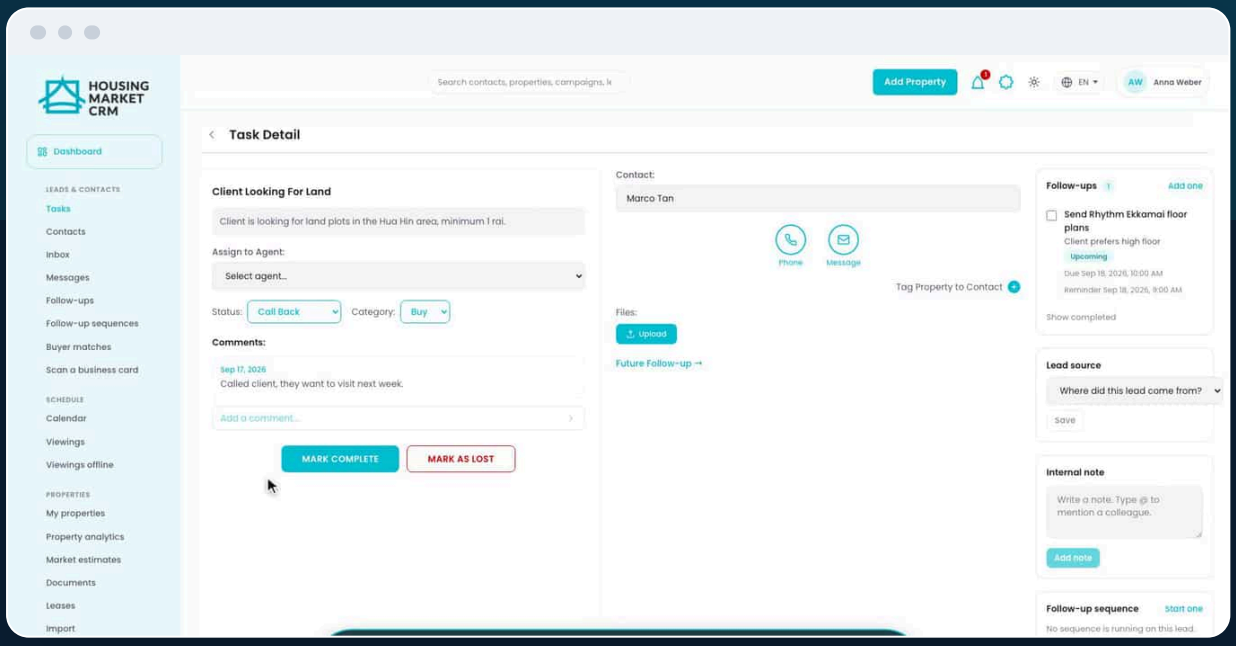
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM
Buku Panduan

Untuk agen, manajer kantor, pengembang properti, dan admin

Edisi November 2026



HOUSING MARKET GROUP

Daftar isi

Buku Panduan Housing Market CRM · Edisi November 2026

BAGIAN 1 Memulai 6

1 Buat akun Anda Semua paket 7

2 Jika email Anda sudah memiliki akun Semua paket 14

3 Masuk Semua paket 22

4 Atur ulang kata sandi Semua paket 27

5 Dasbor Anda Semua paket 33

6 Perbarui profil Anda Semua paket 40

7 Ganti bahasa Semua paket 48

8 Cari apa saja Semua paket 52

BAGIAN 2 Prospek dan kontak 56

9 Papan prospek Semua paket 57

10 Tambahkan prospek secara manual Semua paket 63

11 Menangani prospek Semua paket 69

12 Hubungkan prospek ke properti Semua paket 76

13 Balas prospek Semua paket 80

14 Lihat pembeli yang berminat Semua paket 86

15 Penilaian prospek Pro dan Business 91

16 Reverse matching Pro dan Business 95

17 Rangkaian tindak lanjut Pro dan Business 101

18 Jaga prospek dingin tetap hangat Pro dan Business 107

19 Beli prospek penjual Semua paket 113

20 Tambahkan kontak Semua paket 119

21 Impor kontak Semua paket 126

22 Pindai kartu nama Pro dan Business 132

23 Timeline kontak Semua paket 138

24 Gabungkan kontak duplikat Semua paket 142

BAGIAN 3 Properti dan listing **148**

25 Kelola properti Anda Semua paket 149
26 Tambahkan properti Semua paket 156
27 Terbitkan properti ke portal Semua paket 164
28 Listing portal Anda Semua paket 171
29 Arsipkan dan pulihkan properti Semua paket 178
30 Statistik properti Semua paket 188
31 Unggah properti secara massal Add-on berbayar 194
32 AI Listing Writer Pro dan Business 200
33 Promosikan listing Semua paket 205
34 Laporan estimasi pasar Business 212

BAGIAN 4 Komunikasi dan penjadwalan **218**

35 Pesan Semua paket 219
36 WhatsApp dari kontak Pro dan Business 225
37 Templat WhatsApp Pro dan Business 230
38 Kirim email massal Pro dan Business 235
39 Pusat notifikasi Semua paket 241
40 Notifikasi email Semua paket 245
41 Kalender Semua paket 250
42 Hubungkan kalender Anda Pro dan Business 256
43 Jadwalkan peninjauan Semua paket 261
44 Peninjauan secara offline Semua paket 267
45 Tambahkan kontak ke daftar email Anda Pro dan Business 273
46 Cara CRM melindungi pemasaran email Anda Pro dan Business 285

BAGIAN 5 AI Autopilot (add-on) **293**

47 Mulai AI Autopilot Add-on AI Autopilot 294
48 Atur AI Autopilot Add-on AI Autopilot 299
49 Setujui balasan AI Autopilot Add-on AI Autopilot 307
50 Yang diketahui AI Autopilot tentang prospek Add-on AI Autopilot 313

51 Serah terima dan ringkasan pagi Add-on AI Autopilot 318

BAGIAN 6 Housing Market Social (add-on) 323

52 Bagikan listing di media sosial Add-on Housing Market Social 324

BAGIAN 7 Transaksi, dokumen, dan laporan 337

53 Pelacakan komisi Business 338

54 Laporan pipeline Pro dan Business 345

55 Dokumen klien Semua paket 351

56 Register kepatuhan Semua paket 357

57 Pengingat kontrak sewa Pro dan Business 363

58 Portal klien Business 370

59 Profil dan ulasan Anda Semua paket 376

BAGIAN 8 Pengembang dan proyek baru 383

60 Buat proyek pengembang Paket Developer 384

BAGIAN 9 Manajemen properti 391

61 Kelola rumah sewa Pro dan Business 392

62 Lacak sewa Pro dan Business 399

63 Catat penyewaan Pro dan Business 405

64 Permintaan pemeliharaan Pro dan Business 411

65 Saring penyewa Pro dan Business 417

66 Laporan pemilik Pro dan Business 424

67 Ingatkan penyewa tentang sewa Pro dan Business 432

68 Kirim perintah kerja ke kontraktor Pro dan Business 438

BAGIAN 10 Tim Anda 445

69 Tambahkan anggota tim Business 446

70 Atur peran tim Business 452

71 Tugaskan prospek ke agen Business 457

72 Lead routing Business 461

73 Papan peringkat tim Business 467

74 Log audit Business 471

75 Pengguna tambahan Business 475

BAGIAN 11 Paket dan penagihan 483

76 Pilih paket Semua paket 484

77 Tingkatkan paket Anda Semua paket 489

78 Perbarui detail penagihan Semua paket 495

79 Rujuk agen Semua paket 501

BAGIAN 12 Integrasi 507

80 Beriklan dengan Housing Market Ads Semua paket 508

81 Kunci API dan webhook Business 516

BAGIAN 1

Memulai

1 Buat akun Anda

2 Jika email Anda sudah memiliki akun

3 Masuk

4 Atur ulang kata sandi

5 Dasbor Anda

6 Perbarui profil Anda

7 Ganti bahasa

8 Cari apa saja

1 BAB 1

Buat akun Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Buat akun gratis, isi nama, email, kata sandi, dan negara Anda, lalu klik tautan di email verifikasi. Tidak ada kode yang perlu diketik. Akun ini juga menjadi akun agen properti Anda di portal negara tersebut.

- Buka https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup, atau pilih Daftar di housingmarketcrm.com.
- Masukkan Nama depan, Nama belakang, Alamat email, Kata sandi minimal delapan karakter, dan Negara tempat Anda bekerja.
- Pilih Buat akun.
- Periksa email Anda dan klik tautan verifikasi. Tidak ada kode yang perlu diketik. Tautan di email CRM berlaku selama 7 hari.
- Masuk dengan alamat email dan kata sandi Anda.

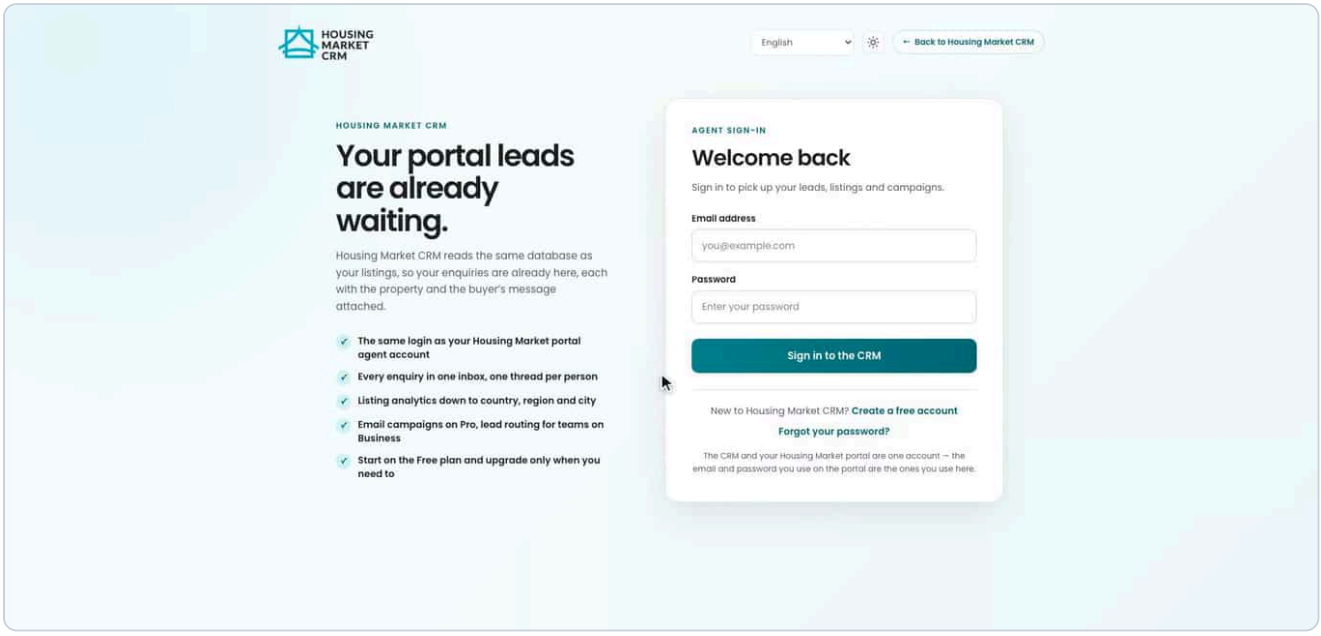
Akun dibuat sebagai akun agen properti di portal Housing Market untuk negara yang Anda pilih, sehingga email dan kata sandi yang sama juga memasukkan Anda ke sana. Akun dimulai pada paket gratis, tanpa kartu.

Sebelum Anda mengklik tautan, Anda dapat masuk, tetapi tidak dapat menggunakan CRM: sebuah banner meminta Anda memverifikasi alamat email. Jika email tidak tiba, periksa folder spam, lalu pilih Kirim ulang email verifikasi di layar konfirmasi atau di halaman masuk, atau Kirim email verifikasi baru di banner. Jika Anda salah mengetik alamat, pilih Alamat salah? Ubah alamat email saya di banner. Alamat email yang sudah dimiliki sebuah akun di portal Housing Market Group mana pun tidak dapat dipakai lagi — masuklah dengan akun itu.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara membuat akun Housing Market CRM?**

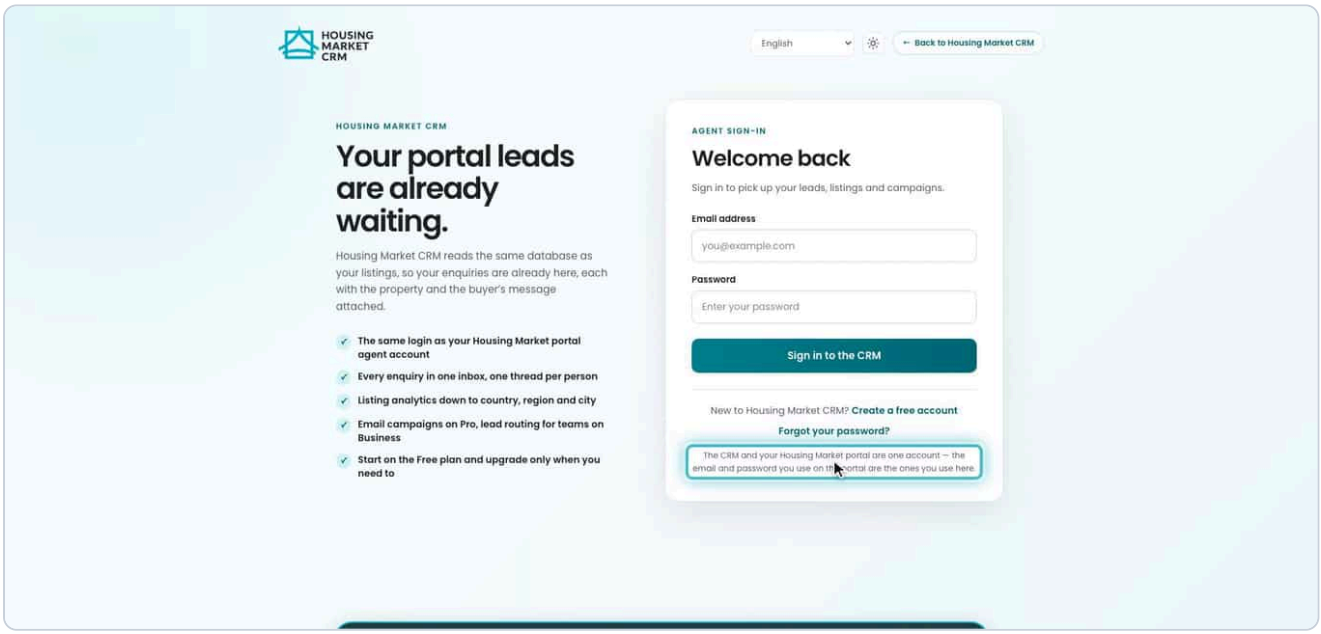
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka dashboard.housingmarketcrm.com.



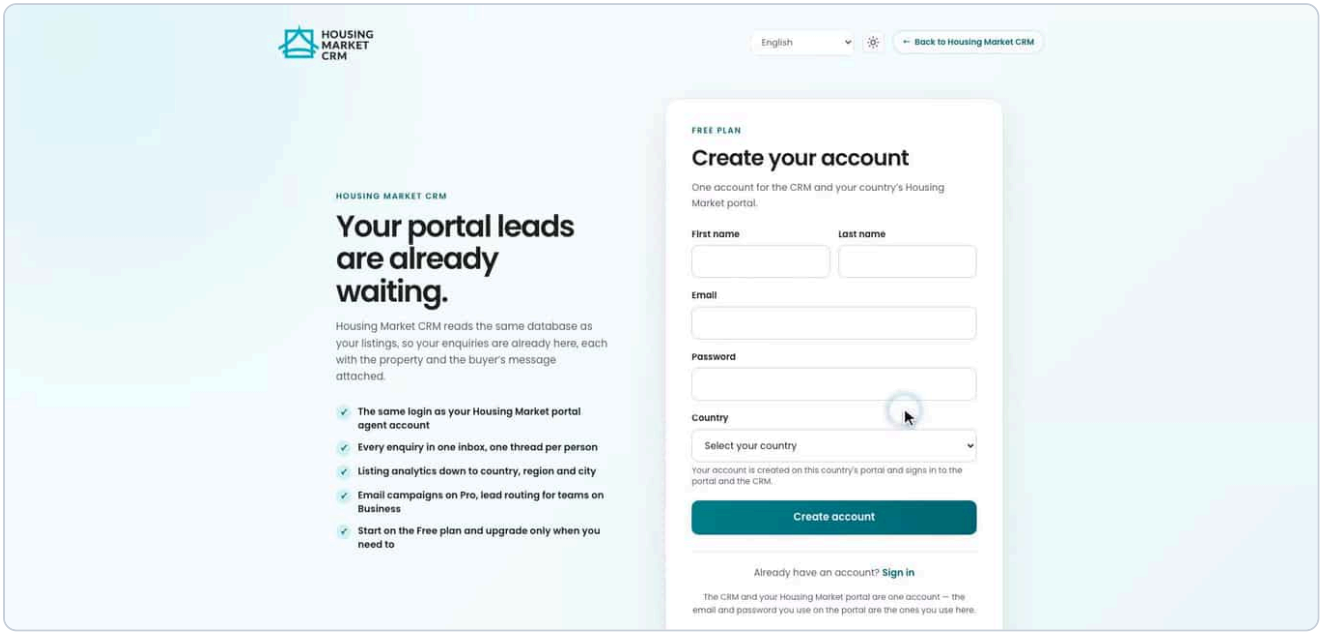
Gambar 1.1 · Layar direkam 17 September 2026

2. Sudah jadi agen properti portal? Login portal Anda berlaku di sini — tanpa pendaftaran.



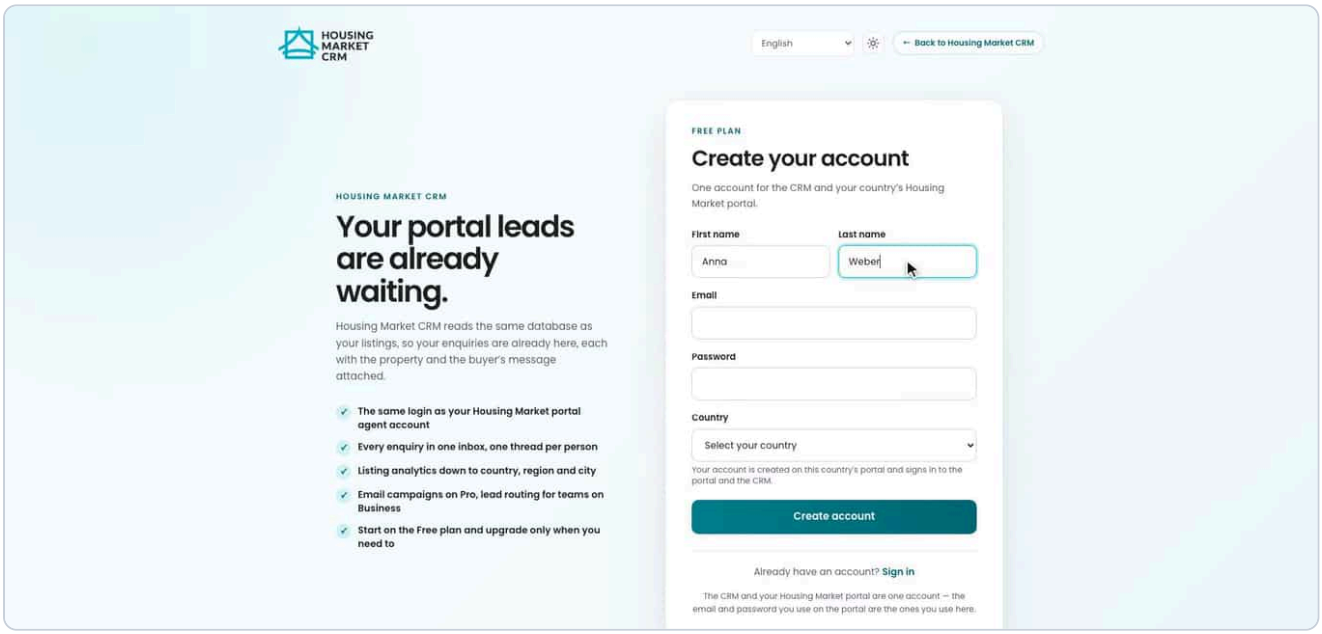
Gambar 1.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Jika belum, klik Create a free account.



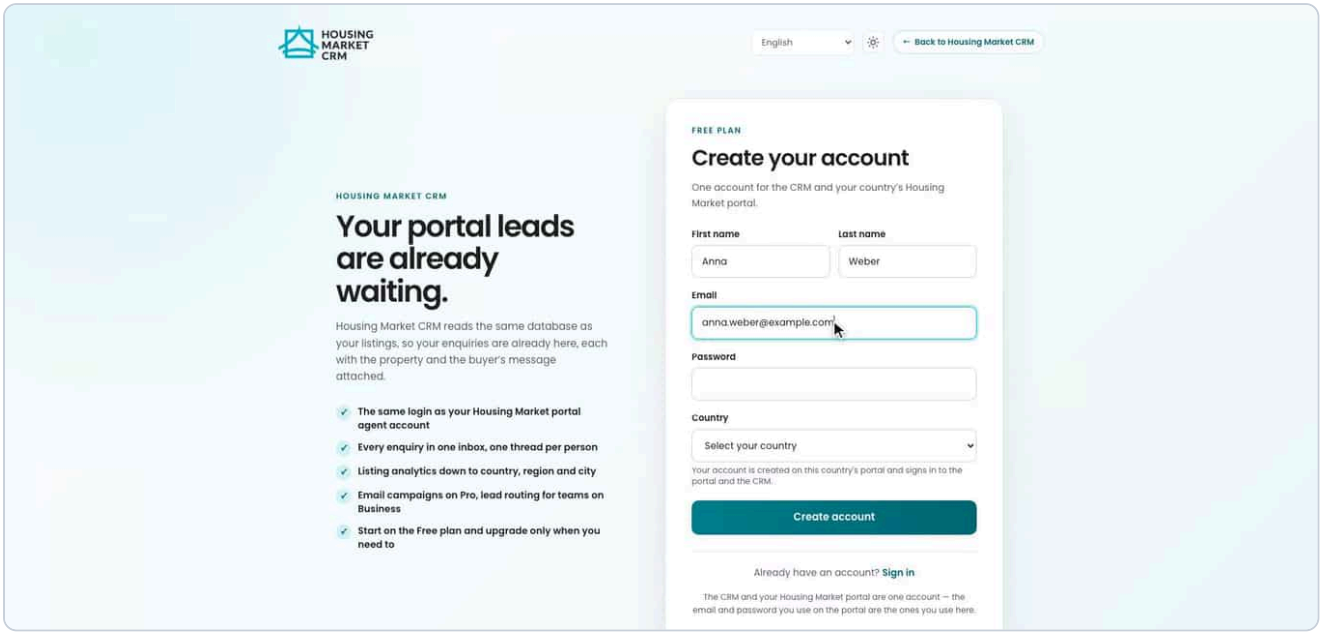
Gambar 1.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Masukkan nama depan dan nama belakang Anda.



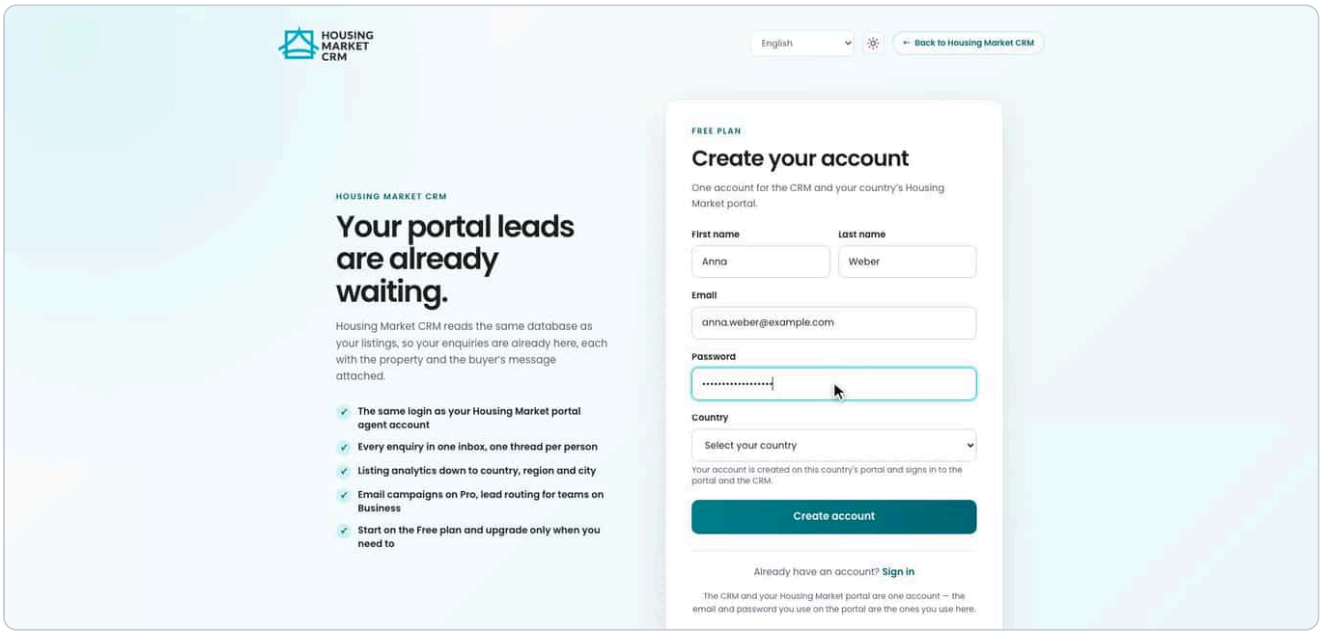
Gambar 1.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Masukkan alamat email Anda.



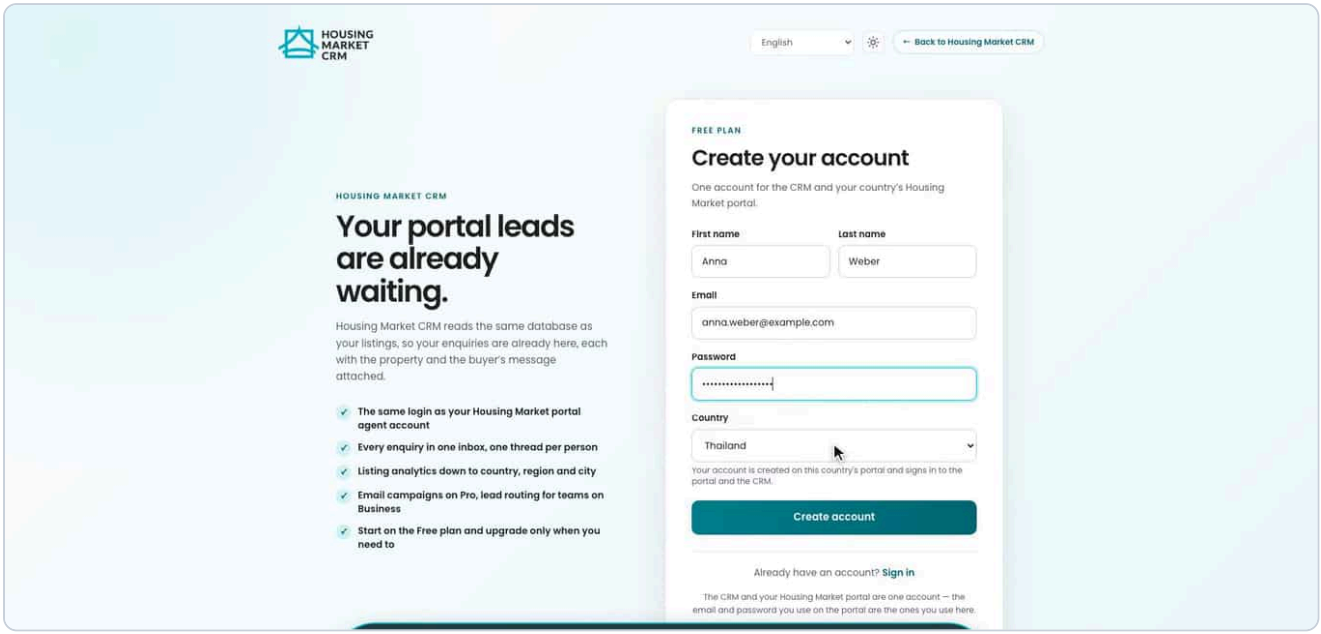
Gambar 1.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pilih kata sandi.



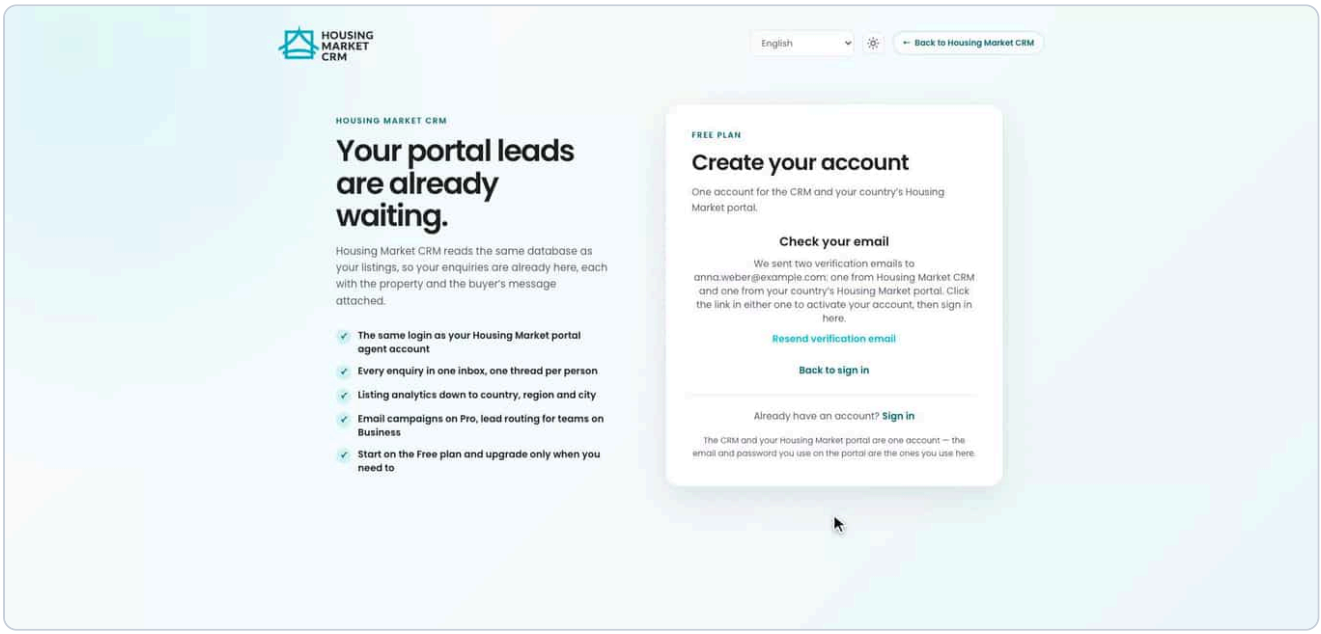
Gambar 1.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pilih negara Anda — portal tempat akun Anda bernaung.



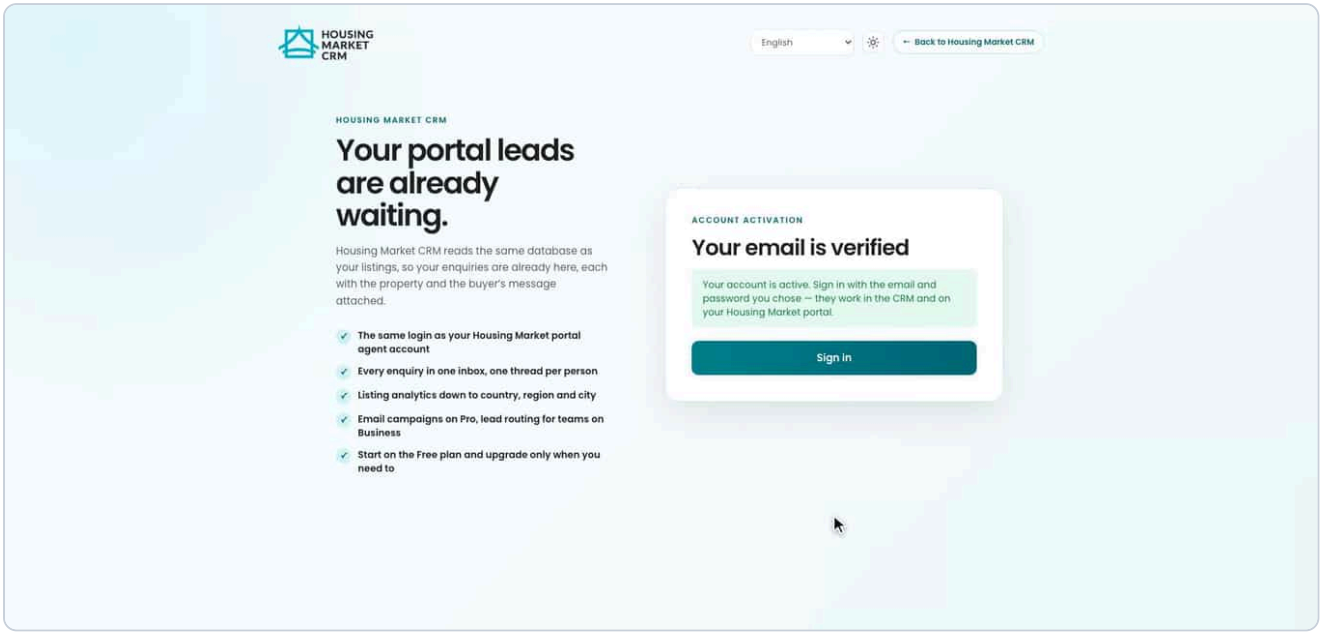
Gambar 1.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Klik Create account.



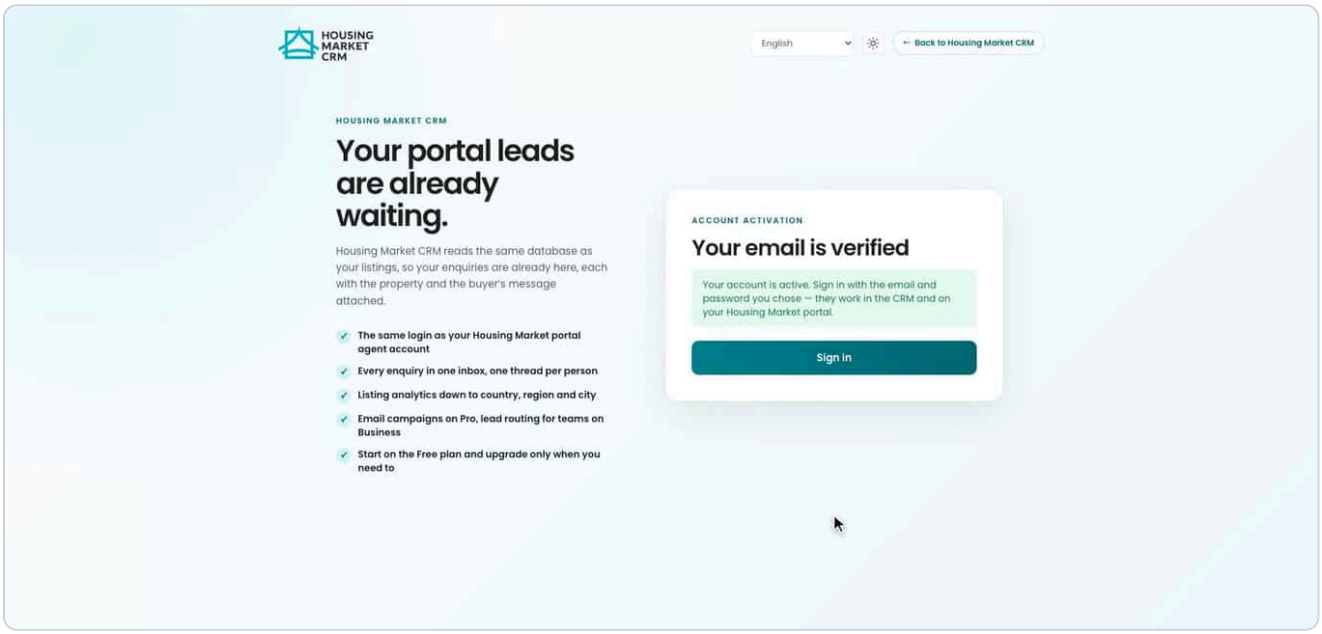
Gambar 1.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Periksa kotak masuk: kami kirim dua email verifikasi.



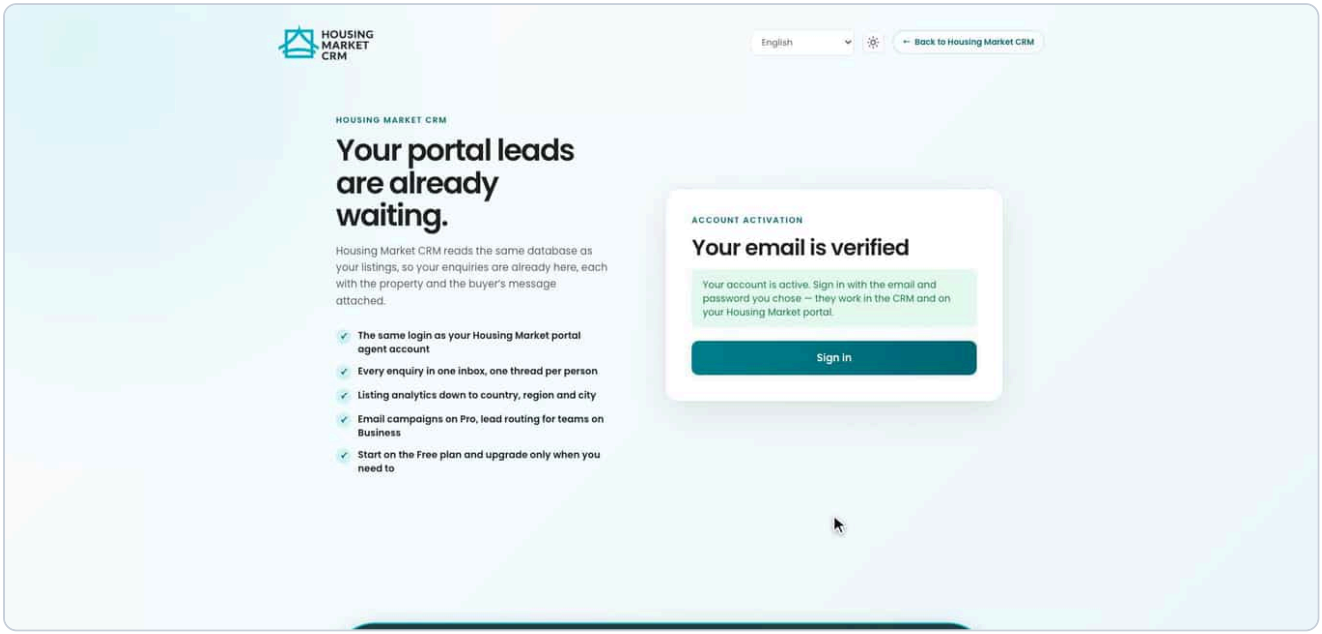
Gambar 1.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Klik tautan di salah satu email untuk memverifikasi alamat Anda.



Gambar 1.10 · Layar direkam 17 September 2026

11 Email Anda terverifikasi. Kini masuk dengan akun baru Anda.



Gambar 1.11 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Tidak. Satu akun berlaku untuk CRM dan portal. Jika Anda sudah punya akun agen di portal Housing Market Group, masuk saja dengan akun itu.

Pusat Bantuan: Apakah saya perlu akun CRM terpisah?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah Housing Market CRM gratis?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-housing-market-crm-free
Bagaimana cara mulai menggunakan Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 BAB 2

Jika email Anda sudah memiliki akun

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Tidak. Satu akun berlaku untuk CRM dan portal. Jika Anda sudah punya akun agen di portal Housing Market Group, masuk saja dengan akun itu.

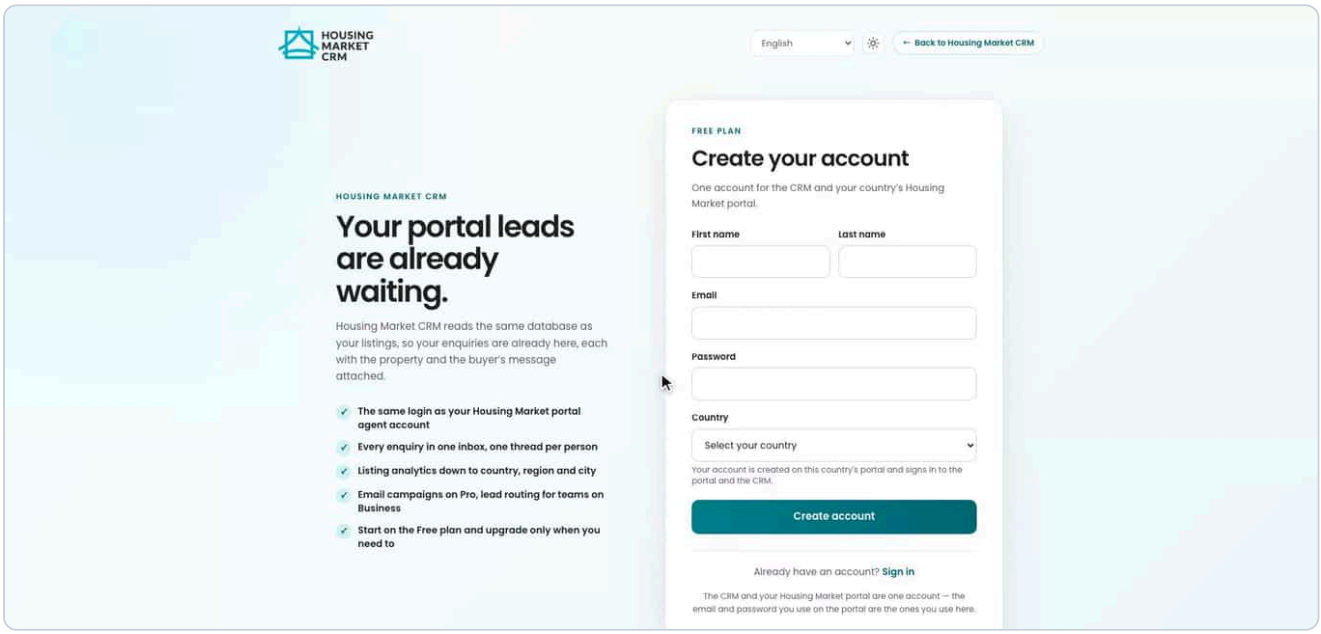
CRM dan portal memakai akun agen yang sama, jadi tidak ada kata sandi kedua yang perlu diingat dan tidak ada yang perlu dihubungkan di antara keduanya.

Jika Anda sudah punya akun agen di sebuah portal, masuk ke CRM dengan email dan kata sandi yang sama. Jika belum, buat akun gratis di CRM — sekaligus membuat akun agen Anda di portal negara yang Anda pilih. Lihat "Bagaimana cara membuat akun Housing Market CRM?".

Dari Pusat Bantuan: **Apakah saya perlu akun CRM terpisah?**

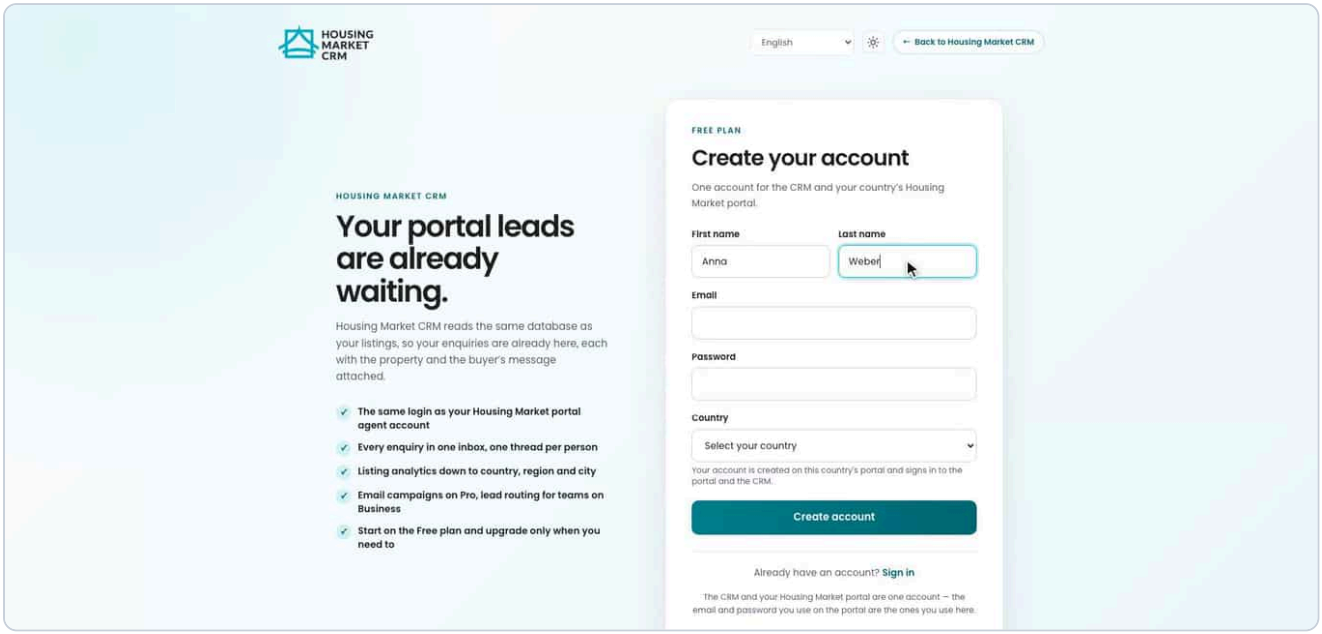
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Di Create your account, isi data Anda.



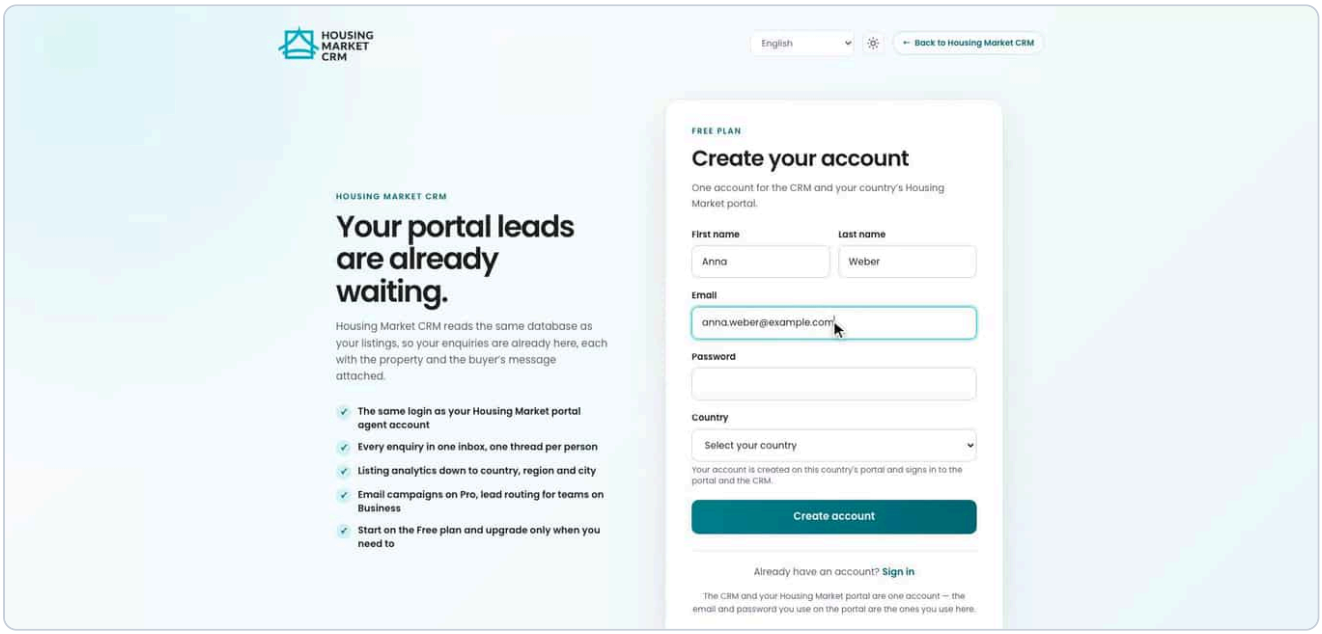
Gambar 2.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Nama depan dan nama belakang Anda.



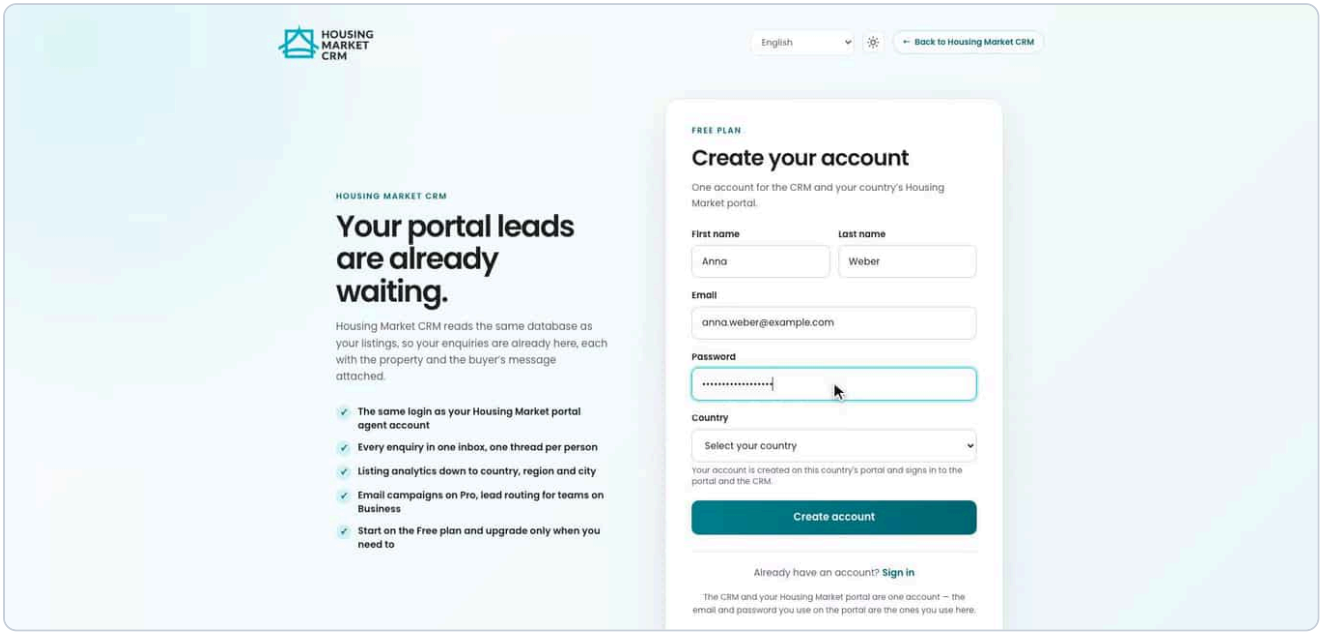
Gambar 2.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Alamat email yang sudah Anda gunakan.



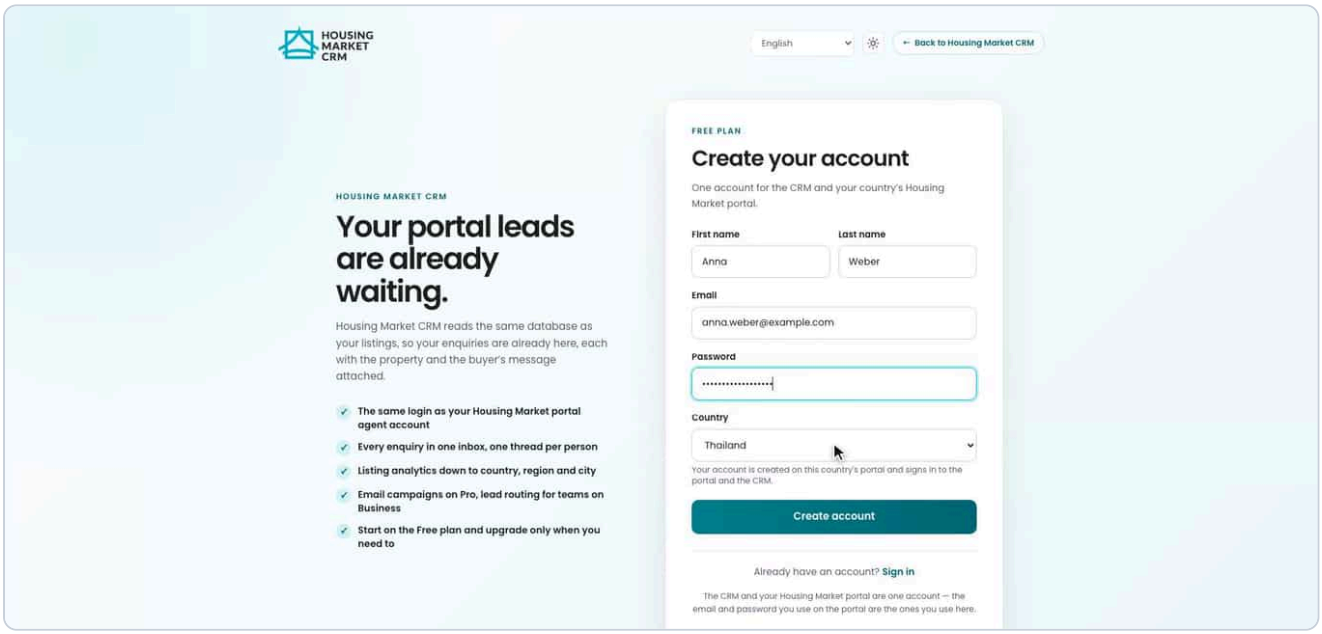
Gambar 2.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Kata sandi.



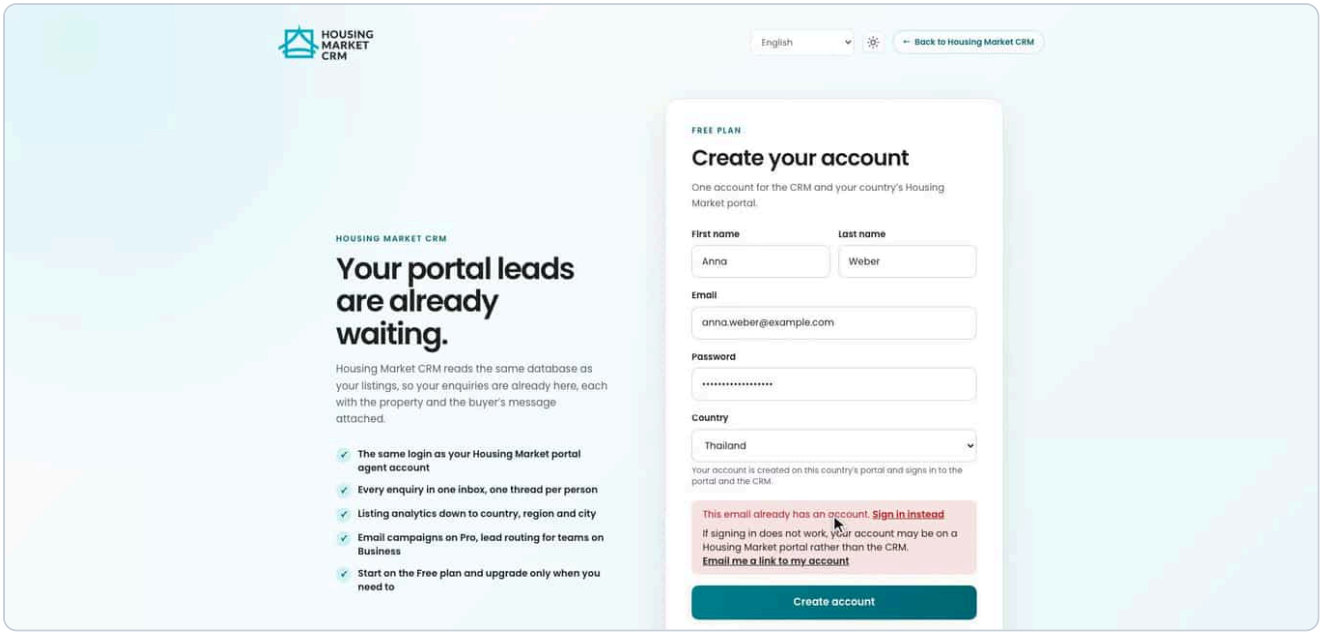
Gambar 2.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Dan negara Anda.



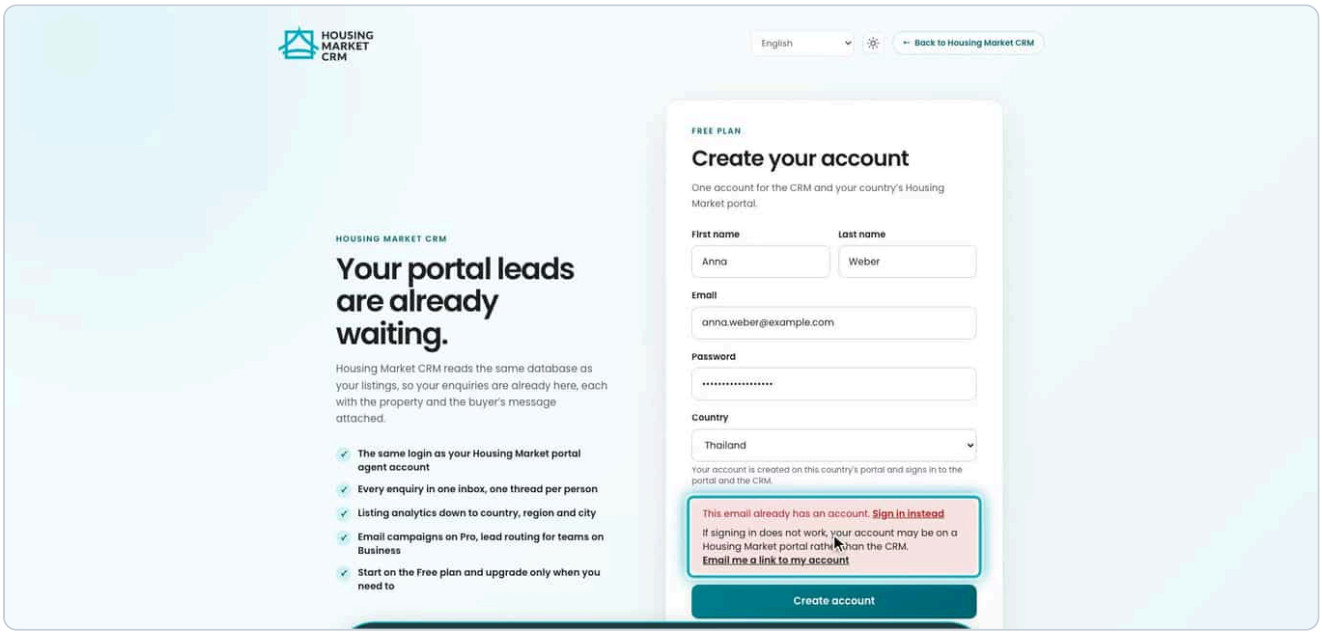
Gambar 2.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Klik Create account.



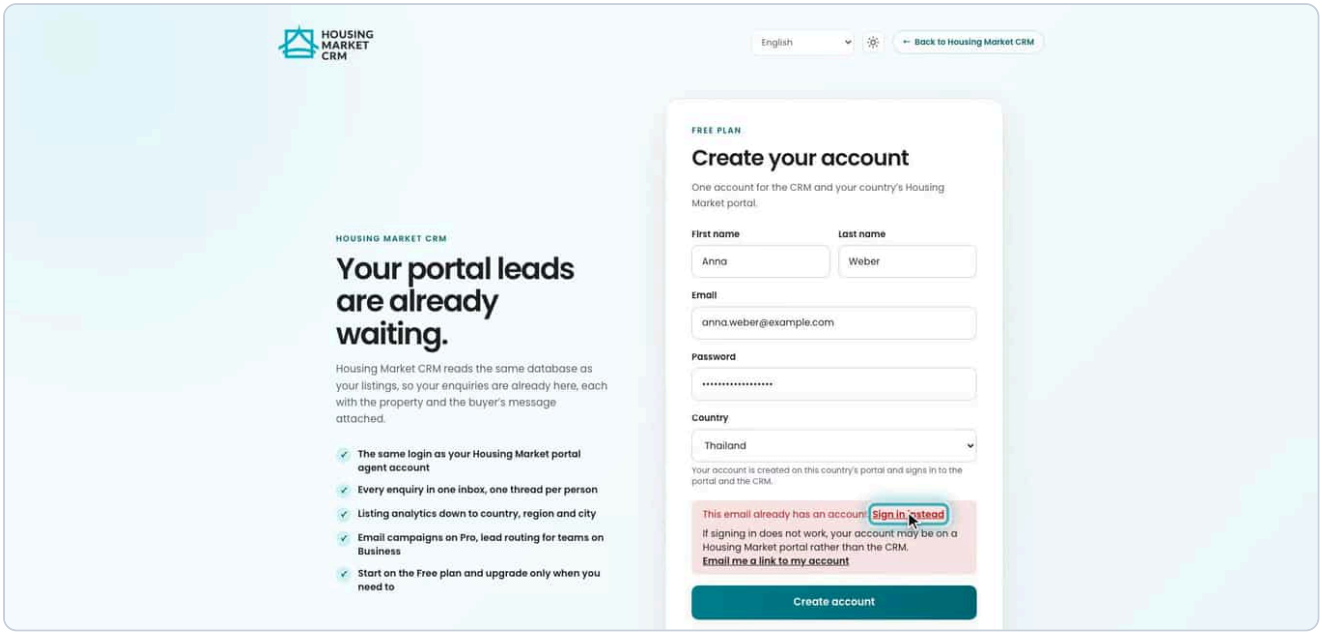
Gambar 2.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Tanpa akun kedua: email ini sudah memiliki akun.



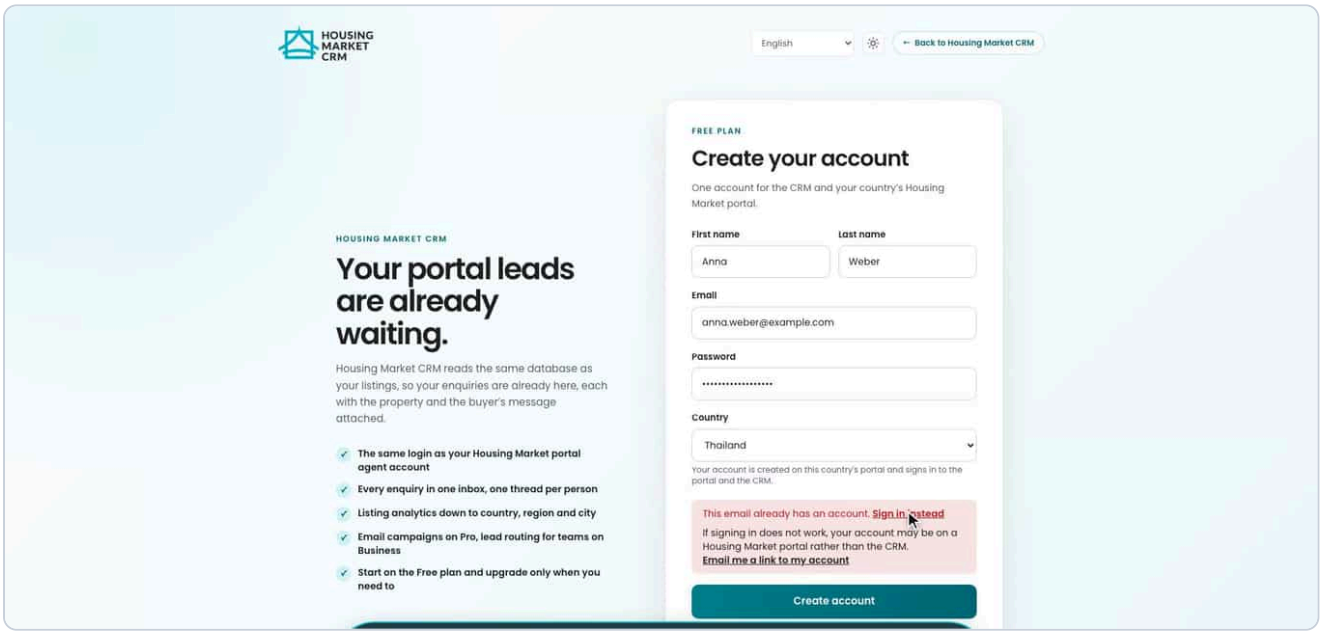
Gambar 2.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Sign in instead membawa Anda ke halaman masuk.



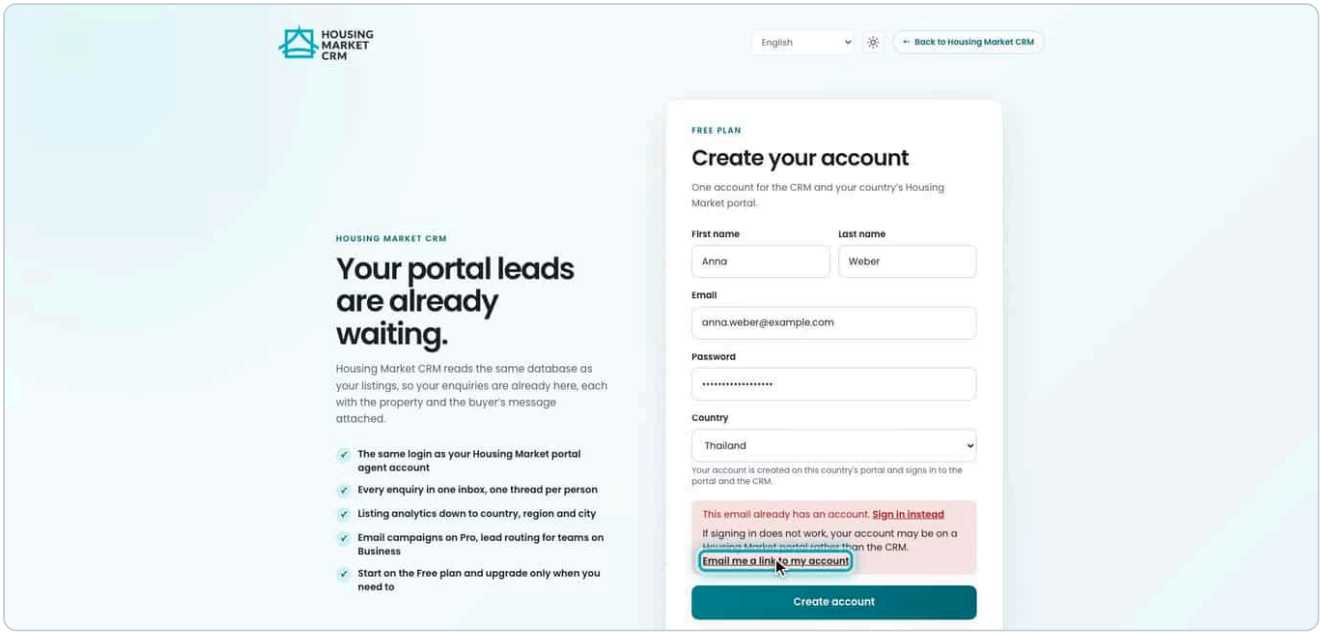
Gambar 2.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Satu email adalah satu akun di semua produk Housing Market.



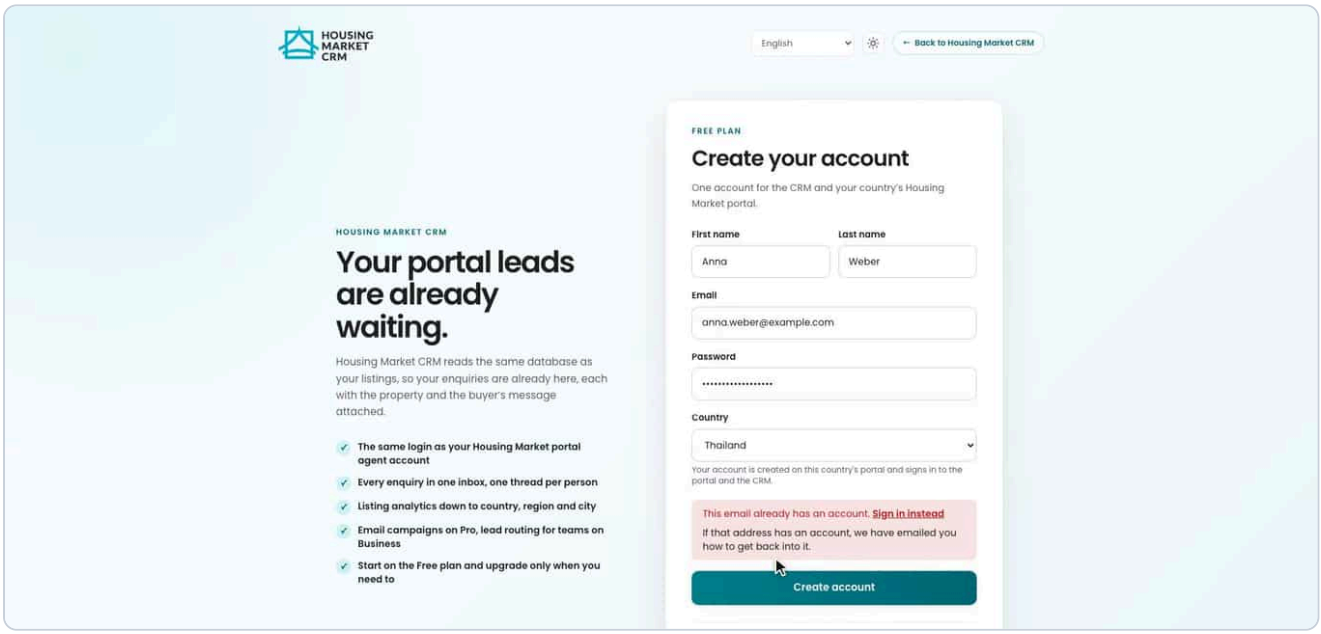
Gambar 2.9 · Layar direkam 24 September 2026

10 Akun Anda mungkin ada di portal, bukan di CRM.



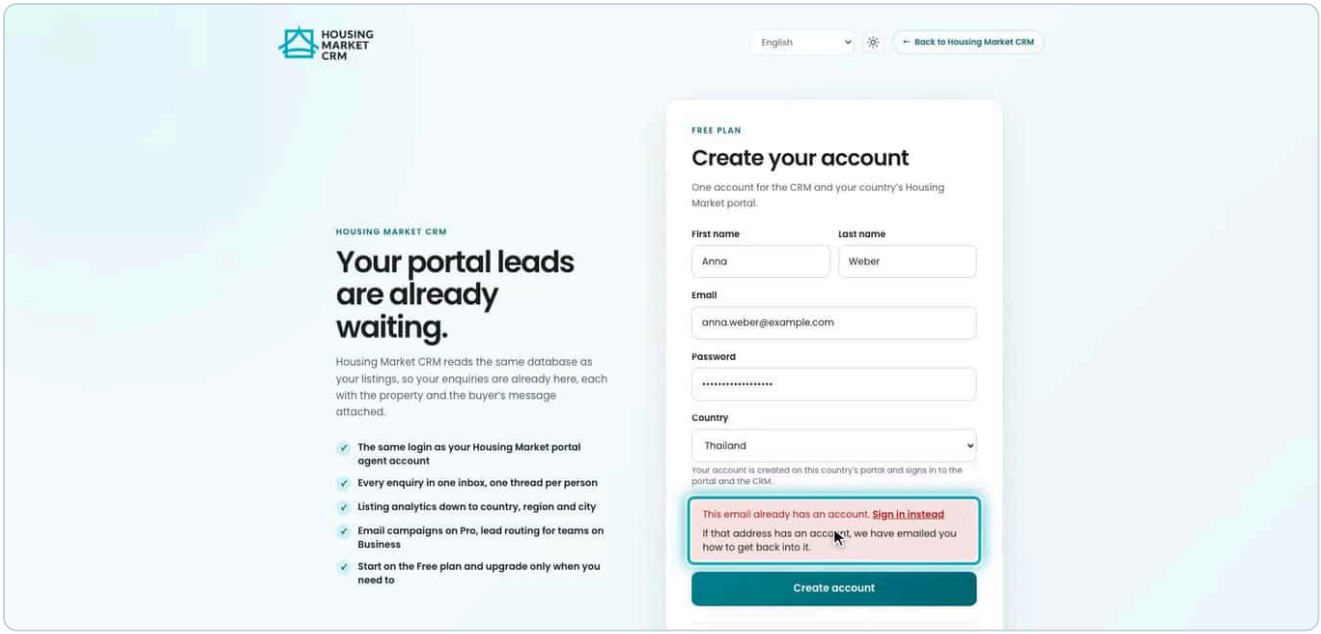
Gambar 2.10 · Layar direkam 24 September 2026

11 Klik Email me a link to my account.



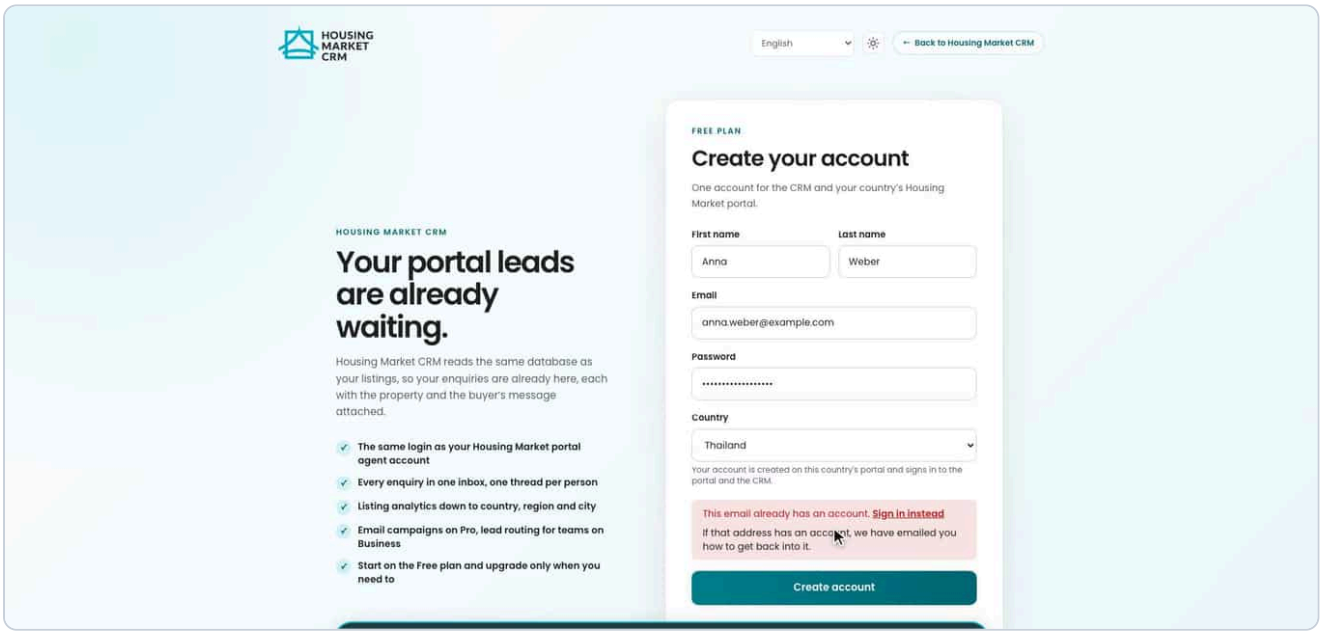
Gambar 2.11 · Layar direkam 24 September 2026

12 Periksa kotak masuk Anda untuk jalan kembali.



Gambar 2.12 · Layar direkam 24 September 2026

13 Rumusannya tidak pernah menyebut apakah suatu alamat terdaftar — itu memang disengaja.



Gambar 2.13 · Layar direkam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Pilih Lupa kata sandi? di halaman masuk, masukkan alamat email Anda, dan gunakan tautan yang kami kirim. Kata sandi baru berlaku di CRM dan di portal Anda.

Pusat Bantuan: Bagaimana cara mengatur ulang kata sandi Housing Market CRM saya?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara membuat akun Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Bagaimana cara masuk ke Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 BAB 3

Masuk

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Buka dashboard.housingmarketcrm.com/login, ketik alamat email dan kata sandi akun agen properti Housing Market Group Anda, lalu pilih Masuk ke CRM.

- Buka https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, atau pilih Masuk di housingmarketcrm.com.
- Ketik Alamat email dan Kata sandi Anda.
- Pilih Masuk ke CRM.

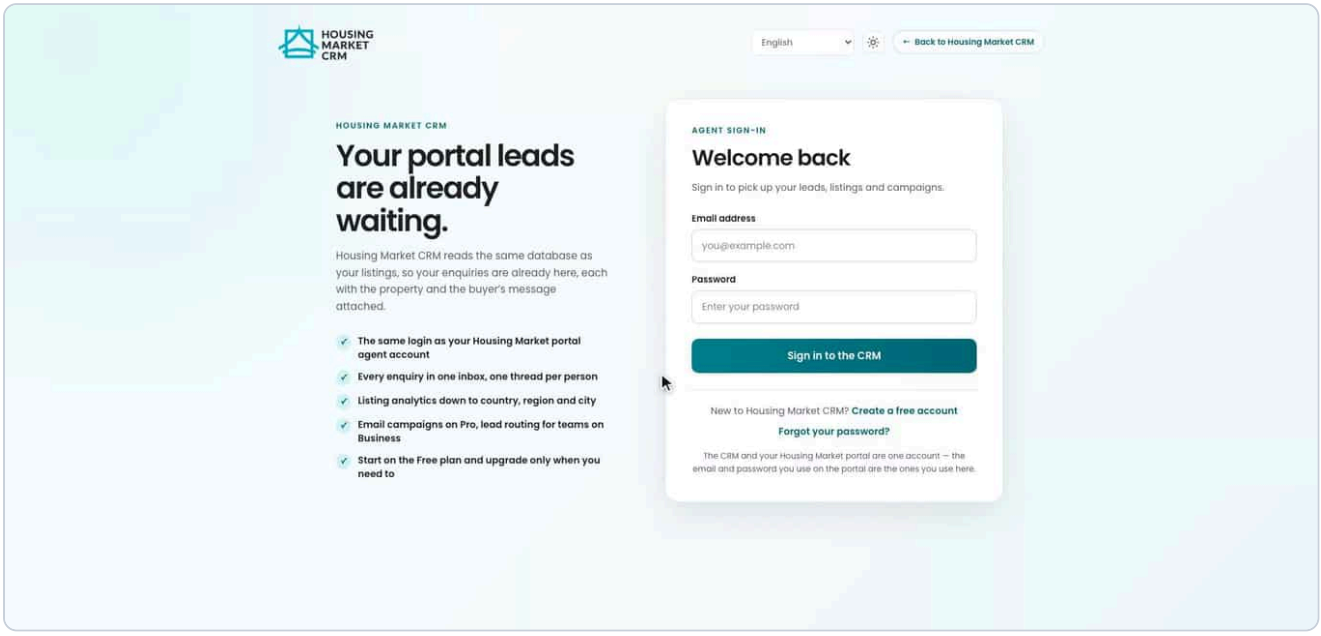
Ini adalah akun yang sama dengan akun agen properti Anda di portal, jadi data yang sama berlaku di kedua tempat. Menu bahasa dan sakelar terang-gelap ada di bagian atas halaman.

- Jika Anda melihat “Email atau kata sandi salah”, periksa keduanya lalu coba lagi, atau atur ulang kata sandi Anda.
- Jika alamat email Anda belum diverifikasi, Anda tetap dapat masuk, tetapi banner tetap tampil di layar dan CRM tetap tertutup sampai Anda mengklik tautan di email verifikasi. Pilih Kirim email verifikasi baru di banner, atau Kirim ulang email verifikasi di halaman masuk, untuk mendapatkan tautan baru. Tidak ada kode yang perlu diketik.
- Jika Anda lupa kata sandi, pilih Lupa kata sandi? — lihat “Bagaimana cara mengatur ulang kata sandi Housing Market CRM saya?”.
- Jika Anda belum pernah memiliki akun, pilih Buat akun gratis — lihat “Bagaimana cara membuat akun Housing Market CRM?”.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara masuk ke Housing Market CRM?**

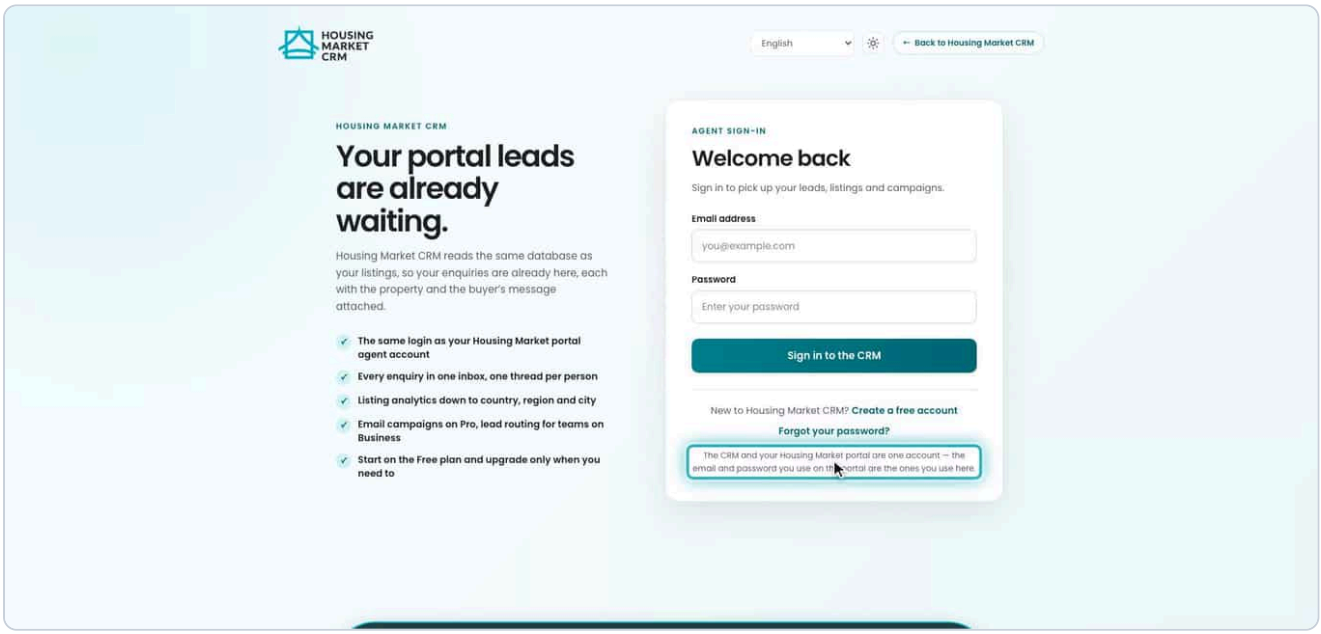
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka dashboard.housingmarketcrm.com.



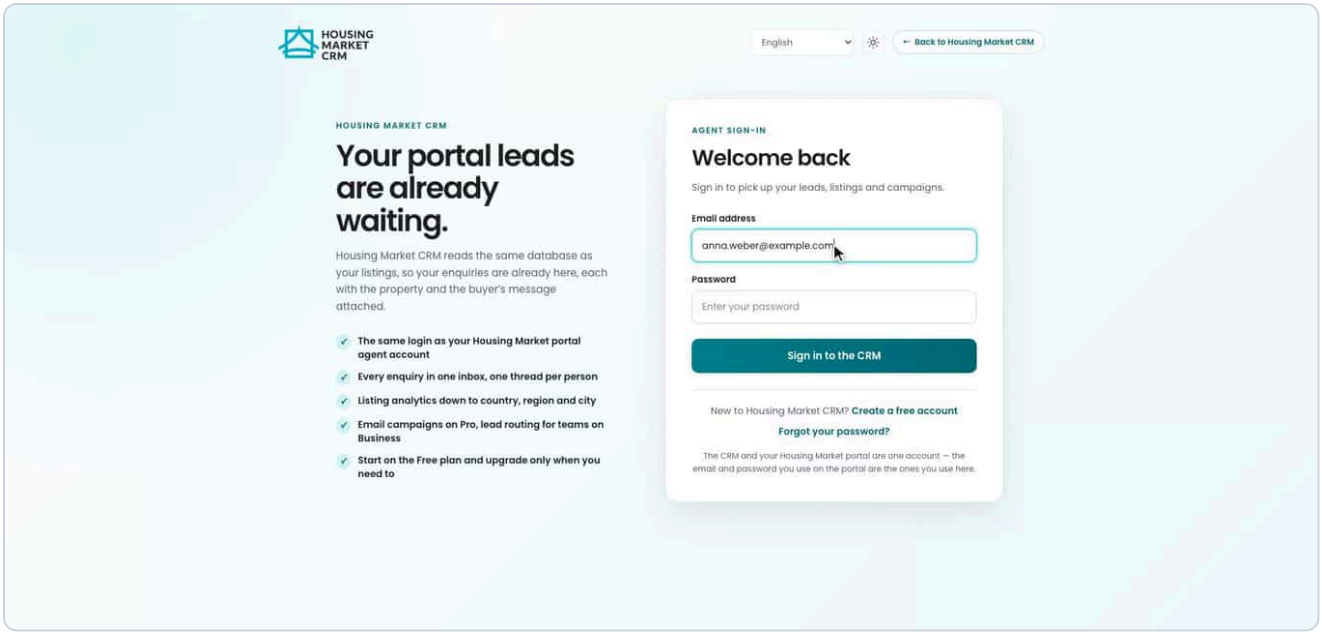
Gambar 3.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 CRM dan akun agen properti portal Anda adalah satu akun.



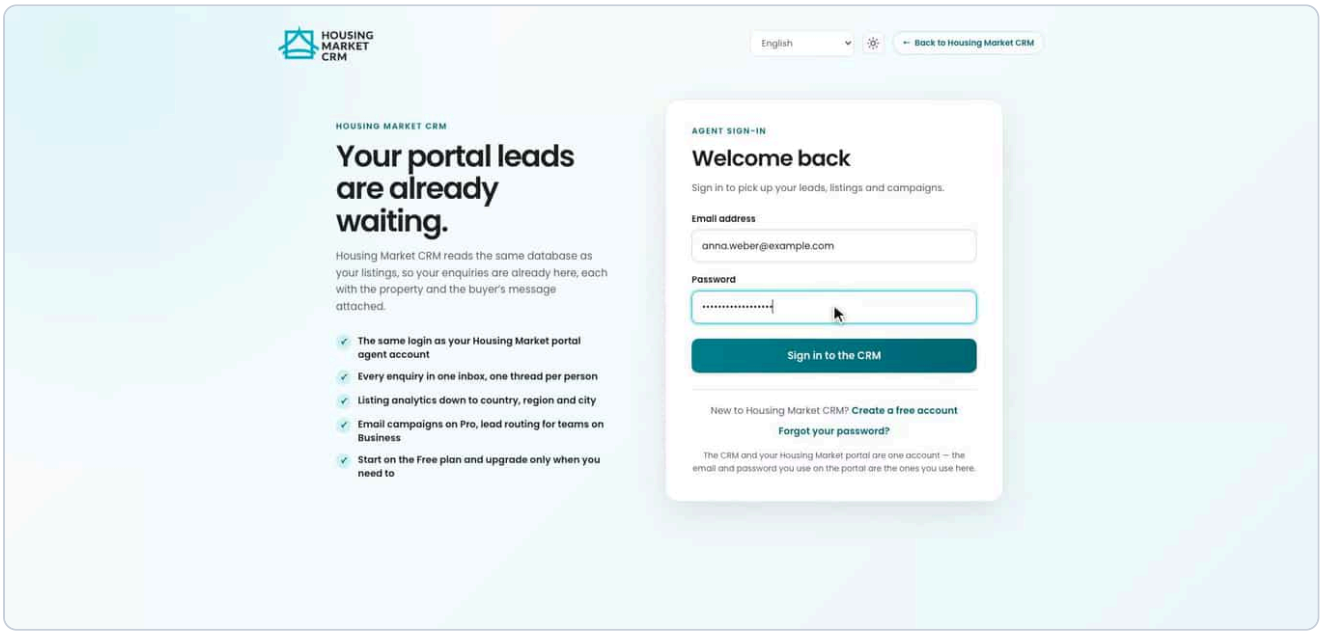
Gambar 3.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Masukkan alamat email portal Anda.



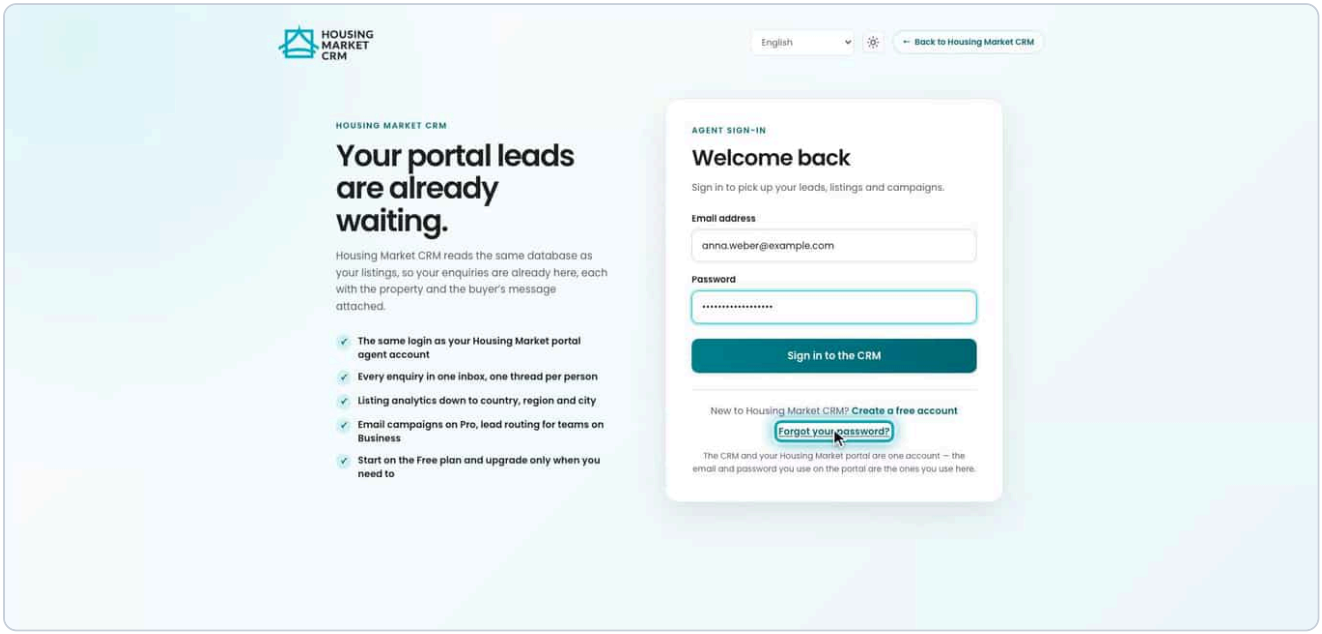
Gambar 3.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Masukkan kata sandi portal Anda.



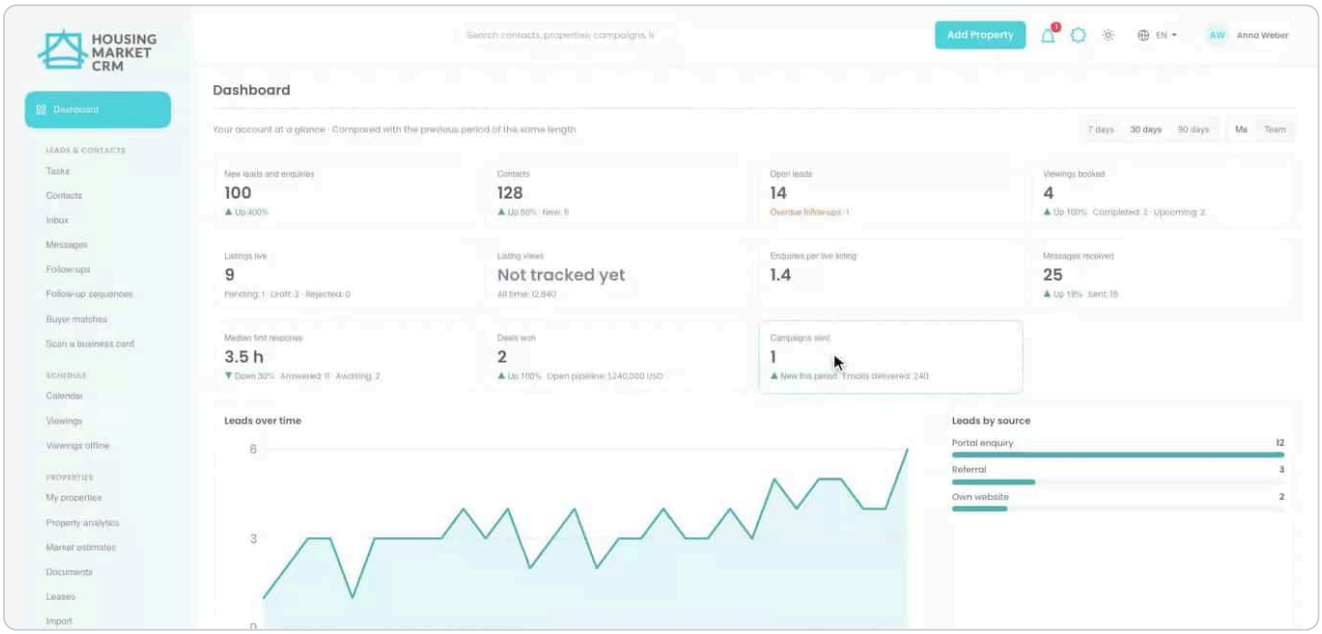
Gambar 3.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Lupa? Gunakan Forgot your password?



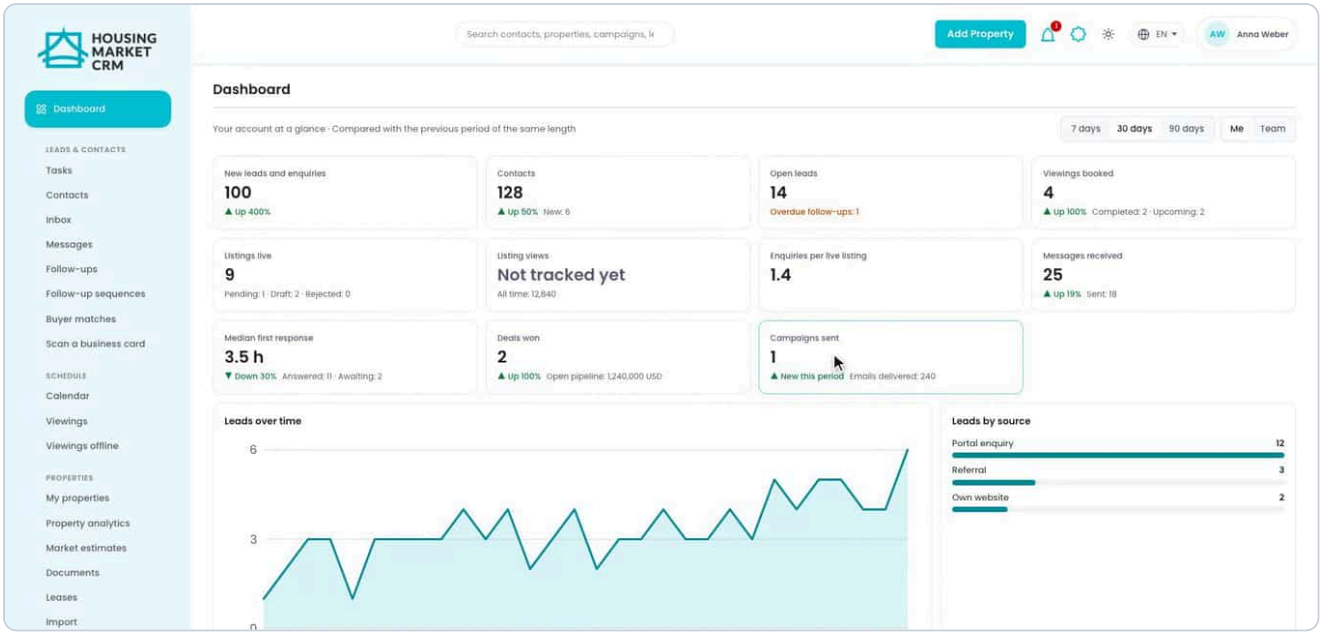
Gambar 3.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Klik Sign in to the CRM.



Gambar 3.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Anda sudah masuk — pertanyaan portal Anda kini jadi prospek.



Gambar 3.7 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Tidak. Satu akun berlaku untuk CRM dan portal. Jika Anda sudah punya akun agen di portal Housing Market Group, masuk saja dengan akun itu.

Pusat Bantuan: Apakah saya perlu akun CRM terpisah?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara mengatur ulang kata sandi Housing Market CRM saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-reset-my-password
Bisakah saya menggunakan Housing Market CRM di ponsel?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 BAB 4

Atur ulang kata sandi

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Lupa kata sandi? di halaman masuk, masukkan alamat email Anda, dan gunakan tautan yang kami kirim. Kata sandi baru berlaku di CRM dan di portal Anda.

- Di https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, pilih Lupa kata sandi?
- Masukkan Alamat email yang Anda gunakan untuk masuk lalu pilih Kirim tautan.
- Buka email “Atur ulang kata sandi Housing Market CRM Anda” lalu pilih Pilih kata sandi baru.
- Tetapkan Kata sandi baru minimal delapan karakter, ketik ulang di bawah Konfirmasi kata sandi baru, lalu pilih Simpan kata sandi baru.
- Pilih Masuk lalu masuk dengan kata sandi baru.

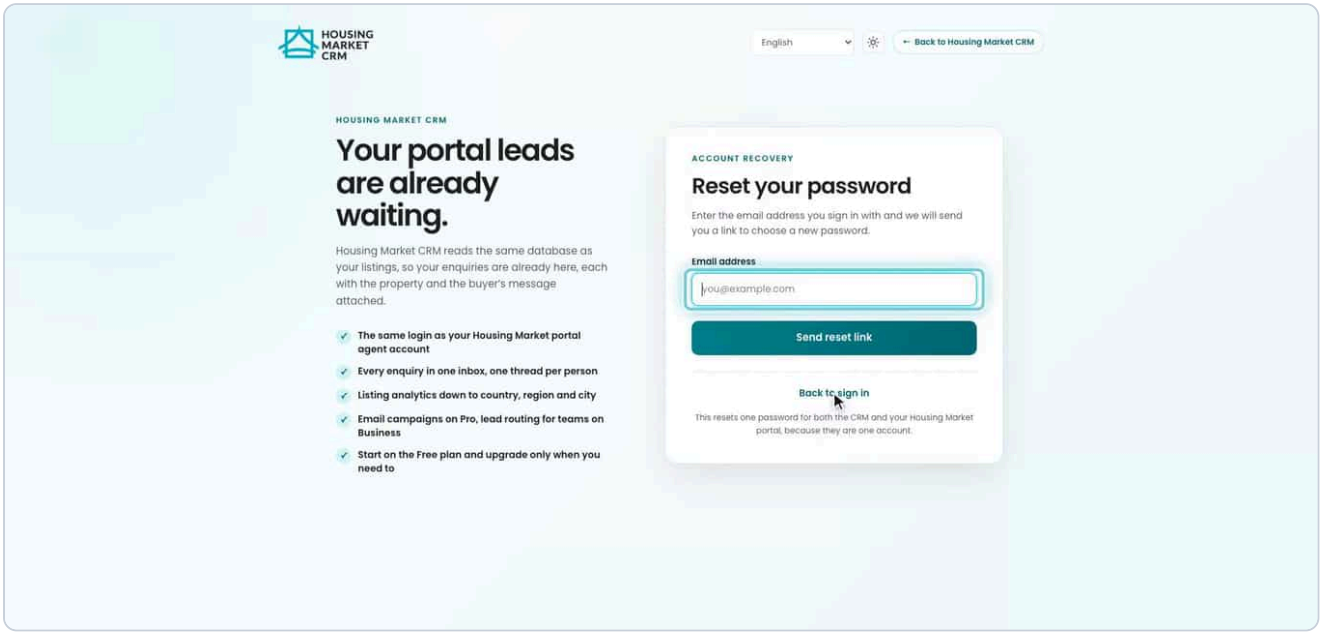
Tidak ada kode yang perlu diketik. Tautan hanya berfungsi sekali dan kedaluwarsa setelah 24 jam, dan meminta tautan baru membatalkan tautan sebelumnya. Membukanya juga mengonfirmasi alamat email Anda jika sebelumnya belum. Demi privasi Anda, halaman memberikan jawaban yang sama baik alamat itu memiliki akun maupun tidak, jadi jika tidak ada yang tiba, periksa folder spam dan ejaan alamat. Setelah beberapa kali percobaan berturut-turut, Anda diminta menunggu beberapa menit.

CRM dan portal Housing Market Anda adalah satu akun, sehingga ini mengubah kata sandi keduanya. Email ditulis dalam bahasa yang Anda gunakan di CRM.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara mengatur ulang kata sandi Housing Market CRM saya?**

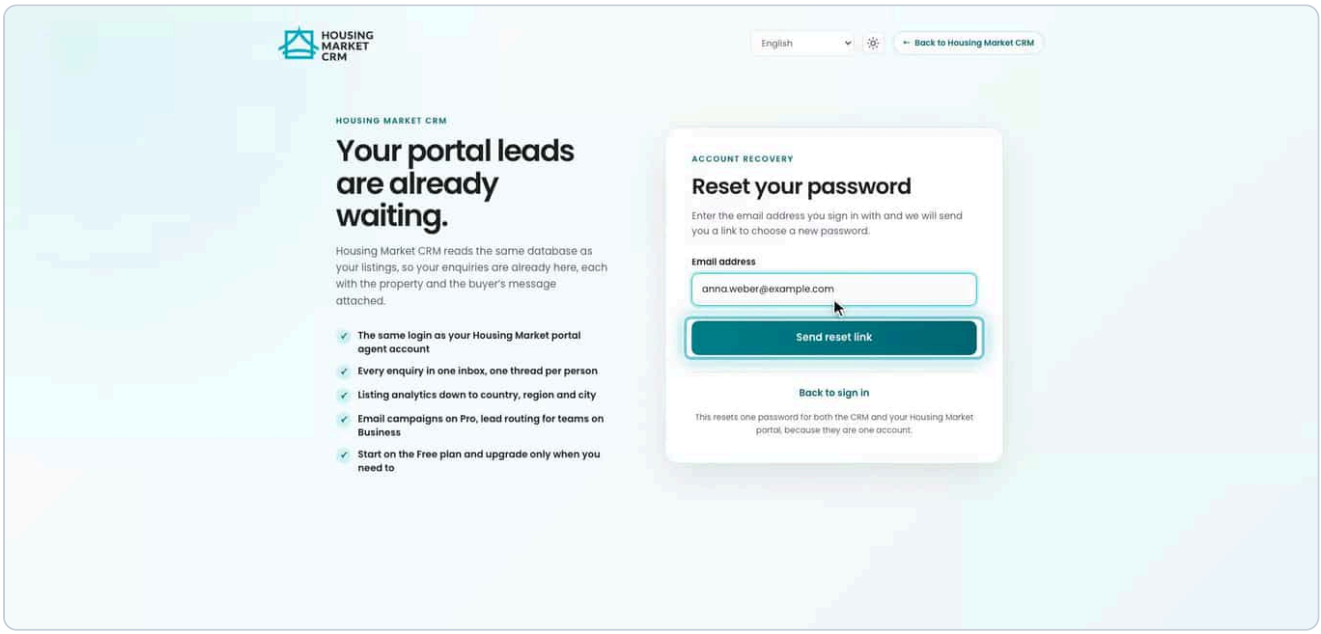
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Di halaman masuk, klik Forgot your password?



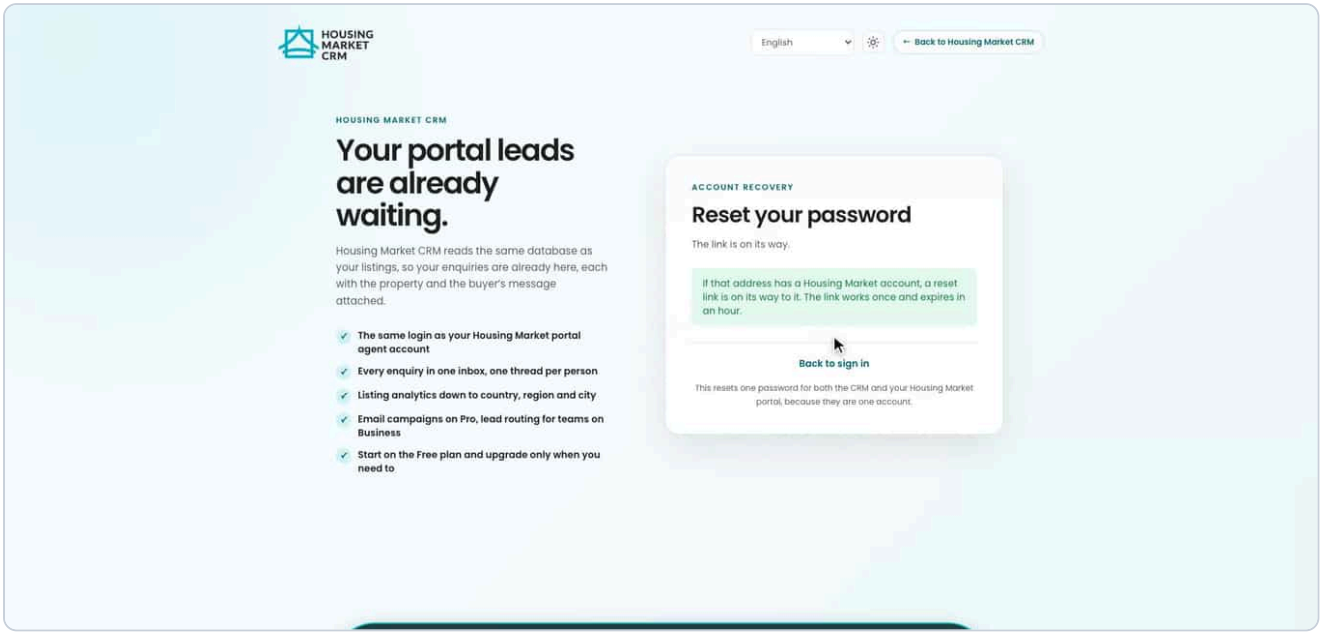
Gambar 4.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Masukkan alamat email akun Anda.



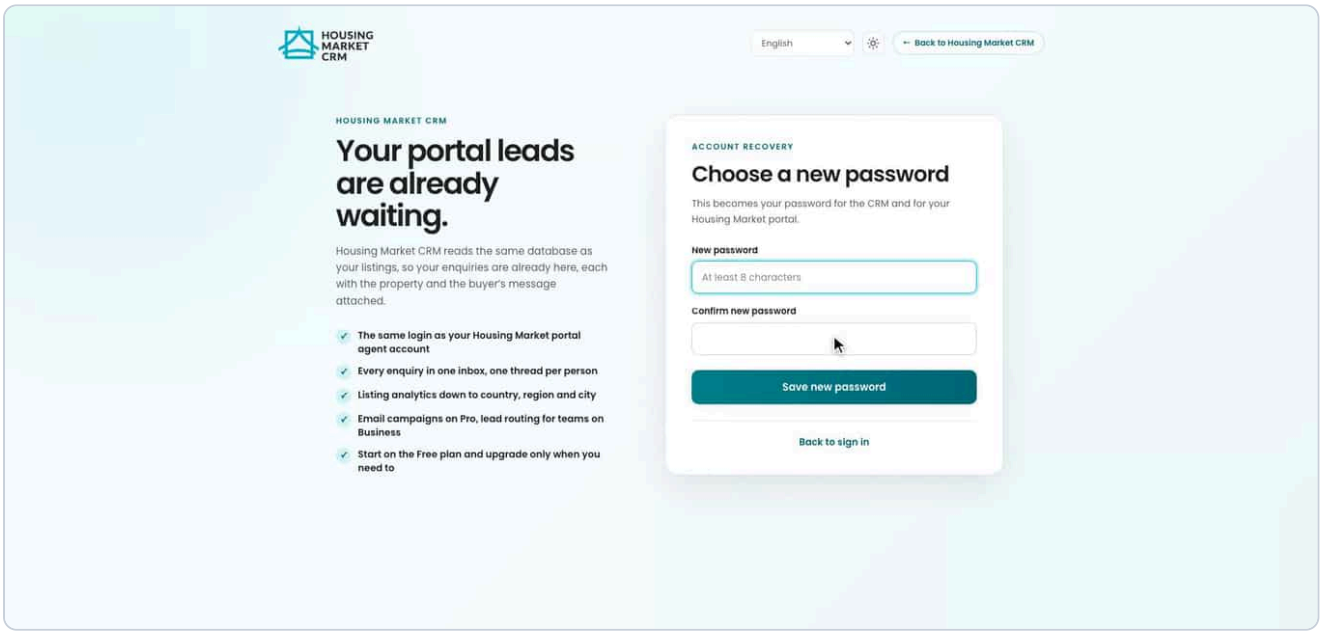
Gambar 4.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik Send reset link.



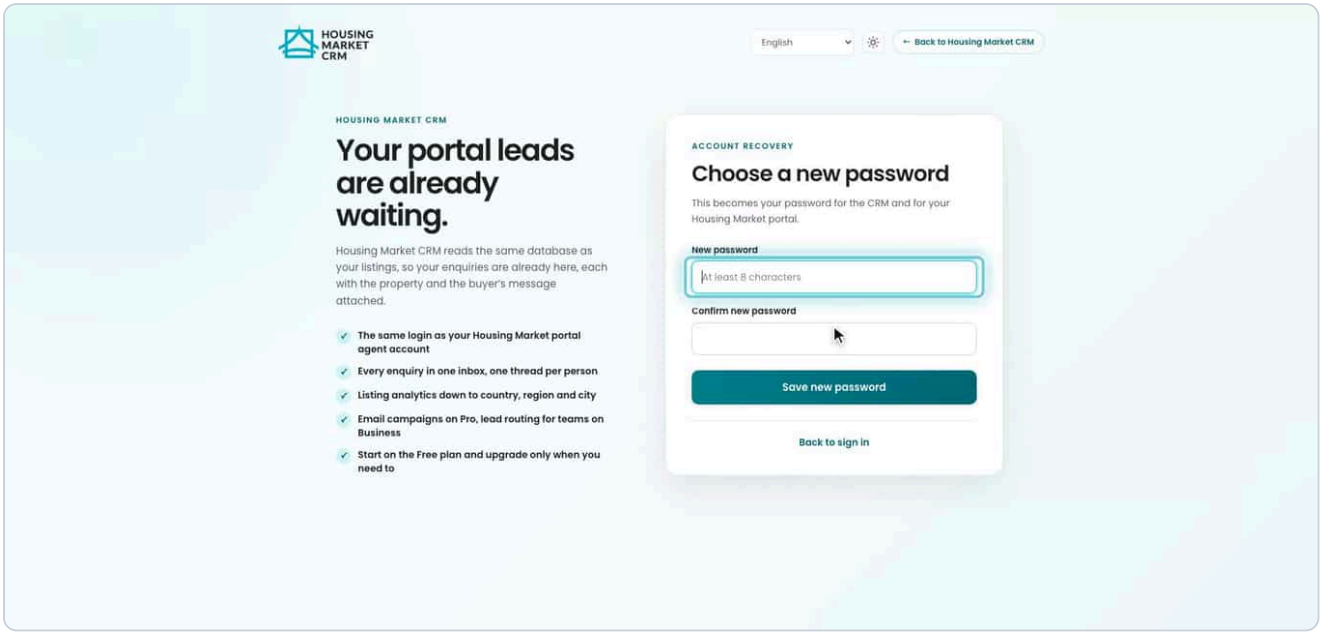
Gambar 4.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Jika alamat itu memiliki akun, tautan pengaturan ulang segera dikirim.



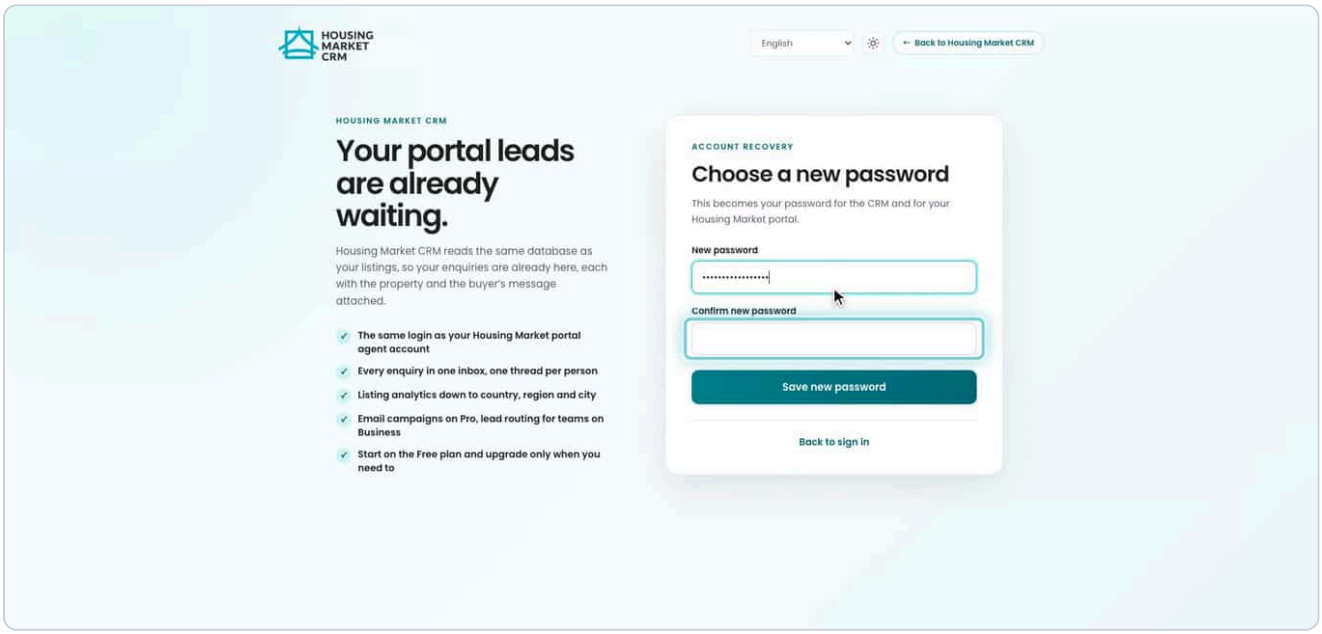
Gambar 4.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Buka tautan dari email.



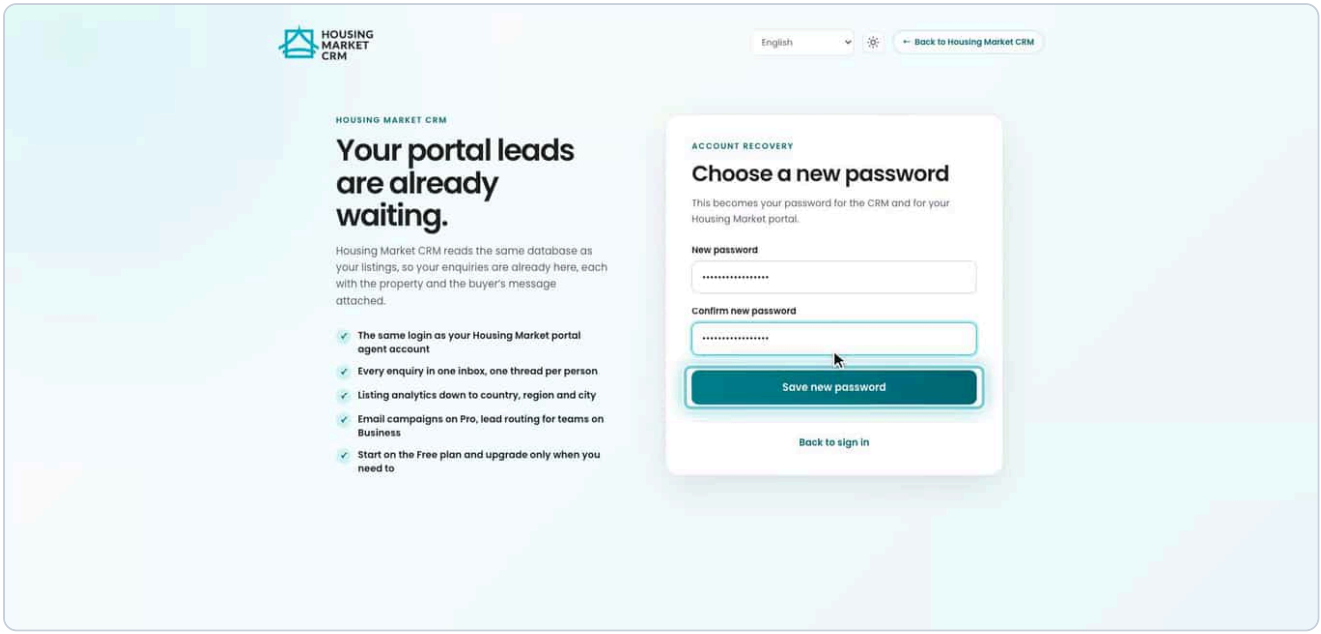
Gambar 4.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Ketik kata sandi baru — minimal 8 karakter.



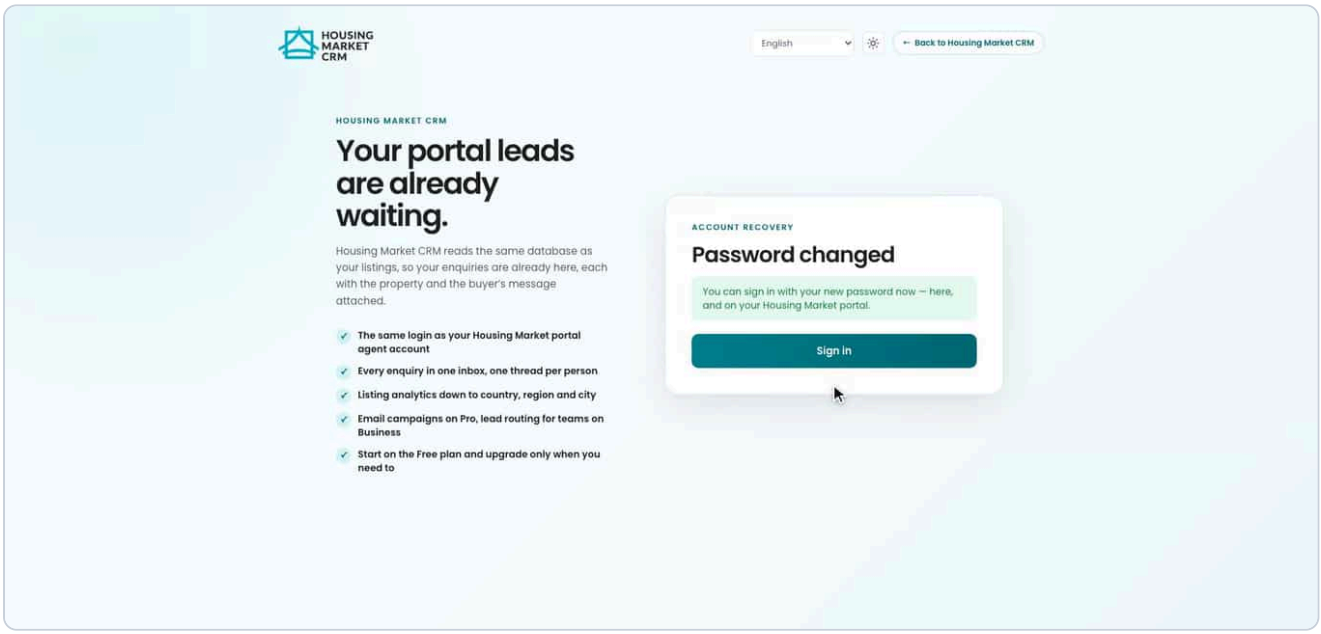
Gambar 4.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Ketik ulang untuk konfirmasi.



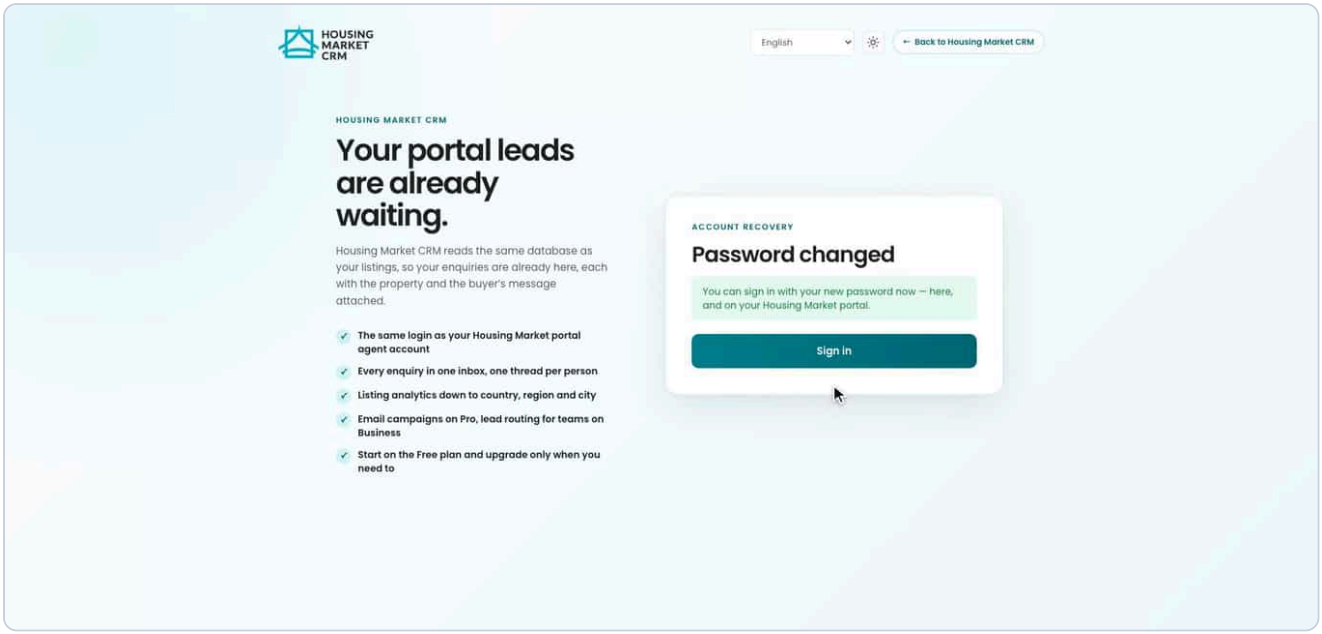
Gambar 4.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Klik Save new password.



Gambar 4.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Kata sandi berhasil diubah — berlaku juga di portal Anda.



Gambar 4.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara masuk ke Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 BAB 5

Dasbor Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Dasbor ringkasan menunjukkan kondisi akun Anda dalam 7, 30, atau 90 hari terakhir — pertanyaan, prospek, tayangan listing, dan hal yang perlu Anda tangani berikutnya — masing-masing dibandingkan dengan periode sebelumnya. Dasbor ini gratis.

Dasbor adalah layar pertama setelah Anda masuk. Pilih 7, 30, atau 90 hari terakhir dan dasbor menunjukkan kinerja akun Anda selama periode itu, dengan setiap angka dibandingkan periode sebelumnya, sehingga Anda langsung tahu apakah naik atau turun.

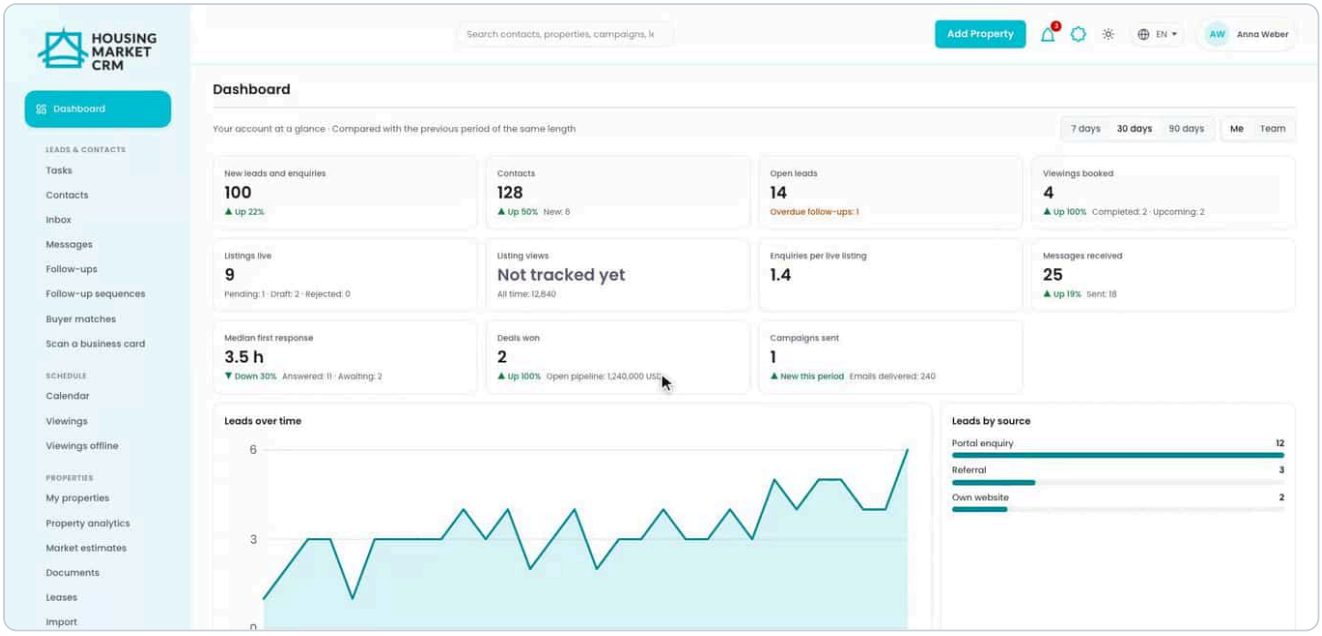
- Pertanyaan pada listing portal Anda, dan prospek yang dihasilkannya
- Tayangan listing Anda
- Kunjungan dan tindak lanjut yang jatuh tempo dalam tujuh hari ke depan
- Di Pro dan Business, waktu respons, transaksi, dan hasil kampanye; di paket gratis, bagian ini menunjukkan apa yang akan ditambahkannya

Angkanya berasal dari portal sekaligus dari CRM, jadi agen yang menangani pertanyaan di portal tetap melihat angka nyata, bukan halaman penuh nol. Setiap pertanyaan dihitung sekali. Di Business, manajer dan administrator bisa beralih antara angka mereka sendiri dan angka tim.

Dari Pusat Bantuan: **Apa yang ditampilkan dasbor?**

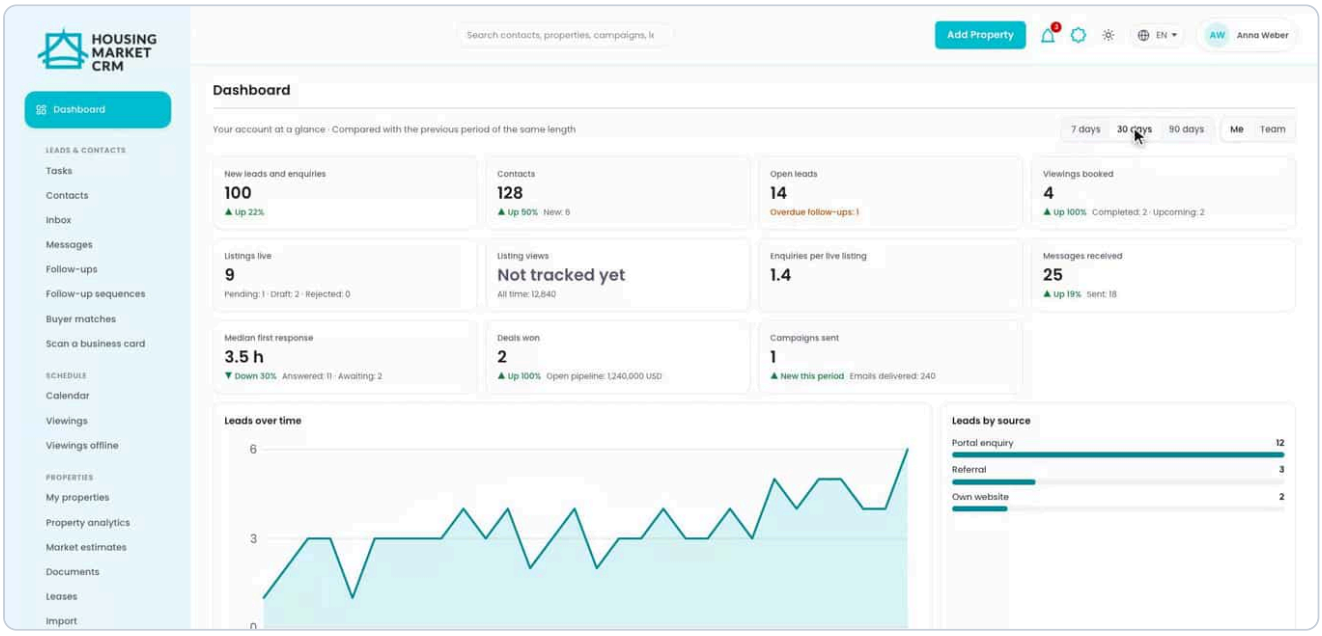
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Ini dasbor Housing Market CRM Anda.



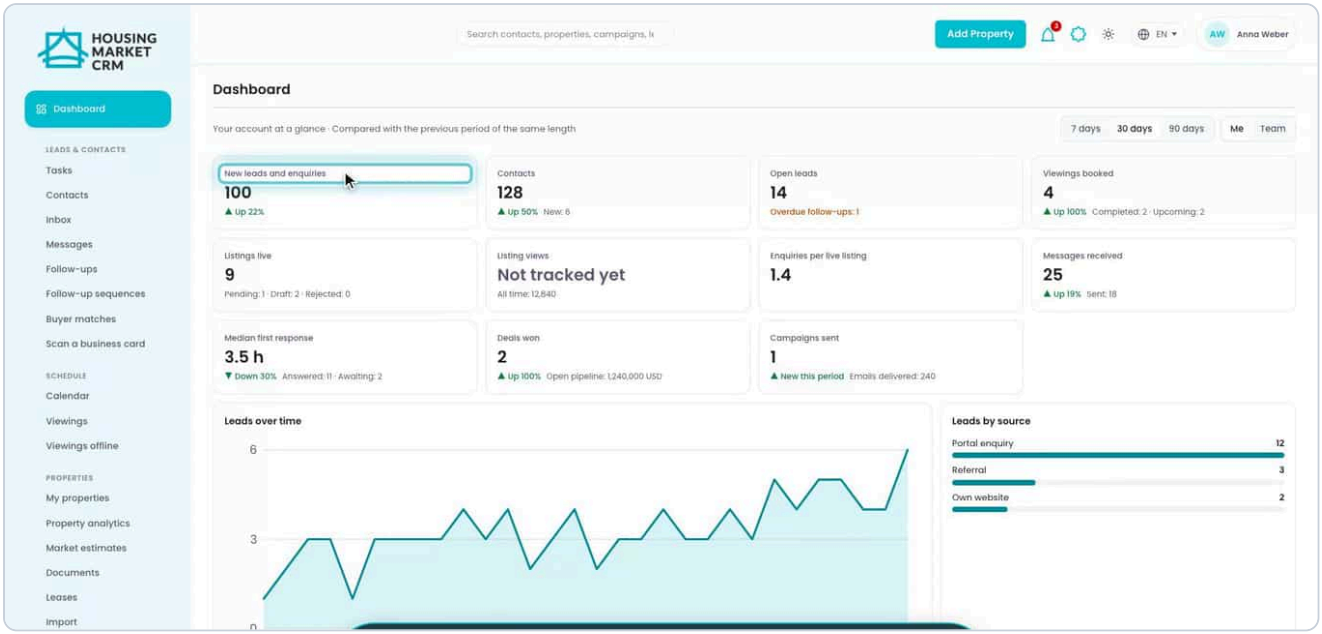
Gambar 5.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Alihkan periode — 7, 30 atau 90 hari.



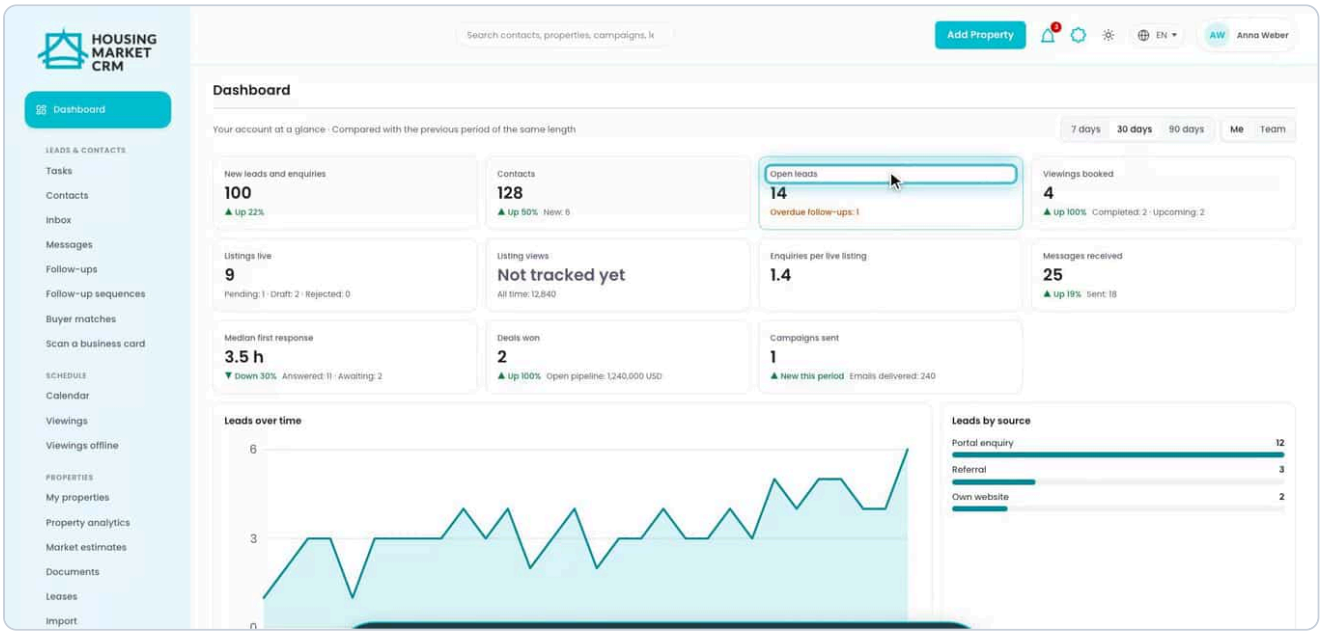
Gambar 5.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Prospek dan pertanyaan baru, dibandingkan periode sebelumnya.



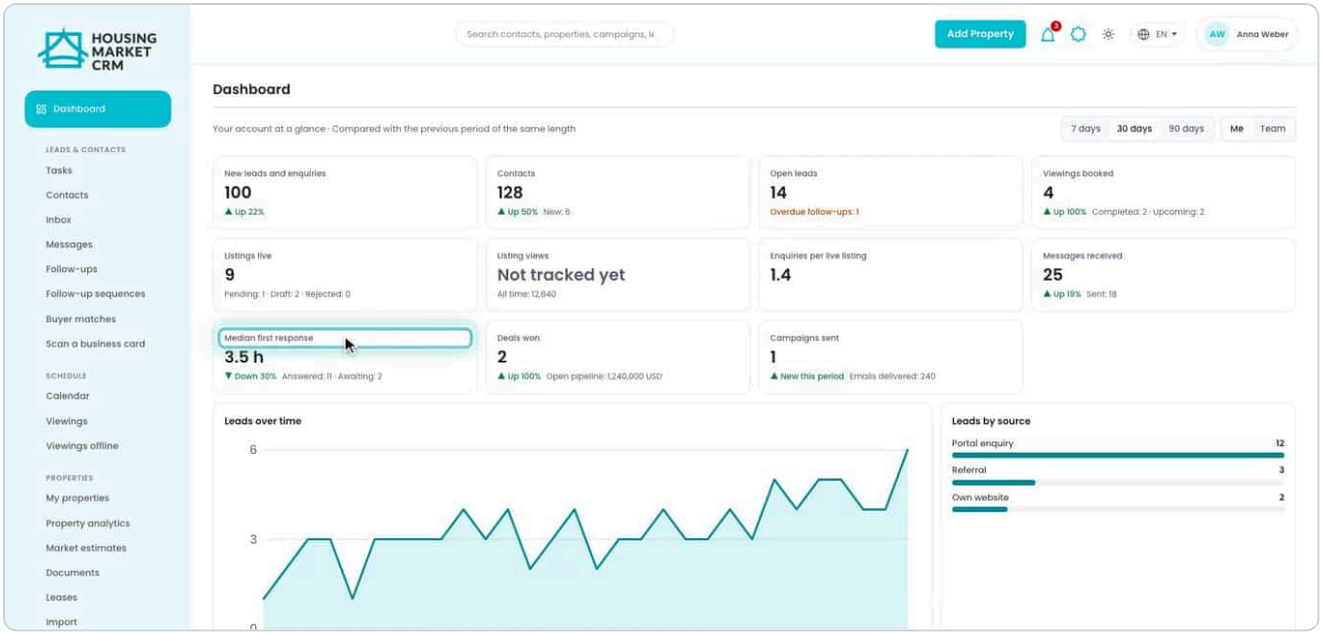
Gambar 5.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Prospek terbuka dan tindak lanjut terlambat perlu perhatian Anda.



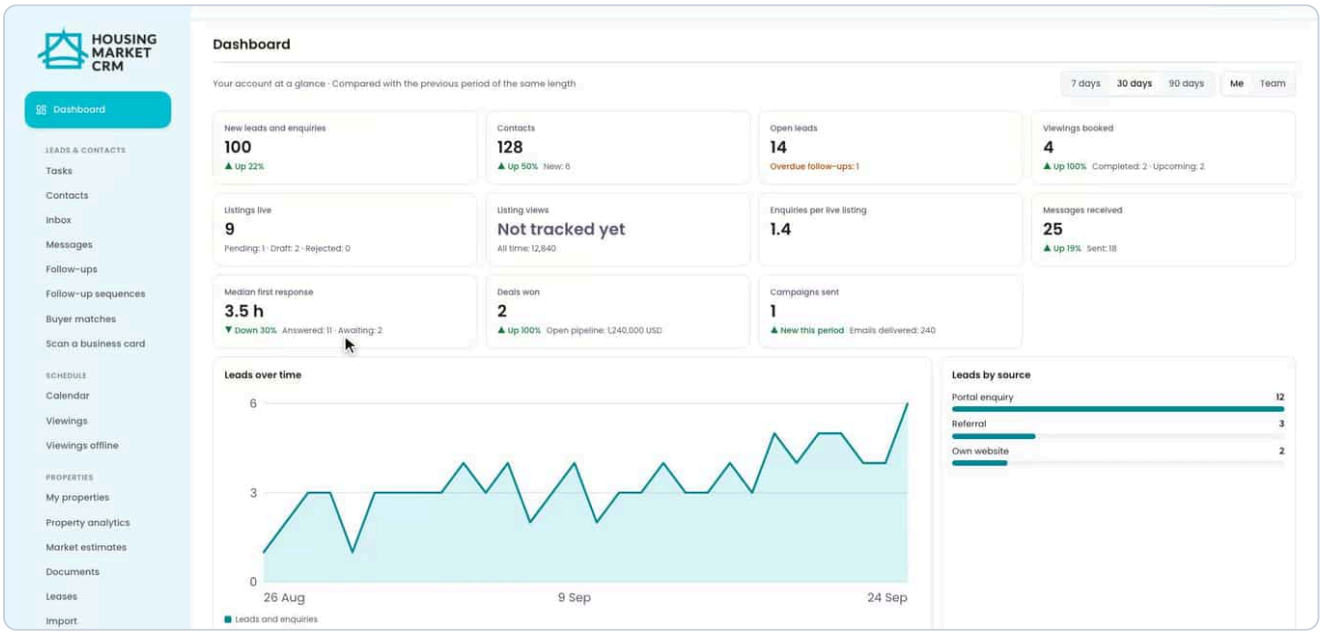
Gambar 5.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Median respons pertama menunjukkan kecepatan Anda menjawab.



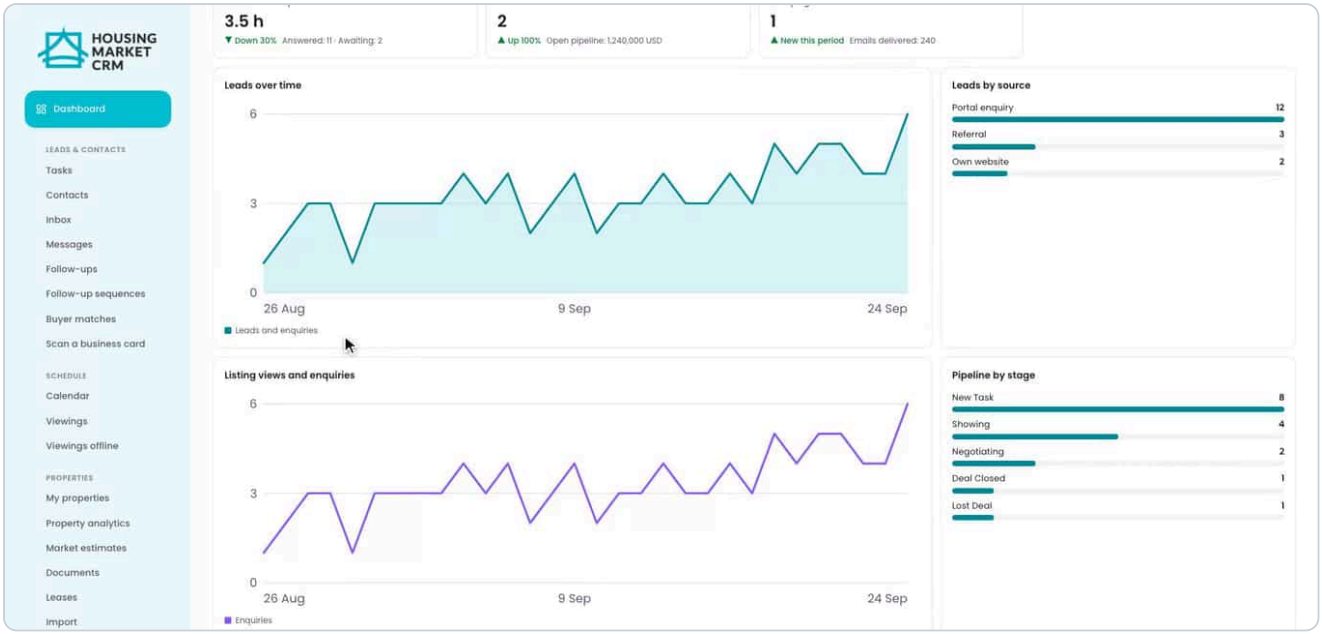
Gambar 5.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Prospek dari waktu ke waktu dan Prospek menurut sumber.



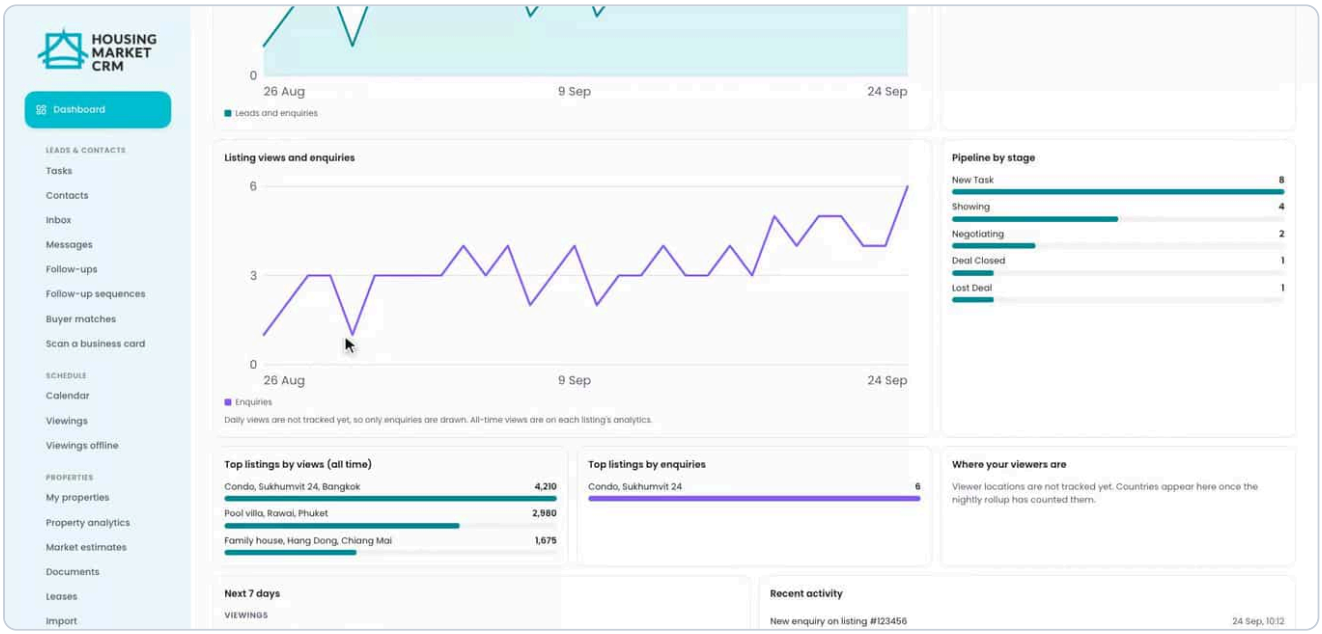
Gambar 5.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Alur prospek menurut tahap menunjukkan posisi prospek Anda.



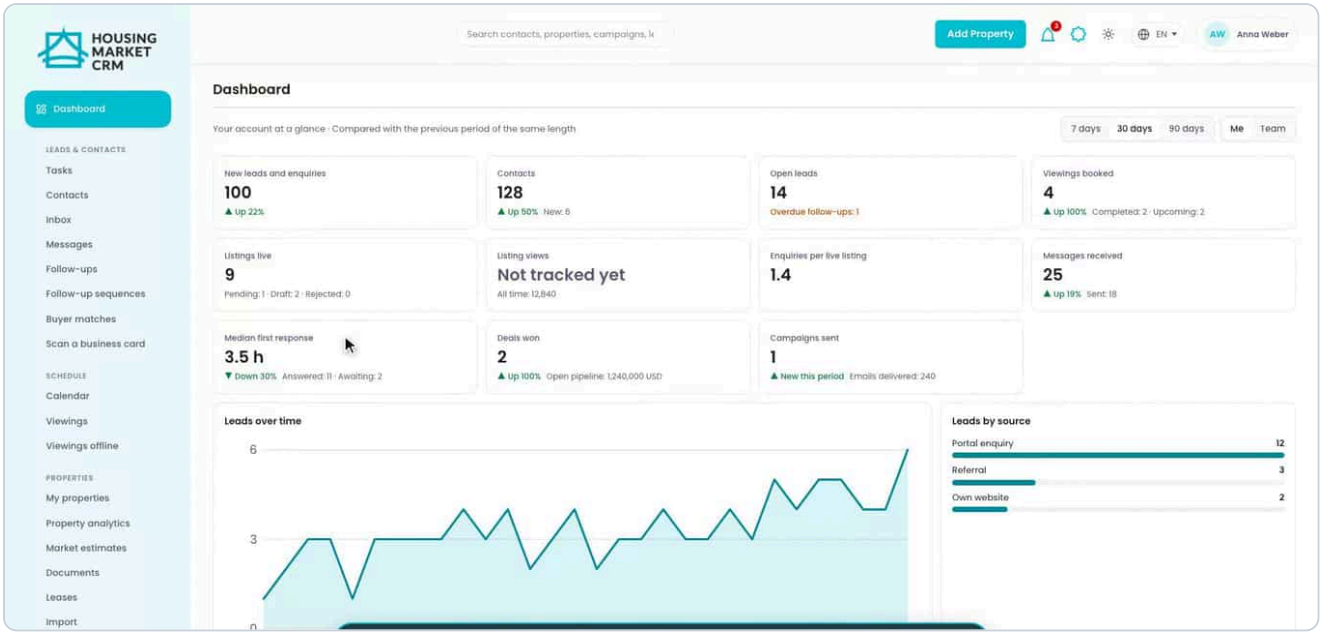
Gambar 5.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 7 hari berikutnya memuat kunjungan properti dan tindak lanjut.



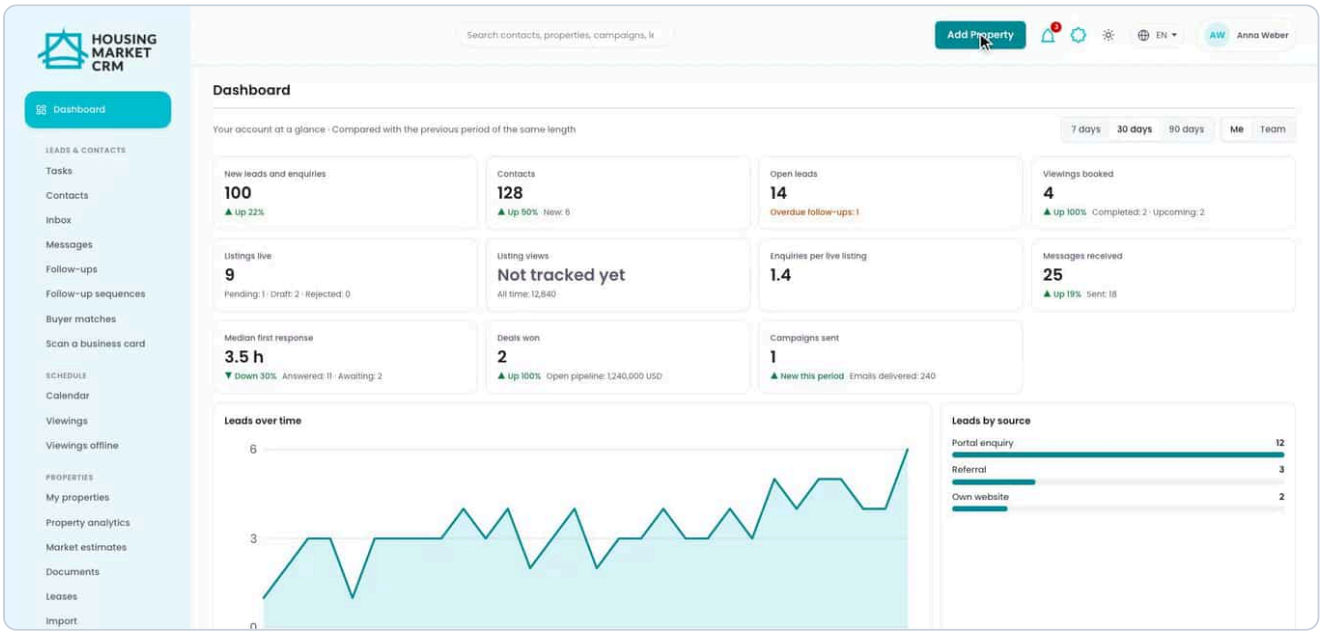
Gambar 5.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Menu kiri mengelompokkan prospek, jadwal, properti, pemasaran dan tim.



Gambar 5.9 · Layar direkam 24 September 2026

10 Gunakan Add Property (Tambah Properti) di bagian atas untuk memasang listing rumah baru.



Gambar 5.10 · Layar direkam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Di semua paket, saran untuk listing yang kurang berkinerja dan kartu pasar per kawasan. Di Pro, kontak yang tampak siap membeli atau menyewa, dan kartu pasar yang bisa Anda kirim ke klien lewat email.

Pusat Bantuan: Apa rekomendasi Housing Market Insights di CRM?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-housing-market-crm
Bisakah saya menggunakan Housing Market CRM di ponsel?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

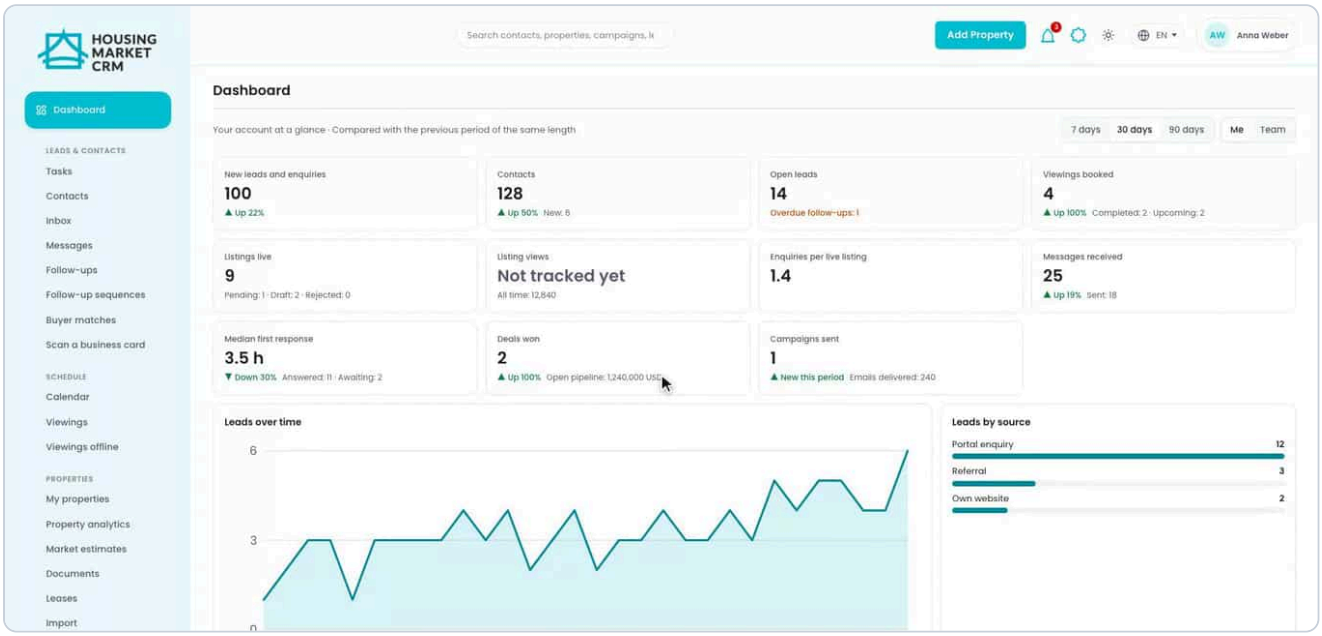
6 BAB 6

Perbarui profil Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

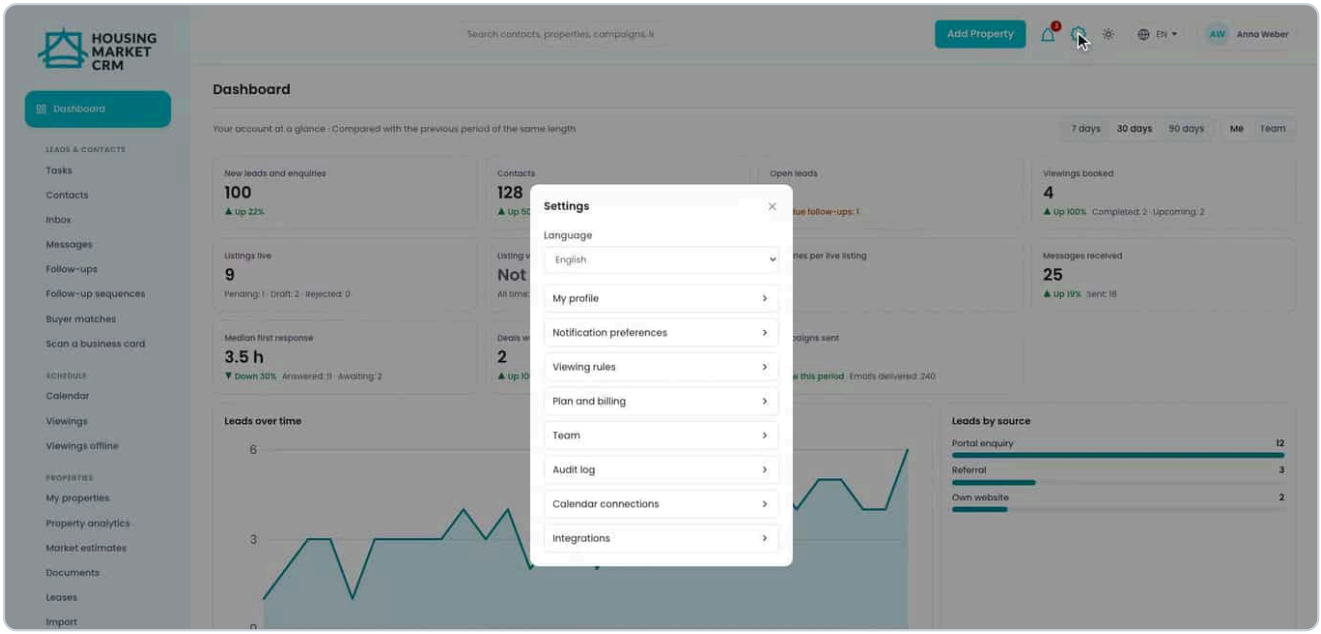
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



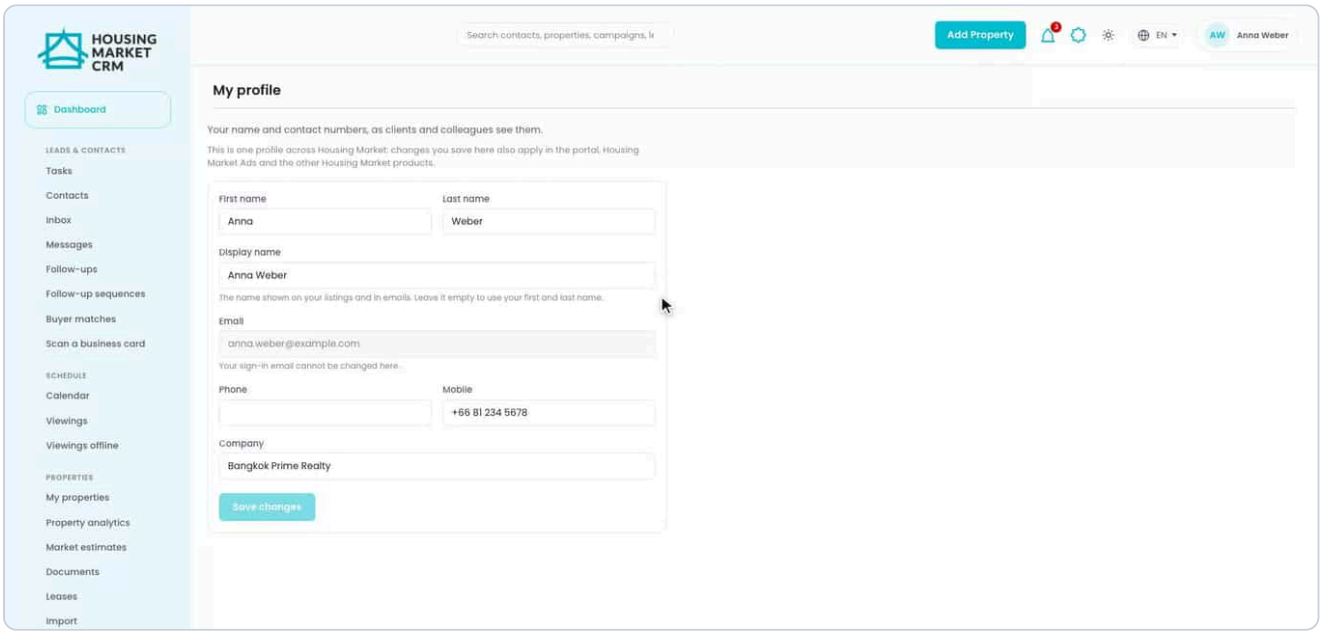
Gambar 6.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



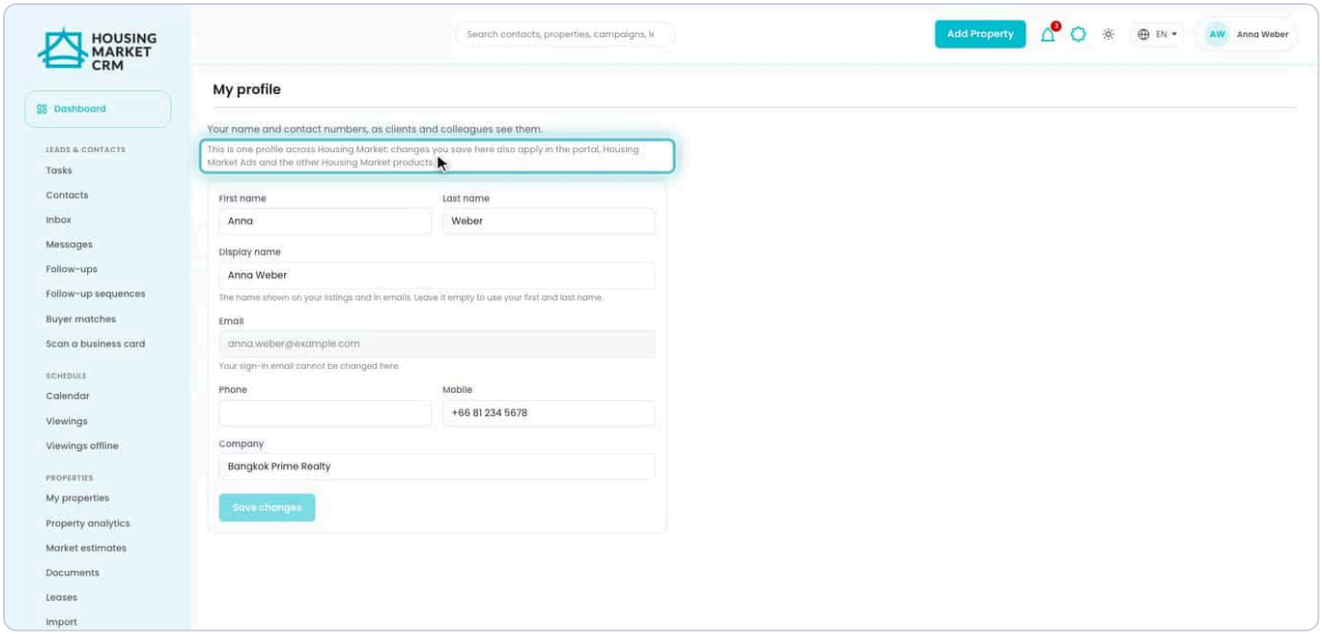
Gambar 6.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Pilih My profile (Profil saya).



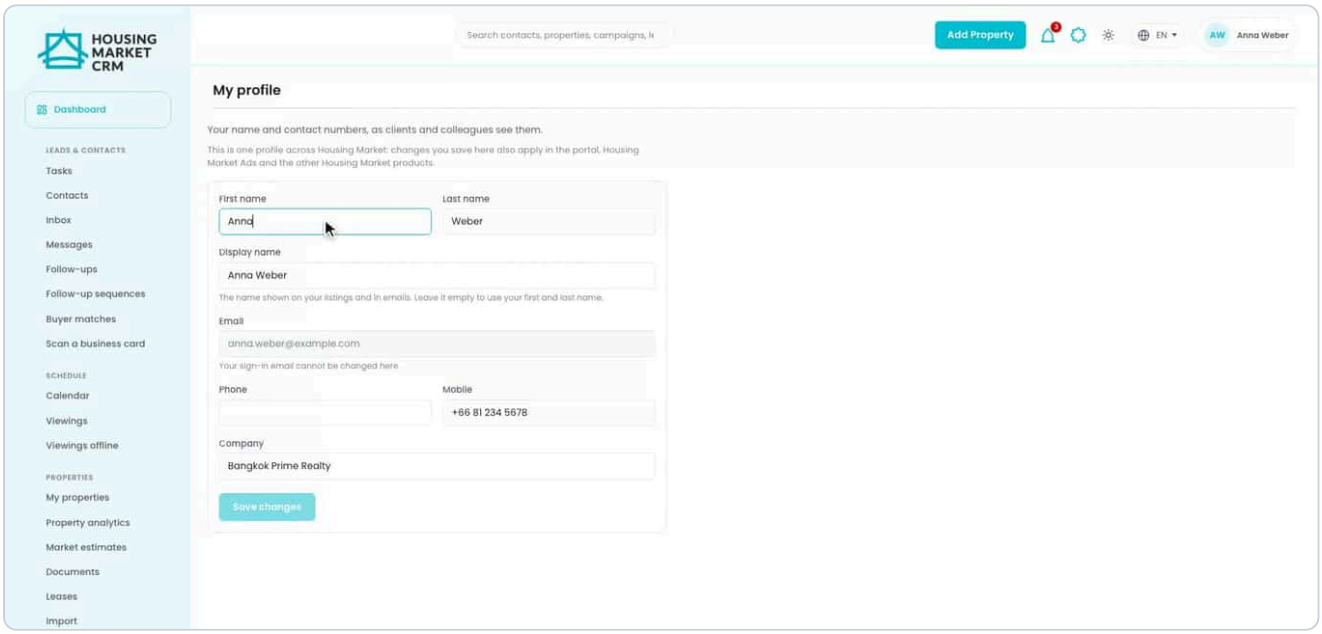
Gambar 6.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Satu profil, dibaca setiap produk Housing Market.



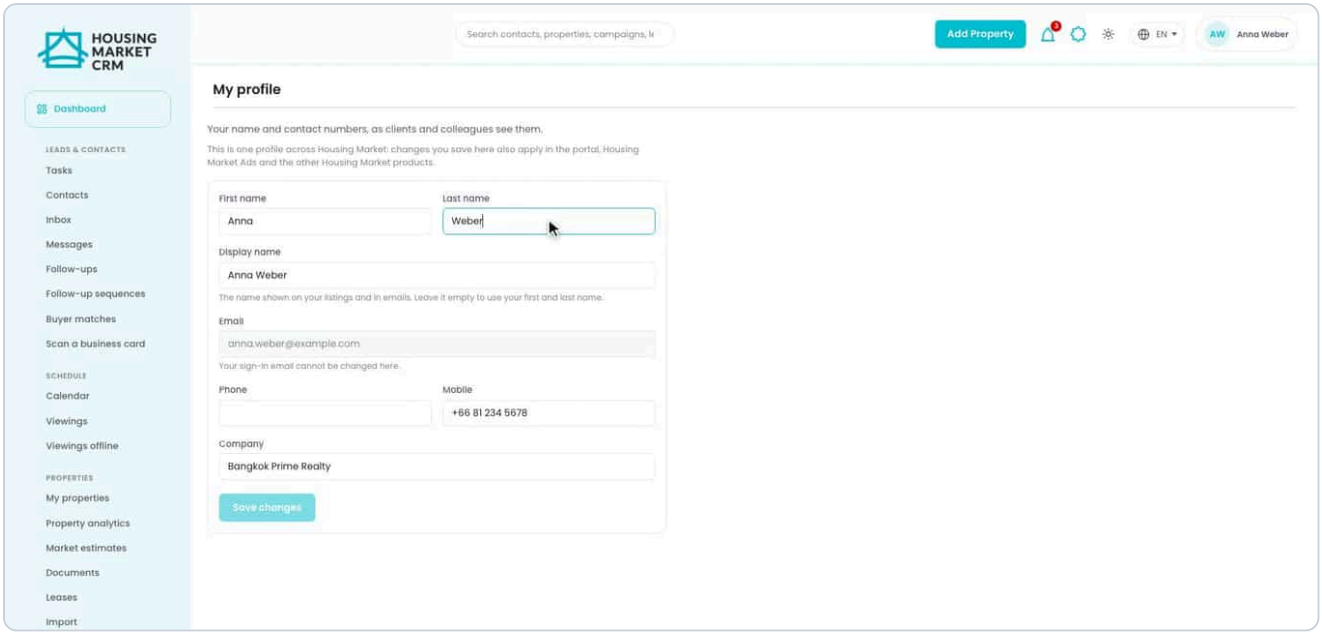
Gambar 6.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Nama depan Anda.



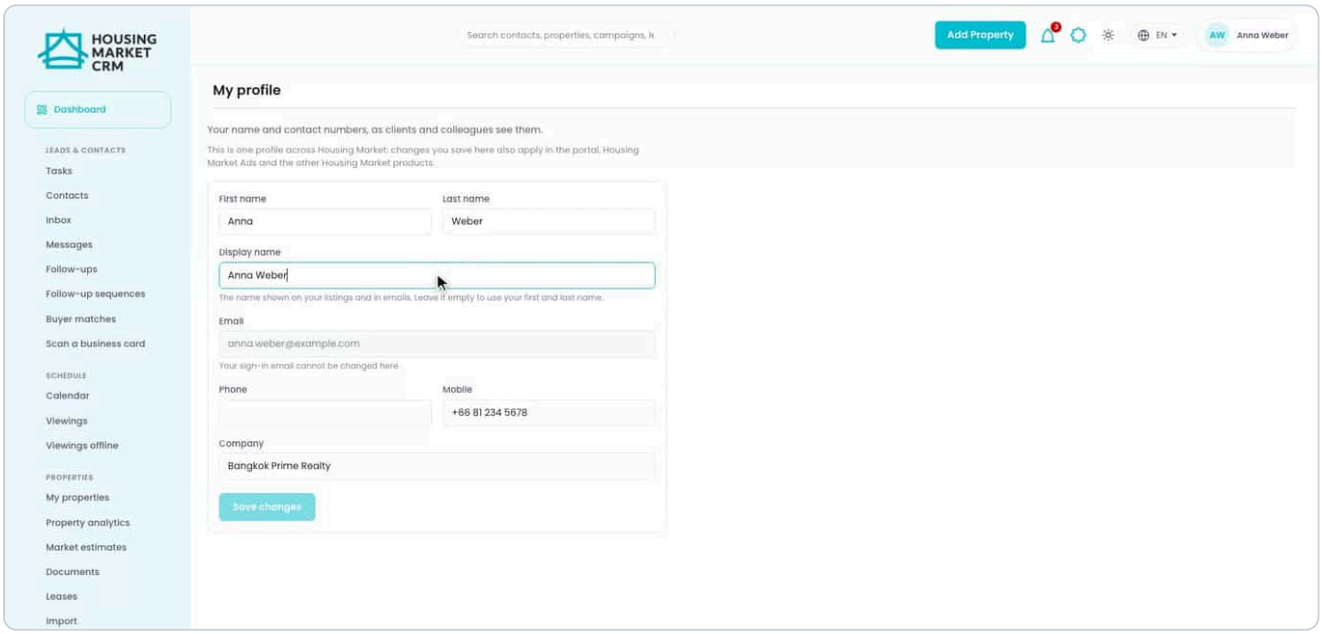
Gambar 6.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Nama belakang Anda.



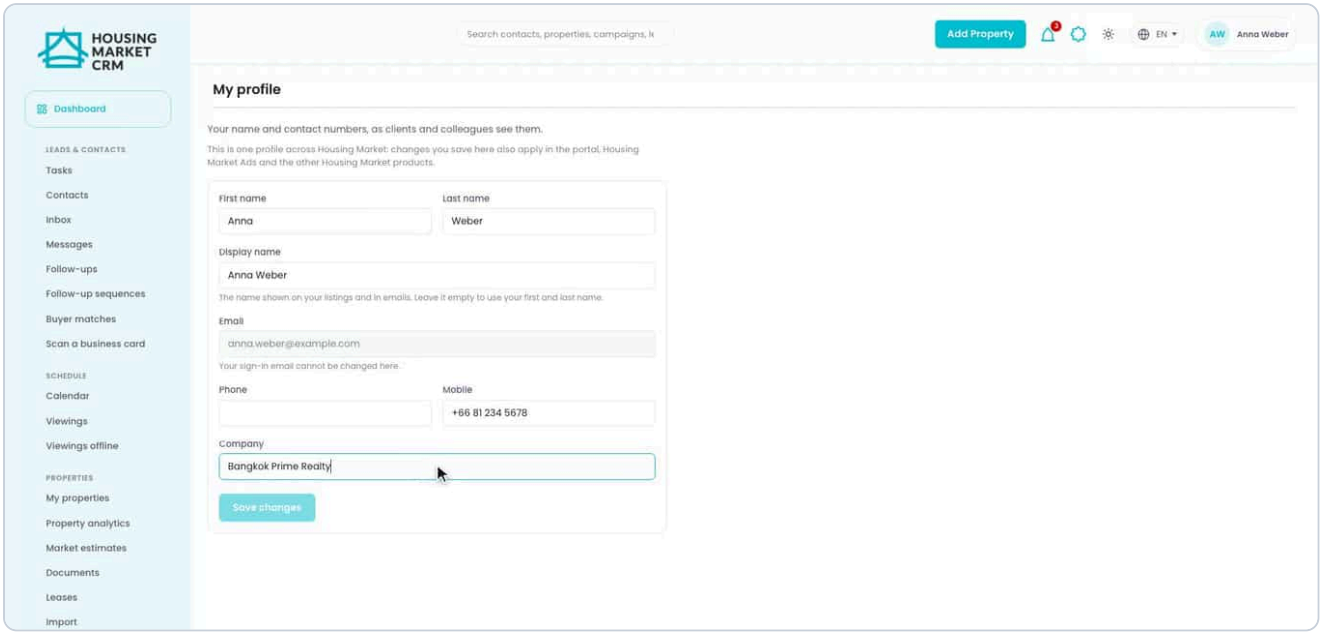
Gambar 6.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Nama tampilan yang dibaca klien pada listing Anda.



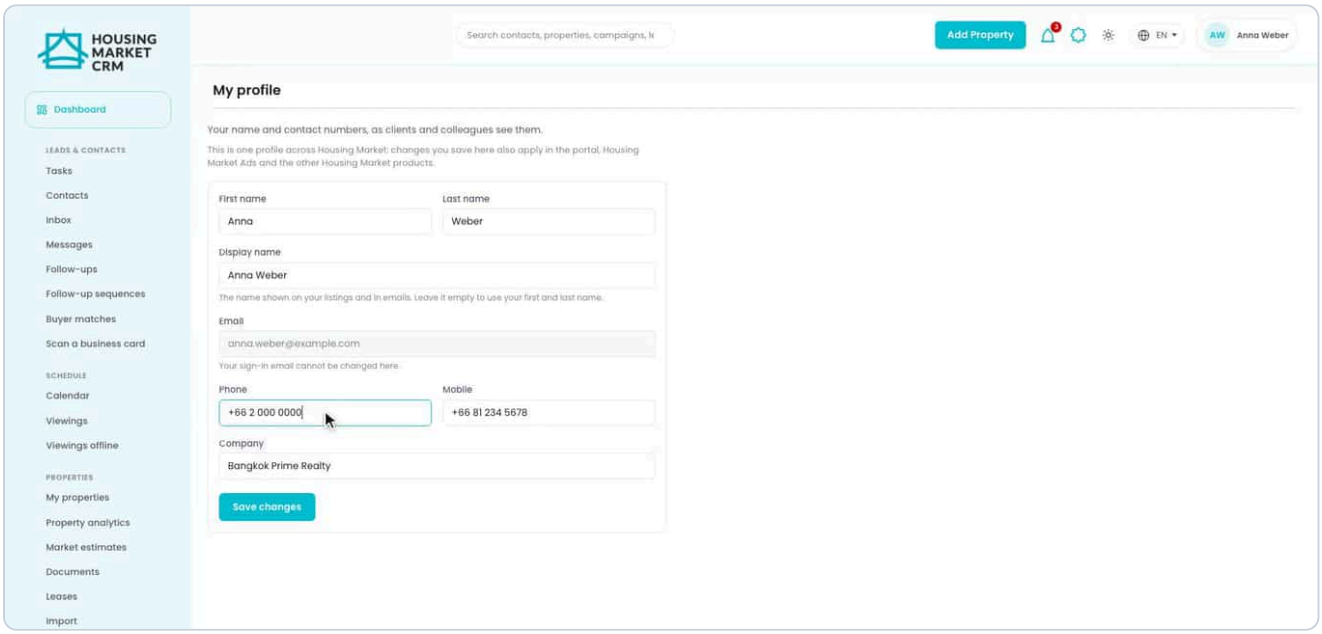
Gambar 6.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Perusahaan Anda, sama persis seperti pada profil portal.



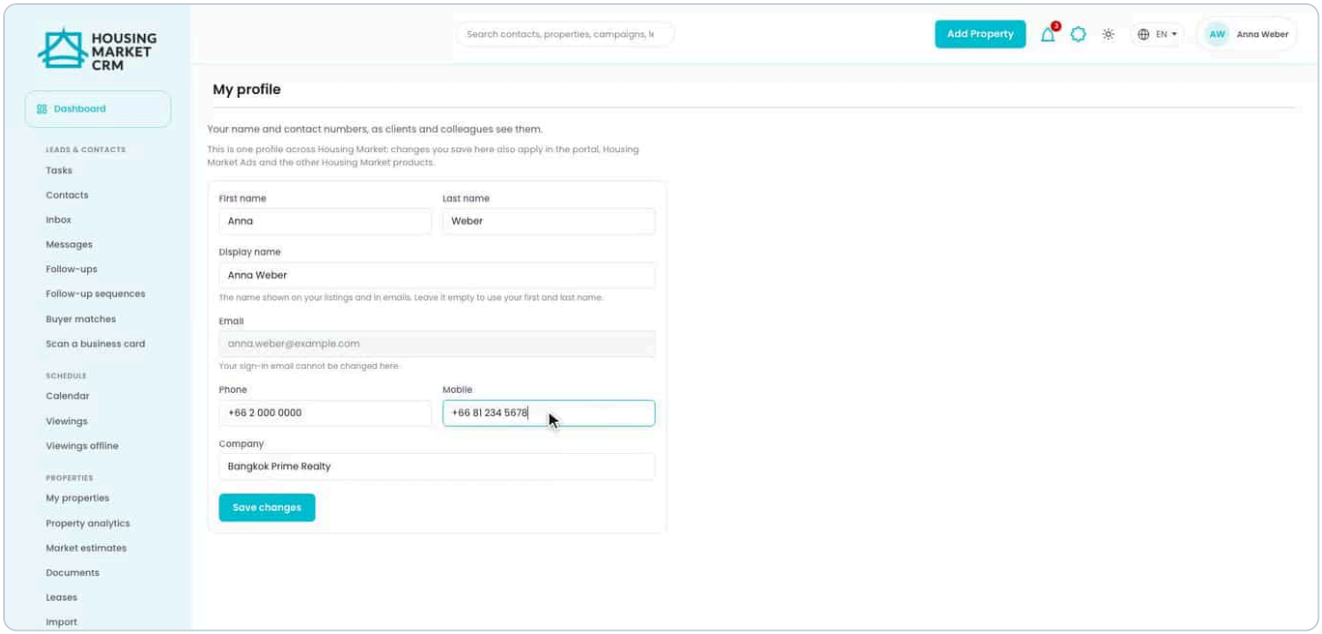
Gambar 6.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Nomor telepon kantor.



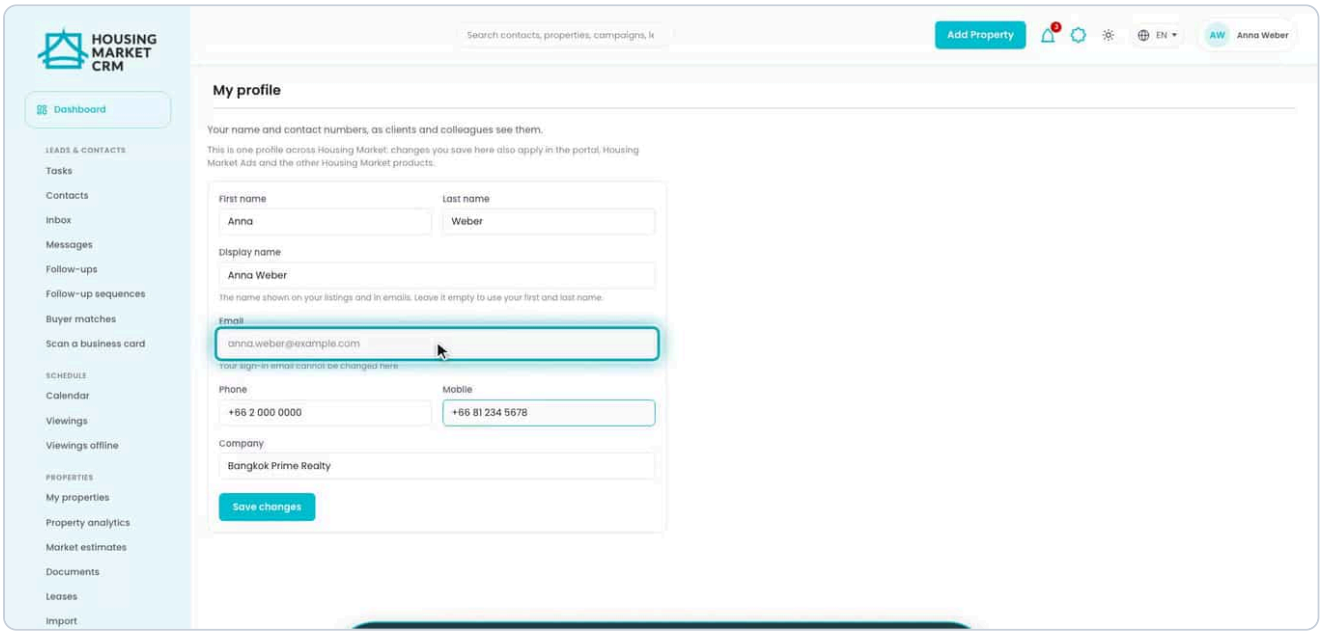
Gambar 6.9 · Layar direkam 24 September 2026

10 Dan nomor ponsel untuk pembeli yang menuju kunjungan properti.



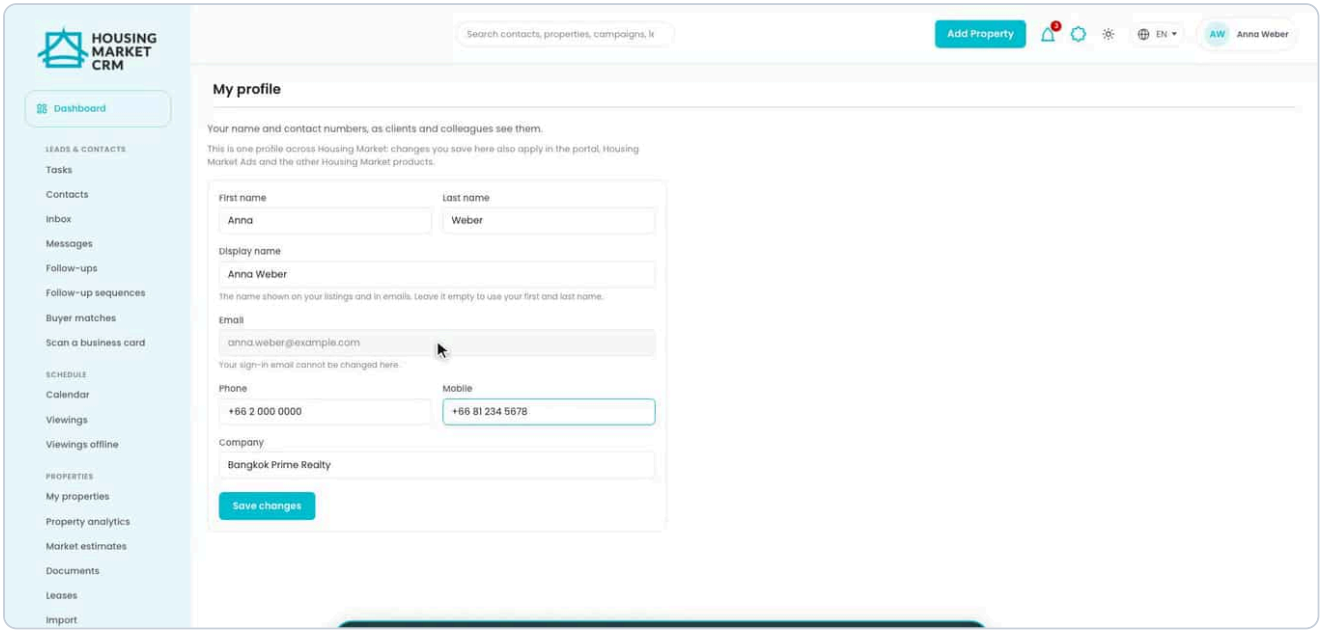
Gambar 6.10 · Layar direkam 24 September 2026

11 Email untuk masuk ditampilkan, tetapi tidak dapat diubah di sini.



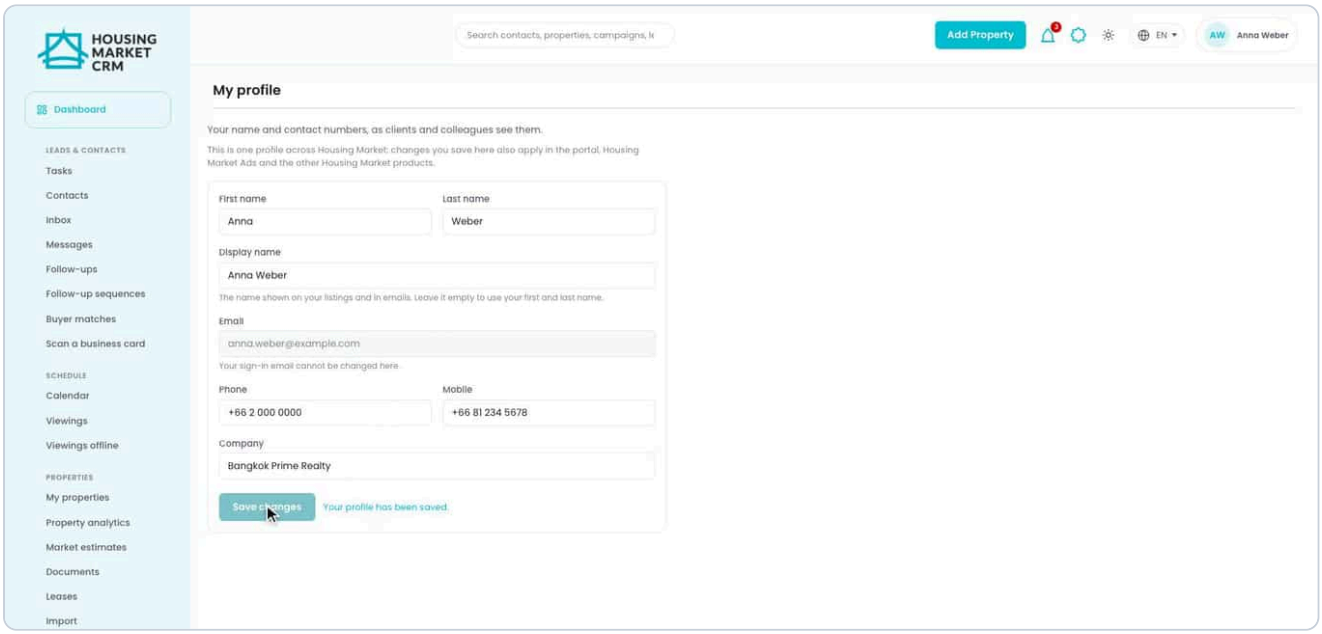
Gambar 6.11 · Layar direkam 24 September 2026

12 Itu akun yang Anda bagikan dengan portal Anda, jadi dukungan mengubahnya untuk Anda.



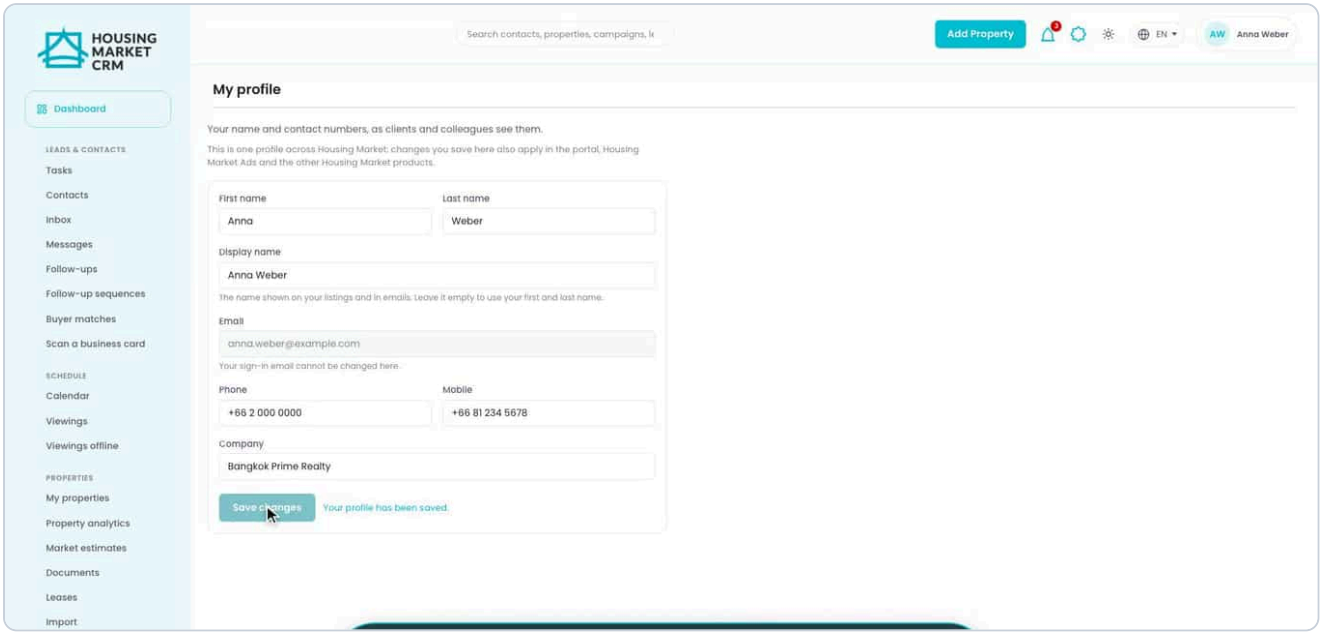
Gambar 6.12 · Layar direkam 24 September 2026

13 Klik Save changes (Simpan perubahan).



Gambar 6.13 · Layar direkam 24 September 2026

14 Tersimpan — dan berlaku di mana pun Anda menggunakan Housing Market.



Gambar 6.14 · Layar direkam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah saya perlu akun CRM terpisah?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 BAB 7

Ganti bahasa

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Seluruh CRM tersedia dalam tujuh belas bahasa. Pilih bahasa Anda dari menu bahasa di bagian atas layar; email notifikasi Anda mengikutinya.

CRM tersedia dalam tujuh belas bahasa, masing-masing ditampilkan dengan namanya sendiri:

- English, Español, Português (Brasil), Français dan Deutsch — bahasa Inggris, Spanyol, Portugis Brasil, Prancis, dan Jerman
- العربية, हिन्दी, Türkçe dan Ελληνικά — bahasa Arab, Hindi, Turki, dan Yunani
- ไทย, Tiếng Việt, Bahasa Indonesia, Bahasa Melayu dan ខ្មែរ — bahasa Thai, Vietnam, Indonesia, Melayu, dan Khmer
- 日本語, 简体中文 dan 繁體中文 — bahasa Jepang, Tionghoa Sederhana, dan Tionghoa Tradisional

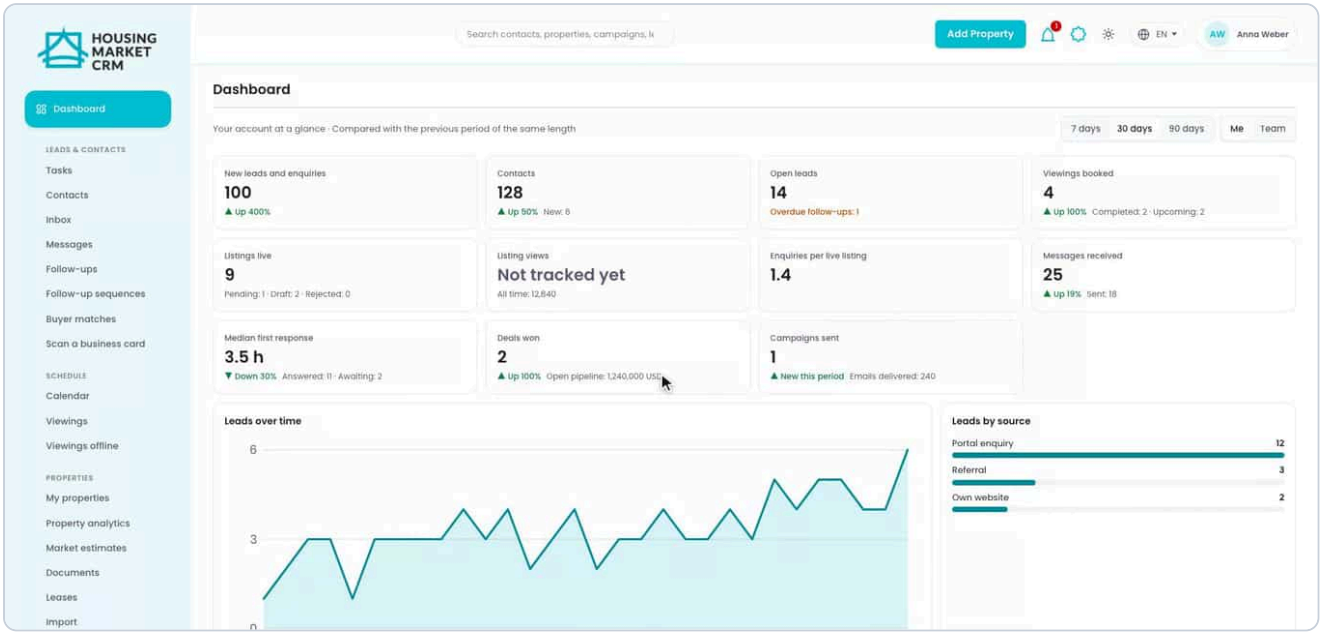
Untuk menggantinya di komputer, buka menu bahasa (ikon globe) di bagian atas layar dan pilih bahasa; pengaturan Bahasa di Pengaturan (ikon roda gigi) melakukan hal yang sama. Halaman masuk dan pendaftaran memiliki menu bahasanya sendiri. Dalam bahasa Arab, seluruh layar dibaca dari kanan ke kiri.

Pilihan Anda diingat di browser tempat Anda memilihnya, jadi pilih lagi di komputer atau ponsel lain. Email notifikasi dan email pengaturan ulang kata sandi Anda ditulis dalam bahasa yang Anda gunakan di CRM — lihat "Dalam bahasa apa email notifikasi CRM saya dikirim?".

Dari Pusat Bantuan: **Bahasa apa saja yang didukung?**

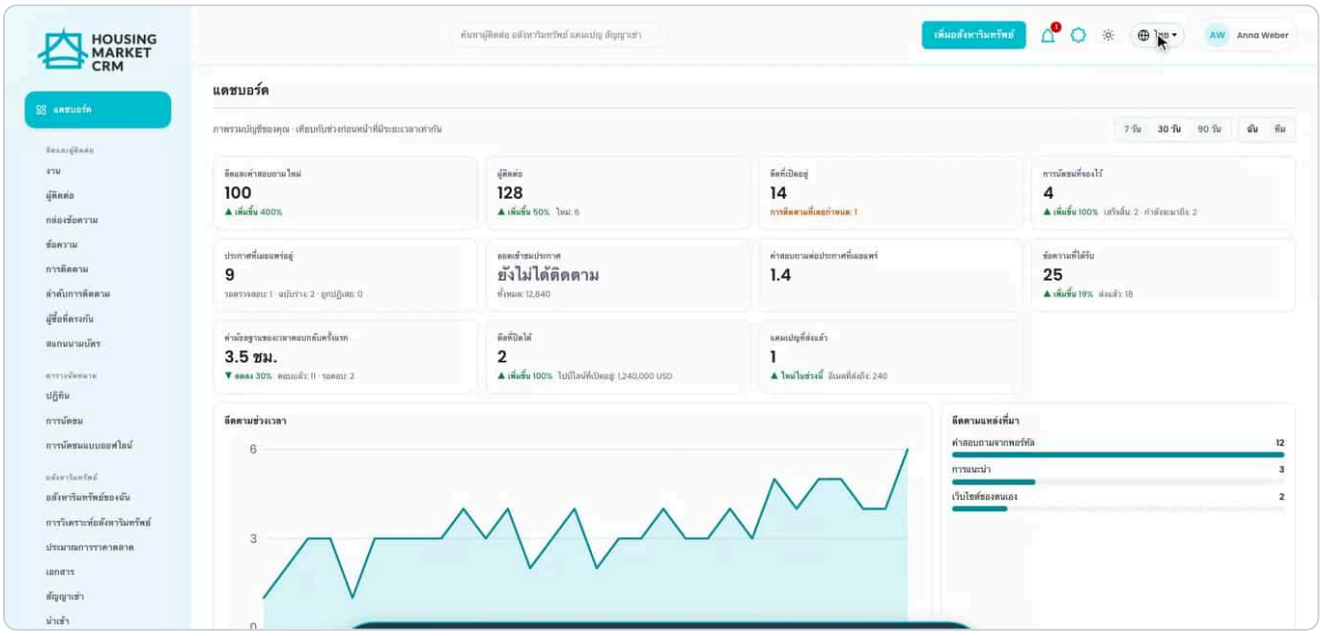
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka dasbor Housing Market CRM Anda.



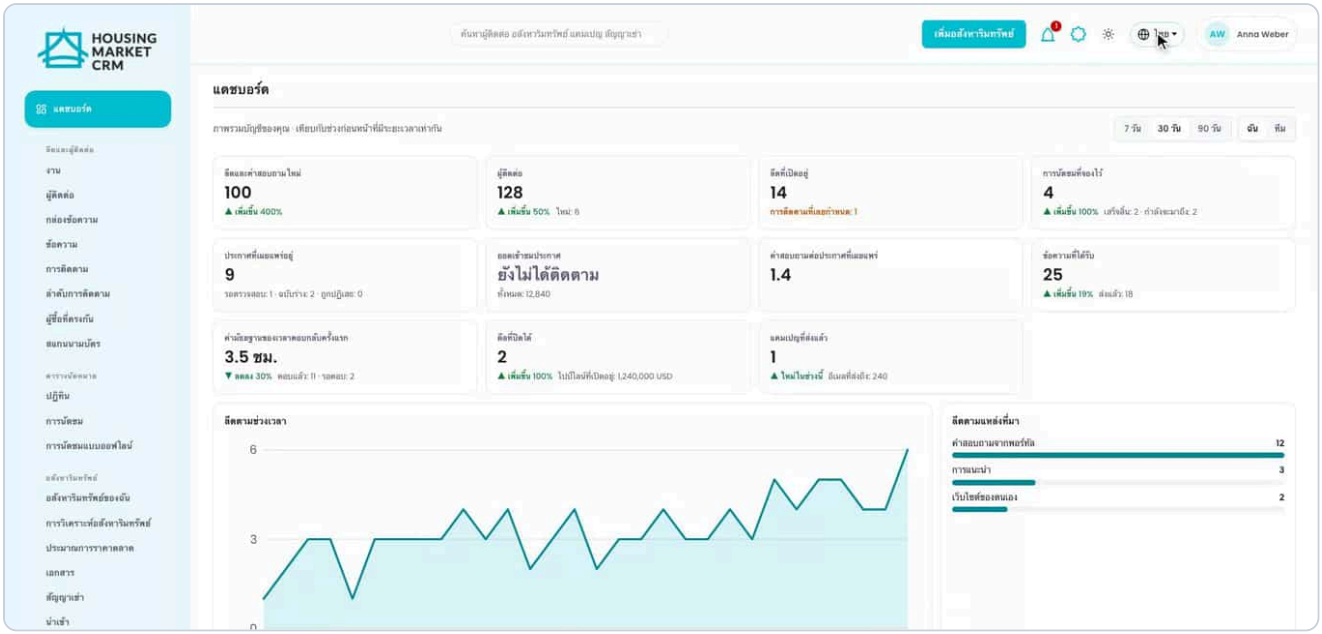
Gambar 7.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Buka menu bahasa di header dan pilih ไทย (Thai).



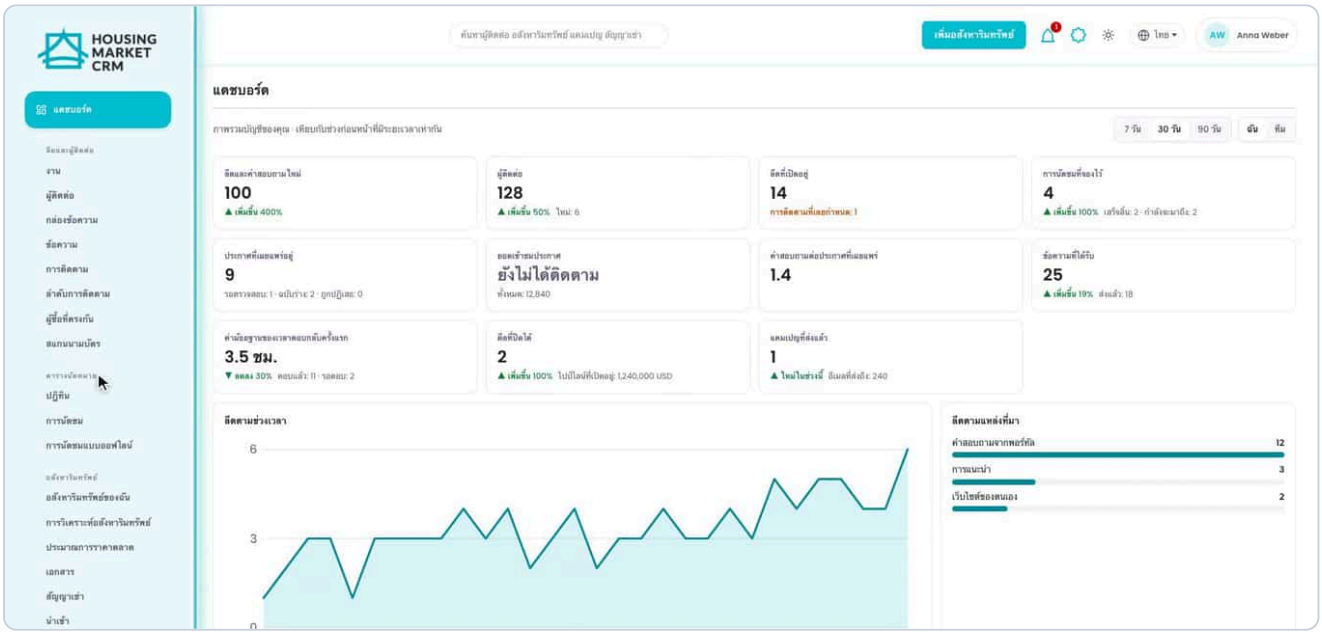
Gambar 7.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Seluruh antarmuka kini tampil dalam bahasa Thai.



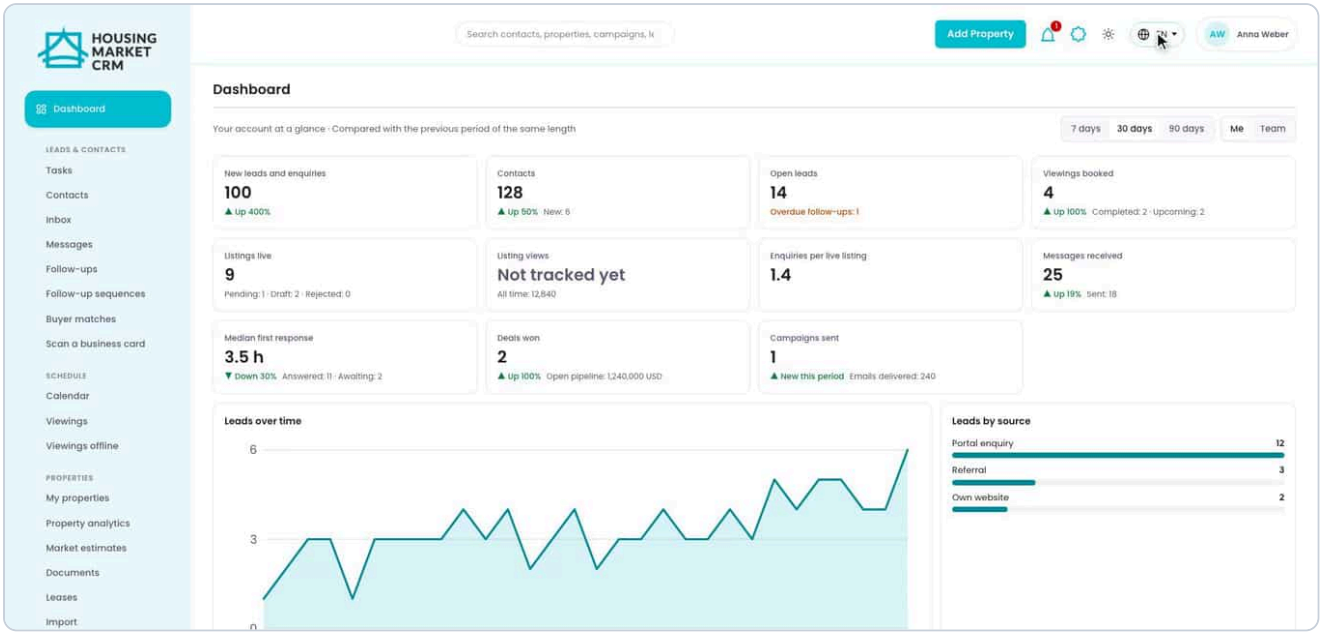
Gambar 7.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Menu, label, dan tanggal semuanya mengikuti pilihan Anda.



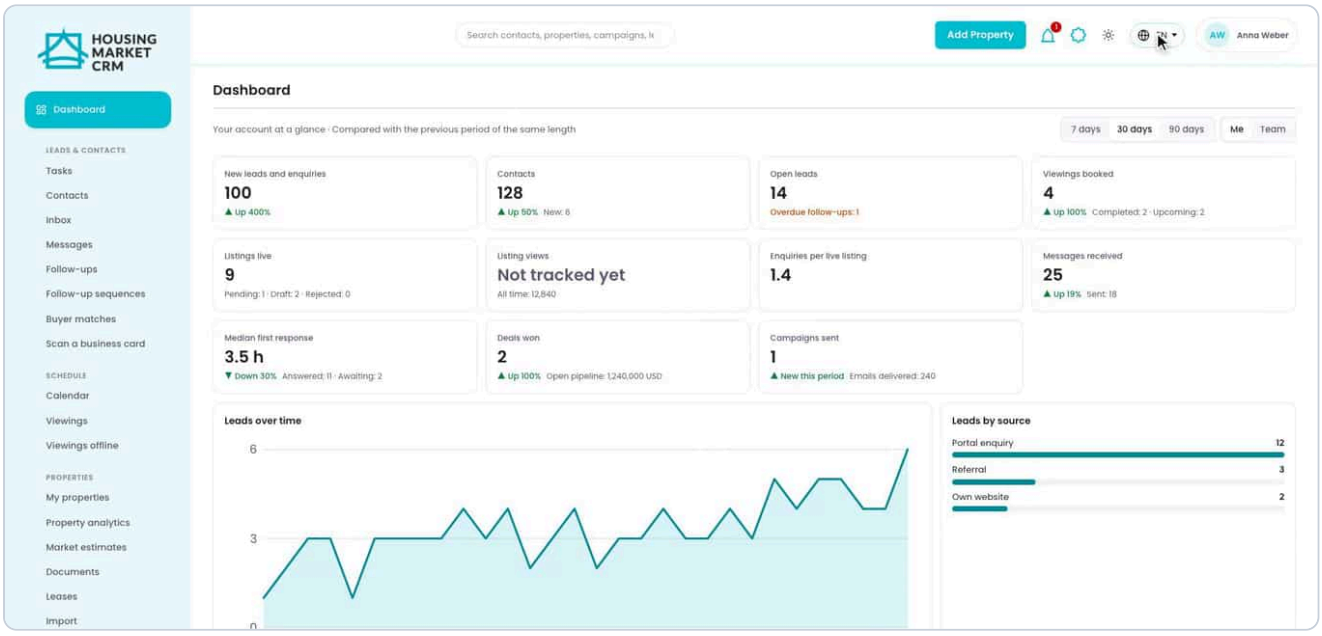
Gambar 7.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pilih English untuk kembali.



Gambar 7.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pilihan Anda diingat untuk kunjungan berikutnya.



Gambar 7.6 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Dalam bahasa yang Anda gunakan di CRM. Ganti bahasa CRM, dan email notifikasi Anda ikut berganti.

Pusat Bantuan: Dalam bahasa apa email notifikasi CRM saya dikirim?

8 BAB 8

Cari apa saja

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa. Pencarian dan filter berlaku untuk kontak, prospek, dan properti, dan papan prospek dapat difilter menurut tahap, status, serta jual atau sewa.

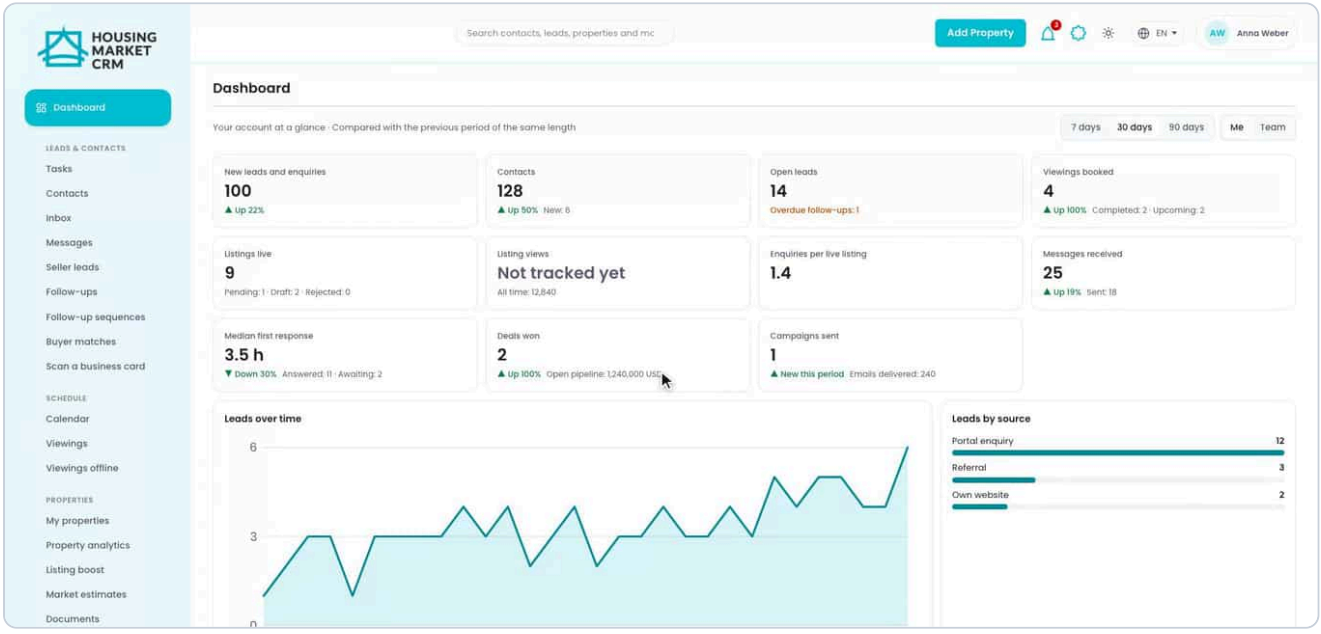
Pencarian menemukan kontak, prospek, atau properti, dan daftar dapat difilter, tidak hanya diurutkan — papan prospek menurut tahap, status, dan apakah prospek itu untuk jual atau sewa.

Karena setiap pertanyaan tetap terhubung dengan properti asalnya, "siapa yang menanyakan listing ini" dijawab dari listing itu sendiri, bukan dengan mencarinya.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mencari kontak?**

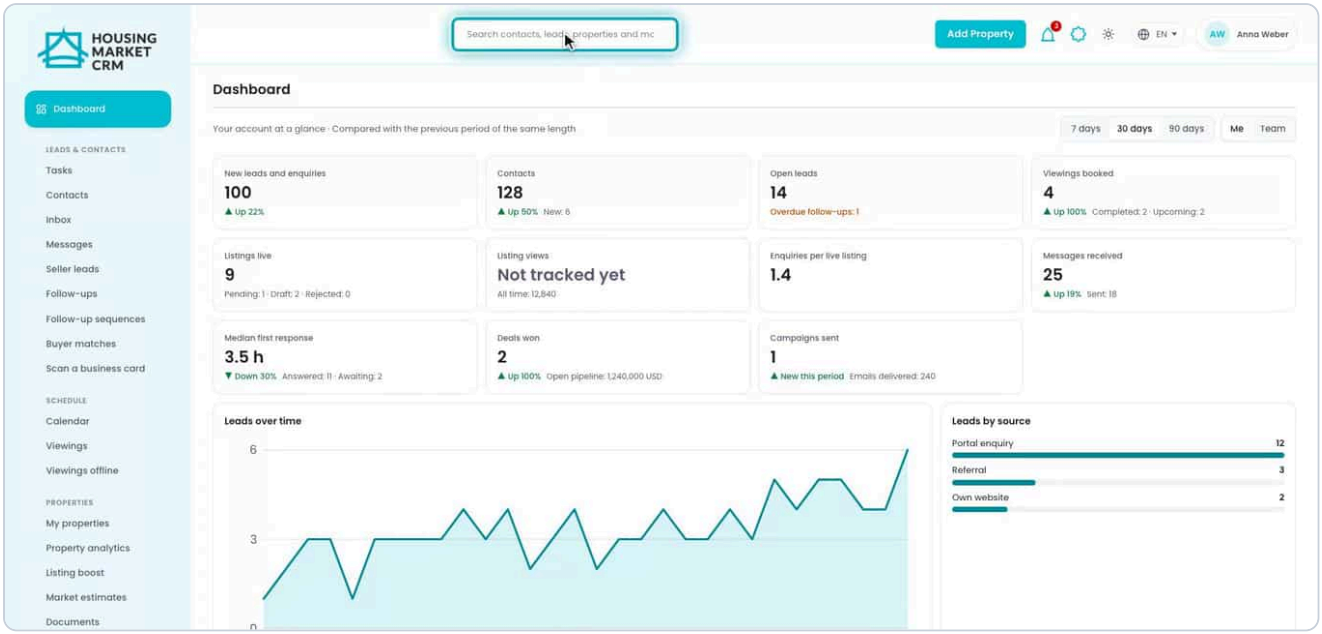
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



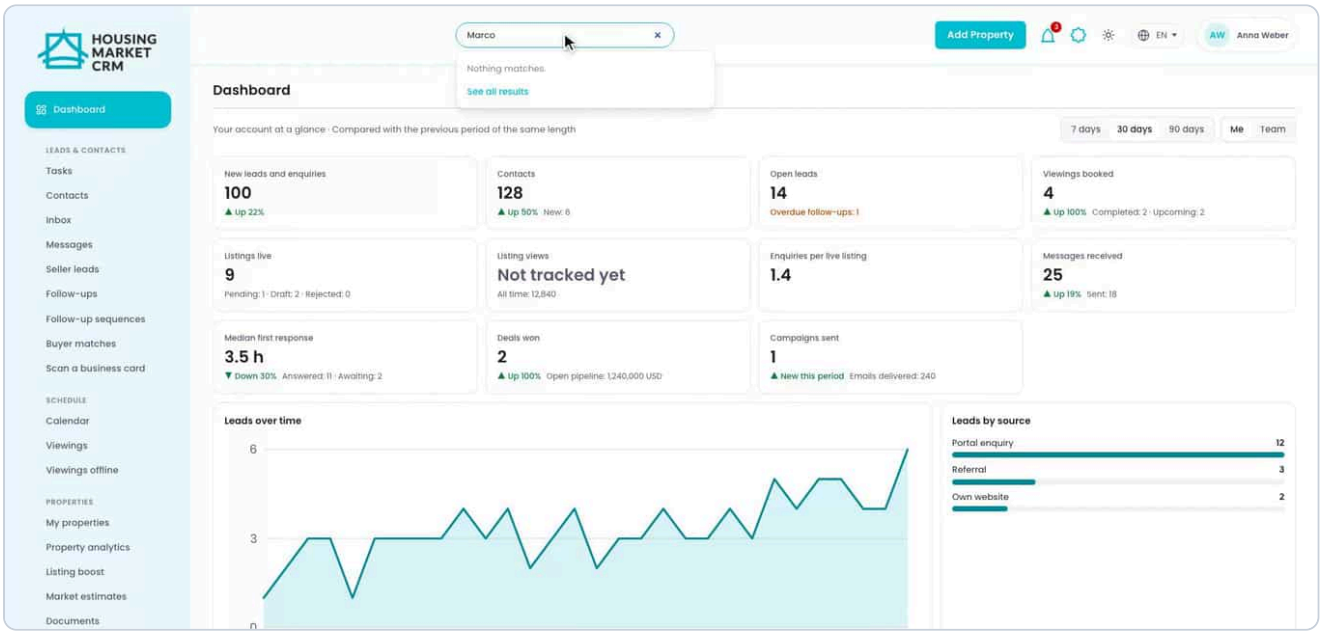
Gambar 8.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Kotak pencarian ada di header, di setiap layar.



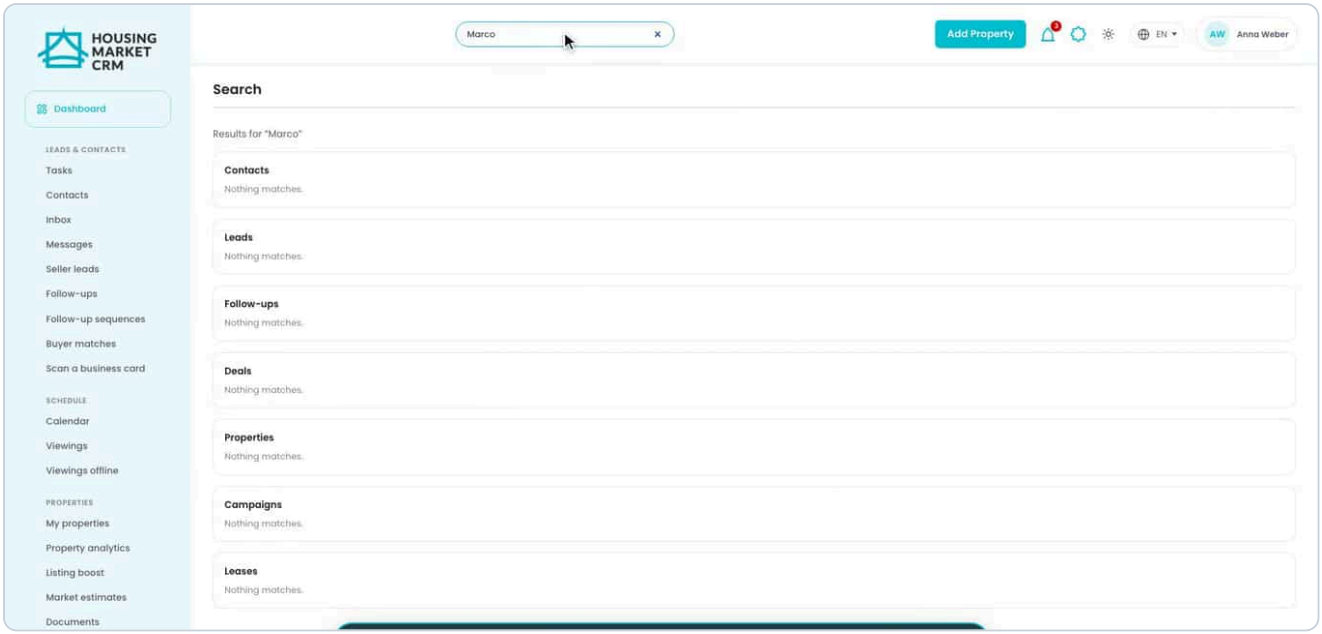
Gambar 8.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Ketik sebagian nama — atau nomor, atau nama jalan.



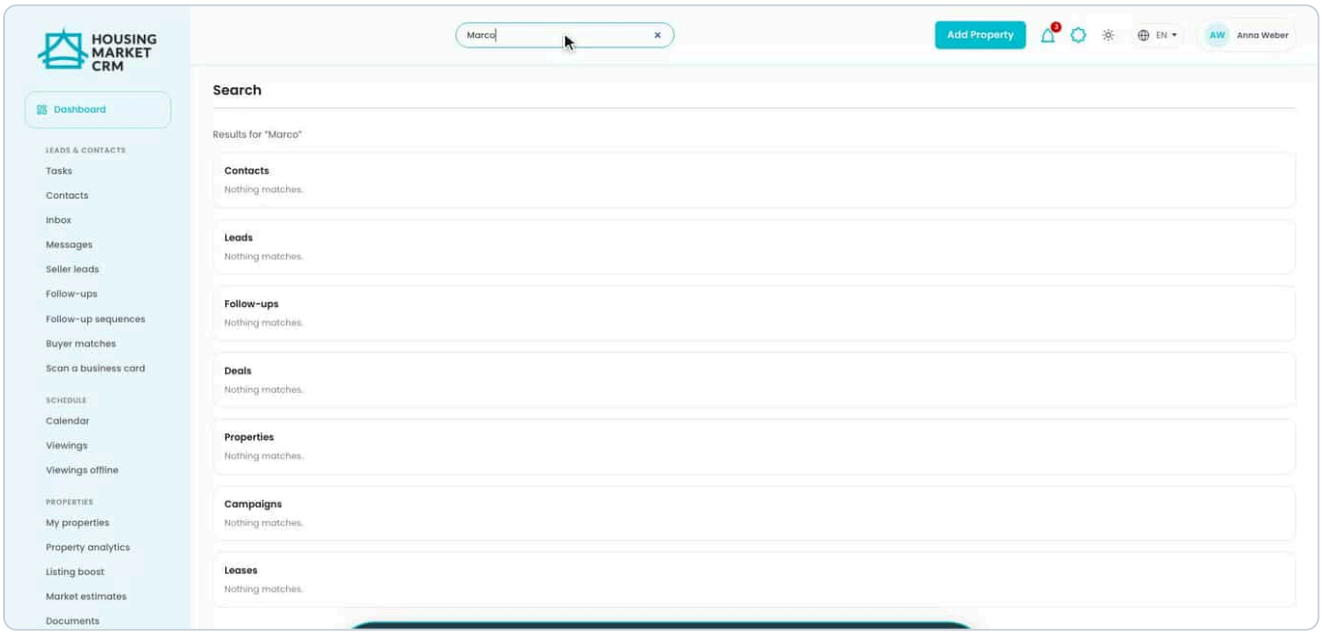
Gambar 8.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Menjangkau prospek, kontak, properti, dokumen, dan penyewaan.



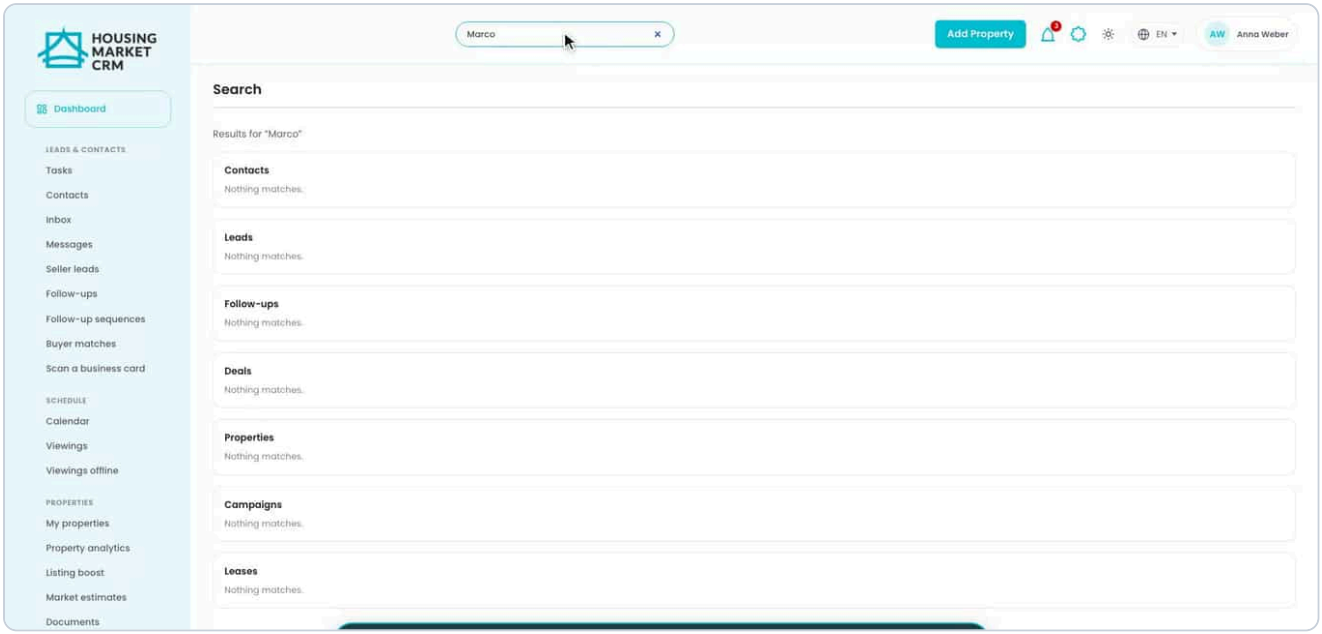
Gambar 8.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Tekan Enter untuk daftar lengkap, dikelompokkan menurut jenisnya.



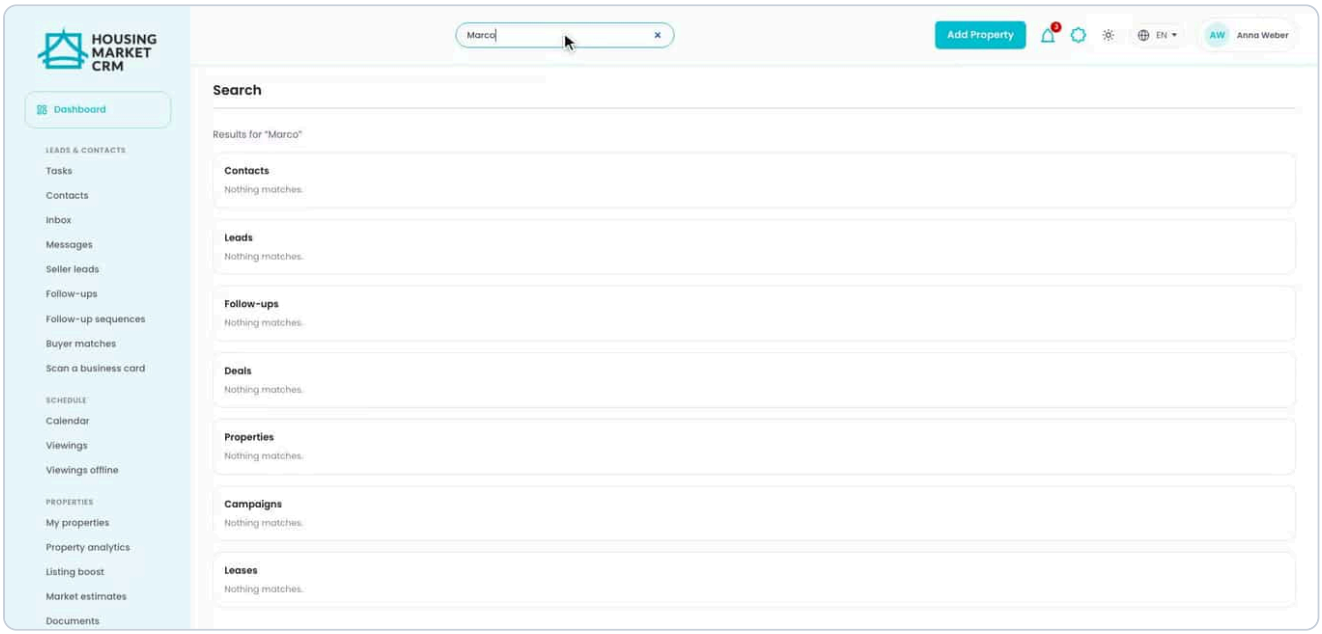
Gambar 8.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Klik hasilnya untuk membuka — lebih cepat daripada memfilter daftar.



Gambar 8.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Di ponsel, Pencarian punya entri sendiri di menu kiri.



Gambar 8.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya menggunakan Housing Market CRM di ponsel?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

BAGIAN 2

Prospek dan kontak

9 Papan prospek
10 Tambahkan prospek secara manual
11 Menangani prospek
12 Hubungkan prospek ke properti
13 Balas prospek
14 Lihat pembeli yang berminat
15 Penilaian prospek
16 Reverse matching
17 Rangkaian tindak lanjut
18 Jaga prospek dingin tetap hangat
19 Beli prospek penjual
20 Tambahkan kontak
21 Impor kontak
22 Pindai kartu nama
23 Timeline kontak
24 Gabungkan kontak duplikat

9 BAB 9

Papan prospek

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di papan Kanban dengan lima kolom tetap: Tugas baru, Peninjauan, Negosiasi, Transaksi selesai, dan Transaksi gagal. Kolom tidak dapat diganti namanya atau ditambah.

Di bilah samping, buka Tugas lalu seret prospek di sepanjang papan melalui kolom-kolomnya:

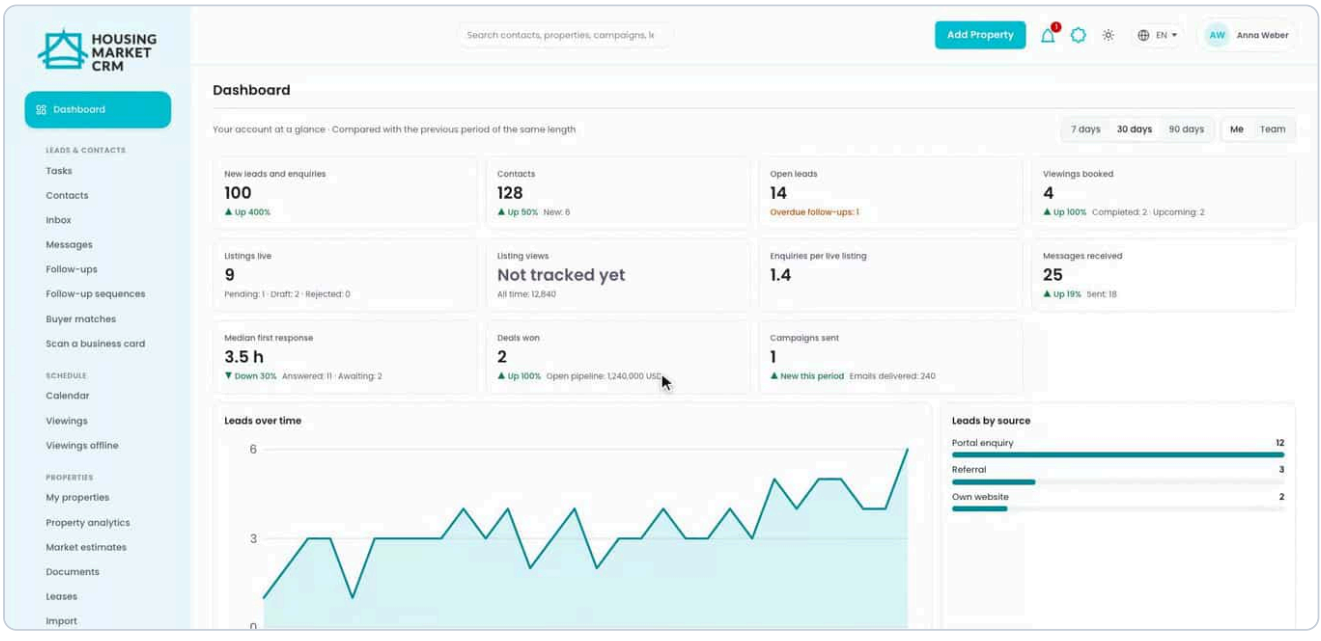
- Tugas baru
- Peninjauan
- Negosiasi
- Transaksi selesai
- Transaksi gagal

Selain tahap, ada dua sumbu lain, dan keduanya menjadi dasar filter papan: status (baru, telepon balik, balas pesan, selesai) dan apakah prospek itu untuk jual atau sewa. Prospek yang lama tidak disentuh siapa pun juga memunculkan notifikasinya sendiri, alih-alih menunggu disadari.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mengatur prospek ke dalam tahap yang berbeda?**

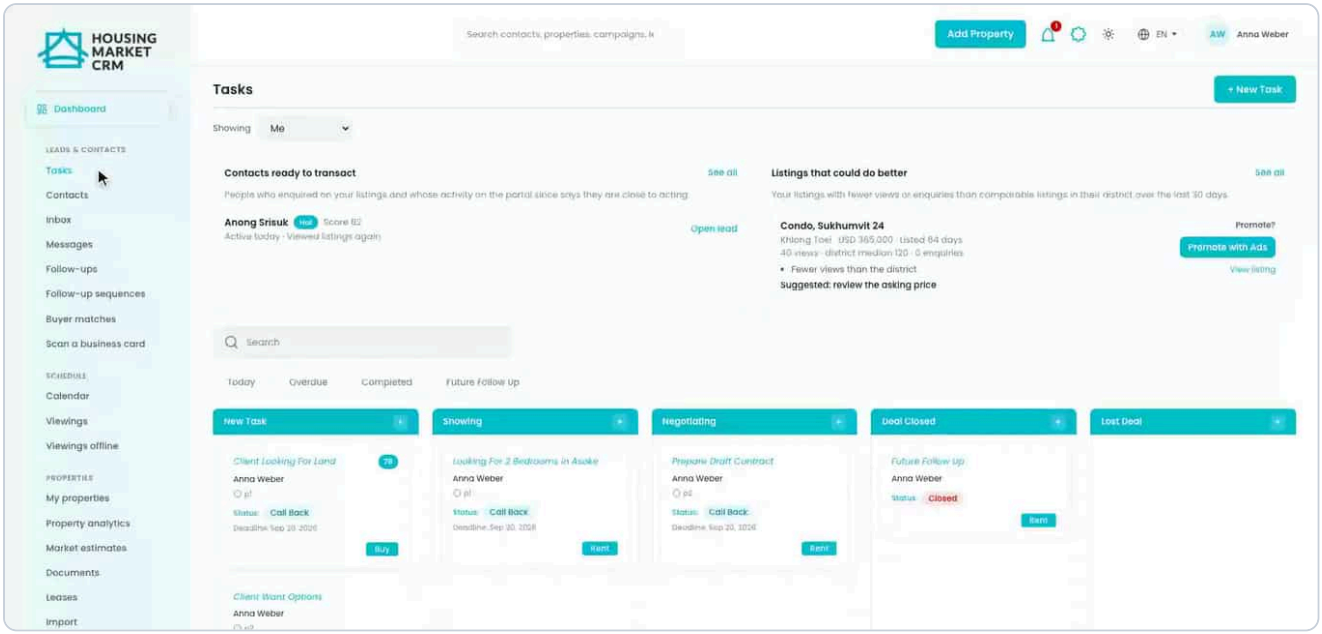
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



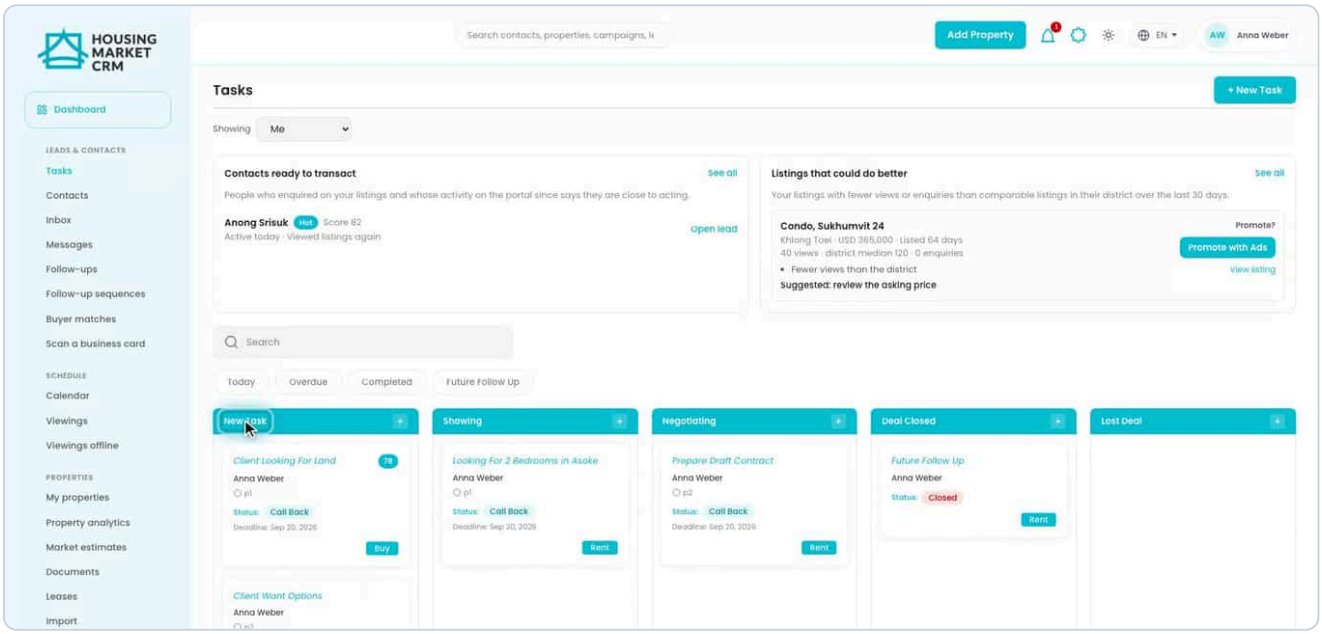
Gambar 9.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Tasks di menu kiri.



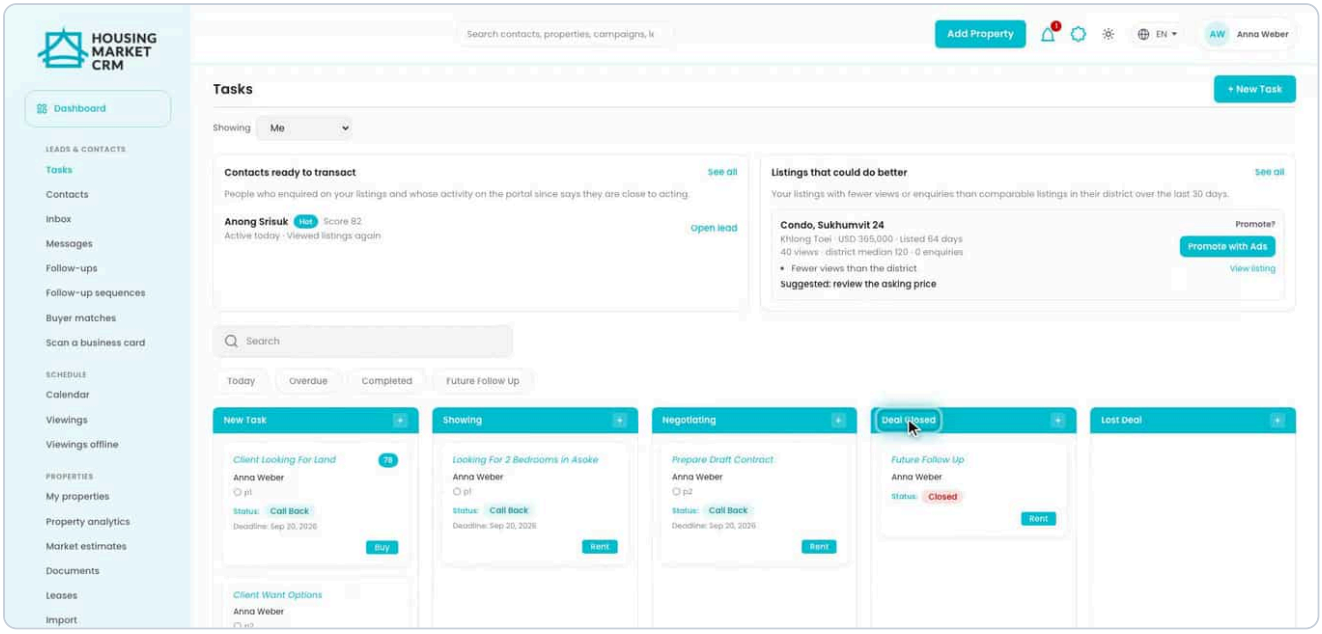
Gambar 9.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pertanyaan baru dimulai di New Task.



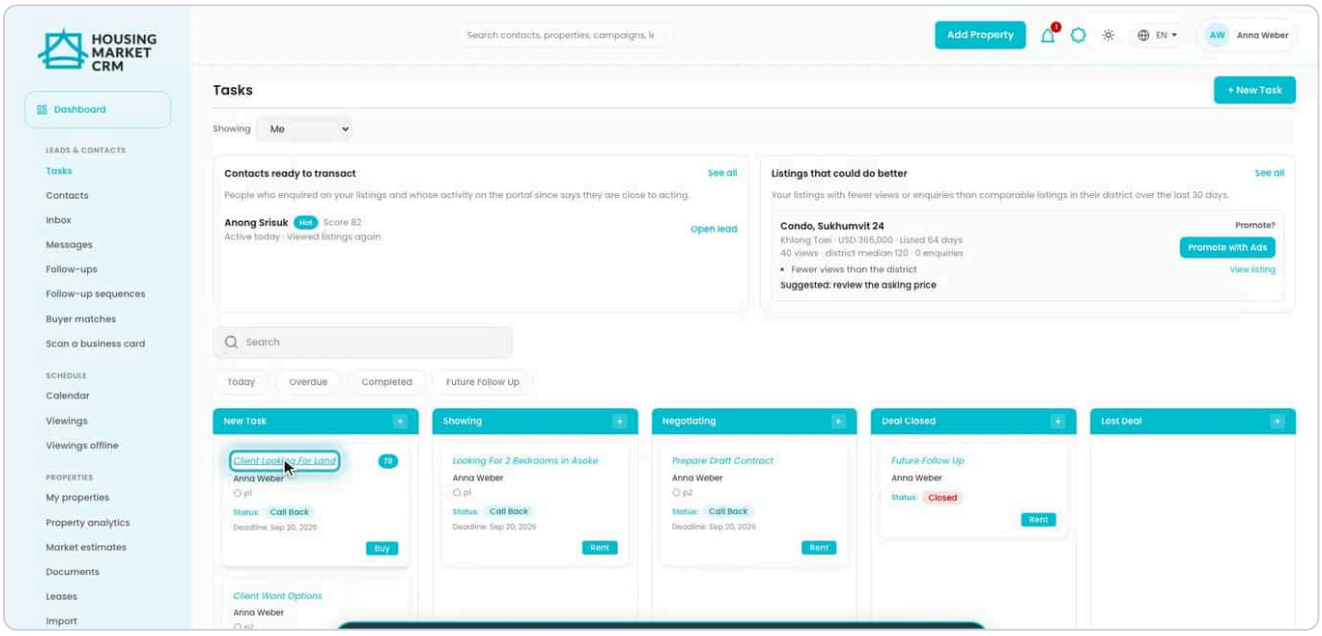
Gambar 9.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Lalu Showing dan Negotiating sampai prospek berakhir di Deal Closed atau Lost Deal.



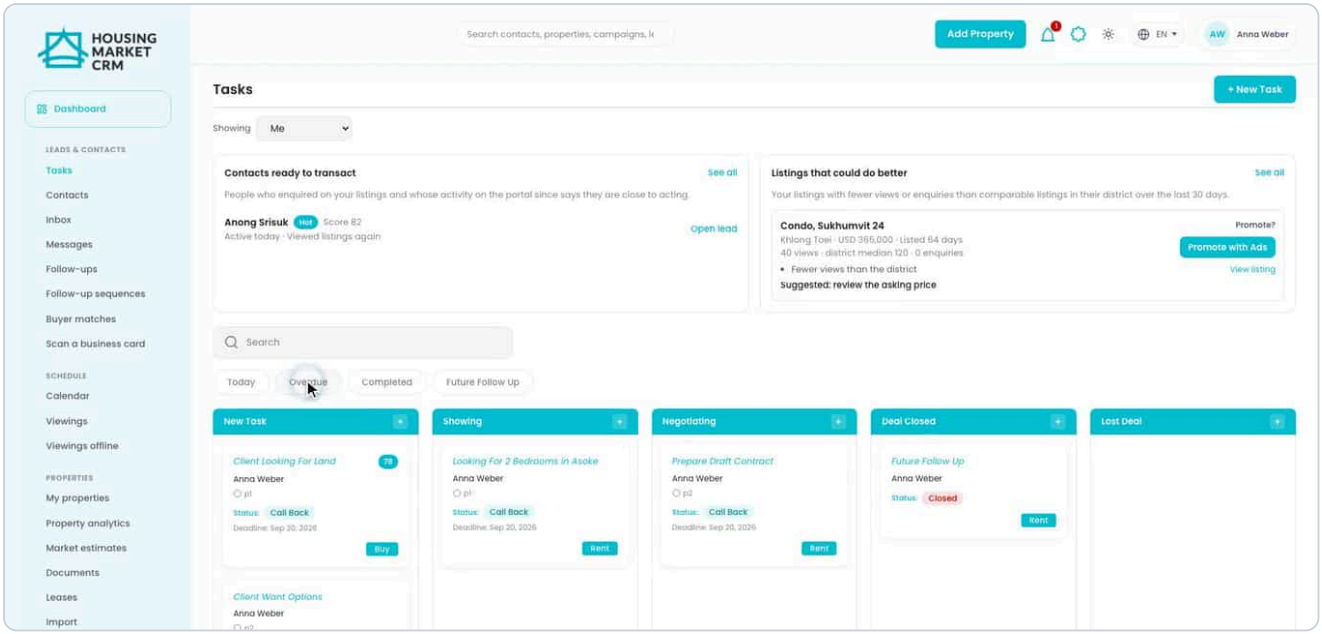
Gambar 9.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Setiap kartu menampilkan prospek, kontak, status dan tenggat waktu.



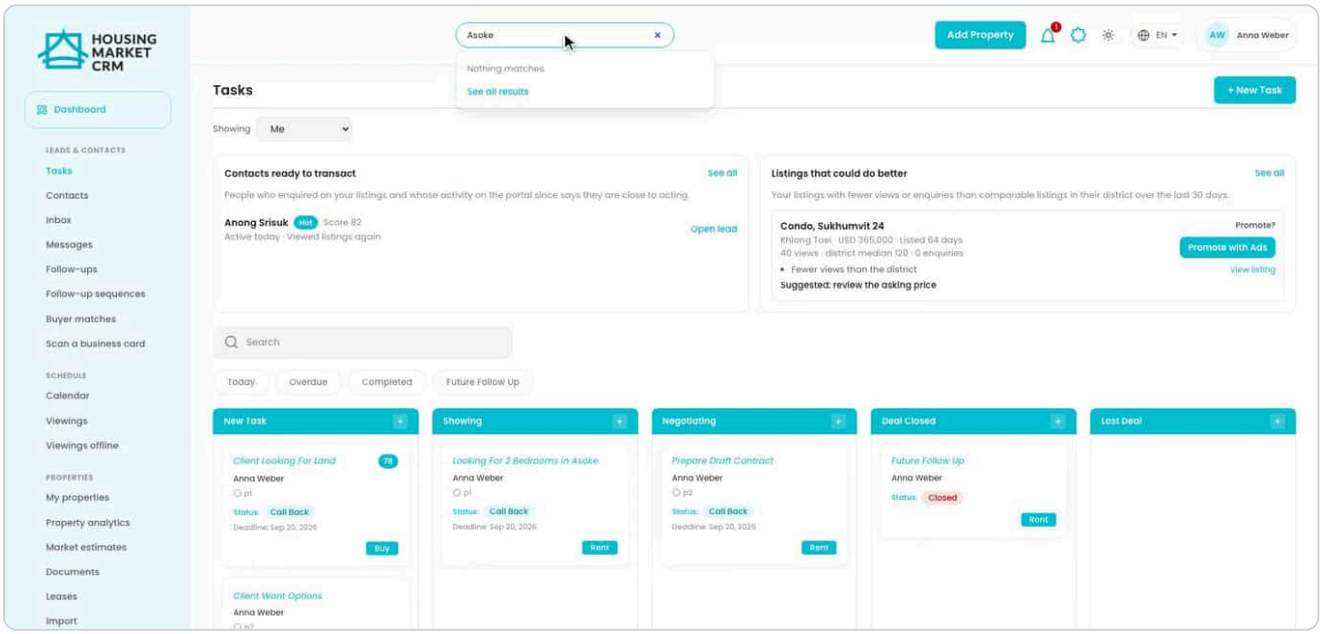
Gambar 9.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Gunakan Overdue untuk melihat siapa yang menunggu Anda.



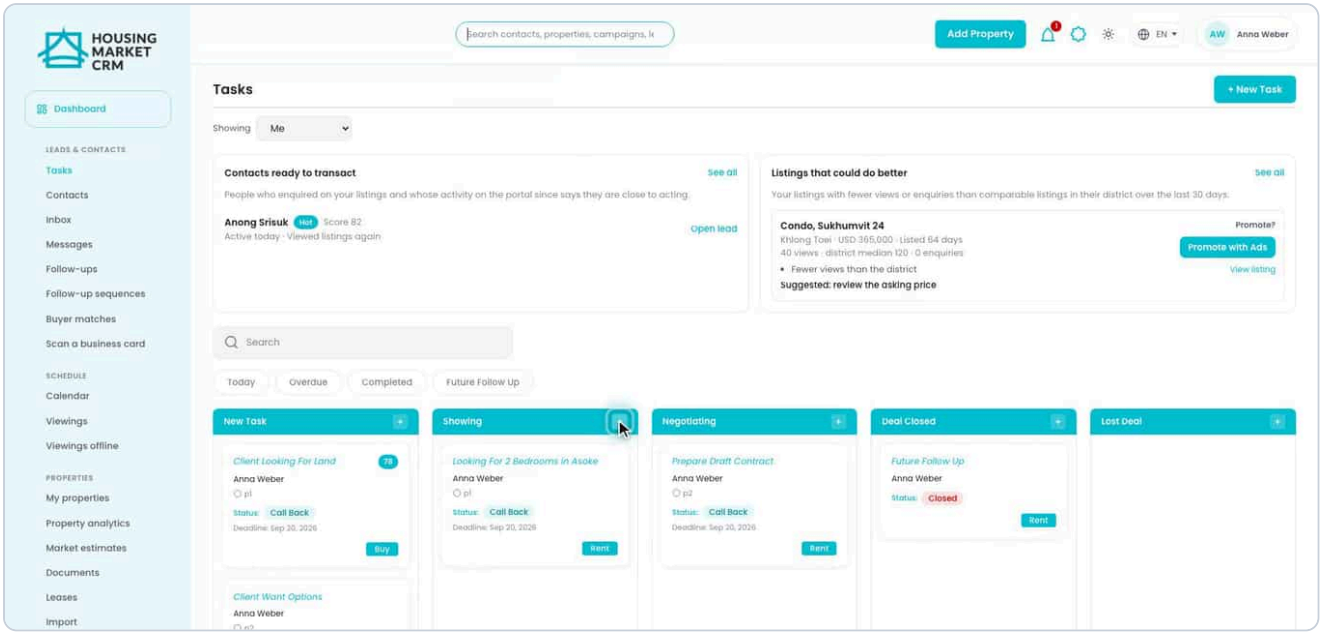
Gambar 9.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Atau cari sebuah prospek.



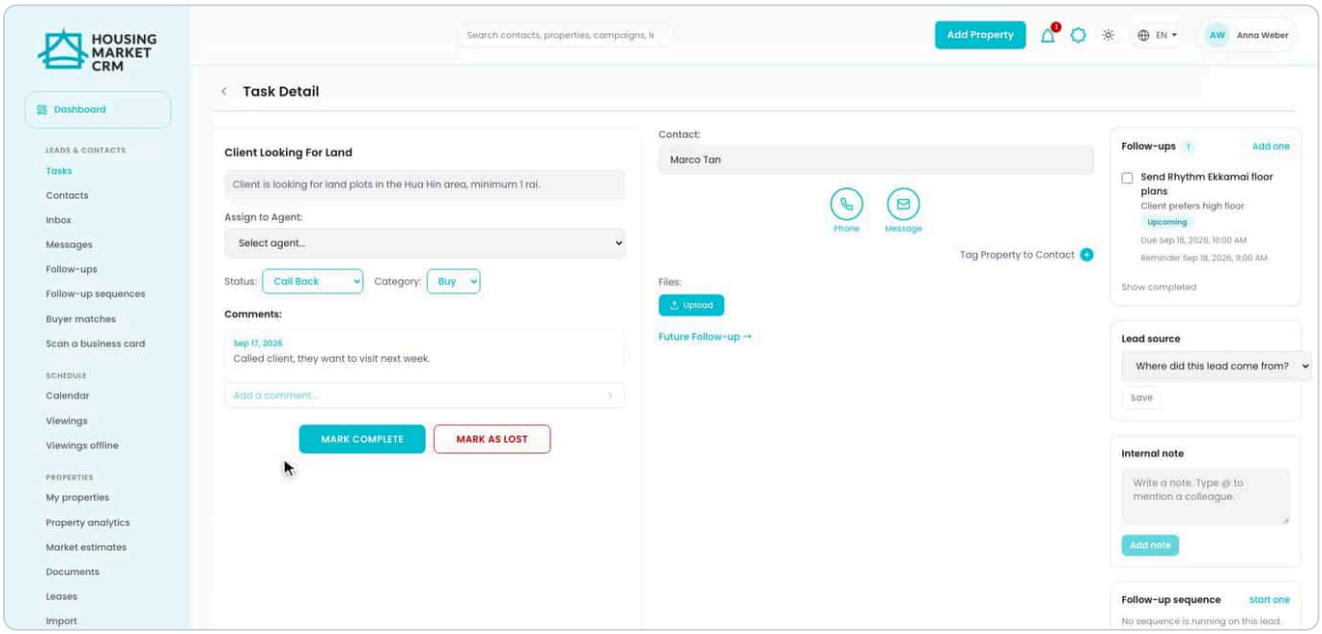
Gambar 9.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Gunakan + pada kolom untuk menambahkan prospek ke tahap itu.



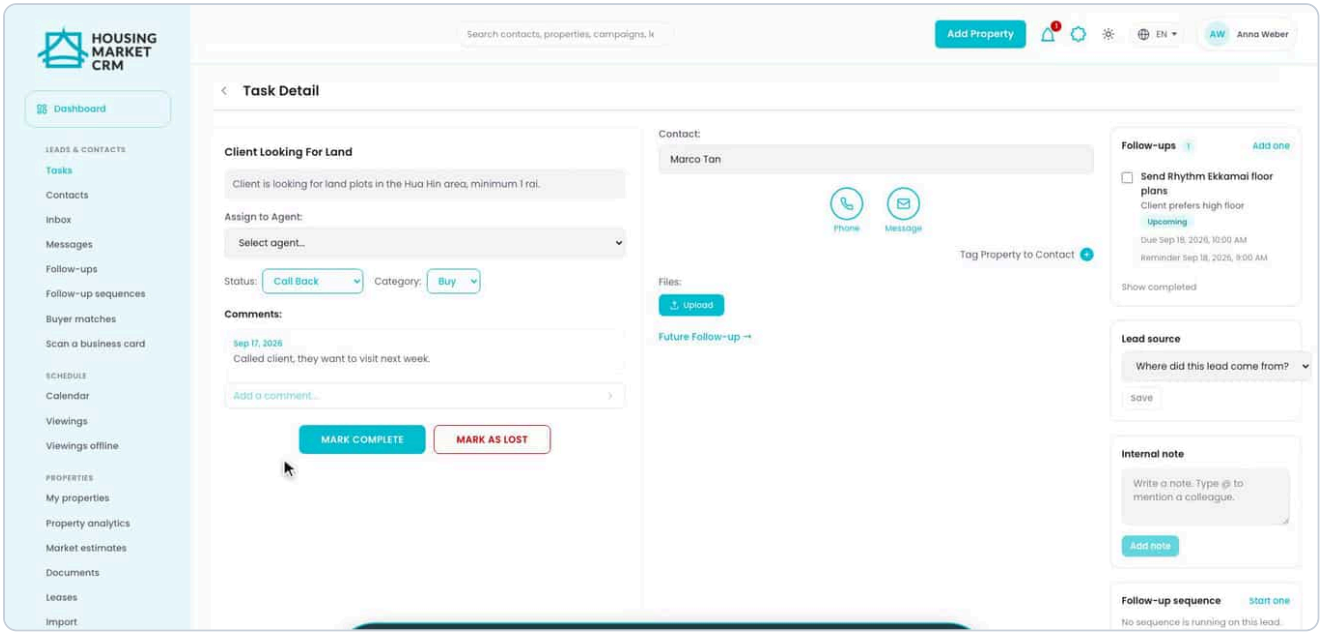
Gambar 9.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Klik kartu untuk membuka prospek.



Gambar 9.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Catatan prospek terbuka dengan semua detail pertanyaan ini.



Gambar 9.10 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Bisa. Pertanyaan dari setiap listing masuk ke papan yang sama, dan setiap prospek tetap menunjukkan properti asalnya.

Pusat Bantuan: Bisakah saya mengelola pertanyaan dari banyak listing?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana prospek ditambahkan ke CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Bisakah saya mengelola prospek internasional?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-international-leads

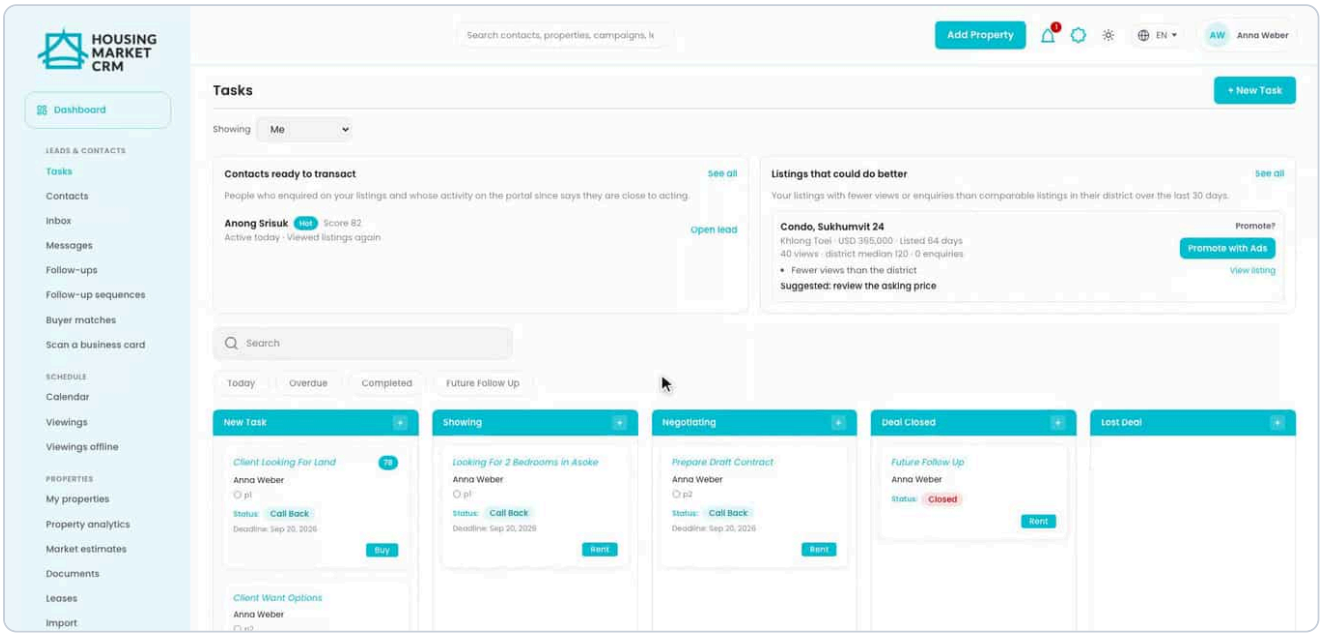
10 BAB 10

Tambahkan prospek secara manual

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

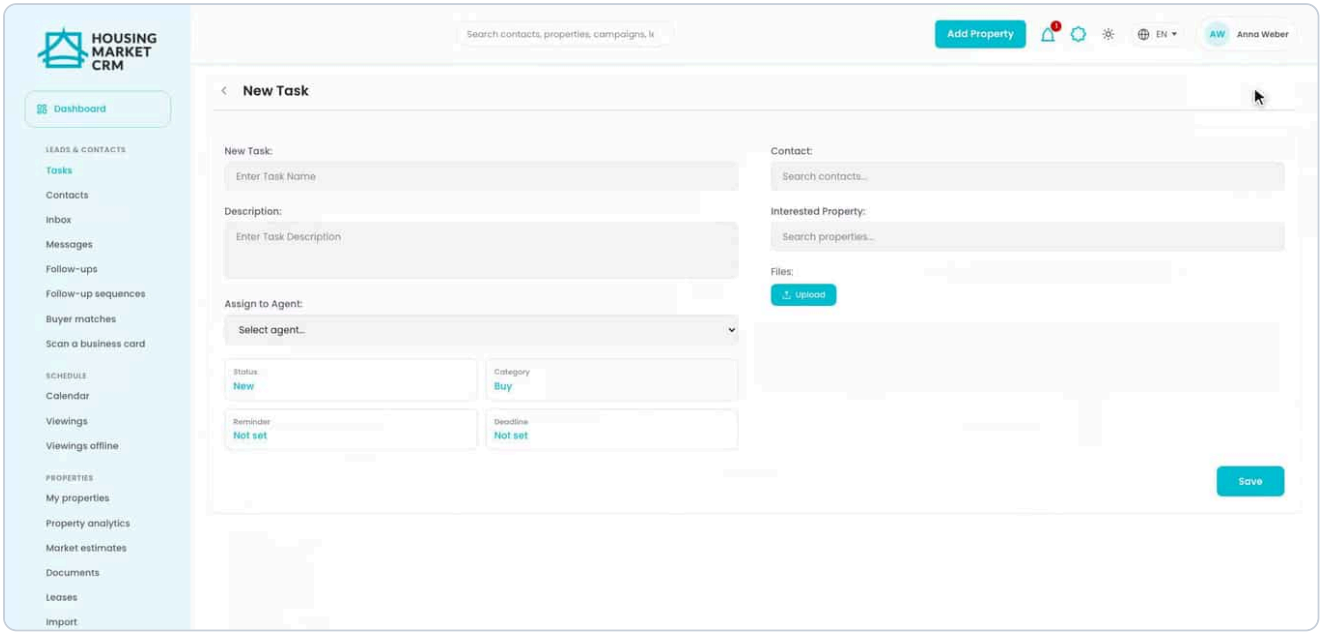
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Tugas, papan prospek Anda.



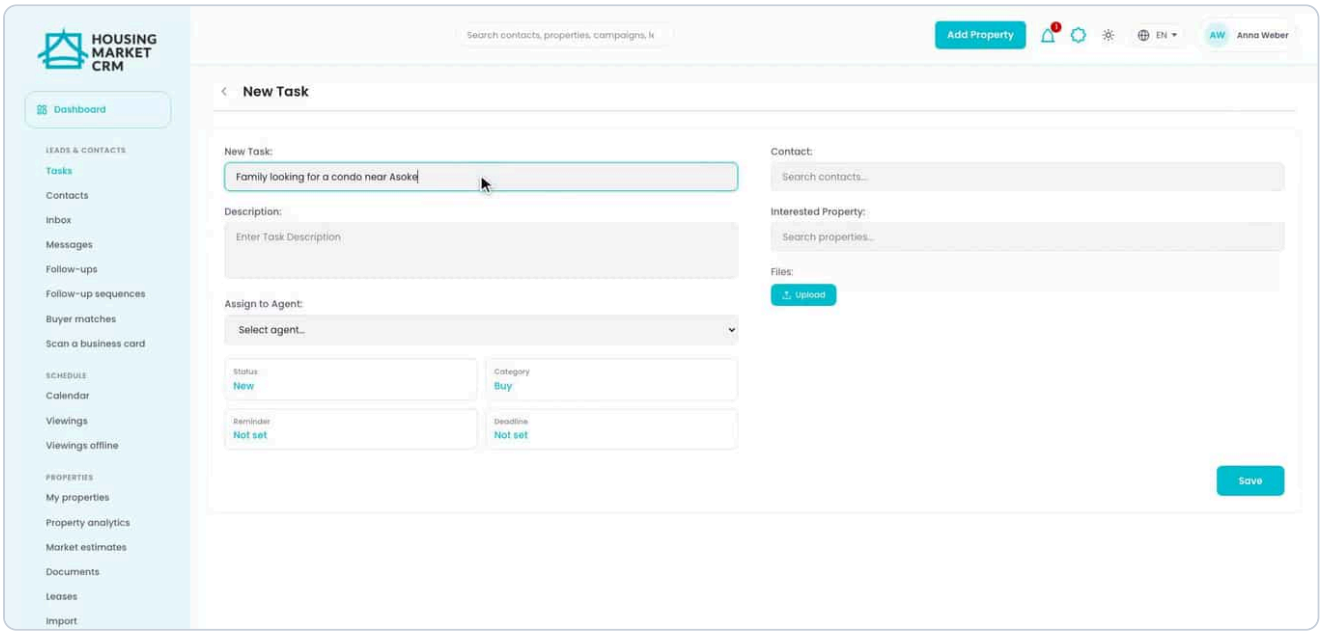
Gambar 10.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik + New Task.



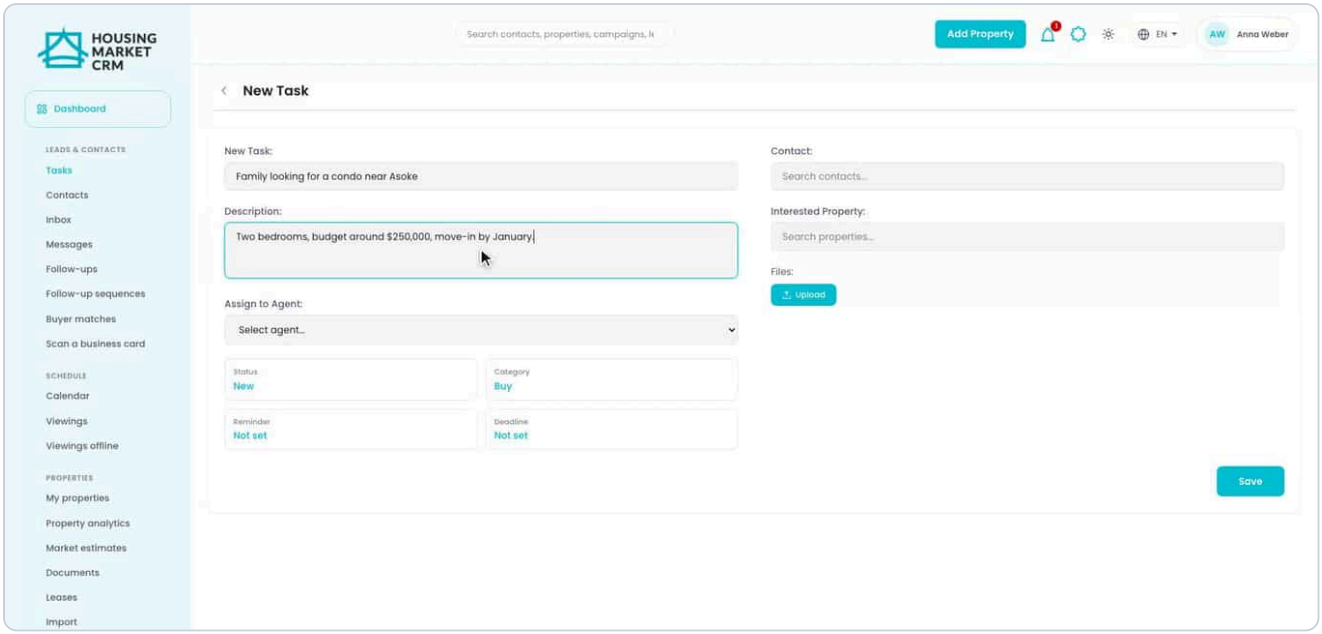
Gambar 10.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Beri prospek judul yang jelas.



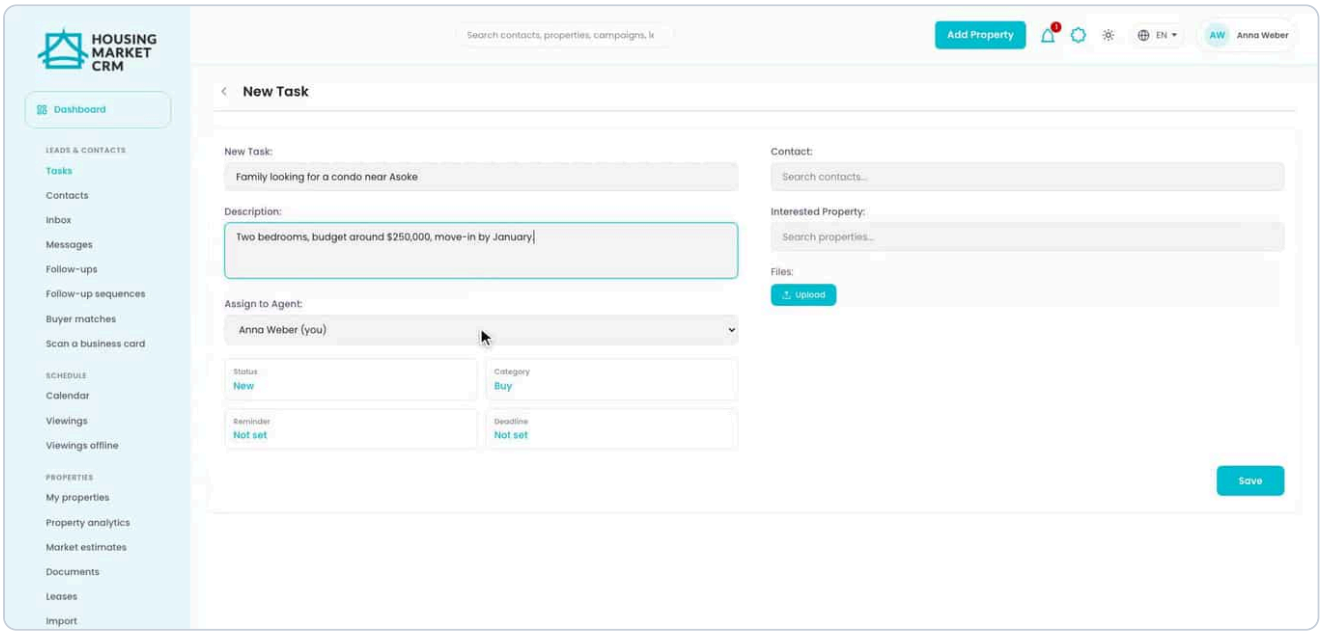
Gambar 10.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Tambahkan deskripsi singkat.



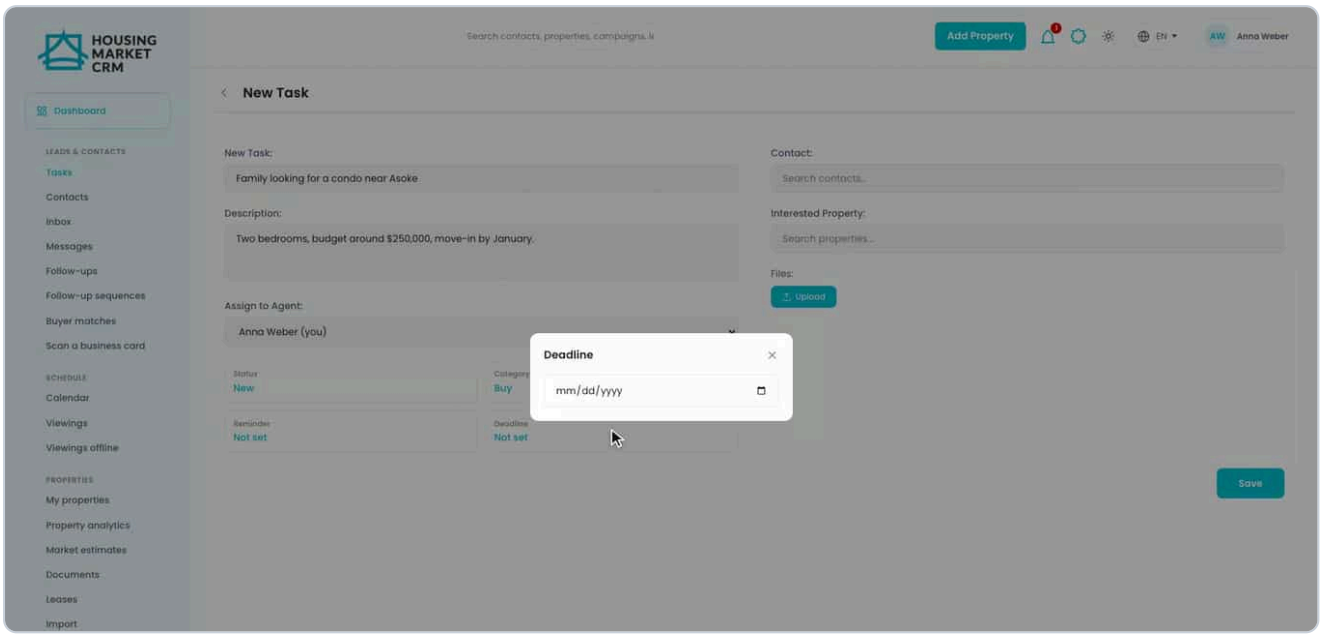
Gambar 10.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pilih siapa yang menangani prospek.



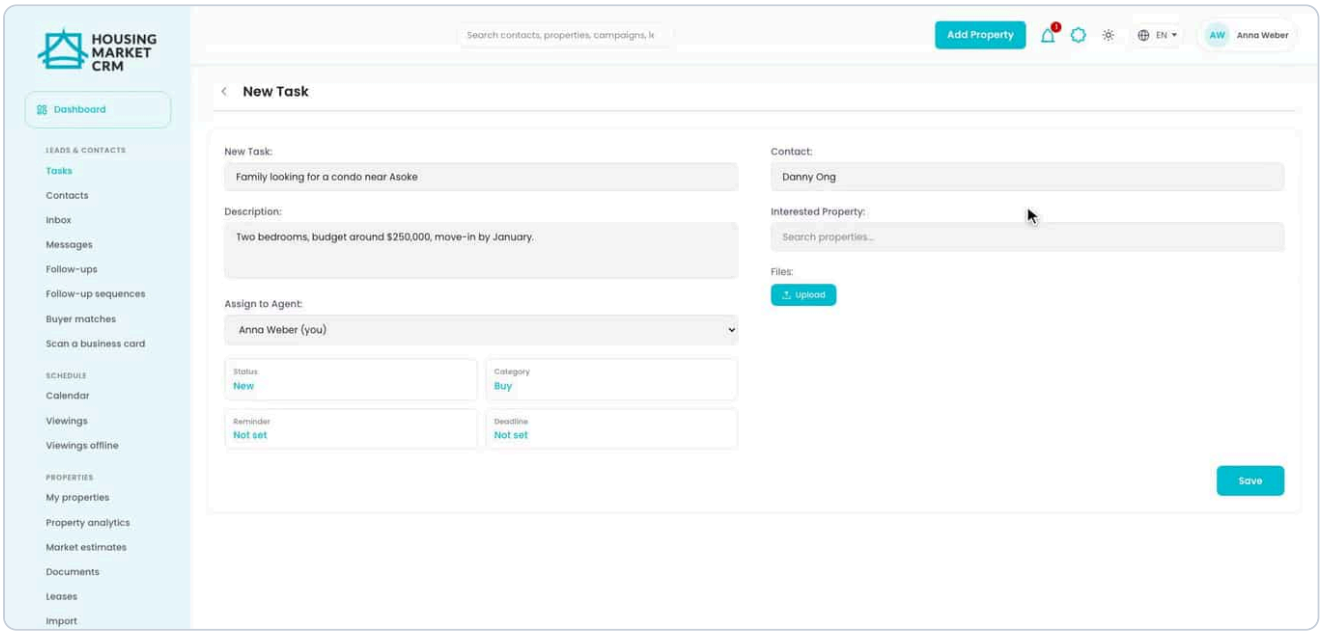
Gambar 10.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Tetapkan tenggat waktu.



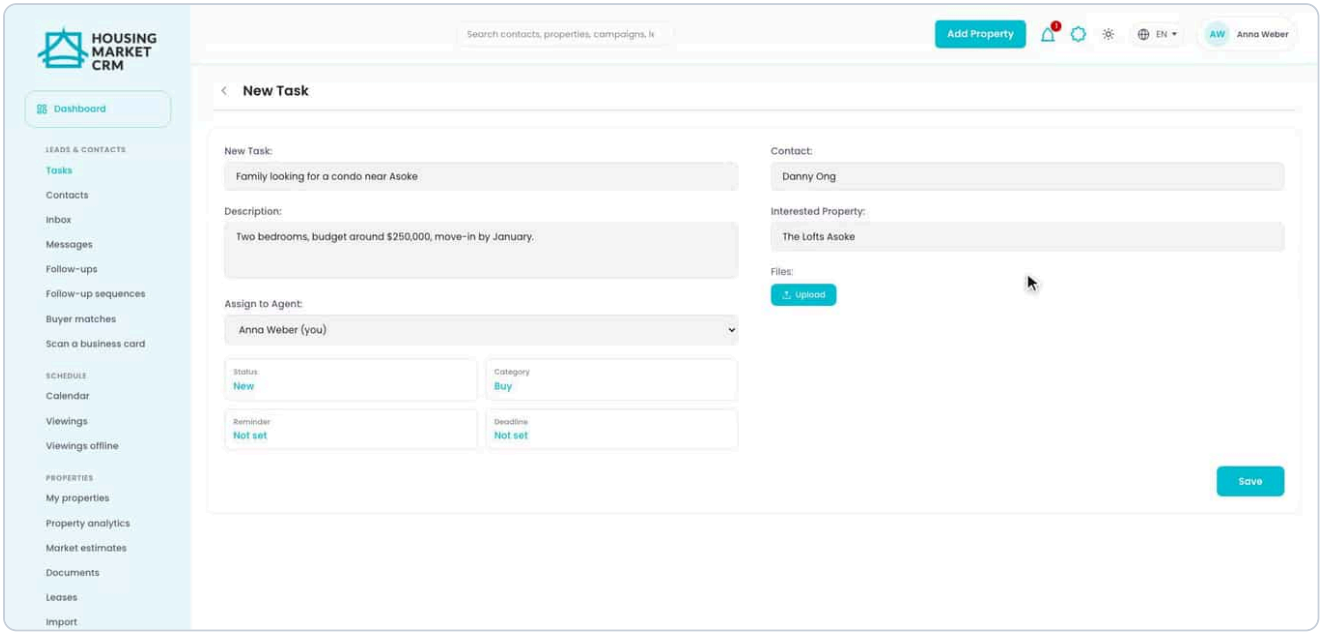
Gambar 10.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Cari kontaknya lalu pilih dari daftar.



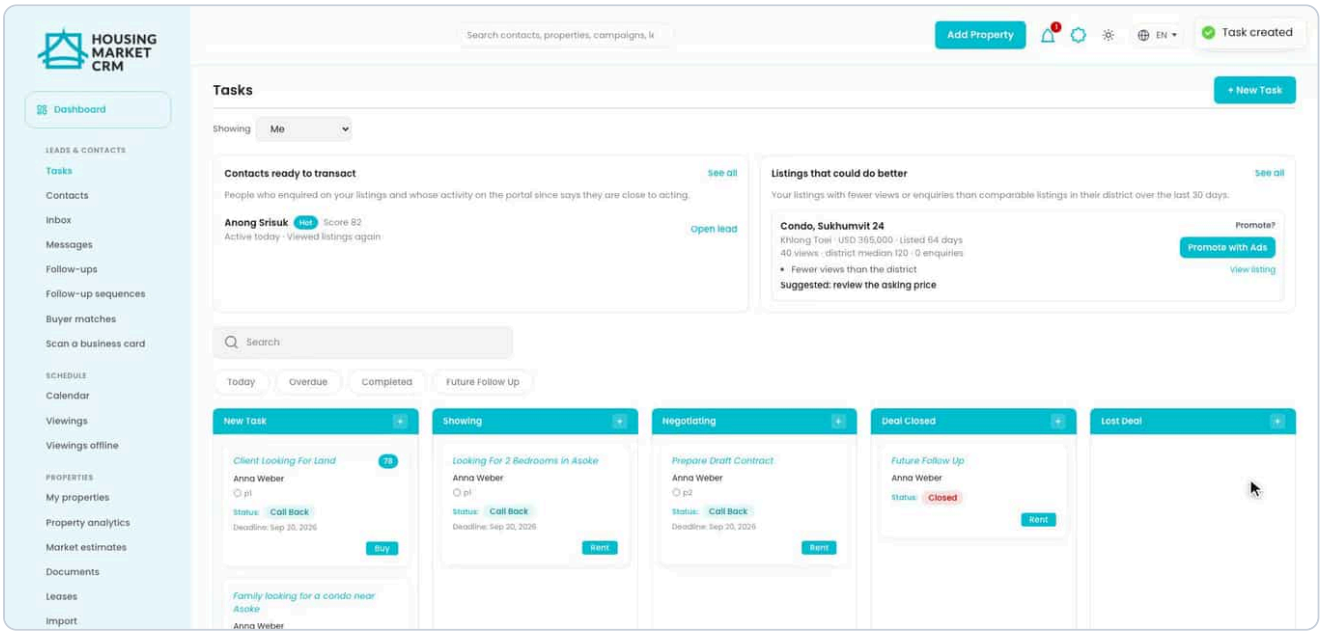
Gambar 10.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tandai properti yang diminatinya.



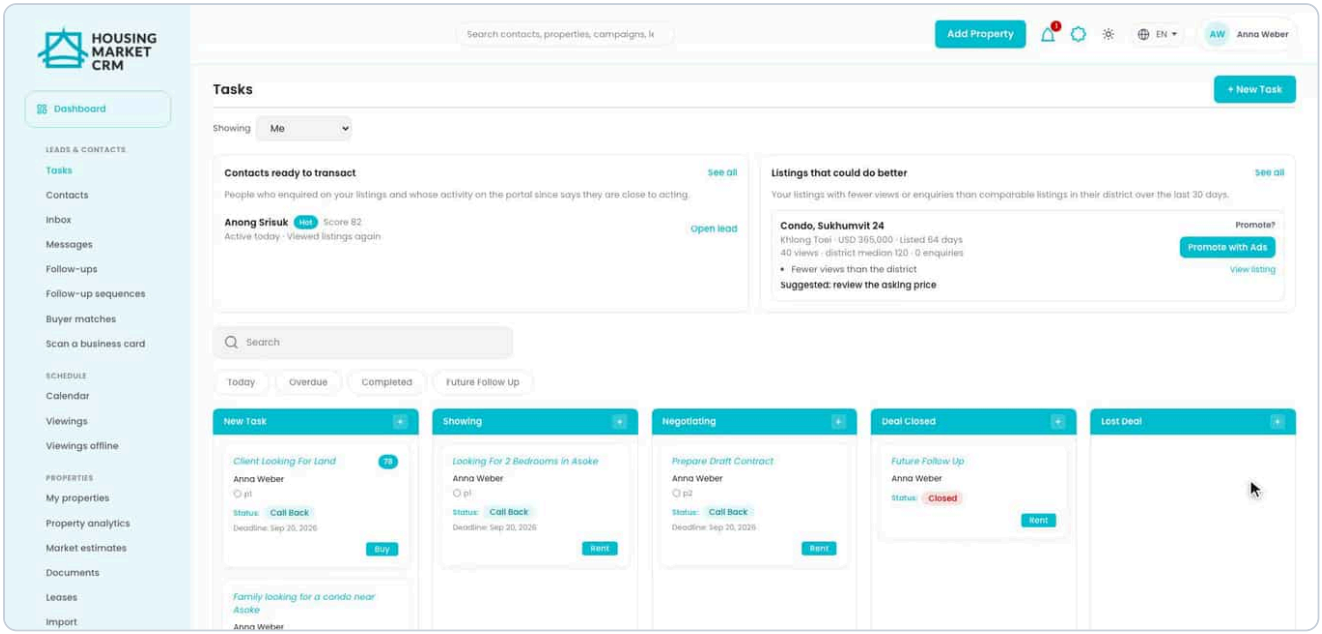
Gambar 10.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Klik Save.



Gambar 10.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Prospek muncul di Tugas Baru pada papan Anda.



Gambar 10.10 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Bisa, di papan Kanban dengan lima kolom tetap: Tugas baru, Peninjauan, Negosiasi, Transaksi selesai, dan Transaksi gagal. Kolom tidak dapat diganti namanya atau ditambah.

Pusat Bantuan: Bisakah saya mengatur prospek ke dalam tahap yang berbeda?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana prospek ditambahkan ke CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Bisakah saya membuat tugas?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-create-tasks
Bisakah saya melihat properti mana yang menghasilkan prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

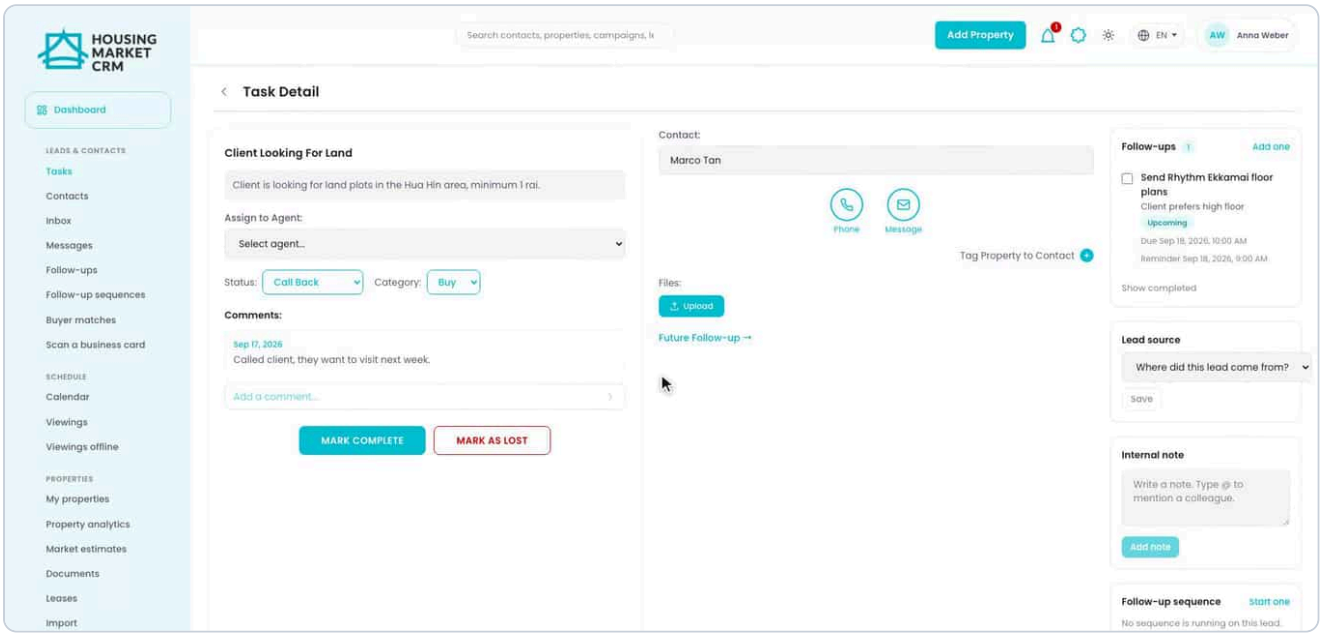
11 BAB 11

Menangani prospek

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

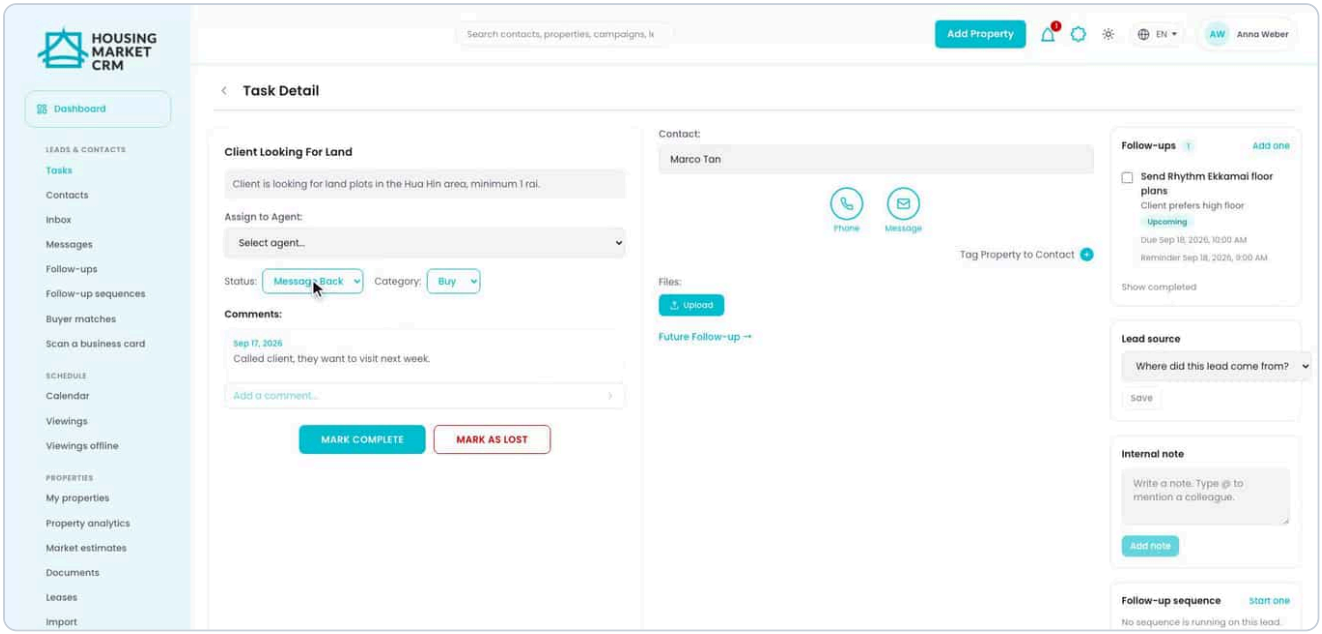
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek dari papan Tasks (Tugas).



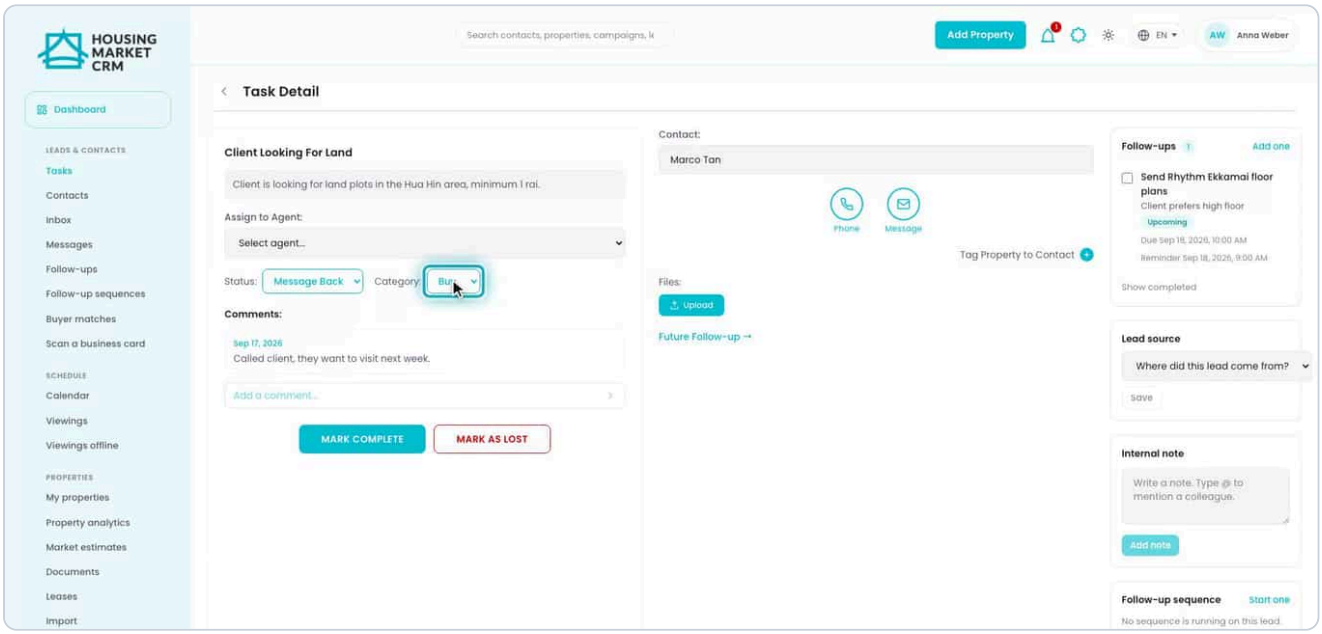
Gambar 11.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Perbarui status seiring perkembangan prospek.



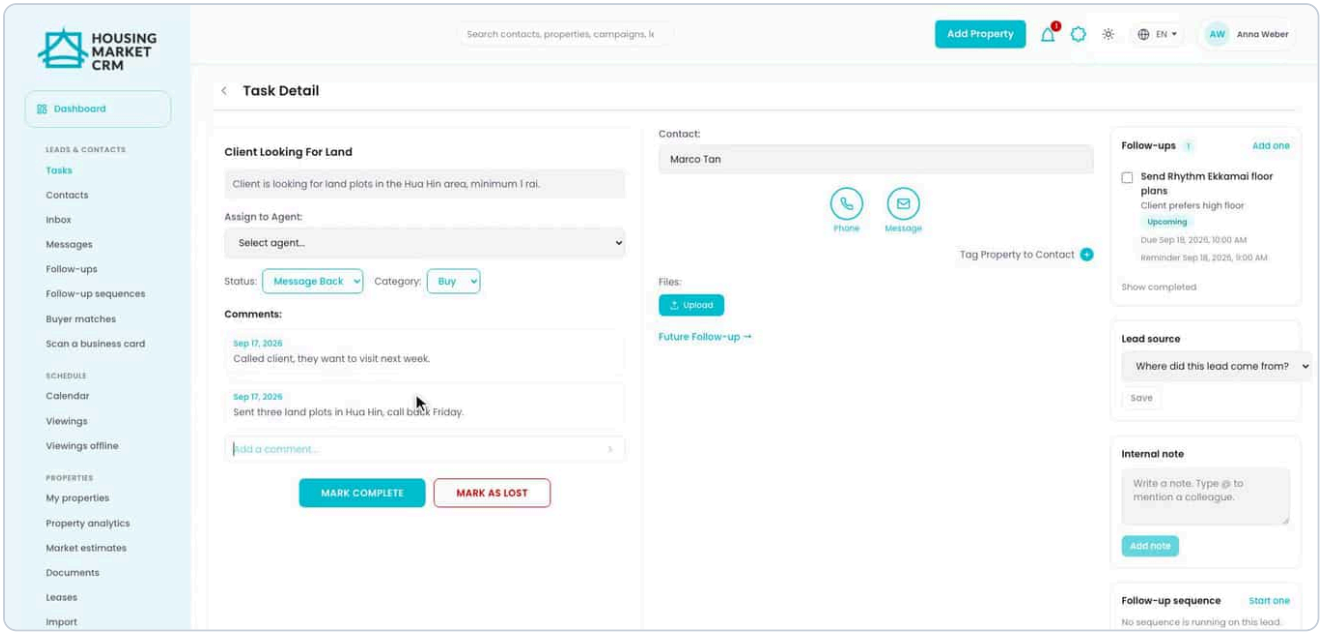
Gambar 11.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Kategori menunjukkan apakah ingin membeli atau menyewa.



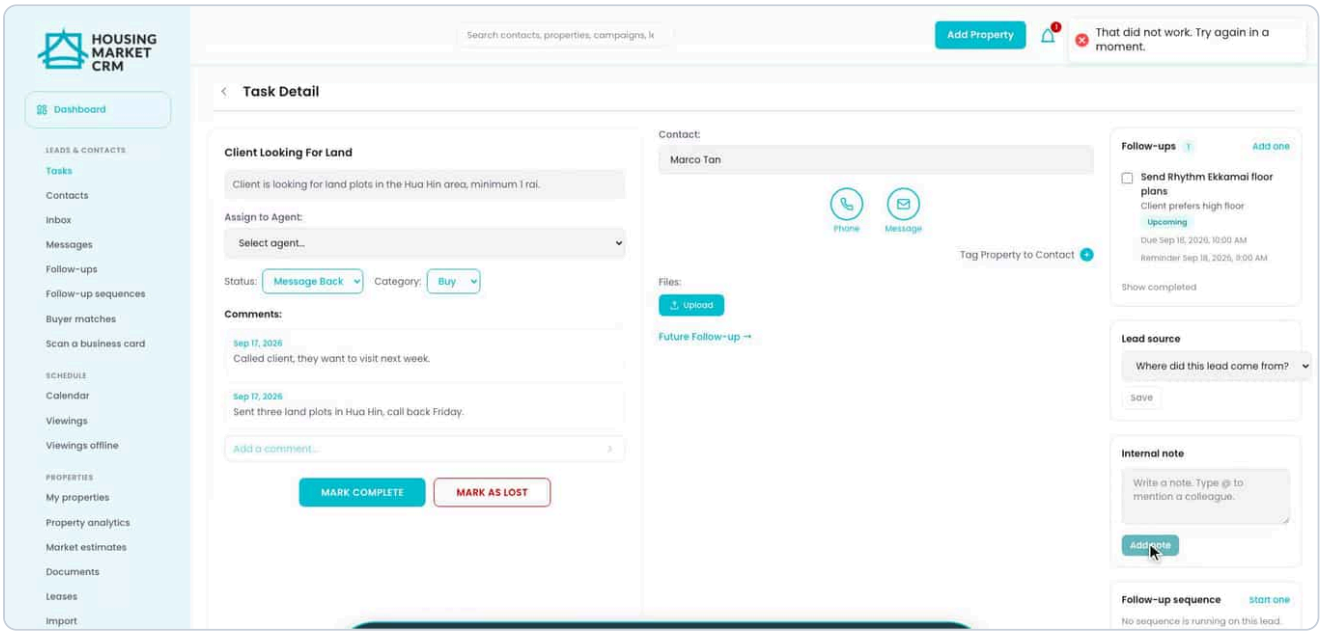
Gambar 11.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Catat kejadiannya di Comments (Komentar).



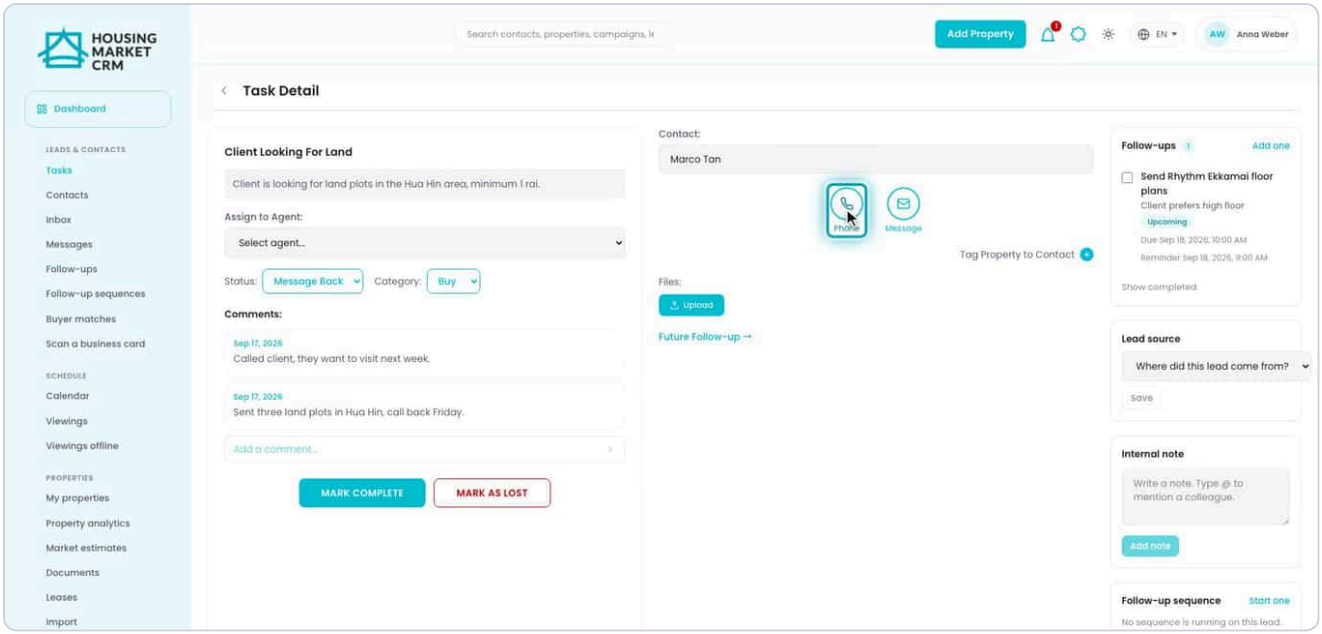
Gambar 11.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Tambahkan catatan internal — ketik @ untuk menyebut rekan kerja.



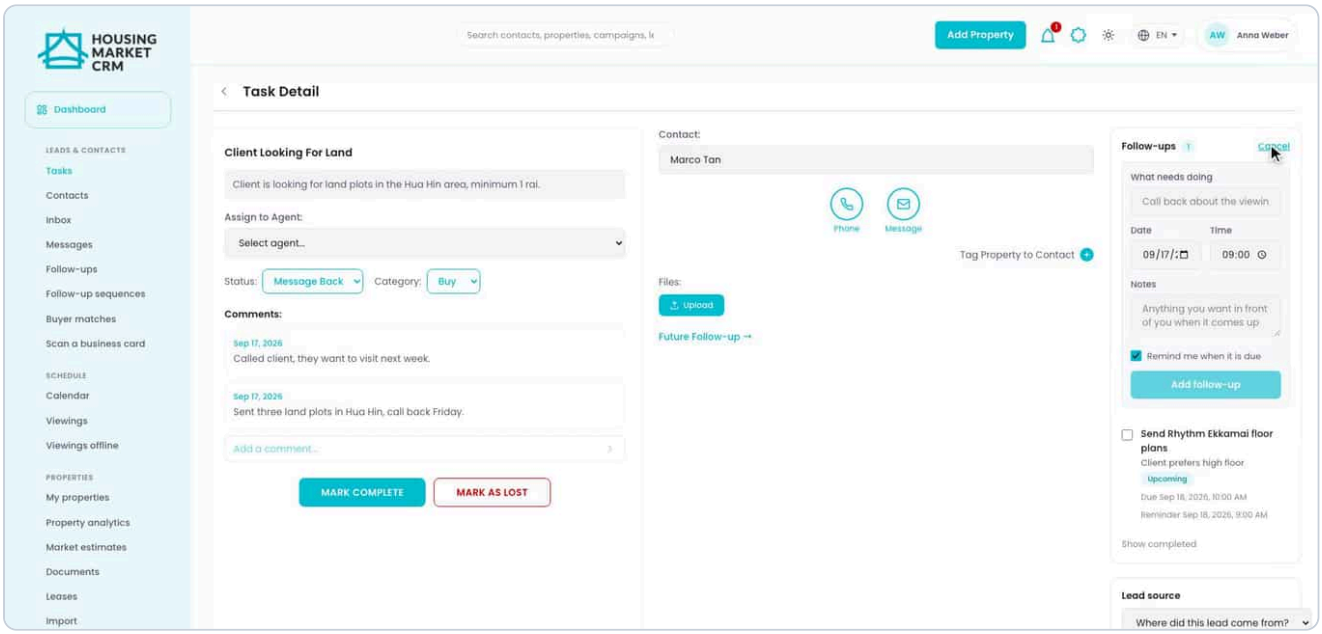
Gambar 11.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Di Follow-ups (Tindak lanjut), klik Add one.



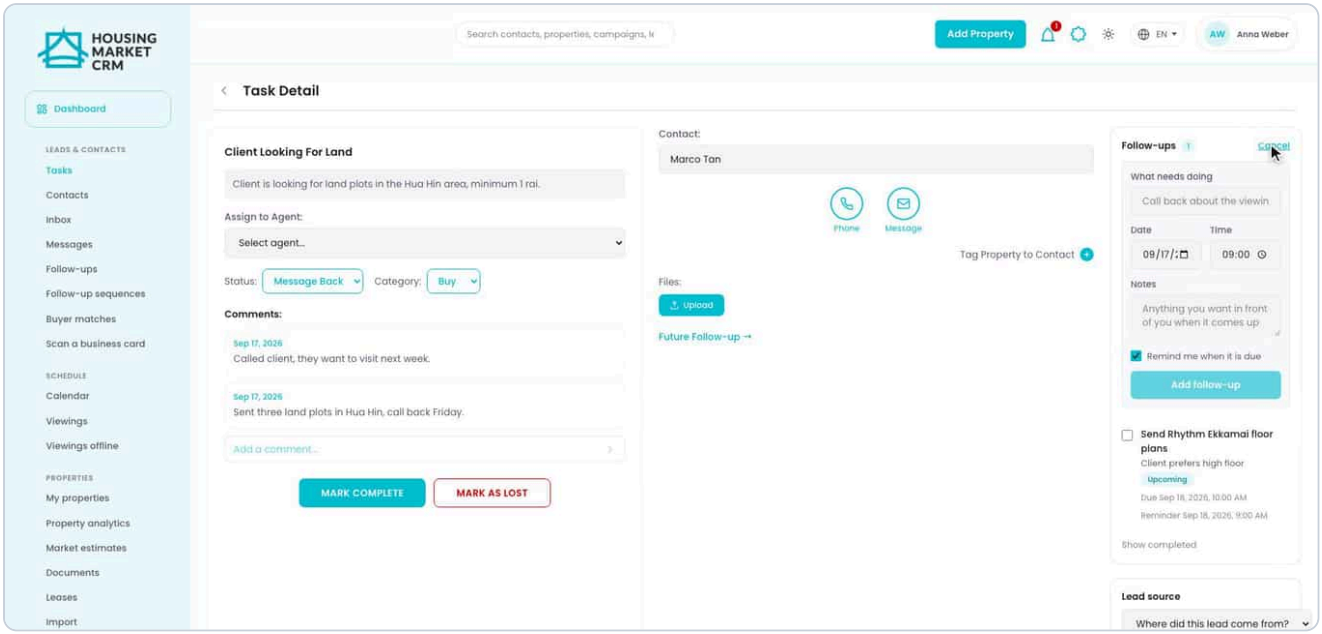
Gambar 11.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pilih tanggal dan tindakannya — Anda akan diingatkan.



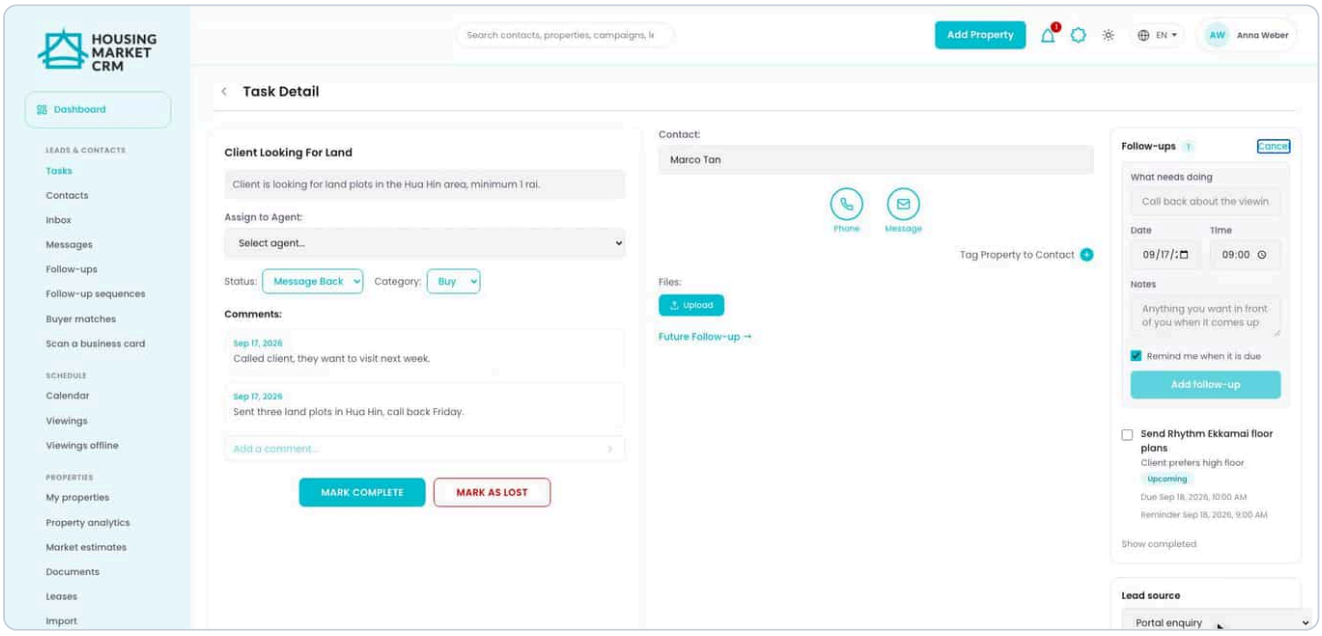
Gambar 11.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tetapkan sumber prospek.



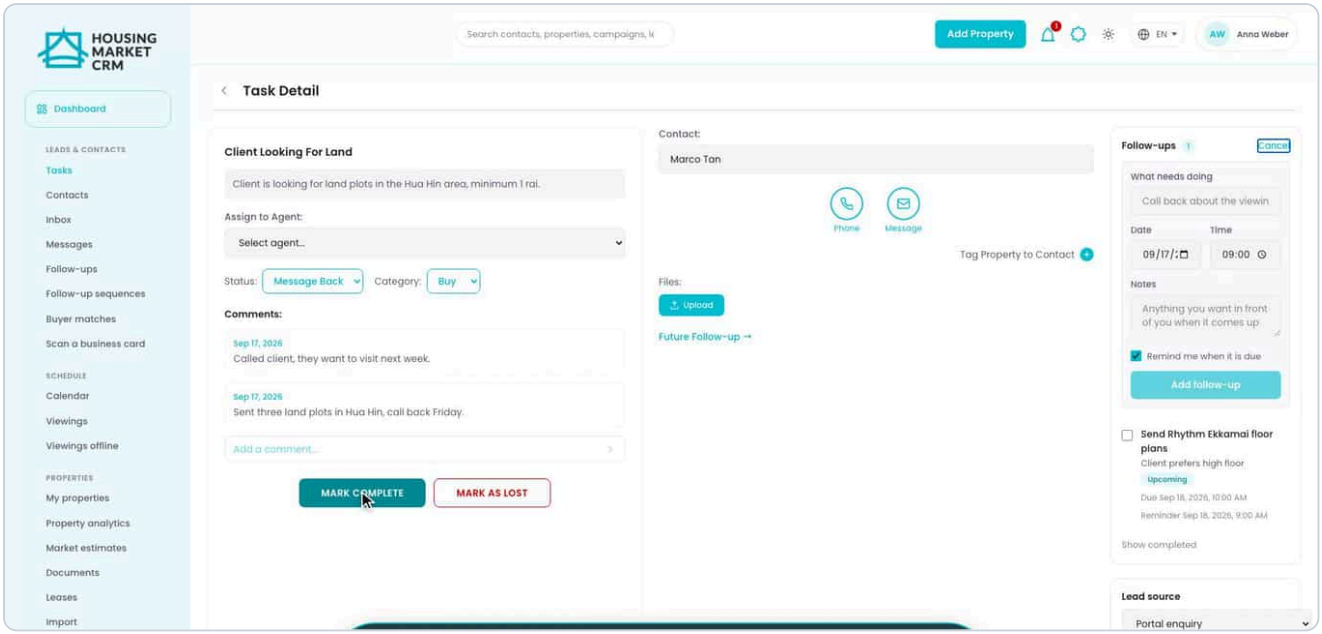
Gambar 11.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Setelah selesai, klik Mark Complete — atau Mark as Lost.



Gambar 11.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Setelah selesai, klik Mark Complete — atau Mark as Lost.



Gambar 11.10 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Anda memberi prospek atau kontak tindak lanjut dengan tanggal dan jam jatuh tempo, dan CRM mengingatkan Anda saat jatuh tempo kecuali Anda menghapus centangnya. Telepon, kunjungan, dan rapat dicatat di kalender, terhubung dengan properti dan prospeknya.

Pusat Bantuan: Bisakah saya membuat tugas?

TIPS Ya. Tindak lanjut mengingatkan Anda saat jatuh tempo, kecuali Anda menghapus centang "Ingatkan saya saat jatuh tempo", dan CRM memberi tahu Anda lagi jika tindak lanjut itu masih terbuka sehari kemudian.

Pusat Bantuan: Apakah CRM memiliki pengingat?

CATATAN Jika portal mengetahui siapa pembelinya dan pembeli telah menyetujuinya, catatan prospek menampilkan listing yang telah mereka lihat. Untuk banyak prospek, bagian ini kosong, dan itu wajar.

Pusat Bantuan: Bisakah saya melihat listing yang telah dilihat oleh prospek?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara mengubah prospek menjadi transaksi?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Apa yang terjadi ketika saya menghapus kontak, prospek, atau rekan kerja?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

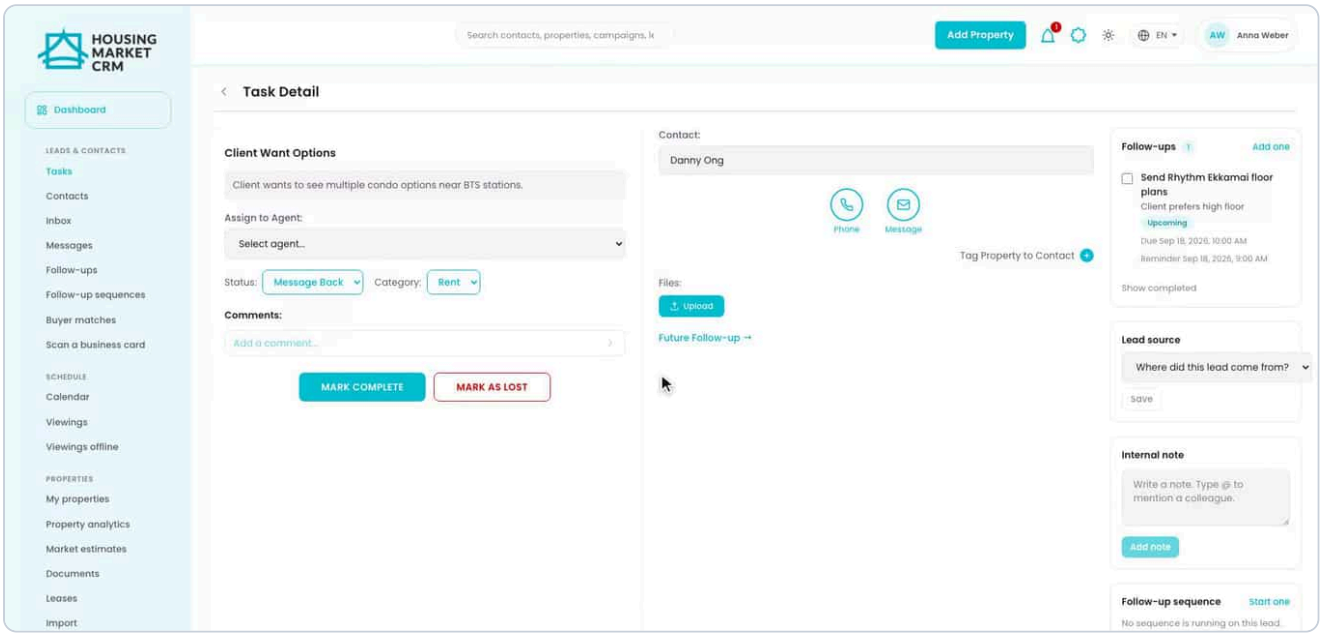
12 BAB 12

Hubungkan prospek ke properti

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

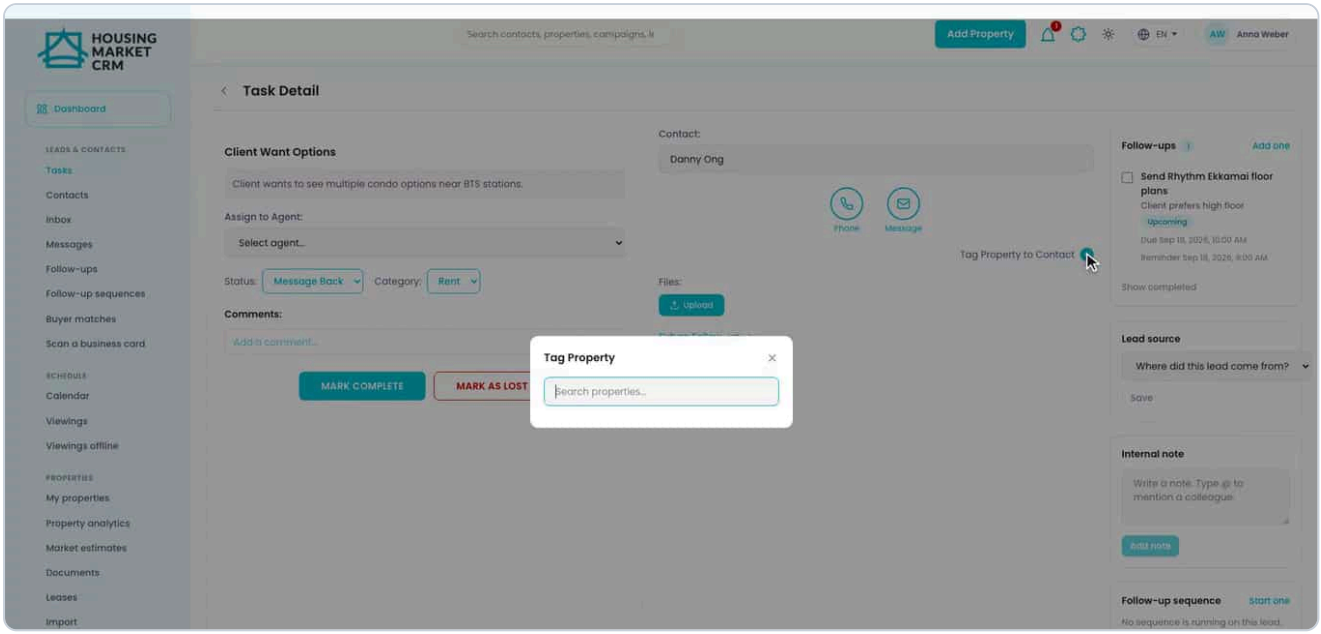
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek yang ingin dihubungkan.



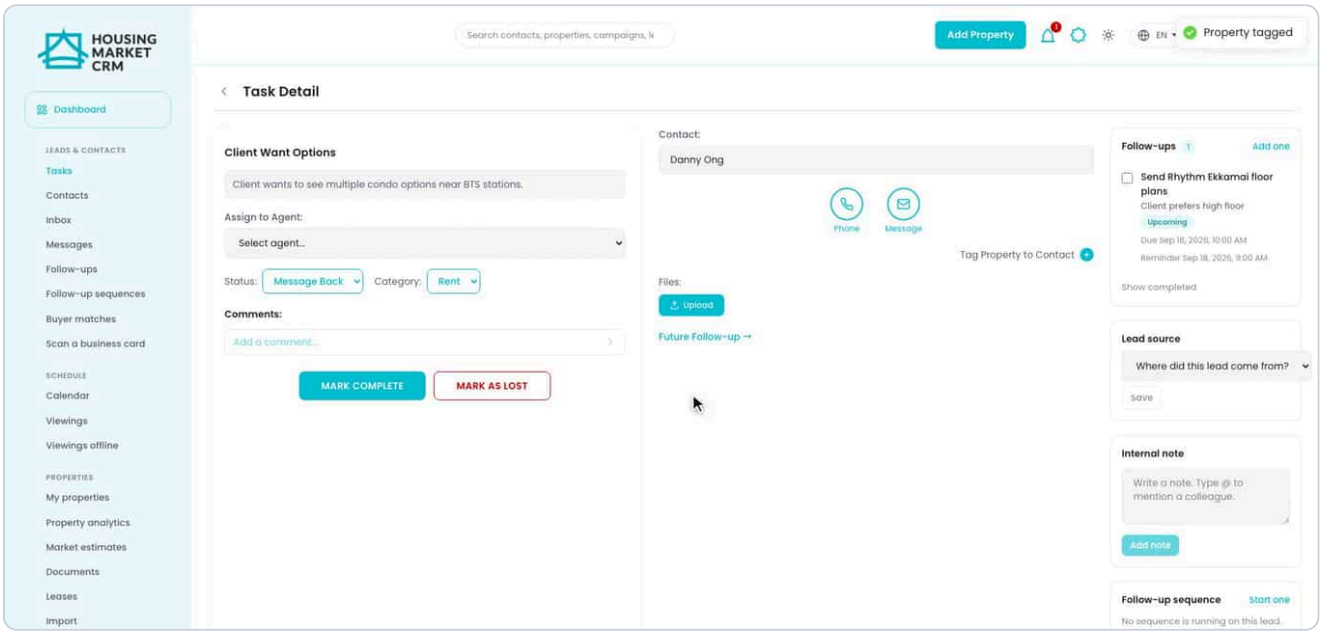
Gambar 12.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik + di samping Tag Property to Contact.



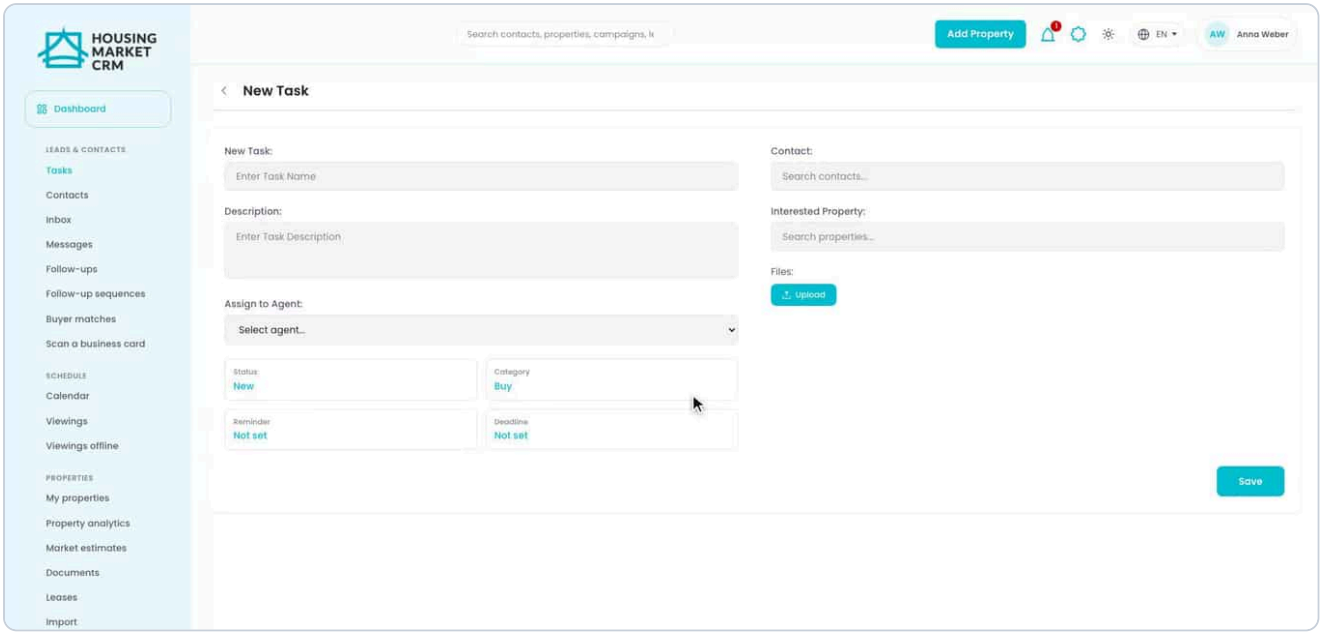
Gambar 12.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Cari properti Anda lalu pilih listing-nya.



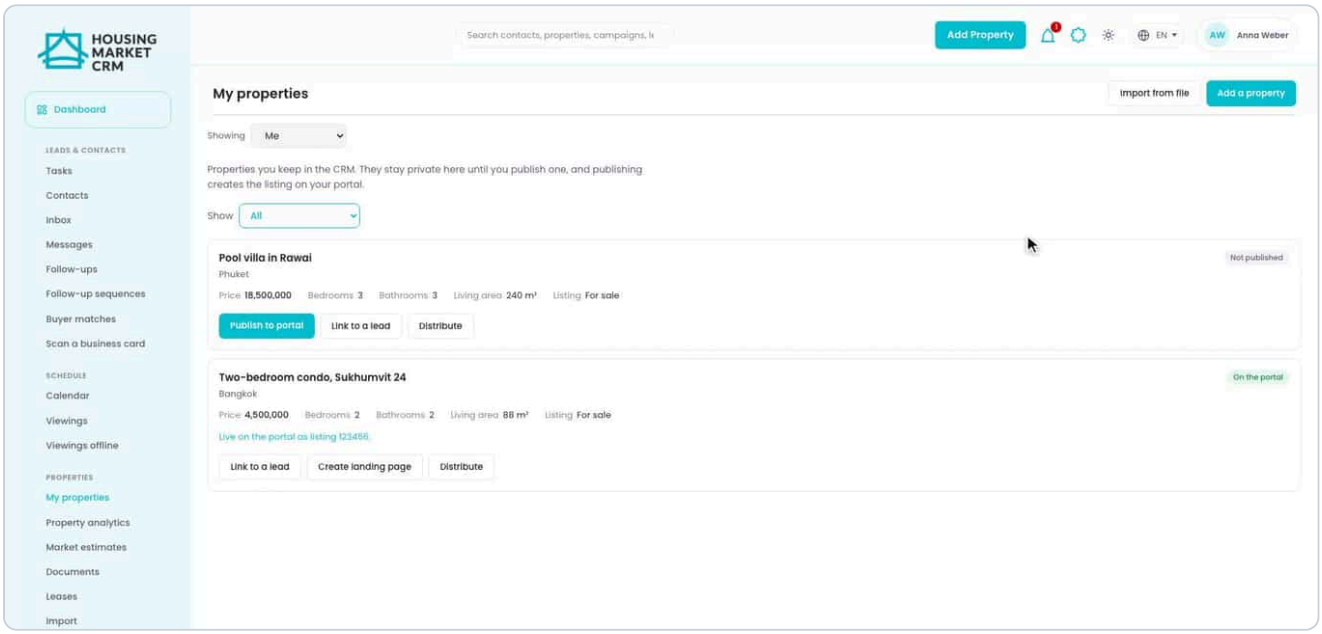
Gambar 12.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Properti kini terhubung ke prospek ini.



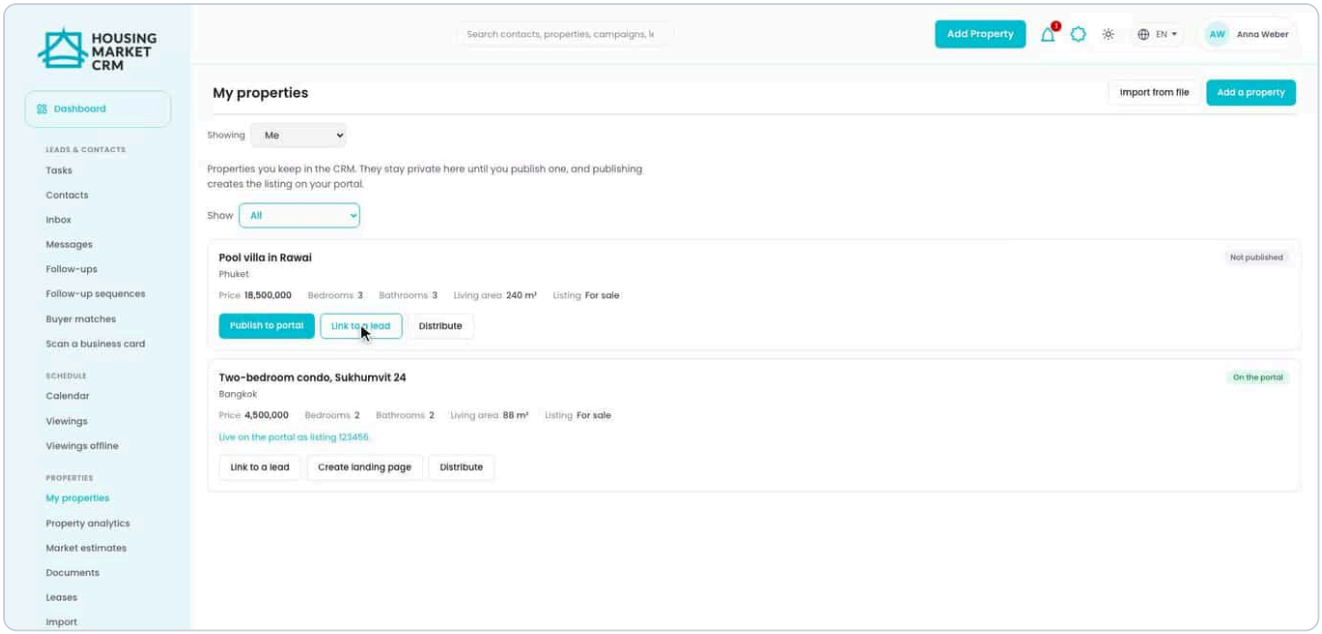
Gambar 12.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Saat membuat prospek, gunakan Interested Property.



Gambar 12.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Di kartu properti, gunakan Link to a lead.



Gambar 12.6 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya melihat properti mana yang menghasilkan prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Bisakah saya mengelola pertanyaan dari banyak listing?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 BAB 13

Balas prospek

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Satu kotak masuk di semua paket dengan satu percakapan per orang, yang menggabungkan pertanyaan portal, prospek Housing Market Ads, serta email yang Anda kirim dari CRM.

Kotak masuk menampilkan orang-orang yang sedang berkomunikasi dengan Anda, terbaru lebih dulu, dan membuka satu percakapan untuk masing-masing, apa pun cara mereka menghubungi Anda:

- Pertanyaan tentang listing Anda di portal, dan balasan Anda
- Prospek dari Housing Market Ads
- Email yang Anda kirim dari CRM

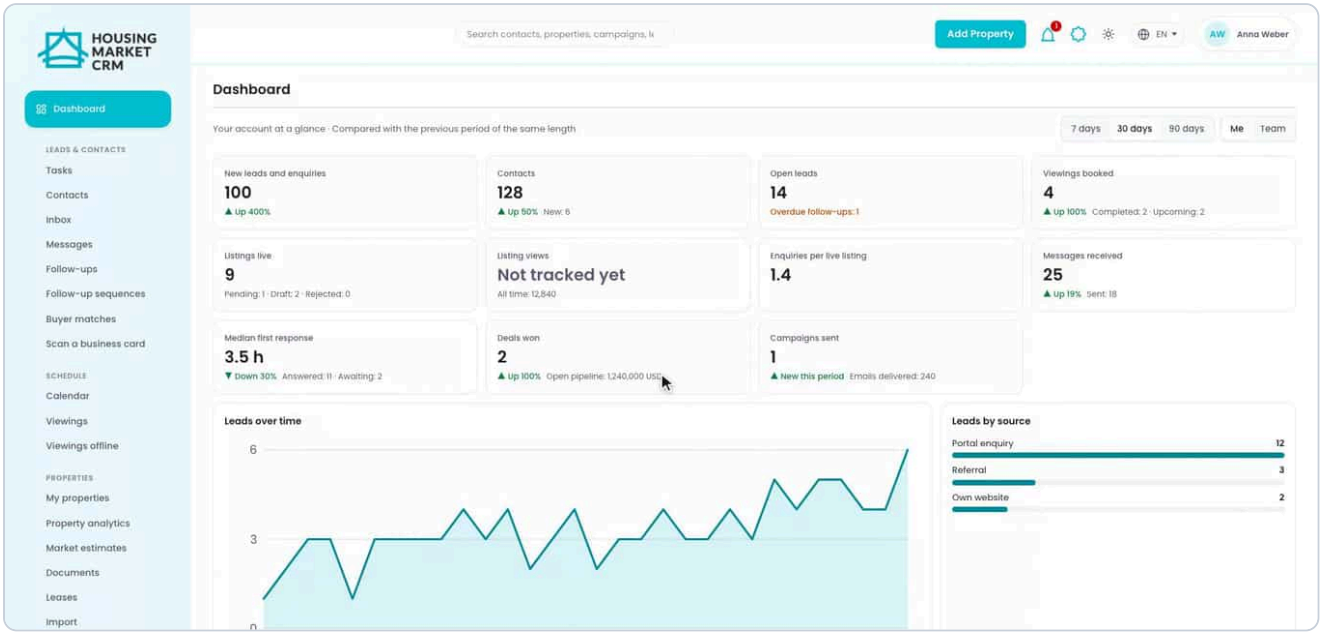
Balas langsung dari percakapan: di portal, dalam percakapan pertanyaan itu sendiri, atau lewat email pribadi. Pencarian menemukan orang atau pesan, dan status dibaca serta diarsipkan disimpan untuk tiap pengguna kotak masuk, jadi rekan yang membaca sebuah percakapan tidak membuatnya terbaca bagi Anda.

Kotak email Gmail atau Microsoft 365 Anda sendiri, pesan WhatsApp, dan pertanyaan yang diterima situs Housing Market Cloud belum masuk ke kotak masuk; ketiganya sedang dibangun.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu kotak masuk di CRM?**

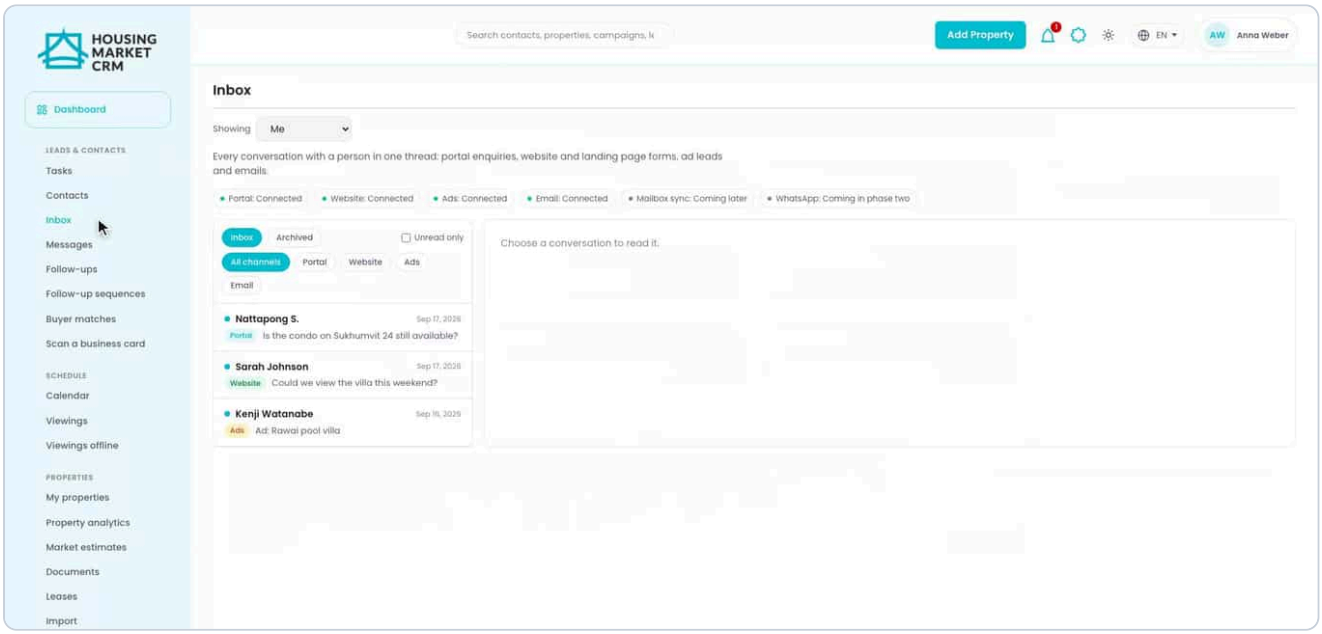
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



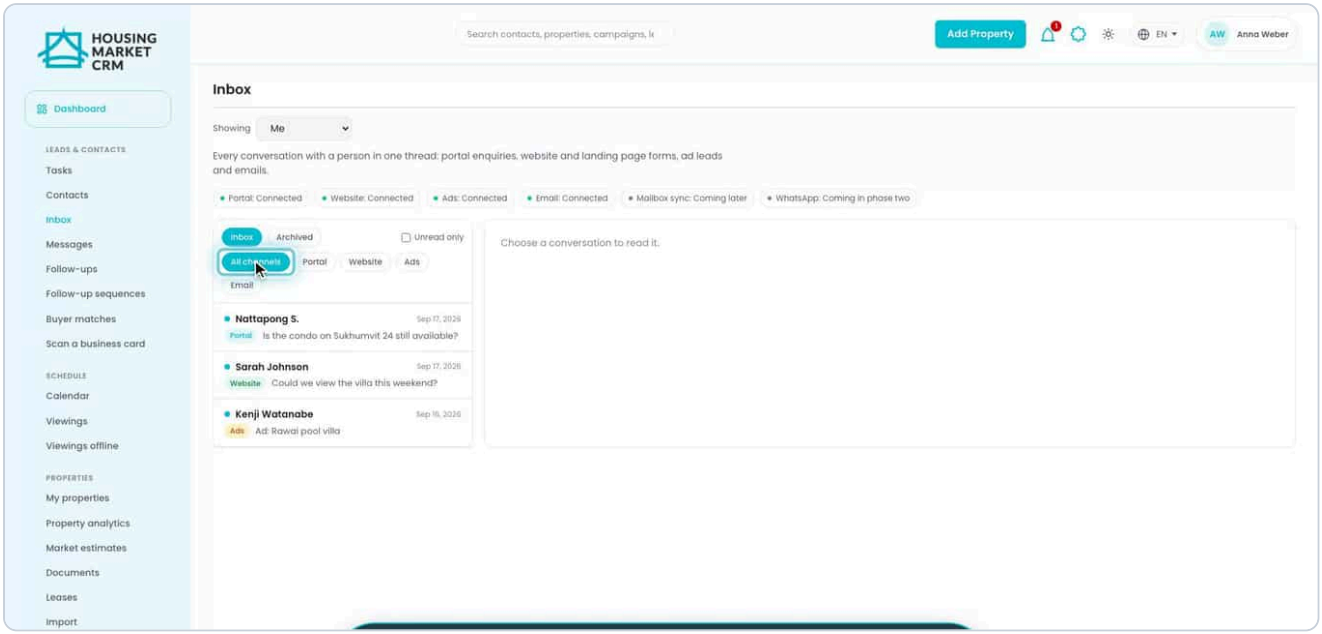
Gambar 13.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Inbox (Kotak Masuk) di menu kiri.



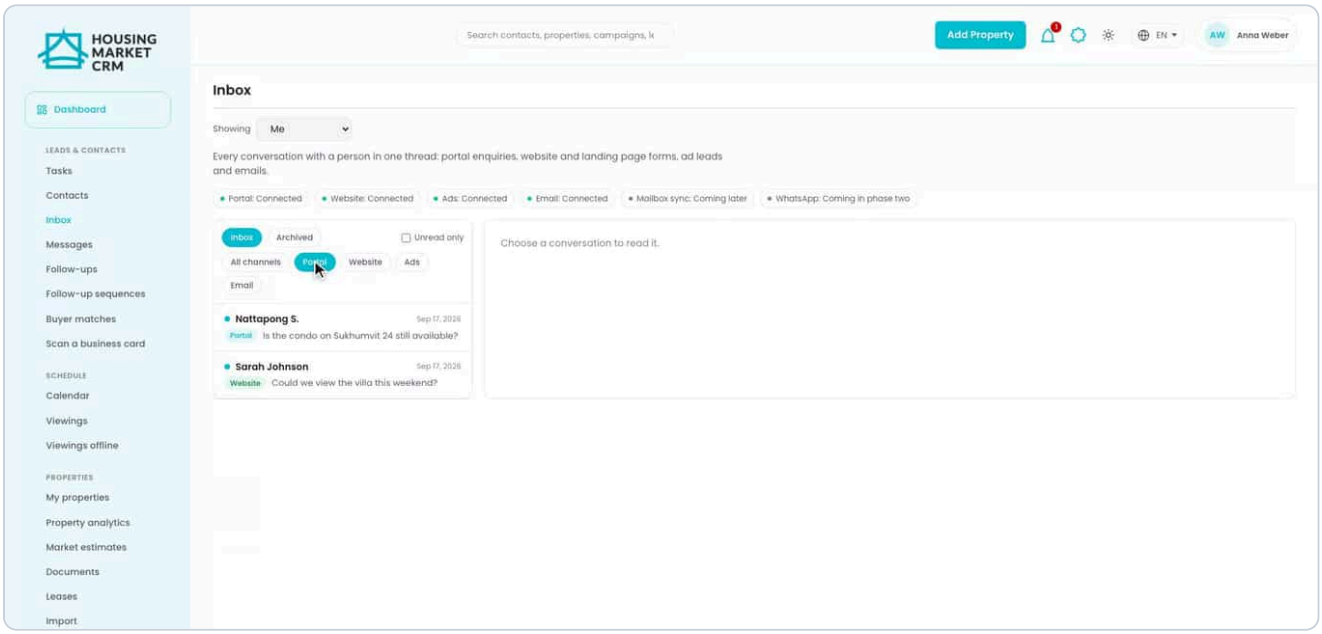
Gambar 13.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Semua percakapan ada di sini: portal, situs web, iklan, dan email.



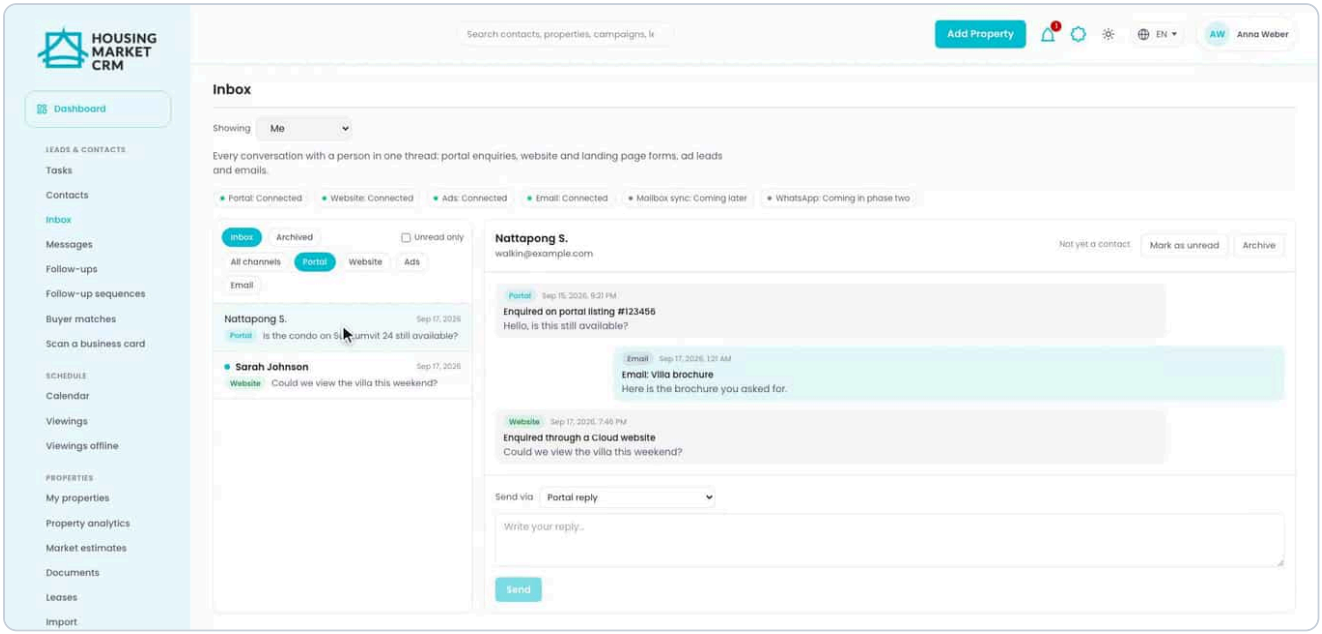
Gambar 13.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Filter berdasarkan saluran, mis. Portal.



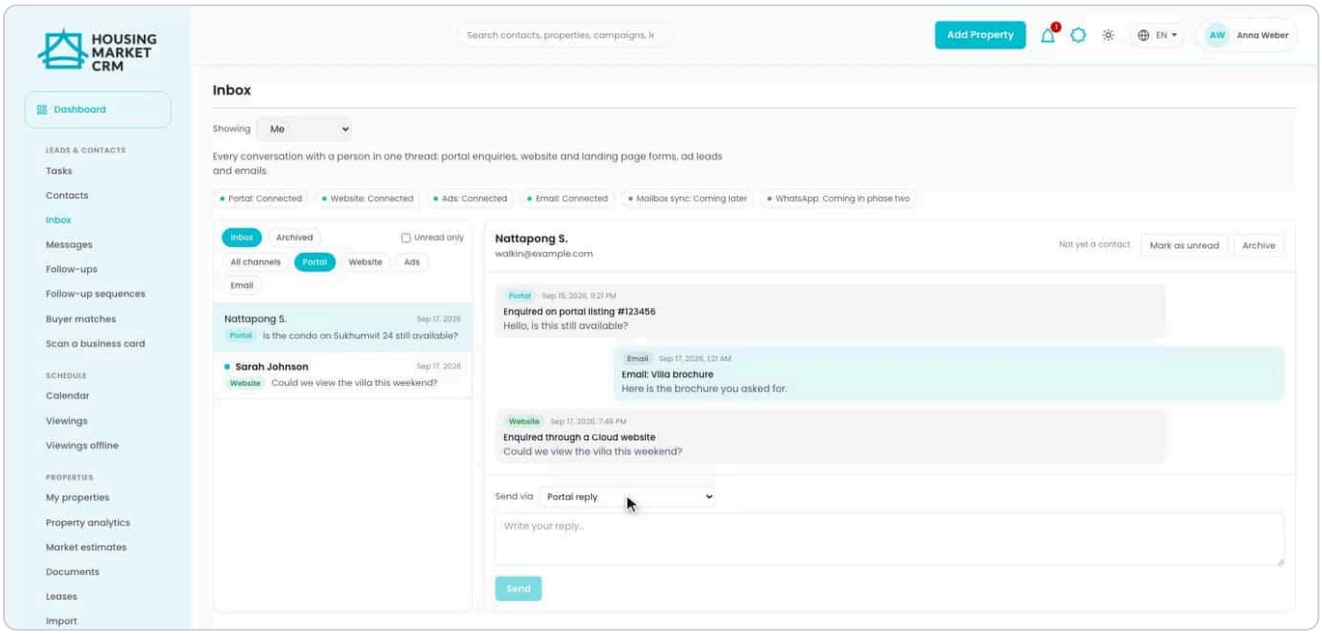
Gambar 13.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Buka pertanyaan tersebut.



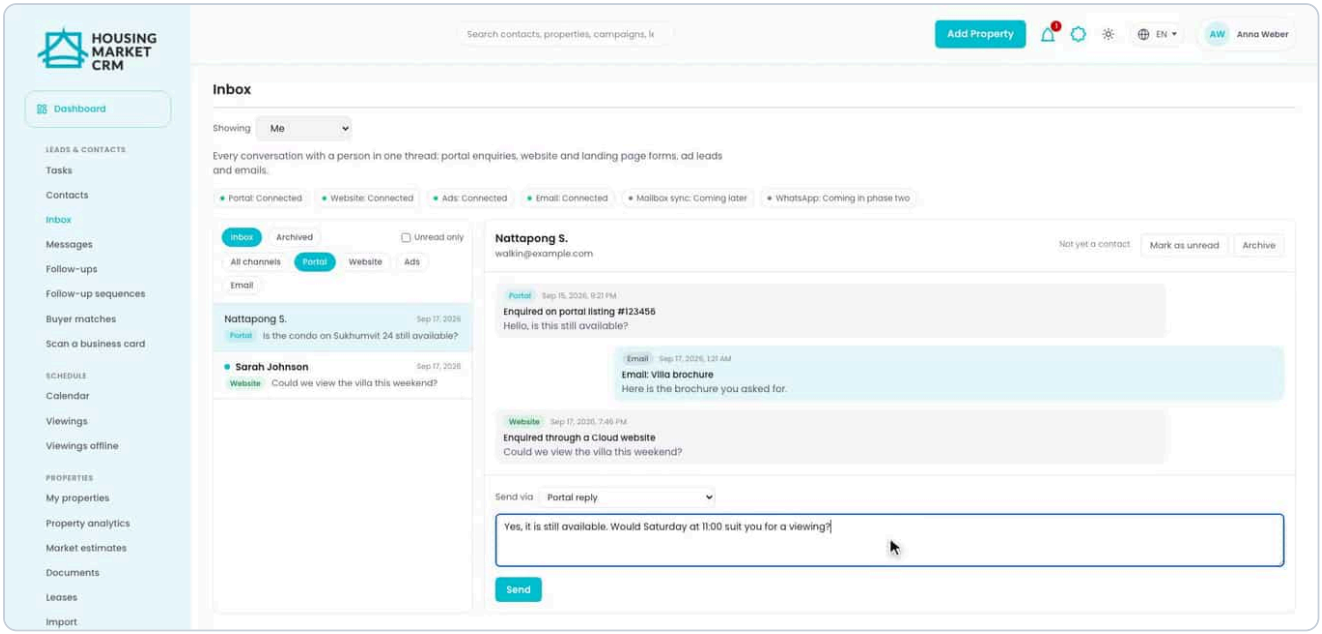
Gambar 13.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pilih cara mengirim — Portal reply (balasan portal) atau Email.



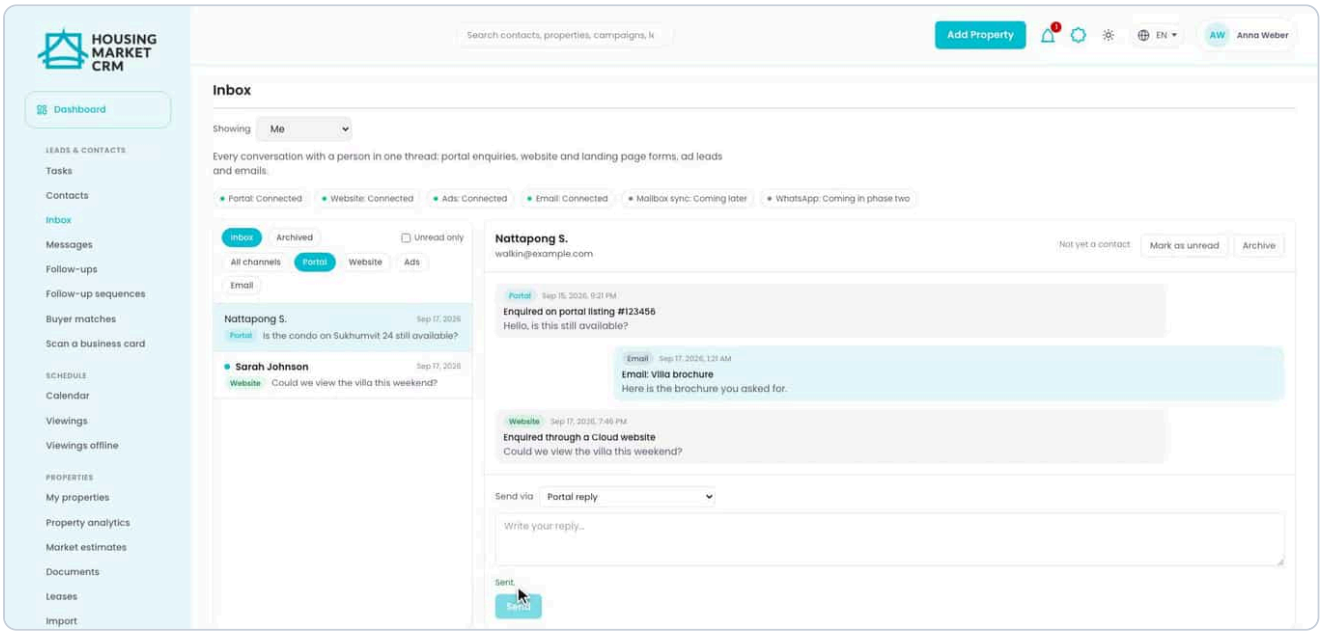
Gambar 13.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Tulis balasan Anda.



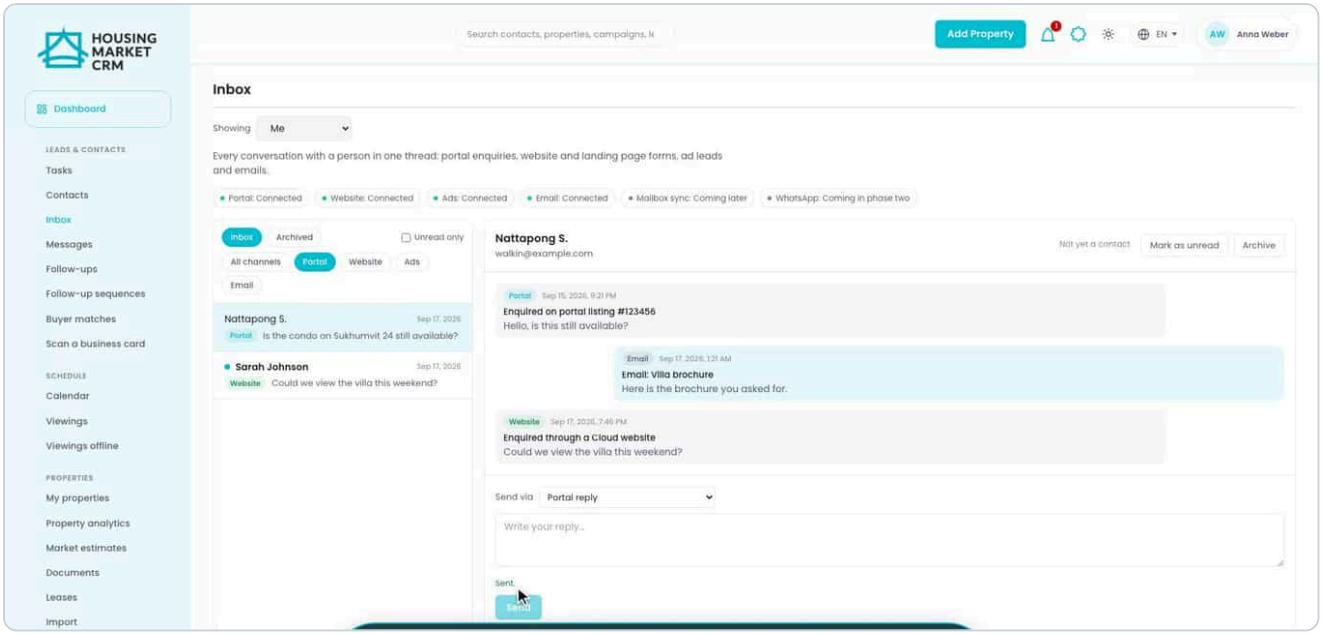
Gambar 13.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Klik Send (Kirim).



Gambar 13.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Balasan masuk ke utas dan sampai ke pembeli.



Gambar 13.9 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Bisa. Kotak masuk menyimpan satu percakapan per orang, dan setiap kontak punya linimasa semua yang pernah terjadi dengannya, di semua paket.

Pusat Bantuan: Bisakah saya melacak komunikasi dengan pembeli?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara kerja templat WhatsApp?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 BAB 14

Lihat pembeli yang berminat

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, saat salah satu listing Anda tayang, CRM menemukan kontak yang kriterianya cocok, memberi tahu Anda, dan memungkinkan Anda mengirim listing itu kepada mereka dalam satu langkah setelah Anda mengonfirmasi bahwa mereka meminta properti yang cocok.

Pencarian biasa dimulai dari seorang pembeli dan mencari listing yang cocok untuknya. Pencocokan terbalik bekerja sebaliknya: dimulai dari sebuah listing lalu menemukan pembeli dalam daftar Anda yang akan menginginkannya. Fitur ini bagian dari Pro.

- Catat apa yang dicari pembeli pada prospeknya — pasar, jual atau sewa, jenis properti, kamar tidur, kamar mandi, kota, dan anggaran.
- Saat salah satu listing Anda diterbitkan di portal, CRM memeriksanya terhadap kriteria tersebut dan memberi tahu Anda bahwa ada yang cocok.
- Buka Pembeli yang cocok di menu kiri. Setiap listing Anda yang tayang dan memiliki kecocokan menampilkan berapa banyak kontak Anda yang cocok dengannya; buka salah satunya untuk melihat siapa yang cocok dan berdasarkan apa.
- Centang “Para pembeli ini meminta saya mengirimkan properti yang sesuai dengan yang mereka cari.”, lalu pilih Kirim ke … kontak yang cocok.

Konfirmasi ini diperlukan di setiap pengiriman. Kotaknya selalu dimulai dalam keadaan tidak dicentang dan tidak pernah diingat, tombol kirim tetap tidak tersedia sampai kotak itu dicentang, dan konfirmasi Anda dicatat bersama pengiriman.

Pembeli dari portal Jerman, Spanyol, dan Siprus

Pembeli yang pertanyaannya berasal dari portal Jerman, Spanyol, atau Siprus baru disertakan setelah Anda mencatat persetujuannya. Jika listing itu sendiri ada di salah satu portal tersebut, hal yang sama berlaku untuk setiap pembeli. Sampai saat itu, pembeli ditampilkan sebagai Persetujuan perlu dicatat dan tidak disertakan dalam pengiriman.

- Buka prospek pembeli dan temukan Listing yang cocok lewat email.
- Centang “Pembeli ini setuju menerima listing yang cocok lewat email”.
- Di Bagaimana mereka menyetujuinya?, tuliskan caranya — misalnya “meminta lewat email pada 3 Oktober” — lalu pilih Catat persetujuan.

Tanggal, catatan Anda, dan siapa yang mencatatnya disimpan pada kontak. Hapus persetujuan akan mencabutnya kembali.

Siapa yang tidak disertakan, dan cara pembeli menghentikan email ini

Seorang pembeli menerima paling banyak 3 email seperti ini dari akun Anda dalam periode 7 hari mana pun. Pembeli yang sudah menerima 3 email ditampilkan sebagai Batas mingguan tercapai dan dilewati kali itu.

Pembeli yang cocok tetapi tidak dapat dikirimi email — tidak ada kontak pada prospeknya, kontaknya tidak memiliki alamat email, ia berhenti berlangganan dari email Anda, alamatnya diblokir setelah email terpental, ada keluhan, atau berhenti berlangganan, ia memerlukan persetujuan yang tercatat, atau ia sudah mencapai batas mingguan — disebutkan di layar beserta alasannya, alih-alih pengiriman diam-diam menjangkau lebih sedikit orang daripada yang ditampilkan kepada Anda.

Email dikirim atas nama Anda melalui portal, dan balasan langsung masuk ke alamat email Anda sendiri. Teks email tidak memuat tautan berhenti berlangganan. Sebagai gantinya, aplikasi email pembeli menampilkan opsi berhenti berlangganan sekali klik miliknya sendiri, dan bagian kaki email meminta pembeli menggunakannya atau membalas email tersebut. Berhenti berlangganan menghentikan email ke alamat itu dari semua agen, bukan hanya dari Anda.

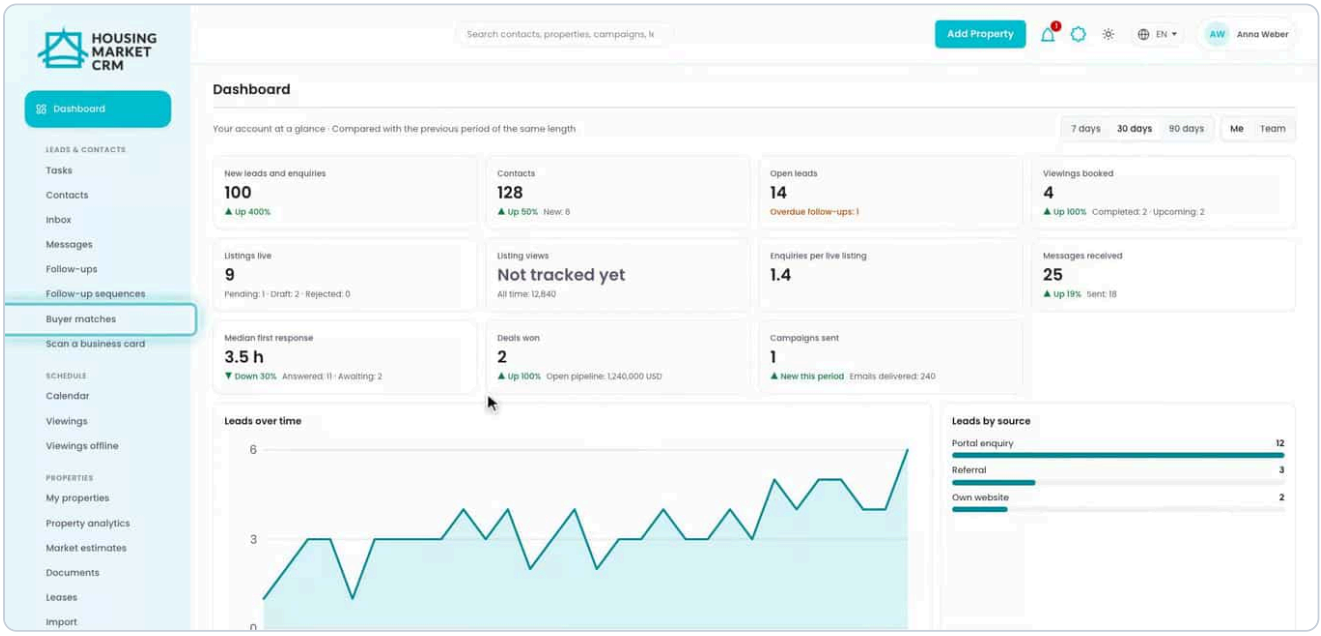
Pembeli yang cocok ada di menu pada setiap paket. Di Free, halaman ini menjelaskan apa yang dilakukan fitur tersebut dan menawarkan Pro, bukan menampilkan daftar.

Listing dianggap tayang setelah portal menyetujuinya, baik Anda menambahkannya di portal maupun menerbitkannya dari CRM.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja pencocokan terbalik?**

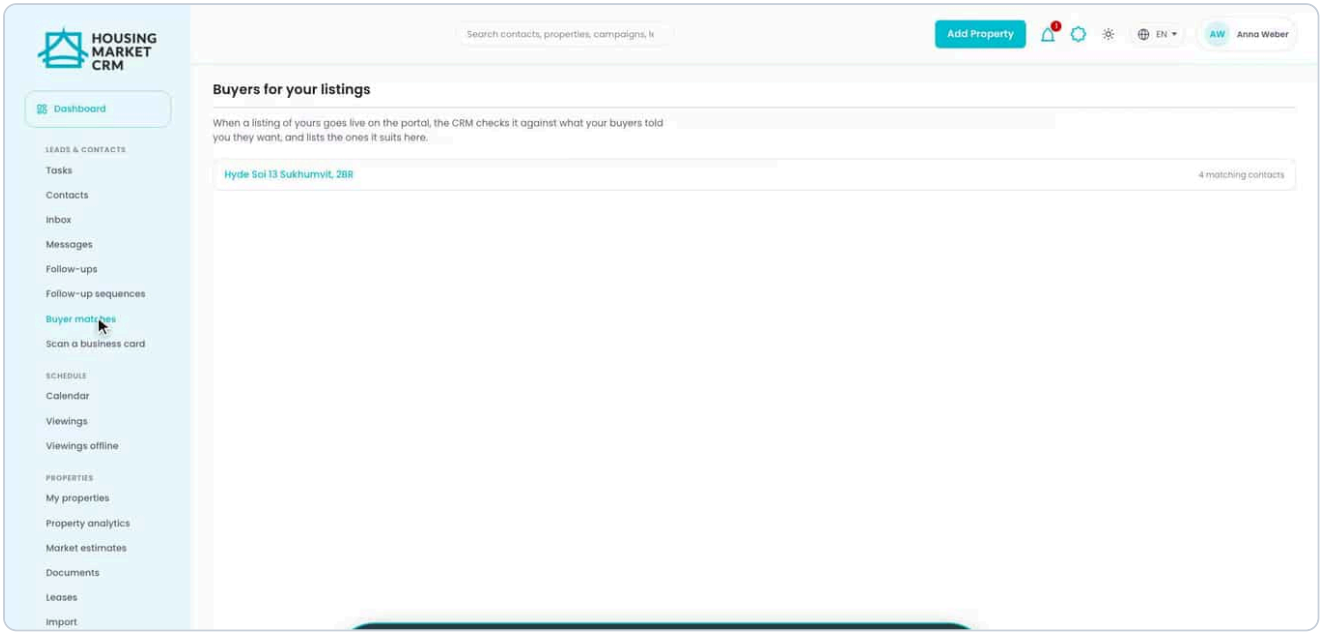
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



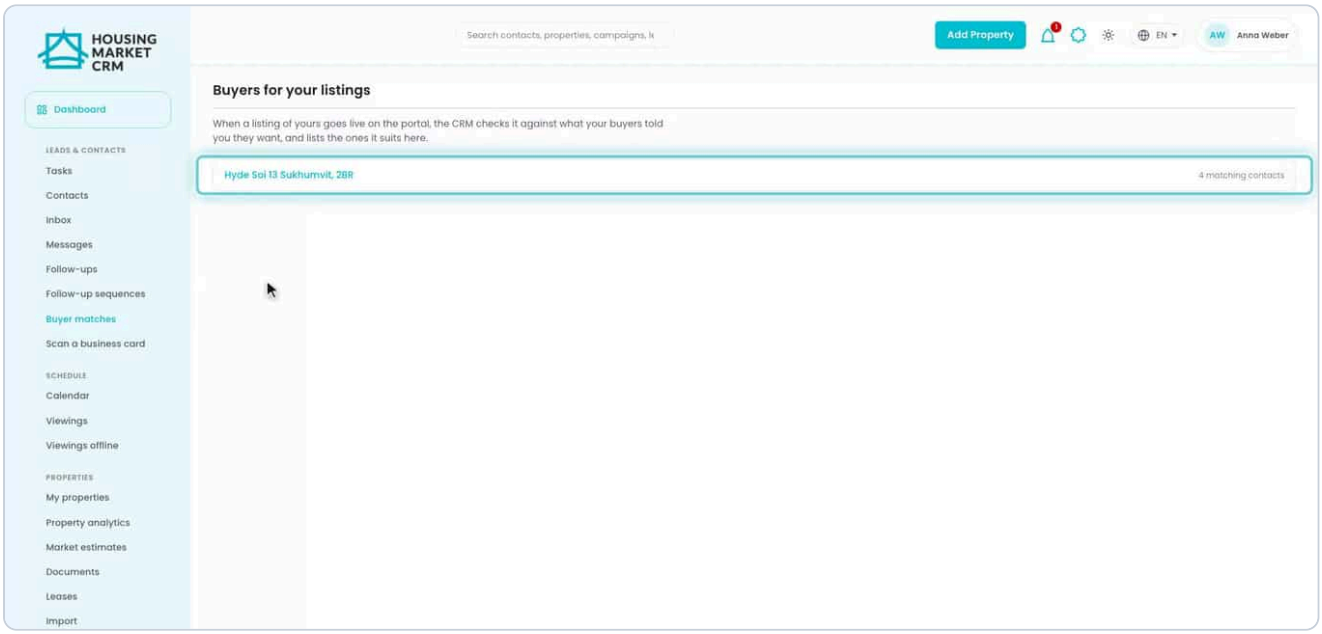
Gambar 14.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Kecocokan Pembeli di menu kiri.



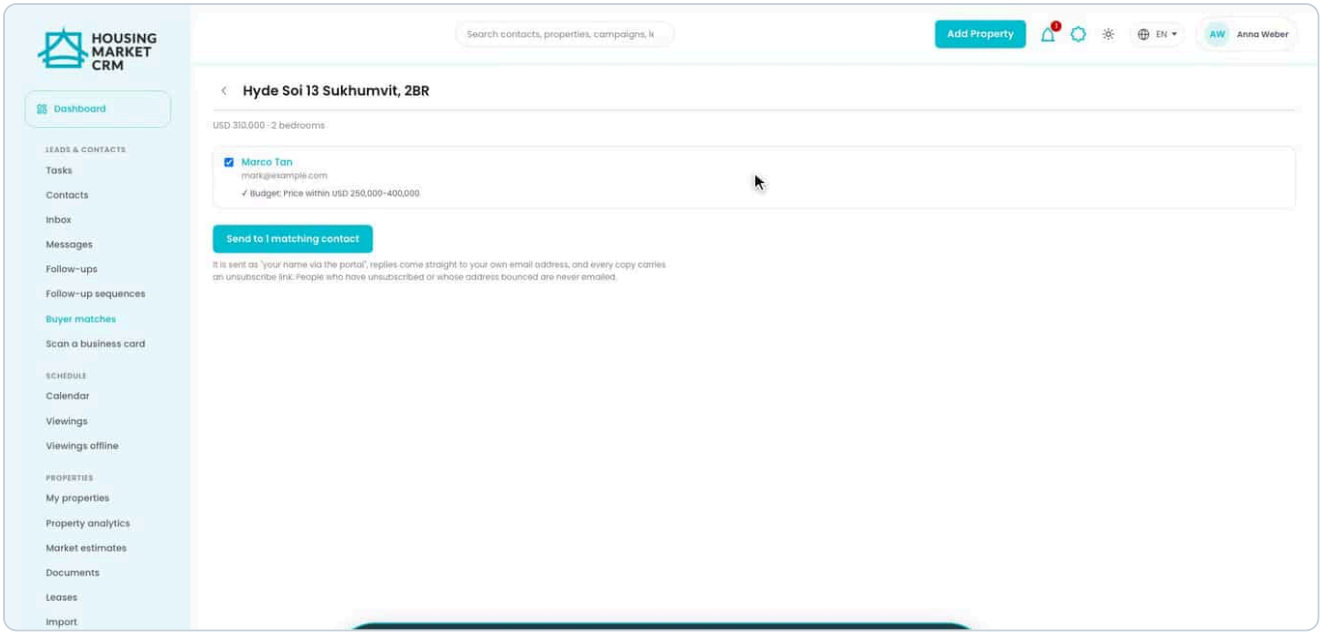
Gambar 14.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Setiap listing yang tayang menunjukkan berapa banyak kontak Anda yang cocok.



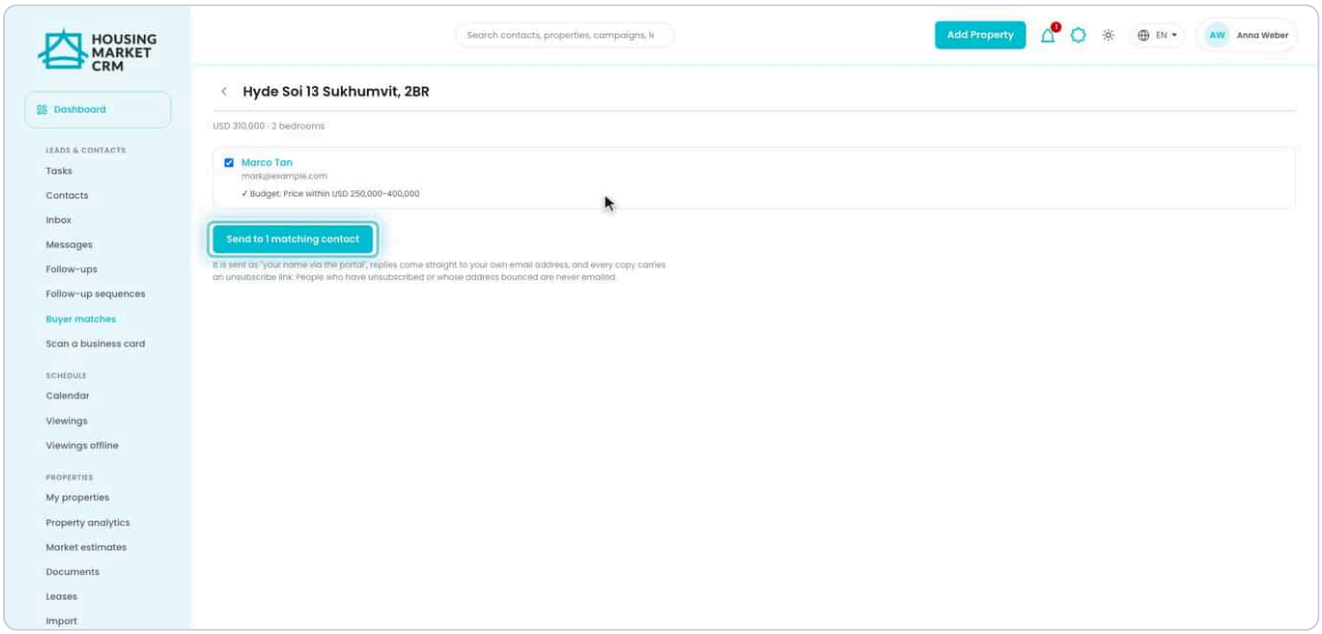
Gambar 14.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Buka listing untuk melihat pembeli yang cocok.



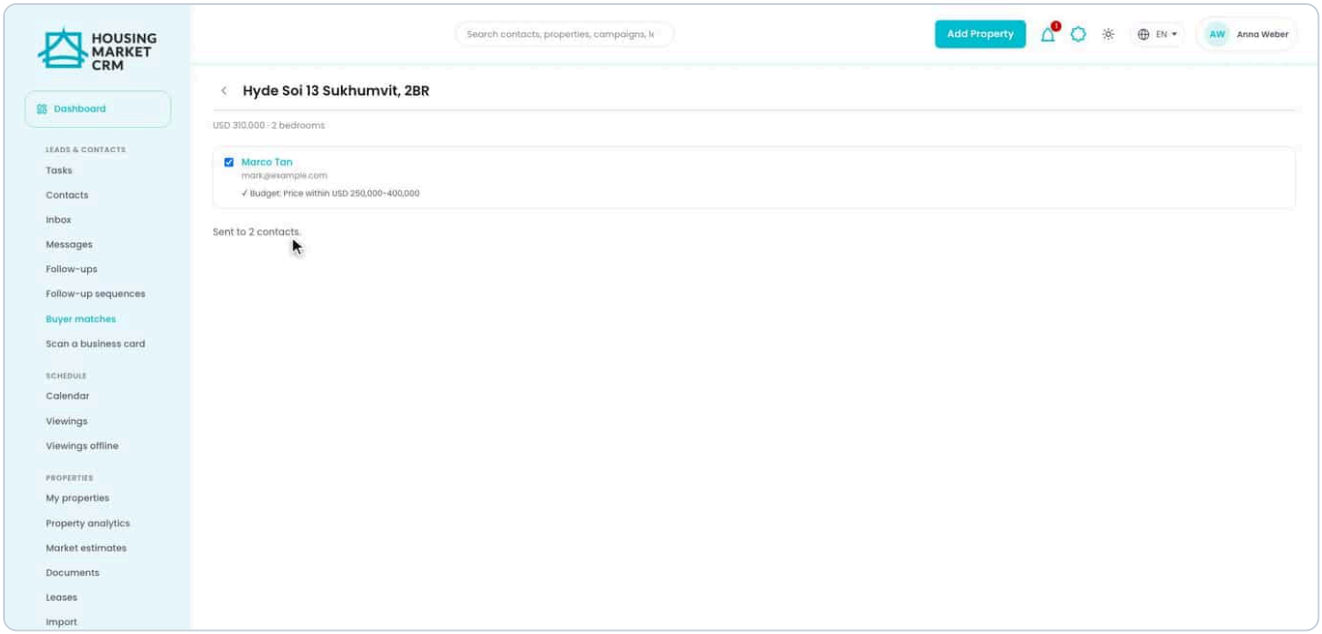
Gambar 14.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Kecocokan berasal dari kebutuhan pembeli pada prospek Anda.



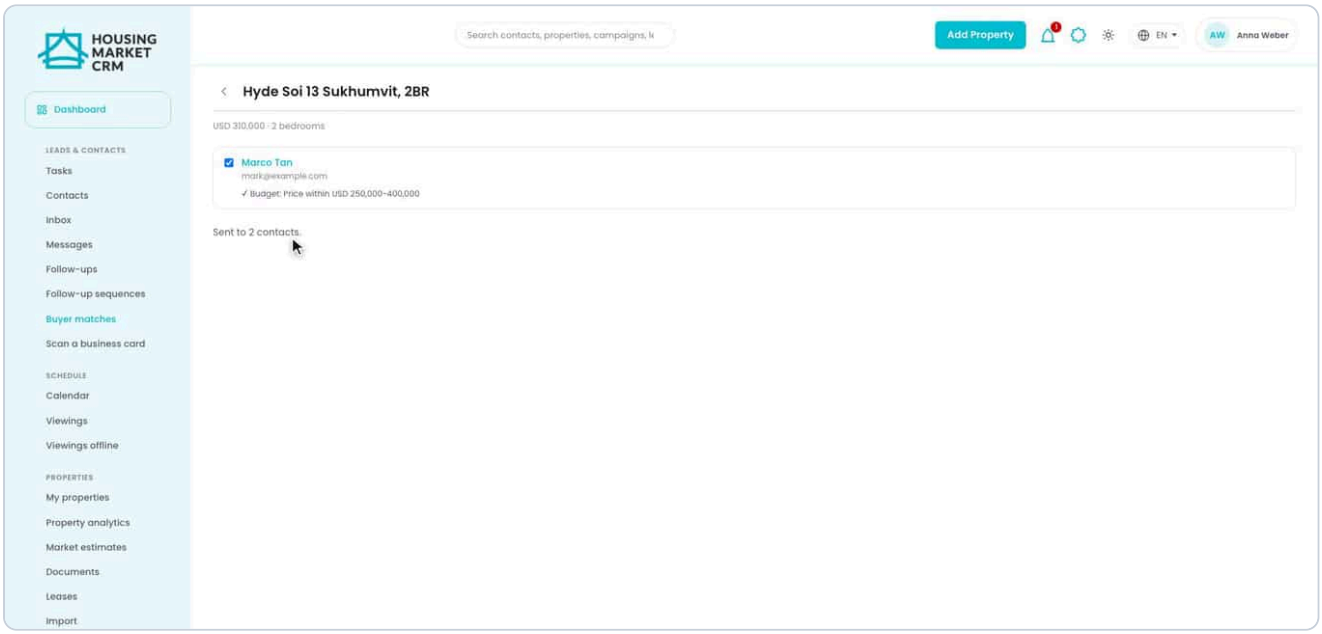
Gambar 14.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Klik Kirim ke untuk mengirimkan listing kepada mereka.



Gambar 14.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pembeli Anda mendengar properti ini lebih dulu.



Gambar 14.7 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya melihat listing yang telah dilihat oleh prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 BAB 15

Penilaian prospek

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, setiap prospek di papan memiliki skor, dan membukanya menampilkan rinciannya: sinyal mana yang menaikkannya, mana yang menahannya, dan mana yang tidak dapat diukur.

Penilaian prospek memberi skor pada setiap kartu di papan prospek Anda dan mengurutkan papan berdasarkan skor itu, sehingga pembeli yang paling mungkin bergerak adalah yang Anda lihat lebih dulu. Fitur ini bagian dari Pro.

Skor dibentuk dari apa yang benar-benar dilakukan prospek dan Anda, dan setiap sinyal itu ditampilkan saat Anda membuka rinciannya:

- Seberapa cepat prospek dijawab
- Seberapa aktif pembeli menanggapi pesan Anda
- Seberapa baru terakhir kali ada aktivitas pada prospek
- Tahap pipeline yang sudah dicapai prospek
- Perilaku pembeli di portal, jika diketahui

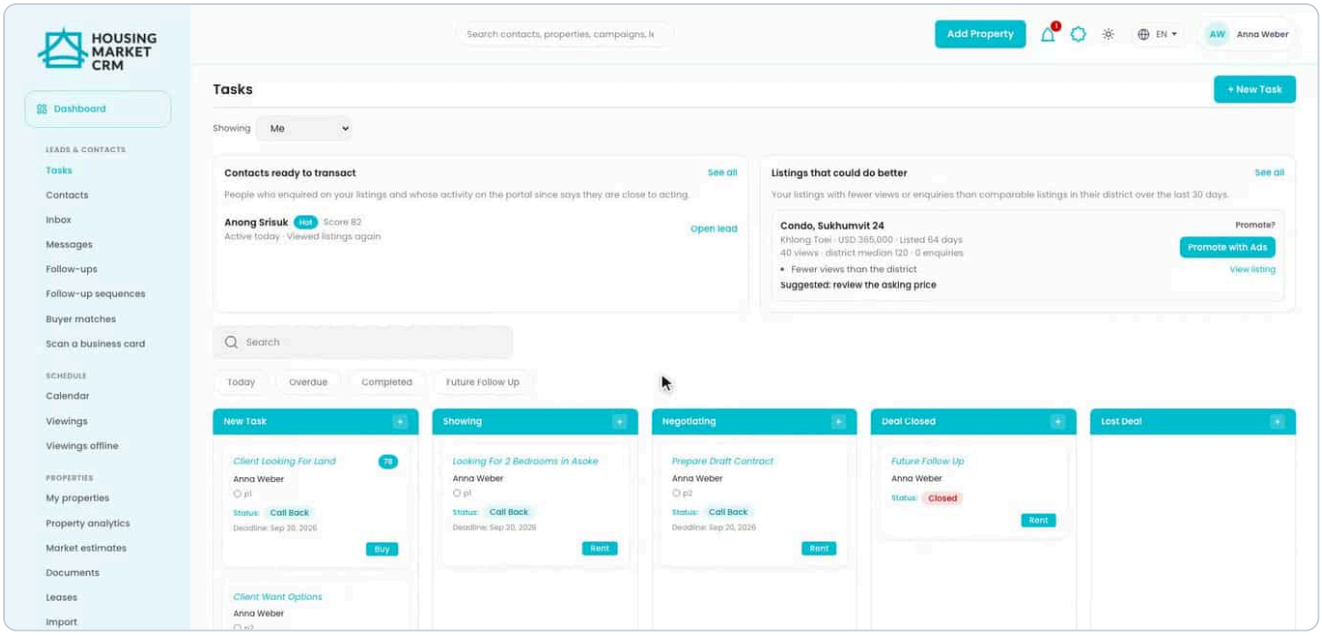
Sinyal yang tidak dapat diukur tidak diikutsertakan, bukan dihitung merugikan prospek, dan rinciannya menyebutkan seberapa banyak gambaran yang tersedia. Skor yang dibentuk dari sebagian besar sinyal ditandai demikian, sehingga angka tinggi dari satu sinyal tidak pernah disajikan sebagai angka tinggi dari semua sinyal.

Bobotnya adalah penilaian yang dinyatakan secara terbuka tentang agensi properti hunian, bukan model yang dilatih, dan justru karena itulah rinciannya ditampilkan: Anda bisa tidak setuju dengan alasan tertentu, bukan dengan sebuah angka. Di paket gratis papan bekerja seperti sebelumnya, dan skornya tampil sebagai fitur Pro yang terkunci.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja penilaian prospek?**

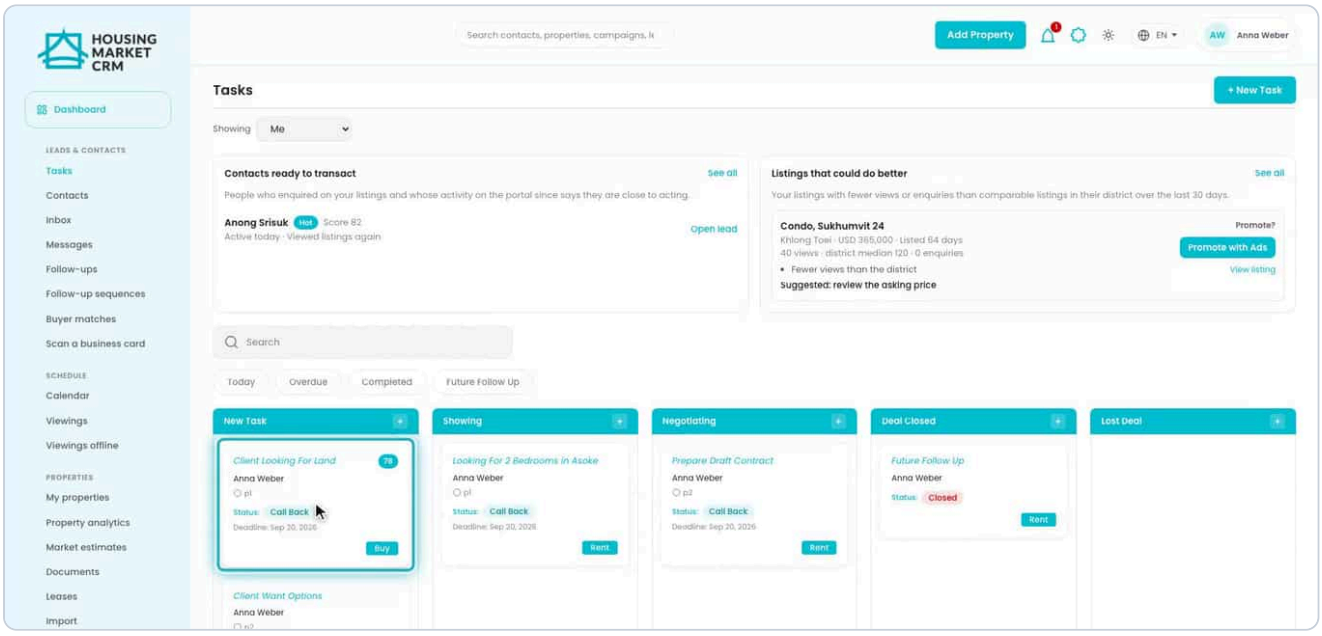
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Tugas, papan prospek Anda.



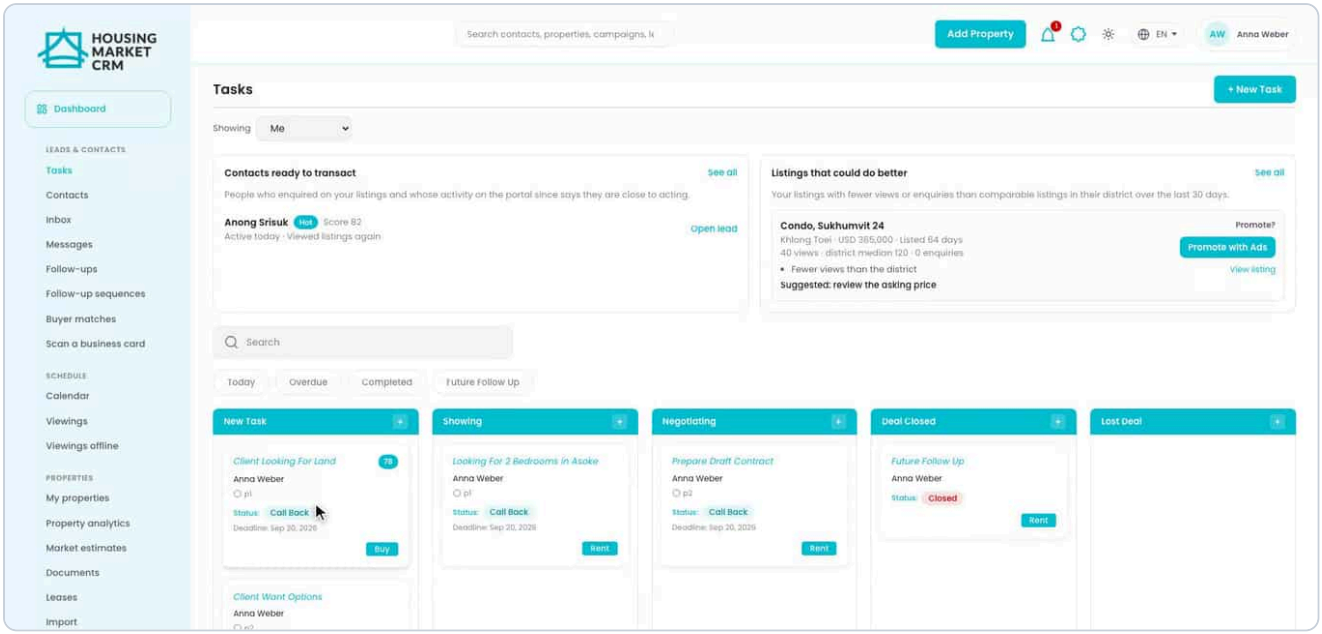
Gambar 15.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Setiap prospek menampilkan skor 0 hingga 100.



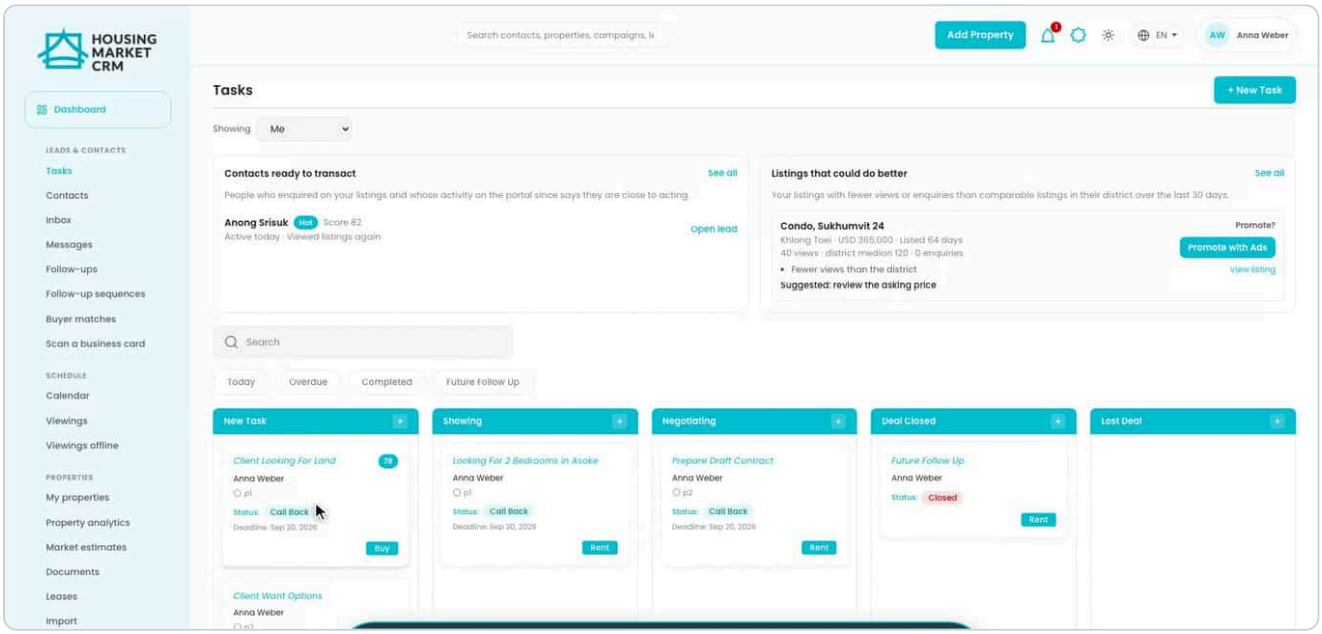
Gambar 15.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik skor untuk melihat rinciannya.



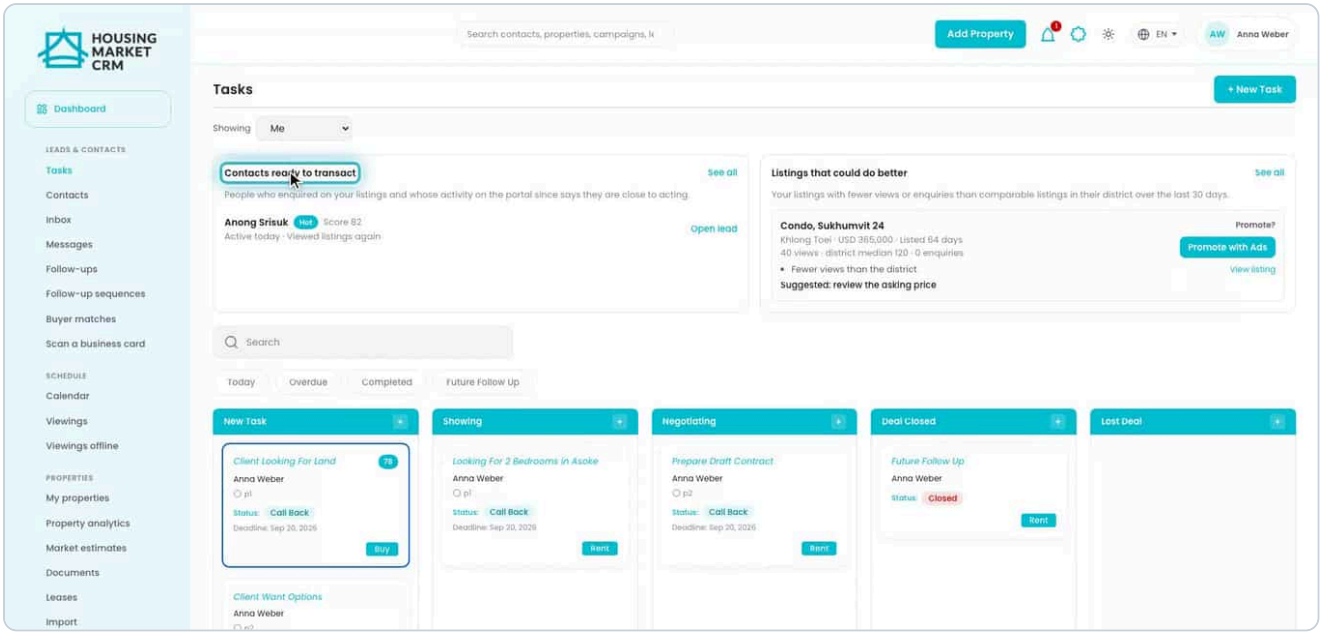
Gambar 15.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Kecepatan respons, keterlibatan dan aktivitas terbaru semuanya diperhitungkan.



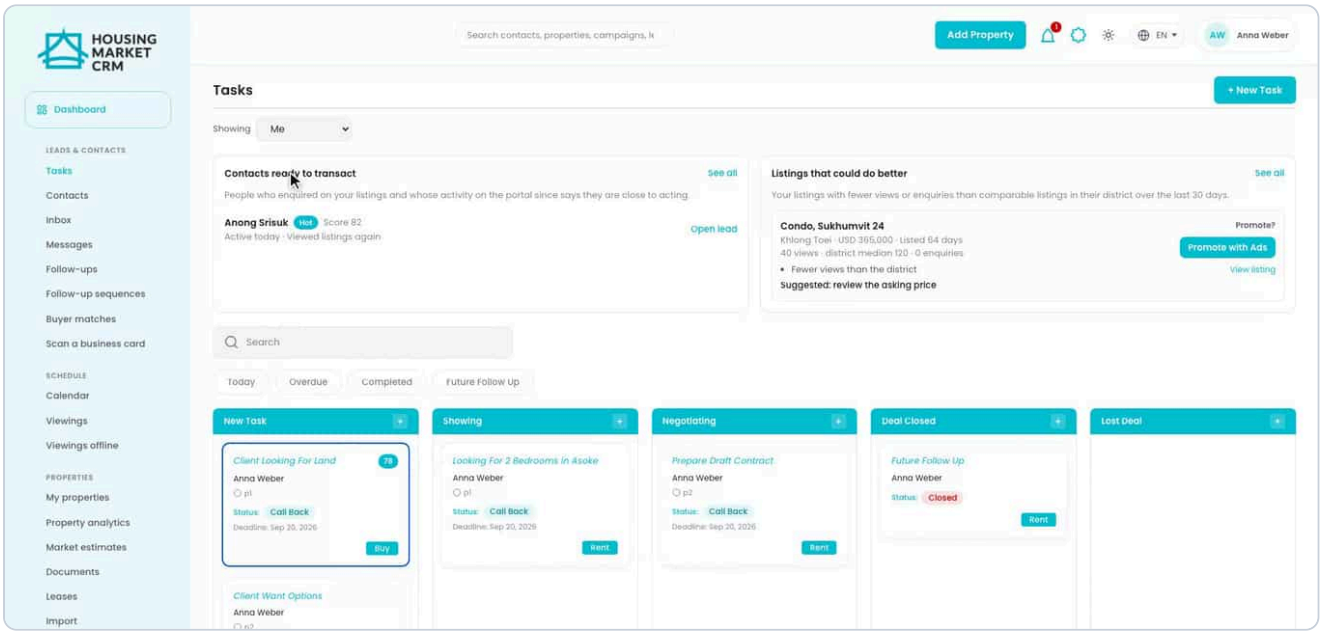
Gambar 15.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Contacts ready to transact memuat orang-orang terpanas Anda.



Gambar 15.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Hubungi skor tertinggi lebih dahulu saat waktu terbatas.



Gambar 15.6 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya melihat listing yang telah dilihat oleh prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 BAB 16

Reverse matching

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, saat salah satu listing Anda tayang, CRM menemukan kontak yang kriterianya cocok, memberi tahu Anda, dan memungkinkan Anda mengirim listing itu kepada mereka dalam satu langkah setelah Anda mengonfirmasi bahwa mereka meminta properti yang cocok.

Pencarian biasa dimulai dari seorang pembeli dan mencari listing yang cocok untuknya. Pencocokan terbalik bekerja sebaliknya: dimulai dari sebuah listing lalu menemukan pembeli dalam daftar Anda yang akan menginginkannya. Fitur ini bagian dari Pro.

- Catat apa yang dicari pembeli pada prospeknya — pasar, jual atau sewa, jenis properti, kamar tidur, kamar mandi, kota, dan anggaran.
- Saat salah satu listing Anda diterbitkan di portal, CRM memeriksanya terhadap kriteria tersebut dan memberi tahu Anda bahwa ada yang cocok.
- Buka Pembeli yang cocok di menu kiri. Setiap listing Anda yang tayang dan memiliki kecocokan menampilkan berapa banyak kontak Anda yang cocok dengannya; buka salah satunya untuk melihat siapa yang cocok dan berdasarkan apa.
- Centang “Para pembeli ini meminta saya mengirimkan properti yang sesuai dengan yang mereka cari.”, lalu pilih Kirim ke … kontak yang cocok.

Konfirmasi ini diperlukan di setiap pengiriman. Kotaknya selalu dimulai dalam keadaan tidak dicentang dan tidak pernah diingat, tombol kirim tetap tidak tersedia sampai kotak itu dicentang, dan konfirmasi Anda dicatat bersama pengiriman.

Pembeli dari portal Jerman, Spanyol, dan Siprus

Pembeli yang pertanyaannya berasal dari portal Jerman, Spanyol, atau Siprus baru disertakan setelah Anda mencatat persetujuannya. Jika listing itu sendiri ada di salah satu portal tersebut, hal yang sama berlaku untuk setiap pembeli. Sampai saat itu, pembeli ditampilkan sebagai Persetujuan perlu dicatat dan tidak disertakan dalam pengiriman.

- Buka prospek pembeli dan temukan Listing yang cocok lewat email.
- Centang “Pembeli ini setuju menerima listing yang cocok lewat email”.
- Di Bagaimana mereka menyetujuinya?, tuliskan caranya — misalnya “meminta lewat email pada 3 Oktober” — lalu pilih Catat persetujuan.

Tanggal, catatan Anda, dan siapa yang mencatatnya disimpan pada kontak. Hapus persetujuan akan mencabutnya kembali.

Siapa yang tidak disertakan, dan cara pembeli menghentikan email ini

Seorang pembeli menerima paling banyak 3 email seperti ini dari akun Anda dalam periode 7 hari mana pun. Pembeli yang sudah menerima 3 email ditampilkan sebagai Batas mingguan tercapai dan dilewati kali itu.

Pembeli yang cocok tetapi tidak dapat dikirimi email — tidak ada kontak pada prospeknya, kontaknya tidak memiliki alamat email, ia berhenti berlangganan dari email Anda, alamatnya diblokir setelah email terpental, ada keluhan, atau berhenti berlangganan, ia memerlukan persetujuan yang tercatat, atau ia sudah mencapai batas mingguan — disebutkan di layar beserta alasannya, alih-alih pengiriman diam-diam menjangkau lebih sedikit orang daripada yang ditampilkan kepada Anda.

Email dikirim atas nama Anda melalui portal, dan balasan langsung masuk ke alamat email Anda sendiri. Teks email tidak memuat tautan berhenti berlangganan. Sebagai gantinya, aplikasi email pembeli menampilkan opsi berhenti berlangganan sekali klik miliknya sendiri, dan bagian kaki email meminta pembeli menggunakannya atau membalas email tersebut. Berhenti berlangganan menghentikan email ke alamat itu dari semua agen, bukan hanya dari Anda.

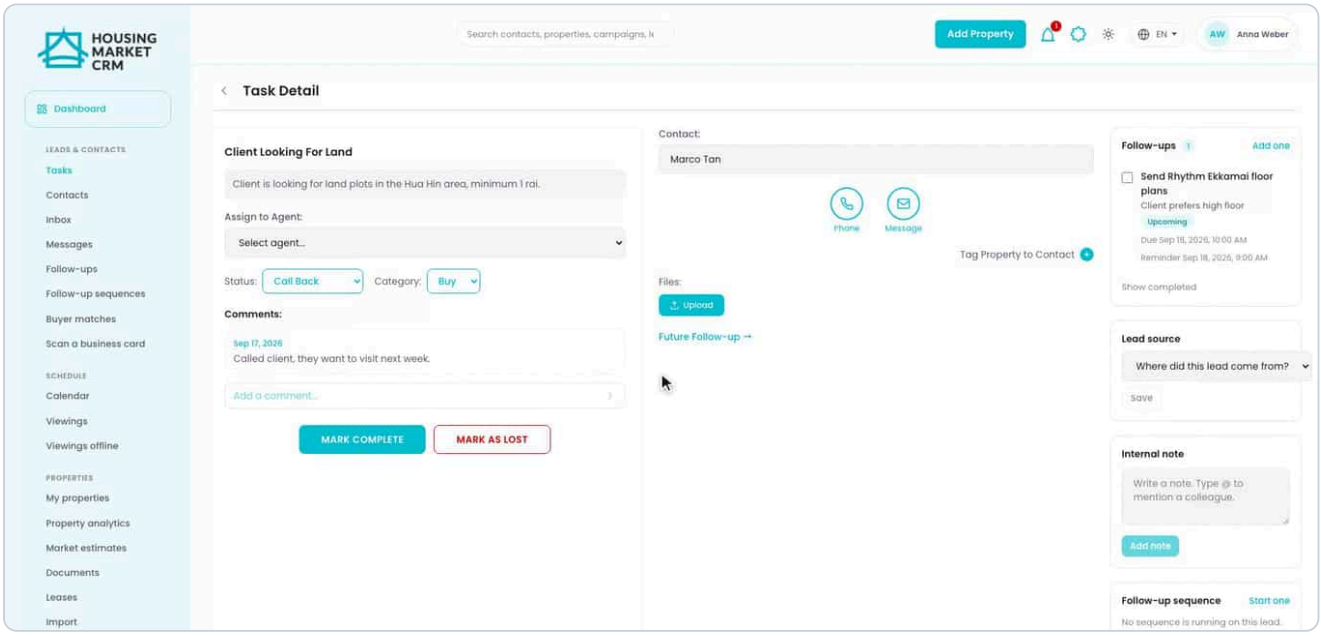
Pembeli yang cocok ada di menu pada setiap paket. Di Free, halaman ini menjelaskan apa yang dilakukan fitur tersebut dan menawarkan Pro, bukan menampilkan daftar.

Listing dianggap tayang setelah portal menyetujuinya, baik Anda menambahkannya di portal maupun menerbitkannya dari CRM.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja pencocokan terbalik?**

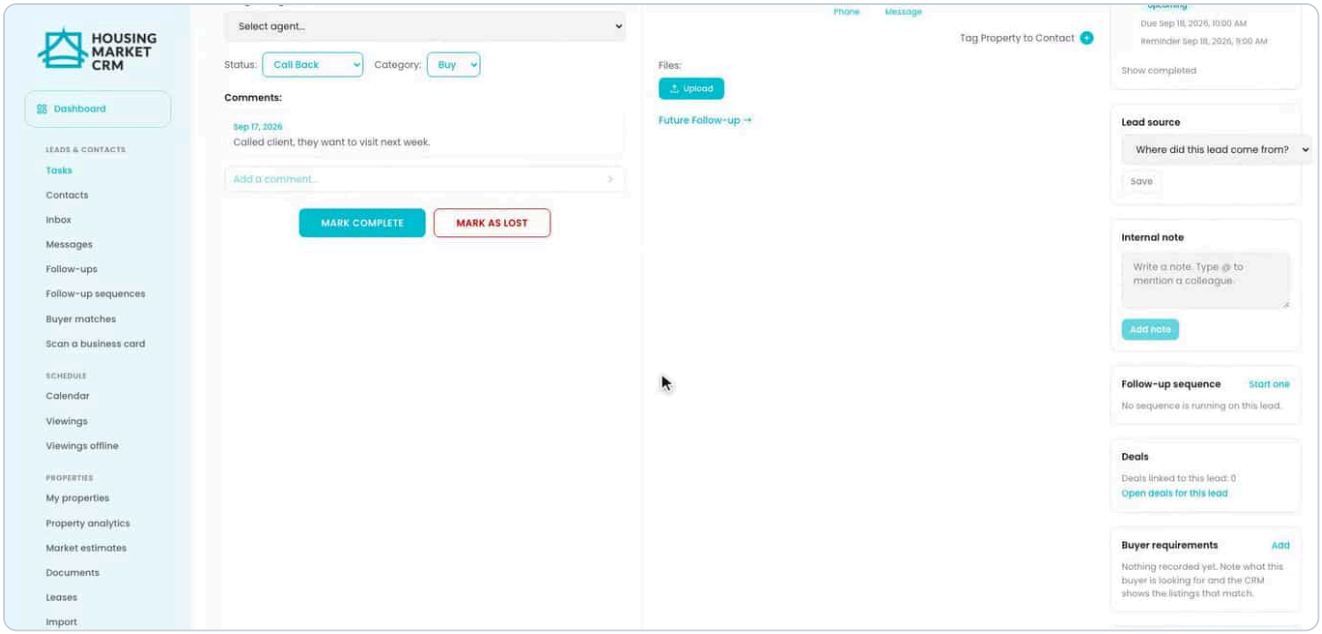
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek seorang pembeli.



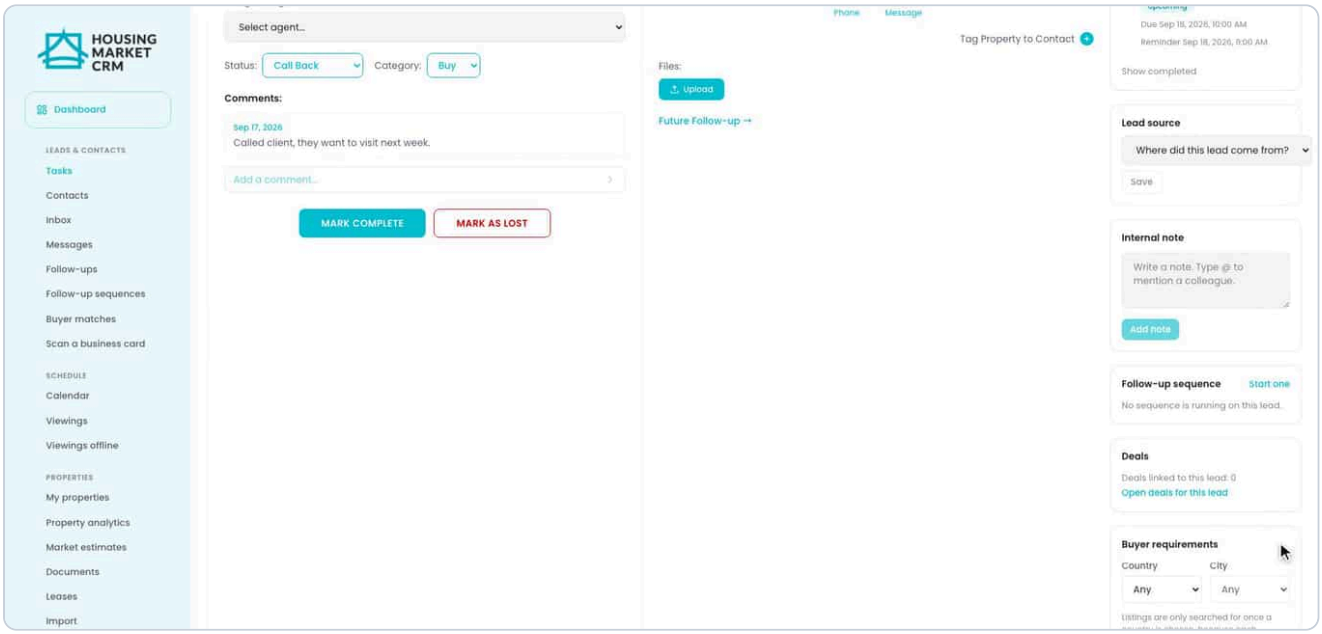
Gambar 16.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Temukan Buyer requirements (Kebutuhan pembeli).



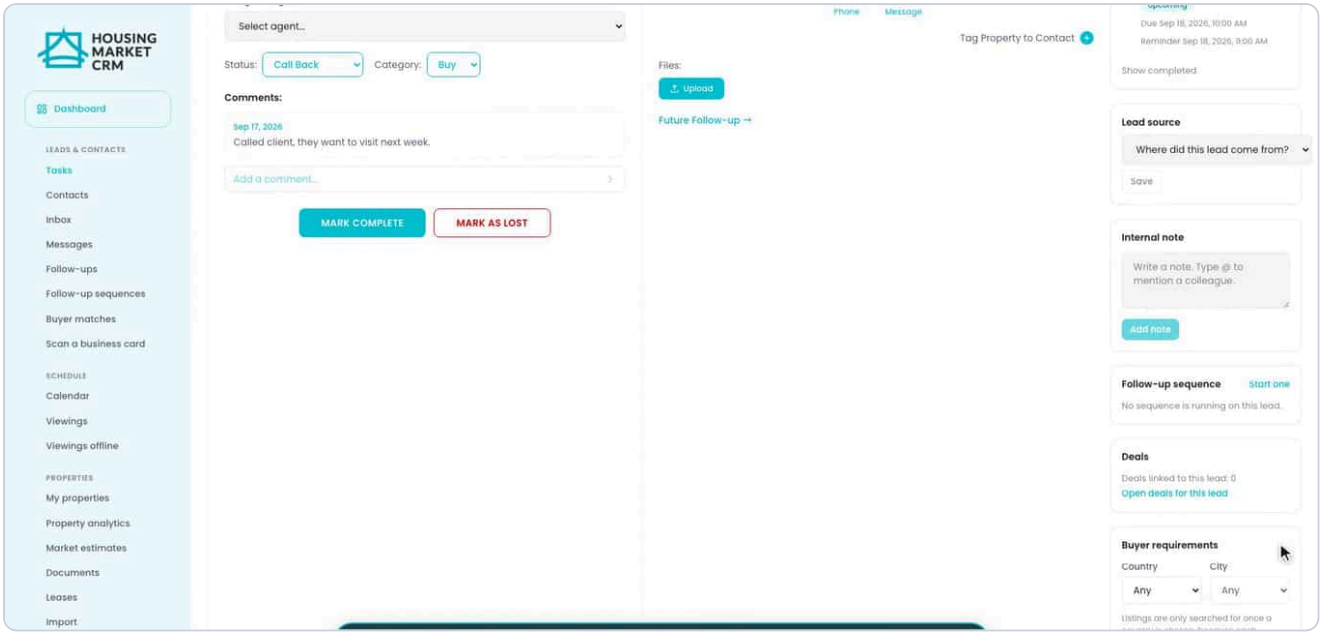
Gambar 16.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik Add (Tambah).



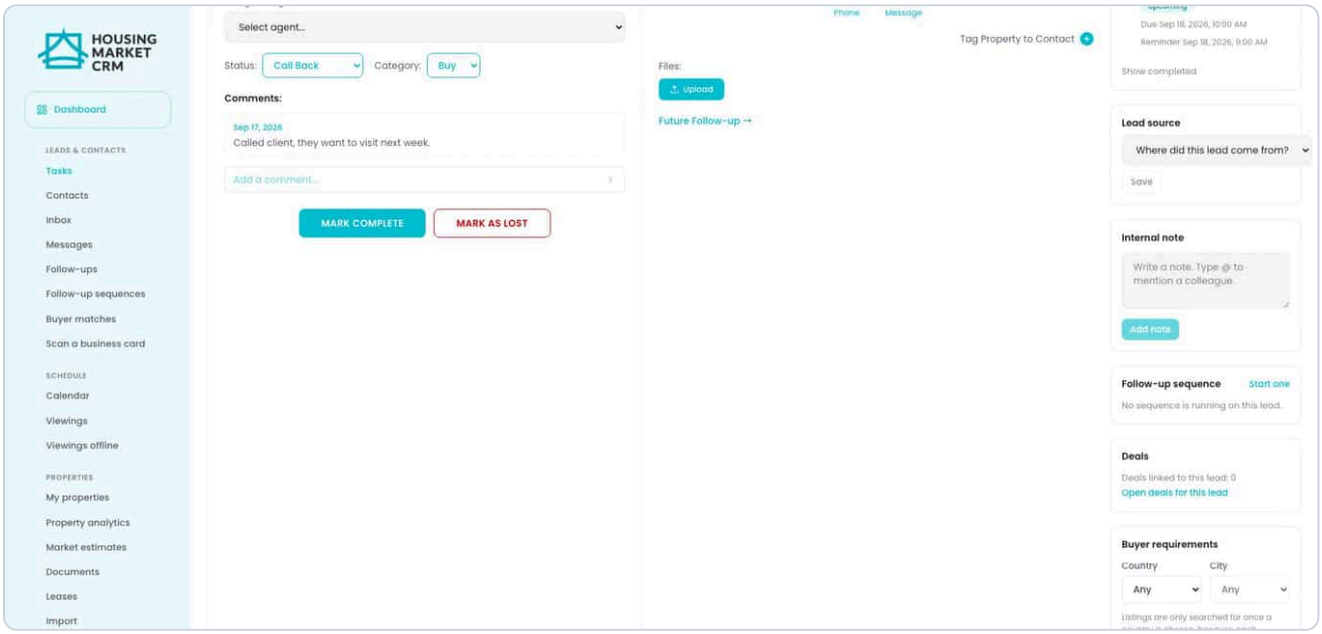
Gambar 16.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Tetapkan negara, kota, anggaran, jenis properti, serta dijual atau disewa.



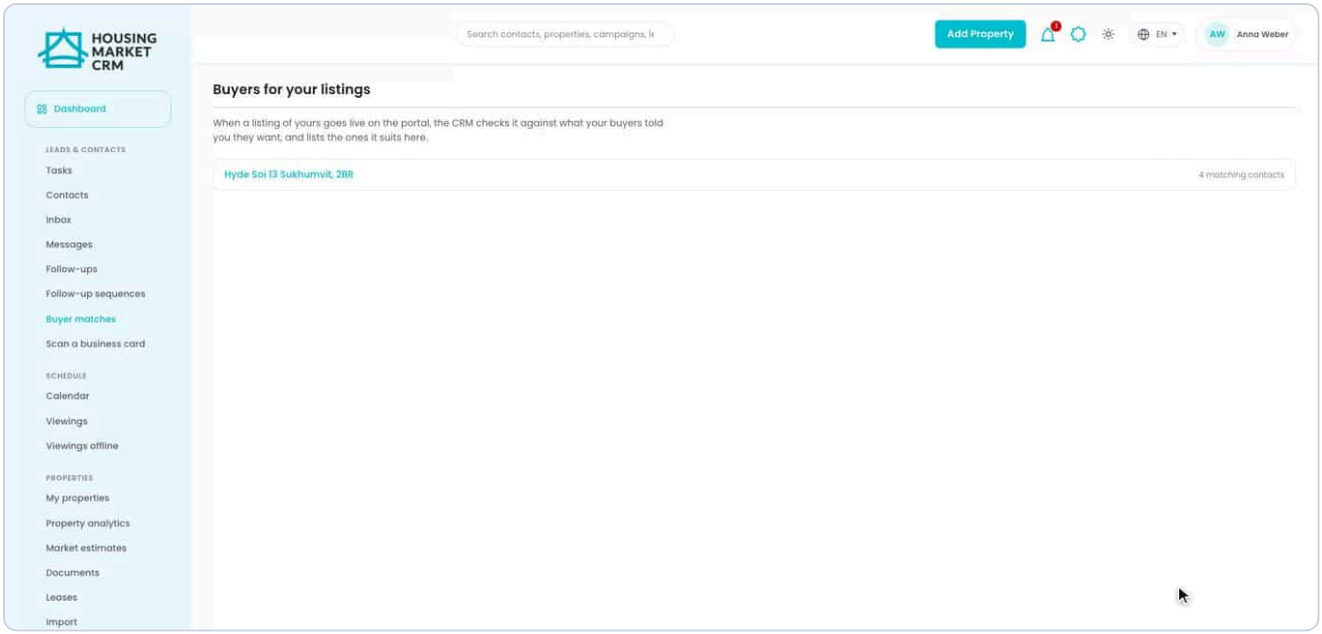
Gambar 16.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Masukkan anggaran minimum dan maksimum.



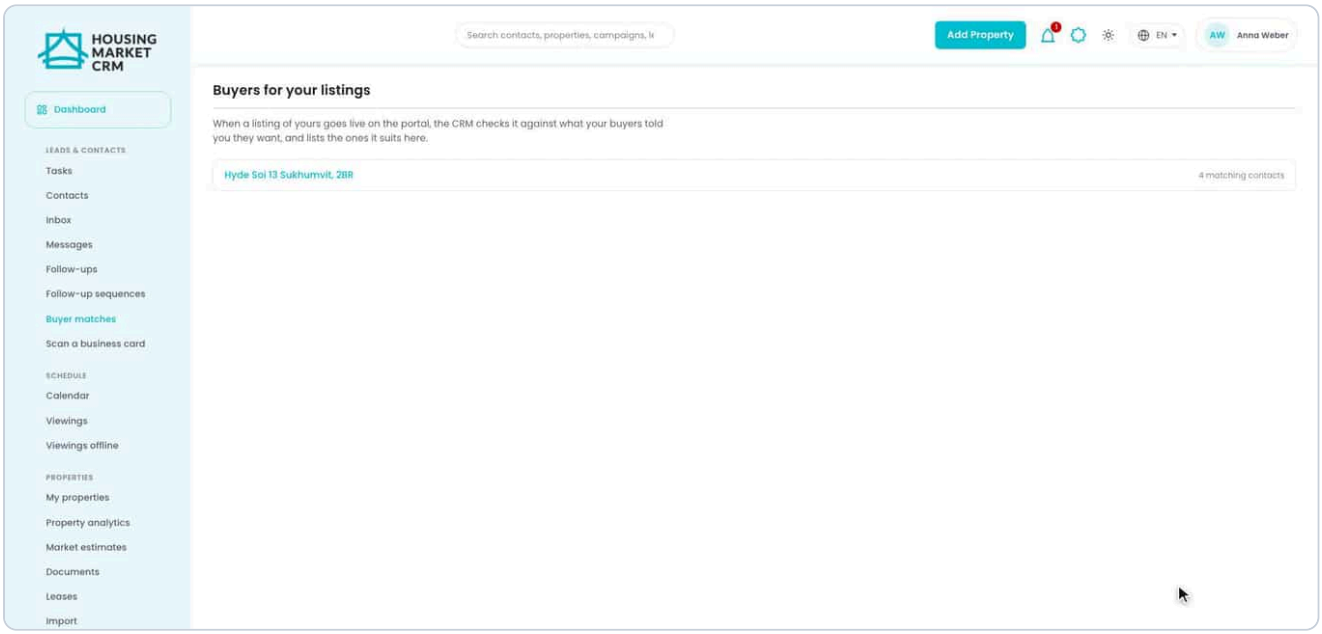
Gambar 16.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Simpan kebutuhan tersebut.



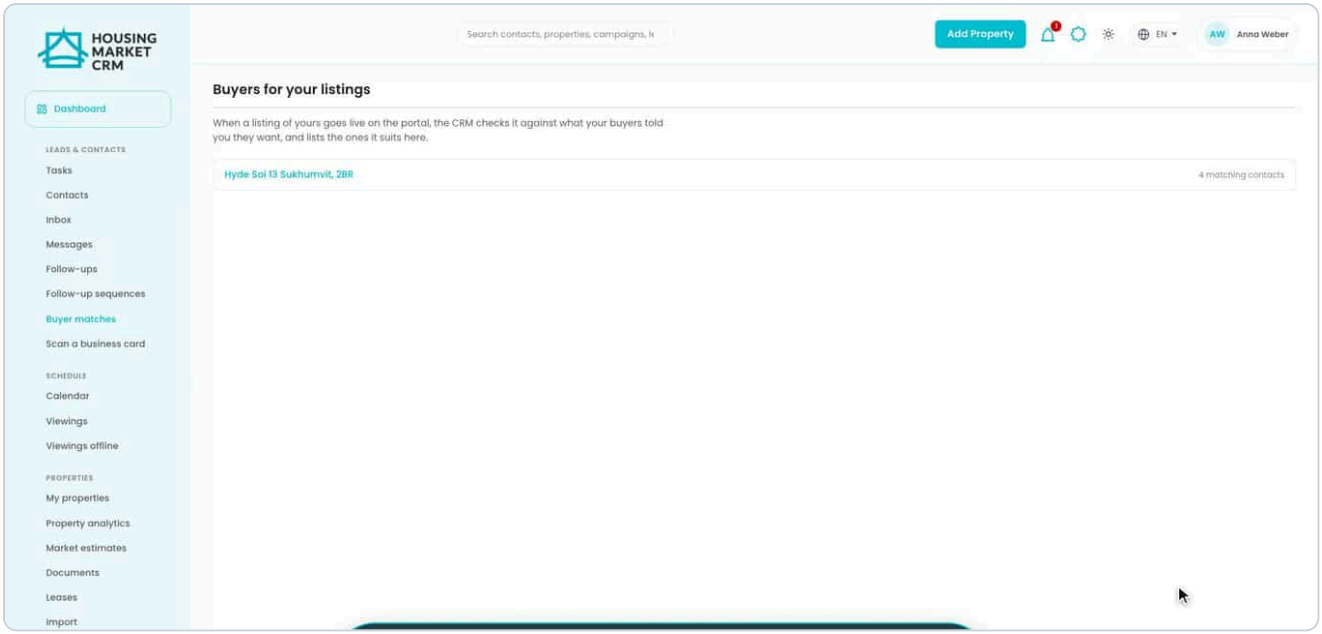
Gambar 16.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pembeli yang sesuai lalu muncul di bawah Buyer matches (Pencocokan pembeli).



Gambar 16.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Saat listing yang sesuai tayang, pembeli ini tercantum untuk listing tersebut.



Gambar 16.8 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya mengelola semua kontak saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 BAB 17

Rangkaian tindak lanjut

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, urutan adalah ritme tindak lanjut yang Anda tetapkan sekali. Daftarkan prospek, dan setiap langkah berikutnya muncul di daftar tindak lanjut Anda saat jatuh tempo.

Tindak lanjut tunggal gratis dan akan selalu gratis: beri prospek sebuah tanggal, dan CRM mengingatkan Anda. Urutan adalah templat yang melakukannya untuk Anda berulang kali — telepon di hari pertama, kirim listing beberapa hari kemudian, tanyakan kabar seminggu setelahnya — ditetapkan sekali dan diterapkan ke prospek mana pun yang Anda daftarkan. Urutan adalah bagian dari Pro.

Saat sebuah langkah jatuh tempo, langkah itu menjadi tindak lanjut biasa di daftar Anda, dengan notifikasi jatuh tempo dan terlambat yang sama seperti tindak lanjut lainnya. Urutan tidak mengirim email atau pesan dengan sendirinya; urutan memastikan langkah berikutnya ada di depan Anda pada hari yang tepat, sehingga tidak ada yang bergantung pada ingatan.

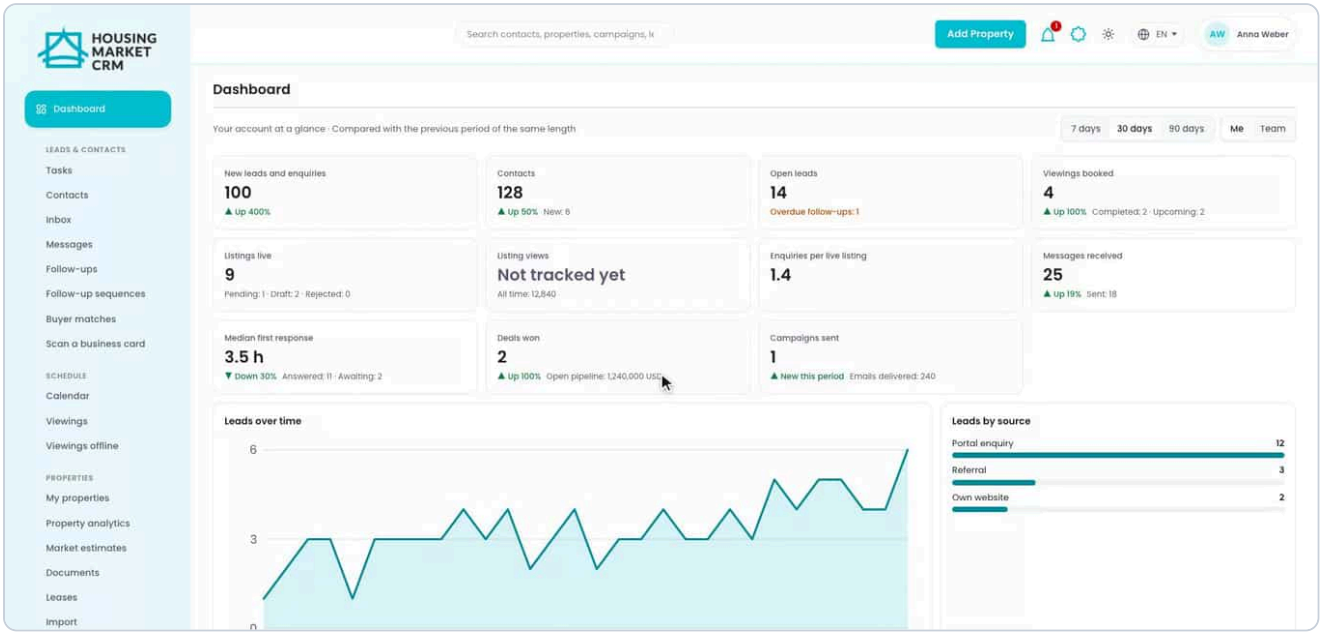
Urutan menaruh langkah di daftar Anda sendiri. Mengirim email listing baru secara otomatis kepada prospek yang sepi adalah pemeliharaan prospek — lihat "Bagaimana cara kerja pemeliharaan prospek?".

Jika akun turun di bawah Pro, urutan yang sedang berjalan tetap memunculkan langkahnya, sehingga pekerjaan yang sudah Anda rencanakan tidak hilang diam-diam. Membuat urutan baru dan mendaftarkan prospek baru memerlukan Pro lagi.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu urutan tindak lanjut?**

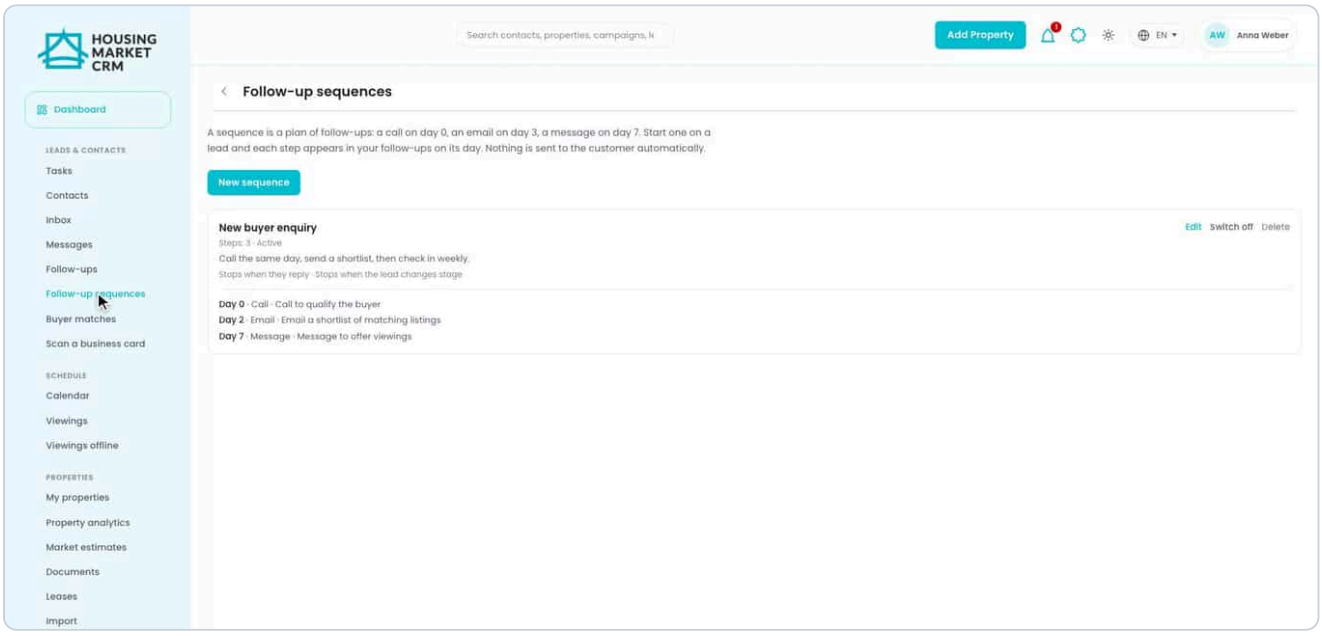
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



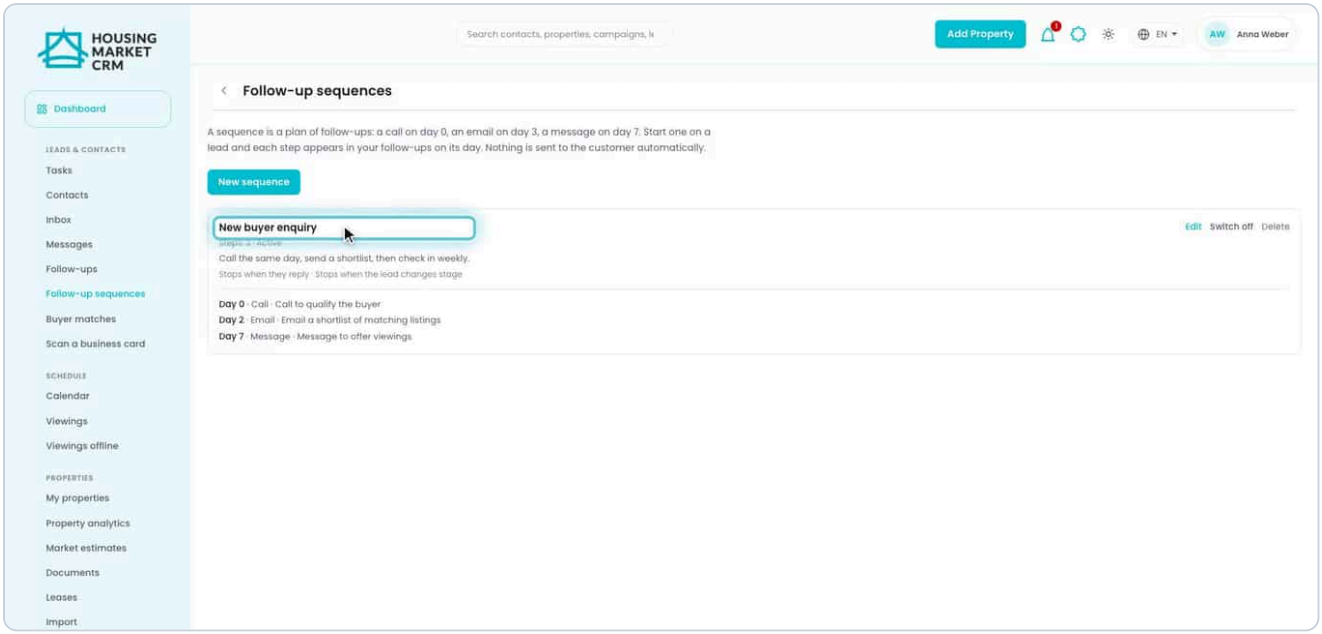
Gambar 17.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Follow-up sequences di menu kiri.



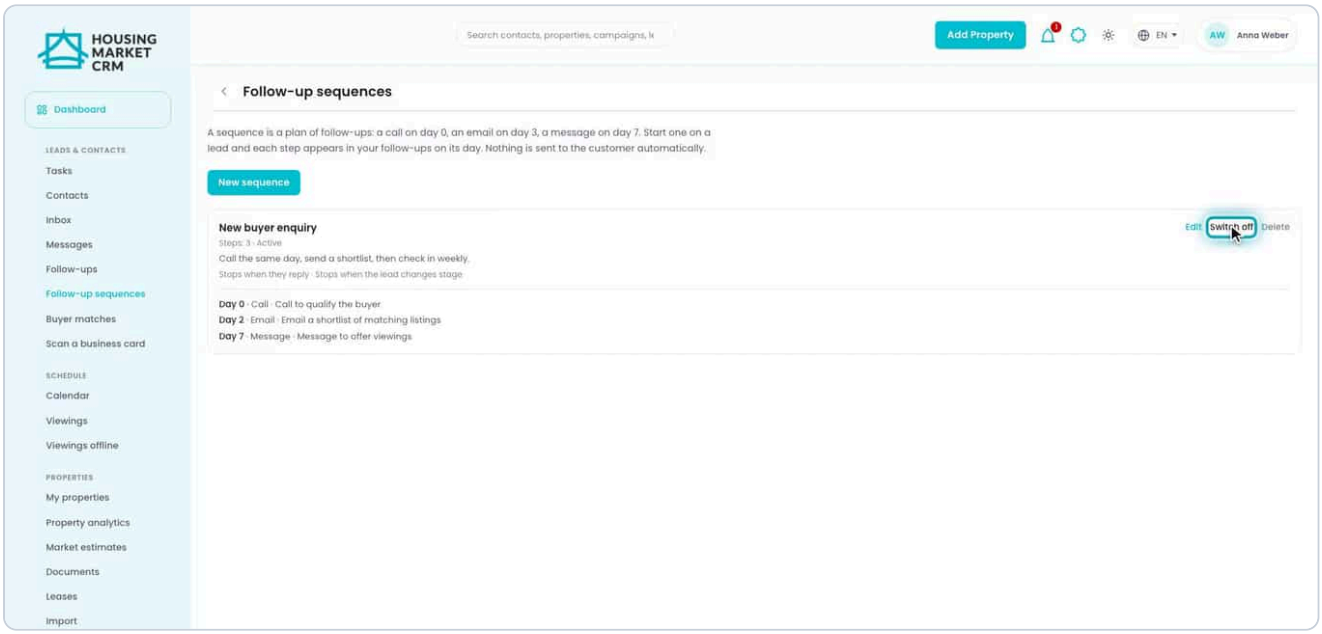
Gambar 17.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Rangkaian adalah serangkaian langkah tindak lanjut.



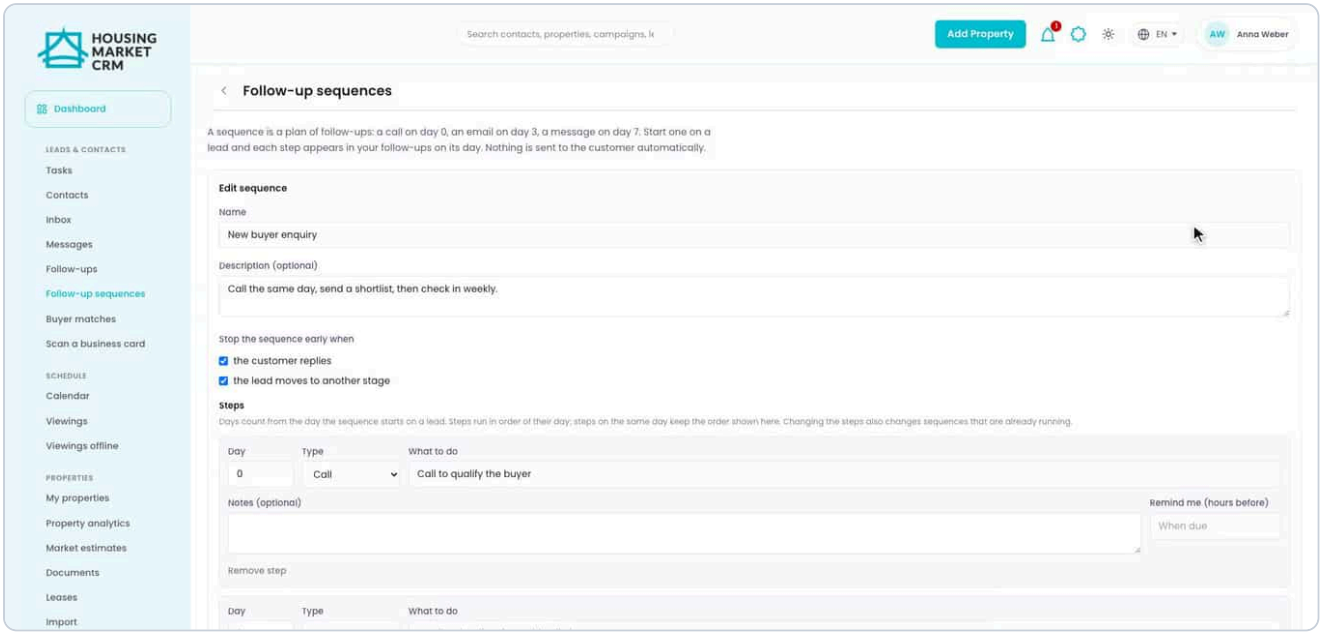
Gambar 17.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Gunakan Switch off untuk menjeda rangkaian.



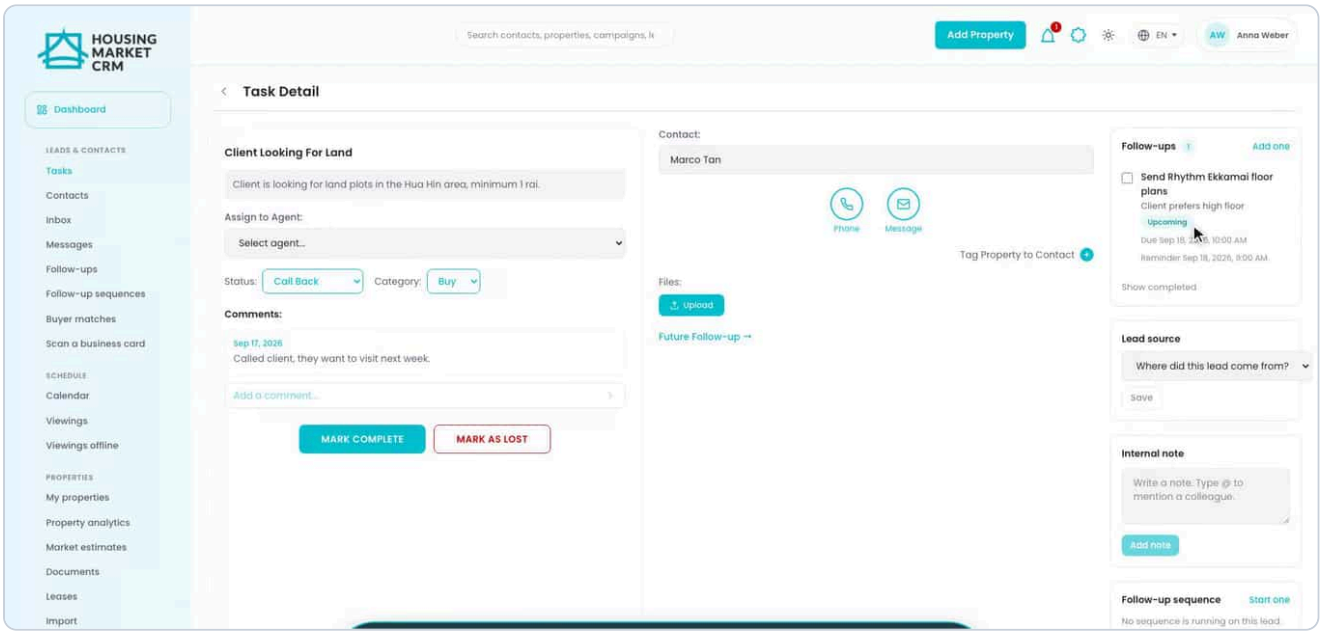
Gambar 17.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik Edit untuk mengubah langkahnya.



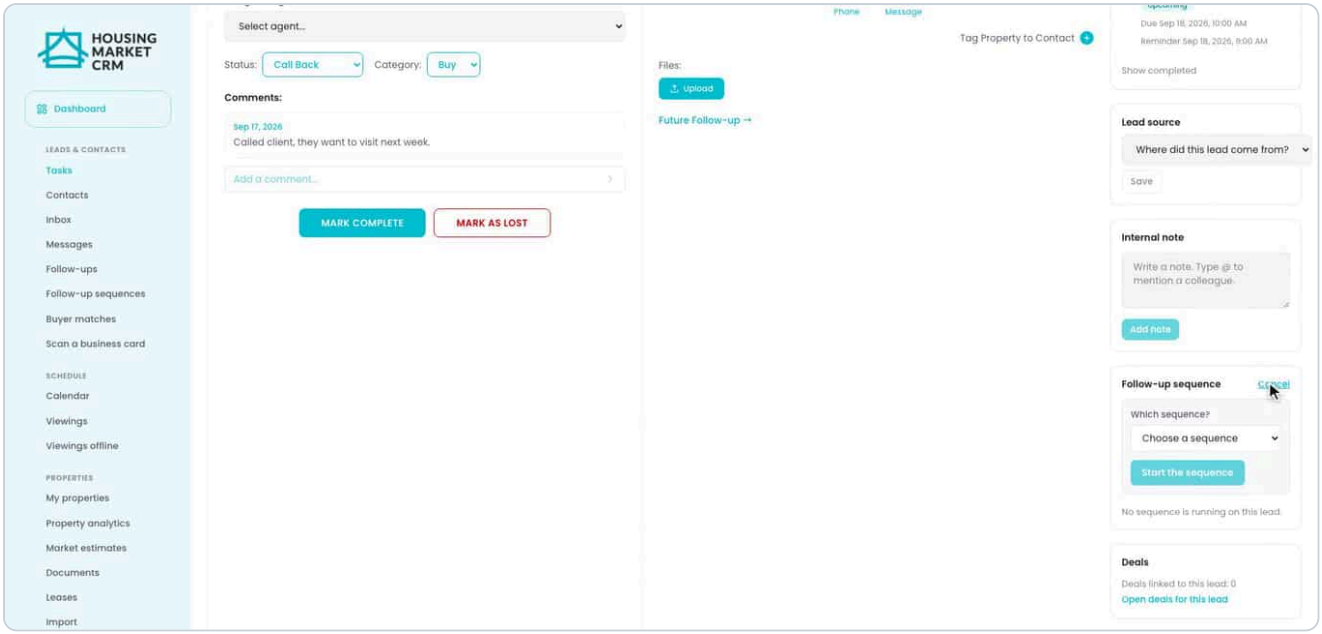
Gambar 17.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Tentukan tindakan tiap langkah dan jedanya berapa hari.



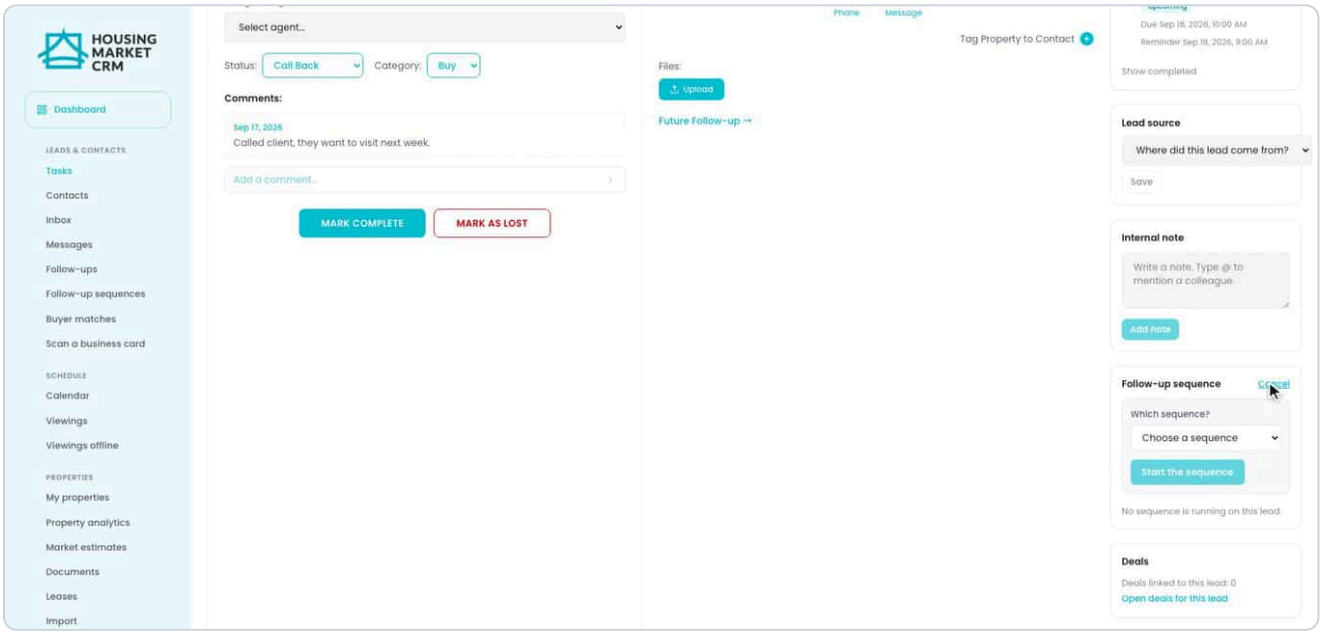
Gambar 17.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pada prospek, cari Follow-up sequence lalu klik Start one.



Gambar 17.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Kini setiap langkah berjalan sesuai jadwal.



Gambar 17.8 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Ya. Tindak lanjut mengingatkan Anda saat jatuh tempo, kecuali Anda menghapus centang "Ingatkan saya saat jatuh tempo", dan CRM memberi tahu Anda lagi jika tindak lanjut itu masih terbuka sehari kemudian.

Pusat Bantuan: Apakah CRM memiliki pengingat?

18 BAB 18

Jaga prospek dingin tetap hangat

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, pemeliharaan prospek mengirim email berisi listing baru yang cocok kepada kontak yang prospeknya sudah sepi, berdasarkan kriteria yang Anda catat. Anda mengaktifkannya di Pemeliharaan prospek dan dapat menjedanya per kontak.

Saat prospek yang memiliki kriteria — apa yang dicari pembeli atau penyewa — menjadi sepi, pemeliharaan prospek mengirim email kepada kontak itu berisi listing baru yang sesuai. Fitur ini memeriksa sekali setiap jam, tidak pernah mengirim listing yang sama kepada orang yang sama dua kali, dan menghormati permintaan berhenti berlangganan. Fitur ini bagian dari Pro.

Mengaktifkannya

- Di bilah samping, di bawah Pemasaran, buka Pemeliharaan prospek.
- Centang Kirim listing yang sesuai ke prospek dingin.
- Atur Dianggap dingin setelah (hari), Maksimal satu email setiap (hari), dan Listing per email.
- Jika mau, tulis subjek email dan teks pembuka Anda sendiri, lalu pilih Simpan.

Kontak dianggap dingin hanya jika tidak ada prospek terbukanya yang memiliki aktivitas selama jumlah hari tersebut, tidak ada anggota tim Anda yang menanganinya dalam waktu itu, dan kontak tersebut belum menanggapi daftar pilihan. Panel Aktivitas pemeliharaan prospek di halaman yang sama menampilkan email terbaru, prospek dingin yang memiliki kriteria, dan kontak yang sedang Anda jeda.

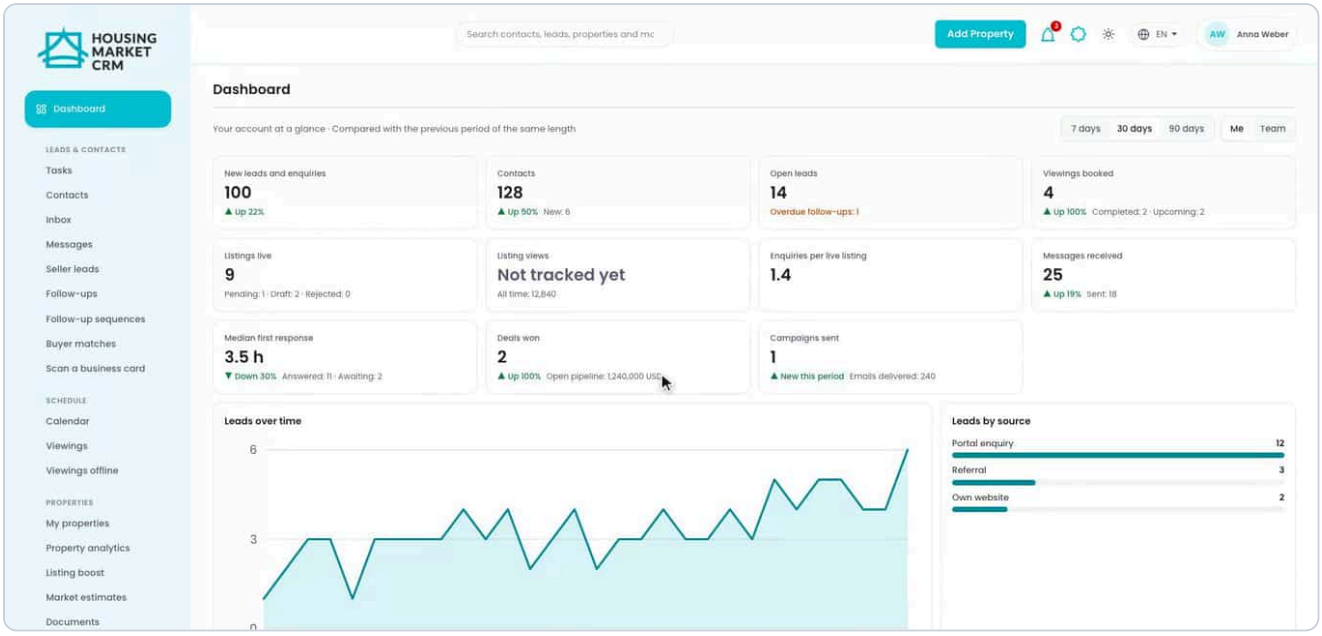
Menjedanya untuk satu kontak

Buka kontak tersebut dan, di panel Listing yang sesuai, pilih Jeda pemeliharaan prospek; Lanjutkan pemeliharaan prospek mengaktifkannya kembali. Listing yang Anda kirim sendiri dari panel itu tetap terkirim selama pemeliharaan prospek dijeda.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja pemeliharaan prospek?**

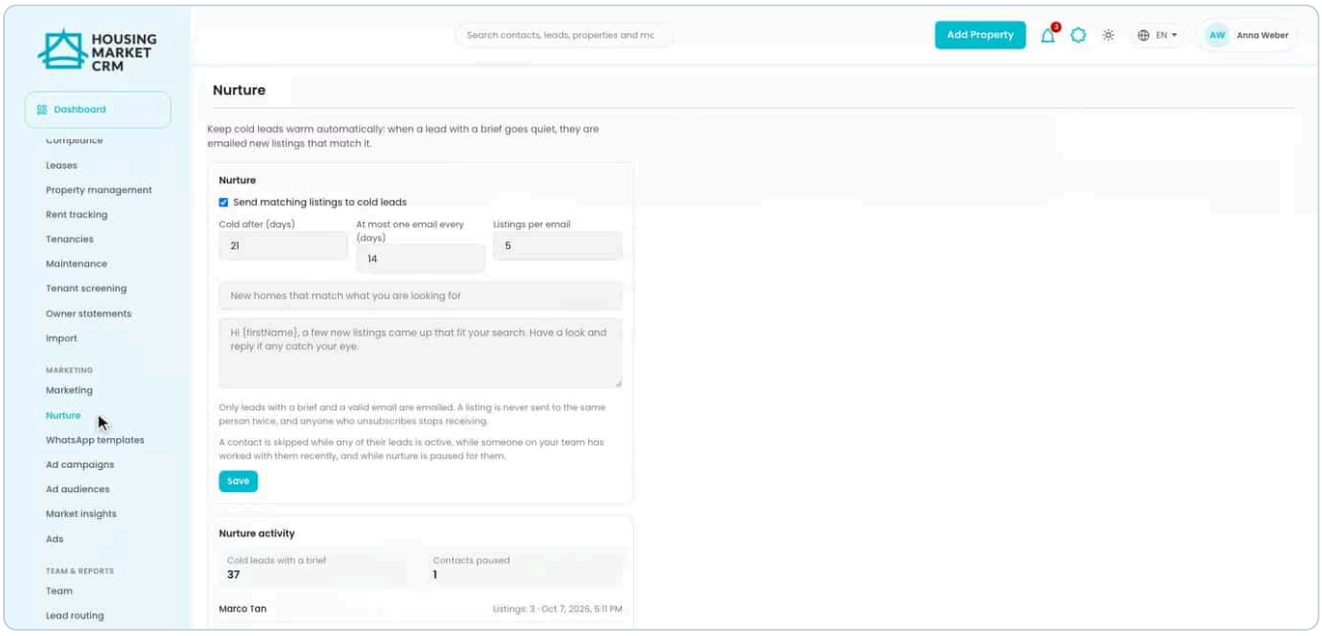
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



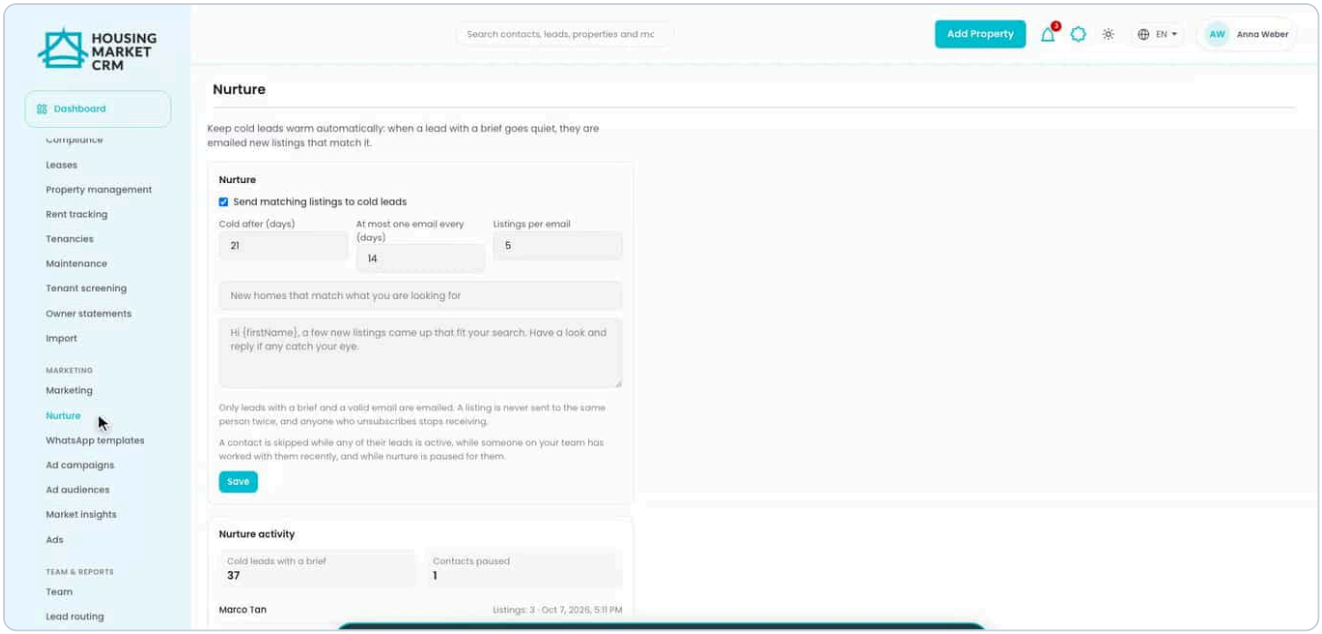
Gambar 18.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Nurture di menu kiri.



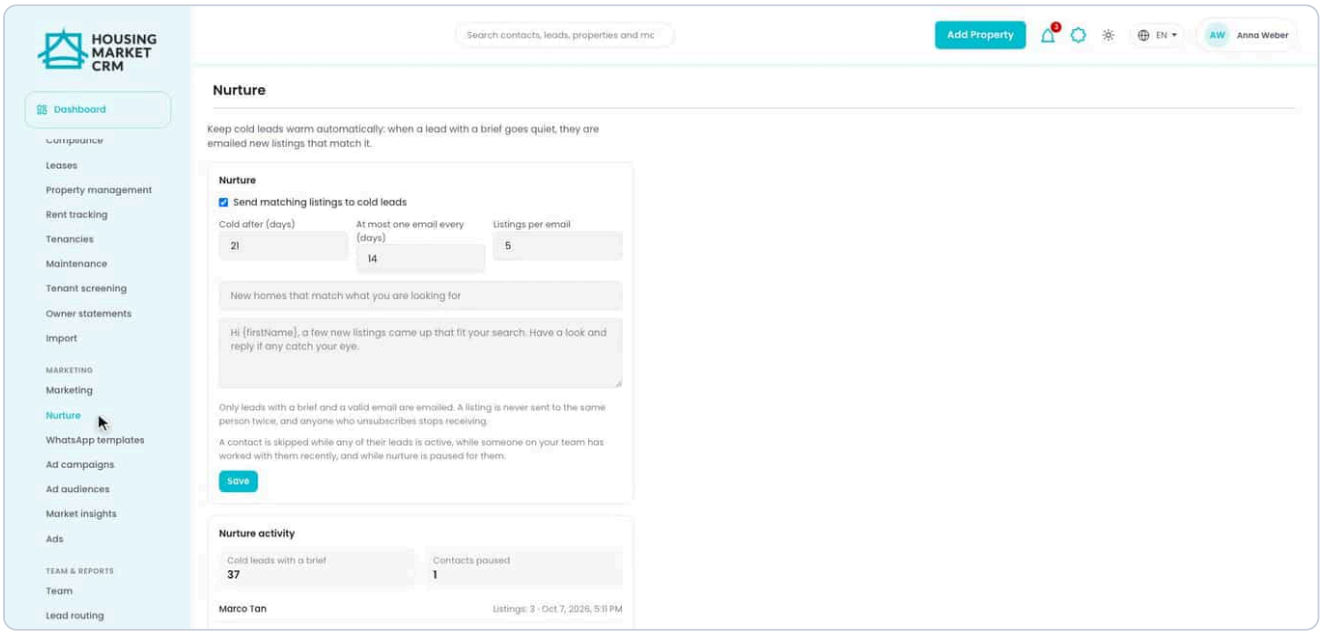
Gambar 18.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Prospek dengan kriteria berhenti merespons — dan dikirimi email listing yang sesuai.



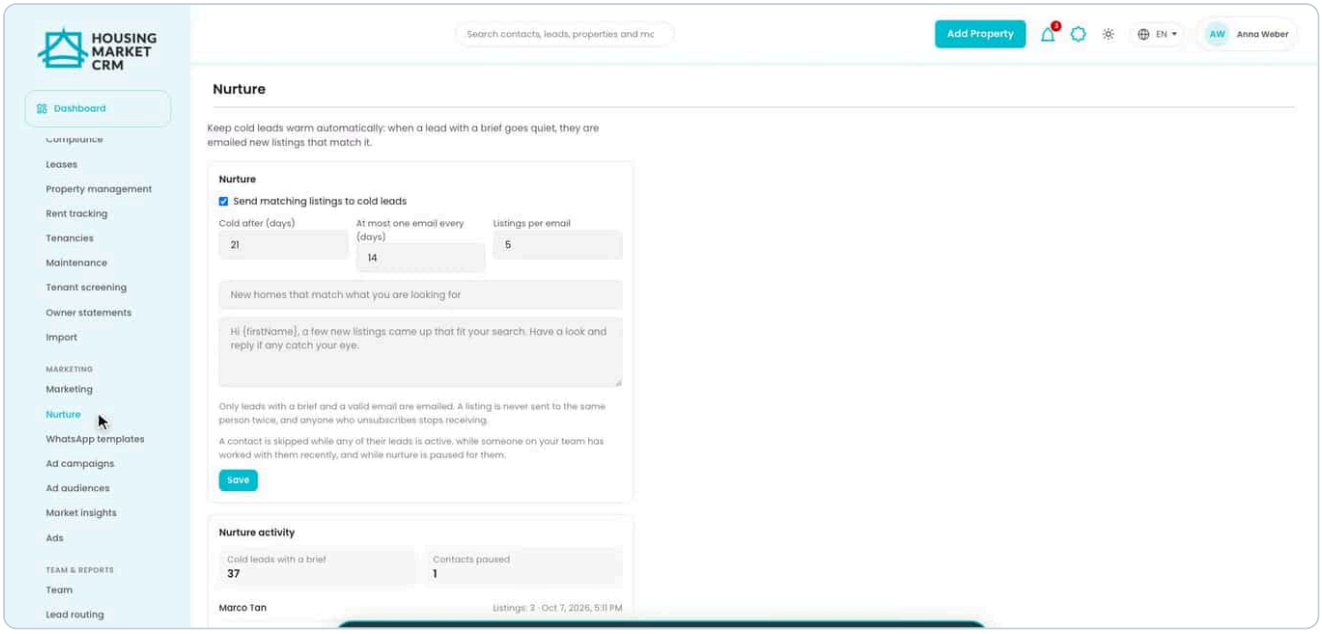
Gambar 18.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Tentukan kapan mulai dan seberapa sering mengirim.



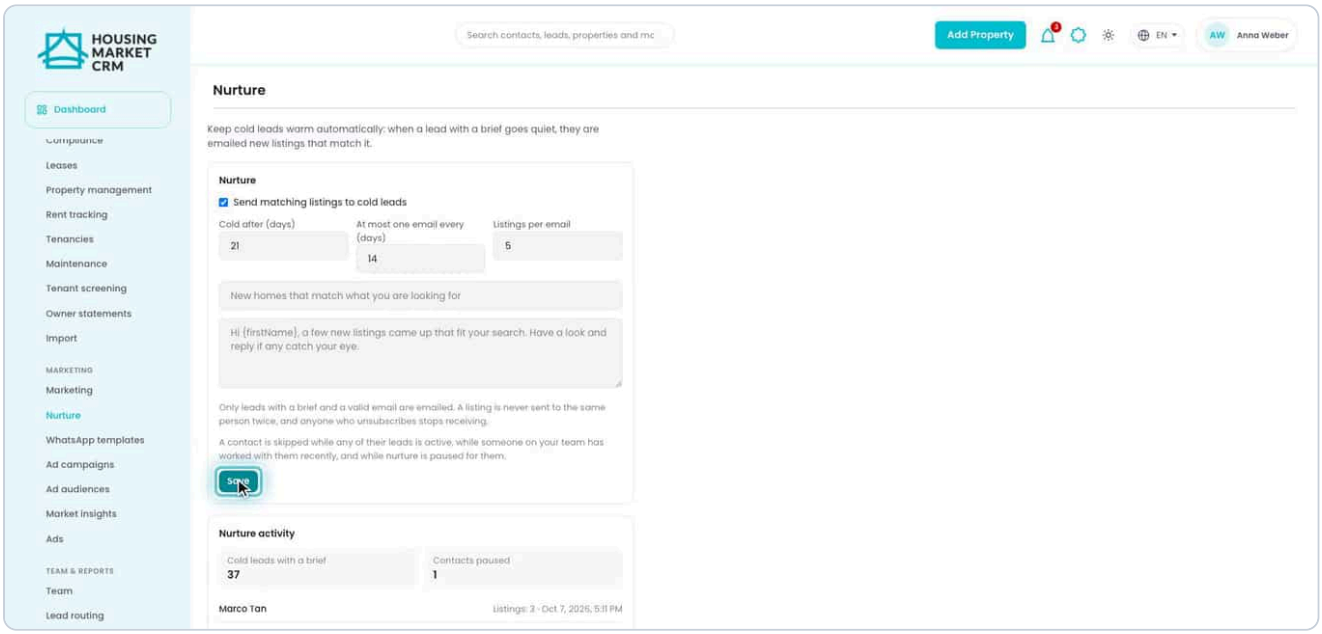
Gambar 18.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Jaga tetap rendah: satu listing sesuai per dua minggu disambut baik. Ringkasan mingguan tidak.



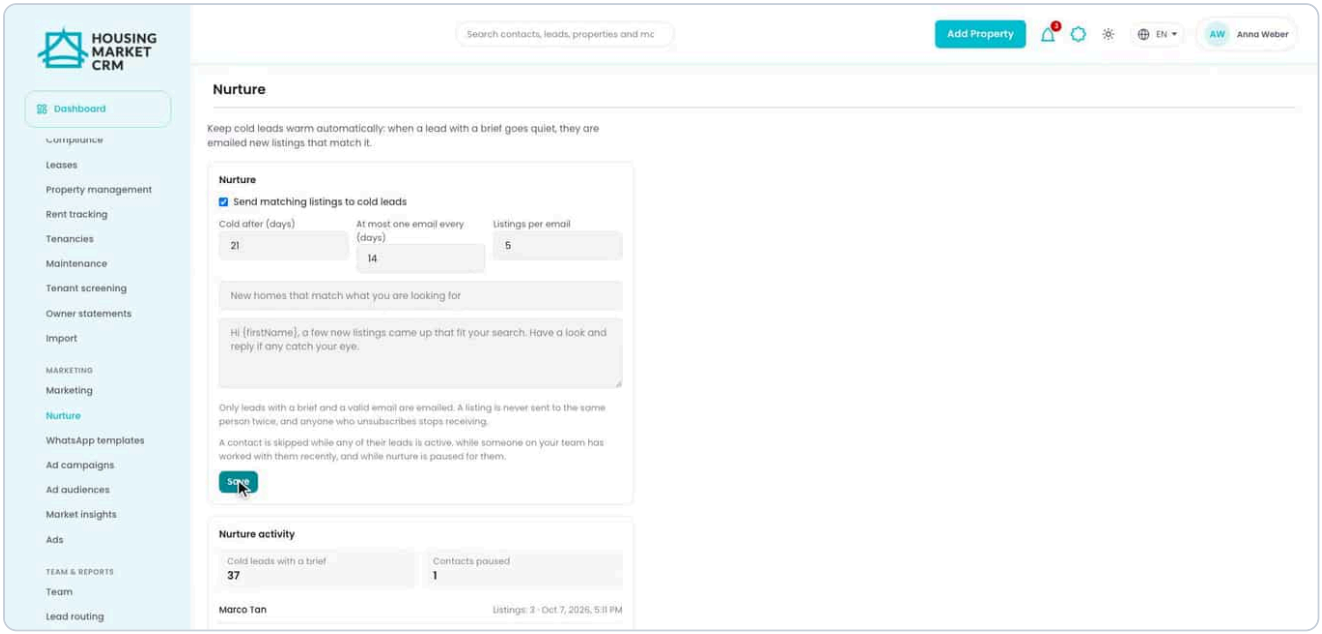
Gambar 18.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Tekan Simpan.



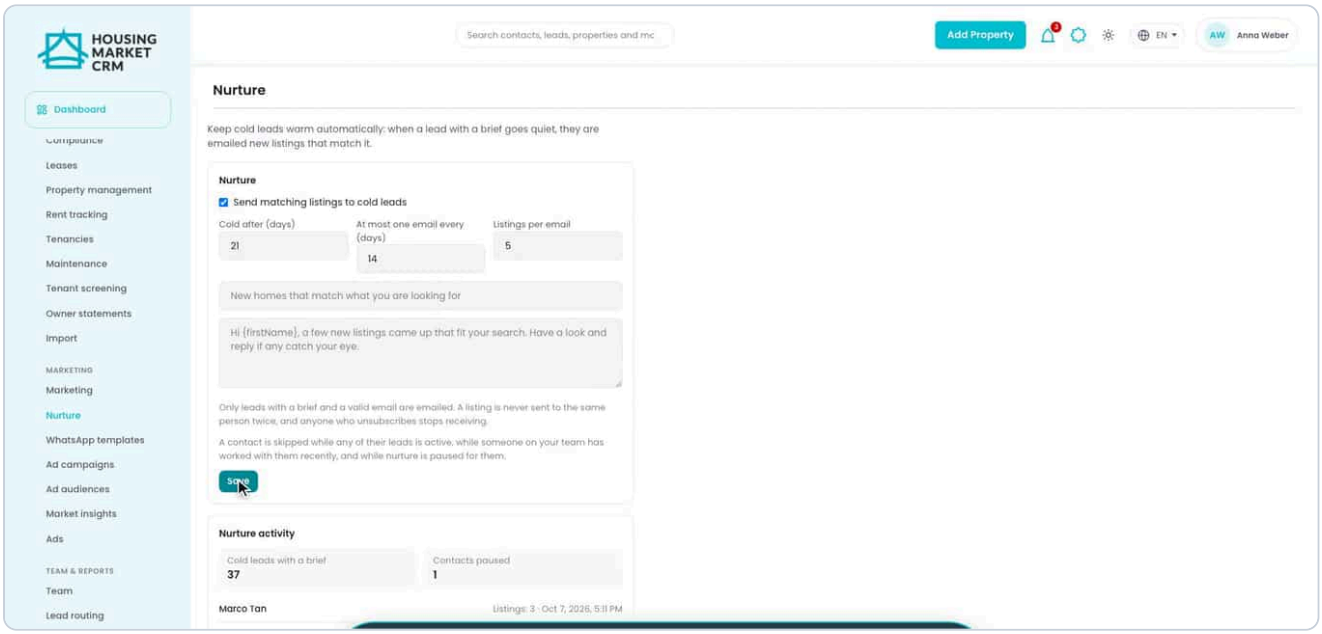
Gambar 18.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Log aktivitas: bacalah sebelum menelepon siapa pun.



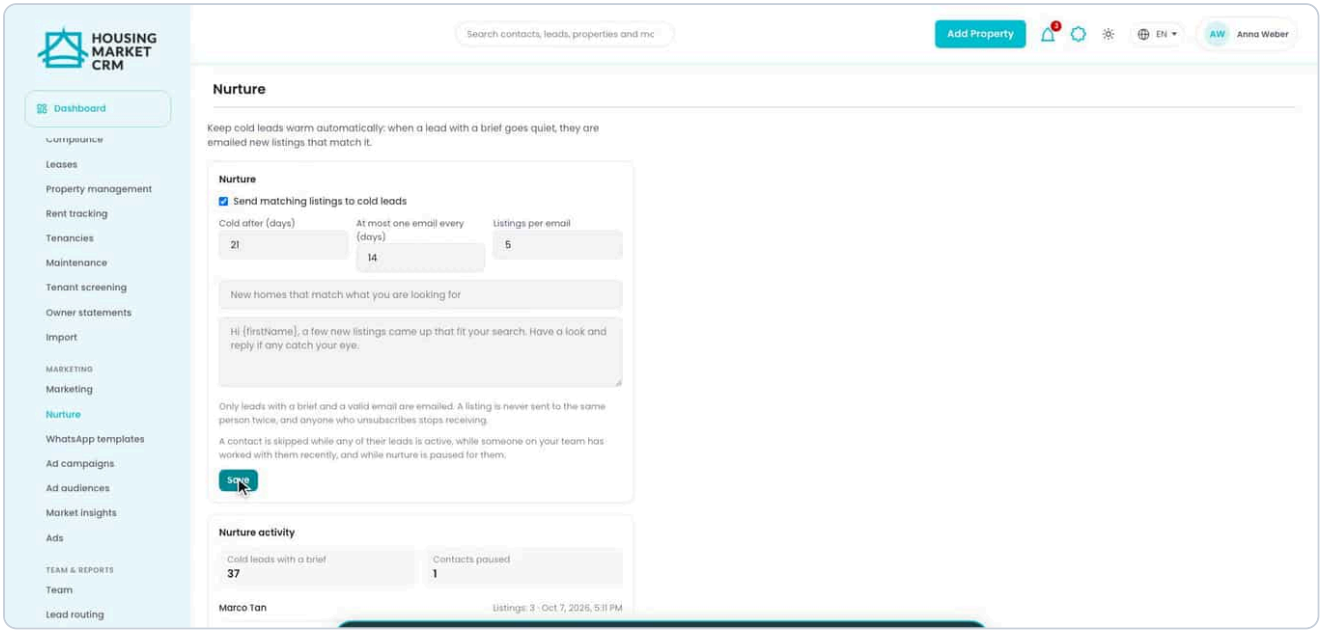
Gambar 18.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Prospek tanpa kriteria tidak punya apa pun untuk dicocokkan — jadi isi lebih awal.



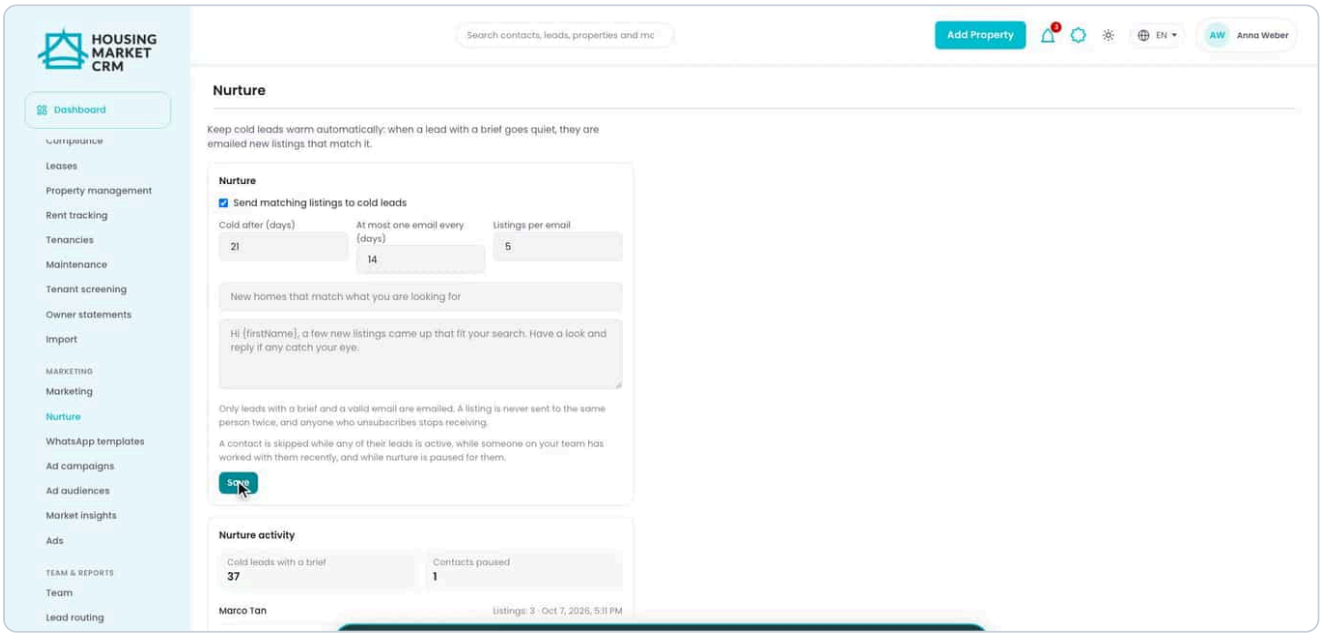
Gambar 18.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Jedakan kontak selagi Anda berkomunikasi langsung — dan biarkan lanjut setelahnya.



Gambar 18.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Sebagian besar prospek tak pernah menolak. Mereka diam, lalu membeli dari yang tetap terhubung.



Gambar 18.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu urutan tindak lanjut? — faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-are-follow-up-sequences

19 BAB 19

Beli prospek penjual

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Perkenalan dengan pemilik rumah yang membuat estimasi pasar di sebuah portal dan meminta dihubungi agen di kawasannya. Ia datang tanpa detail kontaknya; membukanya berbiaya 10 USD, sekali saja, lalu detailnya ditampilkan kepada Anda. Ia tidak eksklusif.

Prospek penjual adalah perkenalan dengan seseorang yang ingin menjual atau menyewakan rumahnya sendiri. Ia menanyakan ke sebuah portal Housing Market berapa nilainya, dan di akhir meminta diperkenalkan kepada agen yang bekerja di kawasannya. Pilih Prospek penjual di menu untuk melihat yang sudah dikirim kepada Anda.

Apa yang datang dan apa yang tidak

Anda ditunjukkan kawasannya, propertinya — jenis, kamar tidur, kamar mandi, luas bangunan, sejauh yang diisi pemiliknya —, estimasi pasar yang ditunjukkan kepadanya, dan apakah ia mau menjual atau menyewakan.

Anda tidak ditunjukkan siapa dia. Perkenalan itu datang tanpa nama, alamat email, dan nomor telepon pemiliknya, serta tanpa alamat persisnya: kawasannya sudah cukup untuk memberi tahu Anda apakah ini wilayah Anda, dan detailnya bukan milik Anda sampai Anda membayar perkenalan itu.

Berapa biayanya

Membuka satu perkenalan berbiaya 10 USD, sekali saja. Detail kontaknya lalu ditampilkan kepada Anda dan Anda bisa menelepon.

Itu biaya tetap untuk satu perkenalan itu. Bukan komisi, bukan bagian dari harga jual atau sewa properti itu, dan bukan sesuatu yang bergantung pada bagaimana pembicaraannya berjalan — tidak ada apa pun di Housing Market Group yang dihargai berdasarkan hasil. Ia juga bukan langganan: ditagih sekali, untuk perkenalan itu, dan tidak ada paket yang menyertakan kuota perkenalan.

Ia tidak dikembalikan. Yang Anda beli adalah detail kontak pemiliknya dan kesempatan untuk menelepon, dan keduanya sudah jadi milik Anda begitu pembayaran berhasil — apa pun yang kemudian dikatakan pemiliknya, dan entah ia mengangkat atau tidak. Alasannya sama seperti biaya agen terverifikasi, yang membayar peninjauannya dan bukan hasilnya.

Ia tidak eksklusif

Setiap agen yang terdaftar di portal itu dan bekerja di kota itu dikirimi perkenalan yang sama, dan masing-masing membayar sendiri kalau menginginkannya. Beberapa agen bisa membuka perkenalan yang sama. Membukanya lebih dulu tidak memesan apa pun dan tidak membeli keunggulan, dan tidak ada agen yang diberi satu kota untuk dirinya sendiri — jadi kalau Anda memutuskan membayar satu, putuskan berdasarkan propertinya, bukan berdasarkan perlombaan.

Kami tidak menyebutkan kepada berapa agen sebuah perkenalan dikirim, berapa yang membukanya, atau berapa banyak yang datang dalam sebulan. Tidak satu pun angka itu bisa kami pertanggungjawabkan, dan angka yang dipakai pembaca untuk menyusun rencana lebih buruk daripada tidak ada angka.

Siapa yang dikirimi

Dua hal menentukannya, dan tidak ada yang lain: Anda terdaftar sebagai agen di portal tempat properti itu berada, dan Anda bekerja di kota tempat properti itu berada. Akun tanpa alamat email yang berfungsi tidak bisa dikirimi sama sekali, karena perkenalan itu datang lewat email selain lewat CRM.

Lencana agen terverifikasi bukan bagian darinya. Itu tanda kepercayaan yang terbuka untuk umum yang memberi tahu pembeli siapa Anda, dan di sini ia tidak membuka apa pun — agen di paket gratis tanpa lencana itu dikirimi tepat seperti yang dikirimkan kepada agen terverifikasi di paket Business. Paket Anda juga tidak: Prospek penjual ada di setiap paket, termasuk yang gratis, karena yang ditagih adalah perkenalannya, bukan layarnya.

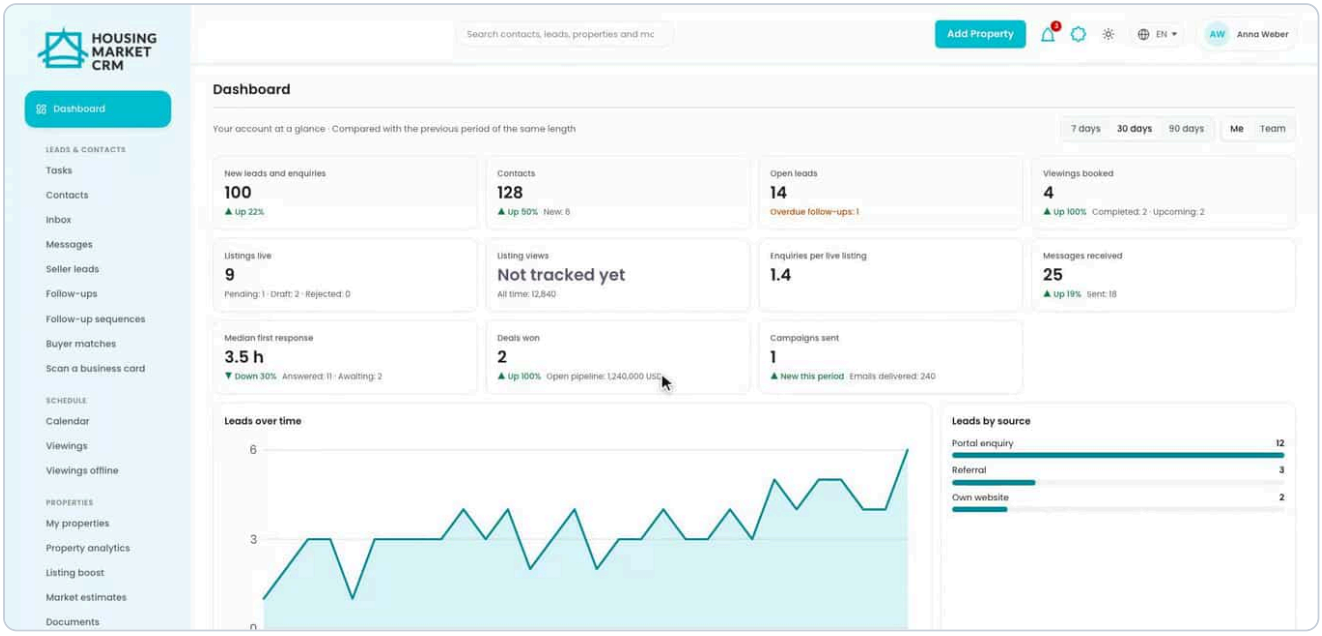
Ini sudah dinyalakan

Perkenalan sekarang dikirim. Setiap perkenalan tiba dengan detail tersembunyi, dan detail pemilik rumah baru ditampilkan kepada Anda setelah Anda membayar untuk membukanya, jadi portal tidak pernah memberikan satu pun secara gratis. Prospek penjual ada di menu; jika halamannya kosong, belum ada perkenalan untuk kota Anda yang sampai kepada Anda, dan tidak ada yang kurang dari akun Anda.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu prospek penjual, dan berapa biaya satu prospek?**

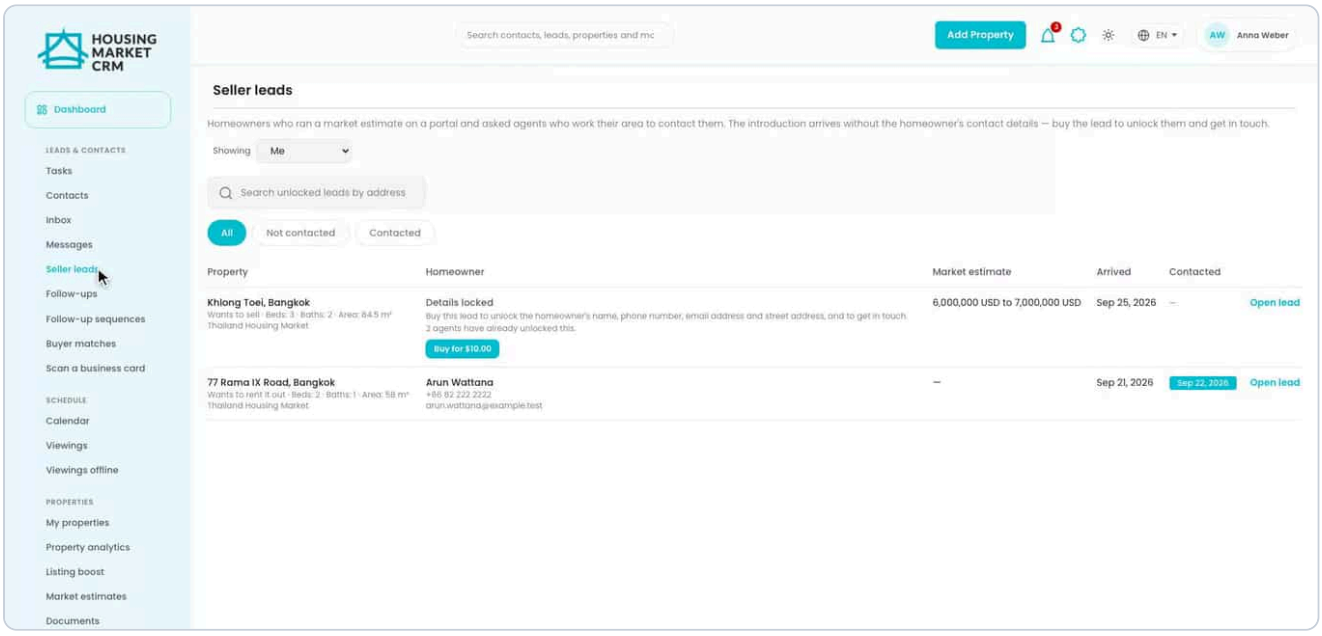
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



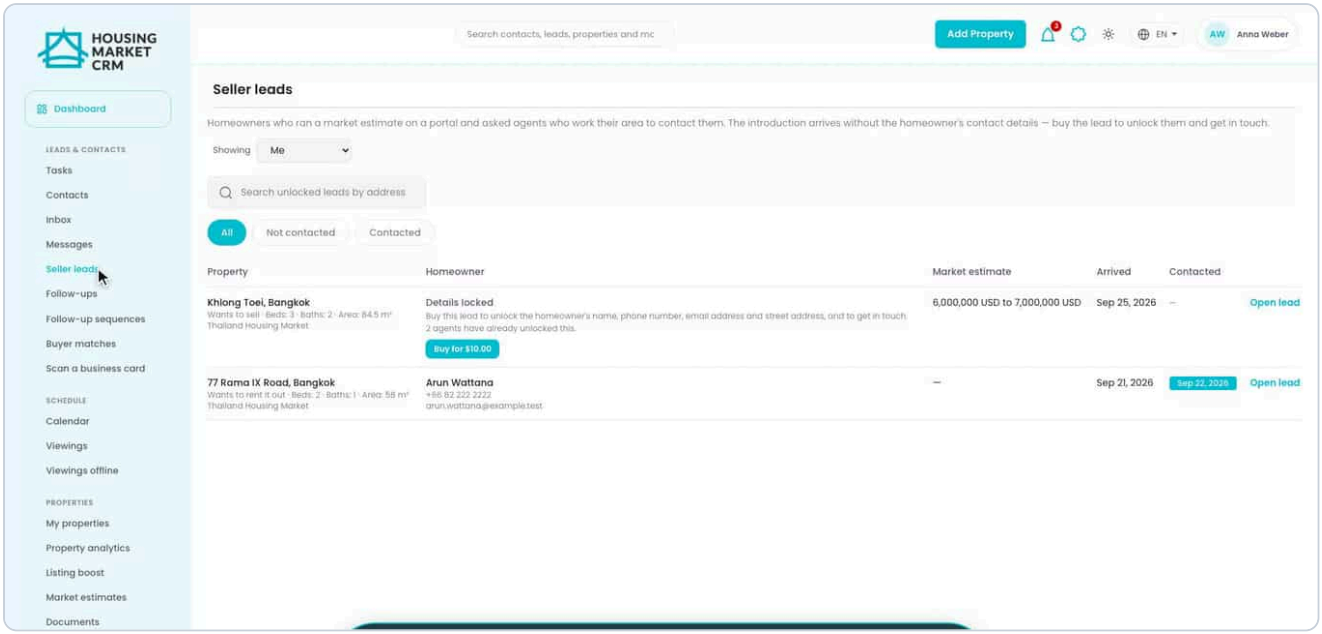
Gambar 19.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Prospek penjual di menu kiri.



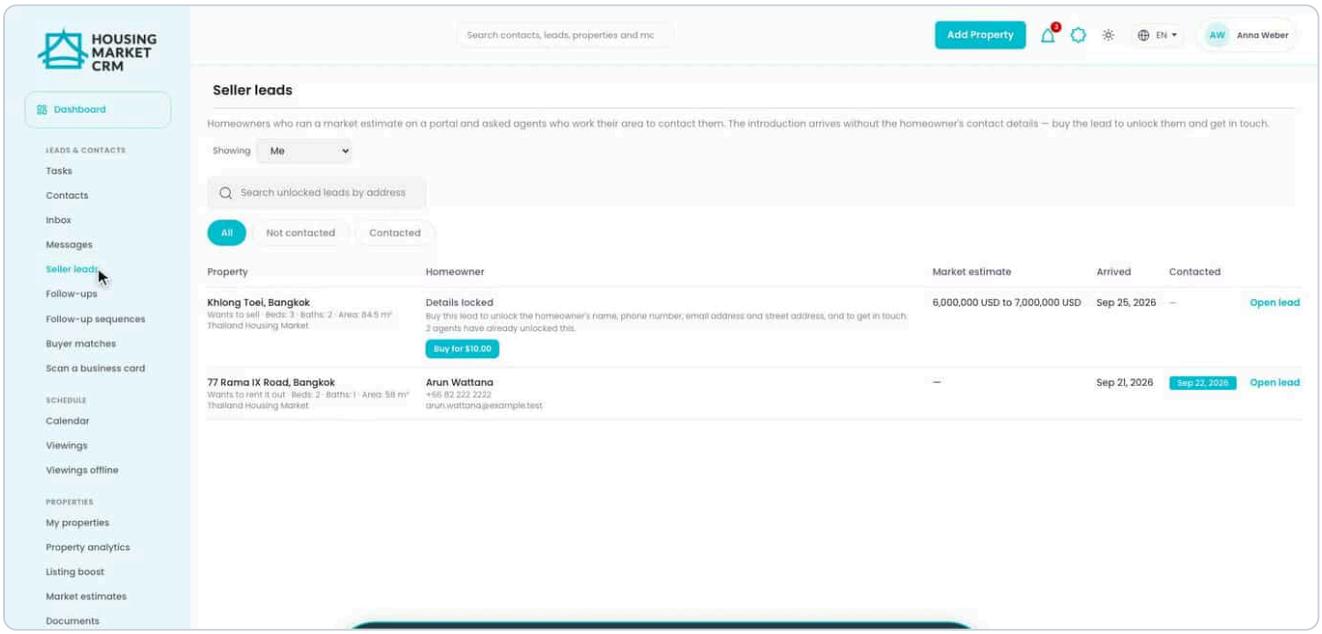
Gambar 19.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Pemilik rumah yang menjalankan estimasi pasar dan meminta dihubungi.



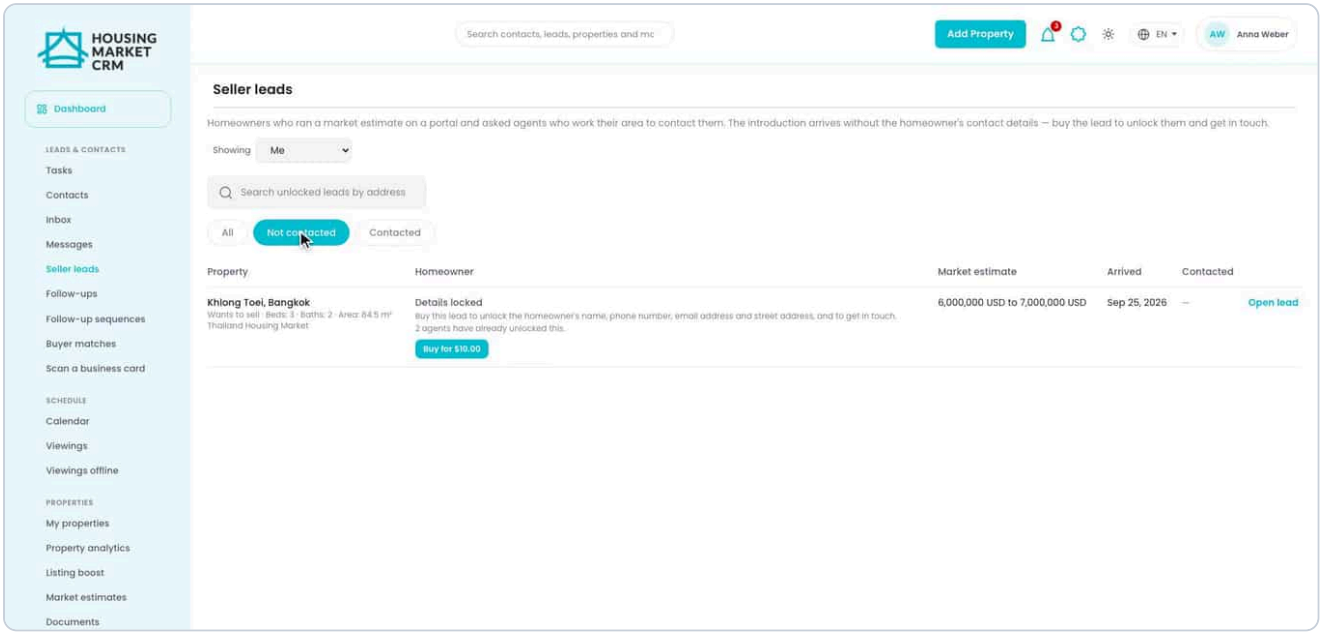
Gambar 19.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Anda melihat alamat dan propertinya. Detail mereka tetap tersembunyi.



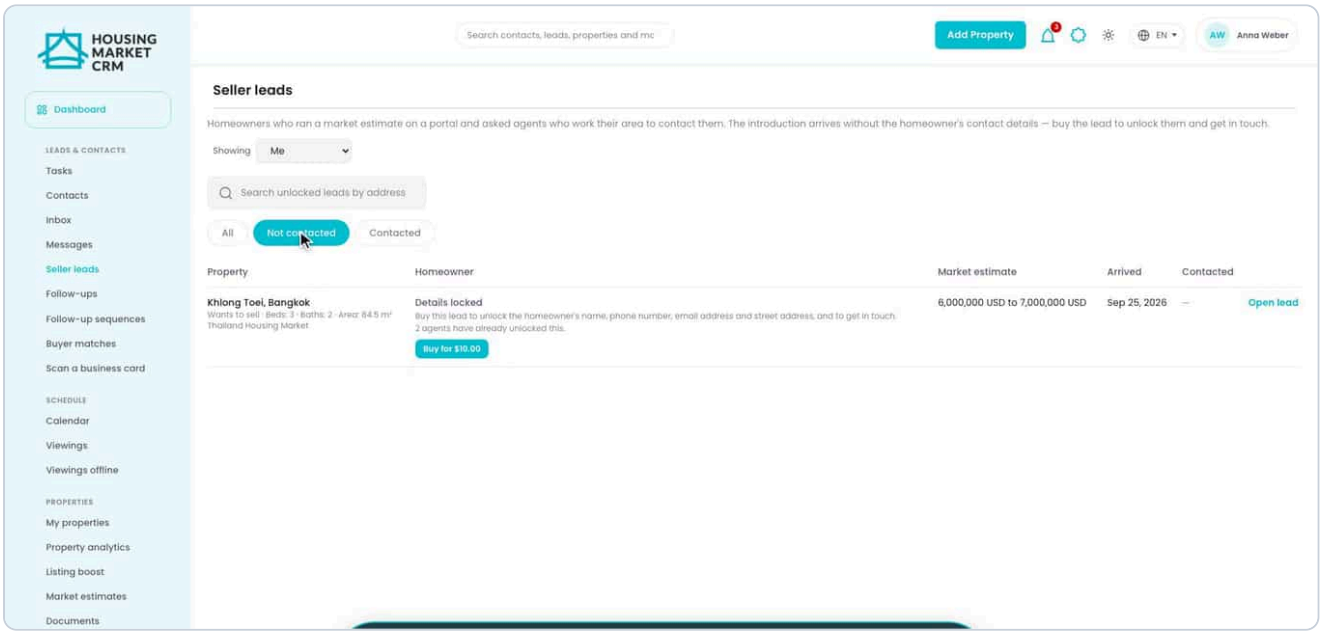
Gambar 19.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Kerjakan Belum dihubungi lebih dulu.



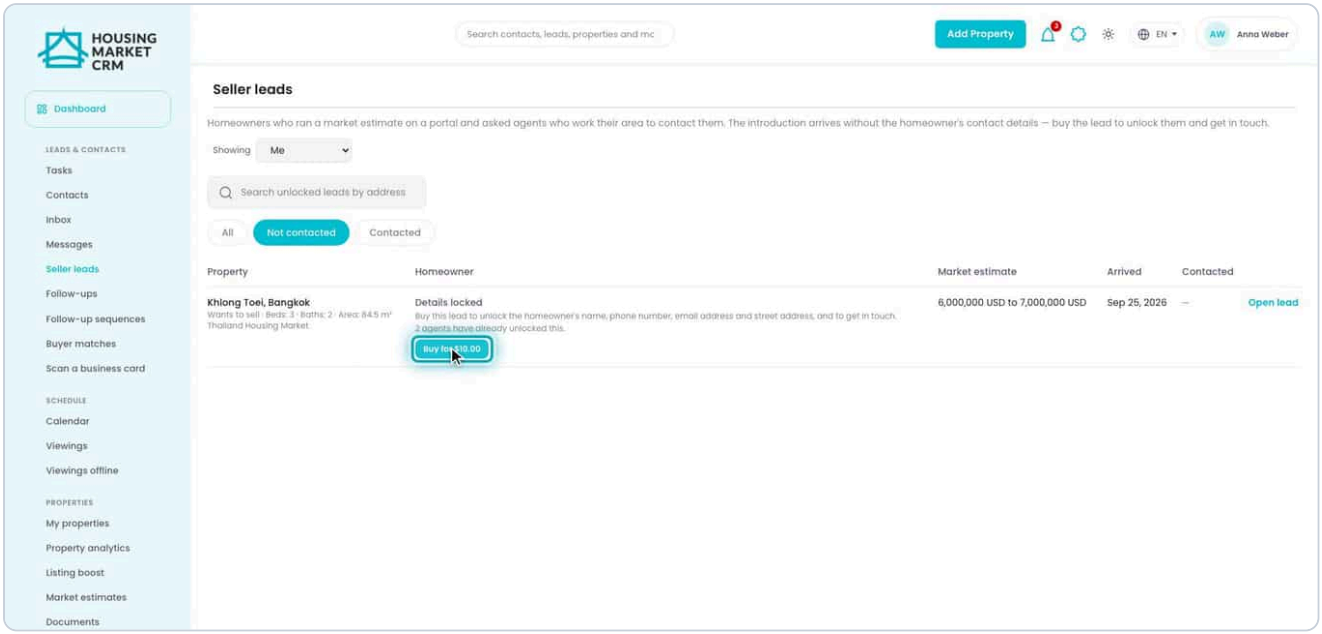
Gambar 19.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Pemilik rumah yang meminta, lalu tak dapat kabar seminggu, hilang.



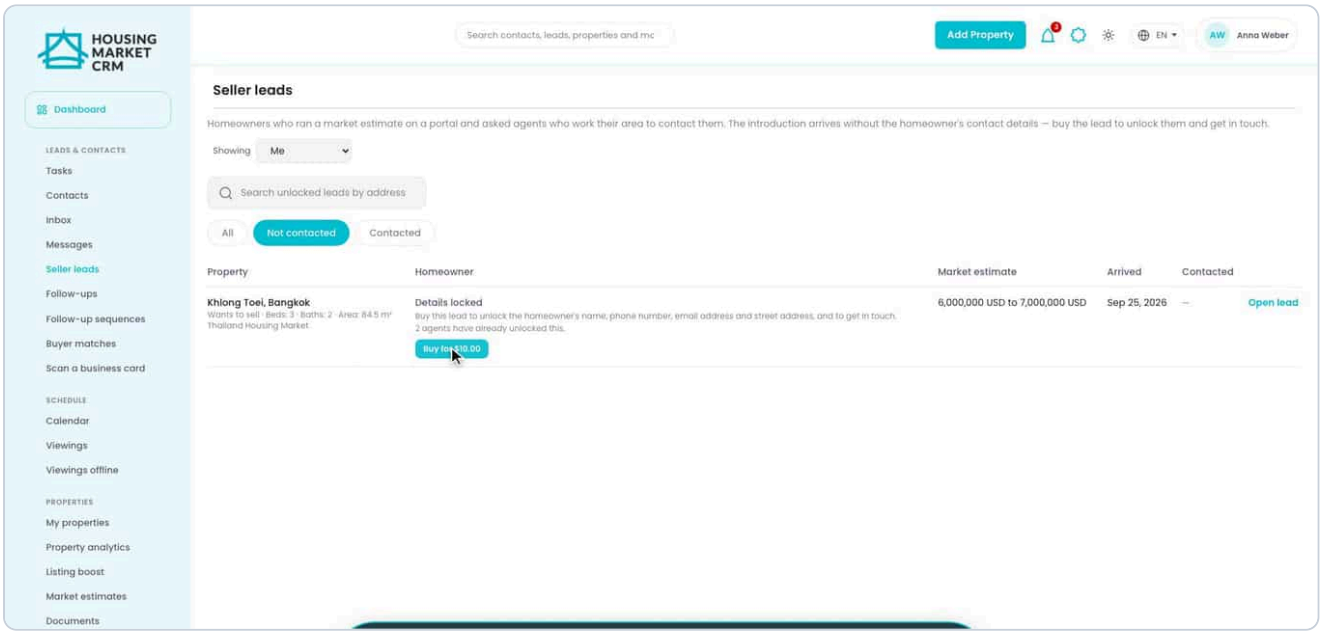
Gambar 19.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Harga ada di tombol sebelum Anda memutuskan.



Gambar 19.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Setelah dibeli, prospek masuk ke papan Anda seperti prospek lain.



Gambar 19.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu laporan estimasi pasar? faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 BAB 20

Tambahkan kontak

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa. Setiap pembeli, penjual, pemilik sewa, penyewa, atau pemilik mendapat catatan yang memuat beberapa nomor telepon dan alamat, riwayatnya, serta tindak lanjut yang belum selesai.

Setiap orang mendapat satu catatan, yang memuat:

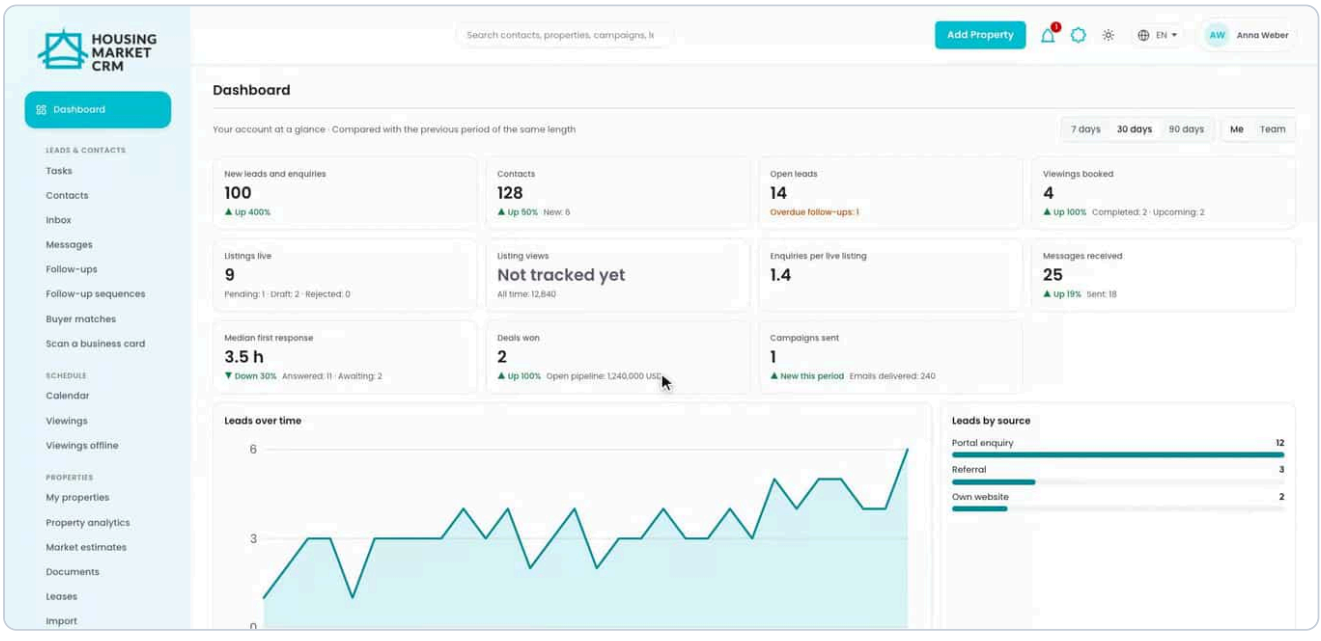
- Beberapa nomor telepon dan alamat pos, karena pembeli sungguhan memang memilikinya
- Alamat email, dan akun pesan yang mereka berikan kepada Anda
- Pertanyaan properti yang pernah mereka ajukan
- Catatan dan jejak aktivitas bertanggal
- Tindak lanjut yang belum selesai

Setiap agen di akun dapat mengedit data kontak, dan itulah yang membuat catatan tetap mutakhir. Menghapus kontak memerlukan manajer yang memiliki hak menghapus, dan penolakan itu diberlakukan di server, bukan dengan menyembunyikan tombolnya.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mengelola semua kontak saya?**

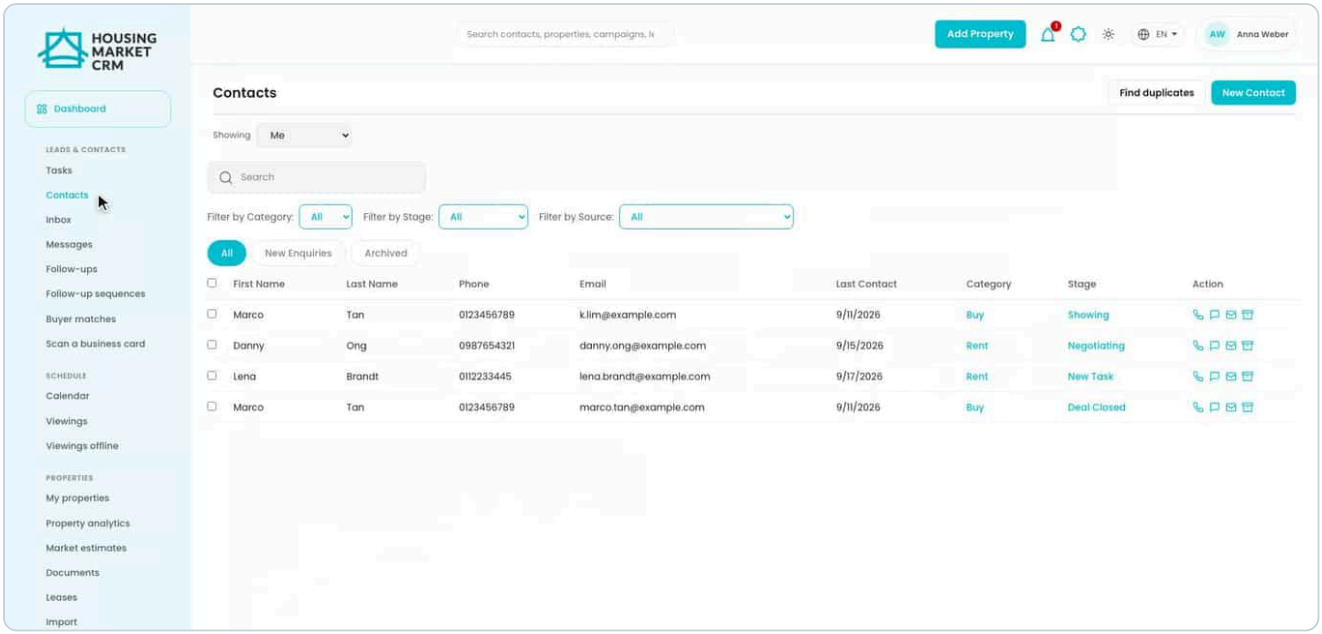
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



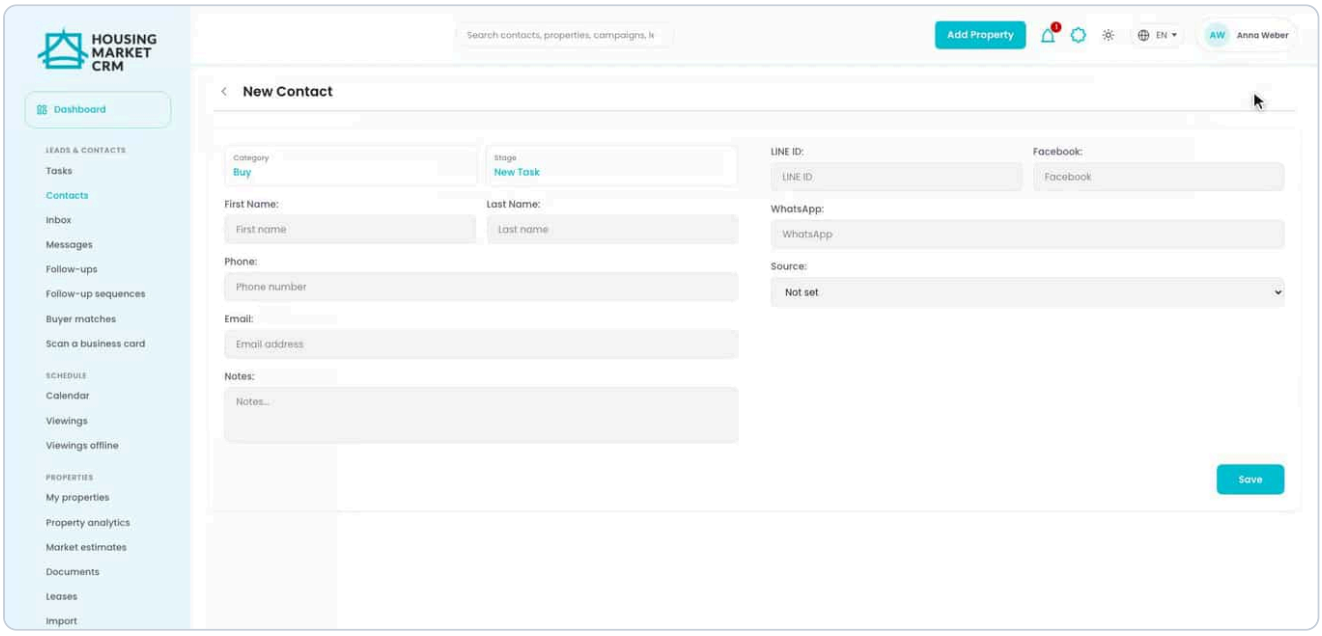
Gambar 20.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Kontak di menu kiri.



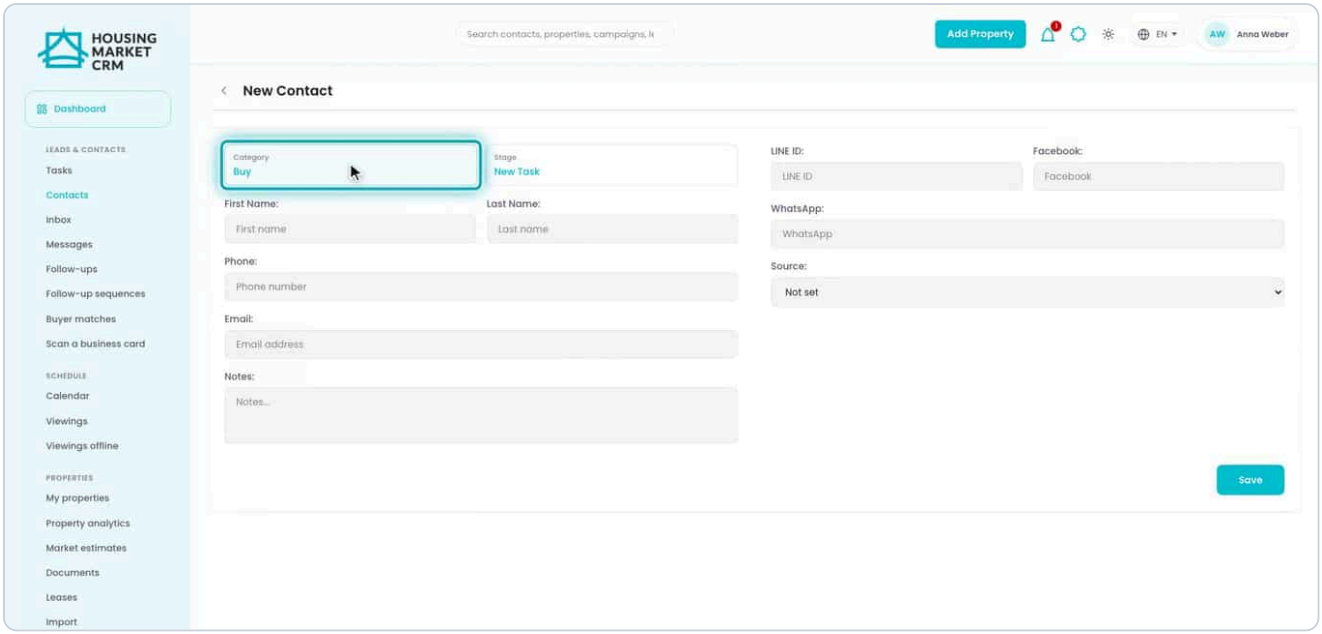
Gambar 20.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik Kontak Baru.



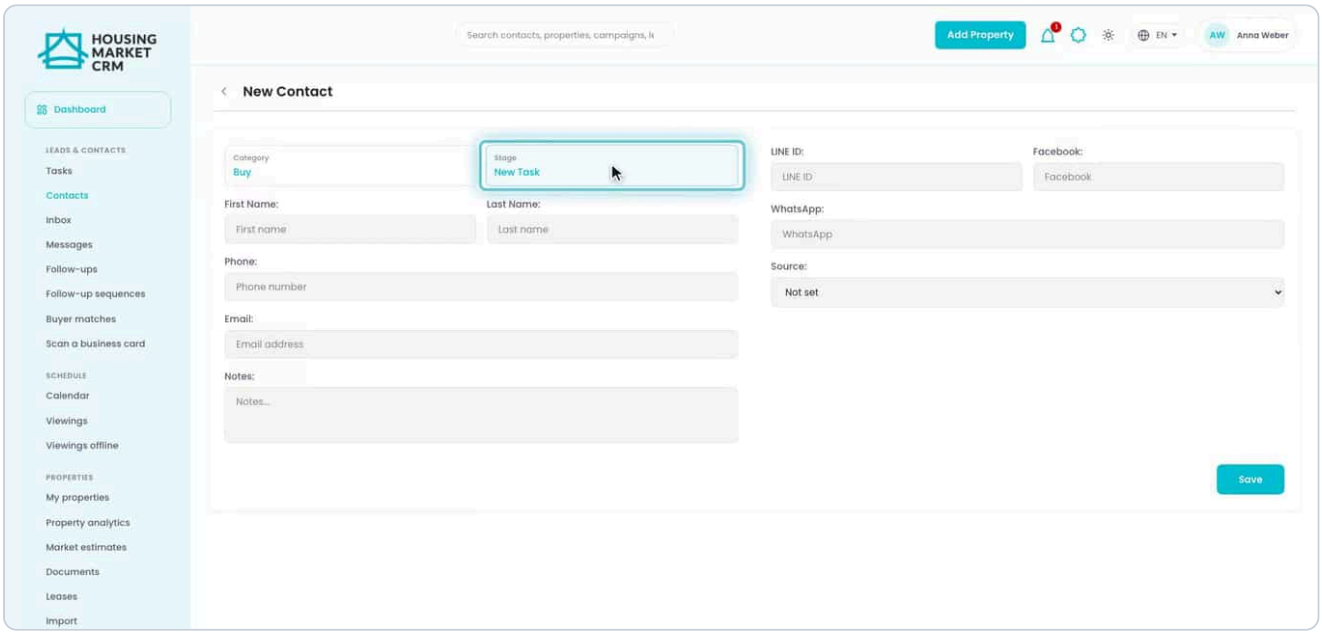
Gambar 20.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Pilih kategori — misalnya Beli atau Sewa.



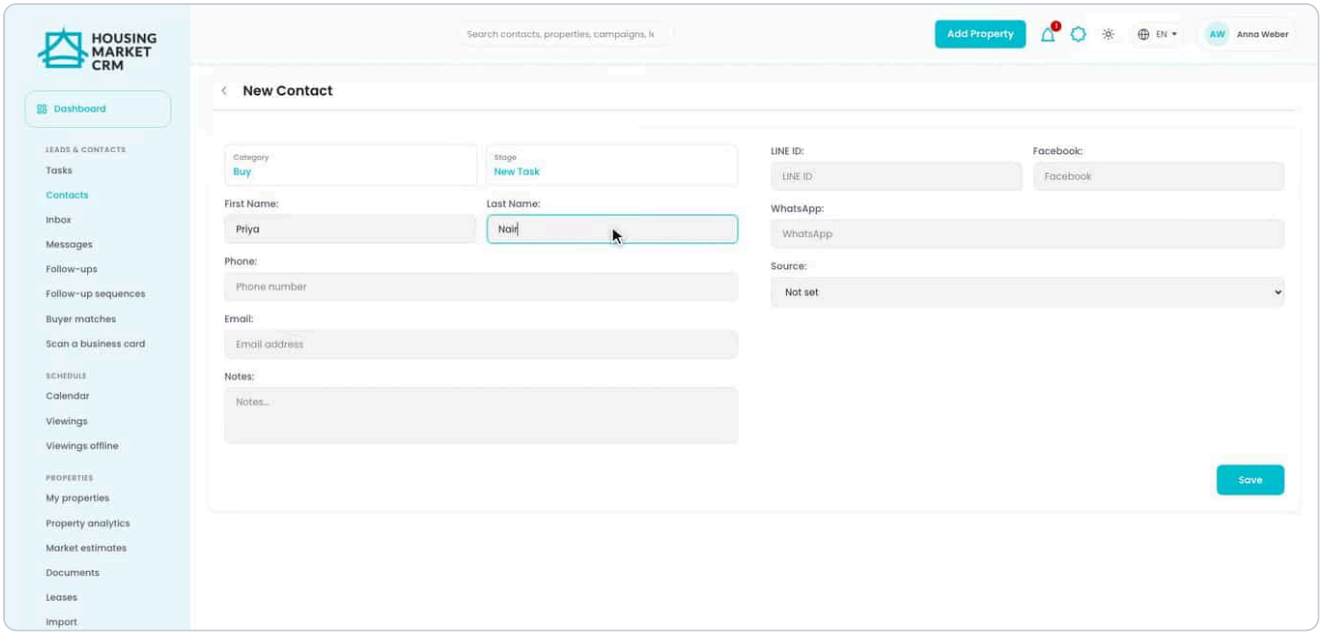
Gambar 20.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Lalu tahap pipeline.



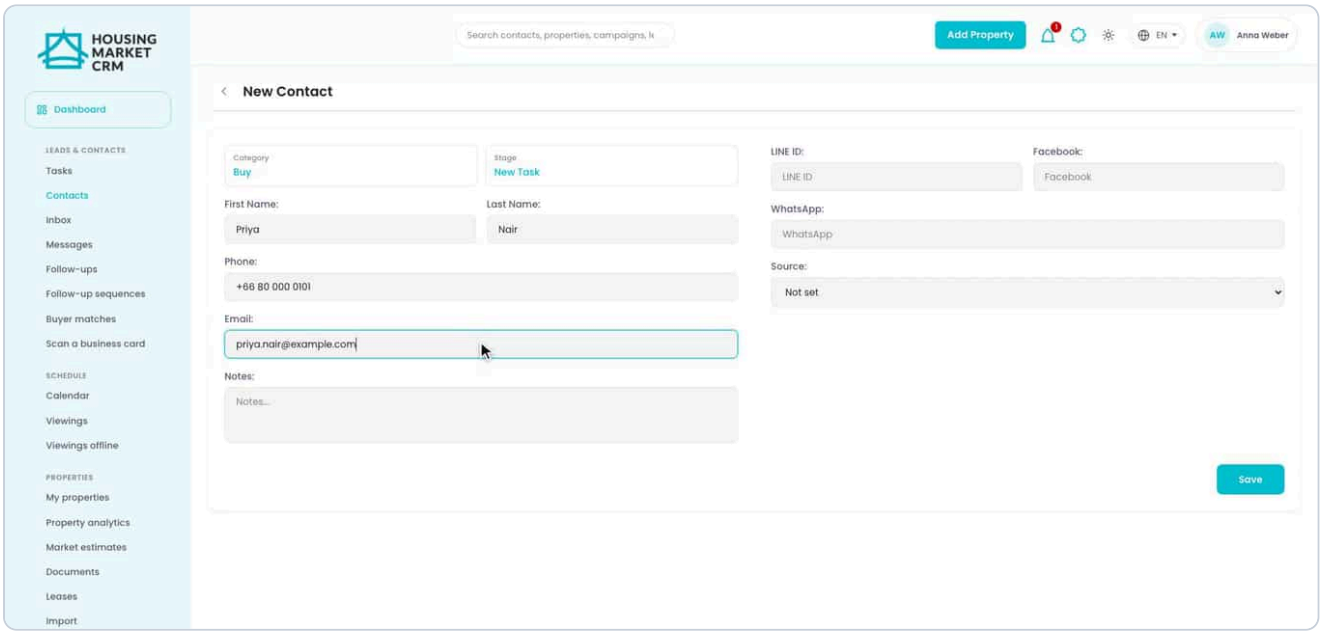
Gambar 20.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Masukkan nama depan dan nama belakang.



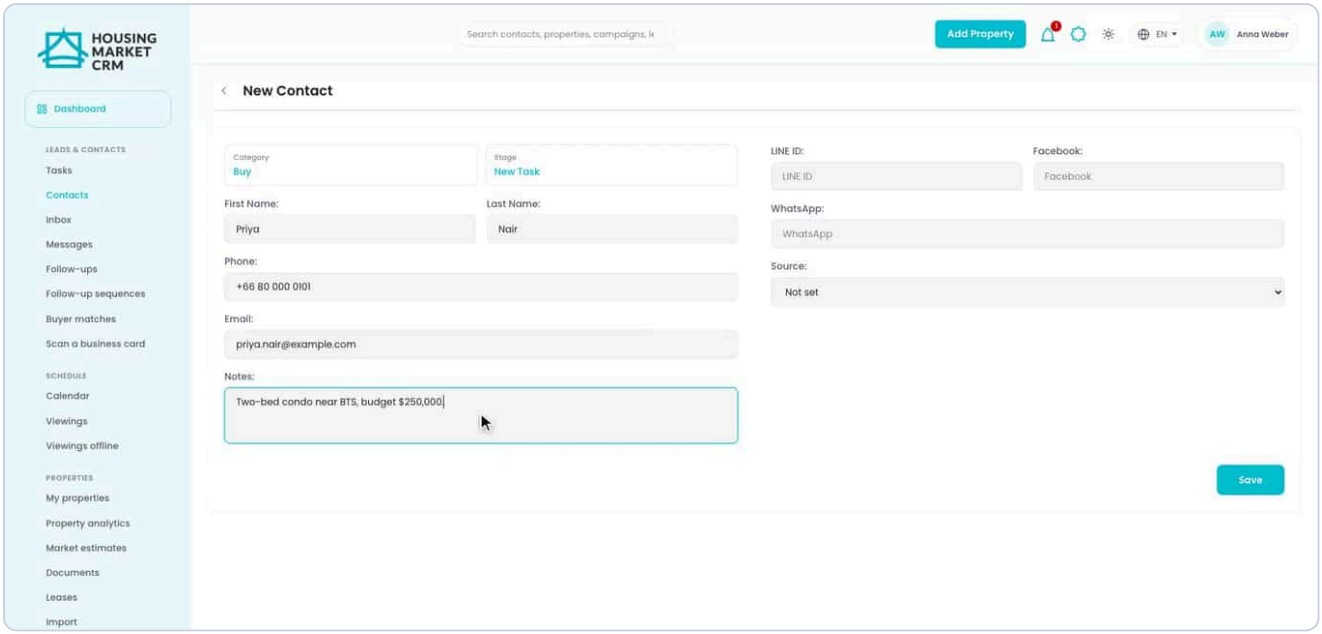
Gambar 20.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Tambahkan nomor telepon dan alamat email.



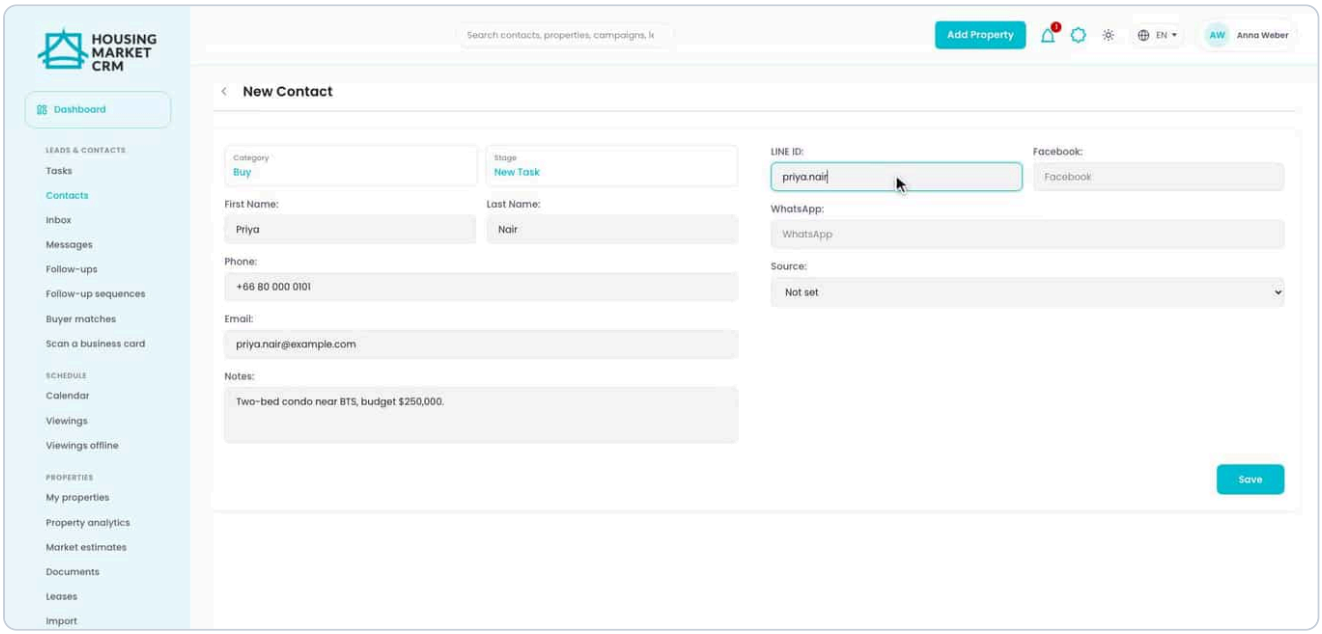
Gambar 20.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tulis catatan singkat.



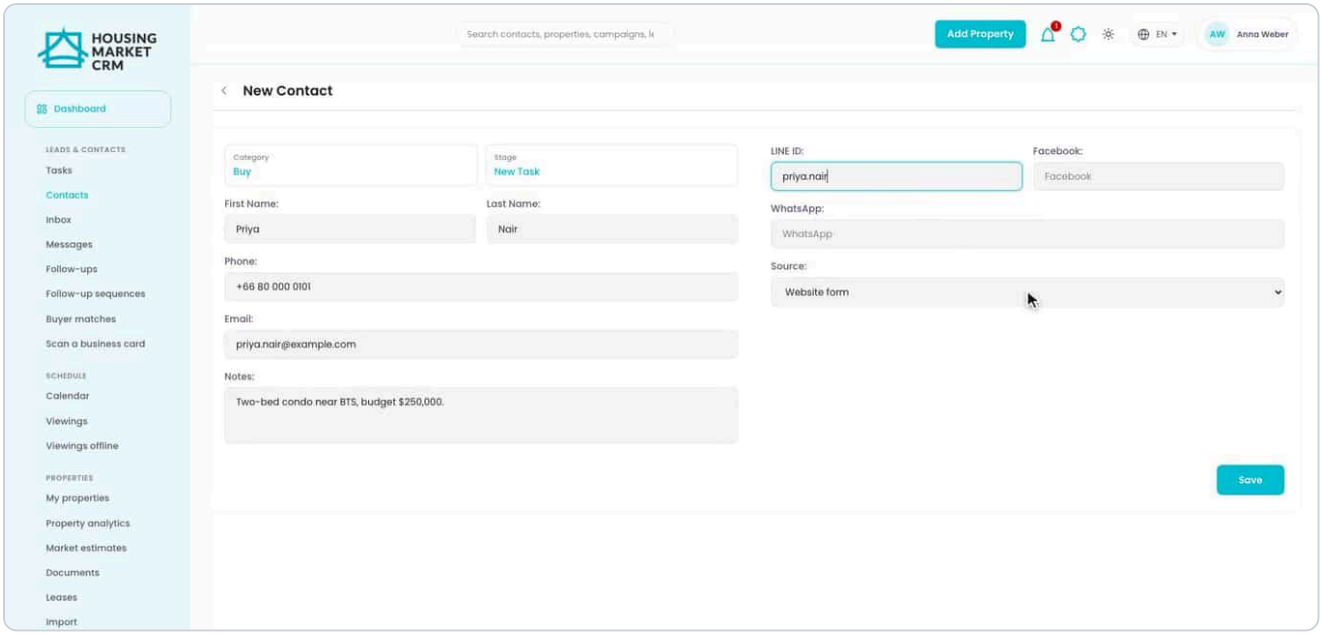
Gambar 20.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Tambahkan LINE, Facebook, atau WhatsApp jika dipakai.



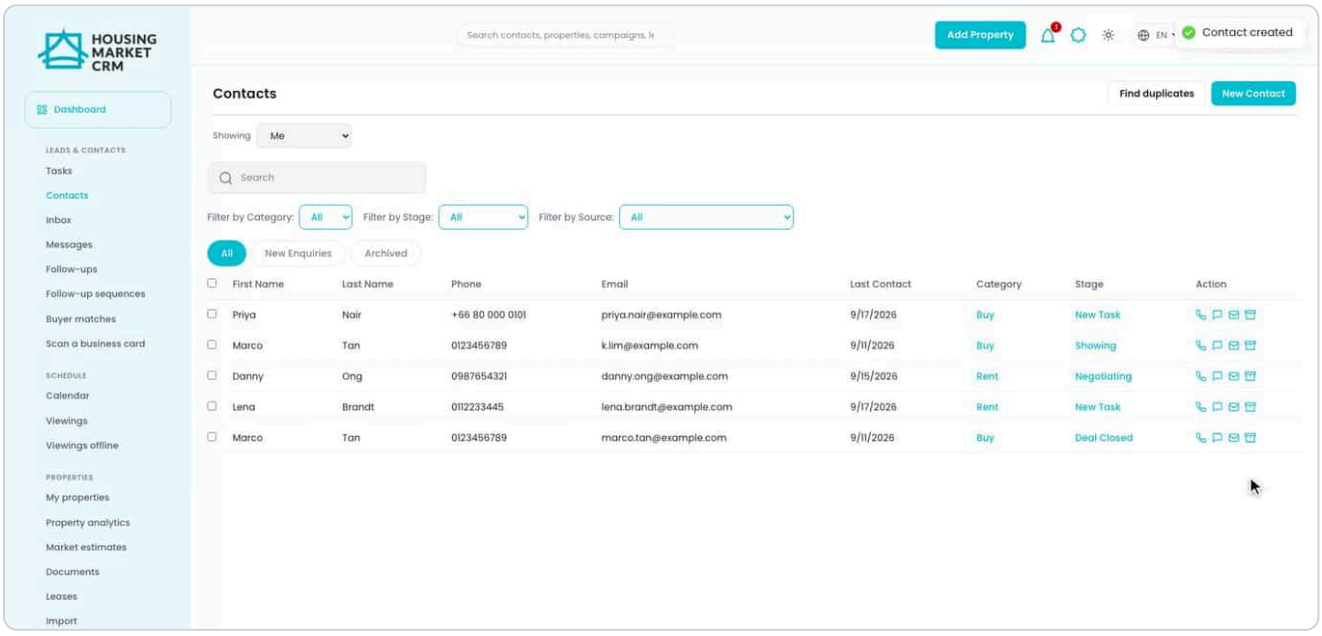
Gambar 20.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Catat sumbernya.



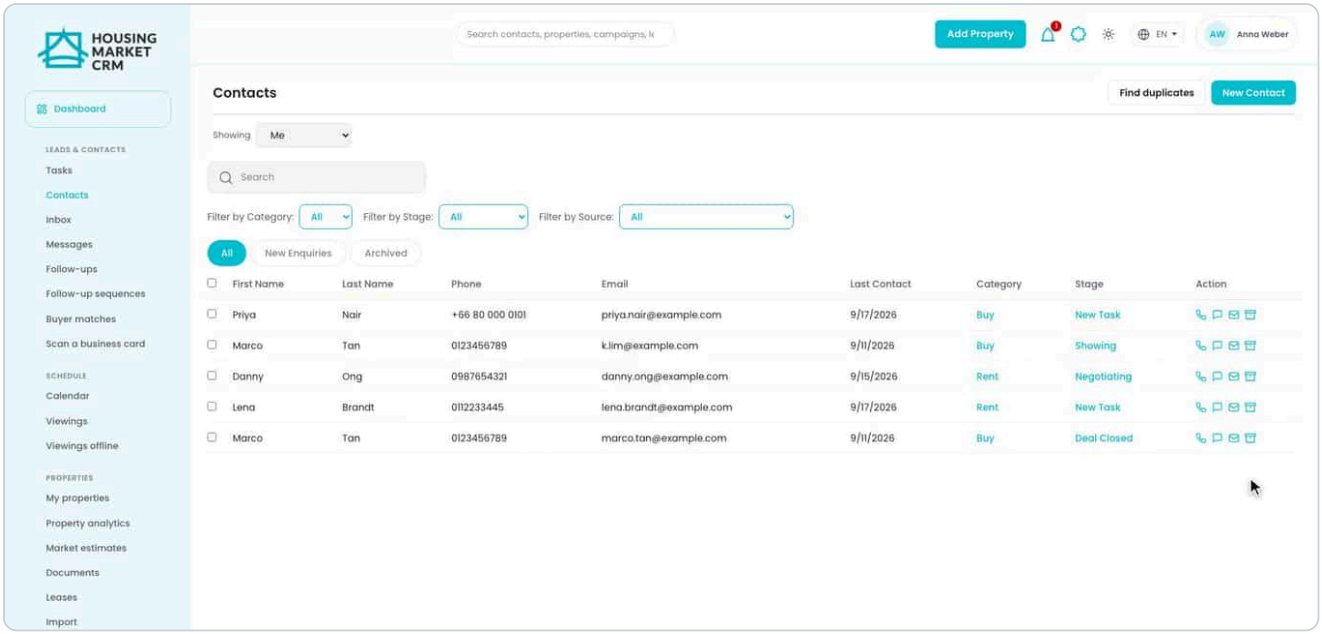
Gambar 20.10 · Layar direkam 17 September 2026

11 Klik Simpan.



Gambar 20.11 · Layar direkam 17 September 2026

12 Kontak ditambahkan ke daftar Kontak Anda.



Gambar 20.12 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya menggabungkan kontak duplikat?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Bisakah saya memindai kartu nama ke CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-scan-a-business-card

21 BAB 21

Impor kontak

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ya, gratis di setiap paket. Impor kontak, prospek, dan transaksi dari ekspor HubSpot, Salesforce, Zoho, atau Pipedrive, atau dari file CSV atau Excel apa pun, dengan uji coba sebelum ada yang ditulis.

Di bilah samping, di bawah Properti, buka Impor dan ikuti empat langkah: Pilih berkas, Cocokkan kolom, Uji coba, dan Hasil. Alat ini gratis di setiap paket, hingga 5.000 baris per file; bagi file yang lebih besar menjadi beberapa bagian.

- Pilih file dan tentukan apakah isinya kontak, prospek, atau transaksi. File CSV, TSV, dan Excel diterima; simpan dulu file .xls lama sebagai .xlsx atau CSV.
- Konfirmasi pemetaan kolom. Ekspor dari HubSpot, Salesforce, Zoho, dan Pipedrive dikenali dari nama kolomnya dan dipetakan untuk Anda, dan apa pun yang tidak pasti bagi alat ini disarankan, bukan diterapkan diam-diam.
- Jalankan uji coba. Uji coba melakukan setiap pemeriksaan yang akan dilakukan impor, termasuk duplikat, dan tidak menulis apa pun.
- Impor, lalu baca hasilnya baris demi baris.

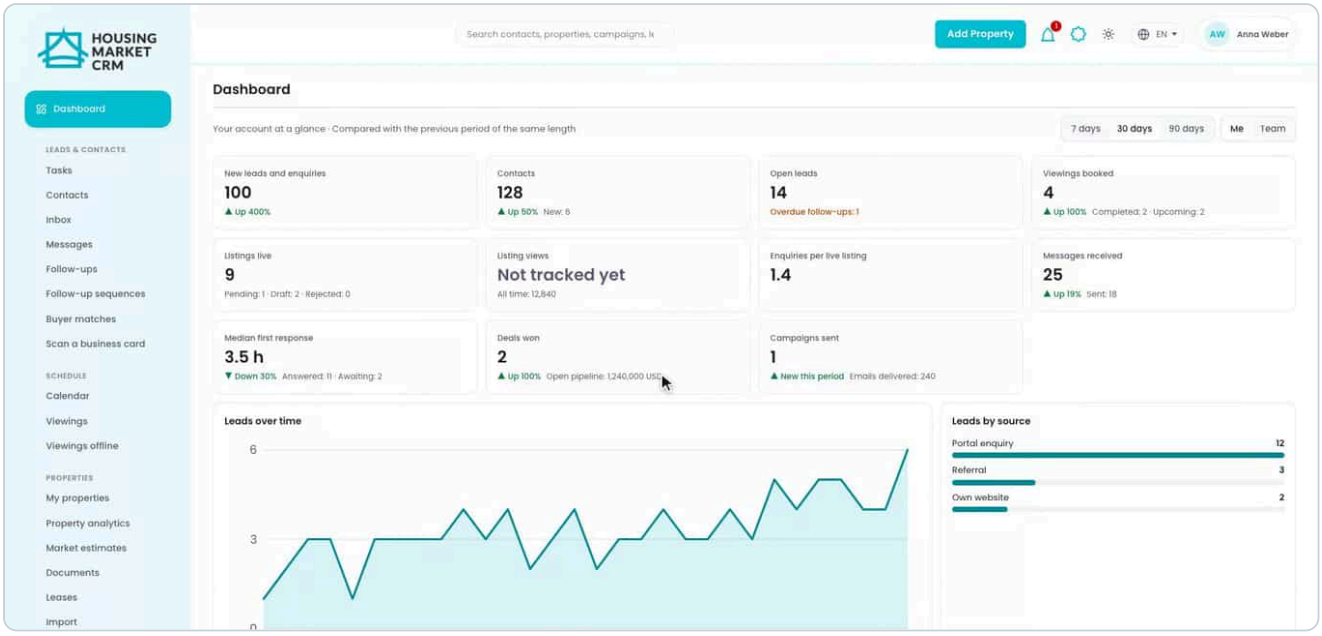
Impor tidak pernah mengirim email atau notifikasi kepada siapa pun — baik kepada orang di dalam file maupun kepada agen yang ditugaskan untuk mereka. Kontak yang cocok dengan kontak yang sudah ada berdasarkan email, atau telepon dan nama, akan dilewati kecuali Anda memilih mengimpor duplikat, dan tidak ada yang pernah digabungkan otomatis.

Alat ini memindahkan data klien Anda. Memindahkan portofolio listing properti dari file CSV atau file feed XML juga gratis — lihat "Bagaimana cara mengimpor properti dari file?".

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mengimpor dari CRM lain?**

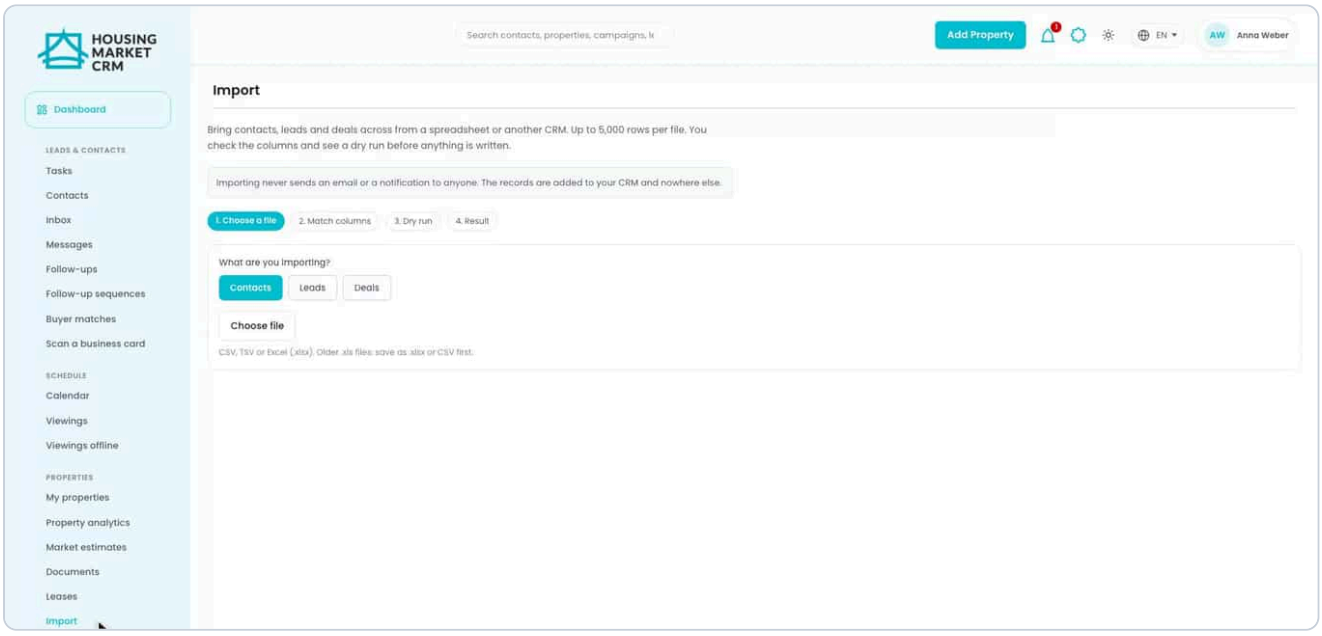
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



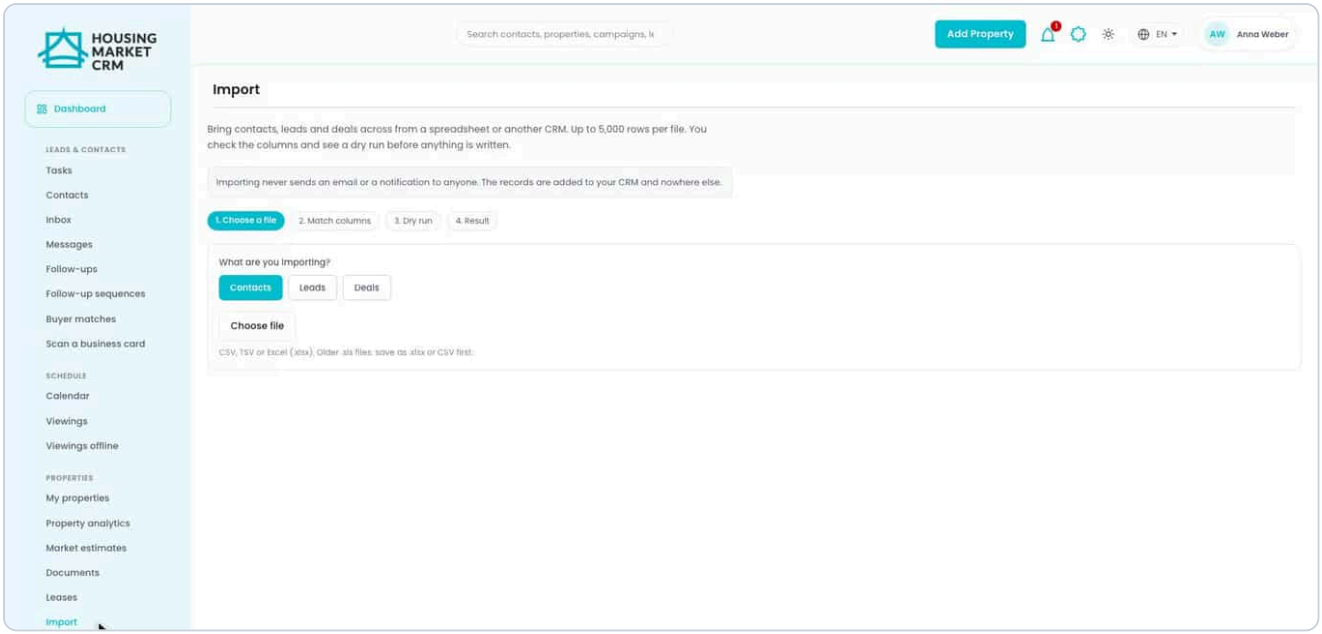
Gambar 21.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Import di menu kiri.



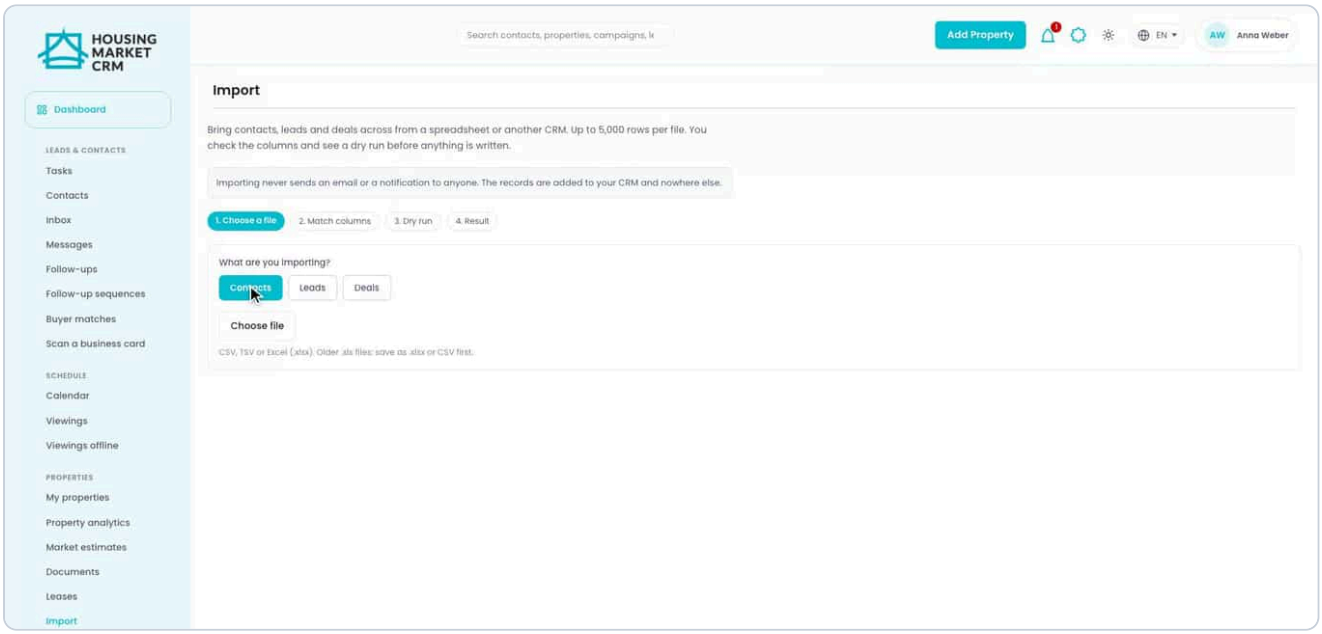
Gambar 21.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Impor hingga 5,000 baris per file — tidak ada yang diemail.



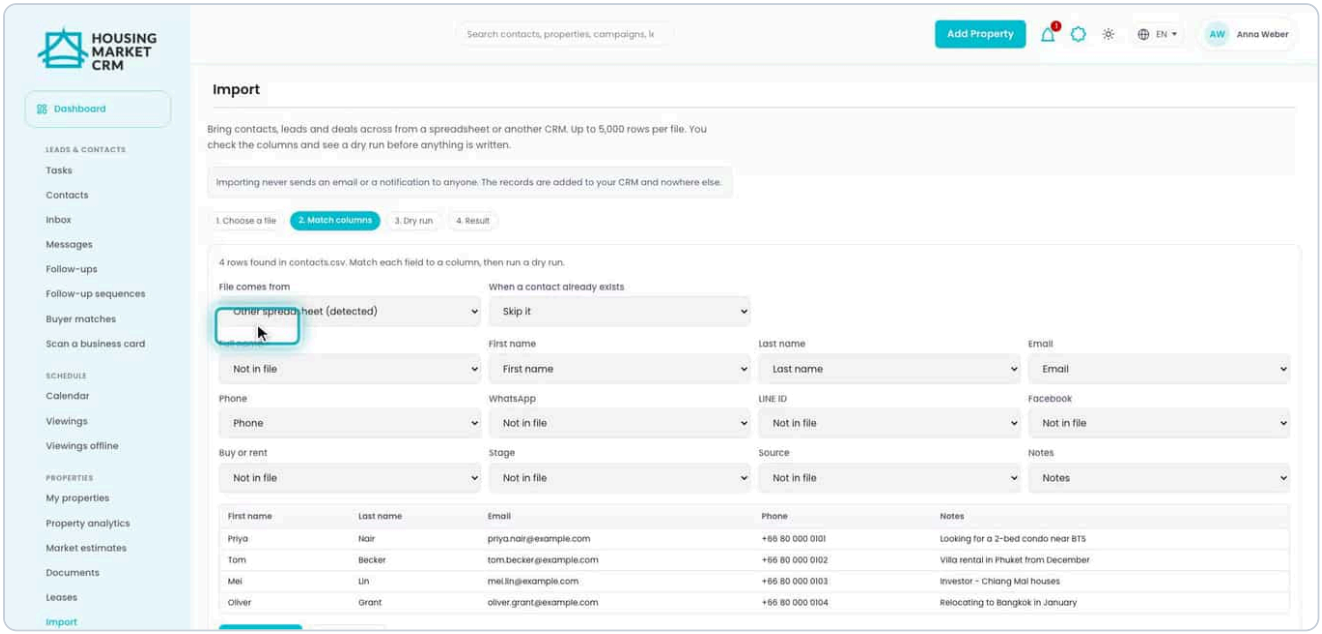
Gambar 21.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Pilih Contacts (Kontak).



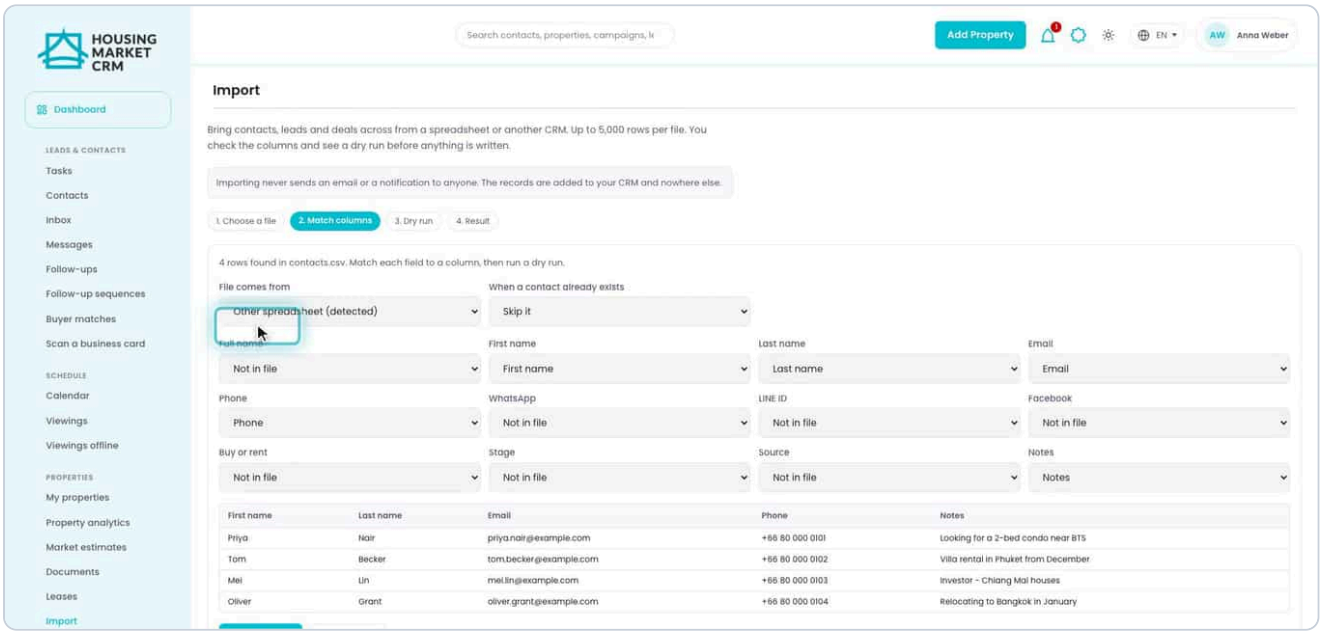
Gambar 21.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik Choose file lalu pilih file CSV, TSV, atau Excel.



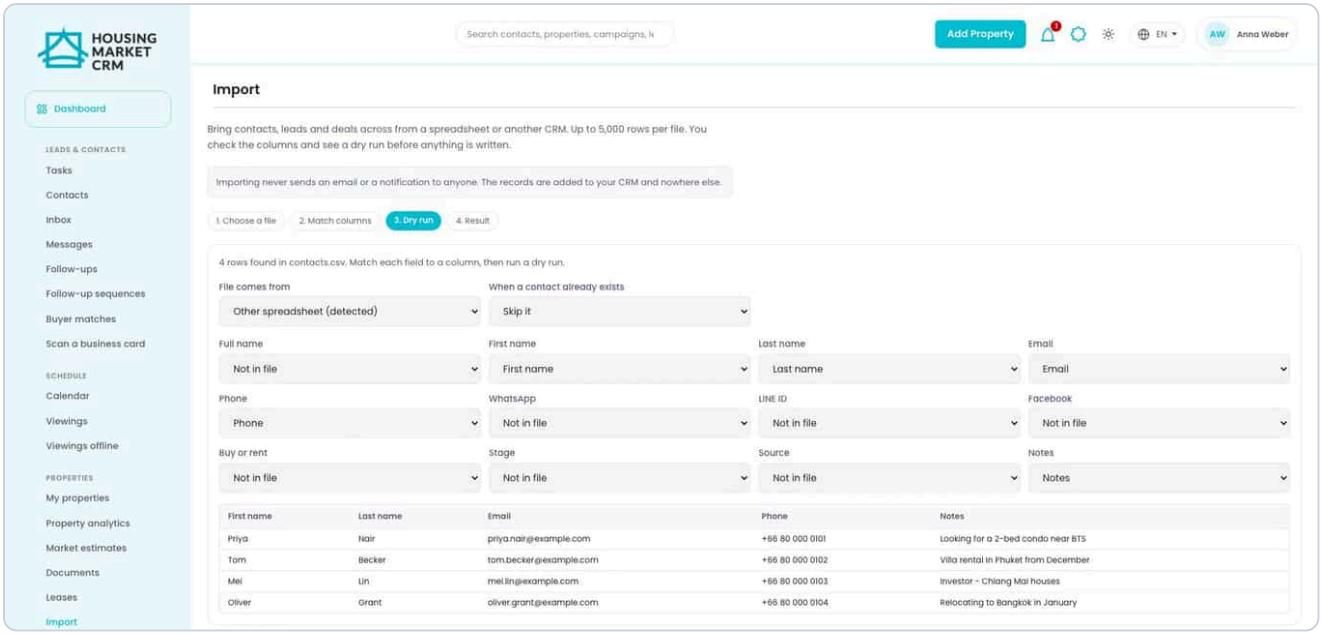
Gambar 21.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pastikan setiap kolom cocok dengan bidang yang tepat.



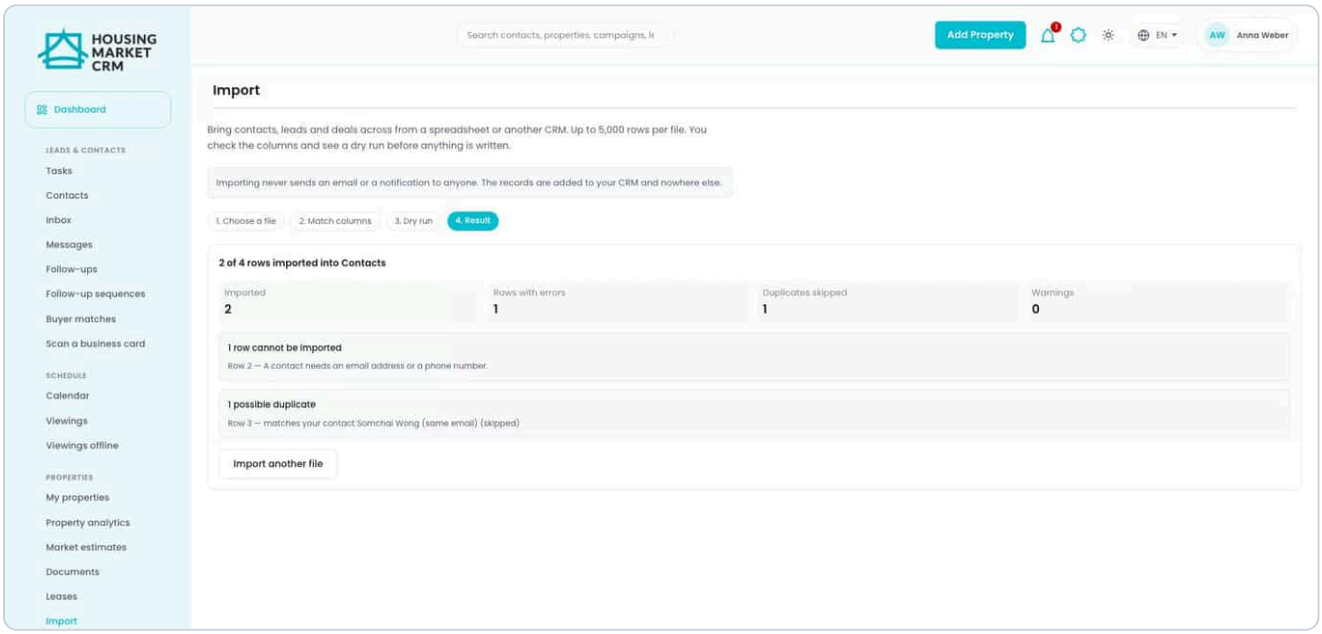
Gambar 21.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Jalankan dry run untuk melihat pratinjau hasilnya.



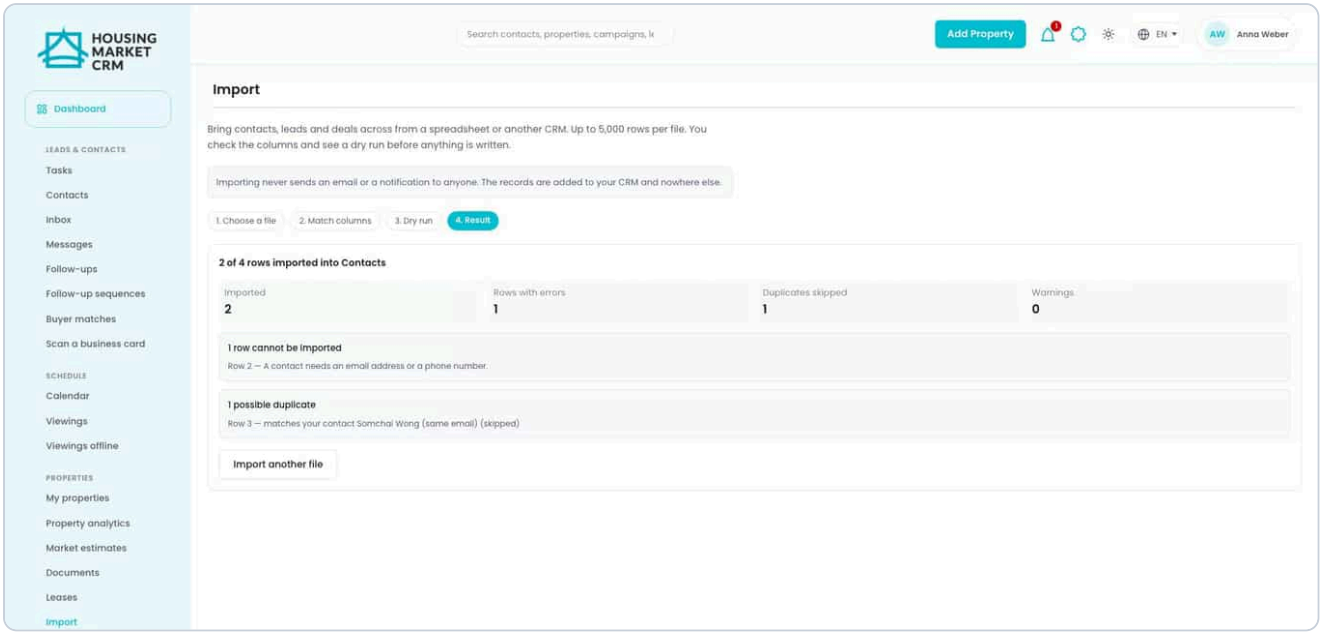
Gambar 21.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Lalu mulai impornya.



Gambar 21.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Kontak Anda kini ada di CRM.



Gambar 21.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya menggabungkan kontak duplikat?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 BAB 22

Pindai kartu nama

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di Pro. Foto kartu dengan ponsel dan CRM membacanya menjadi draf kontak yang Anda periksa sebelum disimpan.

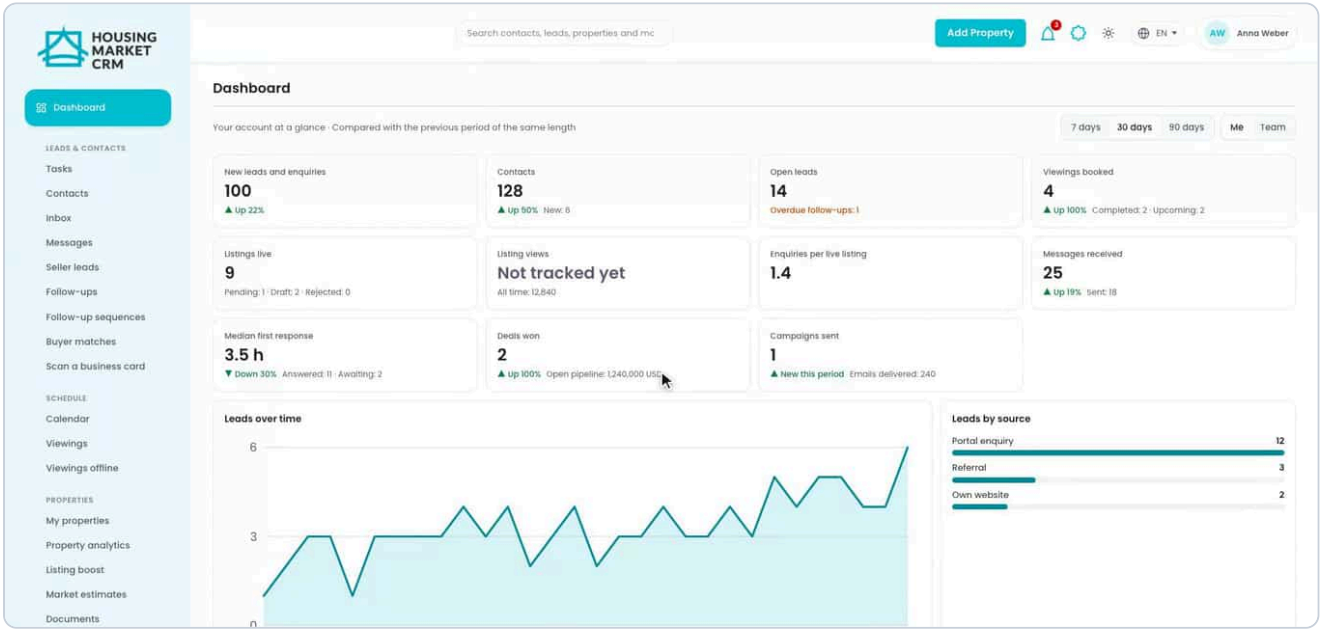
Buka Pindai kartu di ponsel dan foto kartu tersebut. CRM memasukkan nama, perusahaan, jabatan, alamat email, nomor telepon, situs web, alamat, dan akun aplikasi pesan ke formulir kontak baru yang biasa.

Tidak ada yang tersimpan sendiri: Anda memeriksa draf lalu menekan simpan, sehingga angka yang salah baca tidak pernah menjadi catatan. Jika kontak yang bisa Anda lihat sudah memiliki email atau nomor telepon yang sama, draf akan memberi tahu, dan Anda bisa membuka kontak itu alih-alih membuat duplikat.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya memindai kartu nama ke CRM?**

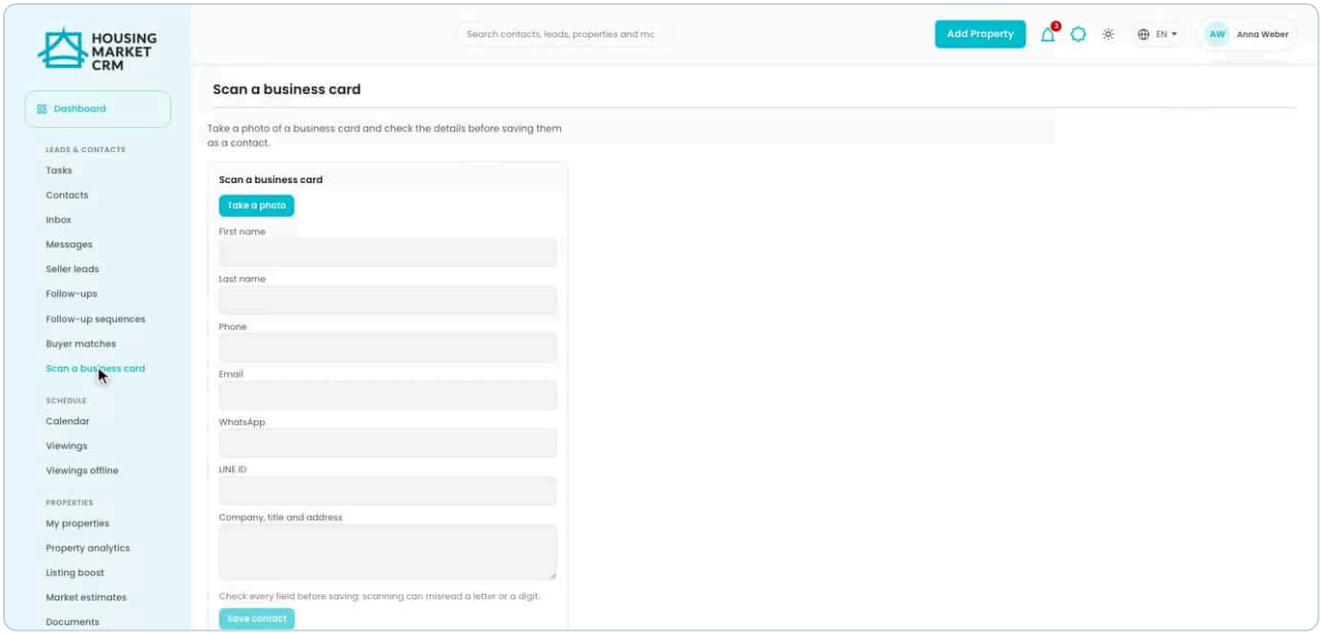
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



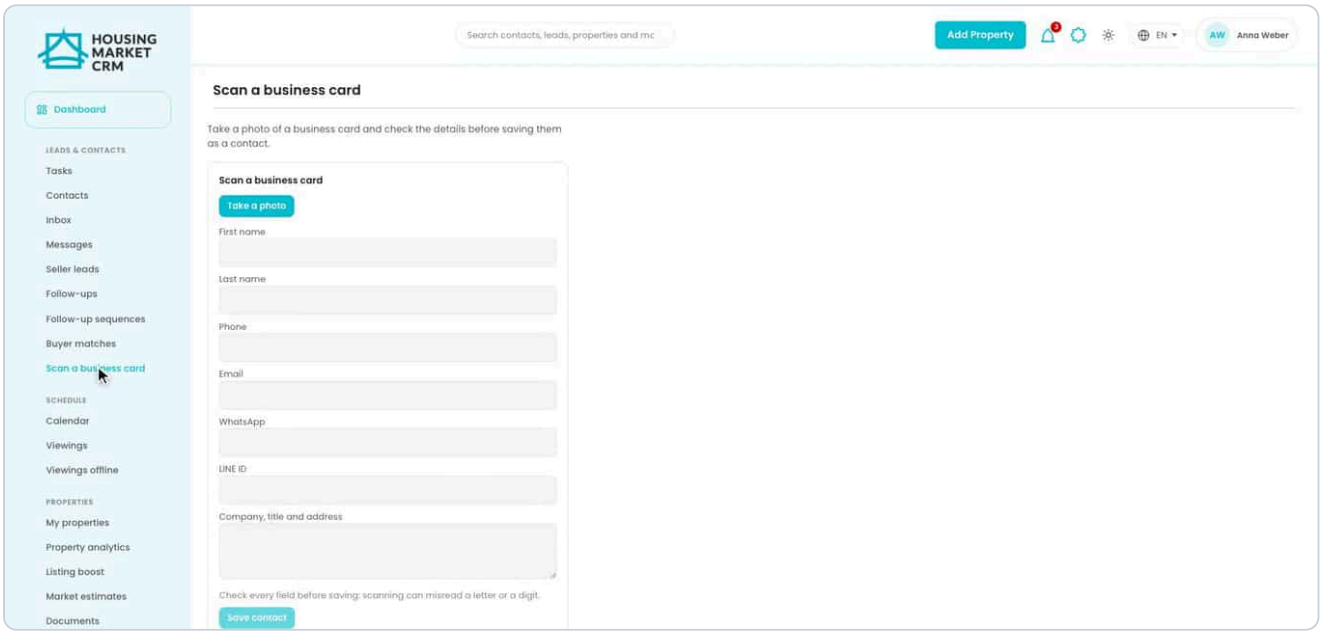
Gambar 22.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Pindai kartu nama di menu kiri.



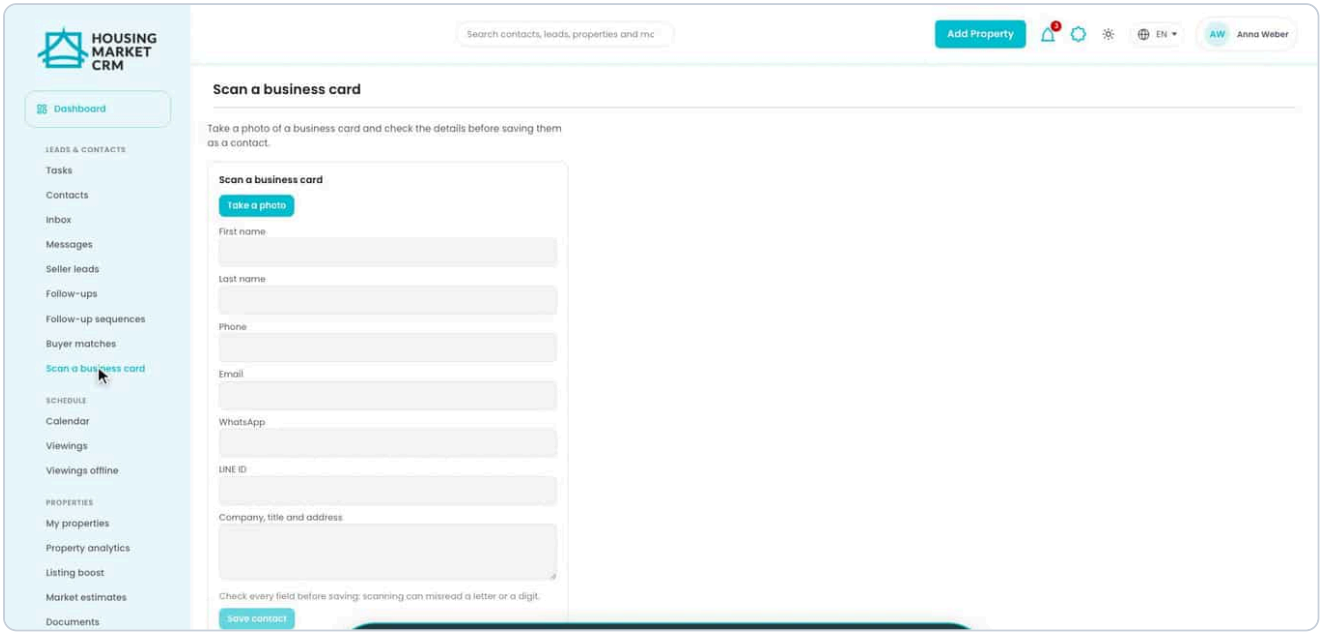
Gambar 22.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Foto kartu dalam posisi rata, di bawah cahaya siang.



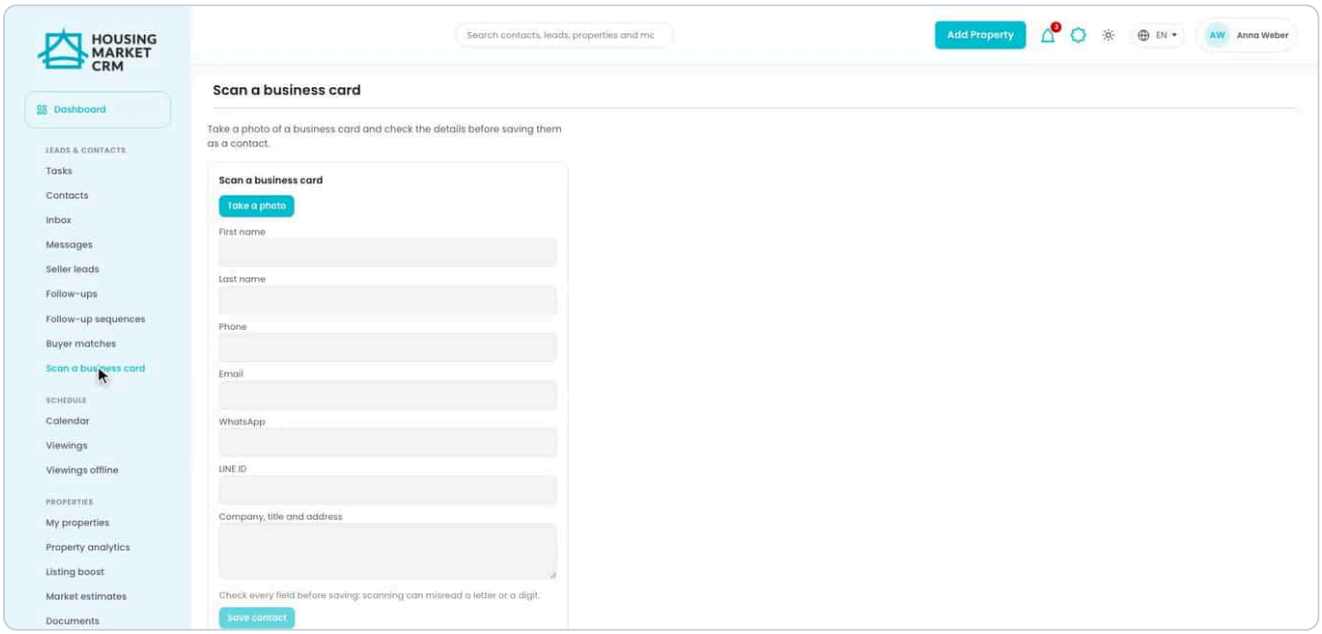
Gambar 22.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Nama, perusahaan, jabatan, nomor dan email — terisi untuk Anda.



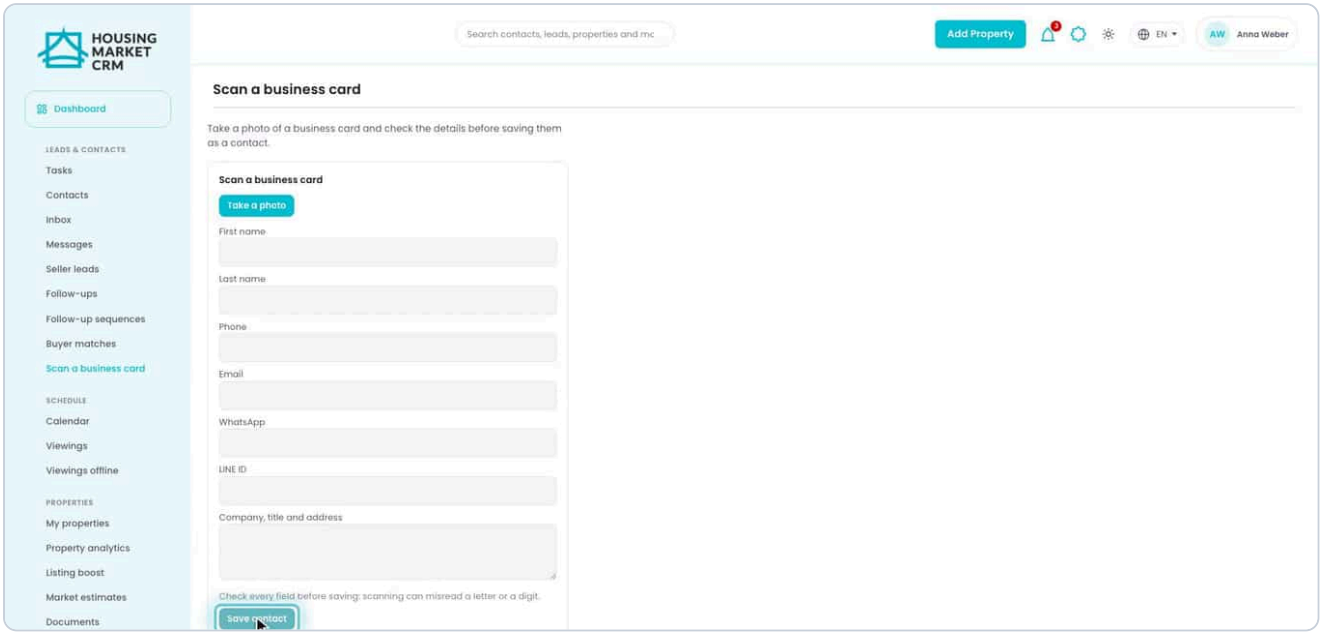
Gambar 22.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Baca semuanya. Pemindaian itu juru tulis, bukan korektor.



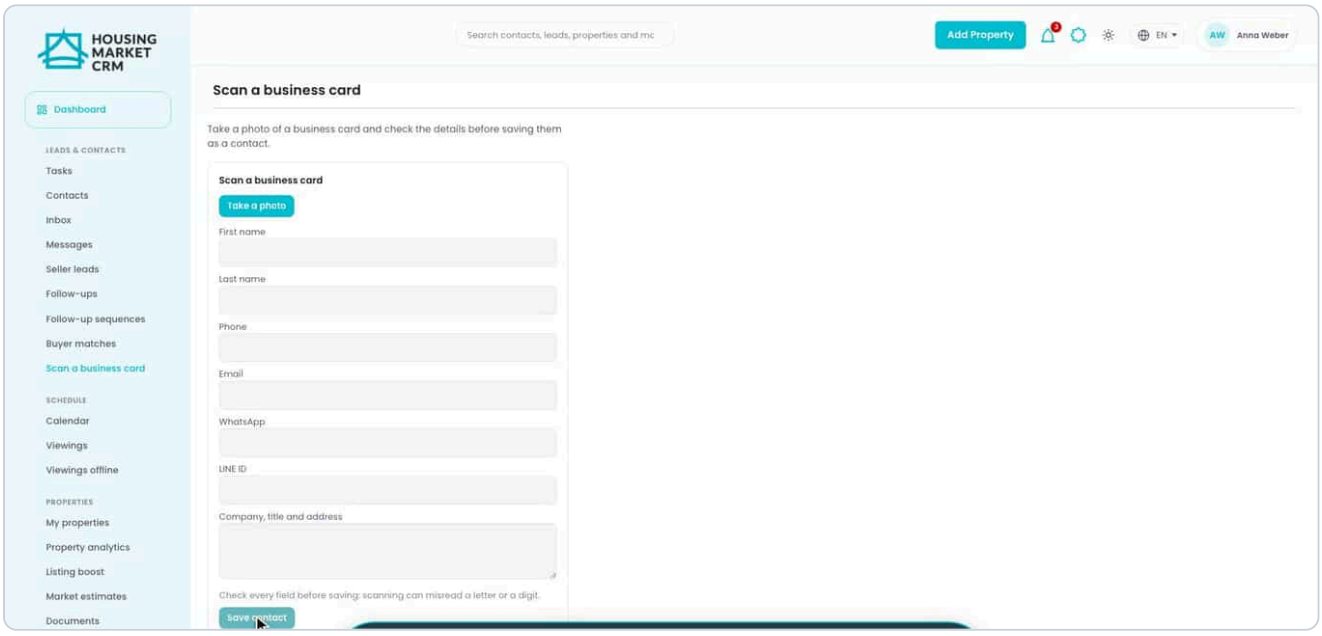
Gambar 22.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Lalu Simpan kontak.



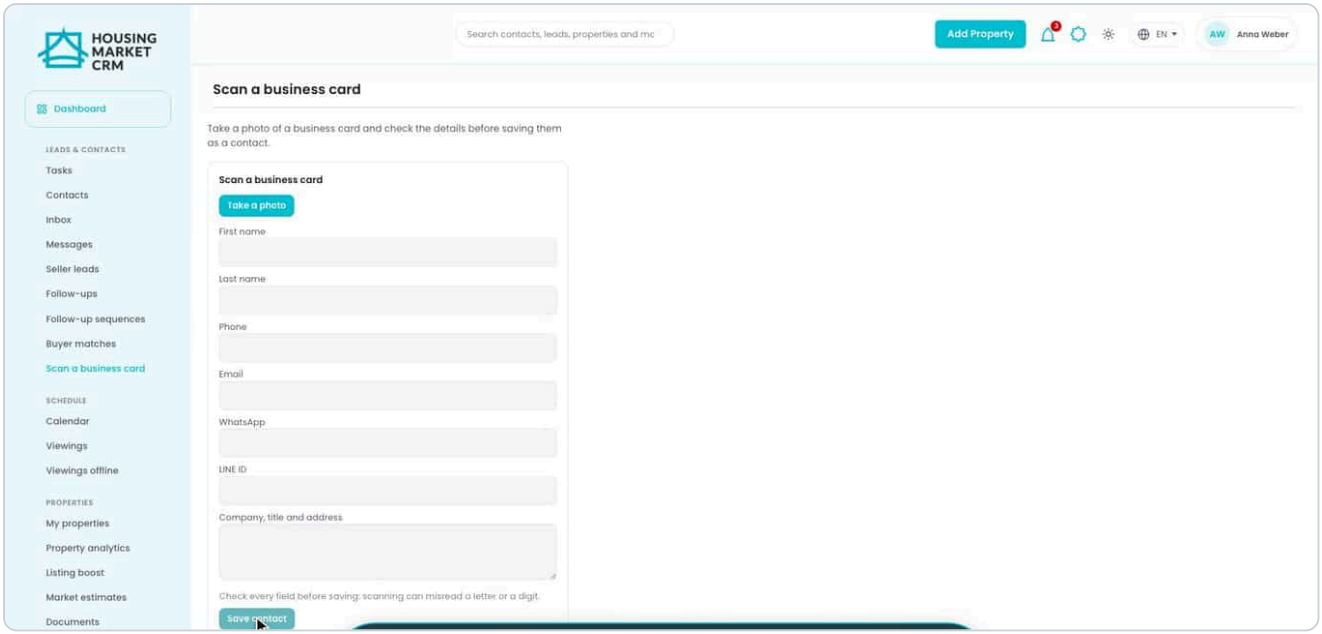
Gambar 22.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Lakukan malam itu juga, selagi Anda masih ingat siapa mereka.



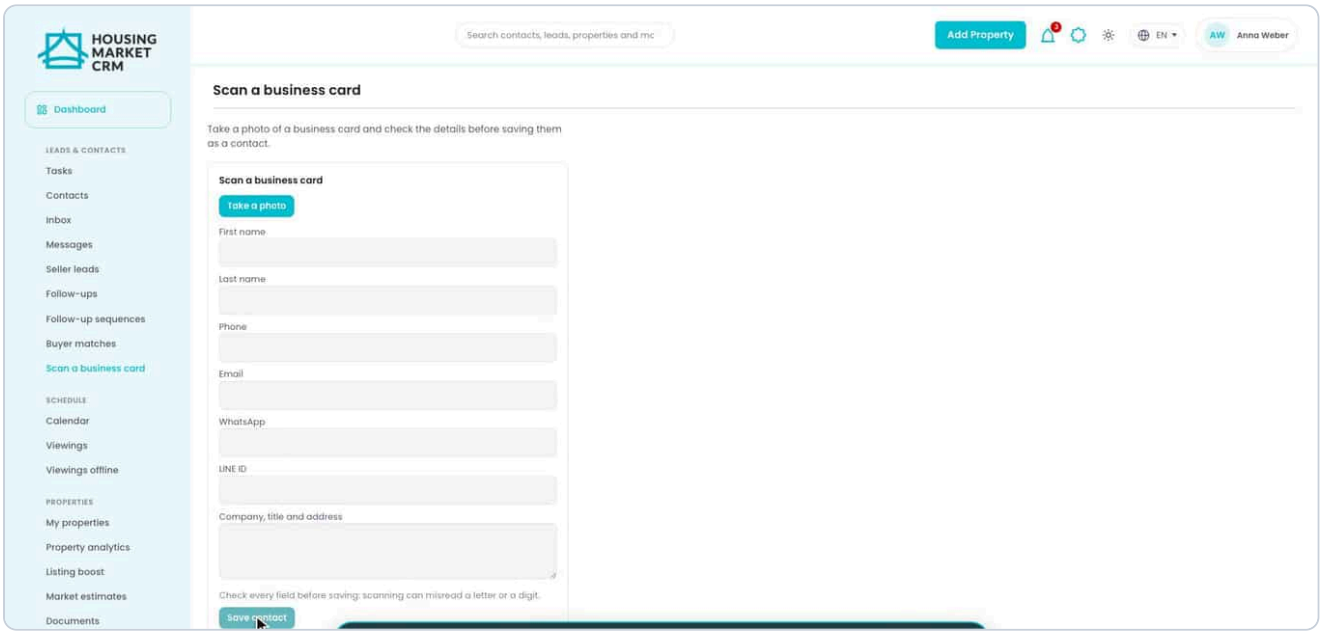
Gambar 22.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Sebelas kartu dari pameran properti, dan tak satu pun dimasukkan.



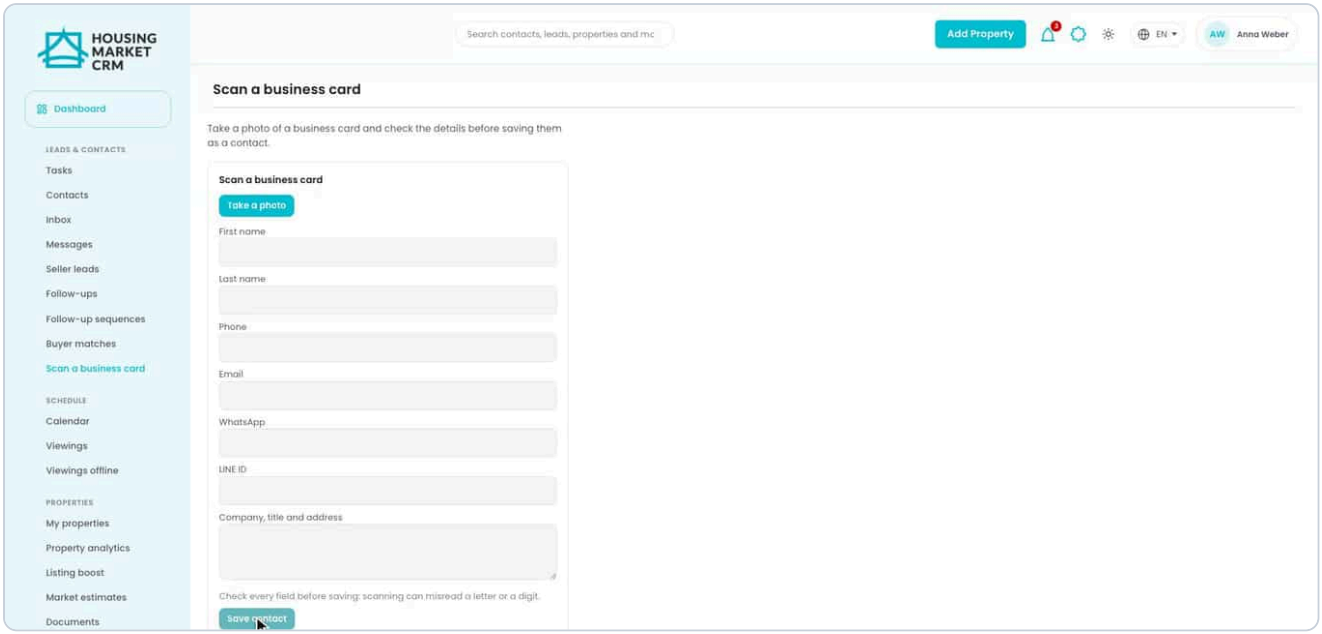
Gambar 22.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Kartu dengan dua nomor memberi Anda keduanya — hapus yang tidak Anda pakai.



Gambar 22.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Tambahkan catatan selagi Anda masih ingat percakapannya.



Gambar 22.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya menggunakan Housing Market CRM di ponsel?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 BAB 23

Timeline kontak

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa. Kotak masuk menyimpan satu percakapan per orang, dan setiap kontak punya linimasa semua yang pernah terjadi dengannya, di semua paket.

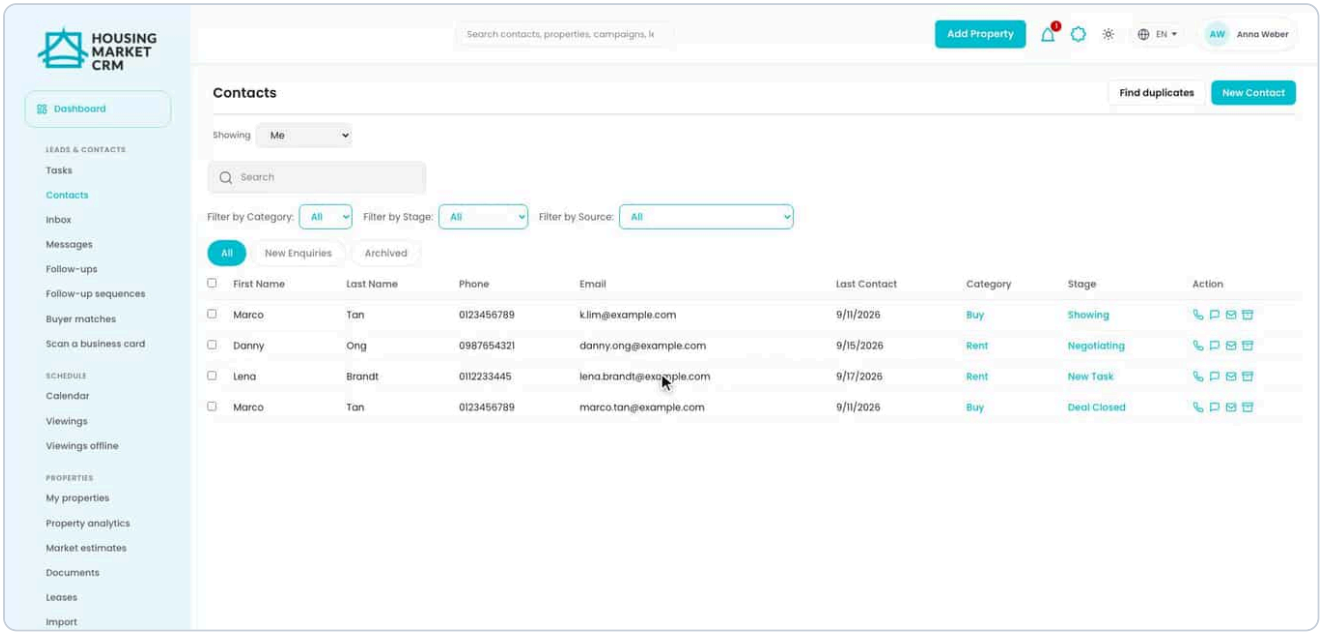
Kotak masuk menggabungkan pertanyaan portal dan balasan Anda, prospek Housing Market Ads, dan email yang Anda kirim dari CRM menjadi satu percakapan per orang. Setiap kontak juga punya linimasa, catatan, komentar, file, dan tindak lanjut yang belum selesai, sehingga melanjutkan percakapan setelah tiga minggu tidak berarti menyusunnya ulang dari ingatan.

Yang belum bisa dilakukan CRM adalah membaca kotak email Anda sendiri, menangani WhatsApp, atau mengumpulkan pertanyaan yang diterima situs Housing Market Cloud. Sinkronisasi dua arah dengan kotak email Gmail atau Microsoft 365 Anda, pengiriman lewat WhatsApp Business, serta koneksi ke Cloud sedang dibangun. Di Pro Anda bisa menyimpan templat WhatsApp dan membuka WhatsApp di ponsel dengan teks siap kirim — lihat "Bagaimana cara kerja templat WhatsApp?". Kalender Anda lain ceritanya: di Pro, Google Calendar dan Outlook sudah tersinkron dua arah dengan CRM — lihat "Bisakah saya menyinkronkan CRM dengan kalender saya?".

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya melacak komunikasi dengan pembeli?**

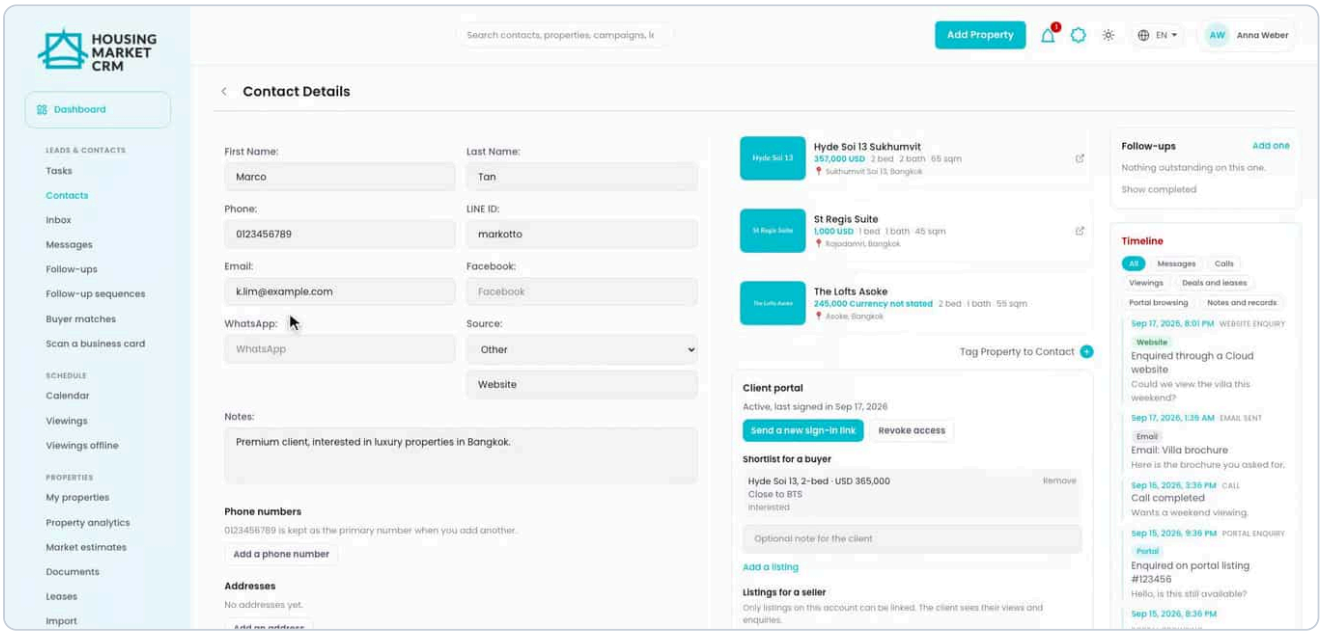
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Contacts (Kontak).



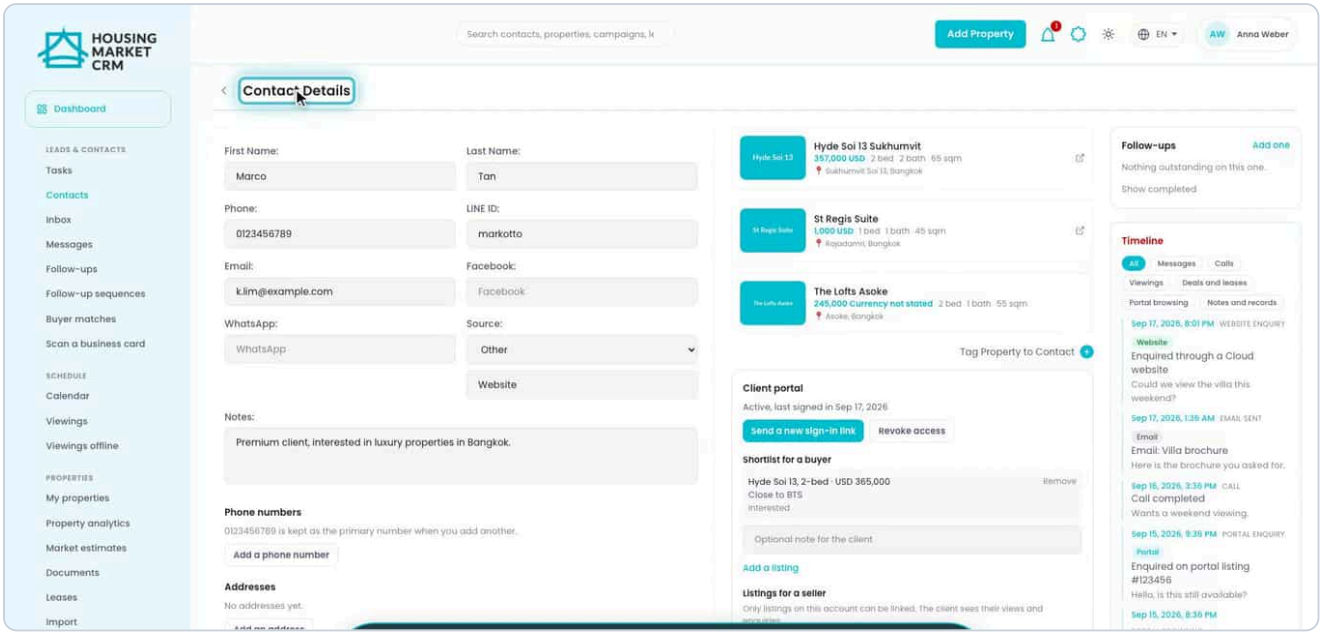
Gambar 23.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Buka sebuah kontak dari daftar Anda.



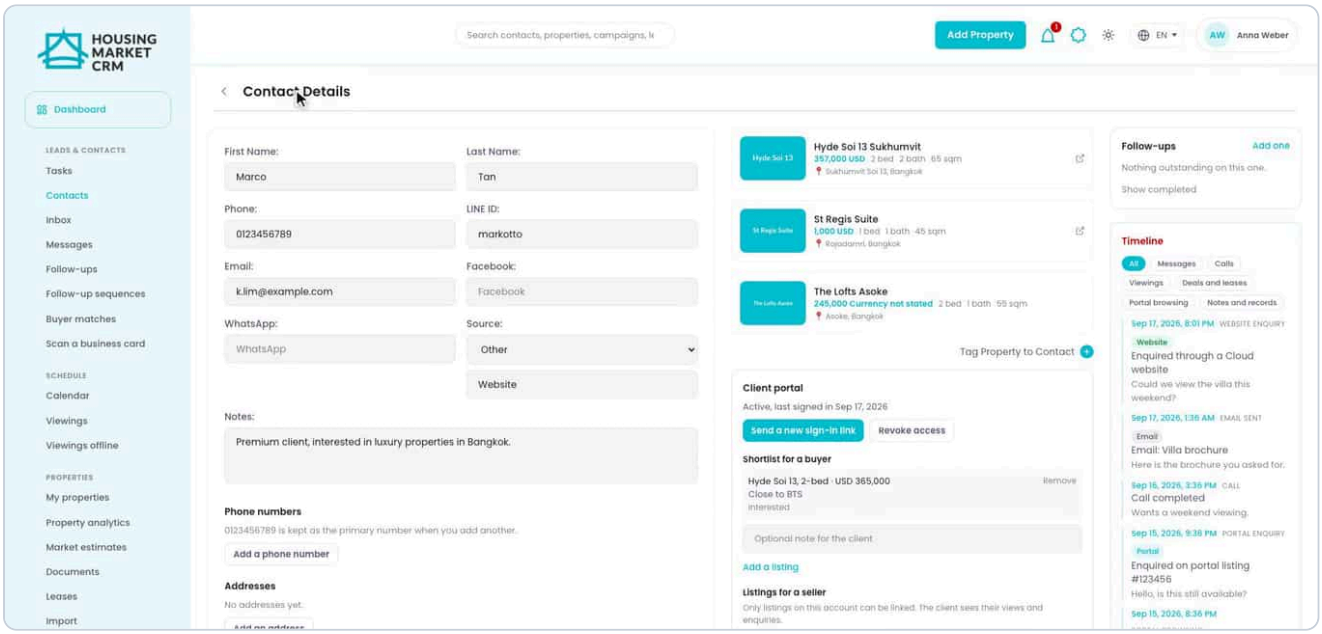
Gambar 23.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Detail, akun pesan, dan sumbernya ada di bagian atas.



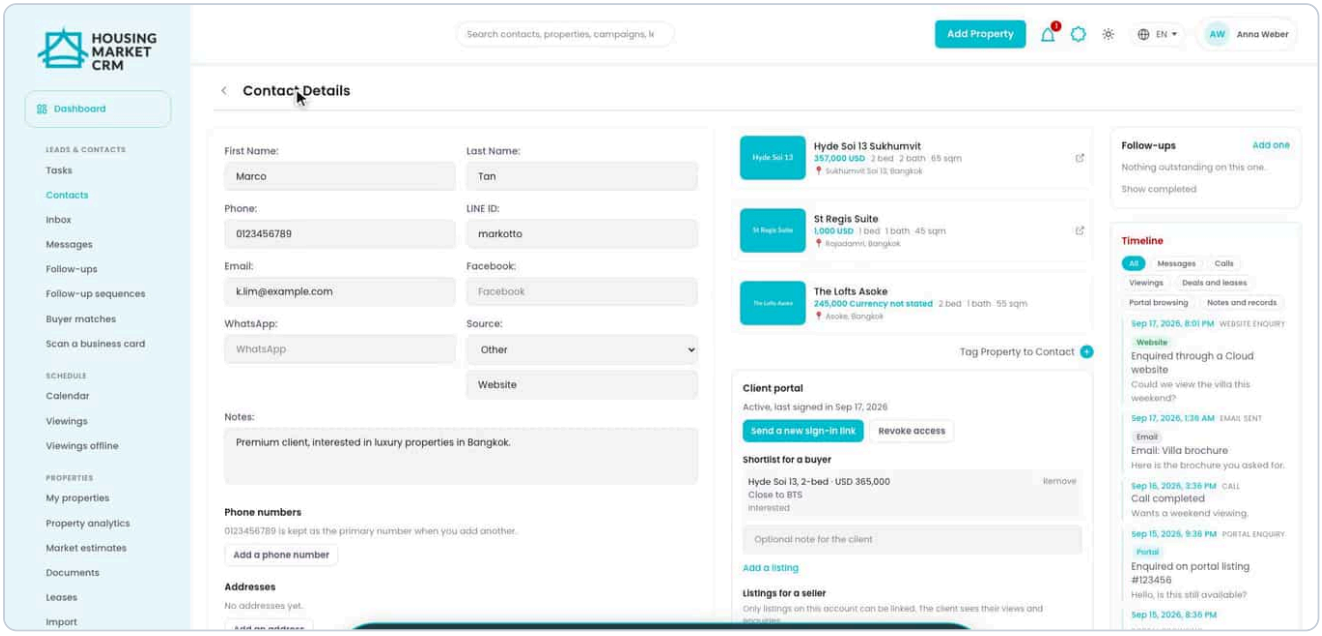
Gambar 23.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Gulir ke Timeline.



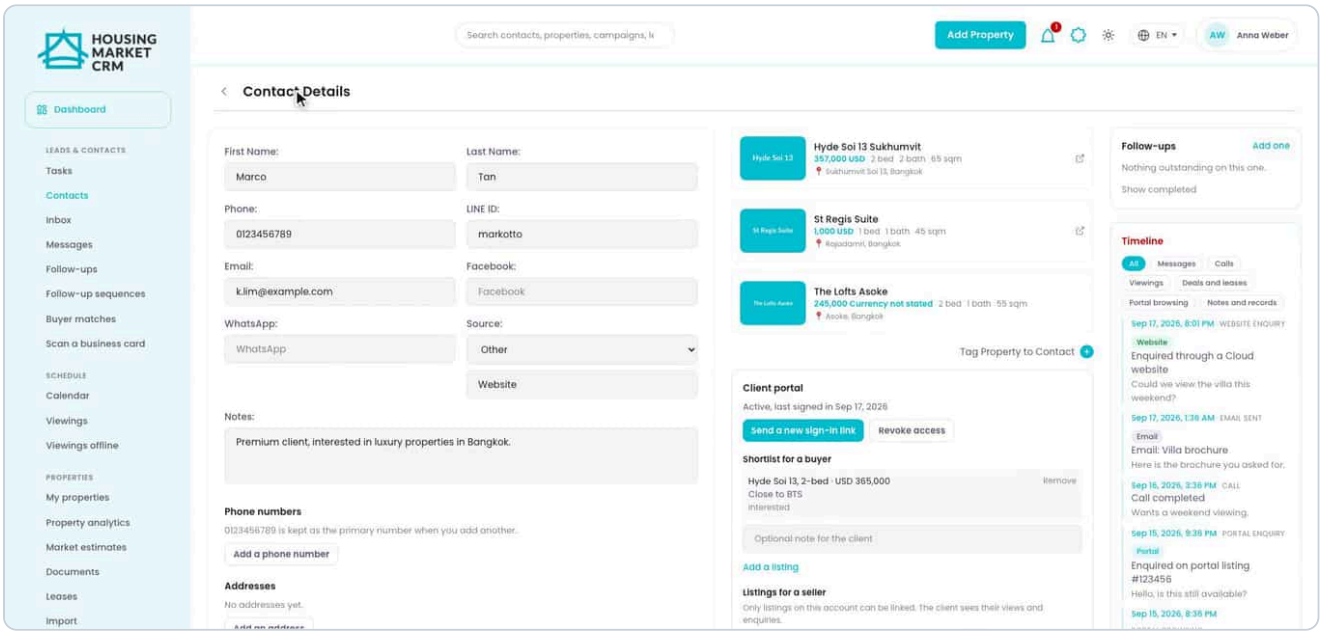
Gambar 23.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pertanyaan, prospek situs web dan iklan, email, dan kunjungan — berurutan.



Gambar 23.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Periksa sebelum setiap panggilan agar tahu keseluruhan ceritanya.



Gambar 23.6 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu kotak masuk di CRM? — faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-the-unified-inbox

24 BAB 24

Gabungkan kontak duplikat

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa. CRM menemukan kontak yang tampaknya orang yang sama tetapi dimasukkan dua kali, dan pengguna yang memiliki hak menghapus dapat menggabungkan sepasang kontak menjadi satu catatan. Catatan yang tidak Anda pertahankan diarsipkan, bukan dimusnahkan.

Buka Kontak dan pilih tampilan duplikat. CRM membandingkan setiap kontak dengan semua kontak lainnya dan mengelompokkan pasangan yang ditemukan menurut tingkat keyakinannya: alamat email yang sama, atau nomor telepon dan nama yang sama, atau hanya nomor telepon yang sama — yang bisa saja milik dua orang dalam satu rumah tangga, sehingga ditampilkan tetapi tidak pernah dianggap duplikat begitu saja.

Buka kedua catatan sebelum menggabungkan. Penggabungan mempertahankan satu kontak dan memindahkan semua yang terhubung dengan kontak lainnya ke kontak itu — prospek, catatan, jejak aktivitas, file, dan riwayat kampanye — lalu mengarsipkan catatan kedua. Layarnya menyatakan hal itu sebelum Anda mengonfirmasi: catatan itu akan diarsipkan, bukan dihapus.

Penggabungannya sendiri tetap tidak dapat dibatalkan, dan itu hal yang berbeda dari catatan yang hilang. Orangnya tetap tersimpan, dan catatan yang diarsipkan menyebut kontak tujuan riwayatnya; yang tidak tersimpan adalah dari sisi mana setiap catatan, tindak lanjut, dan file berasal, jadi tidak ada lagi yang bisa dipakai untuk memisahkannya kembali. Gabungkan kalau Anda yakin kedua data itu satu orang.

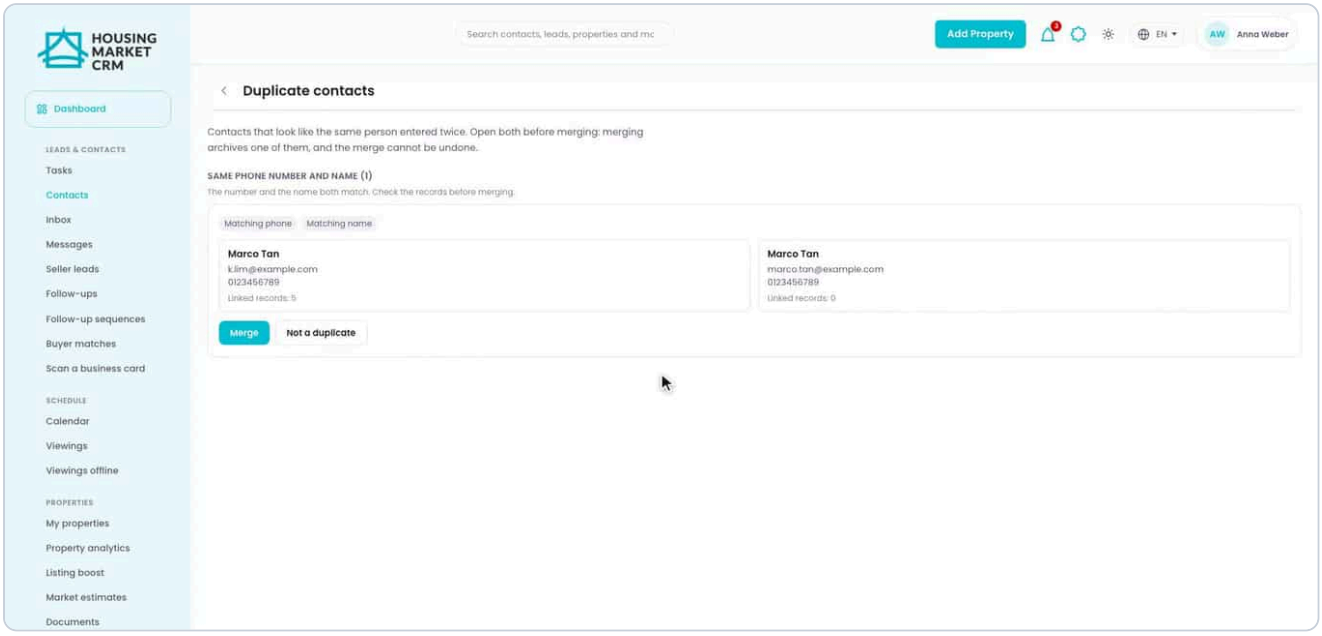
Karena penggabungan mengarsipkan sebuah catatan, penggabungan memerlukan izin yang sama dengan menghapus. Di akun tim, artinya manajer yang memiliki hak menghapus, atau admin; agen dapat melihat duplikat tetapi tidak dapat menggabungkannya. Anda juga dapat menandai sepasang kontak sebagai bukan duplikat agar tidak disarankan lagi — dan sepasang yang sudah Anda gabungkan tidak muncul lagi sebagai saran.

Lihat "Apa yang terjadi ketika saya menghapus kontak, prospek, atau rekan kerja?" untuk memahami apa itu arsip dan cara mengeluarkan catatan dari sana.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya menggabungkan kontak duplikat?**

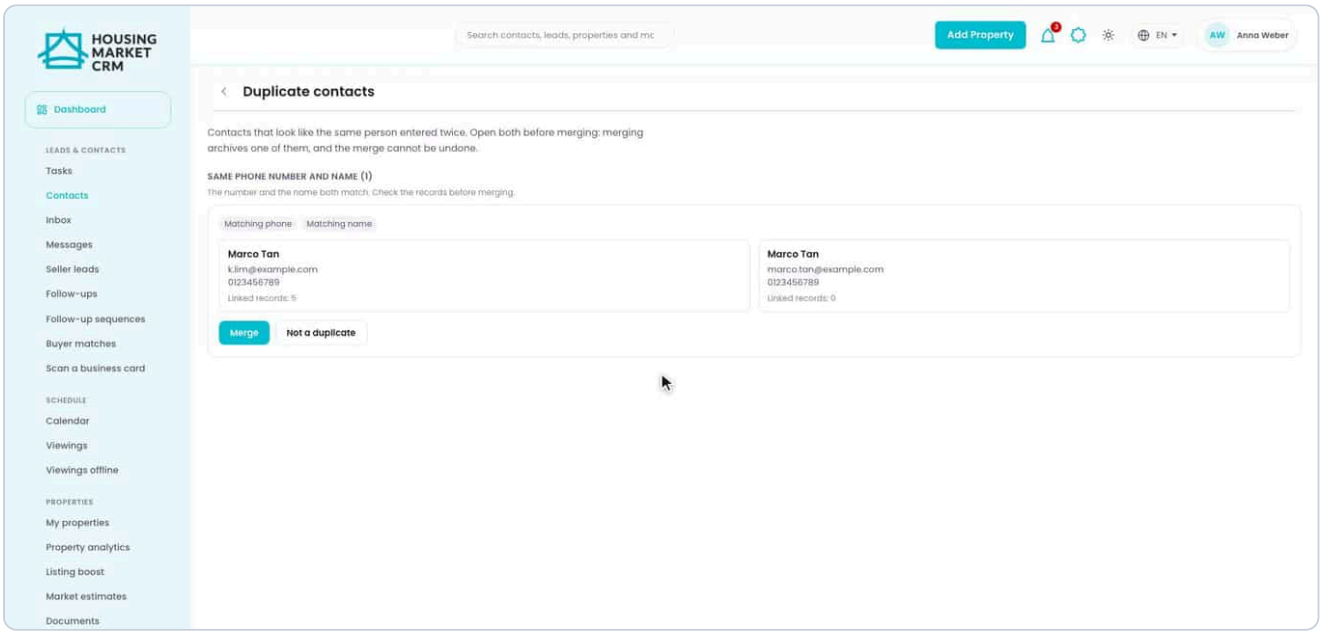
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Kontak duplikat dari Kontak.



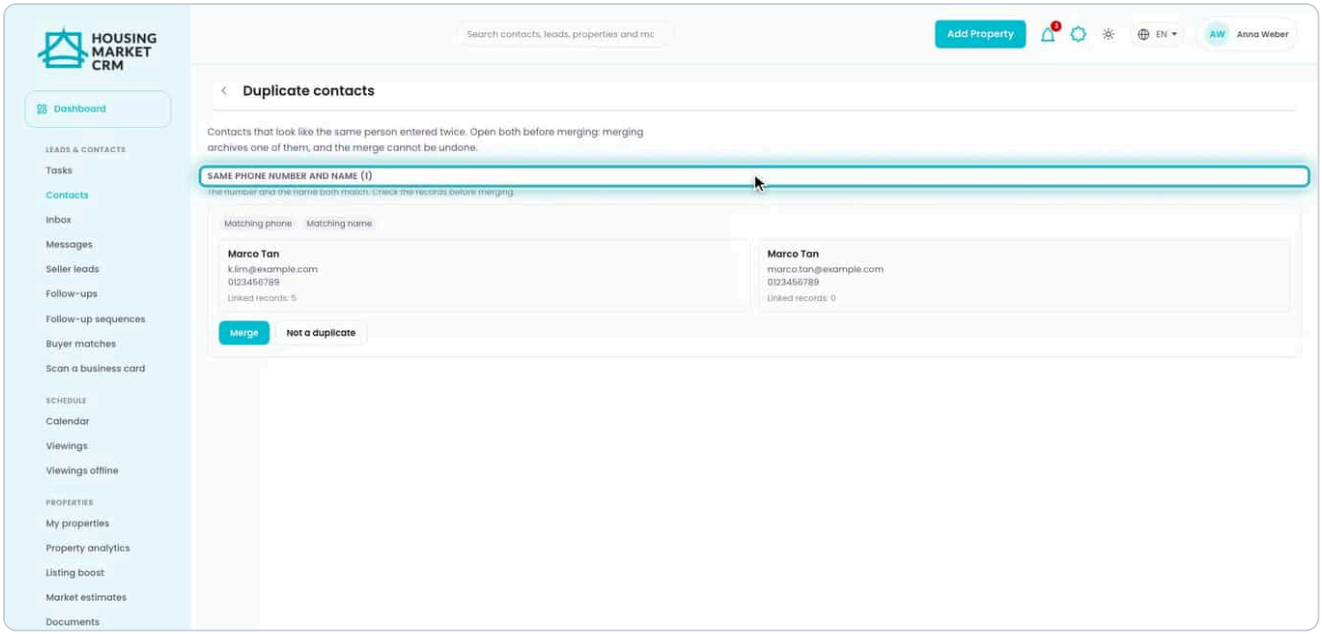
Gambar 24.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Dikelompokkan menurut alasan tampak satu orang.



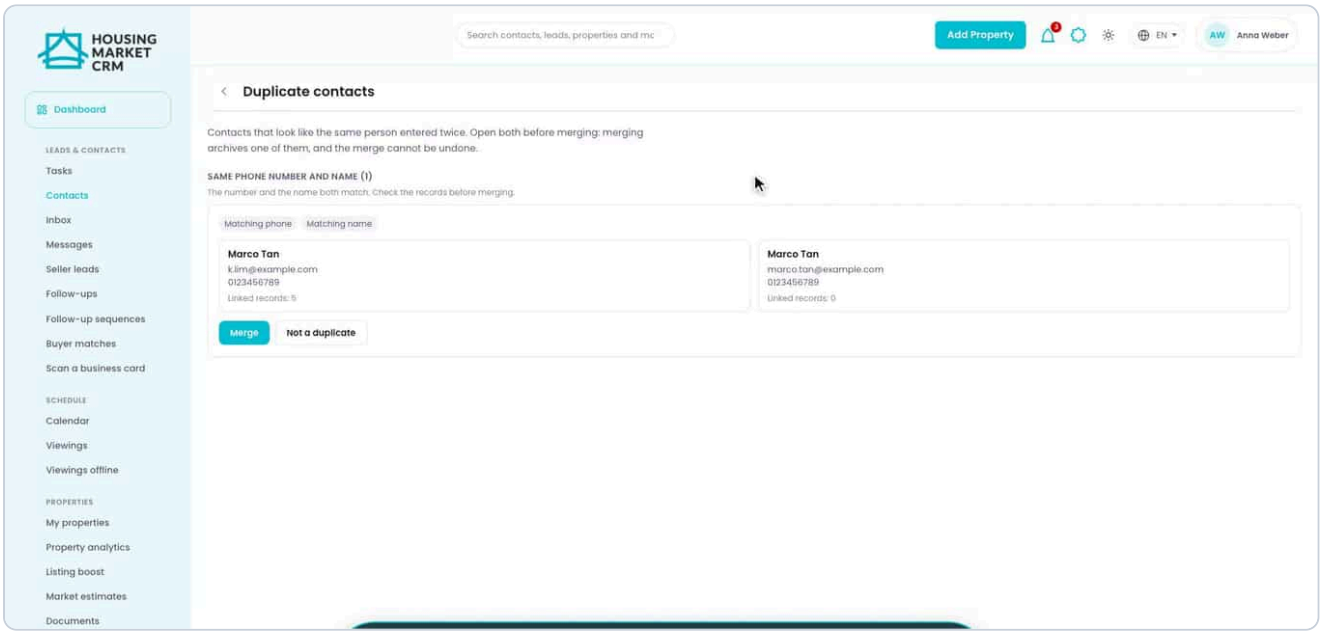
Gambar 24.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Di sini: nomor telepon dan nama yang sama.



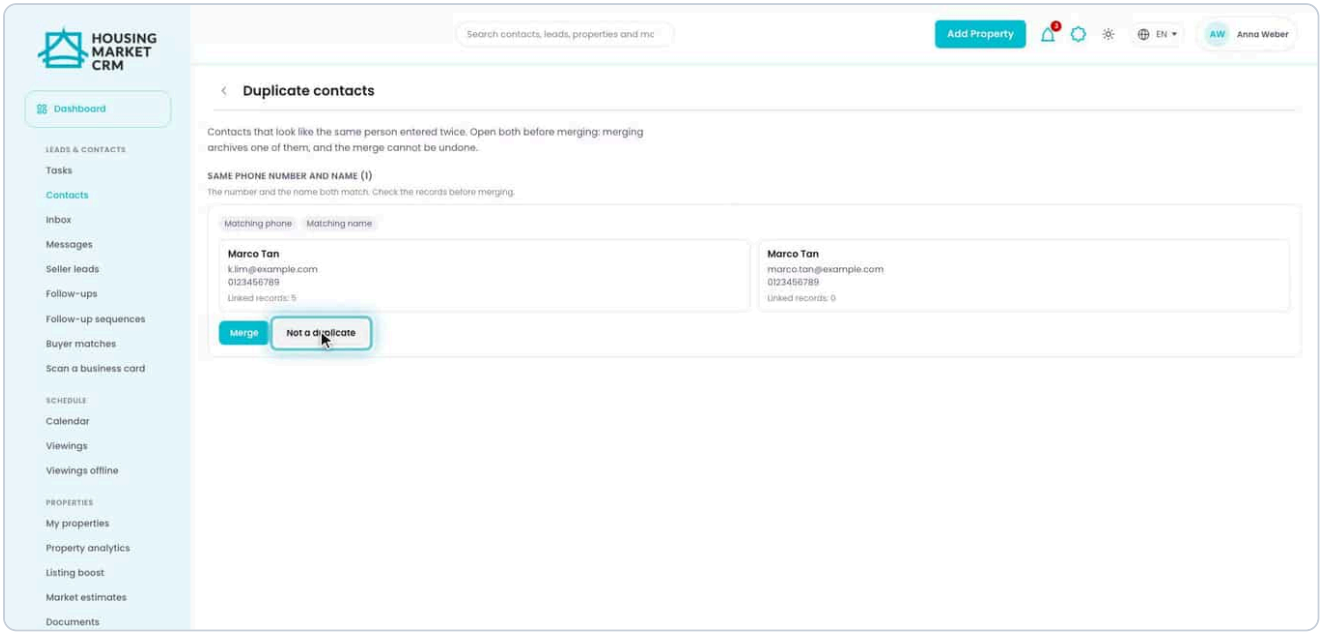
Gambar 24.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Periksa Catatan terkait — catatan yang lebih sibuk yang dipertahankan.



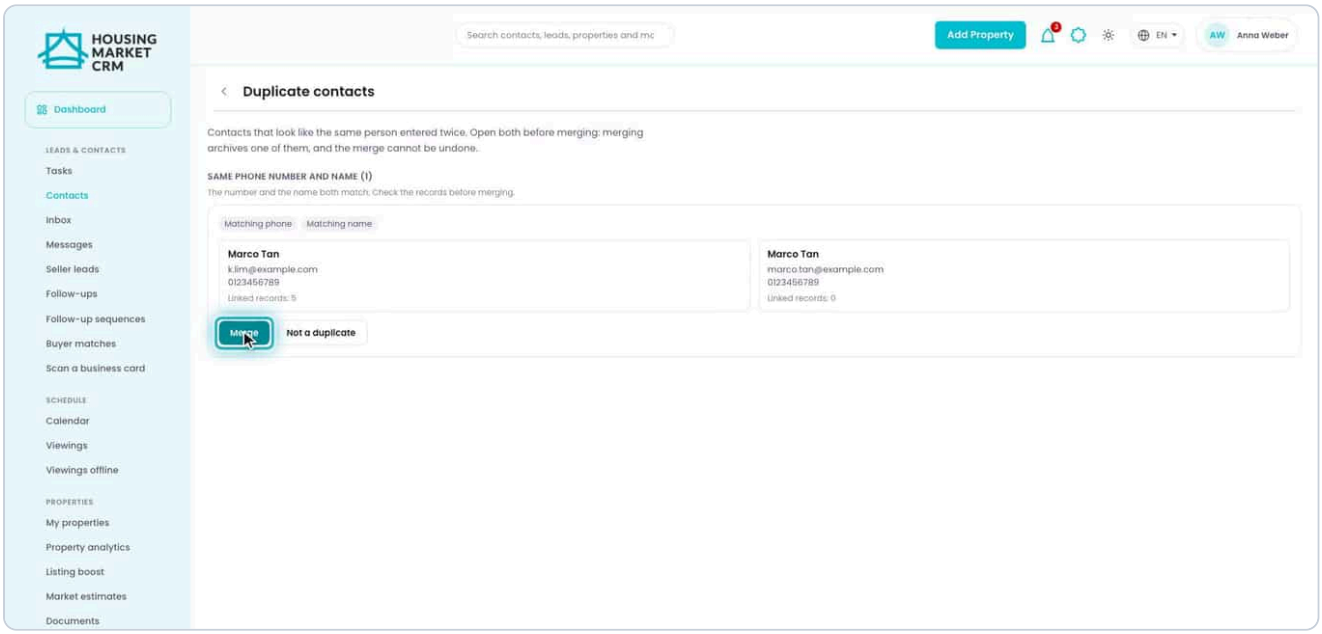
Gambar 24.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Bukan duplikat menghentikan daftar bertanya lagi.



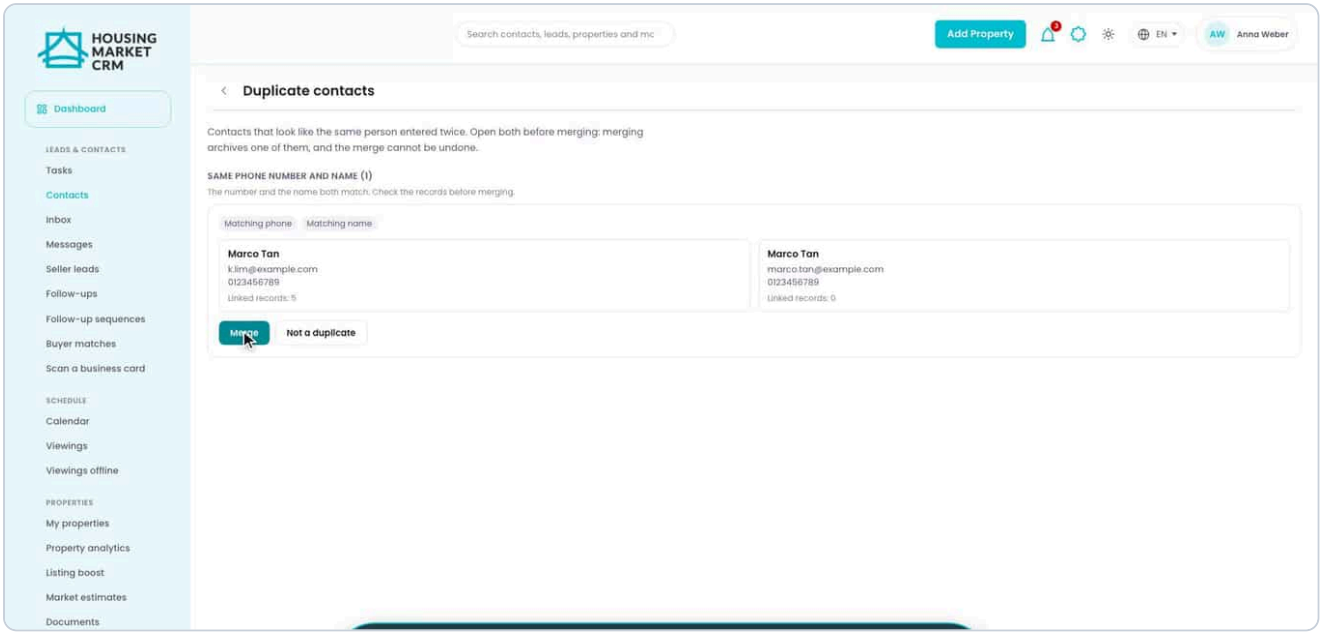
Gambar 24.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Gabungkan mengarsipkan satu sisi — dan tidak dapat dibatalkan.



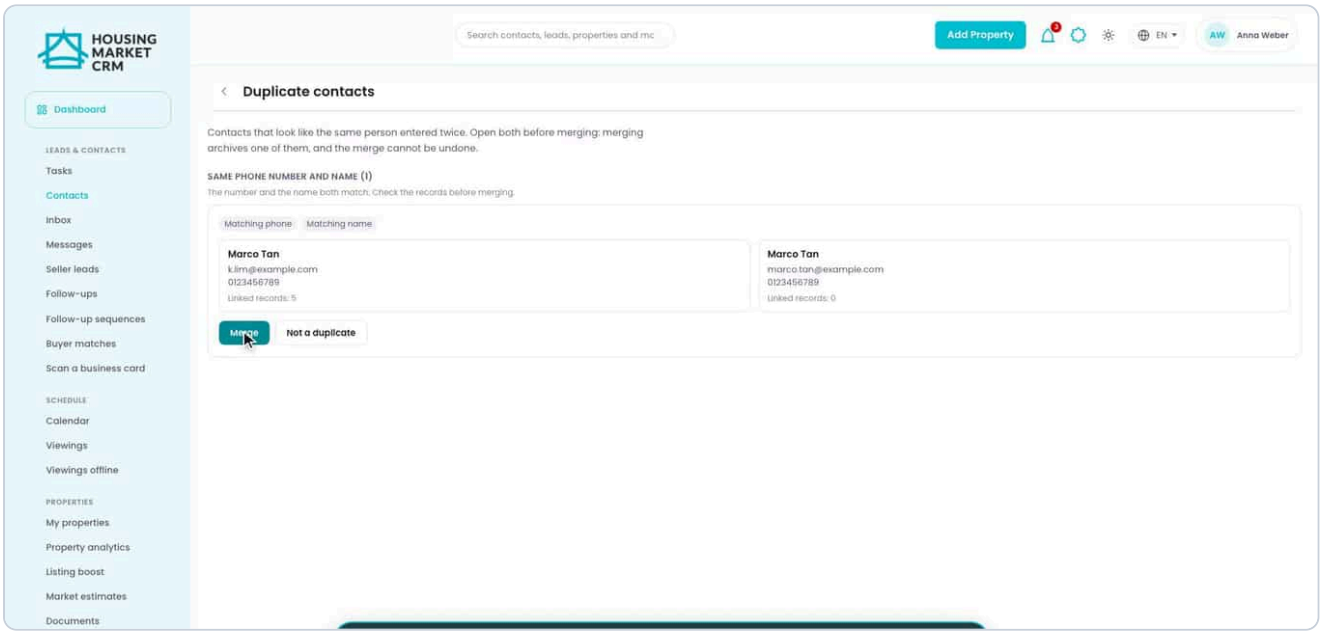
Gambar 24.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Jadi buka keduanya dulu. Tidak ada yang dihapus, tapi tidak ada yang kembali.



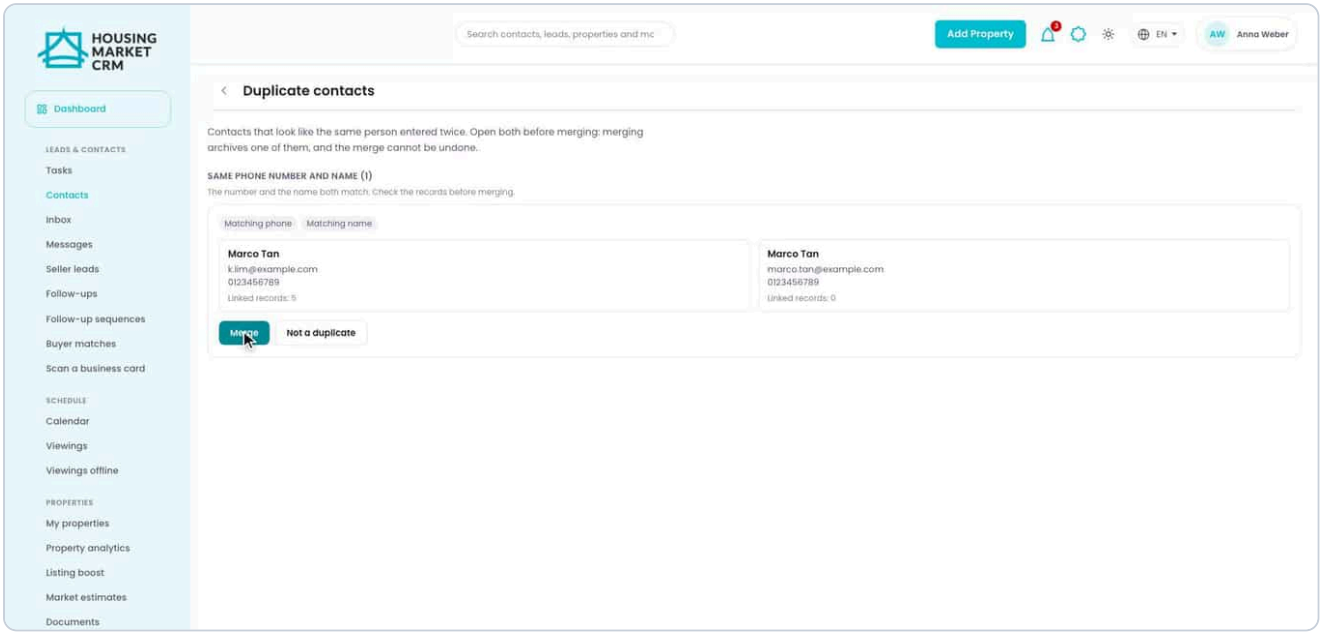
Gambar 24.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Satu rekan mengetik nama, rekan lain mengetik nomor — kini ada dua.



Gambar 24.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Jadikan kebiasaan bulanan, bukan pembersihan tahunan.



Gambar 24.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa yang terjadi ketika saya menghapus kontak, prospek, atau rekan kerja?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

BAGIAN 3

Properti dan listing

25 Kelola properti Anda

26 Tambahkan properti

27 Terbitkan properti ke portal

28 Listing portal Anda

29 Arsipkan dan pulihkan properti

30 Statistik properti

31 Unggah properti secara massal

32 AI Listing Writer

33 Promosikan listing

34 Laporan estimasi pasar

25 BAB 25

Kelola properti Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Anda dapat menyimpan properti di CRM pada paket apa pun, dan di Pro menerbitkannya ke portal negara tempat properti itu berada. Setelah tayang, mengubah data utamanya di CRM juga mengubah iklan di portal, dan properti yang Anda simpan akan diarsipkan, bukan dihapus.

Properti bisa hanya ada di CRM — properti penjual yang sudah Anda ikat kontrak tetapi belum dipasarkan, atau sesuatu yang belum siap diiklankan. Properti tetap privat sampai Anda menentukan lain, dan itu disengaja: jika terbit menjadi bawaan, alamat penjual akan tampil di marketplace publik hanya karena sebuah formulir terkirim.

Di Pro Anda dapat menerbitkannya, dan properti dikirim ke portal negara tempat properti berada, bukan negara tempat Anda berada, sehingga rumah di Spanyol masuk ke marketplace Spanyol. Properti masuk ke antrean persetujuan biasa portal itu seperti listing lainnya.

Setelah properti yang Anda terbitkan dari CRM tayang, mengubahnya di CRM juga mengubah iklan di portal: judul, deskripsi, alamat, harga, kamar tidur, kamar mandi, luas bangunan, dan jenis iklan. Perubahan lokasi, jenis properti, penanda peta, atau foto ditolak selama properti tayang, bukan disimpan di CRM saja. Iklan yang Anda buat langsung di portal, atau yang berasal dari feed properti, ditampilkan di CRM sebagai hanya baca — lihat "Apakah saya bisa melihat iklan portal saya di CRM?".

Setiap tautan listing yang ditampilkan CRM membuka listing tersebut di portal negaranya sendiri, di negara mana pun Anda berada.

Untuk menambahkannya, pilih Tambah properti dan isi formulirnya; Anda bisa menyimpannya sebagai draf dan menerbitkannya nanti. Lihat "Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?".

Menyimpan properti ke arsip

Tidak ada penghapusan. Properti yang sudah selesai Anda tangani akan diarsipkan: properti itu keluar dari Properti saya ke tampilan Diarsipkan, dan tetap menyimpan alamat, harga, foto, riwayat, serta kaitannya dengan prospek, transaksi, dan tugas yang pernah menyentuhnya. Pulihkan mengembalikannya. Tidak ada batas waktu untuk itu dan tidak ada yang sedang menunggu untuk menghapusnya — arsip di sini adalah tempat menyimpan barang, bukan tahap menuju penghapusan.

Selama sebuah properti diarsipkan, Anda tidak dapat mengeditnya, menerbitkannya, atau menayangkannya; pulihkan dulu. Dan pengarsipan hanya terjadi di dalam CRM. Properti yang sudah diterbitkan ke portal tetap tayang di portal itu persis seperti sebelumnya, jadi kalau yang Anda inginkan adalah iklannya diturunkan, turunkan iklan itu di portal.

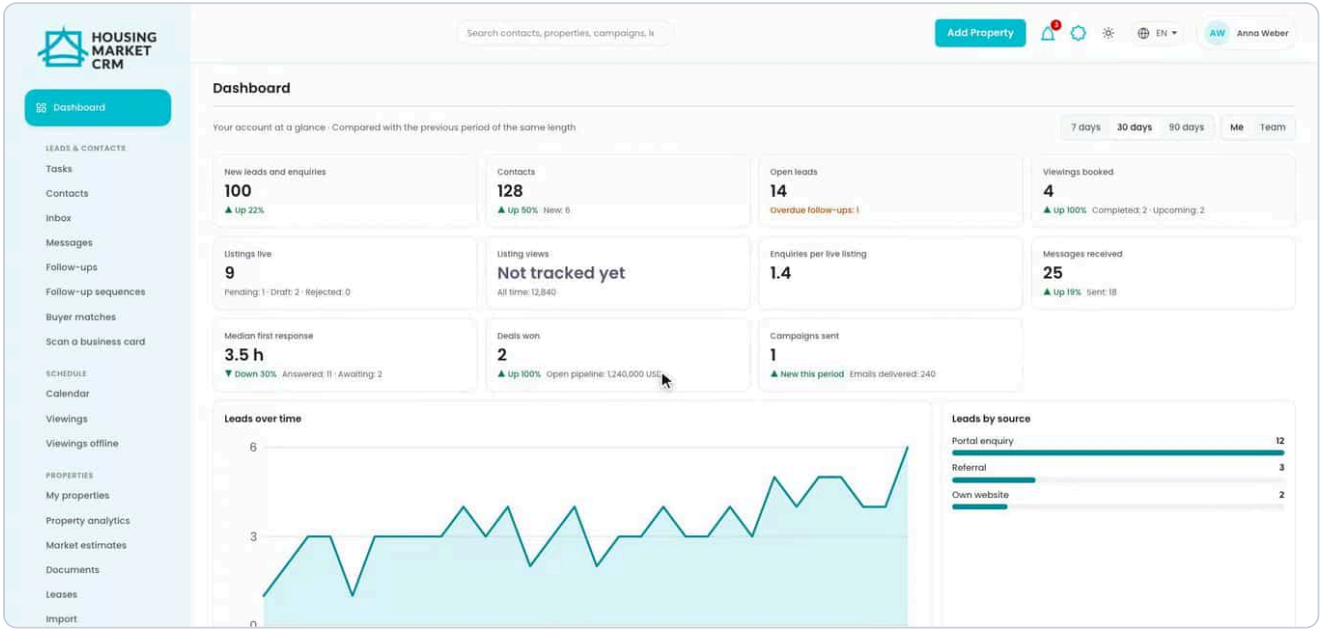
Memindahkan seluruh portofolio

Memindahkan seluruh portofolio dari file CSV atau file feed XML gratis di setiap paket, termasuk paket gratis: pilih Impor dari berkas di Properti saya, hingga 5.000 baris per file. Setiap properti yang diimpor masuk sebagai draf dan tidak ada yang dipublikasikan sampai Anda memublikasikannya. Lihat "Bagaimana cara mengimpor properti dari file?".

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mengelola listing properti saya?**

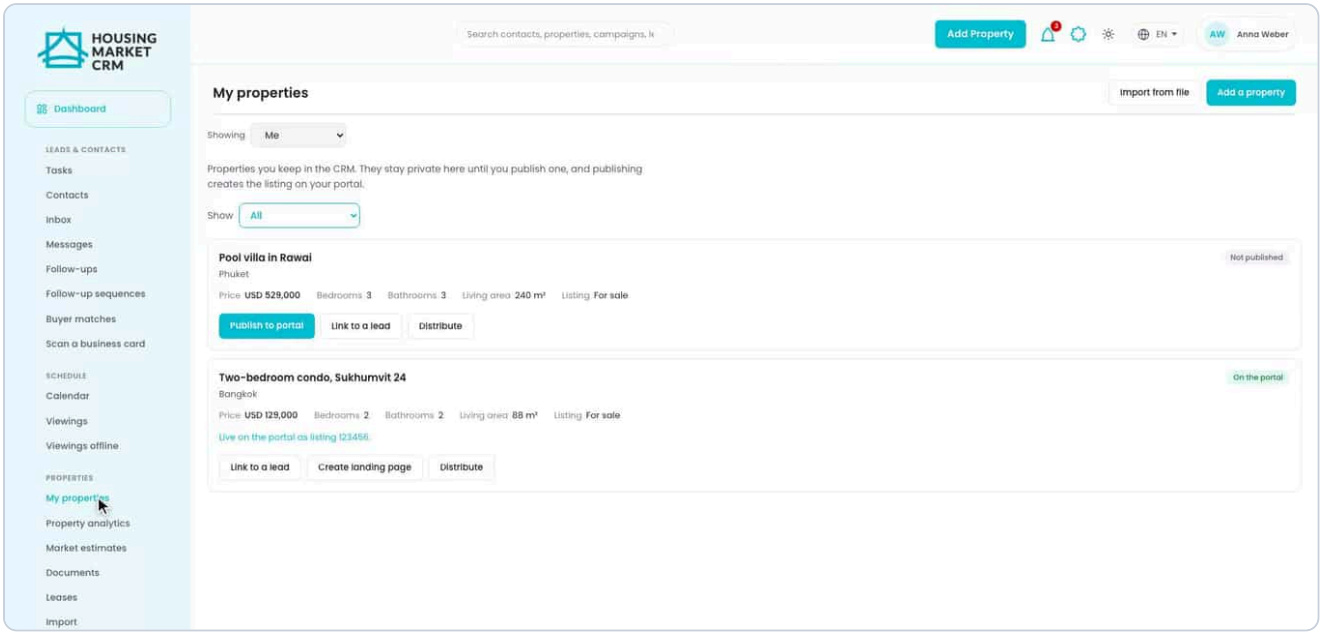
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



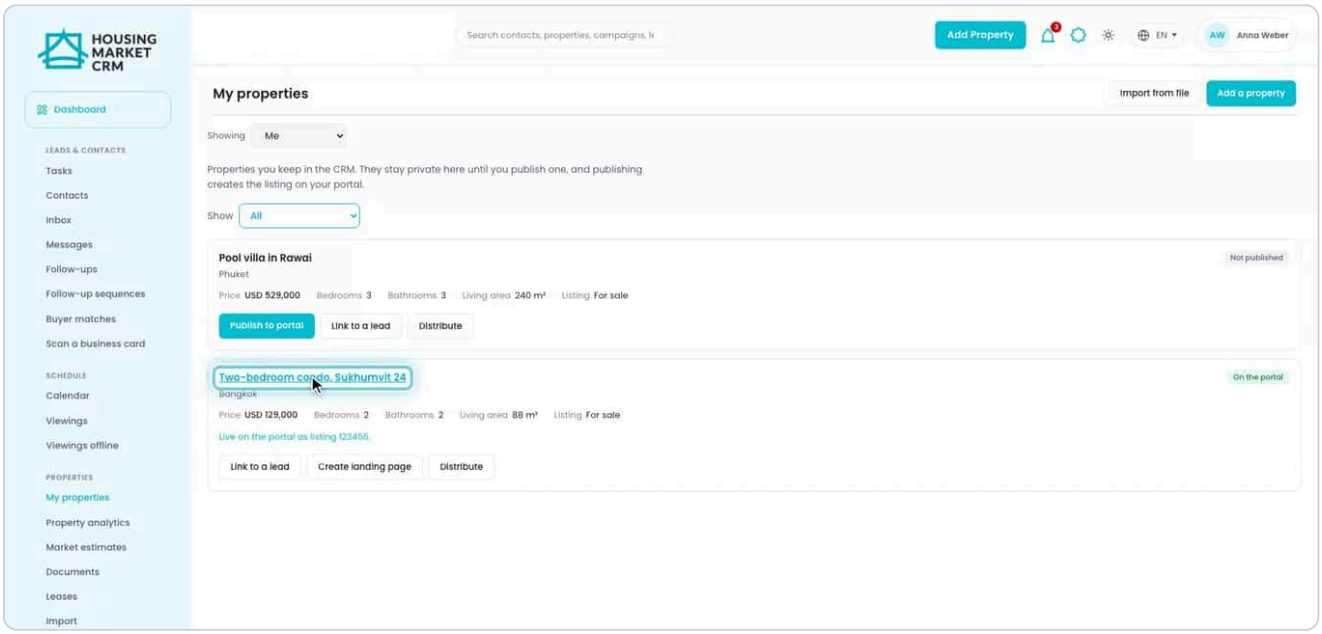
Gambar 25.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik My properties di menu kiri.



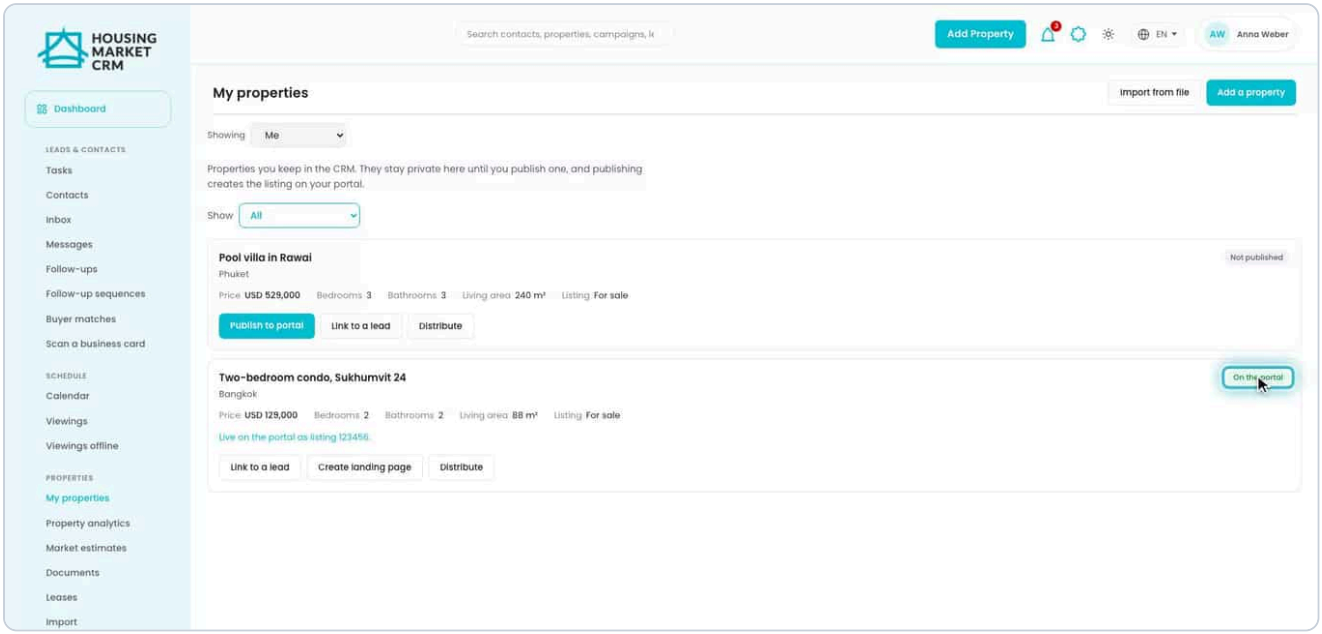
Gambar 25.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Tiap kartu memuat harga, kamar, luas dan tipe listing.



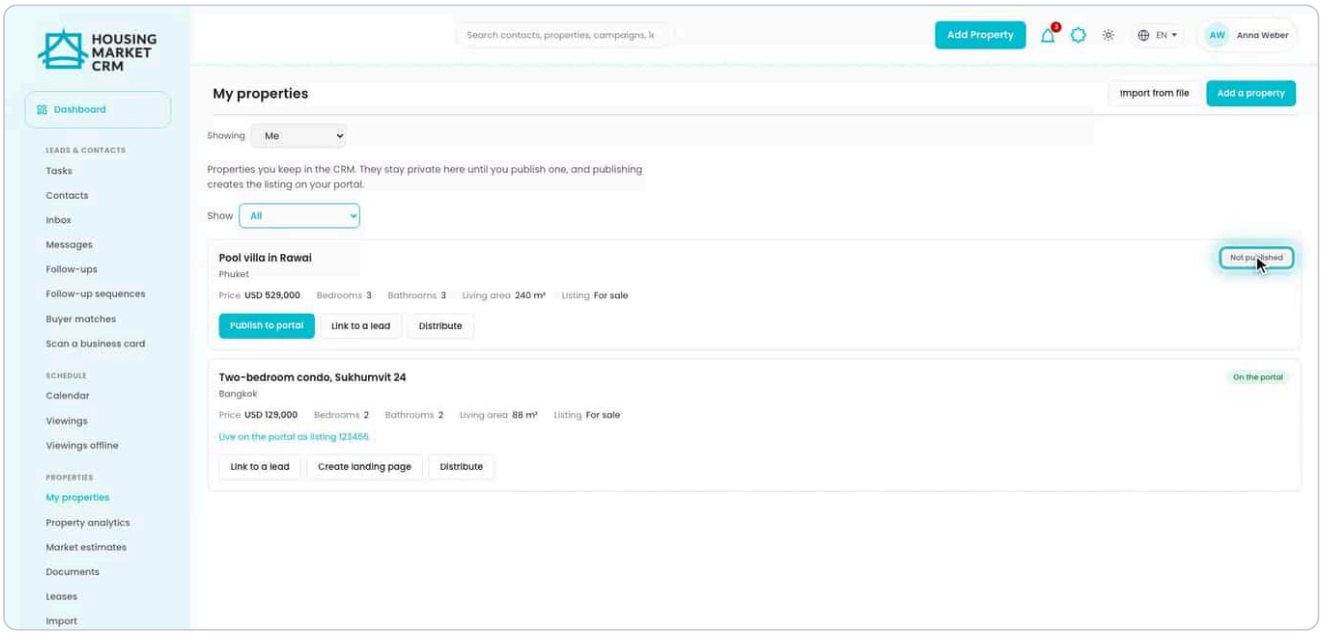
Gambar 25.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 On the portal berarti listing sudah tayang.



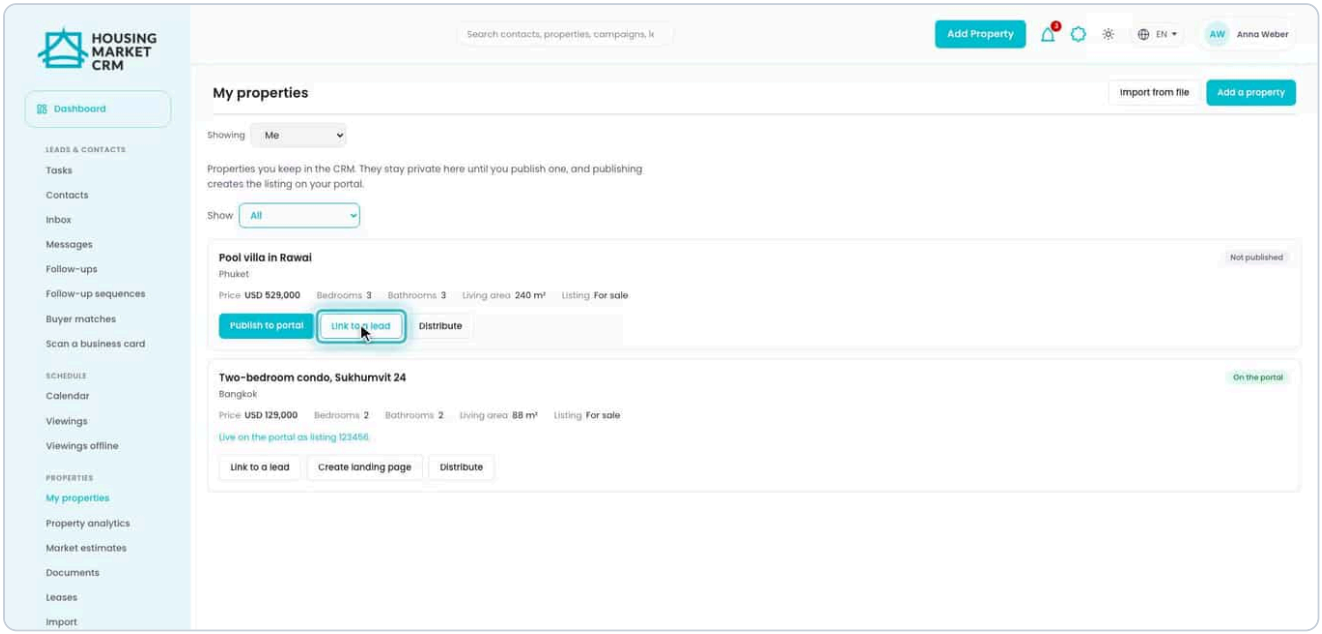
Gambar 25.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Listing Not published tetap privat di CRM.



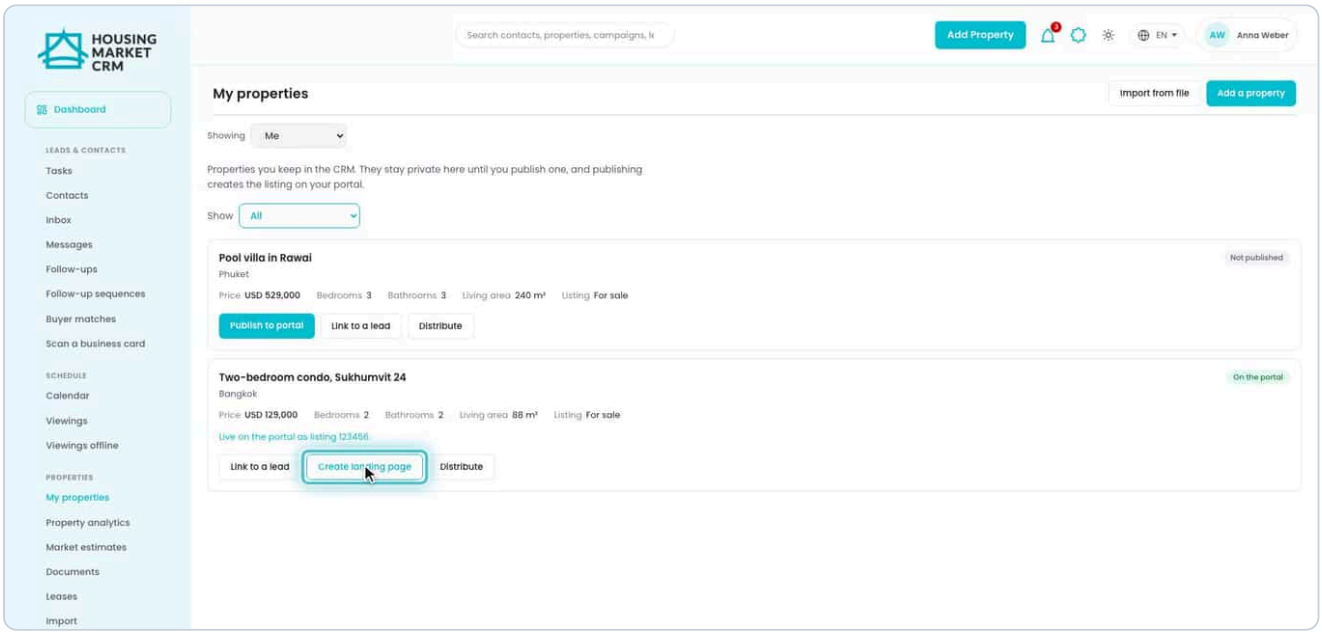
Gambar 25.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Terbitkan draf dengan Publish to portal tautkan ke prospek.



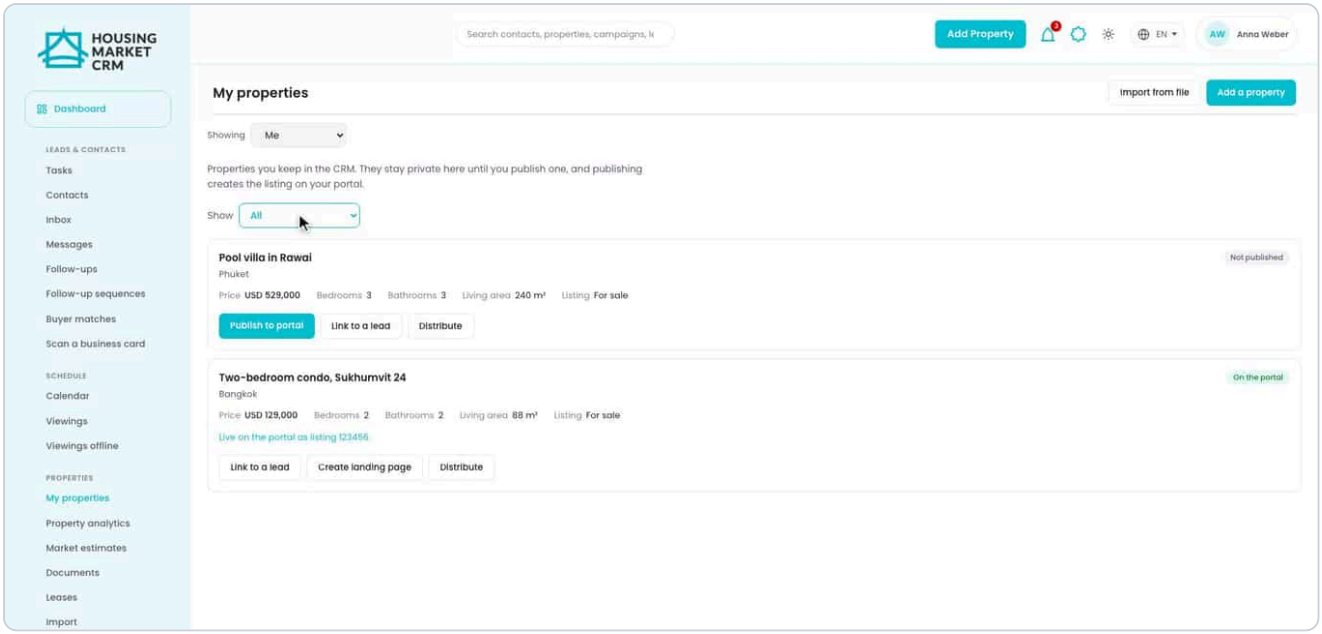
Gambar 25.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 buat halaman arahan, atau distribusikan.



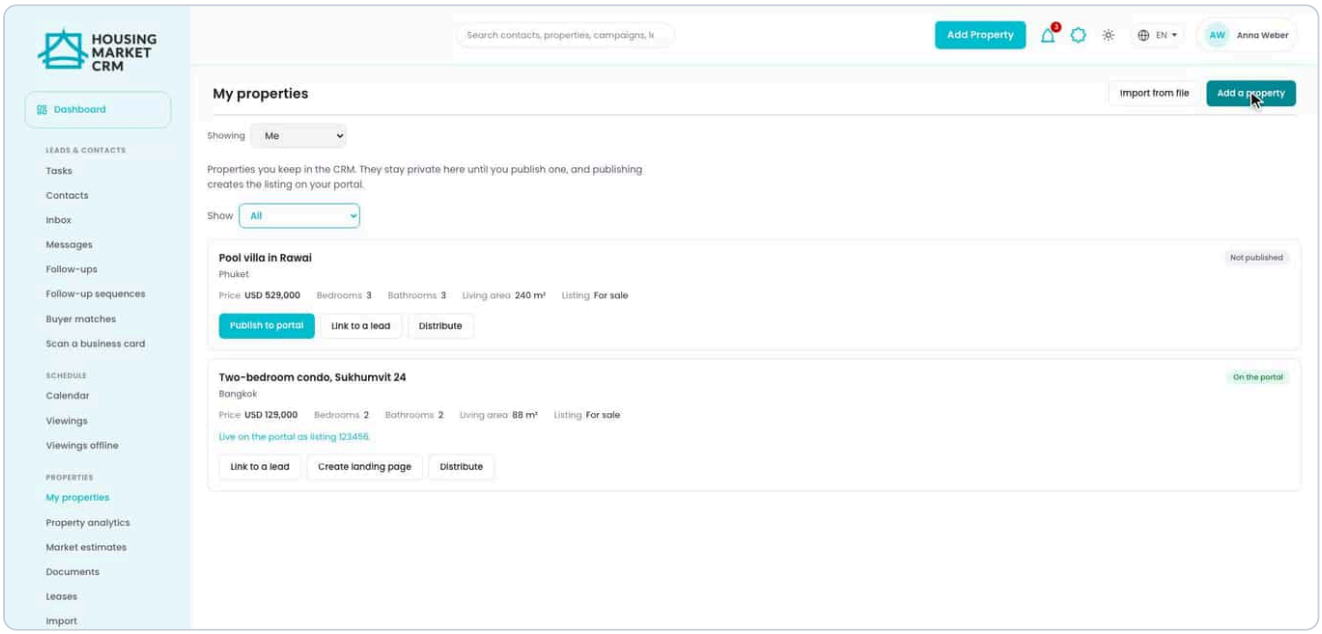
Gambar 25.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Filter berdasarkan status.



Gambar 25.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Tambah listing baru dengan Add a property.



Gambar 25.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-add-a-property
Apa yang terjadi ketika saya menghapus kontak, prospek, atau rekan kerja?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 BAB 26

Tambahkan properti

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Tambah properti, isi formulirnya — jenis properti portal, pin peta, dan harga ada di dalamnya — lalu pilih Simpan sebagai draf atau Terbitkan.

- Pilih Tambah properti di bagian atas layar, atau tombol + di ponsel.
- Masukkan Judul dan Alamat. Memilih alamat yang disarankan akan mengisi Provinsi dan Kota serta memasang pin; periksa apakah sudah benar.
- Pilih Jenis. Daftarnya adalah jenis properti portal Anda sendiri, seperti Kondominium, Rumah, Vila, atau Tanah.
- Di bawah Lokasi di peta, pilih Tandai di peta jika belum ada pin, lalu seret pin atau ketuk peta untuk menandai titik yang tepat.
- Masukkan Harga. Harga dalam mata uang portal Anda kecuali Anda memilih yang lain, dan tidak pernah dikonversi.
- Tambahkan Kamar tidur, Kamar mandi, Luas bangunan, dan apakah properti Dijual atau Disewakan, serta Deskripsi — atau pilih Tulis dengan AI di Pro.
- Pilih Simpan sebagai draf untuk menyimpannya di CRM, atau Terbitkan untuk menayangkannya di portal Anda.

Draf atau terbitkan

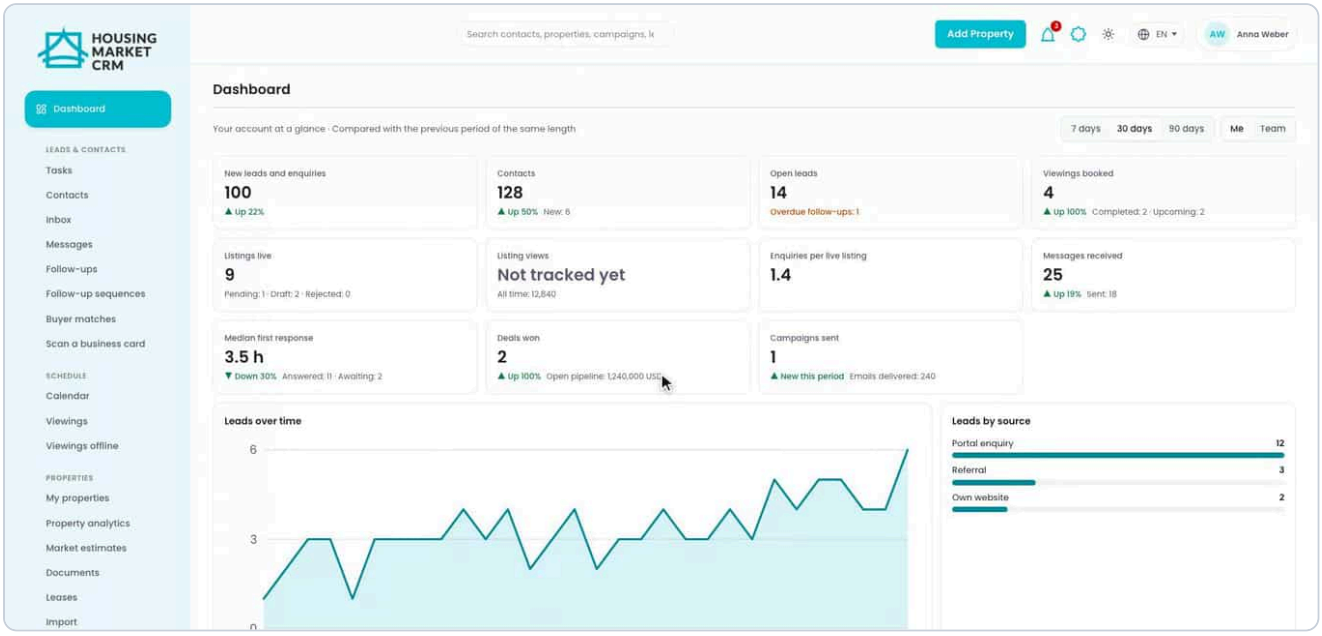
Draf hanya memerlukan judul dan tetap berada di CRM; draf tidak ditampilkan di portal. Penerbitan memerlukan harga, provinsi, kota jika provinsi tersebut memiliki kota, dan minimal tiga foto, yang ditambahkan dengan Tambahkan foto — foto pertama menjadi sampul. Apa pun yang kurang akan ditandai di formulir. Penerbitan adalah bagian dari Pro; di paket gratis Anda tetap dapat menyimpan properti di CRM.

Formulir menyebutkan portal tempat properti akan diterbitkan. Anda dapat menerbitkan draf nanti dari halamannya di Properti saya. Properti yang sudah tayang di portal tidak dapat diedit di CRM.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?**

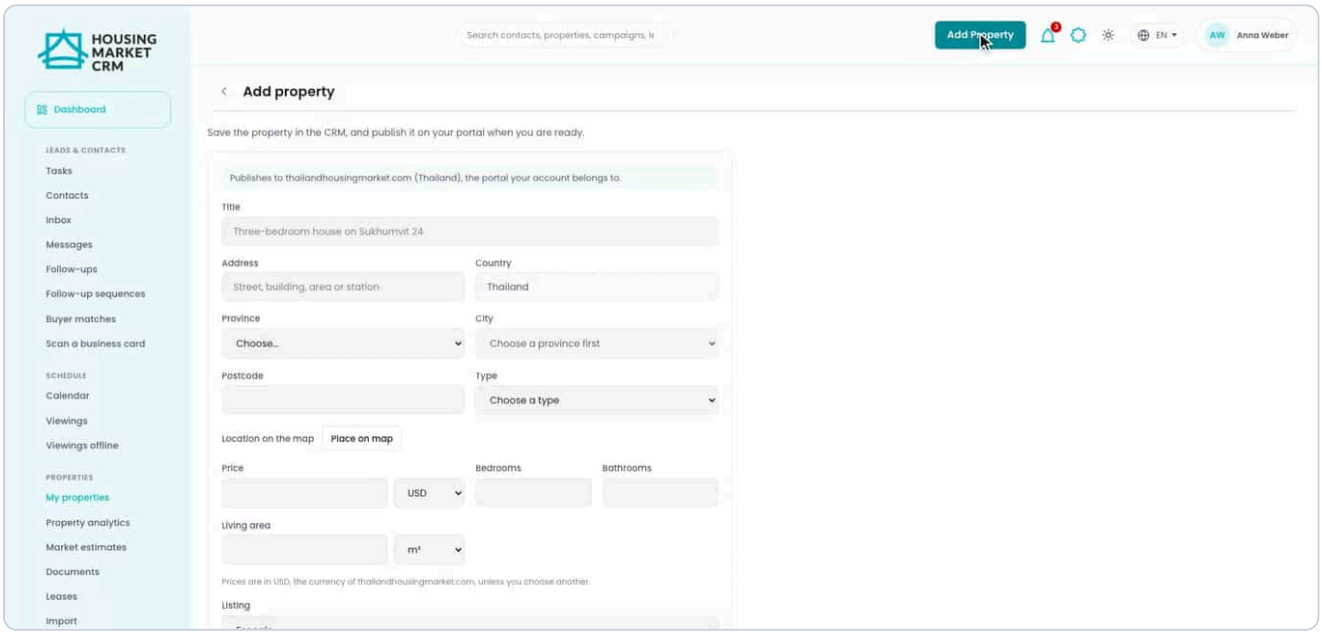
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



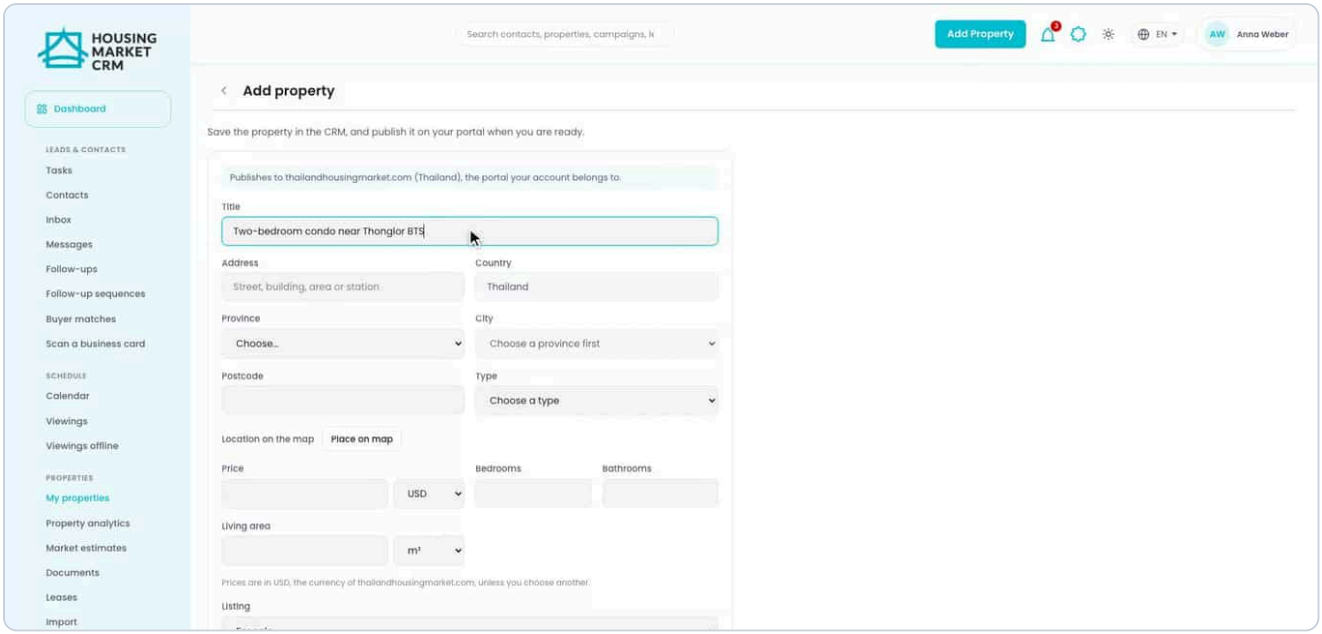
Gambar 26.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Add Property (Tambah Properti) di bagian atas.



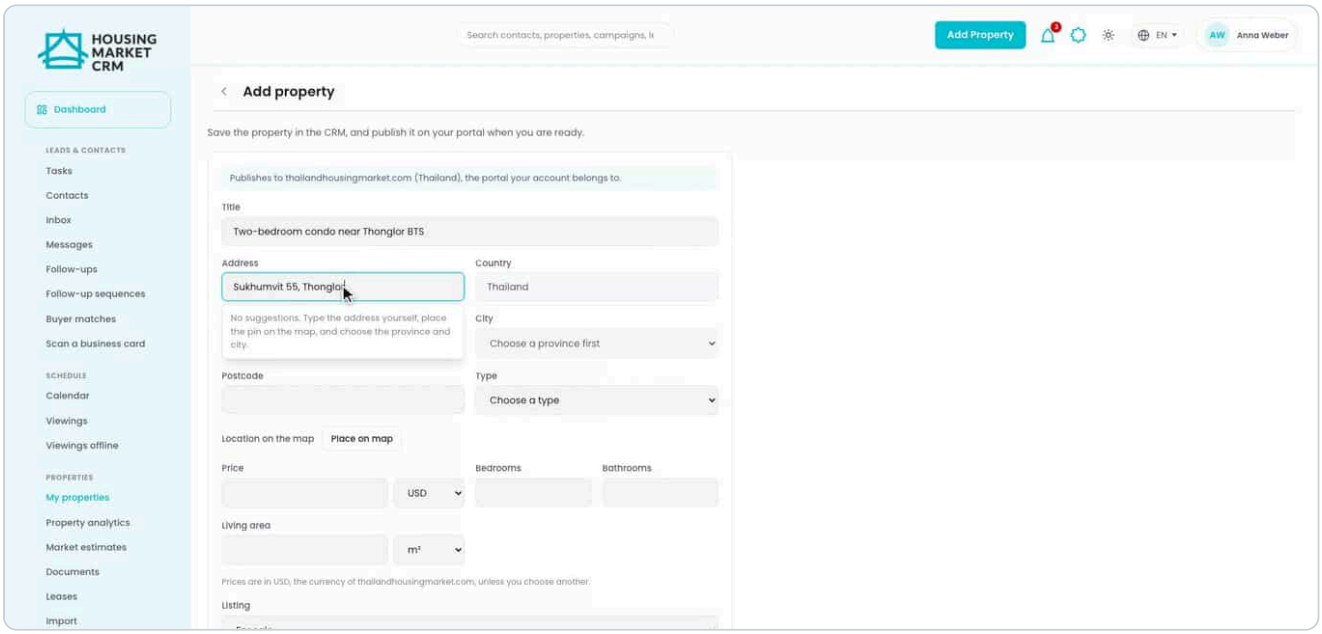
Gambar 26.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Masukkan judul yang jelas.



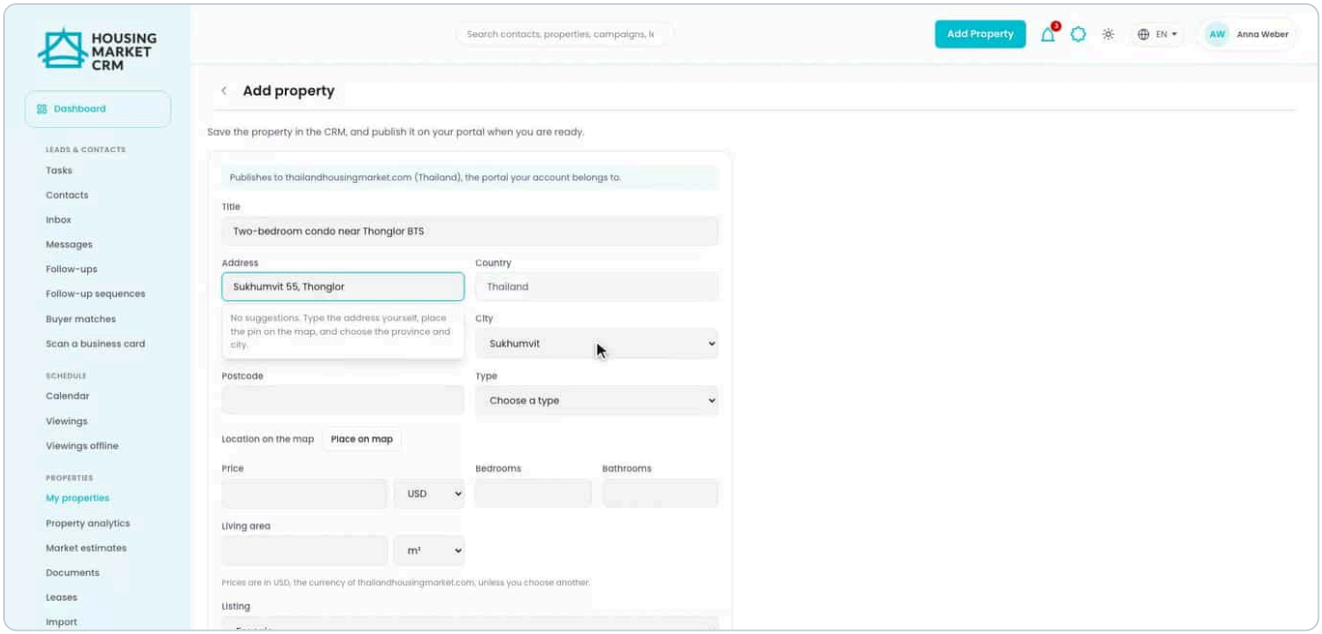
Gambar 26.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Tambahkan alamat.



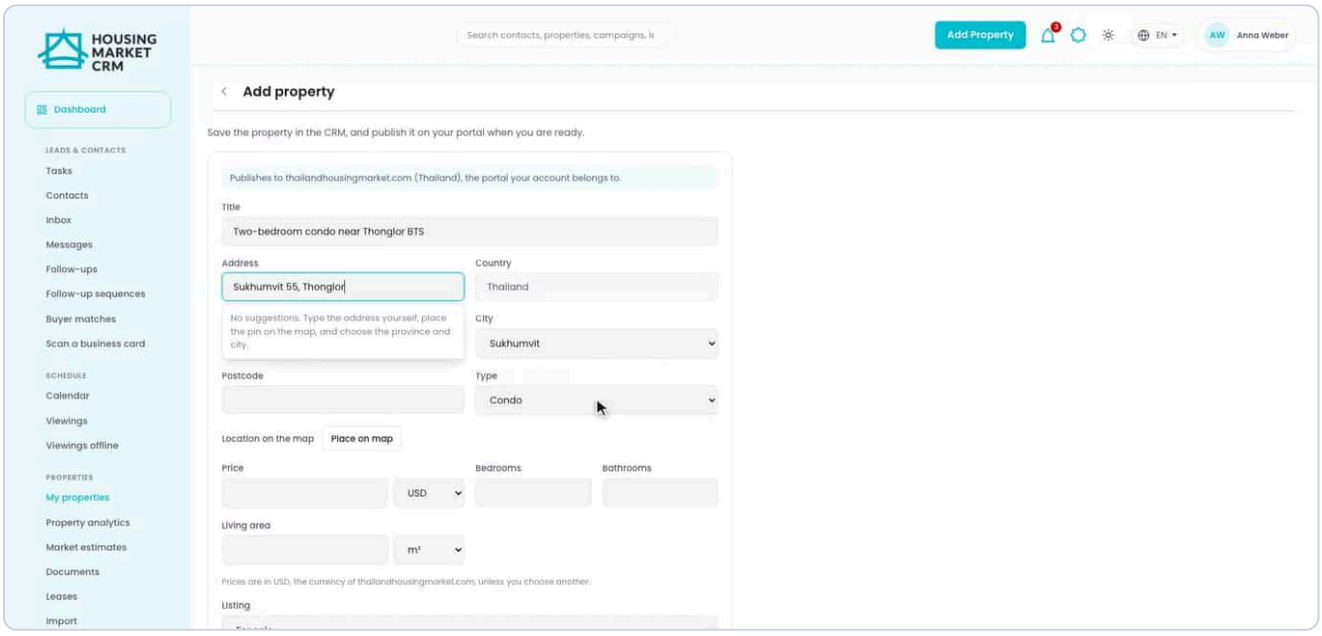
Gambar 26.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pilih provinsi lalu kota atau kecamatan.



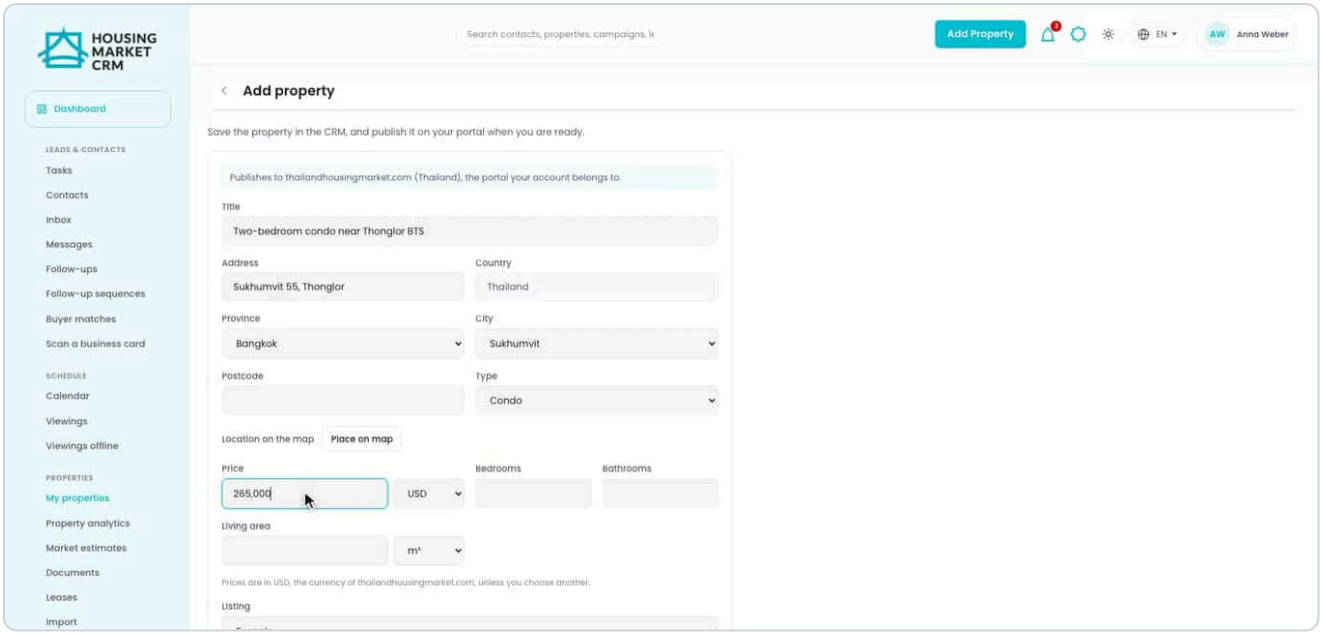
Gambar 26.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pilih jenis properti.



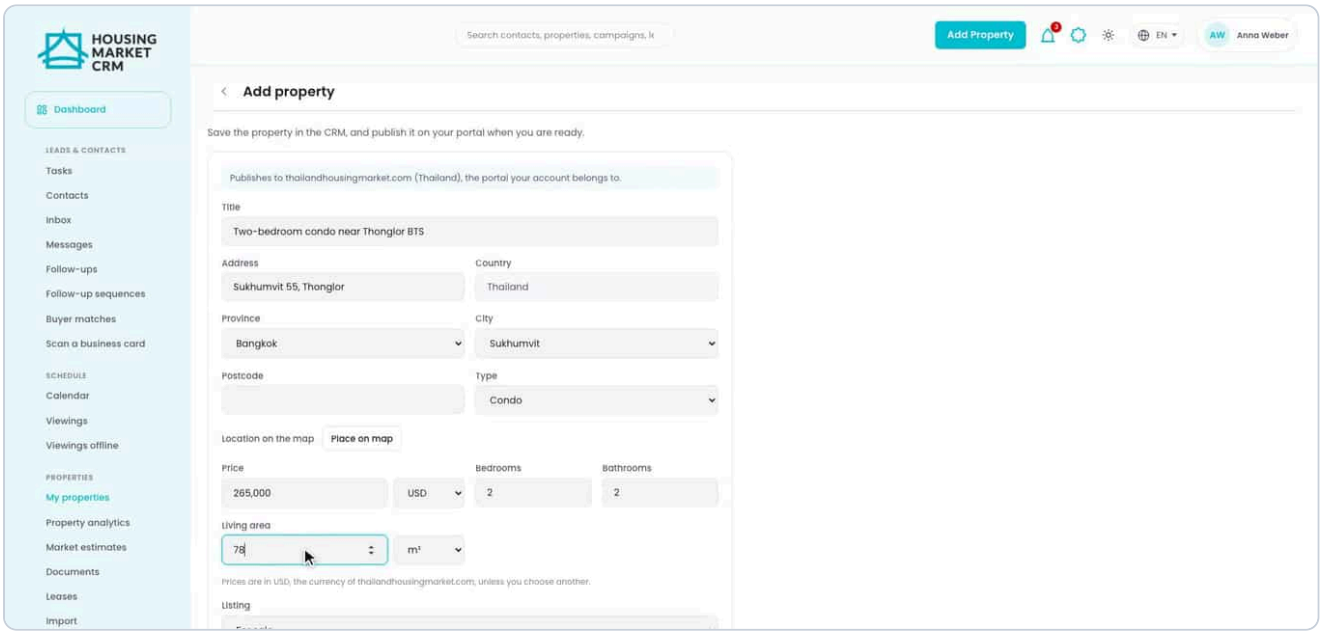
Gambar 26.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Masukkan harga dalam dolar AS.



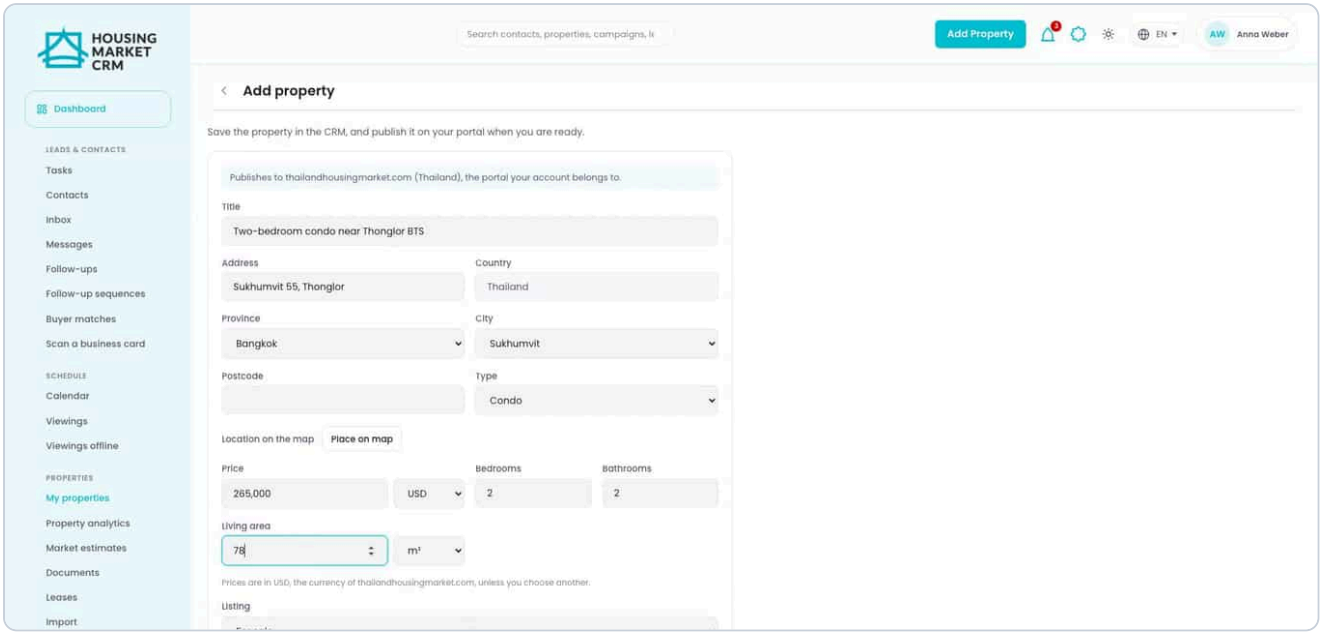
Gambar 26.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tambahkan kamar tidur, kamar mandi dan luas bangunan.



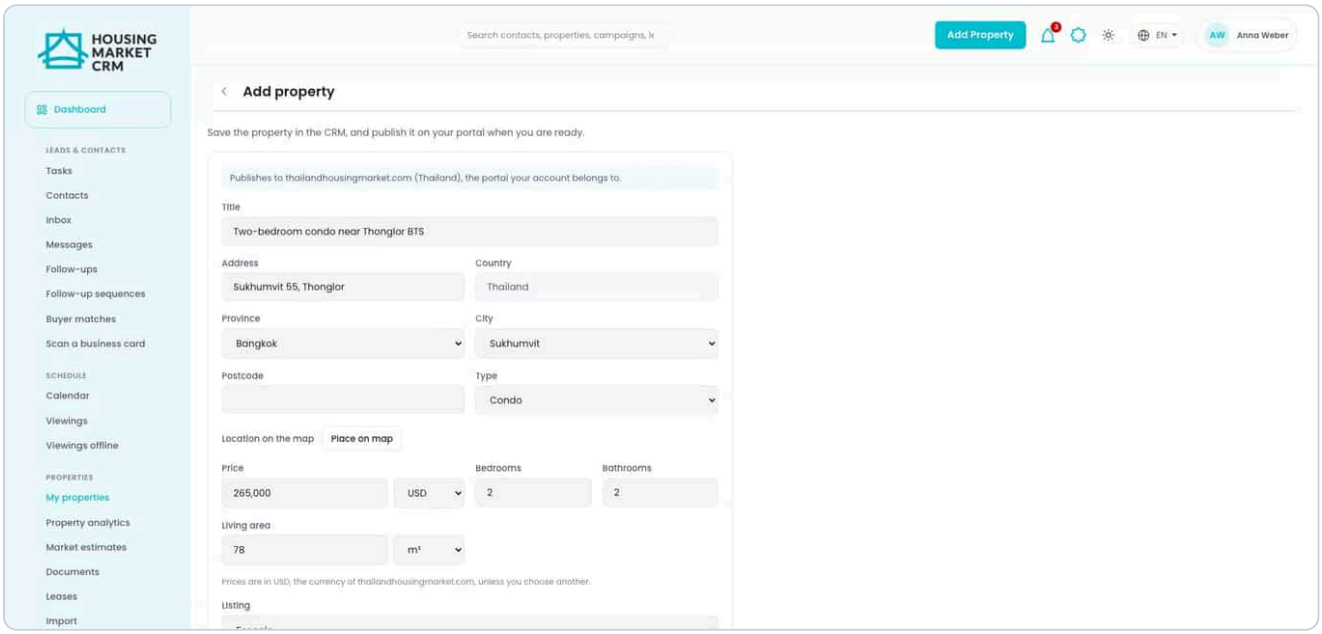
Gambar 26.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Pilih For sale (Dijual) atau To rent (Disewakan).



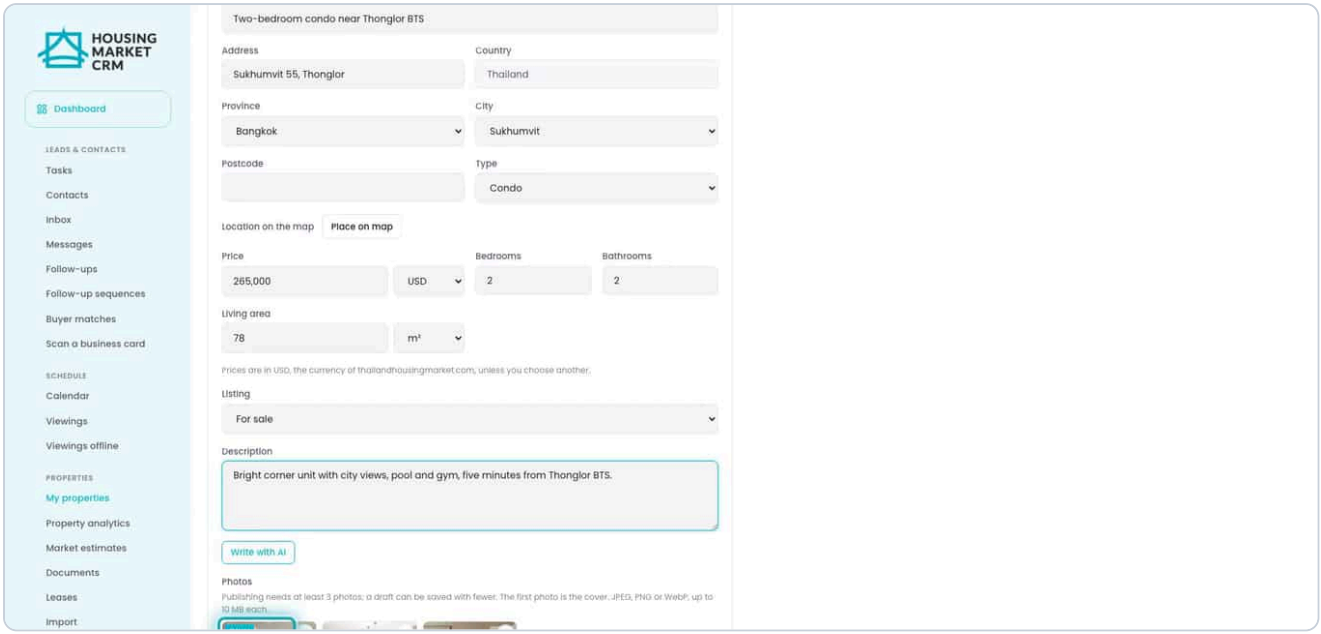
Gambar 26.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Tulis deskripsi.



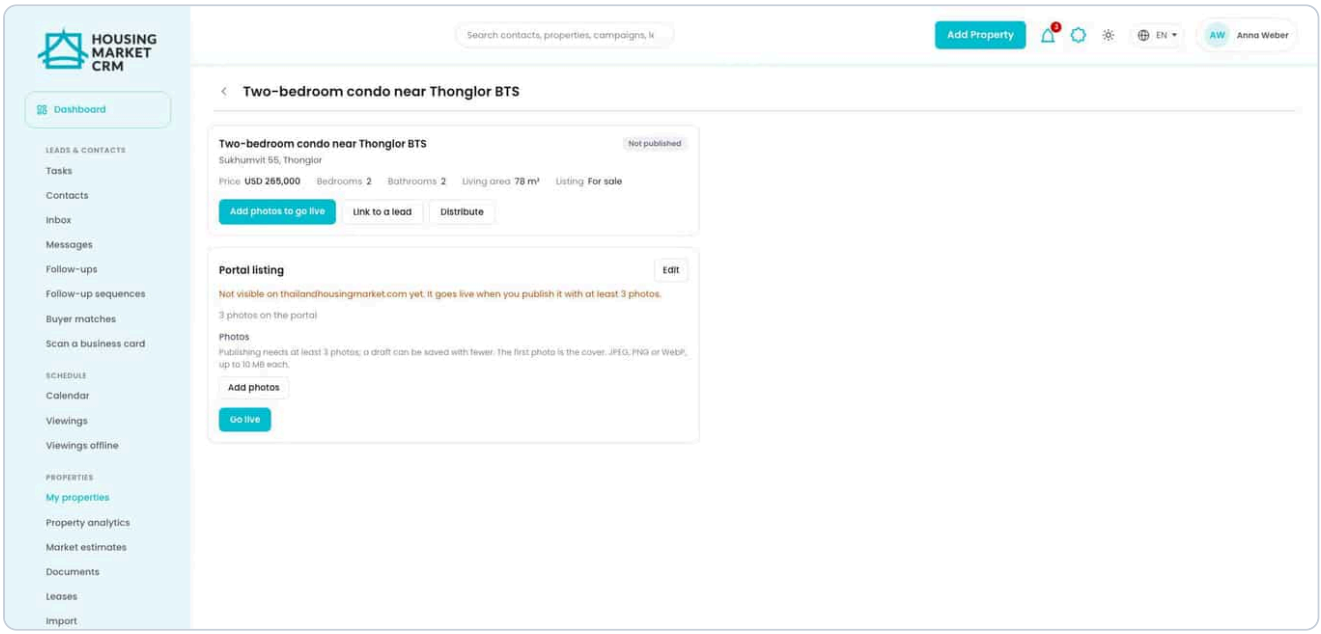
Gambar 26.10 · Layar direkam 17 September 2026

11 Tambahkan foto rumah.



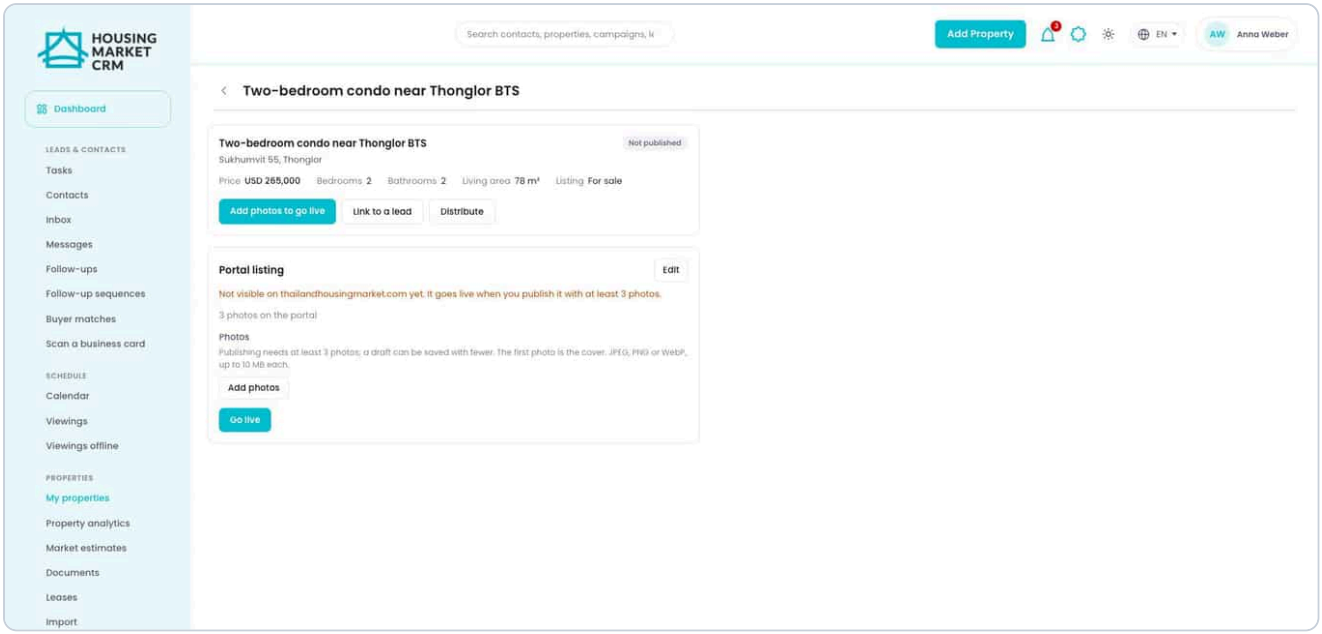
Gambar 26.11 · Layar direkam 17 September 2026

12 Klik Save as draft — atau Publish bila sudah siap.



Gambar 26.12 · Layar direkam 17 September 2026

13 Properti Anda tersimpan di My properties (Properti saya).



Gambar 26.13 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Di Pro, Tulis dengan AI pada formulir properti membuat draf deskripsi dari data yang Anda masukkan, dalam bahasa portal Anda. Anda sendiri yang membaca, mengedit, dan menyimpannya.

Pusat Bantuan: Bagaimana cara kerja penulis listing AI?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya mengelola listing properti saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 BAB 27

Terbitkan properti ke portal

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Anda dapat menyimpan properti di CRM pada paket apa pun, dan di Pro menerbitkannya ke portal negara tempat properti itu berada. Setelah tayang, mengubah data utamanya di CRM juga mengubah iklan di portal, dan properti yang Anda simpan akan diarsipkan, bukan dihapus.

Properti bisa hanya ada di CRM — properti penjual yang sudah Anda ikat kontrak tetapi belum dipasarkan, atau sesuatu yang belum siap diiklankan. Properti tetap privat sampai Anda menentukan lain, dan itu disengaja: jika terbit menjadi bawaan, alamat penjual akan tampil di marketplace publik hanya karena sebuah formulir terkirim.

Di Pro Anda dapat menerbitkannya, dan properti dikirim ke portal negara tempat properti berada, bukan negara tempat Anda berada, sehingga rumah di Spanyol masuk ke marketplace Spanyol. Properti masuk ke antrean persetujuan biasa portal itu seperti listing lainnya.

Setelah properti yang Anda terbitkan dari CRM tayang, mengubahnya di CRM juga mengubah iklan di portal: judul, deskripsi, alamat, harga, kamar tidur, kamar mandi, luas bangunan, dan jenis iklan. Perubahan lokasi, jenis properti, penanda peta, atau foto ditolak selama properti tayang, bukan disimpan di CRM saja. Iklan yang Anda buat langsung di portal, atau yang berasal dari feed properti, ditampilkan di CRM sebagai hanya baca — lihat "Apakah saya bisa melihat iklan portal saya di CRM?".

Setiap tautan listing yang ditampilkan CRM membuka listing tersebut di portal negaranya sendiri, di negara mana pun Anda berada.

Untuk menambahkannya, pilih Tambah properti dan isi formulirnya; Anda bisa menyimpannya sebagai draf dan menerbitkannya nanti. Lihat "Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?".

Menyimpan properti ke arsip

Tidak ada penghapusan. Properti yang sudah selesai Anda tangani akan diarsipkan: properti itu keluar dari Properti saya ke tampilan Diarsipkan, dan tetap menyimpan alamat, harga, foto, riwayat, serta kaitannya dengan prospek, transaksi, dan tugas yang pernah menyentuhnya. Pulihkan mengembalikannya. Tidak ada batas waktu untuk itu dan tidak ada yang sedang menunggu untuk menghapusnya — arsip di sini adalah tempat menyimpan barang, bukan tahap menuju penghapusan.

Selama sebuah properti diarsipkan, Anda tidak dapat mengeditnya, menerbitkannya, atau menayangkannya; pulihkan dulu. Dan pengarsipan hanya terjadi di dalam CRM. Properti yang sudah diterbitkan ke portal tetap tayang di portal itu persis seperti sebelumnya, jadi kalau yang Anda inginkan adalah iklannya diturunkan, turunkan iklan itu di portal.

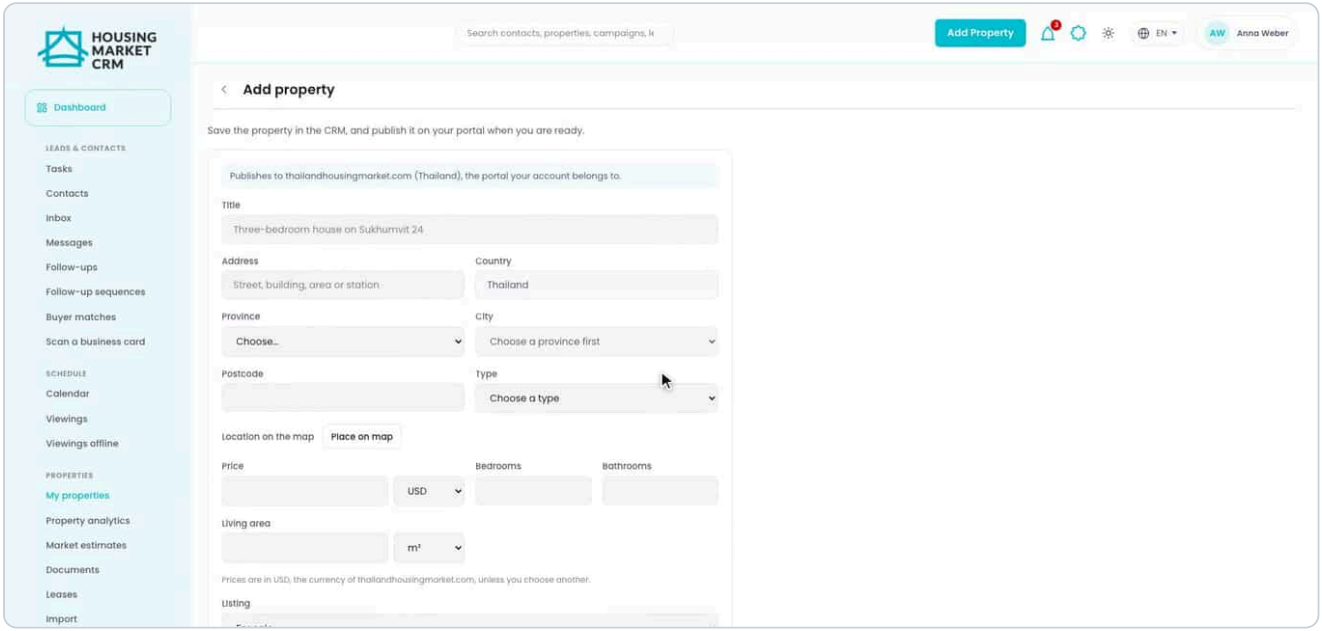
Memindahkan seluruh portofolio

Memindahkan seluruh portofolio dari file CSV atau file feed XML gratis di setiap paket, termasuk paket gratis: pilih Impor dari berkas di Properti saya, hingga 5.000 baris per file. Setiap properti yang diimpor masuk sebagai draf dan tidak ada yang dipublikasikan sampai Anda memublikasikannya. Lihat "Bagaimana cara mengimpor properti dari file?".

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya mengelola listing properti saya?**

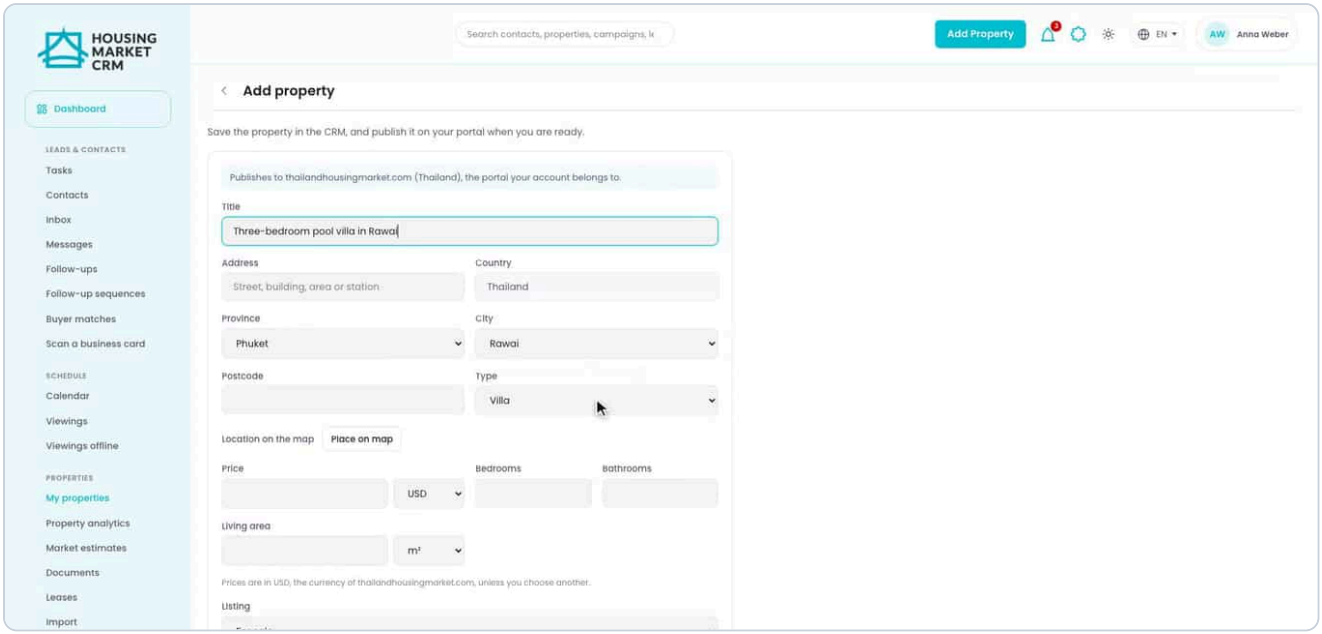
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Add property — atau draf dari My properties.



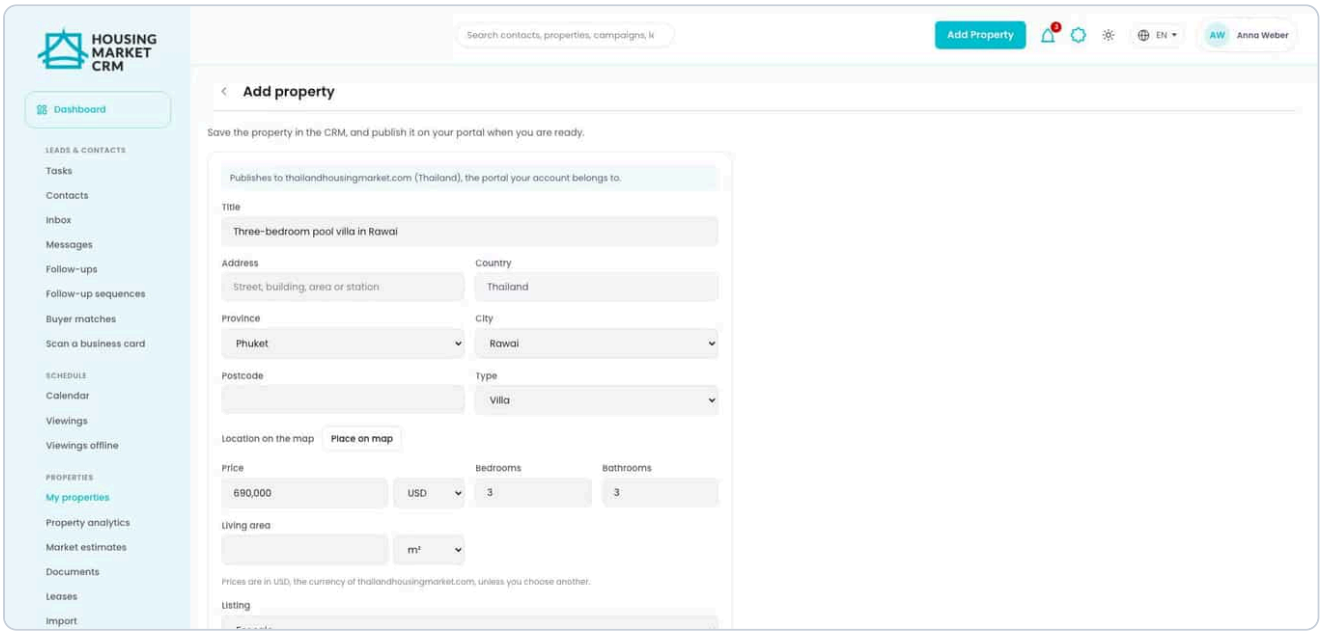
Gambar 27.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Periksa judul dan detailnya.



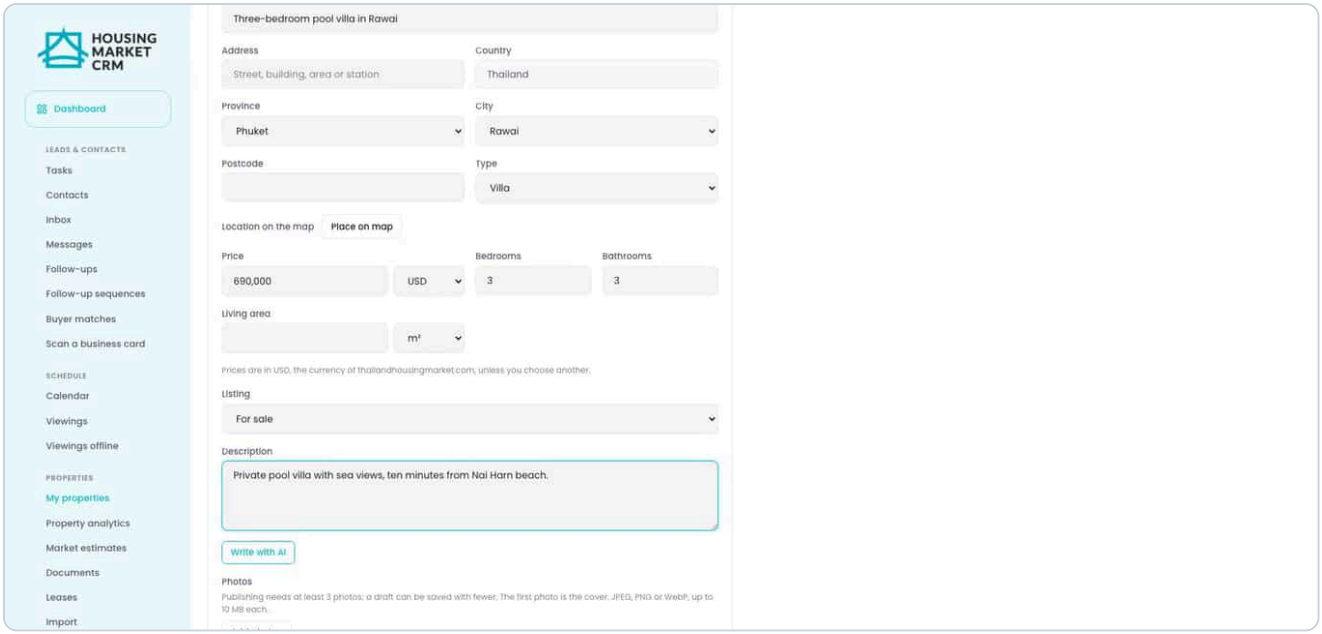
Gambar 27.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pastikan harga dalam dolar AS.



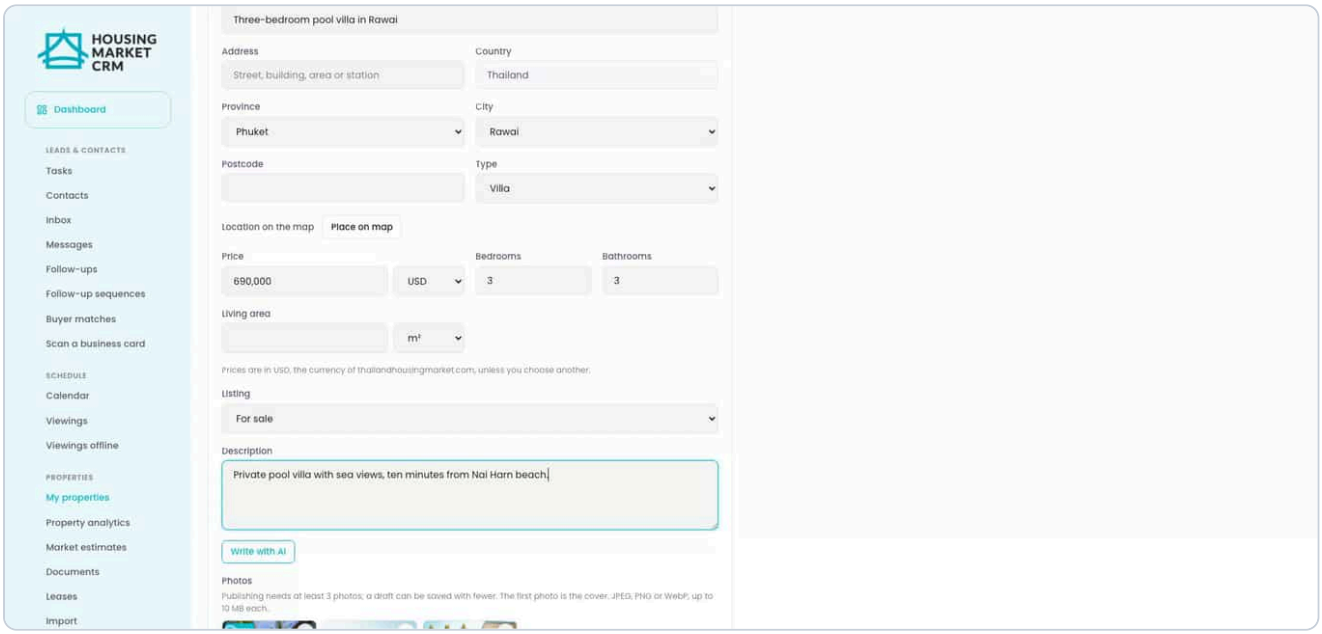
Gambar 27.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Penerbitan butuh minimal tiga foto.



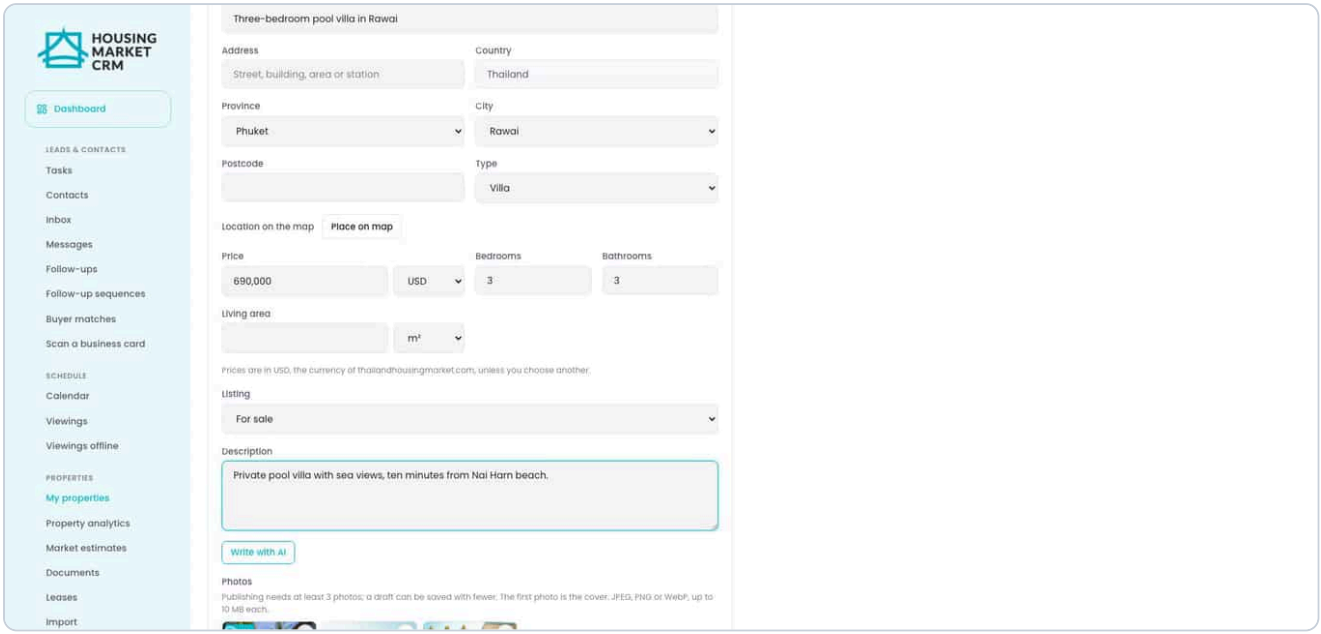
Gambar 27.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik Add photos dan pilih fotonya.



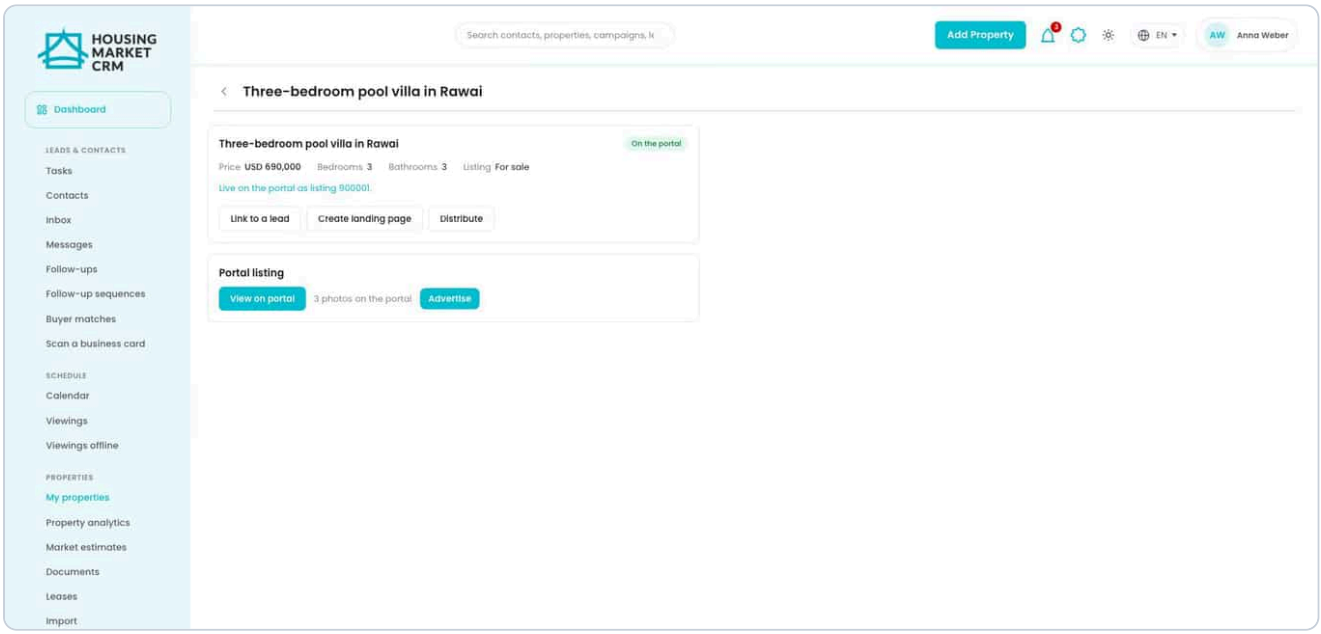
Gambar 27.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Foto pertama menjadi sampul.



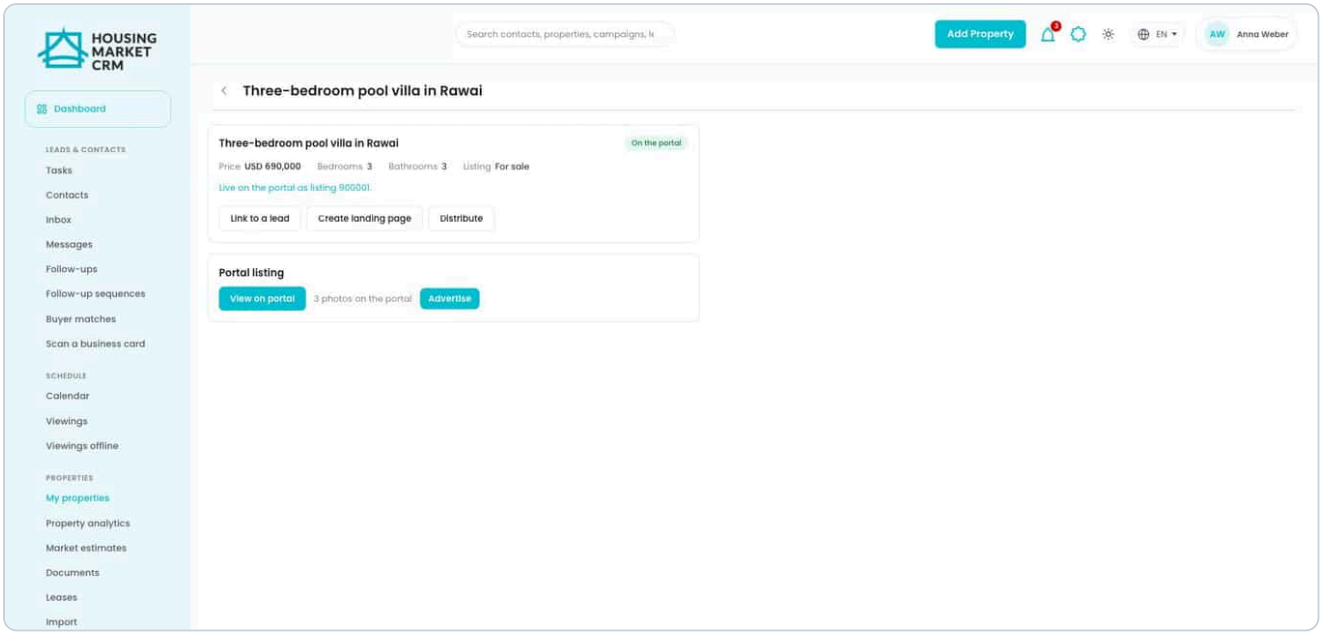
Gambar 27.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Klik Publish.



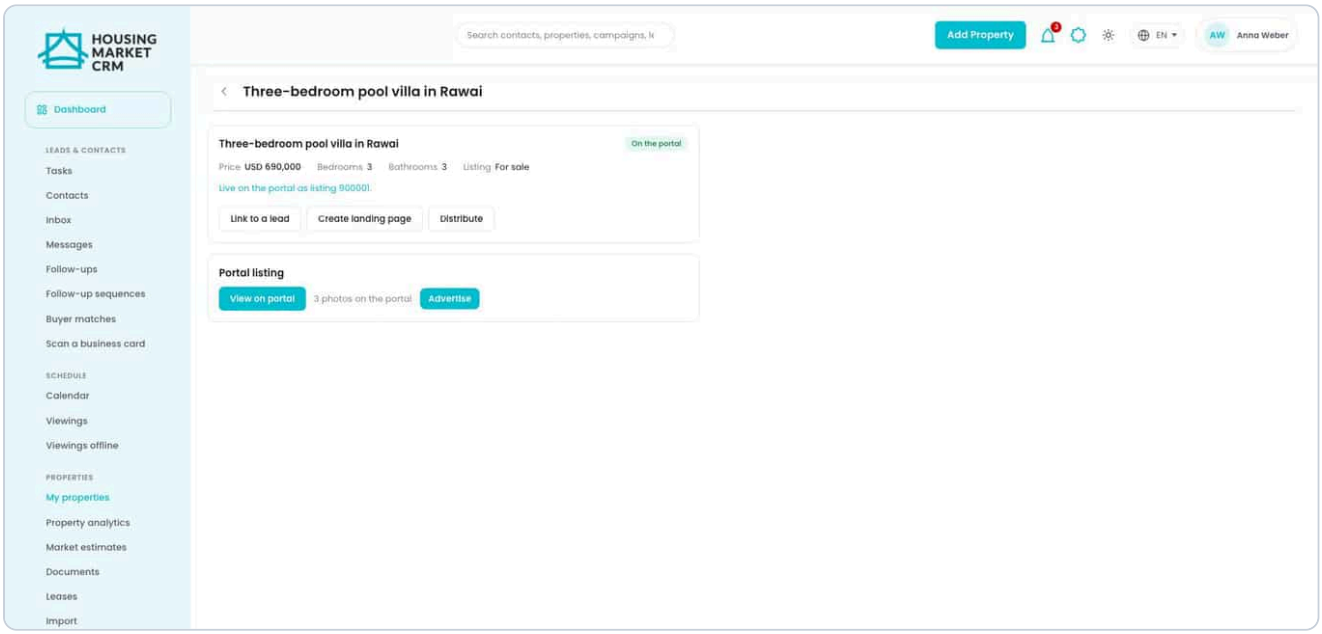
Gambar 27.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Listing kini ada di portal Housing Market Anda.



Gambar 27.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Pertanyaan dari listing masuk di sini sebagai prospek.



Gambar 27.9 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN CRM tidak diintegrasikan dengan portal — CRM adalah bagian dari portal. Satu akun, satu database, dan pertanyaan yang tidak pernah perlu berpindah sistem.

Pusat Bantuan: Apakah CRM terintegrasi dengan Housing Market Group?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-add-a-property

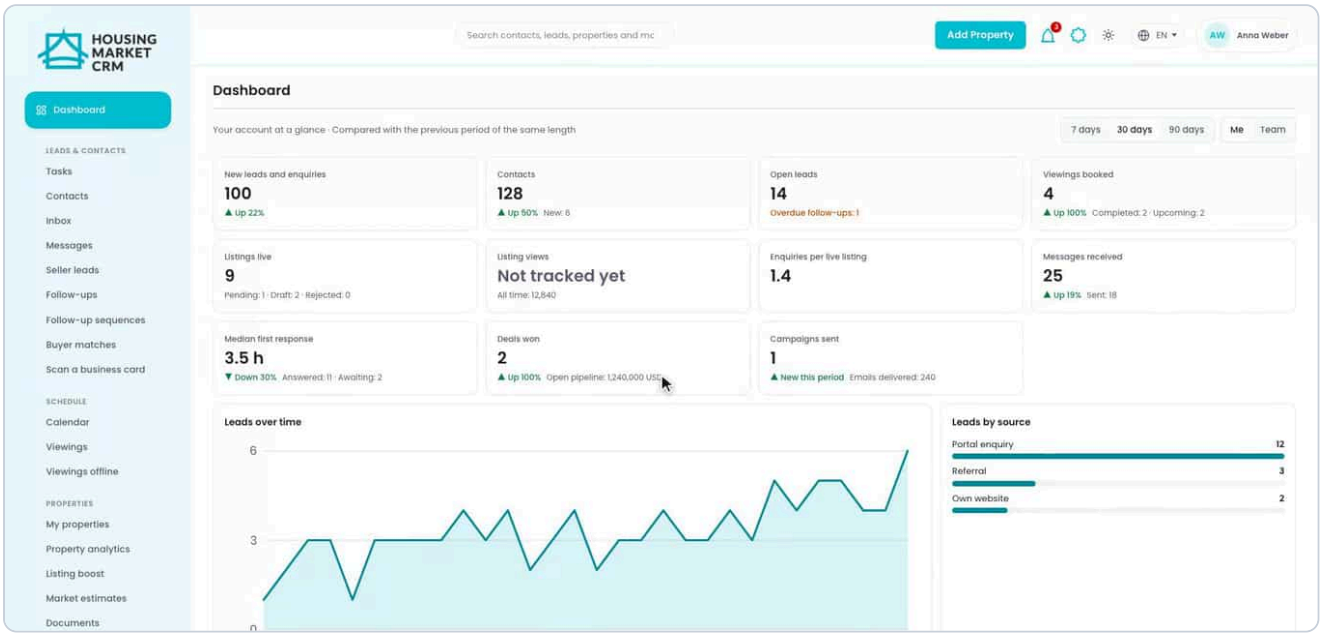
28 BAB 28

Listing portal Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

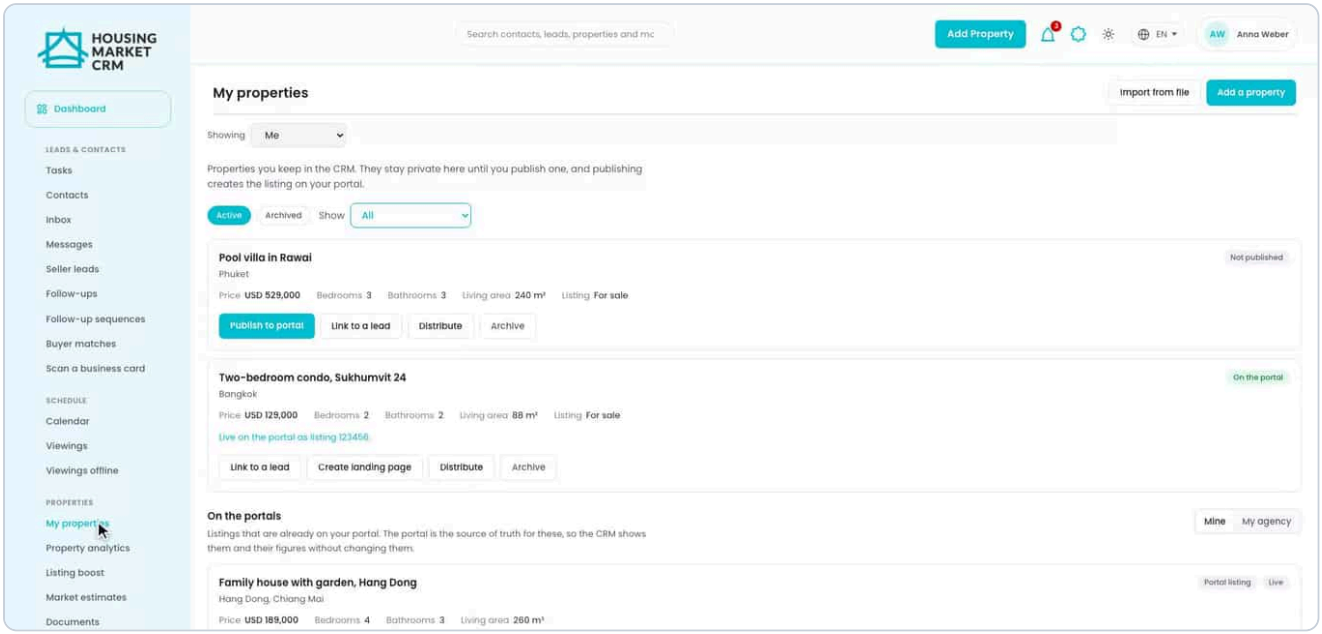
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



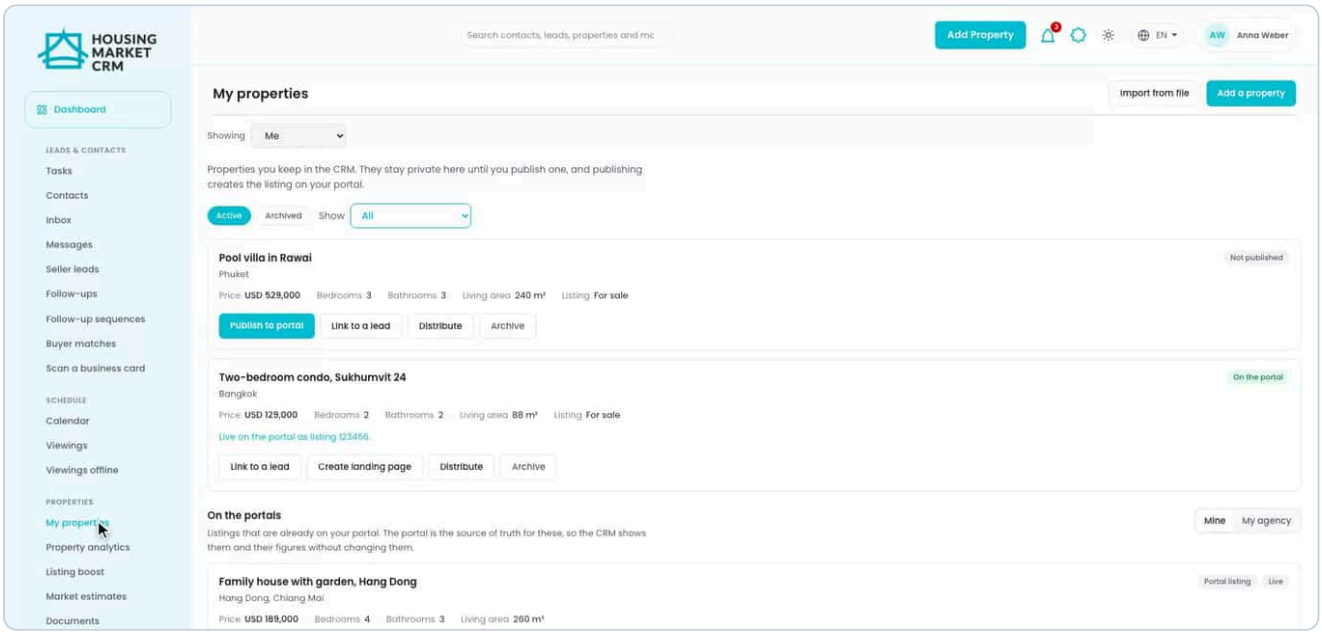
Gambar 28.1 · Layar direkam 16 Oktober 2026

2 Klik My properties di menu kiri.



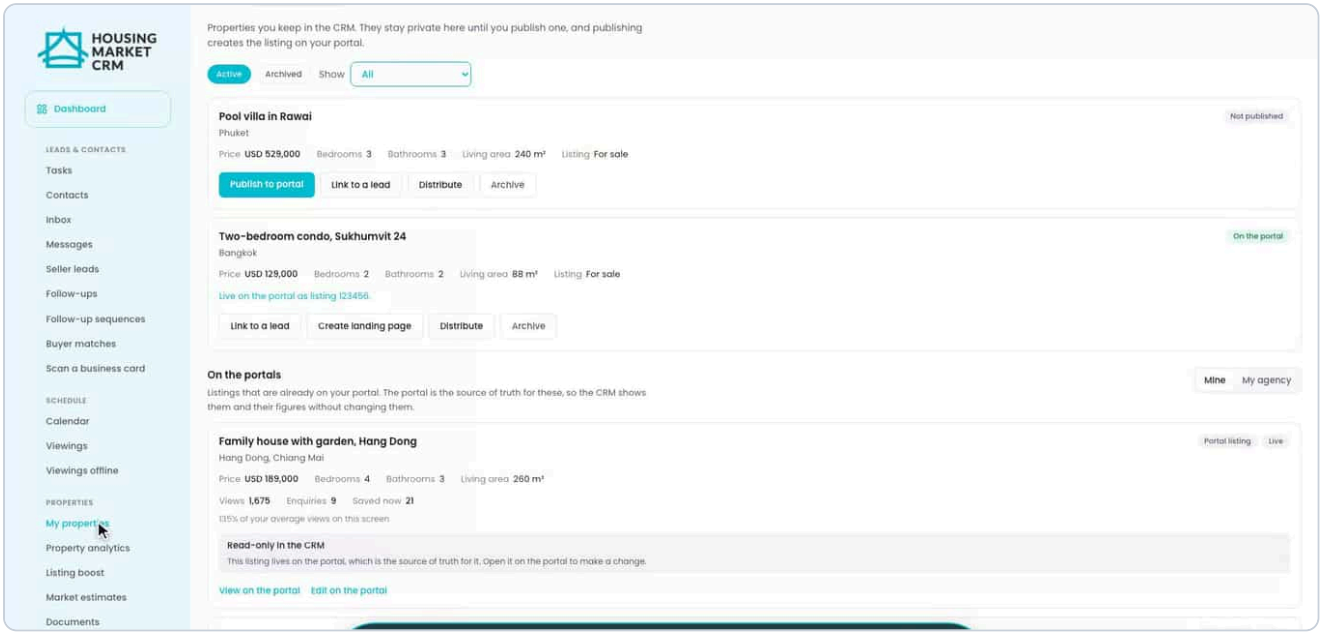
Gambar 28.2 · Layar direkam 16 Oktober 2026

3 Di bagian atas: properti yang Anda kelola di CRM.



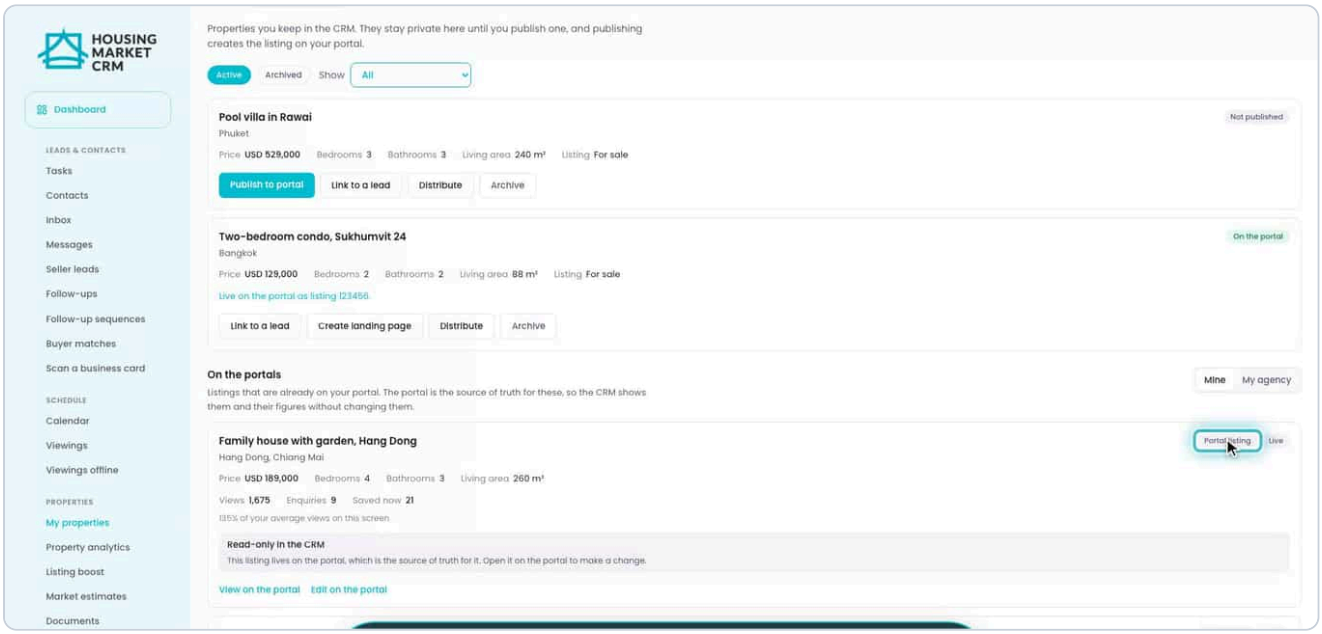
Gambar 28.3 · Layar direkam 16 Oktober 2026

4 Di bawahnya: listing Anda yang sudah ada di portal.



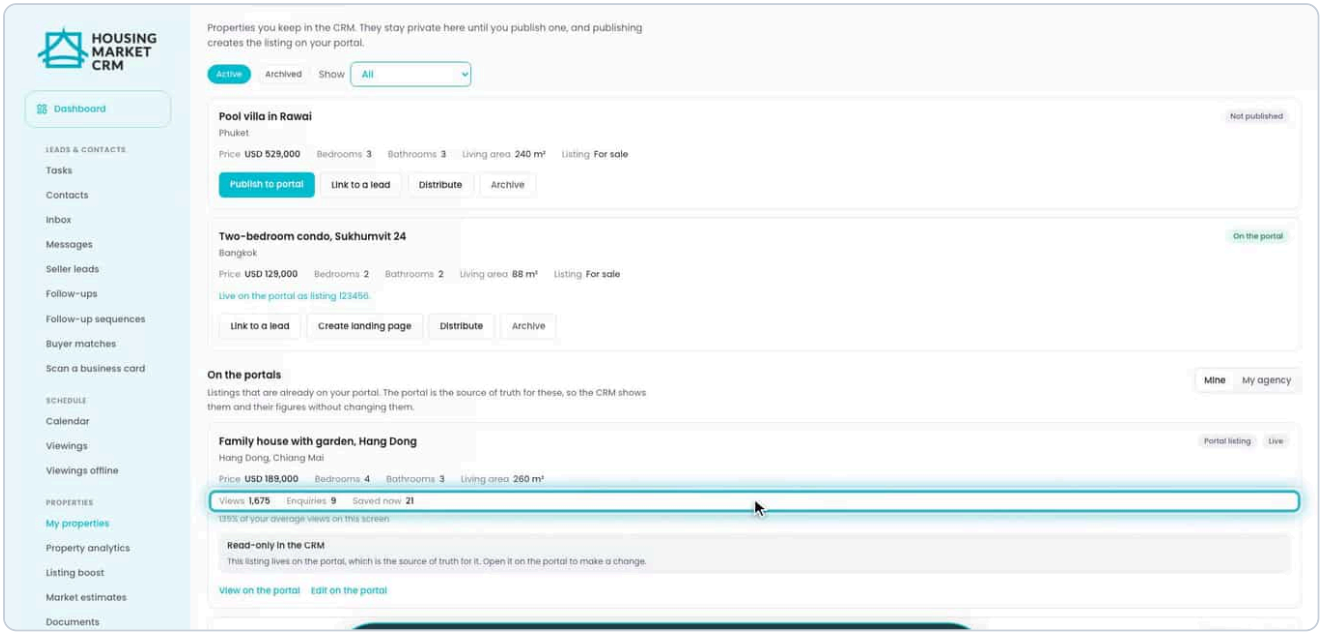
Gambar 28.4 · Layar direkam 16 Oktober 2026

5 Masing-masing ditandai Listing portal, dengan status portalnya.



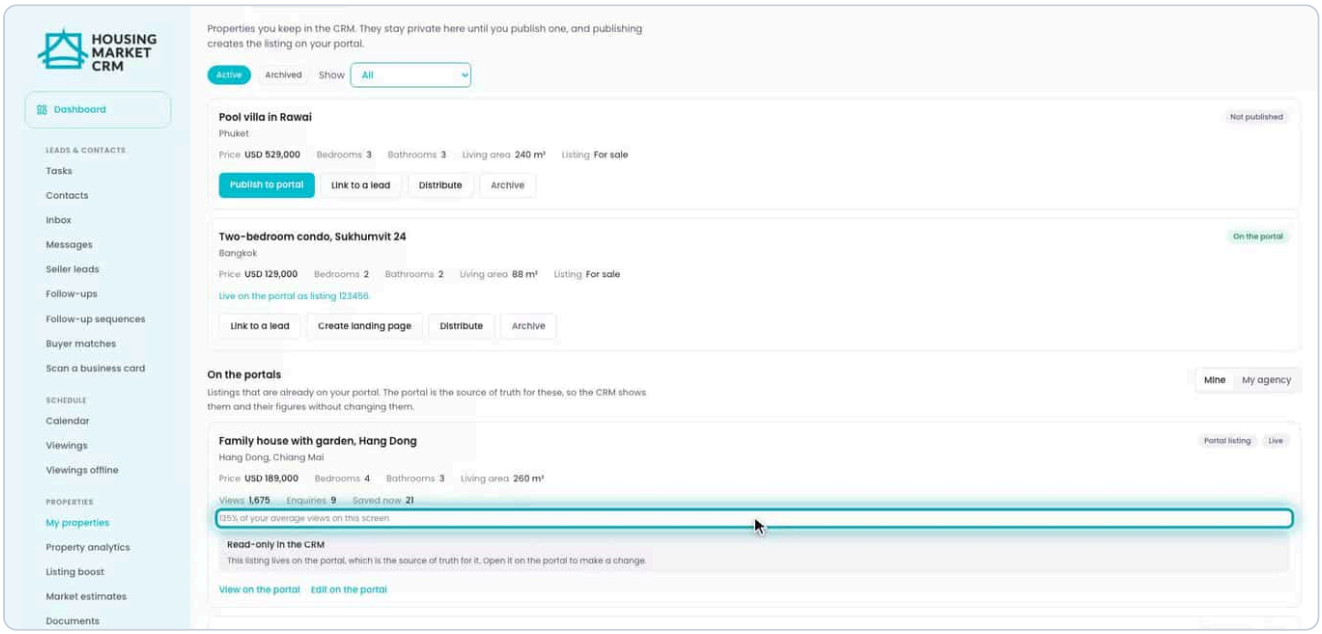
Gambar 28.5 · Layar direkam 16 Oktober 2026

6 Tayangan, pertanyaan dan jumlah pembeli yang menyimpannya kini.



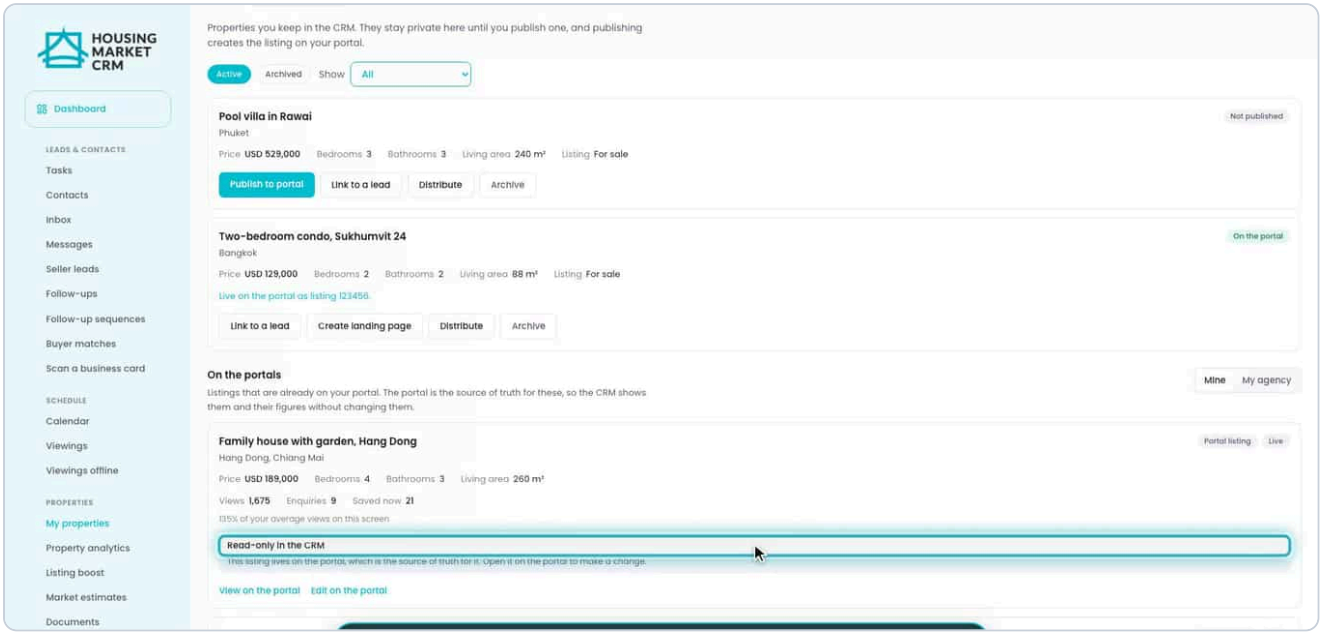
Gambar 28.6 · Layar direkam 16 Oktober 2026

7 Dibandingkan dengan rata-rata listing yang tampil di layar.



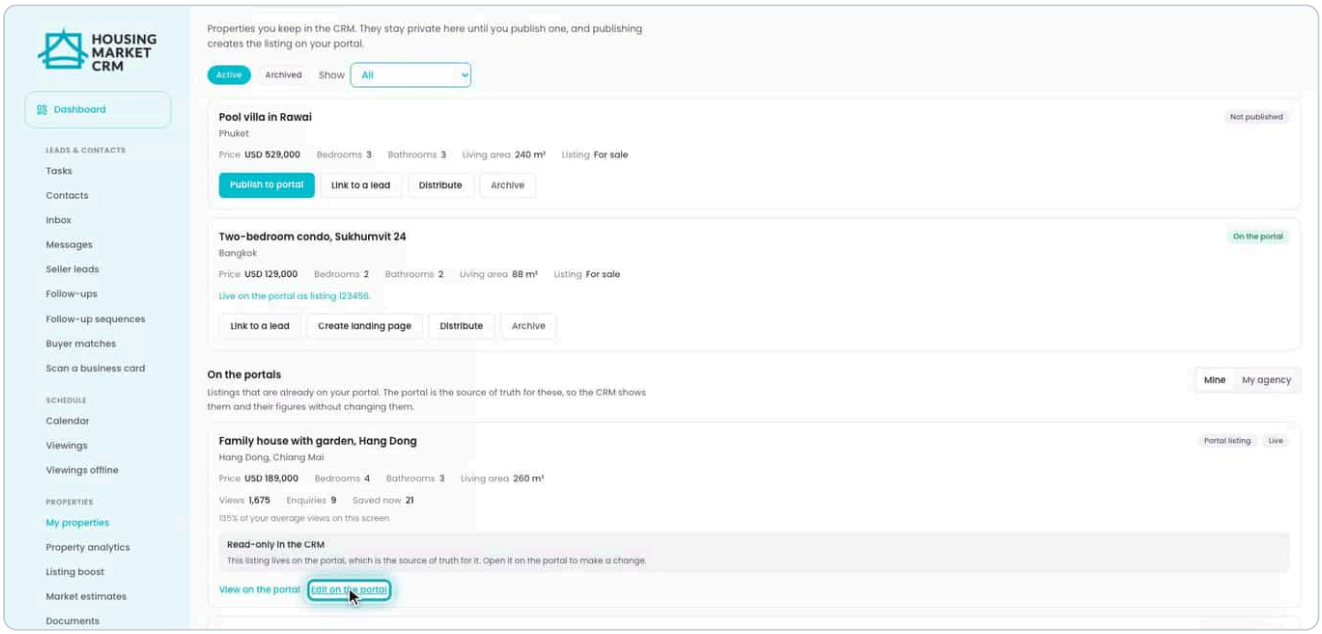
Gambar 28.7 · Layar direkam 16 Oktober 2026

8 Portal adalah acuan utama, jadi di sini hanya bisa dibaca.



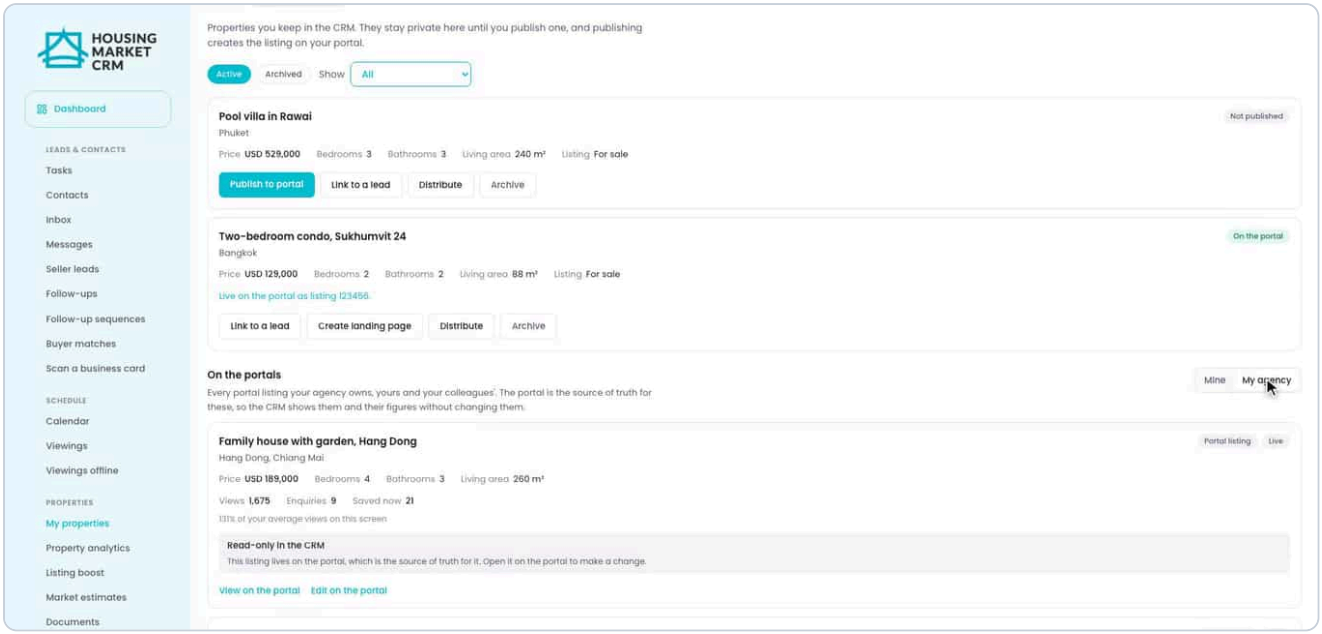
Gambar 28.8 · Layar direkam 16 Oktober 2026

9 Untuk mengubahnya, gunakan Edit di portal.



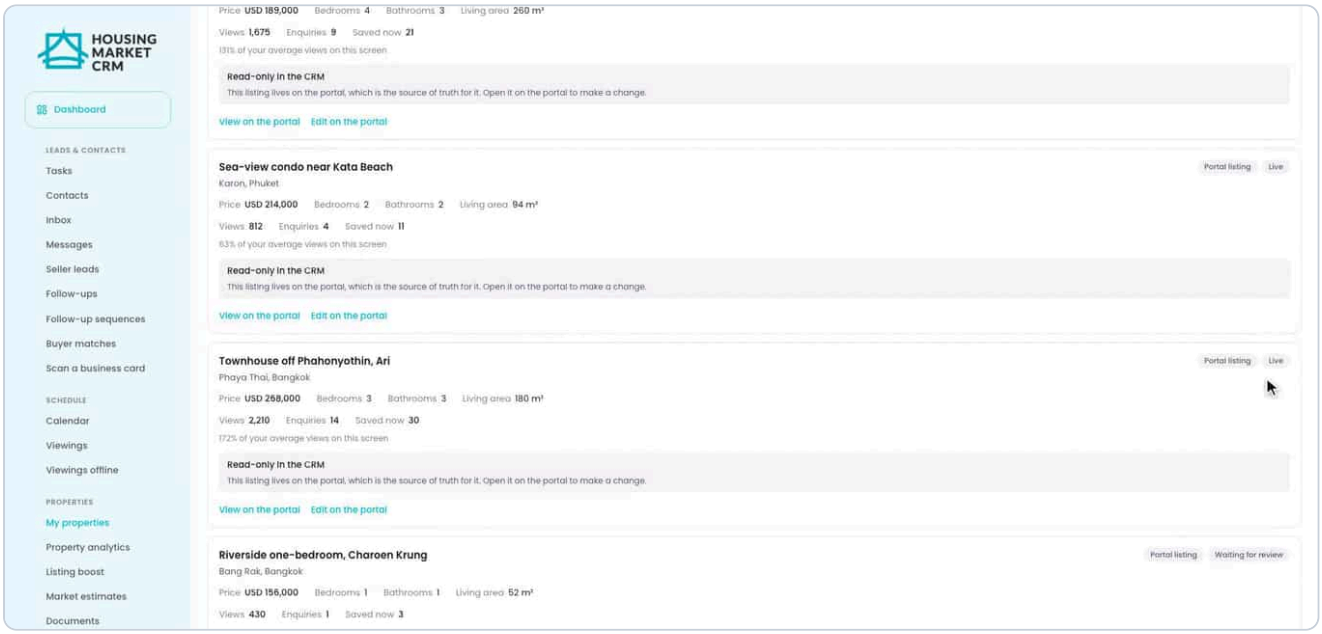
Gambar 28.9 · Layar direkam 16 Oktober 2026

10 Klik Agensi saya untuk melihat seluruh kantor.



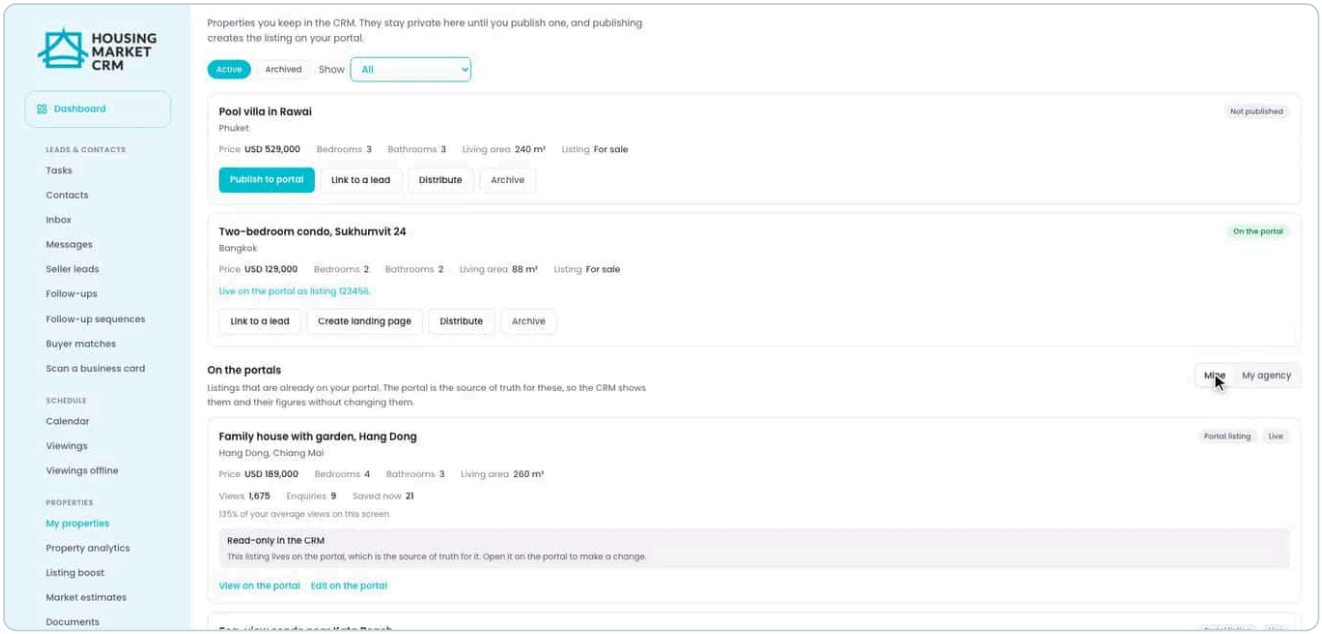
Gambar 28.10 · Layar direkam 16 Oktober 2026

11 Listing portal kolega Anda, beserta angkanya juga.



Gambar 28.11 · Layar direkam 16 Oktober 2026

12 Klik Milik saya untuk kembali ke listing Anda.



Gambar 28.12 · Layar direkam 16 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah CRM terintegrasi dengan Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Bisakah saya mengelola listing properti saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-my-property-listings
Dari mana pengunjung listing saya berasal?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 BAB 29

Arsipkan dan pulihkan properti

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Data itu diarsipkan. Catatannya keluar dari daftar Anda dan tetap ada di basis data, dan arsip adalah tempat untuk menyimpan sesuatu, bukan tahap menuju penghapusan. Masih ada sejumlah kecil data yang dihapus sepenuhnya, dan jawaban ini menyebutkannya.

Tidak ada yang Anda hapus di CRM ini yang dimusnahkan. Menghapus berarti mengarsipkan catatannya: catatan itu keluar dari daftar yang Anda pakai bekerja dan tetap ada di basis data, lengkap dengan tanggal pengarsipannya dan siapa yang mengarsipkannya. Arsip adalah tempat untuk menyimpan sesuatu, bukan tahap menuju penghapusan — tidak ada penghitung waktu dan tidak ada apa pun yang menunggu untuk menghapusnya.

Apa yang diarsipkan

- Sebuah kontak. Kontak itu keluar dari Kontak dan mempertahankan segala isinya: tindak lanjut, komentar, aktivitas, file, properti yang ditandai, nomor telepon, alamat, pesan dan percakapan, serta prospek dan entri kalender yang tetap hidup setelahnya.
- Kontak yang tidak Anda pertahankan dalam sebuah penggabungan. Semua yang terhubung dengannya berpindah ke kontak yang dipertahankan dan catatannya sendiri diarsipkan, dengan menyebut kontak tujuan riwayatnya.
- Sebuah prospek. Prospek itu keluar dari papan dan dari daftar, dan mempertahankan linimasa, komentar, file, serta tindak lanjutnya. Prospek itu juga berhenti diingatkan terus-menerus dan berhenti dihitung untuk orang yang ditugaskan menanganinya, yang tidak akan terjadi kalau arsip hanya menyembunyikannya.
- Sebuah properti, dan sebuah unit yang Anda kelola untuk pemiliknya. Keduanya sudah punya arsip sendiri lebih lama daripada yang lain.
- Sebuah transaksi, beserta komisi yang menjadi hak masing-masing pihak.
- Kursi seorang rekan kerja. Aksesnya berakhir begitu kursi itu diarsipkan, kursi yang Anda bayar menjadi bebas, dan catatan bahwa dia pernah memegangnya — dan pada tingkat apa — tetap disimpan, sehingga "siapa yang menangani prospek ini" masih bisa dijawab setelah dia pergi.

Mengembalikan sebuah catatan

Kontak, properti, transaksi, dan unit kelolaan masing-masing punya arsipnya di layar: tab Diarsipkan atau Tampilkan yang diarsipkan akan menemukan catatannya, dan Batalkan arsip atau Pulihkan menaruhnya kembali di tempat semula. Catatan yang dipulihkan kembali utuh, bukan sebagai salinan.

Prospek dan kursi diarsipkan dengan cara yang sama, tetapi CRM belum punya tampilan arsip untuk keduanya, jadi belum ada tombol yang bisa Anda tekan. Catatannya ada di basis data dan tim dukungan dapat mengembalikannya — mintalah bantuan mereka alih-alih memasukkan ulang prospeknya, karena memasukkan ulang akan menghilangkan linimasa yang tersimpan.

Mengembalikan seorang rekan kerja hanyalah Tambahkan kursi seperti biasa: agen yang pernah memegang kursi akan dipulihkan, bukan diberi kursi kedua, dan log audit mencatat pemulihan itu beserta kantor tempat dia sebelumnya berada.

Yang tidak dilakukan oleh penghapusan

Penghapusan tidak melonggarkan siapa yang boleh menekannya. Menghapus tetap memerlukan manajer yang memiliki hak menghapus, dan mencabut kursi tetap memerlukan administrator, karena izin itu terikat pada hasil yang diinginkan agen, bukan pada cara sistem mewujudkannya. Log audit akun mencatat tindakan ini sebagai pembaruan yang menyebut pengarsipan, bukan sebagai penghapusan — riwayat permanen yang mengklaim sebuah catatan telah dimusnahkan padahal catatan itu hanya terpisah satu penanda dari kembali muncul di layar justru lebih buruk daripada tidak ada riwayat sama sekali.

Mencabut kursi juga tidak dengan sendirinya mengubah tagihan Anda. Hanya pemilik akun yang mengubah berapa kursi yang dibayar kantor, di Paket dan tagihan.

Apa yang masih dihapus sepenuhnya

Bagian inilah yang perlu dibaca sebelum Anda mengandalkan bagian-bagian sebelumnya. Data di bawah ini saat ini dihapus, bukan diarsipkan, jadi anggaplah penghapusan pada salah satunya bersifat final:

- Dokumen yang Anda hapus dari penyimpanan dokumen. Mengarsipkan dokumen adalah tindakan tersendiri dan itulah yang sebaiknya dipakai; dokumen yang sudah ditandatangani tidak dapat dihapus oleh siapa pun.
- Sebuah sewa.
- Sebuah tindak lanjut, dan sebuah rangkaian tindak lanjut.
- Sebuah tahap pada transaksi.
- Sebuah entri kalender.
- Sebuah templat pesan WhatsApp.
- Sebuah koneksi ke layanan luar, beserta webhook dan kunci API pada API terbuka.
- Data di belakang sebuah pembagian portal klien — daftar pilihan, listing penjual, atau catatan masukan.

Tidak satu pun dari itu berupa orang, properti, atau rekan kerja, dan di situlah garis pekerjaan ini ditarik. Semuanya disebutkan di sini alih-alih dibiarkan, supaya tidak ada yang membaca "menghapus berarti mengarsipkan" sebagai mencakup lebih banyak daripada kenyataannya.

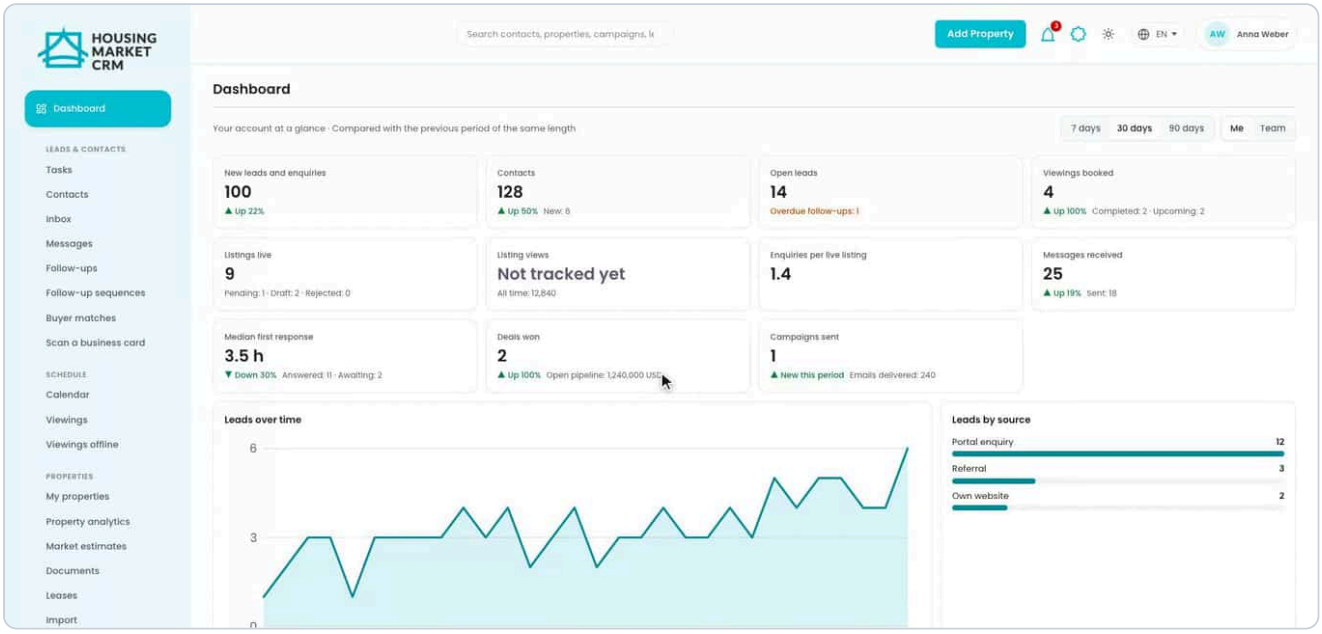
Membatalkan paket juga bukan penghapusan

Ketika paket berbayar berakhir, akun kembali ke paket gratis dan tidak ada yang dihapus: inti CRM tetap berjalan dan prospek, kontak, serta riwayat Anda tetap di tempatnya. Lihat "Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?".

Dari Pusat Bantuan: **Apa yang terjadi ketika saya menghapus kontak, prospek, atau rekan kerja?**

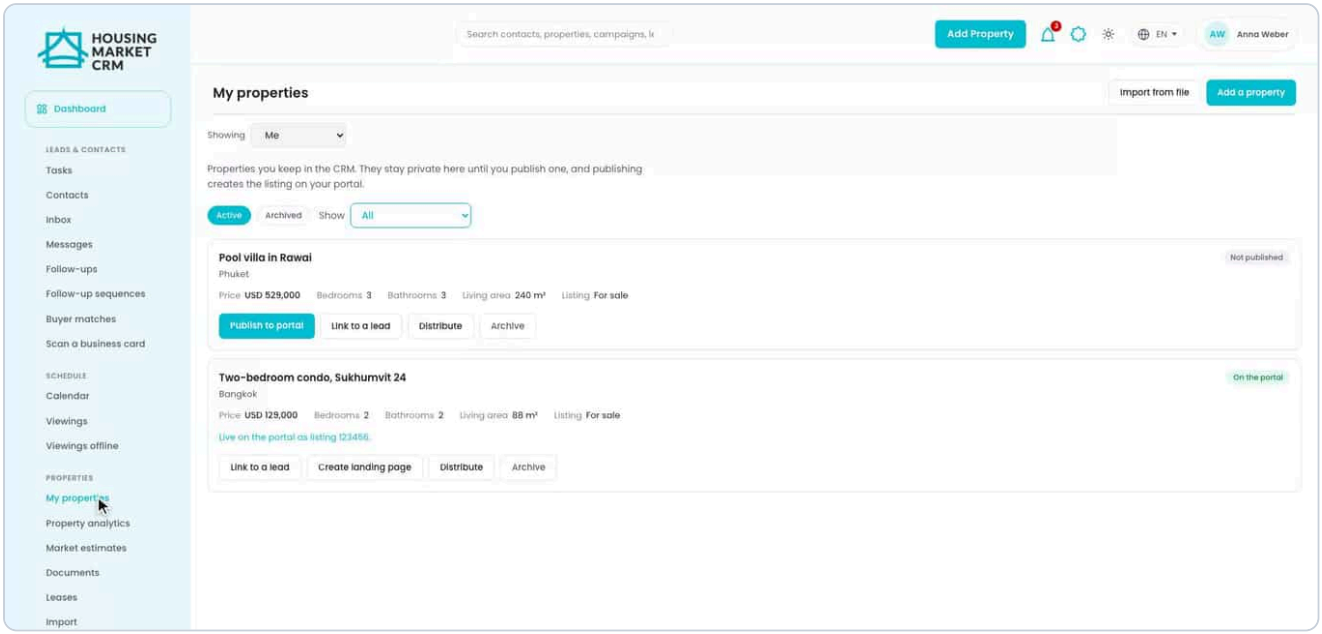
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akun Housing Market CRM Anda.



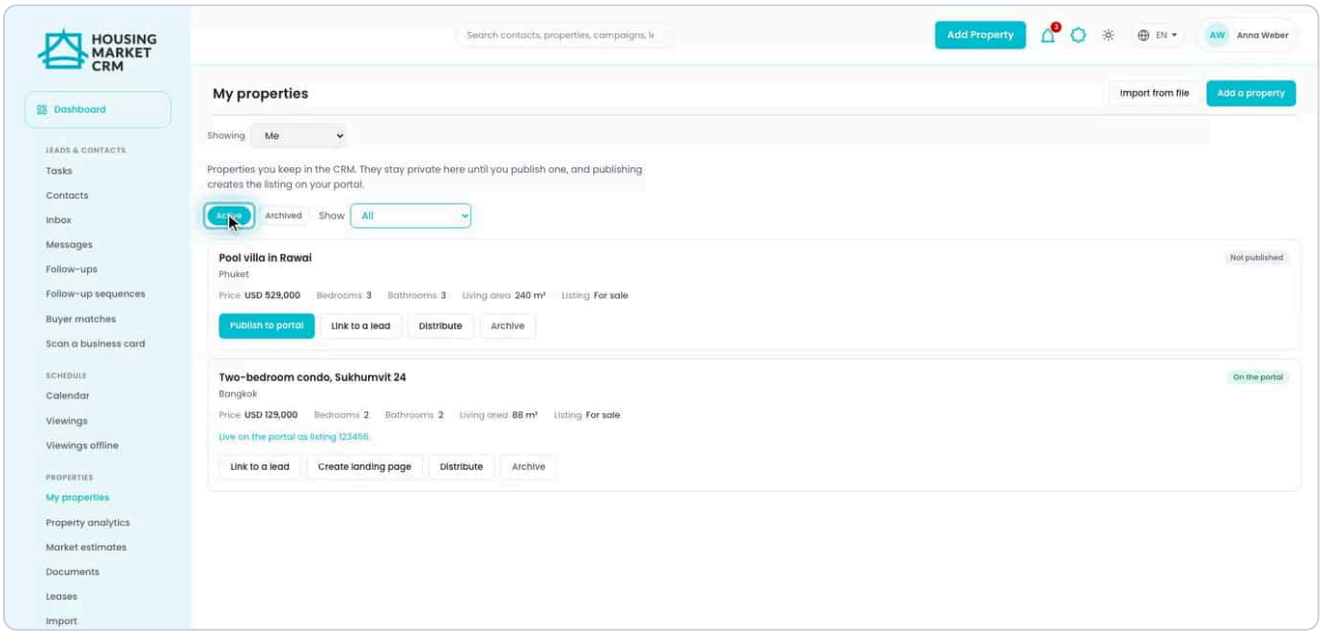
Gambar 29.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik My properties di menu kiri.



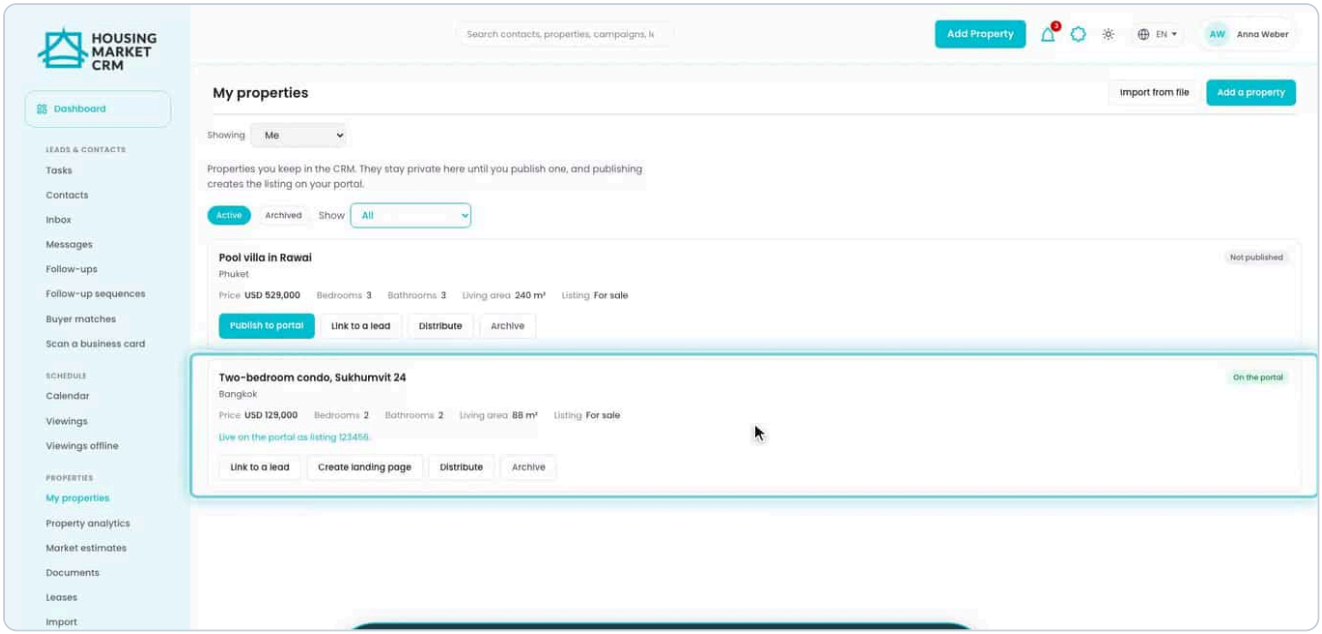
Gambar 29.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Daftar Anda punya dua tab: Active dan Archived.



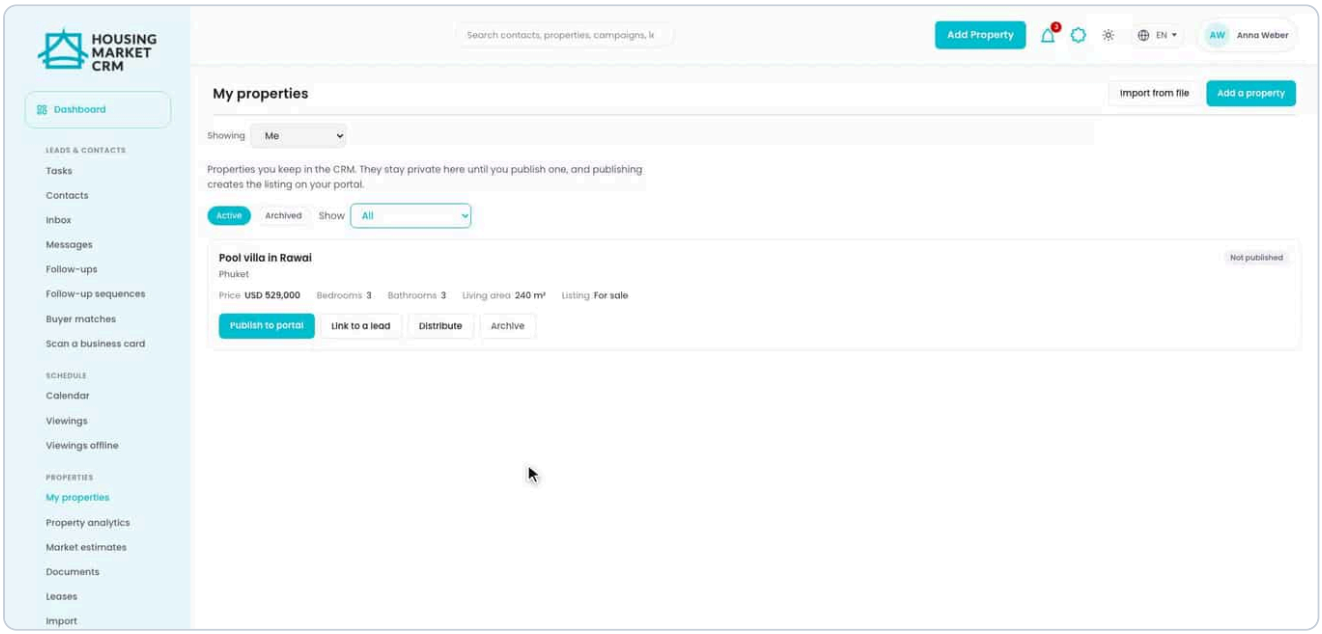
Gambar 29.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Kondominium ini sudah terjual, jadi tak layak di daftar aktif.



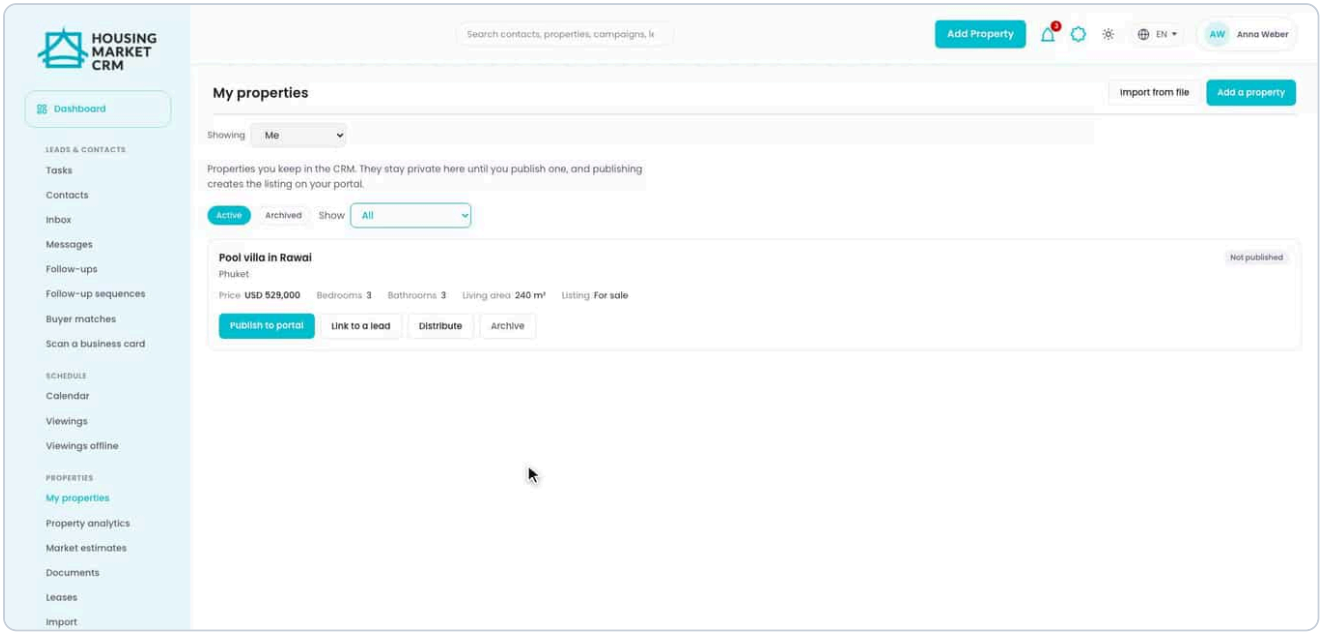
Gambar 29.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Klik Archive pada kartunya.



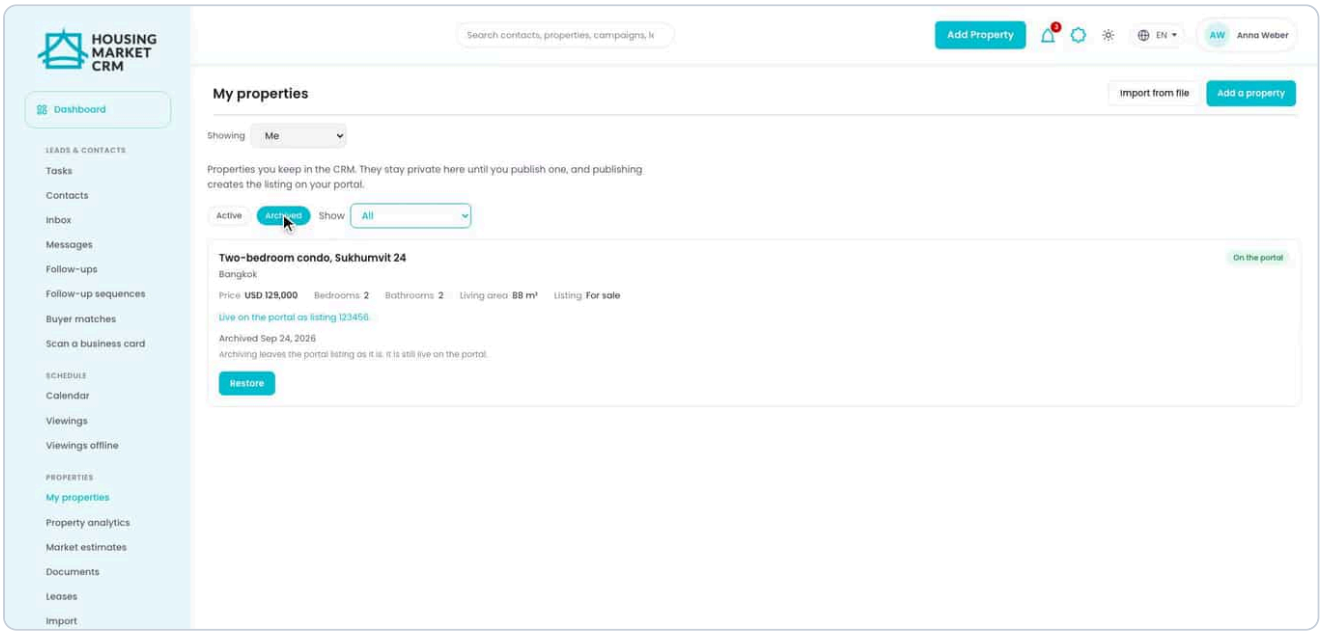
Gambar 29.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Archiving… — dan hilang dari daftar. Tidak ada yang dihapus.



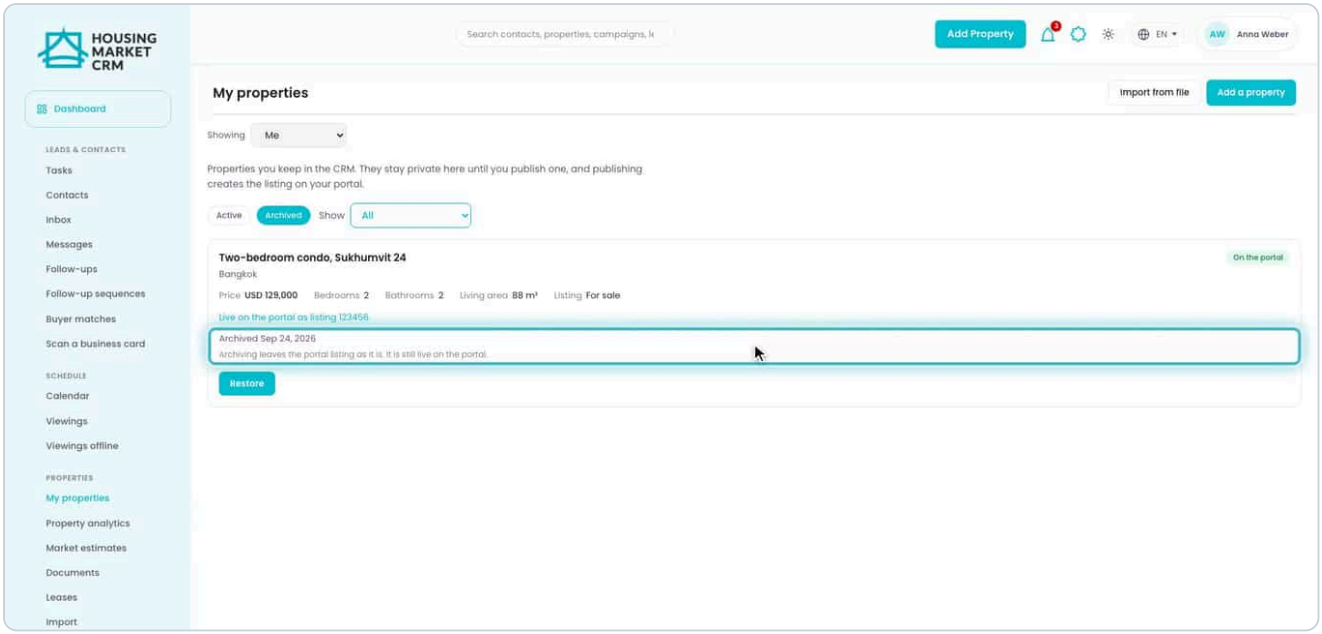
Gambar 29.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Buka tab Archived.



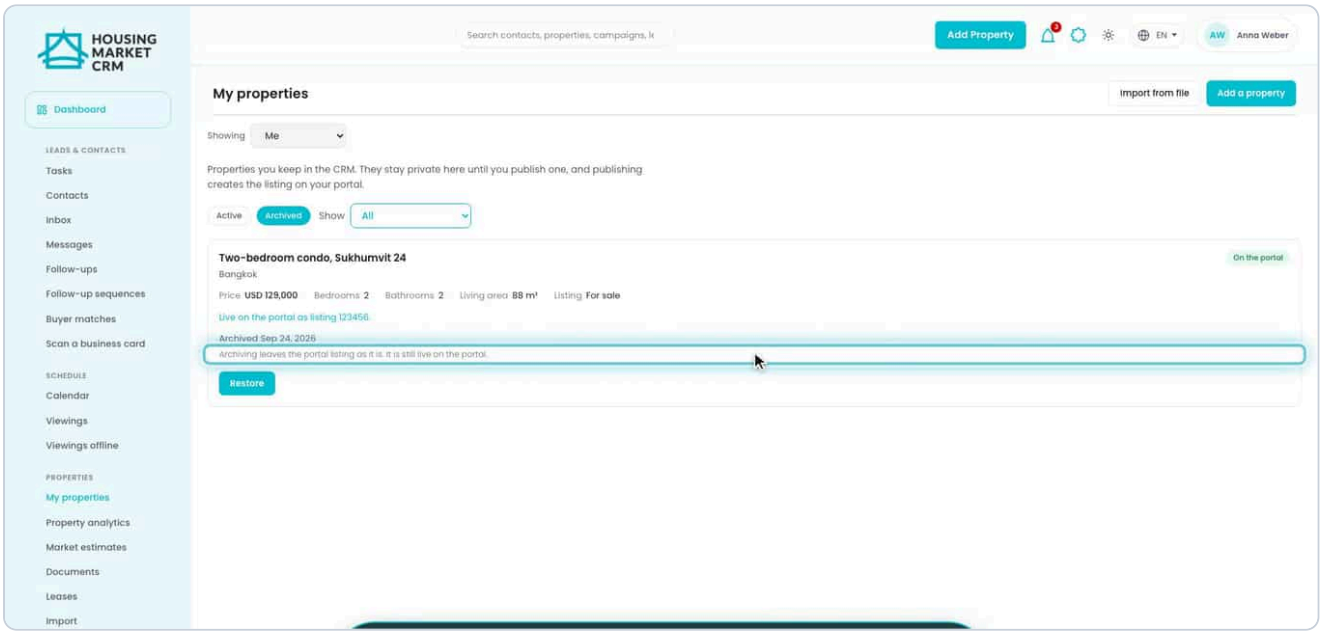
Gambar 29.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Kartu mencatat tanggal pengarsipannya.



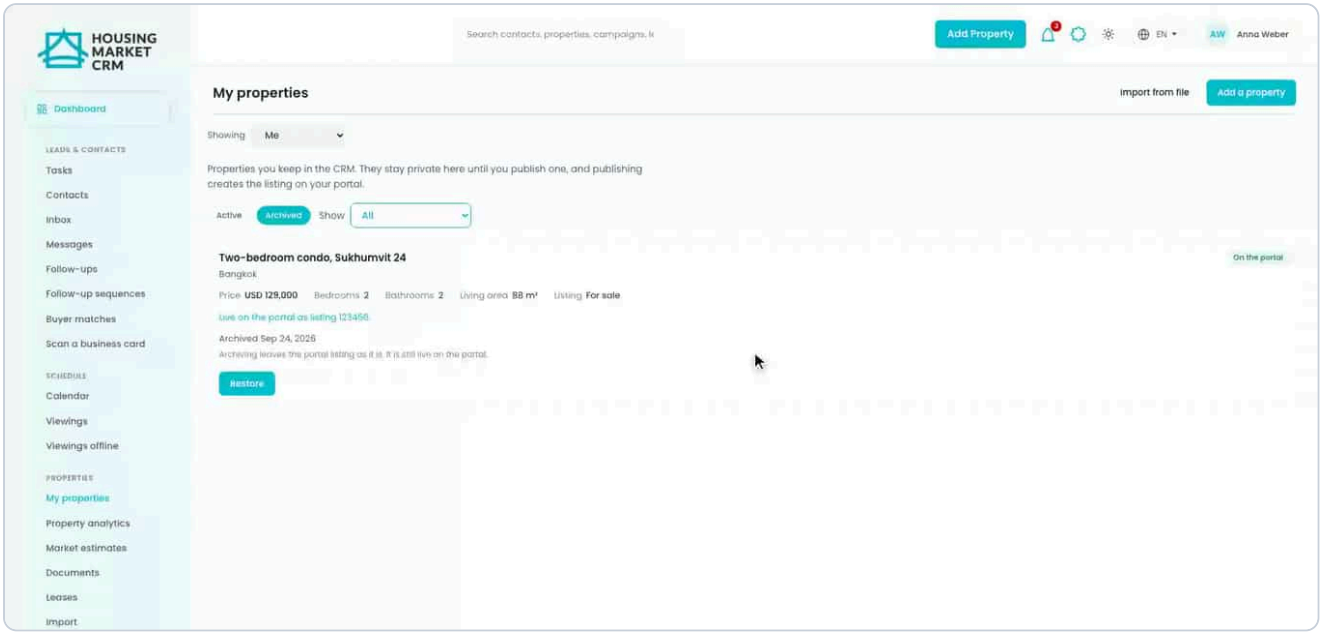
Gambar 29.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Dan baris pentingnya: listing portal tidak tersentuh.



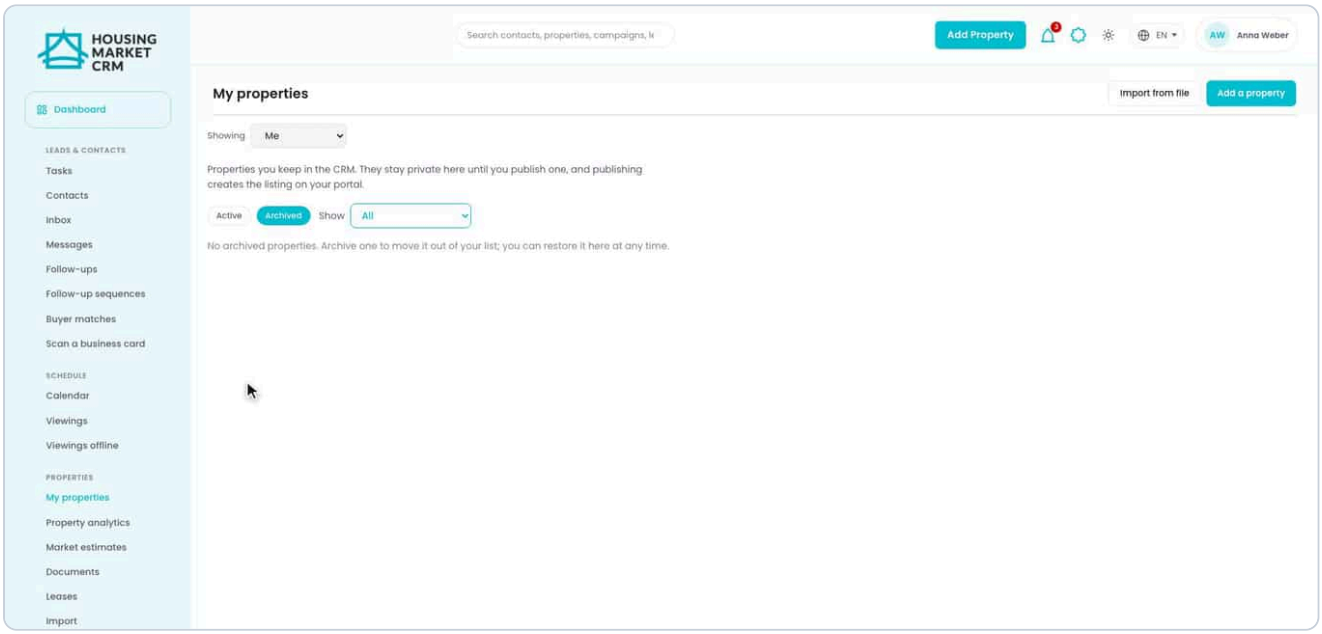
Gambar 29.9 · Layar direkam 24 September 2026

10 Tetap tayang di portal sampai Anda menariknya di sana.



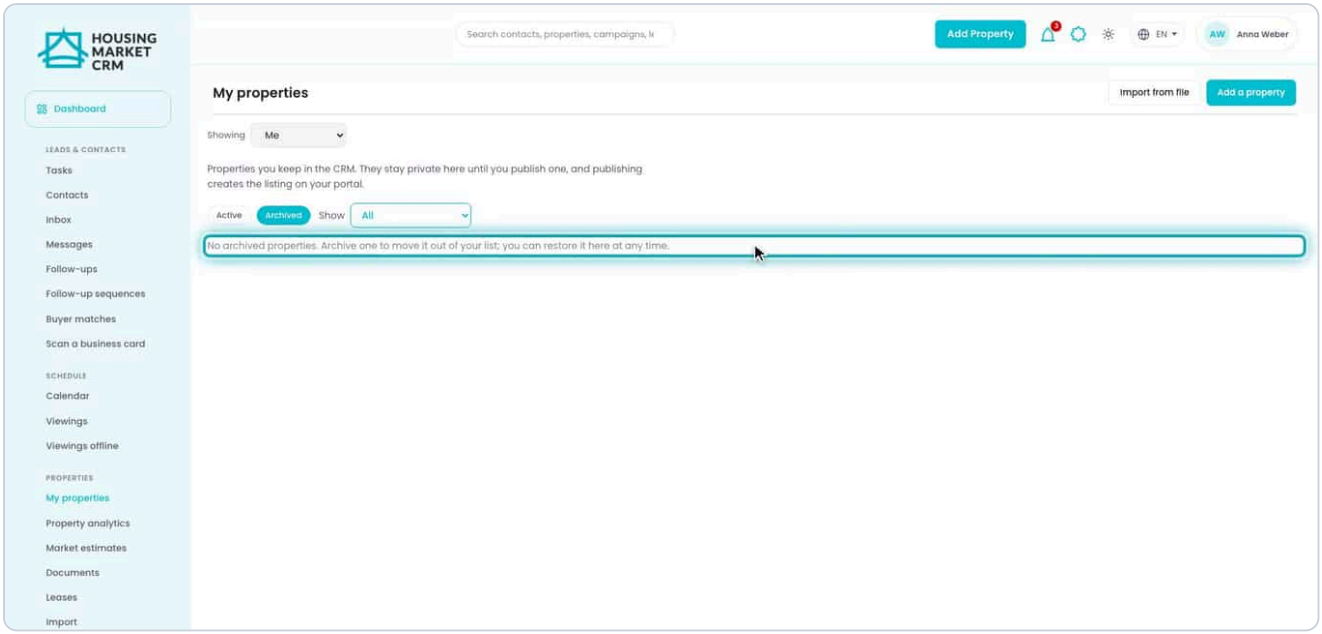
Gambar 29.10 · Layar direkam 24 September 2026

11 Berubah pikiran? Klik Restore.



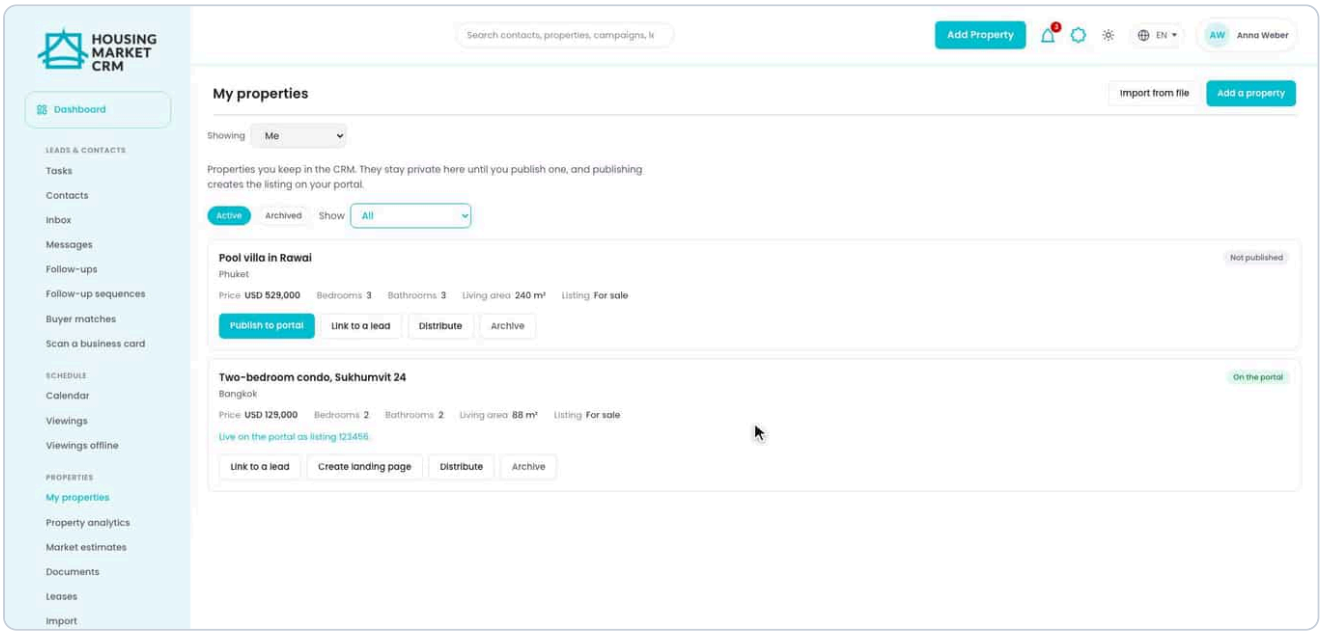
Gambar 29.11 · Layar direkam 24 September 2026

12 Arsip kosong kembali.



Gambar 29.12 · Layar direkam 24 September 2026

13 Kembali ke Active listing itu kembali, persis seperti semula.



Gambar 29.13 · Layar direkam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Anda dapat menyimpan properti di CRM pada paket apa pun, dan di Pro menerbitkannya ke portal negara tempat properti itu berada. Setelah tayang, mengubah data utamanya di CRM juga mengubah iklan di portal, dan properti yang Anda simpan akan diarsipkan, bukan dihapus.

Pusat Bantuan: Bisakah saya mengelola listing properti saya?

30 BAB 30

Statistik properti

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Halaman analitik setiap listing menampilkan pengunjungnya menurut negara, wilayah, dan kota, menurut perangkat, dan menurut sumber lalu lintas, dalam bentuk jumlah, di semua paket.

Buka halaman analitik sebuah listing. Di samping tayangan, pertanyaan, simpanan, dan bagikan harian, halaman ini merinci pengunjung menurut:

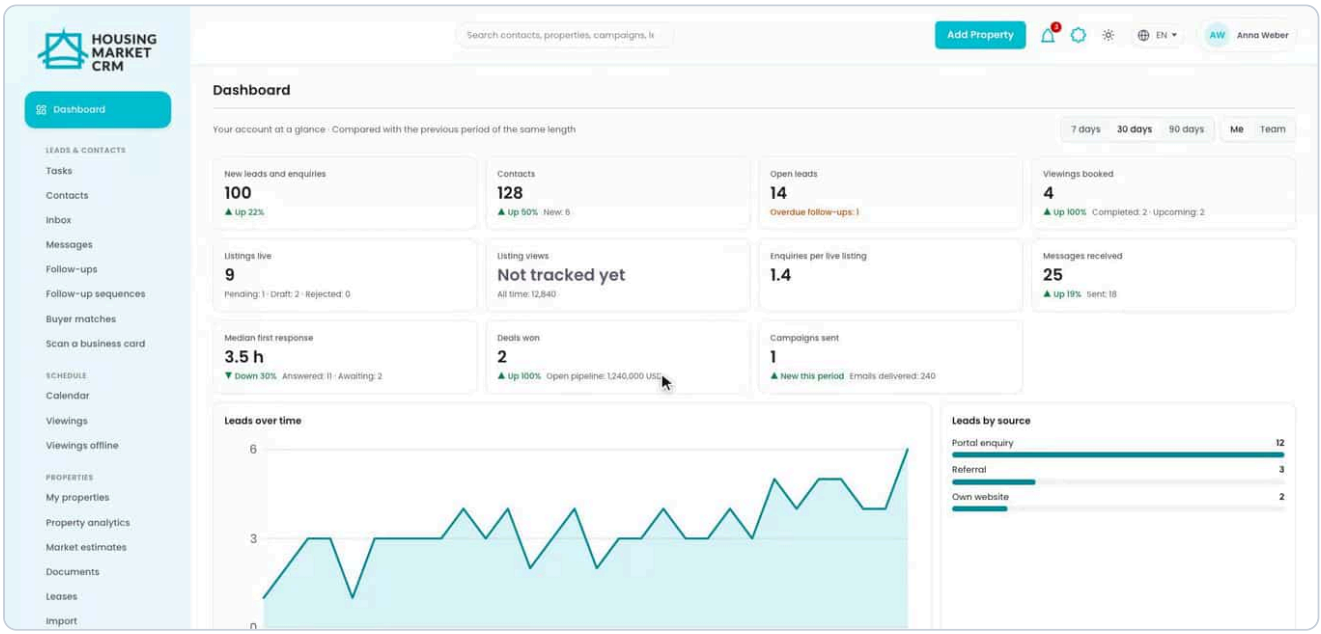
- Negara, wilayah, dan kota — tempat asal sebagian besar pengunjung
- Perangkat — desktop, ponsel, atau tablet
- Sumber lalu lintas — bagaimana mereka sampai ke listing

Anda hanya melihat jumlah, tidak pernah pengunjung tertentu atau apa pun yang mengenalinya. Angka diperbarui sekali sehari, dan di Pro dimasukkan ke laporan bermerek yang Anda kirim kepada pemilik.

Dari Pusat Bantuan: **Dari mana pengunjung listing saya berasal?**

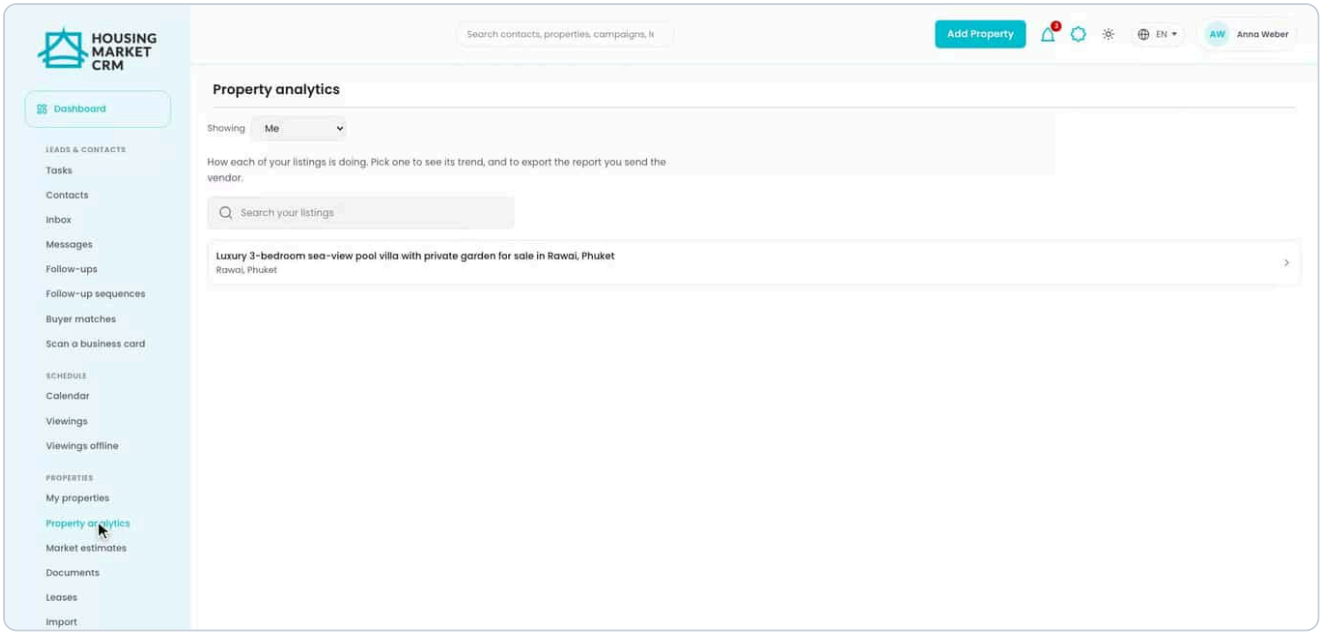
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



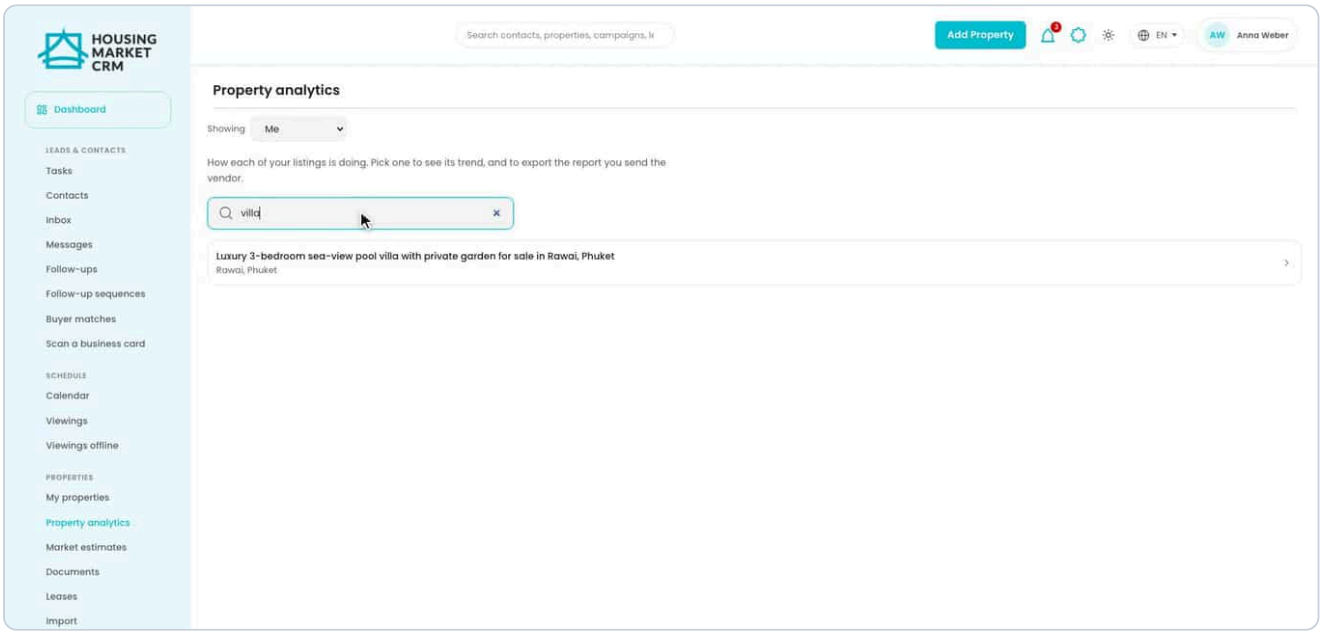
Gambar 30.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Analitik properti di menu kiri.



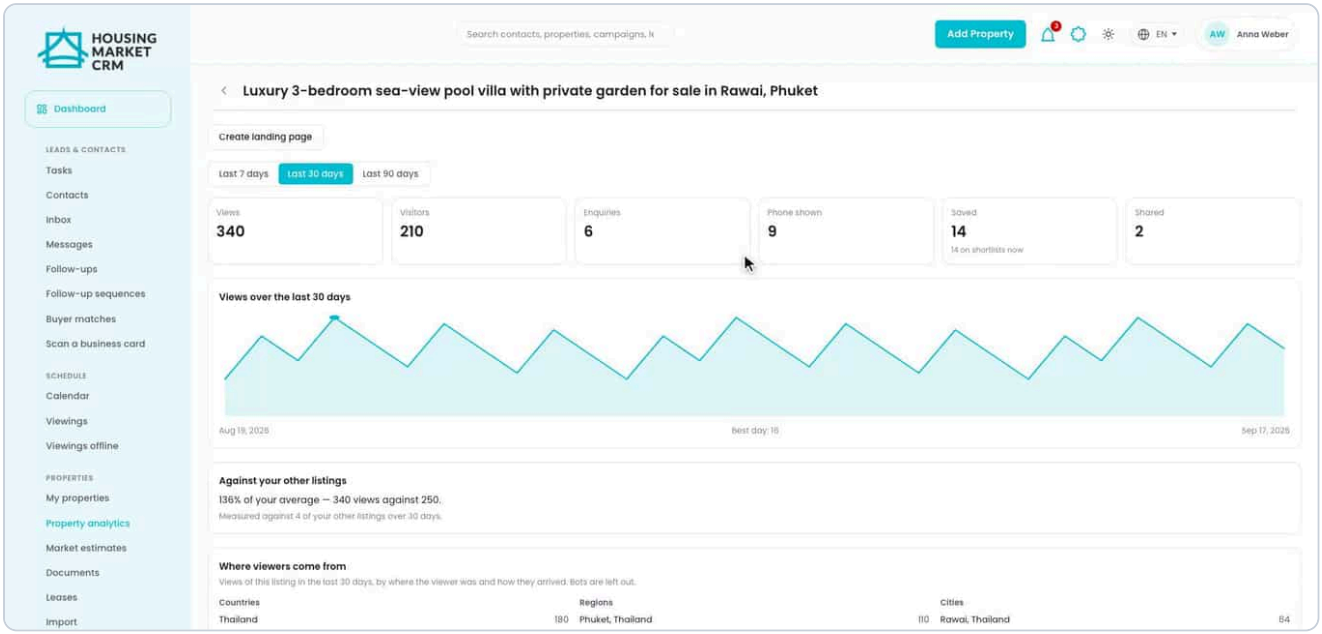
Gambar 30.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Cari listing Anda.



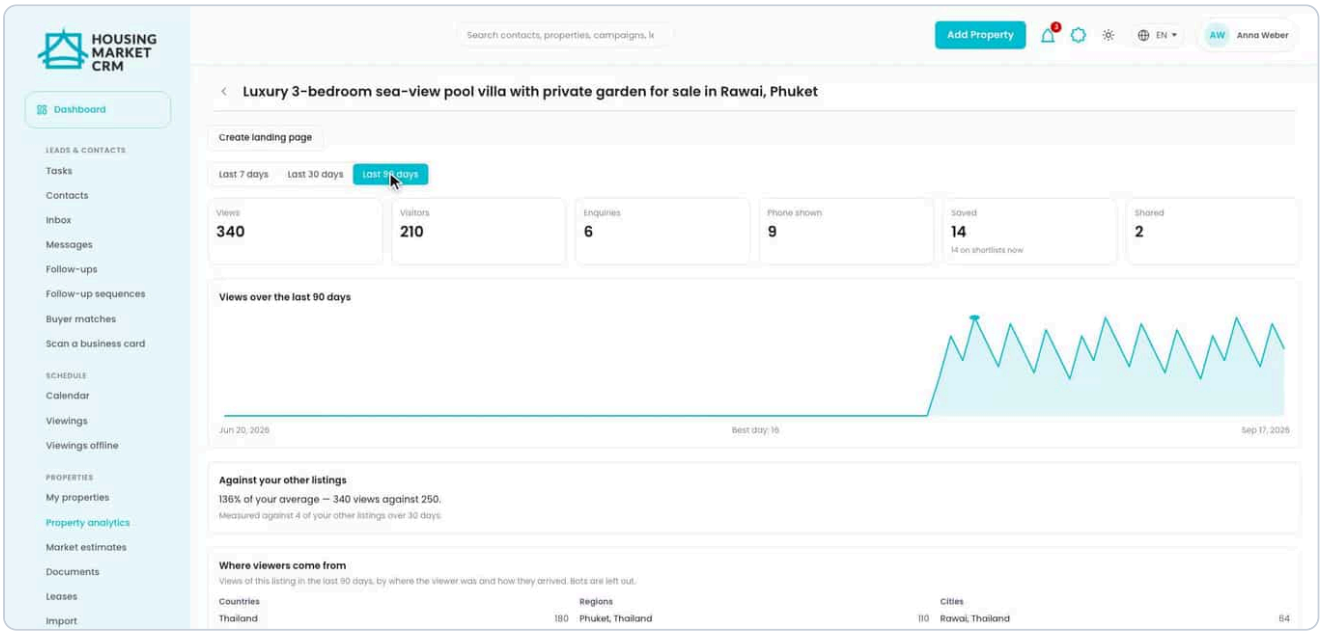
Gambar 30.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Buka satu untuk melihat angkanya.



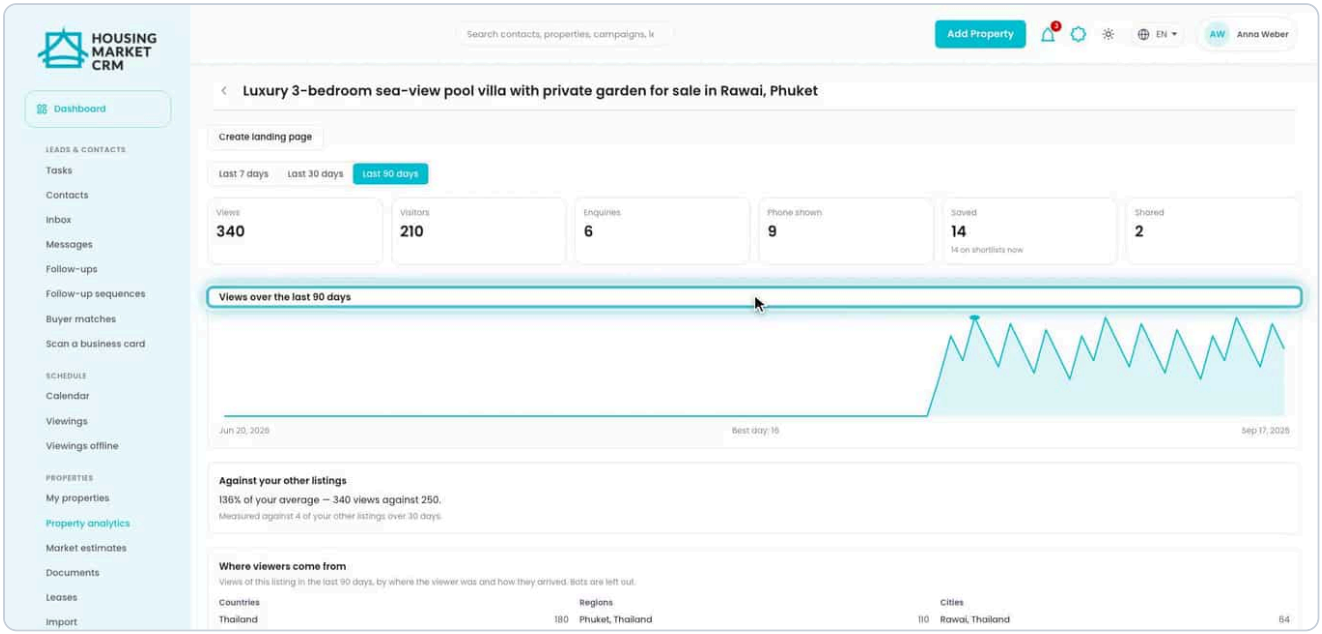
Gambar 30.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pilih periode — 7, 30 atau 90 hari.



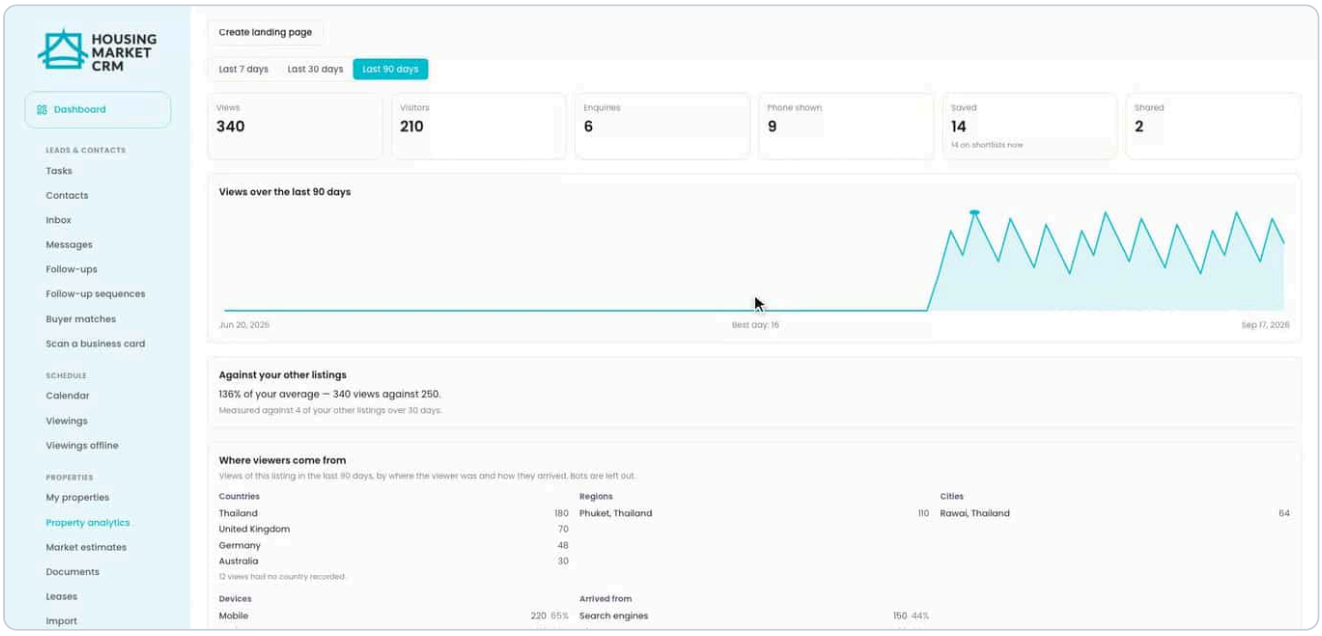
Gambar 30.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Tayangan dan pertanyaan per hari.



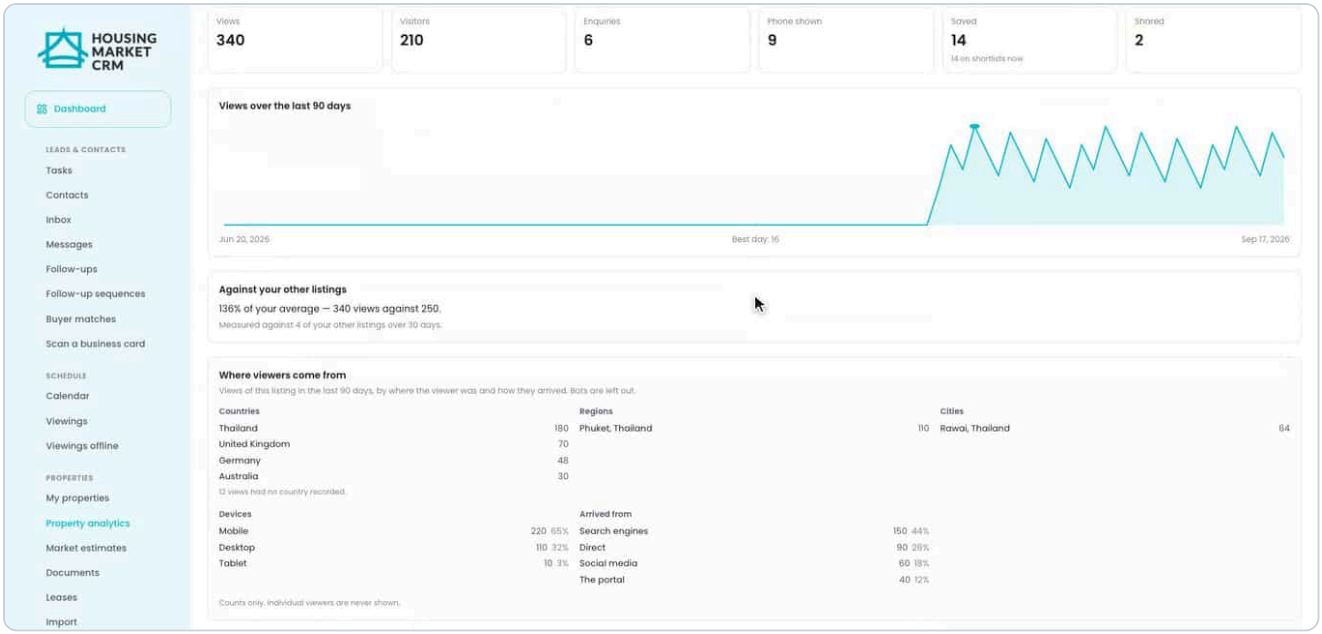
Gambar 30.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Bandingkan dengan listing Anda yang lain.



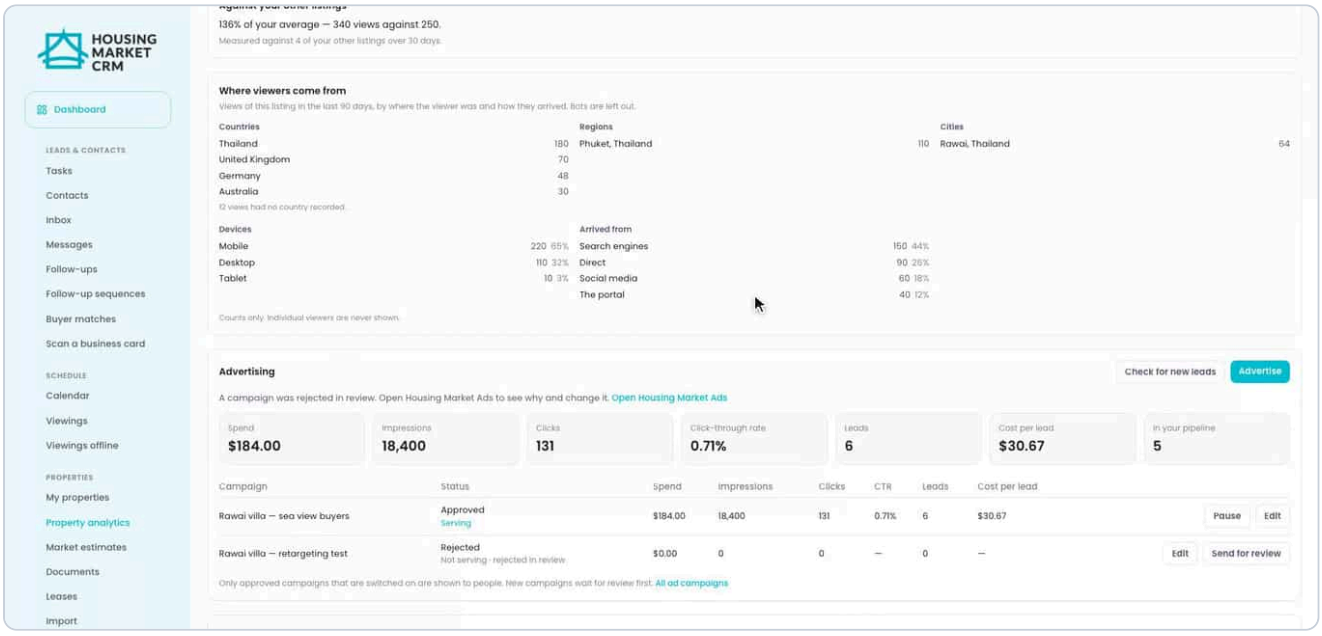
Gambar 30.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Lihat negara, kota, perangkat dan sumber.



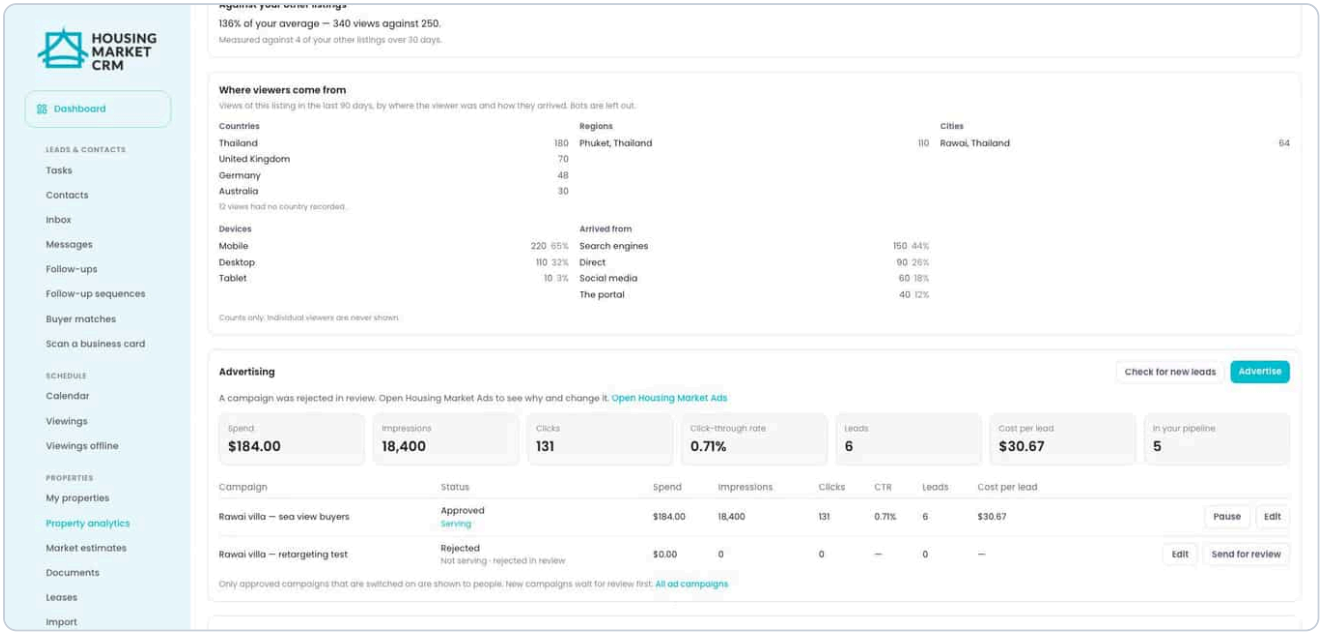
Gambar 30.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Kirimkan laporan pemilik kepada pemilik properti.



Gambar 30.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Klik Download the report (Unduh laporan).



Gambar 30.10 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Anda mendapat angka harian untuk setiap listing di semua paket, dan di Business papan peringkat tim, prakiraan pipeline, serta email mingguan untuk pemilik akun.

Pusat Bantuan: Bisakah saya memantau kinerja saya?

31 BAB 31

Unggah properti secara massal

Add-on berbayar | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Impor dari berkas di Properti saya dan unggah file CSV atau file feed XML. Gratis di setiap paket, setiap properti yang diimpor masuk sebagai draf, dan tidak ada yang dipublikasikan sampai Anda memublikasikannya.

Mengimpor properti dari file gratis di setiap paket, termasuk paket gratis, dan tidak ada yang perlu dibeli lebih dulu. Akun yang sudah memiliki add-on Importer tetap memilikinya seperti sebelumnya.

- Di bilah samping, buka Properti saya lalu pilih Impor dari berkas.
- Pilih berkas: file CSV atau file yang dipisahkan tab, atau feed properti XML seperti feed Kyero. Maksimal 5.000 baris per file.
- Cocokkan setiap kolom isian dengan kolom di file, atau pilih Tidak ada di berkas. Judul wajib diisi.
- Pilih Impor properti lalu baca hasilnya.

File Excel tidak diterima di sini: simpan dulu spreadsheet sebagai CSV, atau gunakan Impor listing yang sudah ada, yang membaca file CSV dan Excel serta dapat membaca feed Anda satu kali dari tautannya, juga gratis. Menjaga listing Anda tetap selaras dengan feed secara otomatis setiap hari adalah langganan berbayar terpisah, XML API Sync.

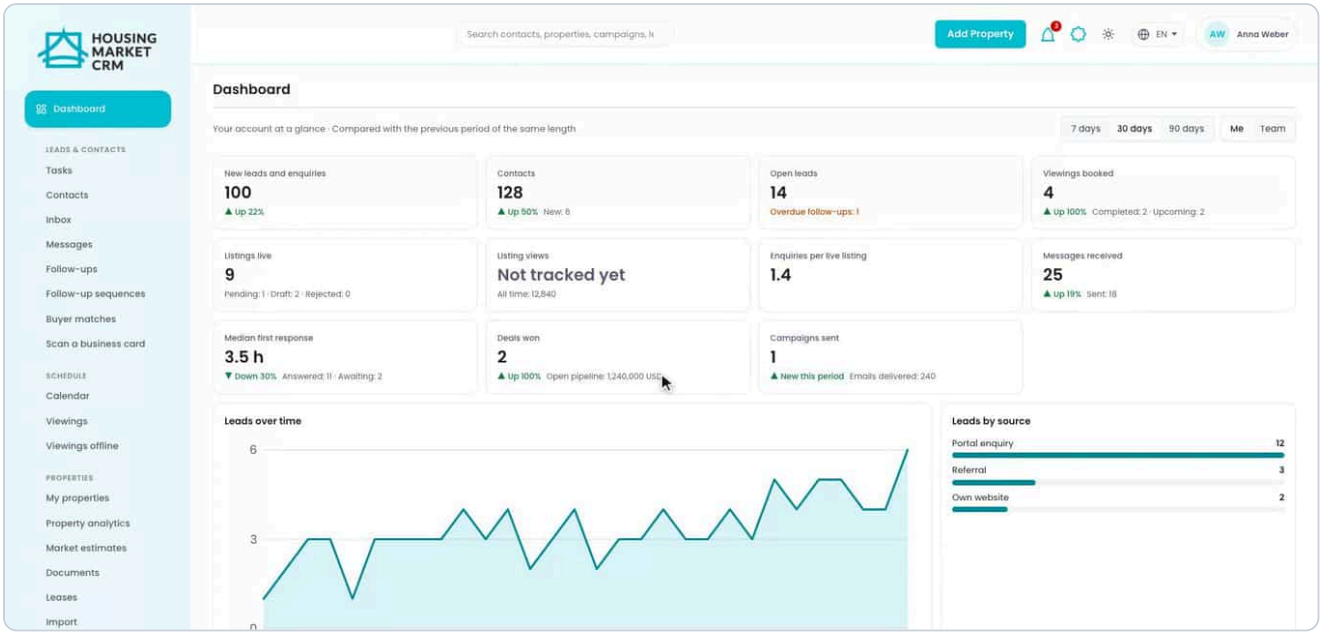
Setiap properti yang diimpor adalah draf. Kolom penerbitan di file diabaikan, sehingga tidak ada yang sampai ke portal sebelum Anda menerbitkan setiap properti sendiri dari Properti saya.

Ini untuk listing properti. Kontak, prospek, dan transaksi dari CRM lain dipindahkan dengan alat Impor, yang juga gratis di setiap paket — lihat "Bisakah saya mengimpor dari CRM lain?".

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara mengimpor properti dari file?**

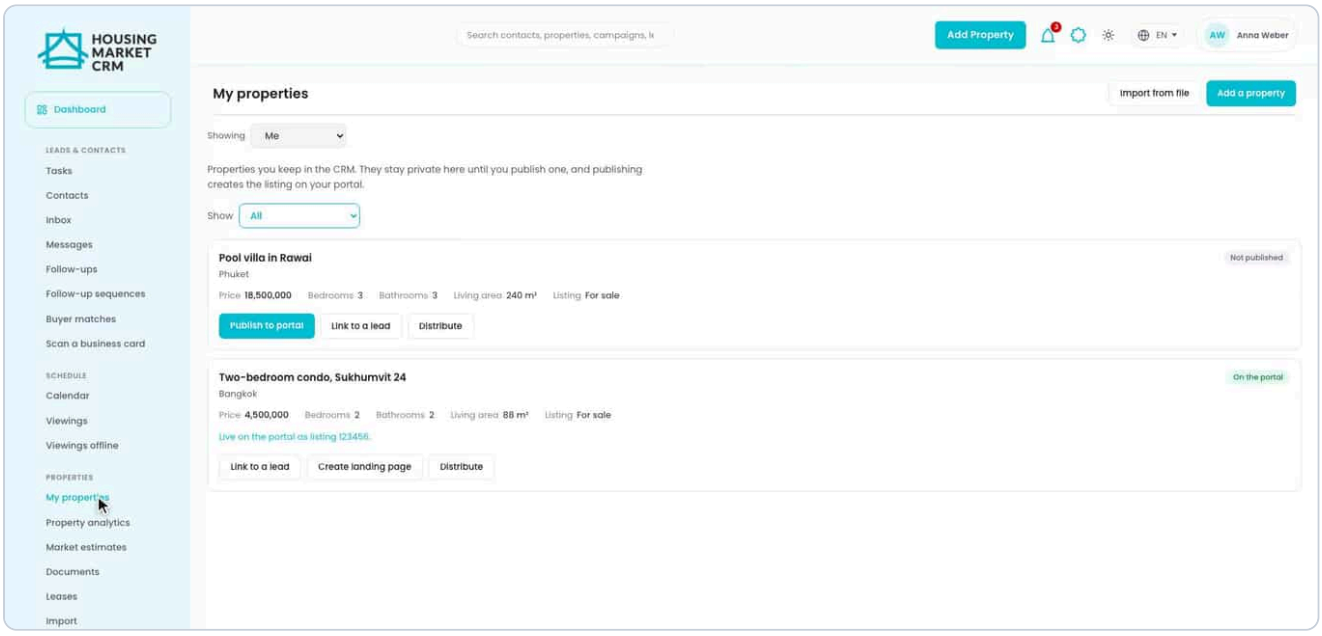
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



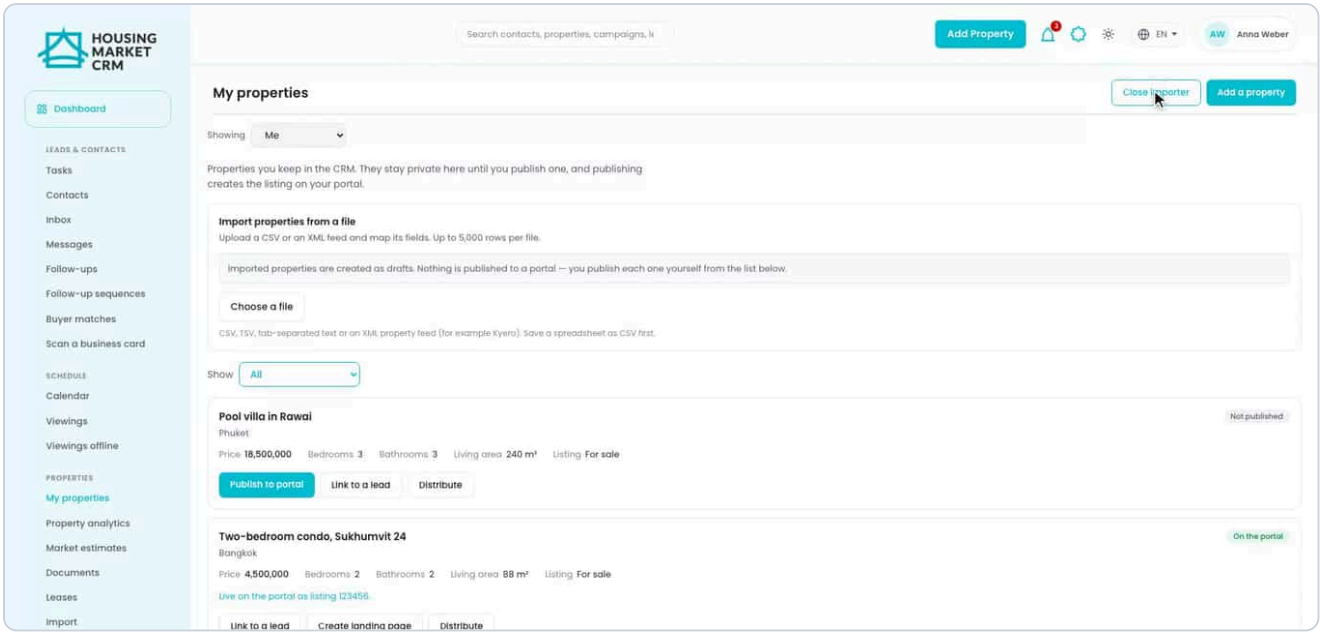
Gambar 31.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik My properties di menu kiri.



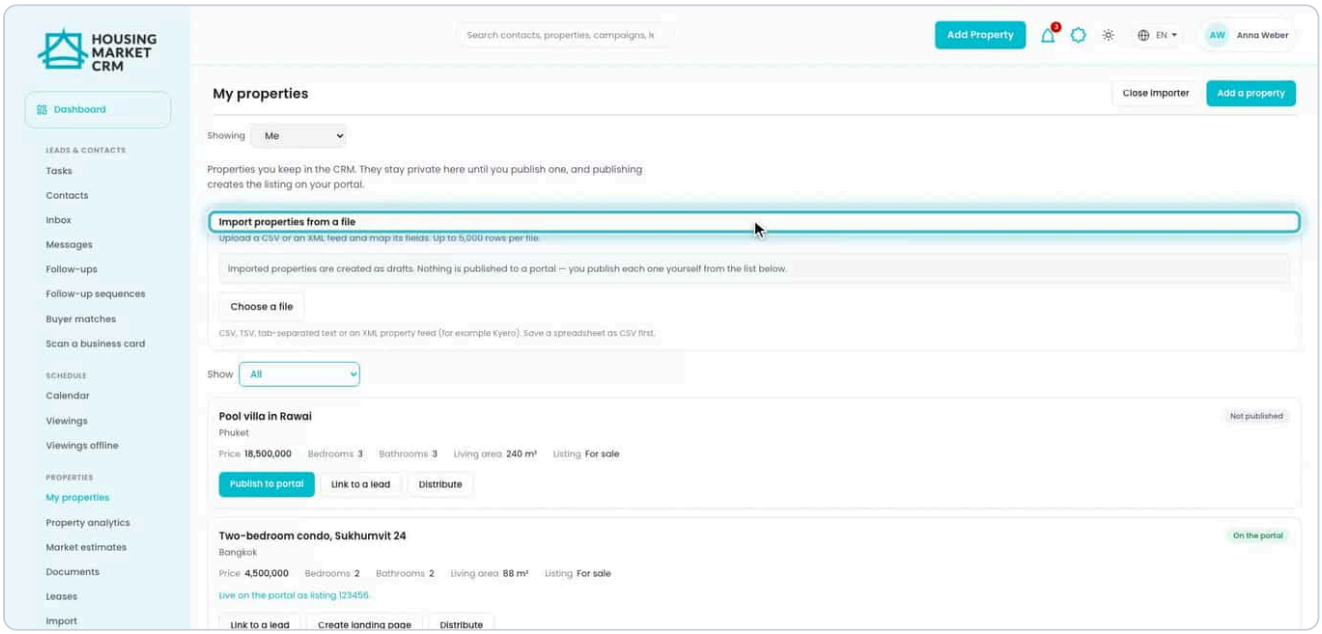
Gambar 31.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik Import from file.



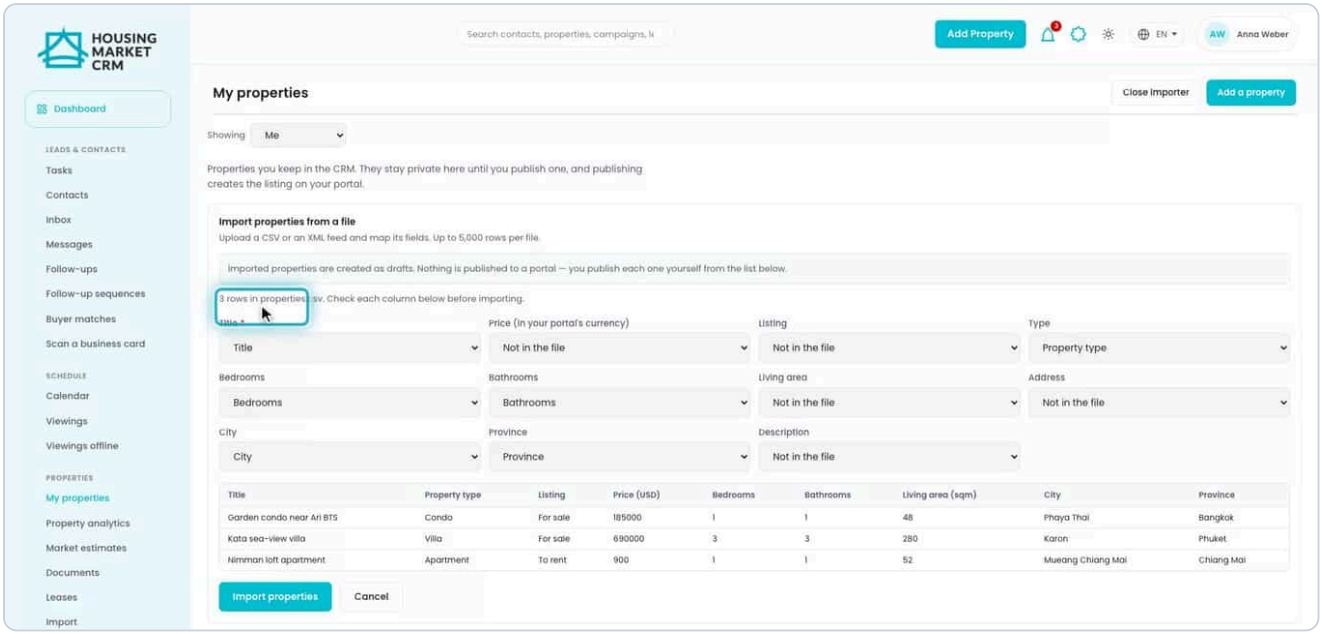
Gambar 31.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Impor banyak listing sekaligus dari file CSV.



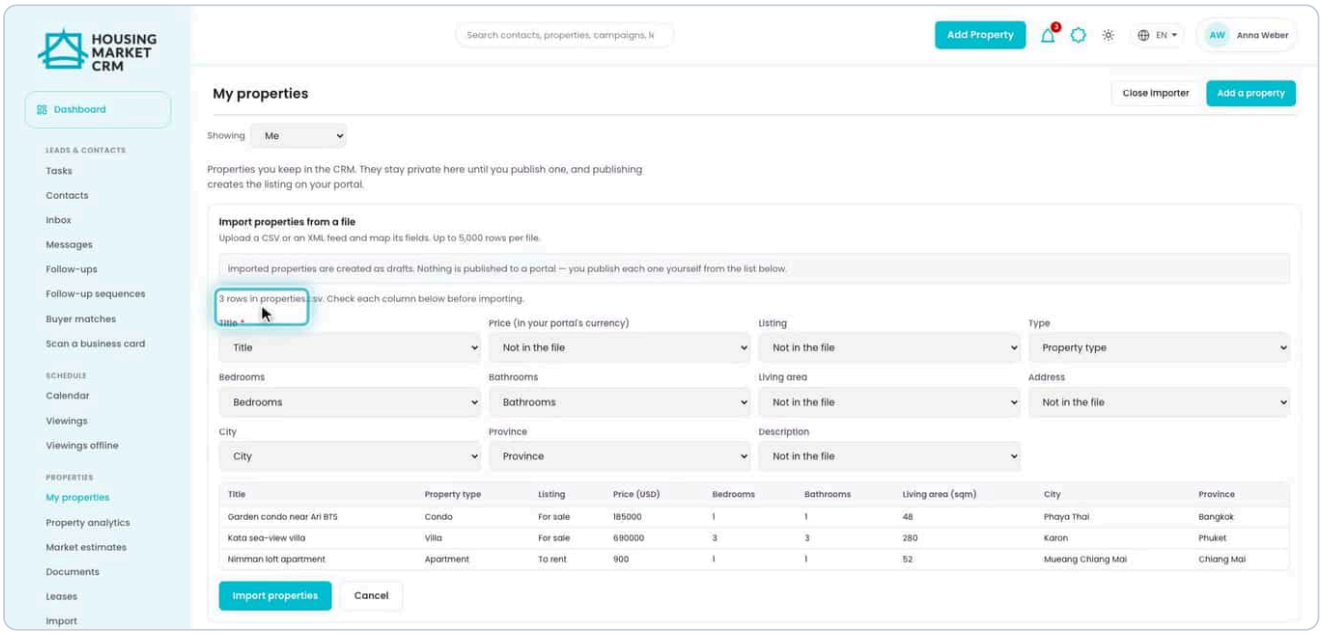
Gambar 31.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik Choose a file.



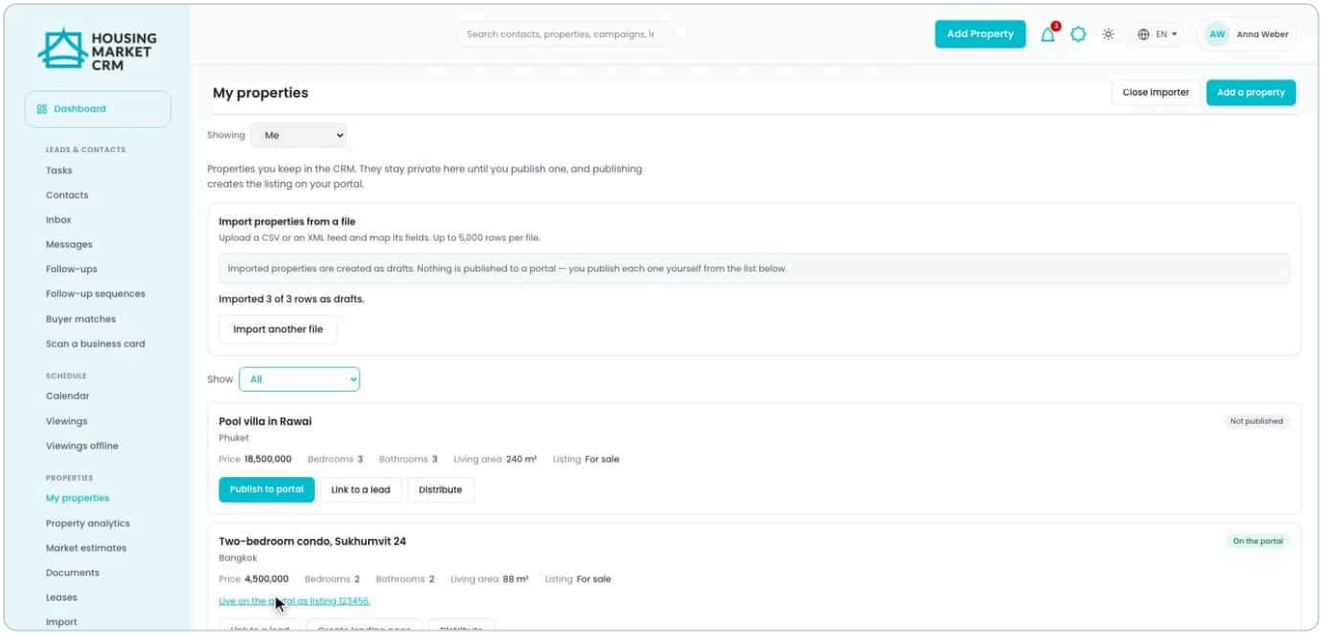
Gambar 31.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Pastikan setiap kolom cocok dengan bidang yang tepat.



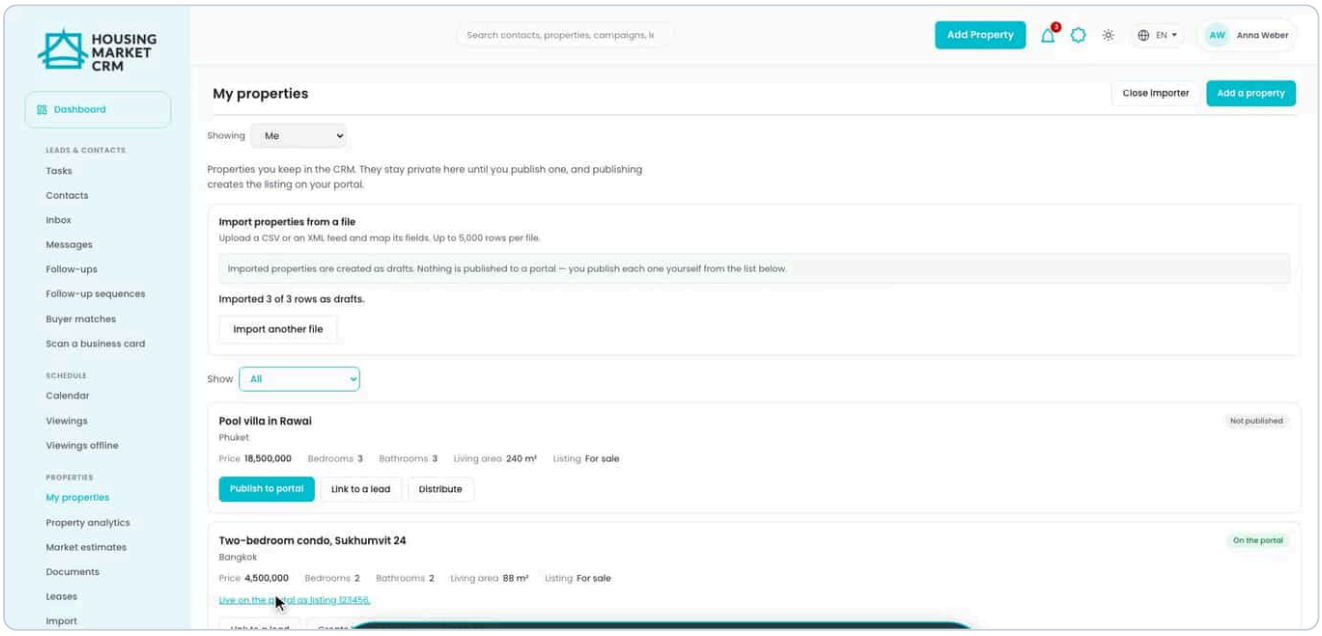
Gambar 31.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Klik Import properties.



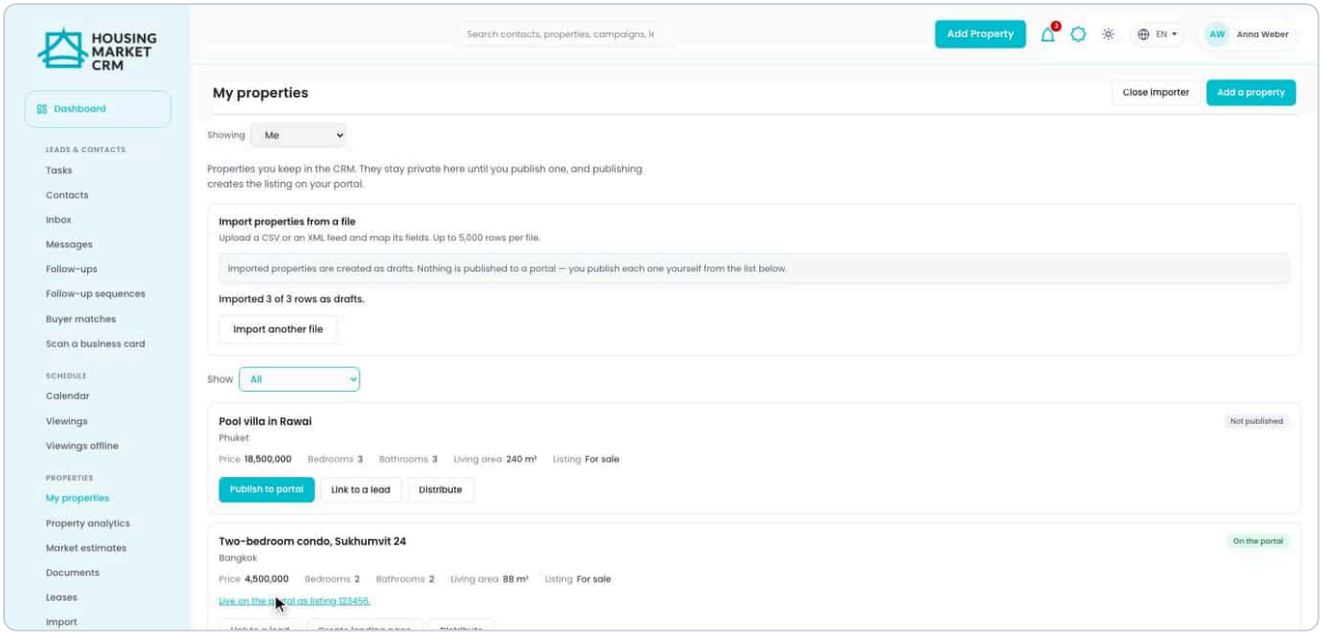
Gambar 31.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Listing yang diimpor masuk sebagai draf — belum ada yang diterbitkan.



Gambar 31.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Add-on Importer $29 per bulan pada semua paket.



Gambar 31.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 BAB 32

AI Listing Writer

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, Tulis dengan AI pada formulir properti membuat draf deskripsi dari data yang Anda masukkan, dalam bahasa portal Anda. Anda sendiri yang membaca, mengedit, dan menyimpannya.

- Buka Tambah properti, atau edit properti yang belum tayang.
- Isi datanya — Jenis, Provinsi dan Kota, Harga, Kamar tidur, Kamar mandi, Luas bangunan, serta apakah dijual atau disewakan.
- Di bawah Deskripsi, pilih Tulis dengan AI.
- Baca drafnya, perbaiki, lalu pilih Simpan sebagai draf atau Terbitkan.

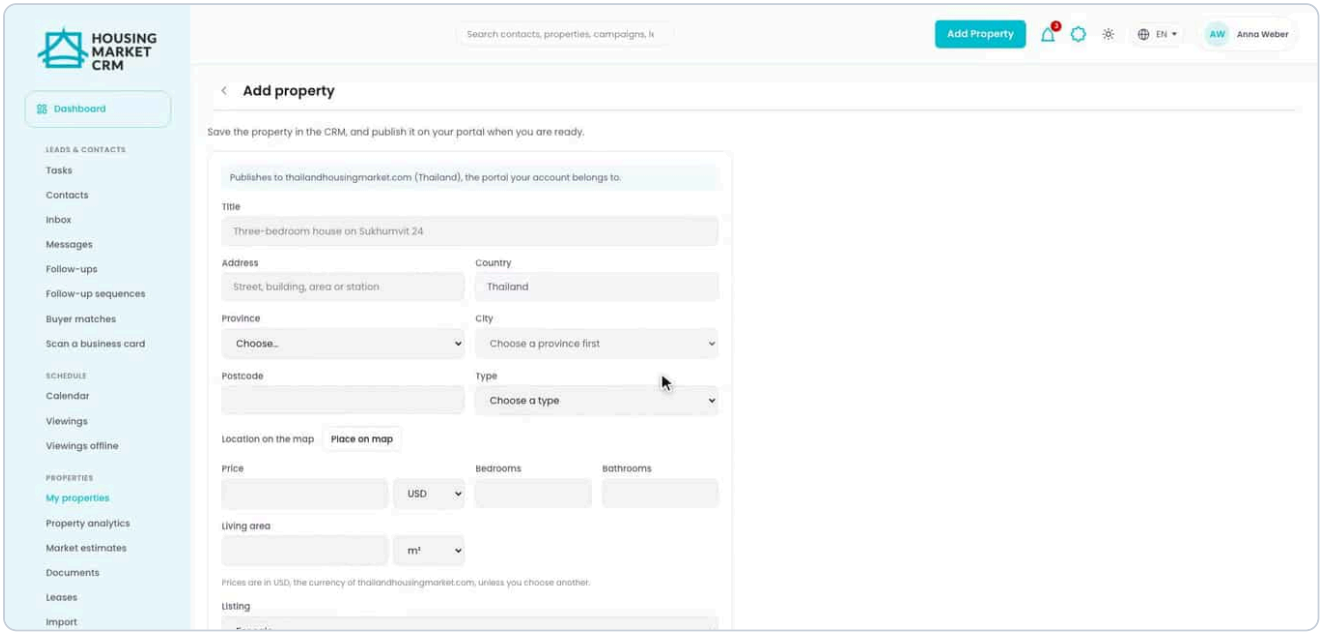
Draf ditulis dalam bahasa utama portal Anda dan dimasukkan ke kolom Deskripsi. Jika Judul masih kosong, penulis ini juga menyarankan judul. Tidak ada yang disimpan atau diterbitkan sampai Anda memilihnya: deskripsi hasil draf menempuh jalur yang persis sama dengan deskripsi yang Anda ketik. Fitur ini bagian dari Pro; di paket gratis tombolnya menampilkan gembok.

Penulis ini hanya menulis dari apa yang Anda masukkan. Draf yang menyebutkan angka yang tidak ada di data properti akan dibuang, dan formulir memberitahukannya — tambahkan datanya lalu coba lagi. Jika formulir menyatakan penulis AI tidak tersedia atau tidak menjawab, tidak ada yang dibuat; coba lagi sebentar lagi.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja penulis listing AI?**

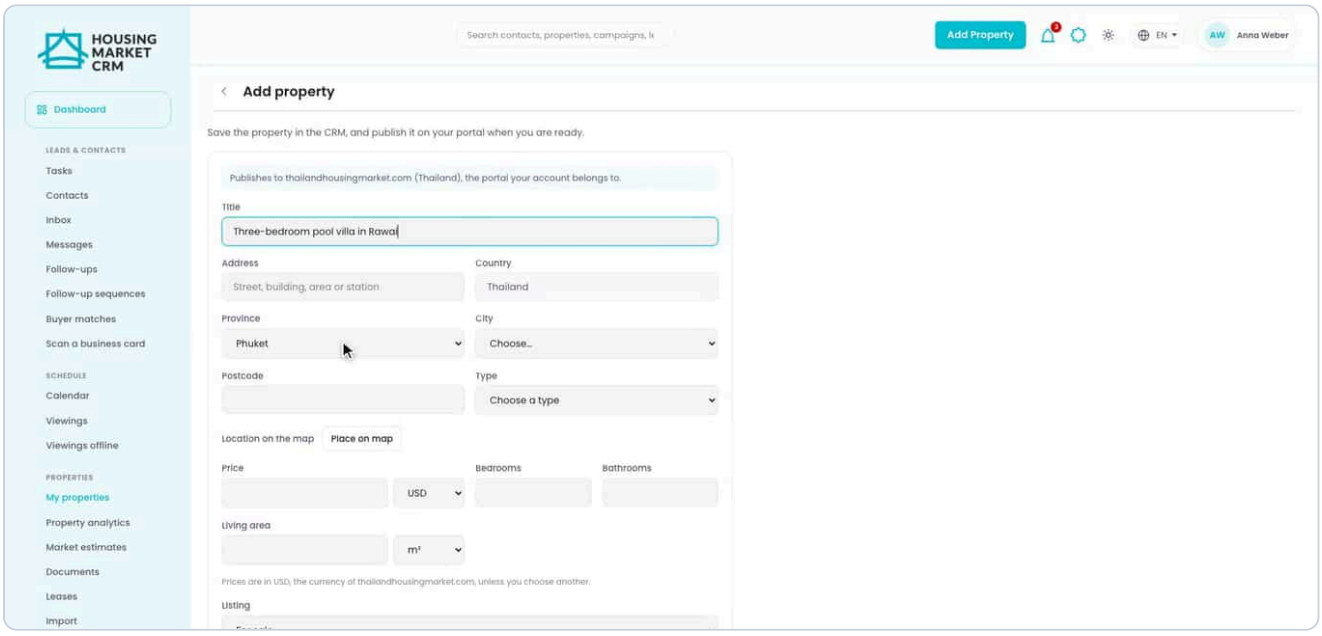
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Add property.



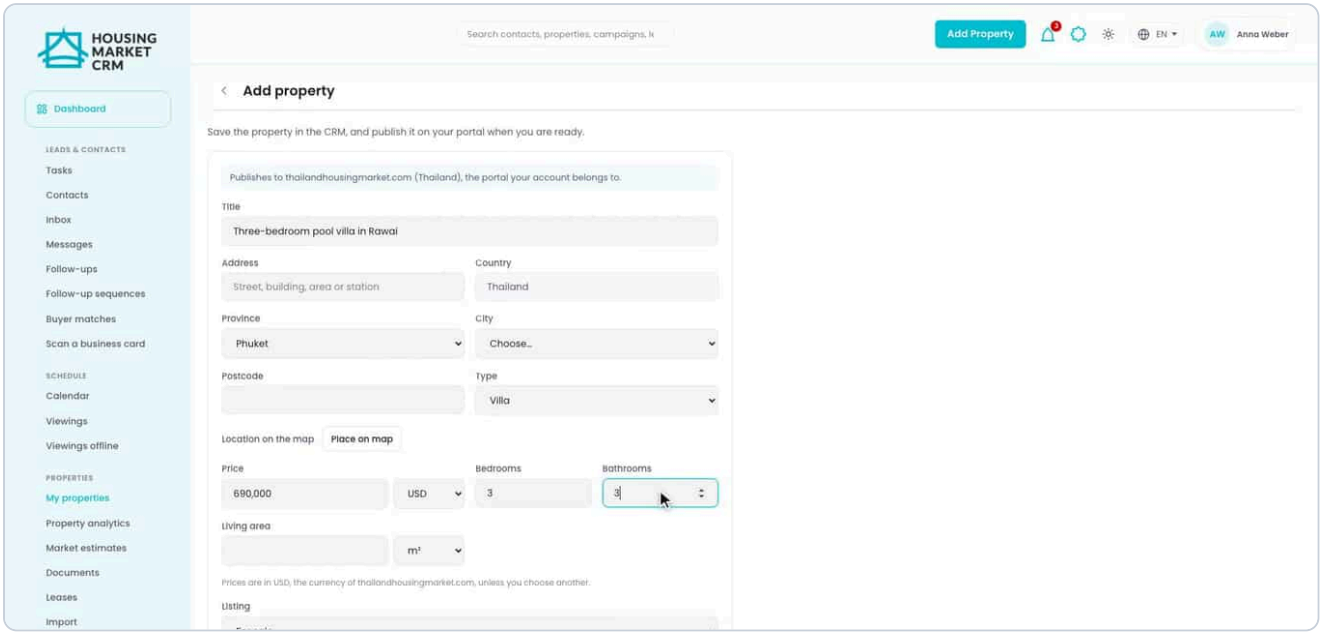
Gambar 32.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Masukkan detail listing lebih dahulu.



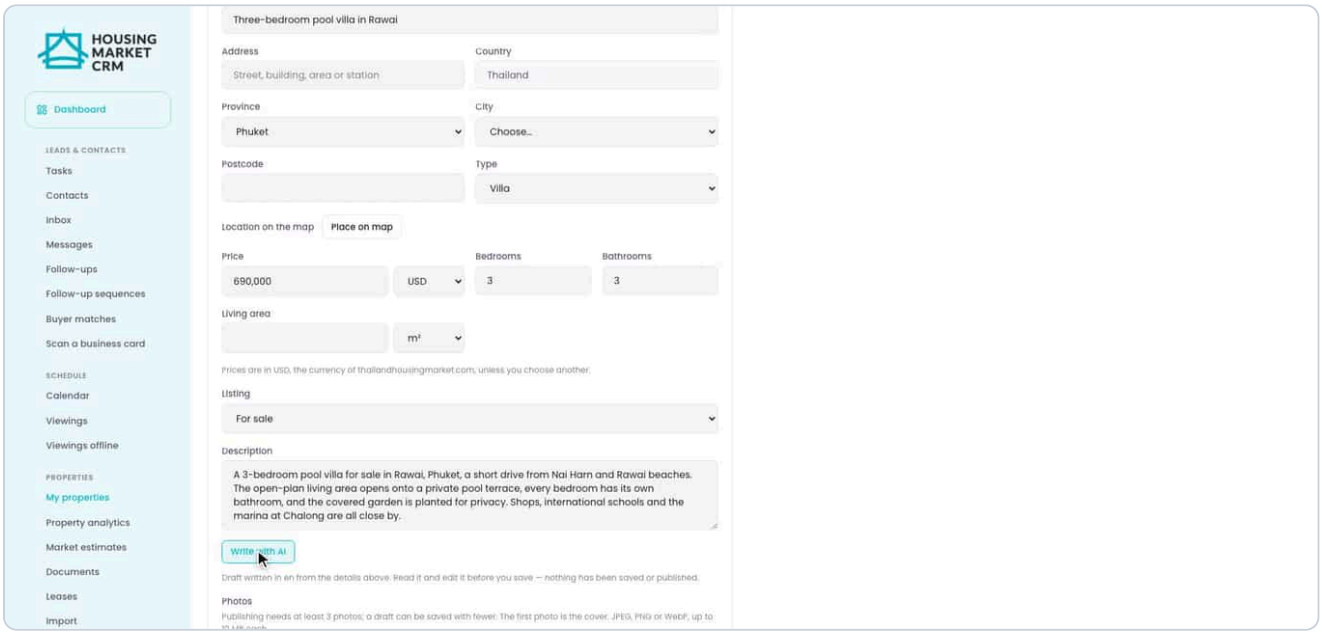
Gambar 32.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Jenis, lokasi, ruangan, dan harga semua membantu.



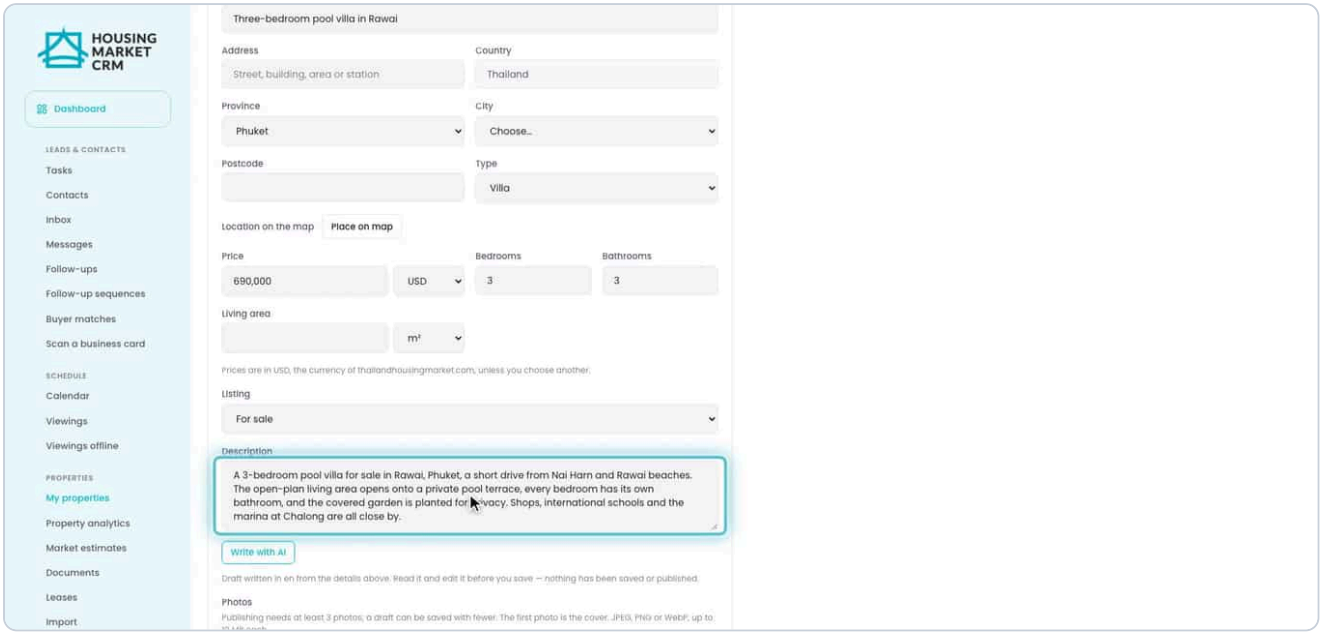
Gambar 32.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Klik Write with AI.



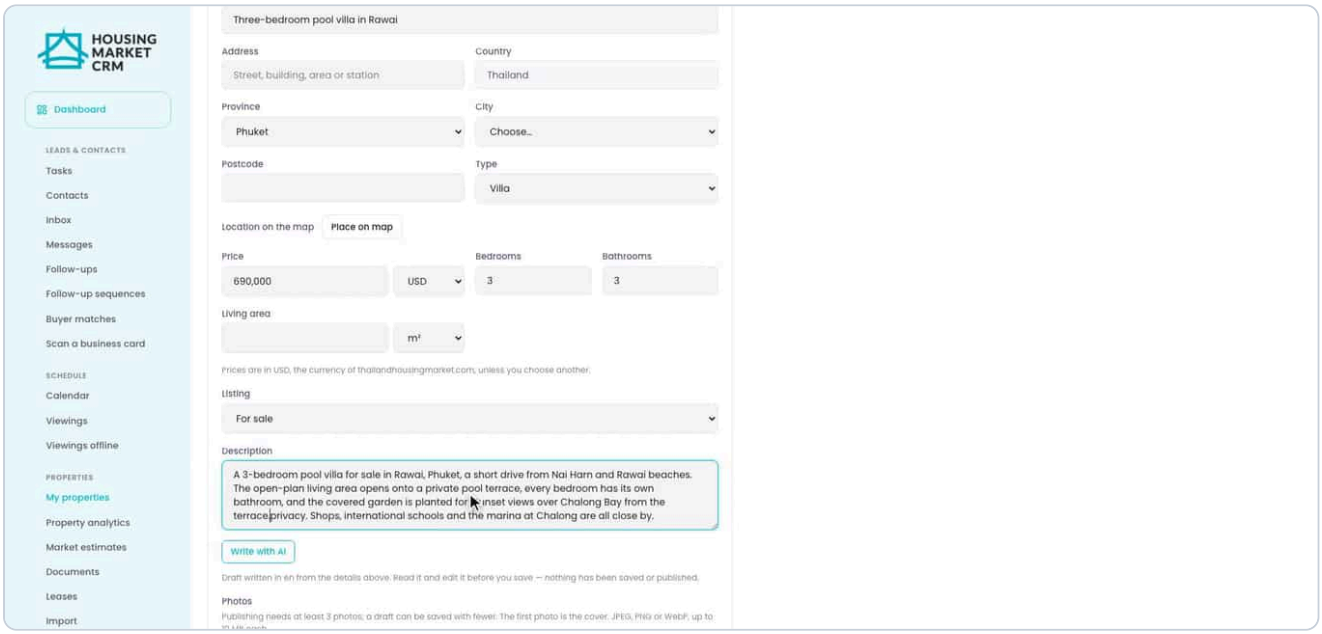
Gambar 32.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Draf deskripsi muncul di kolom tersebut.



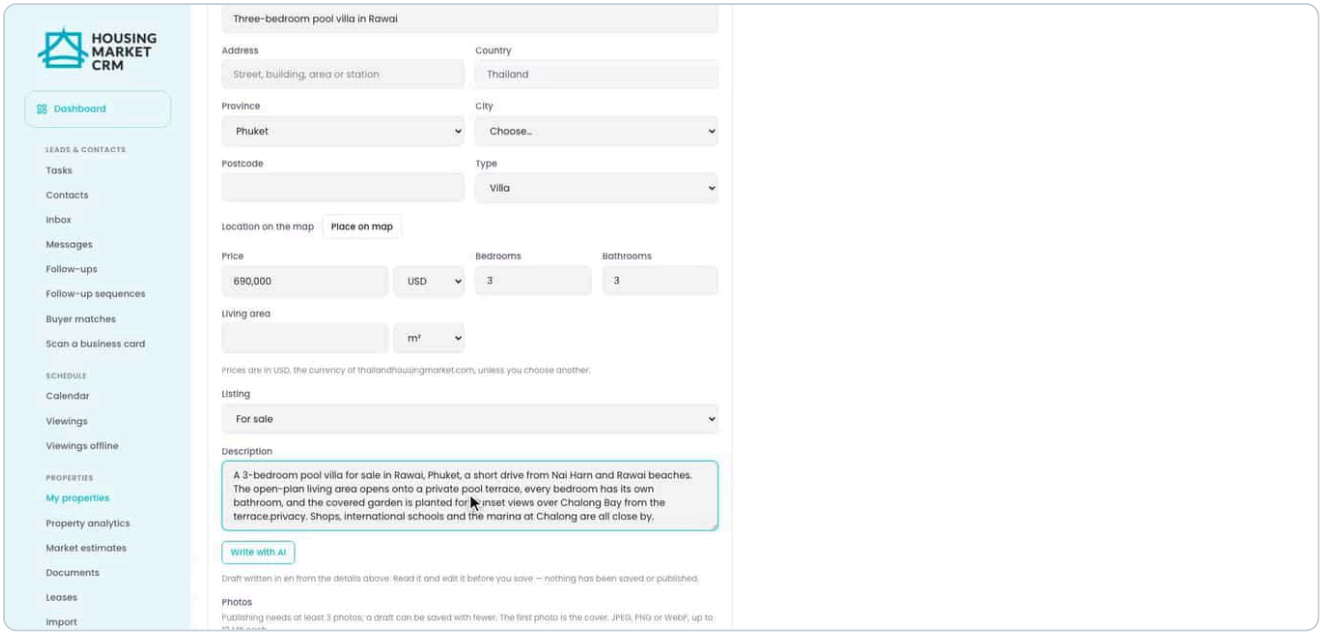
Gambar 32.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Baca dan tambahkan detail Anda sendiri.



Gambar 32.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Tidak ada yang disimpan sampai Anda menyimpan atau menerbitkan.



Gambar 32.7 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara menambahkan properti di CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-add-a-property

33 BAB 33

Promosikan listing

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pembelian sekali bayar seharga 19 USD yang menempatkan salah satu listing terbit Anda di atas hasil biasa pada pencarian properti di portal itu selama tujuh hari. Ini adalah penempatan properti unggulan milik portal itu sendiri, dibeli dari dalam CRM. Fitur ini memerlukan Pro.

Penyorotan menempatkan salah satu listing Anda di atas hasil biasa pada pencarian properti di portal tempat listing itu berada, selama tujuh hari. Ini adalah penempatan properti unggulan yang sudah ada di portal itu, yang untuk pertama kalinya dijual dari dalam CRM alih-alih hanya dari portalnya.

Apa yang bukan penyorotan

Ini bukan Housing Market Ads. Ads adalah produk terpisah dengan kampanye, anggaran, dan pelaporan, dan ia sama sekali tidak menentukan urutan pencarian properti di sebuah portal — jadi penyorotan yang dibangun sebagai kampanye Ads akan mengambil uang Anda tanpa menggerakkan apa pun. Penyorotan menuliskan penempatan unggulan milik portal itu sendiri dan tidak melakukan hal lain.

Ini bukan lencana agen properti terverifikasi dan bukan agen properti unggulan. Keduanya tentang Anda; yang ini tentang satu properti.

Bagaimana penempatannya bekerja

Setiap portal menyediakan sejumlah kecil slot unggulan, dan hanya tiga yang terbuka sekaligus untuk jenis pencarian tempat sebuah penyorotan ditempatkan. Jika ketiganya sudah terisi saat Anda membeli, penyorotan Anda masuk ke antrean dan rotasi milik portal itu sendiri yang menaikkannya — ia tidak menggeser penempatan berbayar agen properti lain, dan sebuah slot tidak pernah diambil dari orang yang sudah membayarnya.

Hanya listing yang sudah tayang di portal yang dapat disorot, jadi terbitkan dulu. Listing yang sudah menjadi unggulan, atau sudah menunggu slot, tidak dapat disorot sampai hal itu selesai, dan satu listing membawa satu penyorotan pada satu waktu.

Penyorotan berjalan tujuh hari dan turun dengan sendirinya. Tidak ada yang perlu dibatalkan: penempatannya berakhir sendiri dan biayanya tidak pernah dikembalikan di tengah jalan.

Berapa biayanya

Ini biaya tetap sekali bayar sebesar 19 USD untuk tujuh hari itu, bukan komisi, bukan bagian dari harga jual properti, dan bukan langganan. Biayanya dalam USD, seperti semua hal di Housing Market Group. Halaman Sorot listing menampilkan harganya sebelum Anda membayar, dan jumlah itulah yang ditagih di halaman pembayaran.

Penyorotan memerlukan Pro. Ini tambahan berbayar di atas paket berbayar: memegang Pro tidak mencakup satu penyorotan, dan membeli satu penyorotan tidak memberi Anda Pro.

Membeli penyorotan

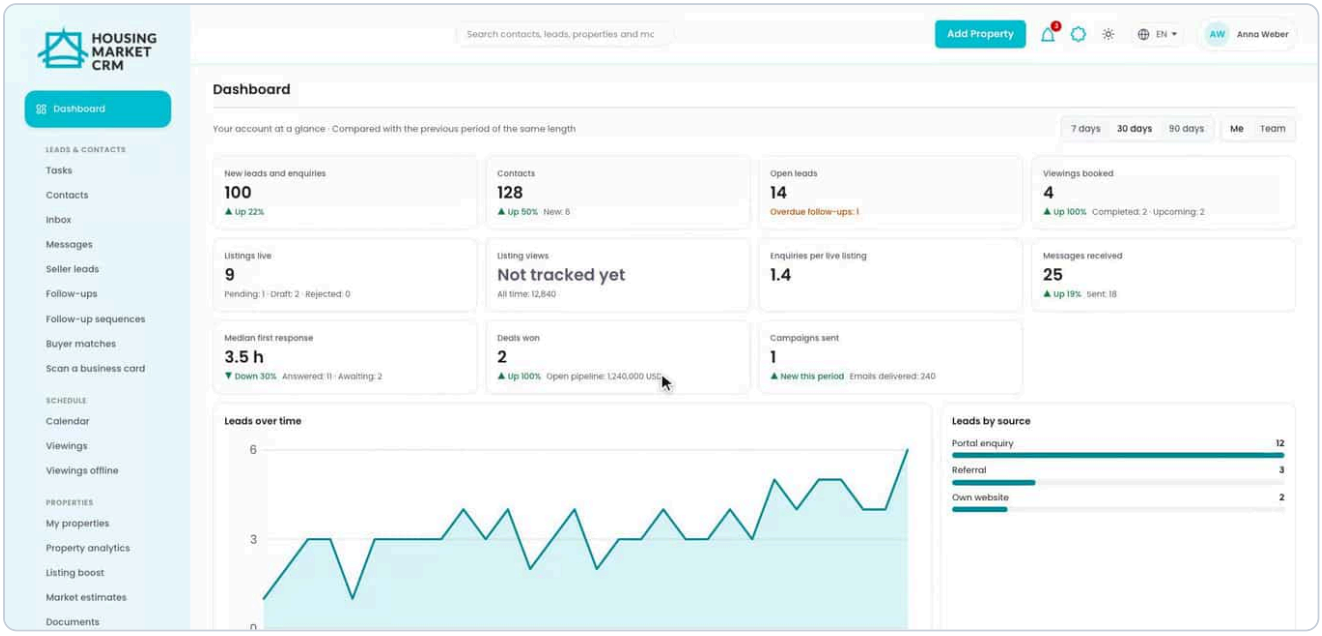
- Pilih Sorot listing di menu kiri. Listing Anda yang tayang di portal tercantum di sana.
- Pilih Sorot listing ini di samping listing yang Anda inginkan. Anda akan diarahkan ke halaman pembayaran yang aman; jika Anda meninggalkannya tanpa membayar, tidak ada biaya yang ditagih.
- Setelah pembayaran berhasil, listing menampilkan Aktif dan tanggal penyorotan berakhir — atau, jika ketiga slot unggulan sudah terisi, bahwa listing itu sedang menunggu slot unggulan kosong di portal.
- Penyorotan yang Anda beli mencantumkan setiap penyorotan beserta tanggalnya, sehingga Anda dapat melihat kapan masing-masing berjalan.

Jika halaman menyatakan bahwa penyorotan belum dijual saat ini, tidak ada yang dapat dibeli pada saat itu. Tidak ada masalah dengan listing Anda dan tidak ada biaya yang ditagih.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu penyorotan listing?**

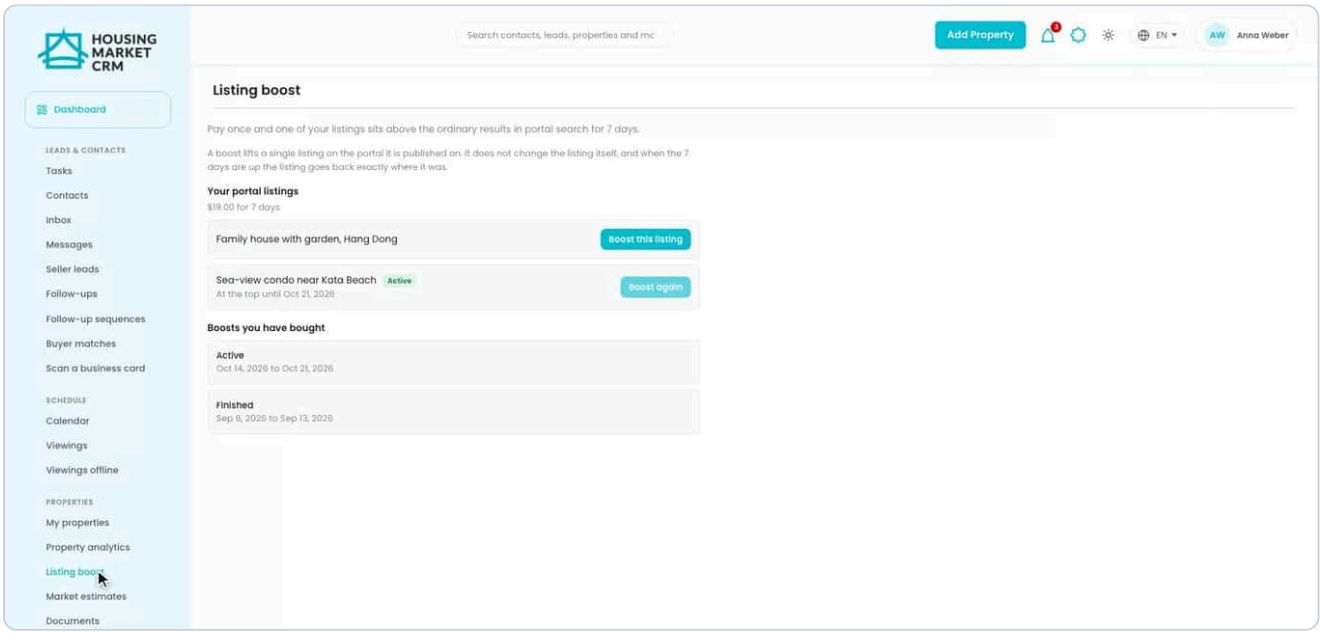
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



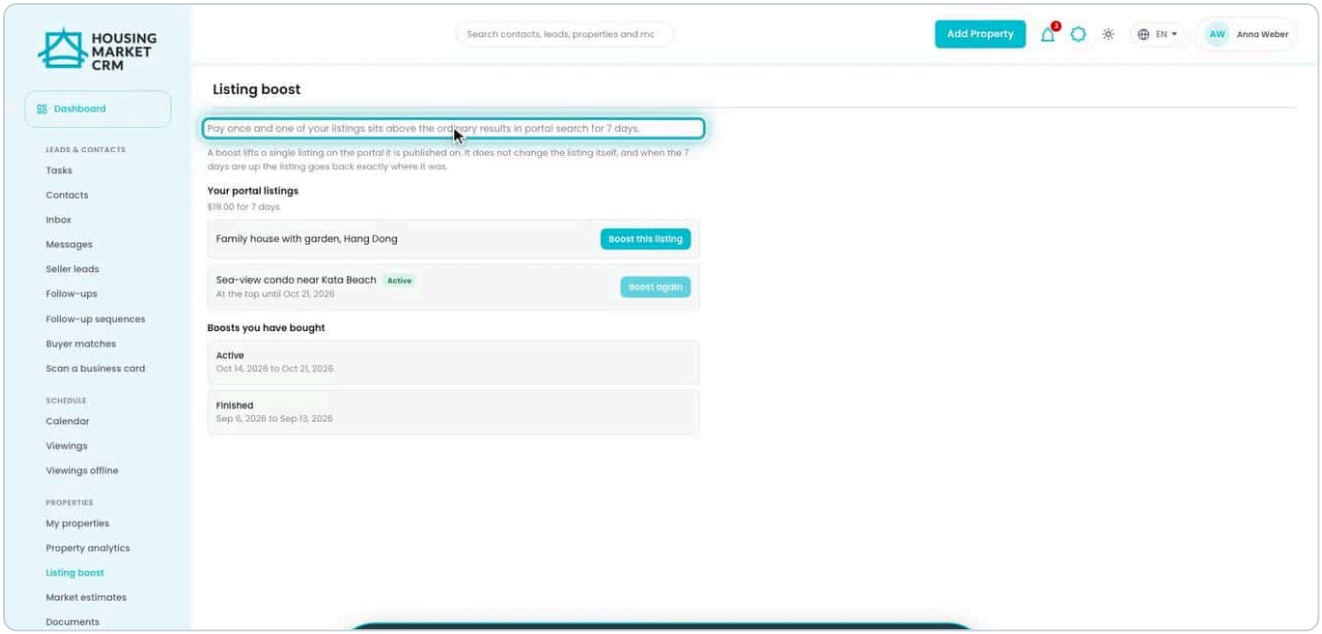
Gambar 33.1 · Layar direkam 16 Oktober 2026

2 Klik Promosi listing di menu kiri.



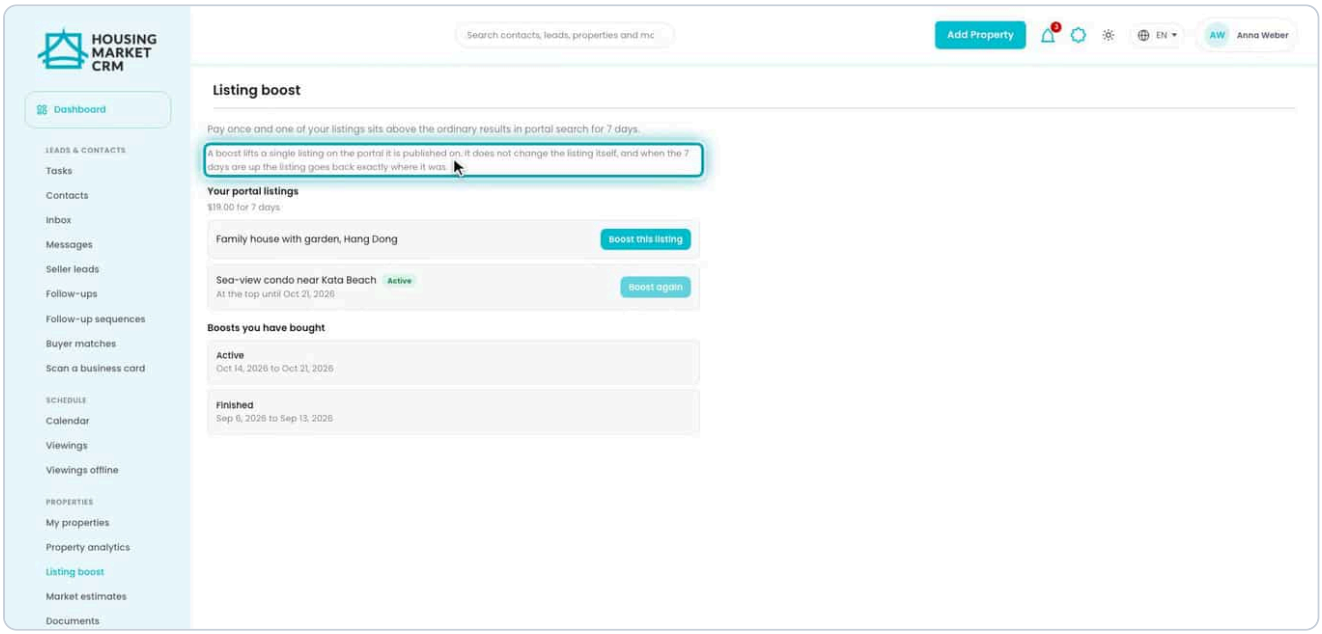
Gambar 33.2 · Layar direkam 16 Oktober 2026

3 Satu listing berada di atas hasil biasa pada pencarian portal.



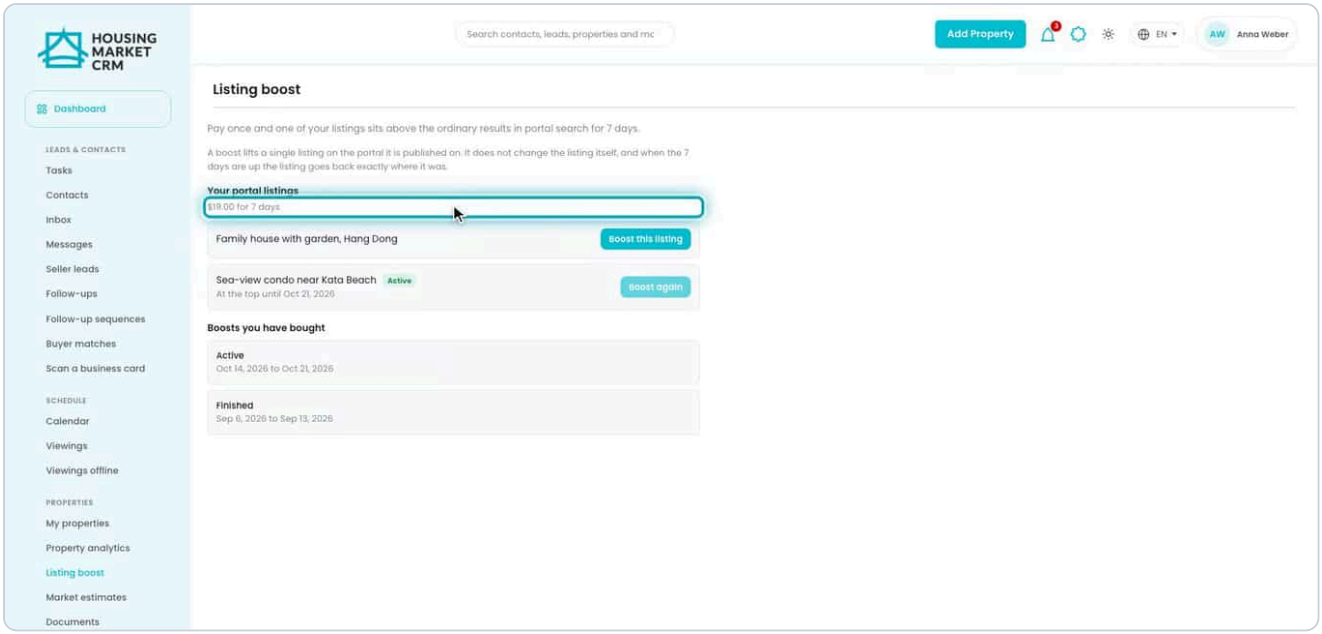
Gambar 33.3 · Layar direkam 16 Oktober 2026

4 Setelah 7 hari, listing kembali tepat ke posisi semula.



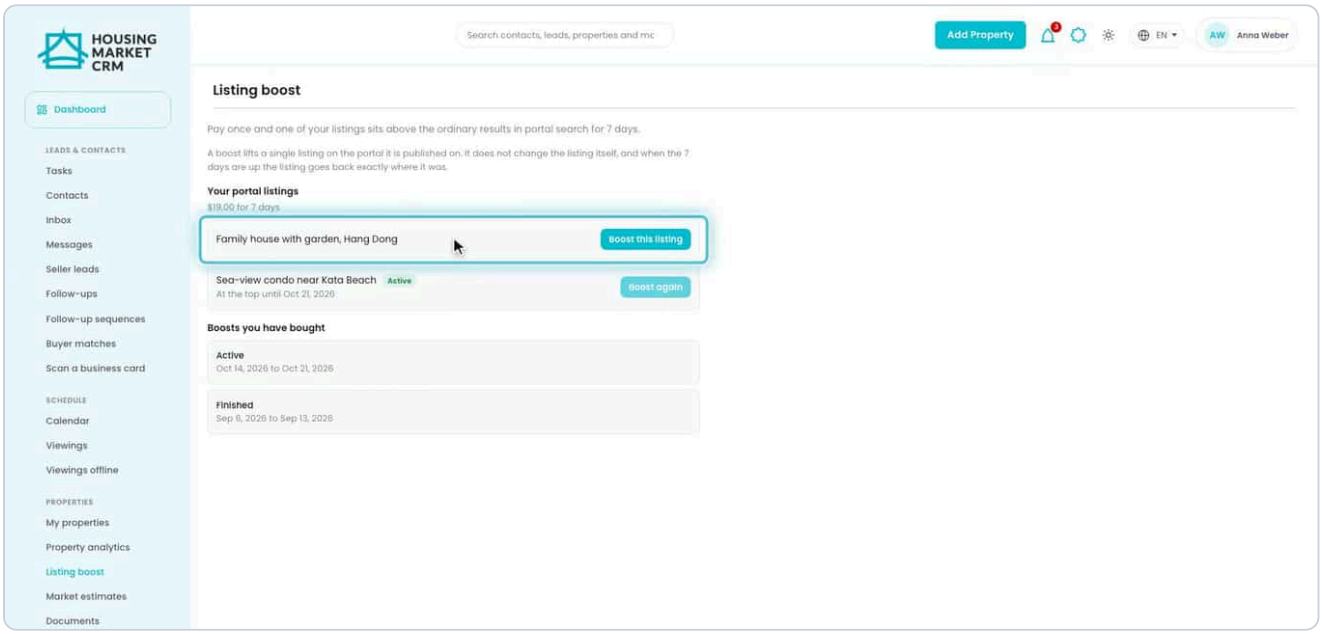
Gambar 33.4 · Layar direkam 16 Oktober 2026

5 $19 untuk tujuh hari, dibayar satu kali. Tanpa langganan.



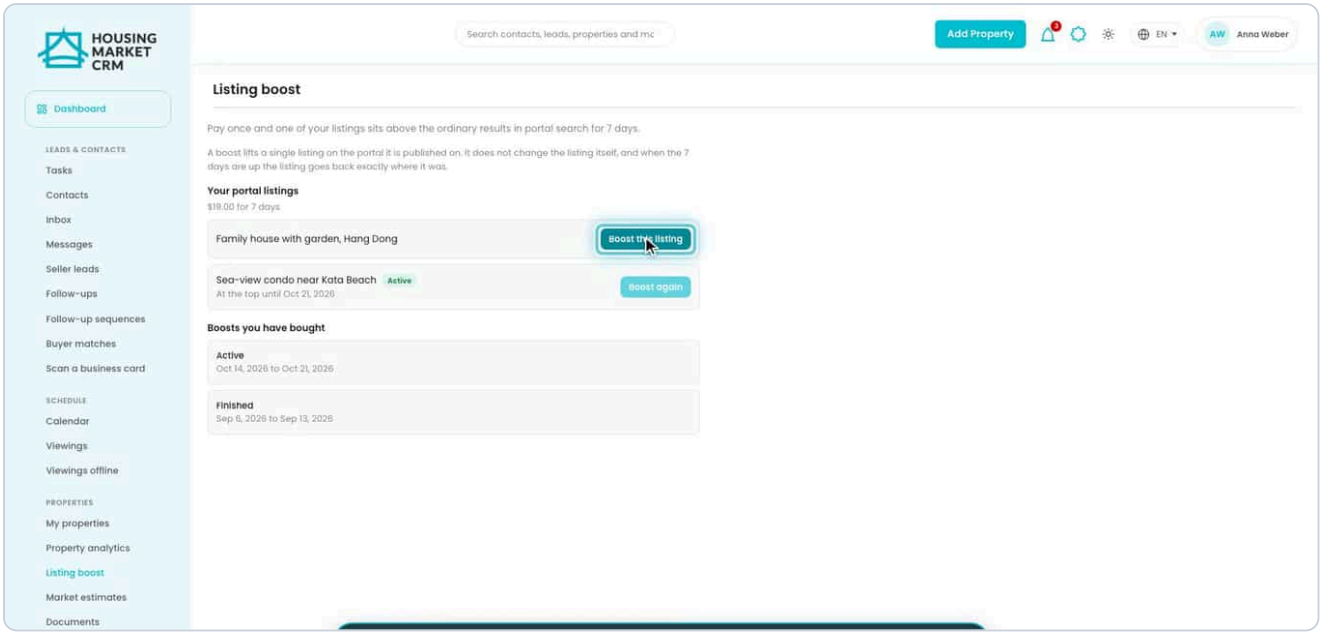
Gambar 33.5 · Layar direkam 16 Oktober 2026

6 Listing portal Anda tercantum di sini.



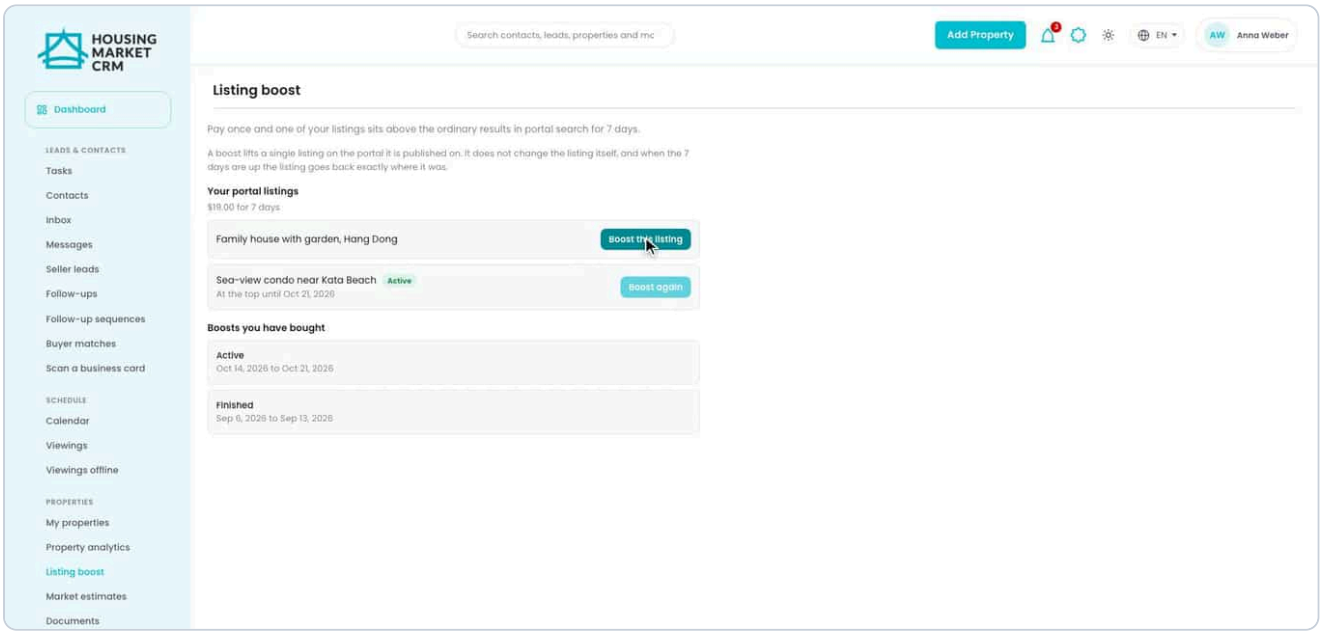
Gambar 33.6 · Layar direkam 16 Oktober 2026

7 Klik Promosikan listing ini untuk membuka halaman pembayaran aman Stripe.



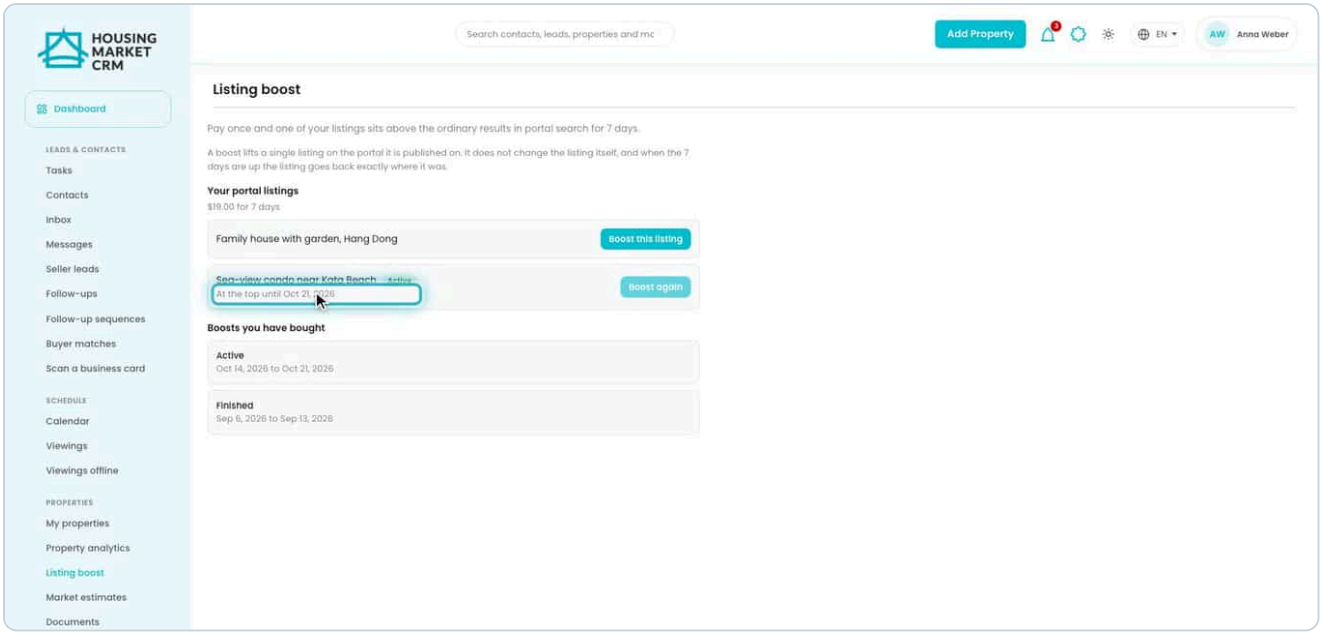
Gambar 33.7 · Layar direkam 16 Oktober 2026

8 Jika Anda meninggalkan halaman pembayaran, tidak ada biaya yang ditagih.



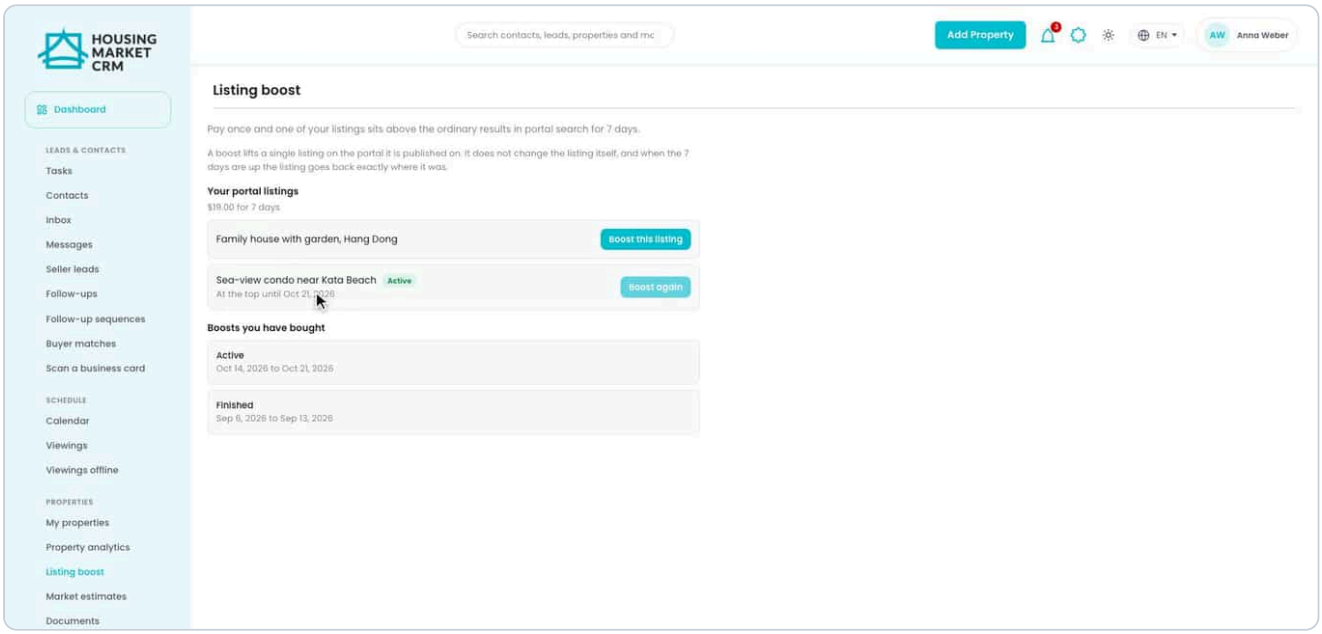
Gambar 33.8 · Layar direkam 16 Oktober 2026

9 Listing yang dipromosikan menampilkan Aktif dan tanggal berakhirnya.



Gambar 33.9 · Layar direkam 16 Oktober 2026

10 Setiap promosi yang Anda beli, beserta tanggalnya.



Gambar 33.10 · Layar direkam 16 Oktober 2026

34 BAB 34

Laporan estimasi pasar

Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Business, jelaskan sebuah properti dan CRM memberi Anda kisaran estimasi pasar dari listing pembanding di portal Anda, yang dapat Anda ekspor sebagai PDF bermerek untuk pemilik properti.

Buka Estimasi pasar dan jelaskan propertinya: alamat, jual atau sewa, jenis properti, area, kamar tidur, kamar mandi, dan luas lantai. CRM membandingkannya dengan listing serupa di portal pasar Anda dan menghasilkan kisaran estimasi, beserta listing pembanding yang menjadi dasarnya. Fitur ini bagian dari Business.

Hanya listing dalam mata uang yang sama yang dibandingkan, dan tidak ada yang dikonversi. Makin lengkap formulir yang Anda isi, makin dekat pembandingnya.

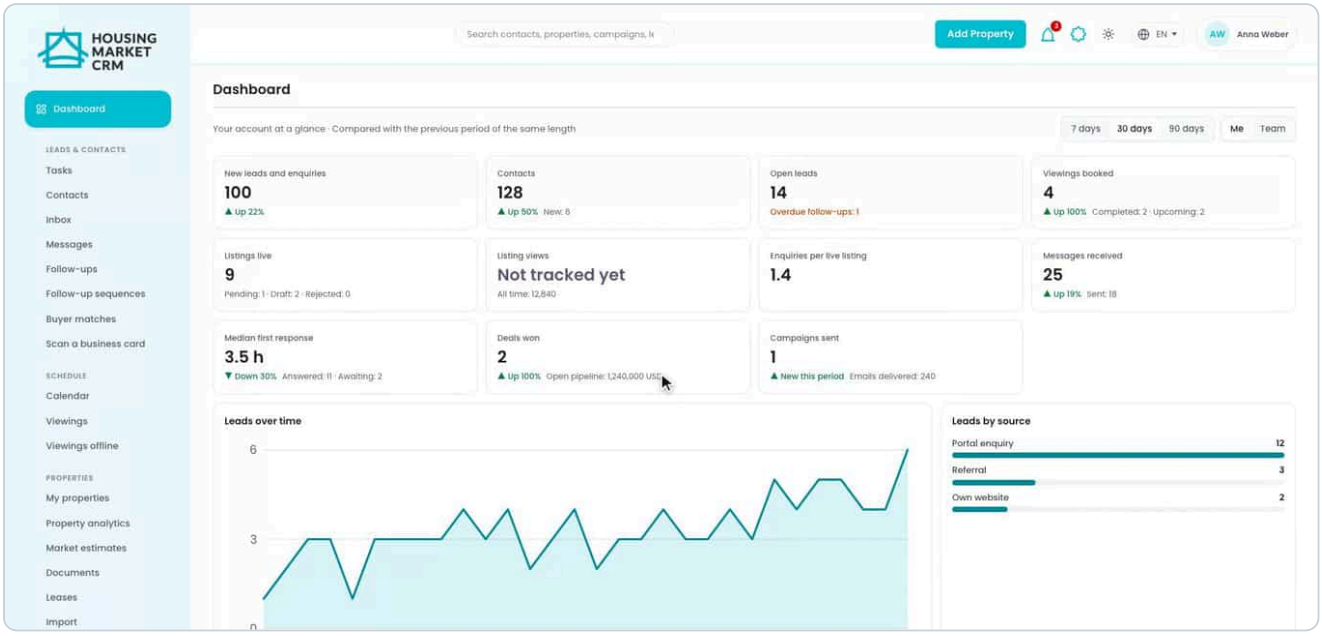
Ekspor hasilnya sebagai PDF bermerek atas nama Anda untuk diserahkan kepada pemilik properti. Setiap laporan disimpan sebagaimana dihitung, sehingga angka yang pernah ditunjukkan kepada pemilik tidak berubah kemudian ketika pasar bergerak.

Ini adalah estimasi pasar yang diambil dari harga yang diminta di portal, dan laporan menyatakannya dengan jelas. Ini bukan penetapan resmi nilai properti oleh profesional berlisensi, dan tidak boleh disajikan sebagai hal tersebut kepada pemilik, pemberi pinjaman, atau pengadilan.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu laporan estimasi pasar?**

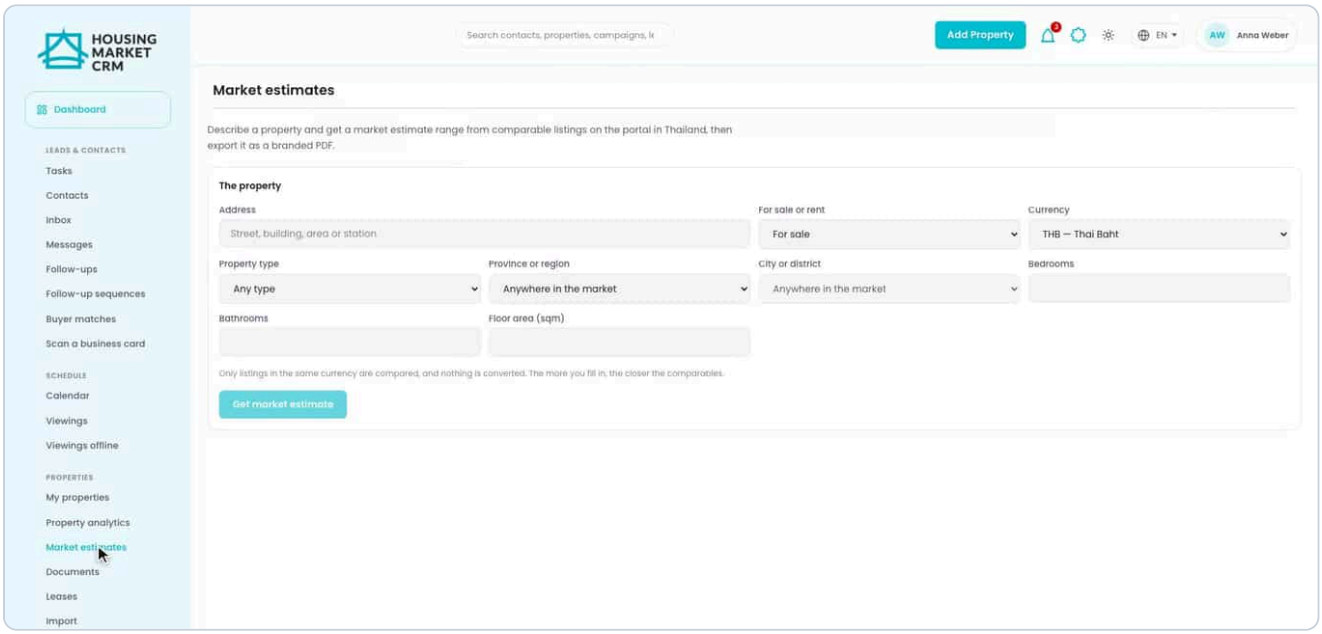
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



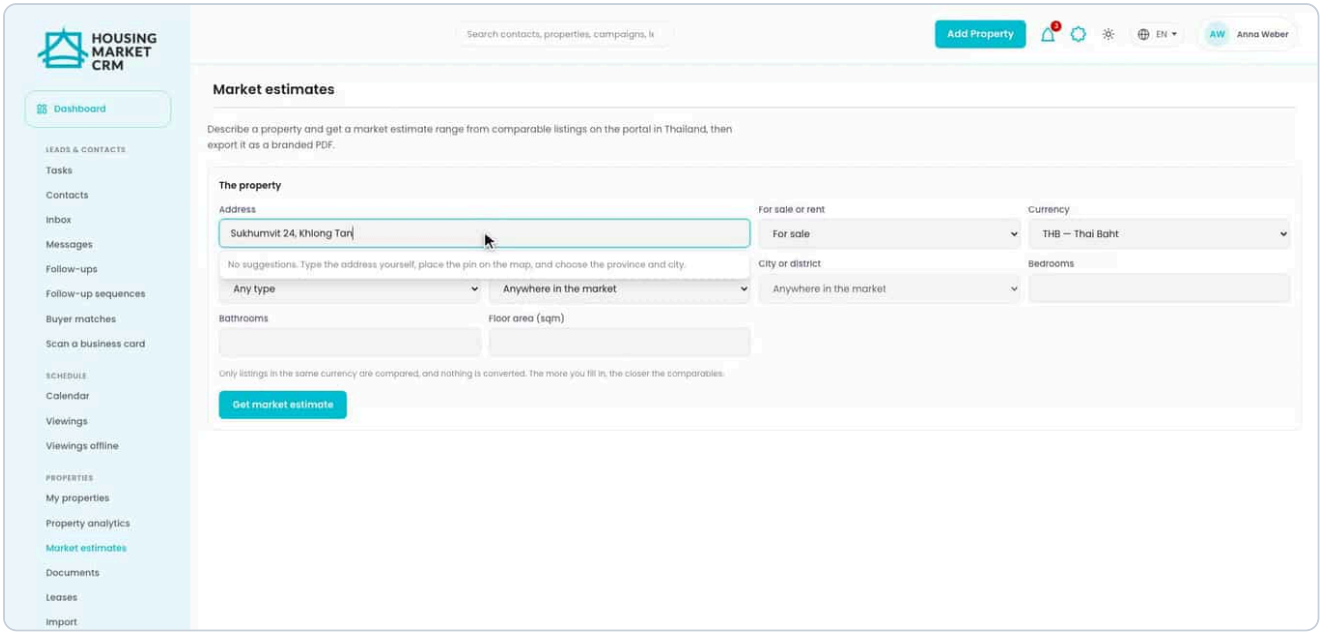
Gambar 34.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik Market estimates di menu kiri.



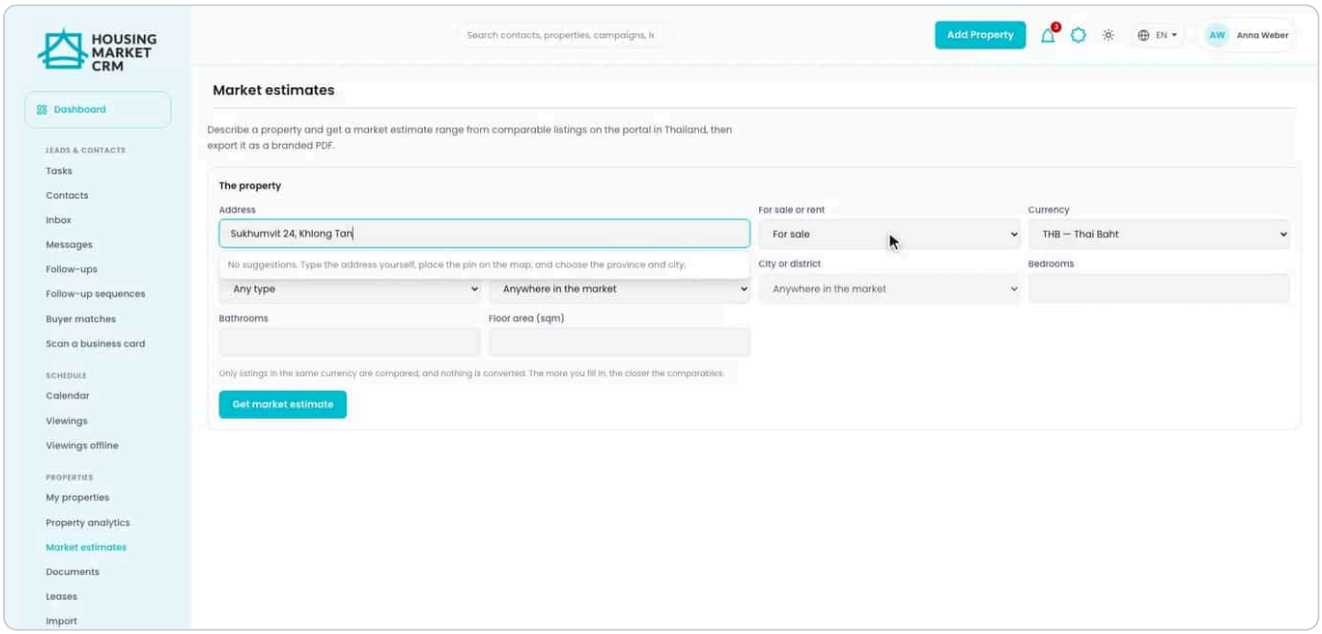
Gambar 34.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Masukkan alamatnya.



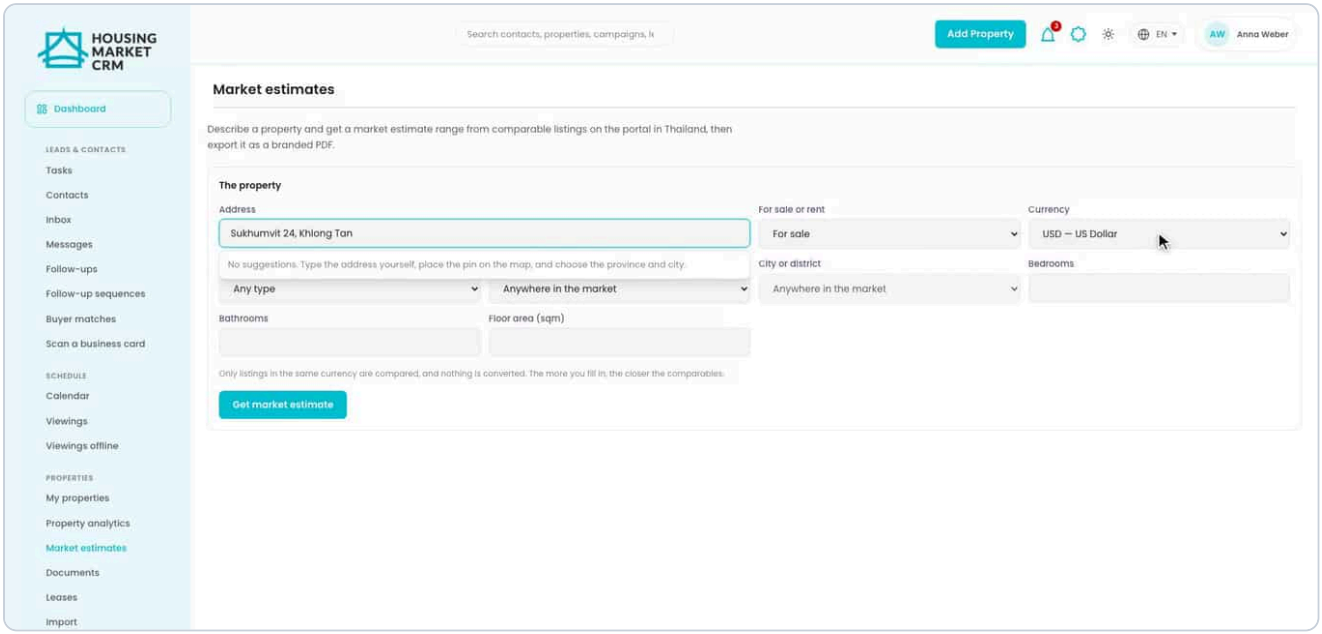
Gambar 34.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Pilih For sale (Dijual) atau For rent (Disewakan).



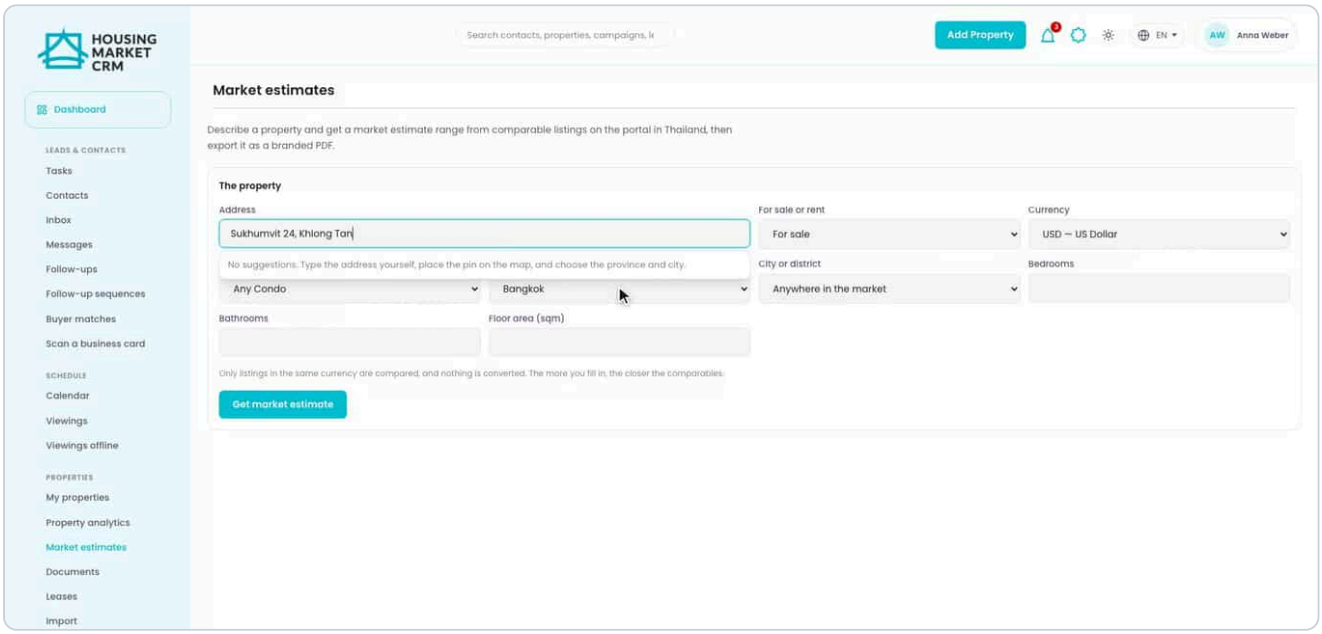
Gambar 34.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Pilih mata uangnya.



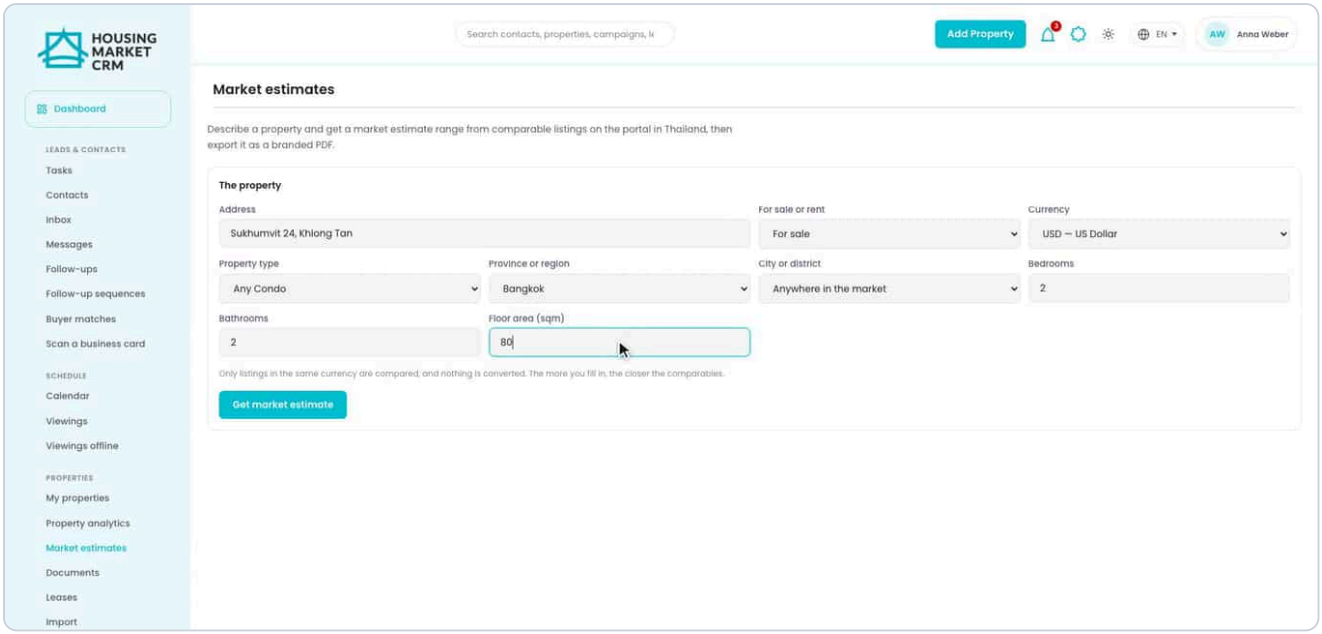
Gambar 34.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Pilih jenis propertinya lalu areanya.



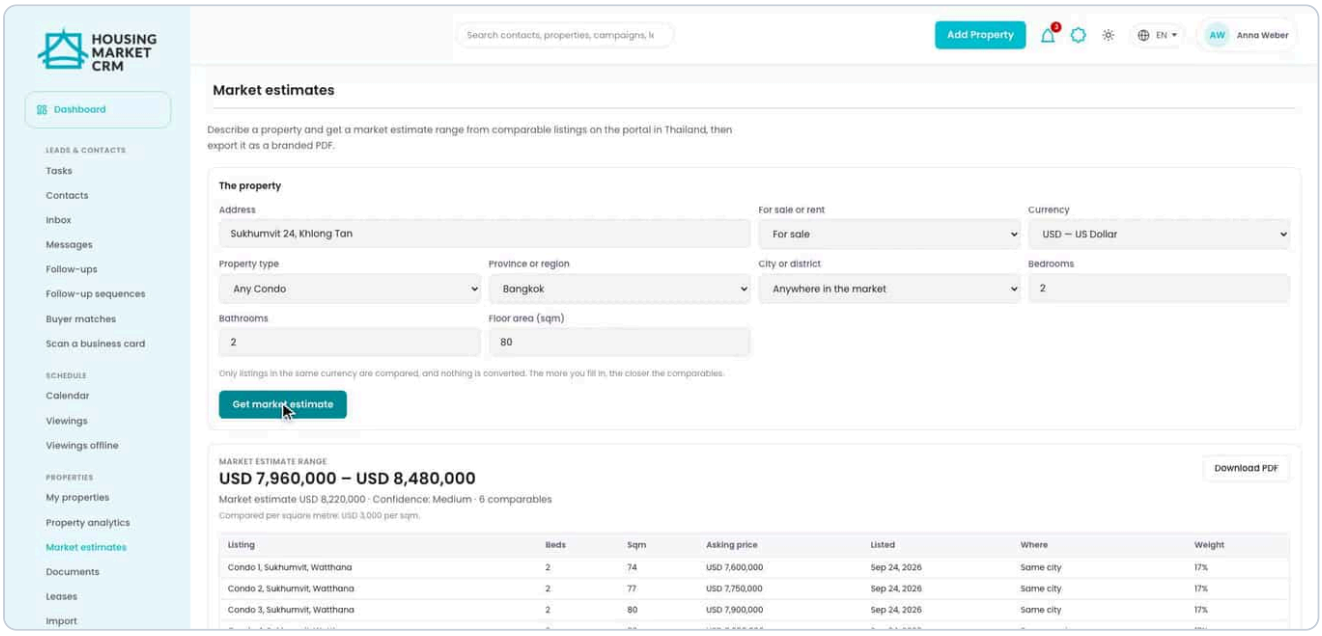
Gambar 34.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Tambahkan kamar tidur, kamar mandi dan luas bangunan.



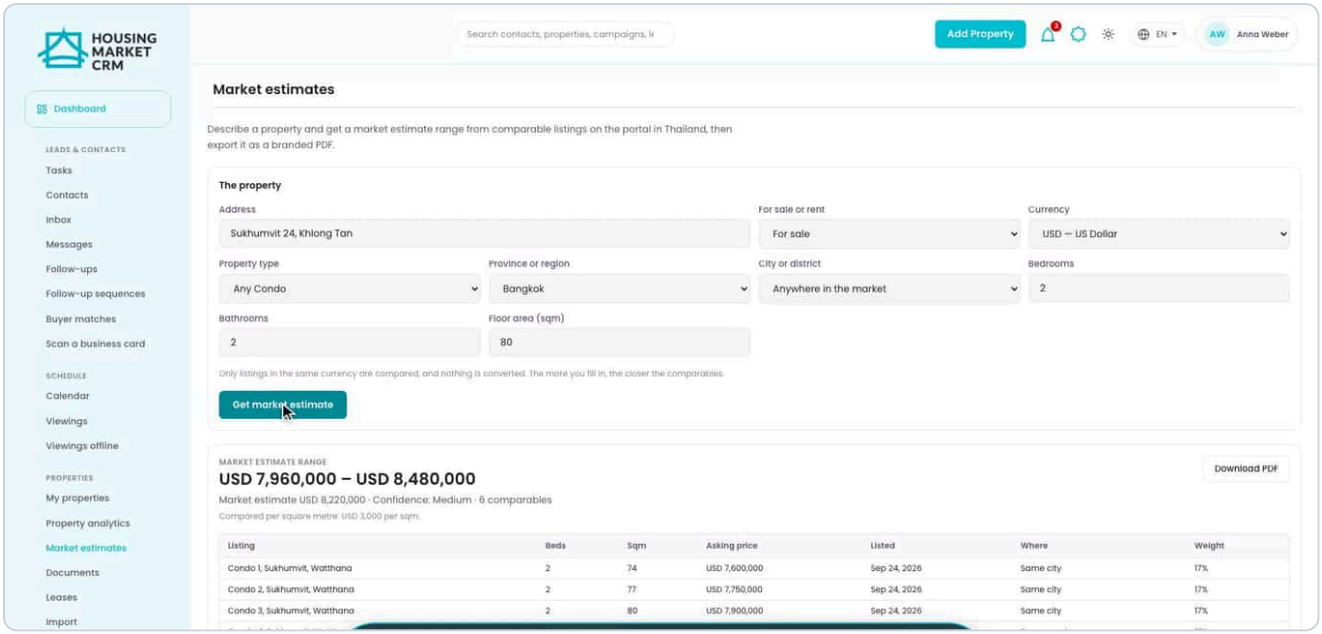
Gambar 34.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Klik Get market estimate.



Gambar 34.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Gunakan estimasi sebagai titik awal untuk pertemuan dengan pemilik.



Gambar 34.9 · Layar direkam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu prospek penjual, dan berapa biaya satu prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

BAGIAN 4

Komunikasi dan penjadwalan

35 Pesan

36 WhatsApp dari kontak

37 Templat WhatsApp

38 Kirim email massal

39 Pusat notifikasi

40 Notifikasi email

41 Kalender

42 Hubungkan kalender Anda

43 Jadwalkan peninjauan

44 Peninjauan secara offline

45 Tambahkan kontak ke daftar email Anda

46 Cara CRM melindungi pemasaran email Anda

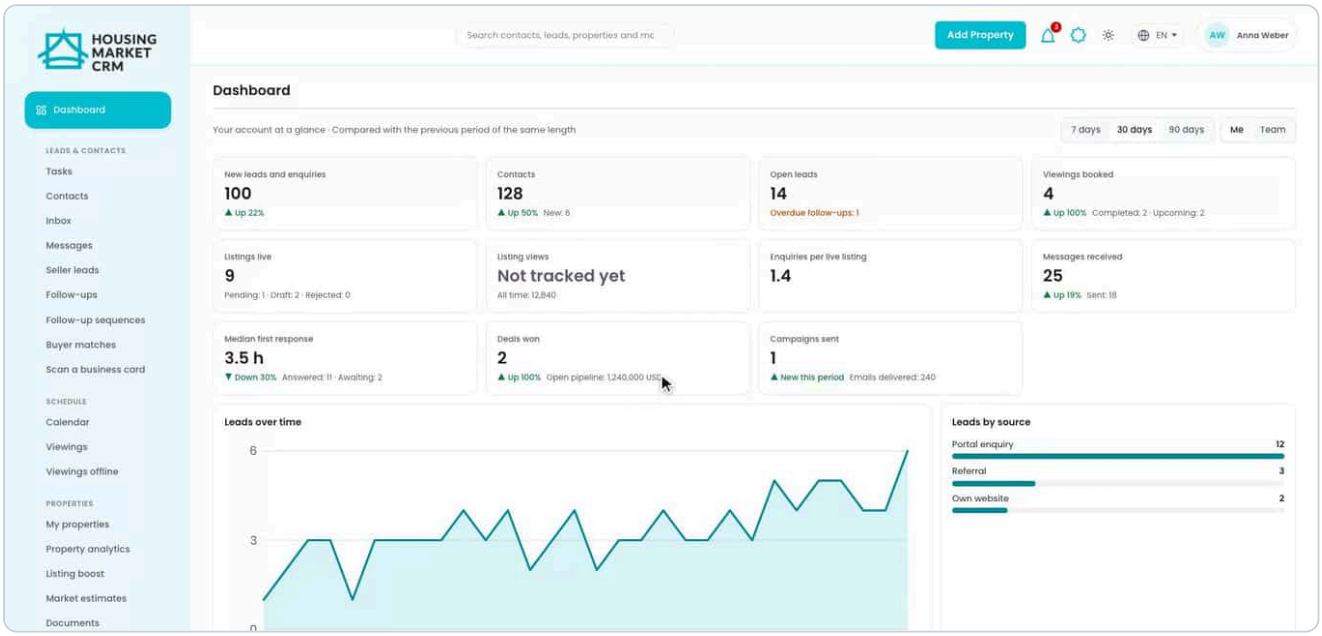
35 BAB 35

Pesan

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

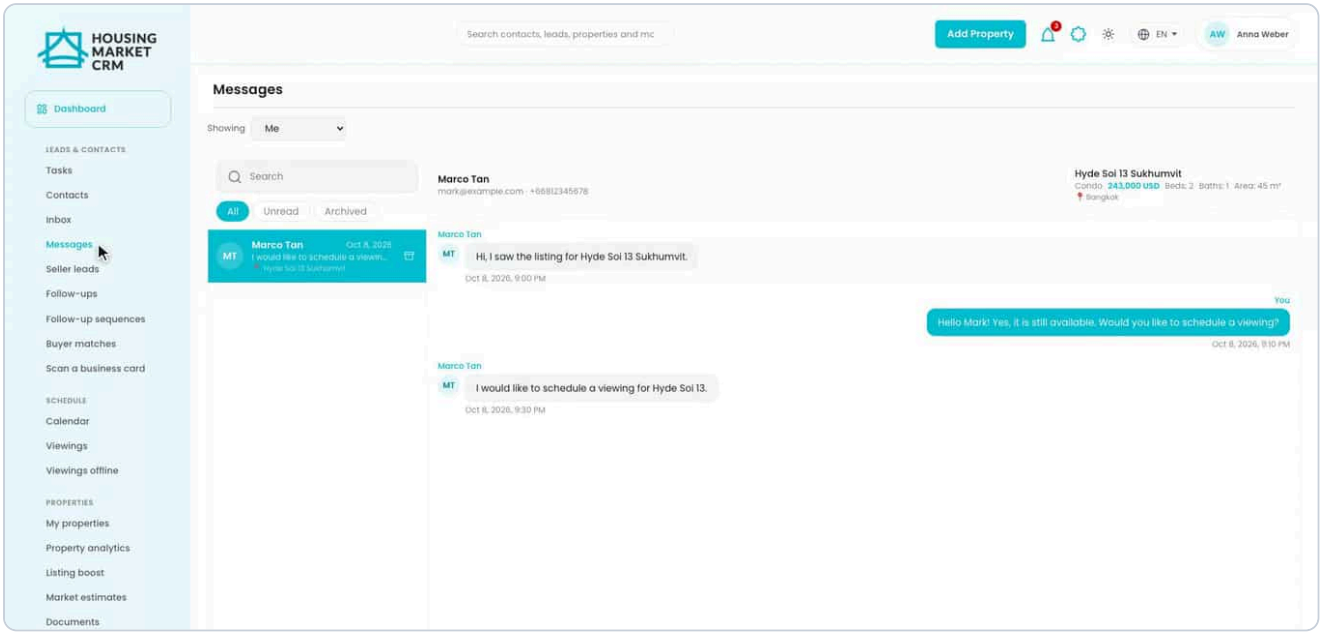
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



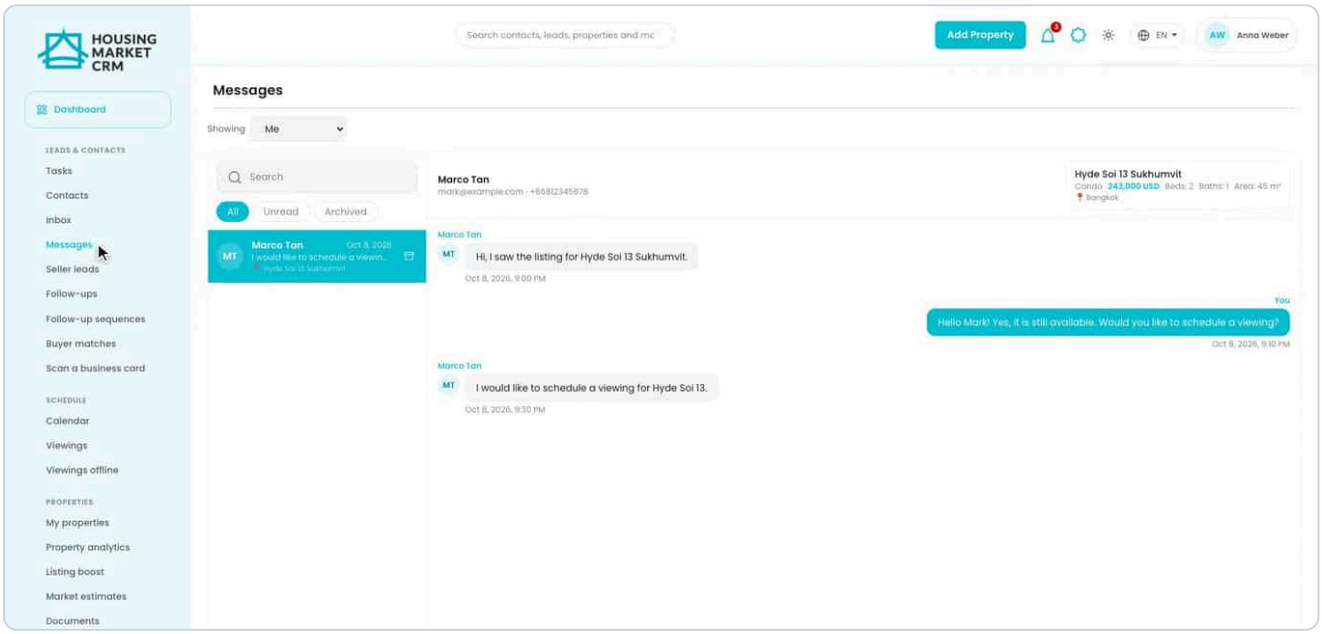
Gambar 35.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Pesan di menu kiri.



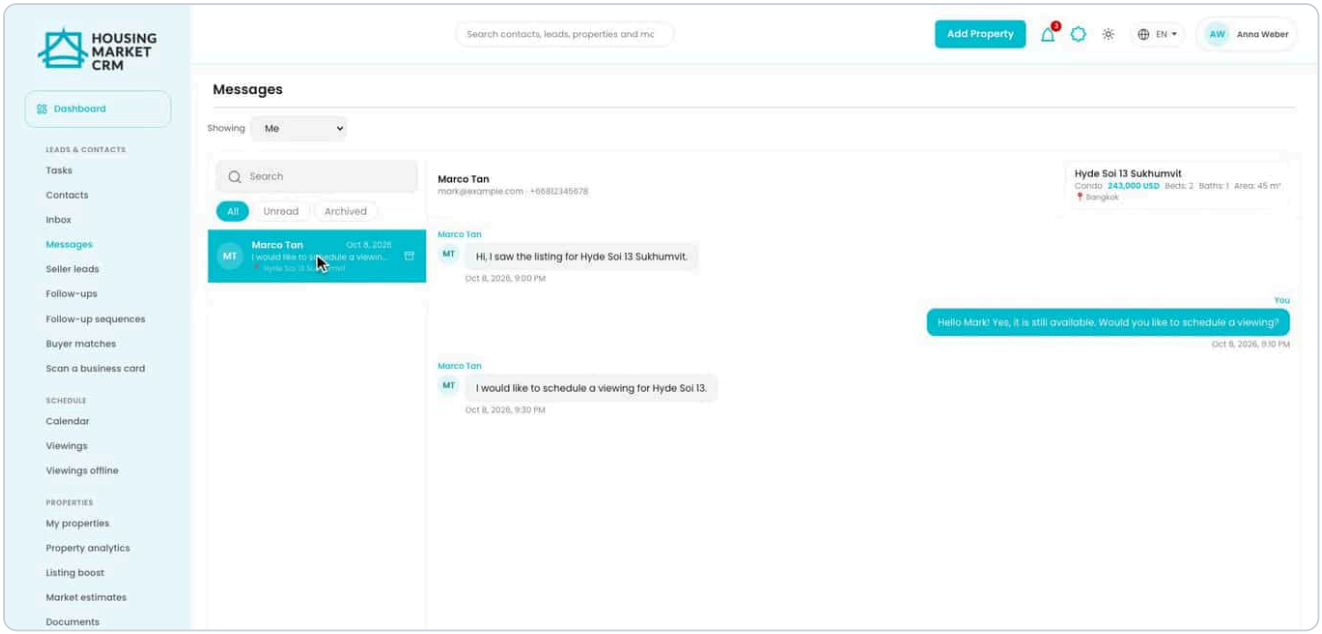
Gambar 35.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Seluruh percakapan dengan satu orang ada dalam satu utas.



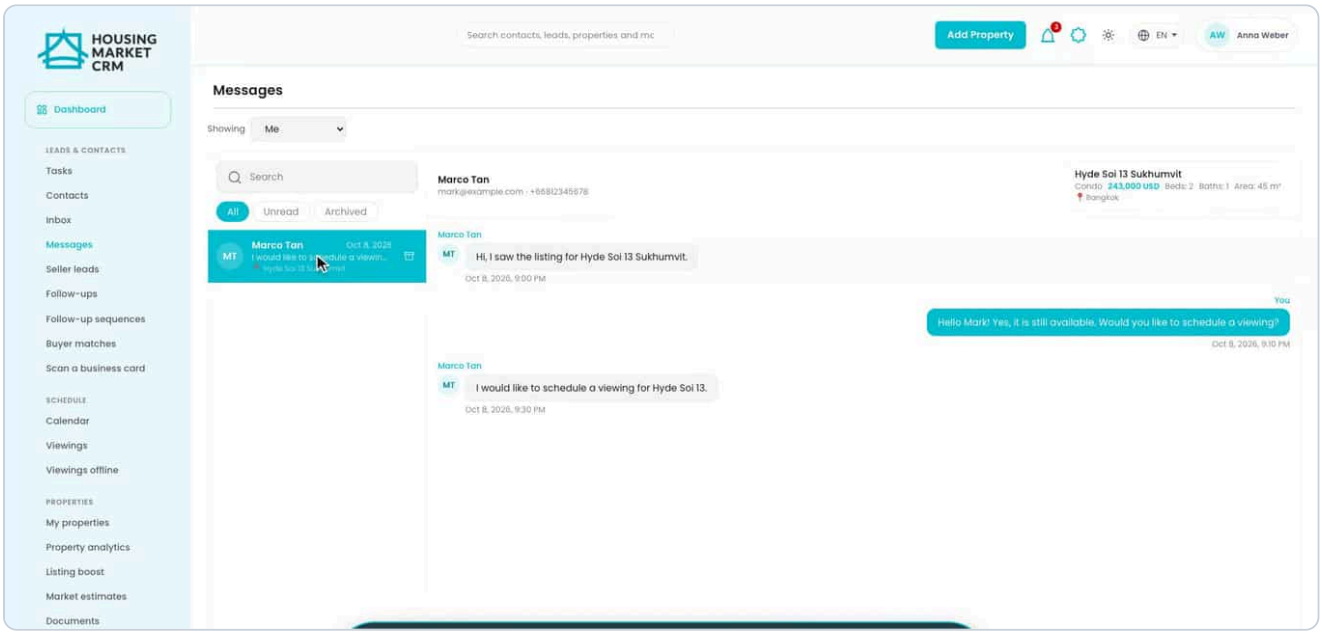
Gambar 35.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Buka sebuah percakapan.



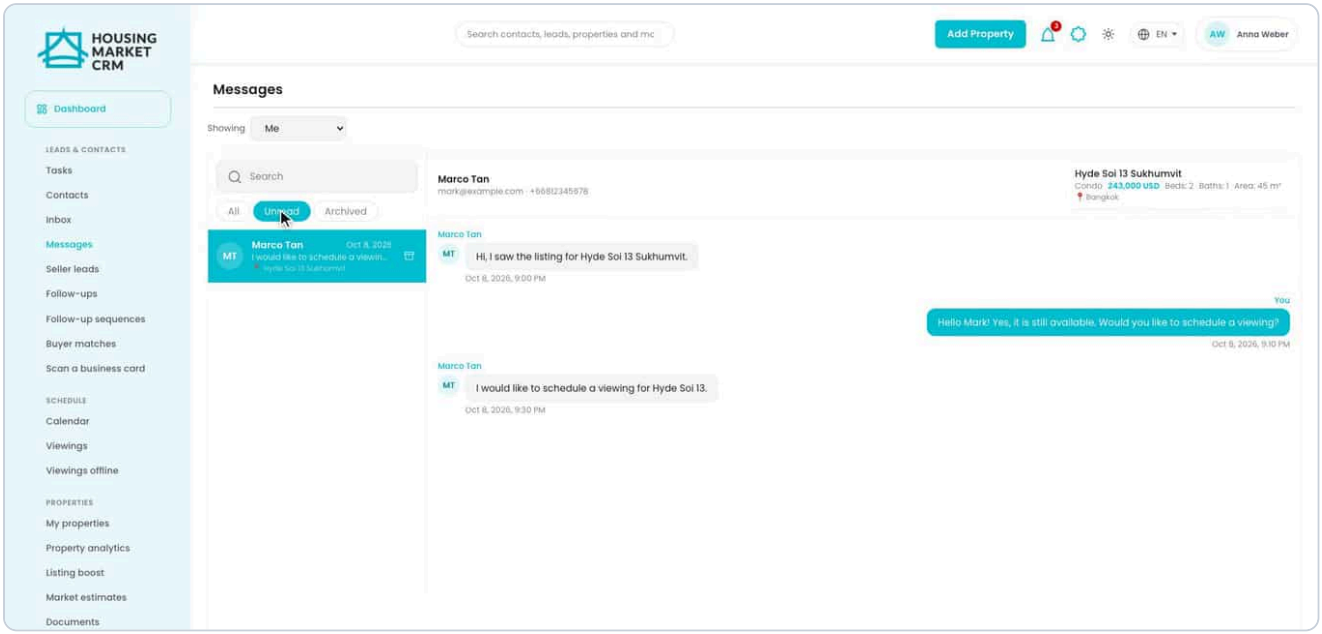
Gambar 35.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Listing yang ditanyakan tertaut, jadi Anda bisa membukanya.



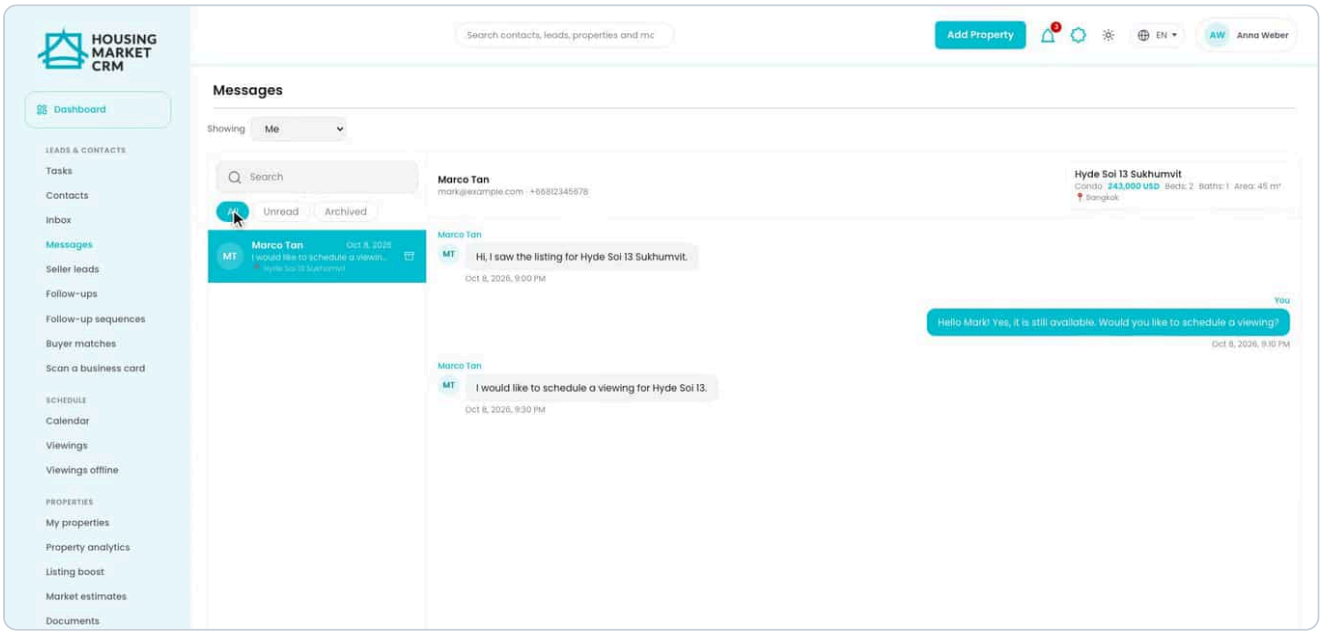
Gambar 35.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Filter ke Belum dibaca — daftar Anda untuk pagi ini.



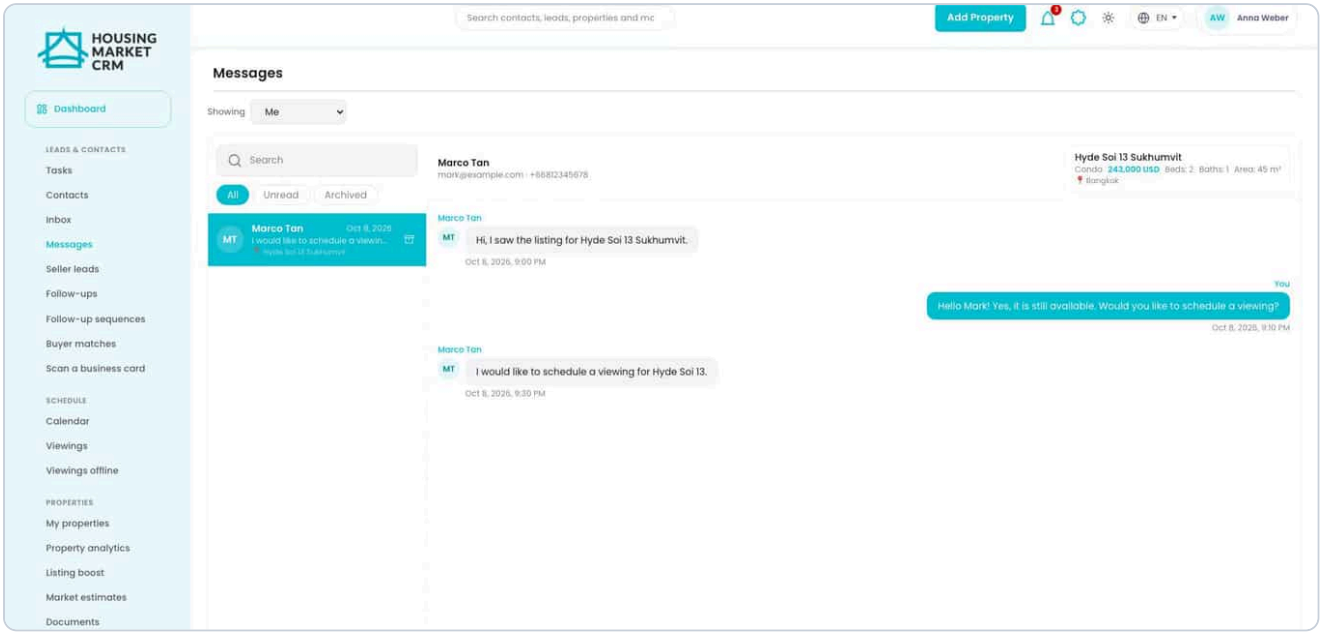
Gambar 35.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Kembali ke Semua.



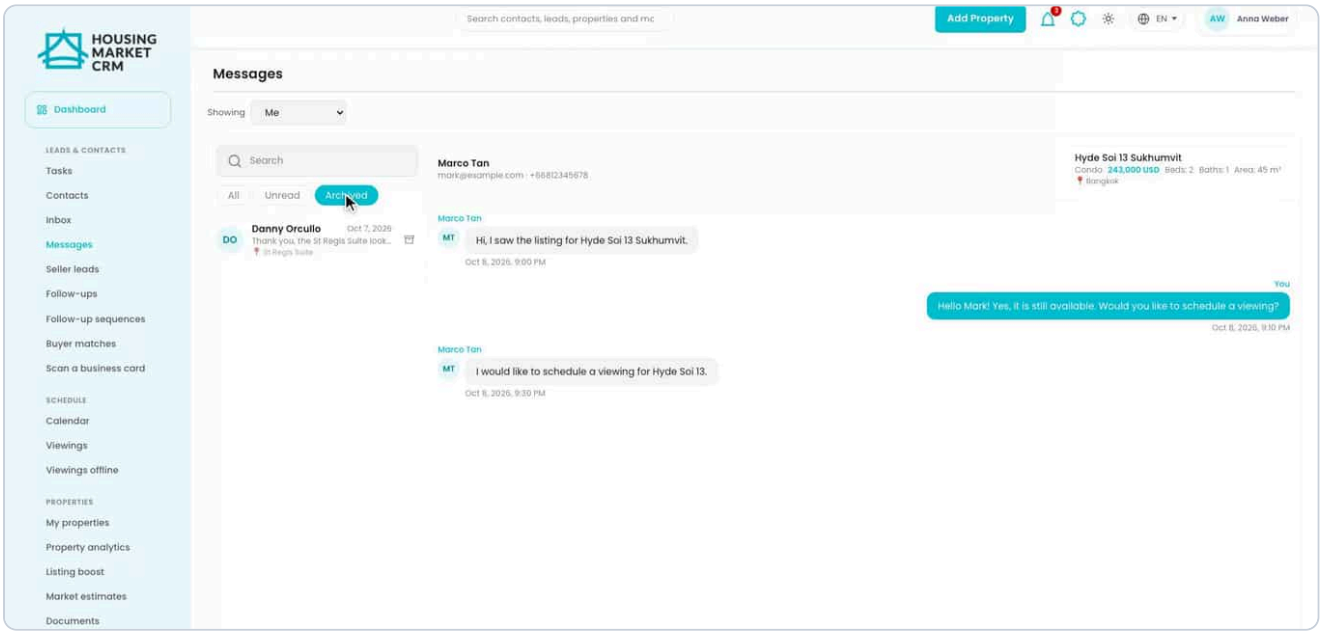
Gambar 35.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Tulis balasan Anda dan tekan Kirim.



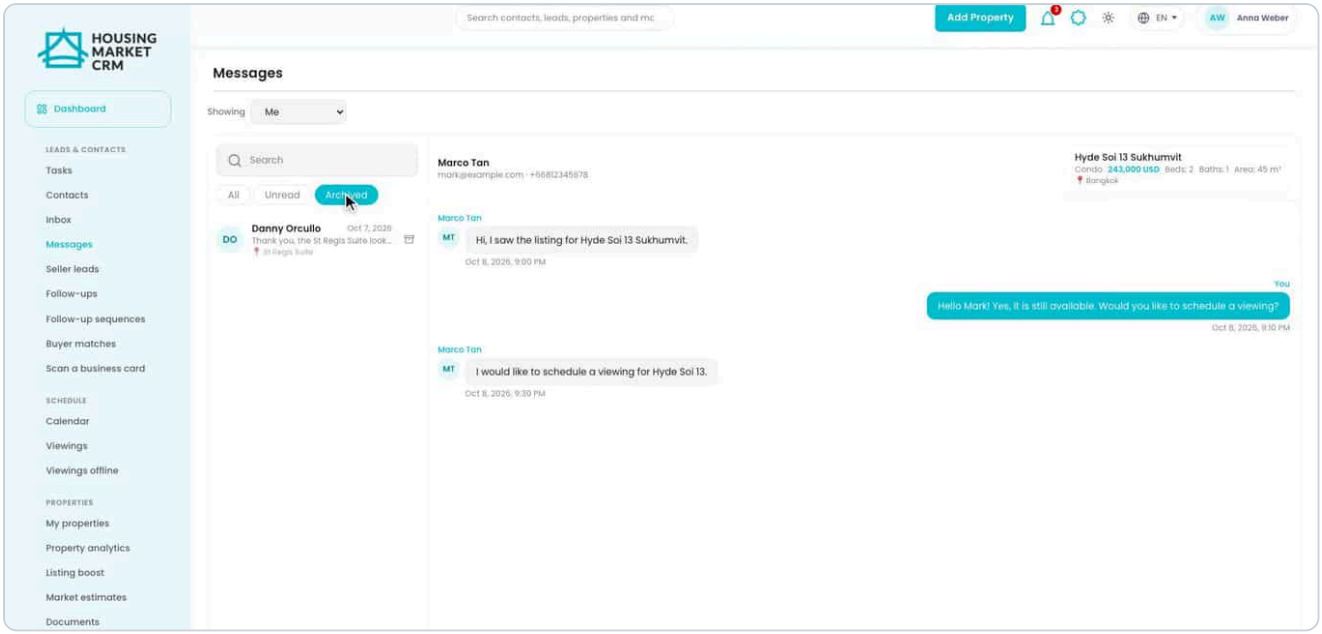
Gambar 35.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Diarsipkan menyimpan percakapan selesai agar tidak mengganggu.



Gambar 35.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Mengarsipkan menyembunyikan percakapan — tidak pernah dihapus.



Gambar 35.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu kotak masuk di CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-the-unified-inbox
Bisakah saya melacak komunikasi dengan pembeli?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 BAB 36

WhatsApp dari kontak

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, tulis templat pesan WhatsApp dalam bahasa apa pun, isi satu untuk kontak dan listing, lalu buka WhatsApp di ponsel Anda sendiri dengan teks siap kirim. CRM tidak mengirim pesan WhatsApp sendiri.

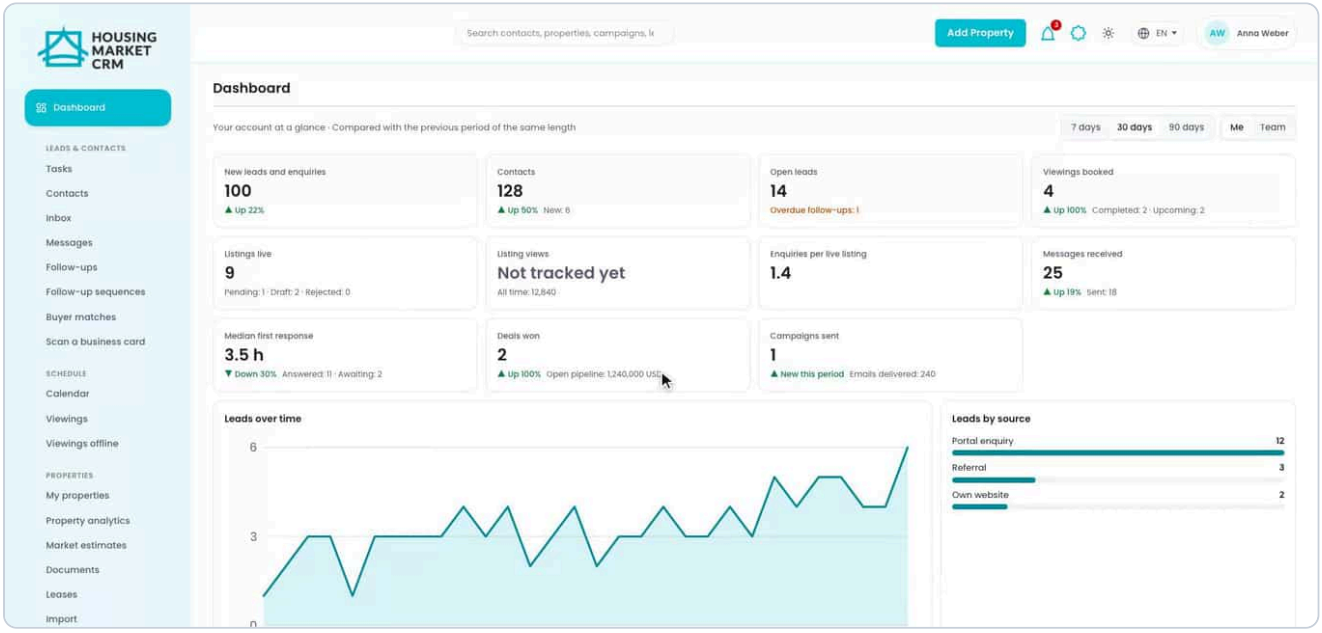
Di pengaturan WhatsApp, tulis pesan yang sering Anda kirim, dalam bahasa apa pun yang tersedia di CRM. Pilih templat, lihat pratinjaunya yang sudah terisi untuk kontak dan listing, lalu salin atau buka WhatsApp di perangkat Anda dengan teks siap dikirim.

Pesan dikirim dari akun WhatsApp Anda sendiri seperti biasa, jadi kami tidak mengenakan biaya apa pun. Mengirim dan menerima pesan WhatsApp Business di dalam CRM, dan melihatnya di kotak masuk, sedang dibangun.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja templat WhatsApp?**

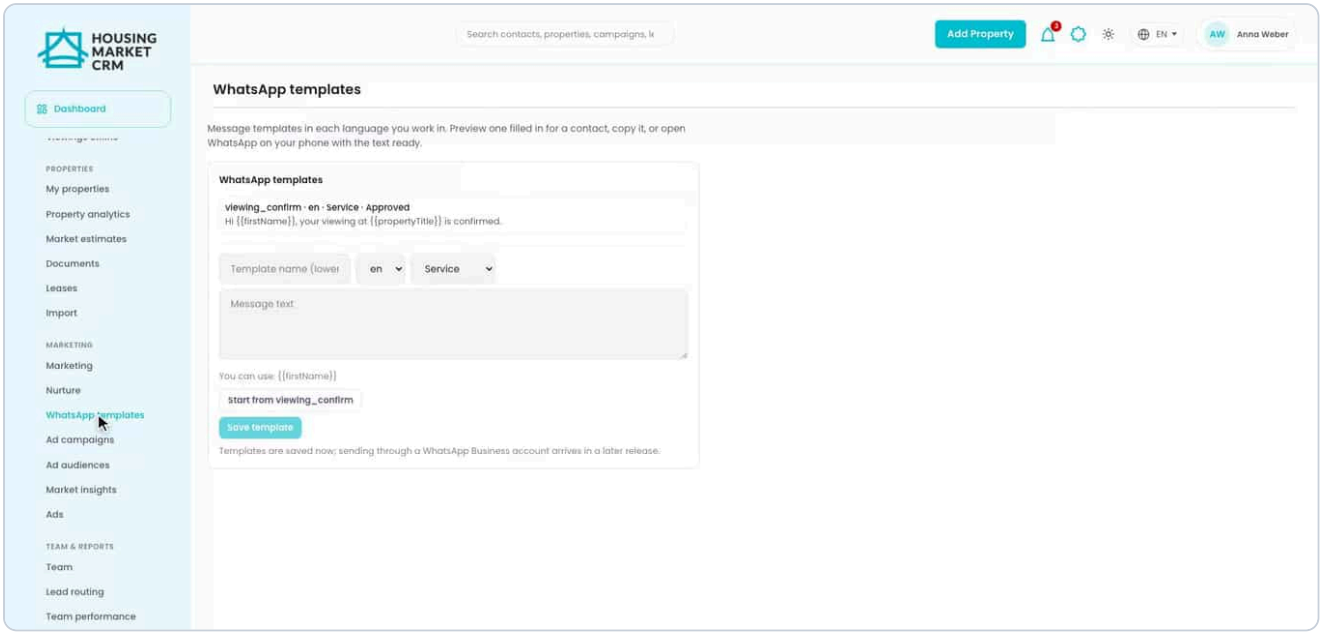
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



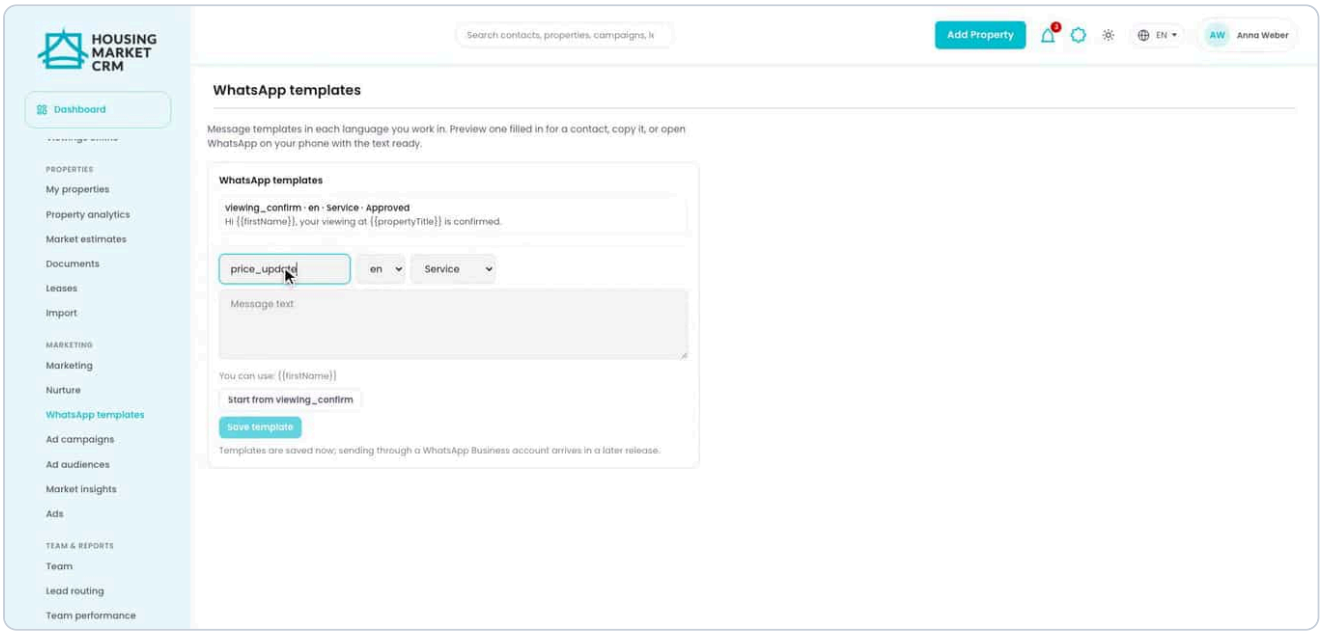
Gambar 36.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik WhatsApp templates (Templat WhatsApp) di menu kiri.



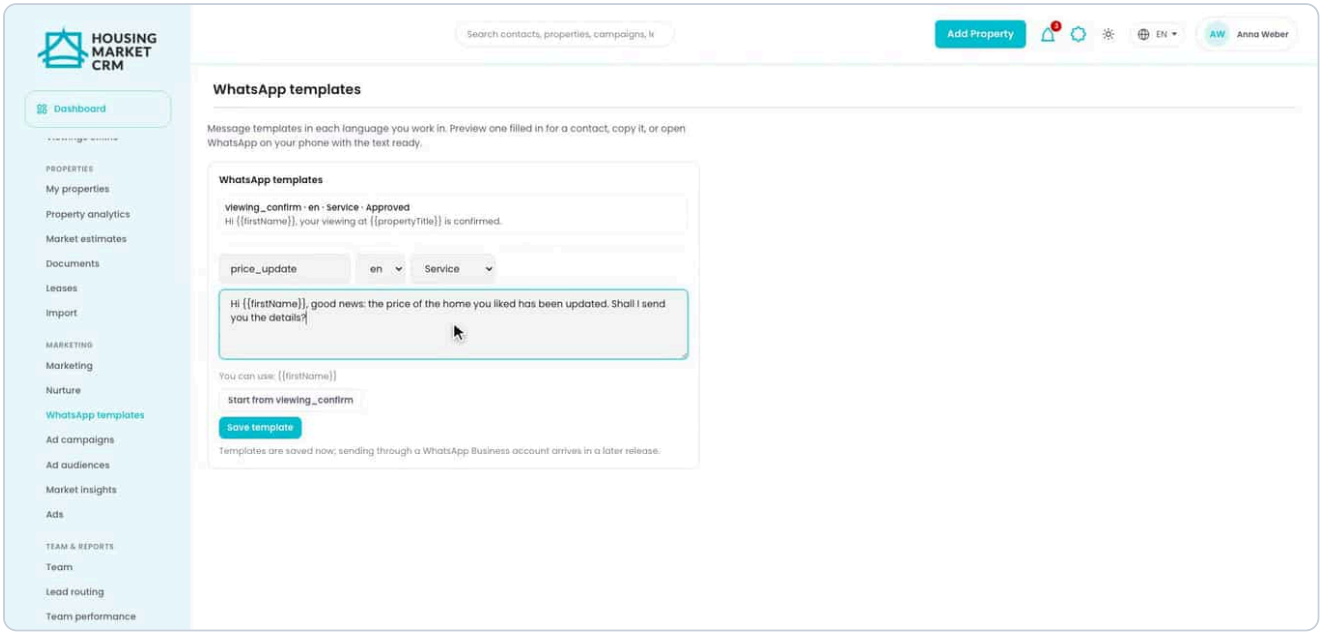
Gambar 36.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Beri nama templat tersebut.



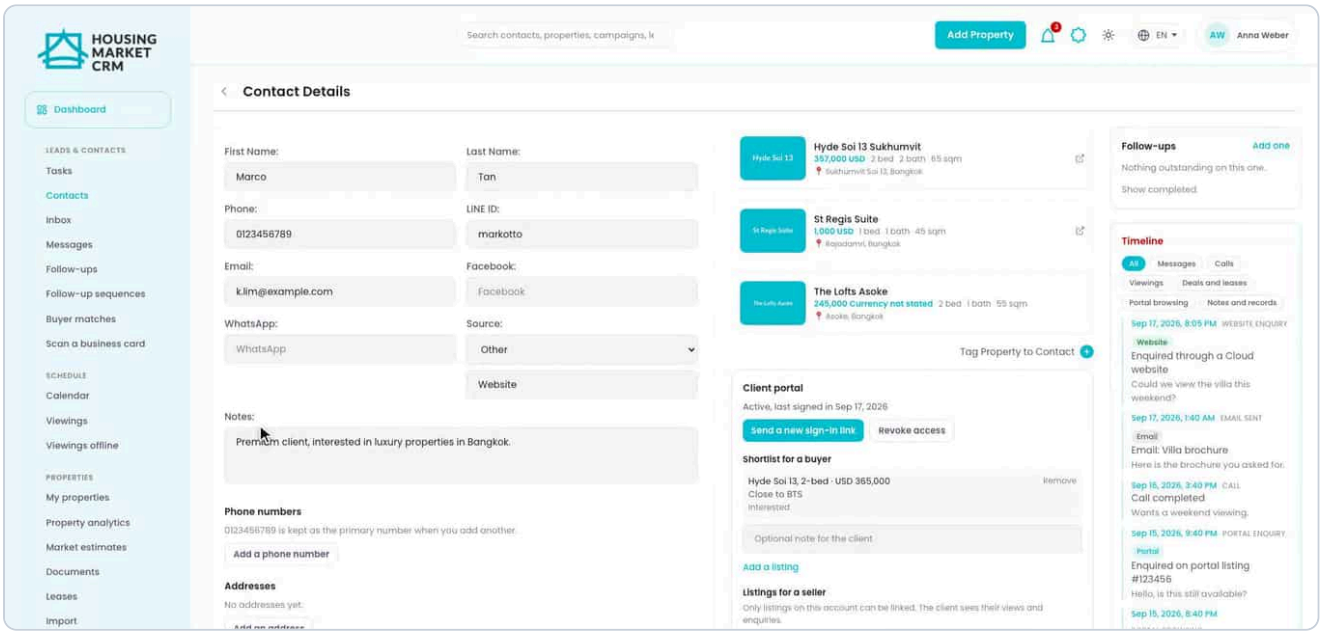
Gambar 36.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Tulis pesannya — gunakan {{firstName}} untuk namanya.



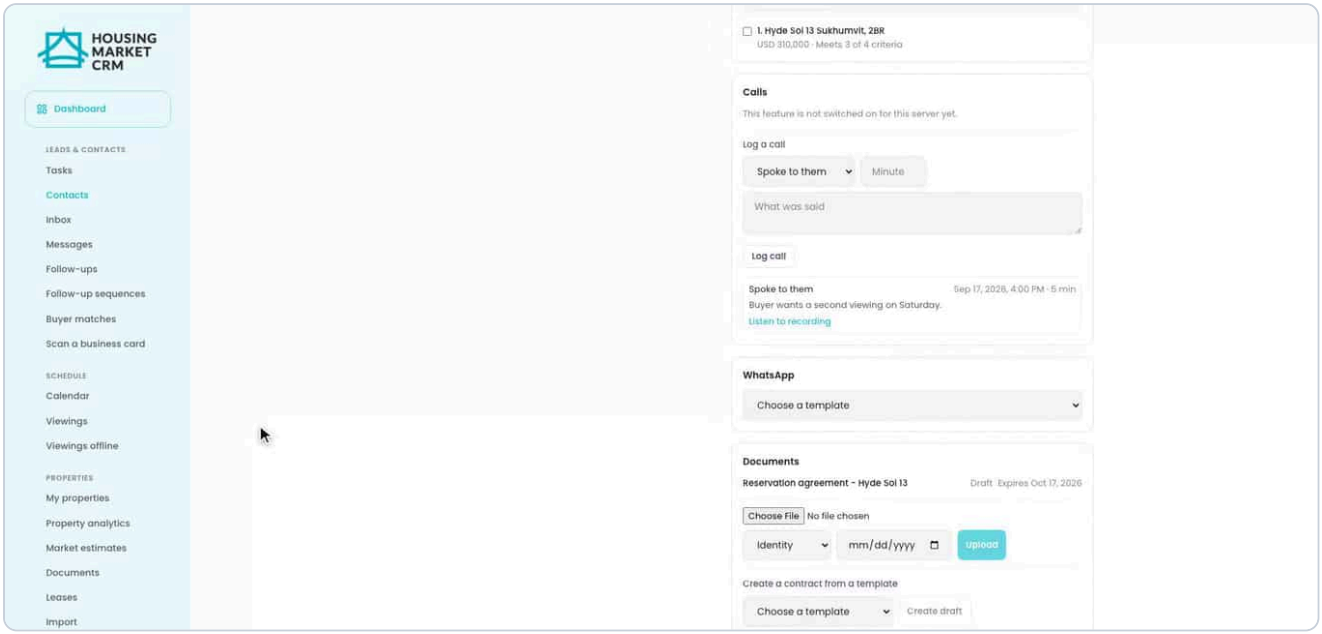
Gambar 36.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik Save template (Simpan templat).



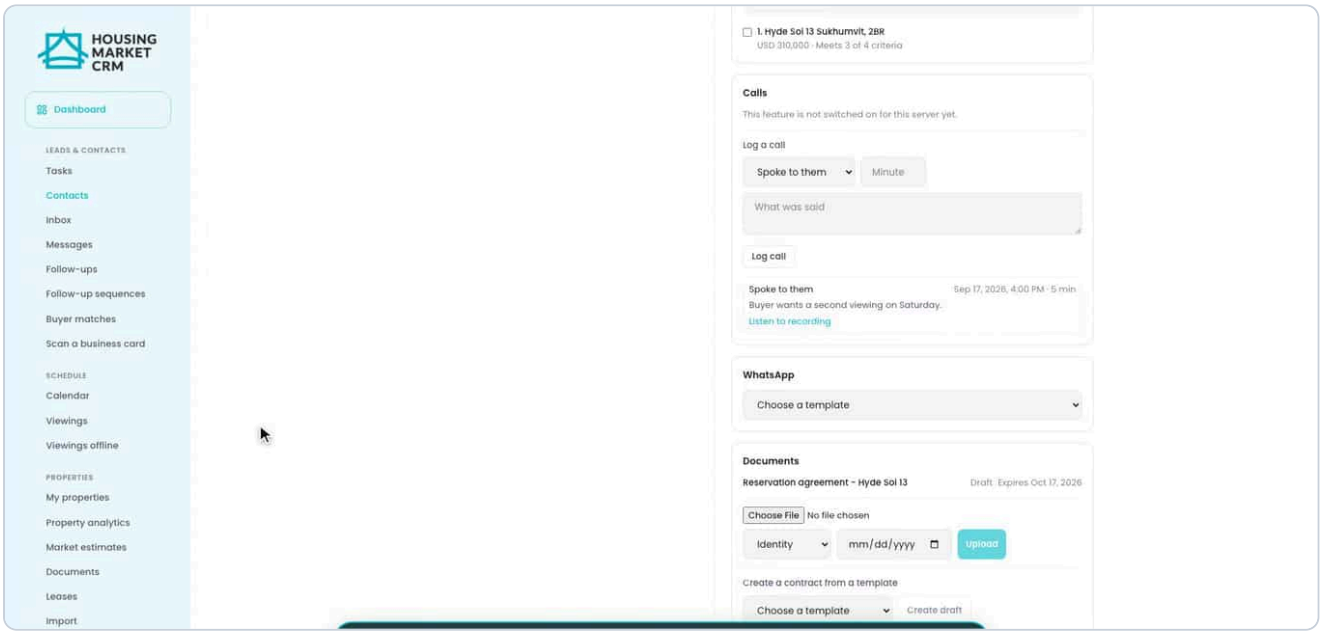
Gambar 36.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Buka sebuah kontak lalu temukan panel WhatsApp.



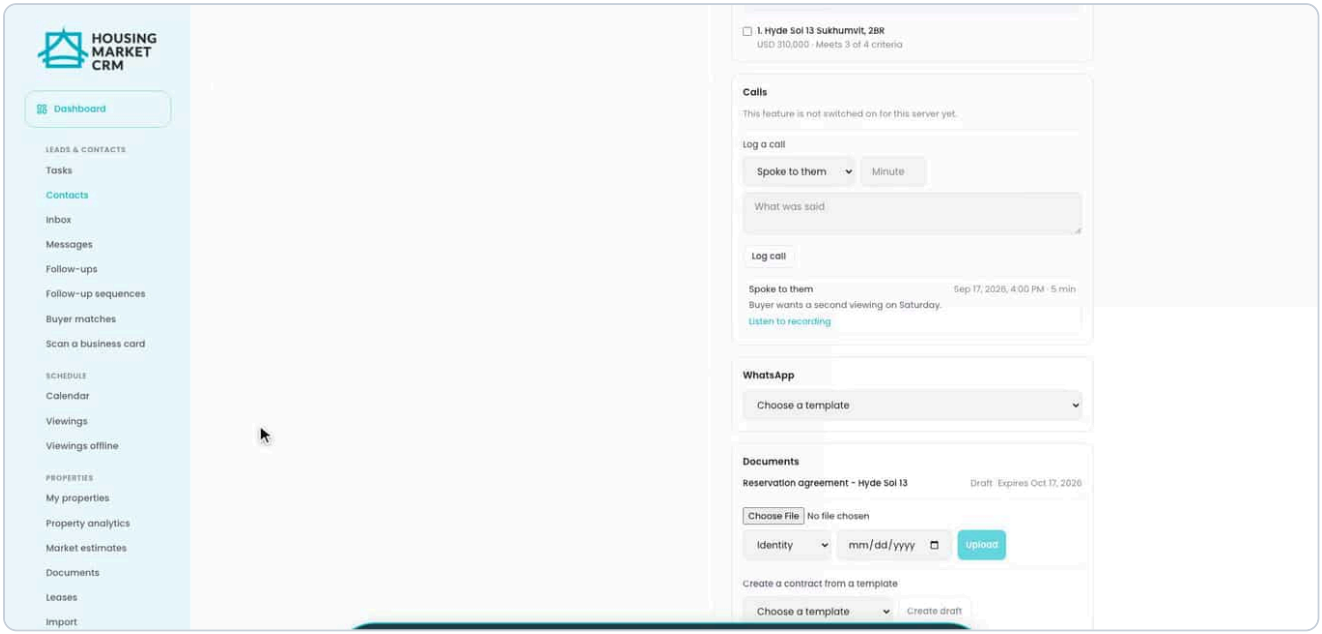
Gambar 36.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Pilih templat: CRM mengisi rincian dan membuka WhatsApp.



Gambar 36.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Pesan dikirim dari nomor WhatsApp Anda sendiri.



Gambar 36.8 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya melacak komunikasi dengan pembeli?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 BAB 37

Templat WhatsApp

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, tulis templat pesan WhatsApp dalam bahasa apa pun, isi satu untuk kontak dan listing, lalu buka WhatsApp di ponsel Anda sendiri dengan teks siap kirim. CRM tidak mengirim pesan WhatsApp sendiri.

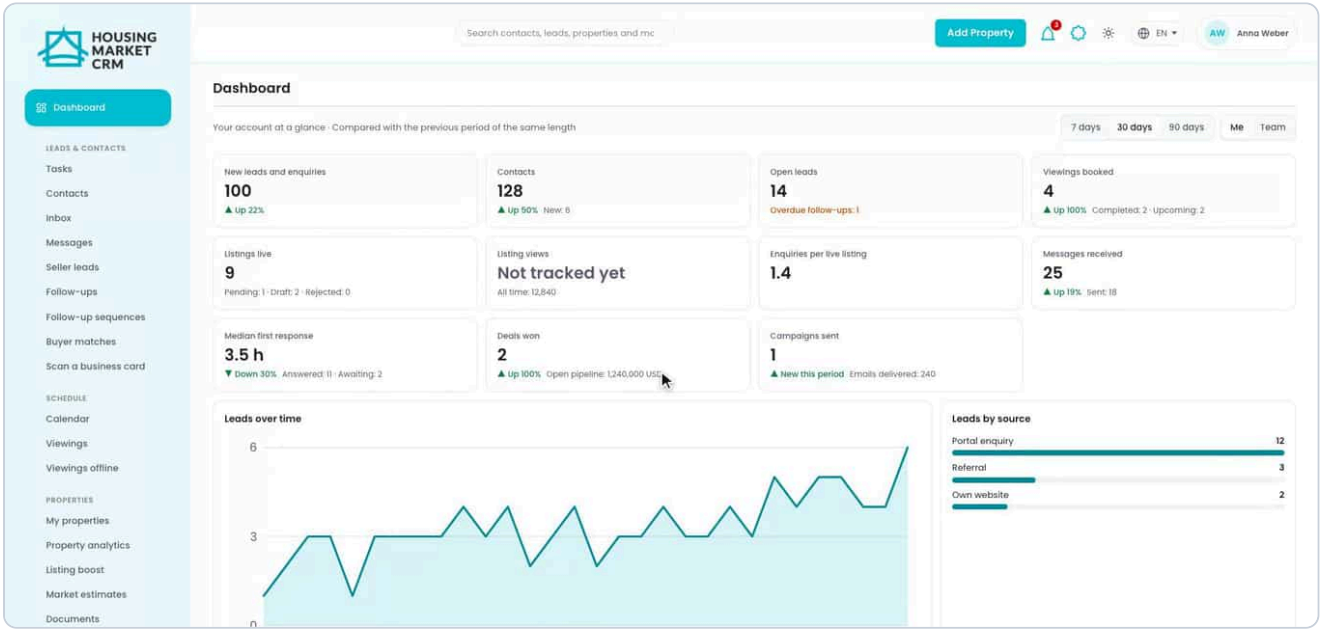
Di pengaturan WhatsApp, tulis pesan yang sering Anda kirim, dalam bahasa apa pun yang tersedia di CRM. Pilih templat, lihat pratinjaunya yang sudah terisi untuk kontak dan listing, lalu salin atau buka WhatsApp di perangkat Anda dengan teks siap dikirim.

Pesan dikirim dari akun WhatsApp Anda sendiri seperti biasa, jadi kami tidak mengenakan biaya apa pun. Mengirim dan menerima pesan WhatsApp Business di dalam CRM, dan melihatnya di kotak masuk, sedang dibangun.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja templat WhatsApp?**

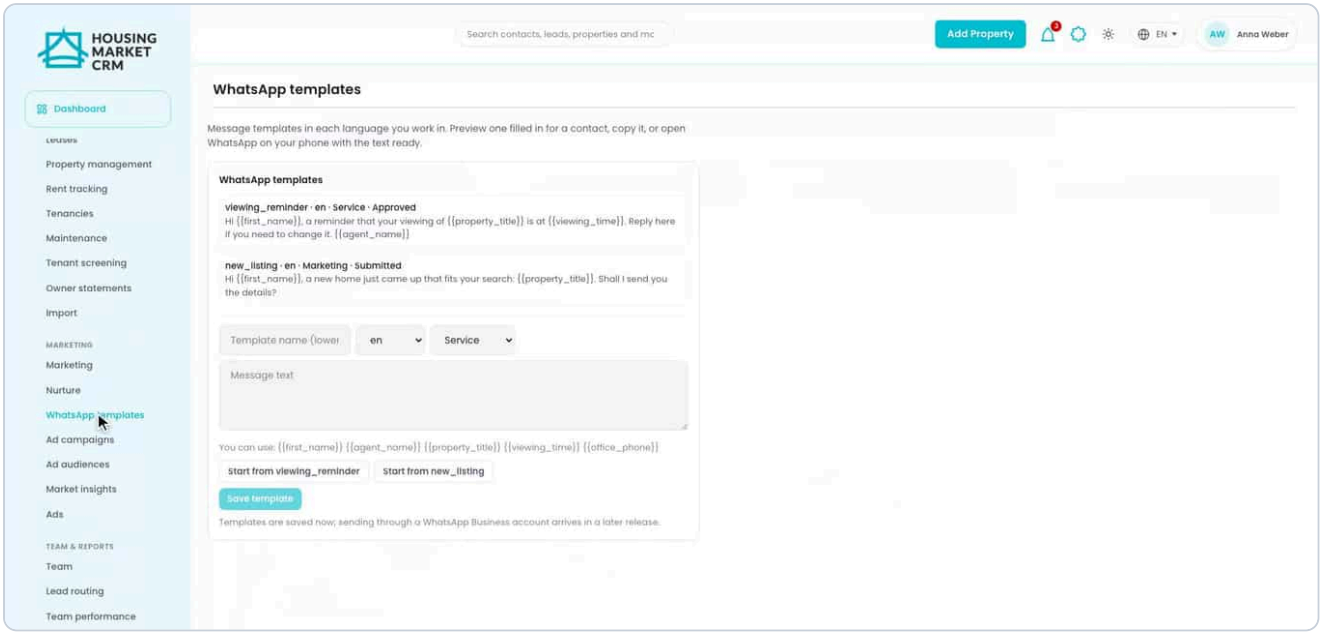
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



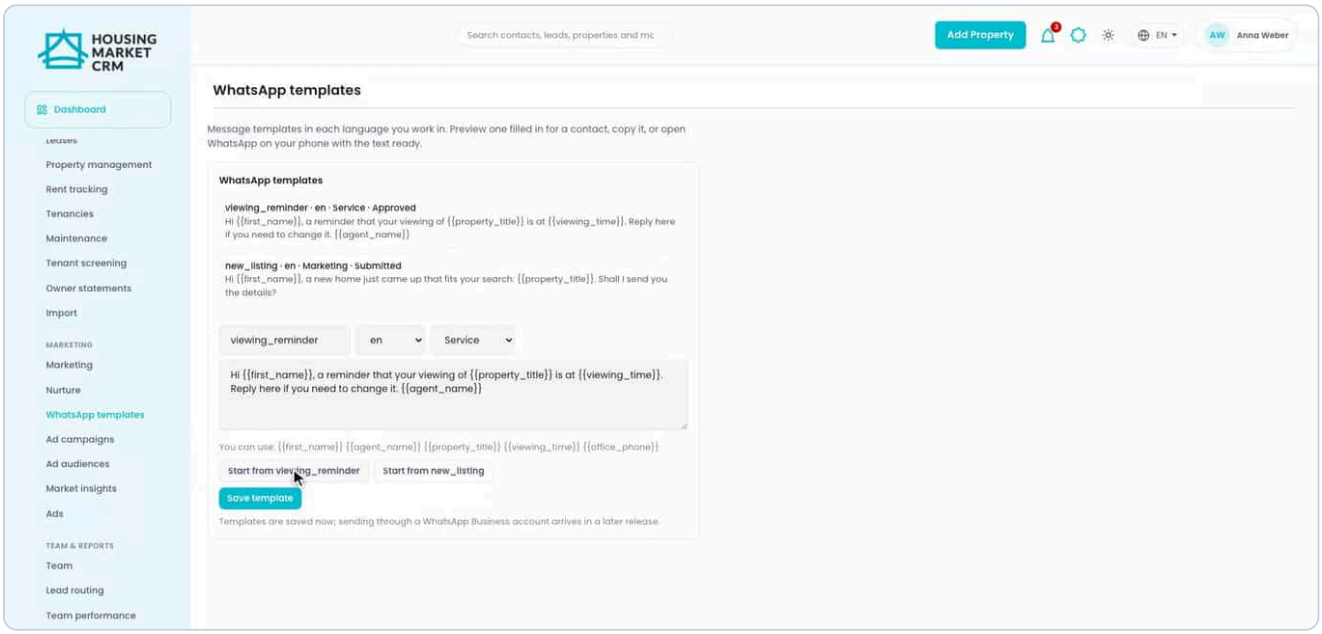
Gambar 37.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik WhatsApp templates (Templat WhatsApp) di menu kiri.



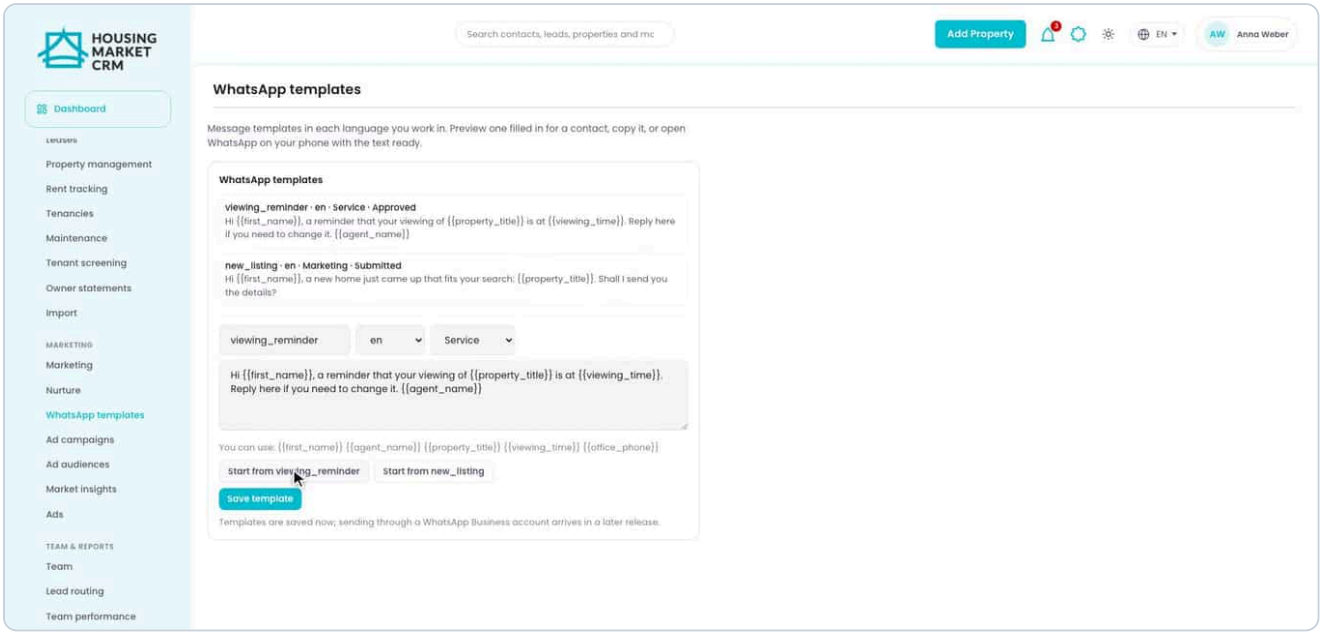
Gambar 37.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Mulai dari pengingat kunjungan.



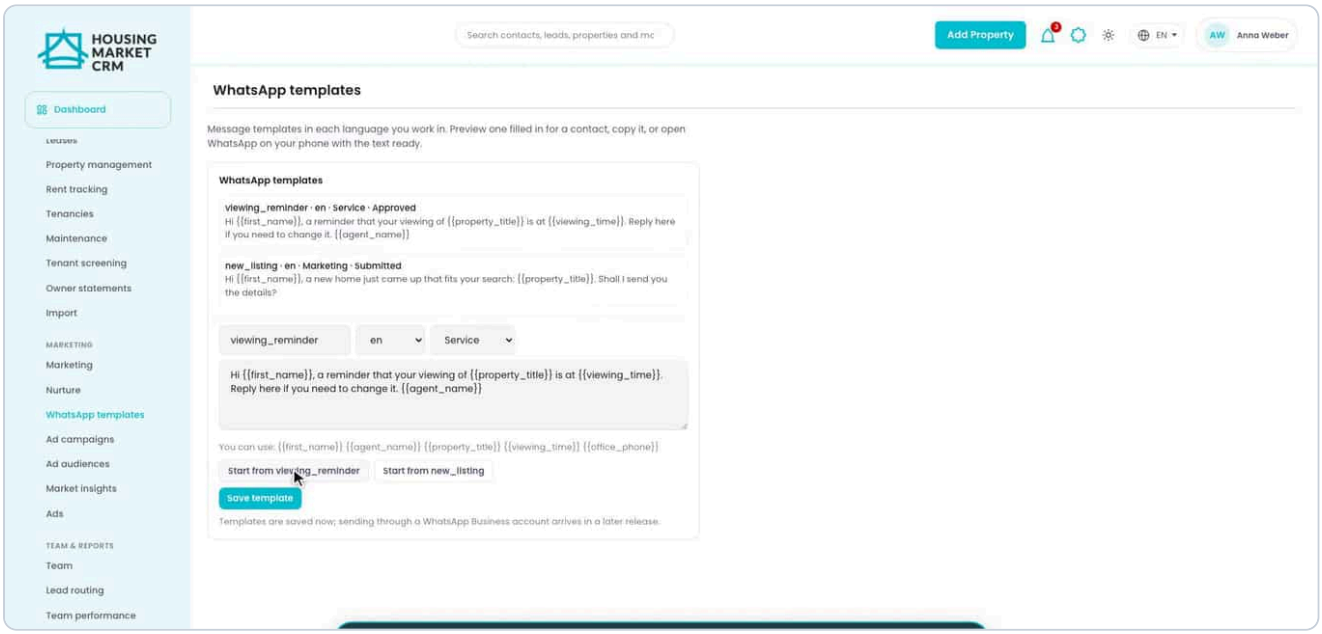
Gambar 37.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Tulis dalam setiap bahasa yang benar-benar Anda gunakan.



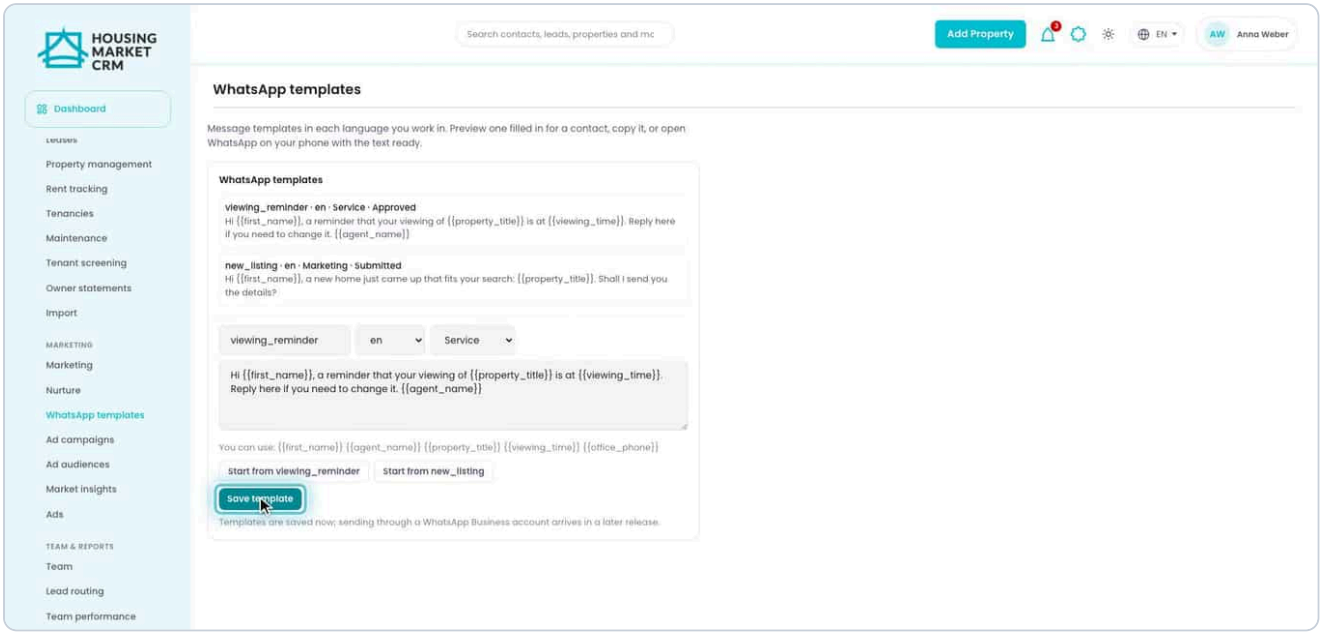
Gambar 37.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Pratinjau dengan kontak nyata — begitu cara menemukan placeholder yang kaku.



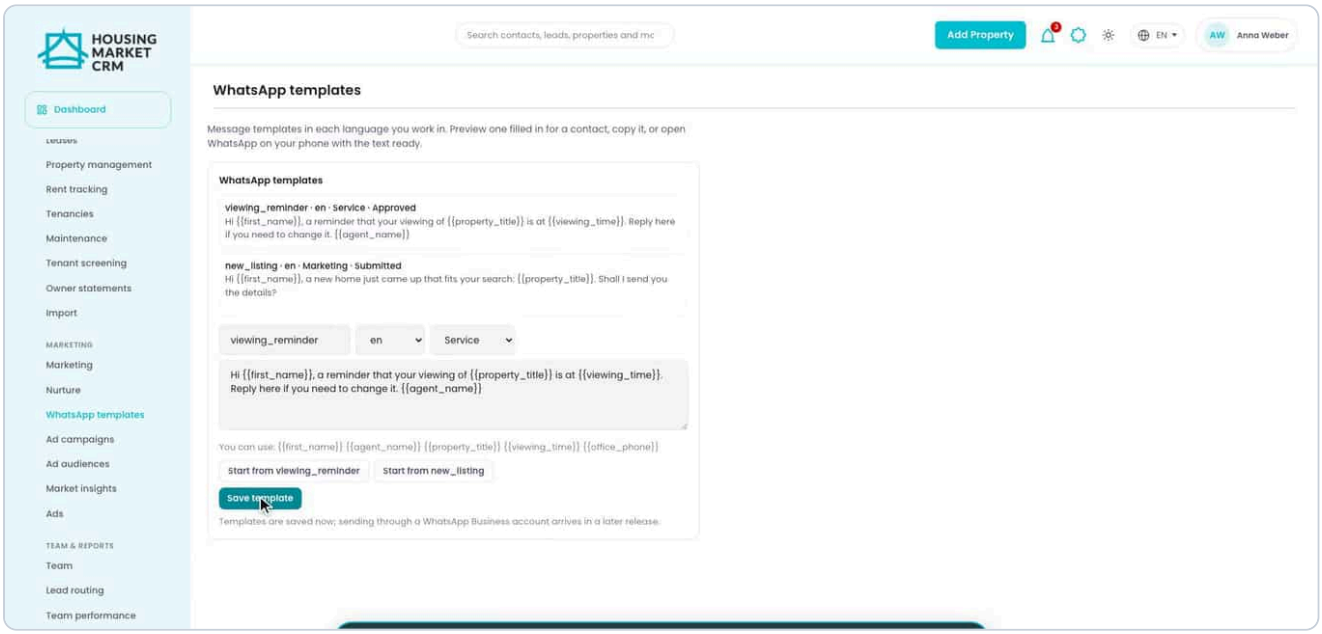
Gambar 37.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Lalu Simpan templat.



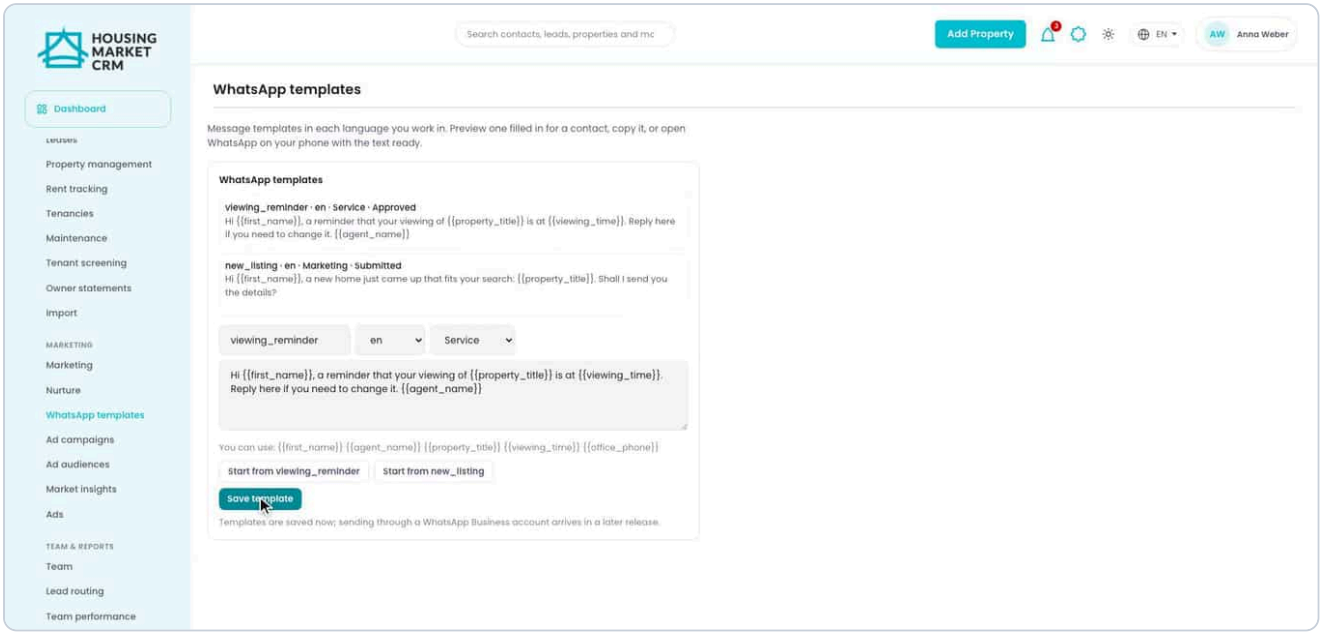
Gambar 37.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 CRM menyerahkan teks ke ponsel Anda. Percakapan tetap di WhatsApp Anda.



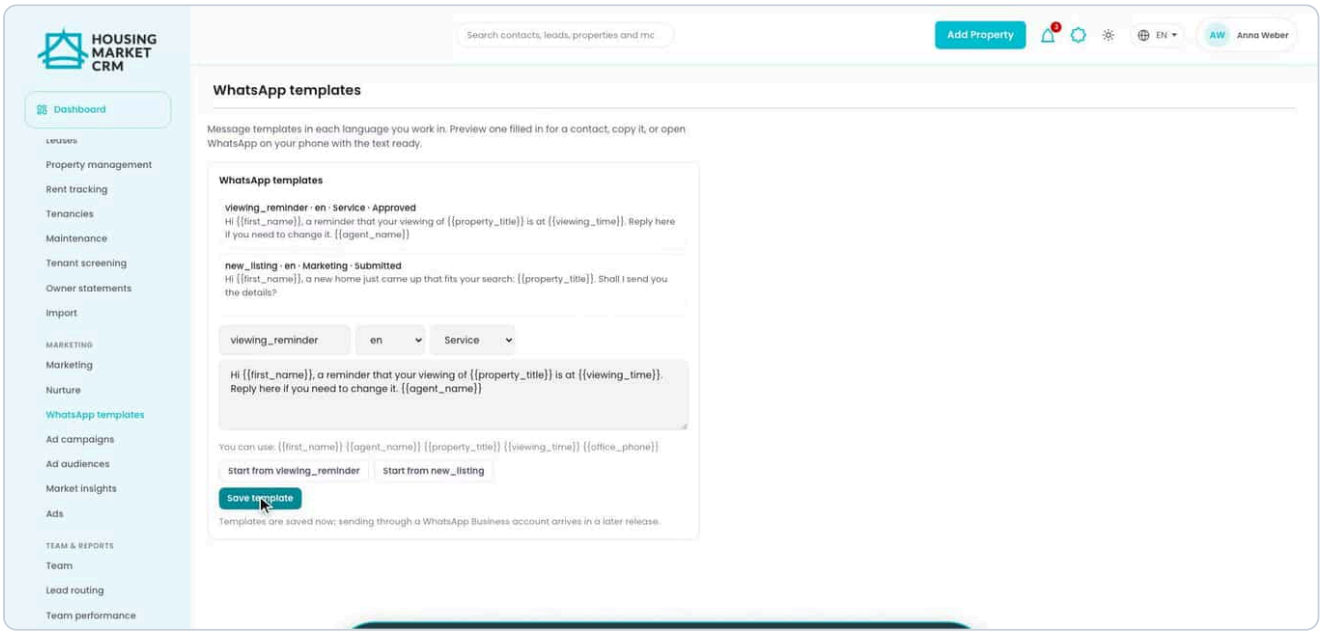
Gambar 37.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Pengingat cukup dua baris: alamat dan waktunya.



Gambar 37.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Pengingat dalam bahasa yang salah terbaca sebagai kekeliruan, bukan perhatian.



Gambar 37.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

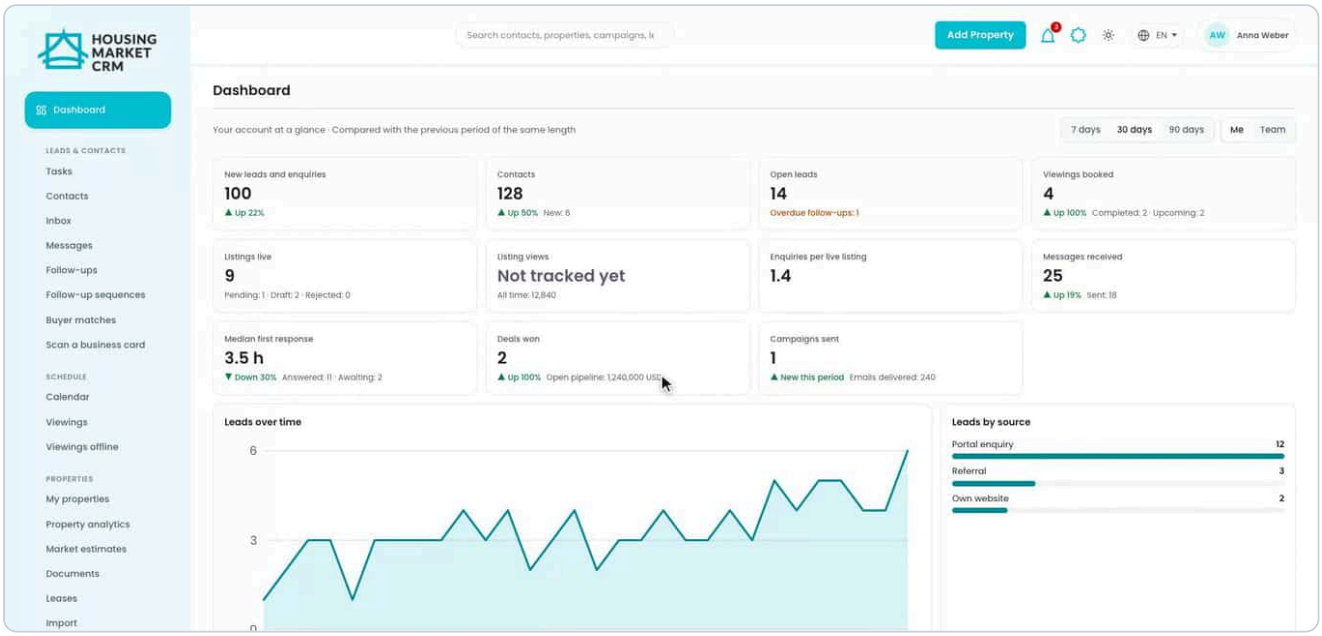
38 BAB 38

Kirim email massal

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

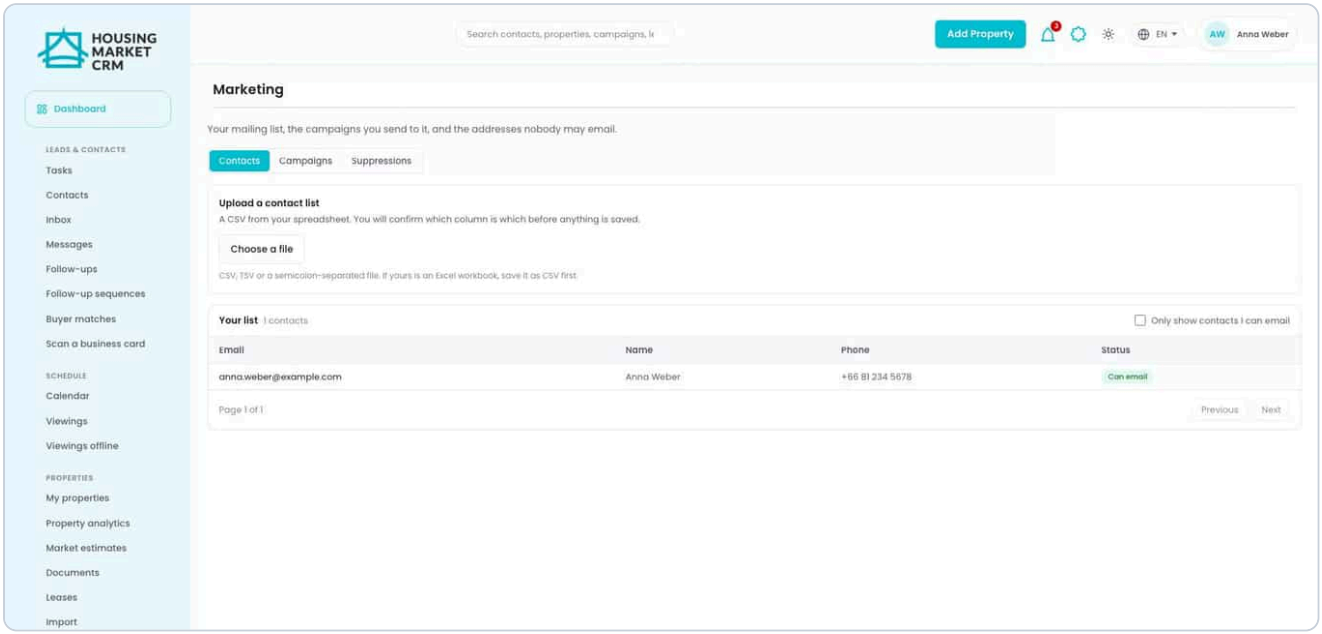
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



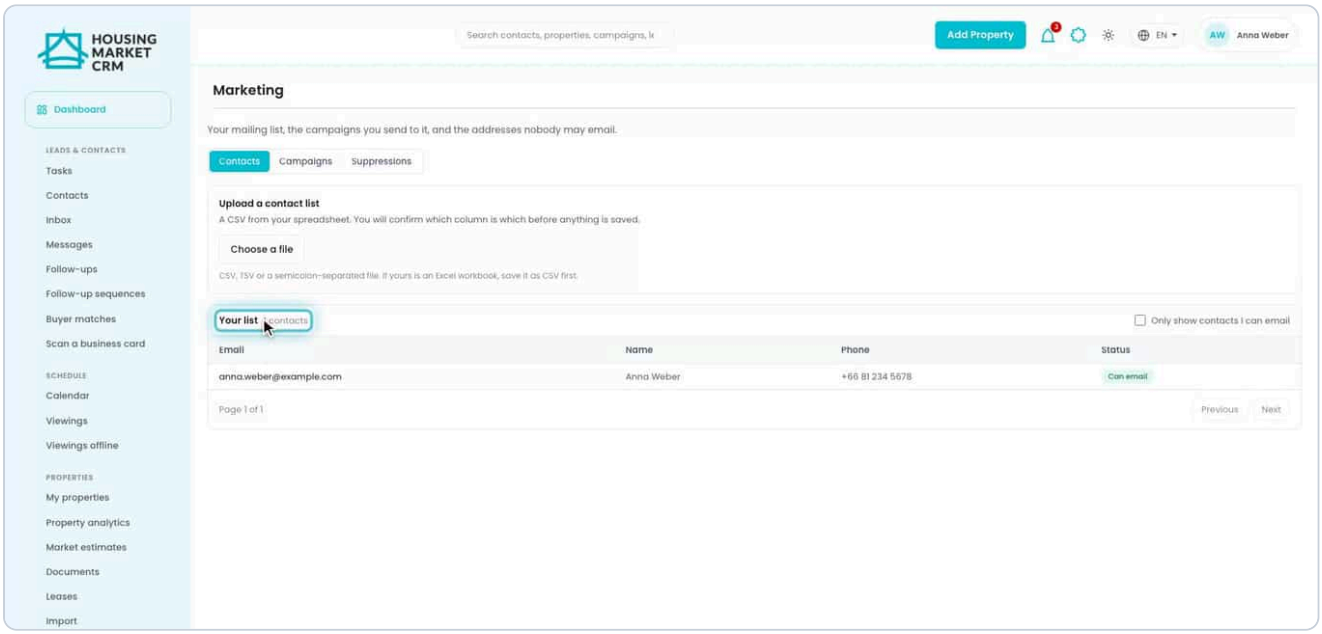
Gambar 38.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Marketing di menu kiri.



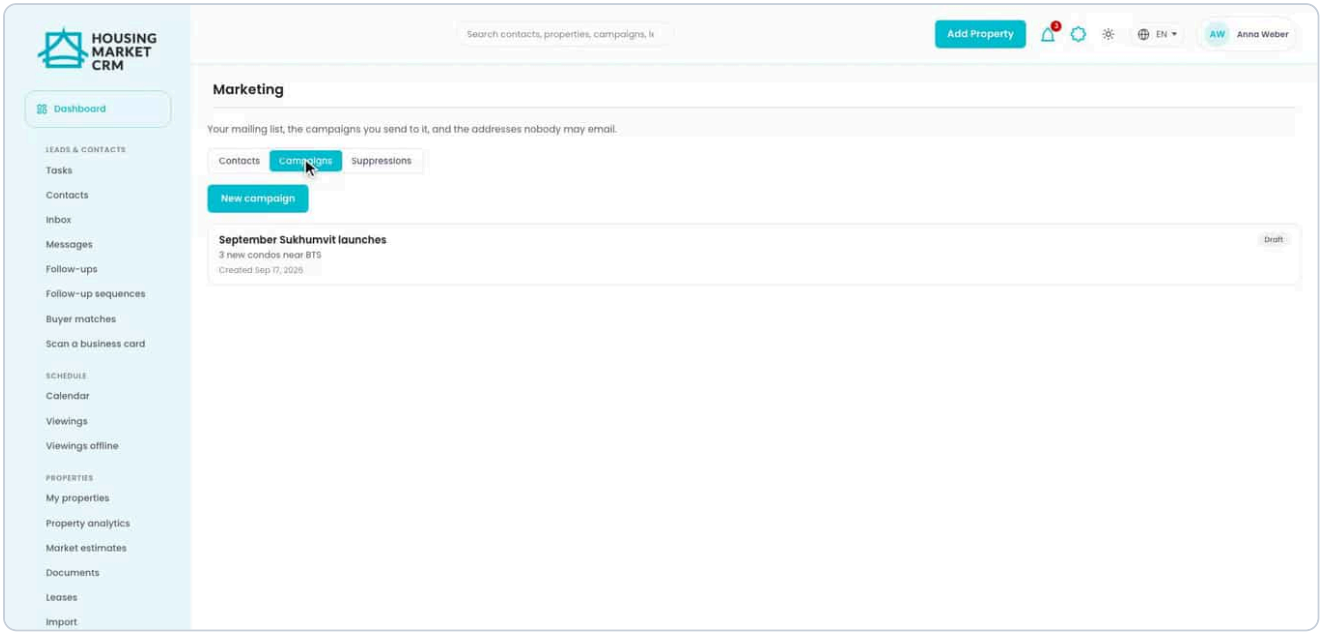
Gambar 38.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Milis Anda menunjukkan siapa yang dapat dikirimi email.



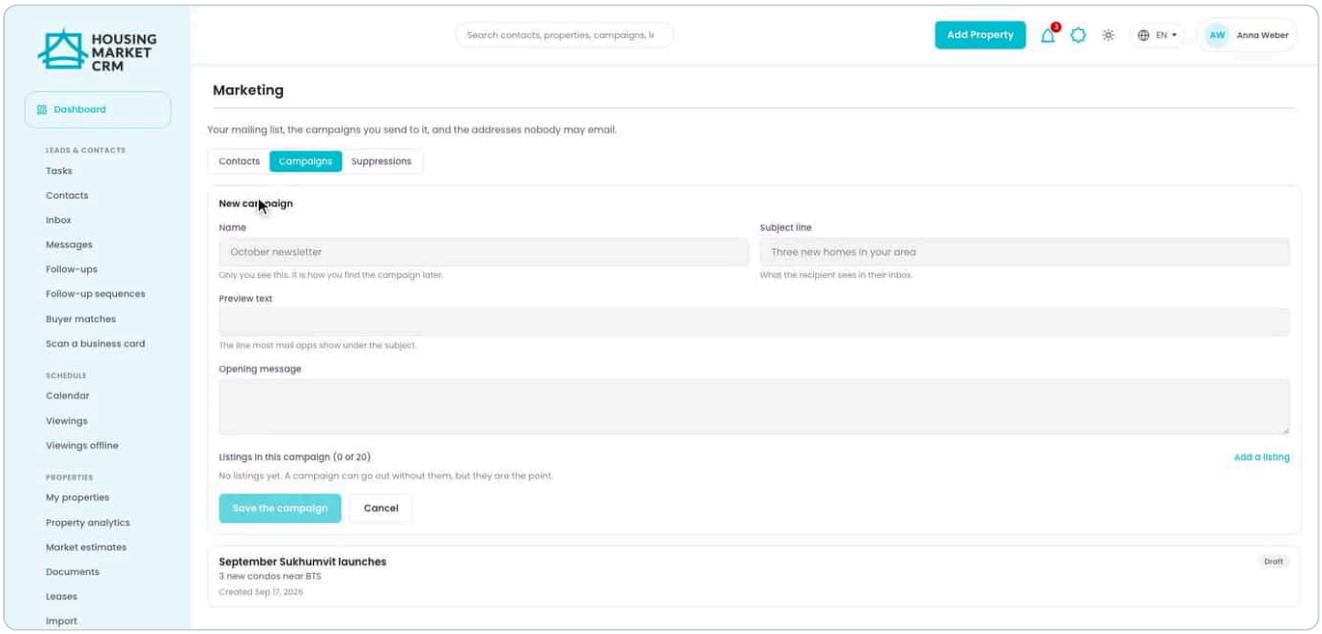
Gambar 38.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Buka tab Campaigns.



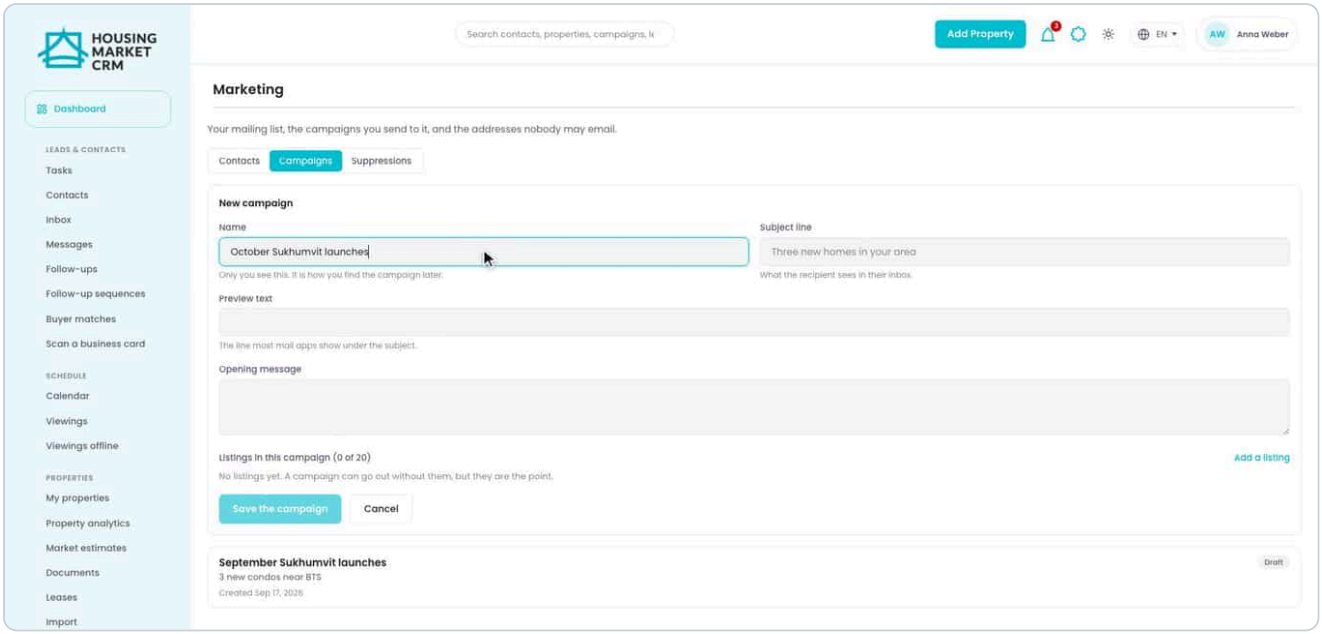
Gambar 38.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik New campaign (Kampanye baru).



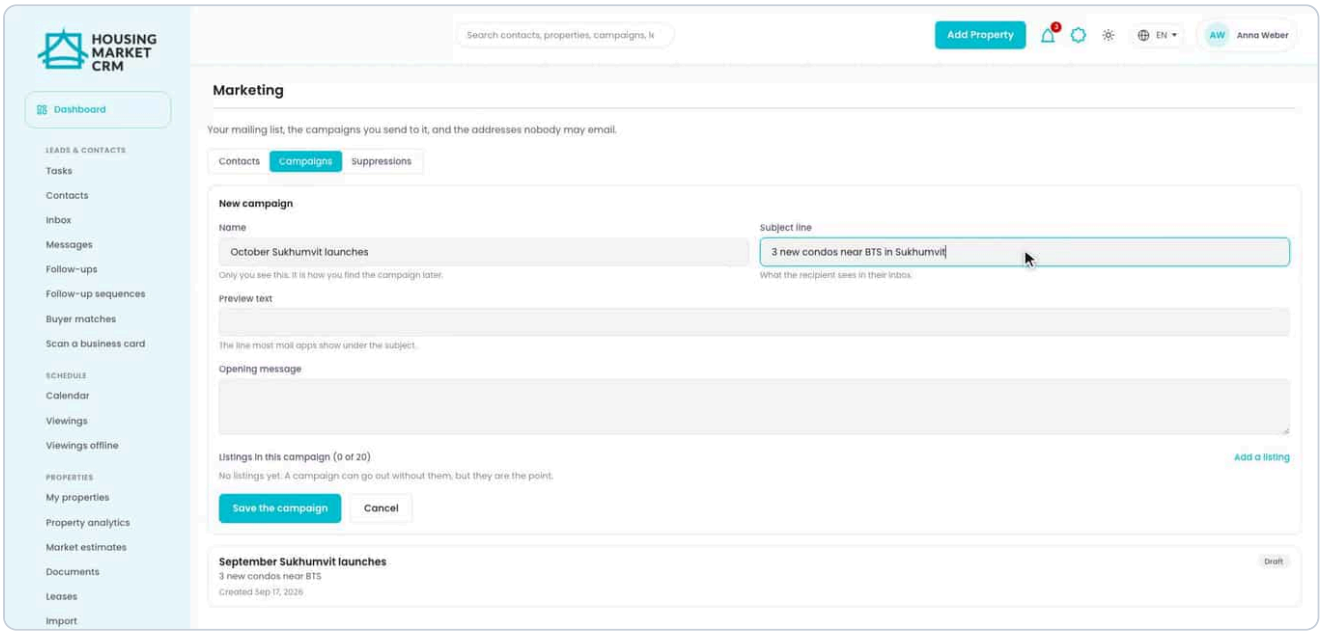
Gambar 38.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Beri nama kampanye tersebut.



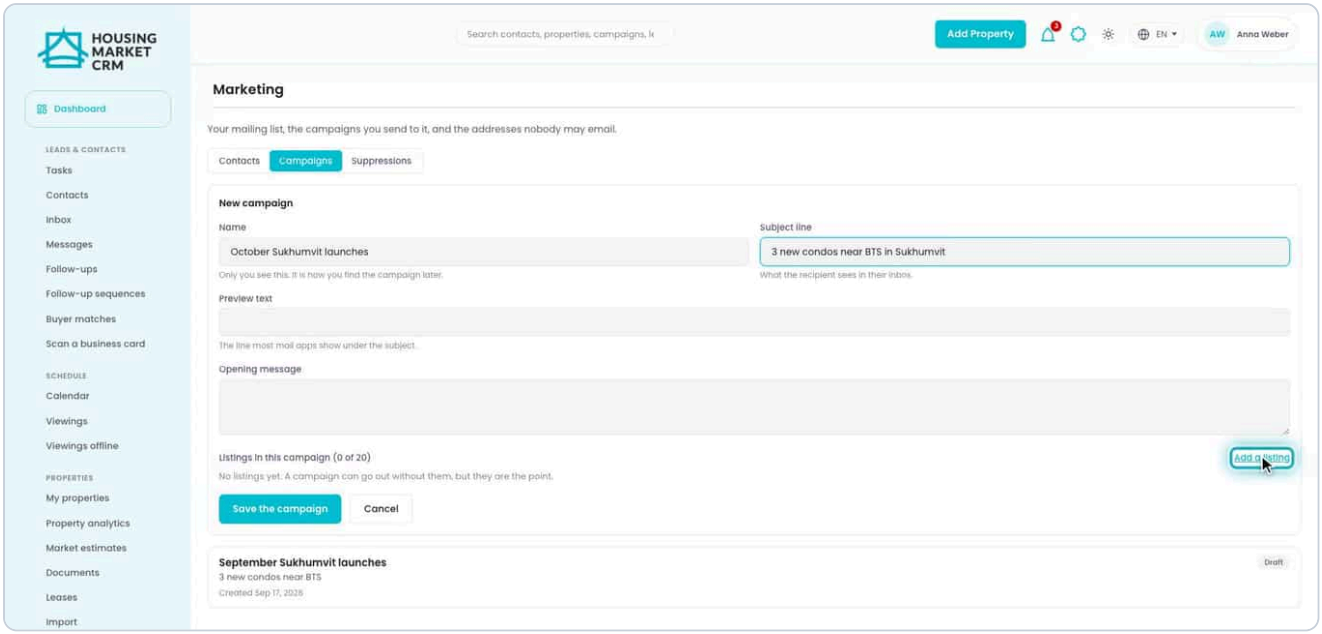
Gambar 38.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Tulis baris subjek yang jelas.



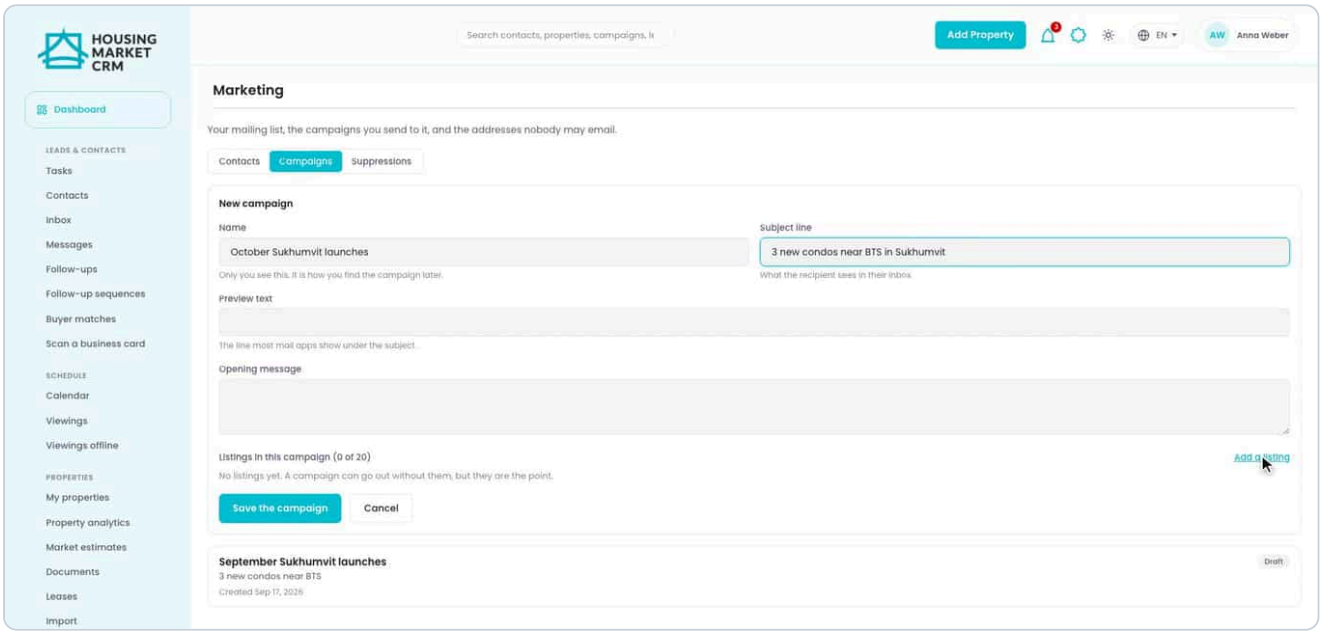
Gambar 38.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Gunakan Add a listing untuk menampilkan properti.



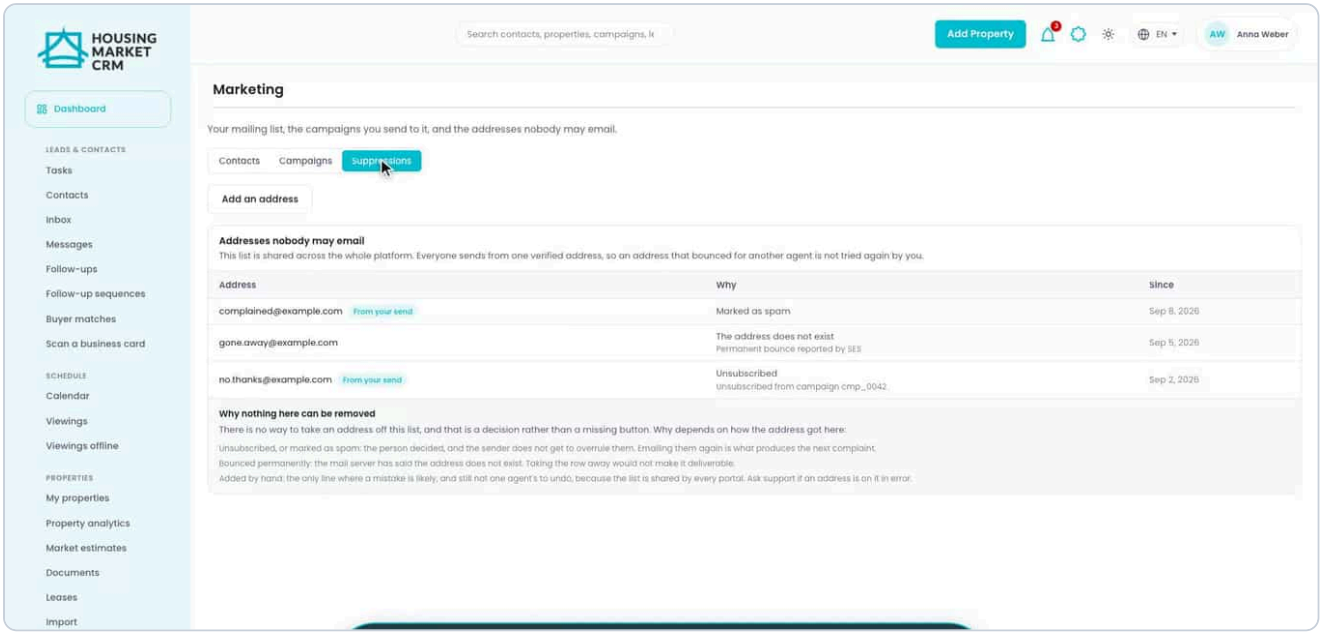
Gambar 38.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Pilih waktu pengiriman, lalu simpan kampanye.



Gambar 38.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Suppressions memuat alamat yang tidak boleh dikirimi email.



Gambar 38.10 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa itu Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-housing-market-crm
Bagaimana cara kerja pemeliharaan prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-does-nurture-work

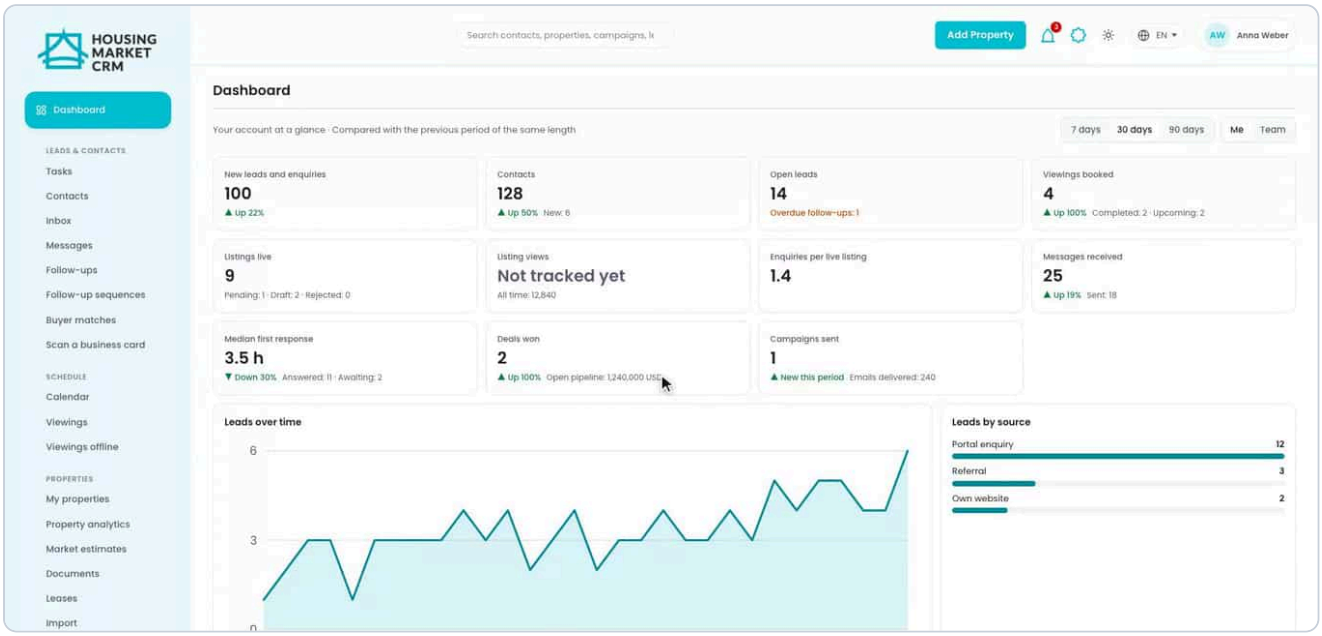
39 BAB 39

Pusat notifikasi

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

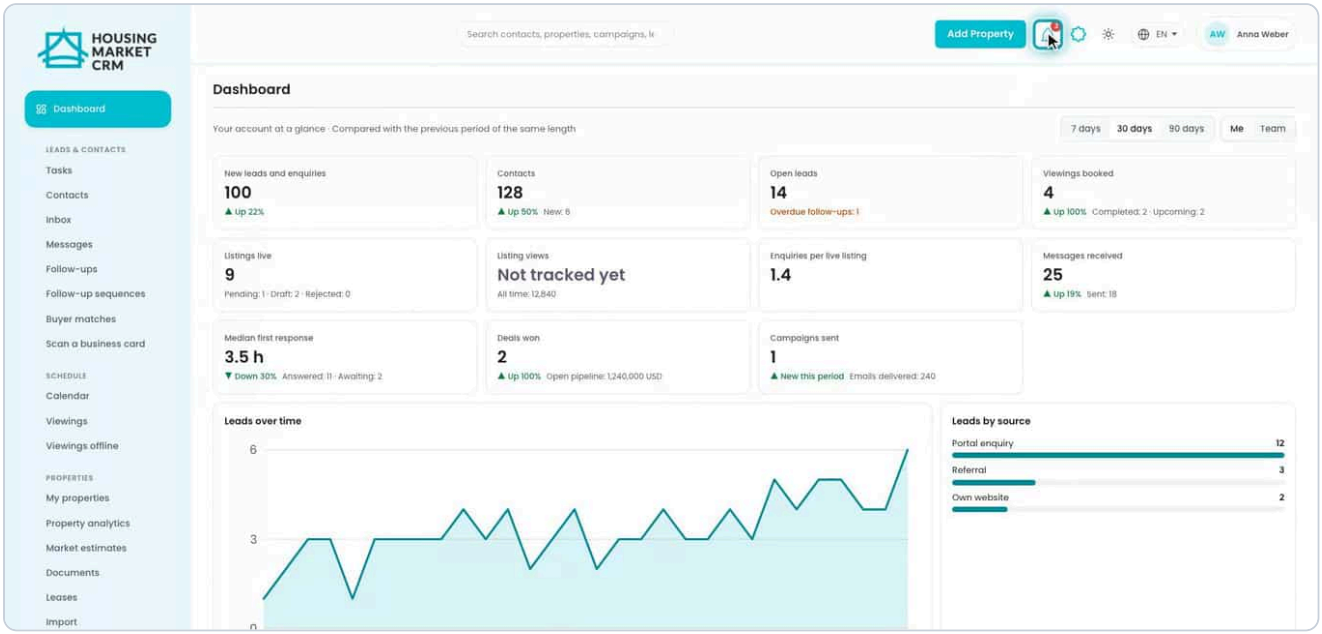
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



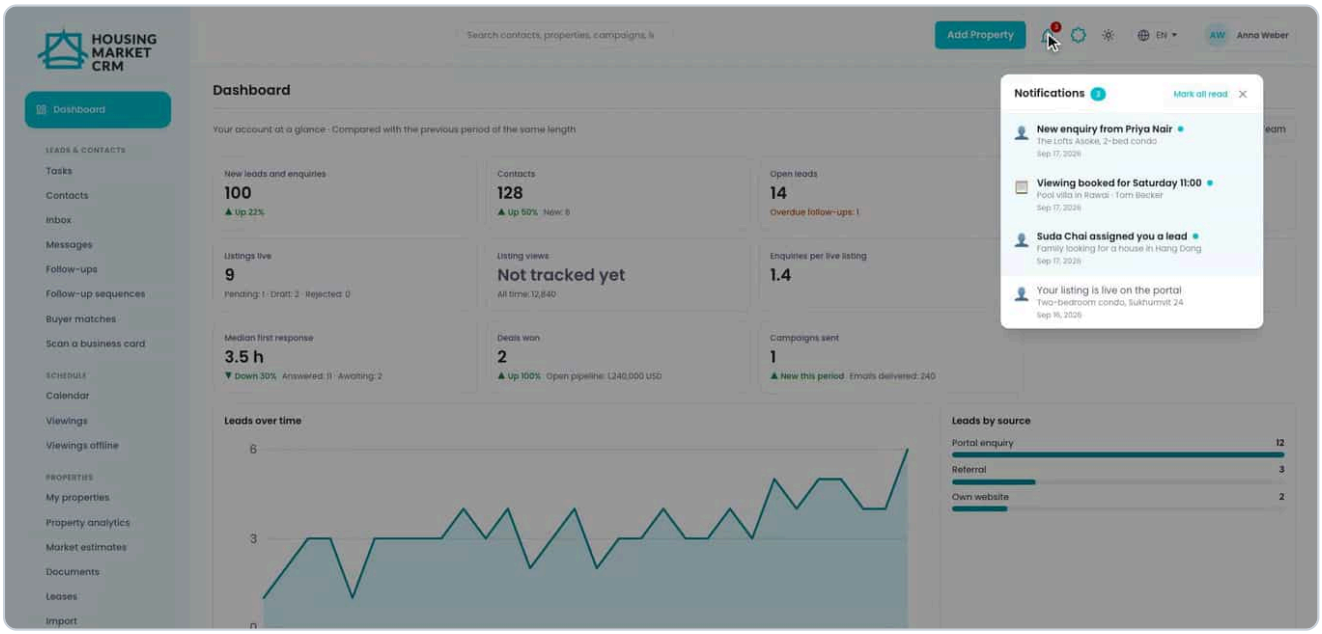
Gambar 39.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Penghitung merah menampilkan notifikasi yang belum dibaca.



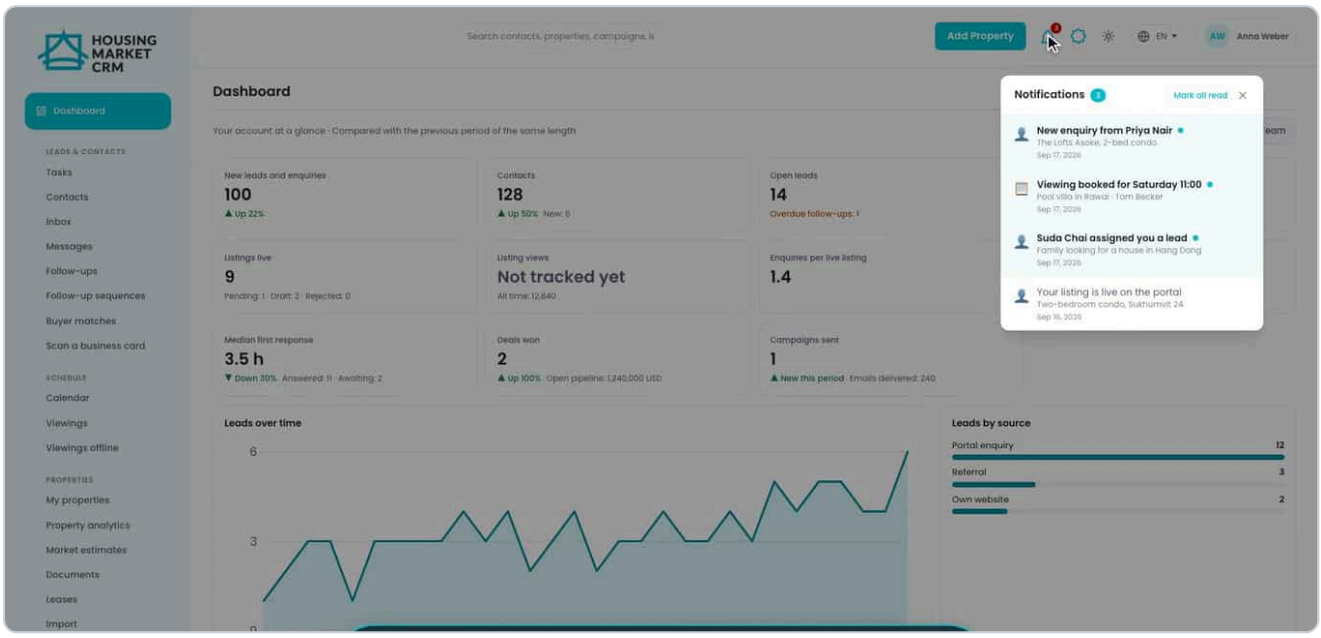
Gambar 39.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Klik ikon bel.



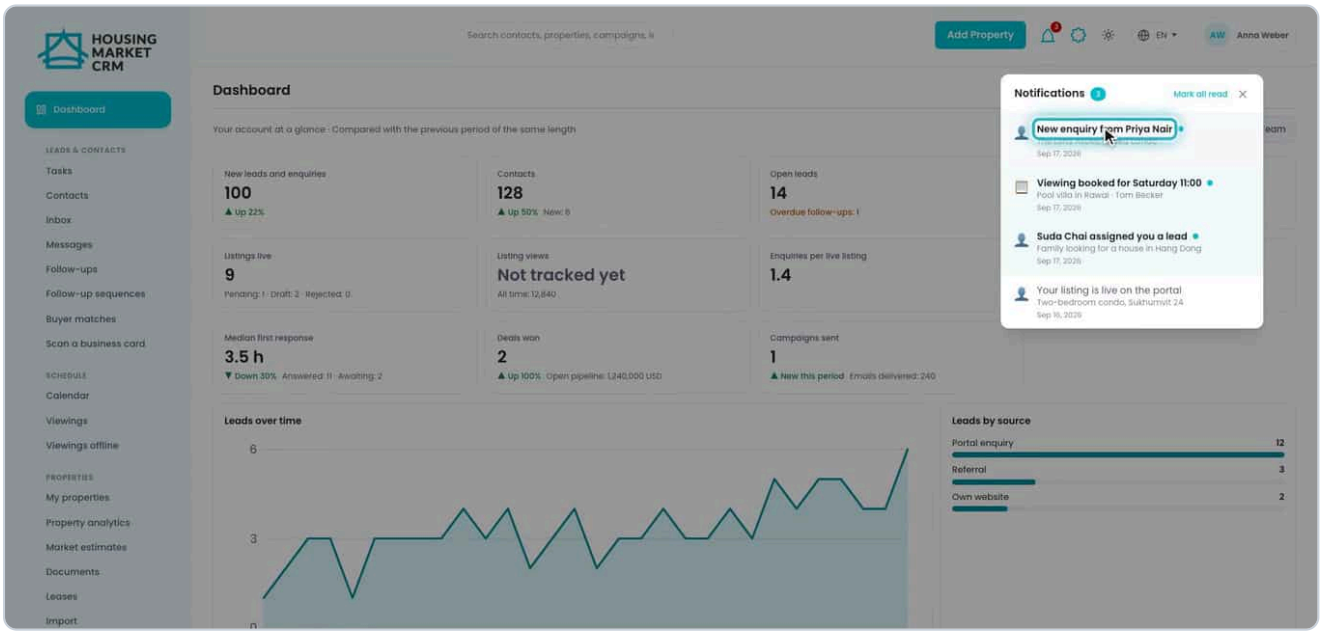
Gambar 39.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Pertanyaan baru, kunjungan terjadwal, prospek yang dialihkan, dan listing tayang.



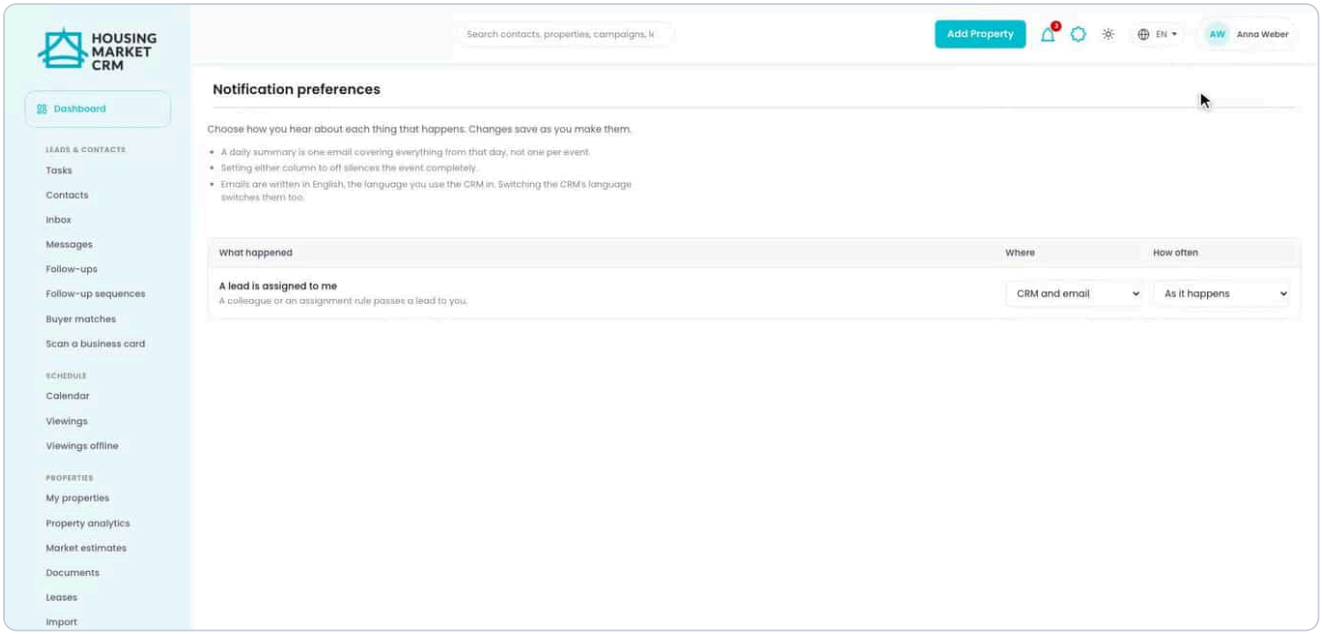
Gambar 39.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Klik item untuk membuka prospek yang dimaksud.



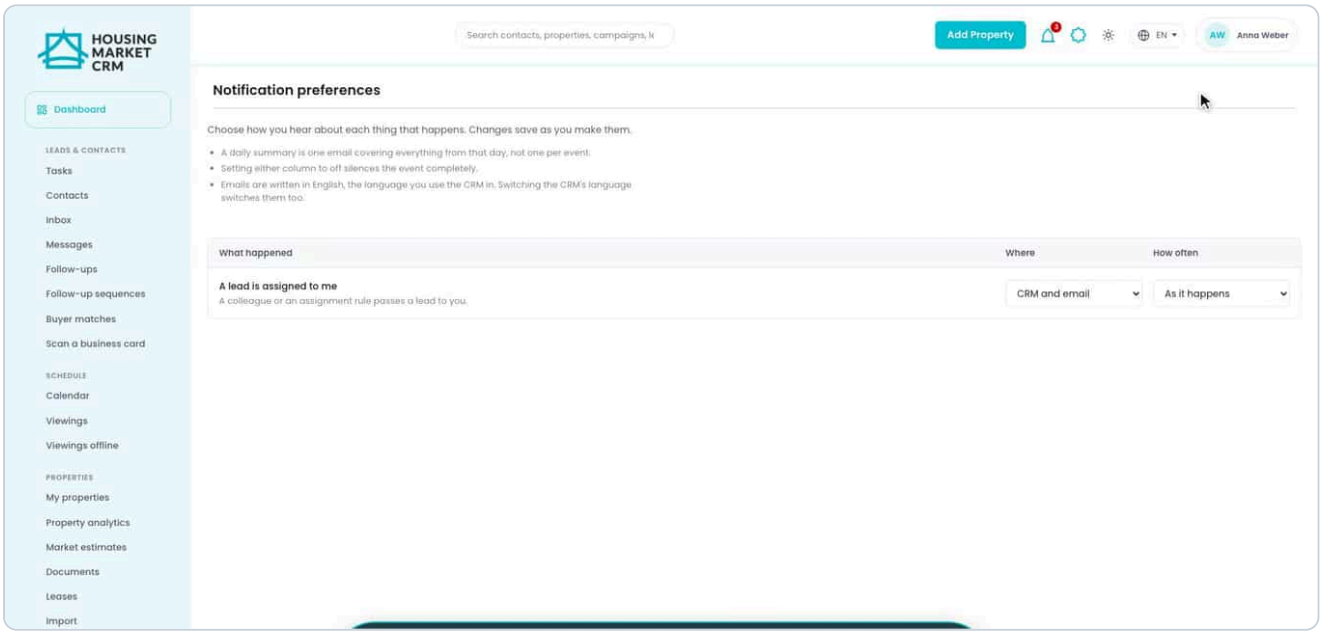
Gambar 39.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Klik Mark all read setelah selesai.



Gambar 39.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Atur apa yang dikirim ke email Anda di Notification preferences.



Gambar 39.7 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah CRM memiliki pengingat?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/does-the-crm-include-reminders
Dalam bahasa apa email notifikasi CRM saya dikirim?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 BAB 40

Notifikasi email

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ya. Tindak lanjut mengingatkan Anda saat jatuh tempo, kecuali Anda menghapus centang "Ingatkan saya saat jatuh tempo", dan CRM memberi tahu Anda lagi jika tindak lanjut itu masih terbuka sehari kemudian.

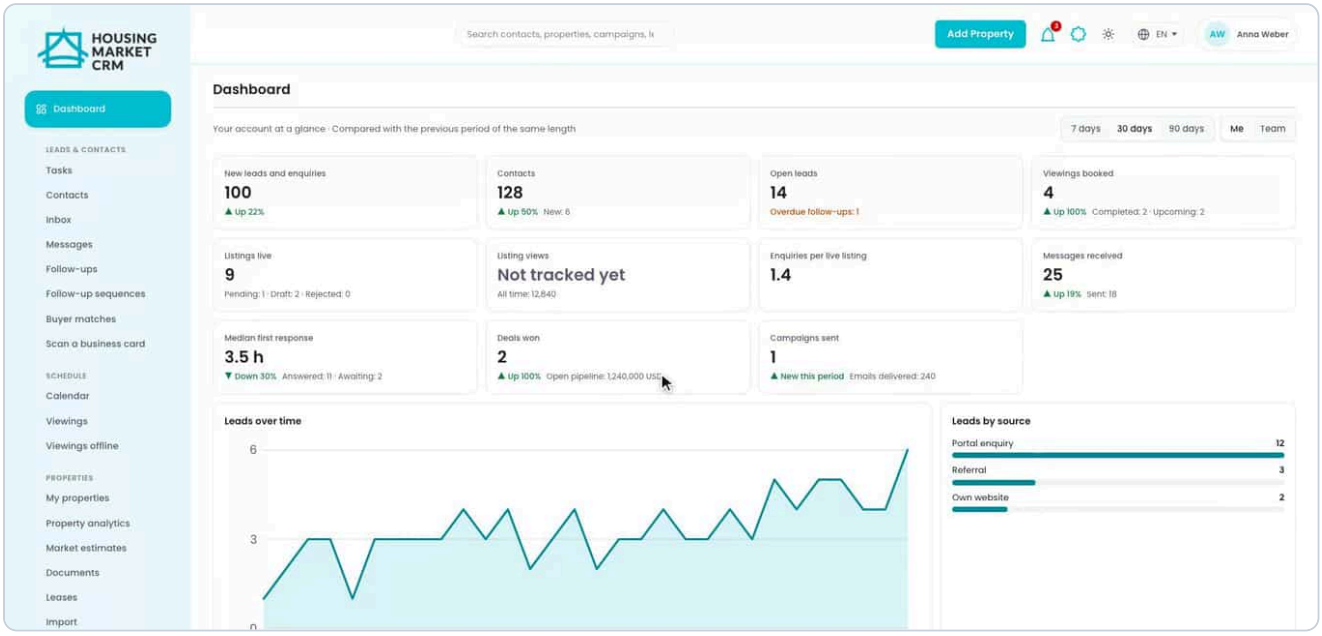
Beri tindak lanjut tanggal dan jam jatuh tempo. "Ingatkan saya saat jatuh tempo" sudah tercentang sejak awal: biarkan, dan Anda diberi tahu pada saat itu; hapus centangnya, dan tidak ada notifikasi jatuh tempo. Bagaimanapun juga, tindak lanjut yang masih terbuka sehari setelah waktu jatuh temponya memunculkan notifikasi keterlambatan. Masing-masing muncul tepat sekali, bukan berulang sampai ditangani. Tidak ada pengingat sebelum waktu jatuh tempo; untuk mengetahuinya lebih awal, atur waktu jatuh tempo lebih awal.

Notifikasi diatur per peristiwa, bukan dengan satu tombol untuk semuanya: pertanyaan baru, prospek yang ditugaskan kepada Anda, prospek yang sudah sepi, tindak lanjut yang jatuh tempo atau terlambat, kunjungan yang akan datang, listing yang diterbitkan atau ditolak. Masing-masing bisa di CRM, lewat email, keduanya, atau nonaktif, dan bisa datang saat terjadi atau sekali sehari sebagai ringkasan. Atur di Pengaturan (ikon roda gigi) → Preferensi notifikasi.

Dari Pusat Bantuan: **Apakah CRM memiliki pengingat?**

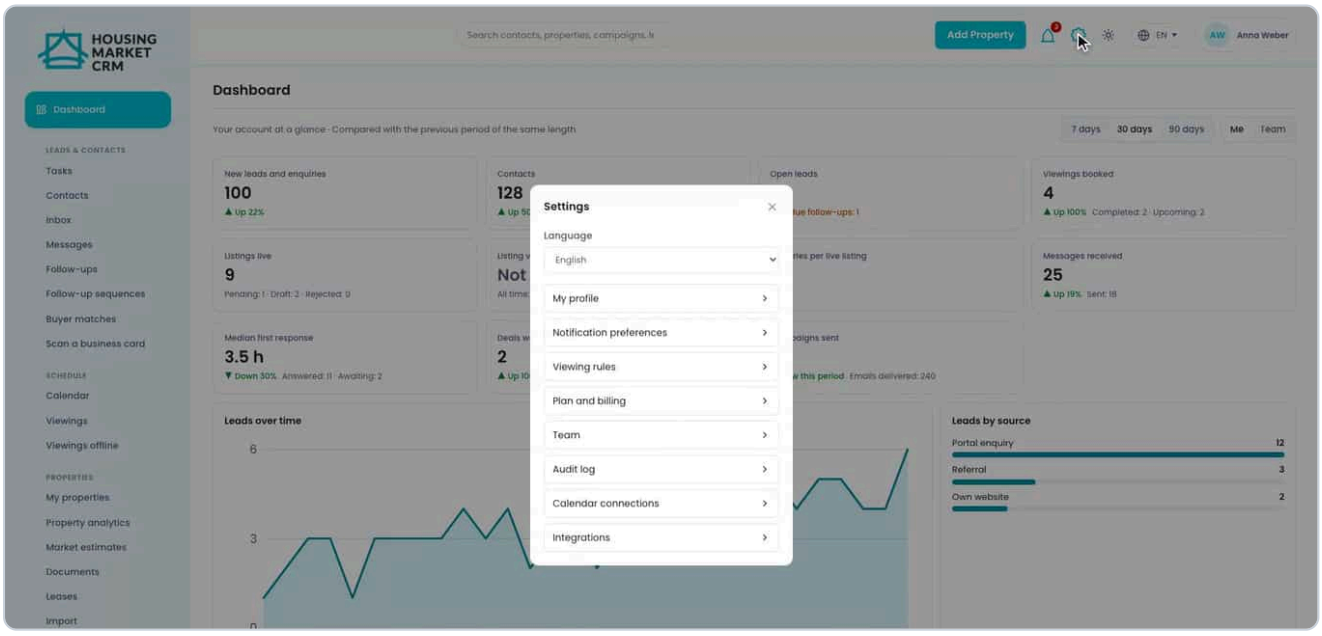
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



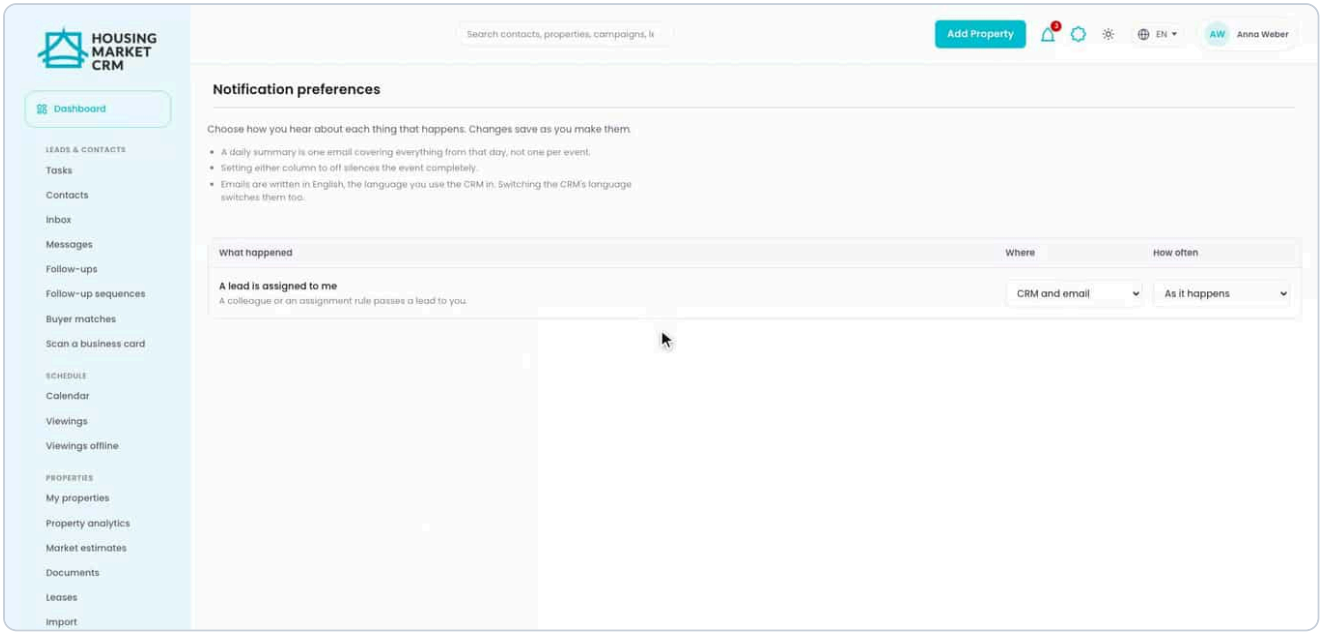
Gambar 40.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



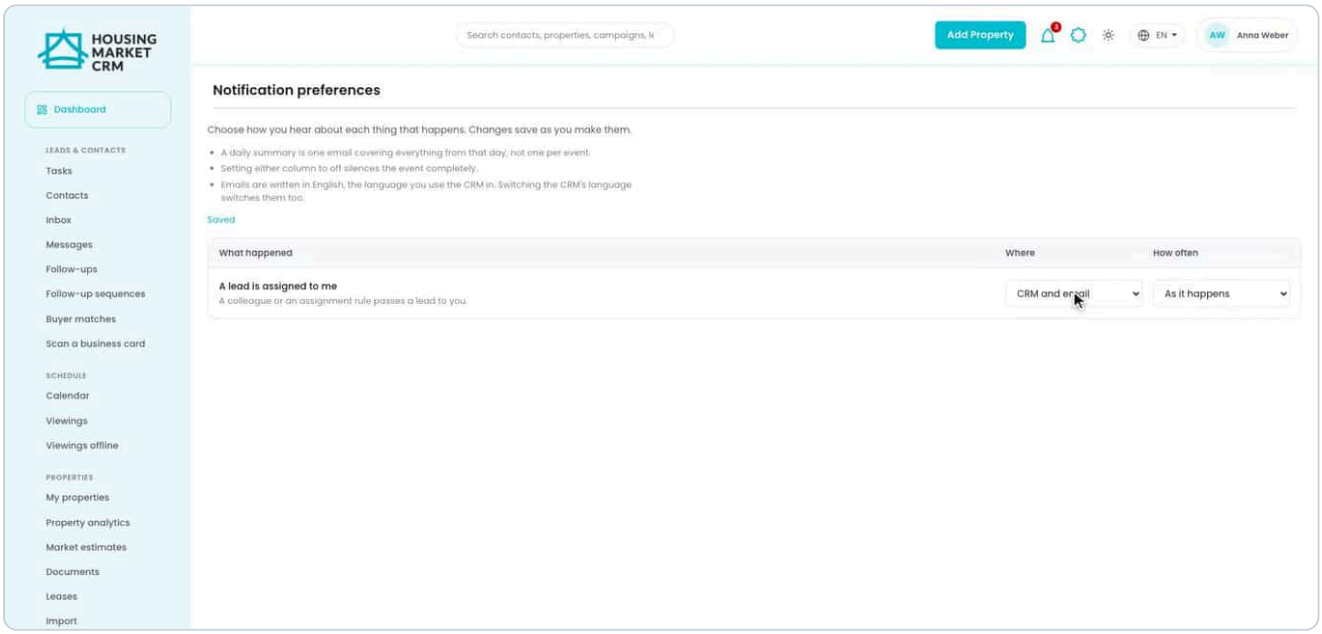
Gambar 40.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih Notification preferences (Preferensi notifikasi).



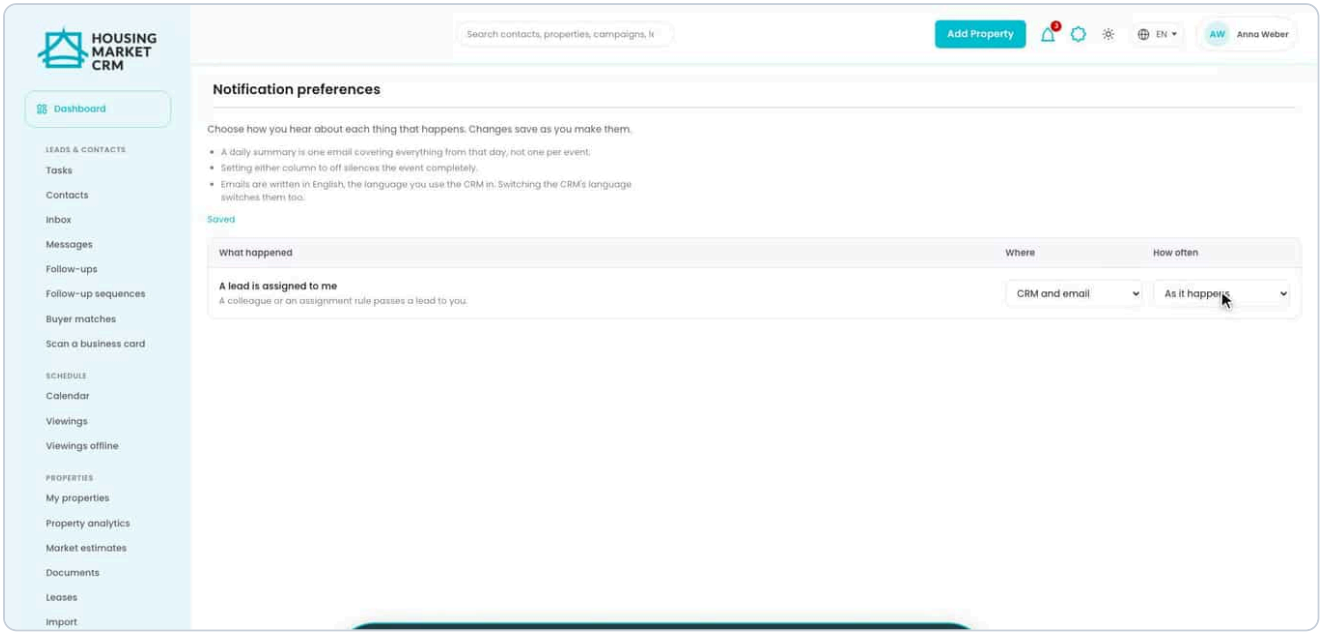
Gambar 40.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Untuk setiap peristiwa, pilih ke mana notifikasi sampai misalnya CRM dan email.



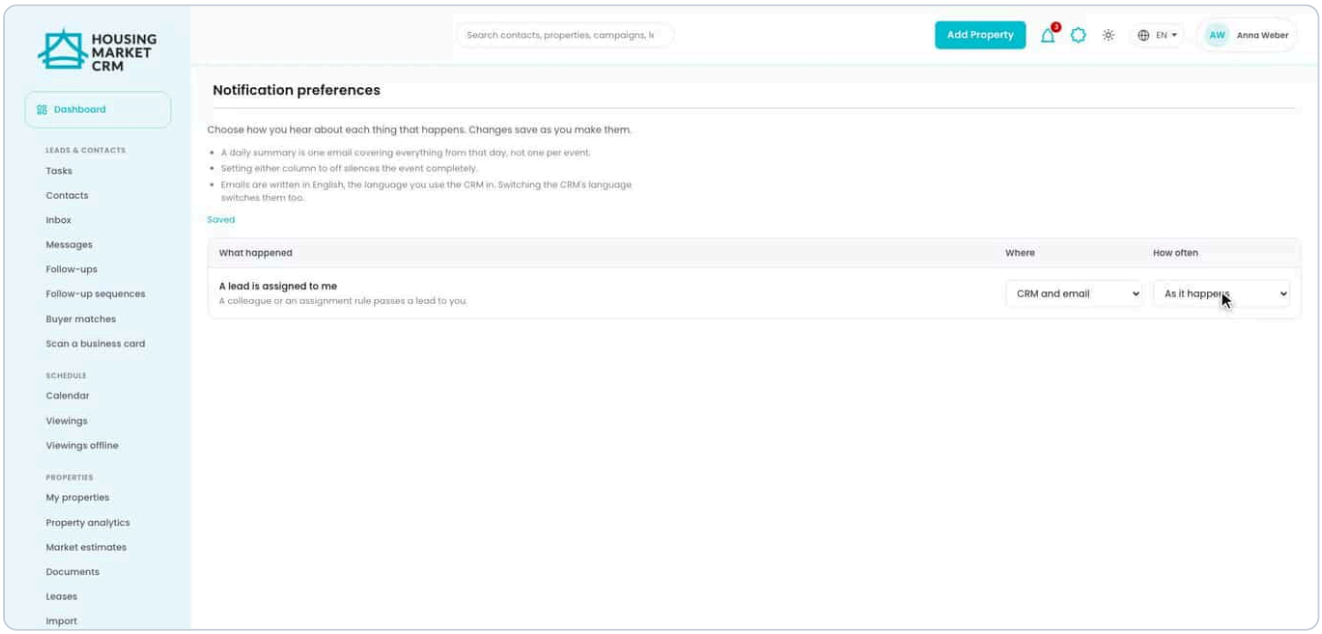
Gambar 40.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Lalu pilih frekuensinya: saat terjadi atau ringkasan harian.



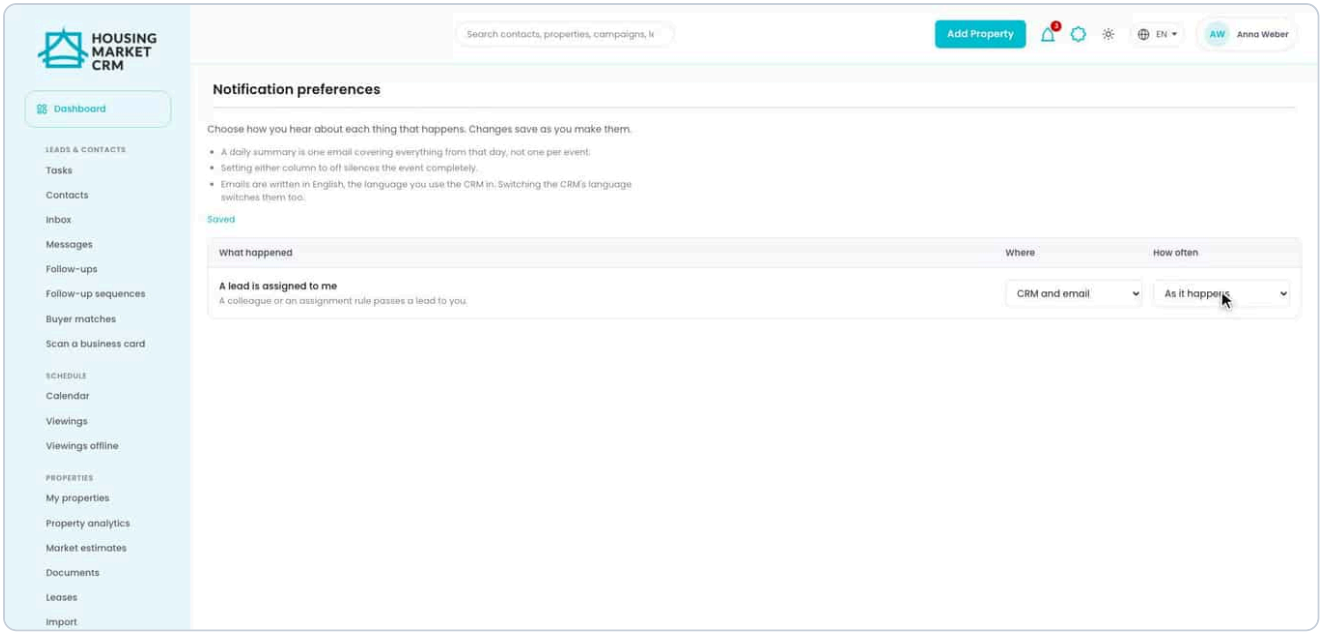
Gambar 40.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Perubahan tersimpan saat Anda melakukannya.



Gambar 40.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Email memakai bahasa yang Anda gunakan di CRM.



Gambar 40.7 · Layar direkam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Dalam bahasa yang Anda gunakan di CRM. Ganti bahasa CRM, dan email notifikasi Anda ikut berganti.

Pusat Bantuan: Dalam bahasa apa email notifikasi CRM saya dikirim?

41 BAB 41

Kalender

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ya – kunjungan, panggilan, dan pertemuan yang dipesan untuk properti dan lead terkait. Di Pro, Anda bisa menghubungkan Google Calendar atau Outlook agar keduanya tetap selaras.

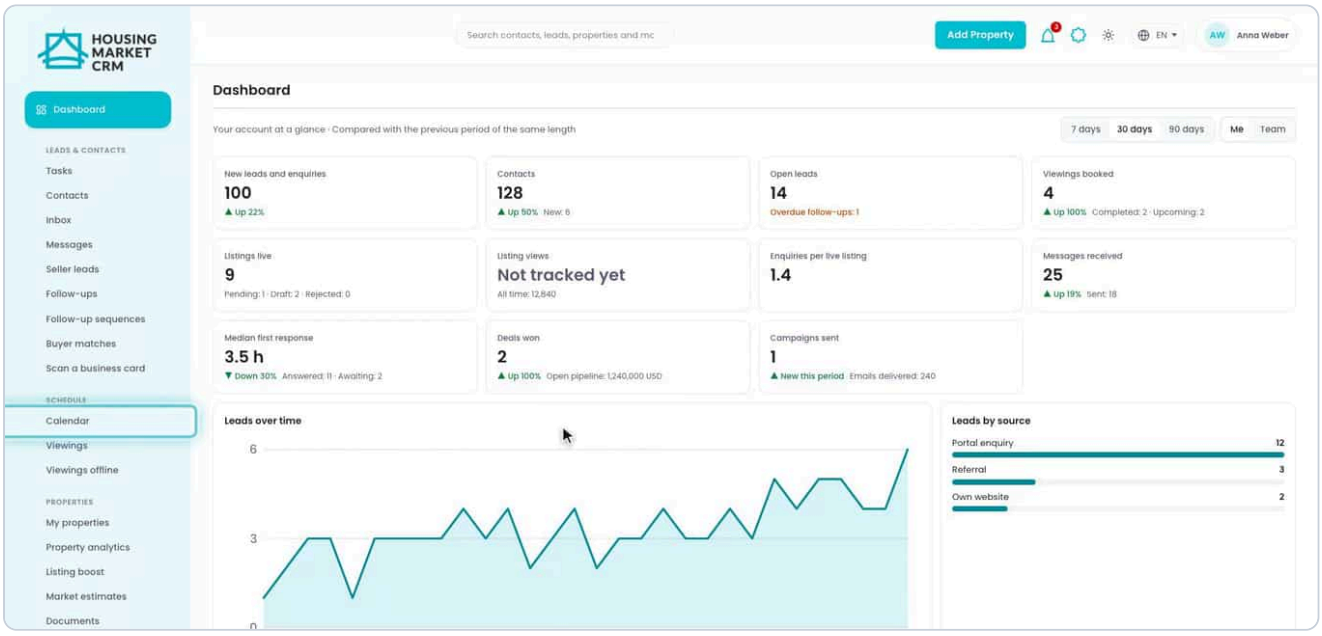
Jadwalkan kunjungan, telepon, dan rapat, masing-masing terhubung dengan properti dan prospeknya, dan lihat seluruh minggu sekaligus. Kalender termasuk dalam paket gratis.

Di Pro, penjadwalan kunjungan sudah berjalan di atas kalender ini: Anda menetapkan aturan kunjungan, pembeli mendapat slot yang bisa dipesan, dan Anda berdua menerima undangan kalender. Anda juga bisa menghubungkan kalender Google Calendar atau Microsoft 365 (Outlook) Anda sendiri di Pengaturan → Koneksi kalender, agar CRM tahu kapan Anda sudah sibuk dan apa yang Anda tambahkan di satu tempat sampai ke tempat lainnya. Lihat "Bagaimana cara kerja penjadwalan kunjungan?" dan "Bisakah saya menyinkronkan CRM dengan kalender saya?".

Dari Pusat Bantuan: **Apakah ada kalender?**

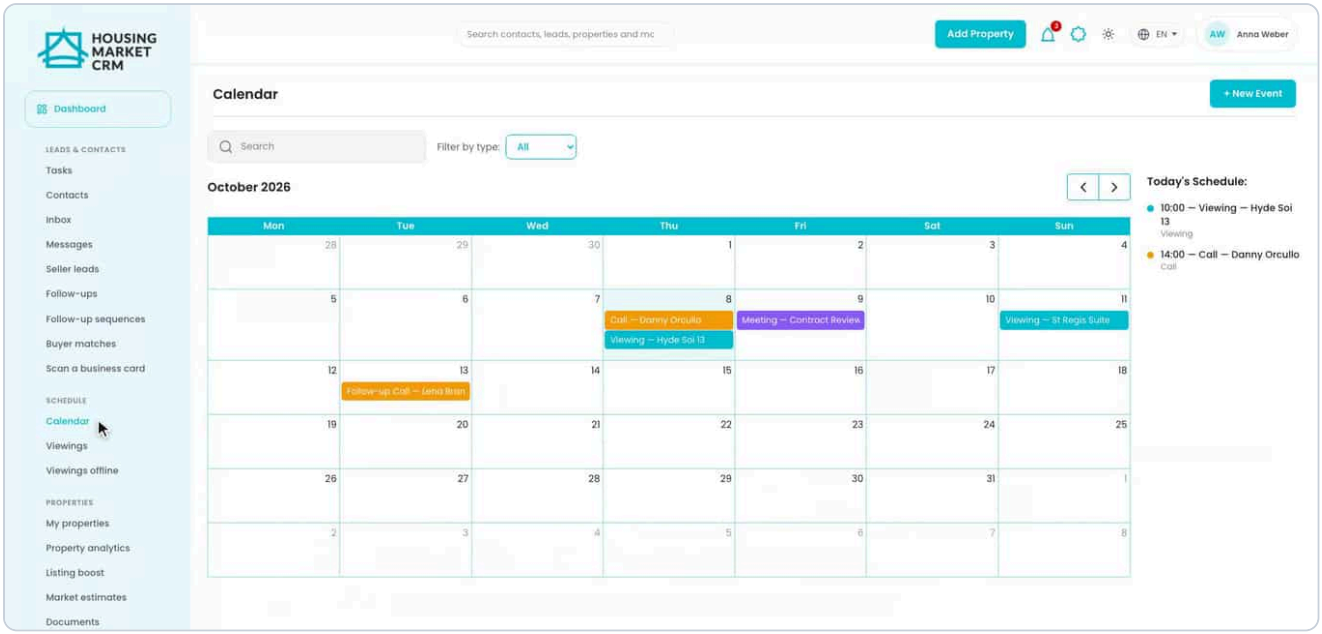
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



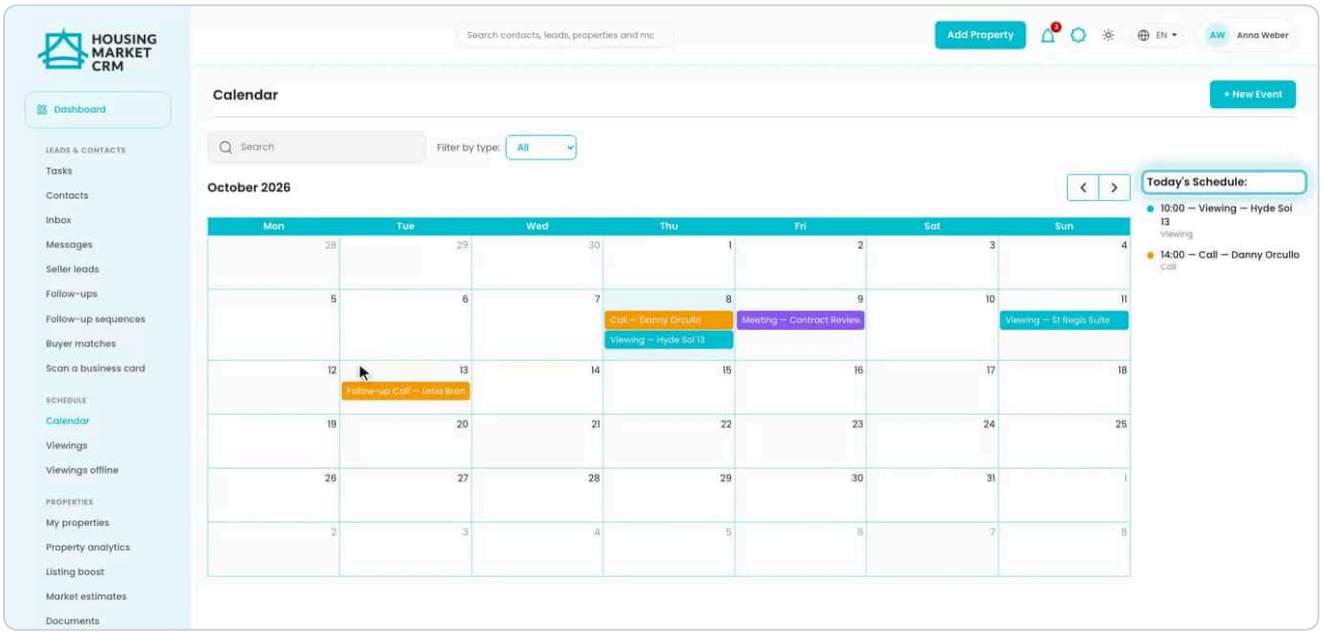
Gambar 41.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Kalender di menu kiri.



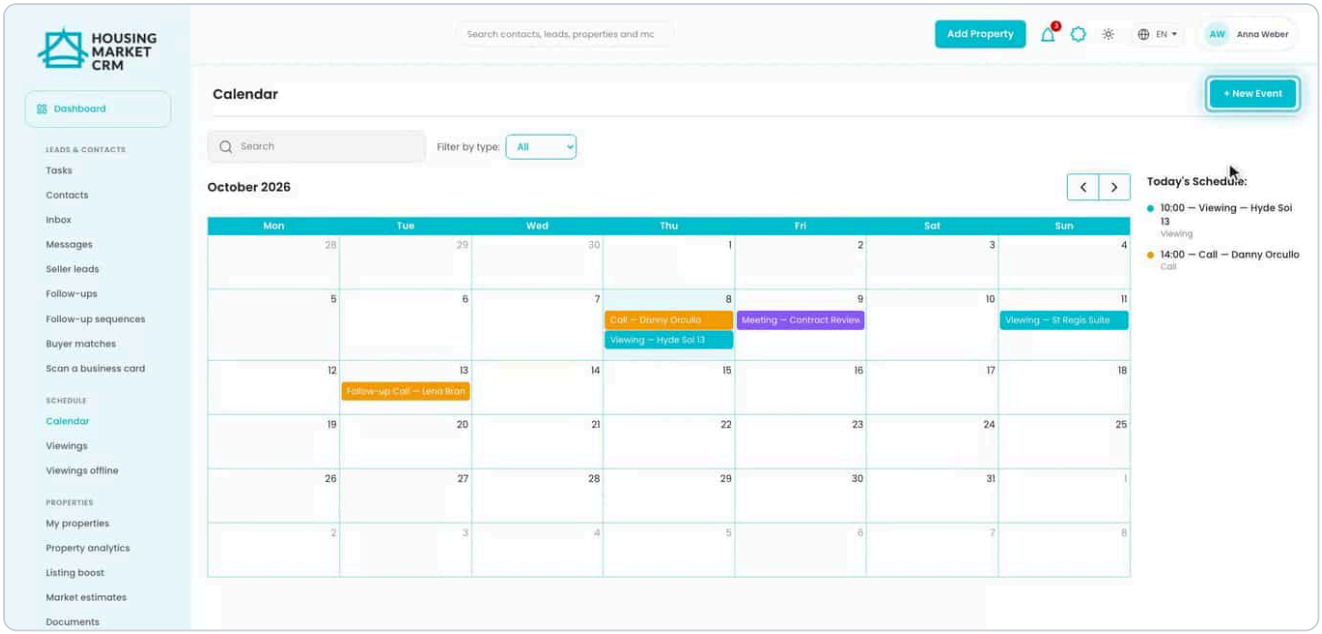
Gambar 41.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Tinjau properti, rapat, dan tindak lanjut dalam satu tampilan.



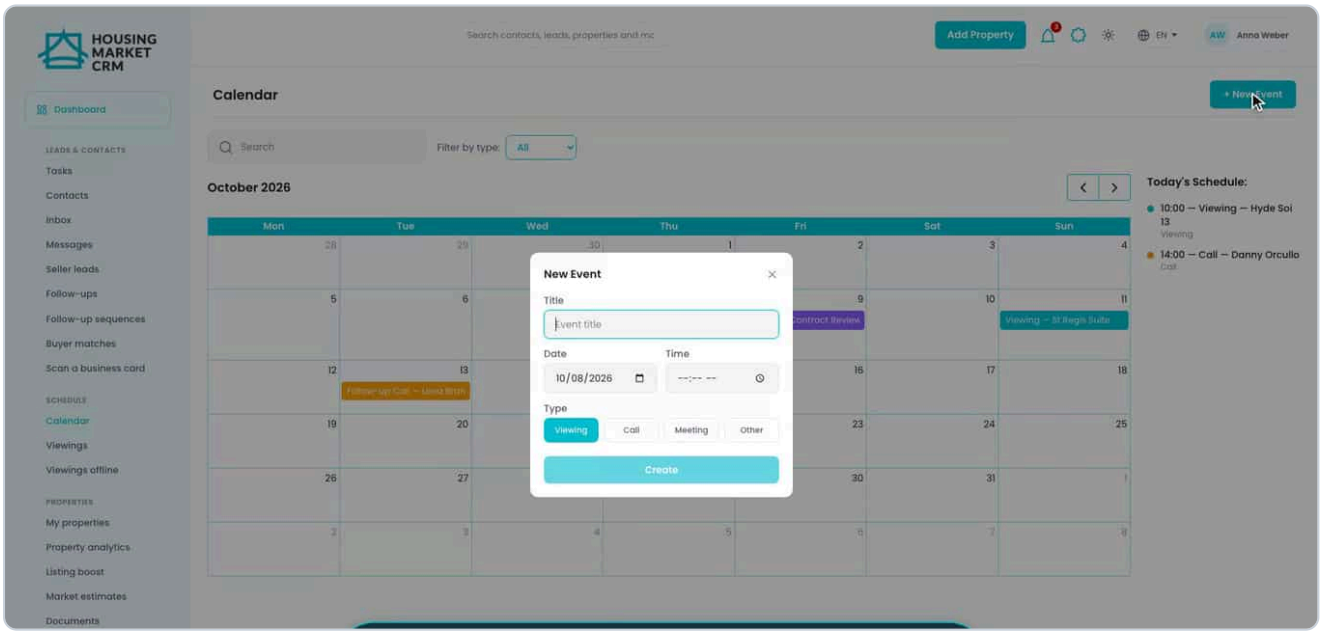
Gambar 41.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Jadwal hari ini adalah daftar yang dibaca pertama.



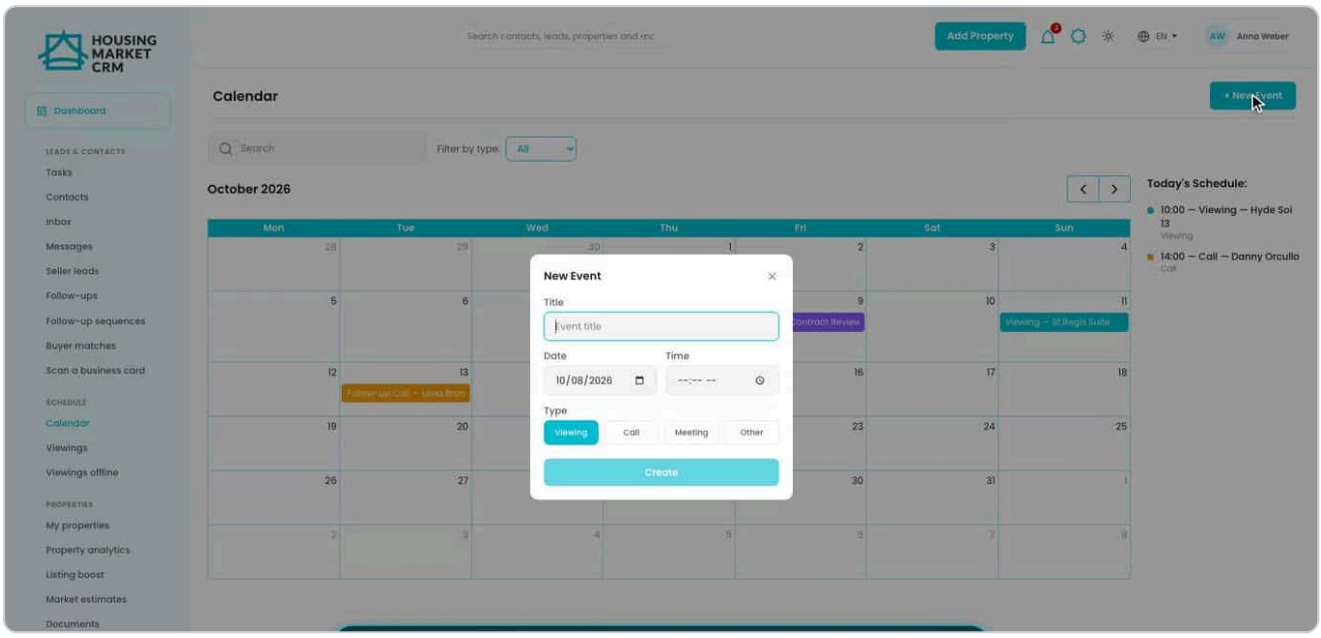
Gambar 41.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Klik + Acara Baru.



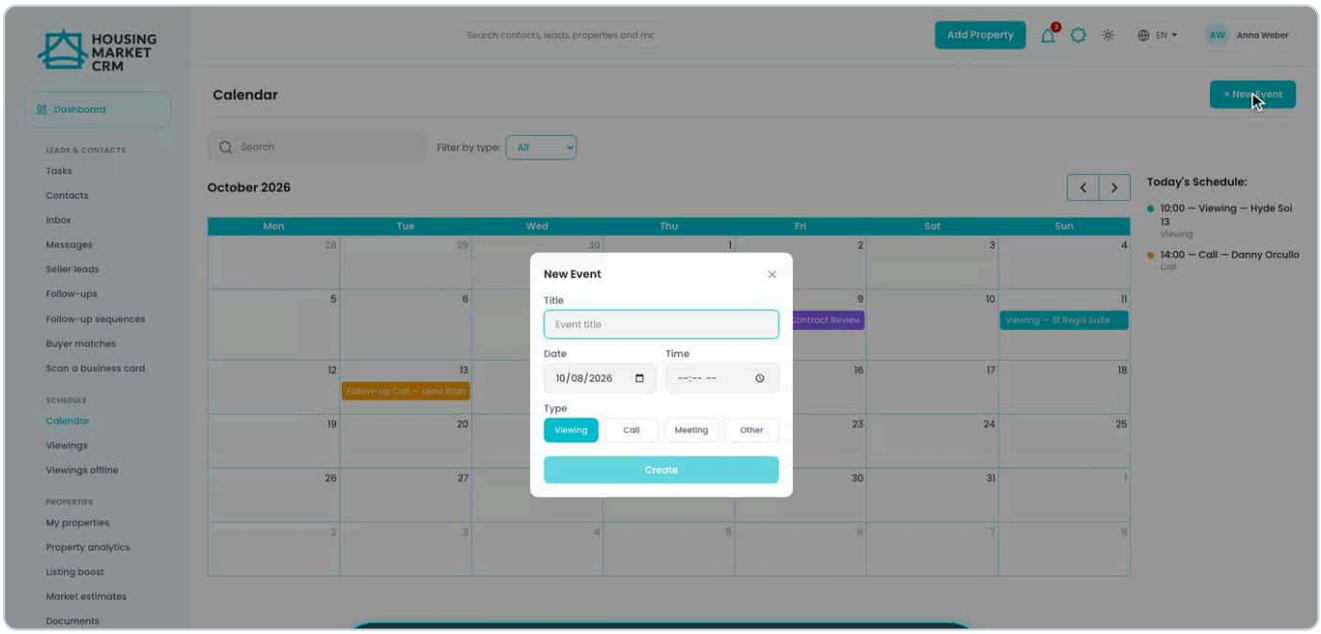
Gambar 41.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Beri nama sesuai propertinya, agar tampilan bulan tetap mudah dibaca.



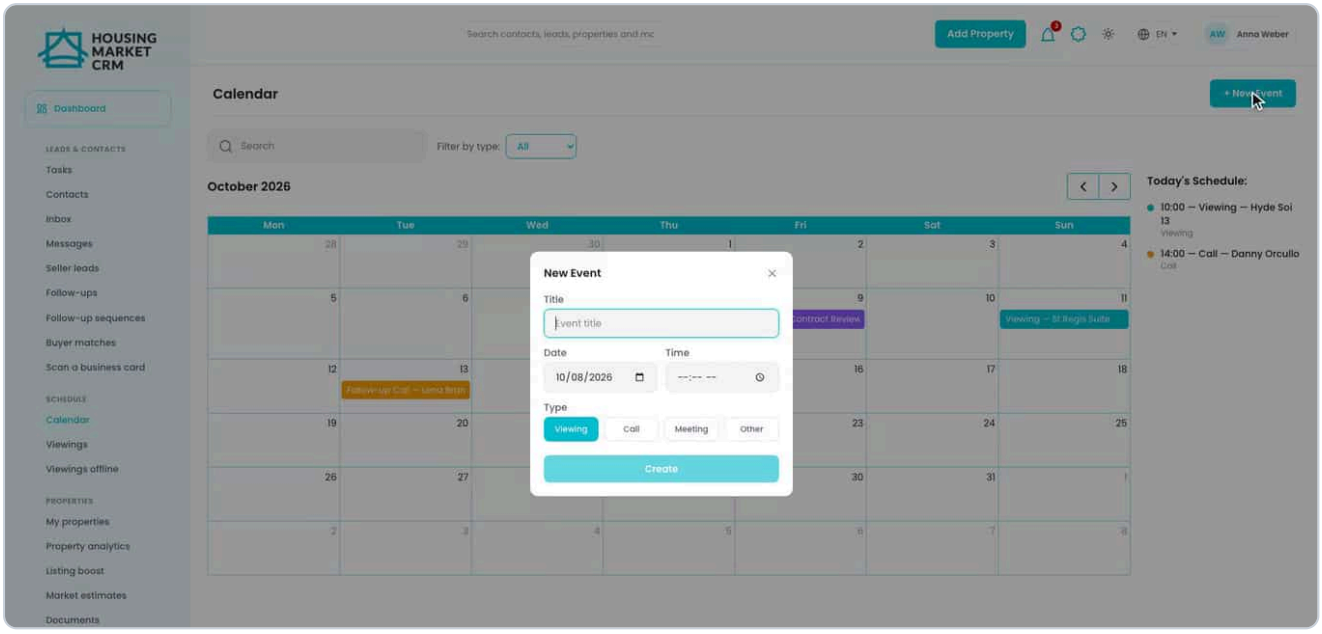
Gambar 41.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Hubungkan Google atau Microsoft, janji temu Anda yang lain pun muncul di sini.



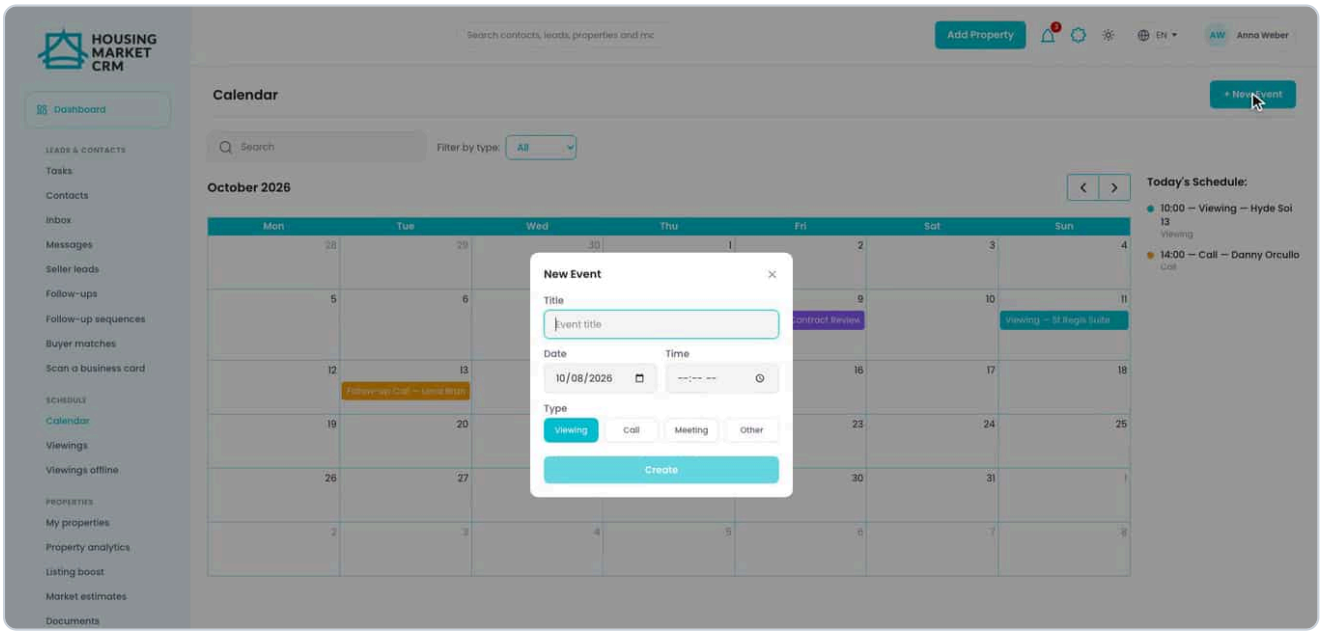
Gambar 41.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Sesi tinjau properti yang Anda konfirmasi di CRM muncul di sini — tanpa diketik dua kali.



Gambar 41.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Periksa dulu sebelum menjanjikan waktu kepada calon pembeli.



Gambar 41.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya menyinkronkan CRM dengan kalender saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Bagaimana cara kerja penjadwalan kunjungan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 BAB 42

Hubungkan kalender Anda

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ya, di Pro. Hubungkan Google Calendar atau Microsoft 365 (Outlook) di Pengaturan → Koneksi kalender. Acara yang Anda tambahkan di CRM masuk ke kalender Anda, dan perubahan yang Anda buat di sana kembali ke CRM.

Ya, di Pro. Buka Pengaturan (ikon roda gigi) → Koneksi kalender lalu pilih Hubungkan di samping Microsoft 365 atau Google Calendar; selama Anda belum menghubungkan salah satunya, halaman Kalender juga menampilkan dua tombol yang sama. Microsoft 365 mencakup Outlook, baik Anda masuk dengan akun kerja atau sekolah maupun dengan akun Outlook.com pribadi. Anda masuk di Microsoft atau Google dan menyetujui koneksi di sana. Karena sinkronisasi berjalan dua arah, CRM meminta izin untuk membaca dan mengubah acara di kalender Anda; CRM tidak pernah meminta akses ke email Anda di layar itu.

Setelah terhubung, sinkronisasi berjalan dua arah dengan kalender utama Anda: kalender default di Outlook, kalender utama di Google. Acara yang Anda tambahkan di CRM, termasuk setiap kunjungan yang dipesan pembeli, ditulis ke kalender itu, dan acara yang Anda tambahkan atau ubah di sana kembali ke CRM beserta judul dan waktunya, ditandai sebagai berasal dari kalender Anda. CRM menyinkronkan sendiri setiap lima menit, dan Sinkronkan sekarang di layar Koneksi kalender langsung menyinkronkan saat itu juga. Jika acara yang sama diubah di dua tempat, perubahan terbaru yang berlaku. Menghapus acara di kalender Anda hanya menghapusnya dari CRM jika acara itu berasal dari sana, sehingga pemesanan atau catatan yang terkait dengan klien tidak pernah hilang.

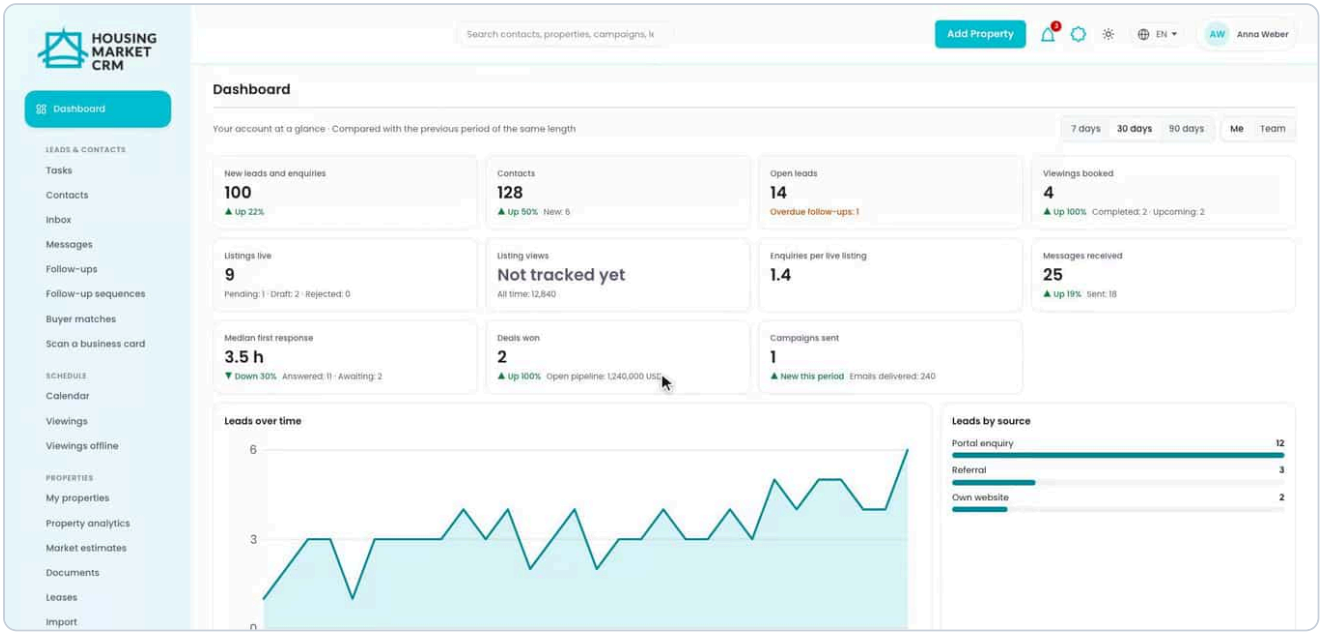
CRM juga membaca waktu sibuk Anda sebelum menawarkan slot kunjungan, sehingga pembeli tidak ditawari waktu ketika Anda sudah sibuk. Jika koneksi kedaluwarsa, layar meminta Anda menghubungkannya kembali, dan pemesanan online dijeda untuk Anda sampai itu dilakukan. Anda dapat memutus koneksi kapan saja, yang menghapus kredensial yang disimpan CRM; untuk mencabut izinnya sendiri, hapus aplikasi dari akun Microsoft atau Google Anda.

Menghubungkan kalender berbeda dari menghubungkan email Anda. Membaca dan membalas email klien dari kotak surat Microsoft 365 Anda sendiri di dalam kotak masuk CRM dibangun sebagai fitur Pro tersendiri, tetapi belum bisa diaktifkan dari aplikasi, dan kotak surat Gmail tidak didukung. Tanpa kalender yang terhubung, kalender bawaan CRM dan undangan kalender yang dikirim lewat email berfungsi seperti sebelumnya.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya menyinkronkan CRM dengan kalender saya?**

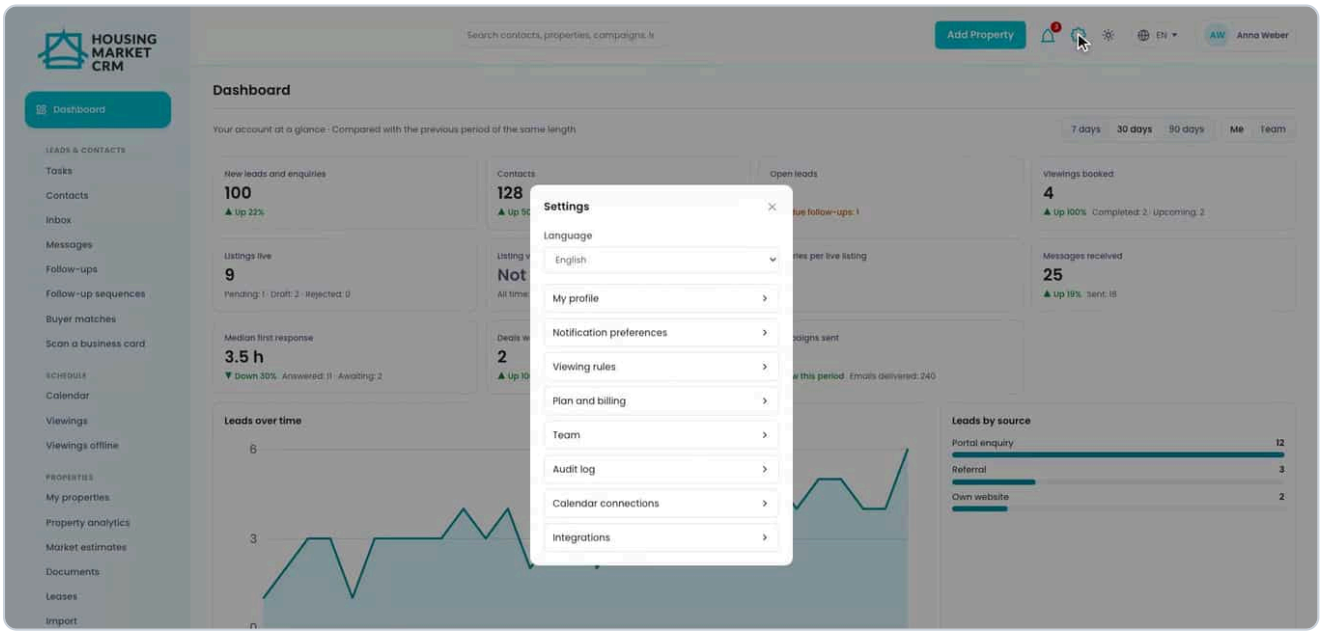
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



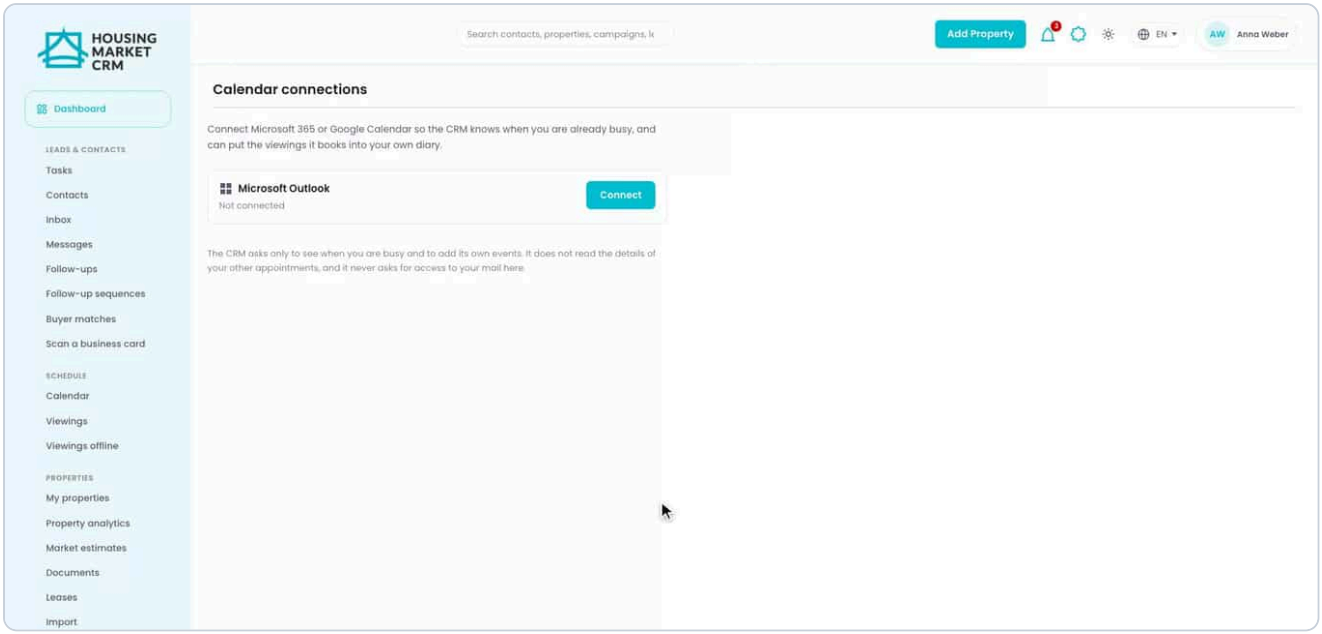
Gambar 42.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



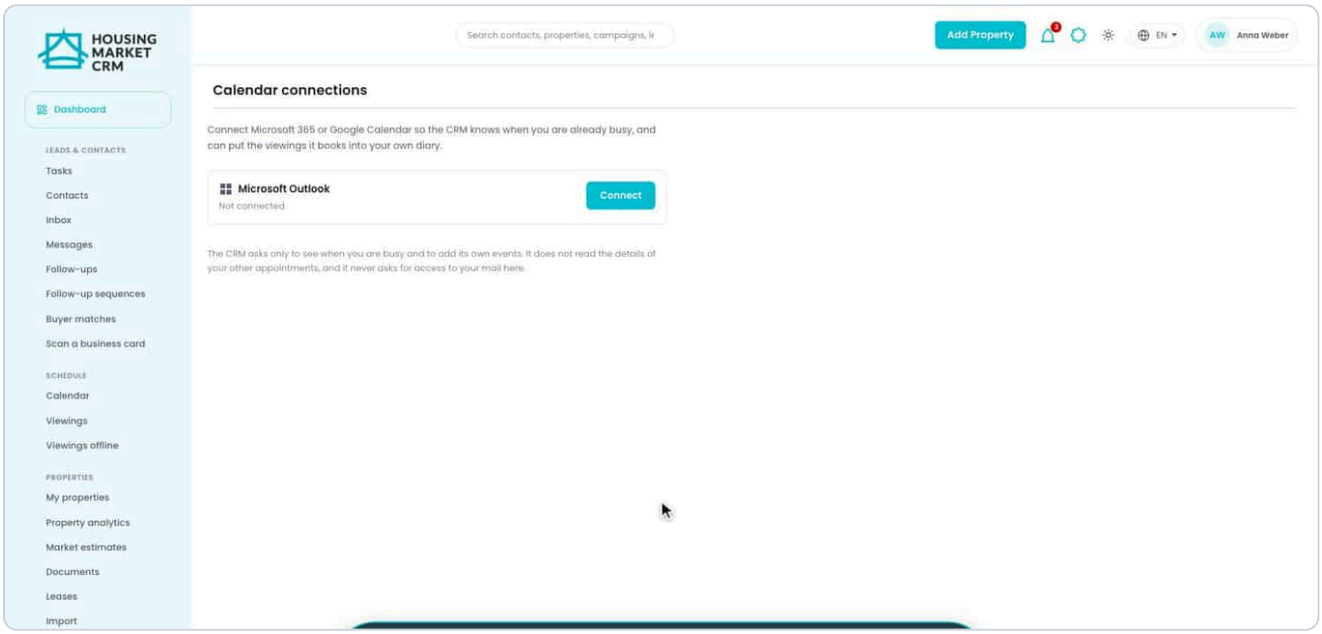
Gambar 42.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih Calendar connections.



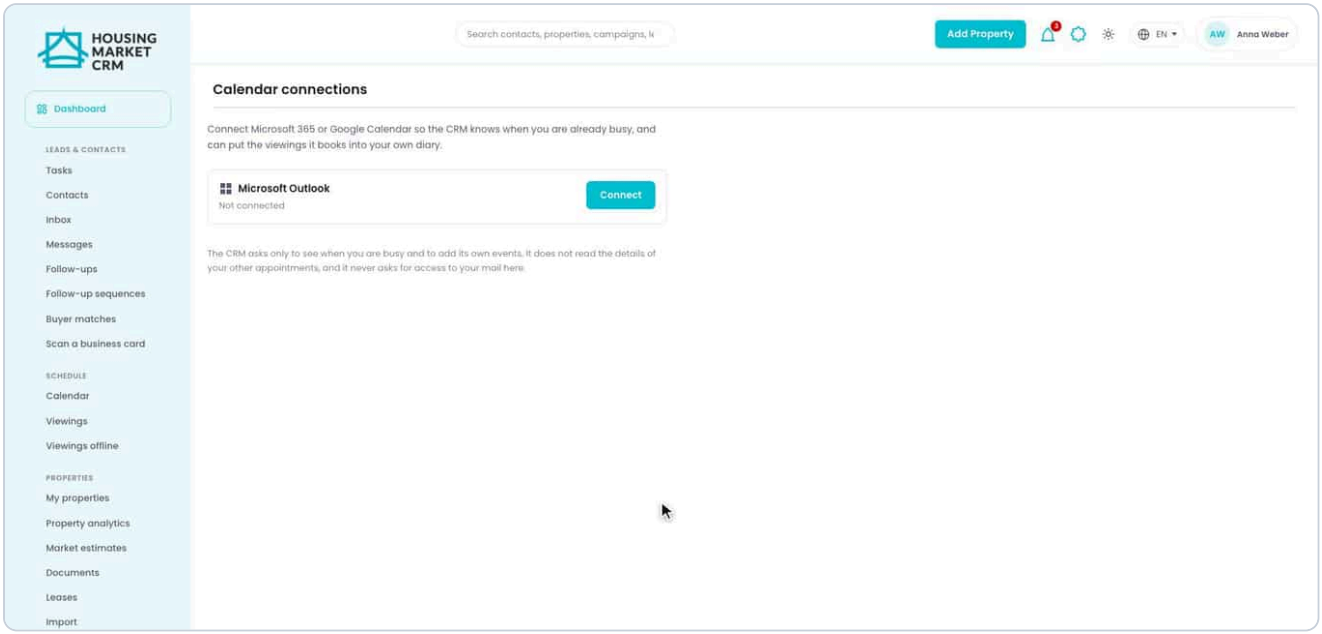
Gambar 42.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 CRM memeriksa kapan Anda sibuk dan menambahkan kunjungan yang dipesannya.



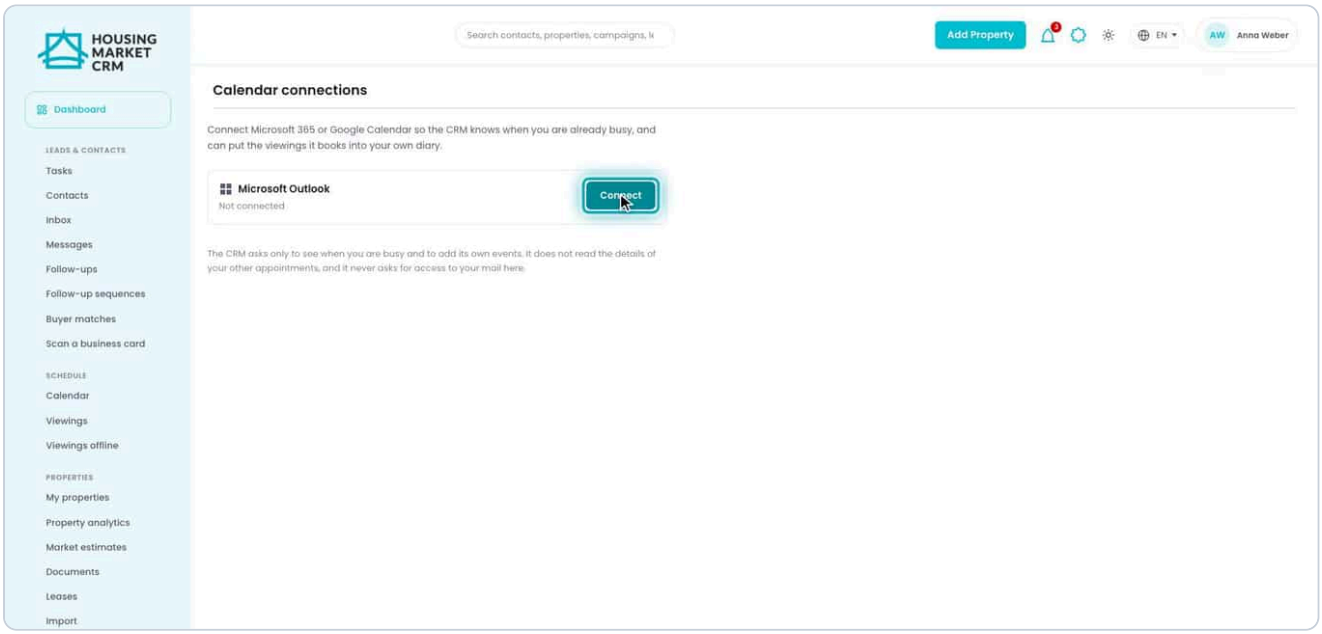
Gambar 42.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 CRM tidak pernah membaca detail janji temu Anda yang lain.



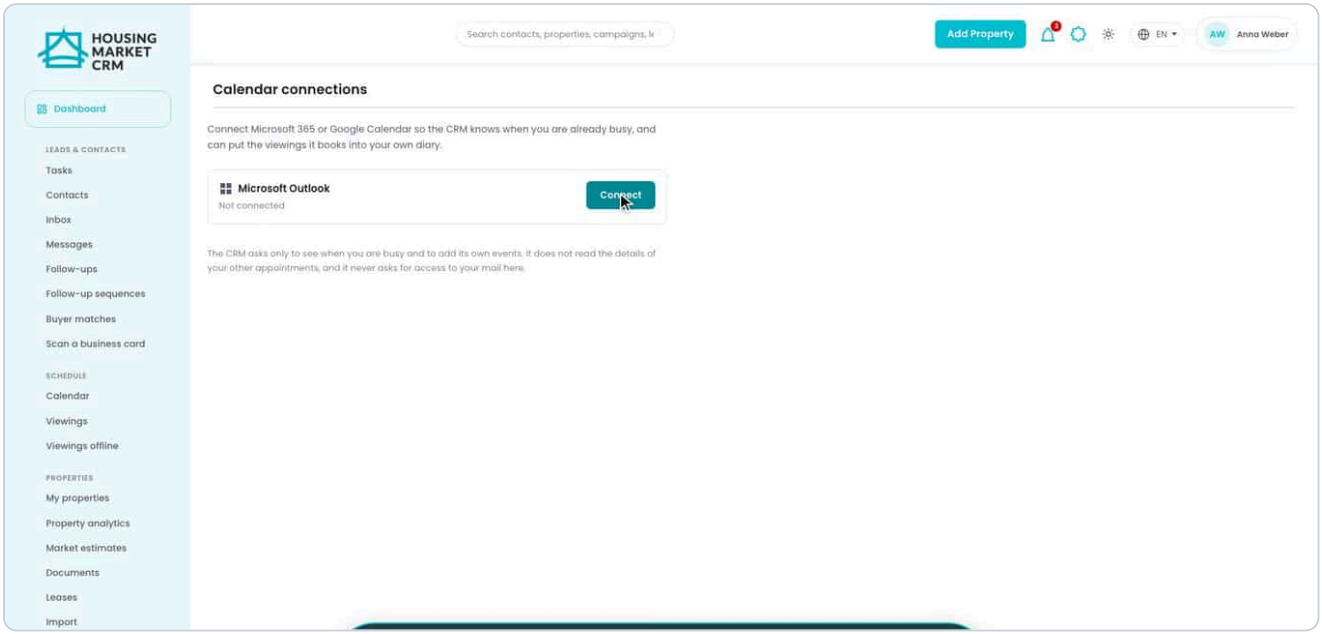
Gambar 42.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Klik Connect di samping kalender Anda.



Gambar 42.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Masuk dan izinkan akses di halaman Microsoft, lalu kembali ke sini.



Gambar 42.7 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah ada kalender? — faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-there-a-calendar

43 BAB 43

Jadwalkan peninjauan

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, Anda menetapkan kapan Anda tersedia untuk kunjungan, pembeli memesan secara online dari listing Anda di portal, dan setiap pemesanan masuk ke kalender Anda sebagai prospek dengan undangan kalender untuk Anda dan pembeli.

Buka Peninjauan dan tetapkan aturan kunjungan Anda (Aturan peninjauan): hari dan jam Anda menerima kunjungan, berapa lama setiap kunjungan, jeda yang Anda perlukan di antaranya, dan seberapa jauh ke depan pembeli boleh memesan. CRM mengubah aturan itu menjadi slot yang bisa dipesan dan tidak pernah menawarkan slot yang sama dua kali. Fitur ini bagian dari Pro.

- Pemesanan ditambahkan ke kalender CRM Anda, dan ke Google Calendar atau kalender Outlook Anda jika Anda sudah menghubungkannya (Pengaturan → Koneksi kalender). CRM membaca waktu sibuk di kalender itu sebelum menawarkan slot; jika belum ada yang terhubung, pastikan kalender CRM selalu mutakhir agar slot tidak bentrok dengan janji yang dicatat di tempat lain.
- Pembeli menjadi prospek dan kontak, terhubung dengan properti, jika belum.
- Anda dan pembeli sama-sama menerima email berisi undangan kalender, dan satu lagi jika kunjungan dijadwalkan ulang atau dibatalkan.
- Layar Peninjauan menampilkan pemesanan yang akan datang, yang sudah lewat, dan yang dibatalkan, dengan opsi jadwal ulang dan batalkan pada masing-masing.

Pembeli memesan secara online dengan tombol "Pesan peninjauan" di halaman listing Anda di portal, dan dengan "Pesan konsultasi" di halaman agen Anda di sana. Mereka memilih hari dan jam dari slot yang diizinkan aturan Anda.

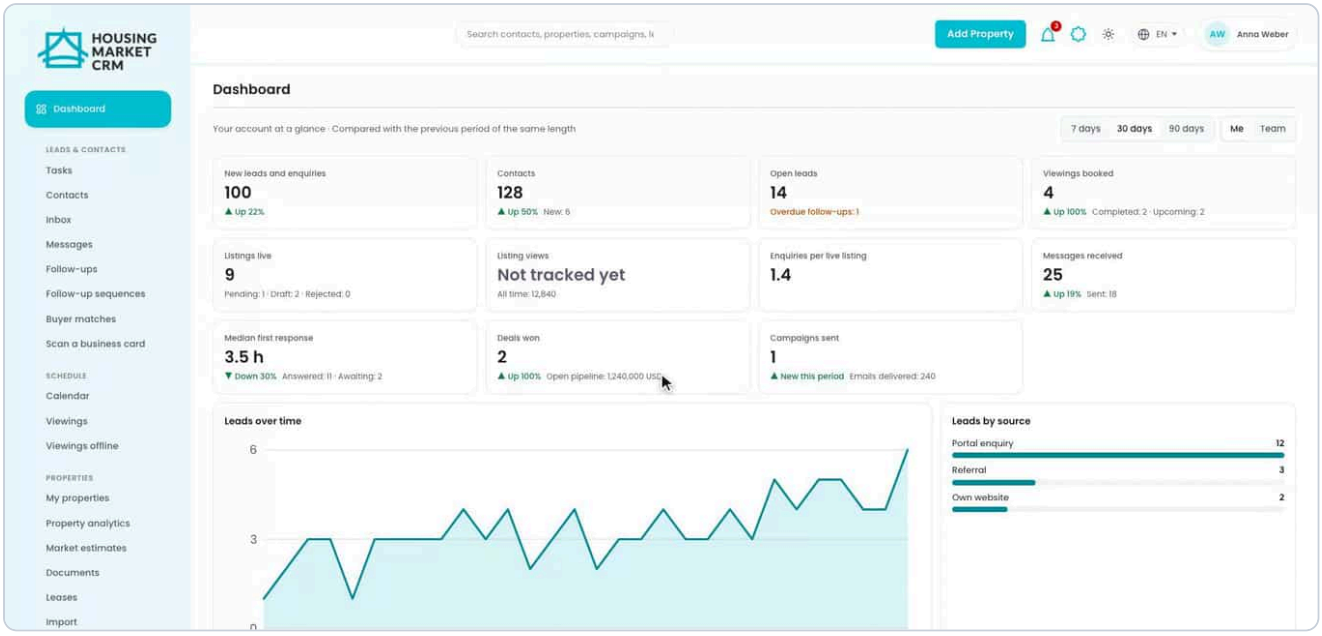
Di ponsel, "Peninjauan offline" menyimpan kunjungan Anda yang akan datang di ponsel, sehingga bisa dibuka tanpa sinyal, dan memuat ulang atau membuka aplikasi tanpa sinyal tidak membuat Anda keluar. Catatan yang Anda tulis di sana disimpan di ponsel dan dikirim utuh, tanpa dipotong, begitu Anda kembali online. Catatan untuk kunjungan yang tidak terhubung ke prospek atau kontak tetap di ponsel dengan peringatan: catatan itu dikirim setelah kunjungannya terhubung dan kunjungan yang tersimpan diperbarui, atau Anda bisa menyalinnya lalu memilih "Hapus". Keluar dari akun menghapus kunjungan yang tersimpan dari ponsel; jika masih ada catatan yang menunggu dikirim, Anda ditanya terlebih dahulu, karena keluar akan menghapusnya. Jika sesi Anda hanya berakhir dengan sendirinya, catatan tetap disimpan dan dikirim setelah Anda masuk lagi, dan dihapus jika orang lain masuk di ponsel itu.

Jika akun turun di bawah Pro, kunjungan yang sudah dipesan tetap berlaku — kunjungan itu sudah dijanjikan kepada pembeli — tetapi tidak ada slot baru yang ditawarkan.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja penjadwalan kunjungan?**

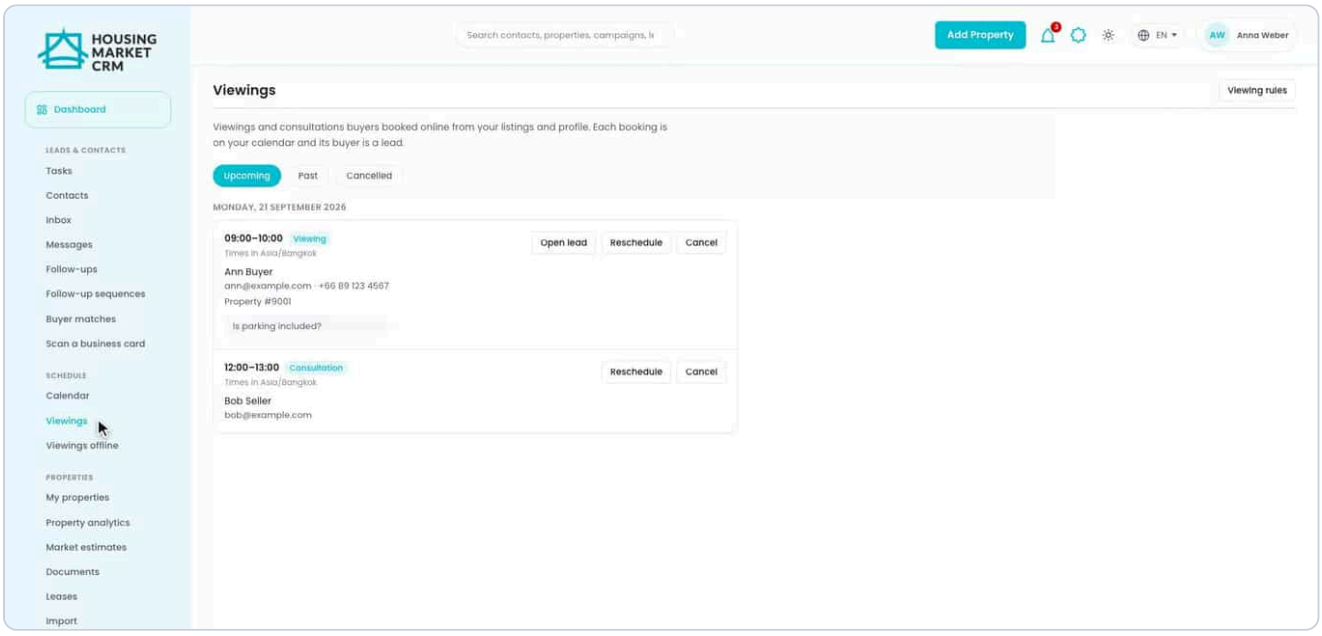
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



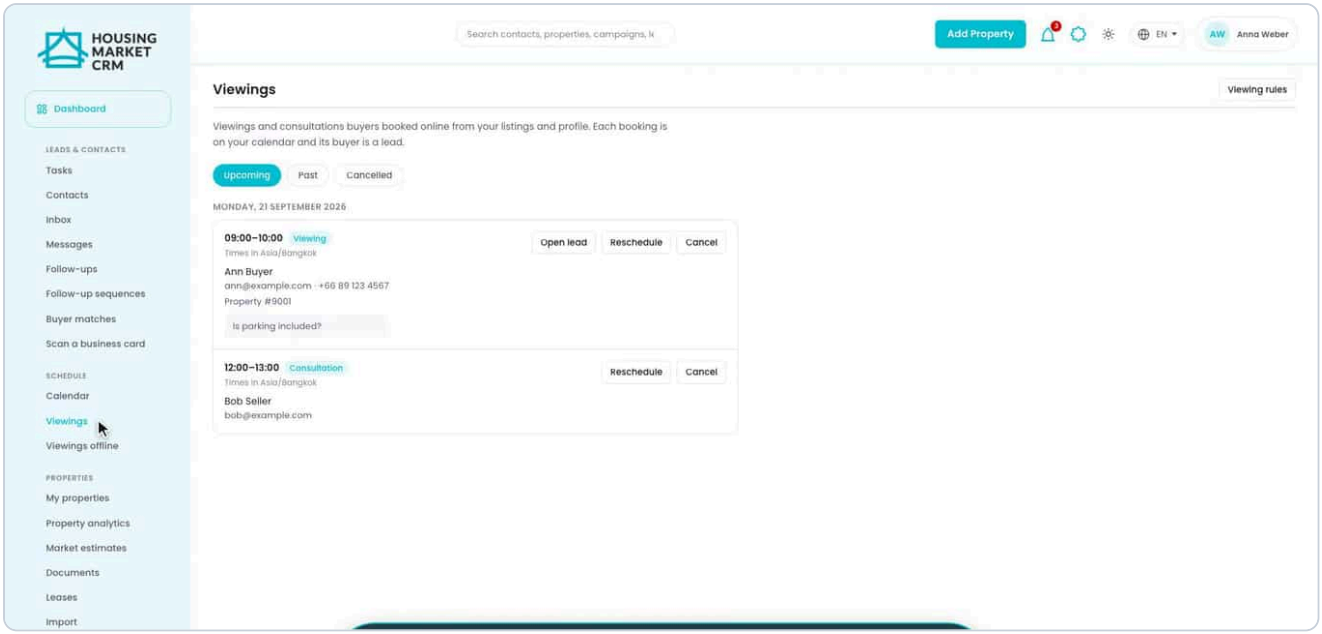
Gambar 43.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Viewings (Peninjauan) di menu kiri.



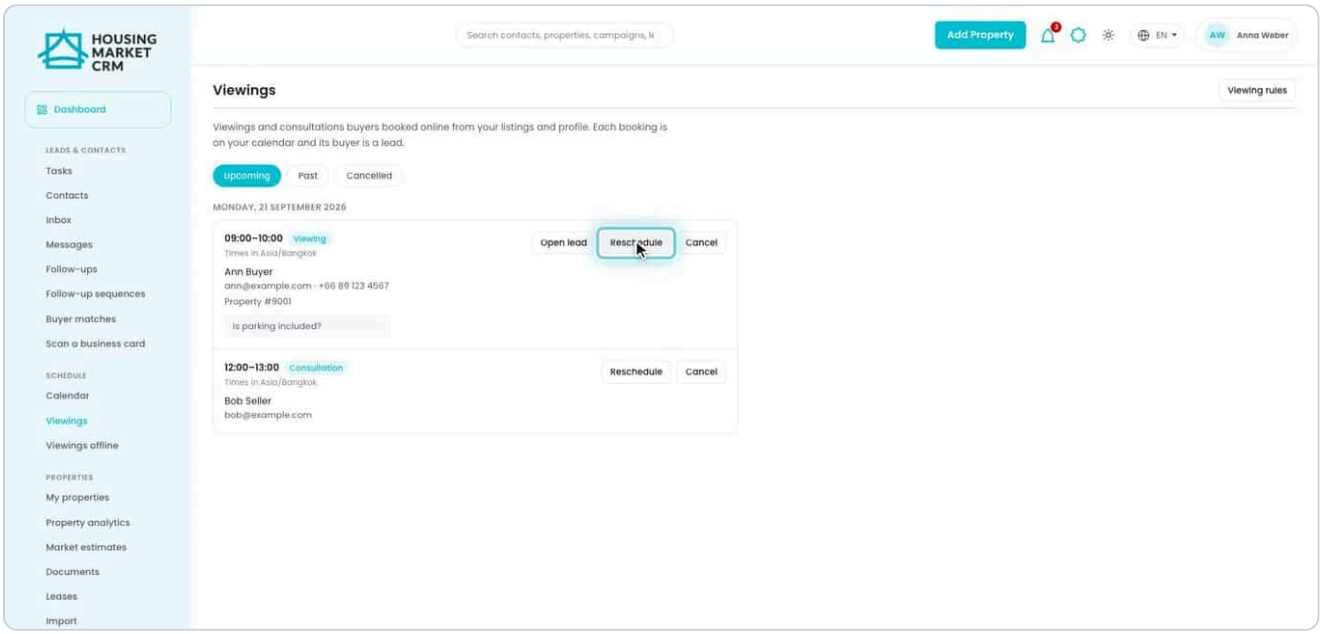
Gambar 43.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pemesanan online muncul di sini dan di kalender Anda.



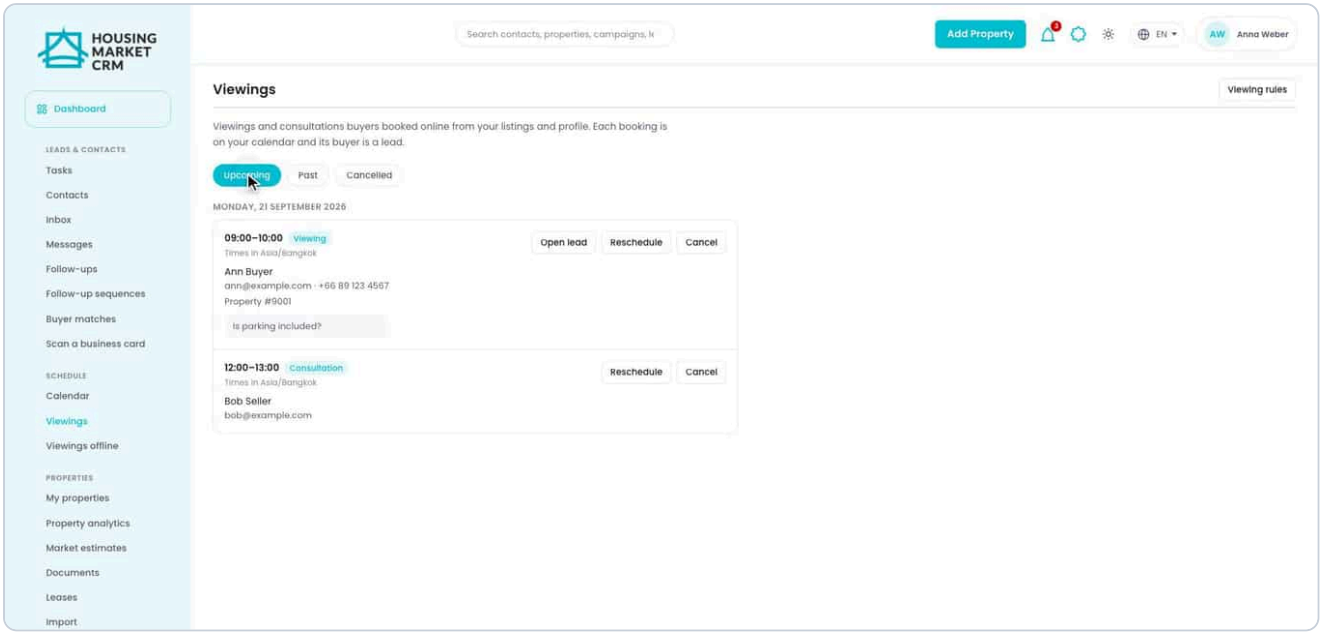
Gambar 43.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Buka prospek, Reschedule (Jadwalkan ulang) atau Cancel (Batalkan) pemesanan.



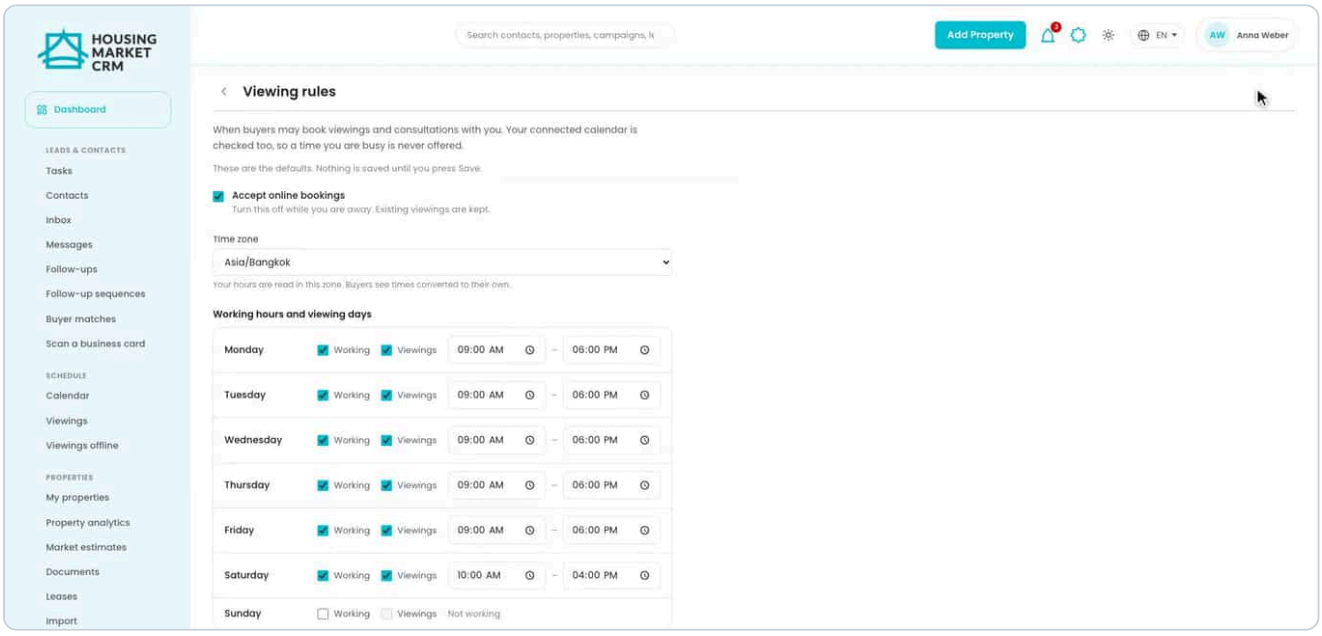
Gambar 43.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Lihat juga peninjauan yang sudah lewat dan dibatalkan.



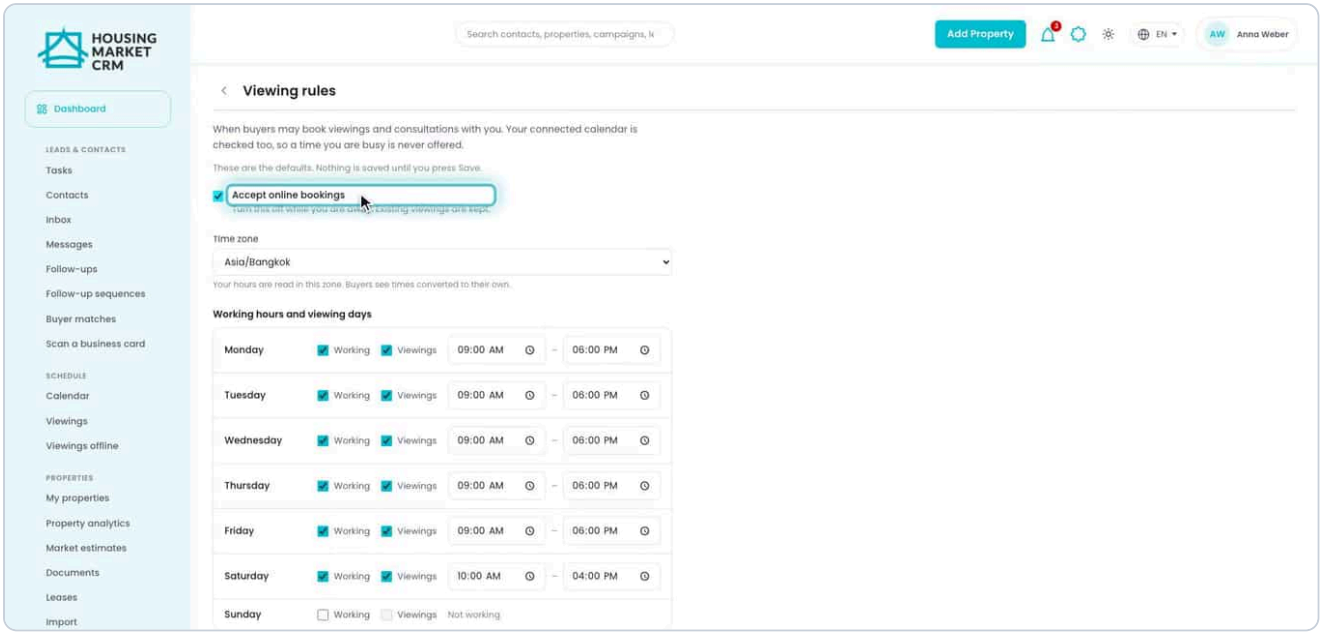
Gambar 43.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Klik Viewing rules (Aturan peninjauan).



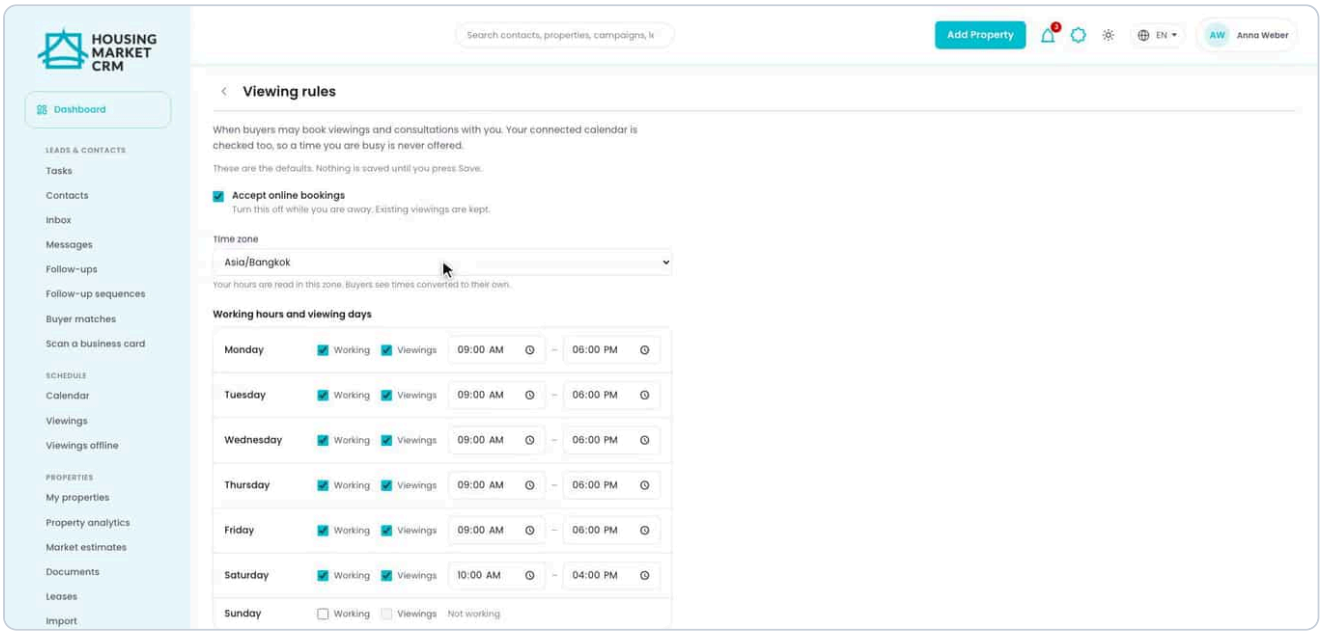
Gambar 43.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Aktifkan atau nonaktifkan pemesanan online.



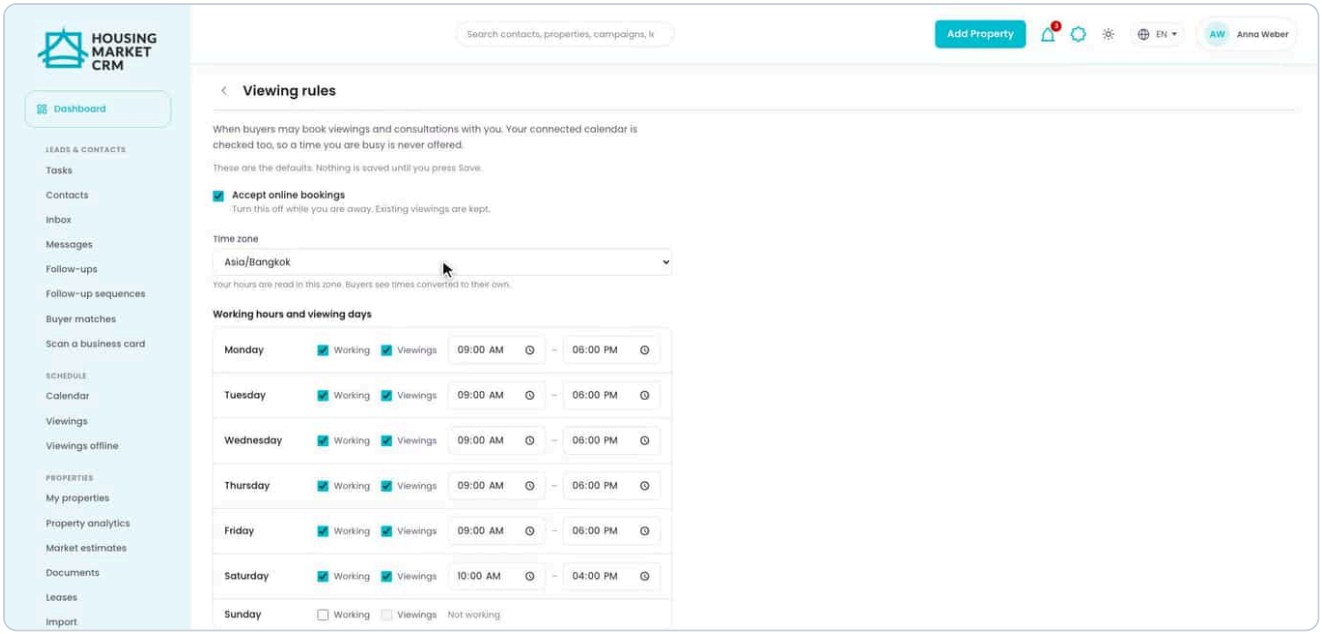
Gambar 43.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tetapkan zona waktu Anda.



Gambar 43.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Pilih jam kerja dan hari peninjauan.



Gambar 43.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah ada kalender? — faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-there-a-calendar

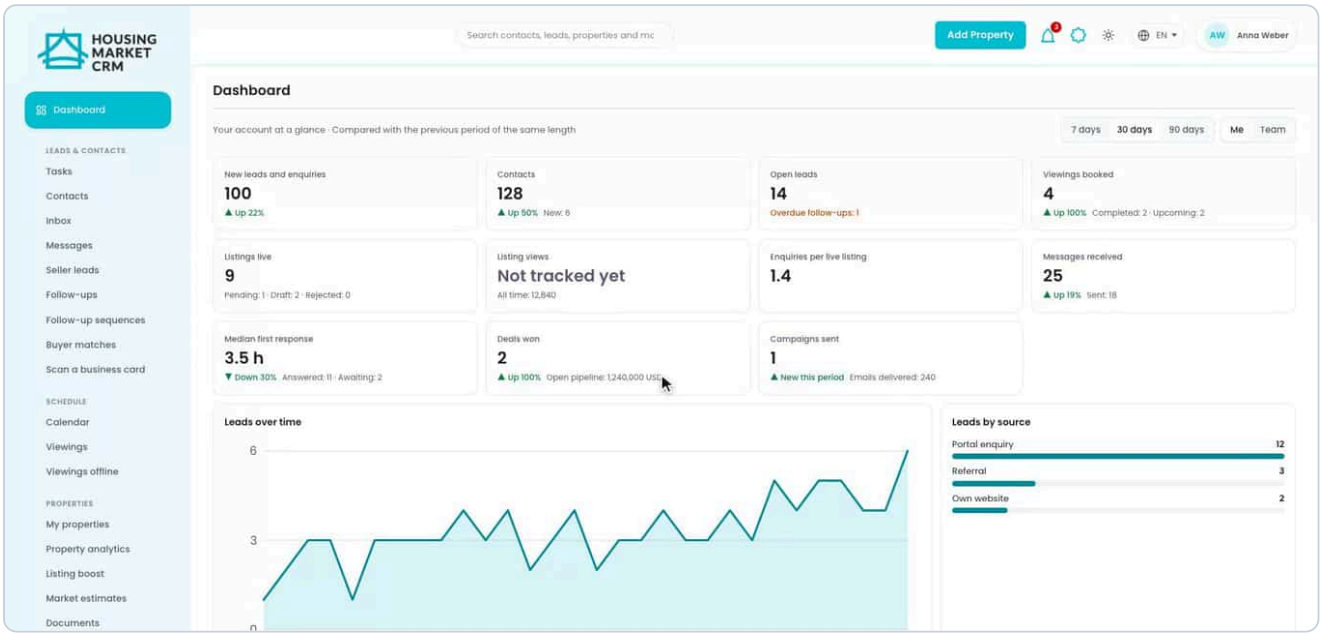
44 BAB 44

Peninjauan secara offline

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

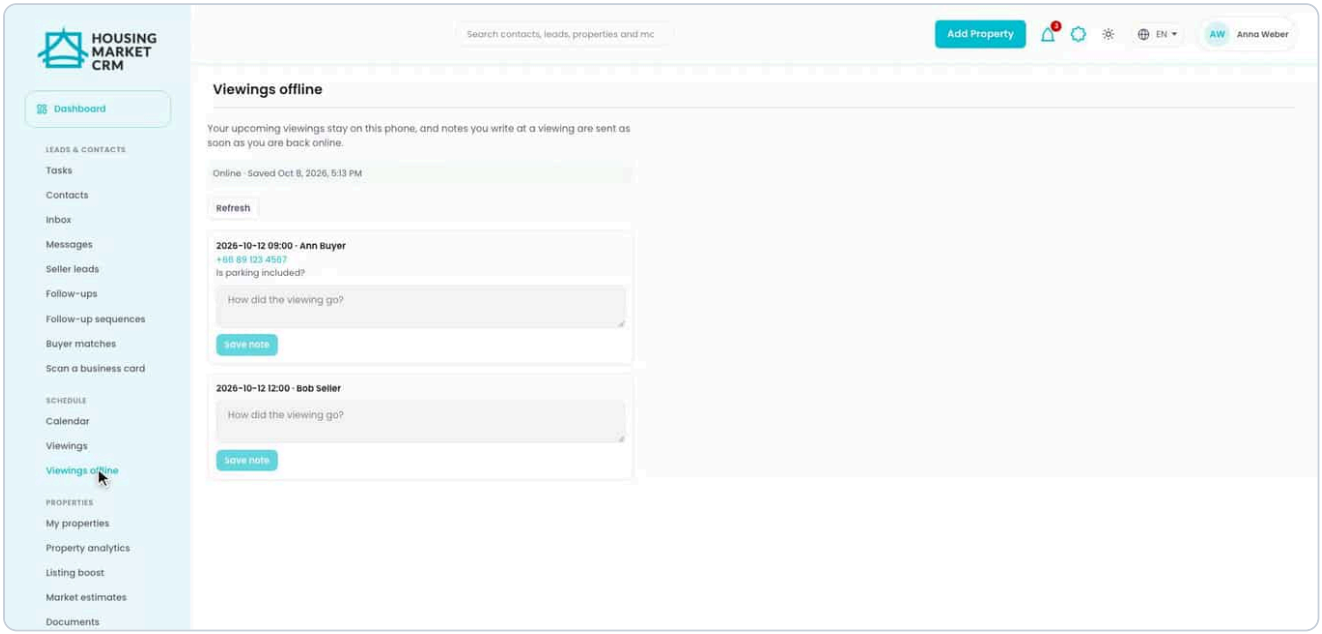
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



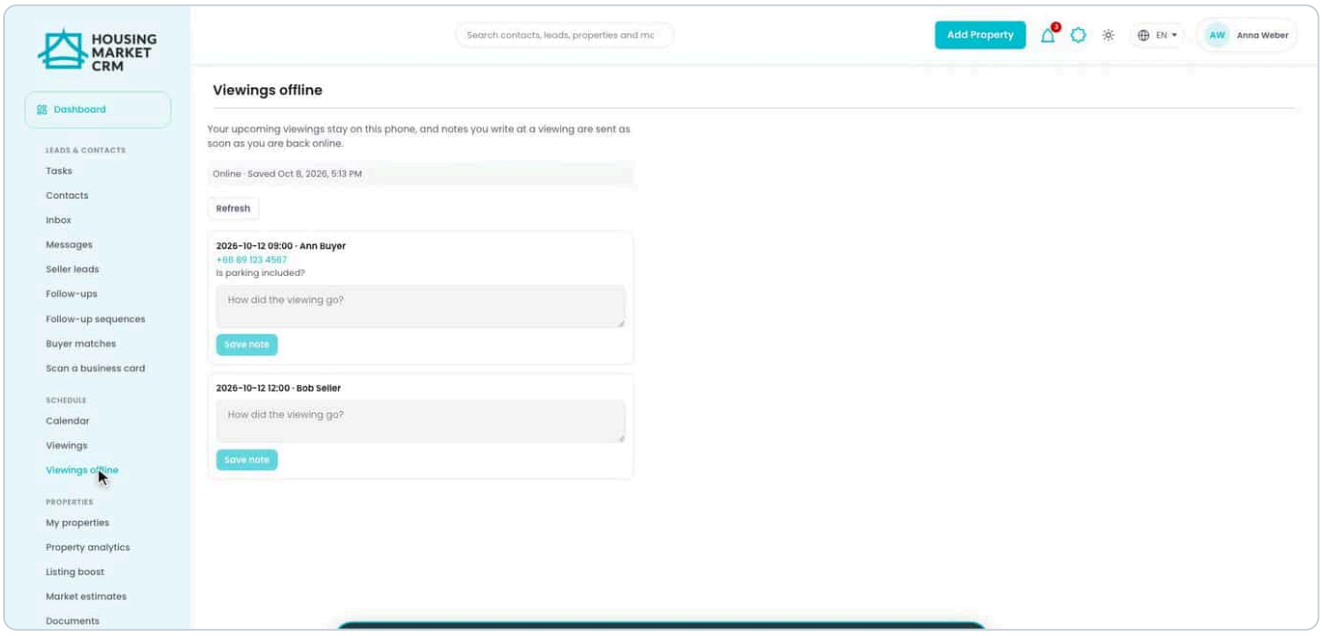
Gambar 44.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Peninjauan offline di menu kiri.



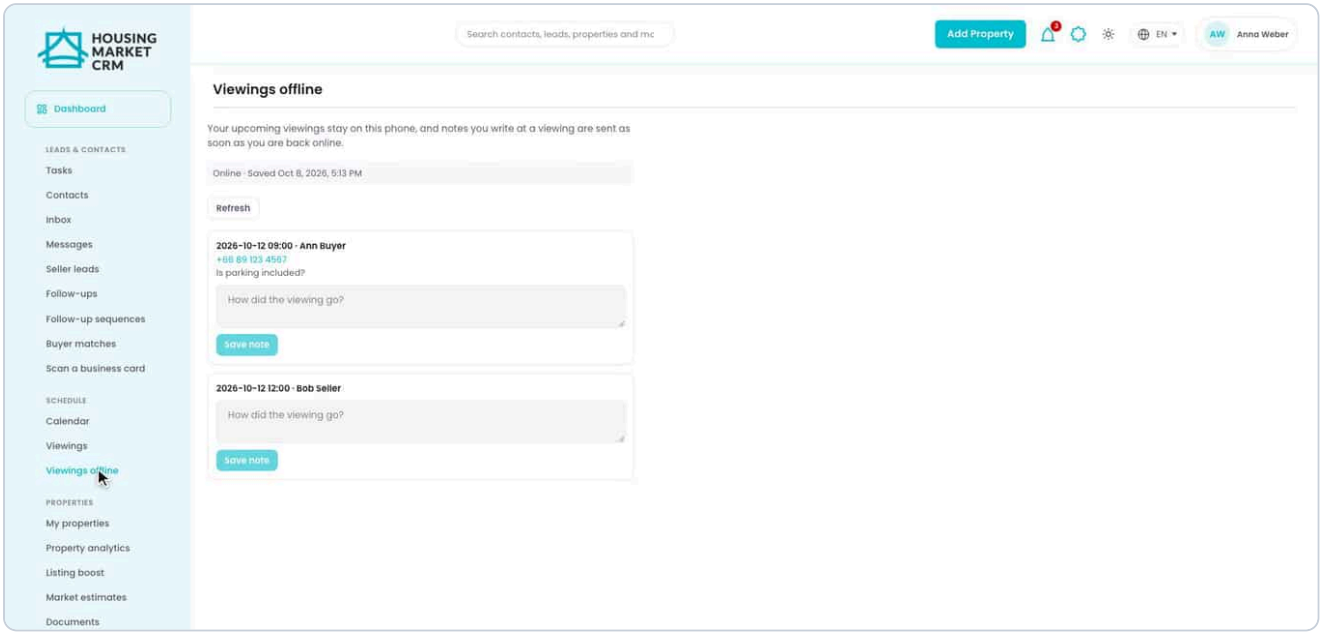
Gambar 44.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Buka sebelum Anda pergi — itulah yang menyimpan jadwal hari itu ke ponsel.



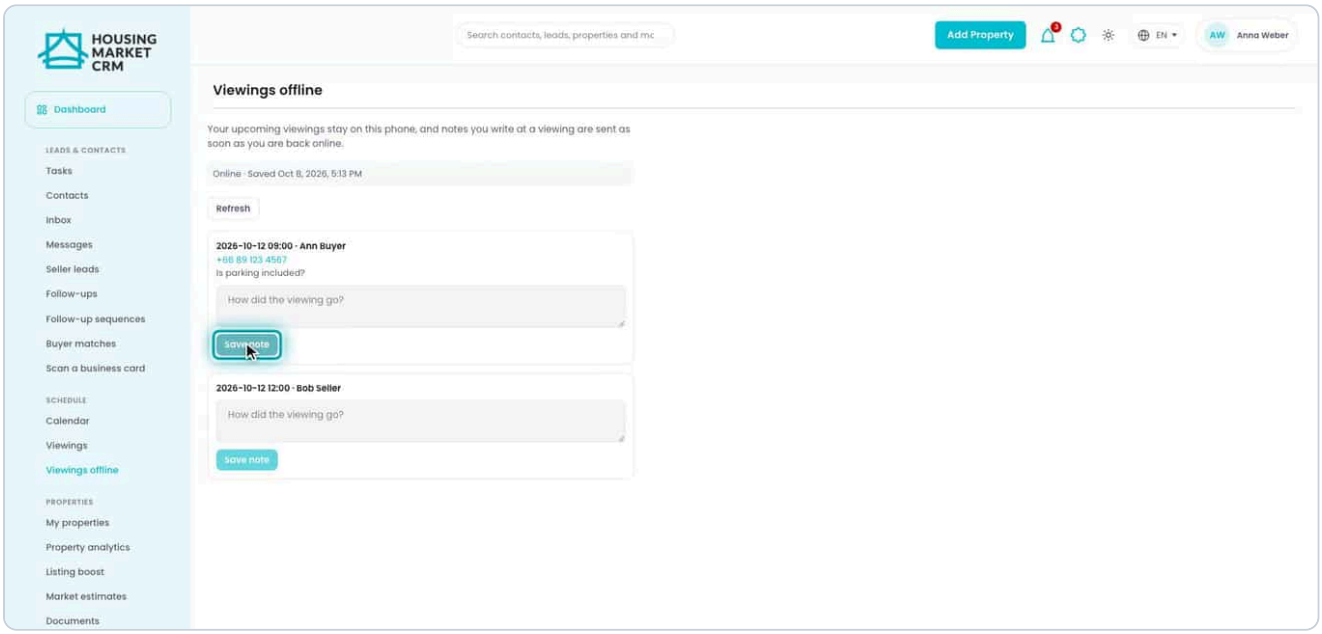
Gambar 44.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Nomor telepon pembeli ada di sini, untuk saat tidak ada yang datang.



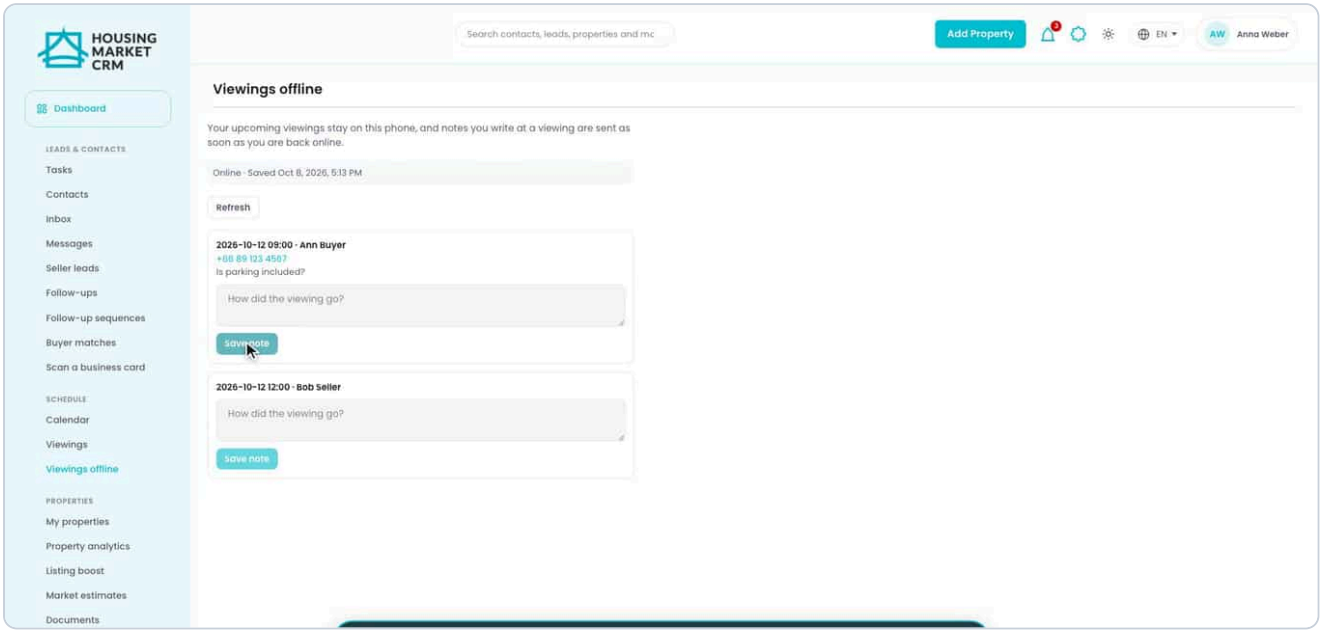
Gambar 44.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Tulis catatan di lokasi properti lalu simpan.



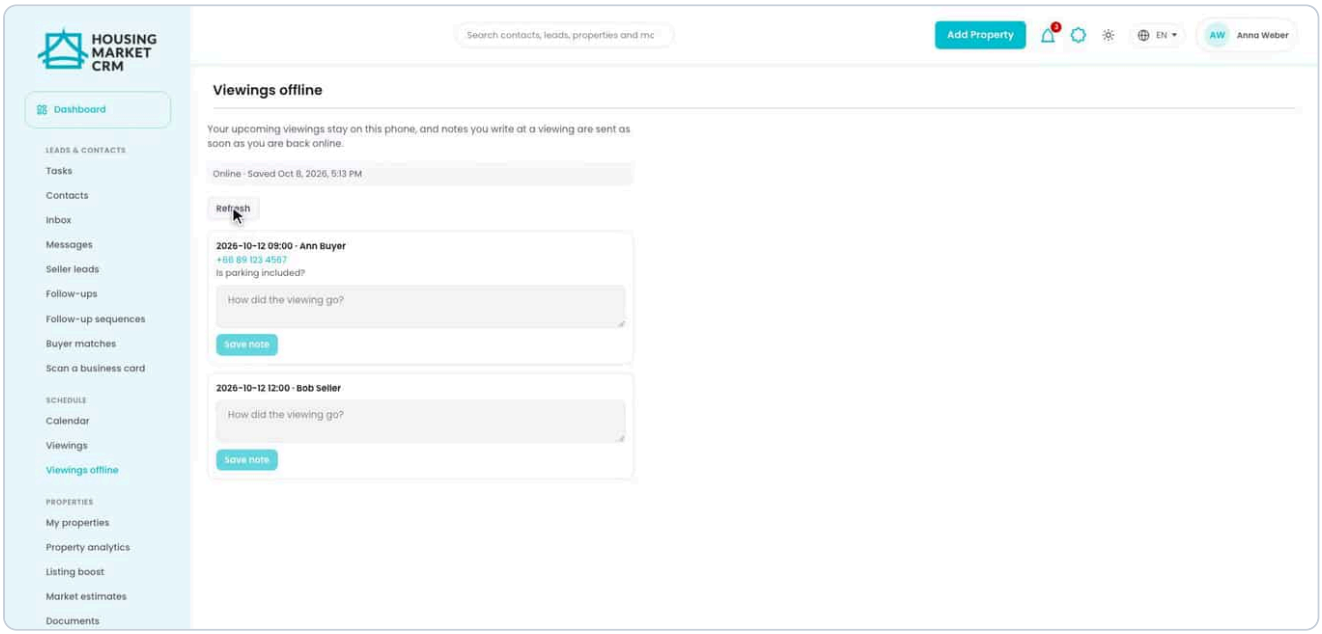
Gambar 44.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Tanpa sinyal, catatan menunggu di ponsel — dan terkirim sendiri saat Anda kembali daring.



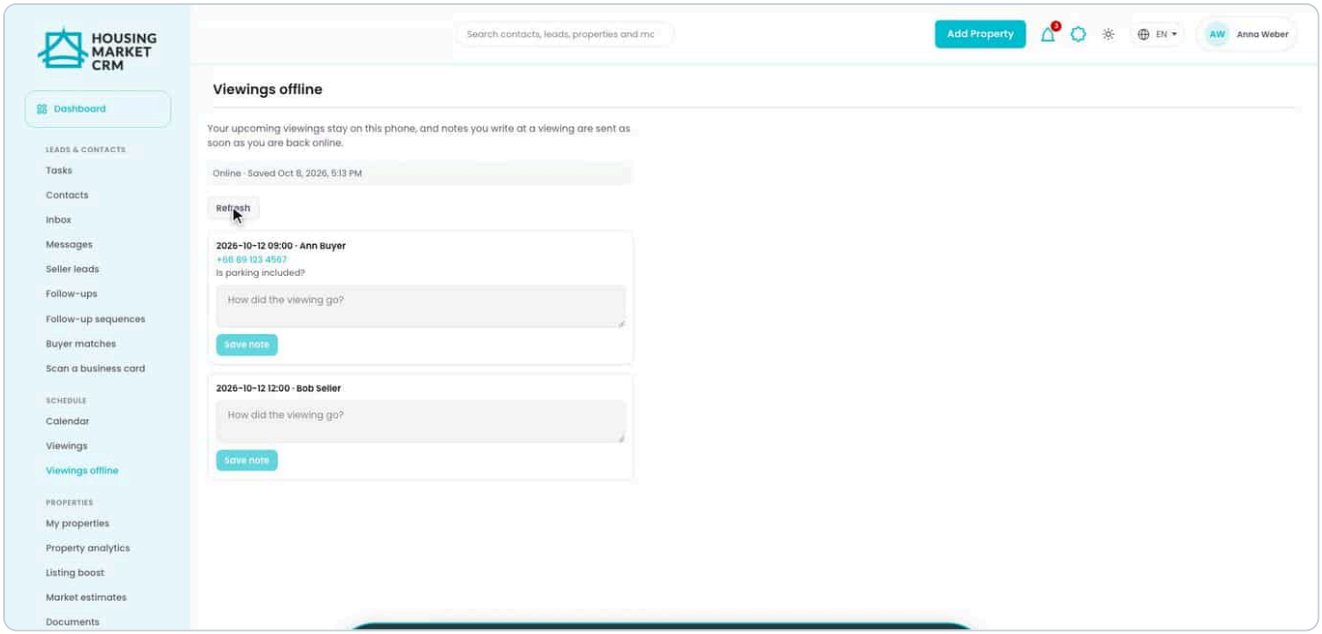
Gambar 44.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Segarkan begitu Anda mendapat sinyal lagi.



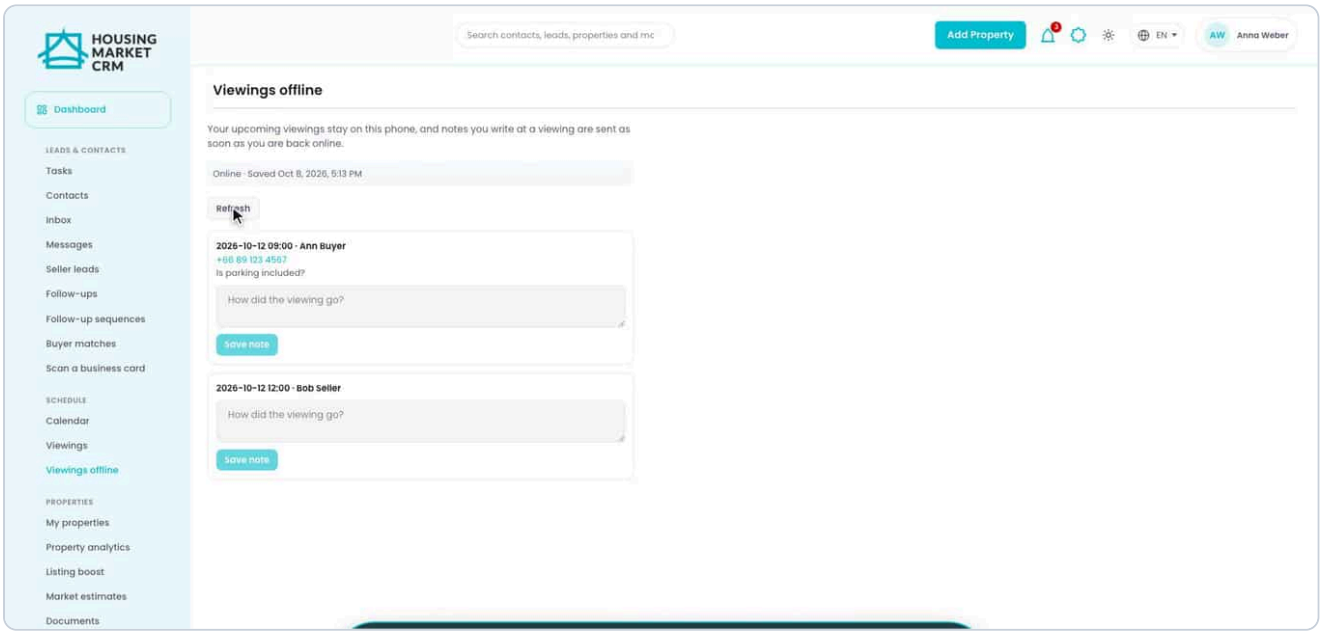
Gambar 44.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Lantai basemen, proyek setengah jadi, vila di ujung jalan tanah —.



Gambar 44.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 tempat Anda melakukan peninjauan adalah tempat yang tidak ada sinyal.



Gambar 44.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Bisa. Buka dashboard.housingmarketcrm.com di browser ponsel Anda: CRM menyesuaikan dengan layar, dengan tombol menu, tab di bagian bawah, dan tombol + untuk menambahkan properti.

Pusat Bantuan: Bisakah saya menggunakan Housing Market CRM di ponsel?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara kerja penjadwalan kunjungan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 BAB 45

Tambahkan kontak ke daftar email Anda

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Pro, pilih Pemasaran: unggah daftar milis Anda dengan persetujuan yang tercatat, buat kampanye seputar listing Anda, kirim uji coba ke diri sendiri, lalu kirim sekarang atau jadwalkan.

Kampanye email adalah bagian dari Pro. Pilih Pemasaran di menu kiri; ada tiga tab, Kontak, Kampanye, dan Daftar blokir. Di Free, halaman ini menjelaskan alatnya dan menawarkan Pro sebagai gantinya.

Daftar milis Anda

Tab Kontak adalah daftar milis Anda dan menunjukkan siapa di dalamnya yang dapat dikirimi email. Untuk menambahkan orang, unggah daftar kontak — berkas CSV, TSV, atau yang dipisahkan titik koma; simpan dulu workbook Excel sebagai CSV — lalu konfirmasikan kolom mana yang berisi alamat email, nama depan, nama belakang, dan telepon sebelum ada yang disimpan.

Centang Orang-orang ini setuju menerima kabar dari saya dan sebutkan di mana mereka memberi persetujuan, misalnya formulir pendaftaran atau lembar kunjungan. Hanya kontak yang memberi persetujuan yang akan dikirimi email: tanpa persetujuan, mereka tetap disimpan tetapi tidak pernah dikirimi kampanye, dan Anda dapat mencatat persetujuan nanti.

Membuat kampanye

- Buka tab Kampanye dan pilih Kampanye baru.
- Beri kampanye nama, yang hanya Anda yang melihatnya, dan baris subjek, yang dilihat penerima di kotak masuknya. Teks pratinjau dan pesan pembuka bersifat opsional.
- Pilih Tambahkan listing untuk menampilkan properti Anda. Setiap kartu dibaca dari portal, bukan dari salinan yang tersimpan, sehingga menampilkan listing sebagaimana kondisinya saat ini.
- Pilih Simpan kampanye. Buka kampanye itu untuk melihat pratinjau, lalu pilih Kirim uji coba ke saya untuk melihatnya di kotak masuk Anda sendiri; uji coba tidak dihitung dalam hasil.

Mengirimnya

Di bagian Kirim kampanye ini, pilih Kirim sekarang, atau atur waktu lalu pilih Jadwalkan. Sebelum Anda mengirim, layar menampilkan berapa orang yang dapat dikirimi email dan berapa yang tidak, beserta alasannya: tanpa persetujuan, berhenti berlangganan, atau diblokir. Kampanye terjadwal dapat diedit atau dibatalkan sampai pengirimannya dimulai; membatalkannya menjadikannya draf lagi.

Kampanye dikirim dari alamat terverifikasi milik Housing Market Group sendiri dengan nama Anda, jadi tidak ada pengaturan domain atau DNS di pihak Anda. Setiap email memuat tautan berhenti berlangganan, dan Hasil menunjukkan berapa yang terkirim, dibuka, diklik, terpental, ditandai sebagai spam, gagal, atau diblokir.

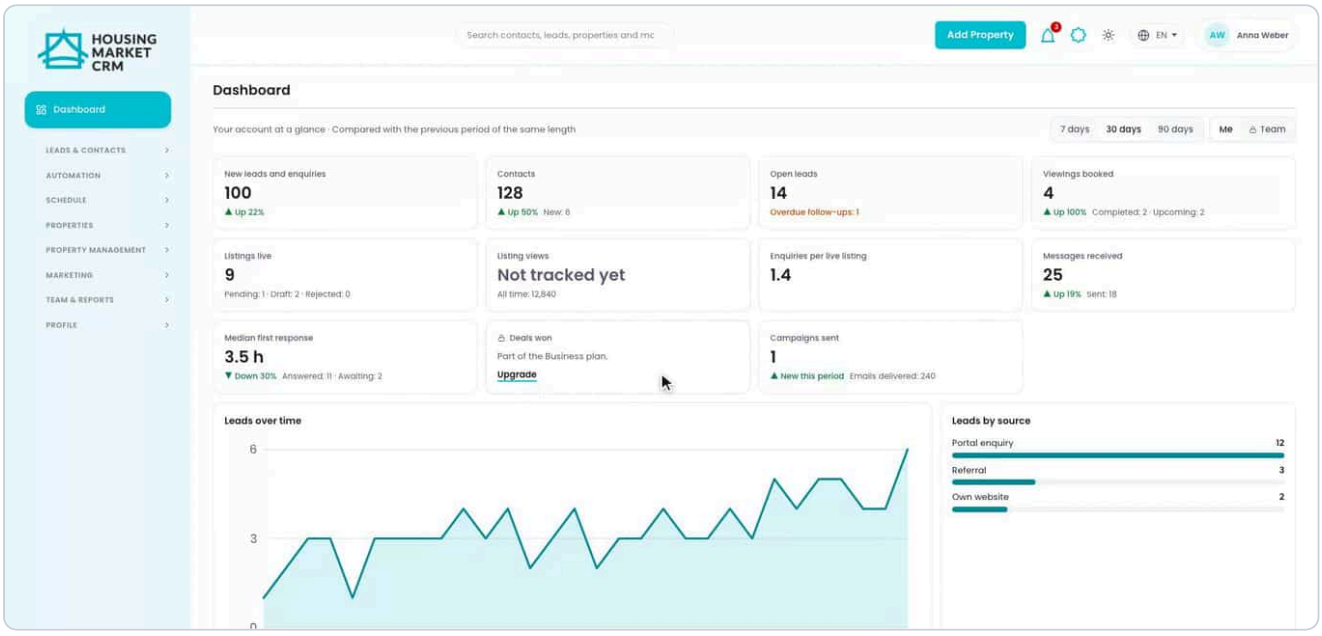
Daftar blokir

Daftar blokir mencantumkan alamat yang tidak boleh dikirimi email oleh siapa pun: alamat yang tidak ada, yang menandai kampanye sebagai spam, atau yang berhenti berlangganan. Daftar ini dipakai bersama di seluruh platform, karena semua orang mengirim dari satu alamat terverifikasi. Anda dapat menambahkan alamat secara manual untuk orang yang meminta agar tidak dikirimi email, tetapi itu bersifat permanen dan berlaku untuk setiap agen properti, bukan hanya Anda: tidak ada yang dapat dihapus dari daftar ini melalui CRM.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara mengirim kampanye email ke kontak saya?**

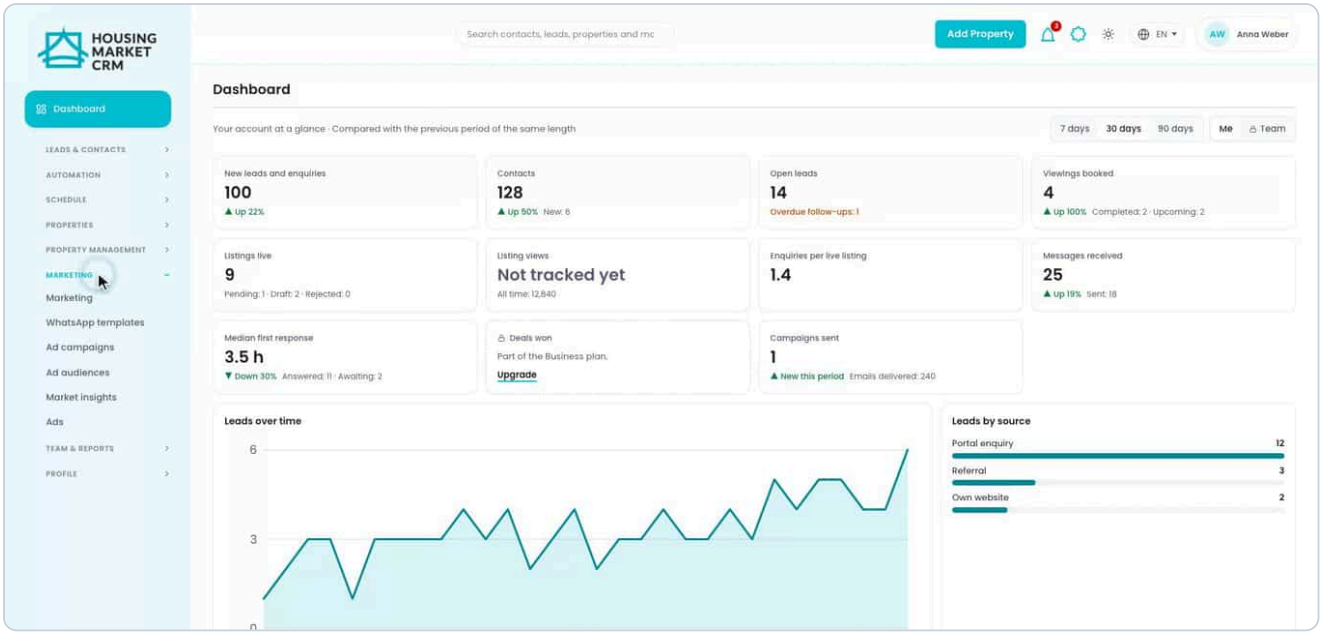
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akun Housing Market CRM Anda.



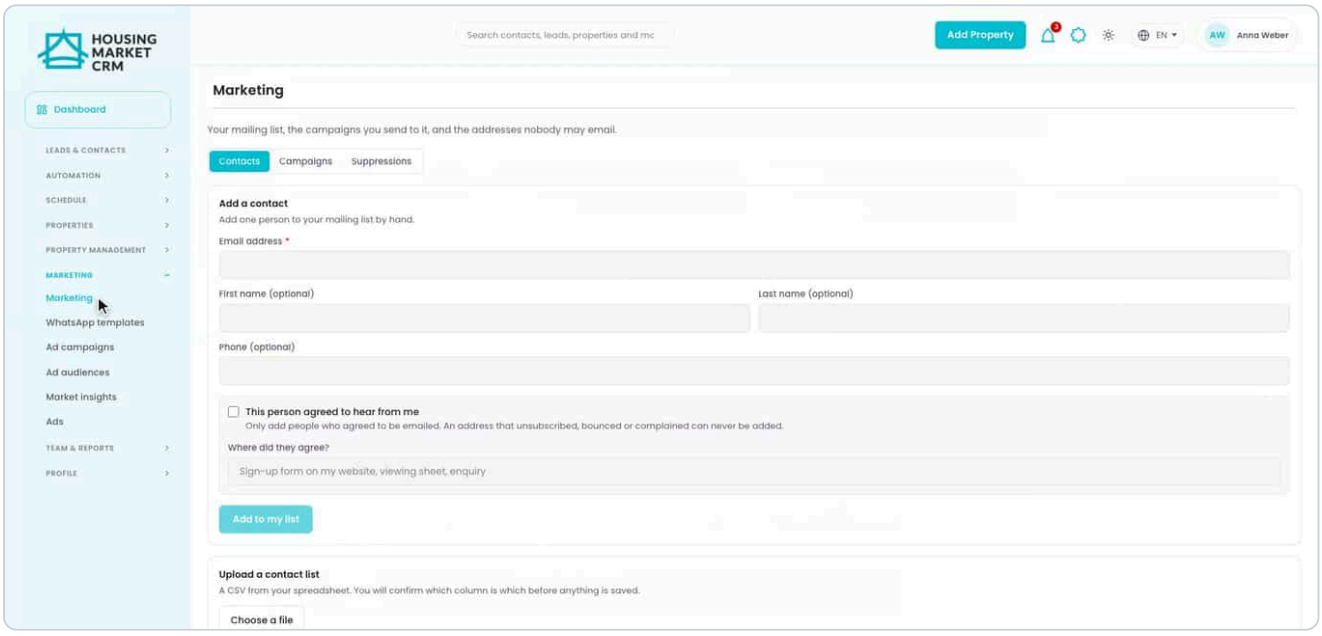
Gambar 45.1 · Layar direkam 21 Oktober 2026

2 Buka grup Pemasaran di menu kiri.



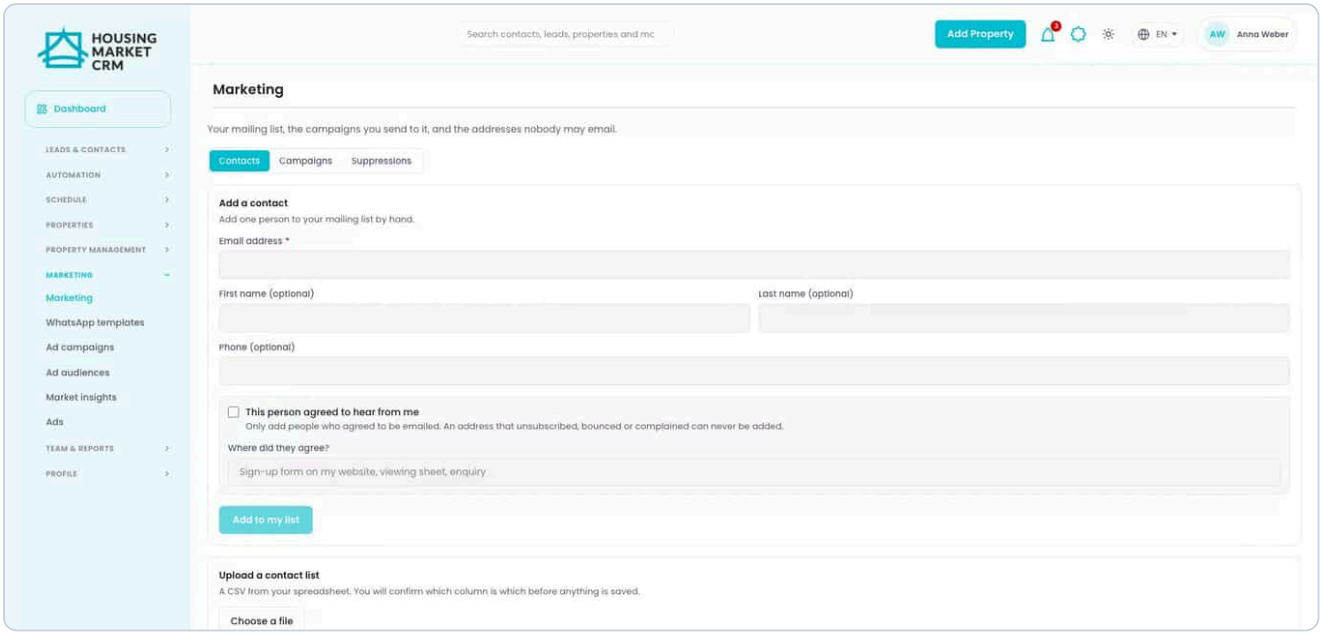
Gambar 45.2 · Layar direkam 21 Oktober 2026

3 Klik Pemasaran.



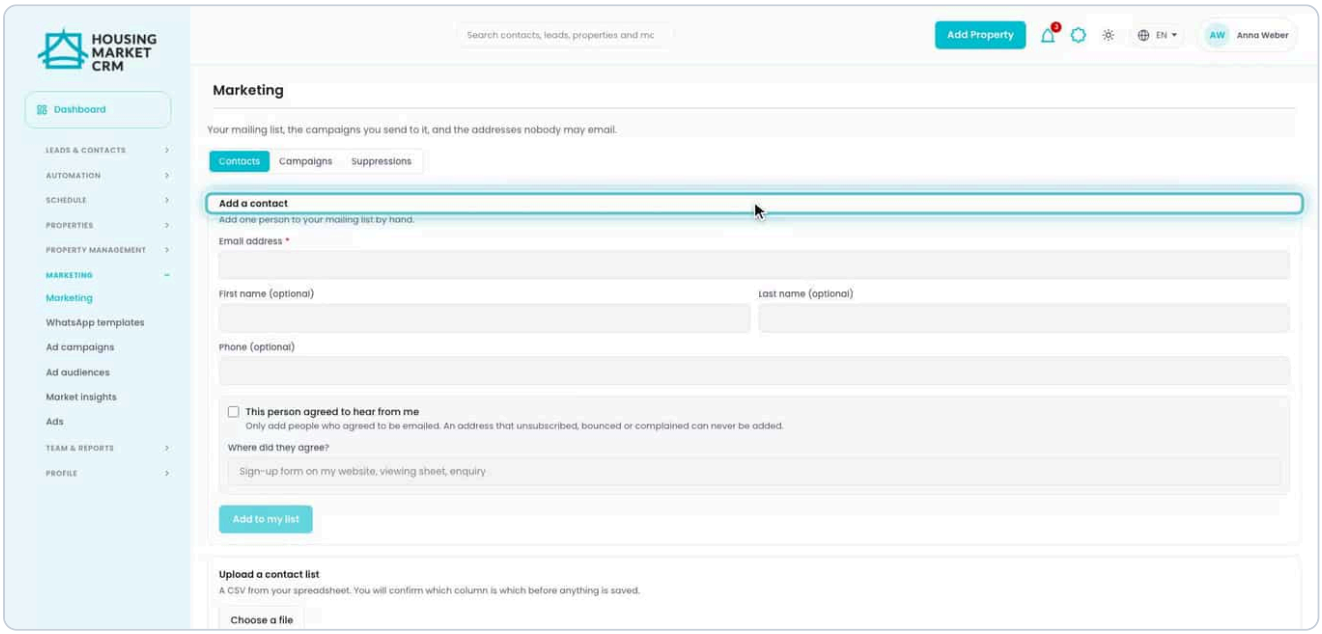
Gambar 45.3 · Layar direkam 21 Oktober 2026

4 Ini daftar milis Anda, berisi siapa yang boleh dikirimi email.



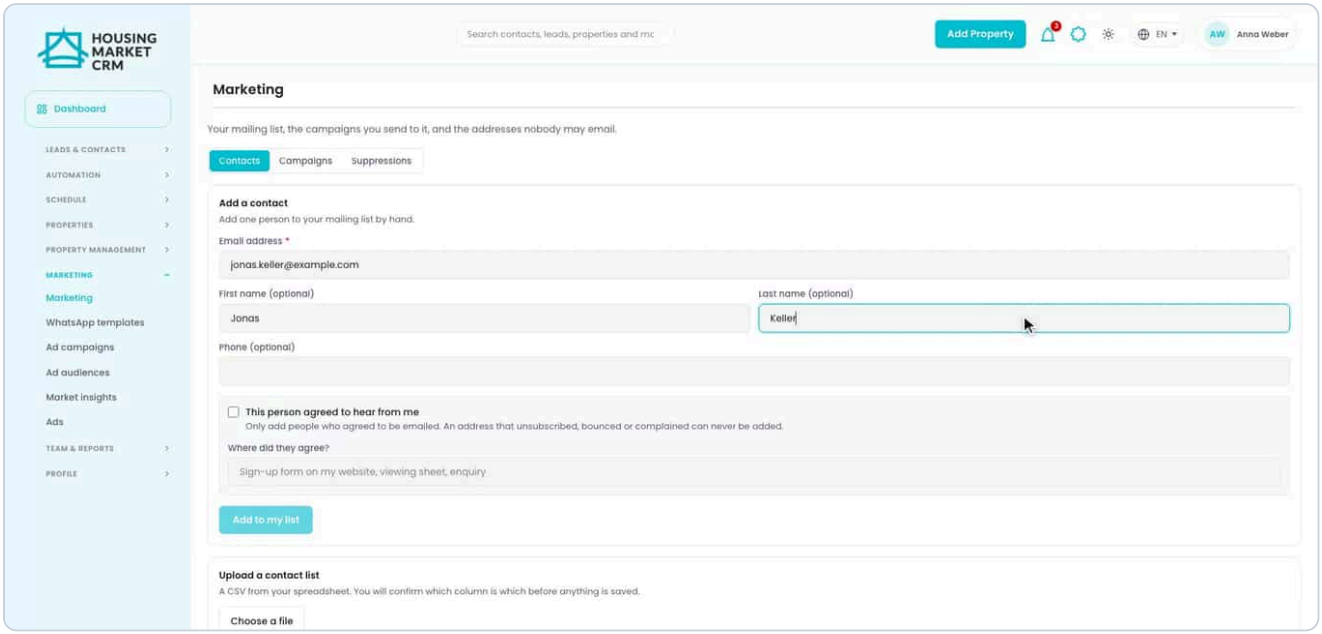
Gambar 45.4 · Layar direkam 21 Oktober 2026

5 Untuk menambahkan satu orang, gunakan Tambahkan kontak.



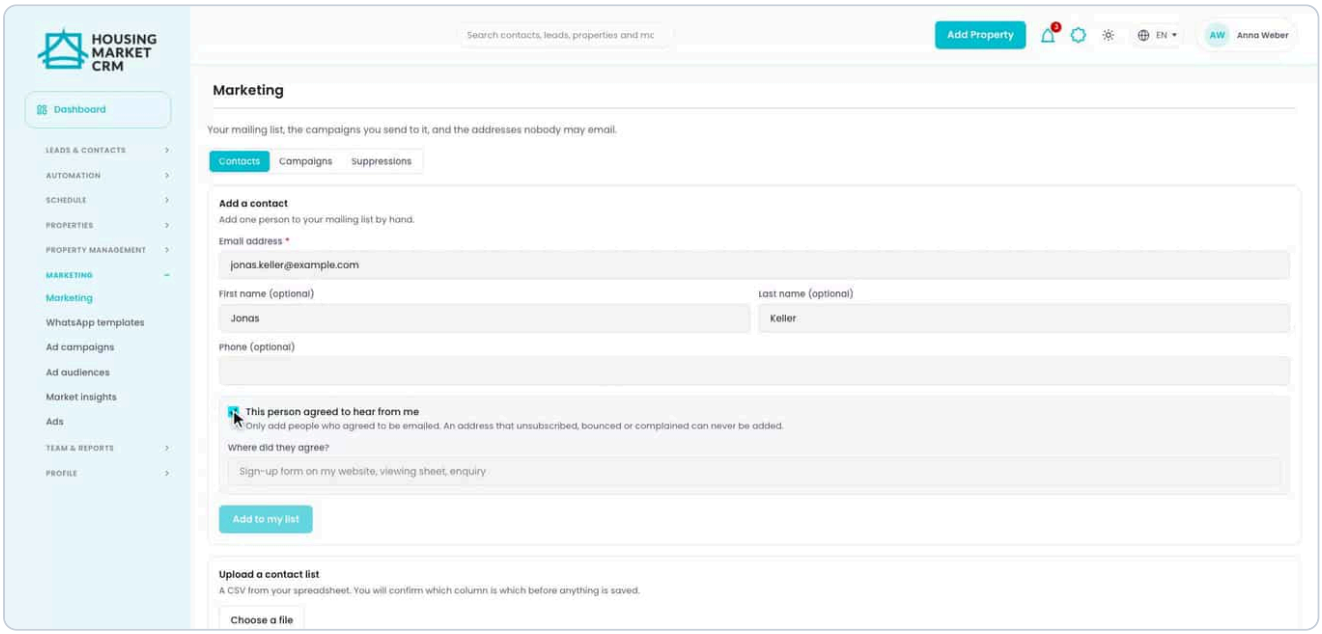
Gambar 45.5 · Layar direkam 21 Oktober 2026

6 Ketikkan alamat emailnya dan namanya.



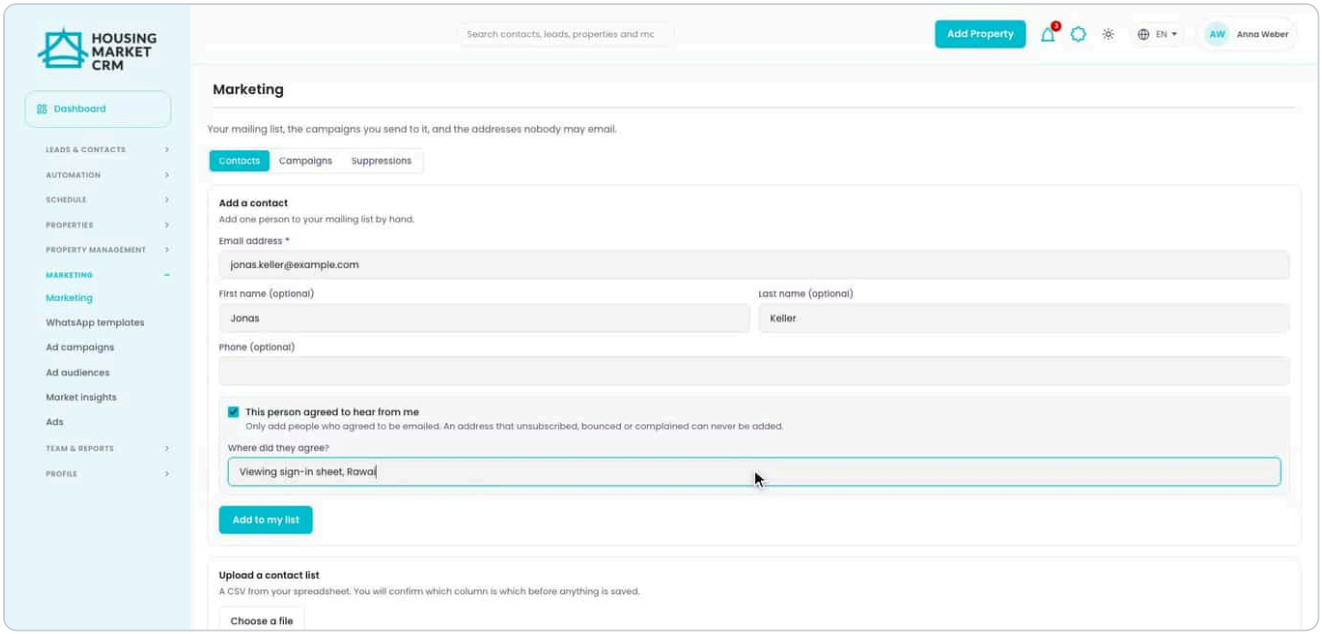
Gambar 45.6 · Layar direkam 21 Oktober 2026

7 Centang bahwa orang ini menyetujui menerima kabar dari Anda.



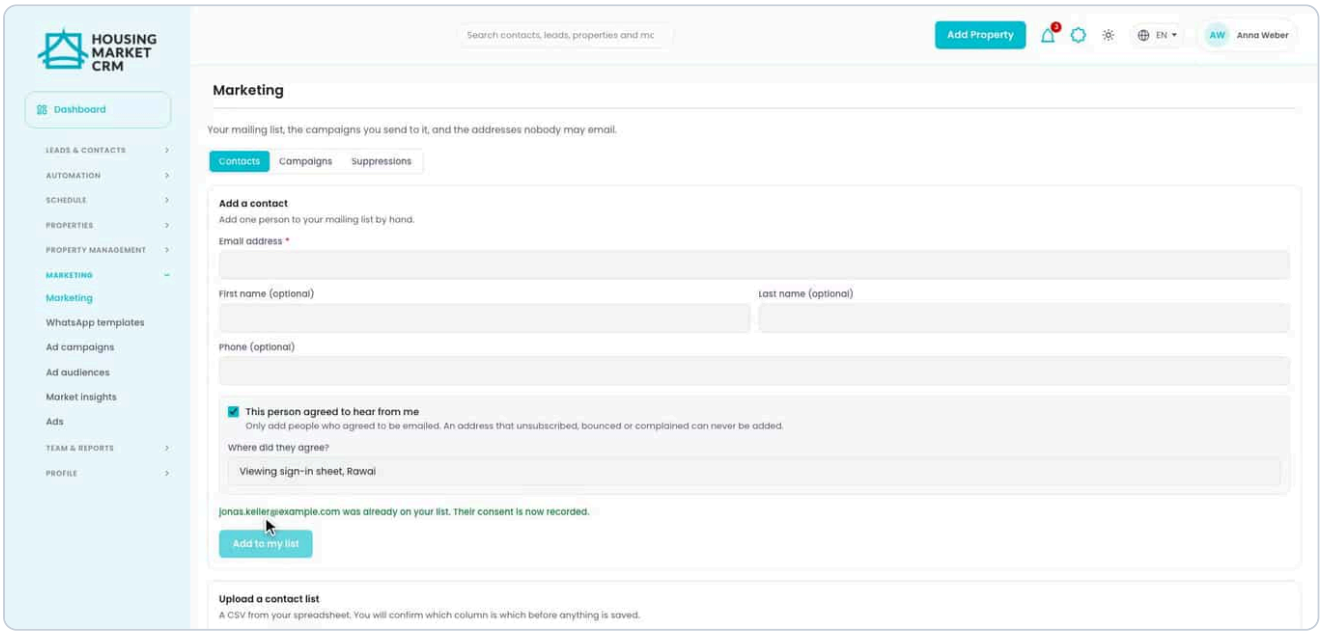
Gambar 45.7 · Layar direkam 21 Oktober 2026

8 Sebutkan di mana mereka menyetujuinya.



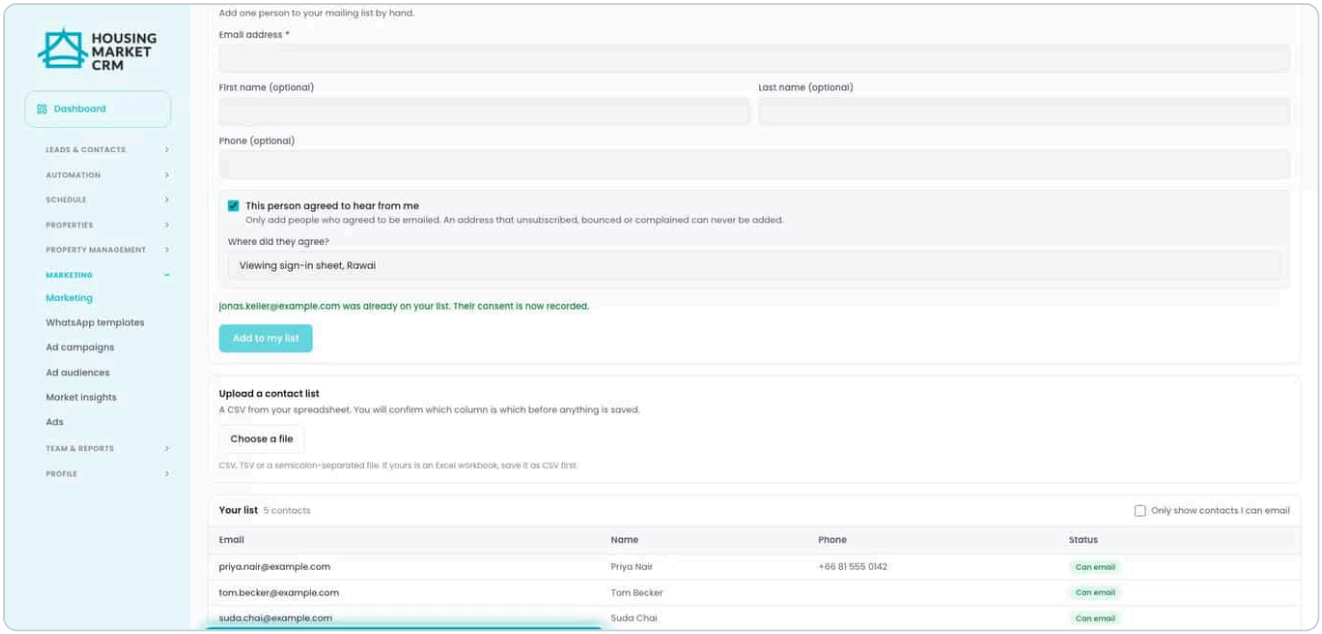
Gambar 45.8 · Layar direkam 21 Oktober 2026

9 Klik Tambahkan ke daftar saya.



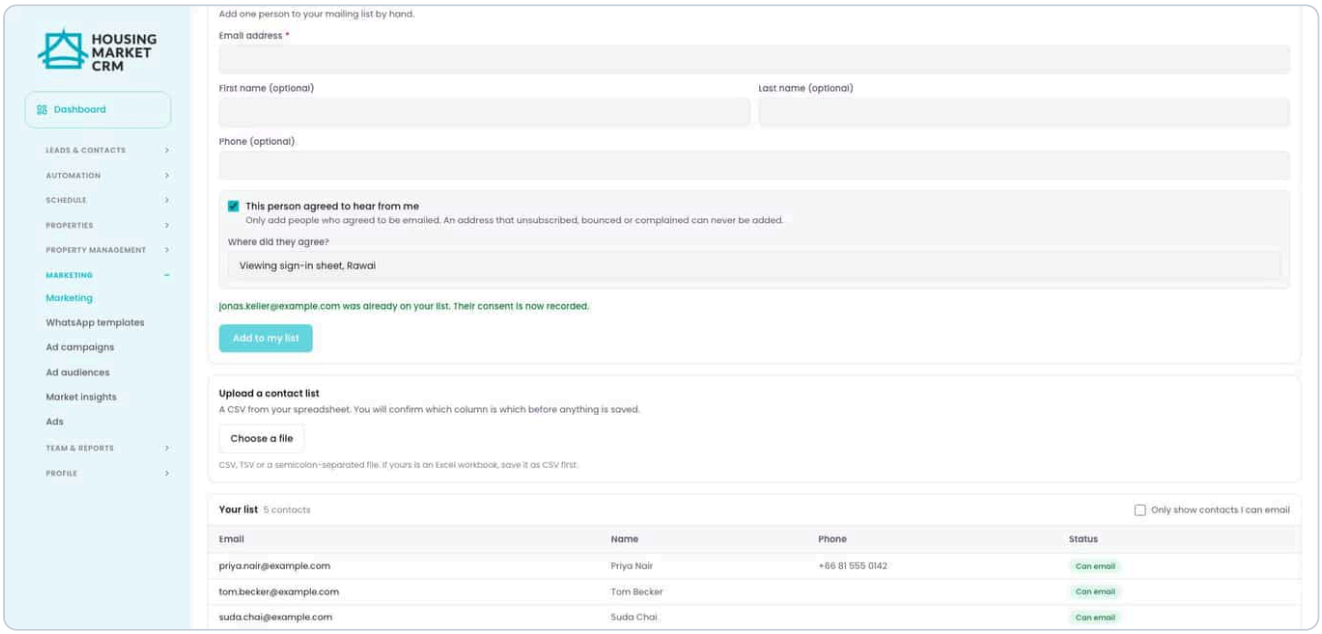
Gambar 45.9 · Layar direkam 21 Oktober 2026

10 Dia muncul di Daftar Anda, dengan persetujuan tercatat.



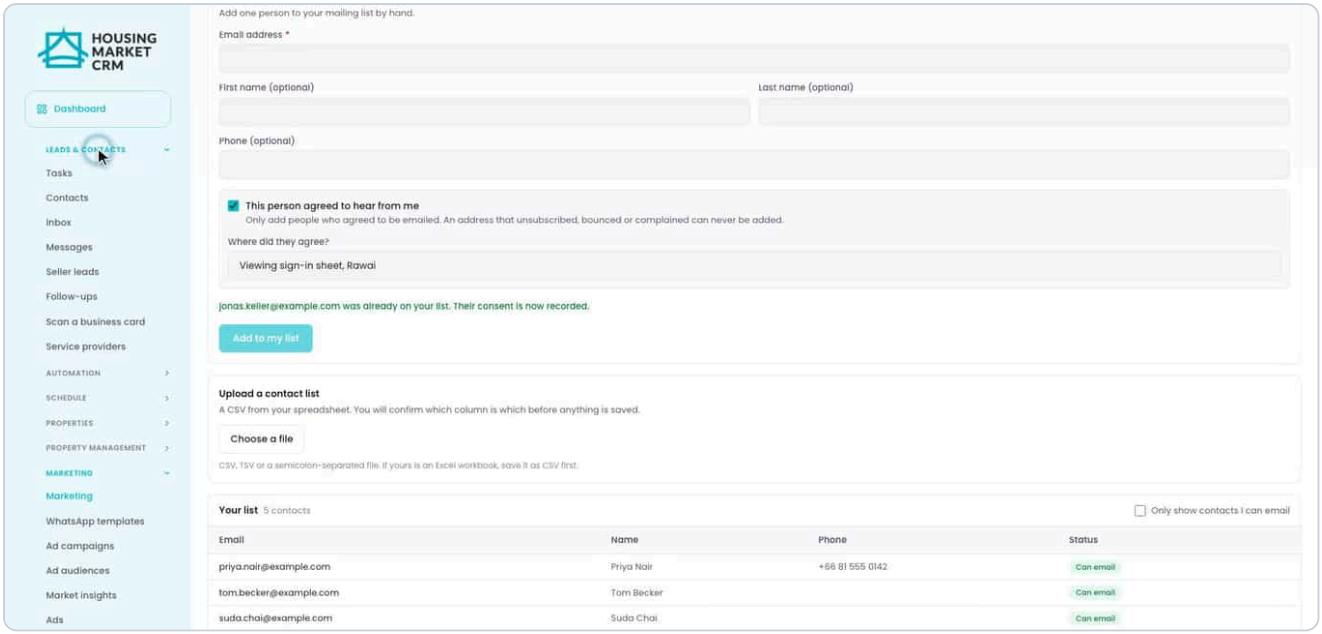
Gambar 45.10 · Layar direkam 21 Oktober 2026

11 Tidak ada yang dikirim.



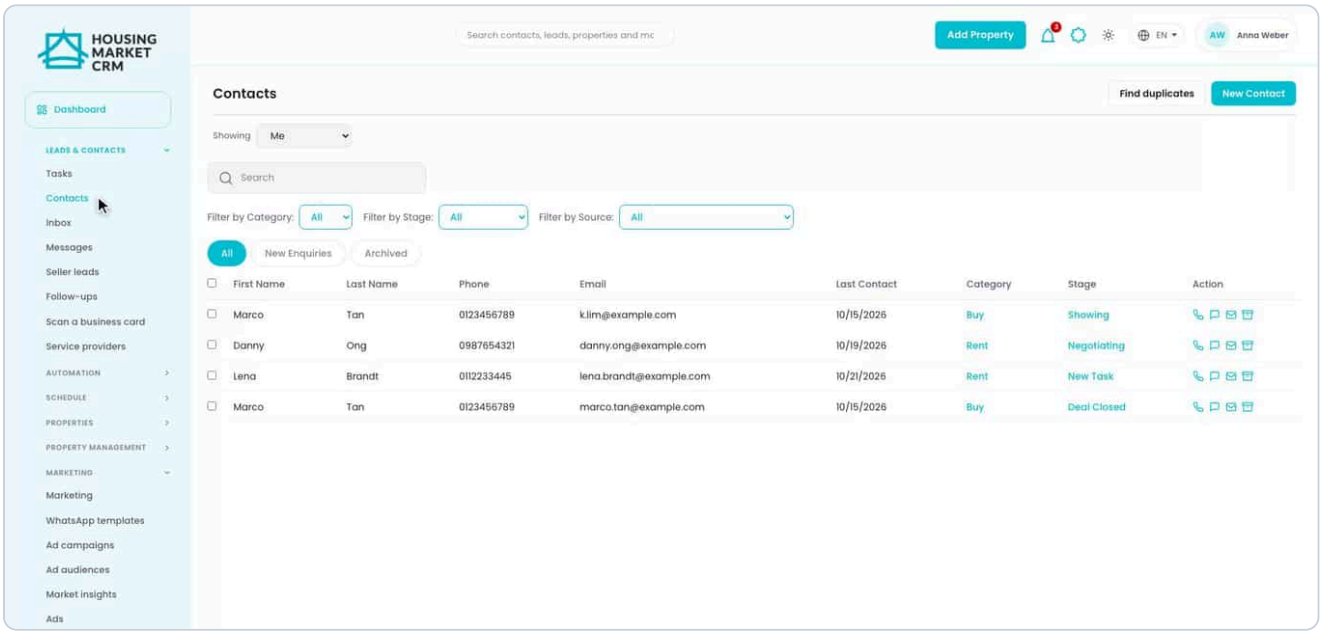
Gambar 45.11 · Layar direkam 21 Oktober 2026

12 Untuk menambahkan orang yang sudah Anda miliki, buka Kontak.



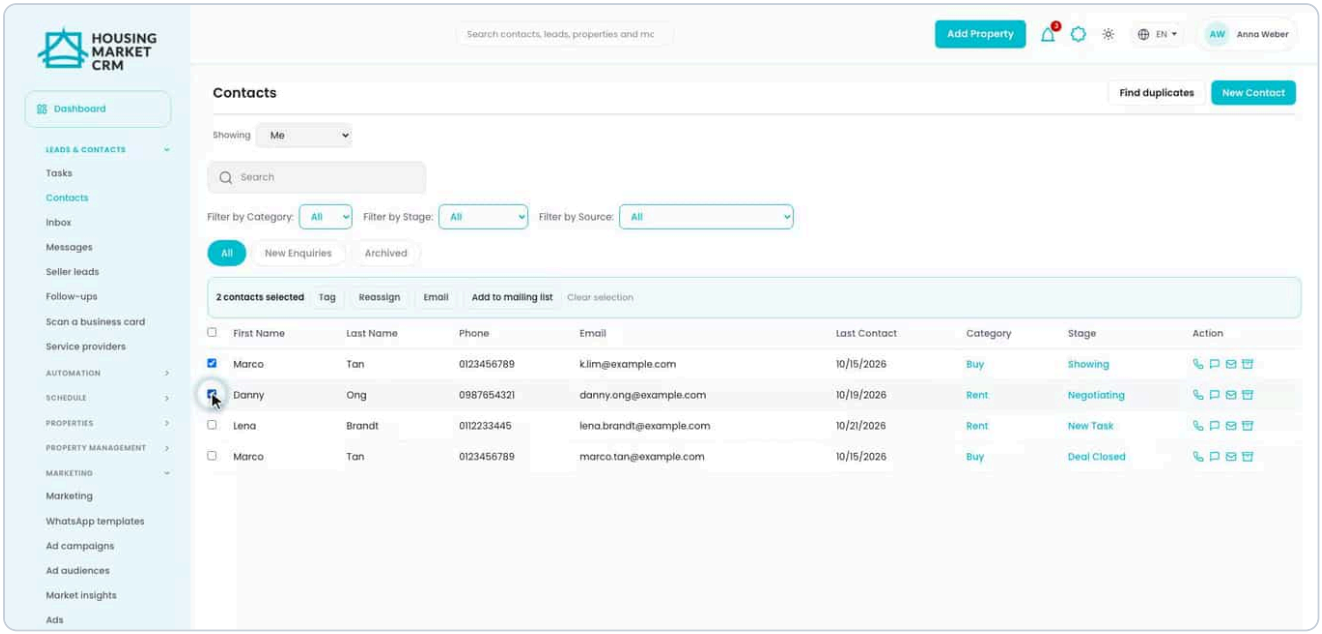
Gambar 45.12 · Layar direkam 21 Oktober 2026

13 Klik Kontak.



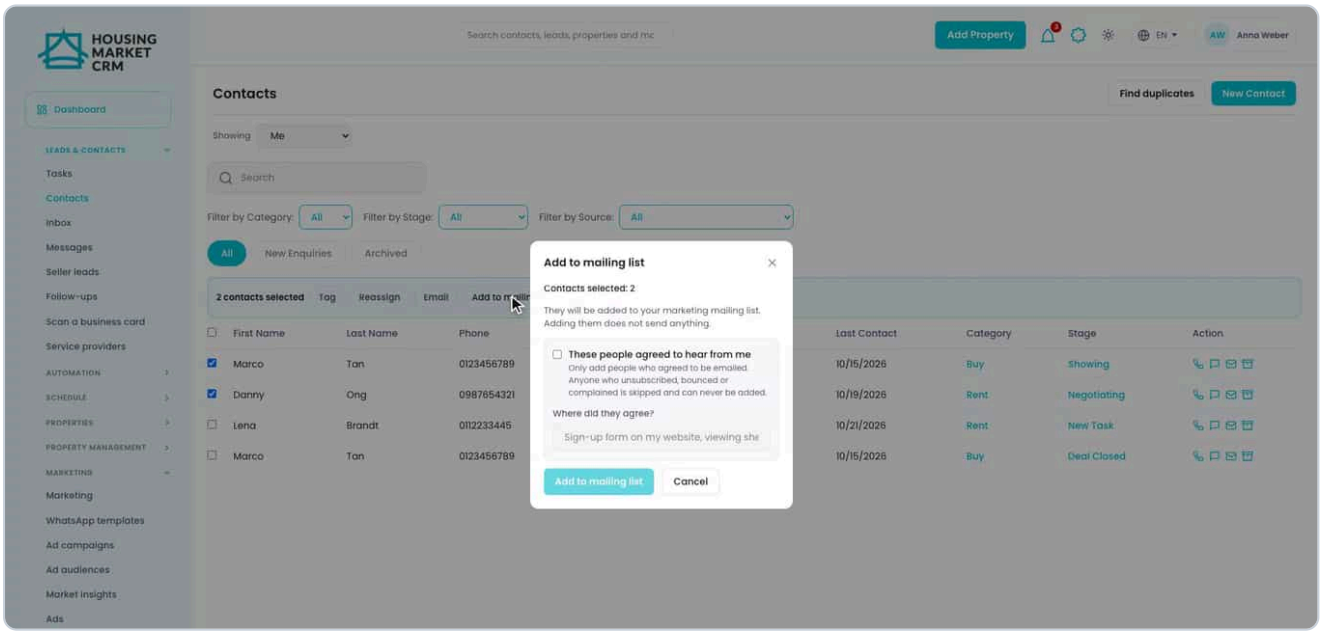
Gambar 45.13 · Layar direkam 21 Oktober 2026

14 Centang kontak yang Anda inginkan.



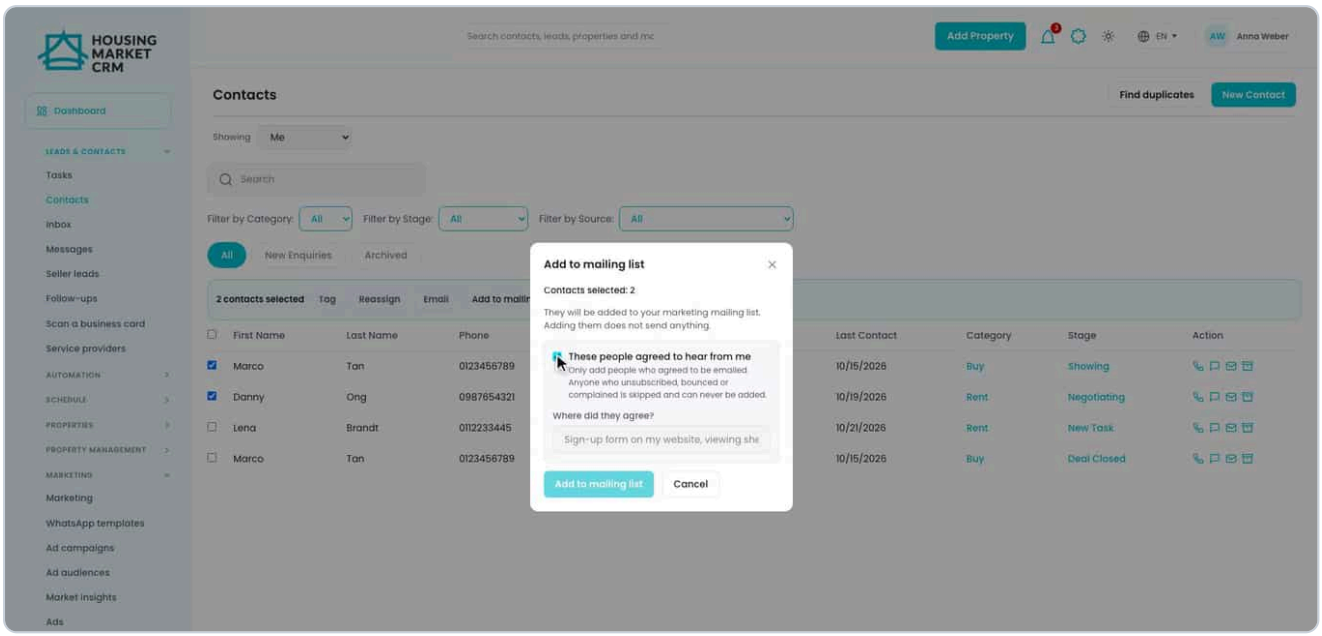
Gambar 45.14 · Layar direkam 21 Oktober 2026

15 Klik Tambahkan ke daftar milis.



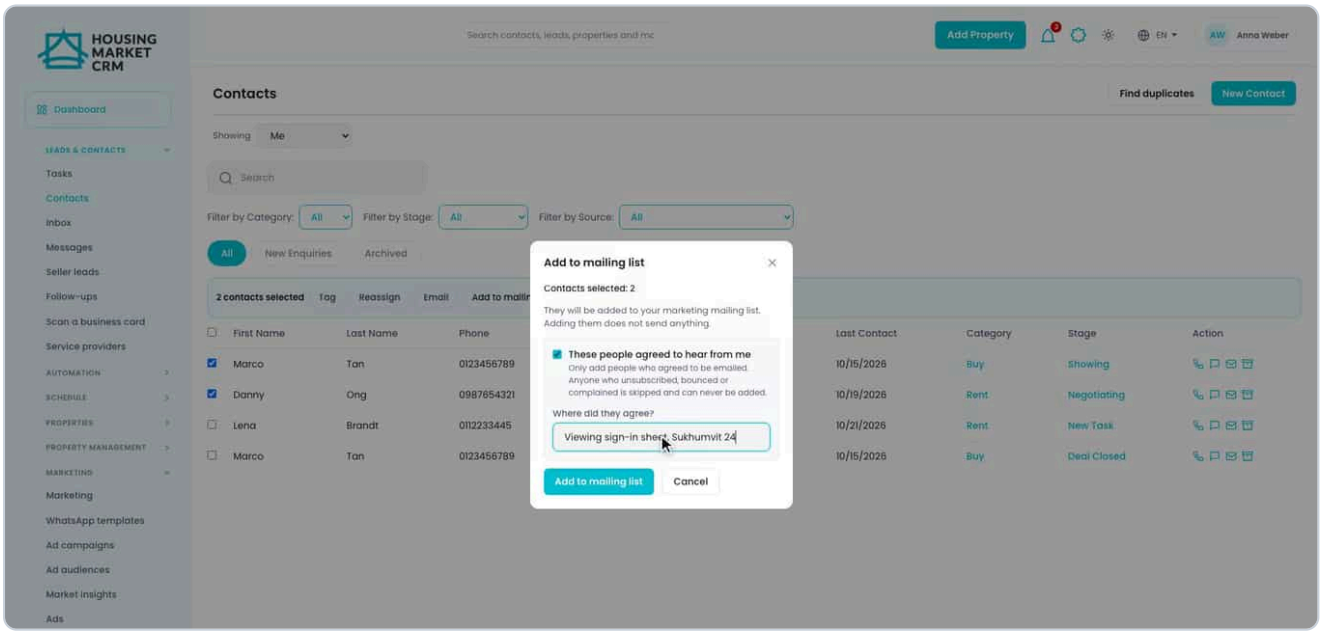
Gambar 45.15 · Layar direkam 21 Oktober 2026

16 Centang bahwa mereka menyetujui menerima kabar dari Anda.



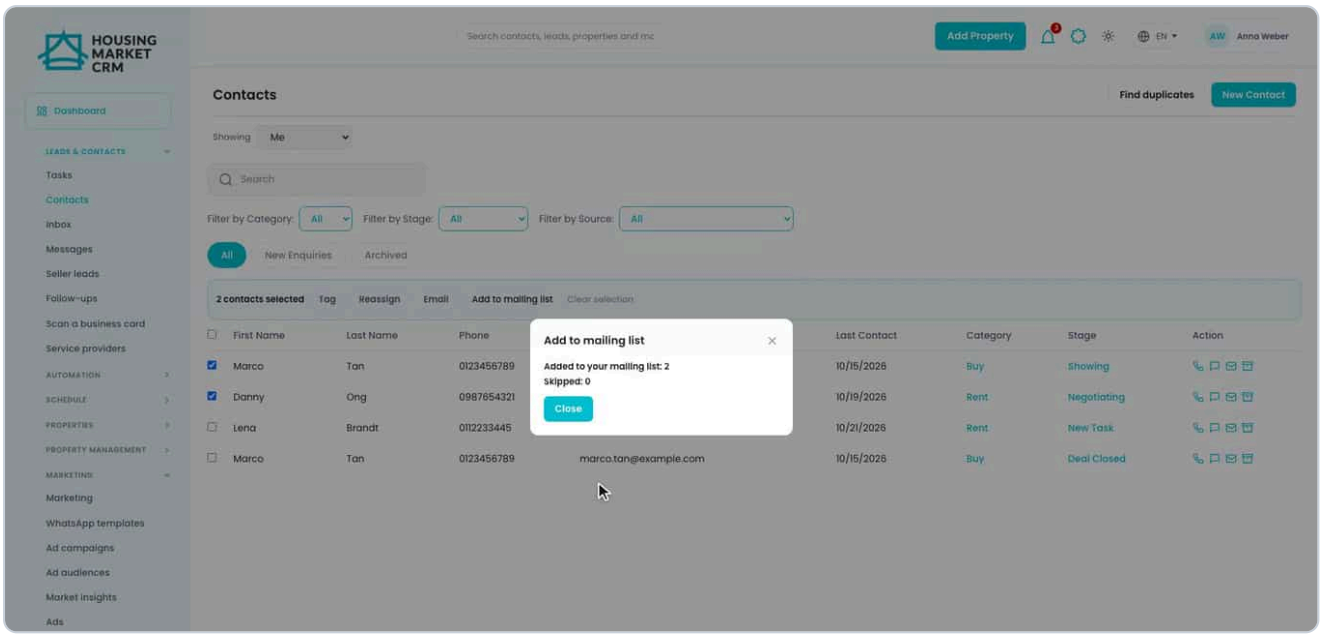
Gambar 45.16 · Layar direkam 21 Oktober 2026

17 Sebutkan di mana mereka menyetujuinya, satu kali untuk seluruh grup.



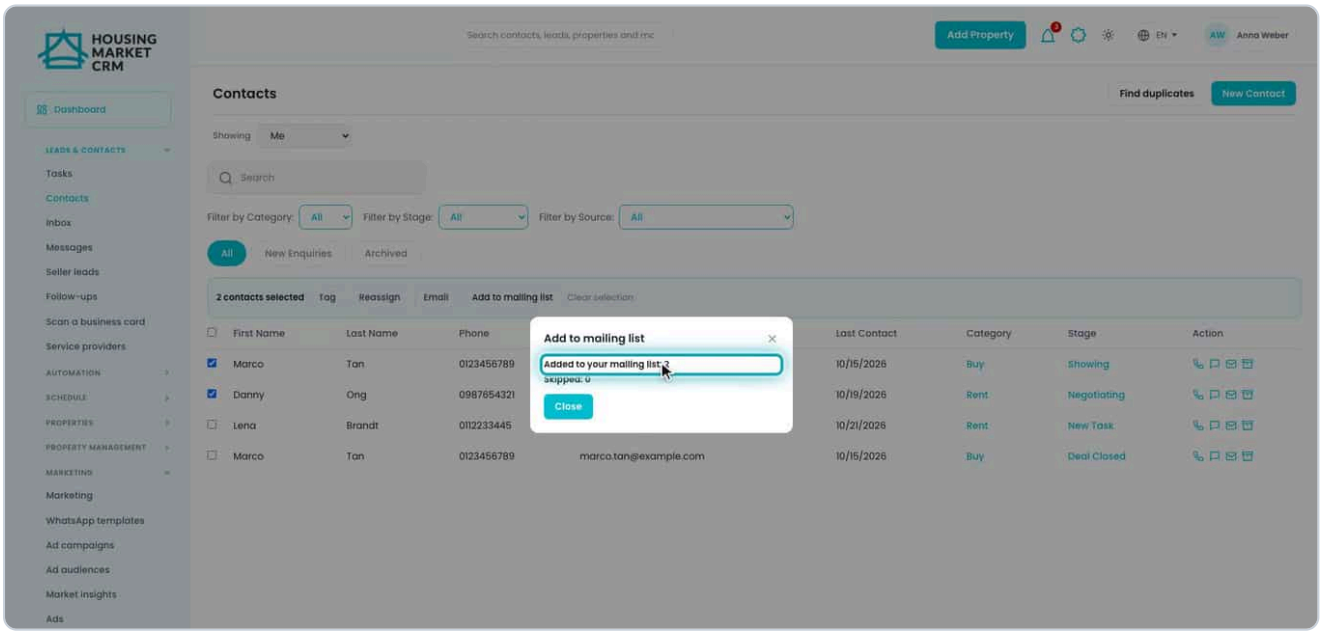
Gambar 45.17 · Layar direkam 21 Oktober 2026

18 Klik Tambahkan ke daftar milis.



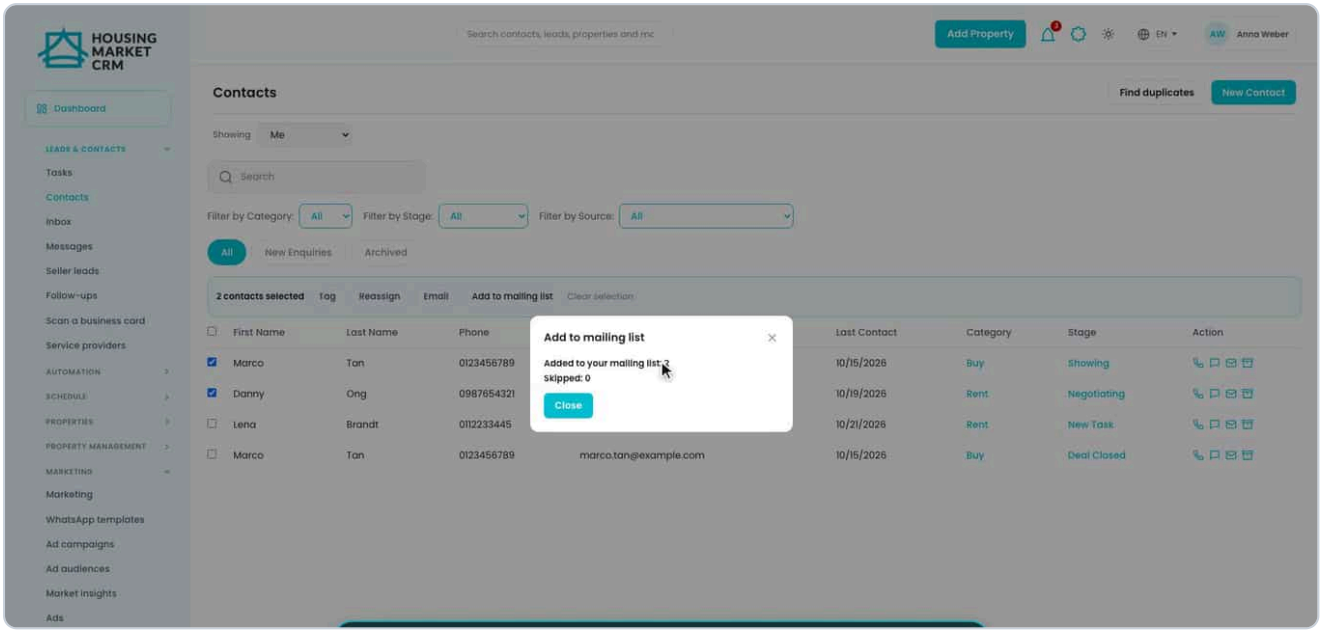
Gambar 45.18 · Layar direkam 21 Oktober 2026

19 Hasilnya menghitung berapa yang ditambahkan.



Gambar 45.19 · Layar direkam 21 Oktober 2026

20 Siapa pun yang berhenti berlangganan atau memantul akan dilewati, dan alasannya ditampilkan.



Gambar 45.20 · Layar direkam 21 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya mengelola semua kontak saya? faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-manage-all-my-contacts

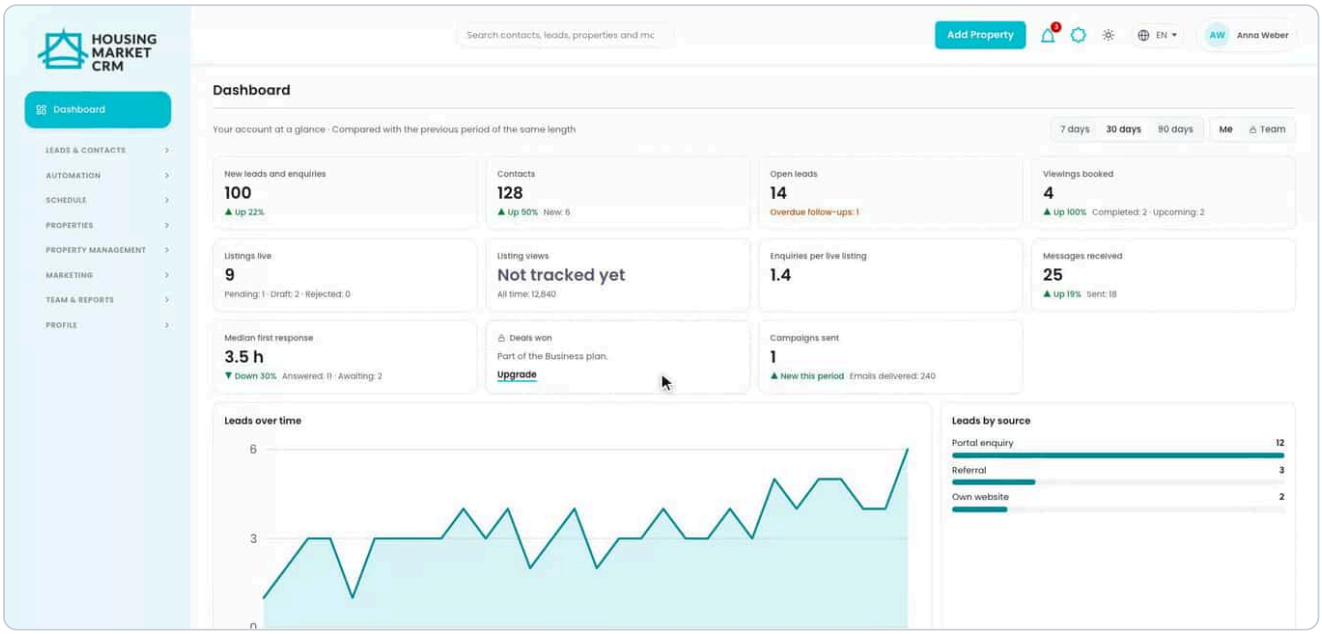
46 BAB 46

Cara CRM melindungi pemasaran email Anda

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

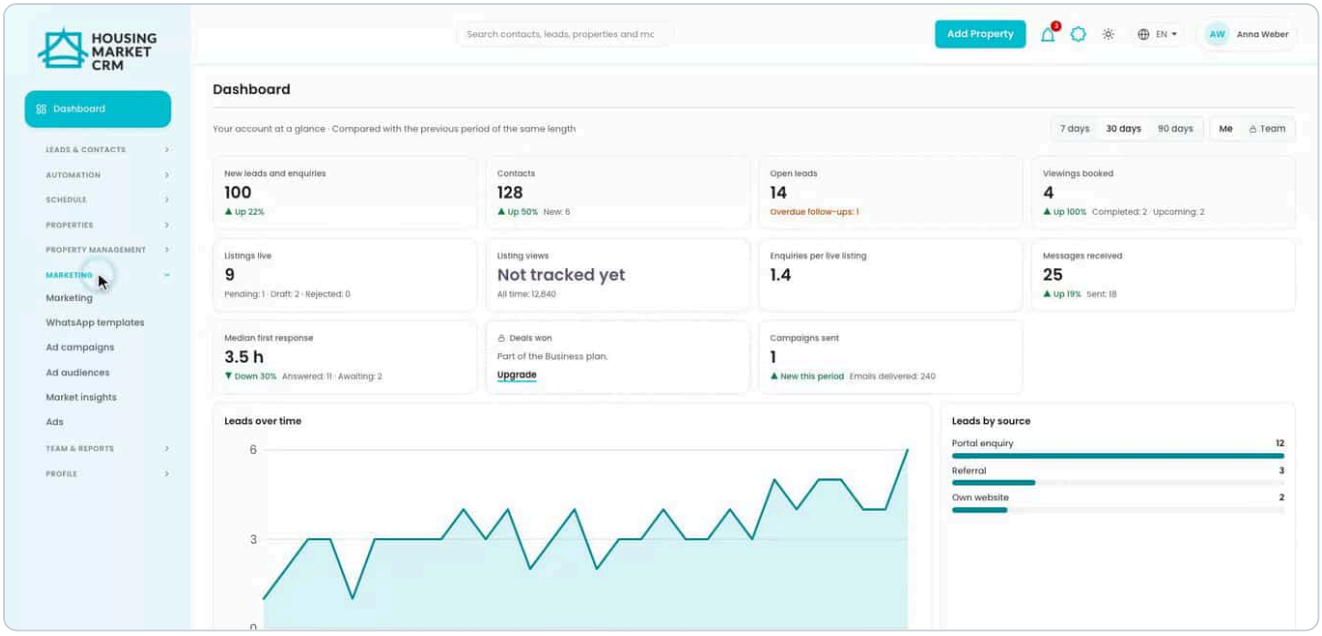
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



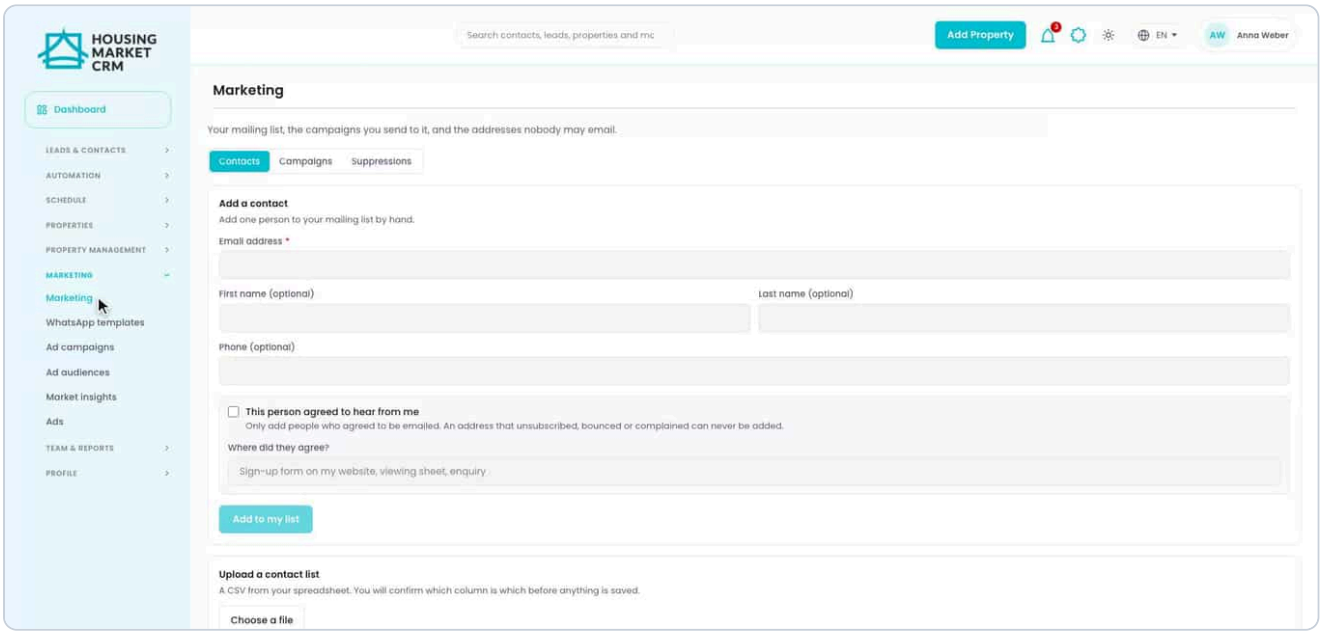
Gambar 46.1 · Layar direkam 21 Oktober 2026

2 Buka grup Pemasaran di menu kiri.



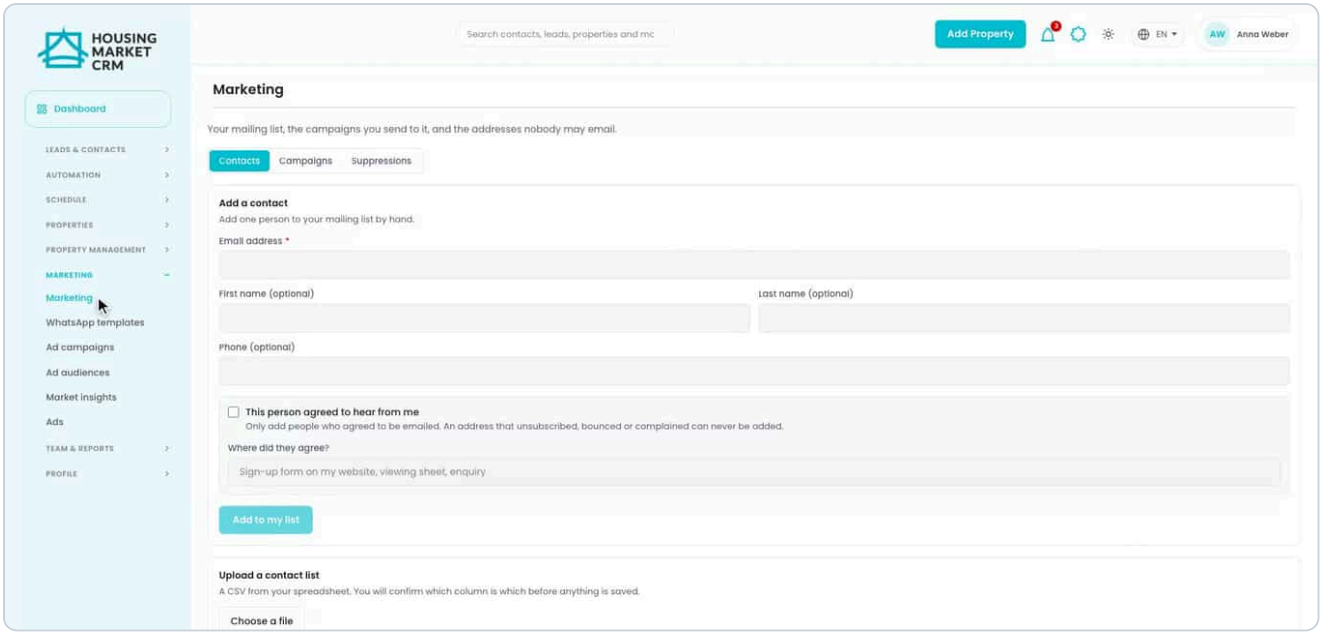
Gambar 46.2 · Layar direkam 21 Oktober 2026

3 Klik Pemasaran.



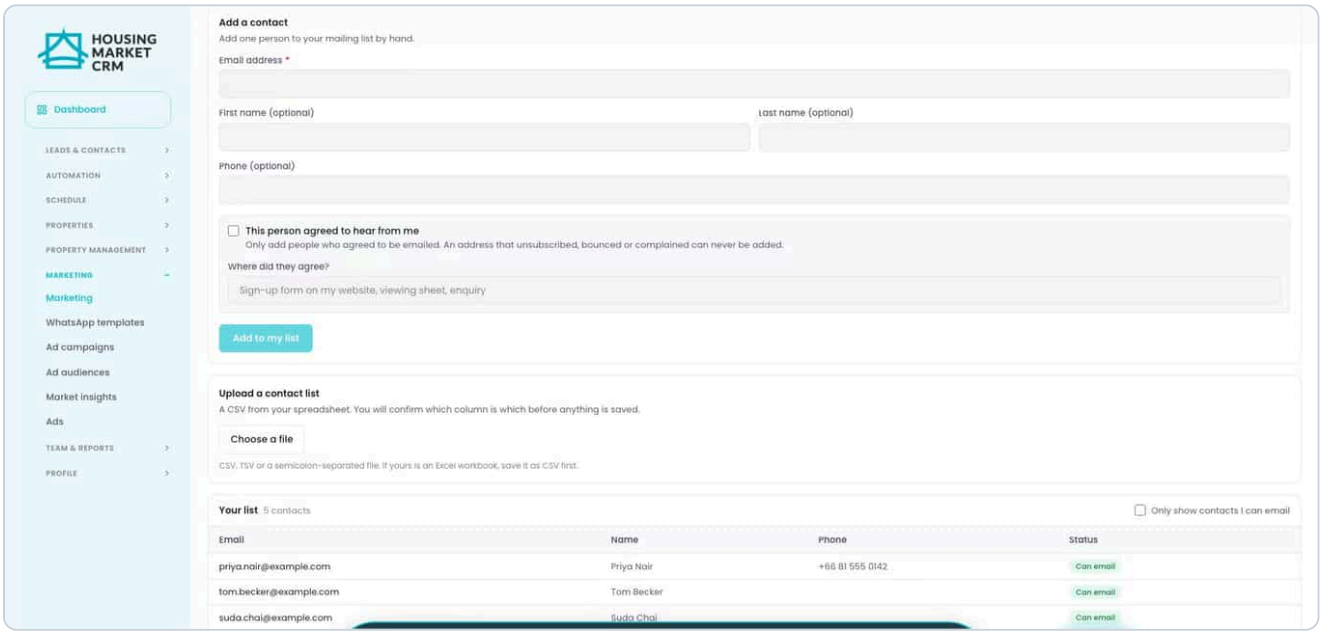
Gambar 46.3 · Layar direkam 21 Oktober 2026

4 Setiap kontak menunjukkan alasan boleh atau tidak boleh dikirimi email.



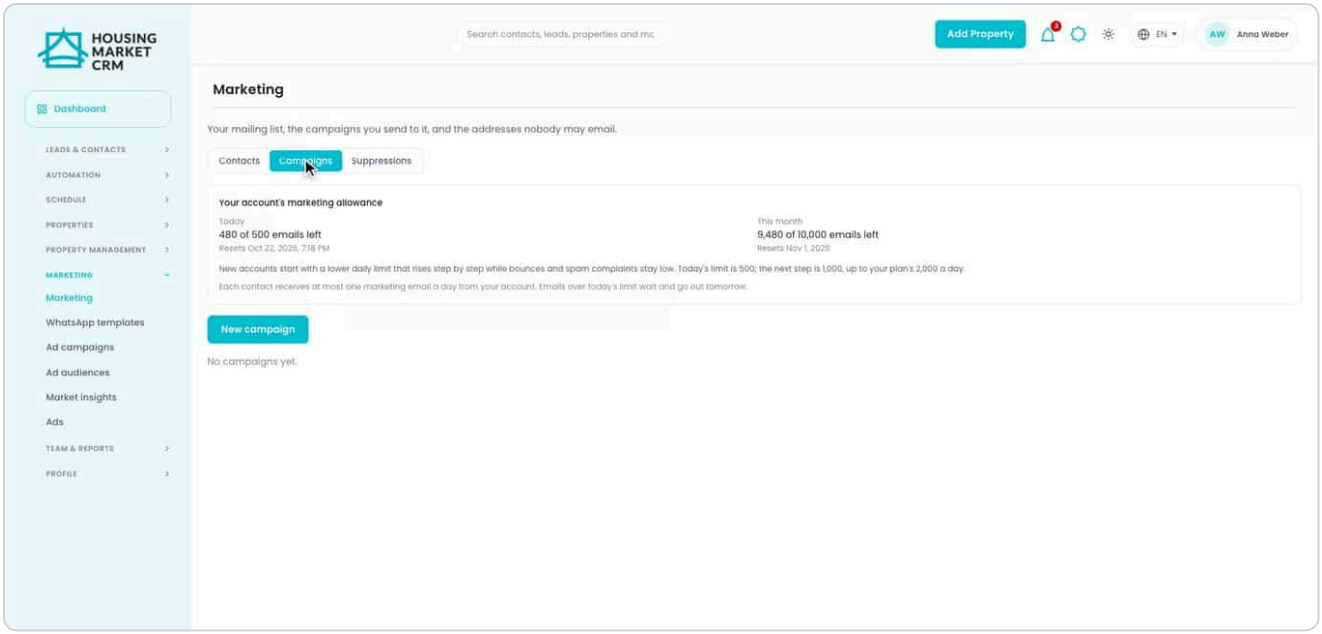
Gambar 46.4 · Layar direkam 21 Oktober 2026

5 Tanpa persetujuan, atau setelah berhenti berlangganan, tidak ada yang dikirimi email.



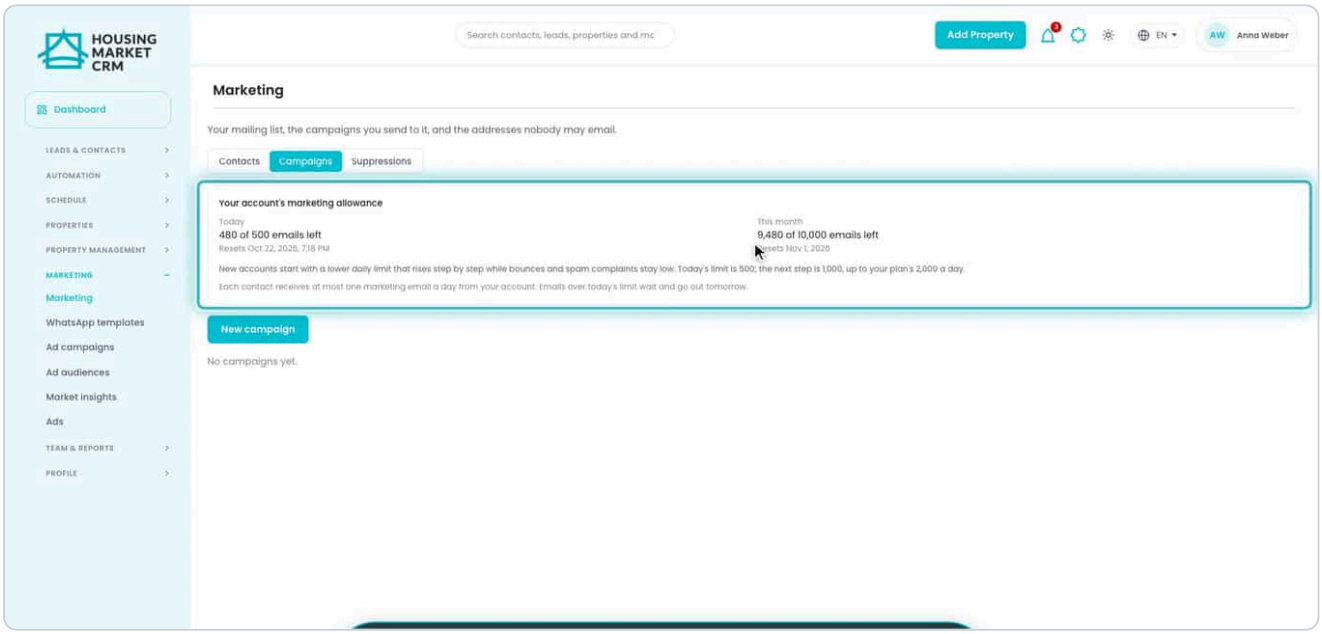
Gambar 46.5 · Layar direkam 21 Oktober 2026

6 Buka tab Campaigns.



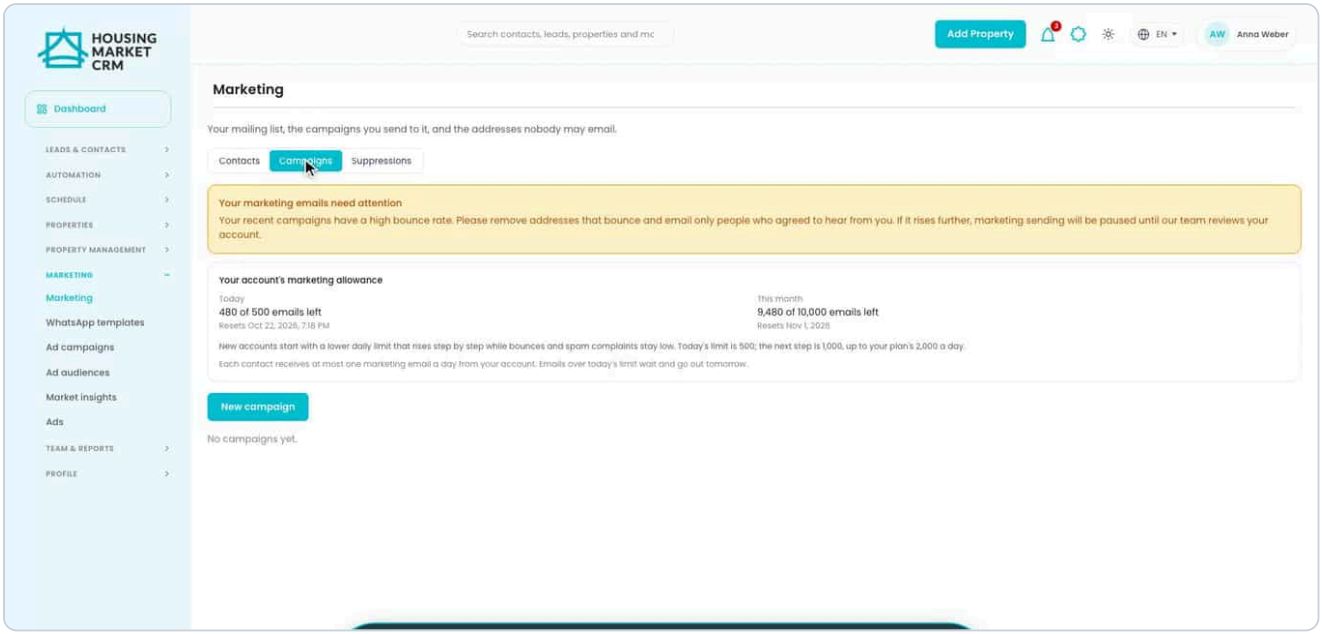
Gambar 46.6 · Layar direkam 21 Oktober 2026

7 Kuota Anda menunjukkan berapa email yang masih dapat dikirim.



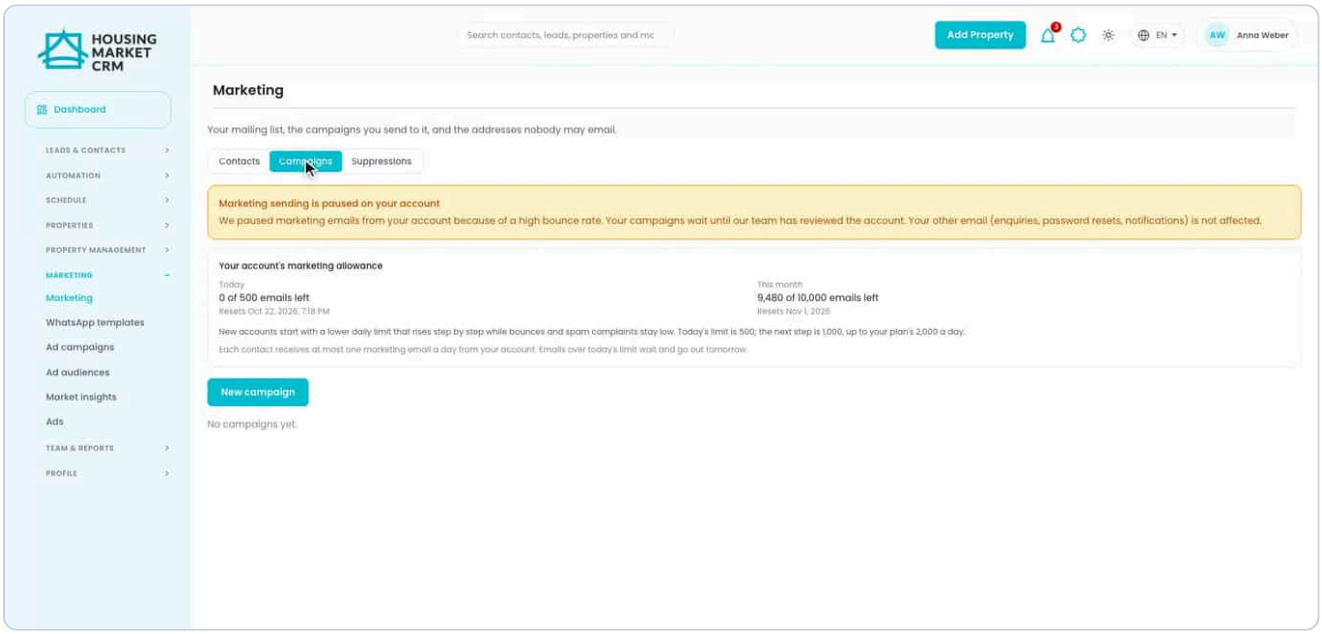
Gambar 46.7 · Layar direkam 21 Oktober 2026

8 Akun baru dimulai lebih rendah, dan batasnya naik bertahap.



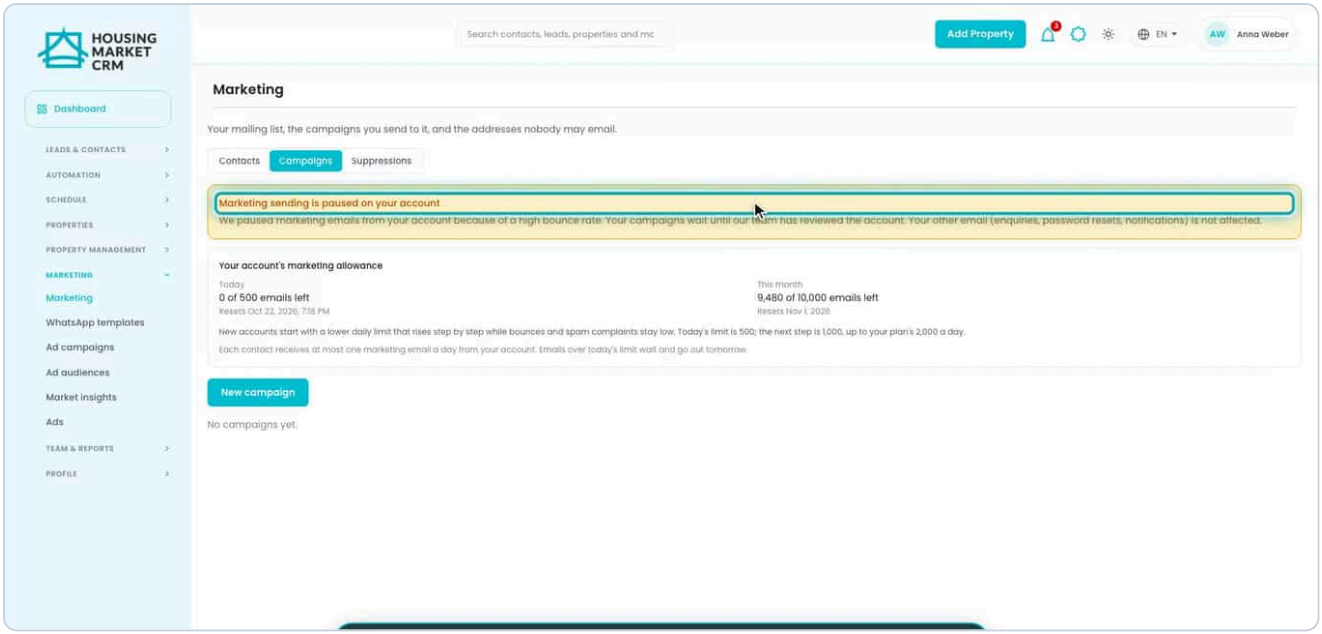
Gambar 46.8 · Layar direkam 21 Oktober 2026

9 Tingkat pantulan atau keluhan yang tinggi memicu peringatan.



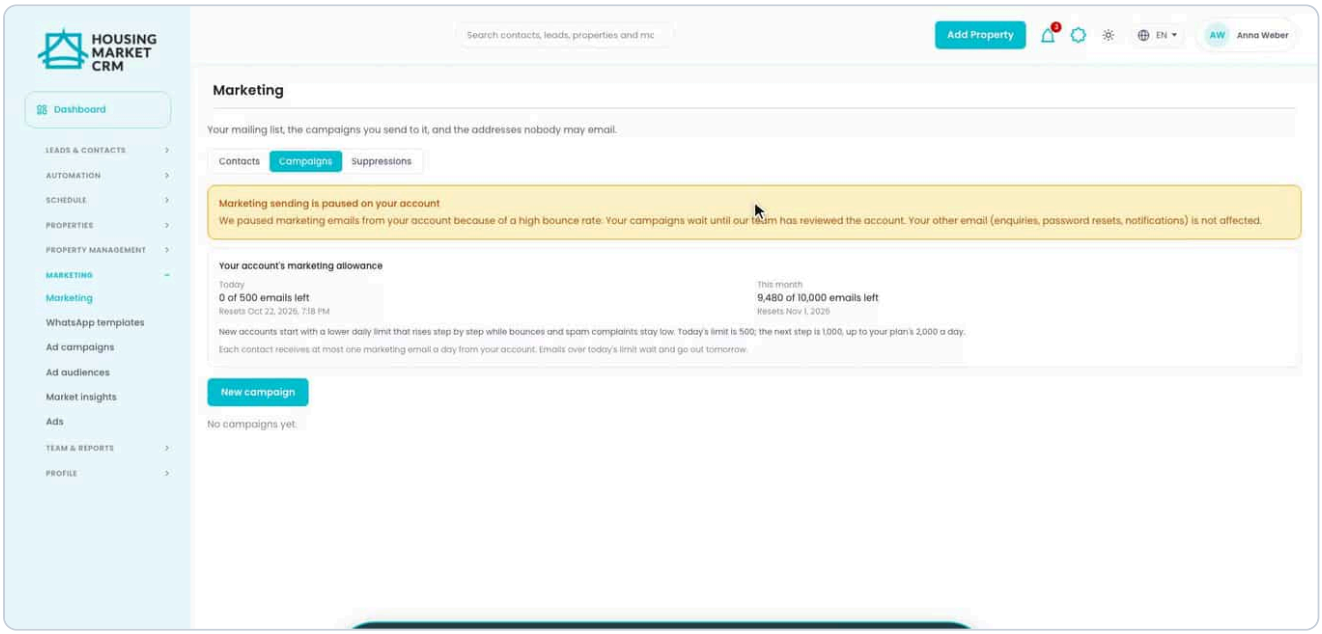
Gambar 46.9 · Layar direkam 21 Oktober 2026

10 Jika terus naik, pemasaran dihentikan sementara sampai tim meninjaunya.



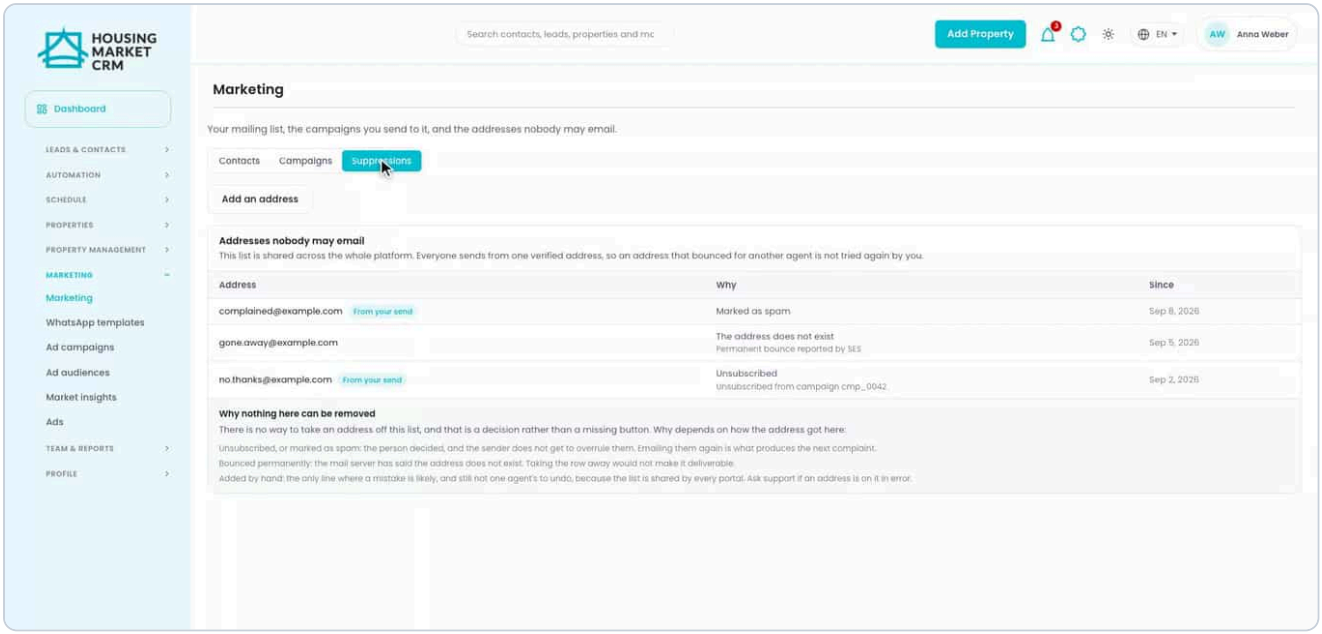
Gambar 46.10 · Layar direkam 21 Oktober 2026

11 Pertanyaan, pengaturan ulang kata sandi, dan notifikasi tetap berjalan.



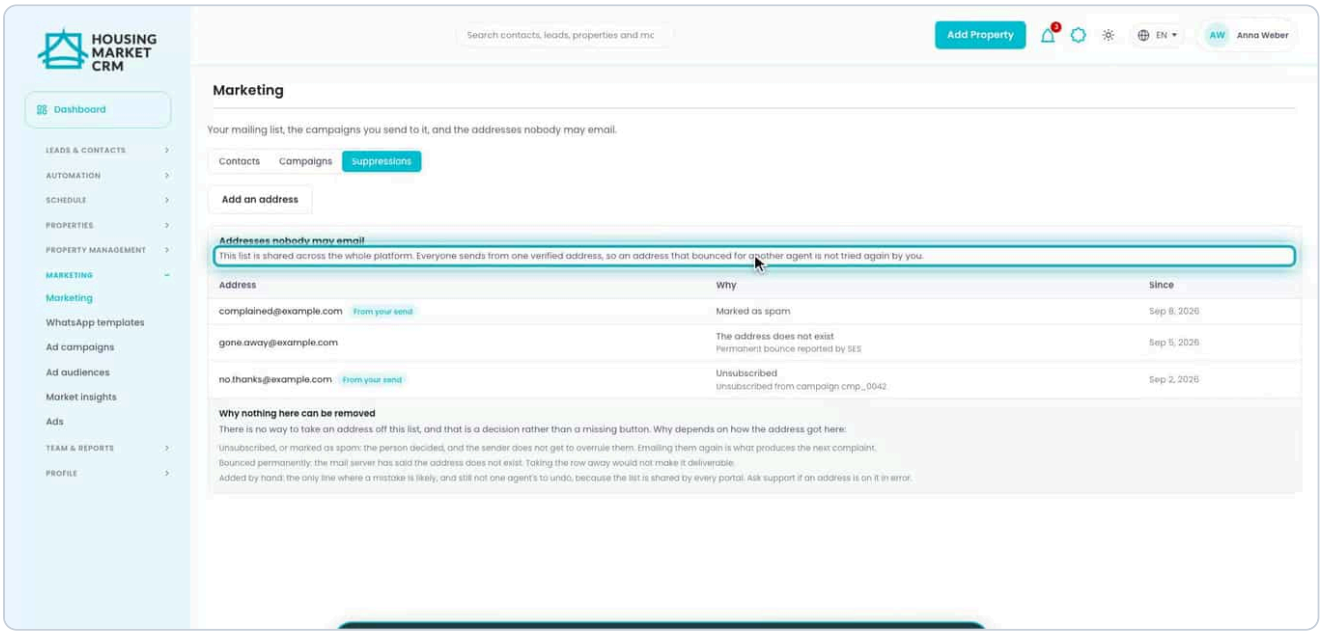
Gambar 46.11 · Layar direkam 21 Oktober 2026

12 Buka tab Pengecualian.



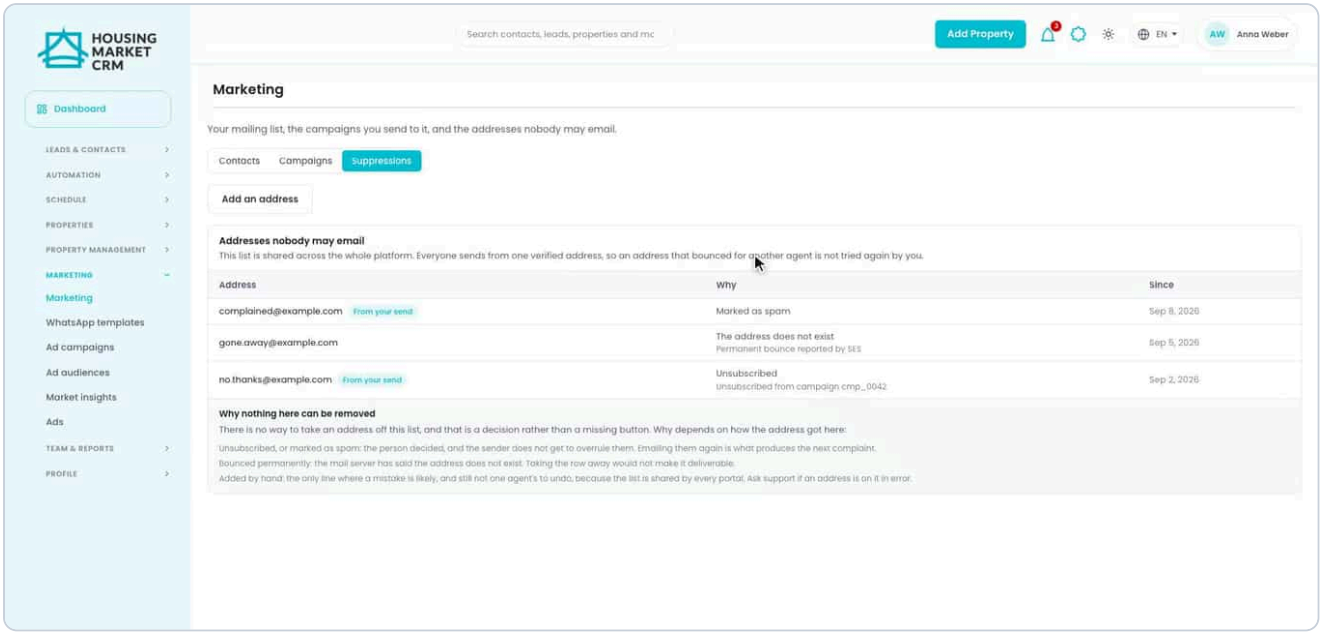
Gambar 46.12 · Layar direkam 21 Oktober 2026

13 Alamat yang terpantul, mengeluh, atau berhenti berlangganan dibagikan ke semua agen properti.



Gambar 46.13 · Layar direkam 21 Oktober 2026

14 Alamat itu tidak dapat dikirimi email lagi oleh siapa pun.



Gambar 46.14 · Layar direkam 21 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara mengirim kampanye email ke kontak saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
Bagaimana cara kerja pemeliharaan prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-does-nurture-work

BAGIAN 5

AI Autopilot (add-on)

47 Mulai AI Autopilot

48 Atur AI Autopilot

49 Setujui balasan AI Autopilot

50 Yang diketahui AI Autopilot tentang prospek

51 Serah terima dan ringkasan pagi

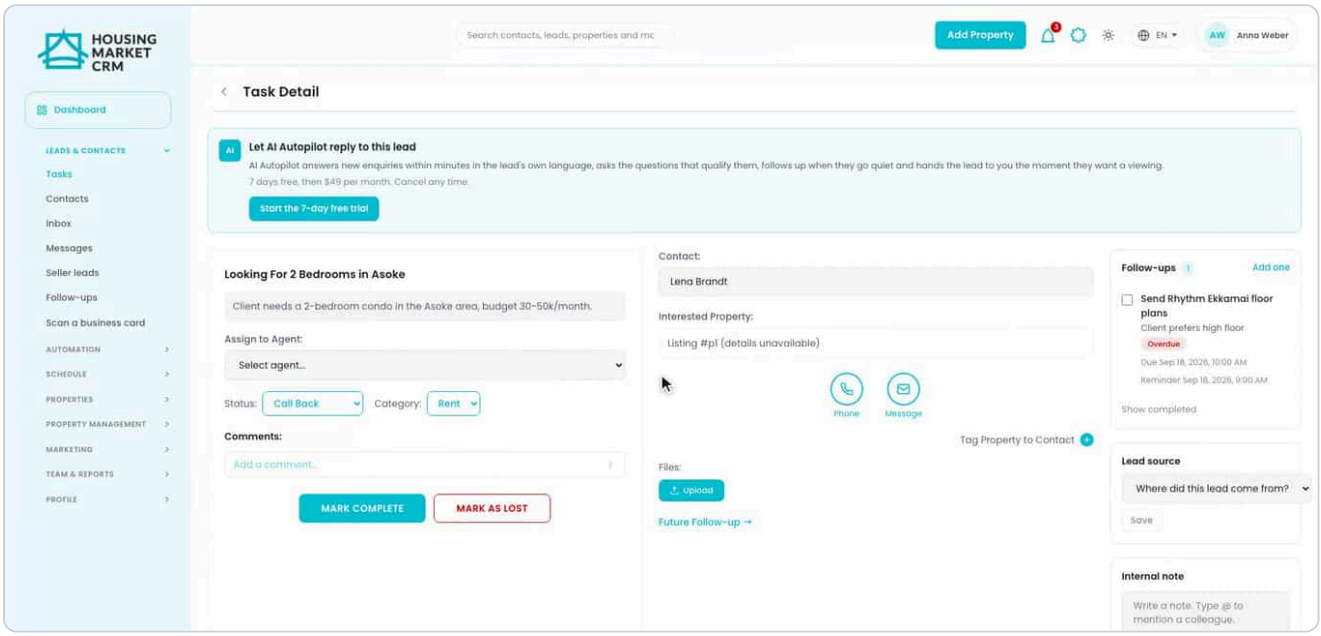
47 BAB 47

Mulai AI Autopilot

Add-on AI Autopilot | Untuk agen | Tonton videonya

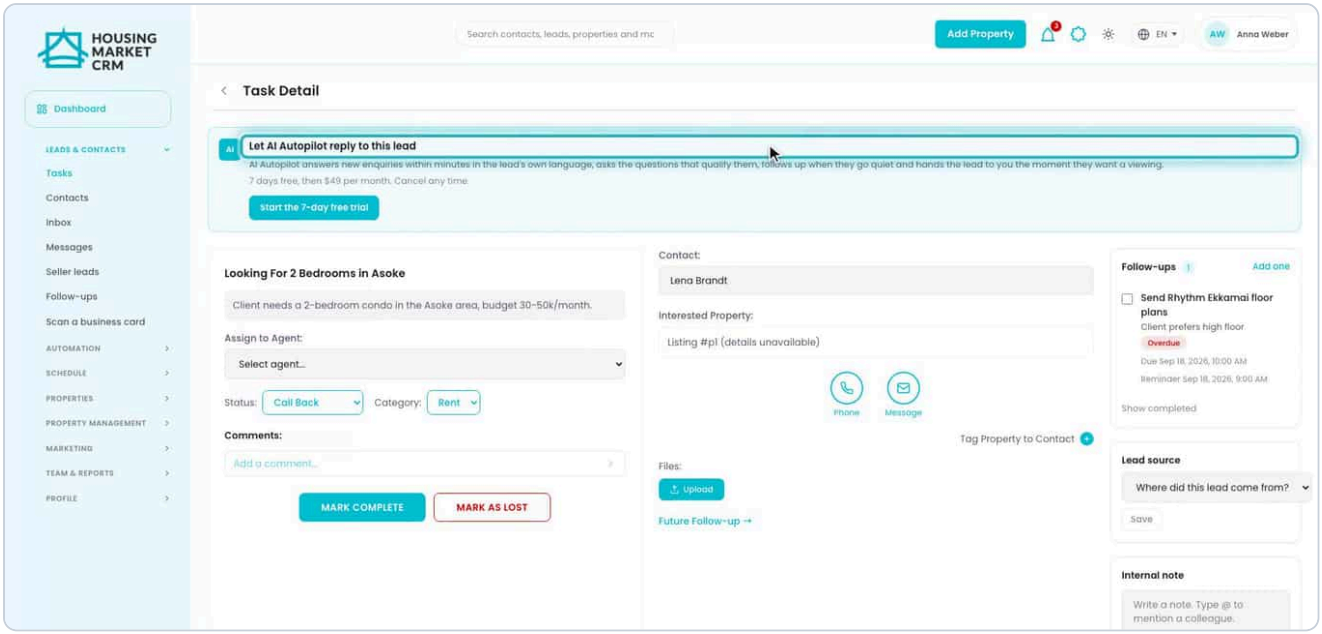
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka sebuah prospek di Housing Market CRM.



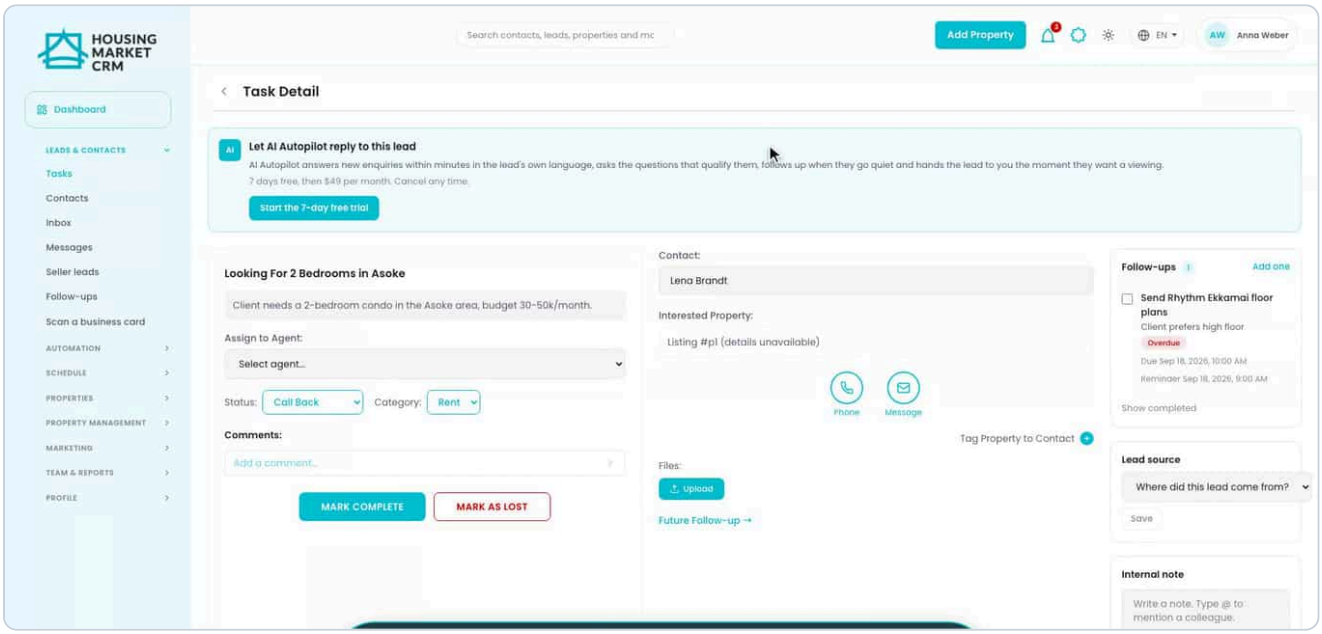
Gambar 47.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 AI Autopilot menawarkan untuk membalas prospek ini bagi Anda.



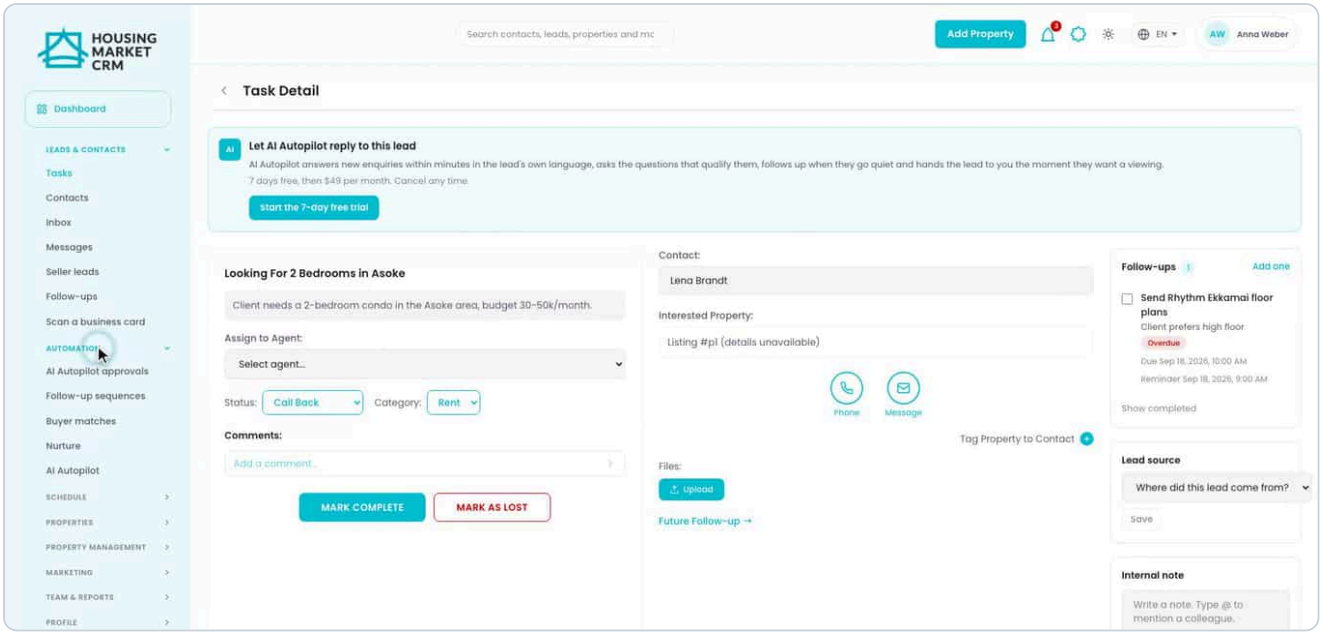
Gambar 47.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Balasan pertama dalam beberapa menit, dalam bahasa prospek sendiri.



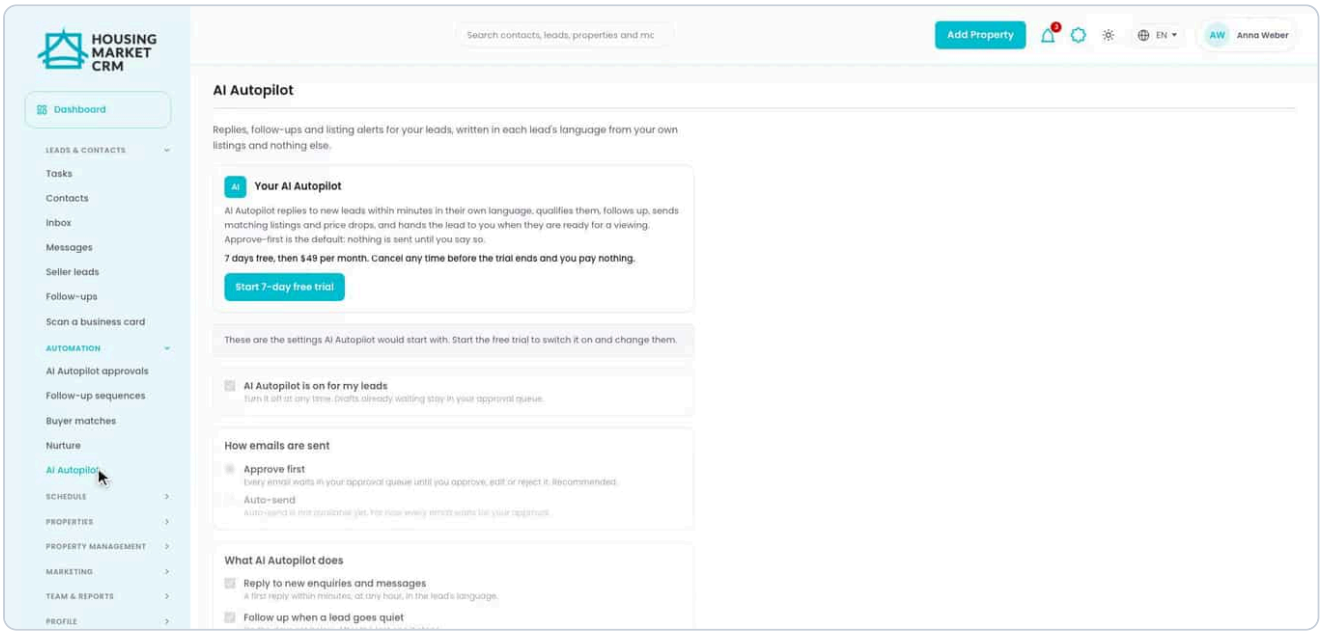
Gambar 47.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 Buka Otomatisasi di menu kiri.



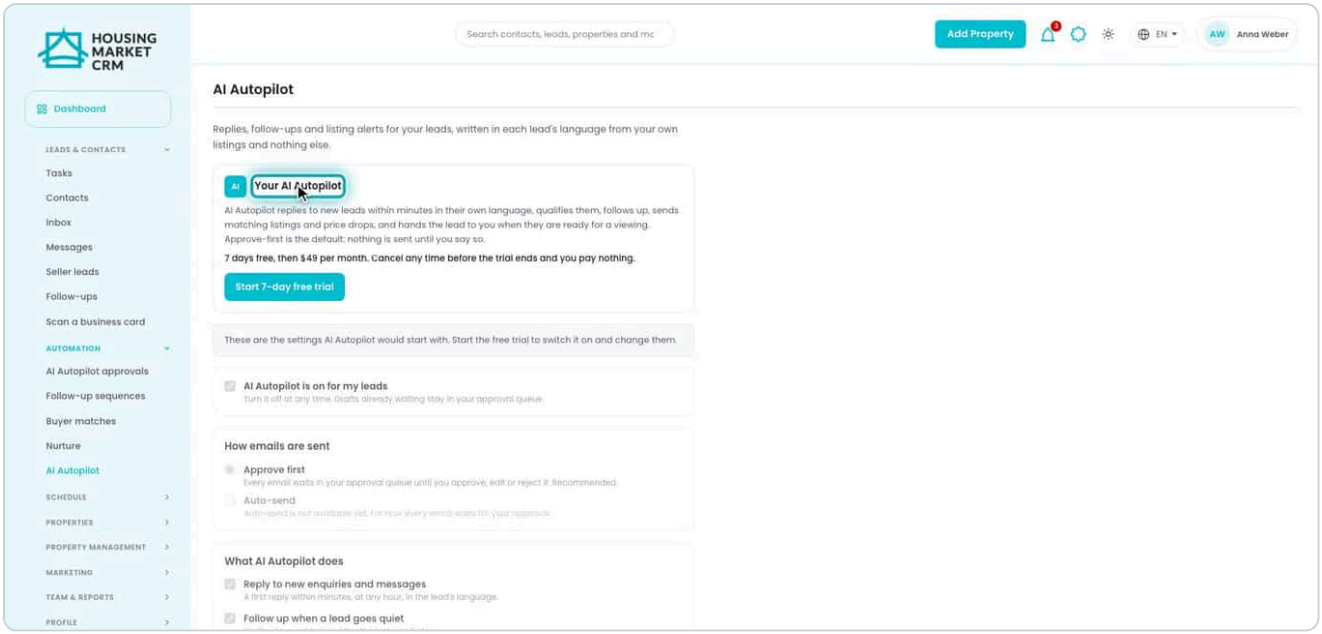
Gambar 47.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Buka AI Autopilot di menu kiri.



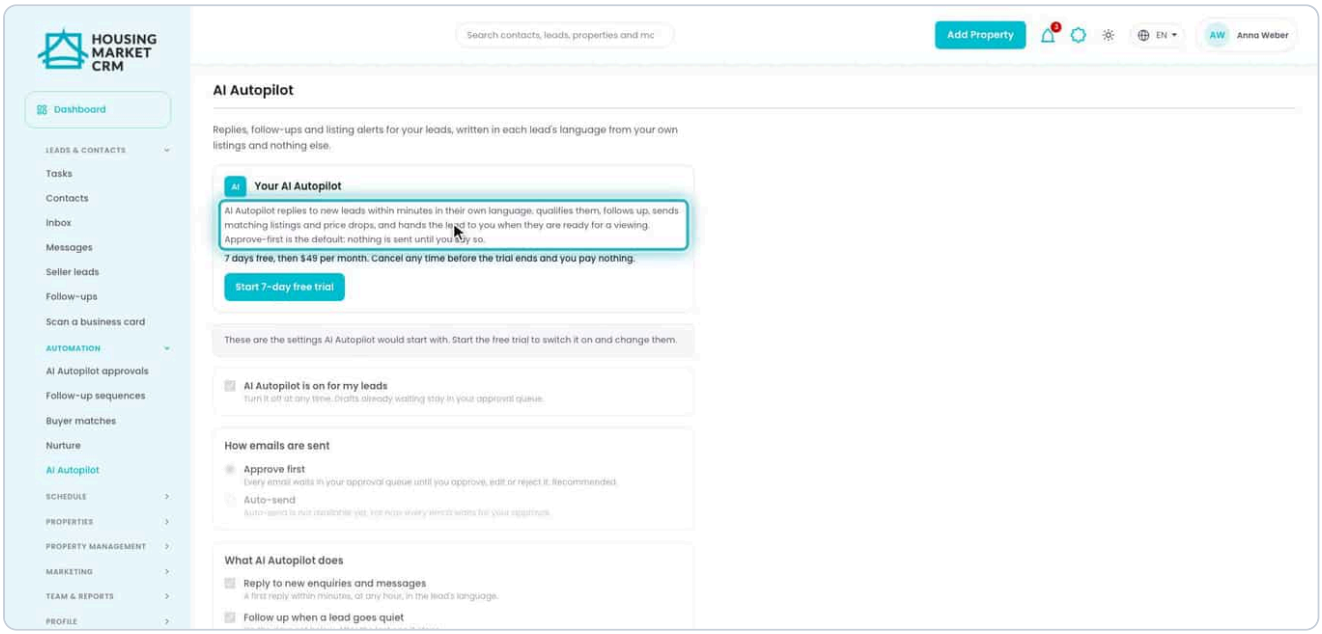
Gambar 47.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Ini add-on, di atas paket apa pun.



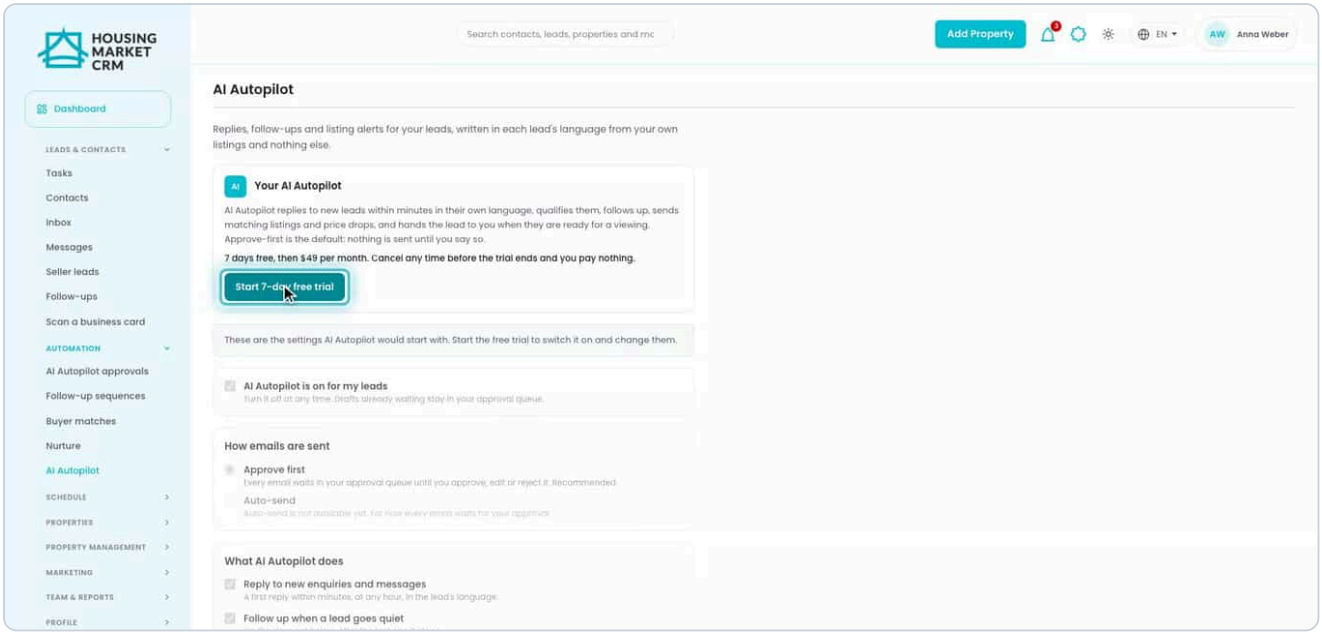
Gambar 47.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Tidak ada yang dikirim sebelum Anda menyetujuinya.



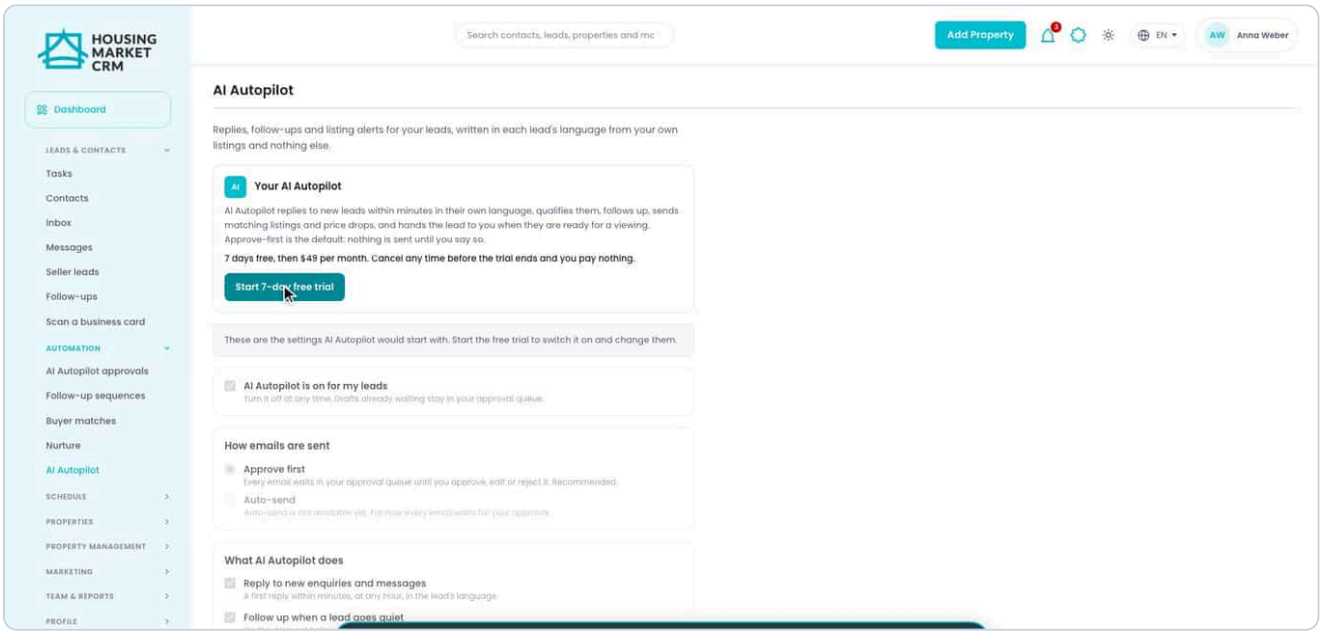
Gambar 47.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 7 hari gratis, lalu 49 USD per bulan. Batalkan kapan saja.



Gambar 47.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

9 Pengaturan di bawah menunjukkan bagaimana AI Autopilot akan dimulai. Anda mengubahnya setelah aktif.



Gambar 47.9 · Layar direkam 23 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Untuk siapa Housing Market CRM dirancang?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

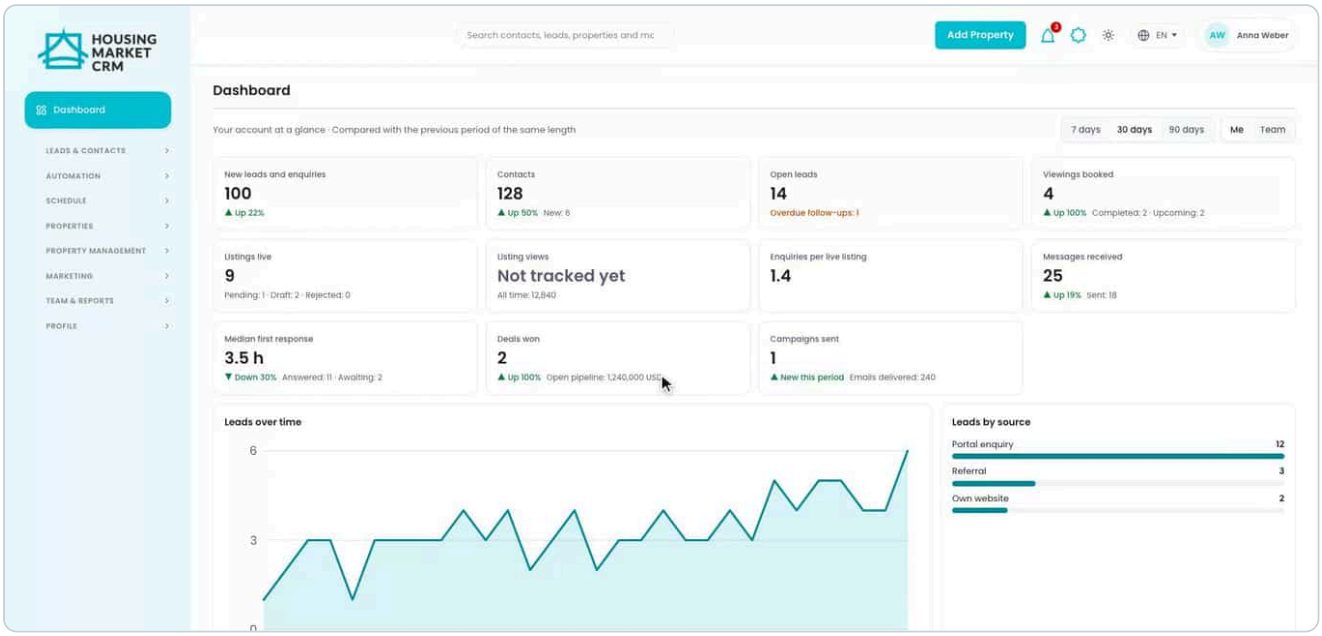
48 BAB 48

Atur AI Autopilot

Add-on AI Autopilot | Untuk agen | Tonton videonya

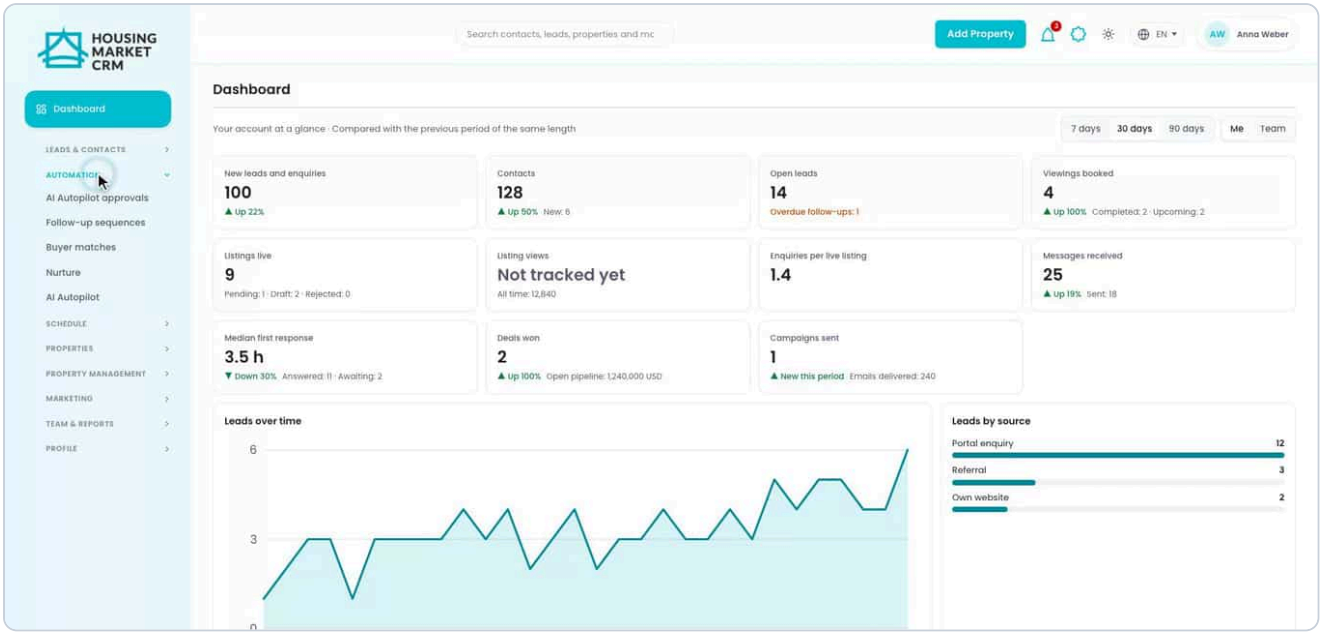
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



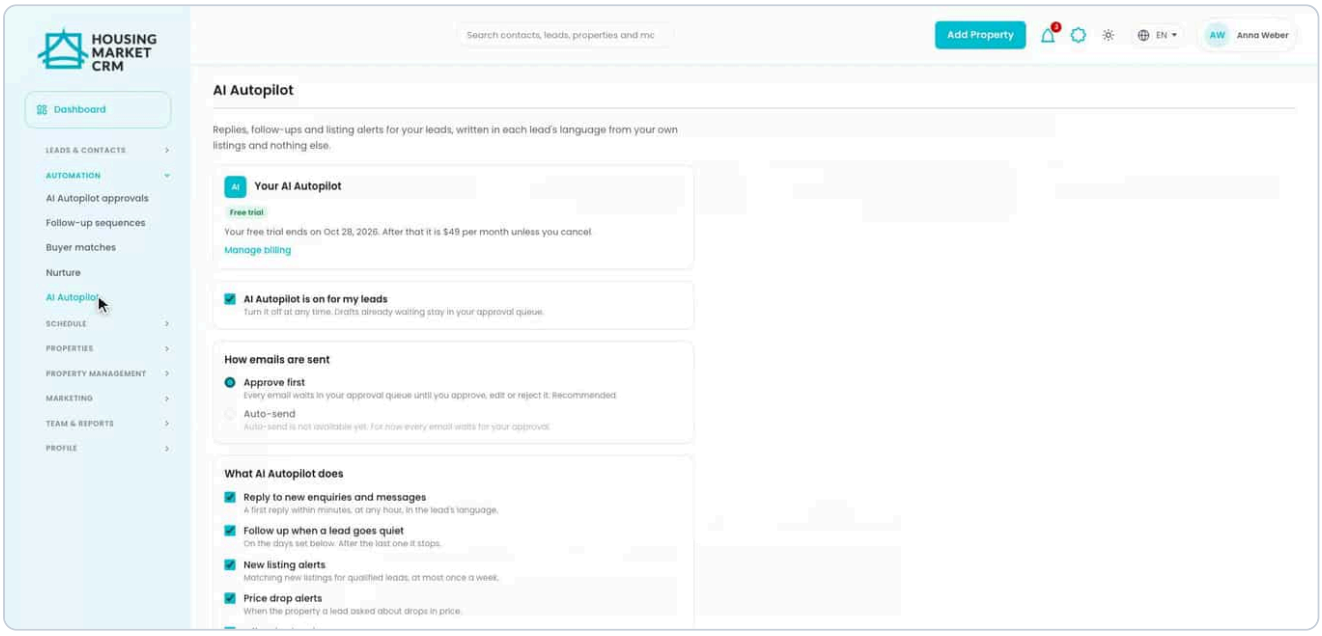
Gambar 48.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 Buka Otomatisasi di menu kiri.



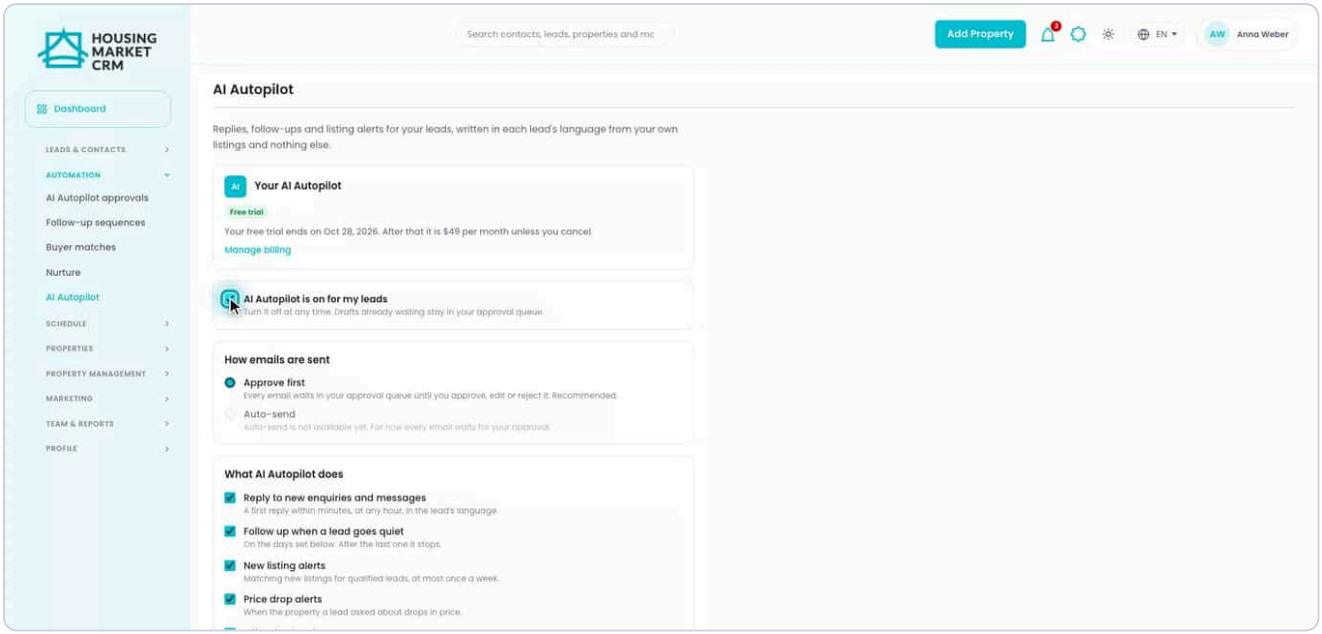
Gambar 48.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Klik AI Autopilot di menu kiri.



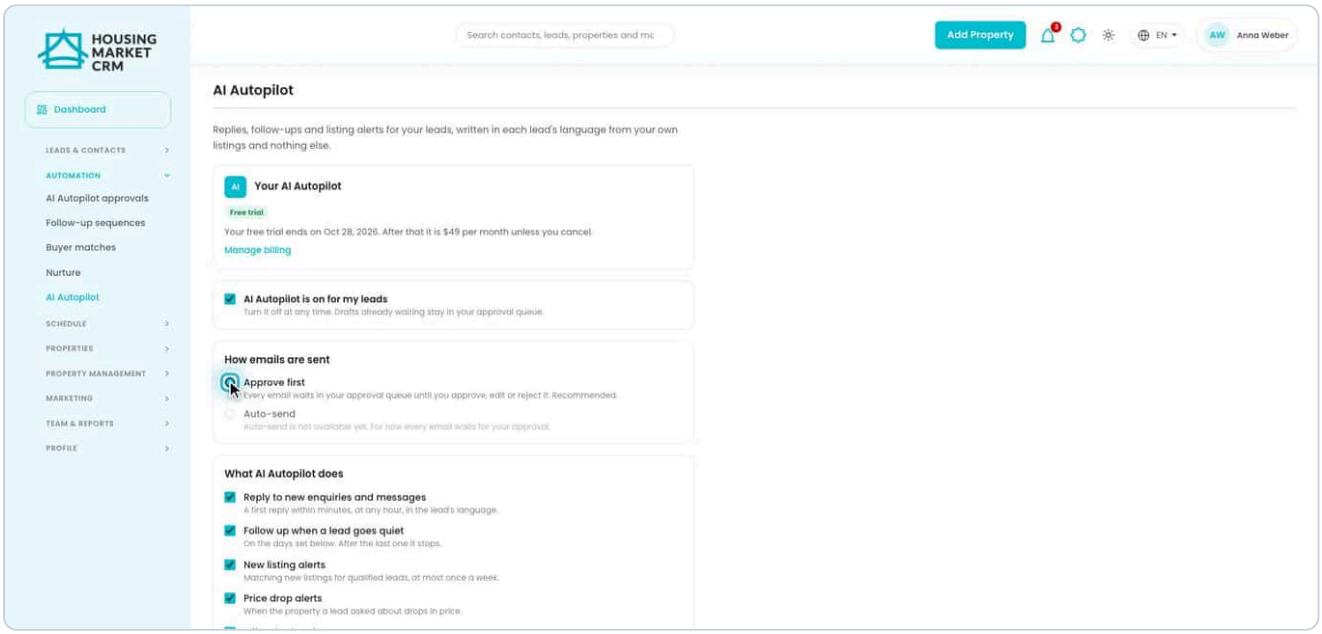
Gambar 48.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 Satu sakelar mengaktifkan atau menonaktifkannya untuk prospek Anda.



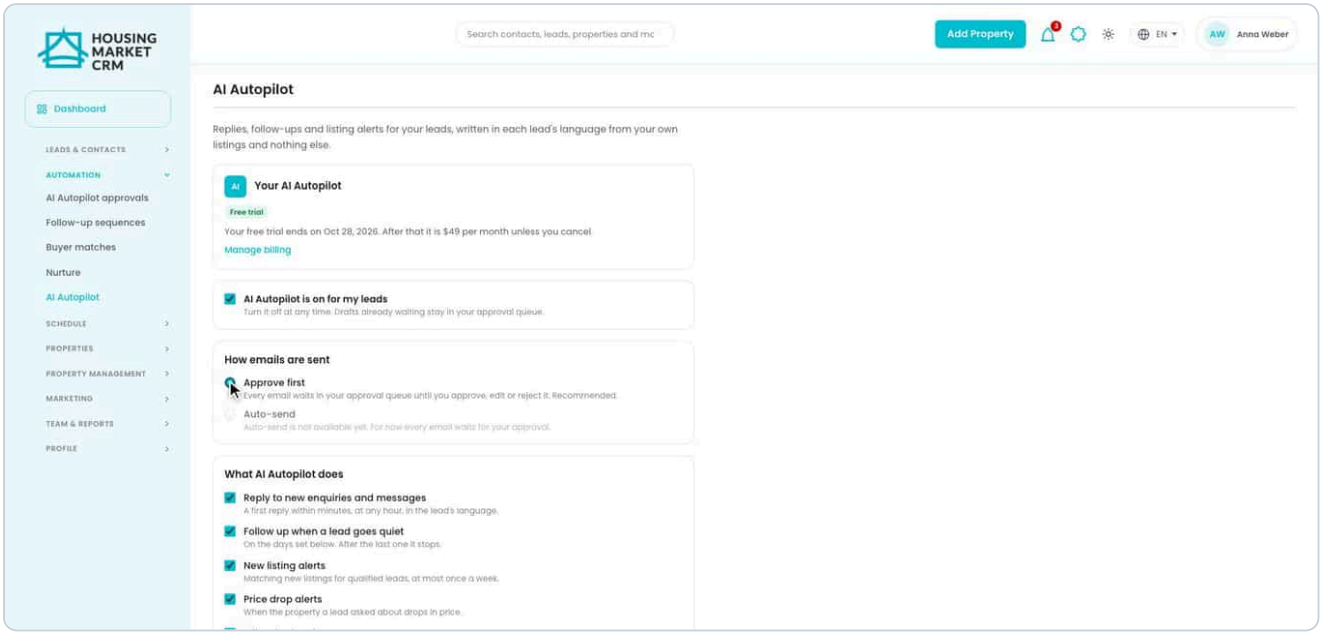
Gambar 48.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Setujui dulu: setiap email menunggu Anda.



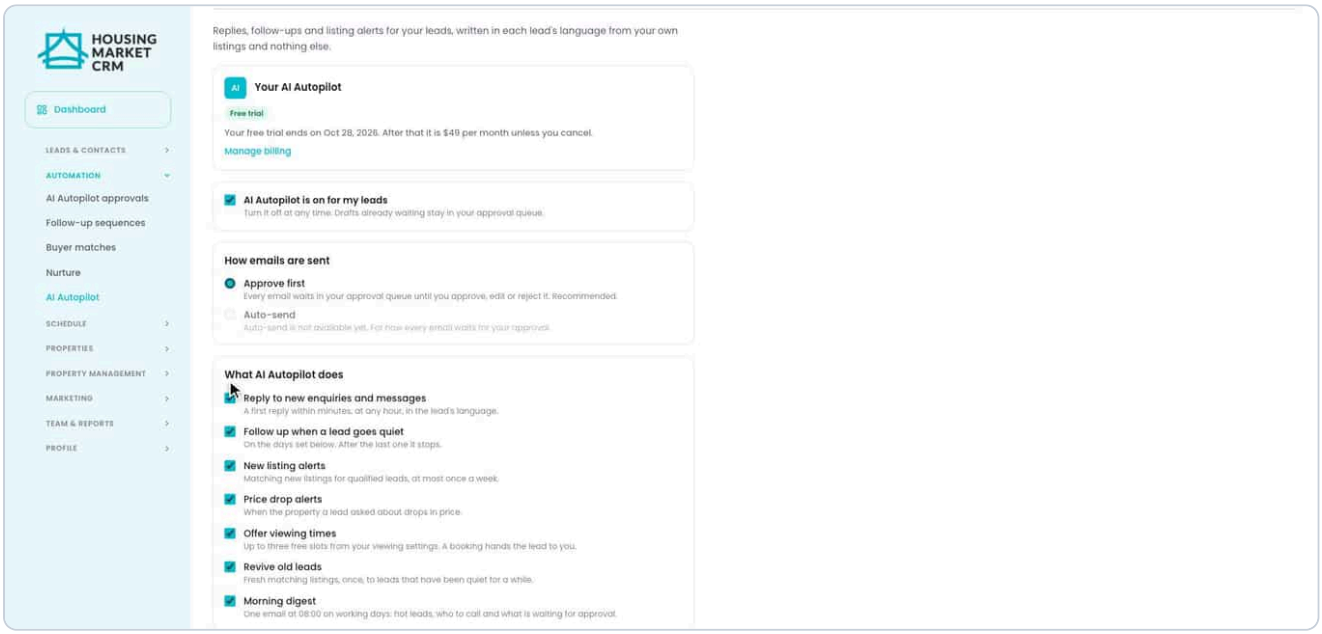
Gambar 48.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Pengiriman otomatis belum tersedia.



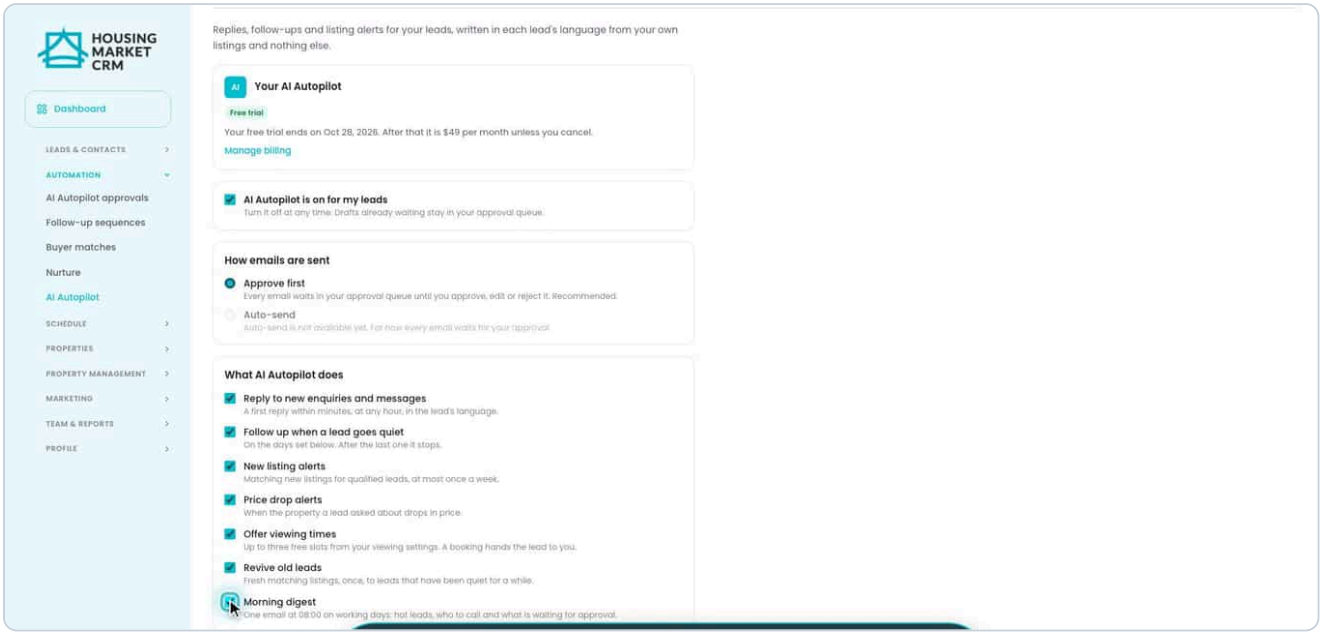
Gambar 48.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Pilih tugasnya: balasan, tindak lanjut, notifikasi, kunjungan.



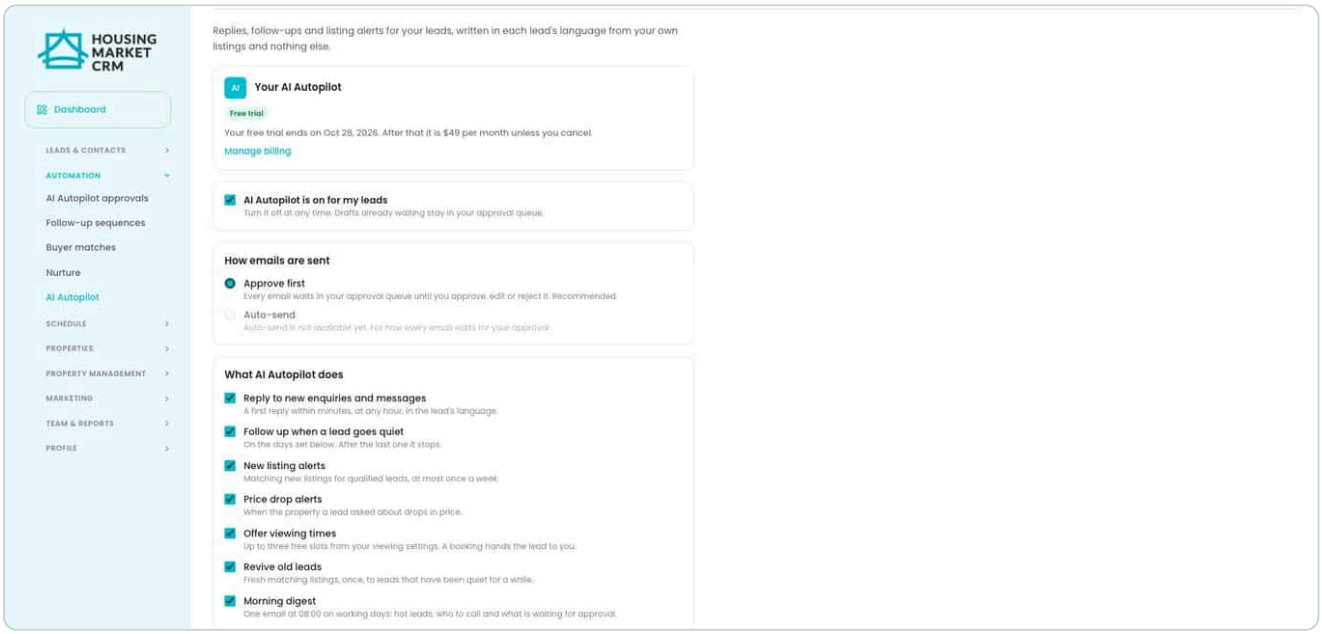
Gambar 48.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 Ringkasan pagi: satu email pukul 08:00 pada hari kerja.



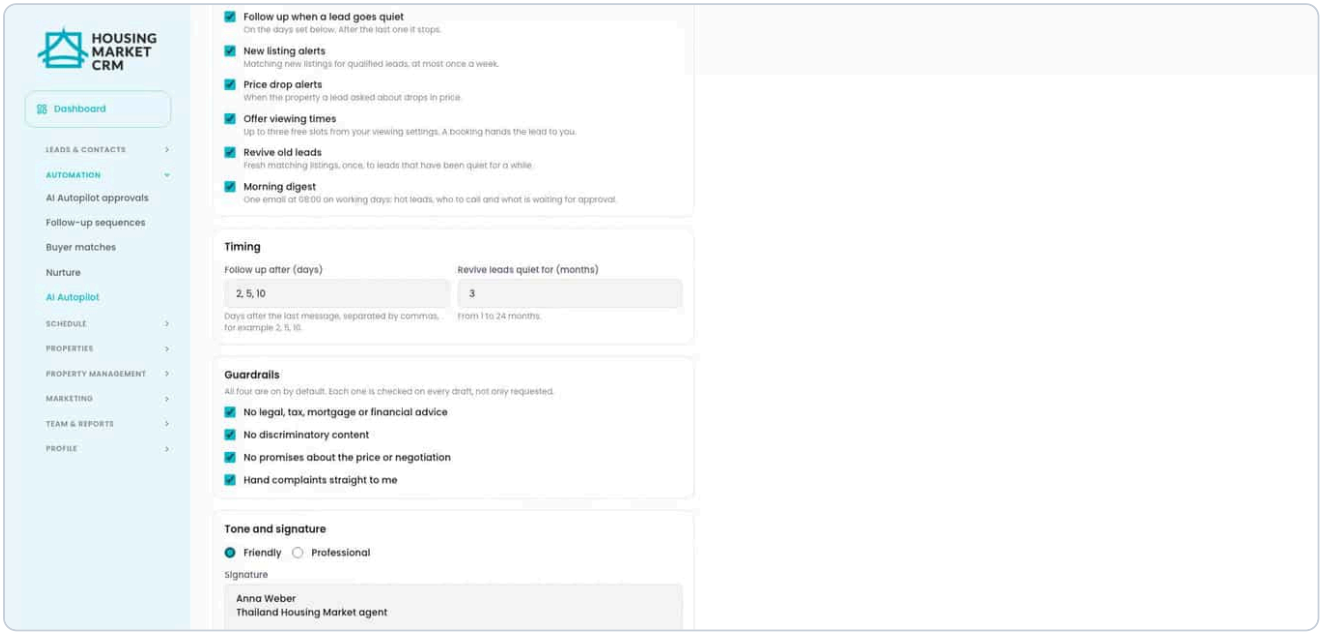
Gambar 48.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

9 Tindak lanjut setelah 2, 5, dan 10 hari, lalu berhenti.



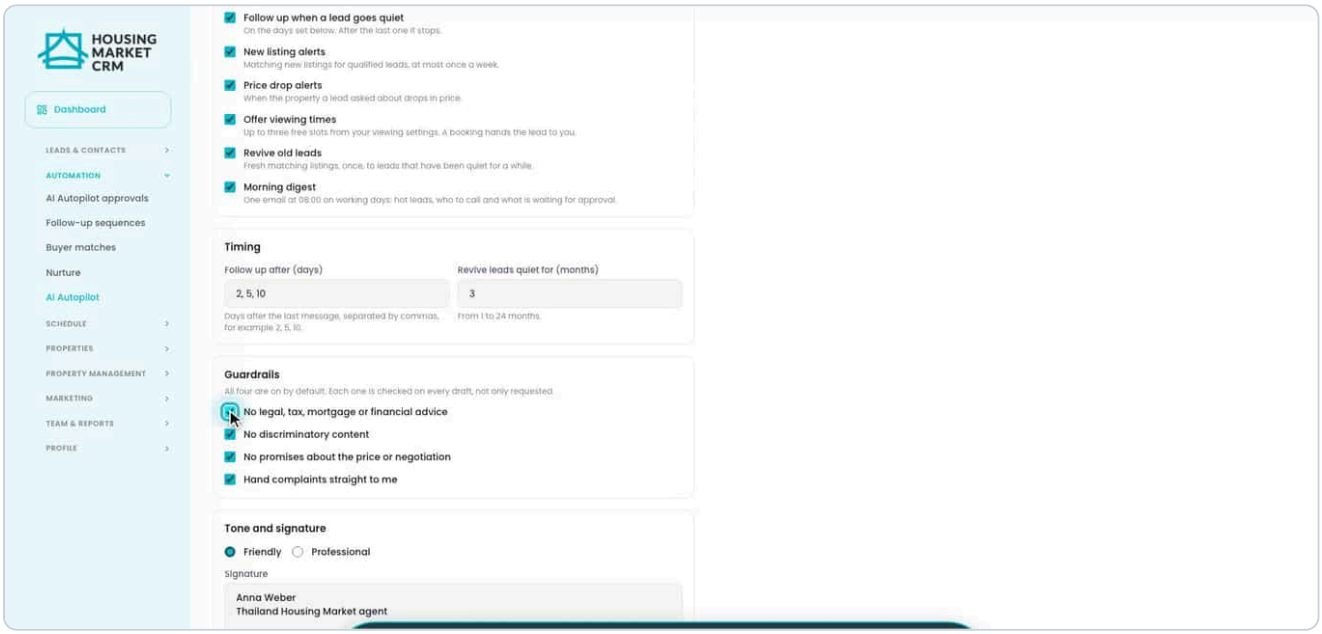
Gambar 48.9 · Layar direkam 23 Oktober 2026

10 Empat pengaman, diperiksa pada setiap draf.



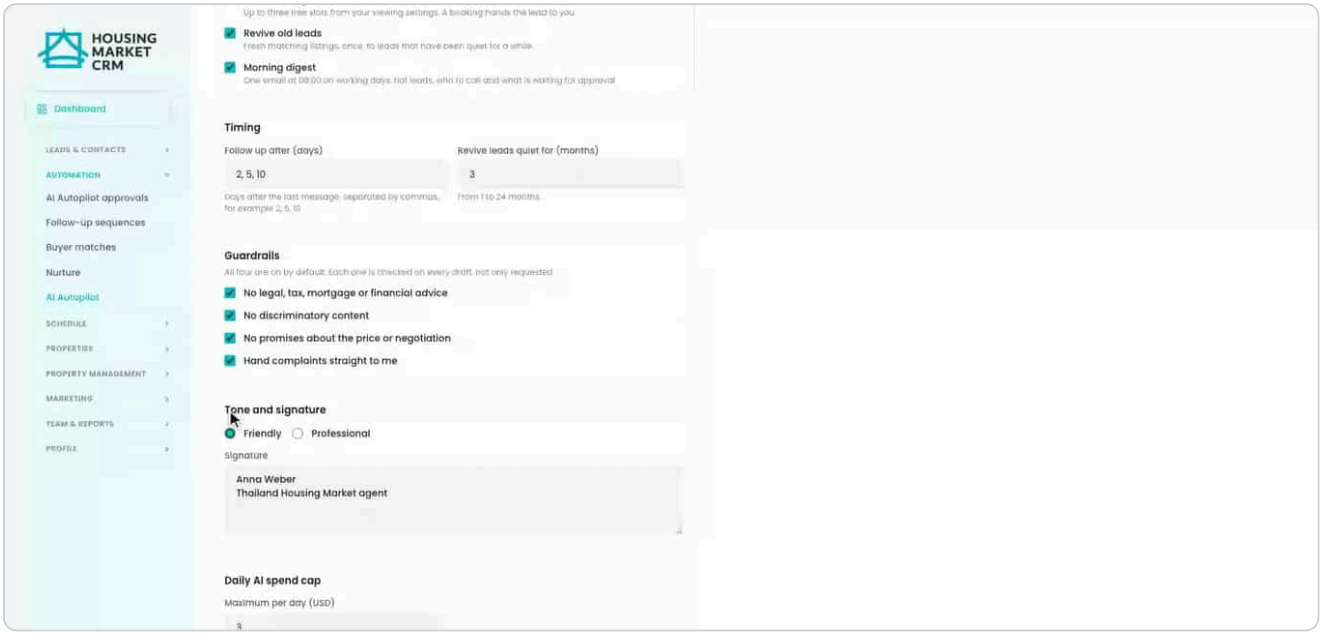
Gambar 48.10 · Layar direkam 23 Oktober 2026

11 Tanpa nasihat, tanpa janji harga. Keluhan diteruskan kepada Anda.



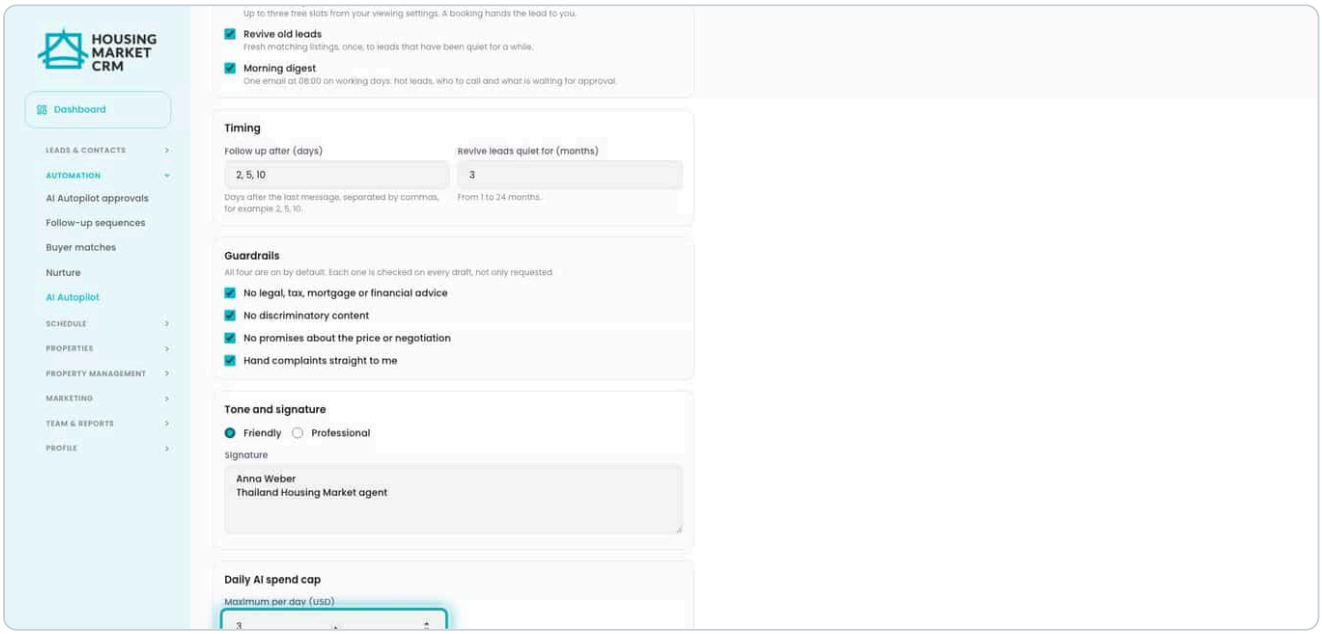
Gambar 48.11 · Layar direkam 23 Oktober 2026

12 Pilih nada bahasa dan tulis tanda tangan Anda.



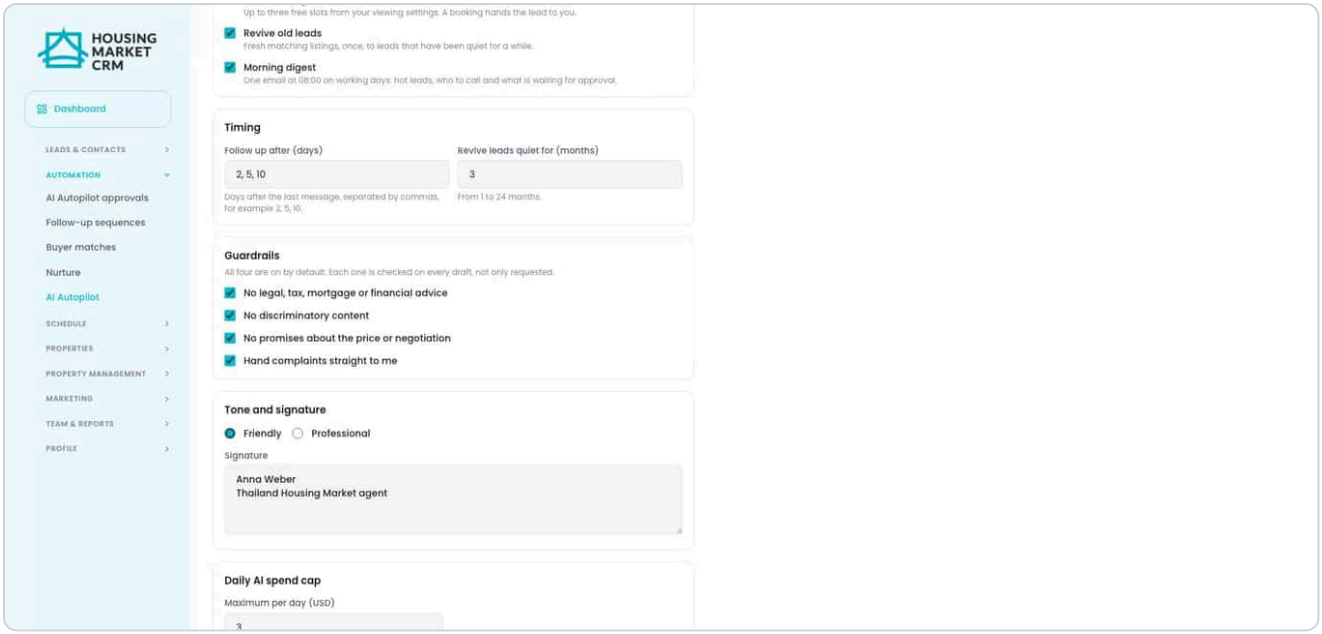
Gambar 48.12 · Layar direkam 23 Oktober 2026

13 Batas harian untuk pengeluaran AI.



Gambar 48.13 · Layar direkam 23 Oktober 2026

14 Klik Simpan pengaturan.



Gambar 48.14 · Layar direkam 23 Oktober 2026

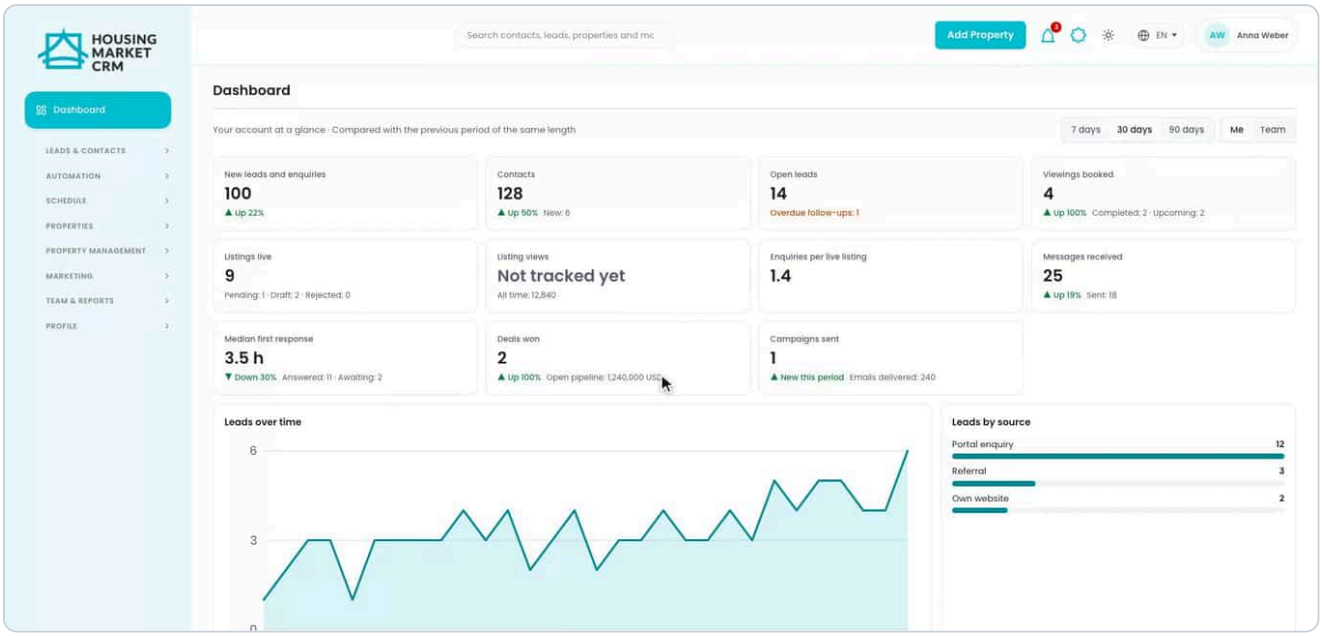
49 BAB 49

Setujui balasan AI Autopilot

Add-on AI Autopilot | Untuk agen | Tonton videonya

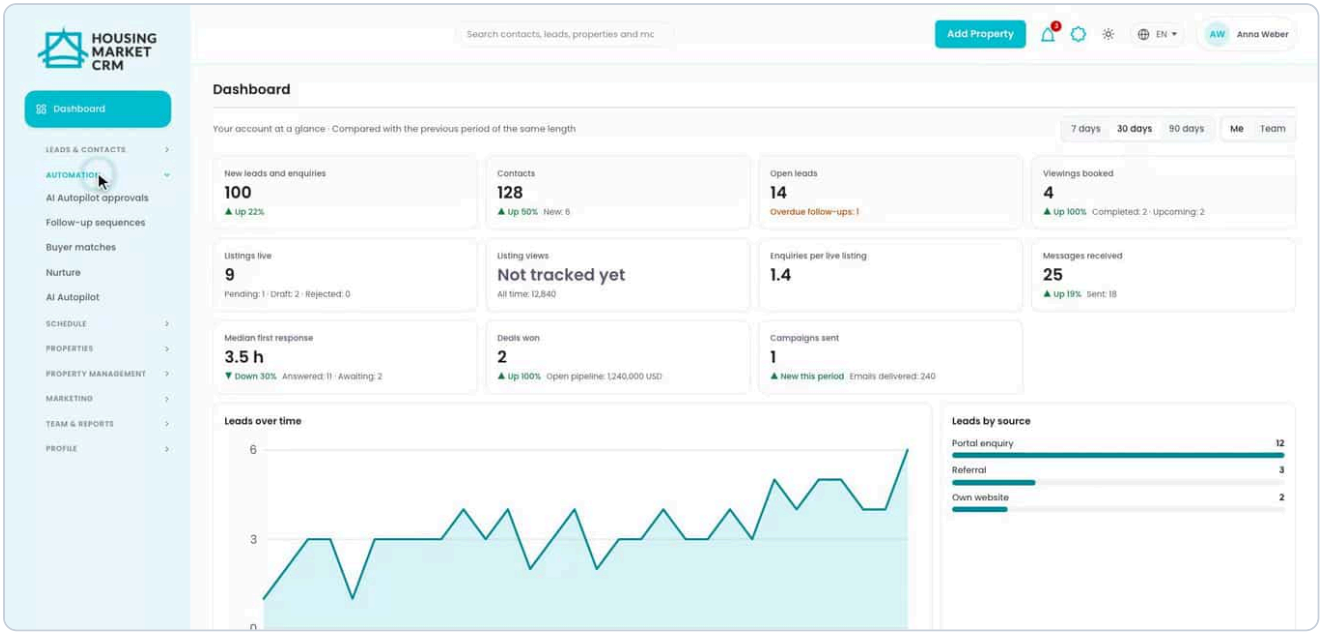
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



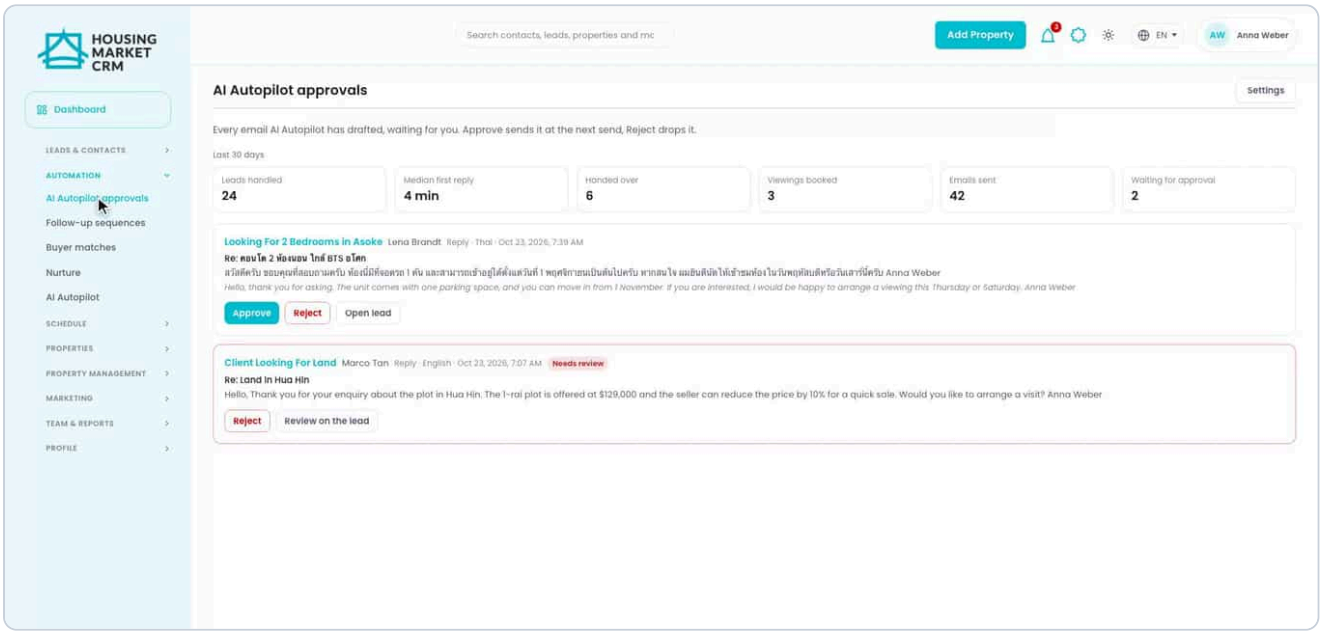
Gambar 49.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 Buka Otomatisasi di menu kiri.



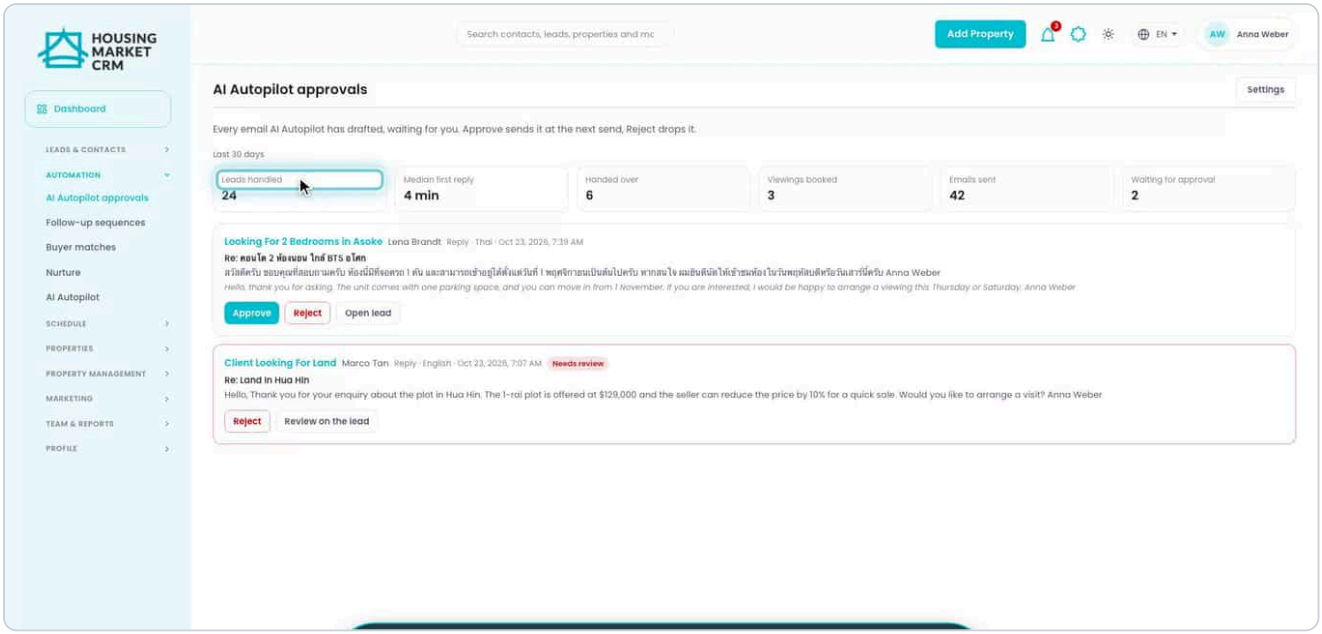
Gambar 49.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Klik Persetujuan AI Autopilot di menu kiri.



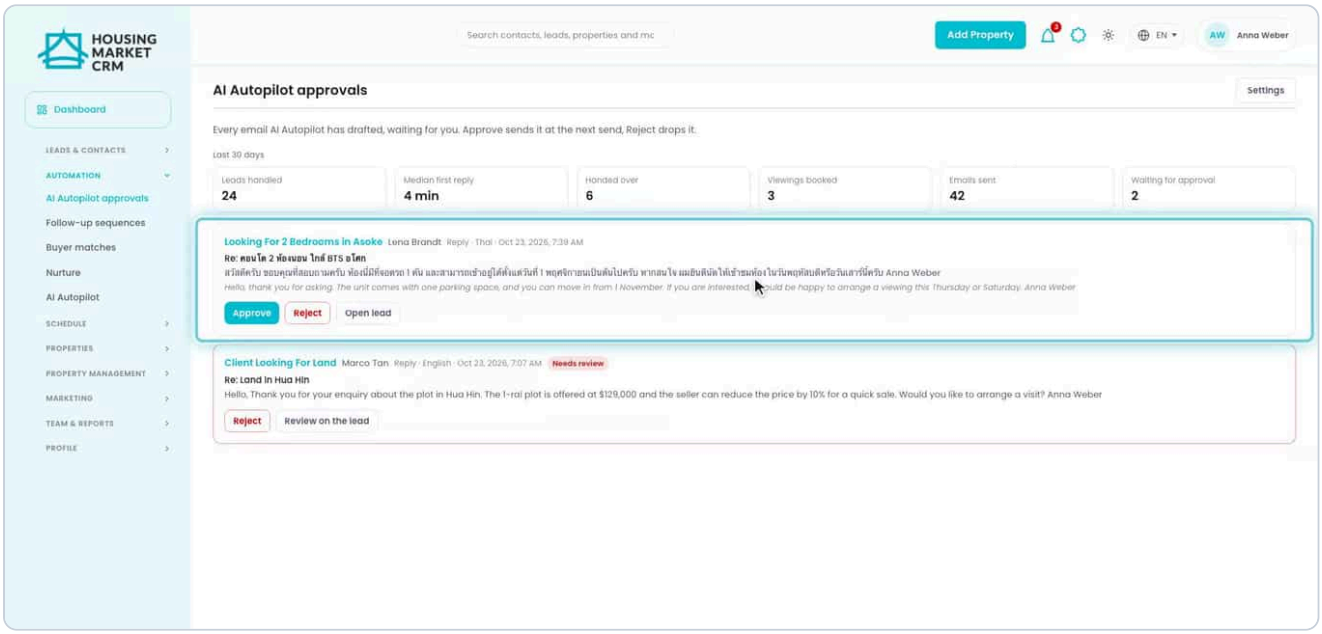
Gambar 49.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 30 hari terakhir: prospek ditangani, balasan pertama, kunjungan dijadwalkan.



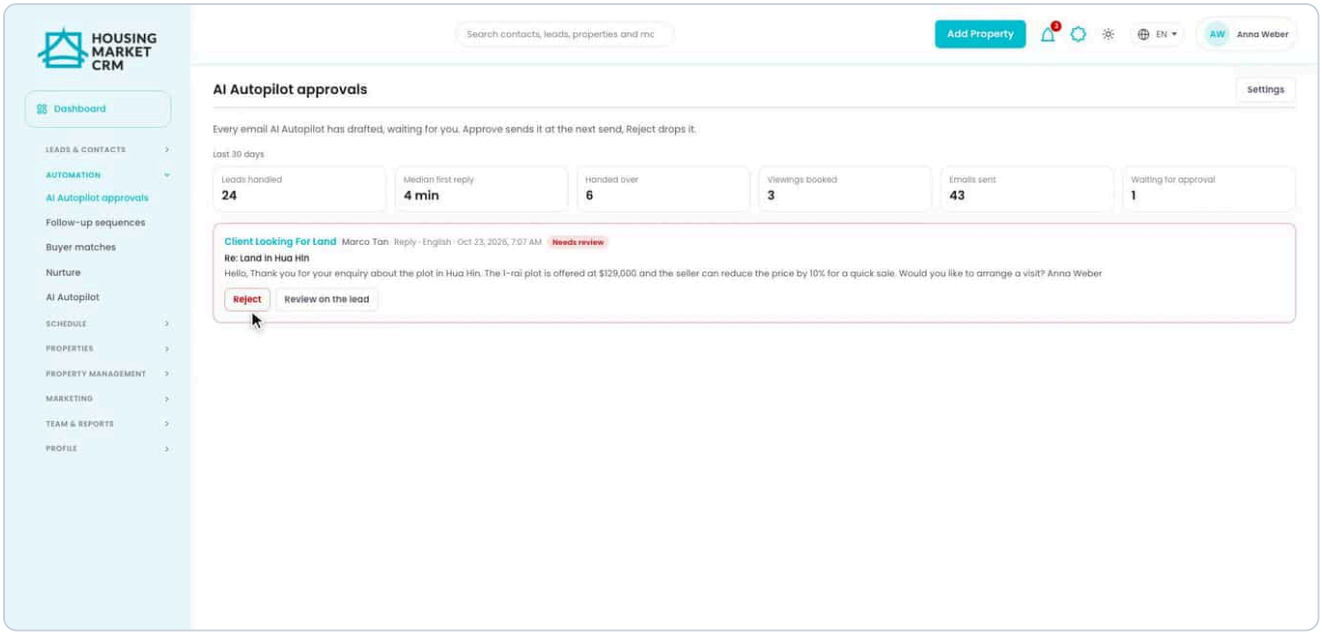
Gambar 49.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Setiap draf, menunggu Anda.



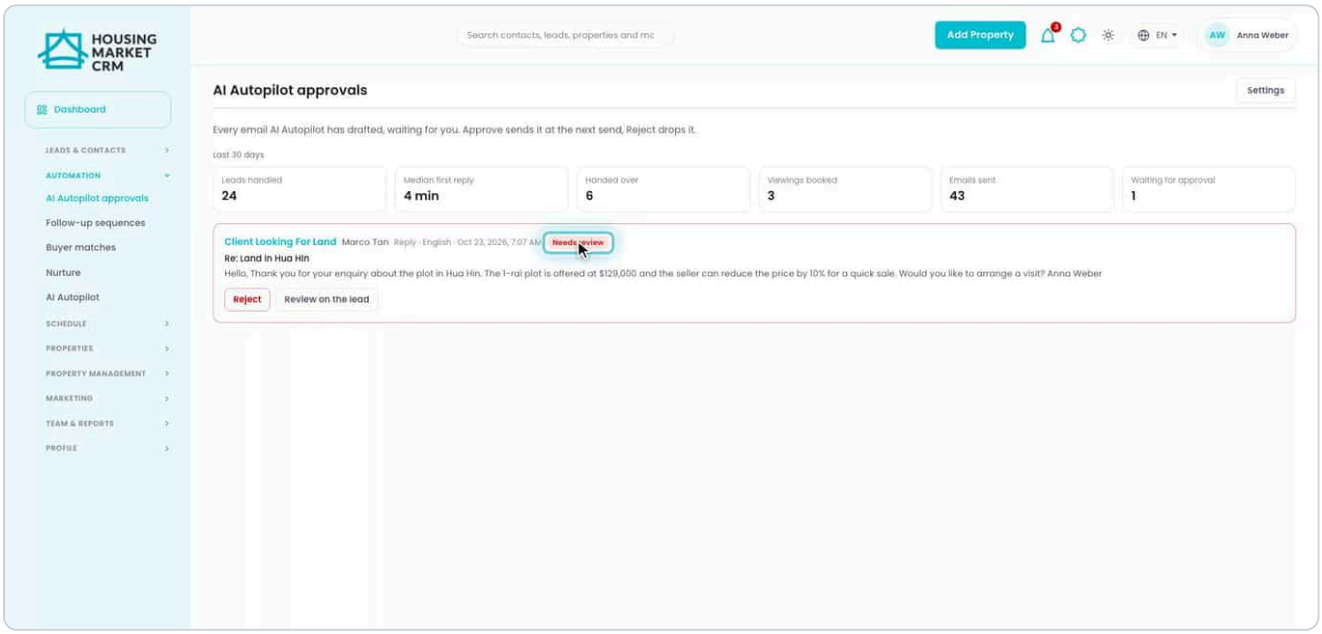
Gambar 49.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Klik Setujui. Email dikirim pada pengiriman berikutnya.



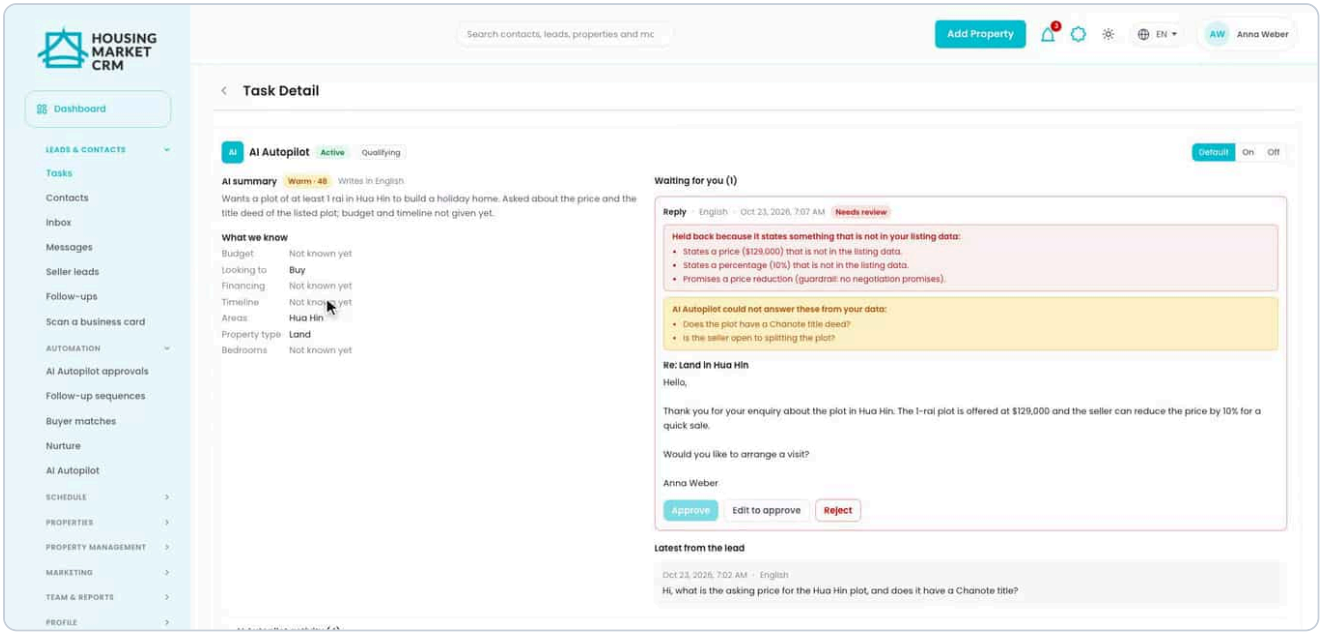
Gambar 49.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Yang ini ditahan: menyatakan hal yang tidak ada di data Anda.



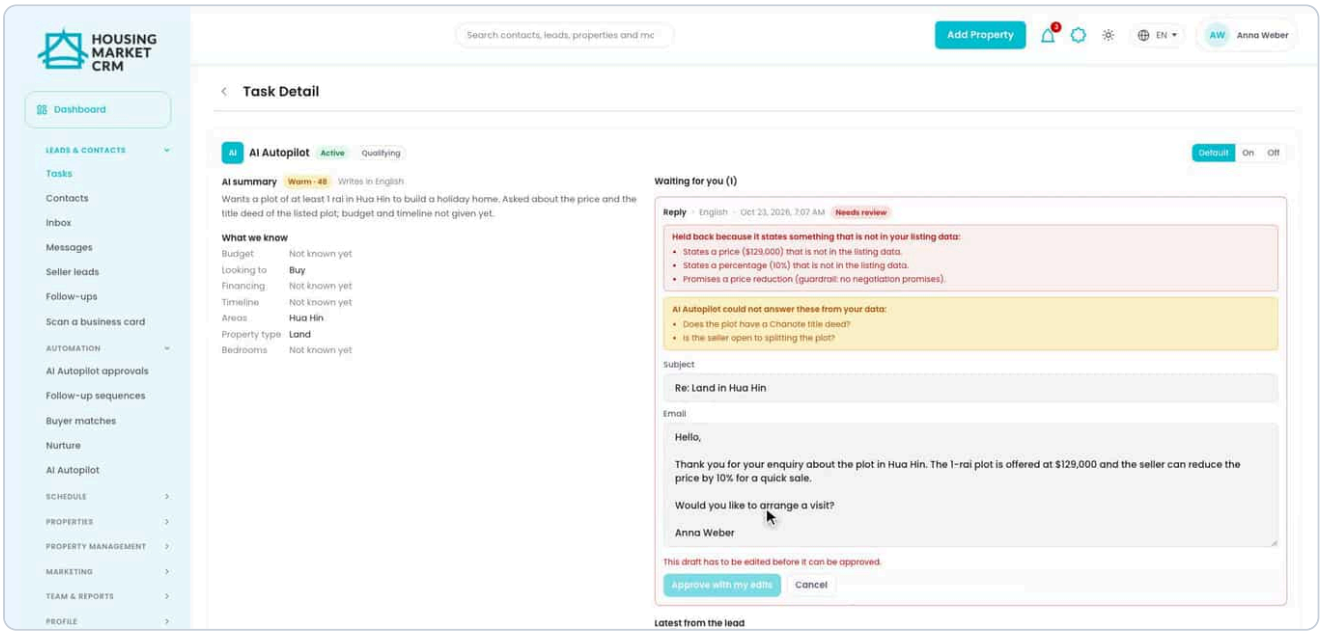
Gambar 49.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 Klik Tinjau pada prospek tersebut.



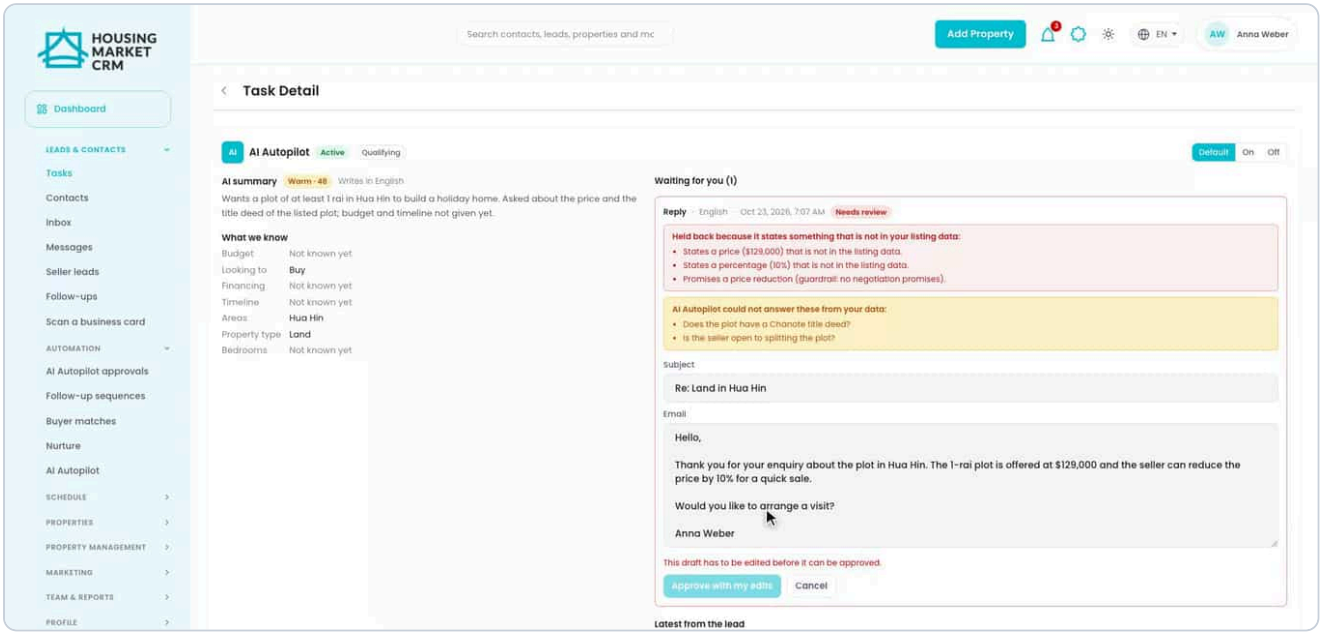
Gambar 49.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

9 Klik Sunting untuk menyetujui.



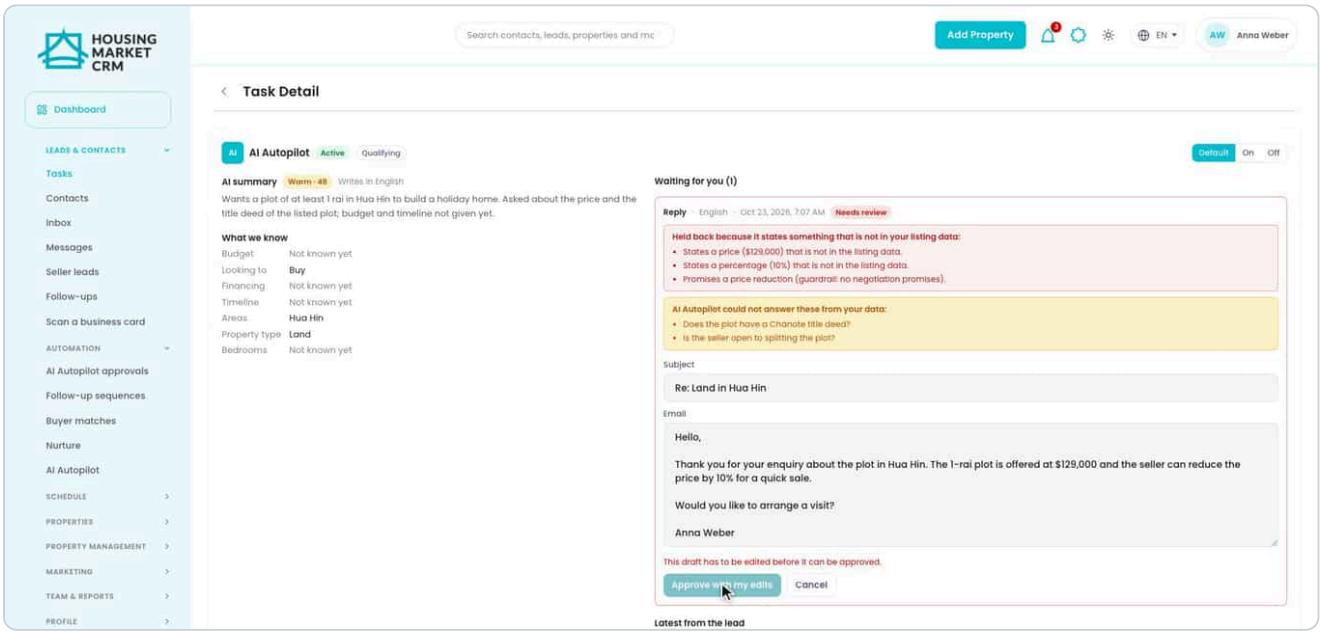
Gambar 49.9 · Layar direkam 23 Oktober 2026

10 Perbaiki teksnya. Inilah yang diterima prospek.



Gambar 49.10 · Layar direkam 23 Oktober 2026

11 Lalu Setujui dengan suntingan saya.



Gambar 49.11 · Layar direkam 23 Oktober 2026

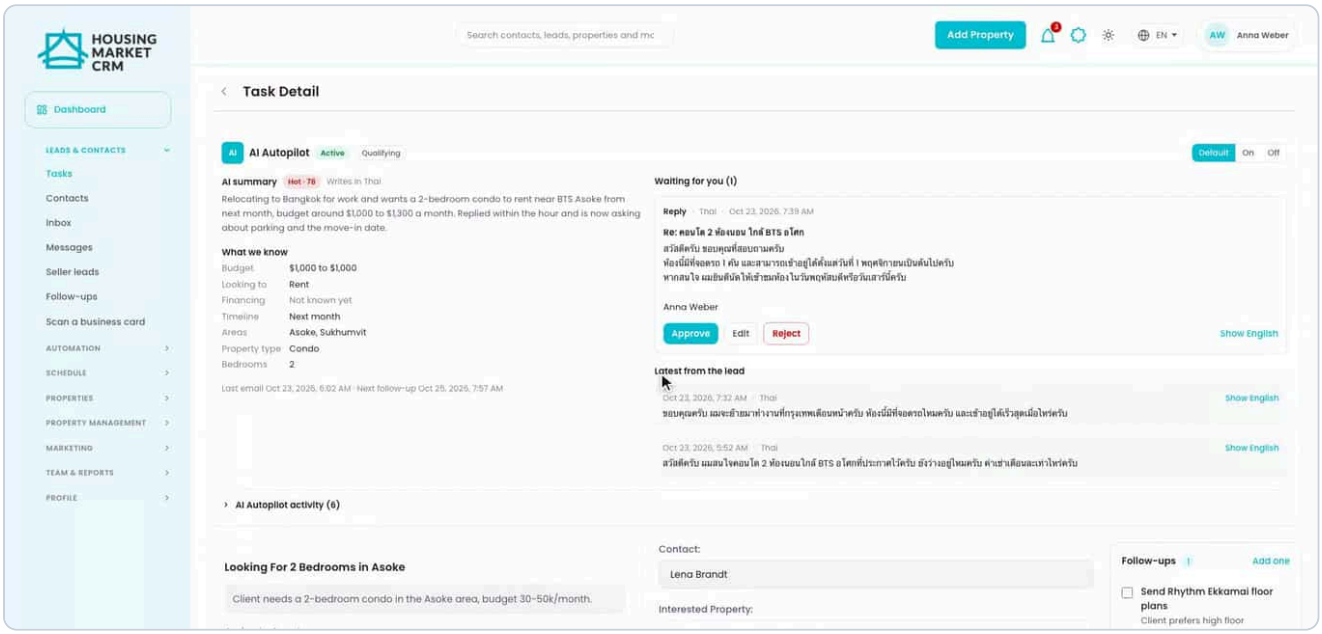
50 BAB 50

Yang diketahui AI Autopilot tentang prospek

Add-on AI Autopilot | Untuk agen | Tonton videonya

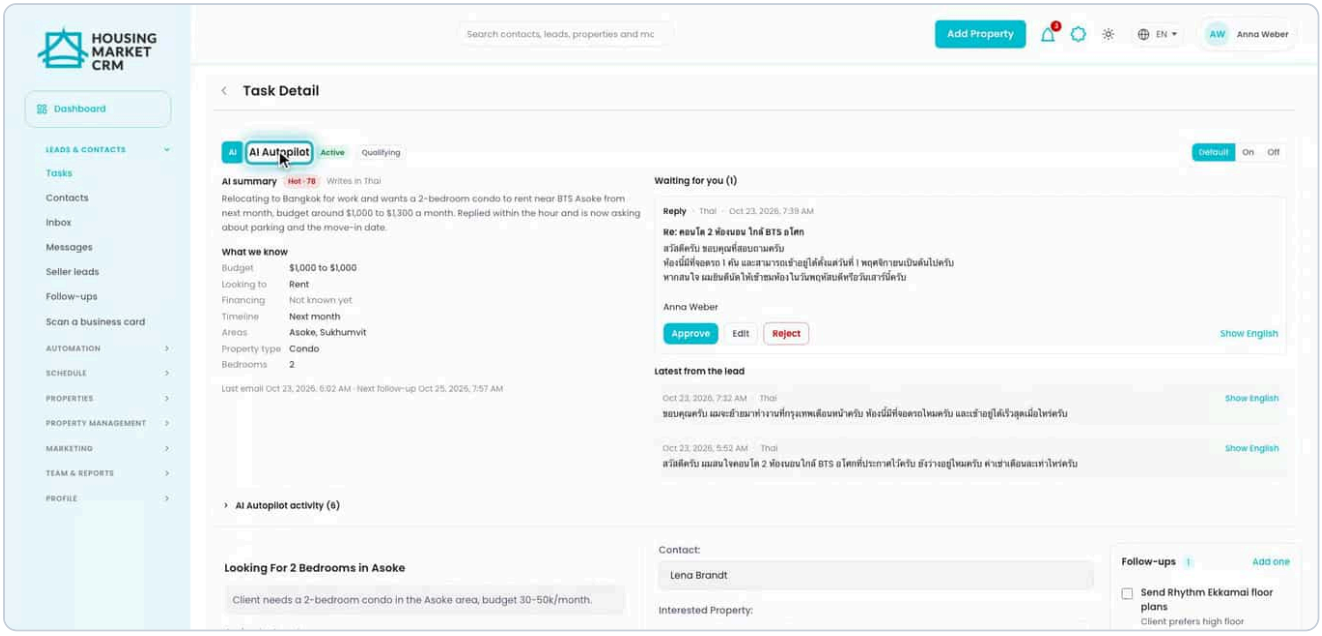
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka sebuah prospek dari papan Anda.



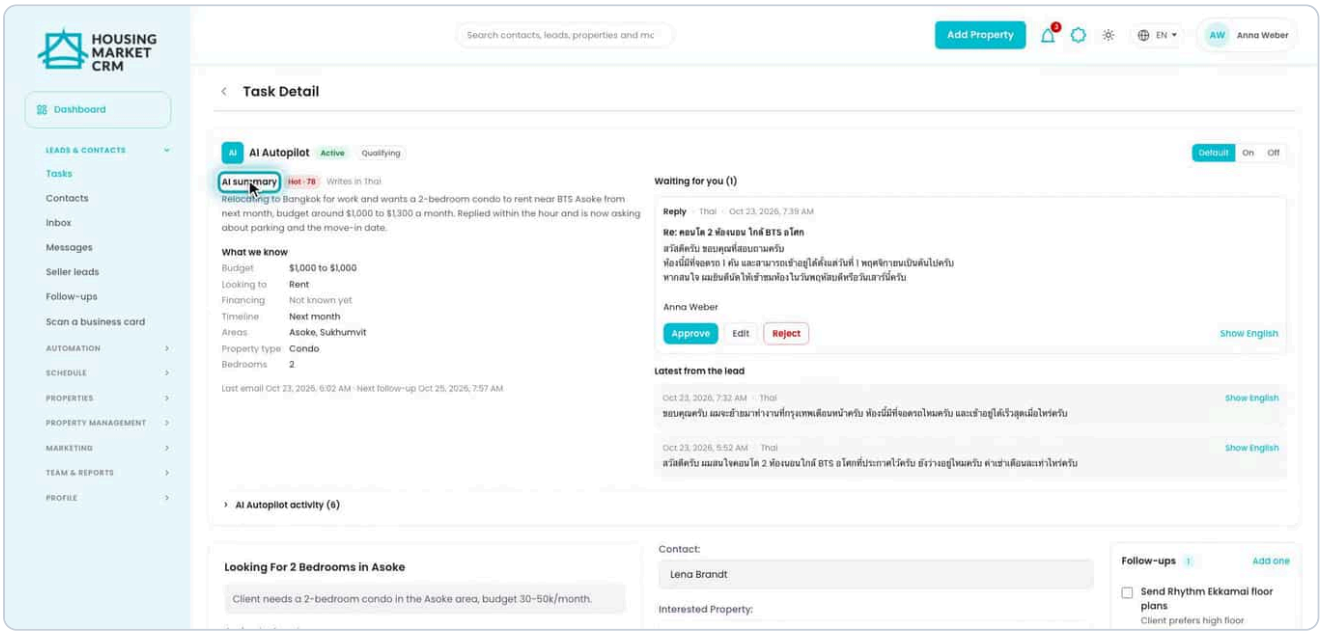
Gambar 50.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 Panel AI Autopilot, di bagian atas prospek.



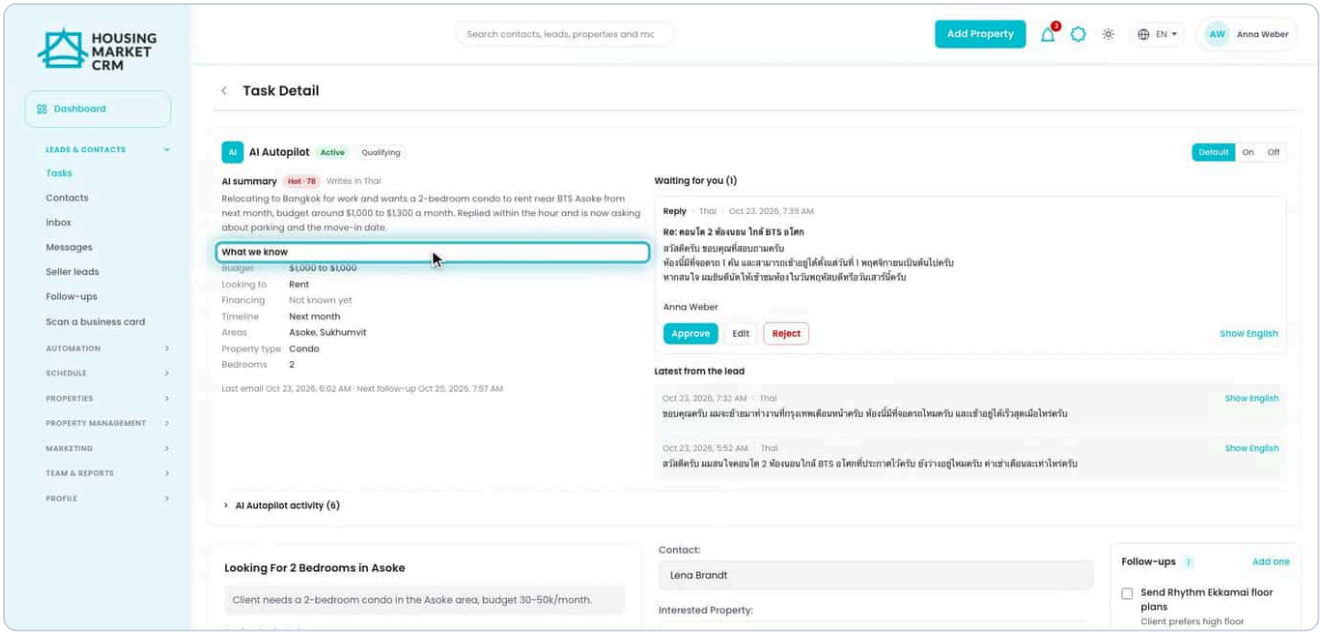
Gambar 50.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Ringkasan singkat, dan seberapa serius prospek terlihat.



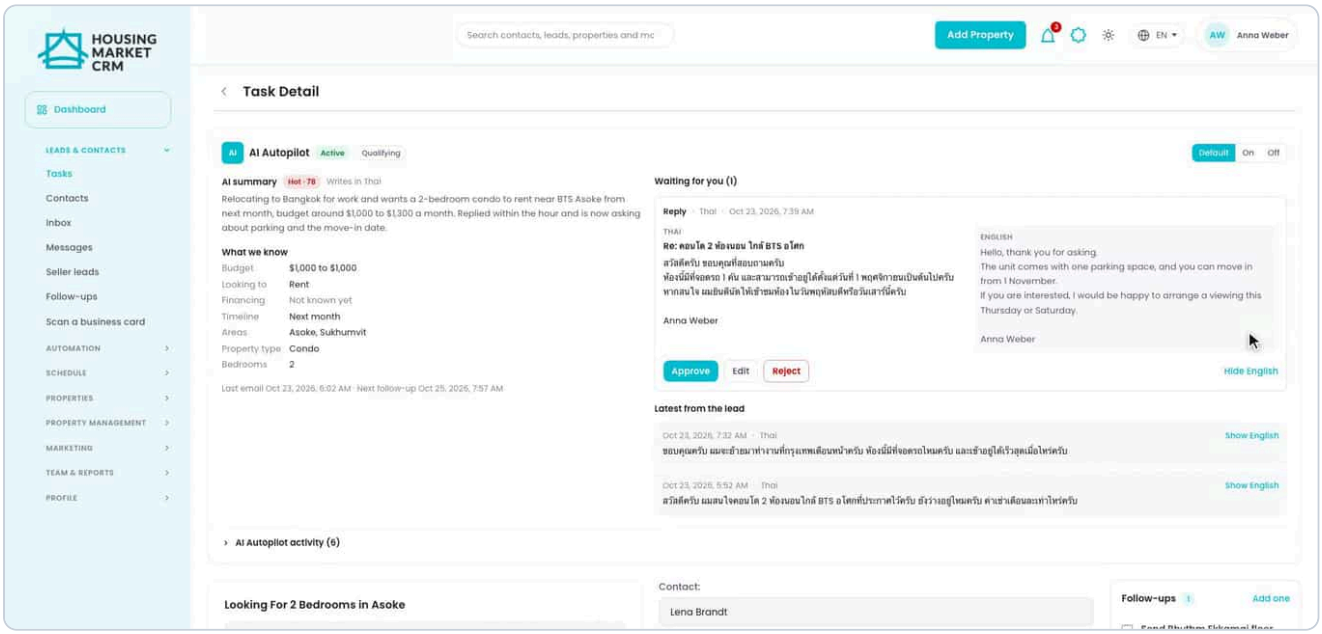
Gambar 50.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 Anggaran, waktu, area: terisi seiring prospek menjawab.



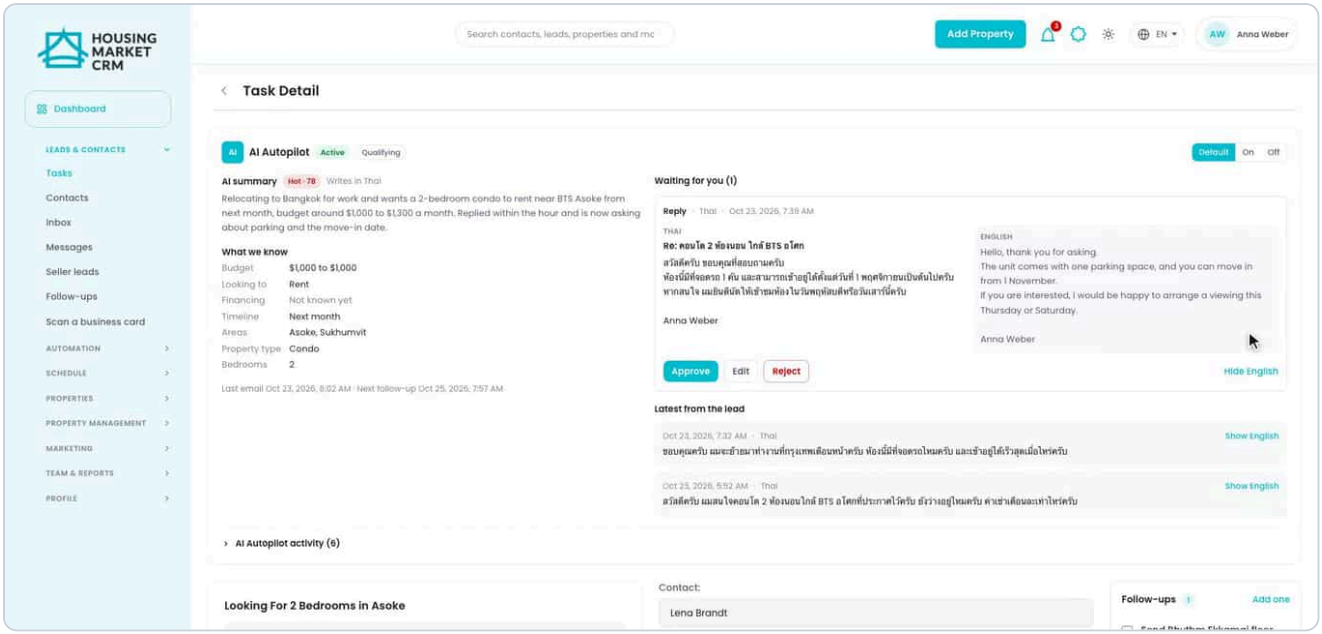
Gambar 50.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Klik Tampilkan bahasa Inggris untuk membaca draf.



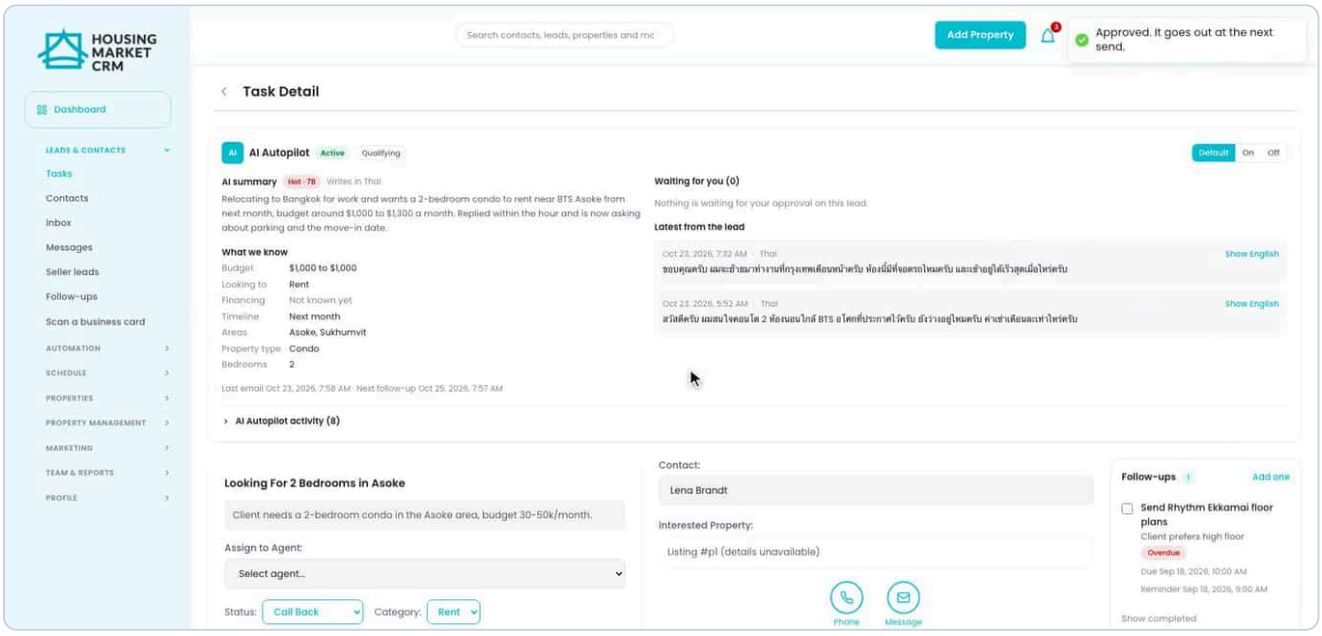
Gambar 50.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Ia menulis dalam bahasa prospek. Anda membacanya dalam bahasa Inggris.



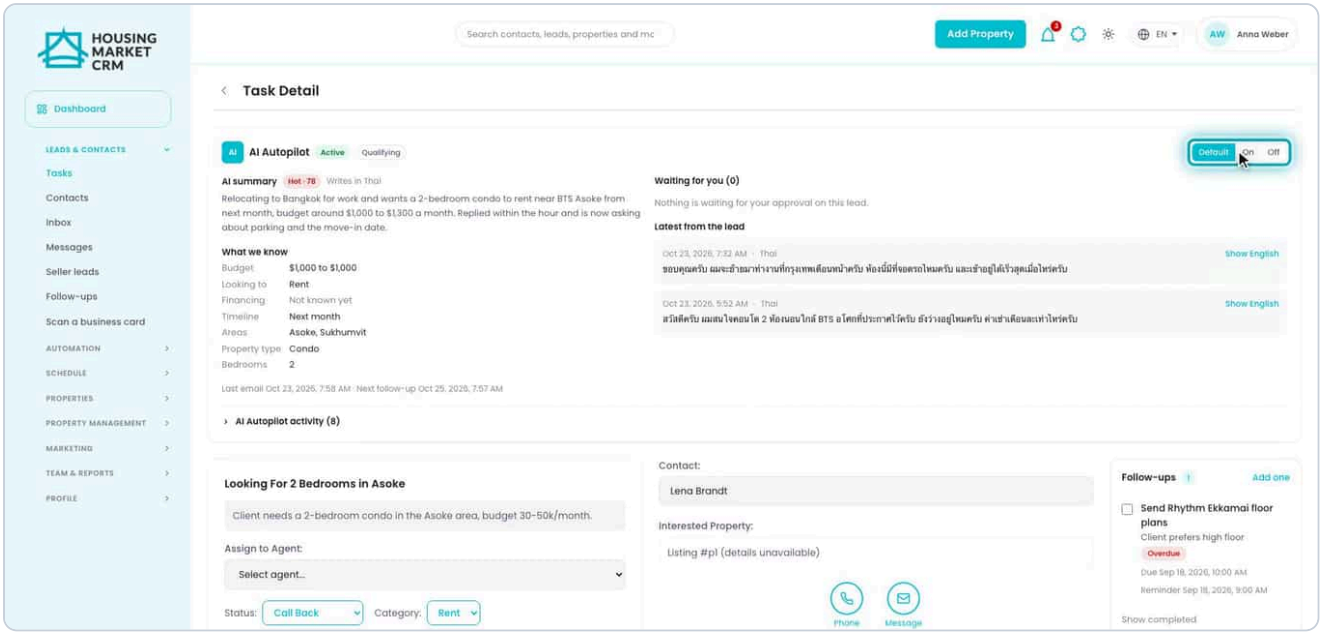
Gambar 50.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Klik Setujui.



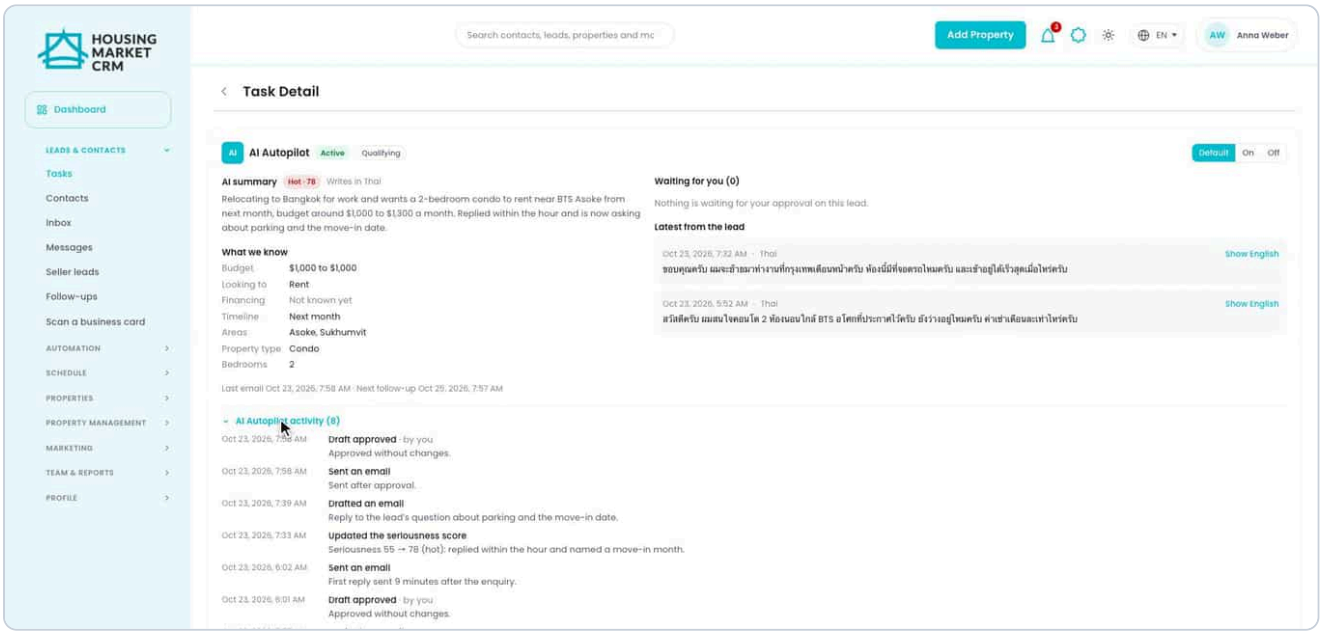
Gambar 50.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 Bawaan, Aktif atau Nonaktif — hanya untuk prospek ini.



Gambar 50.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

9 Buka aktivitas untuk melihat semua yang dilakukannya.



Gambar 50.9 · Layar direkam 23 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara kerja penilaian prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-does-lead-scoring-work
Apa yang bisa saya lakukan di halaman prospek?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

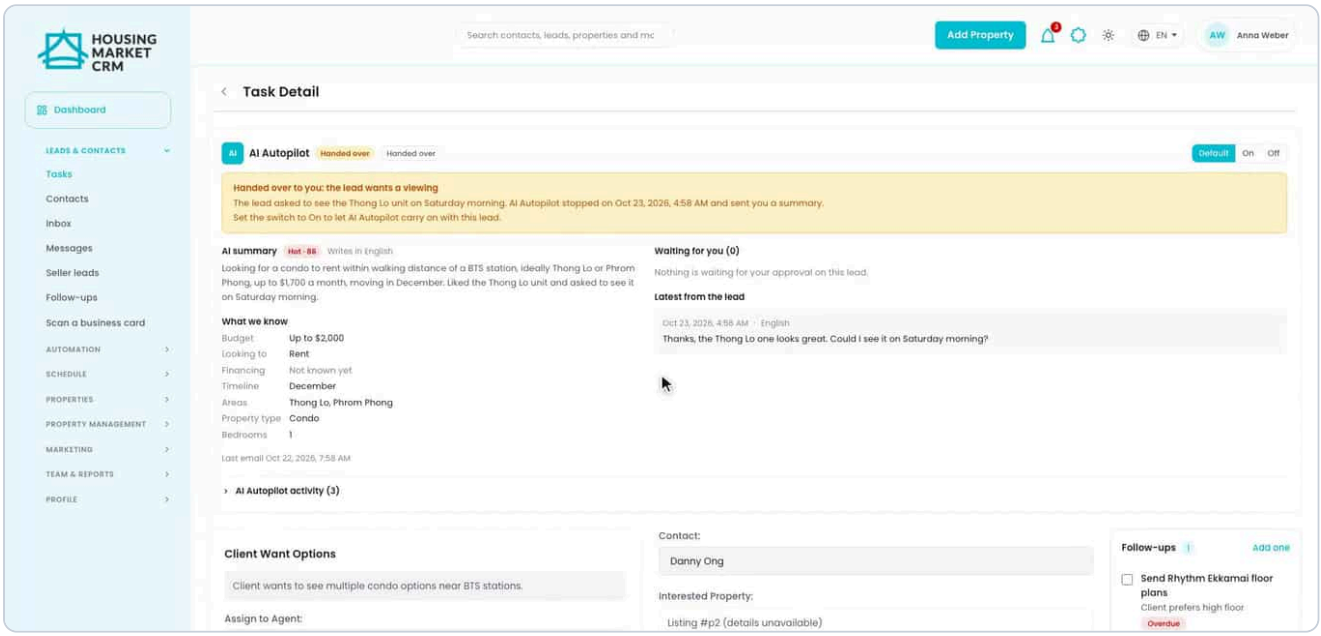
51 BAB 51

Serah terima dan ringkasan pagi

Add-on AI Autopilot | Untuk agen | Tonton videonya

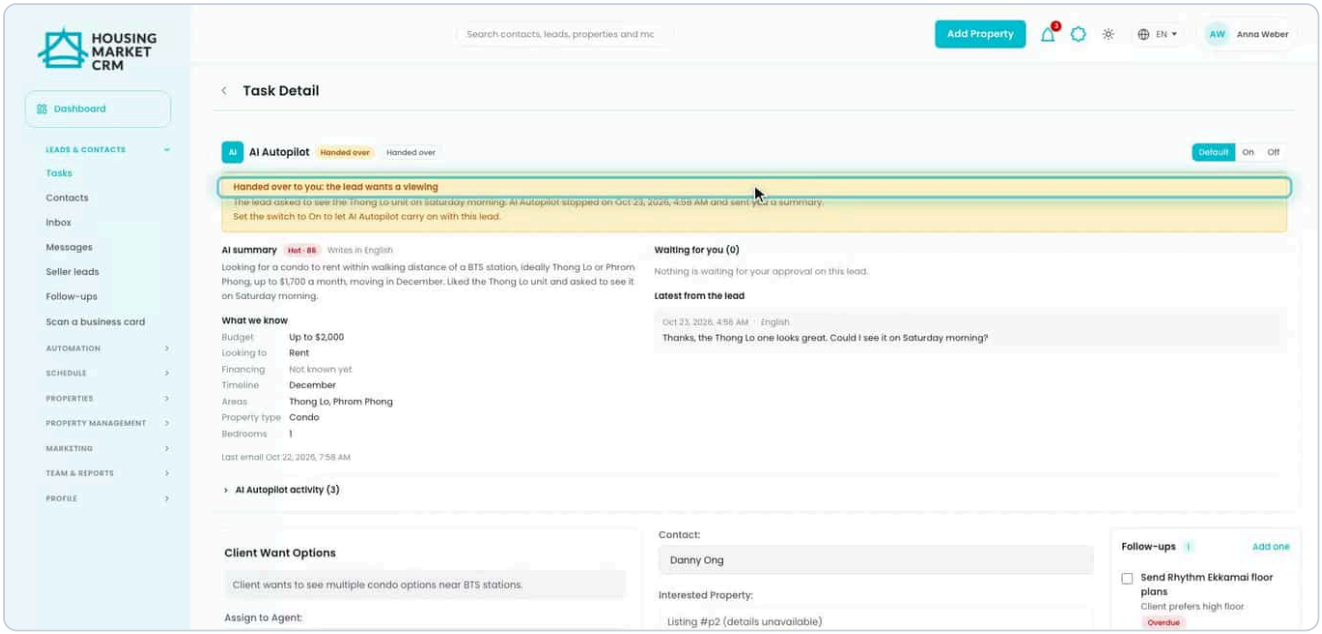
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka prospek yang sedang ditangani AI Autopilot.



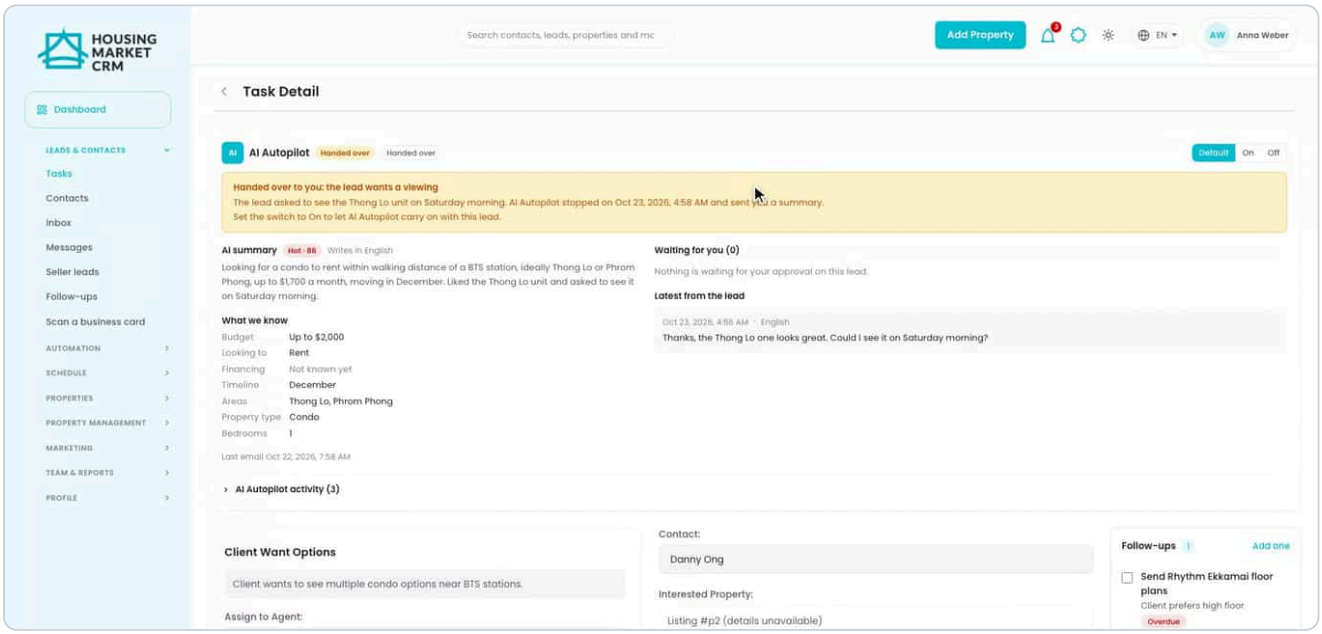
Gambar 51.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 Dialihkan kepada Anda: prospek ingin kunjungan.



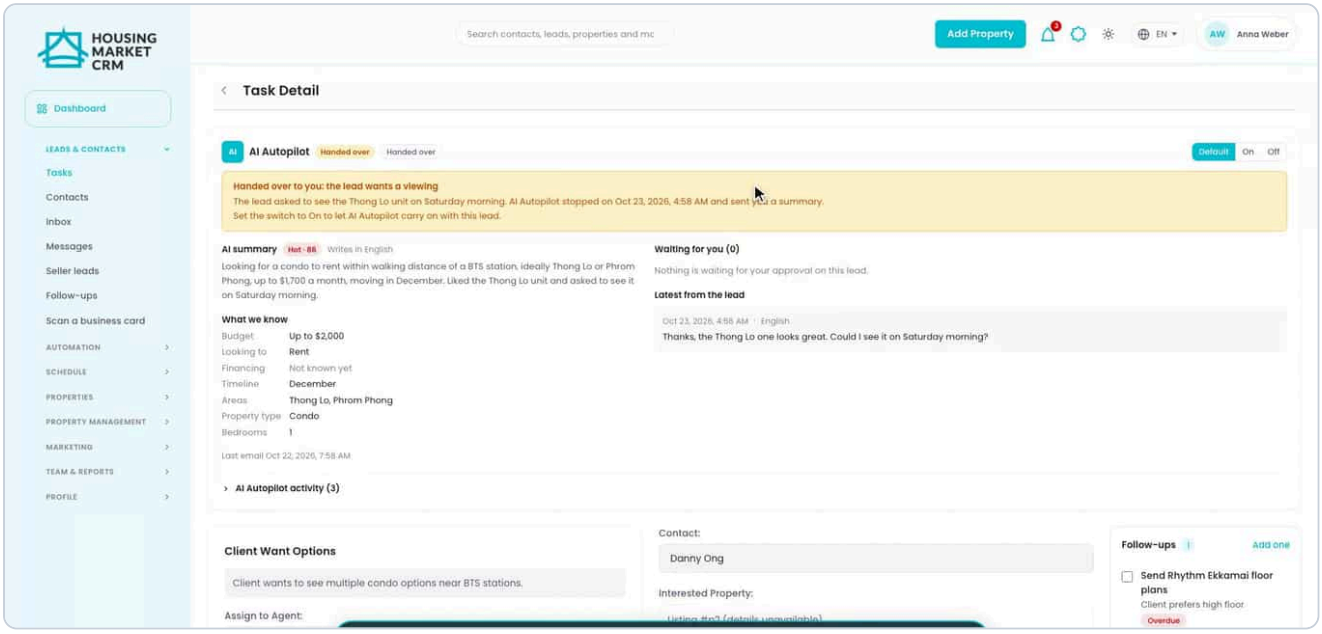
Gambar 51.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Sistem langsung berhenti dan mengirimkan ringkasan kepada Anda.



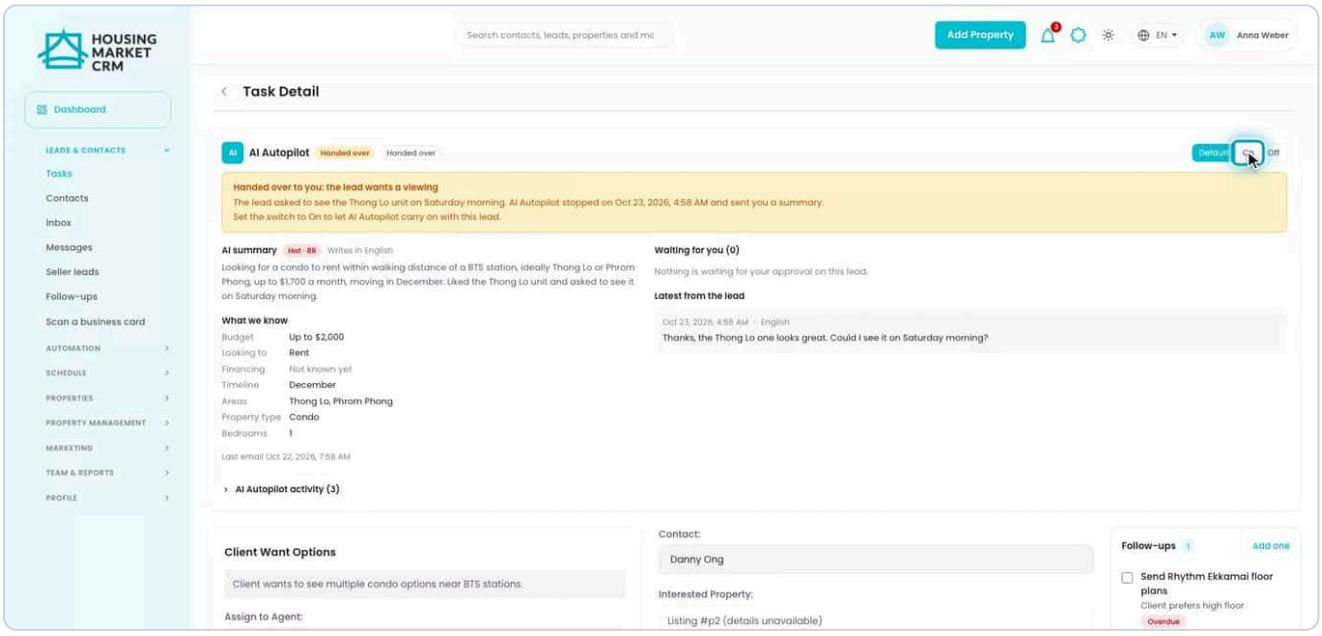
Gambar 51.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 Kunjungan, penawaran, keluhan, atau Anda membalas — masing-masing memicu pengalihan.



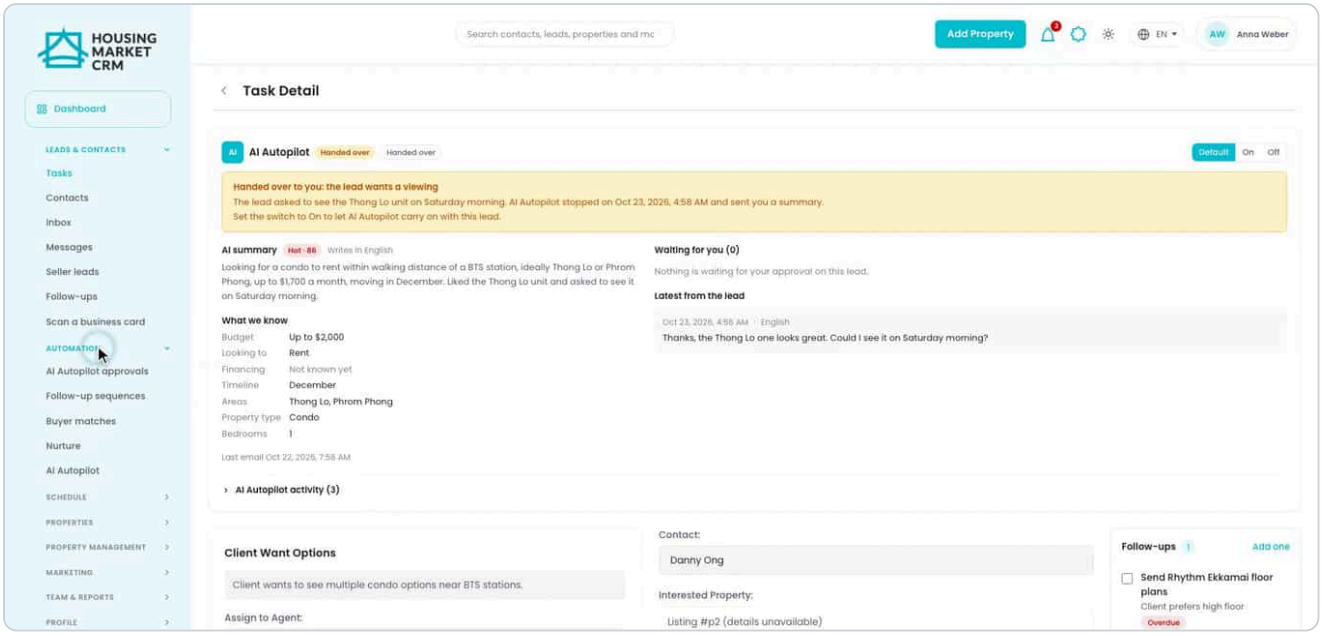
Gambar 51.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Atur sakelar ke Aktif agar dapat melanjutkan.



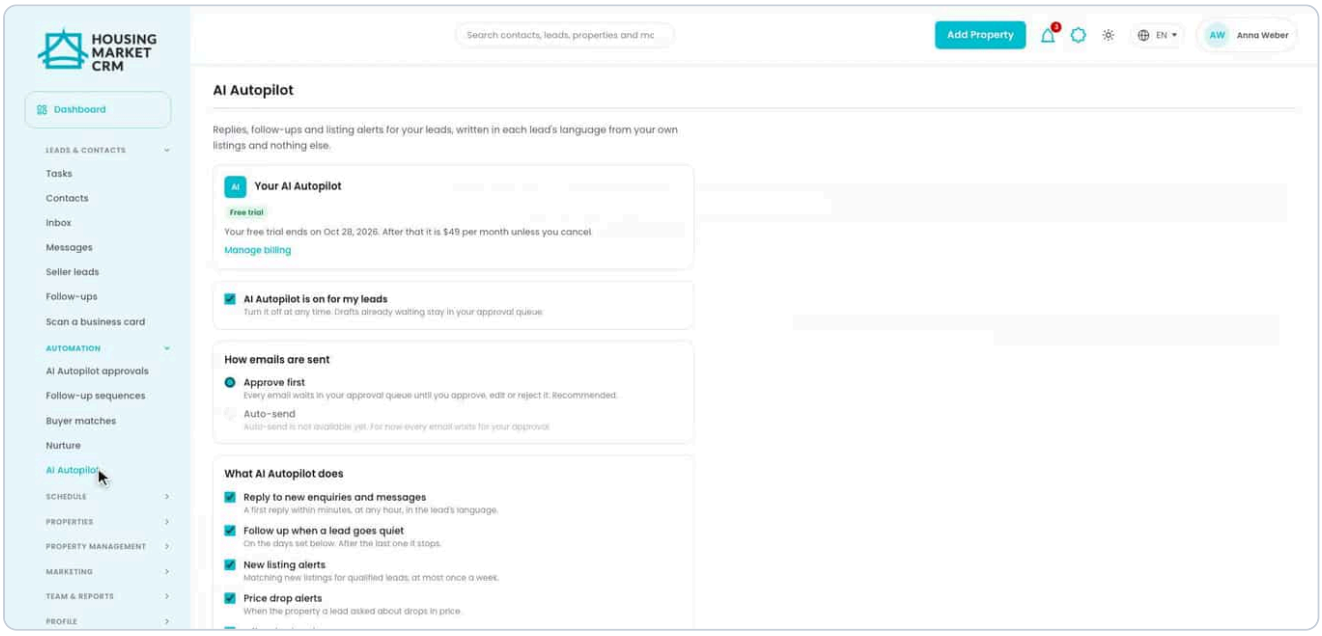
Gambar 51.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Buka Otomatisasi di menu kiri.



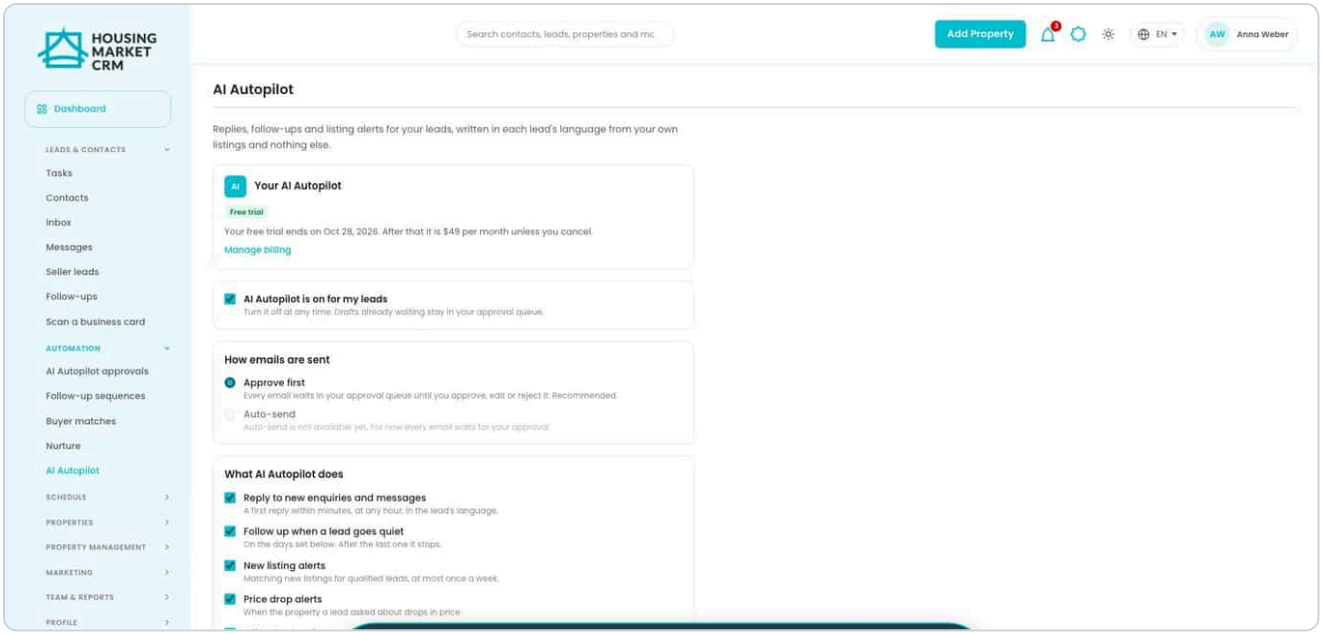
Gambar 51.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Buka AI Autopilot di menu kiri.



Gambar 51.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 Satu email pukul 08:00 pada hari kerja: prospek hangat, telepon, persetujuan.



Gambar 51.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

BAGIAN 6

Housing Market Social (add-on)

52 Bagikan listing di media sosial

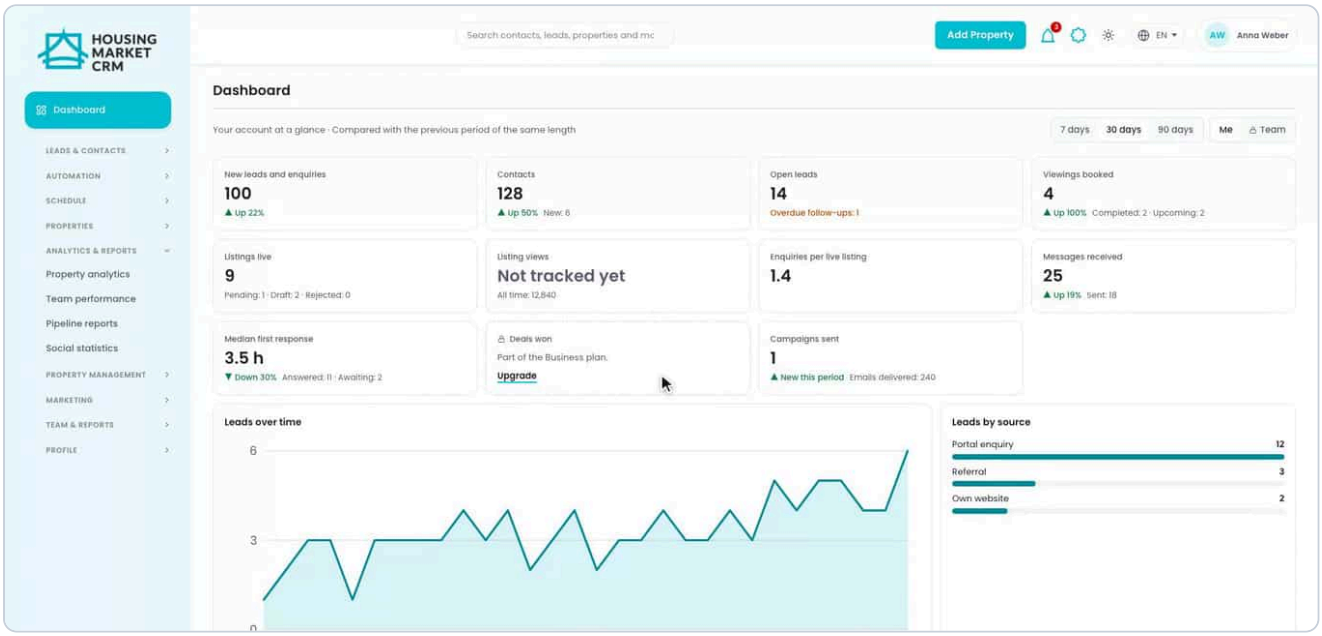
52 BAB 52

Bagikan listing di media sosial

Add-on Housing Market Social | Untuk agen | Tonton videonya

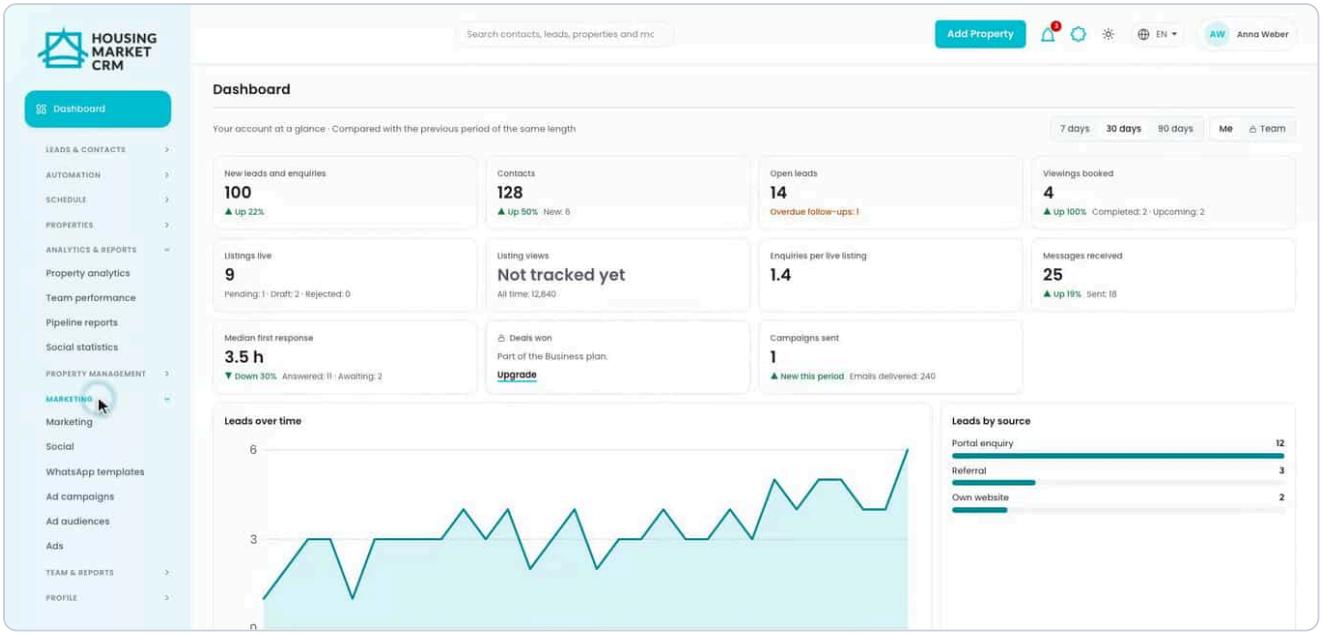
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



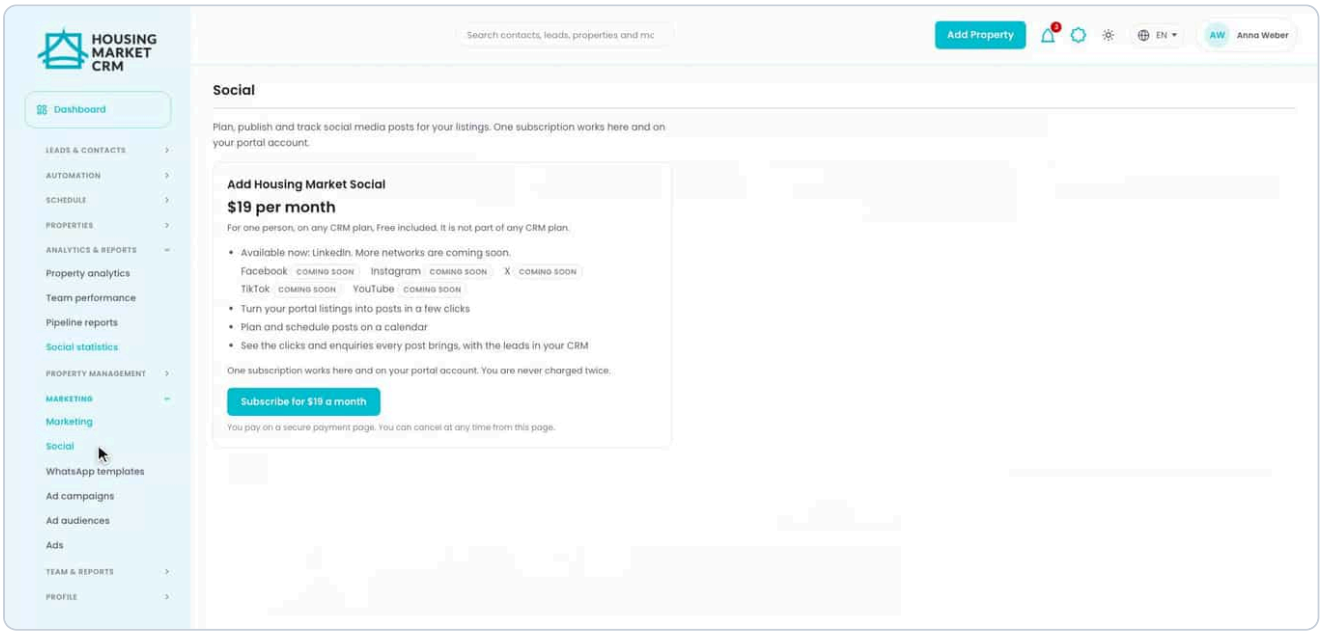
Gambar 52.1 · Layar direkam 28 Oktober 2026

2 Buka Pemasaran di menu kiri.



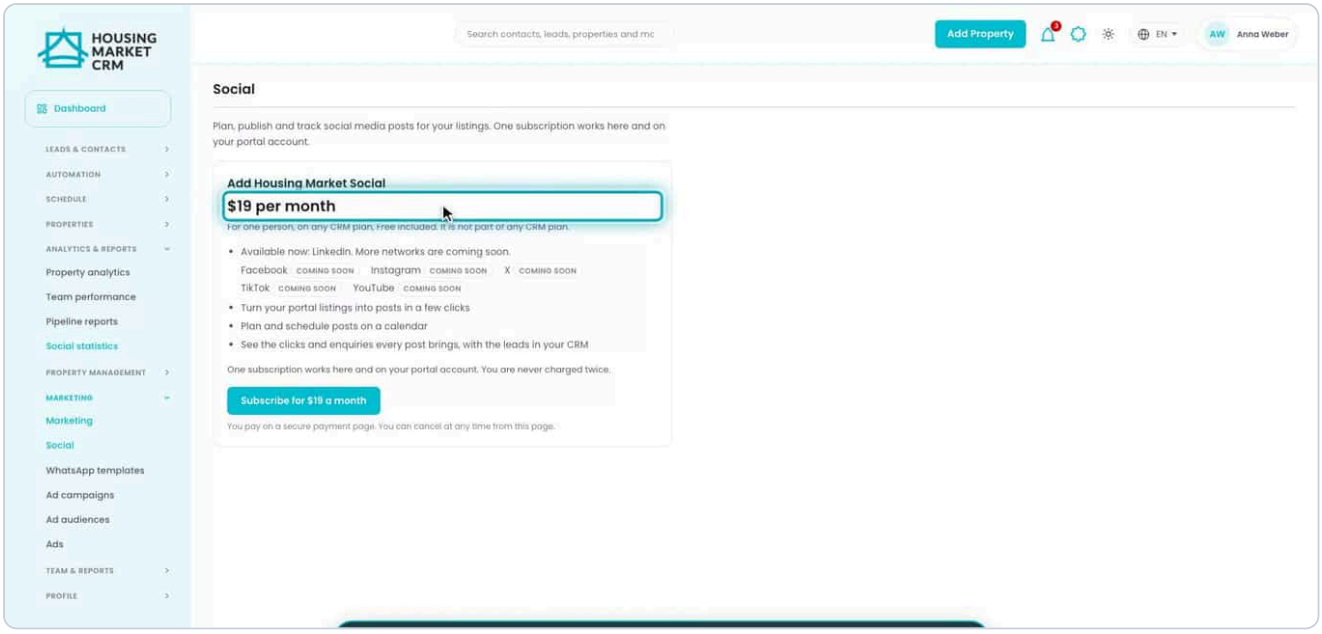
Gambar 52.2 · Layar direkam 28 Oktober 2026

3 Klik Social.



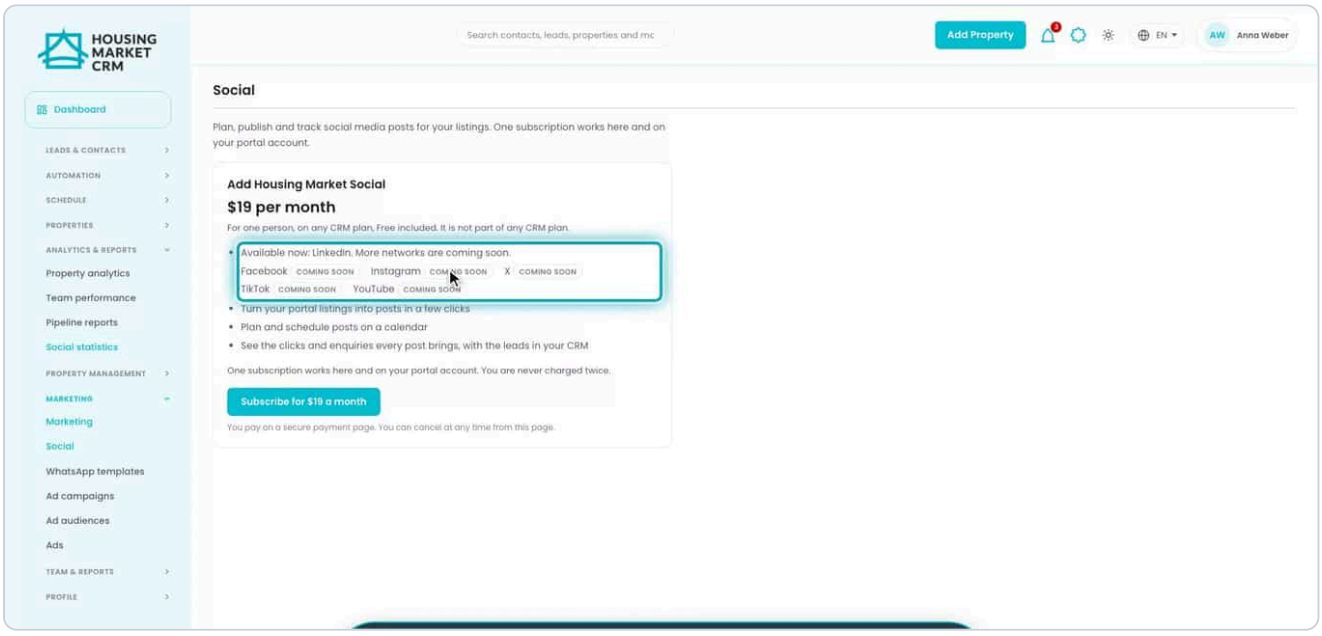
Gambar 52.3 · Layar direkam 28 Oktober 2026

4 Housing Market Social adalah layanan tambahan: 19 USD per bulan, pada paket CRM apa pun.



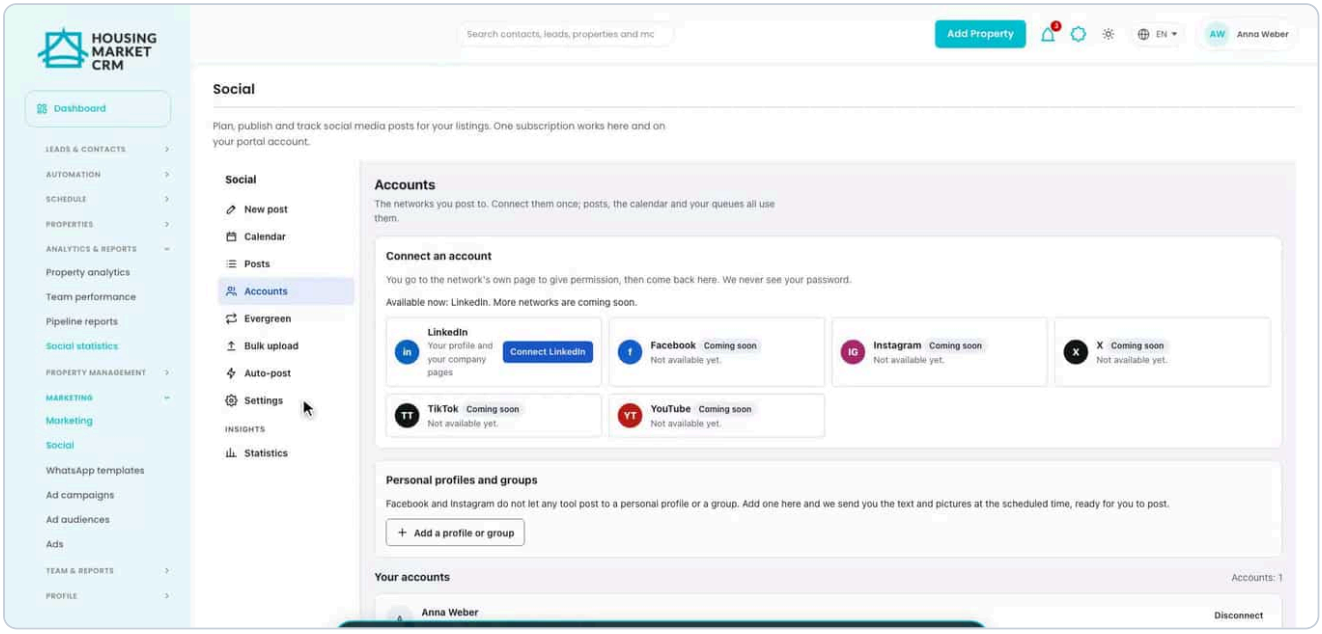
Gambar 52.4 · Layar direkam 28 Oktober 2026

5 LinkedIn sudah berfungsi hari ini. Jaringan lainnya segera hadir.



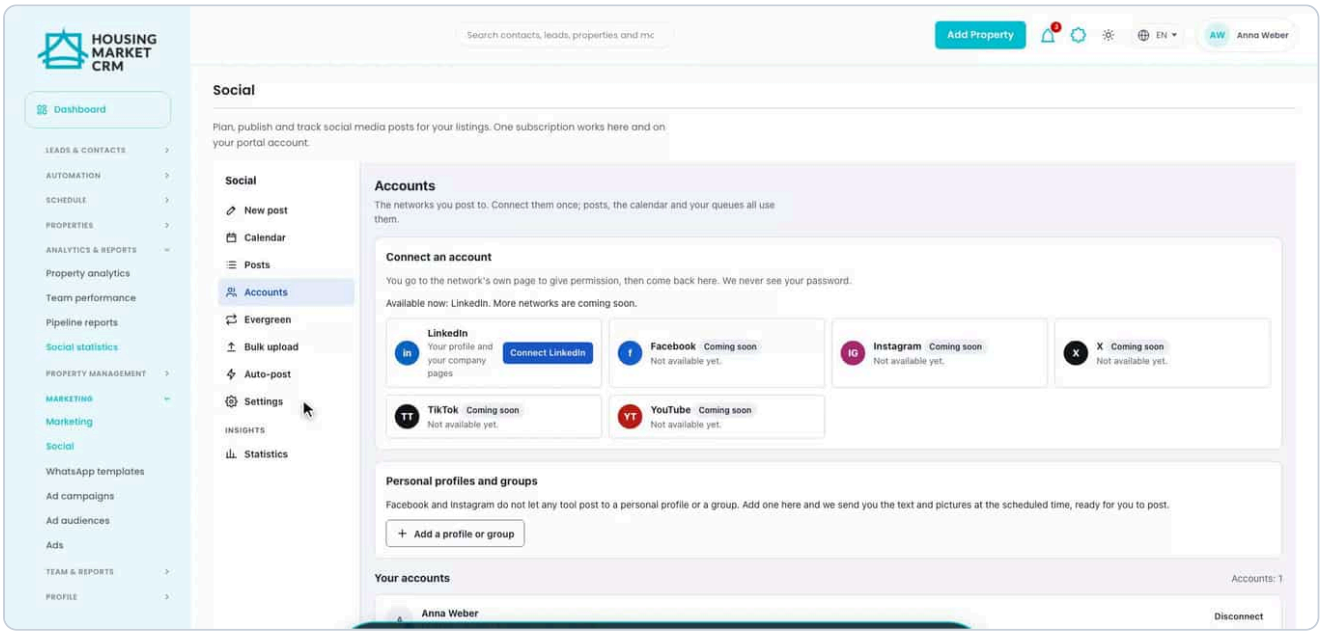
Gambar 52.5 · Layar direkam 28 Oktober 2026

6 Klik Berlangganan dan bayar di halaman pembayaran yang aman. Batalkan kapan saja.



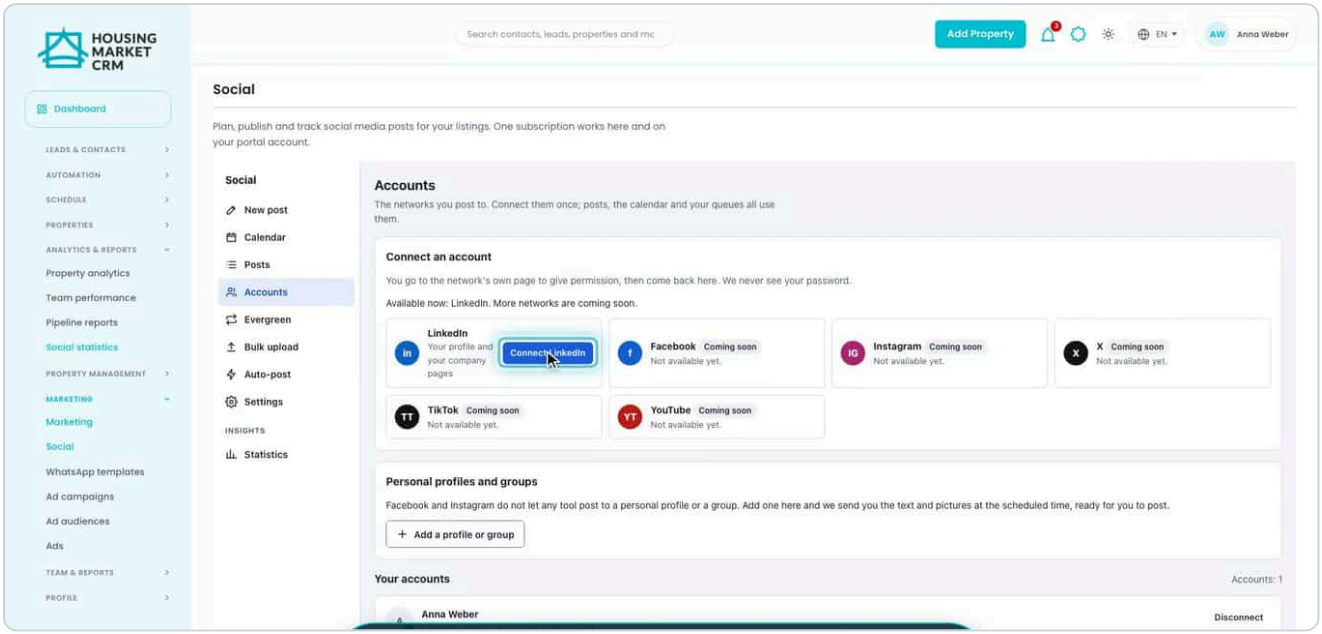
Gambar 52.6 · Layar direkam 28 Oktober 2026

7 Setelah berlangganan, Social terbuka di sini. Mulai dari Akun.



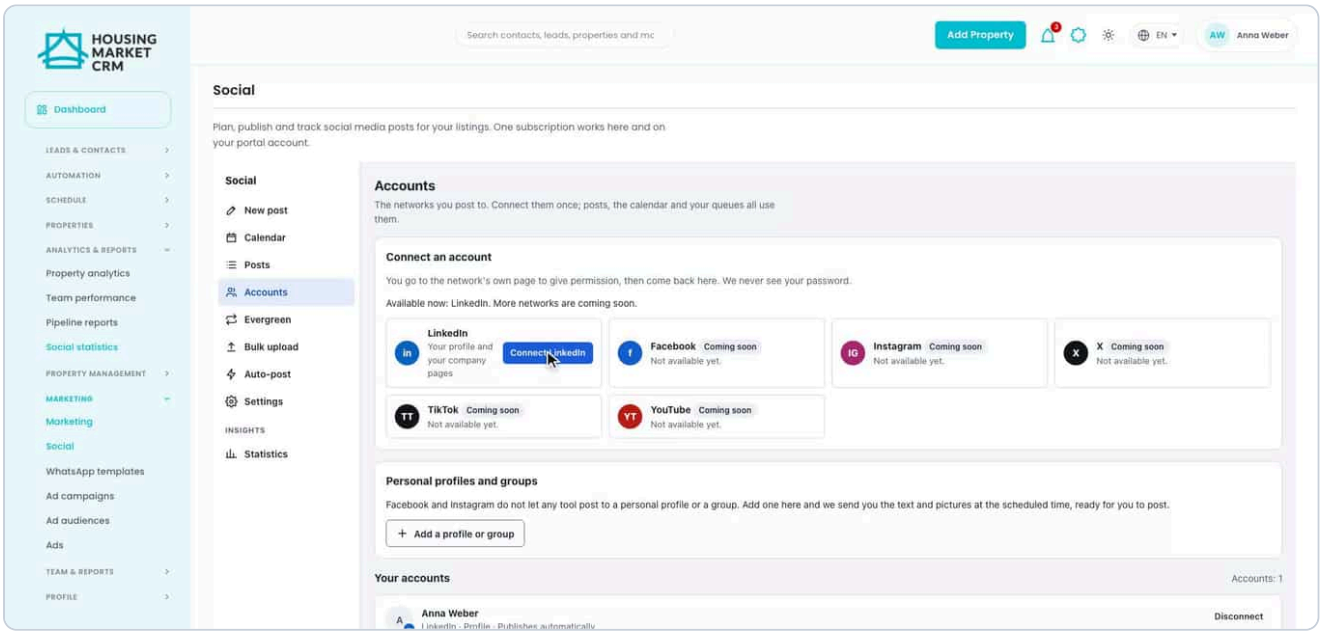
Gambar 52.7 · Layar direkam 28 Oktober 2026

8 Klik Hubungkan LinkedIn dan berikan izin di halaman LinkedIn sendiri.



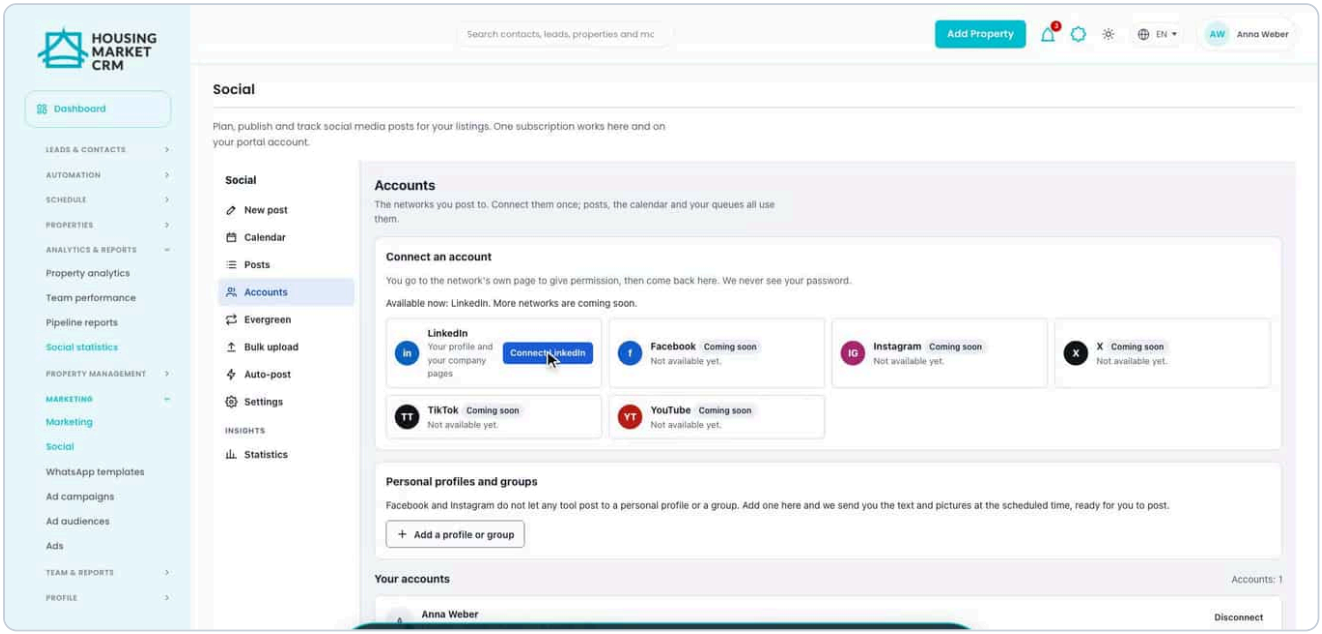
Gambar 52.8 · Layar direkam 28 Oktober 2026

9 Housing Market tidak pernah melihat kata sandi Anda.



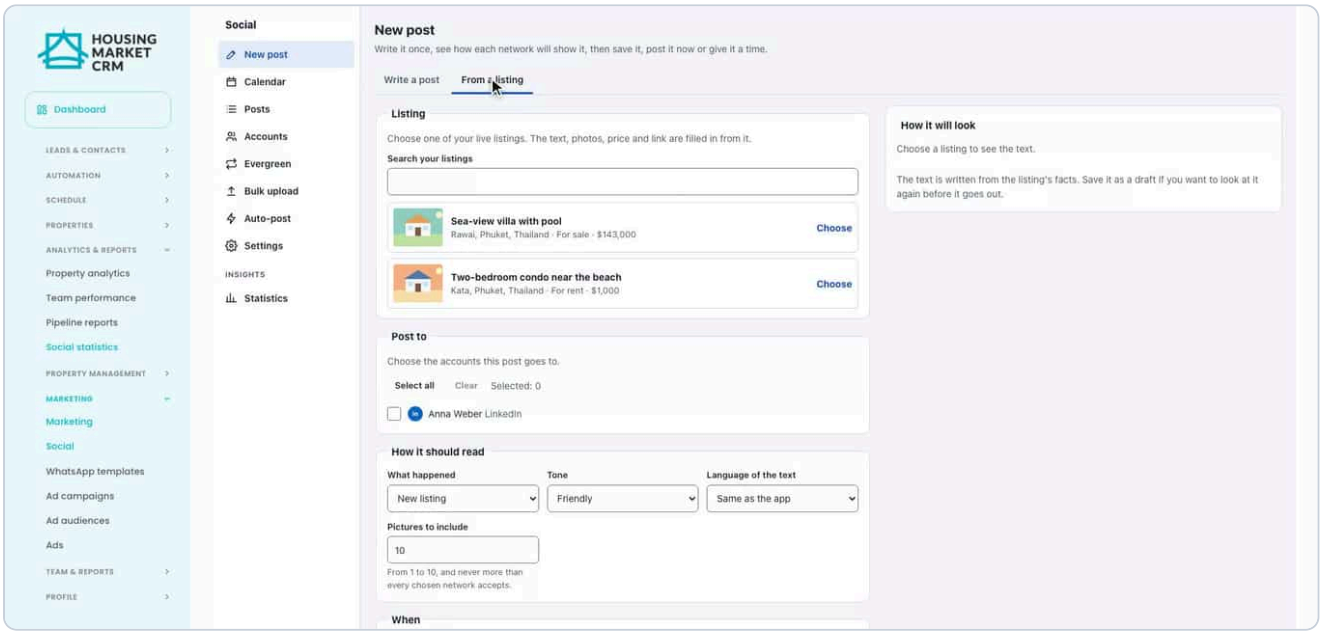
Gambar 52.9 · Layar direkam 28 Oktober 2026

10 Akun yang terhubung muncul di bawah Akun Anda.



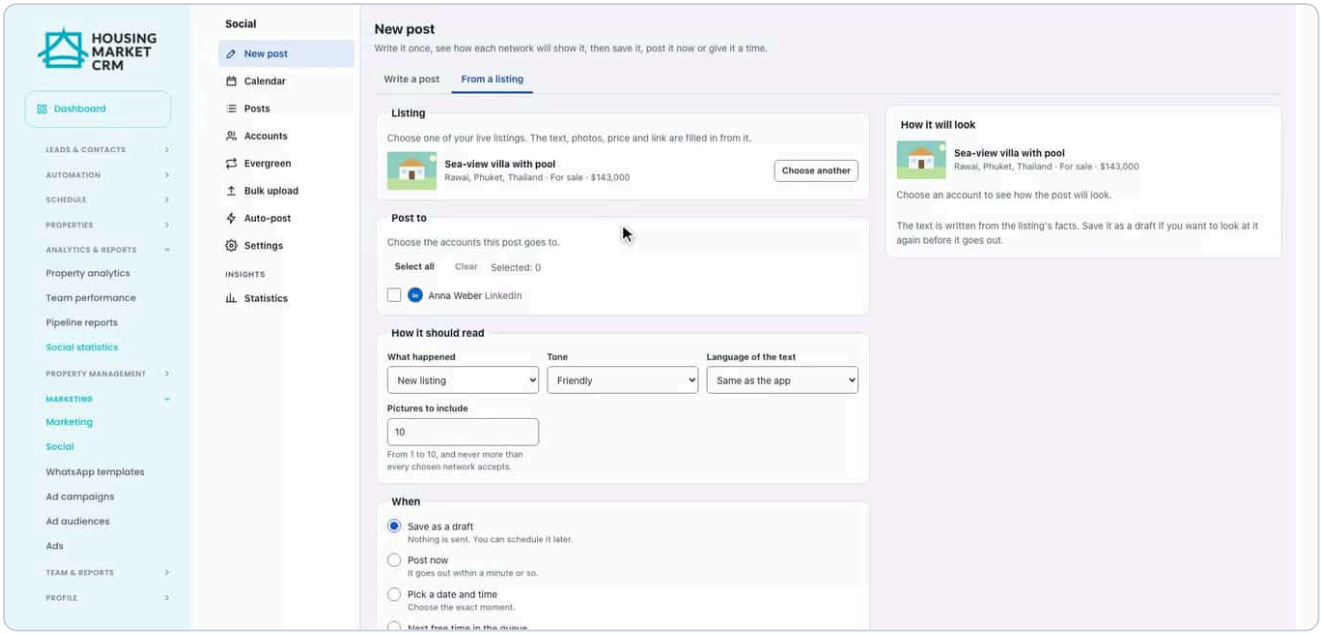
Gambar 52.10 · Layar direkam 28 Oktober 2026

11 Klik Postingan baru lalu Dari listing.



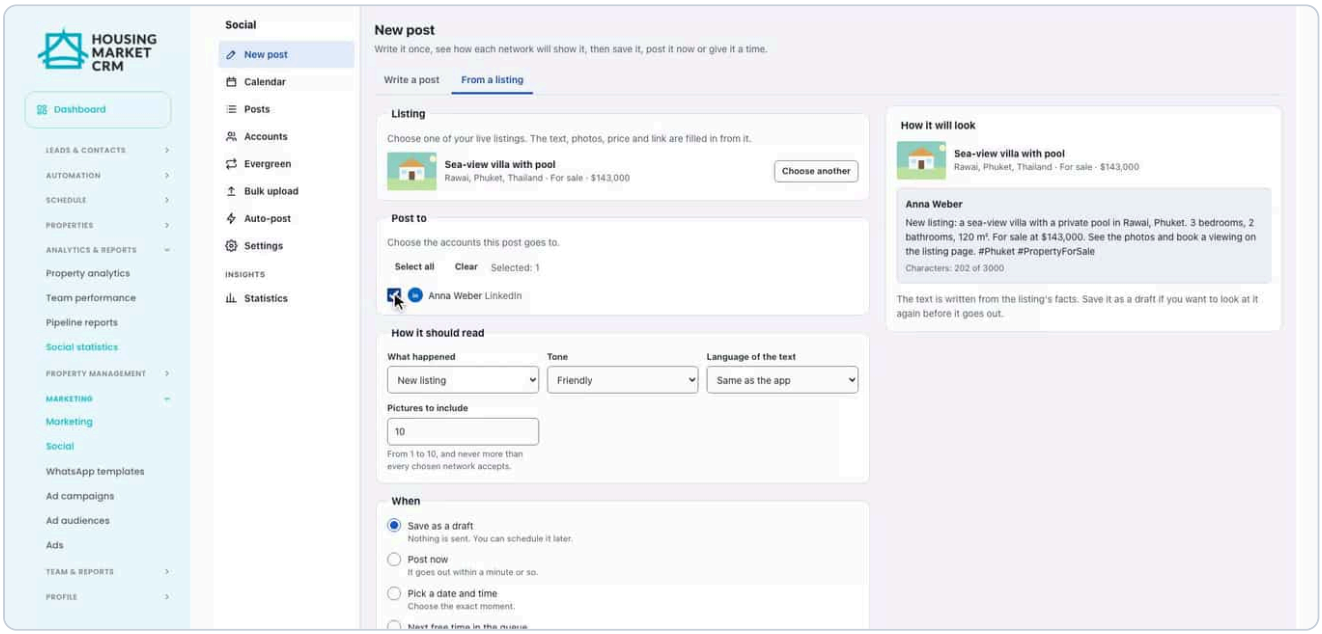
Gambar 52.11 · Layar direkam 28 Oktober 2026

12 Pilih salah satu listing aktif Anda.



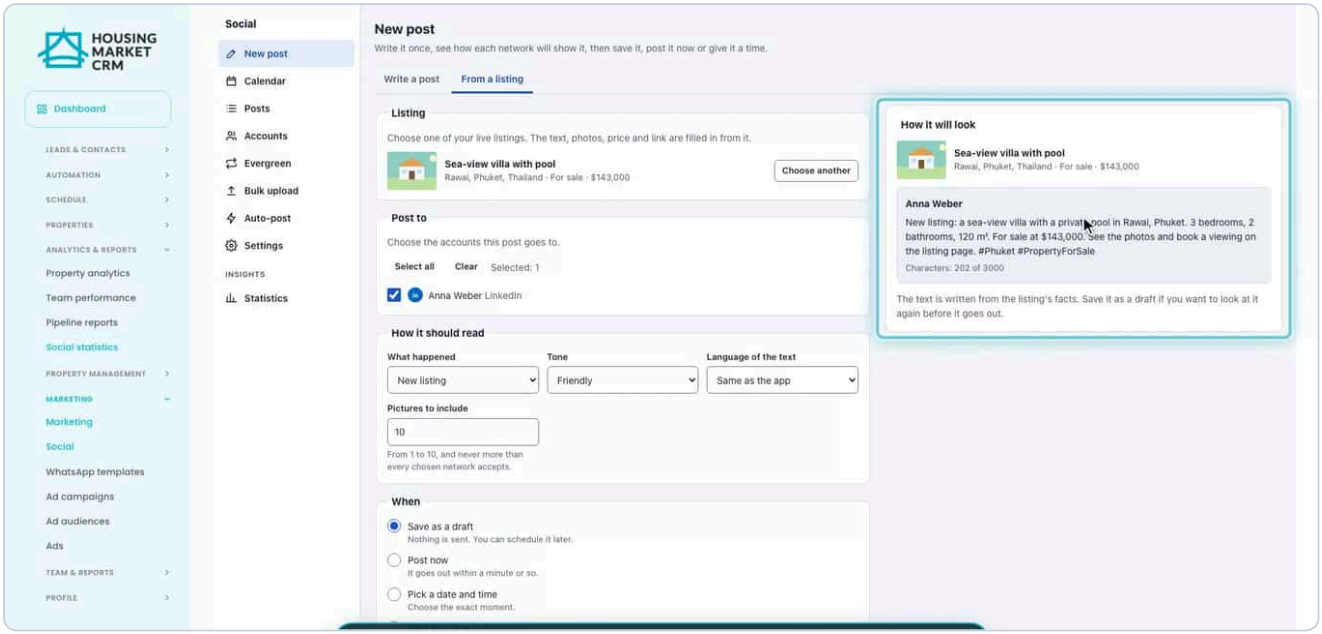
Gambar 52.12 · Layar direkam 28 Oktober 2026

13 Centang akun LinkedIn Anda.



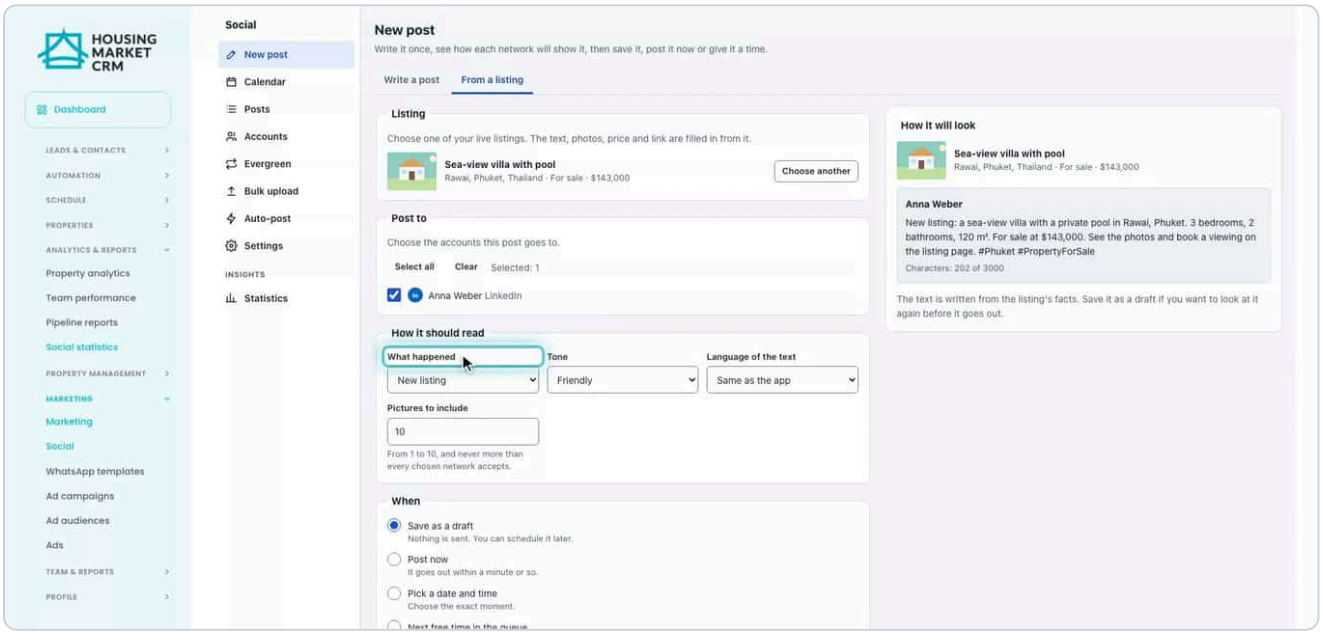
Gambar 52.13 · Layar direkam 28 Oktober 2026

14 Teks, foto, harga dan tautan terisi dari listing. Baca pratinjaunya.



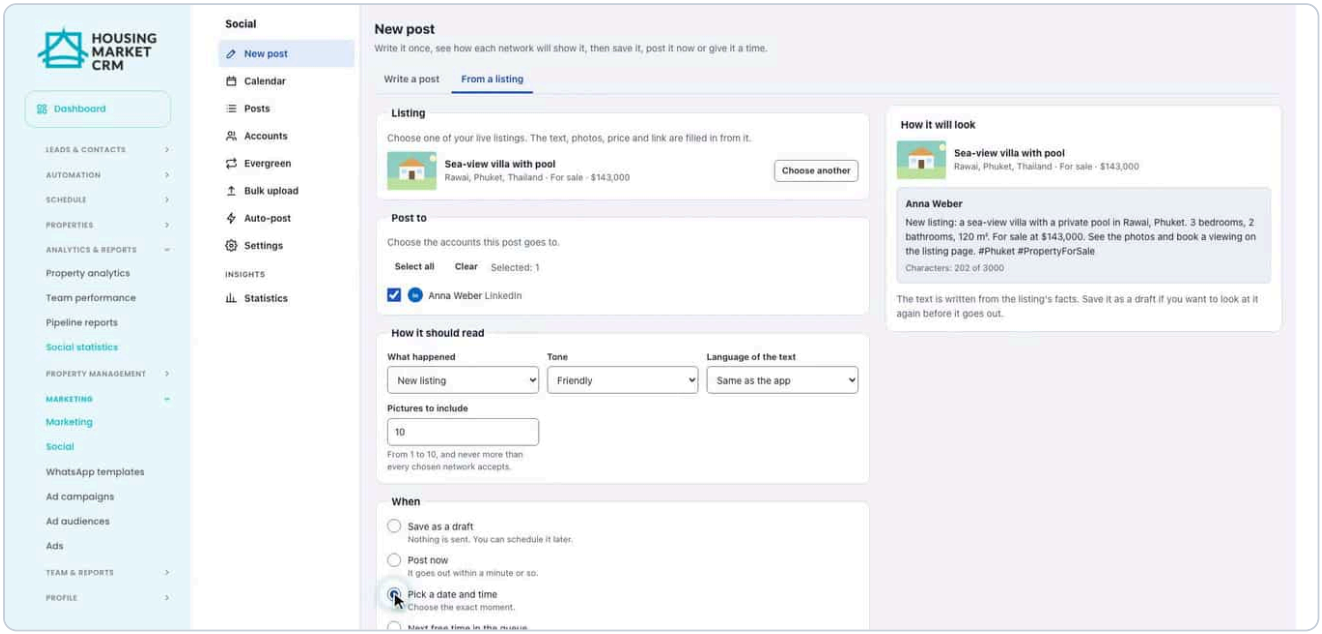
Gambar 52.14 · Layar direkam 28 Oktober 2026

15 Pilih apa yang terjadi dan nada tulisannya, jika Anda mau.



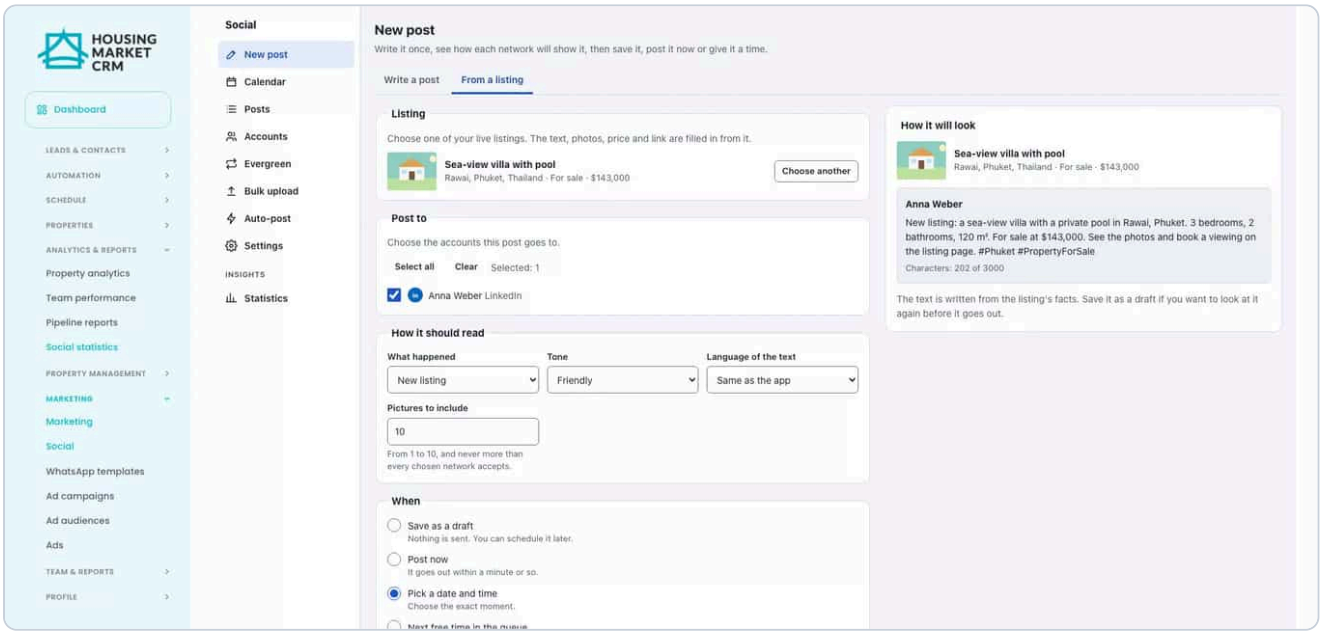
Gambar 52.15 · Layar direkam 28 Oktober 2026

16 Di bawah Kapan, pilih tanggal dan waktu.



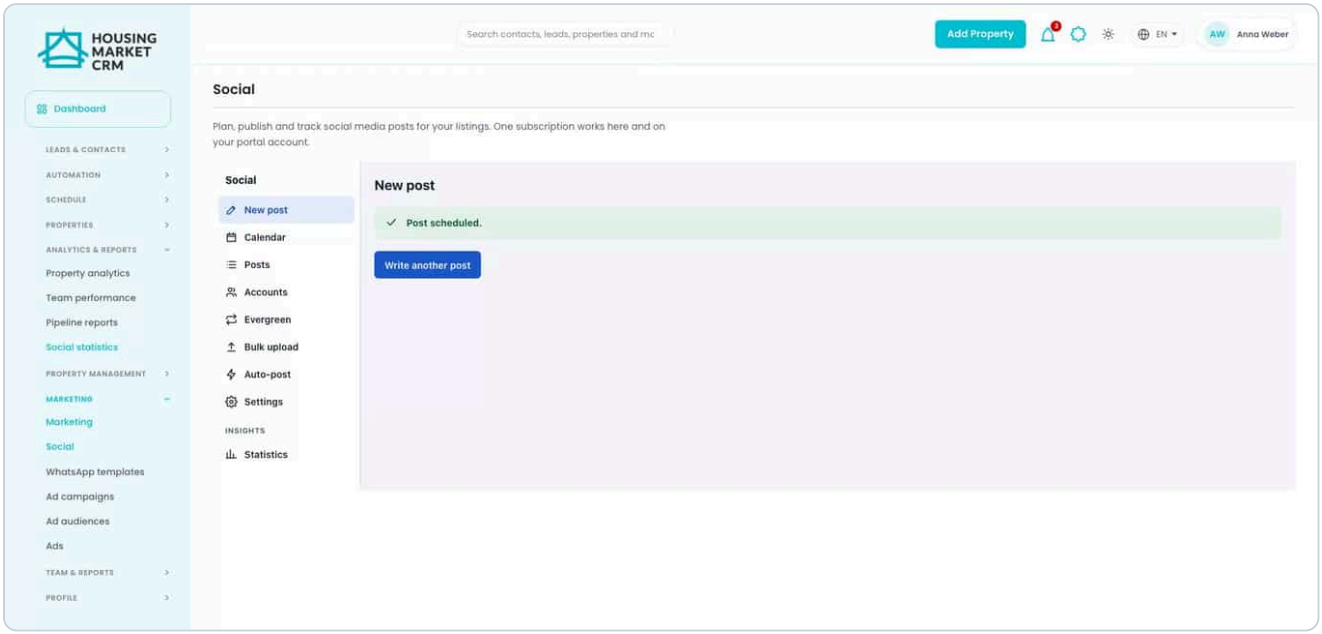
Gambar 52.16 · Layar direkam 28 Oktober 2026

17 Di sini: dua hari dari sekarang, pukul 6 malam.



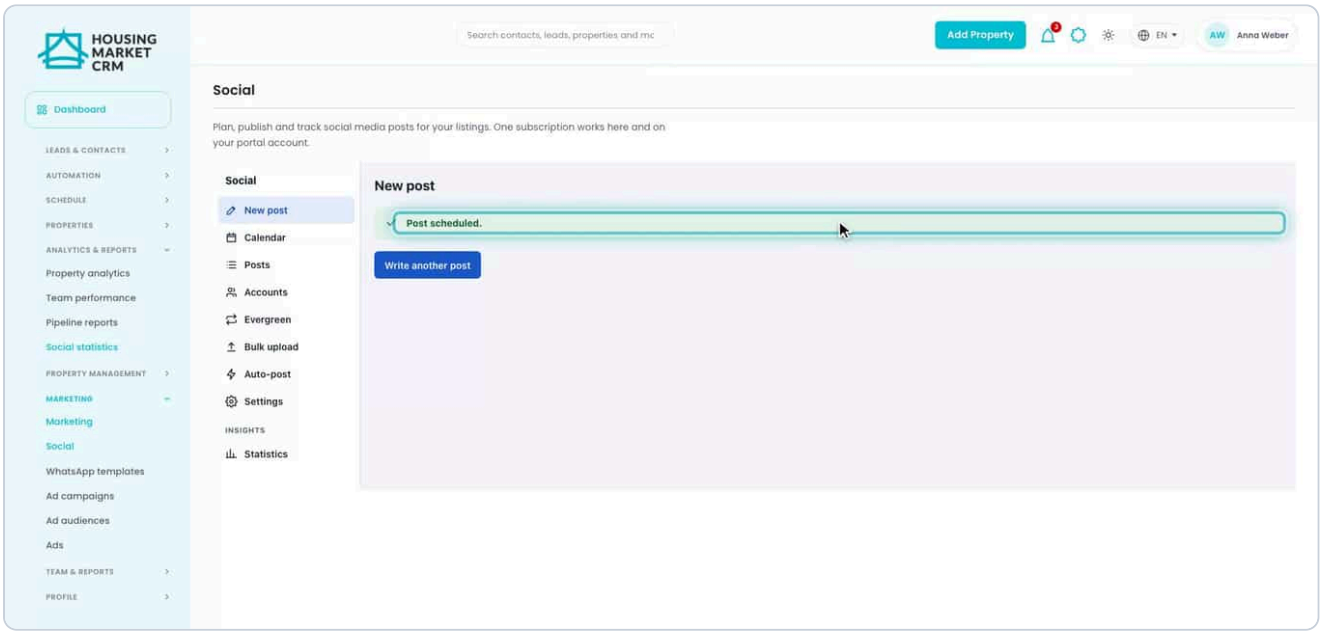
Gambar 52.17 · Layar direkam 28 Oktober 2026

18 Klik Jadwalkan postingan.



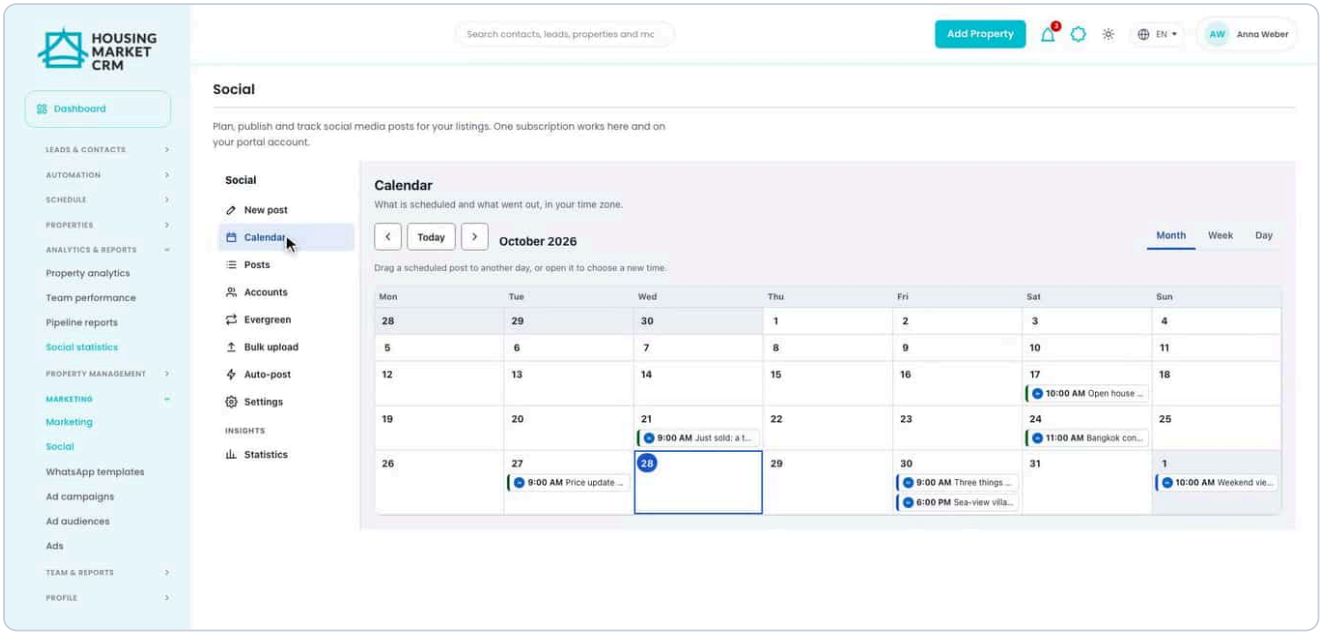
Gambar 52.18 · Layar direkam 28 Oktober 2026

19 Postingan telah dijadwalkan.



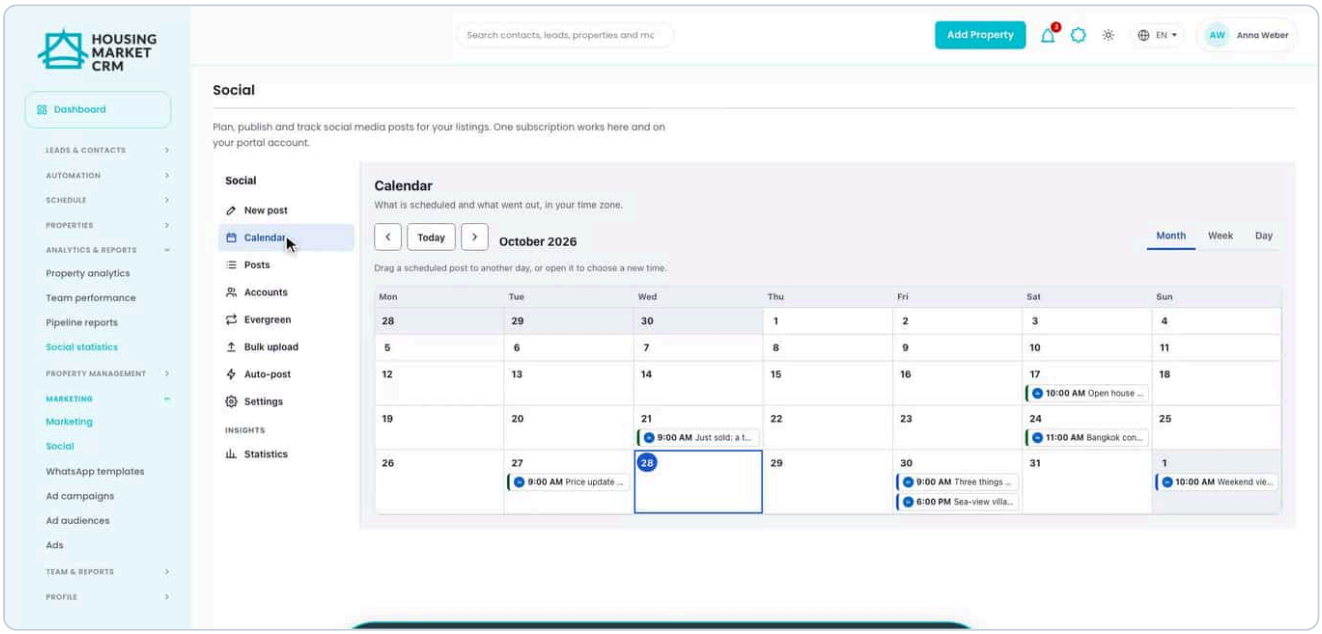
Gambar 52.19 · Layar direkam 28 Oktober 2026

20 Buka Kalender.



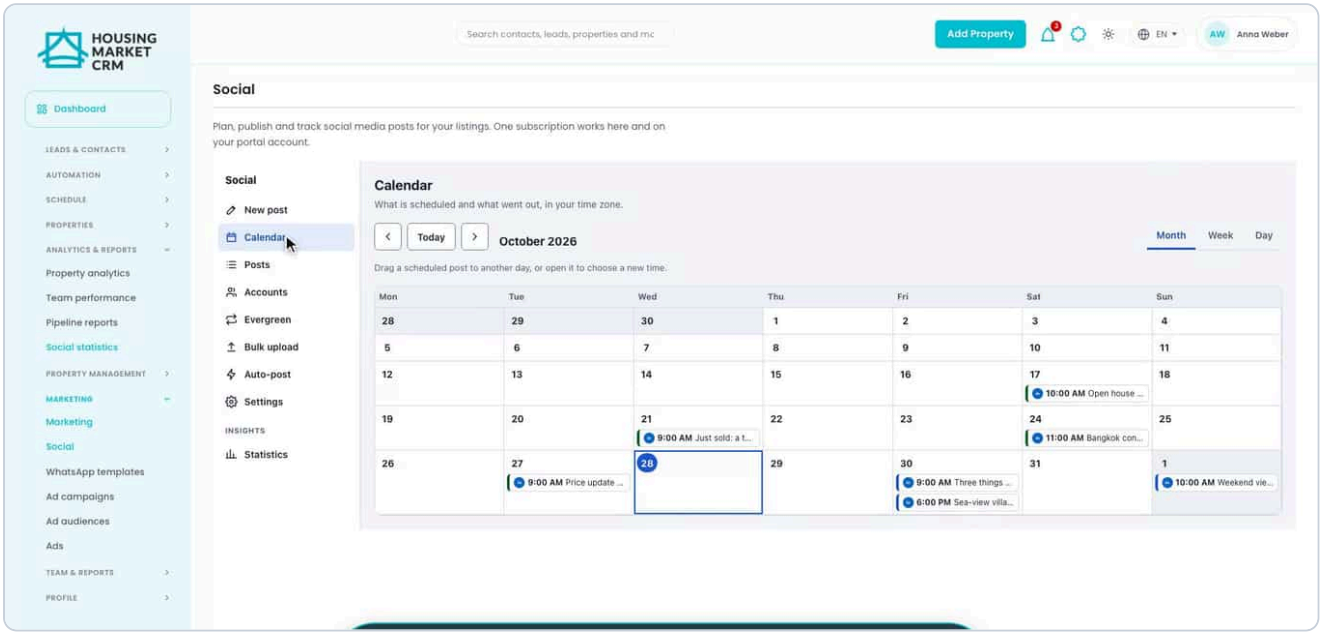
Gambar 52.20 · Layar direkam 28 Oktober 2026

21 Lihat apa yang dijadwalkan dan apa yang sudah terkirim, dalam zona waktu Anda.



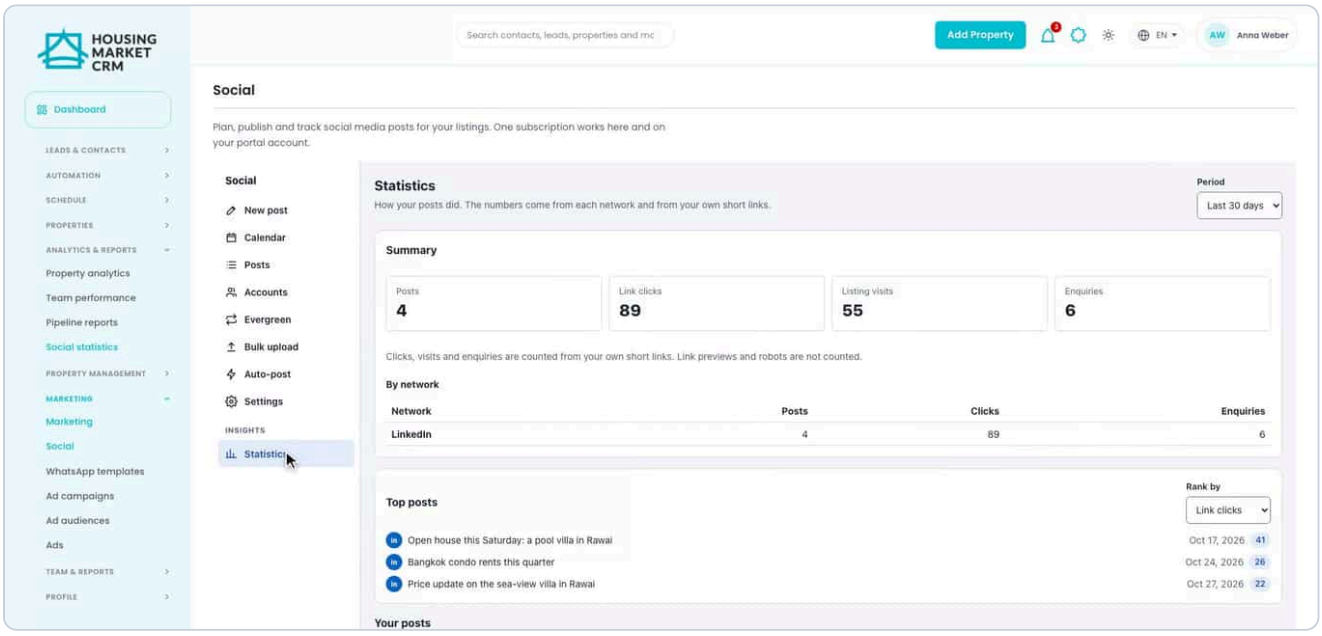
Gambar 52.21 · Layar direkam 28 Oktober 2026

22 Tarik postingan terjadwal ke hari lain, atau buka untuk mengubah waktunya.



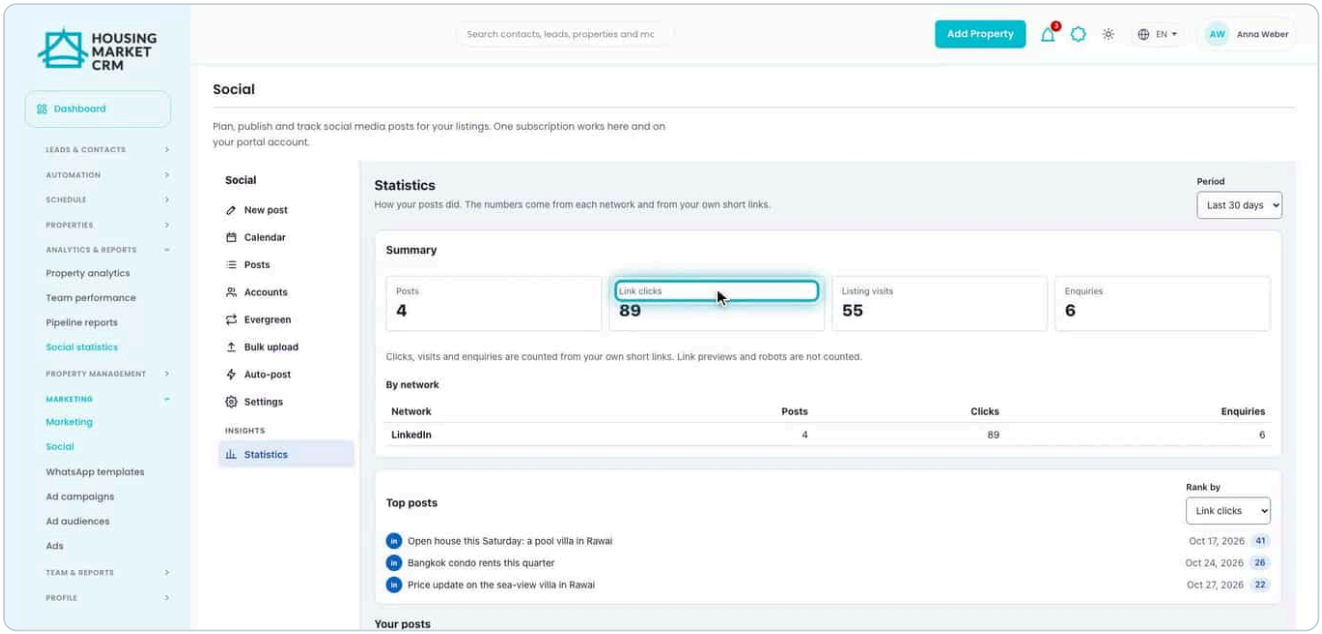
Gambar 52.22 · Layar direkam 28 Oktober 2026

23 Buka Statistik.



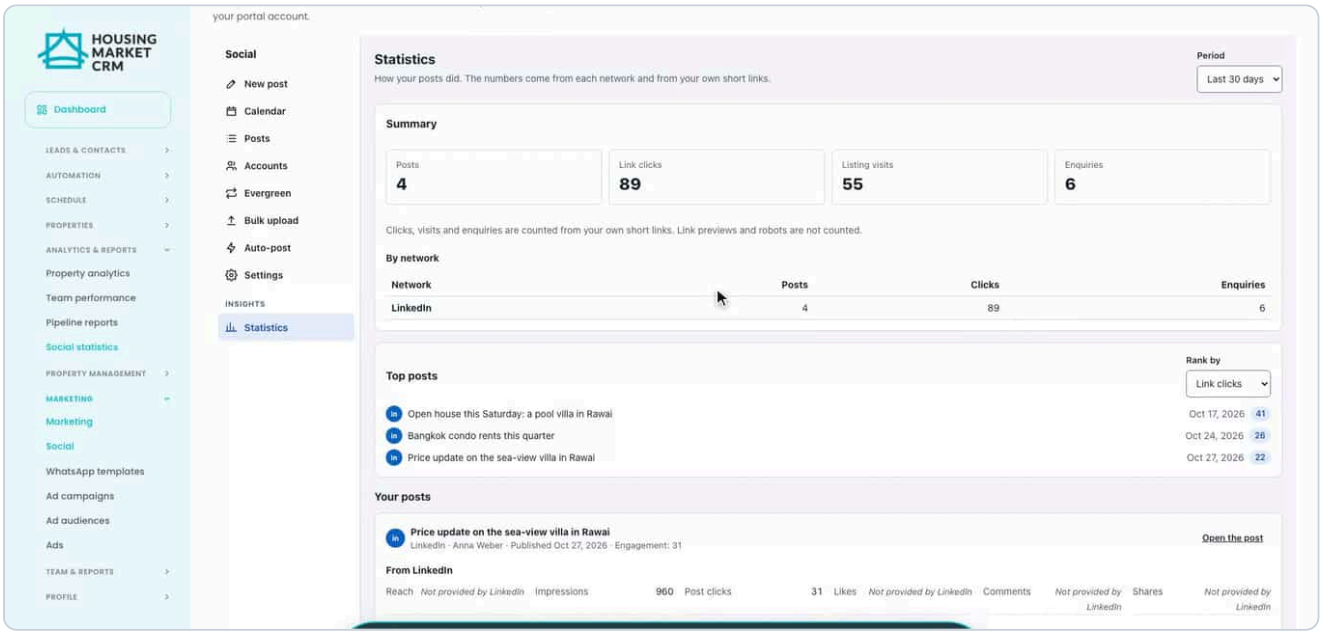
Gambar 52.23 · Layar direkam 28 Oktober 2026

24 Lihat klik tautan, kunjungan listing dan pertanyaan dari postingan Anda.



Gambar 52.24 · Layar direkam 28 Oktober 2026

25 Postingan teratas menunjukkan postingan mana yang membawa paling banyak orang.



Gambar 52.25 · Layar direkam 28 Oktober 2026

BAGIAN 7

Transaksi, dokumen, dan laporan

53 Pelacakan komisi

54 Laporan pipeline

55 Dokumen klien

56 Register kepatuhan

57 Pengingat kontrak sewa

58 Portal klien

59 Profil dan ulasan Anda

53 BAB 53

Pelacakan komisi

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa. Mencatat sebuah transaksi, nilainya, dan komisinya termasuk dalam Pro; membagi komisi di antara beberapa orang, prakiraan, dan rekapitulasi komisi termasuk dalam Business.

Setiap transaksi mencatat propertinya, nilainya, komisi yang menjadi hak — persentase dari nilai atau biaya tetap — dan bagaimana komisi itu dibagi di antara orang-orang yang menggarapnya. Pembagian harus berjumlah tepat seluruh komisi atau akan ditolak, dan hanya agen yang sudah dapat Anda lihat di kantor Anda yang boleh dicantumkan; orang lain dicatat sebagai pihak luar.

Sebuah transaksi bergerak melalui Tertunda, Berhasil, Sudah ditagih, dan Sudah dibayar, atau ditandai Gagal, sehingga kantor dapat menjawab berapa hak setiap orang dan kapan. Tidak ada yang keluar lagi dari Sudah dibayar, dan transaksi yang gagal dapat dikembalikan ke Tertunda jika hidup lagi.

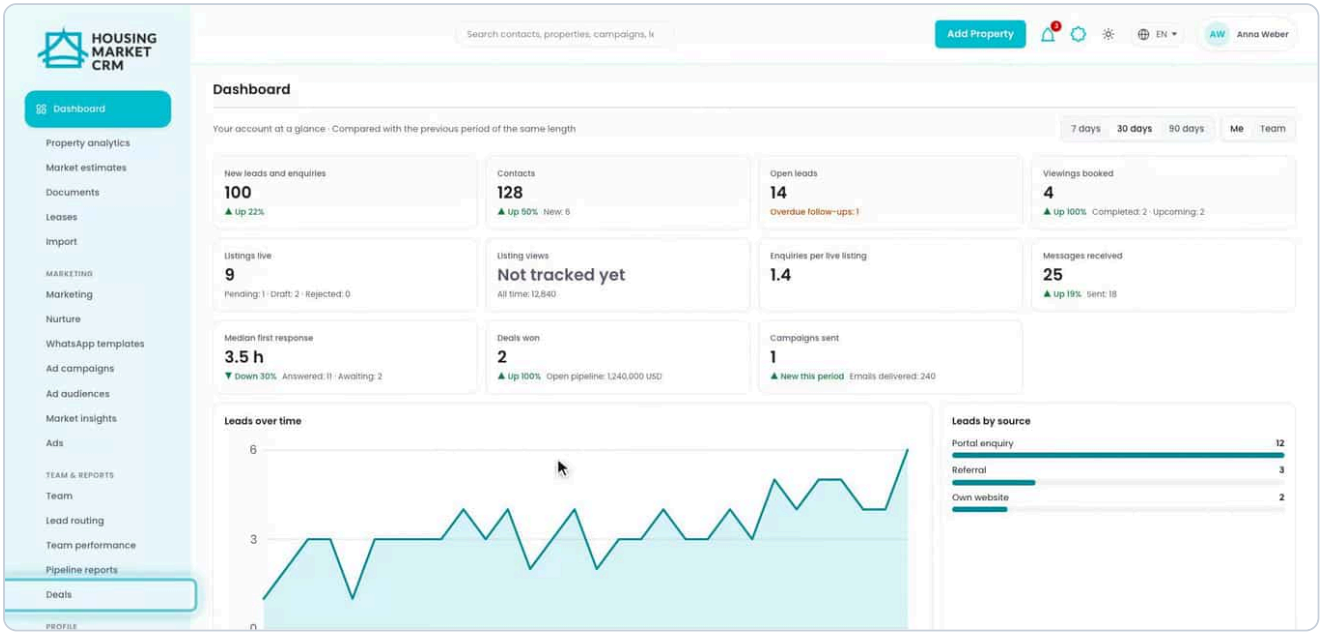
Prakiraan pipeline dibentuk dari transaksi yang masih terbuka beserta perkiraan tanggal penutupannya. Prakiraan dihitung ulang setiap kali Anda membukanya, sehingga transaksi yang ditutup semenit lalu sudah tercermin, tanpa menunggu pembaruan semalam. Setiap mata uang diprakirakan sendiri-sendiri dan tidak pernah dijumlahkan dengan mata uang lain.

Mencatat transaksi dan mengawalnya sampai selesai termasuk dalam Pro dan Business. Pembagian komisi, tab Perkiraan, dan tab Rekapitulasi termasuk dalam Business. Lihat "Bagaimana cara mengubah prospek menjadi transaksi?" dan "Bagaimana cara menagihkan sebuah transaksi, dan siapa berhak atas apa?".

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah saya melacak komisi dan memprakirakan pipeline saya?**

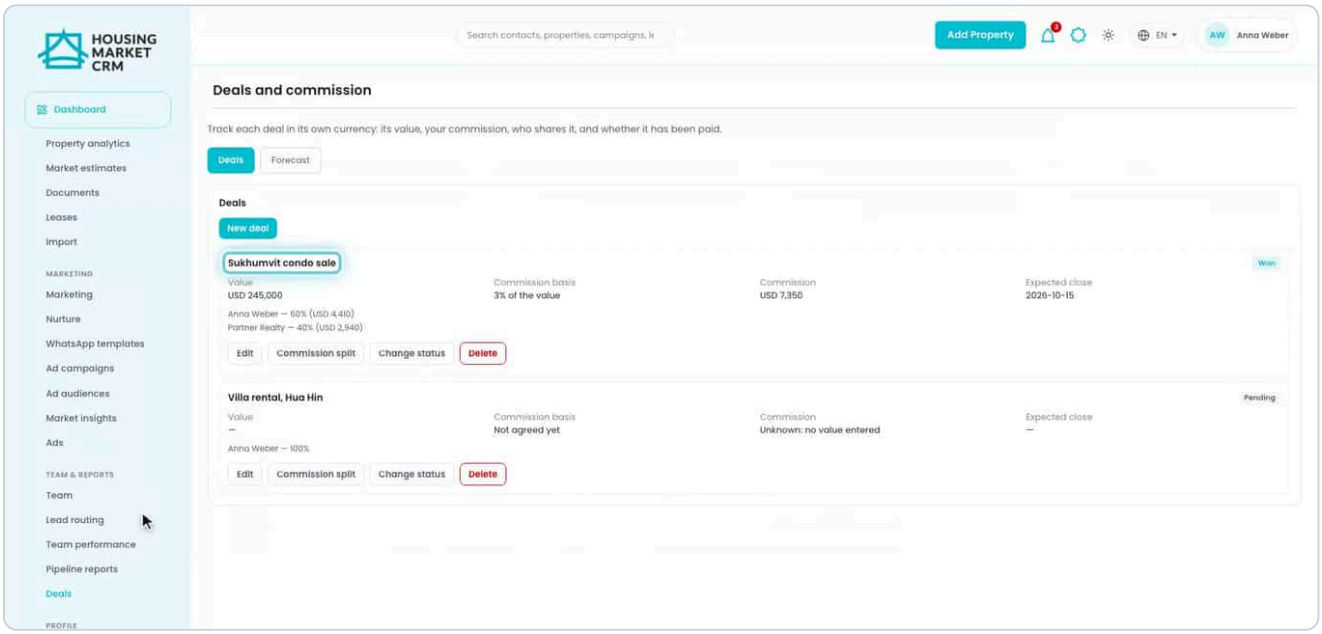
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



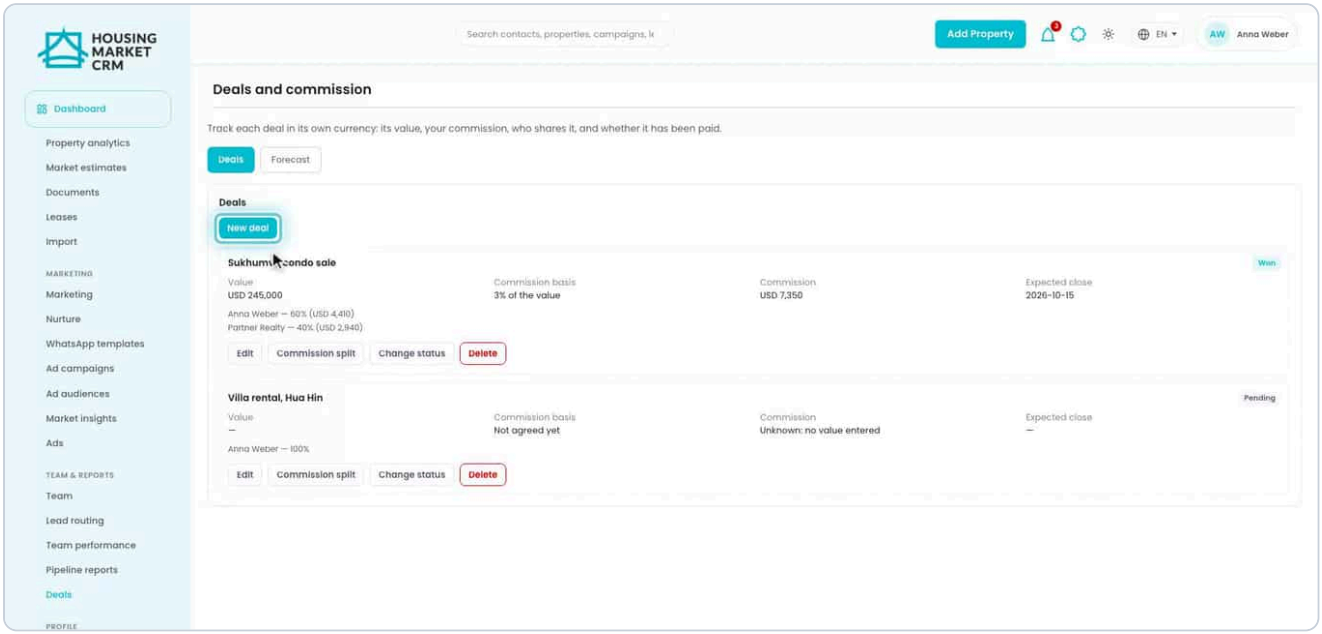
Gambar 53.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Deals di menu kiri.



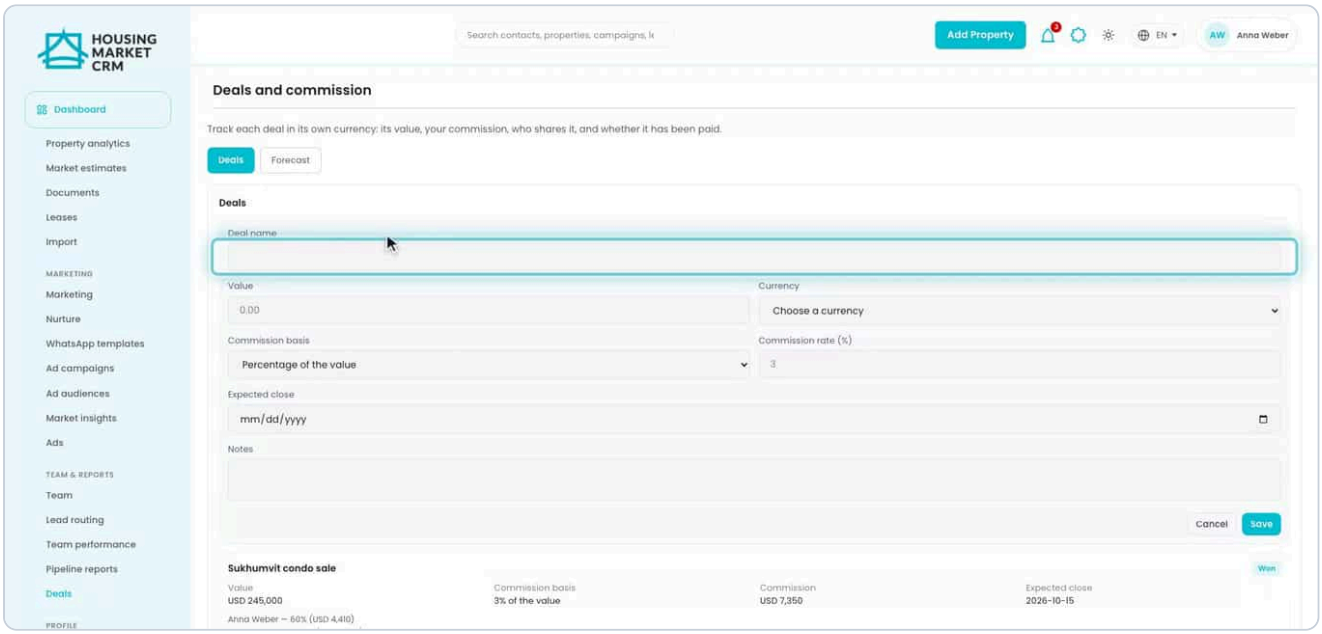
Gambar 53.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Setiap transaksi menampilkan nilai, komisi, dan pembagiannya.



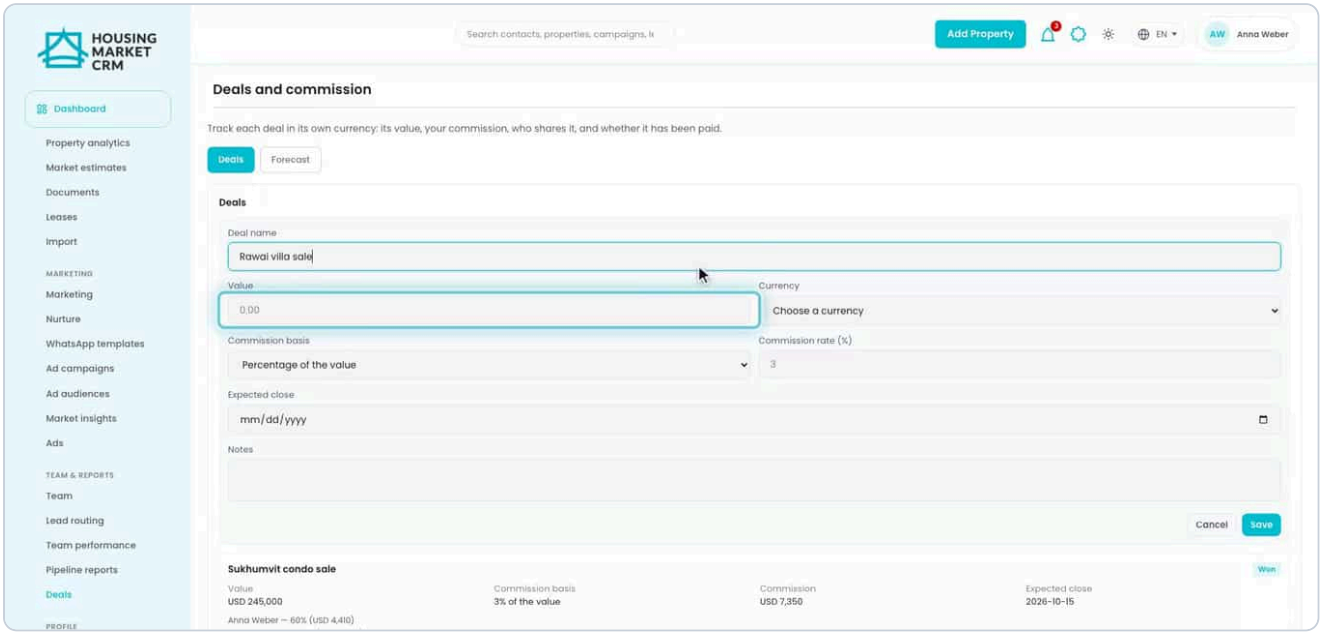
Gambar 53.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Klik New deal.



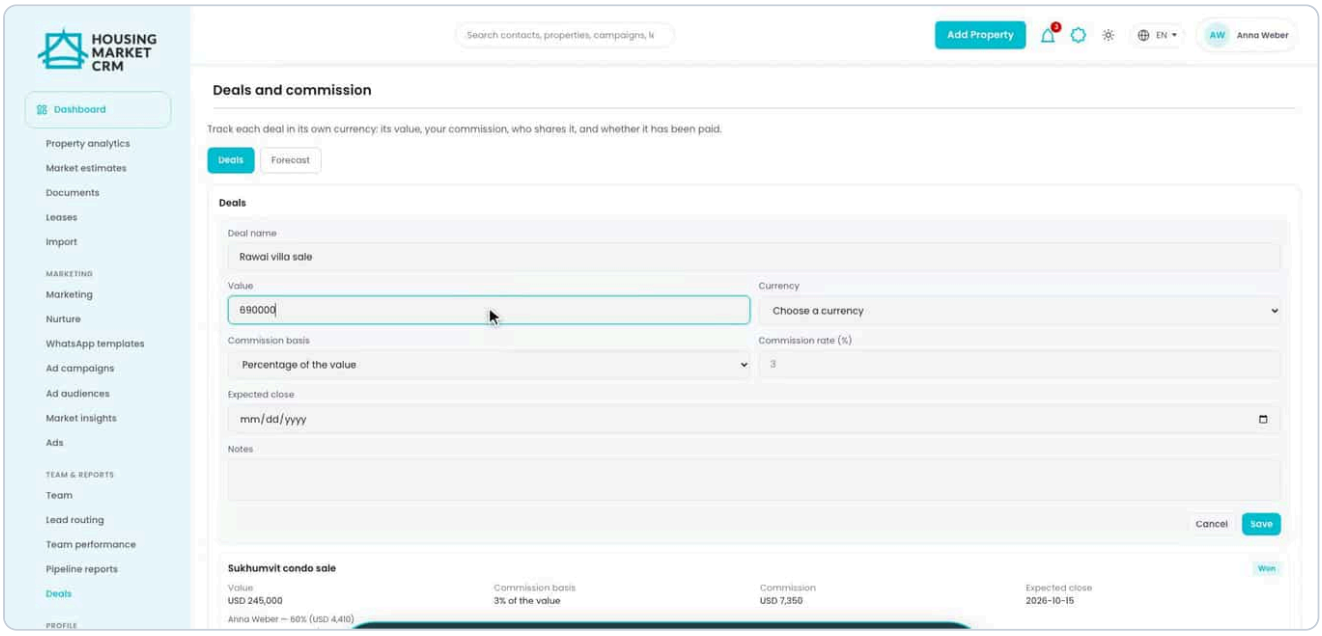
Gambar 53.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Beri nama transaksi tersebut.



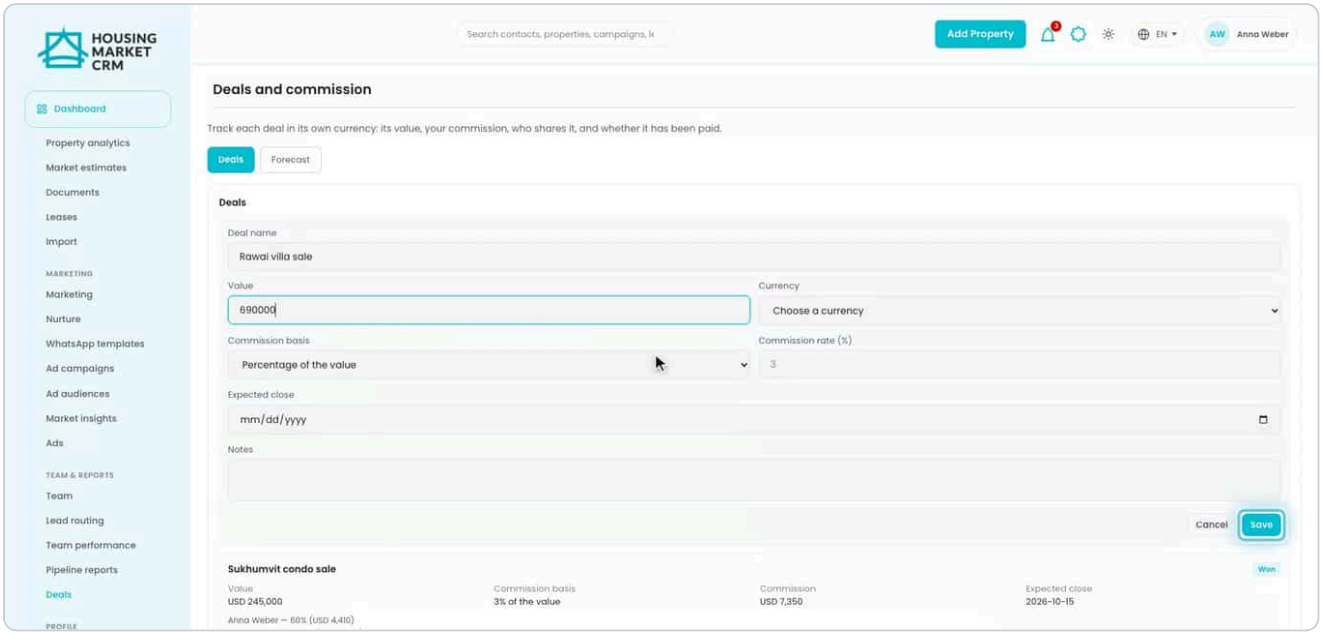
Gambar 53.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Masukkan nilainya.



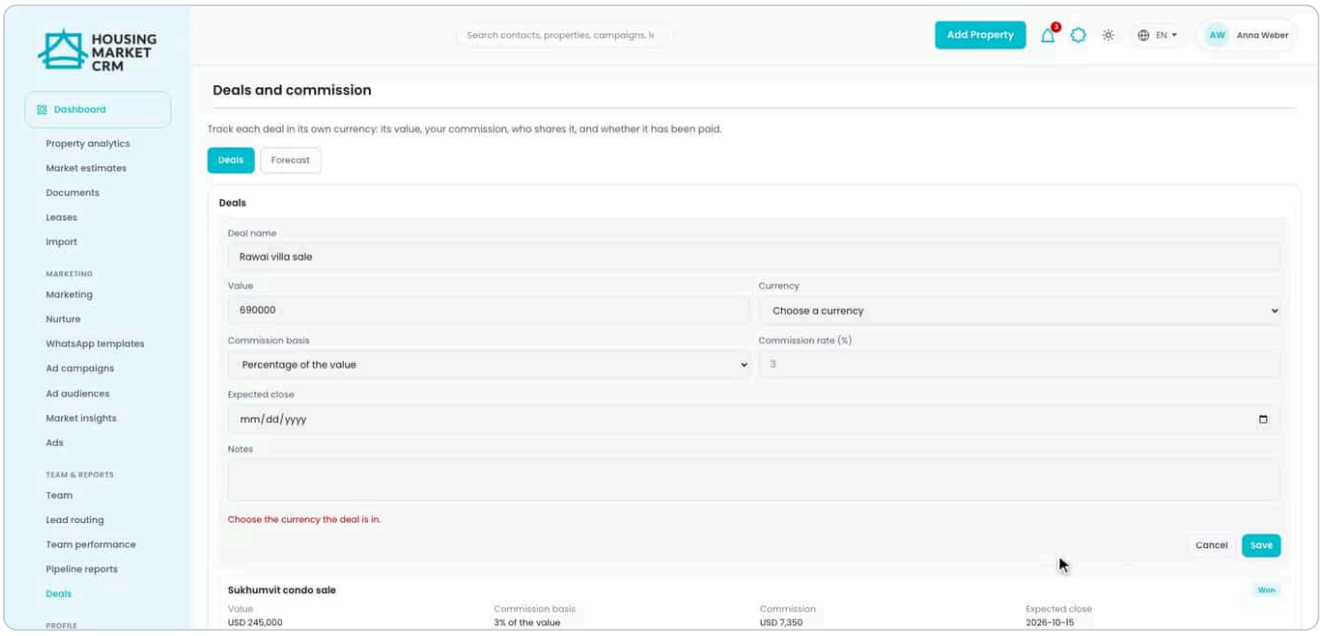
Gambar 53.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Tentukan mata uang, dasar komisi, dan perkiraan penutupan.



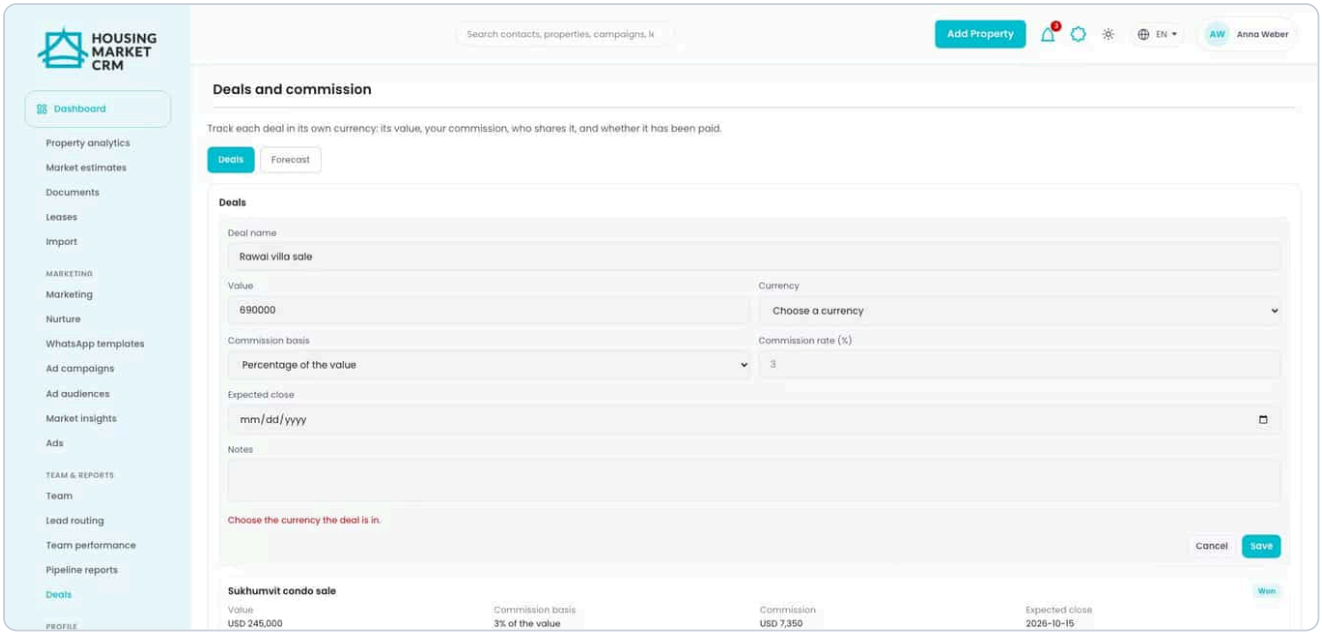
Gambar 53.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Simpan transaksi.



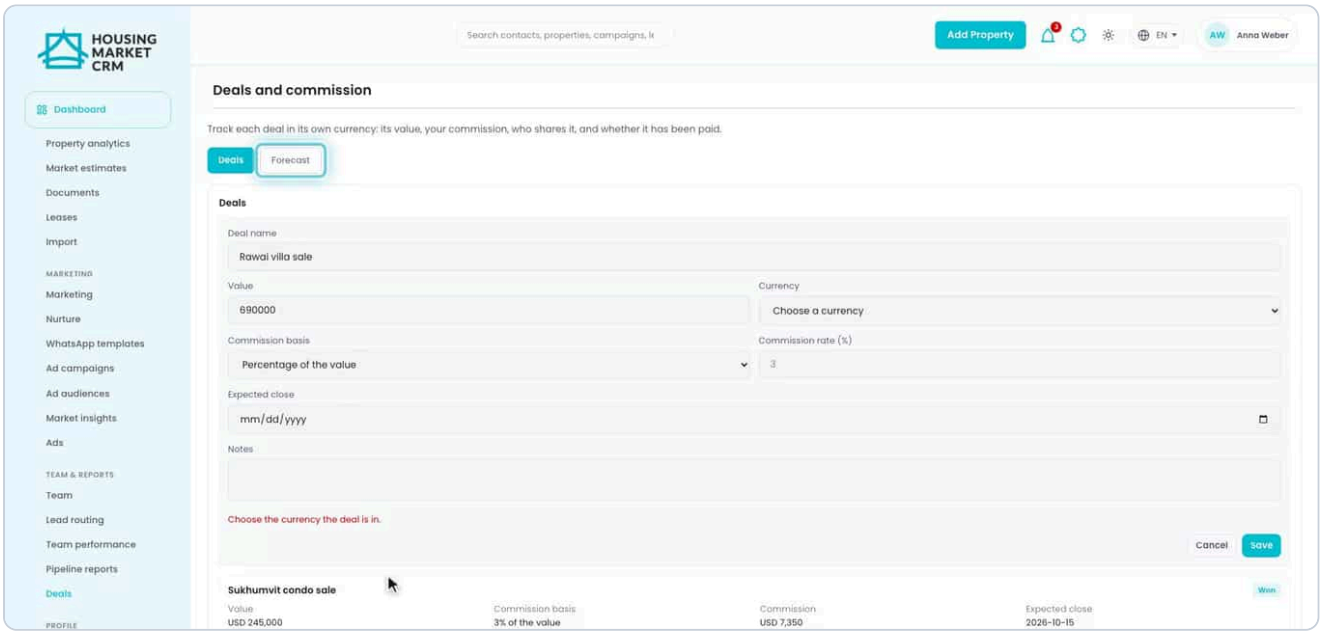
Gambar 53.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Gunakan Commission split untuk membaginya dengan pihak lain.



Gambar 53.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Ubah status seiring transaksi berjalan.



Gambar 53.10 · Layar direkam 17 September 2026

11 Buka Forecast untuk melihat apa yang akan ditutup, dan kapan.



Gambar 53.11 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara mengubah prospek menjadi transaksi?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Bagaimana cara menagihkan sebuah transaksi, dan siapa berhak atas apa?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
Apa itu daftar periksa pada sebuah transaksi?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

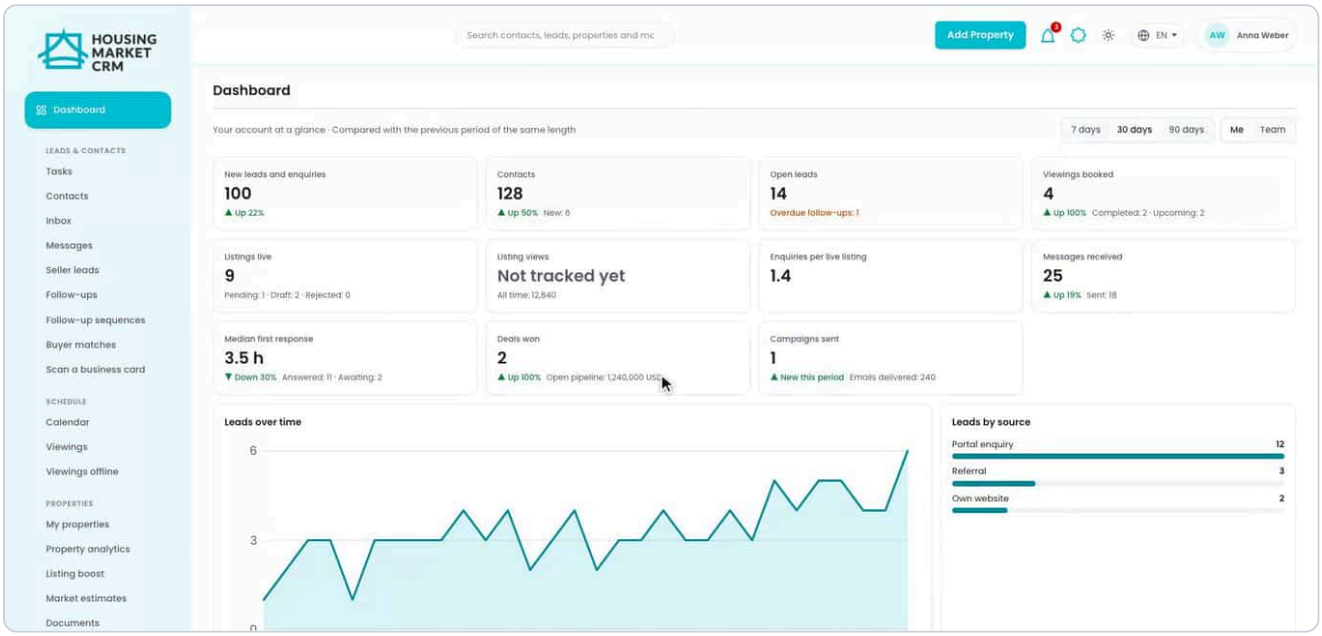
54 BAB 54

Laporan pipeline

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

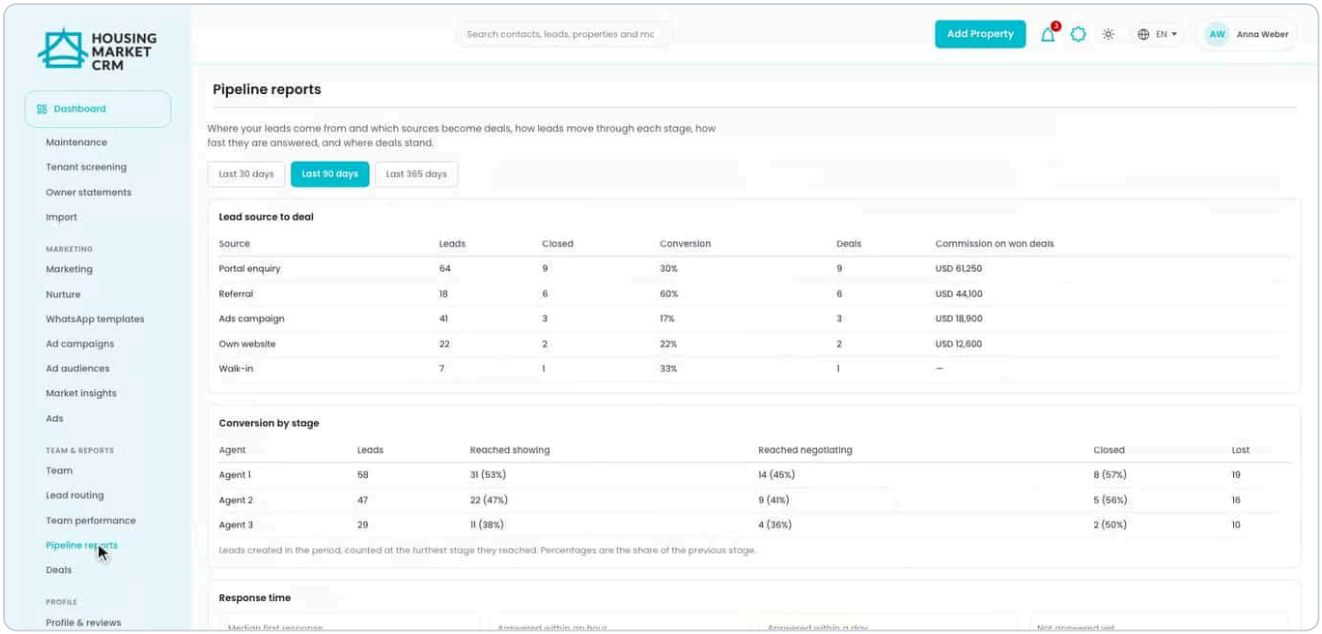
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



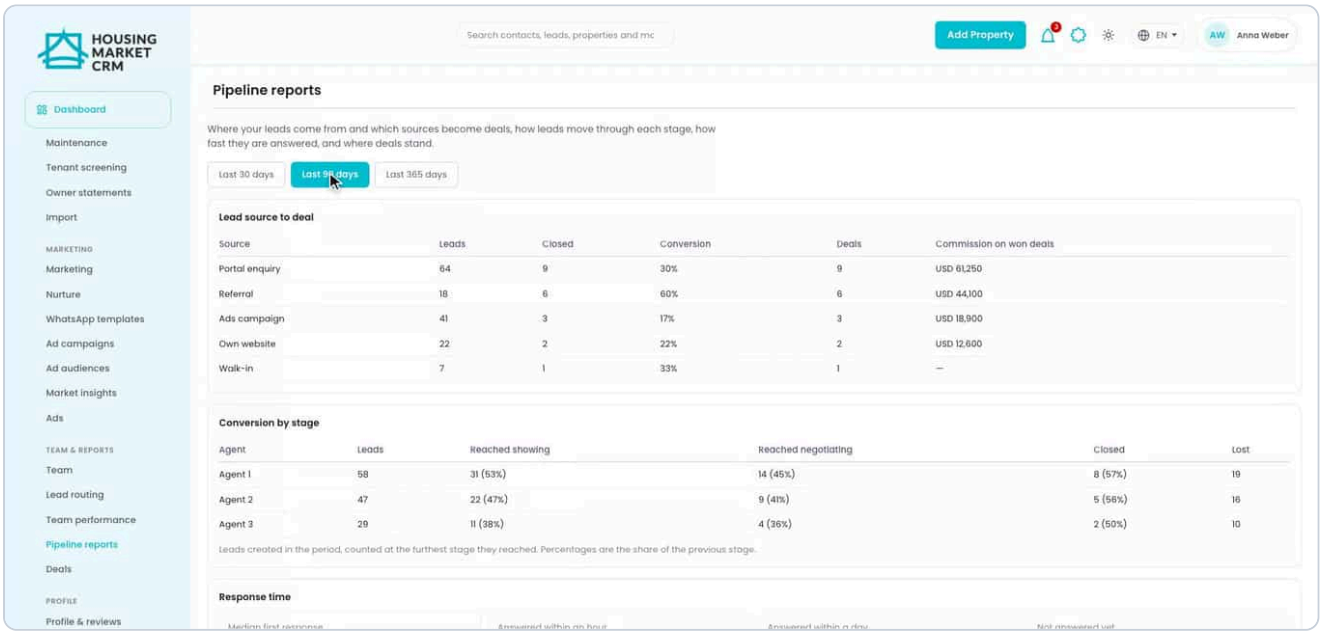
Gambar 54.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Laporan pipeline di menu kiri.



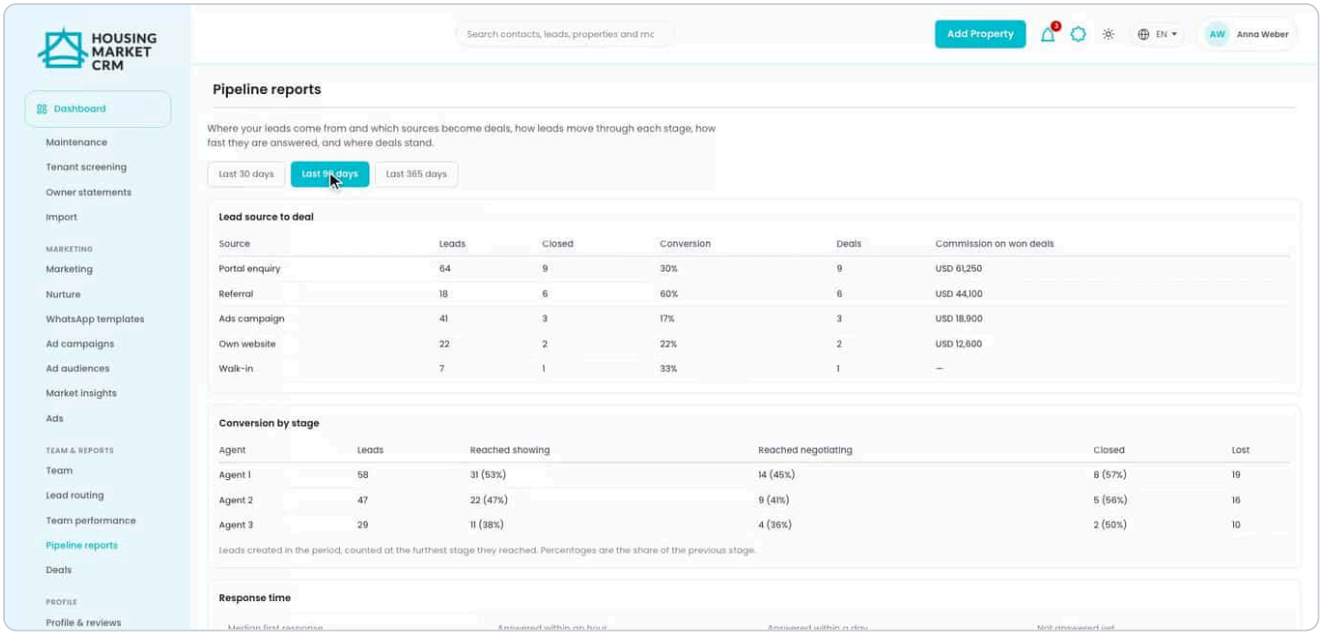
Gambar 54.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Data satu bulan sebagian besar derau — pakai 90 hari.



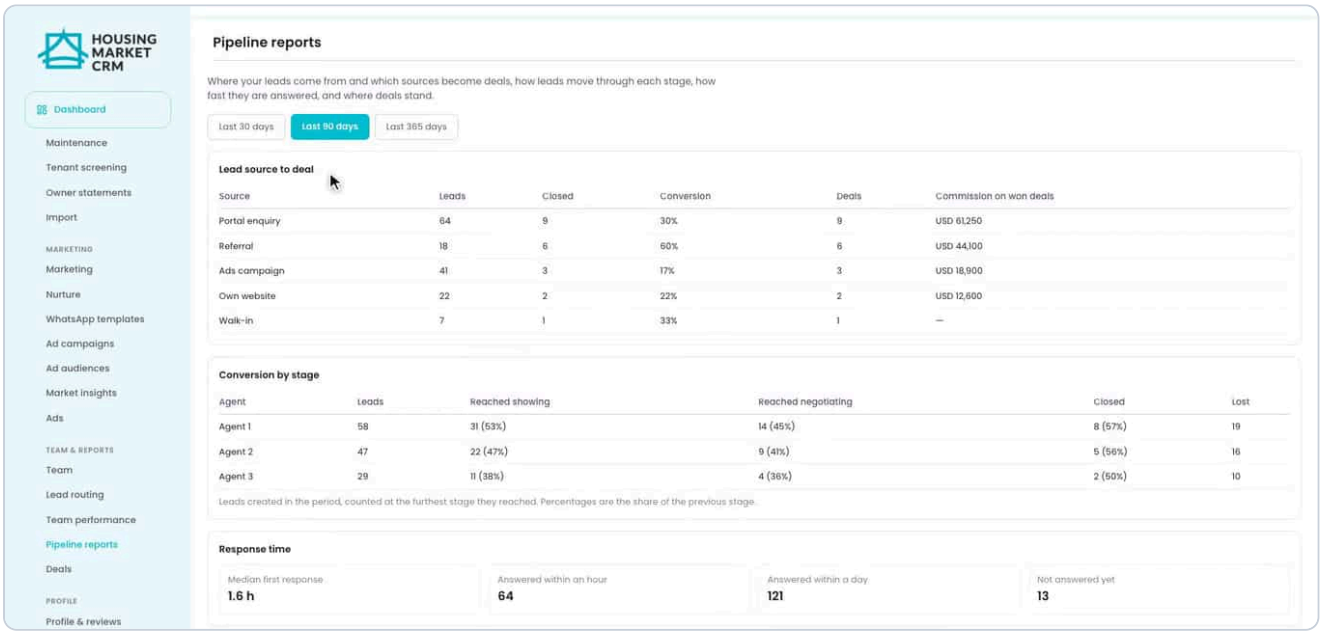
Gambar 54.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Bukan jumlah prospek — sumber mana yang jadi transaksi.



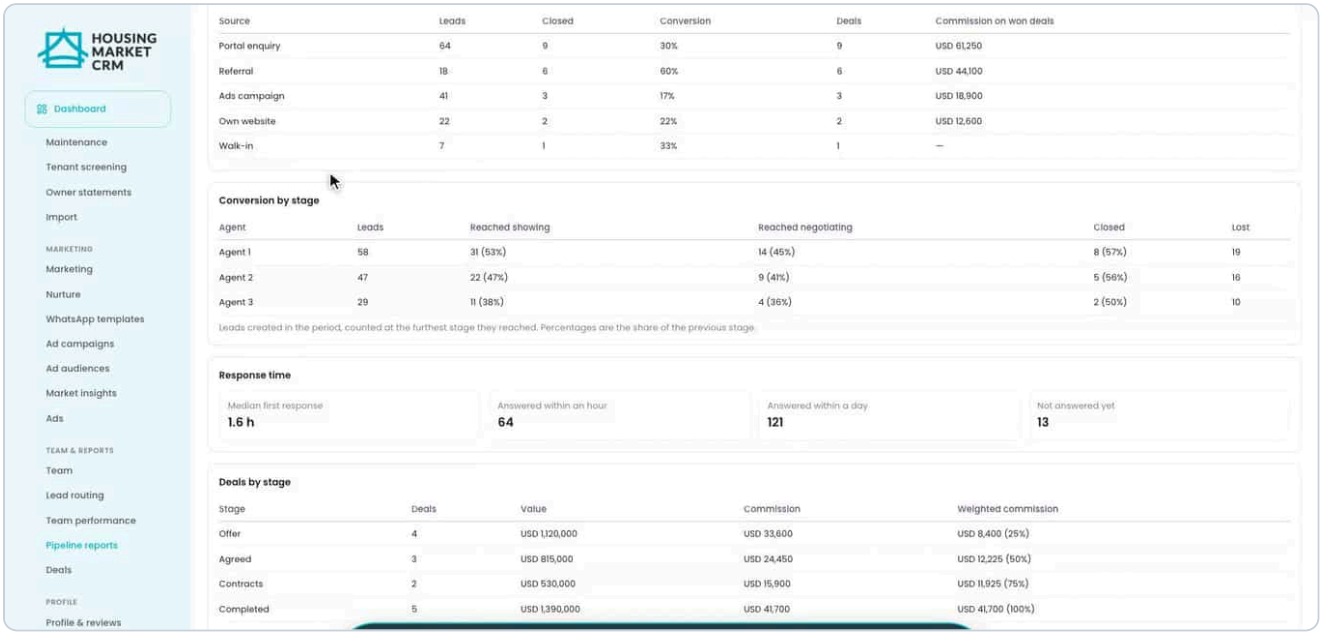
Gambar 54.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Konversi per tahap: di mana papan berhenti bergerak.



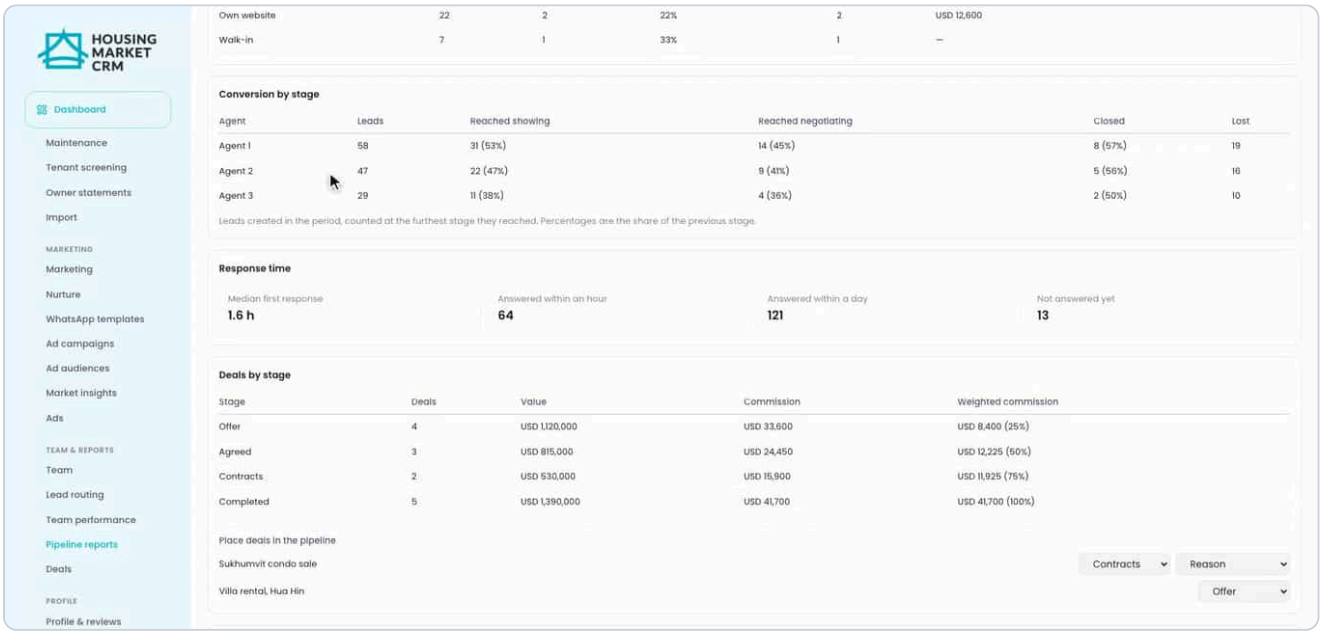
Gambar 54.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Waktu tanggapan — satu angka yang bisa Anda ubah minggu ini.



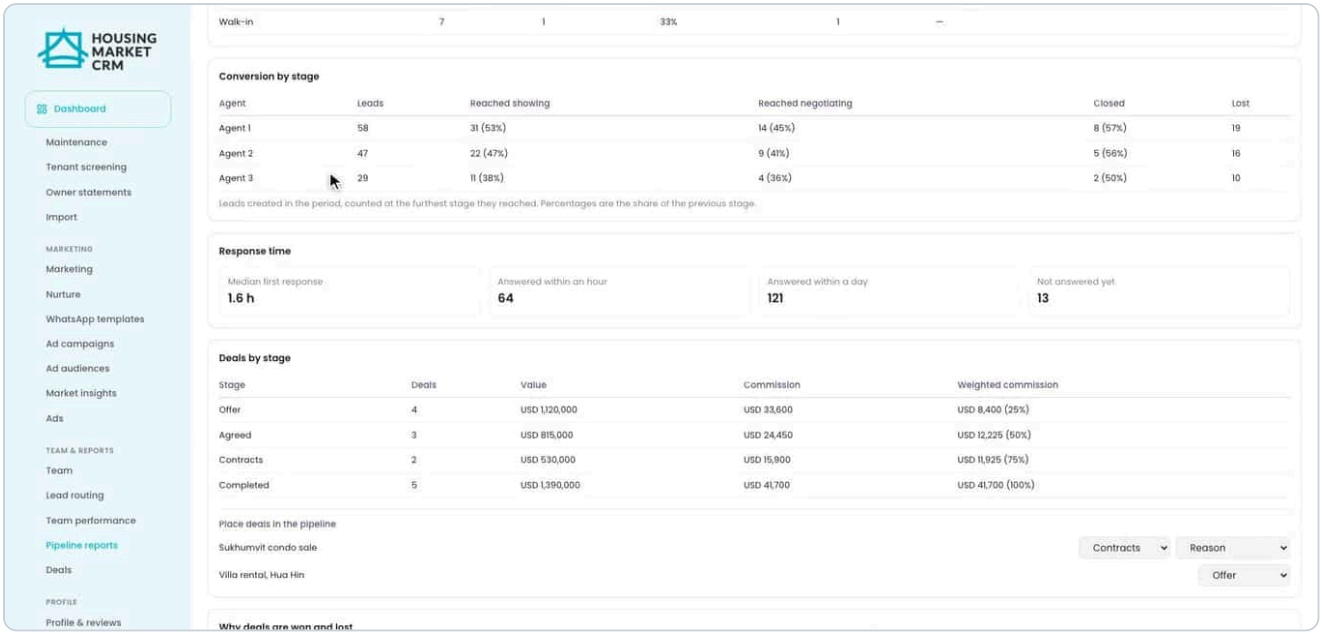
Gambar 54.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Transaksi per tahap: di mana posisi uangnya.



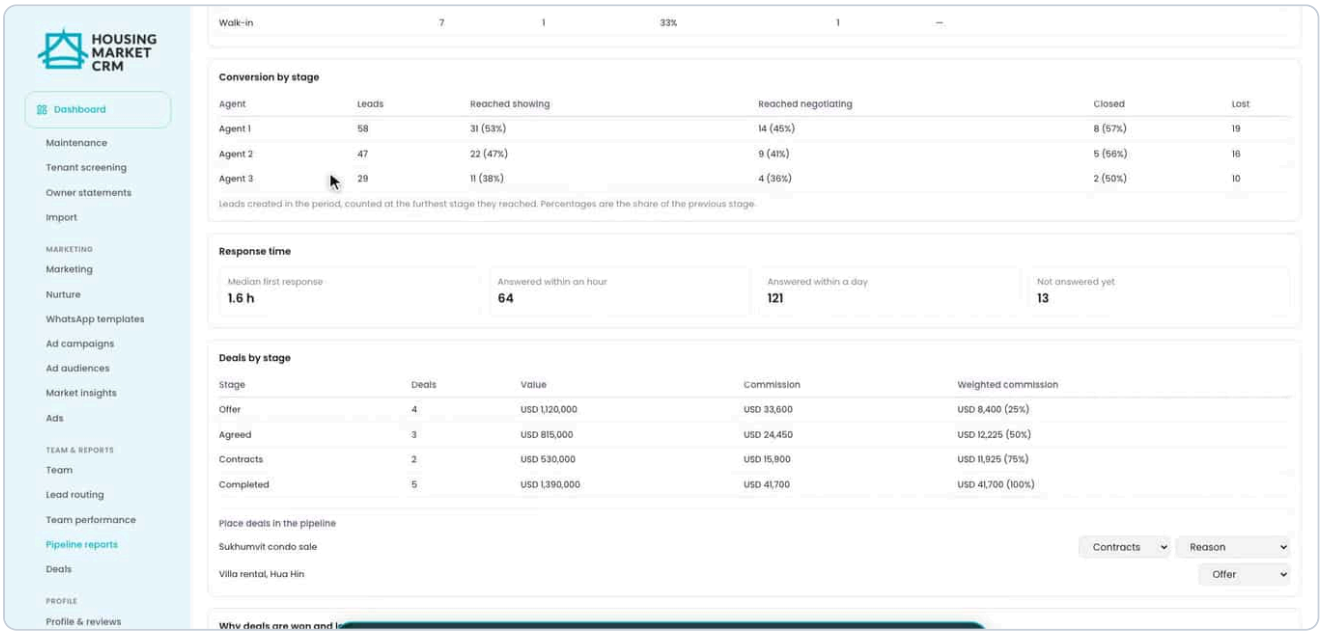
Gambar 54.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Dan mengapa transaksi menang dan kalah.



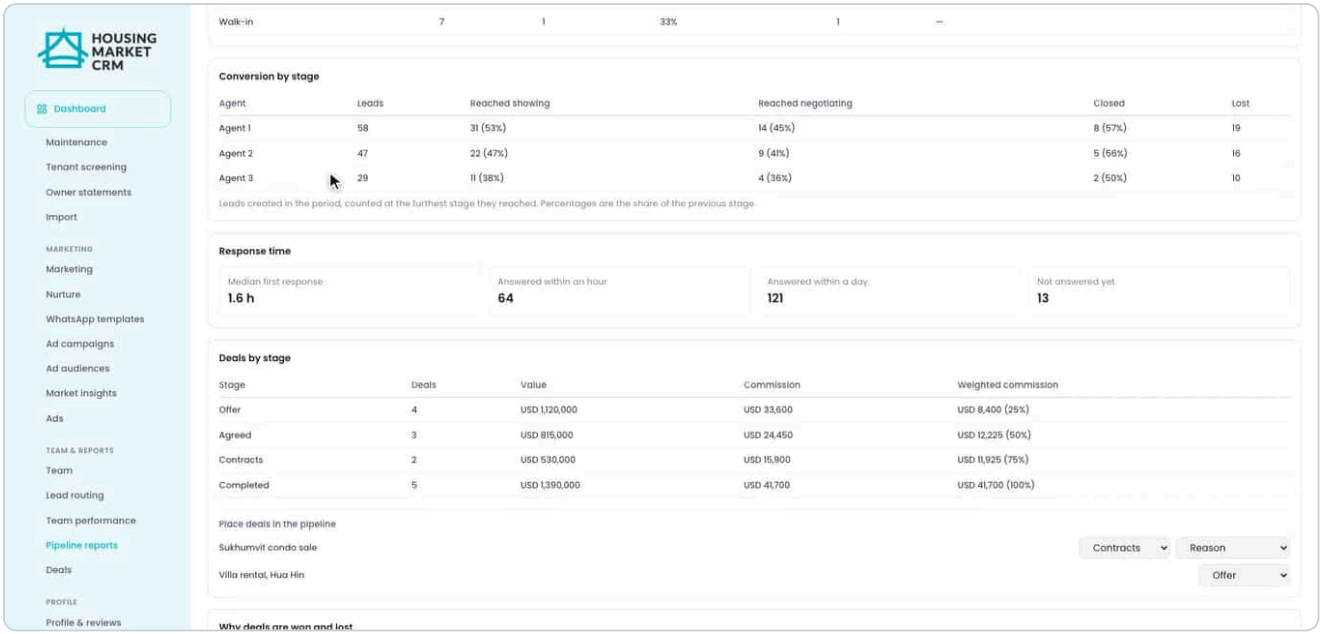
Gambar 54.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Sumber yang mengirim seratus pertanyaan tanpa pembeli menghabiskan uang Anda.



Gambar 54.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Waktu tanggapan yang bisa Anda ubah minggu ini.



Gambar 54.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bisakah saya memantau kinerja saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-monitor-my-performance
Bisakah saya melacak komisi dan memprakirakan pipeline saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 BAB 55

Dokumen klien

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Semua paket punya brankas dokumen di kontak dan listing dengan pengingat kedaluwarsa. Pro menambahkan kontrak dari templat Anda — ditandatangani di layar, atau dikirim untuk ditandatangani dari jarak jauh oleh orang yang tidak punya akun CRM — dan catatan sewa yang mengingatkan Anda sebelum sebuah sewa berakhir.

Brankas dokumen

Simpan dokumen di kontak, listing, atau sewa, dengan tanggal kedaluwarsa jika ada, dan CRM mengingatkan Anda sebelum tanggal itu tiba. Agen mengarsipkan dokumen; menghapus memerlukan manajer yang berhak, dan dokumen yang sudah ditandatangani tidak bisa dihapus oleh siapa pun.

Kontrak, di Pro

Buat kontrak dari salah satu templat Anda sendiri dan minta tanda tangan di layar. Setiap tanda tangan terikat pada teks persis yang ditampilkan kepada penanda tangan, dan setelah tanda tangan pertama ada di atasnya, teksnya tidak bisa diubah lagi, jadi semua orang menandatangani dokumen yang sama.

Sebuah kontrak juga dapat dikirim untuk ditandatangani dari jarak jauh. Setiap pihak dikirimi tautan pribadi lewat email yang tidak memerlukan akun dan tidak memerlukan kata sandi, lalu menandatangani di peramban masing-masing; tanda tangannya terikat pada teks yang sama dengan cara yang sama. Lihat “Bagaimana cara mengirim dokumen untuk ditandatangani dari jarak jauh?”.

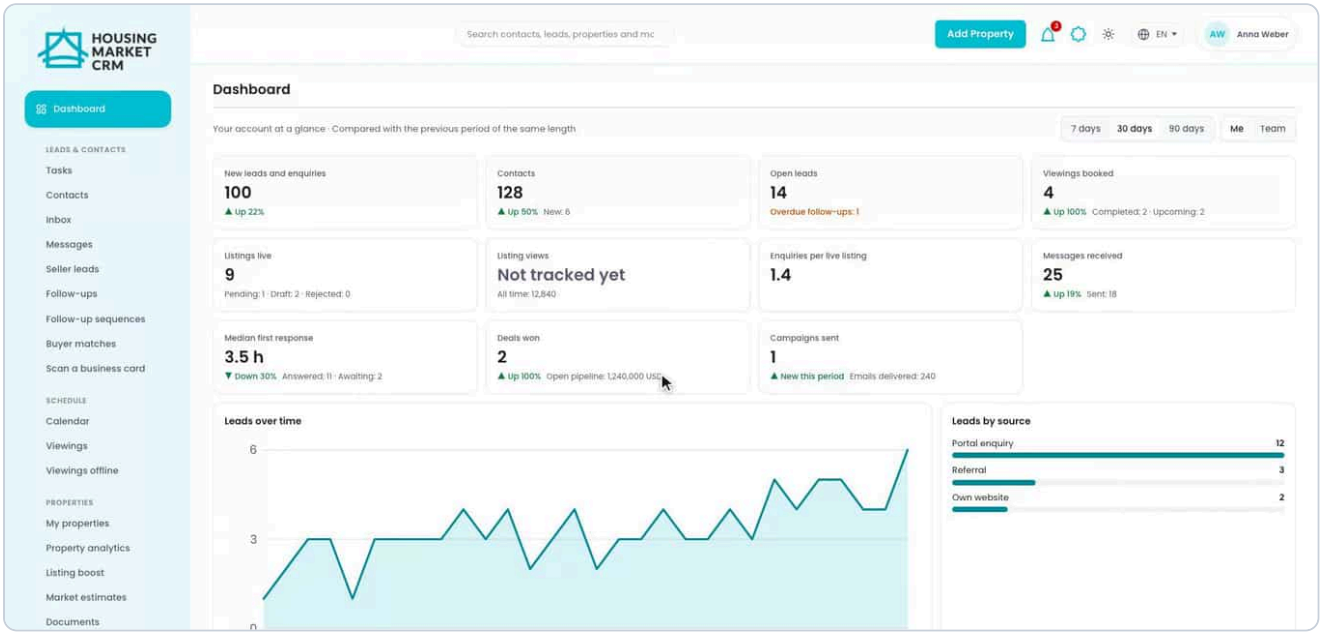
Sewa, di Pro

Catat kesepakatan pemilik dan penyewa, lalu tandai statusnya sendiri. Saat sewa yang berjalan mendekati akhir, CRM membuat prospek untuk penyewa, yang akan segera mencari tempat tinggal baru, dan tindak lanjut untuk menanyakan kepada pemilik apakah properti akan diiklankan lagi. Uang sewa dan deposit dicatat hanya sebagai referensi; CRM tidak pernah menagih atau mengonversi uang.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja dokumen, kontrak, dan sewa?**

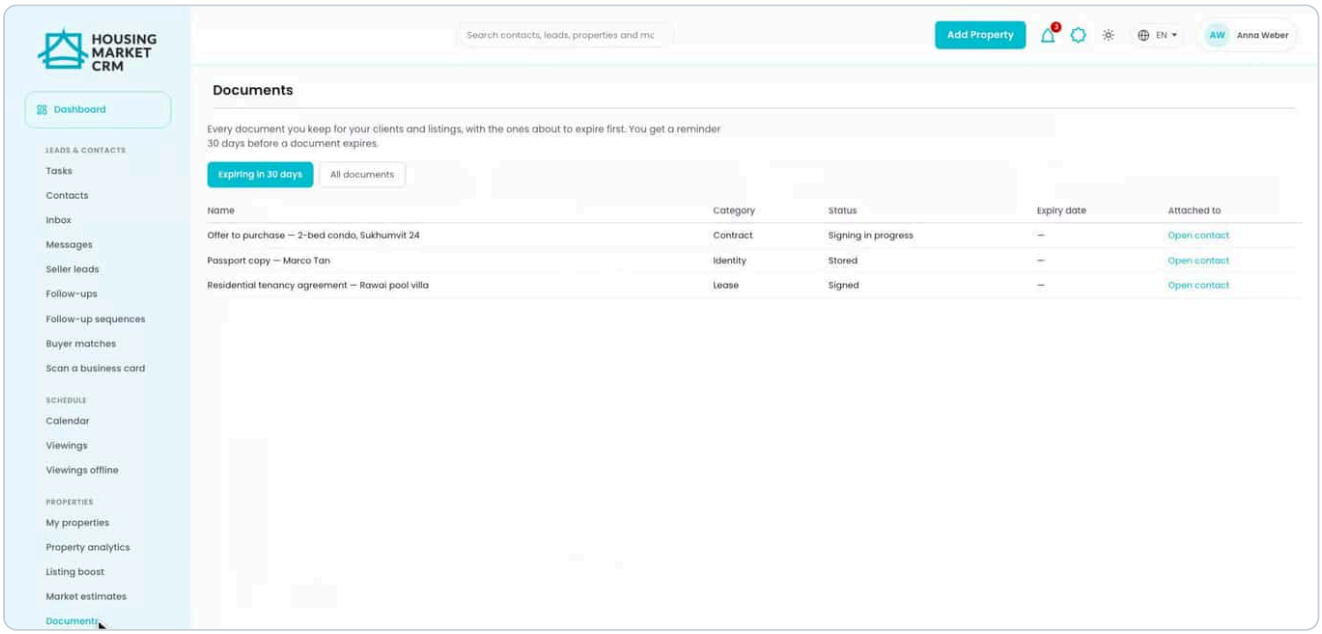
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



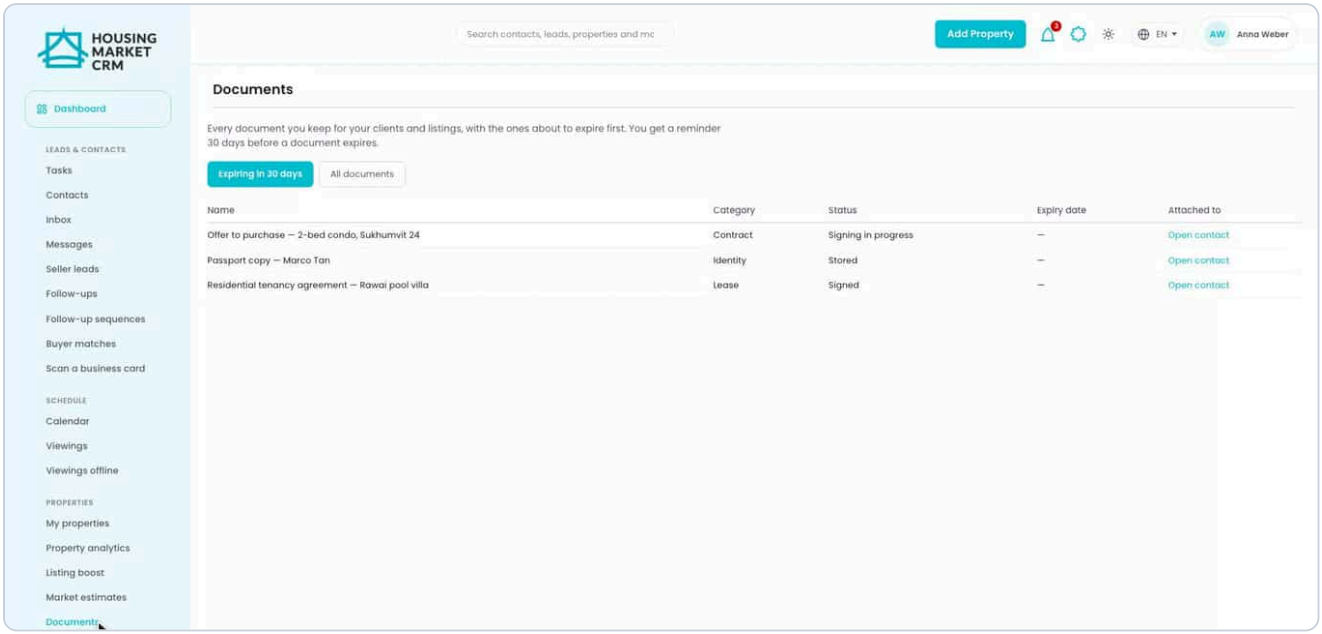
Gambar 55.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Dokumen di menu kiri.



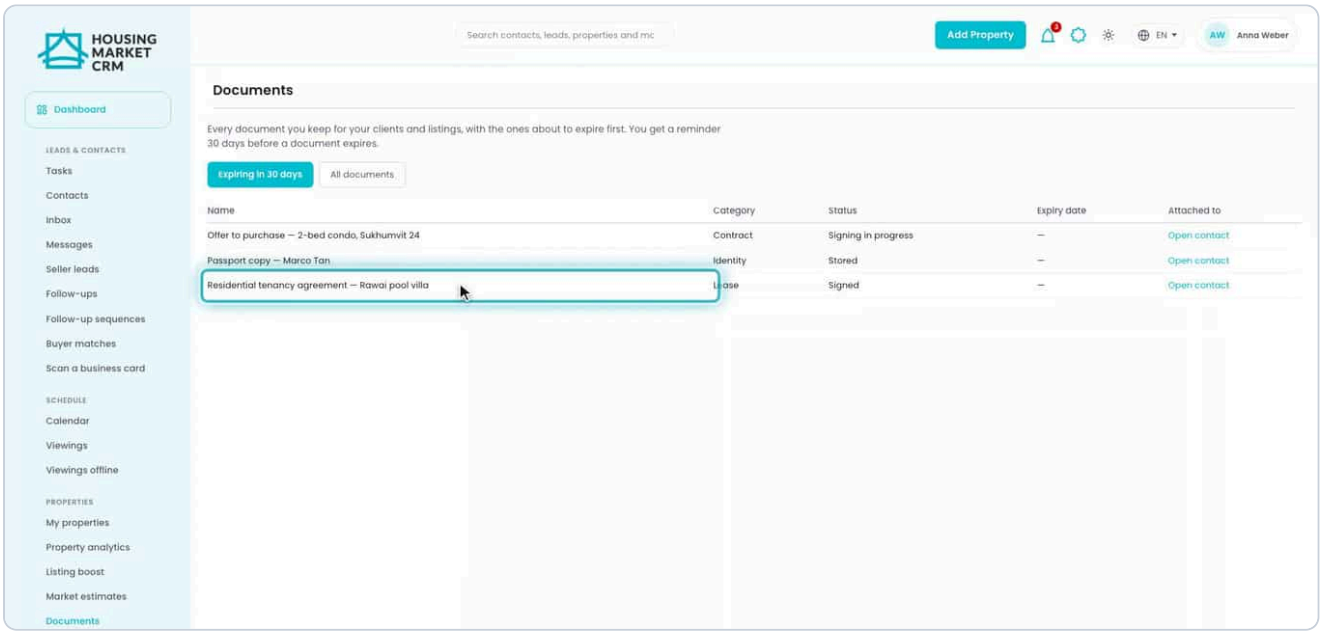
Gambar 55.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Semua yang Anda simpan untuk klien atau listing.



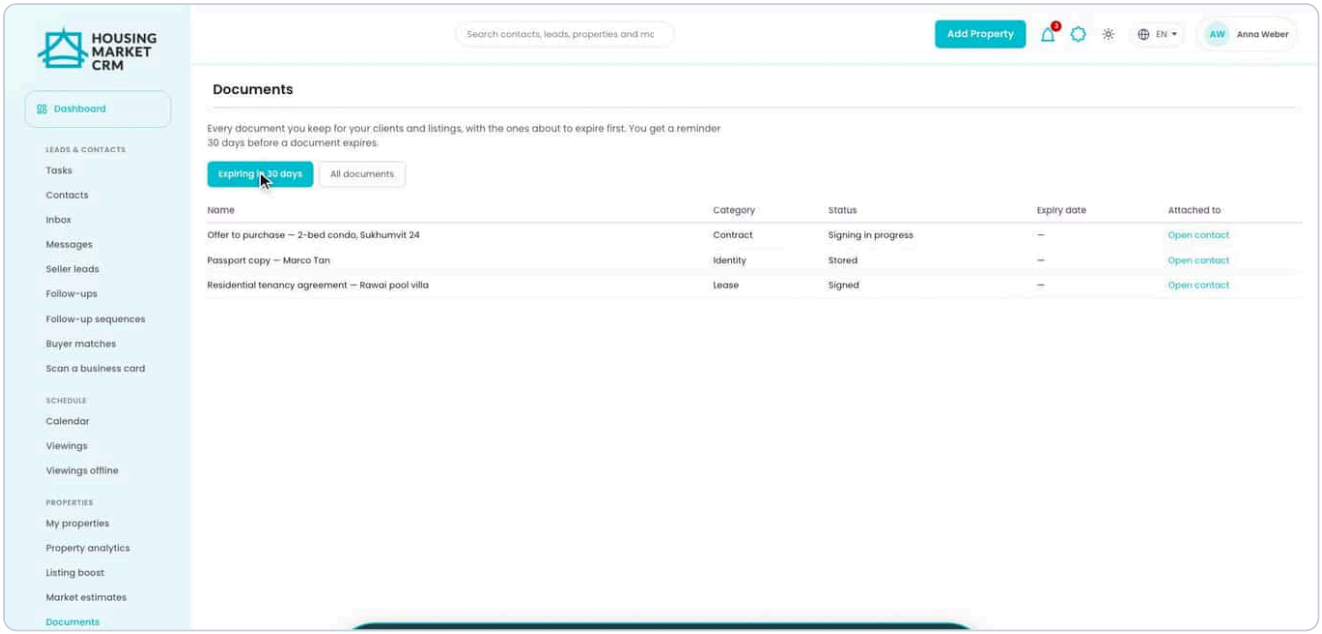
Gambar 55.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Setiap baris menunjukkan dokumen itu dilampirkan pada apa.



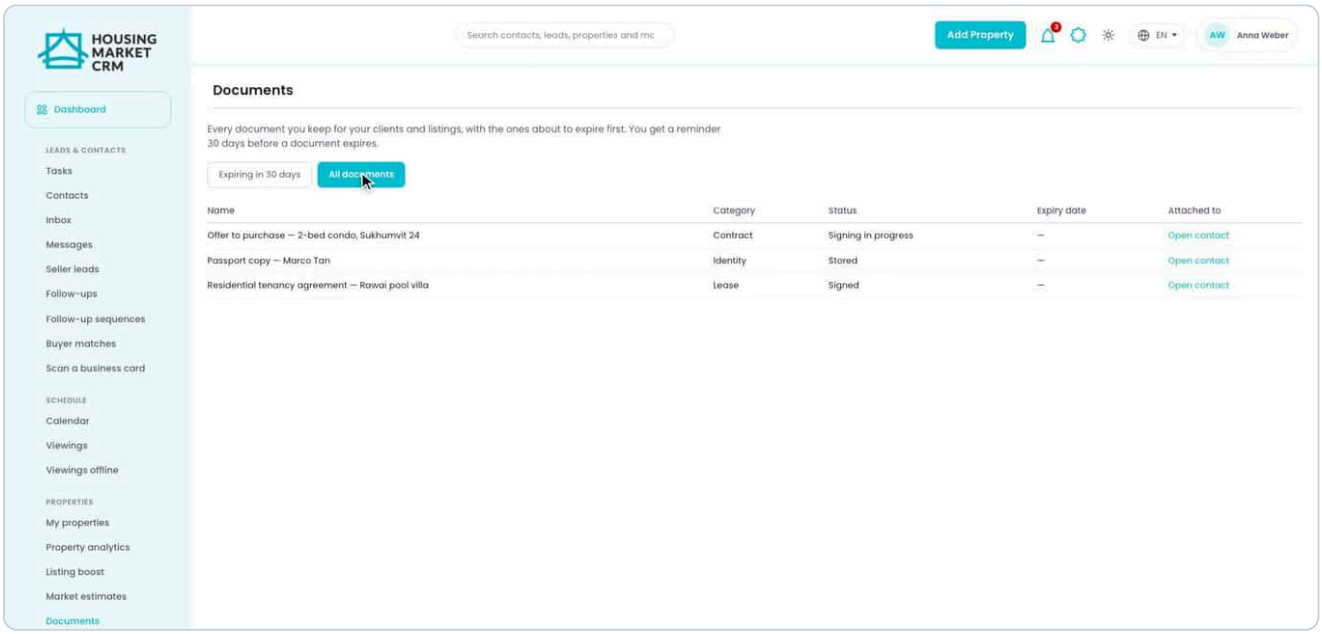
Gambar 55.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Kedaluwarsa dalam 30 hari — dan Anda diingatkan sebelum berakhir.



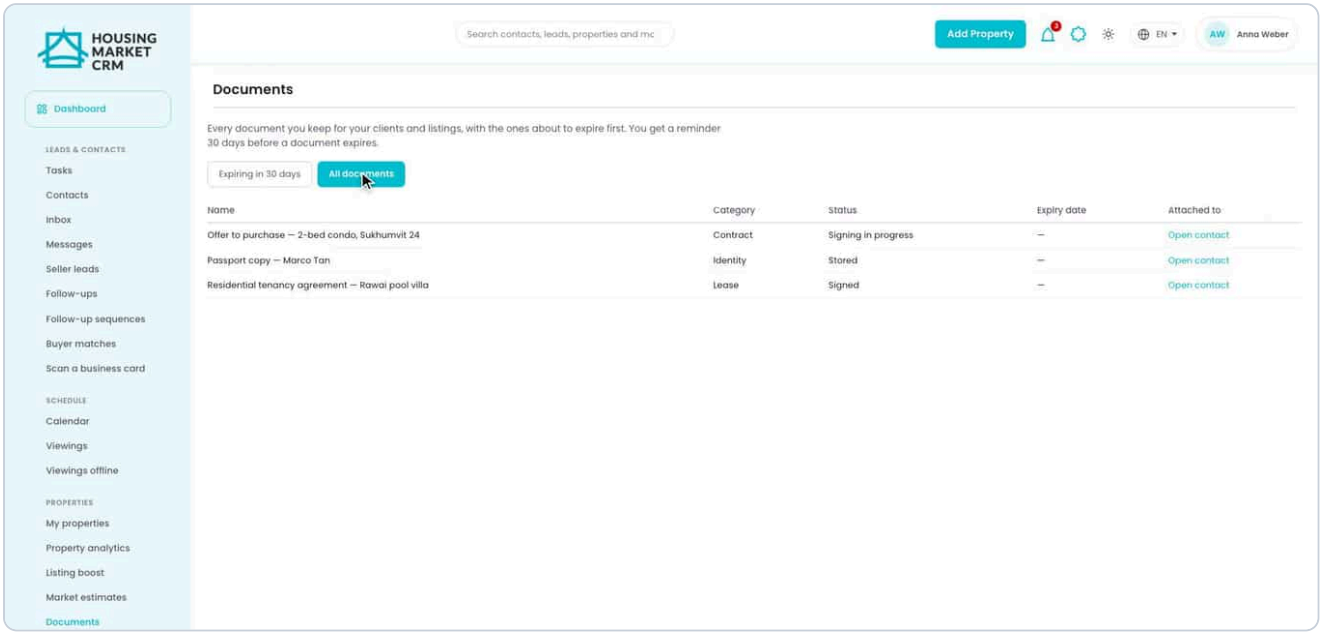
Gambar 55.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Kembali ke Semua dokumen.



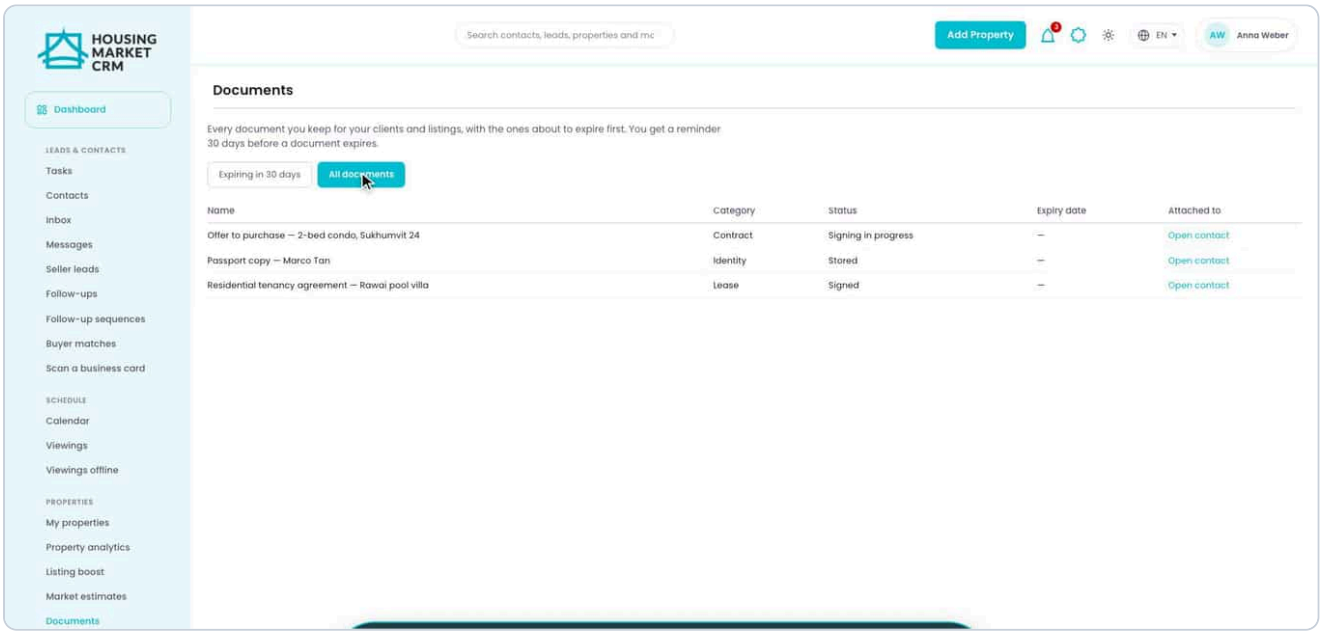
Gambar 55.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Kontrak disusun dari templat, lalu ditandatangani.



Gambar 55.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Tanda tangan langsung untuk saat klien ada di hadapan Anda.



Gambar 55.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

TIPS

Buka sebuah kontrak lalu kirim untuk ditandatangani. Setiap pihak dikirimi tautan pribadi lewat email yang tidak memerlukan akun dan tidak memerlukan kata sandi, dan kedaluwarsa setelah empat belas hari. Mereka menggambar atau mengetikkan tanda tangan; tanda tangannya terikat pada teks persis yang ditampilkan kepada mereka. Ini bagian dari Pro.

Pusat Bantuan: Bagaimana cara mengirim dokumen untuk ditandatangani dari jarak jauh?

56 BAB 56

Register kepatuhan

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Satu daftar berisi semua milik kantor Anda yang punya masa berlaku — sertifikat, lisensi, izin, asuransi, dan dokumen identitas — beserta apa yang sudah berakhir dan apa yang berakhir dalam 30 hari. Halamannya termasuk dalam Business; pengingatnya tidak.

Pilih Kepatuhan di menu, di bawah Properti. Daftar ini menjawab satu pertanyaan — apa saja milik kantor Anda yang punya masa berlaku, dan kapan berakhirnya — dalam satu daftar, alih-alih menyerahkannya kepada siapa pun yang kebetulan ingat.

Apa saja yang dimuat

Ini adalah tampilan atas dokumen yang sudah Anda simpan di CRM, bukan tempat penyimpanan kedua. Setiap dokumen yang punya tanggal kedaluwarsa dan berupa sertifikat, lisensi, izin, polis asuransi, atau dokumen identitas muncul di sini, yang paling dekat lebih dulu. Dokumen tanpa tanggal kedaluwarsa tidak muncul: daftar ini tentang tanggal, jadi dokumen tanpa tanggal tidak punya apa pun untuk disampaikan kepadanya.

Setiap baris menunjukkan dokumennya, jenisnya, tanggal berakhirnya, dan posisinya: Kedaluwarsa, Segera berakhir, atau Masih berlaku. Di atas daftar ada hitungan berapa yang sudah kedaluwarsa dan berapa yang berakhir dalam 30 hari ke depan. Tidak ada yang disimpan sebagai "kedaluwarsa" — statusnya dihitung setiap kali Anda membuka halamannya, karena kedaluwarsa adalah fakta tentang hari ini, bukan tentang kapan terakhir kali sebuah proses berjalan.

Tanggalnya dicetak persis seperti tersimpan, tahun lebih dulu, sehingga lisensi yang berakhir pada 1 Maret tidak pernah terbaca sebagai 3 Januari — yang merupakan tampilan satu tanggal yang sama ketika dua kantor menuliskannya dengan dua konvensi yang berbeda.

Menambahkan sesuatu ke dalamnya

Tidak ada yang perlu ditambahkan di sini, dan tidak ada yang perlu diubah. Sebuah dokumen masuk ke daftar ini karena punya tanggal kedaluwarsa, yang Anda isi di tempat Anda mengunggahnya — pada kontak, listing, sewa, atau transaksi. Isi Tanggal kedaluwarsa di sana dan dokumen itu muncul di daftarnya sejak saat itu.

Saat sesuatu berakhir

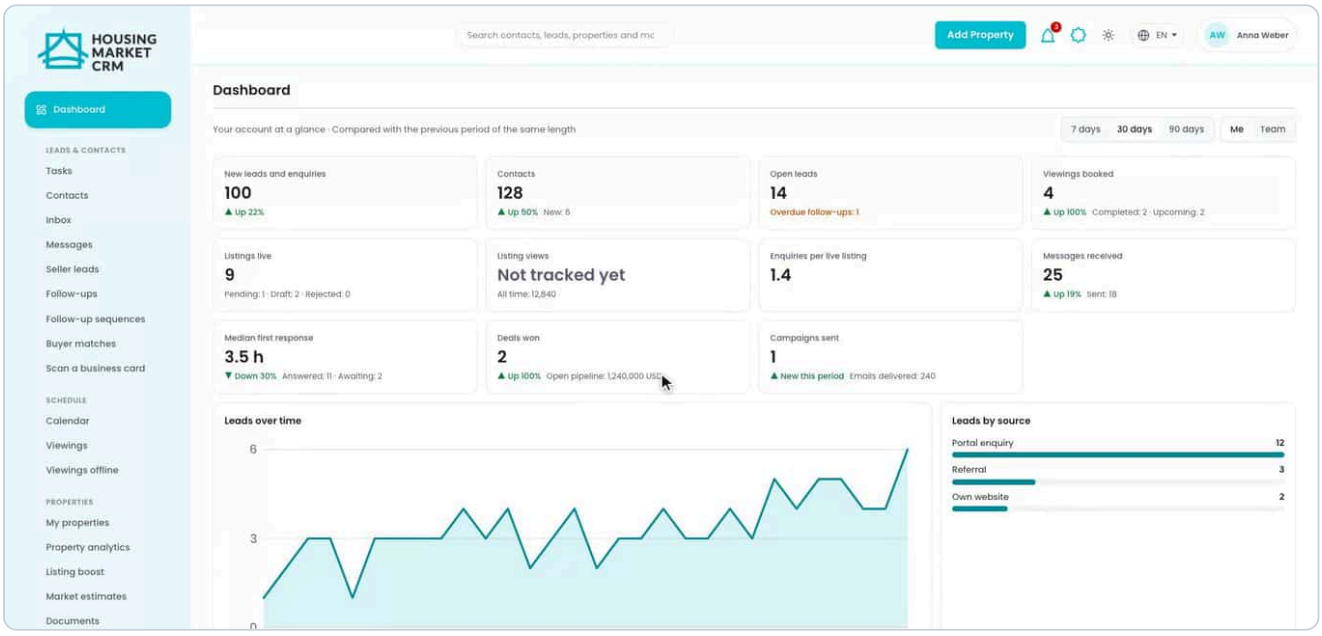
Tidak ada yang dimatikan, dicabut, atau disembunyikan. Barisnya tetap di tempatnya, berubah menjadi Kedaluwarsa, dan ikut dihitung, sehingga kantor dapat melihatnya dan menanganinya. CRM mengirim email pengingat 30 hari sebelum dokumen apa pun di brankas Anda kedaluwarsa, dan pengingat itu tidak termasuk dalam paket mana pun: ia tetap datang di paket gratis, karena kartu identitas yang berakhir diam-diam bukan akibat yang pantas dari berhentinya sebuah langganan.

Halaman daftarnya sendiri termasuk dalam Business. Sebutan untuk masing-masing jenis itu, dan lembaga mana yang menerbitkannya, berbeda dari satu pasar kami ke pasar berikutnya, jadi CRM menjaganya tetap umum dan membiarkan nama dokumennya sendiri yang menyatakan ia sebenarnya apa.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu daftar kepatuhan?**

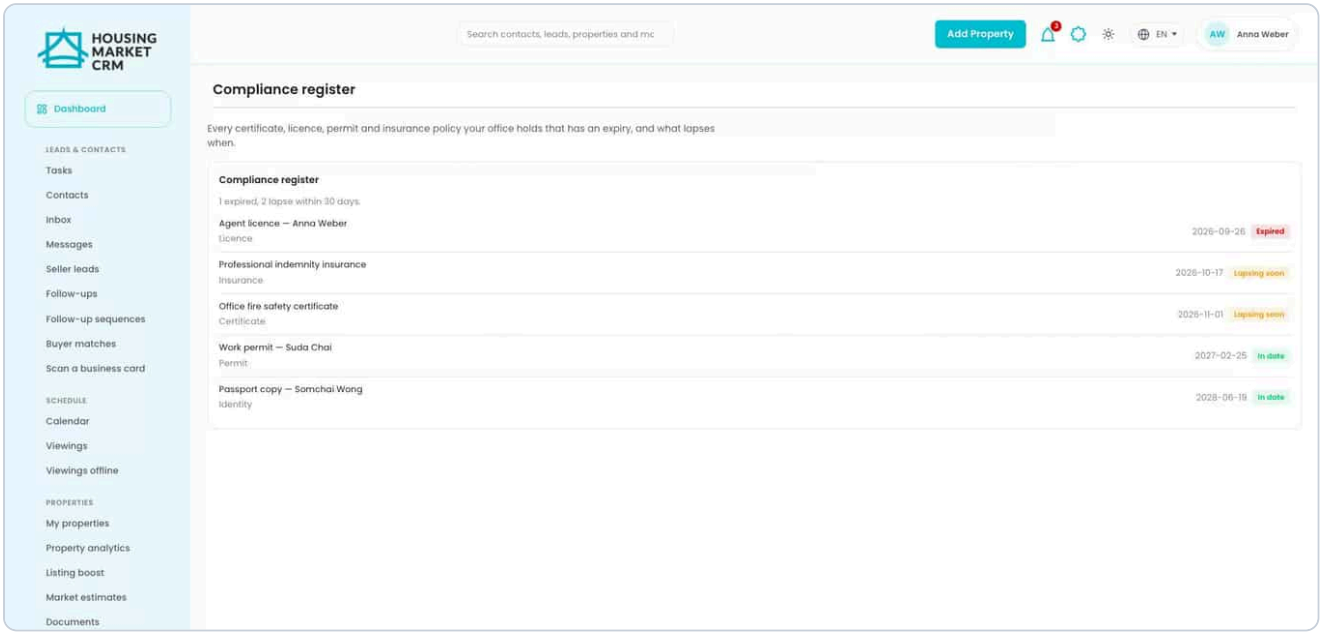
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



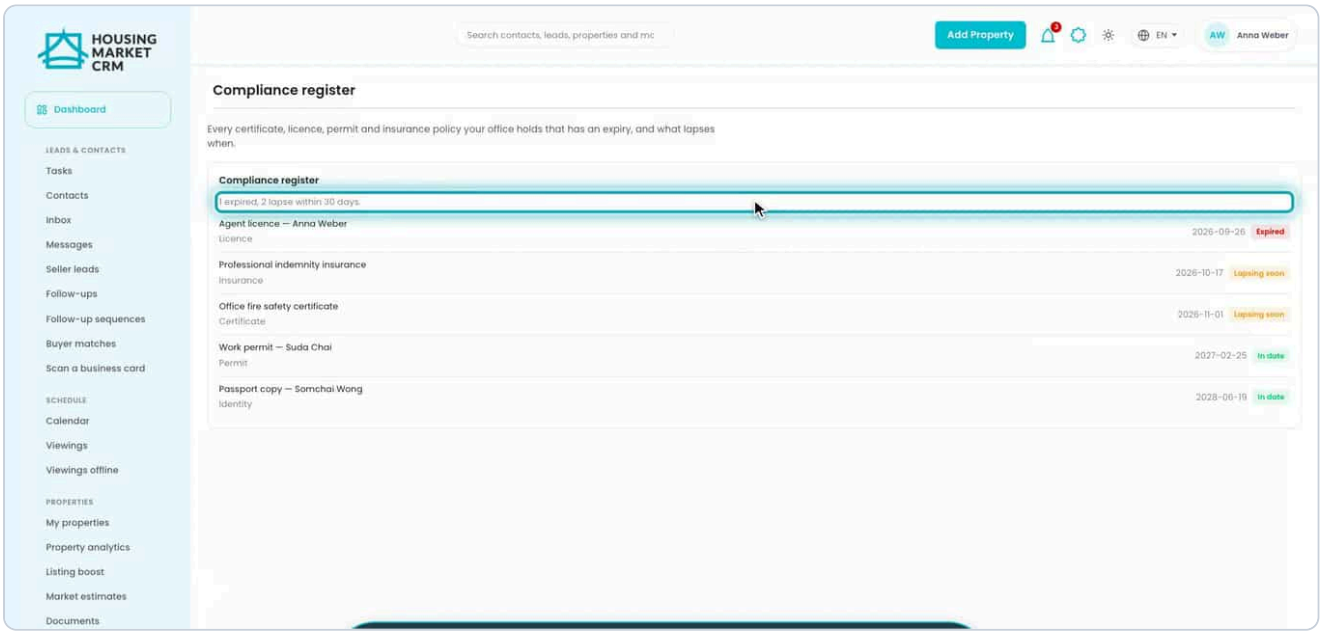
Gambar 56.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Kepatuhan di menu kiri.



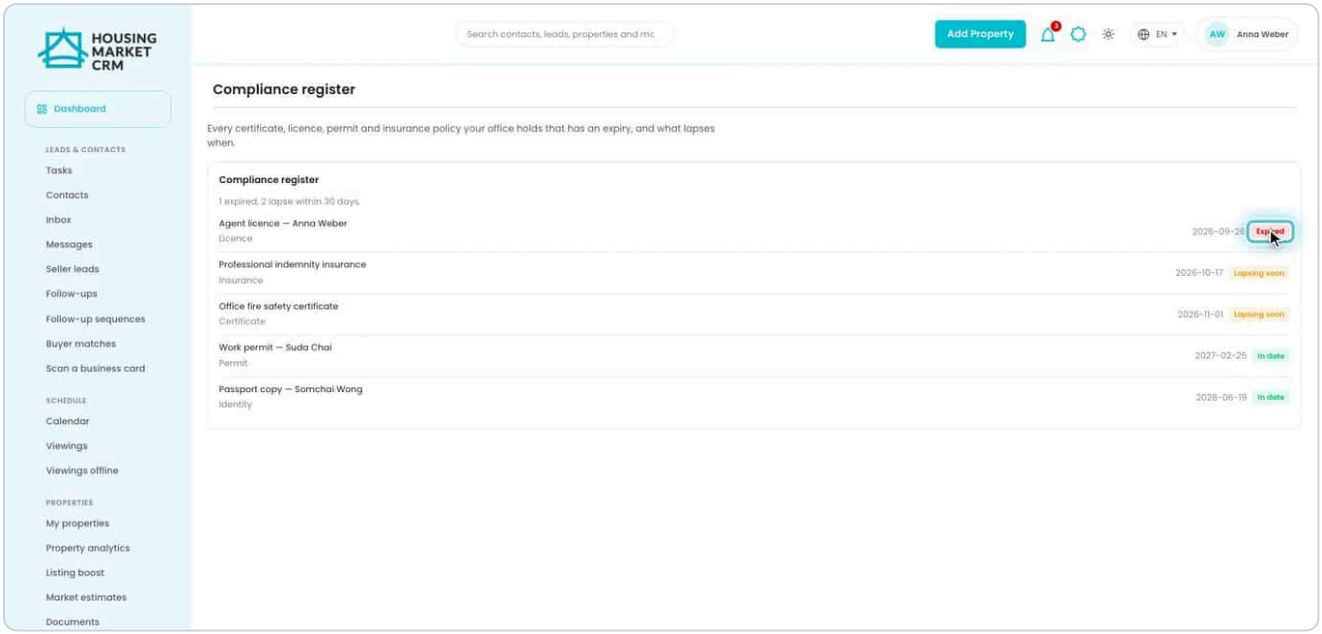
Gambar 56.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Satu baris: apa yang kedaluwarsa, dan apa yang berakhir dalam 30 hari.



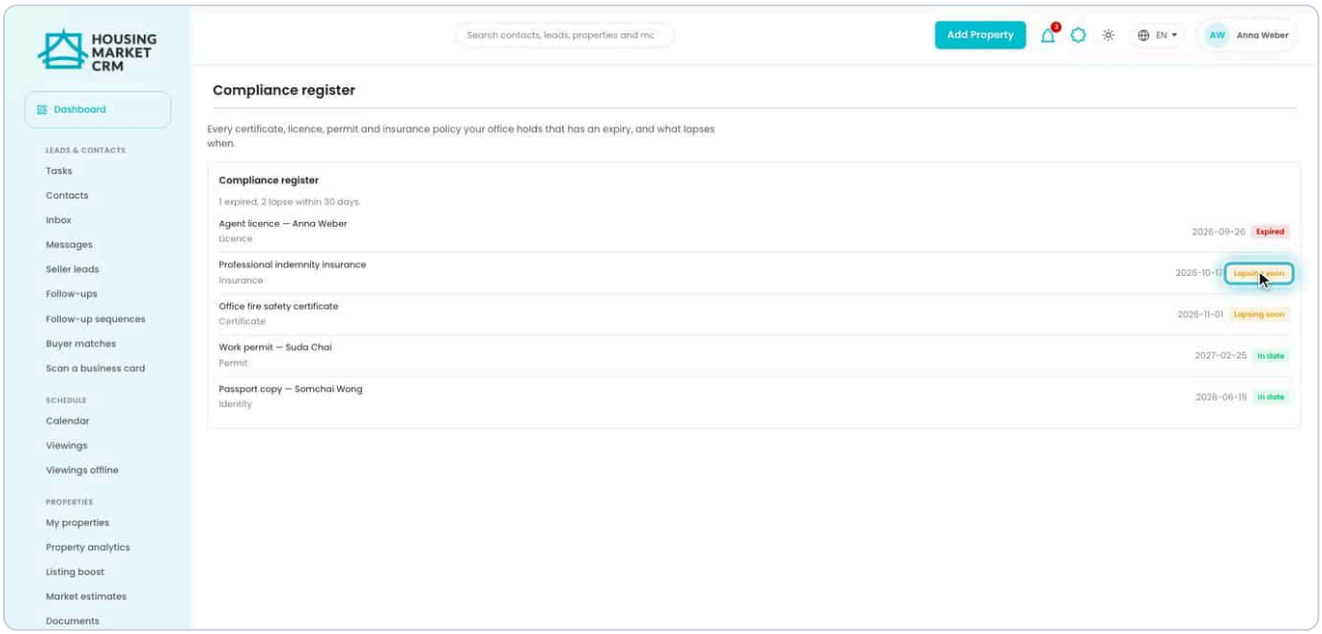
Gambar 56.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Kedaluwarsa — tangani hari ini.



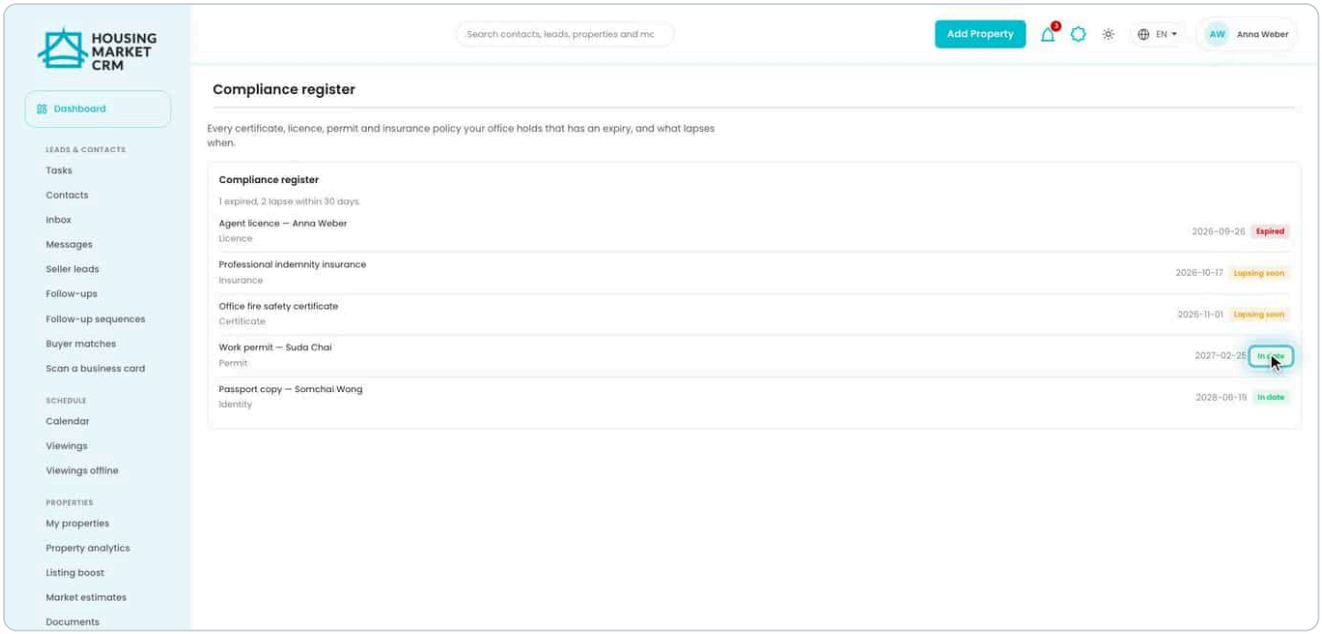
Gambar 56.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Segera berakhir adalah jangka waktu 30 hari.



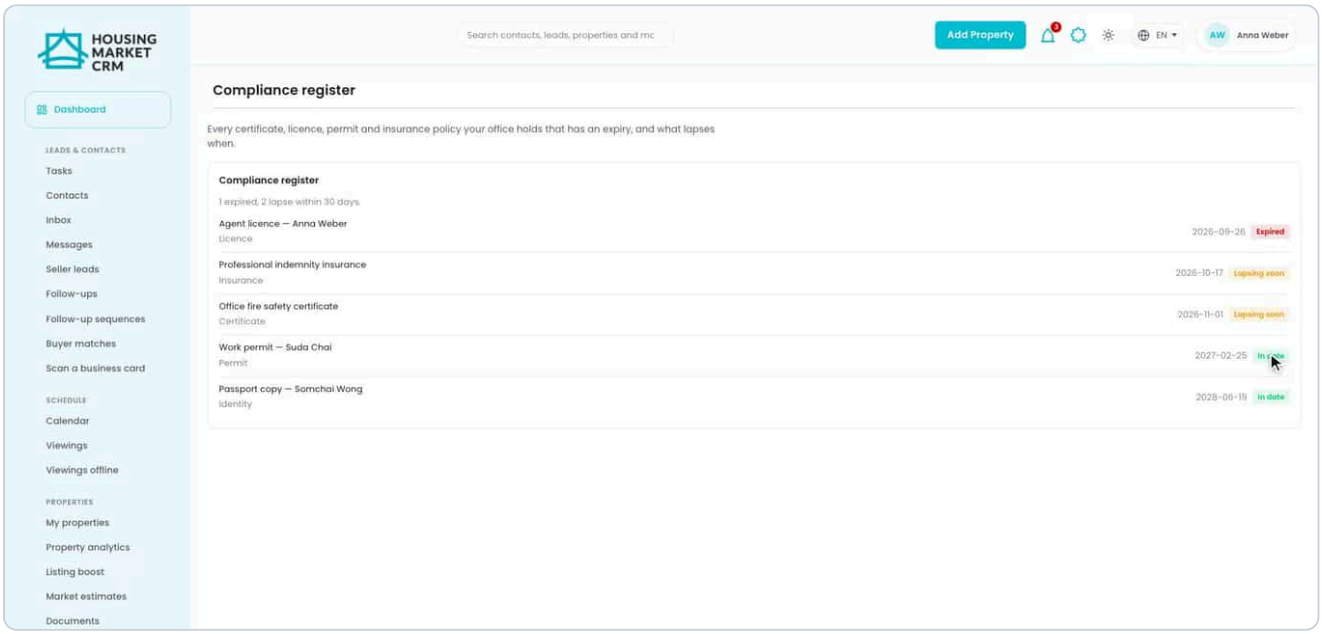
Gambar 56.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Masih berlaku tidak perlu tindakan Anda.



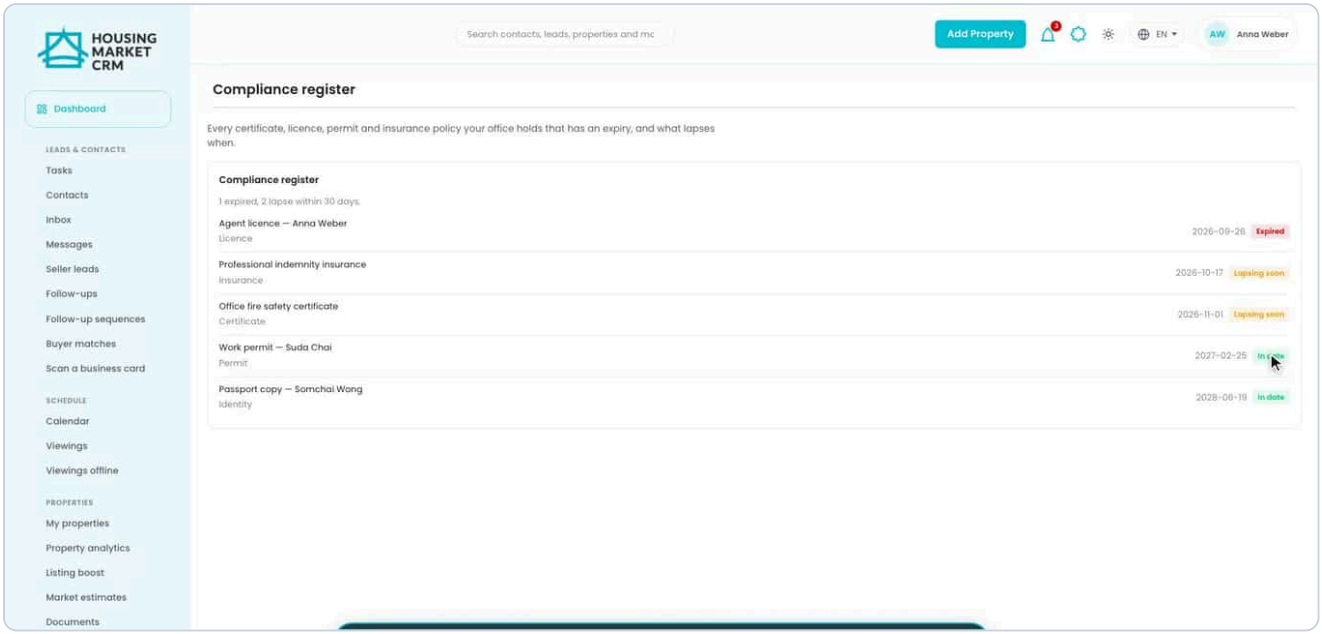
Gambar 56.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Tambahkan seluruh kantor, bukan hanya lisensi Anda sendiri.



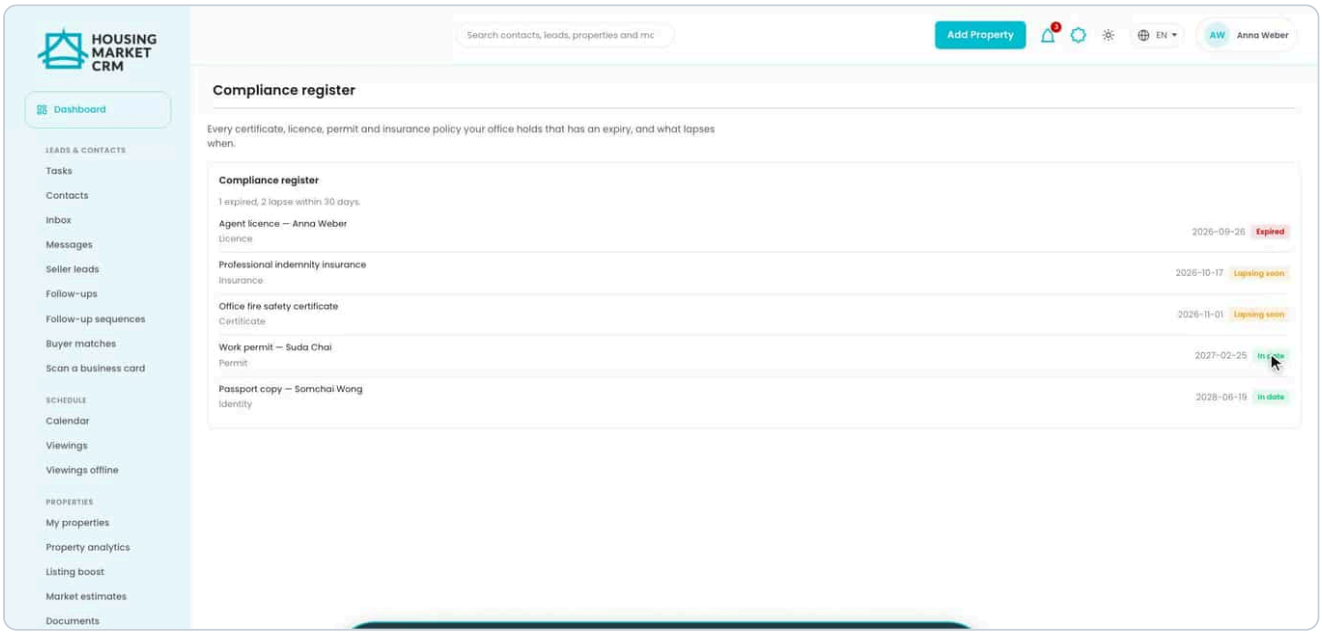
Gambar 56.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Setiap dokumen ini juga ada di Dokumen, diarsipkan atas nama pemiliknya.



Gambar 56.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Layar ini ada untuk menjawab satu pertanyaan: apa yang berakhir berikutnya?



Gambar 56.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara kerja dokumen, kontrak, dan sewa?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 BAB 57

Pengingat kontrak sewa

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Semua paket punya brankas dokumen di kontak dan listing dengan pengingat kedaluwarsa. Pro menambahkan kontrak dari templat Anda — ditandatangani di layar, atau dikirim untuk ditandatangani dari jarak jauh oleh orang yang tidak punya akun CRM — dan catatan sewa yang mengingatkan Anda sebelum sebuah sewa berakhir.

Brankas dokumen

Simpan dokumen di kontak, listing, atau sewa, dengan tanggal kedaluwarsa jika ada, dan CRM mengingatkan Anda sebelum tanggal itu tiba. Agen mengarsipkan dokumen; menghapus memerlukan manajer yang berhak, dan dokumen yang sudah ditandatangani tidak bisa dihapus oleh siapa pun.

Kontrak, di Pro

Buat kontrak dari salah satu templat Anda sendiri dan minta tanda tangan di layar. Setiap tanda tangan terikat pada teks persis yang ditampilkan kepada penanda tangan, dan setelah tanda tangan pertama ada di atasnya, teksnya tidak bisa diubah lagi, jadi semua orang menandatangani dokumen yang sama.

Sebuah kontrak juga dapat dikirim untuk ditandatangani dari jarak jauh. Setiap pihak dikirimi tautan pribadi lewat email yang tidak memerlukan akun dan tidak memerlukan kata sandi, lalu menandatangani di peramban masing-masing; tanda tangannya terikat pada teks yang sama dengan cara yang sama. Lihat “Bagaimana cara mengirim dokumen untuk ditandatangani dari jarak jauh?”.

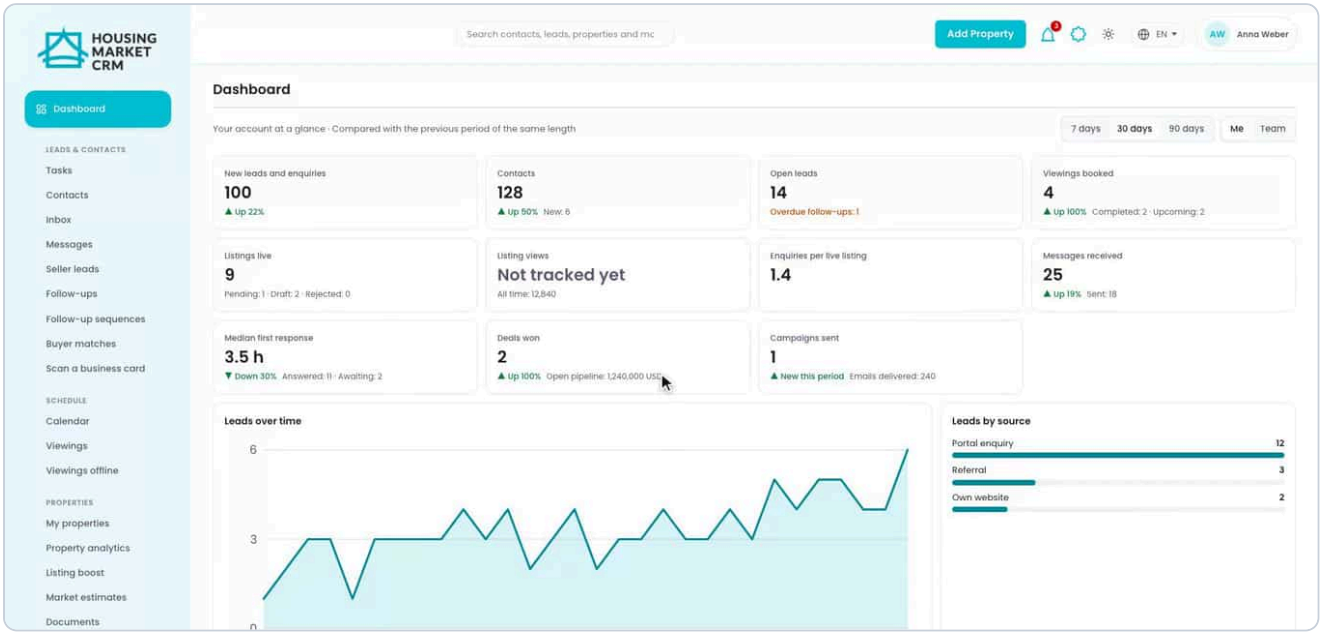
Sewa, di Pro

Catat kesepakatan pemilik dan penyewa, lalu tandai statusnya sendiri. Saat sewa yang berjalan mendekati akhir, CRM membuat prospek untuk penyewa, yang akan segera mencari tempat tinggal baru, dan tindak lanjut untuk menanyakan kepada pemilik apakah properti akan diiklankan lagi. Uang sewa dan deposit dicatat hanya sebagai referensi; CRM tidak pernah menagih atau mengonversi uang.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja dokumen, kontrak, dan sewa?**

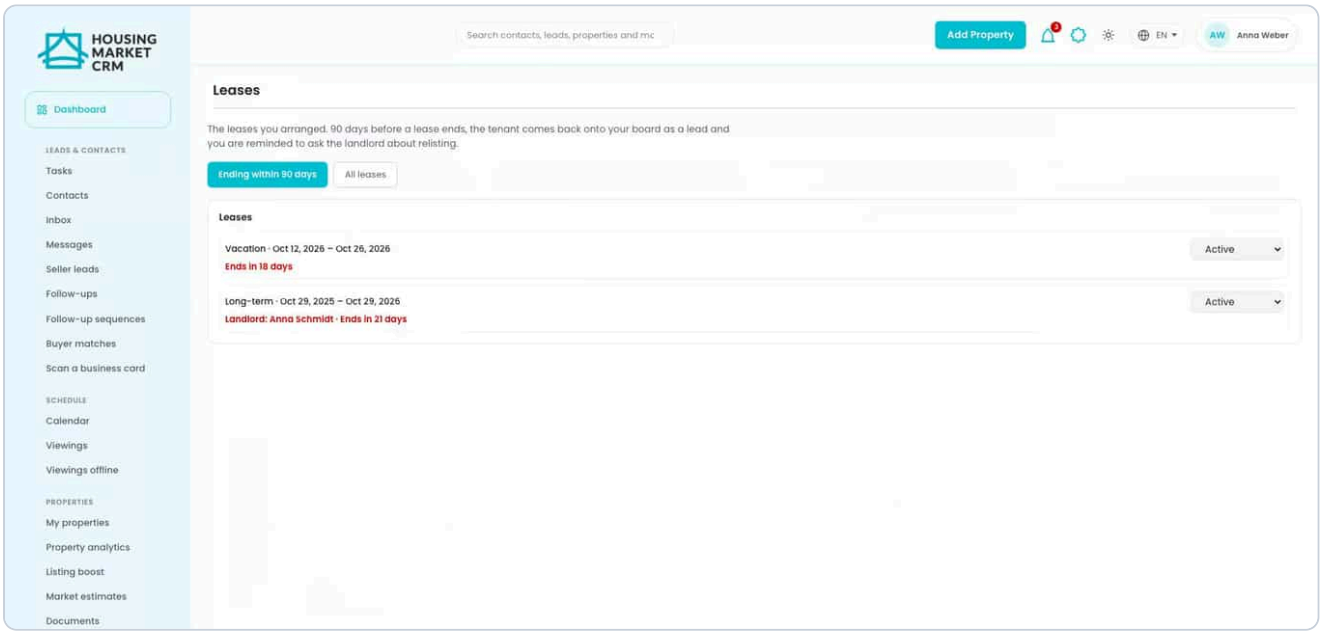
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



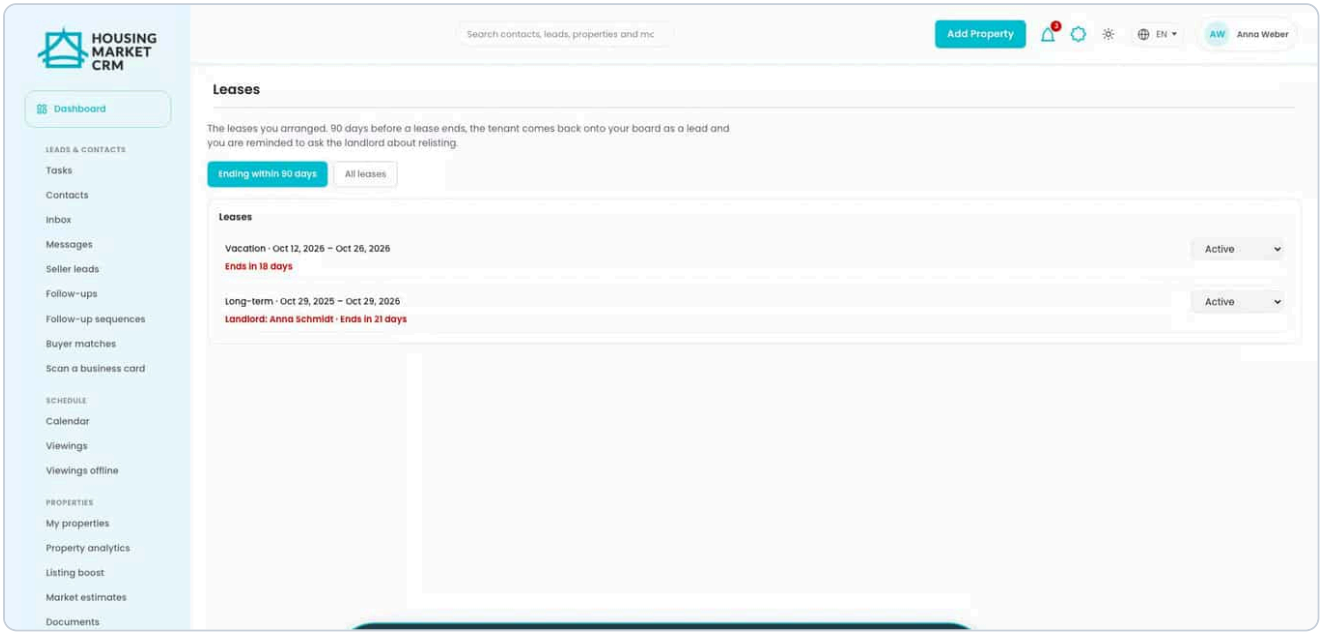
Gambar 57.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Kontrak Sewa di menu kiri.



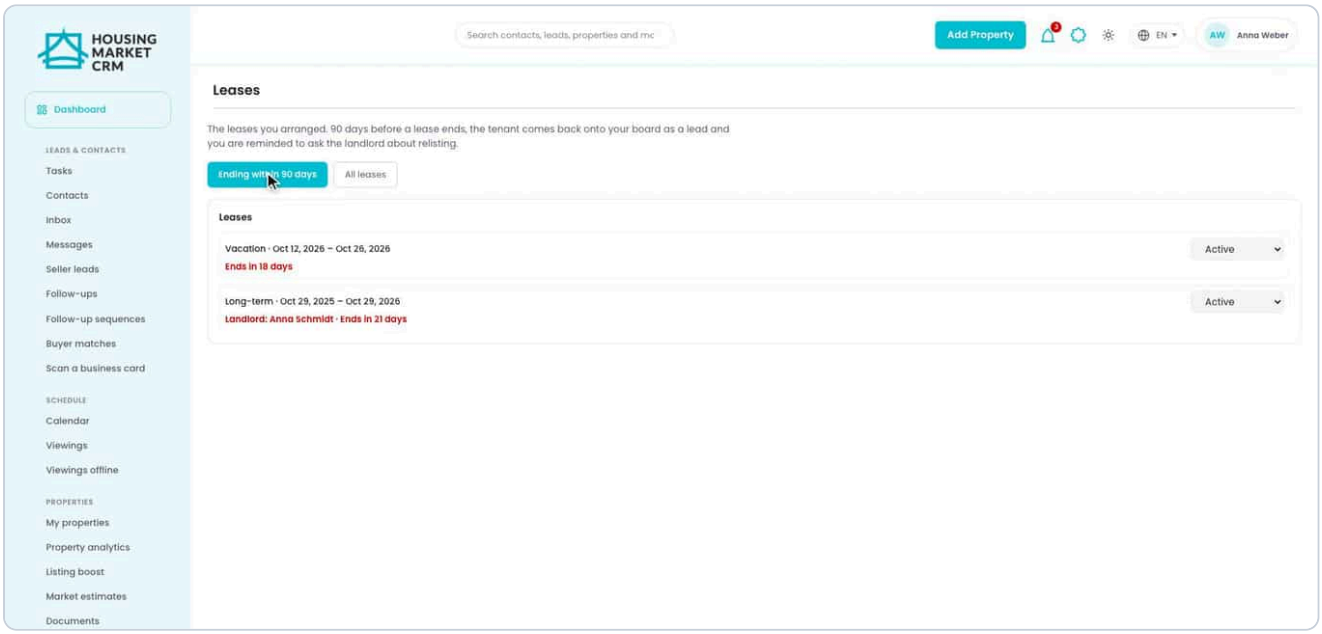
Gambar 57.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Penyewaan yang Anda perantarai — bukan yang dikelola agensi Anda.



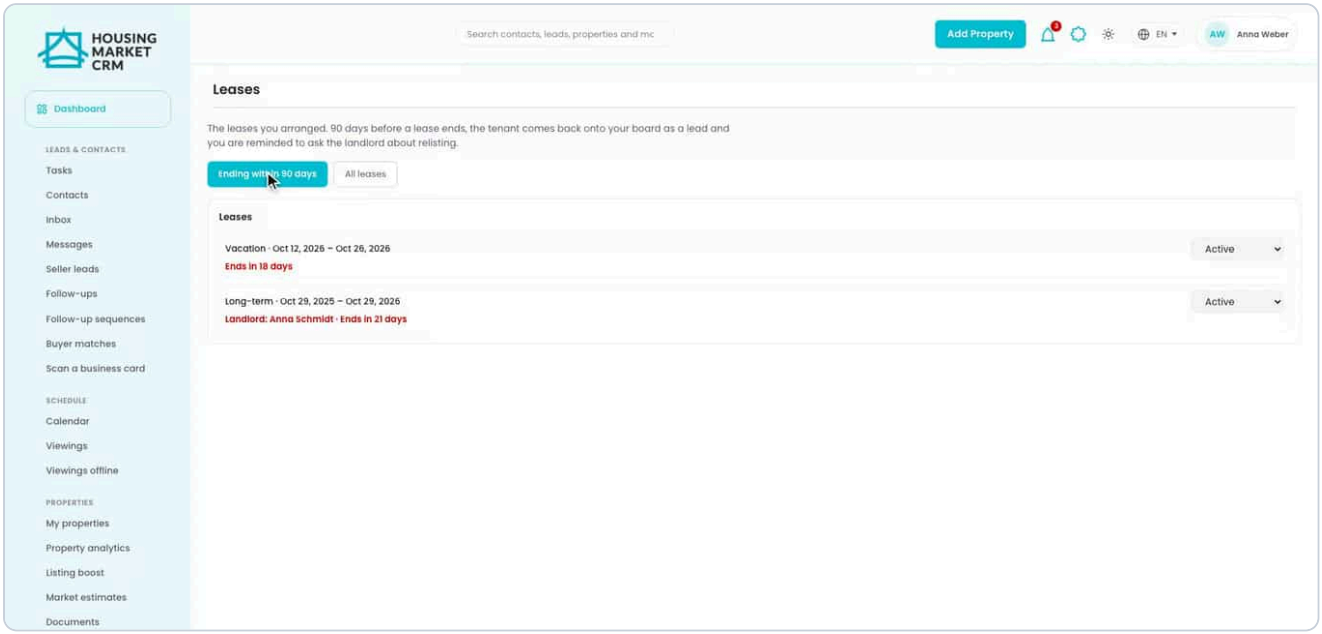
Gambar 57.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Berakhir dalam 90 hari — daftar yang dikerjakan tiap bulan.



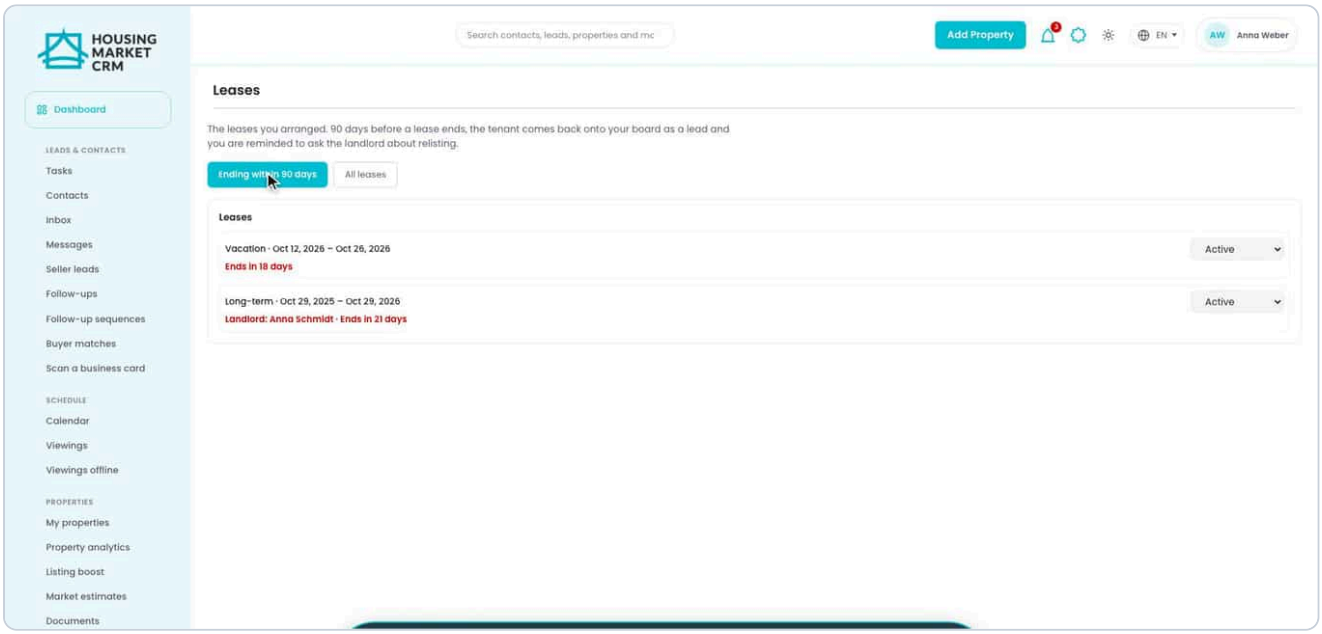
Gambar 57.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Pada 90 hari, penyewa kembali ke papan Anda sebagai prospek.



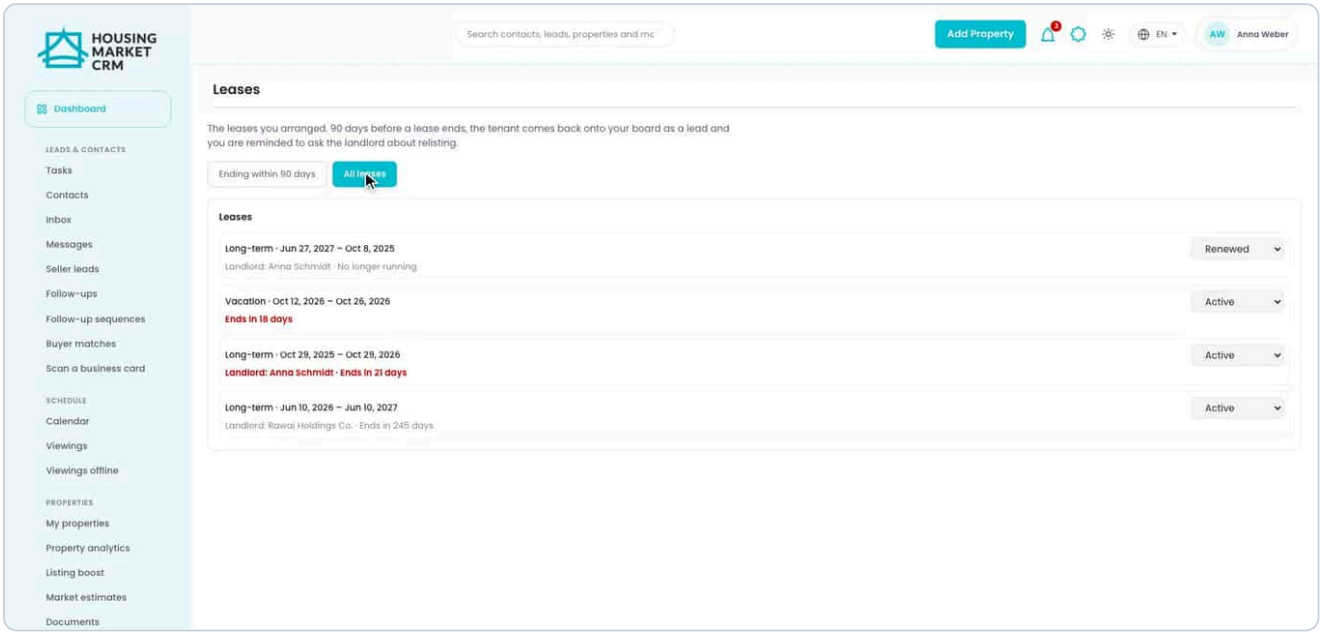
Gambar 57.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Dan Anda diingatkan untuk menanyakan listing ulang kepada pemilik.



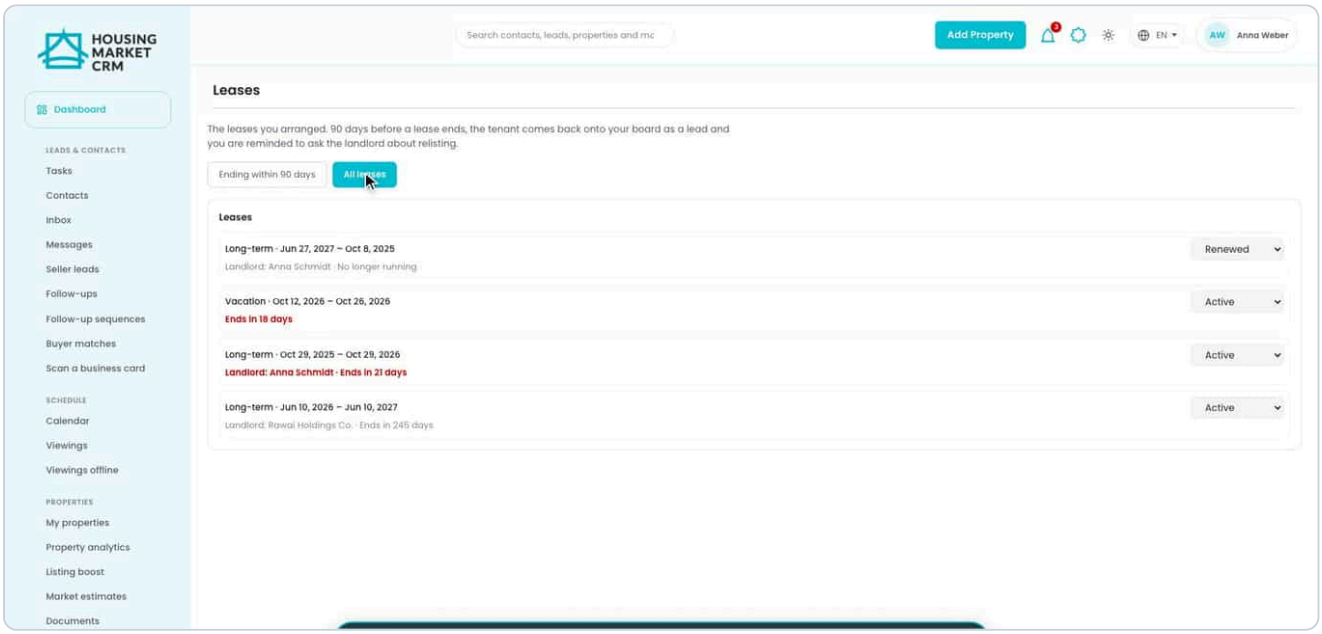
Gambar 57.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Kembali ke Semua kontrak sewa.



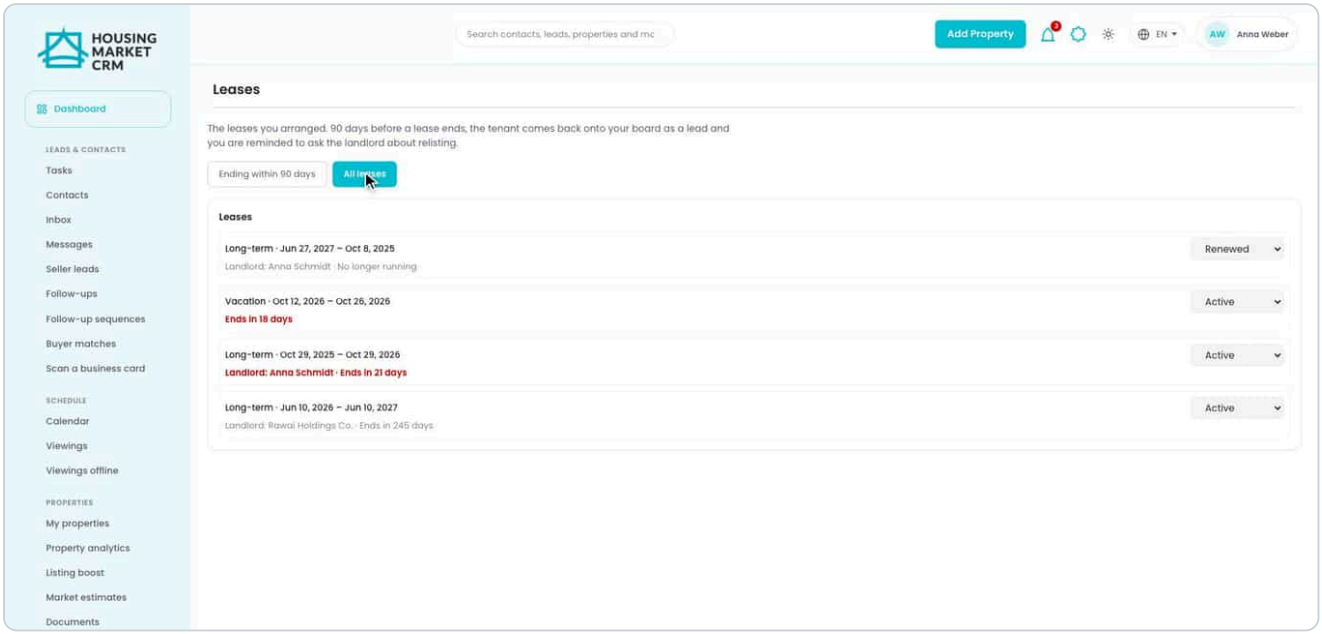
Gambar 57.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Tanyakan perpanjangan ke penyewa dan listing ulang ke pemilik bersamaan —.



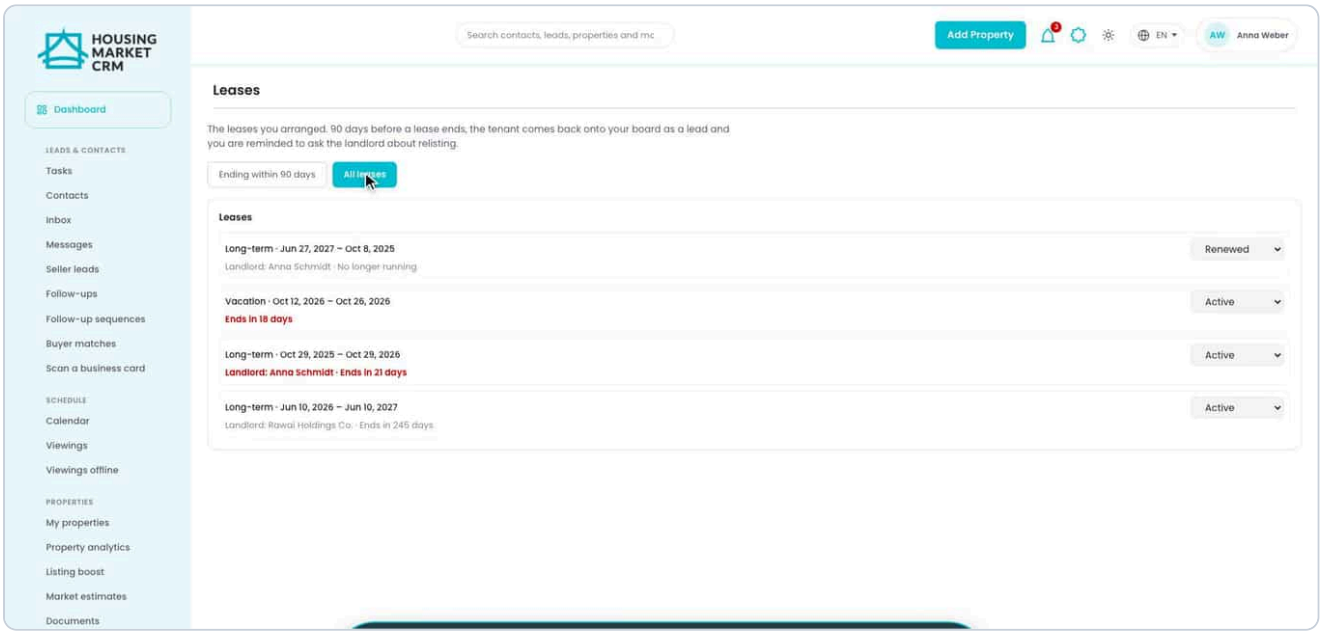
Gambar 57.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 karena satu jawaban menentukan jawaban yang lain.



Gambar 57.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Catat nilai sewa, agar nanti Anda tahu harga sewa sebenarnya.



Gambar 57.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Register rumah yang dikelola agensi Anda atas nama orang lain: setiap unit, siapa pemiliknya, dan untuk jangka waktu berapa. Ini bagian dari Pro dan Business, dan terpisah dari properti yang sedang Anda jual atau sewakan.

Pusat Bantuan: Apa itu Manajemen properti di CRM?

58 BAB 58

Portal klien

Business | Untuk agen dan manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Business, Anda dapat mengundang pembeli atau penjual dari catatan kontaknya ke halaman pribadi tempat mereka masuk dengan tautan email dan melihat apa yang Anda bagikan kepada mereka.

Dari catatan kontak, undang orang tersebut ke portal klien. Mereka menerima email berisi tautan masuk — tidak ada kata sandi yang perlu dibuat — dan hanya melihat apa yang Anda pilih untuk dibagikan kepada mereka. Fitur ini bagian dari Business.

- Pembeli melihat daftar pilihan properti yang Anda susun untuk mereka, dan kunjungan yang telah mereka pesan.
- Penjual melihat listing mereka dan catatan masukan yang Anda bagikan kepada mereka.

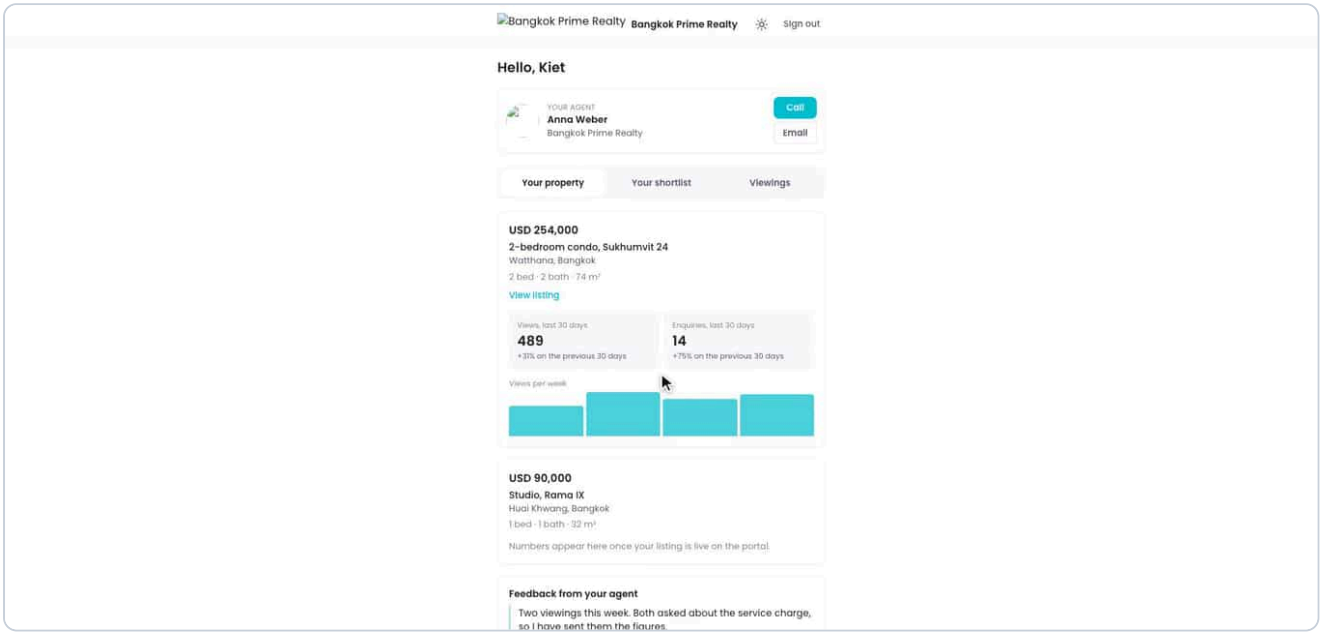
Tautan masuk dan sesi sama-sama kedaluwarsa, sehingga ponsel yang tertinggal tanpa terkunci di atas meja tidak menjadi login yang terus terbuka; untuk masuk kembali diperlukan tautan baru lewat email. Anda dapat mencabut akses klien kapan saja, di paket apa pun.

Jika akun turun di bawah Business, akses klien dijeda dengan pesan yang ramah, bukan dihapus, dan meningkatkan paket lagi memulihkannya persis seperti semula.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu portal klien?**

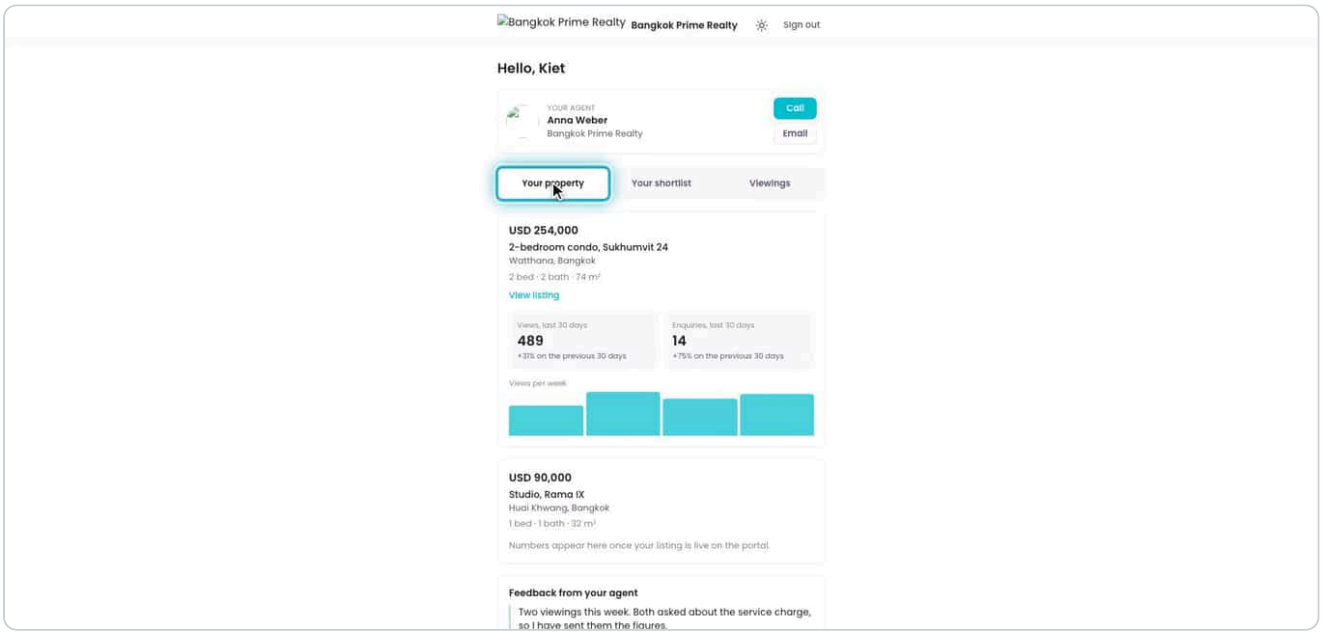
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Inilah yang dilihat klien Anda — halaman mereka sendiri.



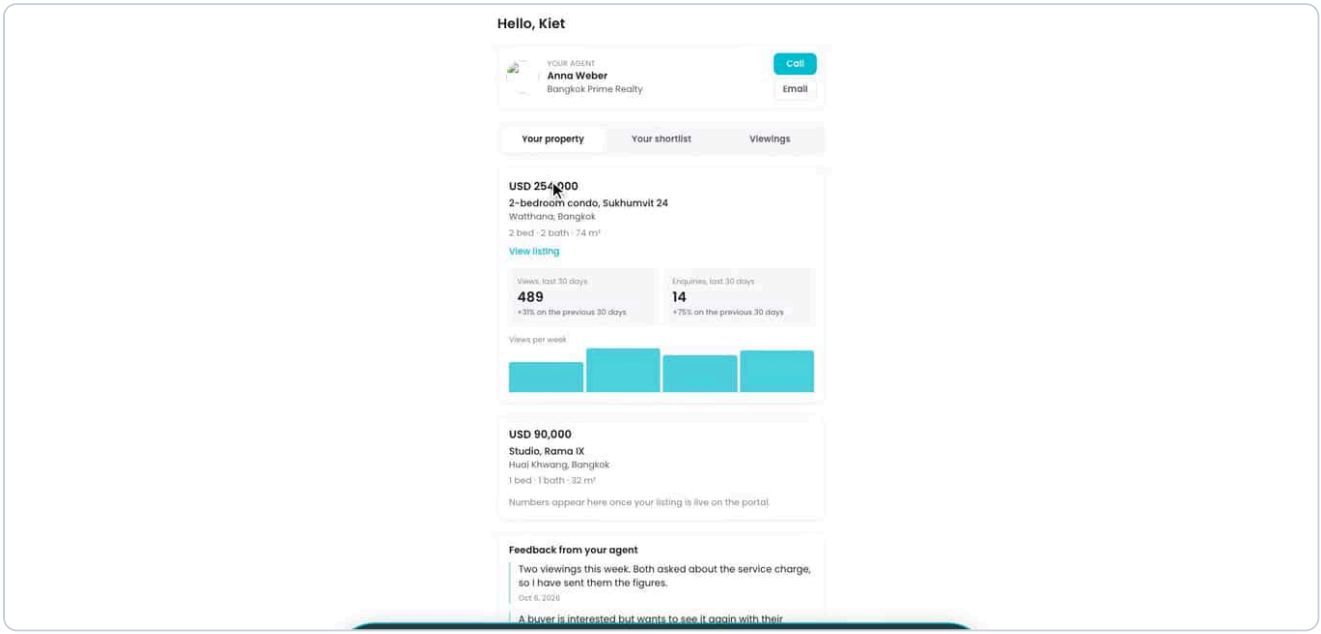
Gambar 58.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Penjual melihat tampilan per pekan pada listing mereka sendiri.



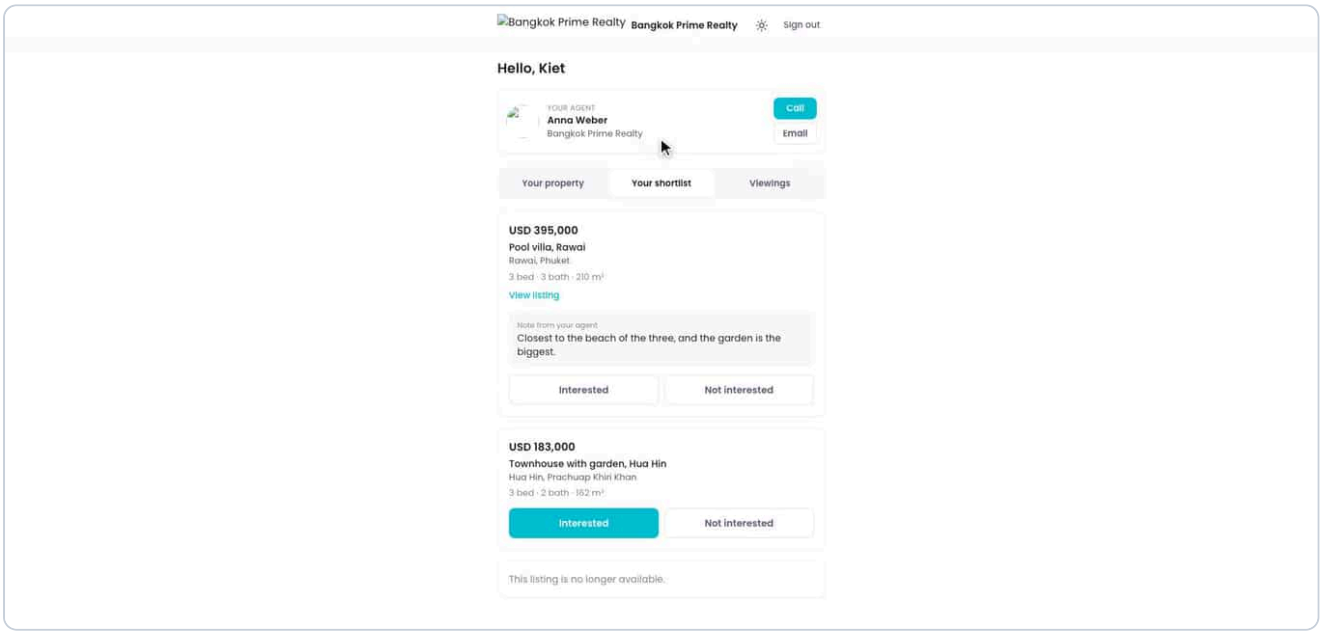
Gambar 58.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Dan catatan yang Anda tulis — jadi tulislah untuk penjual.



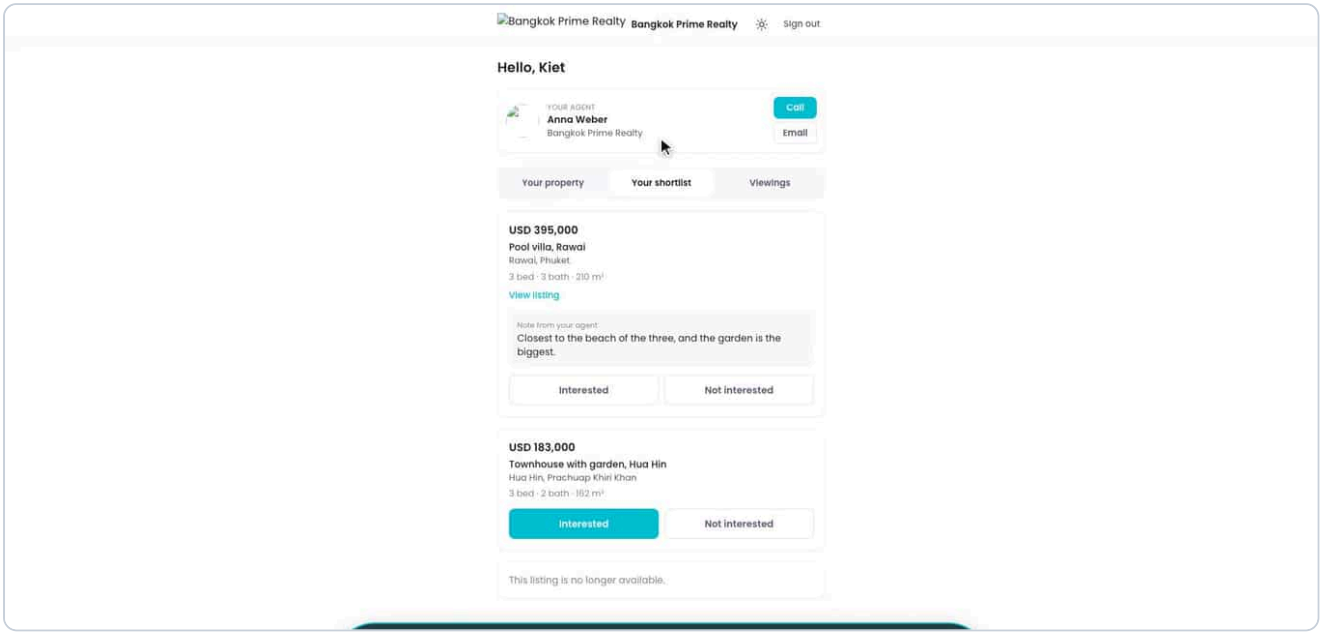
Gambar 58.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Pembeli melihat daftar pilihan yang Anda susun.



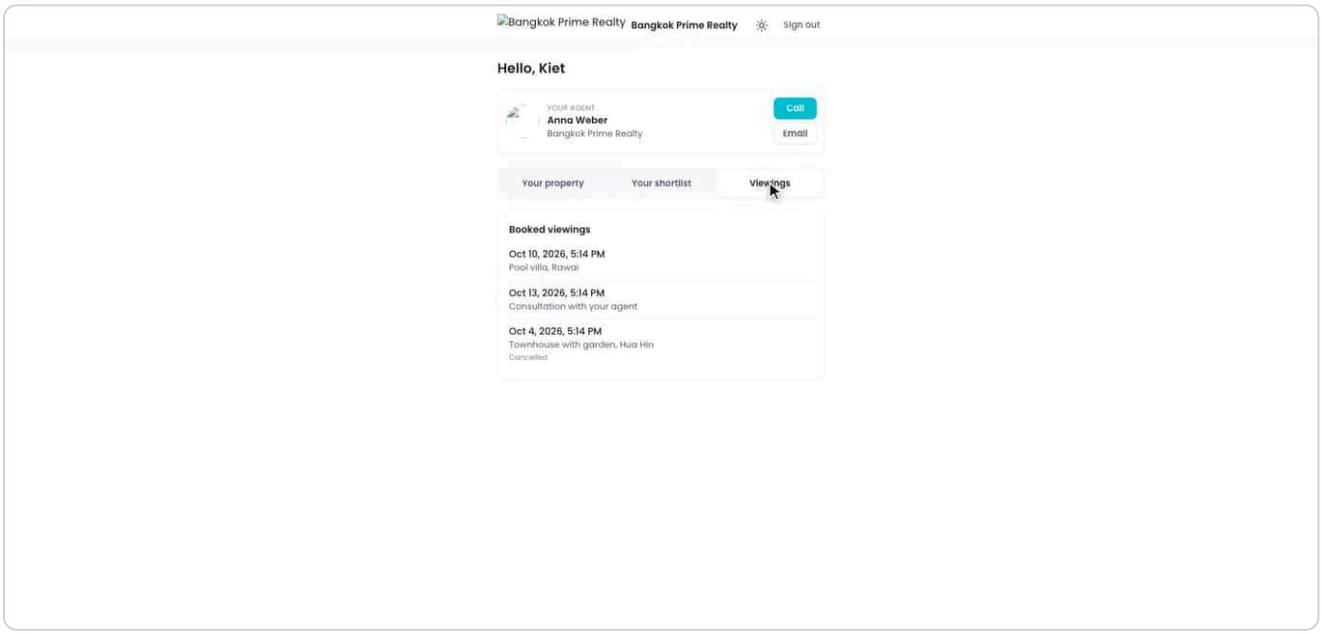
Gambar 58.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Mereka memberi tahu mana yang diminati — dan itu kembali ke CRM.



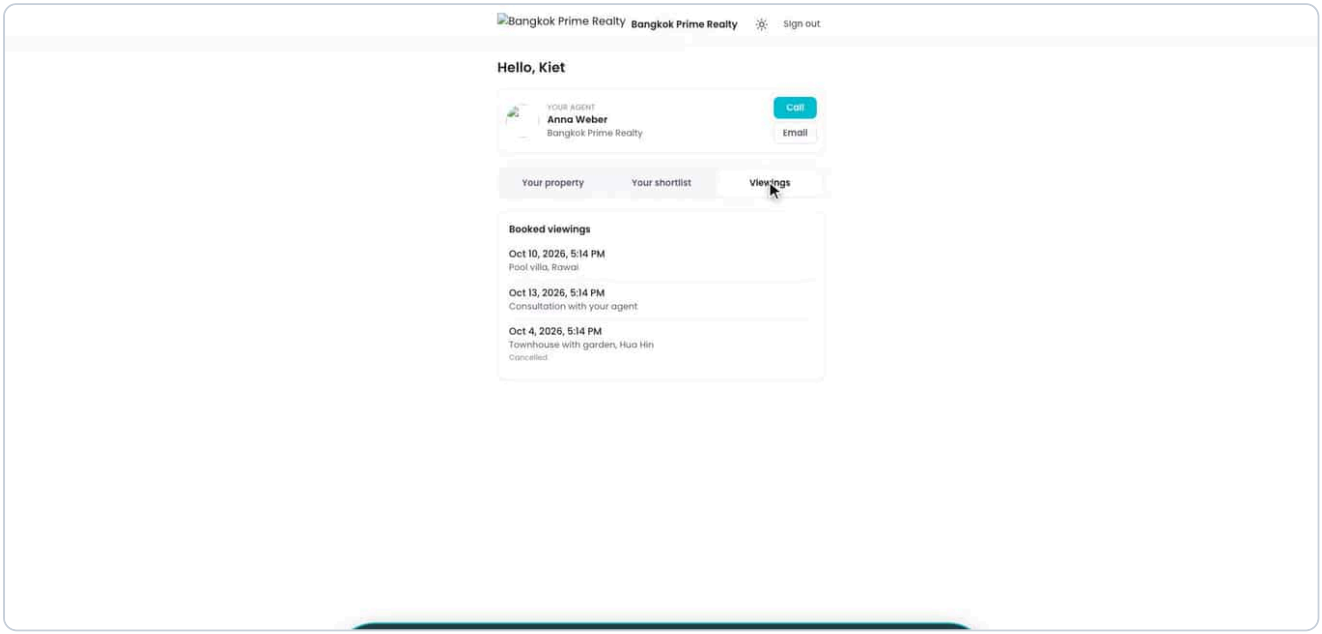
Gambar 58.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Dan kunjungan yang dipesan untuk mereka.



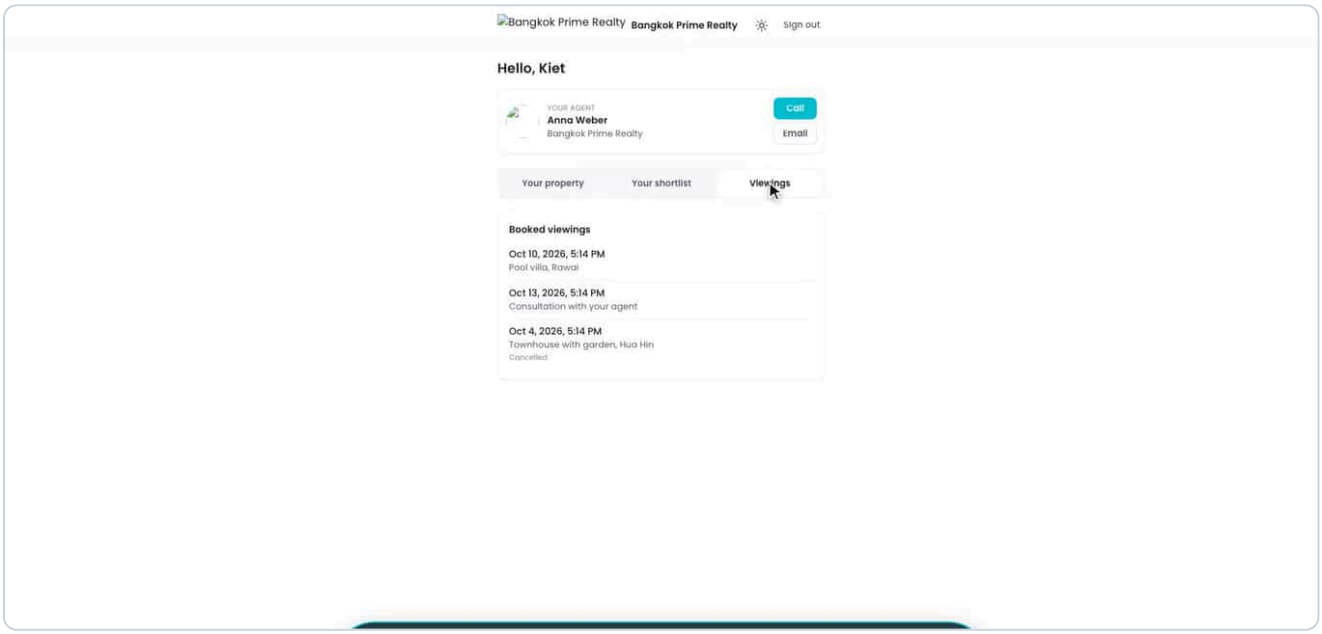
Gambar 58.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Mereka masuk dengan tautan dari email Anda. Tidak ada kata sandi yang bisa hilang.



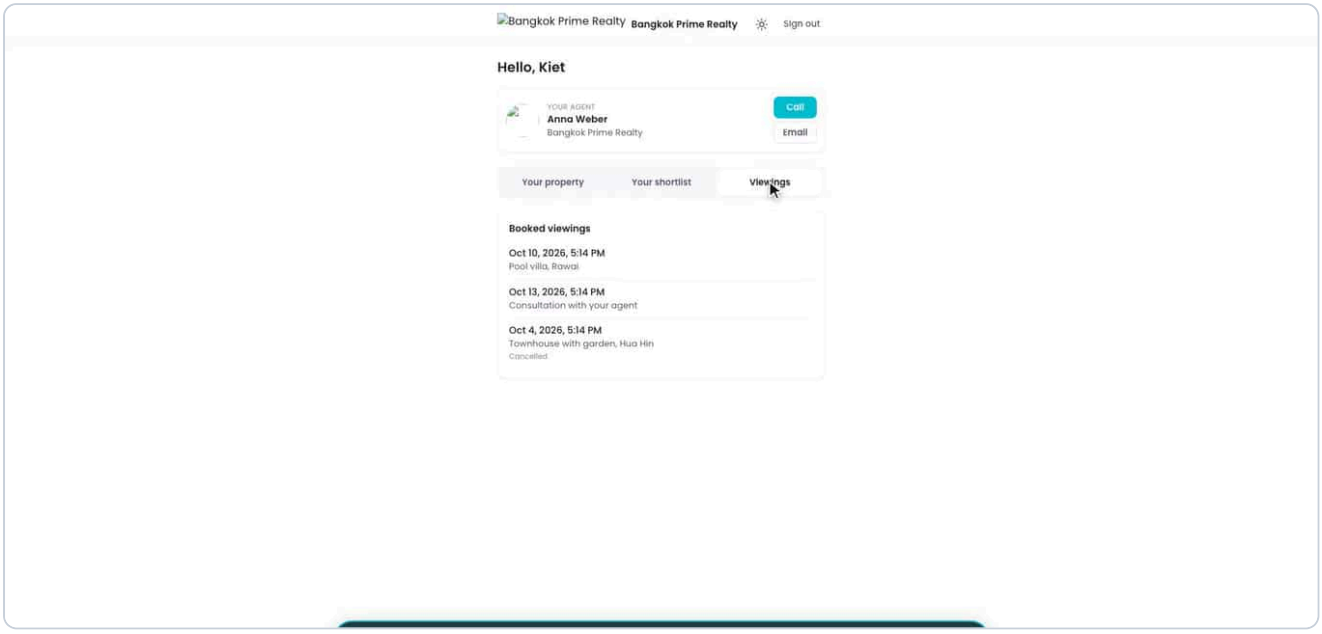
Gambar 58.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Penjual yang bisa membaca angkanya sendiri lebih jarang menanyakannya.



Gambar 58.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Jadi tulis catatan umpan balik seolah penjual akan membacanya. Mereka akan membacanya.



Gambar 58.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

59 BAB 59

Profil dan ulasan Anda

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ulasan, lencana lisensi, agensi, dan telepon, serta analitik profil gratis di semua paket. Lencana Agen terverifikasi adalah pengajuan berbayar tersendiri, yang diperpanjang dan diperiksa ulang setiap tahun.

Ulasan, ketiga lencana verifikasi, dan analitik profil sengaja dimasukkan ke paket gratis: direktori yang hanya memungkinkan agen berbayar dinilai akan mengurutkan agen berdasarkan apa yang mereka bayar, bukan berdasarkan penilaian klien mereka. Lencana Agen terverifikasi adalah hal yang berbeda dan berbayar; pembahasannya ada di bagian terakhir jawaban ini.

Ulasan

Saat Anda memindahkan prospek ke Transaksi selesai, CRM menjadwalkan permintaan ulasan kepada klien tersebut setelah jeda waktu yang dapat Anda atur. Anda dapat menjeda permintaan untuk klien tertentu, tetapi tidak dapat menghentikan ulasan sepenuhnya. Ulasan hanya dapat ditulis melalui permintaan seperti itu, sehingga setiap penilaian berasal dari orang yang benar-benar menyelesaikan transaksi dengan Anda. Anda dapat membalas ulasan, dan Housing Market Group memoderasinya.

Tiga lencana gratis

Di Profil & ulasan, unggah bukti untuk salah satu dari tiga lencana — lisensi Anda, agensi Anda, dan nomor telepon Anda. Tim kami memeriksa dokumennya lalu menyetujui atau menolaknya. Lencana yang sudah Anda miliki tetap berlaku selama perpanjangannya sedang diperiksa. Ketiganya tidak dipungut biaya, di paket apa pun, dan tidak bergantung pada pengajuan Agen terverifikasi di bawah.

Analitik profil

Layar yang sama menunjukkan seberapa sering profil Anda dilihat, pertanyaan yang dihasilkannya, dan apa yang menghambatnya.

Lencana Agen terverifikasi

Agen terverifikasi adalah pemeriksaan yang lebih menyeluruh atas siapa diri Anda, dan dibayar tersendiri, di atas paket apa pun yang Anda miliki — bukan bagian dari Pro dan bukan bagian dari Business, dan agen di paket gratis pun sama saja dapat mengajukannya. Mengajukan melalui CRM berbiaya 19 USD per tahun. Biaya itu untuk peninjauannya, bukan hasilnya, jadi pengajuan yang tidak disetujui tidak dikembalikan.

Verifikasi berlaku satu tahun. Biayanya ditagih lagi setiap tahun, dan pembayaran itulah yang membuka pemeriksaan ulang tahunan, yang dikirim ke tim peninjau bersama dokumen yang sudah mereka miliki — tidak ada yang perlu diunggah lagi. Jika tidak diperpanjang, lencananya berakhir pada tanggalnya. Lihat "Bagaimana cara menjadi agen terverifikasi?" untuk cara mengajukan.

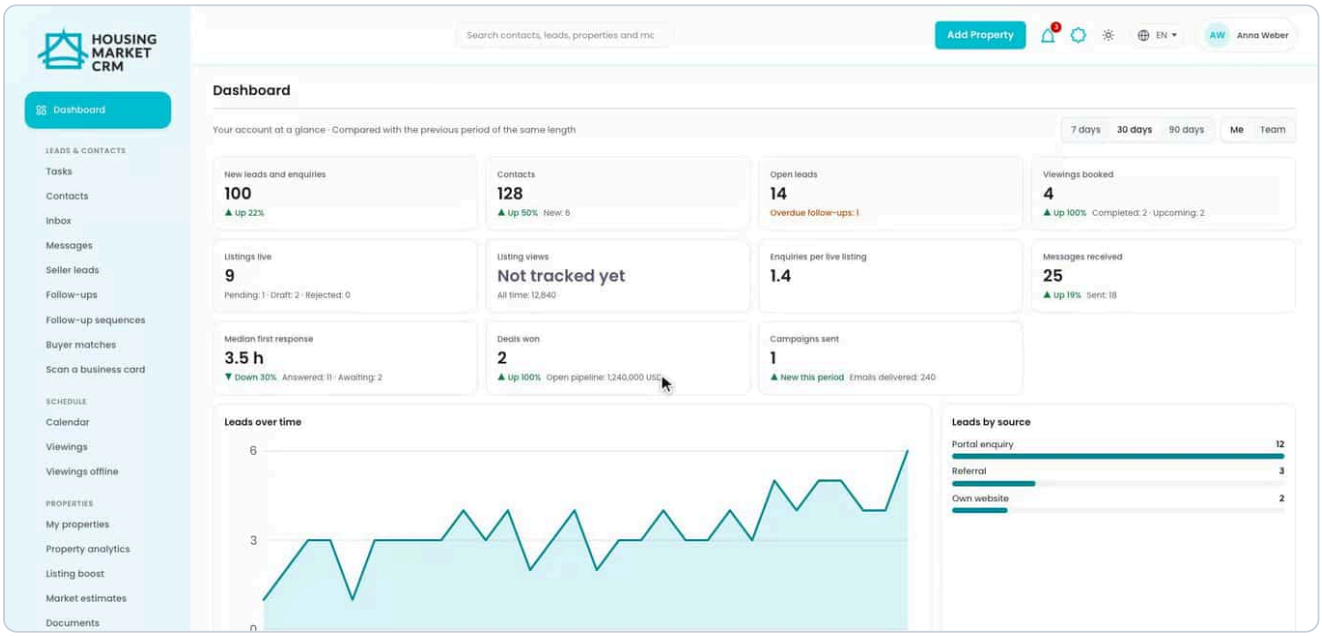
Semua itu tidak menyentuh ketiga lencana gratis di atas. Lencana itu diperiksa oleh tim yang sama tetapi tidak menunggu biaya tersebut, jadi Anda dapat membuktikan lisensi, agensi, dan nomor telepon Anda hari ini.

Penilaian, ulasan, dan lencana Anda tampil di halaman agen Anda di portal, dan klien menulis ulasan di halaman portal yang ditautkan oleh permintaan ulasan mereka.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja ulasan dan lencana verifikasi?**

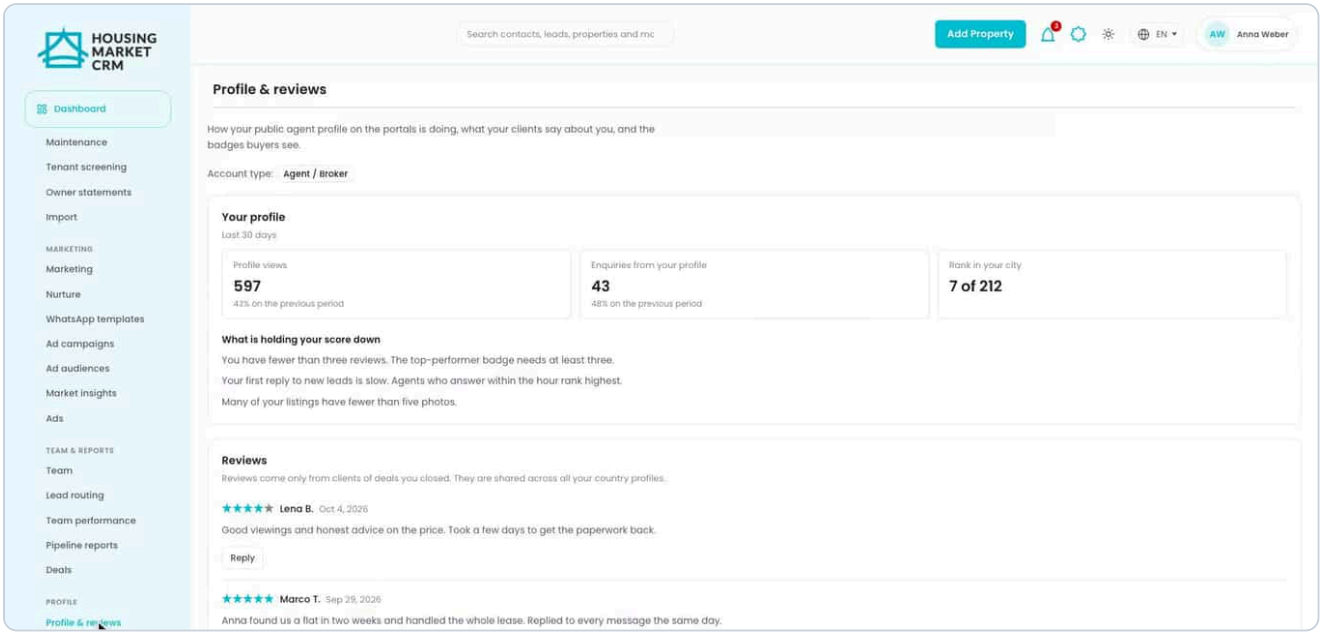
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



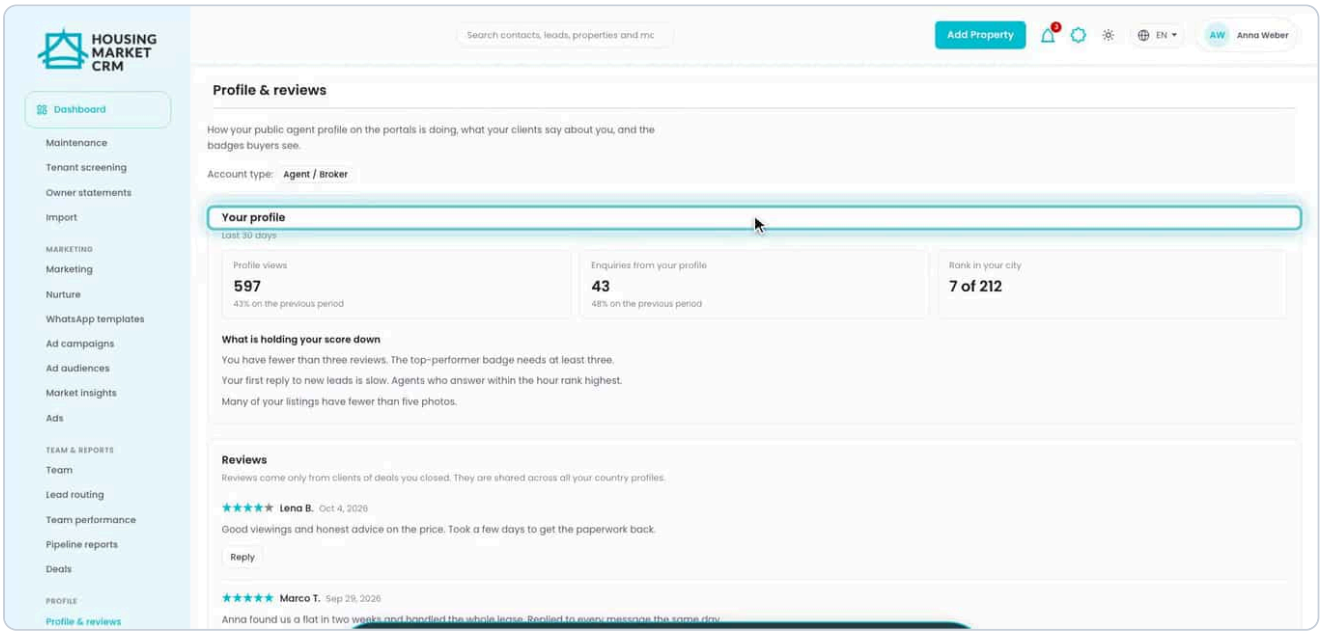
Gambar 59.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Profil & ulasan di menu kiri.



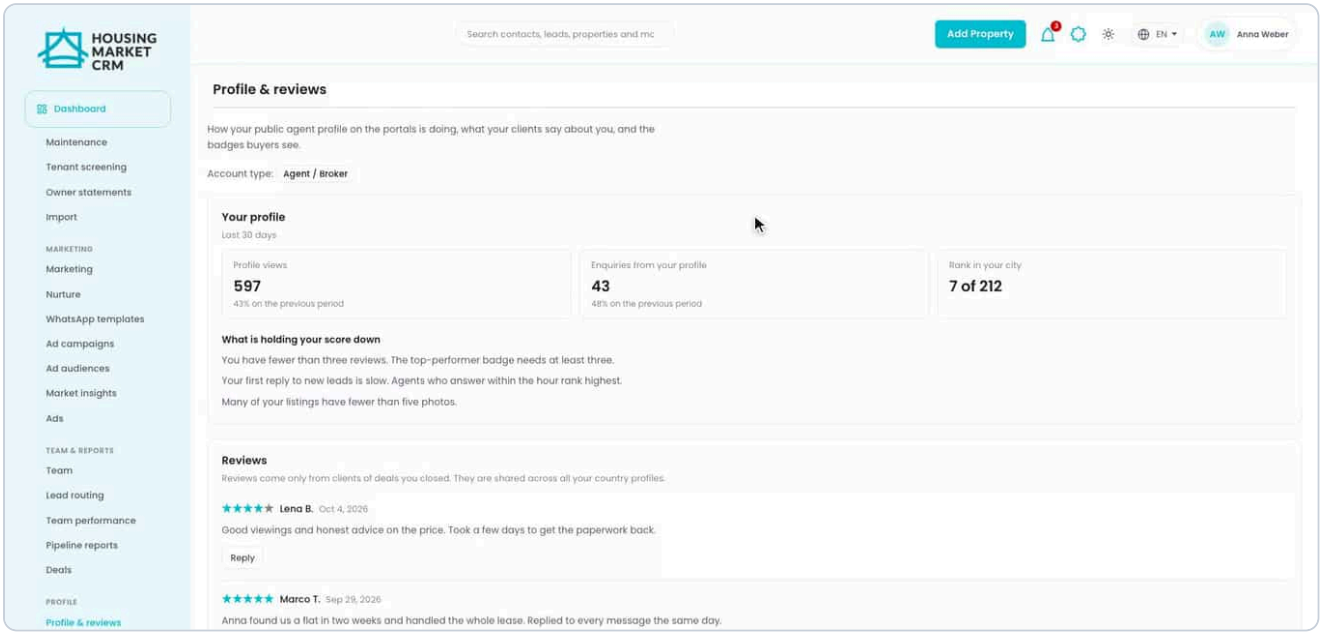
Gambar 59.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Dilihat, pertanyaan, dan peringkat Anda di antara agen properti di kota.



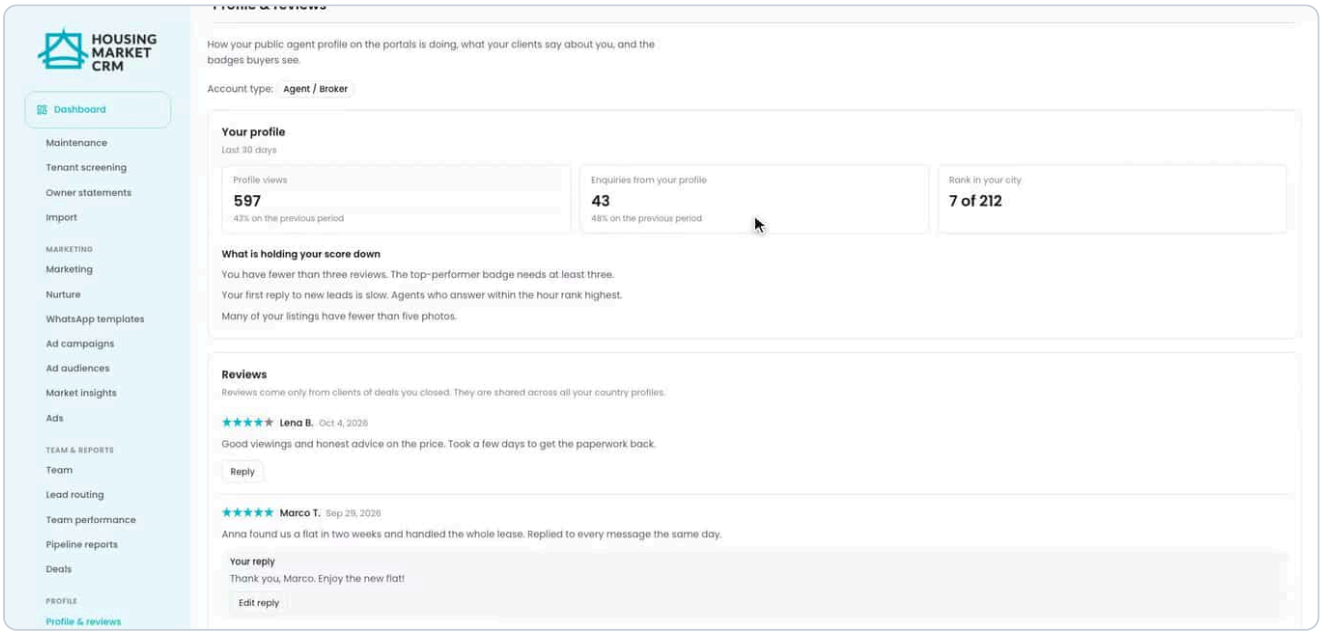
Gambar 59.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Petunjuk adalah peringkat dalam bahasa yang sederhana.



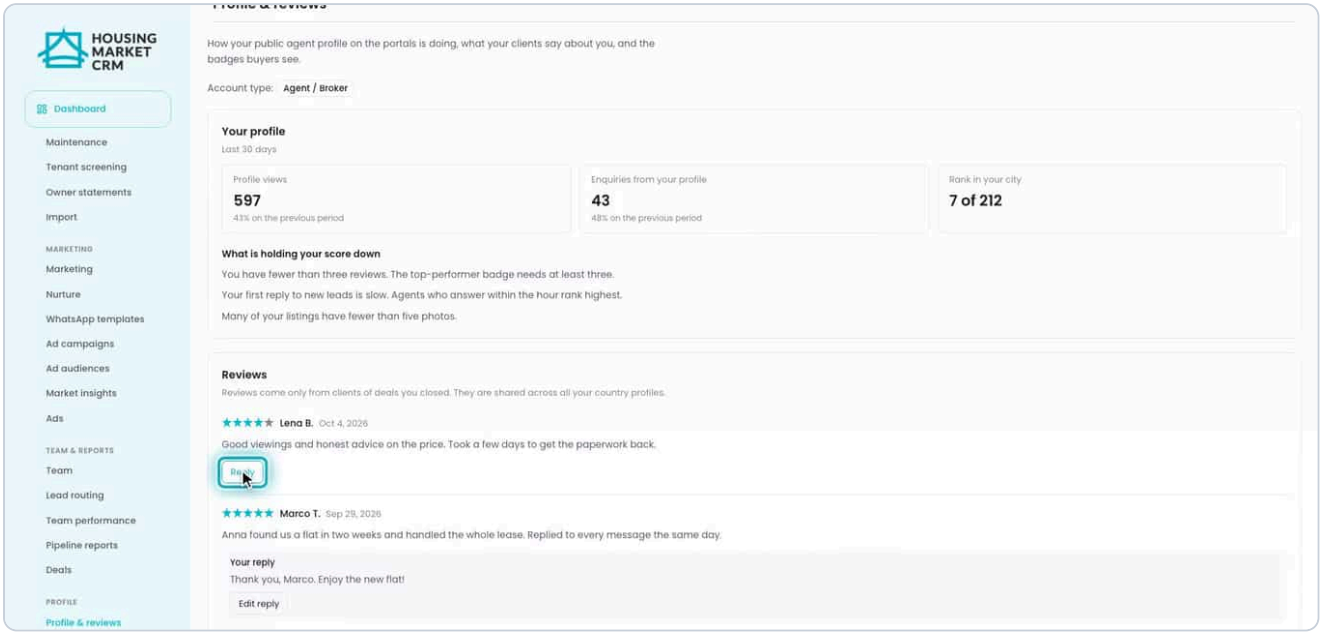
Gambar 59.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Apa yang klien Anda tulis.



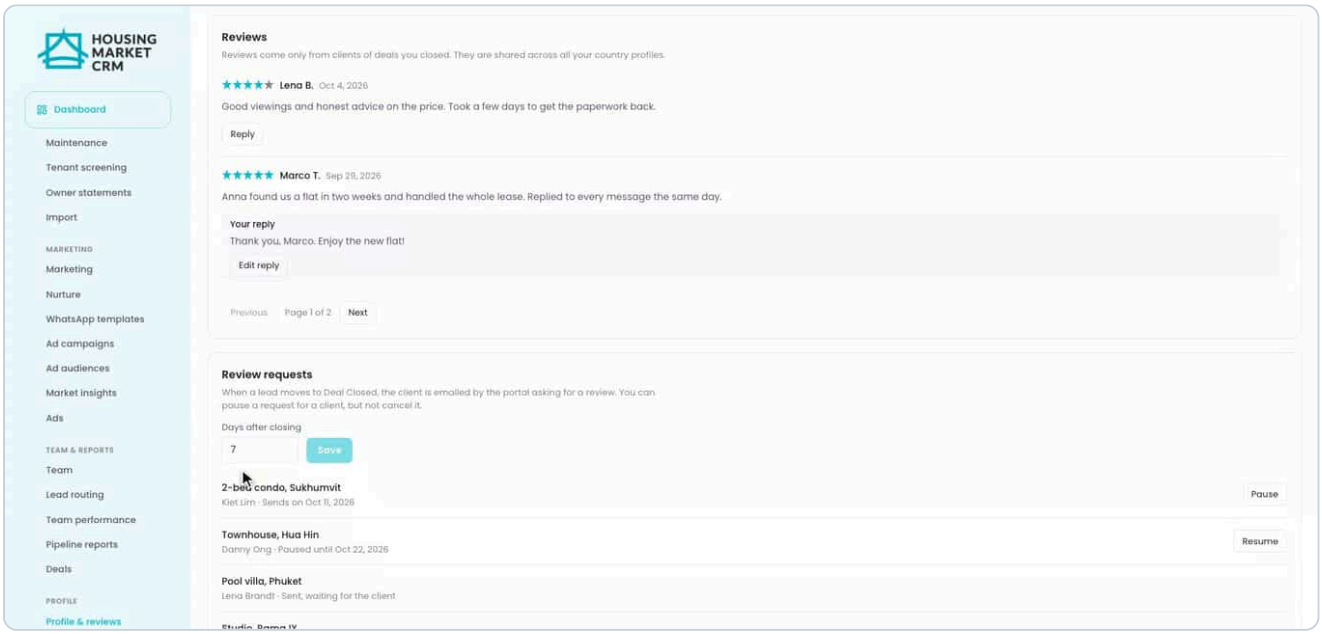
Gambar 59.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Balas semuanya — pembeli berikutnya membacanya.



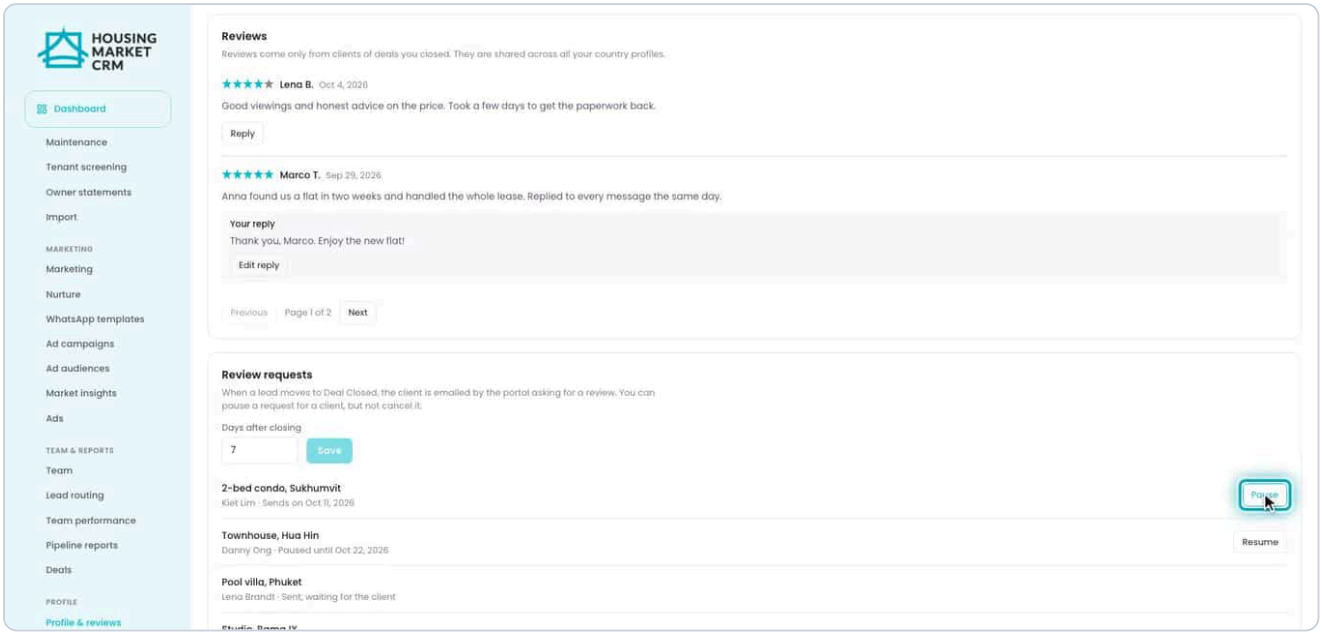
Gambar 59.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Apa yang menunggu dikirim setelah sebuah transaksi.



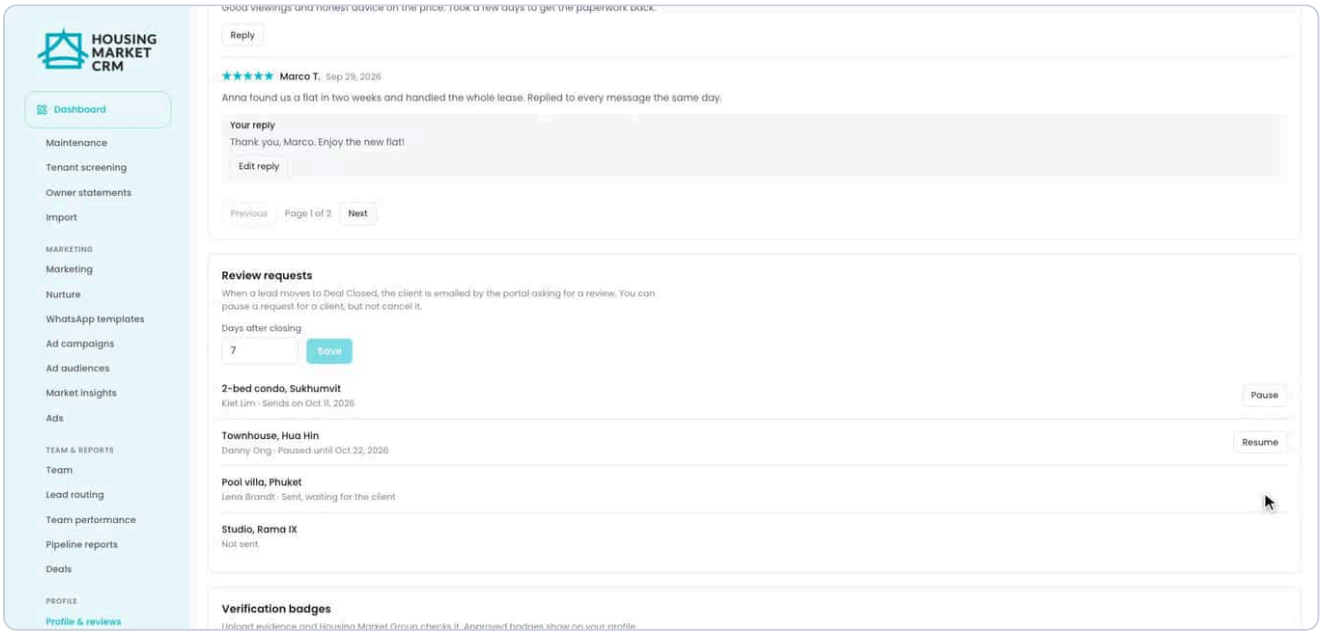
Gambar 59.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Jeda maksimal dua kali — lalu terkirim.



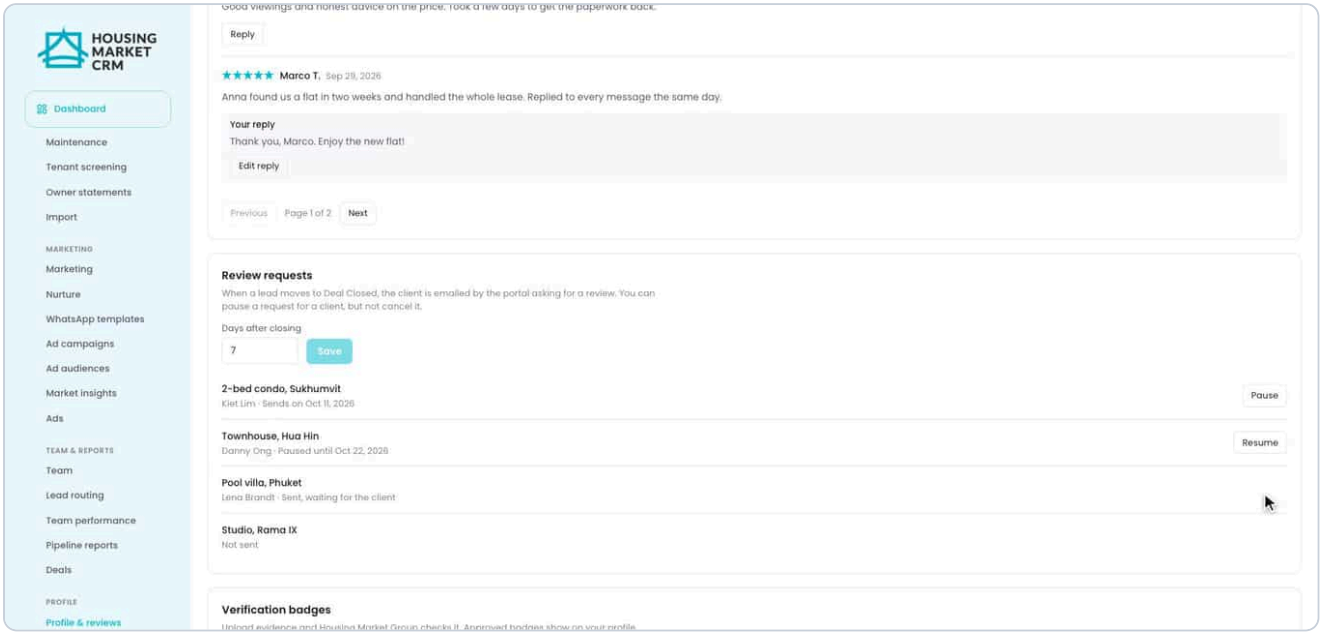
Gambar 59.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Lencana yang dilihat pembeli di samping nama Anda.



Gambar 59.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

10 Unggah buktinya; seseorang akan memeriksanya.



Gambar 59.10 · Layar direkam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara menjadi agen terverifikasi?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

BAGIAN 8

Pengembang dan proyek baru

60 Buat proyek pengembang

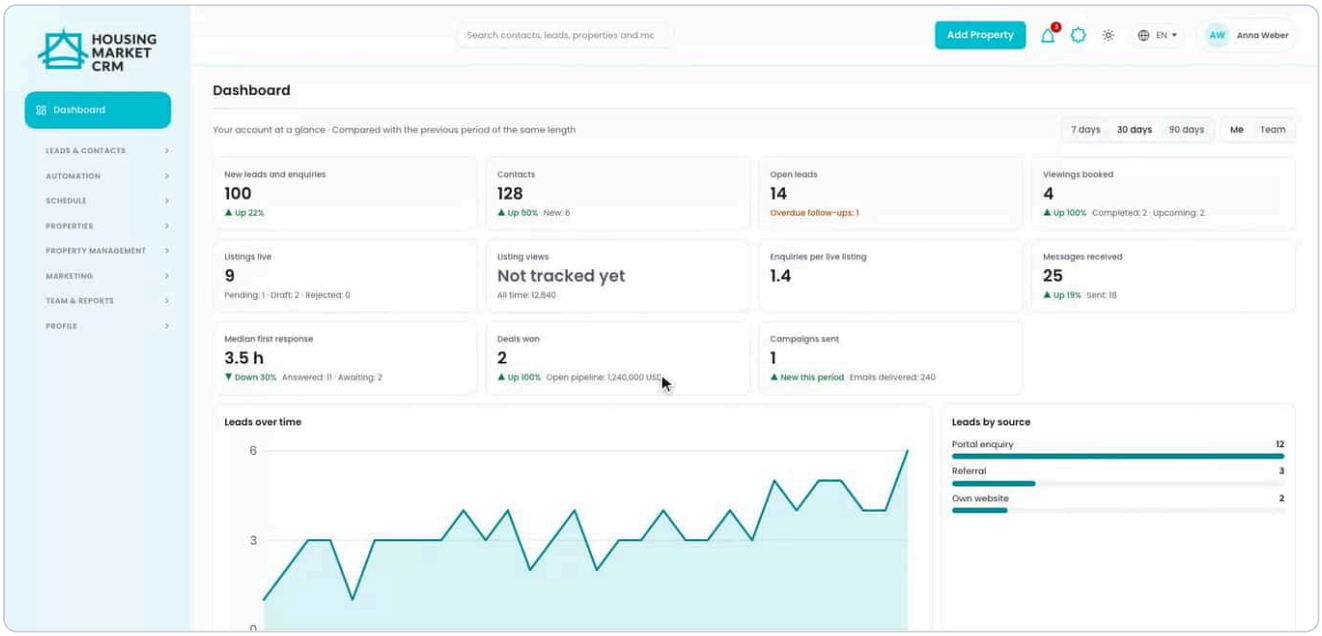
60 BAB 60

Buat proyek pengembang

Paket Developer | Untuk pengembang properti | Tonton videonya

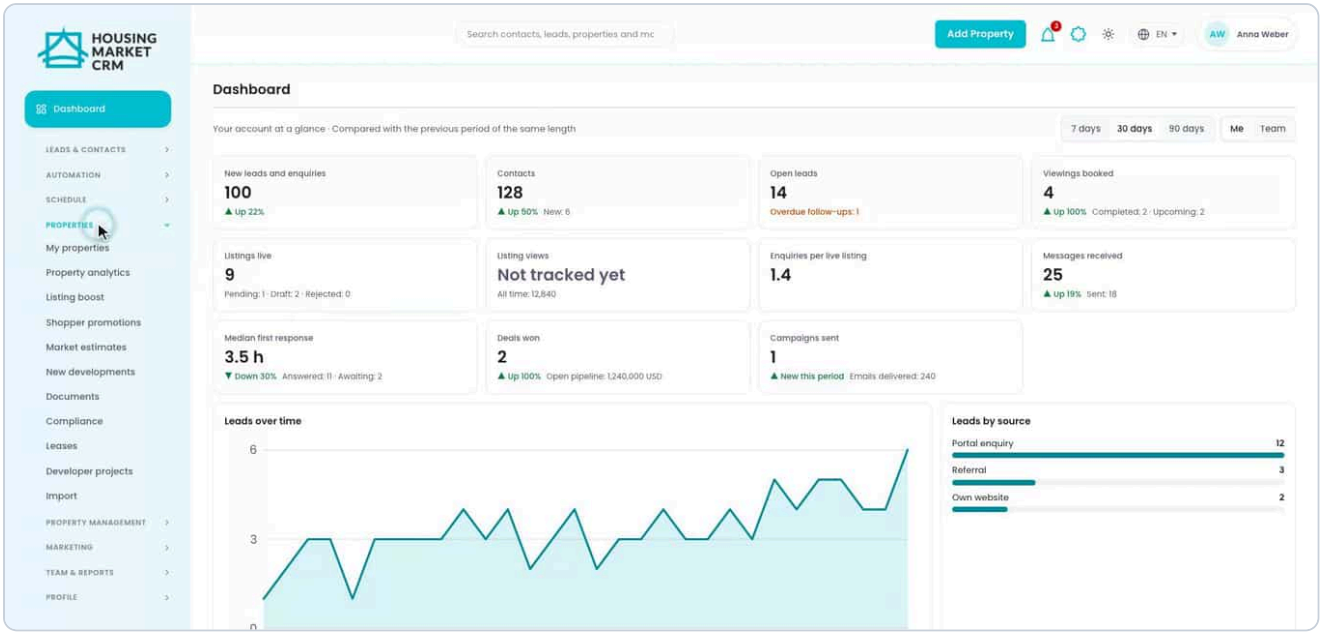
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



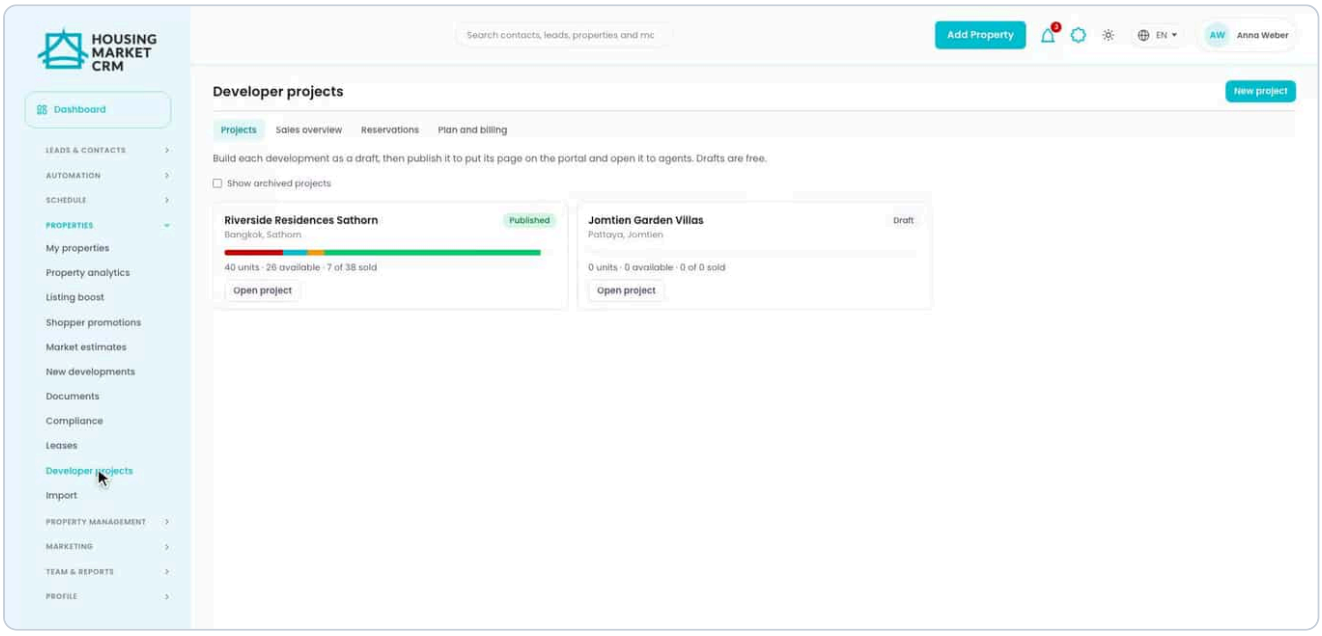
Gambar 60.1 · Layar direkam 23 Oktober 2026

2 Buka Properti di menu kiri.



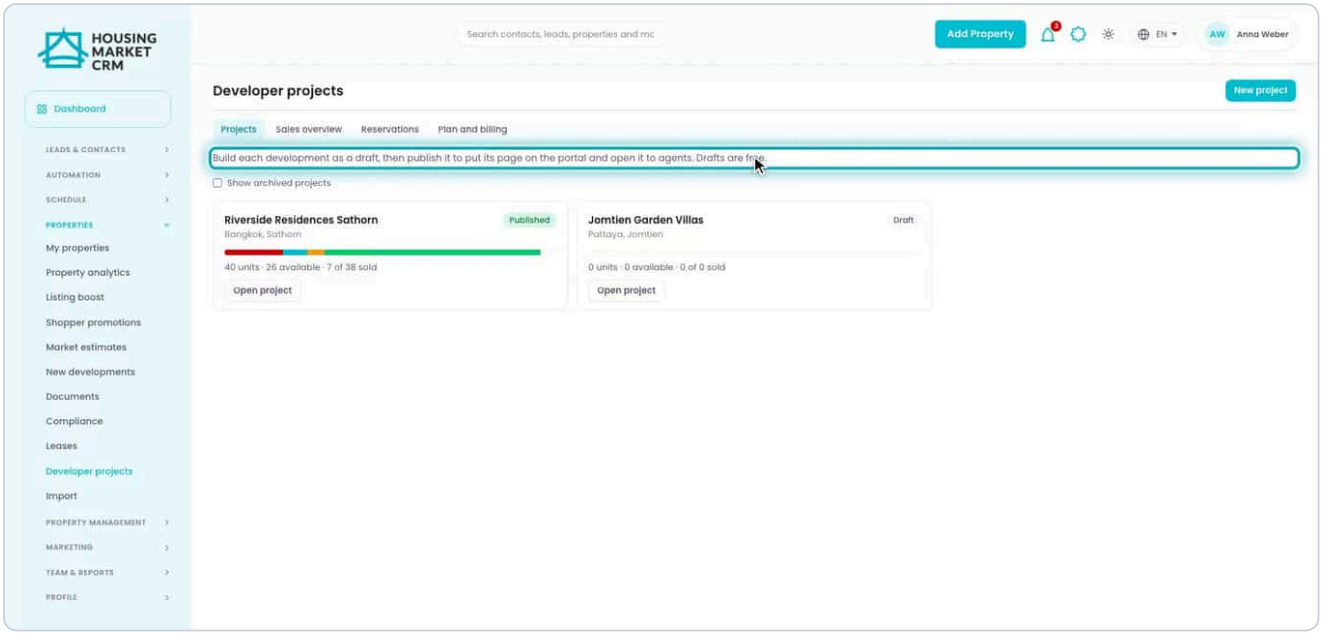
Gambar 60.2 · Layar direkam 23 Oktober 2026

3 Klik Proyek pengembang di menu kiri.



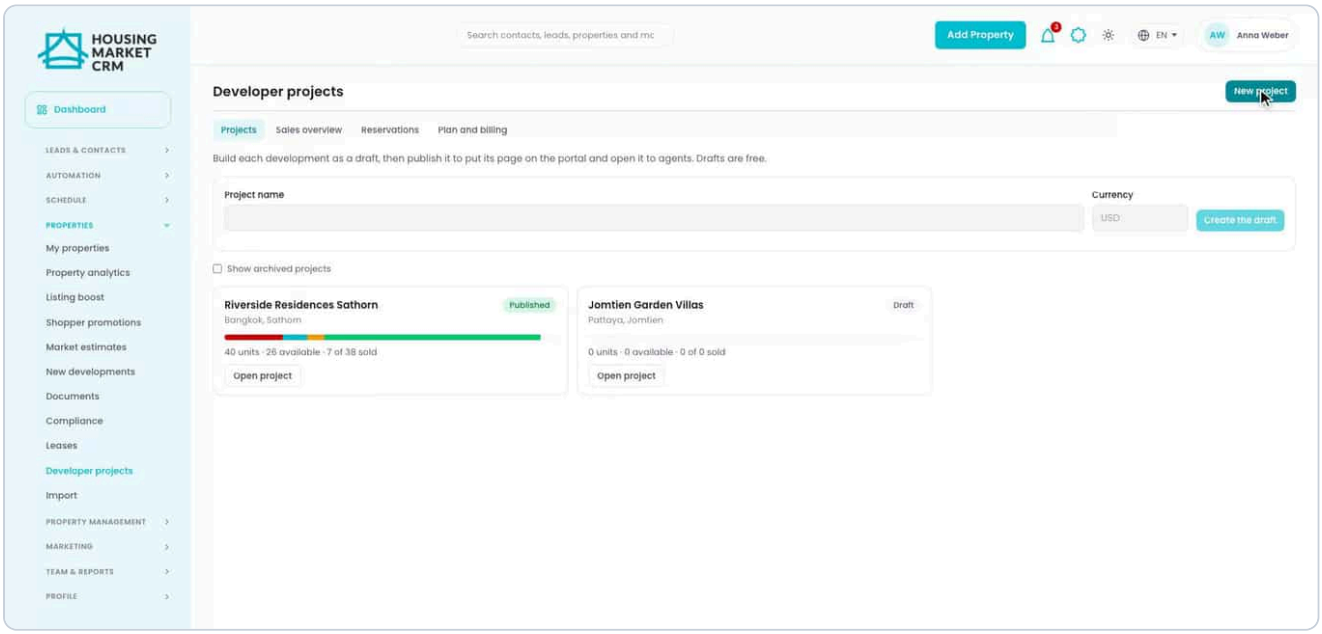
Gambar 60.3 · Layar direkam 23 Oktober 2026

4 Setiap proyek dimulai sebagai draf gratis.



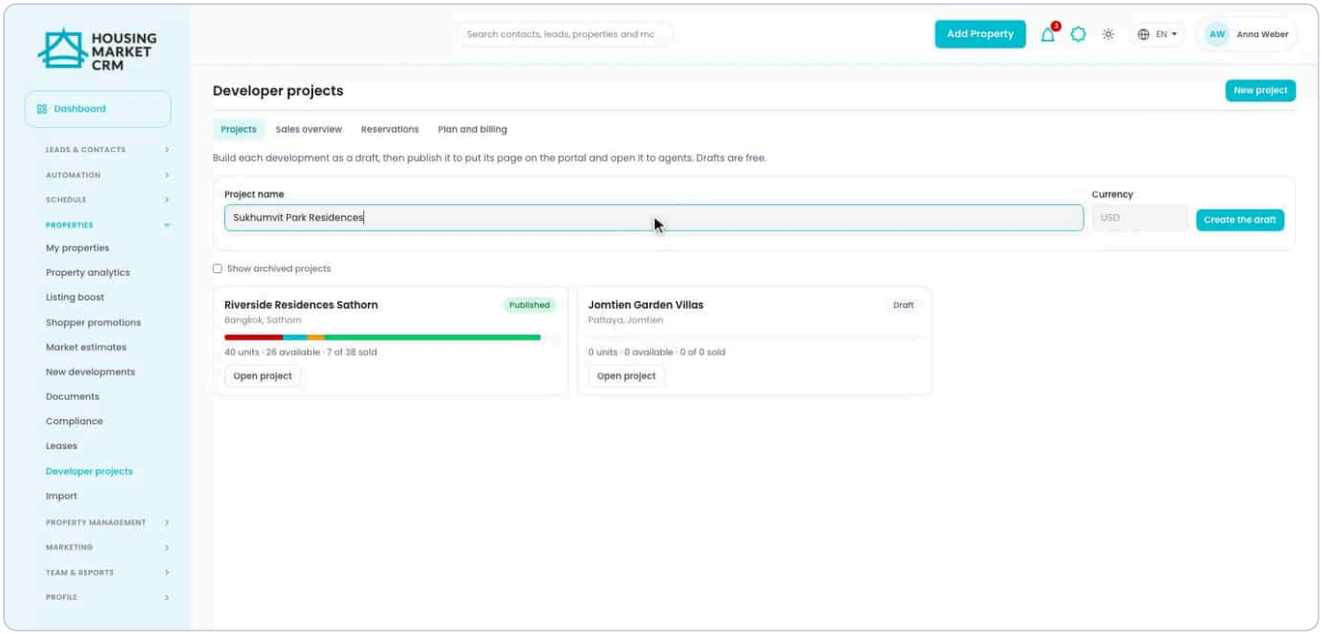
Gambar 60.4 · Layar direkam 23 Oktober 2026

5 Klik Proyek baru.



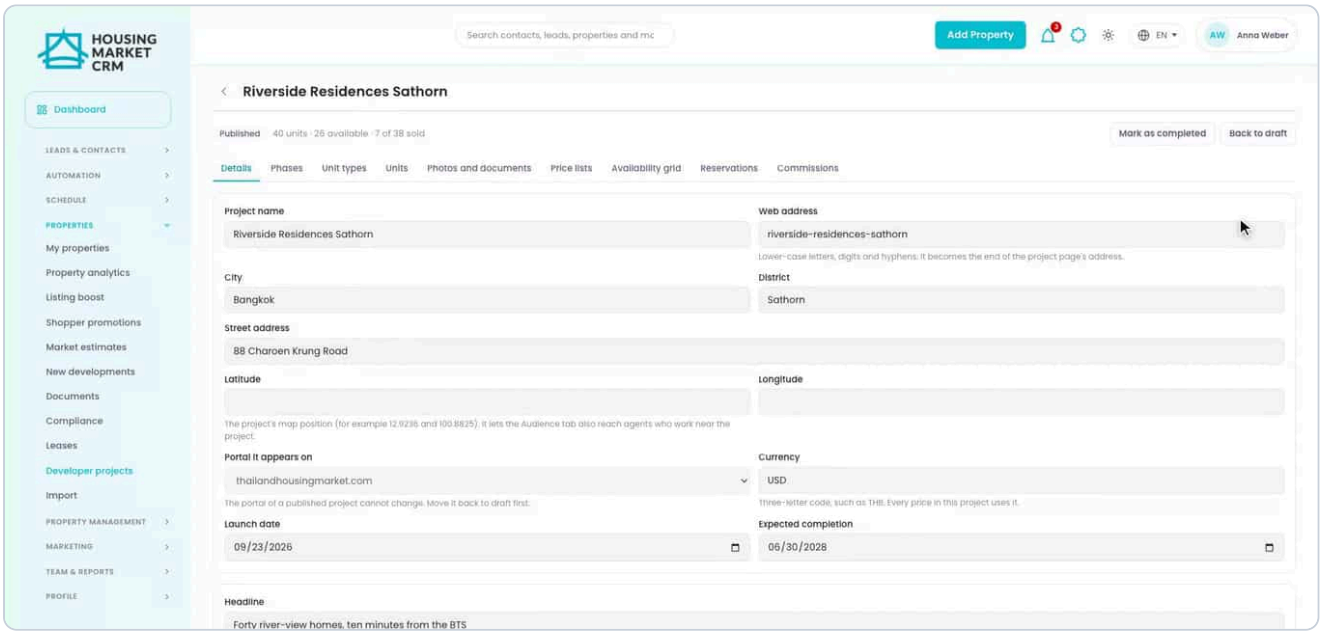
Gambar 60.5 · Layar direkam 23 Oktober 2026

6 Beri nama proyek.



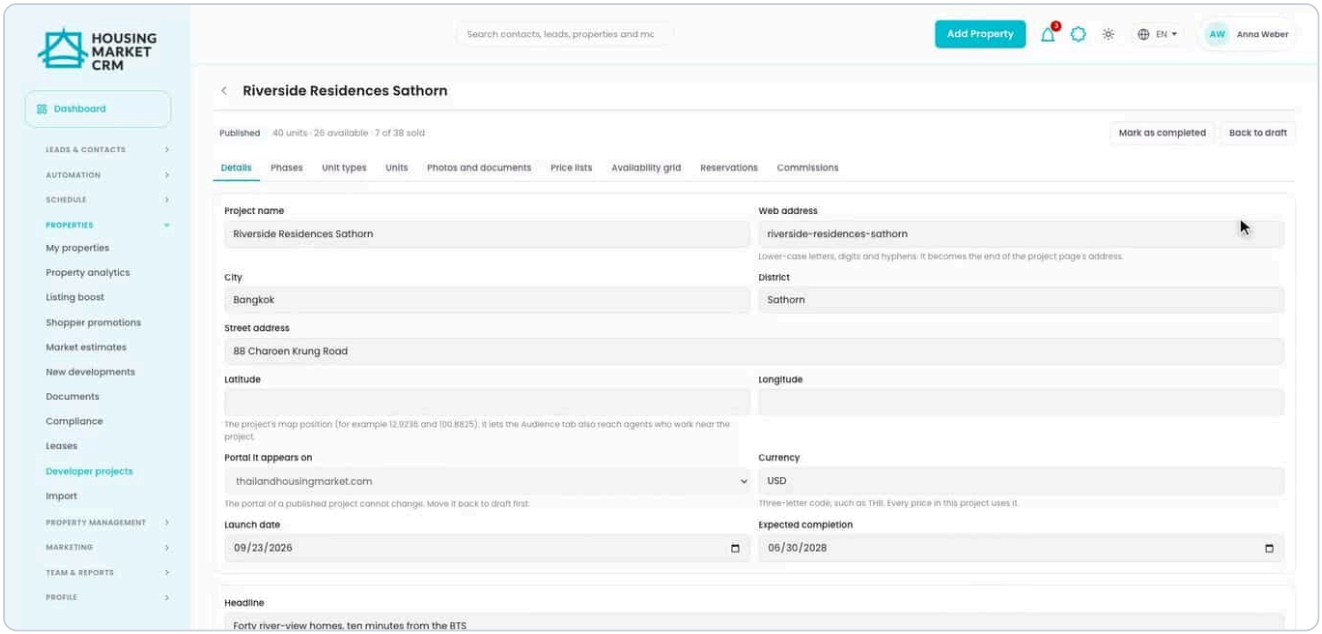
Gambar 60.6 · Layar direkam 23 Oktober 2026

7 Lalu Buat drafnya.



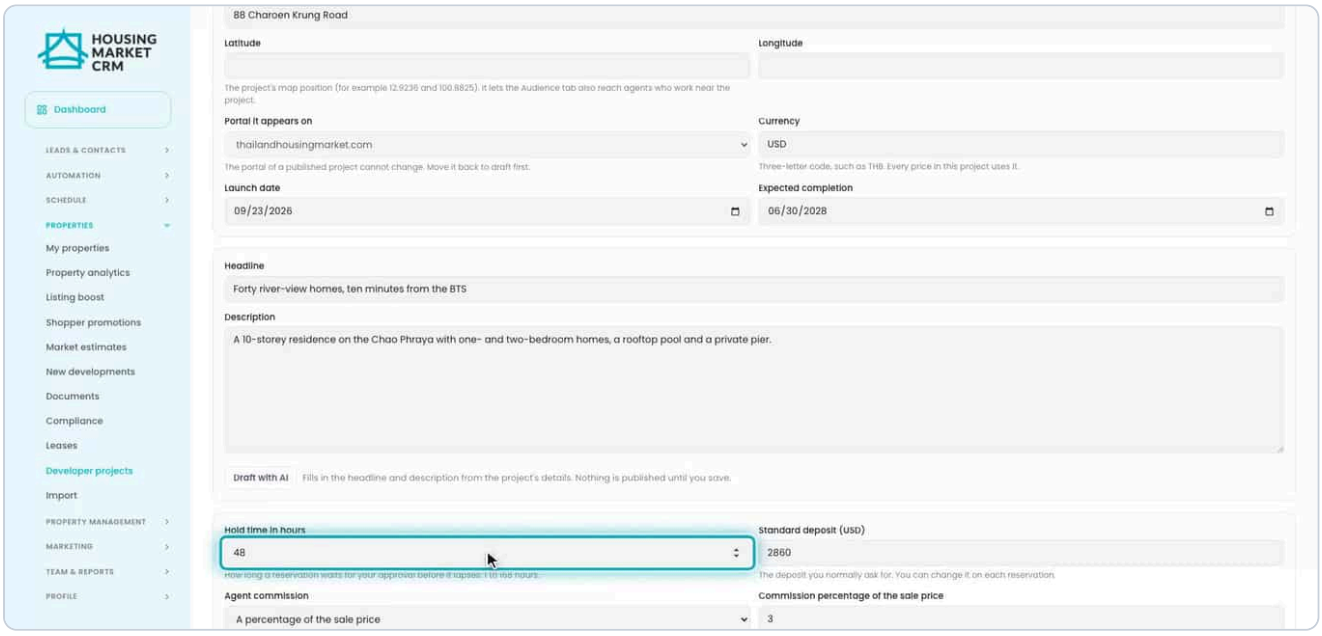
Gambar 60.7 · Layar direkam 23 Oktober 2026

8 Ini sebuah proyek dengan detail yang sudah diisi.



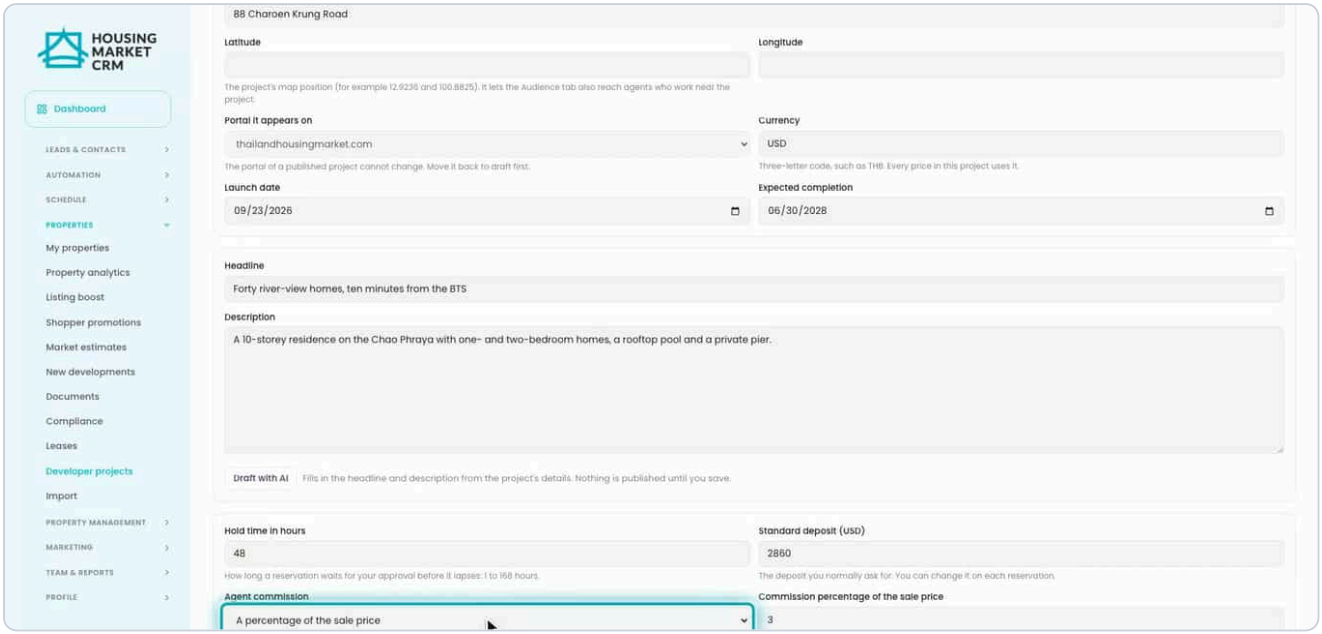
Gambar 60.8 · Layar direkam 23 Oktober 2026

9 Masa tahan: berapa lama pemesanan menunggu Anda.



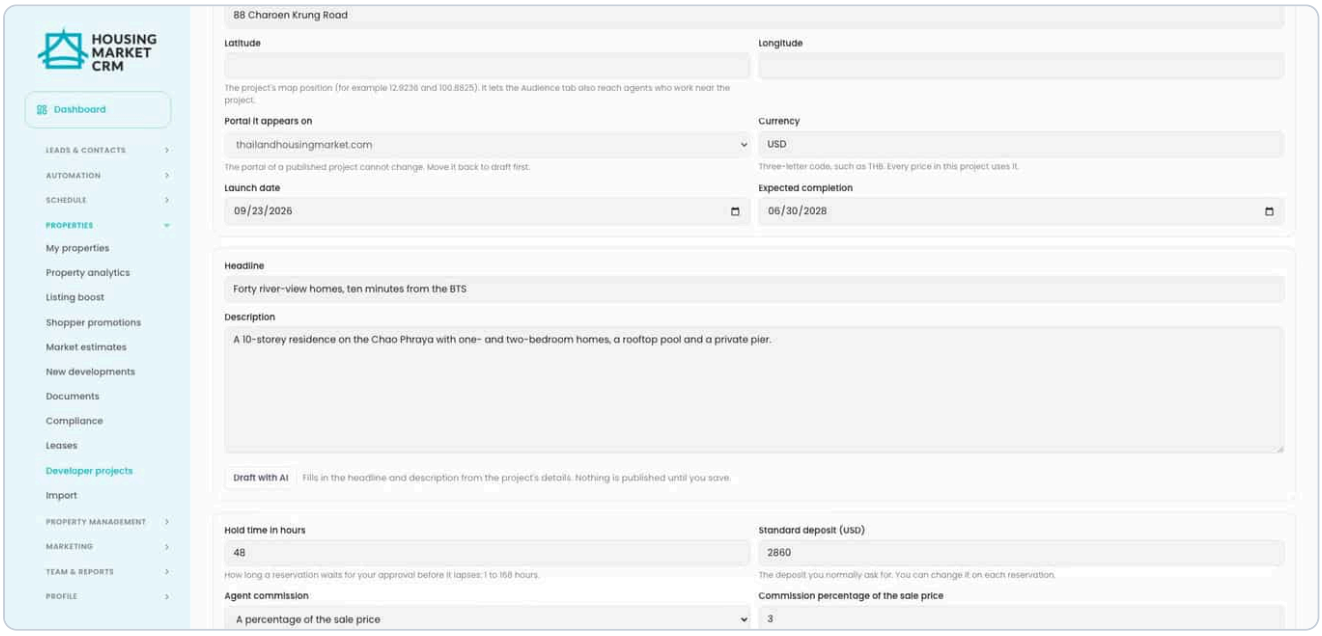
Gambar 60.9 · Layar direkam 23 Oktober 2026

10 Komisi yang diperoleh agen properti atas penjualan.



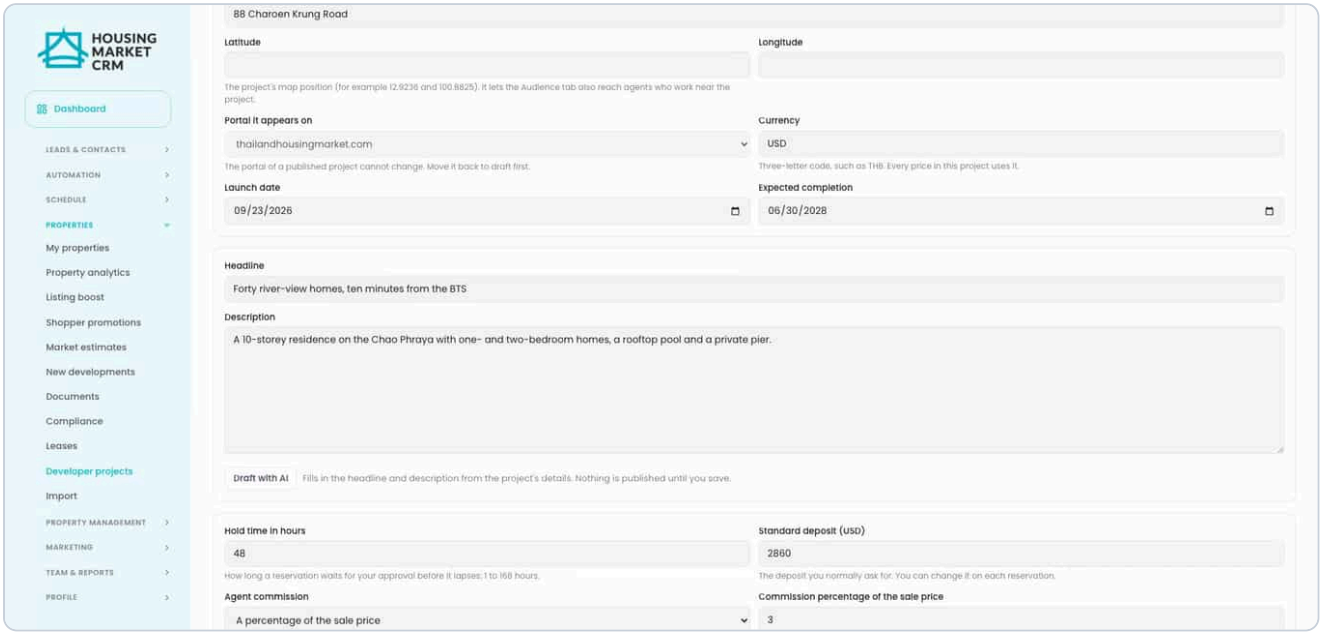
Gambar 60.10 · Layar direkam 23 Oktober 2026

11 Centang ini untuk membukanya kepada agen properti.



Gambar 60.11 · Layar direkam 23 Oktober 2026

12 Klik Simpan detail.



Gambar 60.12 · Layar direkam 23 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Untuk siapa Housing Market CRM dirancang?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

BAGIAN 9

Manajemen properti

61 Kelola rumah sewa

62 Lacak sewa

63 Catat penyewaan

64 Permintaan pemeliharaan

65 Saring penyewa

66 Laporan pemilik

67 Ingatkan penyewa tentang sewa

68 Kirim perintah kerja ke kontraktor

61 BAB 61

Kelola rumah sewa

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Register rumah yang dikelola agensi Anda atas nama orang lain: setiap unit, siapa pemiliknya, dan untuk jangka waktu berapa. Ini bagian dari Pro dan Business, dan terpisah dari properti yang sedang Anda jual atau sewakan.

Pilih Manajemen properti di menu. Bagian ini memuat unit yang dikelola agensi Anda atas nama pemilik yang orang lain — “Unit, pemilik, dan penyewa dari properti yang dikelola agensi Anda”, seperti tertulis di halamannya.

Mengapa ini bukan sekadar properti biasa

Properti di bagian lain CRM adalah sesuatu yang sedang Anda jual atau sewakan, dan urusannya selesai ketika transaksinya selesai. Unit kelolaan hidup lebih lama daripada setiap perjanjian sewa di dalamnya, berpindah tangan antar pemilik tanpa menjadi rumah yang berbeda, dan tetap ada entah sedang diiklankan di suatu tempat atau tidak. Itulah sebabnya ia menjadi register tersendiri, bukan sekadar penanda pada sebuah listing.

Menambahkan unit

- Pilih Tambah unit.
- Beri Nama, dan Referensi jika kantor Anda memakai kode sendiri untuk unit.
- Pilih Pemilik dari kontak Anda. Sebuah unit selalu punya sekurangnya satu.
- Pilih Simpan.

Cari unit menemukannya kembali, dan penghitung di atas daftar menunjukkan berapa banyak jatah Anda yang sudah terpakai.

Pemilik, porsi kepemilikan, dan penjualan

Kepemilikan adalah sebuah rentang waktu, bukan sekadar nama di sebuah kartu, dan itulah yang memungkinkan register ini menampung dua hal yang langsung muncul di lapangan: rumah yang dimiliki sepasang suami istri, tiga bersaudara, atau dua investor dengan pembagian enam puluh–empat puluh, dan rumah yang berpindah tangan pada suatu tanggal. Ketika seorang pemilik menjual, rentang kepemilikannya diakhiri pada tanggal itu alih-alih ditimpa, sehingga laporan untuk bulan-bulan saat ia masih memilikinya tetap ditujukan kepada orang yang memilikinya waktu itu.

Porsi kepemilikan boleh berjumlah kurang dari seluruhnya — agensi yang mengelola porsi empat puluh persen milik satu investor adalah pengaturan yang nyata — dan tidak pernah boleh lebih. Tiga bagian sepertiga yang dicatat 33.33 masing-masing tetap diterima. Seorang pemilik harus berupa kontak yang sudah dapat Anda lihat.

Pengarsipan

Tidak ada yang dihapus di sini. Unit yang tidak lagi Anda kelola diarsipkan: Tampilkan yang diarsipkan menemukannya, Pulihkan mengembalikannya, dan riwayat kepemilikannya dibiarkan persis seperti semula. Unit yang diarsipkan mengembalikan jatahnya, jadi Anda tidak pernah perlu memusnahkan catatan untuk memberi tempat bagi yang baru.

Paket dan jumlah unit

Manajemen properti termasuk dalam Pro dan Business, dan tidak pernah ada di paket gratis. Pro dan Business sama-sama mencakup 10 unit: penjualannya dihitung dari unit yang Anda kelola, bukan dari jumlah orang di kantor Anda, jadi paket yang Anda pakai tidak mengubah jatahnya. Penghitung di layar dan penolakan dari server membaca angka yang sama, sehingga layar tidak mungkin menjanjikan ruang yang tidak dimiliki akunnya.

Jika jatah Anda penuh, CRM menyatakannya dan menyebutkan mana dari dua hal yang bermasalah — paket Anda tidak mencakup ini, atau paket Anda sudah tepat tetapi akun Anda penuh. Paket yang lebih besar sudah dipublikasikan dan belum dapat dibeli secara daring; lihat “Berapa banyak unit yang bisa saya kelola, dan berapa biaya paket unitnya?”.

Sisa modulnya

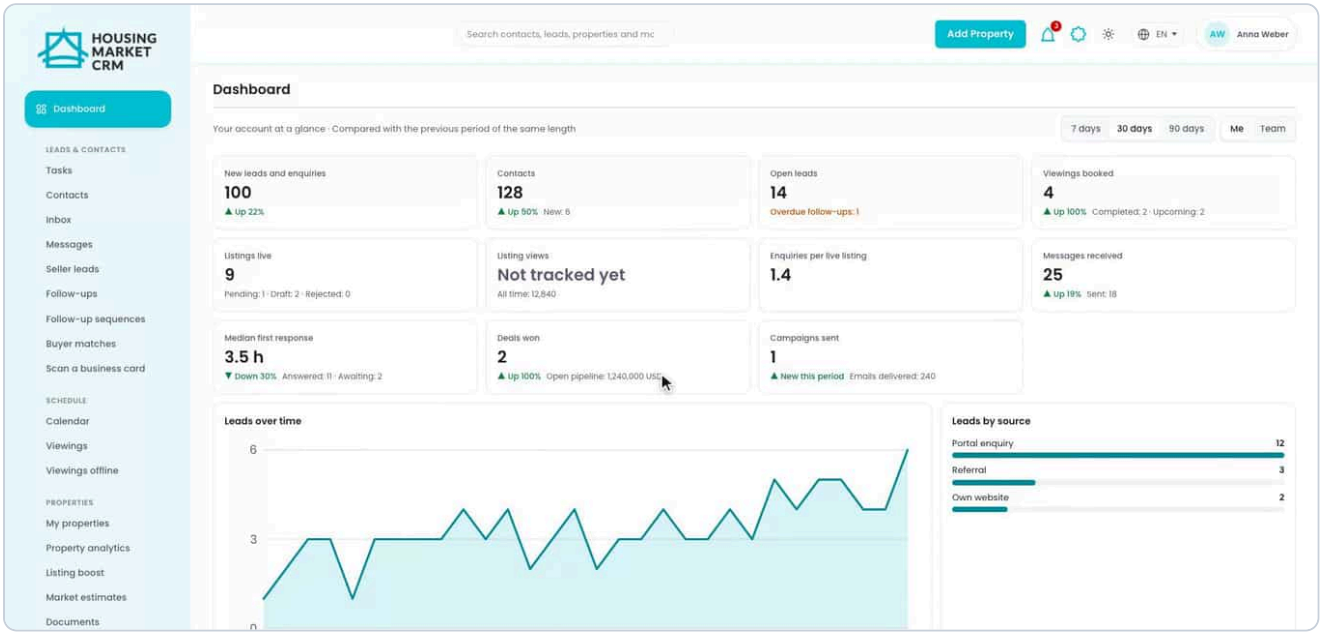
Register ini adalah yang pertama dari enam layar di bawah Manajemen properti, dan masing-masing layar lainnya punya jawabannya sendiri: Pemantauan sewa, Perjanjian sewa, Pemeliharaan, Penyaringan penyewa, dan Laporan pemilik. Keenamnya bagian dari Pro dan Business dan tidak satu pun ada di paket gratis.

Sewa hanya dipantau di sini dan tidak pernah ditagih. Lihat “Apakah Housing Market menagih sewa dari penyewa saya?”.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu Manajemen properti di CRM?**

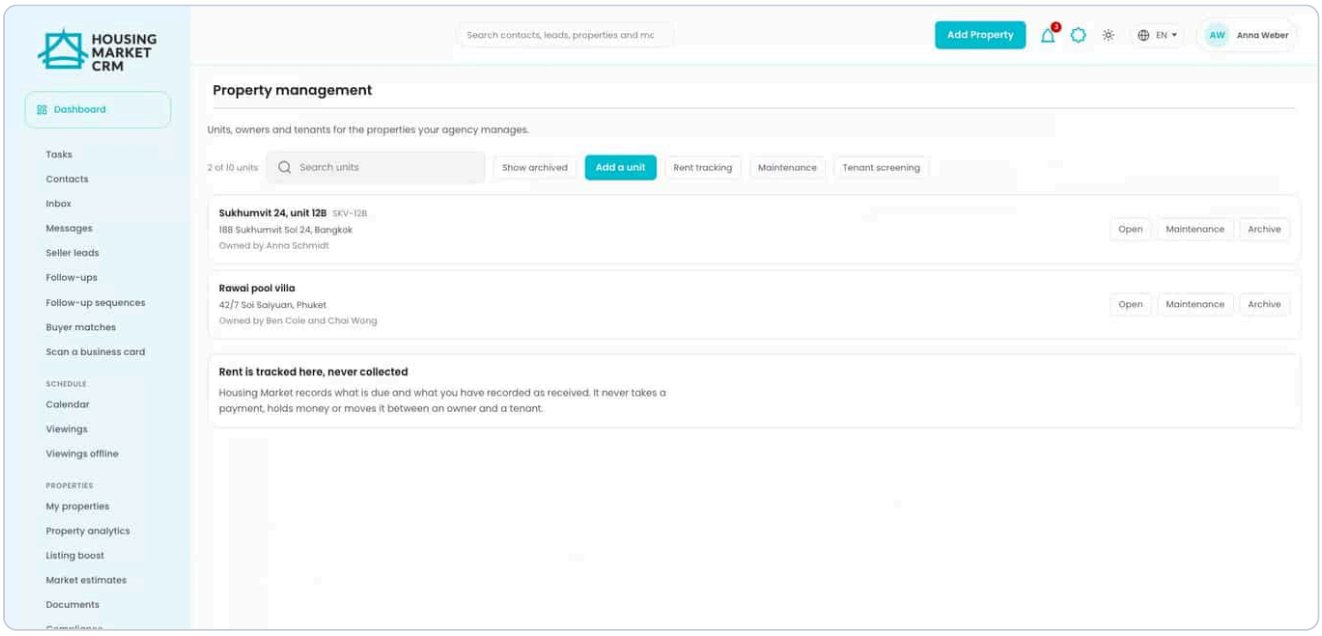
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



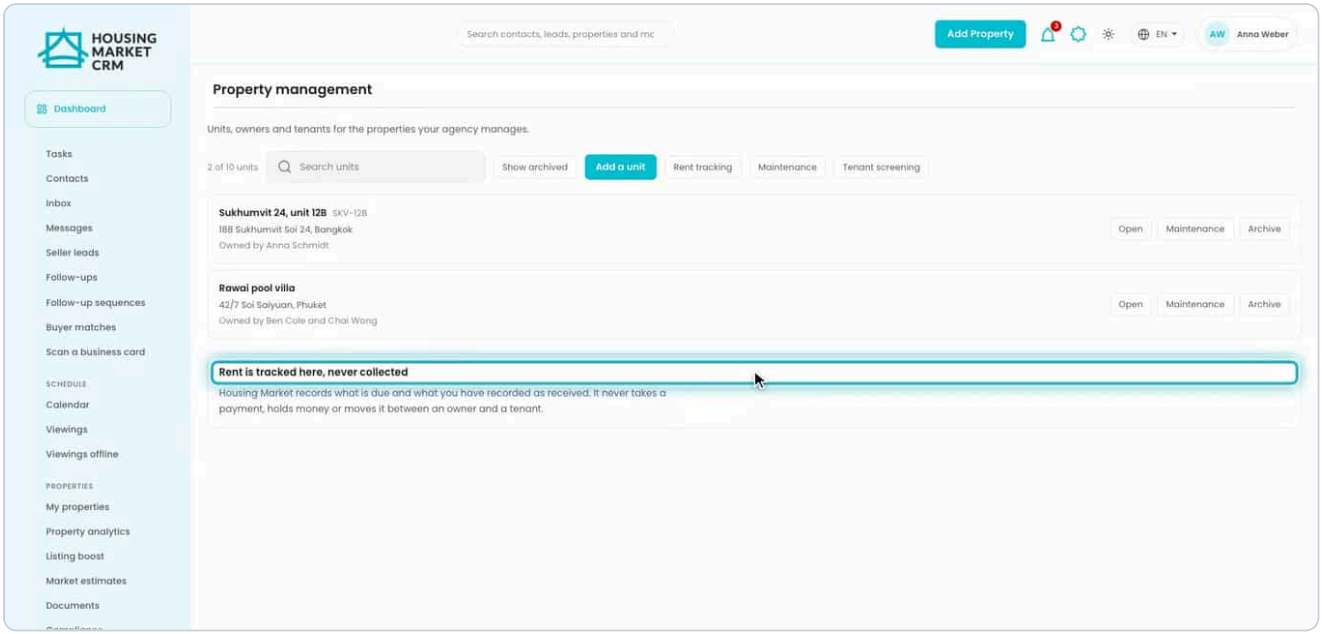
Gambar 61.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Manajemen properti di menu sebelah kiri.



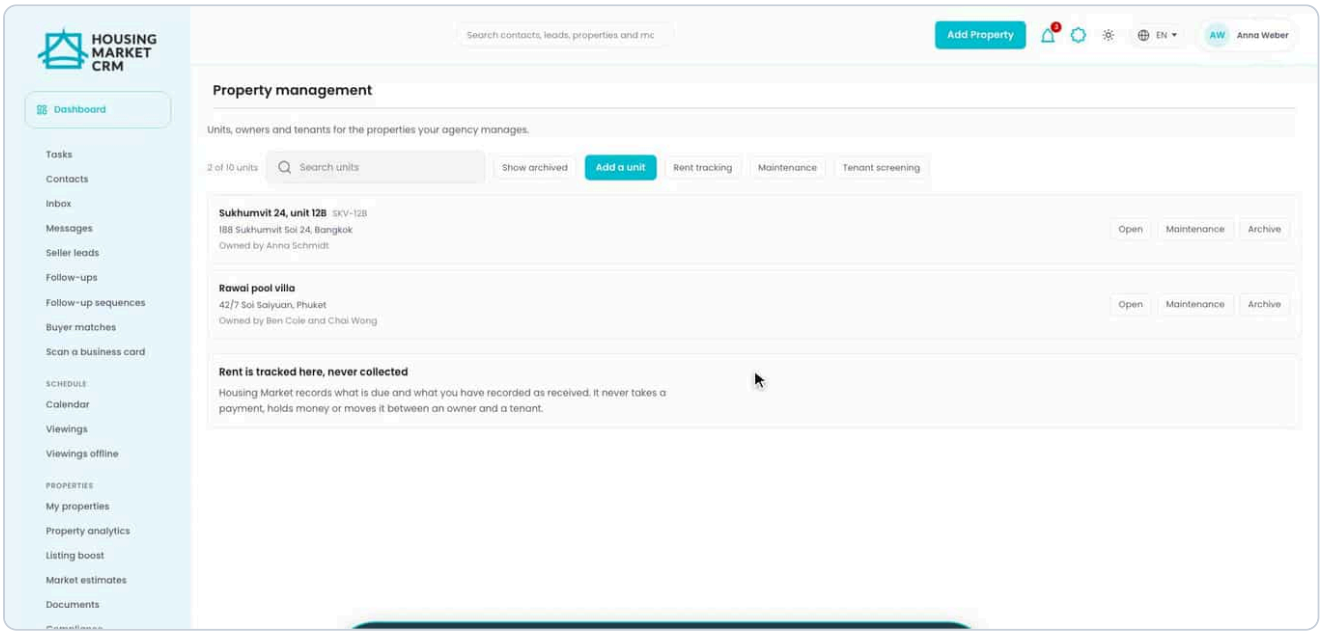
Gambar 61.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Sewa dilacak di sini. Housing Market tidak pernah menagihnya.



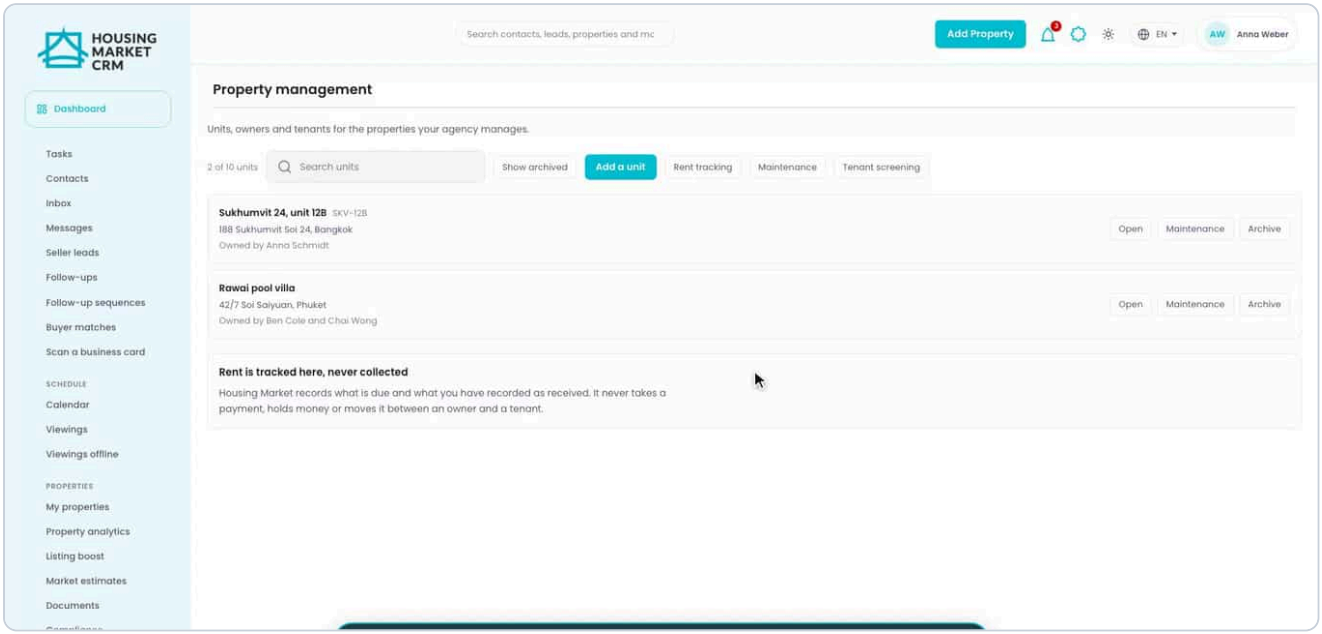
Gambar 61.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Setiap rumah, pemiliknya, dan bagian kepemilikan masing-masing.



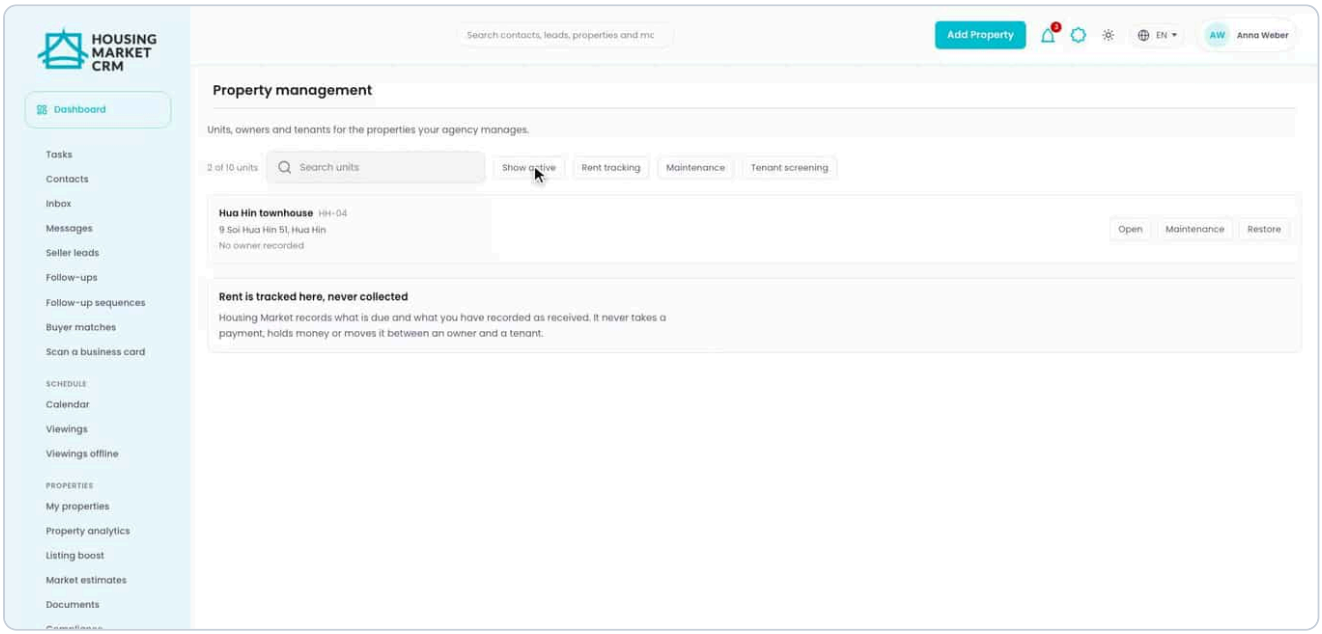
Gambar 61.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Bagian yang tak dicatat menggagalkan laporan nanti — catat sekarang.



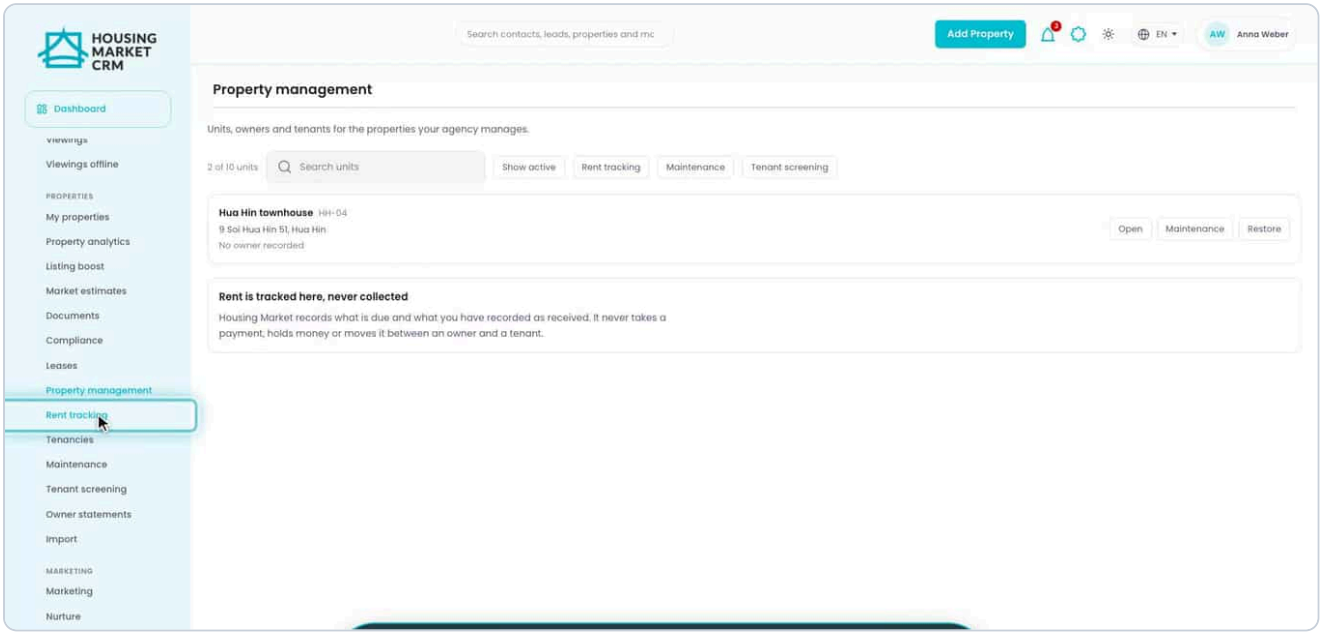
Gambar 61.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Rumah yang diarsipkan mengembalikan slot kuota.



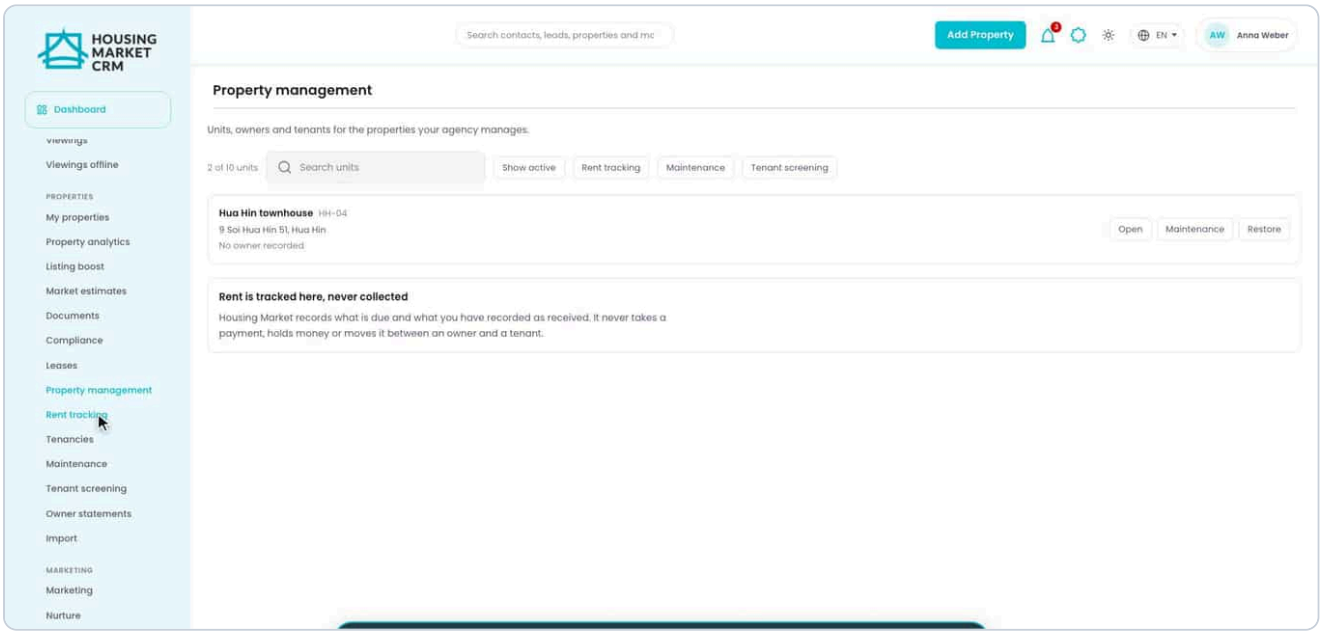
Gambar 61.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Sewa, masa penyewaan, pemeliharaan, penyaringan, dan laporan pemilik.



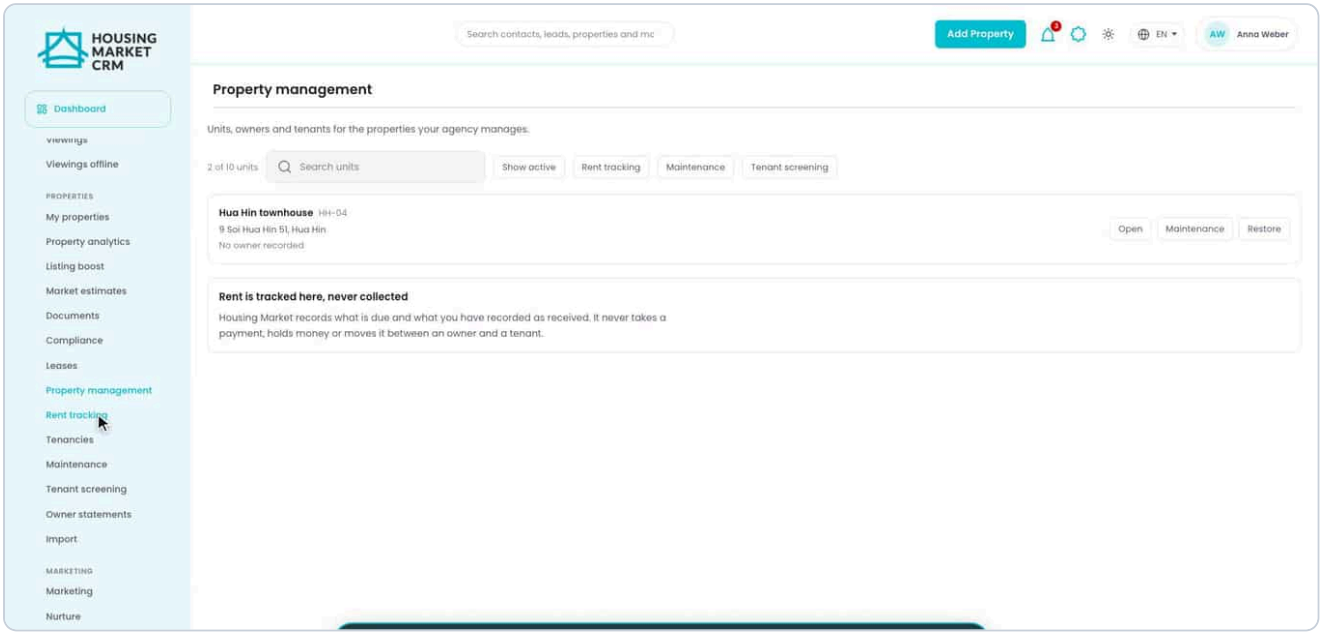
Gambar 61.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Sewa, masa penyewaan, pemeliharaan, penyaringan, laporan membaca unit ini.



Gambar 61.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Jadi catat setiap pemilik dan bagiannya selagi dokumennya di hadapan Anda.



Gambar 61.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Pro dan Business sama-sama mencakup 10 unit kelolaan. Paket yang lebih besar sudah dipublikasikan: 29 USD untuk 50 unit, 49 USD untuk 100, dan 99 USD untuk tanpa batas, masing-masing per bulan — dan sebuah paket menggantikan jatah yang sudah tercakup dalam paket langganan Anda, bukan menambahnya. Paket-paket itu belum dapat dibeli secara daring.

Pusat Bantuan: Berapa banyak unit yang bisa saya kelola, dan berapa biaya paket unitnya?

62 BAB 62

Lacak sewa

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Tidak. Housing Market Group adalah perangkat lunak. Kami mencatat apa yang jatuh tempo dan apa yang Anda catatkan sudah diterima, dan tidak pernah menerima pembayaran, menyimpan uang, atau memindahkannya antara pemilik dan penyewa.

Tidak, dan ini sebuah keputusan, bukan fitur yang belum ada. Housing Market Group adalah perangkat lunak: tidak ada pemrosesan pembayaran, tidak ada penagihan, tidak ada rekening penampungan, dan tidak ada jalur pembayaran di mana pun dalam manajemen properti, di paket mana pun, di negara mana pun. Layarnya menyatakan itu di setiap paket, karena hampir semua produk lain di kategori ini memang menagih sewa dan sebaiknya Anda membaca hal ini sebelum membeli, bukan sesudahnya.

Apa artinya memantau sewa

CRM mencatat tanggal-tanggal jatuh tempo sewa pada sebuah unit — satu masa sewa sekaligus, dua belas bulan sejak Maret — lalu menyimpan tiga keadaan untuk masing-masingnya: jatuh tempo, diterima, atau dihapuskan. Tagihan bulanan yang dipatok pada tanggal 31 jatuh tempo pada hari terakhir bulan yang lebih pendek, bukan meluber ke bulan berikutnya, jadi sewa yang dipatok pada 31 Januari jatuh tempo pada akhir Februari alih-alih pada 3 Maret. Tanggal 3 Maret itulah yang diberikan penanggalan naif, dan yang jika tidak begitu akan dikoreksi sebuah kantor dengan tangan setiap tahun.

Ketika uangnya masuk, seseorang di kantor Anda mencatat tagihan itu sudah diterima. CRM menyimpan siapa yang menyatakannya dan kapan ia menyatakannya, berdampingan dengan tanggal uangnya benar-benar masuk — sewa yang masuk pada tanggal satu dan dicatat pada tanggal empat tetap milik tanggal satu. Kedua tanggal itu sengaja dipisahkan: pernyataan seseorang yang bernama adalah satu-satunya hal yang benar-benar terjadi di dalam Housing Market, dan sekadar "dibayar" akan terbaca seperti kuitansi untuk sesuatu yang tidak pernah diterima sistem ini.

Tidak ada keadaan dibayar sebagian. Separuh sewa bukan keadaan dalam perjalanan menuju sebuah saldo, karena saldo mengarah ke buku besar dan buku besar adalah hal yang sengaja tidak dimiliki produk ini. Pembayaran bertahap dicatat sebagai tagihan yang terpisah.

Terlambat, dan siapa yang diberi tahu

Sebuah tagihan terlambat ketika statusnya masih jatuh tempo dan tanggalnya sudah lewat. Hal itu dihitung saat Anda menanyakannya, bukan disimpan, sehingga tagihan yang jatuh tempo sejam lalu sudah terhitung terlambat, tanpa menunggu proses malam nanti.

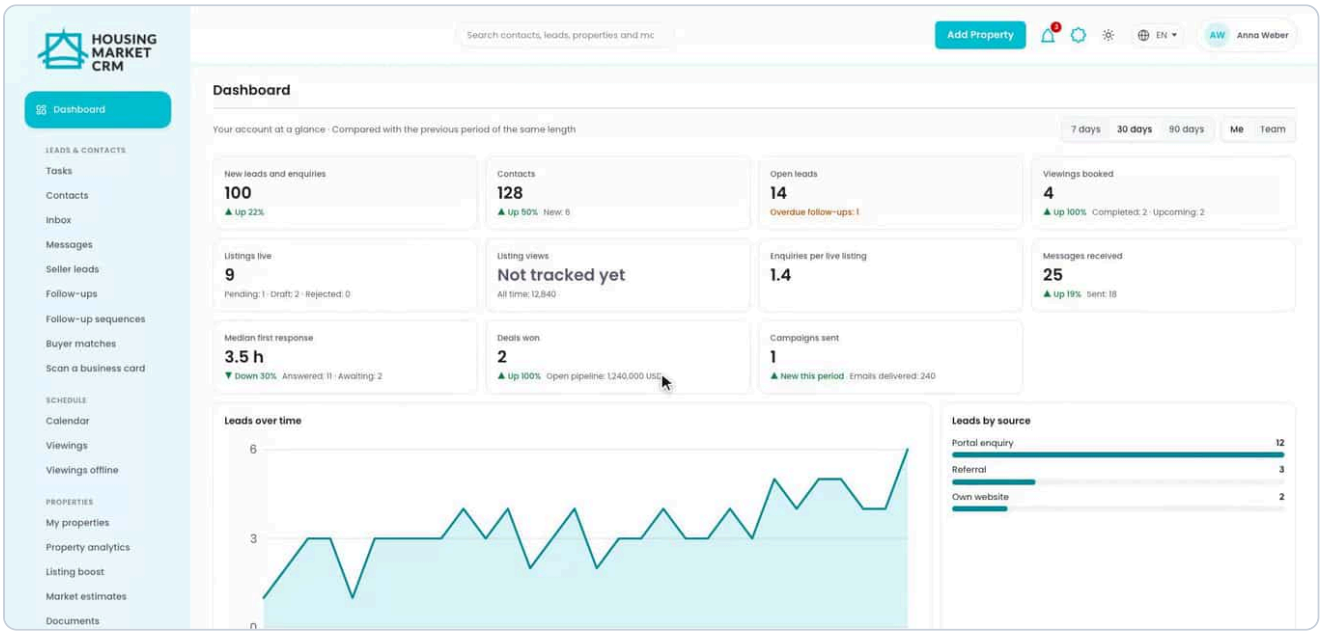
Pengingatnya dikirim ke kantor Anda dan tidak pernah ke penyewa. Yang diketahui CRM hanyalah bahwa belum ada orang di kantor Anda yang mencentang kotaknya; CRM tidak menerima uangnya dan tidak dapat mengetahui apakah uang itu sampai. Memberi tahu penyewa bahwa mereka terlambat dengan bukti seperti itu adalah klaim yang tidak berhak dibuat produk ini, dan penyewa Anda adalah klien Anda, bukan klien kami. Karena alasan yang persis sama, kata-katanya adalah "belum dicatat sebagai diterima", bukan "belum dibayar", dalam setiap bahasa.

Sewa punya layarnya sendiri: pilih Pemantauan sewa di bawah Manajemen properti. Layar itu memuat tanggal jatuh tempo sewa di seluruh kantor Anda, menunjukkan apa yang terlambat dan apa yang segera jatuh tempo, serta memungkinkan Anda menjadwalkan satu masa sewa penuh sekaligus, mencatat sebuah tagihan sudah diterima, membebaskannya, atau membuka kembali tagihan yang tercatat karena keliru. Aturan di atas tidak berubah karenanya.

Dari Pusat Bantuan: **Apakah Housing Market menagih sewa dari penyewa saya?**

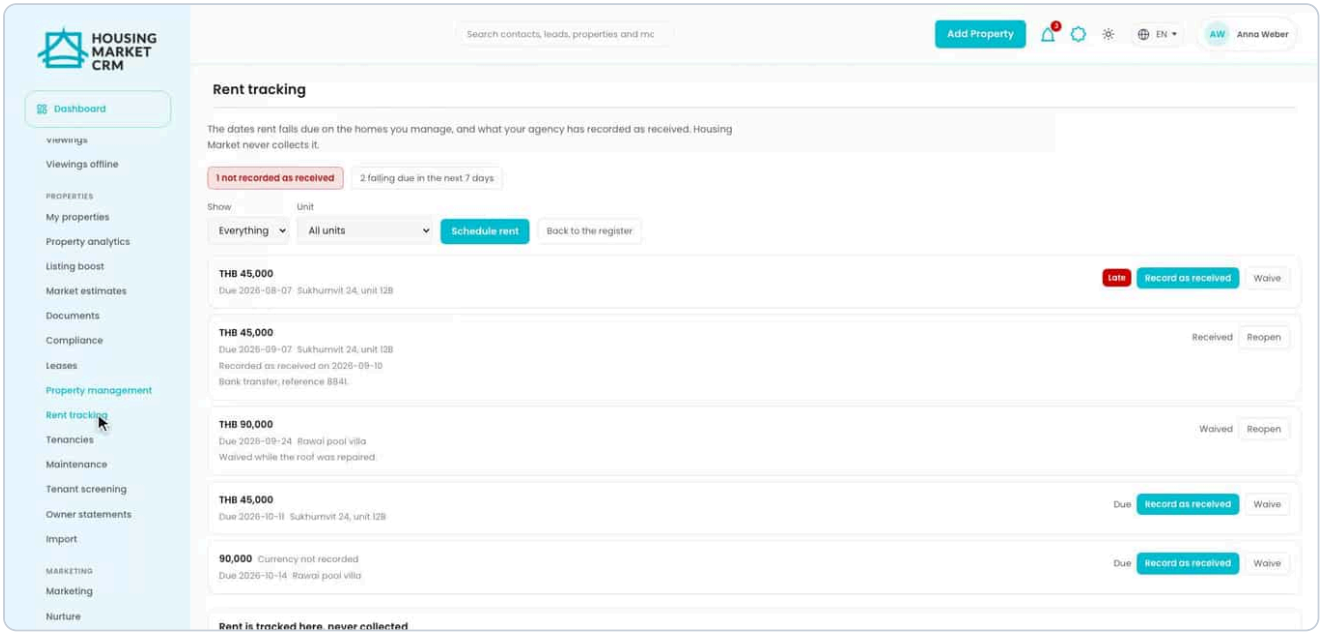
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



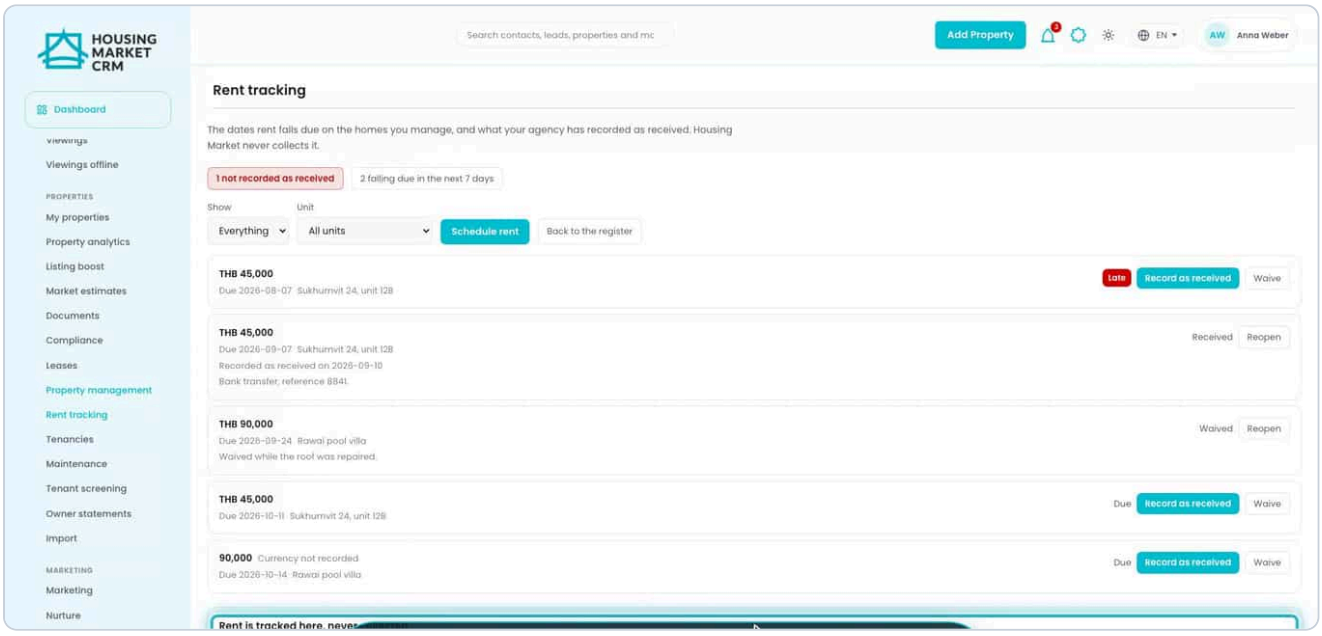
Gambar 62.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Pelacakan sewa di menu kiri.



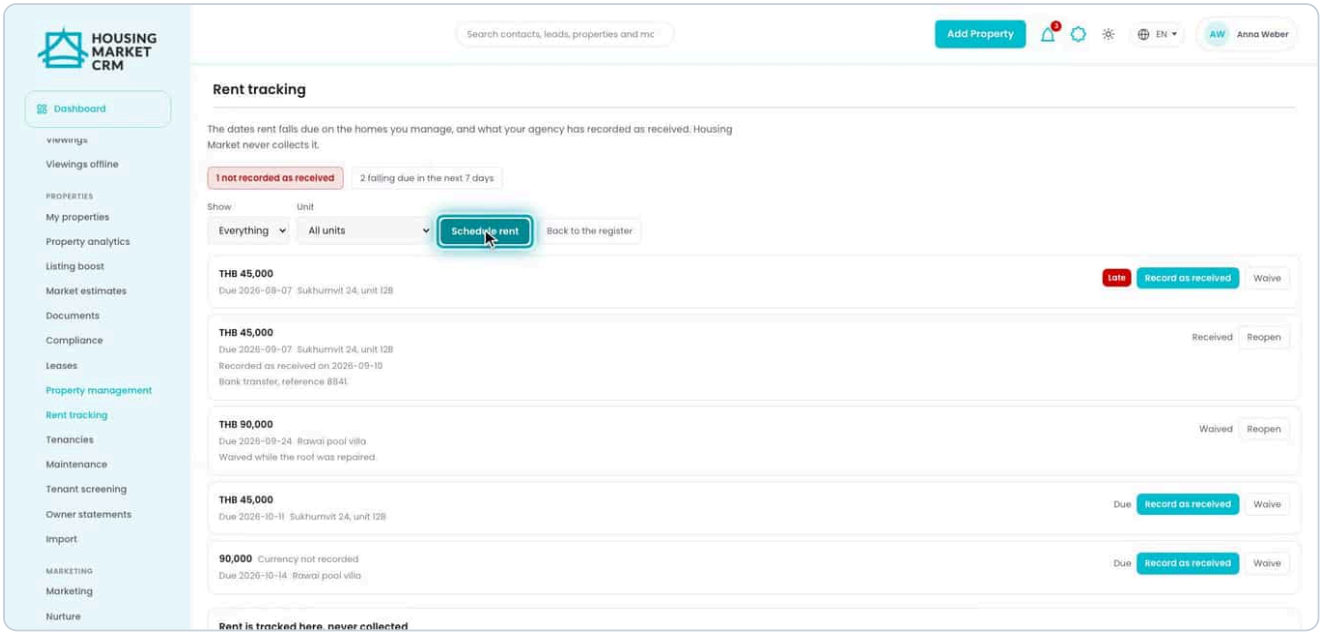
Gambar 62.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Catatan agensi Anda. Housing Market tidak menagih apa pun.



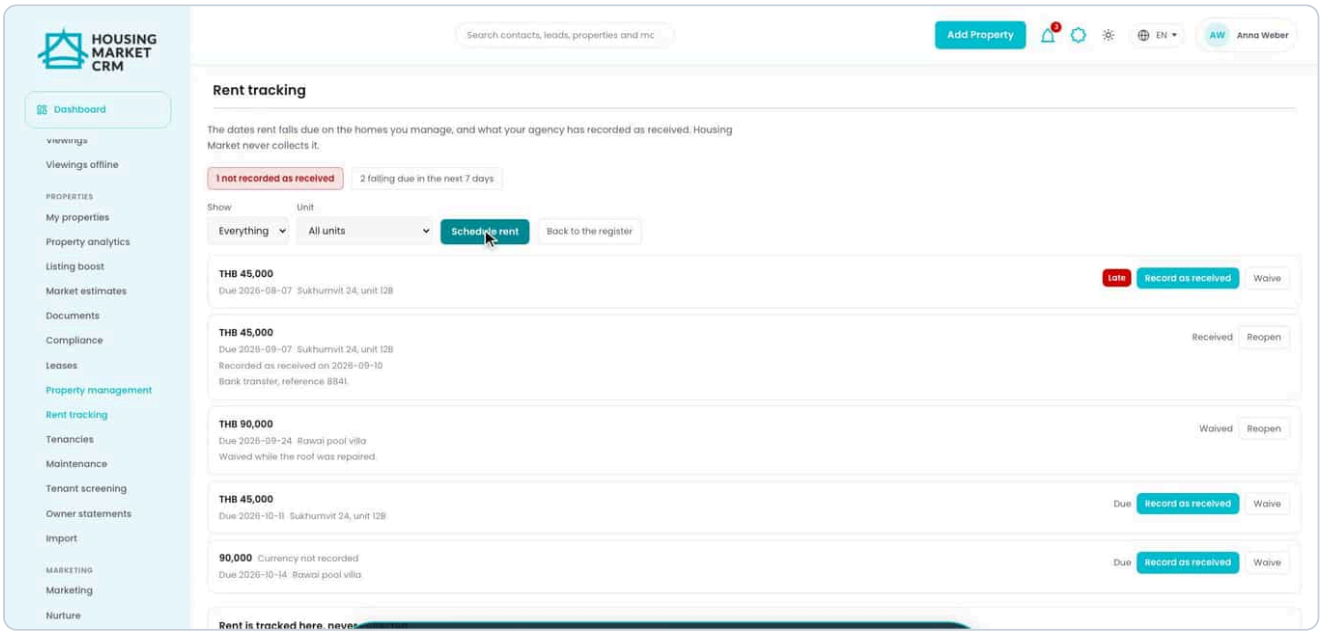
Gambar 62.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Jadwalkan sewa untuk seluruh masa sewa sekaligus.



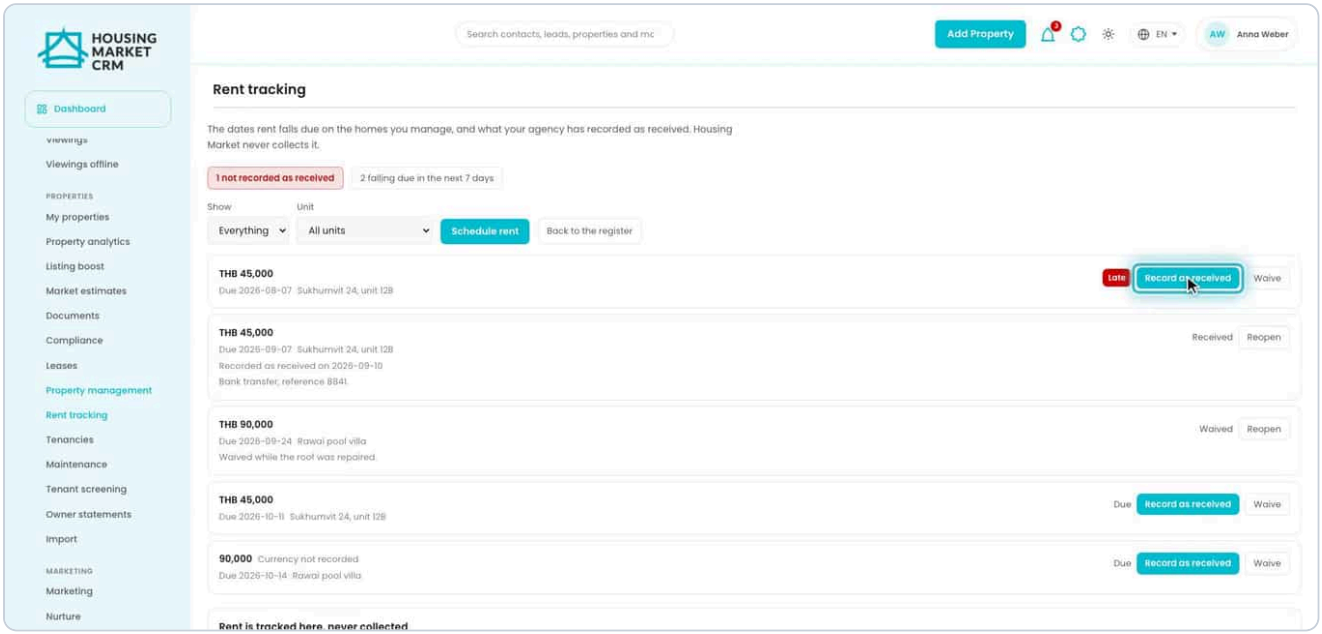
Gambar 62.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Bulan terlambat lalu muncul tanpa perlu diingat siapa pun.



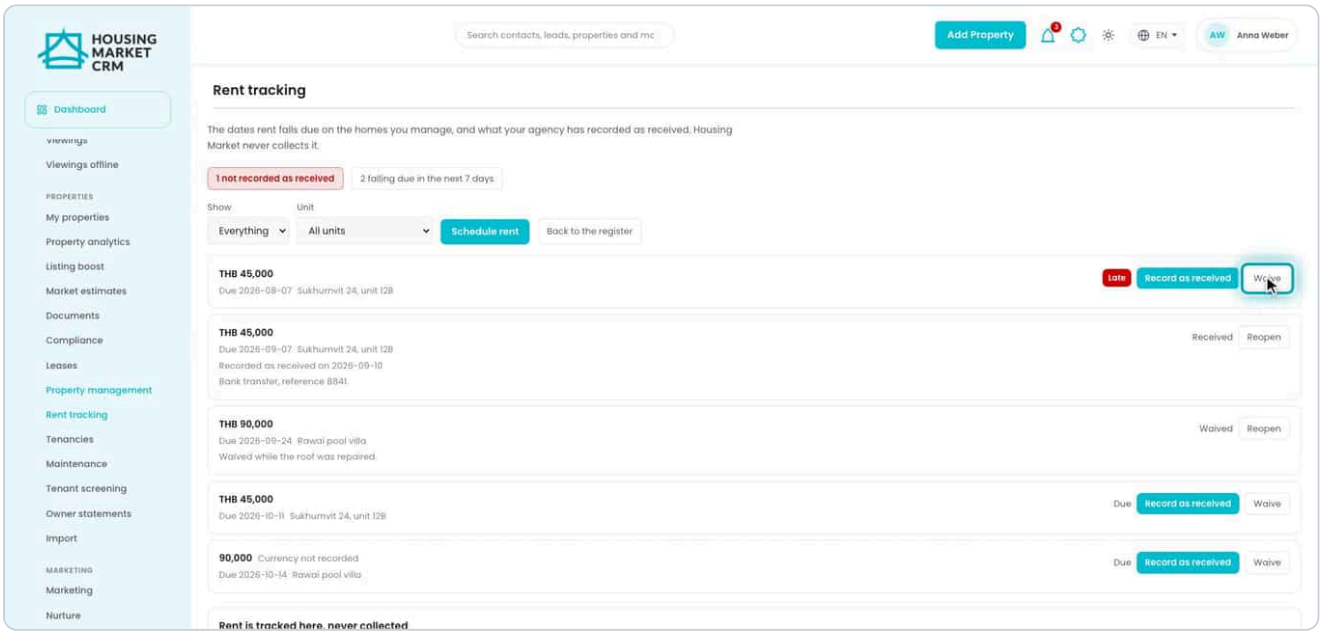
Gambar 62.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Catat sebagai Diterima — dengan tanggal uang benar-benar masuk.



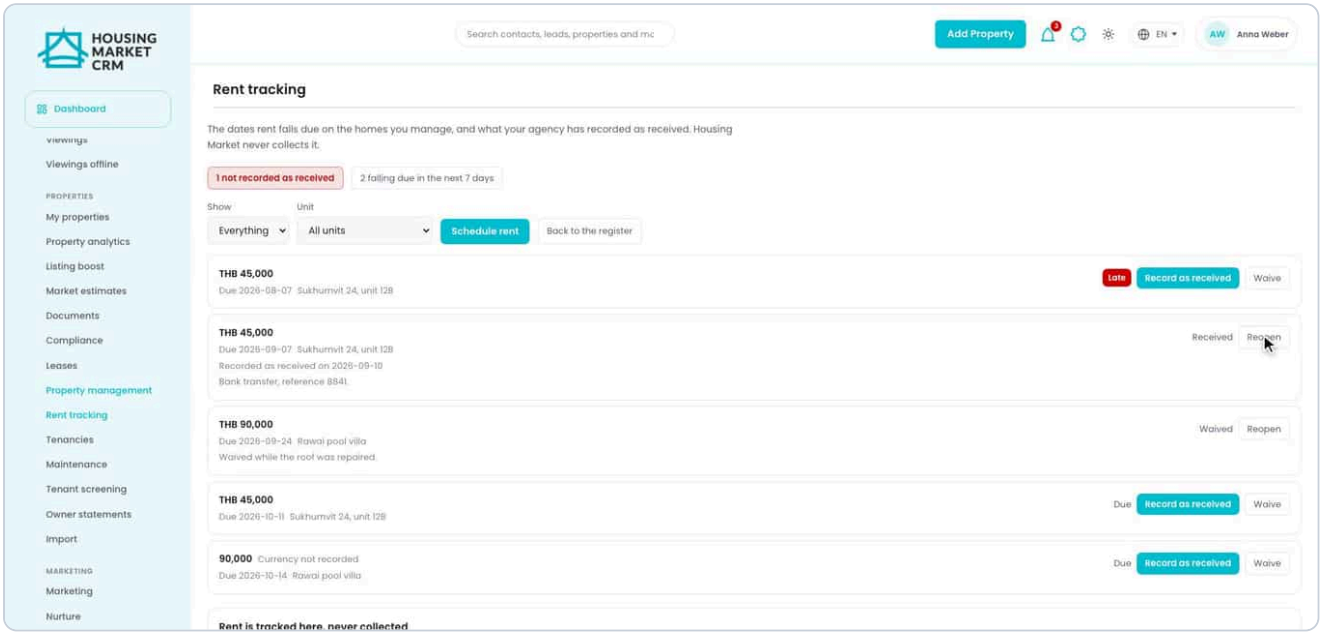
Gambar 62.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Bebaskan bulan yang disetujui pemilik untuk dilepaskan.



Gambar 62.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Buka kembali membatalkannya.



Gambar 62.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

63 BAB 63

Catat penyewaan

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Perjanjian sewa di bawah Manajemen properti. Sebuah perjanjian sewa mencatat siapa yang menyewa hunian itu, jangka waktunya, sewanya, dan uang jaminannya — sebagai draf selama syaratnya masih dirundingkan, lalu dijalankan. Perpanjangan dicatat sebagai perjanjian sewa baru, bukan sebagai suntingan pada yang lama.

Pilih Perjanjian sewa di bawah Manajemen properti. Layar ini menjawab siapa yang menghuni setiap hunian yang Anda kelola, untuk berapa lama, dan dengan sewa berapa — dan inilah catatan yang nanti menjadi dasar laporan pemilik, itulah sebabnya ia disimpan alih-alih ditimpa.

Cara mencatatnya

- Pilih Catat perjanjian sewa.
- Pilih Unitnya, lalu isi Penyewa dan Pemilik yang menyewakan.
- Isi tanggal Mulai dan Berakhir. Tanggal berakhir harus setelah tanggal mulai.
- Isi Sewa lalu pilih Siklus sewa — per bulan, per minggu, per malam, atau per tahun.
- Isi Uang jaminan beserta mata uangnya, jika Anda memegangnya.
- Centang “Simpan sebagai draf selama syaratnya masih dirundingkan” jika belum ada yang final.

Pemilik yang menyewakan adalah nama yang Anda ketik sendiri, bukan pemilik unitnya yang diambil otomatis, dan itu memang disengaja: orang yang tercantum dalam perjanjian dan orang yang tercantum pada sertifikat tidak selalu sama, dan hunian kelolaan sering disewakan oleh salah satu dari beberapa pemiliknya.

Draf dulu, lalu berjalan

Draf adalah sebuah usulan. Dua calon untuk satu apartemen berarti dua draf, jadi draf boleh bertumpang tindih satu sama lain dan bertumpang tindih dengan perjanjian sewa yang sudah berjalan. Jalankan adalah titik di mana hal itu tidak berlaku lagi: CRM menolak menjalankan perjanjian sewa kedua pada rentang tanggal yang sama dan menyebutkan perjanjian yang sudah berlaku, dan pemeriksaan itulah yang mencegah satu hunian disewakan dua kali.

Siklus sewa dicatat sebagaimana disepakati dan tidak pernah dikonversi. Sewa mingguan tetap mingguan, dan sebuah laporan membaca sewa dari perjanjian sewa yang berlaku pada bulan itu, bukan yang berlaku hari ini.

Memperpanjang dan mengakhiri

Perpanjang membuat perjanjian sewa baru dan menandai yang lama sebagai diperpanjang, mengakhirinya sehari sebelum yang baru mulai. Ini bukan suntingan, dan justru itulah intinya: sewa yang disepakati untuk bulan-bulan sebelumnya harus tetap persis seperti semula, kalau tidak setiap laporan untuk bulan-bulan itu akan berubah tanpa disadari. Biarkan kolom sewa kosong pada perpanjangan untuk meneruskan nilai yang berlaku sekarang.

Akhiri perjanjian sewa menutupnya pada tanggal yang disepakati sebagai tanggal berakhirnya. Mengakhirinya lebih cepat dari itu dicatat sebagai Berakhir lebih awal, bukan sebagai Berakhir, sehingga keduanya dapat dibedakan kemudian. Perjanjian sewa yang sudah berakhir tetap ada di daftar — berakhir dan diarsipkan adalah dua hal yang berbeda, dan laporan untuk bulan sebelumnya masih membutuhkannya.

Uang jaminan

Uang jaminan adalah angka yang Anda catat, dan statusnya tampil sebagai masih ditahan atau sebagai dikembalikan pada suatu tanggal. Housing Market tidak menerimanya, tidak menyimpannya, tidak melindunginya, dan tidak meneruskannya ke mana pun: uangnya tetap berada di tempat agensi atau pemilik Anda menyimpannya sekarang, dan ini hanyalah catatan tentang berapa jumlahnya.

Apa yang tidak dilakukan layar ini

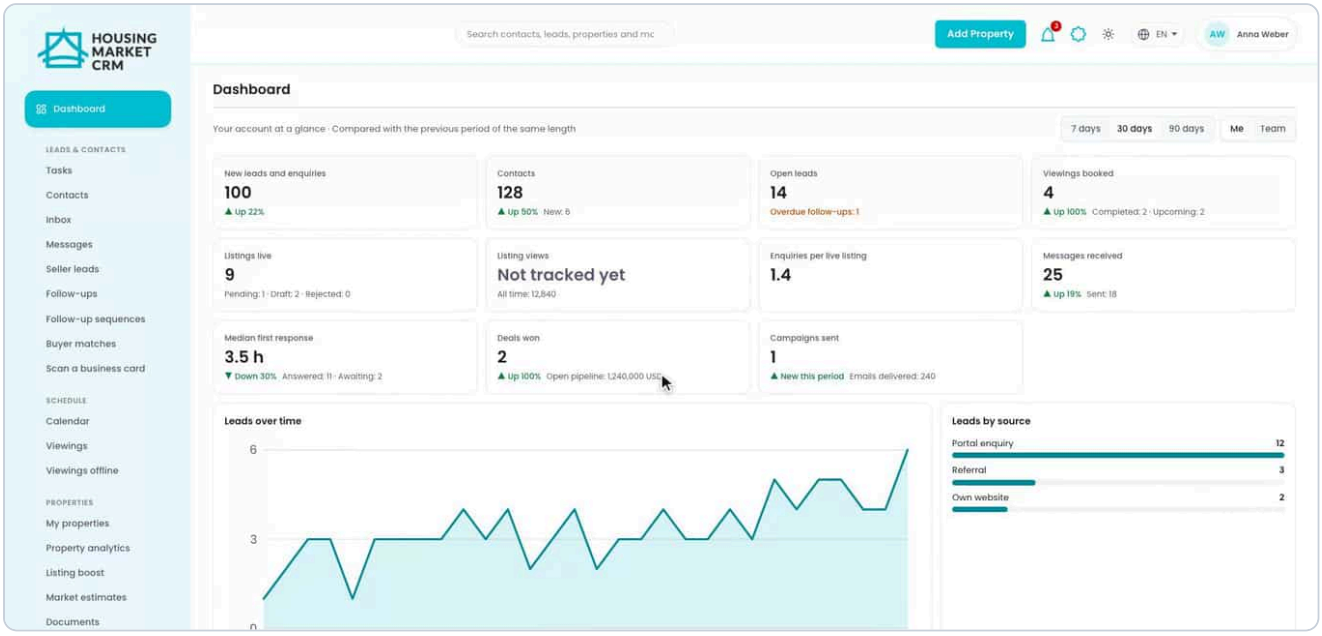
- Layar ini tidak menagih sewa. Sewa yang jatuh tempo dijadwalkan secara terpisah di layar Pemantauan sewa; mencatat perjanjian sewa tidak menimbulkan tagihan apa pun dengan sendirinya.
- Layar ini tidak membuat atau menandatangani perjanjiannya. Tidak ada dokumen, templat, atau tanda tangan perjanjian sewa di sini — kontrak dan tanda tangan ada di brankas dokumen, pada transaksi dan pada kontak.
- Layar ini tidak mengingatkan Anda bahwa sebuah perjanjian sewa akan berakhir.
- Tidak ada formulir suntingan setelah sebuah perjanjian sewa ada, dan tidak ada yang dihapus: Arsipkan mengeluarkan perjanjian sewa dari daftar bawaan dan Pulihkan mengembalikannya.

Sewa hanya dipantau dan tidak pernah ditagih. Lihat “Apakah Housing Market menagih sewa dari penyewa saya?”.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara mencatat perjanjian sewa pada unit kelolaan?**

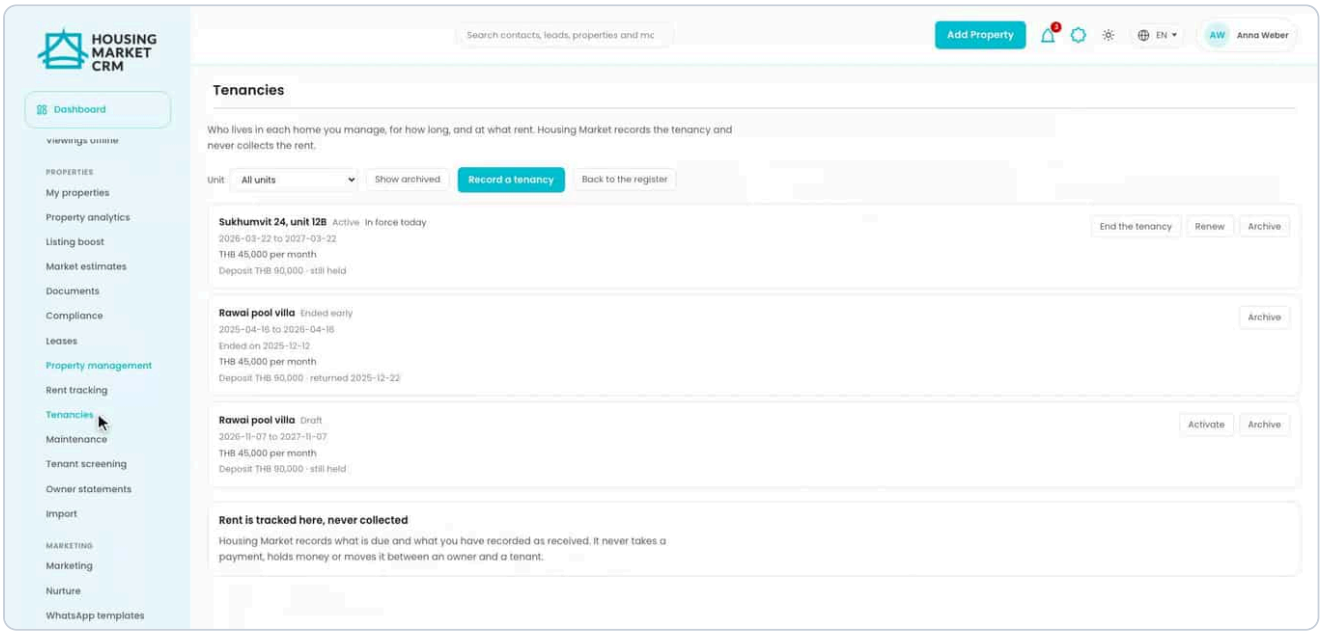
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



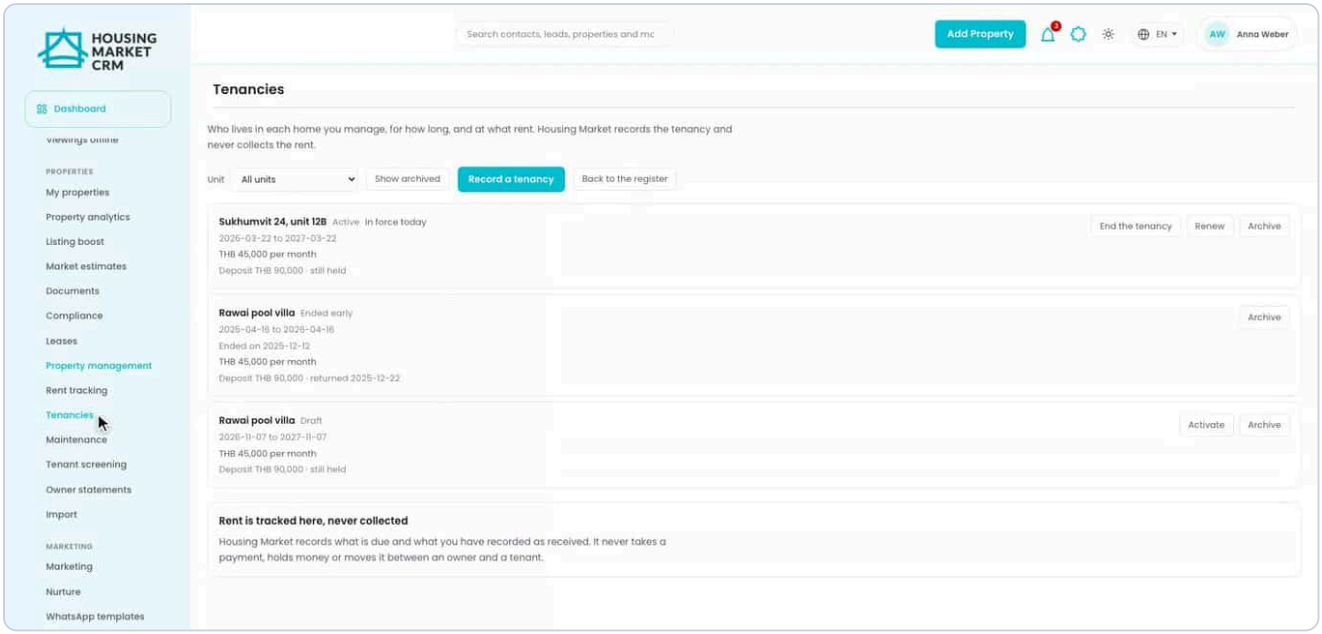
Gambar 63.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyewaan di menu kiri.



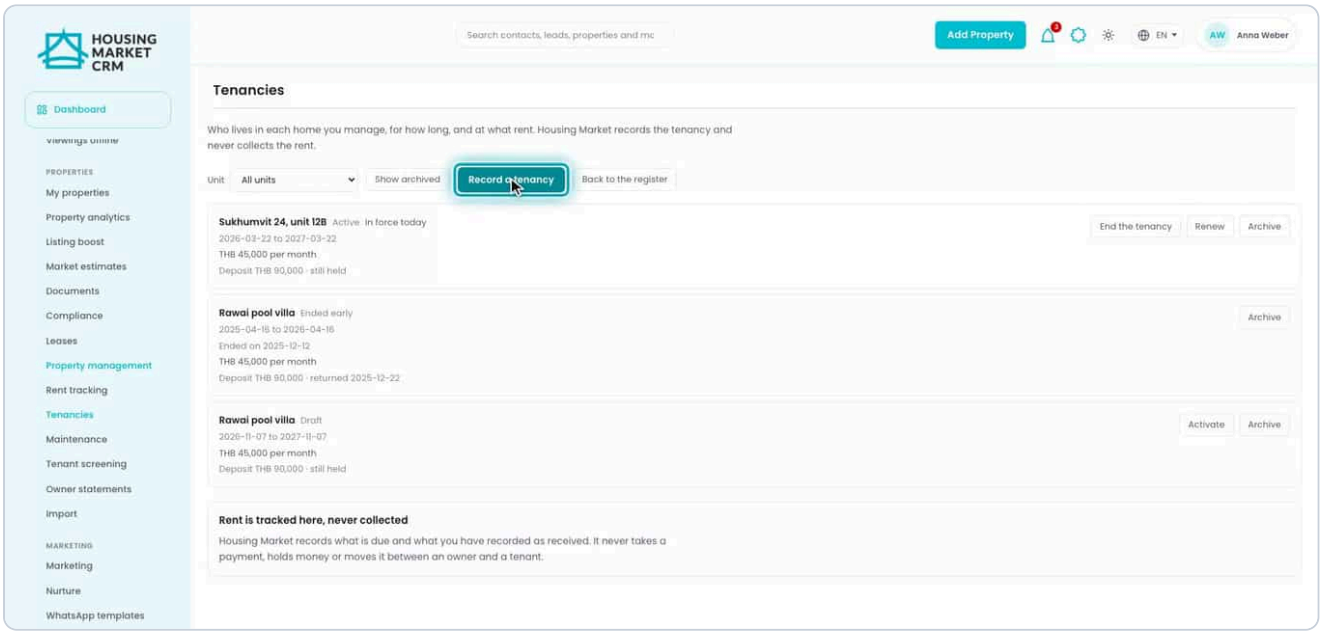
Gambar 63.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Siapa penghuninya, berapa lama, dan berapa sewanya.



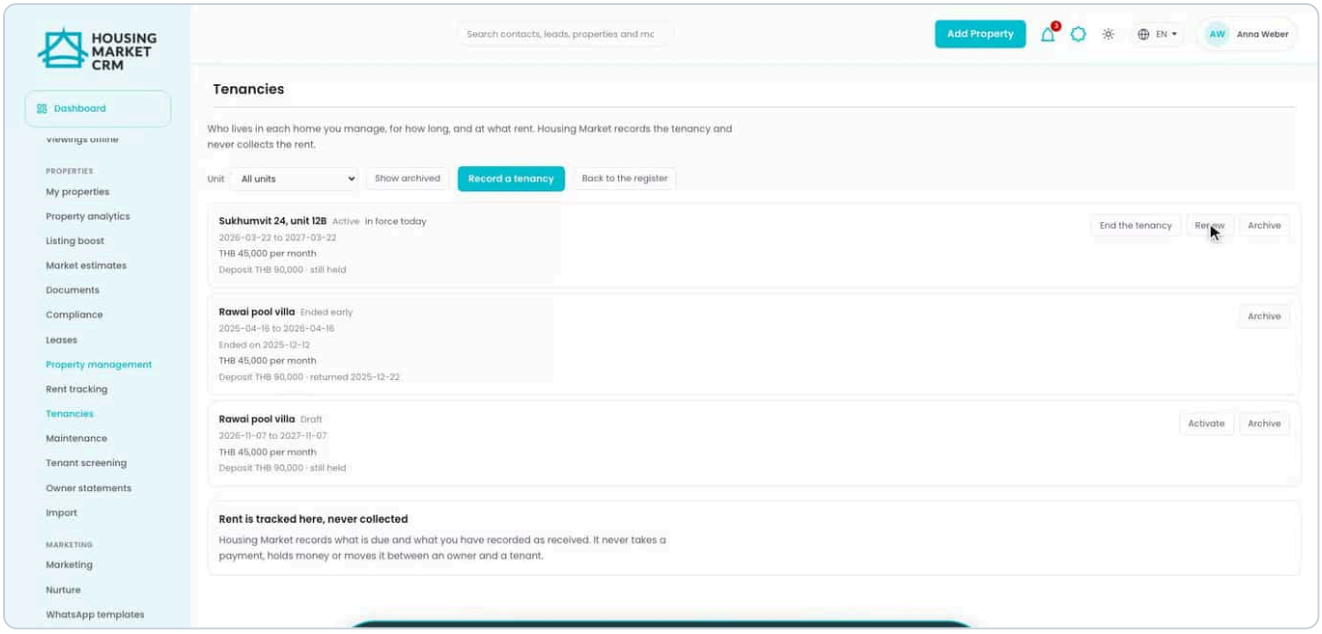
Gambar 63.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Catat penyewaan begitu ditandatangani.



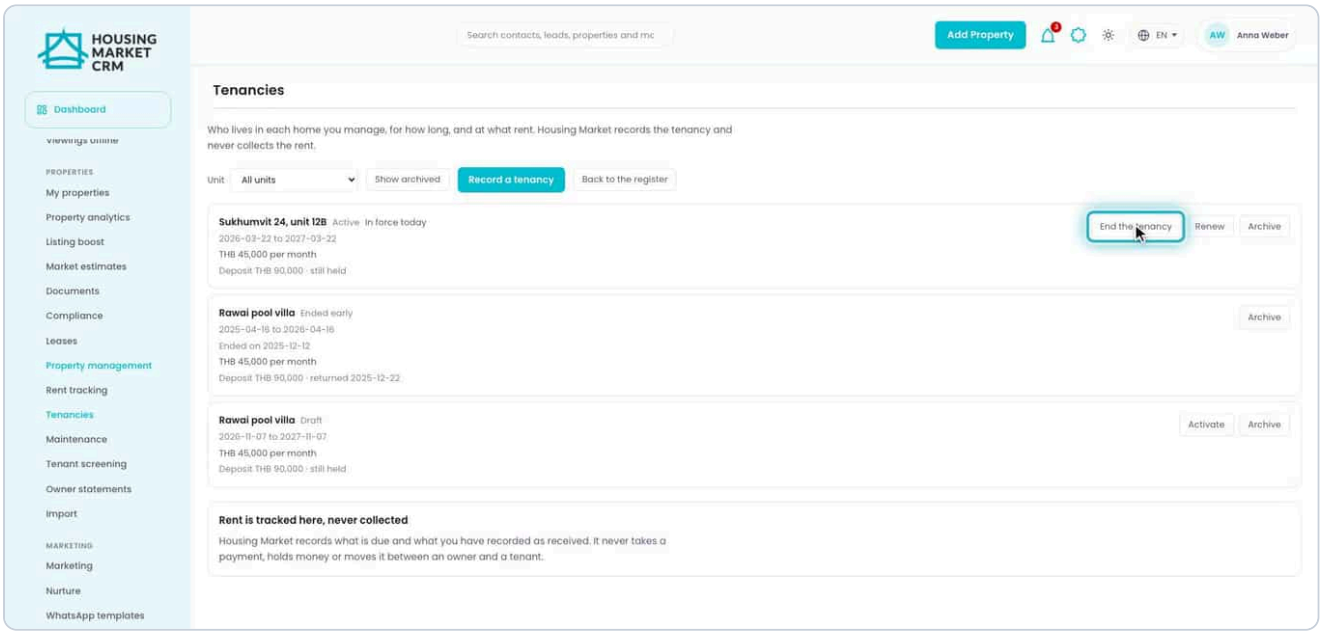
Gambar 63.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Perbarui membuat penyewaan baru sehingga sewa tahun lalu tetap benar di laporan tahun lalu.



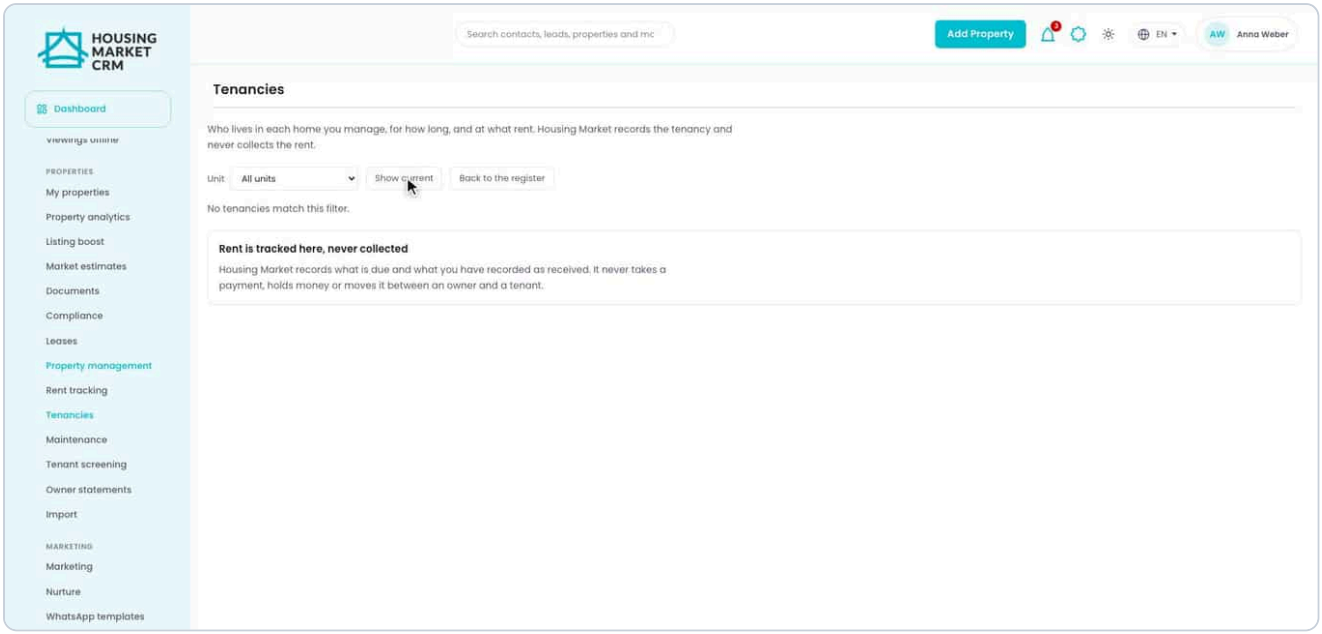
Gambar 63.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Akhiri penyewaan — sewa yang tercatat padanya tetap tersimpan.



Gambar 63.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Diarsipkan menyimpan riwayat tanpa mengganggu.



Gambar 63.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

64 BAB 64

Permintaan pemeliharaan

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Pilih Pemeliharaan di bawah Manajemen properti. Laporkan apa yang rusak pada hunian yang Anda kelola, beri jenis dan prioritas, lampirkan foto, tangani sendiri, dan bawa sampai selesai. Tidak ada biaya yang pernah dicatat dan tidak ada yang ditagih.

Pilih Pemeliharaan di bawah Manajemen properti. Layar ini menjawab apa yang rusak di hunian yang Anda kelola, siapa yang menanganinya, dan apa yang masih terbuka — dan ia menyimpan seluruh riwayat setiap hunian, dan bagian itulah yang penting setahun kemudian ketika pemanas air yang sama rusak lagi.

Melaporkan masalah

- Pilih Laporkan masalah.
- Pilih Unitnya lalu tuliskan Apa yang rusak.
- Tambahkan Rincian jika ada.
- Pilih Jenis masalahnya — pipa dan air, kelistrikan, peralatan rumah, pemanas dan pendingin, struktur bangunan, hama, halaman, kunci dan keamanan, kebersihan, atau hal lain.
- Pilih Prioritasnya — Mendesak, Tinggi, Normal, atau Rendah.

Foto ditambahkan setelah permintaannya ada, bukan pada formulirnya, sehingga laporannya masuk begitu Anda mengetahuinya dan gambarnya menyusul. Setiap foto dibuka melalui tautan pribadi yang baru; menghapus satu foto mengeluarkannya dari permintaan dan tetap menyimpan berkasnya, karena sebuah foto adalah bukti keadaan sebuah hunian pada suatu tanggal.

Prioritas menentukan tenggatnya, dan tenggatnya tetap

Setiap prioritas membawa tenggatnya sendiri, dihitung dari hari masalahnya dilaporkan: satu hari untuk Mendesak, tiga hari untuk Tinggi, empat belas hari untuk Normal, dan tiga puluh hari untuk Rendah. Permintaan yang masih terbuka melewati tenggatnya diberi tanda Melewati tenggat, dan permintaan yang sudah selesai atau dibatalkan tidak pernah diberi tanda itu. Tenggatnya sama untuk setiap akun dan tidak dapat diubah.

Angka-angka di atas daftar menghitung seluruh agensi Anda, bukan daftar yang sedang Anda lihat: berapa yang mendesak, berapa yang melewati tenggat, dan berapa yang masih terbuka.

Menanganinya sampai selesai

Statusnya bergerak dari Dilaporkan melalui Diterima, Dijadwalkan, dan Sedang dikerjakan sampai Selesai, atau menjadi Dibatalkan. Menyelesaikannya meminta tanggal pekerjaan itu benar-benar selesai — yang belum tentu hari ini — dan apa yang dikerjakan; CRM mencatat siapa yang menyatakannya dan kapan. Membatalkan sebuah permintaan menghapus nama itu lagi, karena tidak ada orang yang memperbaiki apa pun dan tidak ada nama yang pantas dicatat atas pekerjaan yang tidak dilakukan.

Saya tangani menugaskan permintaan itu kepada Anda, dan Kembalikan melepaskannya. Ini memerlukan hak untuk menugaskan, dan ia menugaskan kepada Anda sendiri, bukan kepada rekan kerja yang Anda pilih.

Tampilkan bawaannya adalah Masih terbuka, sehingga layarnya terbuka pada pekerjaannya, bukan pada arsipnya. Pilihan lainnya adalah Melewati tenggat, Semua, masing-masing dari enam statusnya, dan Diarsipkan. Memfilter menurut unit juga menambahkan “Semua yang dilaporkan untuk hunian ini”, yaitu riwayat hunian tersebut dari yang paling lama.

Apa yang sengaja tidak ada di sini

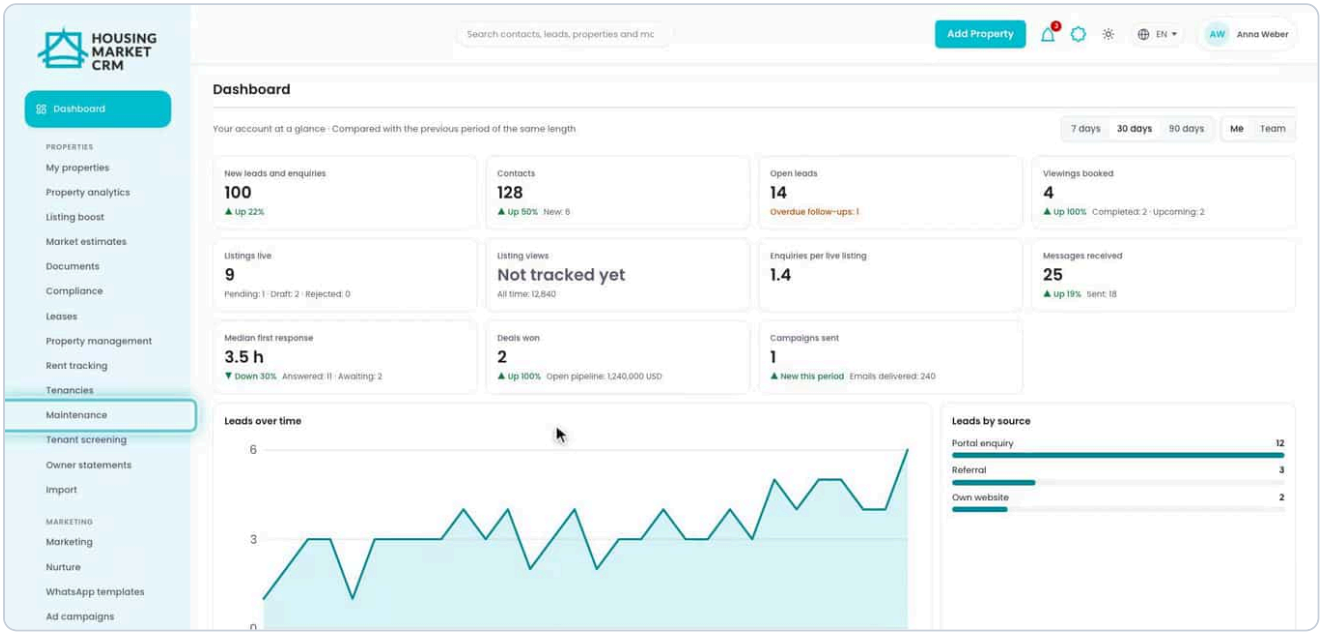
- Tidak ada biaya, penawaran harga, perkiraan, anggaran, atau faktur. Tidak ada jumlah uang di mana pun pada sebuah permintaan pemeliharaan, dan Housing Market tidak pernah menagih perbaikannya, mengambil bagian darinya, atau memindahkan uang antara pemilik, penyewa, dan tukang.
- Tidak ada kontak dengan tukangnya. Tidak ada apa pun di sini yang mengirim email, pesan, atau pemberitahuan kepada tukang — mereka bukan pengguna CRM Anda.
- Tidak ada pelaporan oleh penyewa. Tidak ada portal penyewa dan tidak ada formulir yang bisa diisi penyewa; seseorang di kantor Andalah yang mengajukan permintaannya.
- Tidak ada tanggal kunjungan atau janji temu. Dijadwalkan adalah kata status, bukan entri kalender.
- Tidak ada pengingat. Berbeda dengan sewa, pemeliharaan tidak menimbulkan pemberitahuan ketika sebuah tenggat terlewati — tanda pada daftarnyalah yang memberi tahu Anda.

Tidak ada yang dihapus. Arsipkan mengeluarkan sebuah permintaan dari daftar dan Pulihkan mengembalikannya, lengkap dengan fotonya, riwayatnya, dan nama orang yang menyelesaikannya.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja permintaan pemeliharaan?**

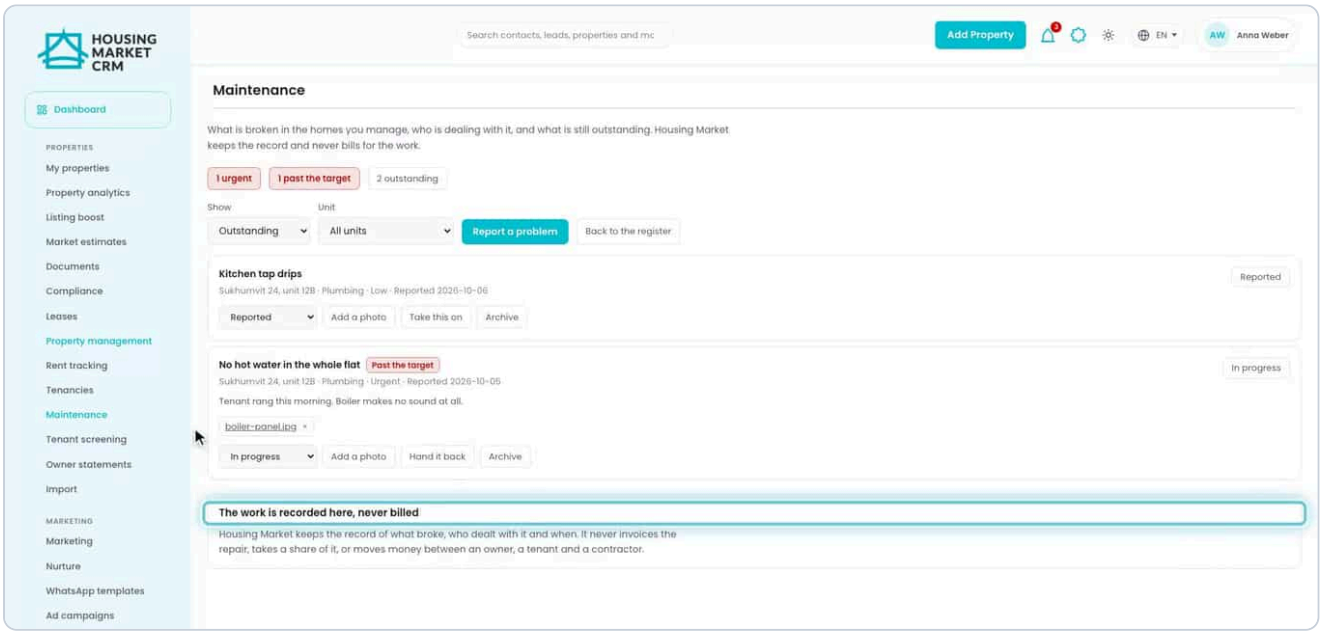
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



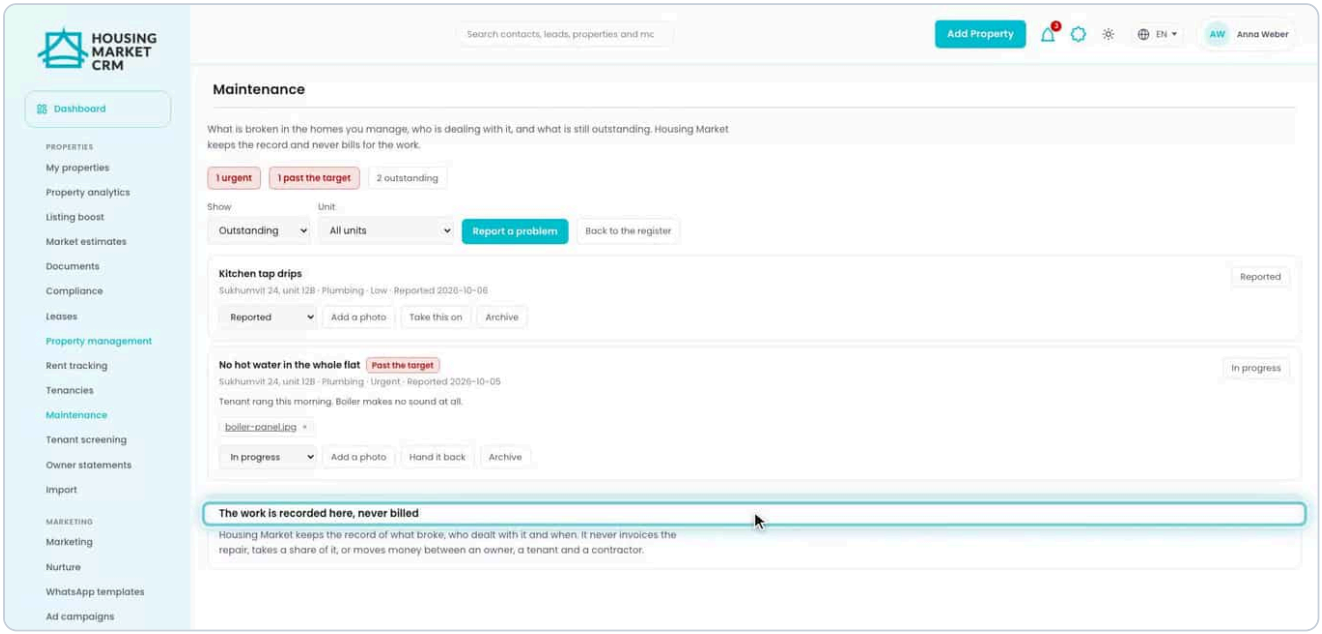
Gambar 64.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Pemeliharaan di menu kiri.



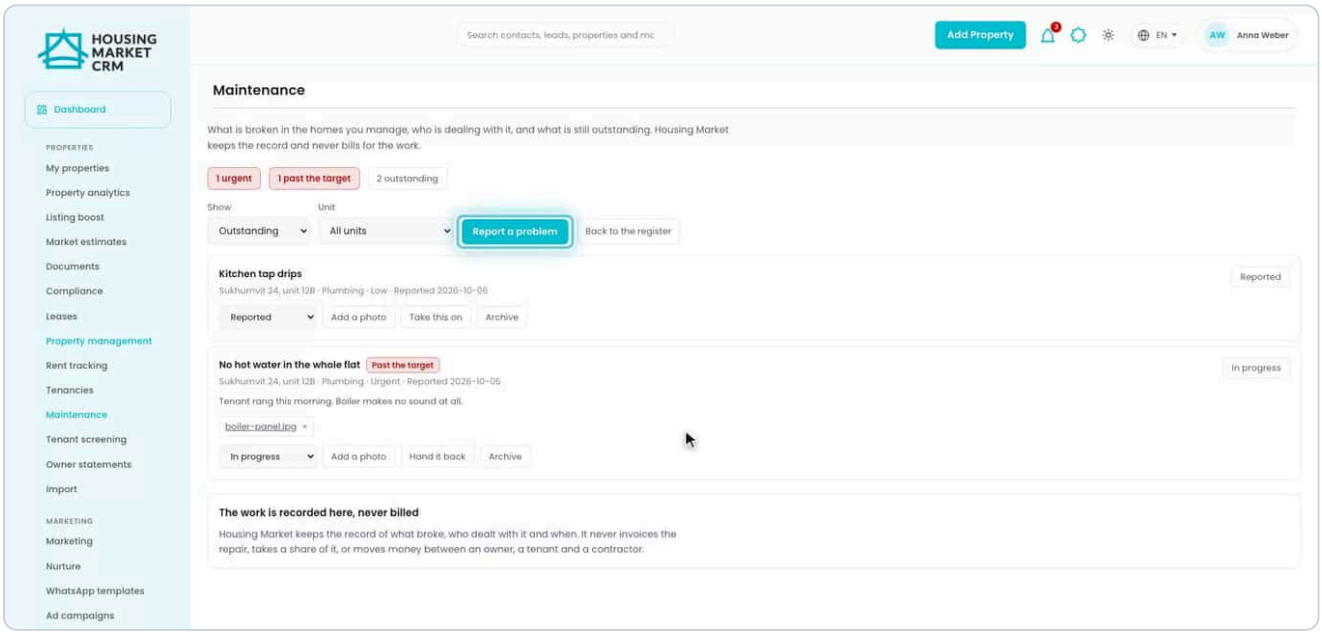
Gambar 64.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Dicatat di sini, tidak pernah ditagih Housing Market.



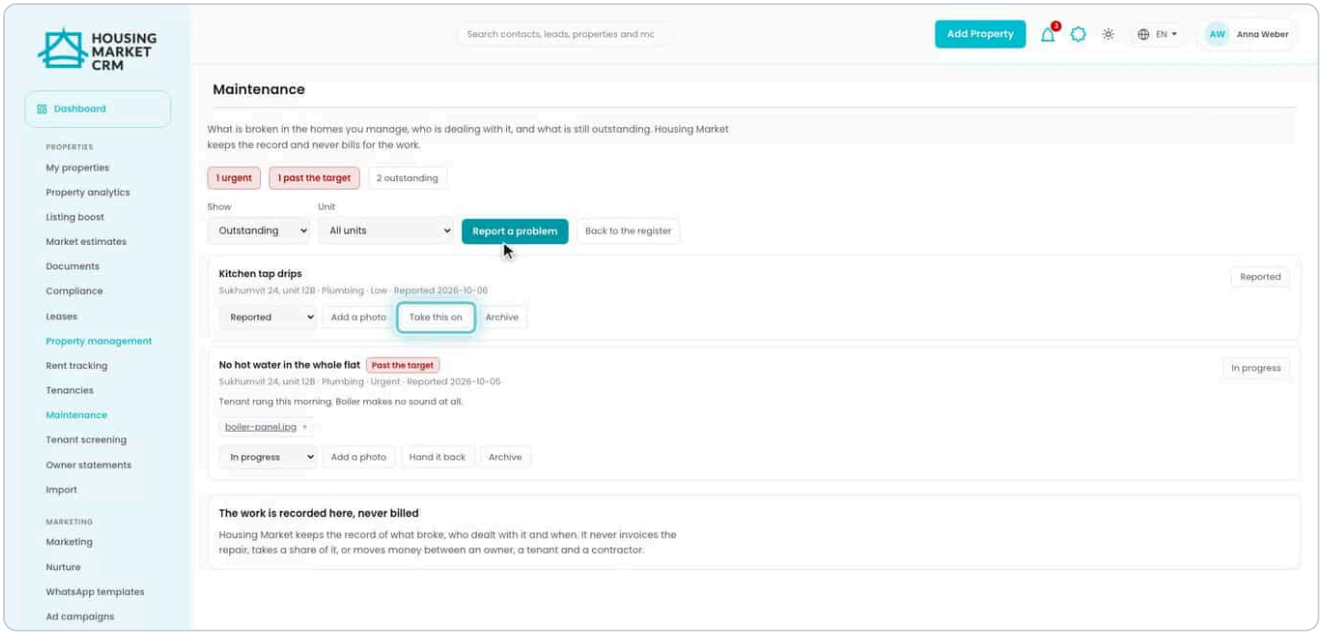
Gambar 64.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Setiap prioritas punya ukuran terlambat sendiri.



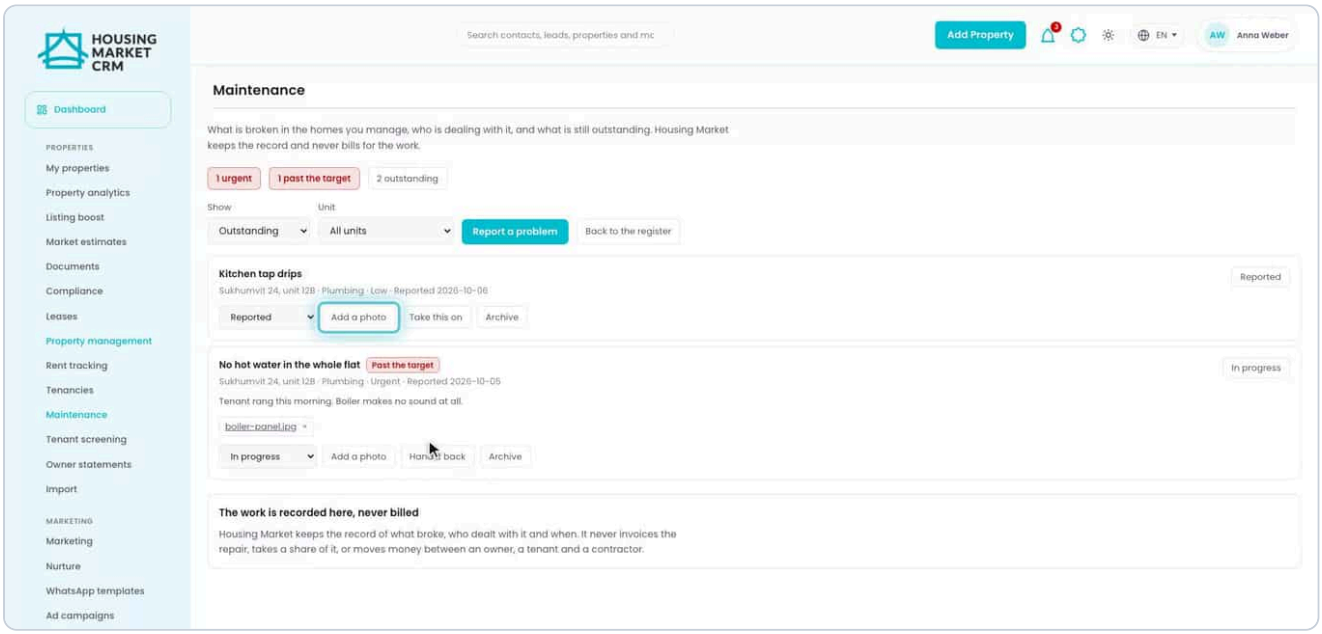
Gambar 64.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Laporkan masalah pada rumah tersebut.



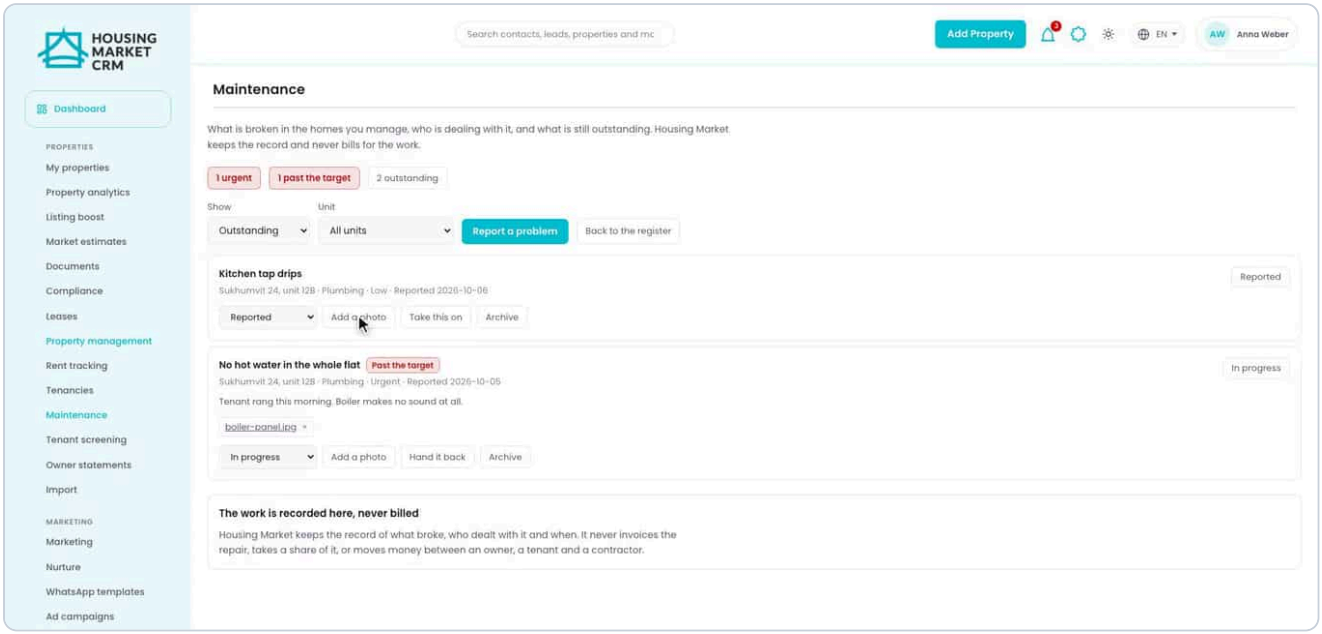
Gambar 64.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Ambil alih ini mencantumkan nama Anda dan Serahkan kembali melepaskannya.



Gambar 64.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Tambahkan foto — satu-satunya bukti kondisinya.



Gambar 64.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

65 BAB 65

Saring penyewa

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Layar ini mencatat pemeriksaan yang dilakukan sendiri oleh agensi Anda. Housing Market tidak menghubungi biro kredit, perusahaan pemeriksa latar belakang, maupun layanan verifikasi identitas, dan tidak menghasilkan skor apa pun: setiap hasil di layar adalah hasil yang Anda tetapkan dan Anda ketik sendiri.

Pilih Penyaringan penyewa di bawah Manajemen properti. Layar ini memuat pengajuan untuk hunian yang Anda kelola, pemeriksaan yang dilakukan agensi Anda, dan keputusan yang Anda catat.

Baca ini lebih dulu: pemeriksaannya milik Anda, bukan milik kami

Housing Market tidak menjalankan pemeriksaan apa pun terhadap siapa pun. Tidak ada biro kredit, tidak ada perusahaan pemeriksa latar belakang, tidak ada layanan verifikasi identitas, tidak ada pencarian daftar sanksi atau riwayat pengusiran, dan tidak ada skor kredit di mana pun pada fitur ini — bukan dimatikan, bukan direncanakan untuk paket lain nanti, memang tidak ada. Setiap hasil di layar adalah hasil yang ditetapkan agensi Anda dengan caranya sendiri lalu dituliskan.

Hal ini disebut lebih dulu karena “penyaringan penyewa” di hampir semua produk yang menawarkannya berarti laporan yang dibeli, dan pembaca yang tidak diberi tahu akan mengira sebuah laporan akan datang. Yang diberikan layar ini adalah satu tempat di mana penelusuran rujukan yang sudah Anda lakukan dicatat pada pengajuan yang menjadi miliknya, dengan keputusannya di sampingnya, dan keduanya disimpan.

Menerima sebuah pengajuan

- Pilih Catat pengajuan.
- Pilih Unitnya dan Pemohonnya. Pemohon adalah salah satu kontak Anda sendiri.
- Isi tanggal ia ingin mulai menempati, jika Anda mengetahuinya.

Pengajuan menunjuk ke buku alamat Anda alih-alih membuat salinan kedua orang tersebut. Tidak ada apa pun pada fitur ini yang menyimpan tanggal lahir, nomor dokumen identitas, rekening bank, angka gaji, atau nama pemberi kerja — apa yang Anda simpulkan tentang penghasilan atau pekerjaan hanyalah satu kata beserta catatan apa pun yang Anda pilih untuk ditulis.

Mencatat sebuah pemeriksaan

Catat pemeriksaan memuat enam jenis — Identitas, Pekerjaan, Penghasilan, Pemilik sebelumnya, Kemampuan membayar sewa, dan Lainnya — dan masing-masing menerima salah satu dari empat hasil: Terpenuhi, Tidak terpenuhi, Masih terbuka, atau Tidak ada jawaban.

Tidak ada jawaban adalah hasil yang sungguh-sungguh, bukan cara halus untuk mengatakan tidak. Pemilik sebelumnya yang tidak pernah membalas tidak memberi tahu Anda hal buruk apa pun, dan mencatatnya sebagai kegagalan akan mengubah kebisuan orang lain menjadi catatan buruk bagi pemohon.

Satu pemeriksaan disimpan per jenis. Mencatat jenis yang sama lagi menggantikan hasilnya dan mencatat bahwa Andalah yang membuat pernyataan yang berlaku sekarang, sementara hasil sebelumnya tetap ada di jejak audit. Tidak ada skor, tidak ada lulus atau gagal secara keseluruhan, tidak ada pemeringkatan pemohon, dan tidak ada rekomendasi: keputusannya sepenuhnya milik Anda.

Keputusan, dan cara memperbaikinya

Catat keputusan menerima Disetujui, Ditolak, atau Ditarik oleh pemohon, beserta alasannya. Begitu sebuah keputusan ada, formulir pemeriksaan tertutup dan judulnya berubah menjadi Perbaiki keputusan: mencatat keputusan yang berbeda menempatkan sebuah perbaikan di samping yang pertama dan tidak menghapus apa pun. Tidak ada jalan kembali ke keadaan belum diputuskan.

Jejak audit mencatat unitnya, keputusannya, dan siapa yang membuatnya. Ia sengaja tidak mencatat alasan yang Anda ketik maupun nama pemohonnya.

Apa yang tidak ada di sini

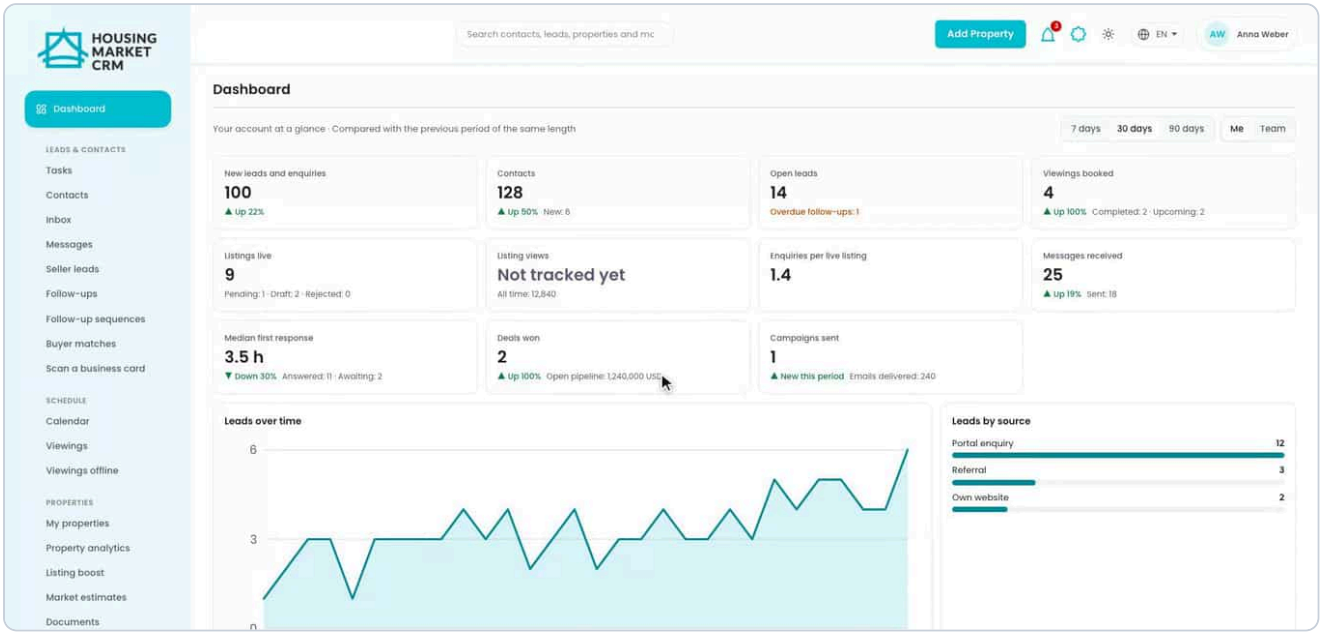
- Tidak ada formulir, tautan, atau email untuk pemohon. Tidak ada apa pun yang dihadapkan kepada pemohon: kantor Andalah yang mengetikkan apa yang ditemukannya.
- Tidak ada unggahan dokumen di layar ini. Dokumen pendukung didaftar menurut namanya, dan dilampirkan melalui berkas CRM sendiri, bukan dari sini.
- Tidak ada biaya. Penyaringan tidak menambah biaya apa pun — ia bagian dari modul manajemen properti.
- Belum ada filter menurut unit atau menurut status. Layarnya hanya berganti antara pengajuan yang aktif dan yang diarsipkan.
- Tidak ada tombol yang mengubah pengajuan yang disetujui menjadi perjanjian sewa. Catat perjanjian sewanya di layar Perjanjian sewa.

Tidak ada yang dihapus. Mengarsipkan sebuah pengajuan tetap menyimpan setiap pemeriksaan, keputusannya, dan siapa yang membuatnya.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara kerja penyaringan penyewa?**

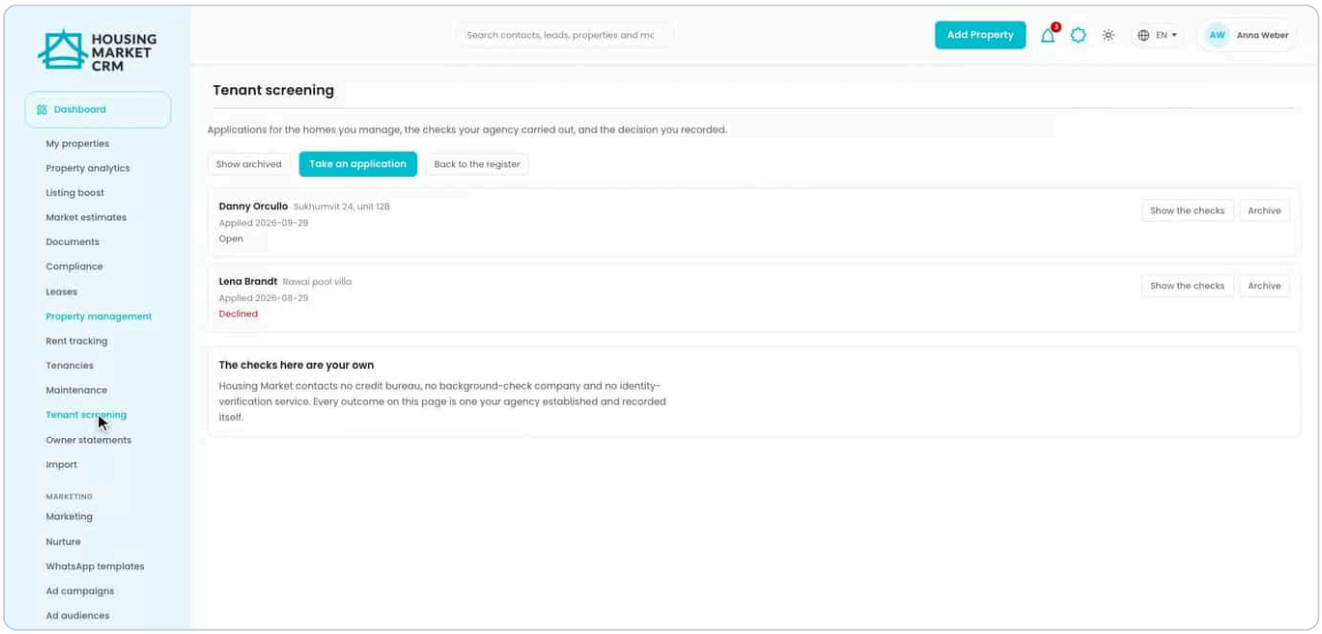
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



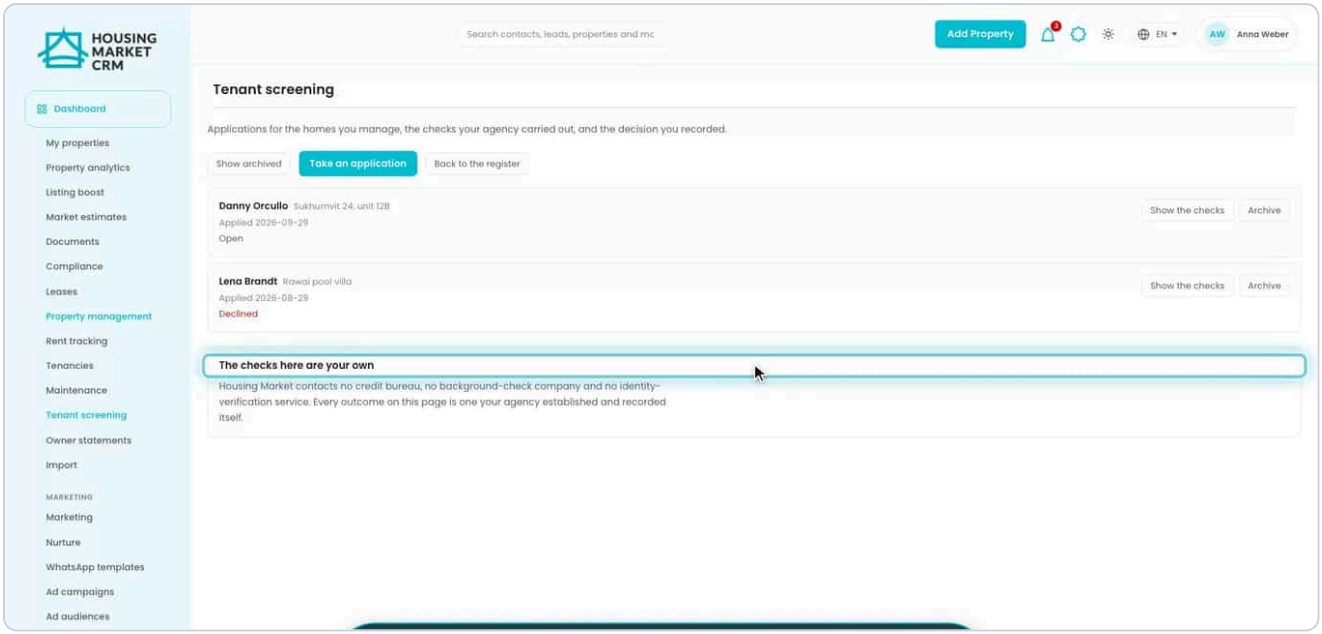
Gambar 65.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyaringan penyewa di menu kiri.



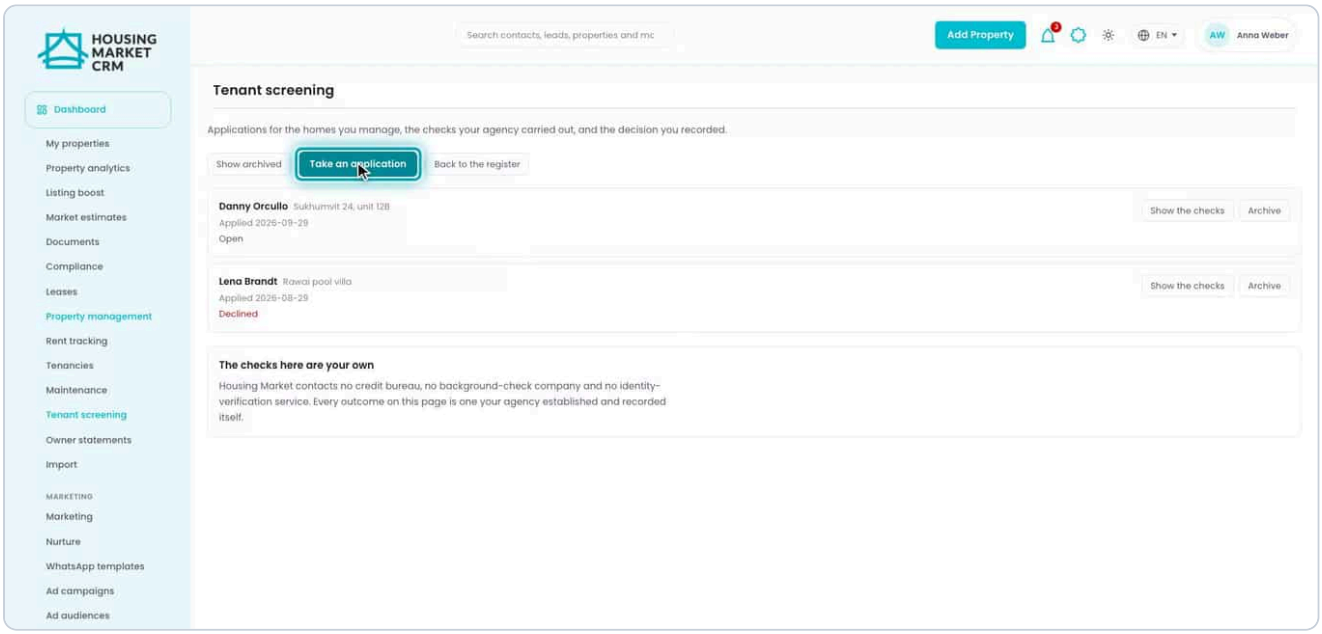
Gambar 65.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Pemeriksaan di sini milik Anda sendiri. Tidak ada pencarian kredit.



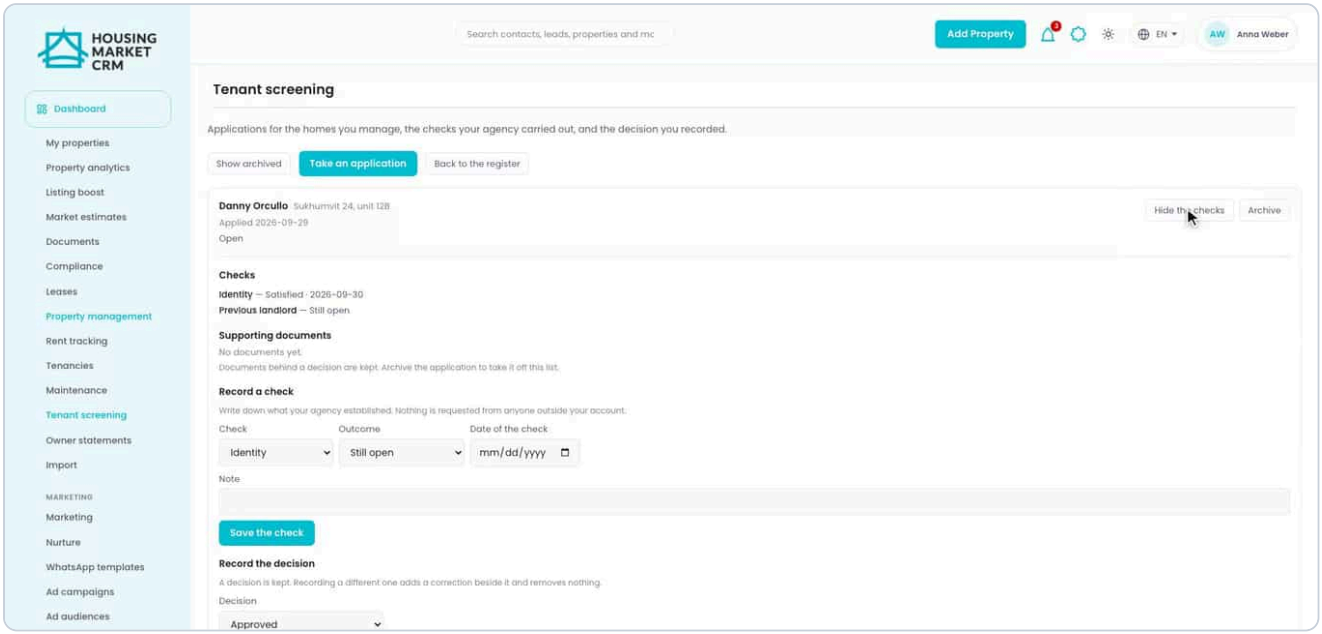
Gambar 65.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Ambil lamaran untuk hunian tersebut.



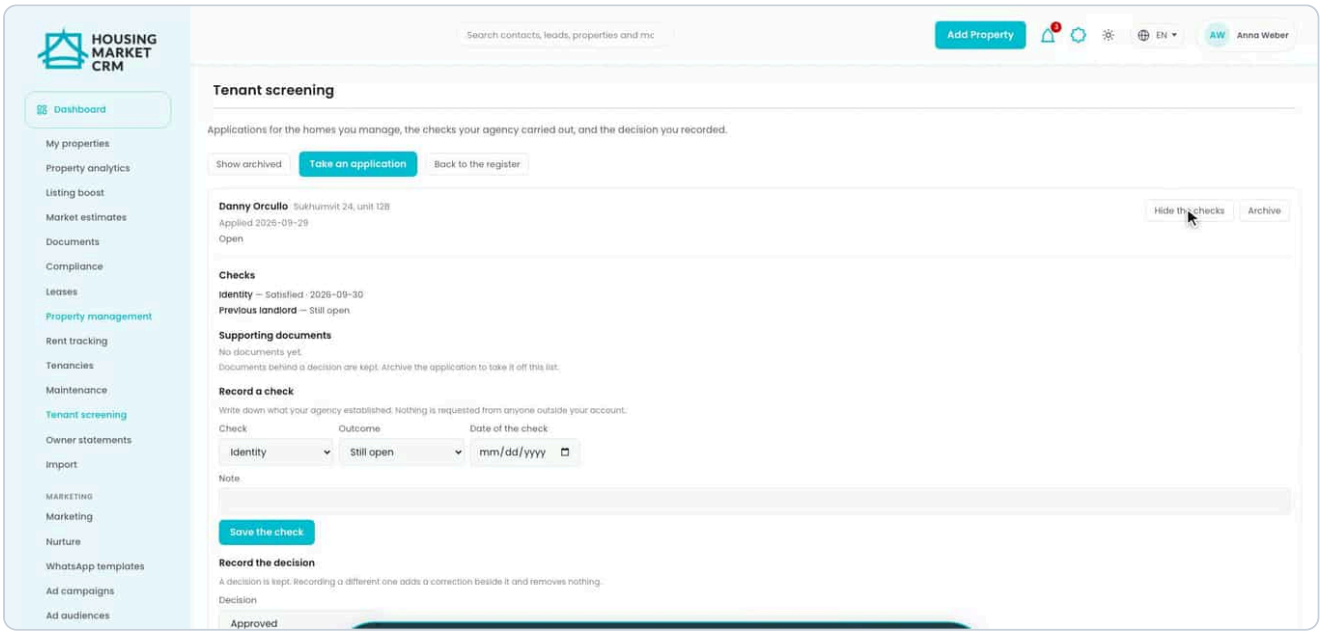
Gambar 65.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Tampilkan pemeriksaannya — dan catat setiap hasilnya.



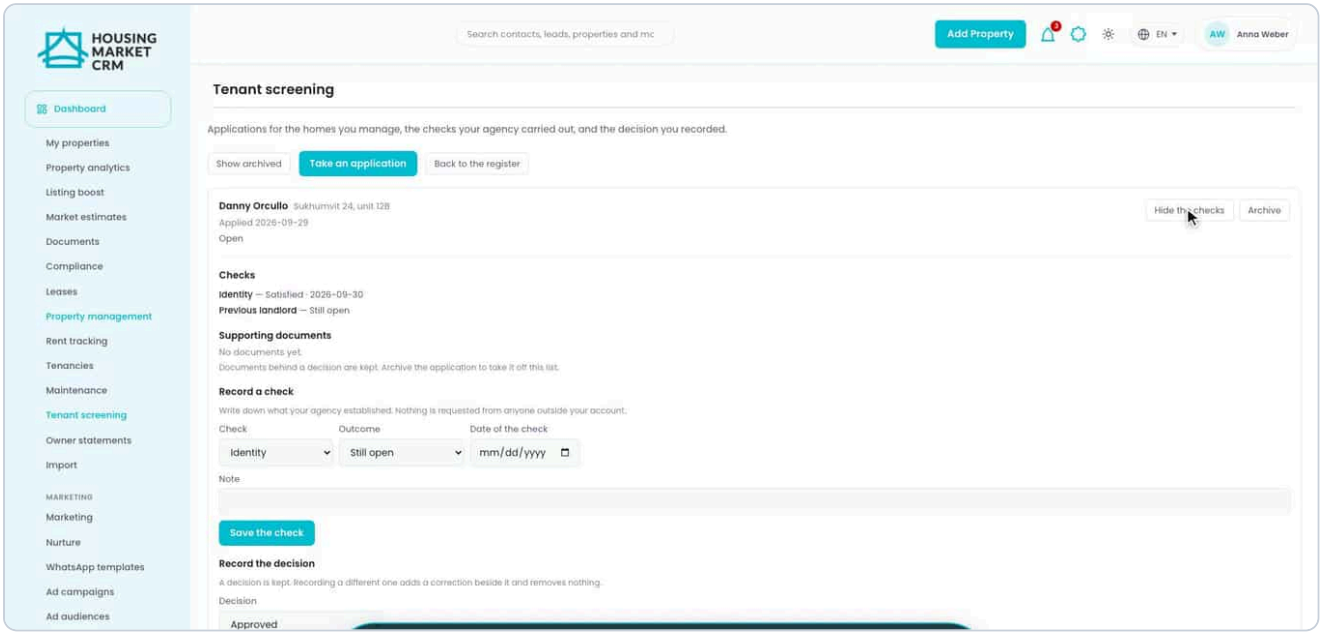
Gambar 65.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Catat juga pemeriksaan yang bersih. Jika tidak, tampak seperti tanpa pemeriksaan.



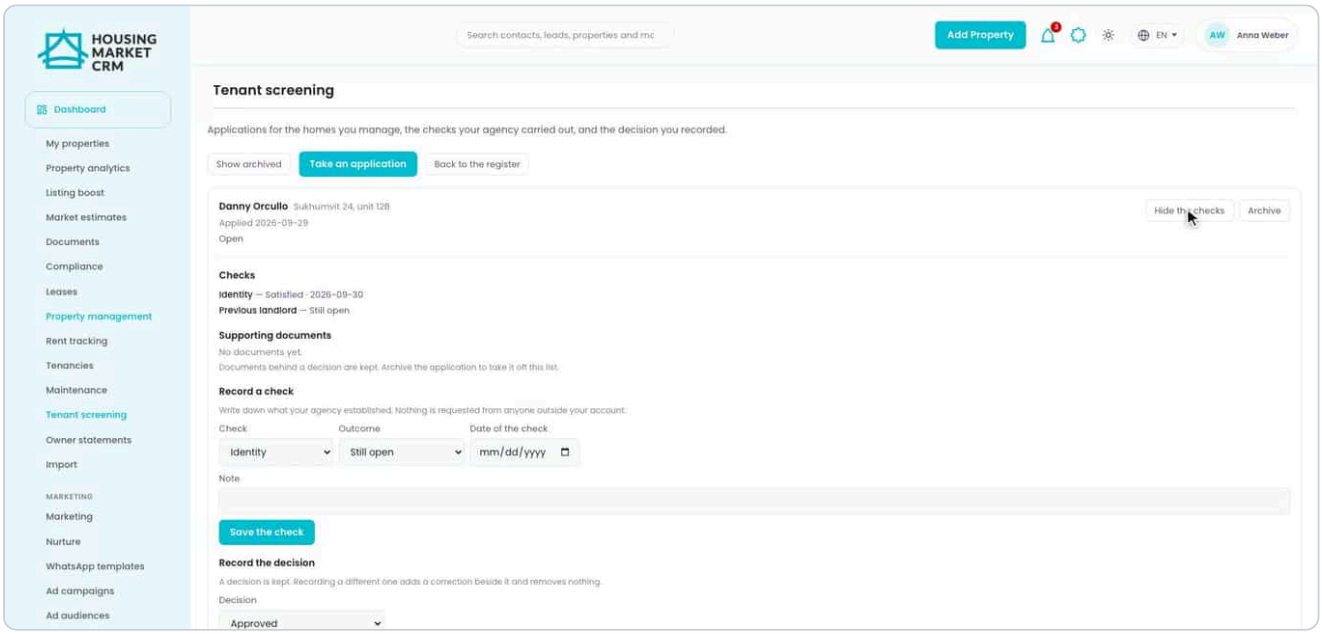
Gambar 65.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Tuliskan keputusan beserta alasannya — pemilik properti akan menanyakannya.



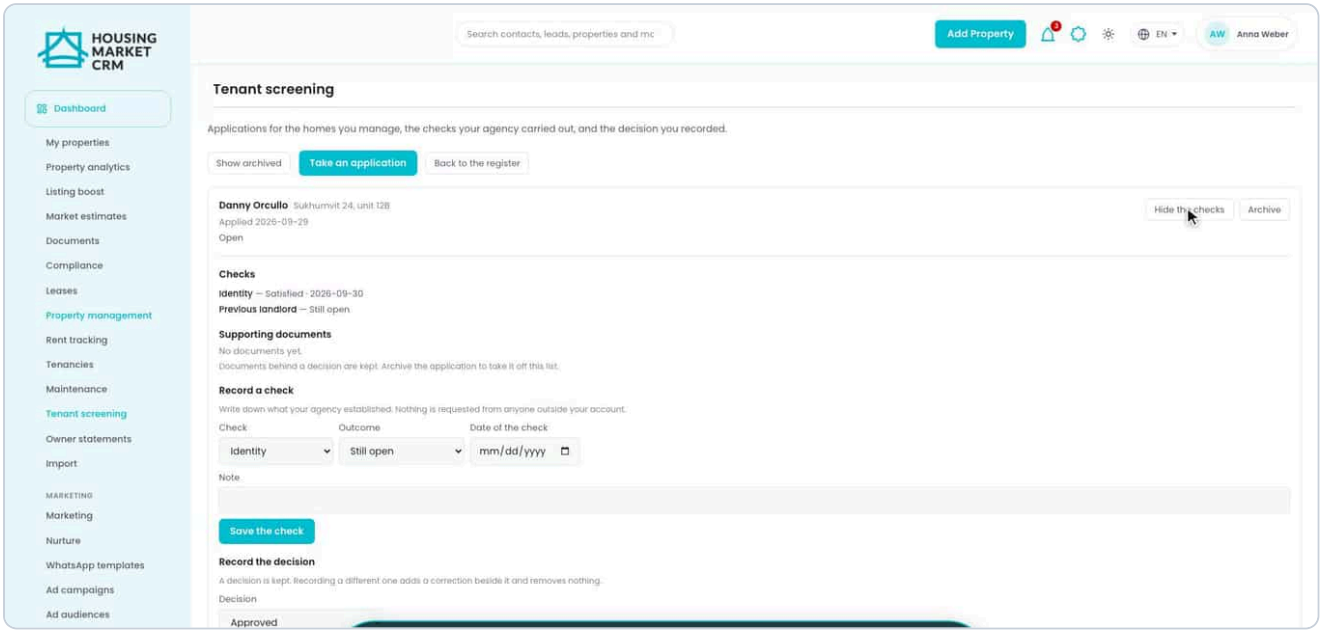
Gambar 65.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Lampirkan dokumennya, bukan menguraikannya.



Gambar 65.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 Satu jawaban untuk *mengapa kami menerima penyewa ini?* — untuk seluruh kantor.



Gambar 65.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

66 BAB 66

Laporan pemilik

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Perhitungan satu bulan atas apa yang seharusnya jatuh tempo dari hunian seorang pemilik dan apa yang dicatat agensi Anda sebagai diterima, dibagi menurut porsi yang tercatat bagi setiap pemilik. Ia melaporkan dan tidak pernah membayar: Housing Market tidak mengambil bagian, tidak memotong apa pun, dan tidak membayar siapa pun.

Pilih Laporan pemilik di bawah Manajemen properti. Pilih satu bulan dan satu pemilik, lalu CRM merinci apa yang seharusnya jatuh tempo dari hunian pemilik itu pada bulan tersebut, dan apa yang sudah dicatat agensi Anda sebagai diterima.

Laporan itu melaporkan, ia tidak pernah membayar

Housing Market merinci apa yang dicatat agensi Anda dan tidak melakukan apa pun lagi dengannya. Tidak ada pembayaran keluar, tidak ada pengiriman uang, tidak ada rincian rekening bank, tidak ada saldo yang dibawa ke bulan berikutnya, dan tidak ada penyelesaian pembayaran. Tidak ada juga biaya pengelolaan, komisi, potongan, atau baris pengeluaran — harga kami tetap dan ditagihkan pada langganan Anda, jadi tidak ada apa pun yang diambil dari sewa milik seorang pemilik. Laporan dalam produk ini adalah sebuah laporan, dan penyerahan uang kepada pemiliknya terjadi di tempat ia terjadi hari ini.

Laporan itu dibangun dari apa

Satu kartu per hunian dan per perjanjian sewa yang berlaku, sehingga hunian yang berganti penyewa di tengah bulan mendapat dua kartu, bukan satu angka campuran. Setiap kartu menampilkan sewa yang disepakati dalam perjanjian sewa yang berlaku pada bulan itu — bukan sewa yang disepakati sesudahnya — berapa tanggal yang jatuh tempo dan sebesar apa, berapa di antaranya yang dicatat sebagai diterima, apa saja yang dibebaskan, dan uang jaminannya.

Ada baris terpisah untuk sewa yang diterima untuk bulan-bulan sebelumnya: tagihan yang jatuh tempo pada bulan Maret dan dicatat diterima pada bulan April termasuk pada laporan April sebagai tunggakan, dan pada laporan Maret sebagai masih belum masuk. Memisahkan keduanya itulah yang mencegah pembayaran terlambat tampak seperti pembayaran kedua.

Hunian yang tidak ada penghuninya tetap muncul di laporan, ditandai Kosong sepanjang bulan, karena pemilik yang bertanya bagaimana portofolionya berjalan perlu hunian yang kosong disebutkan namanya, bukan dihilangkan.

Kepemilikan adalah rentang waktu, sehingga penjualan jatuh pada tempat yang benar

Rentang waktu kepemilikan seseorang atas sebuah hunian itulah yang menentukan laporannya, bukan siapa yang memilikinya sekarang. Hunian yang dijual pada bulan Juni tetap menempatkan bulan Mei pada laporan penjualnya, dan kartunya menyebut “Dimiliki sampai” atau “Dimiliki sejak” bila sebuah bulan hanya sebagian menjadi miliknya. Bila rentang seorang pemilik berakhir pada hari rentang pemilik berikutnya dimulai, itu dibaca sebagai peralihan, bukan sebagai dua orang yang memiliki hunian itu sekaligus.

Porsi kepemilikan, dan satu keadaan yang dibiarkan tidak dibagi

Bila porsi seorang pemilik tercatat, angka-angkanya adalah porsi itu dari angka huniannya — empat puluh persen tetap empat puluh persen dan tidak pernah dibulatkan menjadi seluruhnya. Bila tidak ada orang lain yang memiliki hunian itu pada waktu yang sama, seluruh jumlahnya menjadi miliknya dan kartunya menyatakan begitu.

Bila sebuah hunian dimiliki bersama dan porsinya tidak tercatat, CRM tidak membagi apa pun. Kartunya menampilkan angka penuh hunian itu, tanpa dibagikan kepada siapa pun, huniannya dihitung dalam sebuah peringatan di bagian atas, dan jumlahnya ditahan di luar total pada barisnya sendiri alih-alih dilipat ke dalamnya. Pembagian yang sama rata akan menjadi angka karangan yang terbaca persis seperti angka yang sudah diperiksa, dan separuh sewa sebulan bukan kesalahan pembulatan.

Total dihitung per mata uang, berdampingan. Tidak ada yang dikonversi dan tidak ada total keseluruhan gabungan, karena satu angka yang menggabungkan dua mata uang berarti sebuah kurs yang harus dipilih seseorang.

Cara menyimpannya

Bulan yang sedang Anda lihat dihitung setiap kali Anda menanyakannya dan tidak disimpan. Simpan laporan ini menyimpan salinan angka-angka itu apa adanya supaya apa yang Anda kirim kepada pemiliknya tetap terbaca nanti; uang pada laporan yang sudah disimpan dibekukan, sedangkan namanya dibaca ulang setiap kali, sehingga memperbaiki ejaan nama sebuah kontak tidak meninggalkan ejaan lama pada laporan lama.

Jika sudah ada laporan untuk pemilik dan bulan itu, tombolnya berubah menjadi Hitung ulang bulan ini. Laporan yang lama diarsipkan alih-alih dihapus, dan yang baru mencatat laporan mana yang digantikannya.

Apa yang tidak ada di sini

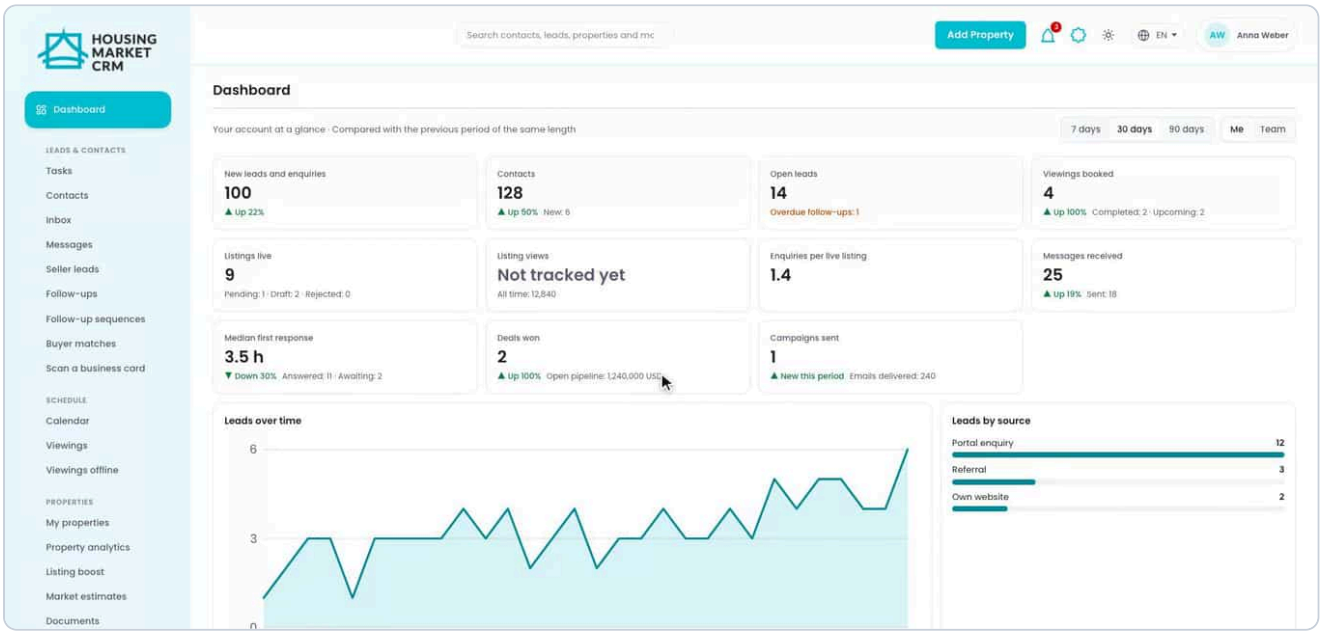
- Tidak ada PDF, tidak ada lembar kerja, tidak ada tampilan cetak, dan tidak ada email. Menyimpan sebuah laporan menyimpannya di dalam CRM; mengirimkannya kepada pemiliknya tetap Anda lakukan sendiri.
- Tidak ada akses masuk untuk pemilik. Tidak ada portal pemilik, dan seorang pemilik tidak dapat masuk untuk membaca laporan ini.
- Tidak ada penghitungan sekaligus. Satu pemilik dan satu bulan setiap kali.
- Tidak ada biaya pemeliharaan. Perbaikan dicatat di layar pemeliharaan dan tidak pernah muncul pada sebuah laporan, karena di sana pun tidak ada biaya yang dicatat.

Porsi yang tercatat diatur pada kepemilikan unitnya, bukan pada laporannya. Jika peringatannya menyebutkan hunian yang porsinya belum tercatat, itulah yang sedang dimintanya.

Dari Pusat Bantuan: **Apa itu laporan pemilik?**

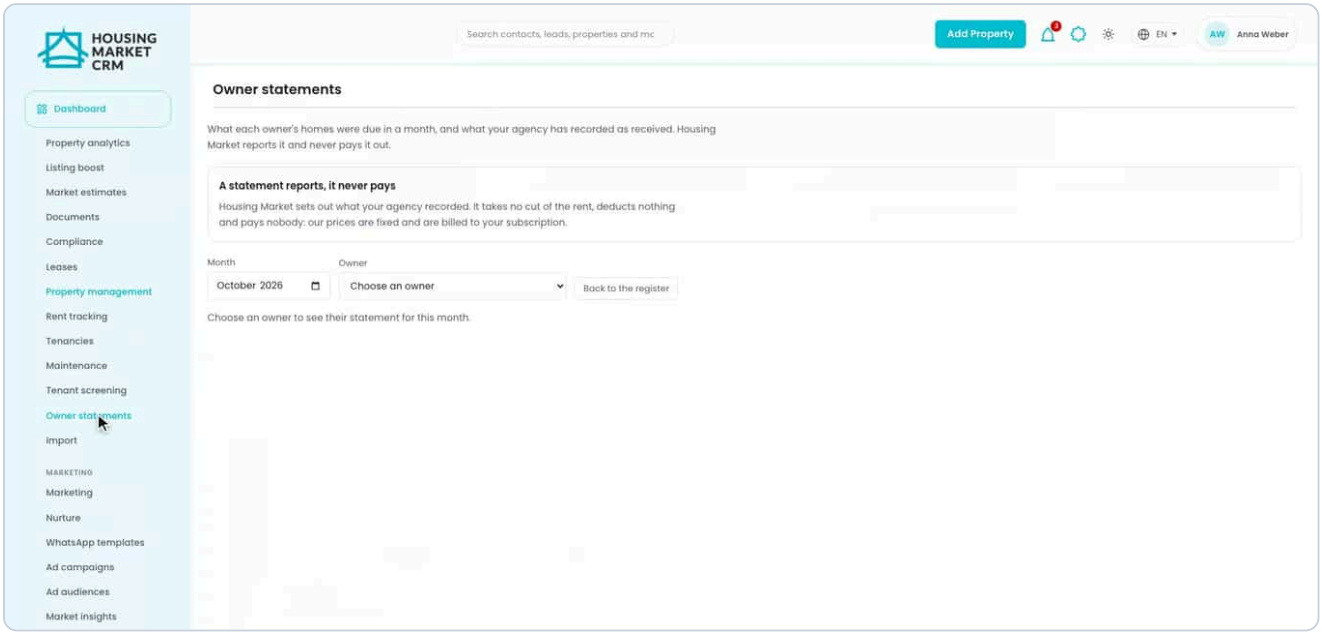
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



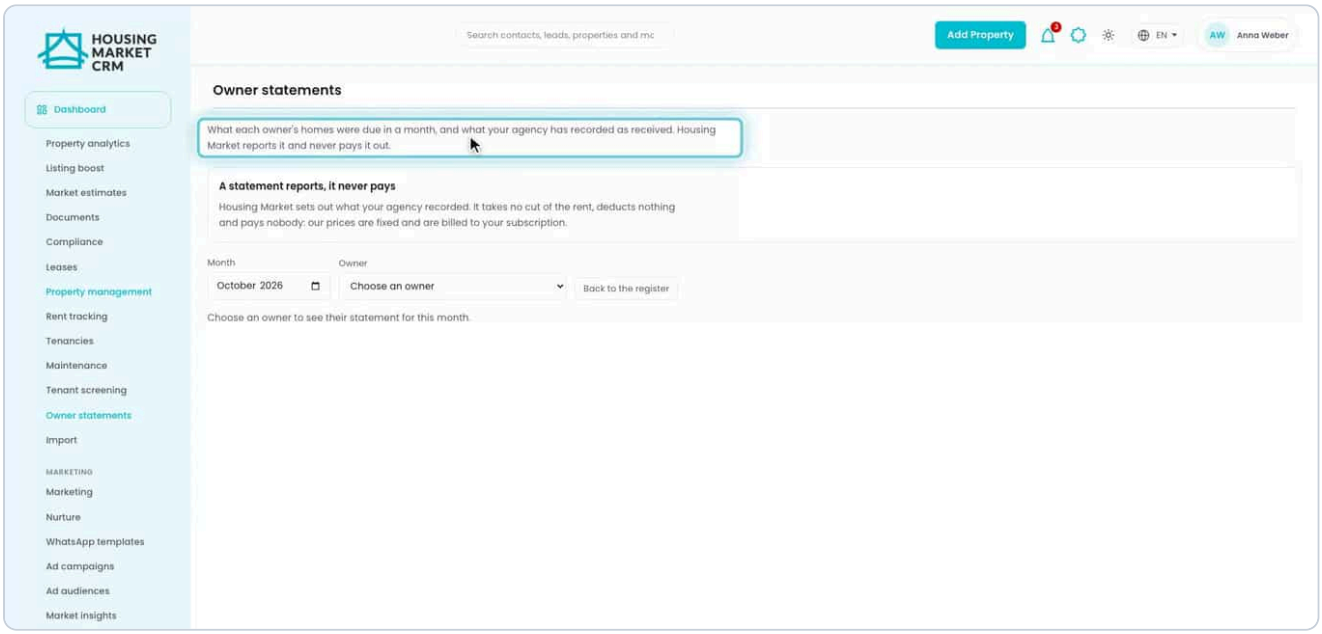
Gambar 66.1 · Layar direkam 8 Oktober 2026

2 Klik Laporan pemilik di menu kiri.



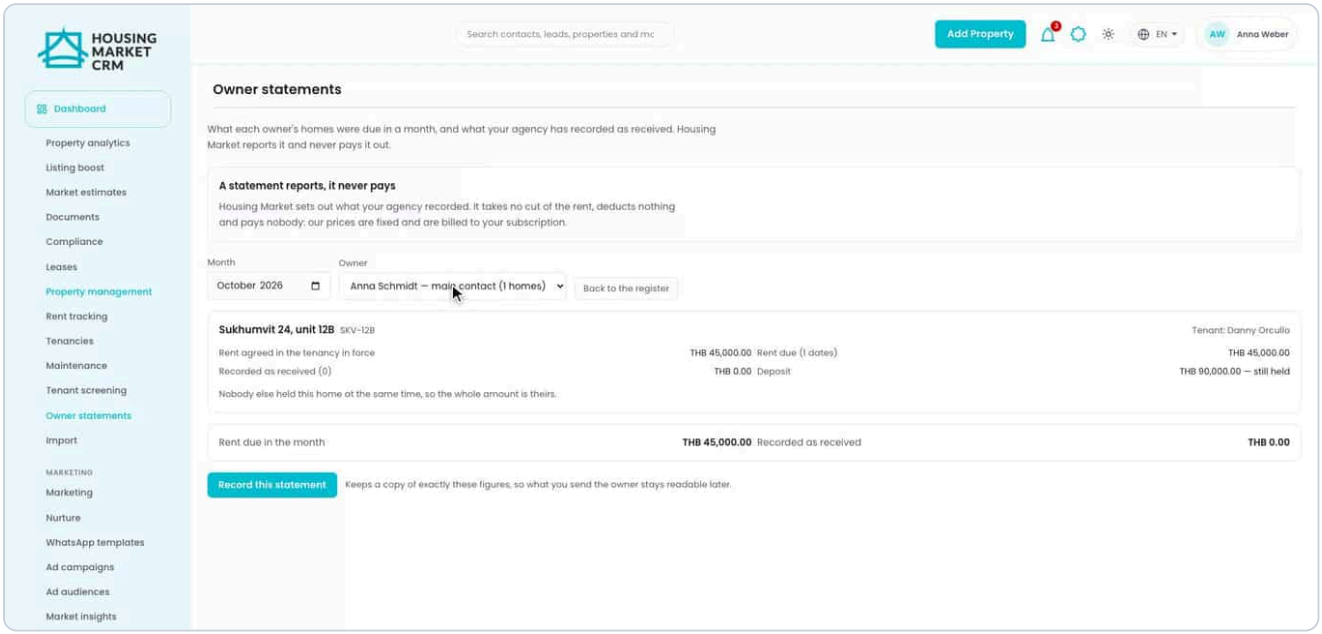
Gambar 66.2 · Layar direkam 8 Oktober 2026

3 Laporan hanya melaporkan. Tanpa potongan, tanpa pembayaran.



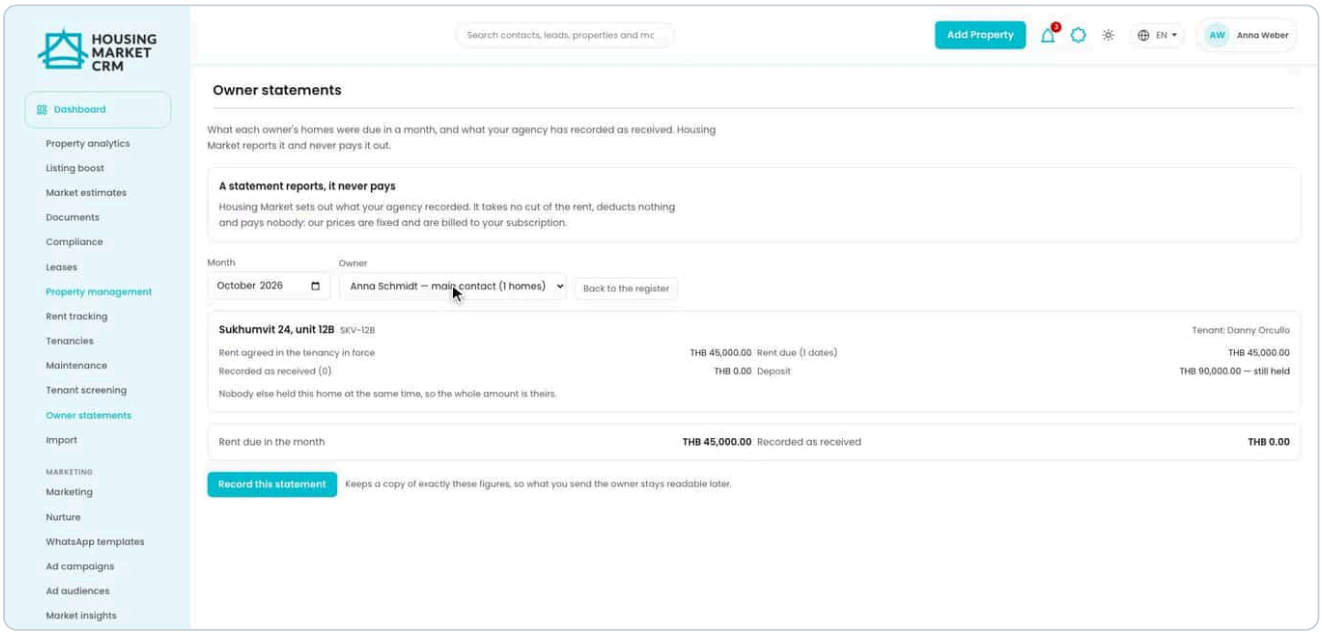
Gambar 66.3 · Layar direkam 8 Oktober 2026

4 Pilih pemiliknya.



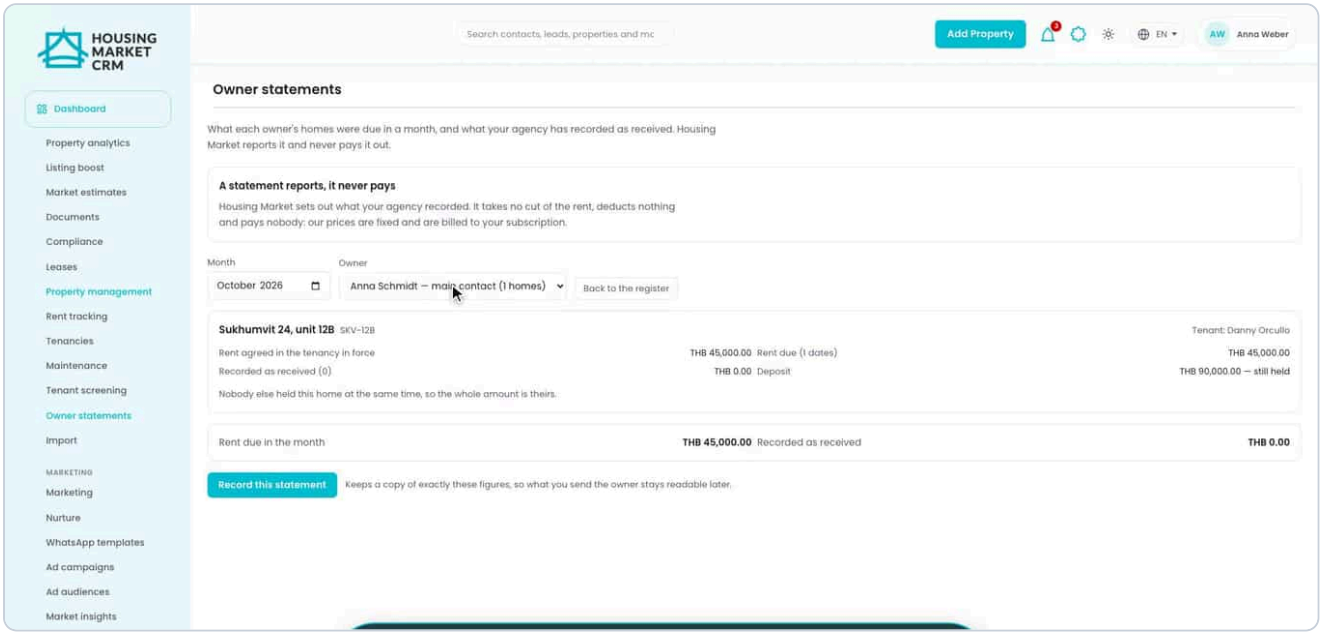
Gambar 66.4 · Layar direkam 8 Oktober 2026

5 Ini pratinjau — dihitung, tidak dicatat ke mana pun.



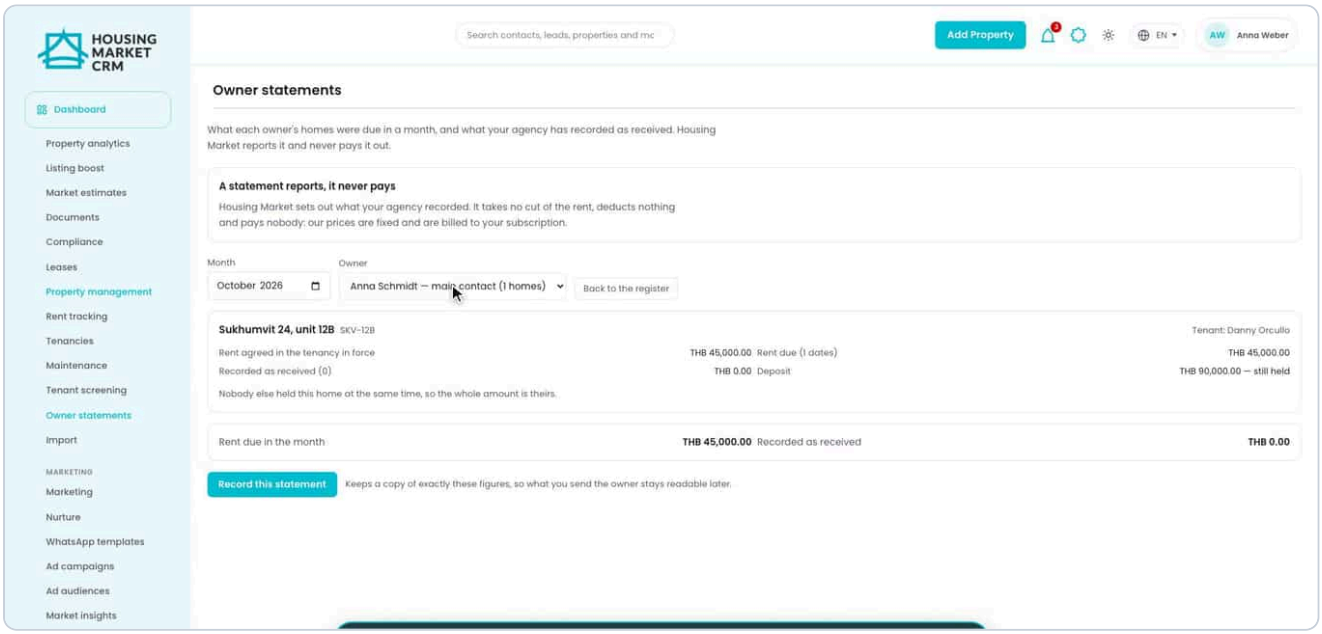
Gambar 66.5 · Layar direkam 8 Oktober 2026

6 Mencatatnya adalah tindakan terpisah: *inilah yang saya kirim ke pemilik*.



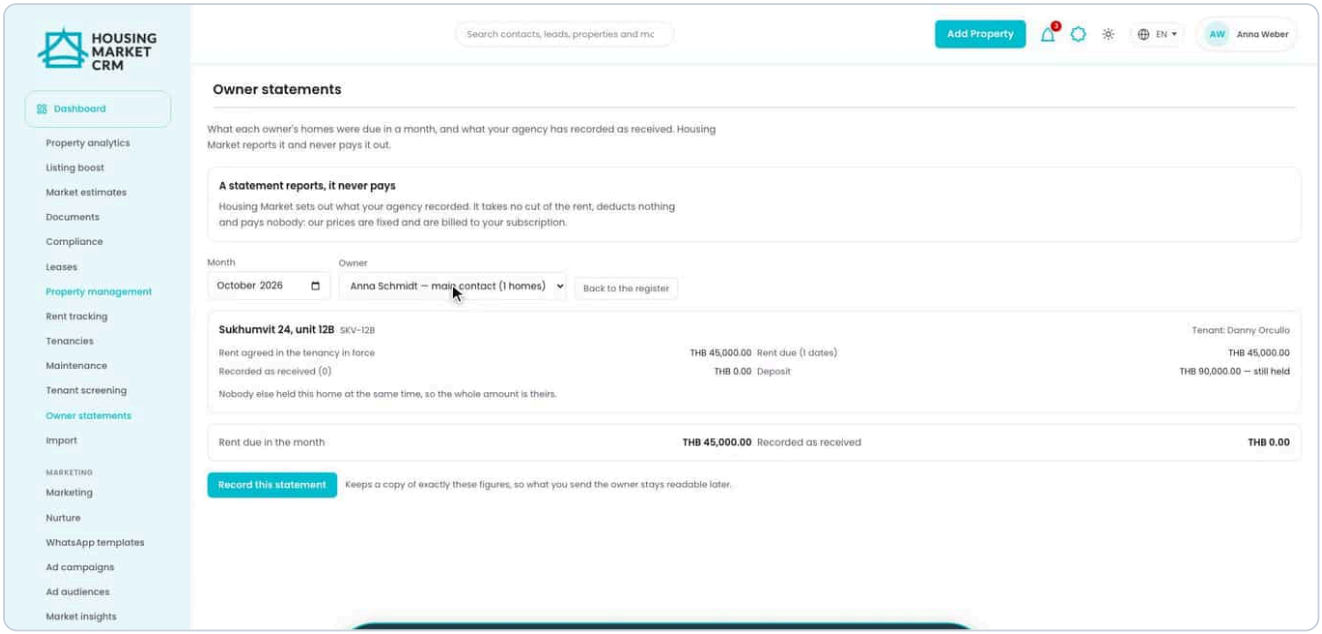
Gambar 66.6 · Layar direkam 8 Oktober 2026

7 Menjalankan ulang bulan itu menggantikannya — yang pertama diarsipkan, tidak pernah diubah.



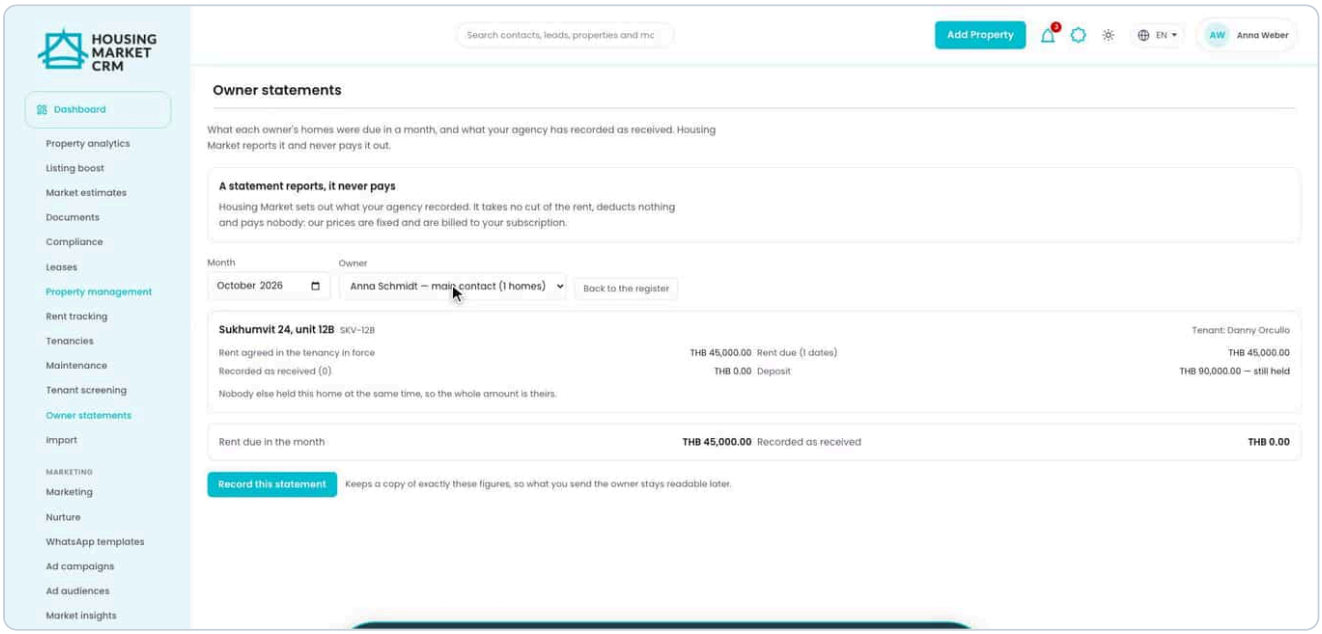
Gambar 66.7 · Layar direkam 8 Oktober 2026

8 Bila porsi pemilik bersama belum pernah dicatat, laporan menyatakannya —.



Gambar 66.8 · Layar direkam 8 Oktober 2026

9 dan menampilkan angka penuh properti itu, alih-alih mengarang separuhnya.



Gambar 66.9 · Layar direkam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

PENTING Tidak. Housing Market Group adalah perangkat lunak. Kami mencatat apa yang jatuh tempo dan apa yang Anda catatkan sudah diterima, dan tidak pernah menerima pembayaran, menyimpan uang, atau memindahkannya antara pemilik dan penyewa.

Pusat Bantuan: Apakah Housing Market menagih sewa dari penyewa saya?

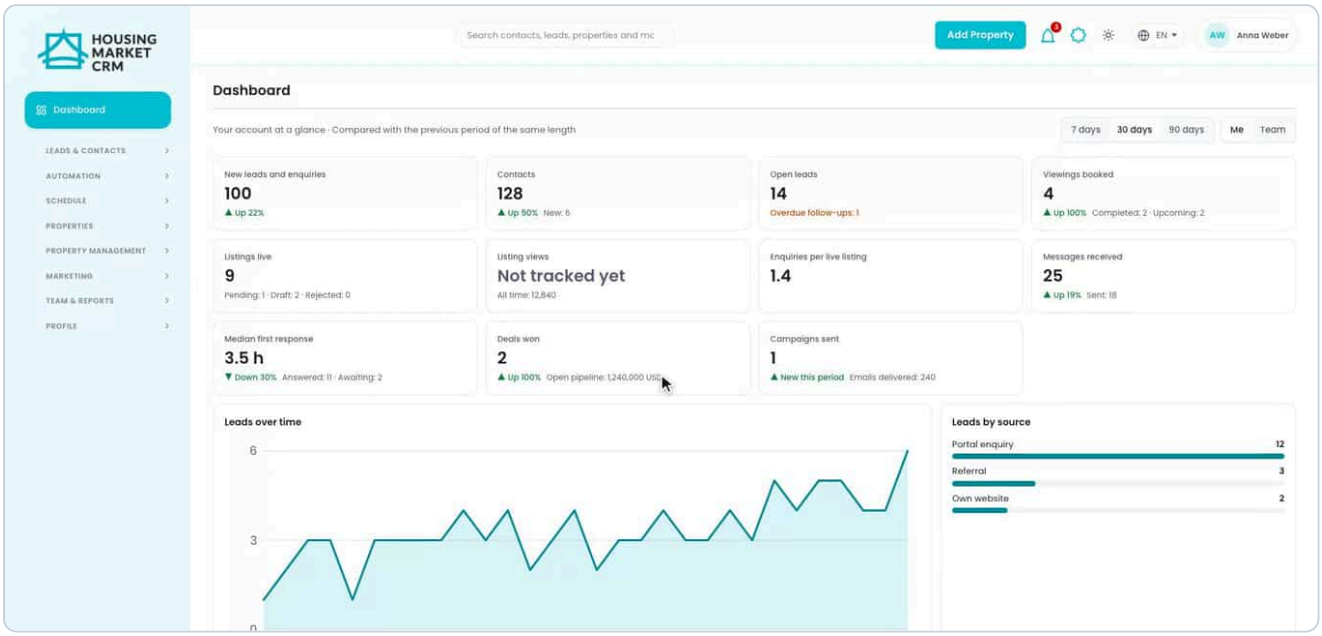
67 BAB 67

Ingatkan penyewa tentang sewa

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

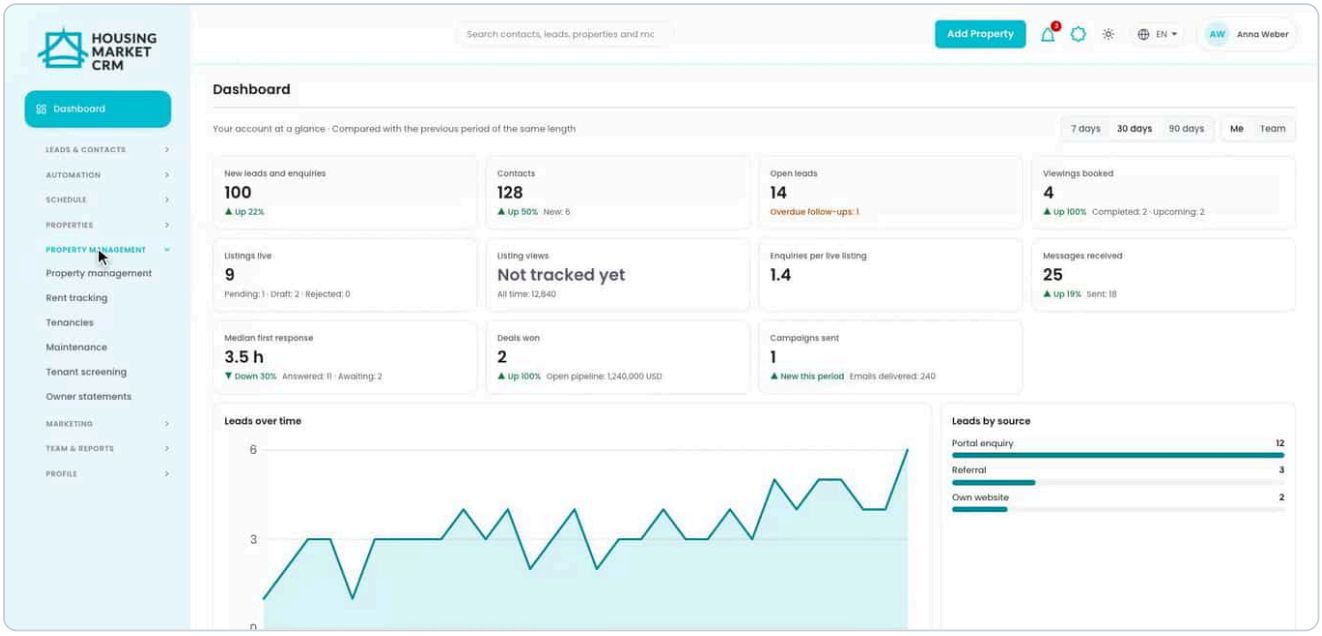
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



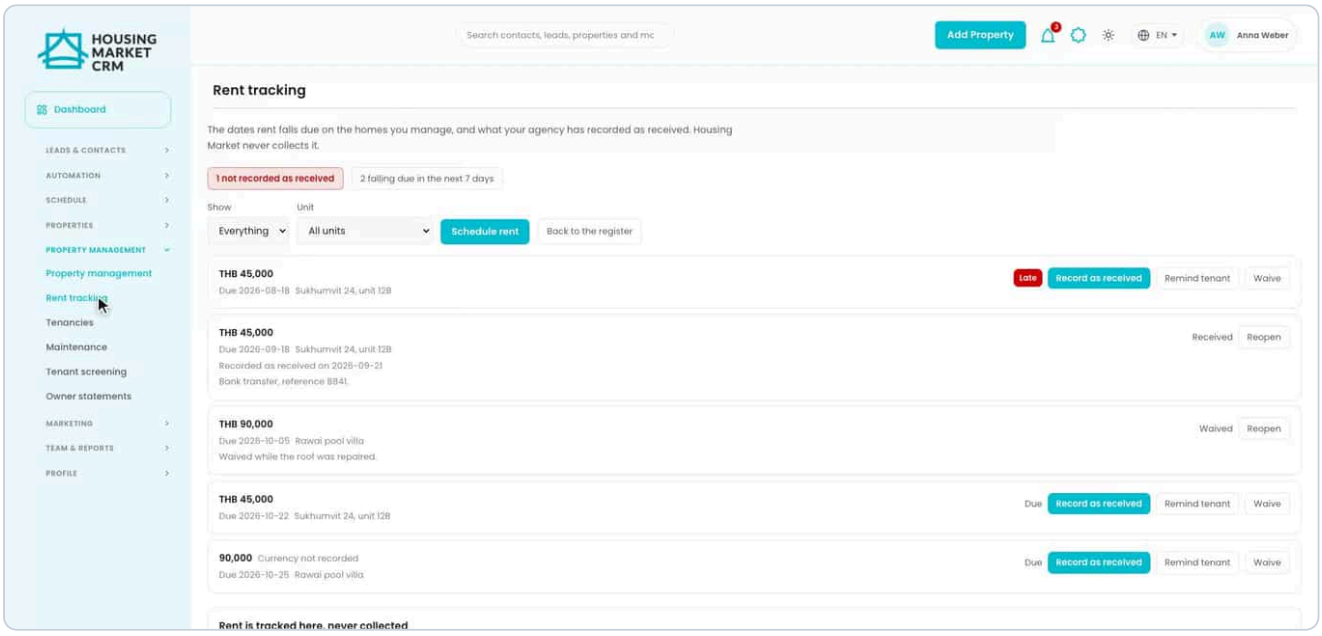
Gambar 67.1 · Layar direkam 19 Oktober 2026

2 Buka Manajemen properti di menu kiri.



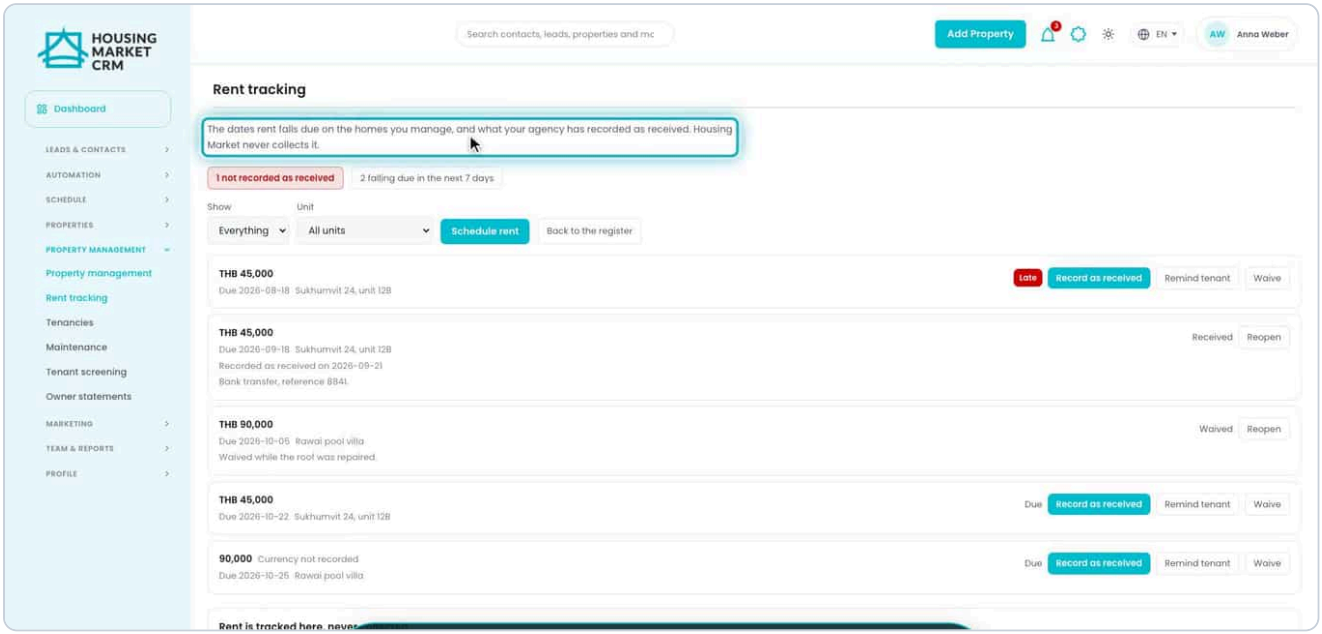
Gambar 67.2 · Layar direkam 19 Oktober 2026

3 Klik Pelacakan sewa.



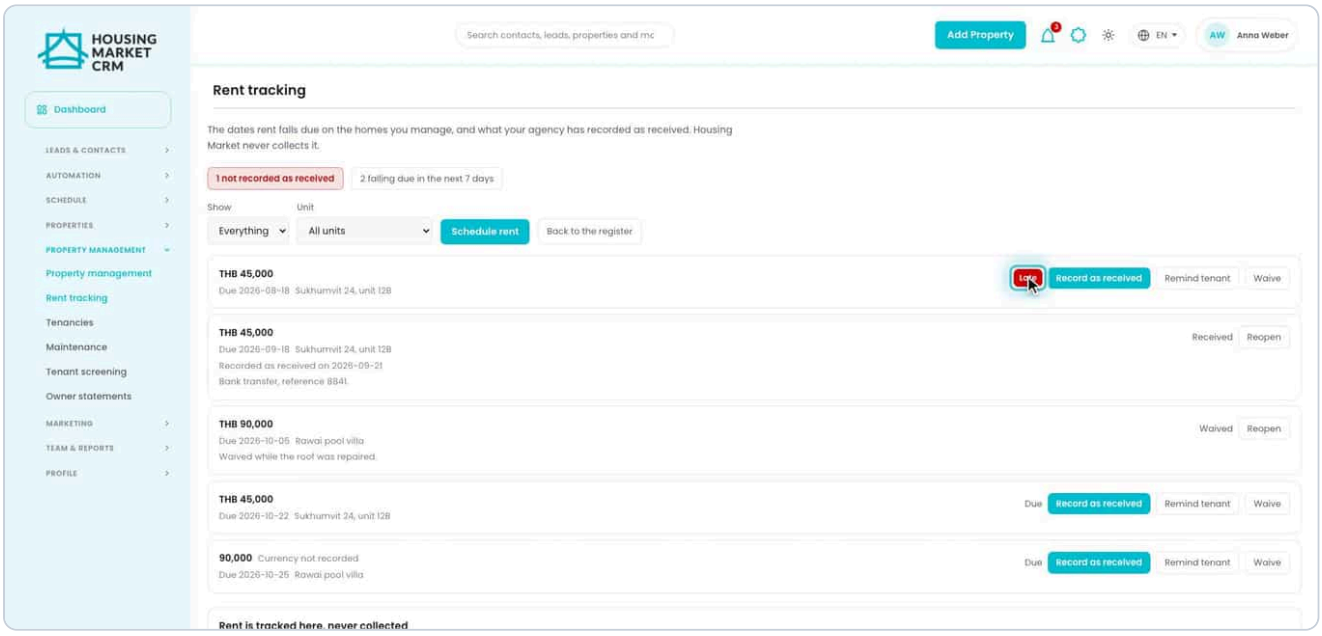
Gambar 67.3 · Layar direkam 19 Oktober 2026

4 Catatan agensi Anda. Housing Market tidak pernah menagih sewa.



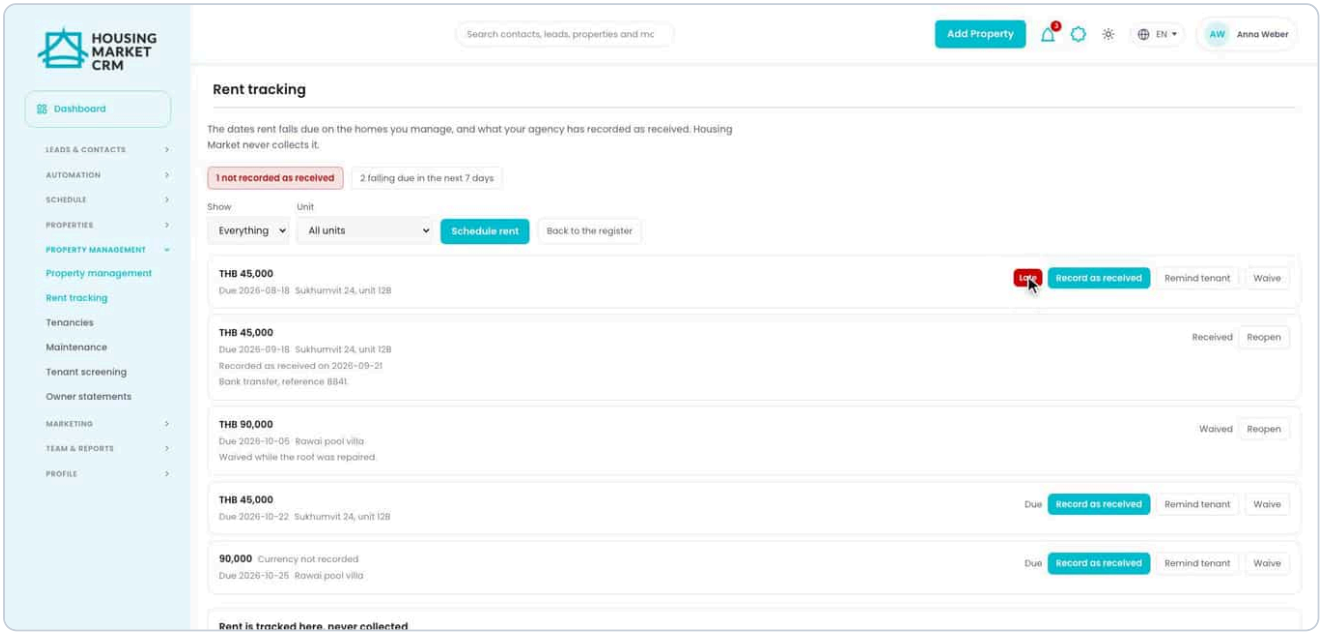
Gambar 67.4 · Layar direkam 19 Oktober 2026

5 Bulan ini terlambat.



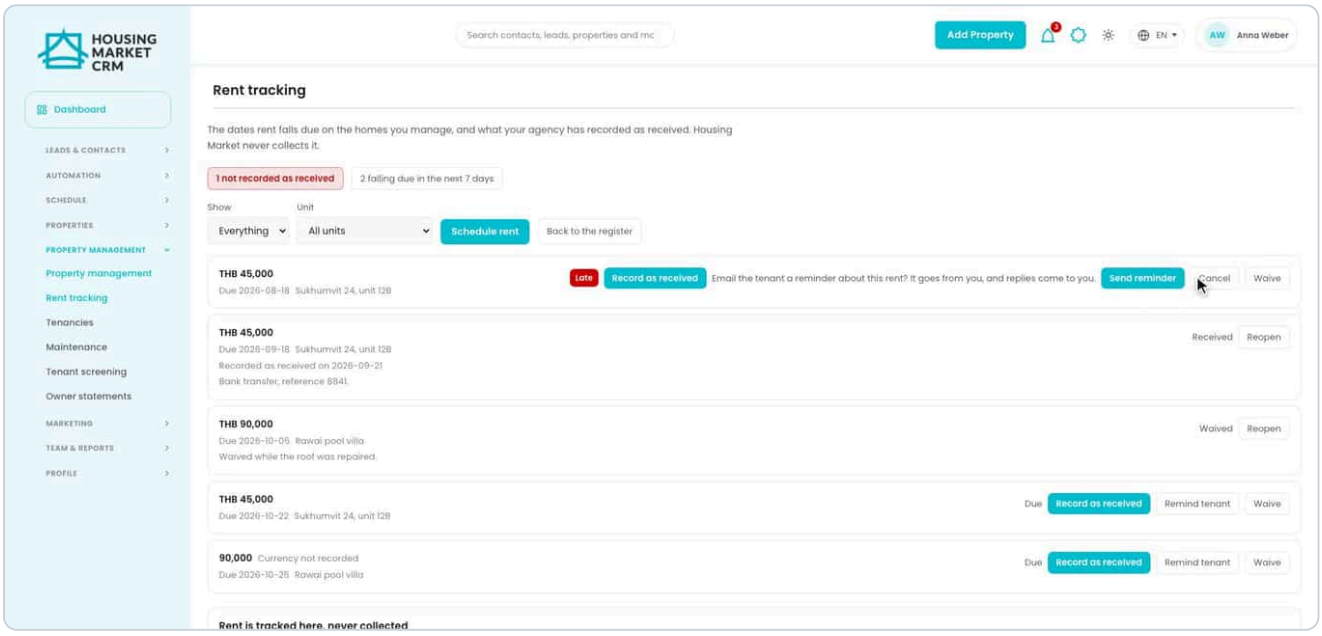
Gambar 67.5 · Layar direkam 19 Oktober 2026

6 Ingatkan penyewa muncul pada sewa yang masih jatuh tempo.



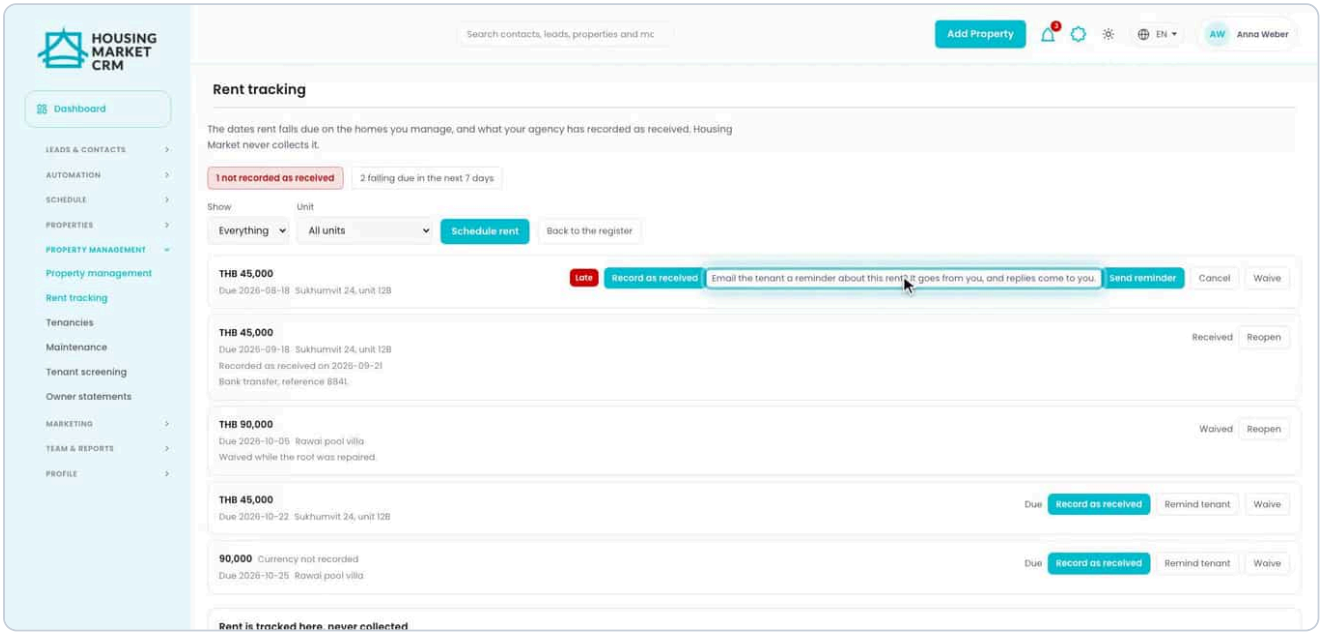
Gambar 67.6 · Layar direkam 19 Oktober 2026

7 Klik Ingatkan penyewa.



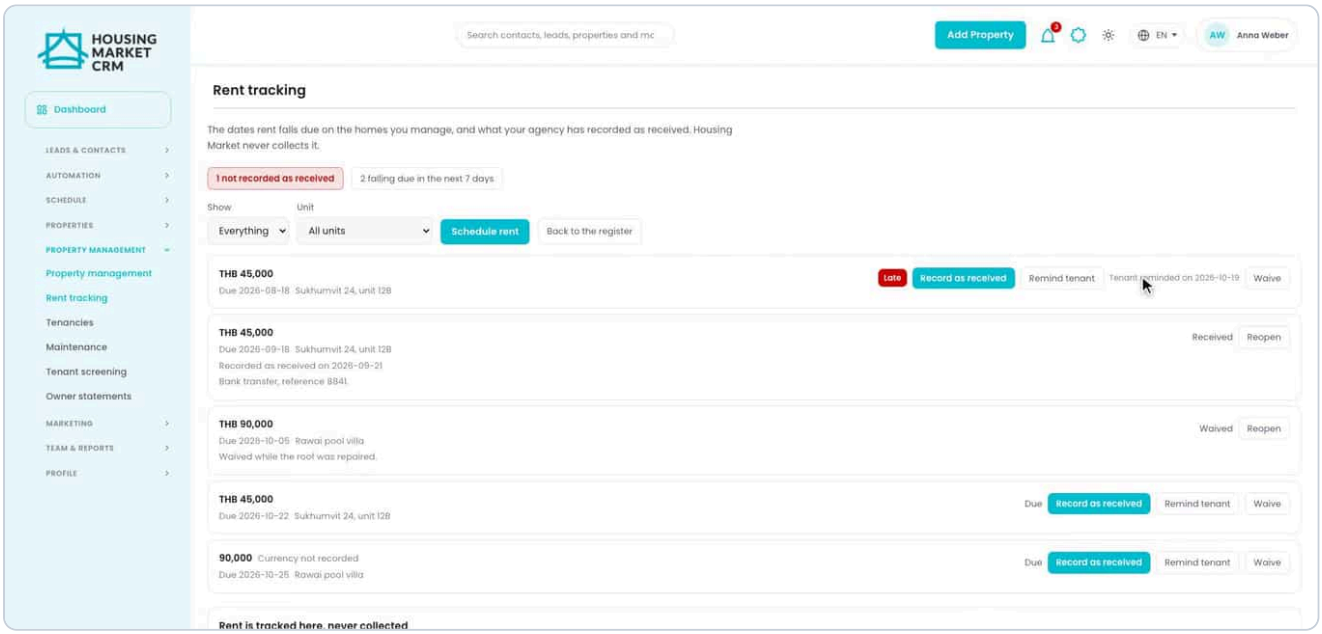
Gambar 67.7 · Layar direkam 19 Oktober 2026

8 Dikirim dari Anda, dan balasan masuk ke Anda.



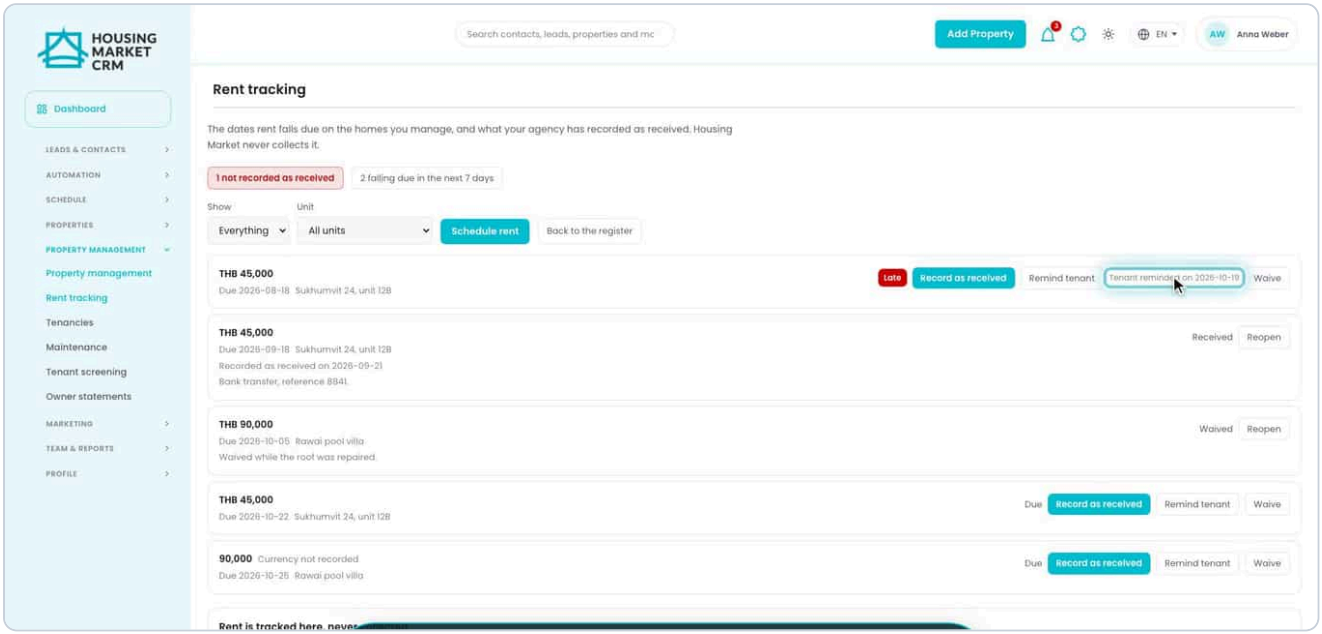
Gambar 67.8 · Layar direkam 19 Oktober 2026

9 Klik Kirim pengingat untuk mengonfirmasi.



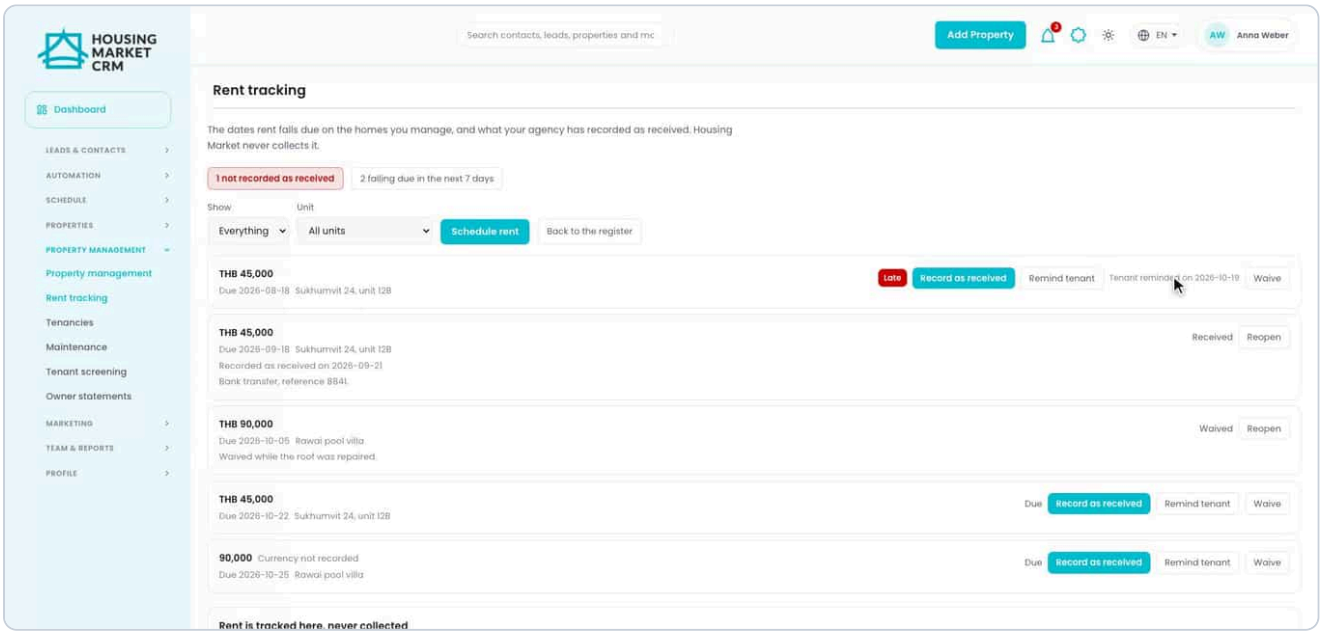
Gambar 67.9 · Layar direkam 19 Oktober 2026

10 Tagihan kini menampilkan kapan penyewa diingatkan.



Gambar 67.10 · Layar direkam 19 Oktober 2026

11 Tidak ada yang pernah terkirim tanpa konfirmasi Anda.



Gambar 67.11 · Layar direkam 19 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah Housing Market menagih sewa dari penyewa saya?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

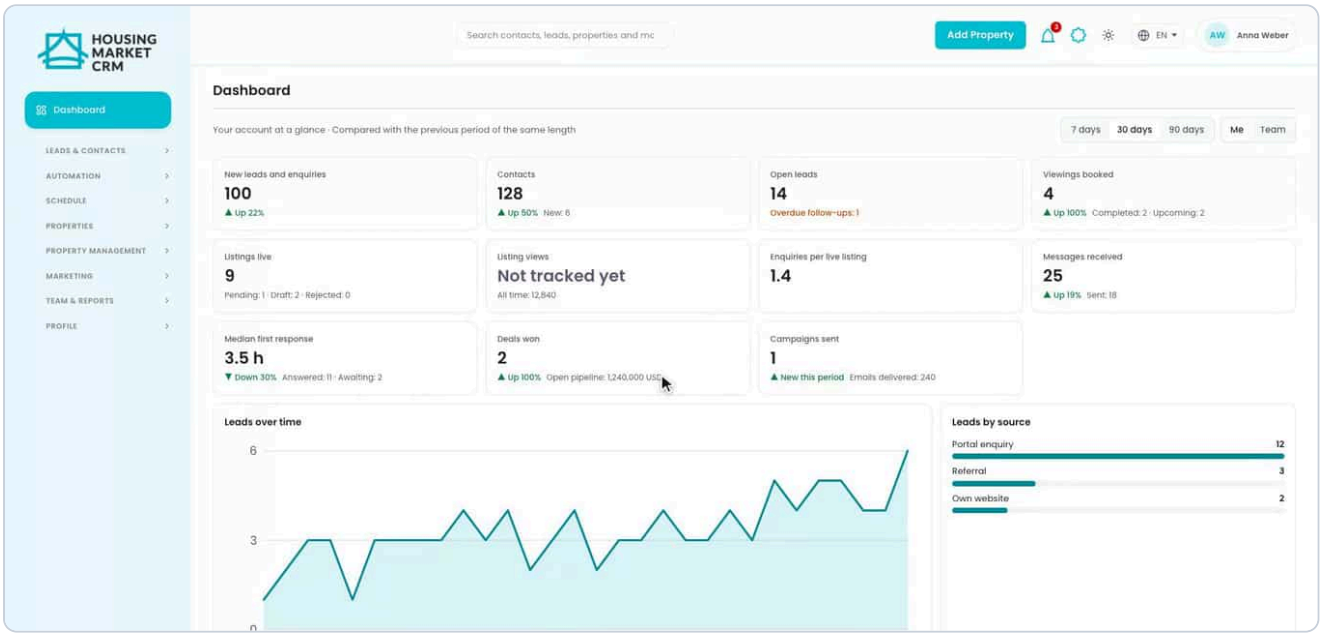
68 BAB 68

Kirim perintah kerja ke kontraktor

Pro dan Business | Untuk agen | Tonton videonya

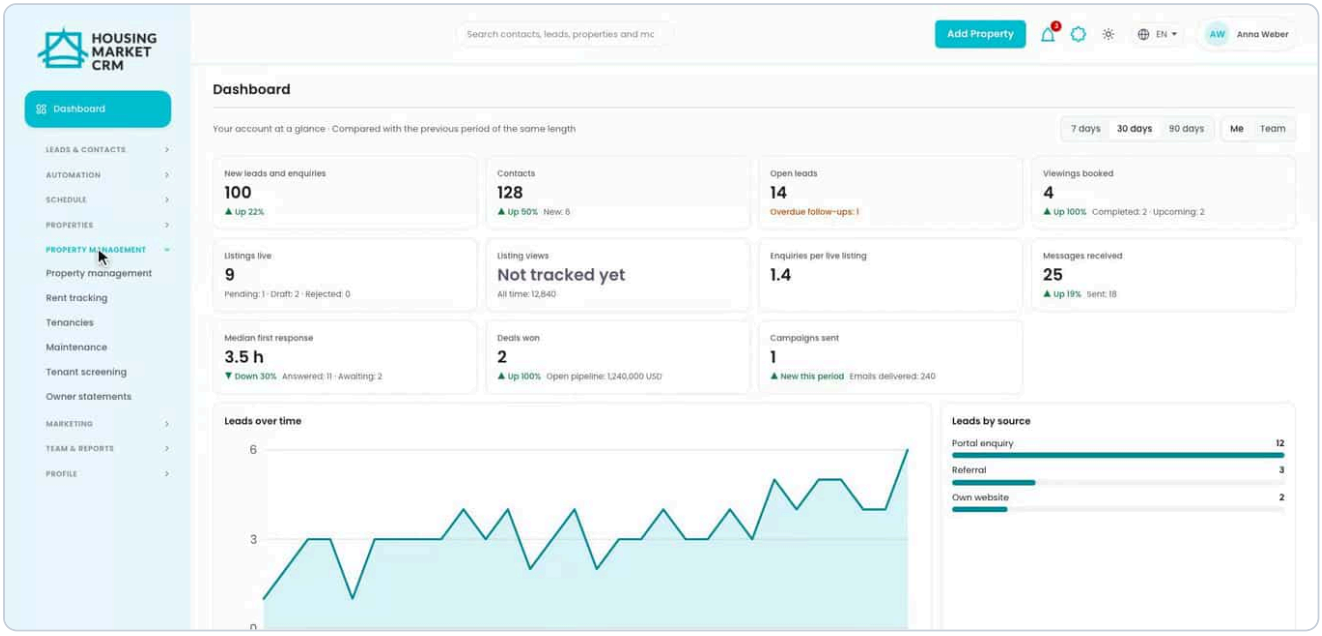
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



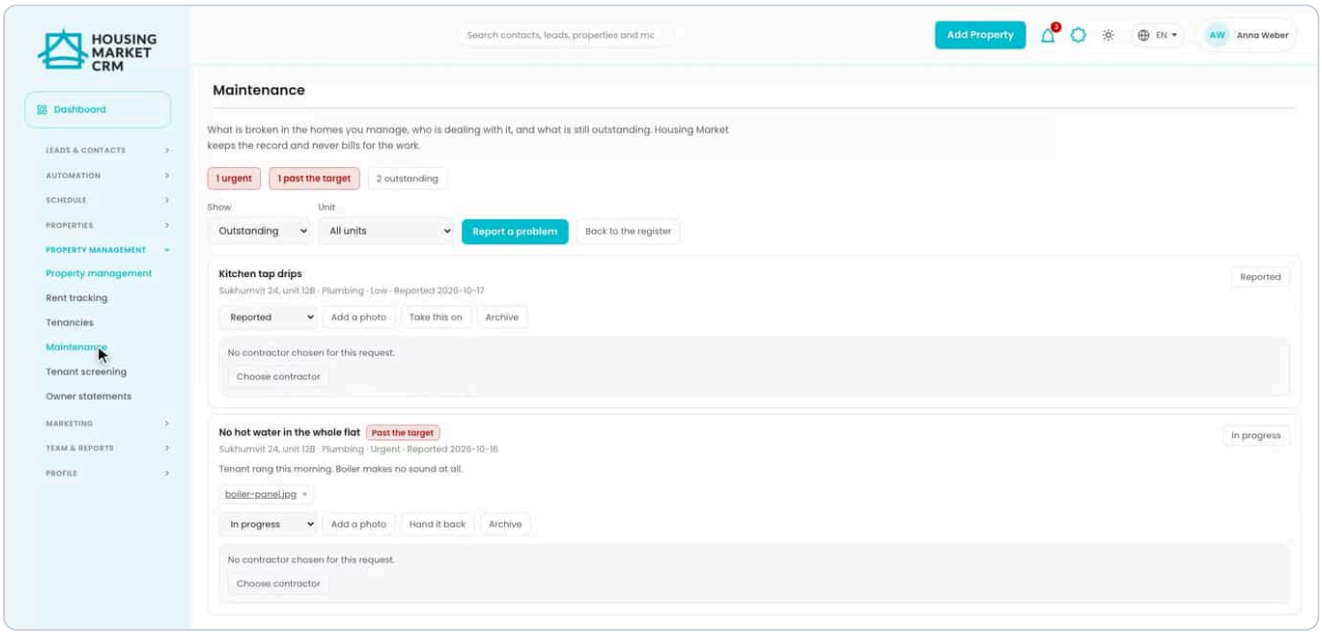
Gambar 68.1 · Layar direkam 19 Oktober 2026

2 Buka Manajemen properti di menu kiri.



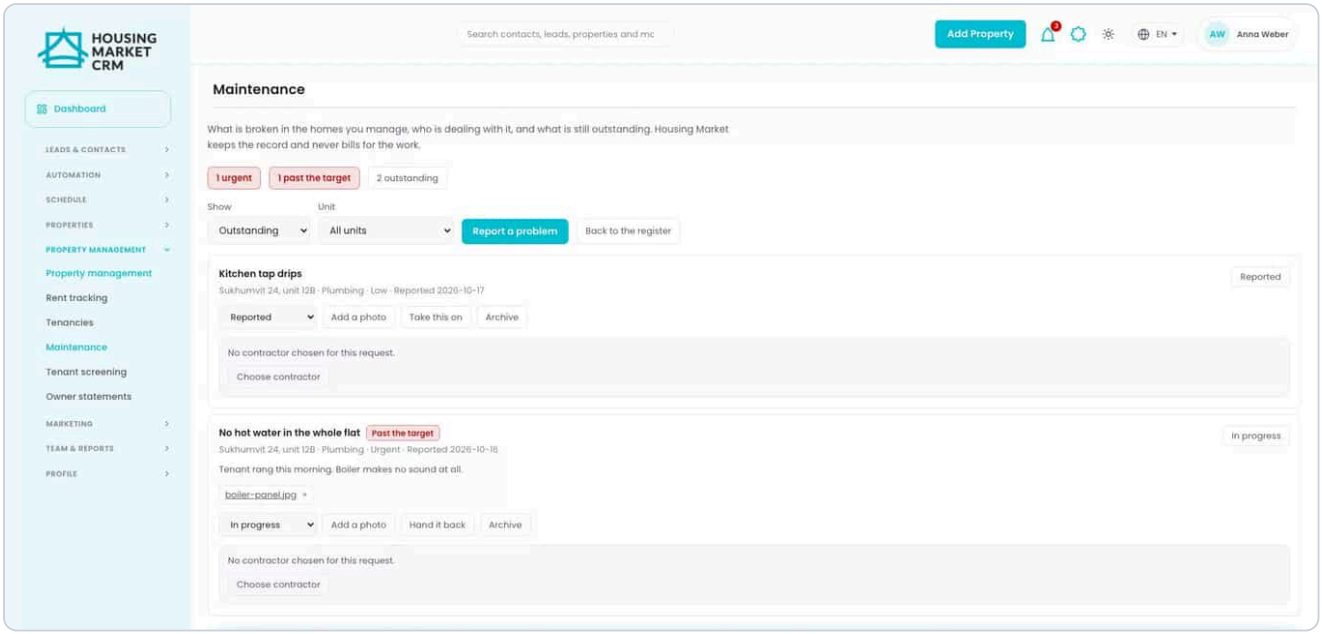
Gambar 68.2 · Layar direkam 19 Oktober 2026

3 Klik Pemeliharaan.



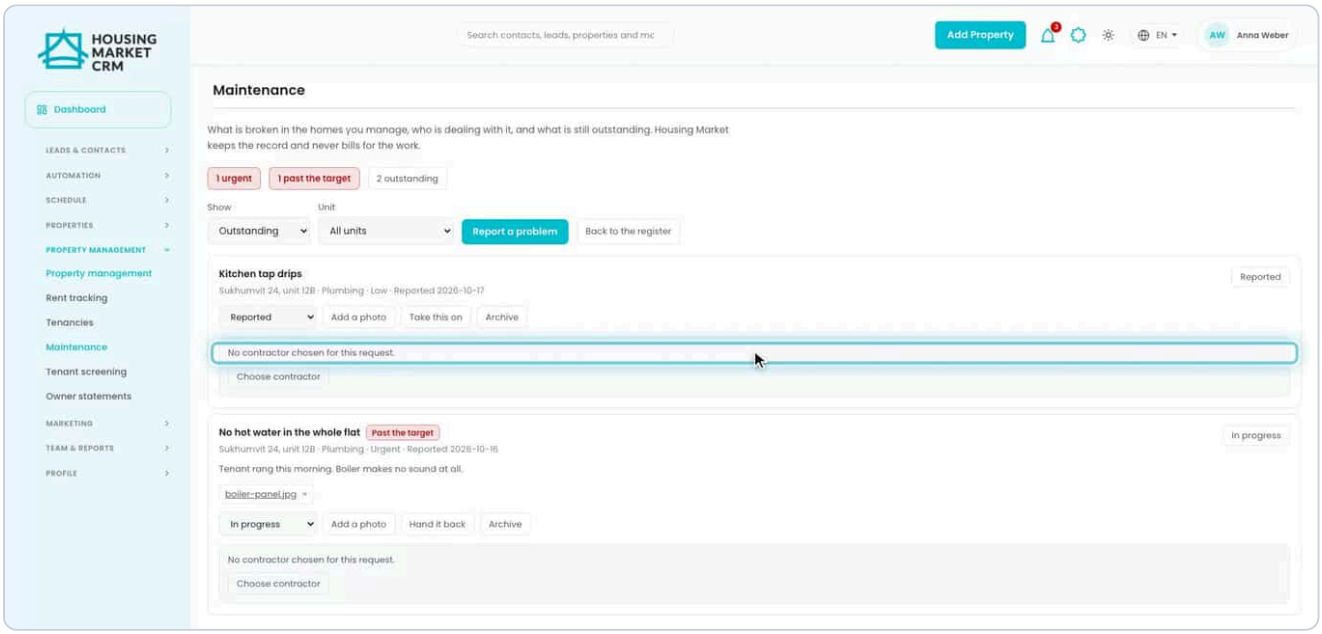
Gambar 68.3 · Layar direkam 19 Oktober 2026

4 Dicatat di sini, tidak pernah ditagih Housing Market.



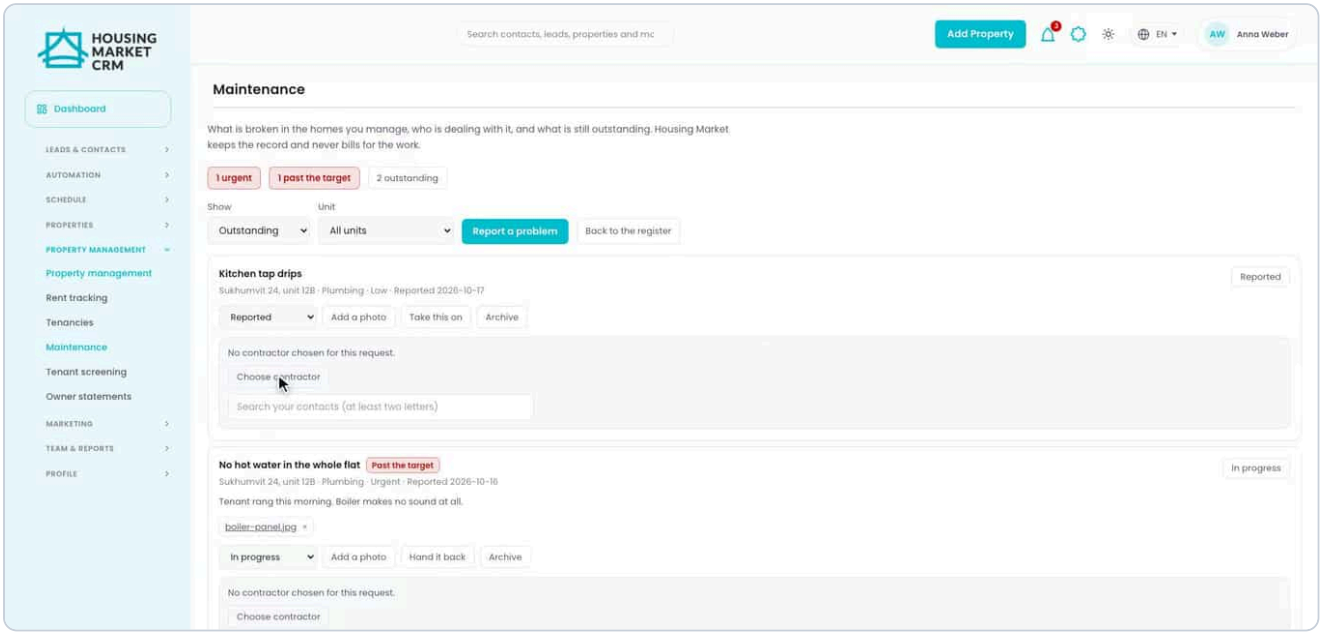
Gambar 68.4 · Layar direkam 19 Oktober 2026

5 Permintaan ini belum memiliki kontraktor.



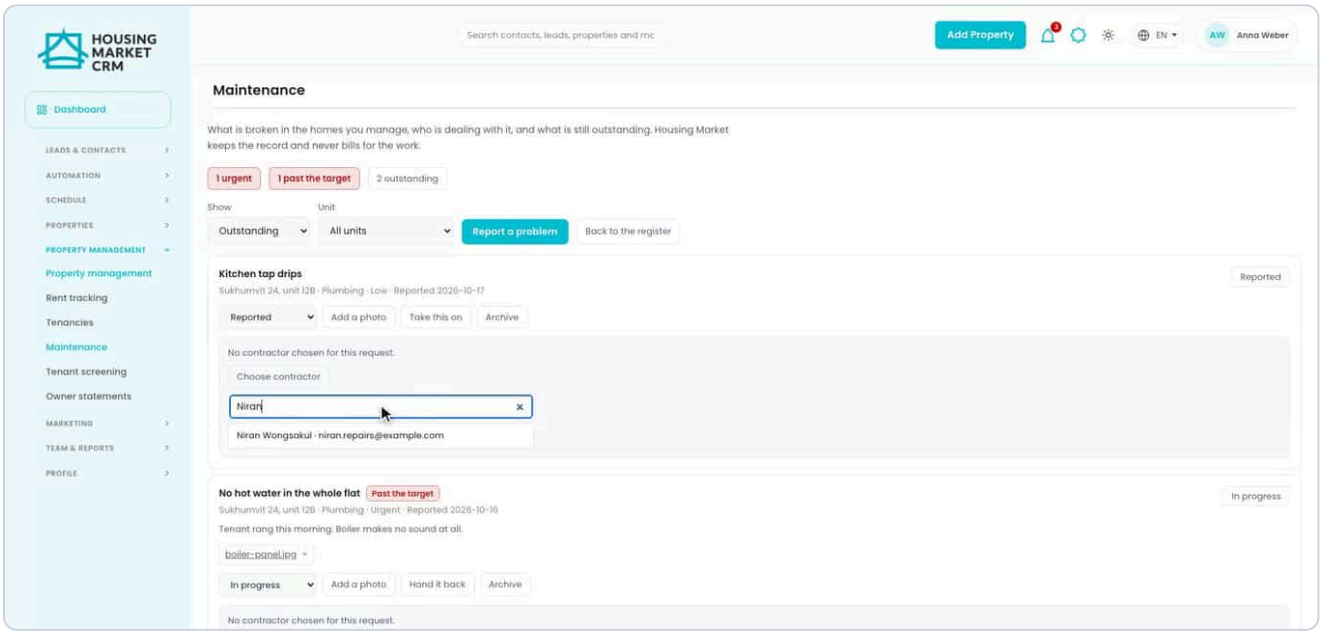
Gambar 68.5 · Layar direkam 19 Oktober 2026

6 Klik Pilih kontraktor.



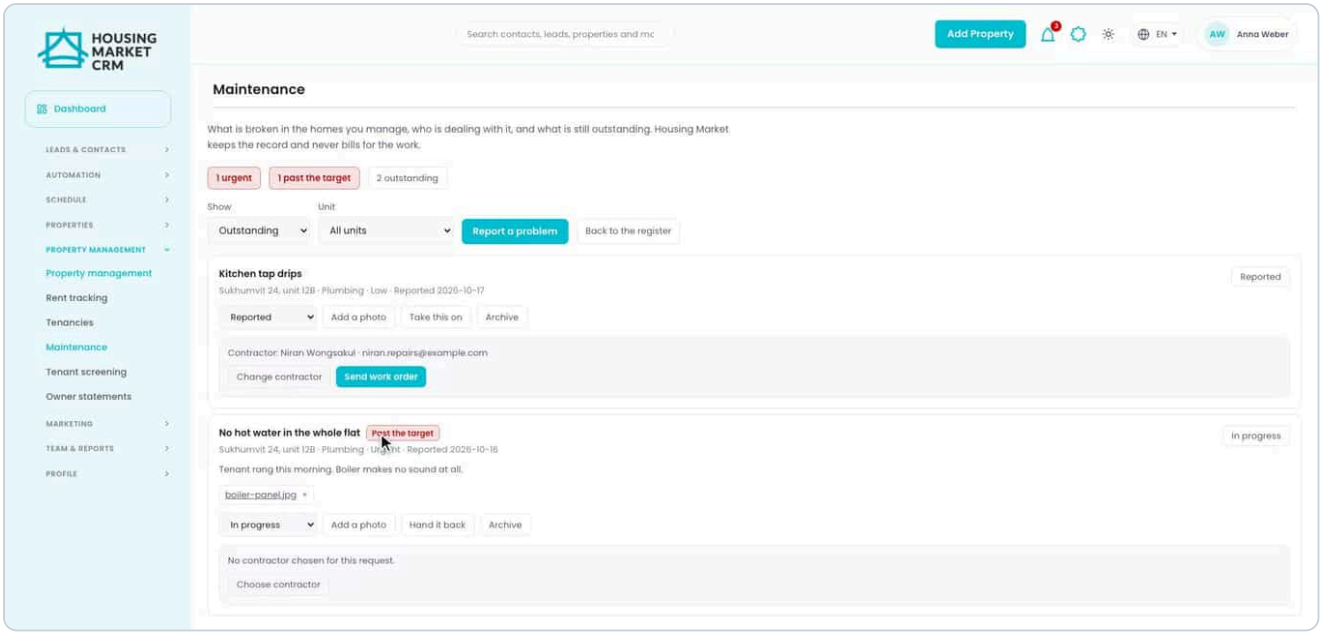
Gambar 68.6 · Layar direkam 19 Oktober 2026

7 Cari di kontak Anda sendiri berdasarkan nama.



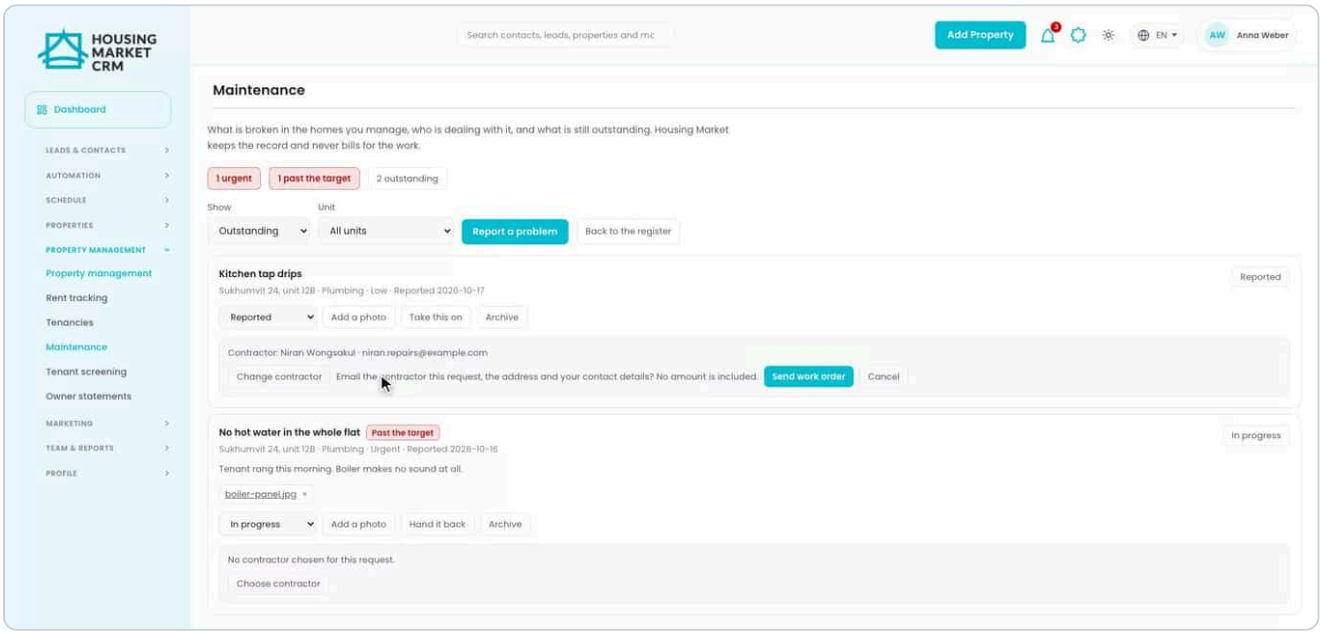
Gambar 68.7 · Layar direkam 19 Oktober 2026

8 Pilih kontraktornya.



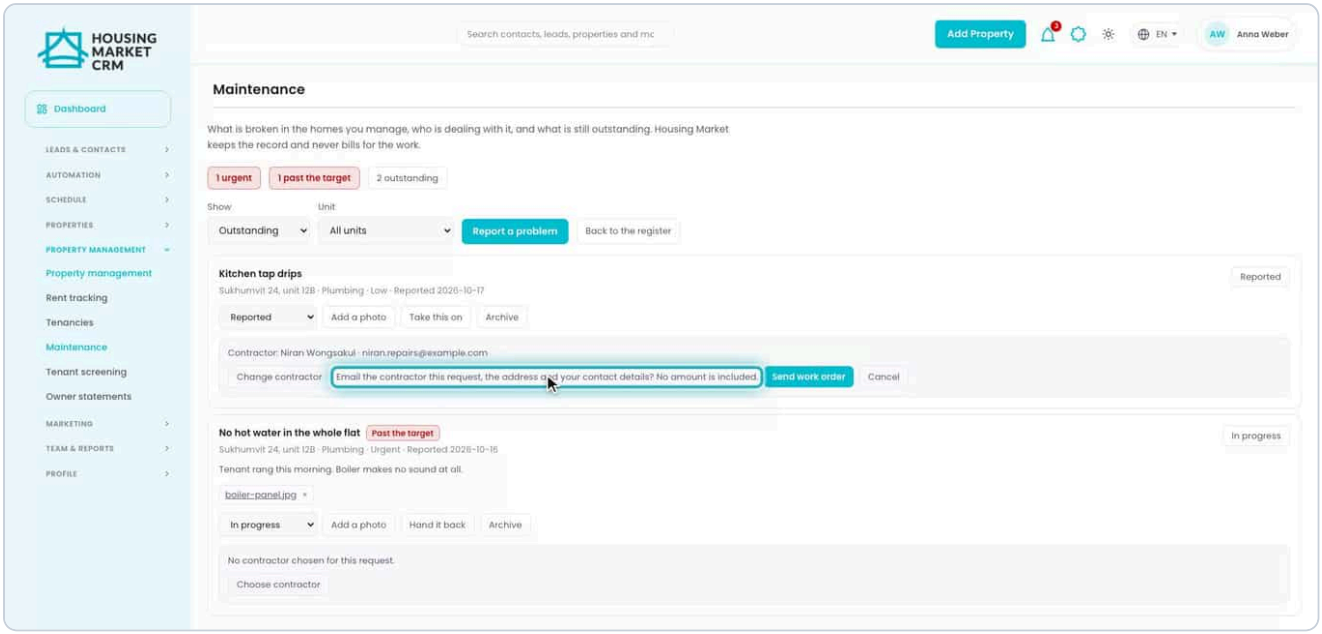
Gambar 68.8 · Layar direkam 19 Oktober 2026

9 Klik Kirim perintah kerja.



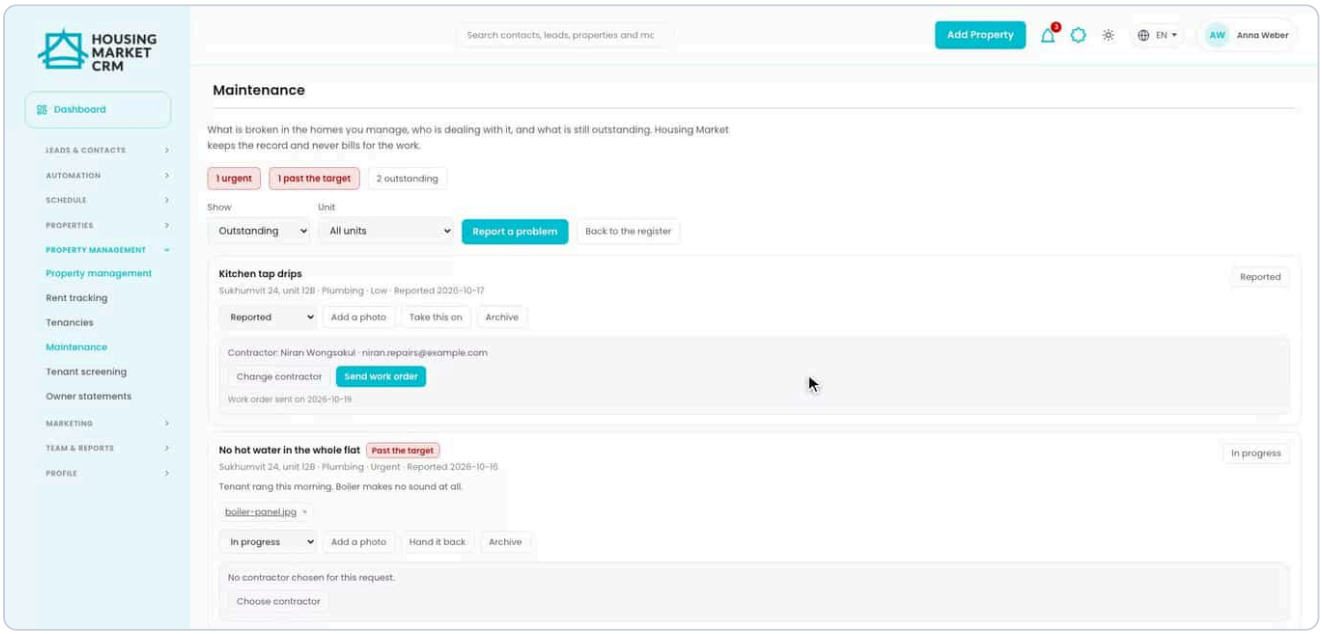
Gambar 68.9 · Layar direkam 19 Oktober 2026

10 Permintaan, alamat, dan detail Anda. Tanpa jumlah biaya.



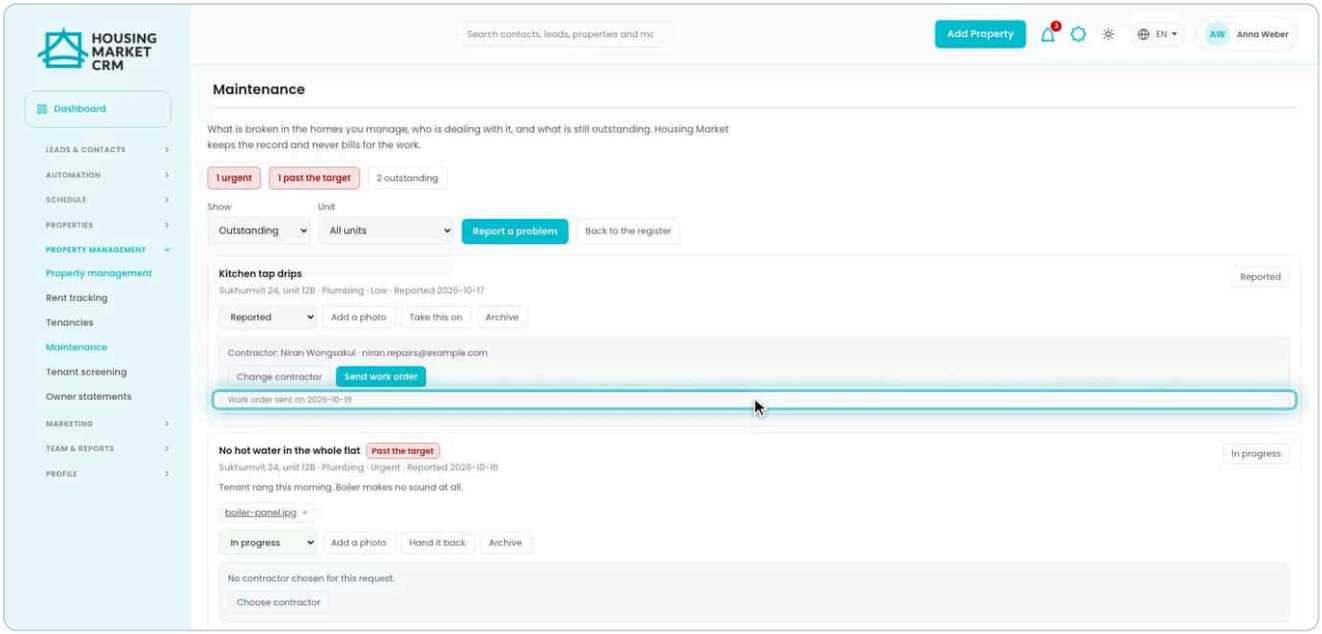
Gambar 68.10 · Layar direkam 19 Oktober 2026

11 Klik Kirim perintah kerja lagi untuk mengonfirmasi.



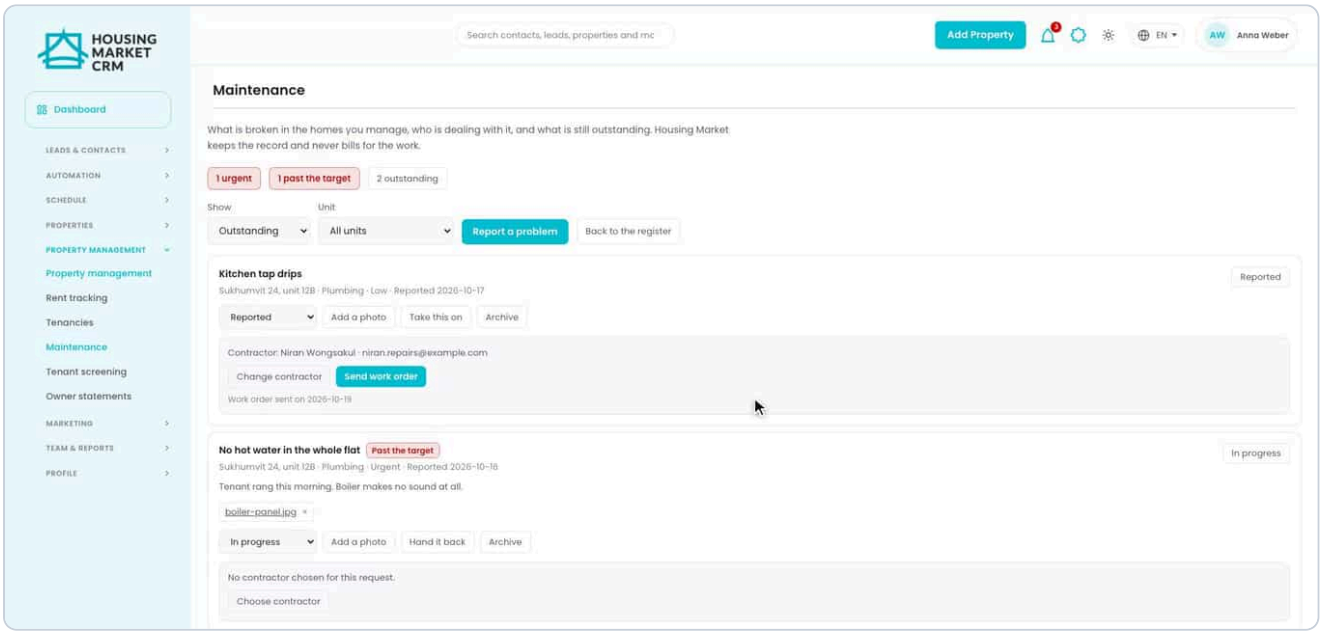
Gambar 68.11 · Layar direkam 19 Oktober 2026

12 Permintaan kini menampilkan kapan perintah kerja dikirim.



Gambar 68.12 · Layar direkam 19 Oktober 2026

13 Tidak ada yang dikirim tanpa konfirmasi Anda.



Gambar 68.13 · Layar direkam 19 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara kerja permintaan pemeliharaan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-maintenance-requests-work

BAGIAN 10

Tim Anda

69 Tambahkan anggota tim

70 Atur peran tim

71 Tugaskan prospek ke agen

72 Lead routing

73 Papan peringkat tim

74 Log audit

75 Pengguna tambahan

69 BAB 69

Tambahkan anggota tim

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di paket Business: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, dengan peran admin, manajer, dan agen, aturan pembagian, dan satu tampilan untuk papan setiap agen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, yaitu pemilik akun. Business mencakup hingga 10 pengguna dalam satu akun, dan setiap pengguna tambahan setelah itu seharga 5 USD per bulan. Rekan kerja bergabung lewat undangan email, dan setiap orang adalah admin, manajer, atau agen.

Seorang manajer juga memegang salah satu dari empat tingkat, yang diatur di samping perannya di bagian Anggota pada halaman Tim. Tingkat-tingkat ini saling bertumpuk:

- Pelihat — membaca seluruh kantor dan tidak mengubah apa pun
- Penyunting — membaca kantor, serta membuat dan mengubah data di dalamnya
- Penugas — semua yang dapat dilakukan Penyunting, ditambah menugaskan prospek dan mengatur aturan distribusi prospek
- Penghapus — semua yang dapat dilakukan Penugas, ditambah menghapus data

Distribusi prospek, di menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baru. Aturan mengirim prospek ke agen properti tertentu berdasarkan area (kota atau provinsi), jenis listing, ID listing portal, atau ID negara portal. Aturan diperiksa dari atas, dan aturan pertama yang cocok yang berlaku.

Prospek yang tidak cocok dengan aturan mana pun mengikuti pengaturan di bagian Jika tidak ada aturan yang cocok: Pemilik akun mengirim setiap prospek seperti itu ke pemilik akun, dan menjadi pengaturannya sampai ada yang mengubahnya; Bergiliran memberi setiap agen properti prospek berikutnya secara bergiliran; Paling senggang memberikannya kepada agen properti dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bagian Siapa yang akan mendapat prospek berikutnya?, Anda dapat mencoba data sebuah prospek dan melihat ke mana prospek itu akan diberikan, tanpa menugaskan apa pun.

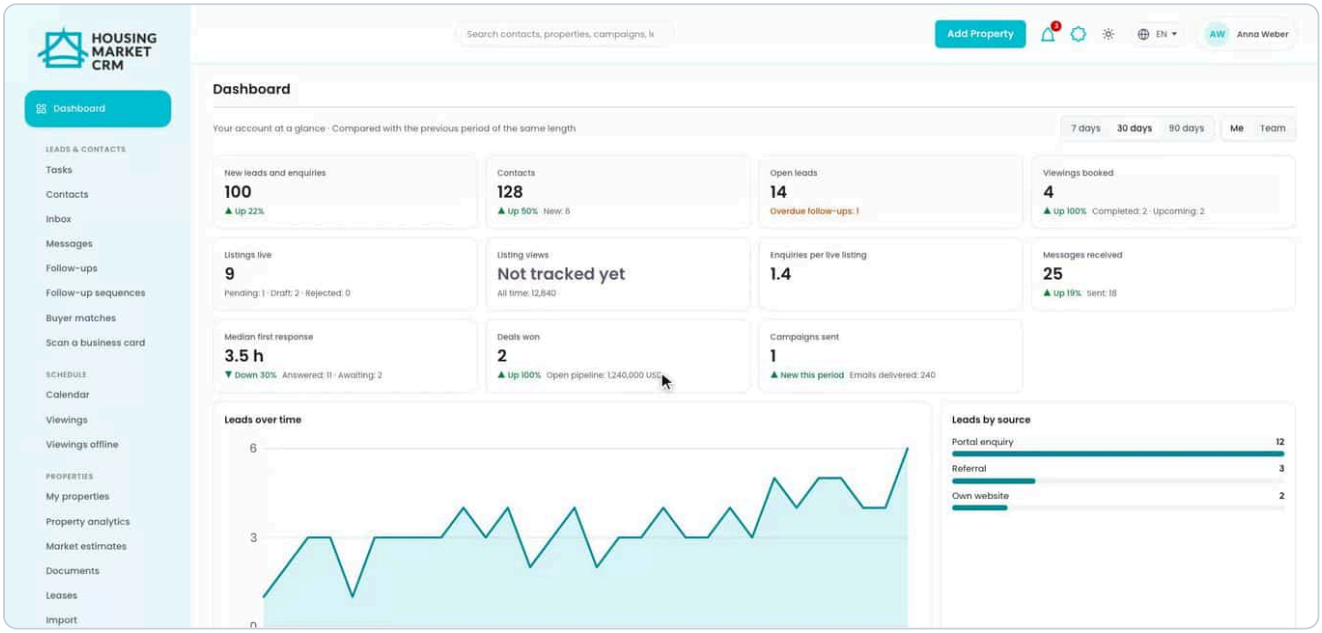
Setiap orang juga dapat memiliki batas prospek, yang diatur di bagian Anggota pada halaman Tim: jumlah maksimum prospek terbuka yang akan diberikan distribusi kepadanya. Kosongkan jika tanpa batas, atau isi 0 untuk orang yang sedang cuti. Bergiliran dan Paling senggang melewati siapa pun yang sudah mencapai batasnya; aturan selalu berlaku, bahkan saat agen properti tujuannya sudah mencapai batas; dan jika semua orang sudah mencapai batasnya, batas tersebut diabaikan alih-alih membiarkan prospek tanpa penerima. Hanya administrator, dan manajer dengan tingkat Penugas atau lebih tinggi, yang dapat mengubah distribusi prospek.

Manajer juga dapat melihat papan setiap agen properti dalam satu tampilan, dan Business menyertakan papan peringkat tim, log audit tentang siapa mengubah apa, serta pelacakan komisi dengan pembagian di antara agen properti.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah beberapa anggota tim menggunakan CRM?**

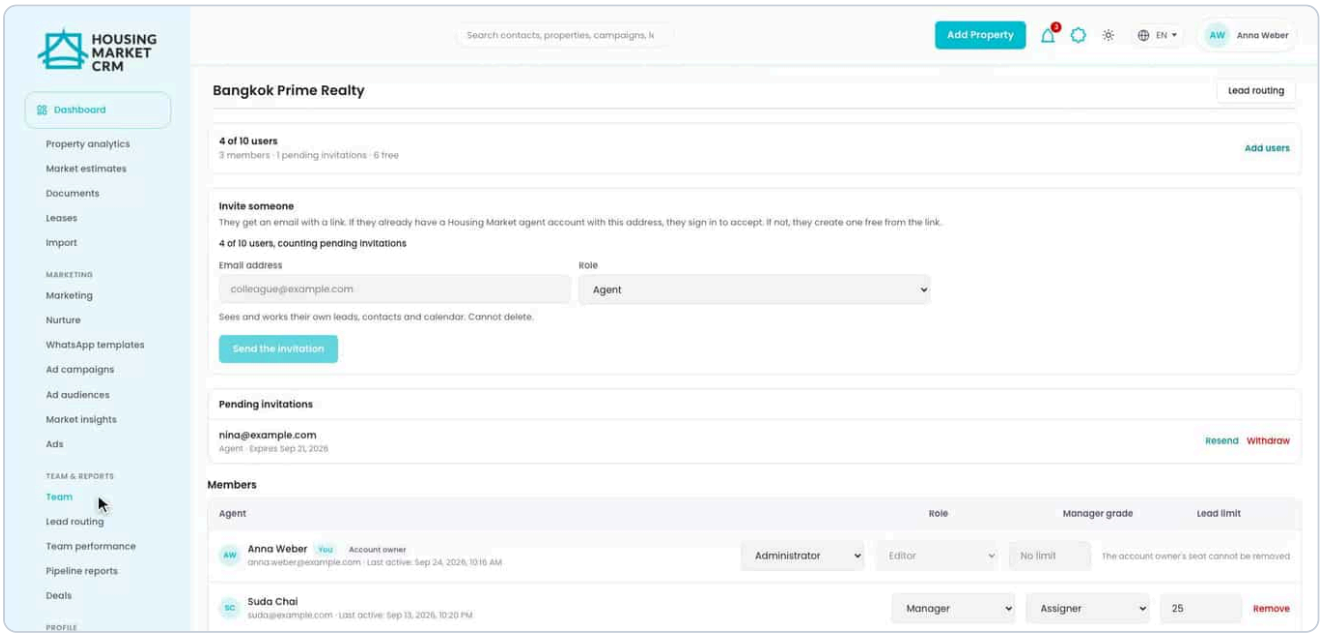
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



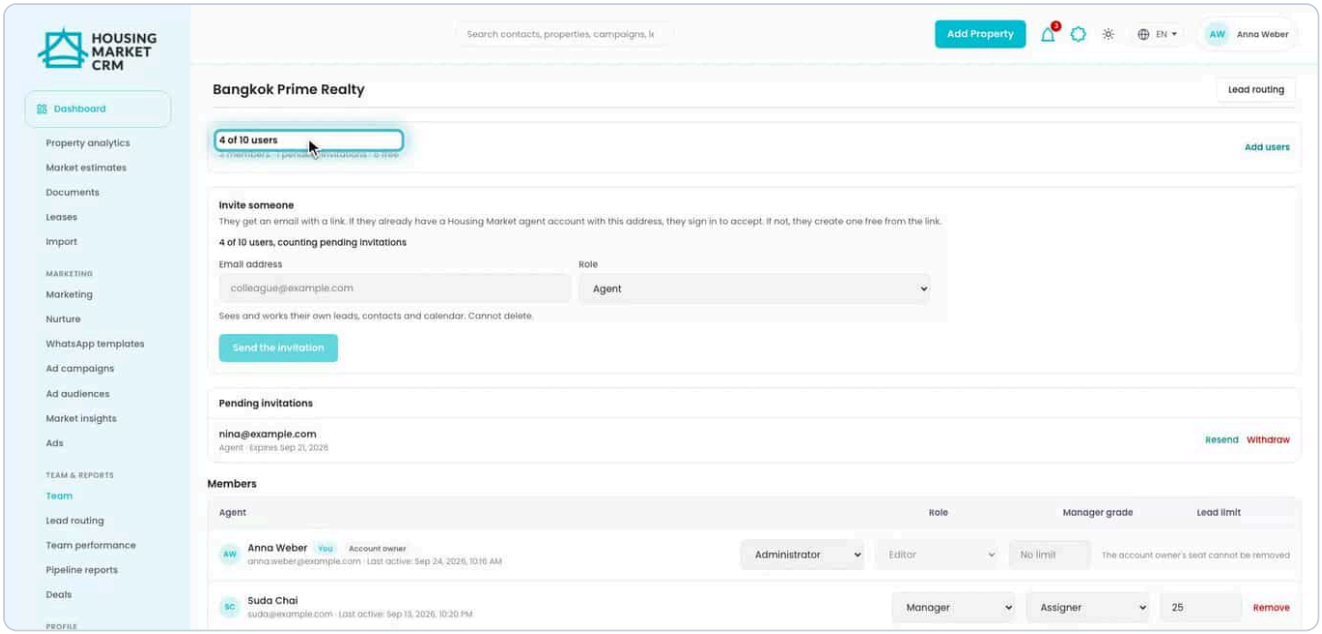
Gambar 69.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik Team (Tim) di menu kiri.



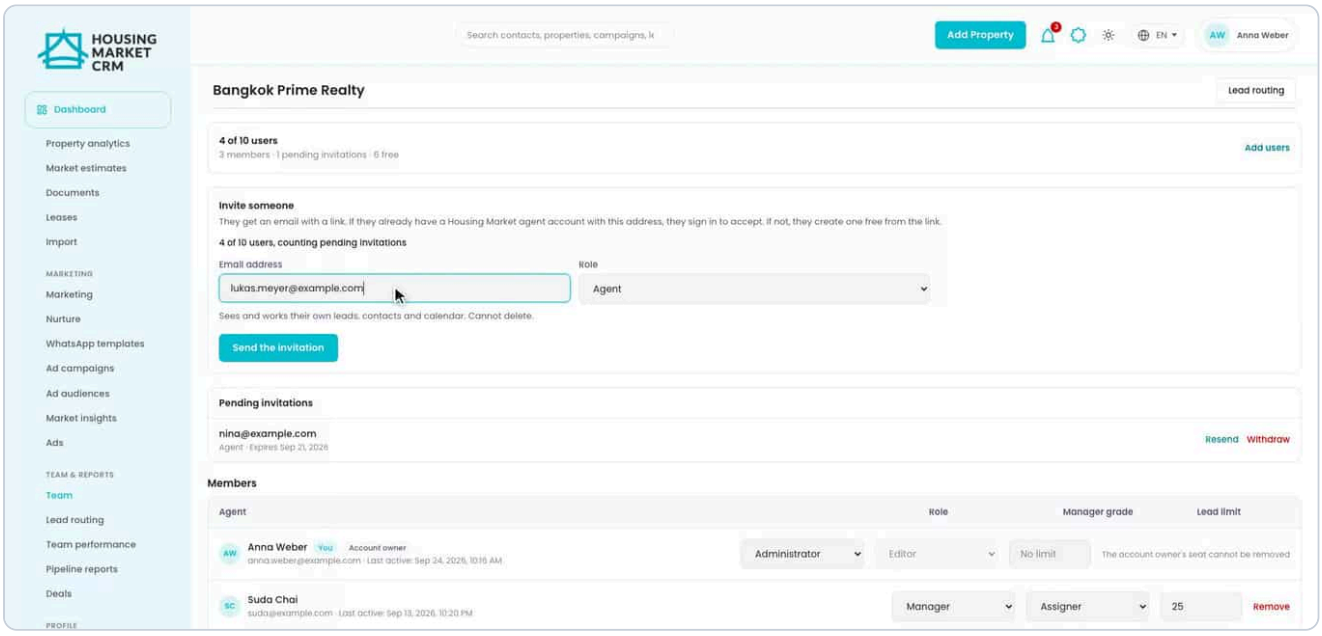
Gambar 69.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Penghitung menunjukkan kursi yang terpakai.



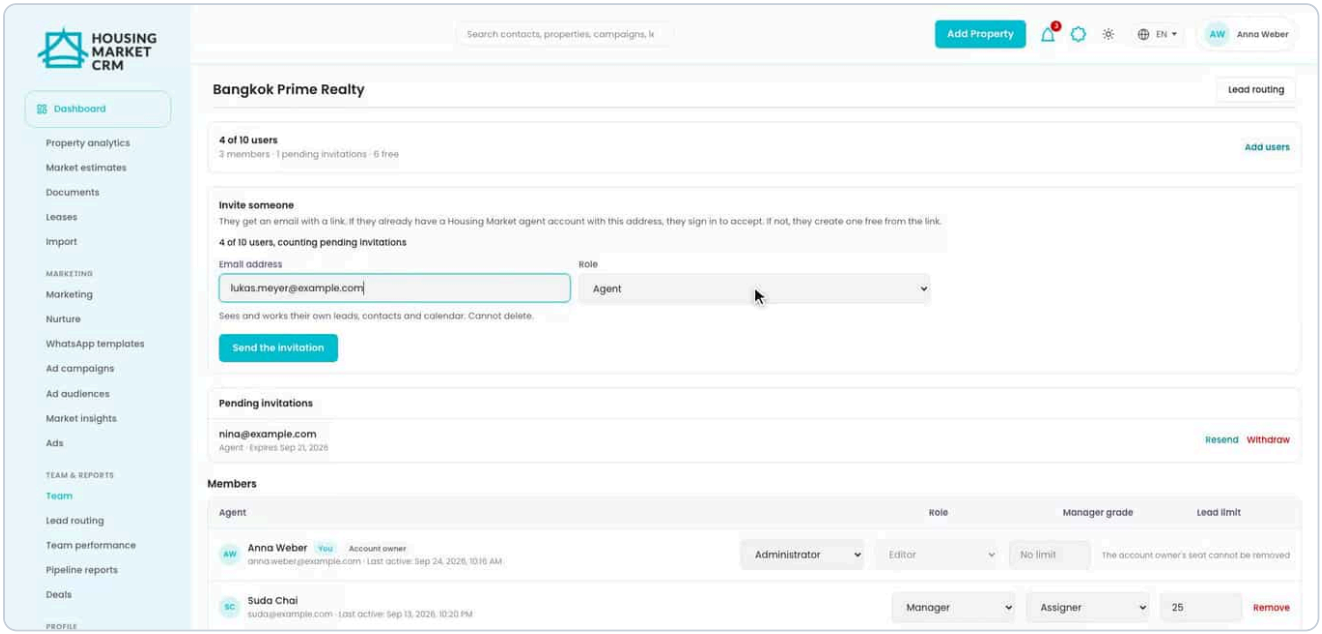
Gambar 69.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Masukkan alamat email kolega Anda.



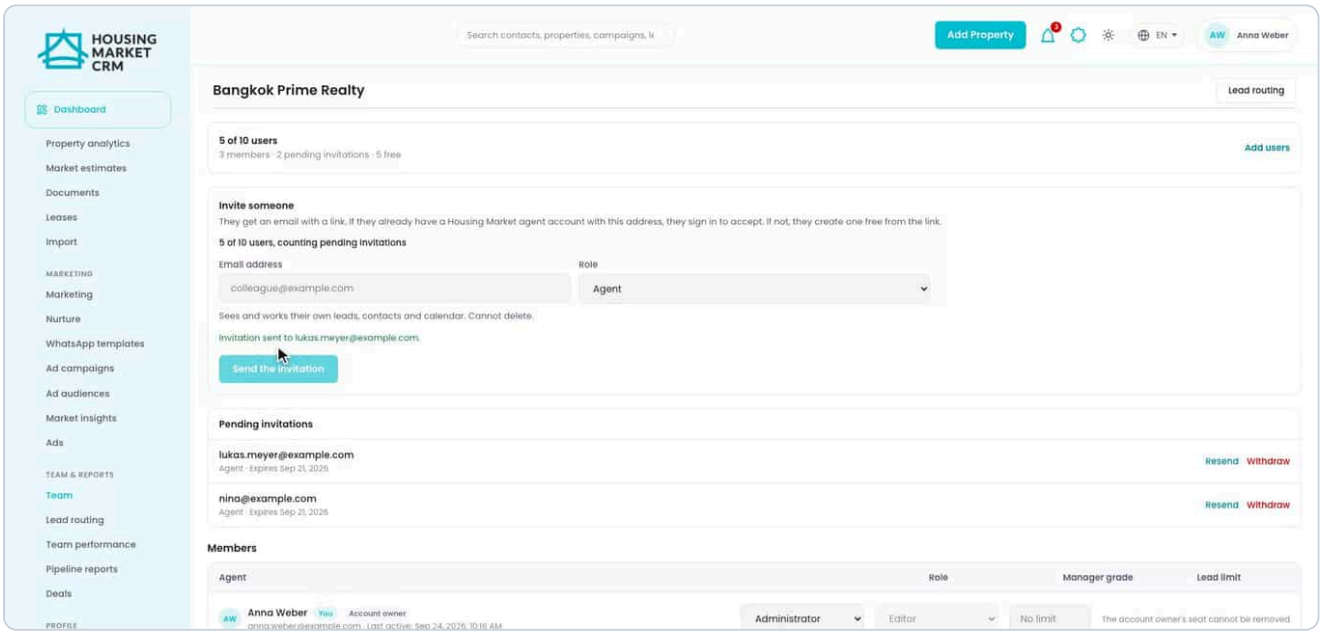
Gambar 69.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Pilih peran — Agent, Manager atau Administrator.



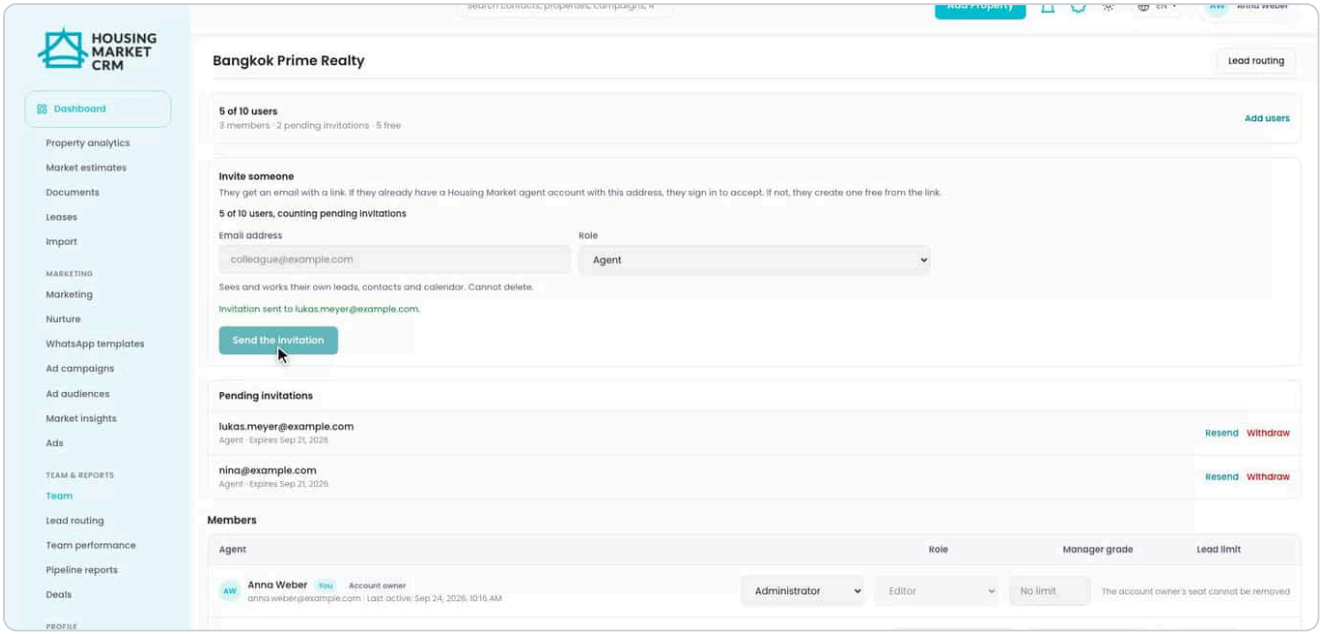
Gambar 69.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Klik Send the invitation (Kirim undangan).



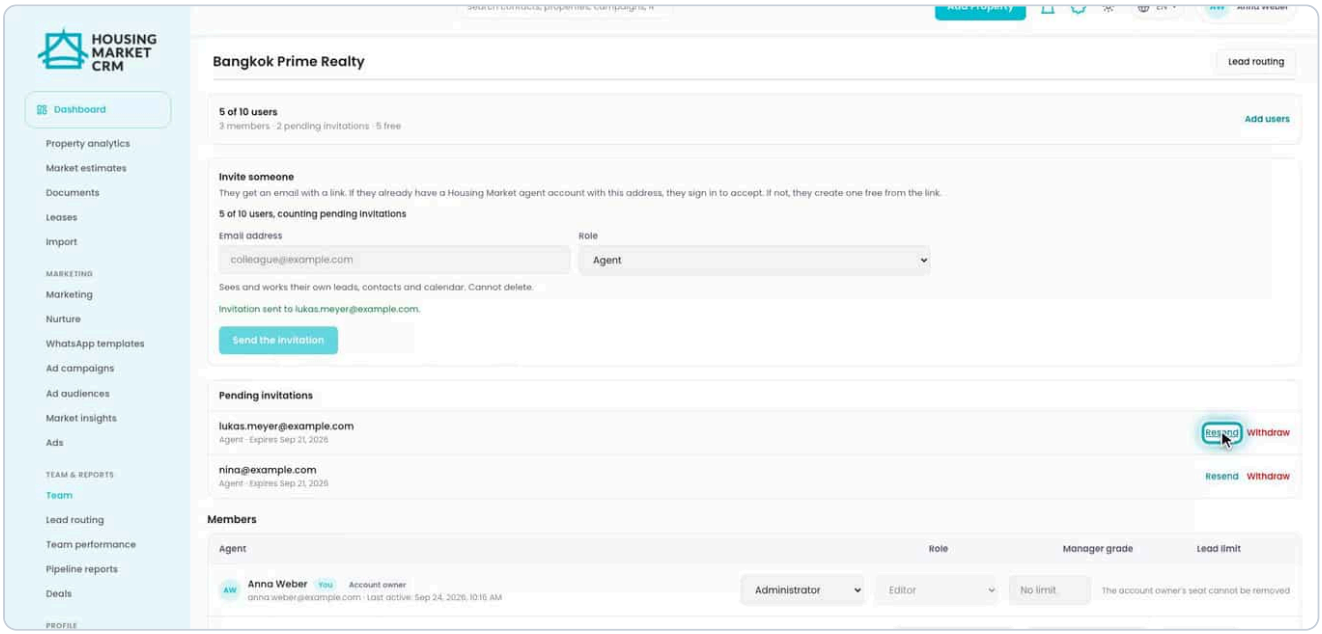
Gambar 69.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Undangan menunggu di Pending invitations.



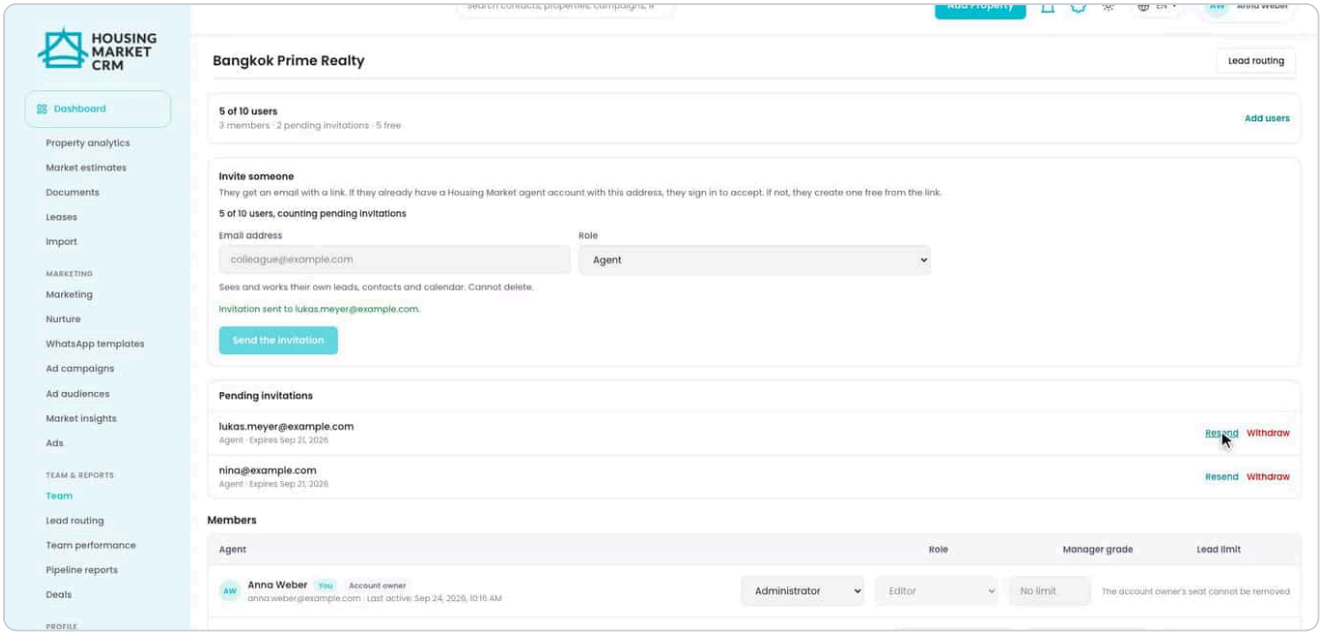
Gambar 69.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Anda dapat Resend atau Withdraw undangan itu.



Gambar 69.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Undangan yang diterima muncul di Members.



Gambar 69.9 · Layar direkam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 BAB 70

Atur peran tim

Business | Untuk admin | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di paket Business: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, dengan peran admin, manajer, dan agen, aturan pembagian, dan satu tampilan untuk papan setiap agen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, yaitu pemilik akun. Business mencakup hingga 10 pengguna dalam satu akun, dan setiap pengguna tambahan setelah itu seharga 5 USD per bulan. Rekan kerja bergabung lewat undangan email, dan setiap orang adalah admin, manajer, atau agen.

Seorang manajer juga memegang salah satu dari empat tingkat, yang diatur di samping perannya di bagian Anggota pada halaman Tim. Tingkat-tingkat ini saling bertumpuk:

- Pelihat — membaca seluruh kantor dan tidak mengubah apa pun
- Penyunting — membaca kantor, serta membuat dan mengubah data di dalamnya
- Penugas — semua yang dapat dilakukan Penyunting, ditambah menugaskan prospek dan mengatur aturan distribusi prospek
- Penghapus — semua yang dapat dilakukan Penugas, ditambah menghapus data

Distribusi prospek, di menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baru. Aturan mengirim prospek ke agen properti tertentu berdasarkan area (kota atau provinsi), jenis listing, ID listing portal, atau ID negara portal. Aturan diperiksa dari atas, dan aturan pertama yang cocok yang berlaku.

Prospek yang tidak cocok dengan aturan mana pun mengikuti pengaturan di bagian Jika tidak ada aturan yang cocok: Pemilik akun mengirim setiap prospek seperti itu ke pemilik akun, dan menjadi pengaturannya sampai ada yang mengubahnya; Bergiliran memberi setiap agen properti prospek berikutnya secara bergiliran; Paling senggang memberikannya kepada agen properti dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bagian Siapa yang akan mendapat prospek berikutnya?, Anda dapat mencoba data sebuah prospek dan melihat ke mana prospek itu akan diberikan, tanpa menugaskan apa pun.

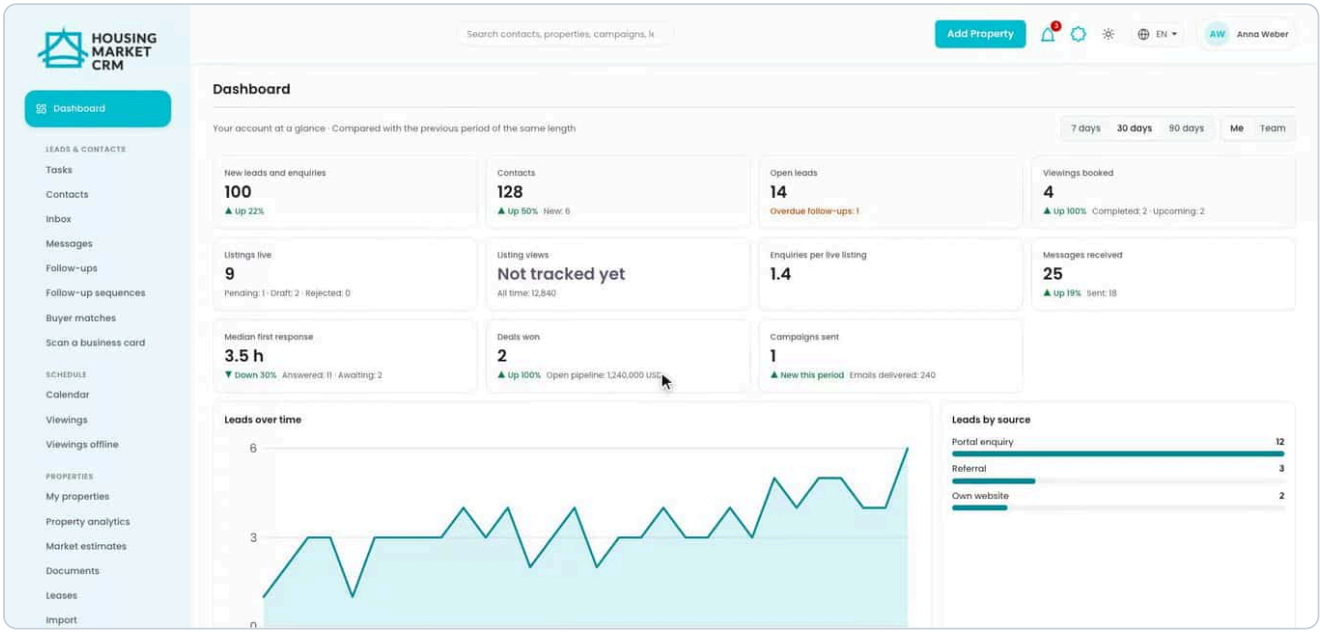
Setiap orang juga dapat memiliki batas prospek, yang diatur di bagian Anggota pada halaman Tim: jumlah maksimum prospek terbuka yang akan diberikan distribusi kepadanya. Kosongkan jika tanpa batas, atau isi 0 untuk orang yang sedang cuti. Bergiliran dan Paling senggang melewati siapa pun yang sudah mencapai batasnya; aturan selalu berlaku, bahkan saat agen properti tujuannya sudah mencapai batas; dan jika semua orang sudah mencapai batasnya, batas tersebut diabaikan alih-alih membiarkan prospek tanpa penerima. Hanya administrator, dan manajer dengan tingkat Penugas atau lebih tinggi, yang dapat mengubah distribusi prospek.

Manajer juga dapat melihat papan setiap agen properti dalam satu tampilan, dan Business menyertakan papan peringkat tim, log audit tentang siapa mengubah apa, serta pelacakan komisi dengan pembagian di antara agen properti.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah beberapa anggota tim menggunakan CRM?**

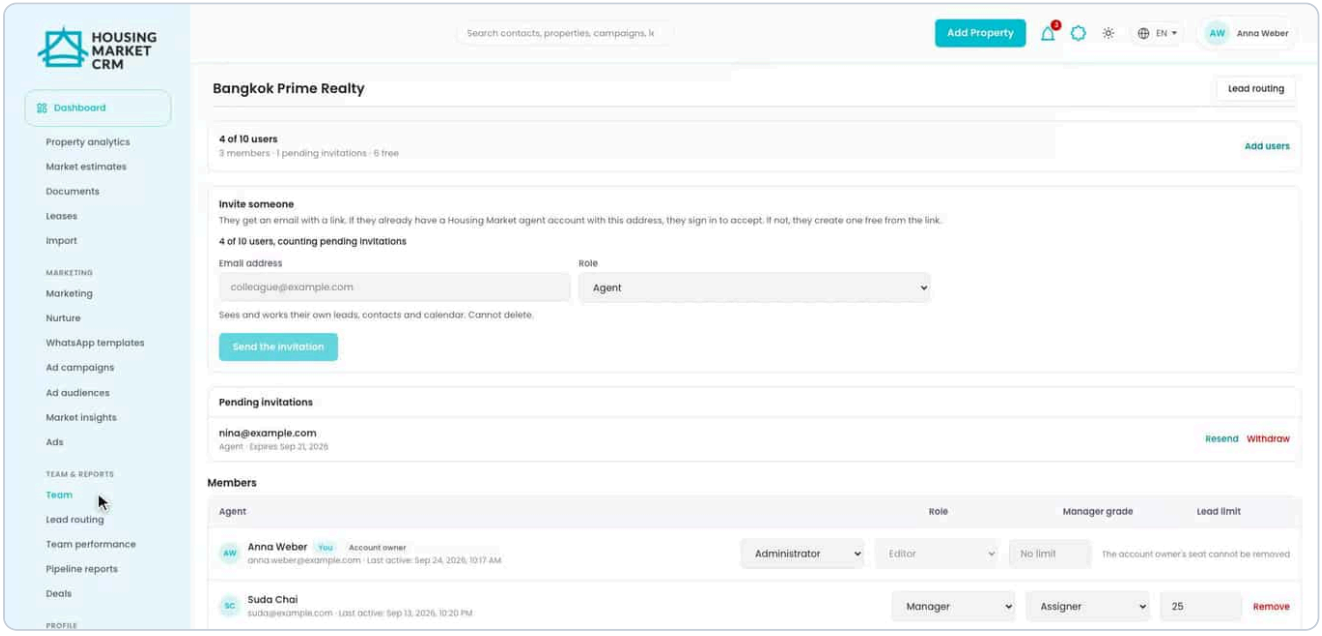
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



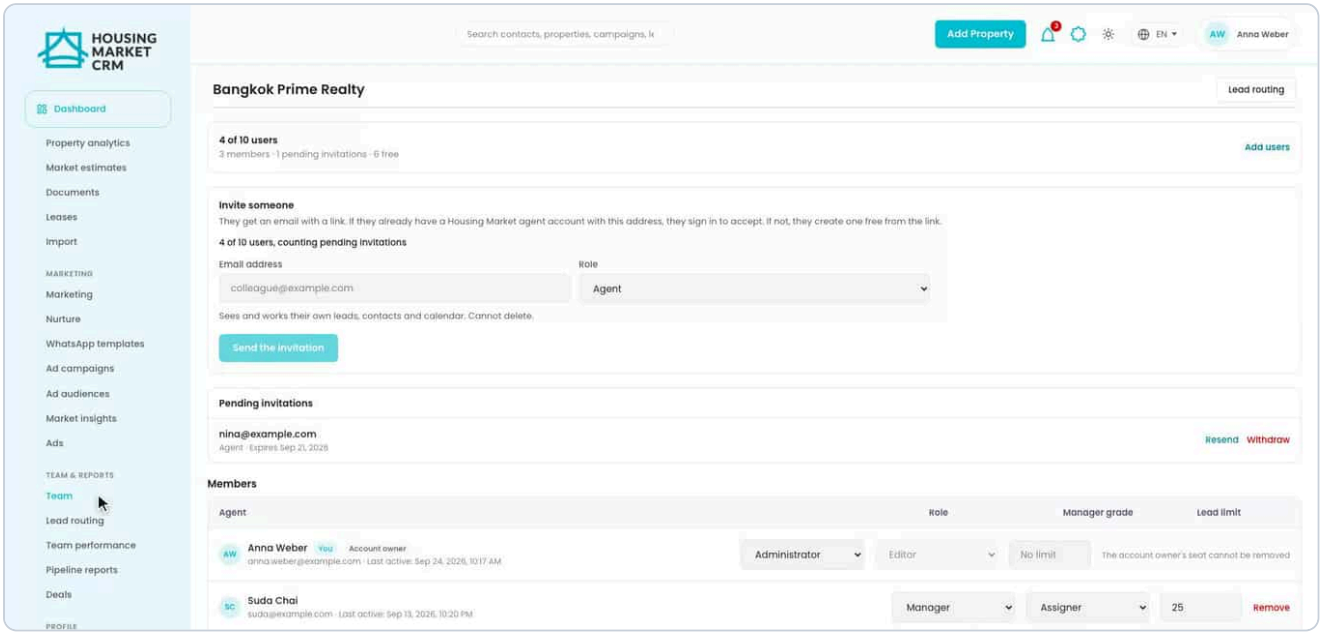
Gambar 70.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik Team (Tim) di menu kiri.



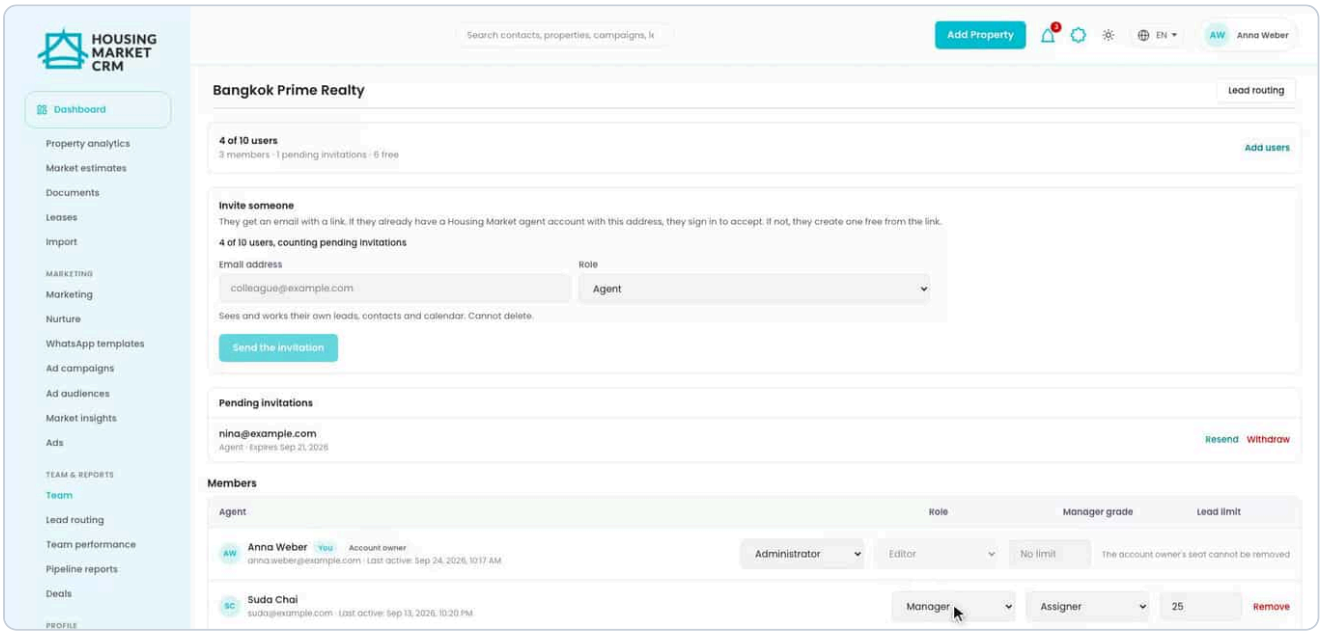
Gambar 70.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Gulir ke Members.



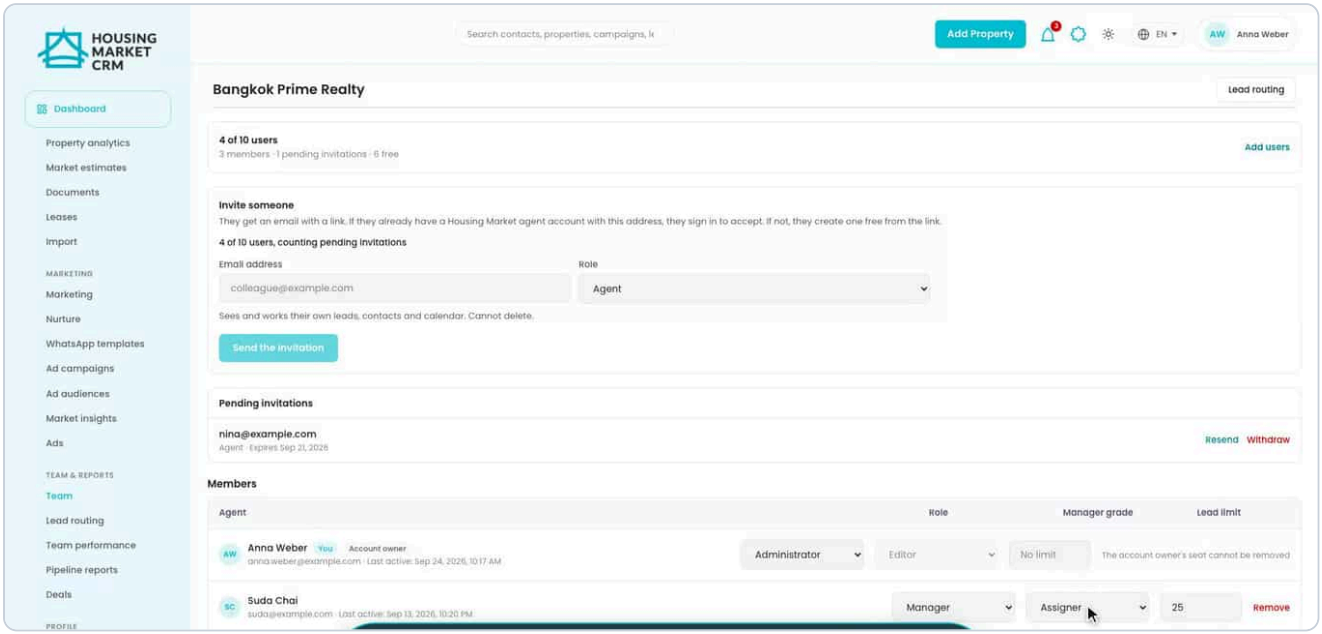
Gambar 70.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Pilih peran: Agent, Manager, atau Administrator.



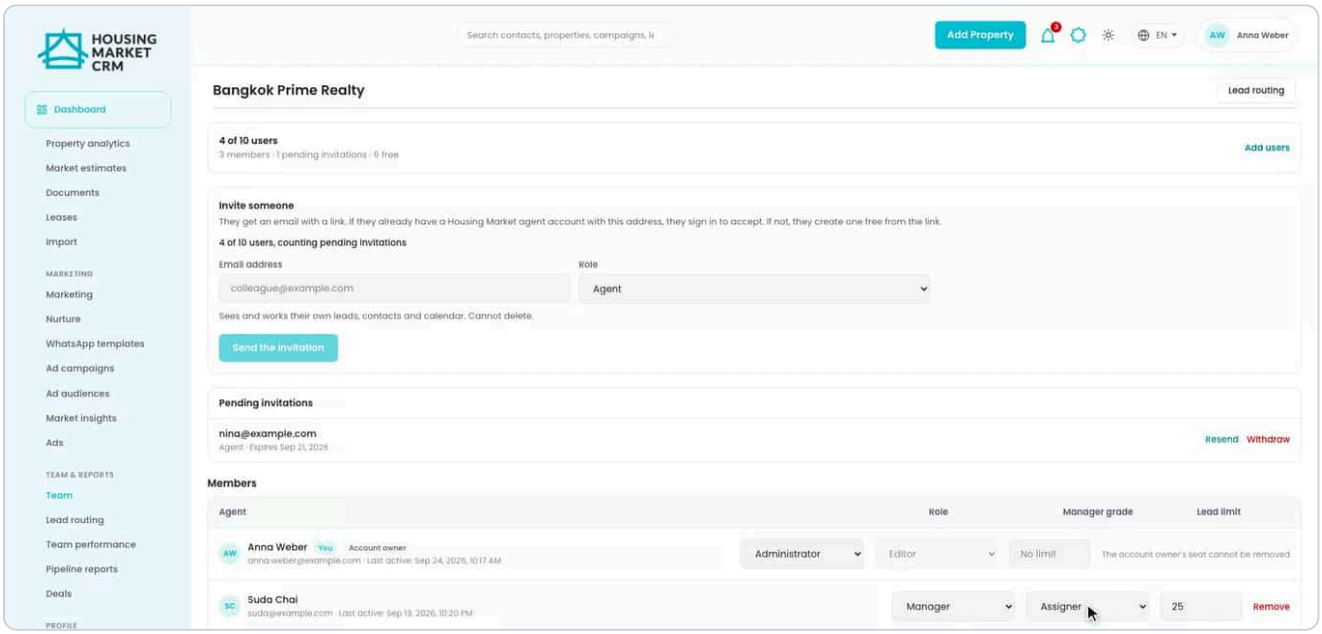
Gambar 70.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Manager mendapat tingkat: Viewer, Editor, Assigner, atau Remover.



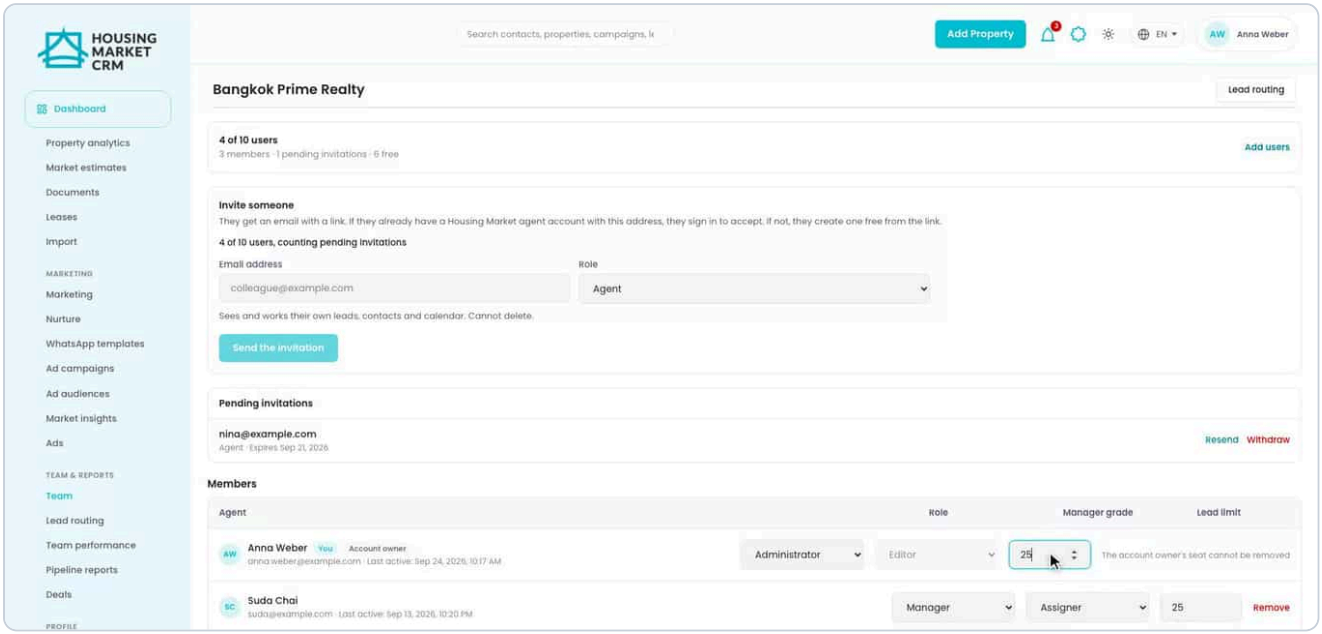
Gambar 70.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Assigner dapat menyerahkan prospek ke agen properti di tim.



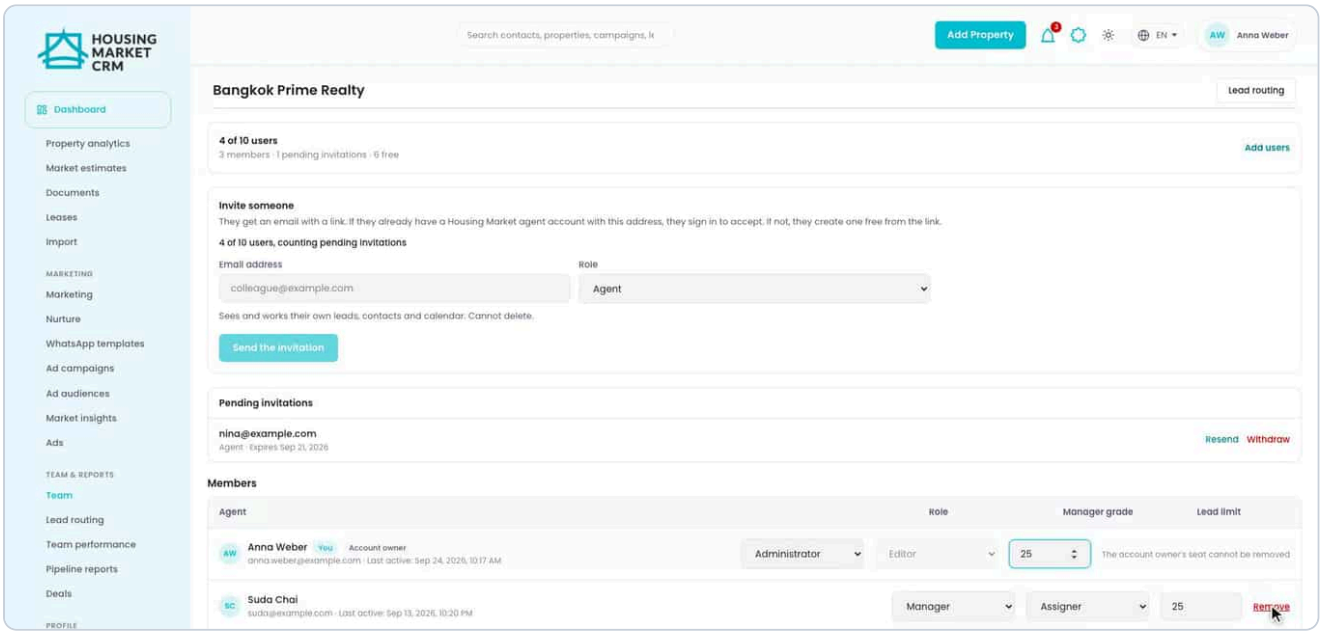
Gambar 70.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Tetapkan batas prospek agar tidak kelebihan beban.



Gambar 70.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Remove menonaktifkan kursi — data mereka tetap ada.



Gambar 70.8 · Layar direkam 24 September 2026

71 BAB 71

Tugaskan prospek ke agen

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di paket Business: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, dengan peran admin, manajer, dan agen, aturan pembagian, dan satu tampilan untuk papan setiap agen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, yaitu pemilik akun. Business mencakup hingga 10 pengguna dalam satu akun, dan setiap pengguna tambahan setelah itu seharga 5 USD per bulan. Rekan kerja bergabung lewat undangan email, dan setiap orang adalah admin, manajer, atau agen.

Seorang manajer juga memegang salah satu dari empat tingkat, yang diatur di samping perannya di bagian Anggota pada halaman Tim. Tingkat-tingkat ini saling bertumpuk:

- Pelihat — membaca seluruh kantor dan tidak mengubah apa pun
- Penyunting — membaca kantor, serta membuat dan mengubah data di dalamnya
- Penugas — semua yang dapat dilakukan Penyunting, ditambah menugaskan prospek dan mengatur aturan distribusi prospek
- Penghapus — semua yang dapat dilakukan Penugas, ditambah menghapus data

Distribusi prospek, di menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baru. Aturan mengirim prospek ke agen properti tertentu berdasarkan area (kota atau provinsi), jenis listing, ID listing portal, atau ID negara portal. Aturan diperiksa dari atas, dan aturan pertama yang cocok yang berlaku.

Prospek yang tidak cocok dengan aturan mana pun mengikuti pengaturan di bagian Jika tidak ada aturan yang cocok: Pemilik akun mengirim setiap prospek seperti itu ke pemilik akun, dan menjadi pengaturannya sampai ada yang mengubahnya; Bergiliran memberi setiap agen properti prospek berikutnya secara bergiliran; Paling senggang memberikannya kepada agen properti dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bagian Siapa yang akan mendapat prospek berikutnya?, Anda dapat mencoba data sebuah prospek dan melihat ke mana prospek itu akan diberikan, tanpa menugaskan apa pun.

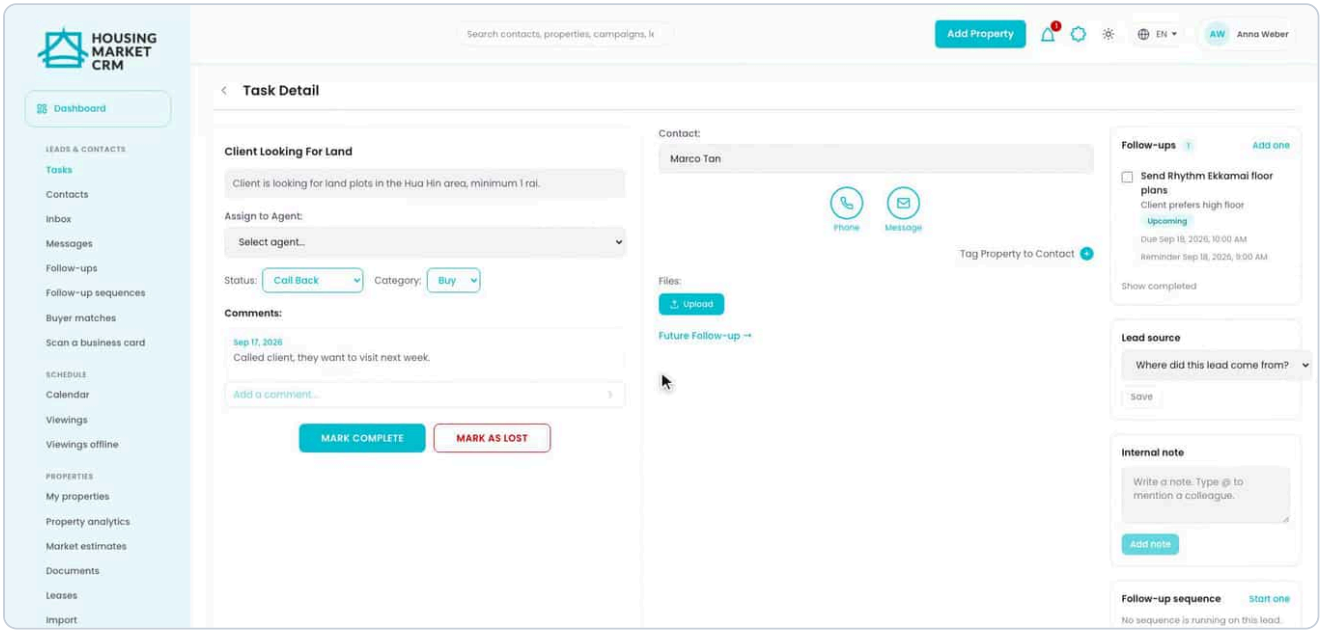
Setiap orang juga dapat memiliki batas prospek, yang diatur di bagian Anggota pada halaman Tim: jumlah maksimum prospek terbuka yang akan diberikan distribusi kepadanya. Kosongkan jika tanpa batas, atau isi 0 untuk orang yang sedang cuti. Bergiliran dan Paling senggang melewati siapa pun yang sudah mencapai batasnya; aturan selalu berlaku, bahkan saat agen properti tujuannya sudah mencapai batas; dan jika semua orang sudah mencapai batasnya, batas tersebut diabaikan alih-alih membiarkan prospek tanpa penerima. Hanya administrator, dan manajer dengan tingkat Penugas atau lebih tinggi, yang dapat mengubah distribusi prospek.

Manajer juga dapat melihat papan setiap agen properti dalam satu tampilan, dan Business menyertakan papan peringkat tim, log audit tentang siapa mengubah apa, serta pelacakan komisi dengan pembagian di antara agen properti.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah beberapa anggota tim menggunakan CRM?**

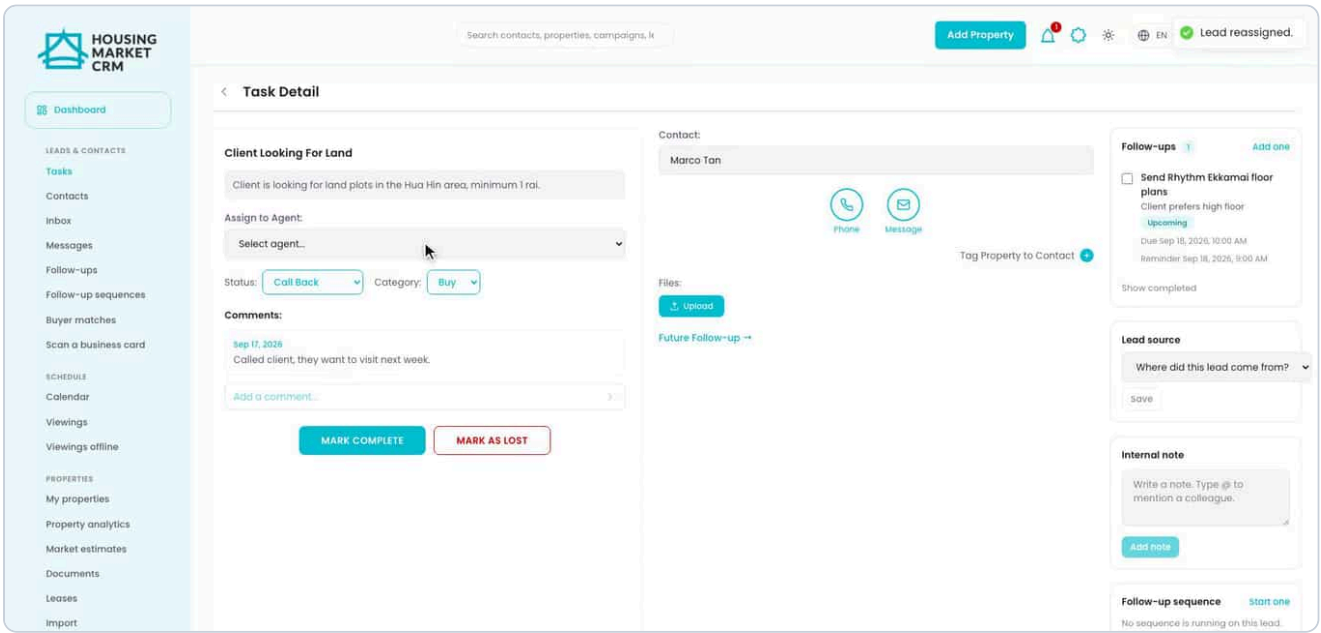
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek yang ingin Anda serahkan.



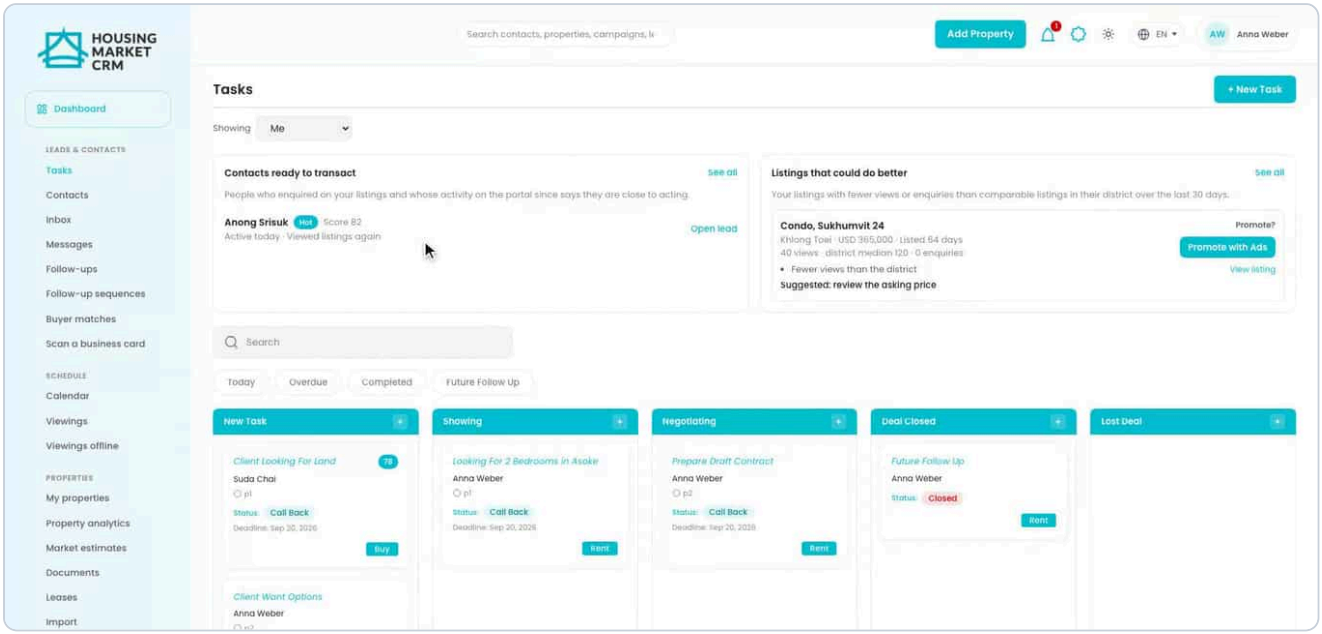
Gambar 71.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Pilih rekan kerja di Assign to Agent.



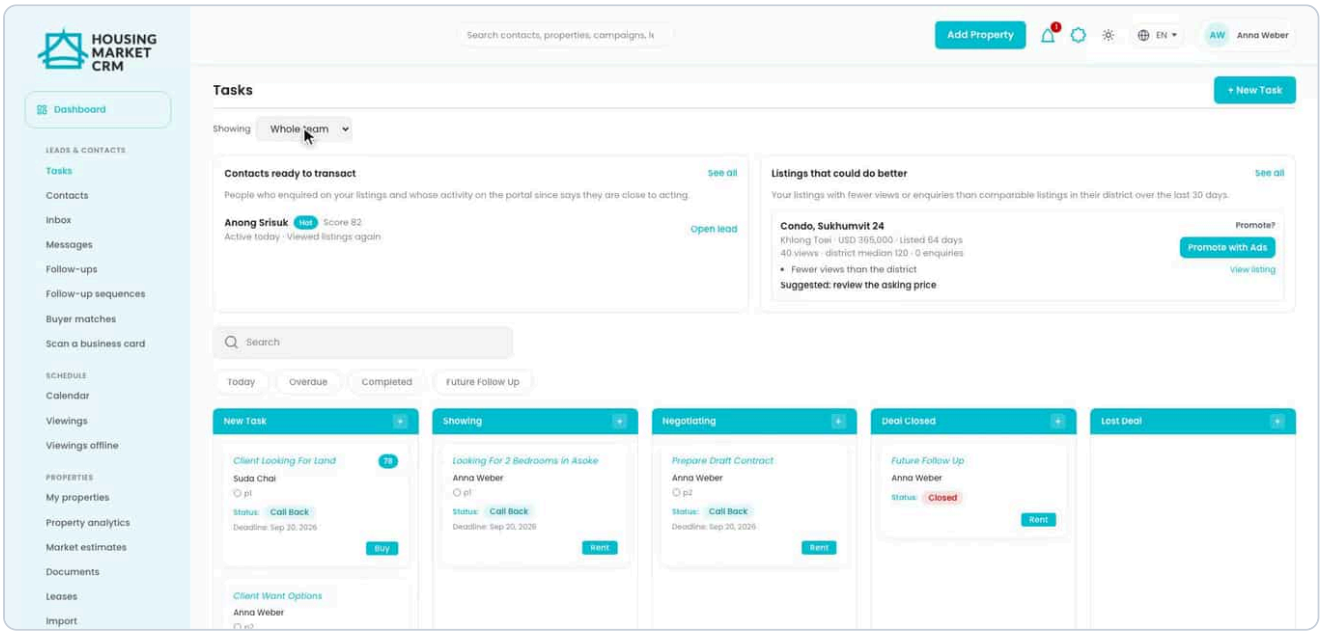
Gambar 71.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Prospek berpindah ke papan Suda dan ia diberi tahu.



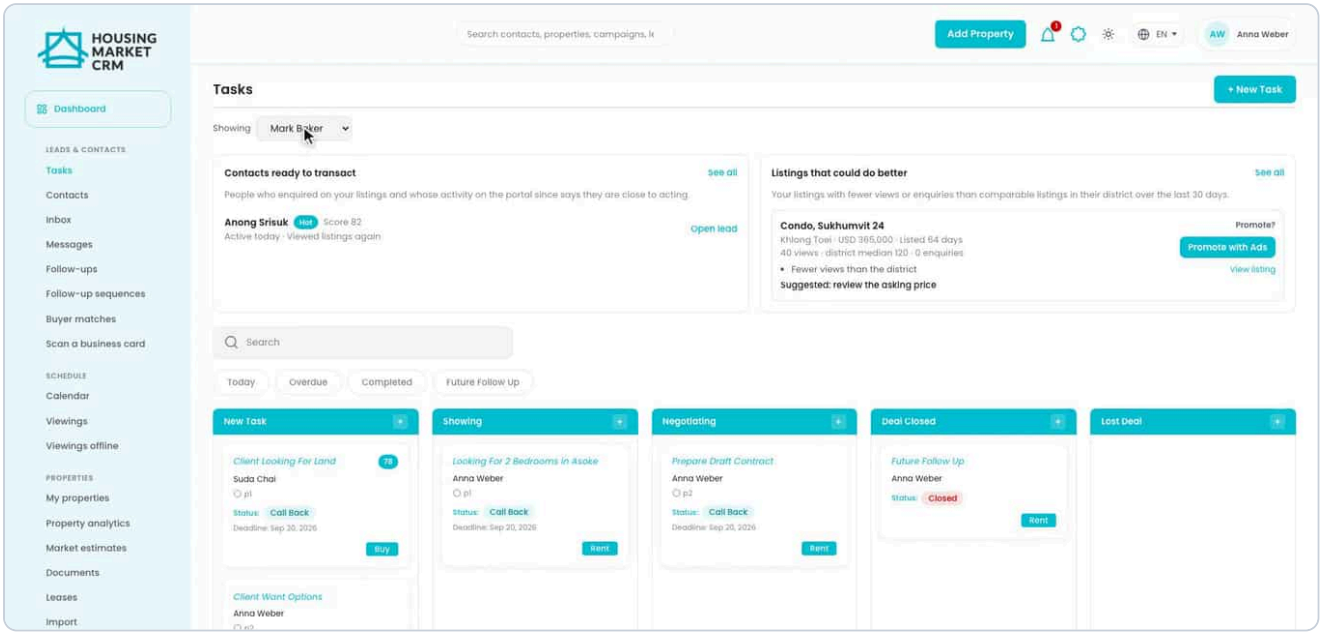
Gambar 71.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Kembali ke Tugas ubah Showing menjadi Whole team.



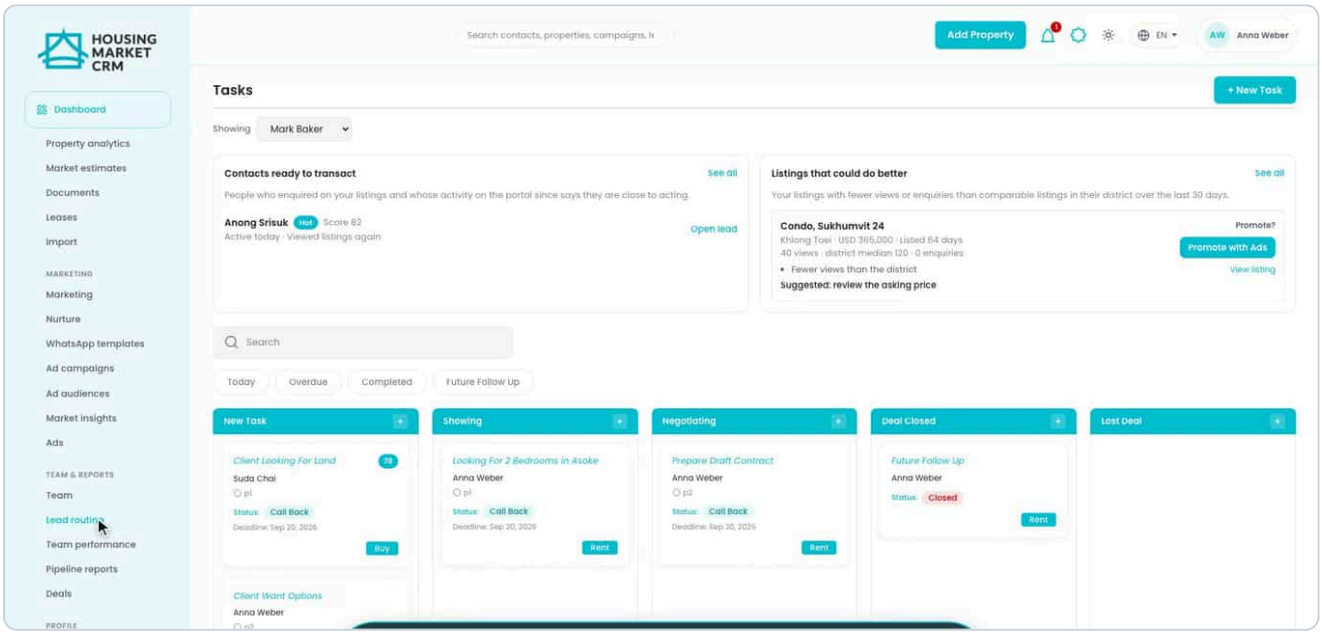
Gambar 71.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Atau pilih satu agen properti untuk melihat prospeknya.



Gambar 71.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Untuk menugaskan pertanyaan baru secara otomatis, gunakan Lead routing.



Gambar 71.6 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apa yang ditampilkan papan peringkat tim dan email mingguan untuk pemilik? faq.housingmarketgroup.com/id/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 BAB 72

Lead routing

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Bisa, di paket Business: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, dengan peran admin, manajer, dan agen, aturan pembagian, dan satu tampilan untuk papan setiap agen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, yaitu pemilik akun. Business mencakup hingga 10 pengguna dalam satu akun, dan setiap pengguna tambahan setelah itu seharga 5 USD per bulan. Rekan kerja bergabung lewat undangan email, dan setiap orang adalah admin, manajer, atau agen.

Seorang manajer juga memegang salah satu dari empat tingkat, yang diatur di samping perannya di bagian Anggota pada halaman Tim. Tingkat-tingkat ini saling bertumpuk:

- Pelihat — membaca seluruh kantor dan tidak mengubah apa pun
- Penyunting — membaca kantor, serta membuat dan mengubah data di dalamnya
- Penugas — semua yang dapat dilakukan Penyunting, ditambah menugaskan prospek dan mengatur aturan distribusi prospek
- Penghapus — semua yang dapat dilakukan Penugas, ditambah menghapus data

Distribusi prospek, di menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baru. Aturan mengirim prospek ke agen properti tertentu berdasarkan area (kota atau provinsi), jenis listing, ID listing portal, atau ID negara portal. Aturan diperiksa dari atas, dan aturan pertama yang cocok yang berlaku.

Prospek yang tidak cocok dengan aturan mana pun mengikuti pengaturan di bagian Jika tidak ada aturan yang cocok: Pemilik akun mengirim setiap prospek seperti itu ke pemilik akun, dan menjadi pengaturannya sampai ada yang mengubahnya; Bergiliran memberi setiap agen properti prospek berikutnya secara bergiliran; Paling senggang memberikannya kepada agen properti dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bagian Siapa yang akan mendapat prospek berikutnya?, Anda dapat mencoba data sebuah prospek dan melihat ke mana prospek itu akan diberikan, tanpa menugaskan apa pun.

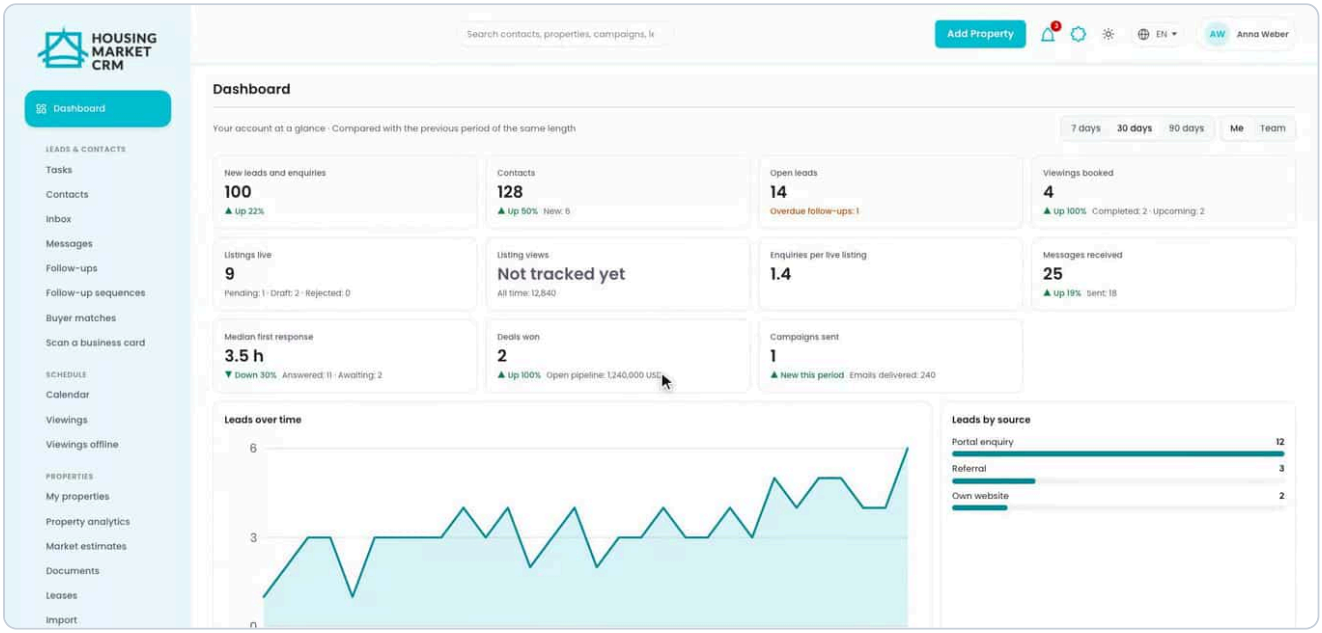
Setiap orang juga dapat memiliki batas prospek, yang diatur di bagian Anggota pada halaman Tim: jumlah maksimum prospek terbuka yang akan diberikan distribusi kepadanya. Kosongkan jika tanpa batas, atau isi 0 untuk orang yang sedang cuti. Bergiliran dan Paling senggang melewati siapa pun yang sudah mencapai batasnya; aturan selalu berlaku, bahkan saat agen properti tujuannya sudah mencapai batas; dan jika semua orang sudah mencapai batasnya, batas tersebut diabaikan alih-alih membiarkan prospek tanpa penerima. Hanya administrator, dan manajer dengan tingkat Penugas atau lebih tinggi, yang dapat mengubah distribusi prospek.

Manajer juga dapat melihat papan setiap agen properti dalam satu tampilan, dan Business menyertakan papan peringkat tim, log audit tentang siapa mengubah apa, serta pelacakan komisi dengan pembagian di antara agen properti.

Dari Pusat Bantuan: **Bisakah beberapa anggota tim menggunakan CRM?**

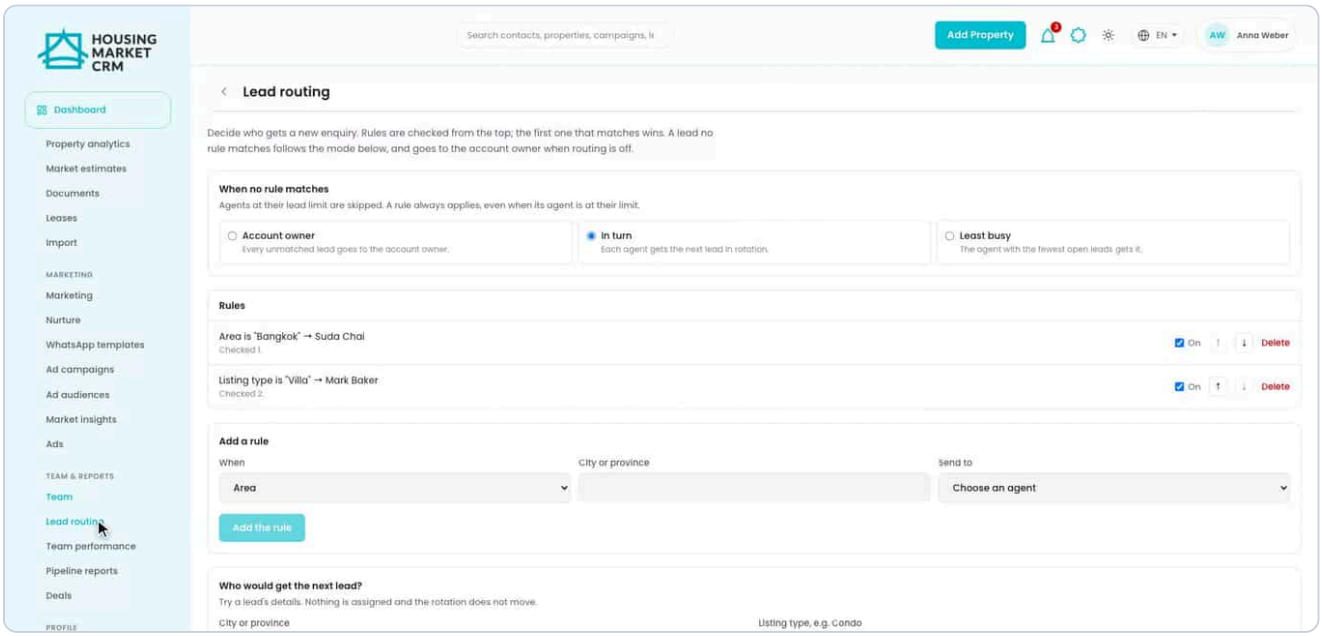
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



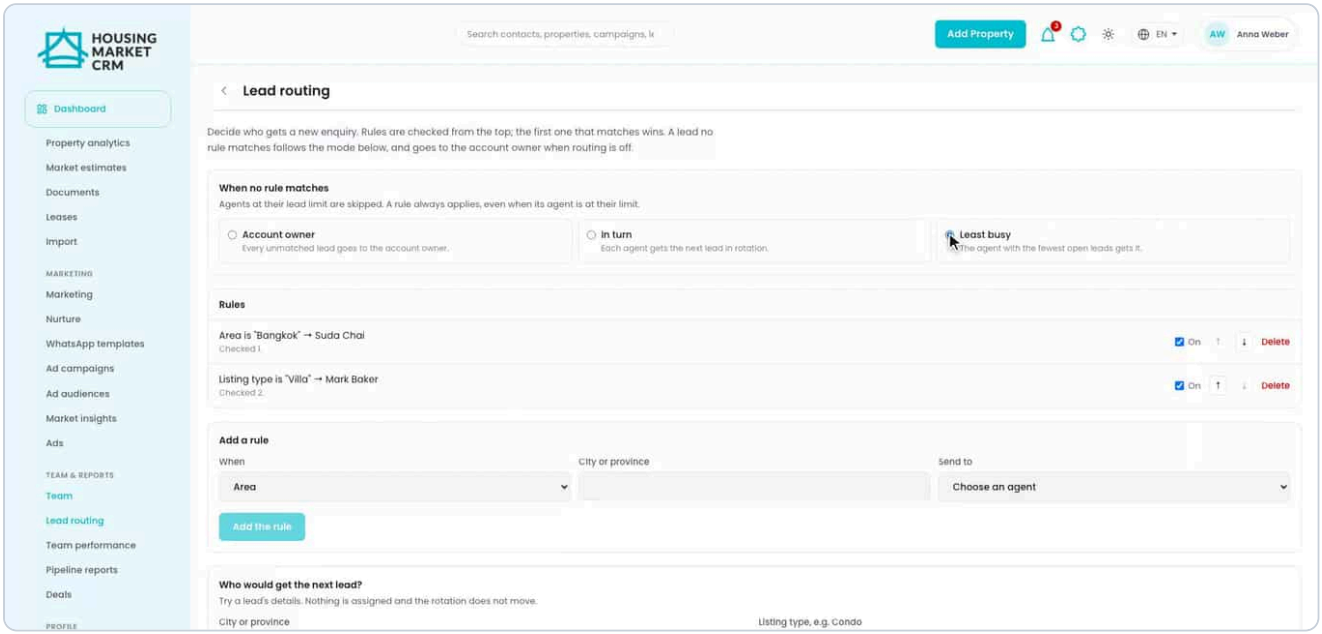
Gambar 72.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Lead routing di menu kiri.



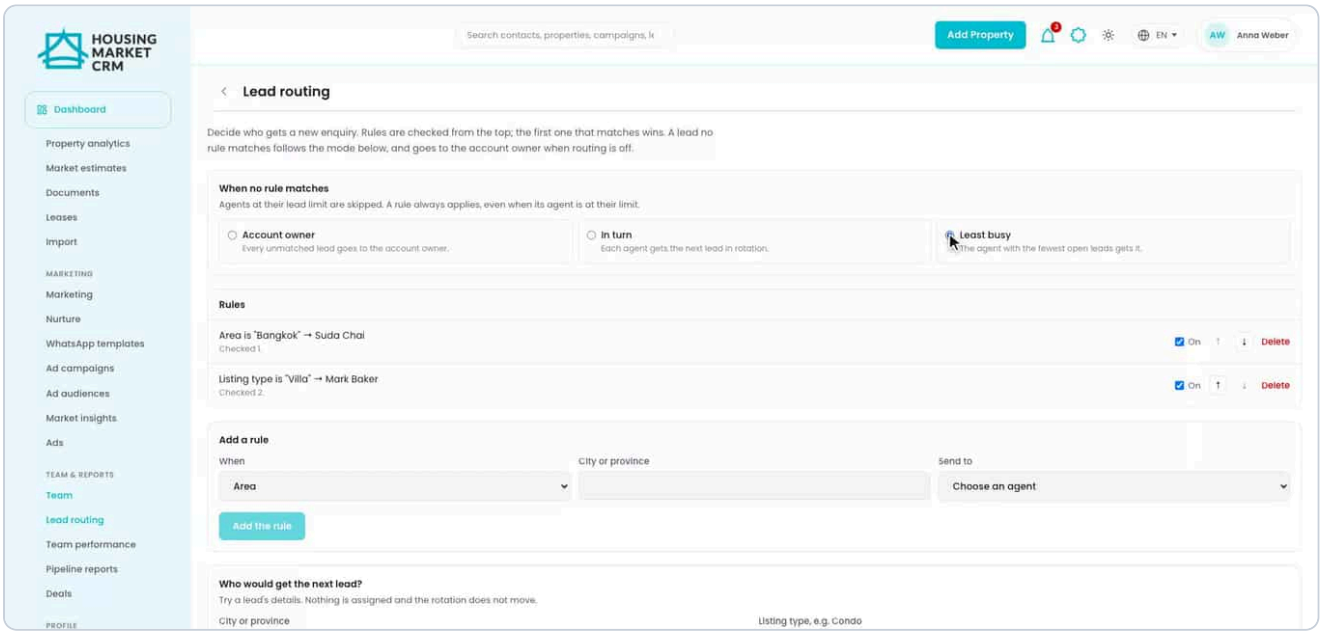
Gambar 72.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih fallback — mis. Least busy.



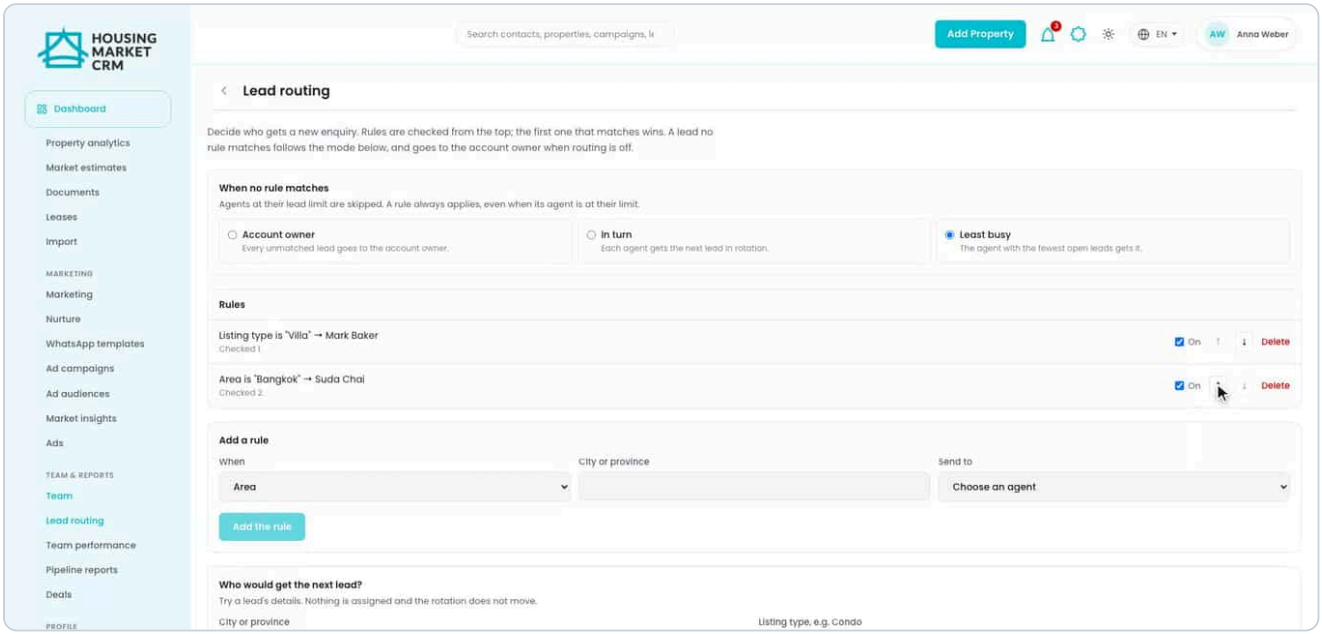
Gambar 72.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Aturan diperiksa dari atas; yang cocok pertama menang.



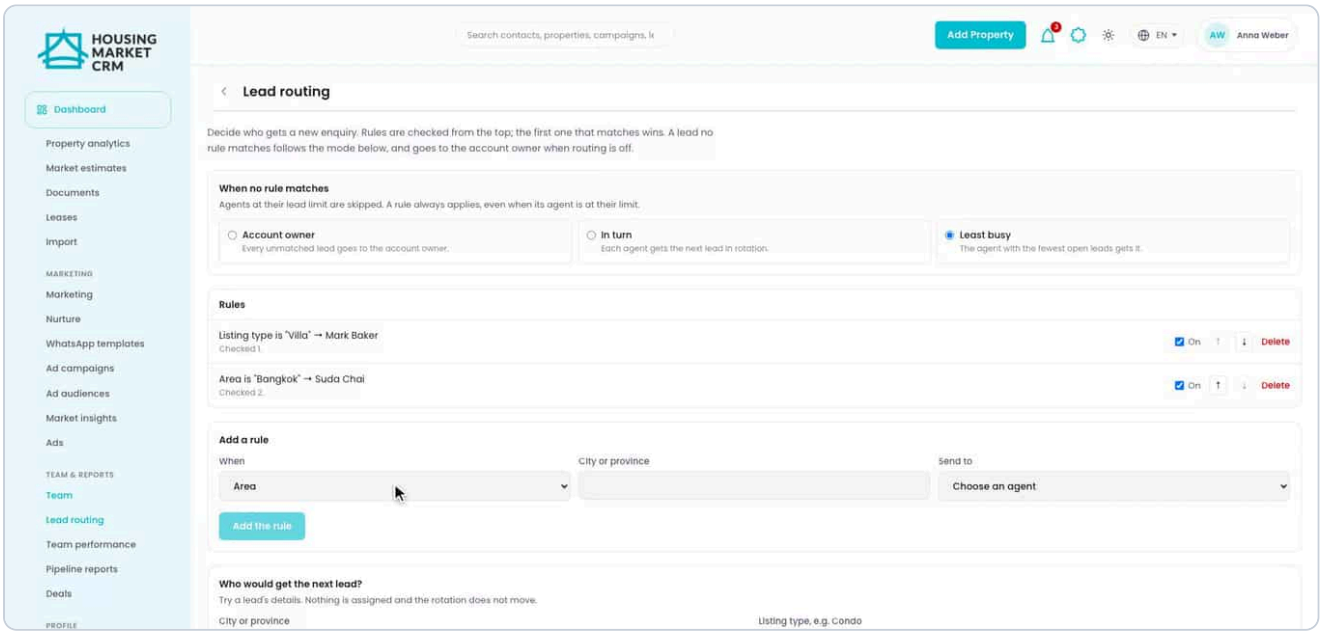
Gambar 72.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Gunakan tanda panah untuk mengubah urutan aturan.



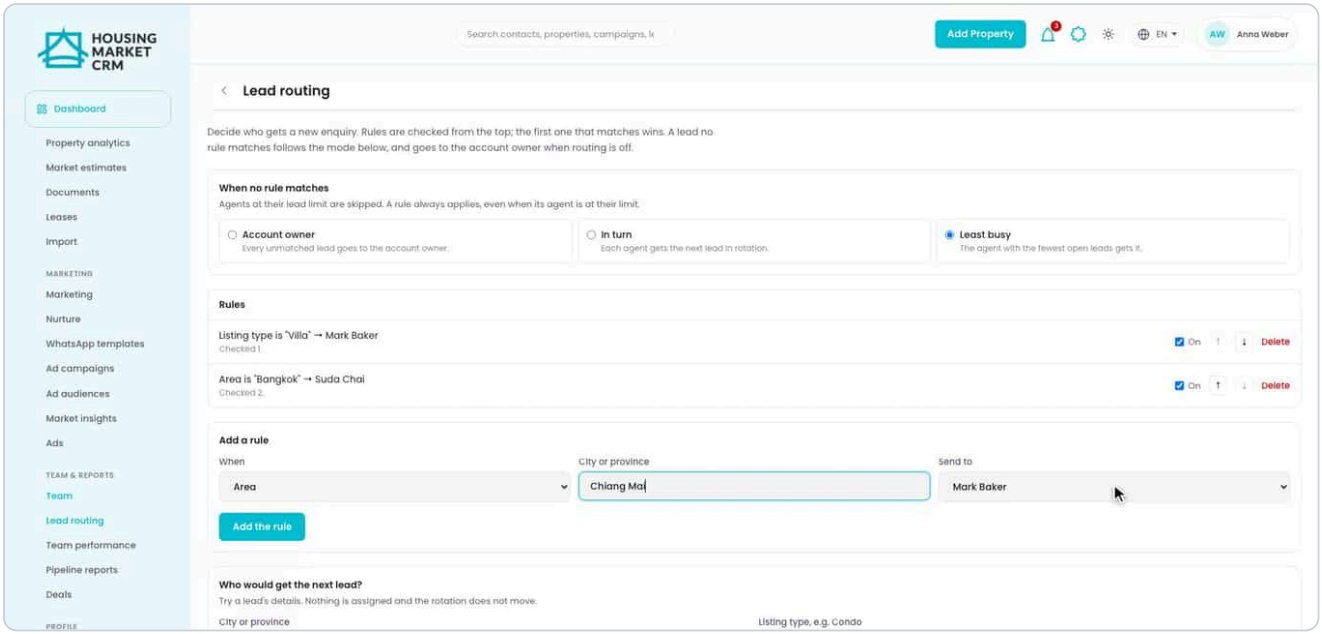
Gambar 72.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Di bawah Add a rule pilih kriteria pencocokan, mis. Area.



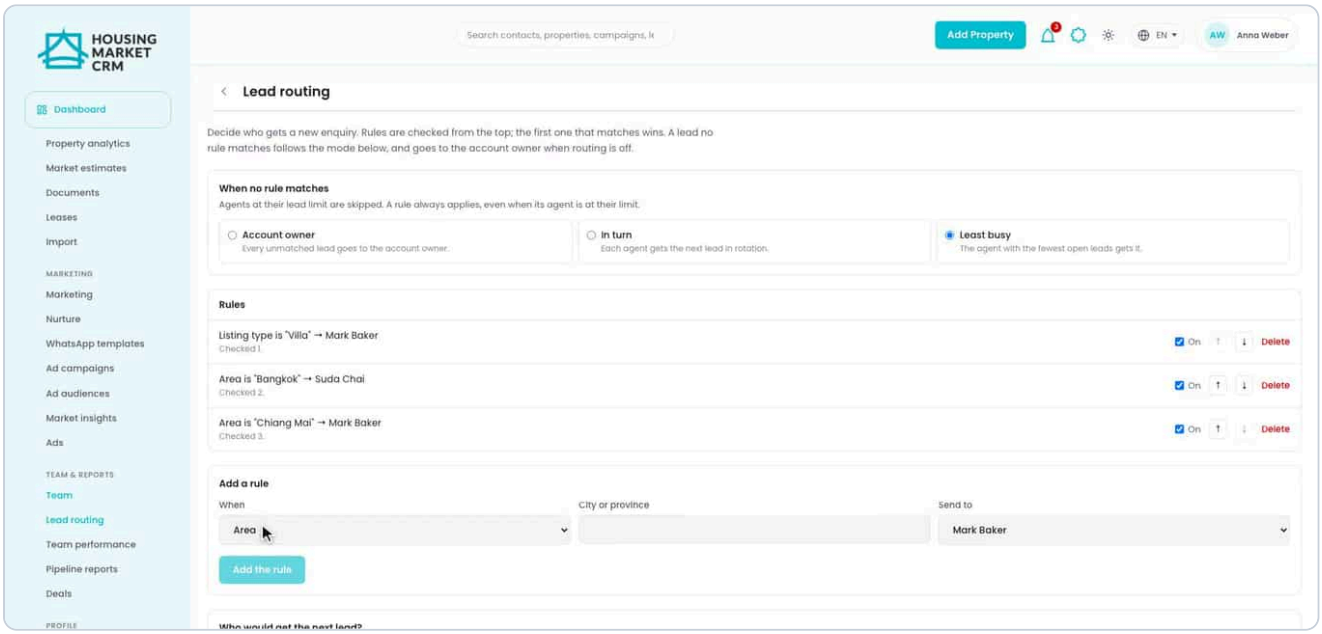
Gambar 72.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 masukkan kota atau provinsi lalu pilih agen properti.



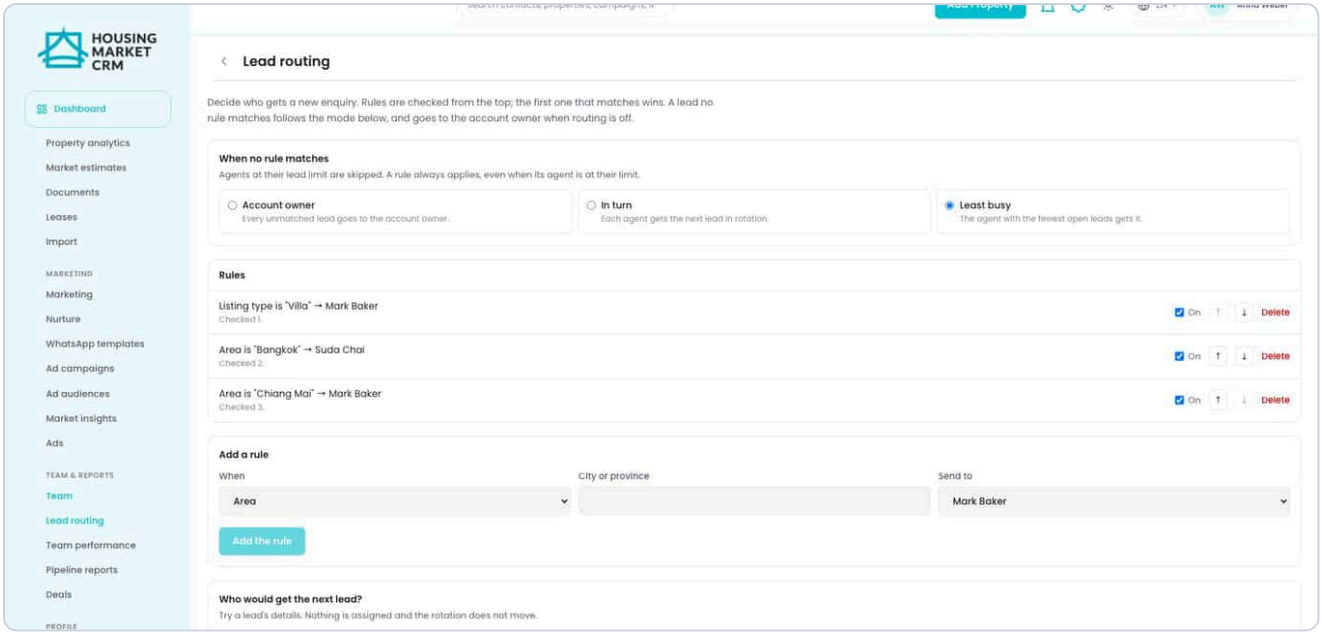
Gambar 72.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Klik Add the rule.



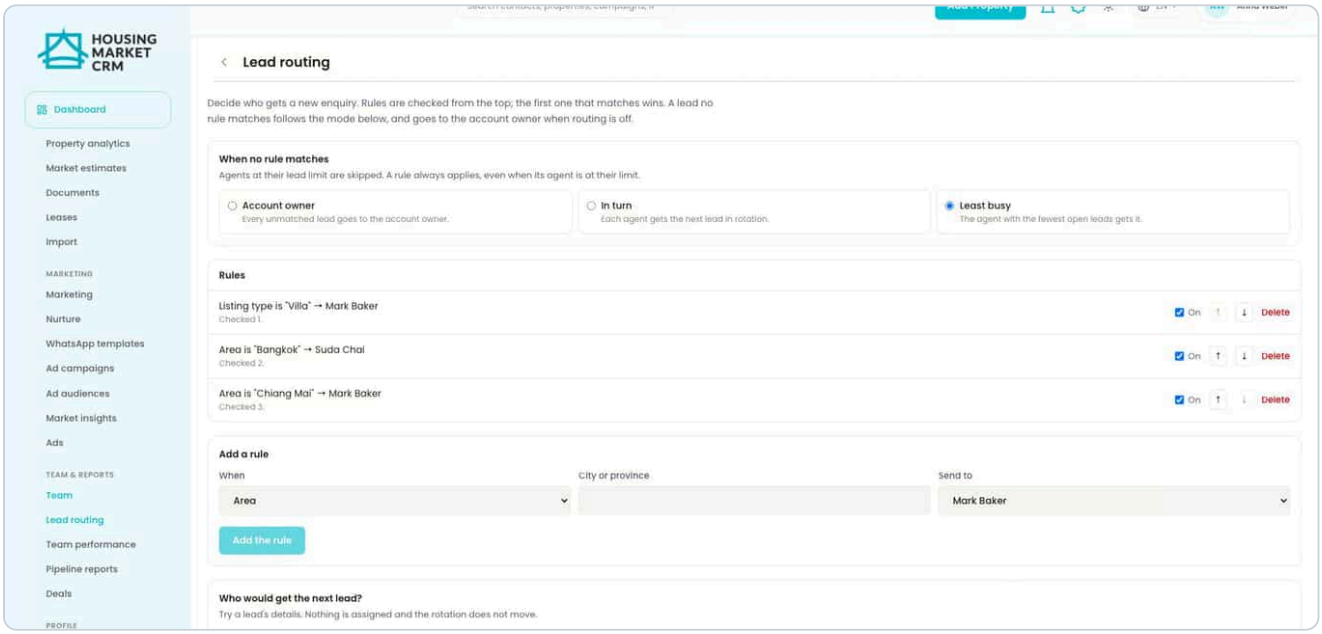
Gambar 72.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Periksa siapa yang akan menerima prospek berikutnya.



Gambar 72.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Klik Check.



Gambar 72.10 · Layar direkam 17 September 2026

73 BAB 73

Papan peringkat tim

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Business, papan peringkat menilai setiap agen berdasarkan prospek, waktu respons, konversi, dan transaksi yang diselesaikan, dan pemilik akun menerima ringkasan minggu itu melalui email setiap Senin pagi.

Keduanya adalah fitur Business, karena keduanya tentang mengelola orang lain.

Papan peringkat tim

Pilih periode dan setiap agen mendapat satu baris: prospek yang mereka terima, median waktu respons pertama mereka, berapa banyak prospek itu yang terkonversi, dan transaksi yang mereka selesaikan. Setiap angka dalam satu baris diukur dari kumpulan prospek yang sama — prospek yang dibuat dalam periode itu — sehingga catatan yang diketik hari ini pada prospek lama tidak dapat mengubah angka bulan ini.

Email mingguan untuk pemilik

Setiap Senin pagi, menurut zona waktu pemilik akun sendiri, pemilik menerima ringkasan minggu sebelumnya:

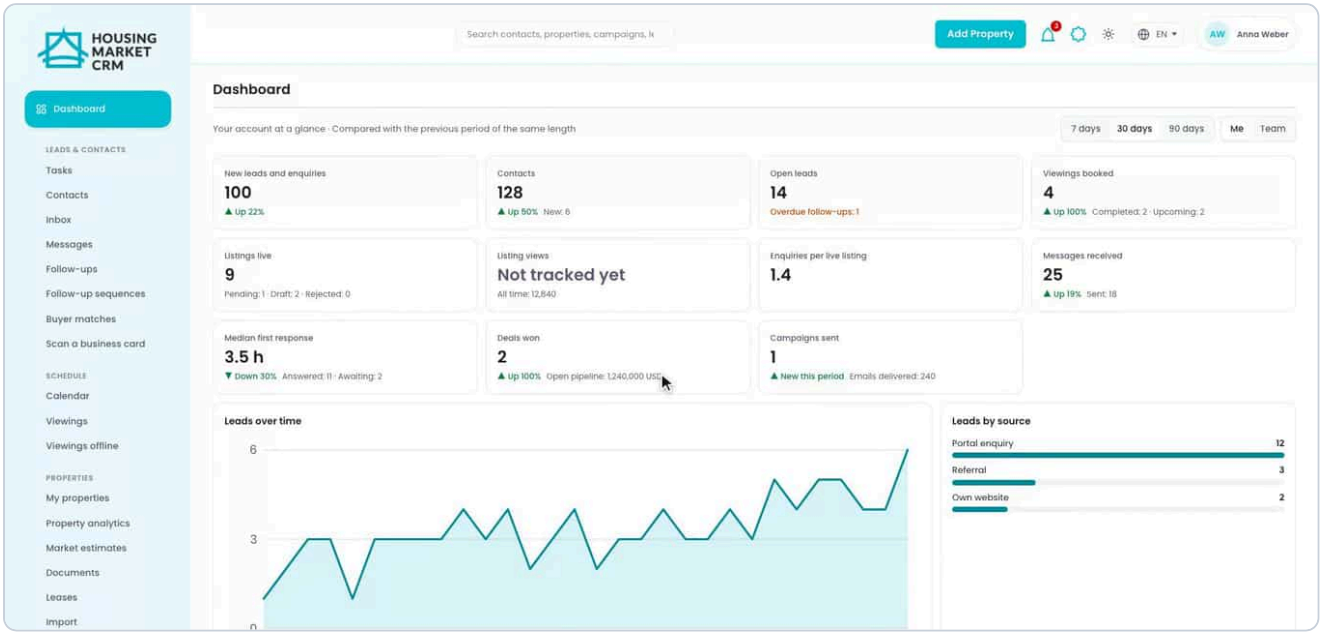
- Prospek yang masuk, termasuk yang masih belum ditugaskan
- Median respons pertama kantor, dan berapa banyak prospek yang masih menunggu respons
- Transaksi yang diselesaikan selama minggu itu
- Siapa yang tertinggal — agen yang responsnya lambat, atau yang memiliki prospek belum dijawab
- Tabel per agen, dan tautan ke laporan lengkap

Pemilik dapat menonaktifkan email ini di pengaturan notifikasi.

Dari Pusat Bantuan: **Apa yang ditampilkan papan peringkat tim dan email mingguan untuk pemilik?**

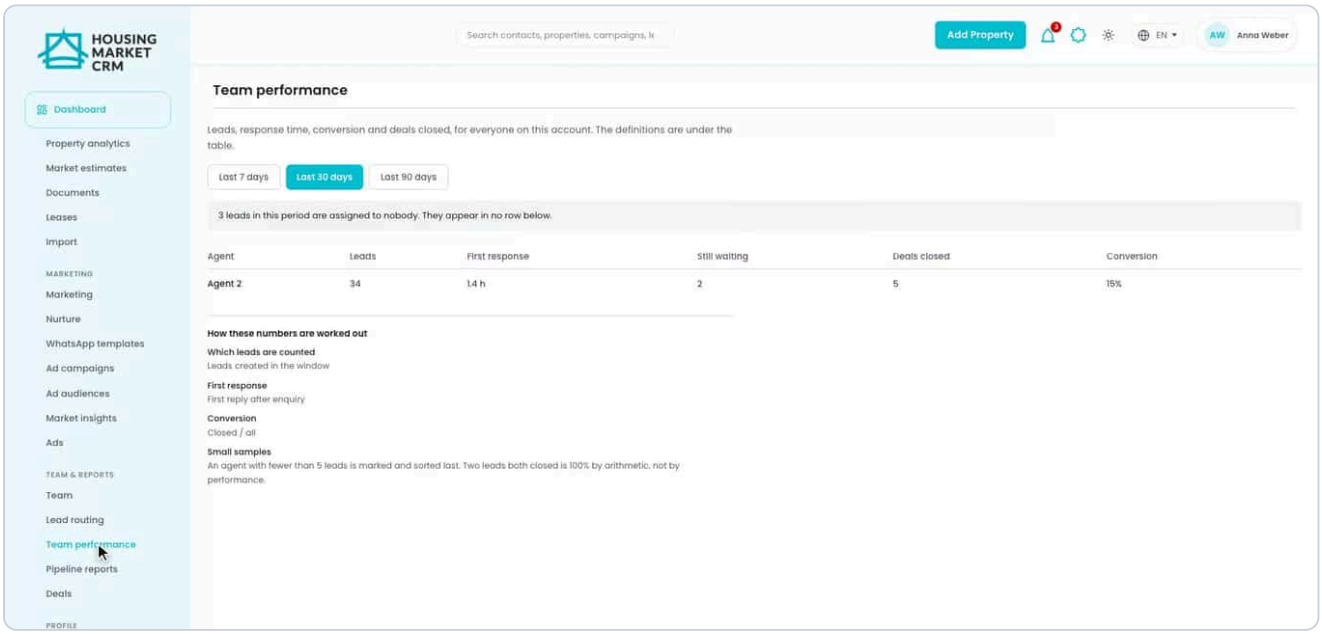
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



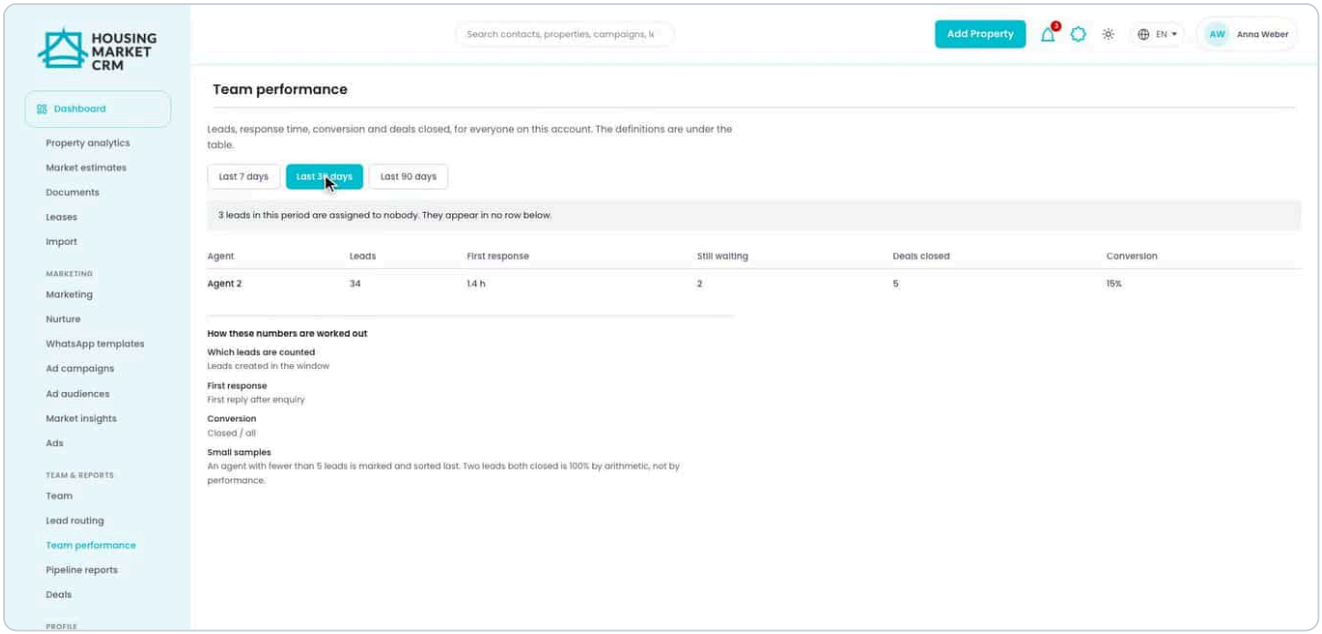
Gambar 73.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Team performance (Kinerja tim) di menu kiri.



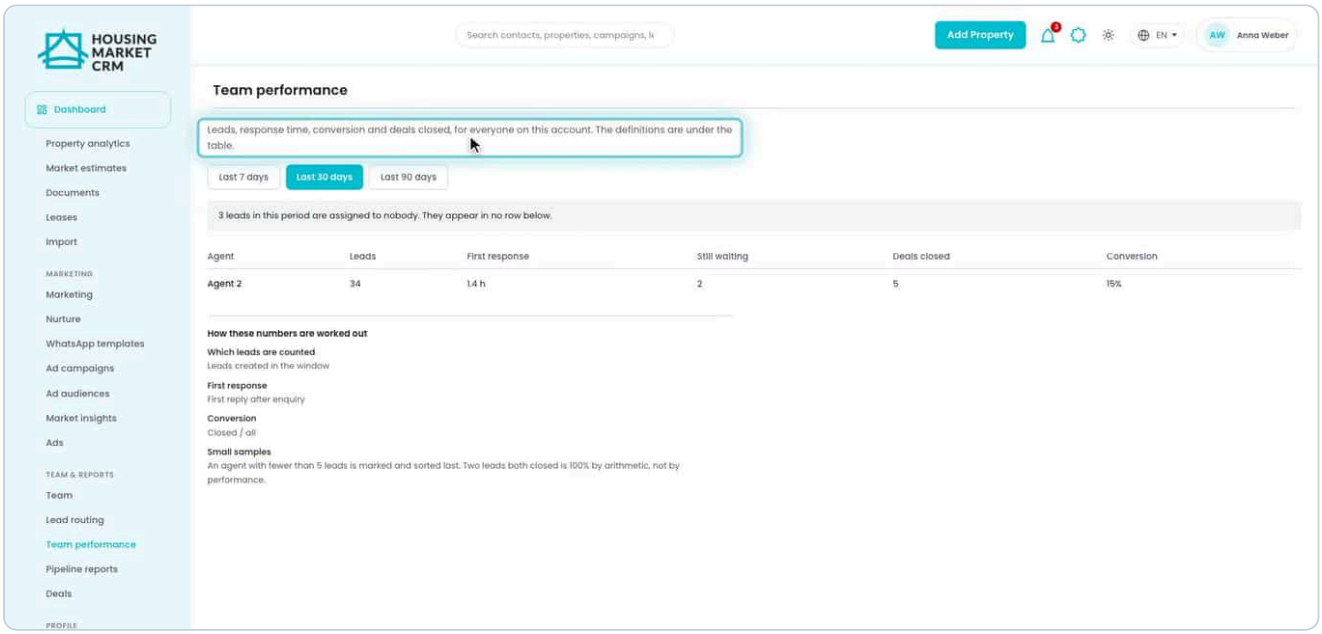
Gambar 73.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih 7, 30 atau 90 hari.



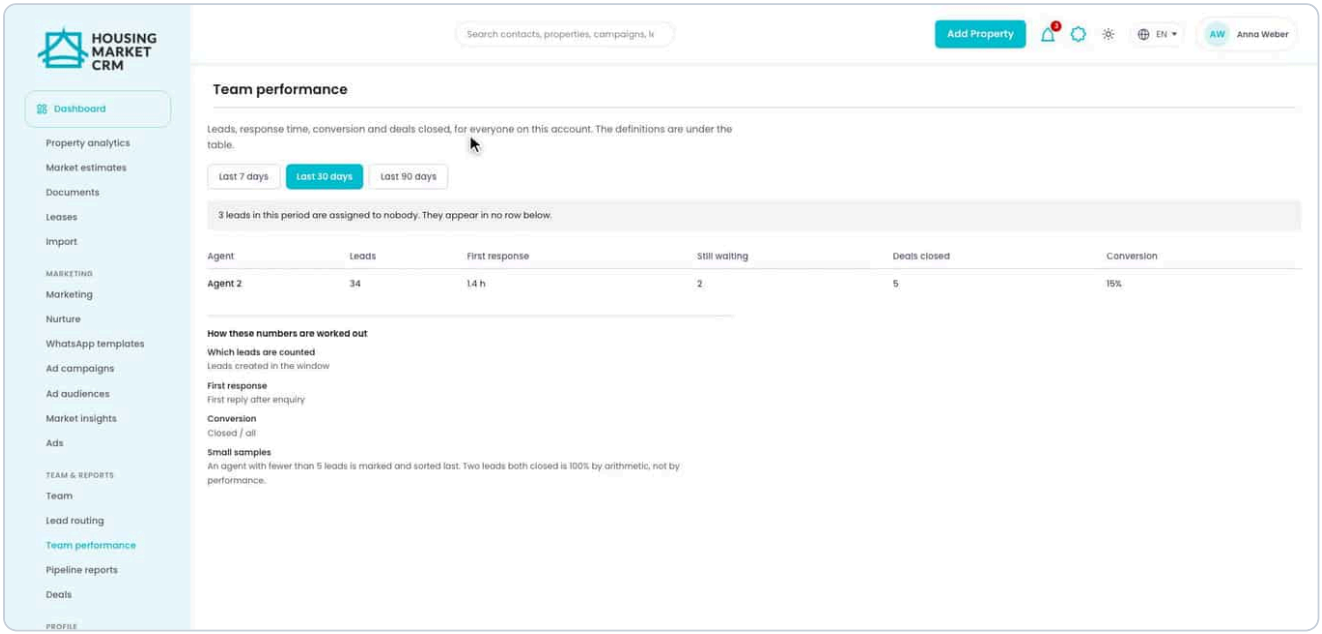
Gambar 73.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Bandingkan prospek, respons pertama dan prospek yang masih menunggu serta transaksi yang ditutup dan konversi.



Gambar 73.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Definisi menjelaskan setiap angka.



Gambar 73.5 · Layar direkam 17 September 2026

74 BAB 74

Log audit

Business | Untuk admin | Tonton videonya

IKHTISAR

Ada. CRM mencatat siapa mengubah apa dan kapan di sebuah akun sejak hari akun dibuka, dan membaca log termasuk dalam Business.

Log audit menjawab pertanyaan seperti siapa yang menugaskan ulang sebuah prospek, siapa yang menghapus sebuah kontak, dan apakah sesi dukungan yang masuk ke akun mengubah sesuatu.

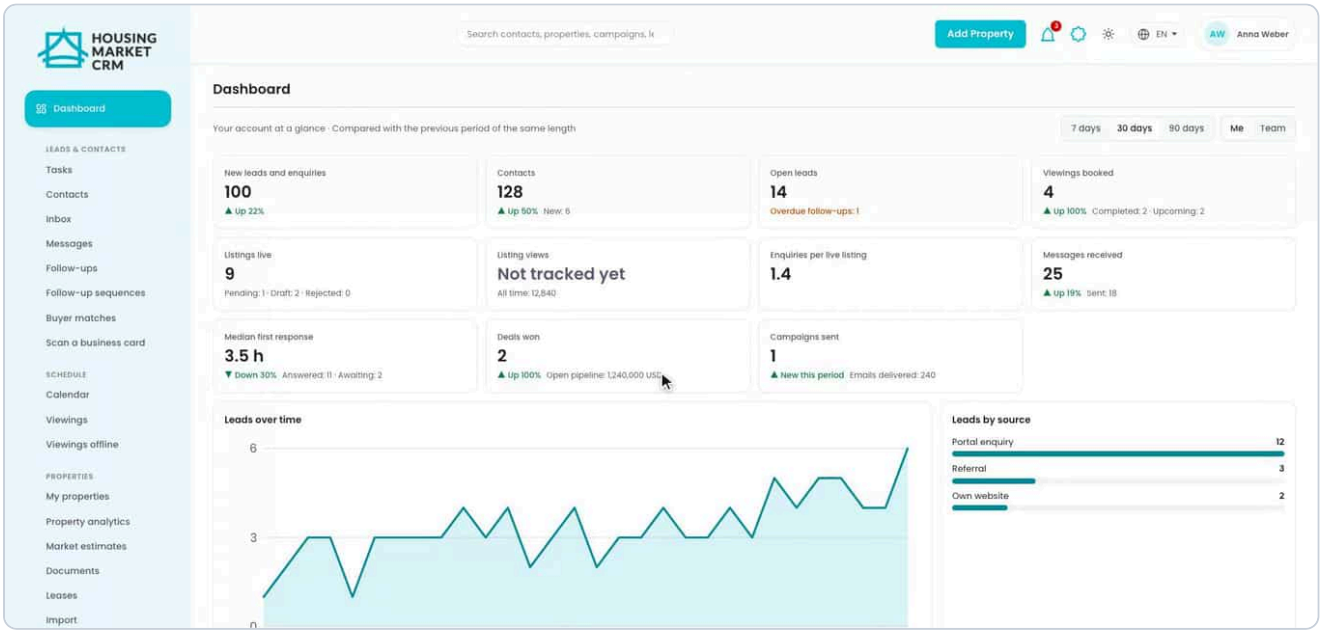
Entri ditulis di semua paket sejak hari akun dibuka, karena riwayat tidak dapat diisi belakangan: kantor yang meningkatkan paket ke Business akan menemukan log yang sudah ada. Membacanya termasuk dalam Business, karena tujuannya adalah mengelola orang lain.

Siapa pun yang boleh mengelola kursi pengguna dapat membaca log seluruh akun; yang lain hanya melihat tindakan mereka sendiri. Entri tidak dapat diedit atau dihapus oleh siapa pun, termasuk admin.

Dari Pusat Bantuan: **Apakah ada log audit?**

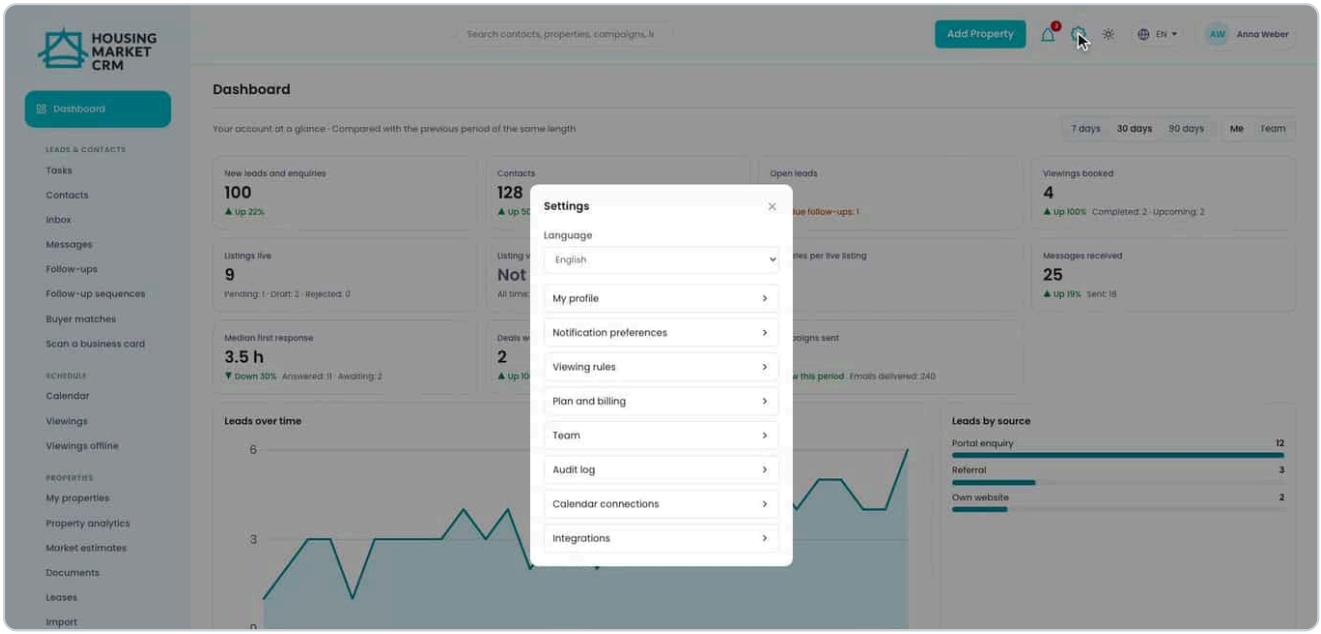
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



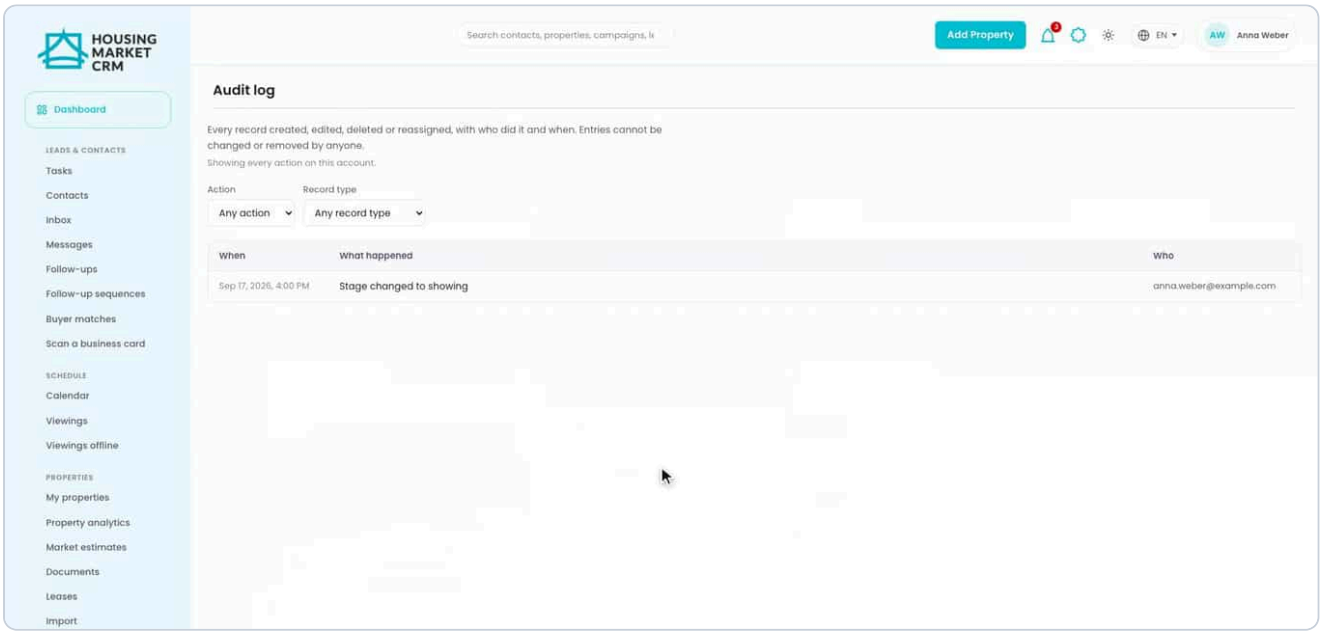
Gambar 74.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



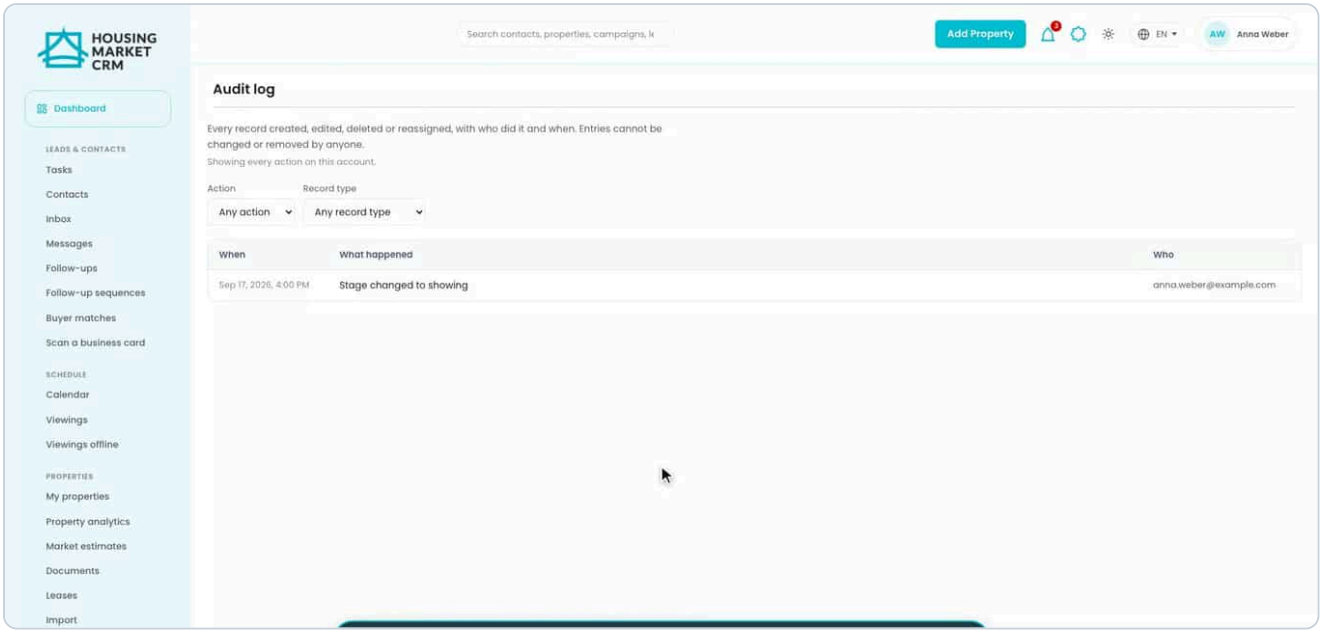
Gambar 74.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih Audit log (Log audit).



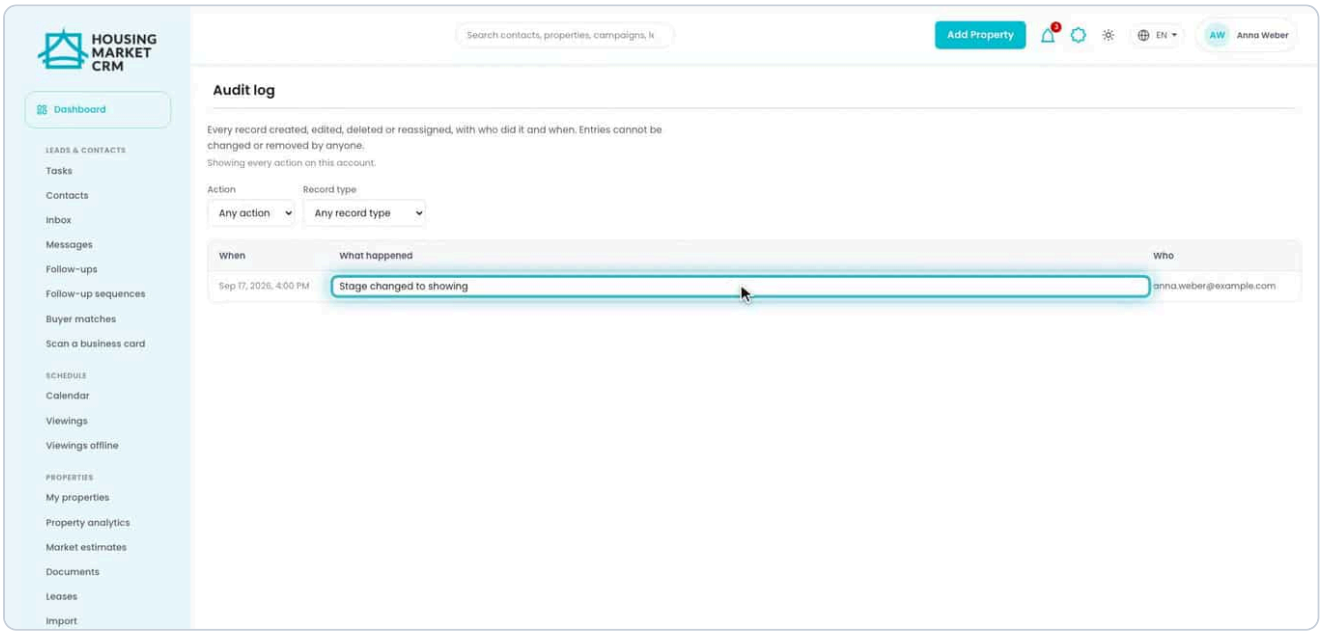
Gambar 74.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Setiap pembuatan, pengeditan, penghapusan dan pengalihan dicatat — secara permanen.



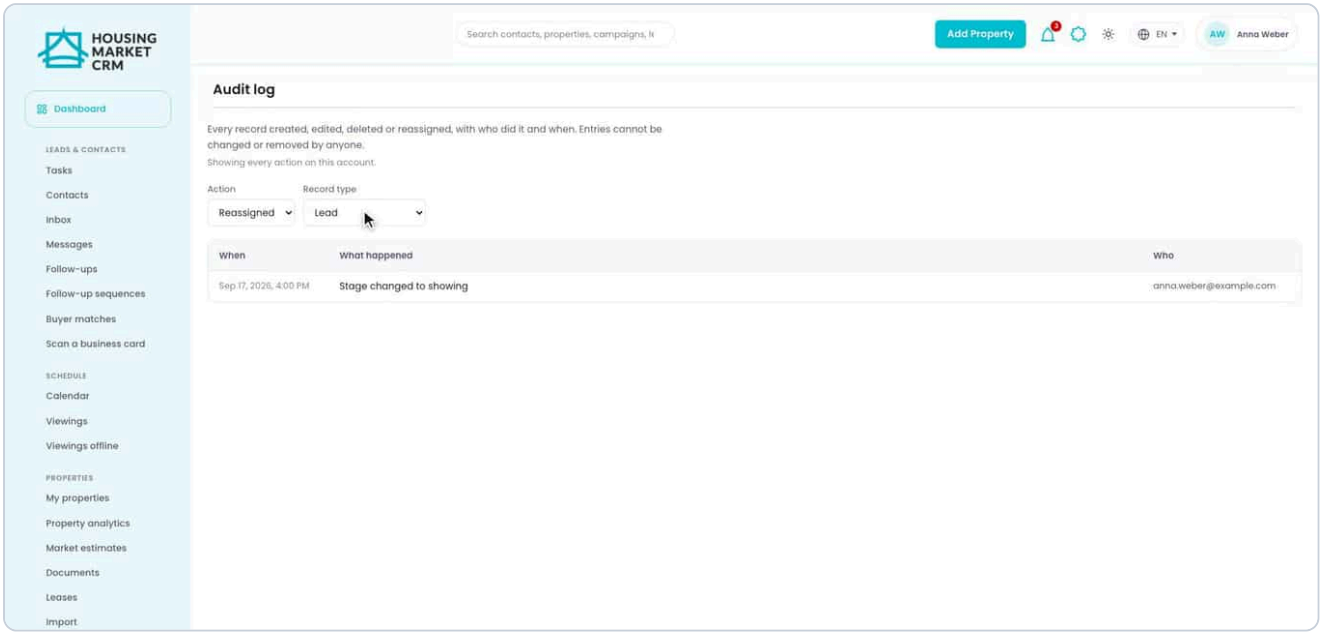
Gambar 74.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Setiap entri menampilkan kapan, apa dan siapa.



Gambar 74.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Filter menurut tindakan — mis. Reassigned dan menurut jenis record.



Gambar 74.6 · Layar direkam 17 September 2026

75 BAB 75

Pengguna tambahan

Business | Untuk manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Paket dan tagihan: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Ubah jumlah pengguna di Business, dan Kelola tagihan untuk mengganti kartu atau membatalkan.

Di komputer, pilih Pengaturan (ikon roda gigi) di bagian atas layar, lalu Paket dan tagihan. Hanya pemilik akun yang dapat membeli atau mengubah apa pun; rekan kerja di akun Business akan melihat bahwa akun ditagih melalui pemiliknya.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Paket, pilih Beralih ke Pro (29 USD per bulan) atau Beralih ke Business (99 USD per bulan) lalu bayar di checkout yang aman. Anda kembali ke Paket dan tagihan, yang menampilkan paket baru Anda. Harga dalam dolar AS di mana pun.

Pengguna di Business

Business mencakup hingga 10 pengguna. Untuk menambah, pilih Ubah jumlah pengguna dan tetapkan totalnya; setiap pengguna tambahan seharga 5 USD per bulan, ditagih atau dikreditkan secara prorata pada tagihan berikutnya. Anda tidak dapat menetapkan jumlah di bawah pengguna yang Anda miliki ditambah pengguna yang telah Anda undang. Kartu ini ada di semua paket, bukan hanya Business: di Free dan Pro, kartu itu menjelaskan bahwa pengguna tambahan hadir bersama Business dan menawarkan peningkatan tersebut, alih-alih menggambar kontrol yang tidak akan berfungsi.

Jika akun Anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu secara online, kartu tersebut mengatakannya dan meminta Anda menghubungi dukungan, alih-alih menggambar tombol yang pasti gagal. Dan menetapkan angka ini hanya menyangkut berapa banyak pengguna yang Anda bayar — orangnya sendiri bergabung lewat undangan email dari halaman Tim, tidak pernah dengan diketik di sini.

Impor dari file

Impor dari file gratis di setiap paket, jadi tidak ada yang perlu dibeli untuk itu di sini. Akun yang sudah memiliki add-on Importer tetap memilikinya seperti sebelumnya.

Mengganti kartu, tagihan, dan pembatalan

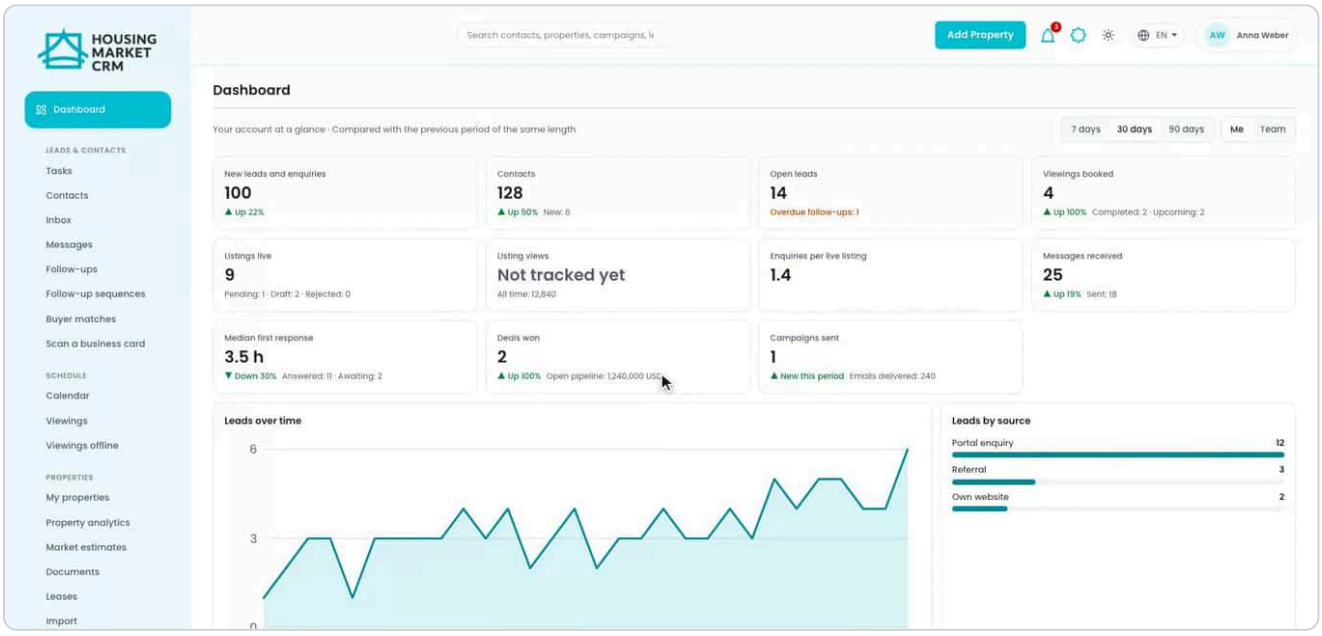
Pilih Kelola tagihan. Tombol ini membuka halaman tagihan yang aman, tempat Anda dapat mengganti paket, memperbarui kartu, mengunduh tagihan, atau membatalkan, lalu membawa Anda kembali. Saat paket berbayar berakhir, akun kembali ke paket gratis: tidak ada yang dihapus dan CRM inti tetap berjalan. Membatalkan Importer hanya menonaktifkan Importer.

Jika Kelola tagihan tidak dapat dibuka, CRM memberi tahu alasannya alih-alih sekadar gagal. CRM menyatakan bahwa pengelolaan penagihan untuk sementara tidak tersedia, bahwa paket dan data Anda tidak terpengaruh, dan meminta Anda menghubungi dukungan agar kami dapat melakukan perubahannya untuk Anda. Kalimat itu berarti penyedia pembayaran menolak permintaannya karena cara akun disiapkan, jadi menekan tombolnya lagi tidak akan membantu — dan sementara itu tidak ada yang ditagih, dibatalkan, atau diubah.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?**

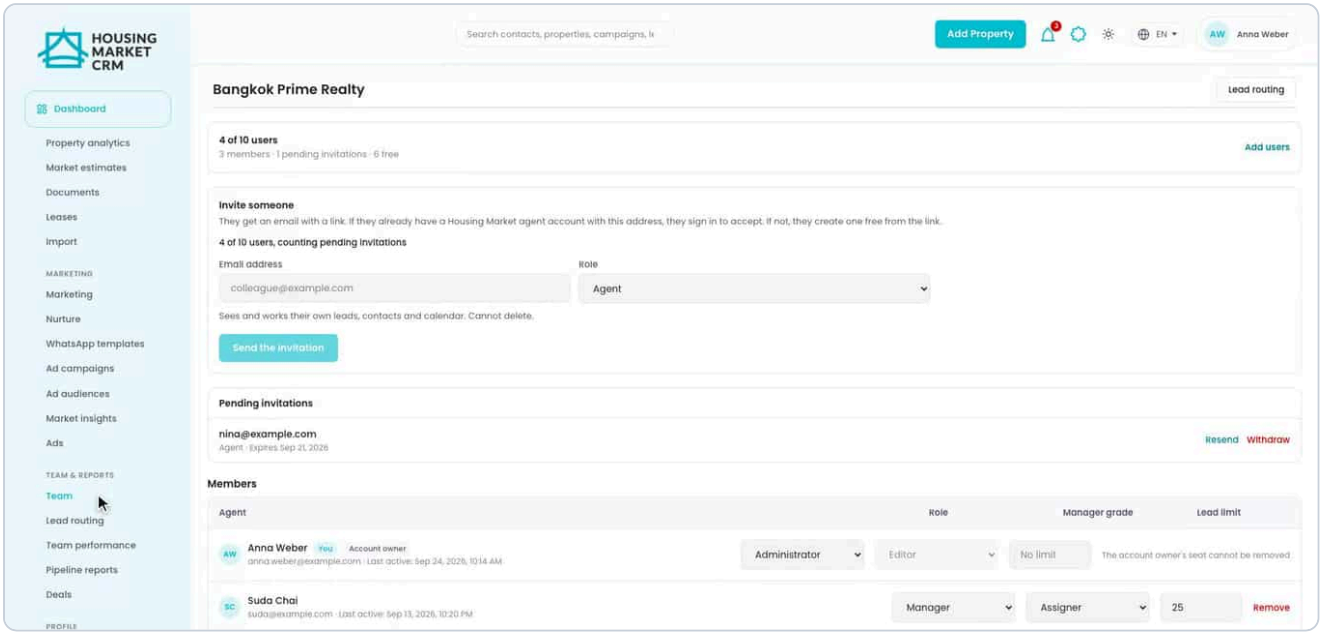
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akun Housing Market CRM Anda.



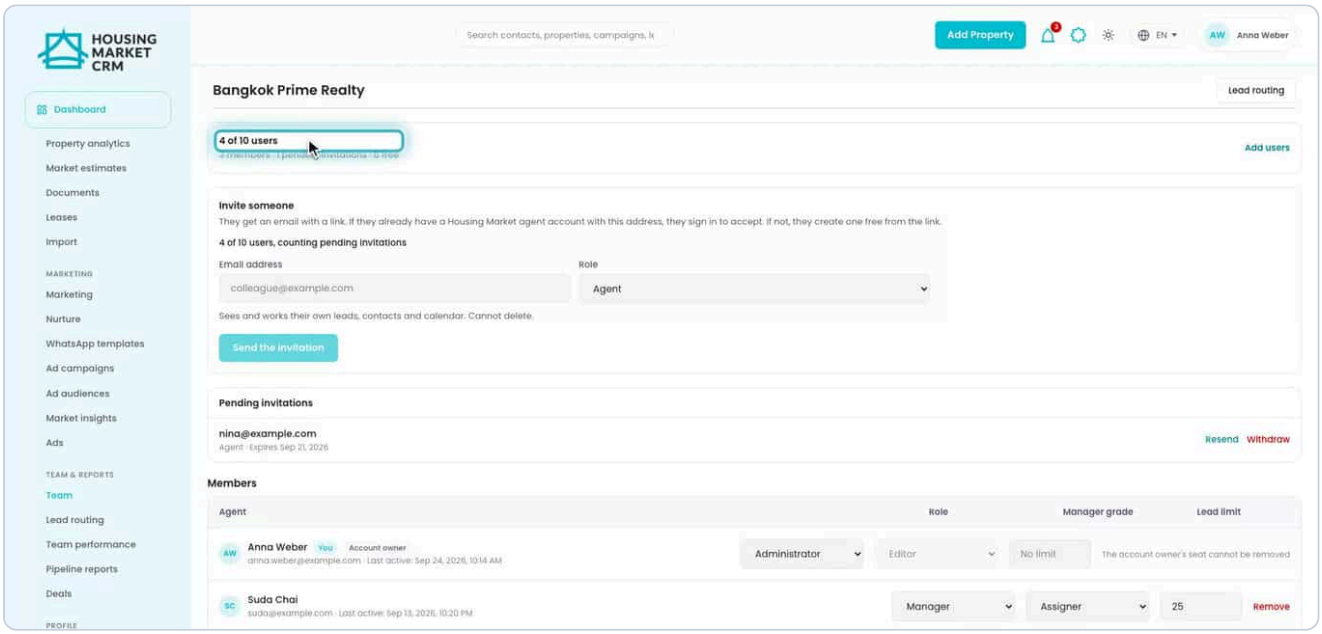
Gambar 75.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik Tim di menu kiri.



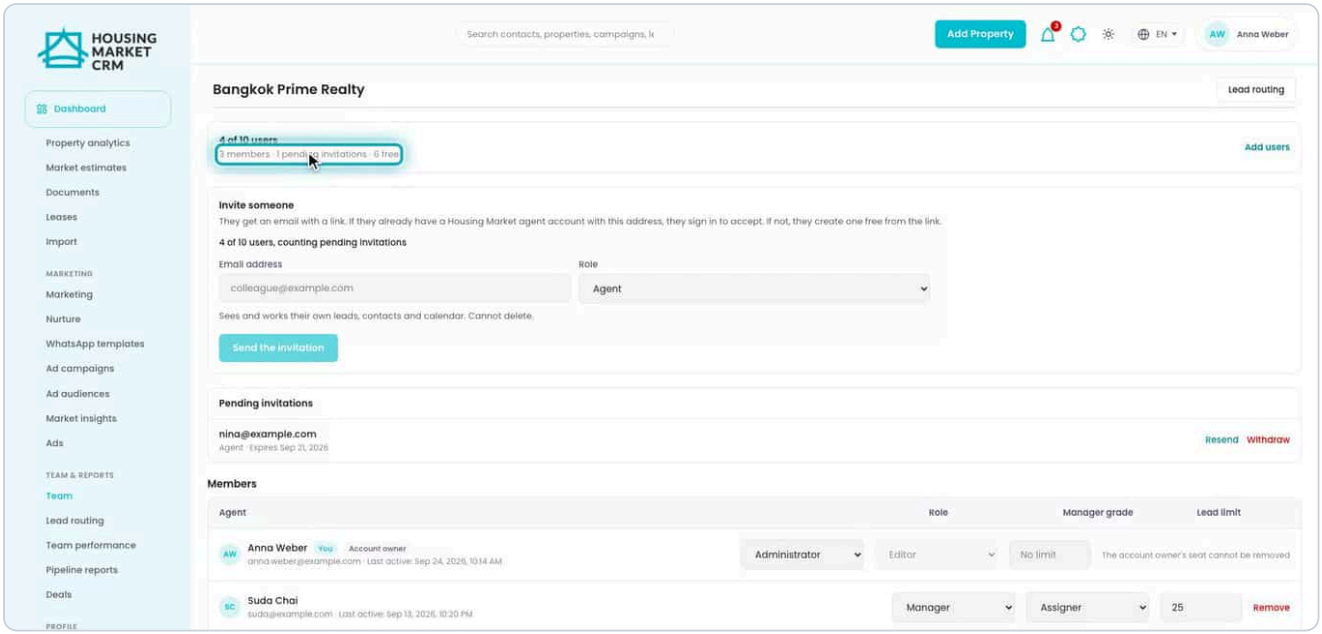
Gambar 75.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Bisnis mencakup 10 pengguna.



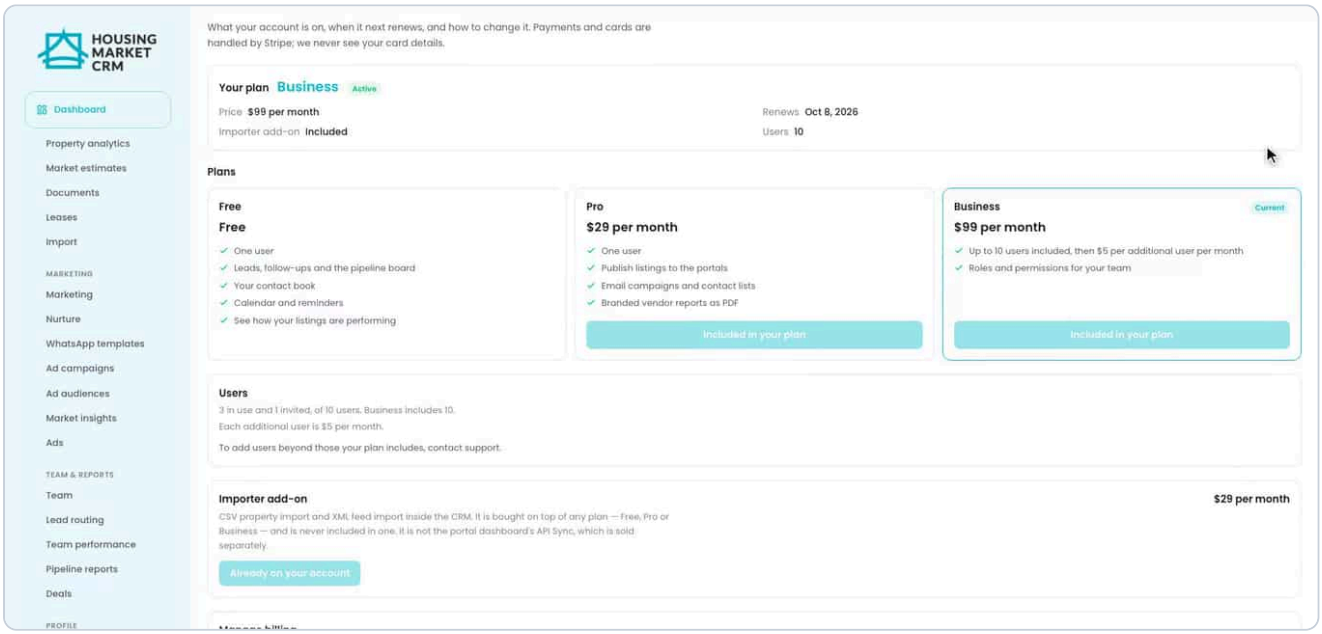
Gambar 75.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Anggota dan undangan tertunda sama-sama menahan kursi.



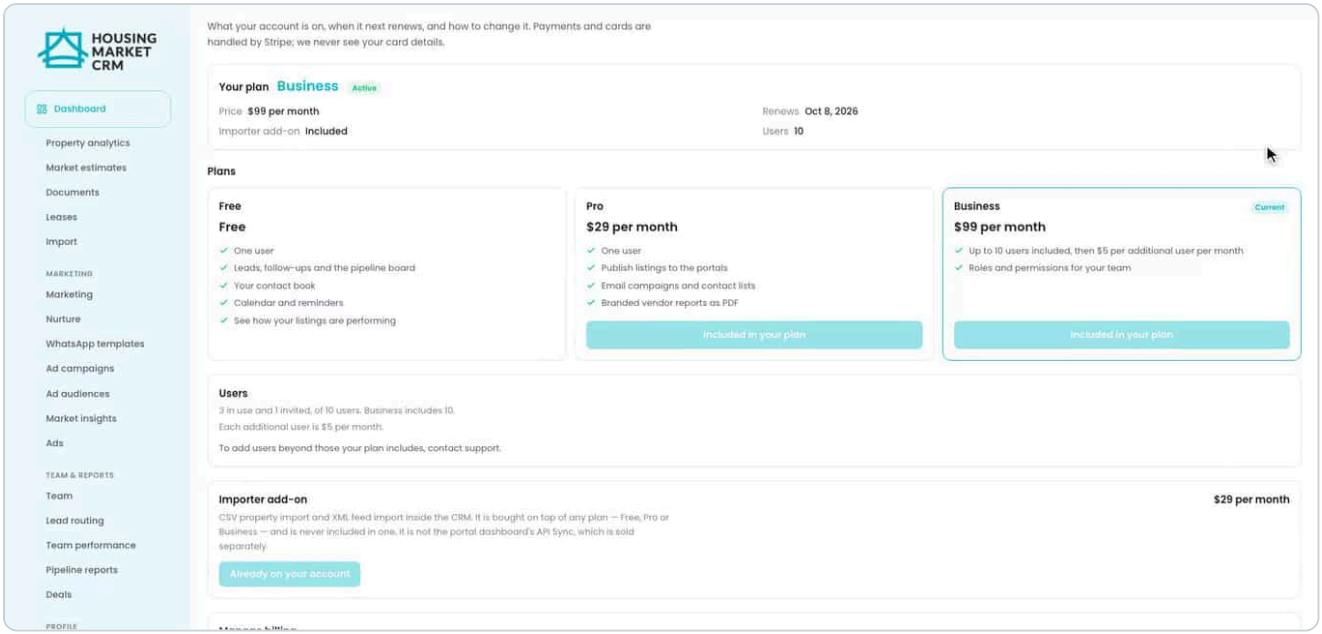
Gambar 75.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Klik Tambah pengguna.



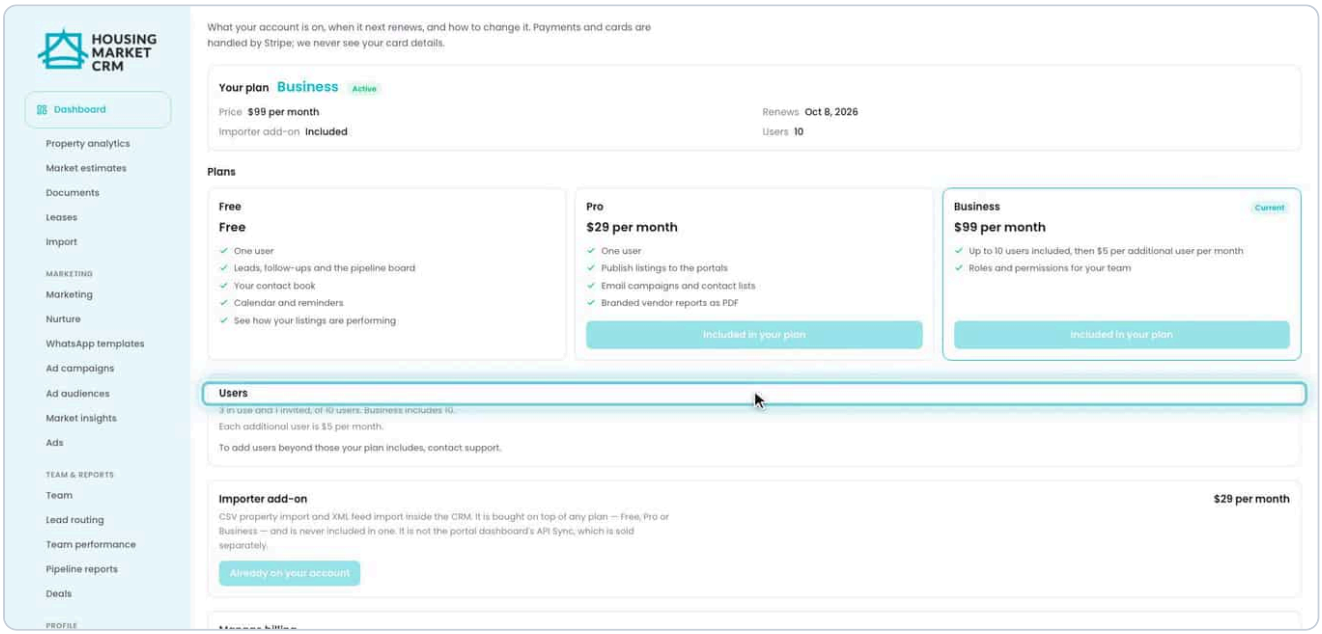
Gambar 75.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Kartu Pengguna terbuka di Paket dan tagihan.



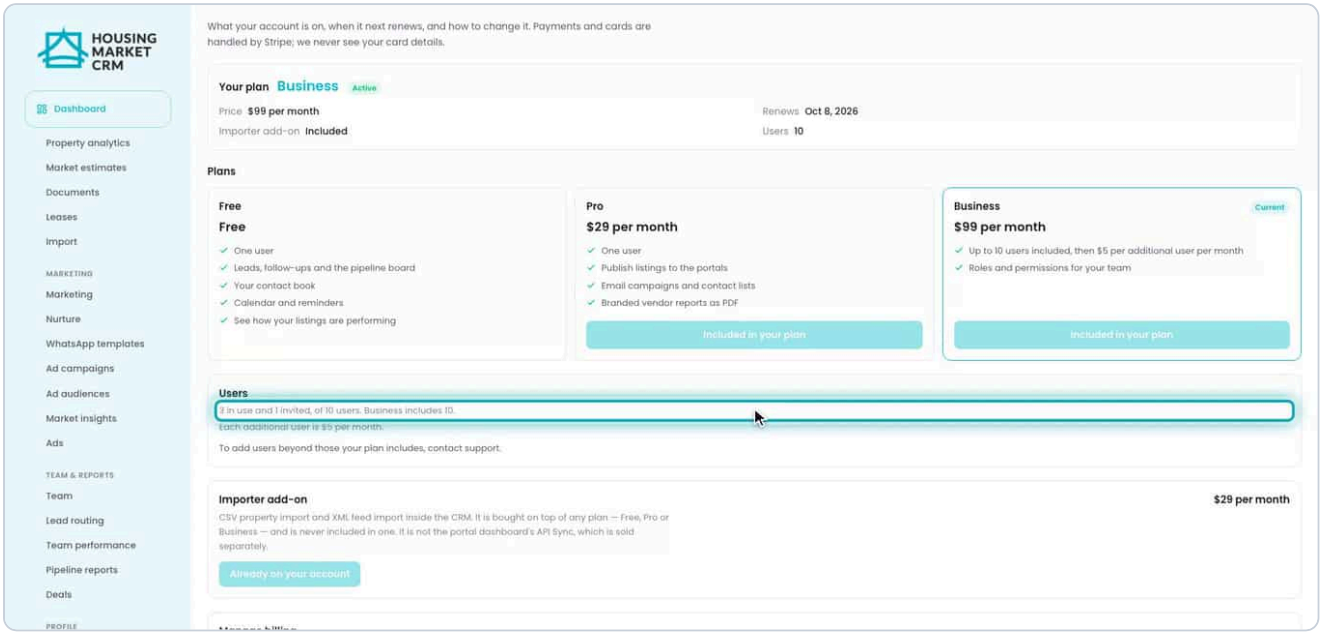
Gambar 75.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Semua tentang ukuran tim Anda ada di sini.



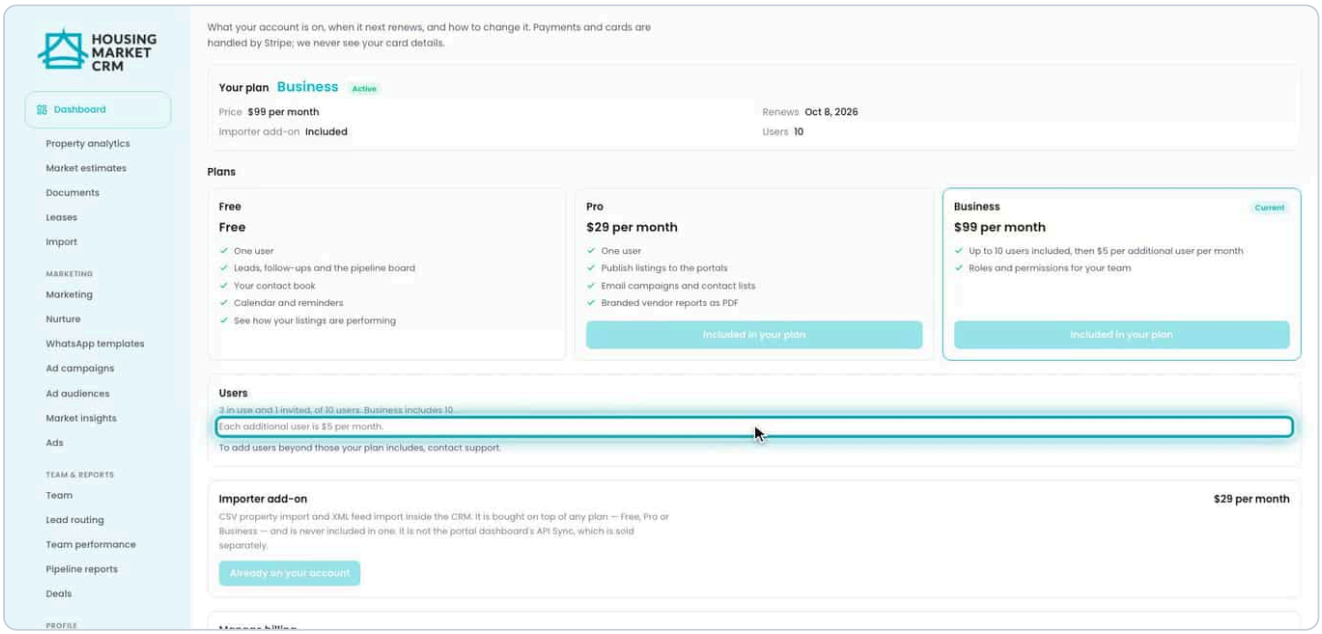
Gambar 75.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Digunakan, diundang, dan dibeli — sekilas.



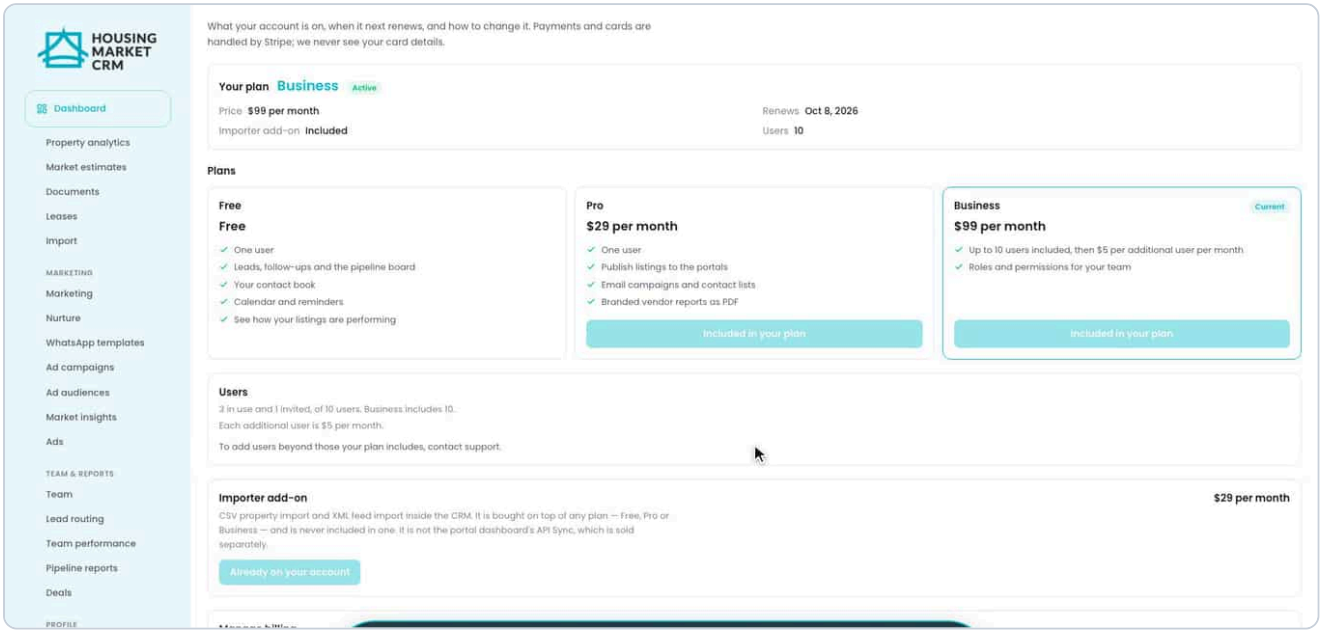
Gambar 75.8 · Layar direkam 24 September 2026

9 Setiap pengguna tambahan $5 per bulan.



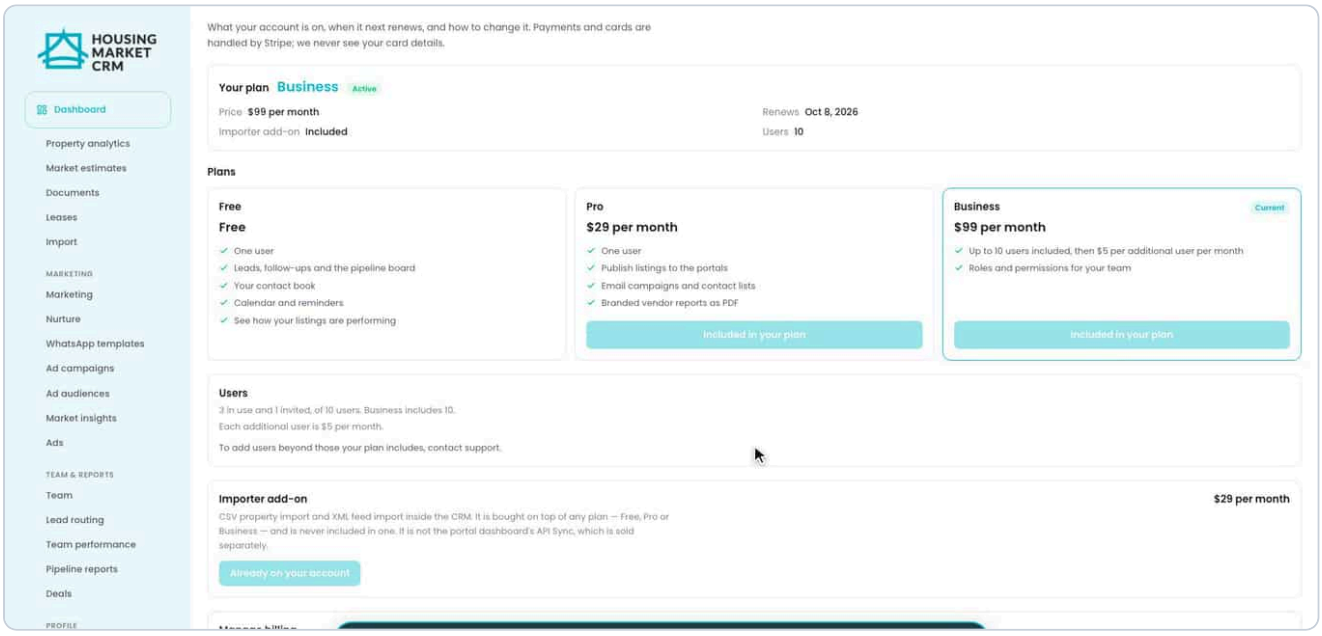
Gambar 75.9 · Layar direkam 24 September 2026

10 Jumlah pengguna adalah bagian dari langganan Anda jadi mintalah ke dukungan, bukan mengubahnya di sini.



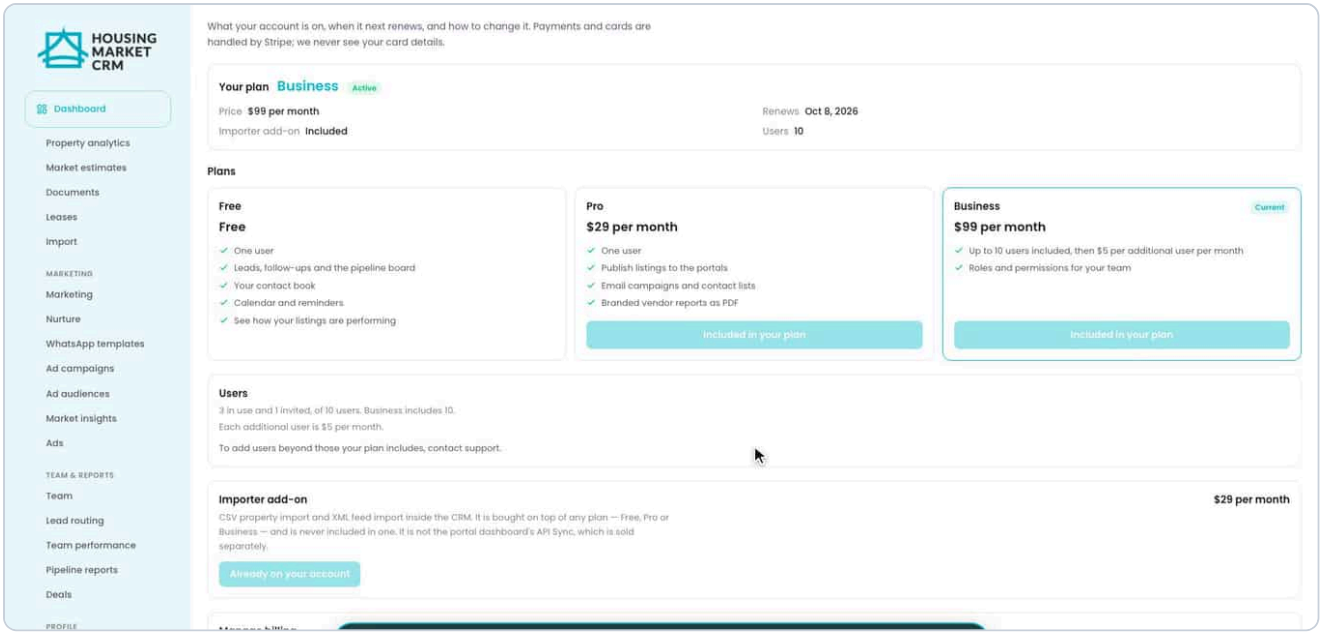
Gambar 75.10 · Layar direkam 24 September 2026

11 Mengurangi pengguna sama caranya — dan dikreditkan pada tagihan berikutnya.



Gambar 75.11 · Layar direkam 24 September 2026

12 Pada Gratis dan Pro, kartu ini justru menawarkan Tingkatkan ke Bisnis.



Gambar 75.12 · Layar direkam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

CATATAN Bisa, di paket Business: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, dengan peran admin, manajer, dan agen, aturan pembagian, dan satu tampilan untuk papan setiap agen.

Pusat Bantuan: Bisakah beberapa anggota tim menggunakan CRM?

BAGIAN 11

Paket dan penagihan

76 Pilih paket

77 Tingkatkan paket Anda

78 Perbarui detail penagihan

79 Rujuk agen

76 BAB 76

Pilih paket

Semua paket | Untuk agen dan manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

CRM inti gratis dan akan tetap gratis. Dua paket berbayar menambahkan bagian yang menjangkau ke luar CRM.

Ada tiga paket. Paket gratis adalah seluruh CRM inti, tanpa kartu, dan bukan masa uji coba yang berakhir. Isinya kotak masuk dan linimasa kontak, papan prospek, catatan kontak dengan deteksi dan penggabungan duplikat, riwayat penelusuran prospek, kalender dan tindak lanjut bertanggal, pusat notifikasi, properti yang disimpan di CRM itu sendiri, angka harian listing Anda beserta asal pengunjungnya, saran Housing Market Insights untuk listing yang kurang berkinerja, brankas dokumen, serta ulasan, lencana verifikasi, dan analitik profil Anda. Paket ini untuk 1 pengguna, dan jumlah prospek serta kontak tidak dibatasi.

Pro seharga 29 USD per bulan untuk 1 pengguna dan menambahkan alat yang bekerja untuk Anda: penilaian prospek, pencocokan terbalik, urutan tindak lanjut dan email pemeliharaan prospek, penulis deskripsi listing AI, pemesanan kunjungan online dengan undangan kalender, penerbitan properti ke portal, kampanye email dengan angka per kampanye, daftar kontak unggahan dengan persetujuan tercatat, laporan penjual bermerek, laporan pipeline, kampanye dan audiens Housing Market Ads, templat WhatsApp, pindai kartu nama, kontrak yang ditandatangani di layar, dan catatan sewa.

Business seharga 99 USD per bulan dan menjadikannya sistem tim: hingga 10 pengguna sudah termasuk, lalu 5 USD per pengguna tambahan per bulan, peran admin, manajer, dan agen dengan tingkatan di dalam peran manajer, aturan pembagian prospek, papan peringkat dan laporan kinerja tim, log audit, pelacakan komisi dan transaksi dengan prakiraan pipeline, laporan estimasi pasar dengan PDF bermerek, portal klien dengan email mingguan untuk setiap penjual, API terbuka dan webhook, serta email mingguan untuk pemilik akun.

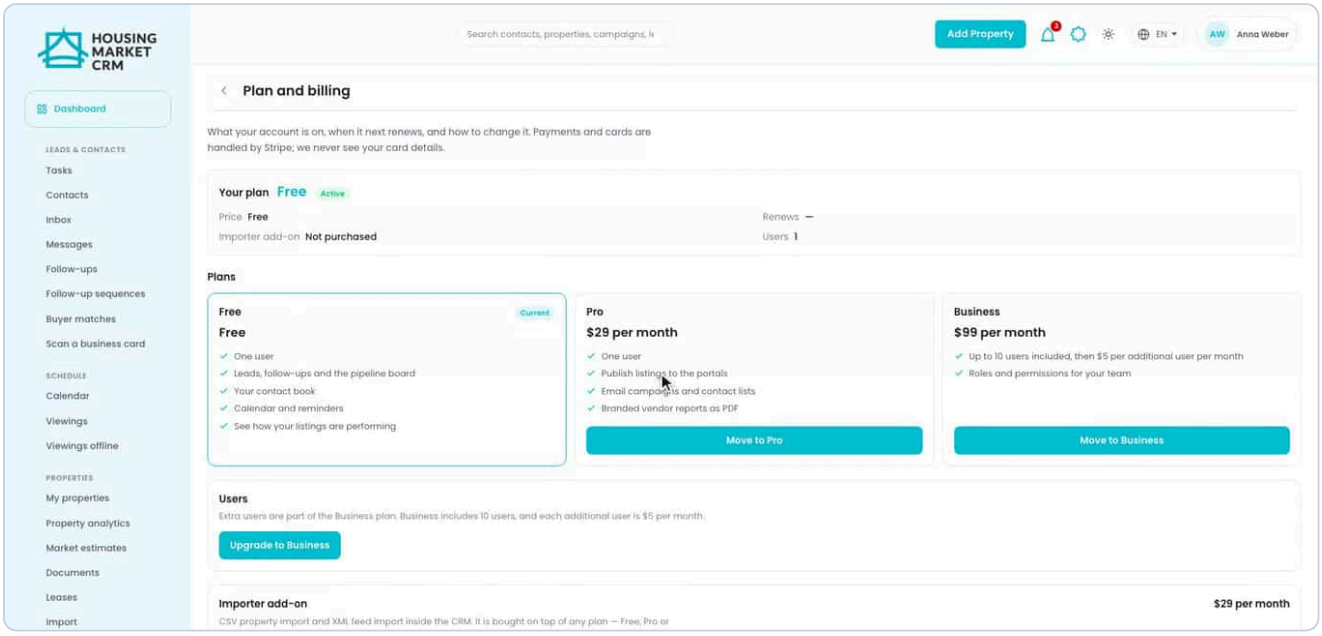
Setiap paket ditagih bulanan tanpa komitmen tahunan. Impor dari file gratis di setiap paket, termasuk paket gratis: properti, kontak, prospek, dan transaksi, hingga 5.000 baris per file. Menjaga listing Anda tetap selaras dengan feed secara otomatis setiap hari adalah langganan berbayar terpisah, XML API Sync.

Anda mengganti paket sendiri: masuk, buka Paket dan tagihan, lalu pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business. Lihat "Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?".

Dari Pusat Bantuan: **Apakah Housing Market CRM gratis?**

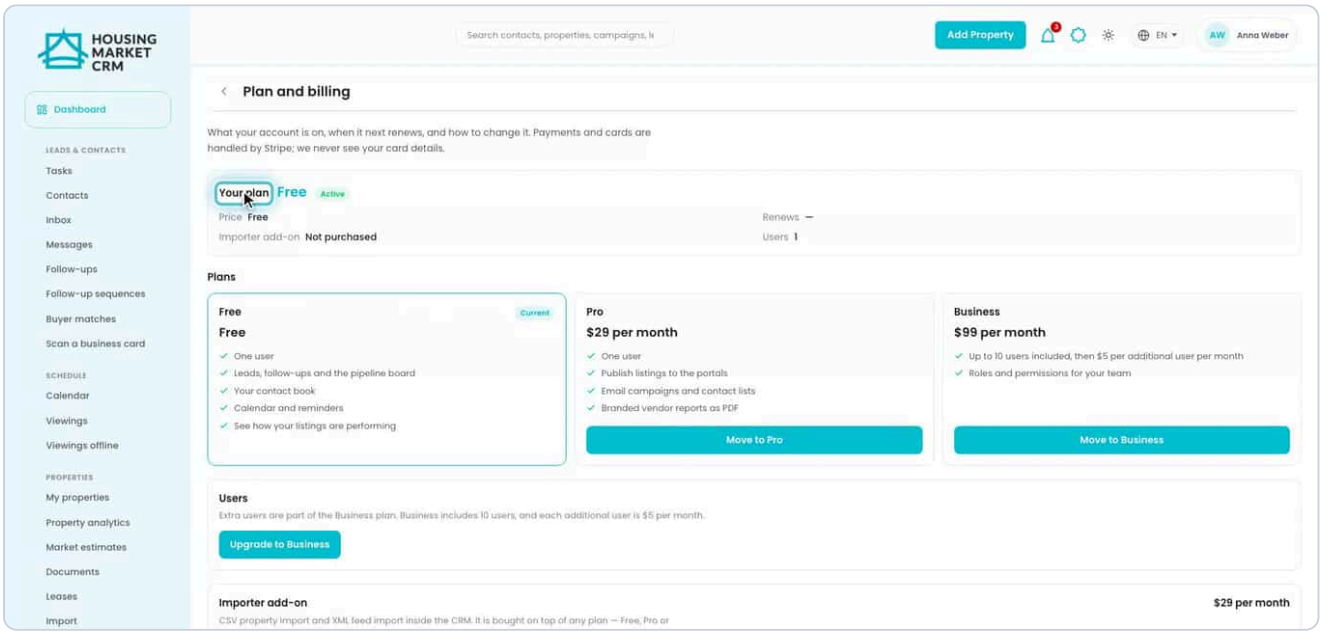
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Plan and billing dari Settings.



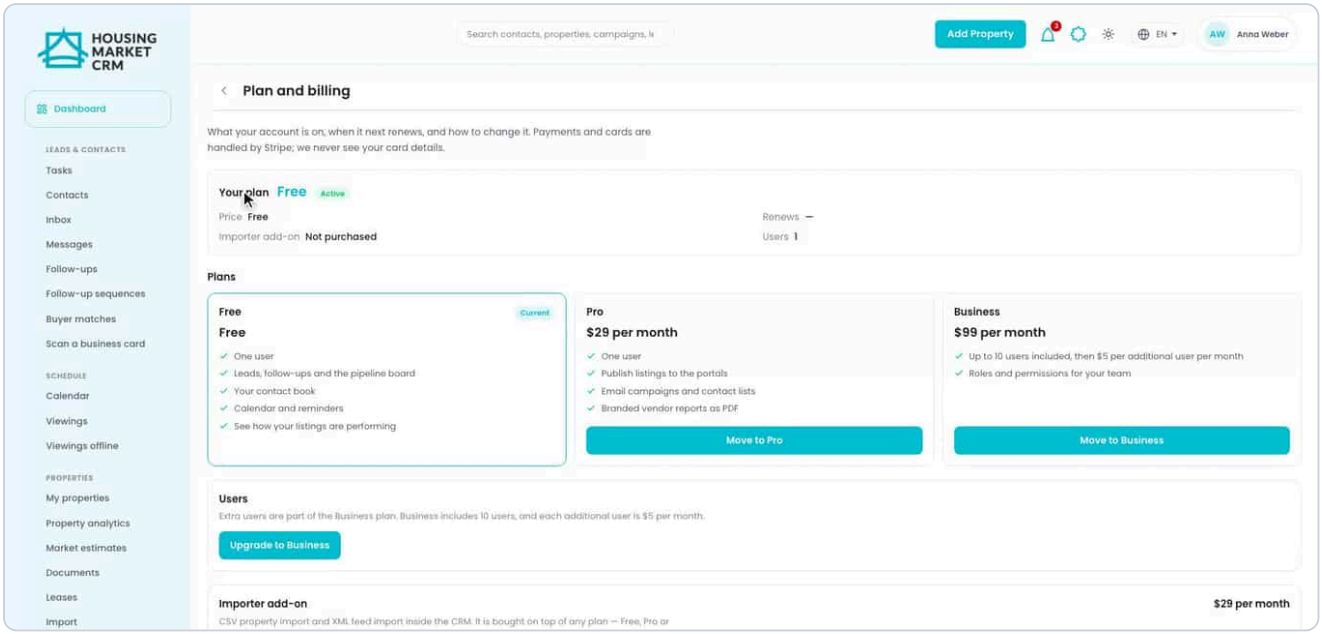
Gambar 76.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Your plan menunjukkan paket Anda saat ini.



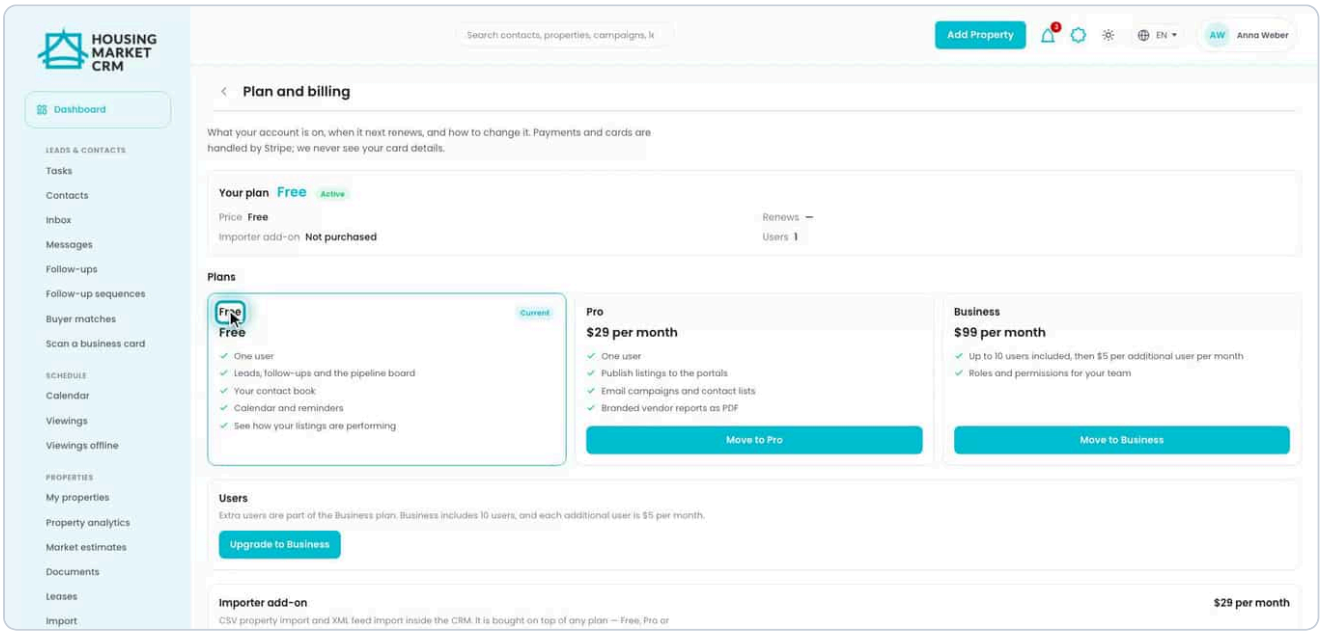
Gambar 76.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Bandingkan ketiga paket secara berdampingan.



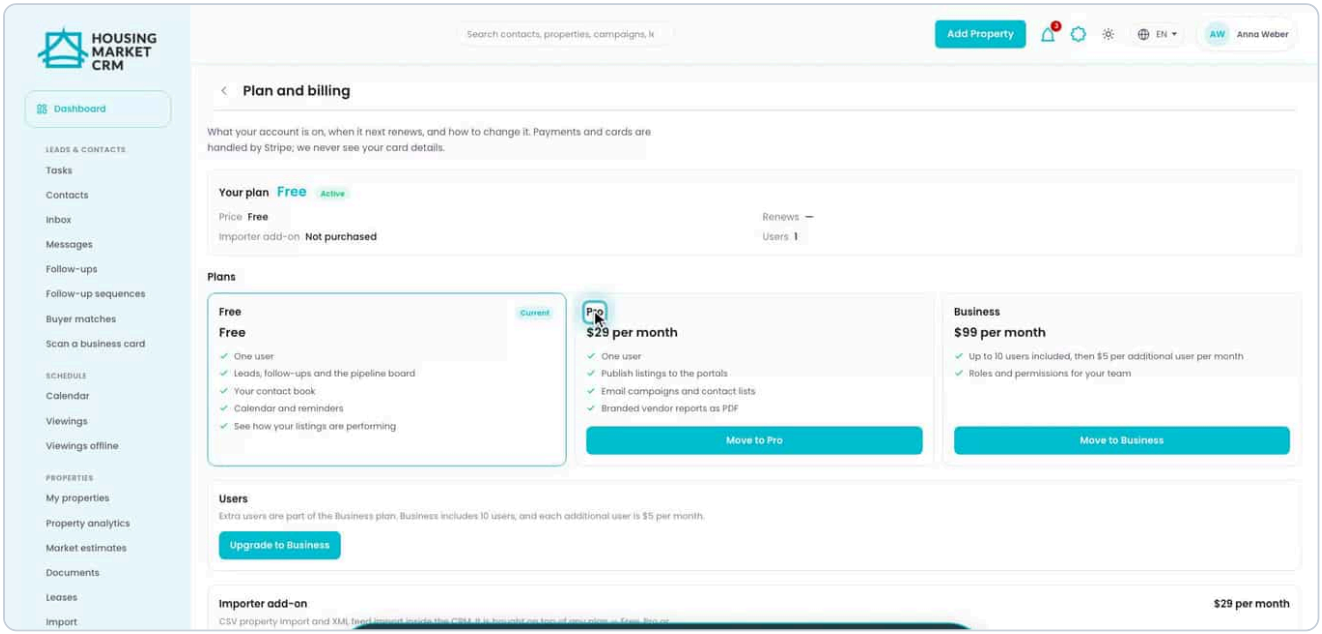
Gambar 76.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Free: satu pengguna, prospek, pipeline, kontak, kalender.



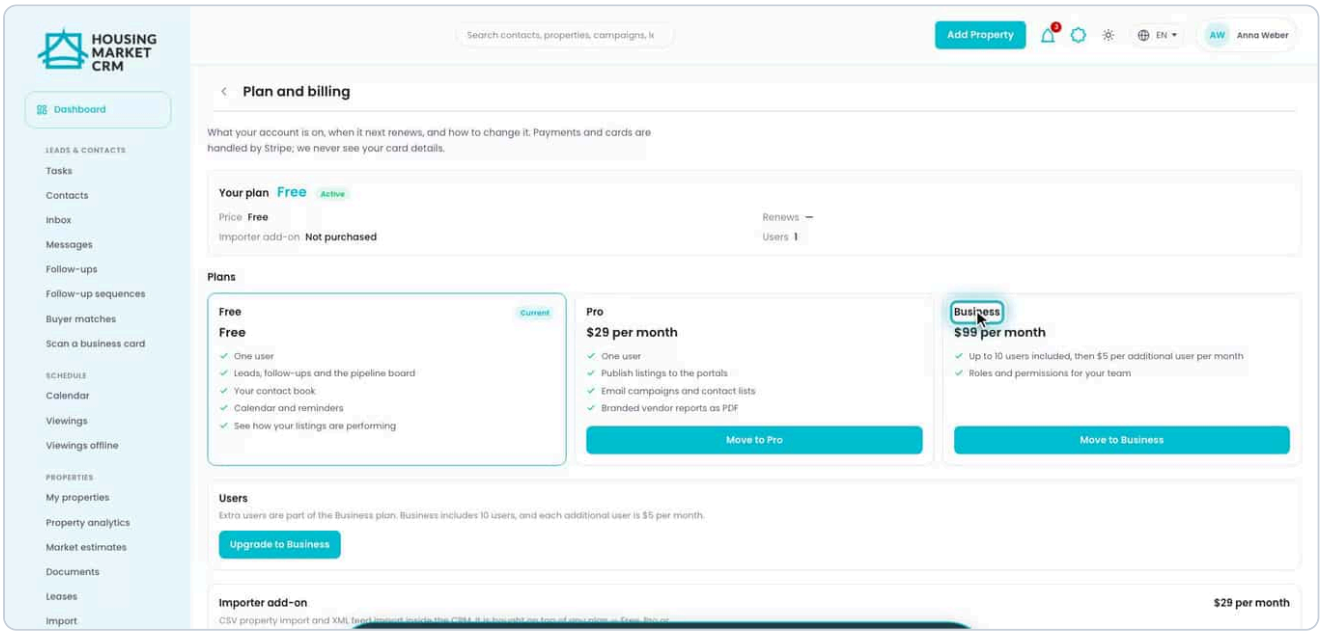
Gambar 76.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Pro, $29 per bulan: terbitkan ke portal, kampanye, penilaian prospek.



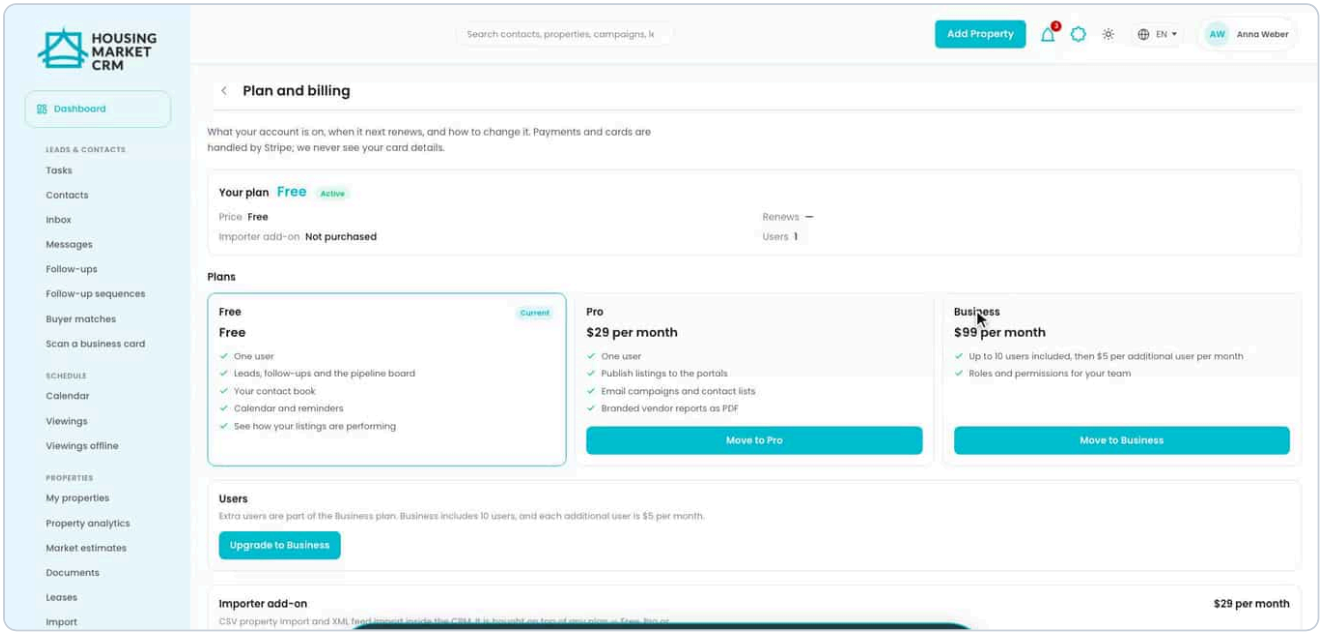
Gambar 76.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Business, $99 per bulan: 10 pengguna, peran, perutean, laporan tim.



Gambar 76.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Add-on Importer ($29/bulan) mengimpor properti secara massal.



Gambar 76.7 · Layar direkam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 BAB 77

Tingkatkan paket Anda

Semua paket | Untuk agen dan manajer kantor | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Paket dan tagihan: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Ubah jumlah pengguna di Business, dan Kelola tagihan untuk mengganti kartu atau membatalkan.

Di komputer, pilih Pengaturan (ikon roda gigi) di bagian atas layar, lalu Paket dan tagihan. Hanya pemilik akun yang dapat membeli atau mengubah apa pun; rekan kerja di akun Business akan melihat bahwa akun ditagih melalui pemiliknya.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Paket, pilih Beralih ke Pro (29 USD per bulan) atau Beralih ke Business (99 USD per bulan) lalu bayar di checkout yang aman. Anda kembali ke Paket dan tagihan, yang menampilkan paket baru Anda. Harga dalam dolar AS di mana pun.

Pengguna di Business

Business mencakup hingga 10 pengguna. Untuk menambah, pilih Ubah jumlah pengguna dan tetapkan totalnya; setiap pengguna tambahan seharga 5 USD per bulan, ditagih atau dikreditkan secara prorata pada tagihan berikutnya. Anda tidak dapat menetapkan jumlah di bawah pengguna yang Anda miliki ditambah pengguna yang telah Anda undang. Kartu ini ada di semua paket, bukan hanya Business: di Free dan Pro, kartu itu menjelaskan bahwa pengguna tambahan hadir bersama Business dan menawarkan peningkatan tersebut, alih-alih menggambar kontrol yang tidak akan berfungsi.

Jika akun Anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu secara online, kartu tersebut mengatakannya dan meminta Anda menghubungi dukungan, alih-alih menggambar tombol yang pasti gagal. Dan menetapkan angka ini hanya menyangkut berapa banyak pengguna yang Anda bayar — orangnya sendiri bergabung lewat undangan email dari halaman Tim, tidak pernah dengan diketik di sini.

Impor dari file

Impor dari file gratis di setiap paket, jadi tidak ada yang perlu dibeli untuk itu di sini. Akun yang sudah memiliki add-on Importer tetap memilikinya seperti sebelumnya.

Mengganti kartu, tagihan, dan pembatalan

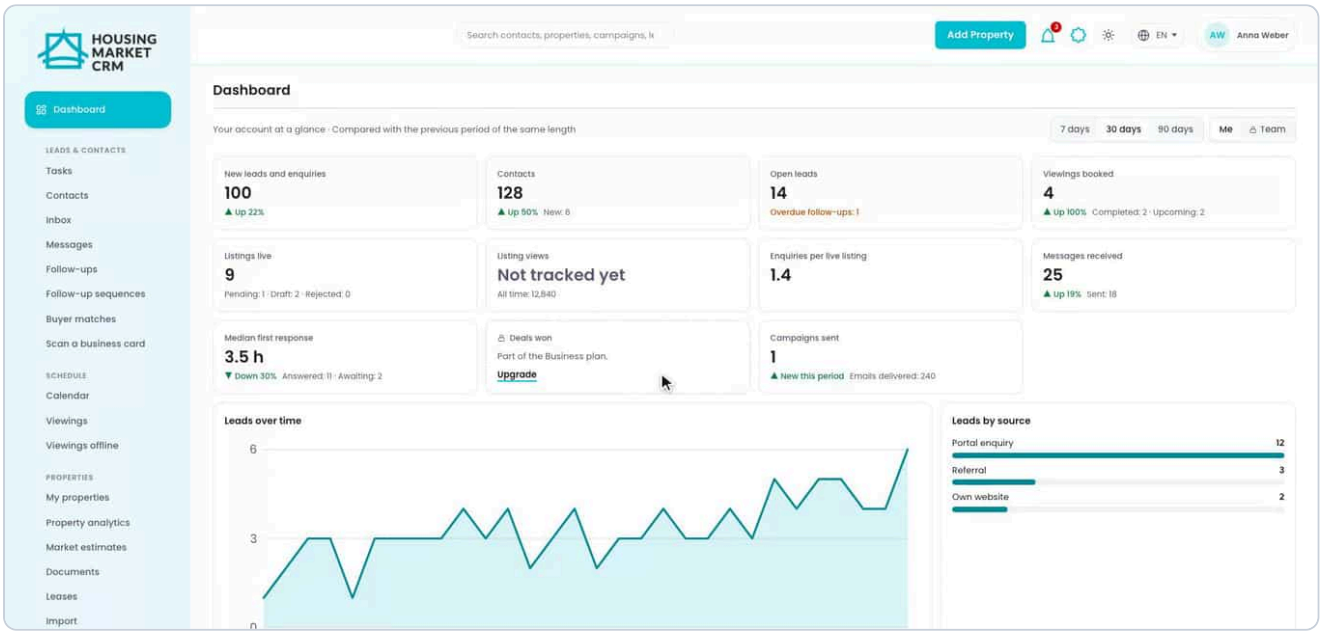
Pilih Kelola tagihan. Tombol ini membuka halaman tagihan yang aman, tempat Anda dapat mengganti paket, memperbarui kartu, mengunduh tagihan, atau membatalkan, lalu membawa Anda kembali. Saat paket berbayar berakhir, akun kembali ke paket gratis: tidak ada yang dihapus dan CRM inti tetap berjalan. Membatalkan Importer hanya menonaktifkan Importer.

Jika Kelola tagihan tidak dapat dibuka, CRM memberi tahu alasannya alih-alih sekadar gagal. CRM menyatakan bahwa pengelolaan penagihan untuk sementara tidak tersedia, bahwa paket dan data Anda tidak terpengaruh, dan meminta Anda menghubungi dukungan agar kami dapat melakukan perubahannya untuk Anda. Kalimat itu berarti penyedia pembayaran menolak permintaannya karena cara akun disiapkan, jadi menekan tombolnya lagi tidak akan membantu — dan sementara itu tidak ada yang ditagih, dibatalkan, atau diubah.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?**

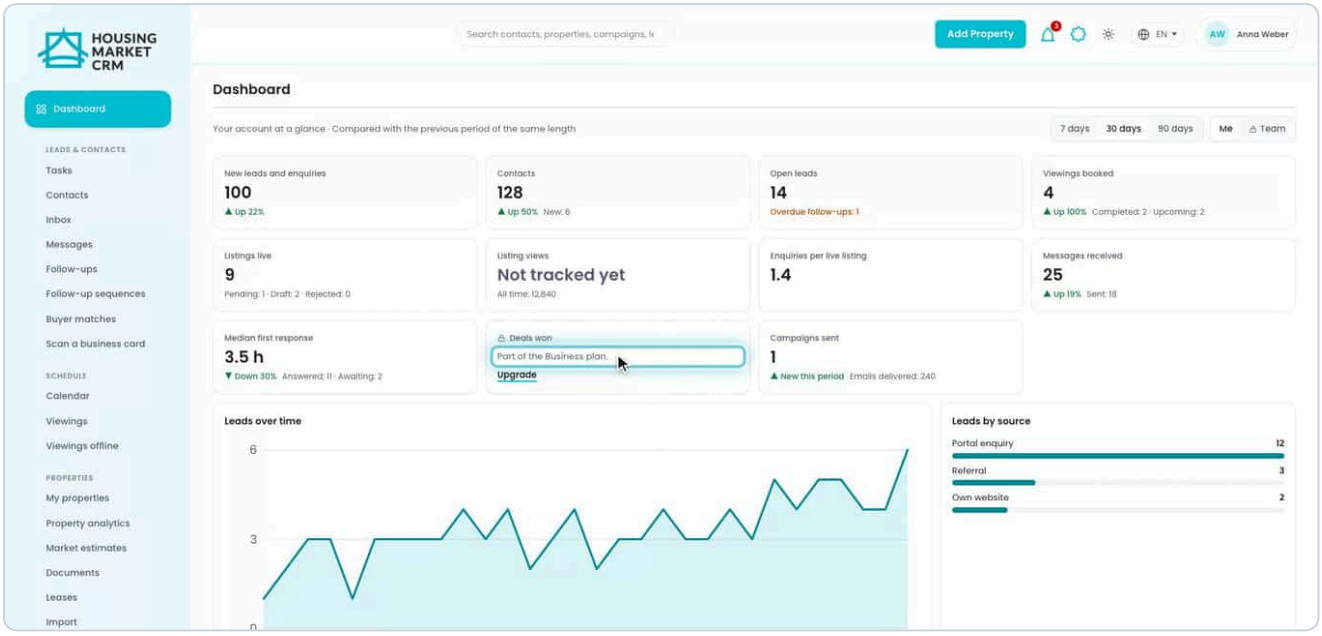
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Fitur terkunci menampilkan paket tempatnya berada.



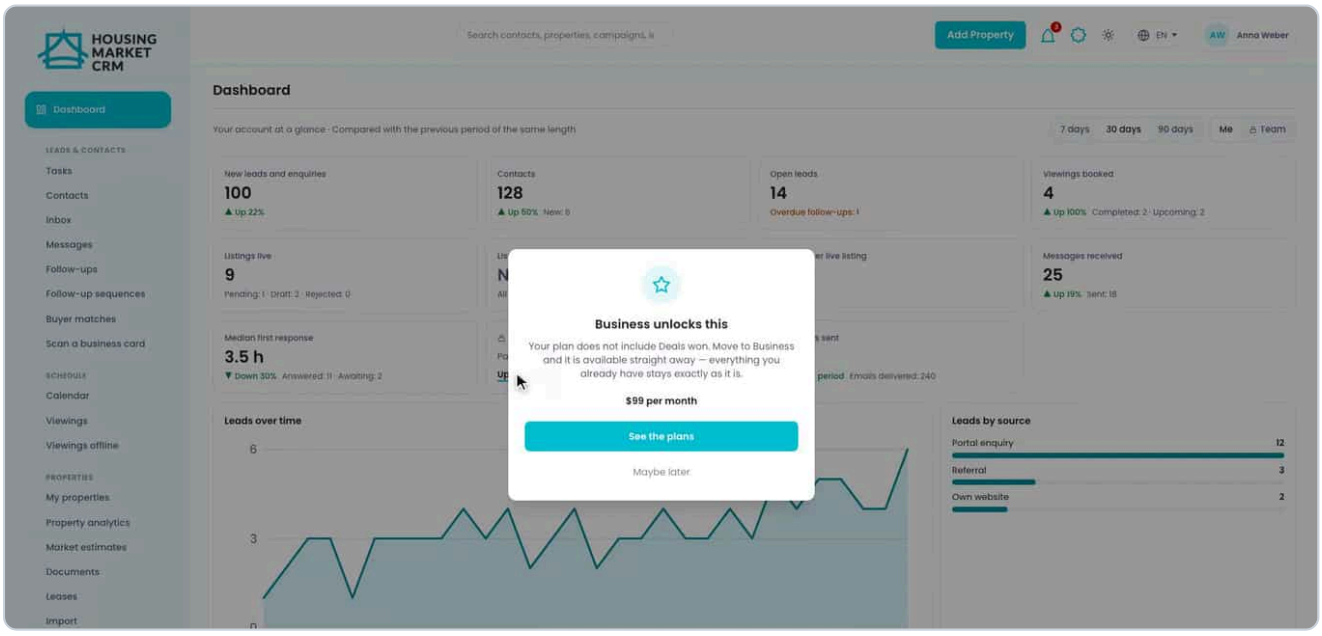
Gambar 77.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Di sini, Deals won termasuk dalam paket Business.



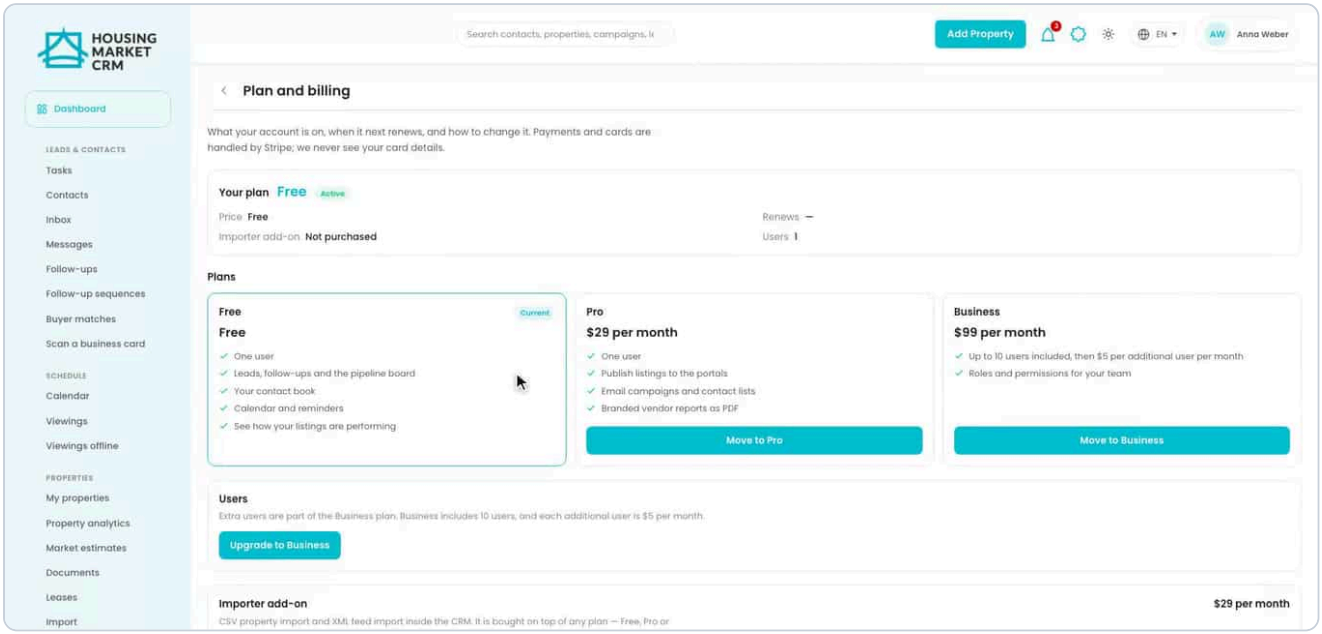
Gambar 77.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Klik Upgrade.



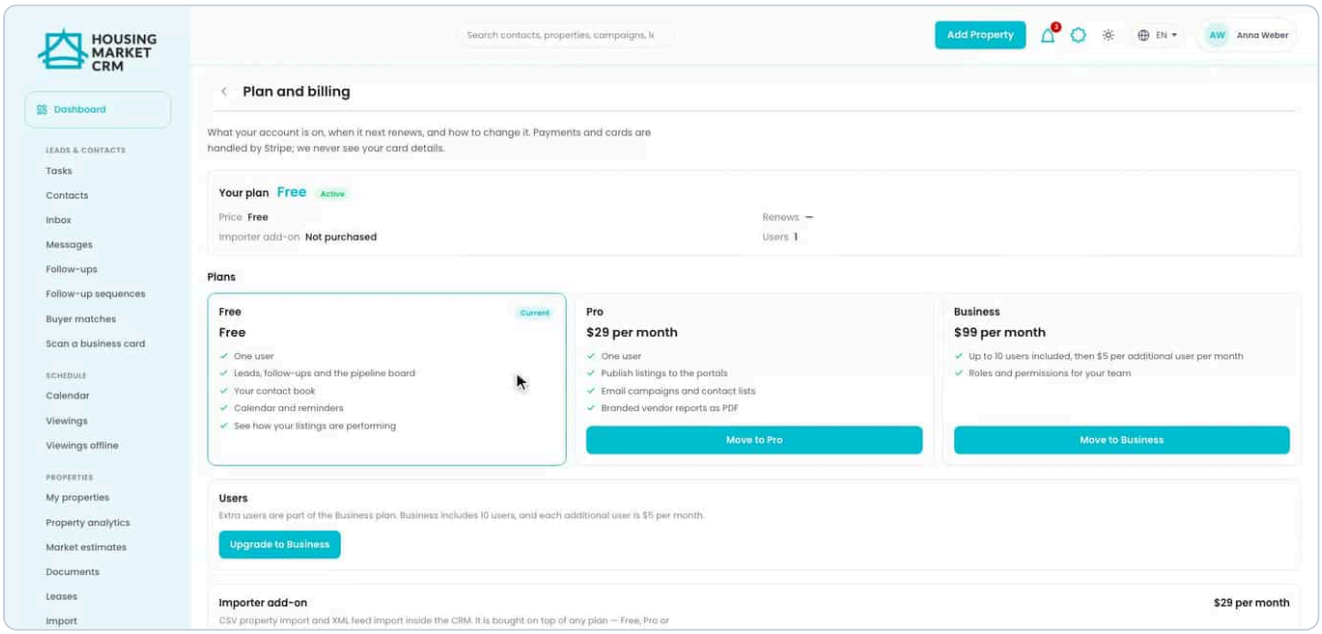
Gambar 77.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 Permintaan itu menjelaskan isi paket tersebut.



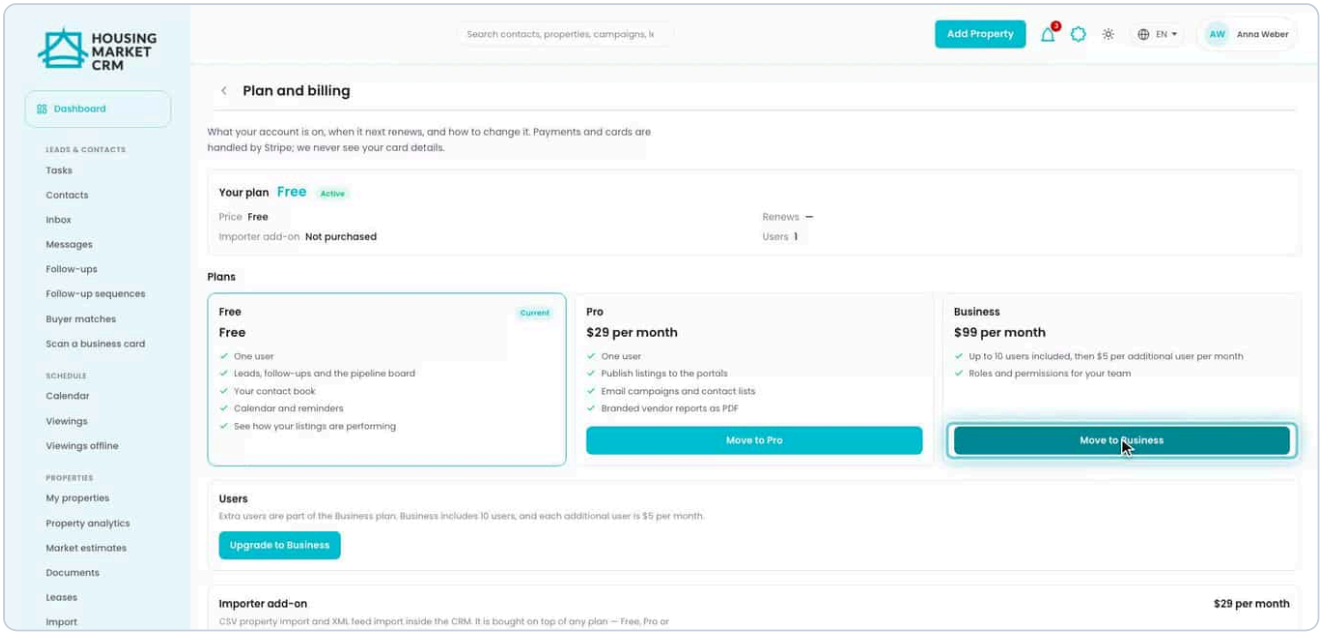
Gambar 77.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Buka Plan and billing.



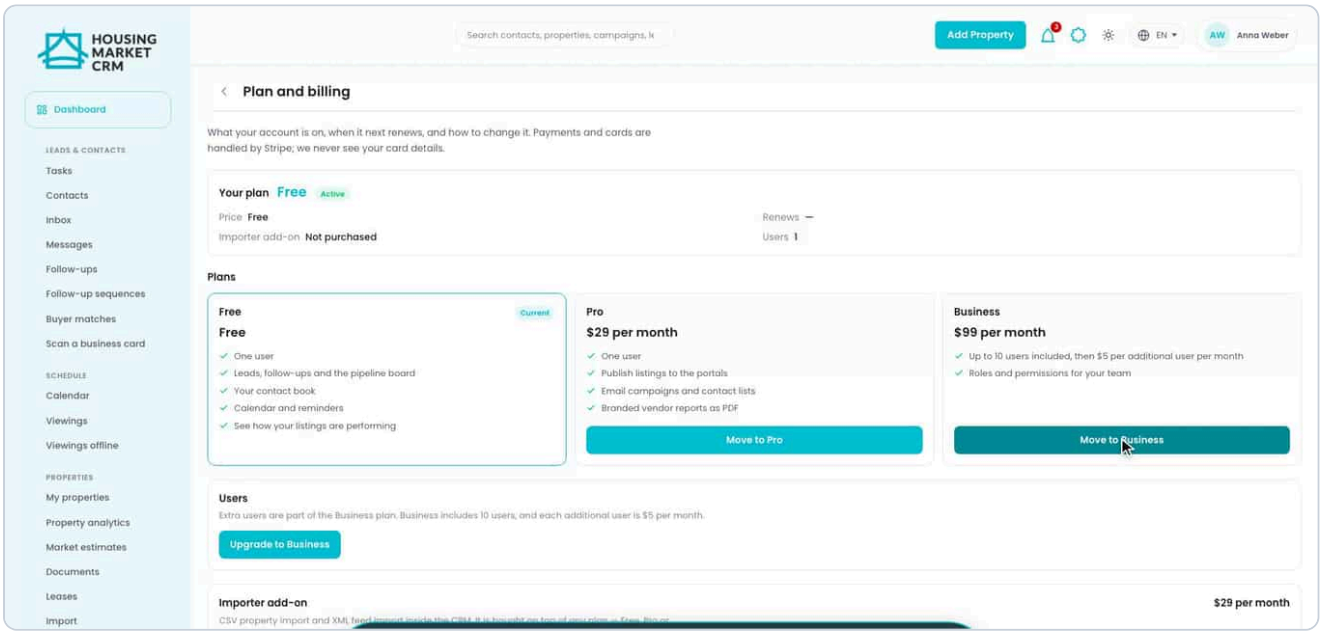
Gambar 77.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Klik Move to Pro ($29/bulan) atau Move to Business ($99/bulan, 10 pengguna).



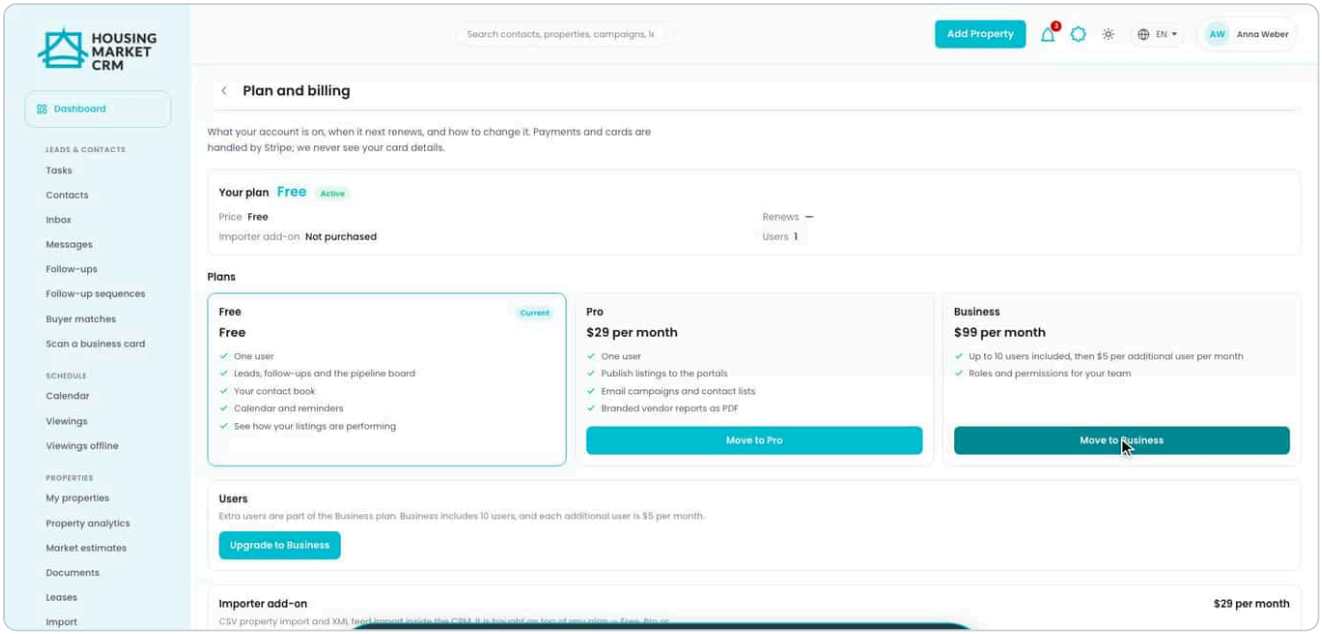
Gambar 77.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 Checkout aman Stripe terbuka — masukkan detail kartu Anda di sana.



Gambar 77.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Kembali di CRM, fitur baru langsung terbuka.



Gambar 77.8 · Layar direkam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah Housing Market CRM gratis? — faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-housing-market-crm-free

78 BAB 78

Perbarui detail penagihan

Semua paket | Untuk admin | Tonton videonya

IKHTISAR

Di Paket dan tagihan: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Ubah jumlah pengguna di Business, dan Kelola tagihan untuk mengganti kartu atau membatalkan.

Di komputer, pilih Pengaturan (ikon roda gigi) di bagian atas layar, lalu Paket dan tagihan. Hanya pemilik akun yang dapat membeli atau mengubah apa pun; rekan kerja di akun Business akan melihat bahwa akun ditagih melalui pemiliknya.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Paket, pilih Beralih ke Pro (29 USD per bulan) atau Beralih ke Business (99 USD per bulan) lalu bayar di checkout yang aman. Anda kembali ke Paket dan tagihan, yang menampilkan paket baru Anda. Harga dalam dolar AS di mana pun.

Pengguna di Business

Business mencakup hingga 10 pengguna. Untuk menambah, pilih Ubah jumlah pengguna dan tetapkan totalnya; setiap pengguna tambahan seharga 5 USD per bulan, ditagih atau dikreditkan secara prorata pada tagihan berikutnya. Anda tidak dapat menetapkan jumlah di bawah pengguna yang Anda miliki ditambah pengguna yang telah Anda undang. Kartu ini ada di semua paket, bukan hanya Business: di Free dan Pro, kartu itu menjelaskan bahwa pengguna tambahan hadir bersama Business dan menawarkan peningkatan tersebut, alih-alih menggambar kontrol yang tidak akan berfungsi.

Jika akun Anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu secara online, kartu tersebut mengatakannya dan meminta Anda menghubungi dukungan, alih-alih menggambar tombol yang pasti gagal. Dan menetapkan angka ini hanya menyangkut berapa banyak pengguna yang Anda bayar — orangnya sendiri bergabung lewat undangan email dari halaman Tim, tidak pernah dengan diketik di sini.

Impor dari file

Impor dari file gratis di setiap paket, jadi tidak ada yang perlu dibeli untuk itu di sini. Akun yang sudah memiliki add-on Importer tetap memilikinya seperti sebelumnya.

Mengganti kartu, tagihan, dan pembatalan

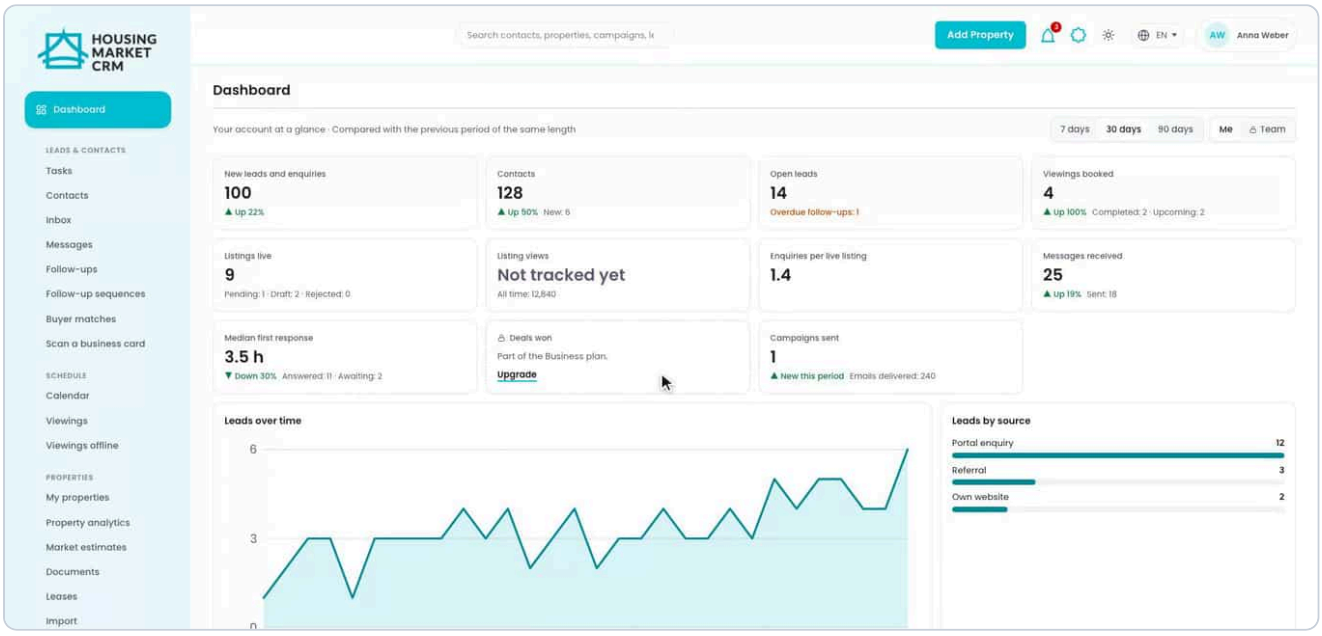
Pilih Kelola tagihan. Tombol ini membuka halaman tagihan yang aman, tempat Anda dapat mengganti paket, memperbarui kartu, mengunduh tagihan, atau membatalkan, lalu membawa Anda kembali. Saat paket berbayar berakhir, akun kembali ke paket gratis: tidak ada yang dihapus dan CRM inti tetap berjalan. Membatalkan Importer hanya menonaktifkan Importer.

Jika Kelola tagihan tidak dapat dibuka, CRM memberi tahu alasannya alih-alih sekadar gagal. CRM menyatakan bahwa pengelolaan penagihan untuk sementara tidak tersedia, bahwa paket dan data Anda tidak terpengaruh, dan meminta Anda menghubungi dukungan agar kami dapat melakukan perubahannya untuk Anda. Kalimat itu berarti penyedia pembayaran menolak permintaannya karena cara akun disiapkan, jadi menekan tombolnya lagi tidak akan membantu — dan sementara itu tidak ada yang ditagih, dibatalkan, atau diubah.

Dari Pusat Bantuan: **Bagaimana cara meningkatkan paket, menambah pengguna, atau membatalkan?**

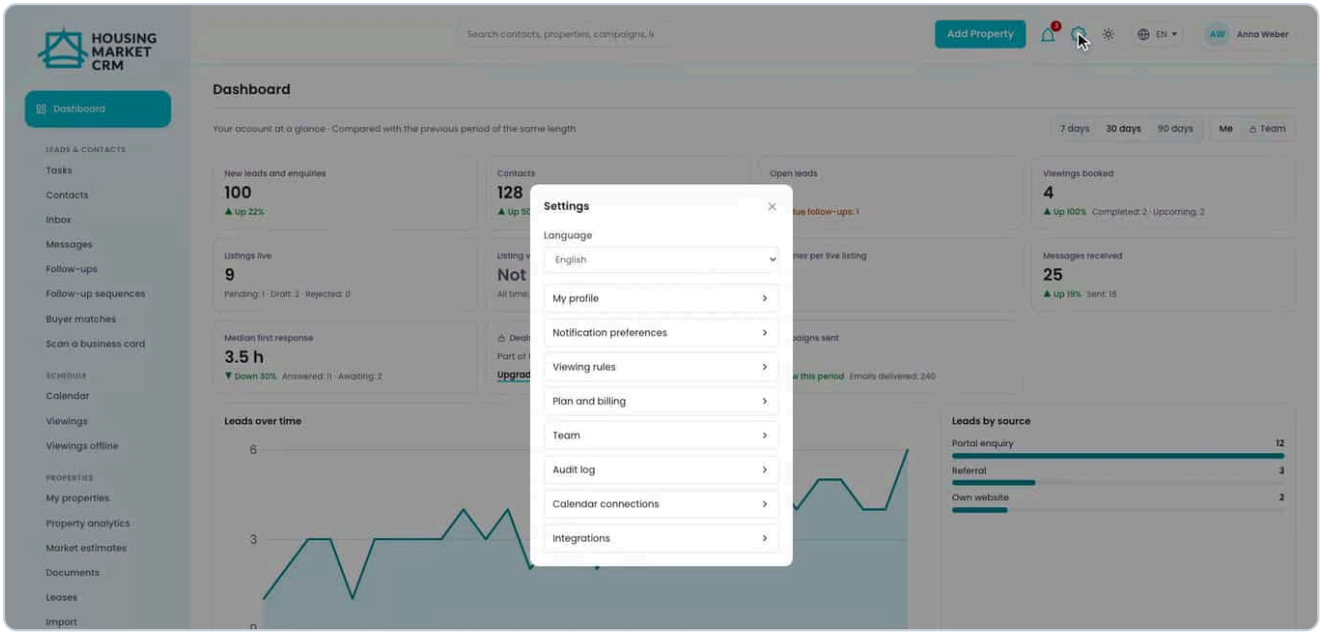
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akun Housing Market CRM Anda.



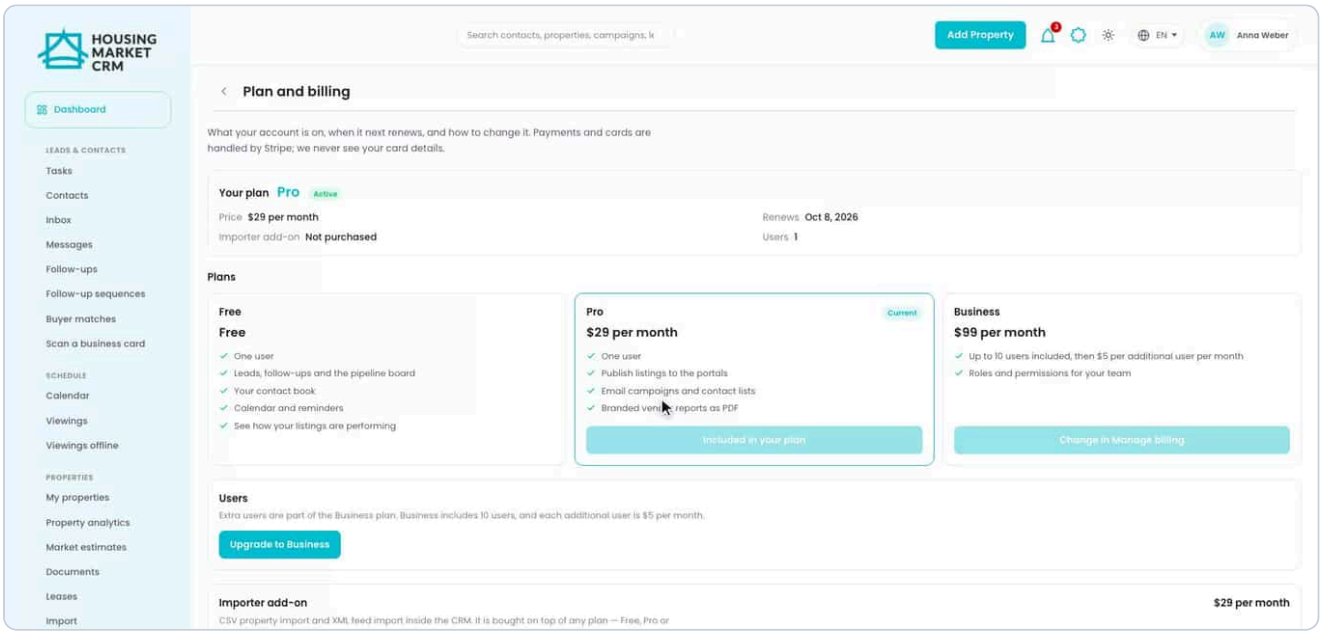
Gambar 78.1 · Layar direkam 24 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



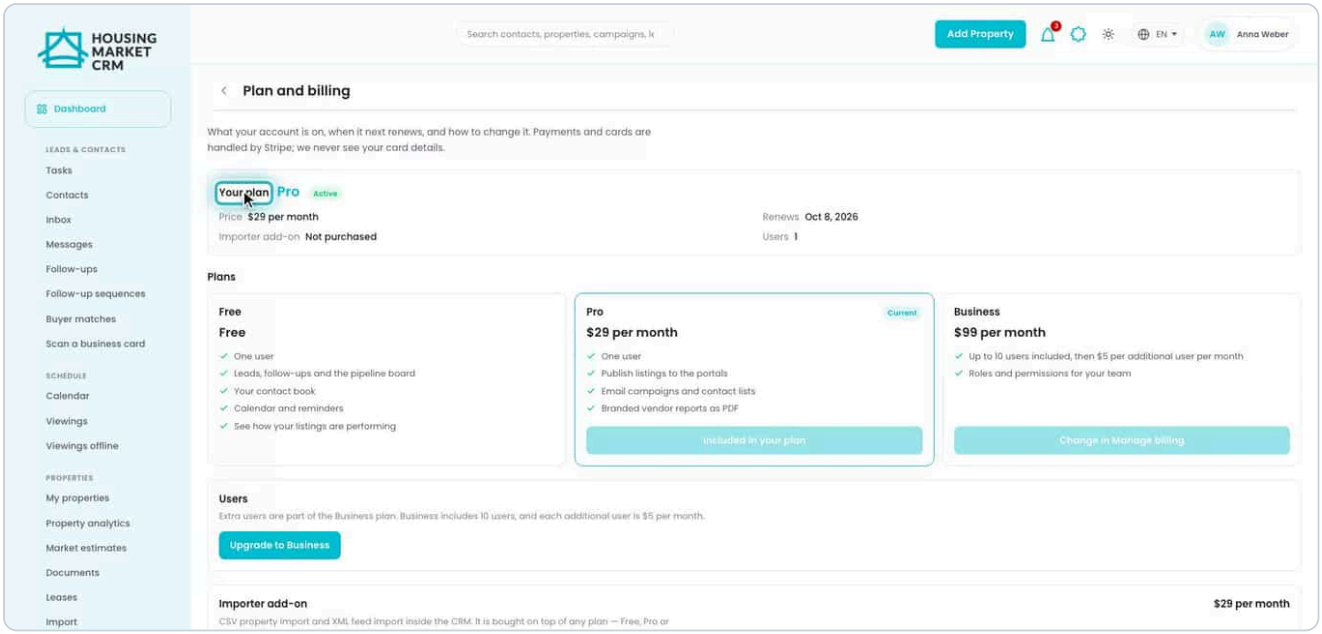
Gambar 78.2 · Layar direkam 24 September 2026

3 Pilih **Plan and billing** (Paket dan penagihan).



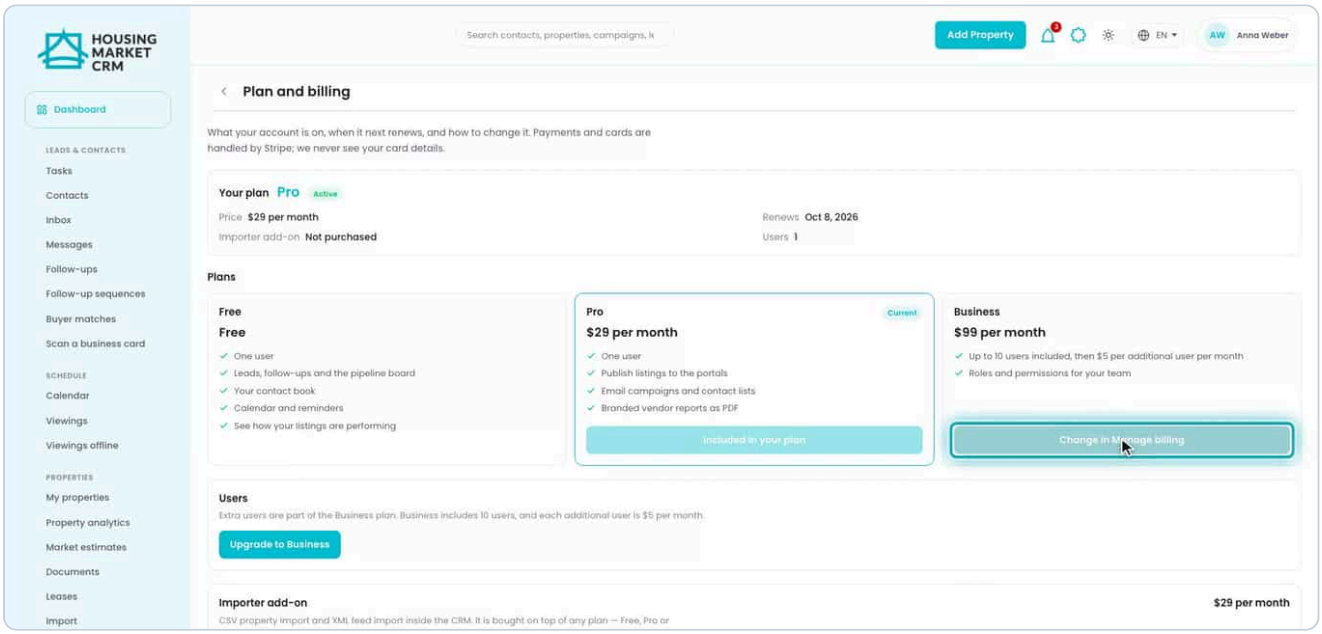
Gambar 78.3 · Layar direkam 24 September 2026

4 **Your plan** menampilkan paket, tanggal perpanjangan dan add-on.



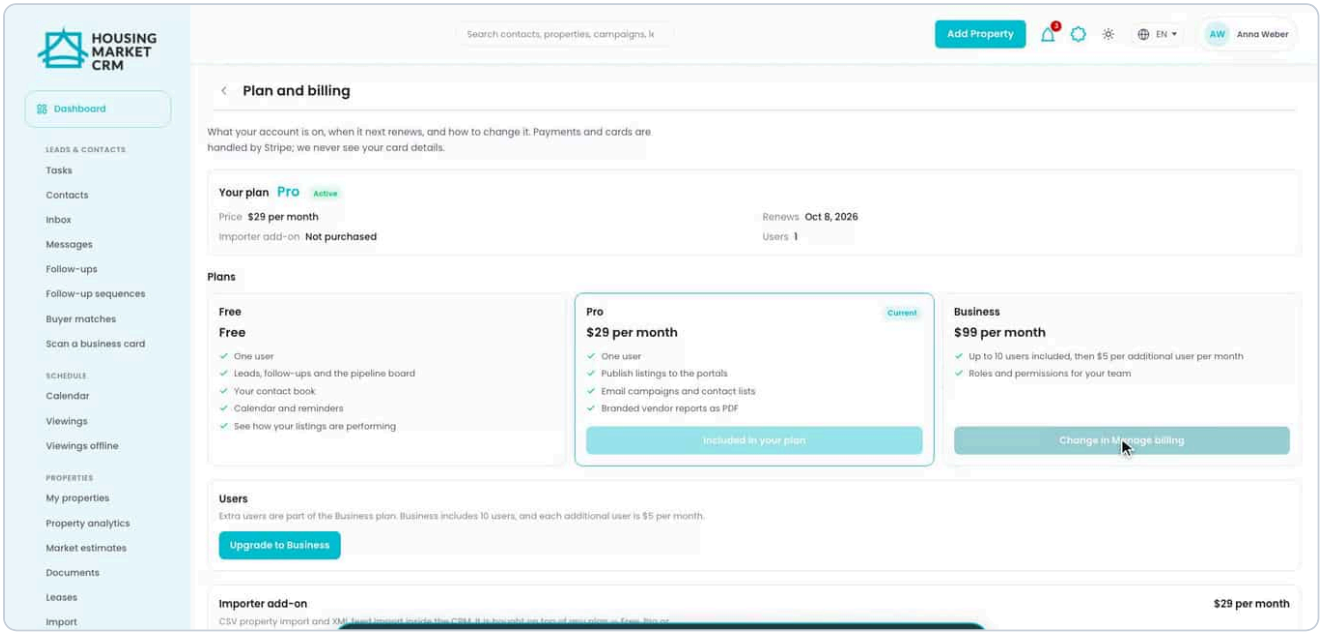
Gambar 78.4 · Layar direkam 24 September 2026

5 Klik **Manage billing** (Kelola penagihan).



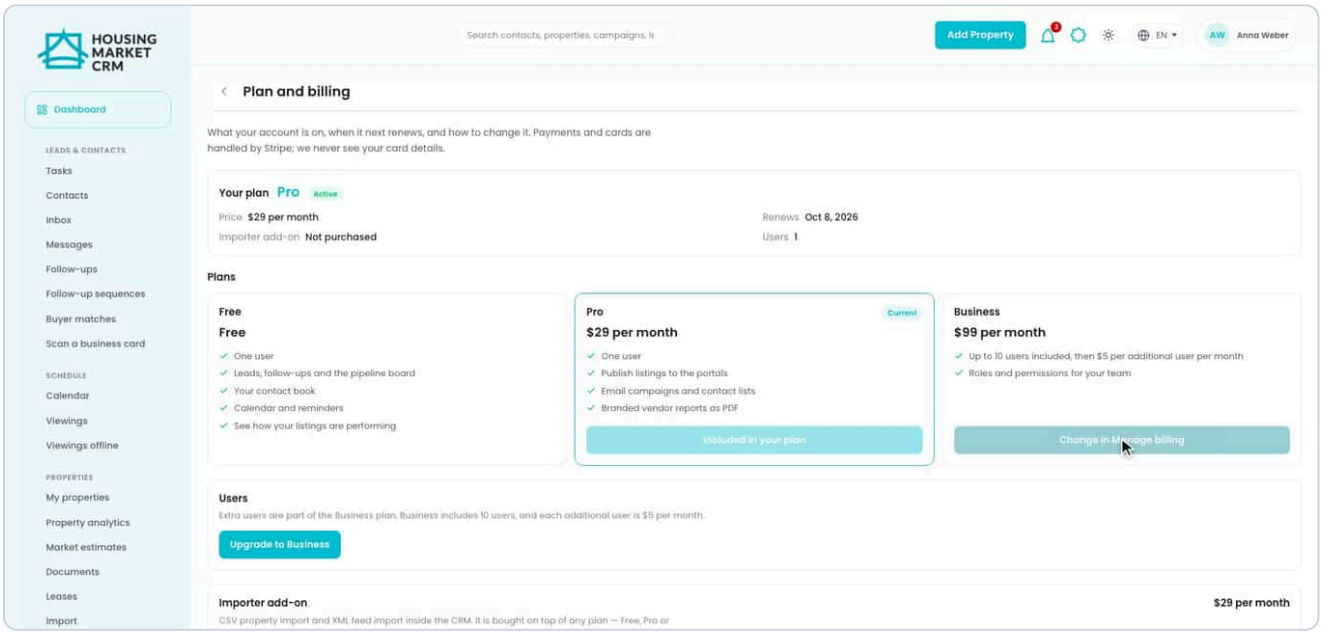
Gambar 78.5 · Layar direkam 24 September 2026

6 Halaman aman Stripe terbuka: ganti kartu, detail atau unduh faktur.



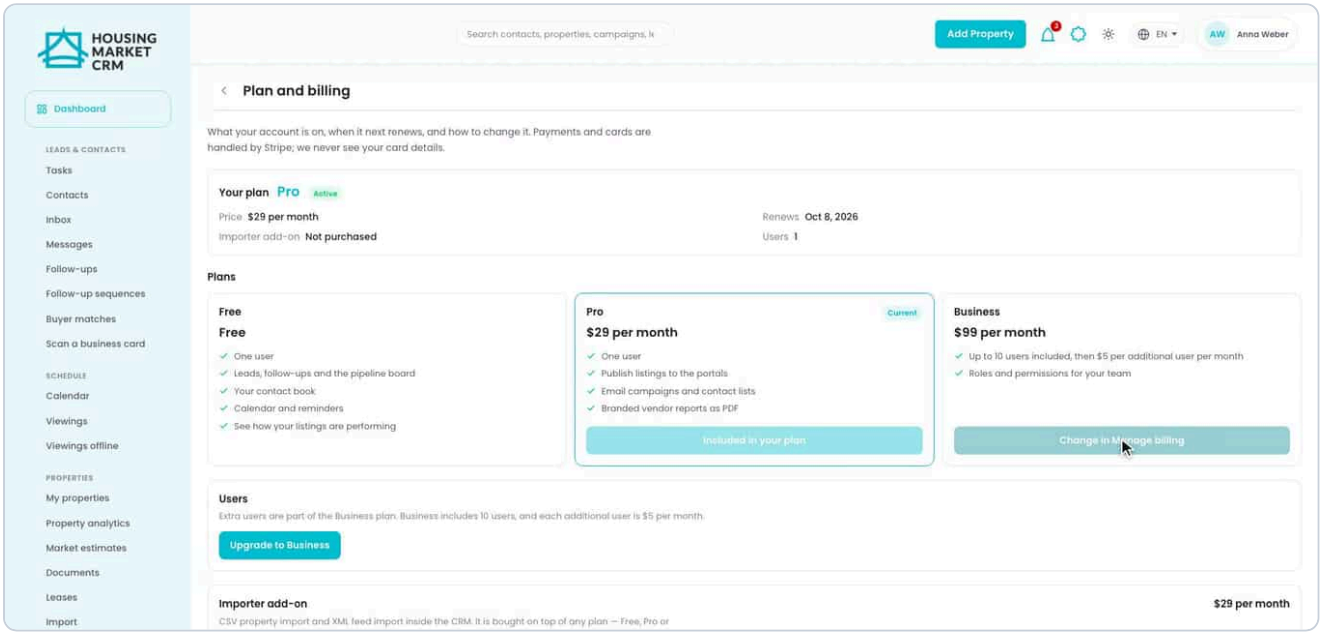
Gambar 78.6 · Layar direkam 24 September 2026

7 CRM tidak pernah melihat nomor kartu Anda.



Gambar 78.7 · Layar direkam 24 September 2026

8 Berpindah antar paket di bagian **Plans** (Paket).



Gambar 78.8 · Layar direkam 24 September 2026

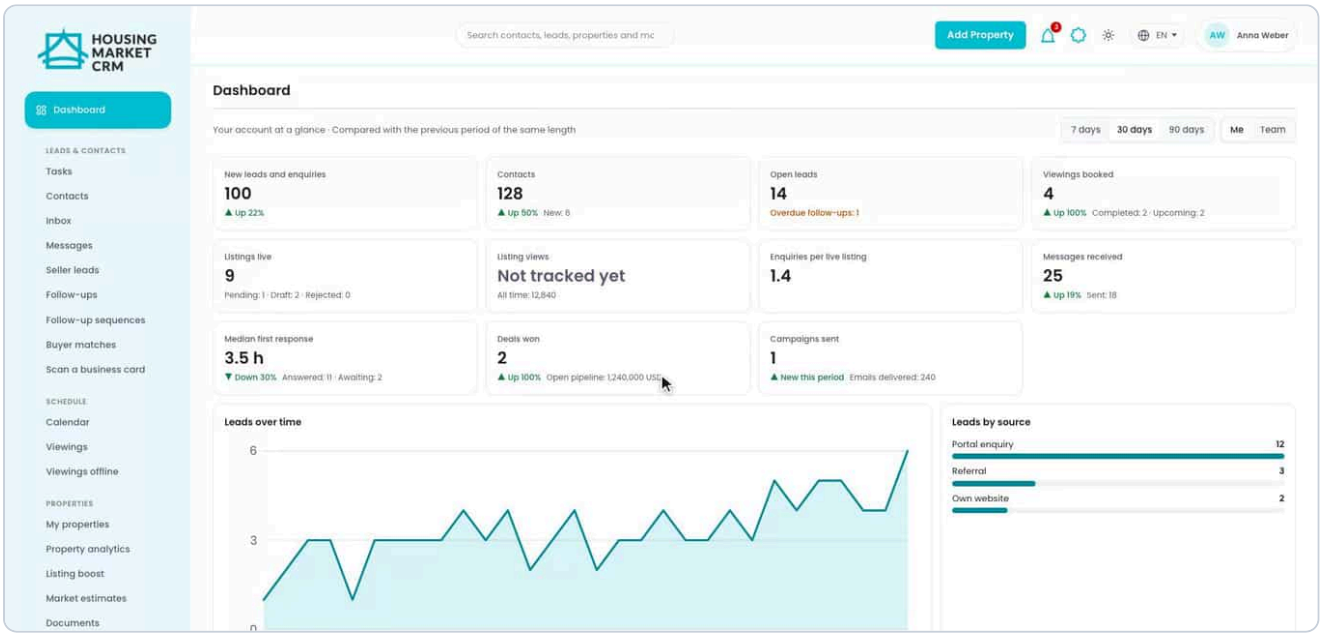
79 BAB 79

Rujuk agen

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

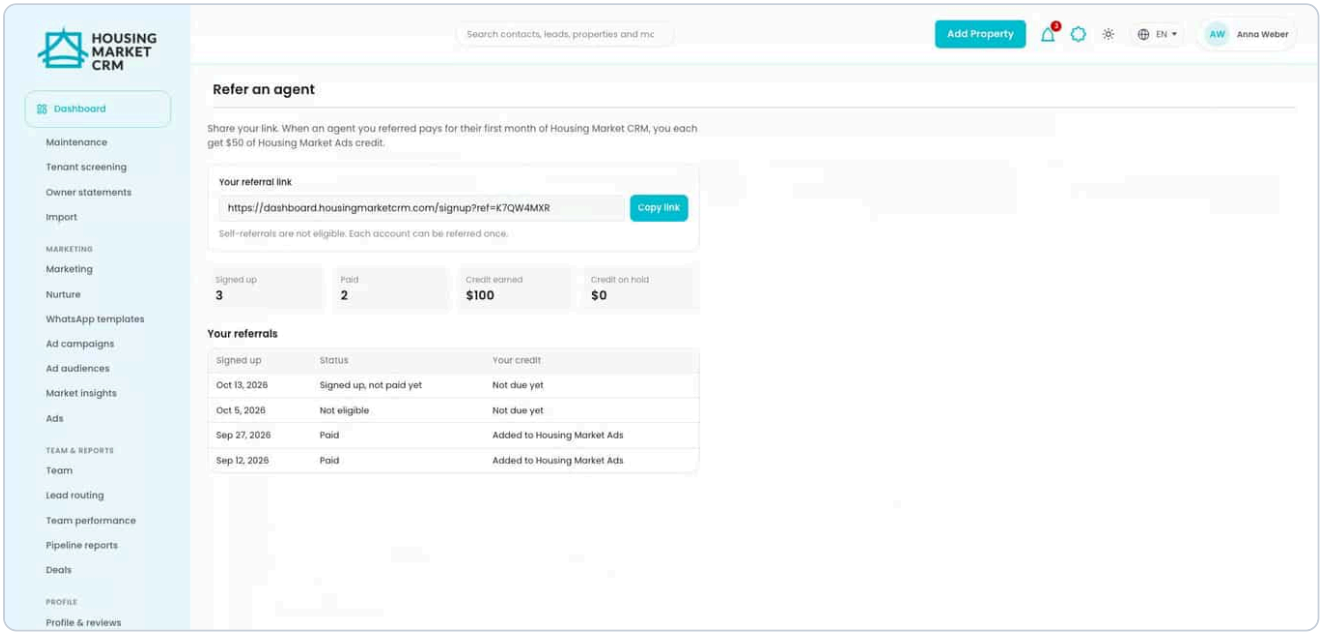
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



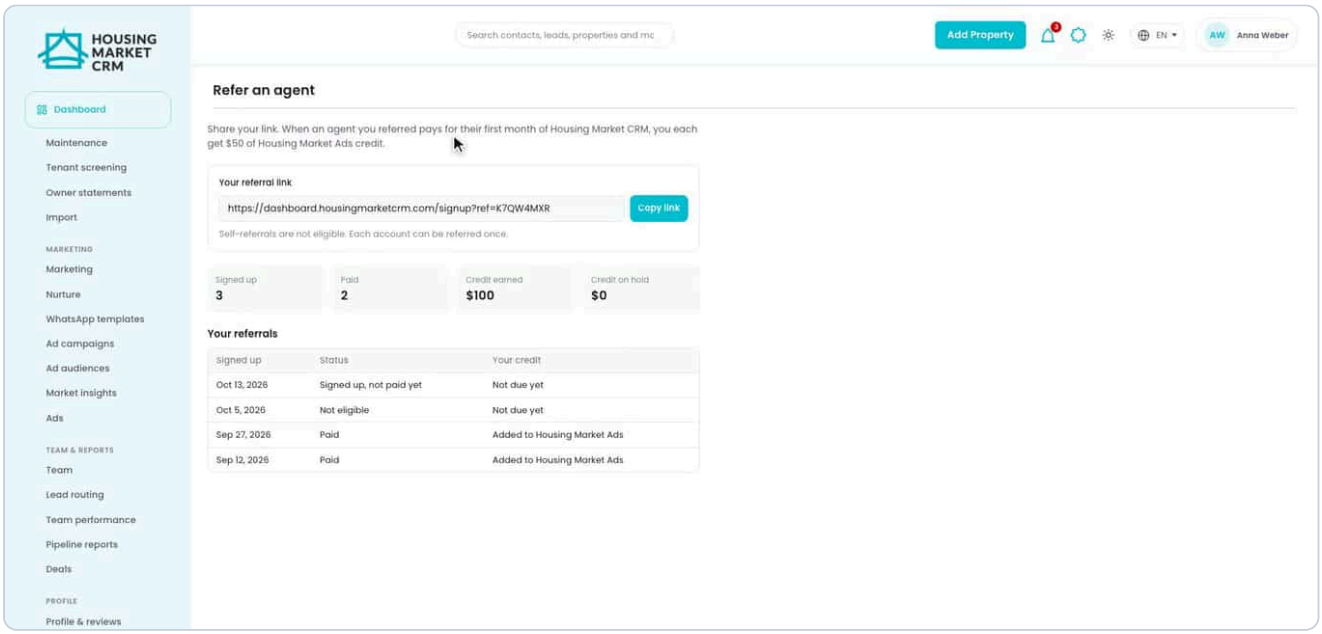
Gambar 79.1 · Layar direkam 16 Oktober 2026

2 Klik Rujuk agen properti di menu kiri.



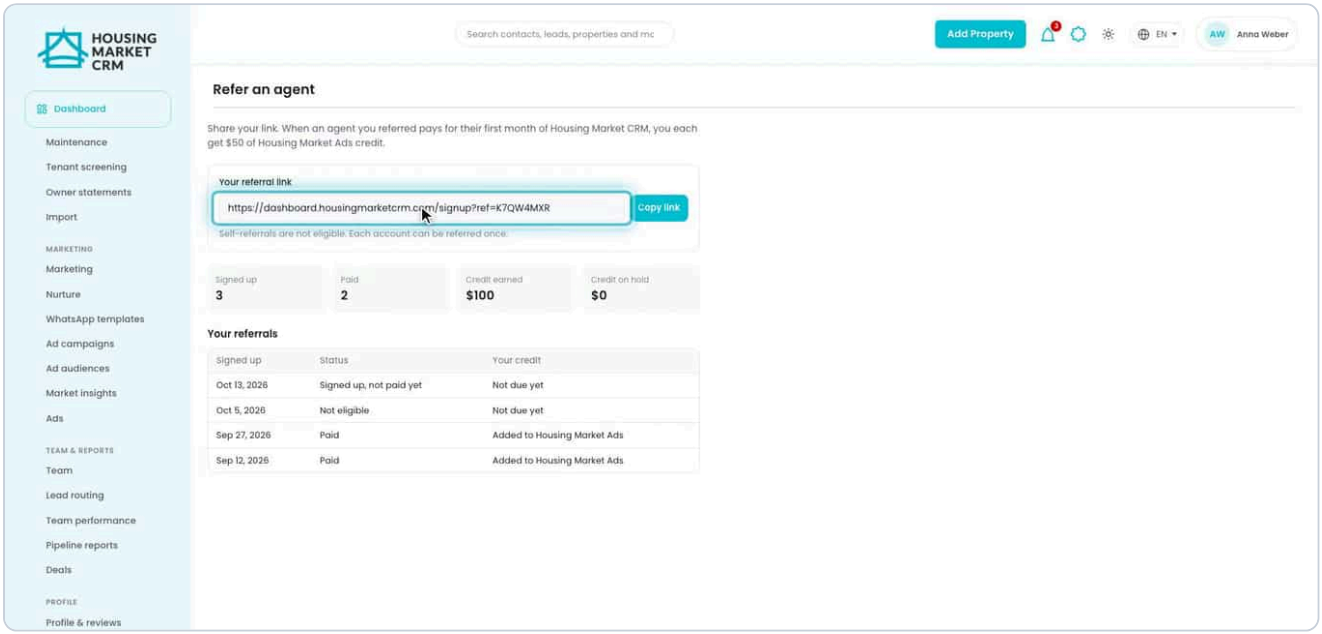
Gambar 79.2 · Layar direkam 16 Oktober 2026

3 Ketika agen properti yang Anda rujuk membayar bulan pertamanya Anda masing-masing mendapatkan kredit Housing Market Ads $50.



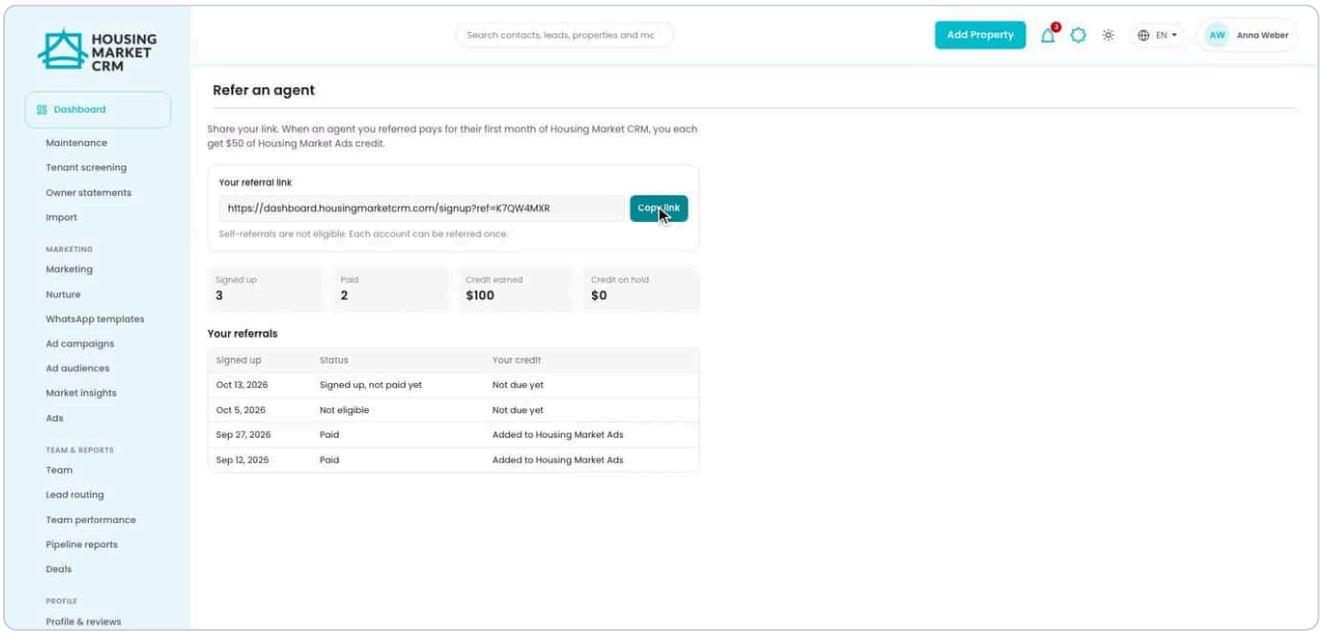
Gambar 79.3 · Layar direkam 16 Oktober 2026

4 Ini tautan rujukan Anda.



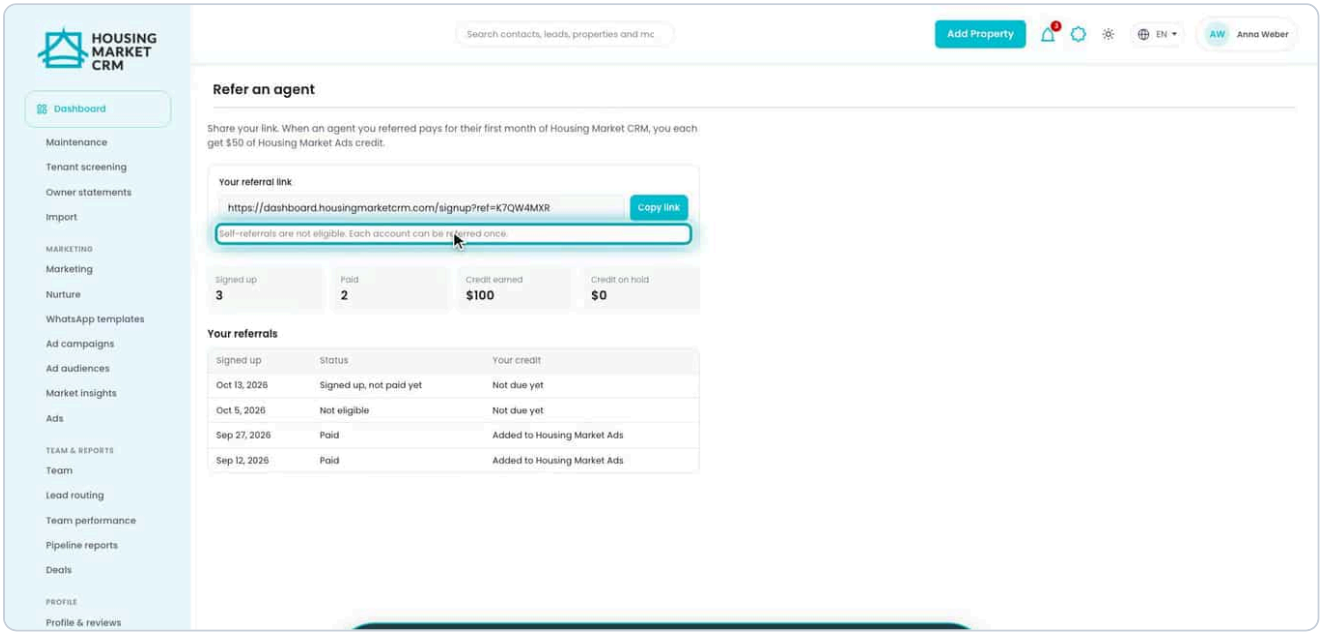
Gambar 79.4 · Layar direkam 16 Oktober 2026

5 Klik Salin tautan dan kirimkan kepada agen properti yang Anda kenal.



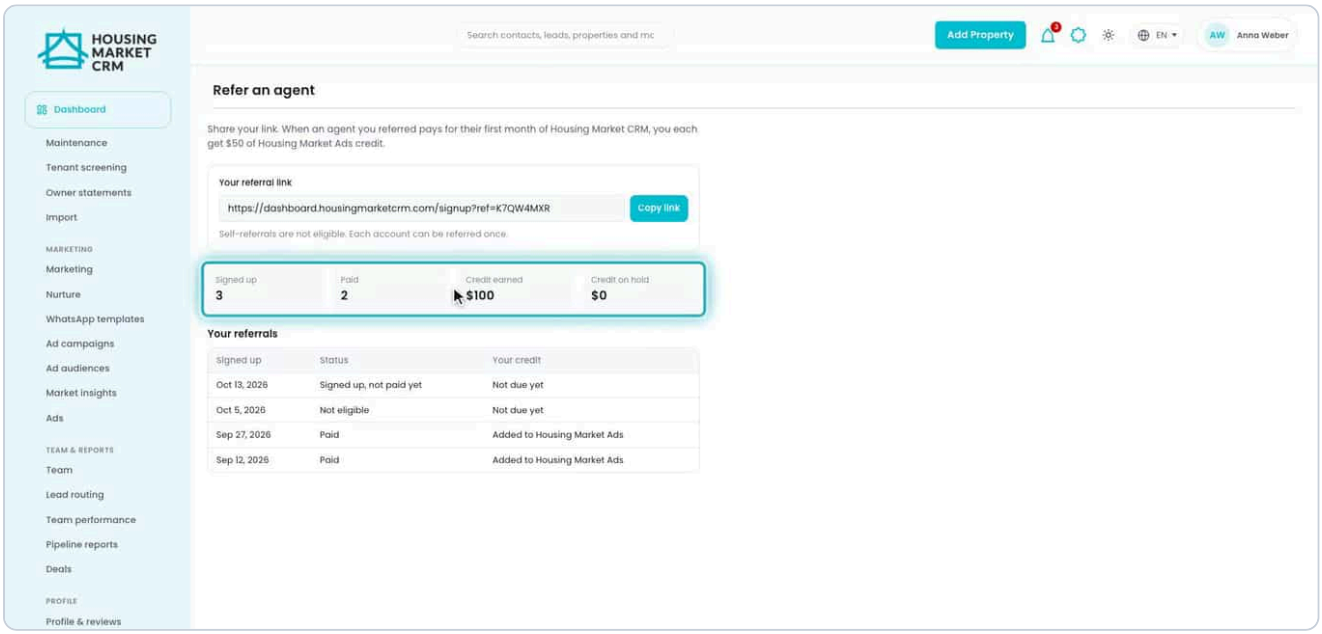
Gambar 79.5 · Layar direkam 16 Oktober 2026

6 Rujukan diri sendiri tidak dihitung. Setiap akun hanya bisa dirujuk sekali.



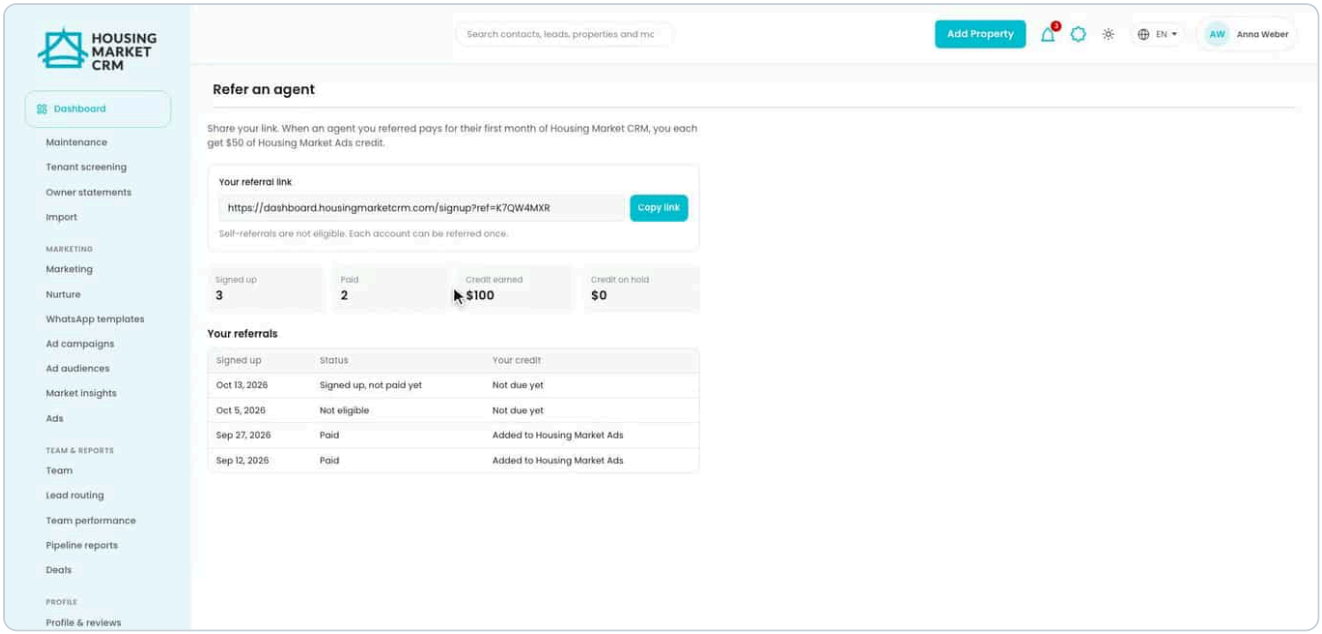
Gambar 79.6 · Layar direkam 16 Oktober 2026

7 Mendaftar, membayar, kredit diperoleh dan kredit ditahan.



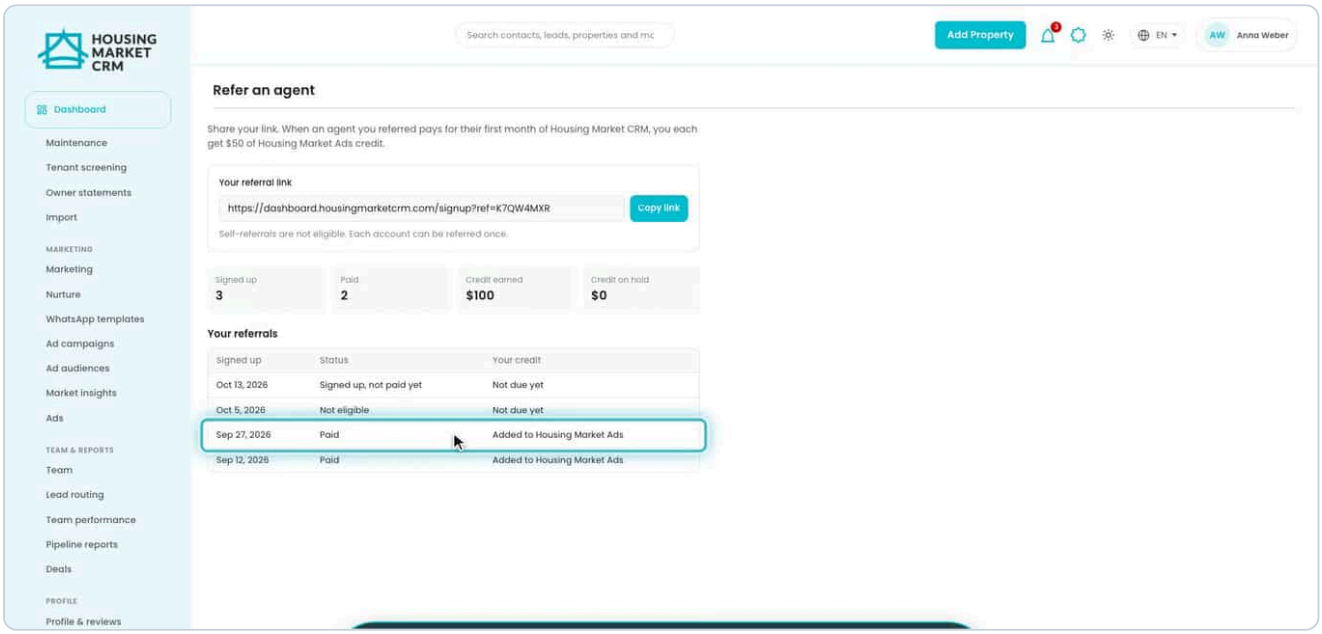
Gambar 79.7 · Layar direkam 16 Oktober 2026

8 Setiap agen properti yang mendaftar dengan tautan Anda.



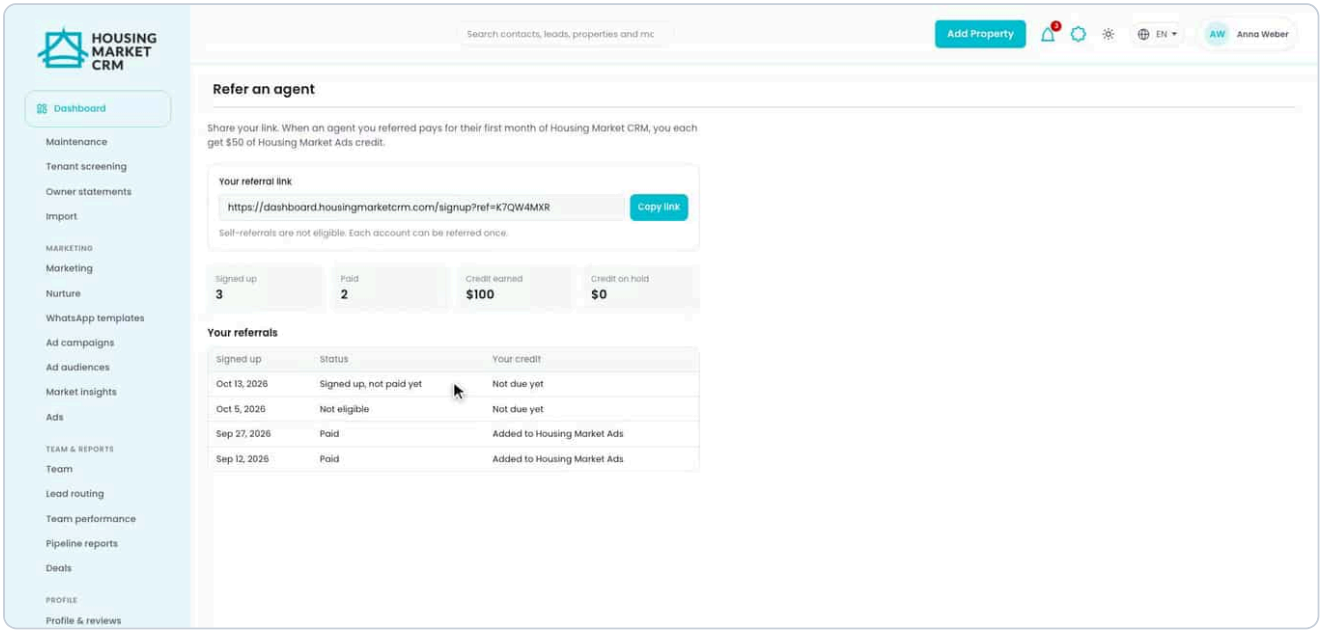
Gambar 79.8 · Layar direkam 16 Oktober 2026

9 Setelah mereka membayar, kredit ditambahkan ke Housing Market Ads.



Gambar 79.9 · Layar direkam 16 Oktober 2026

10 Sudah mendaftar tetapi belum membayar: belum jatuh tempo sampai mereka membayar.



Gambar 79.10 · Layar direkam 16 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah CRM bekerja dengan Housing Market Ads?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

BAGIAN 12

Integrasi

80 Beriklan dengan Housing Market Ads

81 Kunci API dan webhook

80 BAB 80

Beriklan dengan Housing Market Ads

Semua paket | Untuk agen | Tonton videonya

IKHTISAR

Ya. Di Pro Anda bisa mengiklankan listing di Housing Market Ads dan membuat audiens Ads dari kontak Anda sendiri tanpa meninggalkan CRM, dan prospek Ads masuk ke kotak masuk.

Mengiklankan listing

Di bilah samping, buka Analitik properti, pilih sebuah listing, lalu pilih Iklankan di panel Periklanan listing itu. CRM mengisi kampanye dari listing, menampilkan banner seperti yang akan tayang, menyarankan kata kunci dari data pencarian portal, dan membuat kampanye di akun Housing Market Ads Anda, tempat tim kami meninjaunya sebelum tayang. Setelah itu, listing menampilkan kinerja kampanyenya. Anda memerlukan akun Housing Market Ads; anggaran dalam dolar AS dan Ads menagih Anda seperti biasa — tidak ada uang yang melewati CRM.

Jika CRM tidak dapat membuat kampanye — misalnya karena tidak dapat terhubung ke Housing Market Ads — panel akan memberitahukannya dan menawarkan Buat kampanye di Housing Market Ads, yang membuka dasbor Ads di tab baru agar Anda dapat membuatnya di sana.

Audiens

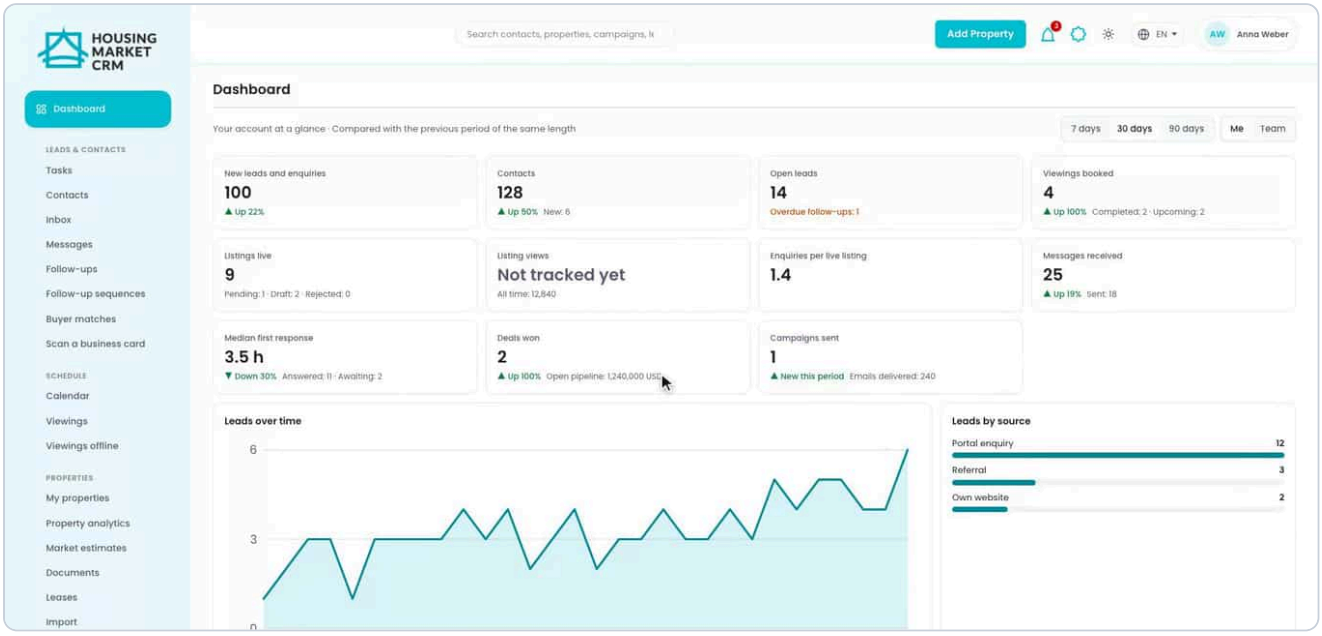
CRM dapat mengirim tiga jenis audiens ke Housing Market Ads, dibuat hanya dari kontak Anda sendiri: prospek yang sudah dingin, pembeli sebelumnya, dan orang yang pernah bertanya tentang jenis properti tertentu. Kontak hanya dimasukkan jika ada persetujuan tegas yang tercatat dan alamatnya tidak memiliki riwayat berhenti berlangganan, pentalan, atau keluhan, dan CRM menghitung berapa yang dikeluarkan beserta alasannya.

Membuat kampanye dan audiens termasuk dalam Pro. Melihat angka kampanye yang sudah ada dan menjedanya bisa dilakukan di semua paket, dan pertanyaan yang dihasilkan kampanye Ads masuk ke kotak masuk dan papan prospek Anda seperti pertanyaan lainnya.

Dari Pusat Bantuan: **Apakah CRM bekerja dengan Housing Market Ads?**

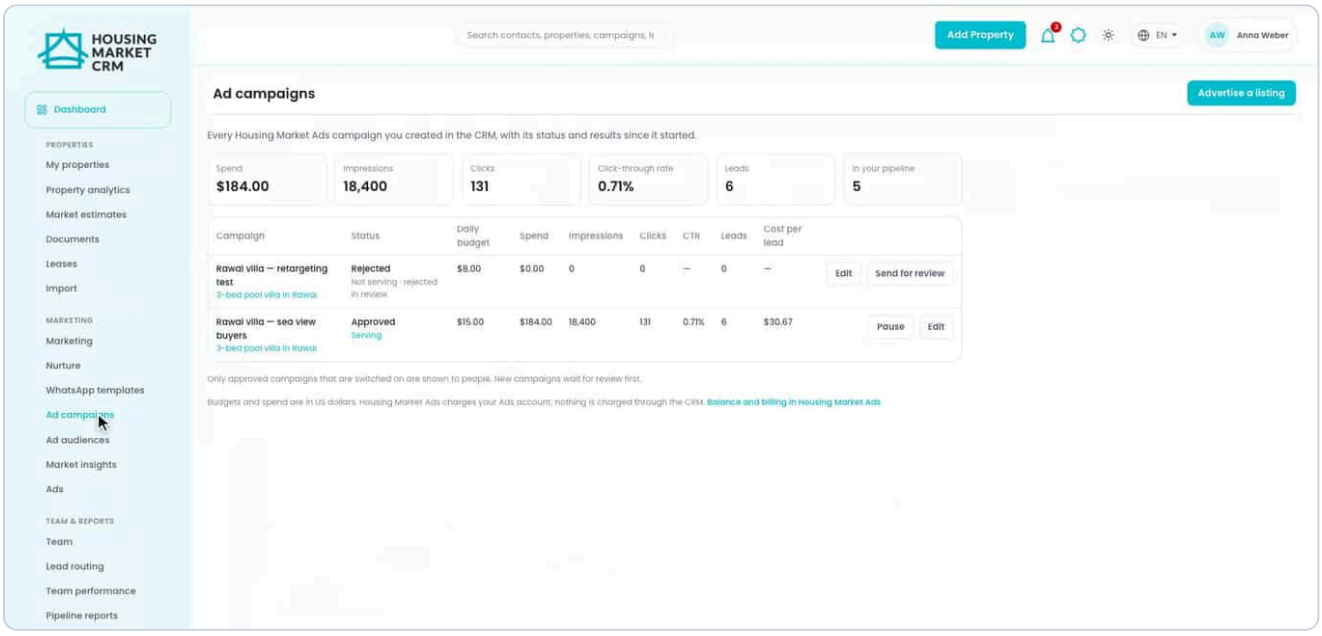
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



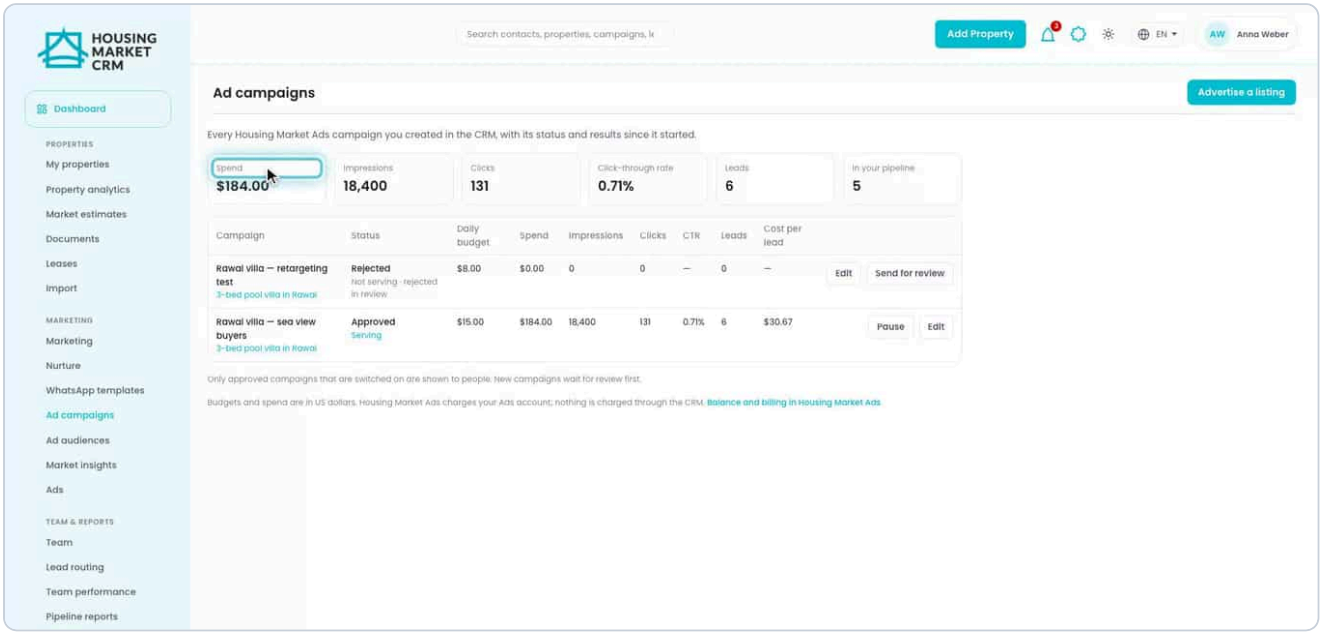
Gambar 80.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik Ad campaigns di menu kiri.



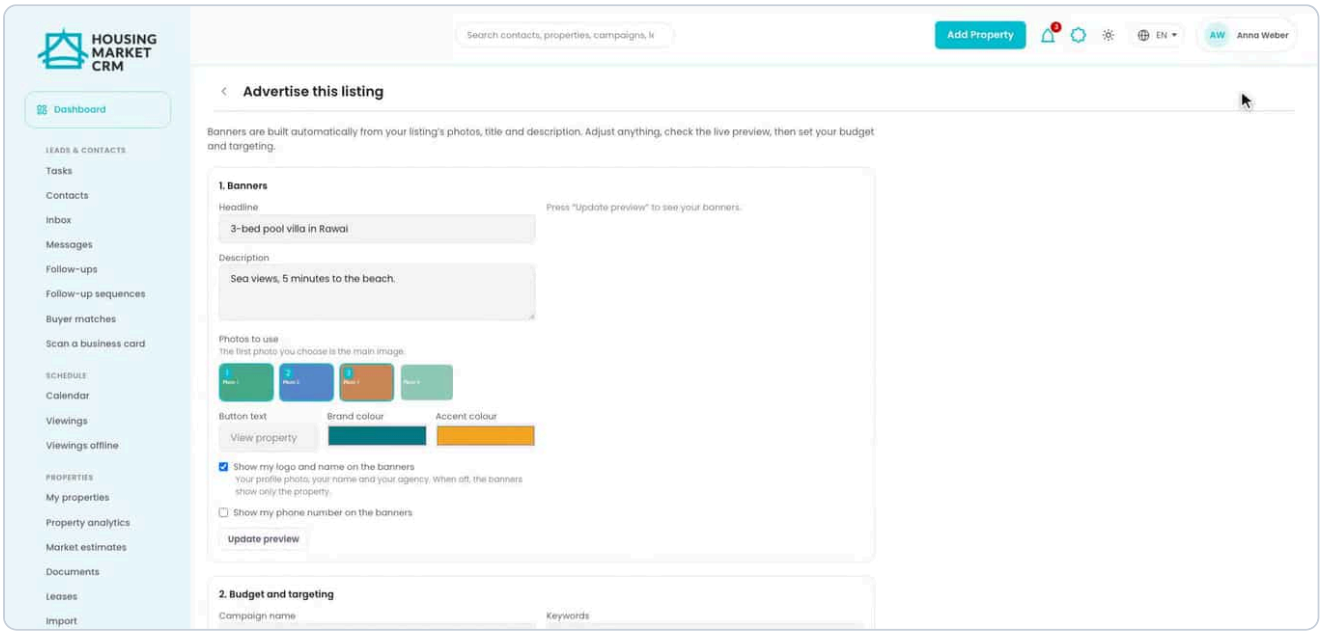
Gambar 80.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Lihat pengeluaran, impresi, klik, dan prospek sekaligus.



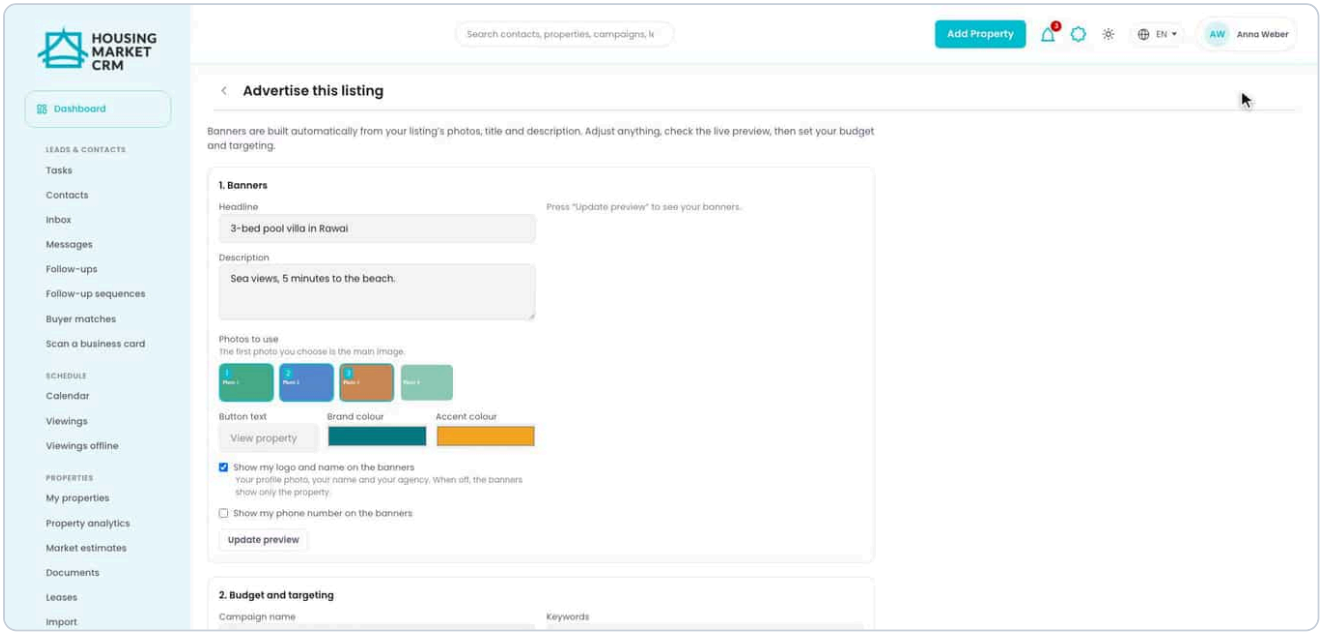
Gambar 80.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Klik Advertise a listing.



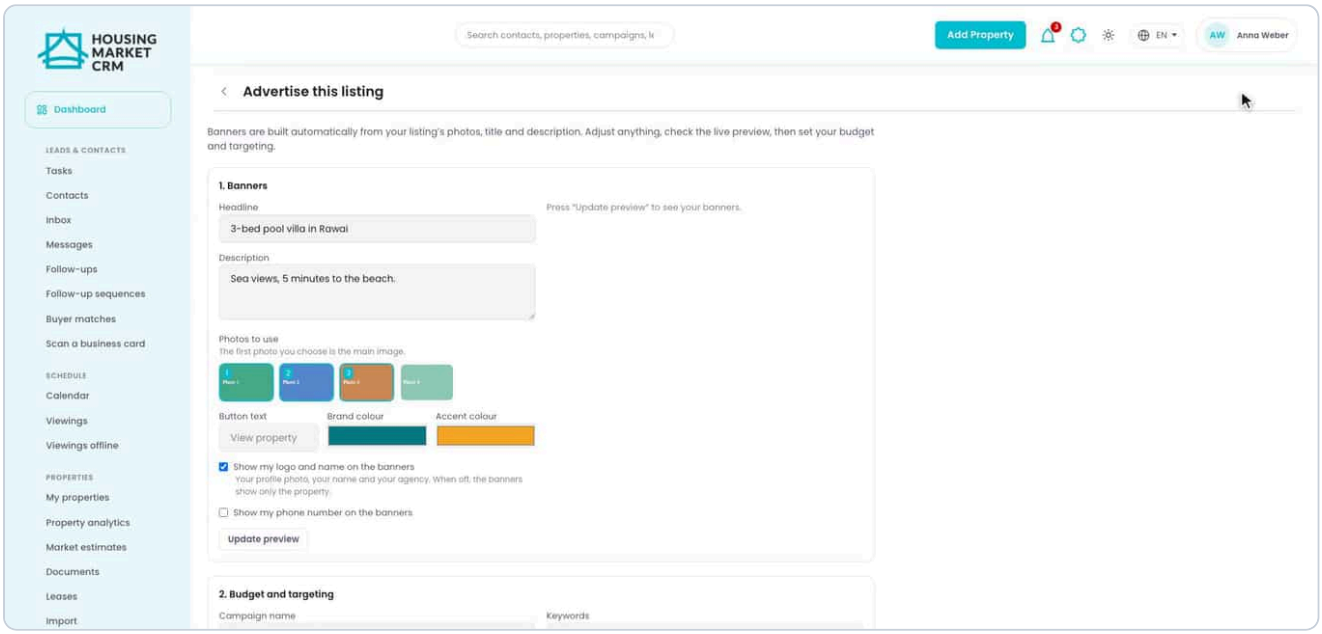
Gambar 80.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Pilih listing yang akan diiklankan.



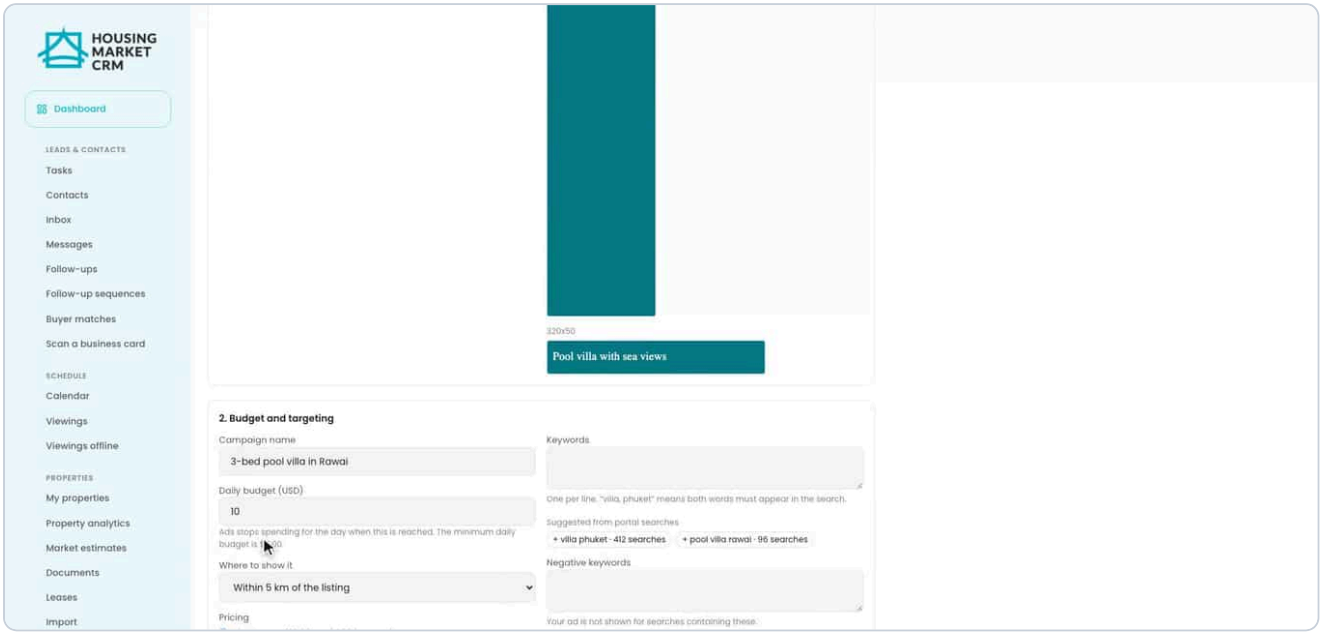
Gambar 80.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Banner dibuat dari foto dan teks listing Anda.



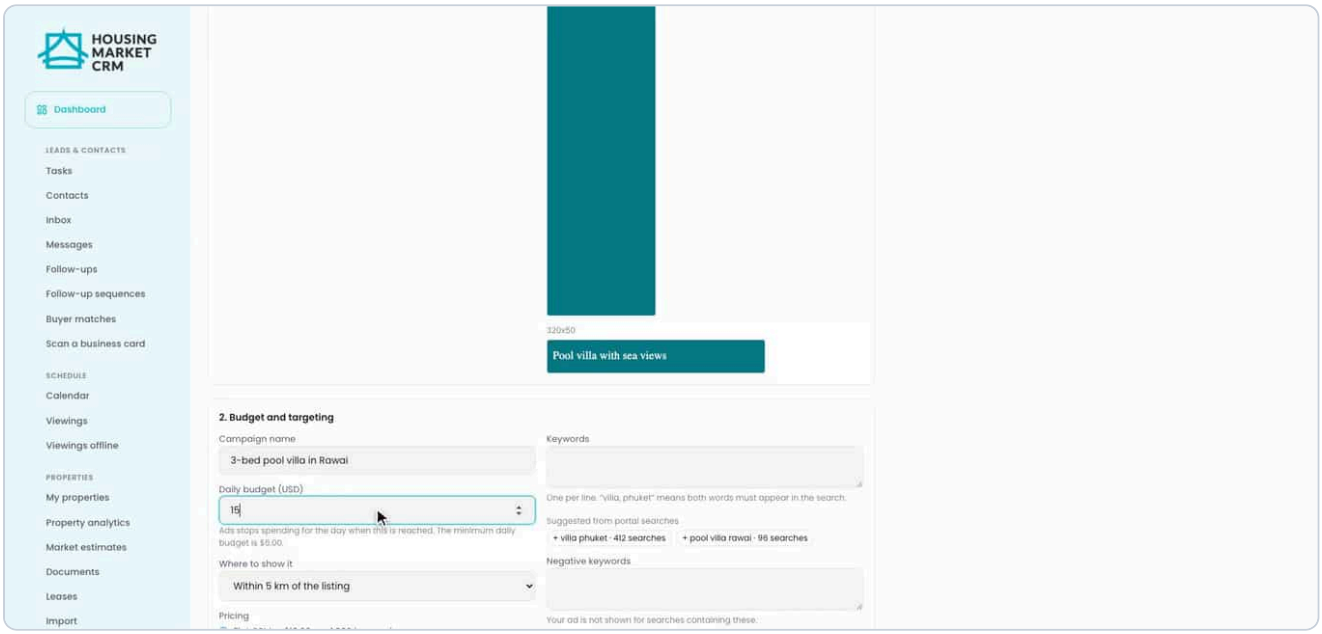
Gambar 80.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Sesuaikan headline lalu klik Update preview.



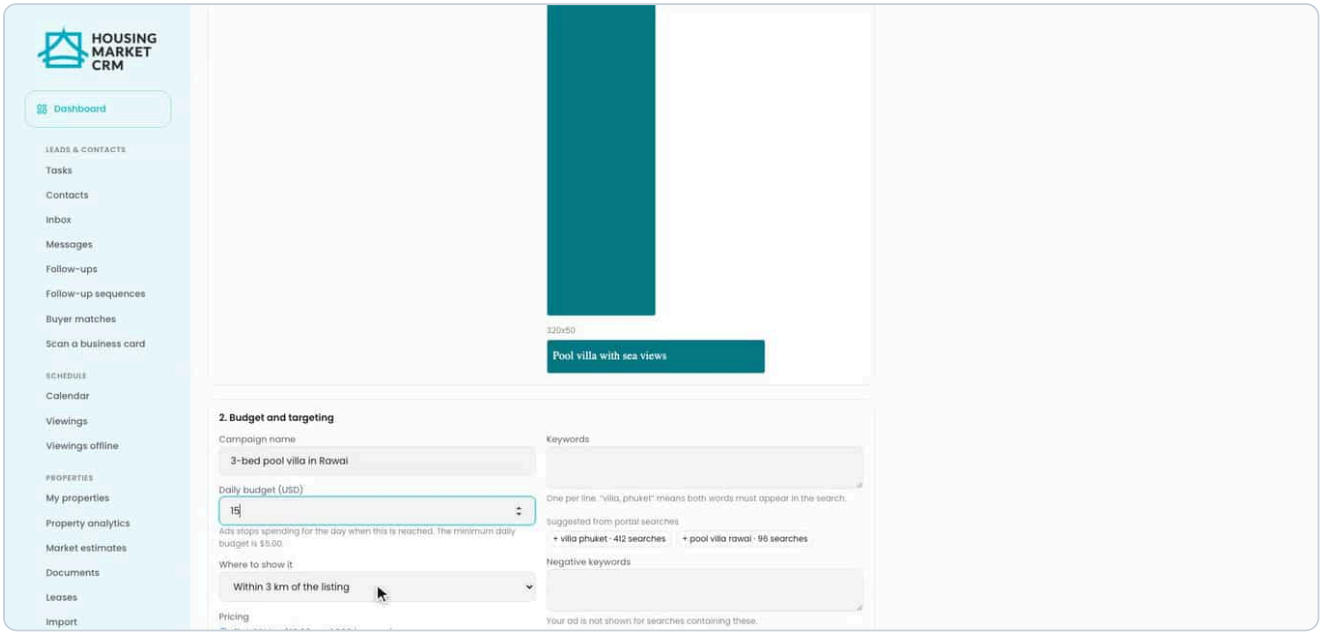
Gambar 80.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Tetapkan anggaran harian dalam dolar AS.



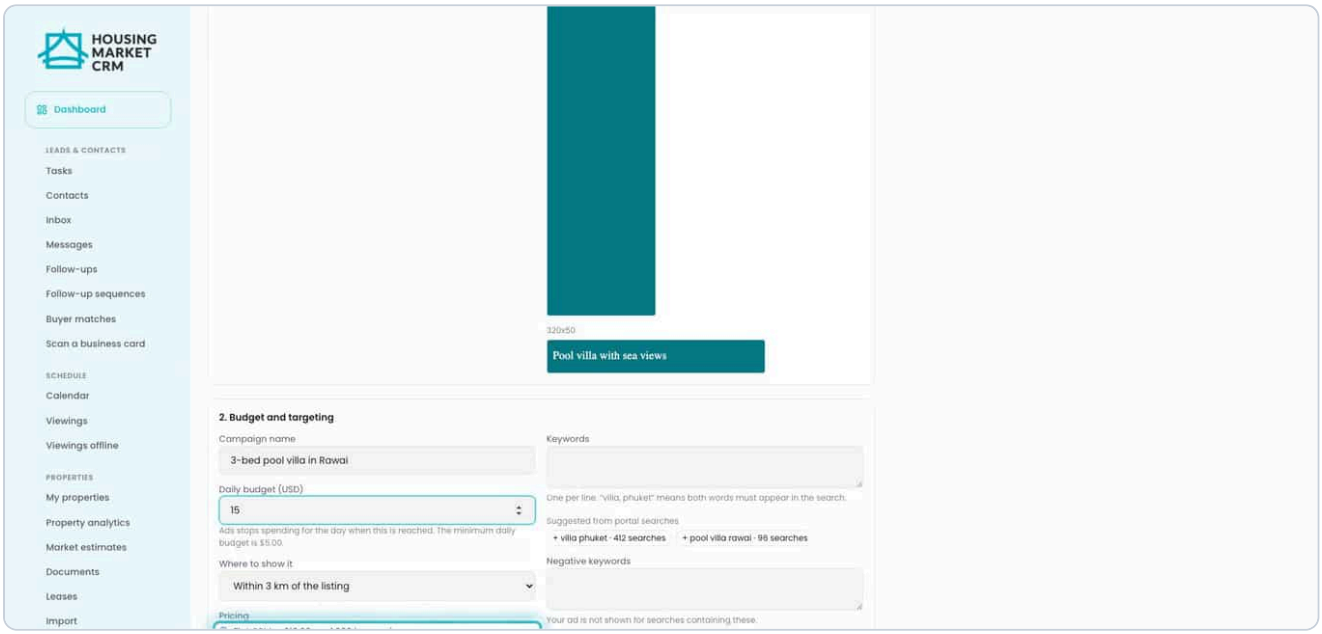
Gambar 80.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Pilih lokasi penayangan — mis. dekat listing.



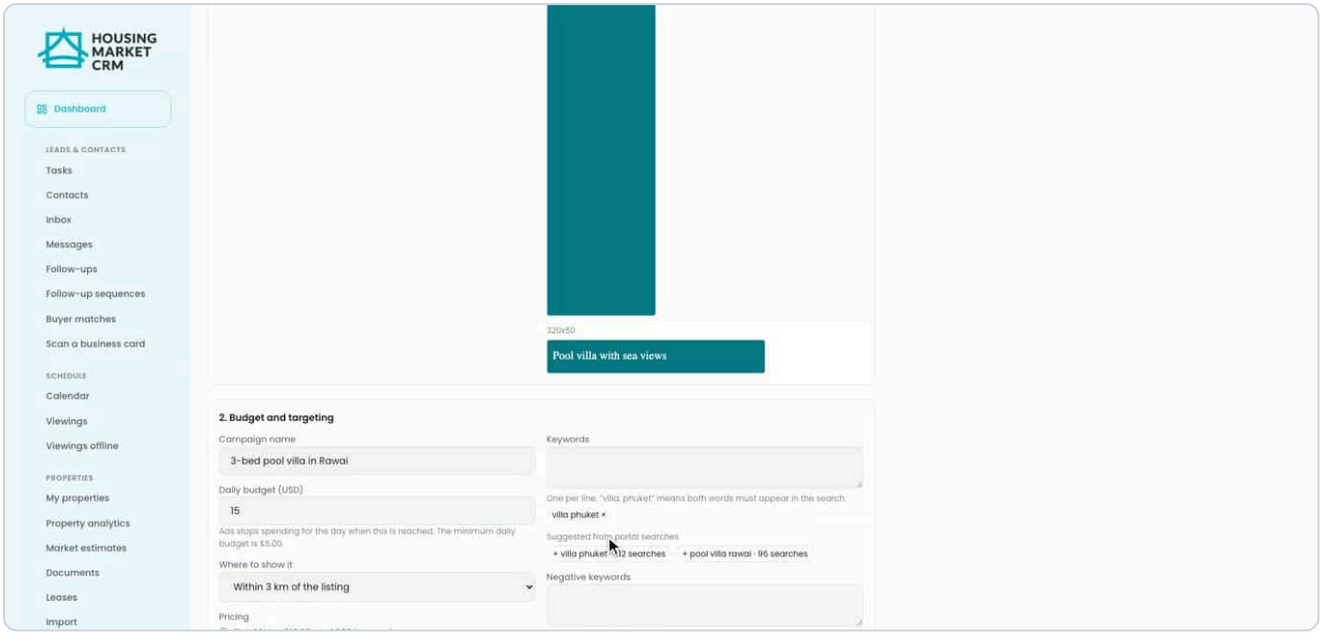
Gambar 80.9 · Layar direkam 17 September 2026

10 Tarif tetap $10 per 1,000 impresi.



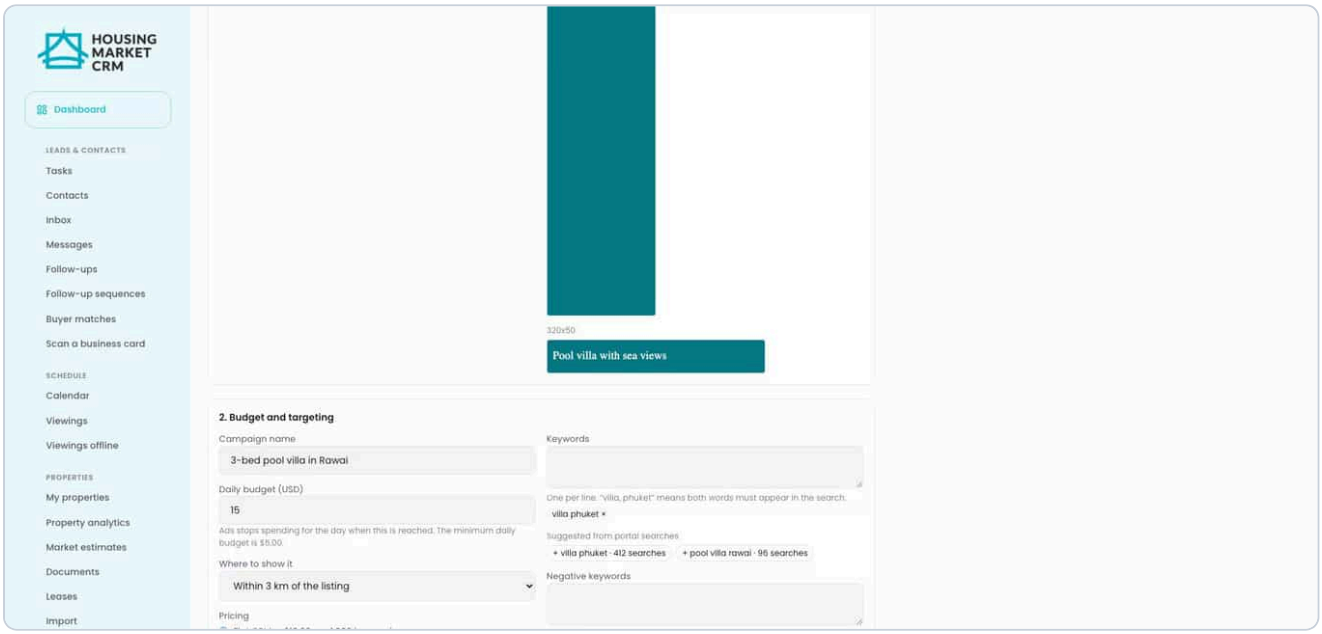
Gambar 80.10 · Layar direkam 17 September 2026

11 Tambahkan saran kata kunci — lengkap jumlah pencarian.



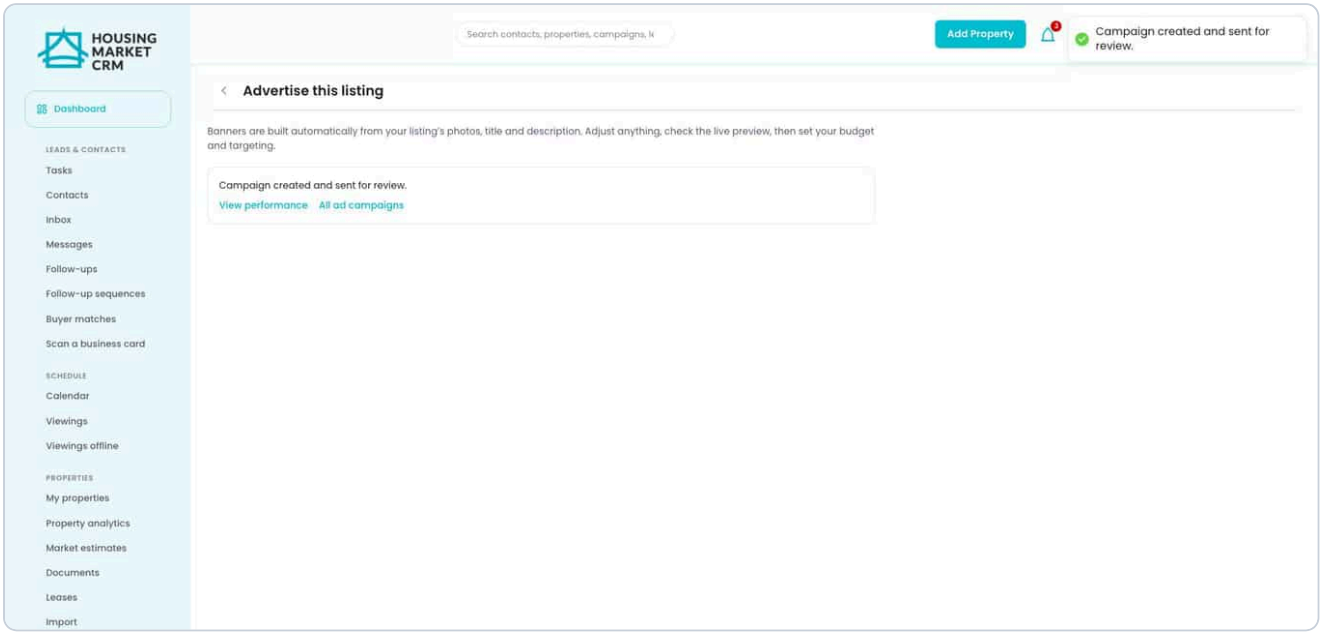
Gambar 80.11 · Layar direkam 17 September 2026

12 Tambahkan juga saran kata kunci negatif.



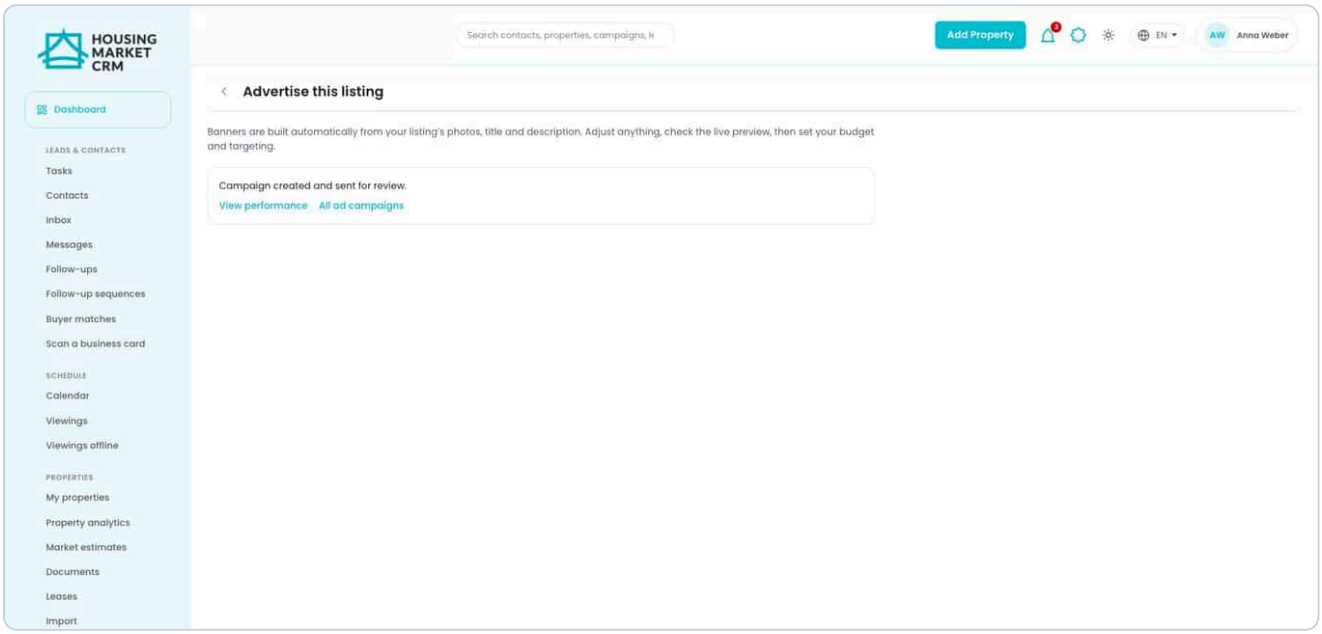
Gambar 80.12 · Layar direkam 17 September 2026

13 Klik Create campaign.



Gambar 80.13 · Layar direkam 17 September 2026

14 Kampanye ditinjau, lalu tayang di portal.



Gambar 80.14 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah CRM terintegrasi dengan Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 BAB 81

Kunci API dan webhook

Business | Untuk admin | Tonton videonya

IKHTISAR

Ada, di Business. Buat kunci API untuk membaca dan menulis prospek, kontak, dan transaksi lewat REST, dan daftarkan webhook untuk diberi tahu saat prospek, transaksi, dan properti yang diterbitkan berubah.

Di Pengaturan, buka Integrasi untuk membuat kunci API dan endpoint webhook. API terbuka dan webhook adalah satu fitur di Business, karena sebuah kunci bertindak untuk seluruh kantor, bukan untuk satu agen.

API REST

Kunci API dapat membaca dan menulis prospek, kontak, dan transaksi, serta membaca properti. Permintaan dibatasi lajunya, respons dibagi per halaman, dan sesi login CRM tidak diterima sebagai pengganti kunci.

Webhook

Daftarkan endpoint https dan pilih peristiwa yang diterimanya:

- Prospek dibuat — di CRM, melalui API, atau dari pertanyaan portal
- Prospek diperbarui atau ditugaskan ulang, termasuk perubahan tahap
- Transaksi berubah status di pelacak transaksi
- Properti CRM benar-benar tayang di portalnya

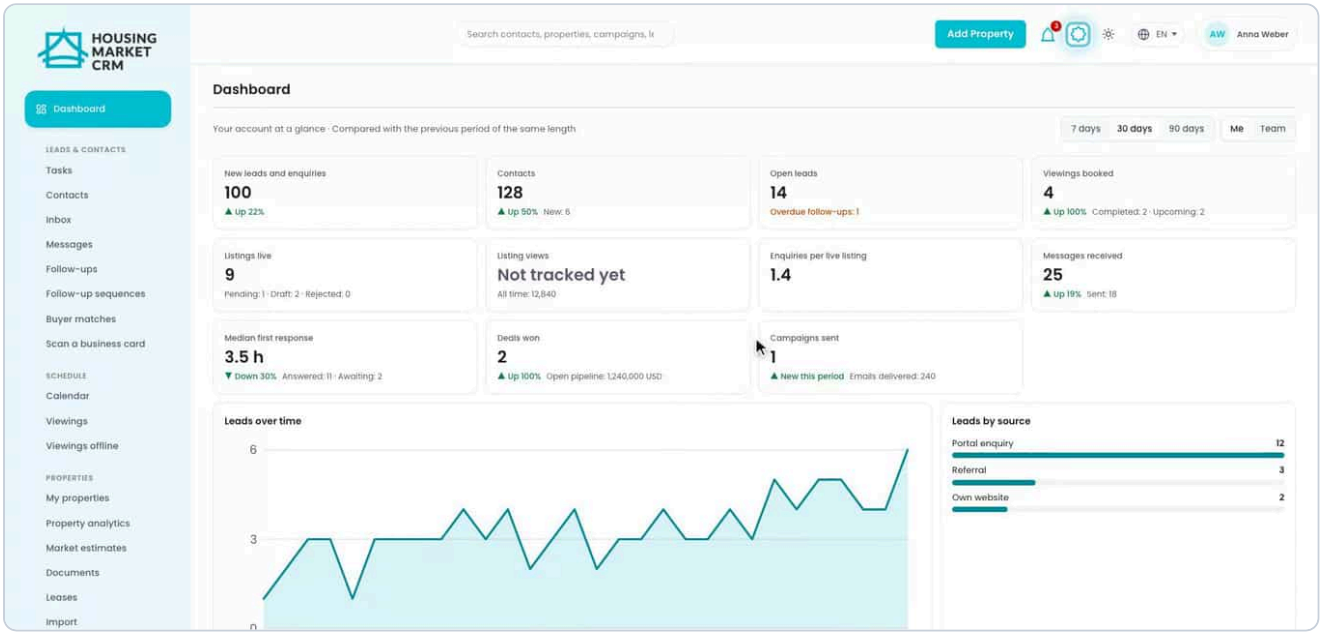
Setiap pengiriman ditandatangani agar sistem Anda dapat memastikan pengiriman itu berasal dari kami, pengiriman yang gagal dicoba ulang, dan log pengiriman menunjukkan apa yang dikirim dan apa jawaban endpoint Anda. Kirim uji coba mengirim peristiwa uji satu kali, sehingga Anda dapat memeriksa endpoint sebelum mengandalkannya.

Ini adalah API milik CRM sendiri. Housing Market API untuk listing dan feed adalah produk terpisah dengan dokumentasinya sendiri.

Dari Pusat Bantuan: **Apakah ada API dan webhook?**

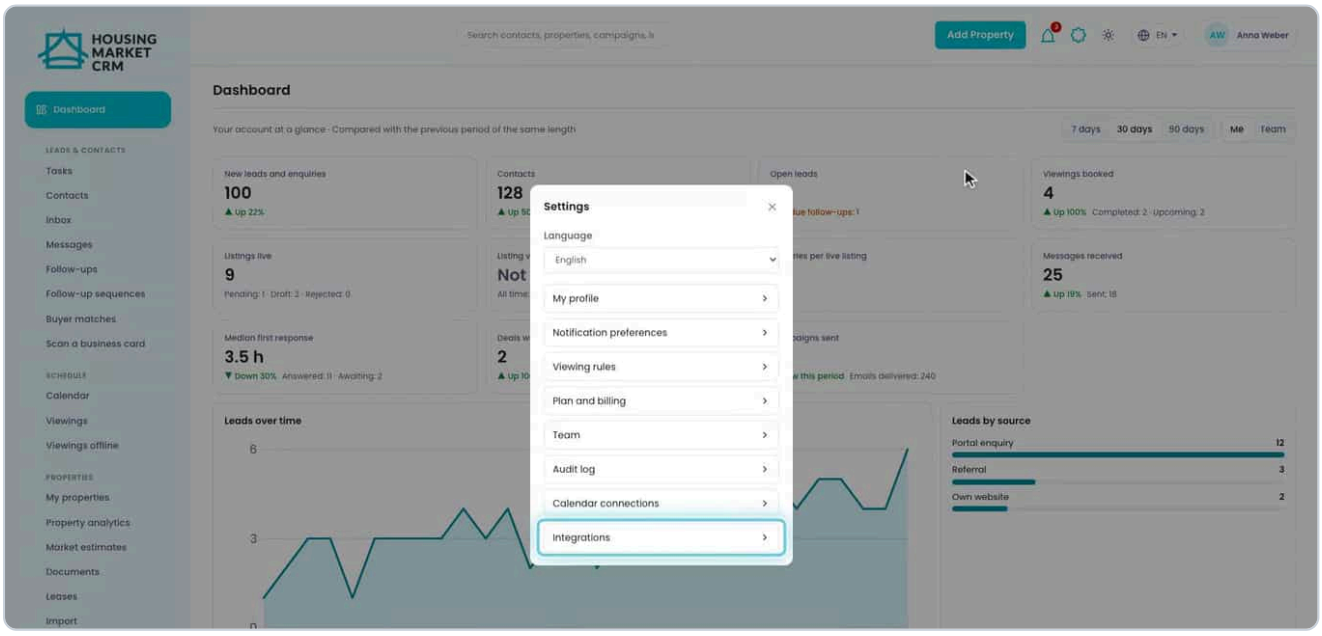
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akun Housing Market CRM Anda.



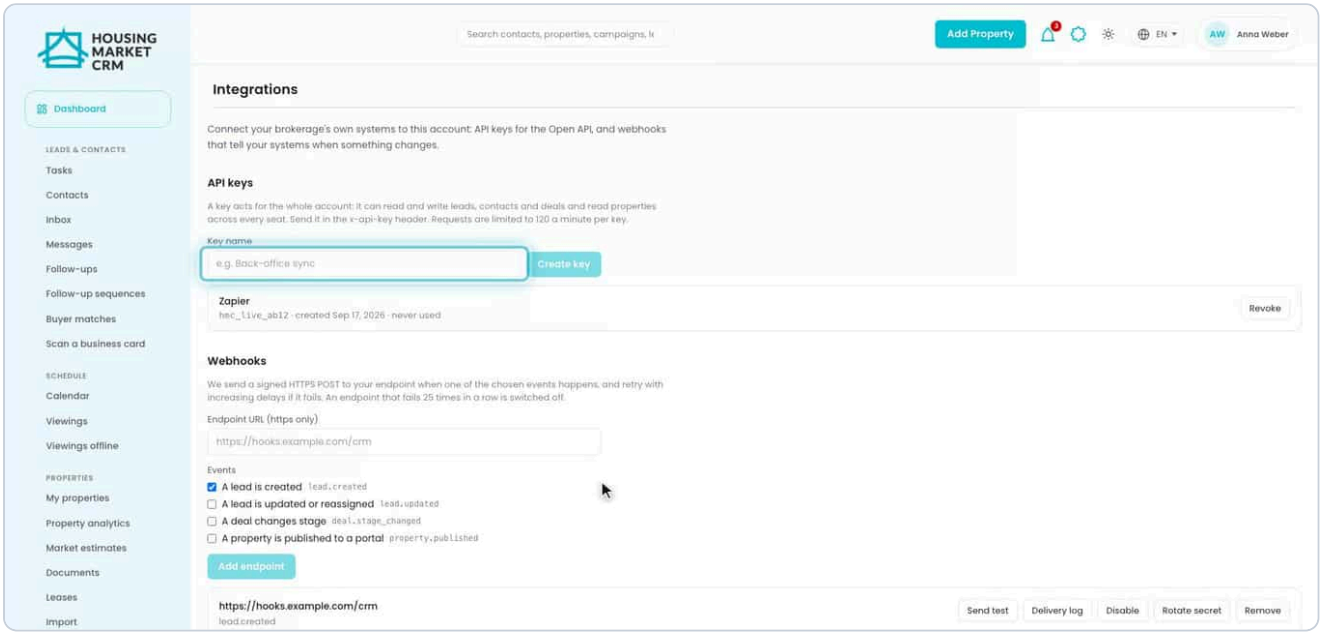
Gambar 81.1 · Layar direkam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Pengaturan) di bagian atas.



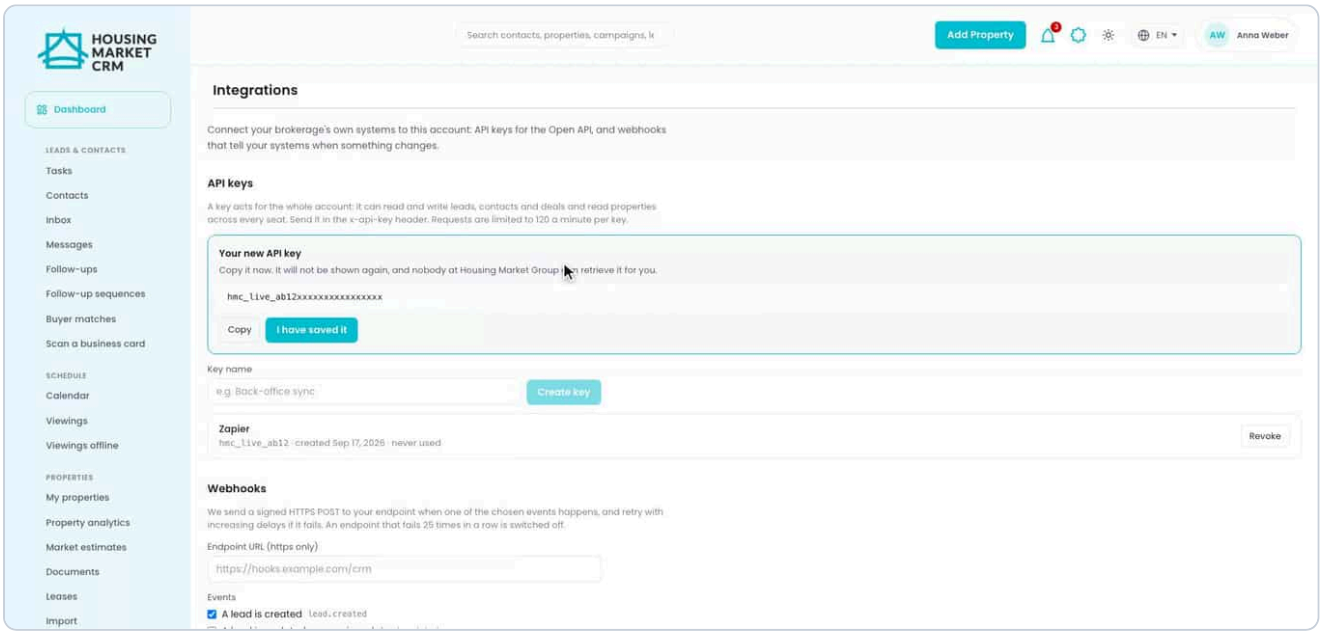
Gambar 81.2 · Layar direkam 17 September 2026

3 Pilih Integrations.



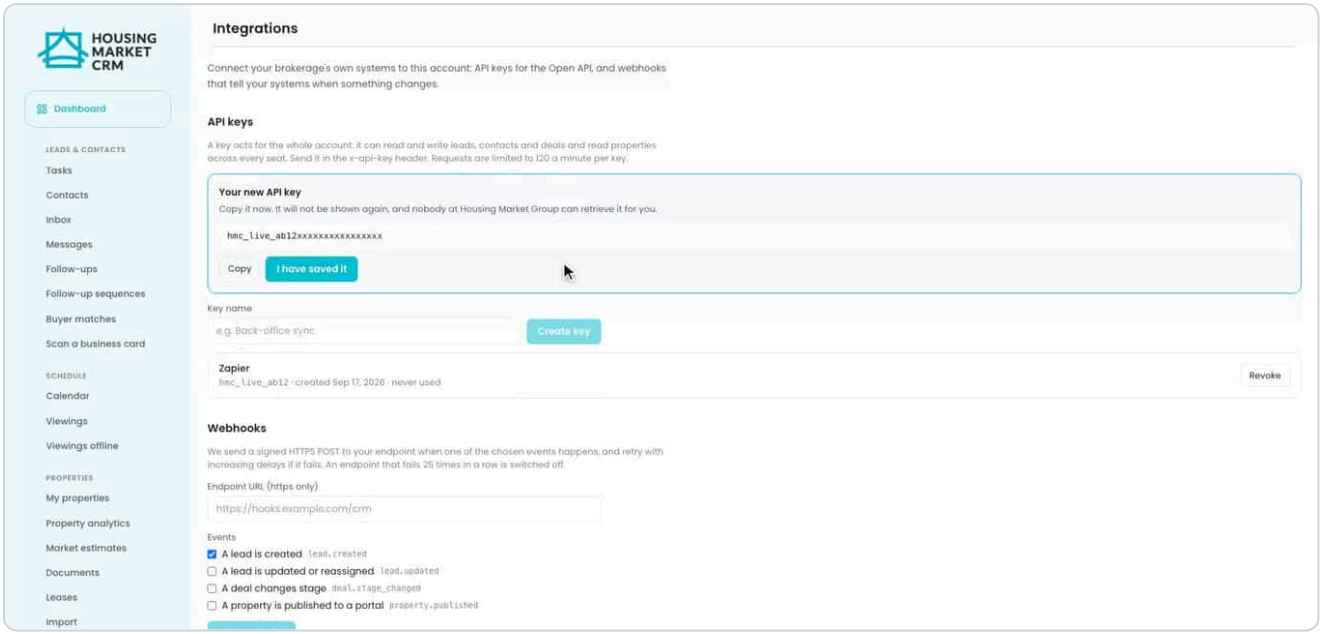
Gambar 81.3 · Layar direkam 17 September 2026

4 Beri nama kunci API baru lalu klik Create key.



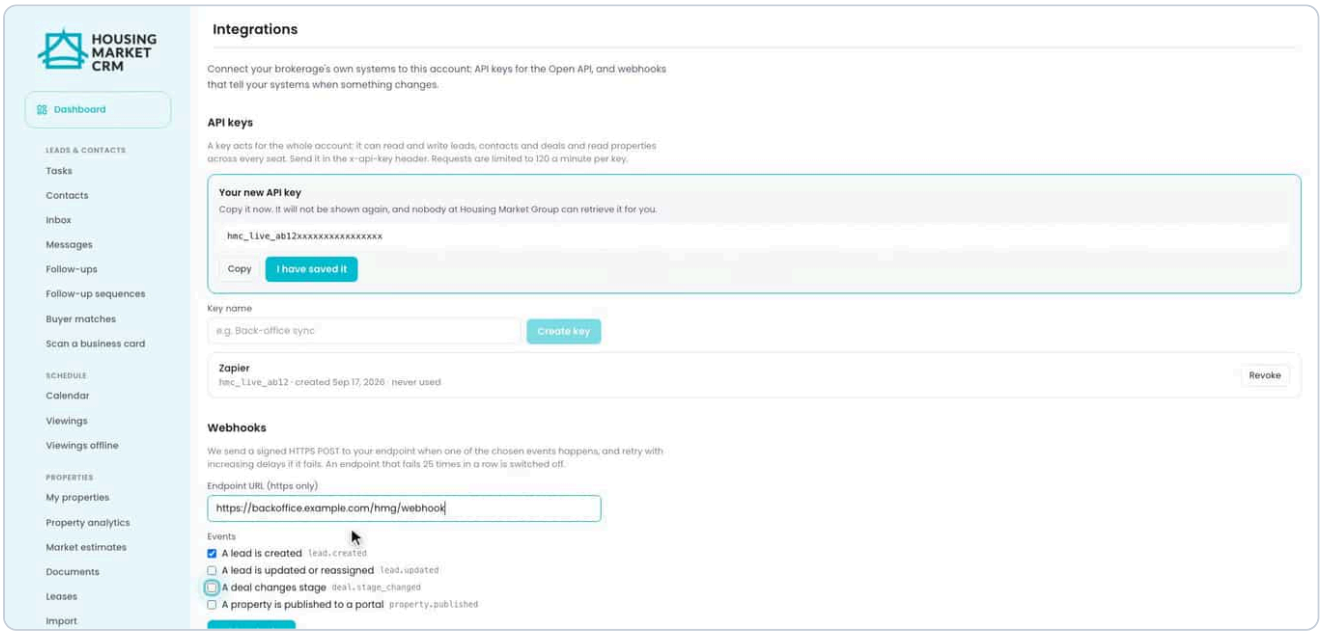
Gambar 81.4 · Layar direkam 17 September 2026

5 Kunci hanya ditampilkan sekali — salin ke tempat aman.



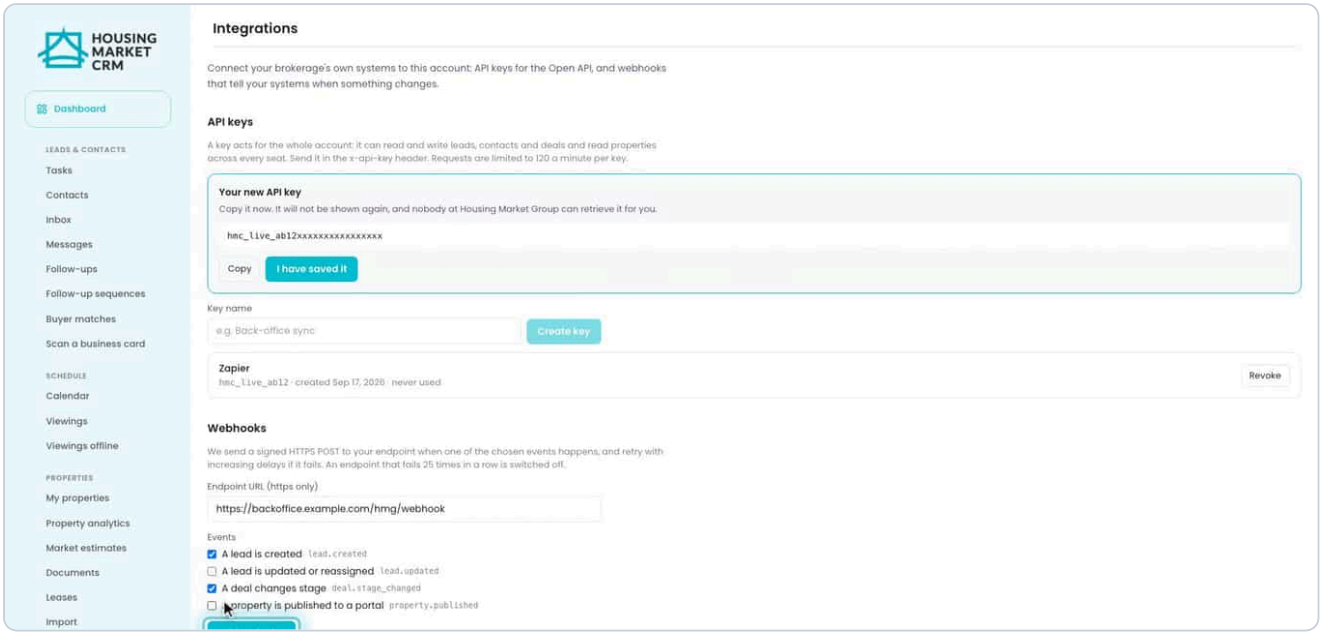
Gambar 81.5 · Layar direkam 17 September 2026

6 Di bagian Webhooks masukkan endpoint HTTPS Anda.



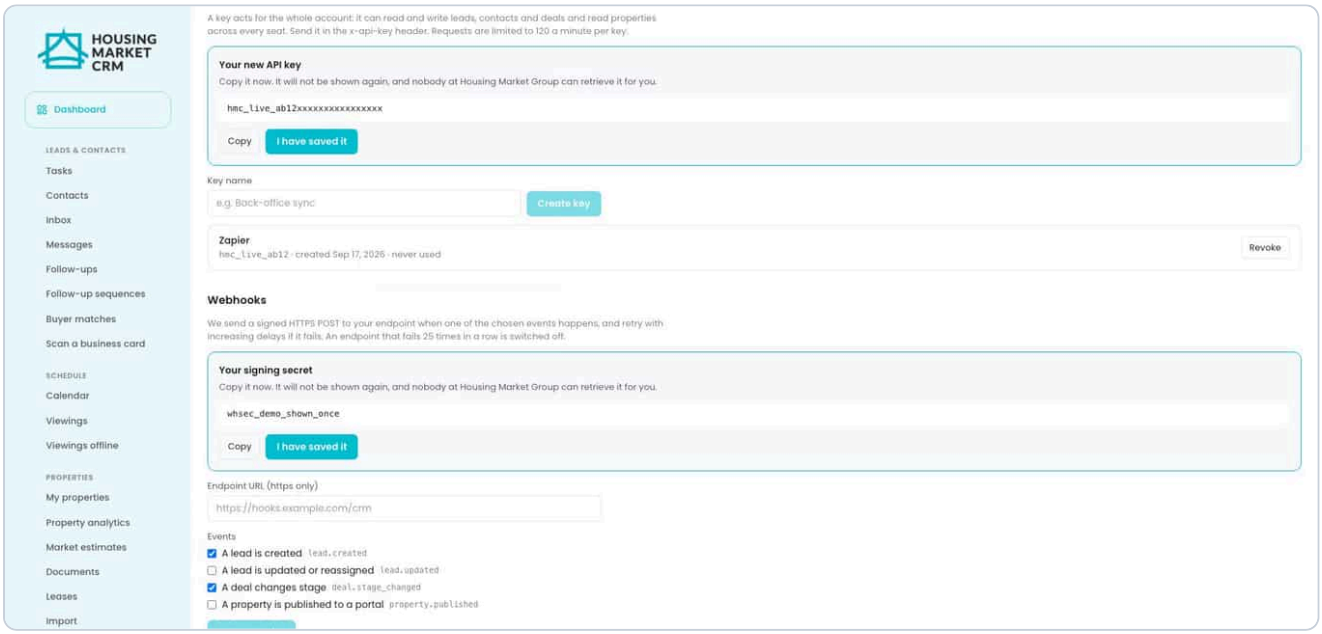
Gambar 81.6 · Layar direkam 17 September 2026

7 Centang event yang ingin diterima.



Gambar 81.7 · Layar direkam 17 September 2026

8 Klik Add endpoint.



Gambar 81.8 · Layar direkam 17 September 2026

9 Gunakan Send test, lalu periksa Delivery log.



Gambar 81.9 · Layar direkam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN TERKAIT

Apakah data saya aman? faq.housingmarketgroup.com/id/faq/is-my-data-secure

Butuh bantuan lain?

Setiap bab buku panduan ini juga tersedia sebagai video singkat, dan setiap penjelasan di dalamnya berasal dari Pusat Bantuan.

PUSAT BANTUAN
faq.housingmarketgroup.com
Jawaban tentang setiap produk Housing Market Group

HUBUNGI KAMI
faq.housingmarketgroup.com/contact
Kirim pesan ke tim dukungan

VIDEO
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
Tutorial langkah demi langkah

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
Masuk · informasi produk di housingmarketcrm.com

Buku Panduan Housing Market CRM · Edisi November 2026

Layar yang ditampilkan direkam hingga 28 Oktober 2026; layar Anda mungkin sedikit berbeda setelah rilis berikutnya.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Hak cipta dilindungi undang-undang.

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP