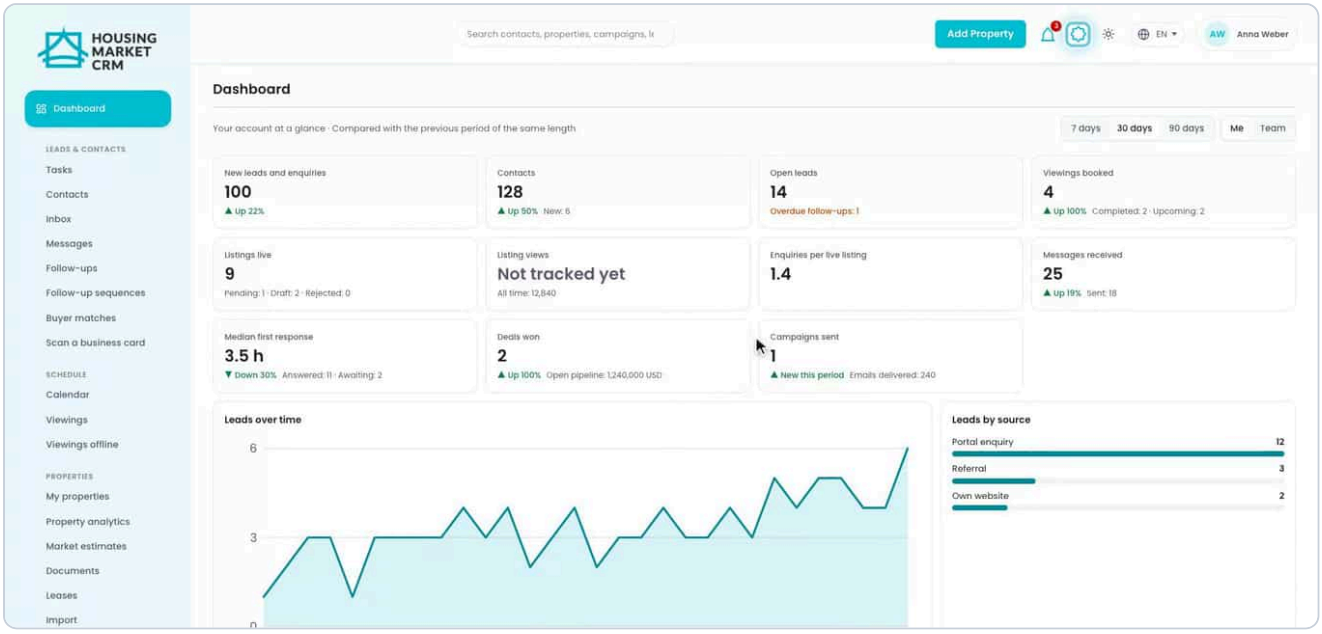
हर डिलीवरी हस्ताक्षरित होती है ताकि आपका सिस्टम जाँच सके कि वह हमसे आई है, विफल डिलीवरी फिर से भेजी जाती हैं, और एक डिलीवरी लॉग दिखाता है कि क्या भेजा गया और आपके एंडपॉइंट ने क्या जवाब दिया। टेस्ट भेजें एक बार एक टेस्ट घटना भेजता है, ताकि आप किसी एंडपॉइंट पर भरोसा करने से पहले उसे जाँच सकें।

यह CRM का अपना API है। लिस्टिंग और फ़ीड के लिए Housing Market API एक अलग उत्पाद है, जिसका अपना दस्तावेज़ीकरण है।

सहायता केंद्र से: **क्या API और वेबहुक उपलब्ध हैं?**

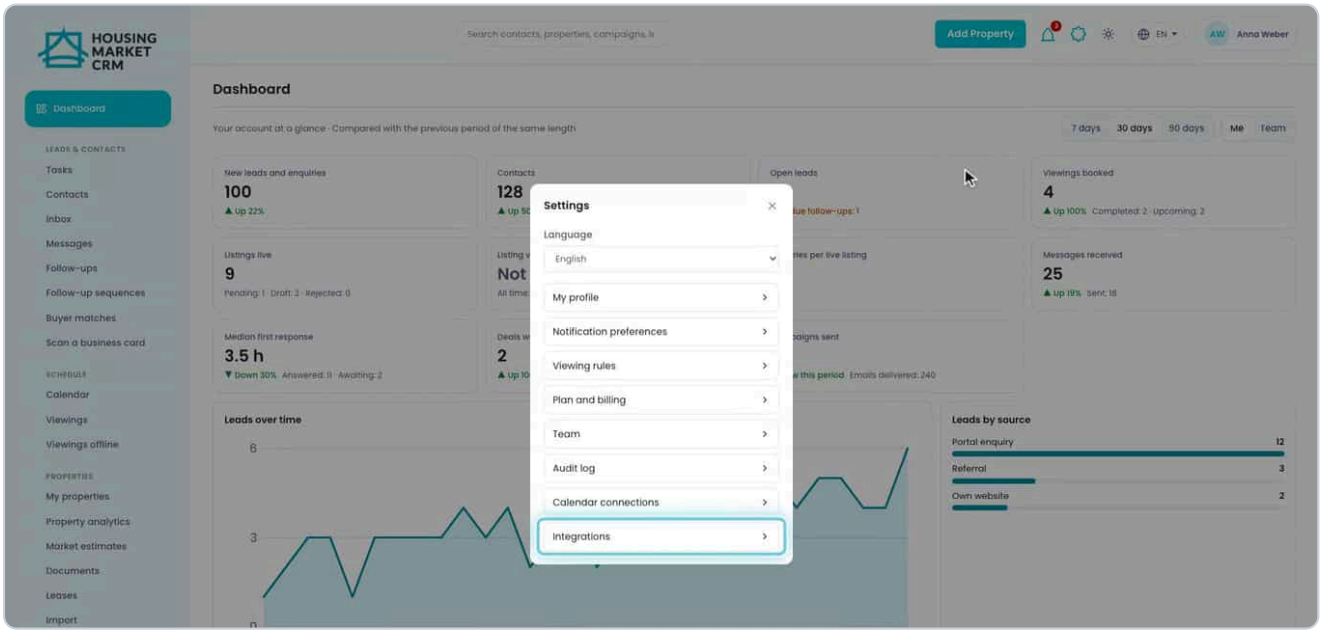
चरण-दर-चरण

1 अपना Housing Market CRM अकाउंट खोलें।



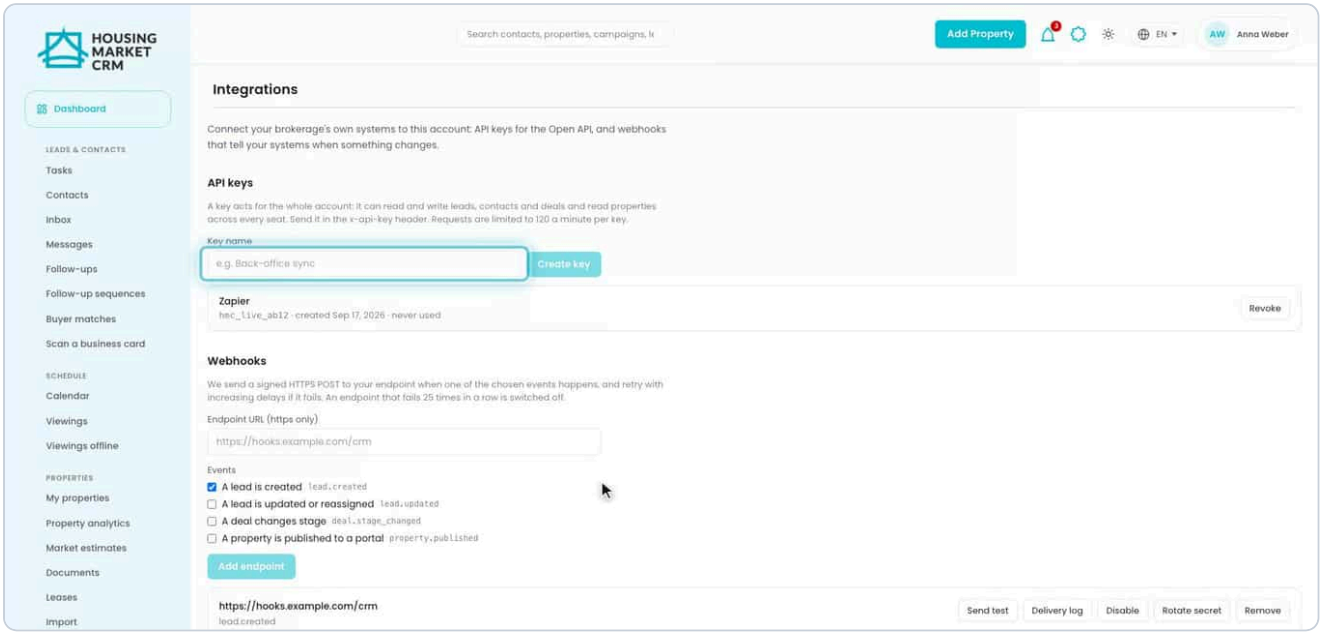
चित्र 81.1 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

2 ऊपर सेटिंग्स (Settings) आइकॉन पर क्लिक करें।



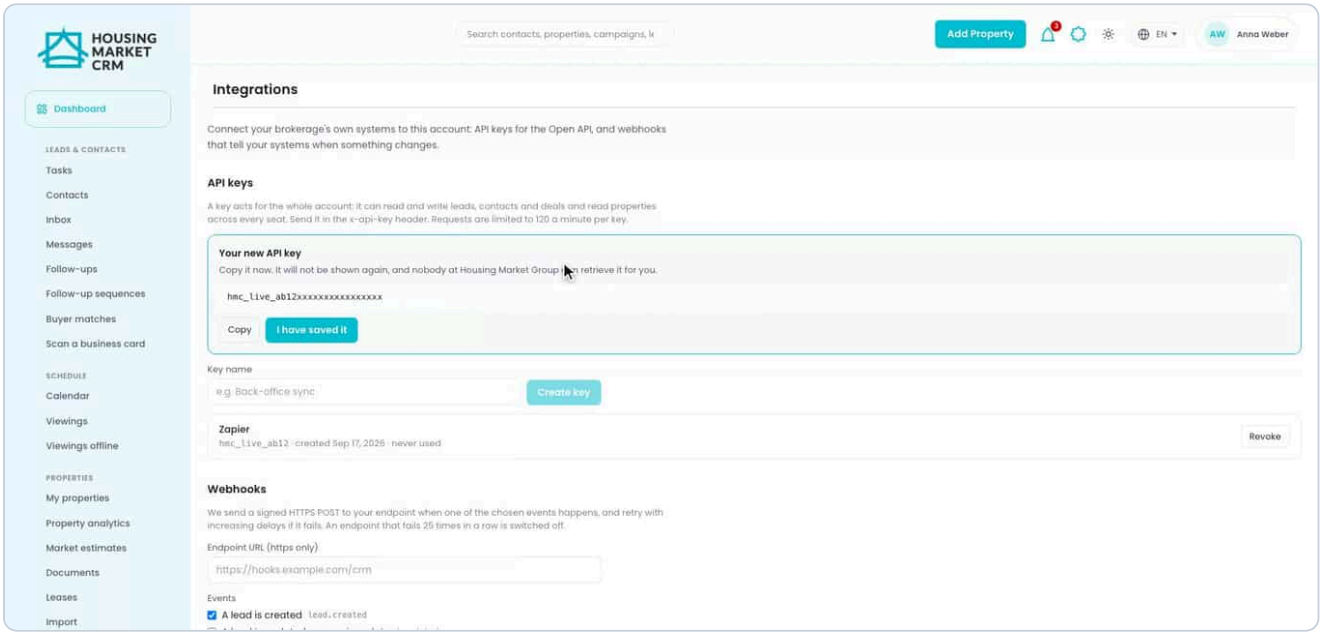
चित्र 81.2 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

3 Integrations चुनें।



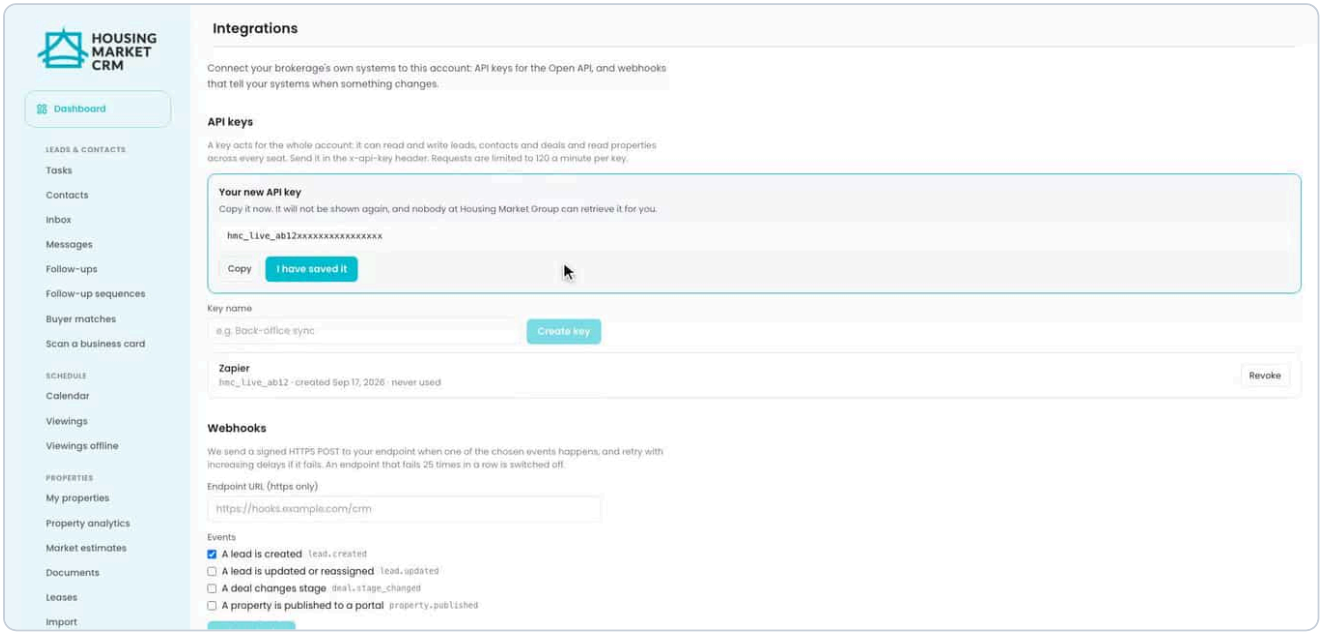
चित्र 81.3 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

4 नई API key को नाम दें और Create key पर क्लिक करें।



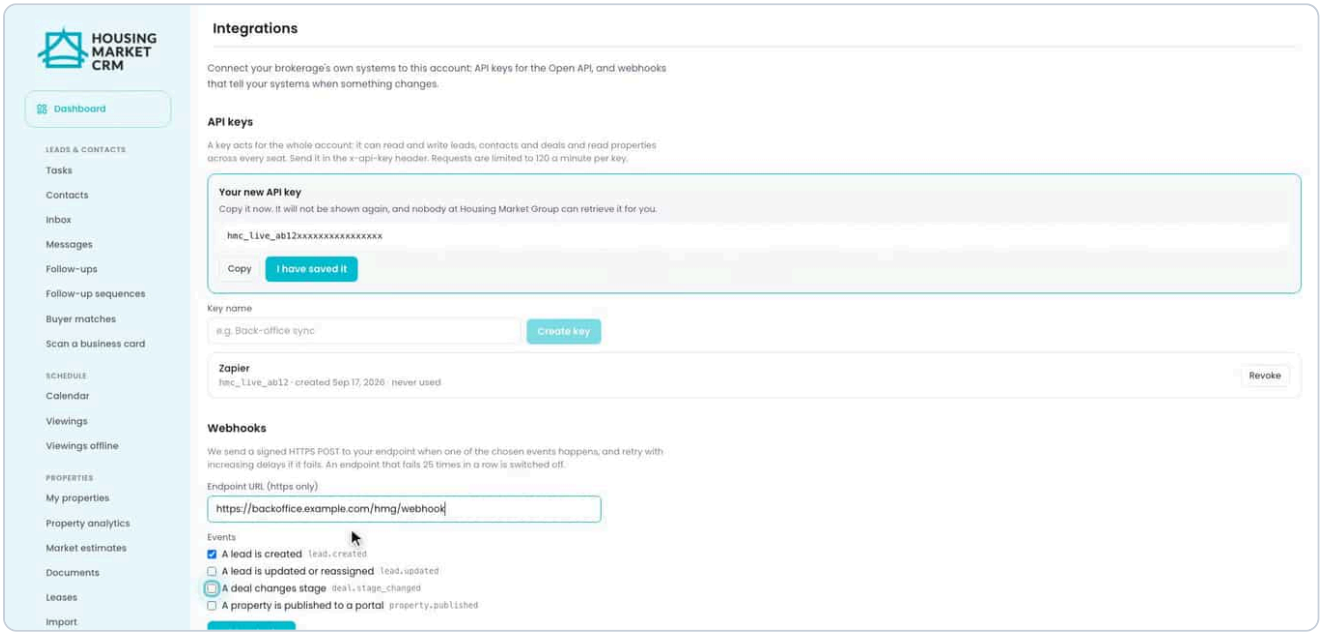
चित्र 81.4 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

5 Key एक ही बार दिखती है — सुरक्षित जगह कॉपी करें।



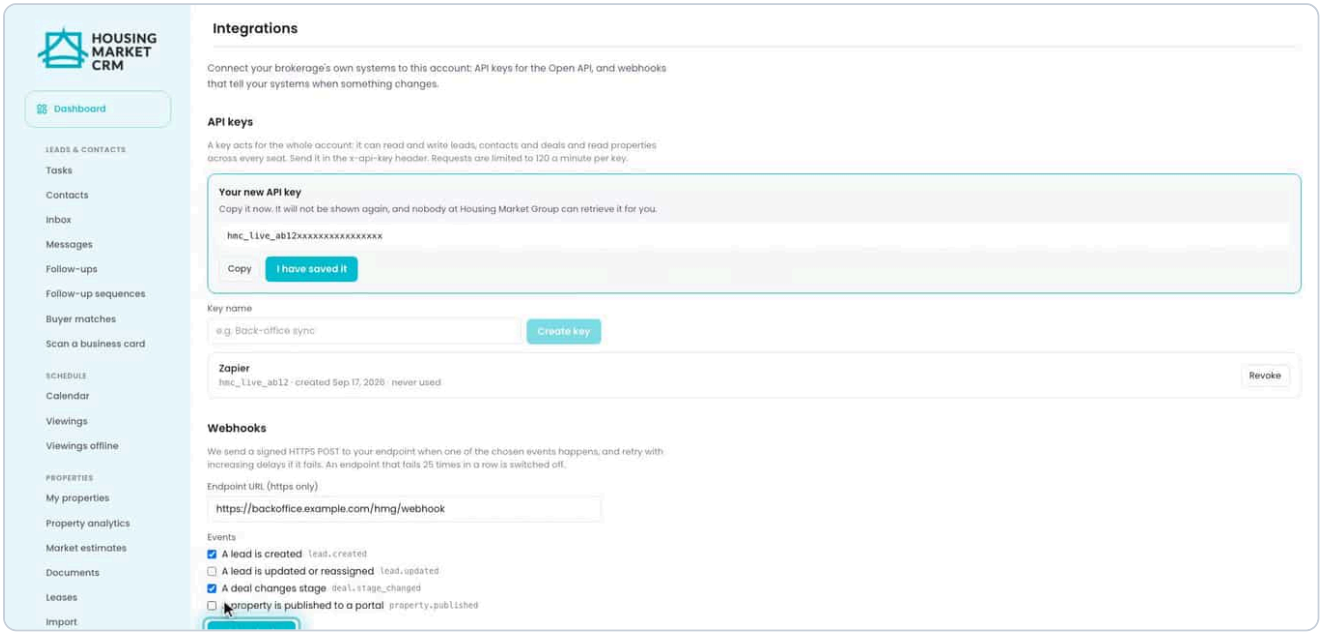
चित्र 81.5 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

6 Webhooks के नीचे अपना HTTPS endpoint डालें।



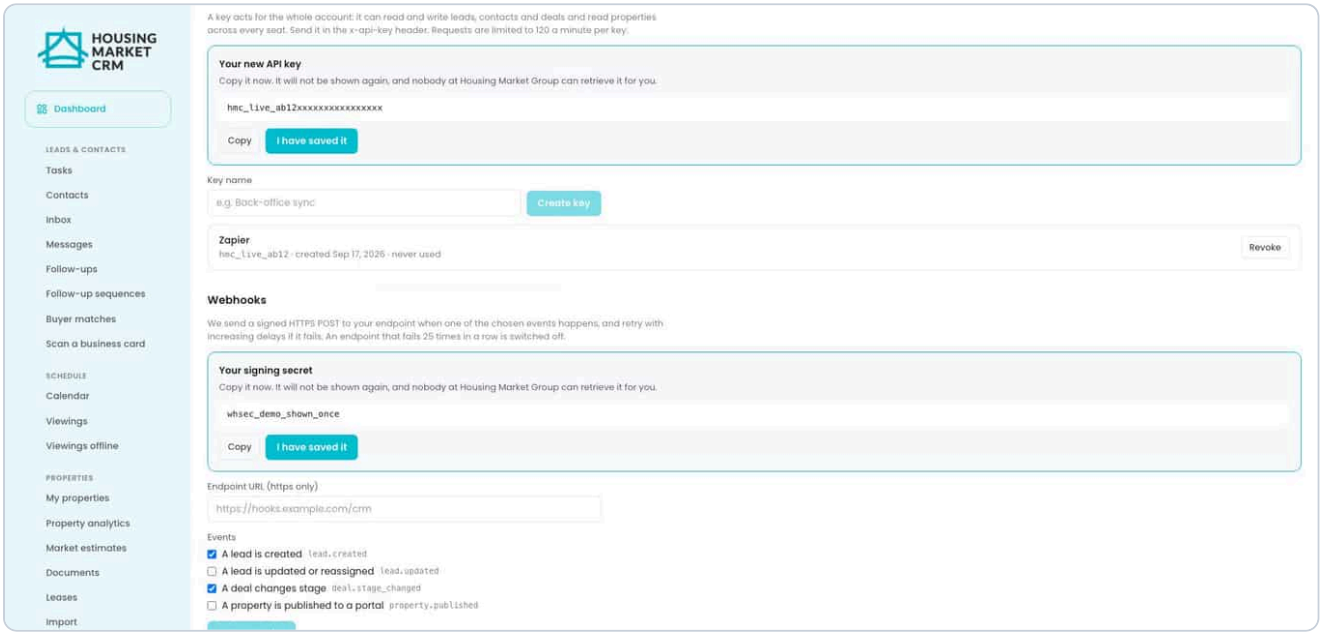
चित्र 81.6 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

7 मिलने वाले इवेंट पर टिक करें।



चित्र 81.7 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

8 Add endpoint पर क्लिक करें।



चित्र 81.8 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

9 Send test चलाएँ, फिर Delivery log देखें।



चित्र 81.9 · स्क्रीन रिकॉर्ड की गई 17 सितंबर 2026

सहायता केंद्र के संबंधित लेख

क्या मेरा डेटा सुरक्षित है? faq.housingmarketgroup.com/hi/faq/is-my-data-secure

और मदद चाहिए?

इस हैंडबुक का हर अध्याय एक छोटे वीडियो के रूप में भी उपलब्ध है, और इसकी हर व्याख्या सहायता केंद्र से ली गई है।

सहायता केंद्र

faq.housingmarketgroup.com

Housing Market Group के हर प्रॉडक्ट के बारे में जवाब

हमसे संपर्क करें

faq.housingmarketgroup.com/contact

सपोर्ट टीम को लिखें

वीडियो

www.youtube.com/@HousingMarketGroup

चरण-दर-चरण ट्यूटोरियल

HOUSING MARKET CRM

dashboard.housingmarketcrm.com

साइन इन · प्रॉडक्ट की जानकारी housingmarketcrm.com पर

Housing Market CRM हैंडबुक · संस्करण नवंबर 2026

दिखाई गई स्क्रीन 28 अक्टूबर 2026 तक रिकॉर्ड की गई थीं; बाद के रिलीज़ के बाद आपकी स्क्रीन थोड़ी अलग दिख सकती है।

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd। सर्वाधिकार सुरक्षित।

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP