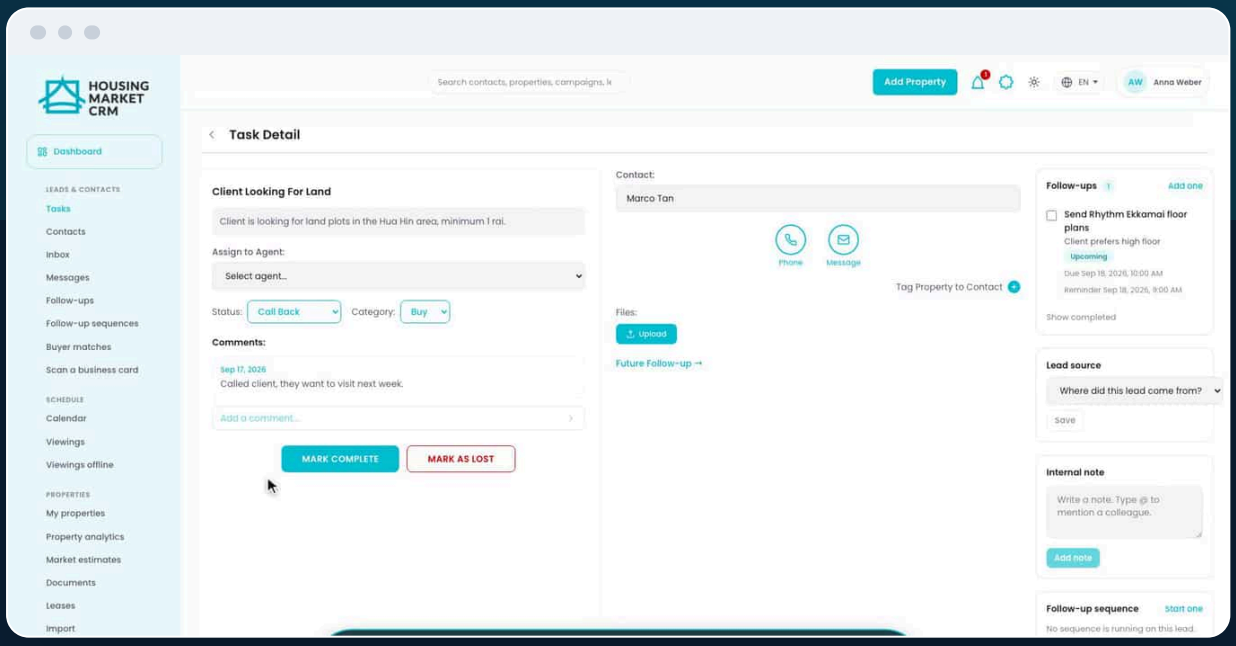
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM
សៀវភៅណែនាំ

សម្រាប់ភ្នាក់ងារ, អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ និង អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ

ការបោះពុម្ព វិច្ឆិកា 2026



HOUSING MARKET GROUP

មាតិកា

សៀវភៅណែនាំ Housing Market CRM · ការបោះពុម្ព វិច្ឆិកា 2026

ផ្នែកទី 1	**ការចាប់ផ្តើម**	**6**
1	បង្កើតគណនីរបស់អ្នក គ្រប់គម្រោង	7
2	នៅពេលអ៊ីមែលរបស់អ្នកមានគណនីរួចហើយ គ្រប់គម្រោង	14
3	ចូលគណនី គ្រប់គម្រោង	22
4	កំណត់ពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នកឡើងវិញ គ្រប់គម្រោង	27
5	ផ្ទាំងគ្រប់គ្រងរបស់អ្នក គ្រប់គម្រោង	33
6	ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពប្រវត្តិរូបរបស់អ្នក គ្រប់គម្រោង	40
7	ប្តូរភាសា គ្រប់គម្រោង	48
8	ស្វែងរកអ្វីៗទាំងអស់ គ្រប់គម្រោង	52
ផ្នែកទី 2	**អតិថិជនសក្តានុពល និងទំនាក់ទំនង**	**56**
9	ផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពល គ្រប់គម្រោង	57
10	បញ្ចូលអតិថិជនសក្តានុពលដោយដៃ គ្រប់គម្រោង	64
11	ធ្វើការជាមួយអតិថិជនសក្តានុពល គ្រប់គម្រោង	70
12	ភ្ជាប់អតិថិជនសក្តានុពលទៅអចលនទ្រព្យ គ្រប់គម្រោង	77
13	ឆ្លើយតបអតិថិជនសក្តានុពល គ្រប់គម្រោង	81
14	មើលអ្នកទិញដែលចាប់អារម្មណ៍ គ្រប់គម្រោង	87
15	ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល Pro និង Business	92
16	ការផ្ញើផ្គងបញ្ជាស Pro និង Business	96
17	លំដាប់ការតាមដាន Pro និង Business	102
18	រក្សាអតិថិជនសក្តានុពលដែលបាត់ចំណាប់អារម្មណ៍ឱ្យនៅតែខ្ទះខ្ទែង Pro និង Business	107
19	ទិញអតិថិជនសក្តានុពលជាអ្នកលក់ គ្រប់គម្រោង	113
20	បន្ថែមទំនាក់ទំនង គ្រប់គម្រោង	119
21	នាំចូលទំនាក់ទំនង គ្រប់គម្រោង	126
22	ស្កេនកាតអាជីវកម្ម Pro និង Business	132
23	កាលប្បវត្តិទំនាក់ទំនង គ្រប់គម្រោង	138

24	បញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នា គ្រប់គម្រោង	142

ផ្នែកទី 3 អចលនទ្រព្យ និងការប្រកាស 148

25	គ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក គ្រប់គម្រោង	149
26	បន្ថែមអចលនទ្រព្យ គ្រប់គម្រោង	156
27	ផ្សាយអចលនទ្រព្យទៅផតថល គ្រប់គម្រោង	164
28	ការប្រកាសលើផតថលរបស់អ្នក គ្រប់គម្រោង	171
29	ដាក់អចលនទ្រព្យទៅប័ណ្ណសារ និងស្តារឡើងវិញ គ្រប់គម្រោង	178
30	ស្ថិតិអចលនទ្រព្យ គ្រប់គម្រោង	187
31	បញ្ចូលអចលនទ្រព្យជាបណ្តុំ មុខងារបន្ថែមបង់ប្រាក់	193
32	កម្មវិធីសរសេរការប្រកាសដោយ AI Pro និង Business	199
33	បង្កើនការបង្ហាញការប្រកាស គ្រប់គម្រោង	204
34	របាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានទីផ្សារ Business	211

ផ្នែកទី 4 ការទំនាក់ទំនង និងការកំណត់ពេល 217

35	សារ គ្រប់គម្រោង	218
36	WhatsApp ពីទំនាក់ទំនង Pro និង Business	224
37	ពុម្ពសារ WhatsApp Pro និង Business	229
38	ផ្ញើអ៊ីមែលជាបណ្តុំ Pro និង Business	234
39	មជ្ឈមណ្ឌលជូនដំណឹង គ្រប់គម្រោង	240
40	ការជូនដំណឹងតាមអ៊ីមែល គ្រប់គម្រោង	244
41	ប្រតិទិន គ្រប់គម្រោង	249
42	ភ្ជាប់ប្រតិទិនរបស់អ្នក Pro និង Business	254
43	កំណត់ពេលទស្សនា គ្រប់គម្រោង	259
44	ការទស្សនាក្រៅបណ្តាញ គ្រប់គម្រោង	265
45	បន្ថែមទំនាក់ទំនងទៅបញ្ជីផ្ញើអ៊ីមែលរបស់អ្នក Pro និង Business	271
46	របៀបដែល CRM ការពារទីផ្សារតាមអ៊ីមែលរបស់អ្នក Pro និង Business	283

ផ្នែកទី 5 AI Autopilot (មុខងារបន្ថែម) 291

47	ចាប់ផ្តើម AI Autopilot មុខងារបន្ថែម AI Autopilot	292

48	រៀបចំ AI Autopilot	មុខងារបន្ថែម AI Autopilot	297
49	អនុម័តការឆ្លើយតបរបស់ AI Autopilot	មុខងារបន្ថែម AI Autopilot	305
50	អ្វីដែល AI Autopilot ដឹងអំពីអតិថិជនសក្តានុពល	មុខងារបន្ថែម AI Autopilot	311
51	ការផ្ទេរការងារ និងសេចក្តីសង្ខេបពេលព្រឹក	មុខងារបន្ថែម AI Autopilot	316
ផ្នែកទី 6	**Housing Market Social (មុខងារបន្ថែម)**		**321**
52	ចែករំលែកការប្រកាសលើបណ្តាញសង្គម	មុខងារបន្ថែម Housing Market Social	322
ផ្នែកទី 7	**កិច្ចព្រមព្រៀង ឯកសារ និងរបាយការណ៍**		**335**
53	ការតាមដានកម្រៃជើងសារ	Business	336
54	របាយការណ៍ផែលីន	Pro និង Business	343
55	ឯកសាររបស់អតិថិជន	គ្រប់គម្រោង	349
56	បញ្ជីអនុលោមភាព	គ្រប់គម្រោង	355
57	ការរំលឹកកិច្ចសន្យាជួល	Pro និង Business	361
58	ផតថលអតិថិជន	Business	368
59	ប្រវត្តិរូប និងការវាយតម្លៃរបស់អ្នក	គ្រប់គម្រោង	374
ផ្នែកទី 8	**ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ**		**381**
60	គ្រប់គ្រងផ្ទះដែលជួល	Pro និង Business	382
61	តាមដានថ្លៃឈ្នួល	Pro និង Business	389
62	កត់ត្រាការជួល	Pro និង Business	395
63	សំណើថែទាំ	Pro និង Business	401
64	ពិនិត្យអ្នកជួល	Pro និង Business	407
65	របាយការណ៍ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ	Pro និង Business	414
66	រំលឹកអ្នកជួលអំពីថ្លៃឈ្នួល	Pro និង Business	421
67	ផ្ញើបញ្ជាការងារទៅអ្នកម៉ៅការ	Pro និង Business	427
ផ្នែកទី 9	**ក្រុមការងាររបស់អ្នក**		**434**
68	បន្ថែមសមាជិកក្រុម	Business	435
69	កំណត់តួនាទីក្រុម	Business	441
70	ប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារ	Business	446

71	ការបញ្ជូនអតិថិជនសក្តានុពល	Business	450
72	តារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម	Business	456
73	កំណត់ហេតុសវនកម្ម	Business	460
74	អ្នកប្រើប្រាស់បន្ថែម	Business	464

ផ្នែកទី 10 គម្រោង និងការចេញវិក្កយបត្រ 472

75	ជ្រើសរើសគម្រោង	គ្រប់គម្រោង	473
76	ដំឡើងគម្រោងរបស់អ្នក	គ្រប់គម្រោង	478
77	ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពព័ត៌មានវិក្កយបត្រ	គ្រប់គម្រោង	484
78	ណែនាំភ្នាក់ងារ	គ្រប់គម្រោង	490

ផ្នែកទី 11 ការតភ្ជាប់ប្រព័ន្ធ 496

79	ផ្សាយពាណិជ្ជកម្មជាមួយ Housing Market Ads	គ្រប់គម្រោង	497
80	កូនសោ API និង Webhooks	Business	505

ផ្នែកទី 1

ការចាប់ផ្តើម

1 បង្កើតគណនីរបស់អ្នក

2 នៅពេលអ៊ីមែលរបស់អ្នកមានគណនីរួចហើយ

3 ចូលគណនី

4 កំណត់ពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នកឡើងវិញ

5 ធ្នាំងគ្រប់គ្រងរបស់អ្នក

6 ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពប្រវត្តិរូបរបស់អ្នក

7 ប្តូរភាសា

8 ស្វែងរកអ្វីៗទាំងអស់

1 ជំពូកទី 1

បង្កើតគណនីរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស បង្កើតគណនីឥតគិតថ្លៃ បំពេញឈ្មោះ អ៊ីមែល ពាក្យសម្ងាត់ និងប្រទេសរបស់អ្នក បន្ទាប់មកចុចតំណក្នុងអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់។ មិនចាំបាច់វាយបញ្ចូលកូដទេ។ គណនីនេះក៏ជាគណនីភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យរបស់អ្នកនៅលើផតថលរបស់ប្រទេសនោះដែរ។

- បើក https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup ឬជ្រើសរើស ចុះឈ្មោះ នៅលើ housingmarketcrm.com។
- បញ្ចូល នាមខ្លួន នាមត្រកូល អ៊ីមែល ពាក្យសម្ងាត់ ដែលមានយ៉ាងតិចប្រាំបីតួអក្សរ និង ប្រទេស ដែលអ្នកធ្វើការ។
- ជ្រើសរើស បង្កើតគណនី។
- ពិនិត្យអ៊ីមែលរបស់អ្នក ហើយចុចតំណផ្ទៀងផ្ទាត់។ មិនចាំបាច់វាយបញ្ចូលកូដទេ។ តំណក្នុងអ៊ីមែលរបស់ CRM ប្រើបាន 7 ថ្ងៃ។
- ចូលដោយប្រើអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល និងពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នក។

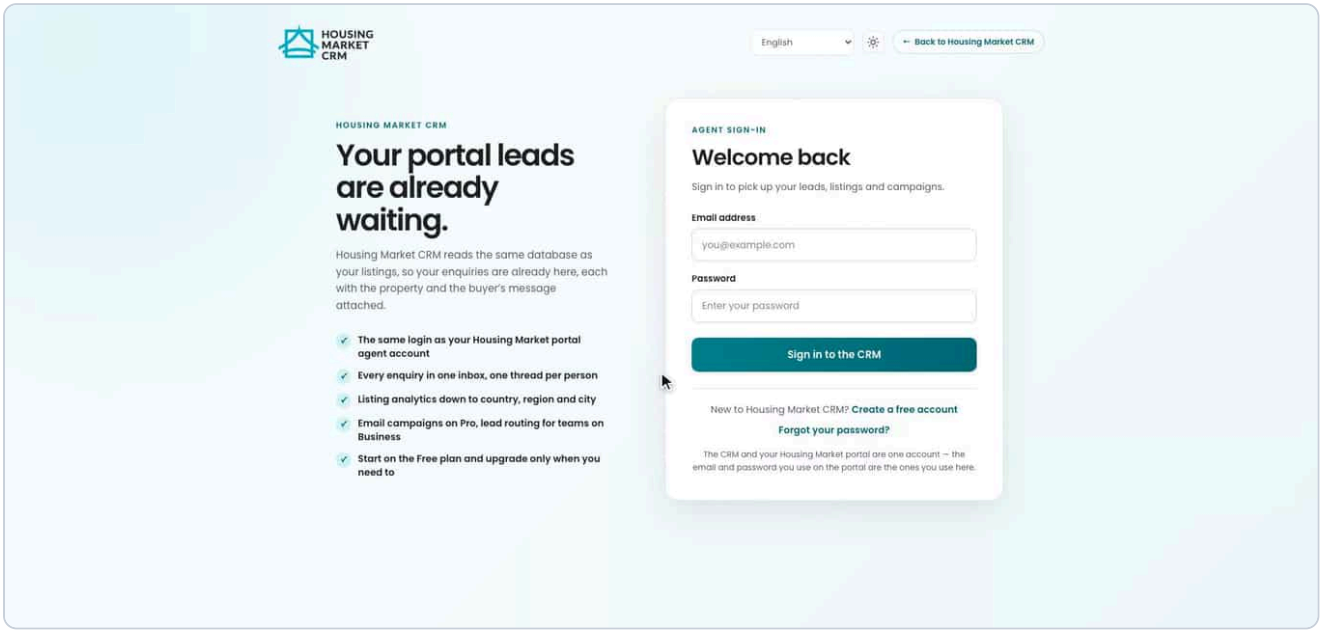
គណនីត្រូវបានបង្កើតជាគណនីភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យនៅលើផតថល Housing Market របស់ប្រទេសដែលអ្នកបានជ្រើសរើស ដូច្នេះ អ៊ីមែល និងពាក្យសម្ងាត់ដូចគ្នាក៏ចូលអ្នកទៅទីនោះដែរ។ វាចាប់ផ្តើមលើគម្រោង Free ដោយមិនចាំបាច់មានកាតទេ។

រហូតដល់អ្នកចុចតំណ អ្នកអាចចូលបាន ប៉ុន្តែអ្នកមិនអាចប្រើ CRM បានទេ៖ បដាស្នើឱ្យអ្នកផ្ទៀងផ្ទាត់អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអ៊ីមែលមិនមកដល់ សូមពិនិត្យថតសារឥតបានការ បន្ទាប់មកជ្រើសរើស ផ្ញើអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់ម្តងទៀត នៅលើអេក្រង់បញ្ជាក់ ឬនៅលើទំព័រចូល ឬ ផ្ញើអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់ថ្មីមកខ្ញុំ នៅក្នុងបដា។ ប្រសិនបើអ្នកវាយអាសយដ្ឋានខុស សូមជ្រើសរើស អាសយដ្ឋានខុស? ប្តូរអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់ខ្ញុំ នៅក្នុងបដា។ អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលដែលជារបស់គណនីមួយនៅលើផតថល Housing Market Group ណាមួយរួចហើយ មិនអាចប្រើម្តងទៀតបានទេ — សូមចូលដោយប្រើគណនីនោះជំនួសវិញ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំបង្កើតគណនី Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?**

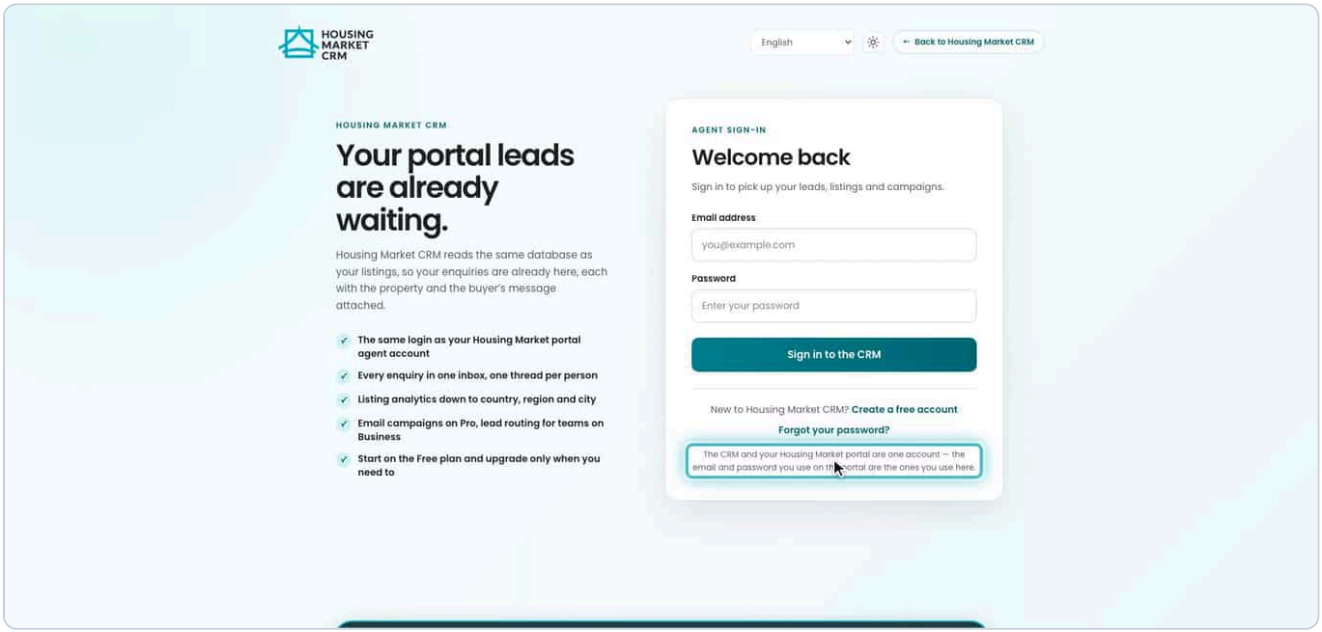
ជាជំហានៗ

1 ចូលទៅ dashboard.housingmarketcrm.com។



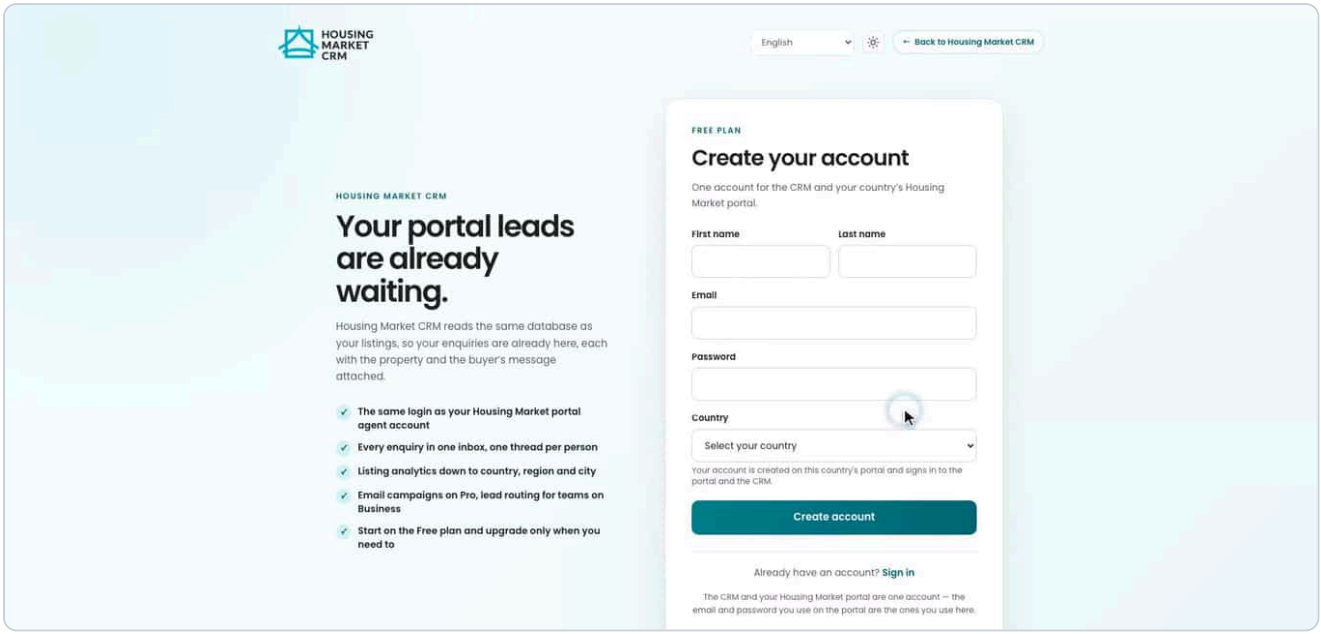
រូបភាព 1.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ជាភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យផតថលរួចហើយ? ការចូលប្រើផតថលរបស់អ្នកដំណើរការនៅទីនេះ — មិនត្រូវចុះឈ្មោះទេ។



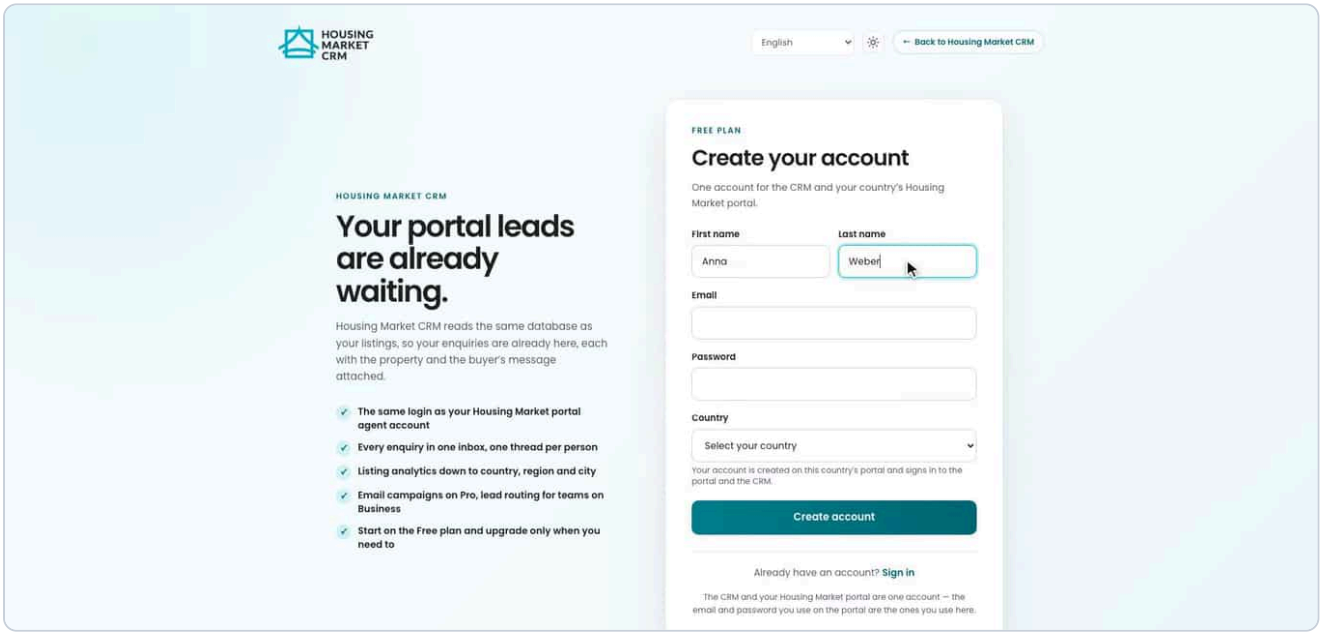
រូបភាព 1.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បើមិនដូច្នោះ ចុច Create a free account។



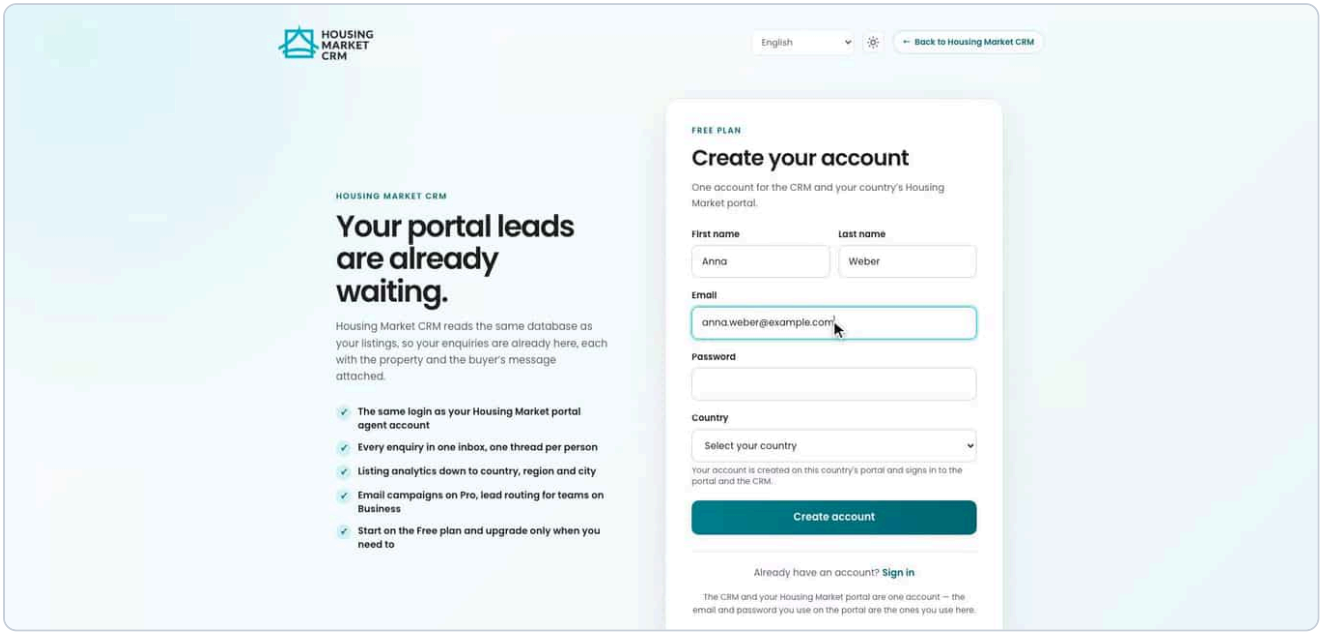
រូបភាព 1.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បញ្ចូលនាមខ្លួន និងនាមត្រកូលរបស់អ្នក។



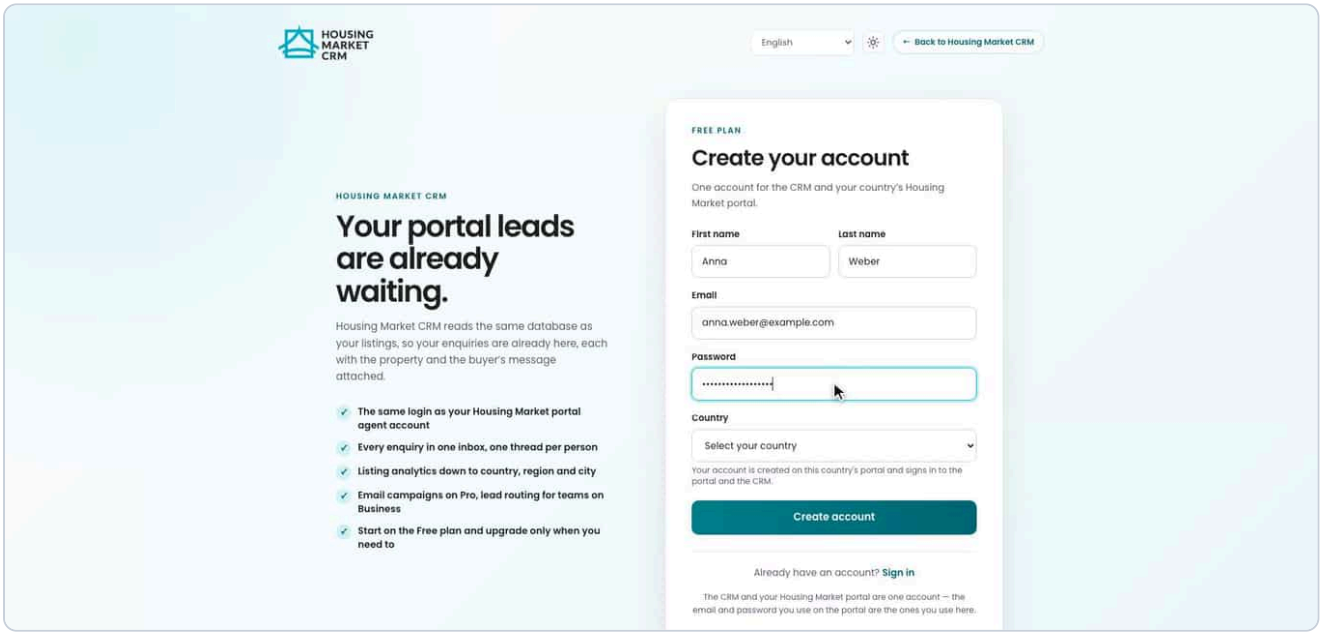
រូបភាព 1.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នក។



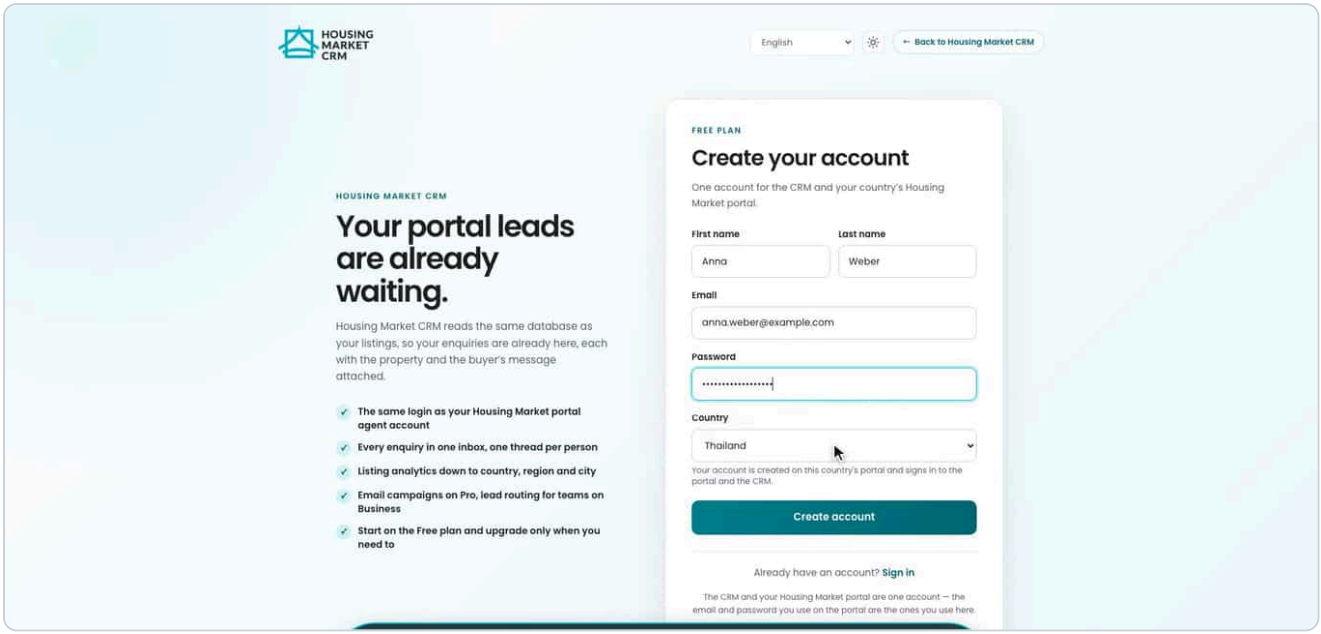
រូបភាព 1.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ជ្រើសរើសពាក្យសម្ងាត់។



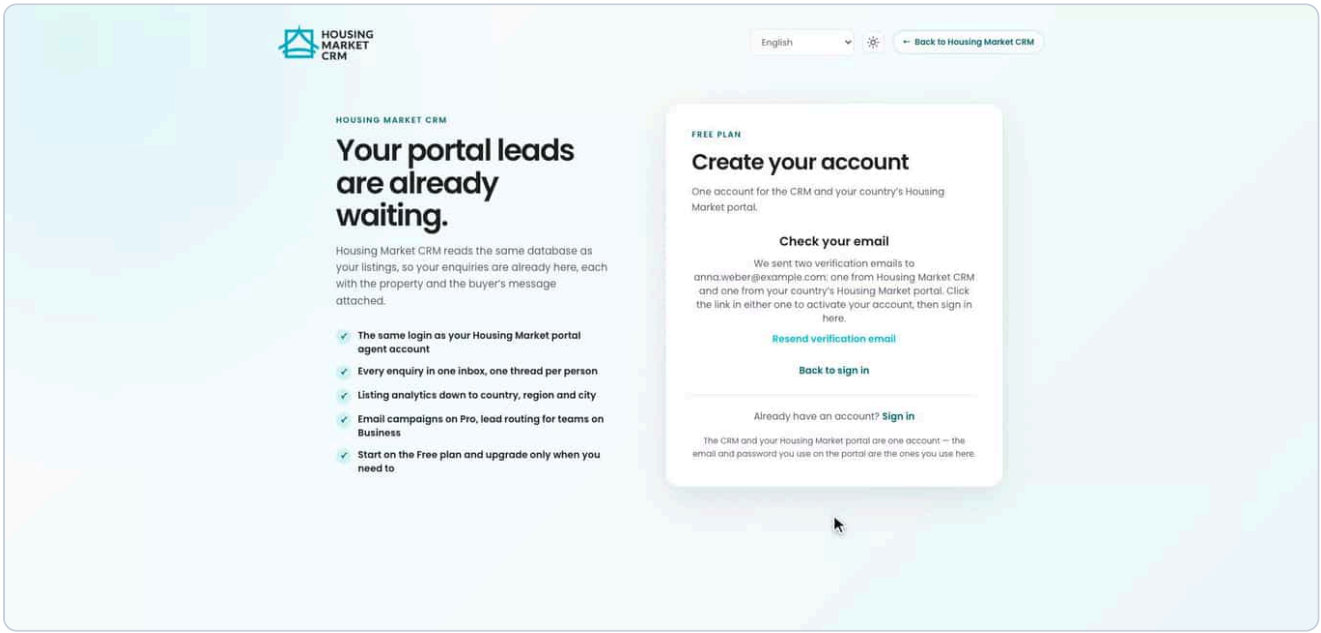
រូបភាព 1.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ជ្រើសរើសប្រទេសរបស់អ្នក — ផតថលដែលគណនីរបស់អ្នកជាកម្មសិទ្ធិ។



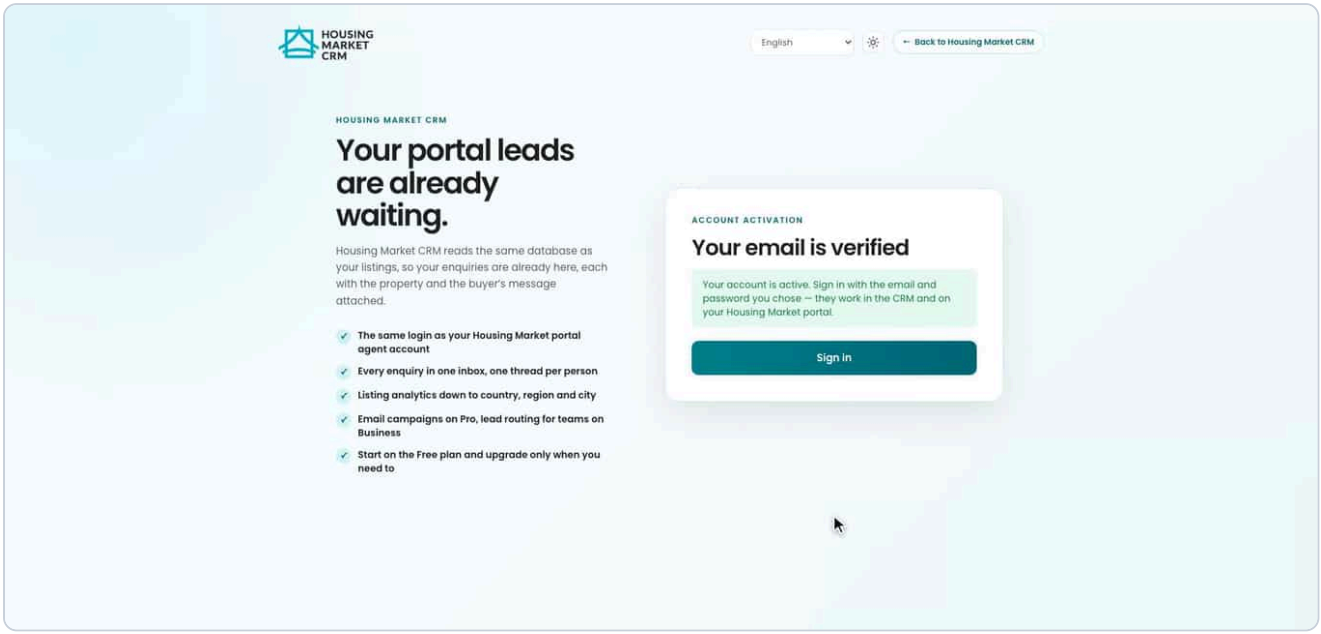
រូបភាព 1.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ចុច Create account។



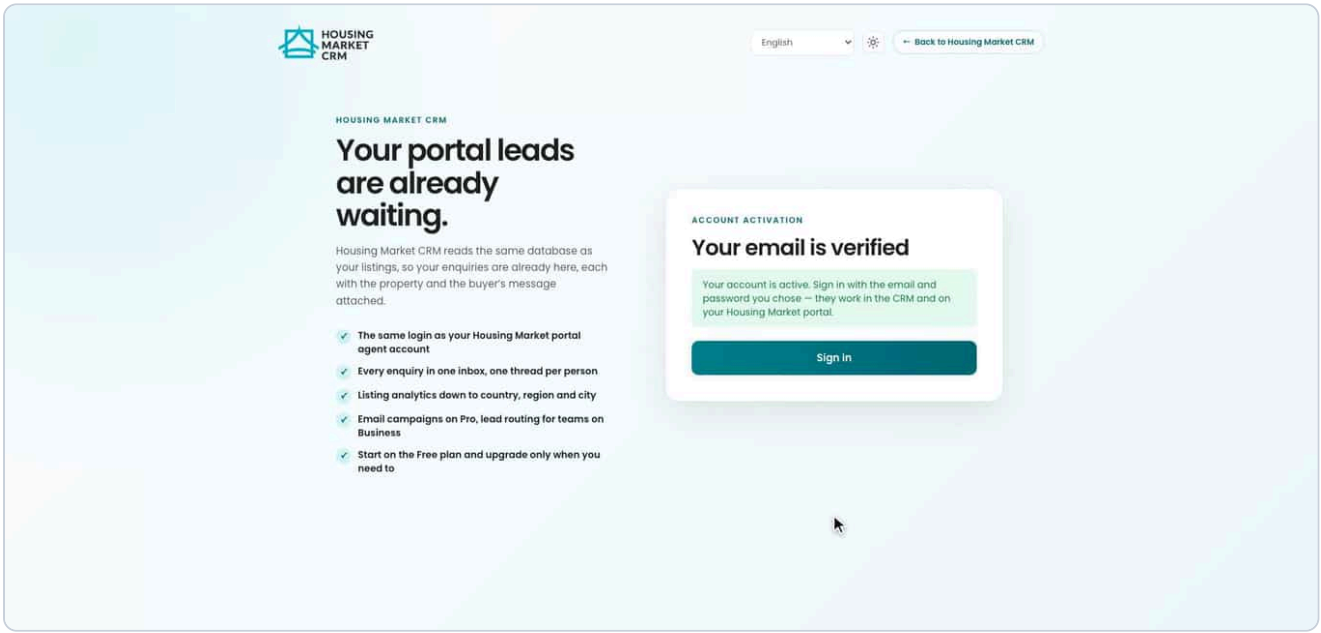
រូបភាព 1.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ពិនិត្យ Inbox របស់អ្នក៖ យើងផ្ញើអ៊ីមែលបញ្ជាក់ពីរ។



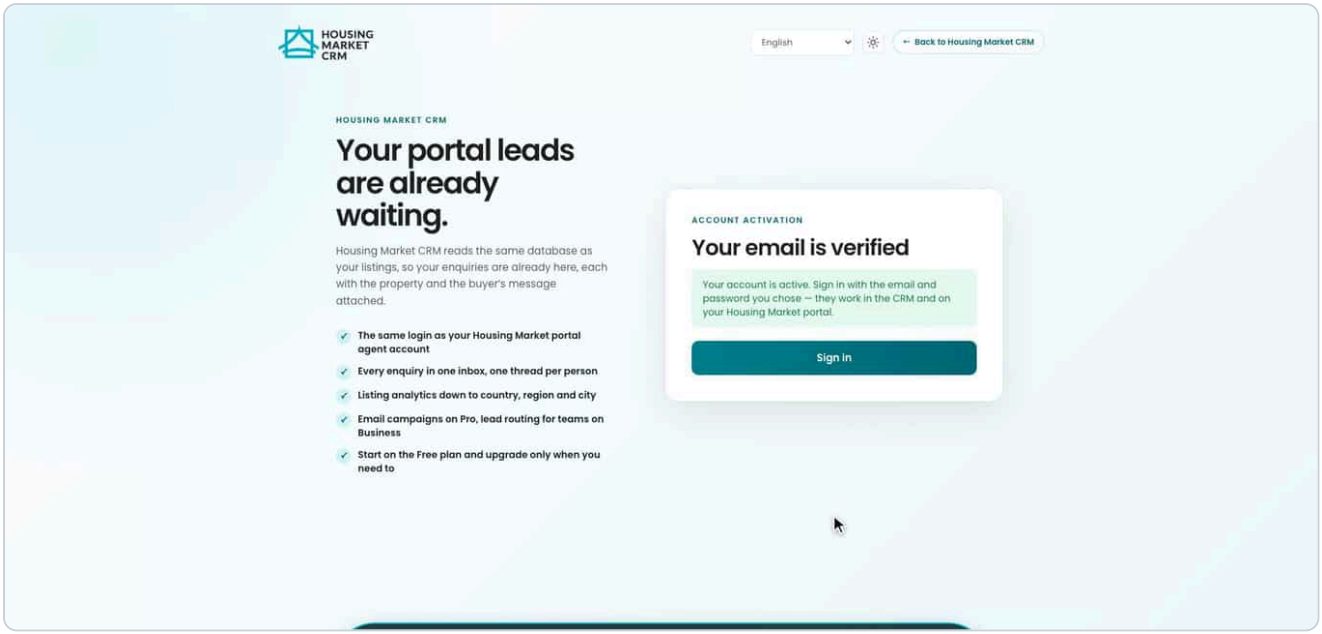
រូបភាព 1.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ចុចតំណក្នុងអ៊ីមែលមួយណាក៏បាន ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់អាសយដ្ឋានរបស់អ្នក។



រូបភាព 1.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

11 អ៊ីមែលរបស់អ្នកត្រូវបានផ្ញើងផ្ទាត់។ ឥឡូវចូលប្រើដោយគណនីថ្មីរបស់អ្នក។



រូបភាព 1.11 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

ទេ។ គណនីតែមួយប្រើបានទាំង CRM និងផតថល។ ប្រសិនបើអ្នកមានគណនីភ្នាក់ងារនៅលើផតថល Housing Market Group រួចហើយ សូមចូលគណនីដោយប្រើវា។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំត្រូវការគណនី CRM ដាច់ដោយឡែកឬទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market CRM ឥតគិតថ្លៃឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-housing-market-crm-free
តើខ្ញុំចាប់ផ្តើមប្រើ Housing Market CRM ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 ជំពូកទី 2

នៅពេលអ៊ីមែលរបស់អ្នកមានគណនីរួចហើយ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ទេ។ គណនីតែមួយប្រើបានទាំង CRM និងផតថល។ ប្រសិនបើអ្នកមានគណនីភ្នាក់ងារនៅលើផតថល Housing Market Group រួចហើយ សូមចូលគណនីដោយប្រើវា។

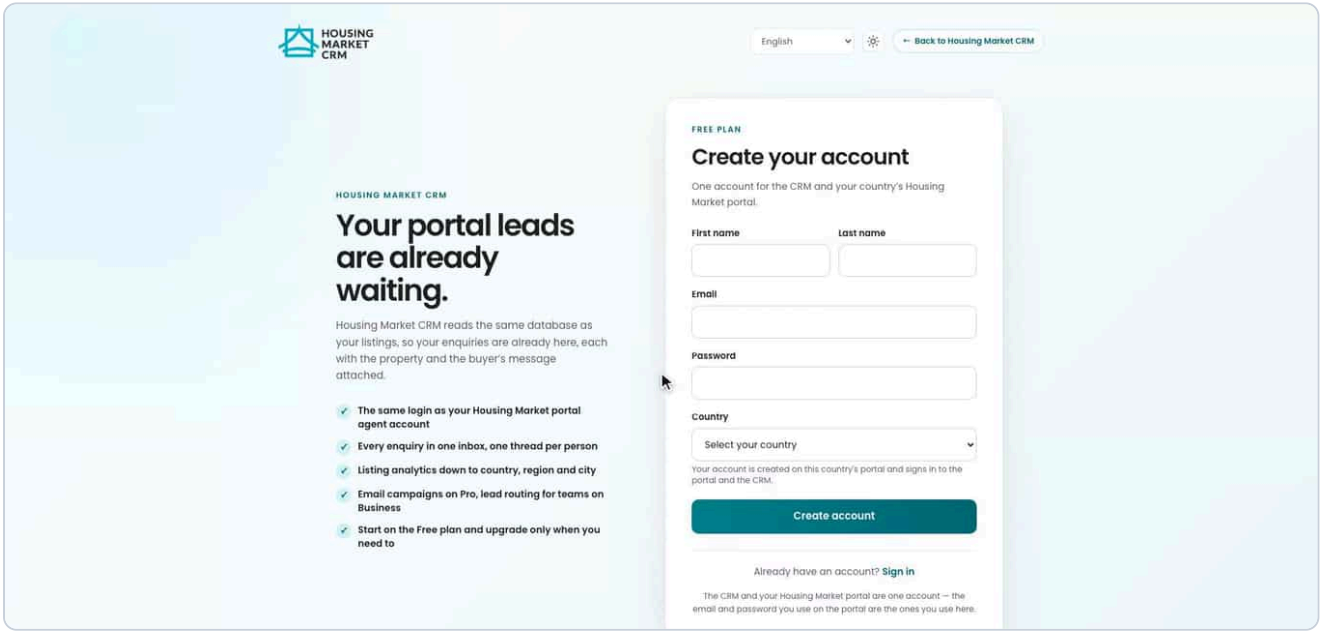
CRM និងផតថលប្រើគណនីភ្នាក់ងារដដែល ដូច្នេះគ្មានពាក្យសម្ងាត់ទីពីរត្រូវចាំ ហើយគ្មានអ្វីត្រូវភ្ជាប់រវាងពួកវាទេ។

ប្រសិនបើអ្នកមានគណនីភ្នាក់ងារនៅលើផតថលរួចហើយ សូមចូល CRM ដោយប្រើអ៊ីមែល និងពាក្យសម្ងាត់ដដែល។ បើមិនទាន់មានទេ សូមបង្កើតគណនីឥតគិតថ្លៃក្នុង CRM — វាបង្កើតគណនីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកនៅលើផតថលនៃប្រទេសដែលអ្នកជ្រើសរើសក្នុងពេលតែមួយ។ សូមមើល "តើខ្ញុំបង្កើតគណនី Housing Market CRM ដោយរបៀបណា?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំត្រូវការគណនី CRM ដាច់ដោយឡែកឬទេ?**

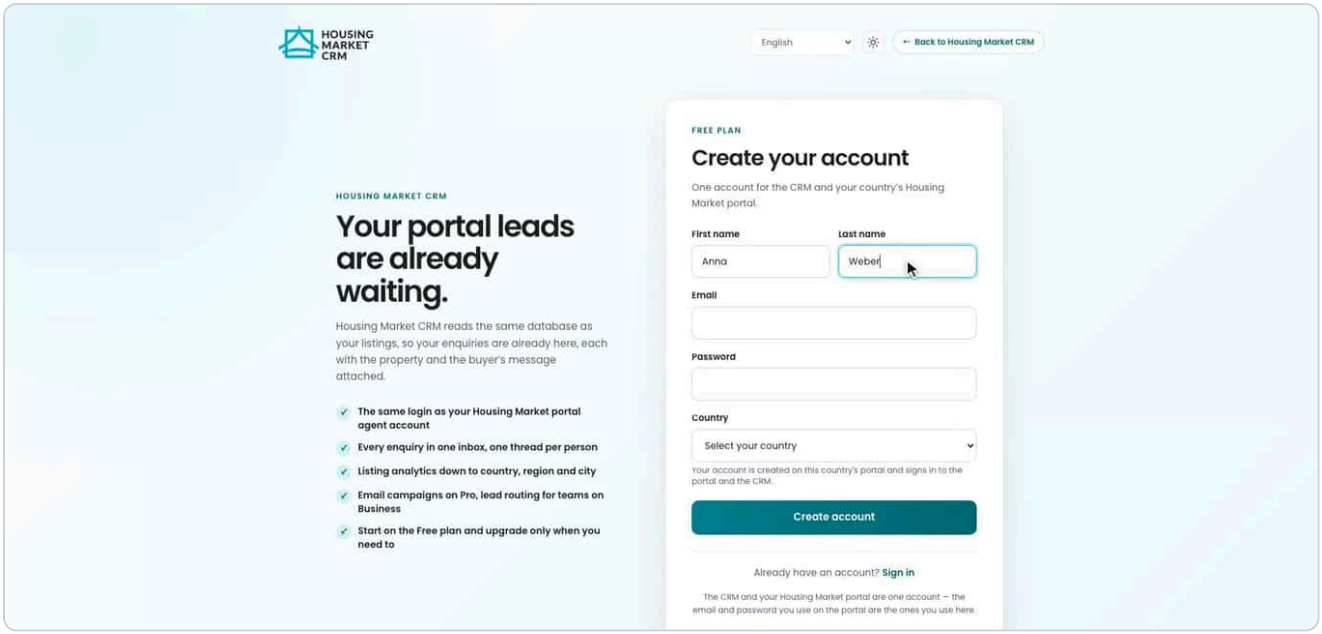
ជាជំហានៗ

1. នៅ Create your account សូមបំពេញព័ត៌មានរបស់អ្នក។



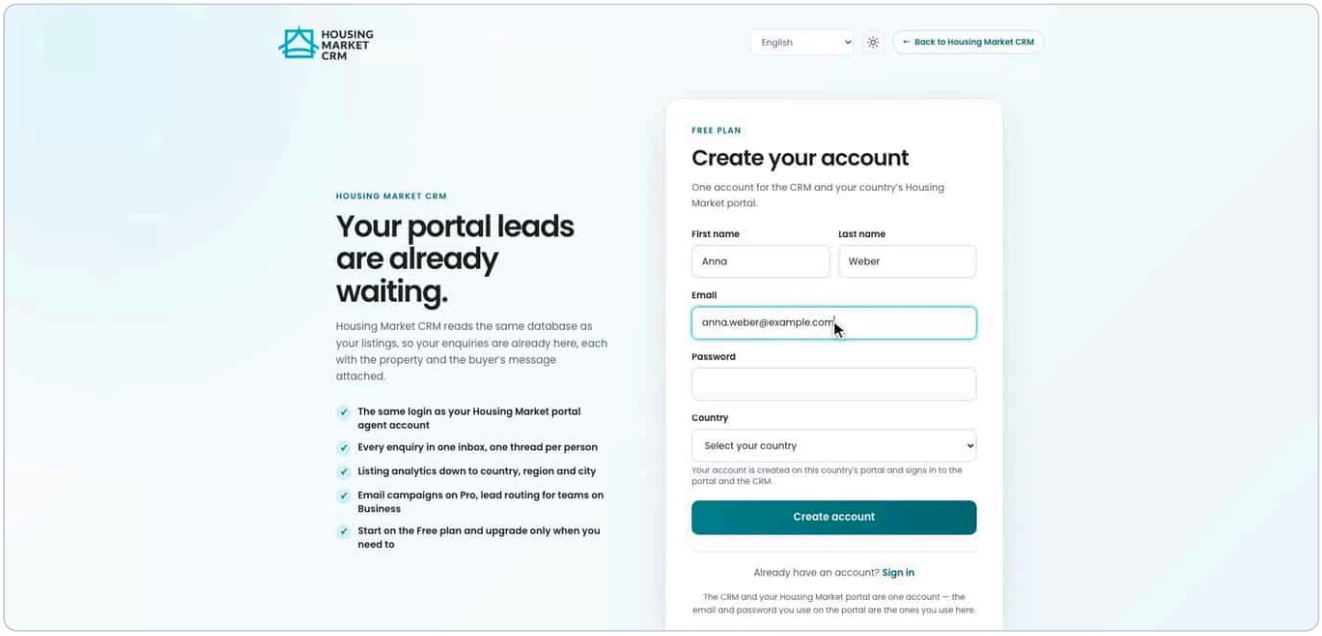
រូបភាព 2.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 នាមខ្លួន និងនាមត្រកូលរបស់អ្នក។



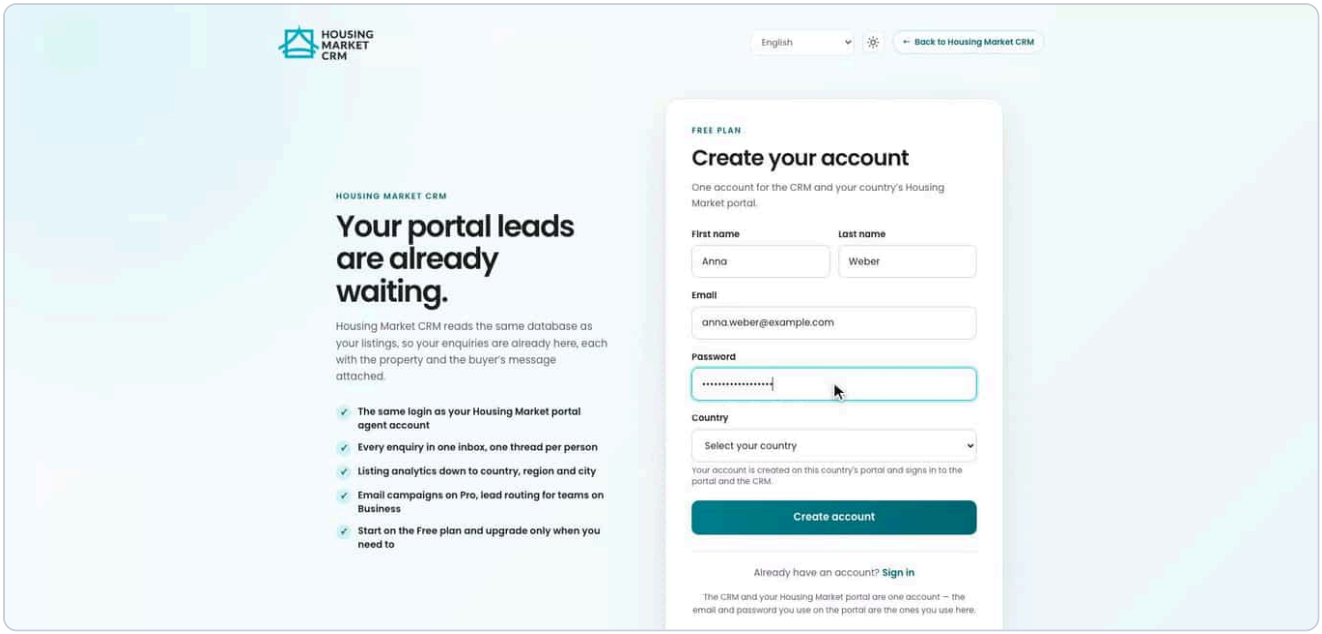
រូបភាព 2.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលដែលអ្នកប្រើការរួចហើយ។



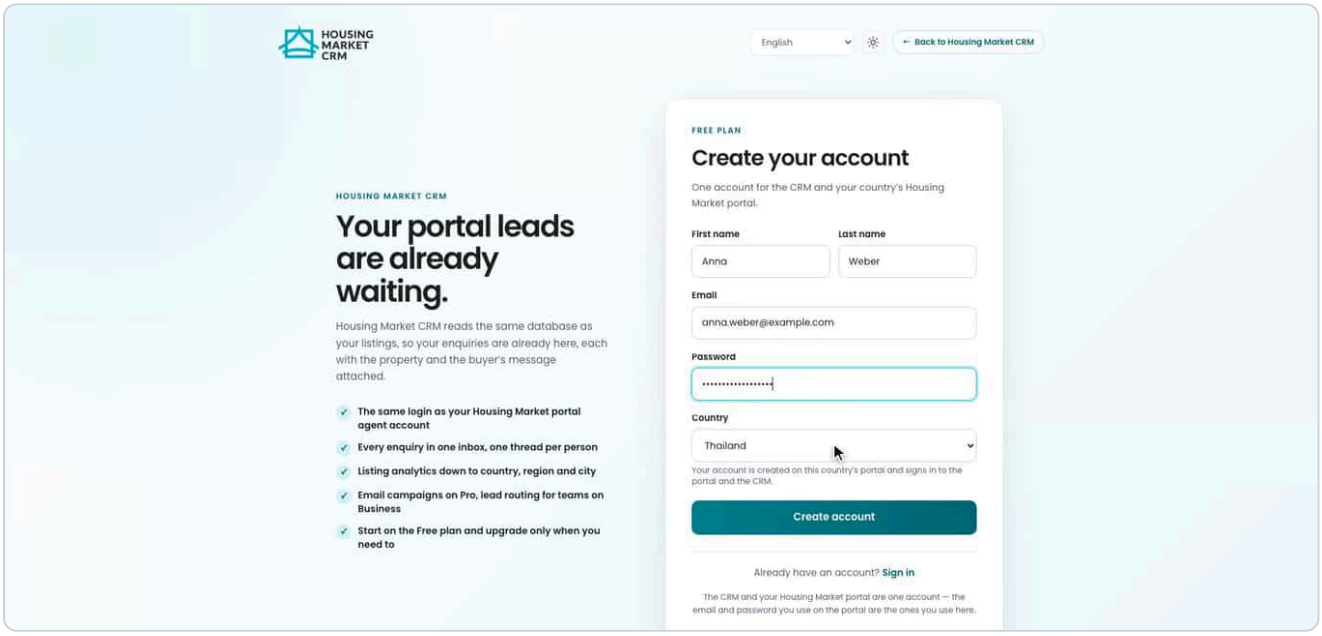
រូបភាព 2.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ពាក្យសម្ងាត់មួយ។



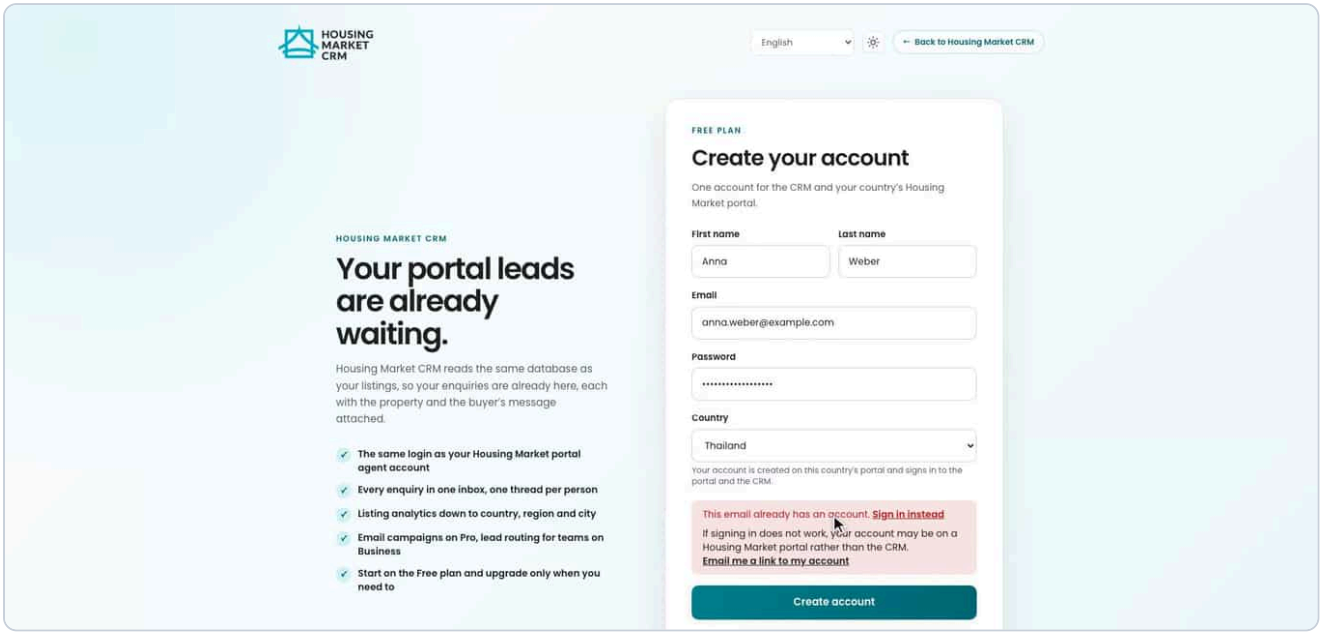
រូបភាព 2.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 និងប្រទេសរបស់អ្នក។



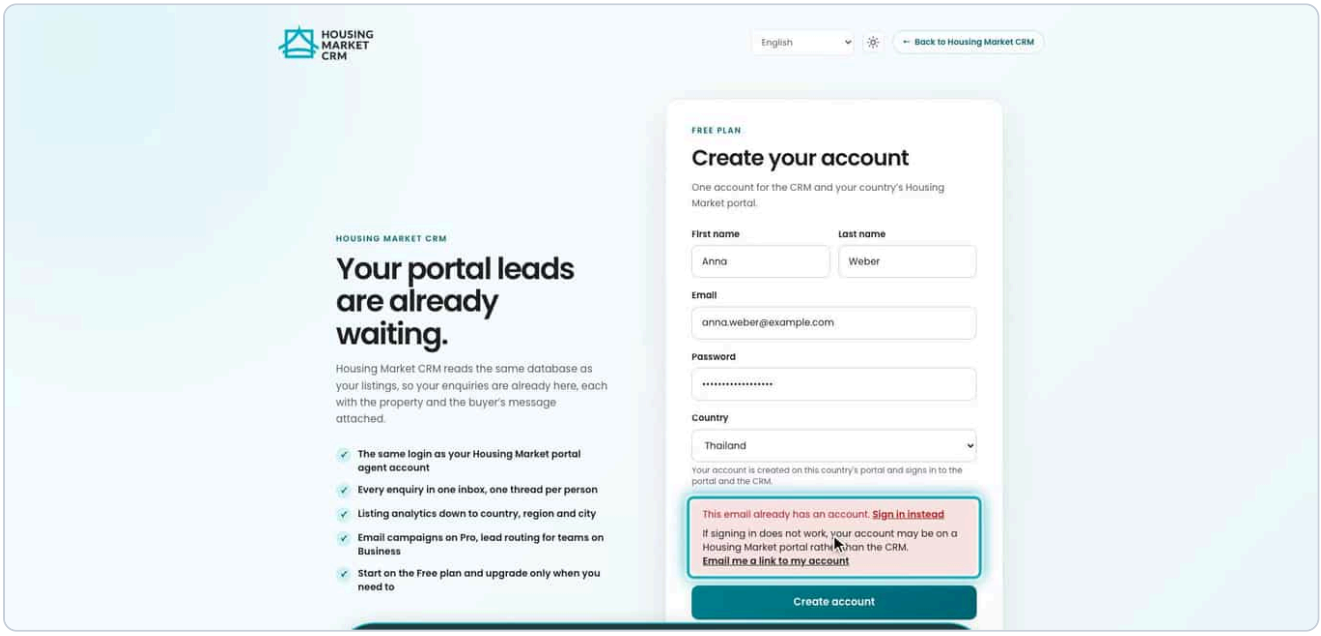
រូបភាព 2.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 ចុច Create account។



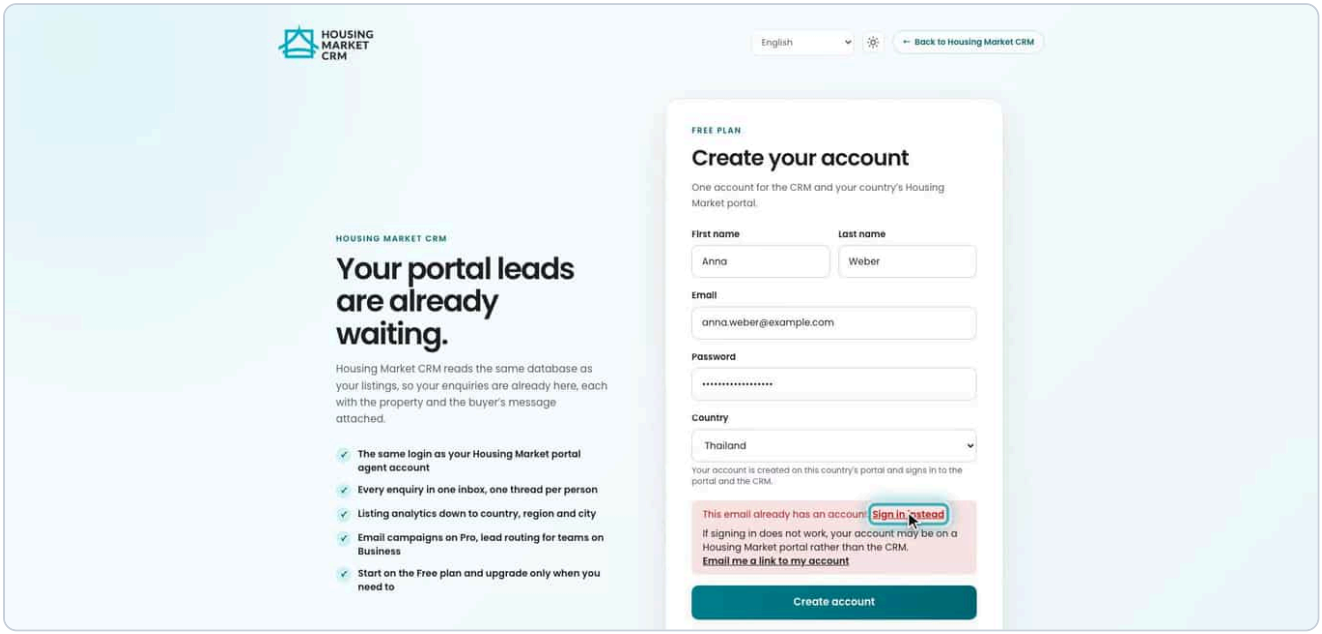
រូបភាព 2.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 គ្មានគណនីទីពីរទេ៖ អ៊ីមែលនេះមានគណនីរួចហើយ។



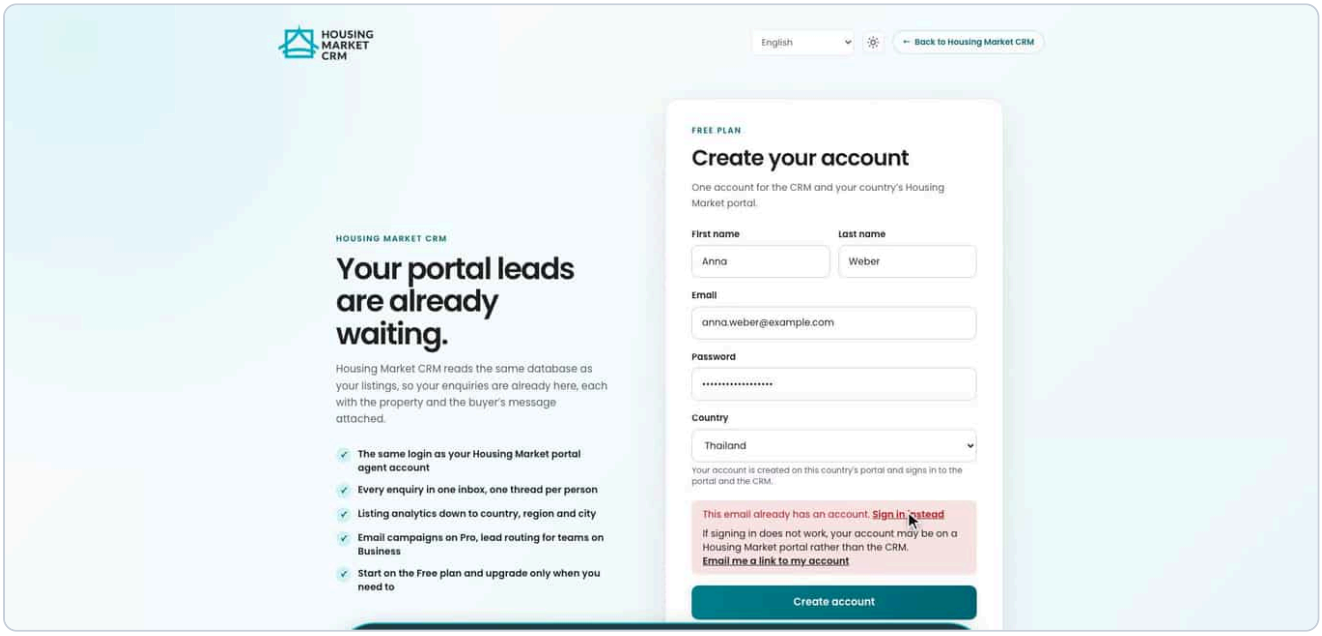
រូបភាព 2.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 Sign in instead នាំអ្នកទៅទំព័រចូលគណនី។



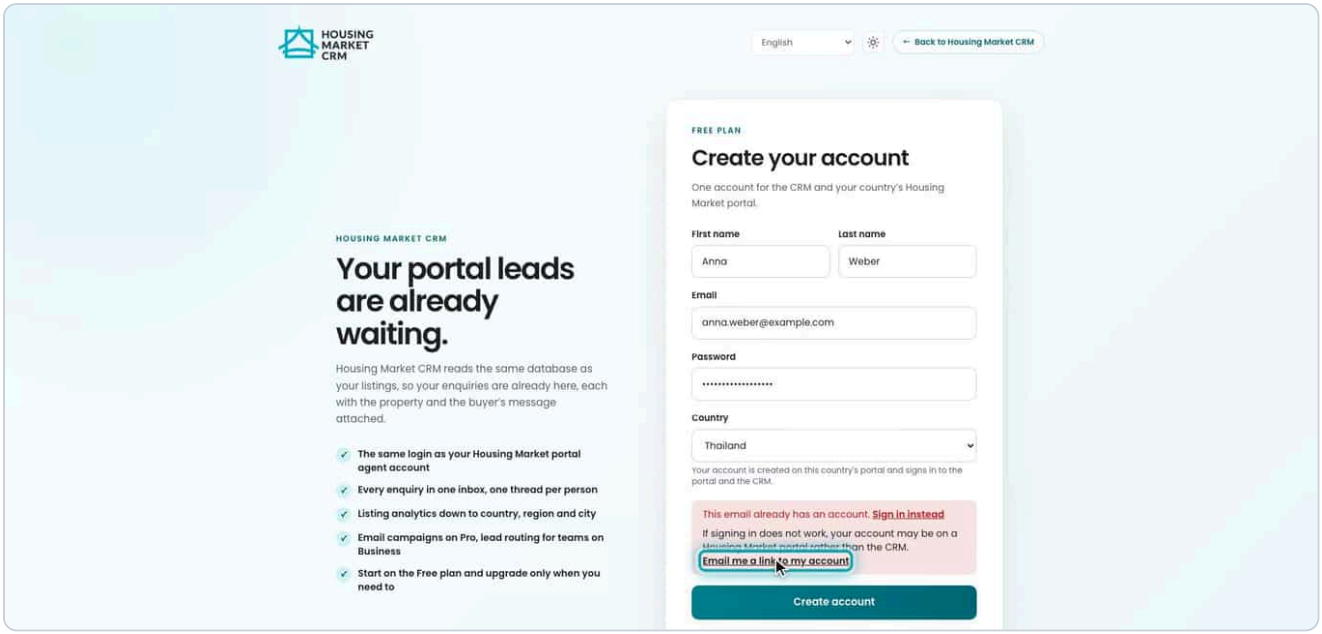
រូបភាព 2.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 អ៊ីមែលមួយគឺគណនីមួយនៅទូទាំងផលិតផល Housing Market ទាំងអស់។



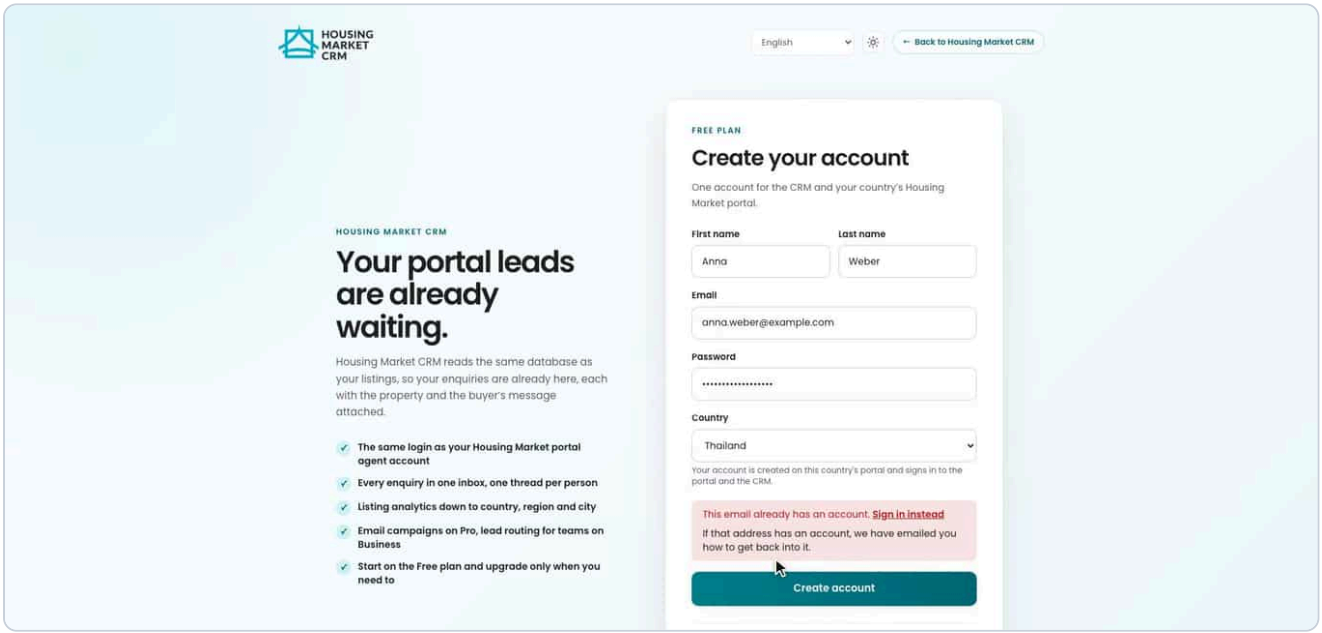
រូបភាព 2.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

10 គណនីរបស់អ្នកអាចស្ថិតនៅលើផតថល មិនមែននៅលើ CRM ទេ។



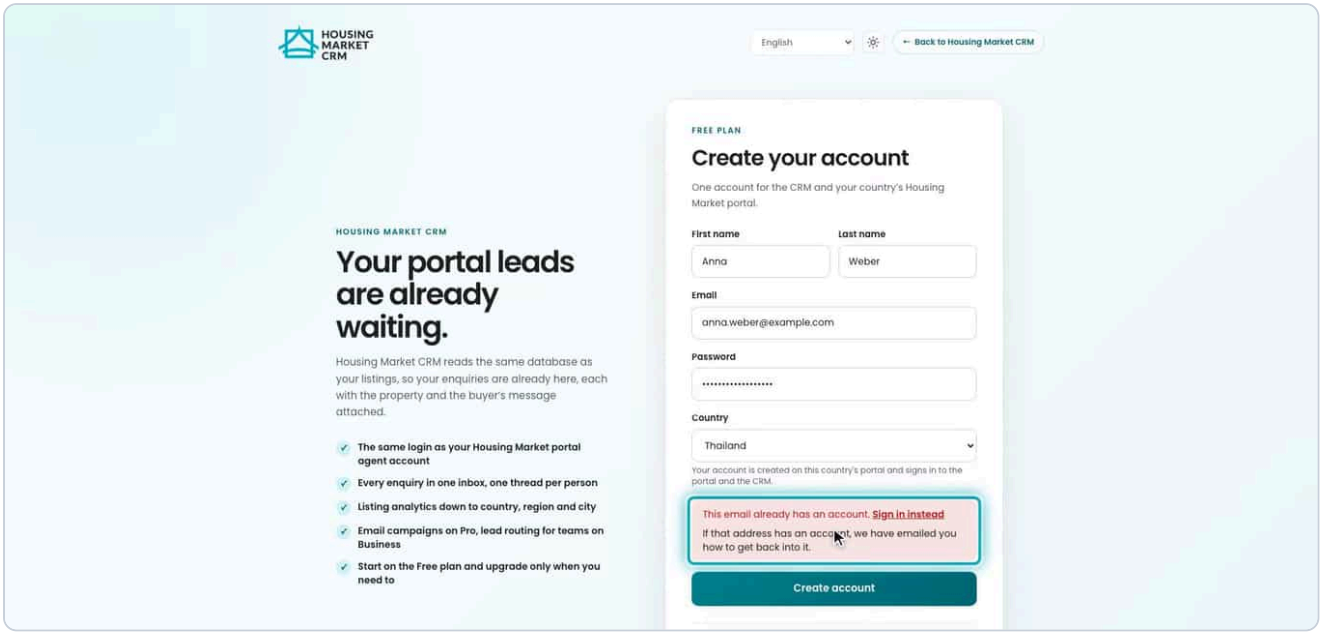
រូបភាព 2.10 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

11 ចុច Email me a link to my account។



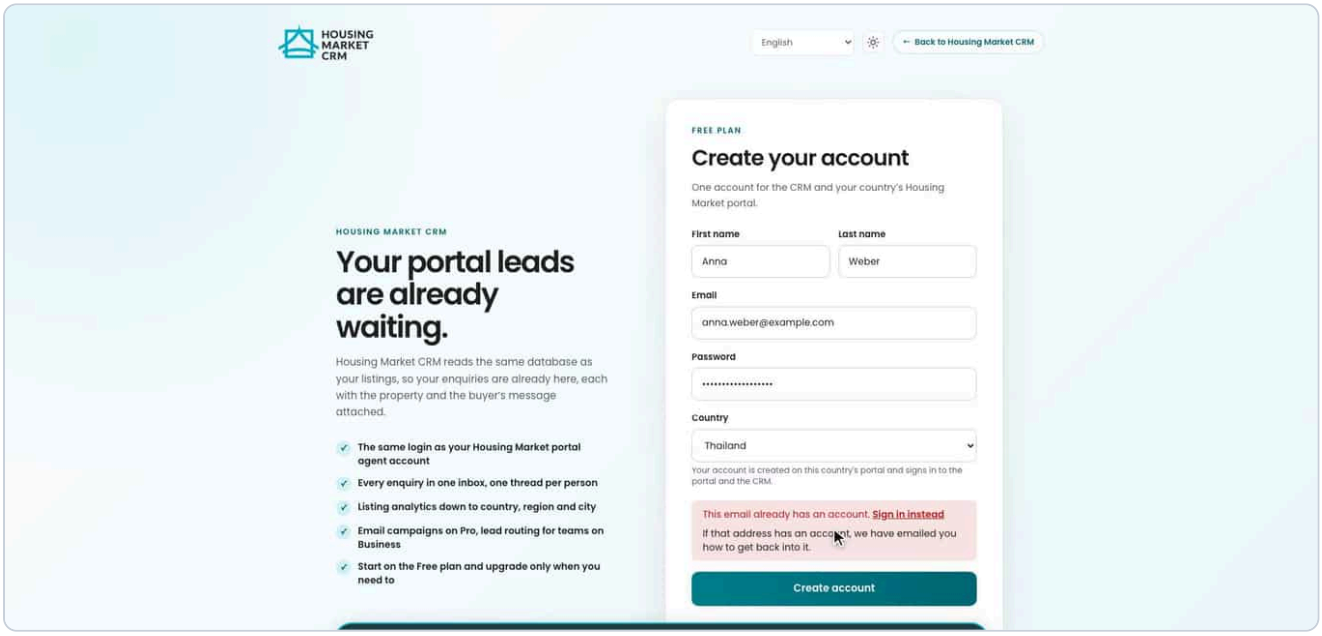
រូបភាព 2.11 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

12 ពិនិត្យ Inbox របស់អ្នករកវិធីត្រឡប់ចូលវិញ។



រូបភាព 2.12 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

13 ពាក្យពេចន៍មិនប្រាប់ថាអាសយដ្ឋានមួយបានចុះឈ្មោះឬអត់ឡើយ — នោះជាចេតនា។



រូបភាព 2.13 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ

ជ្រើសរើស ភ្លេចពាក្យសម្ងាត់មែនទេ? នៅលើទំព័រចូល បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នក ហើយប្រើតំណដែលយើងផ្ញើជូនអ្នក។ ពាក្យសម្ងាត់ថ្មីប្រើបាននៅក្នុង CRM និងនៅលើផតថលរបស់អ្នក។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ Housing Market CRM ឡើងវិញយ៉ាងដូចម្តេច?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបង្កើតគណនី Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
តើខ្ញុំចូលទៅ Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 ជំពូកទី 3

ចូលគណនី

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ចូលទៅ dashboard.housingmarketcrm.com/login វាយអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល និងពាក្យសម្ងាត់នៃគណនីភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ Housing Market Group របស់អ្នក ហើយជ្រើសរើស ចូលទៅ CRM។

- បើក https://dashboard.housingmarketcrm.com/login ឬជ្រើសរើស ចូល នៅលើ housingmarketcrm.com។
- វាយ អាសយដ្ឋានអ៊ីមែល និង ពាក្យសម្ងាត់ របស់អ្នក។
- ជ្រើសរើស ចូលទៅ CRM។

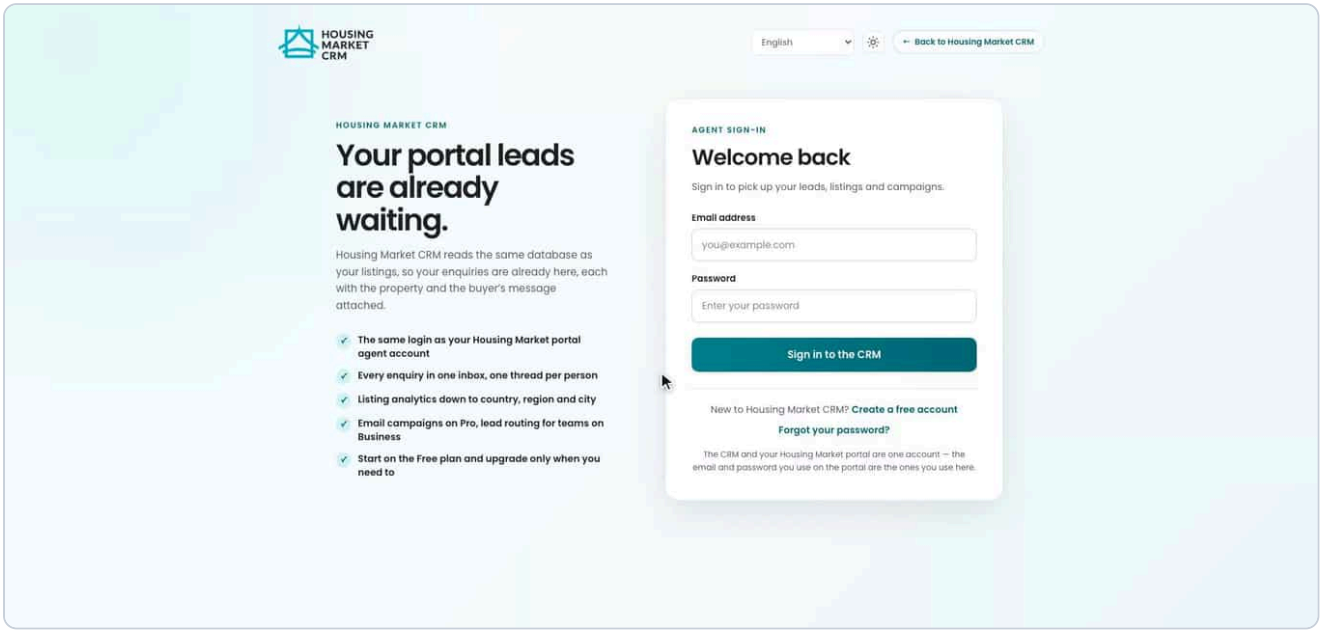
វាជាគណនីដូចគ្នានឹងគណនីភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យរបស់អ្នកនៅលើផតថល ដូច្នេះព័ត៌មានដូចគ្នាប្រើបាននៅទាំងពីរកន្លែង។ ម៉ឺនុយភាសា និងកុងតាក់ភ្លឺ និងងងឹត នៅផ្នែកខាងលើនៃទំព័រ។

- ប្រសិនបើអ្នកឃើញ “អ៊ីមែល ឬពាក្យសម្ងាត់មិនត្រឹមត្រូវ” សូមពិនិត្យទាំងពីរ ហើយព្យាយាមម្តងទៀត ឬកំណត់ពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នកឡើងវិញ។
- ប្រសិនបើអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នកមិនទាន់ត្រូវបានផ្ទៀងផ្ទាត់ទេ អ្នកនៅតែអាចចូលបាន ប៉ុន្តែបដានៅតែនៅលើអេក្រង់ ហើយ CRM នៅតែបិទរហូតដល់អ្នកចុចតំណក្នុងអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់។ ជ្រើសរើស ផ្ញើអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់ថ្មីមកខ្ញុំ នៅក្នុងបដា ឬ ផ្ញើអ៊ីមែលផ្ទៀងផ្ទាត់ម្តងទៀត នៅលើទំព័រចូល ដើម្បីទទួលបានតំណថ្មី។ មិនចាំបាច់វាយបញ្ចូលកូដទេ។
- ប្រសិនបើអ្នកភ្លេចពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នក សូមជ្រើសរើស ភ្លេចពាក្យសម្ងាត់មែនទេ? — សូមមើល “តើខ្ញុំកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ Housing Market CRM ឡើងវិញយ៉ាងដូចម្តេច?”។
- ប្រសិនបើអ្នកមិនដែលមានគណនីទេ សូមជ្រើសរើស បង្កើតគណនីឥតគិតថ្លៃ — សូមមើល “តើខ្ញុំបង្កើតគណនី Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?”។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំចូលទៅ Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?

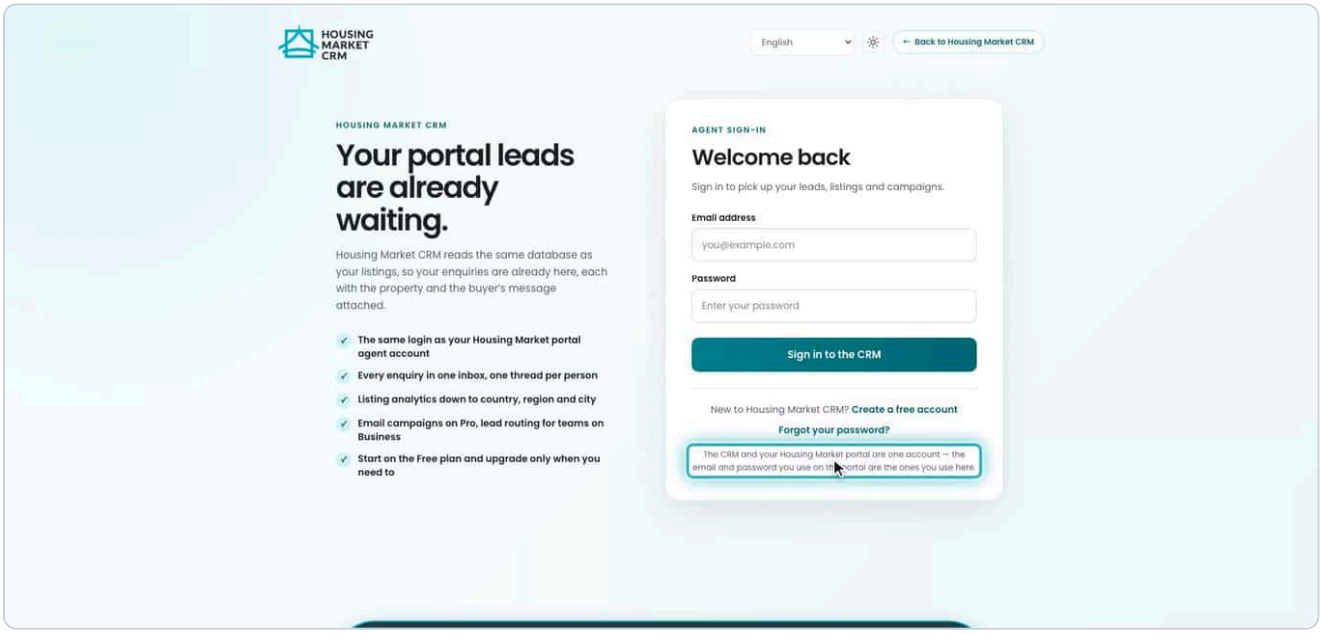
ជាជំហានៗ

1 ចូលទៅ dashboard.housingmarketcrm.com។



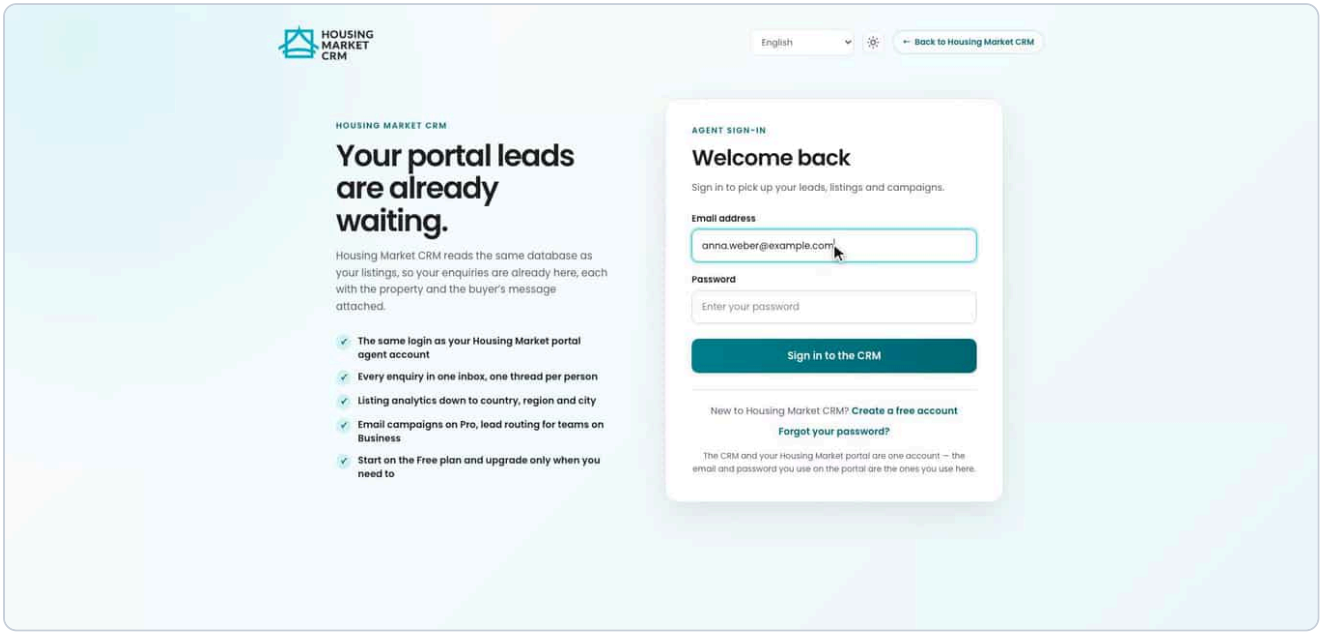
រូបភាព 3.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 CRM និងគណនីភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យផតថលរបស់អ្នក ជាគណនីតែមួយ។



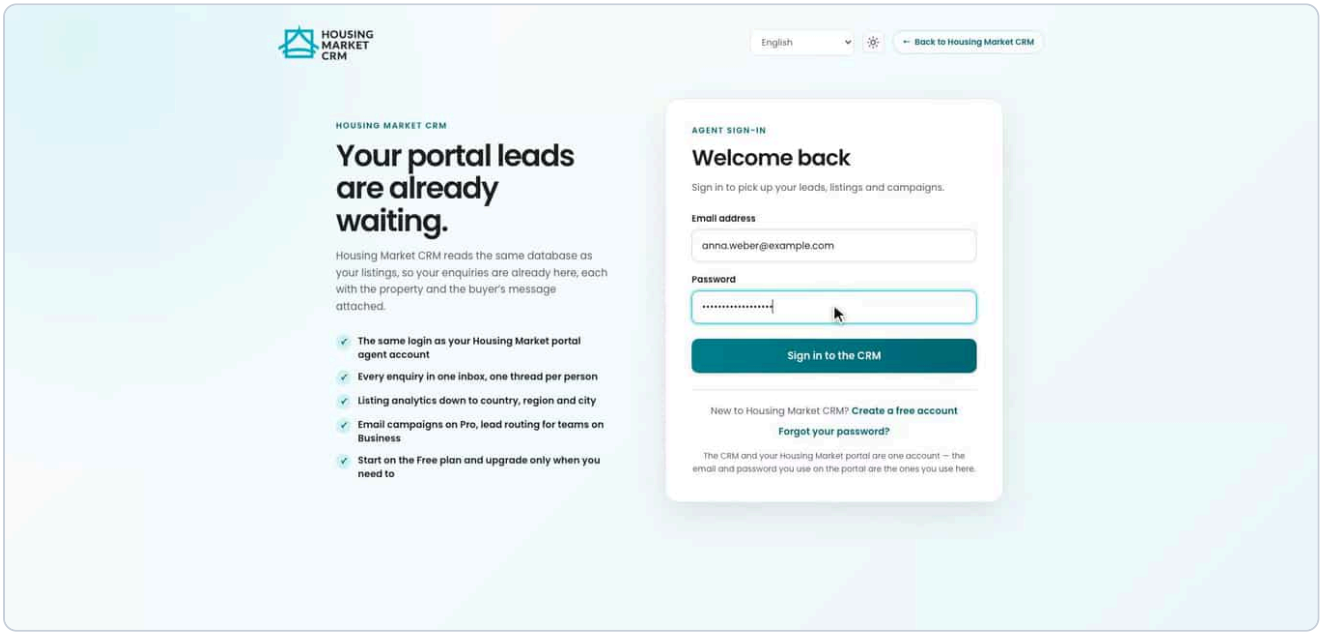
រូបភាព 3.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលផតថលរបស់អ្នក។



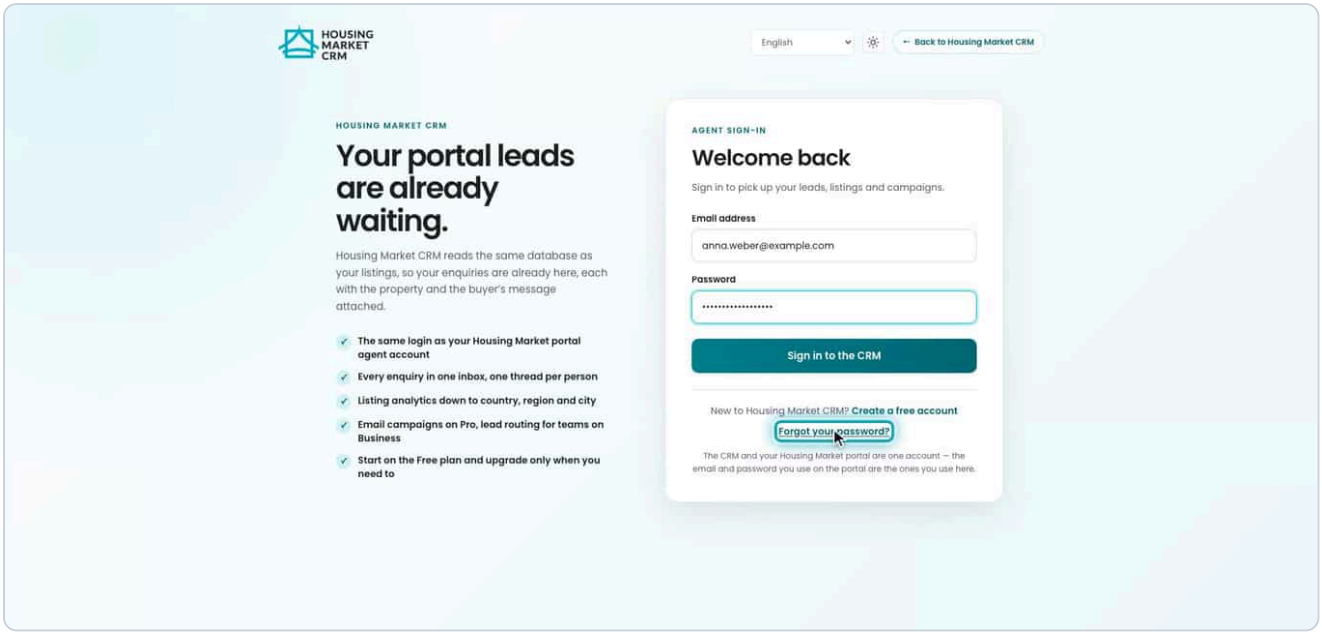
រូបភាព 3.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បញ្ចូលពាក្យសម្ងាត់ផតថលរបស់អ្នក។



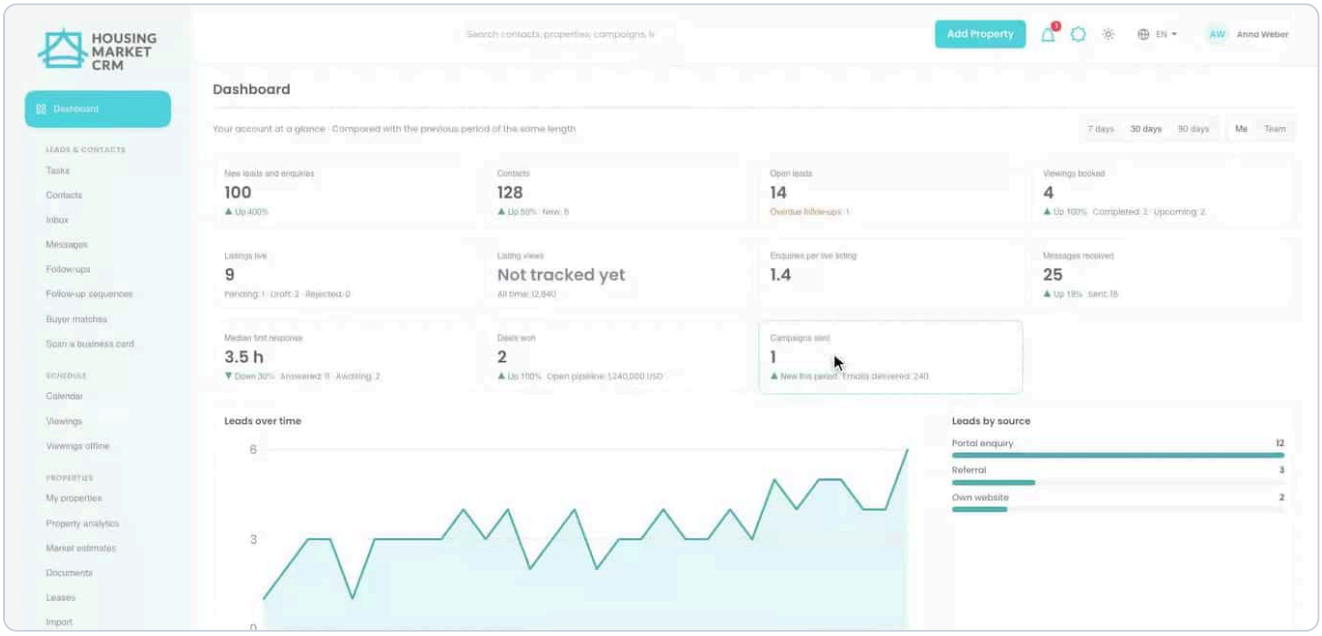
រូបភាព 3.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បំភ្លេចវា? ប្រើ Forgot your password?



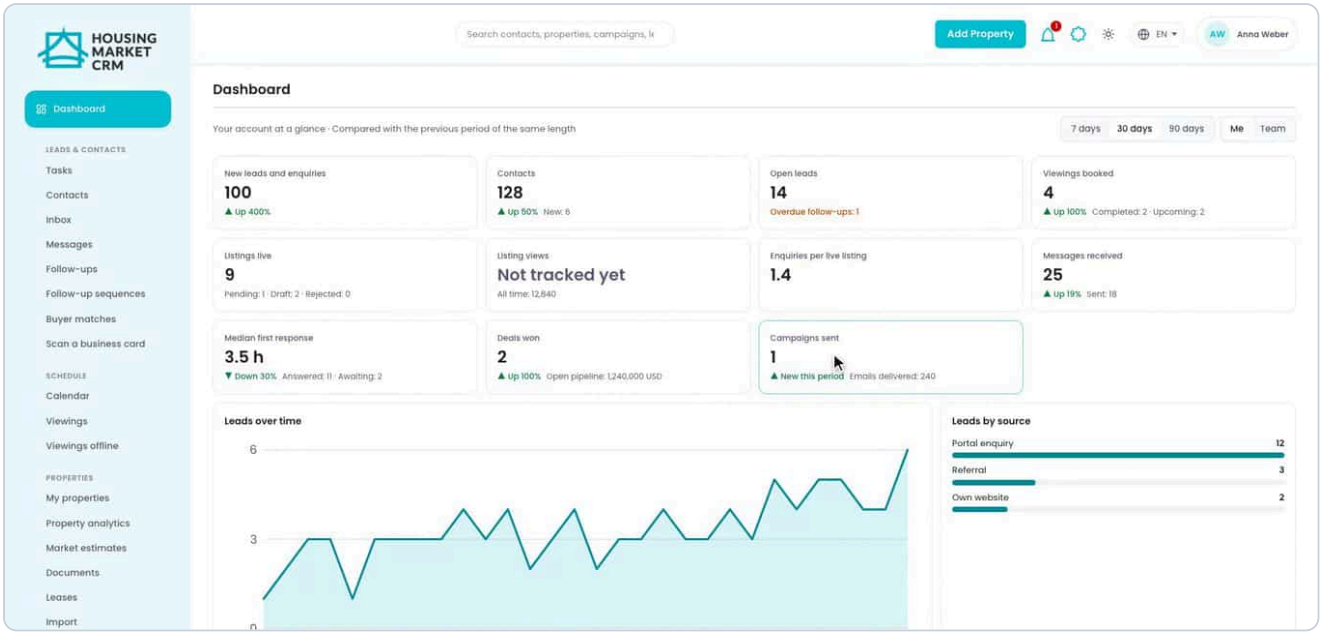
រូបភាព 3.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ចុច Sign in to the CRM។



រូបភាព 3.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 អ្នកចូលបានហើយ — សំណួរផតថលរបស់អ្នកជាអតិថិជនសក្តានុពលរួចហើយ។



រូបភាព 3.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

ទេ។ គណនីតែមួយប្រើបានទាំង CRM និងផតថល។ ប្រសិនបើអ្នកមានគណនីភ្នាក់ងារនៅលើផតថល Housing Market Group រួចហើយ សូមចូលគណនីដោយប្រើវា។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំត្រូវការគណនី CRM ដាច់ដោយឡែកឬទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ Housing Market CRM ឡើងវិញយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-reset-my-password
តើខ្ញុំអាចប្រើ Housing Market CRM នៅលើទូរសព្ទរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 ជំពូកទី 4

កំណត់ពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នកឡើងវិញ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស ភ្លេចពាក្យសម្ងាត់មែនទេ? នៅលើទំព័រចូល បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នក ហើយប្រើតំណដែលយើងផ្ញើជូនអ្នក។ ពាក្យសម្ងាត់ថ្មីប្រើបាននៅក្នុង CRM និងនៅលើផតថលរបស់អ្នក។

- នៅលើ https://dashboard.housingmarketcrm.com/login សូមជ្រើសរើស ភ្លេចពាក្យសម្ងាត់មែនទេ?។
- បញ្ចូល អាសយដ្ឋានអ៊ីមែល ដែលអ្នកប្រើដើម្បីចូល ហើយជ្រើសរើស ផ្ញើតំណកំណត់ឡើងវិញ។
- បើកអ៊ីមែល “កំណត់ពាក្យសម្ងាត់ Housing Market CRM របស់អ្នកឡើងវិញ” ហើយជ្រើសរើស ជ្រើសរើសពាក្យសម្ងាត់ថ្មី។
- កំណត់ ពាក្យសម្ងាត់ថ្មី ដែលមានយ៉ាងតិចប្រាំបីតួអក្សរ វាយវាម្តងទៀតនៅក្រោម បញ្ជាក់ពាក្យសម្ងាត់ថ្មី ហើយជ្រើសរើស រក្សាទុកពាក្យសម្ងាត់ថ្មី។
- ជ្រើសរើស ចូល ហើយចូលដោយប្រើពាក្យសម្ងាត់ថ្មី។

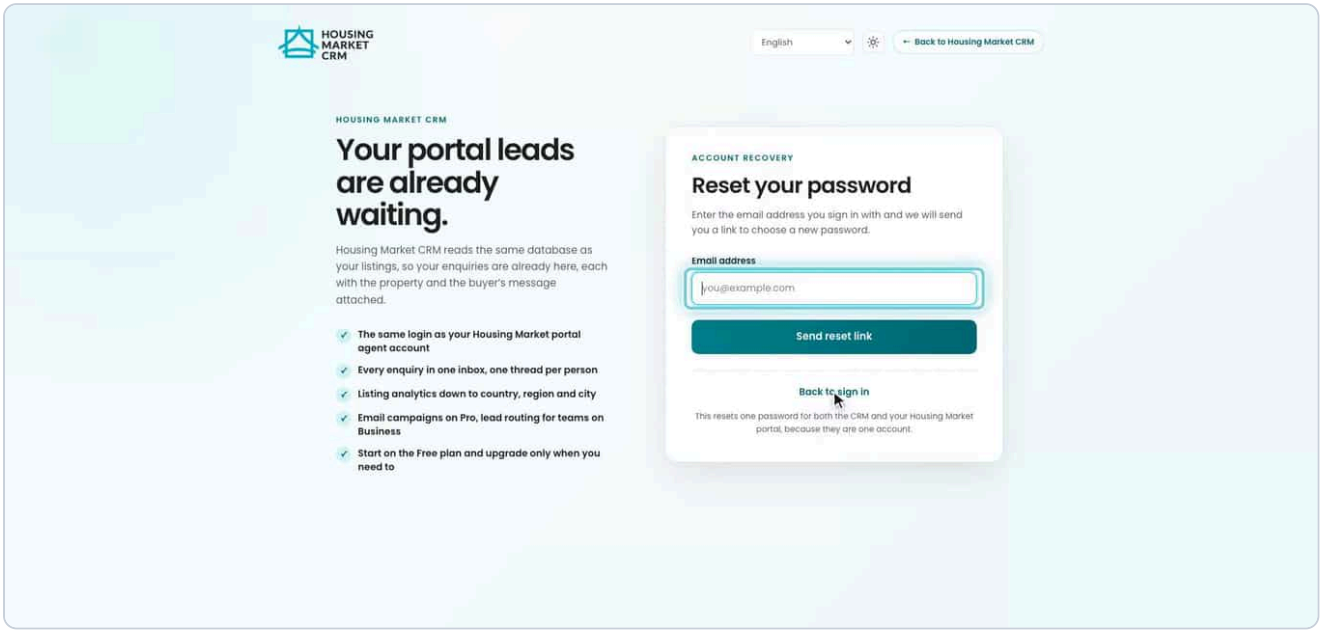
មិនចាំបាច់វាយបញ្ចូលកូដទេ។ តំណប្រើបានតែម្តង ហើយផុតកំណត់បន្ទាប់ពី 24 ម៉ោង ហើយការស្នើសុំតំណថ្មីនឹងបោះបង់តំណមុនៗ។ ការបើកតំណក៏បញ្ជាក់អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់អ្នកដែរ ប្រសិនបើអ្នកមិនទាន់បានធ្វើ។ ដើម្បីភាពឯកជនរបស់អ្នក ទំព័រផ្តល់ចម្លើយដូចគ្នា មិនថាអាសយដ្ឋានមានគណនីឬអត់ ដូច្នេះប្រសិនបើគ្មានអ្វីមកដល់ សូមពិនិត្យថតសារឥតបានការ និងអក្ខរាវិរុទ្ធនៃអាសយដ្ឋាន។ បន្ទាប់ពីព្យាយាមជាបន្តបន្ទាប់ជាច្រើនដង អ្នកនឹងត្រូវបានស្នើឱ្យរង់ចាំប៉ុន្មាននាទី។

CRM និងផតថល Housing Market របស់អ្នកគឺជាគណនីតែមួយ ដូច្នេះនេះប្តូរពាក្យសម្ងាត់សម្រាប់ទាំងពីរ។ អ៊ីមែលត្រូវបានសរសេរជាភាសាដែលអ្នកប្រើ CRM។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ Housing Market CRM ឡើងវិញយ៉ាងដូចម្តេច?**

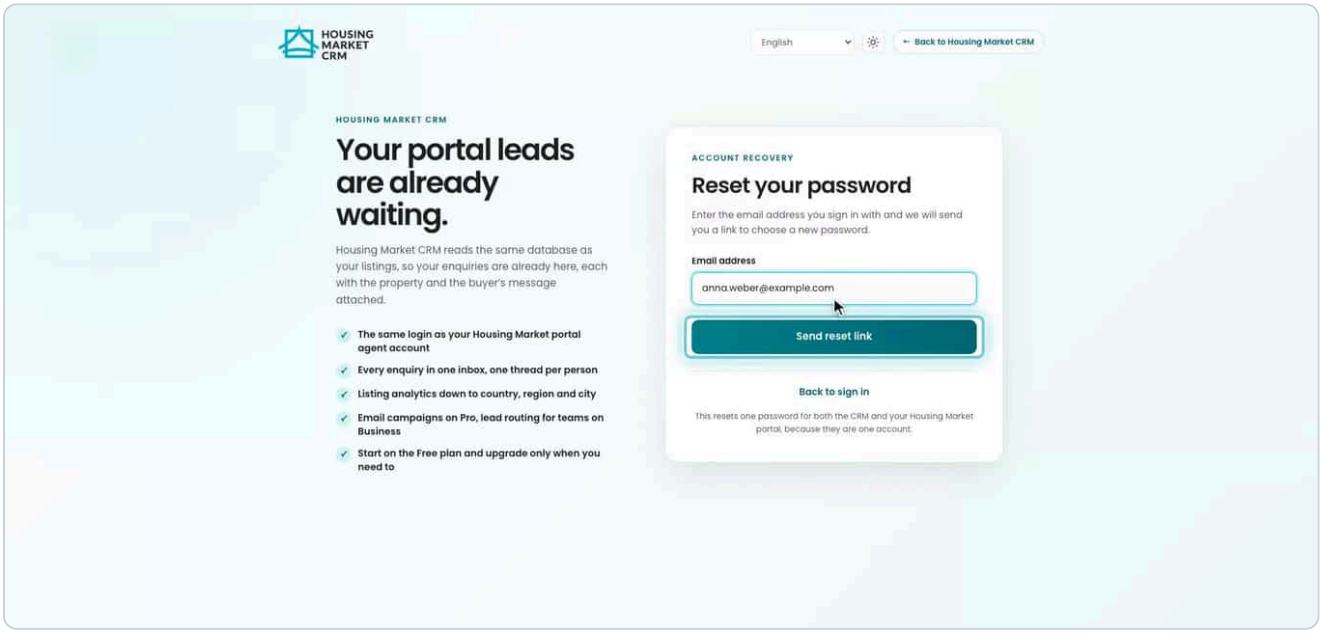
ជាជំហានៗ

1 នៅទំព័រចូលគណនី ចុច Forgot your password?



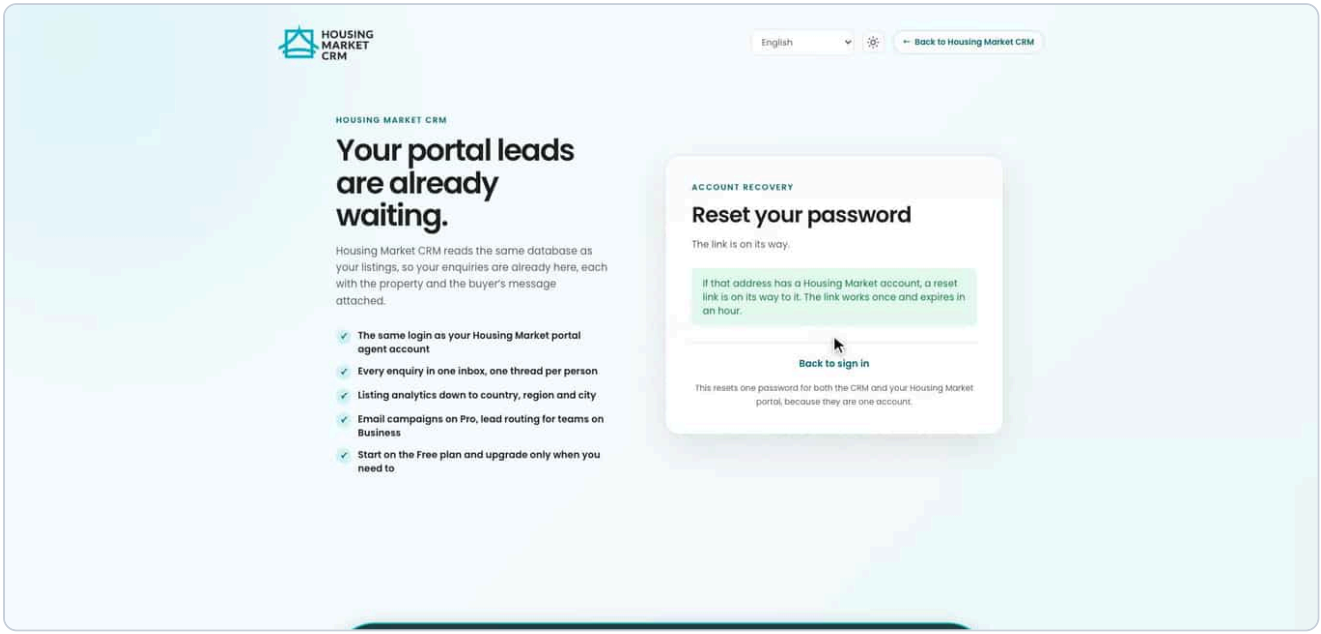
រូបភាព 4.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលនៃគណនីរបស់អ្នក។



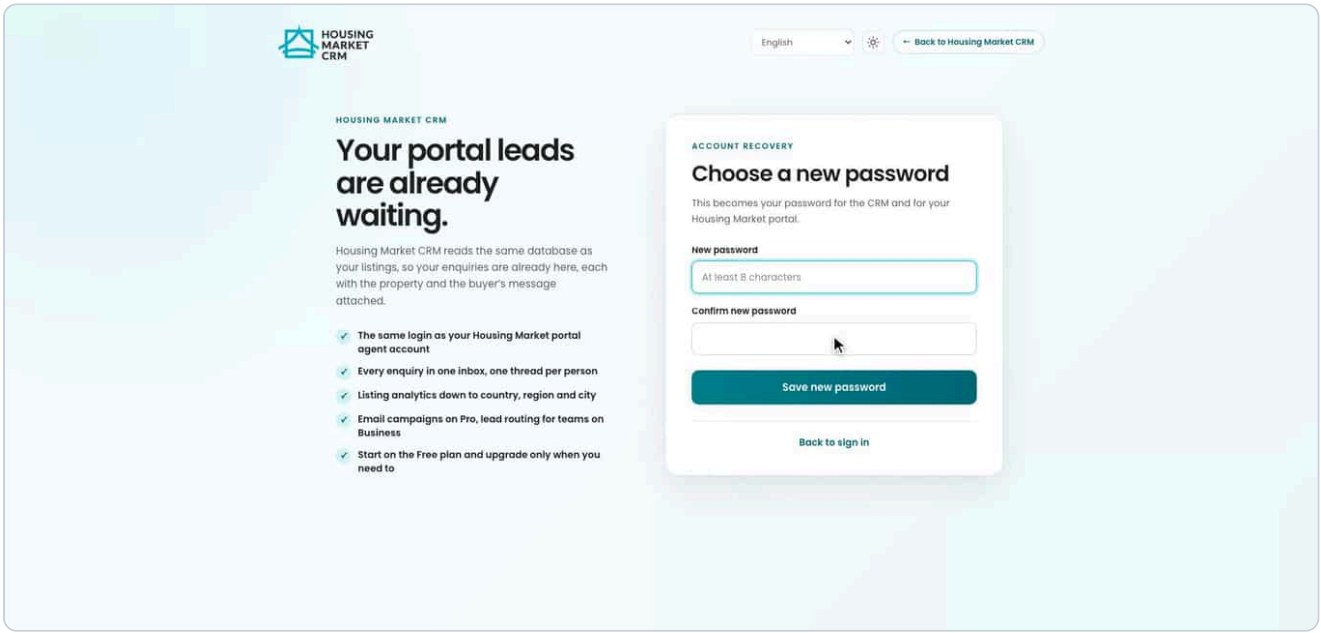
រូបភាព 4.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុច Send reset link។



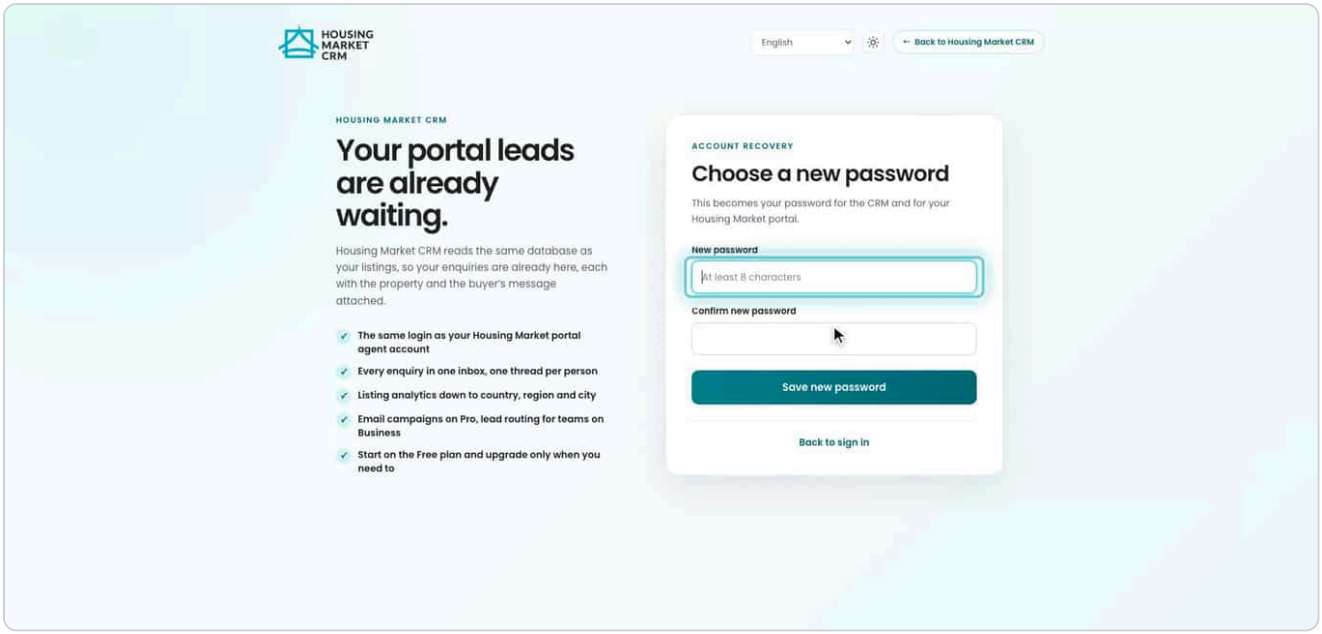
រូបភាព 4.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ប្រសិនបើអាសយដ្ឋាននេះមានគណនី តំណកំណត់ឡើងវិញកំពុងធ្វើមក។



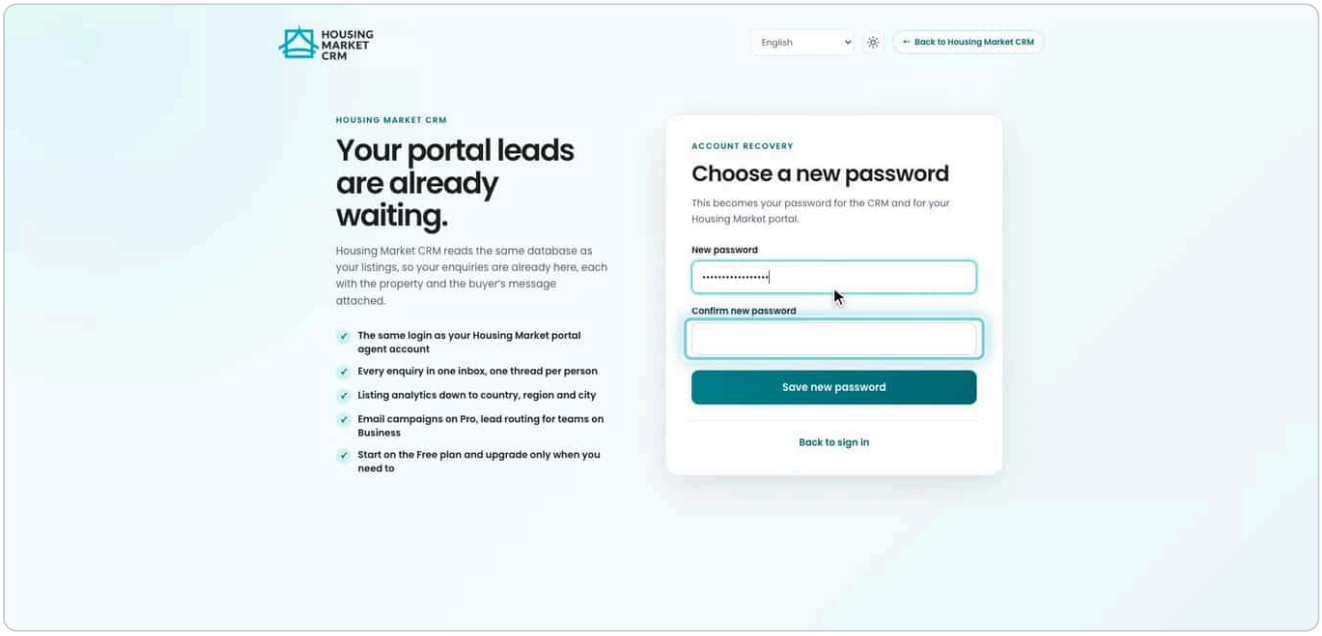
រូបភាព 4.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បើកតំណពីអ៊ីមែល។



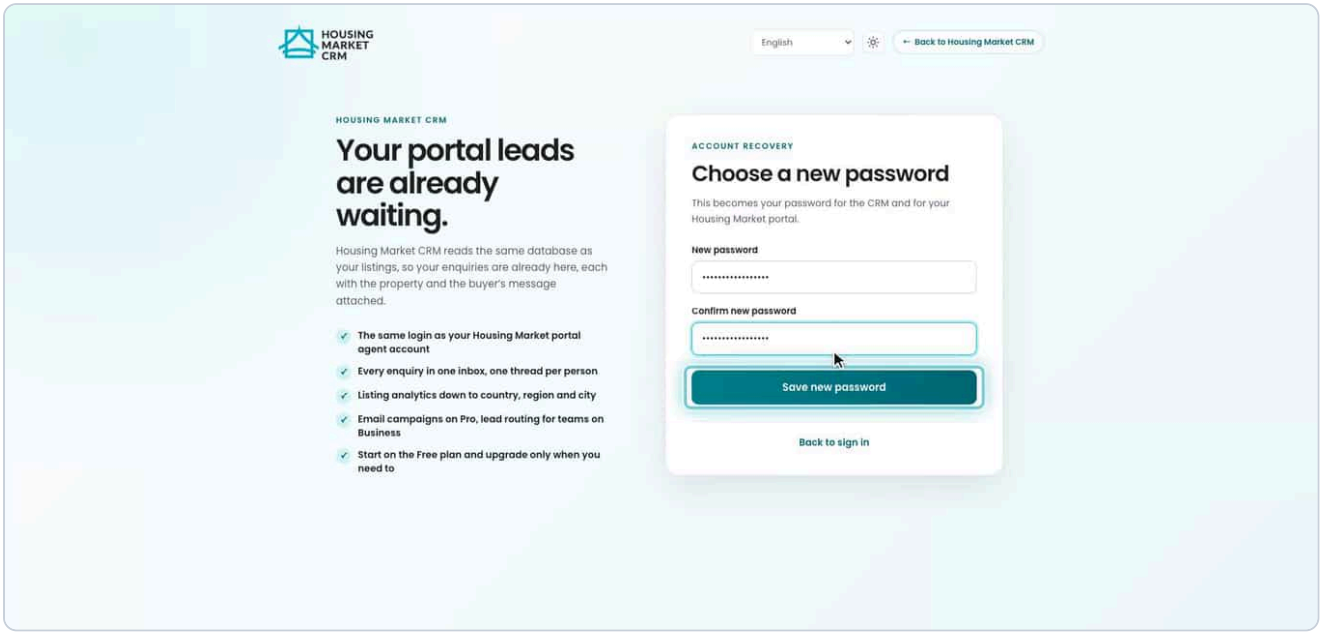
រូបភាព 4.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 បញ្ចូលពាក្យសម្ងាត់ថ្មី — យ៉ាងតិច 8 តួអក្សរ។



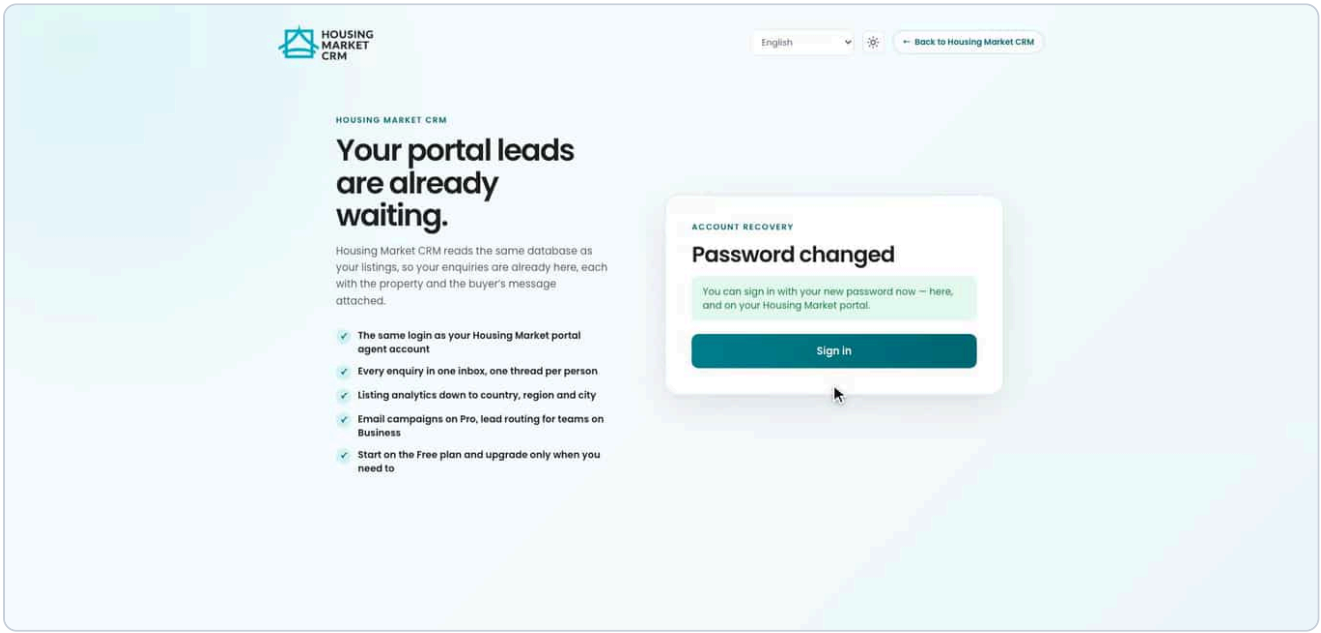
រូបភាព 4.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បញ្ចូលម្តងទៀតដើម្បីបញ្ជាក់។



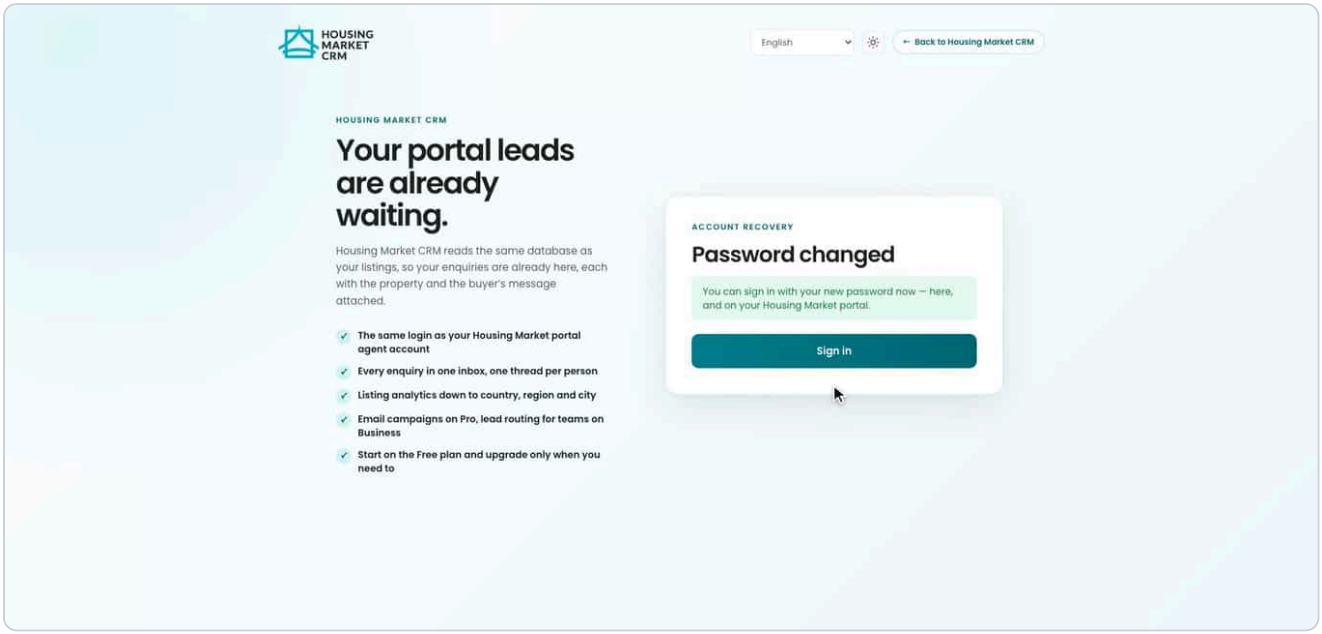
រូបភាព 4.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ចុច Save new password។



រូបភាព 4.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ពាក្យសម្ងាត់បានផ្លាស់ប្តូរ — វាដំណើរការនៅផតថលរបស់អ្នកផងដែរ។



រូបភាព 4.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំចូលទៅ Housing Market CRM យ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 ជំពូកទី 5

ផ្ទាំងគ្រប់គ្រងរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ផ្ទាំងទិដ្ឋភាពរួមបង្ហាញថាគណនីរបស់អ្នកដំណើរការយ៉ាងណាក្នុងរយៈពេល 7, 30 ឬ 90 ថ្ងៃចុងក្រោយ — សំណួរ អតិថិជនសក្តានុពល ចំនួនមើលការផ្សាយ និងកិច្ចការបន្ទាប់ — ដោយធៀបតួលេខនីមួយៗនឹងរយៈពេលមុន។ វាឥតគិតថ្លៃ។

ផ្ទាំងទិដ្ឋភាពរួមជាអេក្រង់ដំបូងបន្ទាប់ពីចូលគណនី។ ជ្រើសរើស 7, 30 ឬ 90 ថ្ងៃចុងក្រោយ វានឹងបង្ហាញលទ្ធផលគណនីរបស់អ្នកក្នុងរយៈពេលនោះ ដោយធៀបតួលេខនីមួយៗនឹងរយៈពេលមុន ដើម្បីឱ្យអ្នកឃើញភ្លាមថាកំពុងកើនឡើងឬធ្លាក់ចុះ។

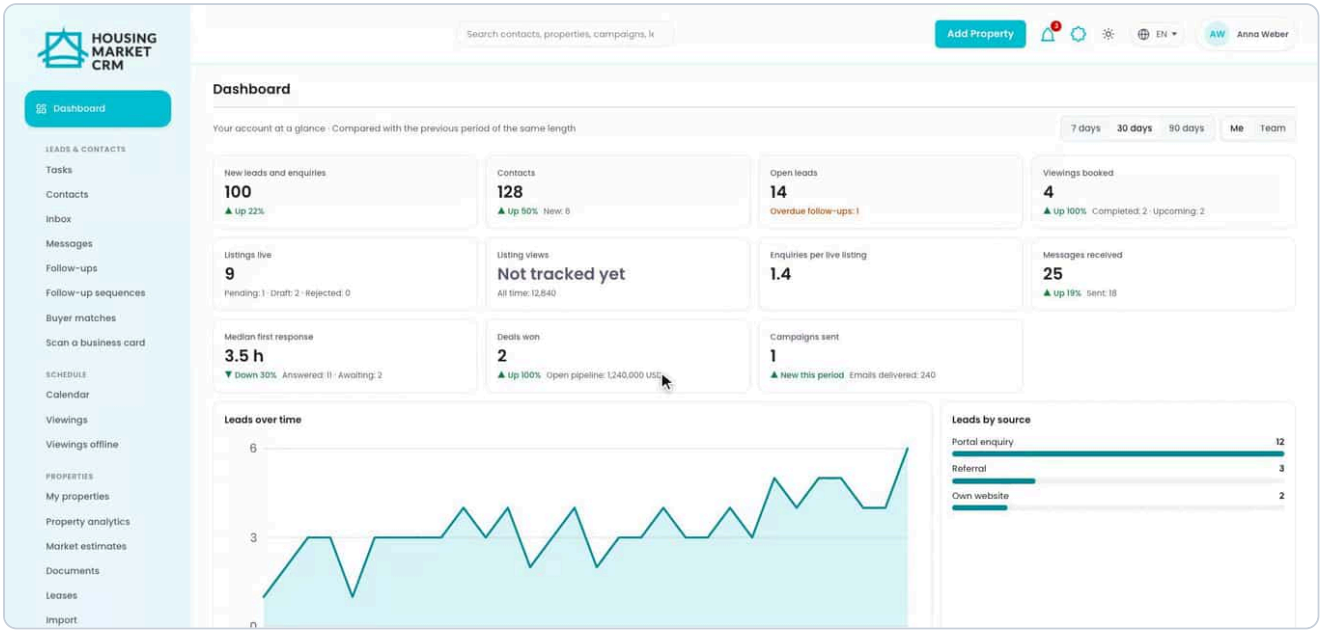
- សំណួរលើការផ្សាយរបស់អ្នកនៅលើផតថល និងអតិថិជនសក្តានុពលដែលកើតចេញពីវា
- ចំនួនមើលការផ្សាយរបស់អ្នក
- ការទស្សនា និងការតាមដានដែលដល់កំណត់ក្នុងប្រាំពីរថ្ងៃខាងមុខ
- នៅលើ Pro និង Business មានពេលវេលាឆ្លើយតប កិច្ចព្រមព្រៀង និងលទ្ធផលយុទ្ធនាការ។ នៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ផ្នែកទាំងនេះបង្ហាញថាវានឹងបន្ថែមអ្វីខ្លះ

តួលេខមកពីផតថល និងពី CRM ដូច្នេះភ្នាក់ងារដែលដោះស្រាយសំណួរនៅលើផតថលក៏ឃើញតួលេខពិតដែរ មិនមែនទំព័រពេញដោយលេខសូន្យទេ។ សំណួរនីមួយៗរាប់តែម្តងប៉ុណ្ណោះ។ នៅលើ Business អ្នកគ្រប់គ្រង និងអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធអាចប្តូររវាងតួលេខផ្ទាល់ខ្លួន និងតួលេខក្រុម។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើផ្ទាំងទិដ្ឋភាពរួមបង្ហាញអ្វីខ្លះ?**

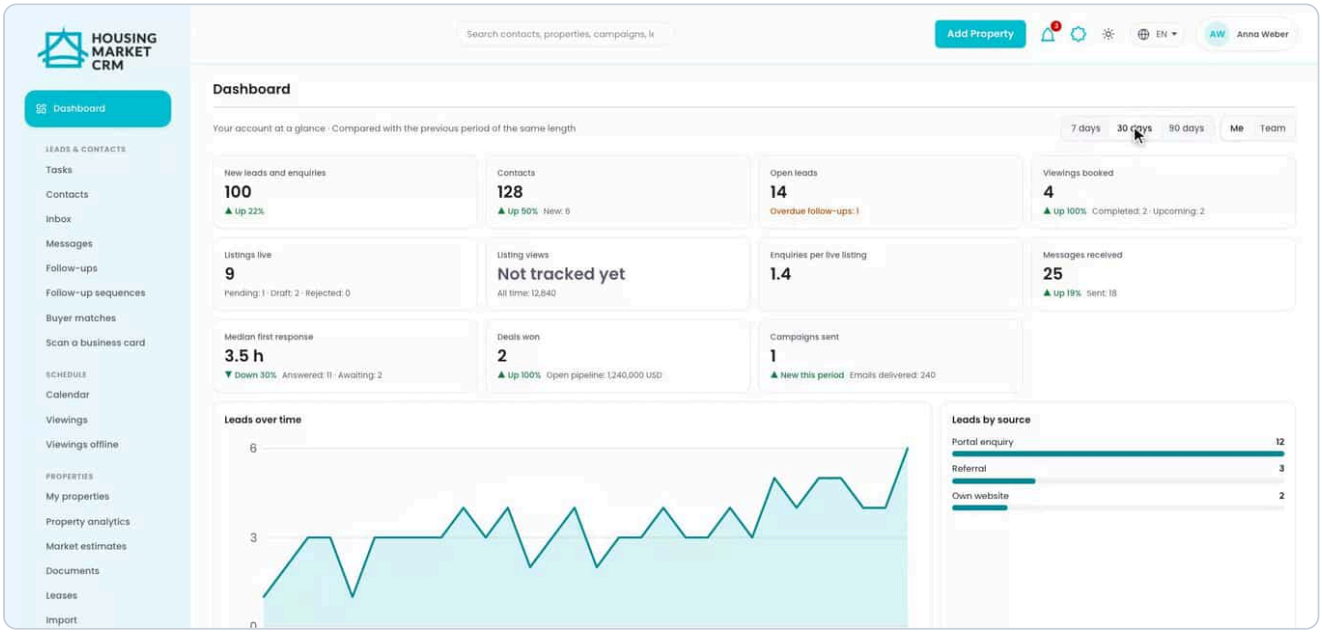
ជាជំហានៗ

1 នេះជាផ្ទាំងគ្រប់គ្រង Housing Market CRM របស់អ្នក។



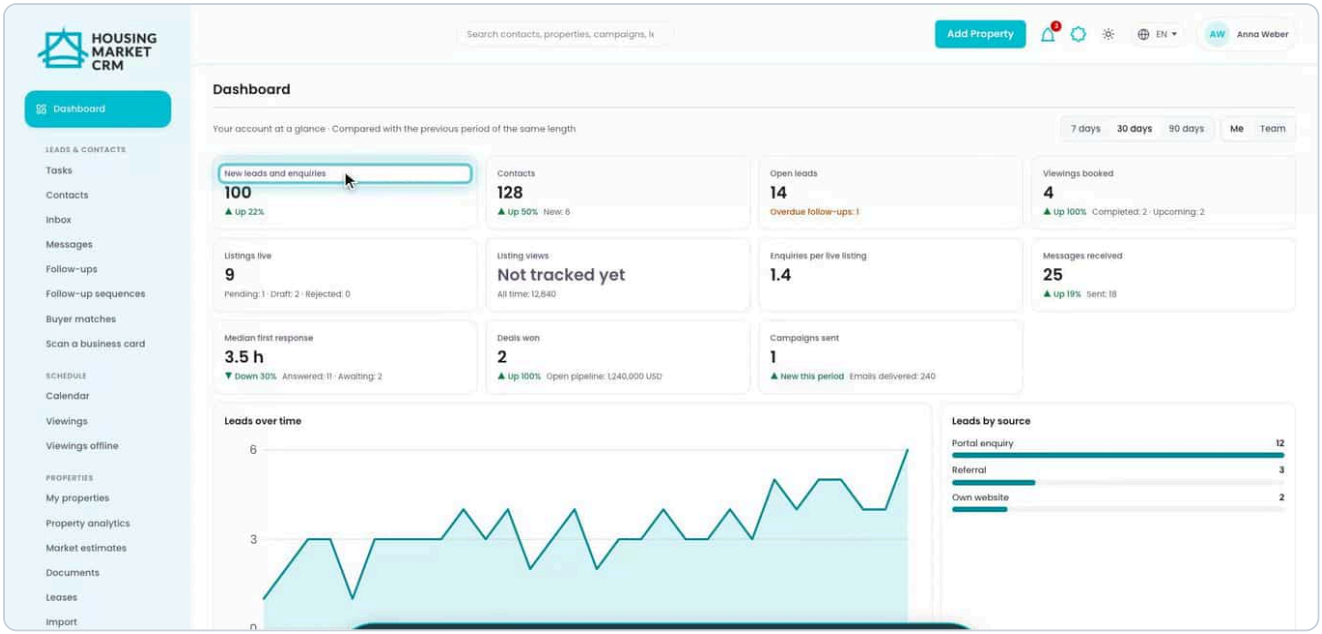
រូបភាព 5.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ប្តូរអំឡុងពេល — 7, 30 ឬ 90 ថ្ងៃ។



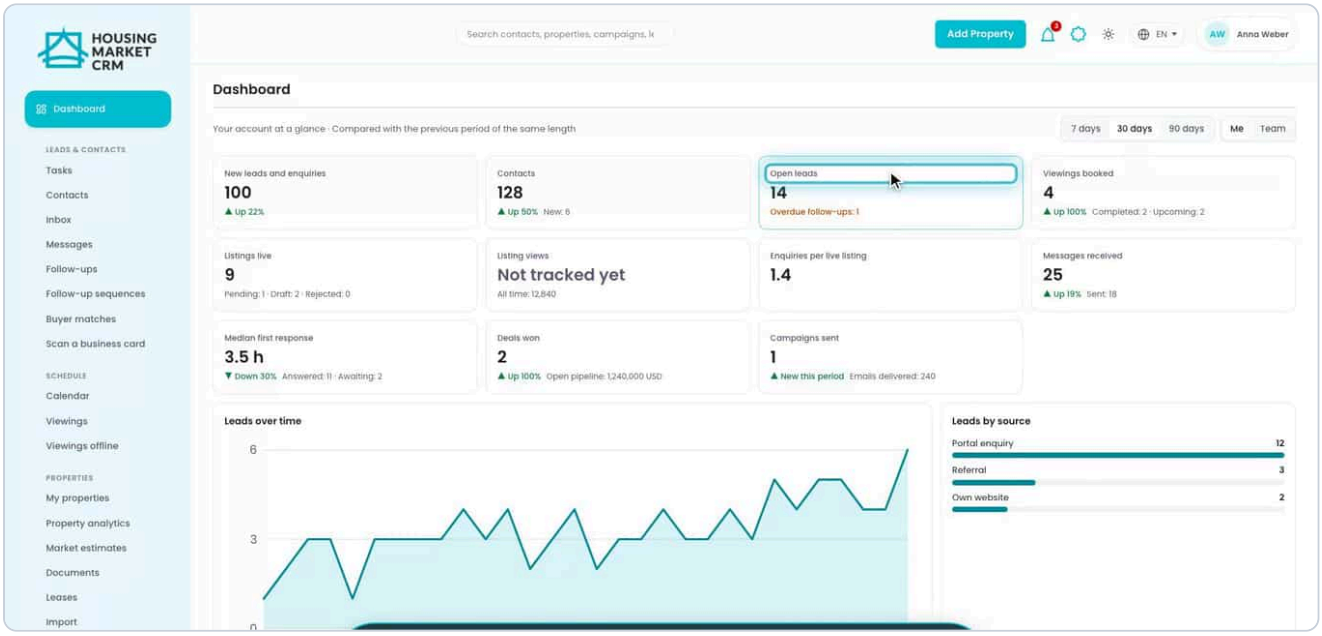
រូបភាព 5.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 អតិថិជនសក្តានុពលថ្មី និងសំណួរ ប្រៀបធៀបជាមួយអំឡុងពេលមុន។



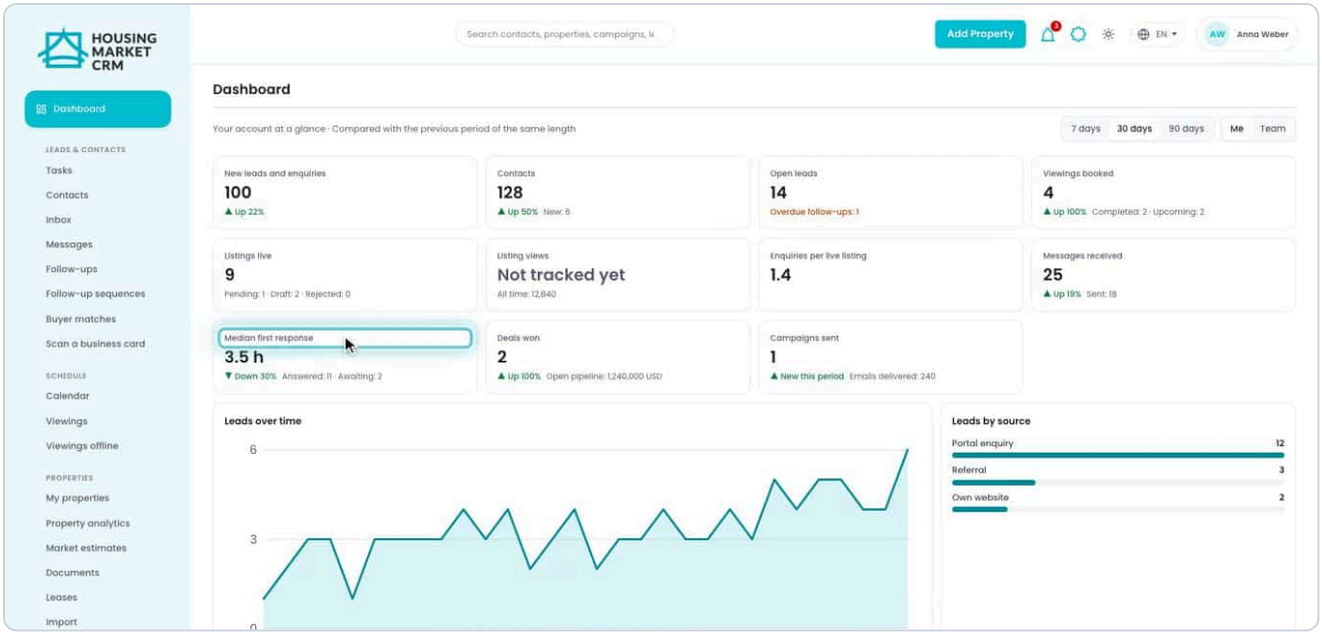
រូបភាព 5.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 អតិថិជនសក្តានុពលដែលកំពុងបើក និងការតាមដានហួសកំណត់ត្រូវការការយកចិត្តទុកដាក់។



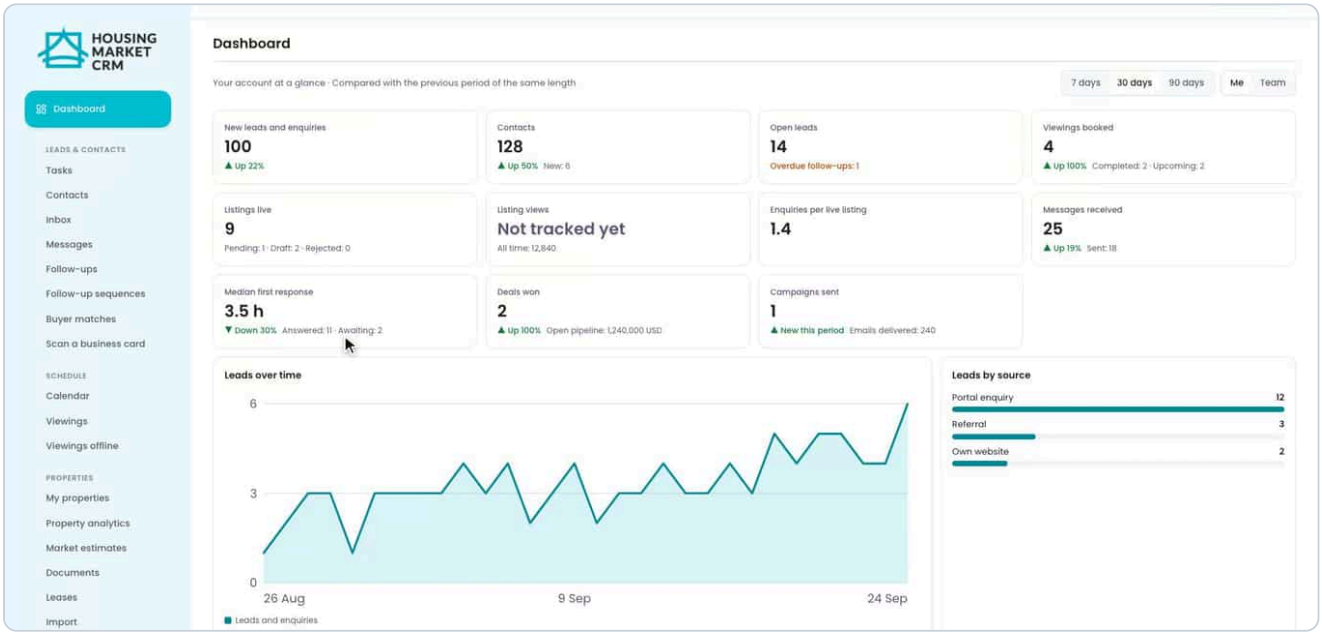
រូបភាព 5.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 រយៈពេលឆ្លើយតបលើកដំបូងជាមធ្យមបង្ហាញថាអ្នកឆ្លើយលឿនប៉ុណ្ណា។



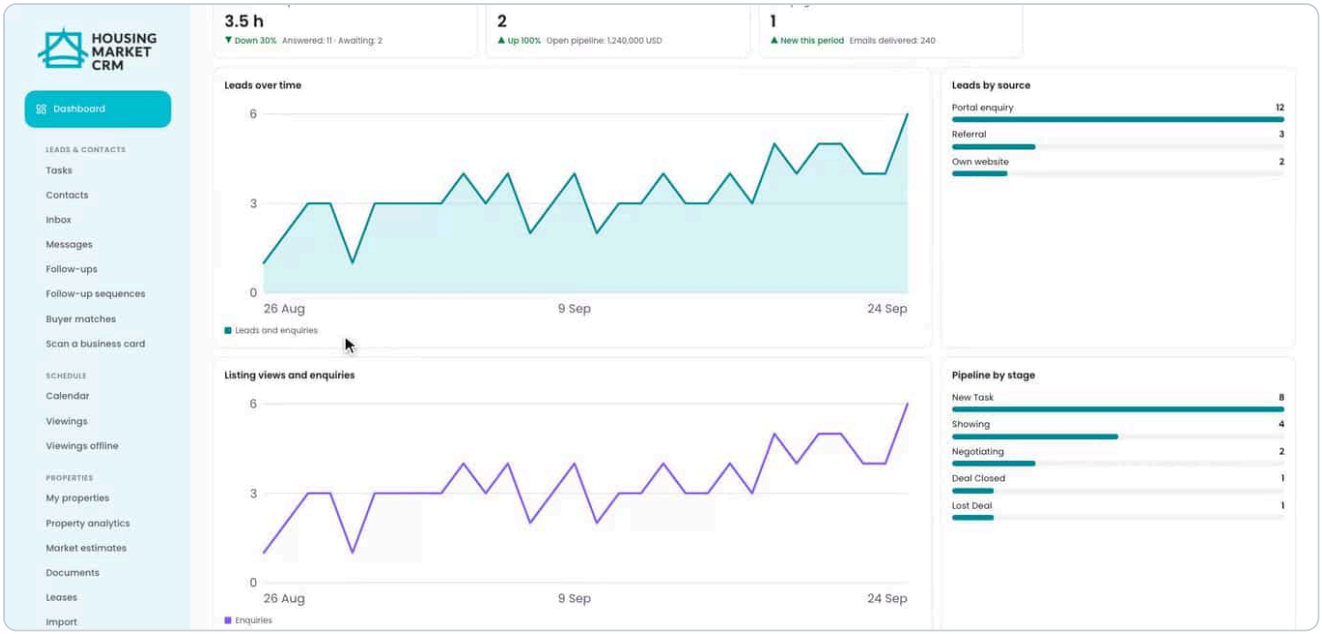
រូបភាព 5.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 អតិថិជនសក្តានុពលតាមពេលវេលា និងអតិថិជនសក្តានុពលតាមប្រភព។



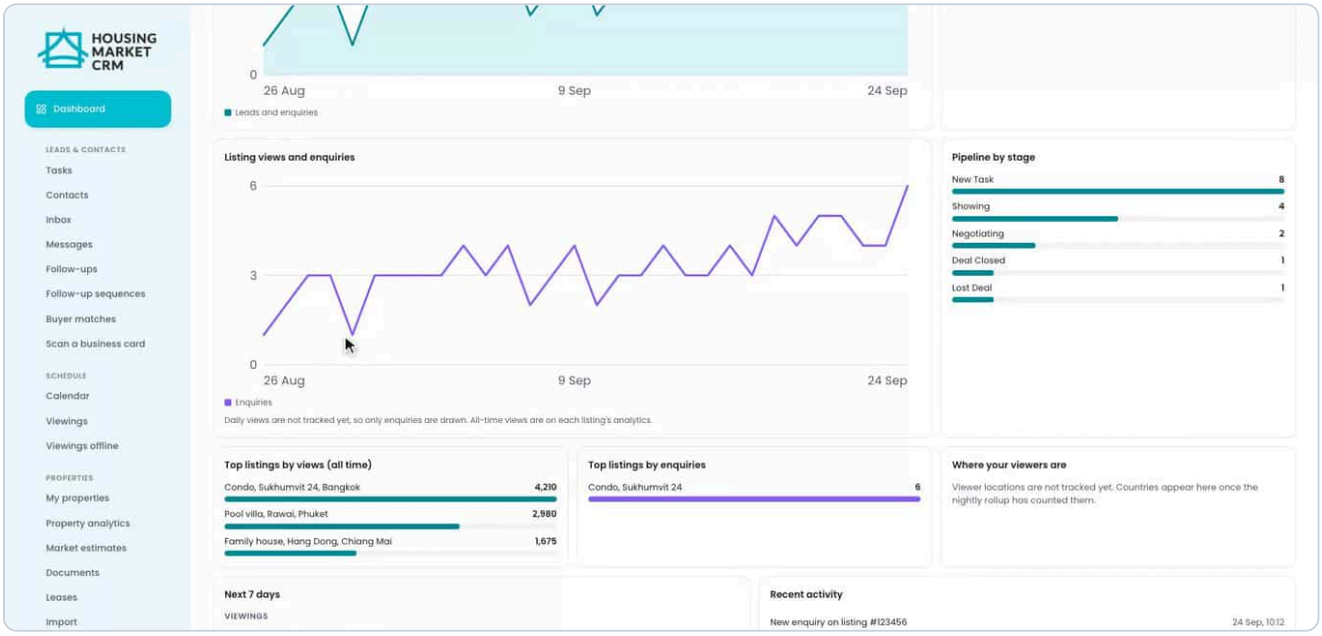
រូបភាព 5.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 បណ្តាញលក់តាមដំណាក់កាលបង្ហាញថាអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នកនៅឯណា។



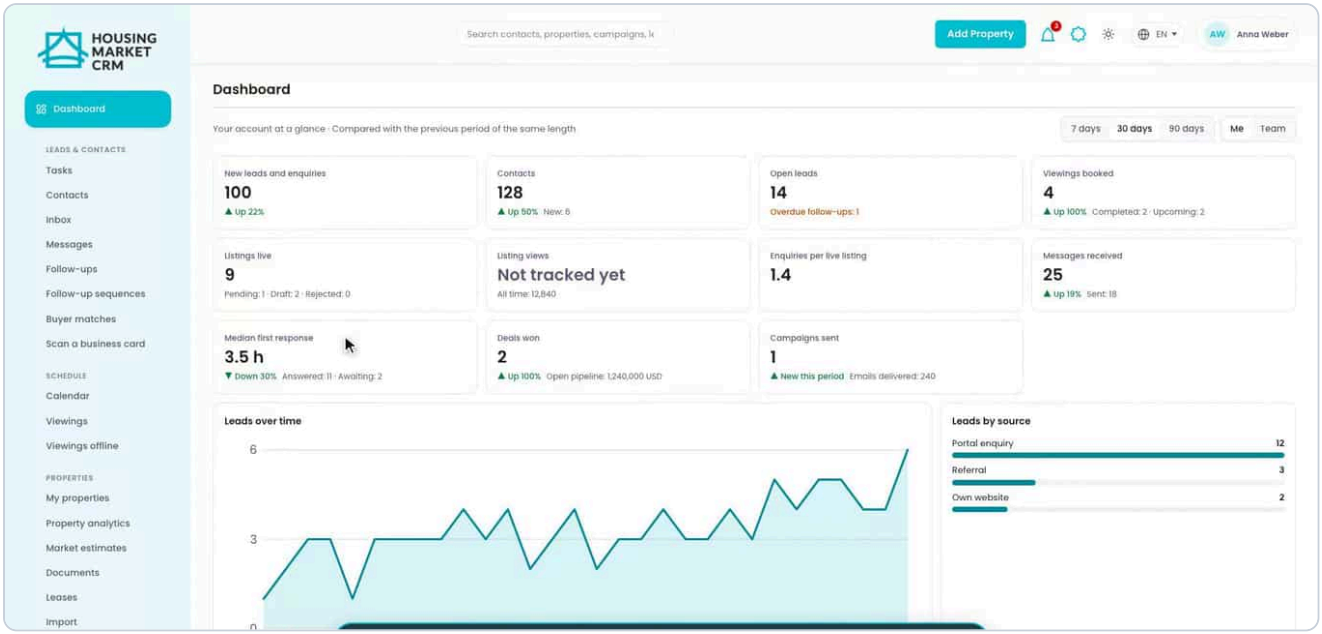
រូបភាព 5.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 7 ថ្ងៃខាងមុខរាយបញ្ជីការទស្សនា និងការតាមដាន។



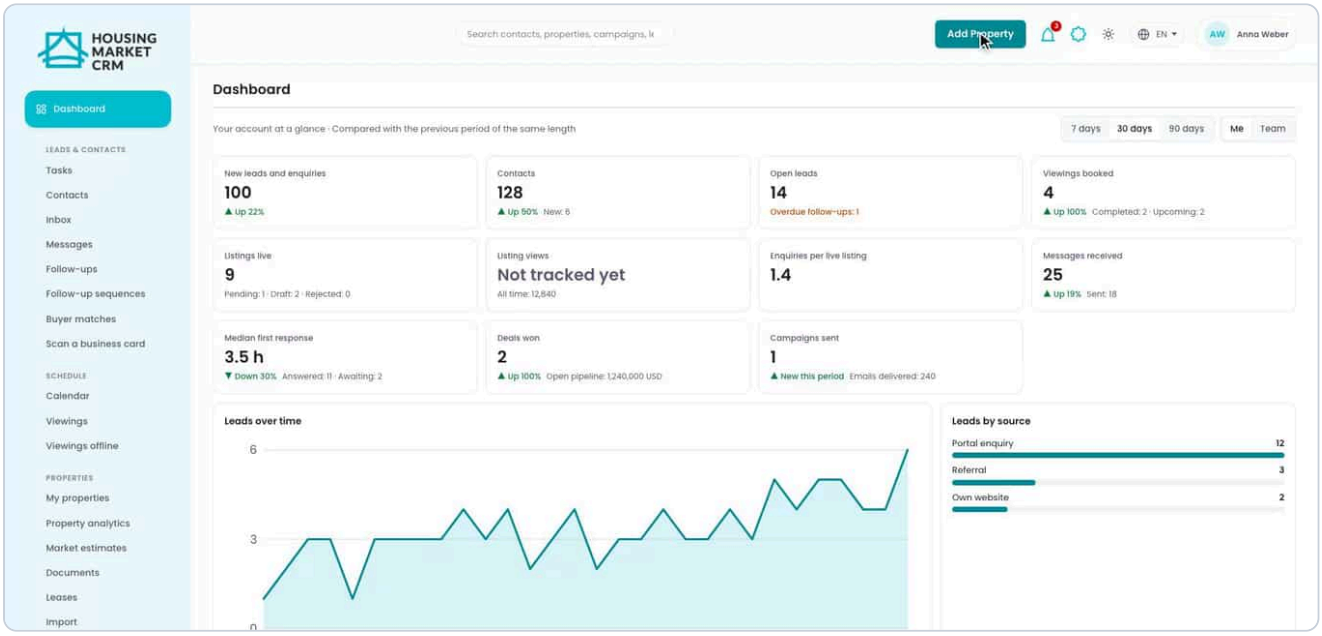
រូបភាព 5.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 មីនុយខាងឆ្វេងដាក់ជាក្រុមអតិថិជនសក្តានុពល កាលវិភាគ អចលនទ្រព្យ ទីផ្សារ និងក្រុម។



រូបភាព 5.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

10 ប្រើ Add Property នៅខាងលើដើម្បីដាក់ផ្ទះថ្មី។



រូបភាព 5.10 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ លើគ្រប់គម្រោង មានការណែនាំសម្រាប់ការផ្សាយដែលដំណើរការខ្សោយ និងកាតទីផ្សារតាមតំបន់។ នៅលើ Pro មានទំនាក់ទំនងដែលមើលទៅត្រៀមទិញ ឬជួល និងកាតទីផ្សារដែលអ្នកអាចផ្ញើទៅអតិថិជនតាមអ៊ីមែល។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើការណែនាំរបស់ Housing Market Insights នៅក្នុង CRM ជាអ្វី?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market CRM ជាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-housing-market-crm
តើខ្ញុំអាចប្រើ Housing Market CRM នៅលើទូរសព្ទរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

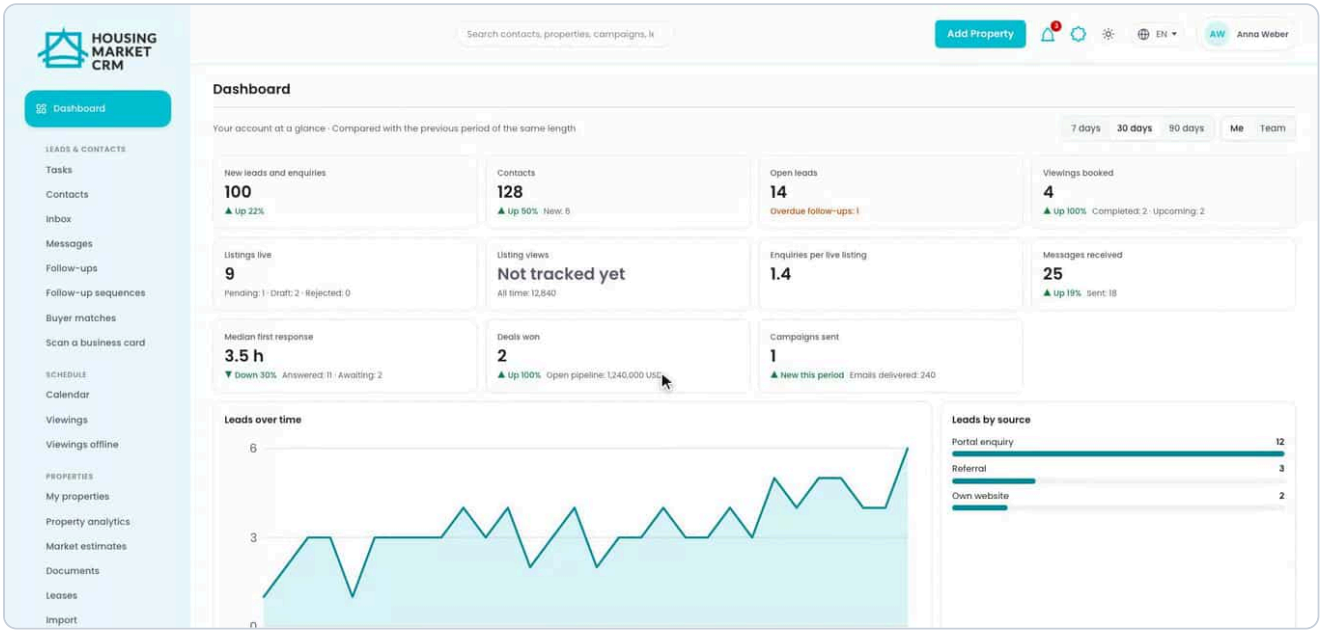
6 ជំពូកទី 6

ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពប្រវត្តិរូបរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

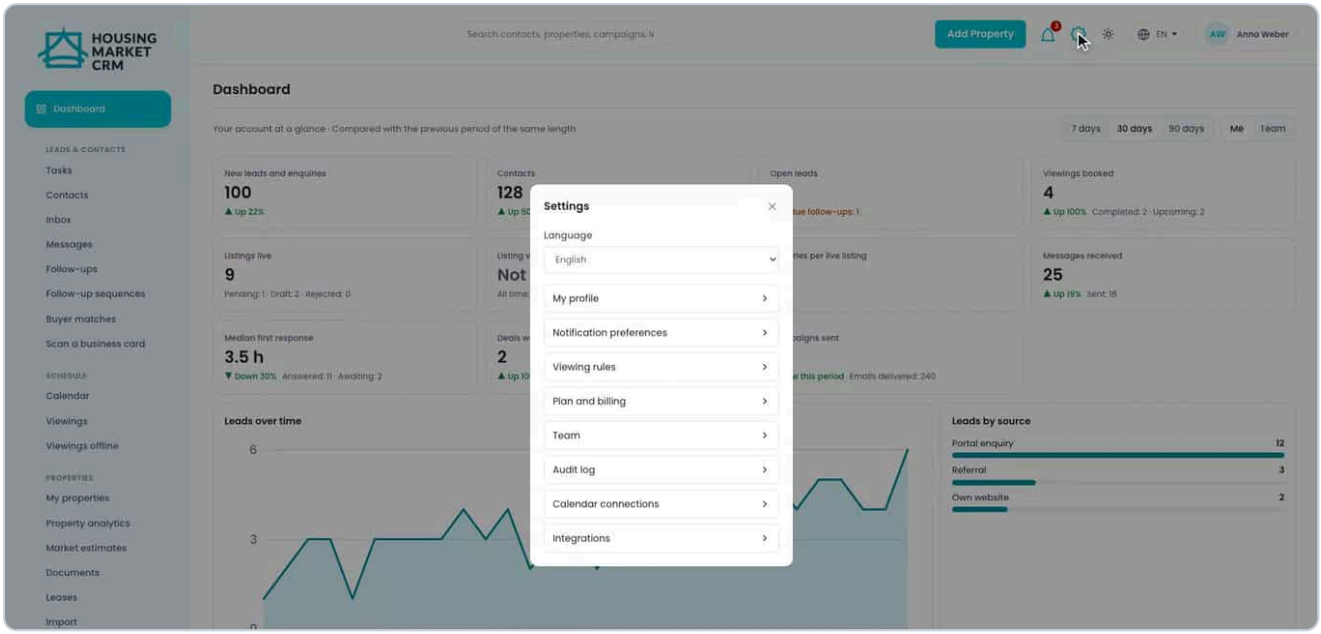
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



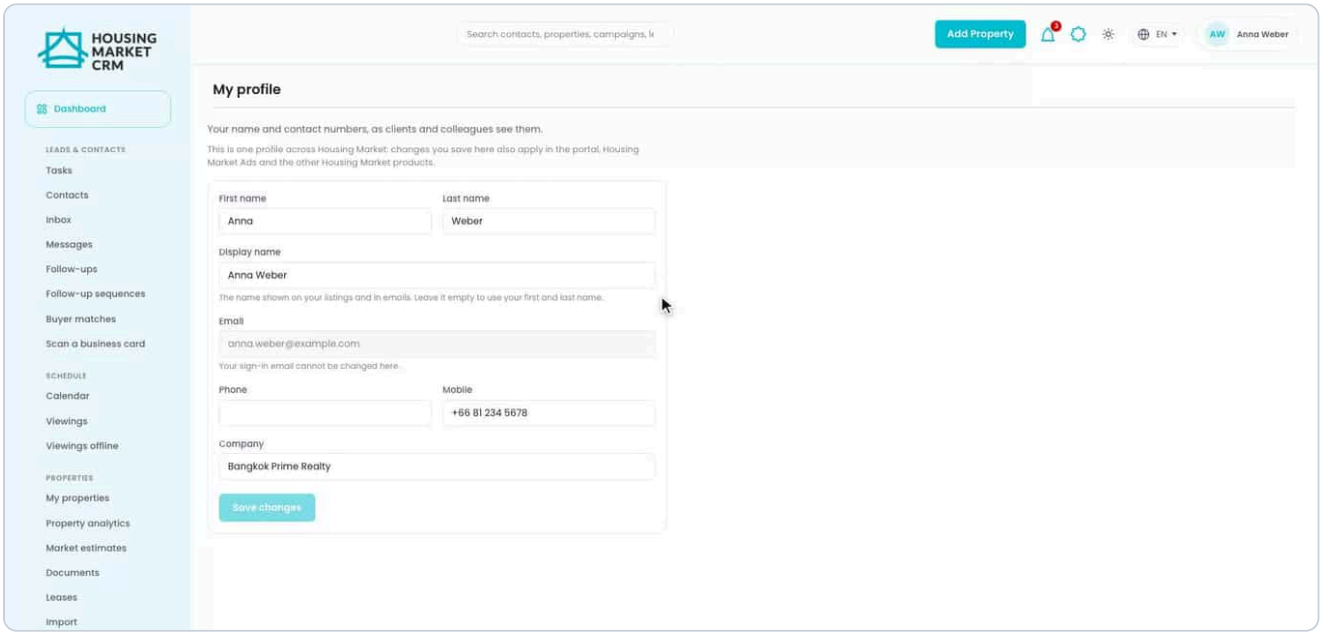
រូបភាព 6.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



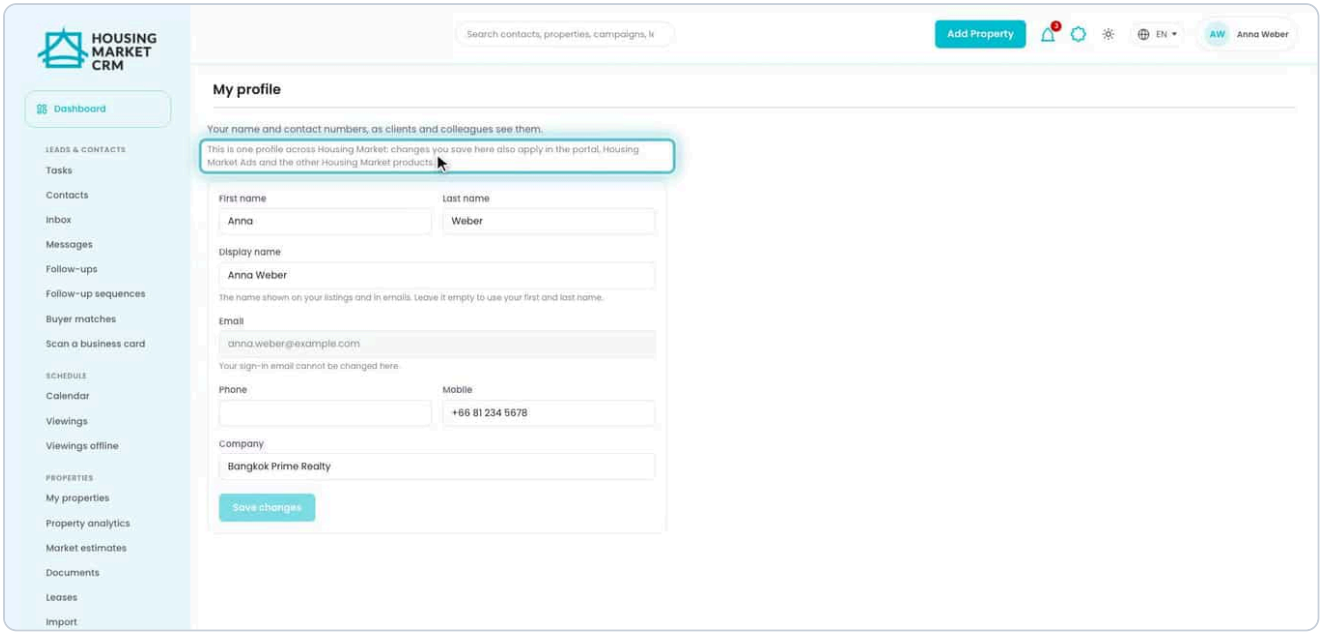
រូបភាព 6.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស My profile។



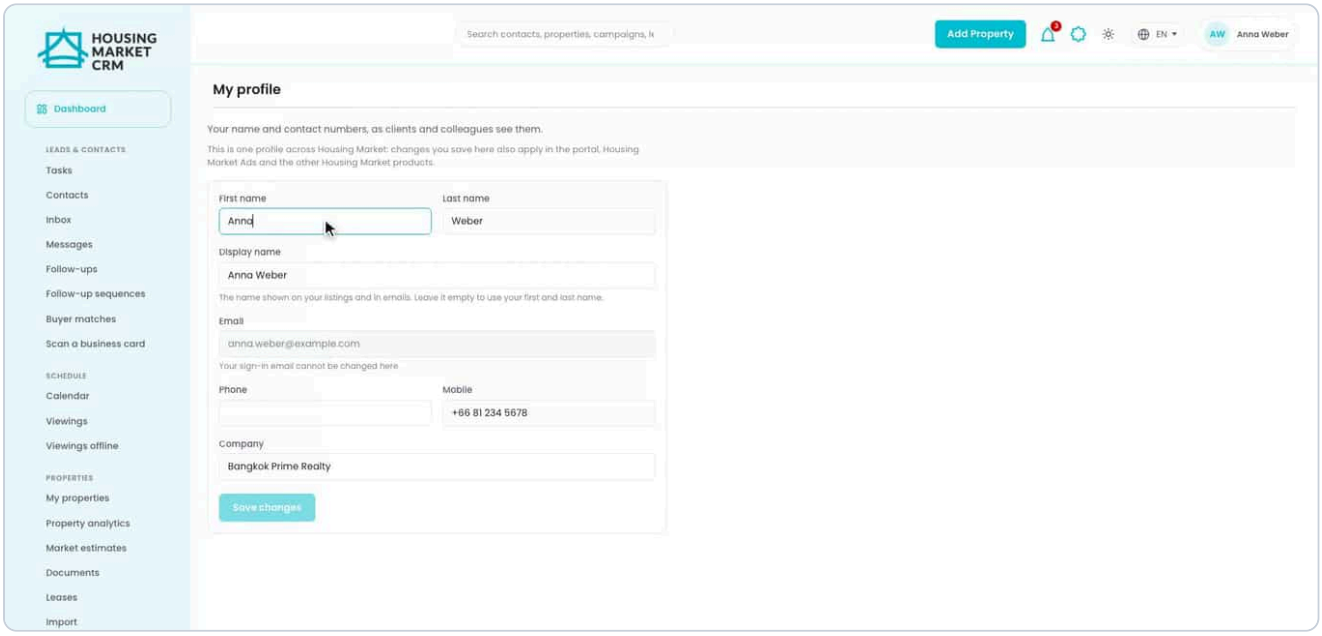
រូបភាព 6.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ប្រវត្តិរូបតែមួយ ដែលផលិតផល Housing Market ទាំងអស់អាន។



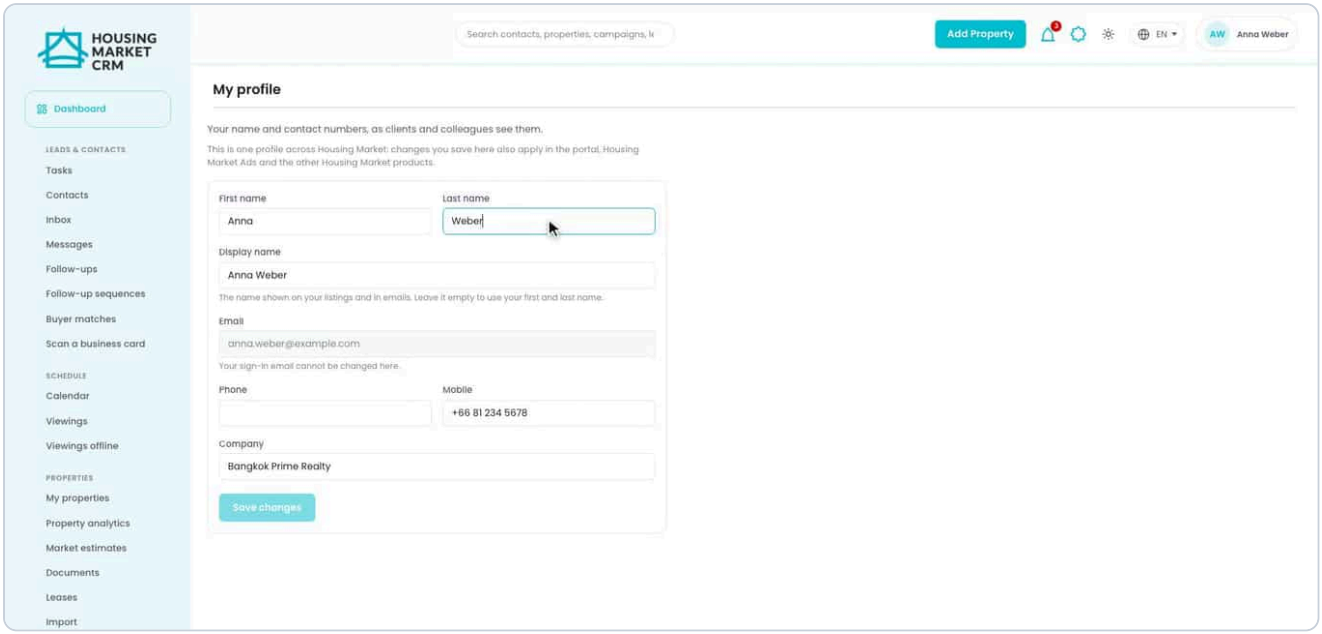
រូបភាព 6.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 នាមខ្លួនរបស់អ្នក។



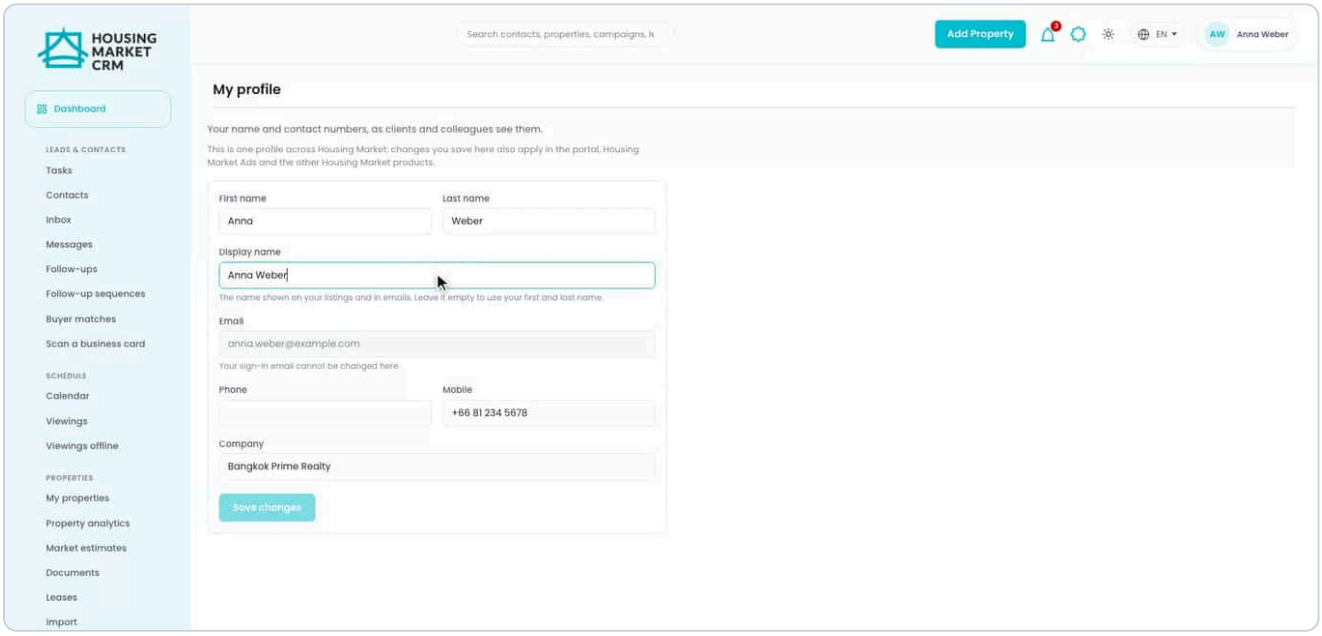
រូបភាព 6.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 នាមត្រកូលរបស់អ្នក។



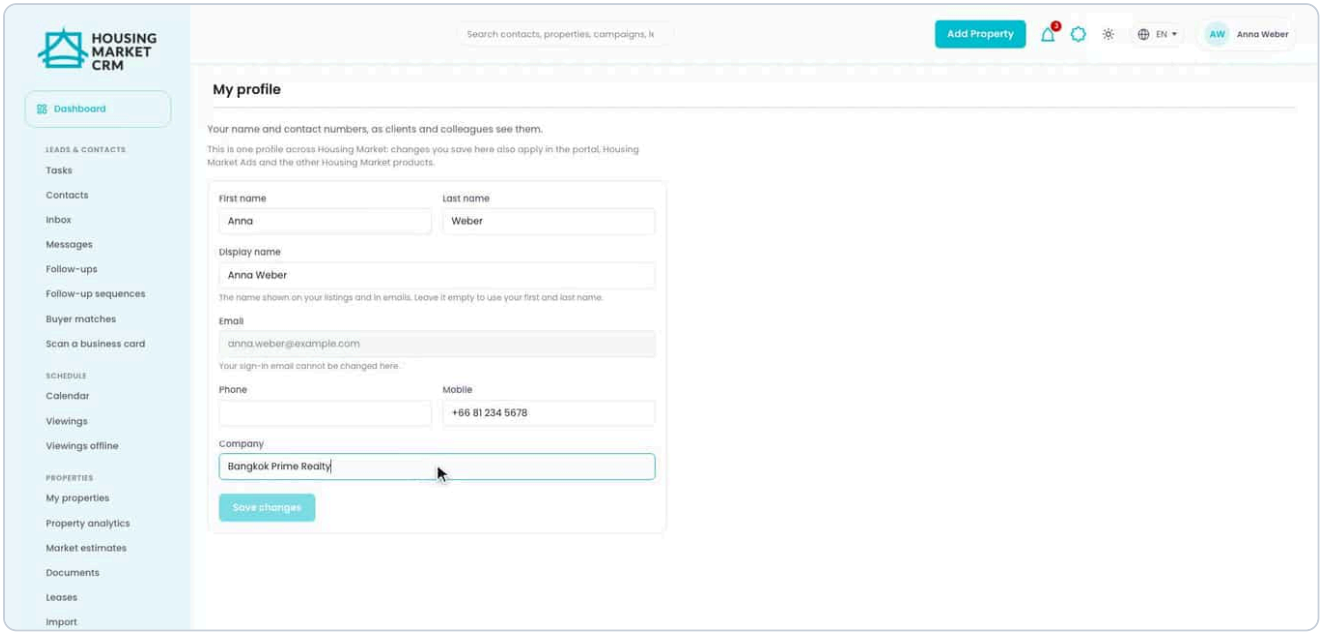
រូបភាព 6.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 ឈ្មោះបង្ហាញដែលអតិថិជនអាននៅលើអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក។



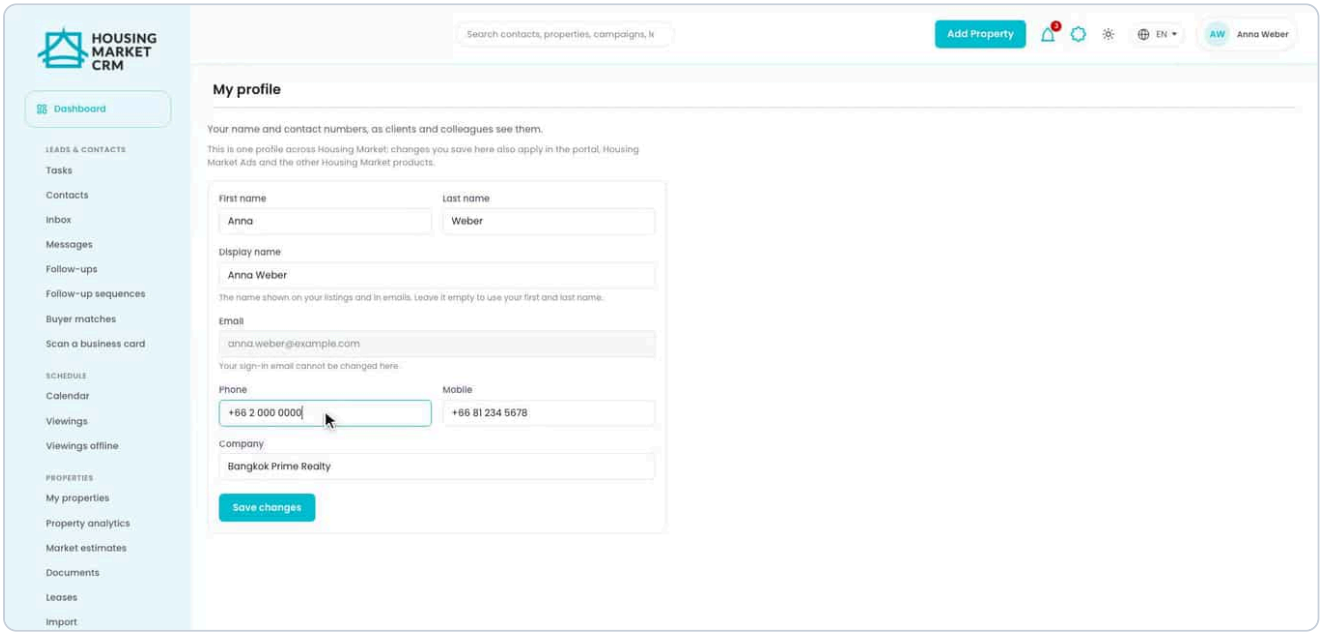
រូបភាព 6.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 ក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក ដូចនៅលើប្រវត្តិរូបផតថលបេះបិទ។



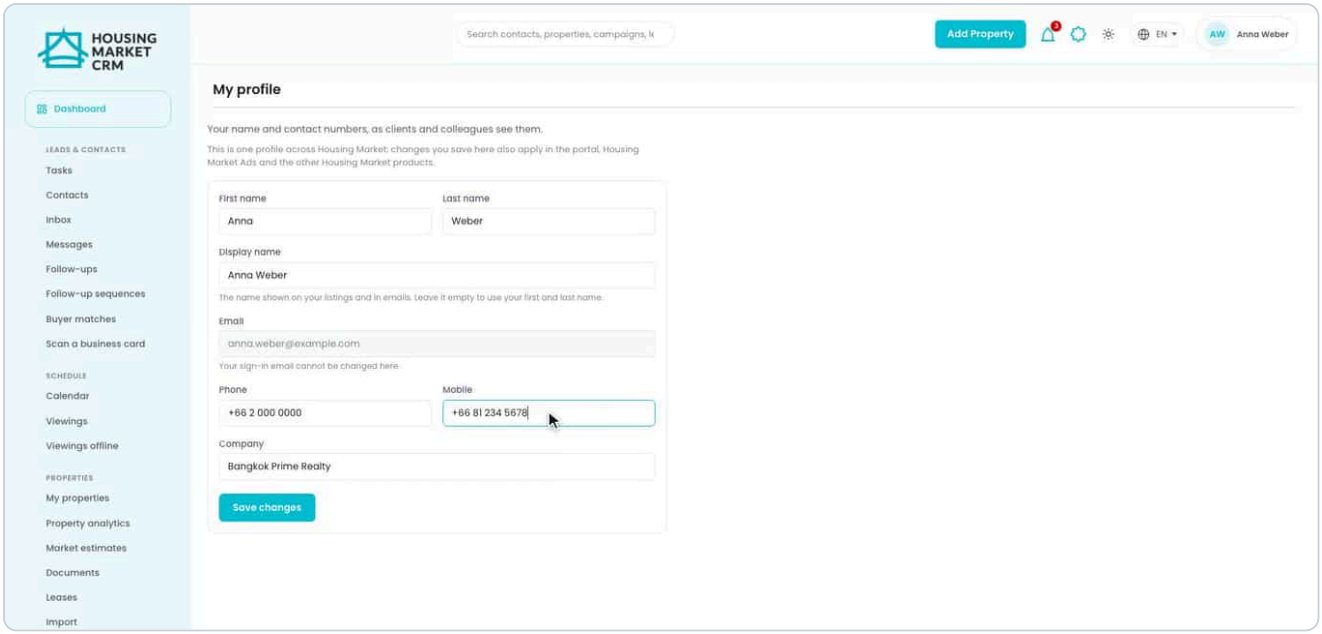
រូបភាព 6.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 លេខទូរស័ព្ទការិយាល័យ។



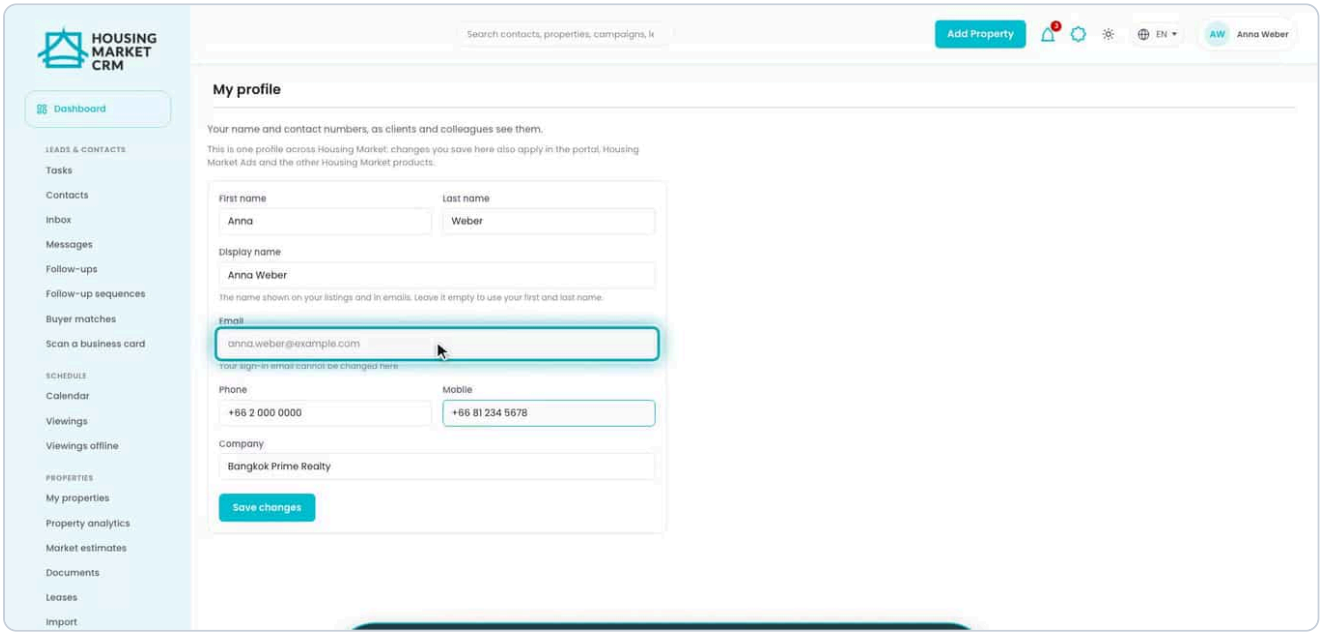
រូបភាព 6.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

10 និងលេខចល័តសម្រាប់អ្នកទិញដែលកំពុងទៅការទស្សនា។



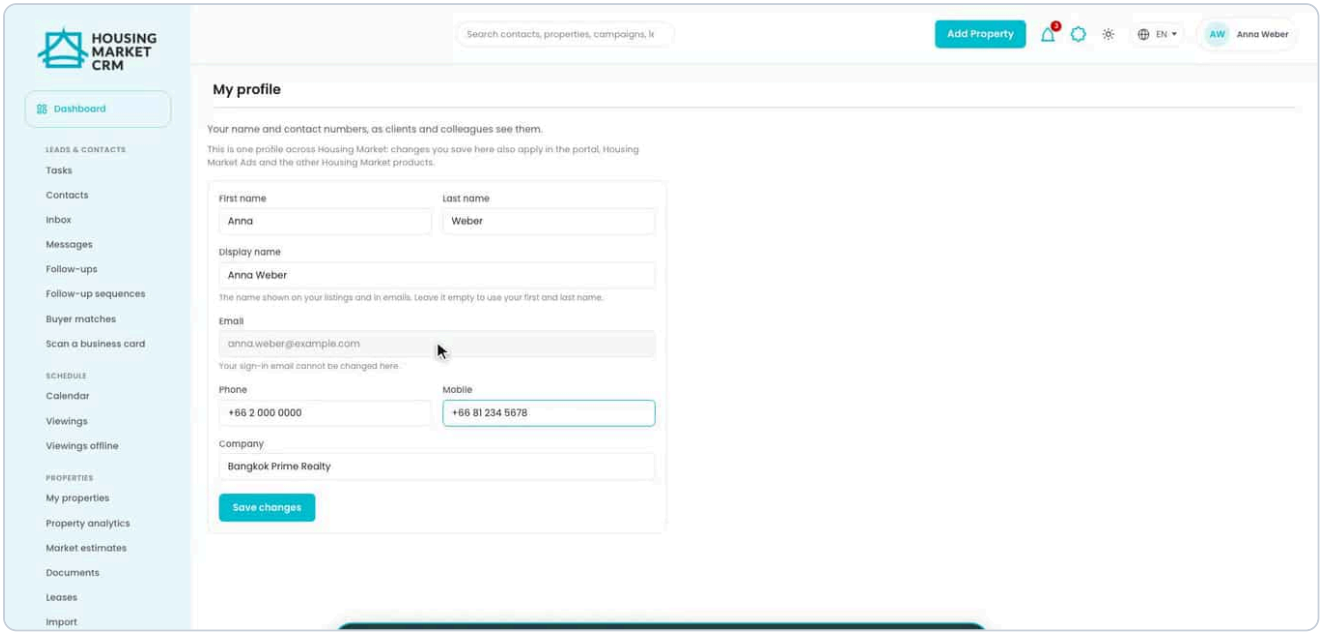
រូបភាព 6.10 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

11 អ៊ីមែលចូលប្រើរបស់អ្នកបង្ហាញឱ្យឃើញ ប៉ុន្តែមិនអាចផ្លាស់ប្តូរនៅទីនេះទេ។



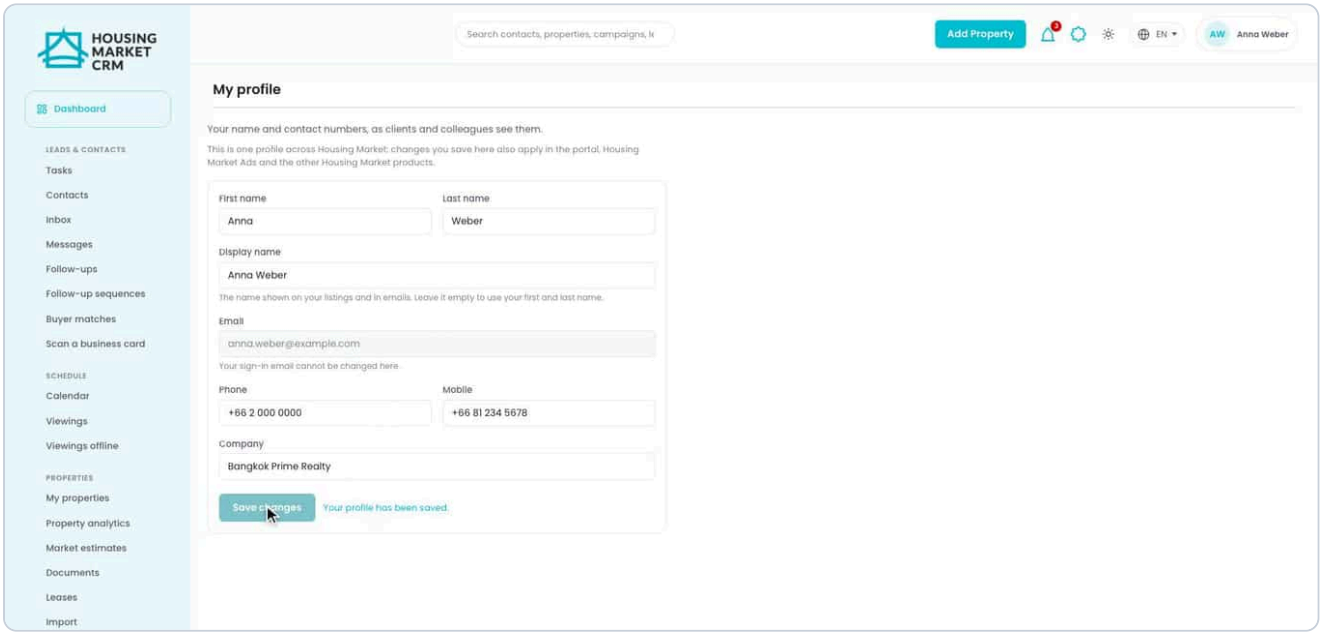
រូបភាព 6.11 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

12 វាជាគណនីដែលអ្នកចែករំលែកជាមួយផតថលរបស់អ្នក ដូច្នេះផ្នែកជំនួយផ្លាស់ប្តូរវាជំនួសអ្នក។



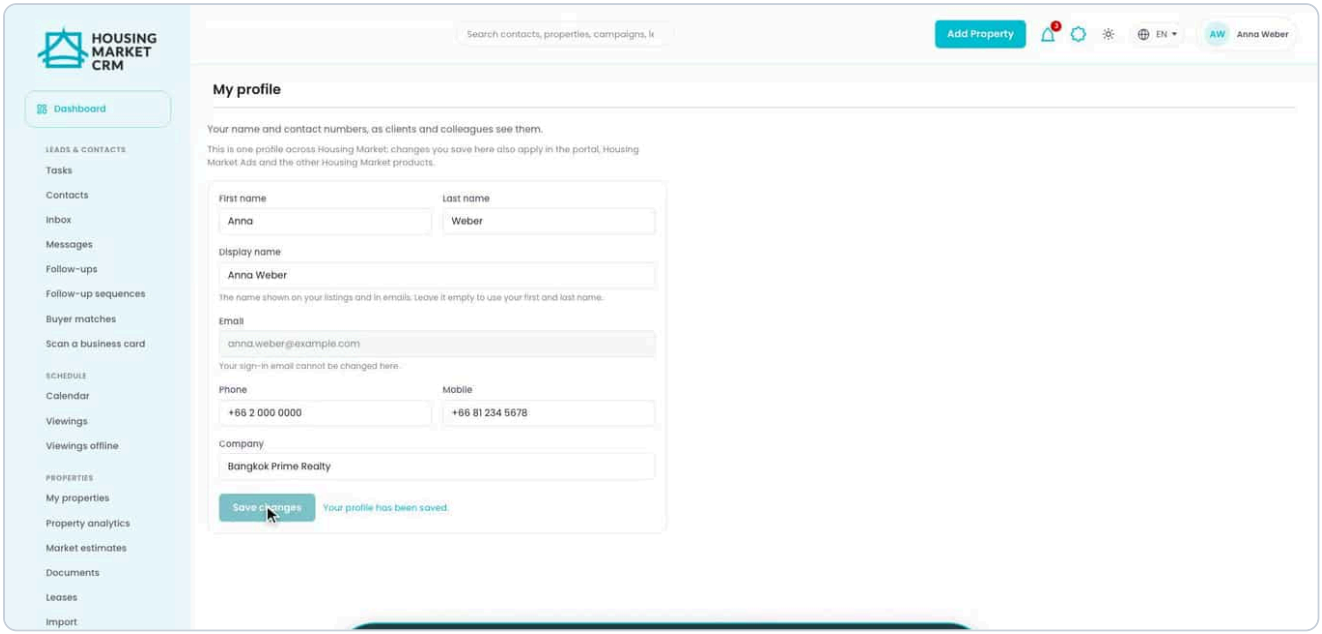
រូបភាព 6.12 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

13 ចុច Save changes (រក្សាទុកការផ្លាស់ប្តូរ)។



រូបភាព 6.13 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

14 រក្សាទុករួច — ហើយបានអនុវត្តគ្រប់ទីកន្លែងដែលអ្នកប្រើ Housing Market។



រូបភាព 6.14 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំត្រូវការគណនី CRM ដាច់ដោយឡែកឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 ជំពូកទី 7

ប្តូរភាសា

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

CRM ទាំងមូលមានជាដប់ប្រាំពីរភាសា។ ជ្រើសរើសភាសារបស់អ្នកពីម៉ឺនុយភាសានៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ ហើយអ៊ីមែលជូនដំណឹងរបស់អ្នកធ្វើតាមភាសានោះ។

CRM មានជាដប់ប្រាំពីរភាសា ដែលភាសានីមួយៗបង្ហាញតាមឈ្មោះផ្ទាល់ខ្លួនរបស់វា៖

- English (អង់គ្លេស), Español (អេស្ប៉ាញ), Português (Brasil) (ព័រទុយហ្គាល់ ប្រេស៊ីល), Français (បារាំង) និង Deutsch (អាល្លឺម៉ង់)
- العربية (អារ៉ាប់), हिन्दी (ហិណ្ឌូ), Türkçe (ទួរគី) និង Ελληνικά (ក្រិក)
- ไทย (ថៃ), Tiếng Việt (វៀតណាម), Bahasa Indonesia (ឥណ្ឌូណេស៊ី), Bahasa Melayu (ម៉ាឡេ) និង ខ្មែរ
- 日本語 (ជប៉ុន), 简体中文 (ចិនអក្សរកាត់) និង 繁體中文 (ចិនអក្សរពេញ)

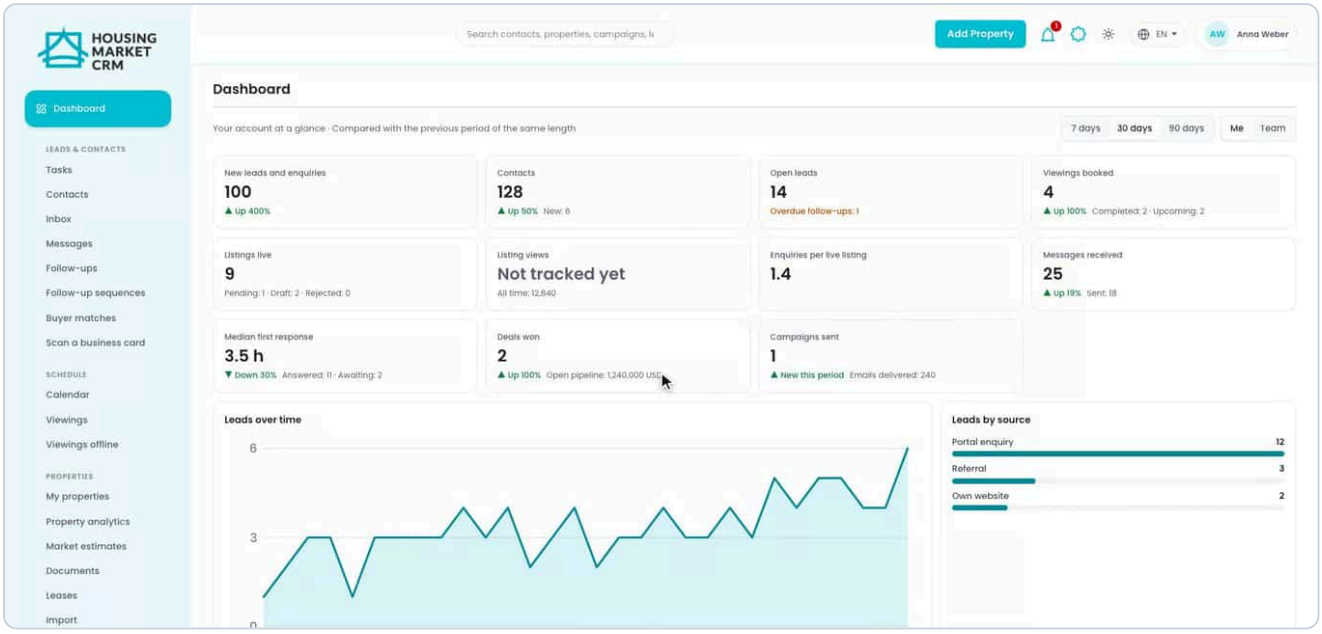
ដើម្បីប្តូរភាសានៅលើកុំព្យូទ័រ សូមបើកម៉ឺនុយភាសា (រូបផែនដី) នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ ហើយជ្រើសរើសភាសាមួយ។ ការកំណត់ «ភាសា» នៅក្រោម «ការកំណត់» (រូបស្តី) ក៏ធ្វើដូចគ្នាដែរ។ ទំព័រចូលគណនី និងទំព័រចុះឈ្មោះ មានម៉ឺនុយភាសាផ្ទាល់ខ្លួន។ ជាភាសាអារ៉ាប់ អេក្រង់ទាំងមូលអានពីស្តាំទៅឆ្វេង។

ជម្រើសនេះត្រូវបានចងចាំនៅក្នុងកម្មវិធីរុករកដែលអ្នកបានជ្រើសរើស ដូច្នេះសូមជ្រើសរើសម្តងទៀតនៅលើកុំព្យូទ័រ ឬទូរសព្ទផ្សេង។ អ៊ីមែលជូនដំណឹង និងអ៊ីមែលកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ឡើងវិញរបស់អ្នក ត្រូវបានសរសេរជាភាសាដែលអ្នកប្រើ CRM — សូមមើល "តើអ៊ីមែលជូនដំណឹង CRM របស់ខ្ញុំជាភាសាអ្វី?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើភាសាណាខ្លះដែលត្រូវបានគាំទ្រ?**

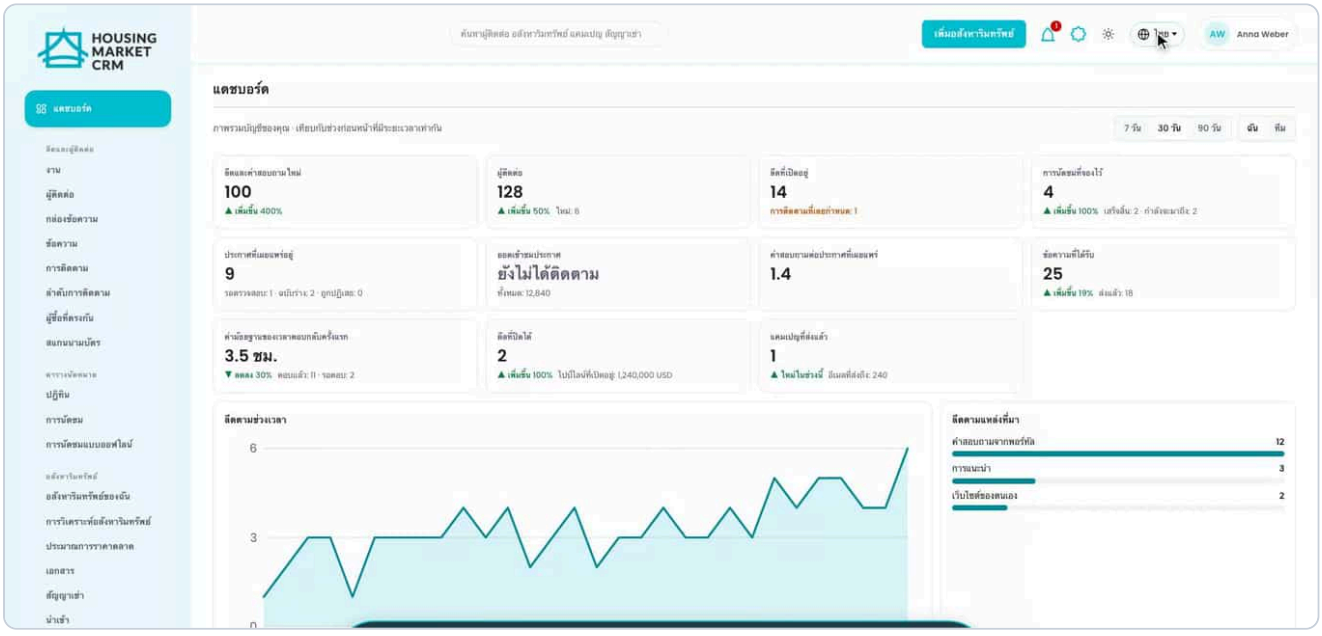
ជាជំហានៗ

1 បើកផ្ទាំងគ្រប់គ្រង Housing Market CRM របស់អ្នក។



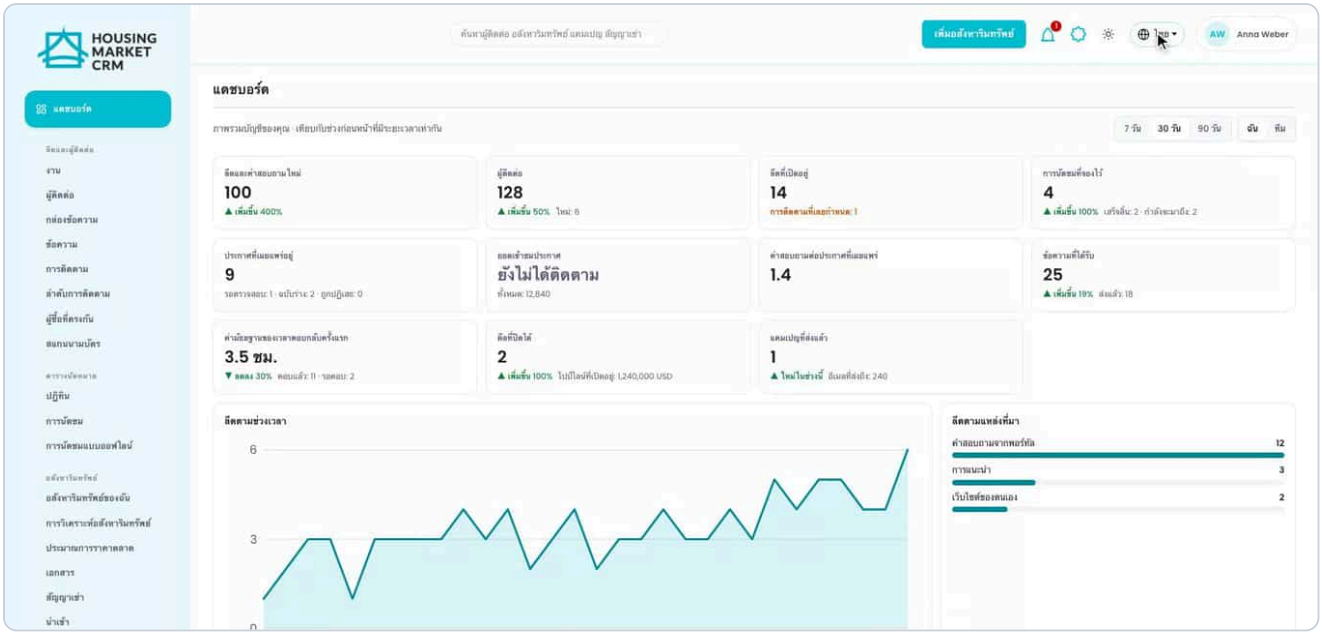
រូបភាព 7.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 បើកមីនុយភាសានៅលើក្បាលទំព័រ ហើយជ្រើសរើស ไทย (ភាសាថៃ)។



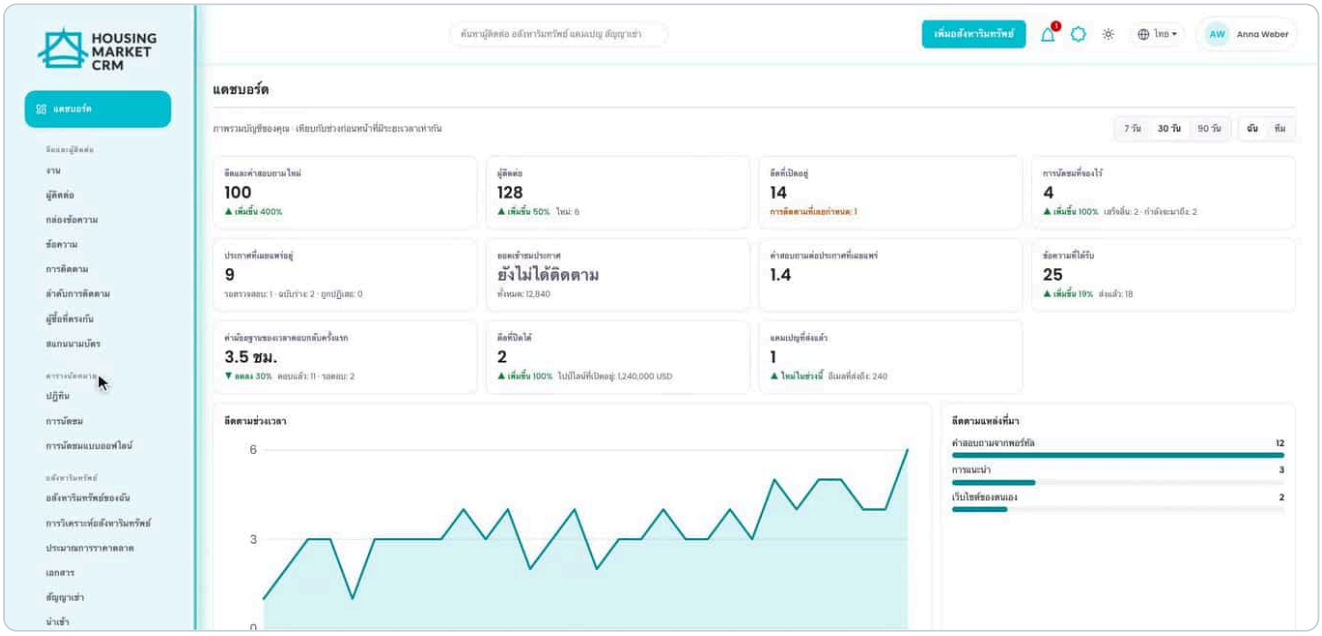
រូបភាព 7.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ផ្ទៃប្រើប្រាស់ទាំងមូលឥឡូវបង្ហាញជាភាសាថៃ។



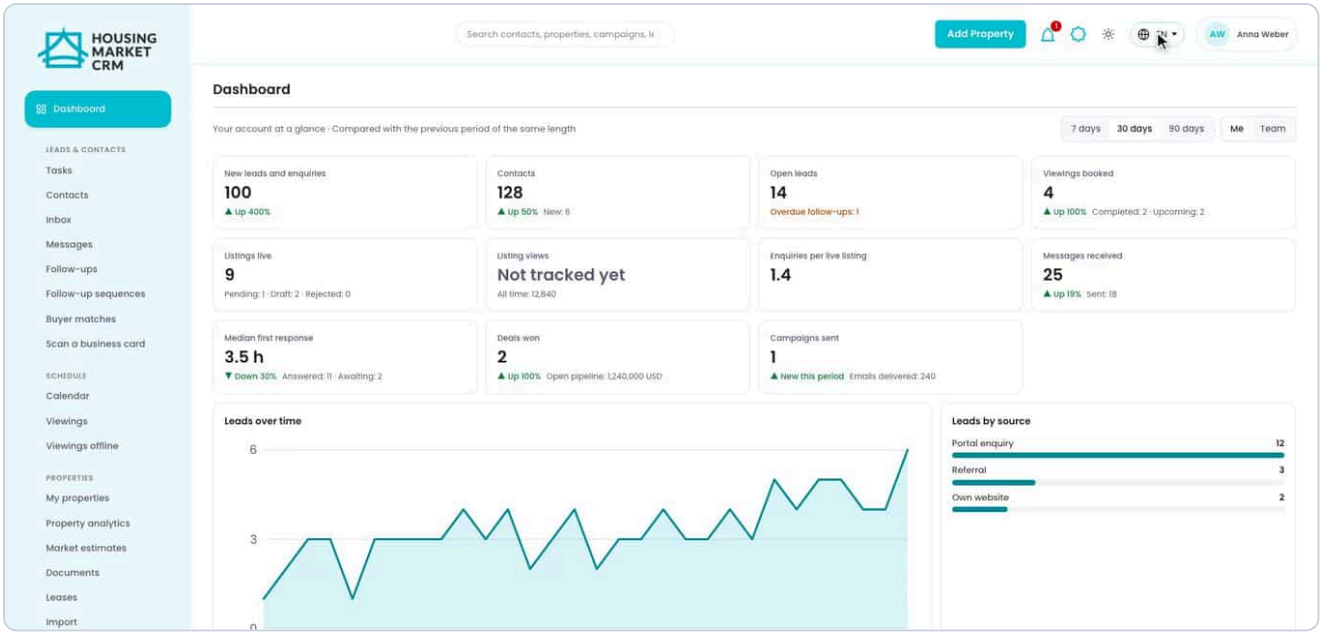
រូបភាព 7.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 មឺនុយ ស្លាក និងកាលបរិច្ឆេទប្ដូរតាមជម្រើសរបស់អ្នក។



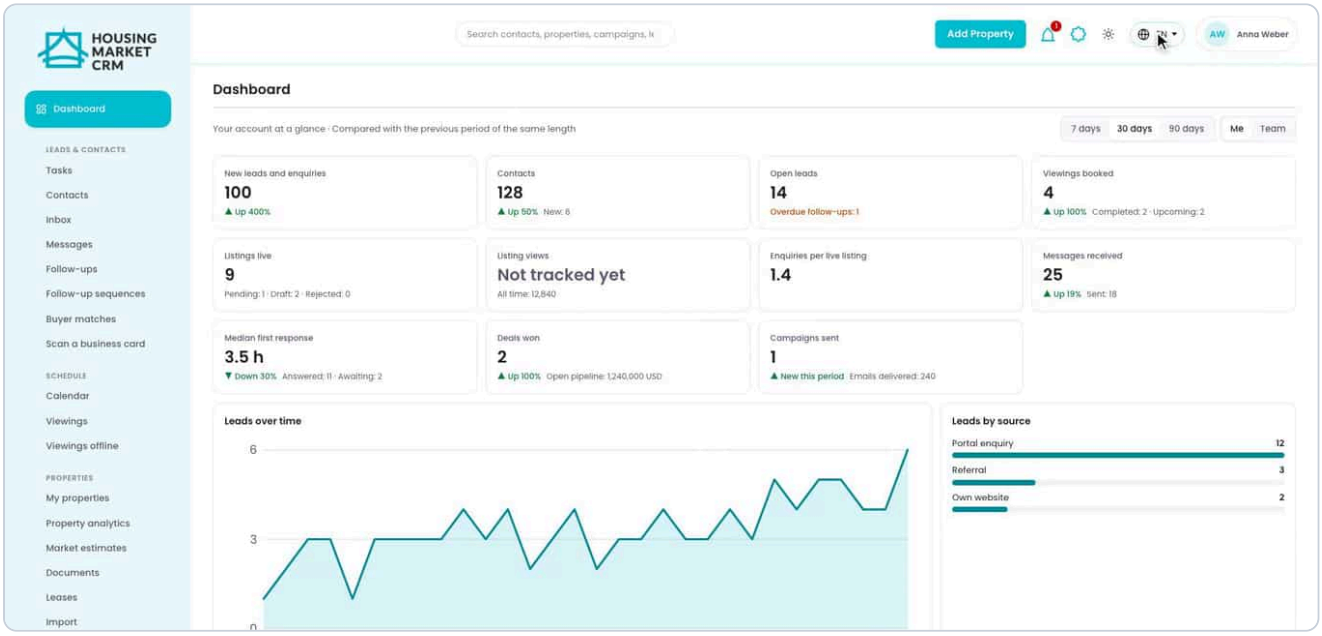
រូបភាព 7.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើស English ដើម្បីប្តូរត្រឡប់វិញ។



រូបភាព 7.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ជម្រើសរបស់អ្នកត្រូវបានចងចាំសម្រាប់លើកក្រោយ។



រូបភាព 7.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

ជាភាសាដែលអ្នកប្រើ CRM។ ប្តូរ CRM ទៅភាសាផ្សេង ហើយអ៊ីមែលជូនដំណឹងរបស់អ្នកនឹងប្តូរតាម។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើអ៊ីមែលជូនដំណឹង CRM របស់ខ្ញុំជាភាសាអ្វី?

8 ជំពូកទី 8

ស្វែងរកអ្វីៗទាំងអស់

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ ការស្វែងរក និងការត្រងដំណើរការលើទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល និងអចលនទ្រព្យ ហើយផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពលត្រងតាមដំណាក់កាល ស្ថានភាព និងការលក់ ឬការជួល។

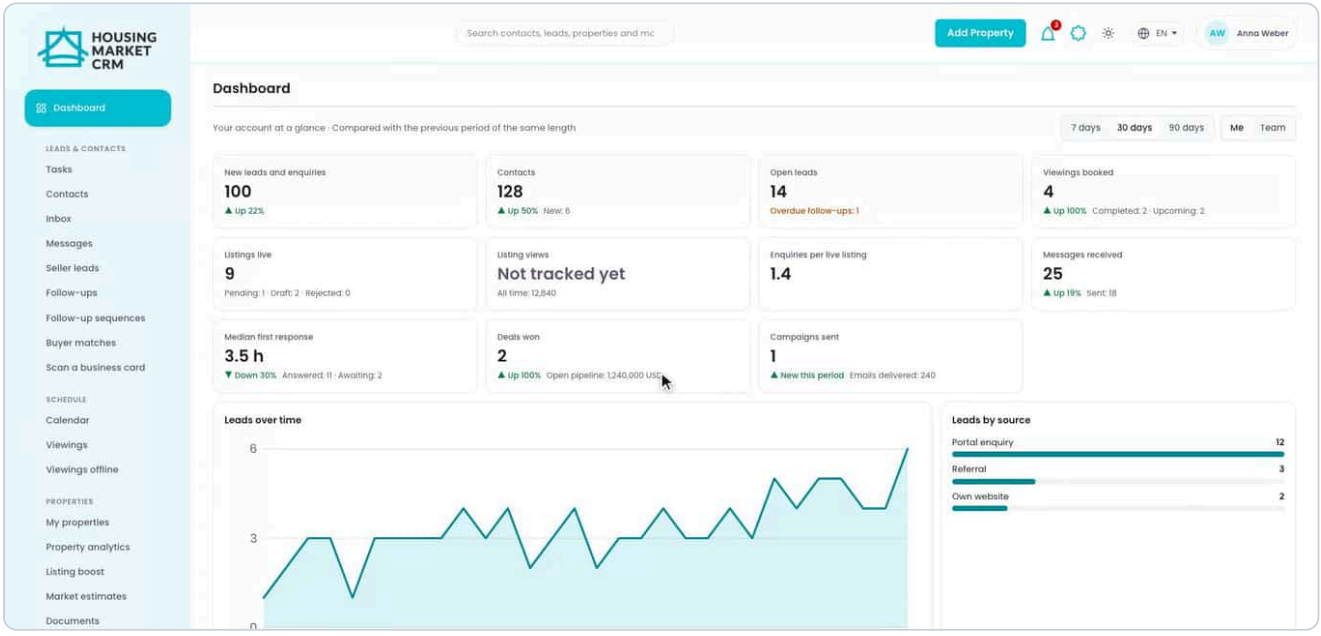
ការស្វែងរករកឃើញទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល ឬអចលនទ្រព្យ ហើយបញ្ជីទាំងនោះអាចត្រងបាន មិនមែនត្រឹមតែតម្រៀបទេ — ផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពលត្រងតាមដំណាក់កាល តាមស្ថានភាព និងតាមថាតើអតិថិជនសក្តានុពលនោះសម្រាប់លក់ ឬសម្រាប់ជួល។

ដោយសារសំណួរនីមួយៗរក្សាអចលនទ្រព្យដែលវាមកពី សំណួរ "តើនរណាបានសួរអំពីការផ្សាយនេះ" ត្រូវបានឆ្លើយពីការផ្សាយផ្ទាល់ មិនមែនដោយការស្វែងរកទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចស្វែងរកទំនាក់ទំនងបានទេ?**

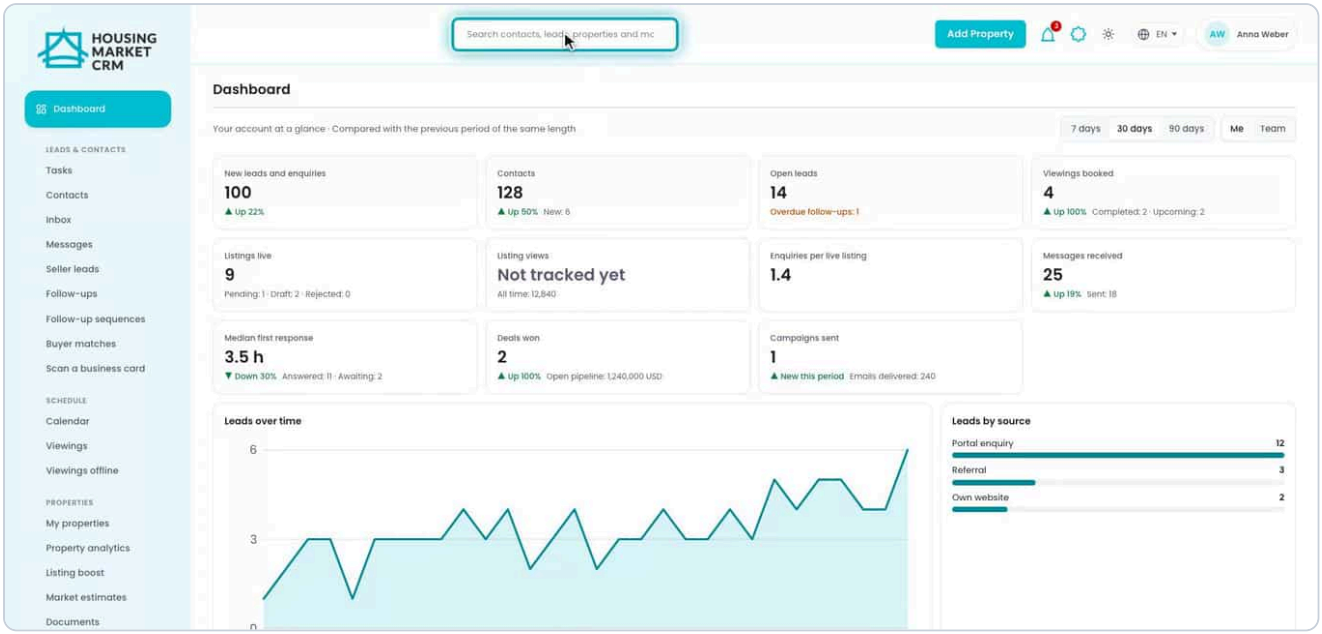
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



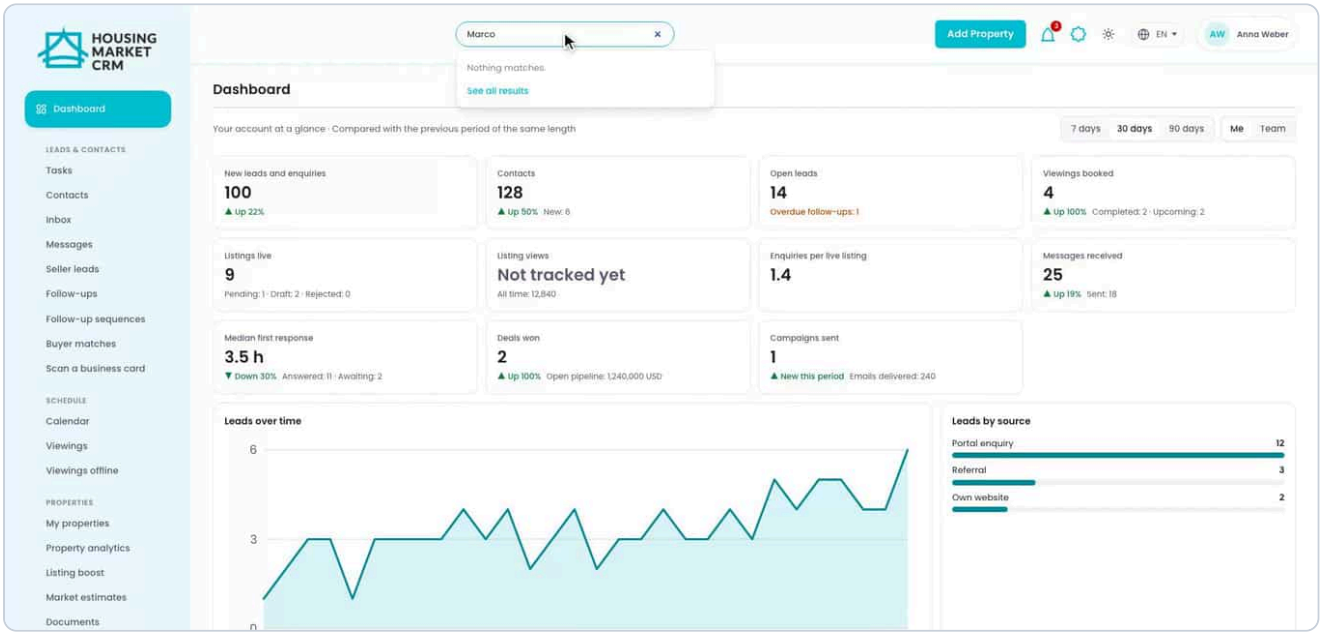
រូបភាព 8.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ប្រអប់ស្វែងរកស្ថិតនៅក្បាលទំព័រ នៅគ្រប់អេក្រង់។



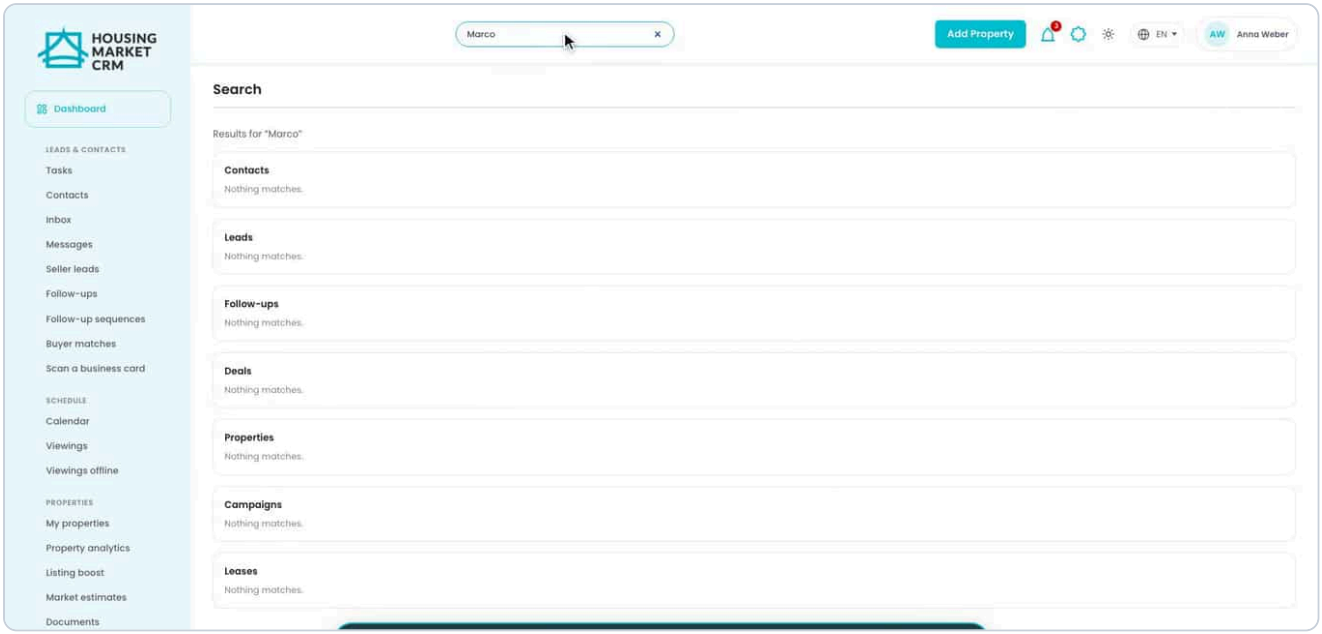
រូបភាព 8.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 វាយផ្នែកនៃឈ្មោះ ឬលេខ ឬឈ្មោះផ្លូវ។



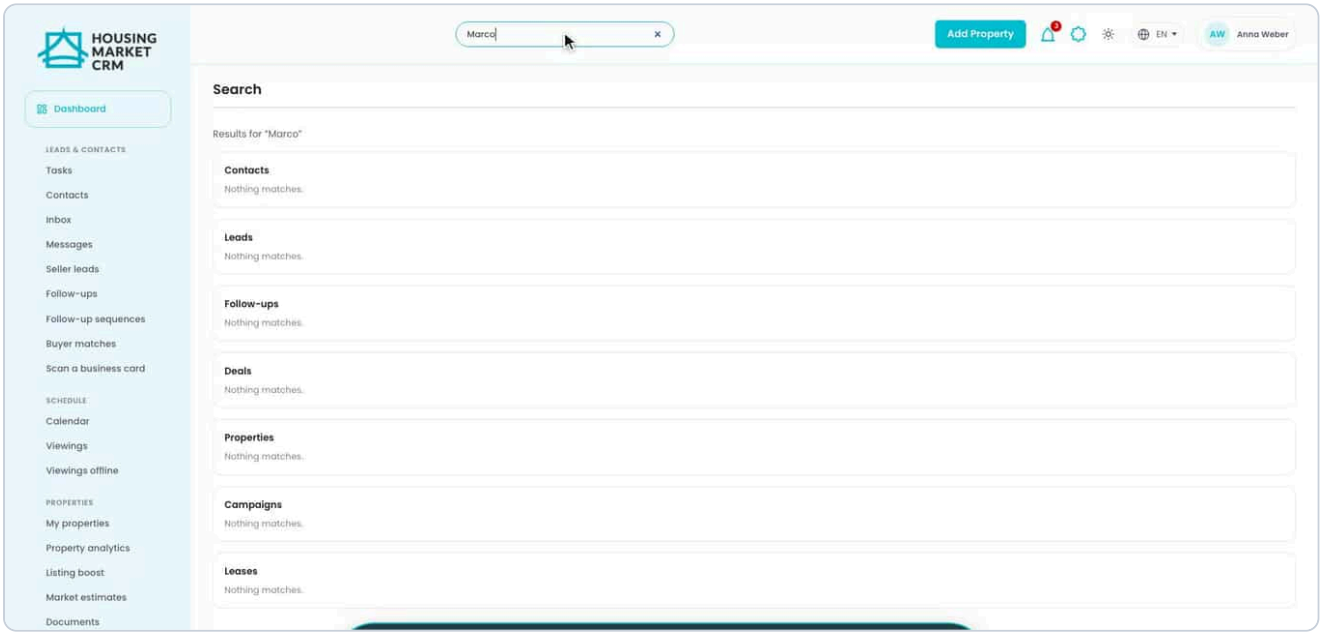
រូបភាព 8.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 វារកក្នុងអតិថិជនសក្តានុពល ទំនាក់ទំនង អចលនទ្រព្យ ឯកសារ និងកិច្ចសន្យាជួល។



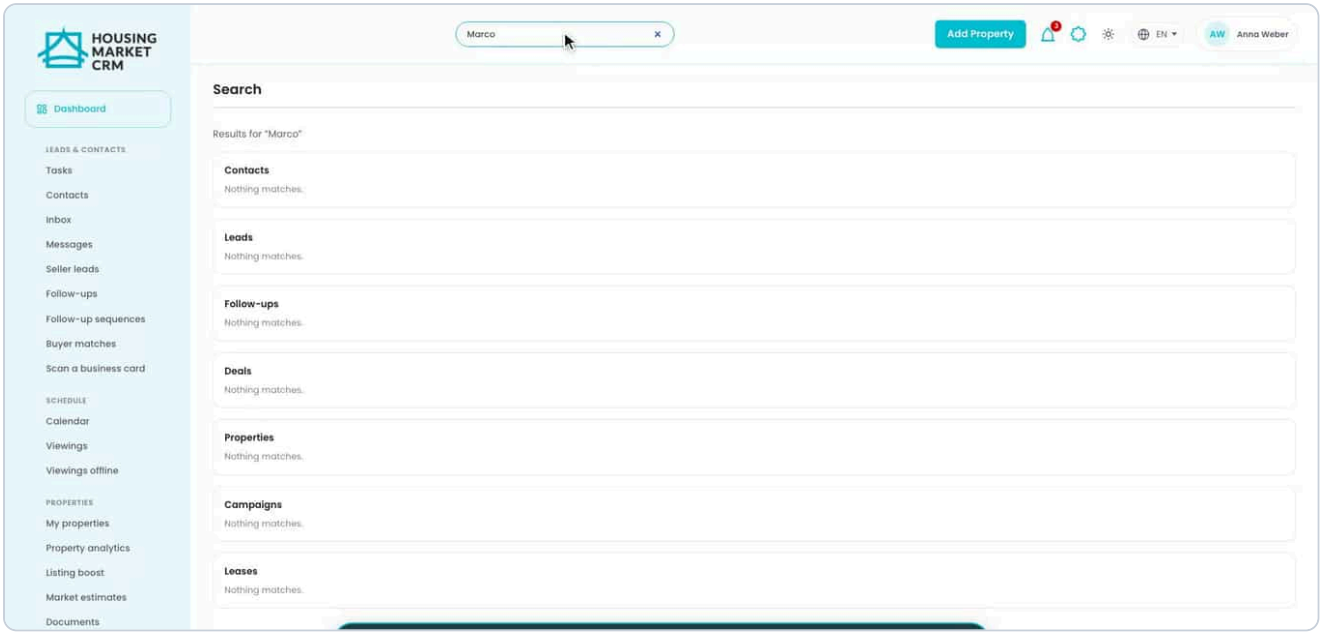
រូបភាព 8.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ចុច Enter ដើម្បីបានបញ្ជីពេញ ចាត់ជាក្រុមតាមប្រភេទ។



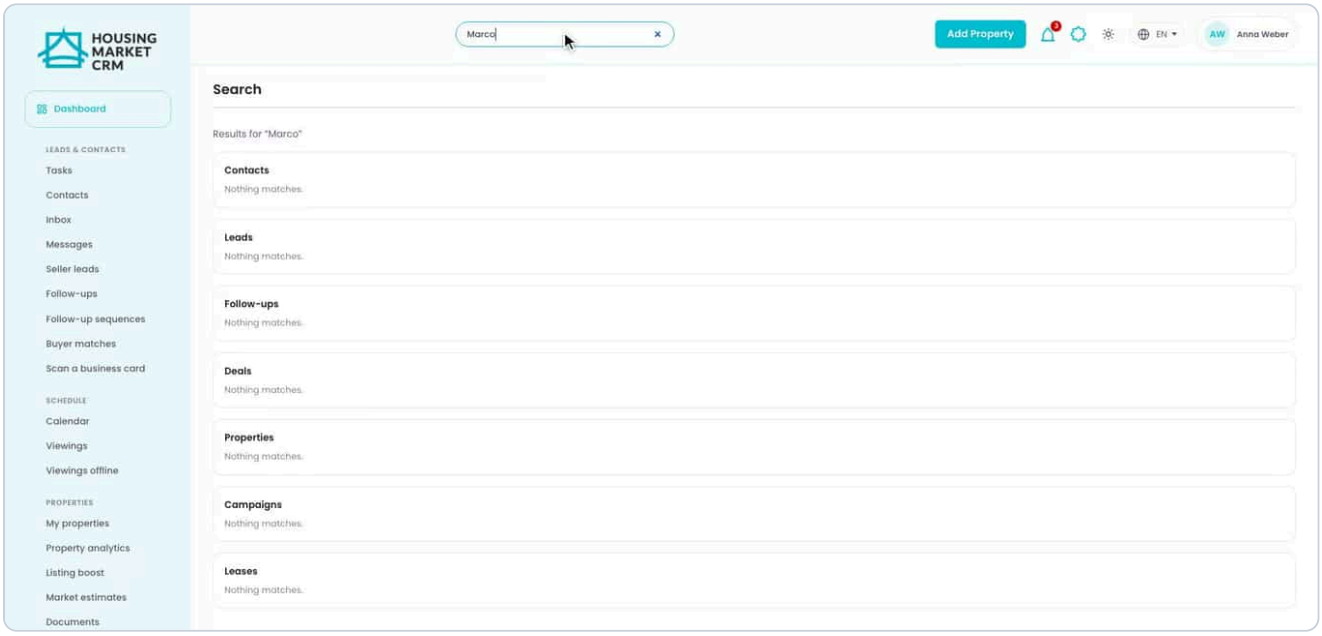
រូបភាព 8.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ចុចលទ្ធផលដើម្បីបើក — លឿនជាងបើកបញ្ជីហើយចម្រោះ។



រូបភាព 8.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 នៅលើទូរសព្ទ ការស្វែងរកមានធាតុរបស់ខ្លួននៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



រូបភាព 8.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចប្រើ Housing Market CRM នៅលើទូរសព្ទរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

ផ្នែកទី 2

អតិថិជនសក្តានុពល និងទំនាក់ទំនង

9 ផ្នាំងអតិថិជនសក្តានុពល

10 បញ្ចូលអតិថិជនសក្តានុពលដោយដៃ

11 ធ្វើការជាមួយអតិថិជនសក្តានុពល

12 ភ្ជាប់អតិថិជនសក្តានុពលទៅអចលនទ្រព្យ

13 ឆ្លើយតបអតិថិជនសក្តានុពល

14 មើលអ្នកទិញដែលចាប់អារម្មណ៍

15 ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល

16 ការផ្គូផ្គងបញ្ជោស

17 លំដាប់ការតាមដាន

18 រក្សាអតិថិជនសក្តានុពលដែលបាត់ចំណាប់អារម្មណ៍ឱ្យនៅតែខ្ទះខ្ទែង

19 ទិញអតិថិជនសក្តានុពលជាអ្នកលក់

20 បន្ថែមទំនាក់ទំនង

21 នាំចូលទំនាក់ទំនង

22 ស្កេនកាតអាជីវកម្ម

23 កាលប្បវត្តិទំនាក់ទំនង

24 បញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នា

9 ជំពូកទី 9

ផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពល

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើផ្ទាំង Kanban ដែលមានជួរឈរថេរប្រាំ៖ កិច្ចការថ្មី នាំទស្សនា ចរចា បិទកិច្ចព្រមព្រៀង និងបាត់កិច្ចព្រមព្រៀង។ ជួរឈរទាំងនេះមិនអាចប្តូរឈ្មោះ ឬបន្ថែមបានទេ។

នៅរបារចំហៀង បើកកិច្ចការ ហើយអូសអតិថិជនសក្តានុពលឆ្លងកាត់ផ្ទាំង តាមជួរឈររបស់វា៖

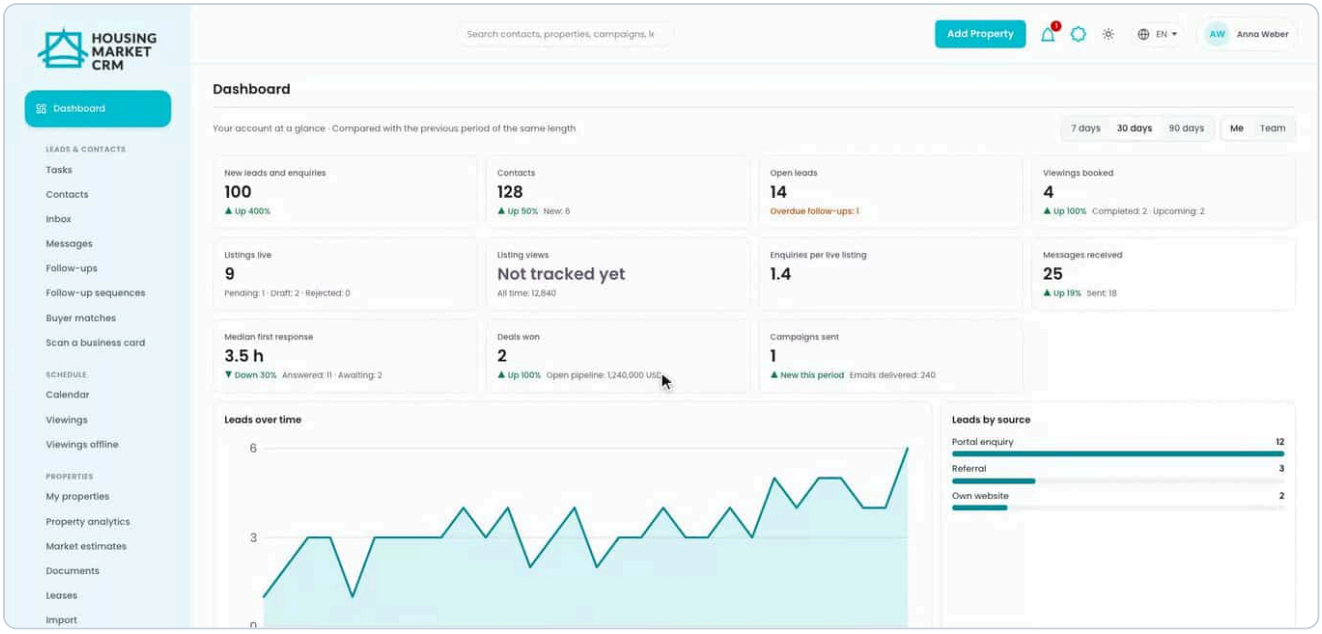
- កិច្ចការថ្មី
- នាំទស្សនា
- ចរចា
- បិទកិច្ចព្រមព្រៀង
- បាត់កិច្ចព្រមព្រៀង

ក្រៅពីដំណាក់កាល មានអ័ក្សពីរផ្សេងទៀត ហើយផ្ទាំងត្រងតាមអ័ក្សទាំងនោះ៖ ស្ថានភាព (ថ្មី ទូរស័ព្ទត្រឡប់ ឆ្លើយតបជាសារ បានបិទ) និងថាតើអតិថិជនសក្តានុពលនោះសម្រាប់លក់ ឬសម្រាប់ជួល។ អតិថិជនសក្តានុពលដែលគ្មាននរណាប៉ះពាល់មួយរយៈ ក៏បង្កើតការជូនដំណឹងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់វាដែរ ជំនួសឱ្យការរង់ចាំឱ្យគេកត់សម្គាល់។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចរៀបចំអតិថិជនសក្តានុពលតាមដំណាក់កាលផ្សេងៗបានទេ?**

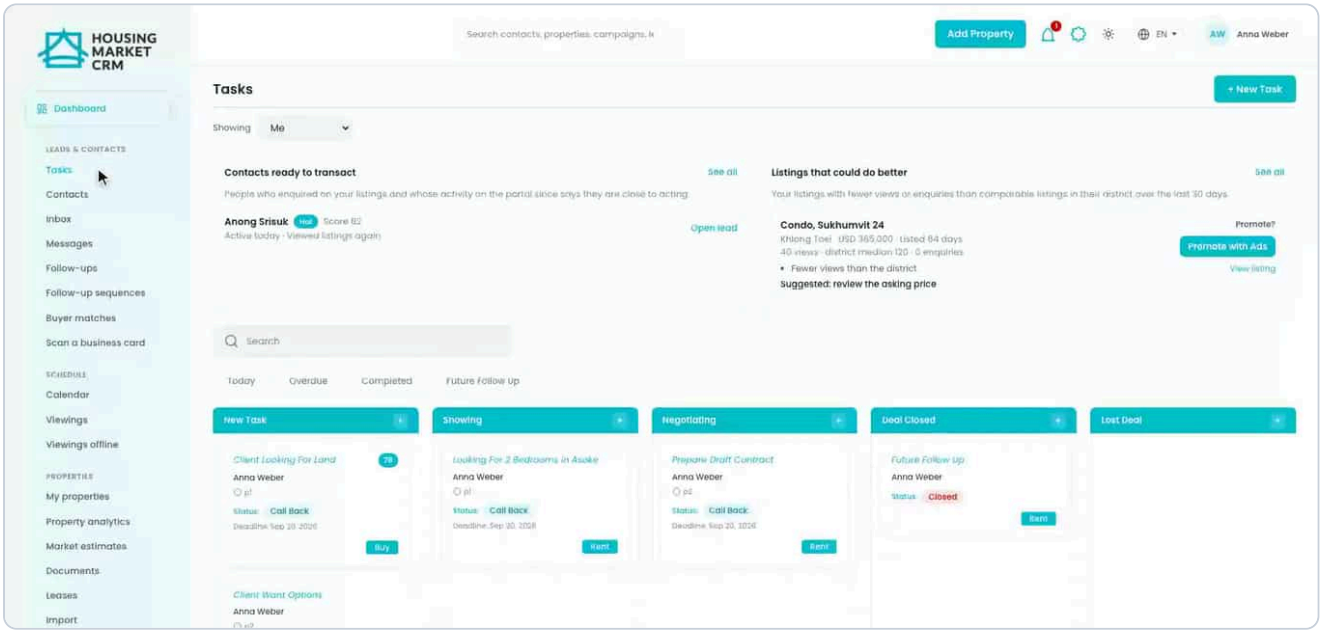
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



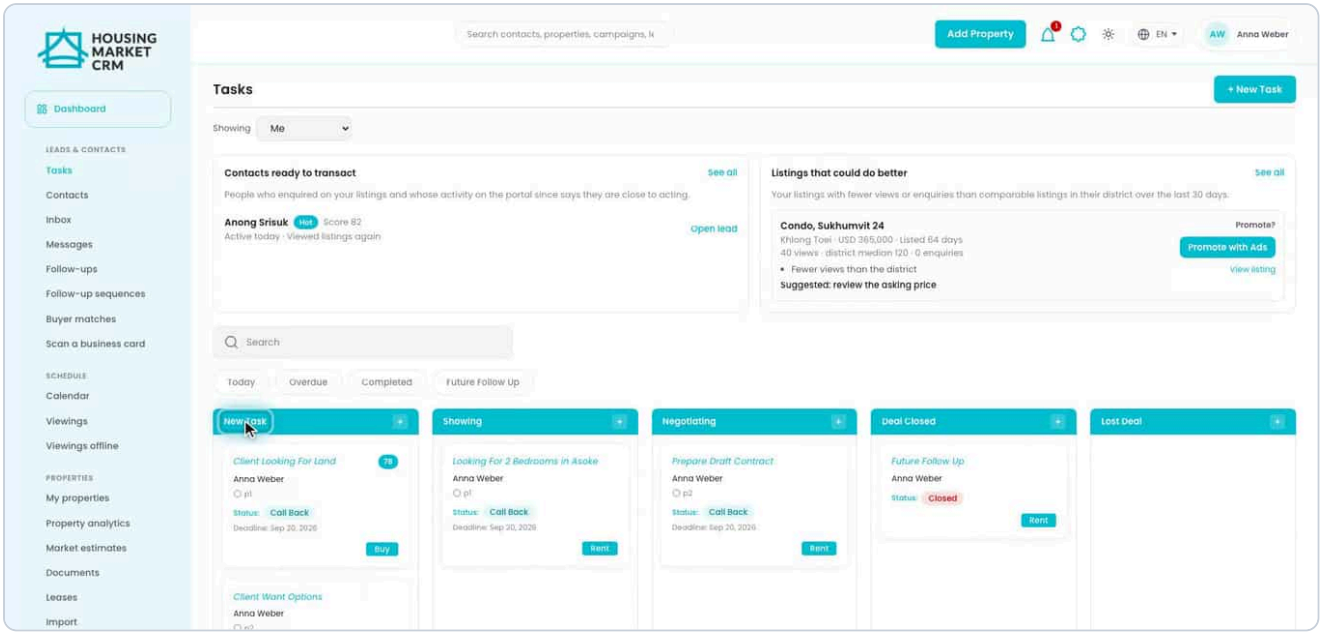
រូបភាព 9.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Tasks ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



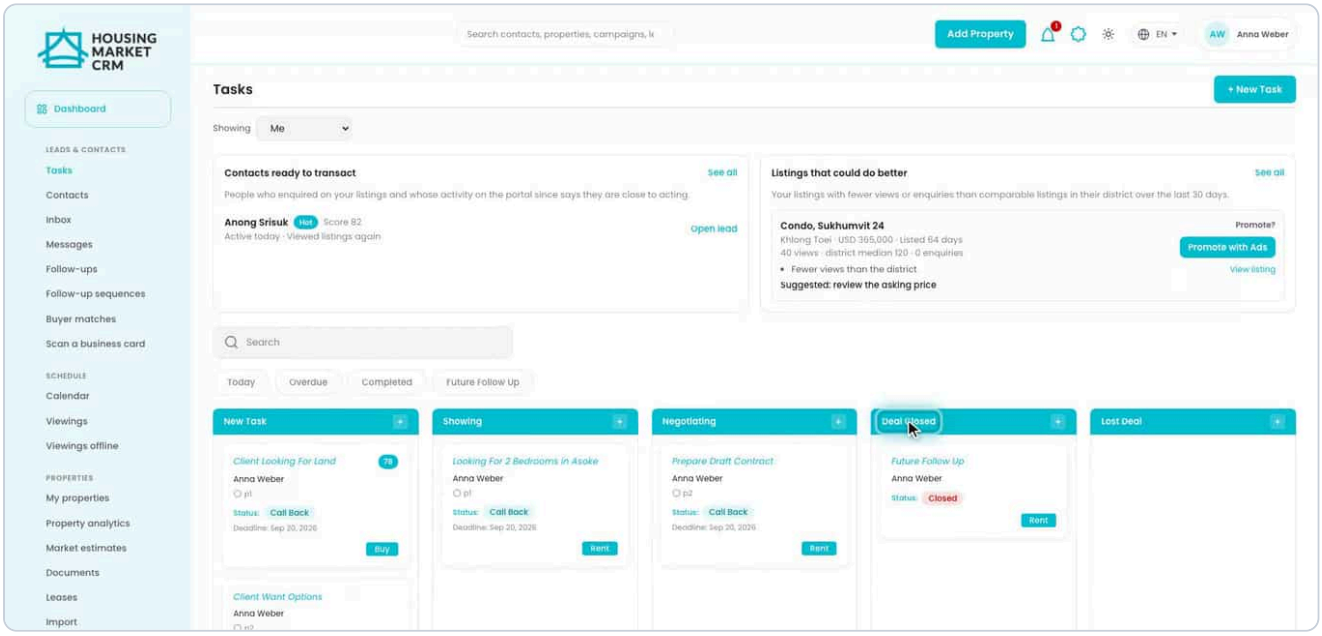
រូបភាព 9.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 សំណួរថ្មីចាប់ផ្តើមនៅ New Task។



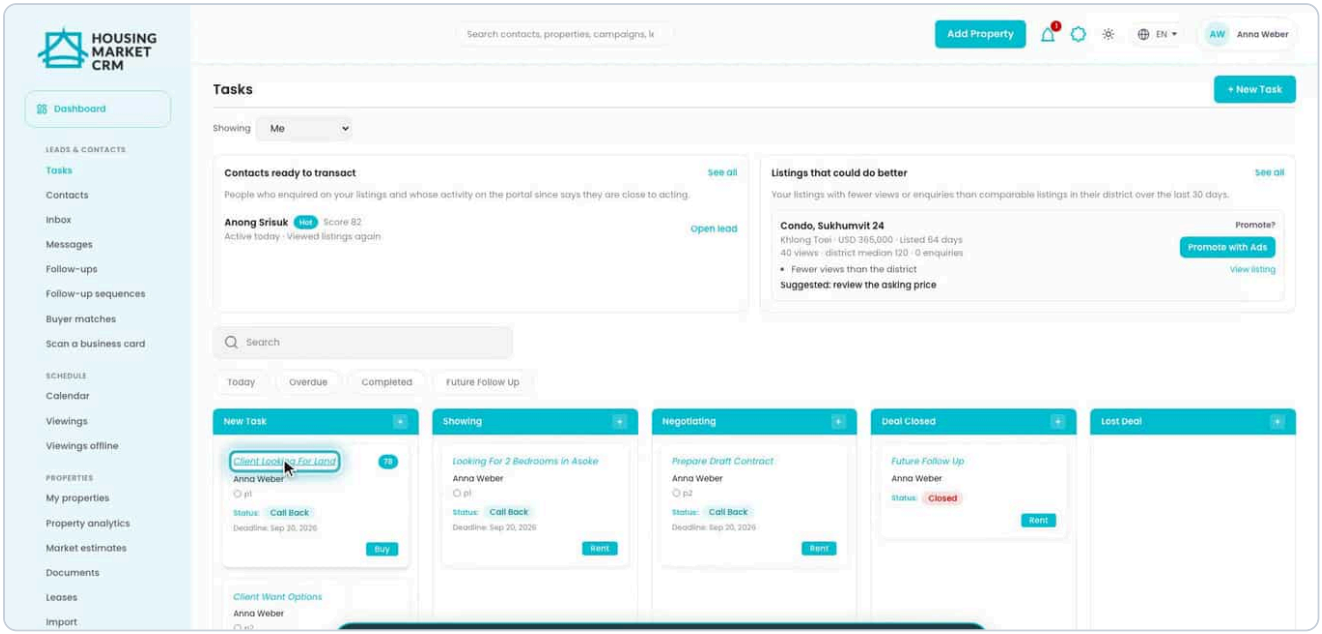
រូបភាព 9.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បន្ទាប់មក Showing និង Negotiating រហូតដល់បញ្ចប់នៅ Deal Closed ឬ Lost Deal។



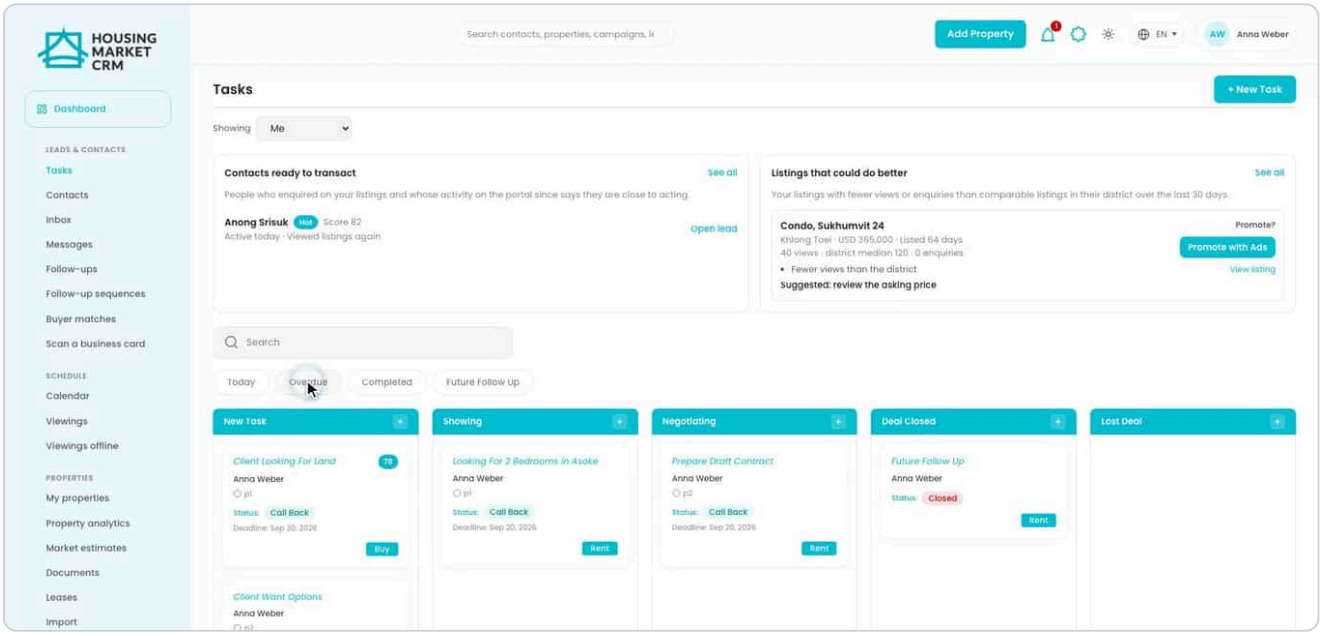
រូបភាព 9.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 កាតនីមួយៗបង្ហាញអតិថិជន ទំនាក់ទំនង ស្ថានភាព និងកាលកំណត់។



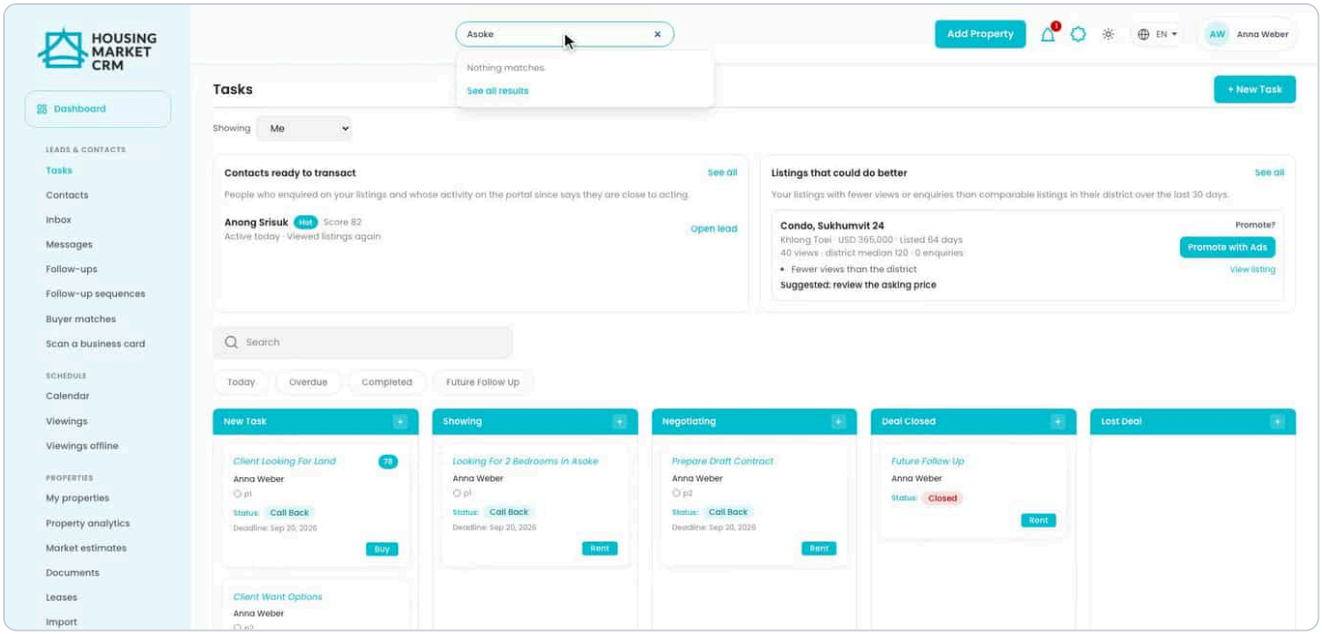
รูปภาพ 9.5 · เครื่องหมายเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ใช้ Overdue เพื่อดูว่าใครกำลังรอคุณ



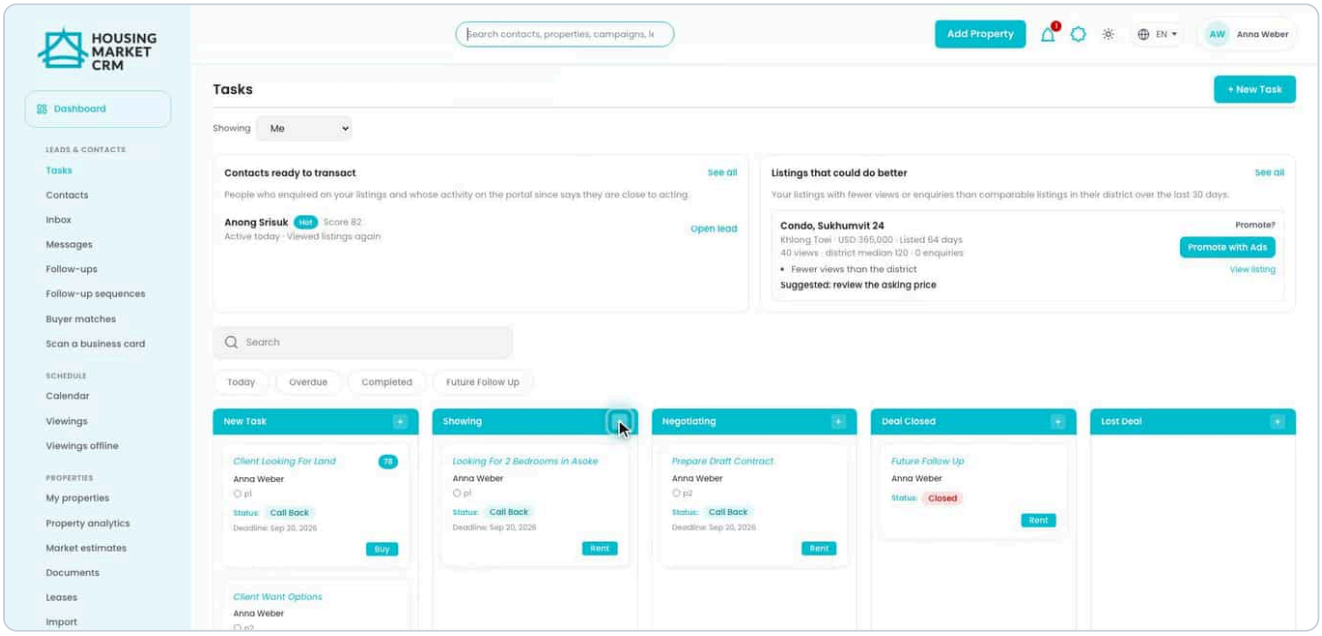
รูปภาพ 9.6 · เครื่องหมายเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ឬស្វែងរកអតិថិជនសក្តានុពល។



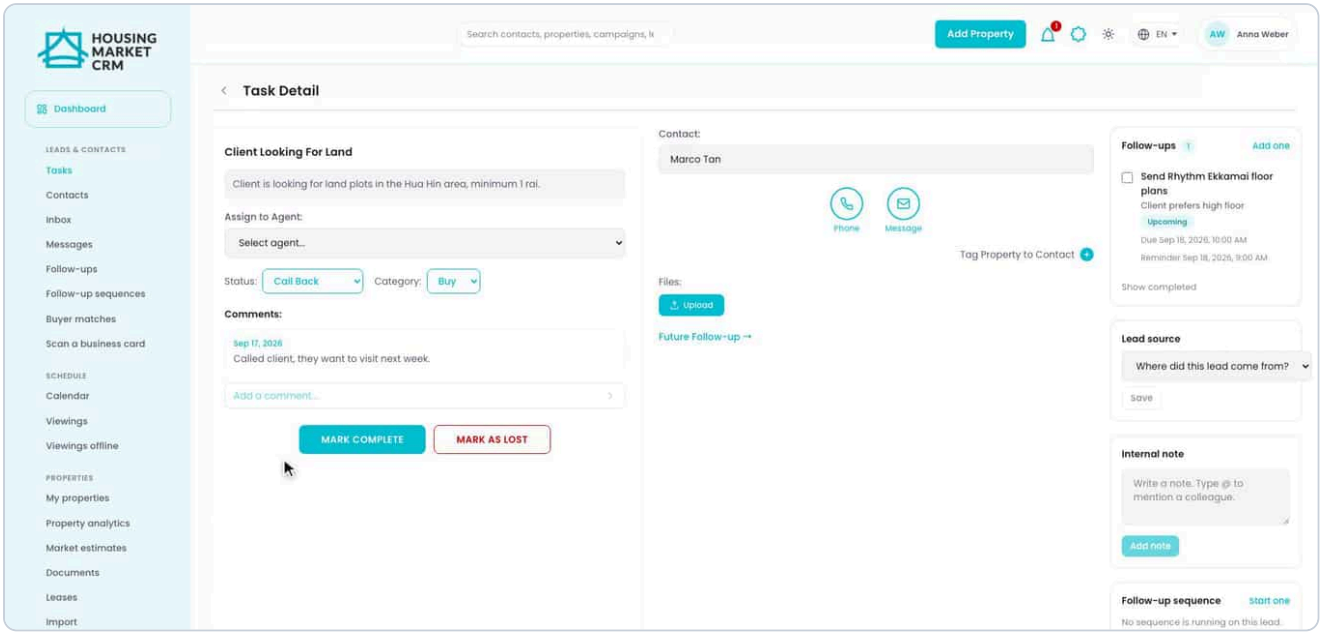
រូបភាព 9.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ប្រើ + លើជួរឈរ ដើម្បីបន្ថែមចូលដំណាក់កាលនោះ។



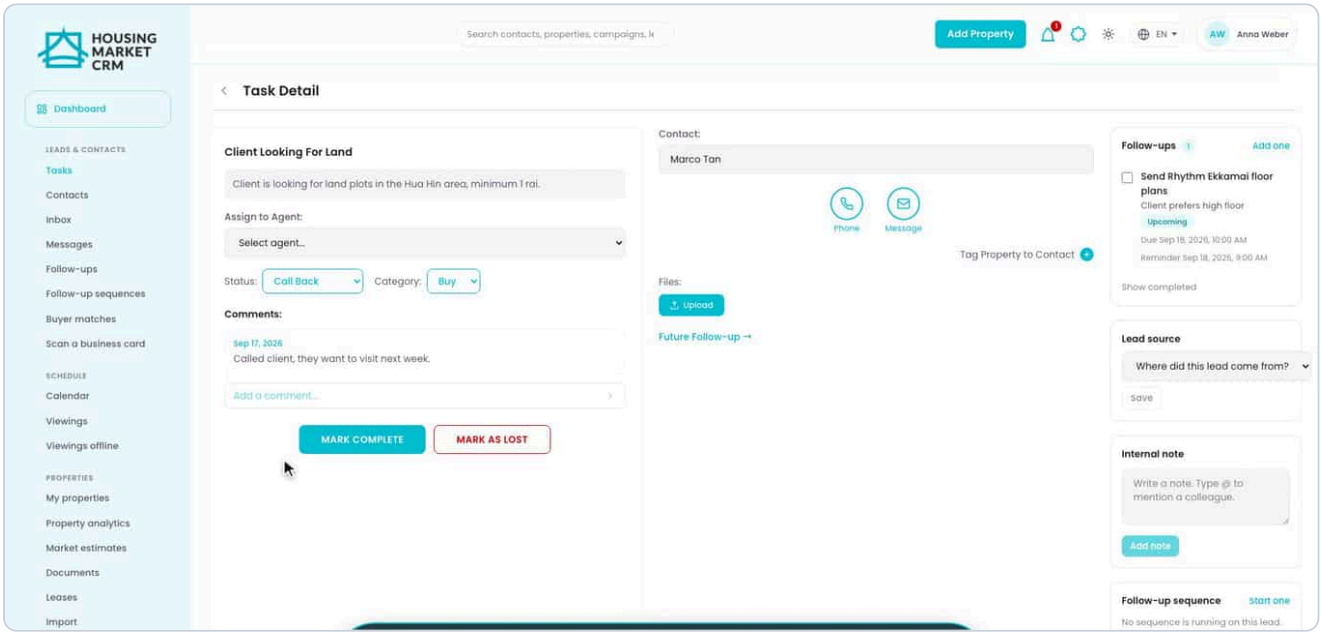
រូបភាព 9.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ចុចកាតមួយ ដើម្បីបើកអតិថិជនសក្តានុពល។



រូបភាព 9.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 កំណត់ត្រាបើកឡើង ជាមួយព័ត៌មានទាំងអស់អំពីសំណួរនេះ។



រូបភាព 9.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ បាន។ សំណួរពីគ្រប់ការផ្សាយមកដល់ផ្នាំងតែមួយ ហើយអតិថិជនសក្តានុពលនីមួយៗនៅតែបង្ហាញថាវាមកពីអចលនទ្រព្យណា។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងសំណួរពីការផ្សាយច្រើនបានទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើអតិថិជនសក្តានុពលត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងអតិថិជនសក្តានុពលអន្តរជាតិបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-international-leads

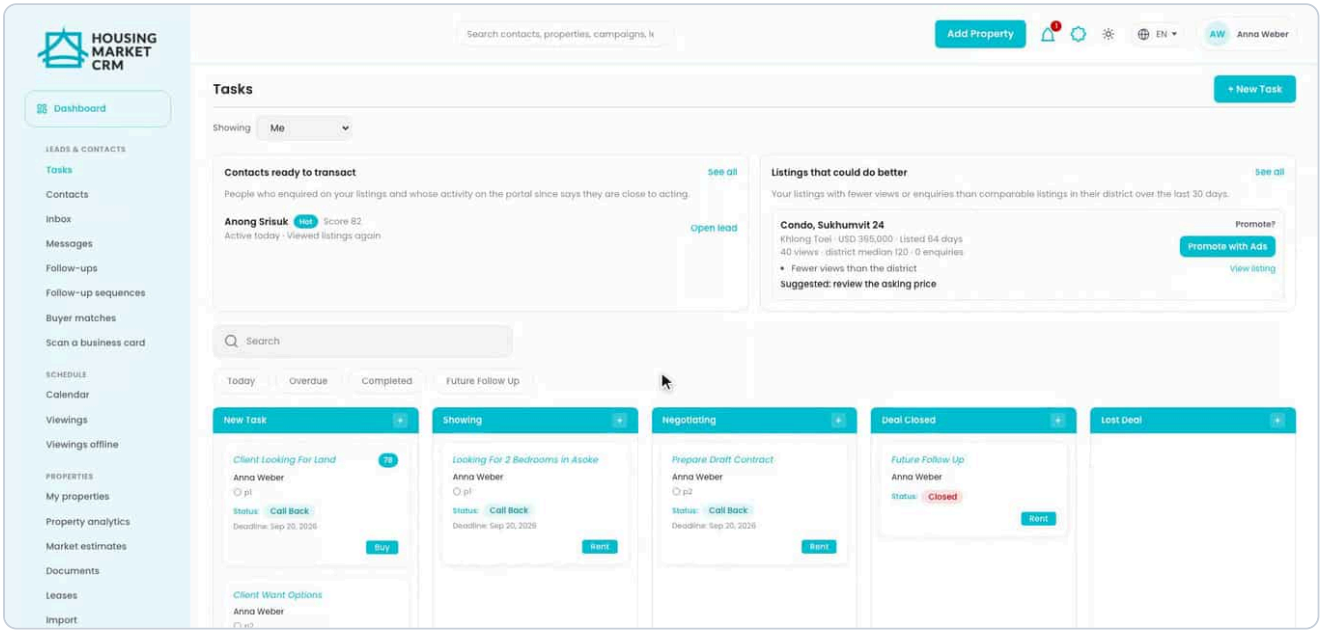
10 ជំពូកទី 10

បញ្ជូលអតិថិជនសក្តានុពលដោយដៃ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

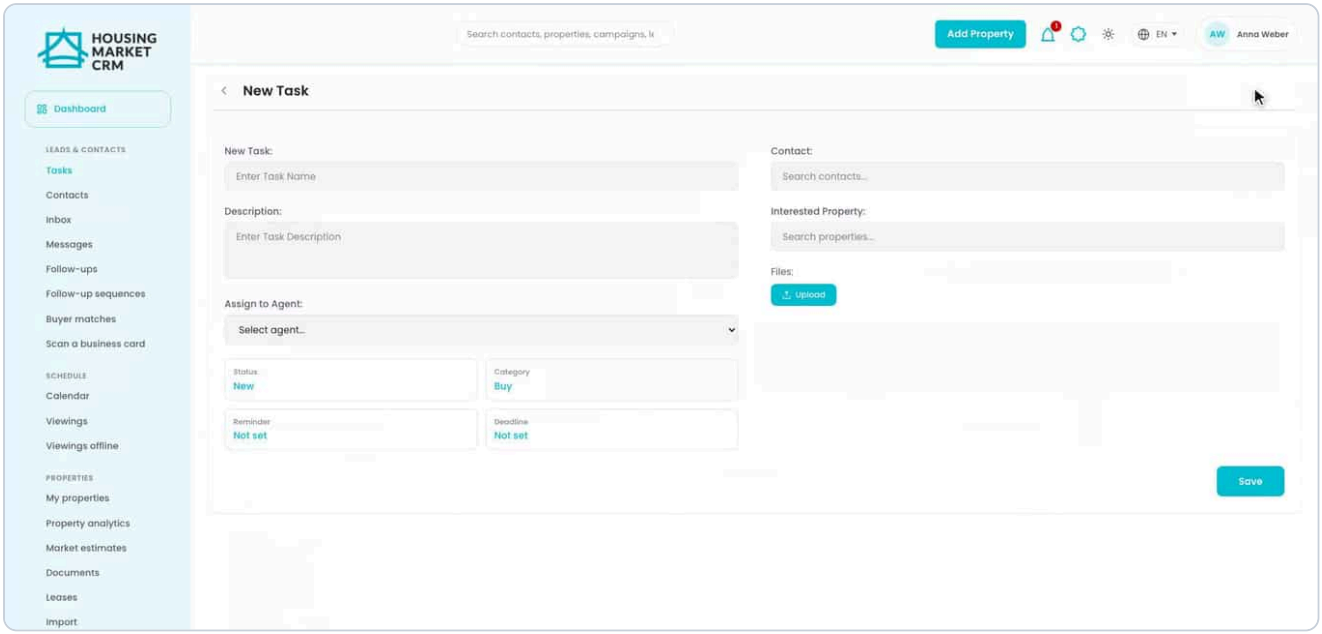
ជាជំហានៗ

1 បើក Tasks ដែលជាក្តារអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក។



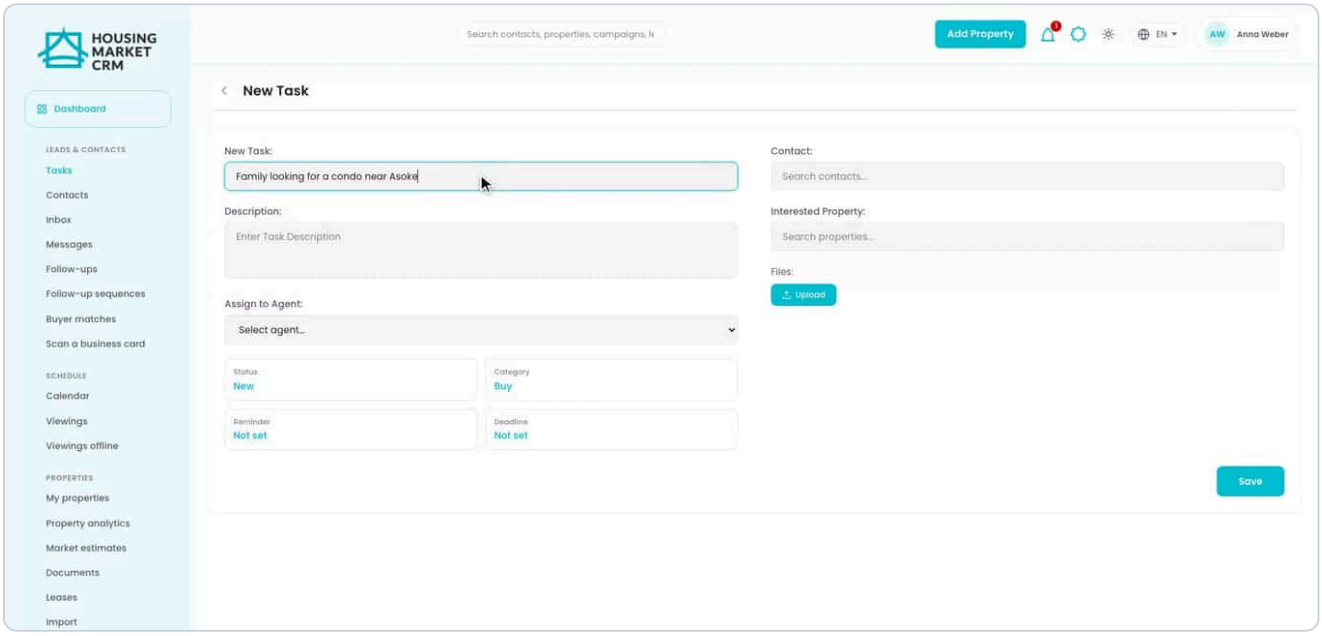
រូបភាព 10.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច + New Task។



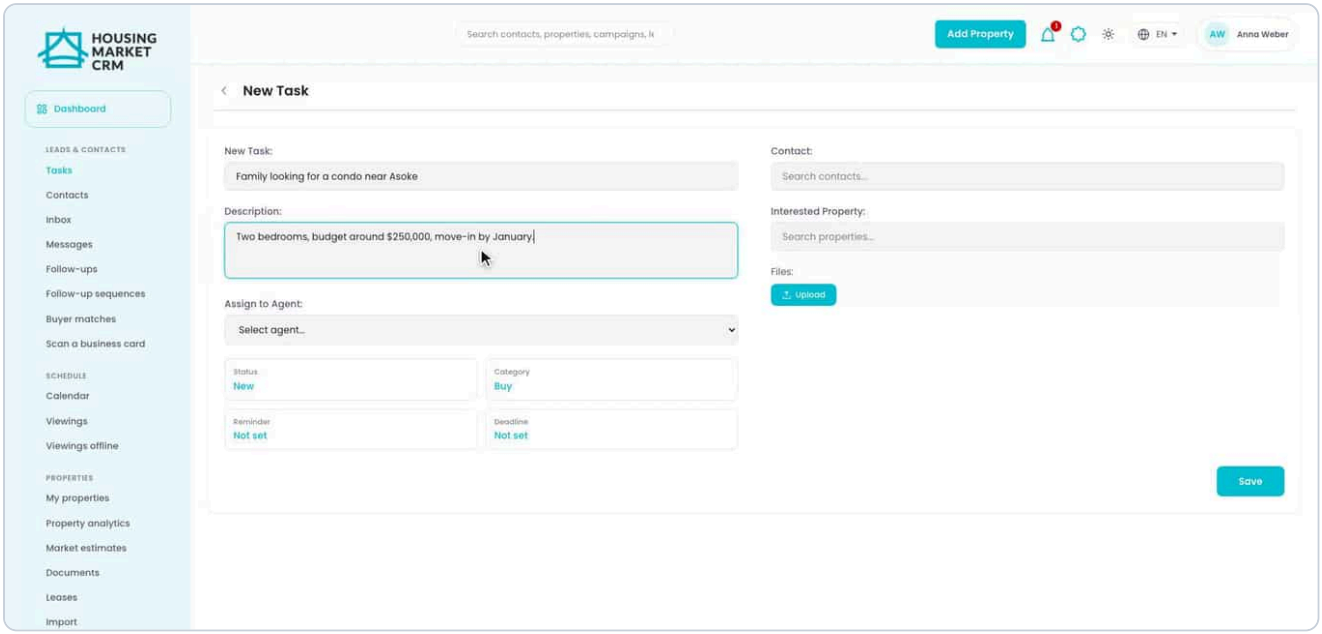
រូបភាព 10.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ដាក់ចំណងជើងច្បាស់លាស់ឲ្យអតិថិជនសក្តានុពល។



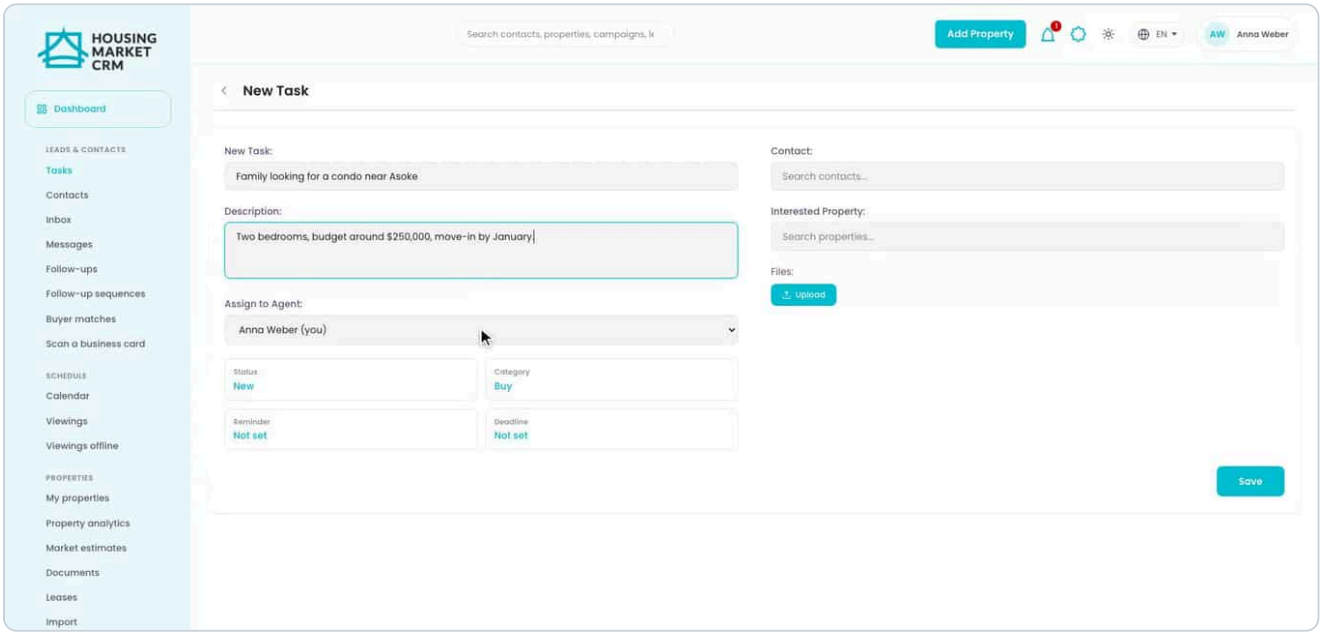
រូបភាព 10.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បន្ថែមការពិពណ៌នាខ្លី។



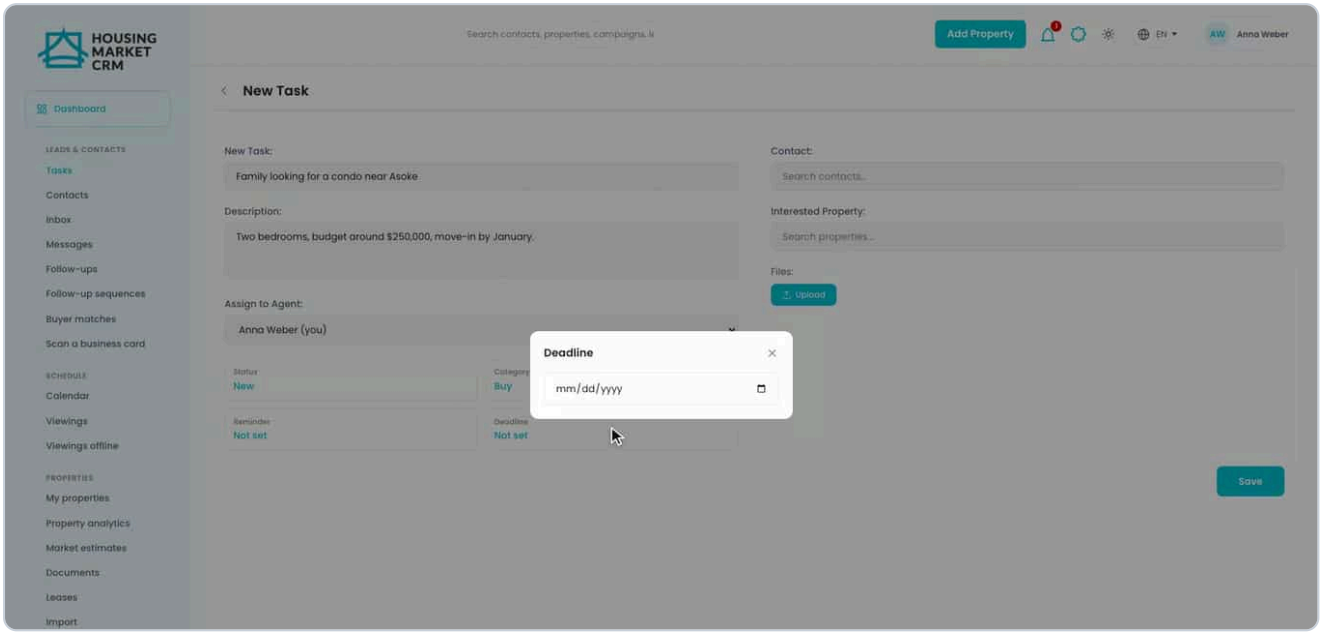
រូបភាព 10.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសអ្នកដែលទទួលបន្ទុកអតិថិជនសក្តានុពល។



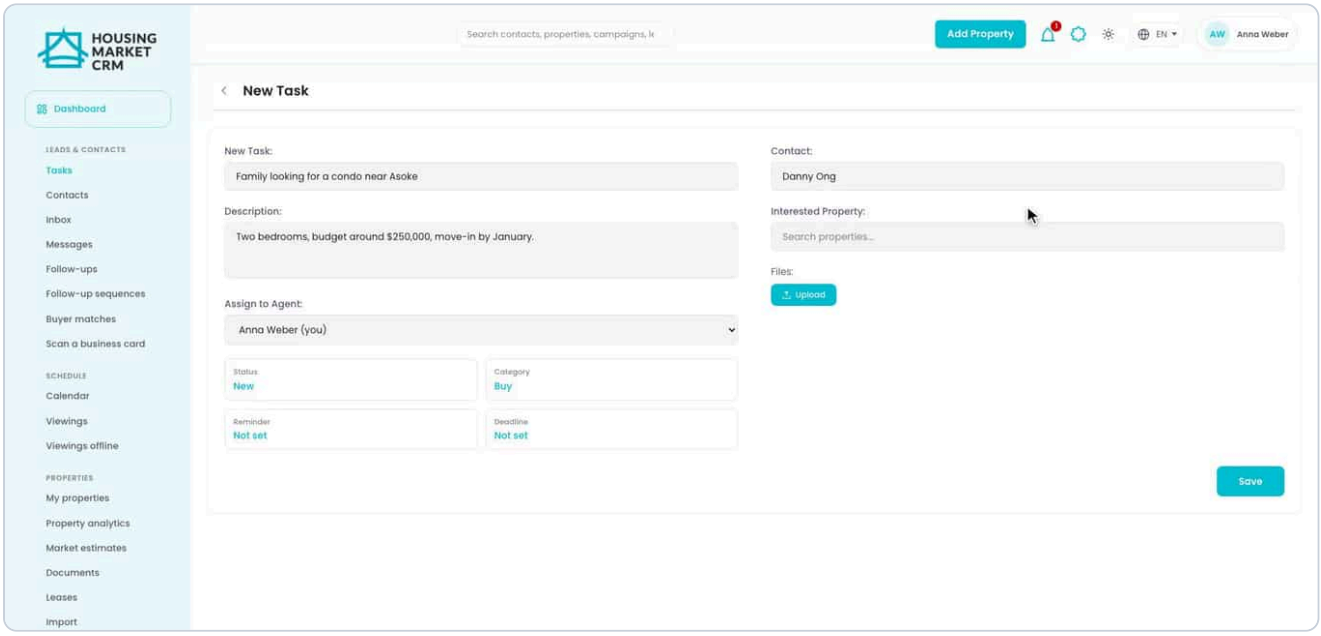
រូបភាព 10.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 កំណត់កាលកំណត់។



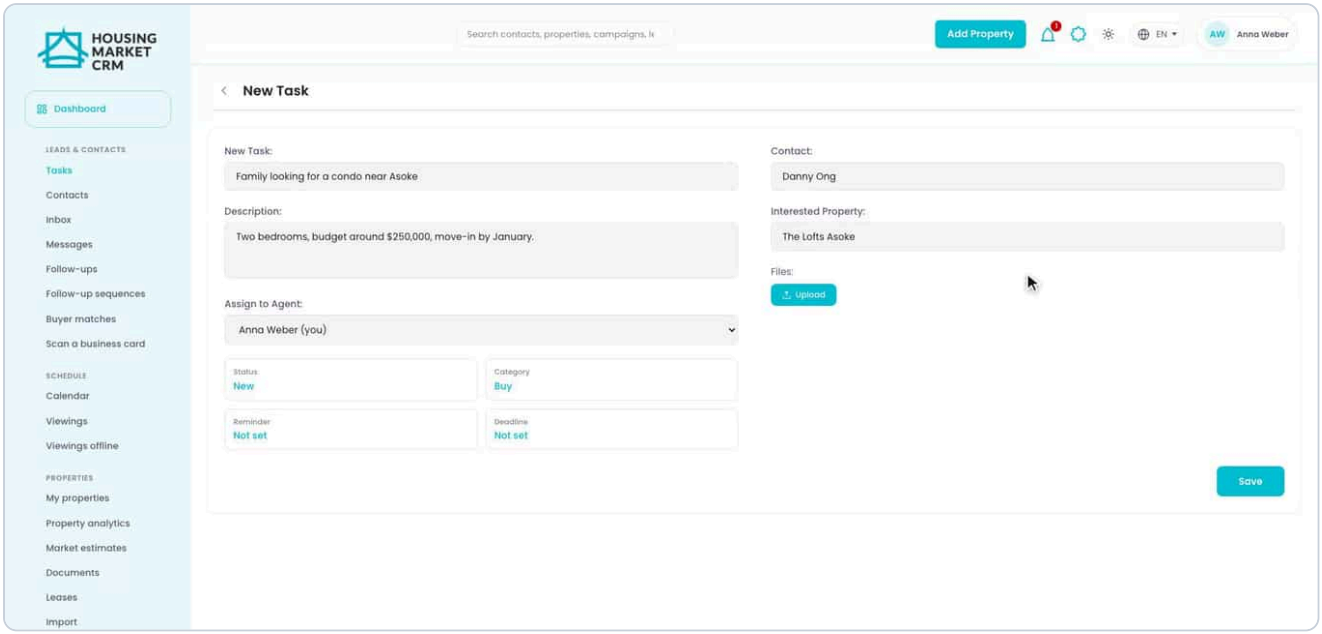
រូបភាព 10.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ស្វែងរកទំនាក់ទំនង ហើយជ្រើសរើសពួកគេពីបញ្ជី។



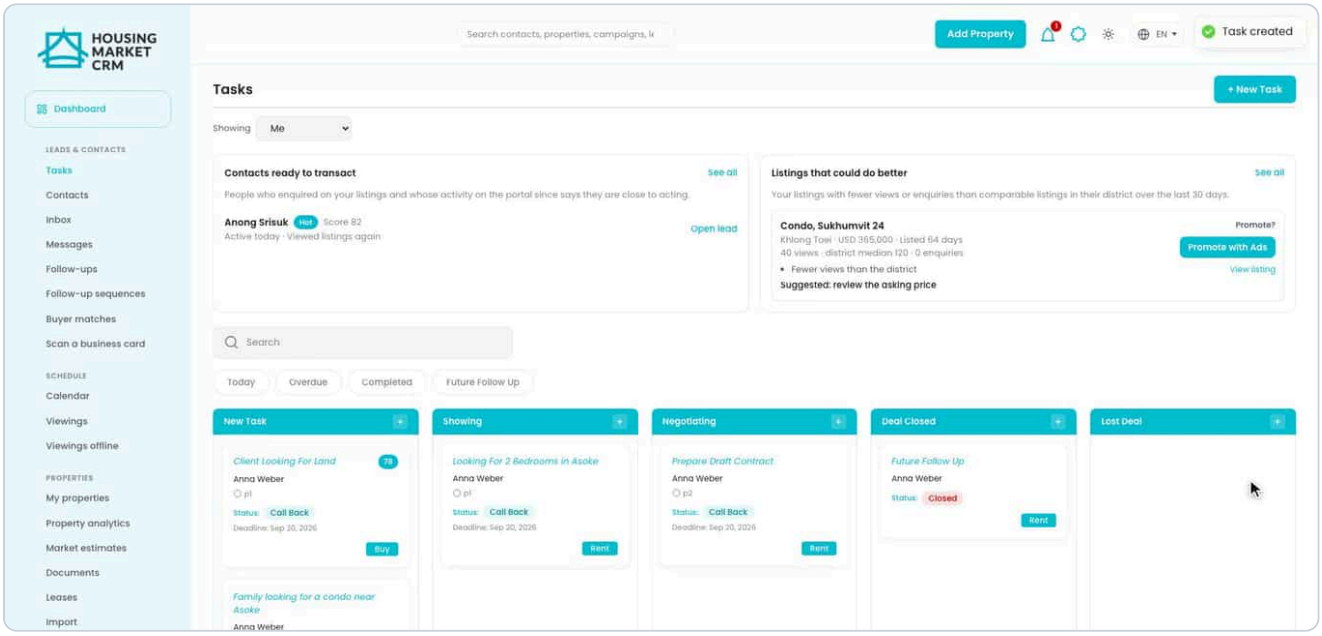
រូបភាព 10.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ដាក់ស្លាកអចលនទ្រព្យដែលពួកគេចាប់អារម្មណ៍។



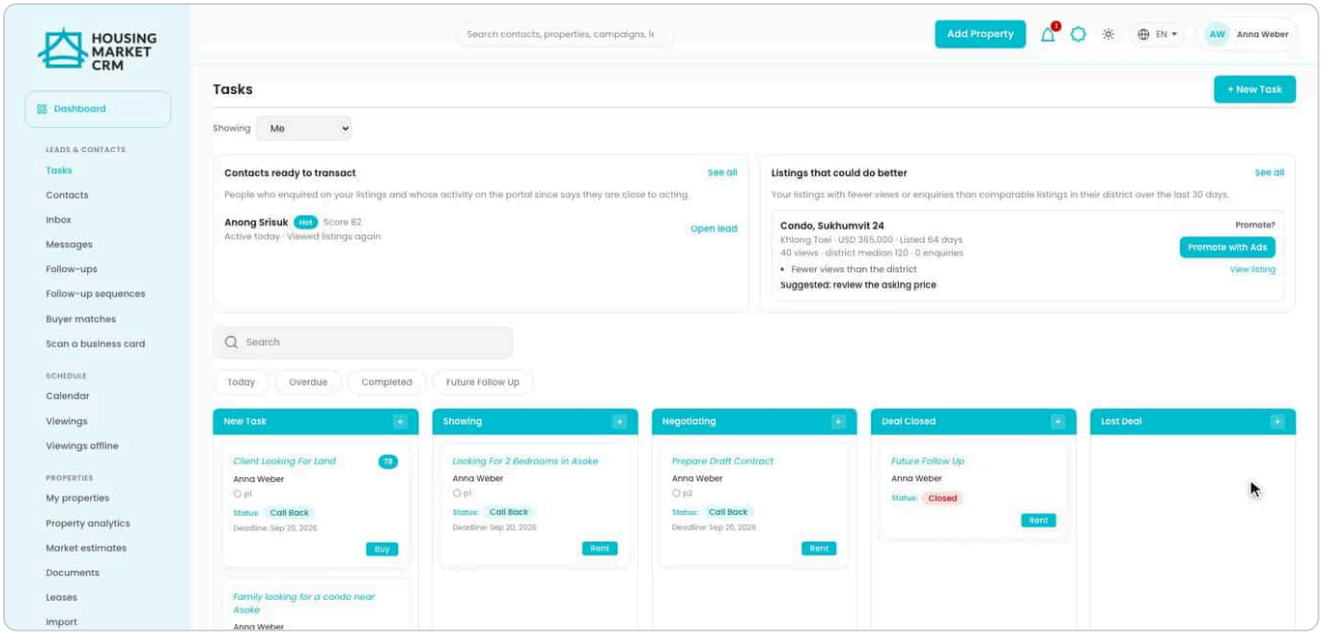
រូបភាព 10.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ចុច Save។



រូបភាព 10.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 អតិថិជនសក្តានុពលបង្ហាញនៅក្នុង New Task លើក្តាររបស់អ្នក។



រូបភាព 10.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

បាន នៅលើផ្ទាំង Kanban ដែលមានជួរឈរថេរប្រាំ៖ កិច្ចការថ្មី នាំទស្សនា ចរចា បិទកិច្ចព្រមព្រៀង និងបាត់កិច្ចព្រមព្រៀង។ ជួរឈរទាំងនេះមិនអាចប្តូរឈ្មោះ ឬបន្ថែមបានទេ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចរៀបចំអតិថិជនសក្តានុពលតាមដំណាក់កាលផ្សេងៗបានទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើអតិថិជនសក្តានុពលត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
តើខ្ញុំអាចបង្កើតកិច្ចការបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-create-tasks
តើខ្ញុំអាចមើលឃើញថាអចលនទ្រព្យណាបាននាំមកនូវអតិថិជនសក្តានុពលបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

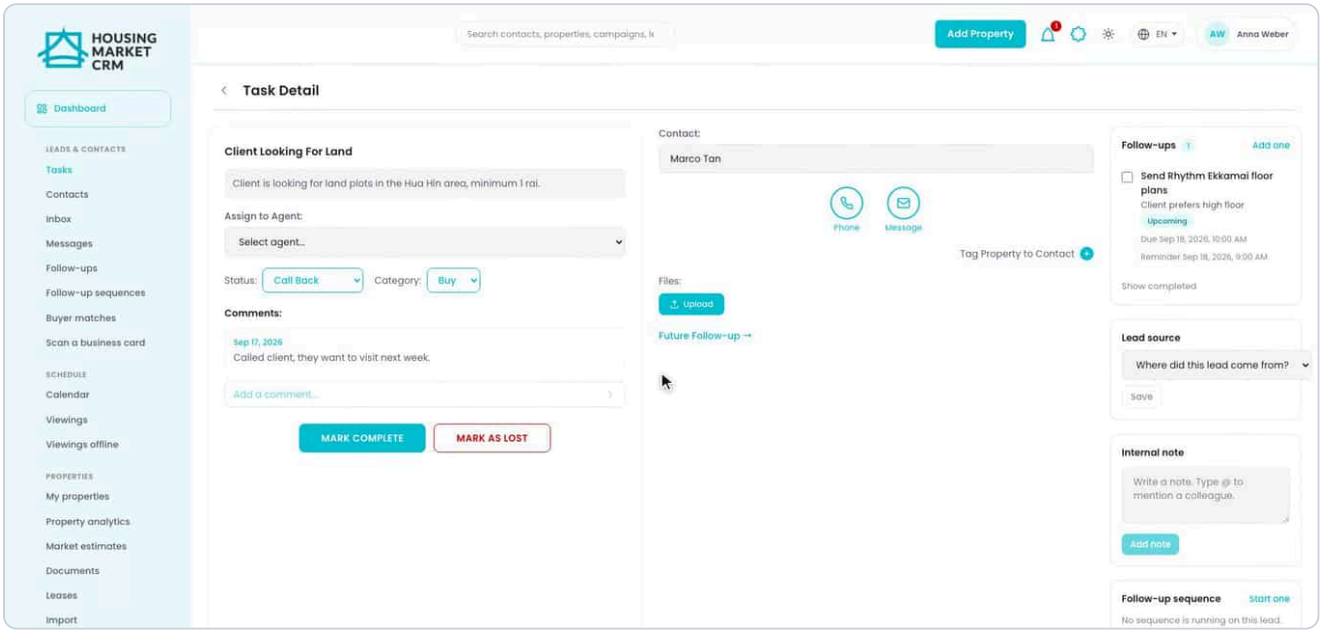
11 ជំពូកទី 11

ធ្វើការជាមួយអតិថិជនសក្តានុពល

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

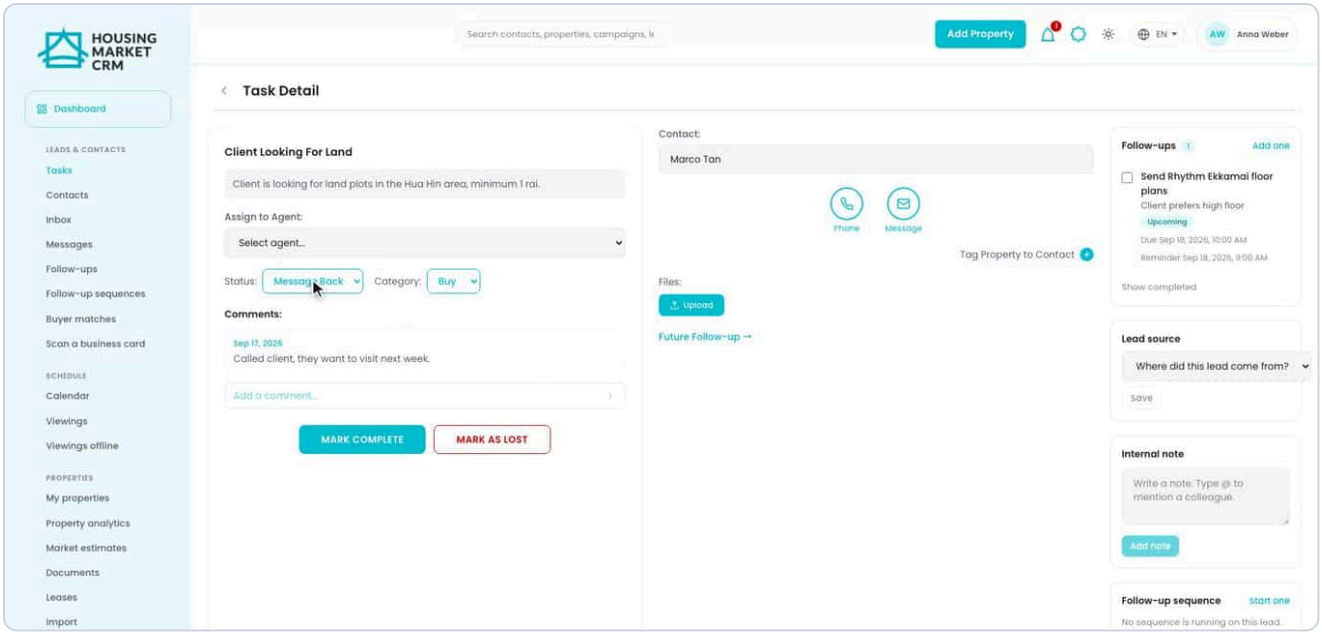
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលពីផ្ទាំង Tasks របស់អ្នក។



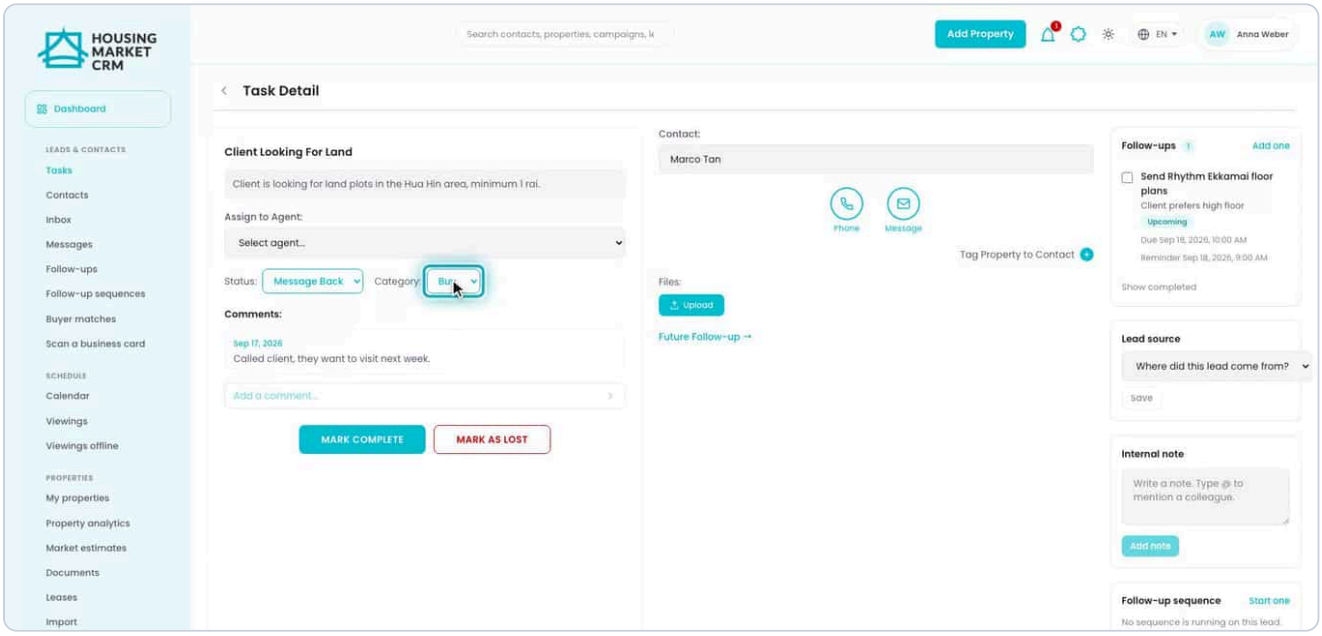
រូបភាព 11.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្ថានភាពនៅពេលដំណើរការរីកចម្រើន។



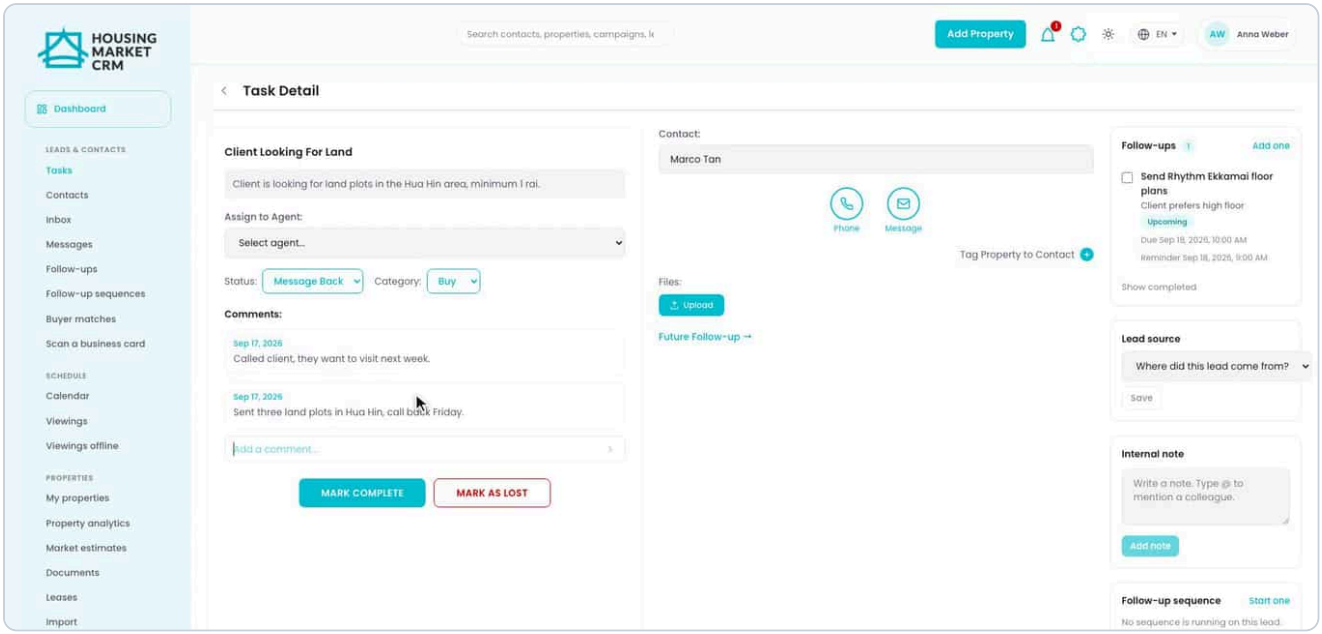
រូបភាព 11.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 Category ប្រាប់ថាគេចង់ទិញ ឬជួល។



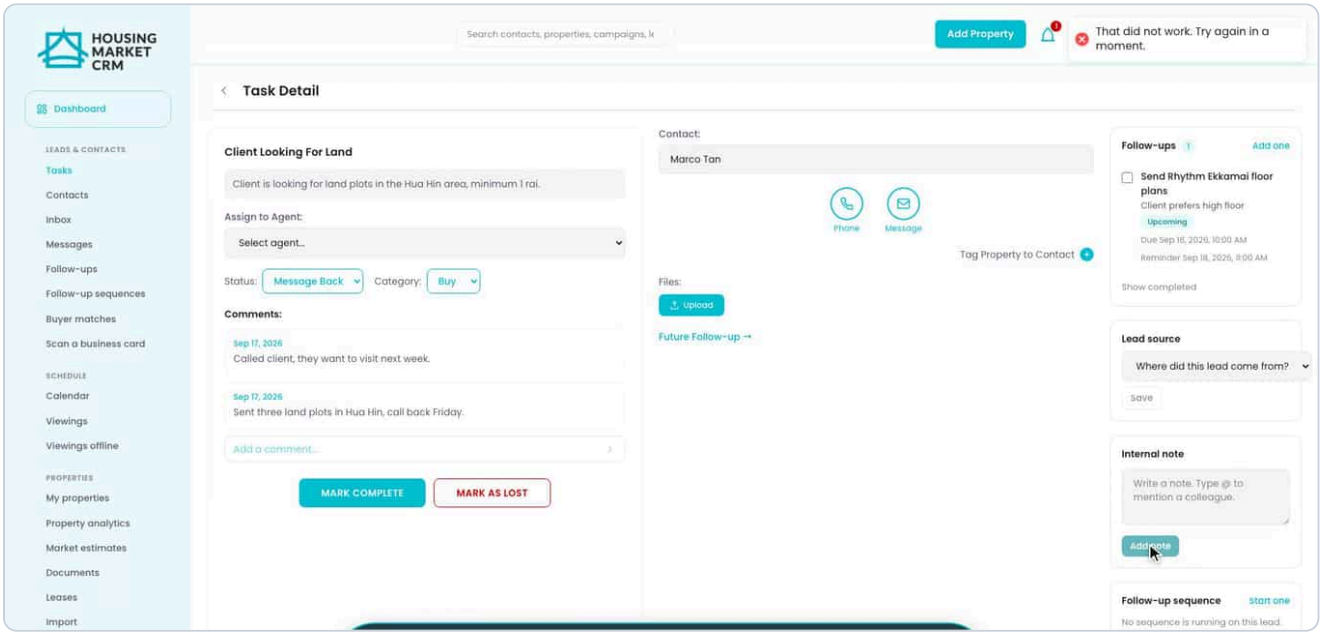
រូបភាព 11.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 កត់ត្រាអ្វីដែលបានកើតឡើងនៅក្នុង Comments។



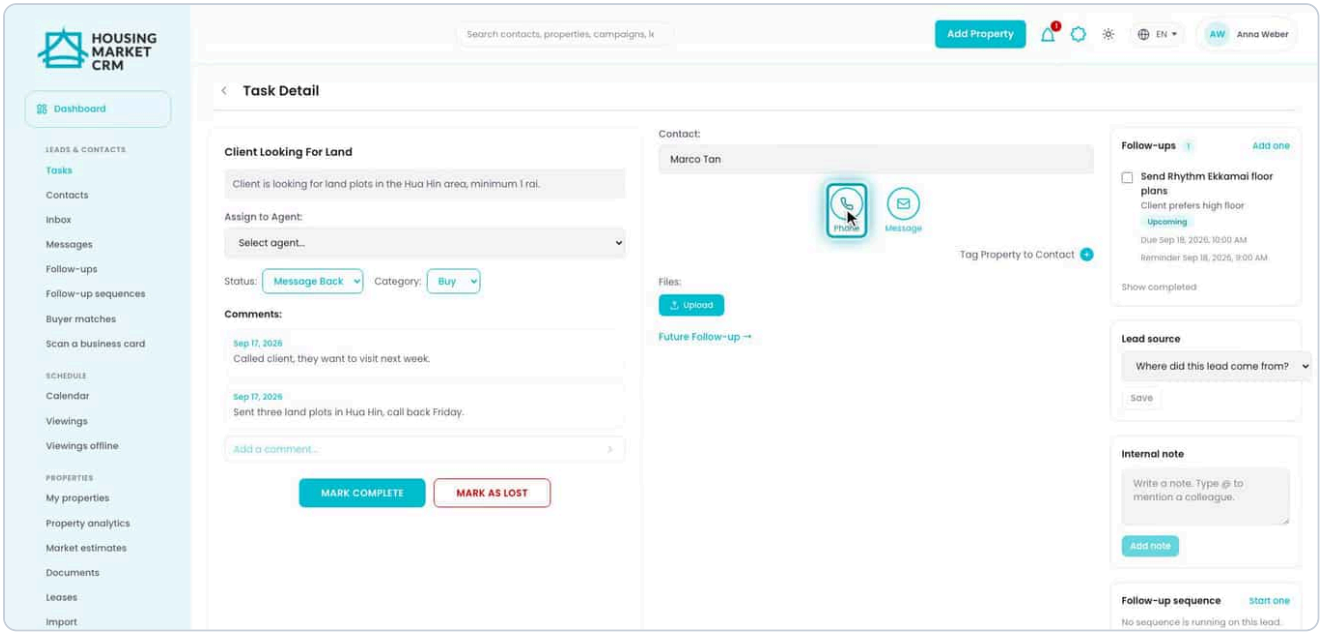
រូបភាព 11.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បន្ថែមកំណត់ចំណាំផ្ទៃក្នុង — វាយ @ ដើម្បីលើកឡើងពីសហការី។



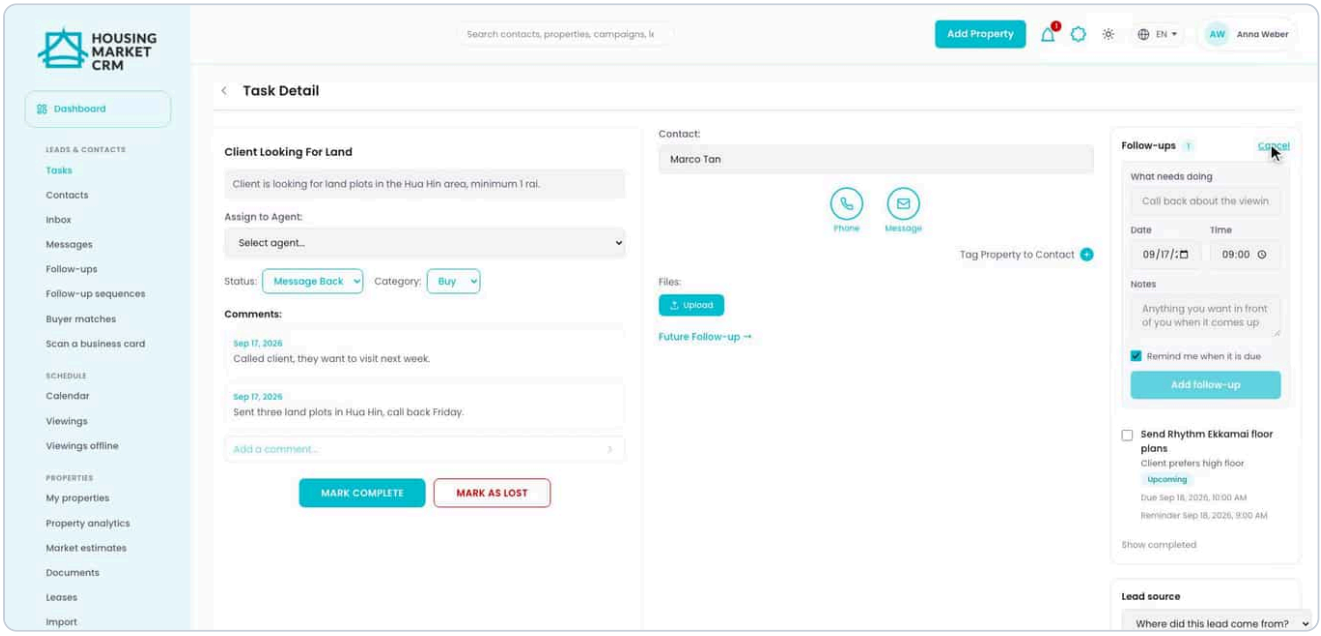
រូបភាព 11.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ហៅ ឬផ្ញើសារទៅទំនាក់ទំនងត្រឹមតែមួយចុច។



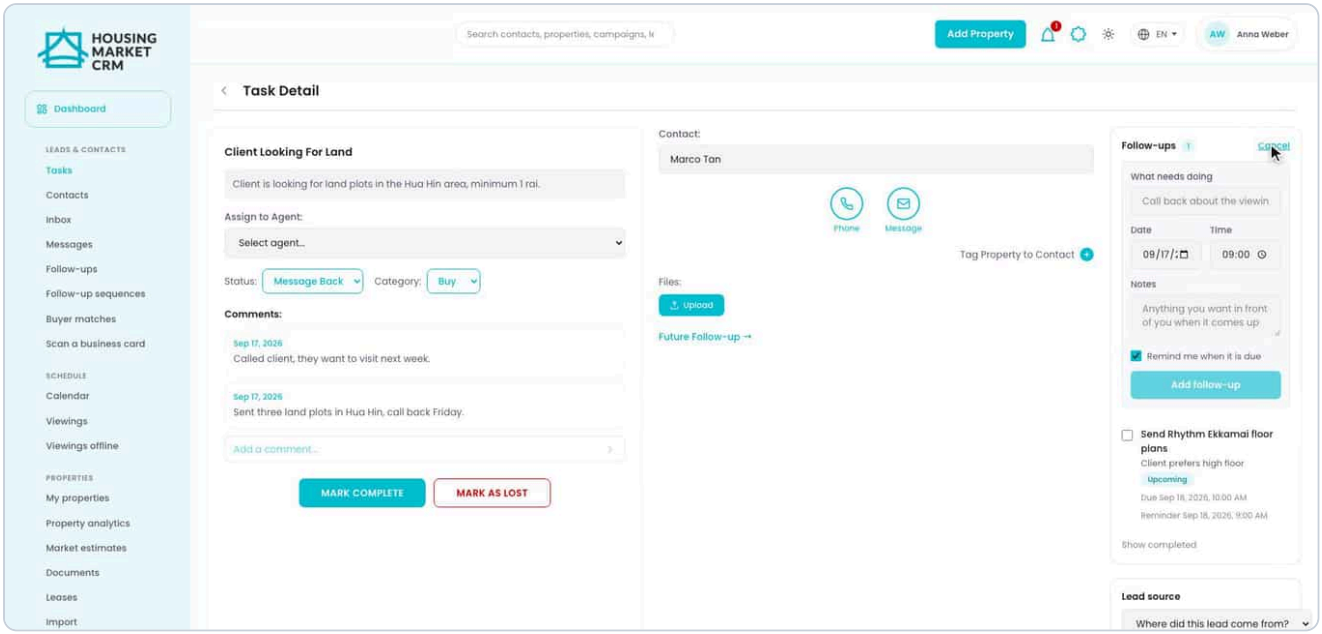
រូបភាព 11.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 នៅក្រោម Follow-ups ចុច Add one។



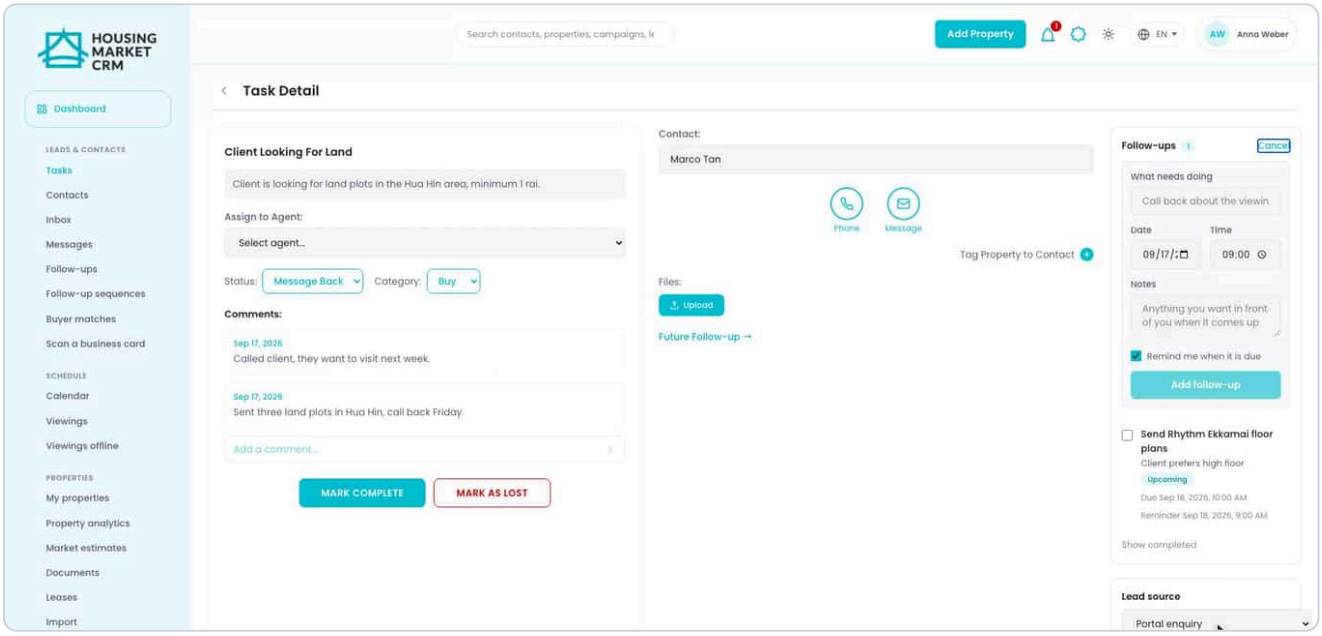
រូបភាព 11.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ជ្រើសកាលបរិច្ឆេទ និងអ្វីដែលត្រូវធ្វើ — អ្នកនឹងទទួលការរំលឹក។



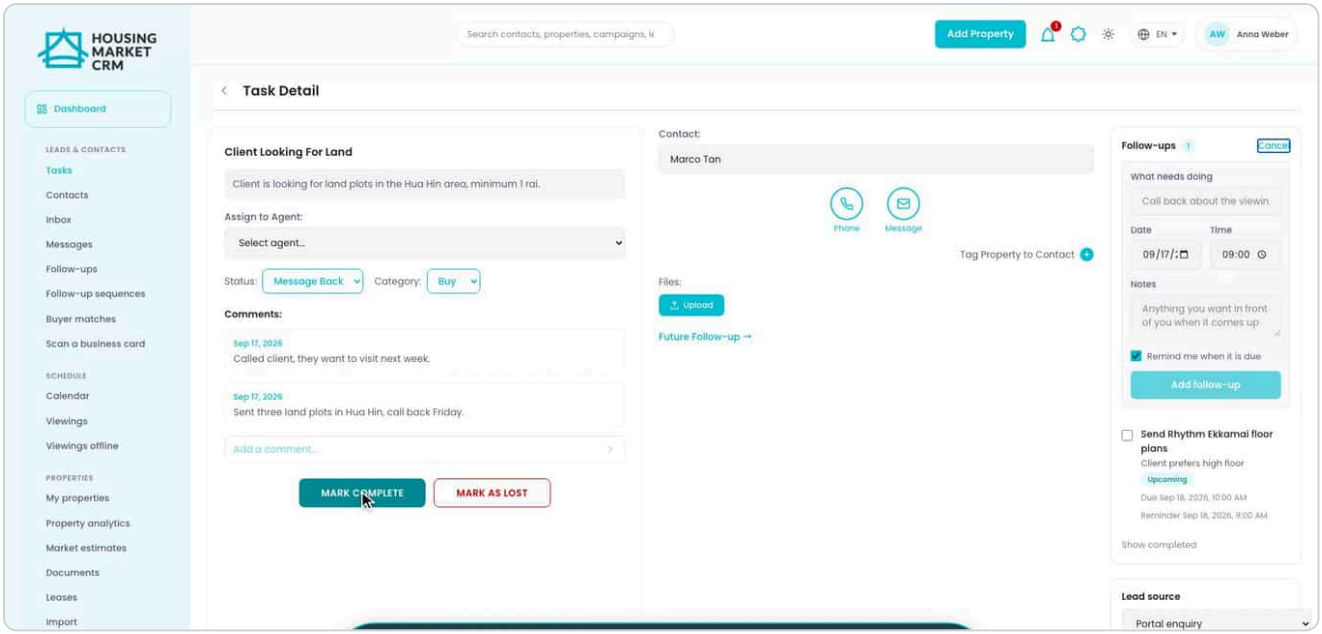
រូបភាព 11.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 កំណត់ប្រភពអតិថិជនសក្តានុពល។



រូបភាព 11.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ពេលរួចរាល់ ចុច Mark Complete — ឬ Mark as Lost។



រូបភាព 11.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

អ្នកផ្តល់ការតាមដានដែលមានកាលបរិច្ឆេទ និងម៉ោងកំណត់ ដល់អតិថិជនសក្តានុពល ឬទំនាក់ទំនង ហើយ CRM រំលឹកអ្នកនៅពេលដល់កំណត់ លុះត្រាតែអ្នកដោះធីកវាចេញ។ ការហៅទូរសព្ទ ការទស្សនា និងការប្រជុំត្រូវដាក់ក្នុងប្រតិទិន ភ្ជាប់ជាមួយអចលនទ្រព្យ និងអតិថិជនសក្តានុពល។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចបង្កើតកិច្ចការបានទេ?

គន្លឹះ

មាន។ ការតាមដានរំលឹកអ្នកនៅពេលដល់កំណត់ លុះត្រាតែអ្នកដោះធីក "រំលឹកខ្ញុំនៅពេលដល់កំណត់" ហើយ CRM ជូនដំណឹងអ្នកម្តងទៀត ប្រសិនបើវានៅតែបើកមួយថ្ងៃក្រោយមក។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើ CRM មានការរំលឹកឬទេ?

ចំណាំ

ក្នុងករណីដែលផតថលដឹងថាអ្នកទិញជានរណា ហើយពួកគេបានយល់ព្រម កំណត់ត្រាអតិថិជនសក្តានុពលបង្ហាញការផ្សាយដែលពួកគេបានមើល។ សម្រាប់អតិថិជនសក្តានុពលជាច្រើន វាទទេ ហើយនោះជារឿងធម្មតា។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចមើលឃើញថាអតិថិជនសក្តានុពលបានមើលការផ្សាយណាខ្លះបានទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបម្លែងអតិថិជនសក្តានុពលទៅជាកិច្ចព្រមព្រៀងដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
តើមានអ្វីកើតឡើងនៅពេលខ្ញុំលុបទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល ឬសហការីមួយរូប?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

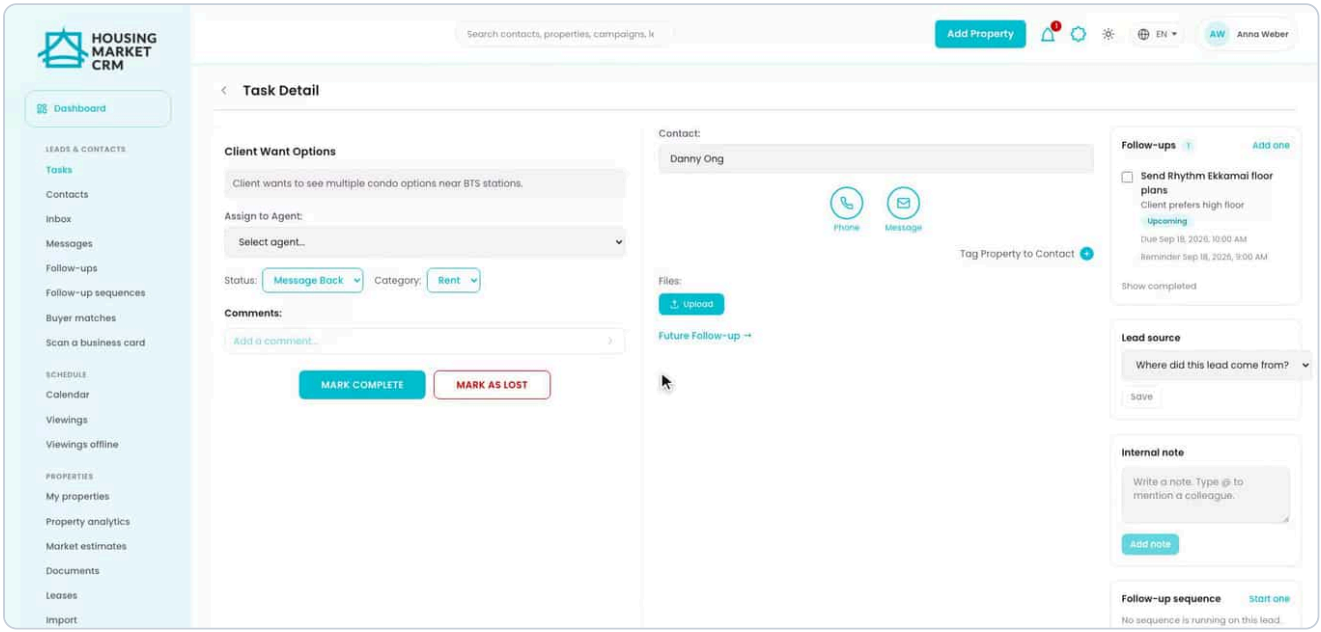
12 ជំពូកទី 12

ភ្ជាប់អតិថិជនសក្តានុពលទៅអចលនទ្រព្យ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

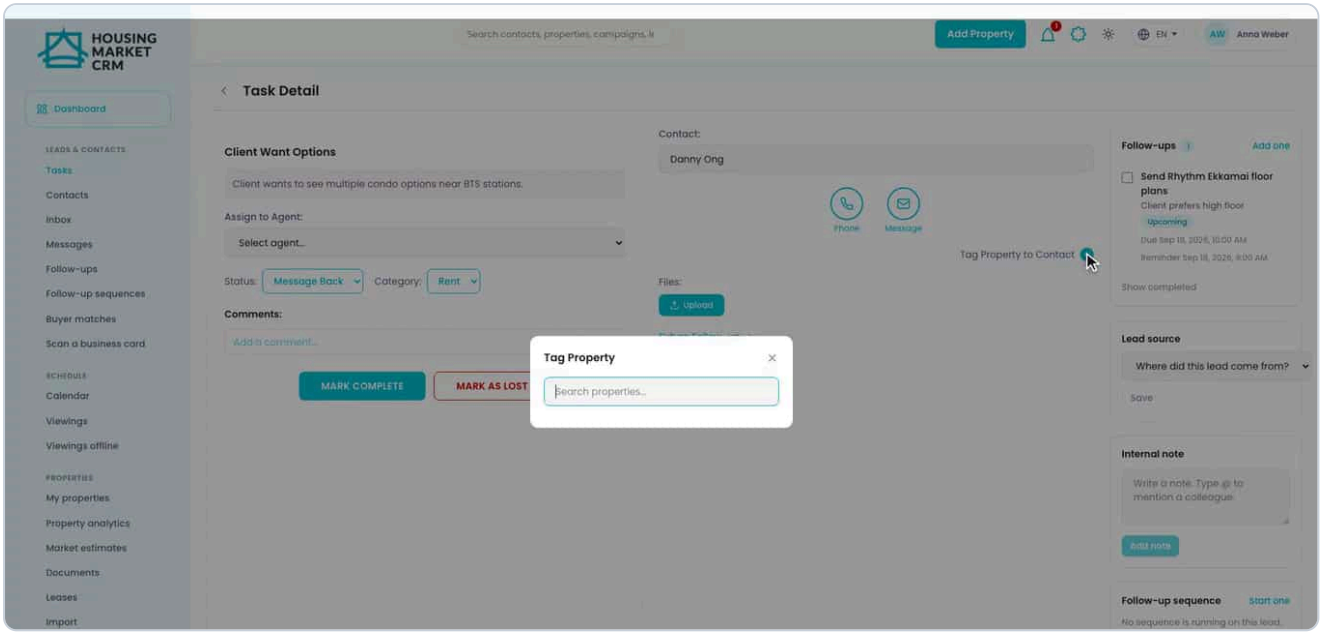
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលដែលអ្នកចង់ភ្ជាប់។



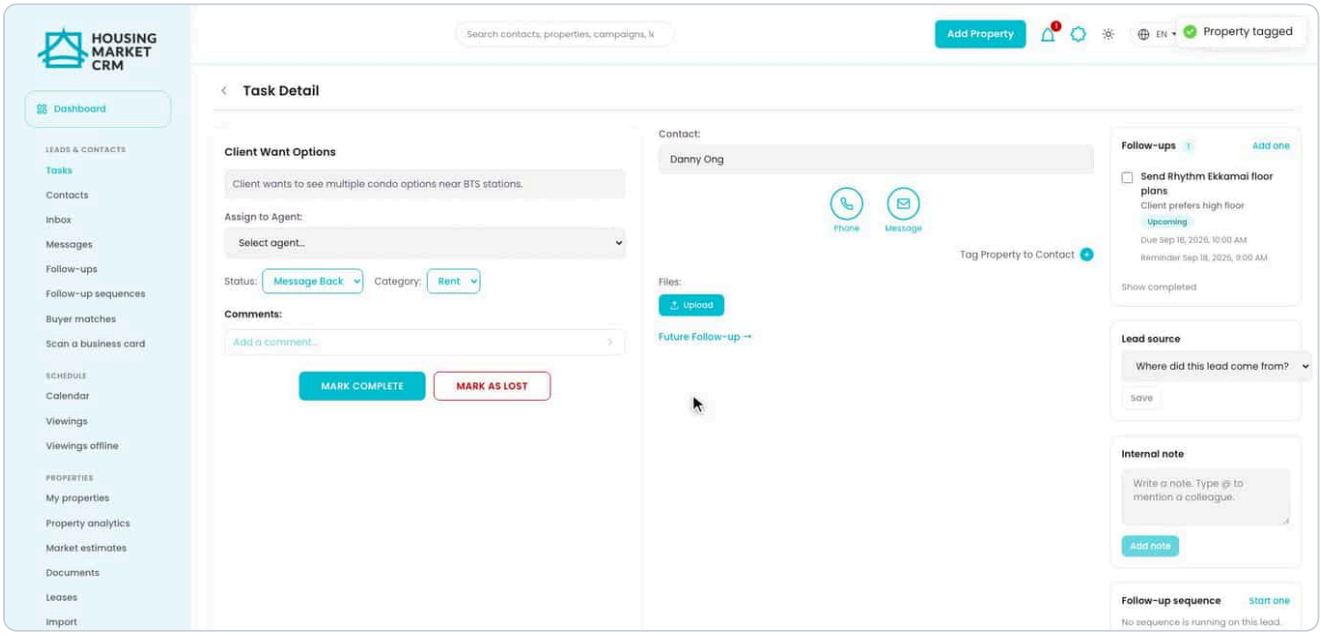
រូបភាព 12.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច + ក្បែរ Tag Property to Contact។



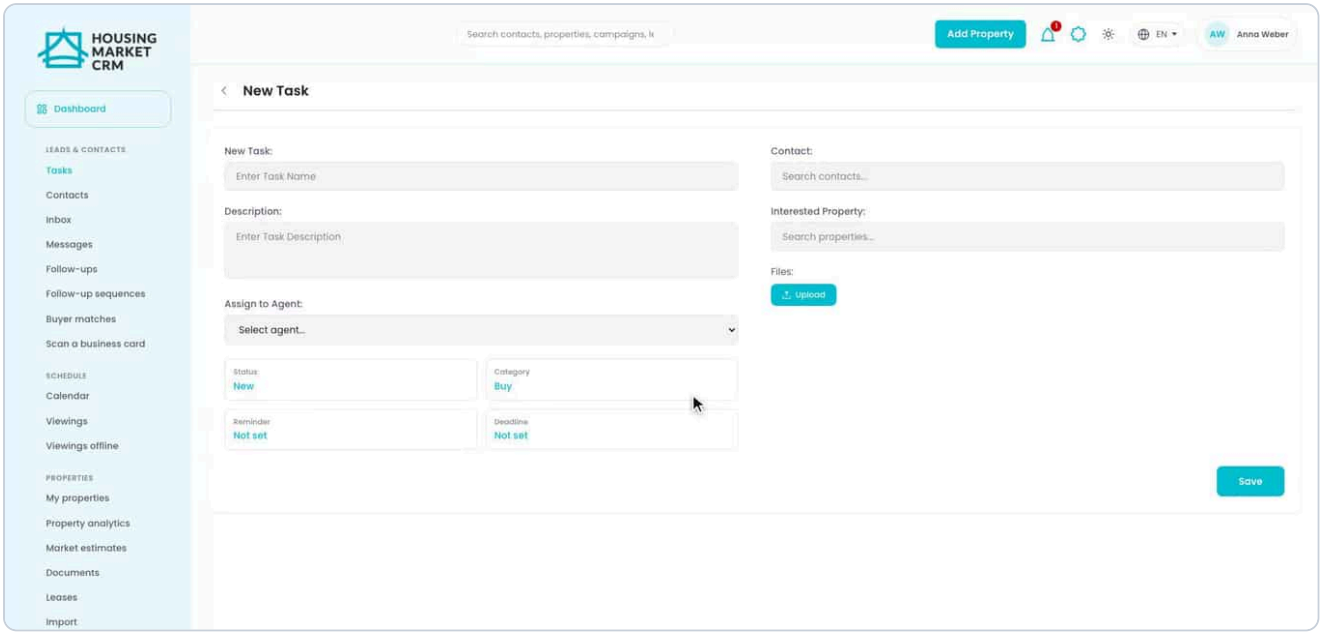
រូបភាព 12.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ស្វែងរកអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក ហើយជ្រើសរើសបញ្ជីអចលនទ្រព្យ។



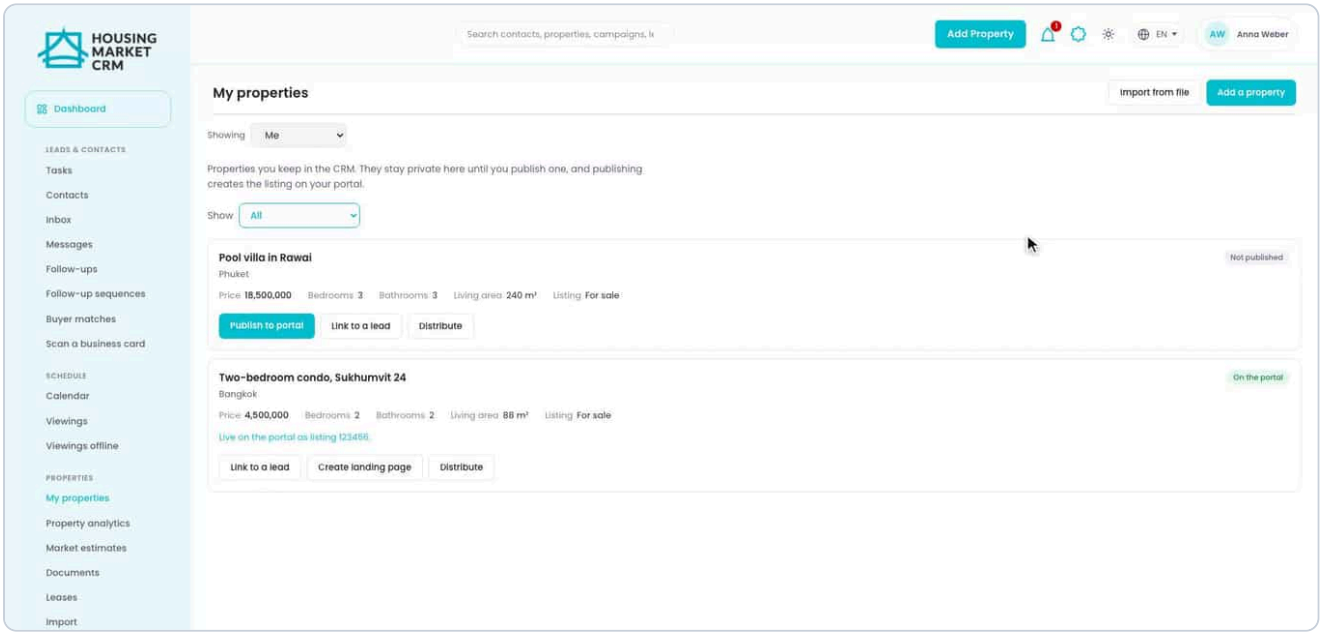
រូបភាព 12.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 អចលនទ្រព្យបានភ្ជាប់ទៅអតិថិជនសក្តានុពលនេះហើយ។



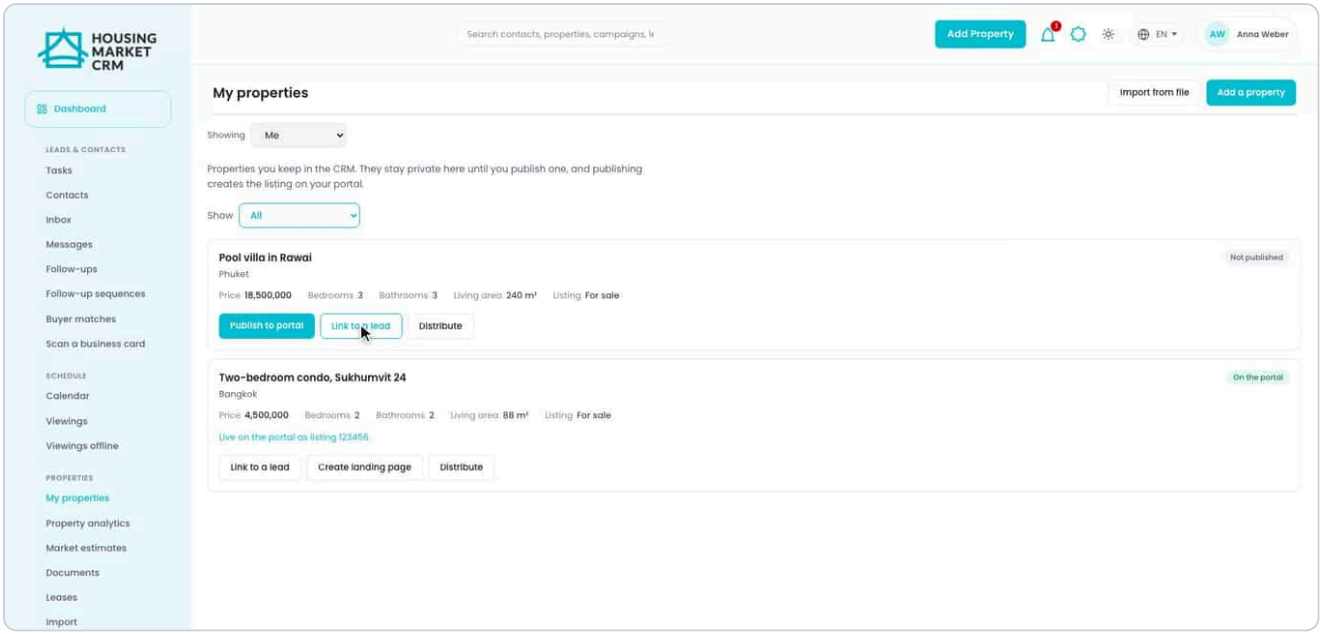
រូបភាព 12.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ពេលបង្កើតអតិថិជនសក្តានុពល ប្រើ Interested Property។



រូបភាព 12.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 នៅលើកាតអចលនទ្រព្យ ប្រើ Link to a lead។



រូបភាព 12.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចមើលឃើញថាអចលនទ្រព្យណាបាននាំមកនូវអតិថិជនសក្តានុពលបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងសំណួរពីការផ្សាយច្រើនបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 ជំពូកទី 13

ឆ្លើយតបអតិថិជនសក្តានុពល

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ប្រអប់សារតែមួយលើគ្រប់គម្រោង ដែលមានការសន្ទនាតែមួយសម្រាប់មនុស្សម្នាក់ៗ ប្រមូលសំណួរពីផតថល អតិថិជនសក្តានុពលពី Housing Market Ads និងអ៊ីមែលដែលអ្នកធ្វើពី CRM។

ប្រអប់សាររាយមនុស្សដែលអ្នកកំពុងទាក់ទង ដោយថ្មីបំផុតនៅខាងលើ ហើយបើកការសន្ទនាតែមួយសម្រាប់ម្នាក់ៗ មិនថាពួកគេទាក់ទងអ្នកតាមផ្លូវណាទេ៖

- សំណួរលើការផ្សាយរបស់អ្នកនៅលើផតថល និងចម្លើយរបស់អ្នក
- អតិថិជនសក្តានុពលពី Housing Market Ads
- អ៊ីមែលដែលអ្នកបានធ្វើពី CRM

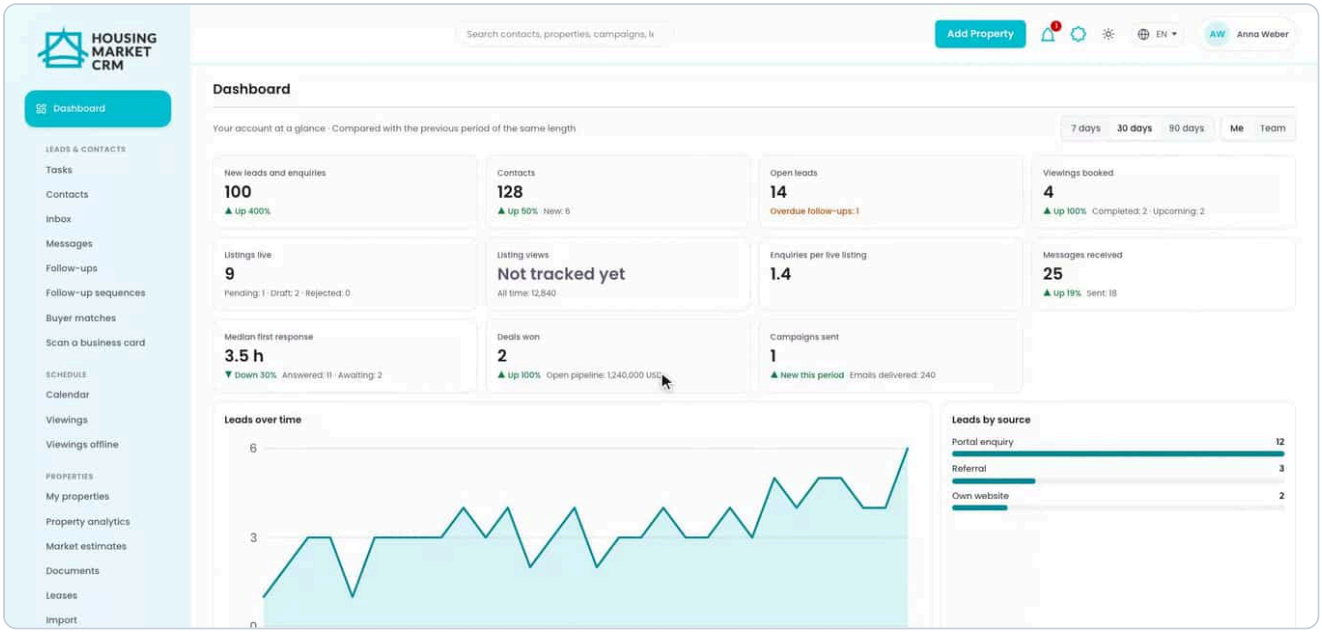
ឆ្លើយពីក្នុងការសន្ទនា៖ នៅលើផតថល ក្នុងការសន្ទនានៃសំណួរនោះផ្ទាល់ ឬតាមអ៊ីមែលផ្ទាល់ខ្លួន។ ការស្វែងរករកមនុស្ស ឬសារ ហើយស្ថានភាពបានអាន និងបានរក្សាទុក ត្រូវបានកត់ត្រាដាច់ដោយឡែកសម្រាប់អ្នកប្រើប្រអប់សារម្នាក់ៗ ដូច្នេះការអានរបស់មិត្តរួមការងារមិនធ្វើឱ្យការសន្ទនានោះបង្ហាញថាបានអានសម្រាប់អ្នកទេ។

ប្រអប់អ៊ីមែល Gmail ឬ Microsoft 365 ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក សារ WhatsApp និងសំណួរដែលគេហទំព័រ Housing Market Cloud ទទួលបាន មិនទាន់មាននៅក្នុងប្រអប់សារនៅឡើយទេ ទាំងបីកំពុងសាងសង់។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើប្រអប់សារនៅក្នុង CRM ជាអ្វី?**

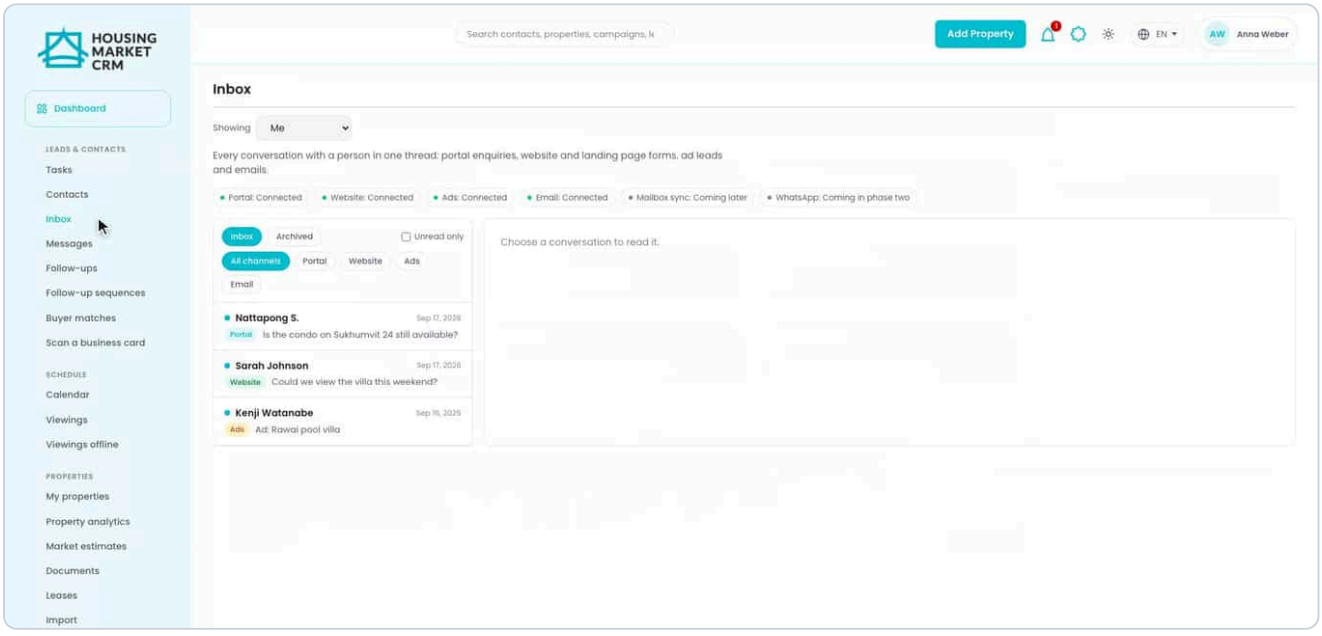
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



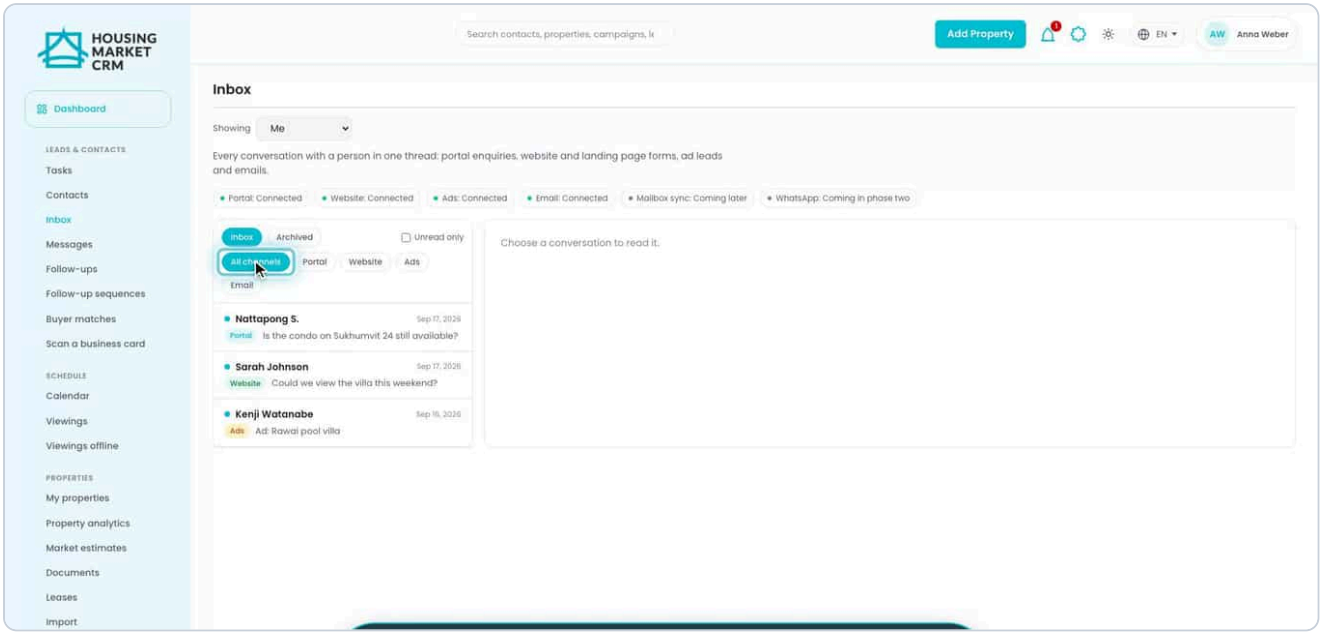
រូបភាព 13.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Inbox នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



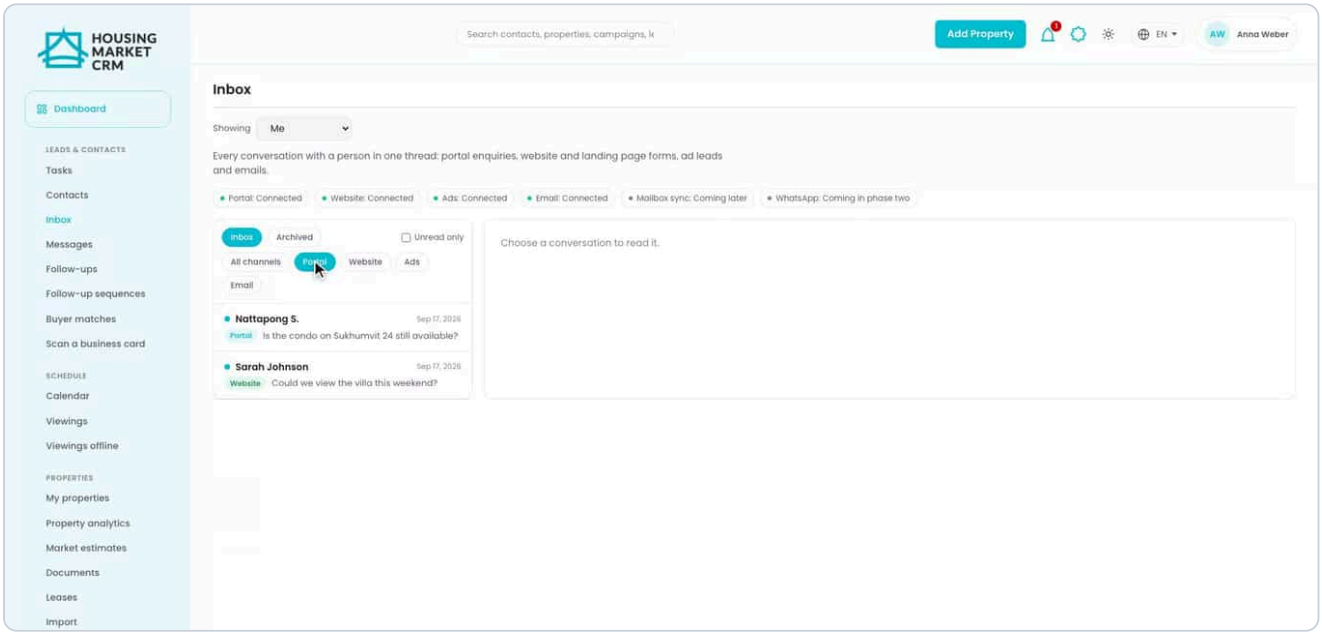
រូបភាព 13.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ការសន្ទនាទាំងអស់នៅទីនេះ៖ ផតថល វេបសាយ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងអ៊ីមែល។



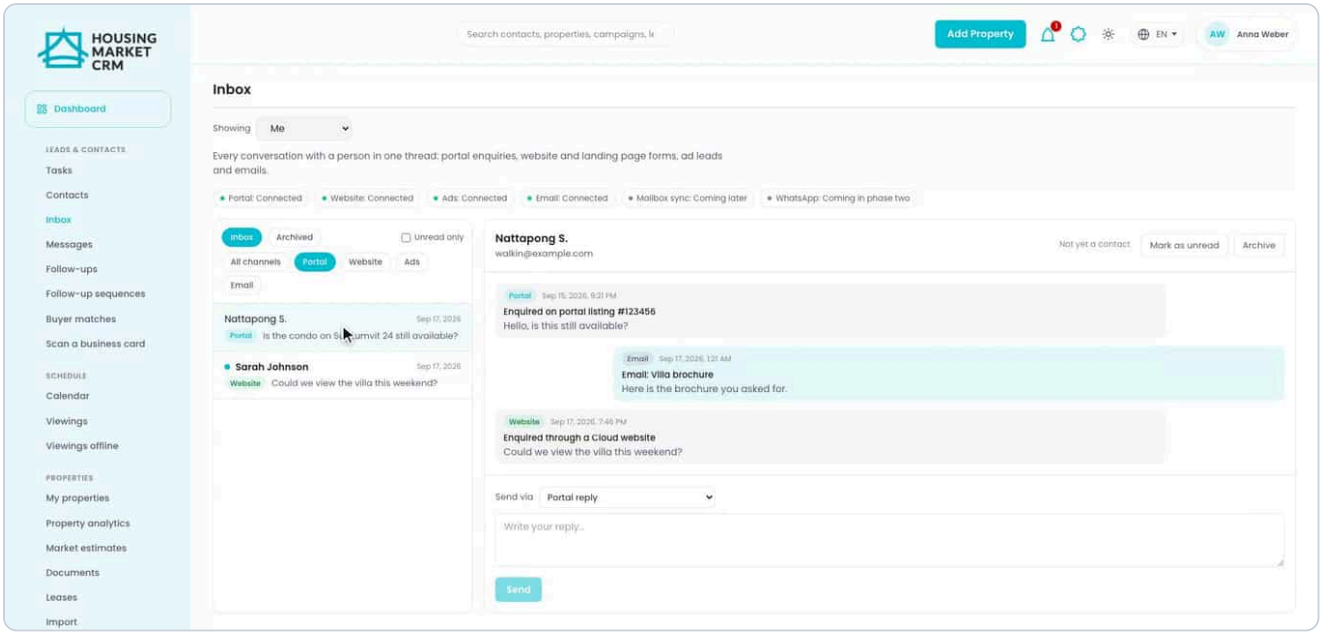
រូបភាព 13.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 តម្រងតាមឆានែល ឧ. Portal។



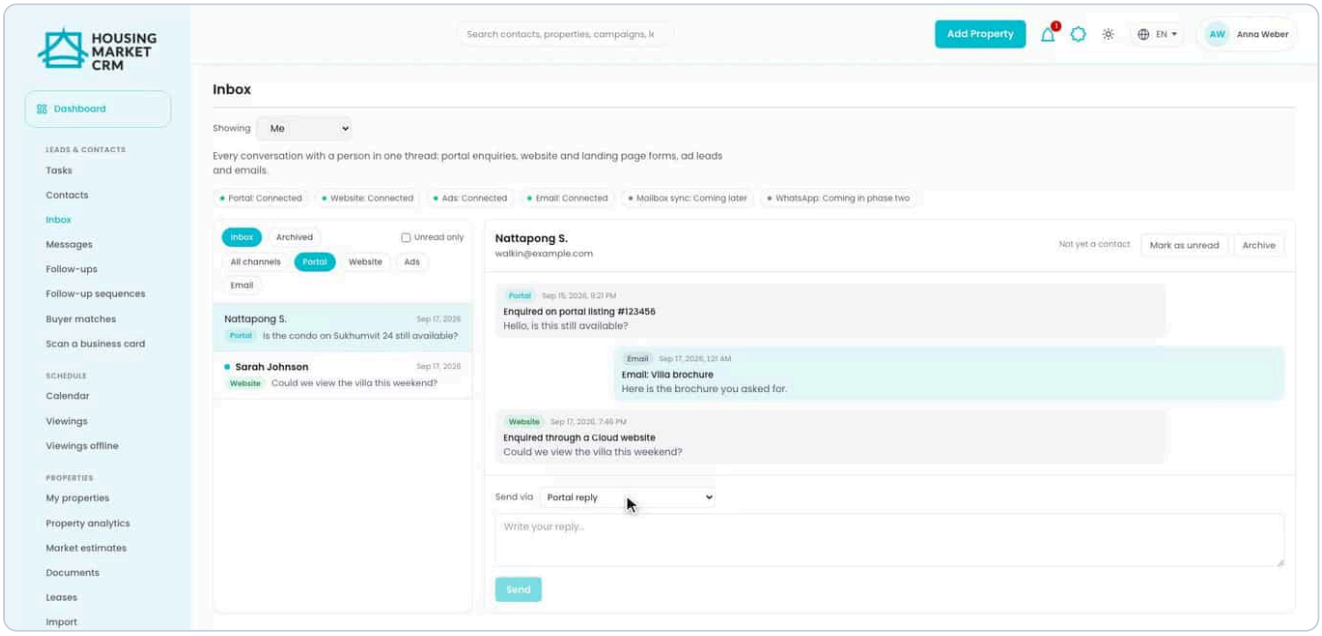
រូបភាព 13.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បើកសំណួរនោះ។



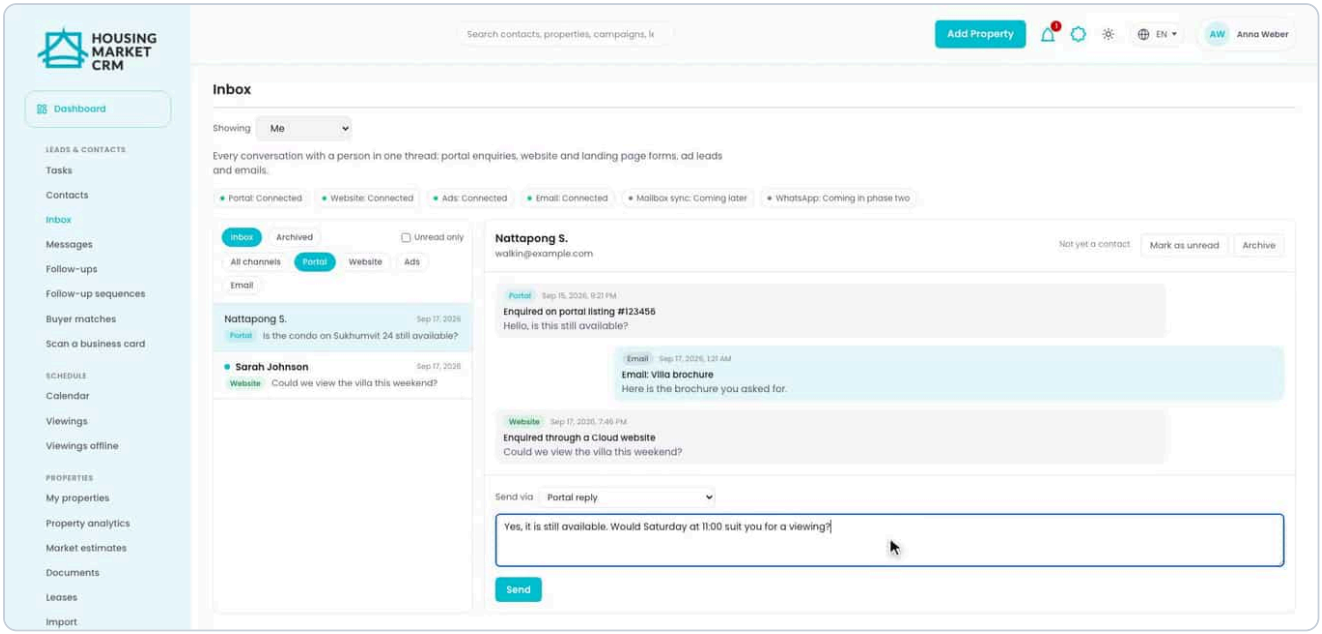
រូបភាព 13.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ជ្រើសរើសវិធីផ្ញើ — Portal reply ឬ Email។



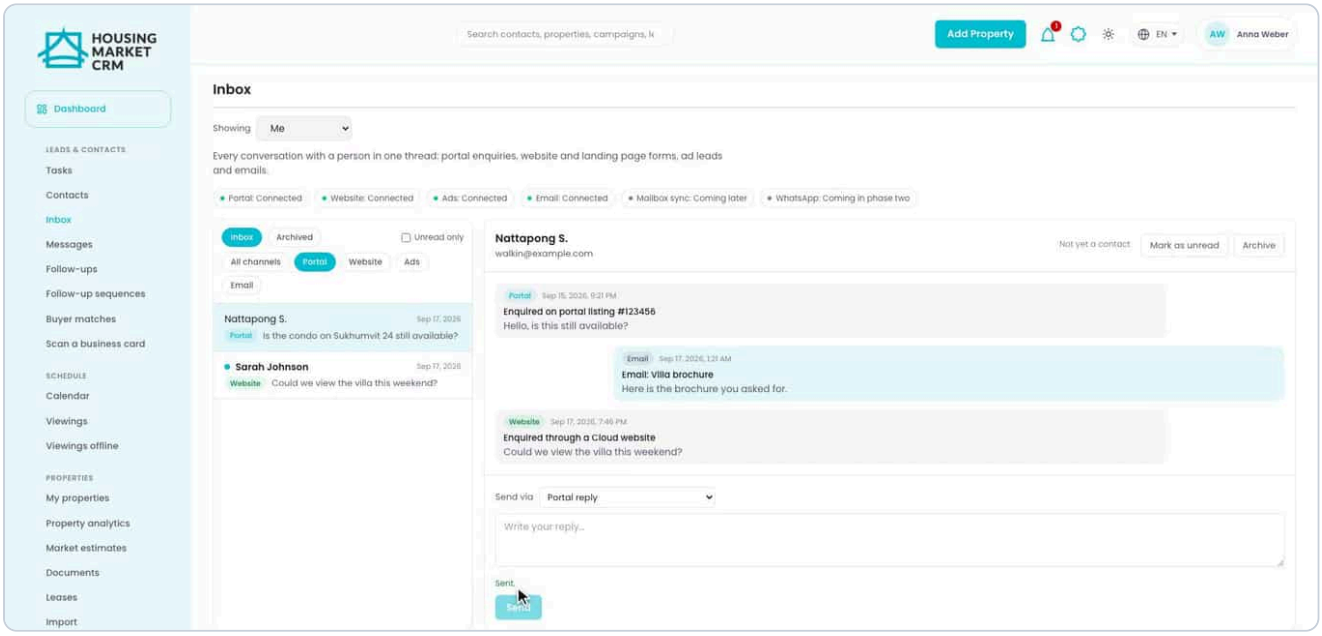
រូបភាព 13.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 សរសេរការឆ្លើយតបរបស់អ្នក។



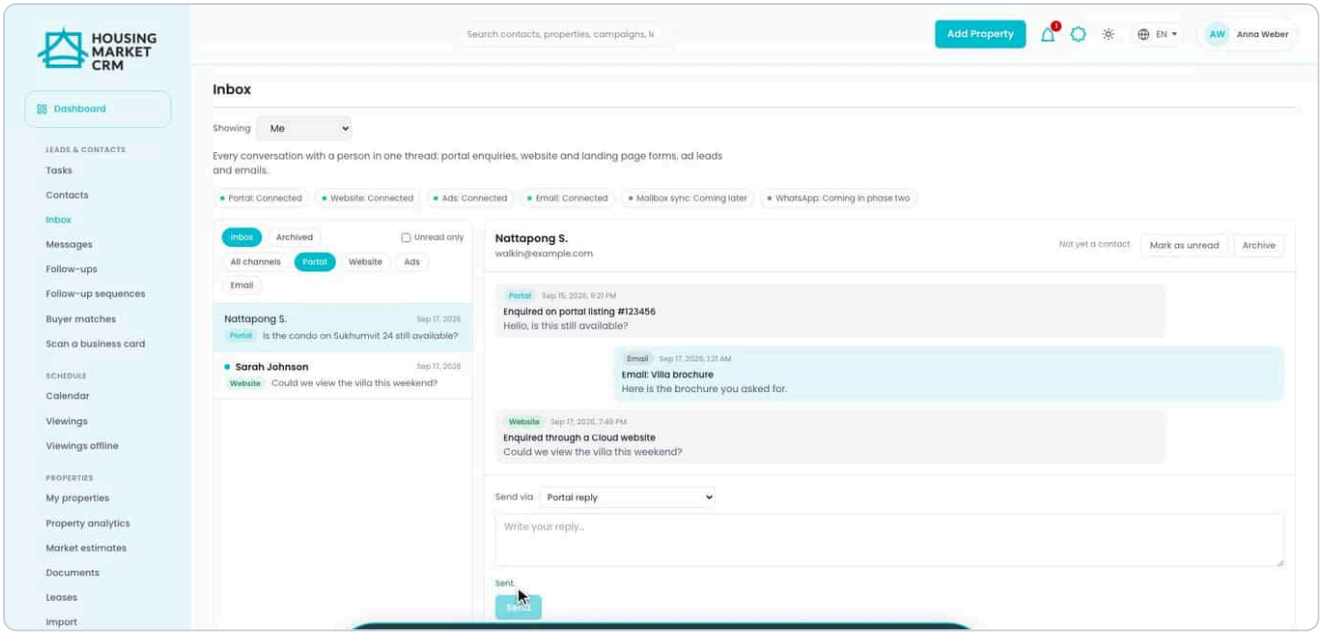
រូបភាព 13.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ចុច Send។



រូបភាព 13.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ការឆ្លើយតបត្រូវបានបញ្ចូលក្នុងខ្សែសន្ទនា និងទៅដល់អ្នកទិញ។



រូបភាព 13.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

បាន។ ប្រអប់សាររក្សាការសន្ទនាតែមួយសម្រាប់មនុស្សម្នាក់ៗ ហើយទំនាក់ទំនងនីមួយៗមានបន្ទាត់ពេលវេលានៃអ្វីៗដែលបានកើតឡើង លើគ្រប់គម្រោង។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចតាមដានការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញបានទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើគំរូ WhatsApp ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 ជំពូកទី 14

មើលអ្នកទិញដែលចាប់អារម្មណ៍

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro នៅពេលការផ្សាយមួយរបស់អ្នកចាប់ផ្តើមផ្សាយ CRM ស្វែងរកទំនាក់ទំនងដែលតម្រូវការរបស់ពួកគេសមនឹងវា ប្រាប់អ្នក ហើយអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកផ្ញើវាទៅពួកគេក្នុងជំហានតែមួយ នៅពេលអ្នកបញ្ជាក់ថាពួកគេបានស្នើសុំអចលនទ្រព្យដែលត្រូវគ្នា។

ការស្វែងរកធម្មតាចាប់ផ្តើមពីអ្នកទិញម្នាក់ ហើយរកមើលការផ្សាយដែលសមនឹងពួកគេ។ ការផ្តួផ្តងបញ្ច្រាសដំណើរការផ្ទុយពីនោះ៖ វាចាប់ផ្តើមពីការផ្សាយមួយ ហើយស្វែងរកអ្នកទិញនៅក្នុងបញ្ជីរបស់អ្នកដែលនឹងចង់បានវា។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

- កត់ត្រាអ្វីដែលអ្នកទិញកំពុងស្វែងរកនៅលើអតិថិជនសក្តានុពលរបស់ពួកគេ — ទីផ្សារ លក់ ឬជួល ប្រភេទអចលនទ្រព្យ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក ទីក្រុង និងថវិកា។
- នៅពេលការផ្សាយមួយរបស់អ្នកត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយនៅលើផតថល CRM ពិនិត្យវាធៀបនឹងតម្រូវការទាំងនោះ ហើយជូនដំណឹងអ្នកថាវាមានការផ្តួផ្តង។
- បើក «អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នា» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។ ការផ្សាយដែលកំពុងផ្សាយនីមួយៗរបស់អ្នកដែលមានការផ្តួផ្តង បង្ហាញថាមានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកប៉ុន្មាននាក់ដែលត្រូវនឹងវា។ បើកមួយដើម្បីមើលថានរណាត្រូវគ្នា និងត្រូវគ្នាលើអ្វី។
- គូសធីក «អ្នកទិញទាំងនេះបានស្នើឱ្យខ្ញុំផ្ញើអចលនទ្រព្យដែលត្រូវនឹងអ្វីដែលពួកគេកំពុងស្វែងរក។» រួចជ្រើសរើស «ផ្ញើទៅទំនាក់ទំនងដែលត្រូវគ្នា»។

ការបញ្ជាក់នេះត្រូវការរាល់ពេលផ្ញើ។ ប្រអប់នេះចាប់ផ្តើមដោយមិនទាន់គូសធីករាល់លើក ហើយមិនដែលត្រូវបានចងចាំទេ ប៊ូតុងផ្ញើនៅតែមិនអាចប្រើបាន រហូតដល់វាត្រូវបានគូសធីក ហើយការបញ្ជាក់របស់អ្នកត្រូវបានកត់ត្រាជាមួយការផ្ញើ។

អ្នកទិញមកពីផតថលអាល្លឺម៉ង់ អេស្ប៉ាញ និងស៊ីប

អ្នកទិញដែលការសាកសួររបស់ពួកគេមកពីផតថលអាល្លឺម៉ង់ អេស្ប៉ាញ ឬស៊ីប ត្រូវបានរាប់បញ្ចូលតែនៅពេលអ្នកបានកត់ត្រាការយល់ព្រមរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ។ នៅពេលការផ្សាយខ្លួនឯងស្ថិតនៅលើផតថលមួយក្នុងចំណោមផតថលទាំងនោះ ច្បាប់ដដែលនេះអនុវត្តចំពោះអ្នកទិញទាំងអស់។ រហូតដល់ពេលនោះ អ្នកទិញបង្ហាញជា «ត្រូវកត់ត្រាការយល់ព្រម» ហើយត្រូវបានដកចេញពីការផ្ញើ។

- បើកអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នកទិញ ហើយរក «ការផ្សាយដែលត្រូវគ្នាតាមអ៊ីមែល»។
- គូសធីក «អ្នកទិញនេះយល់ព្រមទទួលការផ្សាយដែលត្រូវគ្នាតាមអ៊ីមែល»។
- នៅក្រោម «តើពួកគេយល់ព្រមដោយរបៀបណា?» សូមបញ្ជាក់ពីរបៀប — ឧទាហរណ៍ “បានស្នើតាមអ៊ីមែលនៅថ្ងៃទី 3 ខែតុលា” — ហើយជ្រើសរើស «កត់ត្រាការយល់ព្រម»។

កាលបរិច្ឆេទ កំណត់ចំណាំរបស់អ្នក និងអ្នកដែលបានកត់ត្រា ត្រូវបានរក្សាទុកនៅលើទំនាក់ទំនង។ «ដកការយល់ព្រមចេញ» ដកវាចេញវិញ។

អ្នកណាខ្លះត្រូវបានដកចេញ និងរបៀបដែលអ្នកទិញបញ្ឈប់អ៊ីមែលទាំងនេះ

អ្នកទិញម្នាក់ទទួលអ៊ីមែលបែបនេះពីគណនីរបស់អ្នកច្រើនបំផុត 3 ក្នុងរយៈពេល 7 ថ្ងៃណាមួយ។ អ្នកទិញដែលបានទទួល 3 រួចហើយ បង្ហាញជា «ដល់ដែនកំណត់ប្រចាំសប្តាហ៍» ហើយត្រូវបានរំលងលើកនោះ។

អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នាដែលមិនអាចផ្ញើអ៊ីមែលទៅបាន — គ្មានទំនាក់ទំនងនៅលើអតិថិជនសក្តានុពលនោះ ទំនាក់ទំនងគ្មានអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល ពួកគេបានឈប់ជាវអ៊ីមែលរបស់អ្នក អាសយដ្ឋានរបស់ពួកគេត្រូវបានហាមផ្ញើ បន្ទាប់ពីអ៊ីមែលបដិសេធ ការត្អូញត្អែរ ឬការឈប់ជាវ ពួកគេត្រូវការការយល់ព្រមដែលបានកត់ត្រា ឬពួកគេបានដល់ដែនកំណត់ប្រចាំសប្តាហ៍ — ត្រូវបានបង្ហាញឈ្មោះនៅលើអេក្រង់ជាមួយមូលហេតុ ជាជាងការផ្ញើទៅដល់មនុស្សតិចជាងចំនួនដែលវាបានបង្ហាញអ្នកដោយស្ងាត់ៗ។

អ៊ីមែលត្រូវផ្ញើចេញក្នុងនាមអ្នកតាមរយៈផតថល ហើយការឆ្លើយតបមកដល់អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកដោយផ្ទាល់។ វាគ្មានតំណឈប់ជាវនៅក្នុងអត្ថបទទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ កម្មវិធីអ៊ីមែលរបស់អ្នកទិញបង្ហាញជម្រើសឈប់ជាវដោយចុចតែម្តងរបស់ខ្លួន ហើយផ្នែកខាងក្រោមនៃអ៊ីមែលប្រាប់អ្នកទិញឱ្យប្រើវា ឬឆ្លើយតបទៅអ៊ីមែលនោះ។ ការឈប់ជាវបញ្ឈប់អ៊ីមែលទៅអាសយដ្ឋាននោះពីភ្នាក់ងារទាំងអស់ មិនមែនតែពីអ្នកប៉ុណ្ណោះទេ។

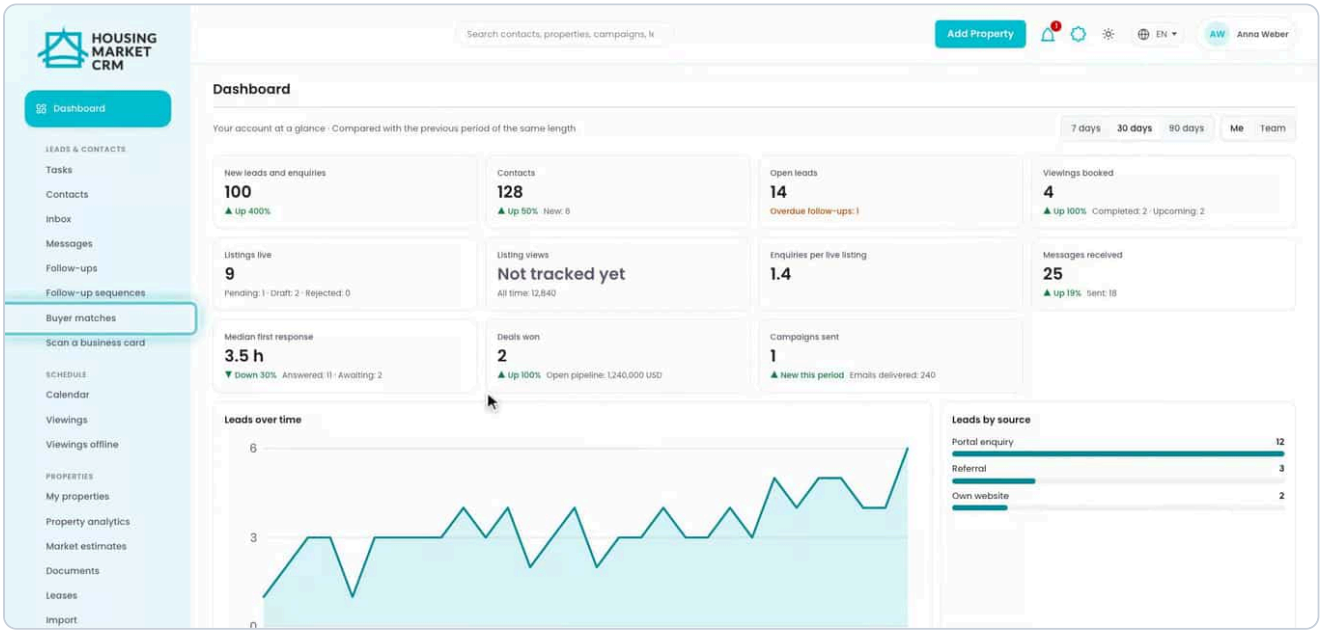
«អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នា» មាននៅក្នុងម៉ឺនុយលើគម្រោងទាំងអស់។ នៅលើ Free វាពន្យល់ពីអ្វីដែលមុខងារនេះធ្វើ ហើយផ្តល់ជូន Pro ជំនួសឱ្យបញ្ជី។

ការផ្សាយមួយត្រូវបានចាត់ទុកថាកំពុងផ្សាយ នៅពេលផតថលបានអនុម័តវា មិនថាអ្នកបានបន្ថែមវានៅលើផតថល ឬផ្សព្វផ្សាយវាពី CRM ទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការផ្គូផ្គងបញ្ជាសដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

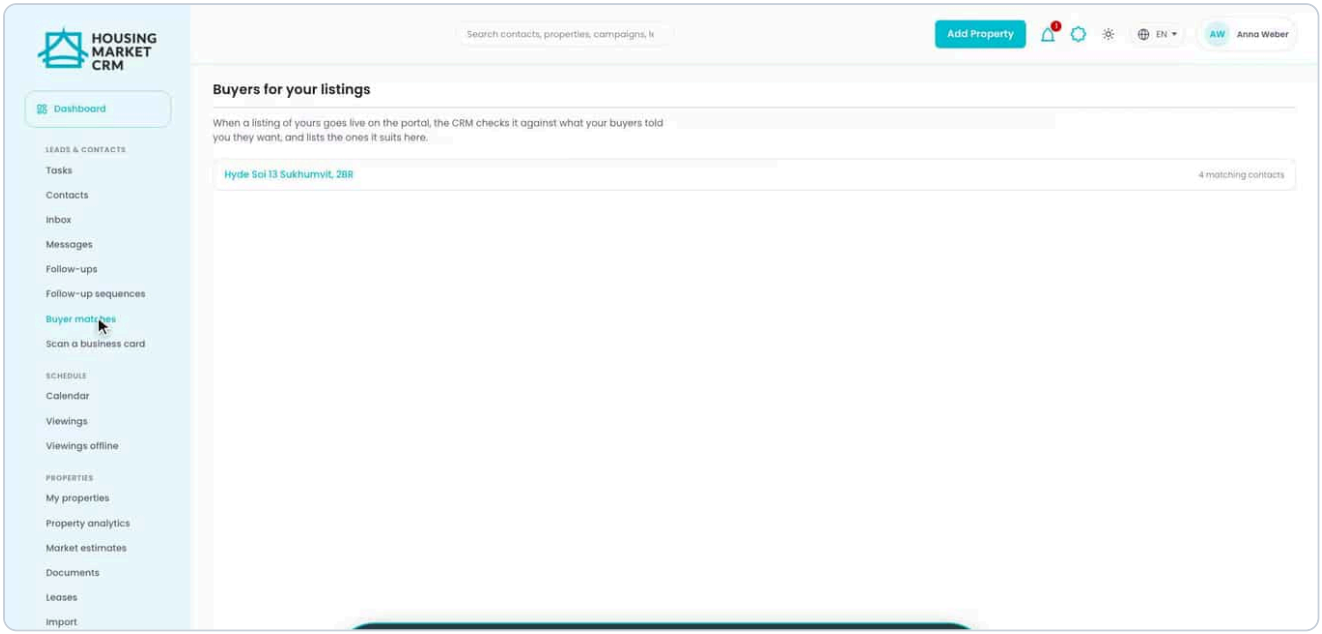
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



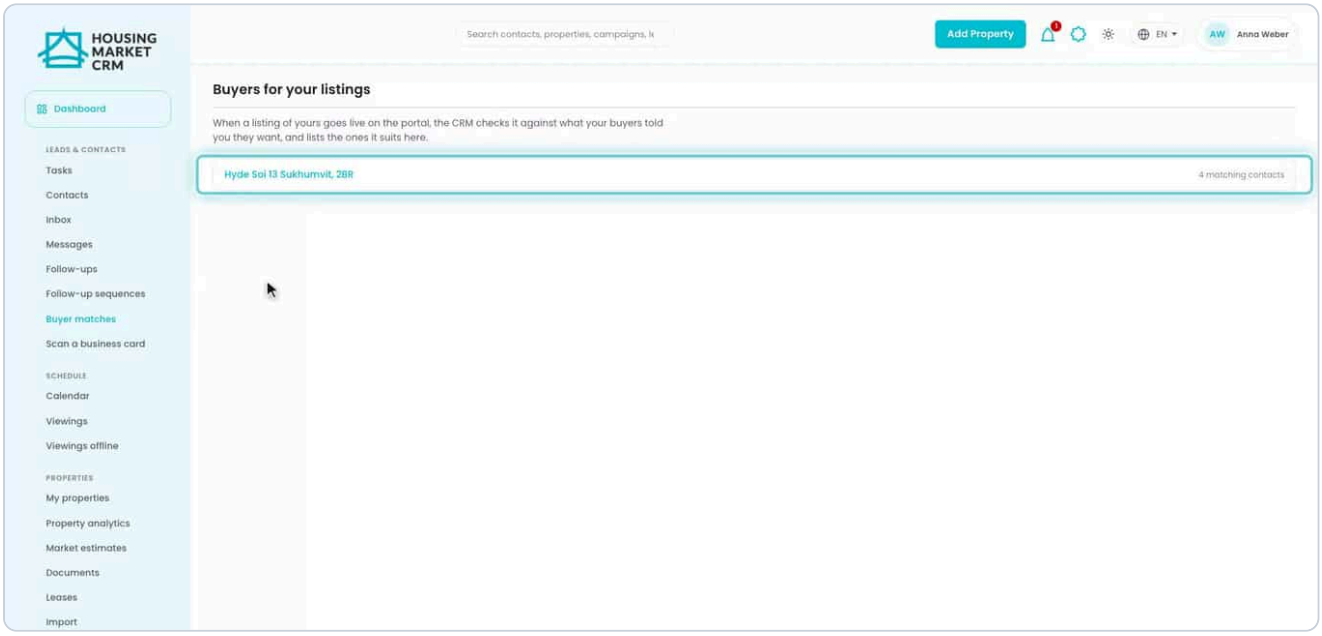
រូបភាព 14.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Buyer matches នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



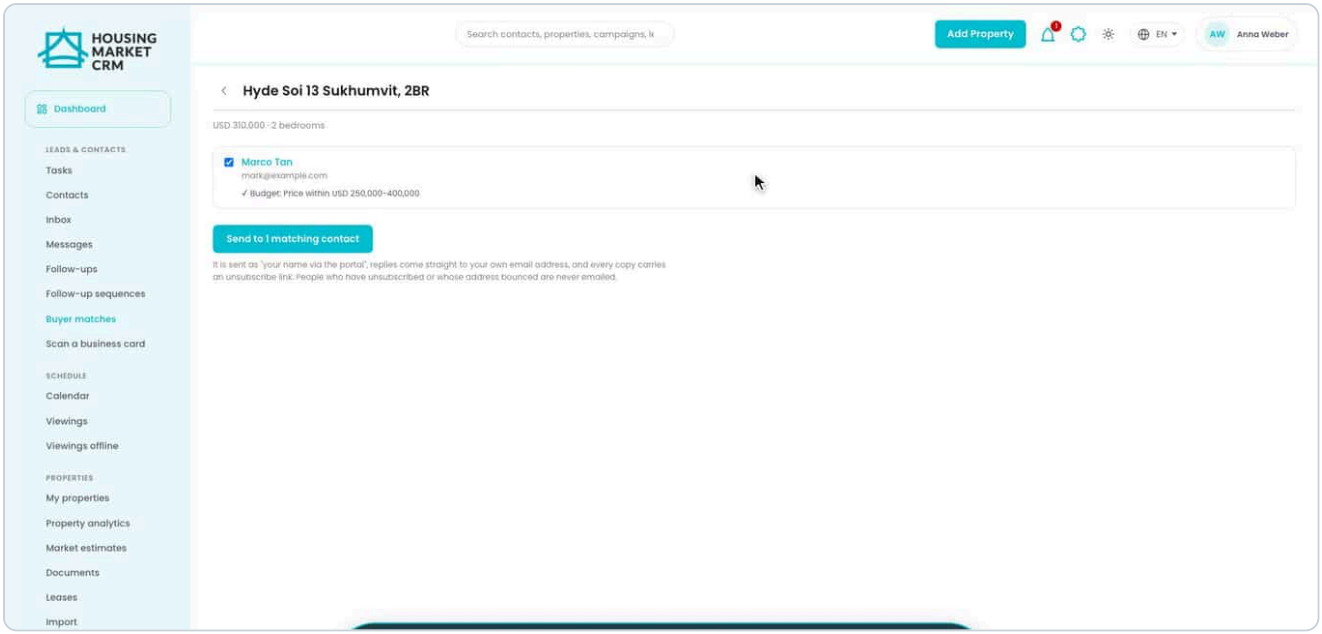
រូបភាព 14.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បញ្ជីអចលនទ្រព្យផ្សាយនីមួយៗបង្ហាញចំនួនទំនាក់ទំនងដែលផ្គូផ្គង។



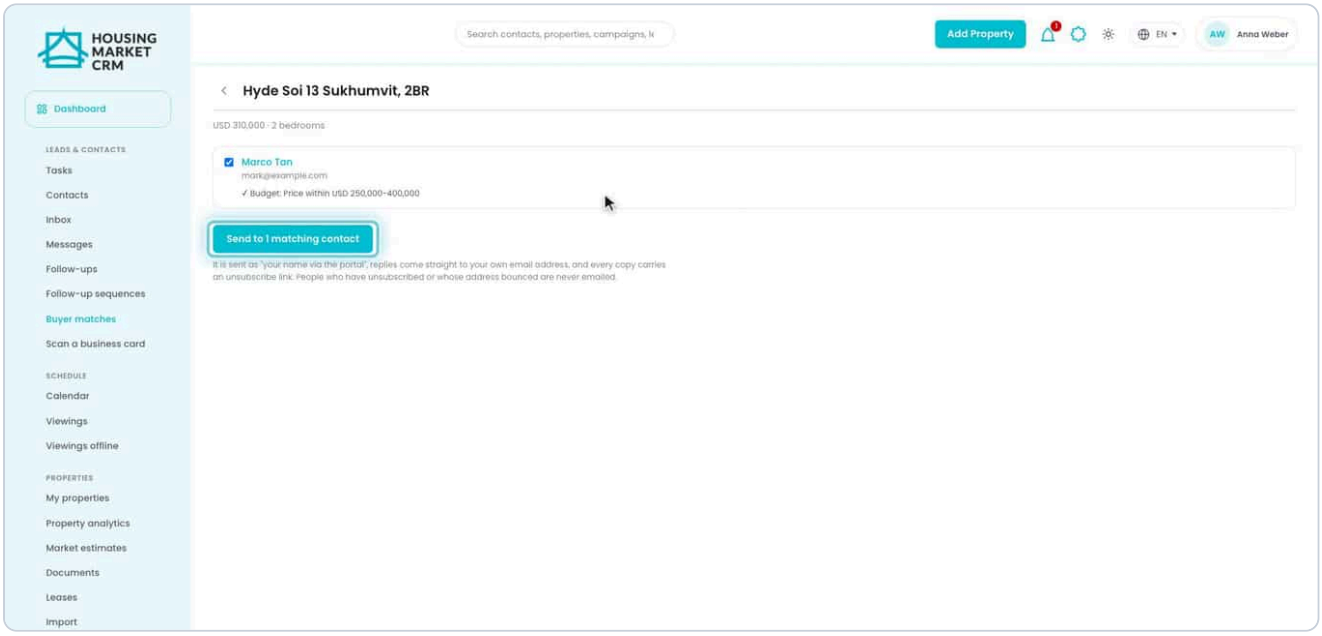
រូបភាព 14.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បើកបញ្ជីអចលនទ្រព្យដើម្បីមើលអ្នកទិញដែលផ្គូផ្គង។



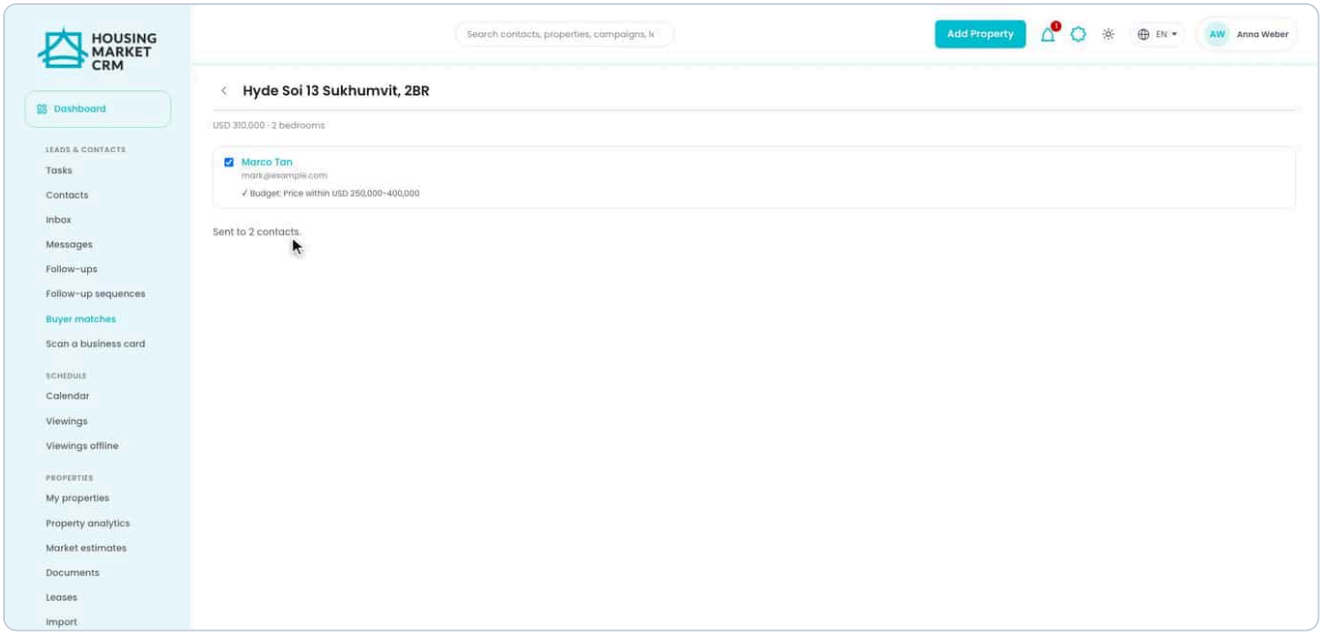
រូបភាព 14.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ការផ្គូផ្គងមកពីតម្រូវការអ្នកទិញលើអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក។



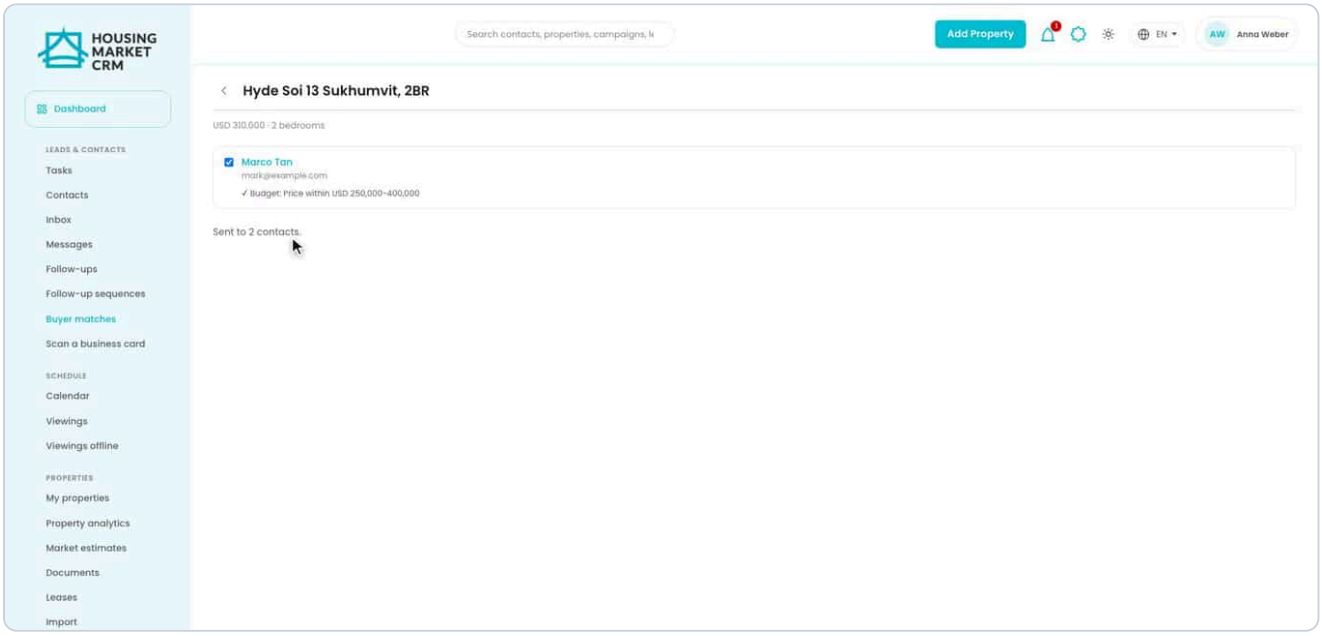
រូបភាព 14.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ចុច Send to ដើម្បីផ្ញើបញ្ជីអចលនទ្រព្យទៅពួកគេ។



រូបភាព 14.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 អ្នកទិញរបស់អ្នកដឹងអំពីផ្ទះនោះមុនអ្នកដទៃទាំងអស់។



រូបភាព 14.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចមើលឃើញថាអតិថិជនសក្តានុពលបានមើលការផ្សាយណាខ្លះបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 ជំពូកទី 15

ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro អតិថិជនសក្តានុពលនីមួយៗលើផ្ទាំងមានពិន្ទុ ហើយការបើកវាបង្ហាញការបកស្រាយលម្អិត៖ សញ្ញាណាបានបង្កើនវា សញ្ញាណាបានទប់វា និងសញ្ញាណាមិនអាចវាស់បាន។

ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល ដាក់ពិន្ទុលើកាតនីមួយៗនៅលើផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក ហើយតម្រៀបផ្ទាំងតាមពិន្ទុនោះ ដូច្នេះអ្នកទិញដែលទំនងជាសម្រេចចិត្តបំផុត គឺជាអ្នកដែលអ្នកឃើញមុនគេ។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

ពិន្ទុត្រូវបានបង្កើតពីអ្វីដែលអតិថិជនសក្តានុពល និងអ្នកបានធ្វើពិតប្រាកដ ហើយសញ្ញានីមួយៗទាំងនោះត្រូវបានបង្ហាញនៅពេលអ្នកបើកការបកស្រាយ៖

- អតិថិជនសក្តានុពលត្រូវបានឆ្លើយតបលឿនប៉ុណ្ណា
- អ្នកទិញបានចូលរួមជាមួយសាររបស់អ្នកកម្រិតណា
- មានអ្វីកើតឡើងលើអតិថិជនសក្តានុពលថ្មីៗនេះកម្រិតណា
- អតិថិជនសក្តានុពលបានដល់ដំណាក់កាលណានៃបំពង់លក់
- អ្នកទិញមានឥរិយាបថយ៉ាងណានៅលើផតថល ក្នុងករណីដែលដឹង

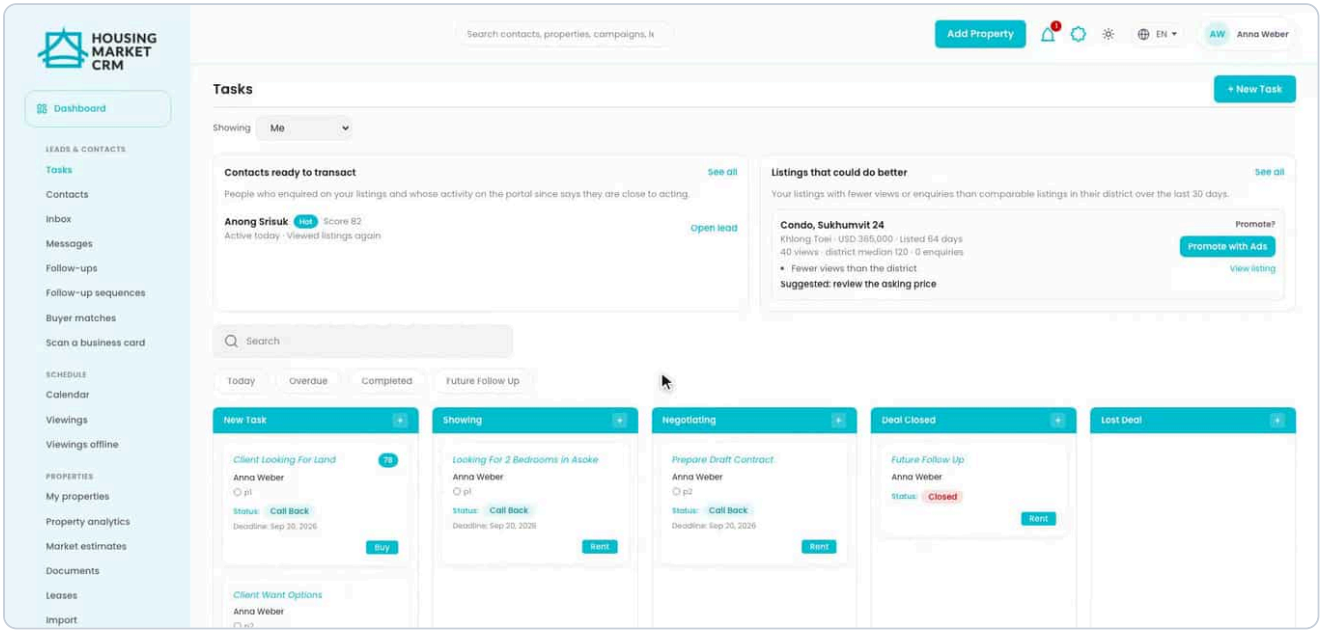
សញ្ញាដែលមិនអាចវាស់បាន ត្រូវបានដកចេញ ជាជាងរាប់ជាទោសដល់អតិថិជនសក្តានុពល ហើយការបកស្រាយប្រាប់ថាទិន្នន័យមានប៉ុន្មានភាគ។ ពិន្ទុដែលបង្កើតពីសញ្ញាភាគច្រើន ត្រូវបានសម្គាល់ដូច្នោះ ដូច្នេះលេខខ្ពស់ពីសញ្ញាតែមួយ មិនដែលត្រូវបានបង្ហាញជាលេខខ្ពស់ពីសញ្ញាទាំងអស់ទេ។

ទម្ងន់ទាំងនោះ គឺជាការវិនិច្ឆ័យដែលបានបញ្ជាក់ច្បាស់អំពីភ្នាក់ងារលំនៅដ្ឋាន មិនមែនជាគំរូដែលបានបង្ហាត់ទេ ហើយនោះជាមូលហេតុដែលការបកស្រាយមាន៖ អ្នកអាចមិនយល់ស្របនឹងហេតុផលជាក់លាក់មួយ ជាជាងមិនយល់ស្របនឹងលេខមួយ។ នៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ផ្ទាំងដំណើរការដូចមុន ហើយពិន្ទុបង្ហាញជាមុខងារ Pro ដែលត្រូវបានចាក់សោ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពលដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

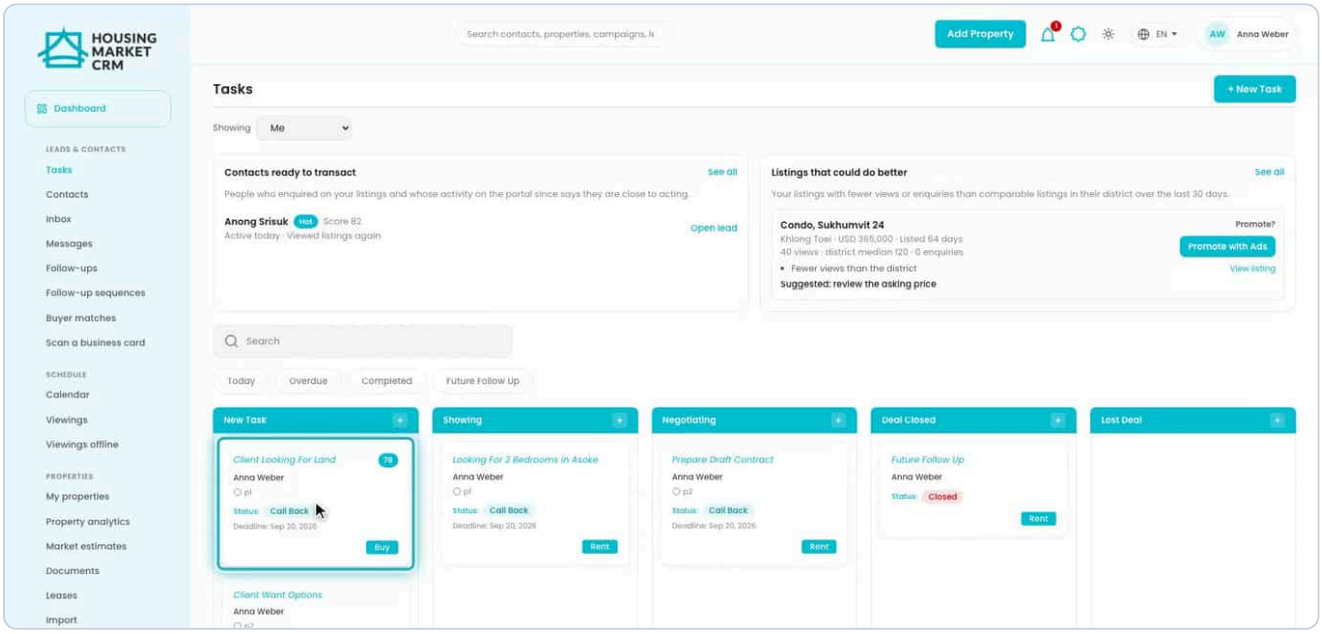
ជាជំហានៗ

1 បើក Tasks ដែលជាក្តារអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក។



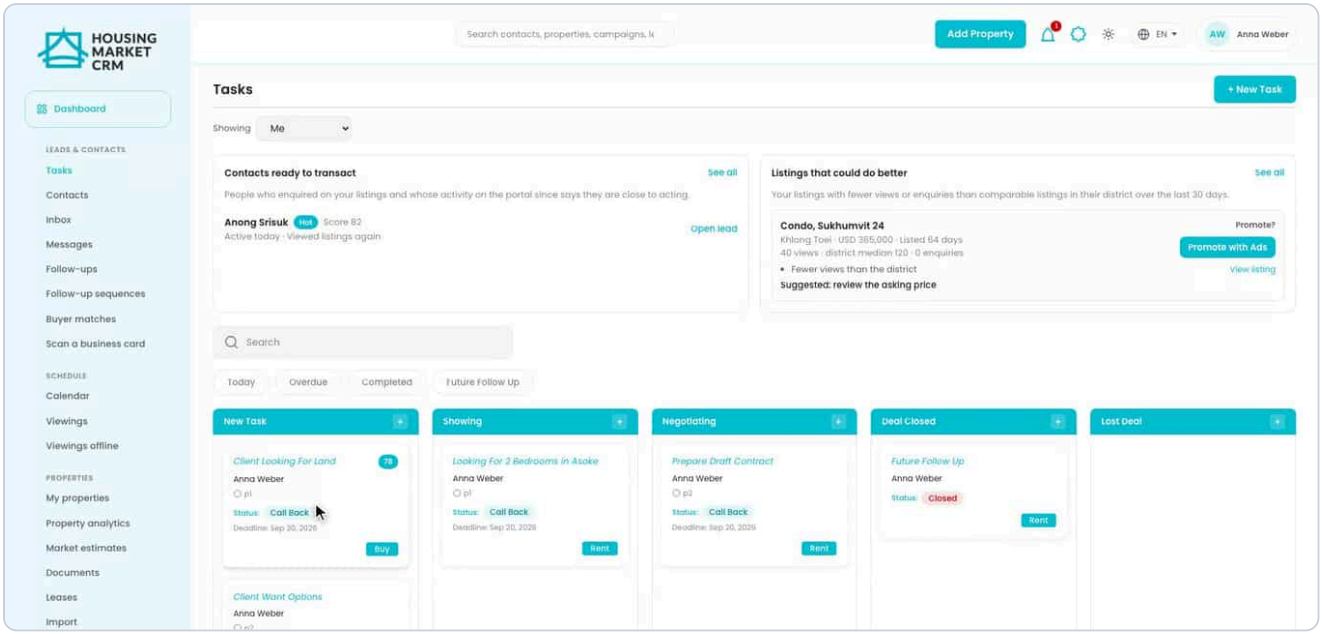
រូបភាព 15.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 អតិថិជនសក្តានុពលម្នាក់ៗបង្ហាញពិន្ទុពី 0 ដល់ 100។



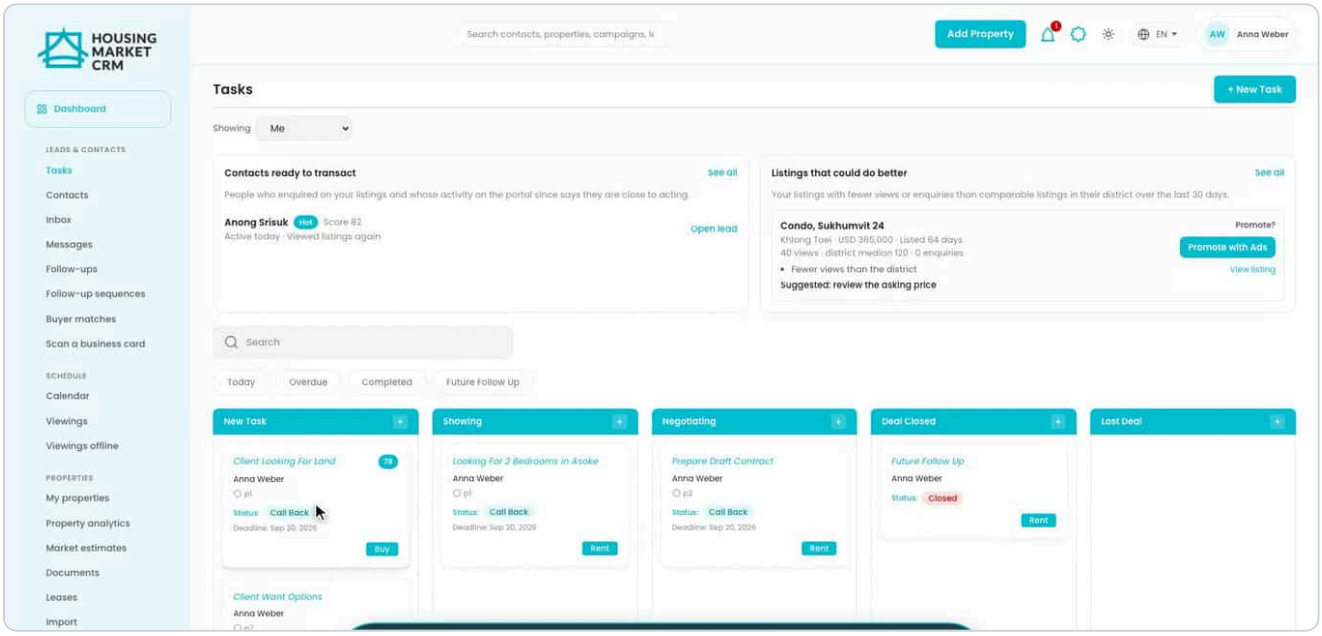
រូបភាព 15.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុចលើពិន្ទុដើម្បីមើលការបែងចែកលម្អិត។



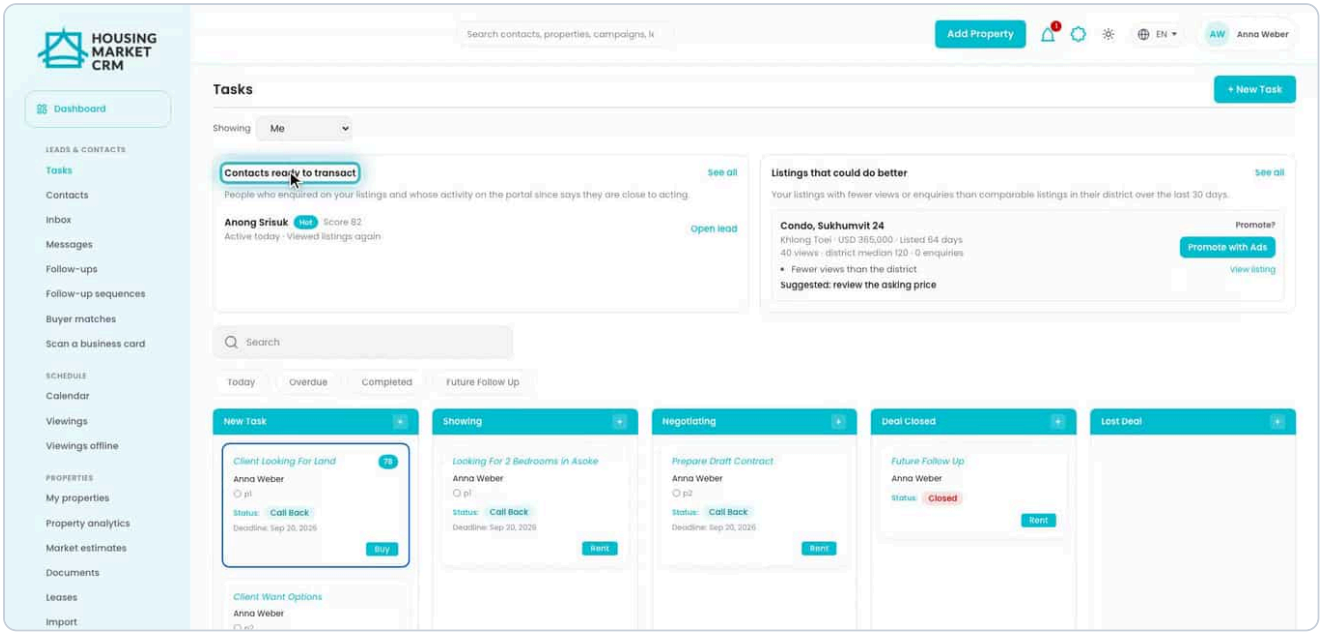
រូបភាព 15.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ល្បឿនឆ្លើយតប កម្រិតចូលរួម និងសកម្មភាពថ្មីៗ សុទ្ធតែរាប់បញ្ចូល។



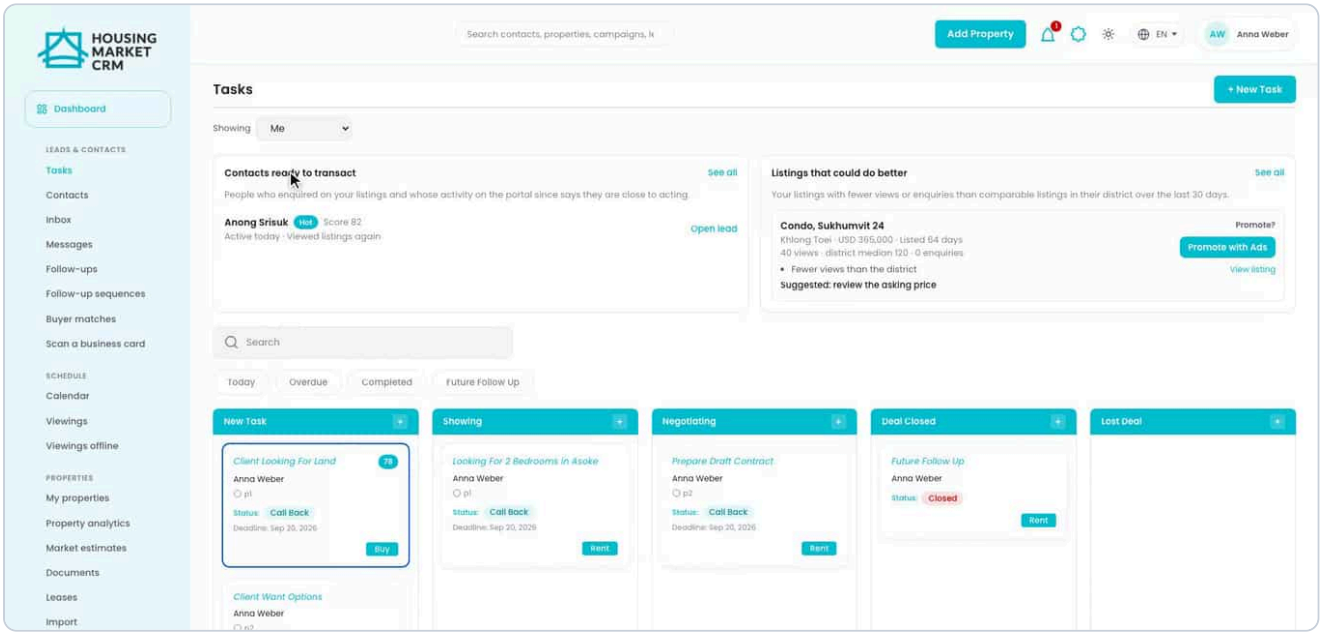
រូបភាព 15.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 Contacts ready to transact រាយបុគ្គលកំពុងក្តៅបំផុតរបស់អ្នក។



រូបភាព 15.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ទូរស័ព្ទទៅពិន្ទុខ្ពស់បំផុតមុន នៅពេលពេលវេលាមានតិច។



រូបភាព 15.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចមើលឃើញថាអតិថិជនសក្តានុពលបានមើលការផ្សាយណាខ្លះបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 ជំពូកទី 16

ការផ្គូផ្គងបញ្ហោស

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro នៅពេលការផ្សាយមួយរបស់អ្នកចាប់ផ្តើមផ្សាយ CRM ស្វែងរកទំនាក់ទំនងដែលតម្រូវការរបស់ពួកគេសមនឹងវា ប្រាប់អ្នក ហើយអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកផ្ញើវាទៅពួកគេក្នុងជំហានតែមួយ នៅពេលអ្នកបញ្ជាក់ថាពួកគេបានស្នើសុំអចលនទ្រព្យដែលត្រូវគ្នា។

ការស្វែងរកធម្មតាចាប់ផ្តើមពីអ្នកទិញម្នាក់ ហើយរកមើលការផ្សាយដែលសមនឹងពួកគេ។ ការផ្គូផ្គងបញ្ហោសដំណើរការផ្ទុយពីនោះ៖ វាចាប់ផ្តើមពីការផ្សាយមួយ ហើយស្វែងរកអ្នកទិញនៅក្នុងបញ្ជីរបស់អ្នកដែលនឹងចង់បានវា។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

- កត់ត្រាអ្វីដែលអ្នកទិញកំពុងស្វែងរកនៅលើអតិថិជនសក្តានុពលរបស់ពួកគេ — ទីផ្សារ លក់ ឬជួល ប្រភេទអចលនទ្រព្យ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក ទីក្រុង និងថវិកា។
- នៅពេលការផ្សាយមួយរបស់អ្នកត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយនៅលើផតថល CRM ពិនិត្យវាធៀបនឹងតម្រូវការទាំងនោះ ហើយជូនដំណឹងអ្នកថាវាមានការផ្គូផ្គង។
- បើក «អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នា» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។ ការផ្សាយដែលកំពុងផ្សាយនីមួយៗរបស់អ្នកដែលមានការផ្គូផ្គង បង្ហាញថាមានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកប៉ុន្មាននាក់ដែលត្រូវនឹងវា។ បើកមួយដើម្បីមើលថានរណាត្រូវគ្នា និងត្រូវគ្នាលើអ្វី។
- គូសធីក «អ្នកទិញទាំងនេះបានស្នើឱ្យខ្ញុំផ្ញើអចលនទ្រព្យដែលត្រូវនឹងអ្វីដែលពួកគេកំពុងស្វែងរក។» រួចជ្រើសរើស «ផ្ញើទៅទំនាក់ទំនងដែលត្រូវគ្នា»។

ការបញ្ជាក់នេះត្រូវការរាល់ពេលផ្ញើ។ ប្រអប់នេះចាប់ផ្តើមដោយមិនទាន់គូសធីករាល់លើក ហើយមិនដែលត្រូវបានចងចាំទេ ប៊ូតុងផ្ញើនៅតែមិនអាចប្រើបាន រហូតដល់វាត្រូវបានគូសធីក ហើយការបញ្ជាក់របស់អ្នកត្រូវបានកត់ត្រាជាមួយការផ្ញើ។

អ្នកទិញមកពីផតថលអាល្លឺម៉ង់ អេស្ប៉ាញ និងស៊ីប

អ្នកទិញដែលការសាកសួររបស់ពួកគេមកពីផតថលអាល្លឺម៉ង់ អេស្ប៉ាញ ឬស៊ីប ត្រូវបានរាប់បញ្ចូលតែនៅពេលអ្នកបានកត់ត្រាការយល់ព្រមរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ។ នៅពេលការផ្សាយខ្លួនឯងស្ថិតនៅលើផតថលមួយក្នុងចំណោមផតថលទាំងនោះ ច្បាប់ដដែលនេះអនុវត្តចំពោះអ្នកទិញទាំងអស់។ រហូតដល់ពេលនោះ អ្នកទិញបង្ហាញជា «ត្រូវកត់ត្រាការយល់ព្រម» ហើយត្រូវបានដកចេញពីការផ្ញើ។

- បើកអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នកទិញ ហើយរក «ការផ្សាយដែលត្រូវគ្នាតាមអ៊ីមែល»។
- គូសធីក «អ្នកទិញនេះយល់ព្រមទទួលការផ្សាយដែលត្រូវគ្នាតាមអ៊ីមែល»។
- នៅក្រោម «តើពួកគេយល់ព្រមដោយរបៀបណា?» សូមបញ្ជាក់ពីរបៀប — ឧទាហរណ៍ “បានស្នើតាមអ៊ីមែលនៅថ្ងៃទី 3 ខែតុលា” — ហើយជ្រើសរើស «កត់ត្រាការយល់ព្រម»។

កាលបរិច្ឆេទ កំណត់ចំណាំរបស់អ្នក និងអ្នកដែលបានកត់ត្រា ត្រូវបានរក្សាទុកនៅលើទំនាក់ទំនង។ «ដកការយល់ព្រមចេញ» ដកវាចេញវិញ។

អ្នកណាខ្លះត្រូវបានដកចេញ និងរបៀបដែលអ្នកទិញបញ្ឈប់អ៊ីមែលទាំងនេះ

អ្នកទិញម្នាក់ទទួលអ៊ីមែលបែបនេះពីគណនីរបស់អ្នកច្រើនបំផុត 3 ក្នុងរយៈពេល 7 ថ្ងៃណាមួយ។ អ្នកទិញដែលបានទទួល 3 រួចហើយ បង្ហាញជា «ដល់ដែនកំណត់ប្រចាំសប្តាហ៍» ហើយត្រូវបានរំលងលើកនោះ។

អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នាដែលមិនអាចផ្ញើអ៊ីមែលទៅបាន — គ្មានទំនាក់ទំនងនៅលើអតិថិជនសក្តានុពលនោះ ទំនាក់ទំនងគ្មានអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល ពួកគេបានឈប់ជាវអ៊ីមែលរបស់អ្នក អាសយដ្ឋានរបស់ពួកគេត្រូវបានហាមផ្ញើ បន្ទាប់ពីអ៊ីមែលបដិសេធ ការត្អូញត្អែរ ឬការឈប់ជាវ ពួកគេត្រូវការការយល់ព្រមដែលបានកត់ត្រា ឬពួកគេបានដល់ដែនកំណត់ប្រចាំសប្តាហ៍ — ត្រូវបានបង្ហាញឈ្មោះនៅលើអេក្រង់ជាមួយមូលហេតុ ជាជាងការផ្ញើទៅដល់មនុស្សតិចជាងចំនួនដែលវាបានបង្ហាញអ្នកដោយស្ងាត់ៗ។

អ៊ីមែលត្រូវផ្ញើចេញក្នុងនាមអ្នកតាមរយៈផតថល ហើយការឆ្លើយតបមកដល់អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកដោយផ្ទាល់។ វាគ្មានតំណឈប់ជាវនៅក្នុងអត្ថបទទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ កម្មវិធីអ៊ីមែលរបស់អ្នកទិញបង្ហាញជម្រើសឈប់ជាវដោយចុចតែម្តងរបស់ខ្លួន ហើយផ្នែកខាងក្រោមនៃអ៊ីមែលប្រាប់អ្នកទិញឱ្យប្រើវា ឬឆ្លើយតបទៅអ៊ីមែលនោះ។ ការឈប់ជាវបញ្ឈប់អ៊ីមែលទៅអាសយដ្ឋាននោះពីភ្នាក់ងារទាំងអស់ មិនមែនតែពីអ្នកប៉ុណ្ណោះទេ។

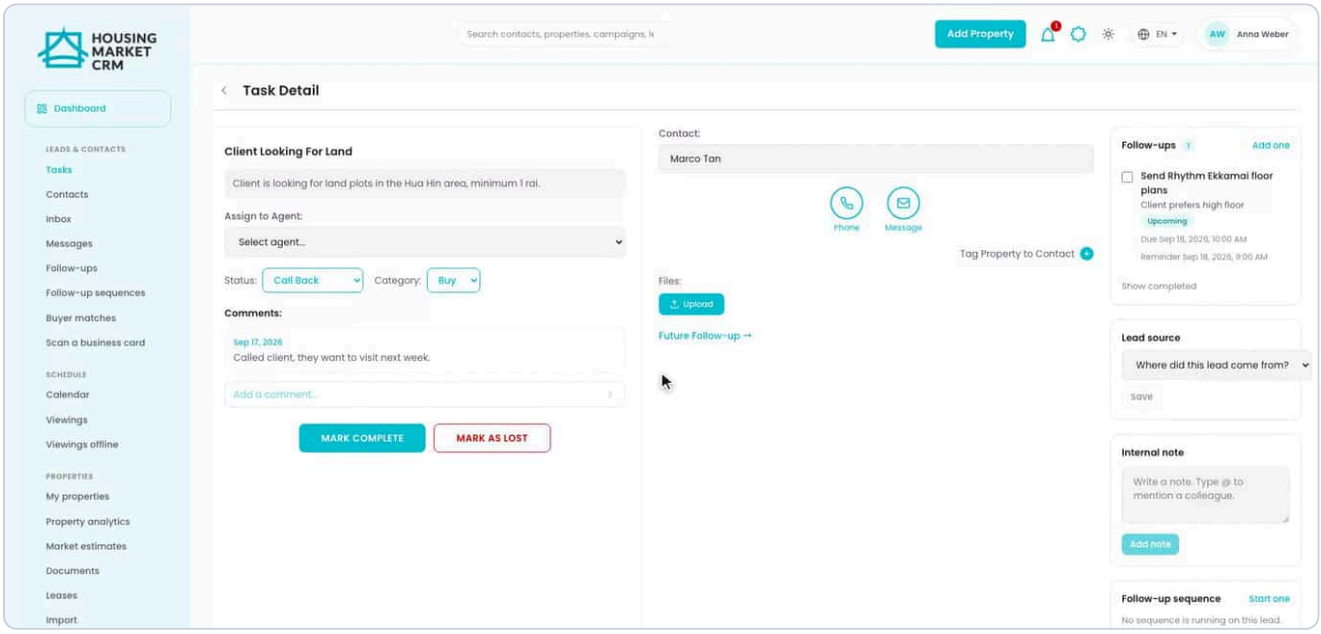
«អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នា» មាននៅក្នុងម៉ឺនុយលើគម្រោងទាំងអស់។ នៅលើ Free វាពន្យល់ពីអ្វីដែលមុខងារនេះធ្វើ ហើយផ្តល់ជូន Pro ជំនួសឱ្យបញ្ជី។

ការផ្សាយមួយត្រូវបានចាត់ទុកថាកំពុងផ្សាយ នៅពេលផតថលបានអនុម័តវា មិនថាអ្នកបានបន្ថែមវានៅលើផតថល ឬផ្សព្វផ្សាយវាពី CRM ទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការផ្ដួរផ្ដងបញ្ជាសដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

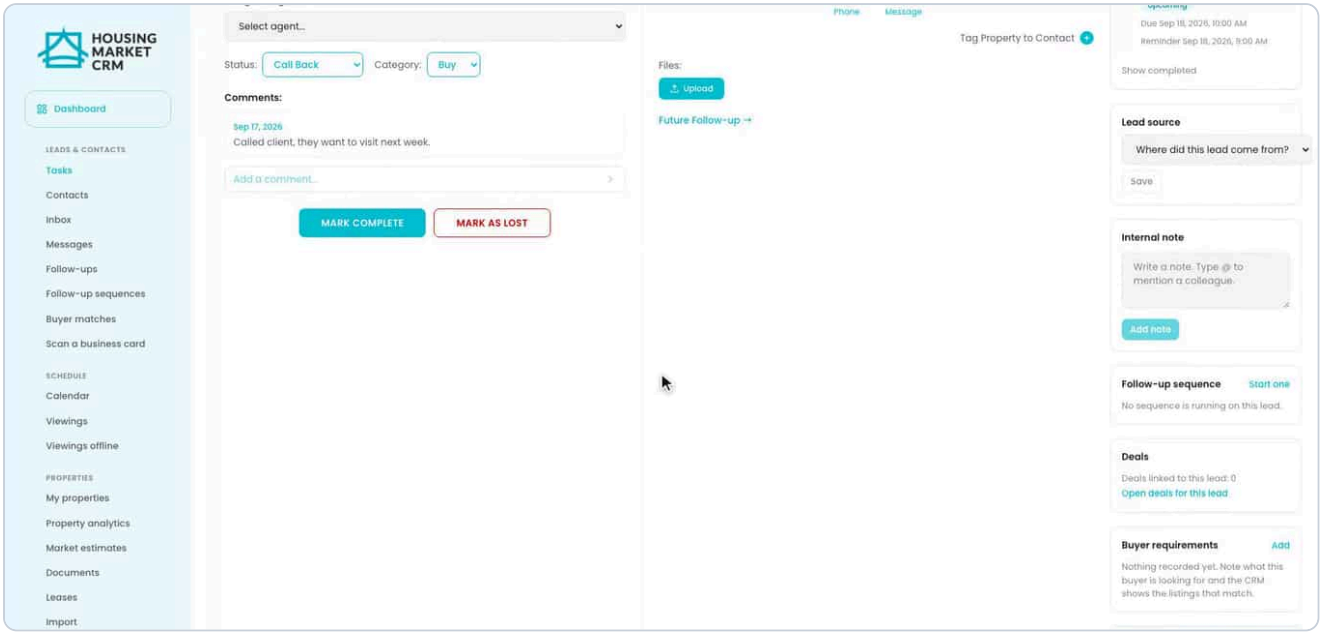
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នកទិញ។



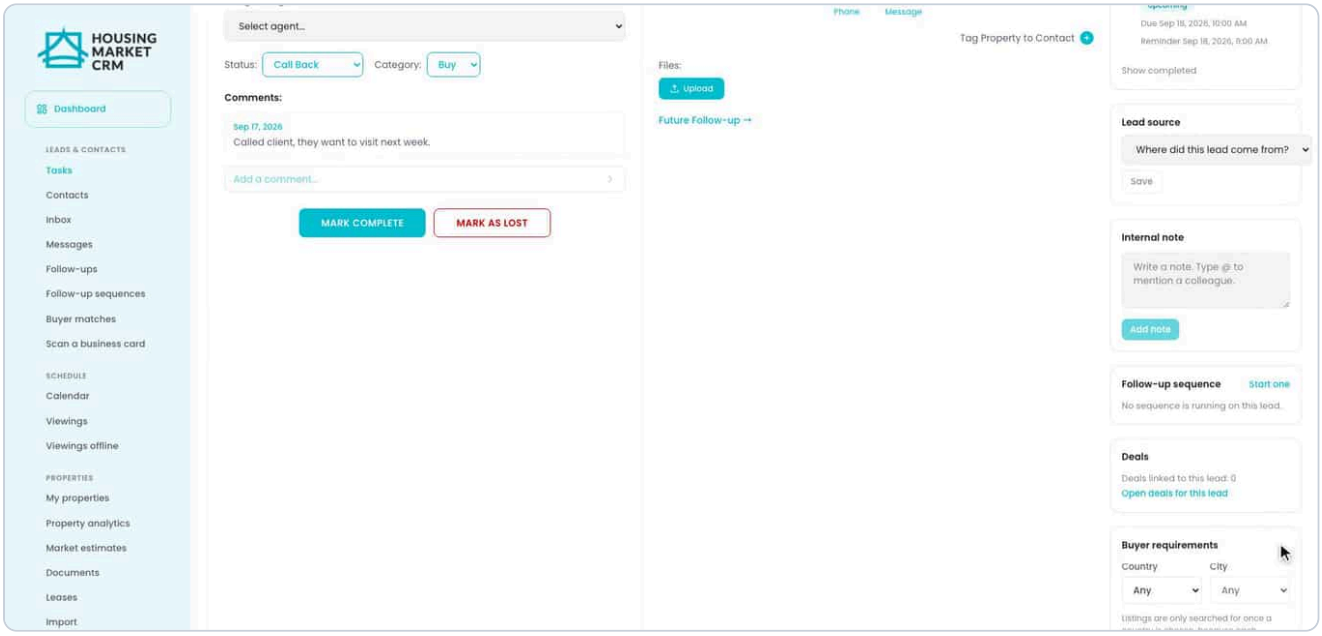
រូបភាព 16.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 រក Buyer requirements។



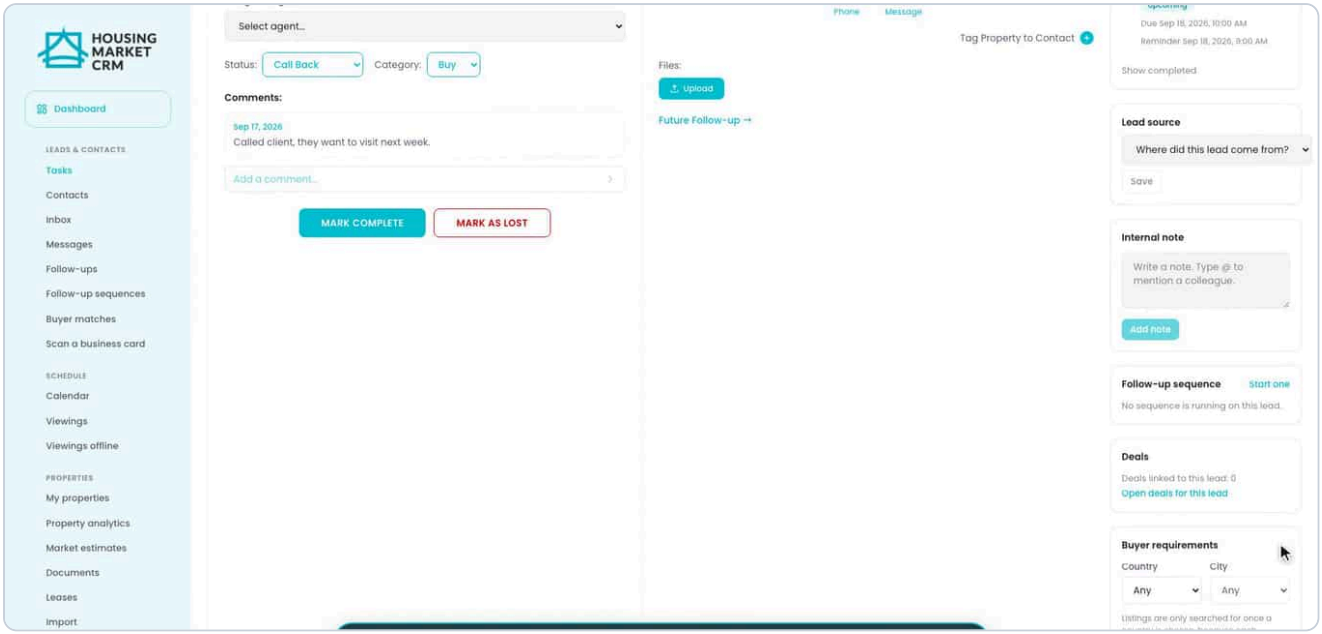
រូបភាព 16.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុច Add។



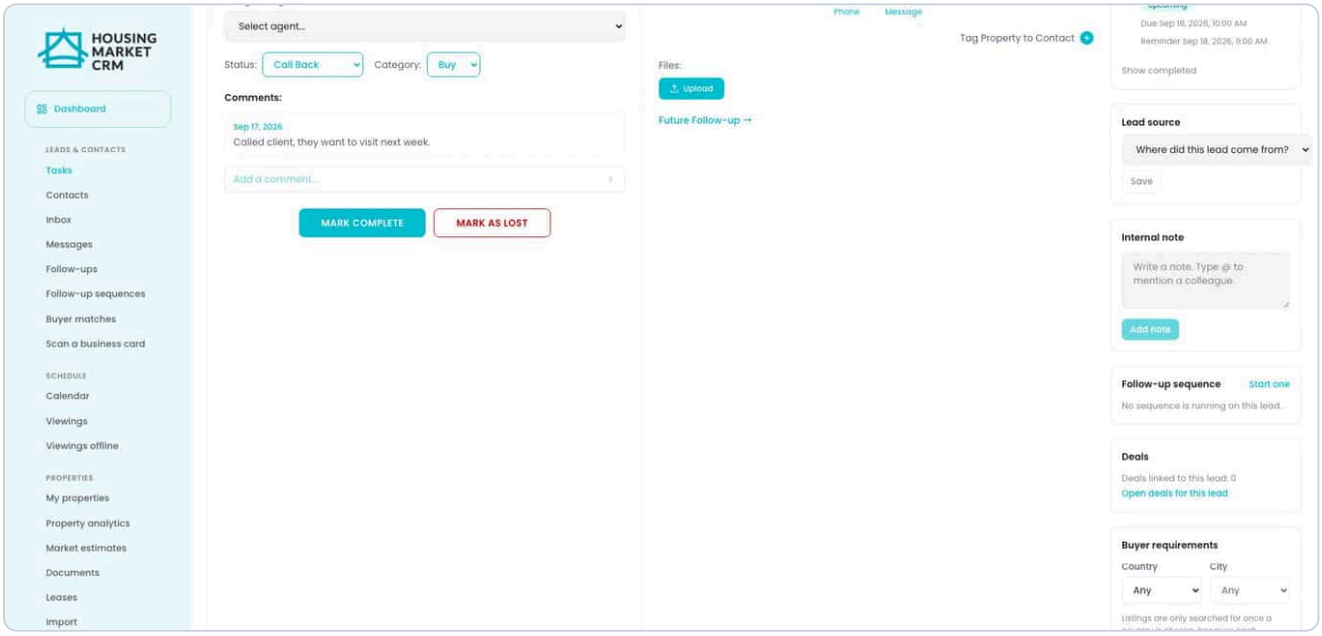
រូបភាព 16.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 កំណត់ប្រទេស ទីក្រុង ថវិកា ប្រភេទអចលនទ្រព្យ និងលក់ឬជួល។



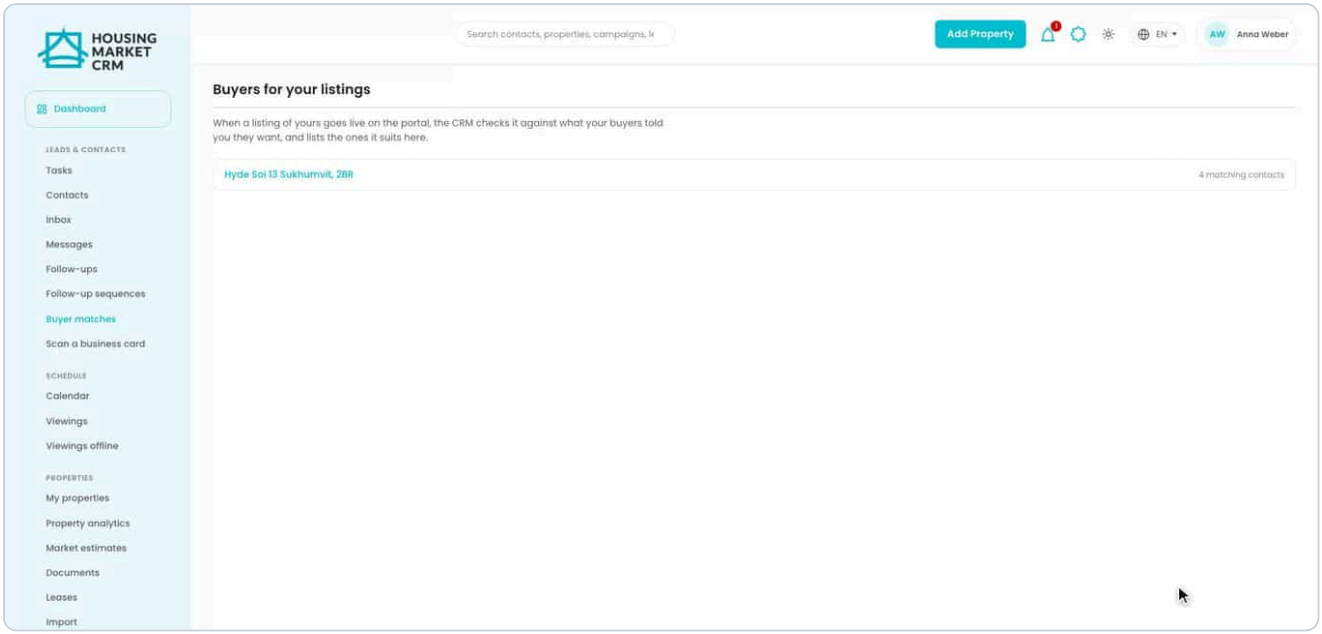
រូបភាព 16.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បញ្ជូលថវិកាអប្បបរមា និងអតិបរមា។



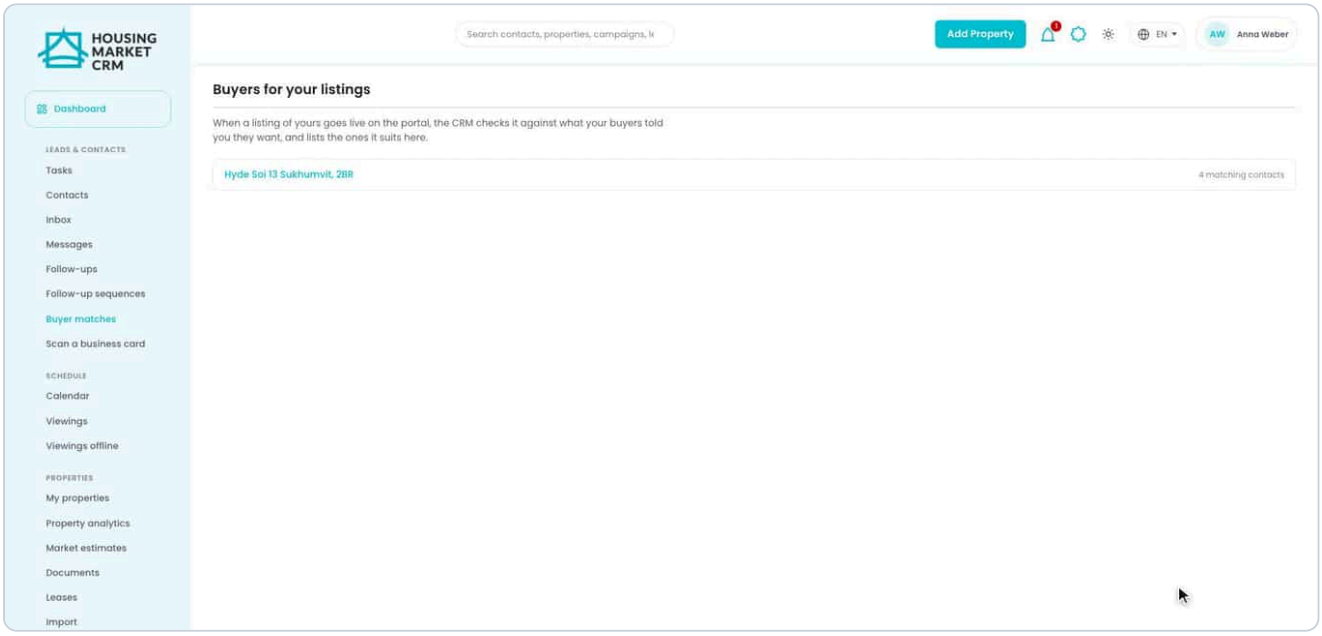
រូបភាព 16.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 រក្សាទុកតម្រូវការ។



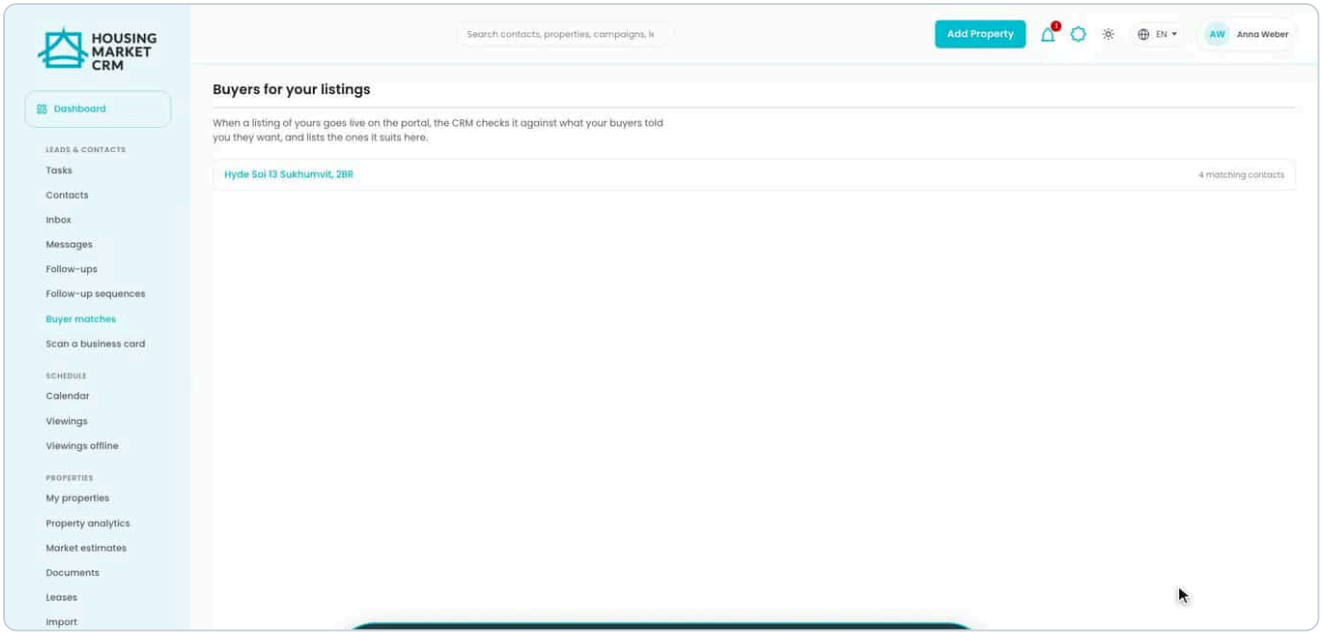
រូបភាព 16.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 អ្នកទិញដែលត្រូវគ្នានឹងបង្ហាញនៅក្រោម Buyer matches។



រូបភាព 16.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ពេលបញ្ជីអចលនទ្រព្យសមស្របចេញផ្សាយ អ្នកទិញនេះនឹងត្រូវរាយសម្រាប់វា។



រូបភាព 16.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងទាំងអស់របស់ខ្ញុំបានទេ? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 ជំពូកទី 17

លំដាប់ការតាមដាន

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro លំដាប់មួយ គឺជាចង្វាក់តាមដានដែលអ្នកកំណត់តែម្តង។ ចុះឈ្មោះអតិថិជនសក្តានុពលមួយ ហើយជំហានបន្ទាប់នីមួយៗនឹងចូលក្នុងបញ្ជីការតាមដានរបស់អ្នក នៅពេលវាដល់កំណត់។

ការតាមដានតែមួយ គឺឥតគិតថ្លៃ ហើយនឹងនៅតែឥតគិតថ្លៃជានិច្ច៖ ផ្តល់កាលបរិច្ឆេទដល់អតិថិជនសក្តានុពល ហើយ CRM រំលឹកអ្នក។ លំដាប់មួយ គឺជាគំរូដែលធ្វើដូច្នោះជំនួសអ្នកម្តងហើយម្តងទៀត — ហៅទូរសព្ទនៅថ្ងៃទីមួយ ធ្វើការផ្សាយពីរបីថ្ងៃក្រោយមក សួរសុខទុក្ខនៅសប្តាហ៍បន្ទាប់ — ដែលកំណត់តែម្តង ហើយអនុវត្តលើអតិថិជនសក្តានុពលណាដែលអ្នកចុះឈ្មោះ។ លំដាប់ គឺជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

នៅពេលជំហានមួយដល់កំណត់ វាក្លាយជាការតាមដានធម្មតាមួយនៅក្នុងបញ្ជីរបស់អ្នក ជាមួយការជូនដំណឹងពេលដល់កំណត់ និងហួសកំណត់ ដូចការតាមដានផ្សេងទៀតដែរ។ លំដាប់មិនផ្ញើអ៊ីមែល ឬសារដោយខ្លួនឯងទេ។ វាធានាថាជំហានបន្ទាប់ស្ថិតនៅចំពោះមុខអ្នកនៅថ្ងៃត្រឹមត្រូវ ដូច្នេះគ្មានអ្វីពឹងលើការចងចាំឡើយ។

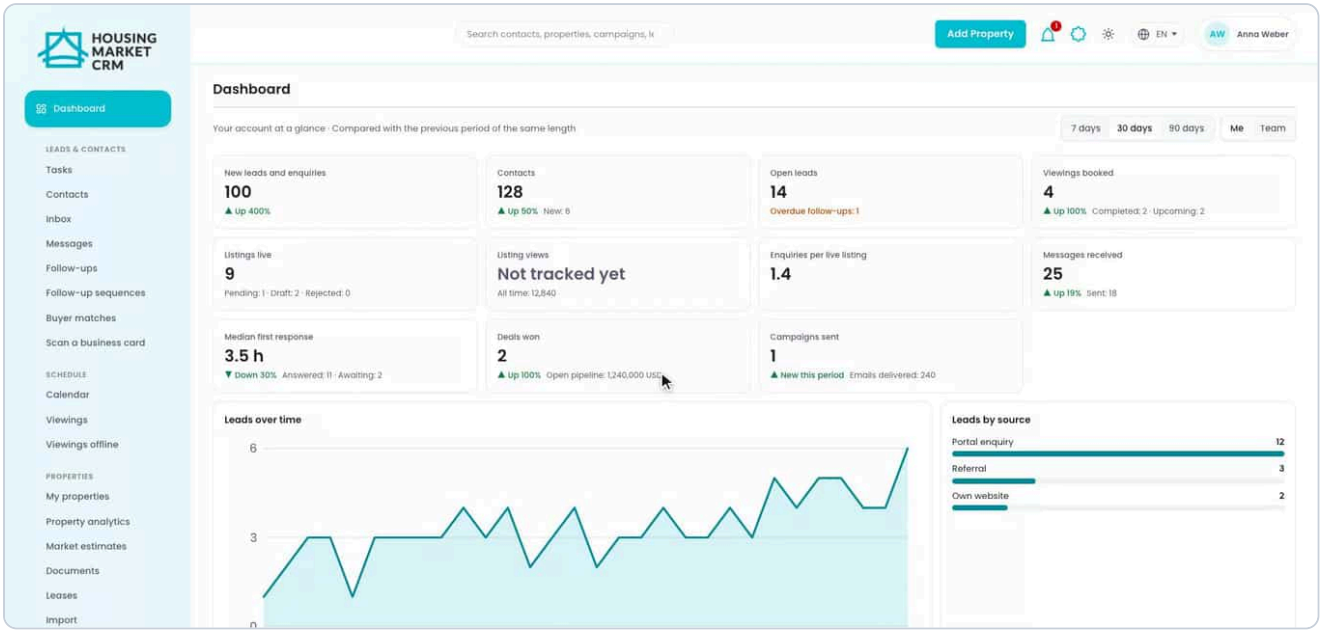
លំដាប់ដាក់ជំហាននៅក្នុងបញ្ជីផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។ ការផ្ញើការផ្សាយថ្មីៗតាមអ៊ីមែលដោយស្វ័យប្រវត្តិទៅអតិថិជនសក្តានុពលដែលស្ងាត់គឺជាការថែទាំអតិថិជន — សូមមើល "តើការថែទាំអតិថិជនដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?"។

ប្រសិនបើគណនីមួយធ្លាក់ចុះក្រោម Pro លំដាប់ដែលកំពុងដំណើរការរួចហើយ នៅតែបង្កើតជំហានរបស់វា ដូច្នេះការងារដែលអ្នកបានគ្រោងទុកមិនបាត់បង់ដោយស្ងាត់ៗទេ។ ការបង្កើតលំដាប់ថ្មី និងការចុះឈ្មោះអតិថិជនសក្តានុពលថ្មី ត្រូវការ Pro ម្តងទៀត។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើលំដាប់តាមដានជាអ្វី?**

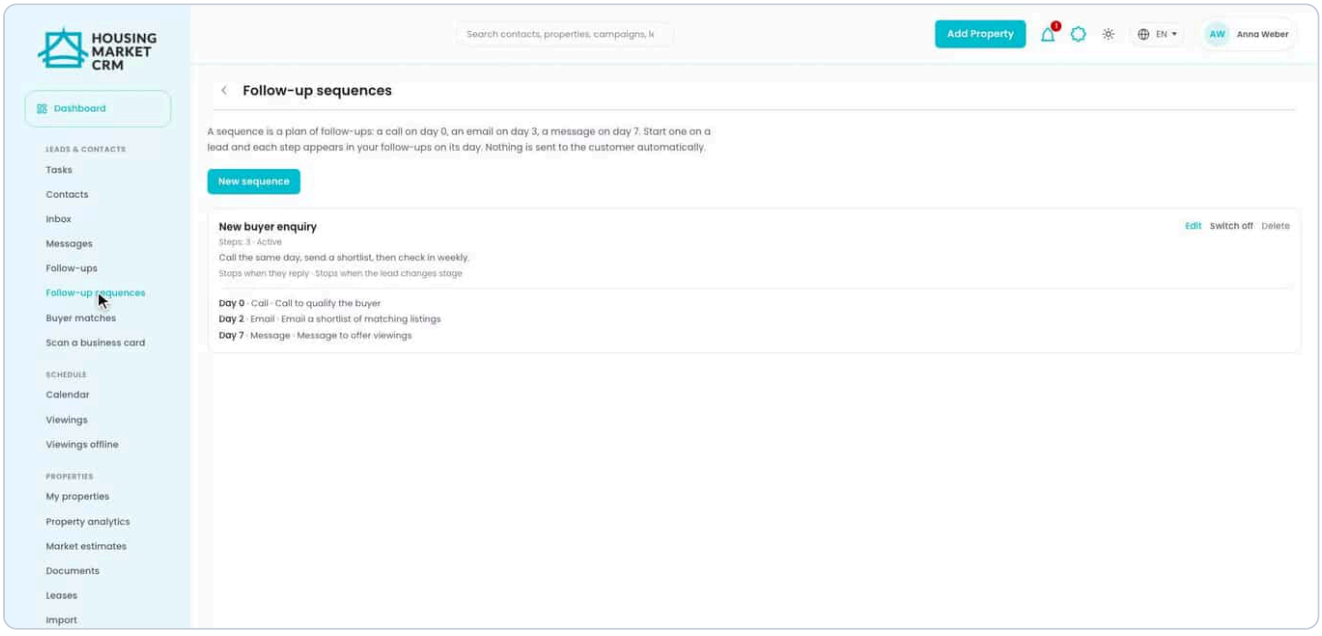
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



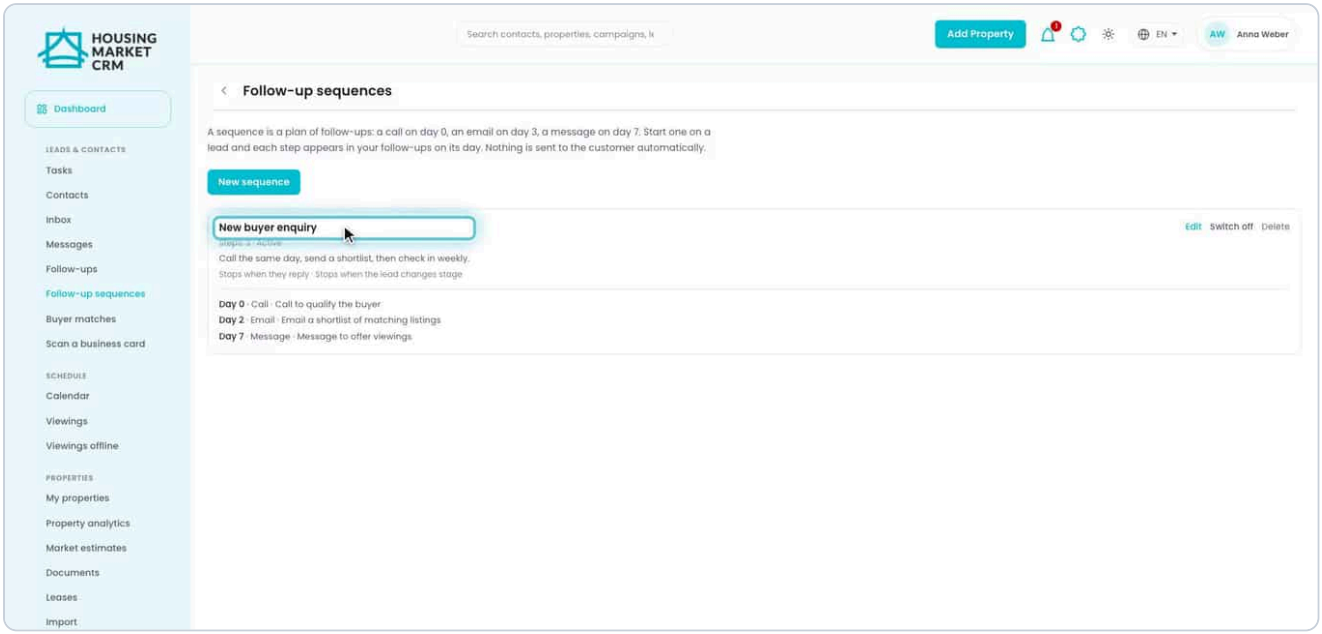
រូបភាព 17.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Follow-up sequences ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



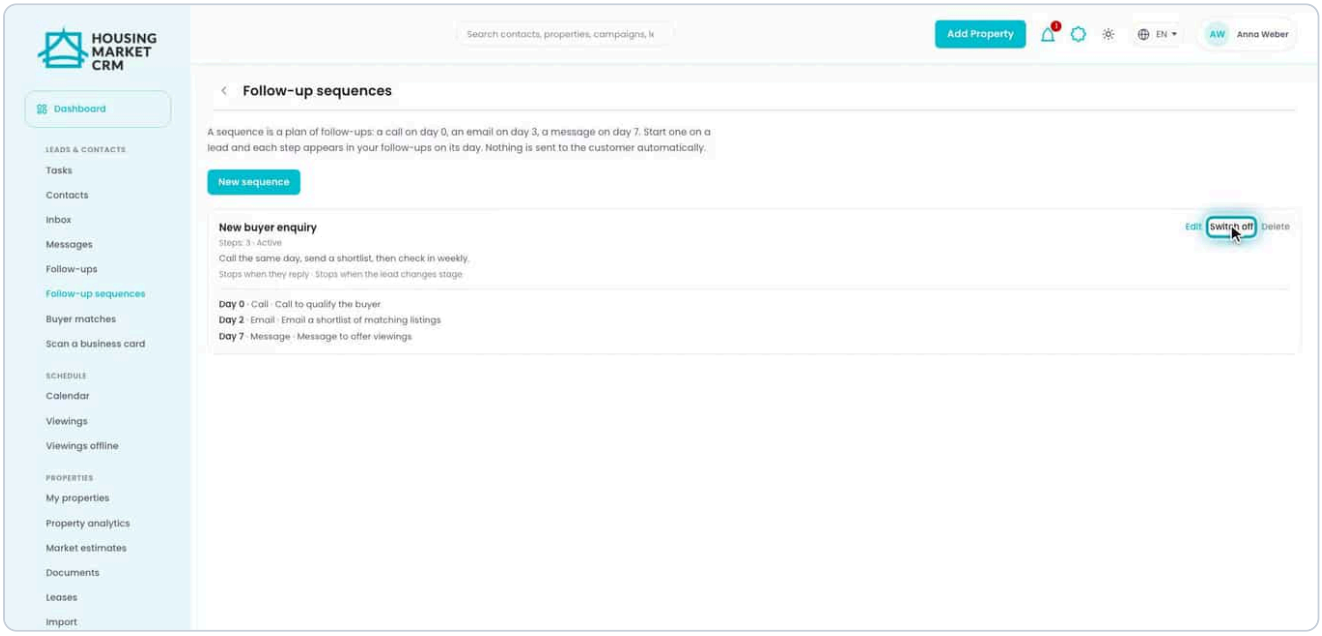
រូបភាព 17.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 លំដាប់មួយ គឺជាស៊េរីជំហានតាមដាន។



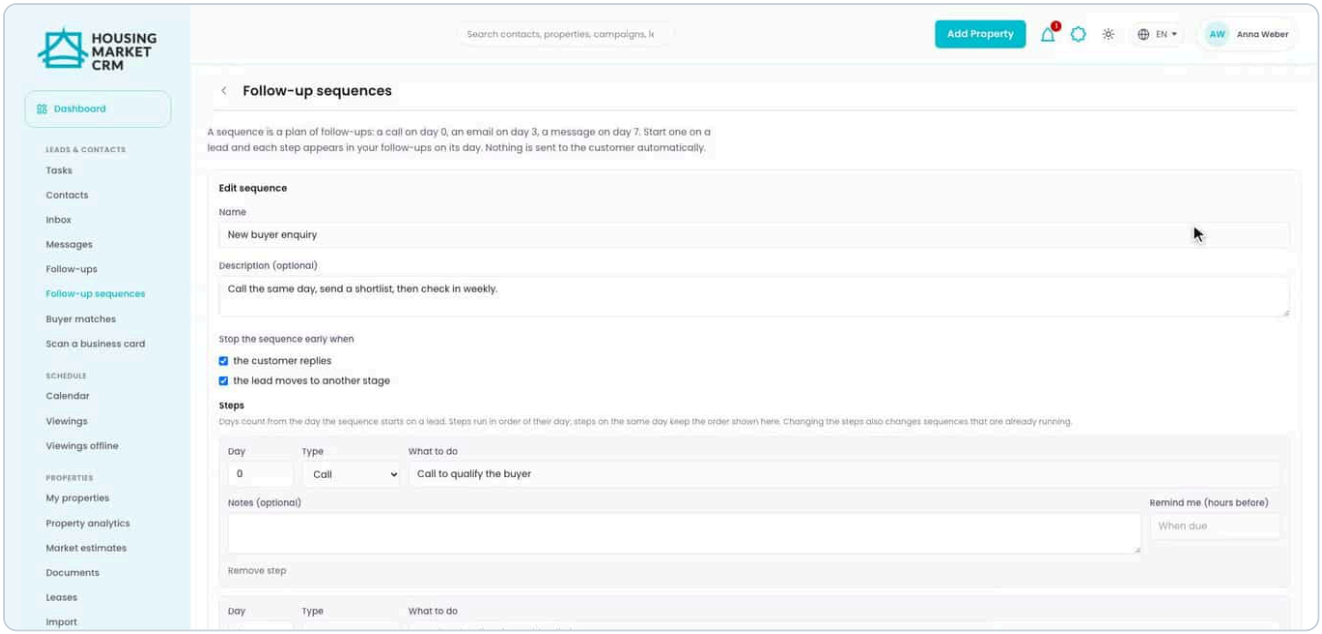
រូបភាព 17.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ប្រើ Switch off ដើម្បីផ្អាកលំដាប់។



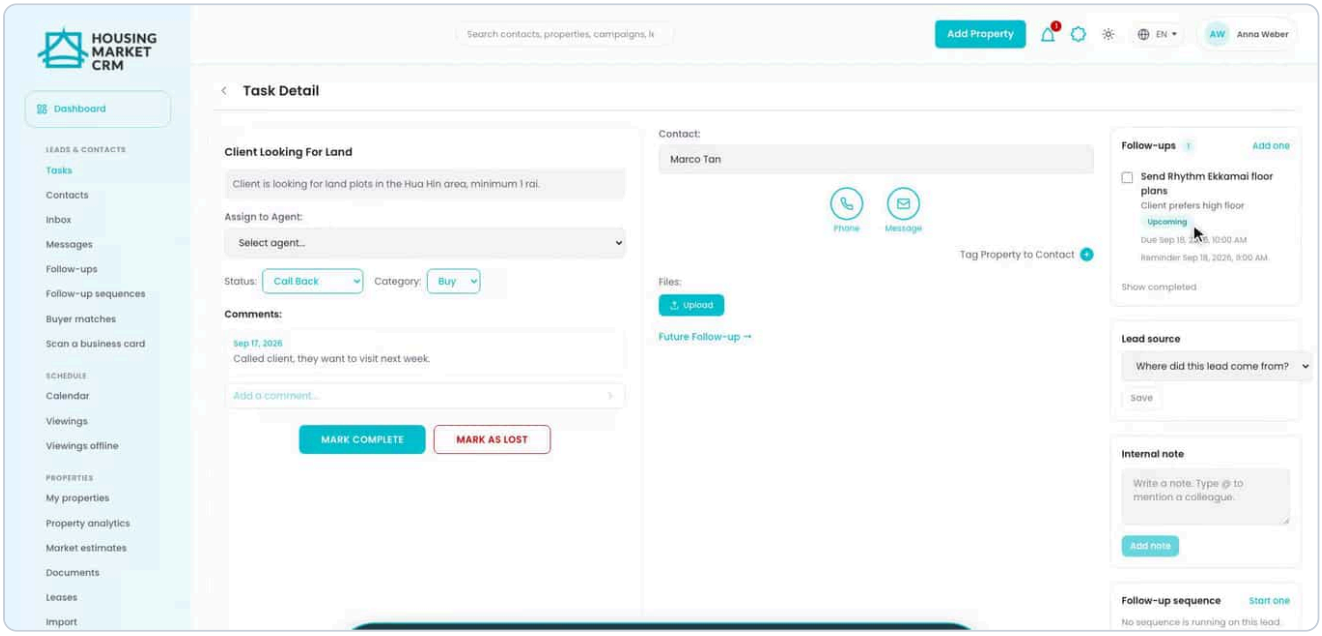
រូបភាព 17.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច Edit ដើម្បីកែជំហានរបស់វា។



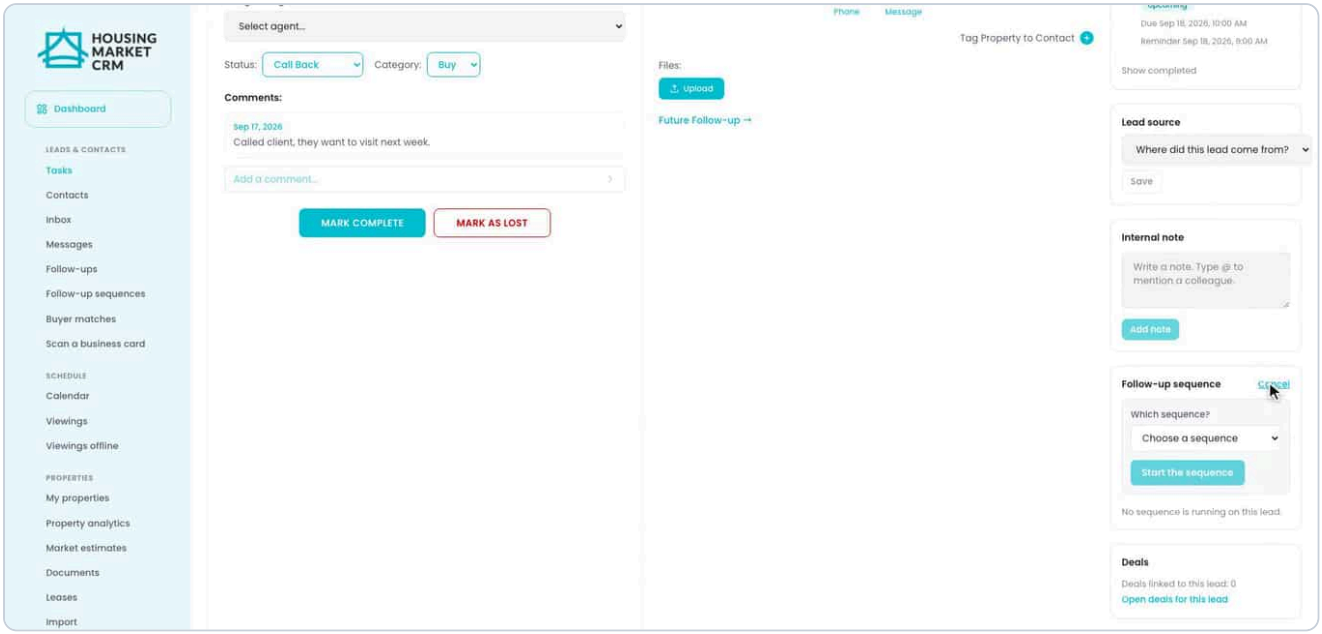
រូបភាព 17.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 កំណត់អ្វីដែលកើតឡើងលើជំហាននីមួយៗ និងប៉ុន្មានថ្ងៃក្រោយ។



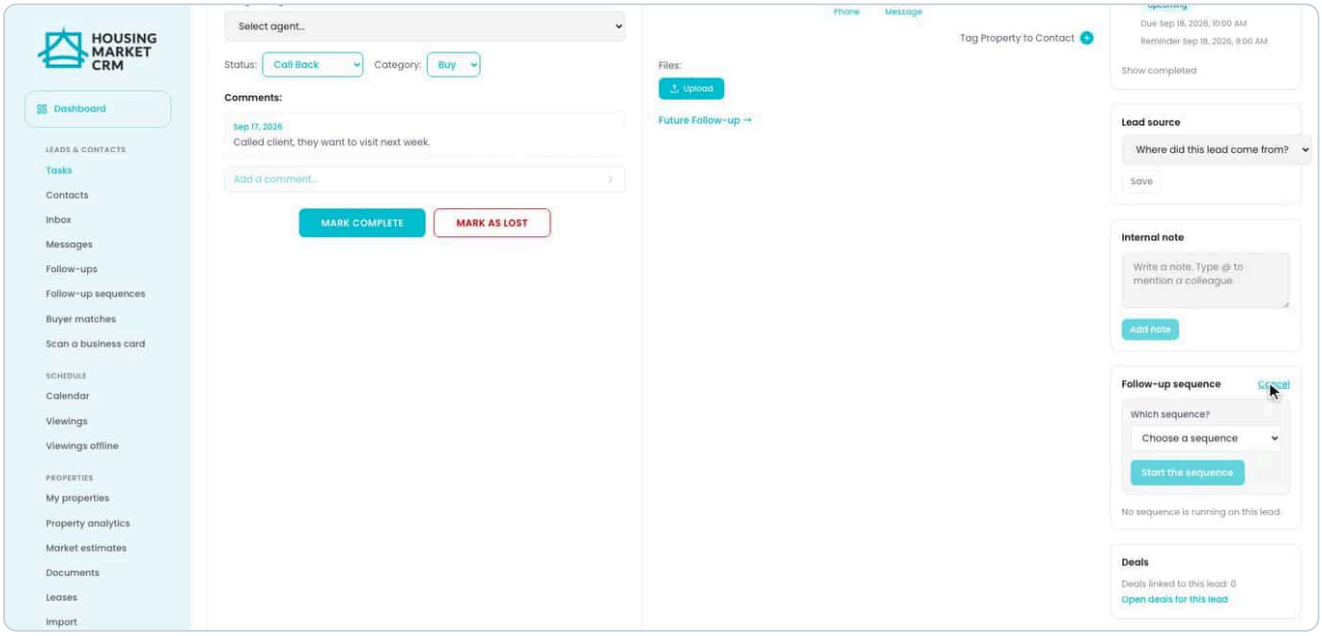
រូបភាព 17.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 លើអតិថិជនសក្តានុពល រកមើល Follow-up sequence ហើយចុច Start one។



រូបភាព 17.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ឥឡូវជំហាននីមួយៗកើតឡើងតាមកាលវិភាគ។



រូបភាព 17.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ មាន។ ការតាមដានរំលឹកអ្នកនៅពេលដល់កំណត់ លុះត្រាតែអ្នកដោះធីក "រំលឹកខ្ញុំនៅពេលដល់កំណត់" ហើយ CRM ជូនដំណឹងអ្នកម្តងទៀត ប្រសិនបើវានៅតែបើកមួយថ្ងៃក្រោយមក។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើ CRM មានការរំលឹកឬទេ?

18 ជំពូកទី 18

រក្សាអតិថិជនសក្តានុពលដែលបាត់ចំណាប់អារម្មណ៍ឱ្យនៅតែខ្ទះខ្ទែង

Pro និង Business · សម្រាប់ភ្នាក់ងារ · មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro ការថែទាំអតិថិជនធ្វើការផ្សាយថ្មីដែលត្រូវគ្នាតាមអ៊ីមែល ទៅទំនាក់ទំនងដែលអតិថិជនសក្តានុពលរបស់ពួកគេបានស្វាត់ដោយប្រើតម្រូវការដែលអ្នកបានកត់ត្រា។ អ្នកបើកវានៅក្រោម «ការថែទាំអតិថិជន» ហើយអាចផ្អាកវាសម្រាប់ទំនាក់ទំនងនីមួយៗ។

នៅពេលអតិថិជនសក្តានុពលដែលមានតម្រូវការ — អ្វីដែលអ្នកទិញ ឬអ្នកជួលកំពុងស្វែងរក — បានស្វាត់ ការថែទាំអតិថិជនធ្វើការផ្សាយថ្មីដែលត្រូវនឹងតម្រូវការនោះ តាមអ៊ីមែលទៅទំនាក់ទំនងនោះ។ វាពិនិត្យម្តងក្នុងមួយម៉ោង មិនដែលធ្វើការផ្សាយដដែលទៅមនុស្សដដែលពីរដងទេ ហើយគោរពការឈប់ជាវ។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

ការបើកវា

- នៅក្នុងរបារចំហៀង នៅក្រោម «ទីផ្សារ» បើក «ការថែទាំអតិថិជន»។
- ធីក «ផ្ញើប្រកាសដែលត្រូវគ្នាទៅអតិថិជនសក្តានុពលត្រជាក់»។
- កំណត់ «ចាត់ទុកថាត្រជាក់បន្ទាប់ពី (ថ្ងៃ)» «អ៊ីមែលច្រើនបំផុតមួយរៀងរាល់ (ថ្ងៃ)» និង «ប្រកាសក្នុងមួយអ៊ីមែល»។
- ប្រសិនបើចង់ សូមសរសេរប្រធានបទអ៊ីមែល និងអត្ថបទបើកផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក រួចជ្រើសរើស «រក្សាទុក»។

ទំនាក់ទំនងមួយត្រូវបានចាត់ទុកថាត្រជាក់ លុះត្រាតែគ្មានអតិថិជនសក្តានុពលដែលកំពុងបើករបស់ពួកគេណាមួយ មានសកម្មភាពណាមួយក្នុងចំនួនថ្ងៃនោះ គ្មាននរណាម្នាក់ក្នុងក្រុមរបស់អ្នកបានធ្វើការលើពួកគេក្នុងរយៈពេលនោះ ហើយពួកគេមិនបានឆ្លើយតបនឹងបញ្ជីជម្រើស។ ផ្ទាំង «សកម្មភាពថែទាំអតិថិជន» នៅលើទំព័រដដែល រាយបញ្ជីអ៊ីមែលចុងក្រោយ អតិថិជនសក្តានុពលត្រជាក់ដែលមានតម្រូវការ និងទំនាក់ទំនងដែលអ្នកបានផ្អាក។

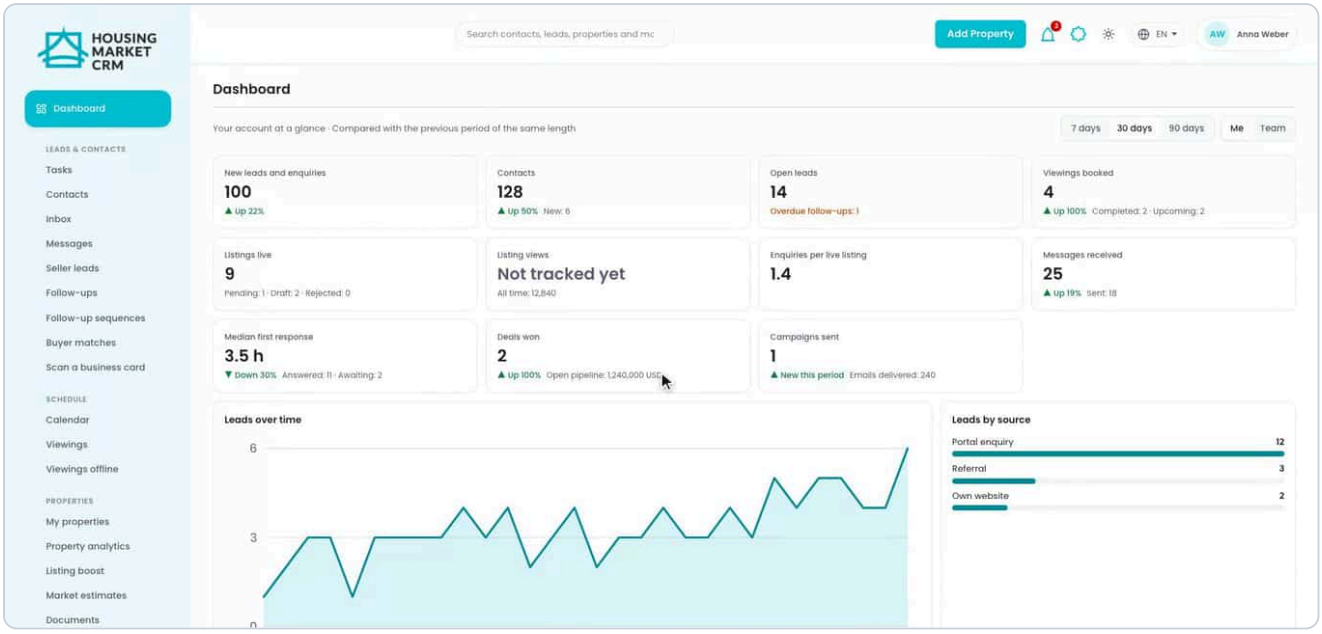
ការផ្អាកវាសម្រាប់ទំនាក់ទំនងម្នាក់

បើកទំនាក់ទំនង ហើយនៅក្នុងផ្ទាំង «ប្រកាសដែលសម» ជ្រើសរើស «ផ្អាកការថែទាំអតិថិជន»។ «បន្តការថែទាំអតិថិជន» បើកវាឡើងវិញ។ ការផ្សាយដែលអ្នកផ្ញើដោយខ្លួនឯងពីផ្ទាំងនោះ នៅតែត្រូវបានផ្ញើចេញ ខណៈពេលដែលការថែទាំអតិថិជនត្រូវបានផ្អាក។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការថែទាំអតិថិជនដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

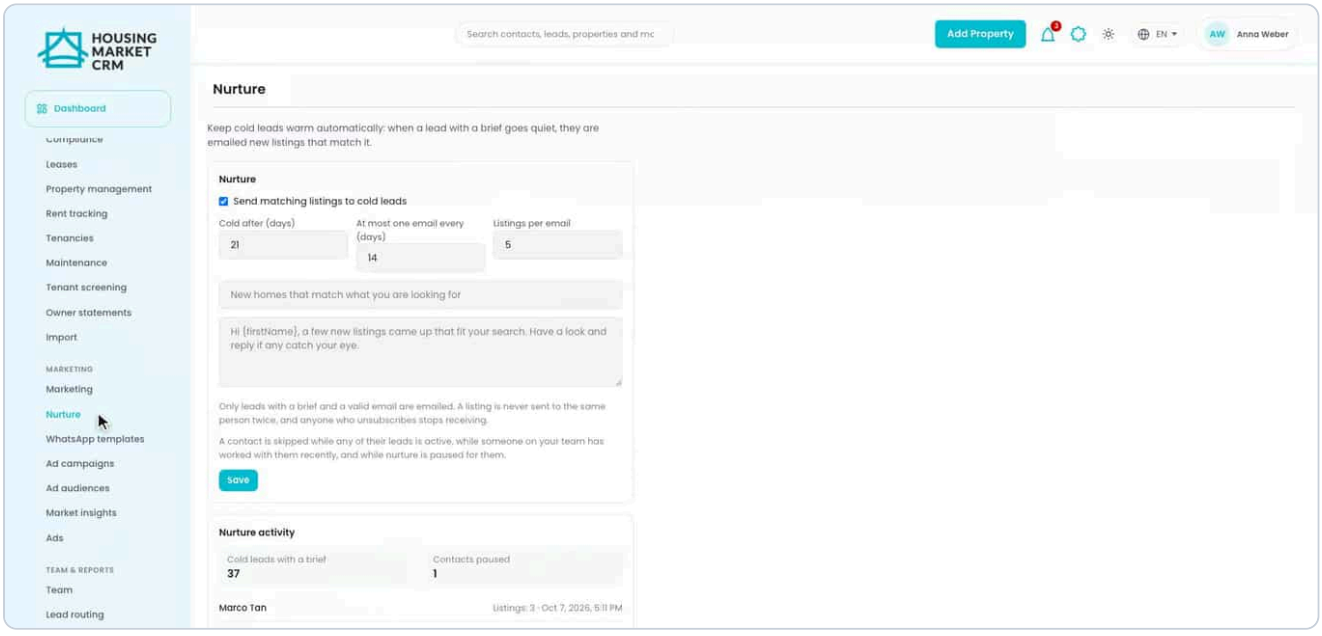
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



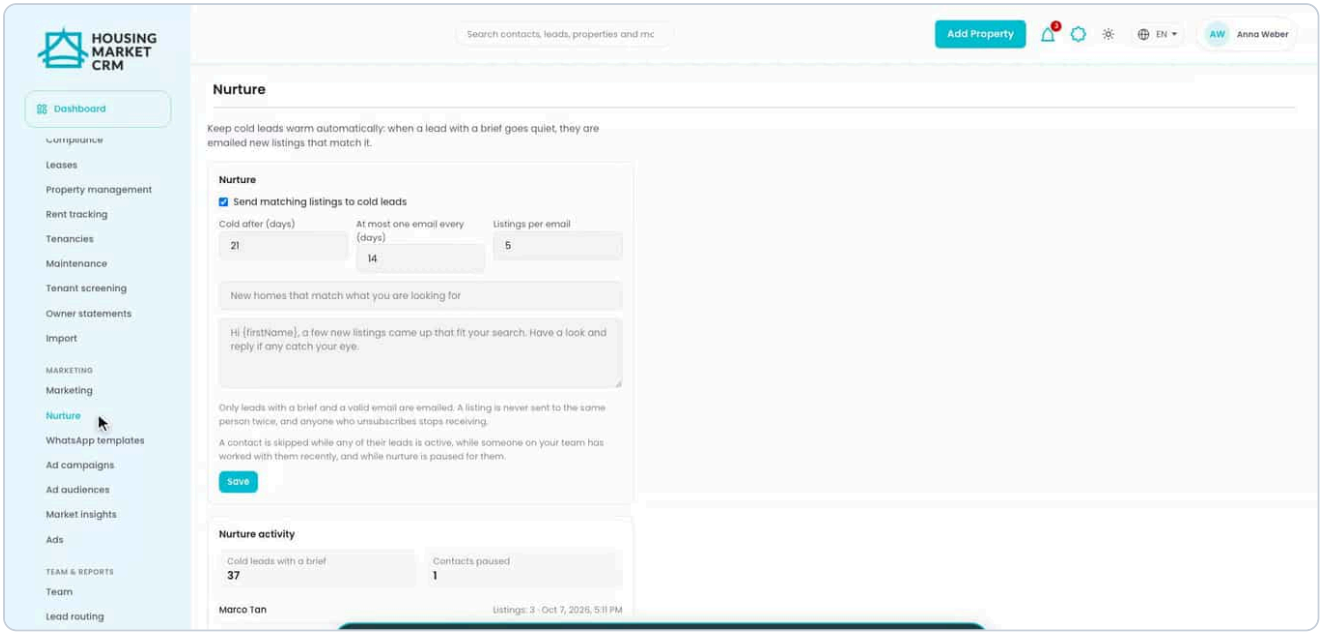
រូបភាព 18.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច Nurture ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



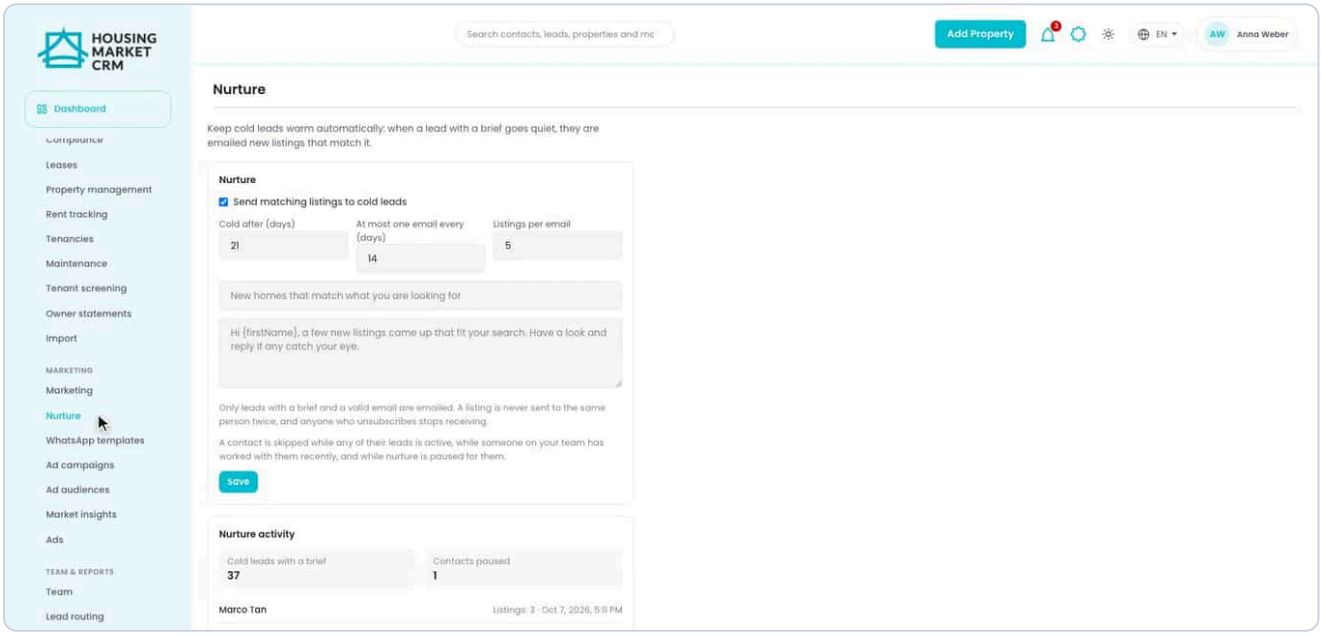
រូបភាព 18.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 អតិថិជនសក្តានុពលដែលមានតម្រូវការស្ងាត់បាត់ទៅ — ហើយទទួលអ៊ីមែលអចលនទ្រព្យដែលត្រូវនឹងតម្រូវការ។



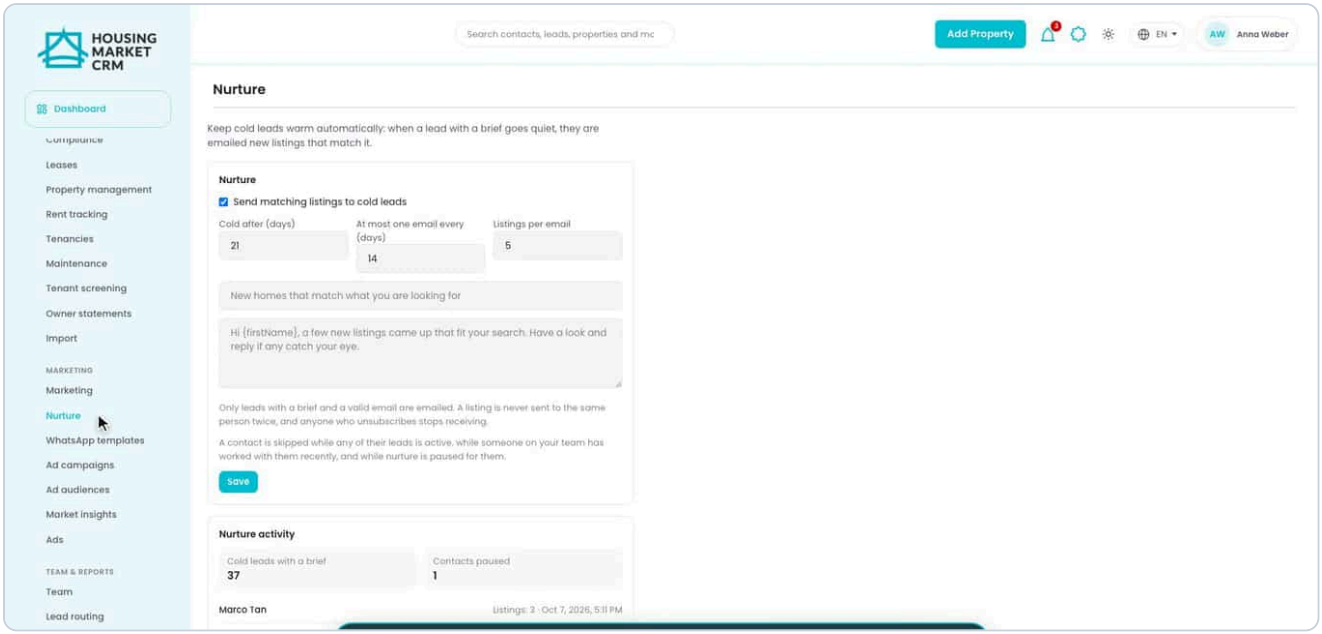
រូបភាព 18.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 សម្រេចថាវាចាប់ផ្តើមពេលណា និងផ្ញើសារញឹកញាប់ប៉ុណ្ណា។



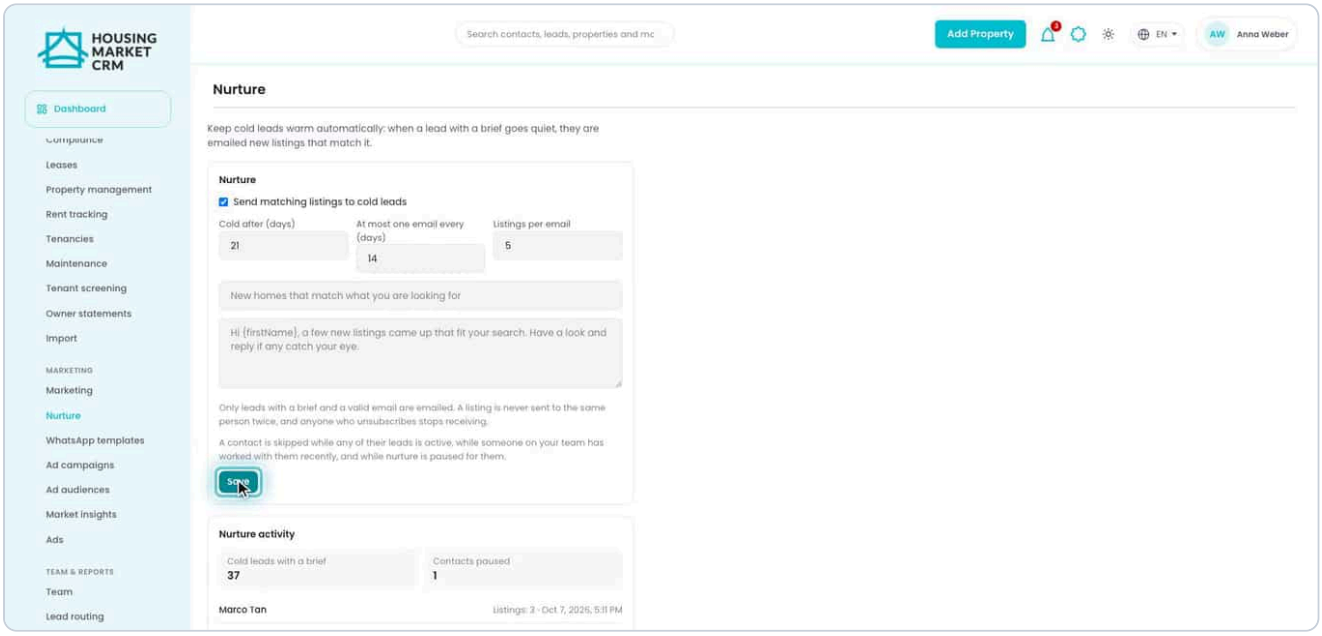
រូបភាព 18.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 រក្សាឱ្យទាប៖ អចលនទ្រព្យត្រូវនឹងតម្រូវការមួយក្នុងពីរសប្តាហ៍គេទទួលស្វាគមន៍។ សេចក្តីសង្ខេបប្រចាំសប្តាហ៍ទេ។



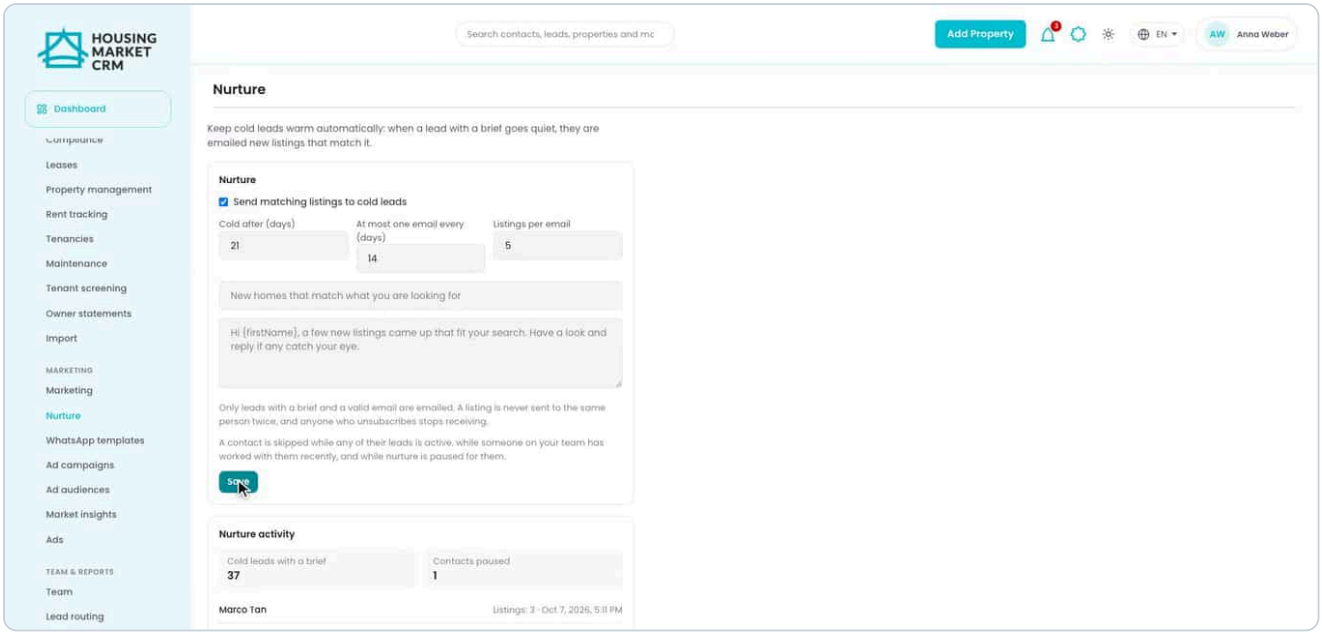
រូបភាព 18.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ចុច រក្សាទុក។



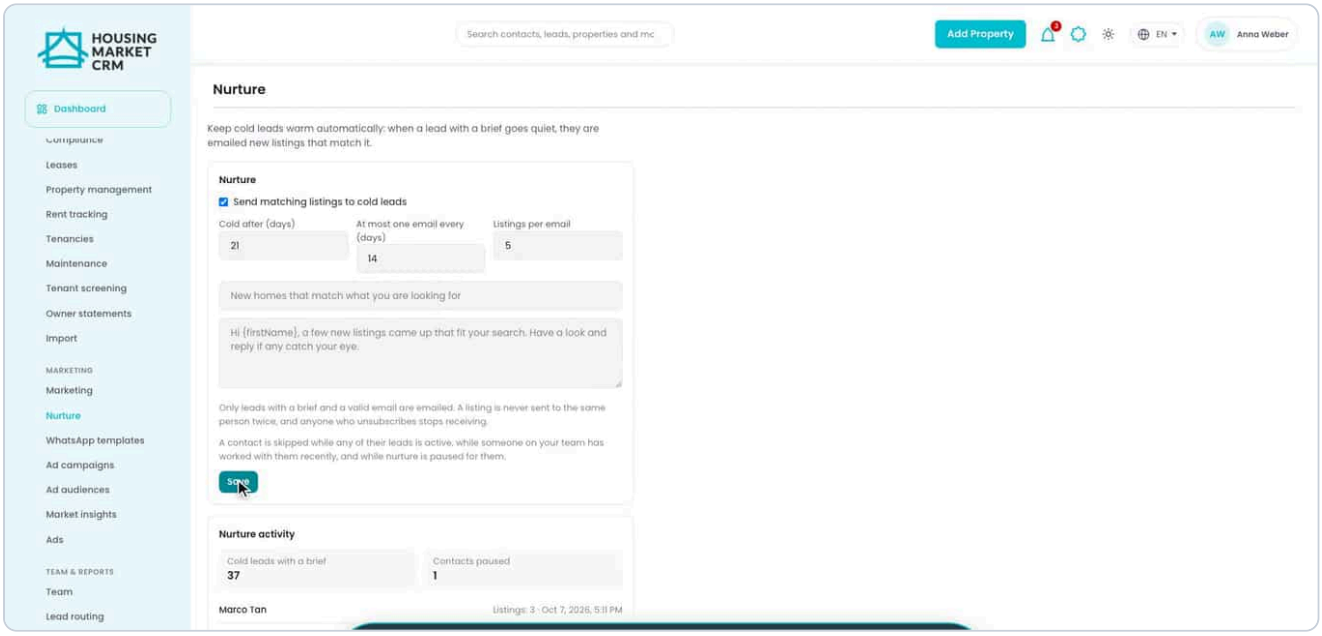
រូបភាព 18.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 កំណត់ហេតុសកម្មភាព៖ អានវាមុនពេលអ្នកទូរសព្ទទៅអ្នកណាម្នាក់។



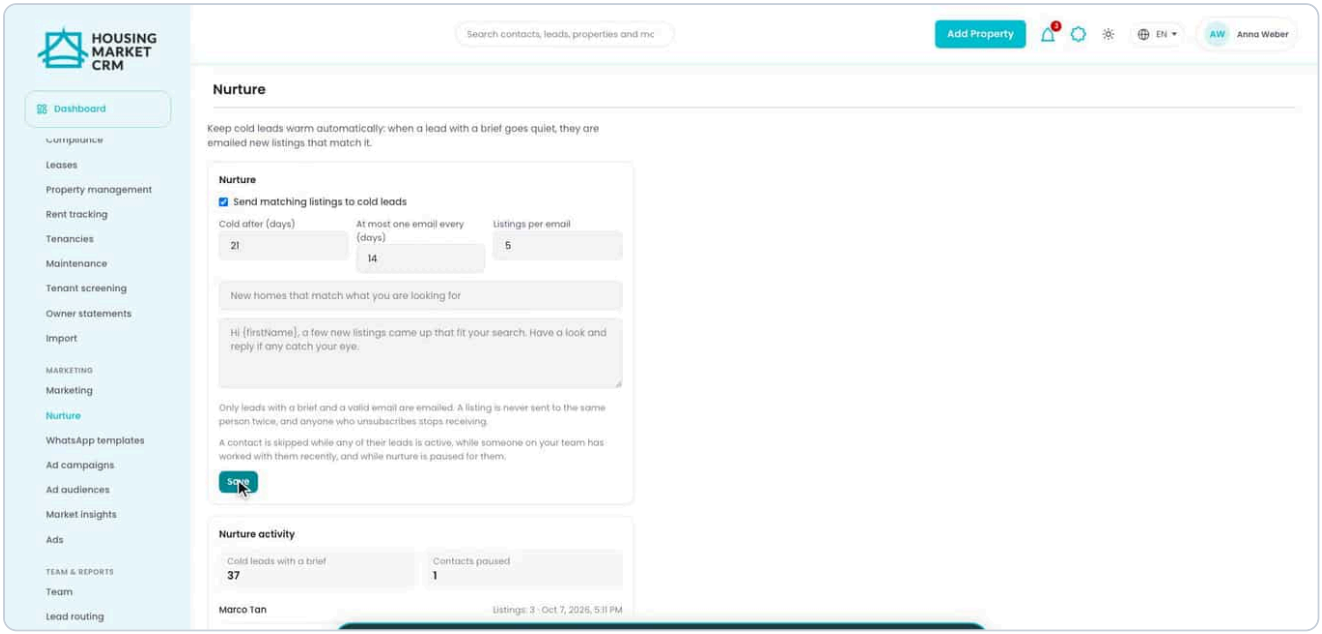
រូបភាព 18.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 អតិថិជនសក្តានុពលគ្មានតម្រូវការគ្មានអ្វីឱ្យផ្តួផ្តង — ដូច្នេះបំពេញវាឱ្យបានឆាប់។



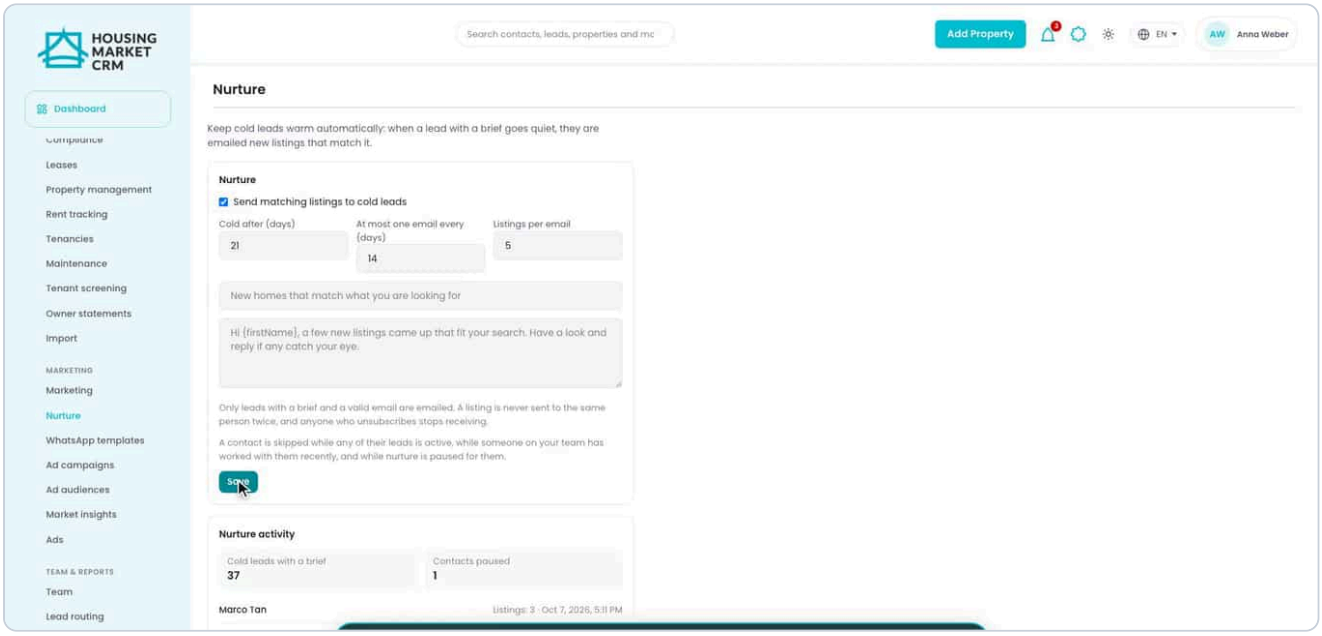
រូបភាព 18.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ផ្អាកទំនាក់ទំនងពេលអ្នកទាក់ទងដោយផ្ទាល់ — ហើយបន្តវាក្រោយមក។



រូបភាព 18.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 អតិថិជនសក្តានុពលភាគច្រើនមិនដែលបដិសេធទេ។ គេស្ងាត់បាត់ ហើយទិញពីអ្នកដែលនៅតែទាក់ទង។



រូបភាព 18.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើលំដាប់តាមដានជាអ្វី? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-are-follow-up-sequences

19 ជំពូកទី 19

ទិញអតិថិជនសក្តានុពលជាអ្នកលក់

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ការណែនាំទៅម្ចាស់ផ្ទះដែលបានធ្វើការប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារនៅលើផតថល ហើយសុំឱ្យភ្នាក់ងារក្នុងតំបន់របស់គេទាក់ទងមក។ វាមកដល់ដោយគ្មានព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់គេ។ ការដោះសោមានតម្លៃ 10 USD តែម្តង ហើយបន្ទាប់មកព័ត៌មានត្រូវបានបង្ហាញជូនអ្នក។ វាមិនផ្តាច់មុខទេ។

លីដអ្នកលក់គឺជាការណែនាំទៅអ្នកដែលចង់លក់ ឬជួលផ្ទះរបស់ខ្លួនឯង។ គាត់បានសួរផតថល Housing Market ថាវាមានតម្លៃប៉ុន្មាន ហើយនៅទីបញ្ចប់បានសុំឱ្យណែនាំគាត់ទៅភ្នាក់ងារដែលធ្វើការក្នុងតំបន់របស់គាត់។ ជ្រើសរើស លីដអ្នកលក់ ក្នុងម៉ឺនុយ ដើម្បីឃើញអ្វីដែលបានផ្ញើមកអ្នក។

អ្វីមកដល់ និងអ្វីមិនមកដល់

អ្នកឃើញតំបន់ អចលនទ្រព្យ — ប្រភេទ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក និងផ្ទៃប្រើប្រាស់ តាមកម្រិតដែលម្ចាស់ផ្ទះបានបំពេញ — ការប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារដែលបានបង្ហាញជូនគាត់ និងថាគាត់ចង់លក់ ឬចង់ជួល។

អ្នកមិនឃើញថាគាត់ជានរណាទេ។ ការណែនាំមកដល់ដោយគ្មានឈ្មោះ អ៊ីមែល និងលេខទូរសព្ទរបស់ម្ចាស់ផ្ទះ ហើយក៏គ្មានអាសយដ្ឋានពិតប្រាកដដែរ៖ តំបន់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីប្រាប់អ្នកថានេះជាតំបន់របស់អ្នកឬអត់ ហើយព័ត៌មានរបស់គាត់មិនមែនជារបស់អ្នកទេទាល់តែអ្នកបានបង់ថ្លៃការណែនាំនោះ។

តម្លៃប៉ុន្មាន

ការដោះសោការណែនាំមួយមានតម្លៃ 10 USD តែម្តង។ ព័ត៌មានទំនាក់ទំនងបន្ទាប់មកត្រូវបានបង្ហាញជូនអ្នក ហើយអ្នកអាចទូរសព្ទបាន។

វាជាថ្លៃសេវាថេរសម្រាប់ការណែនាំតែមួយនោះ។ មិនដែលជាកម្រៃជើងសា មិនដែលជាចំណែកនៃតម្លៃដែលអចលនទ្រព្យត្រូវលក់ឬជួល ហើយក៏មិនដែលជាអ្វីដែលពឹងលើថាការសន្ទនាទៅដល់ណាដែរ — គ្មានអ្វីនៅ Housing Market Group ដែលកំណត់តម្លៃទៅតាមលទ្ធផលឡើយ។ វាក៏មិនមែនជាការជាវប្រចាំដែរ៖ វាត្រូវគិតថ្លៃតែម្តង សម្រាប់ការណែនាំនោះ ហើយគ្មានគម្រោងណាដែលរួមបញ្ចូលកូតាណាមួយនៃវាទេ។

វាមិនត្រូវបានសងវិញទេ។ អ្វីដែលអ្នកបានទិញគឺព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់ម្ចាស់ផ្ទះ និងឱកាសទូរសព្ទទៅ ហើយអ្នកមានទាំងពីរនៅពេលការទូទាត់ជាប់ — ទោះម្ចាស់ផ្ទះនិយាយអ្វីបន្ទាប់មក ហើយទោះគាត់ទទួលទូរសព្ទឬអត់។ នោះជាហេតុផលដូចគ្នានឹងថ្លៃភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់ ដែលបង់សម្រាប់ការពិនិត្យ មិនមែនសម្រាប់លទ្ធផលរបស់វាទេ។

វាមិនផ្តាច់មុខ

ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបដែលបានចុះឈ្មោះនៅលើផតថលនោះ ហើយធ្វើការក្នុងទីក្រុងនោះ ទទួលបានការណែនាំដូចគ្នា ហើយអ្នកណាចង់បានក៏បង់ដោយឡែកពីគេ។ ភ្នាក់ងារច្រើននាក់អាចដោះសោការណែនាំដូចគ្នា។ ដោះសោមុនគេមិនបានកក់អ្វី ហើយមិនបានទិញអត្ថប្រយោជន៍អ្វីទេ ហើយគ្មានភ្នាក់ងារណាត្រូវបានប្រគល់ទីក្រុងមួយឱ្យតែម្នាក់ឯងឡើយ — ដូច្នេះប្រសិនបើអ្នកសម្រេចចិត្តបង់ថ្លៃមួយ សូមសម្រេចតាមអចលនទ្រព្យ មិនមែនតាមការប្រណាំងទេ។

យើងមិនប្រាប់ថាការណែនាំមួយត្រូវធ្វើទៅភ្នាក់ងារប៉ុន្មាននាក់ ប៉ុន្មាននាក់បានដោះសោវា ឬក្នុងមួយខែមានមកប៉ុន្មានទេ។ គ្មានលេខណាមួយក្នុងនោះដែលយើងអាចទទួលខុសត្រូវបានឡើយ ហើយលេខដែលអ្នកអានយកទៅធ្វើផែនការ គឺអាក្រក់ជាងគ្មានលេខទាល់តែសោះ។

អ្នកណាទទួលបាន

រឿងពីរសម្រេចវា ហើយគ្មានអ្វីផ្សេងទៀតទេ៖ អ្នកបានចុះឈ្មោះជាភ្នាក់ងារនៅលើផតថលដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ និងអ្នកធ្វើការក្នុងទីក្រុងដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ។ គណនីដែលគ្មានអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលដំណើរការ មិនអាចទទួលបានអ្វីទាល់តែសោះ ព្រោះការណែនាំមកដល់តាមអ៊ីមែល ក្រៅពីក្នុង CRM។

ស្លាកភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់មិនមែនជាផ្នែកនៃរឿងនេះទេ។ វាជាសញ្ញាទំនុកចិត្តជាសាធារណៈដែលប្រាប់អ្នកទិញថាអ្នកជានរណា ហើយនៅទីនេះវាមិនបើកអ្វីទេ — ភ្នាក់ងារនៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃដែលគ្មានស្លាកនោះ ទទួលបានដូចអ្វីដែលភ្នាក់ងារបានផ្ទៀងផ្ទាត់នៅលើគម្រោង Business ទទួលបានពិតប្រាកដ។ គម្រោងរបស់អ្នកក៏មិនជាប់ដែរ៖ លីដអ្នកលក់ មាននៅគ្រប់គម្រោង រួមទាំងគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ព្រោះអ្វីដែលគិតថ្លៃគឺការណែនាំ មិនមែនអេក្រង់ទេ។

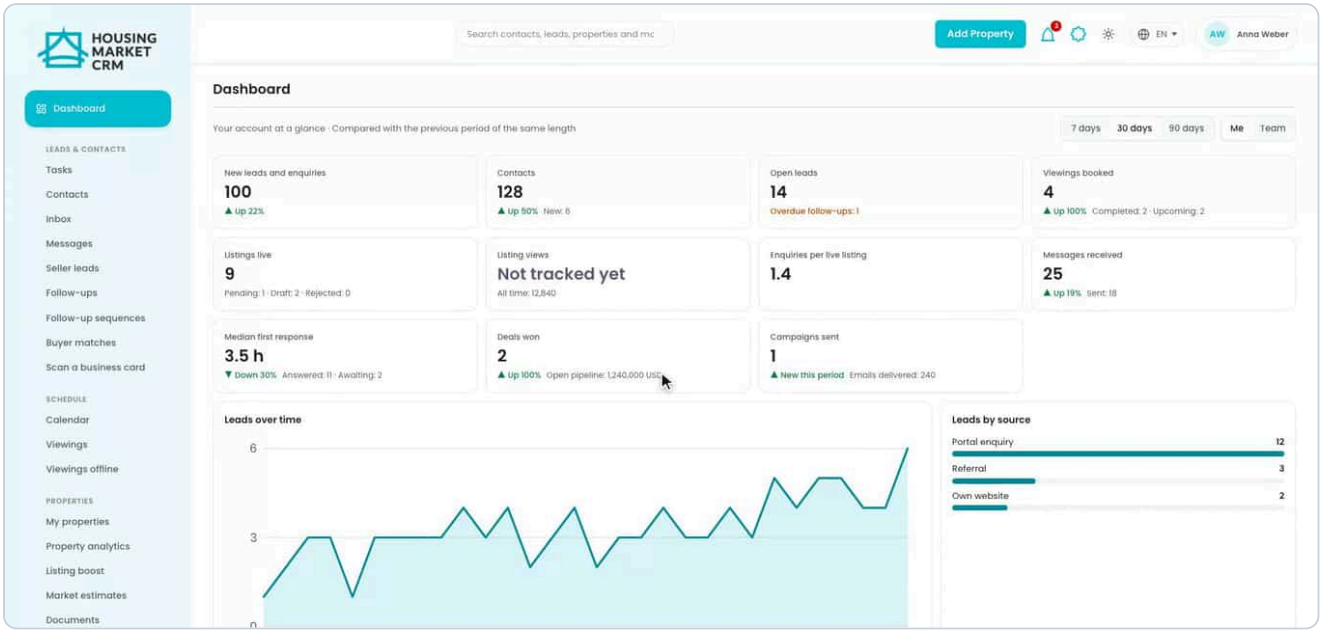
វាត្រូវបានបើកហើយ

ការណែនាំកំពុងត្រូវបានផ្ញើហើយ។ ការណែនាំនីមួយៗមកដល់ដោយលាក់ព័ត៌មាន ហើយព័ត៌មានរបស់ម្ចាស់ផ្ទះត្រូវបានបង្ហាញជូនអ្នកតែបន្ទាប់ពីអ្នកបង់ប្រាក់ដើម្បីដោះសោប៉ុណ្ណោះ ដូច្នេះផតថលមិនដែលប្រគល់ការណែនាំណាមួយឥតគិតថ្លៃឡើយ។ លីដអ្នកលក់មាននៅក្នុងម៉ឺនុយ។ ប្រសិនបើទំព័រទទេ នោះមានន័យថាមិនទាន់មានការណែនាំសម្រាប់ទីក្រុងរបស់អ្នកមកដល់អ្នកនៅឡើយទេ ហើយគណនីរបស់អ្នកមិនខ្វះអ្វីឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើលីដអ្នកលក់ជាអ្វី ហើយមួយមានតម្លៃប៉ុន្មាន?**

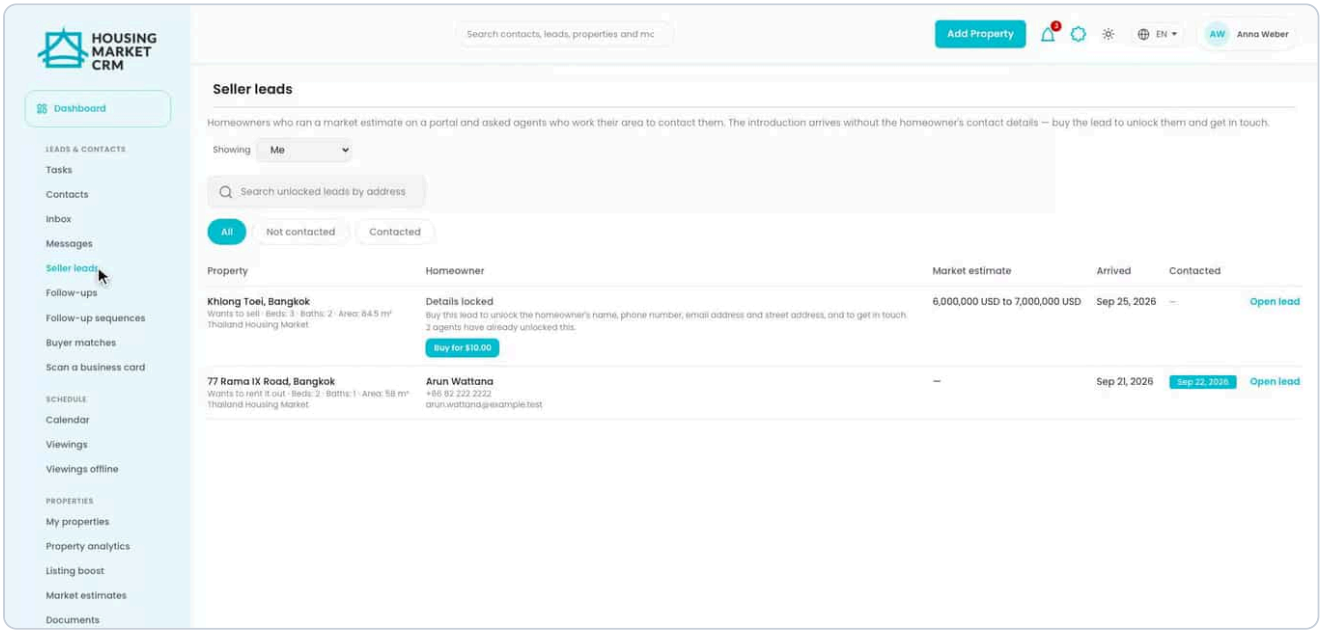
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



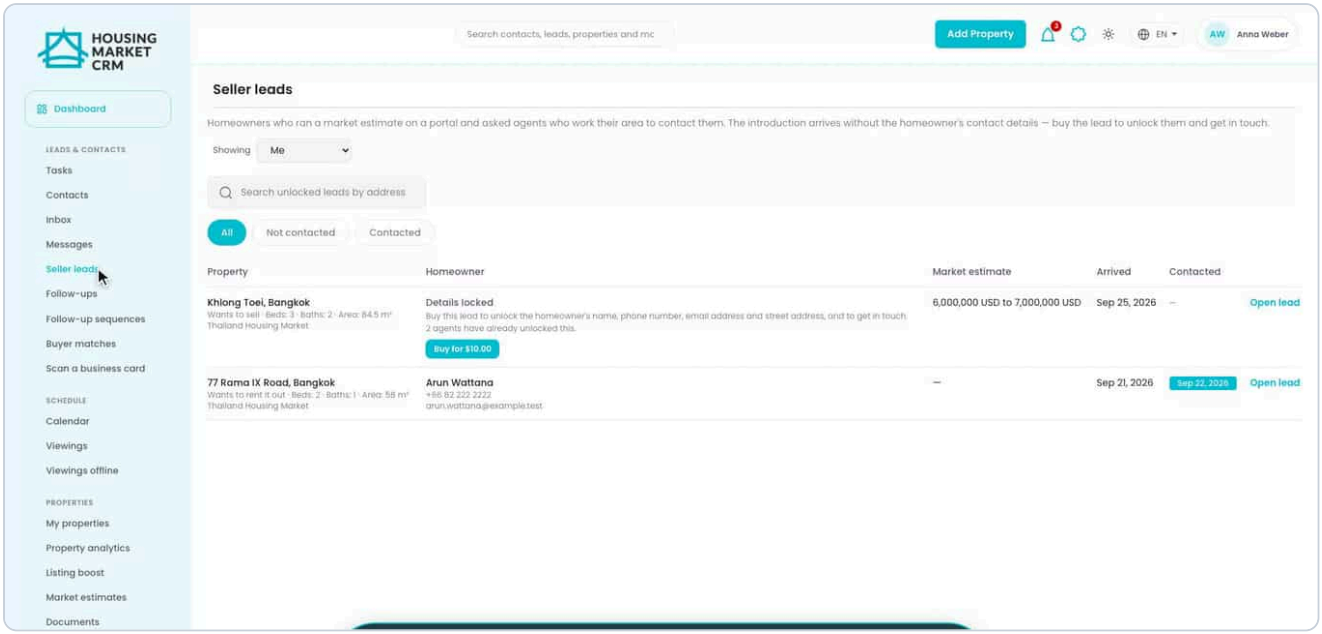
រូបភាព 19.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច Seller leads ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



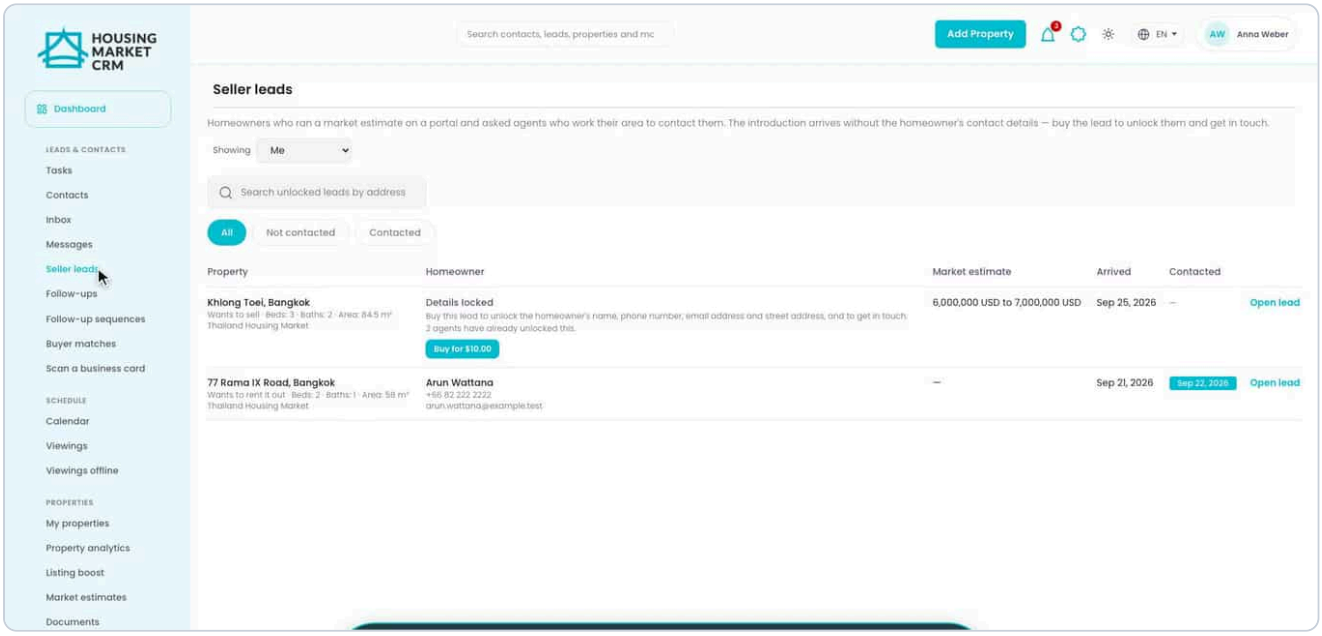
រូបភាព 19.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ម្ចាស់ផ្ទះដែលបានប៉ាន់តម្លៃទីផ្សារ ហើយស្នើសុំឱ្យទាក់ទង។



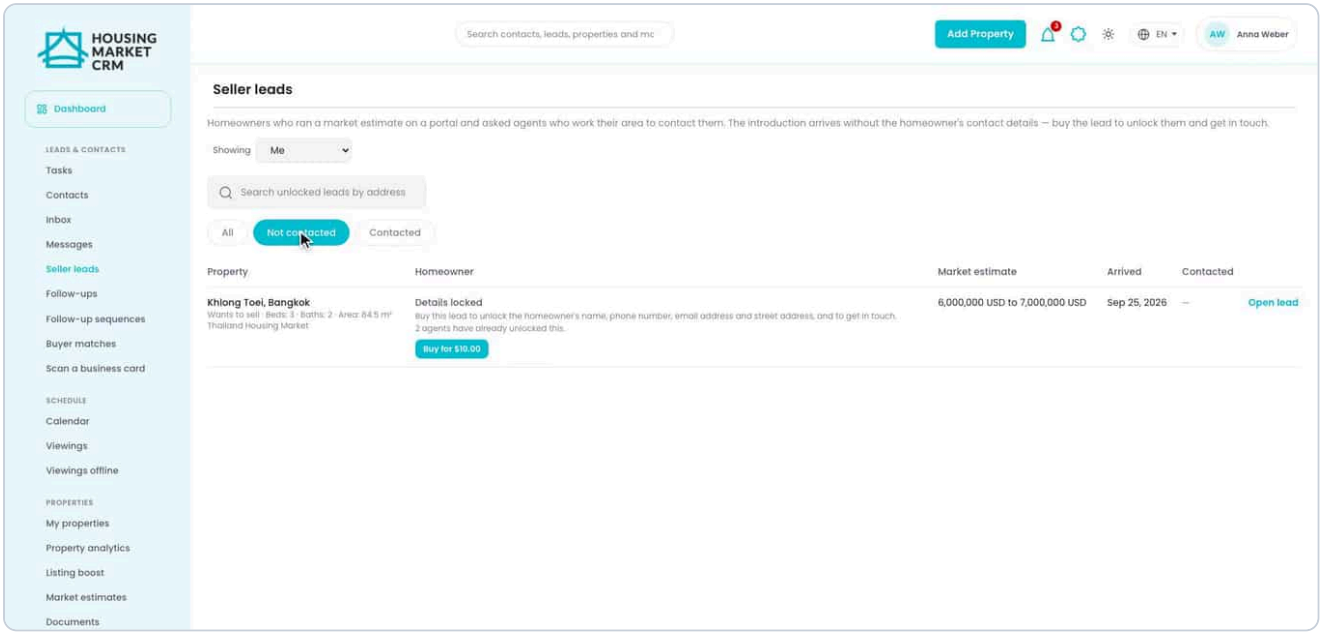
រូបភាព 19.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 អ្នកឃើញអាសយដ្ឋាន និងអចលនទ្រព្យ។ ព័ត៌មានពួកគេនៅតែលាក់។



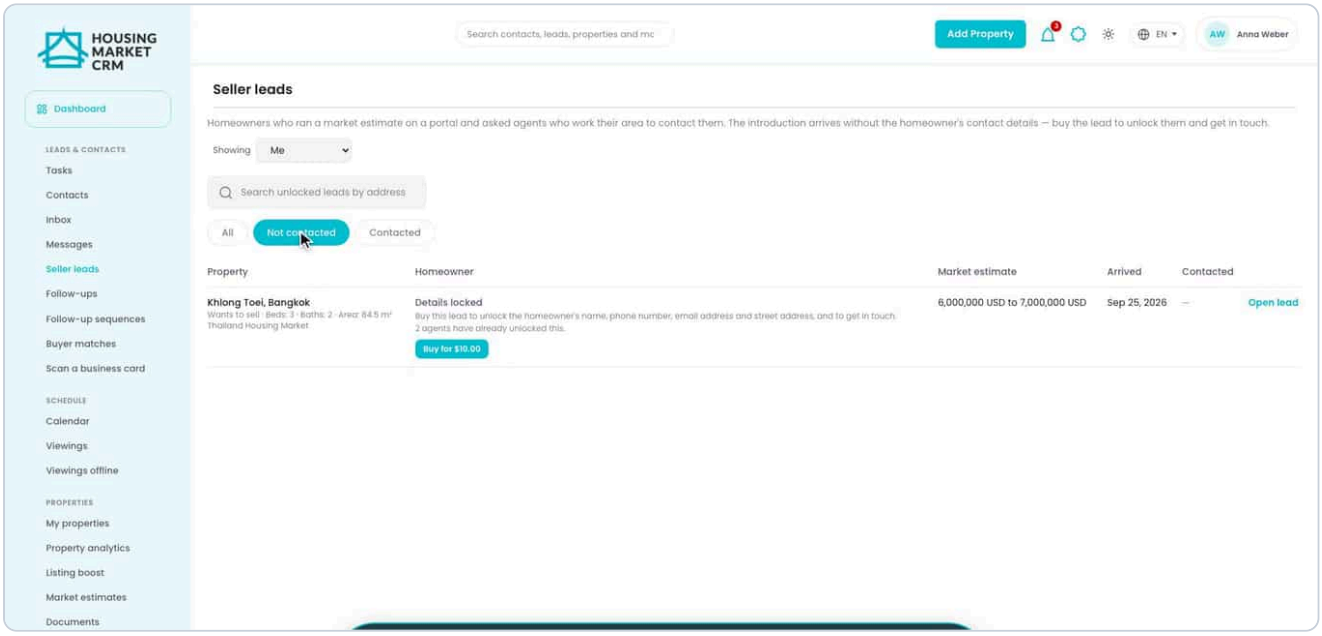
រូបភាព 19.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ធ្វើការលើ "មិនបានទាក់ទង" ជាមុន។



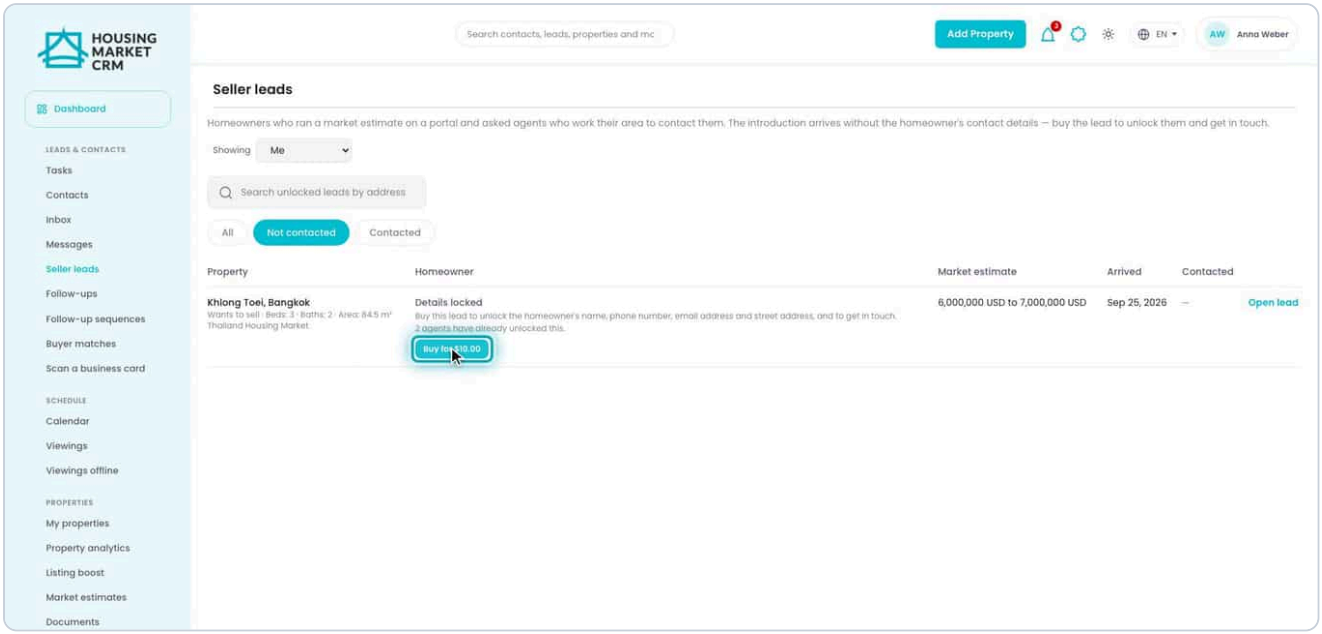
រូបភាព 19.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ម្ចាស់ផ្ទះដែលស្នើសុំ ហើយមិនឮអ្វីមួយសប្តាហ៍ គឺបាត់បង់។



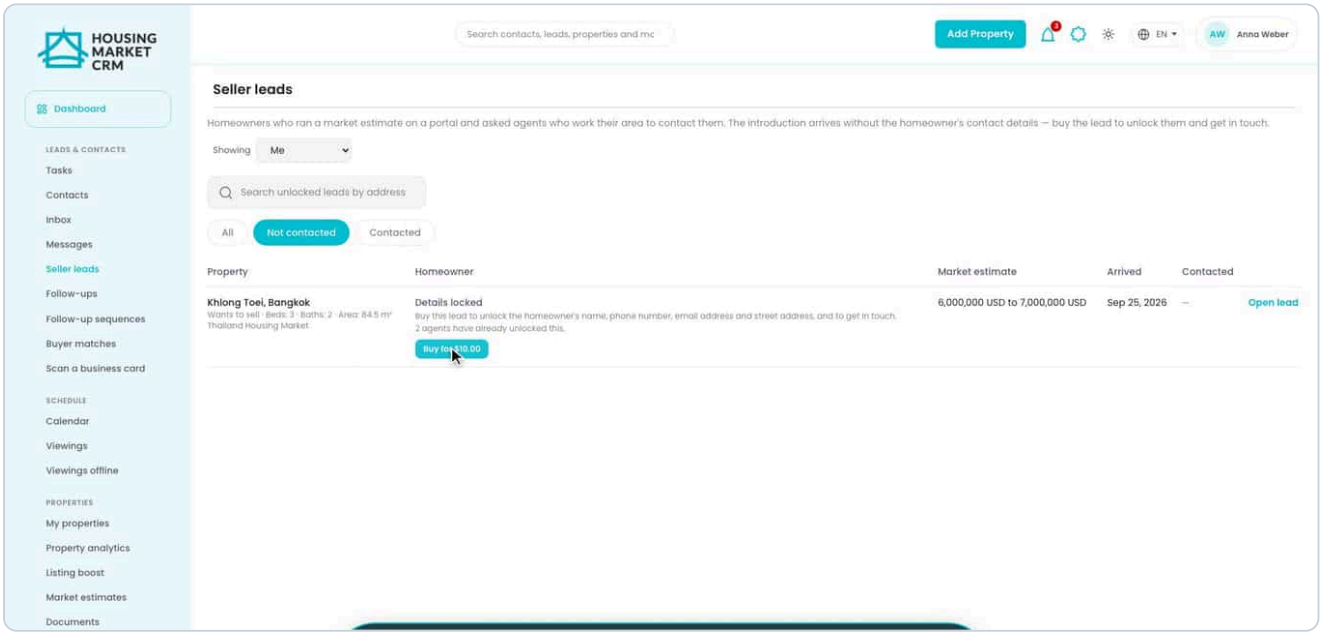
រូបភាព 19.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 តម្លៃនៅលើប៊ូតុងមុនពេលអ្នកសម្រេចចិត្ត។



រូបភាព 19.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ទិញរួចវាចូលក្តារគ្រប់គ្រងដូចអតិថិជនសក្តានុពលដទៃ។



រូបភាព 19.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើរបាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារជាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 ជំពូកទី 20

បន្ថែមទំនាក់ទំនង

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ អ្នកទិញ អ្នកលក់ ម្ចាស់ផ្ទះជួល អ្នកជួល ឬម្ចាស់អចលនទ្រព្យនីមួយៗ មានកំណត់ត្រាមួយដែលរក្សាលេខទូរសព្ទ និងអាសយដ្ឋានច្រើន ប្រវត្តិ និងការតាមដានដែលនៅសល់។

មនុស្សម្នាក់ៗមានកំណត់ត្រាតែមួយ ដែលរក្សា៖

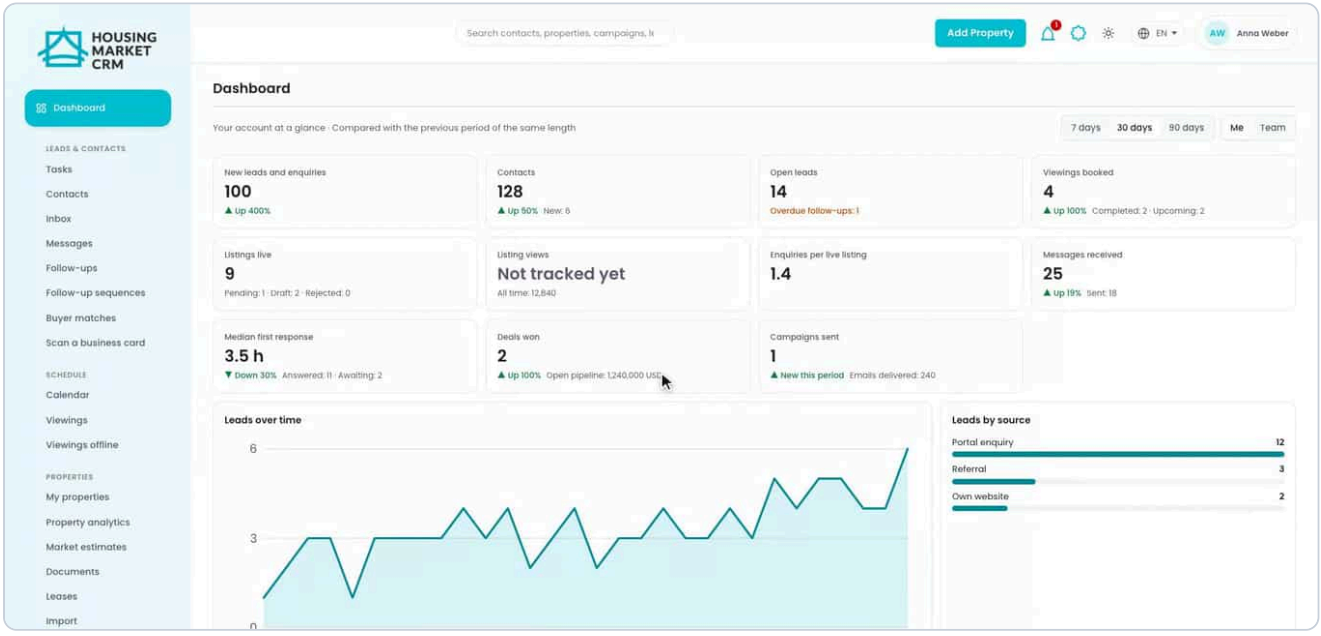
- លេខទូរសព្ទ និងអាសយដ្ឋានប្រៃសណីយ៍ច្រើន ព្រោះអ្នកទិញពិតប្រាកដមានច្រើន
- អាសយដ្ឋានអ៊ីមែល និងគណនីកម្មវិធីផ្ញើសារដែលពួកគេបានផ្តល់ឱ្យអ្នក
- សំណួរអំពីអចលនទ្រព្យដែលពួកគេបានផ្ញើ
- កំណត់ចំណាំ និងកំណត់ត្រាសកម្មភាពដែលមានកាលបរិច្ឆេទ
- ការតាមដានដែលនៅសល់

ភ្នាក់ងារណាម្នាក់ក្នុងគណនី អាចកែព័ត៌មានរបស់ទំនាក់ទំនងបាន ដែលធ្វើឱ្យកំណត់ត្រាទាន់សម័យជានិច្ច។ ការលុបកំណត់ត្រាមួយត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិលុប ហើយការបដិសេធនោះត្រូវបានអនុវត្តនៅលើម៉ាស៊ីនមេ មិនមែនដោយការលាក់ប៊ូតុងទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងទាំងអស់របស់ខ្ញុំបានទេ?**

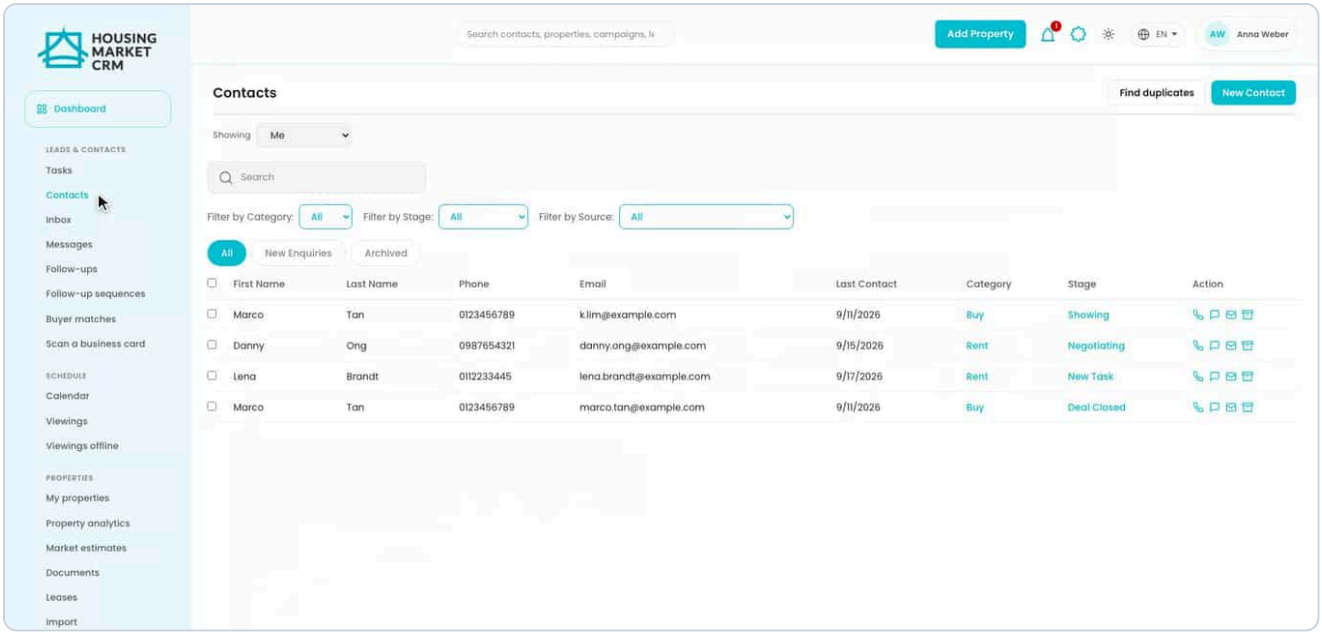
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



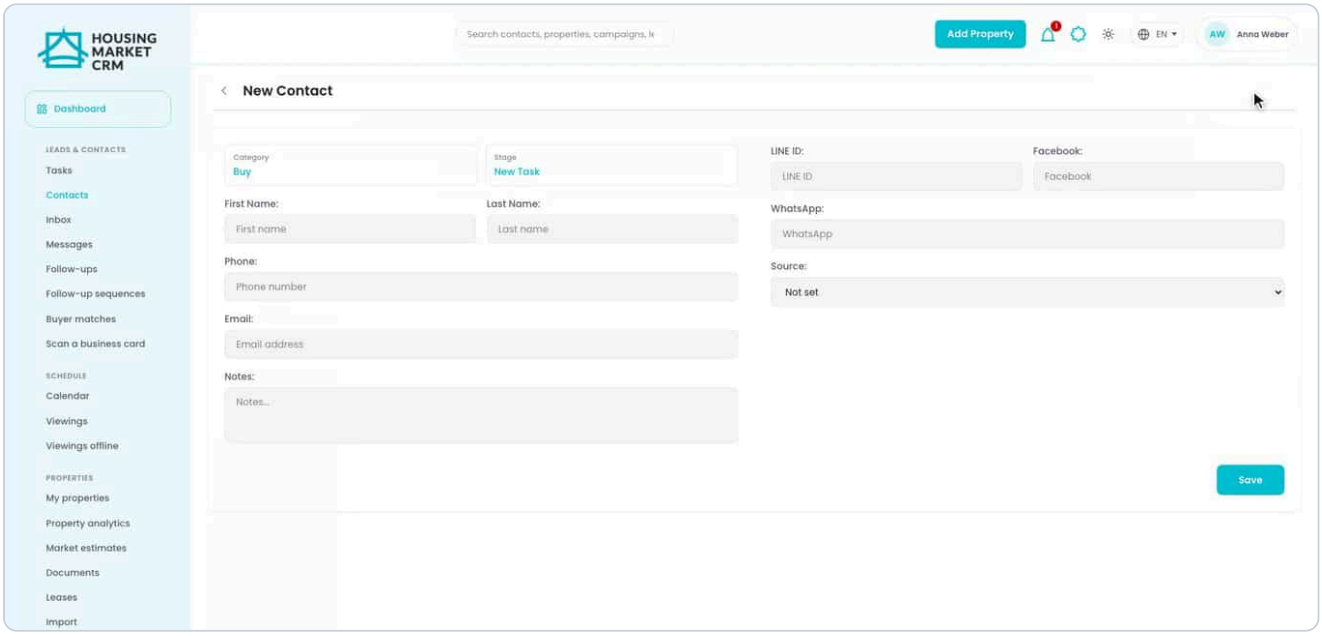
រូបភាព 20.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Contacts នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



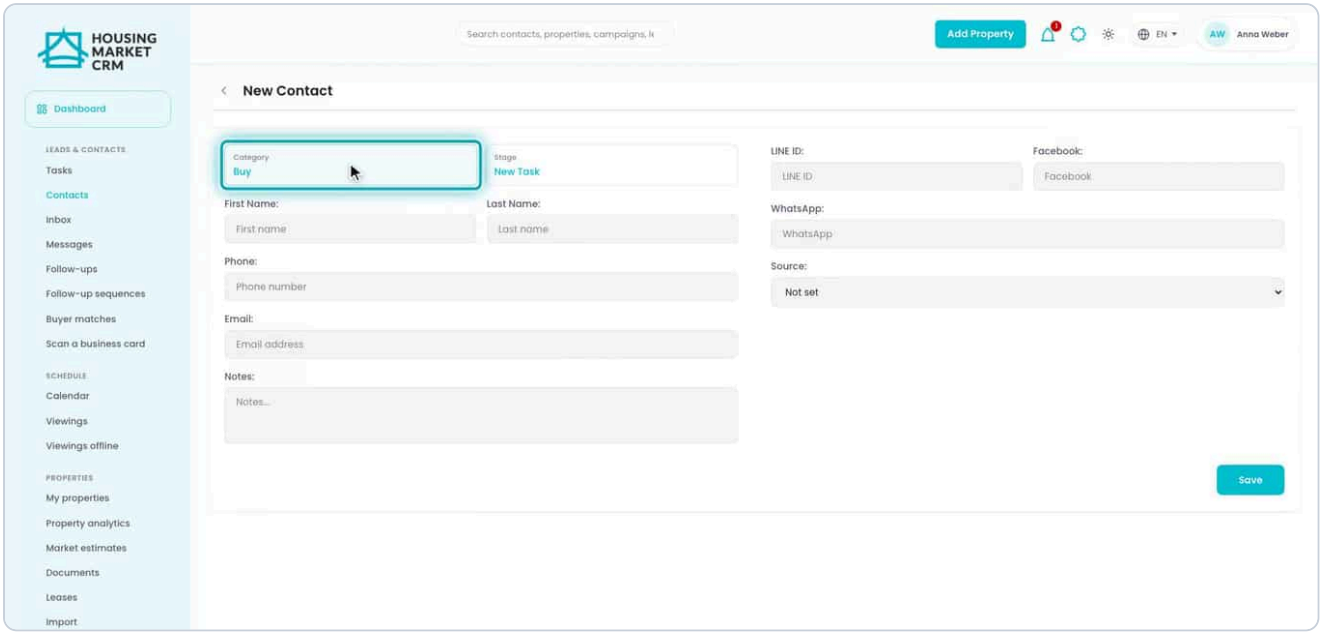
រូបភាព 20.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុច New Contact។



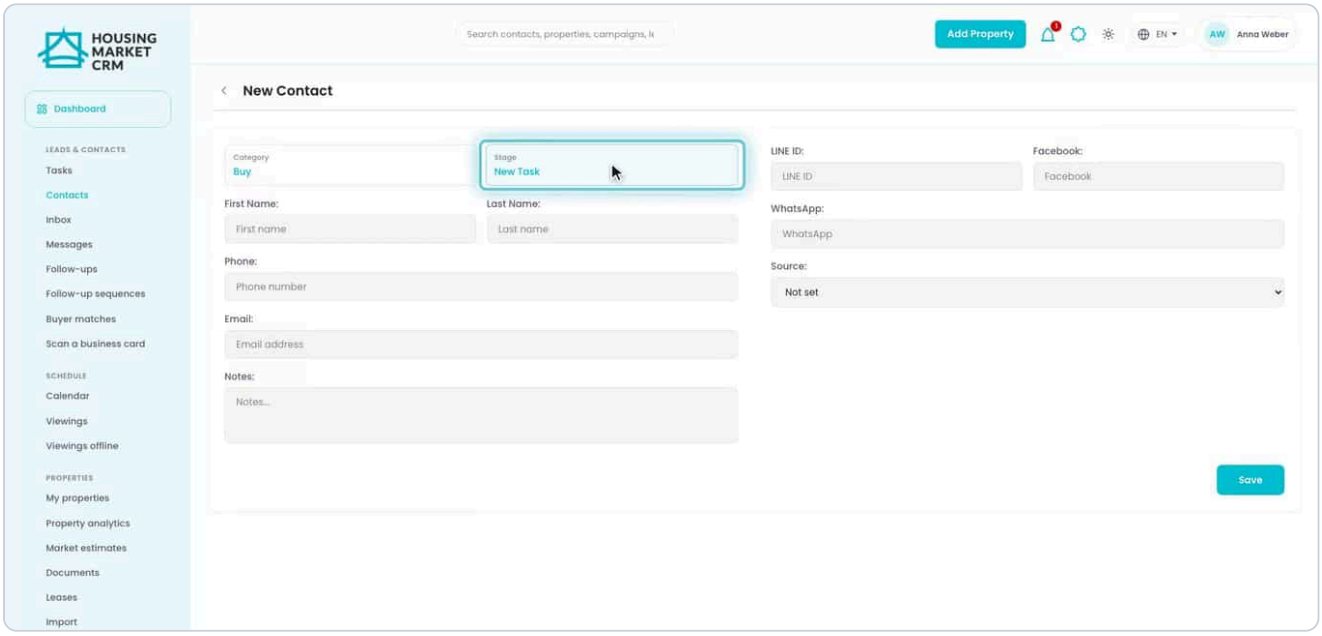
រូបភាព 20.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ជ្រើសរើសប្រភេទ — ឧទាហរណ៍ Buy ឬ Rent។



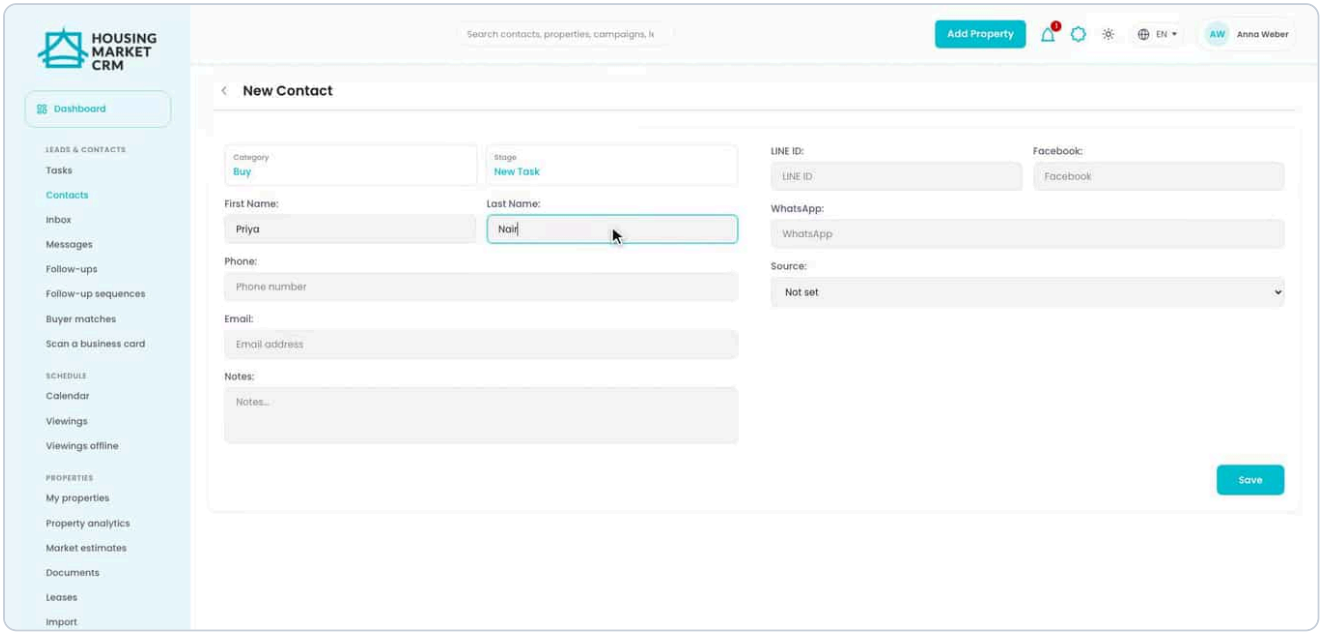
រូបភាព 20.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 និងដំណាក់កាលនៃបំពង់លក់។



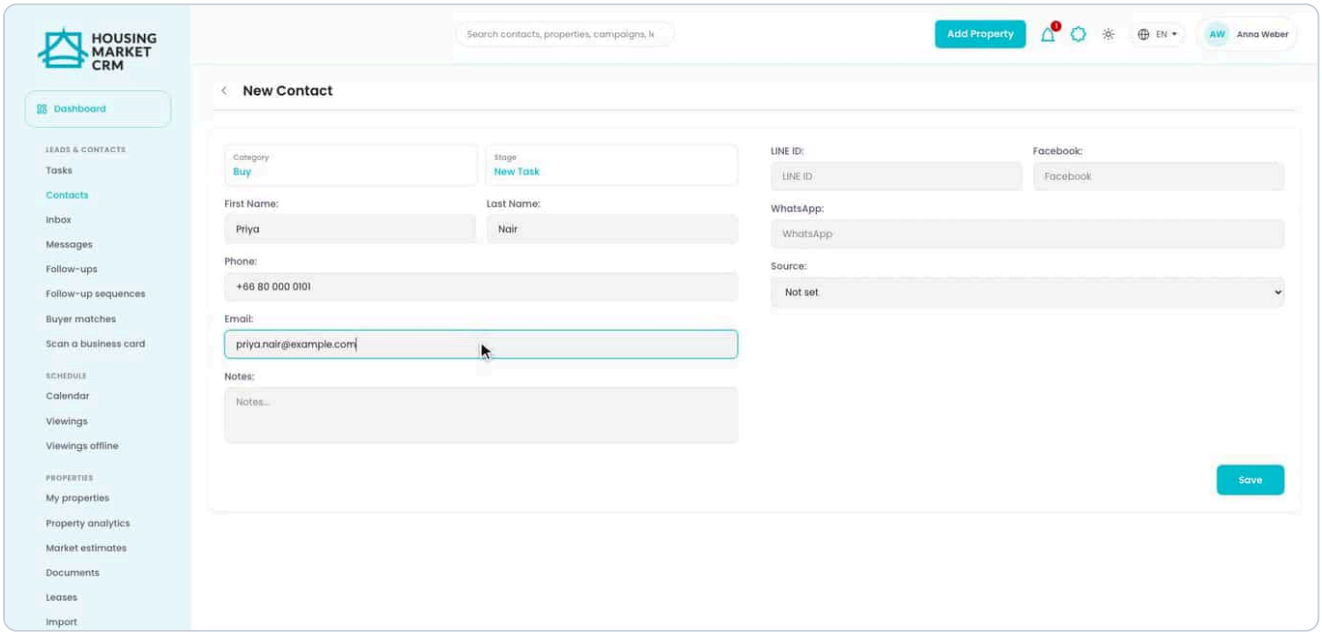
រូបភាព 20.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 បញ្ចូលនាមខ្លួន និងនាមត្រកូល។



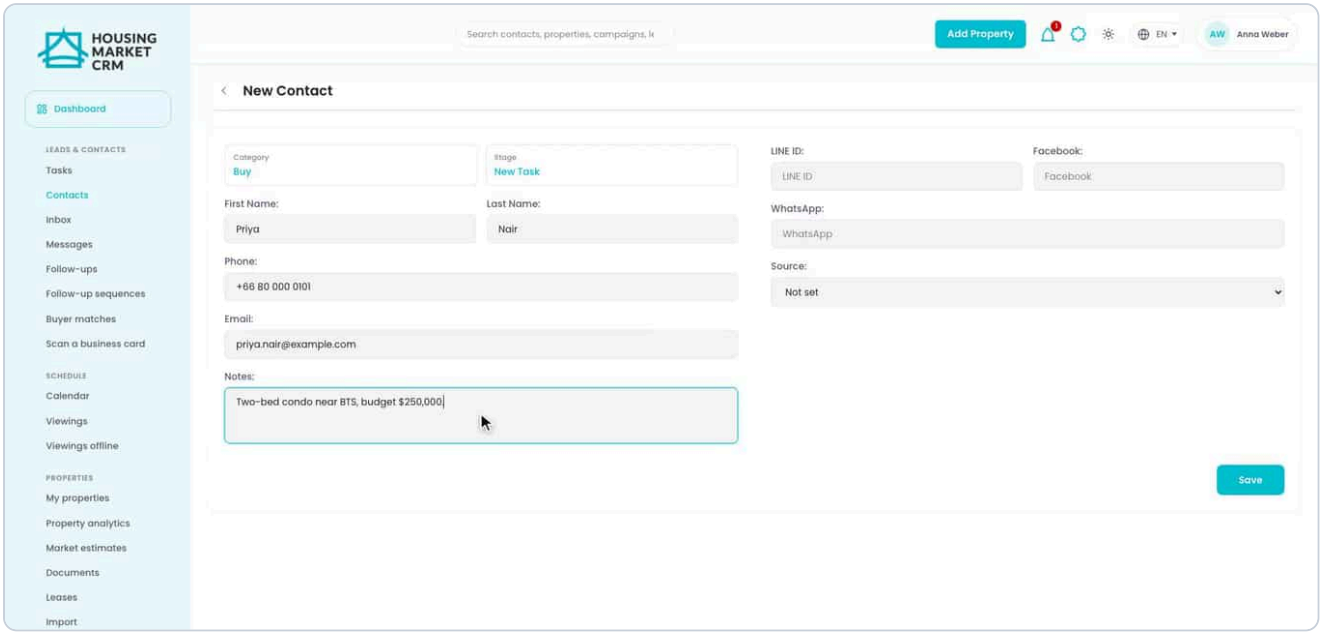
រូបភាព 20.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បន្ថែមលេខទូរស័ព្ទ និងអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល។



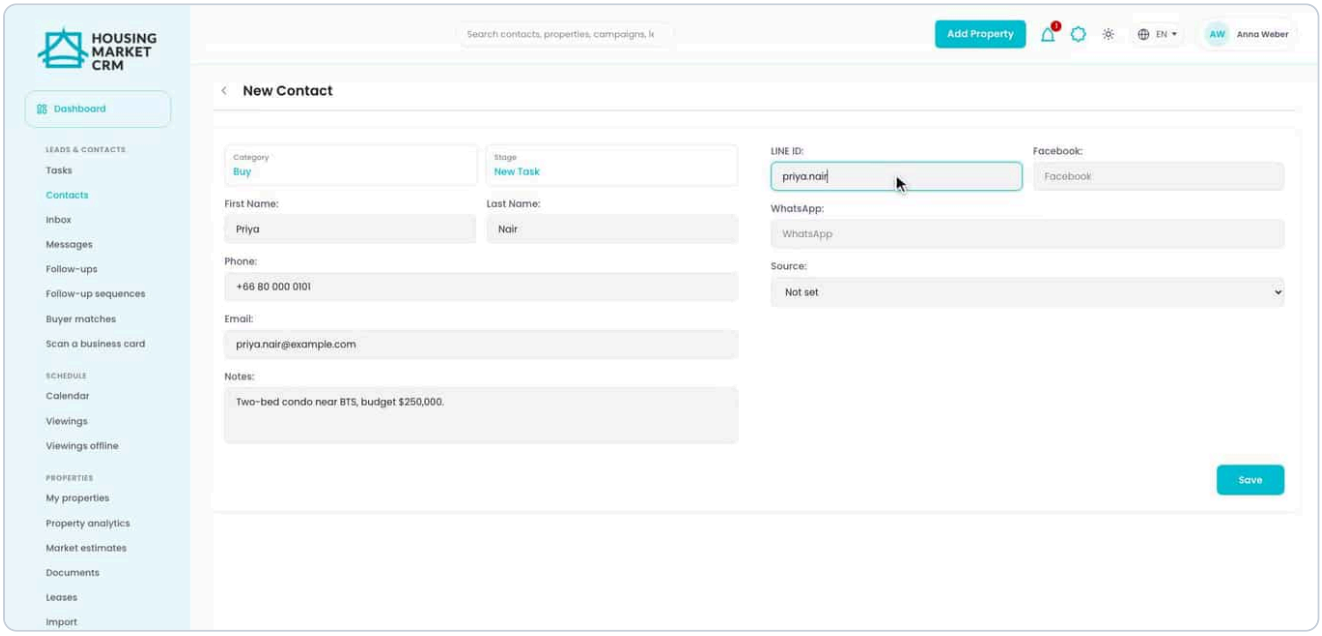
រូបភាព 20.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 សរសេរកំណត់ចំណាំខ្លីមួយ។



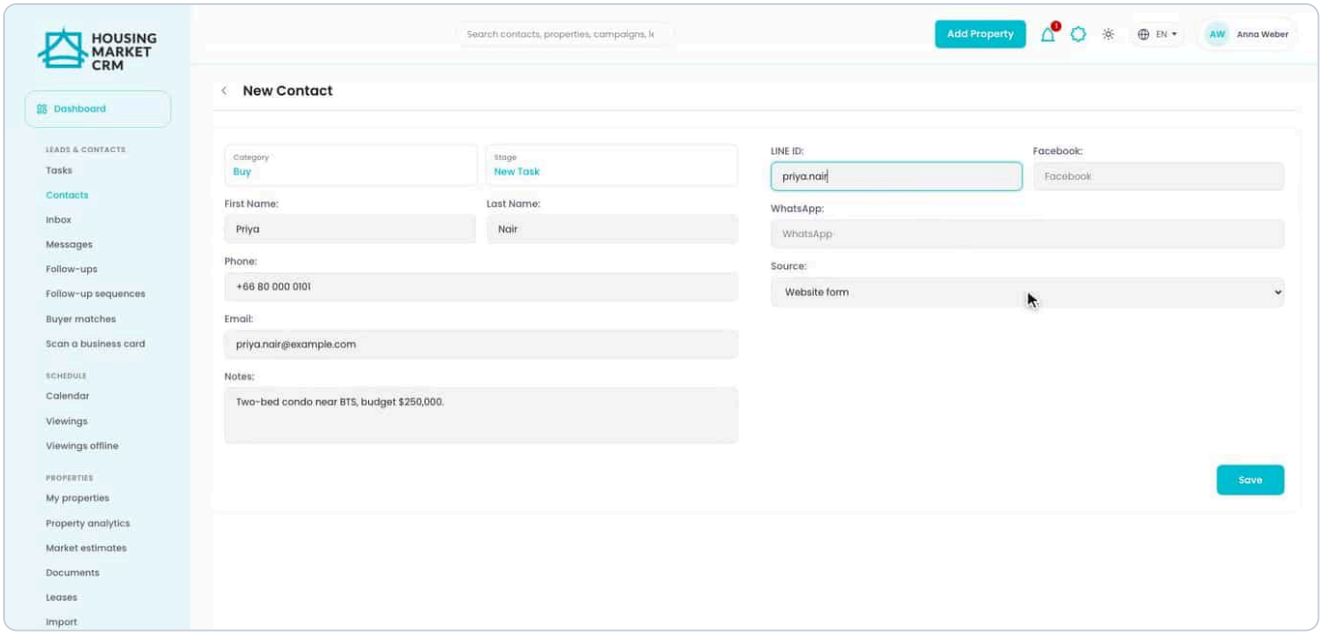
រូបភាព 20.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 បន្ថែម LINE, Facebook ឬ WhatsApp បើគាត់ប្រើ។



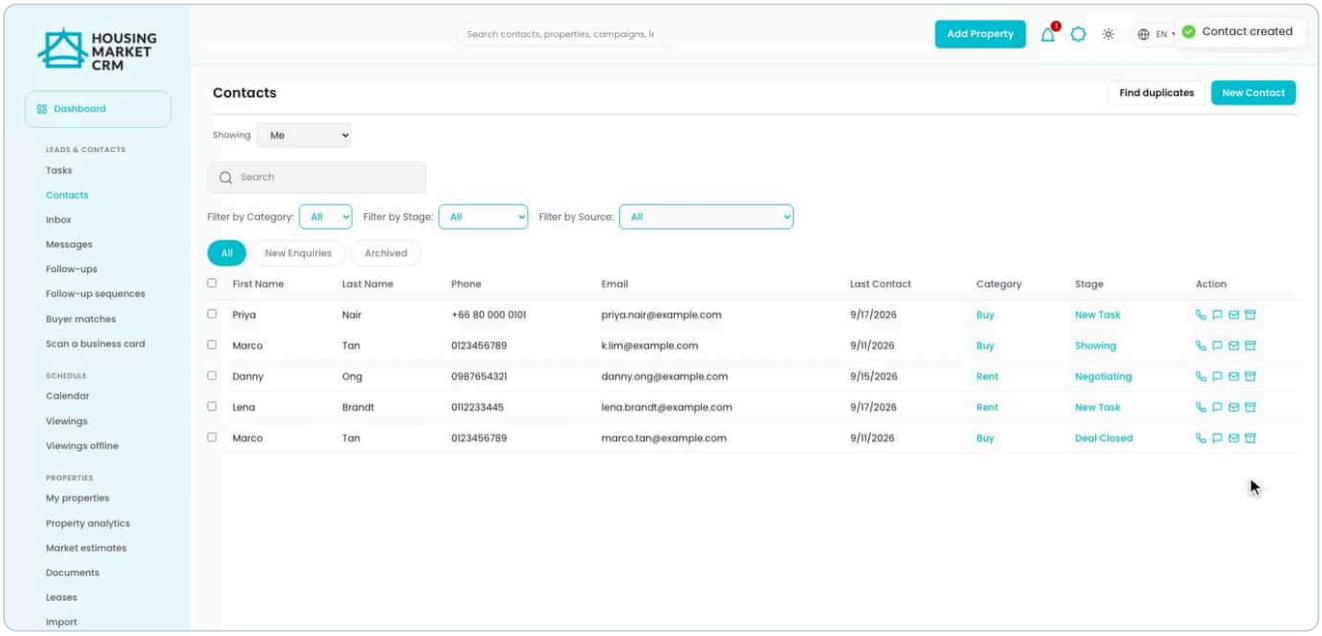
រូបភាព 20.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 កត់ត្រាប្រភព។



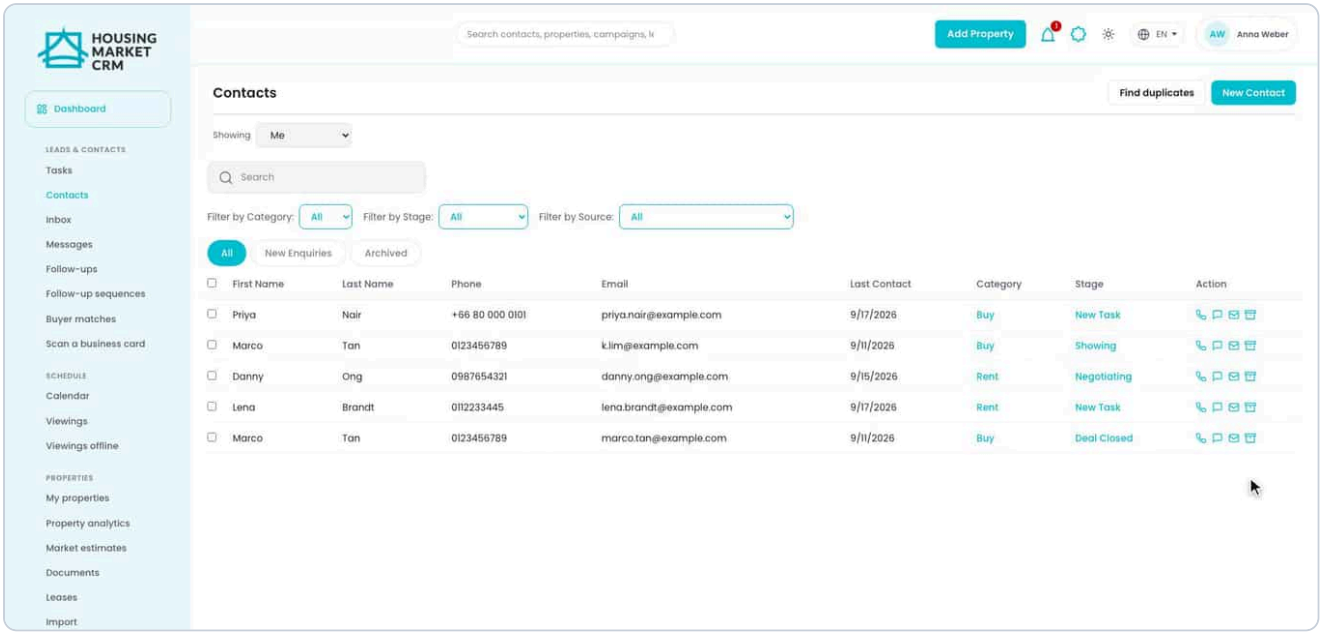
រូបភាព 20.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

11 ចុច Save។



រូបភាព 20.11 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

12 ទំនាក់ទំនងត្រូវបានបន្ថែមទៅបញ្ជី Contacts របស់អ្នក។



រូបភាព 20.12 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចបញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នាបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
តើខ្ញុំអាចស្កេនកាតអាជីវកម្មចូល CRM បានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-scan-a-business-card

21 ជំពូកទី 21

នាំចូលទំនាក់ទំនង

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាទ/ចាស ឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង។ នាំចូលទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល និងកិច្ចព្រមព្រៀងពីឯកសារនាំចេញរបស់ HubSpot, Salesforce, Zoho ឬ Pipedrive ឬពីឯកសារ CSV ឬ Excel ណាមួយ ជាមួយការសាកល្បងមុនពេលសរសេរអ្វីទាំងអស់។

នៅក្នុងរបារចំហៀង នៅក្រោម «អចលនទ្រព្យ» បើក «នាំចូល» ហើយឆ្លងកាត់ជំហានបួន៖ «ជ្រើសរើសឯកសារ» «ផ្គូផ្គងជួរឈរ» «ការសាកល្បង» និង «លទ្ធផល»។ វាឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង រហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ។ សូមបំបែកឯកសារធំជាងនេះជាផ្នែកៗ។

- ជ្រើសរើសឯកសារ ហើយប្រាប់ថាវាមានទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល ឬកិច្ចព្រមព្រៀង។ ឯកសារ CSV, TSV និង Excel ត្រូវបានទទួលយក។ សូមរក្សាទុកឯកសារ .xls ចាស់ជា .xlsx ឬ CSV ជាមុនសិន។
- បញ្ជាក់ការផ្គូផ្គងជួរឈរ។ ឯកសារនាំចេញពី HubSpot, Salesforce, Zoho និង Pipedrive ត្រូវបានស្គាល់តាមឈ្មោះជួរឈររបស់វា ហើយត្រូវបានផ្គូផ្គងជូនអ្នក ហើយអ្វីដែលឧបករណ៍មិនប្រាកដ ត្រូវបានណែនាំ ជាជាងអនុវត្តដោយស្ងាត់ៗ។
- ដំណើរការការសាកល្បង។ វាធ្វើការពិនិត្យគ្រប់យ៉ាងដែលការនាំចូលនឹងធ្វើ រួមទាំងទិន្នន័យស្ទួន ហើយមិនសរសេរអ្វីទាំងអស់។
- នាំចូល ហើយអានលទ្ធផលម្តងមួយជួរដេក។

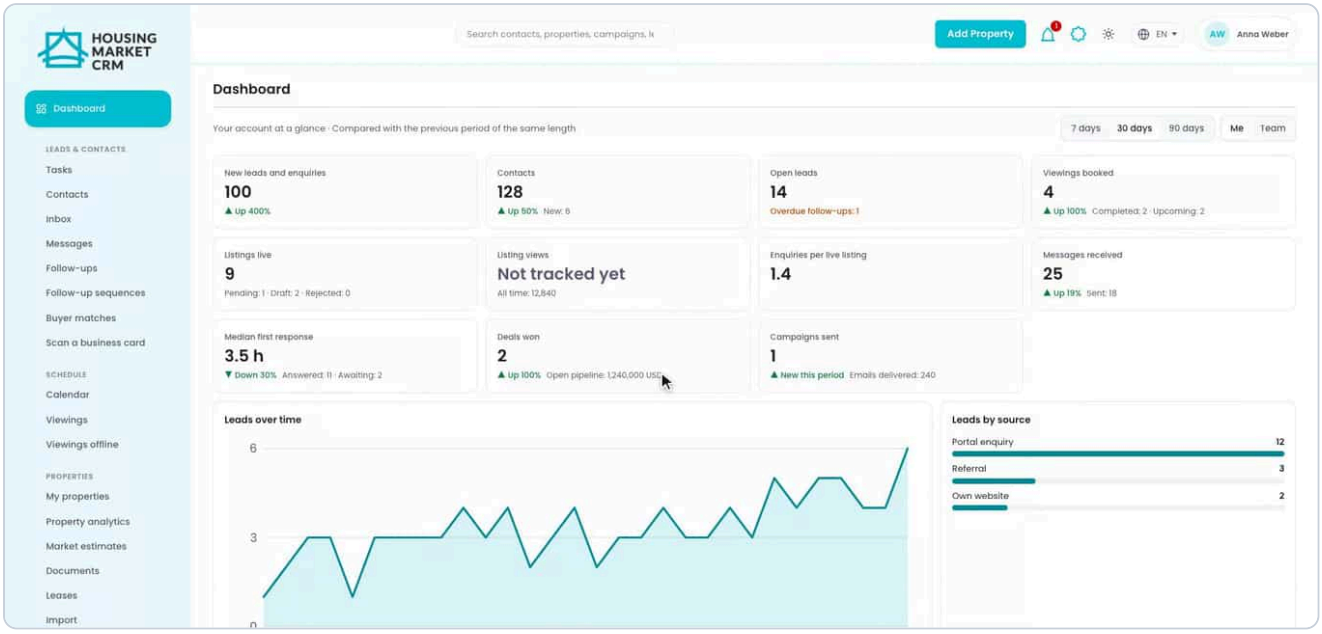
ការនាំចូលមិនដែលផ្ញើអ៊ីមែល ឬការជូនដំណឹងទៅនរណាម្នាក់ទេ — ទាំងមនុស្សនៅក្នុងឯកសារ ទាំងភ្នាក់ងារដែលពួកគេត្រូវបានចាត់ឱ្យ។ ទំនាក់ទំនងដែលត្រូវគ្នានឹងទំនាក់ទំនងដែលអ្នកមានរួចហើយ តាមអ៊ីមែល ឬតាមលេខទូរសព្ទ និងឈ្មោះ ត្រូវបានរំលង លុះត្រាតែអ្នកជ្រើសរើសនាំចូលទិន្នន័យស្ទួន ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានបញ្ជូលគ្នាដោយស្វ័យប្រវត្តិឡើយ។

ឧបករណ៍នេះផ្ទេរបញ្ជីអតិថិជនរបស់អ្នក។ ការផ្ទេរបញ្ជីការផ្សាយអចលនទ្រព្យចូលពីឯកសារ CSV ឬឯកសារ XML feed ក៏ឥតគិតថ្លៃដែរ — សូមមើល "តើខ្ញុំនាំចូលអចលនទ្រព្យពីឯកសារដោយរបៀបណា?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចនាំចូលពី CRM ផ្សេងបានទេ?**

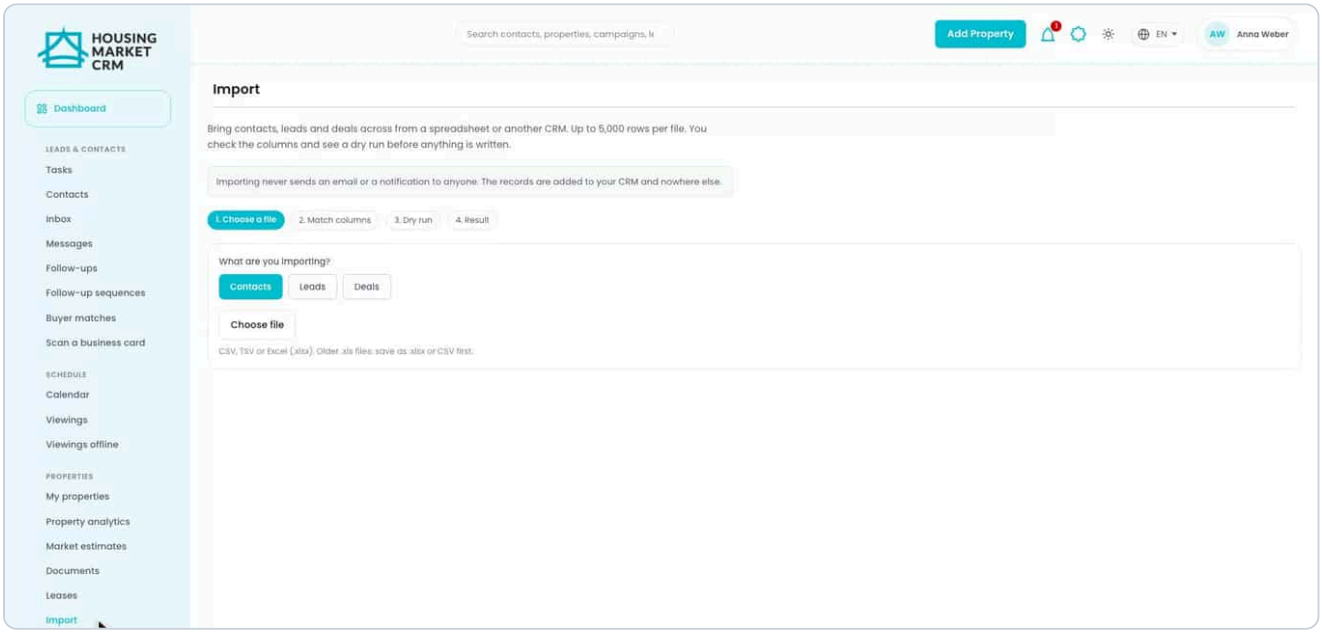
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



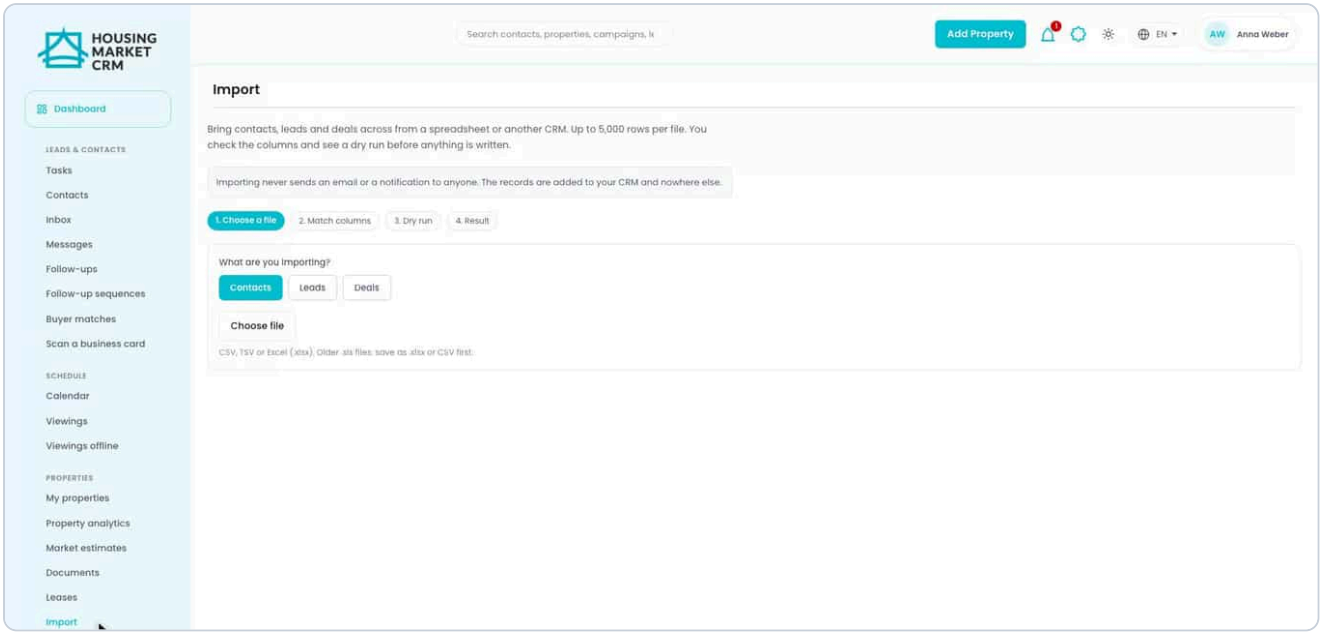
រូបភាព 21.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Import នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



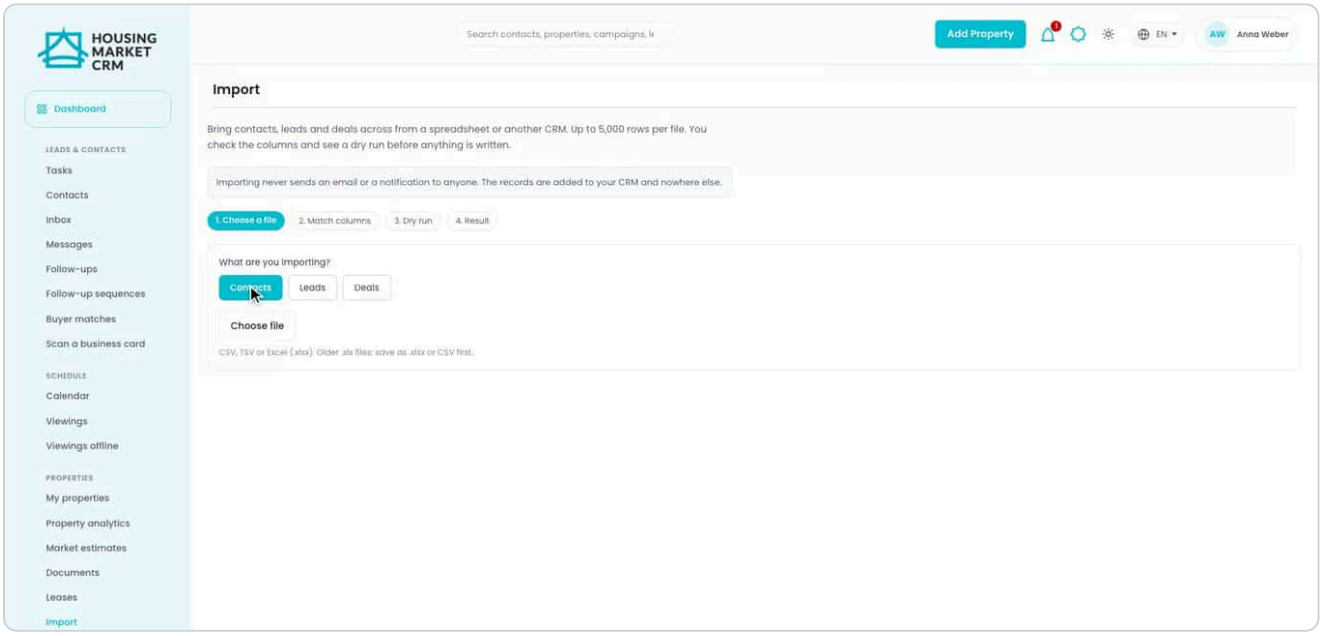
រូបភាព 21.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 នាំចូលរហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ — គ្មាននរណាត្រូវផ្ញើអ៊ីមែលទេ។



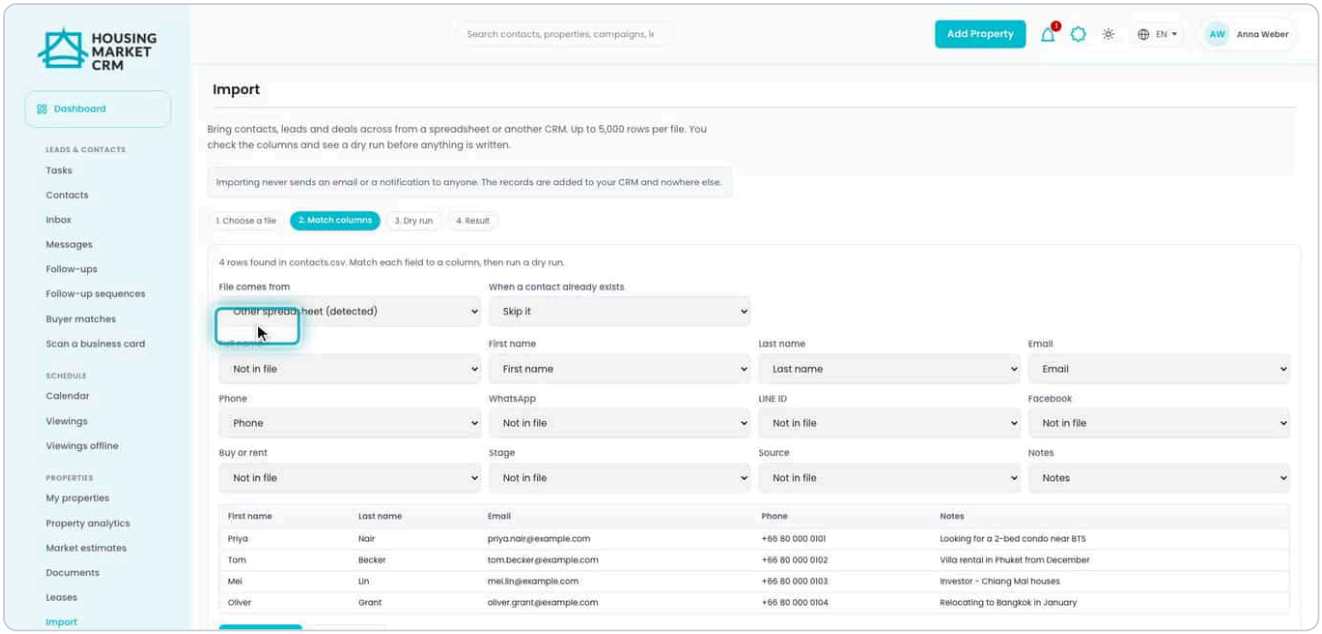
រូបភាព 21.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ជ្រើសរើស Contacts។



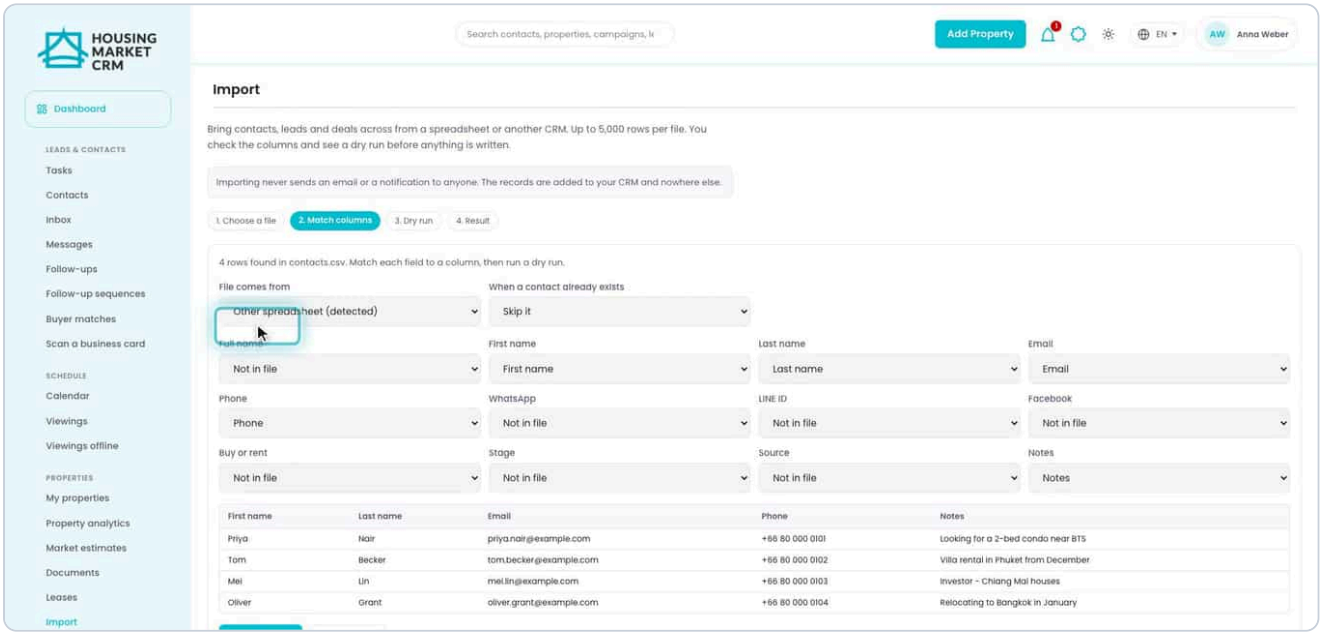
រូបភាព 21.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច Choose file ហើយរើសឯកសារ CSV, TSV ឬ Excel។



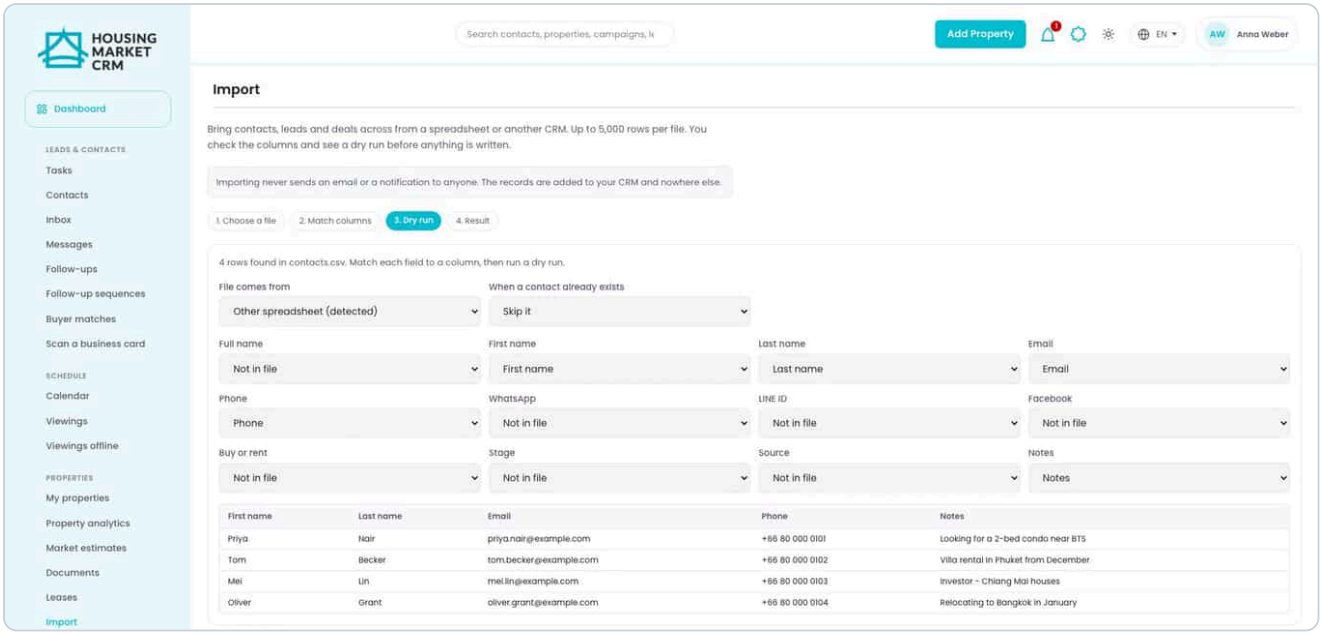
រូបភាព 21.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ពិនិត្យថាជួរឈរនីមួយៗត្រូវគ្នានឹងវាលត្រឹមត្រូវ។



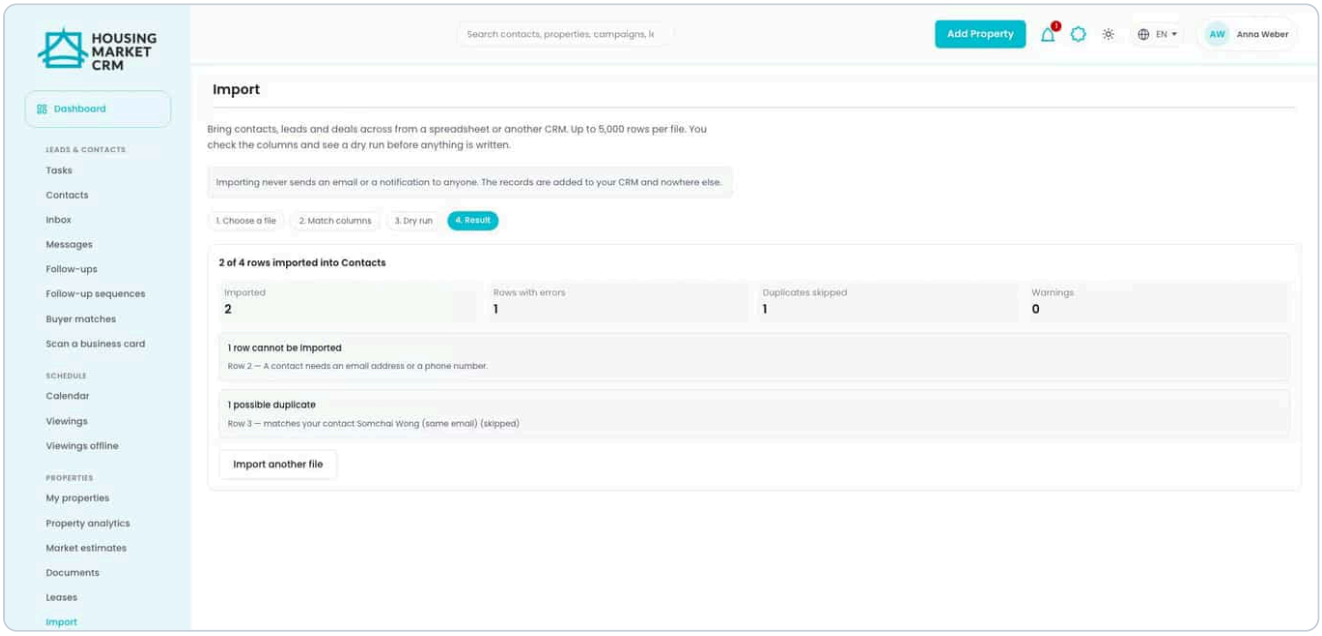
រូបភាព 21.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ដំណើរការសាកល្បង (dry run) ដើម្បីមើលលទ្ធផលជាមុន។



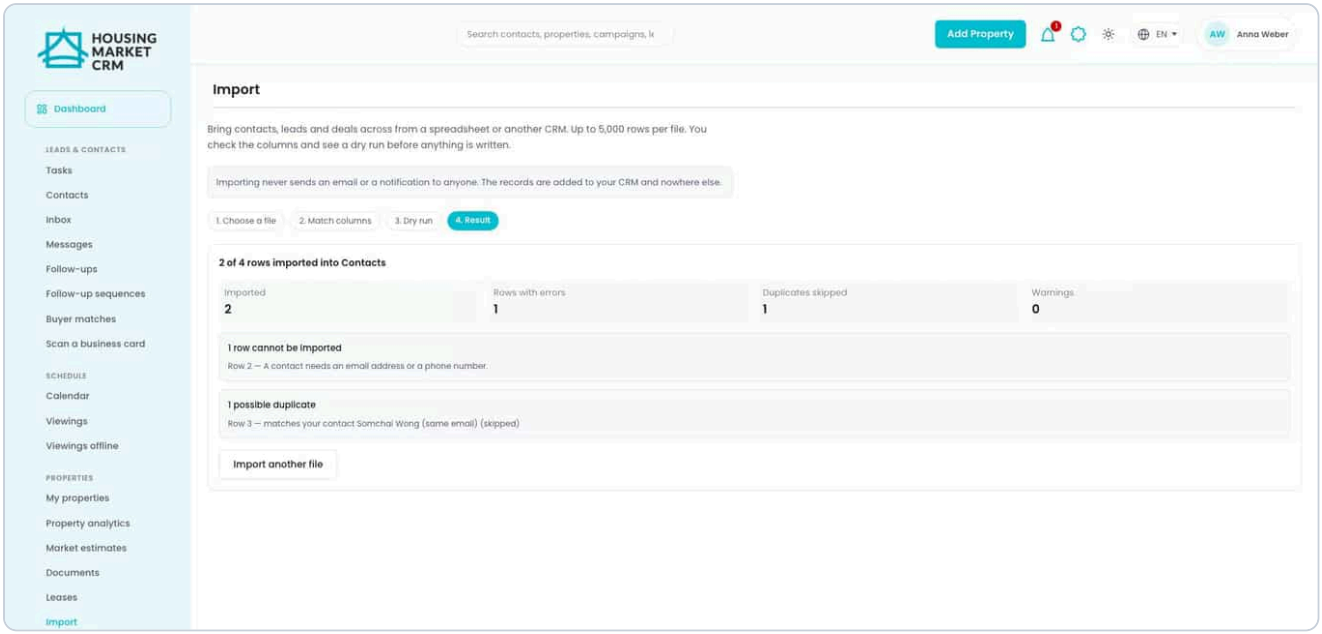
រូបភាព 21.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 បន្ទាប់មកចាប់ផ្តើមការនាំចូល។



រូបភាព 21.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកឥឡូវនៅក្នុង CRM។



រូបភាព 21.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចបញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នាបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 ជំពូកទី 22

ស្កេនកាតអាជីវកម្ម

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើ Pro។ ថតរូបកាតដោយទូរសព្ទ ហើយ CRM អានវាទៅជាសេចក្តីព្រាងទំនាក់ទំនង ដែលអ្នកពិនិត្យមុនពេលរក្សាទុក។

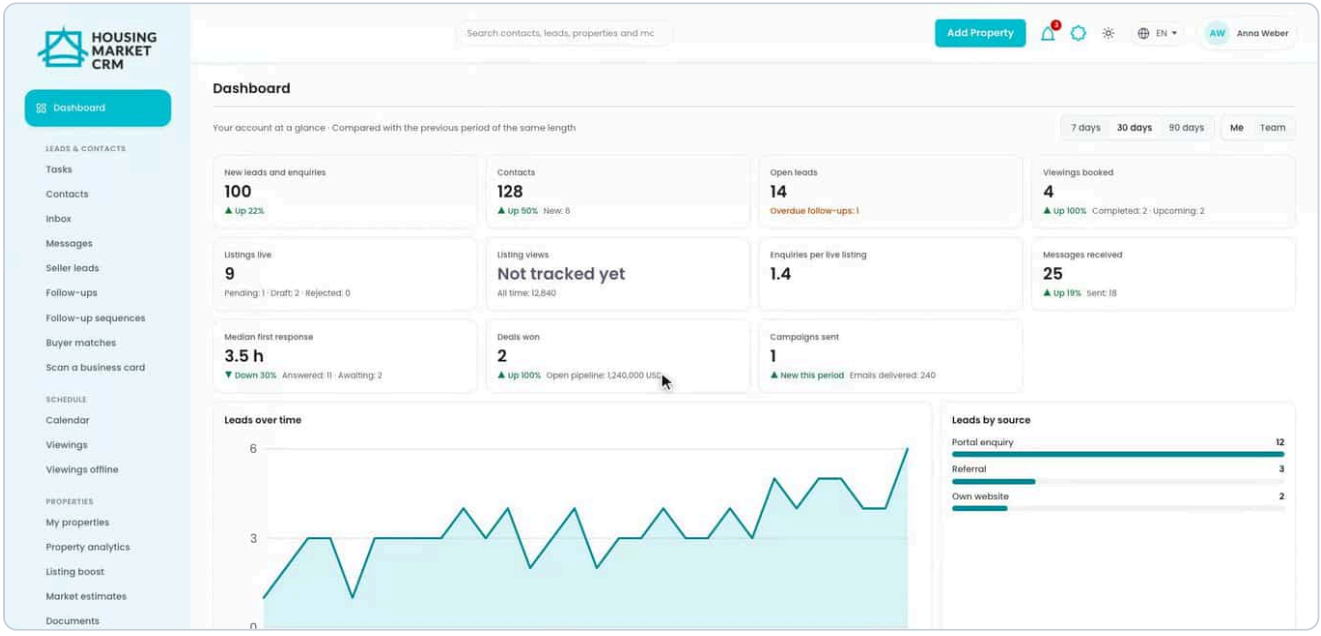
បើក ស្កេនកាត នៅលើទូរសព្ទ ហើយថតរូបកាត។ CRM បញ្ចូលឈ្មោះ ក្រុមហ៊ុន មុខតំណែង អាសយដ្ឋានអ៊ីមែល លេខទូរសព្ទ គេហទំព័រ អាសយដ្ឋាន និងគណនីកម្មវិធីផ្ញើសារ ទៅក្នុងទម្រង់បន្ថែមទំនាក់ទំនងថ្មីធម្មតា។

គ្មានអ្វីរក្សាទុកដោយខ្លួនឯងទេ៖ អ្នកពិនិត្យសេចក្តីព្រាង ហើយចុចរក្សាទុក ដូច្នេះលេខដែលអានខុសមិនដែលក្លាយជាកំណត់ត្រាទេ។ ប្រសិនបើទំនាក់ទំនងដែលអ្នកមើលឃើញ មានអ៊ីមែល ឬលេខទូរសព្ទដូចគ្នារួចហើយ សេចក្តីព្រាងនឹងប្រាប់ ហើយអ្នកអាចបើកទំនាក់ទំនងនោះជំនួសការបង្កើតទិន្នន័យស្ទួន។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចស្កេនកាតអាជីវកម្មចូល CRM បានទេ?**

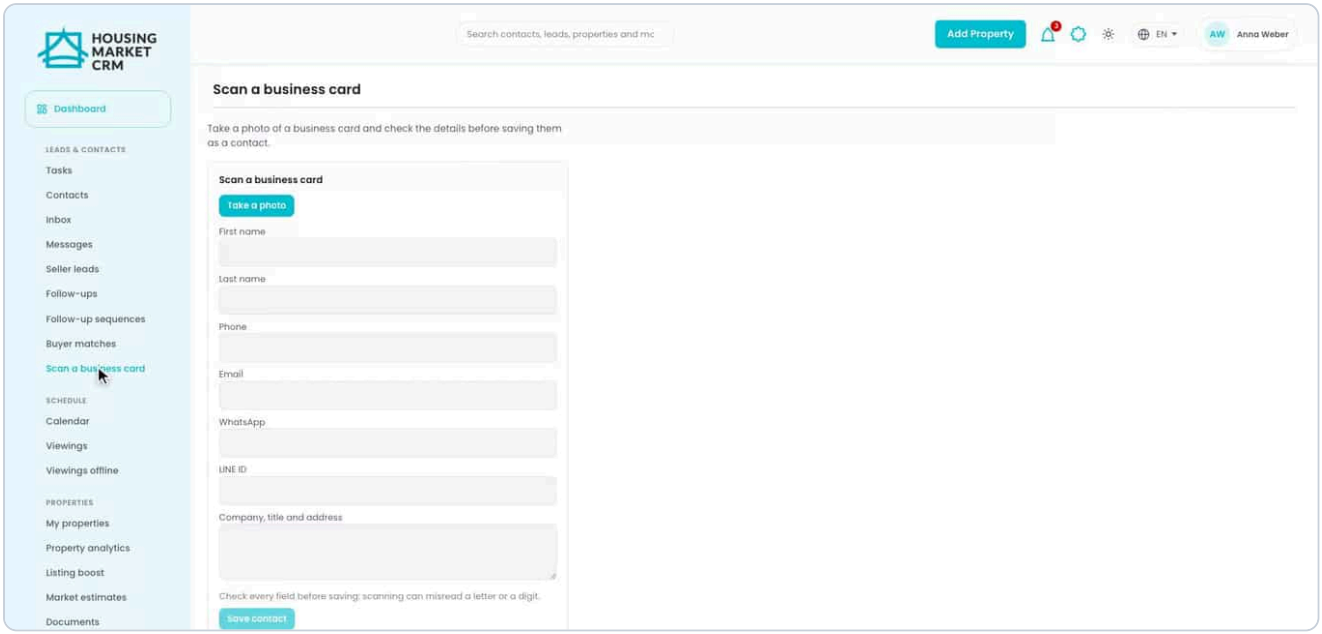
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



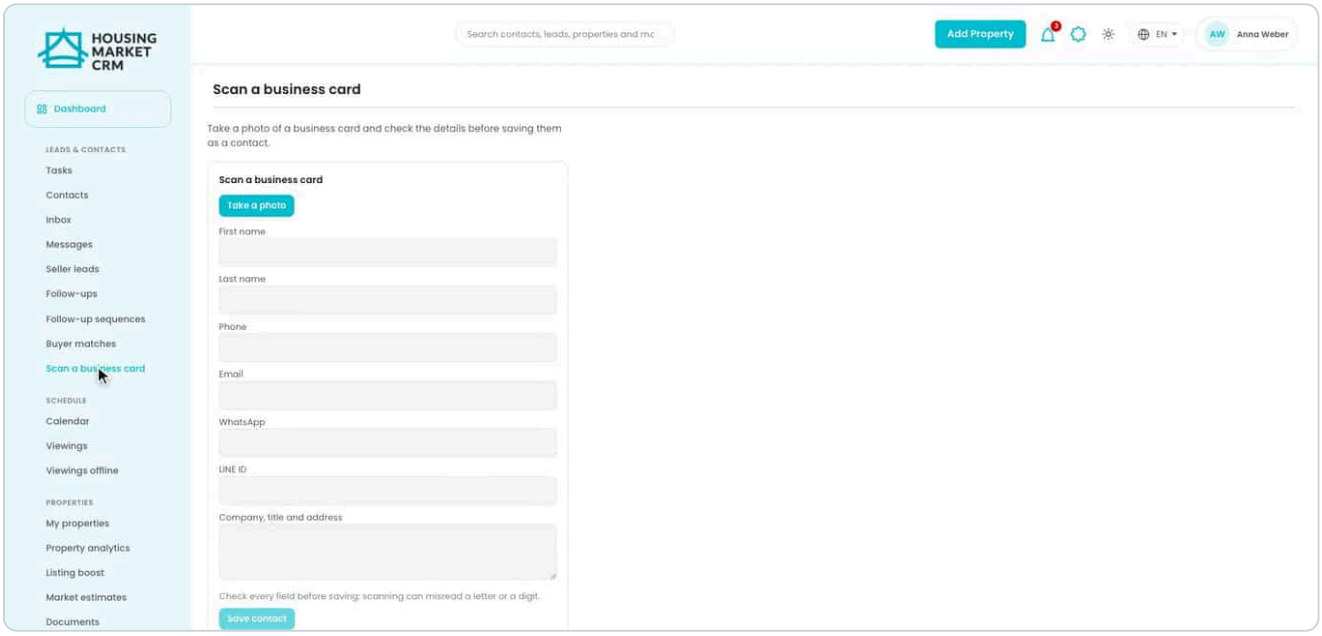
រូបភាព 22.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ស្កេនកាតអាជីវកម្ម ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



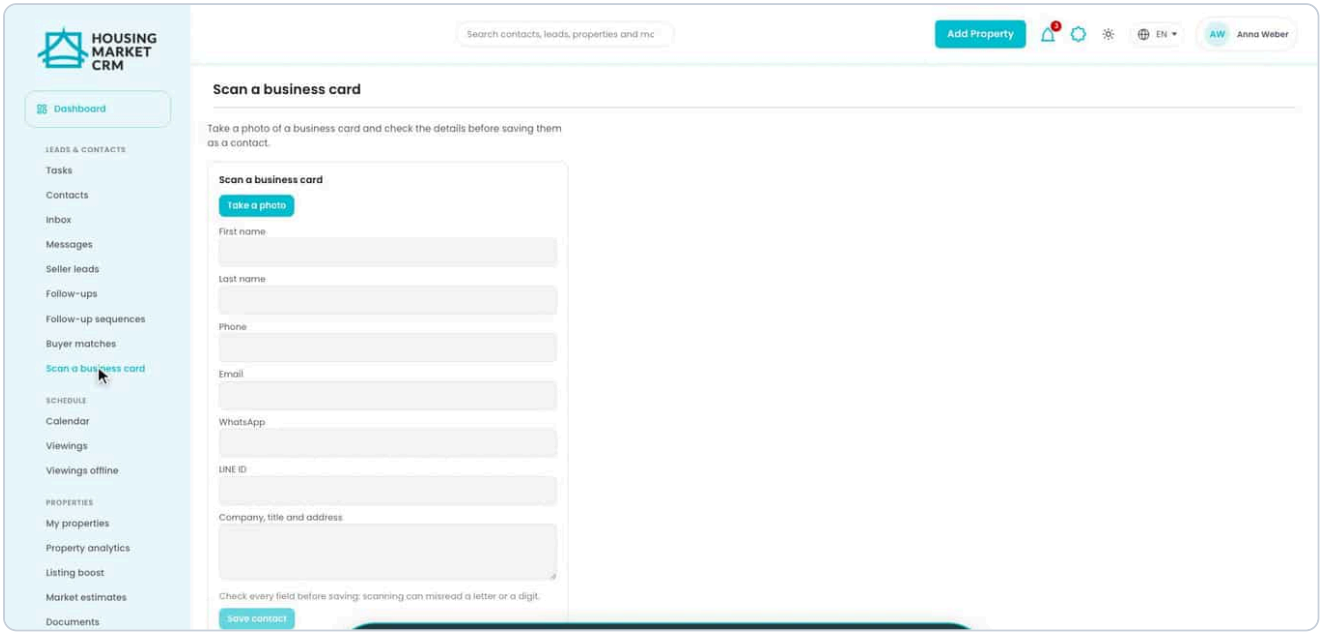
រូបភាព 22.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ថតរូបកាតឱ្យរាបស្មើ ក្រោមពន្លឺថ្ងៃ។



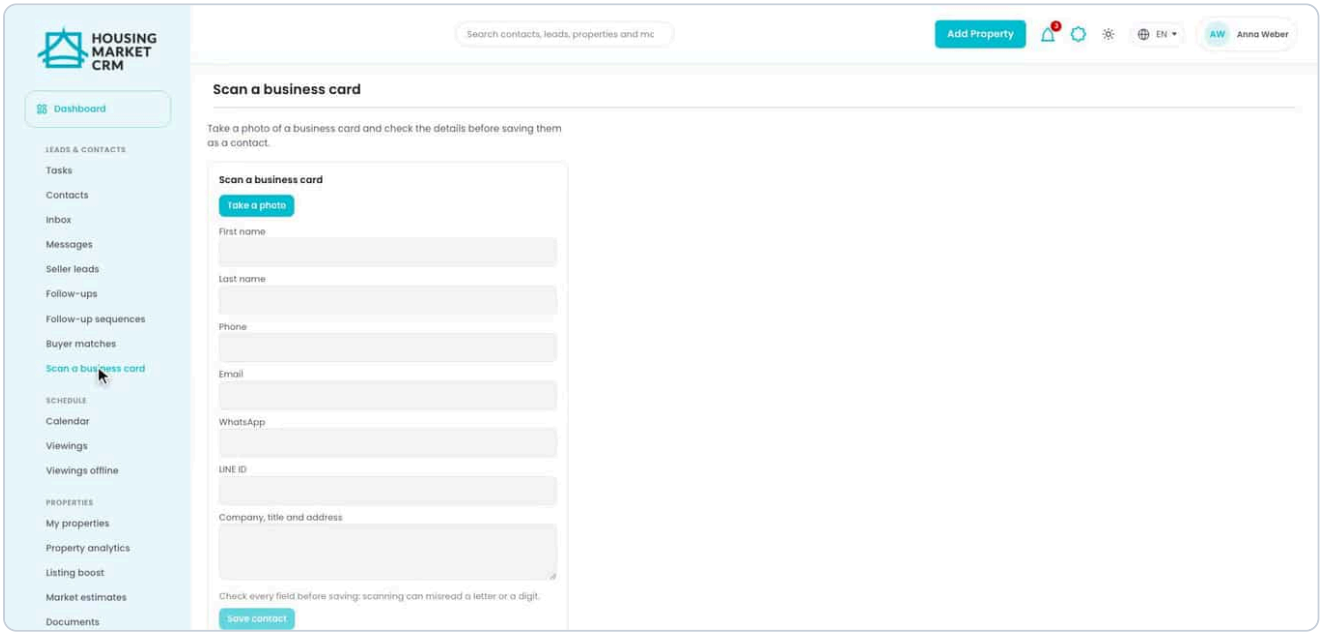
រូបភាព 22.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ឈ្មោះ ក្រុមហ៊ុន តួនាទី លេខ និងអ៊ីមែល — បញ្ចូលជំនួសអ្នក។



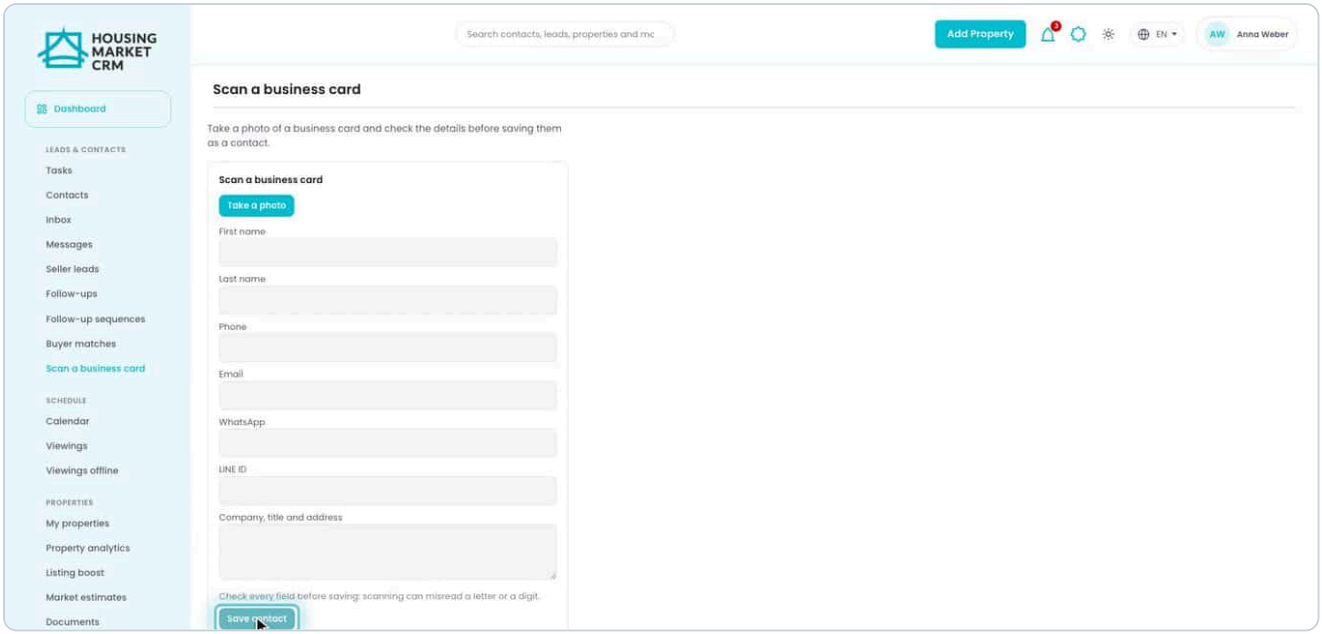
រូបភាព 22.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 អានវាទៅ។ ការស្តេនជាអ្នកបញ្ចូលអក្សរ មិនមែនអ្នកកែសម្រួល។



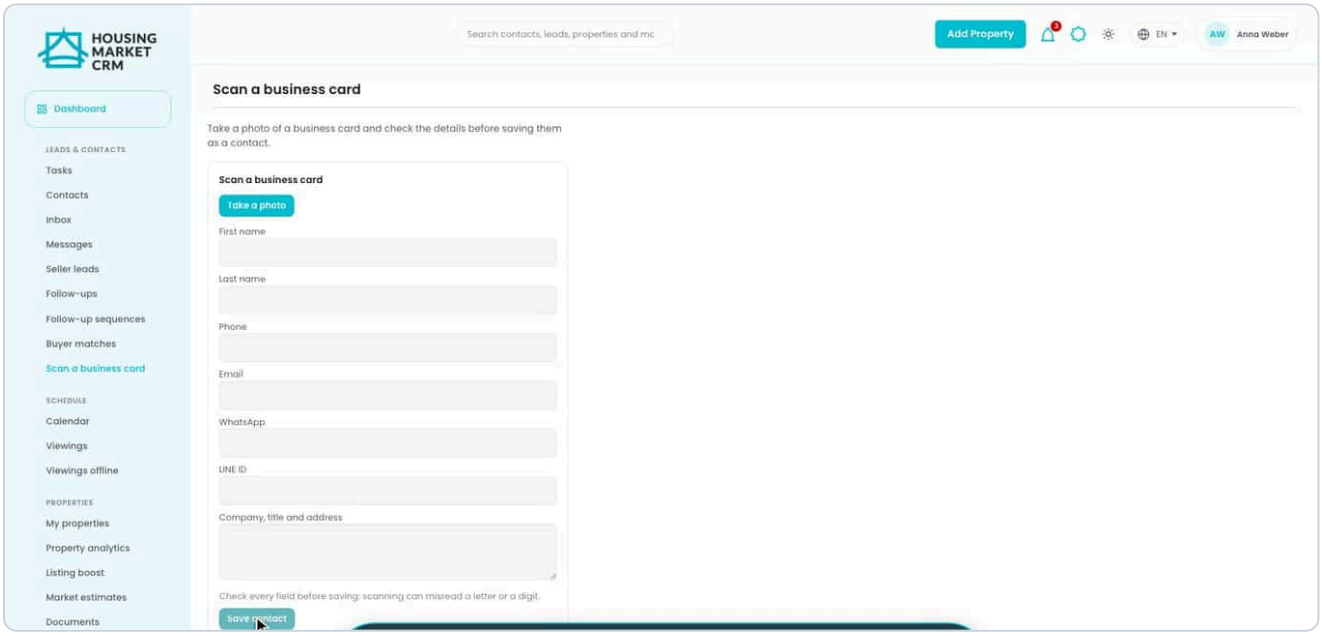
រូបភាព 22.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 បន្ទាប់មក រក្សាទុកទំនាក់ទំនង។



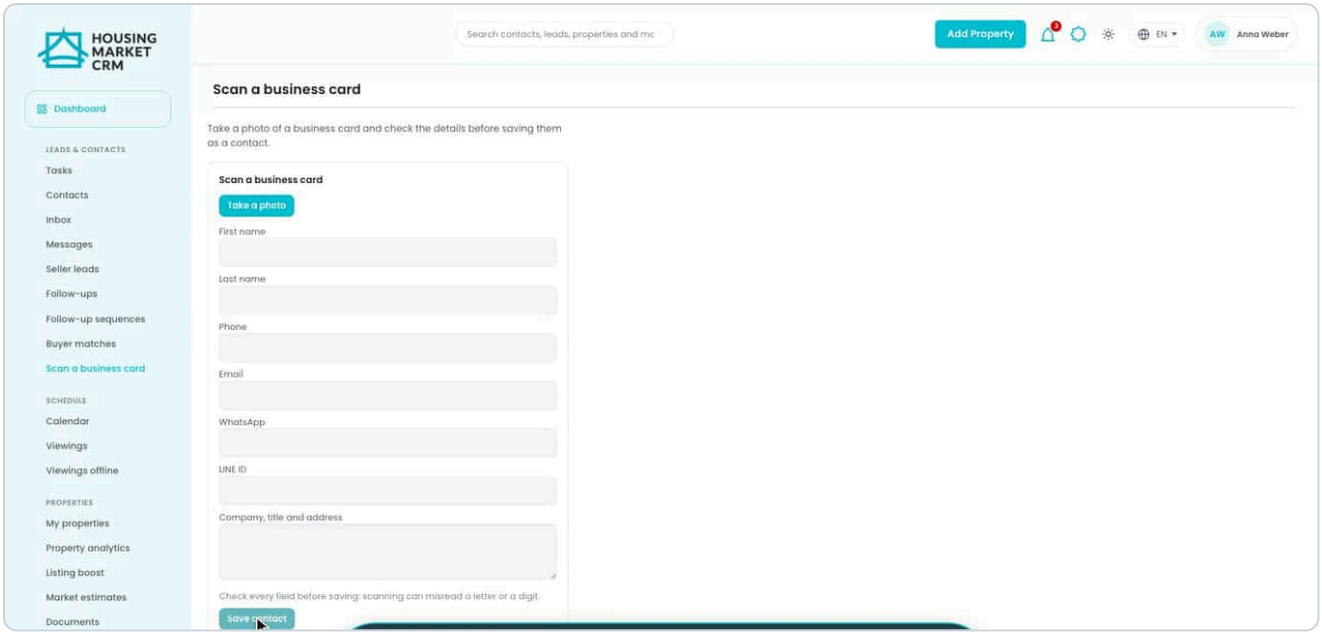
រូបភាព 22.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ធ្វើវានៅល្ងាចថ្ងៃដូចគ្នា ពេលអ្នកនៅចាំបានថាគេជាអ្នកណា។



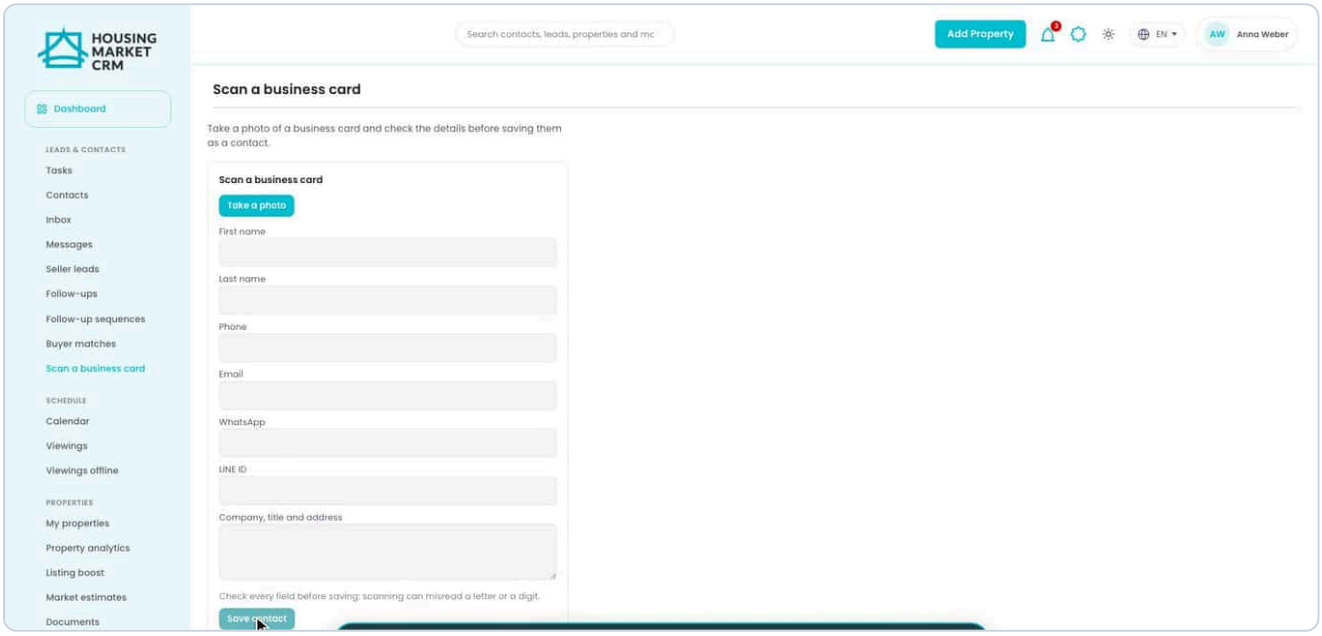
រូបភាព 22.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 កាតដប់មួយសន្លឹកពីពិព័រណ៍អចលនទ្រព្យ ហើយគ្មានសន្លឹកណាបានបញ្ចូល។



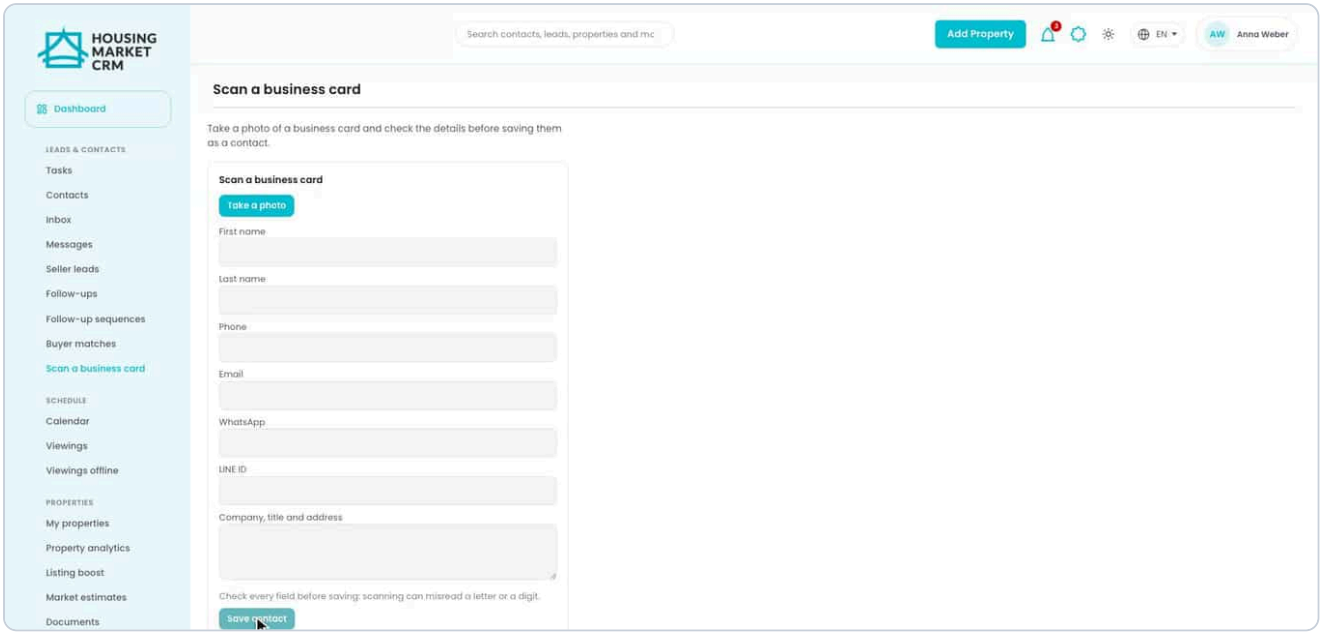
រូបភាព 22.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 កាតមានលេខពីរផ្តល់ឱ្យអ្នកទាំងពីរ — លុបលេខដែលអ្នកមិនប្រើ។



រូបភាព 22.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 បន្ថែមកំណត់ចំណាំពេលអ្នកនៅចាំការសន្ទនា។



រូបភាព 22.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចប្រើ Housing Market CRM នៅលើទូរសព្ទរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 ជំពូកទី 23

កាលប្បវត្តិទំនាក់ទំនង

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ ប្រអប់សាររក្សាការសន្ទនាតែមួយសម្រាប់មនុស្សម្នាក់ៗ ហើយទំនាក់ទំនងនីមួយៗមានបន្ទាត់ពេលវេលានៃអ្វីៗដែលបានកើតឡើងលើគ្រប់គម្រោង។

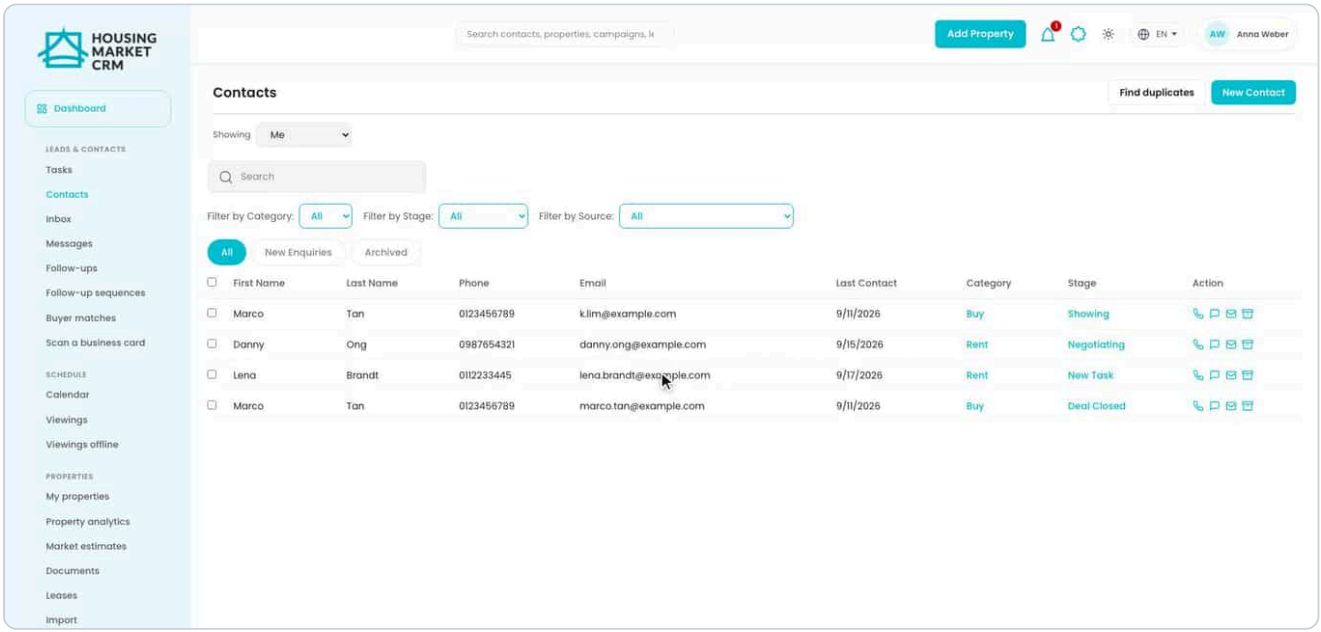
ប្រអប់សារប្រមូលសំណួរពីផតថល និងចម្លើយរបស់អ្នក អតិថិជនសក្តានុពលពី Housing Market Ads និងអ៊ីមែលដែលអ្នកផ្ញើពី CRM ទៅជាការសន្ទនាតែមួយសម្រាប់មនុស្សម្នាក់ៗ។ ទំនាក់ទំនងនីមួយៗក៏មានបន្ទាត់ពេលវេលា កំណត់ចំណាំ មតិ ឯកសារ និងការតាមដានដែលនៅសល់ ដូច្នេះការបន្តការសន្ទនាក្រោយបីសប្តាហ៍ មិនតម្រូវឱ្យអ្នករំលឹកឡើងវិញពីការចងចាំទេ។

អ្វីដែល CRM មិនទាន់ធ្វើបាន គឺការអានប្រអប់អ៊ីមែលផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ការគ្រប់គ្រង WhatsApp ឬការប្រមូលសំណួរដែលគេហទំព័រ Housing Market Cloud ទទួលបាន។ ការធ្វើសមកាលកម្មទៅវិញទៅមកជាមួយប្រអប់អ៊ីមែល Gmail ឬ Microsoft 365 របស់អ្នក ការផ្ញើតាម WhatsApp Business និងការតភ្ជាប់ទៅ Cloud កំពុងសាងសង់។ នៅលើ Pro អ្នកអាចរក្សាគំរូ WhatsApp ហើយបើក WhatsApp លើទូរសព្ទជាមួយអត្ថបទដែលរៀបចំរួច — សូមមើល "តើគំរូ WhatsApp ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?"។ ចំណែកប្រតិទិនរបស់អ្នកវិញគឺខុសគ្នា៖ នៅលើ Pro នោះ Google Calendar និង Outlook បានធ្វើសមកាលកម្មជាមួយ CRM ទាំងពីរទិសរួចហើយ — សូមមើល "តើខ្ញុំអាចធ្វើសមកាលកម្ម CRM ជាមួយប្រតិទិនរបស់ខ្ញុំបានទេ?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចតាមដានការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញបានទេ?**

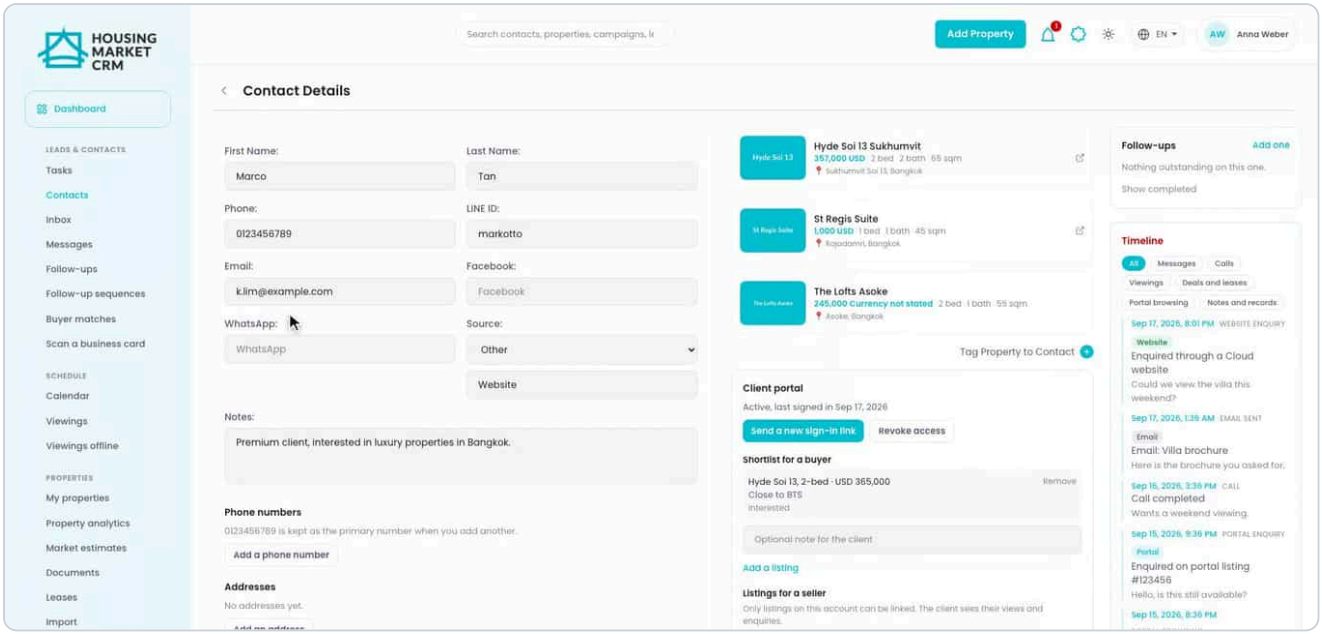
ជាជំហានៗ

1 បើក Contacts។



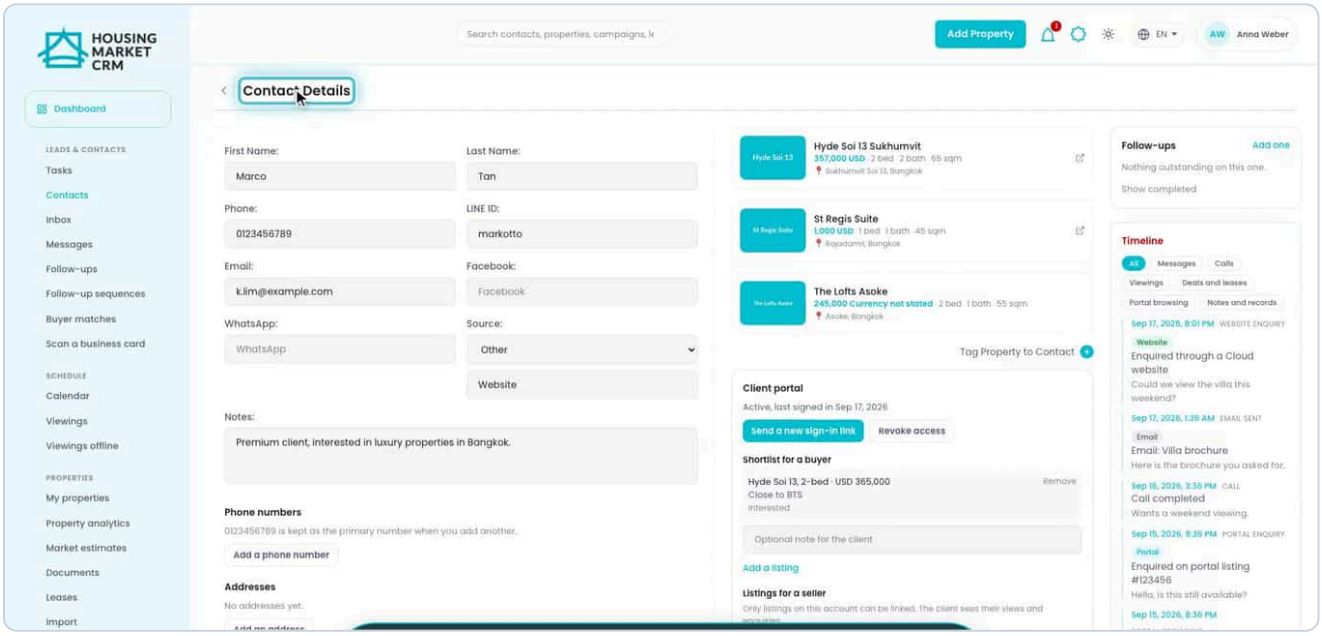
រូបភាព 23.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 បើកទំនាក់ទំនងមួយពីបញ្ជីរបស់អ្នក។



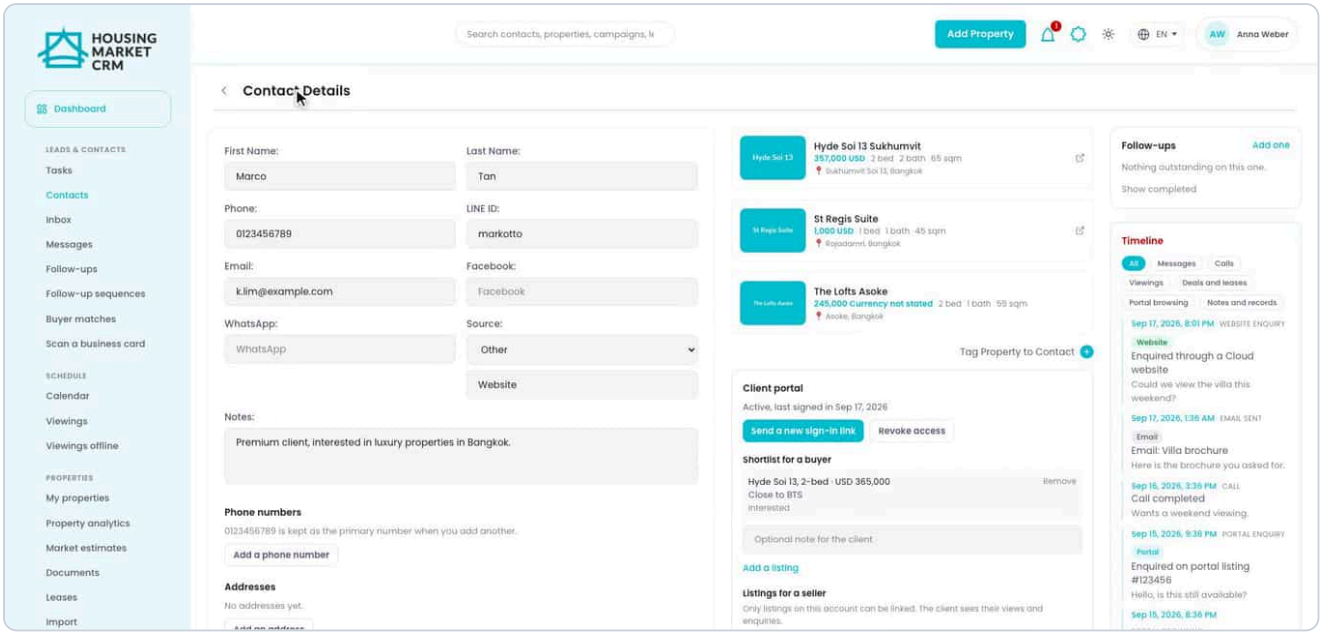
រូបភាព 23.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ព័ត៌មានលម្អិត គណនីផ្ញើសារ និងប្រភពរបស់គេនៅខាងលើ។



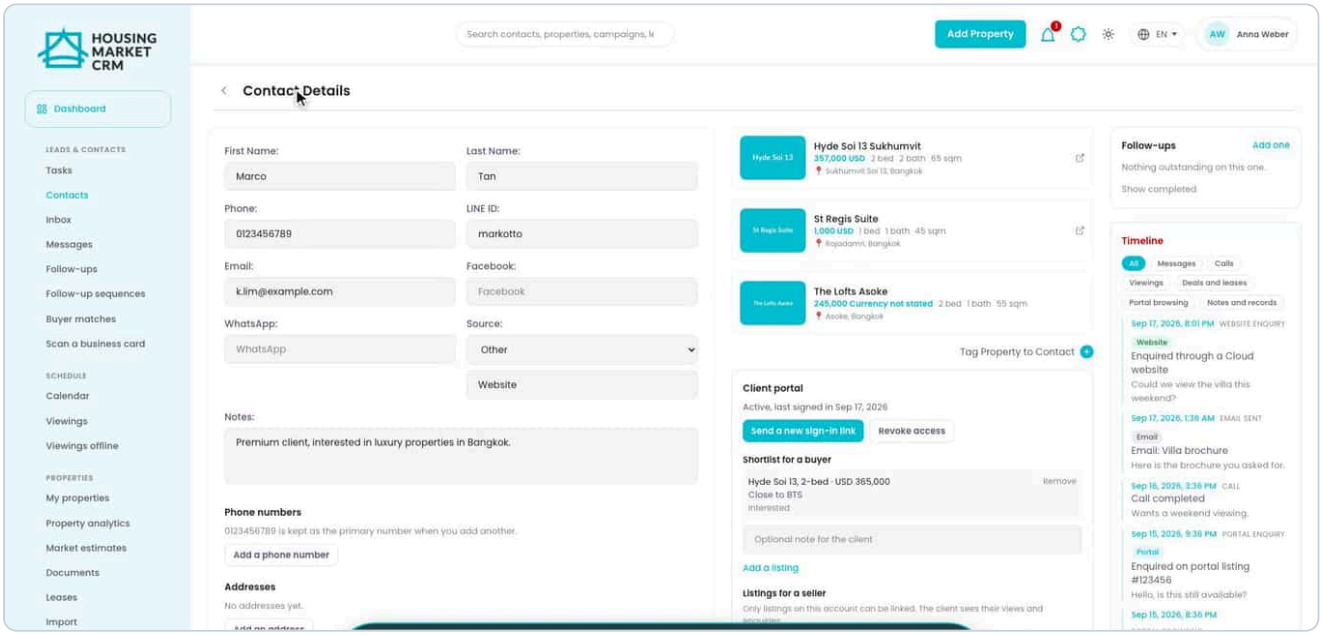
រូបភាព 23.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 រំកិលទៅ Timeline។



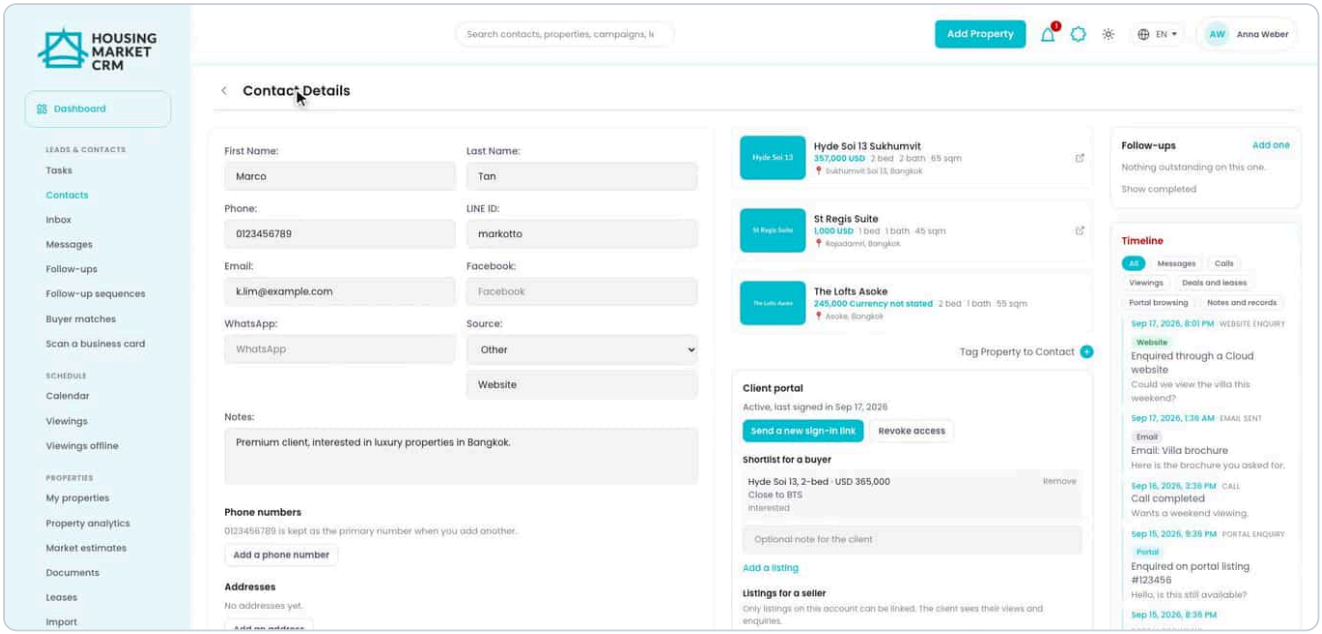
រូបភាព 23.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 សំណួរ អតិថិជនសក្តានុពលពីគេហទំព័រនិងពីការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម អ៊ីមែល និងការទស្សនា — តាមលំដាប់។



រូបភាព 23.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ពិនិត្យវាមុនពេលហៅទូរសព្ទរាល់ដង ដើម្បីដឹងរឿងទាំងមូល។



រូបភាព 23.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើប្រអប់សារនៅក្នុង CRM ជាអ្វី? — faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-the-unified-inbox

24 ជំពូកទី 24

បញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នា

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ CRM ស្វែងរកទំនាក់ទំនងដែលមើលទៅដូចជាមនុស្សតែម្នាក់ដែលត្រូវបានបញ្ចូលពីរដង ហើយអ្នកប្រើដែលមានសិទ្ធិលុប អាចបញ្ចូលមួយគូទៅជាកំណត់ត្រាតែមួយ។ កំណត់ត្រាដែលអ្នកមិនរក្សាទុក ត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ ជាជាងត្រូវបំផ្លាញ។

បើក «ទំនាក់ទំនង» ហើយជ្រើសរើសទិដ្ឋភាពស្ទួន («ស្វែងរកទំនាក់ទំនងស្ទួន»)។ CRM ប្រៀបធៀបទំនាក់ទំនងនីមួយៗជាមួយទំនាក់ទំនងផ្សេងទៀតទាំងអស់ ហើយដាក់ជាក្រុមនូវគូដែលវារកឃើញ តាមកម្រិតប្រាកដប្រជារបស់វា៖ អាសយដ្ឋានអ៊ីមែលដូចគ្នា ឬលេខទូរសព្ទ និងឈ្មោះដូចគ្នា ឬត្រឹមតែលេខទូរសព្ទរួមគ្នា — ដែលអាចជាមនុស្សពីរនាក់ក្នុងគ្រួសារតែមួយ ដូច្នេះវាត្រូវបានបង្ហាញ ប៉ុន្តែមិនដែលត្រូវបានសន្មតទេ។

សូមបើកកំណត់ត្រាទាំងពីរមុនពេលបញ្ចូលគ្នា។ ការបញ្ចូលគ្នារក្សាទំនាក់ទំនងមួយ ហើយផ្ទេរអ្វីៗទាំងអស់ដែលភ្ជាប់ជាមួយមួយទៀតមកវា — អតិថិជនសក្តានុពល កំណត់ចំណាំ កំណត់ត្រាសកម្មភាព ឯកសារ និងប្រវត្តិយុទ្ធនាការ — រួចដាក់កំណត់ត្រាទីពីរក្នុងប័ណ្ណសារ។ អេក្រង់ប្រាប់ដូច្នេះមុនពេលអ្នកបញ្ជាក់៖ វានឹងត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ មិនត្រូវលុបទេ។

ការបញ្ចូលគ្នាដោយខ្លួនវា នៅតែមិនអាចត្រឡប់វិញបានទេ ហើយនោះជារឿងផ្សេងពីការដែលកំណត់ត្រាបាត់បង់។ មនុស្សនោះត្រូវបានរក្សាទុក ហើយកំណត់ត្រាដែលនៅក្នុងប័ណ្ណសារ បញ្ជាក់ឈ្មោះទំនាក់ទំនងដែលប្រវត្តិរបស់វាបានទៅដល់។ អ្វីដែលមិនត្រូវរក្សាទុក គឺថាកំណត់ចំណាំ ការតាមដាន និងឯកសារនីមួយៗមកពីខាងណា ដូច្នេះគ្មានអ្វីសម្រាប់បែងចែកពួកវាត្រឡប់ចេញវិញទេ។ សូមបញ្ចូលគ្នានៅពេលអ្នកប្រាកដថាកំណត់ត្រាទាំងពីរនោះជាមនុស្សតែម្នាក់។

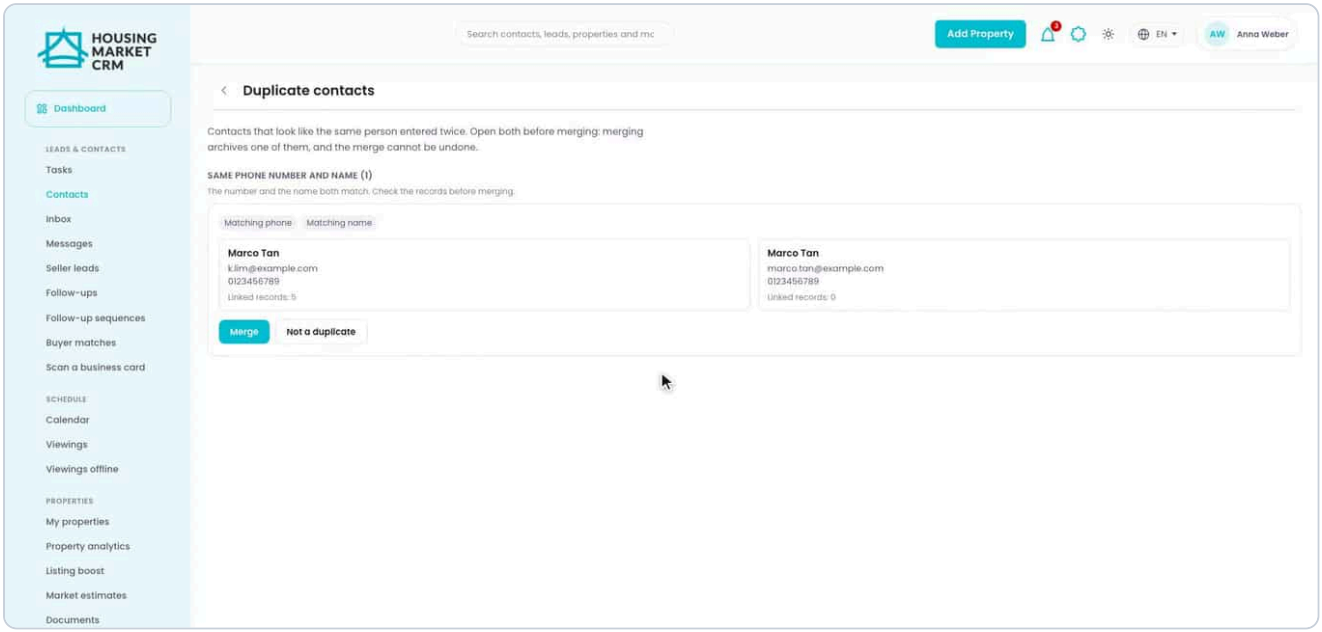
ដោយសារការបញ្ចូលគ្នាដាក់កំណត់ត្រាមួយក្នុងប័ណ្ណសារ វាត្រូវការសិទ្ធិដូចគ្នានឹងការលុបកំណត់ត្រាមួយដែរ។ នៅលើគណនីក្រុម នោះមានន័យថាអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិលុប ឬអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ។ ភ្នាក់ងារអាចមើលឃើញទំនាក់ទំនងស្ទួន ប៉ុន្តែមិនអាចបញ្ចូលវាចូលគ្នាបានទេ។ អ្នកក៏អាចសម្គាល់មួយគូថាមិនមែនជាទិន្នន័យស្ទួន ដើម្បីកុំឱ្យវាត្រូវបានណែនាំទៀត — ហើយគូដែលអ្នកបានបញ្ចូលគ្នារួចហើយ មិនត្រឡប់មកជាការណែនាំទេ។

សូមមើល «តើមានអ្វីកើតឡើងនៅពេលខ្ញុំលុបទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល ឬសហការីមួយរូប?» ដើម្បីដឹងថាប័ណ្ណសារជាអ្វី និងរបៀបយកកំណត់ត្រាមួយចេញពីវា។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចបញ្ចូលទំនាក់ទំនងស្ទួនចូលគ្នាបានទេ?**

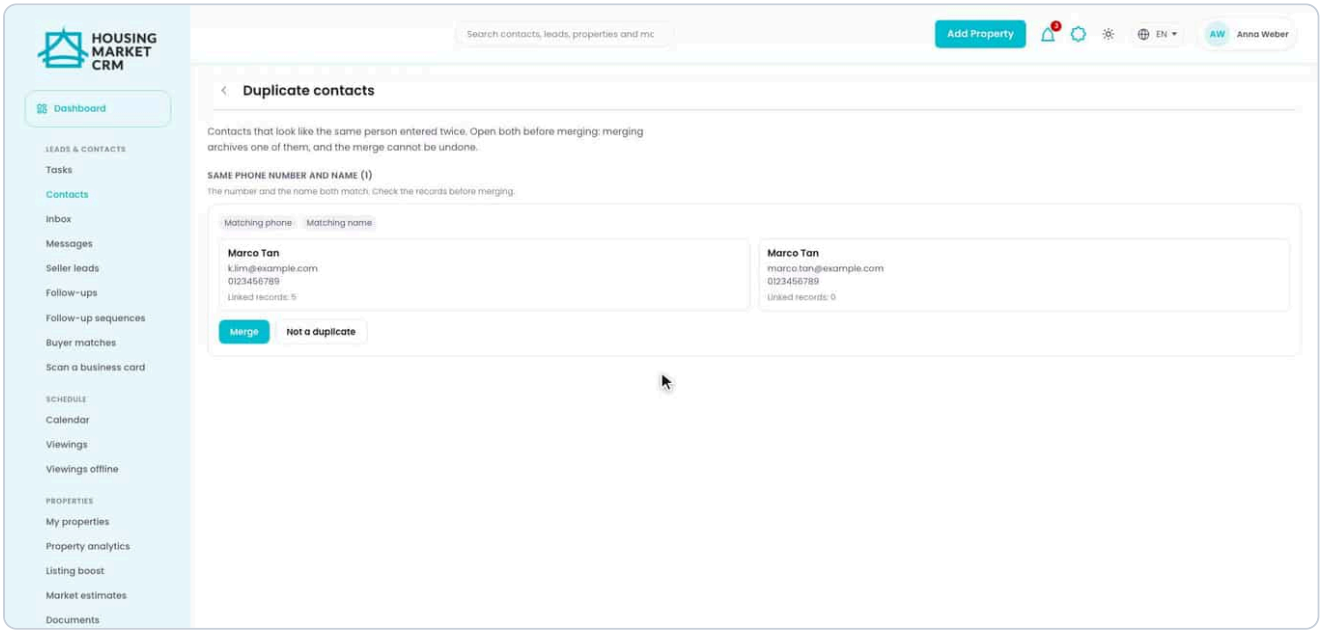
ជាជំហានៗ

1 បើក ទំនាក់ទំនងស្ទួន ពី ទំនាក់ទំនង។



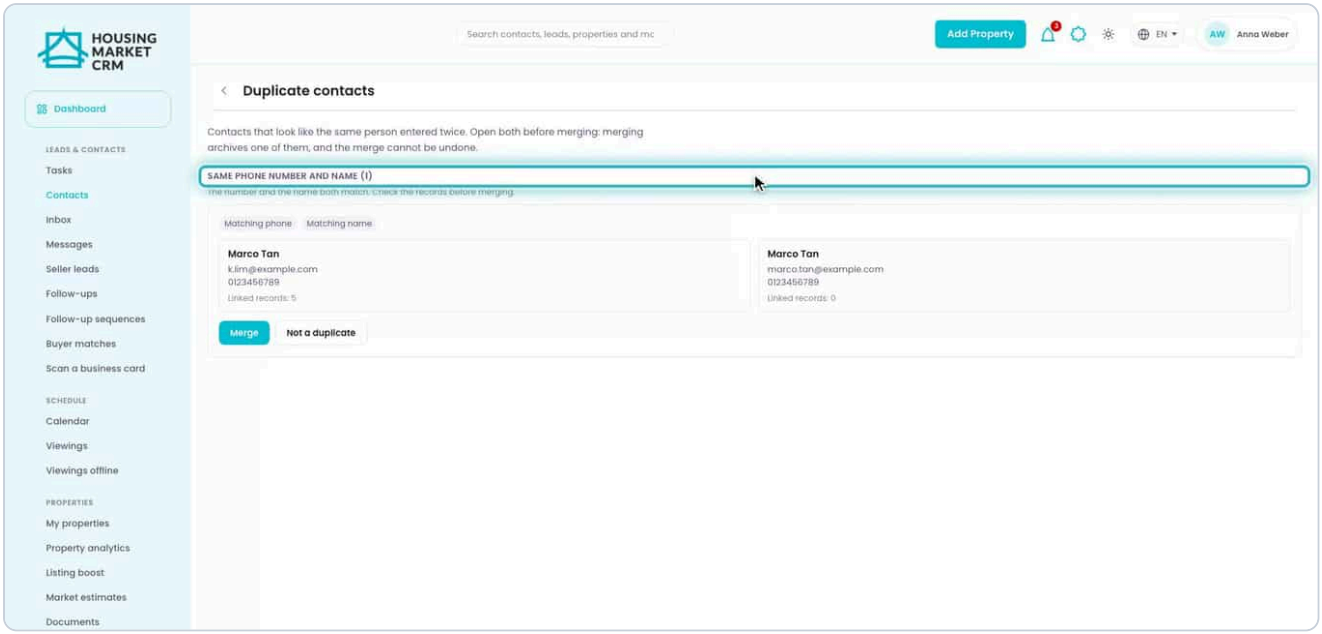
រូបភាព 24.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ដាក់ជាក្រុមតាមមូលហេតុដែលមើលទៅដូចជាមនុស្សតែម្នាក់។



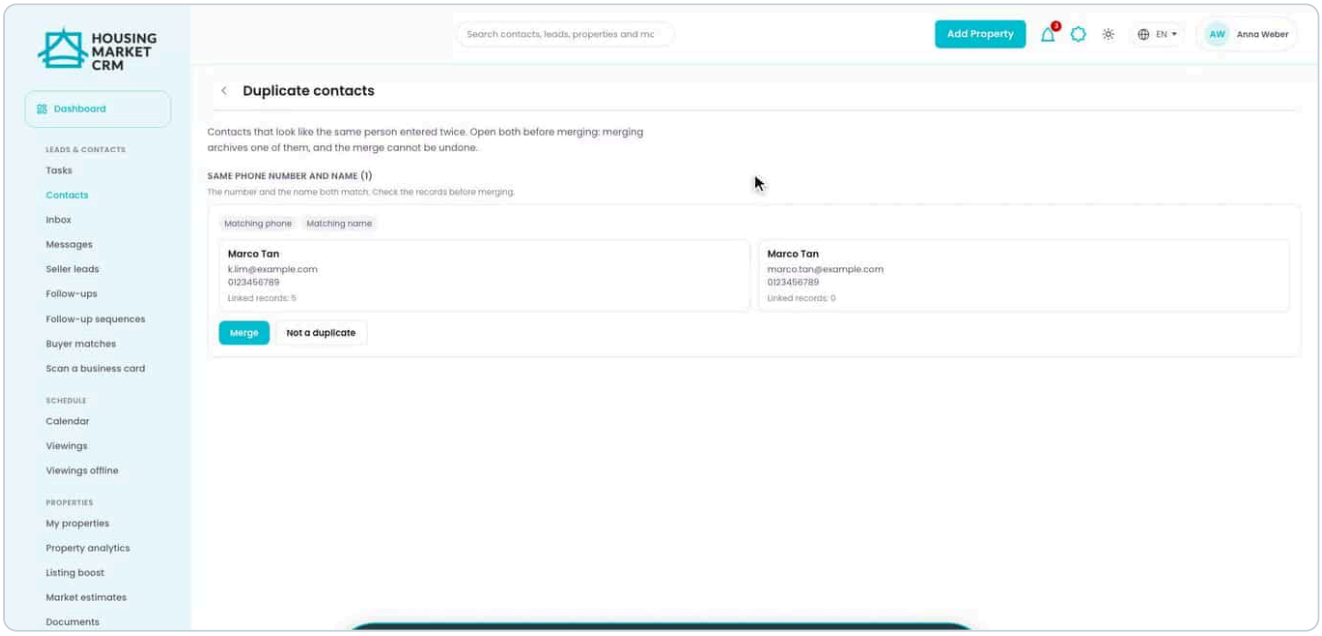
រូបភាព 24.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 នៅទីនេះ៖ លេខទូរសព្ទនិងឈ្មោះដូចគ្នា។



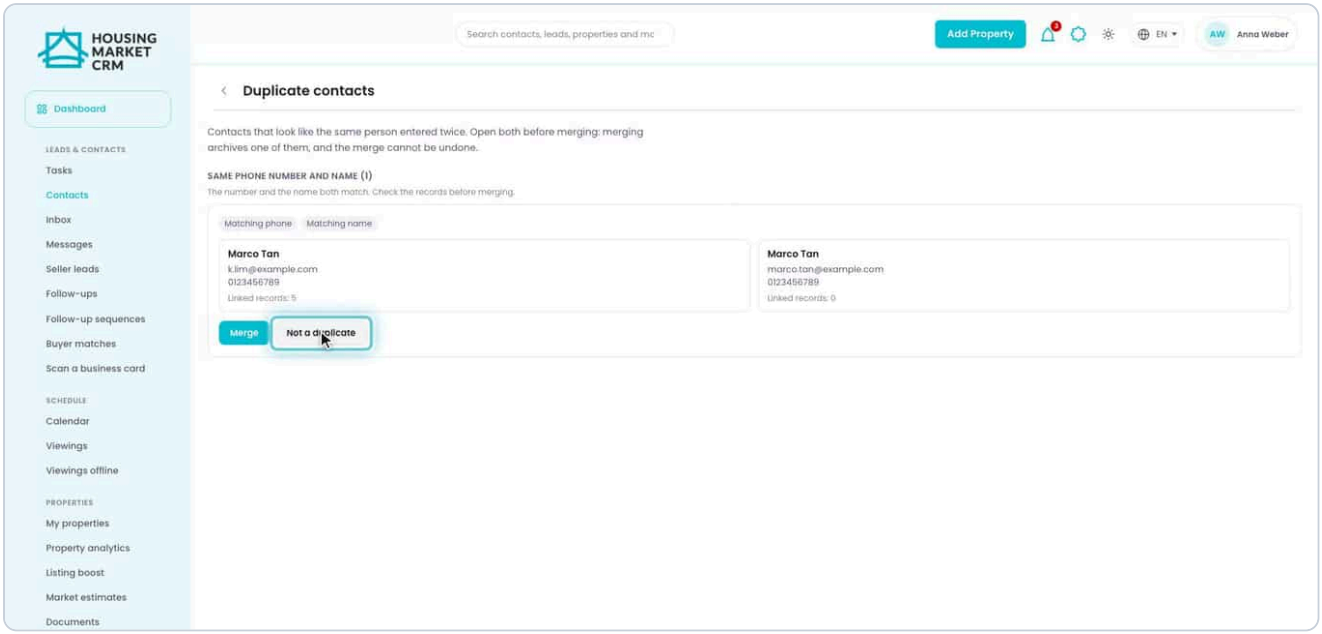
រូបភាព 24.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ពិនិត្យ កំណត់ត្រាដែលបានភ្ជាប់ — កំណត់ត្រាដែលមានសកម្មភាពច្រើនជាង គឺជាកំណត់ត្រាដែលគួររក្សាទុក។



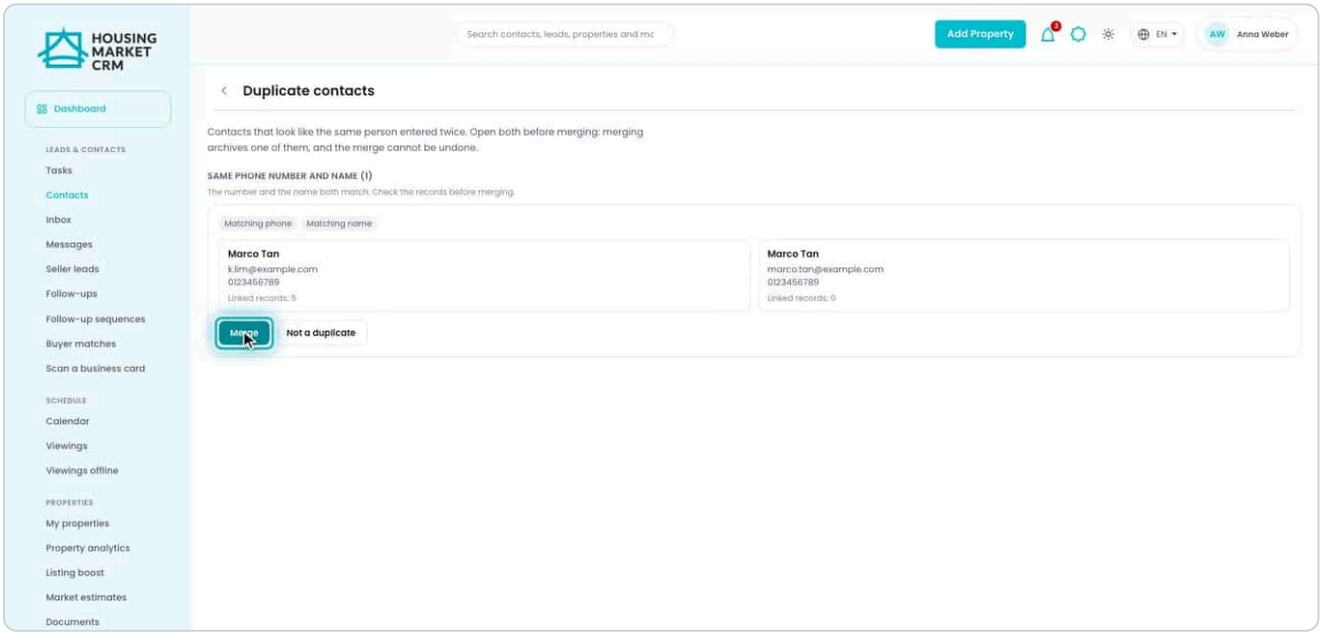
រូបភាព 24.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 មិនមែនស្ទួន ធ្វើឲ្យបញ្ជីឈប់សួរម្តងទៀត។



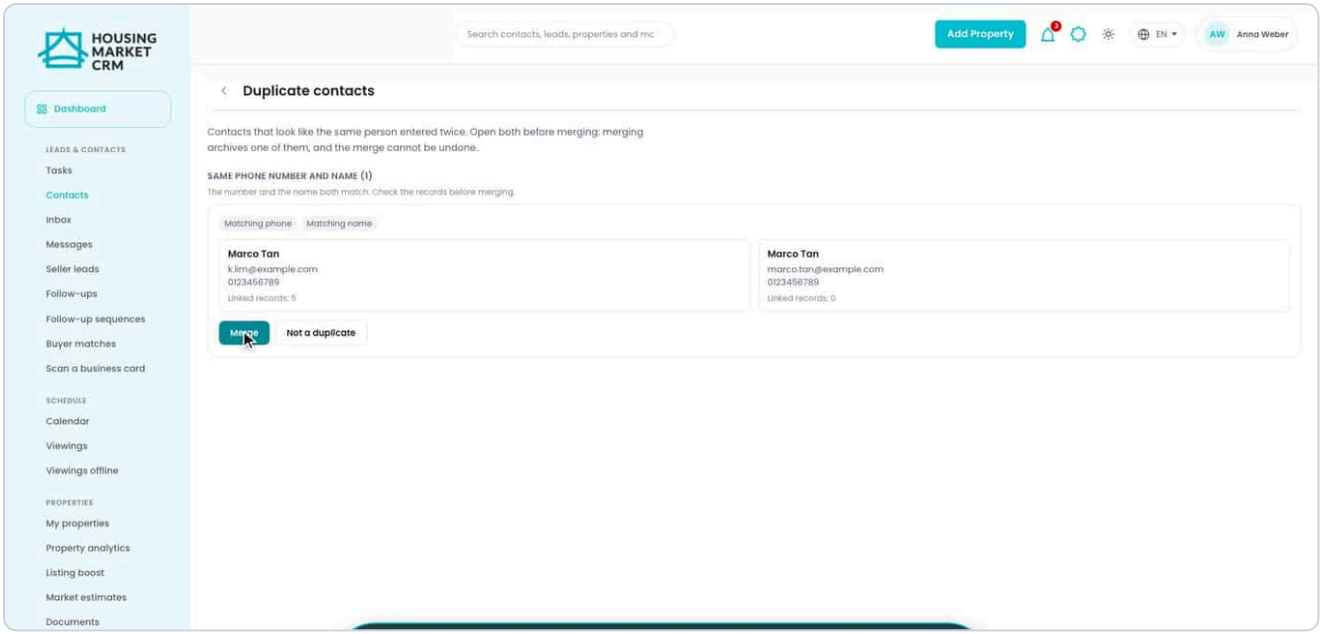
រូបភាព 24.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 បញ្ចូលគ្នា ដាក់ម្ខាងទៅក្នុងប័ណ្ណសារ — ហើយមិនអាចត្រឡប់វិញបានទេ។



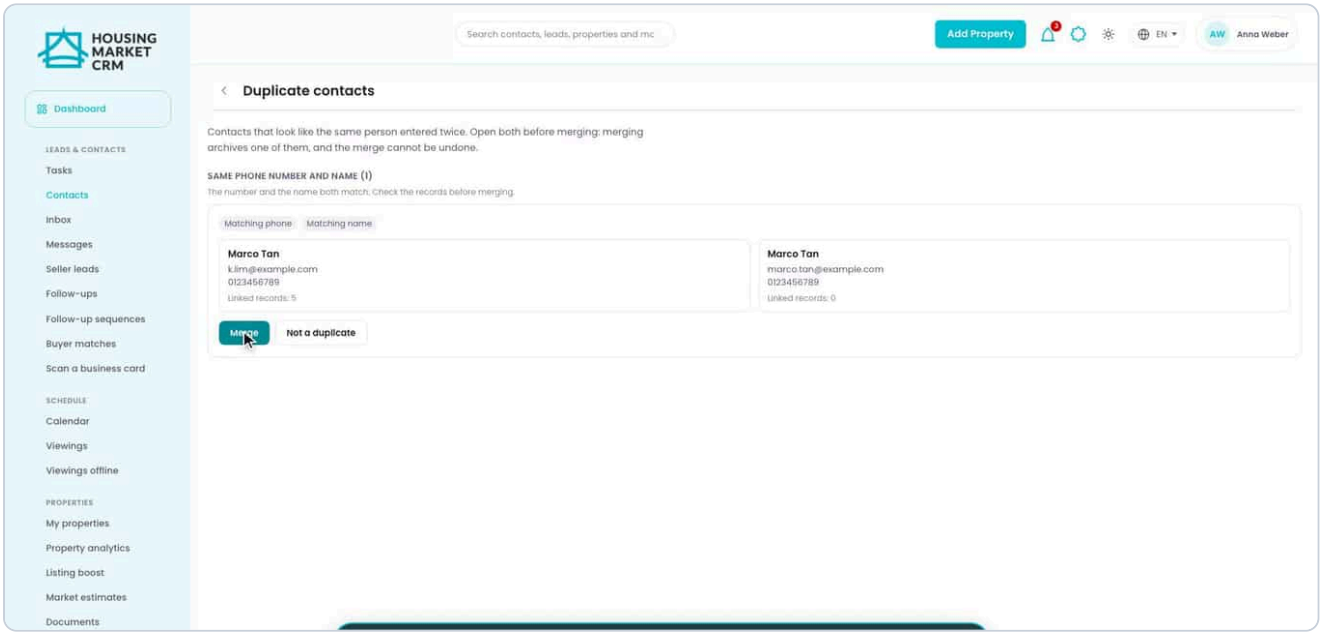
រូបភាព 24.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ដូច្នេះបើកទាំងពីរមុន។ គ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ ប៉ុន្តែក៏គ្មានអ្វីត្រឡប់មកវិញដែរ។



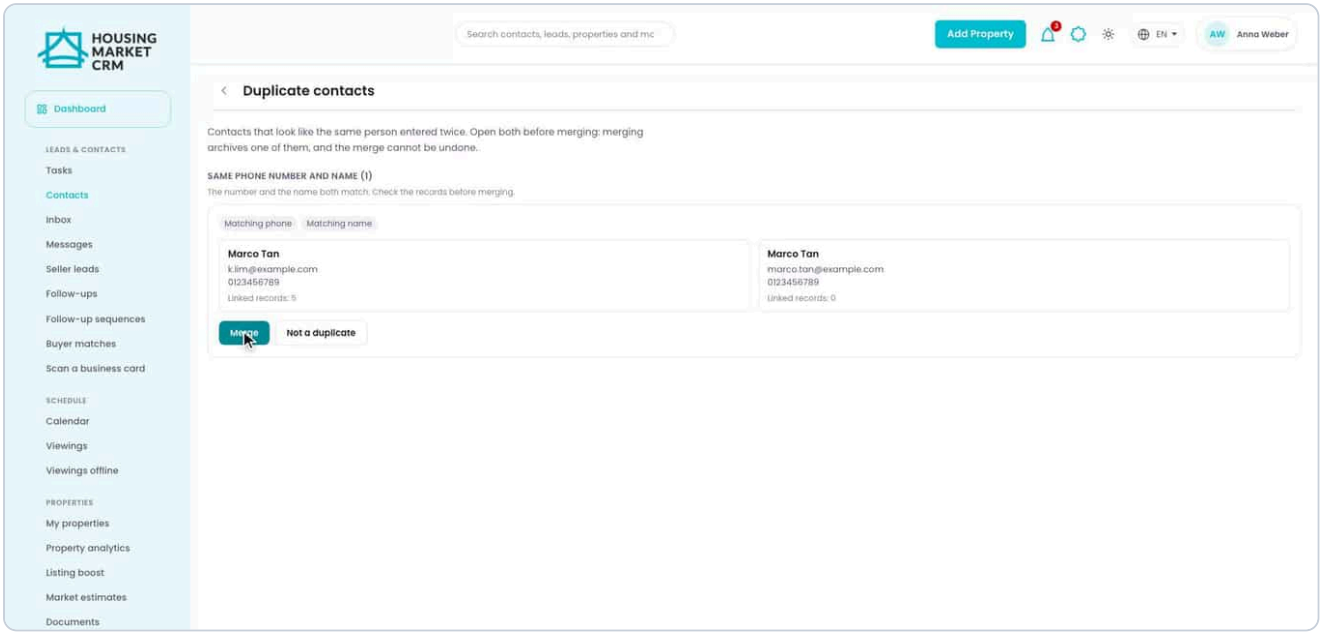
រូបភាព 24.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 មិត្តរួមការងារម្នាក់បញ្ចូលឈ្មោះ ម្នាក់ទៀតបញ្ចូលលេខ — ហើយឥឡូវមានពីរ។



រូបភាព 24.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ធ្វើវាជាទម្លាប់ប្រចាំខែ មិនមែនការសម្អាតប្រចាំឆ្នាំ។



រូបភាព 24.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើមានអ្វីកើតឡើងនៅពេលខ្ញុំលុបទំនាក់ទំនង អតិថិជន សក្តានុពល ឬសហការីមួយរូប?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

ផ្នែកទី 3

អចលនទ្រព្យ និងការប្រកាស

25 គ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក

26 បន្ថែមអចលនទ្រព្យ

27 ផ្សាយអចលនទ្រព្យទៅផតថល

28 ការប្រកាសលើផតថលរបស់អ្នក

29 ដាក់អចលនទ្រព្យទៅប័ណ្ណសារ និងស្តារឡើងវិញ

30 ស្ថិតិអចលនទ្រព្យ

31 បញ្ចូលអចលនទ្រព្យជាបណ្តុំ

32 កម្មវិធីសរសេរការប្រកាសដោយ AI

33 បង្កើនការបង្ហាញការប្រកាស

34 របាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានទីផ្សារ

25 ជំពូកទី 25

គ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

អ្នកអាចរក្សាទុកអចលនទ្រព្យក្នុង CRM លើគម្រោងណាក៏បាន ហើយនៅលើ Pro អាចផ្សព្វផ្សាយវាទៅផតថលនៃប្រទេសដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ។ នៅពេលវាកំពុងផ្សាយ ការកែព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់វានៅក្នុង CRM ក៏ផ្លាស់ប្តូរការផ្សាយនៅលើផតថលដែរ ហើយអចលនទ្រព្យដែលអ្នកដាក់ចេញ ត្រូវបានដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ មិនមែនលុបចោលទេ។

អចលនទ្រព្យមួយអាចស្ថិតនៅក្នុង CRM តែប៉ុណ្ណោះ — ម្ចាស់អចលនទ្រព្យដែលអ្នកបានចុះកិច្ចព្រមព្រៀង ប៉ុន្តែមិនទាន់ដាក់លក់ ឬអ្វីមួយដែលអ្នកមិនទាន់ត្រៀមផ្សព្វផ្សាយ។ វានៅតែជាឯកជនរហូតដល់អ្នកសម្រេចផ្សេង ហើយនេះជាចេតនា៖ ប្រសិនបើលំនាំដើមគឺផ្សព្វផ្សាយ អាសយដ្ឋានរបស់អ្នកលក់នឹងត្រូវដាក់លើទីផ្សារសាធារណៈ ត្រឹមតែដោយសារទម្រង់មួយត្រូវបានដាក់ស្នើ។

នៅលើ Pro អ្នកអាចផ្សព្វផ្សាយវា ហើយវាទៅកាន់ផតថលនៃប្រទេសដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ មិនមែនប្រទេសដែលអ្នកស្ថិតនៅទេ ដូច្នេះផ្ទះនៅអេស្ប៉ាញទៅដល់ទីផ្សារអេស្ប៉ាញ។ វាចូលក្នុងជួរអនុម័តធម្មតារបស់ផតថលនោះ ដូចការផ្សាយផ្សេងទៀតដែរ។

នៅពេលអចលនទ្រព្យដែលអ្នកបានផ្សព្វផ្សាយពី CRM កំពុងផ្សាយ ការកែវានៅក្នុង CRM ក៏ផ្លាស់ប្តូរការផ្សាយនៅលើផតថលដែរ៖ ចំណងជើង ការពិពណ៌នា អាសយដ្ឋាន តម្លៃ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក ផ្ទៃក្រឡារស់នៅ និងប្រភេទការផ្សាយ។ ការផ្លាស់ប្តូរទីតាំង ប្រភេទអចលនទ្រព្យ ម្ចុលលើផែនទី ឬរូបថត ត្រូវបានបដិសេធពេលវាកំពុងផ្សាយ ជាជាងរក្សាទុកតែក្នុង CRM ប៉ុណ្ណោះ។ ការផ្សាយដែលអ្នកបានបង្កើតនៅលើផតថលផ្ទាល់ ឬដែលមកពីប្រភពទិន្នន័យអចលនទ្រព្យ បង្ហាញក្នុង CRM សម្រាប់តែអានប៉ុណ្ណោះ — សូមមើល «តើខ្ញុំអាចមើលការផ្សាយលើផតថលរបស់ខ្ញុំក្នុង CRM បានទេ?»។

តំណការផ្សាយនីមួយៗដែល CRM បង្ហាញ បើកការផ្សាយនោះនៅលើផតថលនៃប្រទេសរបស់វា មិនថាអ្នកស្ថិតនៅប្រទេសណាទេ។

ដើម្បីបន្ថែមមួយ សូមជ្រើសរើស «បន្ថែមអចលនទ្រព្យ» ហើយបំពេញទម្រង់។ អ្នកអាចរក្សាទុកវាជាសេចក្តីព្រាង ហើយផ្សព្វផ្សាយនៅពេលក្រោយ។ សូមមើល "តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?"។

ការដាក់អចលនទ្រព្យចេញមួយឡែក

គ្មានការលុបទេ។ អចលនទ្រព្យដែលអ្នកប្រើរួចរាល់ហើយ ត្រូវបាន «ដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ»៖ វាចាកចេញពី «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» ទៅកាន់ទិដ្ឋភាព «ក្នុងប័ណ្ណសារ» ហើយវារក្សាអាសយដ្ឋាន តម្លៃ រូបថត ប្រវត្តិ និងតំណទៅអតិថិជនសក្តានុពល កិច្ចព្រមព្រៀង និងកិច្ចការដែលបានពាក់ព័ន្ធនឹងវា។ «ស្តារវិញ» ដាក់វាមកវិញ។ គ្មានកំណត់ពេលវេលាលើរឿងនោះទេ ហើយគ្មានអ្វីកំពុងរង់ចាំលុបវាចោលឡើយ — ប័ណ្ណសារនៅទីនេះជាកន្លែងសម្រាប់ដាក់របស់ មិនមែនជាជំហានឆ្ពោះទៅរកការលុបទេ។

ខណៈអចលនទ្រព្យស្ថិតក្នុងប័ណ្ណសារ អ្នកមិនអាចកែវា ផ្សព្វផ្សាយវា ឬដាក់វាឱ្យដំណើរការបានទេ សូមស្តារវាមកវិញជាមុនសិន។ ហើយការដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារកើតឡើងតែនៅក្នុង CRM ប៉ុណ្ណោះ។ អចលនទ្រព្យដែលបានផ្សព្វផ្សាយទៅផតថលរួចហើយ នៅតែបន្តផ្សាយលើផតថលនោះដដែល ដូច្នេះប្រសិនបើអ្វីដែលអ្នកចង់បានគឺដកការផ្សាយចេញ សូមដកវាចេញនៅលើផតថល។

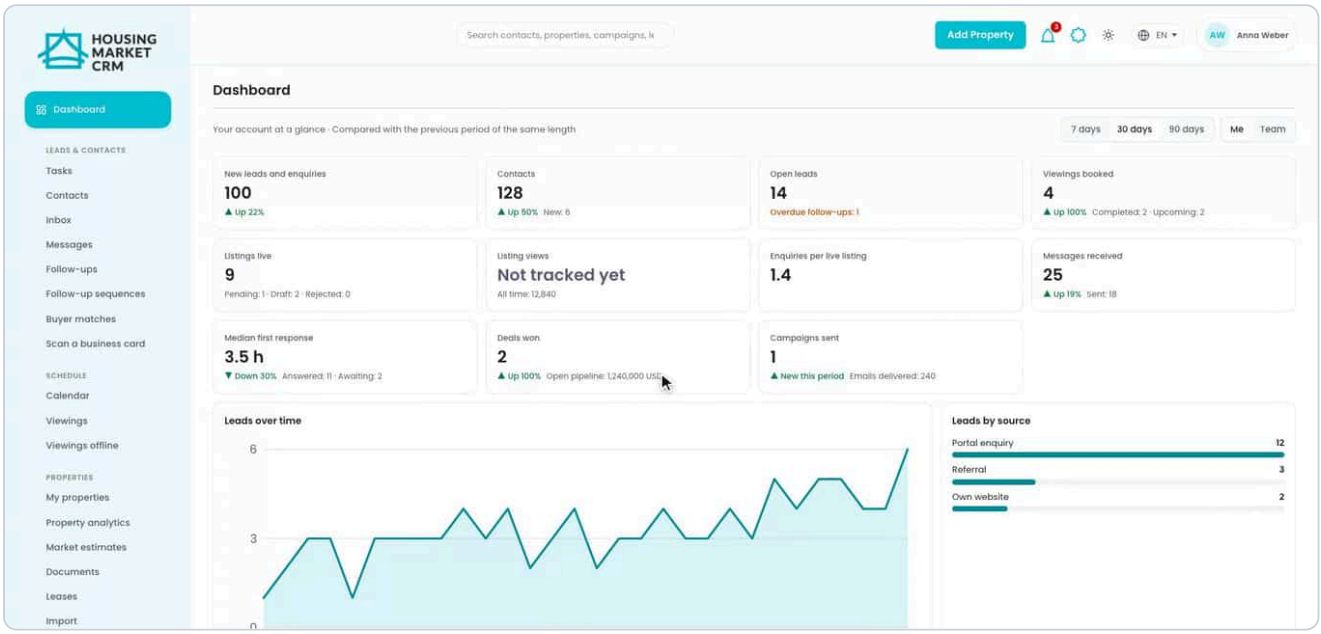
ការនាំបញ្ជីអចលនទ្រព្យទាំងមូលចូល

ការផ្ទេរបញ្ជីអចលនទ្រព្យទាំងមូលពីឯកសារ CSV ឬឯកសារ XML feed គឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង រួមទាំងគម្រោងឥតគិតថ្លៃ៖ ជ្រើសរើស «នាំចូលពីឯកសារ» នៅក្នុង «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» រហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ។ អចលនទ្រព្យដែលបាននាំចូលនីមួយៗមកដល់ជាសេចក្តីព្រាង ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយទេ រហូតដល់អ្នកផ្សព្វផ្សាយវា។ សូមមើល "តើខ្ញុំនាំចូលអចលនទ្រព្យពីឯកសារដោយរបៀបណា?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងការផ្សាយអចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំបានទេ?**

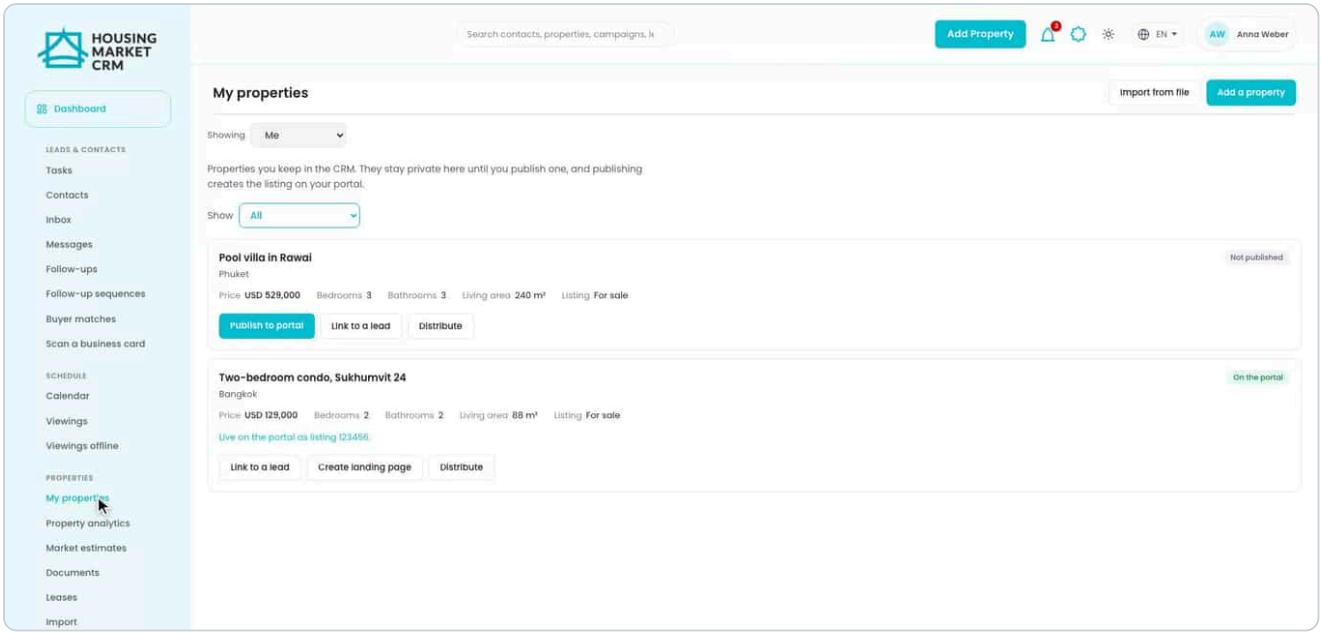
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



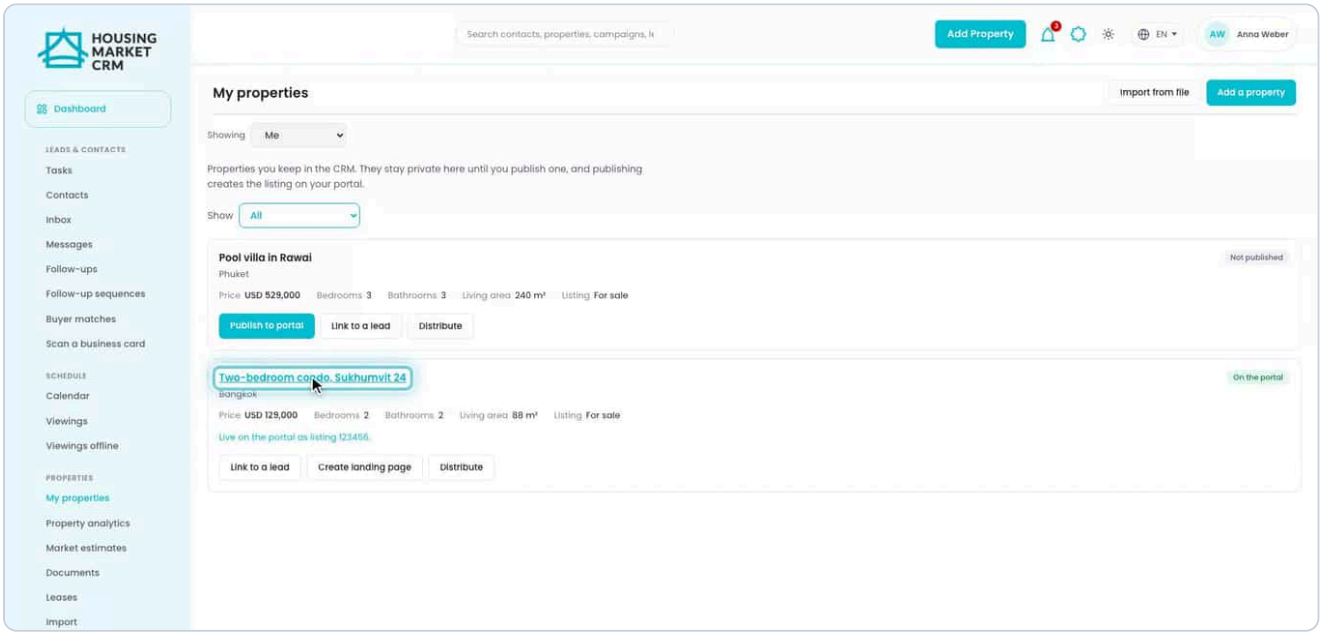
រូបភាព 25.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច My properties នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



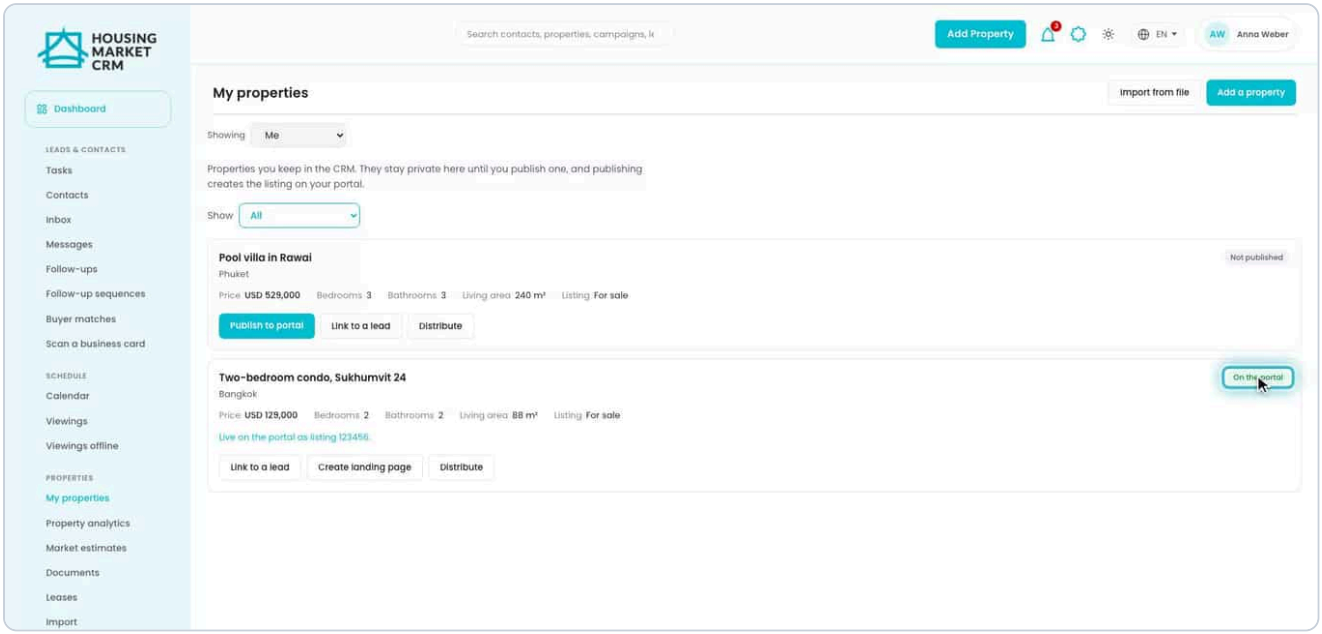
រូបភាព 25.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 កាតនីមួយៗបង្ហាញតម្លៃ បន្ទប់ ទំហំ និងប្រភេទបញ្ជី។



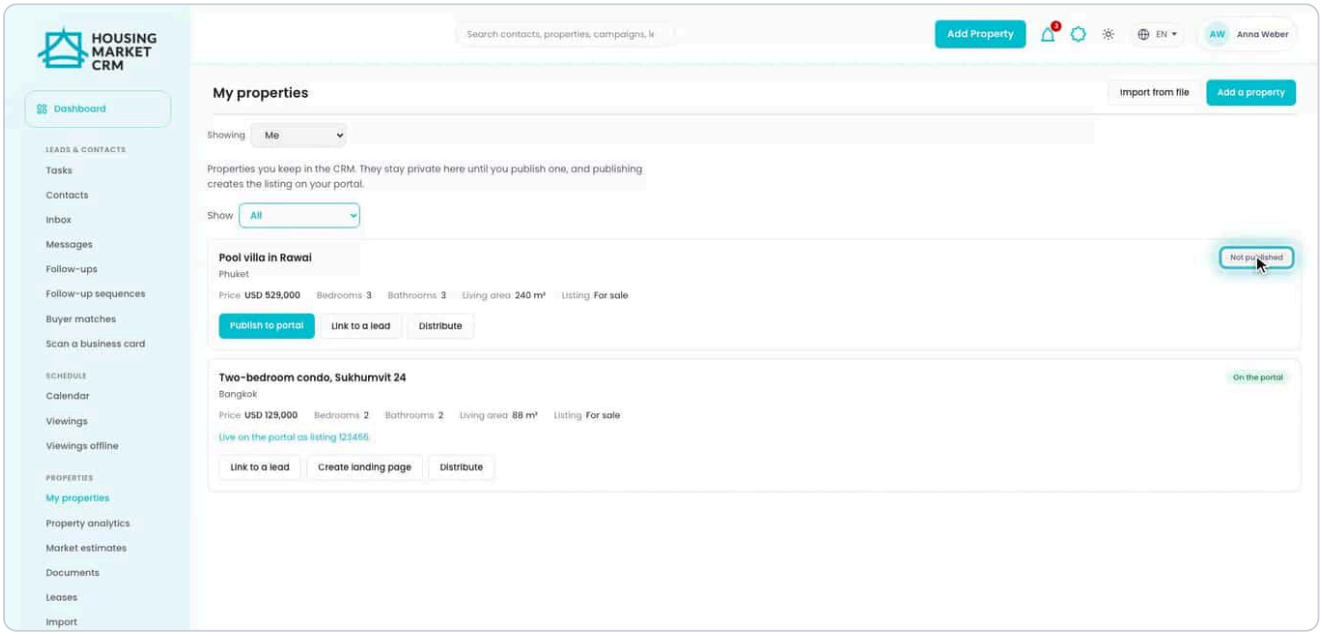
រូបភាព 25.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 On the portal មានន័យថាបញ្ជីនោះកំពុងដំណើរការ។



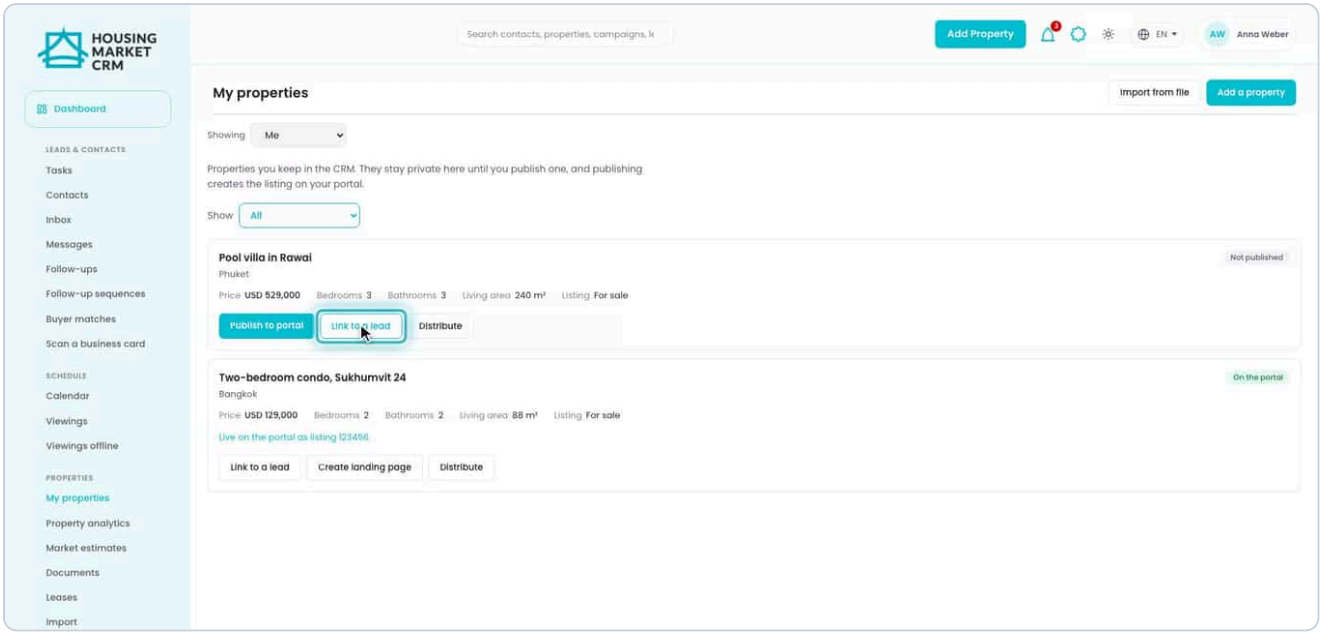
រូបភាព 25.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បញ្ជី Not published នៅតែជាឯកជនក្នុង CRM។



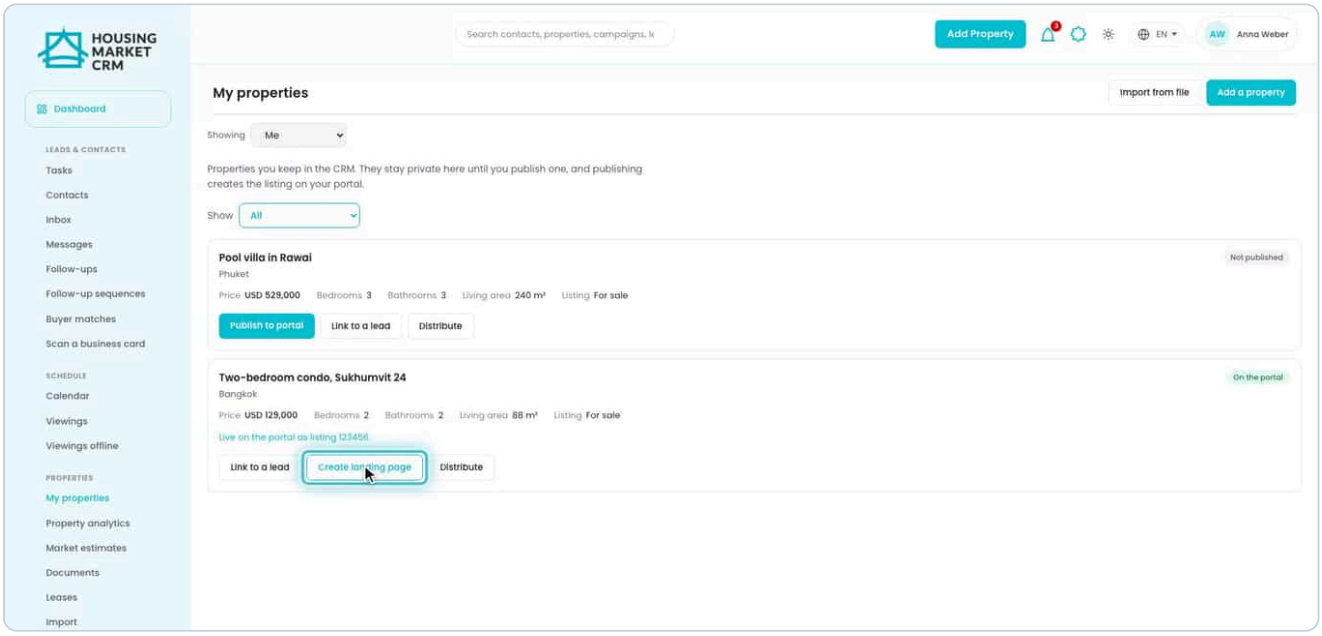
រូបភាព 25.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ផ្សាយសេចក្តីព្រាងដោយ Publish to portal ភ្ជាប់វាទៅអតិថិជនសក្តានុពល។



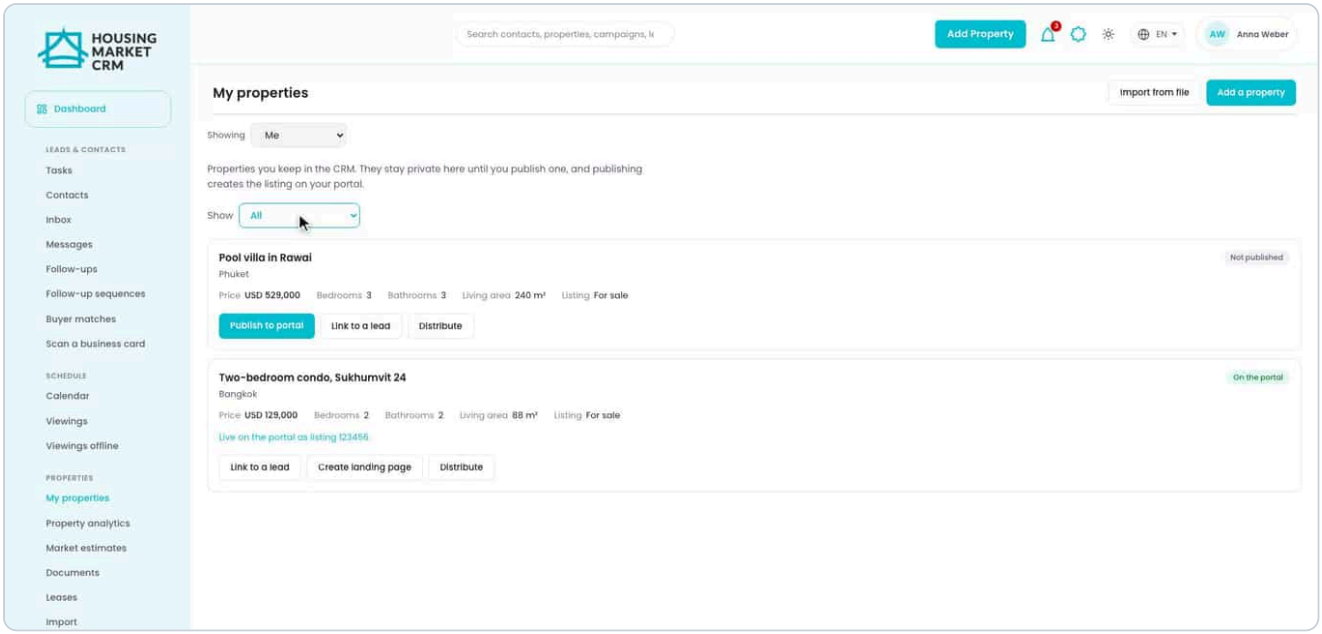
រូបភាព 25.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បង្កើតទំព័រចុះចត ឬចែកចាយវា។



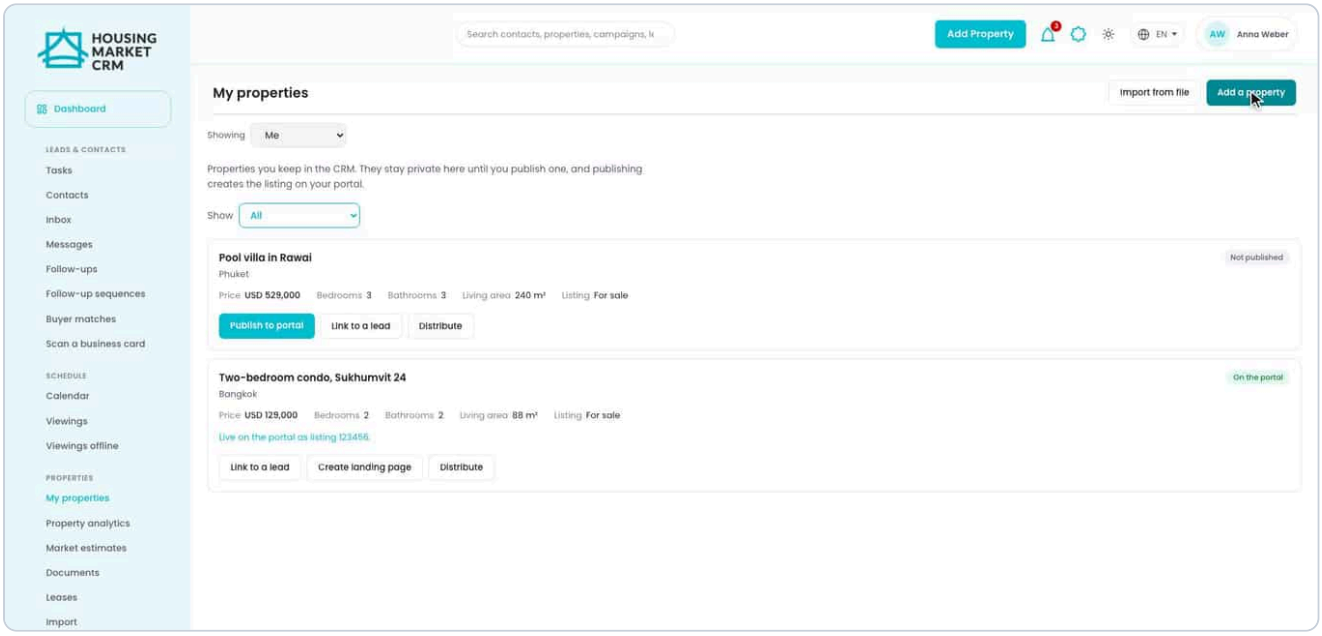
រូបភាព 25.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 តម្រងតាមស្ថានភាព។



រូបភាព 25.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 បន្ថែមបញ្ជីថ្មីដោយ Add a property។



រូបភាព 25.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-add-a-property
តើមានអ្វីកើតឡើងនៅពេលខ្ញុំលុបទំនាក់ទំនង អតិថិជន សក្តានុពល ឬសហការីមួយរូប?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 ជំពូកទី 26

បន្ថែមអចលនទ្រព្យ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស «បន្ថែមអចលនទ្រព្យ» បំពេញទម្រង់ — ប្រភេទអចលនទ្រព្យរបស់ផតថល ម្ចុលលើផែនទី និងតម្លៃ មាននៅលើវា — រួចជ្រើសរើស «រក្សាទុកជាសេចក្តីព្រាង» ឬ «ផ្សព្វផ្សាយ»។

- ជ្រើសរើស «បន្ថែមអចលនទ្រព្យ» នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ ឬប៊ូតុង + នៅលើទូរសព្ទ។
- បញ្ចូល «ចំណងជើង» និង «អាសយដ្ឋាន»។ ការជ្រើសរើសអាសយដ្ឋានដែលបានណែនាំ នឹងបំពេញ «ខេត្ត» និង «ទីក្រុង» ហើយដាក់ម្ចុល។ សូមពិនិត្យថាវាត្រឹមត្រូវ។
- ជ្រើសរើស «ប្រភេទ»។ បញ្ជីនេះគឺជាប្រភេទអចលនទ្រព្យផ្ទាល់របស់ផតថលរបស់អ្នក ដូចជា ខុនដូ ផ្ទះ វីឡា ឬដី។
- នៅក្រោម «ទីតាំងនៅលើផែនទី» ជ្រើសរើស «ដាក់នៅលើផែនទី» ប្រសិនបើមិនទាន់មានម្ចុល រួចអូសម្ចុល ឬប៉ះផែនទី ដើម្បីសម្គាល់ទីតាំងពិតប្រាកដ។
- បញ្ចូល «តម្លៃ»។ វាគិតជារូបិយប័ណ្ណរបស់ផតថលរបស់អ្នក លុះត្រាតែអ្នកជ្រើសរើសរូបិយប័ណ្ណផ្សេង ហើយវាមិនដែលត្រូវបានប្តូររូបិយប័ណ្ណទេ។
- បន្ថែម «បន្ទប់គេង» «បន្ទប់ទឹក» «ផ្ទៃក្រឡារស់នៅ» និងថាតើវា «សម្រាប់លក់» ឬ «សម្រាប់ជួល» ព្រមទាំង «ការពិពណ៌នា» — ឬជ្រើសរើស «សរសេរជាមួយ AI» នៅលើ Pro។
- ជ្រើសរើស «រក្សាទុកជាសេចក្តីព្រាង» ដើម្បីរក្សាវាក្នុង CRM ឬ «ផ្សព្វផ្សាយ» ដើម្បីដាក់វាឱ្យផ្សាយនៅលើផតថលរបស់អ្នក។

សេចក្តីព្រាង ឬផ្សព្វផ្សាយ

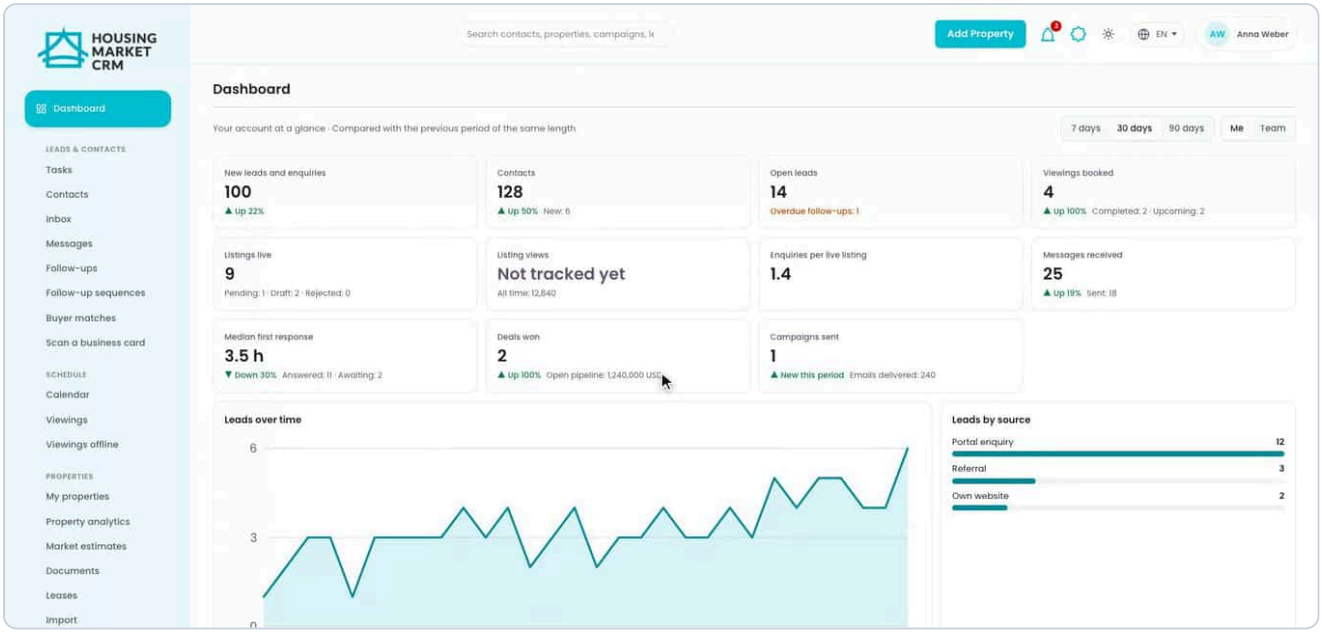
សេចក្តីព្រាងត្រូវការតែចំណងជើងប៉ុណ្ណោះ ហើយវានៅក្នុង CRM ដោយមិនបង្ហាញនៅលើផតថលទេ។ ការផ្សព្វផ្សាយត្រូវការតម្លៃ ខេត្ត ទីក្រុងក្នុងករណីដែលខេត្តនោះមានទីក្រុង និងរូបថតយ៉ាងហោចណាស់បី ដែលបន្ថែមដោយ «បន្ថែមរូបថត» — រូបថតទីមួយគឺជារូបគម្រប។ អ្វីដែលខ្វះ ត្រូវបានសម្គាល់នៅលើទម្រង់។ ការផ្សព្វផ្សាយ គឺជាផ្នែកមួយនៃ Pro។ នៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃ អ្នកនៅតែអាចរក្សាទុកអចលនទ្រព្យក្នុង CRM បាន។

ទម្រង់បង្ហាញឈ្មោះផតថលដែលអចលនទ្រព្យនឹងត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយលើ។ អ្នកអាចផ្សព្វផ្សាយសេចក្តីព្រាងនៅពេលក្រោយ ពីទំព័ររបស់វានៅក្នុង «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ»។ អចលនទ្រព្យដែលកំពុងផ្សាយនៅលើផតថលរួចហើយ មិនអាចកែនៅក្នុង CRM បានទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?**

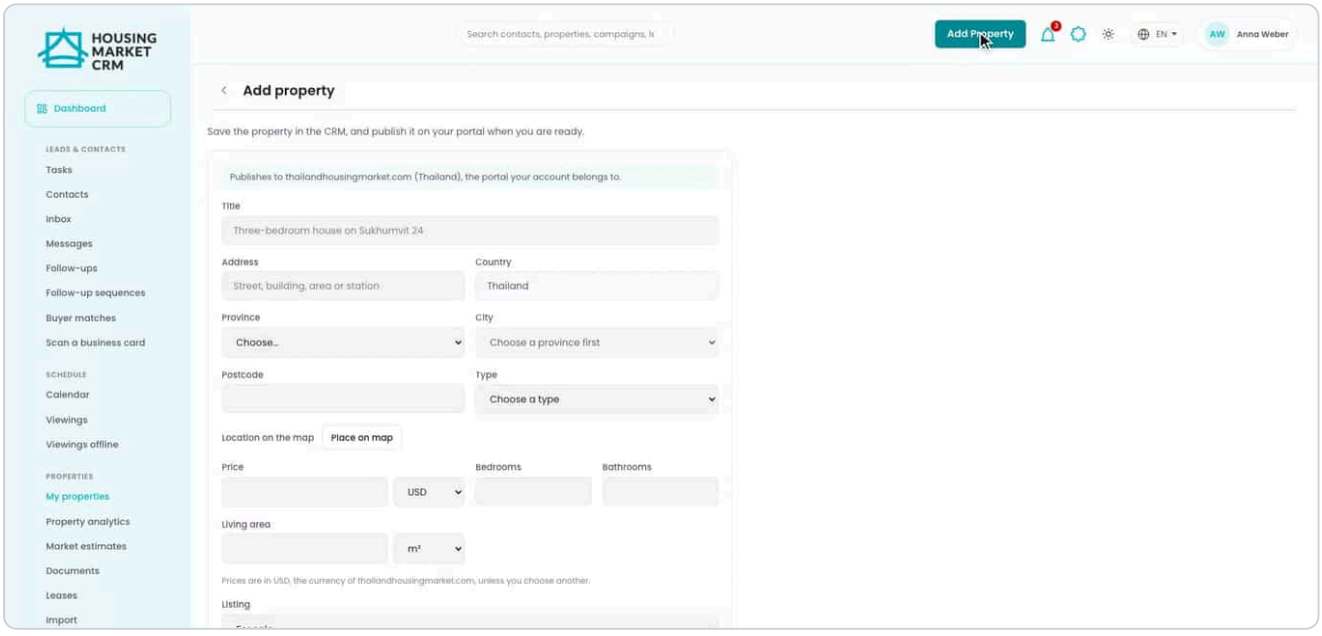
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



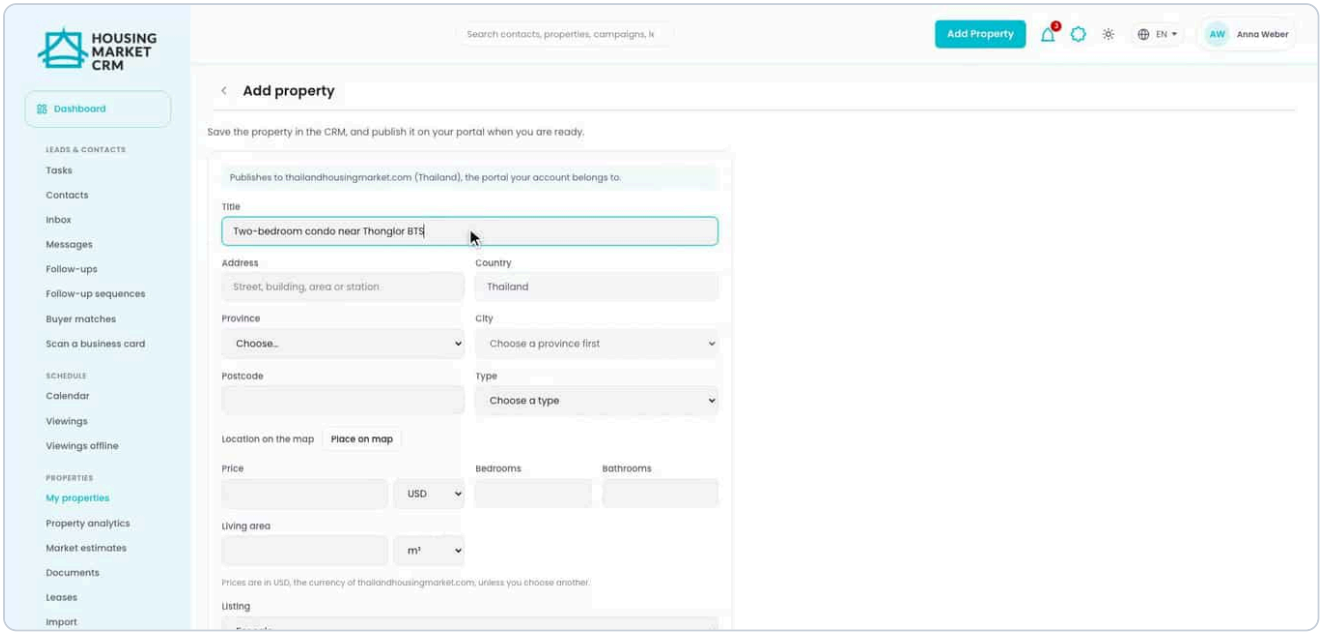
រូបភាព 26.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Add Property នៅខាងលើ។



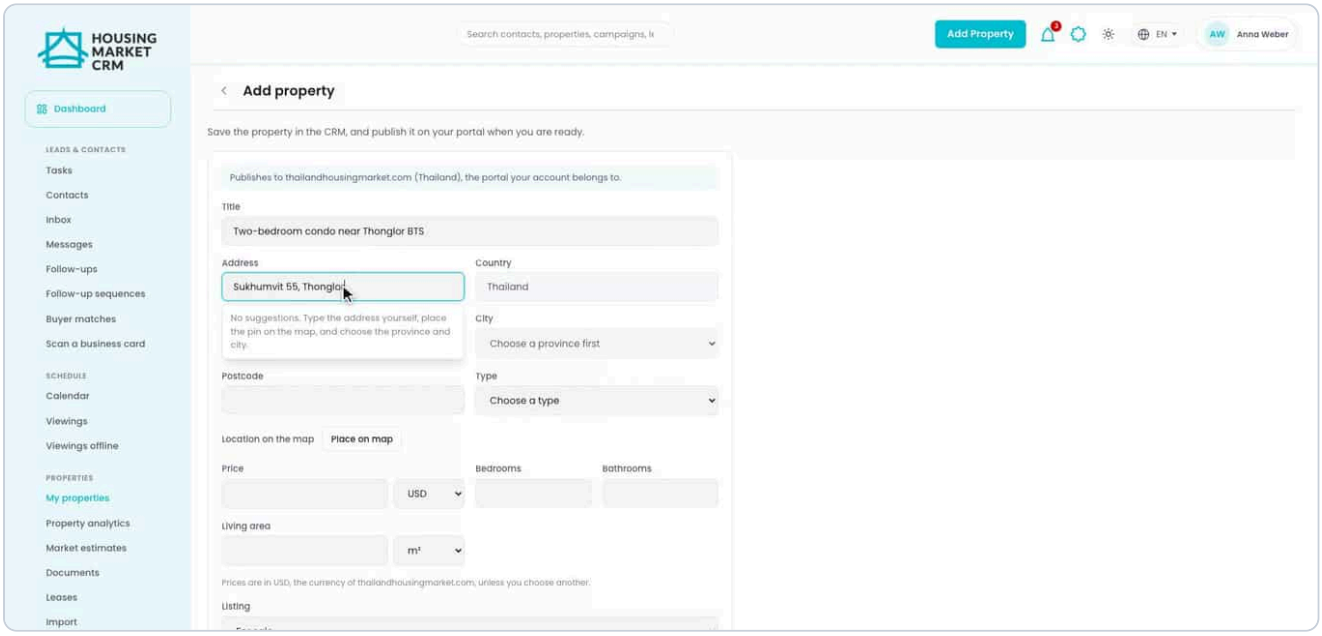
រូបភាព 26.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បញ្ចូលចំណងជើងច្បាស់លាស់។



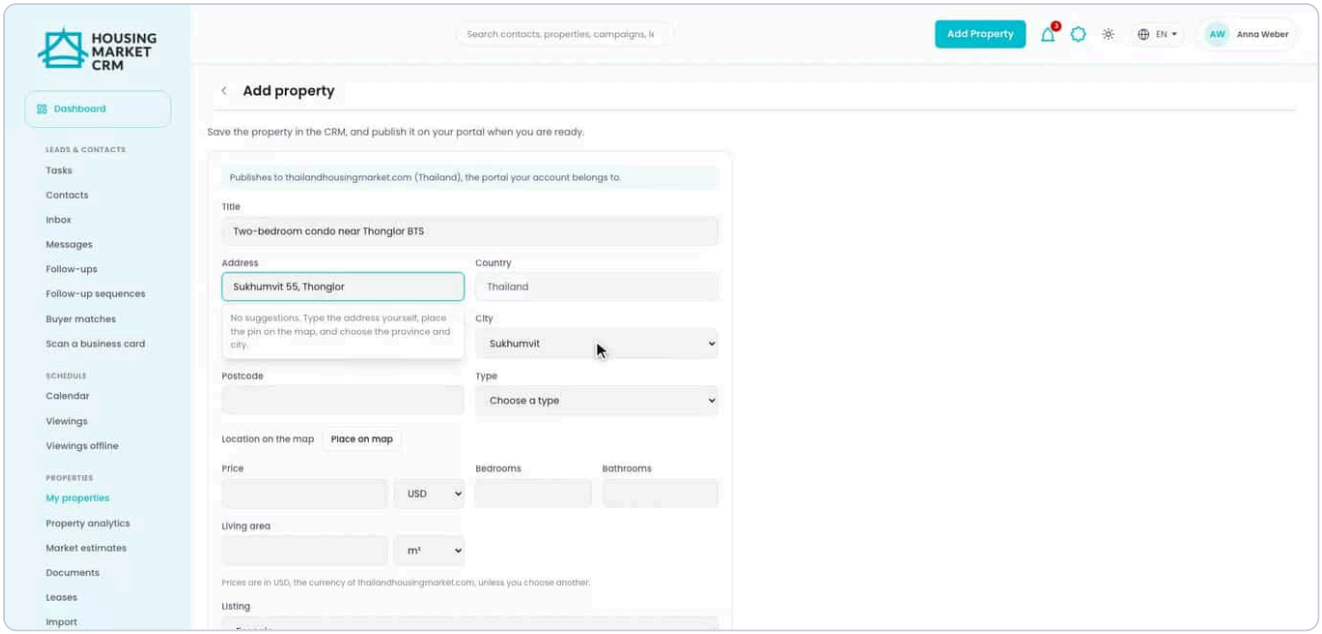
រូបភាព 26.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បន្ថែមអាសយដ្ឋាន។



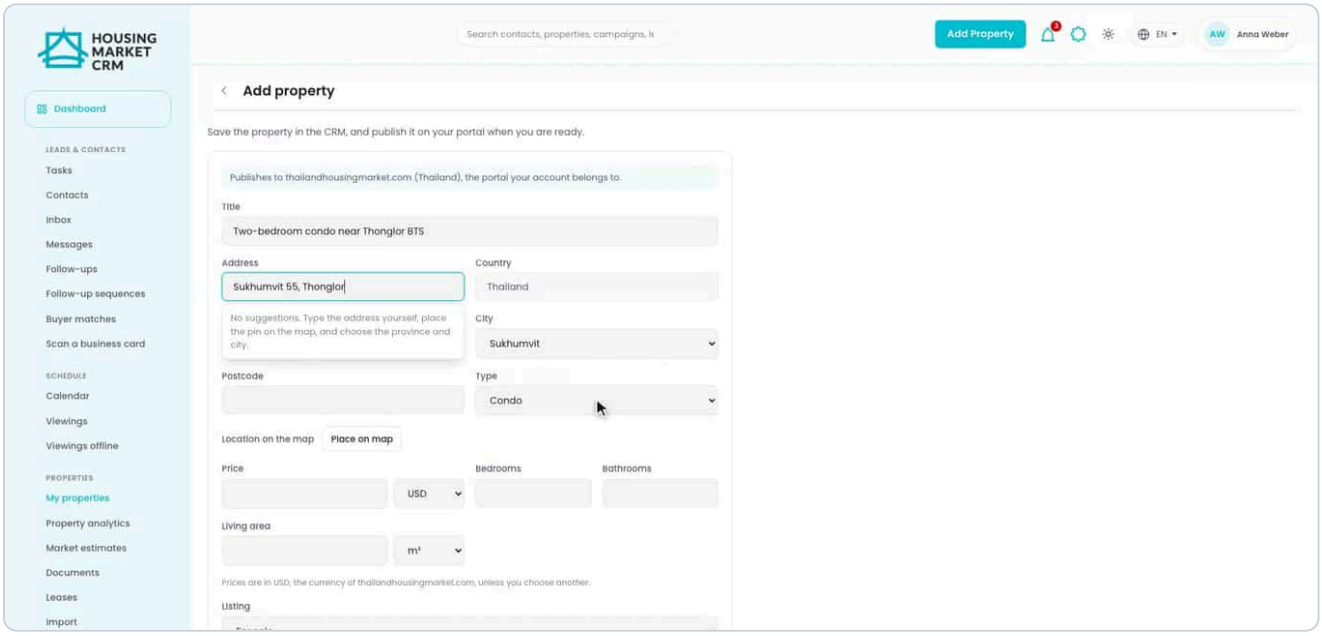
រូបភាព 26.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសខេត្ត និងទីក្រុង ឬស្រុក។



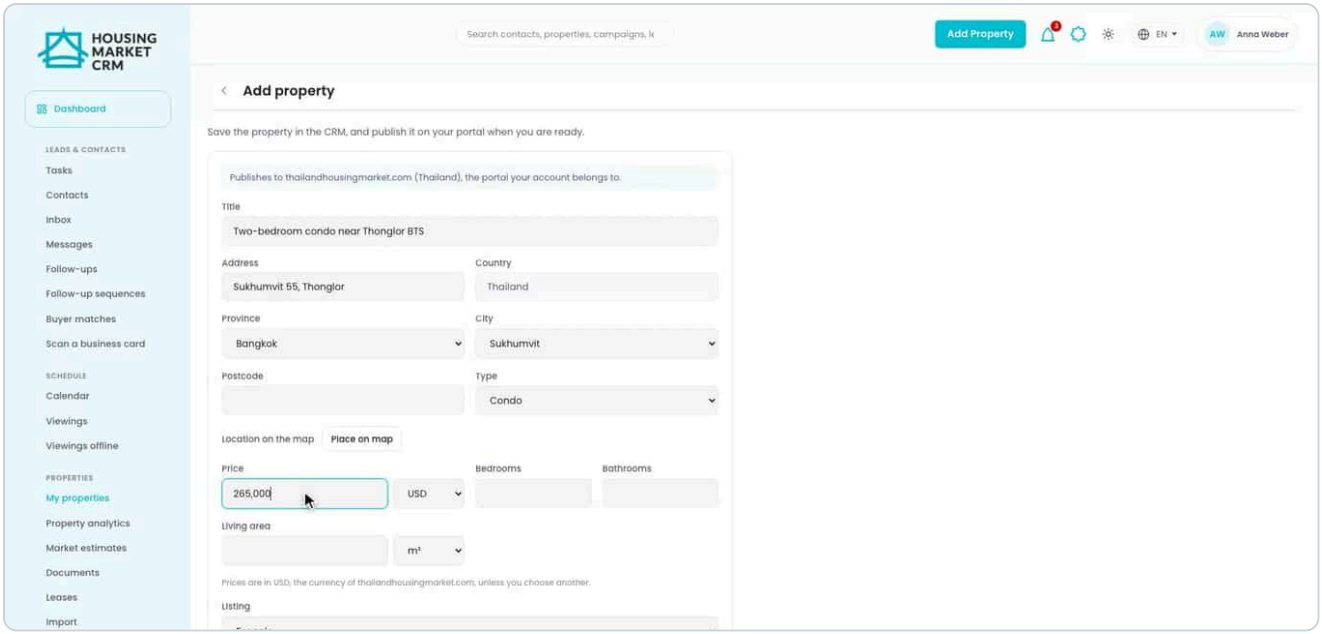
រូបភាព 26.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ជ្រើសរើសប្រភេទអចលនទ្រព្យ។



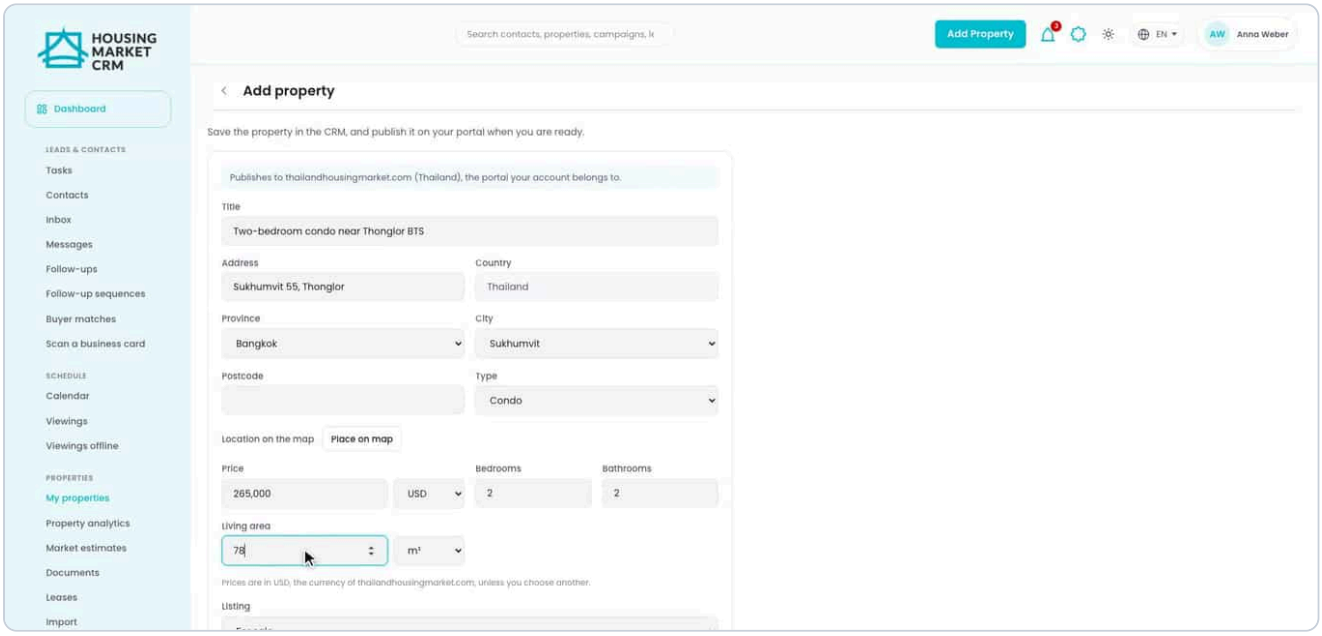
រូបភាព 26.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បញ្ចូលតម្លៃជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក។



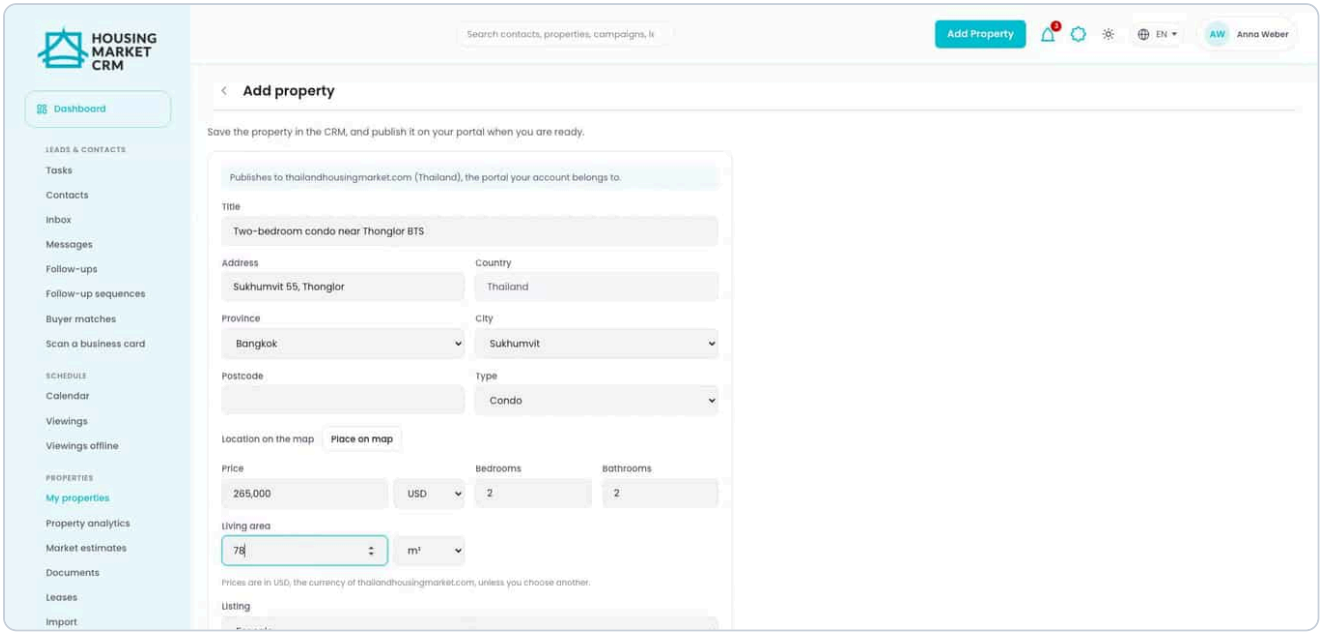
រូបភាព 26.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 បន្ថែមបន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក និងផ្ទៃរស់នៅ។



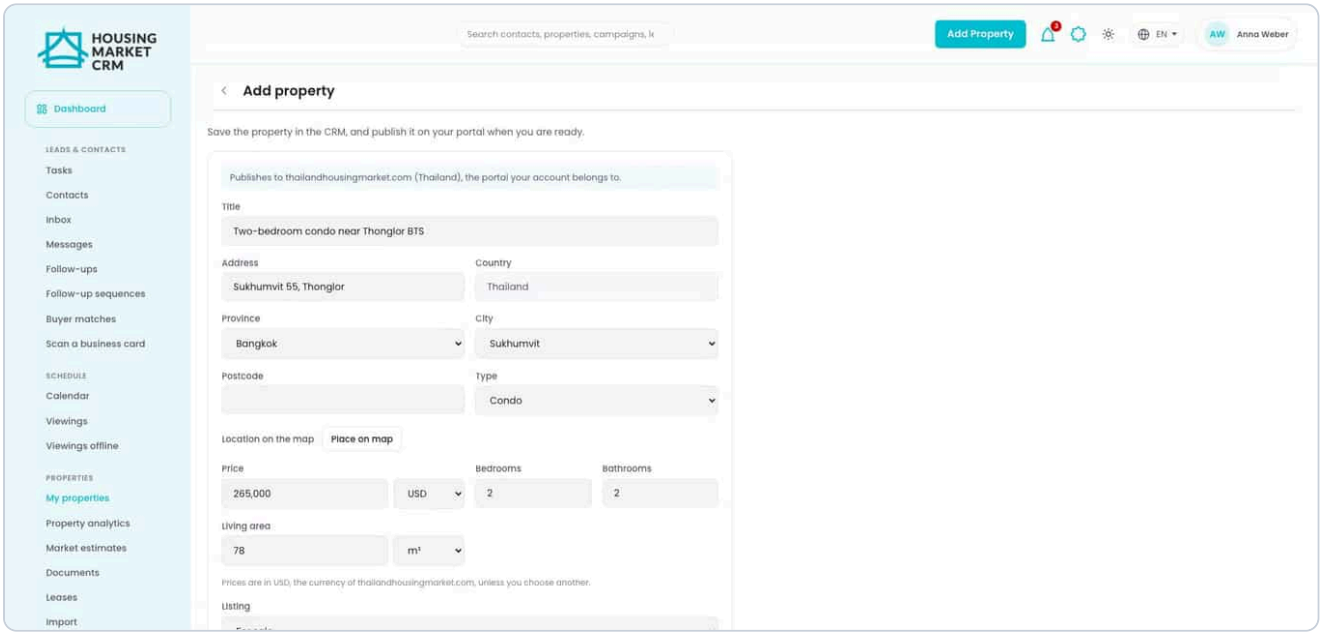
រូបភាព 26.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ជ្រើសរើស For sale (សម្រាប់លក់) ឬ To rent (សម្រាប់ជួល)។



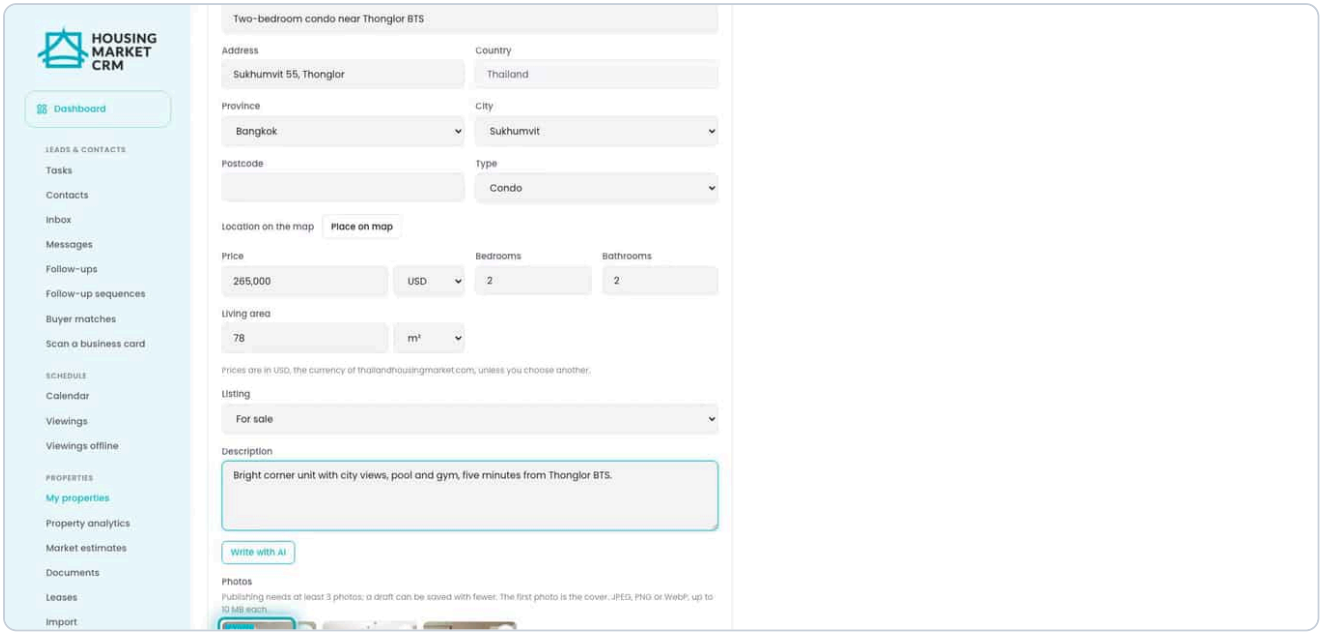
រូបភាព 26.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 សរសេរការពិពណ៌នា។



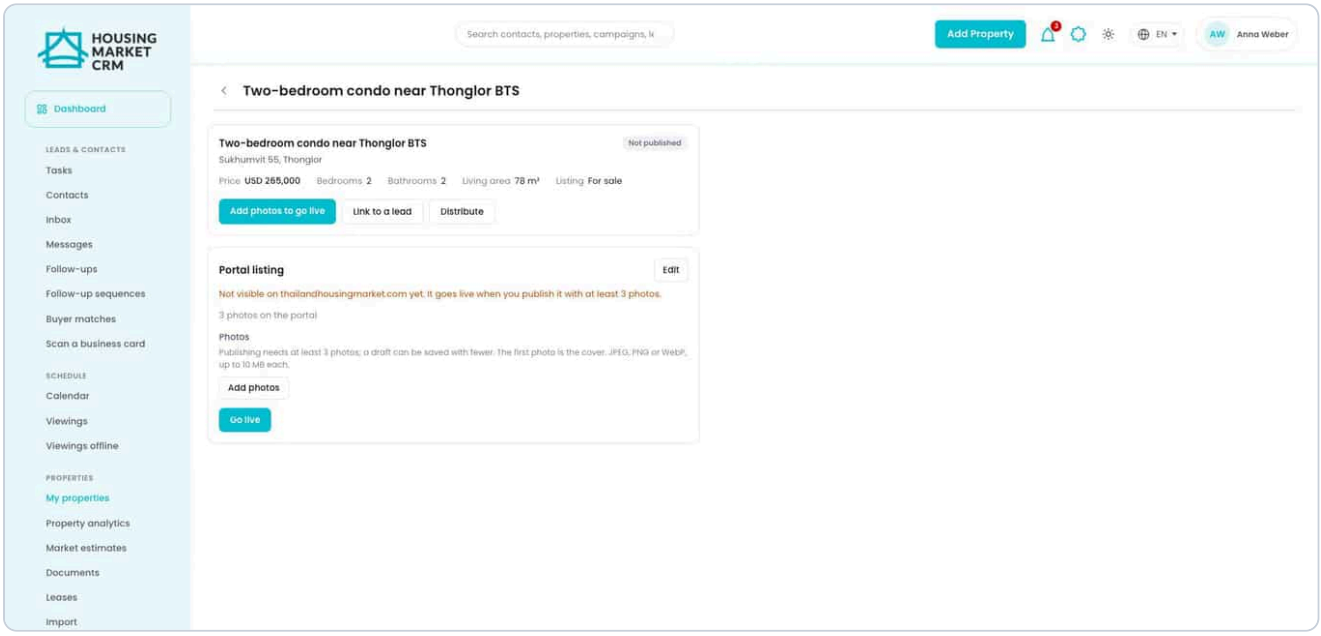
រូបភាព 26.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

11 បន្ថែមរូបថតផ្ទះ។



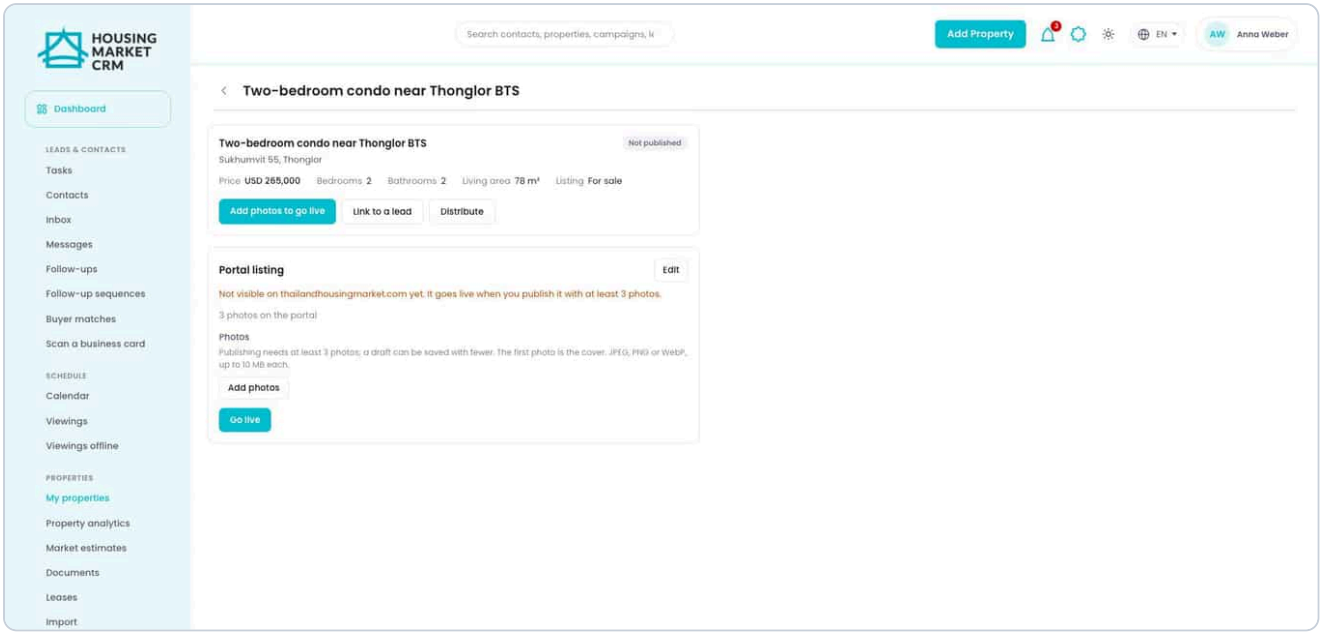
រូបភាព 26.11 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

12 ចុច Save as draft — ឬ Publish ពេលត្រៀមរួច។



រូបភាព 26.12 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

13 អចលនទ្រព្យរបស់អ្នកត្រូវបានរក្សាទុកនៅក្នុង My properties។



រូបភាព 26.13 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

> **គន្លឹះ** នៅលើ Pro «សរសេរជាមួយ AI» នៅលើទម្រង់អចលនទ្រព្យ ព្រាងការពិពណ៌នាពីព័ត៌មានដែលអ្នកបានបញ្ចូល ជាភាសារបស់ផតថលរបស់អ្នក។ អ្នកអានវា កែវា ហើយរក្សាទុកវាដោយខ្លួនឯង។
>
> មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើអ្នកសរសេរការផ្សាយដោយ AI ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងការផ្សាយអចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 ជំពូកទី 27

ផ្សាយអចលនទ្រព្យទៅផតថល

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

អ្នកអាចរក្សាទុកអចលនទ្រព្យក្នុង CRM លើគម្រោងណាក៏បាន ហើយនៅលើ Pro អាចផ្សព្វផ្សាយវាទៅផតថលនៃប្រទេសដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ។ នៅពេលវាកំពុងផ្សាយ ការកែព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់វានៅក្នុង CRM ក៏ផ្លាស់ប្តូរការផ្សាយនៅលើផតថលដែរ ហើយអចលនទ្រព្យដែលអ្នកដាក់ចេញ ត្រូវបានដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ មិនមែនលុបចោលទេ។

អចលនទ្រព្យមួយអាចស្ថិតនៅក្នុង CRM តែប៉ុណ្ណោះ — ម្ចាស់អចលនទ្រព្យដែលអ្នកបានចុះកិច្ចព្រមព្រៀង ប៉ុន្តែមិនទាន់ដាក់លក់ ឬអ្វីមួយដែលអ្នកមិនទាន់ត្រៀមផ្សព្វផ្សាយ។ វានៅតែជាឯកជនរហូតដល់អ្នកសម្រេចផ្សេង ហើយនេះជាចេតនា៖ ប្រសិនបើលំនាំដើមគឺផ្សព្វផ្សាយ អាសយដ្ឋានរបស់អ្នកលក់នឹងត្រូវដាក់លើទីផ្សារសាធារណៈ ត្រឹមតែដោយសារទម្រង់មួយត្រូវបានដាក់ស្នើ។

នៅលើ Pro អ្នកអាចផ្សព្វផ្សាយវា ហើយវាទៅកាន់ផតថលនៃប្រទេសដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ មិនមែនប្រទេសដែលអ្នកស្ថិតនៅទេ ដូច្នេះផ្ទះនៅអេស្ប៉ាញទៅដល់ទីផ្សារអេស្ប៉ាញ។ វាចូលក្នុងជួរអនុម័តធម្មតារបស់ផតថលនោះ ដូចការផ្សាយផ្សេងទៀតដែរ។

នៅពេលអចលនទ្រព្យដែលអ្នកបានផ្សព្វផ្សាយពី CRM កំពុងផ្សាយ ការកែវានៅក្នុង CRM ក៏ផ្លាស់ប្តូរការផ្សាយនៅលើផតថលដែរ៖ ចំណងជើង ការពិពណ៌នា អាសយដ្ឋាន តម្លៃ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក ផ្ទៃក្រឡារស់នៅ និងប្រភេទការផ្សាយ។ ការផ្លាស់ប្តូរទីតាំង ប្រភេទអចលនទ្រព្យ ម្ចុលលើផែនទី ឬរូបថត ត្រូវបានបដិសេធពេលវាកំពុងផ្សាយ ជាជាងរក្សាទុកតែក្នុង CRM ប៉ុណ្ណោះ។ ការផ្សាយដែលអ្នកបានបង្កើតនៅលើផតថលផ្ទាល់ ឬដែលមកពីប្រភពទិន្នន័យអចលនទ្រព្យ បង្ហាញក្នុង CRM សម្រាប់តែអានប៉ុណ្ណោះ — សូមមើល «តើខ្ញុំអាចមើលការផ្សាយលើផតថលរបស់ខ្ញុំក្នុង CRM បានទេ?»។

តំណការផ្សាយនីមួយៗដែល CRM បង្ហាញ បើកការផ្សាយនោះនៅលើផតថលនៃប្រទេសរបស់វា មិនថាអ្នកស្ថិតនៅប្រទេសណាទេ។

ដើម្បីបន្ថែមមួយ សូមជ្រើសរើស «បន្ថែមអចលនទ្រព្យ» ហើយបំពេញទម្រង់។ អ្នកអាចរក្សាទុកវាជាសេចក្តីព្រាង ហើយផ្សព្វផ្សាយនៅពេលក្រោយ។ សូមមើល "តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?"។

ការដាក់អចលនទ្រព្យចេញមួយឡែក

គ្មានការលុបទេ។ អចលនទ្រព្យដែលអ្នកប្រើរួចរាល់ហើយ ត្រូវបាន «ដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ»៖ វាចាកចេញពី «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» ទៅកាន់ទិដ្ឋភាព «ក្នុងប័ណ្ណសារ» ហើយវារក្សាអាសយដ្ឋាន តម្លៃ រូបថត ប្រវត្តិ និងតំណទៅអតិថិជនសក្តានុពល កិច្ចព្រមព្រៀង និងកិច្ចការដែលបានពាក់ព័ន្ធនឹងវា។ «ស្តារវិញ» ដាក់វាមកវិញ។ គ្មានកំណត់ពេលវេលាលើរឿងនោះទេ ហើយគ្មានអ្វីកំពុងរង់ចាំលុបវាចោលឡើយ — ប័ណ្ណសារនៅទីនេះជាកន្លែងសម្រាប់ដាក់របស់ មិនមែនជាជំហានឆ្ពោះទៅរកការលុបទេ។

ខណៈអចលនទ្រព្យស្ថិតក្នុងប័ណ្ណសារ អ្នកមិនអាចកែវា ផ្សព្វផ្សាយវា ឬដាក់វាឱ្យដំណើរការបានទេ សូមស្តារវាមកវិញជាមុនសិន។ ហើយការដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារកើតឡើងតែនៅក្នុង CRM ប៉ុណ្ណោះ។ អចលនទ្រព្យដែលបានផ្សព្វផ្សាយទៅផតថលរួចហើយ នៅតែបន្តផ្សាយលើផតថលនោះដដែល ដូច្នេះប្រសិនបើអ្វីដែលអ្នកចង់បានគឺដកការផ្សាយចេញ សូមដកវាចេញនៅលើផតថល។

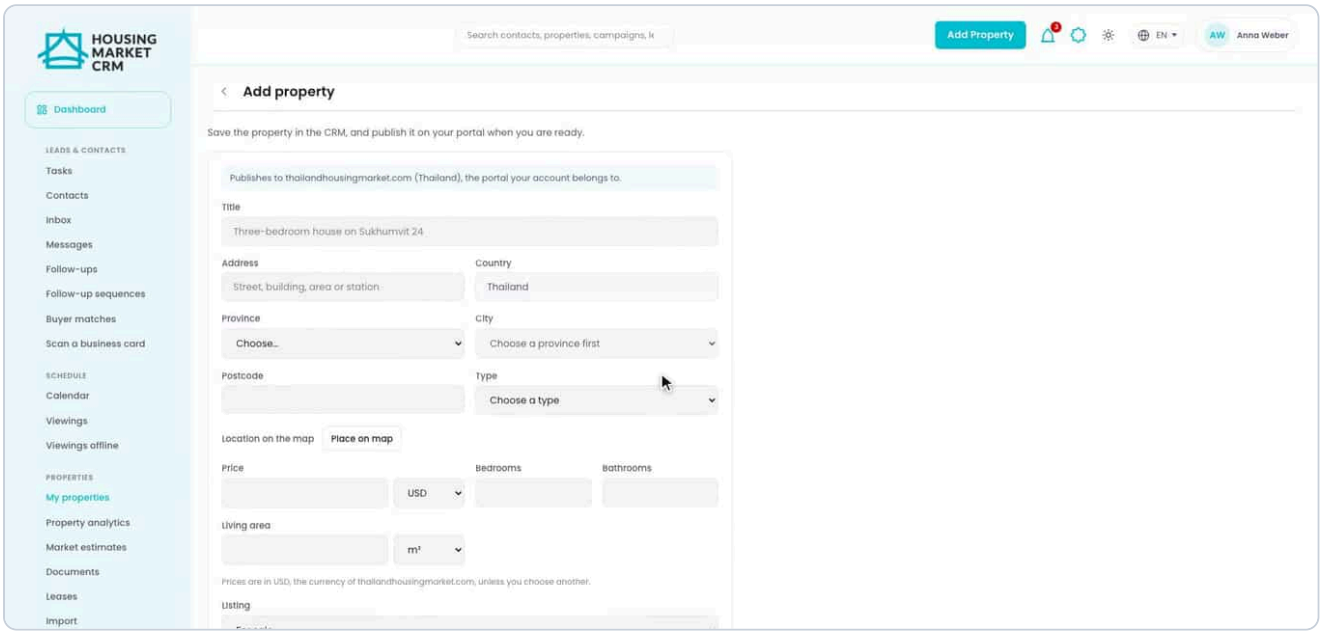
ការនាំបញ្ជីអចលនទ្រព្យទាំងមូលចូល

ការផ្ទេរបញ្ជីអចលនទ្រព្យទាំងមូលពីឯកសារ CSV ឬឯកសារ XML feed គឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង រួមទាំងគម្រោងឥតគិតថ្លៃ៖ ជ្រើសរើស «នាំចូលពីឯកសារ» នៅក្នុង «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» រហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ។ អចលនទ្រព្យដែលបាននាំចូលនីមួយៗមកដល់ជាសេចក្តីព្រាង ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយទេ រហូតដល់អ្នកផ្សព្វផ្សាយវា។ សូមមើល "តើខ្ញុំនាំចូលអចលនទ្រព្យពីឯកសារដោយរបៀបណា?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងការផ្សាយអចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំបានទេ?**

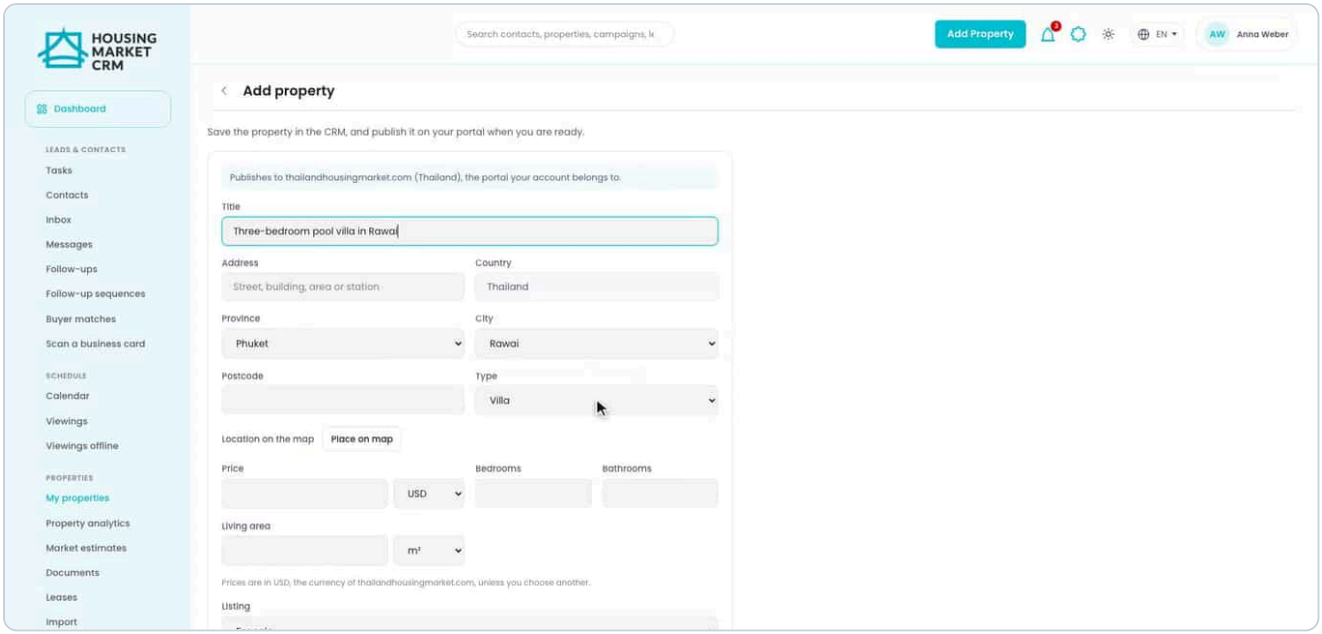
ជាជំហានៗ

1 បើក Add property — ឬសេចក្តីព្រាងពី My properties។



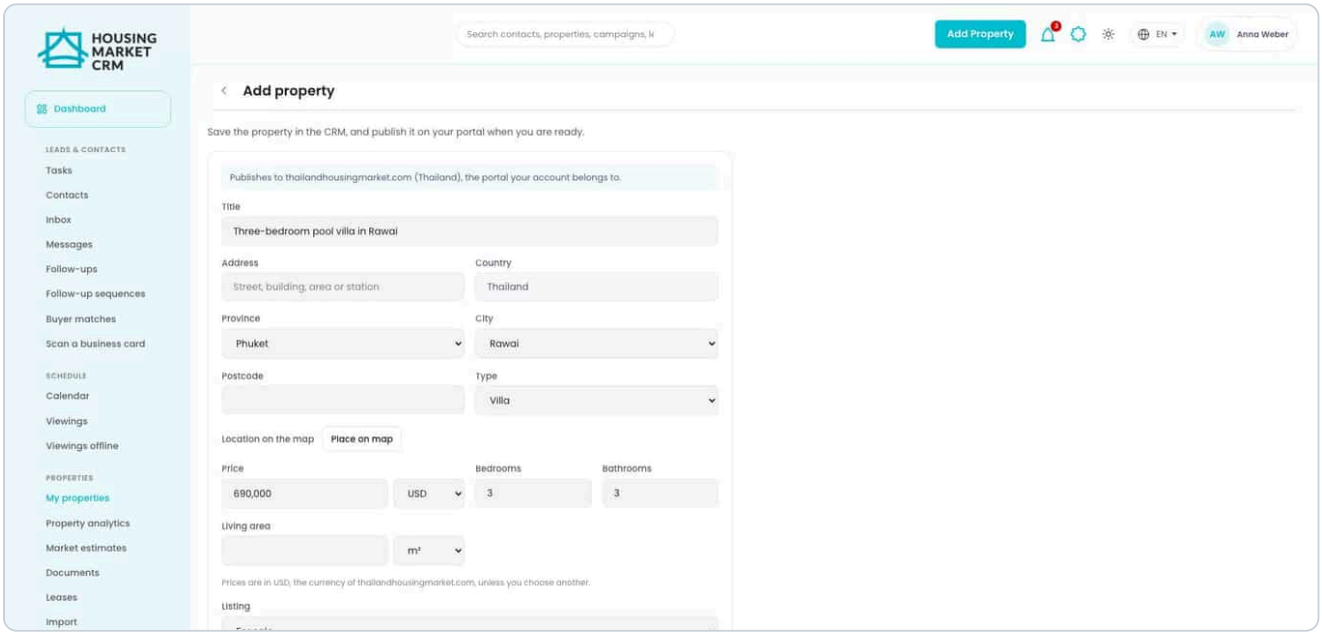
រូបភាព 27.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ពិនិត្យចំណងជើង និងព័ត៌មានលម្អិត។



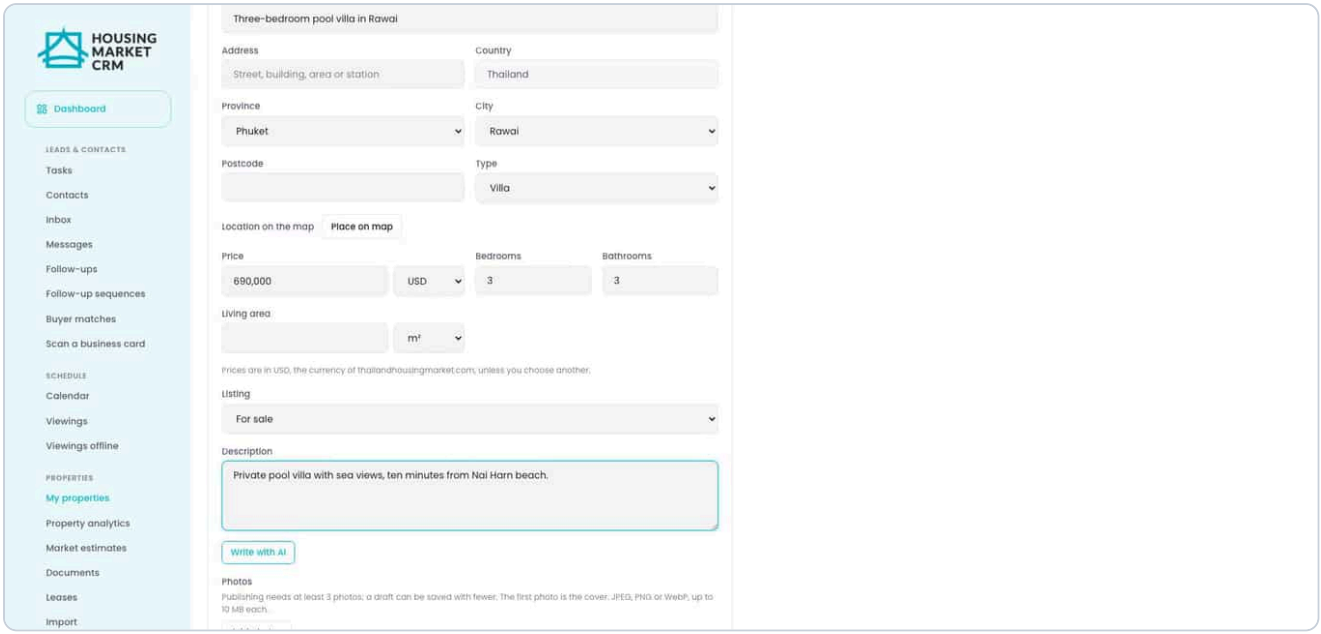
រូបភាព 27.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បញ្ជាក់តម្លៃជាដុល្លារអាមេរិក។



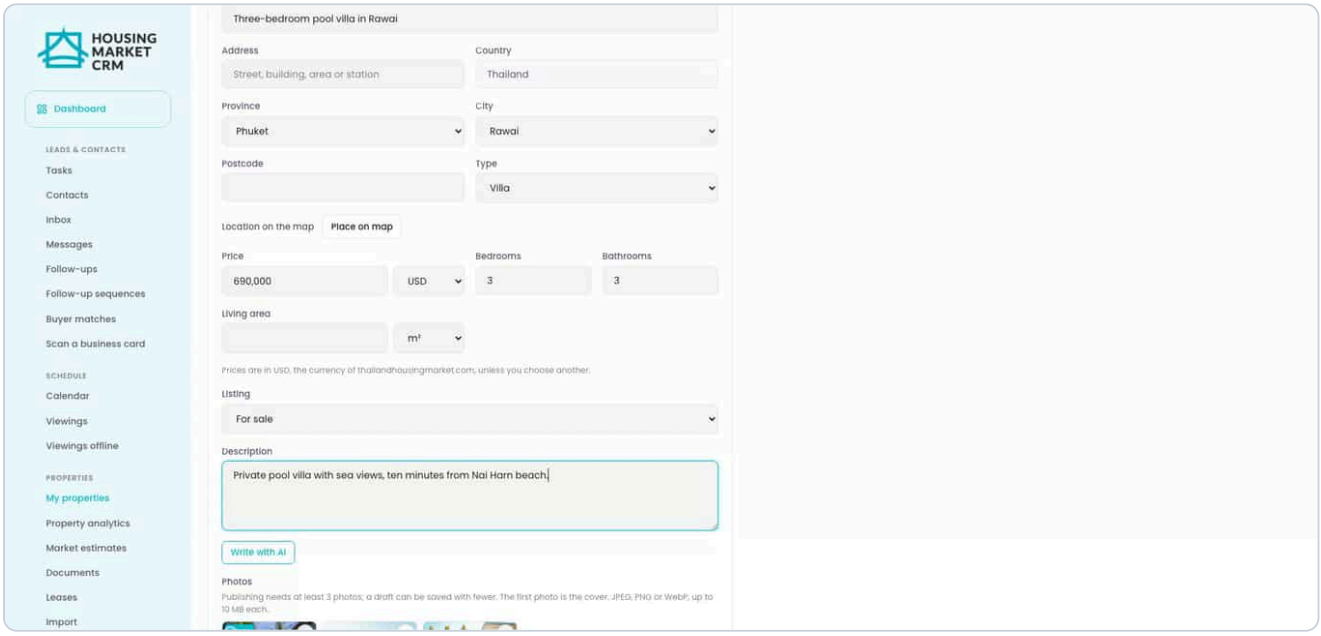
រូបភាព 27.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ការផ្សាយត្រូវការរូបថតយ៉ាងតិចបីសន្លឹក។



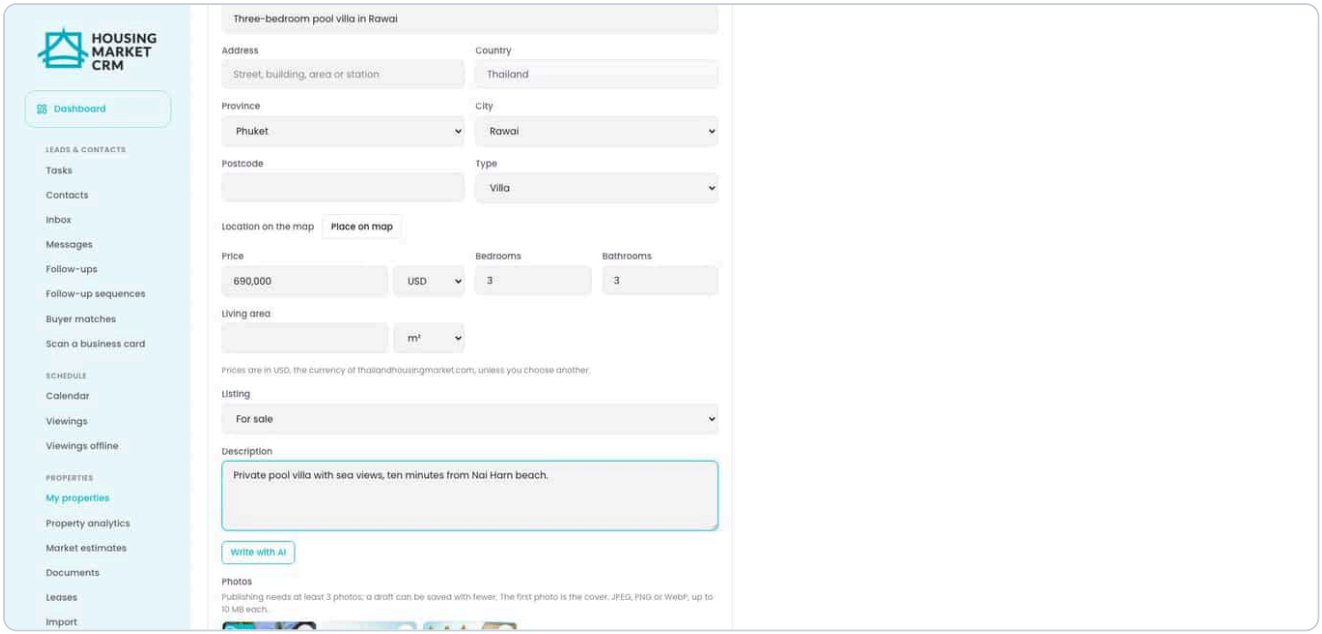
រូបភាព 27.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច Add photos រួចជ្រើសរើសរូបថត។



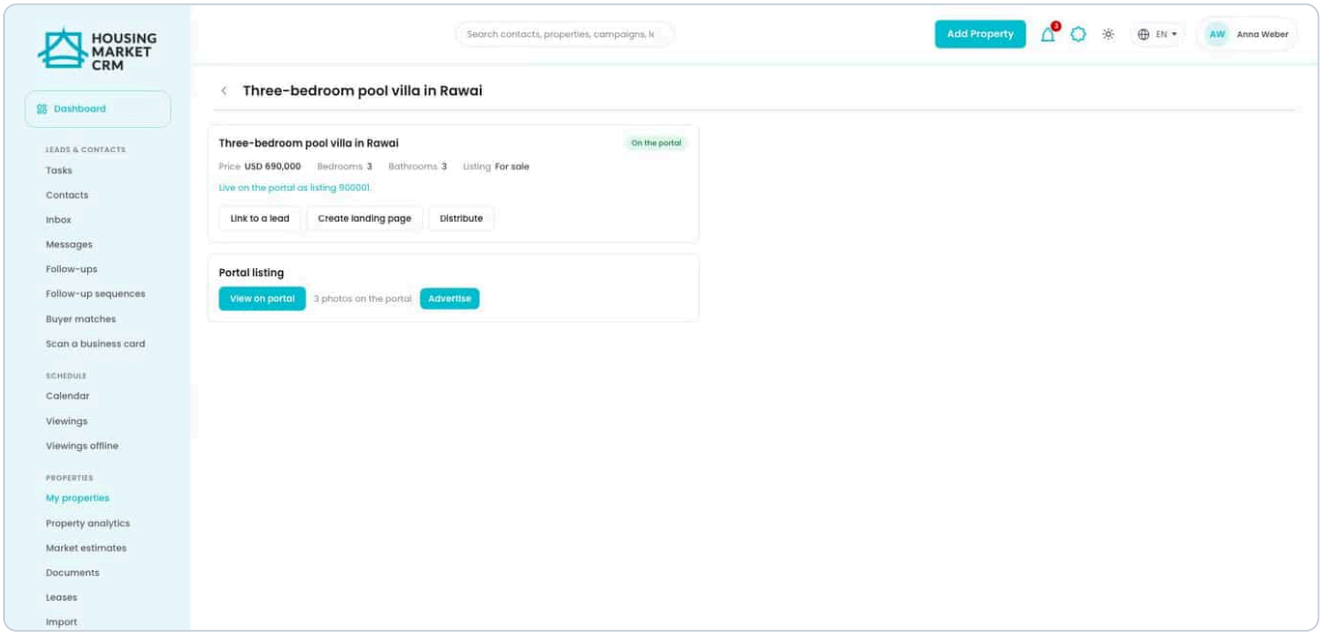
រូបភាព 27.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 រូបថតទីមួយក្លាយជារូបគម្រប។



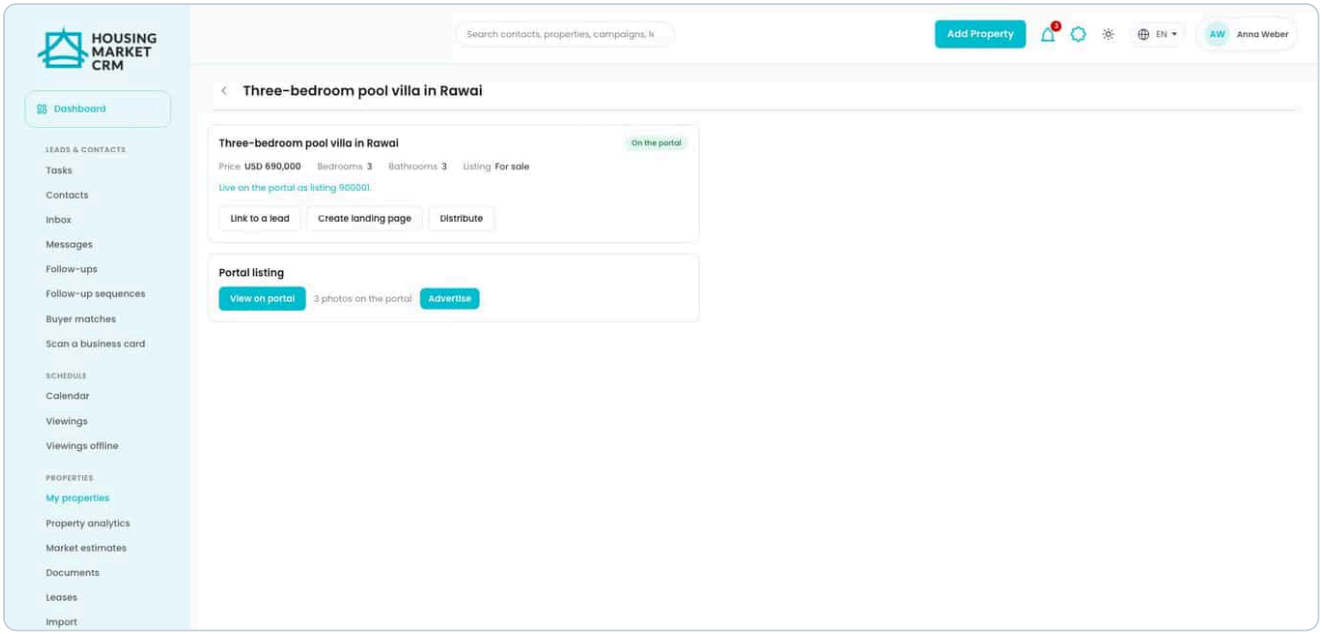
រូបភាព 27.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ចុច Publish។



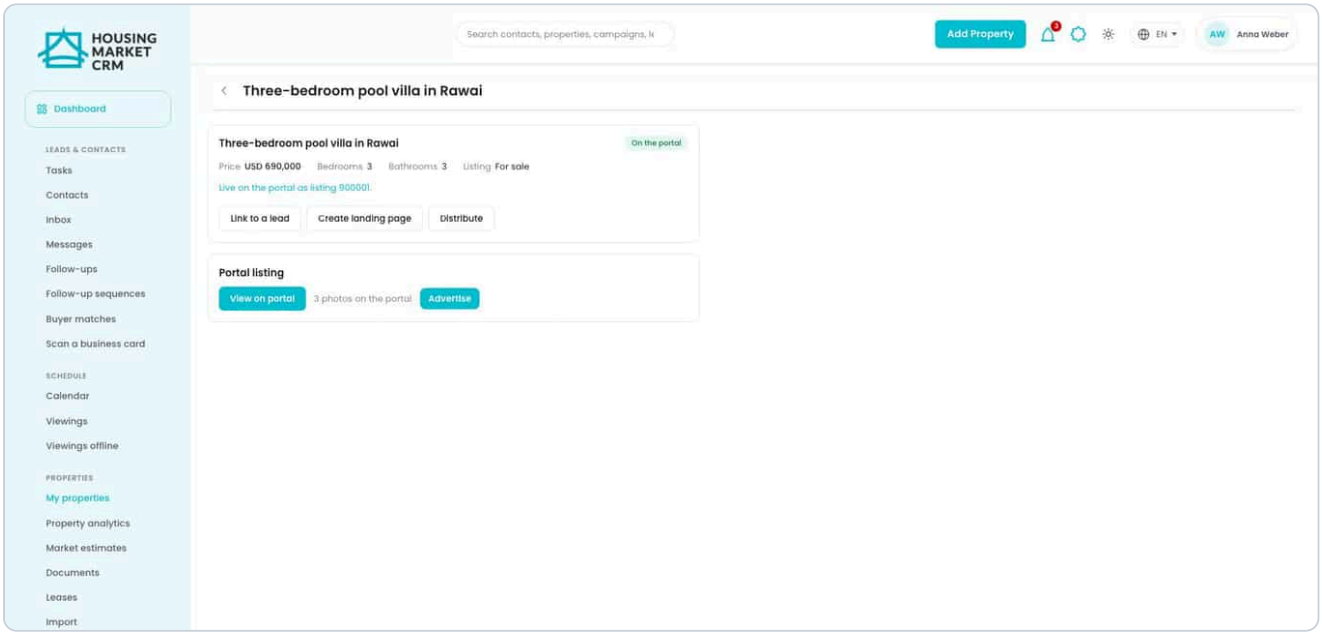
រូបភាព 27.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 បញ្ជីអចលនទ្រព្យឥឡូវនៅលើផតថល Housing Market របស់អ្នកហើយ។



រូបភាព 27.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 សំណួរពីវាមកដល់ទីនេះជាអតិថិជនសក្តានុពល។



រូបភាព 27.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

វាមិនមែនត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយផតថលទេ — វាជាផ្នែកមួយនៃផតថល។ គណនីតែមួយ មូលដ្ឋានទិន្នន័យតែមួយ និងសំណួរដែលមិនចាំបាច់ឆ្លងកាត់ព្រំដែនណាមួយឡើយ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើ CRM ត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយ Housing Market Group ឬទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-add-a-property

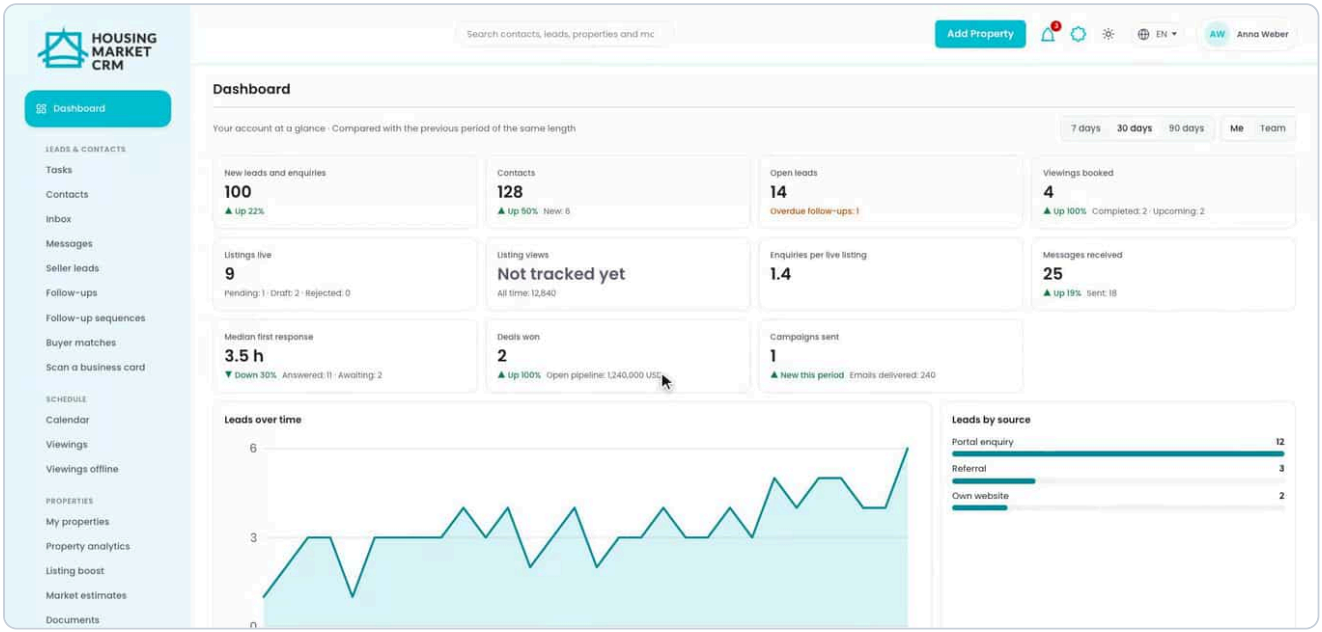
28 ជំពូកទី 28

ការប្រកាសលើផតថលរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

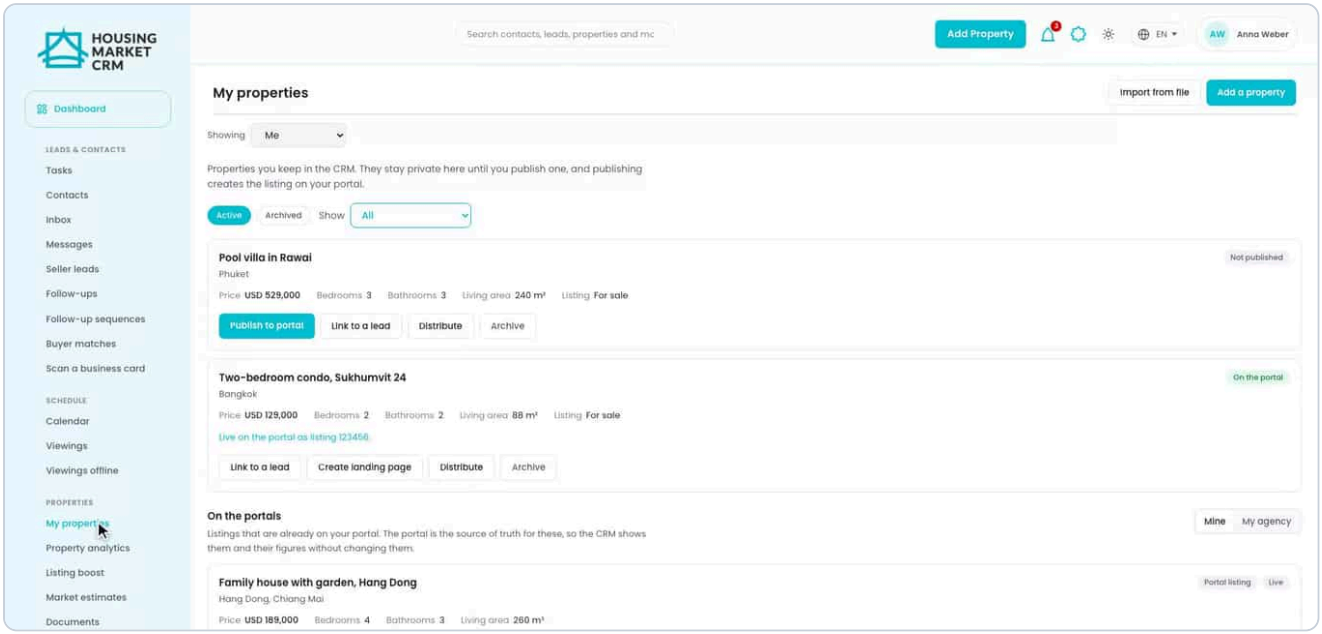
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



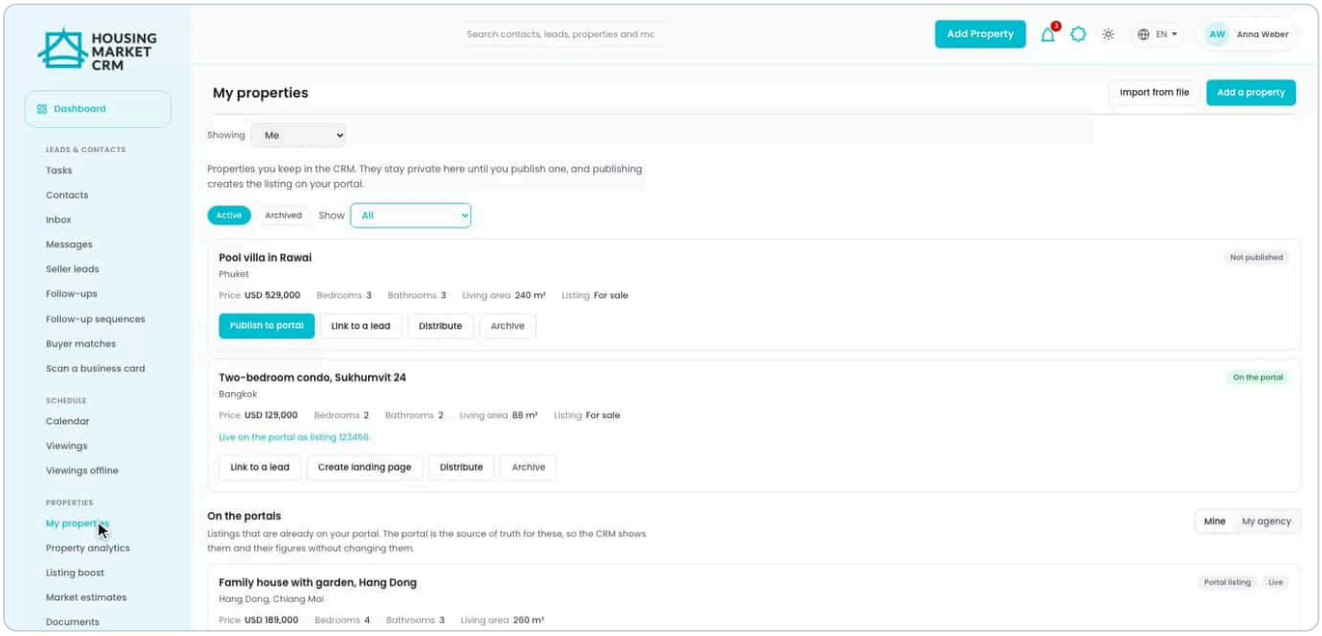
រូបភាព 28.1 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

2 ចុច My properties នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



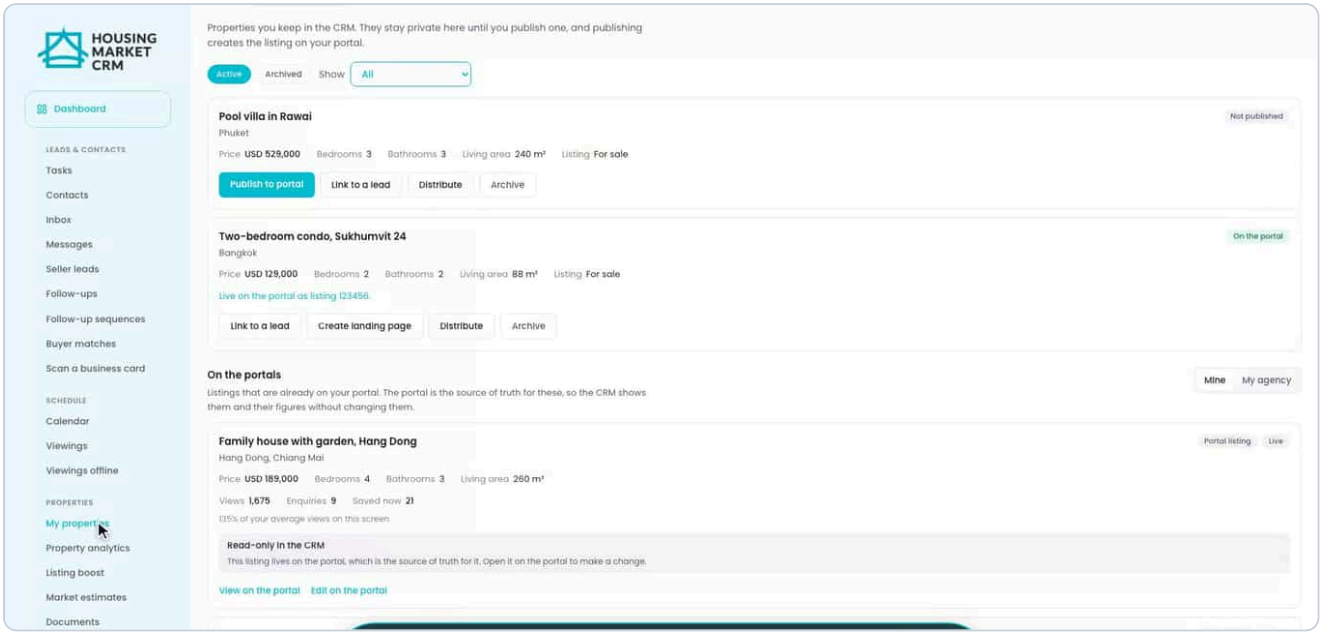
រូបភាព 28.2 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

3 ខាងលើ៖ អចលនទ្រព្យដែលអ្នកគ្រប់គ្រងនៅក្នុង CRM។



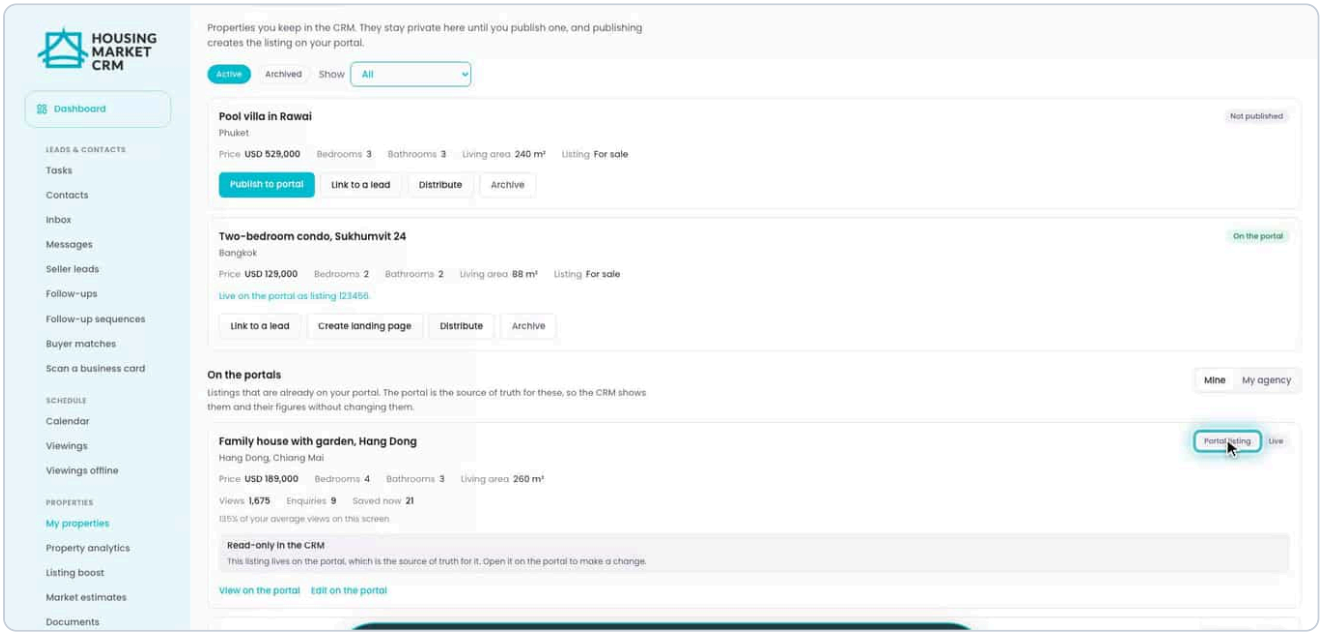
រូបភាព 28.3 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

4 ខាងក្រោម៖ អចលនទ្រព្យរបស់អ្នកដែលមាននៅលើផតថលរួចហើយ។



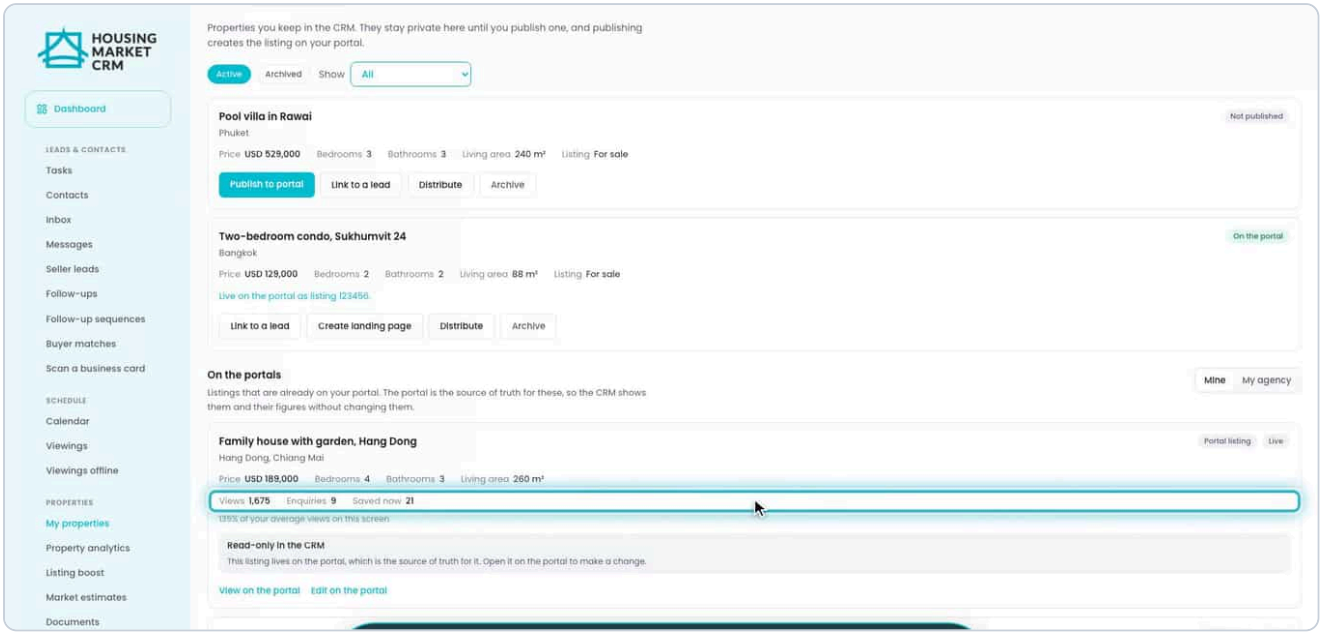
រូបភាព 28.4 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

5 នីមួយៗសម្គាល់ថា «អចលនទ្រព្យលើផតថល» ជាមួយស្ថានភាពនៅផតថល។



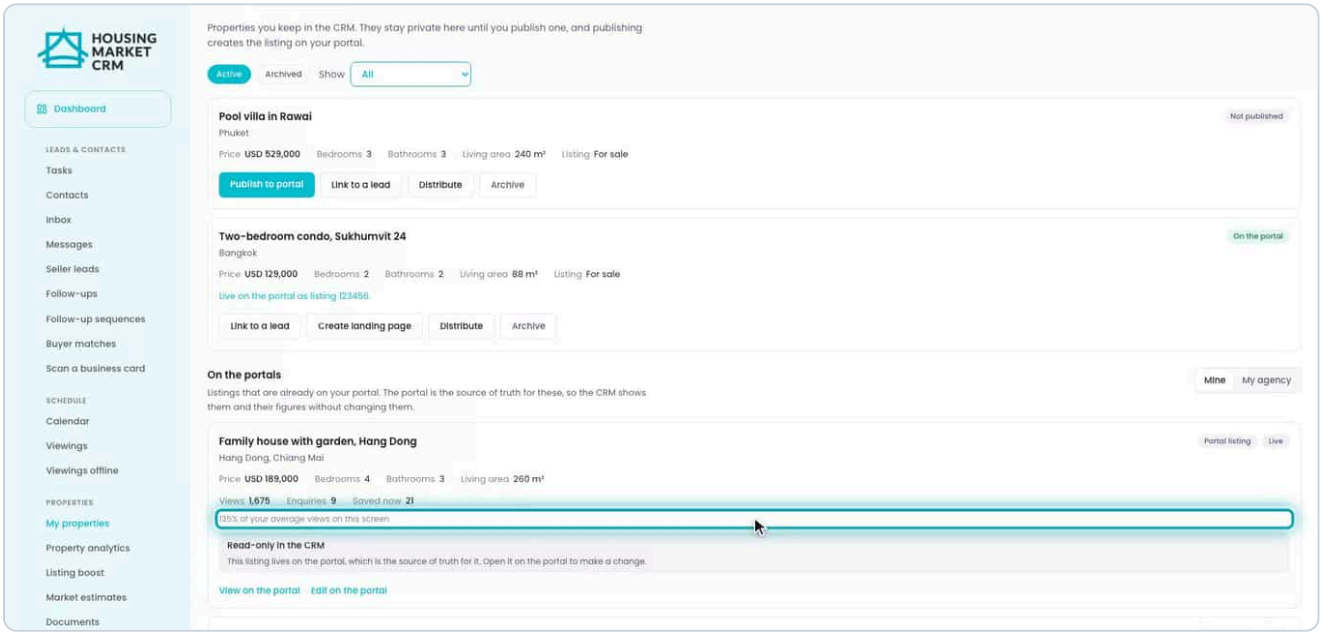
រូបភាព 28.5 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

6 ចំនួនការមើល សំណួរ និងអ្នកទិញដែលបានរក្សាទុកវាឥឡូវ។



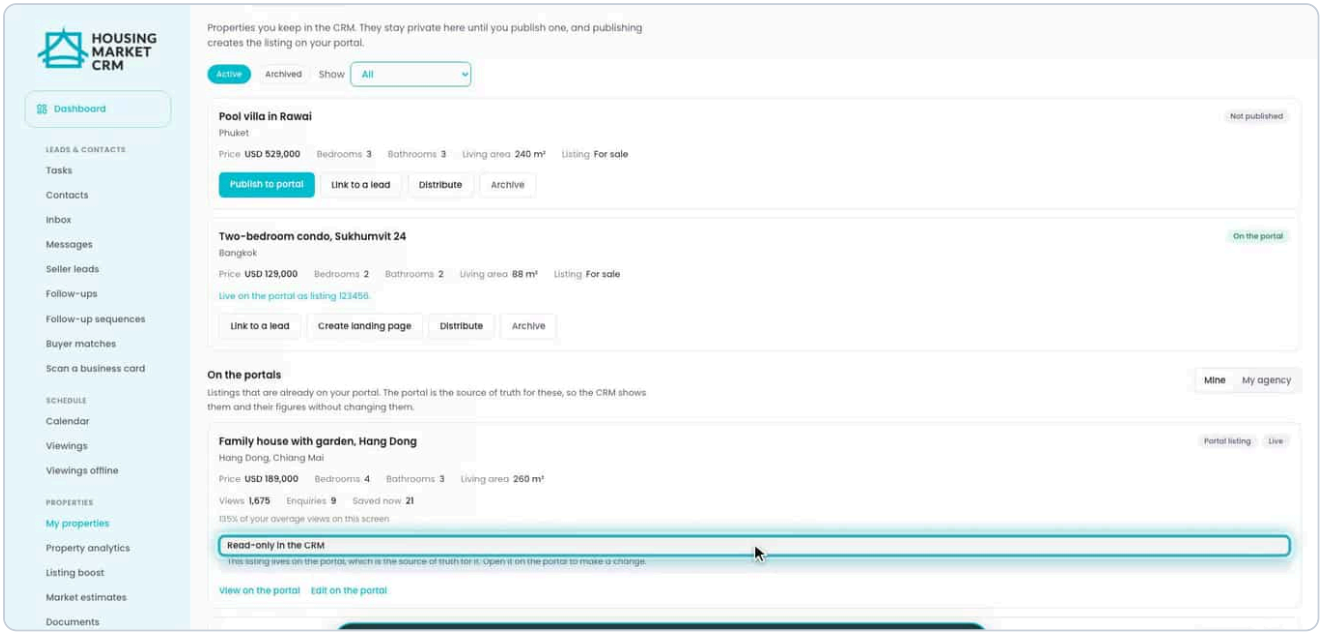
រូបភាព 28.6 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

7 ប្រៀបធៀបជាមួយមធ្យមភាគនៃអចលនទ្រព្យលើអេក្រង់។



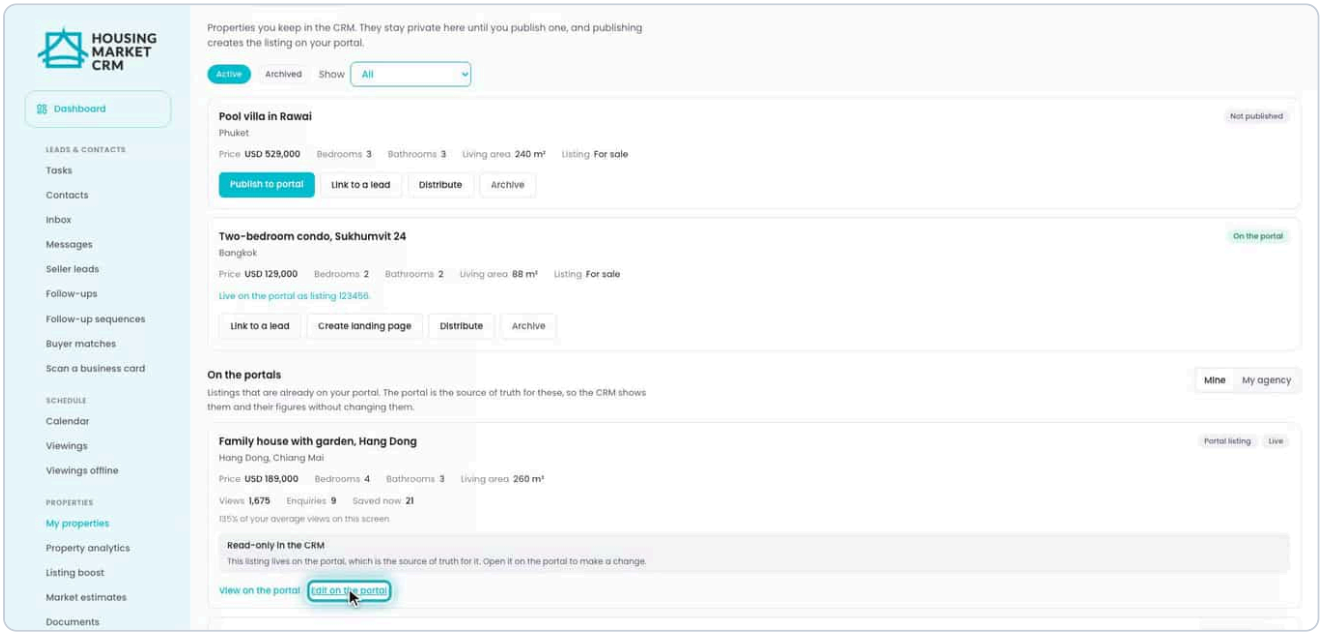
រូបភាព 28.7 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

8 ផតថលជាប្រភពពិតប្រាកដ ដូច្នេះទីនេះអានបានតែប៉ុណ្ណោះ។



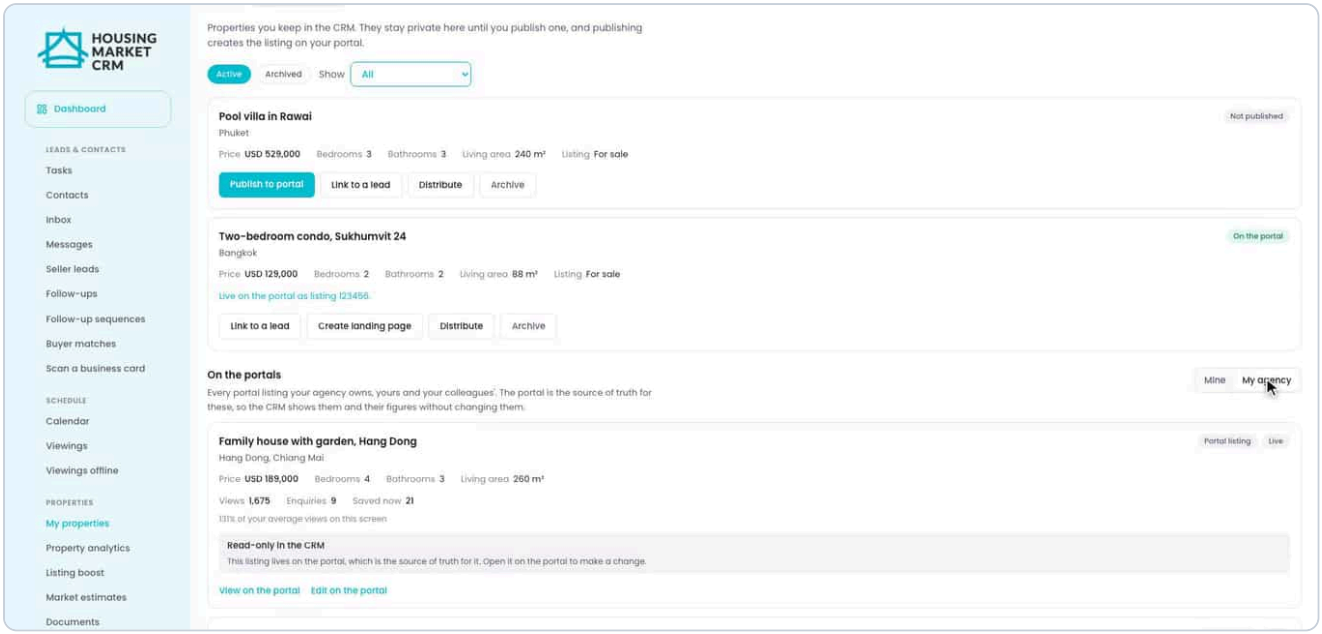
រូបភាព 28.8 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

9 ដើម្បីកែមួយ សូមប្រើ «កែនៅលើផតថល»។



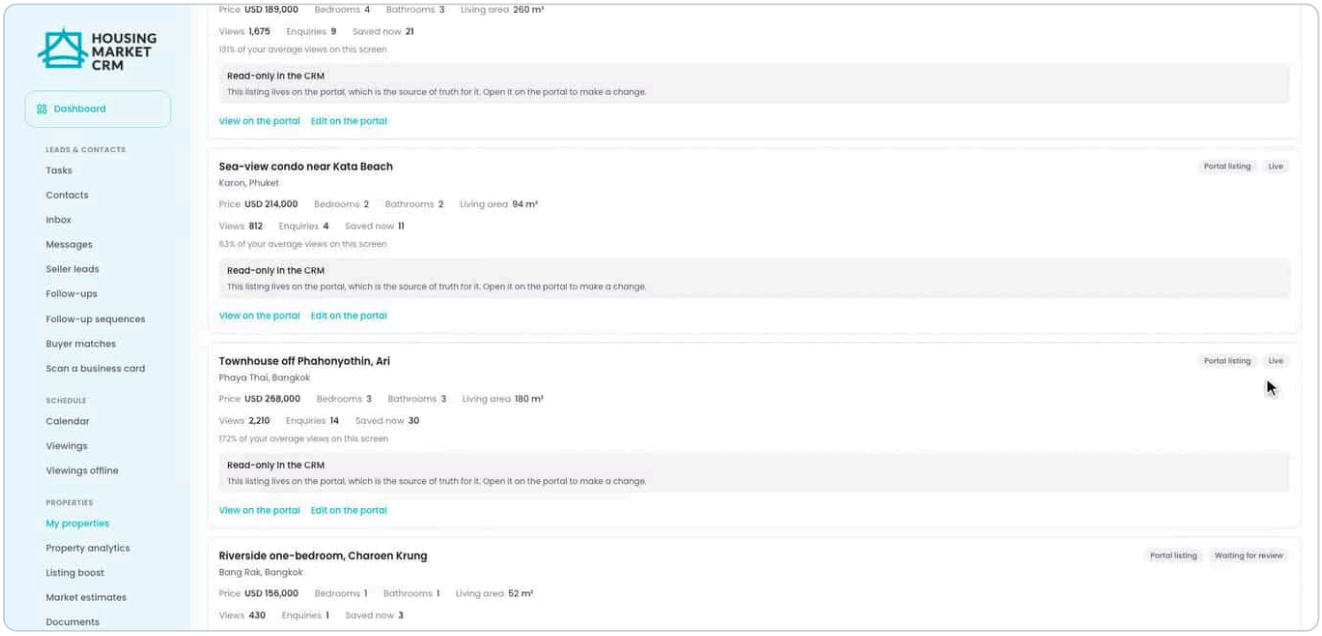
រូបភាព 28.9 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

10 ចុច «ទីភ្នាក់ងាររបស់ខ្ញុំ» ដើម្បីមើលការិយាល័យទាំងមូល។



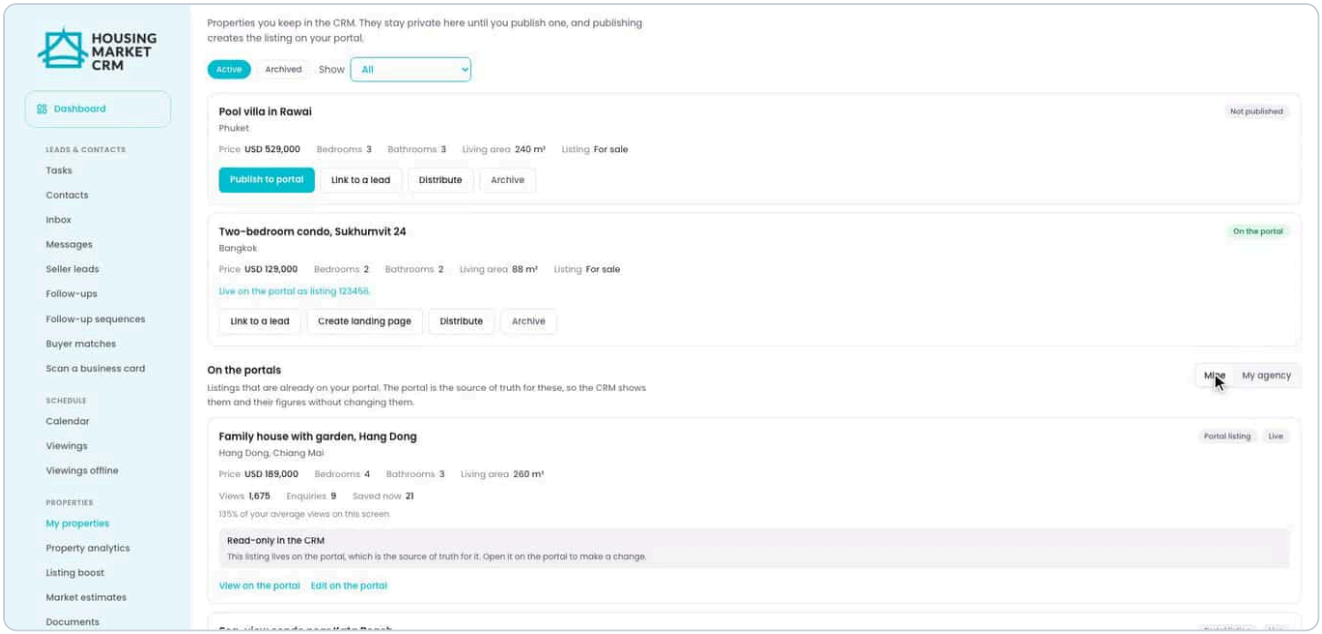
រូបភាព 28.10 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

11 អចលនទ្រព្យលើផតថលរបស់សហការី ជាមួយតួលេខរបស់ពួកគេផង។



រូបភាព 28.11 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

12 ចុច «របស់ខ្ញុំ» ដើម្បីត្រឡប់ទៅរបស់អ្នក។



រូបភាព 28.12 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ CRM ត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយ Housing Market Group ឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងការផ្សាយអចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-my-property-listings
តើអ្នកមើលការផ្សាយរបស់ខ្ញុំមកពីណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 ជំពូកទី 29

ដាក់អចលនទ្រព្យទៅប័ណ្ណសារ និងស្តារឡើងវិញ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

វាត្រូវបានដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ។ កំណត់ត្រានោះចេញពីបញ្ជីរបស់អ្នក ហើយនៅតែស្ថិតក្នុងមូលដ្ឋានទិន្នន័យ ហើយប័ណ្ណសារគឺជាកន្លែងសម្រាប់ដាក់ទុក មិនមែនជាជំហានមួយឆ្ពោះទៅរកការលុបទេ។ នៅមានបញ្ជីខ្លីនៃកំណត់ត្រាតូចៗដែលត្រូវលុបចេញដាច់ខាត ហើយចម្លើយនេះដាក់ឈ្មោះពួកវា។

គ្មានអ្វីដែលអ្នកលុបនៅក្នុង CRM ត្រូវបានបំផ្លាញទេ។ ការលុបគឺការដាក់កំណត់ត្រានោះក្នុងប័ណ្ណសារ៖ វាចេញពីបញ្ជីដែលអ្នកធ្វើការជាមួយ ហើយនៅតែស្ថិតក្នុងមូលដ្ឋានទិន្នន័យ ជាមួយនឹងកាលបរិច្ឆេទដែលវាត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ និងអ្នកដែលបានដាក់វា។ ប័ណ្ណសារគឺជាកន្លែងសម្រាប់ដាក់ទុក មិនមែនជាជំហានមួយឆ្ពោះទៅរកការលុបទេ — គ្មានឧបករណ៍កំណត់ពេល ហើយគ្មានអ្វីកំពុងរង់ចាំលុបវាចោលទេ។

អ្វីដែលត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ

- ទំនាក់ទំនងមួយ។ វាចេញពី «ទំនាក់ទំនង» ហើយរក្សាទុកអ្វីៗទាំងអស់លើវា៖ ការតាមដាន មតិយោបល់ សកម្មភាព ឯកសារ អចលនទ្រព្យដែលបានដាក់ស្លាក លេខទូរសព្ទ អាសយដ្ឋាន សារ និងការសន្ទនា ព្រមទាំងអតិថិជនសក្តានុពល និងកំណត់ត្រាប្រតិទិនដែលនៅមានបន្តទៀត។
- ទំនាក់ទំនងដែលអ្នកមិនរក្សាទុកក្នុងការបញ្ចូលគ្នា។ អ្វីៗទាំងអស់ដែលភ្ជាប់ជាមួយវា ផ្លាស់ទៅកំណត់ត្រាដែលនៅសល់ ហើយកំណត់ត្រានោះផ្ទាល់ត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ ដោយបញ្ជាក់ឈ្មោះទំនាក់ទំនងដែលប្រវត្តិរបស់វាបានទៅដល់។
- អតិថិជនសក្តានុពលមួយ។ វាចេញពីក្តារ និងពីបញ្ជី ហើយរក្សាទុកខ្សែពេលវេលា មតិយោបល់ ឯកសារ និងការតាមដានរបស់វា។ វាក៏ឈប់ត្រូវរំឭកម្តងហើយម្តងទៀត និងឈប់ត្រូវរាប់បញ្ចូលទៅលើអ្នកដែលវាត្រូវបានប្រគល់ឱ្យ ដែលជាអ្វីដែលប័ណ្ណសារគ្រាន់តែលាក់វាមិនអាចធ្វើបានទេ។
- អចលនទ្រព្យមួយ និងអង្គភាពមួយដែលអ្នកគ្រប់គ្រងជំនួសម្ចាស់។ ទាំងពីរមានប័ណ្ណសារផ្ទាល់ខ្លួនយូរជាងផ្នែកដទៃទៀត។
- កិច្ចព្រមព្រៀងមួយ ជាមួយនឹងកម្រៃជើងសារដែលភាគីម្នាក់ៗមានសិទ្ធិទាមទារ។
- កន្លែងអ្នកប្រើរបស់សហការីមួយរូប។ សិទ្ធិចូលប្រើរបស់គាត់បញ្ចប់ភ្លាមនៅពេលវាត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ កន្លែងអ្នកប្រើដែលអ្នកបង់ប្រាក់ត្រូវដោះលែង ហើយកំណត់ត្រាថាគាត់ធ្លាប់កាន់វា — និងនៅកម្រិតណា — ត្រូវបានរក្សាទុក ដូច្នេះសំណួរថា «តើអ្នកណាបានដោះស្រាយអតិថិជនសក្តានុពលនេះ» នៅតែអាចឆ្លើយបានបន្ទាប់ពីគាត់ចាកចេញ។

ការយកកំណត់ត្រាមួយមកវិញ

ទំនាក់ទំនង អចលនទ្រព្យ កិច្ចព្រមព្រៀង និងអង្គភាពដែលគ្រប់គ្រង មានប័ណ្ណសាររបស់ខ្លួននៅលើអេក្រង់៖ ផ្ទាំង «ក្នុងប័ណ្ណសារ» ឬ «បង្ហាញក្នុងប័ណ្ណសារ» ជួយរកកំណត់ត្រានោះ ហើយ «ដកចេញពីប័ណ្ណសារ» ឬ «ស្តារឡើងវិញ» ដាក់វាត្រឡប់ទៅកន្លែងដើម។ កំណត់ត្រាដែលបានស្តារ ត្រឡប់មកវិញទាំងស្រុង មិនមែនជាច្បាប់ចម្លងទេ។

អតិថិជនសក្តានុពល និងកន្លែងអ្នកប្រើ ត្រូវដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារតាមរបៀបដូចគ្នា ប៉ុន្តែ CRM មិនទាន់មានទិដ្ឋភាពប័ណ្ណសារសម្រាប់ទាំងពីរនោះទេ ដូច្នេះមិនទាន់មានប៊ូតុងឱ្យអ្នកចុច។ កំណត់ត្រានៅក្នុងមូលដ្ឋានទិន្នន័យ ហើយផ្នែកជំនួយអាចនាំវាមកវិញបាន — សូមសុំពួកគេ ជាជាងបញ្ចូលអតិថិជនសក្តានុពលនោះឡើងវិញ ព្រោះការបញ្ចូលឡើងវិញនឹងធ្វើឱ្យខ្សែពេលវេលាដែលបានរក្សាទុកបាត់បង់។

ការនាំសហការីមួយរូបមកវិញ គឺគ្រាន់តែជា «បន្ថែមកន្លែងអ្នកប្រើ» ធម្មតាប៉ុណ្ណោះ៖ ភ្នាក់ងារដែលធ្លាប់កាន់កន្លែងអ្នកប្រើ ត្រូវបានតាំងតំណែងឡើងវិញ ជាជាងទទួលបានកន្លែងទីពីរ ហើយកំណត់ហេតុសវនកម្មកត់ត្រាការតាំងតំណែងឡើងវិញនោះ និងការិយាល័យដែលគាត់ធ្លាប់នៅពីមុន។

អ្វីដែលការលុបមិនធ្វើ

វាមិនបន្ធូរបន្ថយថាអ្នកណាអាចចុចវាបានទេ។ ការលុបនៅតែត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិលុប ហើយការដកកន្លែងអ្នកប្រើចេញនៅតែត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ ព្រោះសិទ្ធិនោះជាប់នឹងលទ្ធផលដែលភ្នាក់ងារមានបំណងធ្វើ មិនមែនជាប់នឹងវិធីដែលប្រព័ន្ធអនុវត្តវាទេ។ កំណត់ហេតុសវនកម្មរបស់គណនី កត់ត្រាសកម្មភាពនោះជាការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពដែលបញ្ជាក់ពីប័ណ្ណសារ មិនមែនជាការលុបទេ — ប្រវត្តិជាអចិន្ត្រៃយ៍ដែលអះអាងថាកំណត់ត្រាមួយត្រូវបានបំផ្លាញ ខណៈដែលវាឃ្លាតពីការត្រឡប់មកលើអេក្រង់តែមួយសញ្ញាសម្គាល់ប៉ុណ្ណោះ គឺអាក្រក់ជាងគ្មានប្រវត្តិទាល់តែសោះ។

ការដកកន្លែងអ្នកប្រើចេញ ក៏មិនផ្លាស់ប្តូរអ្វីលើវិក្កយបត្ររបស់អ្នកដោយខ្លួនវាទេ។ មានតែម្ចាស់គណនីទេ ដែលផ្លាស់ប្តូរចំនួនកន្លែងអ្នកប្រើដែលការិយាល័យបង់ប្រាក់ នៅក្នុង «គម្រោង និងការទូទាត់»។

អ្វីដែលនៅតែត្រូវលុបចេញដាច់ខាត

នេះជាផ្នែកដែលគួរអានមុននឹងអ្នកពឹងលើអ្វីៗដែលនៅសល់។ កំណត់ត្រាខាងក្រោមនេះ សព្វថ្ងៃត្រូវលុប ជាជាងដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ ដូច្នេះសូមចាត់ទុកការលុបលើមួយក្នុងចំណោមពួកវាជាចុងក្រោយ៖

- ឯកសារដែលអ្នកលុបចេញពីឃ្លាំងឯកសារ។ ការដាក់ឯកសារក្នុងប័ណ្ណសារ គឺជាសកម្មភាពដោយឡែក ហើយវាជាសកម្មភាពដែលគួរប្រើ។ ឯកសារដែលបានចុះហត្ថលេខា គ្មានអ្នកណាអាចលុបបានទេ។
- កិច្ចសន្យាជួលមួយ។
- ការតាមដានមួយ និងខ្សែសង្វាក់តាមដានមួយ។
- ជំហានមួយនៅលើកិច្ចព្រមព្រៀង។
- កំណត់ត្រាប្រតិទិនមួយ។
- គំរូសារ WhatsApp មួយ។
- ការតភ្ជាប់ទៅសេវាកម្មខាងក្រៅមួយ ព្រមទាំង Webhook និងសោ API នៅលើ API ចំហ។
- កំណត់ត្រានៅពីក្រោយការចែករំលែកតាមវិបផតថលអតិថិជន — បញ្ជីជម្រើស ការផ្សាយរបស់អ្នកលក់ ឬកំណត់ចំណាំមតិយោបល់។

គ្មានមួយណាក្នុងចំណោមនោះជាមនុស្ស ជាអចលនទ្រព្យ ឬជាសហការីទេ ហើយនោះជាបន្ទាត់ដែលការងារនេះបានកំណត់។ ពួកវាត្រូវដាក់ឈ្មោះនៅទីនេះ ជាជាងទុកចោល ដើម្បីកុំឱ្យអ្នកណាម្នាក់អាន «ការលុបគឺការដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ» ថាគ្របដណ្តប់លើសពីអ្វីដែលវាពិតជាធ្វើ។

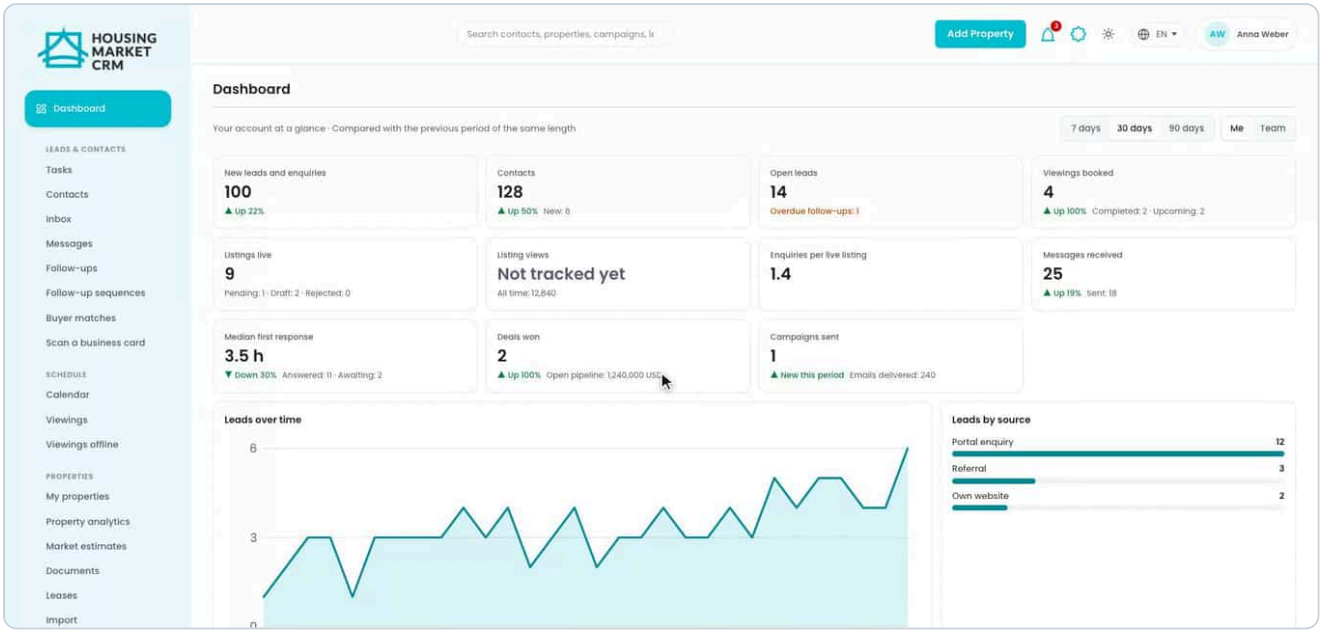
ការបោះបង់គម្រោង ក៏មិនមែនជាការលុបដែរ

នៅពេលគម្រោងបង់ប្រាក់បញ្ចប់ គណនីត្រឡប់ទៅគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ហើយគ្មានអ្វីត្រូវដកចេញទេ៖ ស្នូល CRM នៅតែដំណើរការ ហើយអតិថិជនសក្តានុពល ទំនាក់ទំនង និងប្រវត្តិរបស់អ្នក នៅកន្លែងដែលអ្នកបានទុកវា។ សូមមើល «តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?»។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើមានអ្វីកើតឡើងនៅពេលខ្ញុំលុបទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល ឬសហការីមួយរូប?**

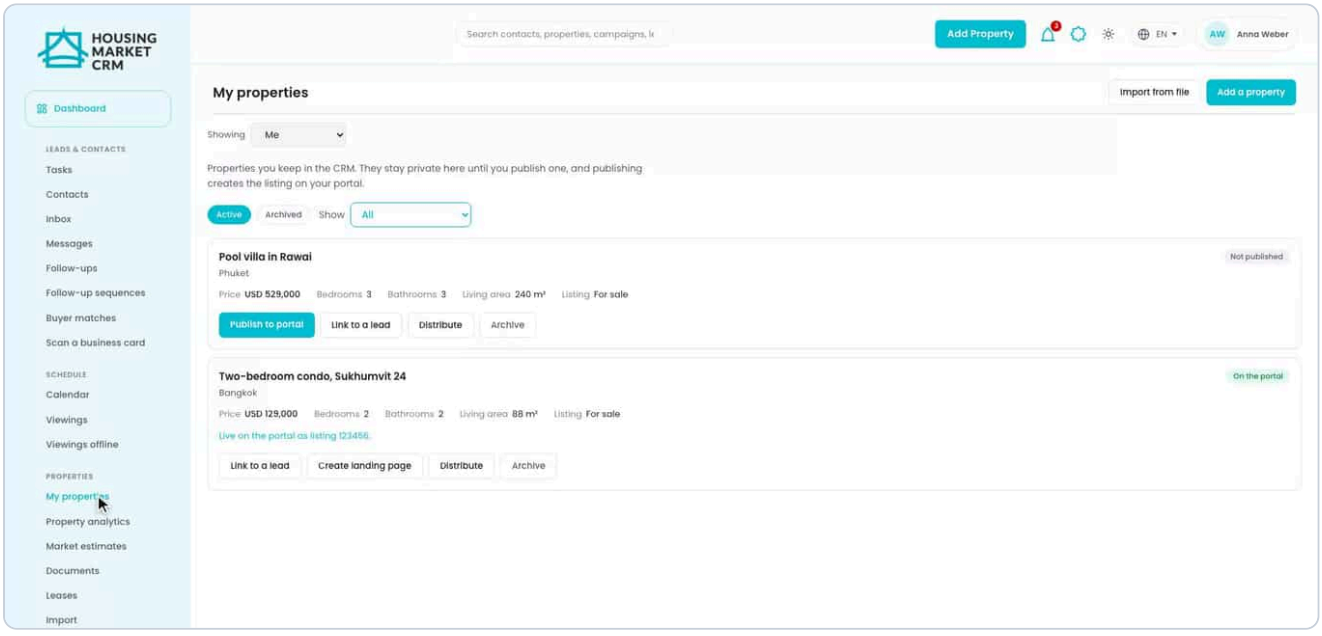
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



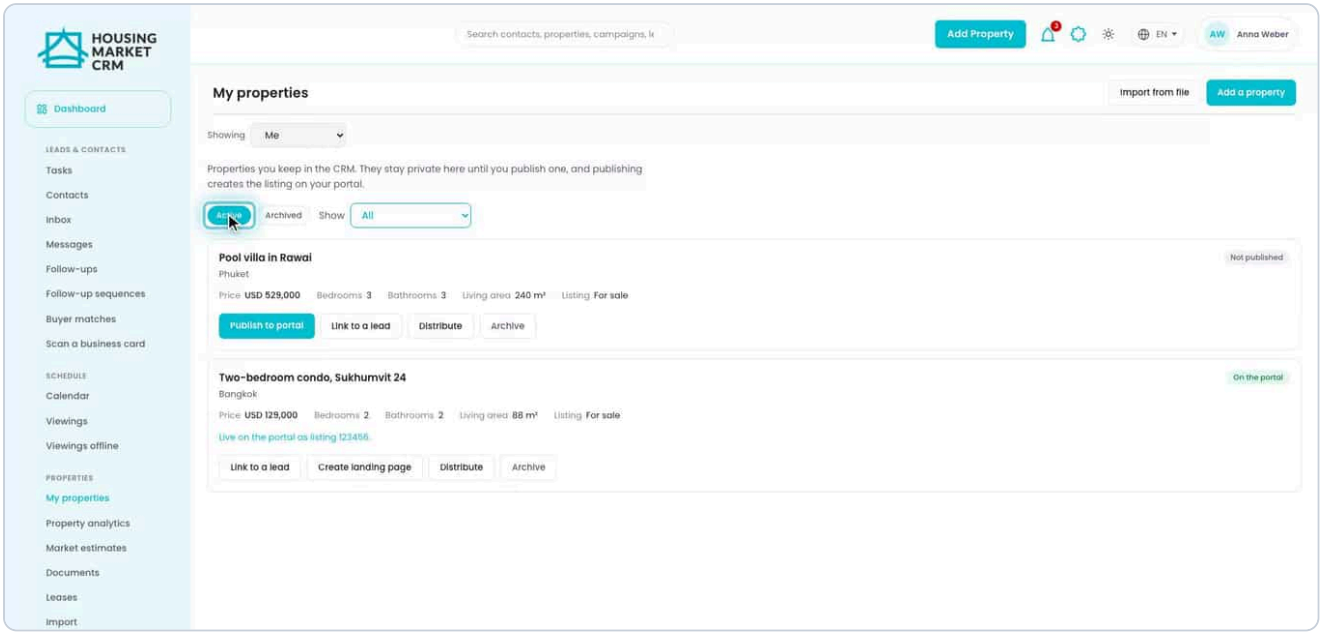
រូបភាព 29.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុច My properties នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



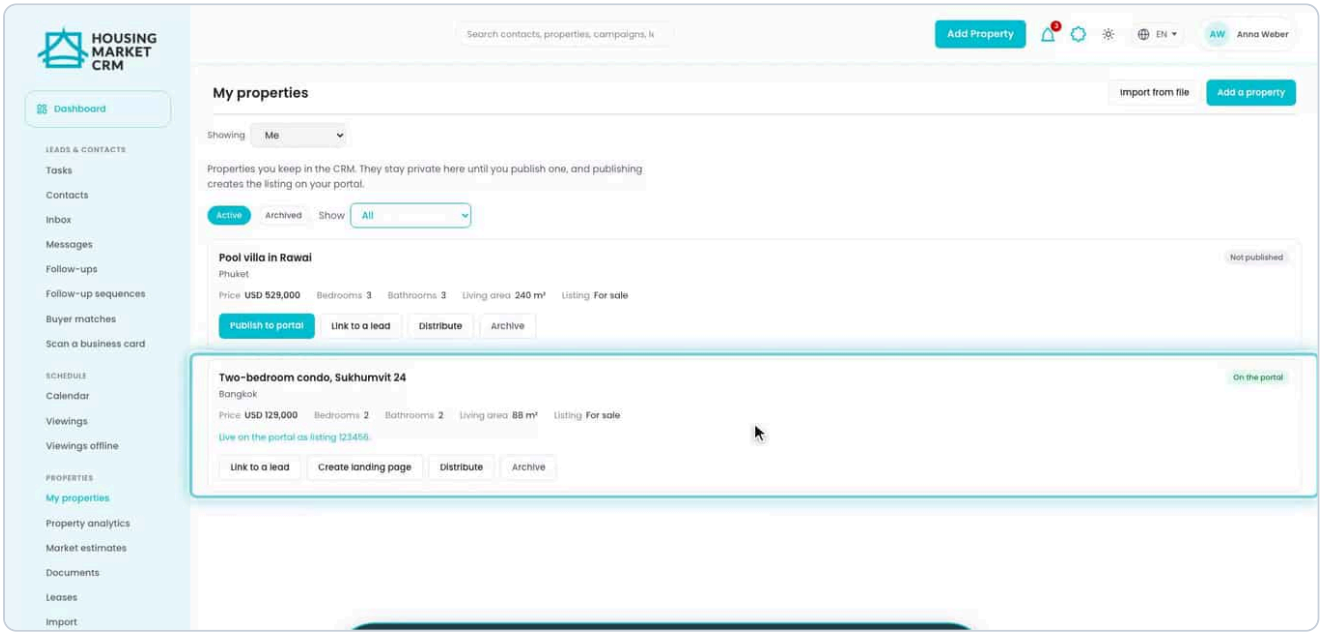
រូបភាព 29.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 បញ្ជីរបស់អ្នកមានផ្ទាំងពីរ៖ Active និង Archived។



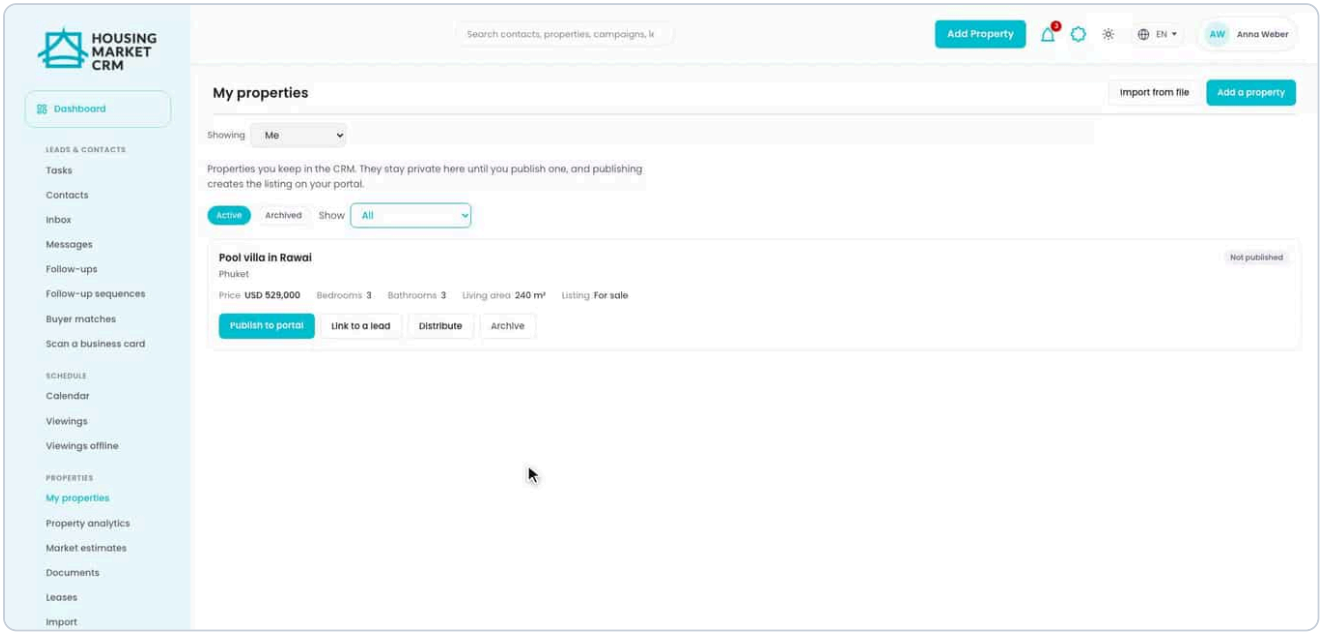
រូបភាព 29.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ខុនដូនេះលក់រួចហើយ ដូច្នេះវាមិនគួរនៅលើបញ្ជីសកម្មទេ។



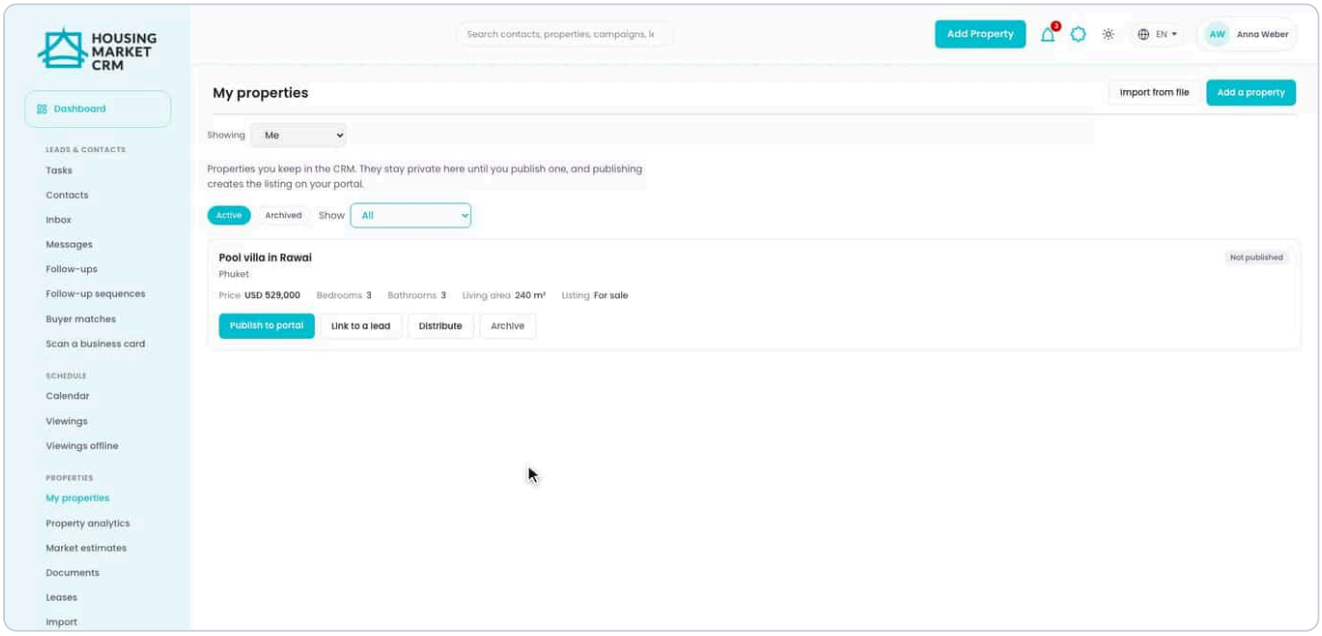
រូបភាព 29.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 ចុច Archive នៅលើកាតរបស់វា។



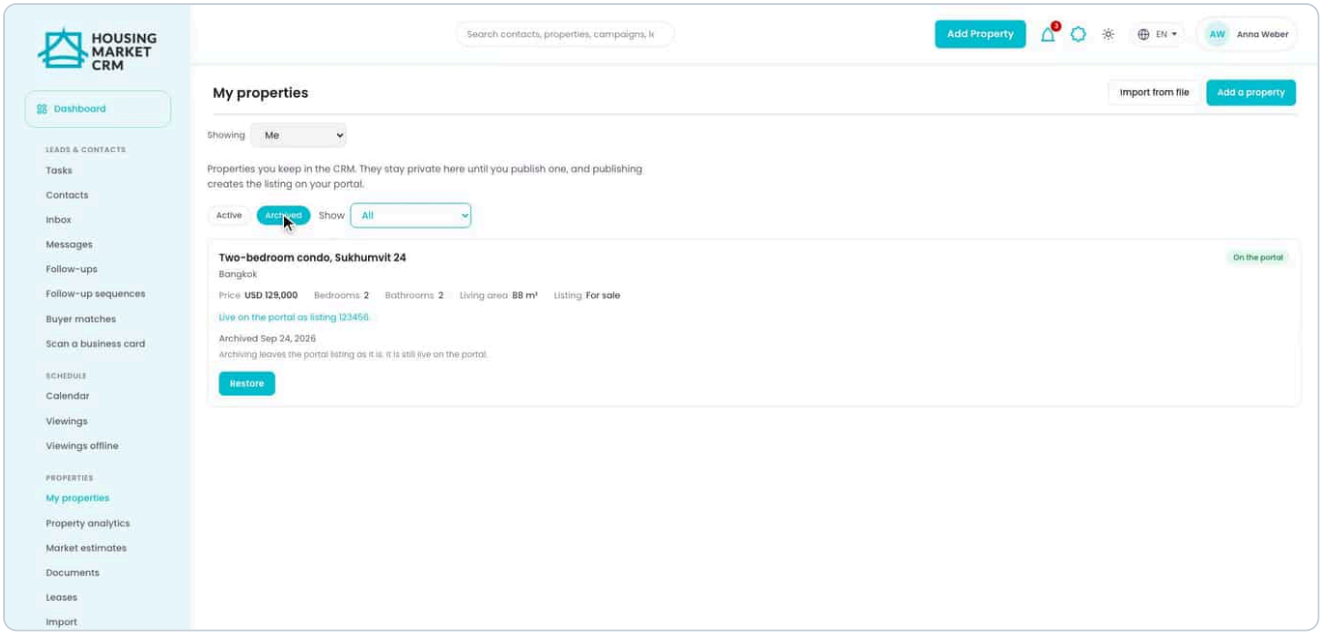
រូបភាព 29.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 កំពុងដាក់ទៅប័ណ្ណសារ… — ហើយវាចេញពីបញ្ជី។ គ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ។



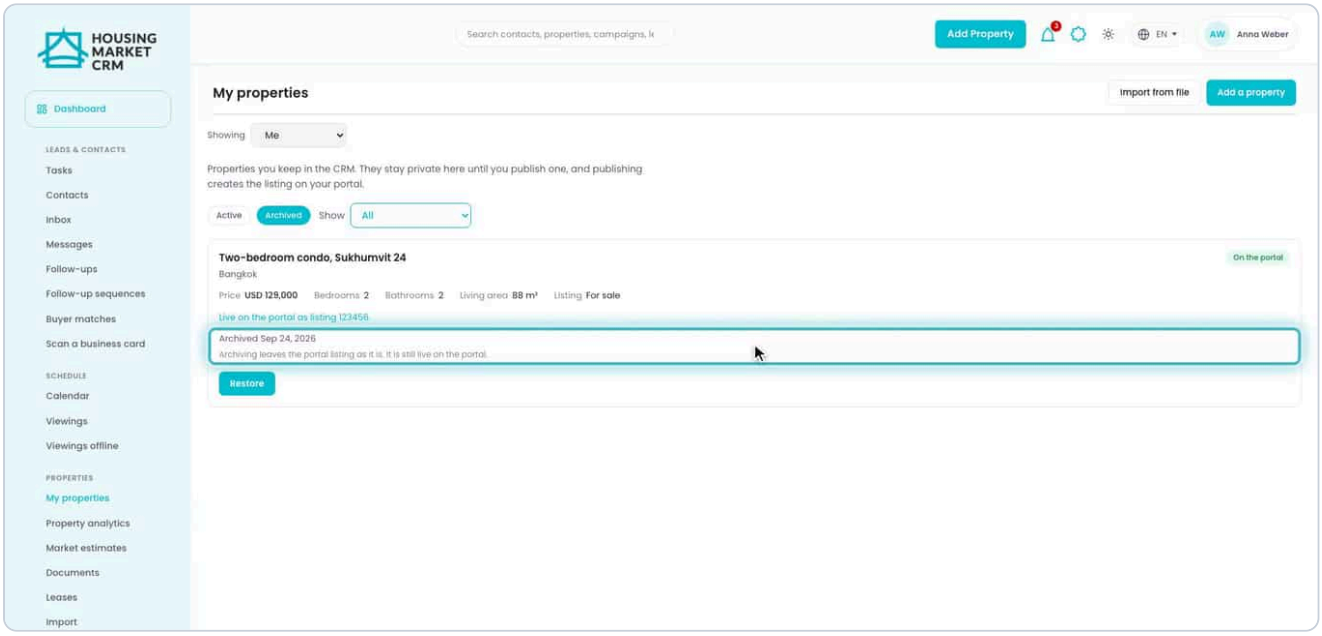
រូបភាព 29.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 បើកផ្ទាំង Archived។



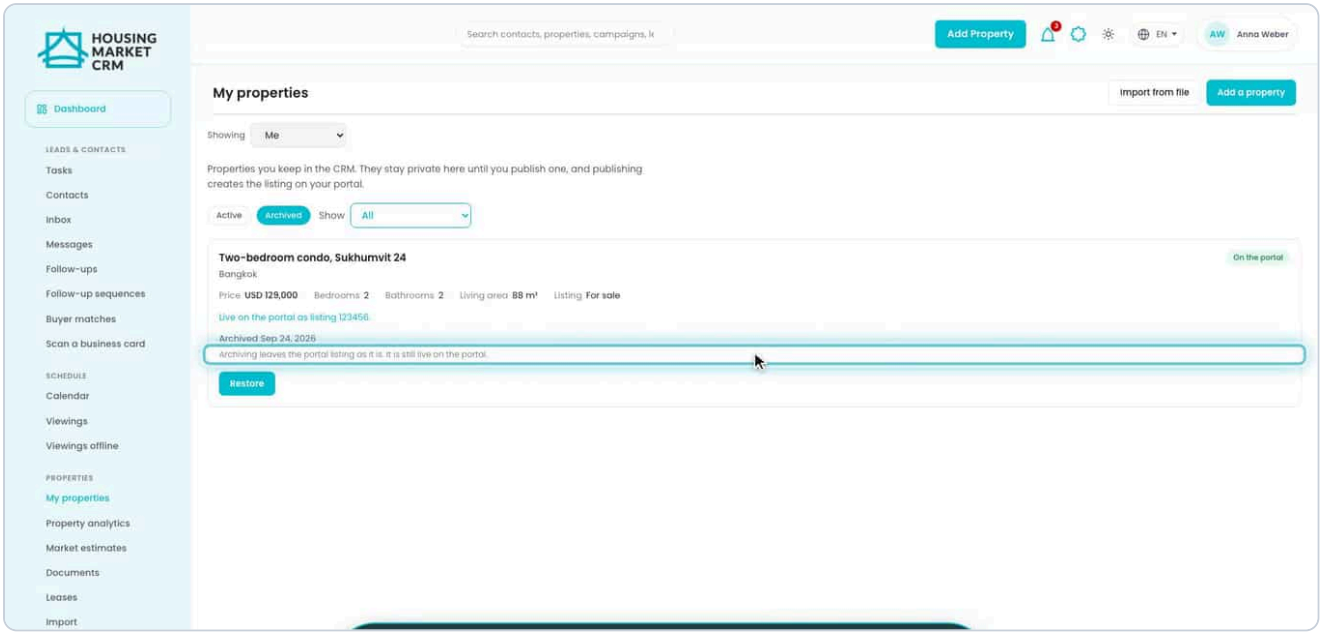
រូបភាព 29.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 កាតកត់ត្រាកាលបរិច្ឆេទដែលវាបានដាក់ទៅប័ណ្ណសារ។



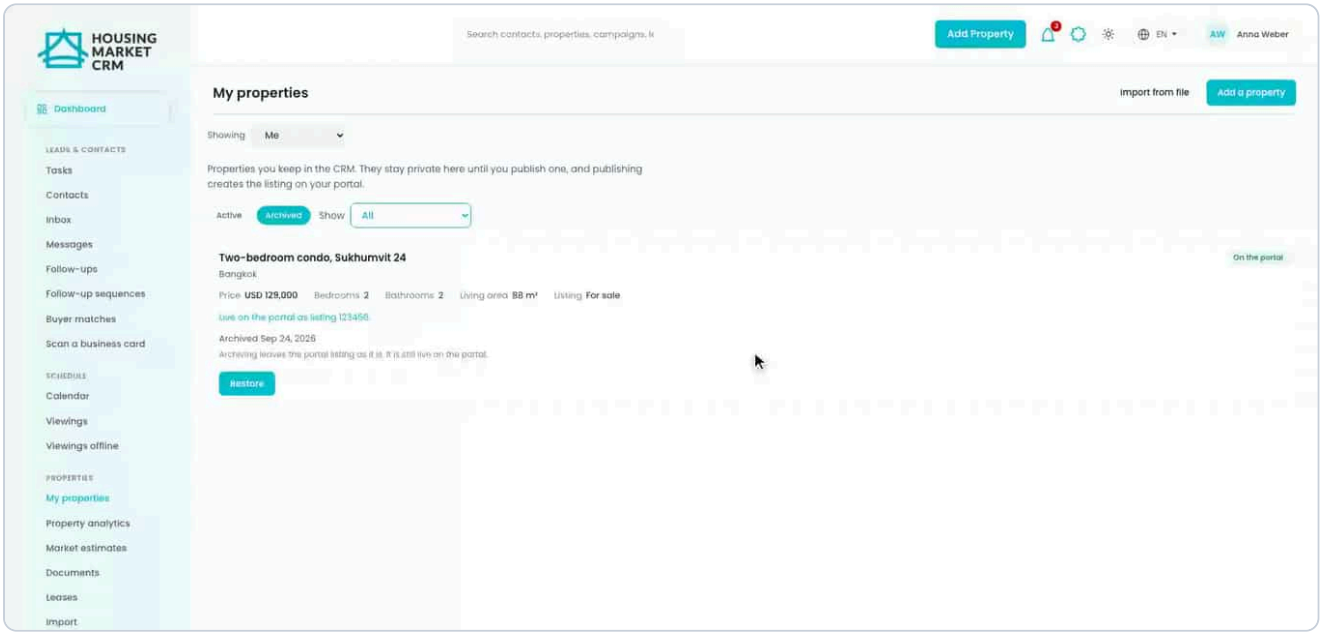
រូបភាព 29.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 ហើយបន្ទាត់សំខាន់៖ បញ្ជីអចលនទ្រព្យនៅលើផតថលមិនប៉ះពាល់ទេ។



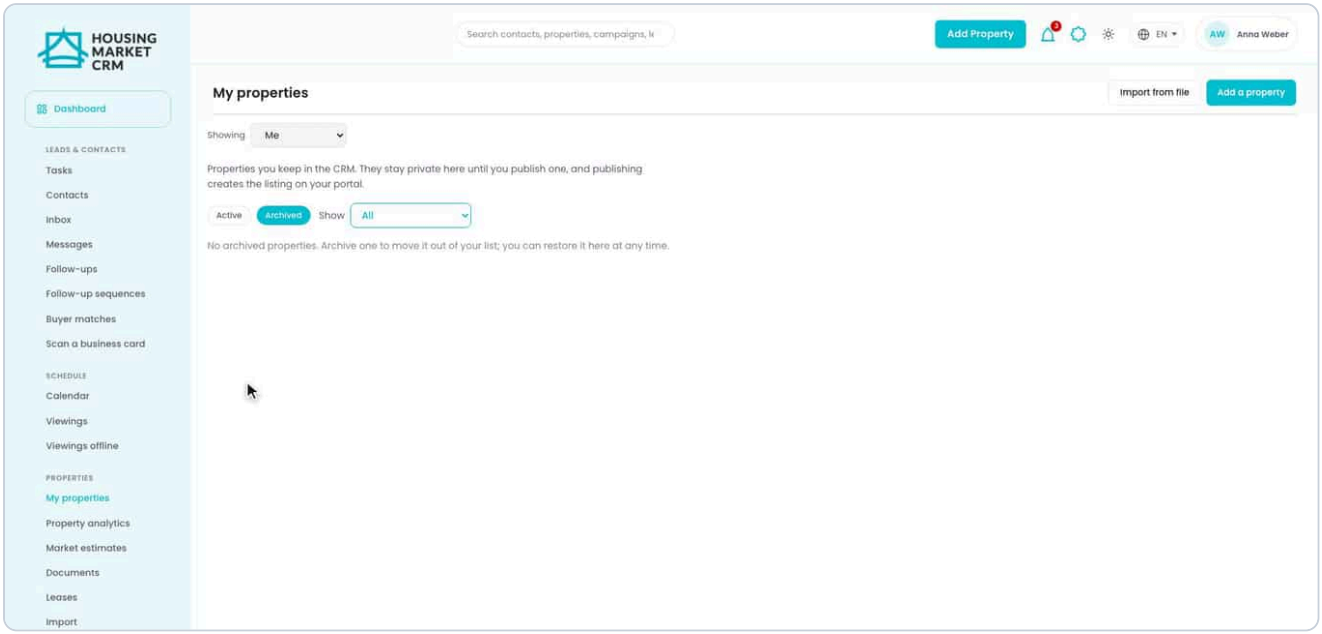
រូបភាព 29.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

10 វានៅដំណើរការលើផតថលរហូតដល់អ្នកដកវាចេញនៅទីនោះ។



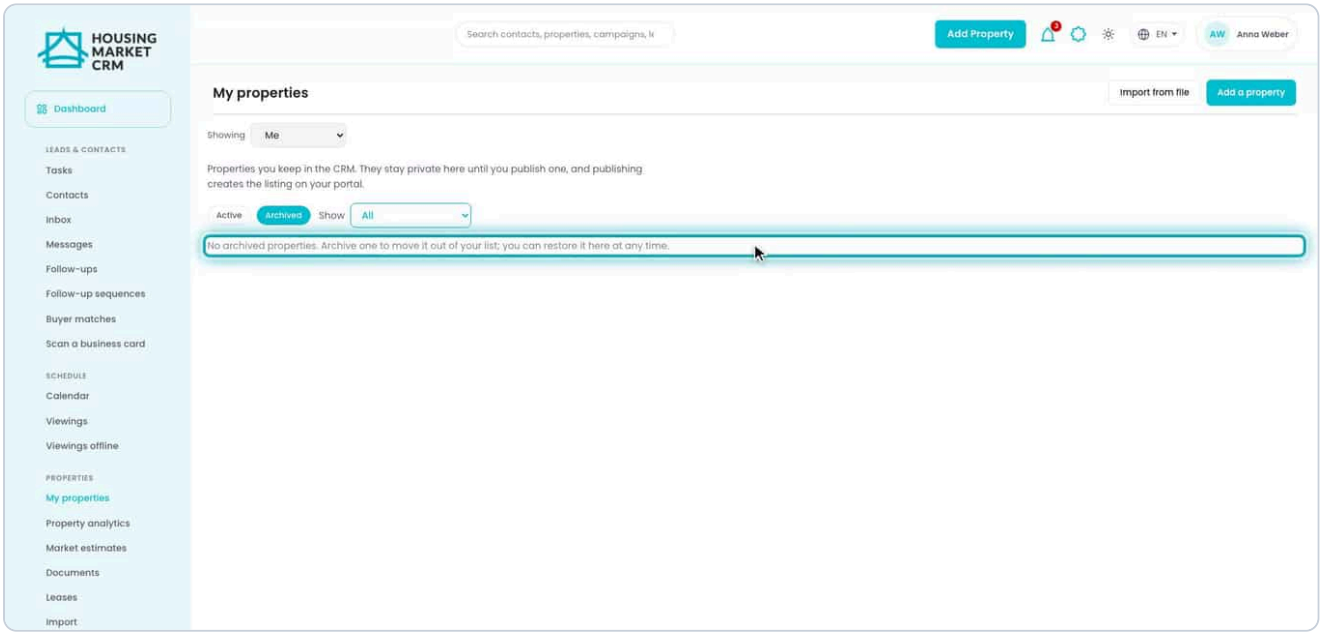
រូបភាព 29.10 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

11 ប្តូរចិត្ត? ចុច Restore។



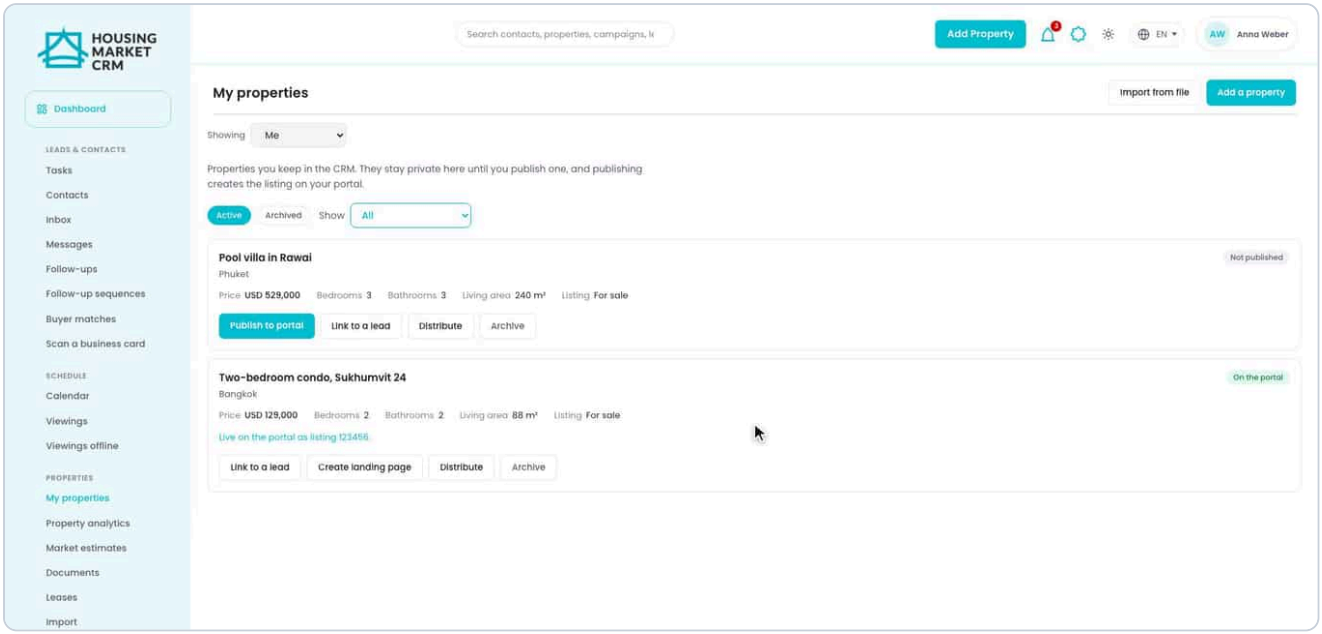
រូបភាព 29.11 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

12 ប័ណ្ណសារទទេវិញហើយ។



រូបភាព 29.12 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

13 ត្រឡប់មក Active បញ្ជីអចលនទ្រព្យត្រឡប់មកវិញ ដូចដើមទាំងស្រុង។



រូបភាព 29.13 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

អ្នកអាចរក្សាទុកអចលនទ្រព្យក្នុង CRM លើគម្រោងណាក៏បាន ហើយនៅលើ Pro អាចផ្សព្វផ្សាយវាទៅផតថលនៃប្រទេសដែលអចលនទ្រព្យនោះស្ថិតនៅ។ នៅពេលវាកំពុងផ្សាយ ការកែព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់វានៅក្នុង CRM ក៏ផ្លាស់ប្តូរការផ្សាយនៅលើផតថលដែរ ហើយអចលនទ្រព្យដែលអ្នកដាក់ចេញ ត្រូវបានដាក់ក្នុងប័ណ្ណសារ មិនមែនលុបចោលទេ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងការផ្សាយអចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំបានទេ?

30 ជំពូកទី 30

ស្ថិតិអចលនទ្រព្យ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ទំព័រវិភាគនៃការផ្សាយនីមួយៗ បង្ហាញអ្នកមើលតាមប្រទេស តំបន់ និងទីក្រុង តាមឧបករណ៍ និងតាមប្រភពចរាចរណ៍ ជាចំនួន លើគ្រប់គម្រោង។

បើកទំព័រវិភាគនៃការផ្សាយមួយ។ ក្រៅពីចំនួនមើល សំណួរ ការរក្សាទុក និងការចែករំលែកប្រចាំថ្ងៃ វាបែងចែកអ្នកមើលតាម៖

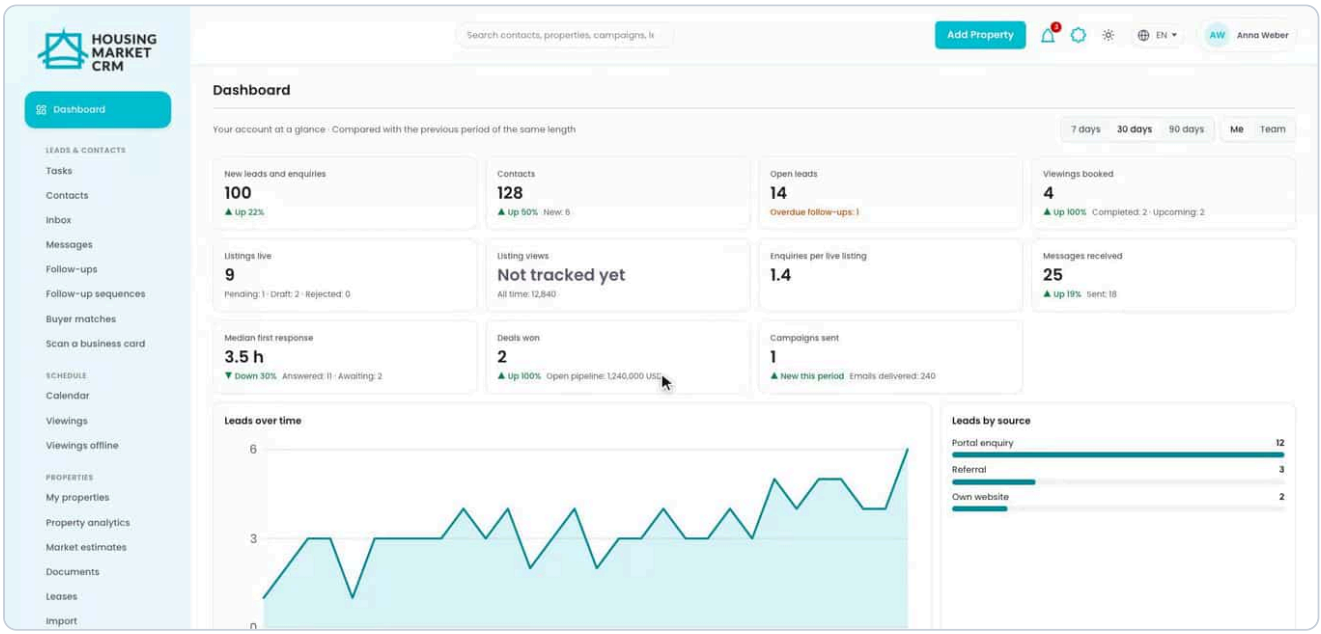
- ប្រទេស តំបន់ និងទីក្រុង — កន្លែងដែលអ្នកមើលភាគច្រើនមកពី
- ឧបករណ៍ — កុំព្យូទ័រ ទូរសព្ទ ឬថេប្លេត
- ប្រភពចរាចរណ៍ — របៀបដែលពួកគេមកដល់ការផ្សាយ

អ្នកឃើញតែចំនួនប៉ុណ្ណោះ មិនដែលឃើញអ្នកមើលជាក់លាក់ ឬអ្វីដែលអាចសម្គាល់គេបានទេ។ តួលេខធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពម្តងក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយនៅលើ Pro វាត្រូវបានដាក់ក្នុងរបាយការណ៍ក្រោមម៉ាករបស់អ្នក ដែលអ្នកផ្ញើទៅម្ចាស់។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើអ្នកមើលការផ្សាយរបស់ខ្ញុំមកពីណា?**

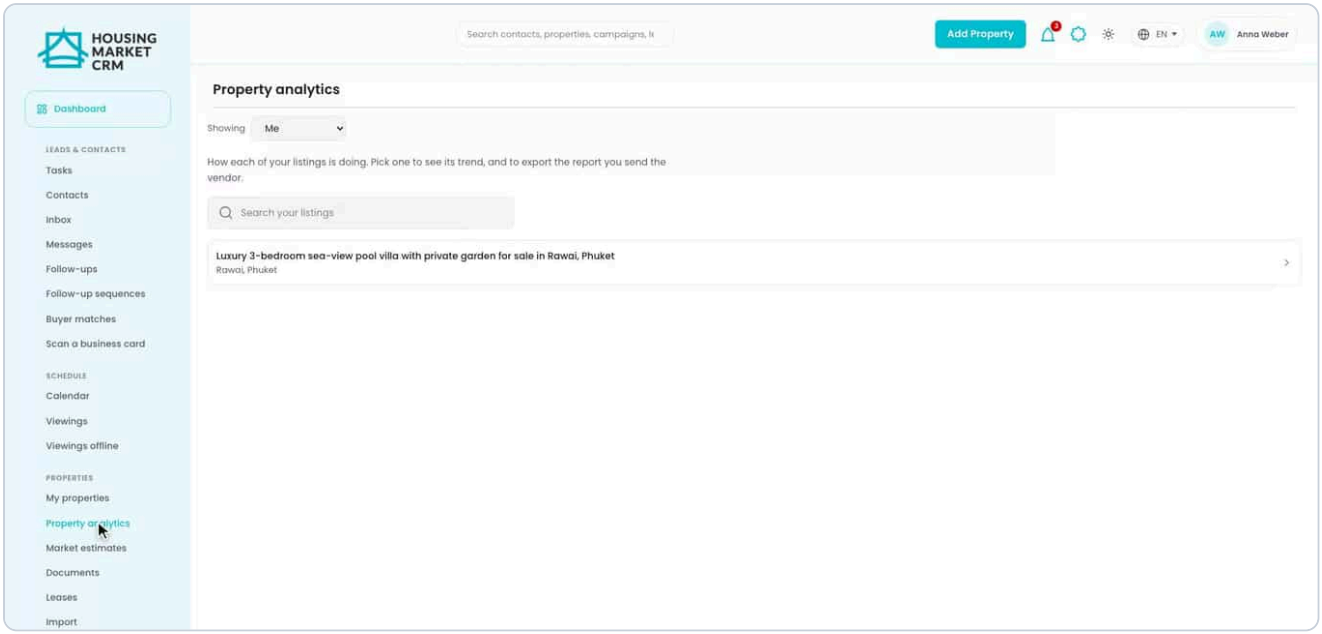
ជាជំហានៗ

1. បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



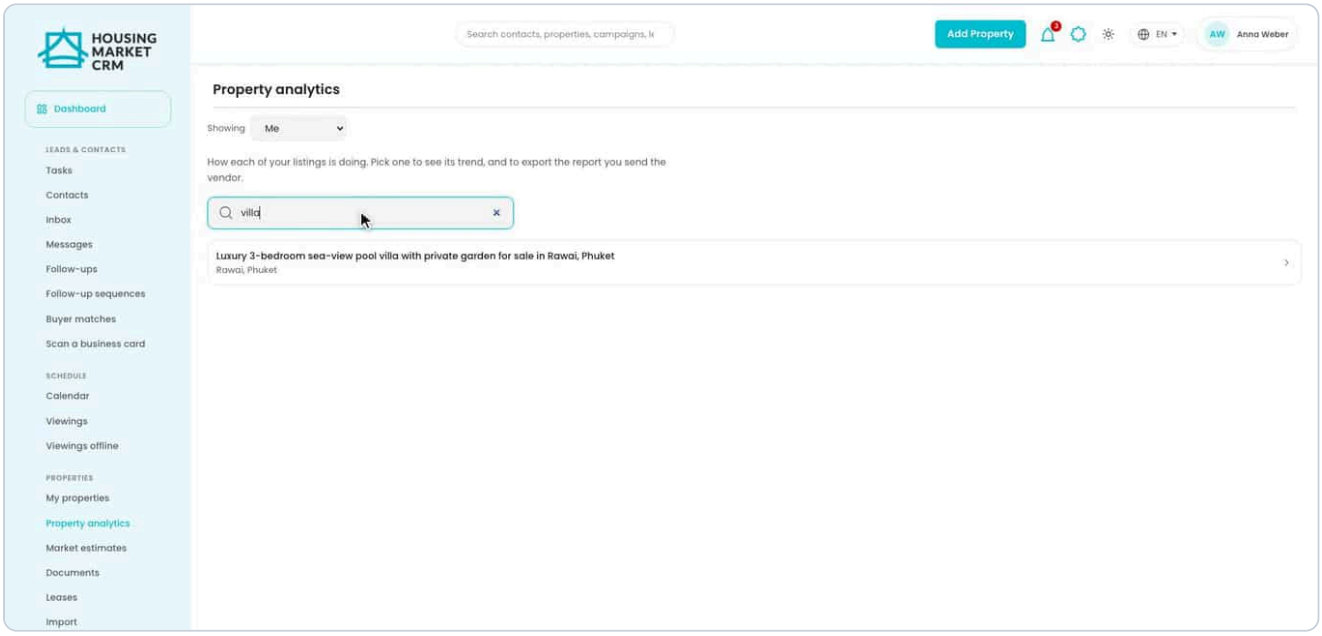
រូបភាព 30.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Property analytics ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



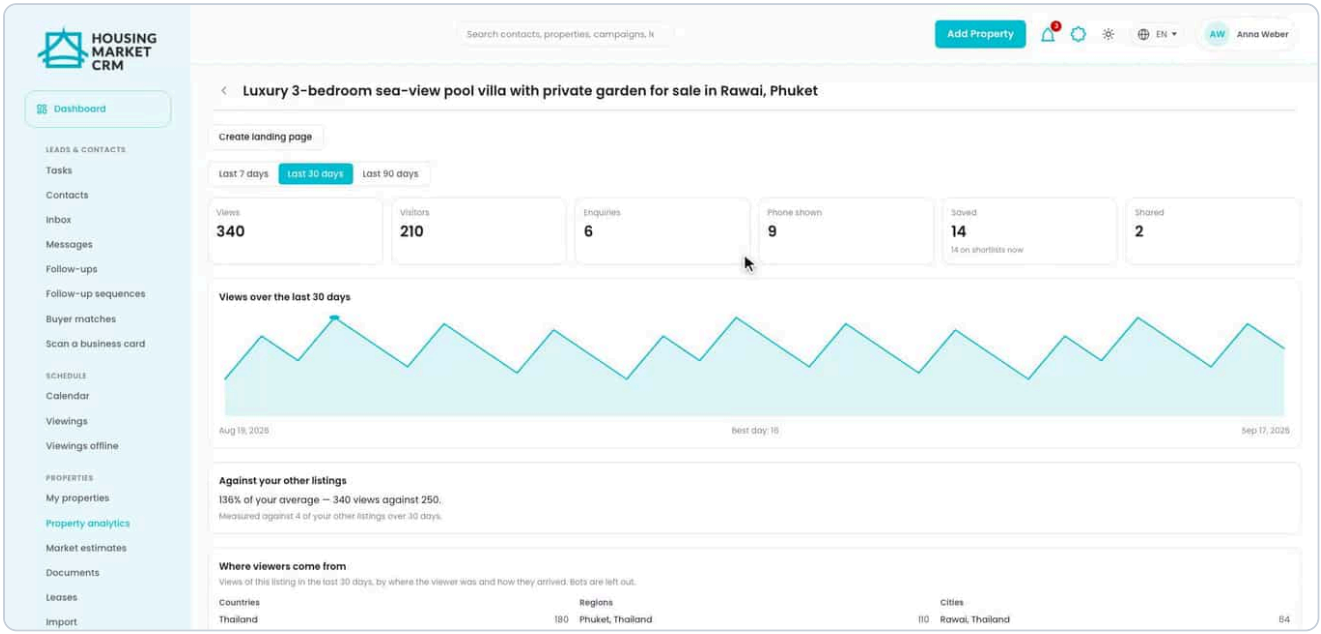
រូបភាព 30.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ស្វែងរកអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក។



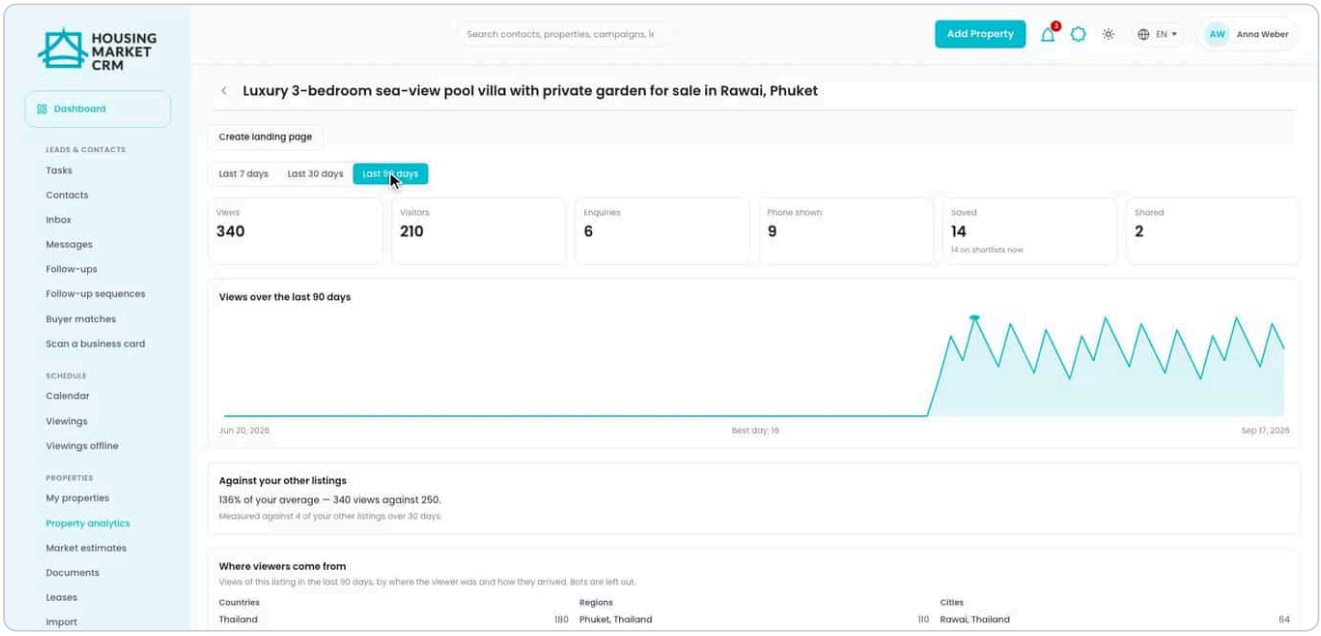
រូបភាព 30.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បើកមួយដើម្បីមើលលេខរបស់វា។



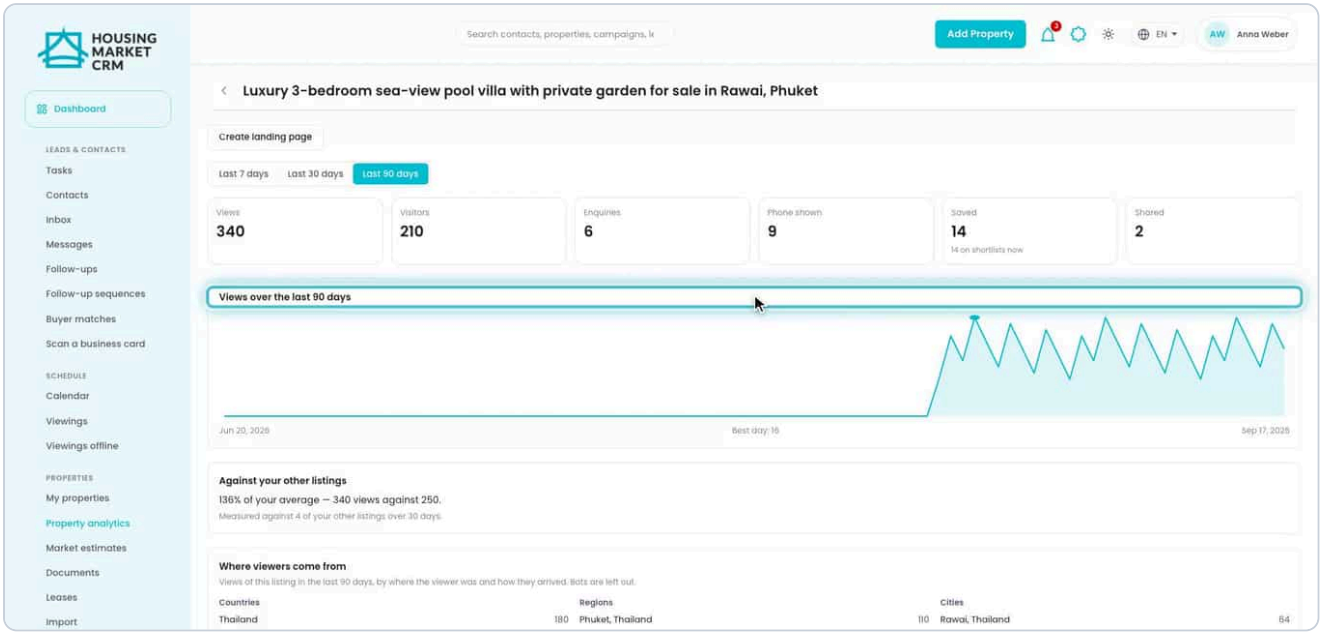
រូបភាព 30.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសអំឡុងពេល — 7, 30 ឬ 90 ថ្ងៃ។



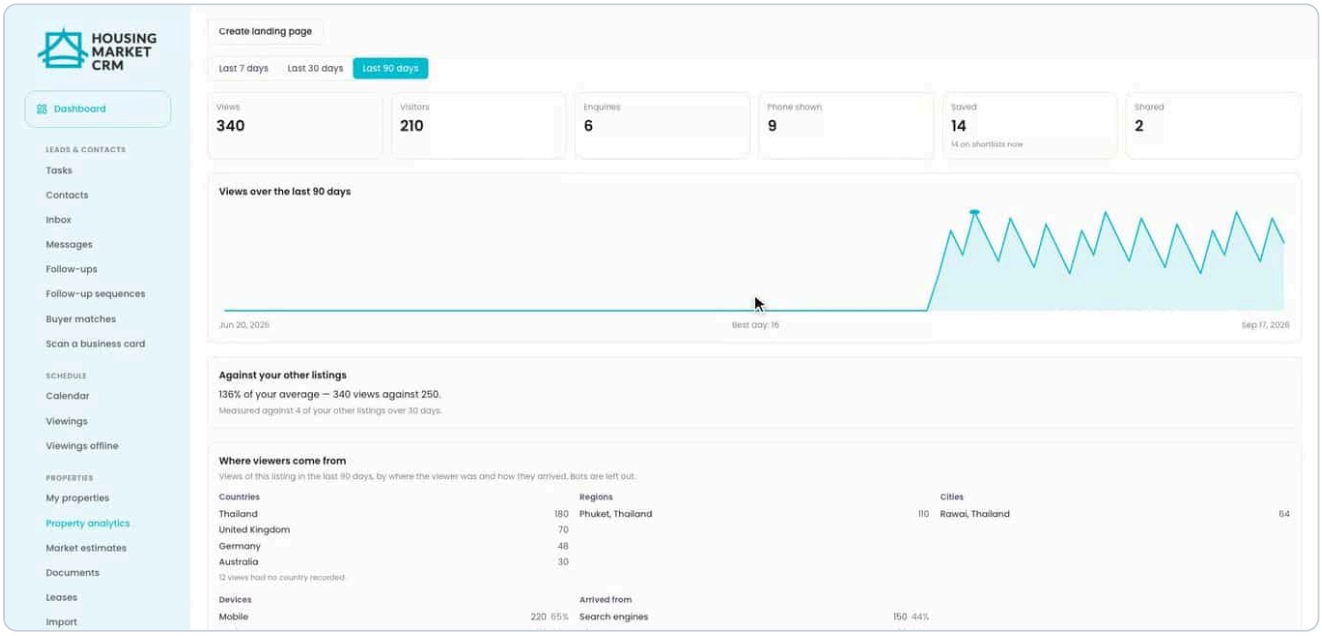
រូបភាព 30.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ការមើល និងសំណួរមួយថ្ងៃម្តងៗ។



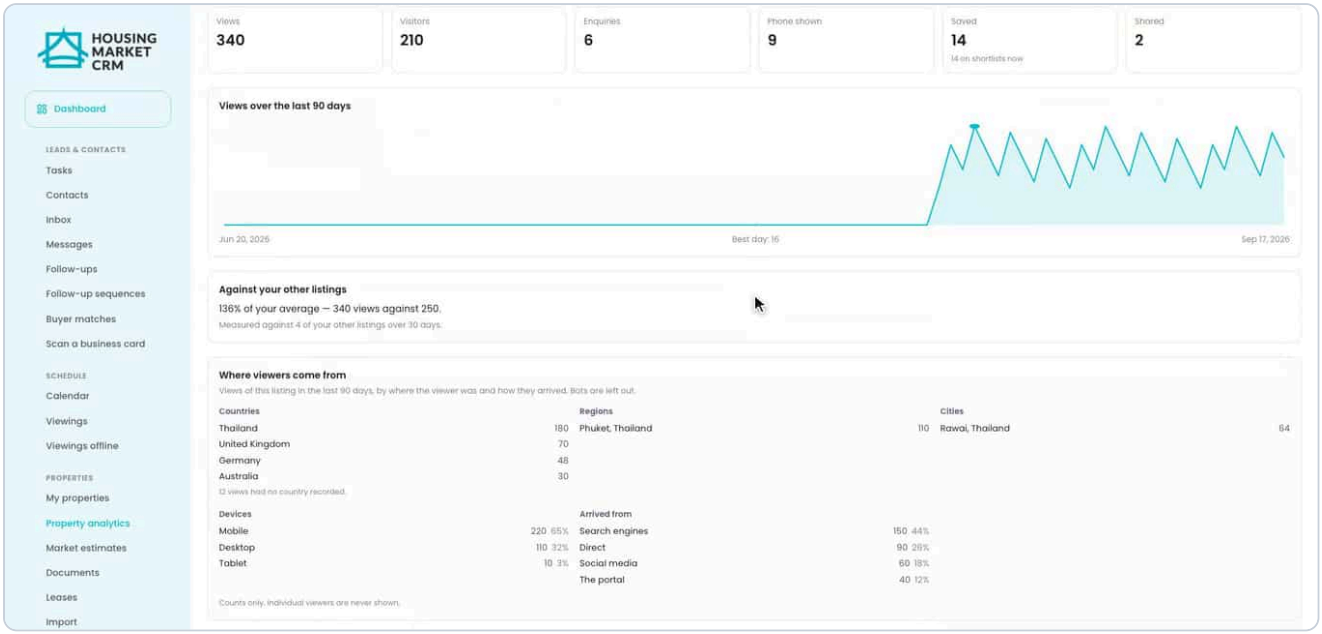
រូបភាព 30.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ប្រៀបធៀបវាជាមួយអចលនទ្រព្យដទៃទៀតរបស់អ្នក។



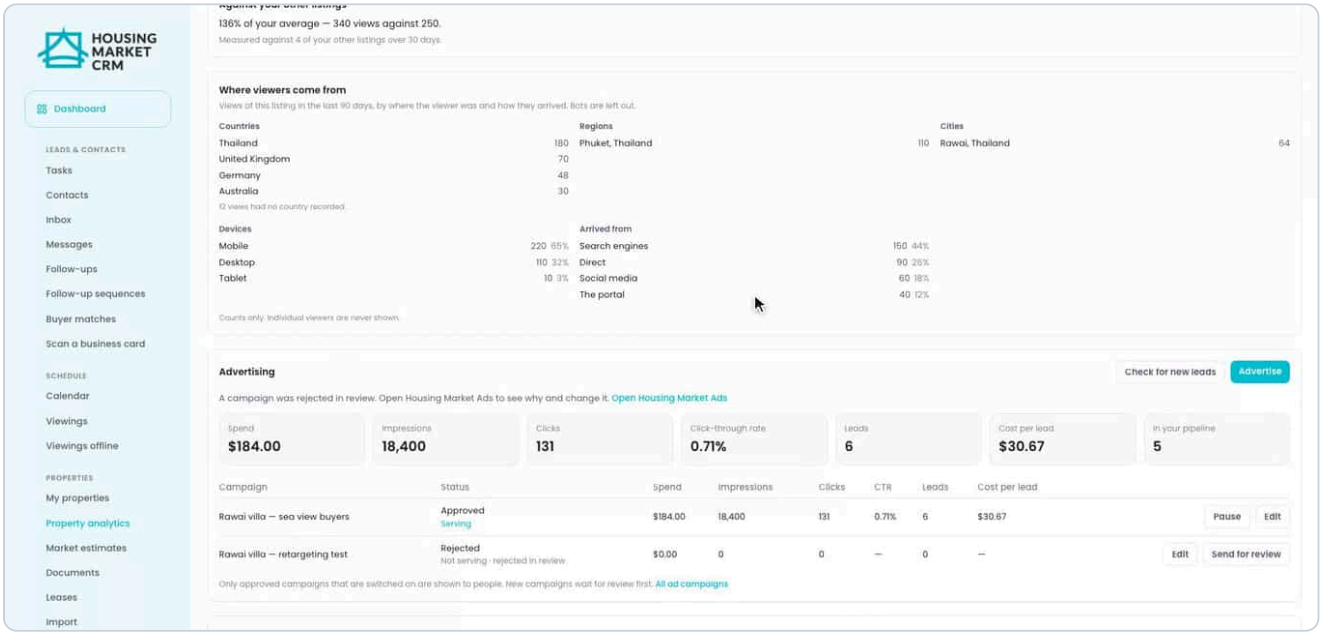
រូបភាព 30.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 មើលប្រទេស ទីក្រុង ឧបករណ៍ និងប្រភព។



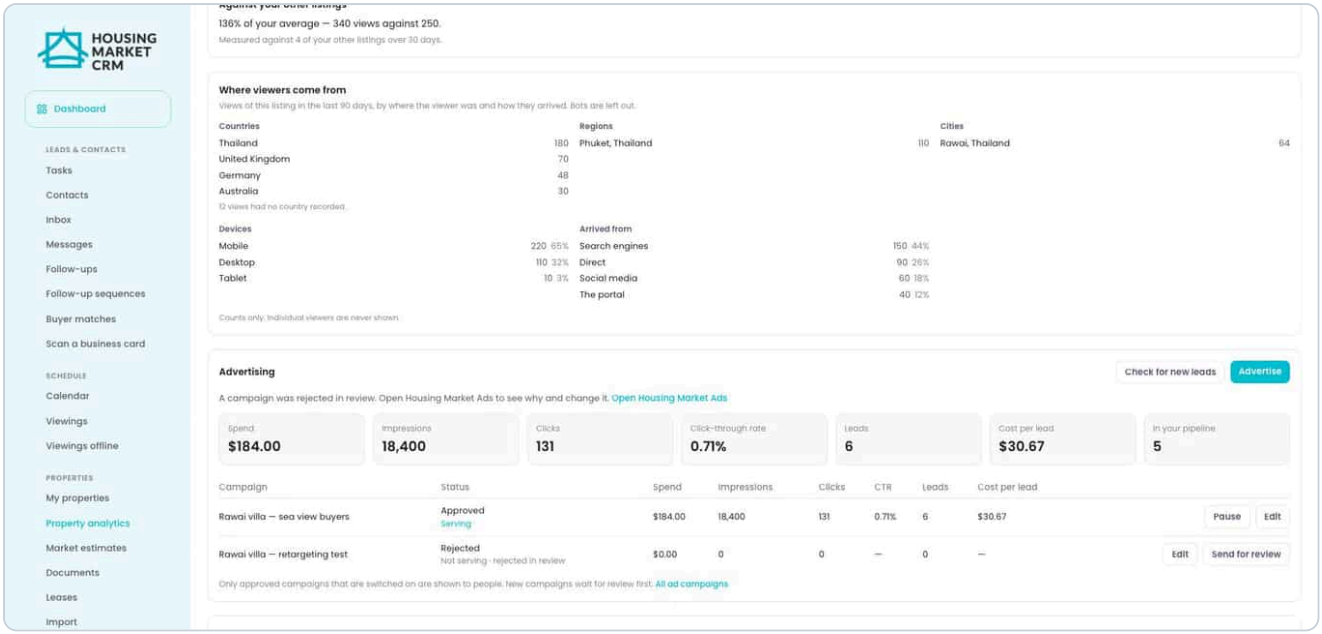
រូបភាព 30.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ផ្ញើរបាយការណ៍សម្រាប់ម្ចាស់ទៅម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។



រូបភាព 30.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ចុច Download the report (ទាញយករបាយការណ៍)។



រូបភាព 30.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ អ្នកទទួលបានតួលេខប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់ការផ្សាយនីមួយៗរបស់អ្នក លើគ្រប់គម្រោង ហើយនៅលើ Business មានតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម ការព្យាករណ៍បំពង់លក់ និងអ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅម្ចាស់គណនី។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចត្រួតពិនិត្យលទ្ធផលការងាររបស់ខ្ញុំបានទេ?

31 ជំពូកទី 31

បញ្ចូលអចលនទ្រព្យជាបណ្តុំ

មុខងារបន្ថែមបង់ប្រាក់ | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស «នាំចូលពីឯកសារ» នៅក្នុង «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» ហើយផ្ទុកឡើងឯកសារ CSV ឬឯកសារ XML feed។ វាឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង អចលនទ្រព្យដែលបាននាំចូលនីមួយៗមកដល់ជាសេចក្តីព្រាង ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយទេ រហូតដល់អ្នកផ្សព្វផ្សាយវា។

ការនាំចូលអចលនទ្រព្យពីឯកសារគឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង រួមទាំងគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ហើយគ្មានអ្វីត្រូវទិញជាមុនទេ។ គណនីដែលមានកម្មវិធីបន្ថែមនាំចូលរួចហើយ នៅតែរក្សាវាដូចមុន។

- នៅក្នុងរបារចំហៀង បើក «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ» ហើយជ្រើសរើស «នាំចូលពីឯកសារ»។
- ជ្រើសរើសឯកសារ៖ ឯកសារ CSV ឬឯកសារដែលបំបែកដោយថេប ឬ XML feed អចលនទ្រព្យ ដូចជា feed របស់ Kyero។ រហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ។
- ផ្គូផ្គងវាលនីមួយៗទៅនឹងជួរឈរមួយក្នុងឯកសារ ឬជ្រើសរើស «មិនមានក្នុងឯកសារ»។ ចំណងជើងគឺជាវាលចាំបាច់។
- ជ្រើសរើស «នាំចូលអចលនទ្រព្យ» ហើយអានលទ្ធផល។

ឯកសារ Excel មិនត្រូវបានទទួលយកនៅទីនេះទេ៖ សូមរក្សាទុកសៀវភៅបញ្ជីជា CSV ជាមុនសិន ឬប្រើ «នាំចូលបញ្ជីអចលនទ្រព្យដែលមានស្រាប់» ដែលអានឯកសារ CSV និង Excel ហើយក៏អាចអាន feed របស់អ្នកម្តងពីតំណរបស់វាបានដែរ ដោយឥតគិតថ្លៃផងដែរ។ ការធ្វើឱ្យបញ្ជីរបស់អ្នកស្របតាម feed ដោយស្វ័យប្រវត្តិរៀងរាល់ថ្ងៃ គឺជាការជាវបង់ប្រាក់ដាច់ដោយឡែក XML API Sync។

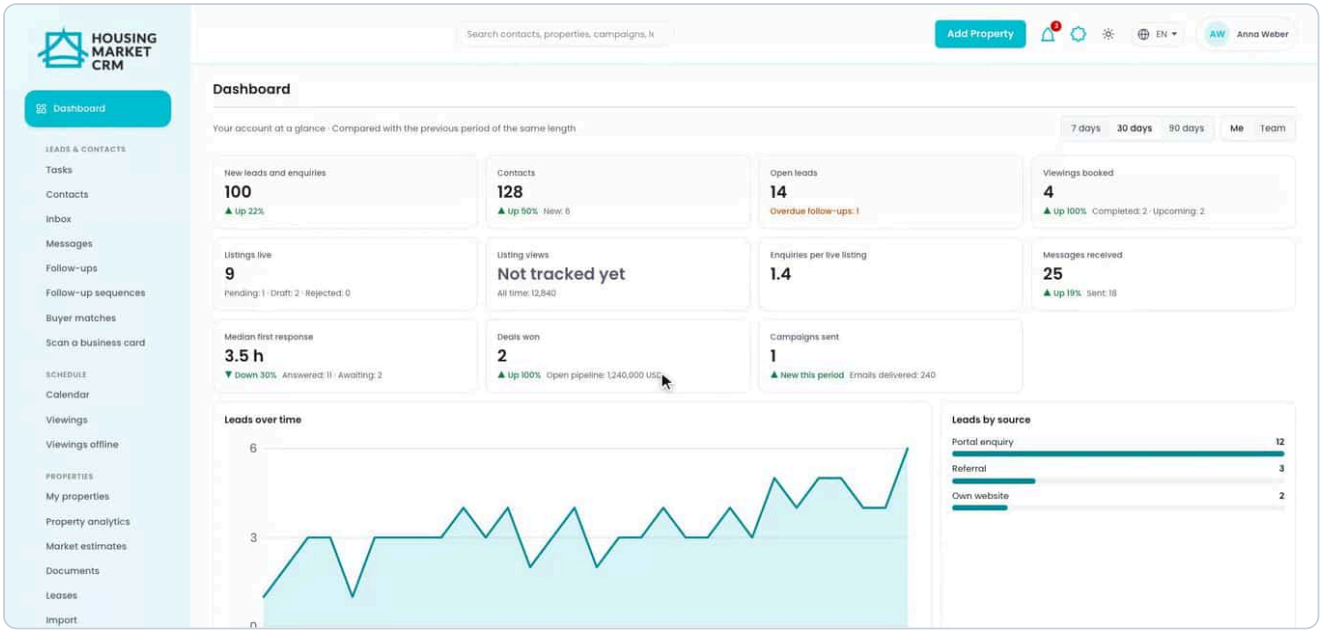
អចលនទ្រព្យដែលនាំចូលនីមួយៗ គឺជាសេចក្តីព្រាង។ ជួរឈរផ្សព្វផ្សាយនៅក្នុងឯកសារ ត្រូវបានមិនអើពើ ដូច្នេះគ្មានអ្វីទៅដល់ផតថលទេ រហូតដល់អ្នកផ្សព្វផ្សាយអចលនទ្រព្យនីមួយៗដោយខ្លួនឯង ពី «អចលនទ្រព្យរបស់ខ្ញុំ»។

នេះសម្រាប់បញ្ជីការផ្សាយអចលនទ្រព្យ។ ទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល និងកិច្ចព្រមព្រៀងពី CRM ផ្សេង ត្រូវនាំចូលដោយឧបករណ៍ «នាំចូល» ដែលក៏ឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោងដែរ — សូមមើល "តើខ្ញុំអាចនាំចូលពី CRM ផ្សេងបានទេ?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំនាំចូលអចលនទ្រព្យពីឯកសារដោយរបៀបណា?**

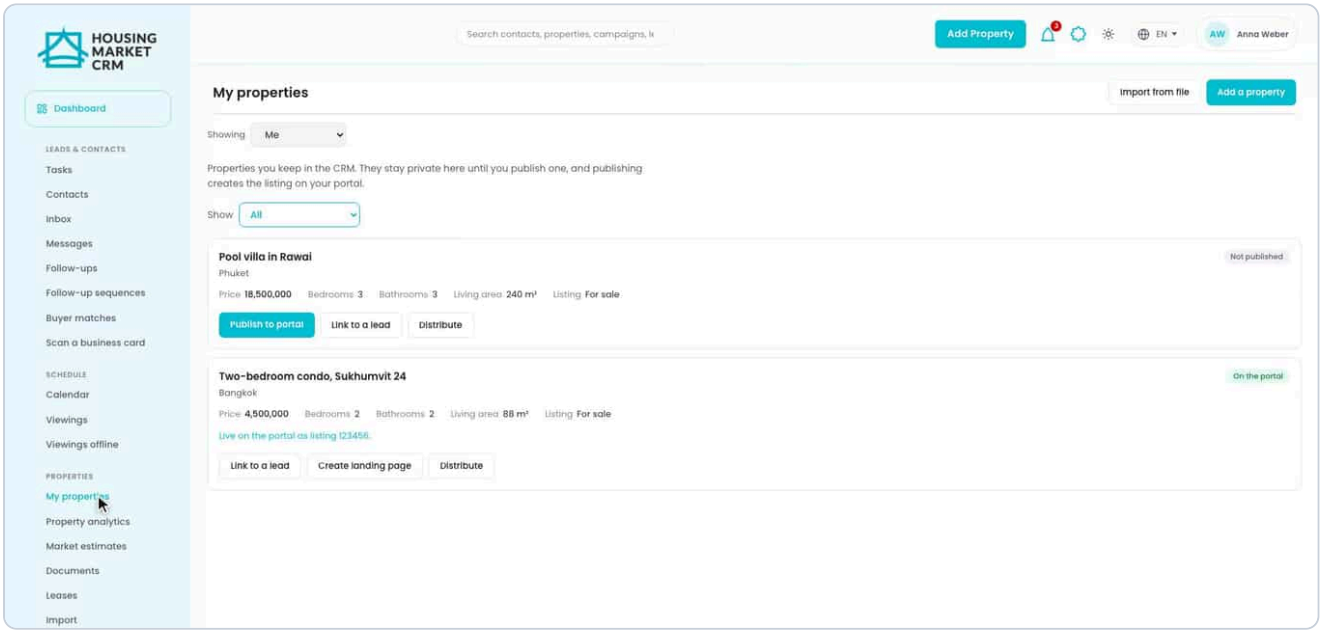
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



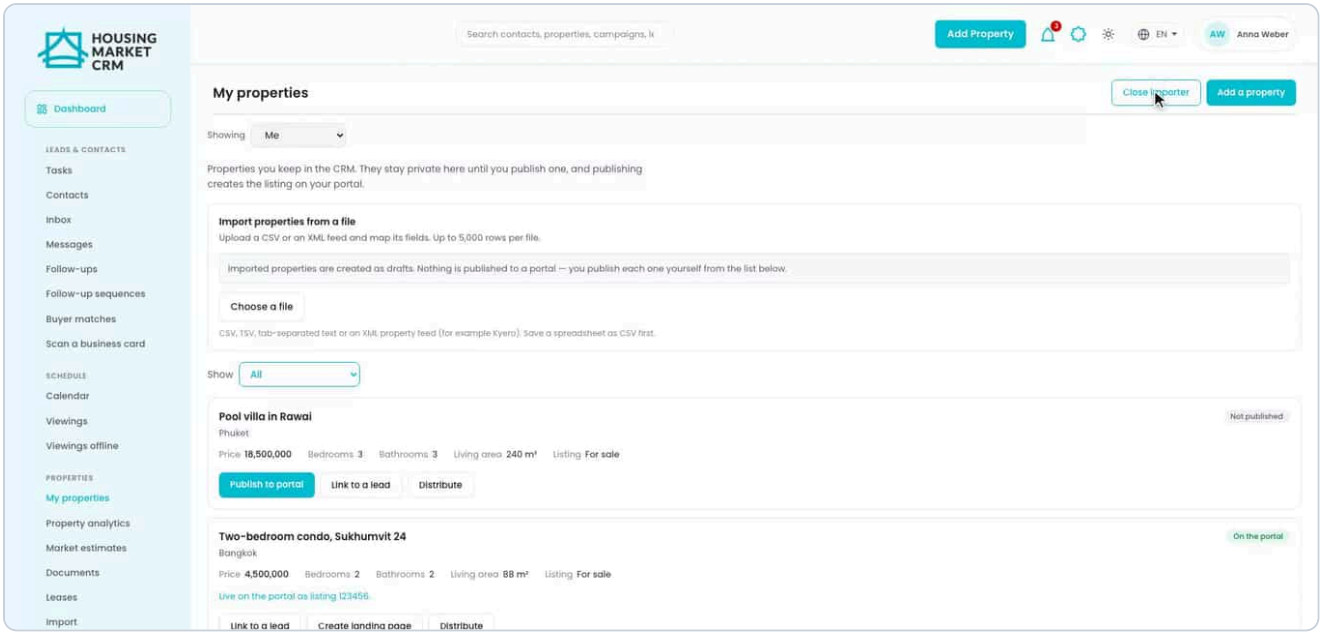
រូបភាព 31.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច My properties នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



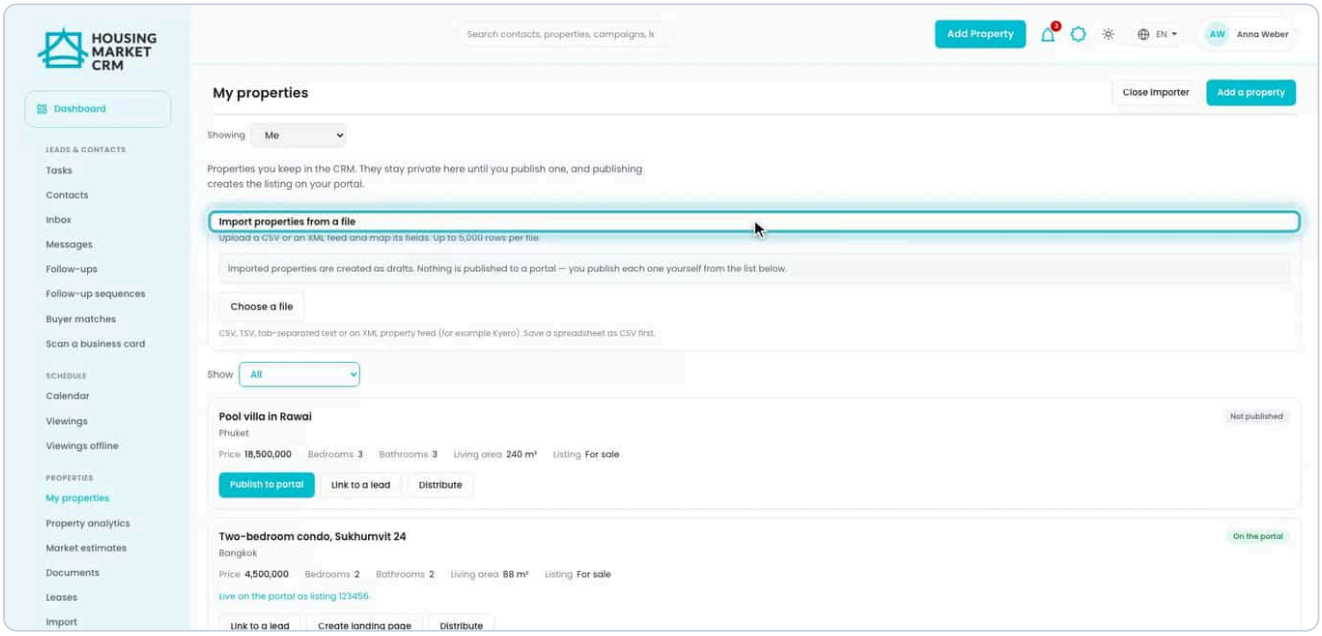
រូបភាព 31.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុច Import from file។



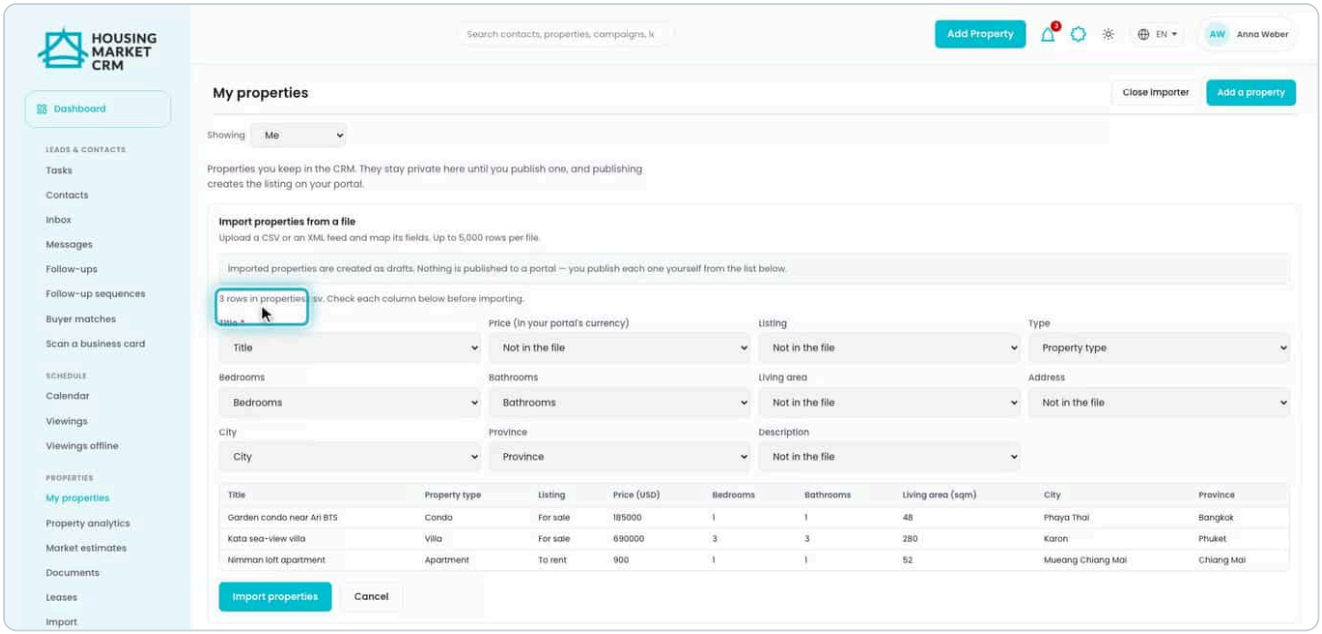
រូបភាព 31.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 នាំចូលបញ្ជីអចលនទ្រព្យច្រើនក្នុងពេលតែម្តងពីឯកសារ CSV។



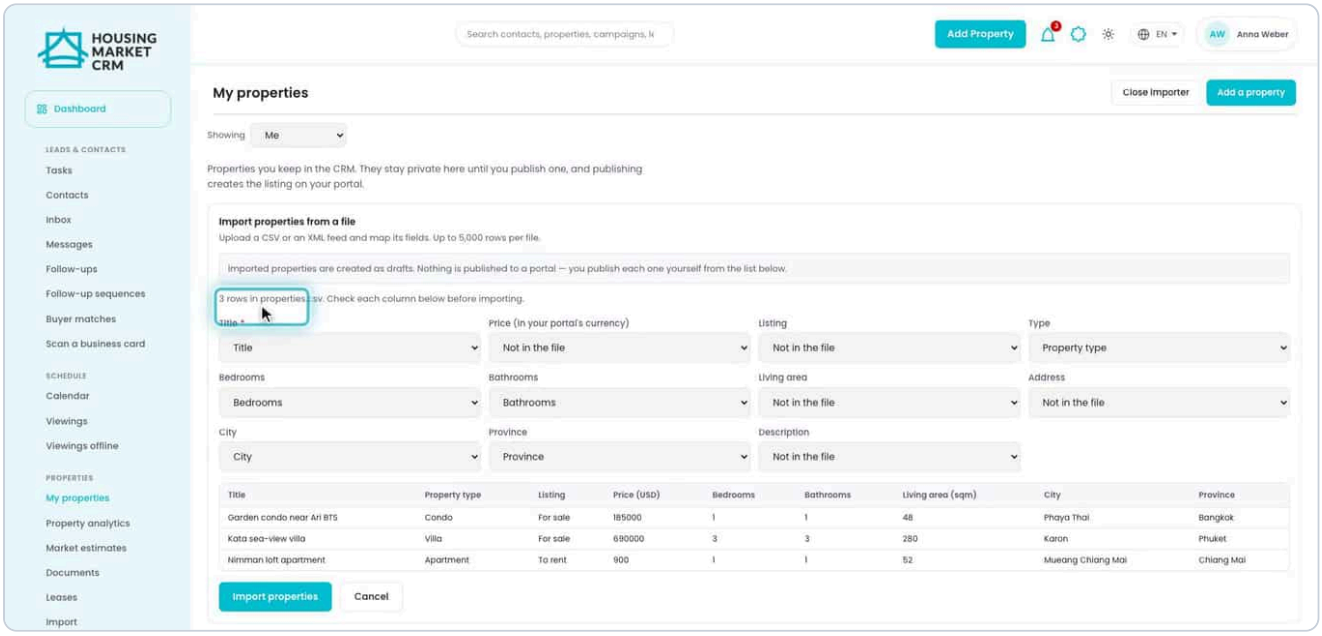
រូបភាព 31.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច Choose a file។



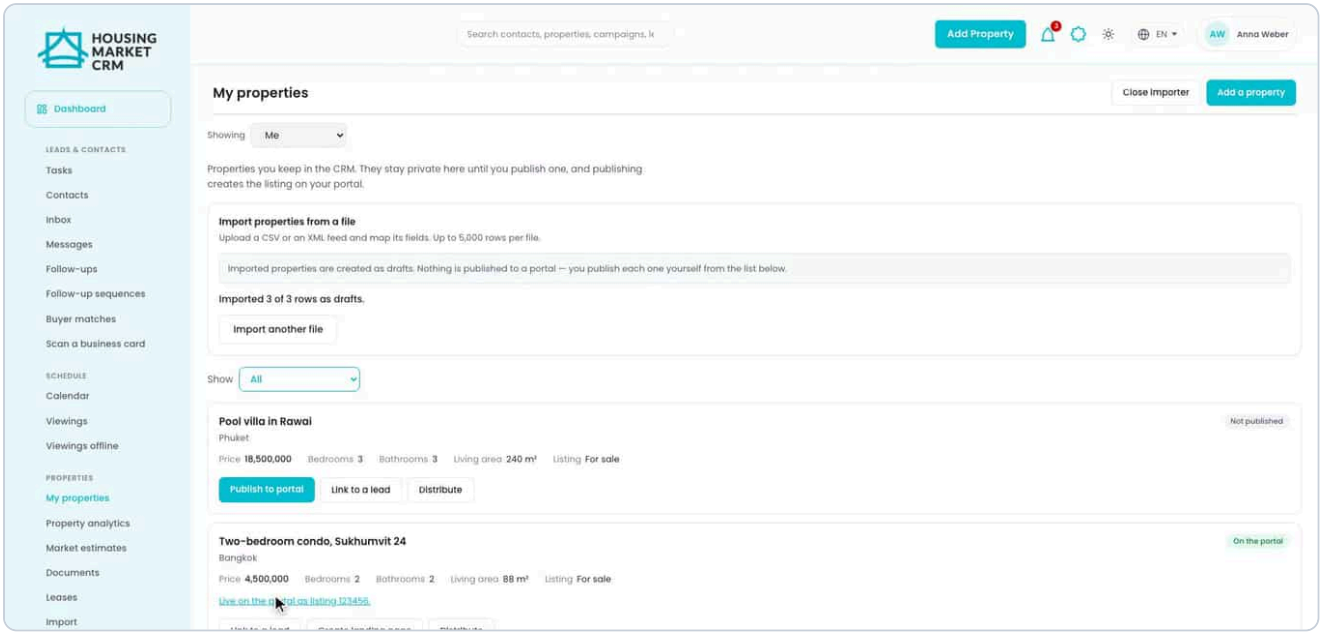
រូបភាព 31.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ពិនិត្យថាជួរឈរនីមួយៗផ្គូផ្គងនឹងវាលត្រឹមត្រូវ។



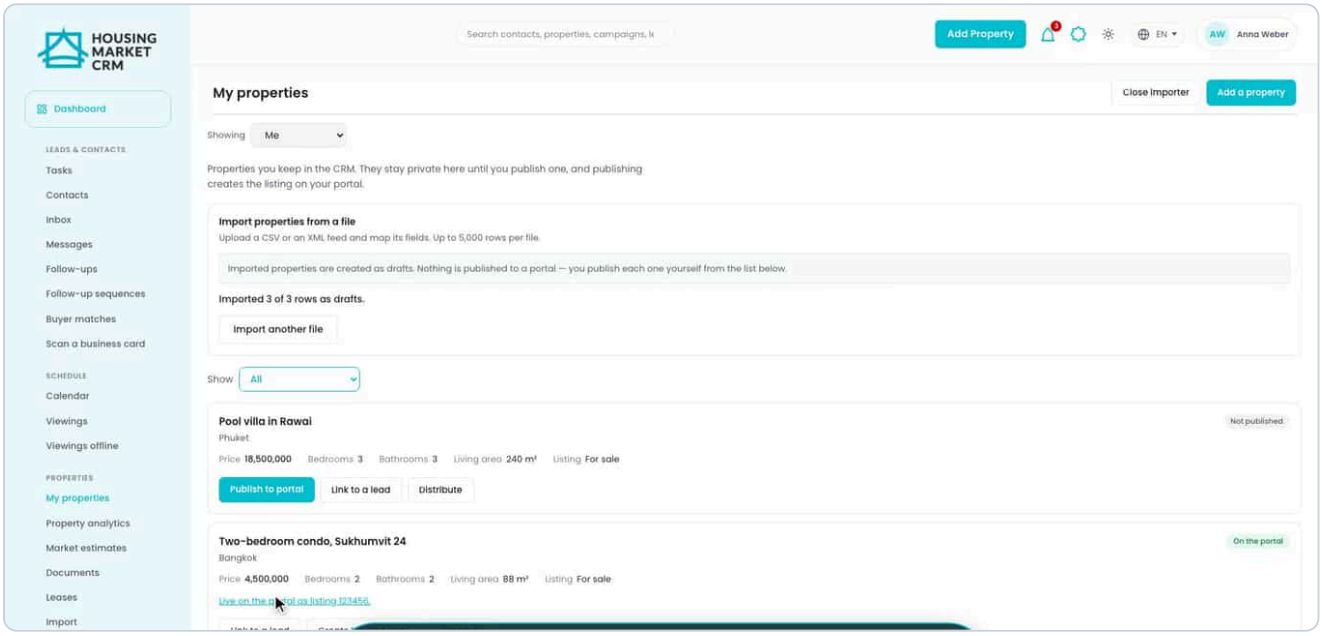
រូបភាព 31.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ចុច Import properties។



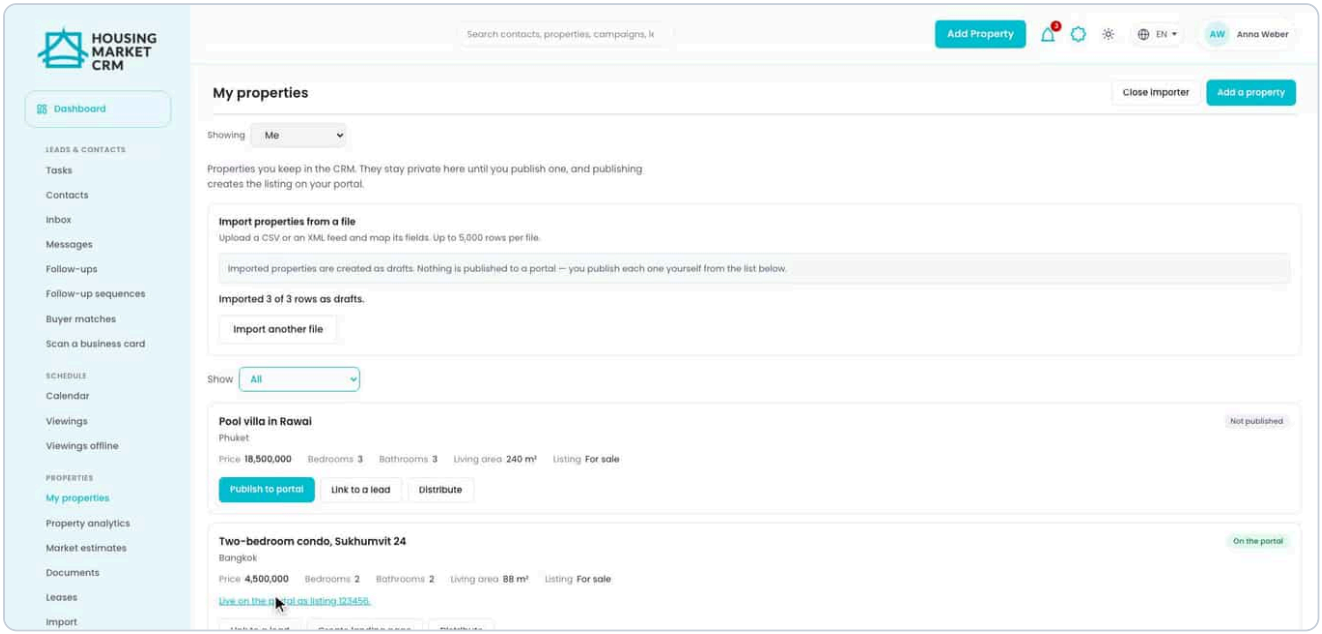
រូបភាព 31.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 បញ្ជីអចលនទ្រព្យដែលនាំចូលមកដល់ជាសេចក្តីព្រាង — មិនទាន់មានអ្វីត្រូវបានផ្សាយទេ។



រូបភាព 31.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 កម្មវិធីបន្ថែម Importer មានតម្លៃ $29 ក្នុងមួយខែលើគ្រប់គម្រោង។



រូបភាព 31.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 ជំពូកទី 32

កម្មវិធីសរសេរការប្រកាសដោយ AI

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro «សរសេរជាមួយ AI» នៅលើទម្រង់អចលនទ្រព្យ ព្រាងការពិពណ៌នាពីព័ត៌មានដែលអ្នកបានបញ្ចូល ជាភាសារបស់ផតថលរបស់អ្នក។ អ្នកអានវា កែវា ហើយរក្សាទុកវាដោយខ្លួនឯង។

- បើក «បន្ថែមអចលនទ្រព្យ» ឬកែអចលនទ្រព្យដែលមិនទាន់ផ្សាយ។
- បំពេញព័ត៌មាន — «ប្រភេទ» «ខេត្ត» និង «ទីក្រុង» «តម្លៃ» «បន្ទប់គេង» «បន្ទប់ទឹក» «ផ្ទៃក្រឡារស់នៅ» និងថាតើវាសម្រាប់លក់ ឬសម្រាប់ជួល។
- នៅក្រោម «ការពិពណ៌នា» ជ្រើសរើស «សរសេរជាមួយ AI»។
- អានសេចក្តីព្រាង កែវា រួចជ្រើសរើស «រក្សាទុកជាសេចក្តីព្រាង» ឬ «ផ្សព្វផ្សាយ»។

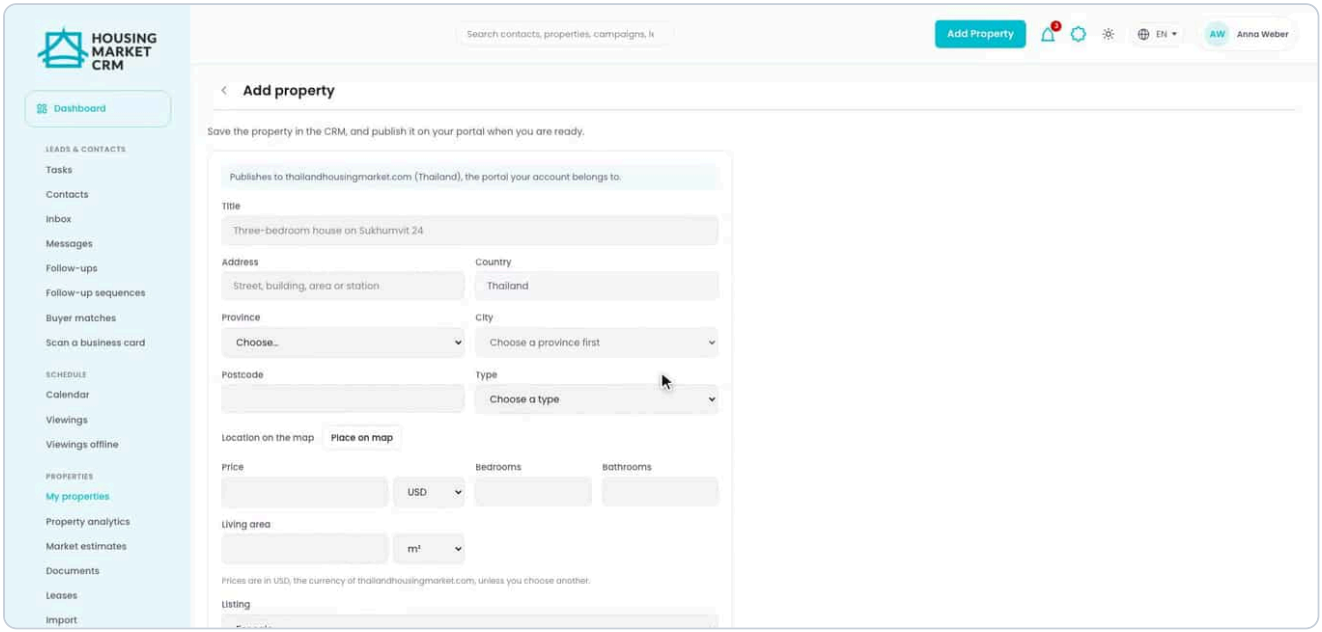
សេចក្តីព្រាងត្រូវបានសរសេរជាភាសាចម្បងនៃផតថលរបស់អ្នក ហើយចូលទៅក្នុងវាល «ការពិពណ៌នា»។ ប្រសិនបើ «ចំណងជើង» ទទេ វាក៏ណែនាំចំណងជើងមួយដែរ។ គ្មានអ្វីត្រូវបានរក្សាទុក ឬផ្សព្វផ្សាយទេ រហូតដល់អ្នកជ្រើសរើសធ្វើដូច្នេះ៖ ការពិពណ៌នាដែលបានព្រាង ឆ្លងកាត់ផ្លូវដូចគ្នាទាំងស្រុងនឹងការពិពណ៌នាដែលអ្នកវាយបញ្ចូល។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។ នៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ប៊ូតុងបង្ហាញសោ។

វាសរសេរតែពីអ្វីដែលអ្នកបានបញ្ចូលប៉ុណ្ណោះ។ សេចក្តីព្រាងដែលនិយាយពីលេខដែលមិនមាននៅក្នុងព័ត៌មានអចលនទ្រព្យ ត្រូវបានបោះចោល ហើយទម្រង់ប្រាប់ដូច្នេះ — សូមបន្ថែមព័ត៌មាននោះ ហើយព្យាយាមម្តងទៀត។ ប្រសិនបើទម្រង់ប្រាប់ថាអ្នកសរសេរដោយ AI មិនអាចប្រើបាន ឬមិនបានឆ្លើយតប នោះគ្មានអ្វីត្រូវបានបង្កើតទេ។ សូមព្យាយាមម្តងទៀតបន្តិចក្រោយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើអ្នកសរសេរការផ្សាយដោយ AI ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

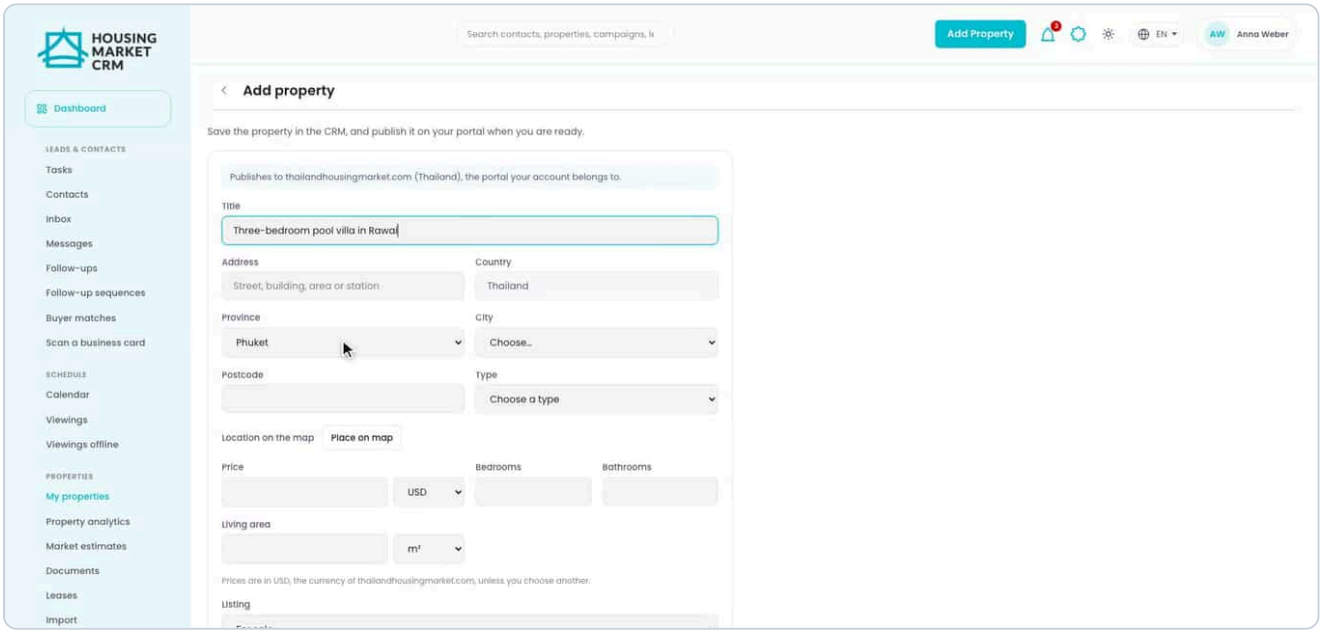
ជាជំហានៗ

1 បើក Add property។



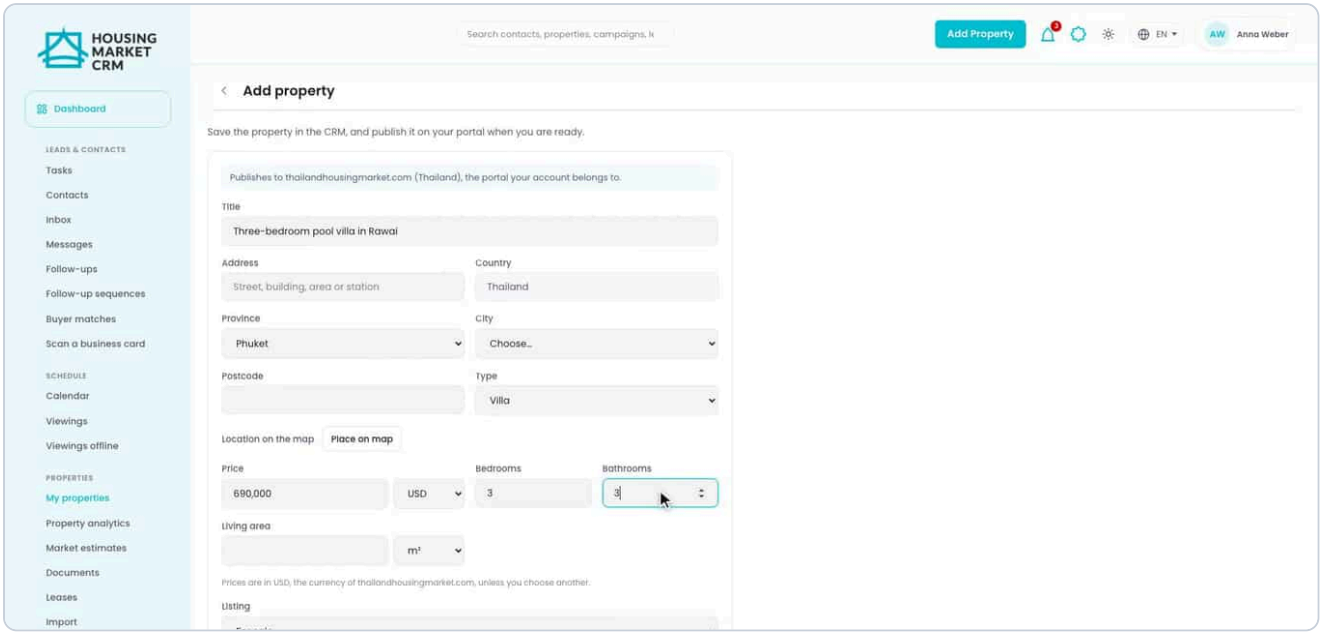
រូបភាព 32.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 បញ្ចូលព័ត៌មានអចលនទ្រព្យជាមុន។



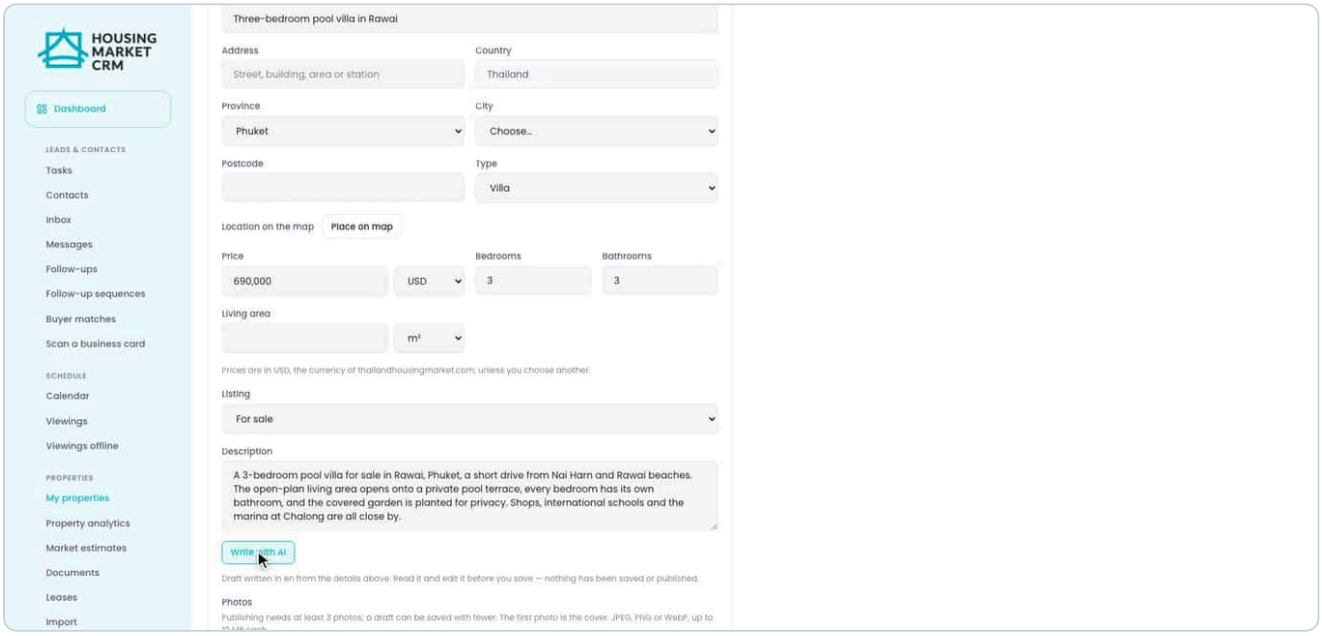
រូបភាព 32.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ប្រភេទ ទីតាំង បន្ទប់ និងតម្លៃ ជួយទាំងអស់។



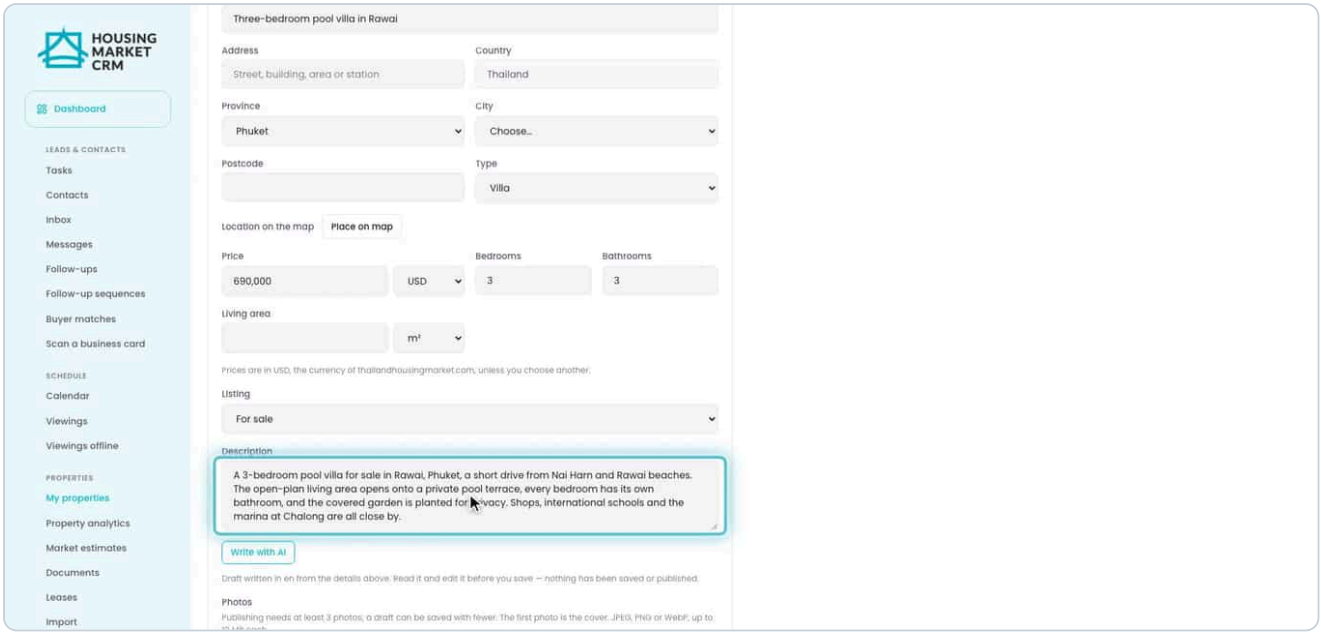
រូបភាព 32.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ចុច Write with AI។



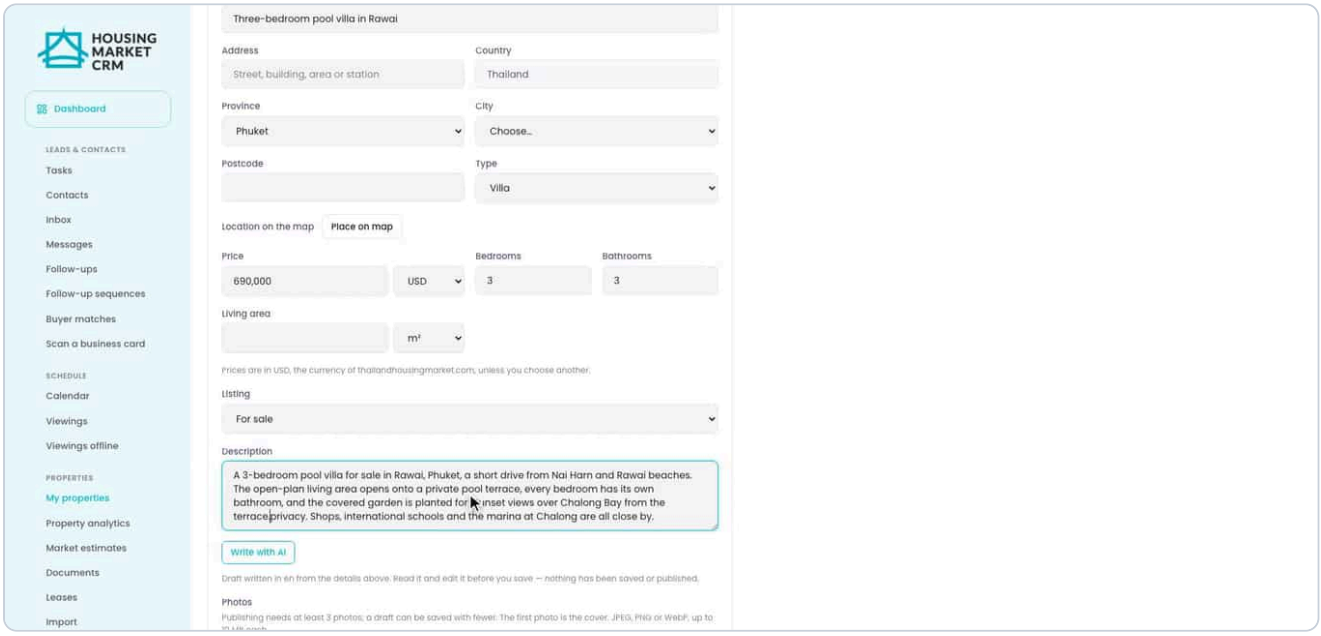
រូបភាព 32.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 សេចក្តីព្រាងការពិពណ៌នាលេចឡើងក្នុងប្រអប់។



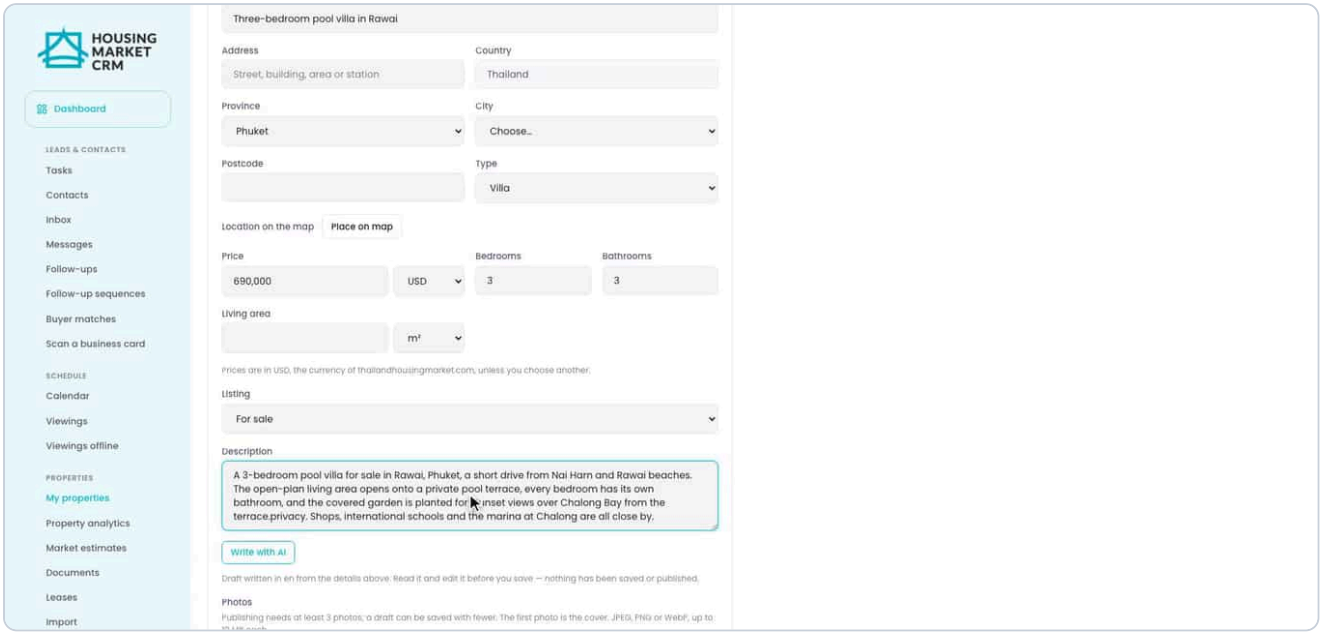
រូបភាព 32.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 អានវា ហើយបន្ថែមព័ត៌មានរបស់អ្នក។



រូបភាព 32.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 គ្មានអ្វីរក្សាទុកទេ មុនអ្នករក្សាទុក ឬផ្សាយ។



រូបភាព 32.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបន្ថែមអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ដោយរបៀបណា? — faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-add-a-property

33 ជំពូកទី 33

បង្កើនការបង្ហាញការប្រកាស

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ការទិញតែម្តងក្នុងតម្លៃ 19 USD ដែលដាក់ការផ្សាយដែលបានផ្សព្វផ្សាយរបស់អ្នកមួយ នៅពីលើលទ្ធផលធម្មតានៅក្នុងការស្វែងរកអចលនទ្រព្យរបស់ផតថលនោះ រយៈពេលប្រាំពីរថ្ងៃ។ វាជាកន្លែងអចលនទ្រព្យលេចធ្លោរបស់ផតថលខ្លួនឯង ដែលទិញពីក្នុង CRM។ វាត្រូវការ Pro។

ការលើកកម្ពស់មួយ ដាក់ការផ្សាយមួយរបស់អ្នកខ្លួនឯង នៅពីលើលទ្ធផលធម្មតានៅក្នុងការស្វែងរកអចលនទ្រព្យលើផតថលដែលការផ្សាយនោះស្ថិតនៅ រយៈពេលប្រាំពីរថ្ងៃ។ វាជាកន្លែងអចលនទ្រព្យលេចធ្លោដែលផតថលមានរួចហើយ ដែលត្រូវលក់ជាលើកដំបូងពីក្នុង CRM ជាជាងលក់តែពីផតថល។

អ្វីដែលវាមិនមែន

វាមិនមែន Housing Market Ads ទេ។ Ads ជាផលិតផលដោយឡែកមួយ ដែលមានយុទ្ធនាការ ថវិកា និងរបាយការណ៍ ហើយវាមិនសម្រេចលំដាប់នៃការស្វែងរកអចលនទ្រព្យរបស់ផតថលសោះ — ដូច្នេះការលើកកម្ពស់ដែលសាងជាយុទ្ធនាការ Ads នឹងយកប្រាក់របស់អ្នក ហើយមិនផ្លាស់ទីអ្វីទេ។ ការលើកកម្ពស់មួយសរសេរកន្លែងលេចធ្លោរបស់ផតថលខ្លួនឯង ហើយគ្មានអ្វីផ្សេងទេ។

វាមិនមែនស្លាកសញ្ញាភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់ទេ ហើយវាមិនមែនភ្នាក់ងារលេចធ្លោទេ។ រឿងទាំងនោះអំពីអ្នក រឿងនេះអំពីអចលនទ្រព្យមួយ។

កន្លែងនោះដំណើរការយ៉ាងណា

ផតថលនីមួយៗរក្សាកន្លែងលេចធ្លោមួយចំនួនតូច ហើយមានតែបីកន្លែងទេដែលបើកក្នុងពេលតែមួយ សម្រាប់ប្រភេទស្វែងរកដែលការលើកកម្ពស់ត្រូវដាក់នៅក្នុង។ ប្រសិនបើទាំងបីត្រូវកាន់កាប់នៅពេលអ្នកទិញ ការលើកកម្ពស់របស់អ្នកចូលជួរ ហើយការបង្វិលរបស់ផតថលខ្លួនឯងនាំវាឡើងមក — វាមិនរុញកន្លែងដែលភ្នាក់ងារផ្សេងបានបង់ប្រាក់ចេញទេ ហើយកន្លែងមួយមិនដែលត្រូវយកពីមនុស្សដែលបានបង់ប្រាក់សម្រាប់វារួចហើយទេ។

មានតែការផ្សាយដែលនៅផ្សាយរស់នៅលើផតថលរួចហើយទេដែលអាចលើកកម្ពស់បាន ដូច្នេះសូមផ្សព្វផ្សាយវាជាមុន។ ការផ្សាយដែលលេចធ្លោរួចហើយ ឬកំពុងរង់ចាំកន្លែងរួចហើយ មិនអាចលើកកម្ពស់បានទេ រហូតដល់រឿងនោះបានបញ្ចប់ ហើយការផ្សាយមួយកាន់ការលើកកម្ពស់មួយក្នុងមួយពេល។

ការលើកកម្ពស់មួយដំណើរការប្រាំពីរថ្ងៃ ហើយចុះមកដោយខ្លួនឯង។ គ្មានអ្វីត្រូវបោះបង់ទេ៖ កន្លែងបញ្ចប់ដោយខ្លួនឯង ហើយថ្លៃមិនដែលត្រូវសងវិញនៅពាក់កណ្តាលផ្លូវទេ។

វាមានតម្លៃប៉ុន្មាន

វាជាថ្លៃជាប់ថេរ 19 USD តែម្តងសម្រាប់ប្រាំពីរថ្ងៃនោះ មិនដែលជាកម្រៃជើងសារ មិនដែលជាចំណែកនៃតម្លៃដែលអចលនទ្រព្យលក់បាន និងមិនដែលជាការជាវទេ។ វាត្រូវគិតប្រាក់ជា USD ដូចអ្វីៗទាំងអស់នៅក្នុង Housing Market Group។ ទំព័រ «ដំឡើងការផ្សាយ» បង្ហាញតម្លៃមុនពេលអ្នកបង់ប្រាក់ ហើយនោះជាចំនួនដែលទំព័រទូទាត់គិតប្រាក់។

ការលើកកម្ពស់ត្រូវការ Pro។ វាជាកម្មវិធីបន្ថែមបង់ប្រាក់នៅលើគម្រោងបង់ប្រាក់រួចហើយ៖ ការមាន Pro មិនរួមបញ្ចូលការលើកកម្ពស់មួយទេ ហើយការទិញការលើកកម្ពស់មួយ មិនផ្តល់ Pro ឱ្យអ្នកទេ។

របៀបទិញ

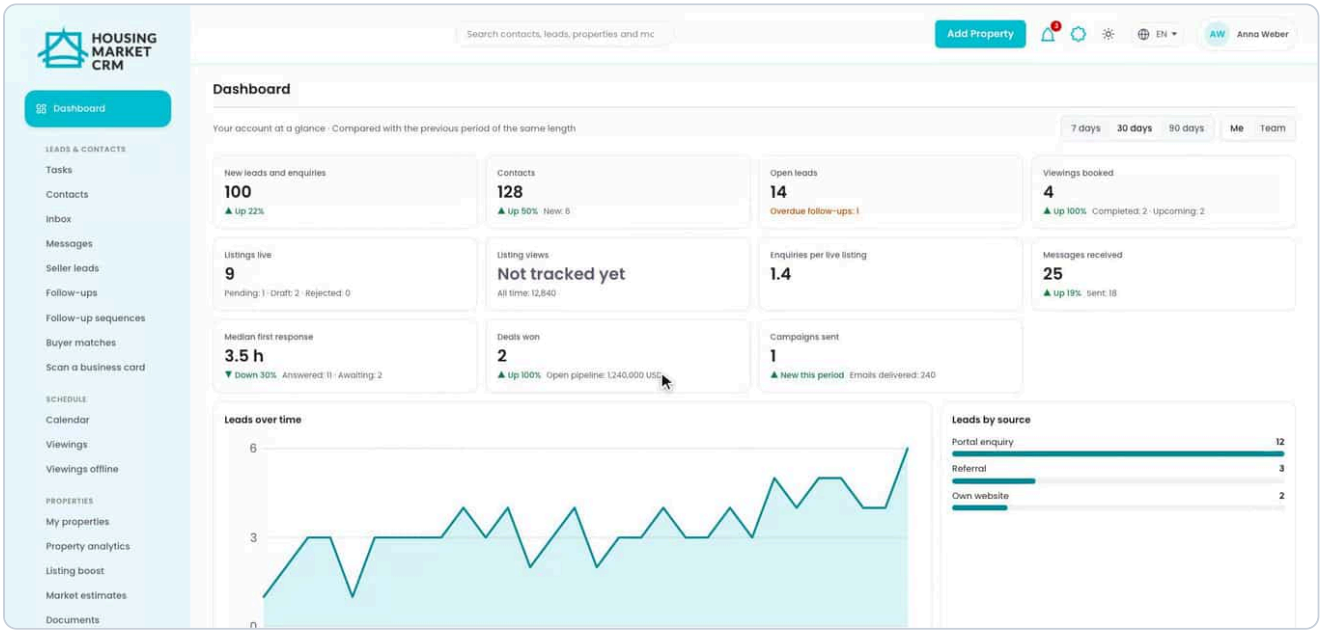
- ជ្រើសរើស «ដំឡើងការផ្សាយ» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។ ការផ្សាយរបស់អ្នកដែលកំពុងផ្សាយនៅលើផតថល ត្រូវបានរាយនៅទីនោះ។
- ជ្រើសរើស «ដំឡើងការផ្សាយនេះ» នៅជាប់នឹងការផ្សាយដែលអ្នកចង់បាន។ អ្នកនឹងទៅកាន់ទំព័រទូទាត់ប្រកបដោយសុវត្ថិភាព ប្រសិនបើអ្នកចាកចេញពីទំព័រនោះដោយមិនបង់ប្រាក់ គ្មានការគិតប្រាក់អ្វីទេ។
- នៅពេលការទូទាត់បានសម្រេច ការផ្សាយបង្ហាញ «សកម្ម» និងកាលបរិច្ឆេទដែលការលើកកម្ពស់បញ្ចប់ — ឬ ប្រសិនបើកន្លែងលេចធ្លោទាំងបីត្រូវបានកាន់កាប់ វាបង្ហាញថាកំពុងរង់ចាំកន្លែងពិសេសទំនេរនៅលើវិបផតថល។
- «ការដំឡើងដែលអ្នកបានទិញ» រាយការលើកកម្ពស់នីមួយៗជាមួយកាលបរិច្ឆេទរបស់វា ដើម្បីឱ្យអ្នកអាចមើលឃើញថាការលើកកម្ពស់នីមួយៗបានដំណើរការនៅពេលណា។

ប្រសិនបើទំព័របង្ហាញថា ការដំឡើងមិនមានលក់ទេនៅពេលនេះ មិនអាចទិញការលើកកម្ពស់ណាមួយបានទេនៅពេលនោះ។ ការផ្សាយរបស់អ្នកគ្មានបញ្ហាទេ ហើយគ្មានការគិតប្រាក់អ្វីទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការលើកកម្ពស់ការផ្សាយជាអ្វី?**

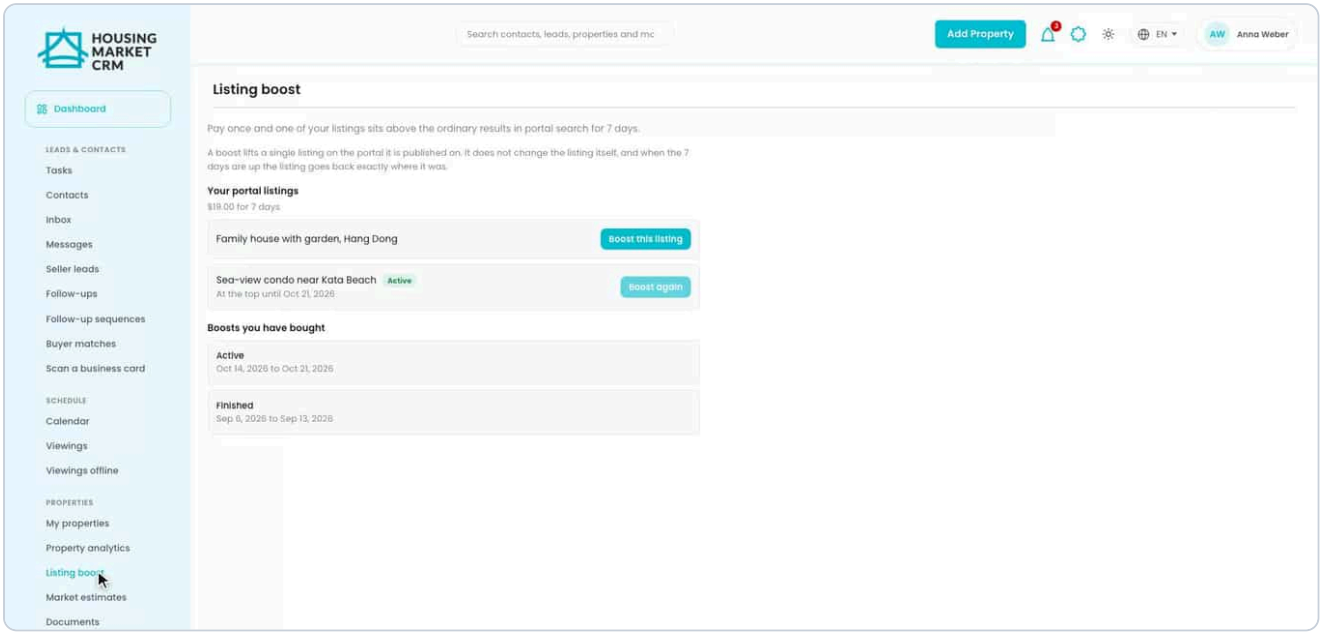
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



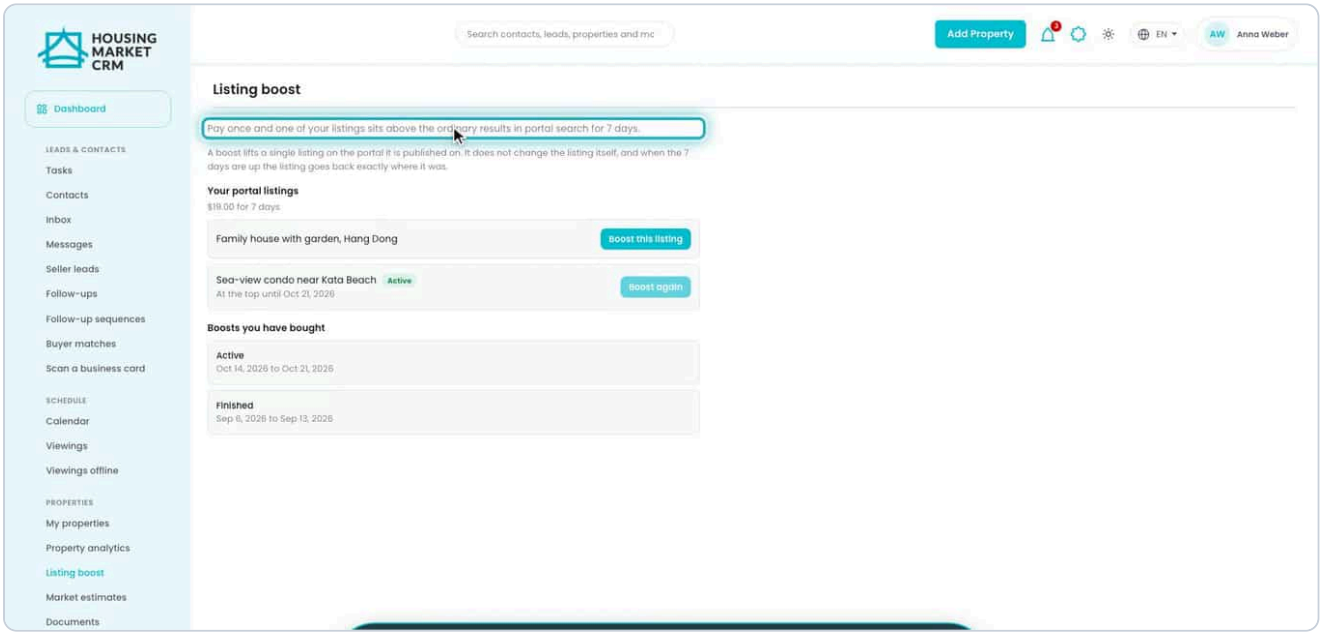
រូបភាព 33.1 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

2 ចុច បង្កើនការបង្ហាញអចលនទ្រព្យ នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



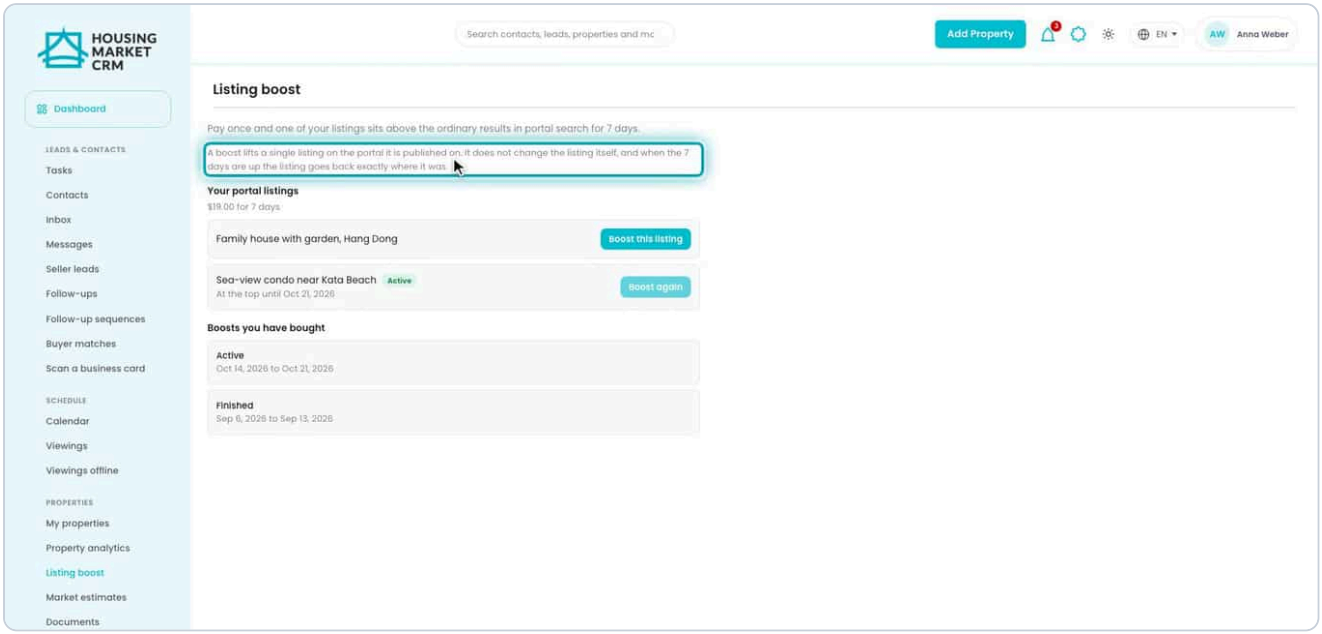
រូបភាព 33.2 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

3 អចលនទ្រព្យមួយនៅពីលើលទ្ធផលធម្មតាក្នុងការស្វែងរកលើផតថល។



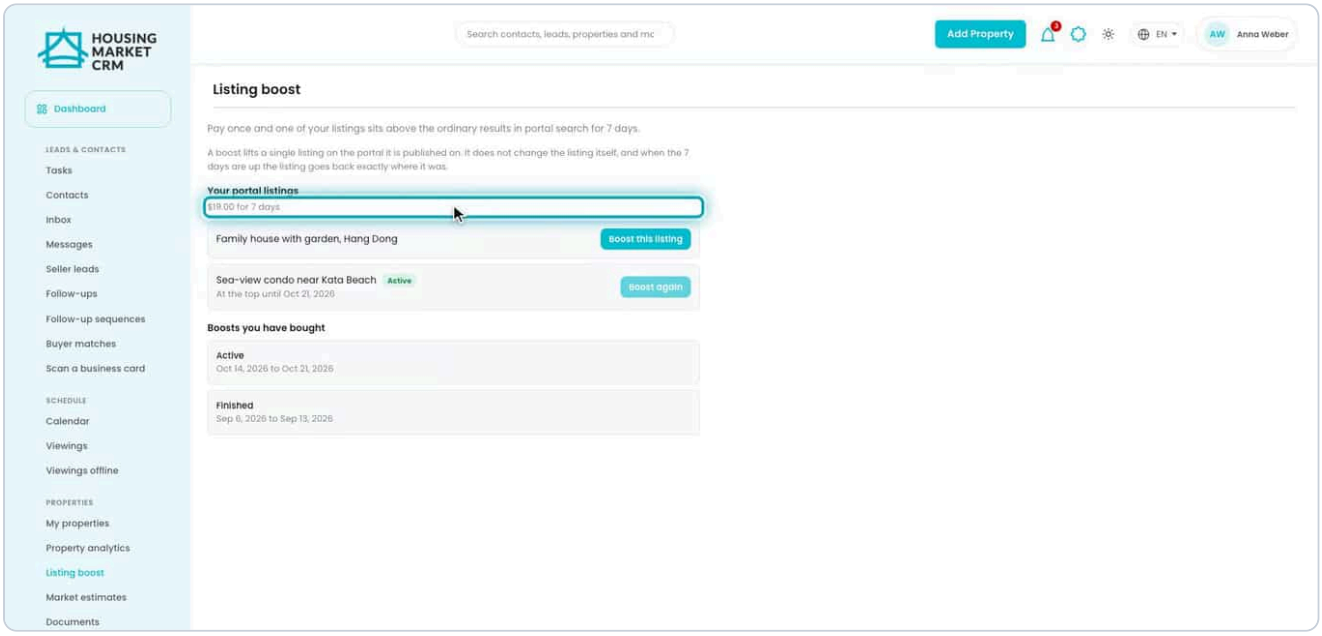
រូបភាព 33.3 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

4 បន្ទាប់ពី 7 ថ្ងៃ វាត្រឡប់ទៅទីតាំងដើមវិញ។



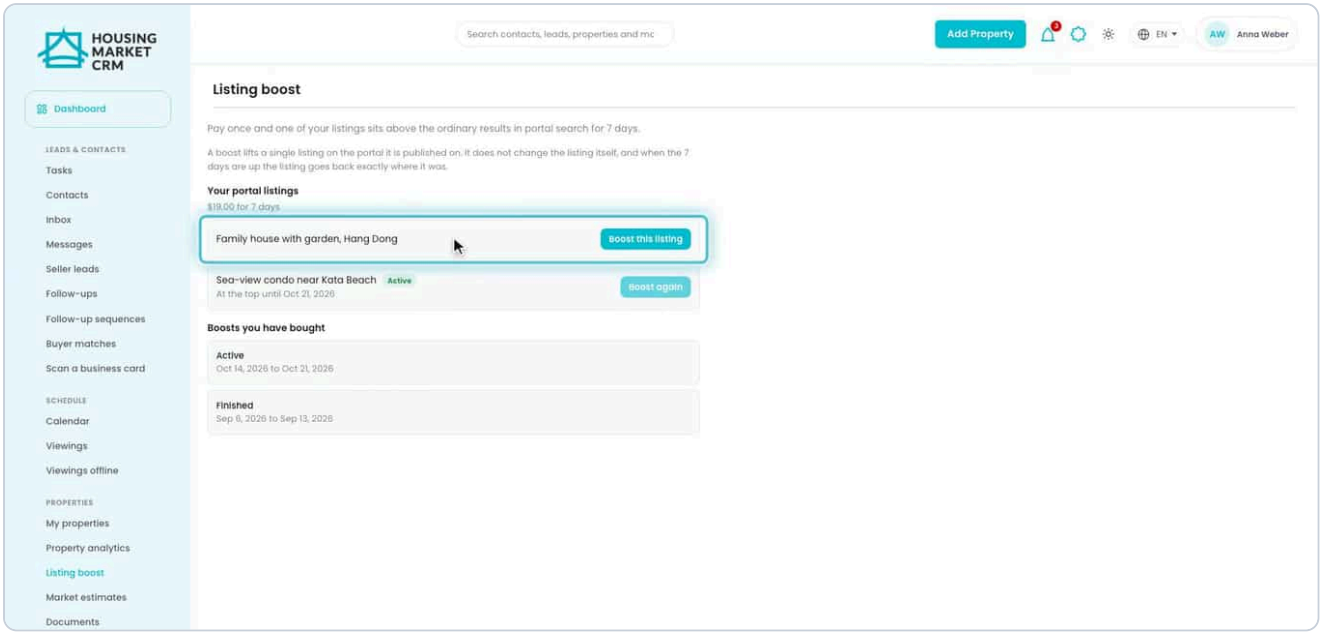
រូបភាព 33.4 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

5 $19 សម្រាប់ប្រាំពីរថ្ងៃ បង់តែម្តង។ គ្មានការជាវទេ។



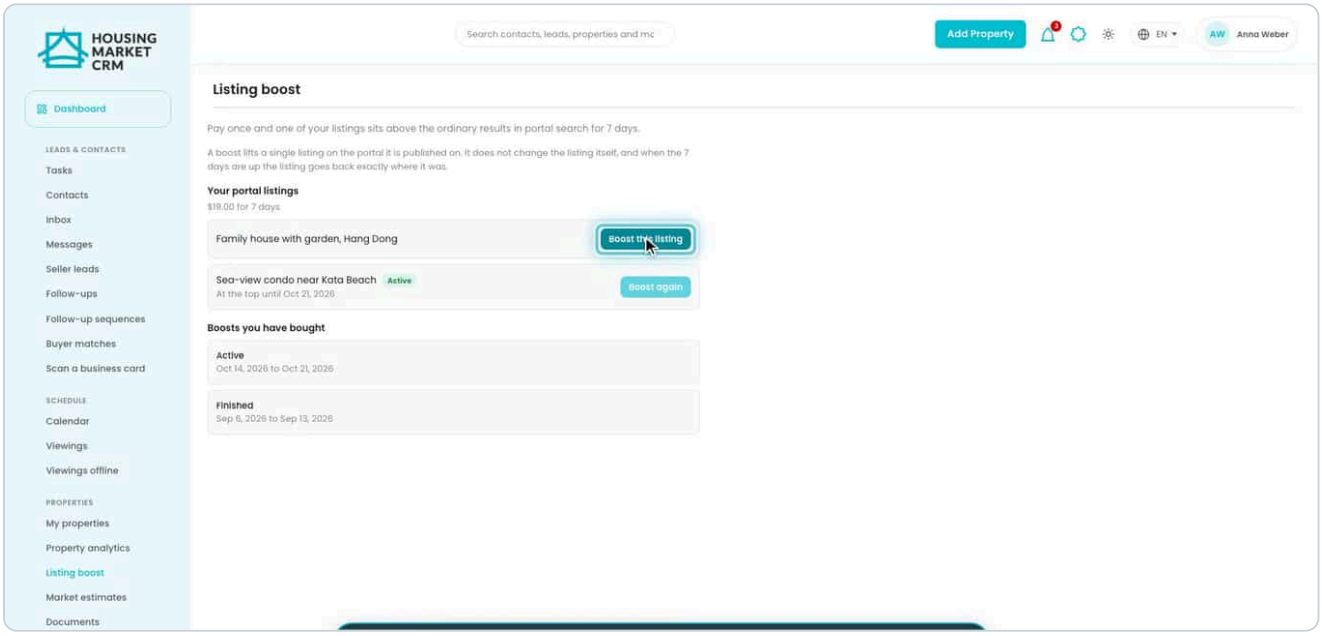
រូបភាព 33.5 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

6 អចលនទ្រព្យរបស់អ្នកនៅលើផតថលមានរាយនៅទីនេះ។



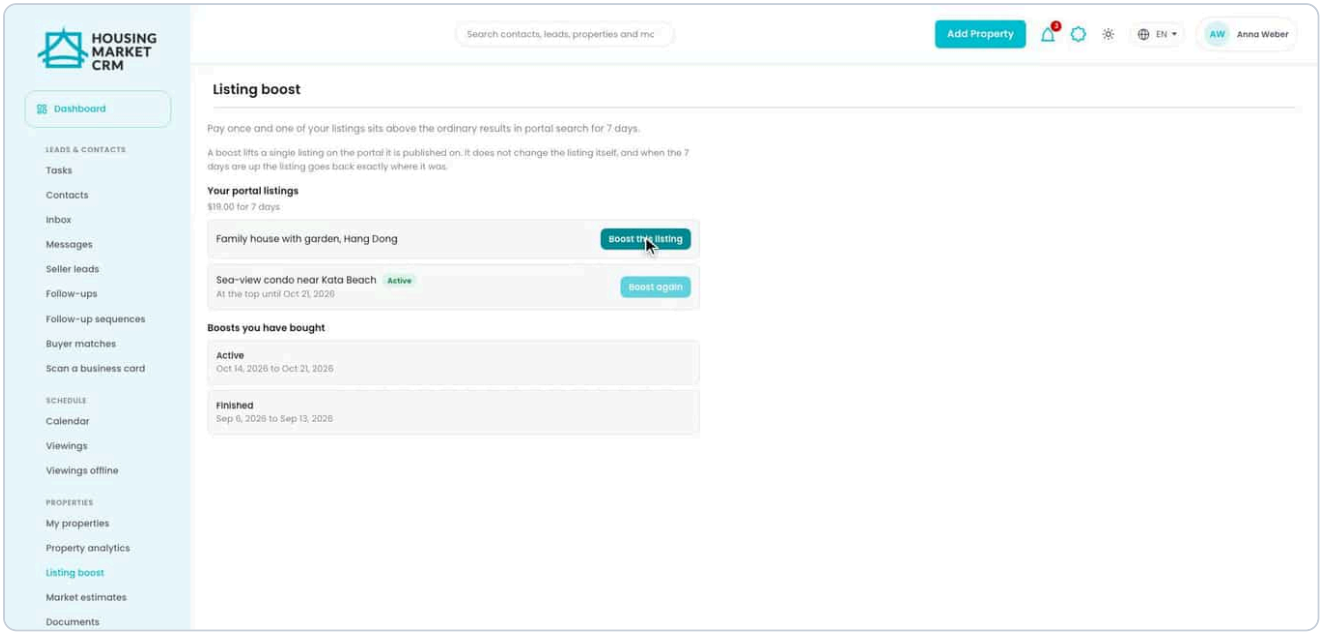
រូបភាព 33.6 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

7 ចុច បង្កើនការបង្ហាញអចលនទ្រព្យនេះ ដើម្បីទៅទំព័របង់ប្រាក់សុវត្ថិភាពរបស់ Stripe។



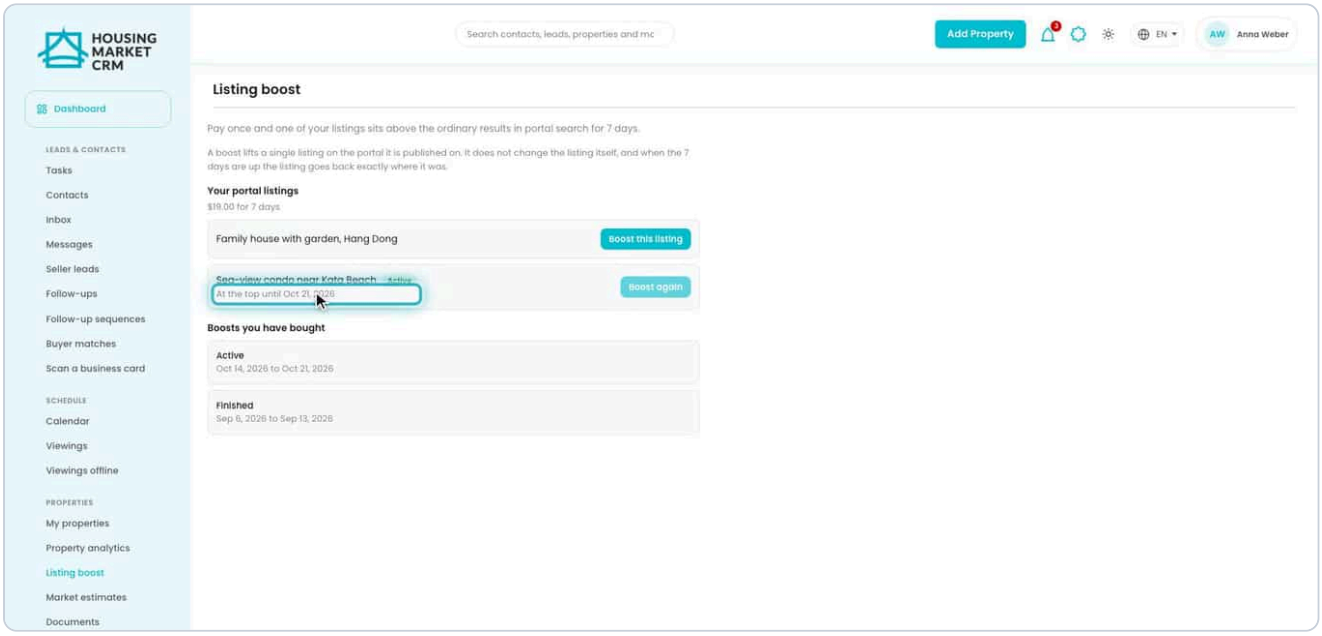
រូបភាព 33.7 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

8 ប្រសិនបើអ្នកចាកចេញពីទំព័របង់ប្រាក់ គ្មានការកាត់ប្រាក់ទេ។



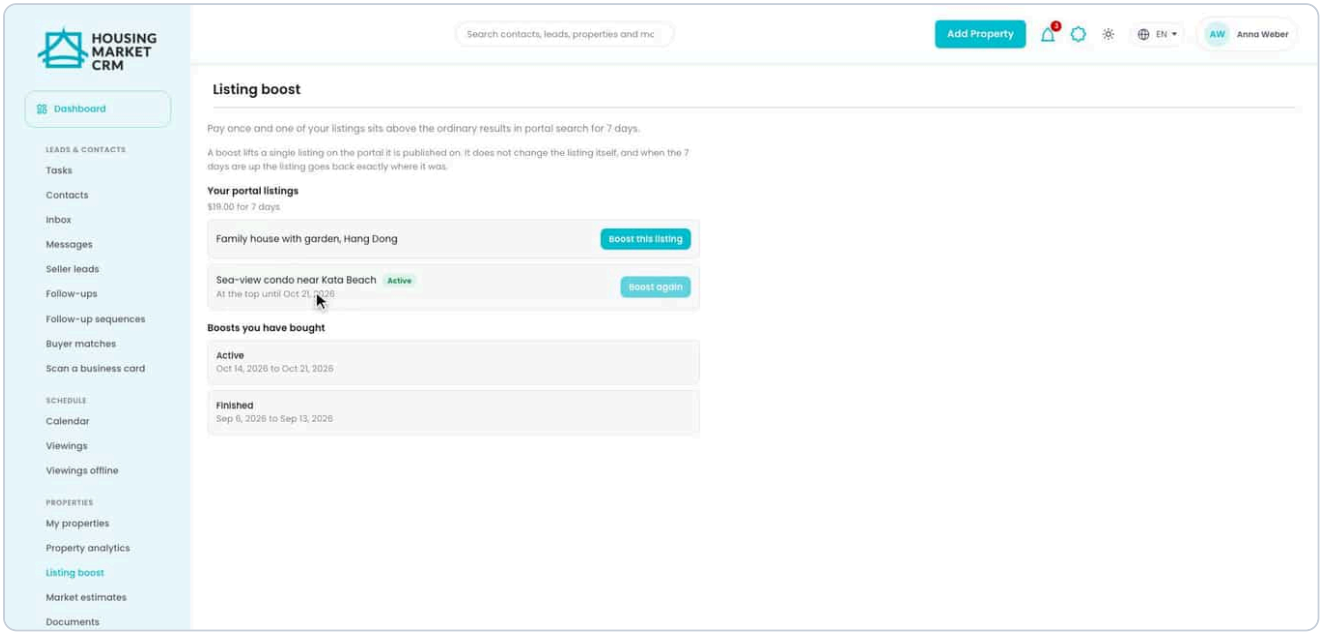
រូបភាព 33.8 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

9 អចលនទ្រព្យដែលបង្កើនការបង្ហាញ បង្ហាញ សកម្ម និងថ្ងៃដែលវាបញ្ចប់។



រូបភាព 33.9 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

10 ការបង្កើនការបង្ហាញទាំងអស់ដែលអ្នកបានទិញ ជាមួយកាលបរិច្ឆេទរបស់វា។



រូបភាព 33.10 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

34 ជំពូកទី 34

របាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានទីផ្សារ

Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Business ពិពណ៌នាអចលនទ្រព្យមួយ ហើយ CRM ផ្តល់ឱ្យអ្នកនូវចន្លោះនៃការប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារ ពីការផ្សាយប្រៀបធៀបនៅលើផតថលរបស់អ្នក ដែលអ្នកអាចនាំចេញជា PDF ក្រោមម៉ាករបស់អ្នក សម្រាប់ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។

បើក «ការប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារ» ហើយពិពណ៌នាអចលនទ្រព្យ៖ អាសយដ្ឋាន លក់ ឬជួល ប្រភេទអចលនទ្រព្យ តំបន់ បន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក និងផ្ទៃក្រឡា។ CRM ប្រៀបធៀបវាជាមួយការផ្សាយស្រដៀងគ្នានៅលើផតថលសម្រាប់ទីផ្សាររបស់អ្នក ហើយផ្តល់ចន្លោះនៃការប៉ាន់ស្មាន ព្រមទាំងការផ្សាយប្រៀបធៀបដែលវាត្រូវបានបង្កើតឡើងពី។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Business។

មានតែការផ្សាយក្នុងរូបិយប័ណ្ណដូចគ្នាប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានប្រៀបធៀប ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានប្តូររូបិយប័ណ្ណទេ។ អ្នកបំពេញទម្រង់កាន់តែច្រើន ការផ្សាយប្រៀបធៀបកាន់តែជិតស្និទ្ធ។

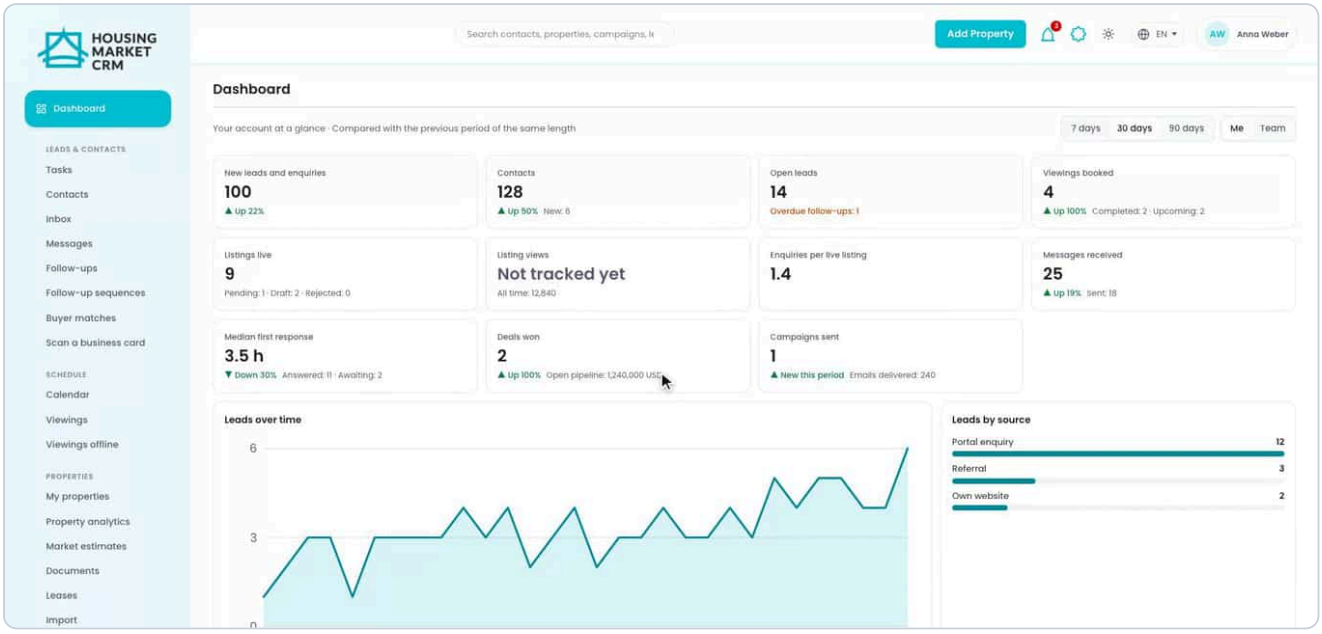
នាំចេញលទ្ធផលជា PDF ក្រោមឈ្មោះរបស់អ្នក ដើម្បីប្រគល់ជូនម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។ របាយការណ៍នីមួយៗត្រូវបានរក្សាទុកដូចដែលវាត្រូវបានគណនា ដូច្នេះតួលេខដែលម្ចាស់អចលនទ្រព្យបានឃើញ មិនប្រែប្រួលនៅពេលក្រោយ នៅពេលទីផ្សារប្រែប្រួលទេ។

វាគឺជាការប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារ ដែលផ្អែកលើតម្លៃដែលគេដាក់លក់នៅលើផតថល ហើយរបាយការណ៍បញ្ជាក់ដូច្នេះ។ វាមិនមែនជាការកំណត់តម្លៃអចលនទ្រព្យជាផ្លូវការ ដោយអ្នកជំនាញដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណទេ ហើយមិនគួរត្រូវបានបង្ហាញជូនម្ចាស់អចលនទ្រព្យ អ្នកផ្តល់កម្ចី ឬតុលាការ ដូចជាការកំណត់បែបនោះឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើរបាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារជាអ្វី?**

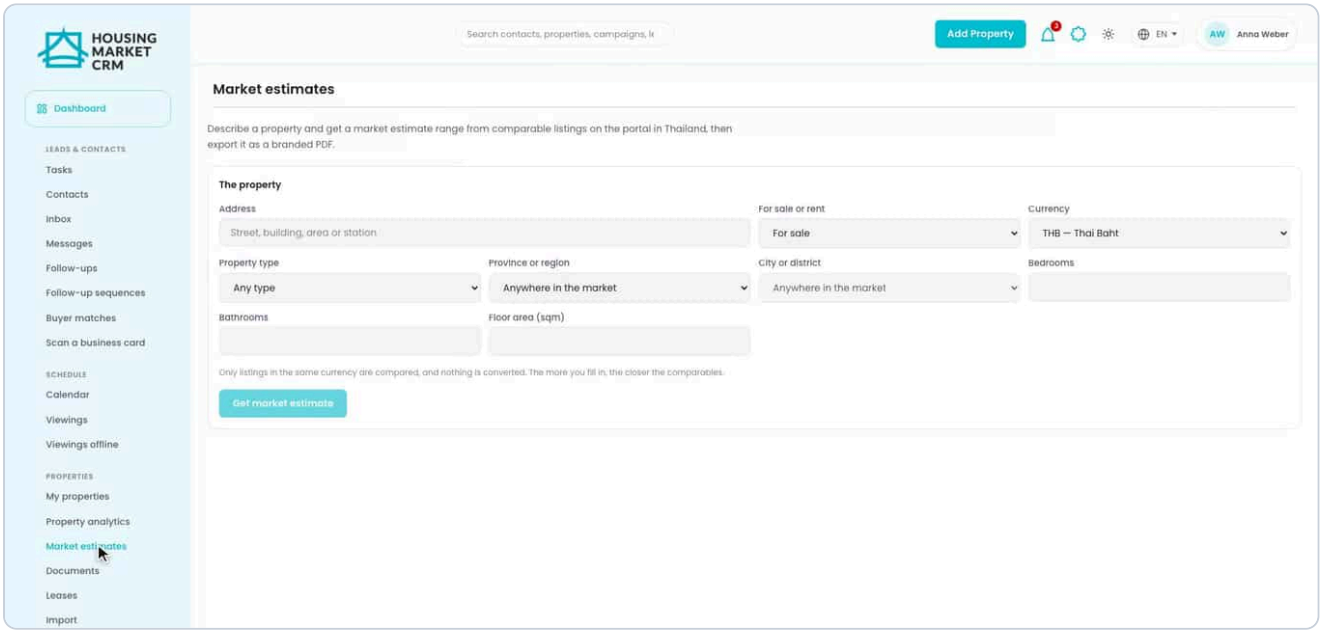
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



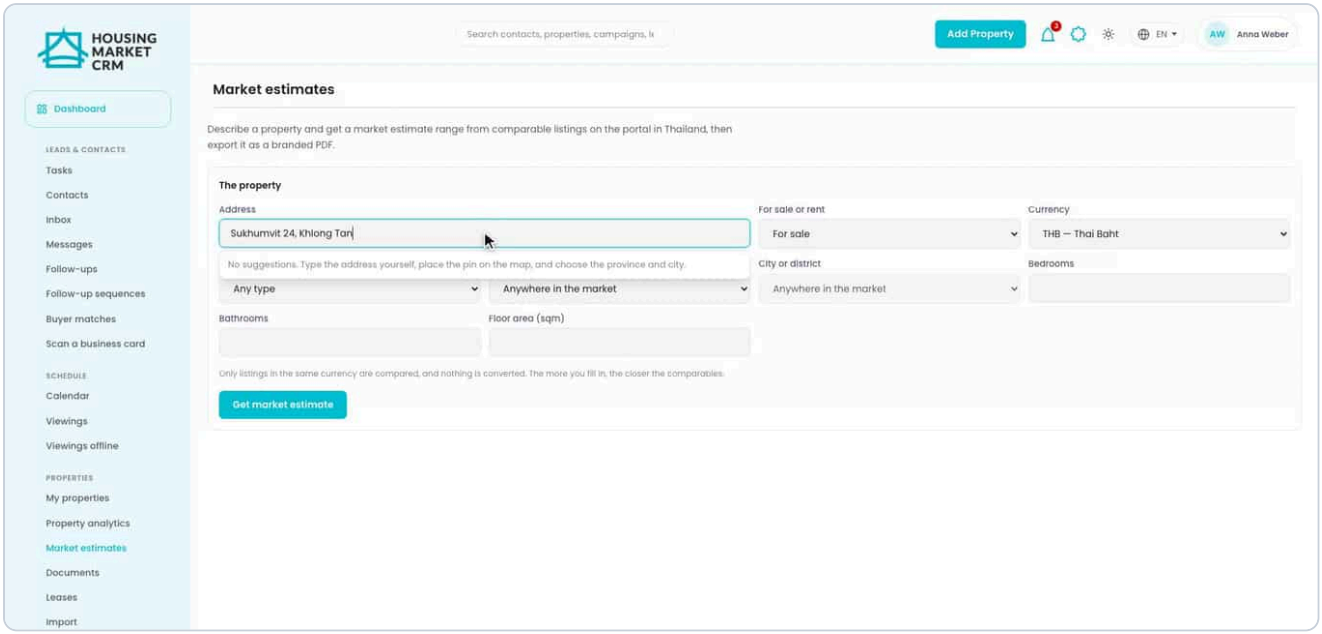
រូបភាព 34.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុច Market estimates ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



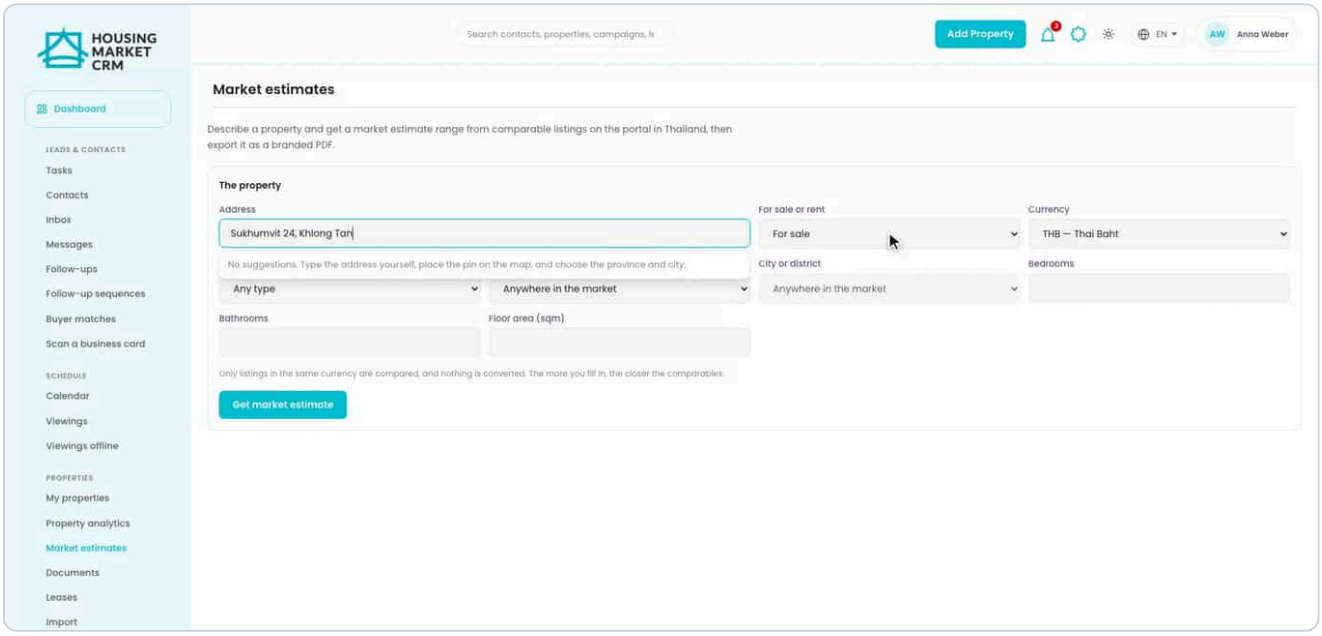
រូបភាព 34.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 បញ្ចូលអាសយដ្ឋាន។



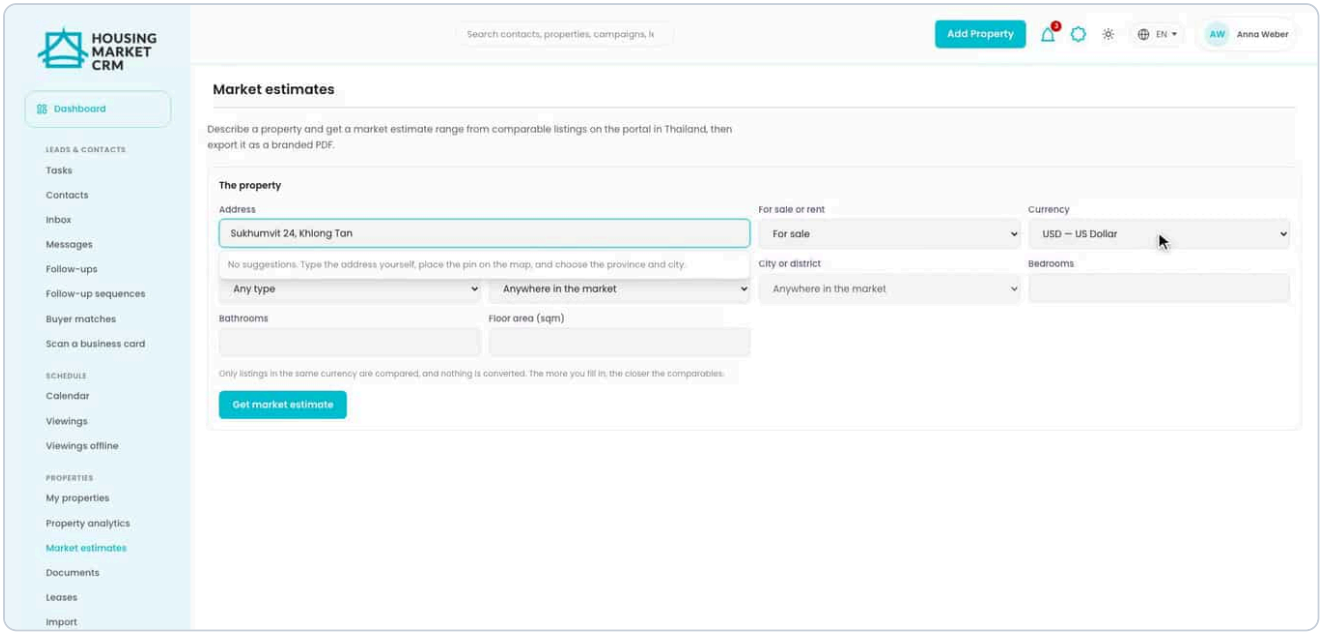
រូបភាព 34.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ជ្រើសរើស For sale (សម្រាប់លក់) ឬ For rent (សម្រាប់ជួល)។



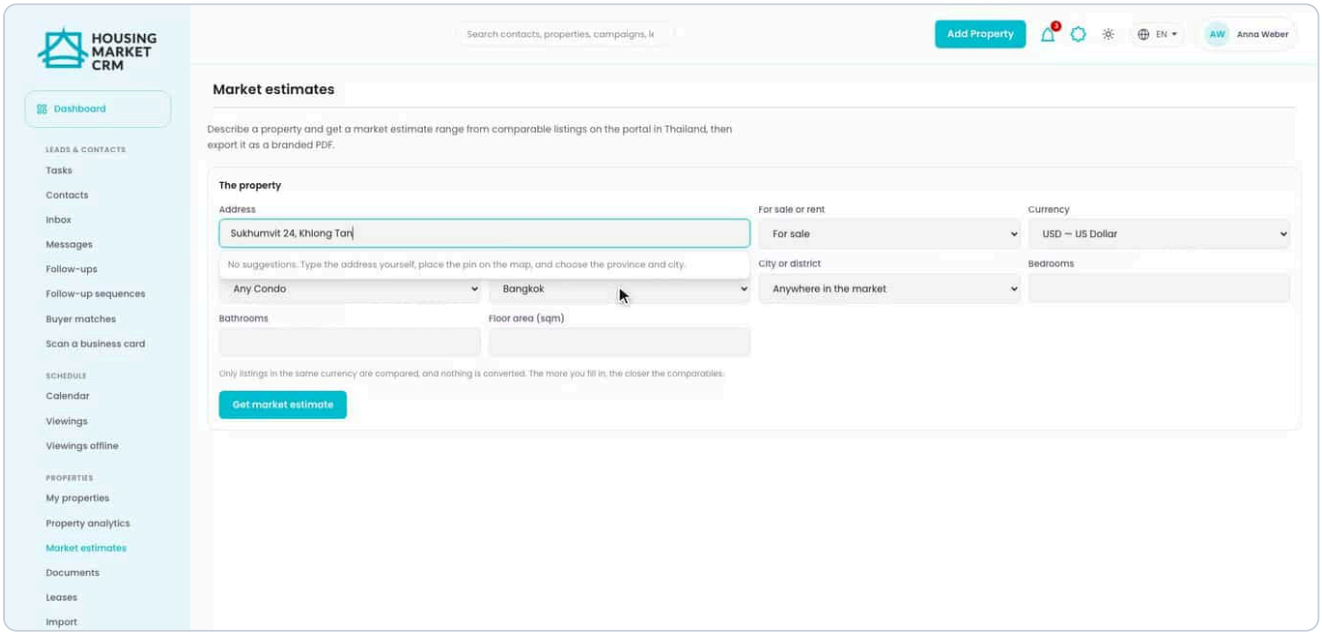
រូបភាព 34.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសរូបិយប័ណ្ណ។



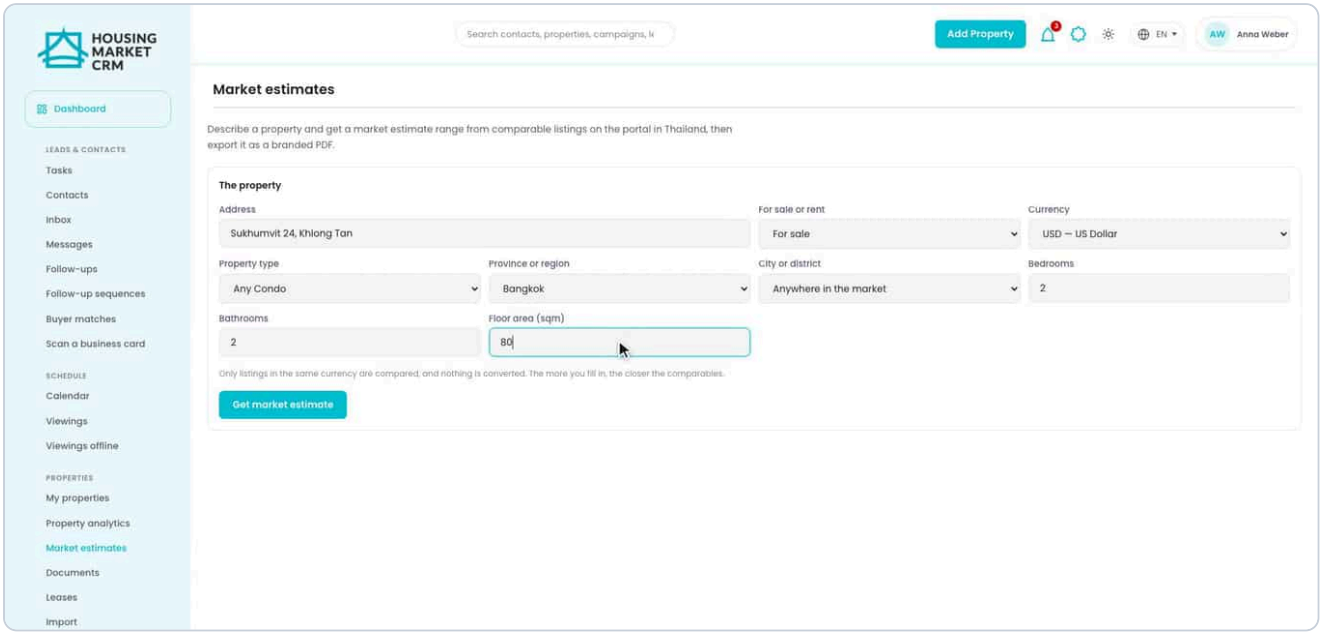
រូបភាព 34.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 ជ្រើសរើសប្រភេទអចលនទ្រព្យ និងតំបន់។



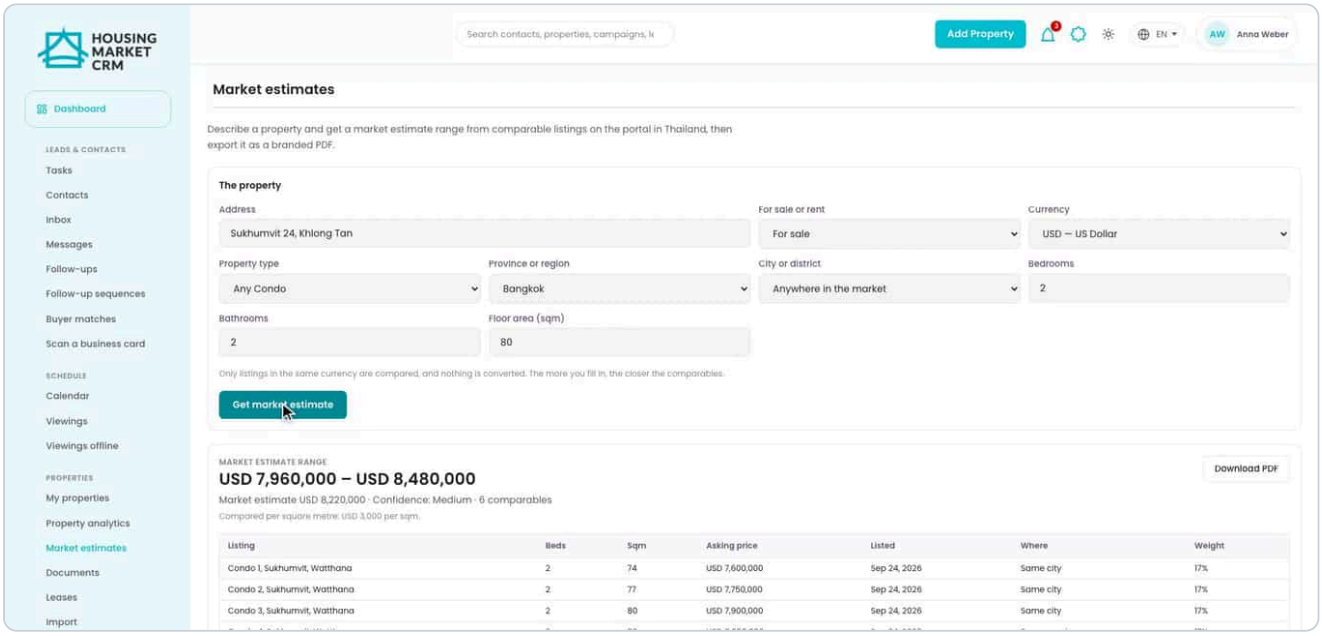
រូបភាព 34.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 បន្ថែមបន្ទប់គេង បន្ទប់ទឹក និងផ្ទៃបន្ទប់។



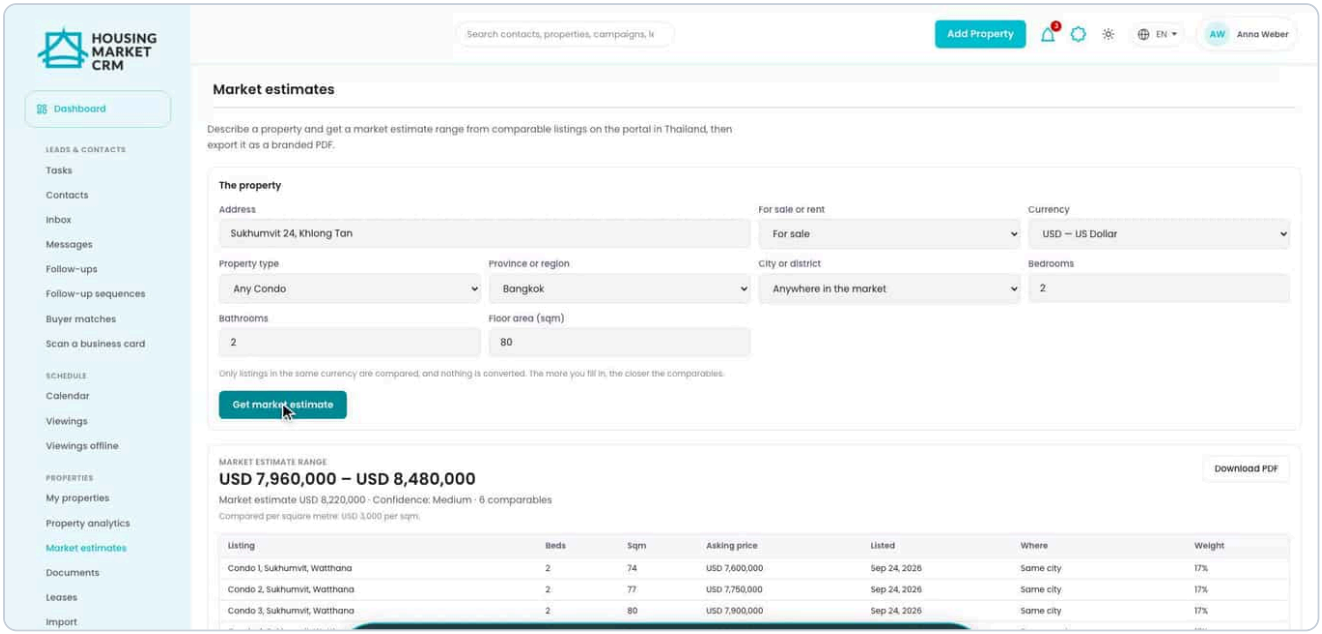
រូបភាព 34.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 ចុច Get market estimate (ទទួលការប៉ាន់ស្មានទីផ្សារ)។



រូបភាព 34.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 ប្រើការប៉ាន់ស្មានជាចំណុចចាប់ផ្តើមសម្រាប់ជំនួបជាមួយម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។



រូបភាព 34.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើលីដអ្នកលក់ជាអ្វី ហើយមួយមានតម្លៃប៉ុន្មាន?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

ផ្នែកទី 4

ការទំនាក់ទំនង និងការកំណត់ពេល

35 សារ

36 WhatsApp ពីទំនាក់ទំនង

37 ពុម្ពសារ WhatsApp

38 ផ្ញើអ៊ីមែលជាបណ្តុំ

39 មជ្ឈមណ្ឌលជូនដំណឹង

40 ការជូនដំណឹងតាមអ៊ីមែល

41 ប្រតិទិន

42 ភ្ជាប់ប្រតិទិនរបស់អ្នក

43 កំណត់ពេលទស្សនា

44 ការទស្សនាក្រៅបណ្តាញ

45 បន្ថែមទំនាក់ទំនងទៅបញ្ជីផ្ញើអ៊ីមែលរបស់អ្នក

46 របៀបដែល CRM ការពារទីផ្សារតាមអ៊ីមែលរបស់អ្នក

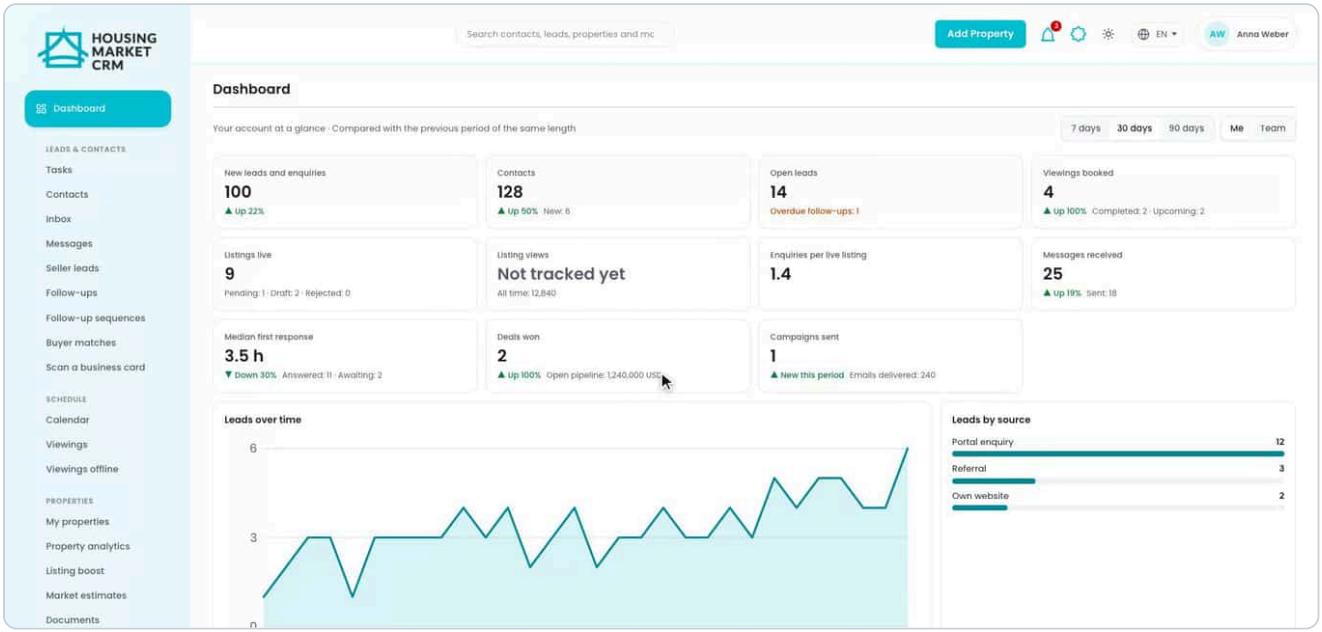
35 ជំពូកទី 35

សារ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

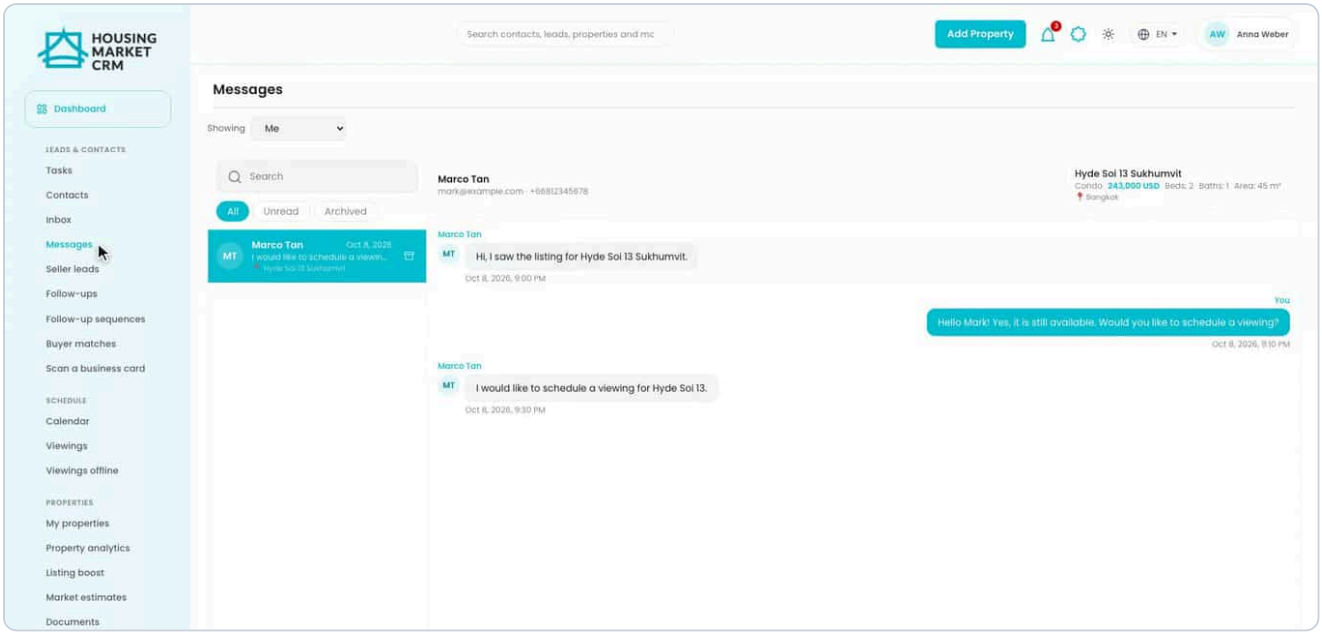
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



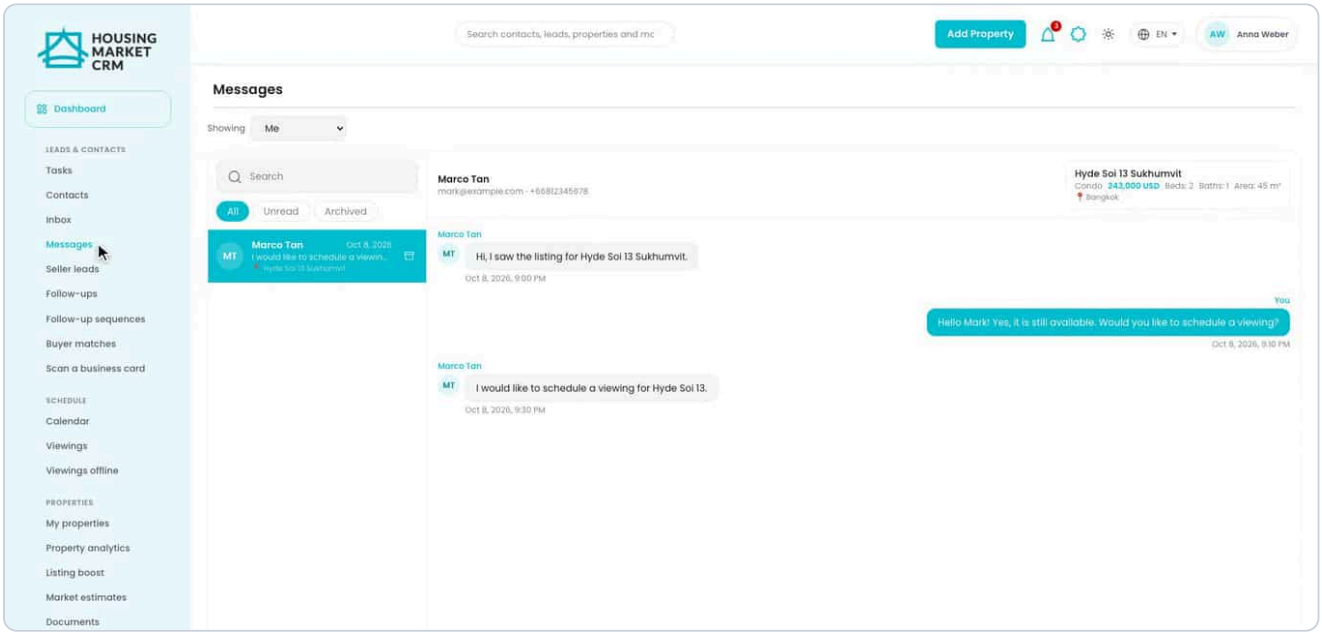
រូបភាព 35.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច Messages នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



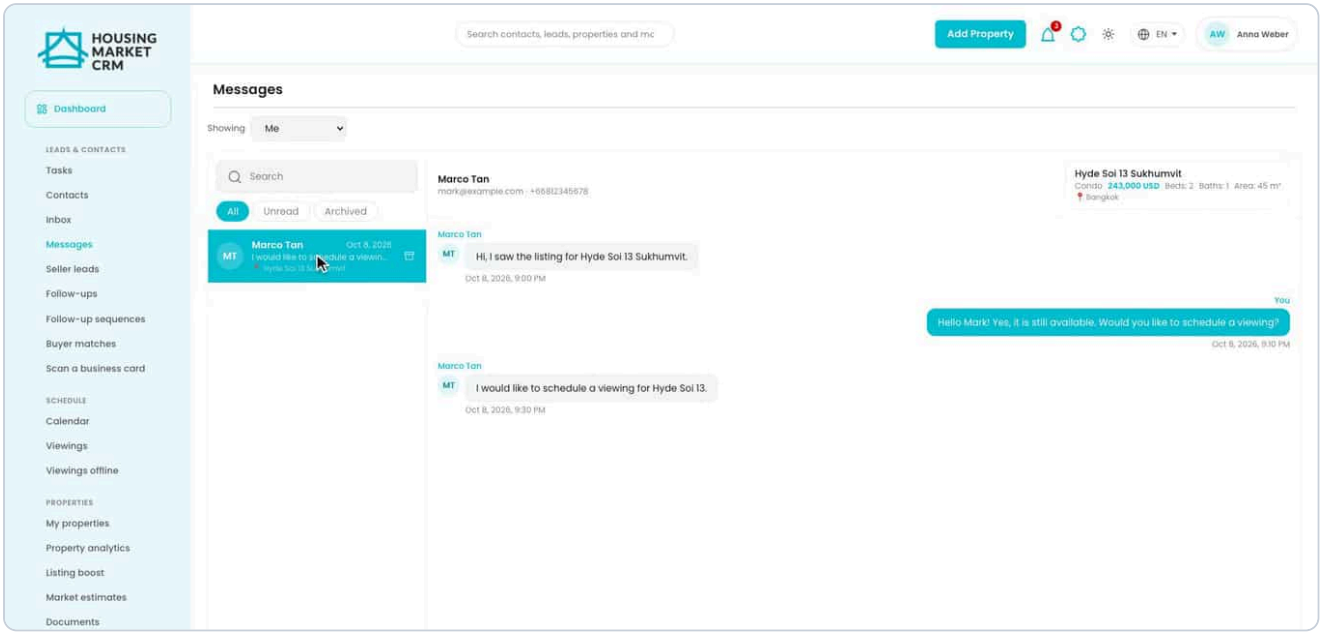
រូបភាព 35.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ការទំនាក់ទំនងទាំងអស់ជាមួយបុគ្គលម្នាក់ស្ថិតនៅក្នុងខ្សែសន្ទនាតែមួយ។



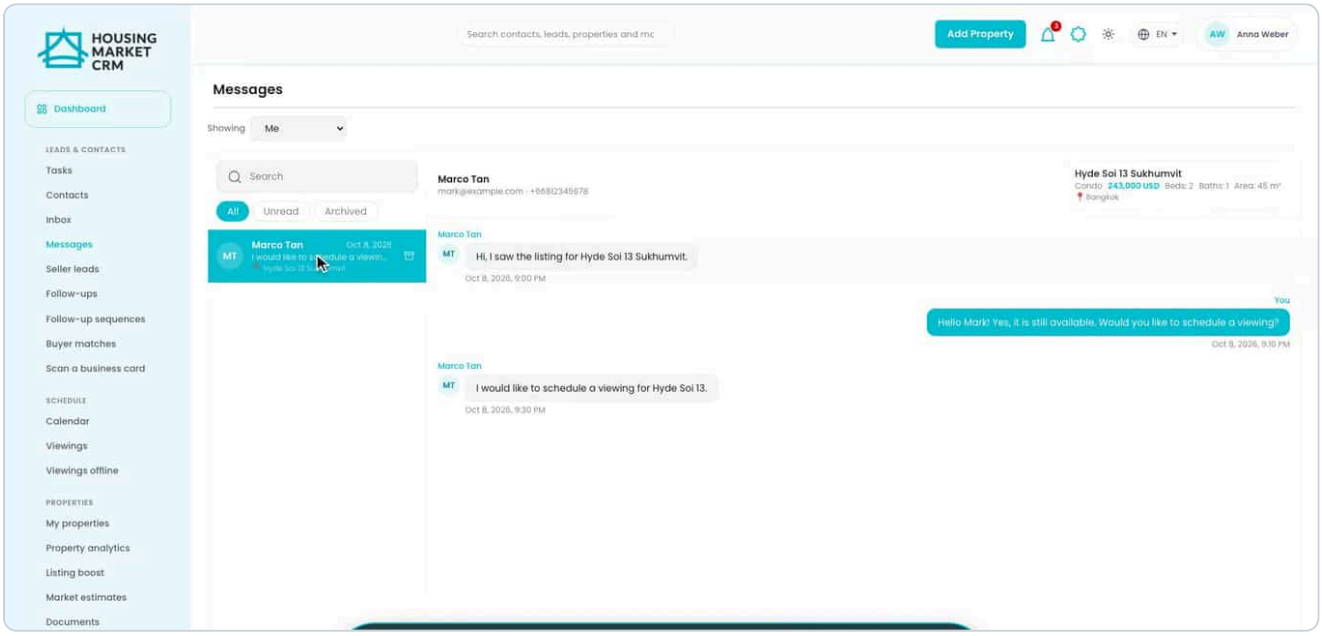
រូបភាព 35.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 បើកការសន្ទនាមួយ។



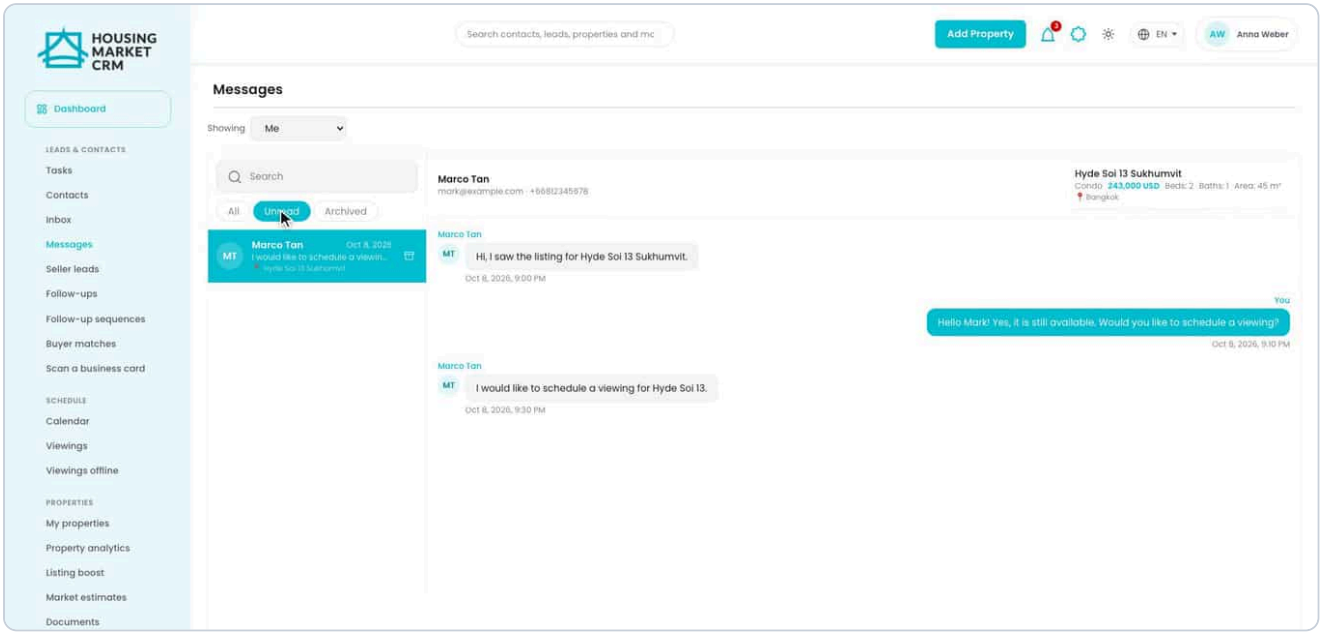
រូបភាព 35.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 អចលនទ្រព្យដែលគេសួរត្រូវបានភ្ជាប់ ដូច្នេះអ្នកអាចបើកវាបាន។



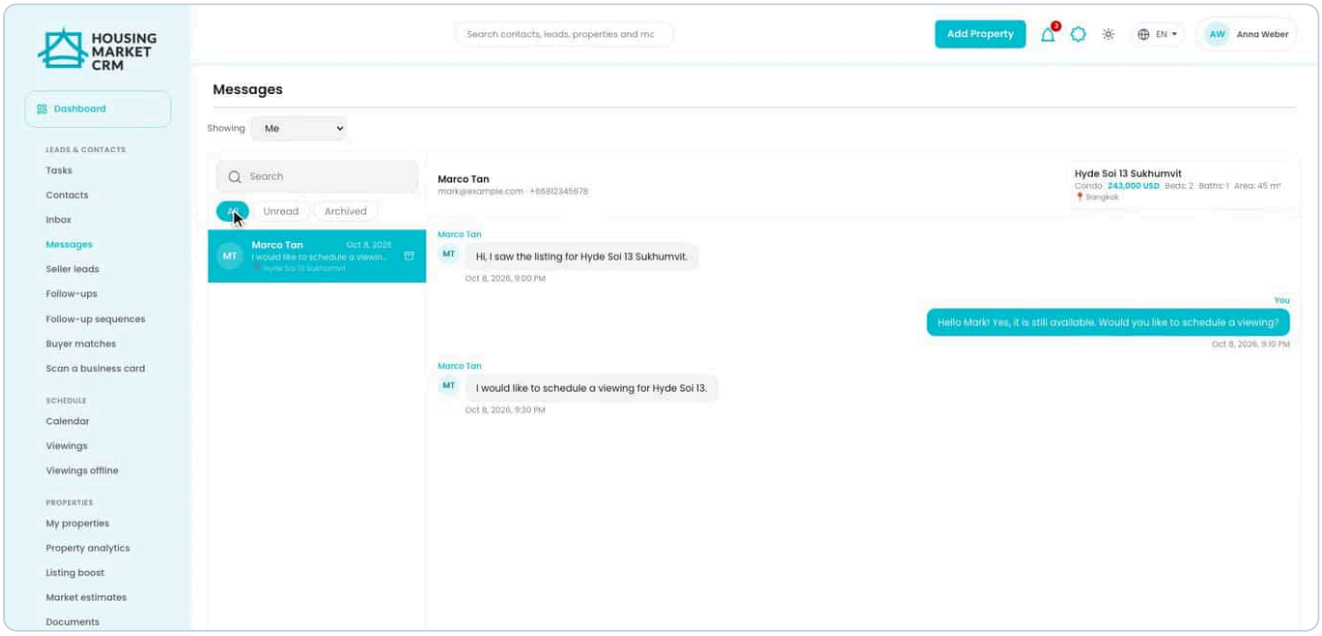
រូបភាព 35.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ច្រោះទៅ Unread — បញ្ជីរបស់អ្នកសម្រាប់ពេលព្រឹក។



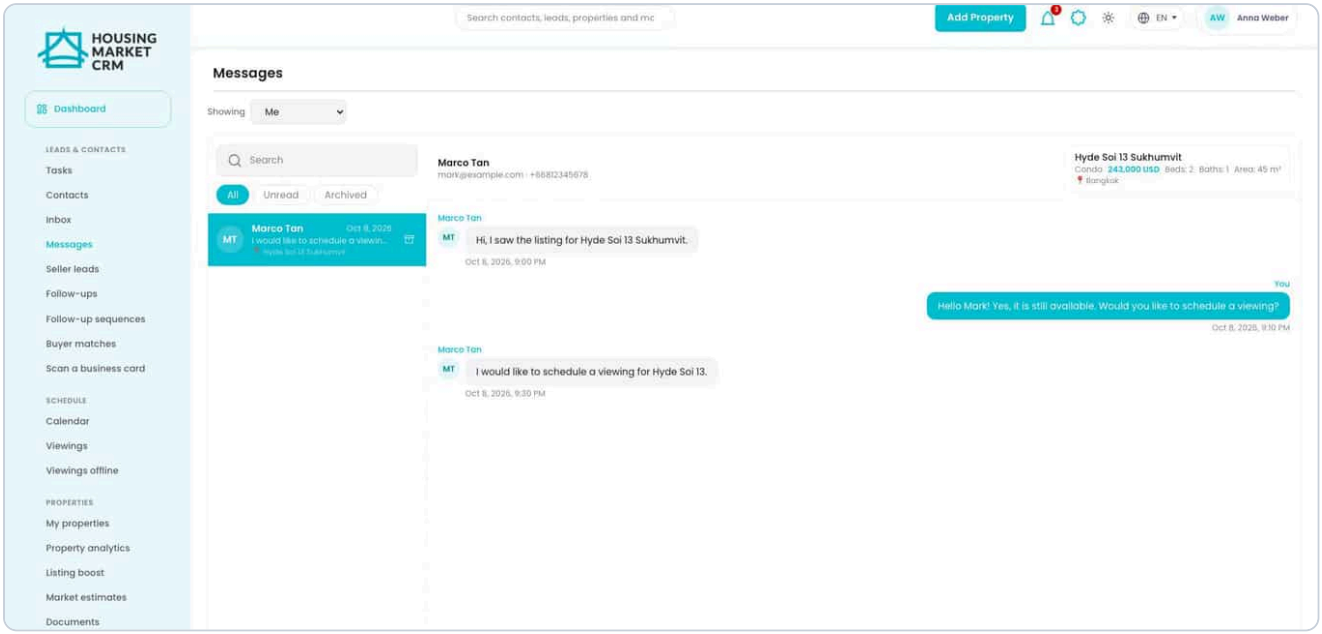
រូបភាព 35.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ត្រឡប់ទៅ All។



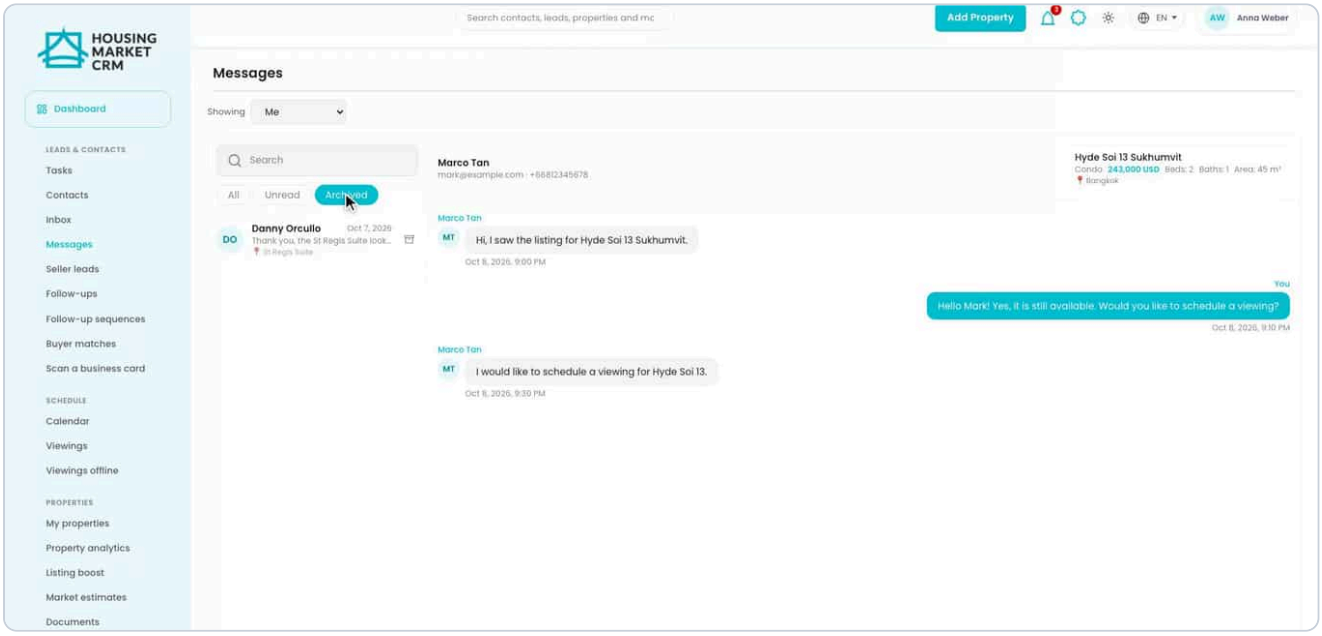
រូបភាព 35.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 វាយការឆ្លើយតបរបស់អ្នក ហើយចុច Send។



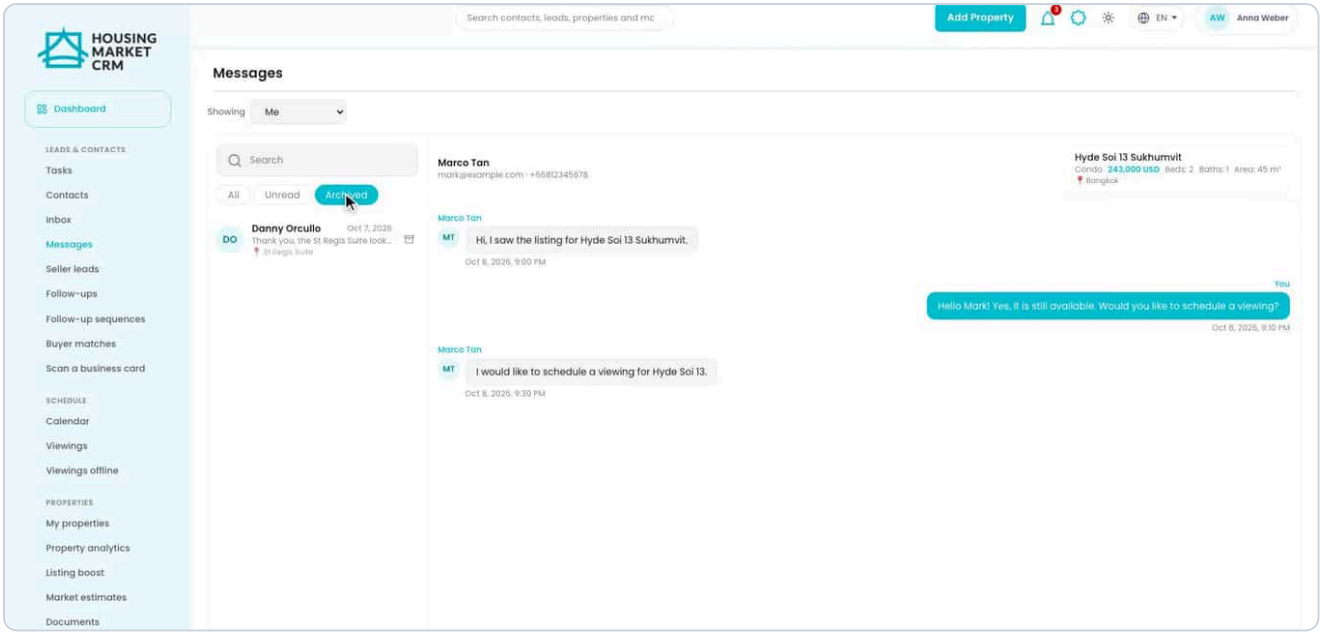
រូបភាព 35.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 Archived រក្សាការសន្ទនាដែលបានបញ្ចប់មិនឱ្យរាំងស្ទះ។



រូបភាព 35.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 ការទុកក្នុងប័ណ្ណសារលាក់ការសន្ទនា — វាមិនដែលត្រូវលុបចោលទេ។



រូបភាព 35.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើប្រអប់សារនៅក្នុង CRM ជាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-the-unified-inbox
តើខ្ញុំអាចតាមដានការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 ជំពូកទី 36

WhatsApp ពីទំនាក់ទំនង

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro សរសេរគំរូសារ WhatsApp ជាភាសាណាក៏បាន បំពេញមួយសម្រាប់ទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ ហើយបើក WhatsApp លើទូរសព្ទផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ជាមួយអត្ថបទដែលរៀបចំរួច។ CRM មិនផ្ញើសារ WhatsApp ដោយខ្លួនឯងទេ។

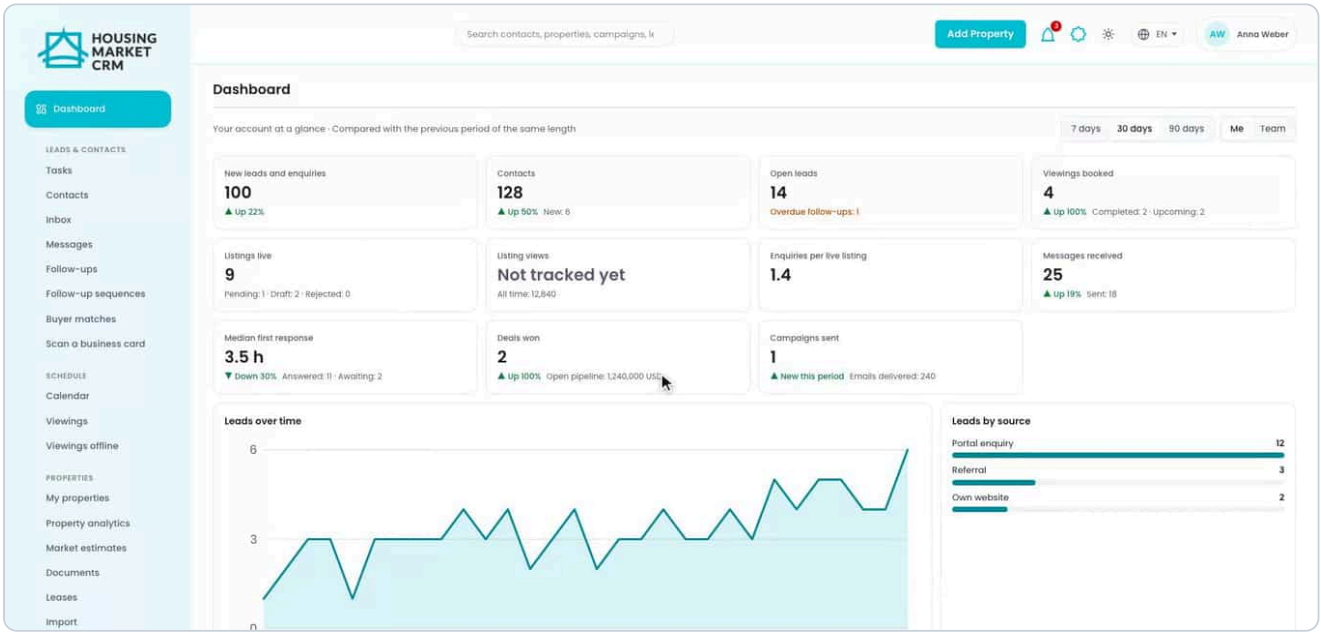
នៅក្នុងការកំណត់ WhatsApp សរសេរសារដែលអ្នកផ្ញើញឹកញាប់ ជាភាសាណាក៏បានដែល CRM ផ្តល់ជូន។ ជ្រើសរើសគំរូ មើលវាដែលបានបំពេញសម្រាប់ទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ រួចចម្លង ឬបើក WhatsApp លើឧបករណ៍របស់អ្នកជាមួយអត្ថបទដែលត្រៀមផ្ញើ។

សារត្រូវបានផ្ញើពីគណនី WhatsApp ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកដូចសព្វដង ដូច្នេះយើងមិនគិតថ្លៃអ្វីទេ។ ការផ្ញើ និងទទួលសារ WhatsApp Business នៅក្នុង CRM និងការមើលវានៅក្នុងប្រអប់សារ កំពុងសាងសង់។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើគំរូ WhatsApp ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

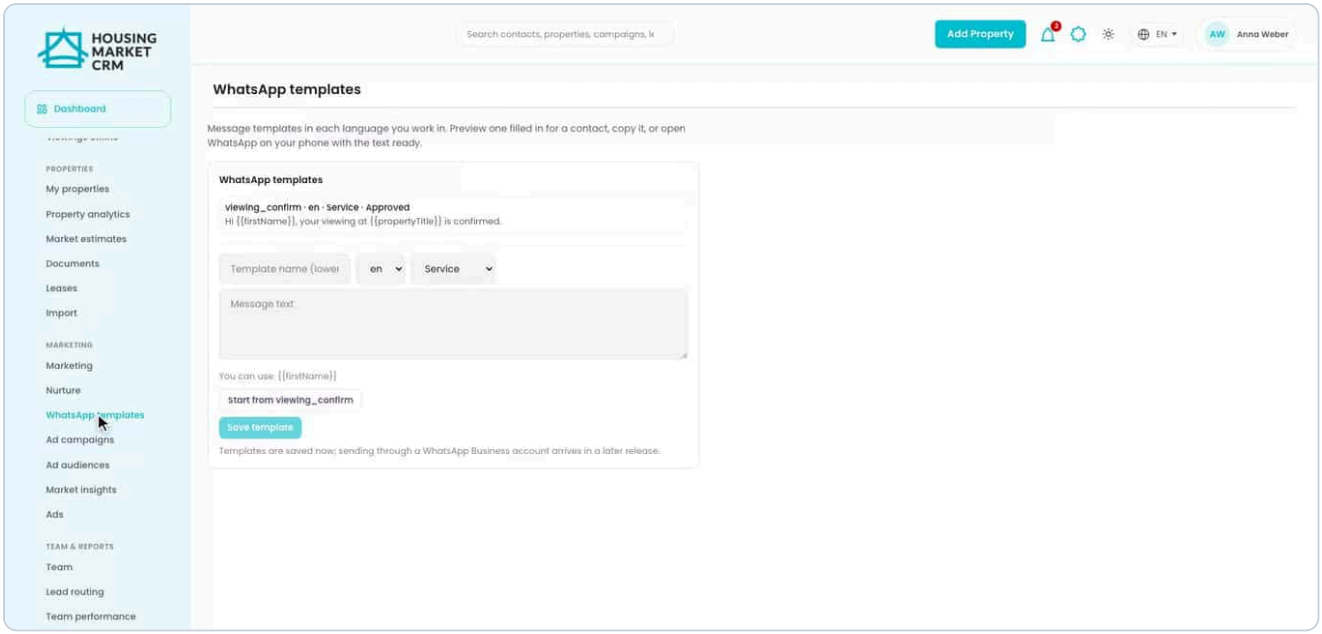
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



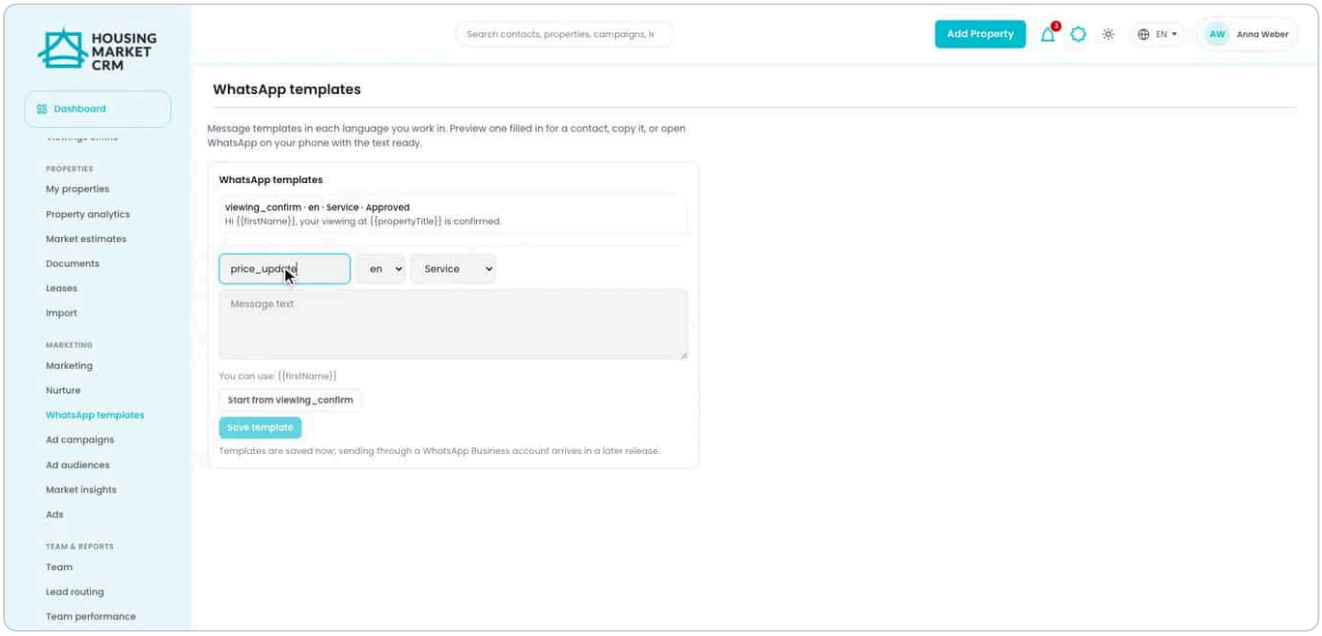
រូបភាព 36.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច WhatsApp templates ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



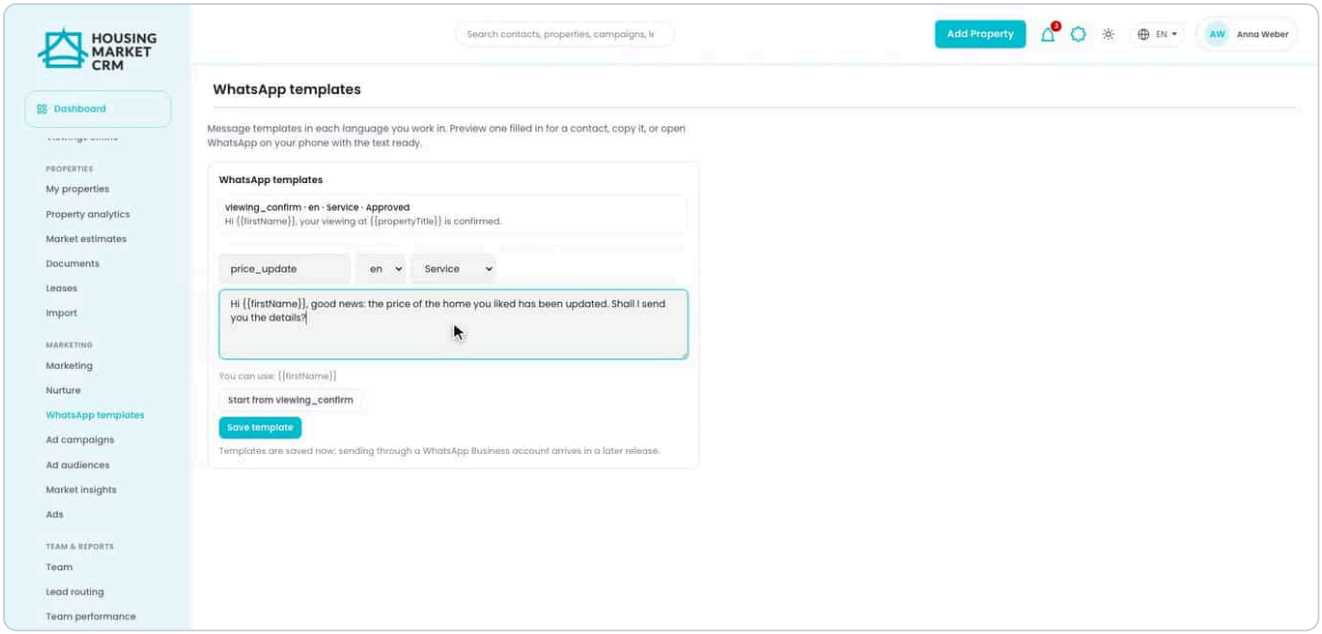
រូបភាព 36.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ដាក់ឈ្មោះឱ្យគំរូ។



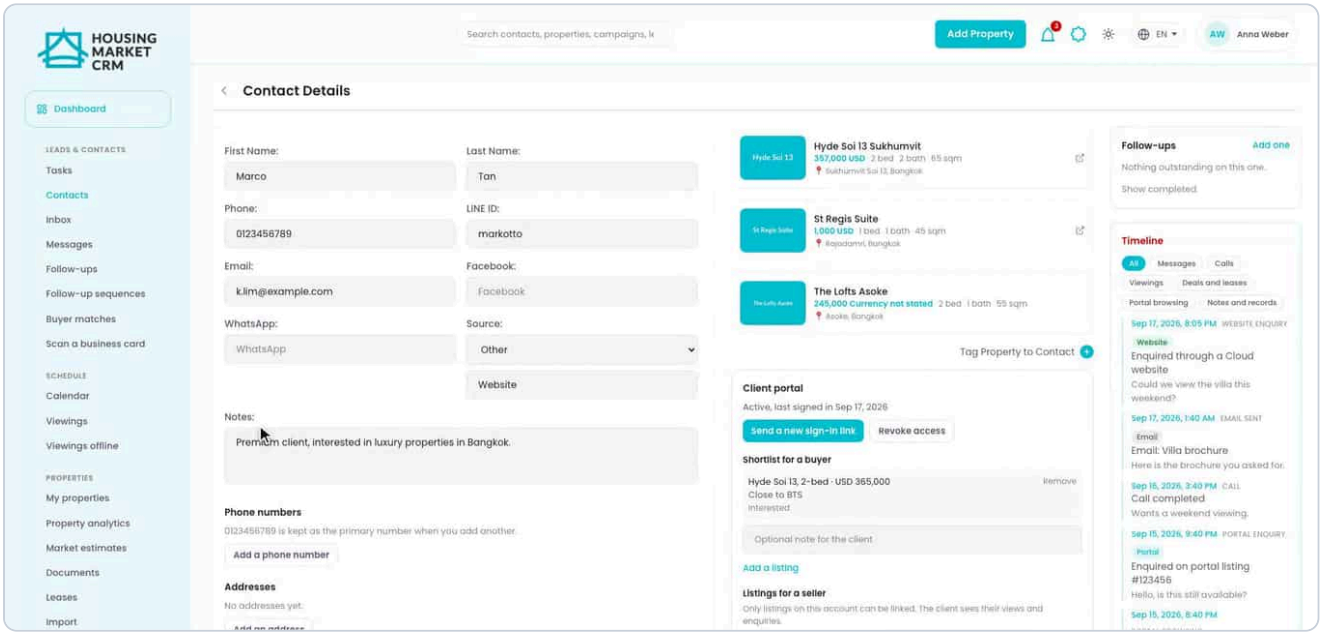
រូបភាព 36.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 សរសេរសារ — ប្រើ {{firstName}} សម្រាប់ឈ្មោះ។



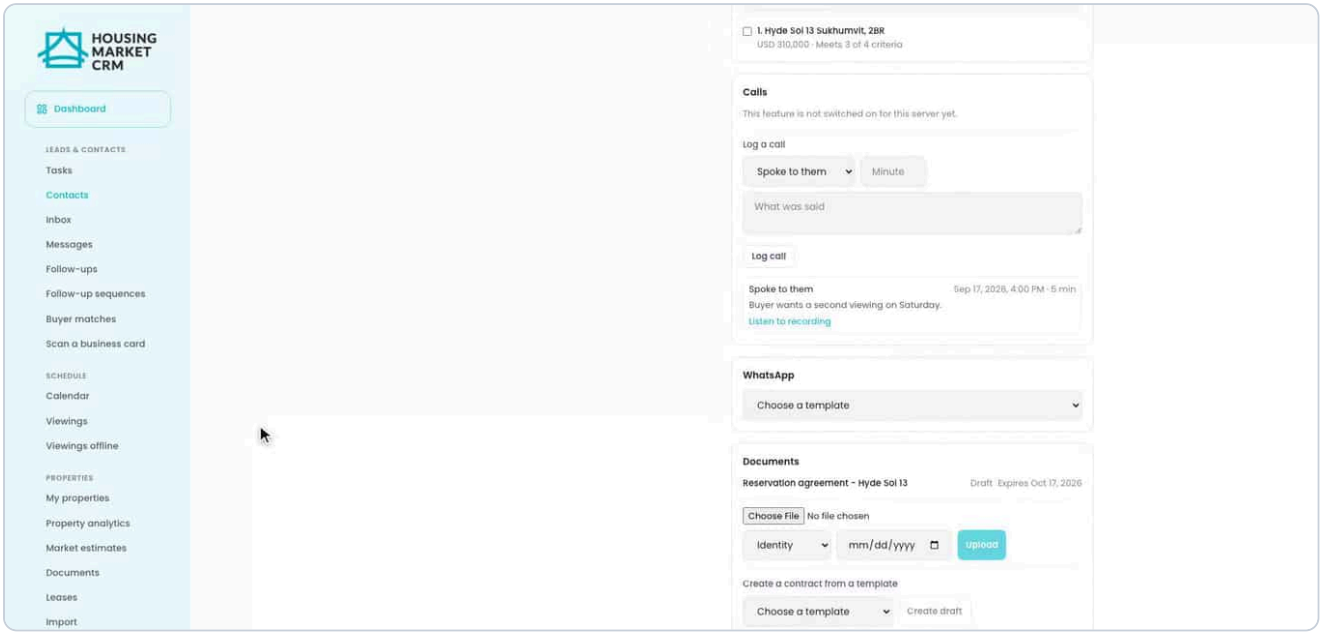
រូបភាព 36.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច Save template។



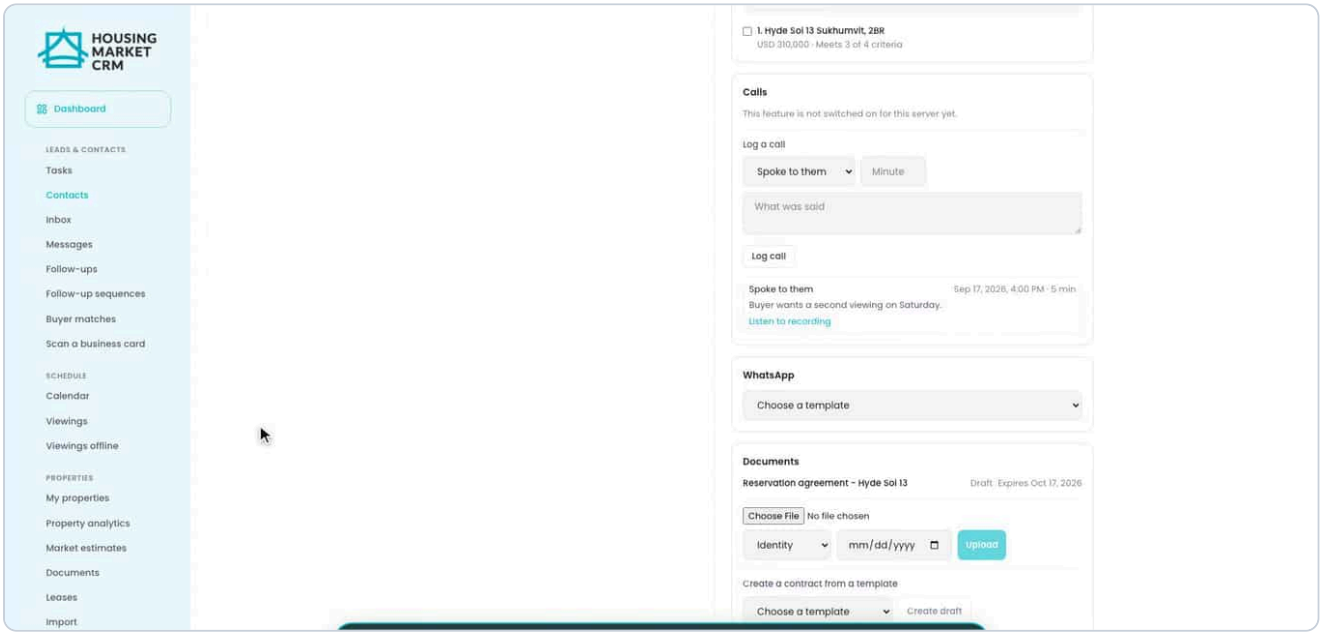
រូបភាព 36.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 បើកទំនាក់ទំនងមួយ ហើយរកផ្នាំង WhatsApp។



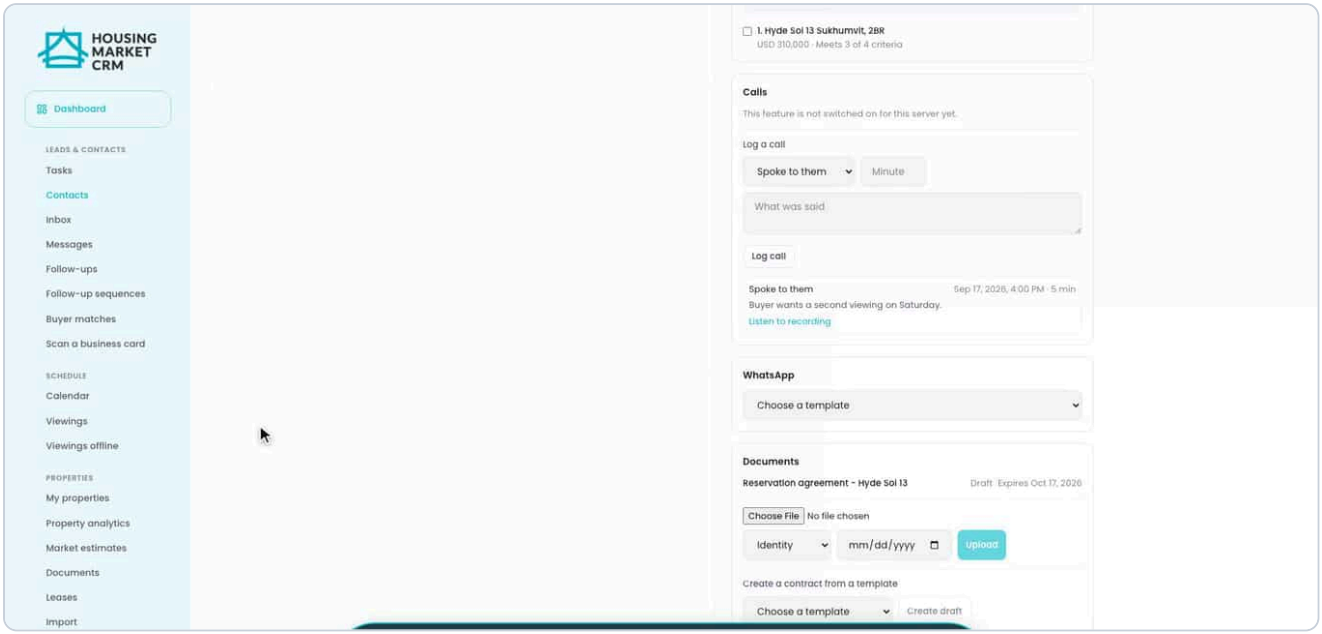
រូបភាព 36.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ជ្រើសគំរូ៖ CRM បំពេញព័ត៌មាន ហើយបើក WhatsApp។



រូបភាព 36.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 សារត្រូវបានផ្ញើពីលេខ WhatsApp ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។



រូបភាព 36.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចតាមដានការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 ជំពូកទី 37

ពុម្ពសារ WhatsApp

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro សរសេរគំរូសារ WhatsApp ជាភាសាណាក៏បាន បំពេញមួយសម្រាប់ទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ ហើយបើក WhatsApp លើទូរសព្ទផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ជាមួយអត្ថបទដែលរៀបចំរួច។ CRM មិនផ្ញើសារ WhatsApp ដោយខ្លួនឯងទេ។

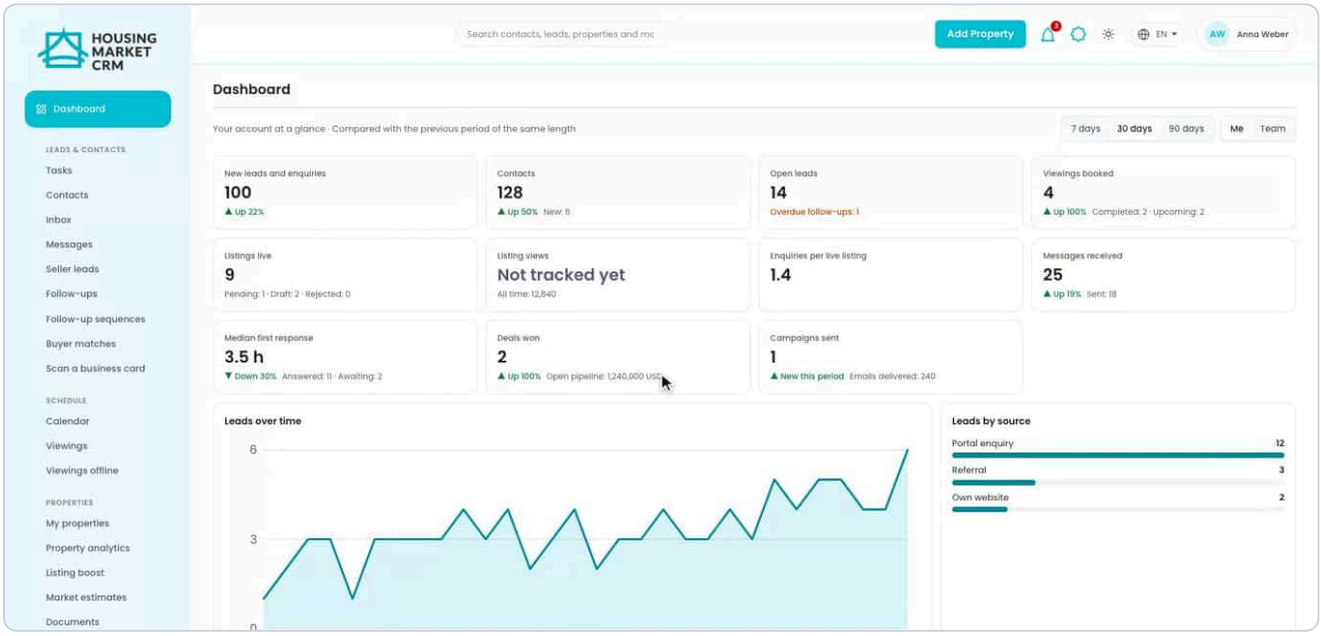
នៅក្នុងការកំណត់ WhatsApp សរសេរសារដែលអ្នកផ្ញើញឹកញាប់ ជាភាសាណាក៏បានដែល CRM ផ្តល់ជូន។ ជ្រើសរើសគំរូ មើលវាដែលបានបំពេញសម្រាប់ទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ រួចចម្លង ឬបើក WhatsApp លើឧបករណ៍របស់អ្នកជាមួយអត្ថបទដែលត្រៀមផ្ញើ។

សារត្រូវបានផ្ញើពីគណនី WhatsApp ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកដូចសព្វដង ដូច្នេះយើងមិនគិតថ្លៃអ្វីទេ។ ការផ្ញើ និងទទួលសារ WhatsApp Business នៅក្នុង CRM និងការមើលវានៅក្នុងប្រអប់សារ កំពុងសាងសង់។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើគំរូ WhatsApp ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

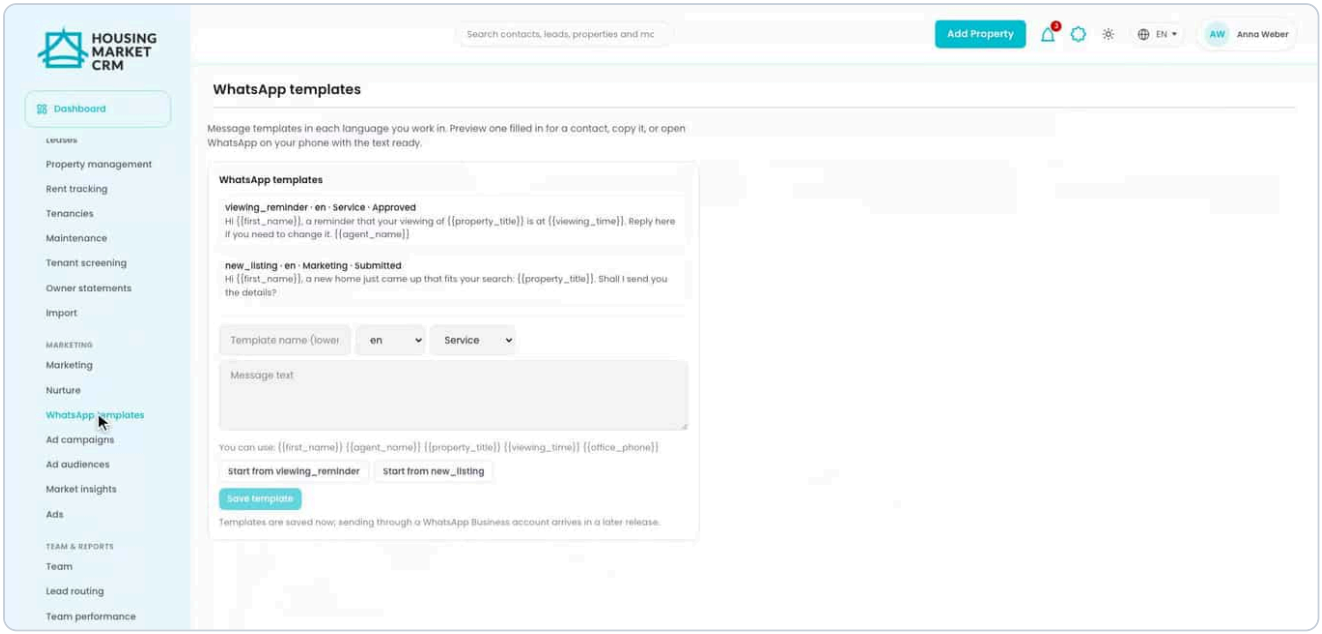
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



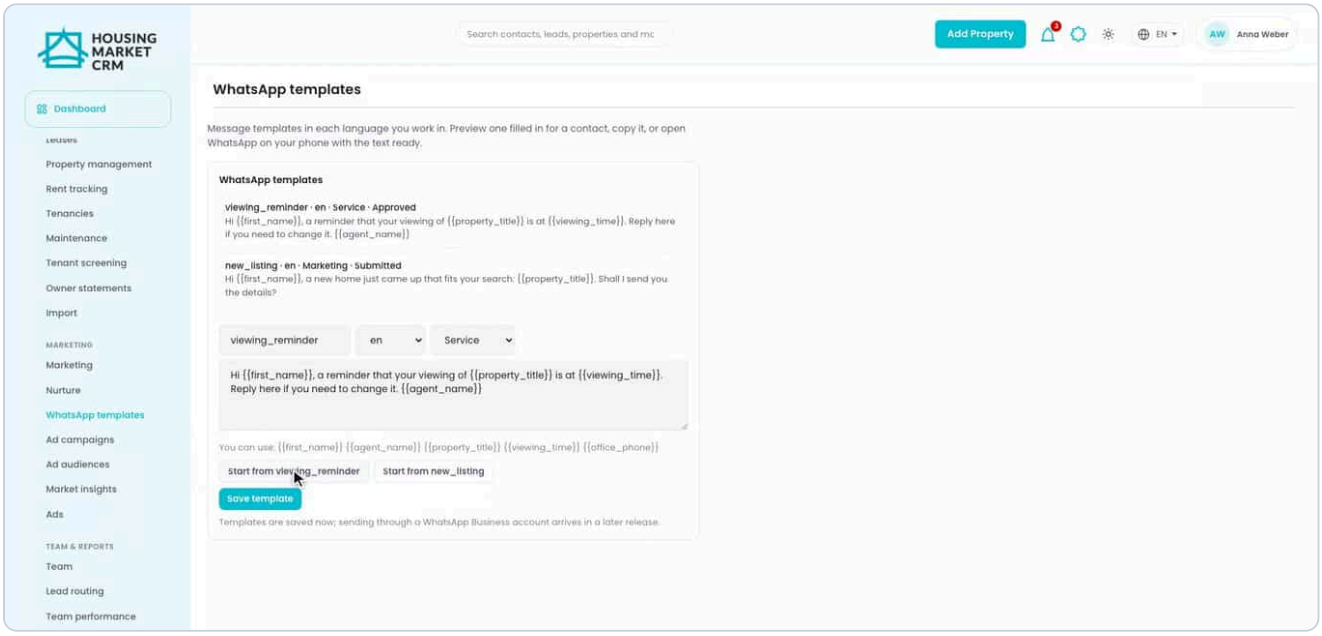
រូបភាព 37.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច WhatsApp templates ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



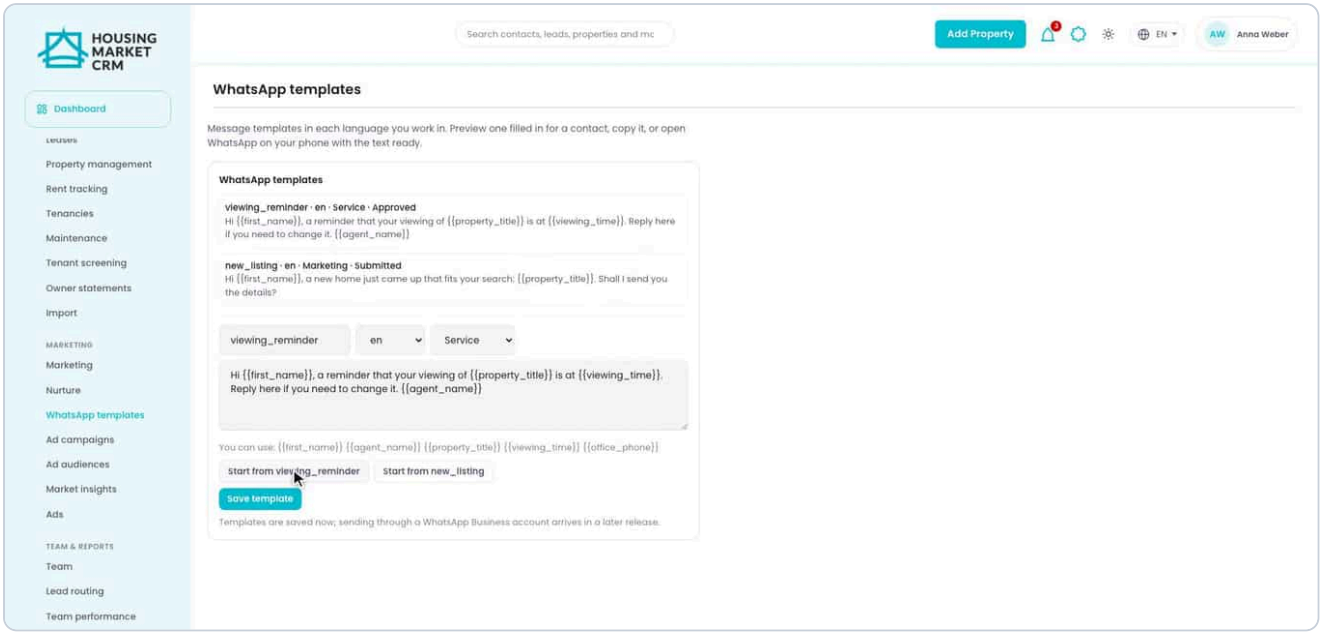
រូបភាព 37.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ចាប់ផ្តើមពីការរំលឹកពីការទស្សនា។



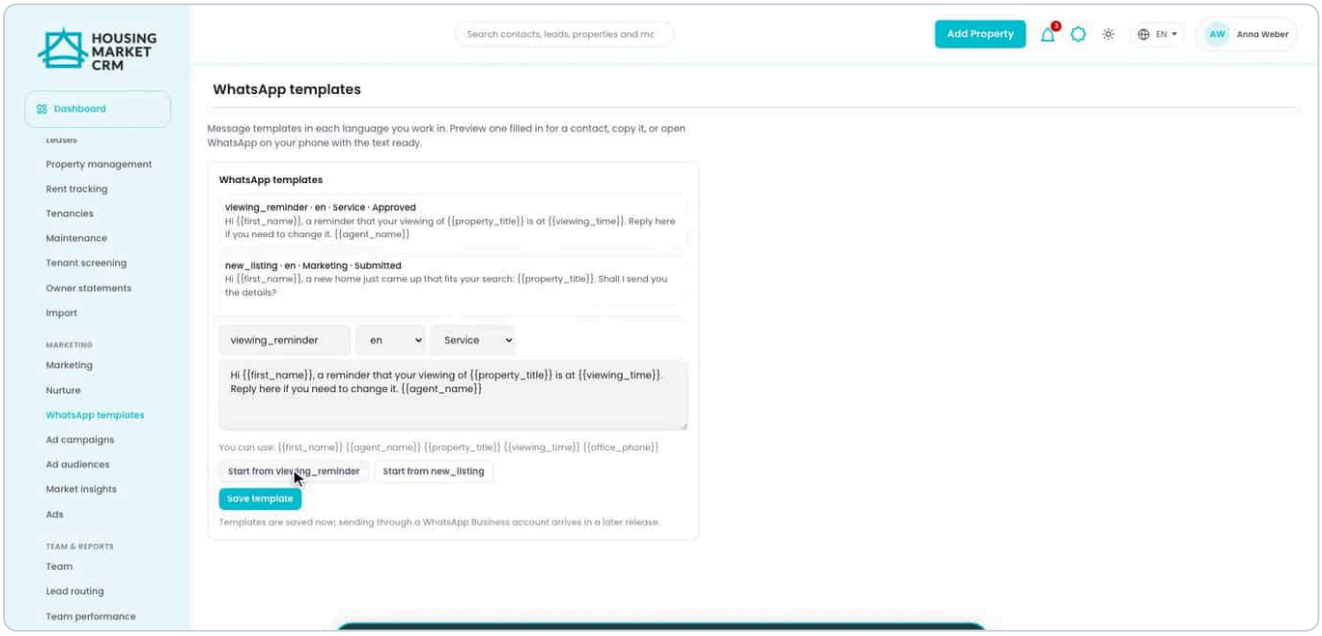
រូបភាព 37.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 សរសេរវាក្នុងភាសាគ្រប់ភាសាដែលអ្នកធ្វើការជាមួយពិតប្រាកដ។



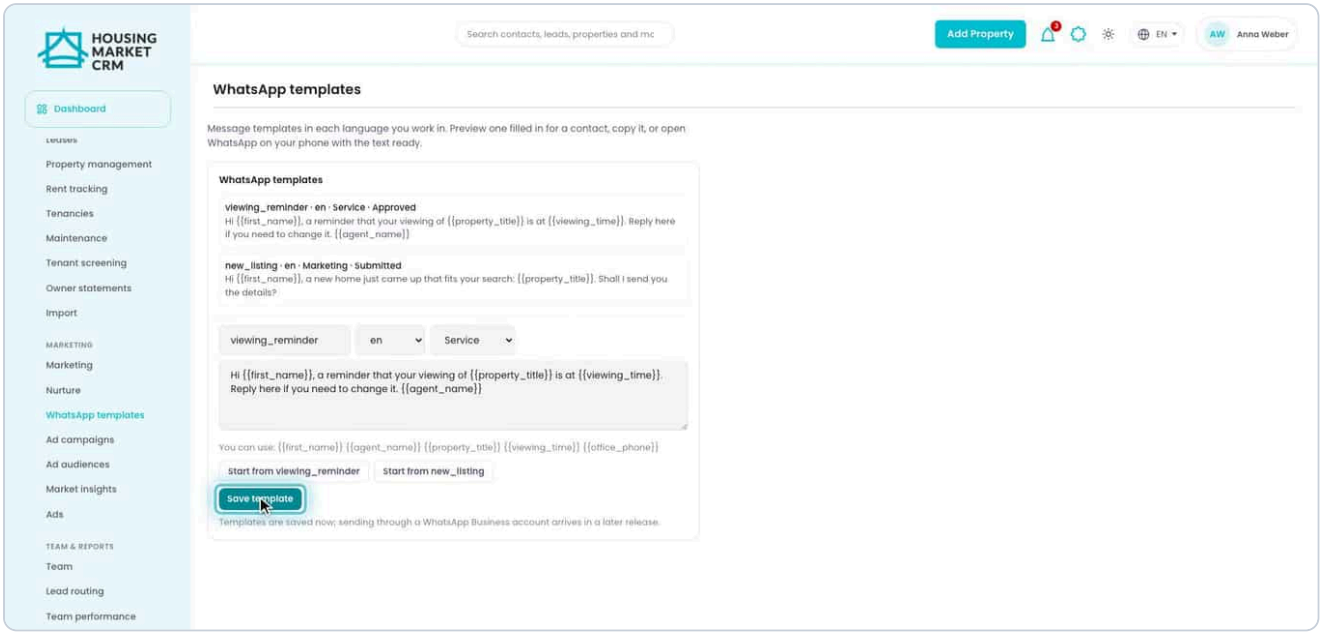
រូបភាព 37.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 មើលសាកល្បងជាមួយអ្នកទំនាក់ទំនងពិតប្រាកដ — នោះជារបៀបរកឃើញកន្លែងបំពេញមិនរលូន។



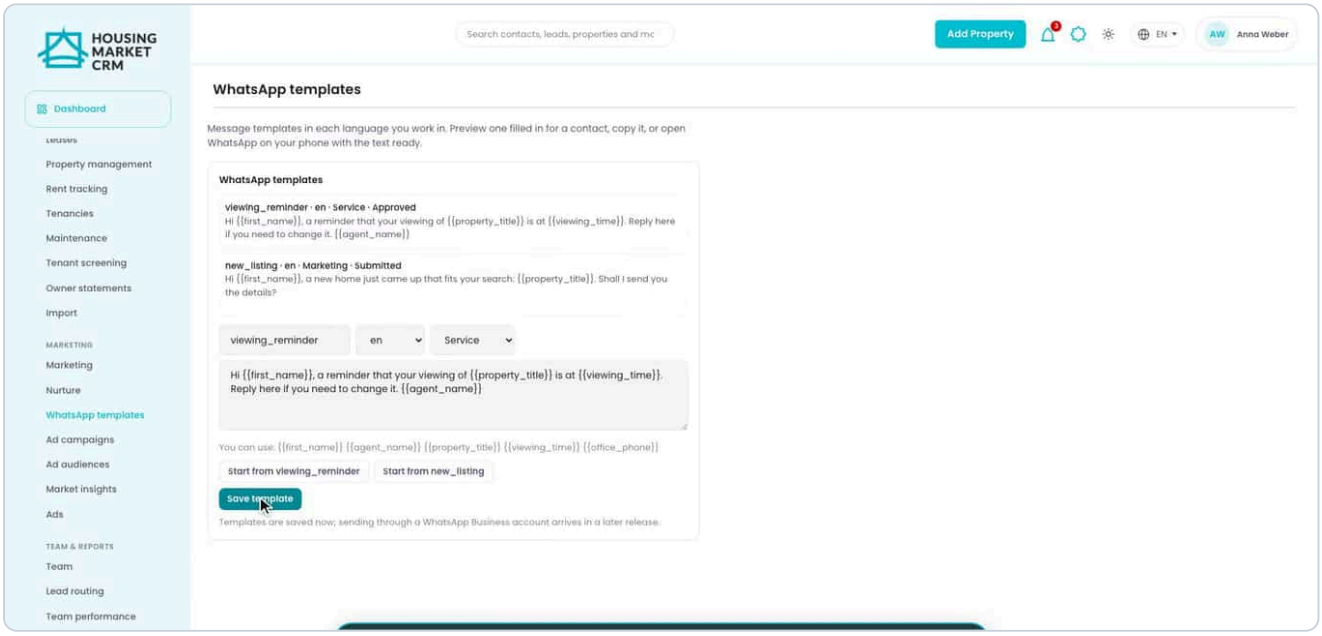
រូបភាព 37.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 បន្ទាប់មកចុច រក្សាទុកពុម្ព។



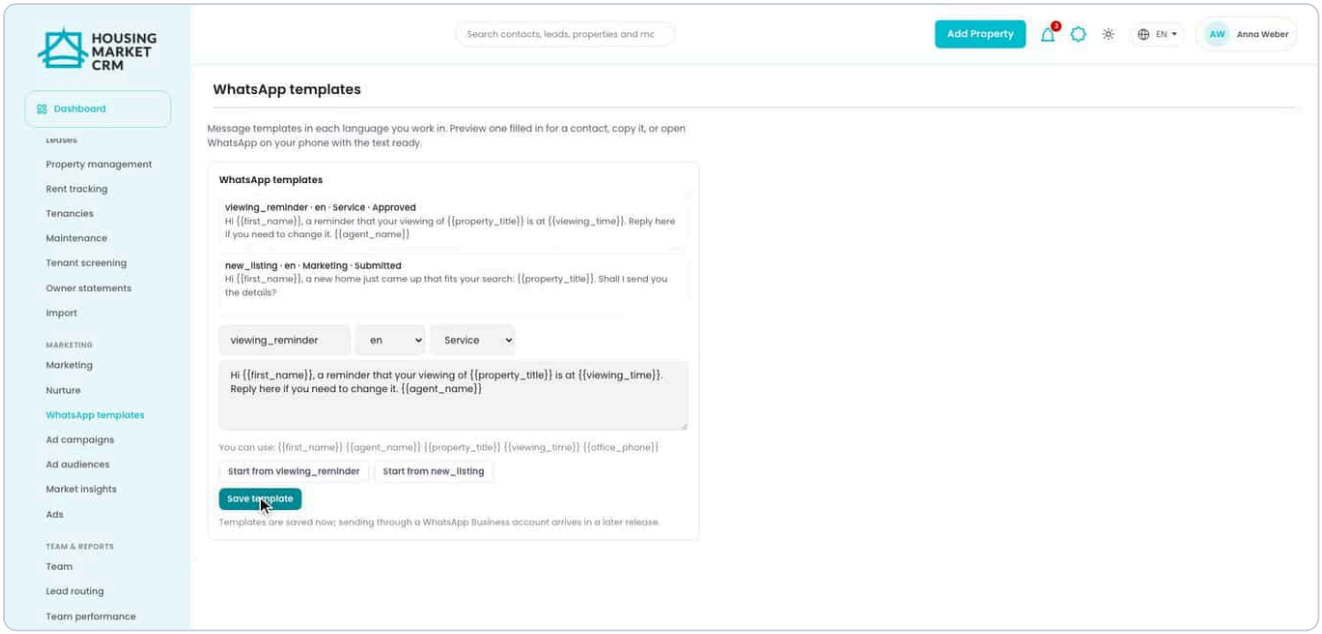
រូបភាព 37.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 CRM ផ្ទេរអត្ថបទទៅទូរសព្ទរបស់អ្នក។ ការសន្ទនានៅតែស្ថិតក្នុង WhatsApp របស់អ្នក។



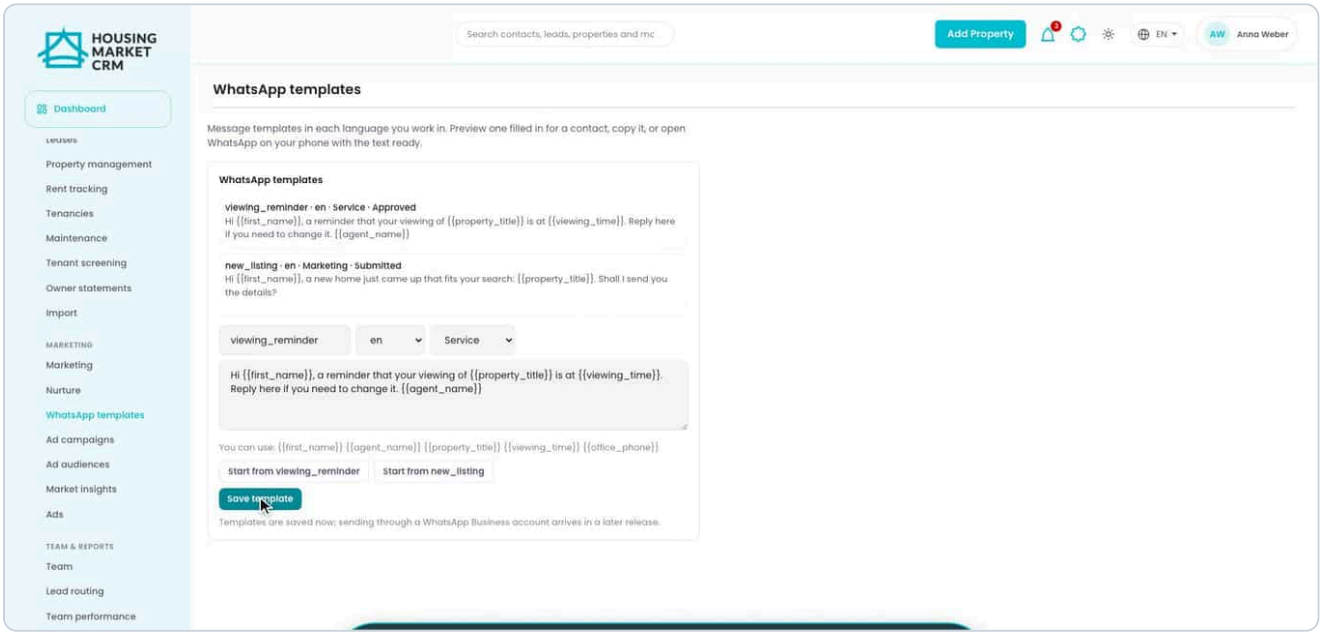
រូបភាព 37.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ការរំលឹកមានពីរបន្ទាត់៖ អាសយដ្ឋាន និងពេលវេលា។



រូបភាព 37.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ការរំលឹកក្នុងភាសាខុសអានទៅដូចជាកំហុស មិនមែនជាការគួរសមទេ។



រូបភាព 37.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

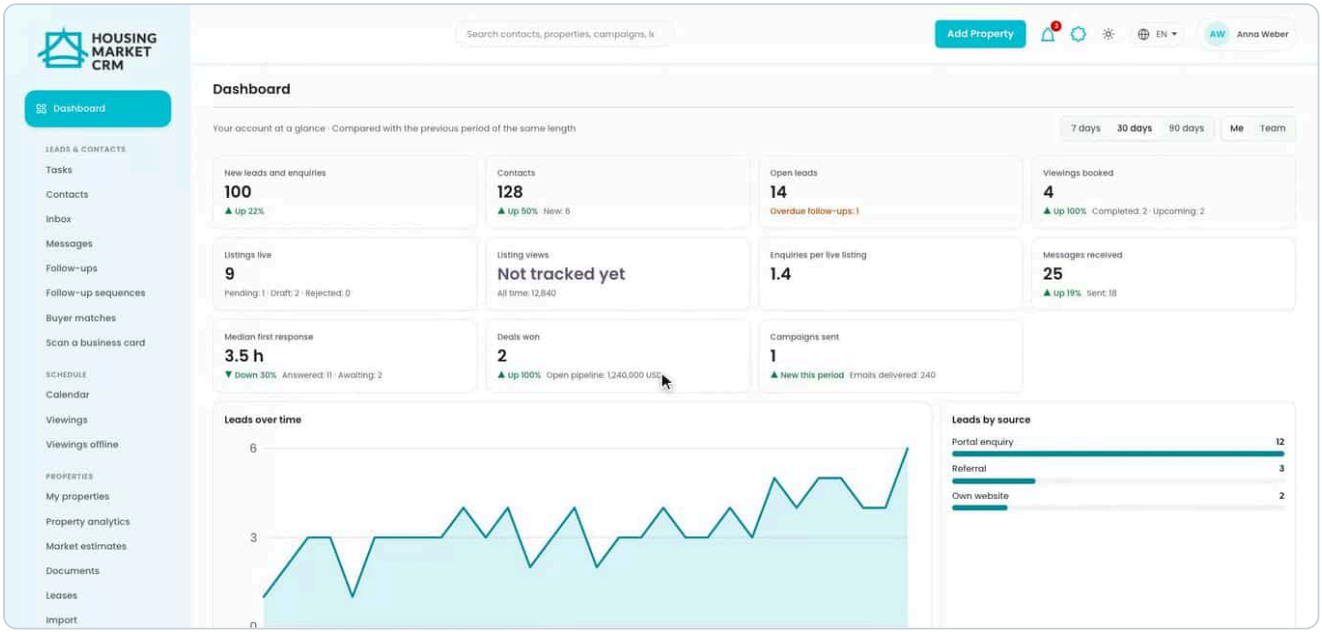
38 ជំពូកទី 38

ផ្ញើអ៊ីមែលជាបណ្តុំ

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

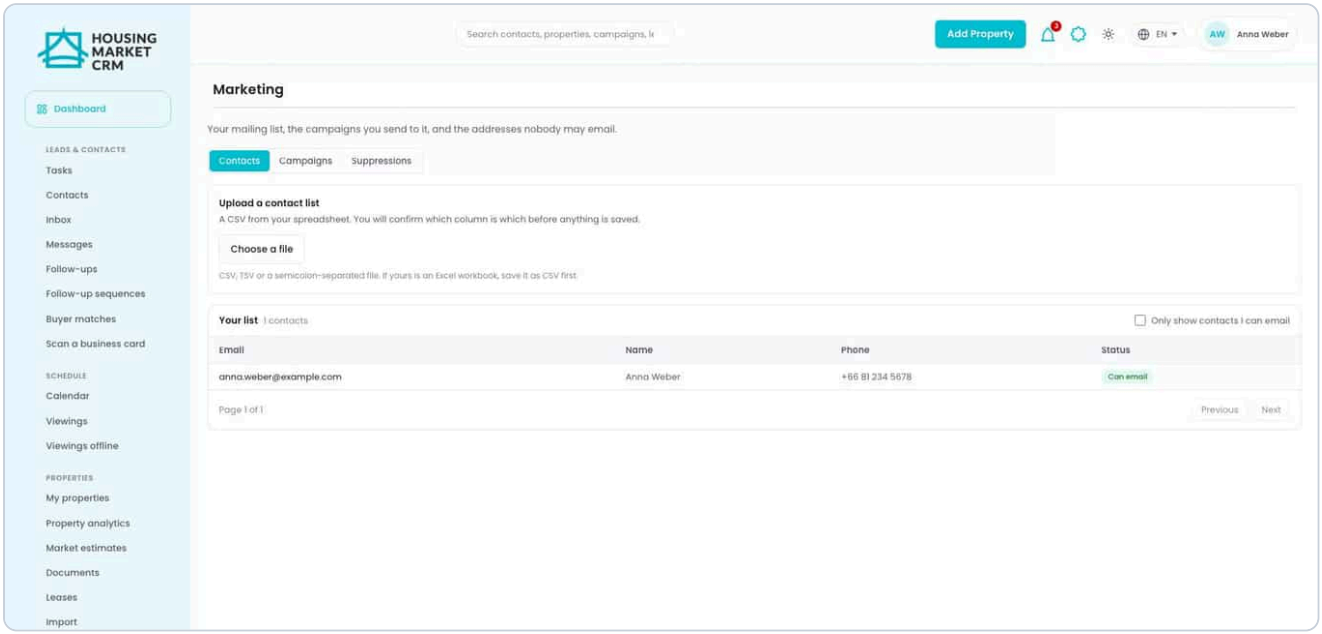
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



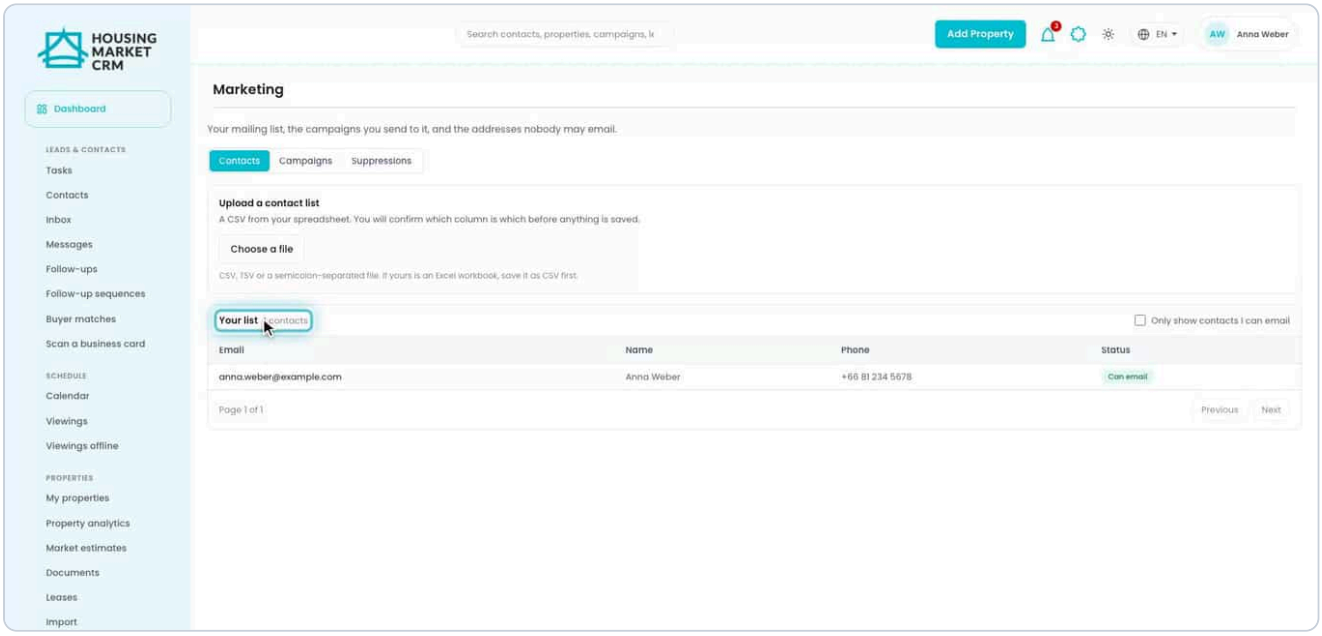
រូបភាព 38.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Marketing នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



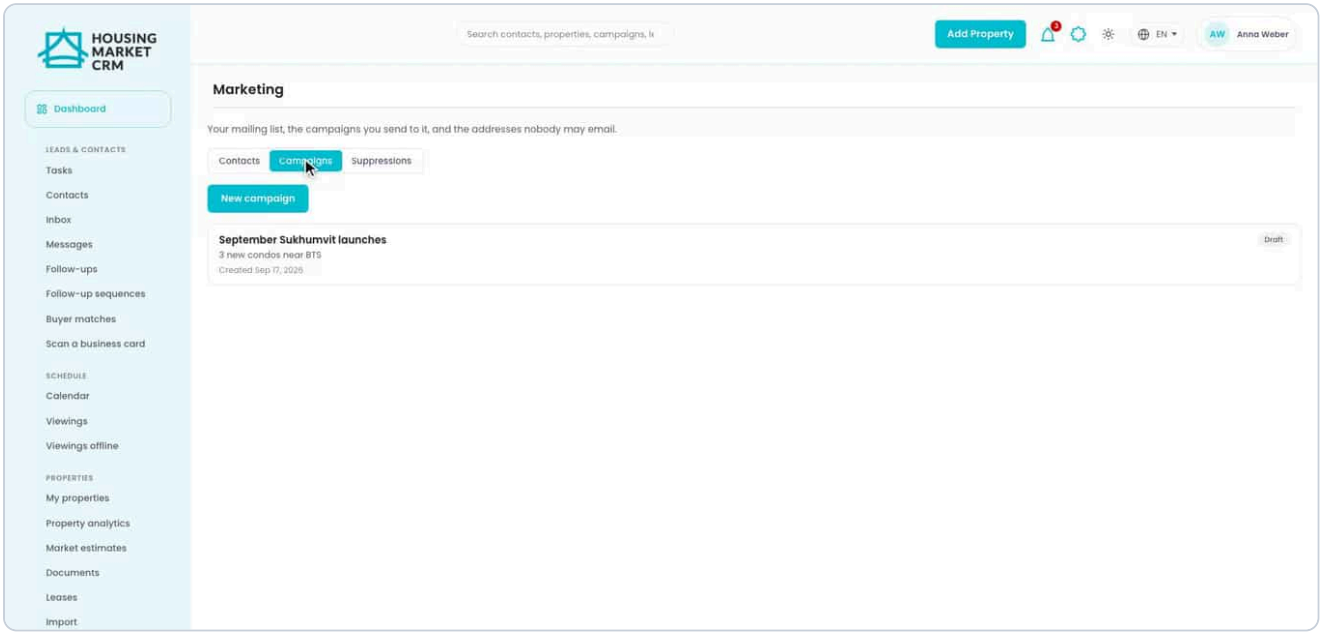
រូបភាព 38.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 បញ្ជីអ៊ីមែលបង្ហាញអ្នកដែលអាចផ្ញើទៅបាន។



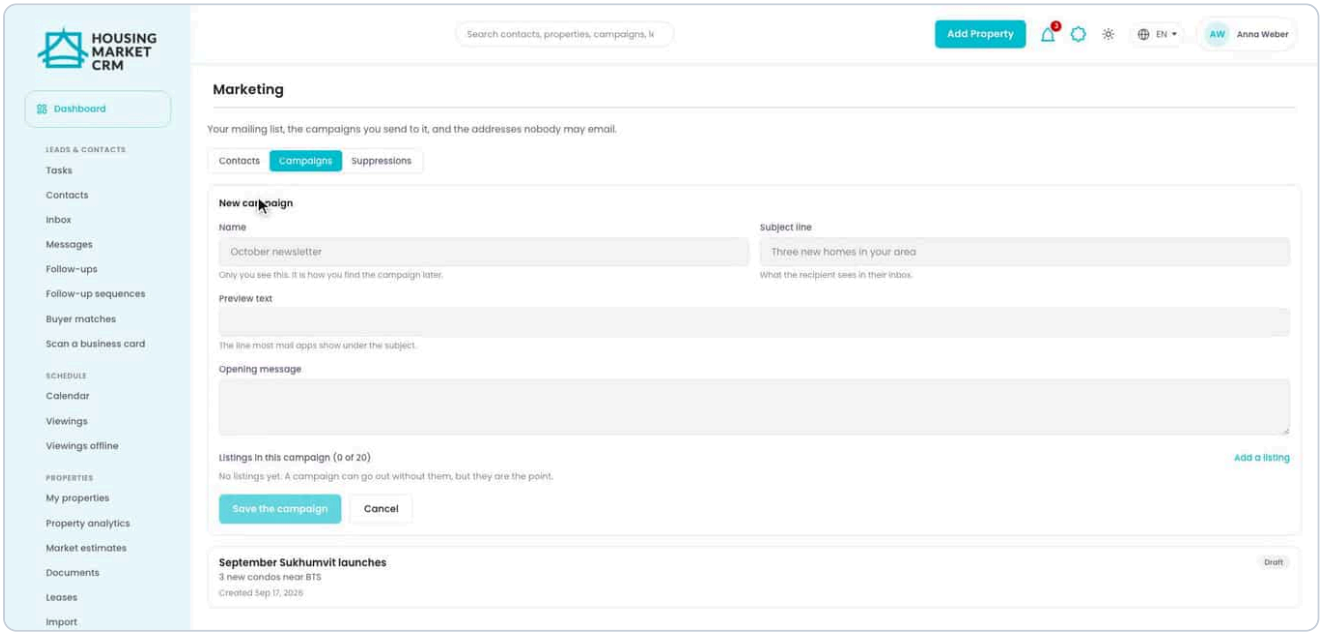
រូបភាព 38.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បើកផ្ទាំង Campaigns។



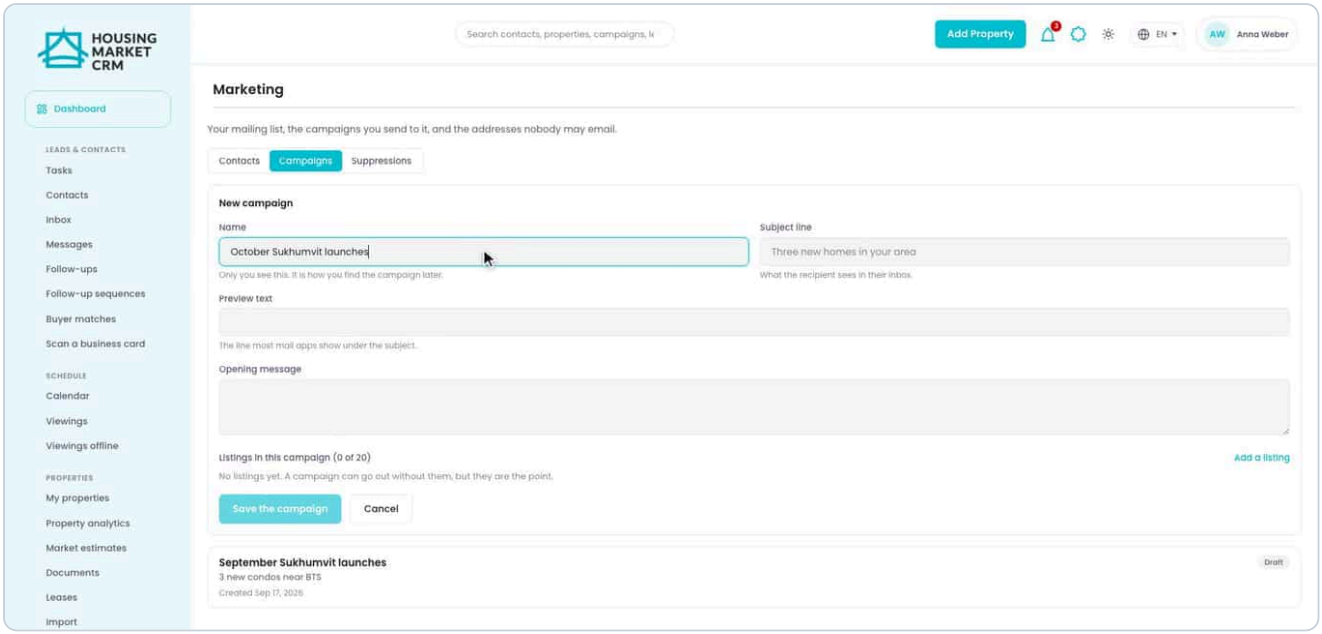
រូបភាព 38.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុច New campaign (យុទ្ធនាការថ្មី)។



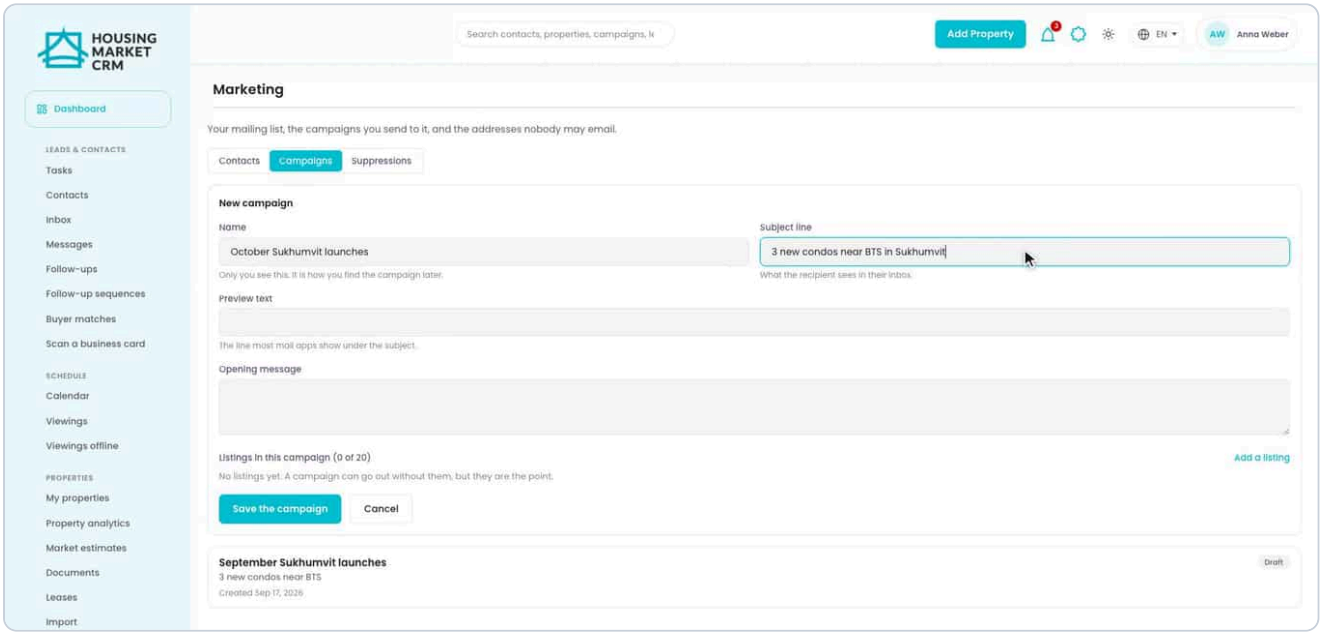
រូបភាព 38.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ដាក់ឈ្មោះឱ្យយុទ្ធនាការ។



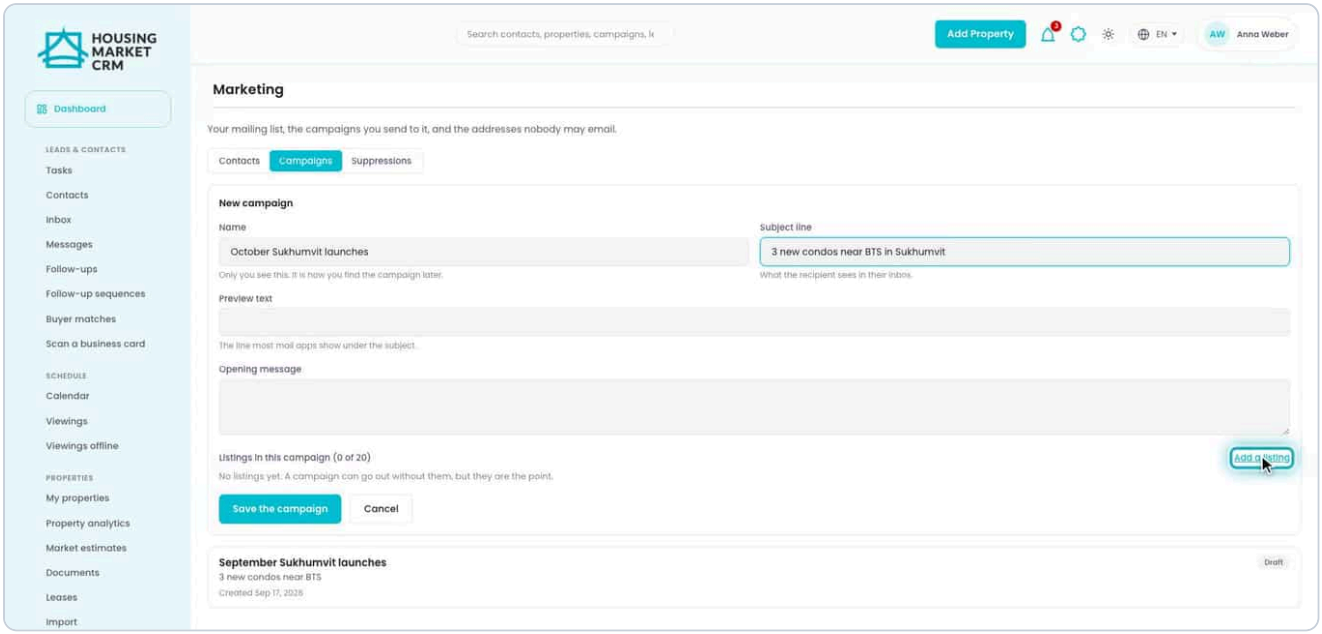
រូបភាព 38.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 សរសេរបន្ទាត់ប្រធានបទច្បាស់លាស់។



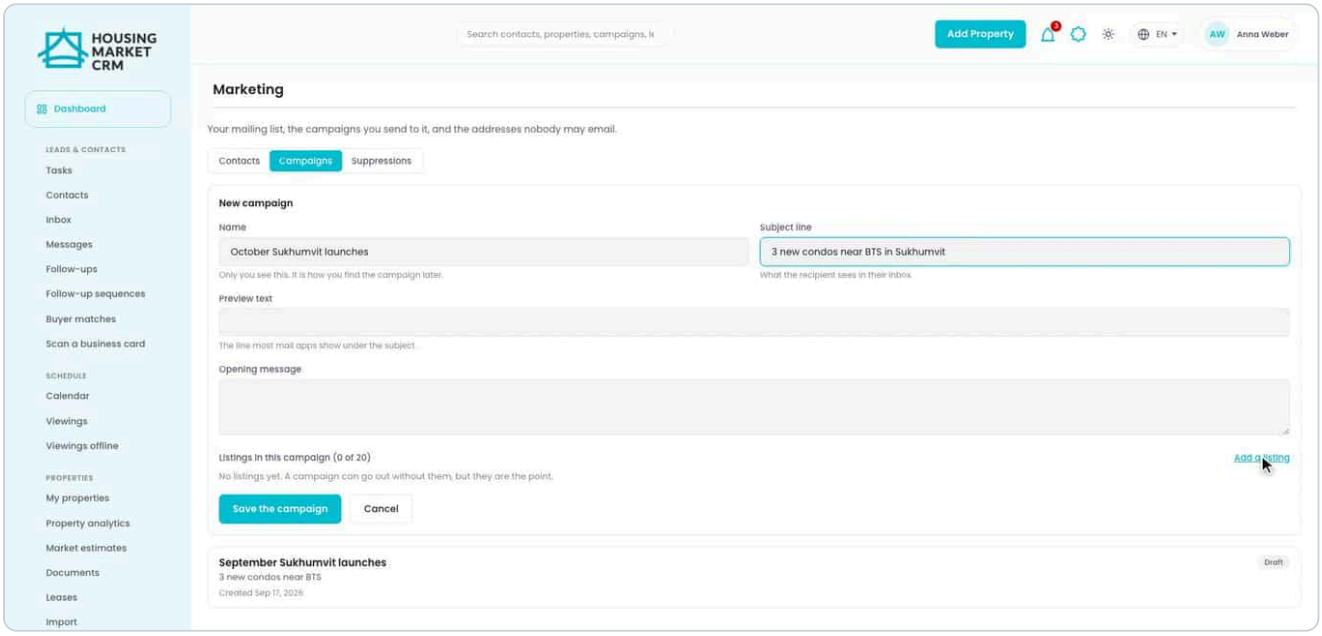
រូបភាព 38.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ប្រើ Add a listing ដើម្បីបង្ហាញអចលនទ្រព្យ។



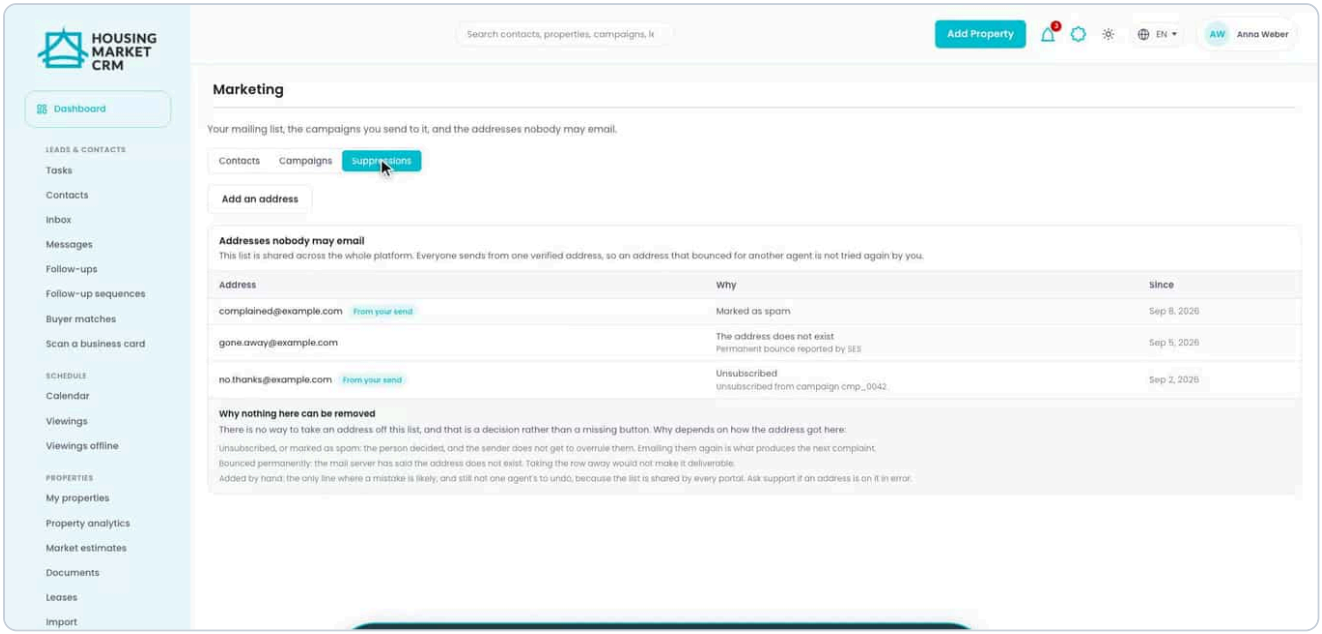
រូបភាព 38.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ជ្រើសពេលផ្ទៃ រួចរក្សាទុកយុទ្ធនាការ។



រូបភាព 38.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 Suppressions រាយអាសយដ្ឋានដែលមិនត្រូវផ្ញើអ៊ីមែល។



រូបភាព 38.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market CRM ជាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-housing-market-crm
តើការថែទាំអតិថិជនដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-does-nurture-work

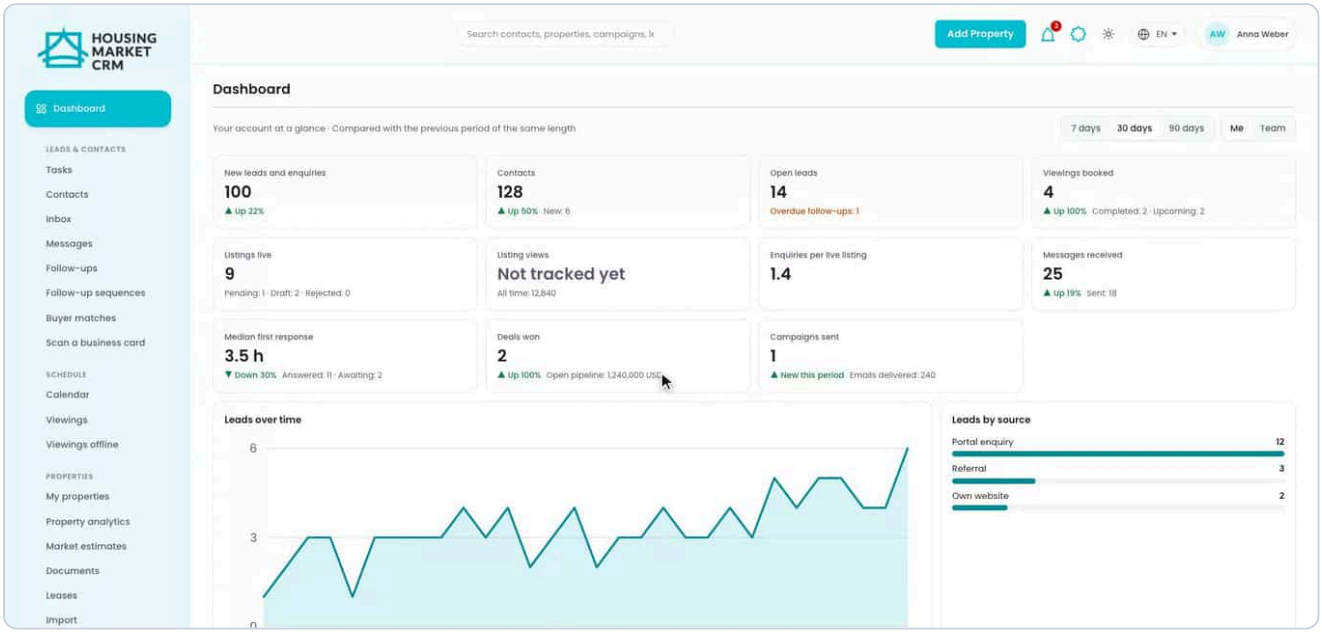
39 ជំពូកទី 39

មជ្ឈមណ្ឌលជូនដំណឹង

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

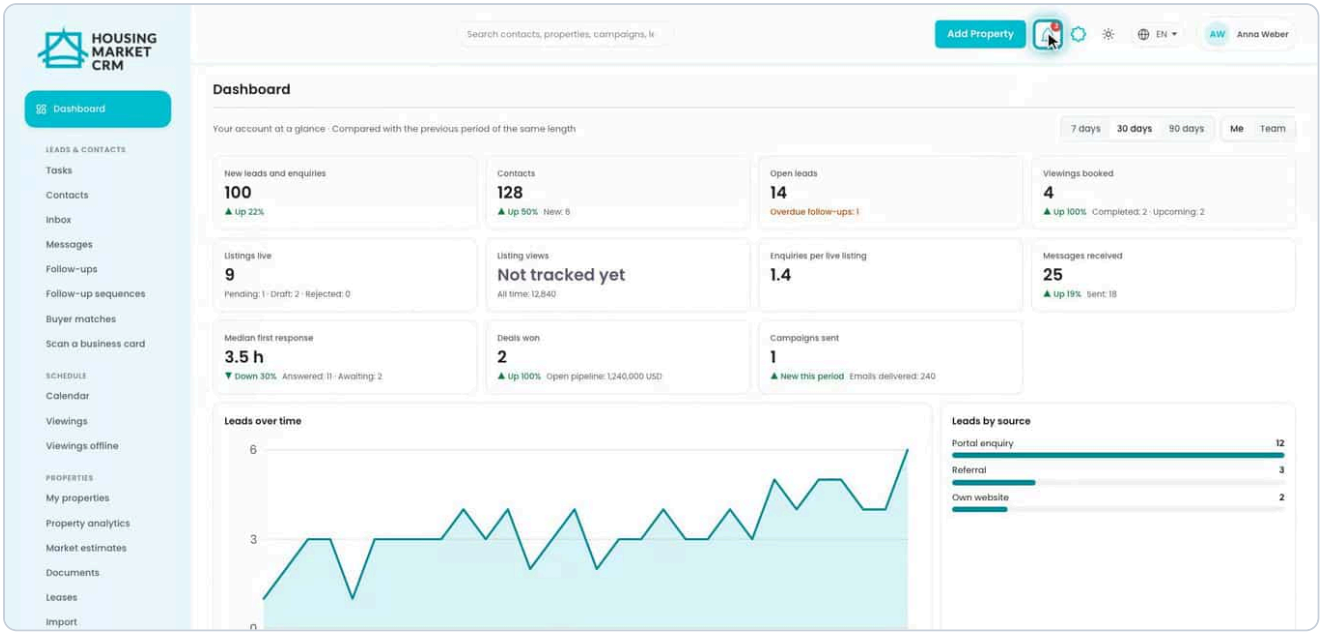
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



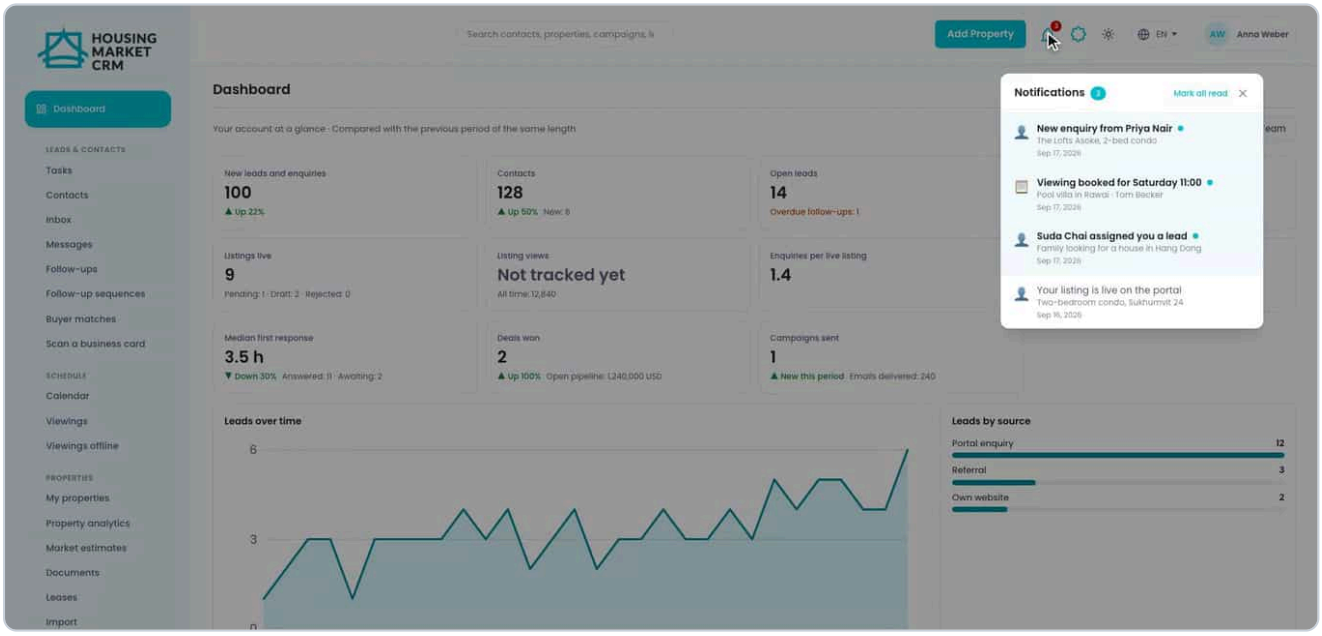
រូបភាព 39.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 លេខរាប់ពណ៌ក្រហមបង្ហាញការជូនដំណឹងមិនទាន់អាន។



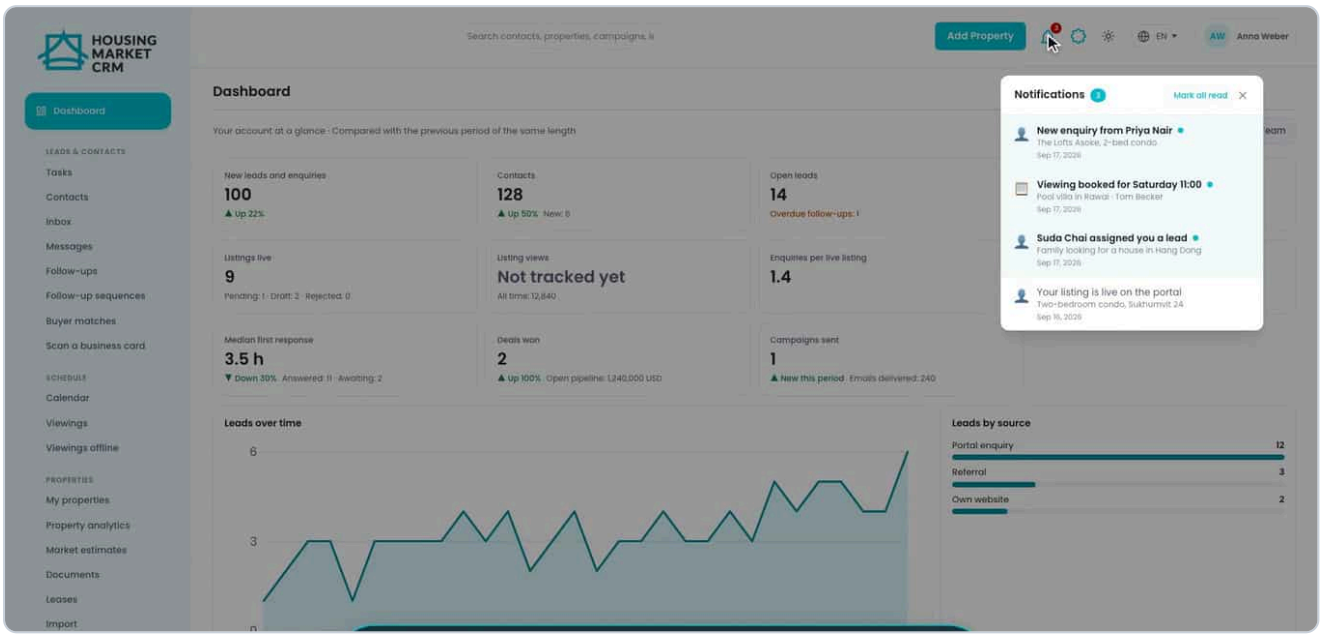
รูปภาพ 39.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ចុចរូបកណ្ដឹង។



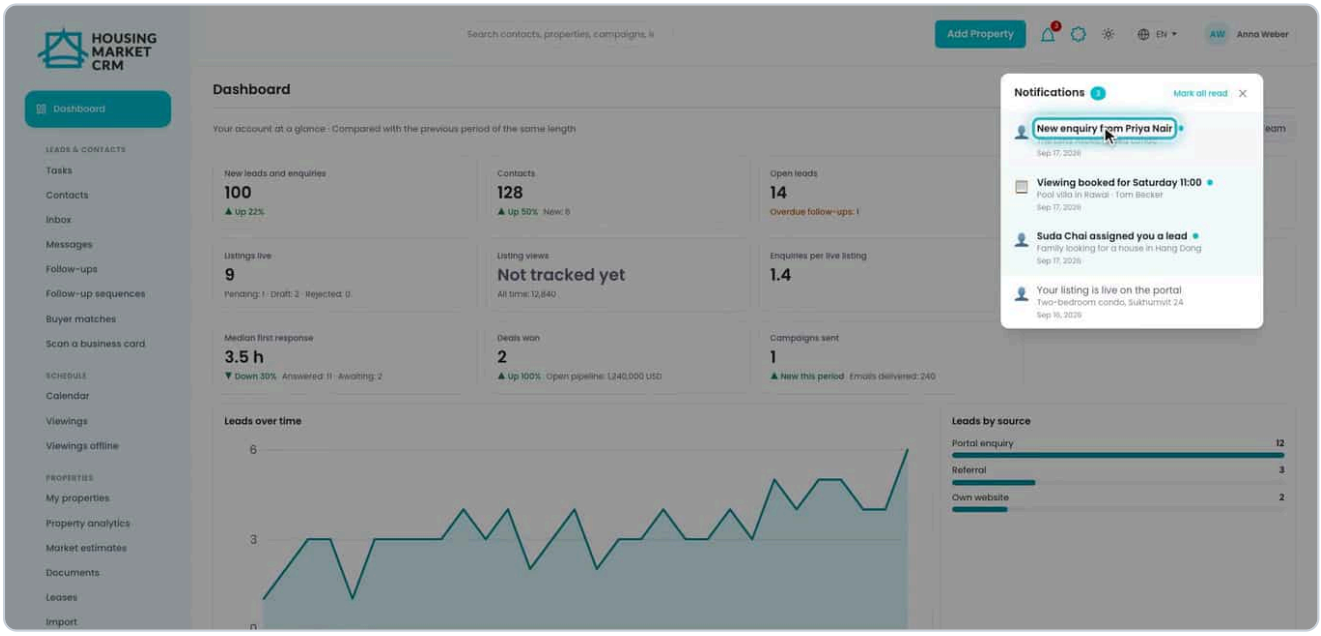
รูปภาพ 39.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 សំណួរថ្មី ការទស្សនាដែលបានកក់ អតិថិជនសក្តានុពលដែលបានប្រគល់ និងអចលនទ្រព្យដែលផ្សាយហើយ។



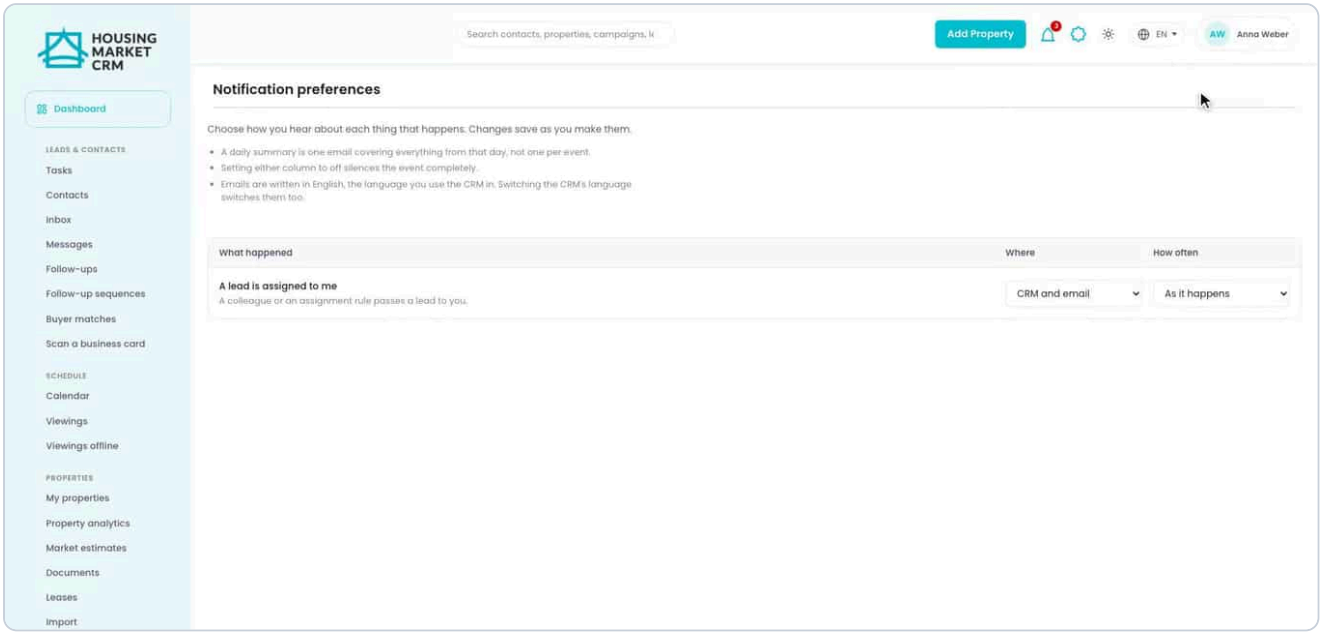
រូបភាព 39.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ចុចធាតុមួយ ដើម្បីបើកអតិថិជនសក្តានុពលដែលវាសំដៅដល់។



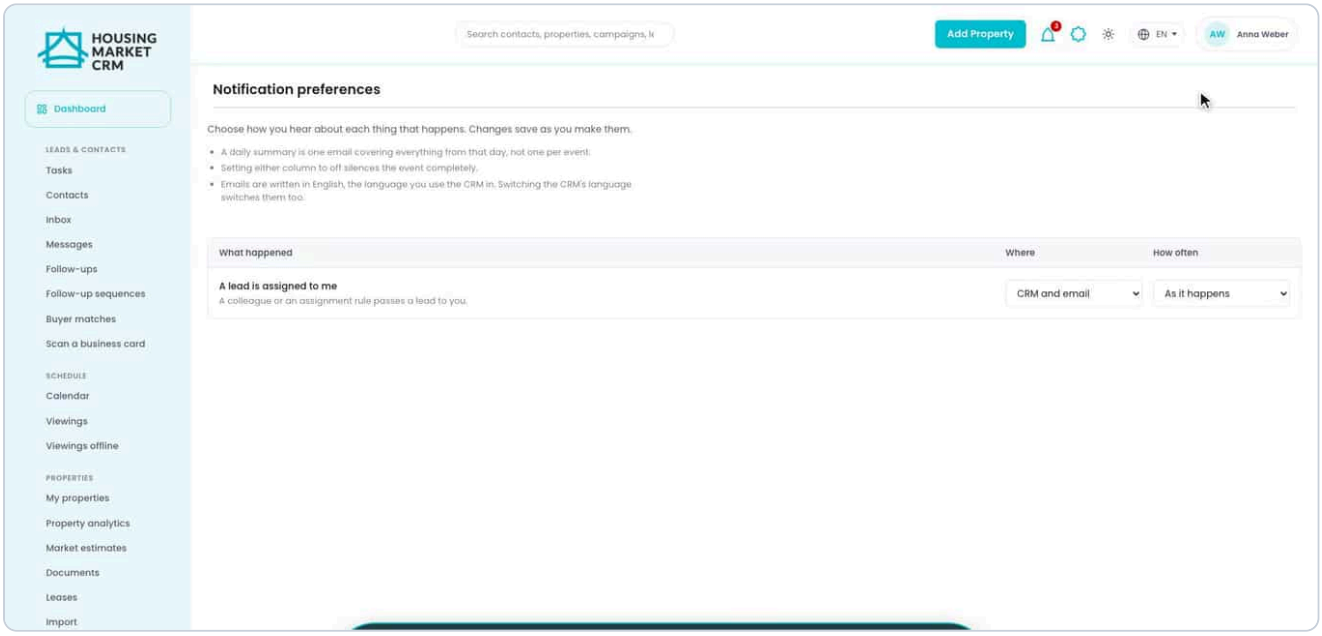
រូបភាព 39.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ចុច Mark all read នៅពេលអ្នករួចរាល់។



រូបភាព 39.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 កំណត់អ្វីដែលផ្ញើដល់អ្នកតាមអ៊ីមែល នៅក្នុង Notification preferences។



រូបភាព 39.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ CRM មានការរំលឹកឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/does-the-crm-include-reminders
តើអ៊ីមែលជូនដំណឹង CRM របស់ខ្ញុំជាភាសាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 ជំពូកទី 40

ការជូនដំណឹងតាមអ៊ីមែល

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

មាន។ ការតាមដានរំលឹកអ្នកនៅពេលដល់កំណត់ លុះត្រាតែអ្នកដោះធីក "រំលឹកខ្ញុំនៅពេលដល់កំណត់" ហើយ CRM ជូនដំណឹងអ្នកម្តងទៀត ប្រសិនបើវានៅតែបើកមួយថ្ងៃក្រោយមក។

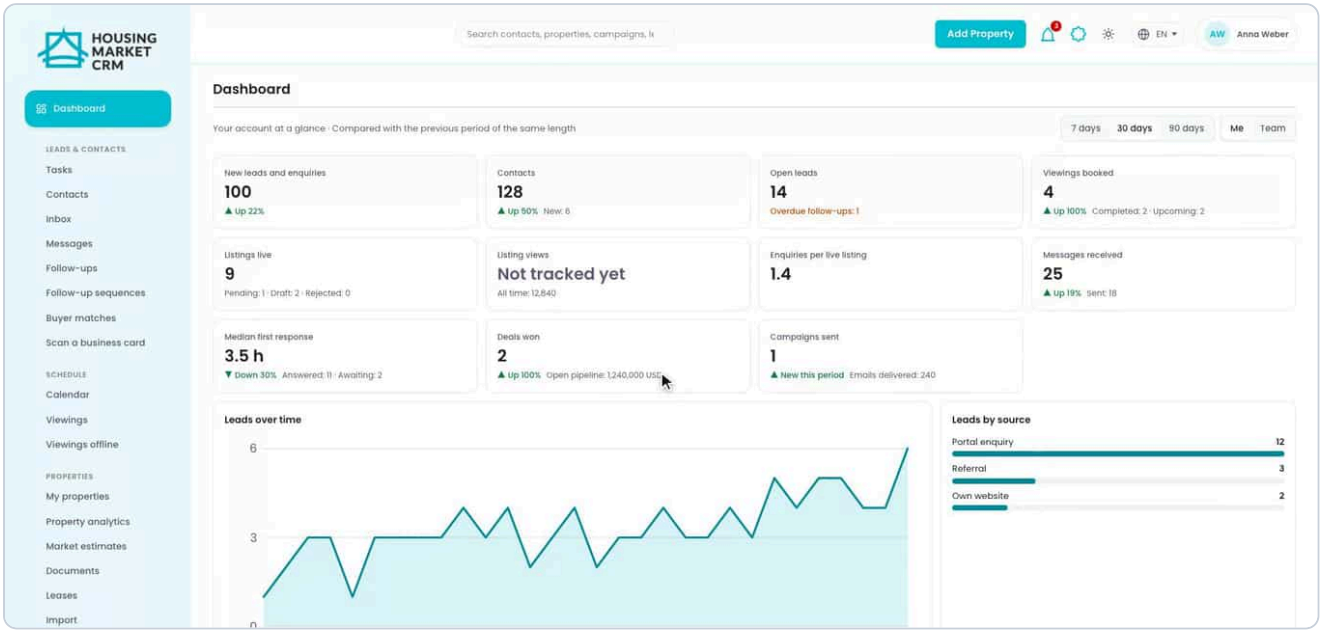
ផ្តល់កាលបរិច្ឆេទ និងម៉ោងកំណត់ដល់ការតាមដាន។ "រំលឹកខ្ញុំនៅពេលដល់កំណត់" ត្រូវបានធីកជាស្រេច៖ ទុកវាដដែល នោះអ្នកនឹងទទួលការជូនដំណឹងនៅពេលនោះ ដោះធីកវាចេញ នោះគ្មានការជូនដំណឹងពេលដល់កំណត់ទេ។ ក្នុងករណីណាក៏ដោយ ការតាមដានដែលនៅតែបើកមួយថ្ងៃក្រោយម៉ោងកំណត់របស់វា បង្កើតការជូនដំណឹងហួសកំណត់។ នីមួយៗកើតឡើងតែម្តងគត់ ជាជាងកើតឡើងម្តងហើយម្តងទៀតរហូតដល់វាត្រូវបានដោះស្រាយ។ មិនមានការរំលឹកមុនម៉ោងកំណត់ទេ ប្រសិនបើចង់ដឹងមុន សូមកំណត់ម៉ោងកំណត់ឱ្យបានមុន។

ការជូនដំណឹងត្រូវបានកំណត់តាមព្រឹត្តិការណ៍នីមួយៗ មិនមែនដោយកុងតាក់តែមួយសម្រាប់ទាំងអស់ទេ៖ សំណួរថ្មី អតិថិជនសក្តានុពលដែលត្រូវបានចាត់ឱ្យអ្នក អតិថិជនសក្តានុពលដែលបានស្ងាត់ ការតាមដានដែលដល់កំណត់ ឬហួសកំណត់ ការទស្សនាដែលជិតមកដល់ ការផ្សាយដែលត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយ ឬត្រូវបានបដិសេធ។ នីមួយៗអាចនៅក្នុង CRM តាមអ៊ីមែល ទាំងពីរ ឬបិទ ហើយអាចមកដល់ភ្លាមៗពេលកើតឡើង ឬម្តងក្នុងមួយថ្ងៃជាសេចក្តីសង្ខេប។ កំណត់វានៅក្រោម «ការកំណត់» (រូបស្ពឺ) → «ចំណូលចិត្តការជូនដំណឹង»។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើ CRM មានការរំលឹកឬទេ?**

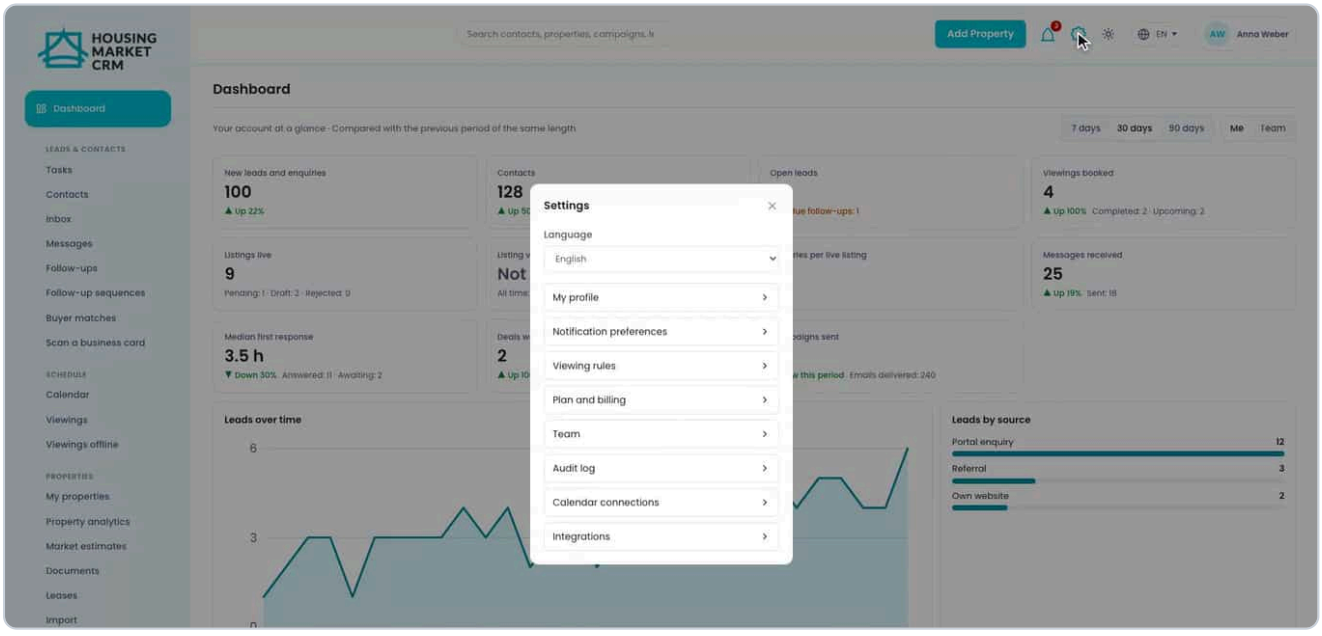
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



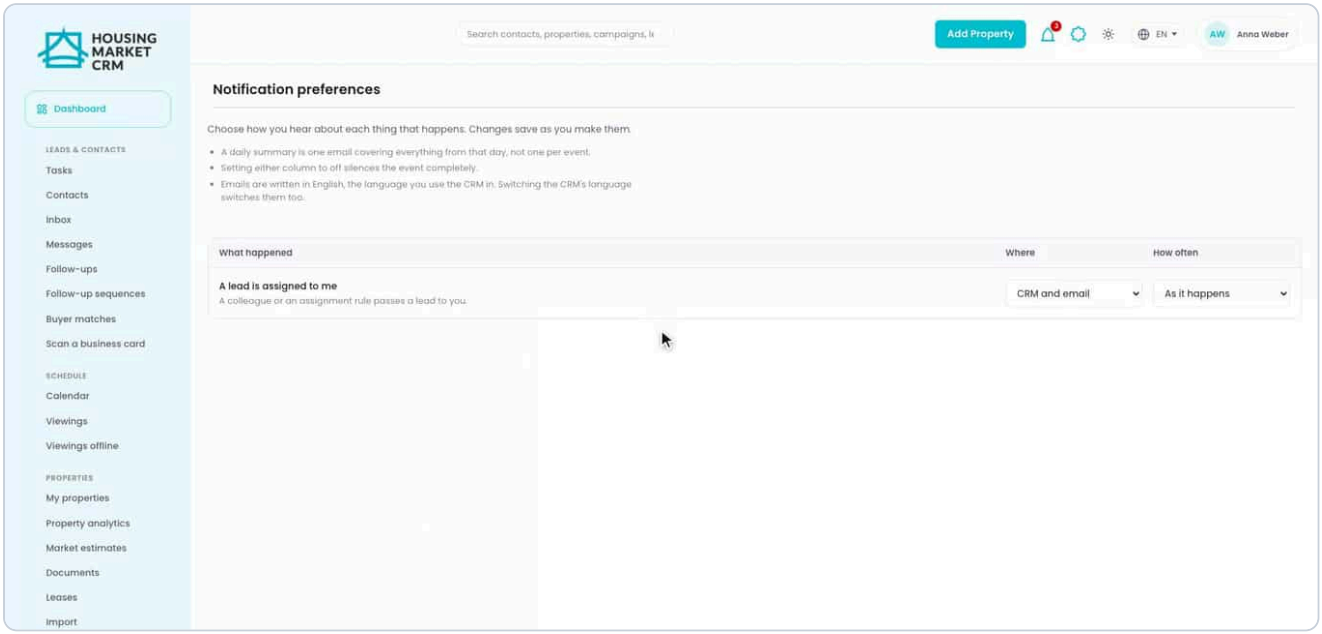
រូបភាព 40.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



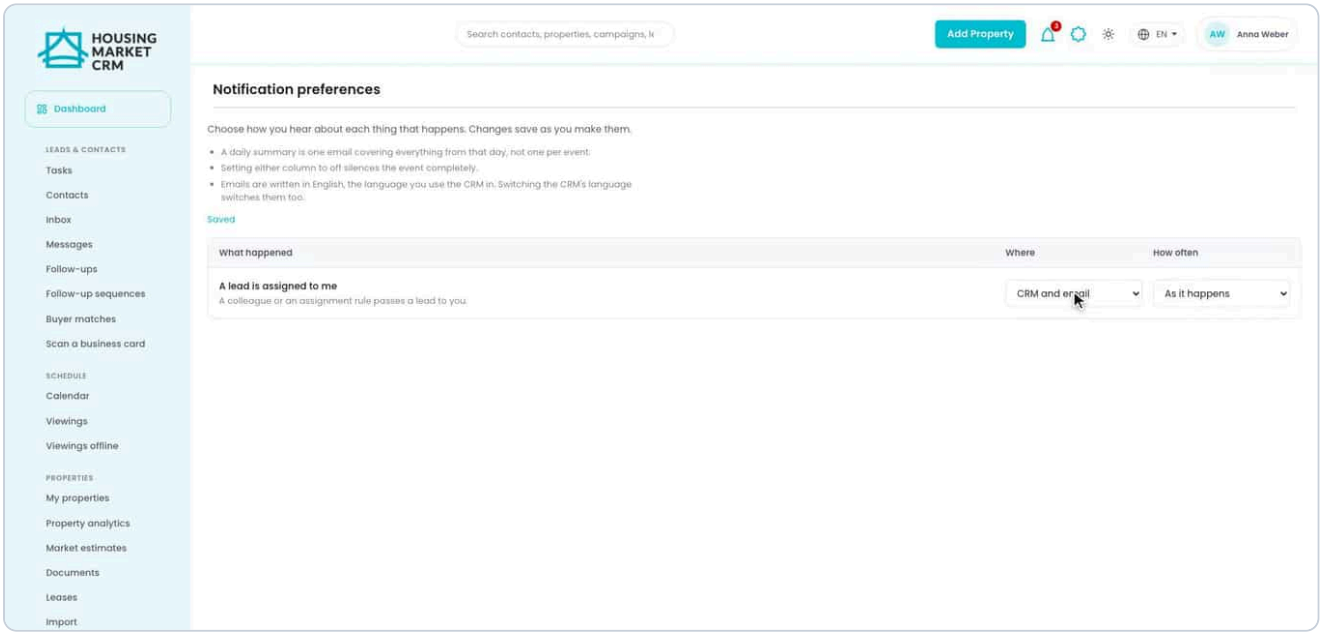
រូបភាព 40.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស Notification preferences។



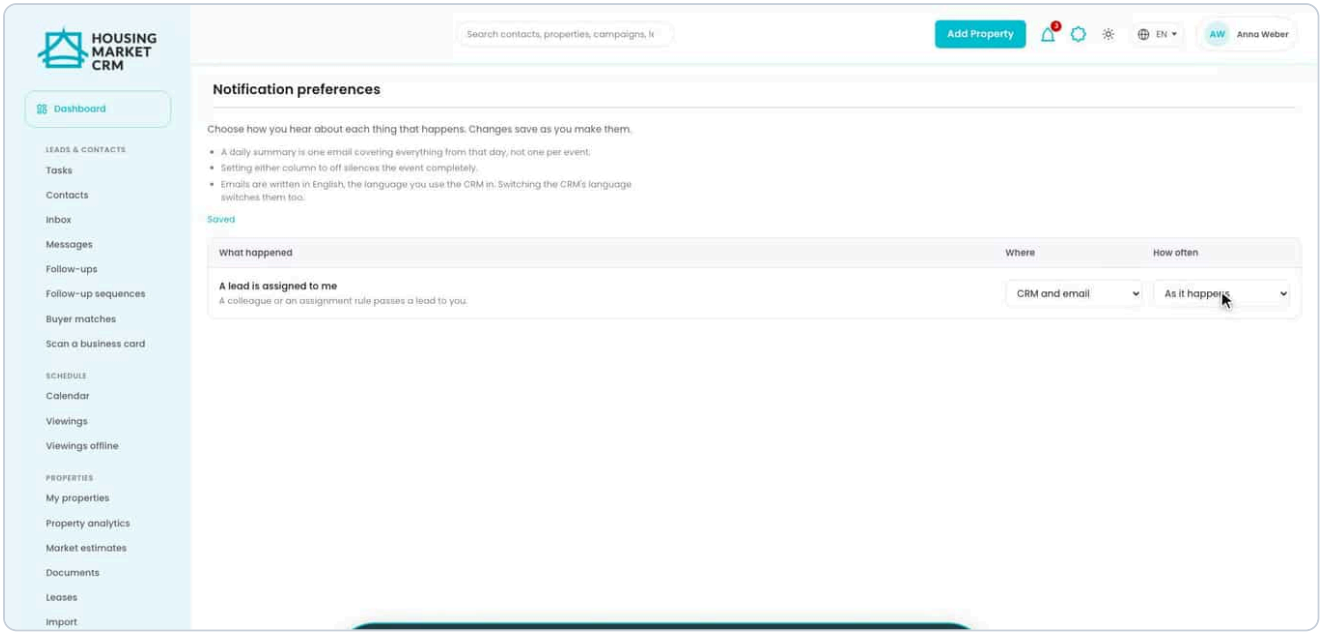
រូបភាព 40.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 សម្រាប់ព្រឹត្តិការណ៍នីមួយៗ ជ្រើសរើសកន្លែងទៅដល់អ្នក ឧទាហរណ៍ CRM និងអ៊ីមែល។



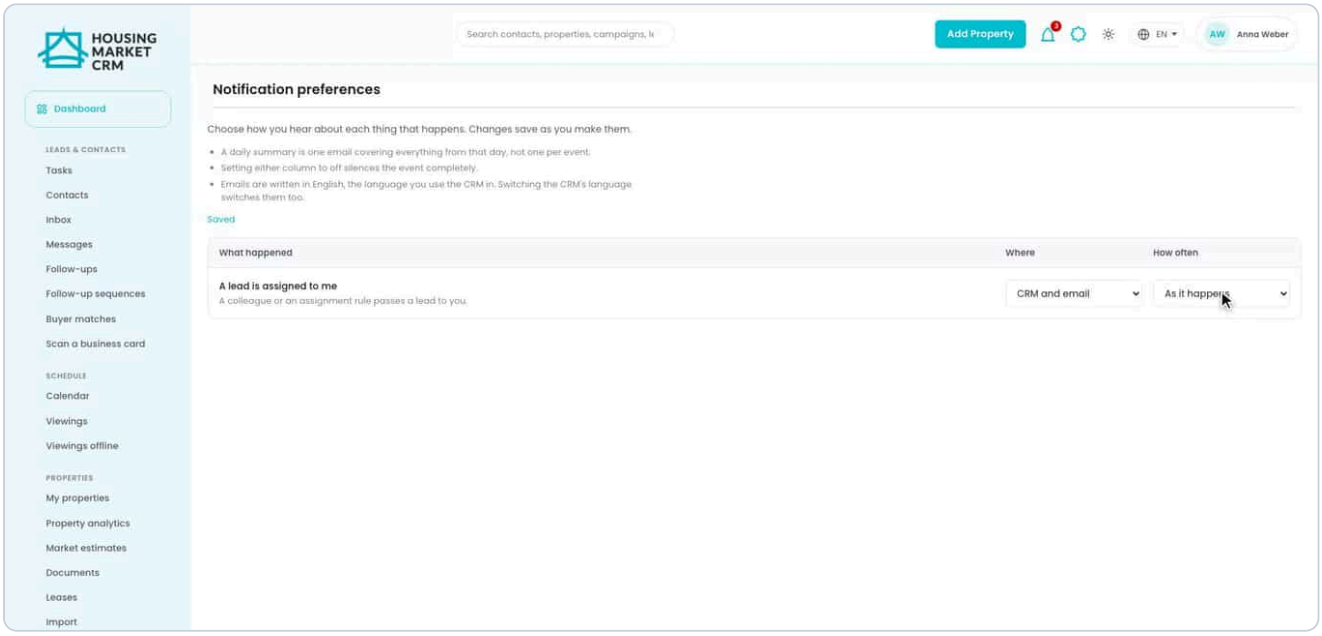
រូបភាព 40.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 បន្ទាប់មកជ្រើសរើសញឹកញាប់ប៉ុនណា៖ ភ្លាមៗពេលកើតឡើង ឬសេចក្តីសង្ខេបប្រចាំថ្ងៃ។



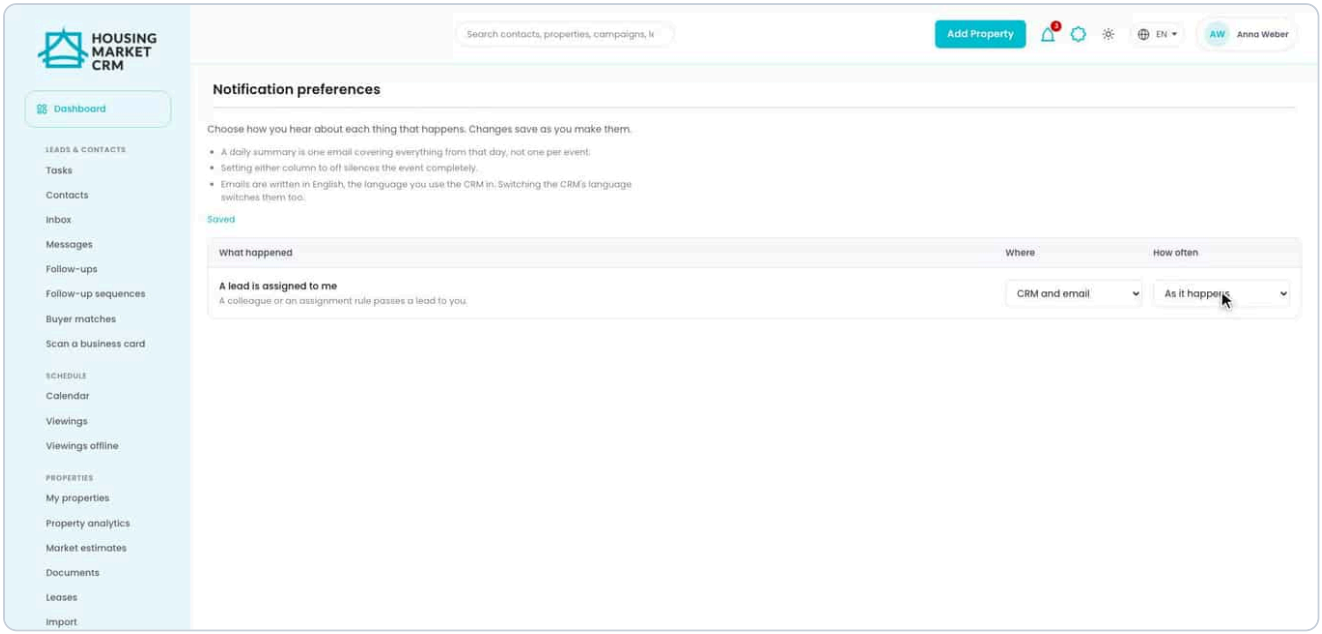
រូបភាព 40.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ការផ្លាស់ប្តូរត្រូវបានរក្សាទុកនៅពេលអ្នកធ្វើវា។



រូបភាព 40.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 អ៊ីមែលប្រើភាសាដែលអ្នកប្រើ CRM។



រូបភាព 40.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

ជាភាសាដែលអ្នកប្រើ CRM។ ប្តូរ CRM ទៅភាសាផ្សេង ហើយអ៊ីមែលជូនដំណឹងរបស់អ្នកនឹងប្តូរតាម។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើអ៊ីមែលជូនដំណឹង CRM របស់ខ្ញុំជាភាសាអ្វី?

41 ជំពូកទី 41

ប្រតិទិន

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

មាន – ការទស្សនា ការហៅទូរសព្ទ និងការប្រជុំ ដែលកក់ភ្ជាប់ជាមួយអចលនទ្រព្យ និងលីដដែលពាក់ព័ន្ធ។ នៅលើ Pro អ្នកអាចភ្ជាប់ Google Calendar ឬ Outlook ដើម្បីឱ្យប្រតិទិនទាំងពីរដើរស្របគ្នា។

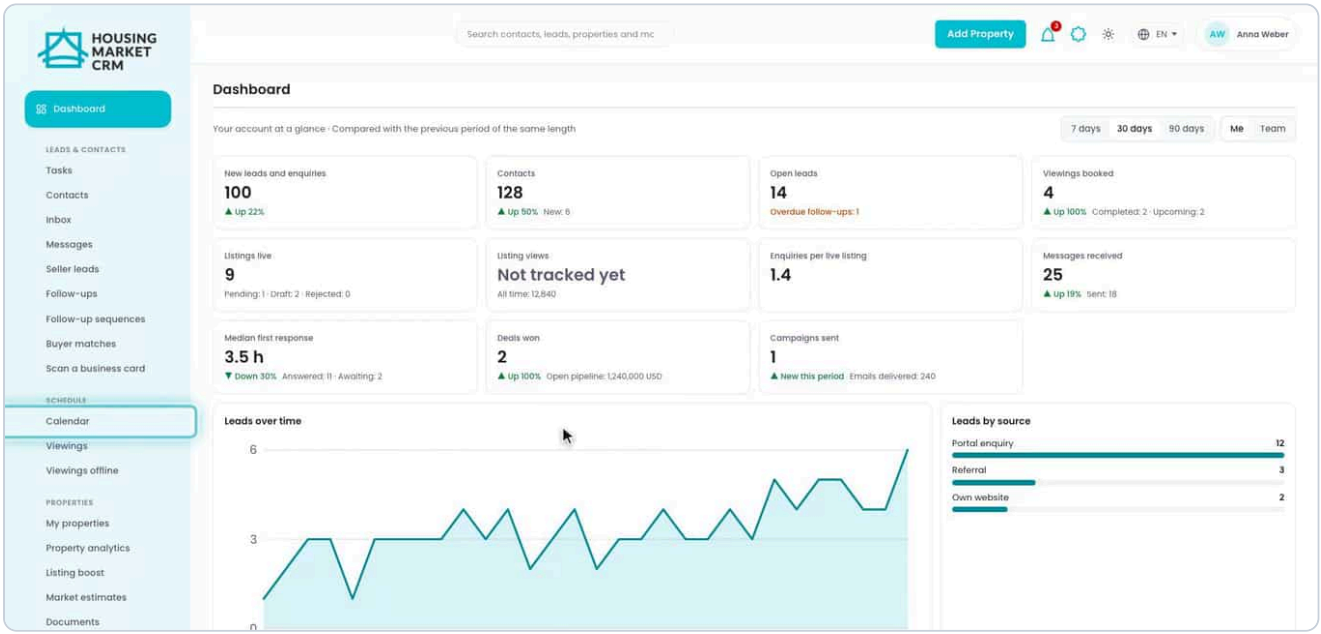
កក់ការទស្សនា ការហៅទូរសព្ទ និងការប្រជុំ ដែលនីមួយៗភ្ជាប់ជាមួយអចលនទ្រព្យ និងអតិថិជនសក្តានុពលដែលពាក់ព័ន្ធ ហើយមើលសប្តាហ៍ទាំងមូលក្នុងពេលតែមួយ។ វាជាផ្នែកមួយនៃគម្រោងឥតគិតថ្លៃ។

នៅលើ Pro ការកំណត់កាលវិភាគទស្សនាដំណើរការរួចហើយនៅលើប្រតិទិននេះ៖ អ្នកកំណត់ច្បាប់ទស្សនារបស់អ្នក អ្នកទិញទទួលបានចន្លោះពេលដែលអាចកក់បាន ហើយអ្នកទាំងពីរទទួលបានការអញ្ជើញតាមប្រតិទិន។ អ្នកក៏អាចភ្ជាប់ប្រតិទិន Google Calendar ឬ Microsoft 365 (Outlook)ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកនៅក្នុង ការកំណត់ → ការភ្ជាប់ប្រតិទិន ដើម្បីឱ្យ CRM ដឹងថាពេលណាអ្នកមមាញឹករួចហើយ ហើយអ្វីដែលអ្នកបន្ថែមនៅកន្លែងមួយនឹងទៅដល់កន្លែងម្ខាងទៀត។ សូមមើល "តើការកំណត់កាលវិភាគទស្សនាដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?" និង "តើខ្ញុំអាចធ្វើសមកាលកម្ម CRM ជាមួយប្រតិទិនរបស់ខ្ញុំបានទេ?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើមានប្រតិទិនឬទេ?**

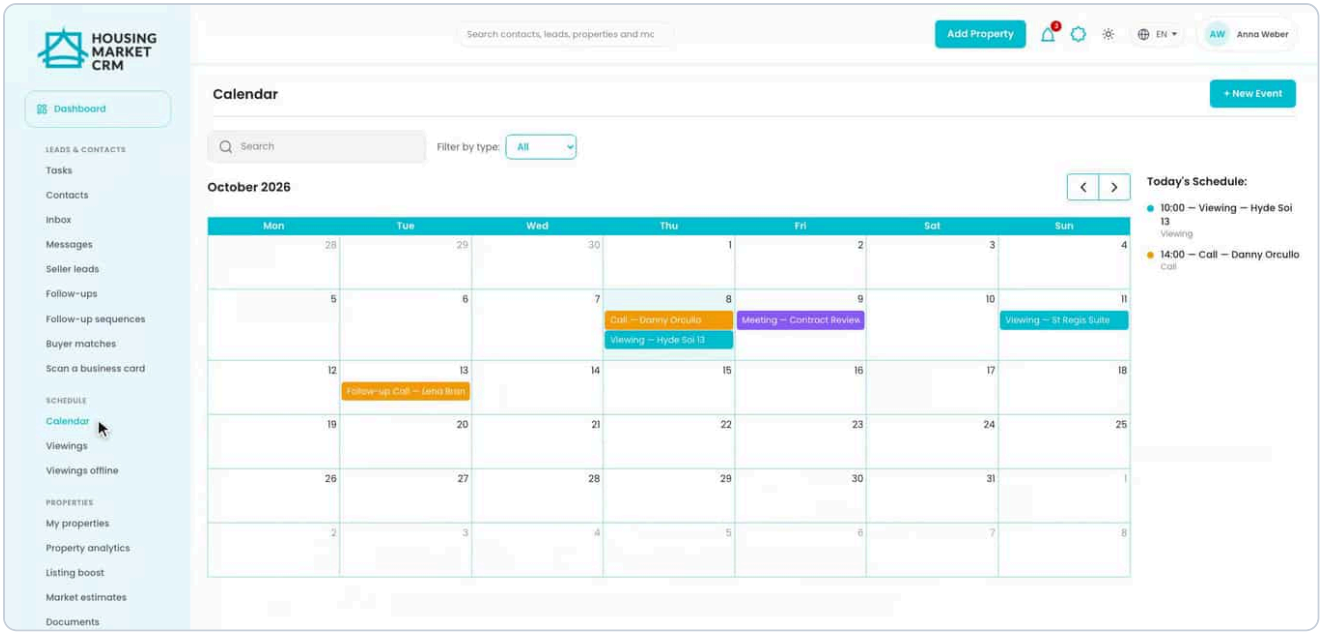
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



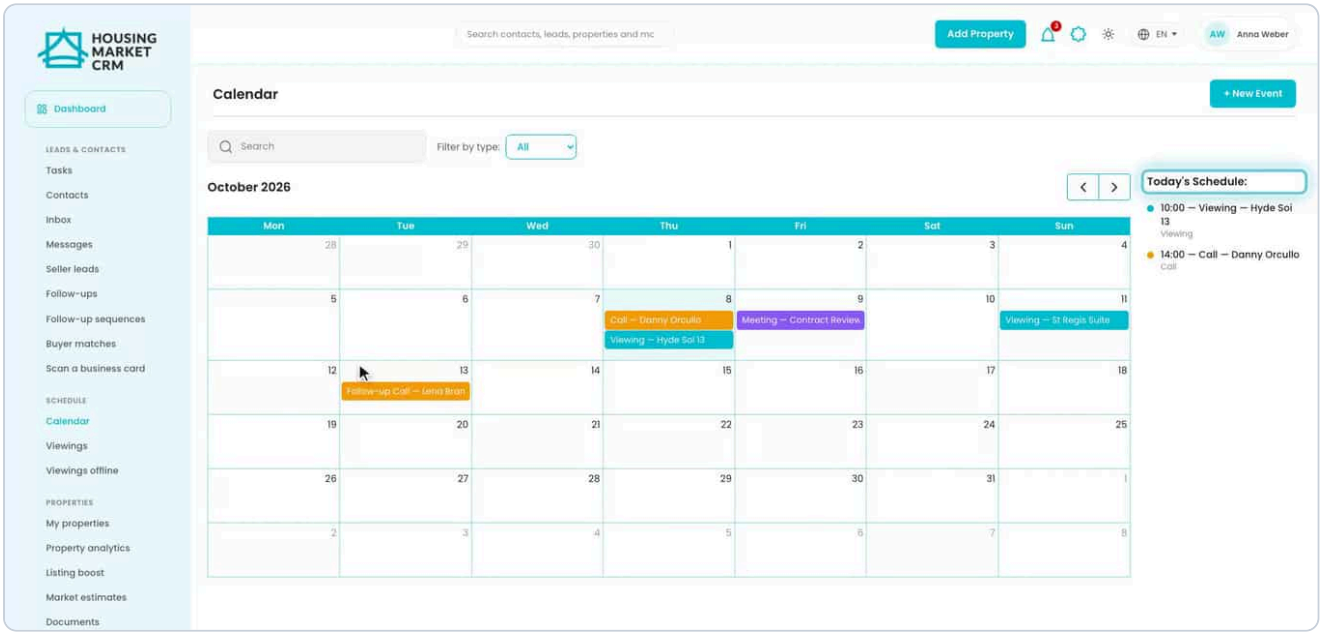
រូបភាព 41.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច **ប្រតិទិន** នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



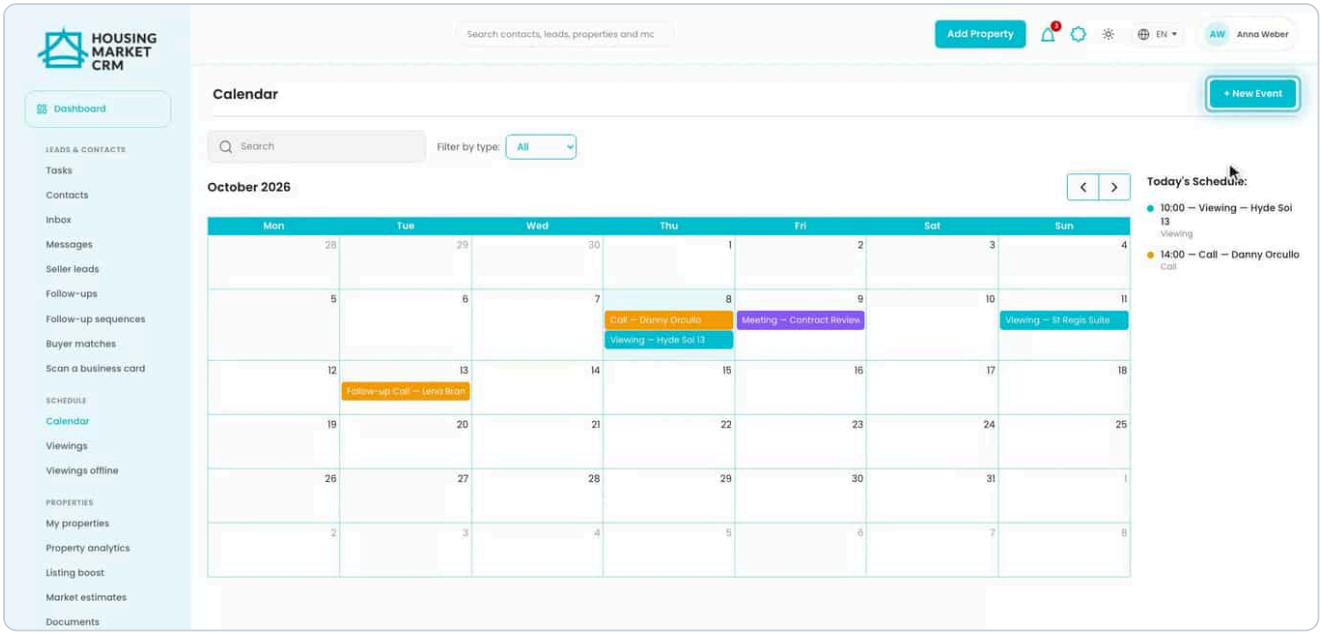
រូបភាព 41.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ការទស្សនា ការប្រជុំ និងការតាមដាននៅលើទិដ្ឋភាពតែមួយ។



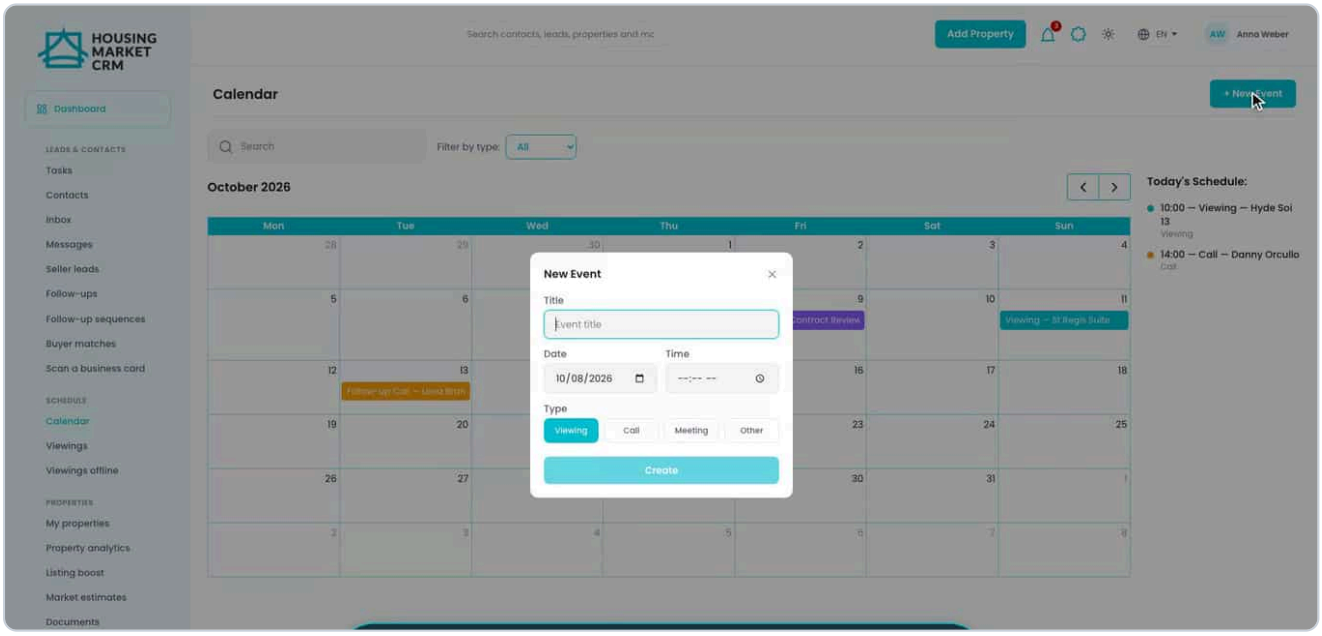
រូបភាព 41.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 កាលវិភាគថ្ងៃនេះជាបញ្ជីដែលត្រូវអានមុន។



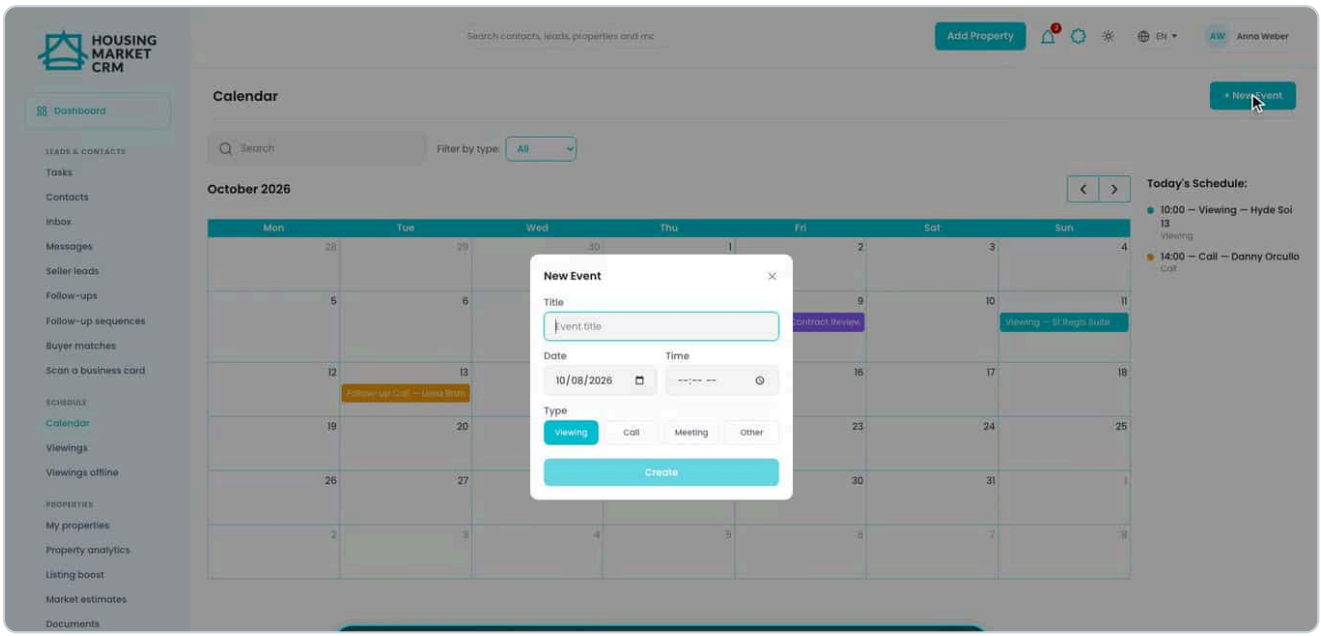
រូបភាព 41.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ចុច + ព្រឹត្តិការណ៍ថ្មី។



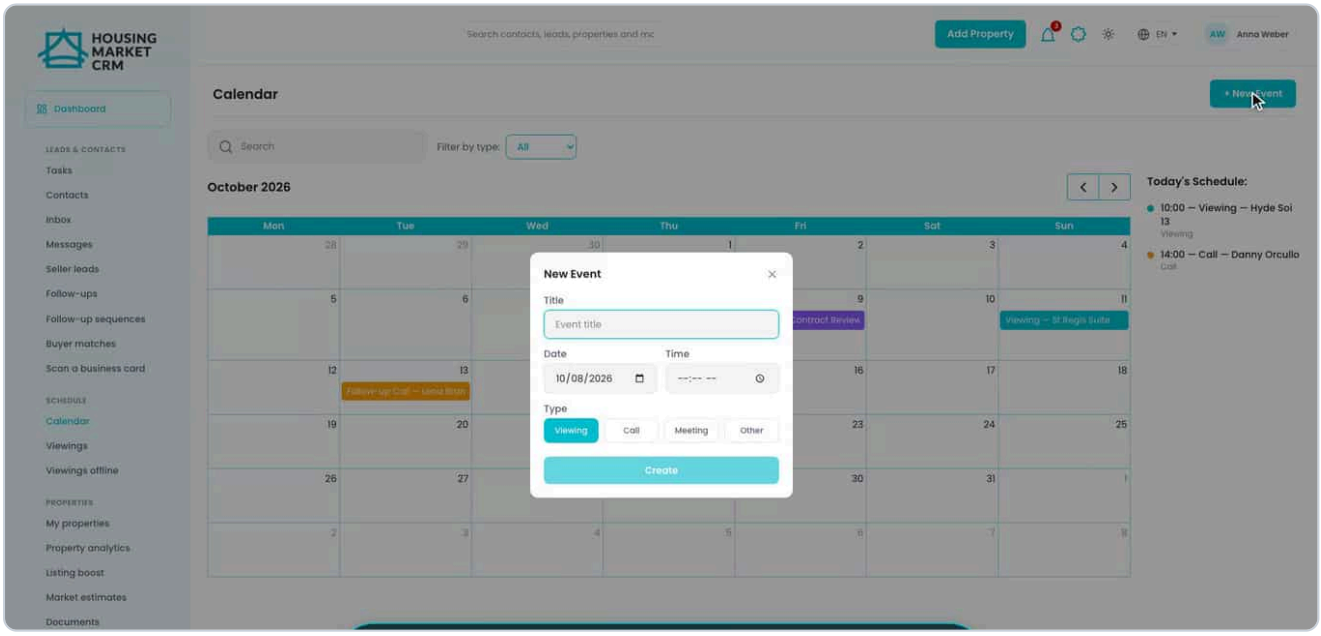
រូបភាព 41.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ដាក់ឈ្មោះតាមអចលនទ្រព្យ ដើម្បីឱ្យខែនោះងាយអាន។



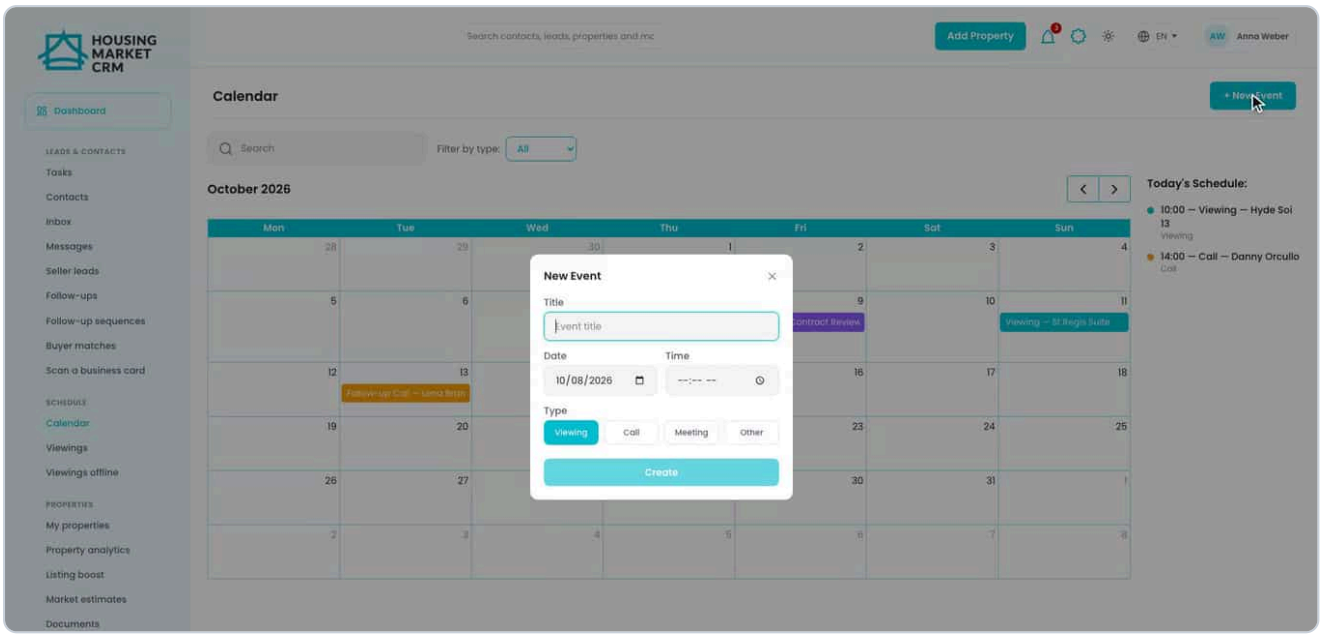
រូបភាព 41.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ភ្ជាប់ Google ឬ Microsoft ហើយការណាត់ជួបផ្សេងទៀតរបស់អ្នកបង្ហាញនៅទីនេះដែរ។



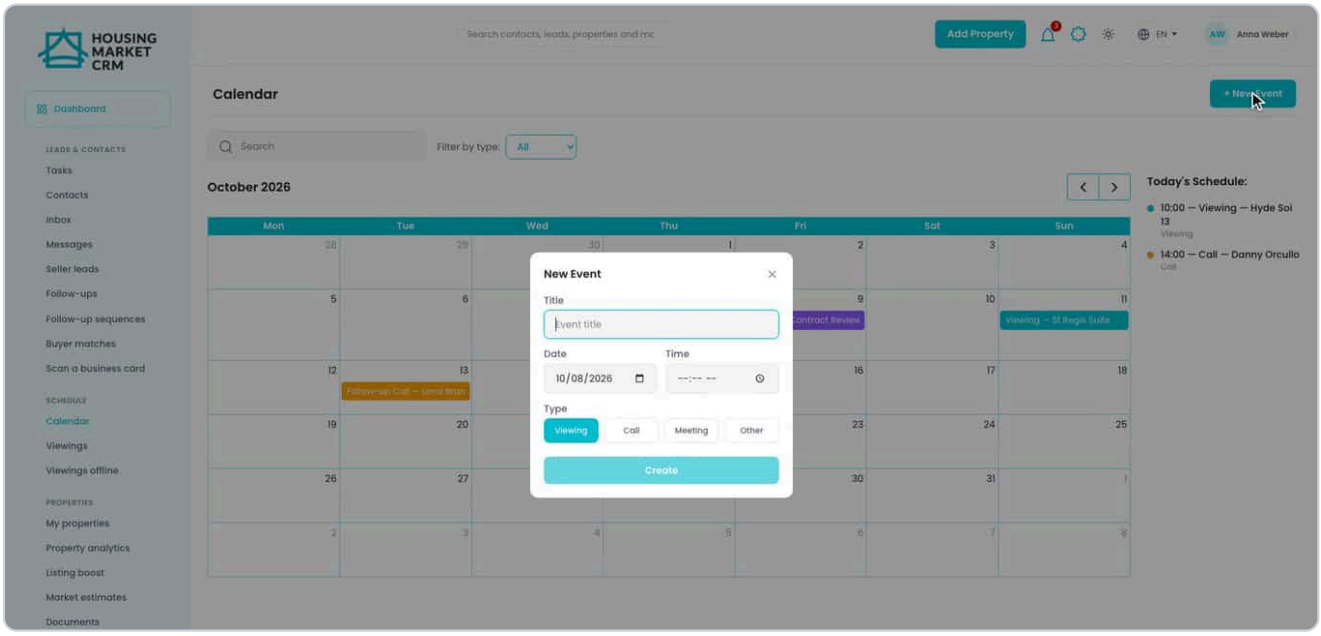
រូបភាព 41.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ការទស្សនាដែលអ្នកបញ្ជាក់នៅក្នុង CRM បង្ហាញនៅទីនេះ — មិនបញ្ជូលពីរដងឡើយ។



រូបភាព 41.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ពិនិត្យវាមុនពេលអ្នកសន្យាពេលវេលាជាមួយអ្នកទិញ។



រូបភាព 41.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចធ្វើសមកាលកម្ម CRM ជាមួយប្រតិទិនរបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
តើការកំណត់កាលវិភាគទស្សនាដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 ជំពូកទី 42

ភ្ជាប់ប្រតិទិនរបស់អ្នក

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើ Pro។ ភ្ជាប់ Google Calendar ឬ Microsoft 365 (Outlook) នៅក្នុង ការកំណត់ → ការភ្ជាប់ប្រតិទិន។ ព្រឹត្តិការណ៍ដែលអ្នកបន្ថែមក្នុង CRM ត្រូវបានសរសេរទៅក្នុងប្រតិទិនរបស់អ្នក ហើយការផ្លាស់ប្តូរដែលអ្នកធ្វើនៅទីនោះនឹងត្រឡប់មកវិញ។

បាន នៅលើ Pro។ បើក ការកំណត់ (រូបស្តេរ) → ការភ្ជាប់ប្រតិទិន ហើយជ្រើសរើស ភ្ជាប់ នៅជាប់ Microsoft 365 ឬ Google Calendar។ ដរាបណាអ្នកមិនទាន់បានភ្ជាប់ណាមួយ ទំព័រ ប្រតិទិន ក៏បង្ហាញប៊ូតុងពីរដដែលនេះផងដែរ។ Microsoft 365 រួមបញ្ចូល Outlook មិនថាអ្នកចូលដោយគណនីការងារ ឬសាលារៀន ឬដោយគណនី Outlook.com ផ្ទាល់ខ្លួនឡើយ។ អ្នកចូលគណនីនៅ Microsoft ឬ Google ហើយអនុម័តការភ្ជាប់នៅទីនោះ។ ដោយសារសមកាលកម្មដំណើរការទាំងពីរទិស CRM សុំសិទ្ធិអាន និងកែប្រែព្រឹត្តិការណ៍ក្នុងប្រតិទិនរបស់អ្នក ហើយមិនដែលសុំចូលប្រើអ៊ីមែលរបស់អ្នកនៅលើអេក្រង់នេះឡើយ។

បន្ទាប់ពីភ្ជាប់ហើយ សមកាលកម្មដំណើរការទាំងពីរទិសជាមួយប្រតិទិនមេរបស់អ្នក៖ ប្រតិទិនលំនាំដើមក្នុង Outlook និងប្រតិទិនចម្បងក្នុង Google។ ព្រឹត្តិការណ៍ដែលអ្នកបន្ថែមក្នុង CRM រួមទាំងរាល់ការទស្សនាដែលអ្នកទិញកក់ ត្រូវបានសរសេរទៅក្នុងប្រតិទិននោះ ហើយព្រឹត្តិការណ៍ដែលអ្នកបន្ថែម ឬផ្លាស់ប្តូរនៅទីនោះ នឹងត្រឡប់មក CRM វិញជាមួយចំណងជើង និងម៉ោងរបស់វា ដោយមានសម្គាល់ថាមកពីប្រតិទិនរបស់អ្នក។ CRM ធ្វើសមកាលកម្មដោយខ្លួនឯងរៀងរាល់ប្រាំនាទីម្តង ហើយ ធ្វើសមវេលាឥឡូវនេះ នៅលើអេក្រង់ ការភ្ជាប់ប្រតិទិន ធ្វើសមកាលកម្មភ្លាមៗ។ នៅពេលព្រឹត្តិការណ៍ដូចគ្នាត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរទាំងពីរកន្លែង ការផ្លាស់ប្តូរថ្មីជាងគេមានអានុភាព។ ការលុបព្រឹត្តិការណ៍ក្នុងប្រតិទិនរបស់អ្នក នឹងដកវាចេញពី CRM លុះត្រាតែវាមកពីទីនោះ ដូច្នេះការកក់ ឬកំណត់ត្រាដែលភ្ជាប់ជាមួយអតិថិជន មិនដែលបាត់ឡើយ។

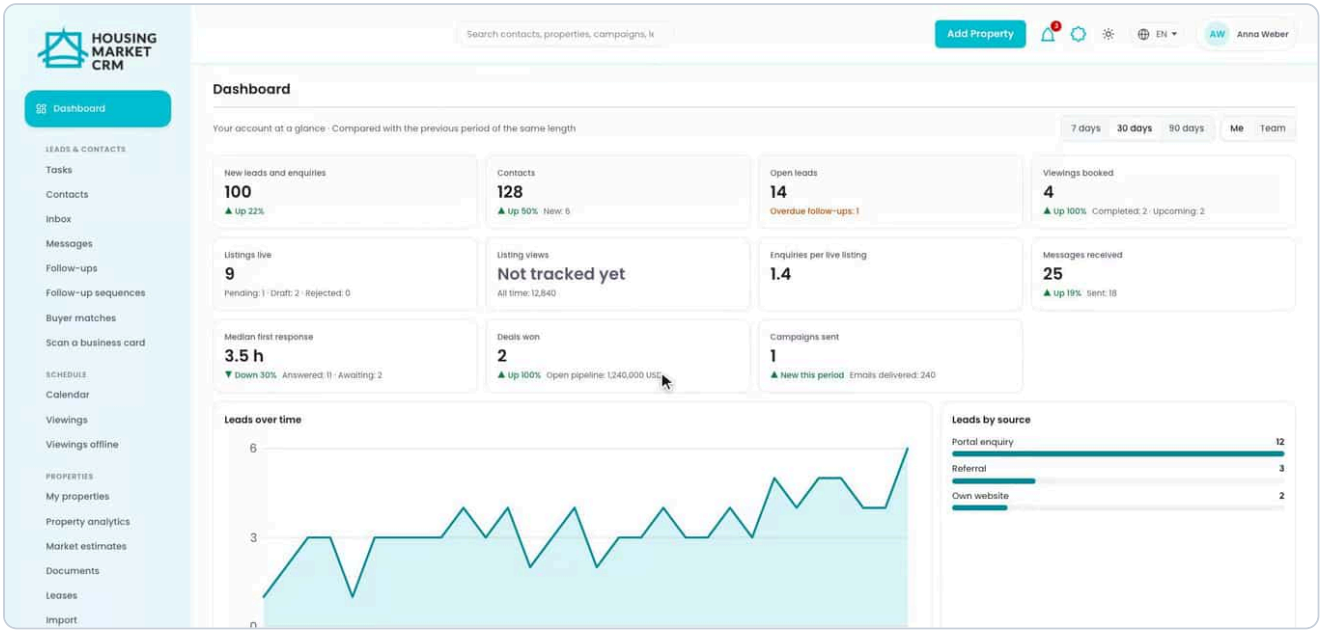
CRM ក៏អានម៉ោងដែលអ្នកមមាញឹកមុនពេលផ្តល់ចន្លោះពេលទស្សនា ដើម្បីកុំឱ្យអ្នកទិញត្រូវបានផ្តល់ម៉ោងដែលអ្នកមមាញឹករួចហើយ។ ប្រសិនបើការភ្ជាប់ផុតកំណត់ អេក្រង់នឹងសុំឱ្យអ្នកភ្ជាប់ឡើងវិញ ហើយការកក់តាមអ៊ីនធឺណិតត្រូវផ្អាកសម្រាប់អ្នករហូតដល់អ្នកធ្វើដូច្នោះ។ អ្នកអាចផ្តាច់ការភ្ជាប់បានគ្រប់ពេល ដែលនឹងលុបព័ត៌មានសម្ងាត់ដែល CRM រក្សាទុក។ ដើម្បីដកសិទ្ធិខ្លួនឯង សូមដកកម្មវិធីចេញពីគណនី Microsoft ឬ Google របស់អ្នក។

ការភ្ជាប់ប្រតិទិនគឺខុសពីការភ្ជាប់អ៊ីមែលរបស់អ្នក។ ការអាន និងឆ្លើយតបអ៊ីមែលអតិថិជនពីប្រអប់សំបុត្រ Microsoft 365 ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកក្នុងប្រអប់ទទួលរបស់ CRM ត្រូវបានបង្កើតជាមុខងារ Pro ដាច់ដោយឡែក ប៉ុន្តែមិនទាន់អាចបើកពីកម្មវិធីបាននៅឡើយទេ ហើយប្រអប់សំបុត្រ Gmail មិនត្រូវបានគាំទ្រទេ។ ដោយគ្មានប្រតិទិនដែលបានភ្ជាប់ ប្រតិទិនរបស់ CRM ផ្ទាល់ និងការអញ្ជើញតាមប្រតិទិនដែលធ្វើតាមអ៊ីមែលដំណើរការដូចមុន។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចធ្វើសមកាលកម្ម CRM ជាមួយប្រតិទិនរបស់ខ្ញុំបានទេ?**

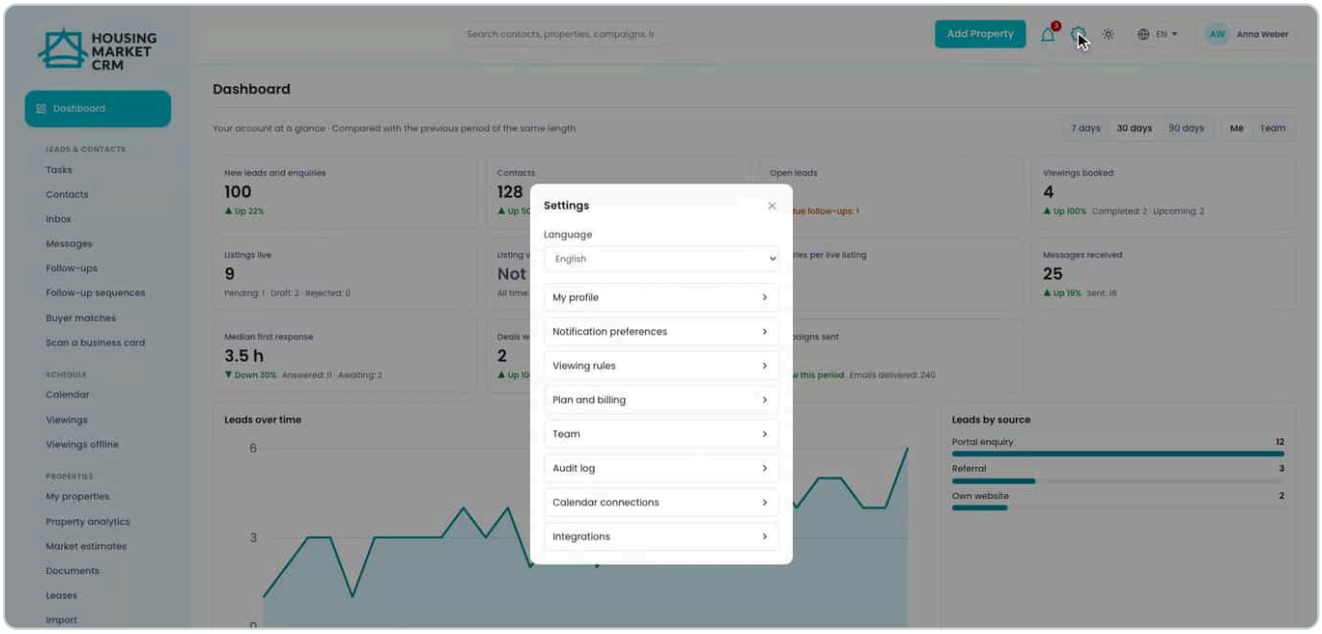
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



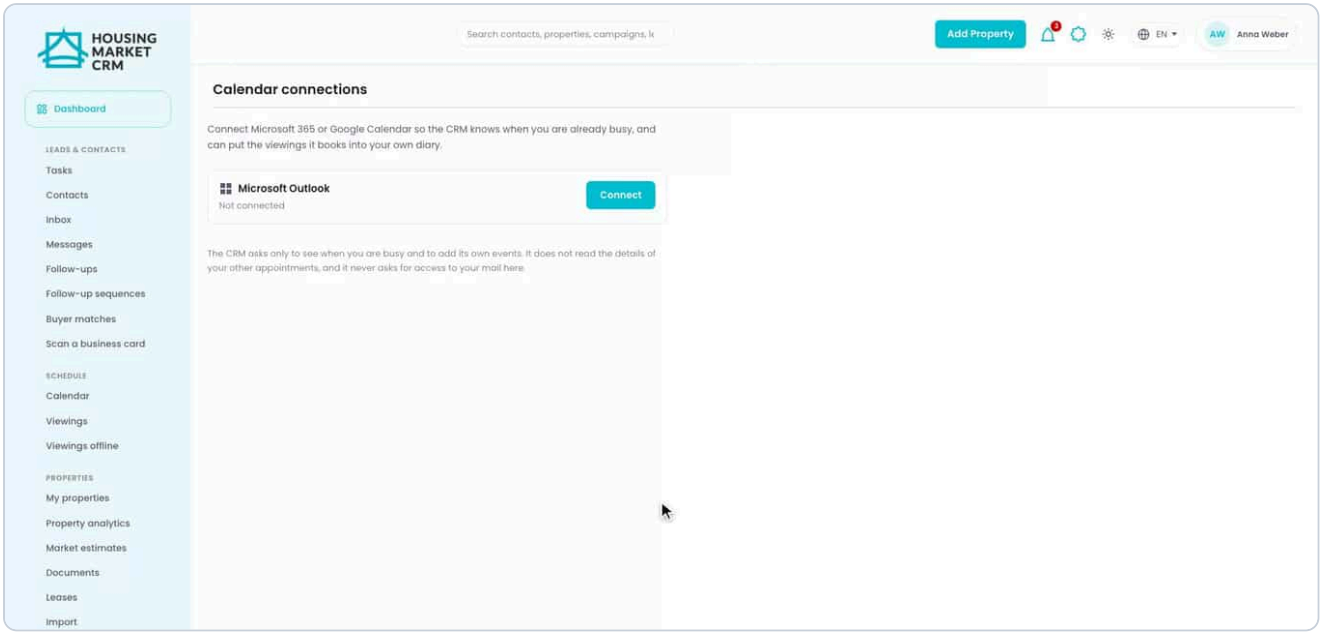
រូបភាព 42.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



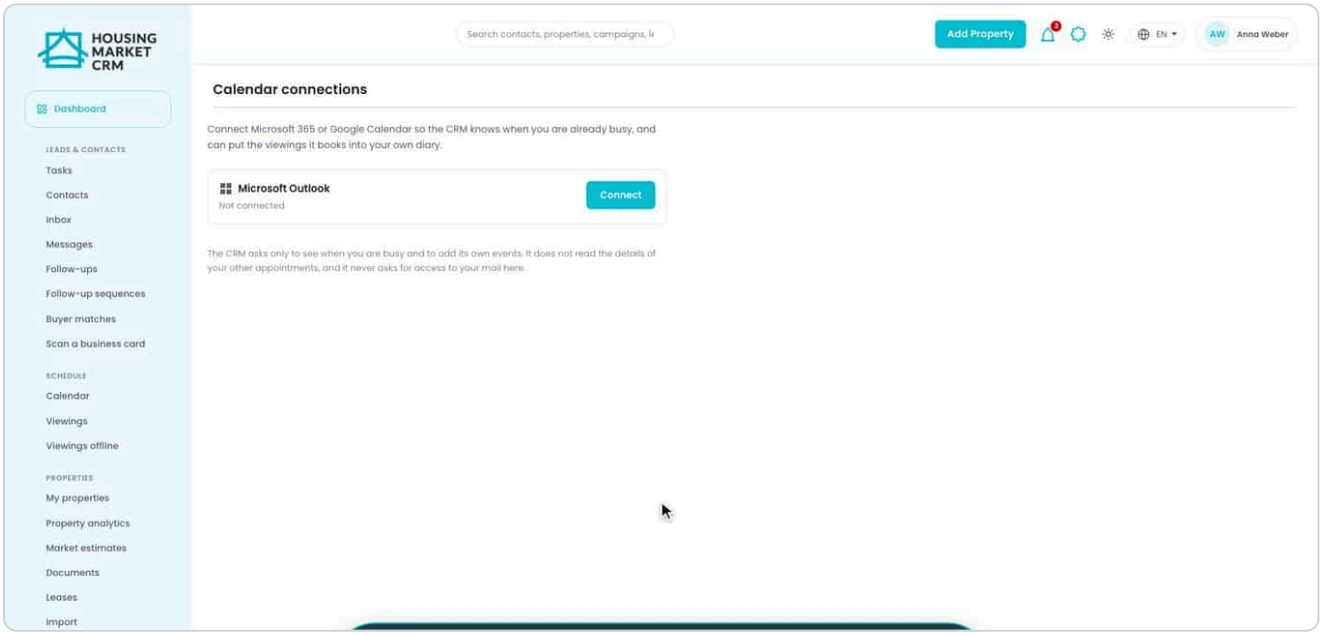
រូបភាព 42.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស Calendar connections។



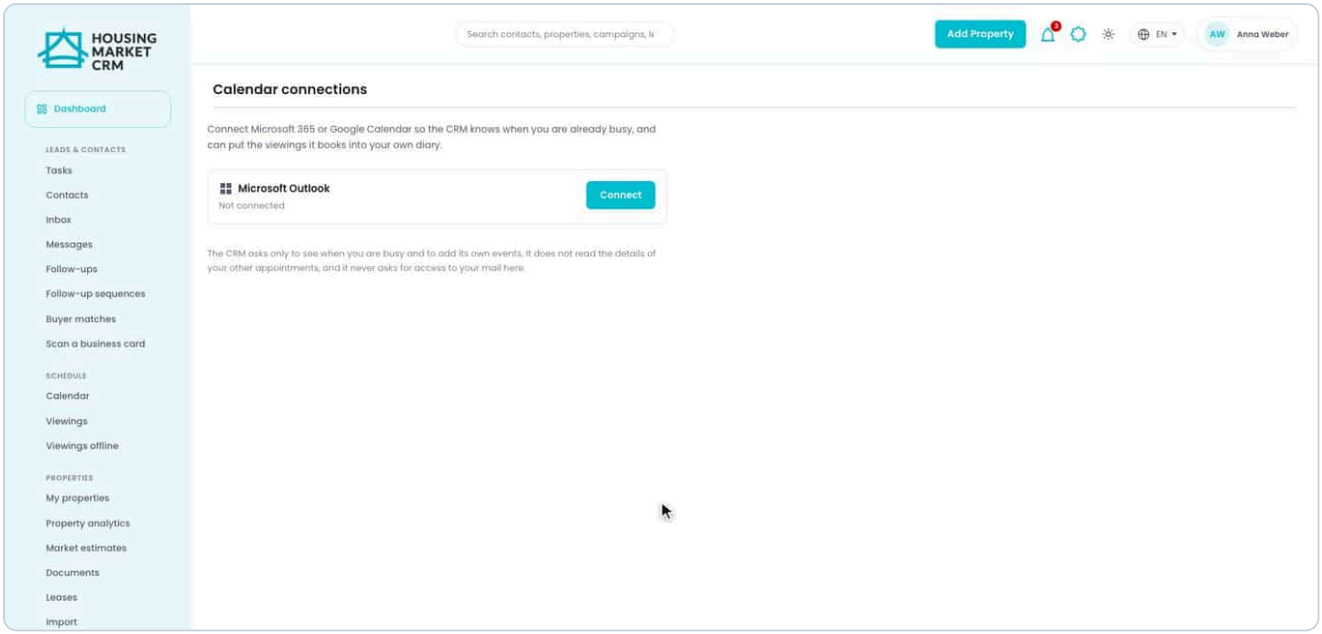
រូបភាព 42.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 CRM ពិនិត្យពេលដែលអ្នករវល់ ហើយបន្ថែមការទស្សនាដែលវាកក់។



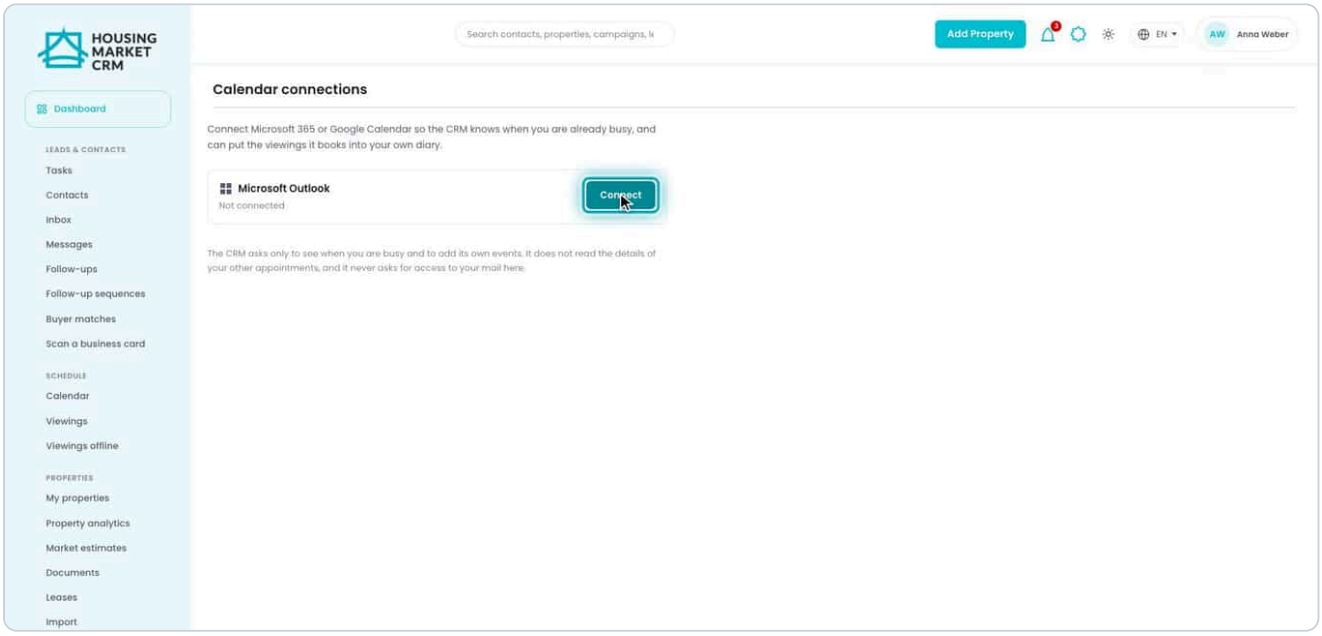
រូបភាព 42.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 វាមិនអានព័ត៌មានលម្អិតនៃការណាត់ជួបផ្សេងទៀតរបស់អ្នកឡើយ។



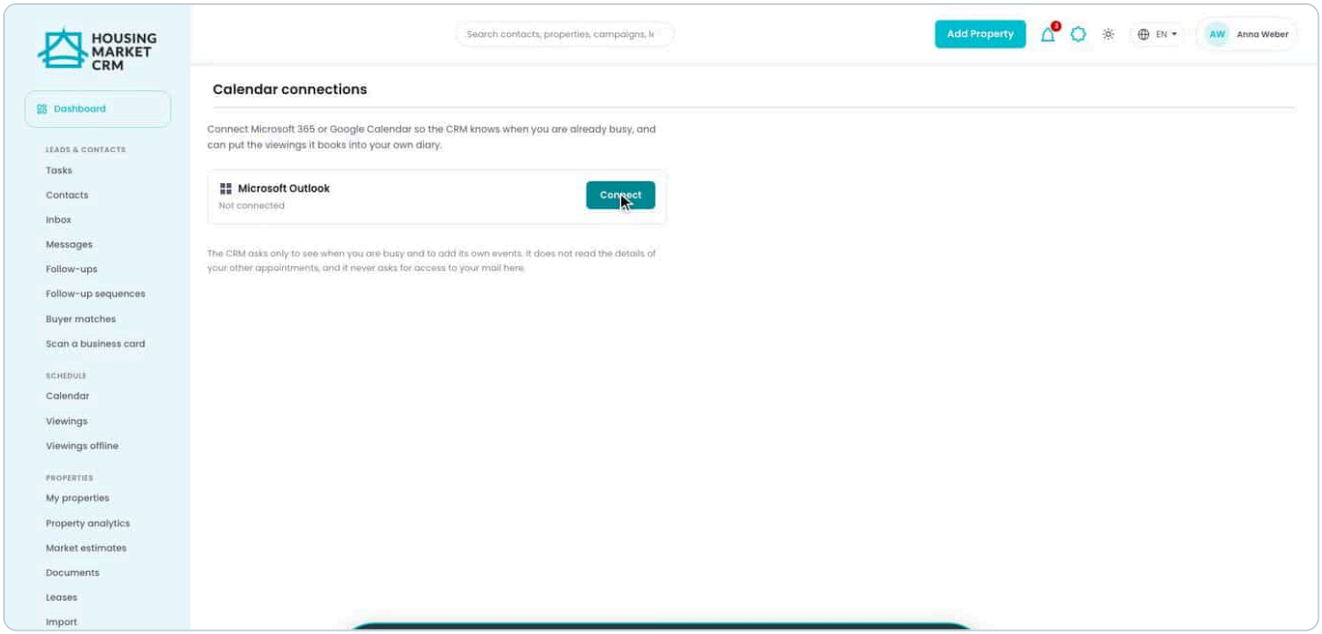
រូបភាព 42.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ចុច Connect នៅជាប់ប្រតិទិនរបស់អ្នក។



រូបភាព 42.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ចុះឈ្មោះចូល និងអនុញ្ញាតការចូលប្រើនៅលើទំព័រ Microsoft បន្ទាប់មកត្រឡប់មកទីនេះ។



រូបភាព 42.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើមានប្រតិទិនឬទេ? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-there-a-calendar

43 ជំពូកទី 43

កំណត់ពេលទស្សនា

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro អ្នកកំណត់ពេលដែលអ្នកទំនេរសម្រាប់ការទស្សនា អ្នកទិញកក់តាមអនឡាញពីការផ្សាយរបស់អ្នកនៅលើផតថល ហើយការកក់នីមួយៗចូលក្នុងប្រតិទិនរបស់អ្នកជាអតិថិជនសក្តានុពល ជាមួយការអញ្ជើញតាមប្រតិទិនសម្រាប់អ្នក និងអ្នកទិញ។

បើក «ការទស្សនា» ហើយកំណត់ច្បាប់ទស្សនារបស់អ្នក៖ ថ្ងៃ និងម៉ោងដែលអ្នកទទួលការទស្សនា រយៈពេលនៃការទស្សនានីមួយៗ ចន្លោះពេលដែលអ្នកត្រូវការរវាងការទស្សនា និងរយៈពេលជាមុនដែលអ្នកទិញអាចកក់បាន។ CRM ប្រែច្បាប់ទាំងនោះទៅជាចន្លោះពេលដែលអាចកក់បាន ហើយមិនដែលផ្តល់ចន្លោះពេលដដែលពីរដងទេ។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

- ការកក់ត្រូវបានបន្ថែមទៅប្រតិទិន CRM របស់អ្នក ហើយទៅ Google Calendar ឬប្រតិទិន Outlook របស់អ្នកប្រសិនបើអ្នកបានភ្ជាប់មួយ (ការកំណត់ → ការភ្ជាប់ប្រតិទិន)។ CRM អានម៉ោងដែលមមាញឹកក្នុងប្រតិទិននោះមុនពេលផ្តល់ចន្លោះពេល។ ប្រសិនបើគ្មានអ្វីត្រូវបានភ្ជាប់ សូមរក្សាប្រតិទិន CRM ឱ្យទាន់សម័យ ដើម្បីកុំឱ្យចន្លោះពេលជាន់គ្នាជាមួយការណាត់ជួបដែលកត់ត្រានៅកន្លែងផ្សេង។
- អ្នកទិញក្លាយជាអតិថិជនសក្តានុពល និងជាទំនាក់ទំនង ដែលភ្ជាប់ជាមួយអចលនទ្រព្យ ប្រសិនបើពួកគេមិនទាន់ជា។
- អ្នក និងអ្នកទិញ ទាំងពីរទទួលបានអ៊ីមែលជាមួយការអញ្ជើញតាមប្រតិទិន ហើយមួយទៀតប្រសិនបើការទស្សនាត្រូវបានប្តូរពេល ឬលុបចោល។
- អេក្រង់ «ការទស្សនា» រាយបញ្ជីការកក់ដែលនឹងមកដល់ ដែលកន្លងផុត និងដែលបានលុបចោល ជាមួយជម្រើសប្តូរពេល និងលុបចោលលើនីមួយៗ។

អ្នកទិញកក់តាមអនឡាញ ដោយប្រើប៊ូតុង "កក់ការទស្សនា" នៅលើទំព័រការផ្សាយរបស់អ្នកនៅលើផតថល និងប៊ូតុង "កក់ការពិគ្រោះយោបល់" នៅលើទំព័រភ្នាក់ងាររបស់អ្នកនៅទីនោះ។ ពួកគេជ្រើសរើសថ្ងៃ និងម៉ោងពីចន្លោះពេលដែលច្បាប់របស់អ្នកអនុញ្ញាត។

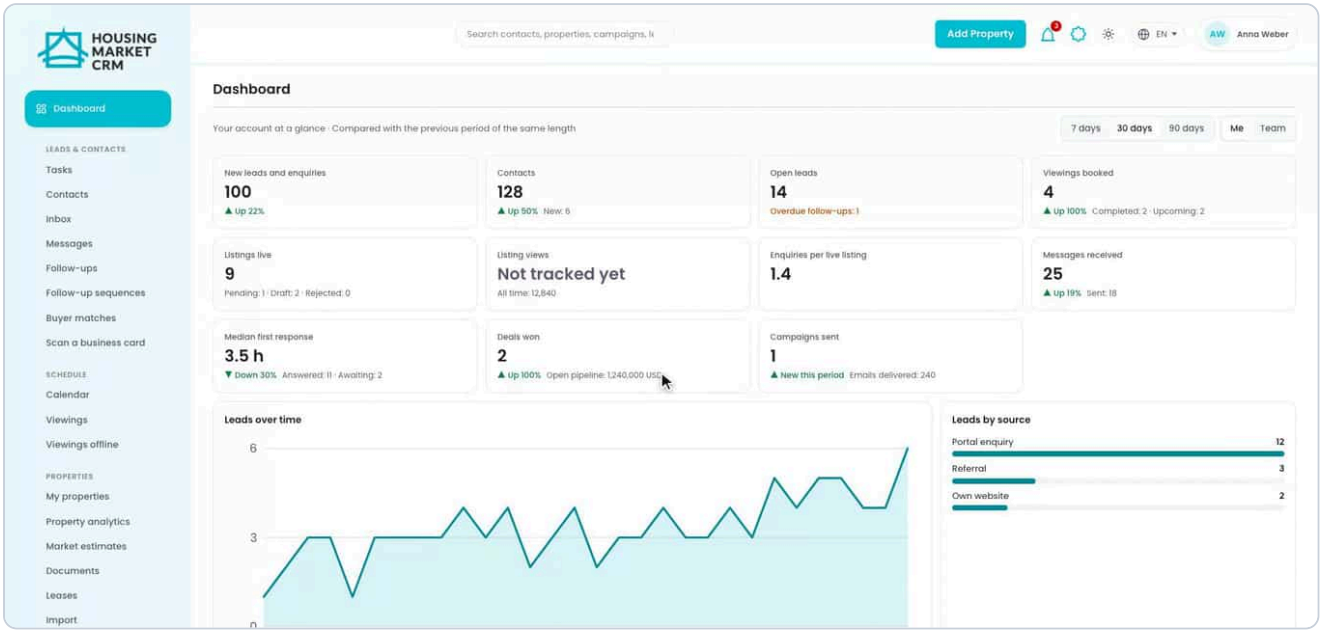
នៅលើទូរសព្ទរបស់អ្នក "ការទស្សនាក្រៅបណ្តាញ" រក្សាទុកការទស្សនាខាងមុខរបស់អ្នកនៅលើទូរសព្ទ ដូច្នេះវាបើកបាន ទោះបីគ្មានសេវាក៏ដោយ ហើយការផ្ទុកឡើងវិញ ឬការបើកកម្មវិធីពេលគ្មានសេវា នៅតែរក្សាអ្នកឱ្យចូលគណនីដដែល។ កំណត់ចំណាំដែលអ្នកសរសេរនៅទីនោះ ត្រូវបានរក្សាទុកនៅលើទូរសព្ទ ហើយធ្វើទាំងស្រុង ដោយមិនកាត់បន្ថយ ភ្លាមៗនៅពេលអ្នកភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិតវិញ។ កំណត់ចំណាំសម្រាប់ការទស្សនាដែលមិនបានភ្ជាប់ជាមួយអតិថិជនសក្តានុពល ឬទំនាក់ទំនង នៅតែលើទូរសព្ទជាមួយការព្រមាន៖ វាត្រូវបានធ្វើនៅពេលការទស្សនាត្រូវបានភ្ជាប់ ហើយការទស្សនាដែលបានរក្សាទុកត្រូវបានធ្វើឱ្យទាន់សម័យ ឬអ្នកអាចចម្លងវា រួចជ្រើសរើស "ដកចេញ"។ ការចាកចេញលុបការទស្សនាដែលបានរក្សាទុកចេញពីទូរសព្ទ ប្រសិនបើនៅមានកំណត់ចំណាំកំពុងរង់ចាំធ្វើ អ្នកនឹងត្រូវបានសួរជាមុនសិន ព្រោះការចាកចេញនឹងលុបវាចោល។ ប្រសិនបើវគ្គរបស់អ្នកគ្រាន់តែផុតកំណត់ វានឹងត្រូវបានរក្សាទុក ហើយធ្វើបន្ទាប់ពីអ្នកចូលគណនីវិញ ហើយវានឹងត្រូវបានលុប ប្រសិនបើមាននរណាម្នាក់ផ្សេងចូលគណនីនៅលើទូរសព្ទនោះ។

ប្រសិនបើគណនីមួយធ្លាក់ចុះក្រោម Pro ការទស្សនាដែលបានកក់រួចហើយ នៅតែត្រូវបានកក់ — វាត្រូវបានសន្យាជាមួយអ្នកទិញ — ប៉ុន្តែគ្មានចន្លោះពេលថ្មីត្រូវបានផ្តល់ជូនទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការកំណត់កាលវិភាគទស្សនាដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

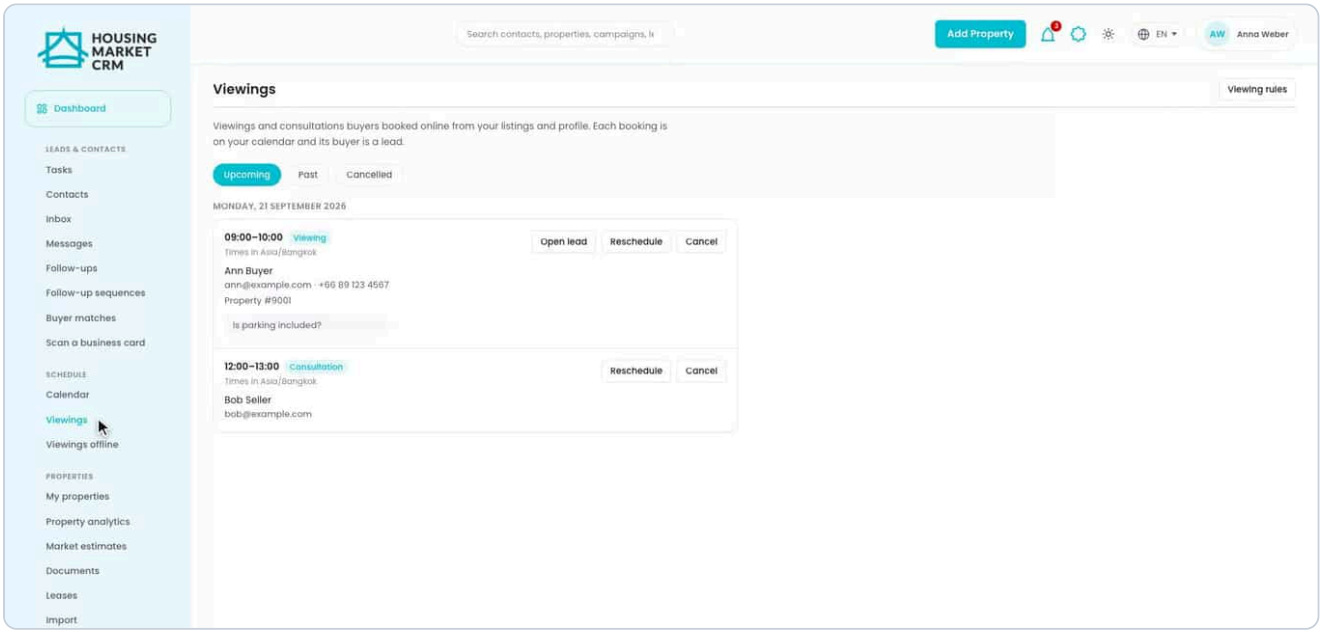
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



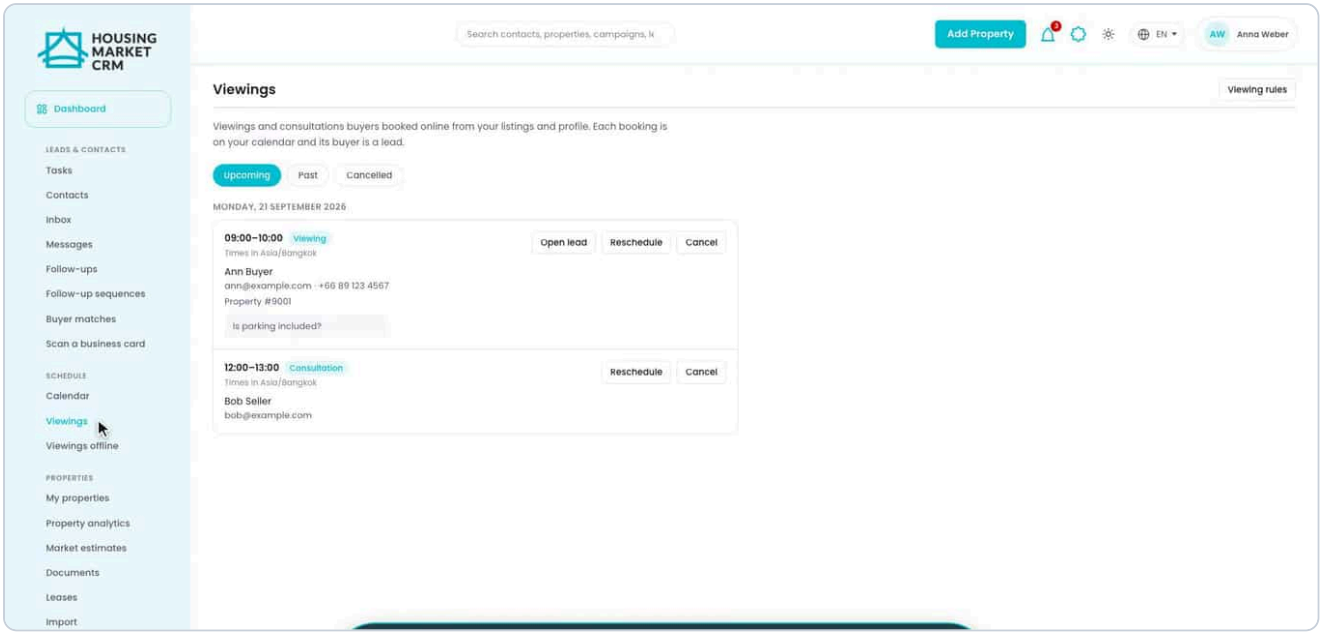
រូបភាព 43.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Viewings ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



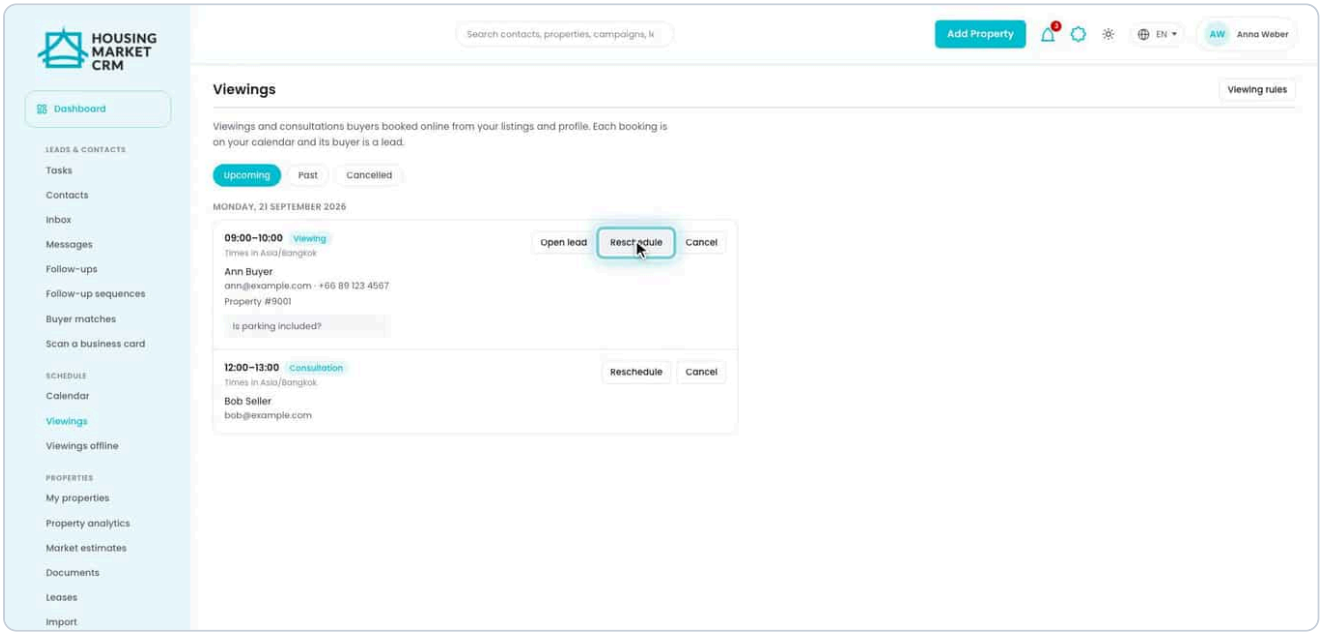
រូបភាព 43.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ការកក់តាមអ៊ីនធឺណិតបង្ហាញនៅទីនេះ និងក្នុងប្រតិទិន។



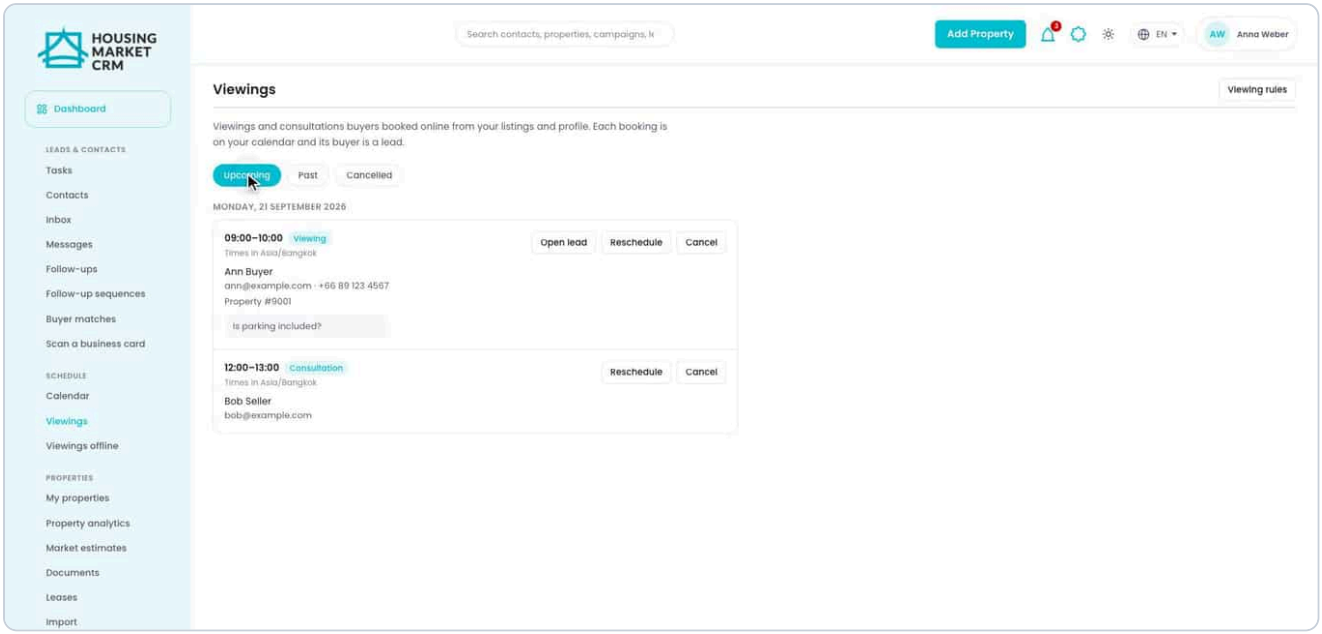
រូបភាព 43.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 បើកអតិថិជនសក្តានុពល Reschedule ឬ Cancel ការកក់។



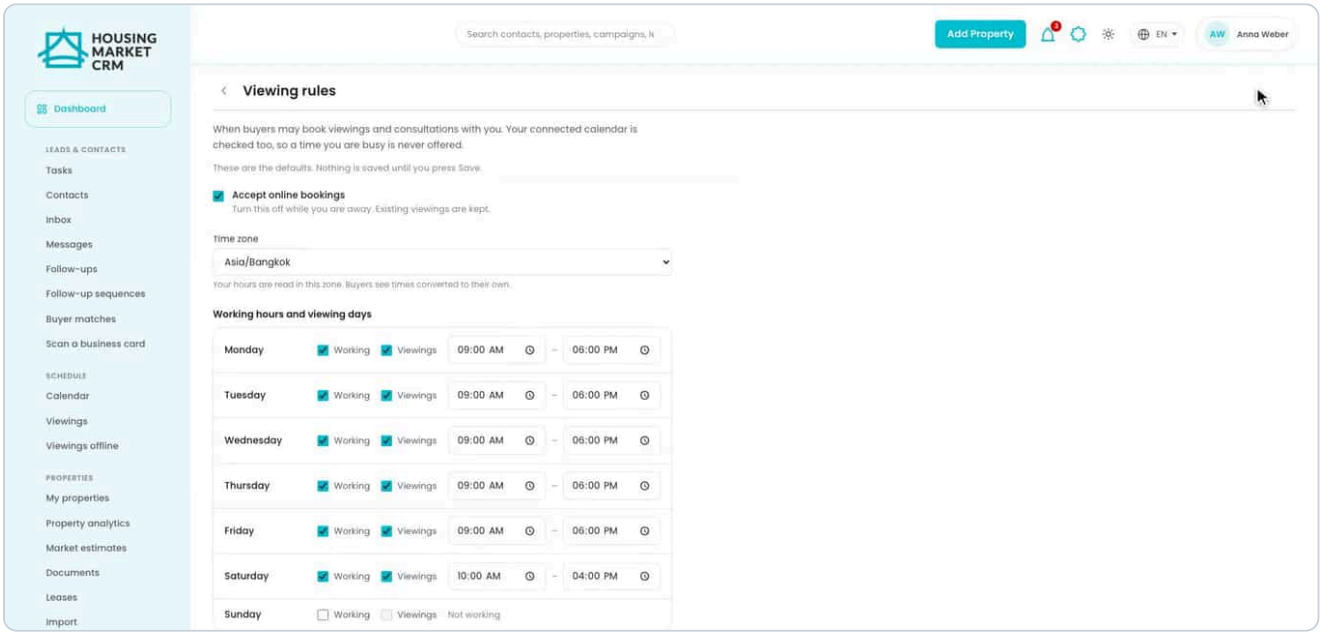
រូបភាព 43.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 មើលការទស្សនាកន្លងមក និងដែលលុបចោលផង។



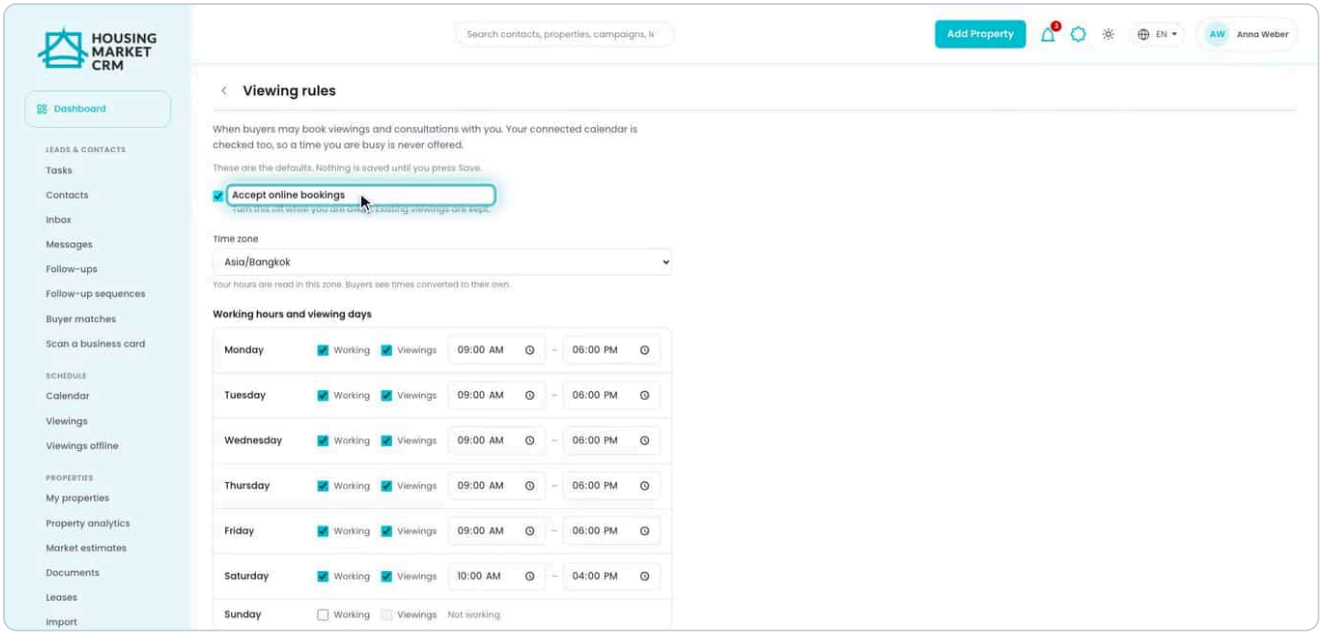
រូបភាព 43.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ចុច Viewing rules។



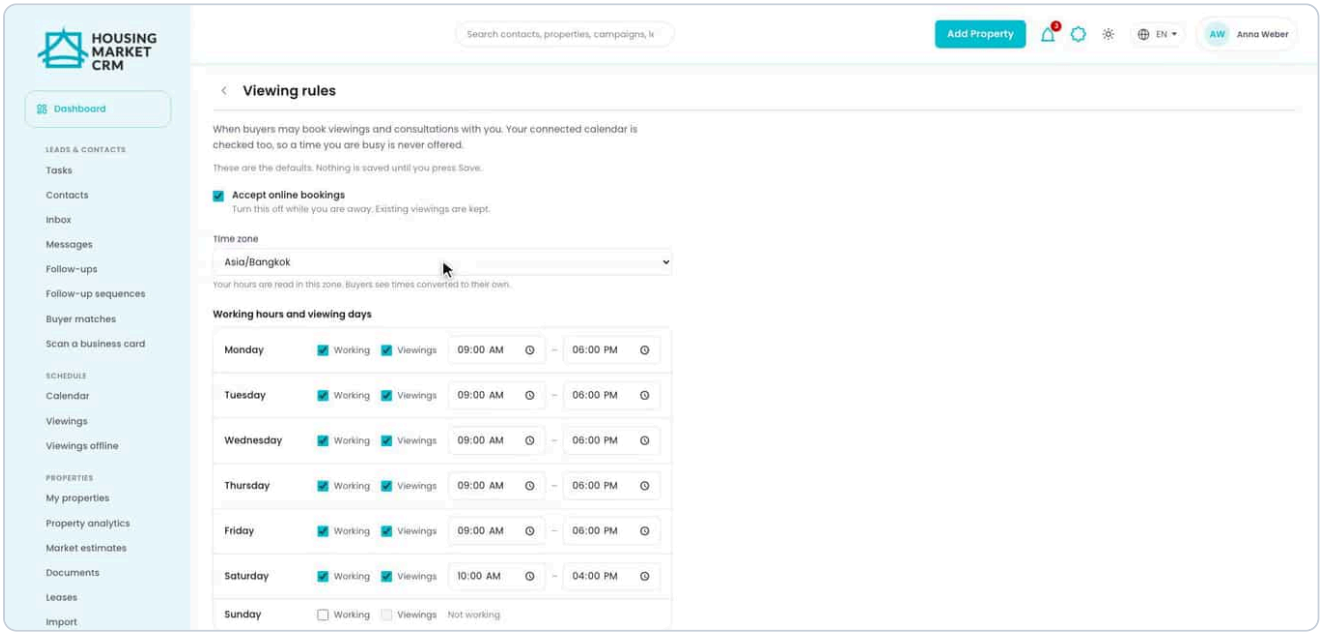
រូបភាព 43.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បើក ឬបិទការកក់តាមអ៊ីនធឺណិត។



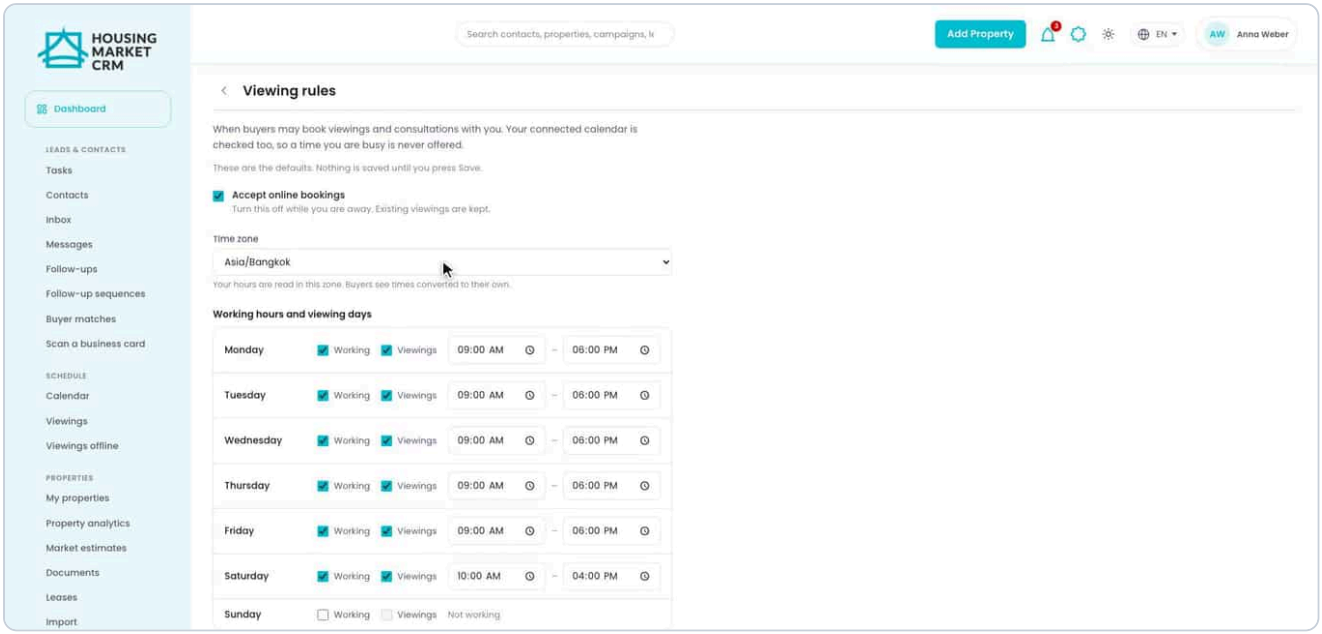
រូបភាព 43.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 កំណត់ល្វែងម៉ោងរបស់អ្នក។



រូបភាព 43.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ជ្រើសម៉ោងធ្វើការ និងថ្ងៃទស្សនា។



រូបភាព 43.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើមានប្រតិទិនឬទេ? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-there-a-calendar

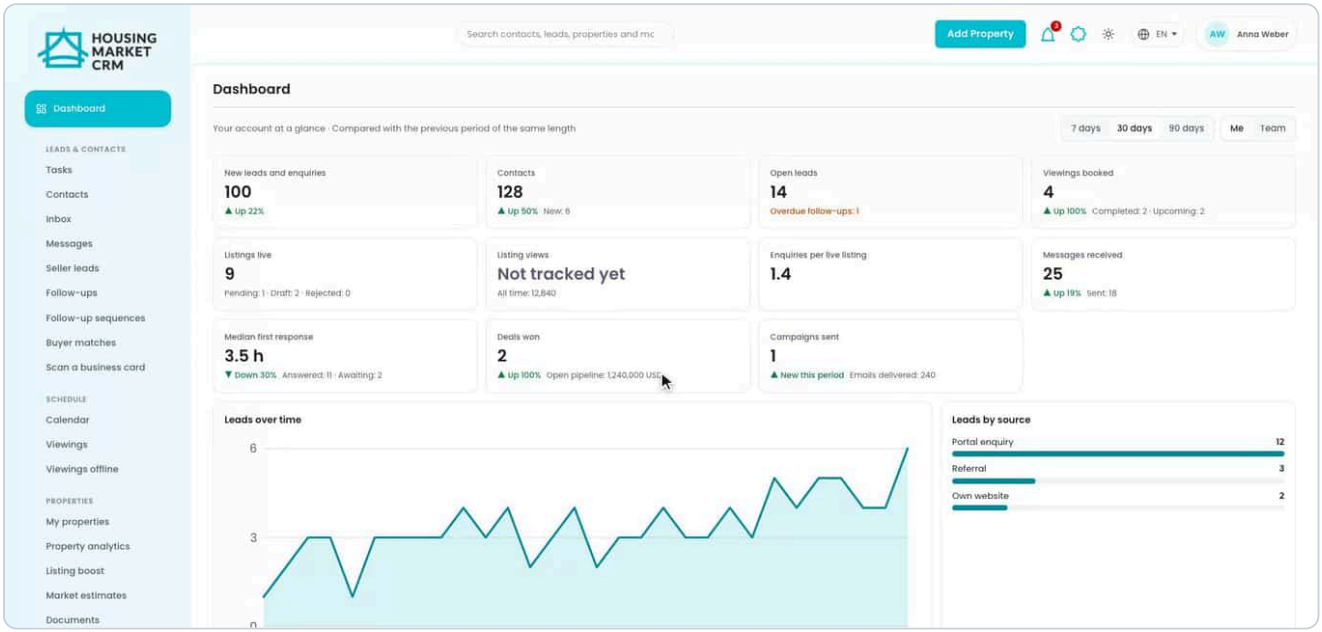
44 ជំពូកទី 44

ការទស្សនាក្រៅបណ្តាញ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

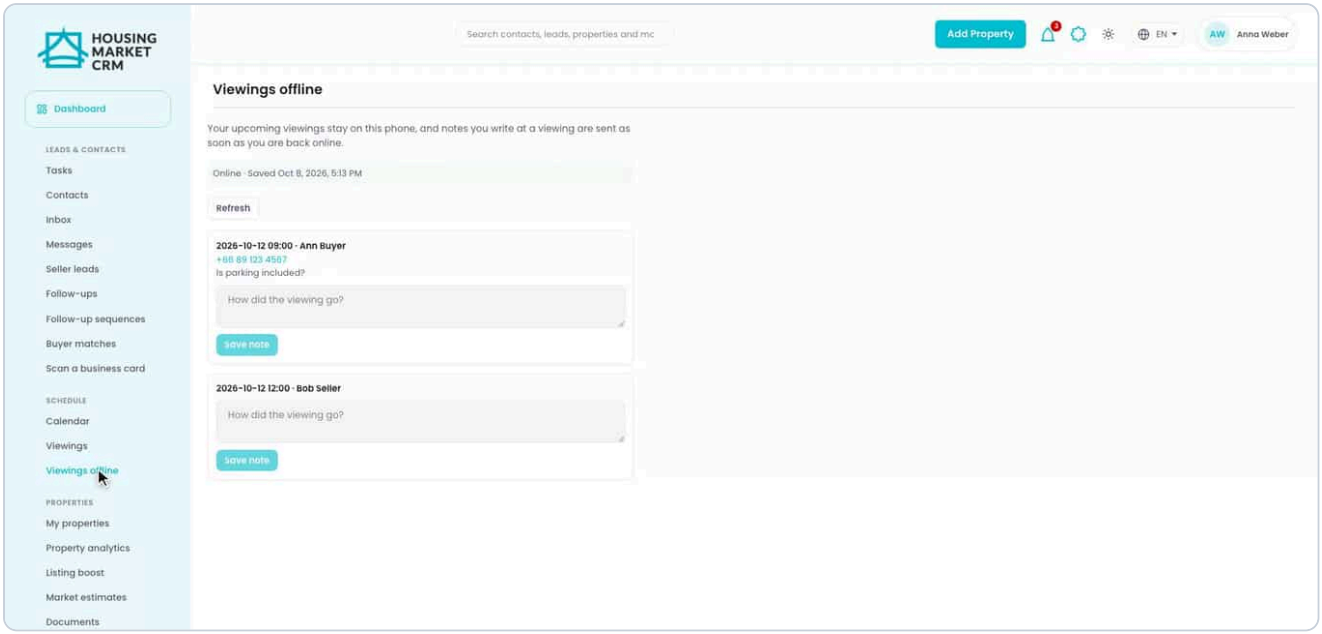
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



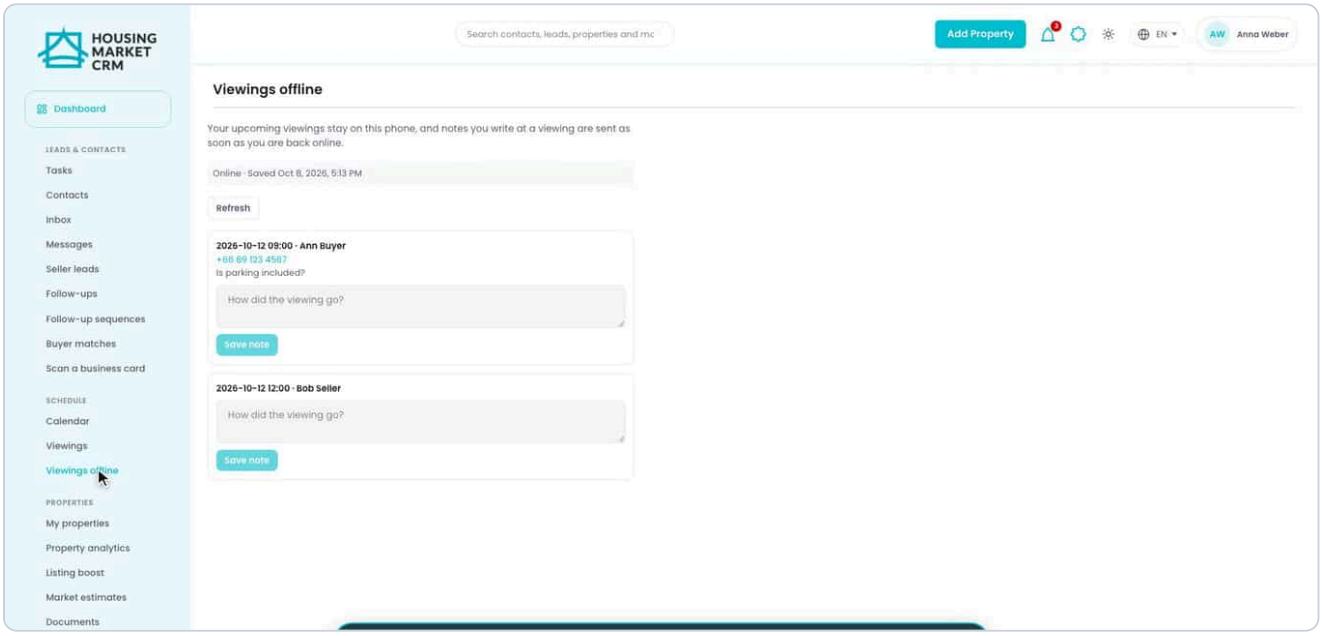
រូបភាព 44.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ការទស្សនាក្រៅបណ្តាញ នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



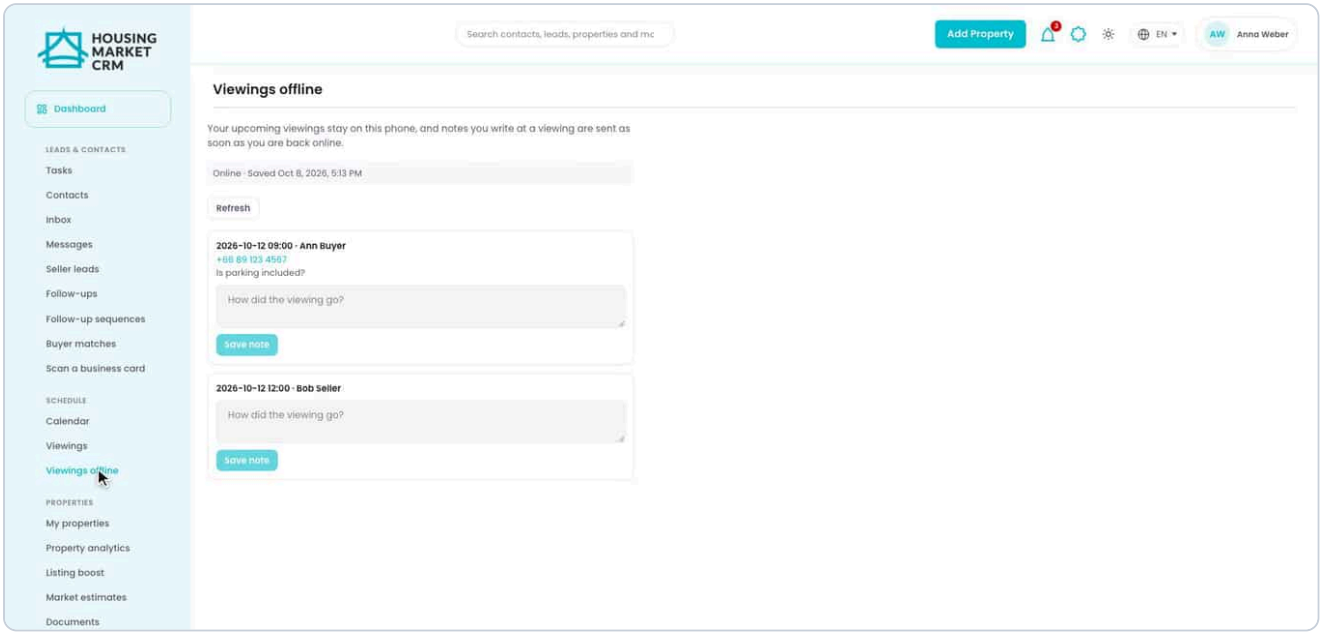
រូបភាព 44.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 បើកវាមុនពេលអ្នកចេញ — នោះជាអ្វីដែលរក្សាទុកកម្មវិធីប្រចាំថ្ងៃទៅទូរសព្ទ។



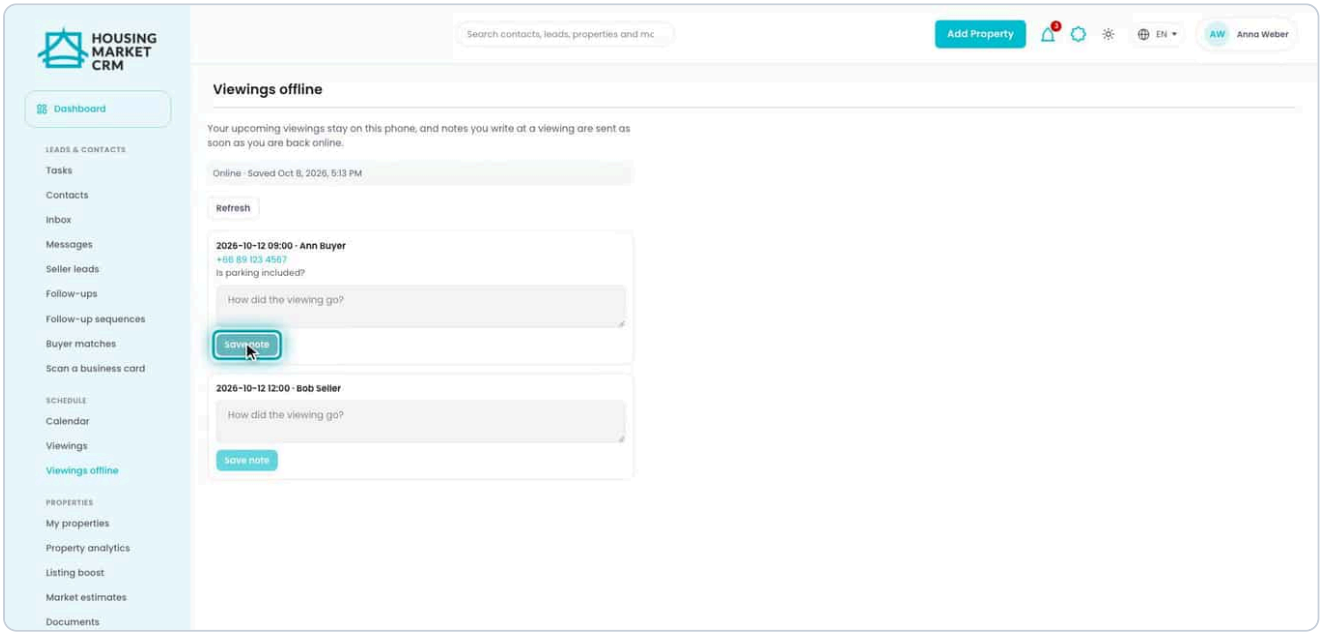
រូបភាព 44.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 លេខរបស់អ្នកទិញនៅទីនេះ សម្រាប់ពេលគ្មាននរណាមកដល់។



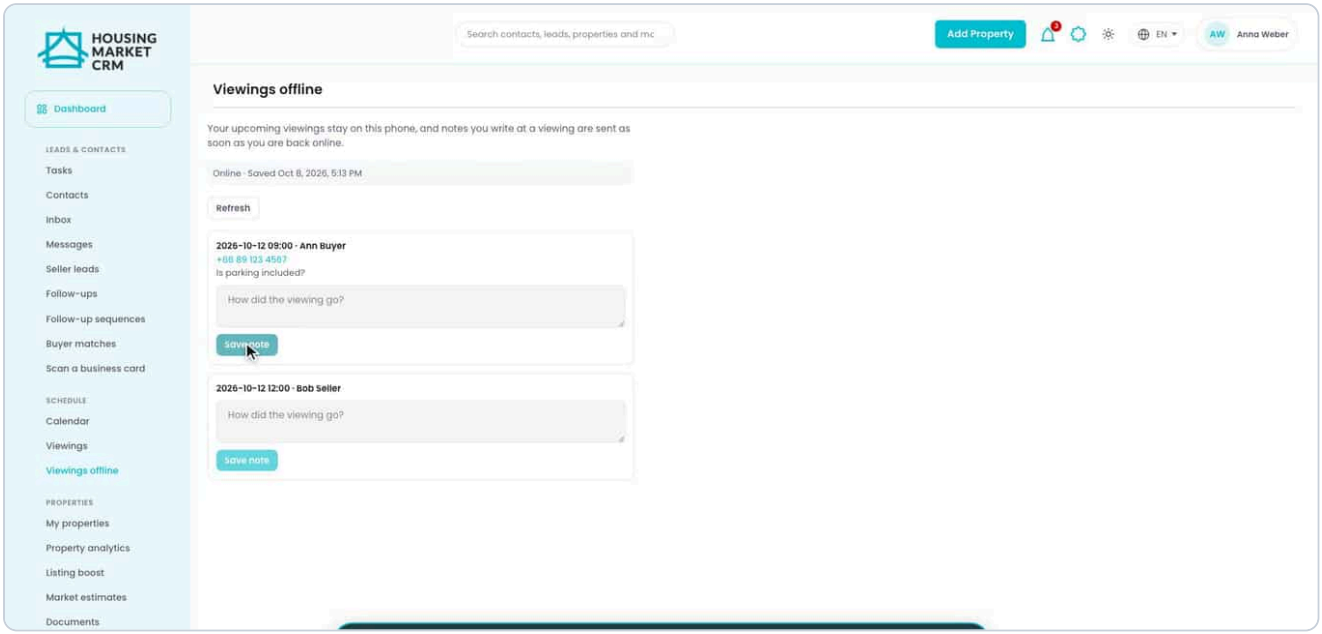
រូបភាព 44.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 សរសេរកំណត់ត្រានៅអចលនទ្រព្យ ហើយរក្សាទុកវា។



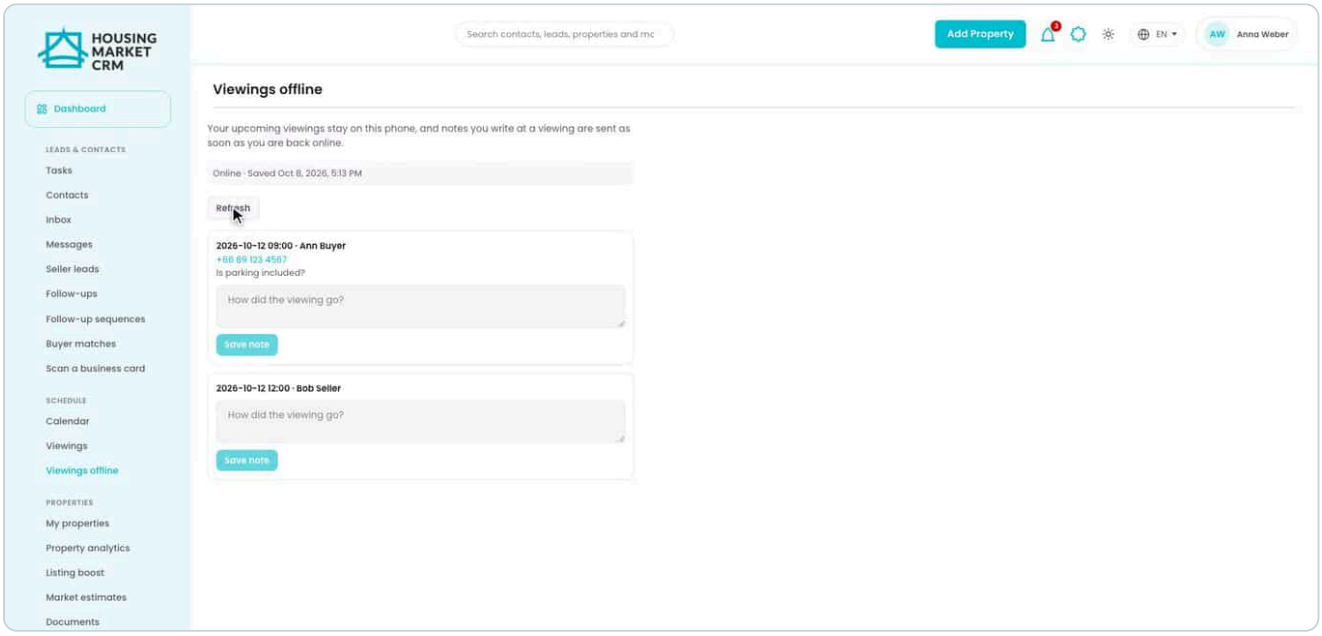
រូបភាព 44.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ពេលគ្មានសញ្ញា វារង់ចាំនៅលើទូរសព្ទ — ហើយផ្ញើដោយខ្លួនឯងពេលអ្នកត្រឡប់មកវិញ។



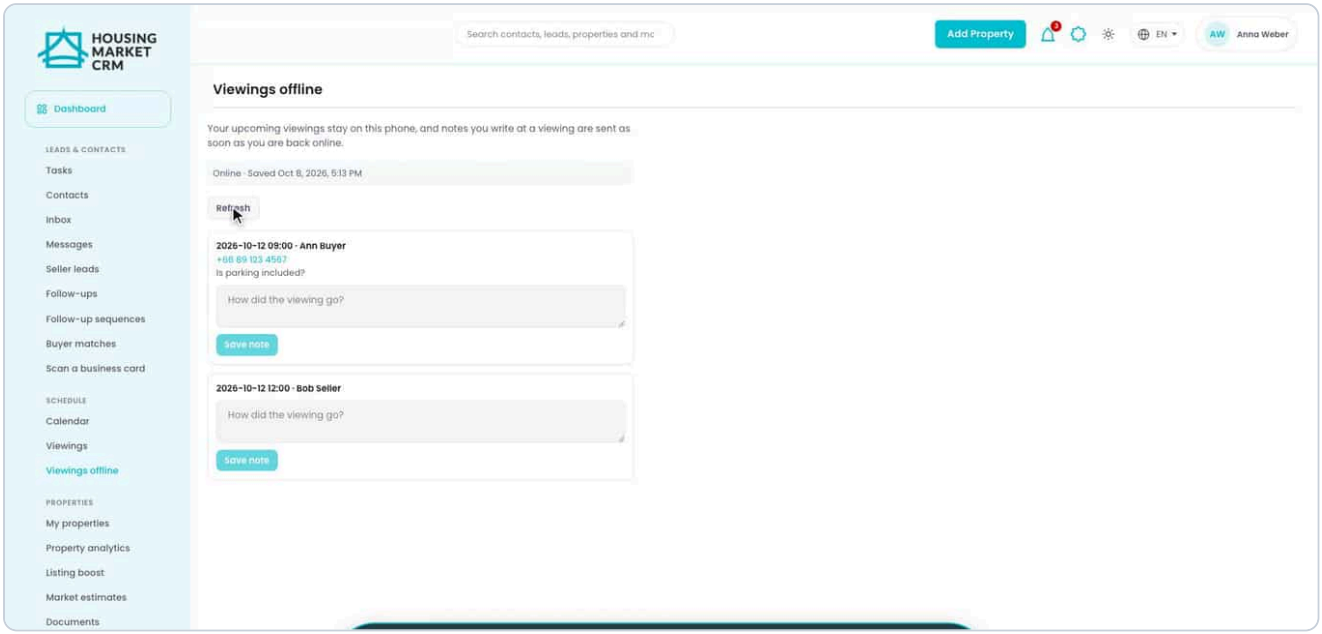
រូបភាព 44.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ផ្ទុកឡើងវិញនៅពេលអ្នកមានសញ្ញាវិញ។



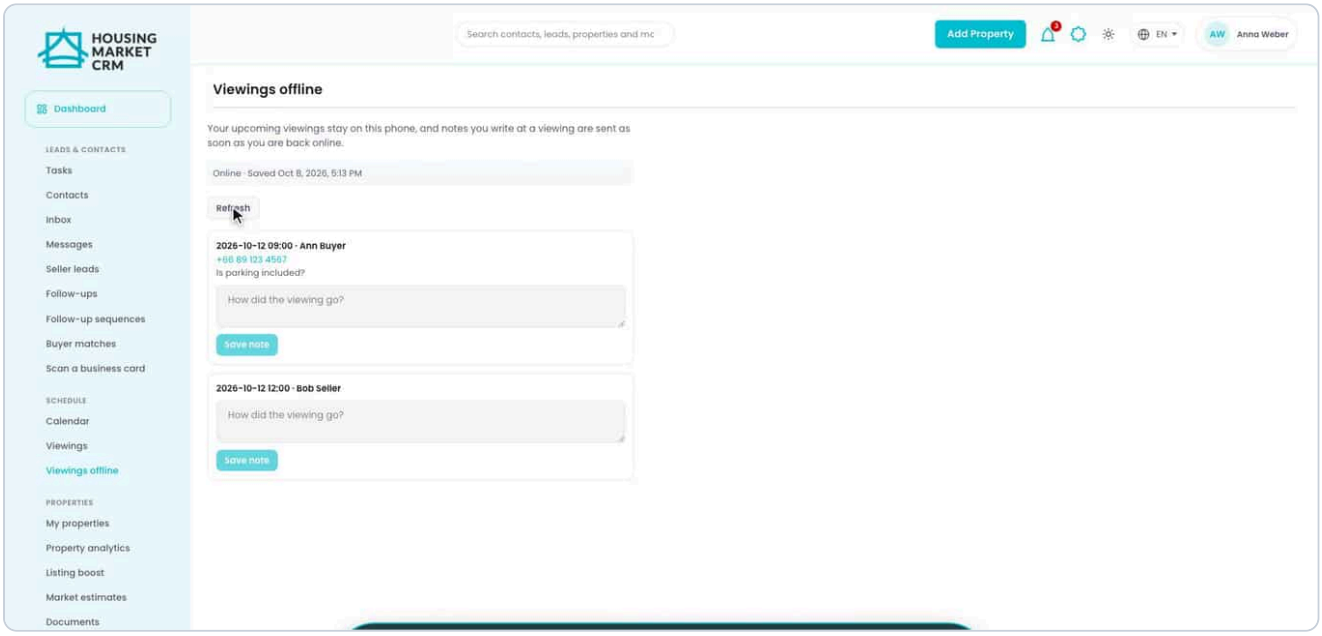
រូបភាព 44.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 បន្ទប់ក្រោមដី គម្រោងសង់ពាក់កណ្តាល វីឡាតាមផ្លូវដី —។



រូបភាព 44.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 កន្លែងដែលអ្នកធ្វើការទស្សនា គឺជាកន្លែងដែលគ្មានសញ្ញា។



រូបភាព 44.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

បាន។ បើក dashboard.housingmarketcrm.com នៅក្នុងកម្មវិធីរុករកលើទូរសព្ទរបស់អ្នក៖ CRM សមនឹងអេក្រង់ ជាមួយប៊ូតុងម៉ឺនុយ ផ្ទាំងនៅផ្នែកខាងក្រោម និងប៊ូតុង + ដើម្បីបន្ថែមអចលនទ្រព្យ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំអាចប្រើ Housing Market CRM នៅលើទូរសព្ទរបស់ខ្ញុំបានទេ?

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើការកំណត់កាលវិភាគទស្សនាដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 ជំពូកទី 45

បន្ថែមទំនាក់ទំនងទៅបញ្ជីផ្ទៀងអ៊ីមែលរបស់អ្នក

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Pro ជ្រើសរើស «ទីផ្សារ»៖ ផ្ទុកឡើងបញ្ជីអ៊ីមែលរបស់អ្នកជាមួយការយល់ព្រមដែលបានកត់ត្រា បង្កើតយុទ្ធនាការជុំវិញការផ្សាយរបស់អ្នក ផ្ញើការសាកល្បងទៅខ្លួនឯង រួចផ្ញើឥឡូវនេះ ឬកំណត់ពេល។

យុទ្ធនាការអ៊ីមែលជាផ្នែកមួយនៃ Pro។ ជ្រើសរើស «ទីផ្សារ» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង វាមានផ្ទាំងបី គឺ «ទំនាក់ទំនង» «យុទ្ធនាការ» និង «បញ្ជីហាមផ្ញើ»។ នៅលើ Free ទំព័រនេះពន្យល់ពីឧបករណ៍ ហើយផ្តល់ជូន Pro ជំនួសវិញ។

បញ្ជីអ៊ីមែលរបស់អ្នក

ផ្ទាំង «ទំនាក់ទំនង» គឺជាបញ្ជីអ៊ីមែលរបស់អ្នក ហើយបង្ហាញថាអ្នកណាខ្លះនៅក្នុងបញ្ជីនោះដែលអាចផ្ញើអ៊ីមែលទៅបាន។ ដើម្បីបន្ថែមមនុស្ស សូមផ្ទុកឡើងបញ្ជីទំនាក់ទំនង — ឯកសារ CSV, TSV ឬឯកសារដែលបំបែកដោយសញ្ញាចុចក្បៀស ហើយរក្សាទុកសៀវភៅការងារ Excel ជា CSV ជាមុនសិន — ហើយបញ្ជាក់ថាជួរឈរណាជាអាសយដ្ឋានអ៊ីមែល នាមខ្លួន នាមត្រកូល និងទូរស័ព្ទ មុនពេលអ្វីមួយត្រូវបានរក្សាទុក។

គូសធីក «មនុស្សទាំងនេះបានយល់ព្រមទទួលព័ត៌មានពីខ្ញុំ» ហើយបញ្ជាក់ថាពួកគេបានយល់ព្រមនៅឯណា ដូចជាទម្រង់ចុះឈ្មោះ ឬសន្លឹកទស្សនា។ មានតែទំនាក់ទំនងដែលមានការយល់ព្រមប៉ុណ្ណោះដែលទទួលបានអ៊ីមែល៖ បើគ្មានការយល់ព្រម ពួកគេត្រូវបានរក្សាទុក ប៉ុន្តែមិនដែលទទួលយុទ្ធនាការឡើយ ហើយអ្នកអាចកត់ត្រាការយល់ព្រមពេលក្រោយ។

ការបង្កើតយុទ្ធនាការ

- បើកផ្ទាំង «យុទ្ធនាការ» ហើយជ្រើសរើស «យុទ្ធនាការថ្មី»។
- ដាក់ឈ្មោះឱ្យវា ដែលមានតែអ្នកប៉ុណ្ណោះមើលឃើញ និងប្រធានបទ ដែលជាអ្វីដែលអ្នកទទួលឃើញនៅក្នុងប្រអប់សំបុត្ររបស់ពួកគេ។ អត្ថបទមើលជាមុន និងសារបើកគឺស្រេចចិត្ត។
- ជ្រើសរើស «បន្ថែមប្រកាស» ដើម្បីបង្ហាញអចលនទ្រព្យរបស់អ្នក។ កាតនីមួយៗត្រូវបានអានពីផតថល មិនមែនពីច្បាប់ចម្លងដែលបានរក្សាទុកទេ ដូច្នេះវាបង្ហាញការផ្សាយតាមស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន។
- ជ្រើសរើស «រក្សាទុកយុទ្ធនាការ»។ បើកវាដើម្បីមើលការមើលជាមុន ហើយជ្រើសរើស «ផ្ញើការសាកល្បងទៅខ្លួនឯង» ដើម្បីមើលវានៅក្នុងប្រអប់សំបុត្រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។ ការសាកល្បងមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលក្នុងលទ្ធផលទេ។

ការផ្ញើ

នៅក្រោម «ផ្ញើយុទ្ធនាការនេះ» ជ្រើសរើស «ផ្ញើឥឡូវនេះ» ឬកំណត់ម៉ោង ហើយជ្រើសរើស «កំណត់ពេល»។ មុនពេលអ្នកផ្ញើ អេក្រង់បង្ហាញថាមានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ដែលអាចផ្ញើអ៊ីមែលទៅបាន និងប៉ុន្មាននាក់ដែលមិនអាច ព្រមទាំងមូលហេតុ៖ គ្មានការយល់ព្រមបានឈប់ជាវ ឬត្រូវបានហាមផ្ញើ។ យុទ្ធនាការដែលបានកំណត់ពេលអាចកែ ឬបោះបង់បាន រហូតដល់វាចាប់ផ្តើមផ្ញើ។ ការបោះបង់ធ្វើឱ្យវាក្លាយជាសេចក្តីព្រាងវិញ។

យុទ្ធនាការត្រូវបានផ្ទៃពីអាសយដ្ឋានដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់ផ្ទាល់របស់ Housing Market Group ដោយមានឈ្មោះរបស់អ្នក ដូច្នេះអ្នកមិនចាំបាច់រៀបចំដែន ឬ DNS ទេ។ អ៊ីមែលនីមួយៗមានតំណឈប់ជាវ ហើយ «លទ្ធផល» បង្ហាញចំនួនដែលបានផ្ទៃ បានបើក បានចុច បានបដិសេធ ត្រូវបានសម្គាល់ថាជាសារឥតបានការ បរាជ័យ ឬត្រូវបានហាមផ្ទៃ។

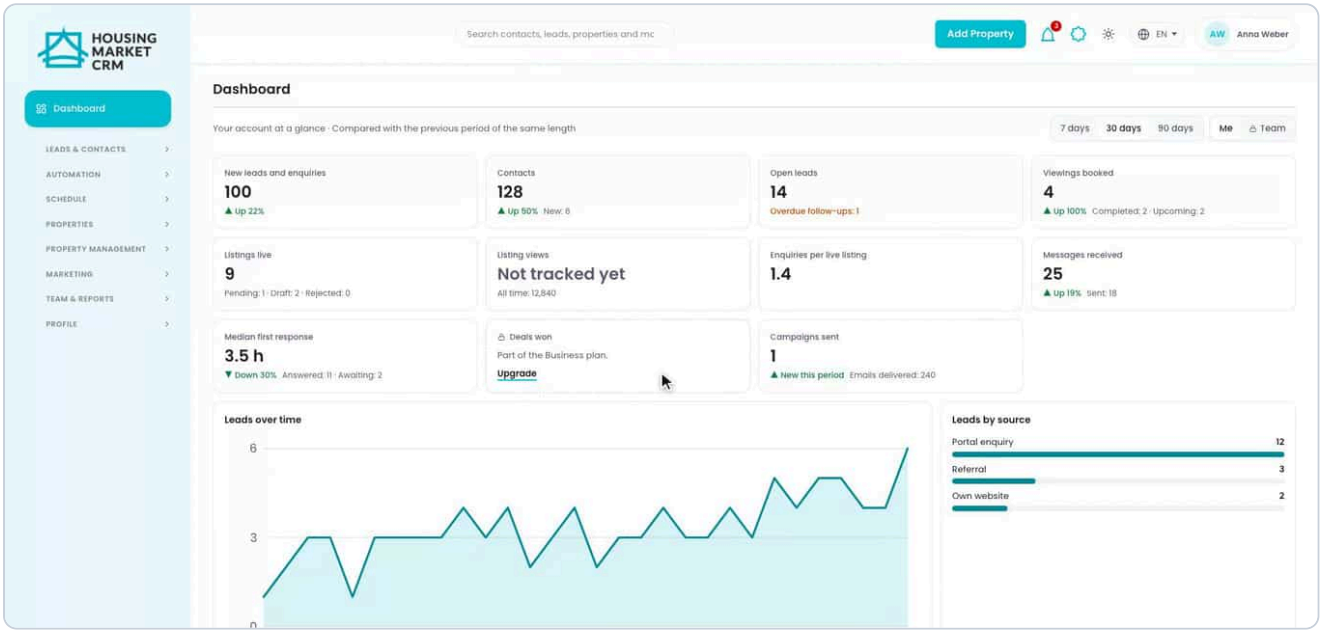
បញ្ជីហាមផ្ទៃ

«បញ្ជីហាមផ្ទៃ» រាយអាសយដ្ឋានដែលគ្មាននរណាអាចផ្ទៃអ៊ីមែលទៅបាន៖ អាសយដ្ឋានដែលមិនមាន ដែលបានសម្គាល់យុទ្ធនាការថាជាសារឥតបានការ ឬដែលបានឈប់ជាវ។ បញ្ជីនេះត្រូវបានចែករំលែកនៅទូទាំងវេទិកាទាំងមូល ព្រោះគ្រប់គ្នាផ្ទៃពីអាសយដ្ឋានដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់តែមួយ។ អ្នកអាចបន្ថែមអាសយដ្ឋានដោយដៃសម្រាប់នរណាម្នាក់ដែលបានស្នើមិនឱ្យផ្ទៃអ៊ីមែលមក ប៉ុន្តែវាជាអចិន្ត្រៃយ៍ ហើយអនុវត្តចំពោះភ្នាក់ងារគ្រប់រូប មិនមែនតែចំពោះអ្នកទេ៖ គ្មានអ្វីអាចដកចេញពីបញ្ជីតាមរយៈ CRM បានទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំផ្ទៃយុទ្ធនាការអ៊ីមែលទៅទំនាក់ទំនងរបស់ខ្ញុំដោយរបៀបណា?**

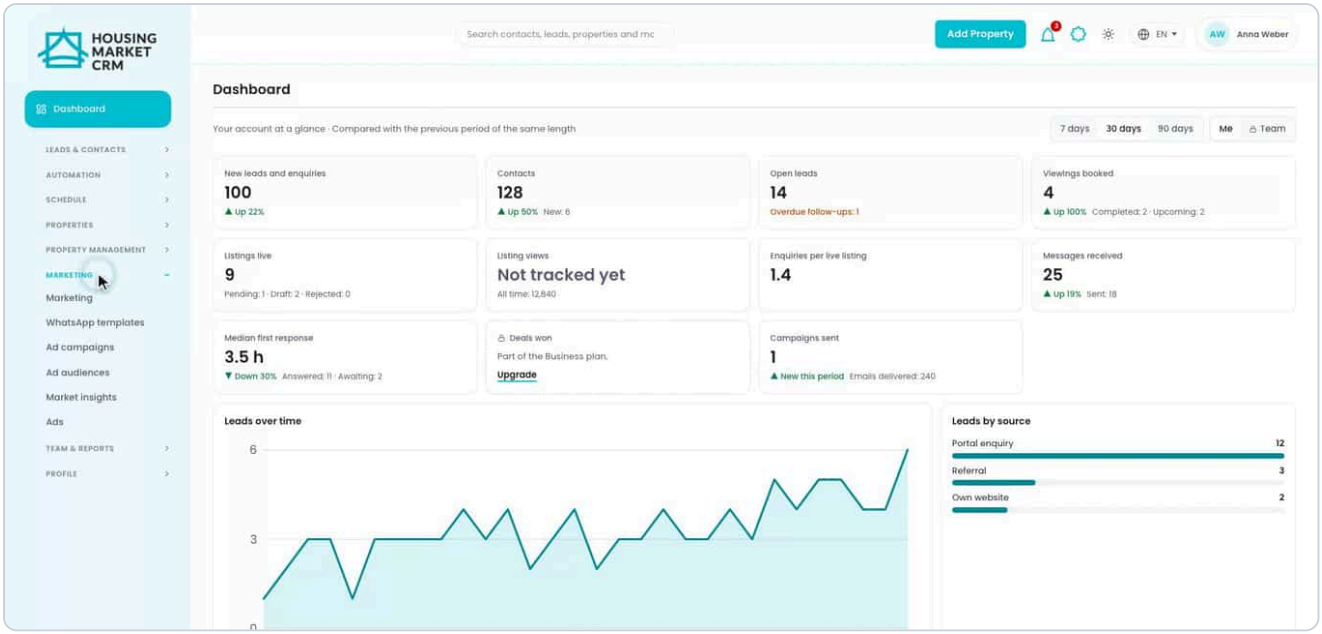
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



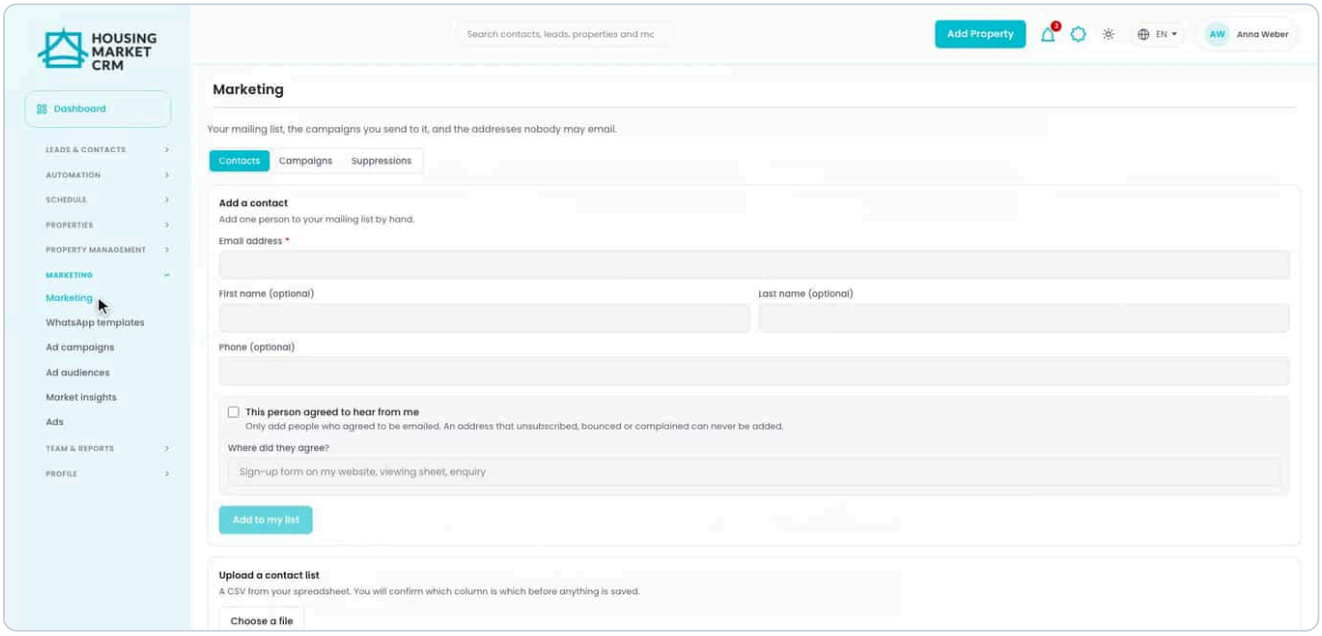
រូបភាព 45.1 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

2 បើកក្រុម ទីផ្សារ នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



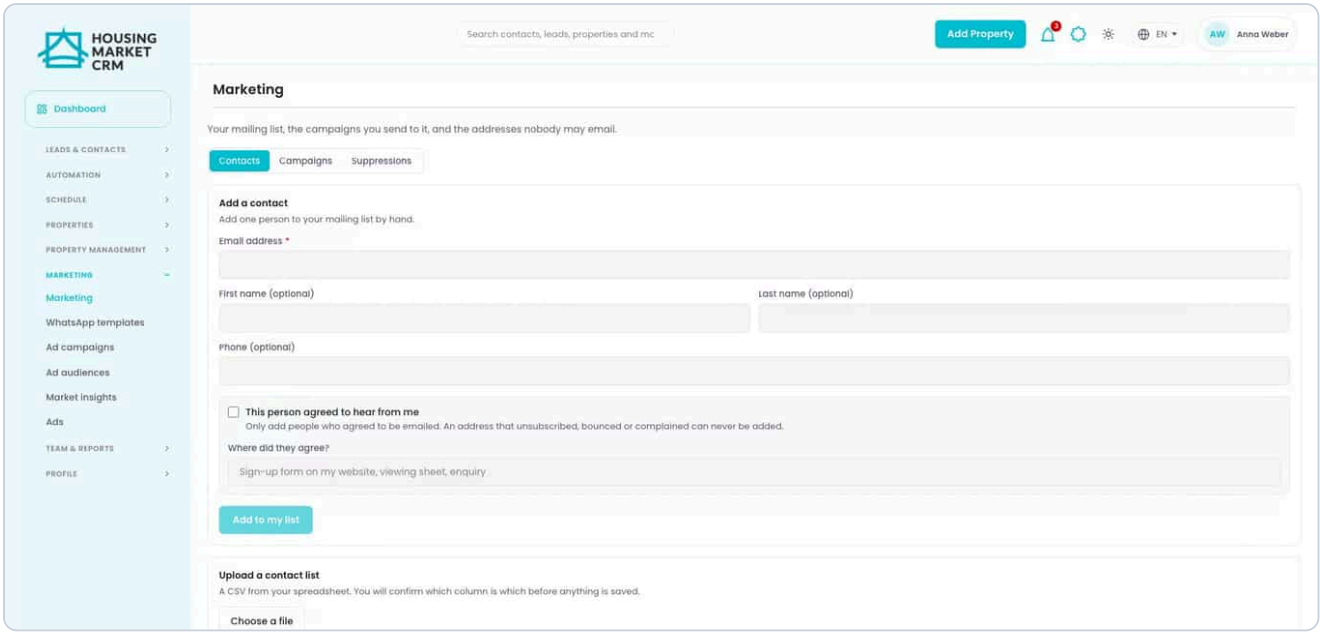
រូបភាព 45.2 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

3 ចុច ទីផ្សារ។



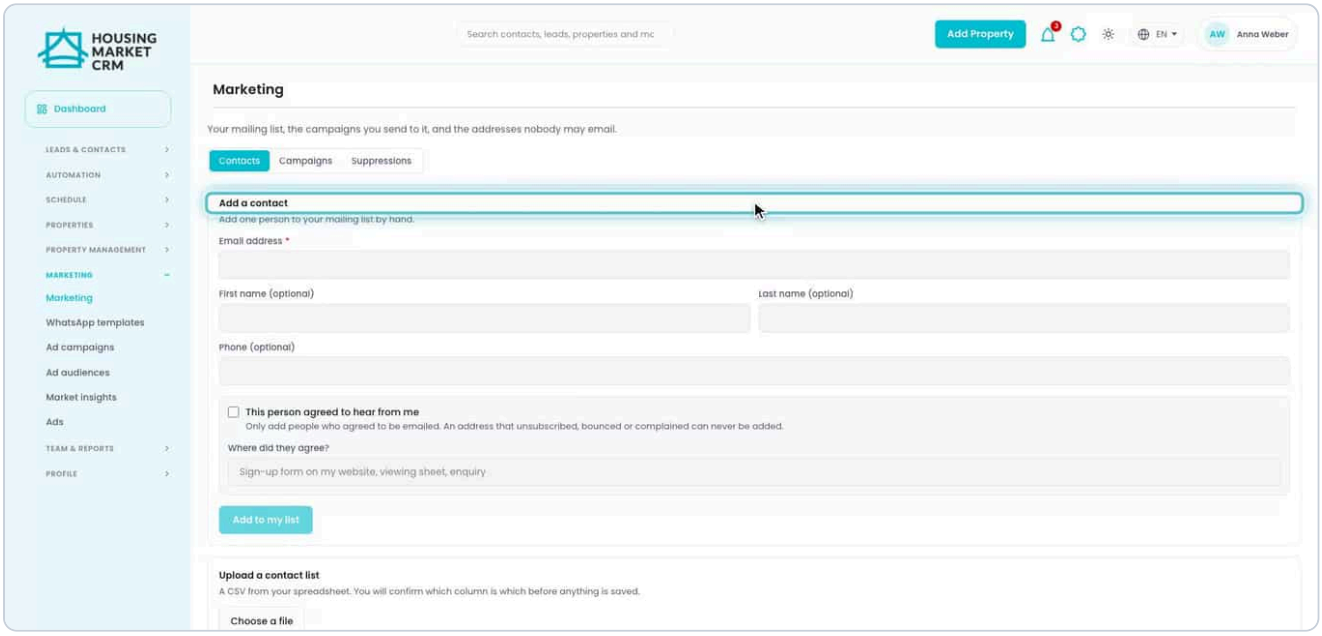
រូបភាព 45.3 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

4 នេះជាបញ្ជីផ្ទៃអ៊ីមែលរបស់អ្នក ដែលបង្ហាញអ្នកណាអាចទទួលអ៊ីមែល។



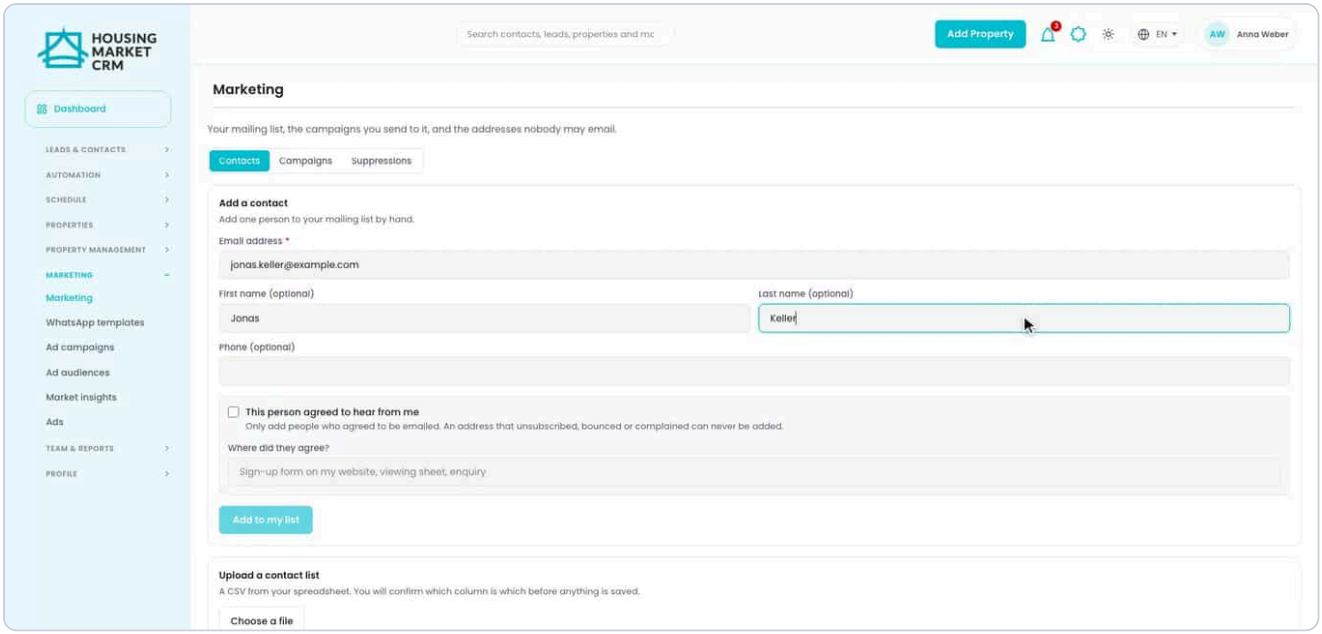
រូបភាព 45.4 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

5 ដើម្បីបន្ថែមមនុស្សម្នាក់ ប្រើ បន្ថែមទំនាក់ទំនង។



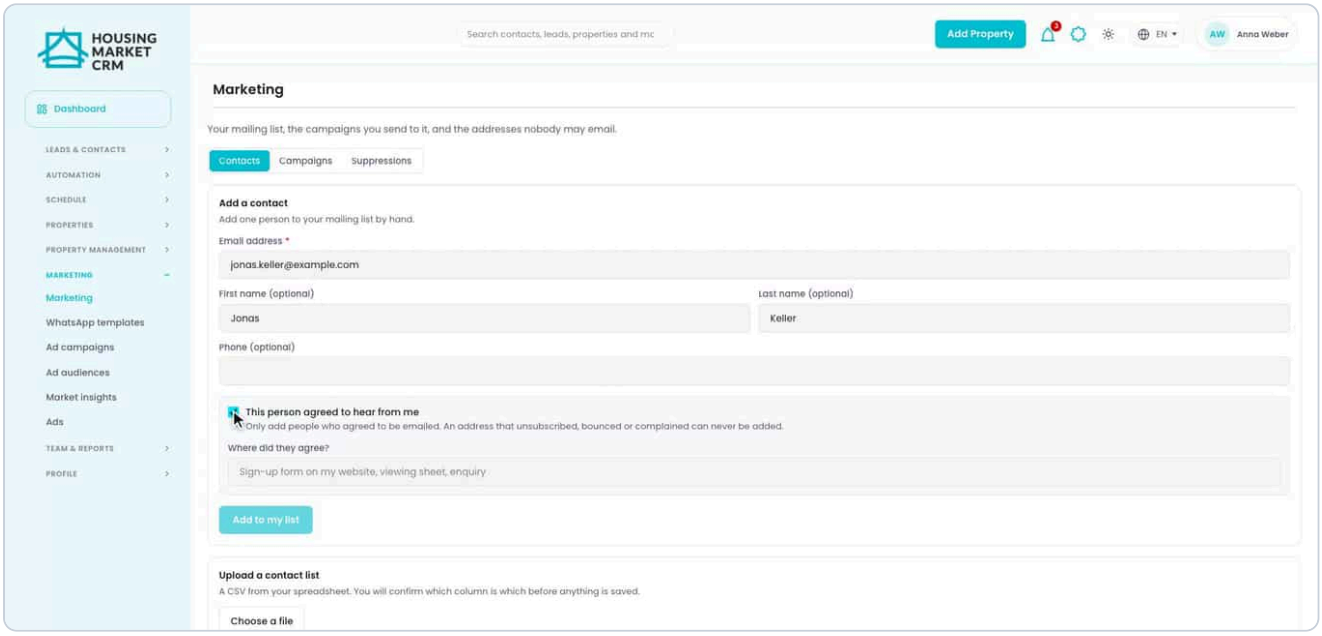
រូបភាព 45.5 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

6 បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់គេ និងឈ្មោះរបស់គេ។



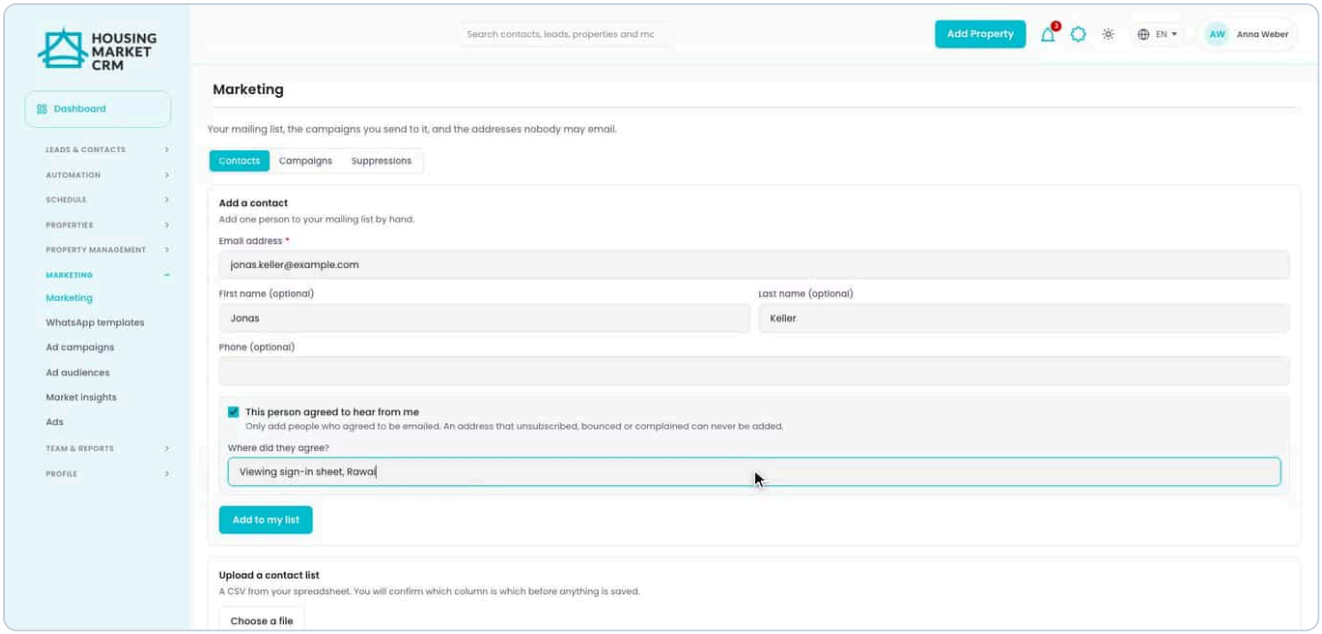
រូបភាព 45.6 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

7 ធីកថាបុគ្គលនេះបានយល់ព្រមទទួលព័ត៌មានពីអ្នក។



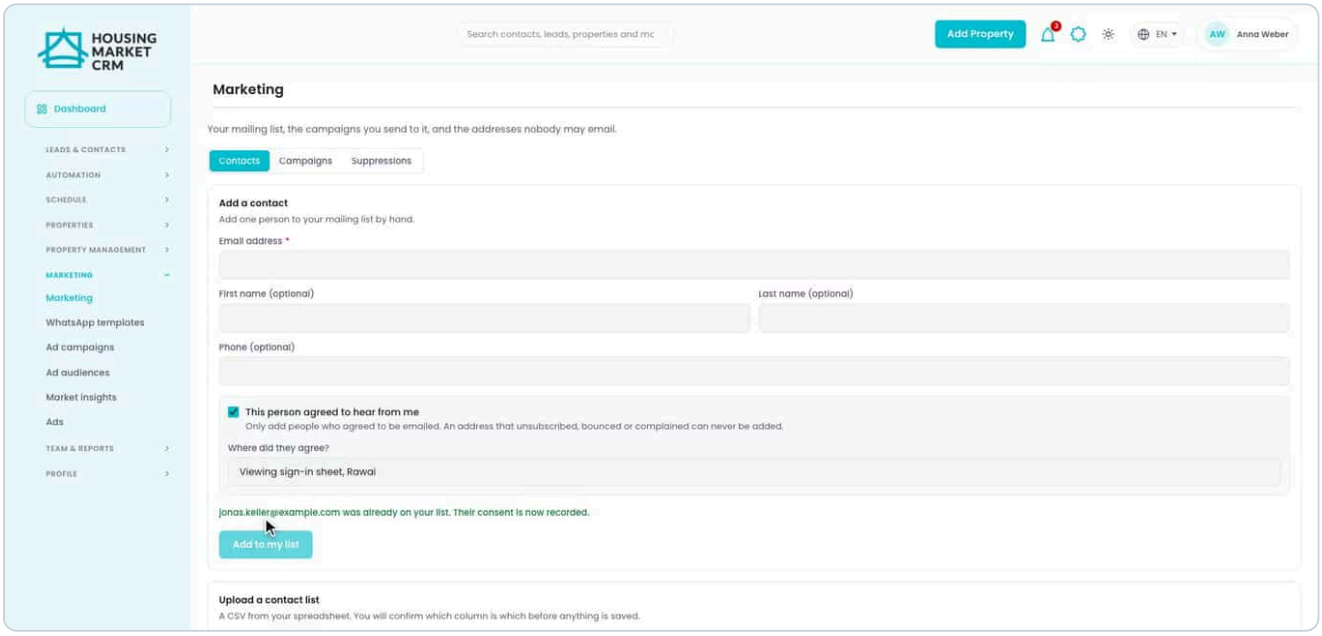
រូបភាព 45.7 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

8 ប្រាប់ថាគេបានយល់ព្រមនៅទីណា។



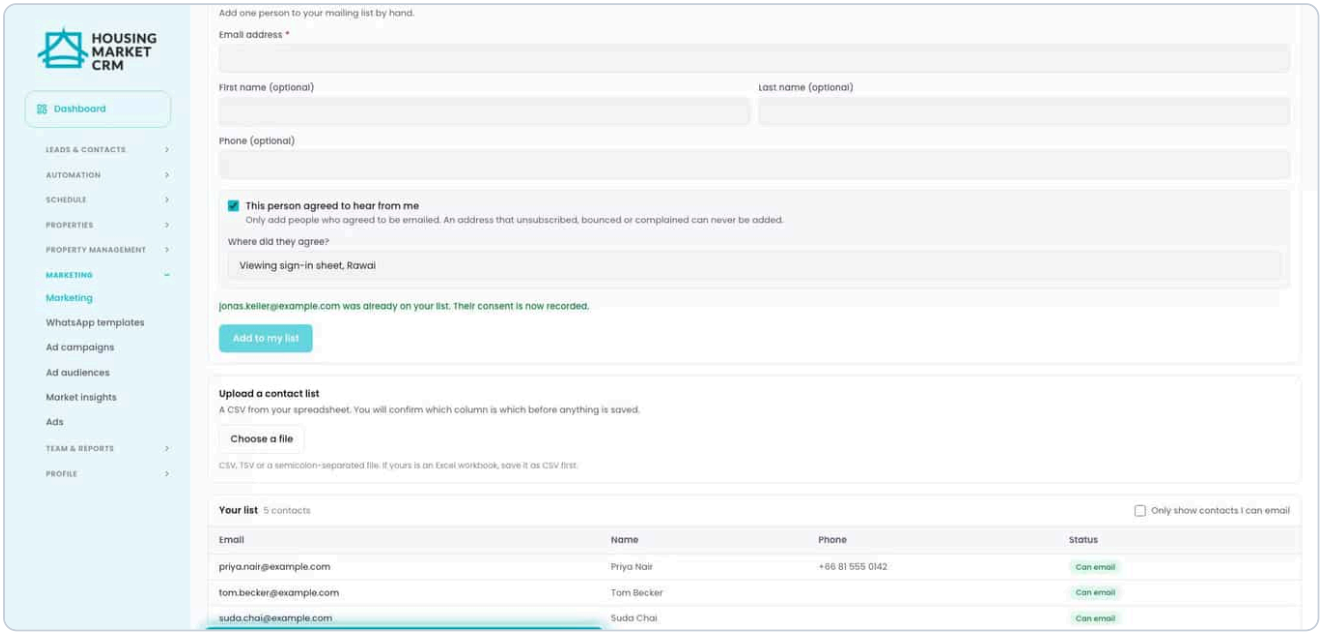
រូបភាព 45.8 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

9 ចុច បន្ថែមទៅបញ្ជីរបស់ខ្ញុំ។



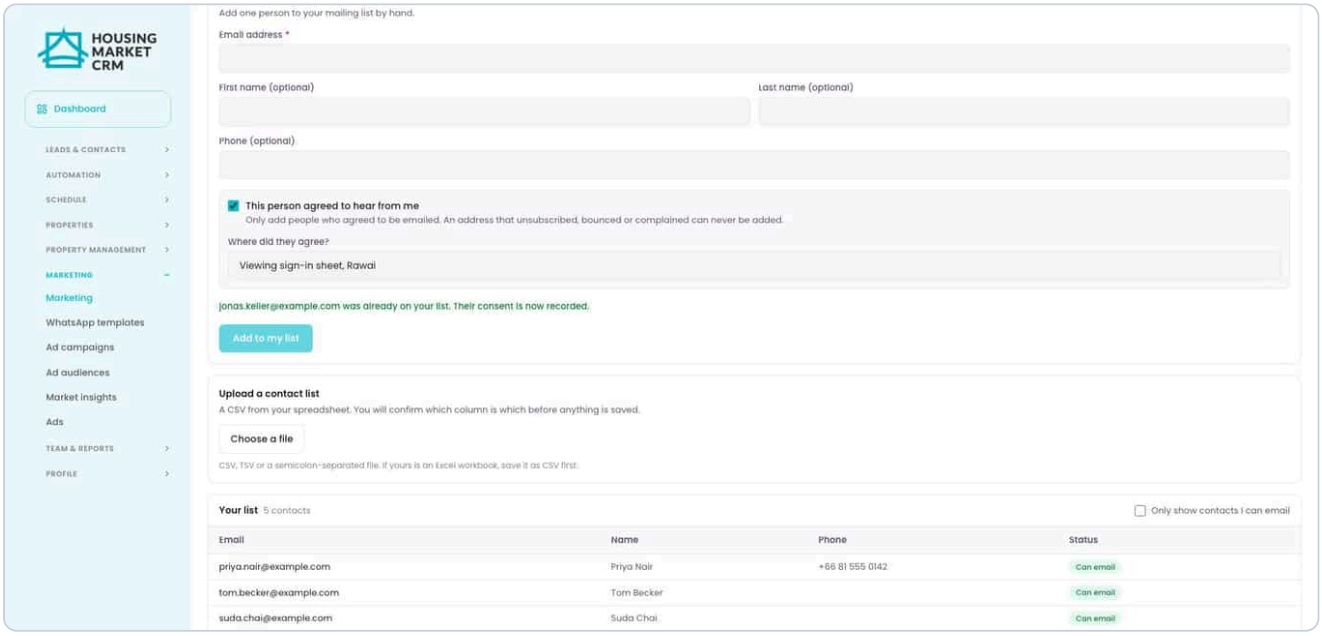
រូបភាព 45.9 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

10 គេបង្ហាញនៅក្នុង បញ្ជីរបស់អ្នក ដោយមានការយល់ព្រមកត់ត្រាទុក។



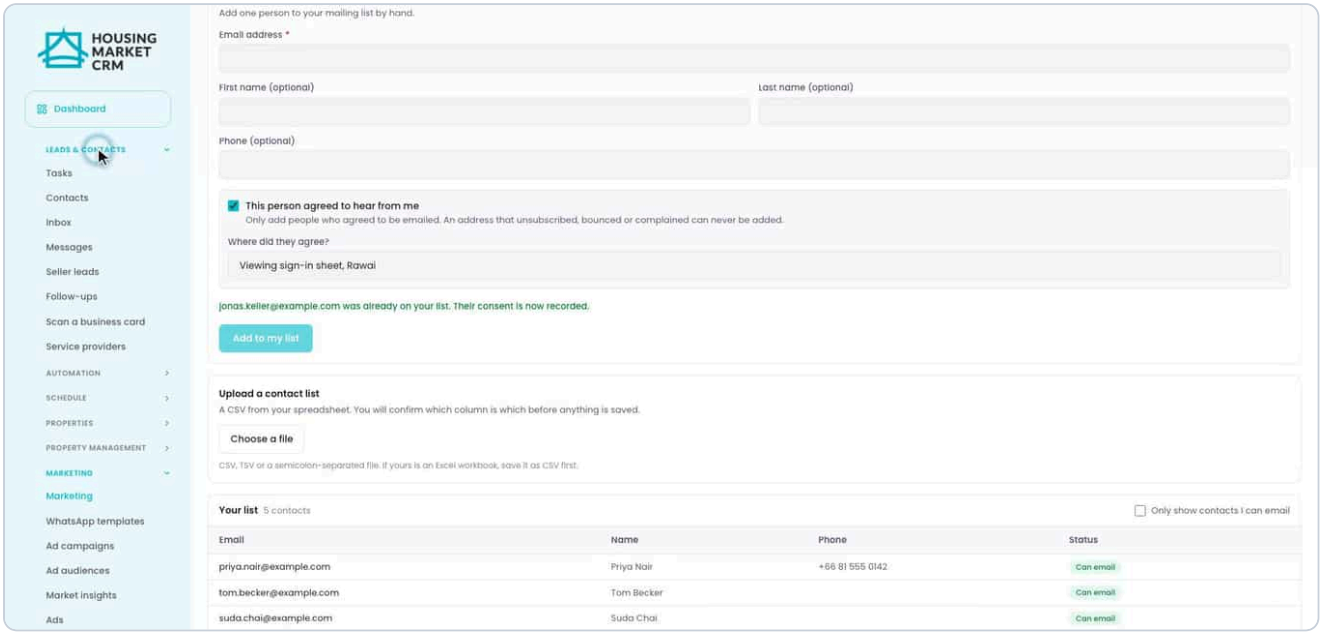
រូបភាព 45.10 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

11 គ្មានអ្វីត្រូវបានផ្ញើទេ។



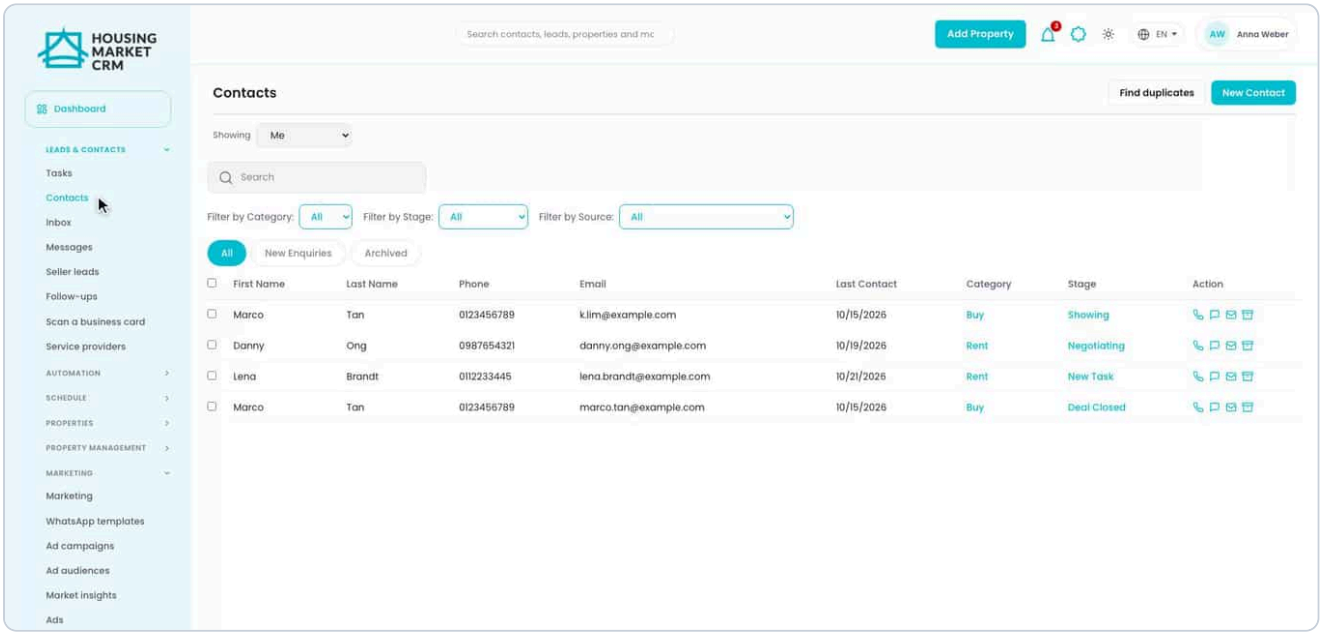
រូបភាព 45.11 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

12 ដើម្បីបន្ថែមមនុស្សដែលអ្នកមានរួចហើយ បើក ទំនាក់ទំនង។



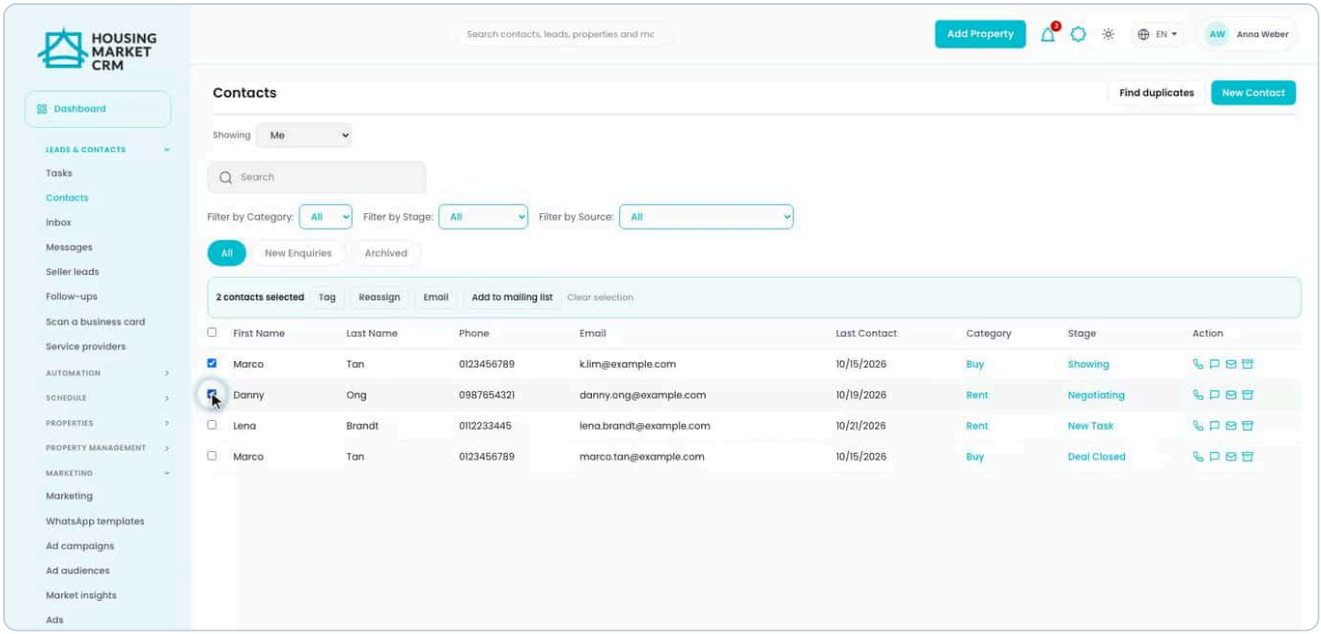
រូបភាព 45.12 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

13 ចុច ទំនាក់ទំនង។



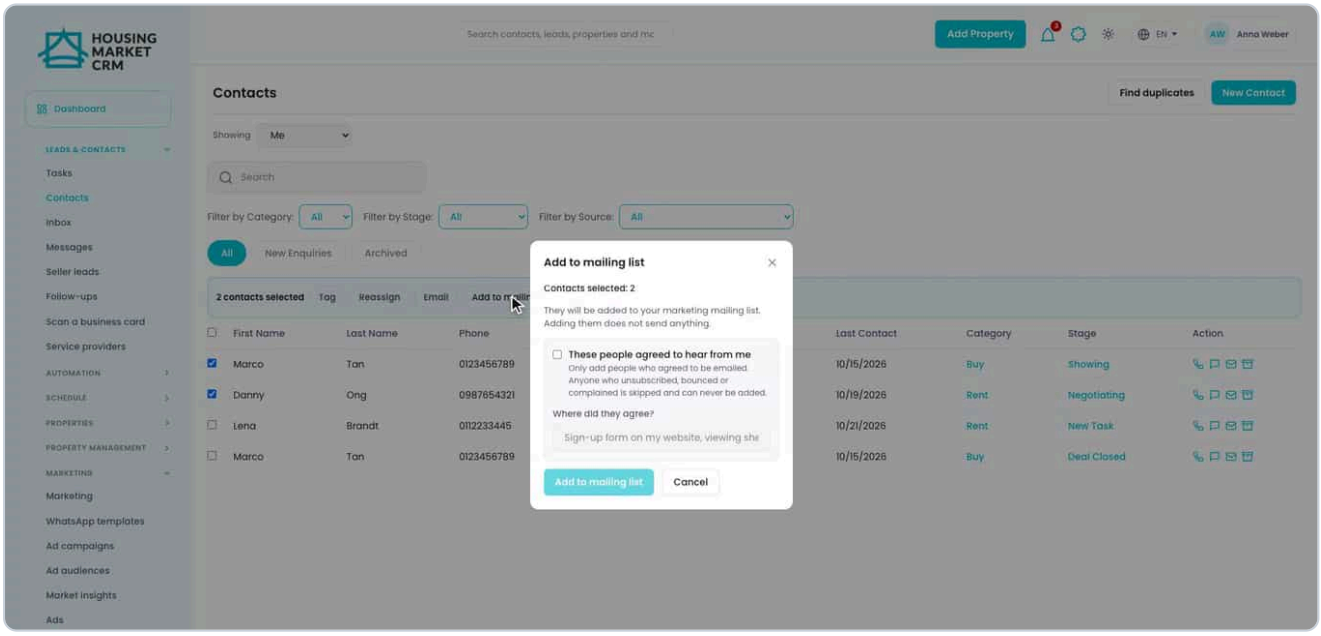
រូបភាព 45.13 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

14 ធីកទំនាក់ទំនងដែលអ្នកចង់បាន។



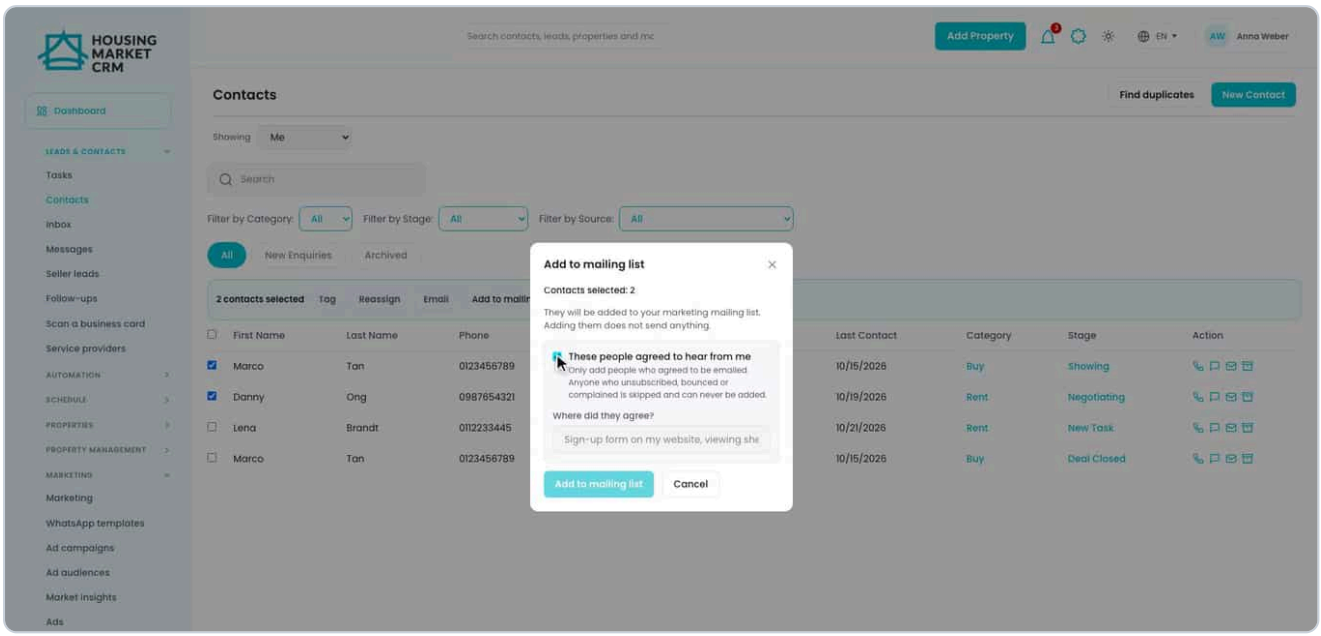
រូបភាព 45.14 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

15 ចុច បន្ថែមទៅបញ្ជីផ្ទៃអ៊ីមែល។



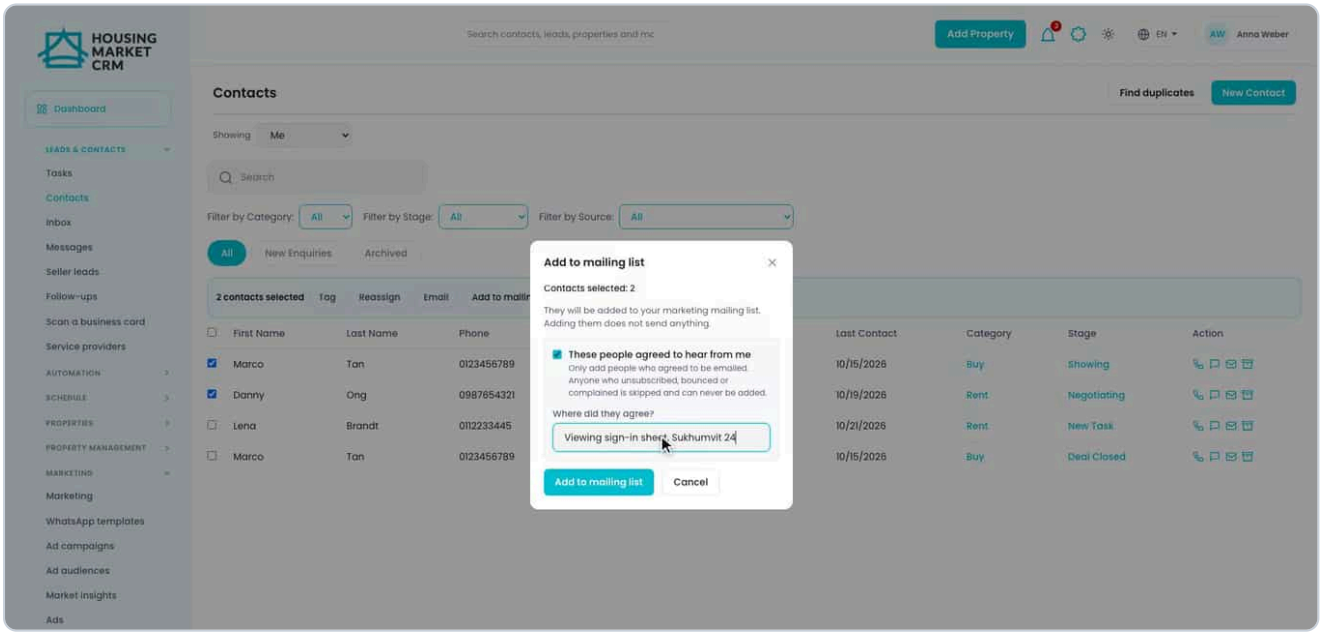
រូបភាព 45.15 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

16 ធីកថាពួកគេបានយល់ព្រមទទួលព័ត៌មានពីអ្នក។



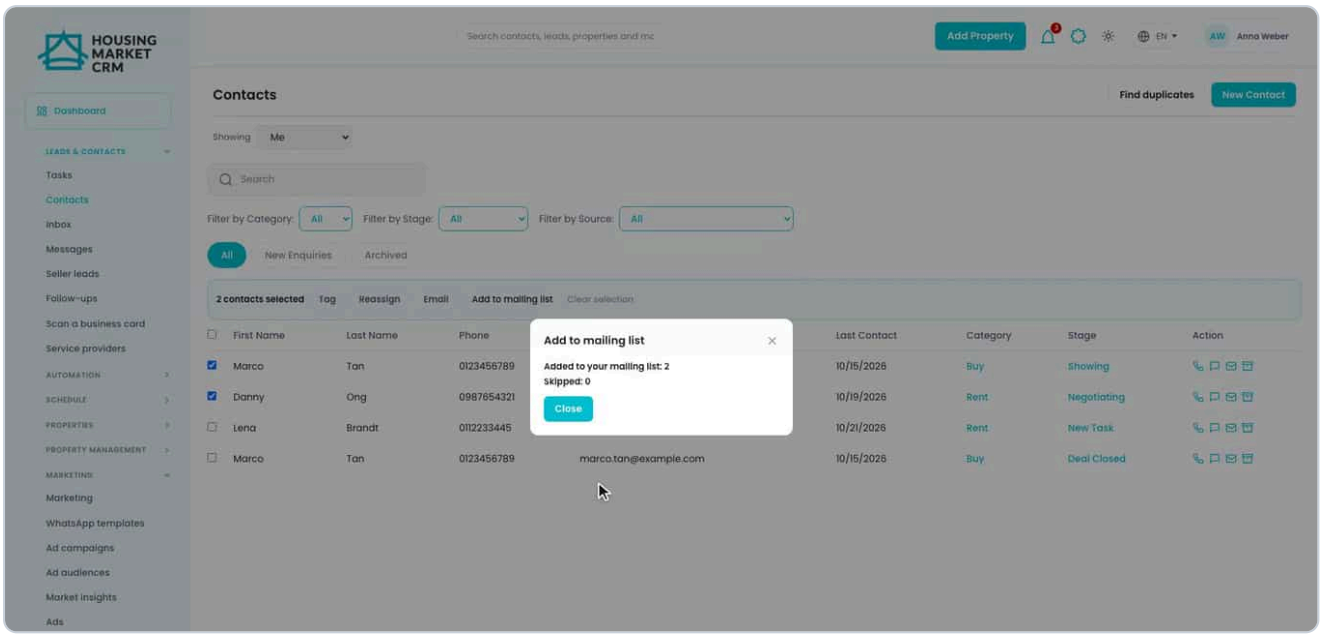
រូបភាព 45.16 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

17 ប្រាប់ថាពួកគេបានយល់ព្រមនៅទីណា ម្តងសម្រាប់ក្រុមទាំងមូល។



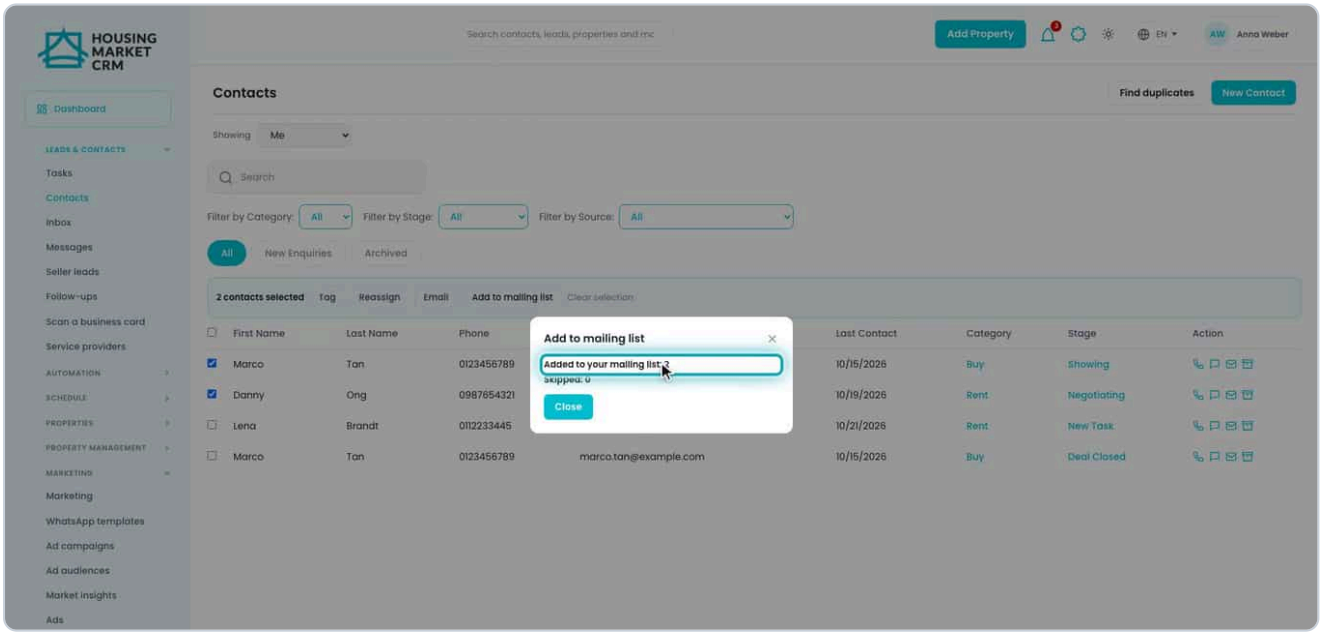
រូបភាព 45.17 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

18 ចុច បន្ថែមទៅបញ្ជីផ្ទៃអ៊ីមែល។



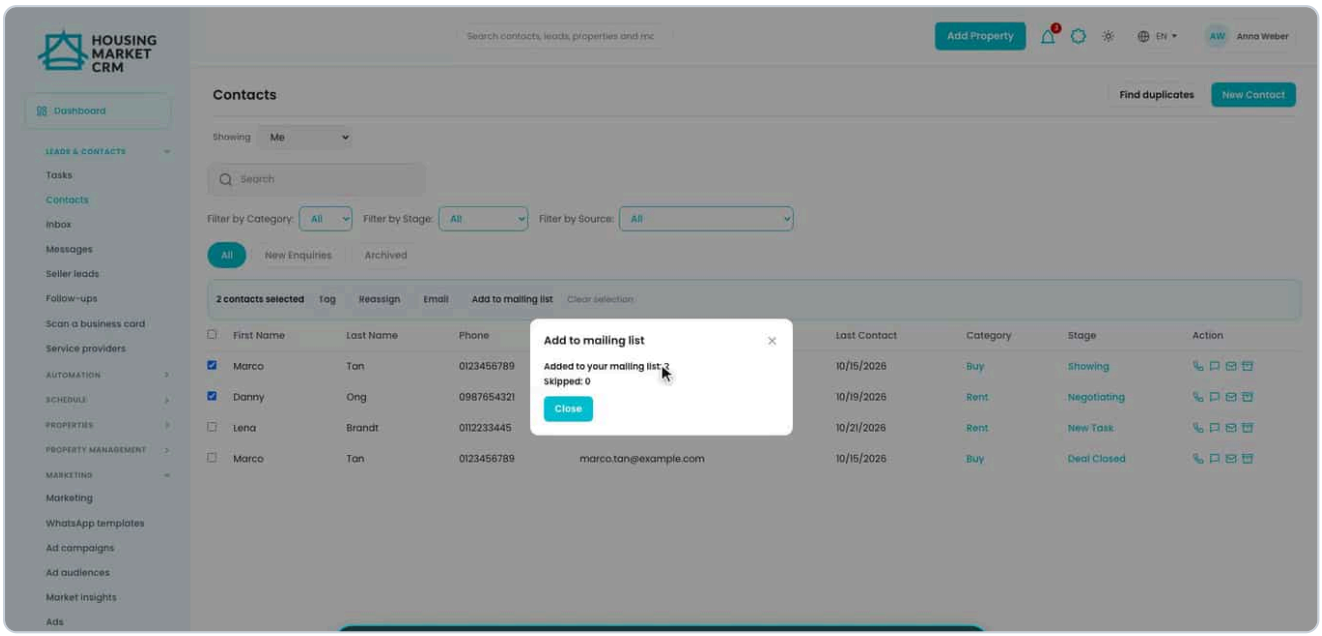
រូបភាព 45.18 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

19 លទ្ធផលរាប់ចំនួនអ្នកដែលបានបន្ថែម។



រូបភាព 45.19 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

20 អ្នកដែលបានឈប់ជាវ ឬអ៊ីមែលត្រឡប់វិញ ត្រូវបានរំលង ហើយមូលហេតុត្រូវបានបង្ហាញ។



រូបភាព 45.20 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងទាំងអស់របស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-manage-all-my-contacts

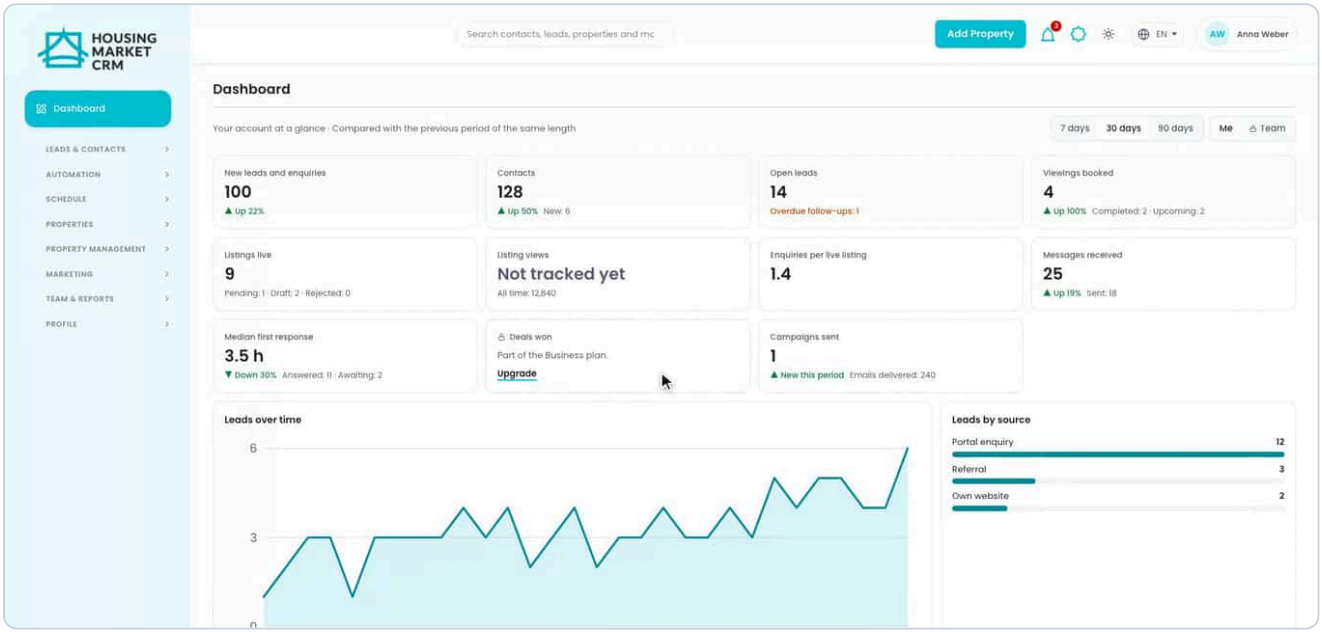
46 ជំពូកទី 46

របៀបដែល CRM ការពារទីផ្សារតាមអ៊ីមែលរបស់អ្នក

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

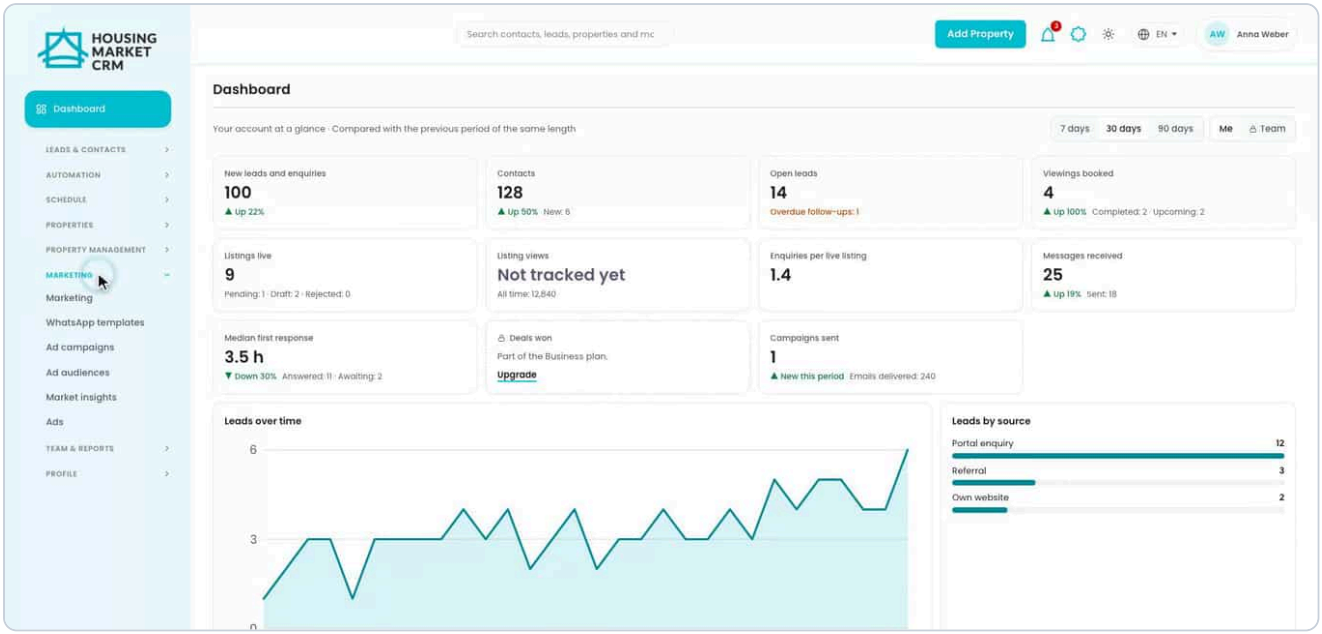
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



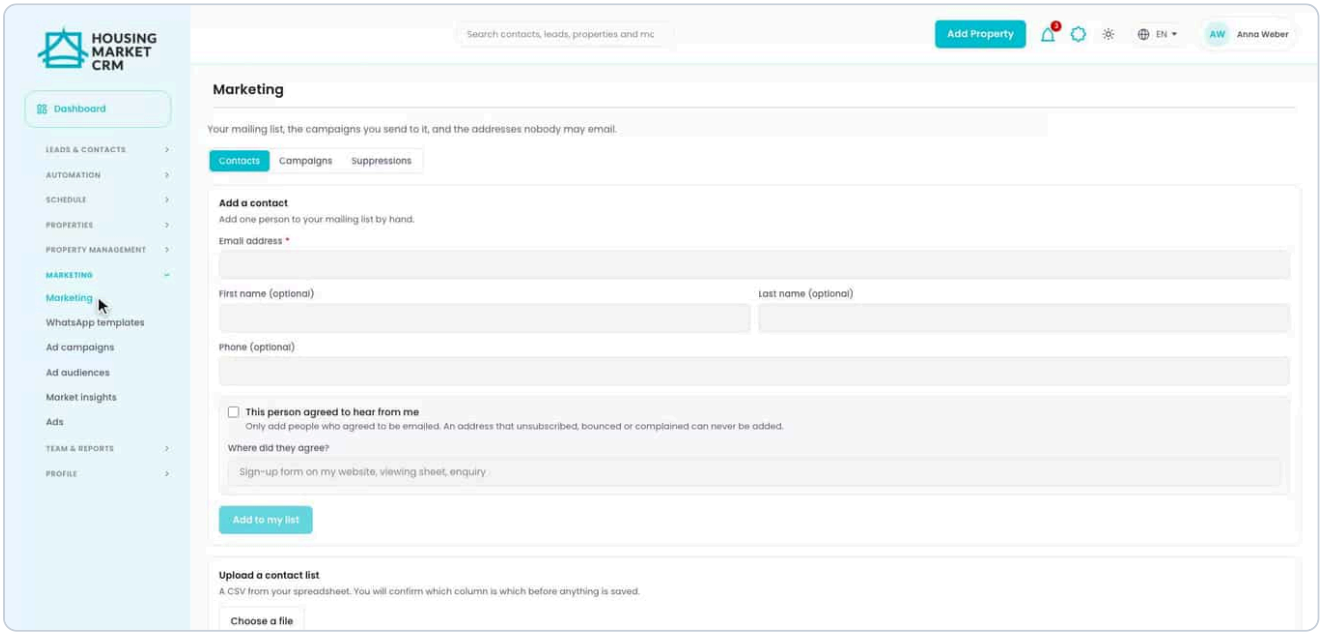
រូបភាព 46.1 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

2 បើកក្រុម ទីផ្សារ នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



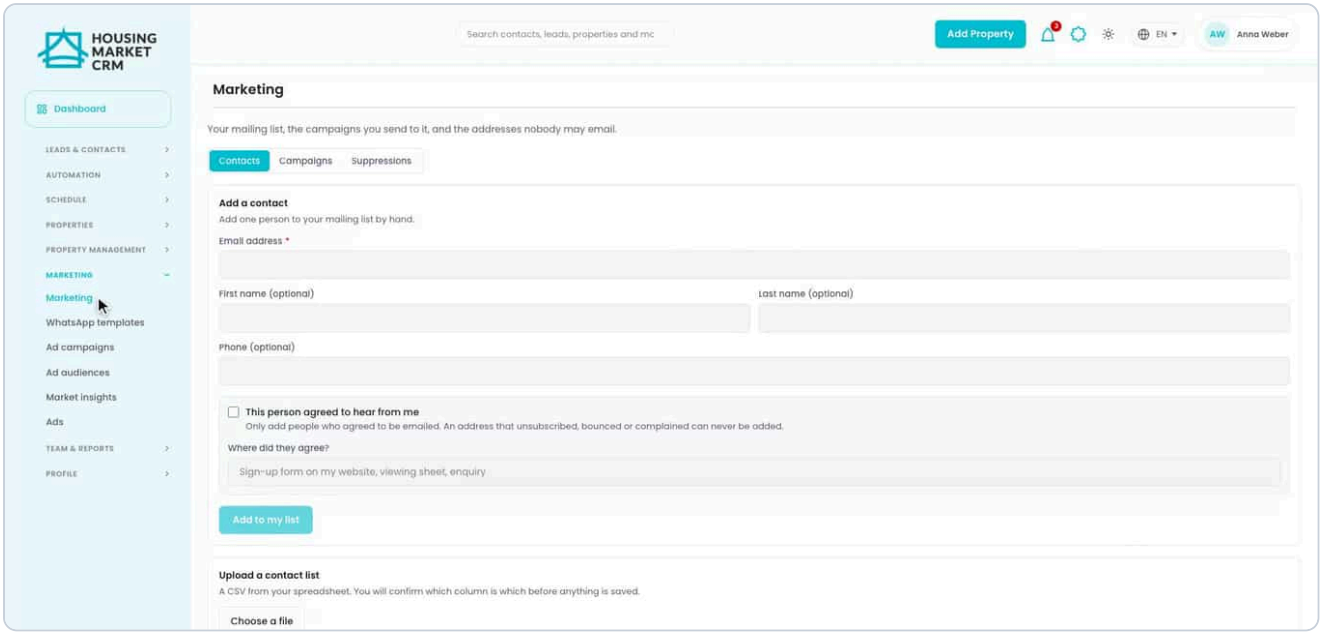
រូបភាព 46.2 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

3 ចុច ទីផ្សារ។



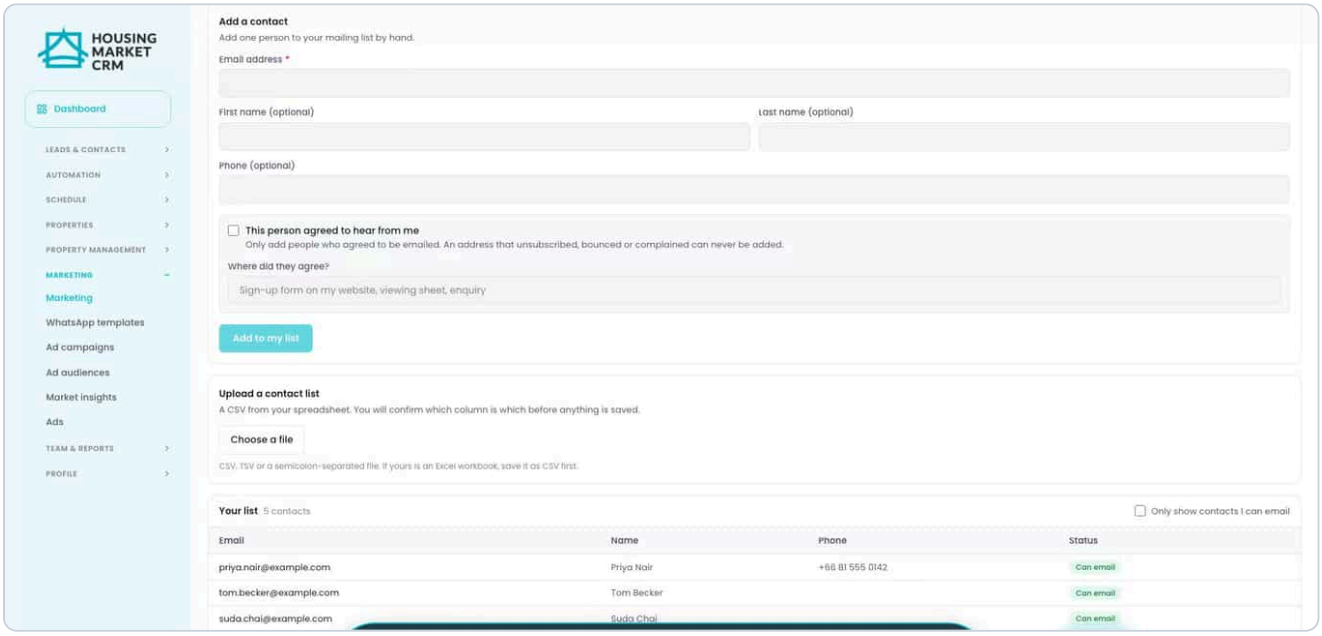
រូបភាព 46.3 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

4 ទំនាក់ទំនងនីមួយៗបង្ហាញមូលហេតុដែលអាច ឬមិនអាចផ្ញើអ៊ីមែលទៅ។



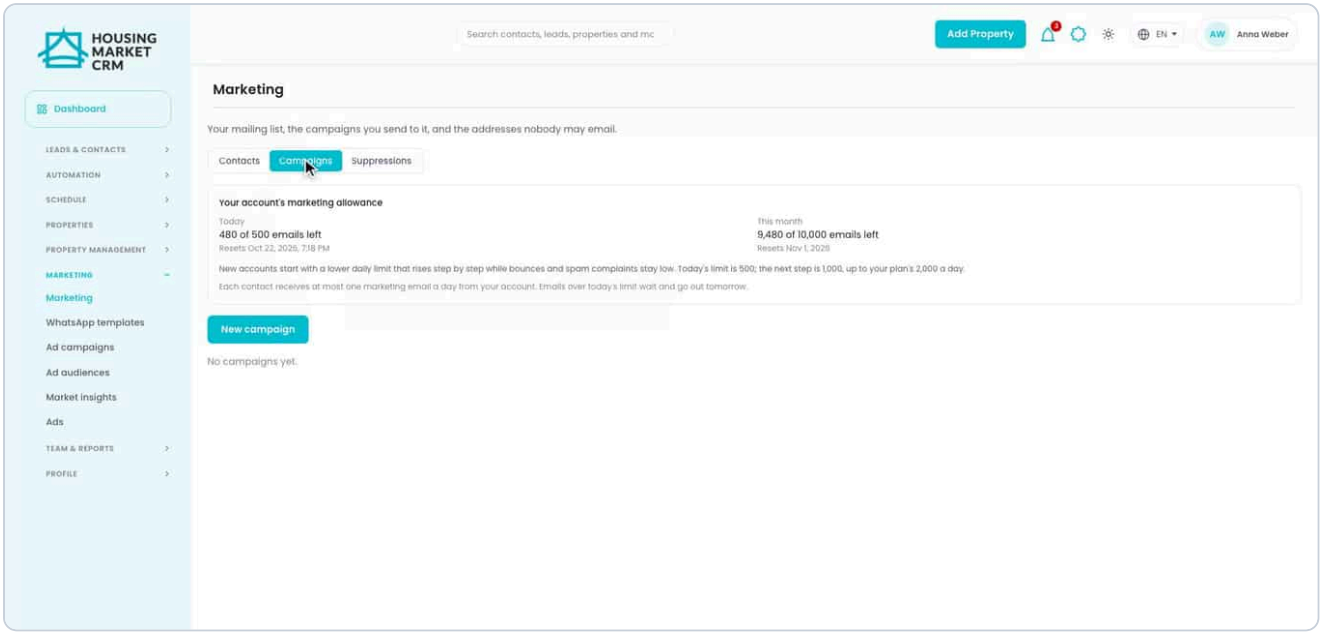
រូបភាព 46.4 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

5 គ្មានការយល់ព្រម ឬបន្ទាប់ពីការបោះបង់ជាវ គ្មានអ្នកណាទទួលអ៊ីមែលទេ។



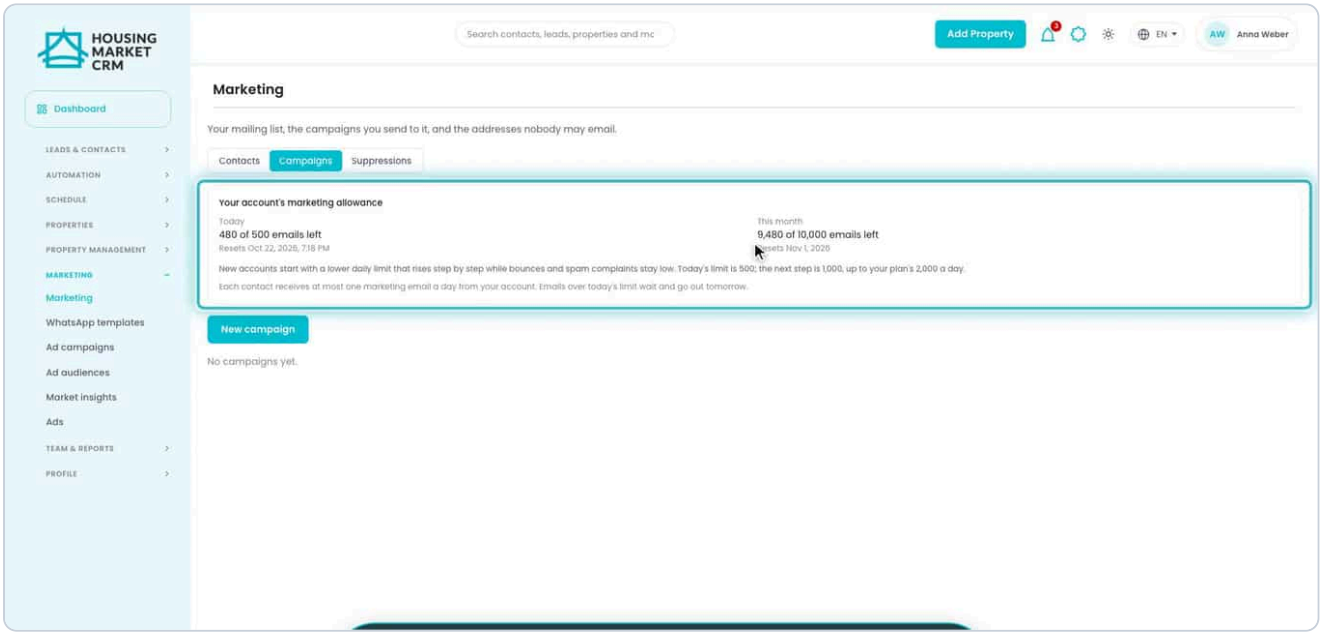
រូបភាព 46.5 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

6 បើកផ្ទាំង Campaigns។



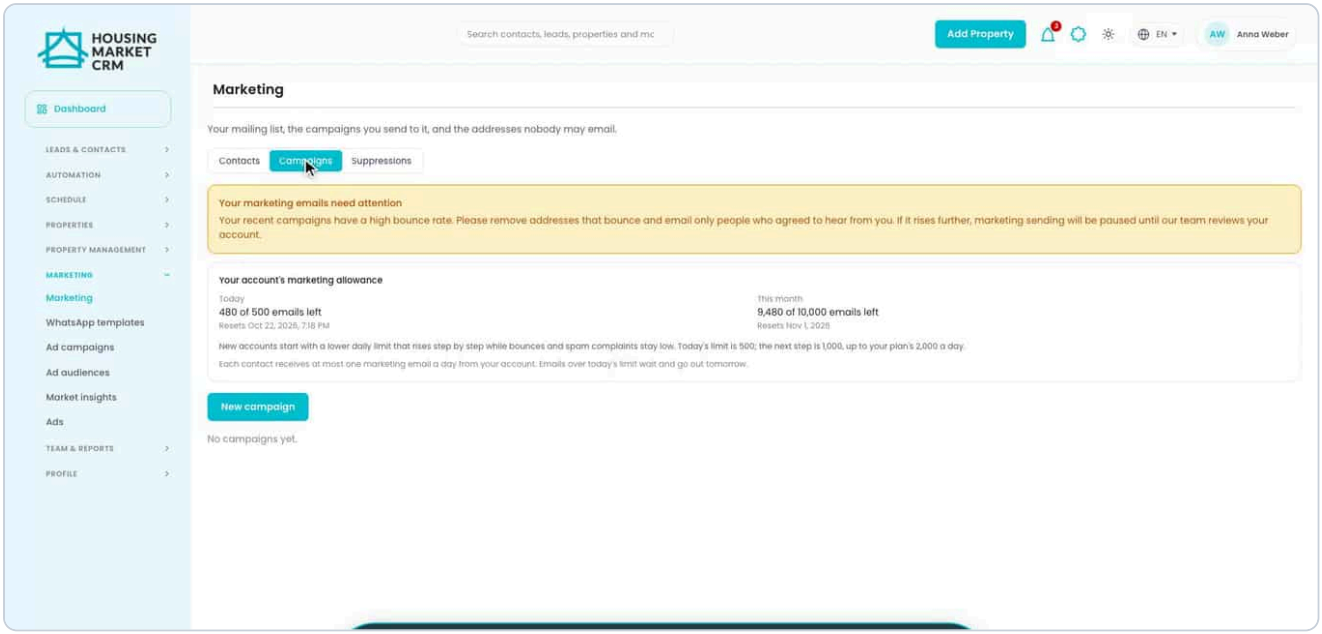
រូបភាព 46.6 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

7 កូតារបស់អ្នកបង្ហាញថាអ្នកអាចផ្ញើអ៊ីមែលបានប៉ុន្មានទៀត។



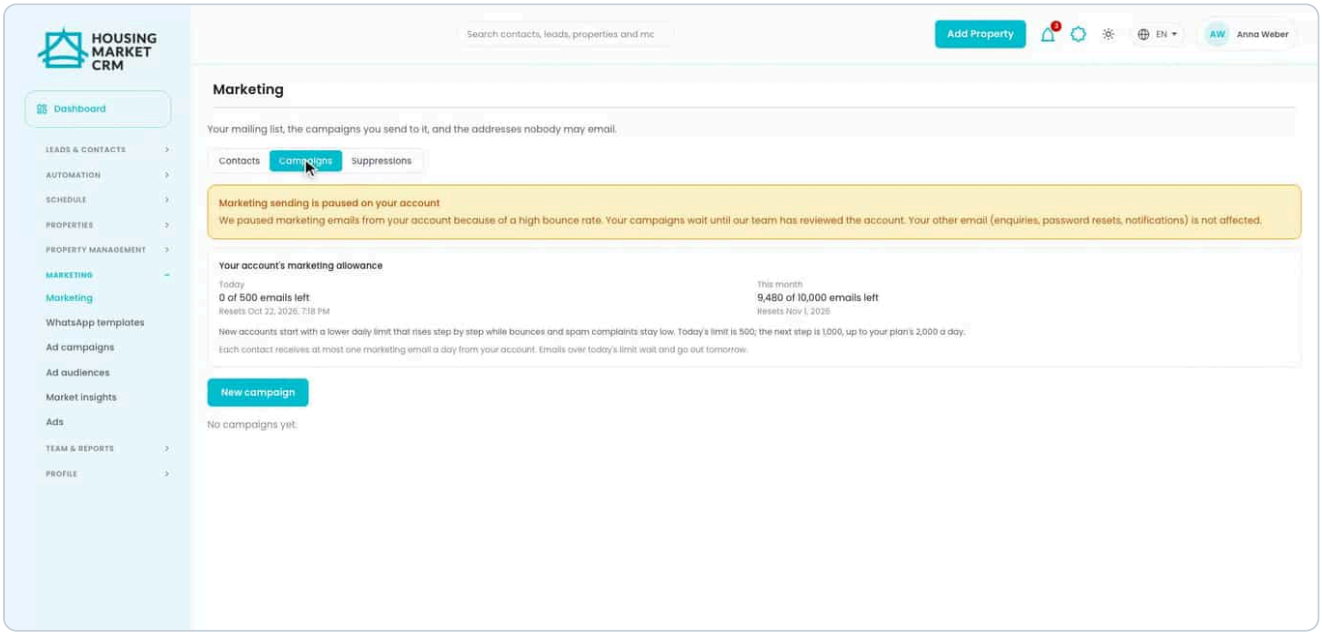
រូបភាព 46.7 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

8 គណនីថ្មីចាប់ផ្តើមទាបជាង ហើយកម្រិតឡើងខ្ពស់ជាជំហានៗ។



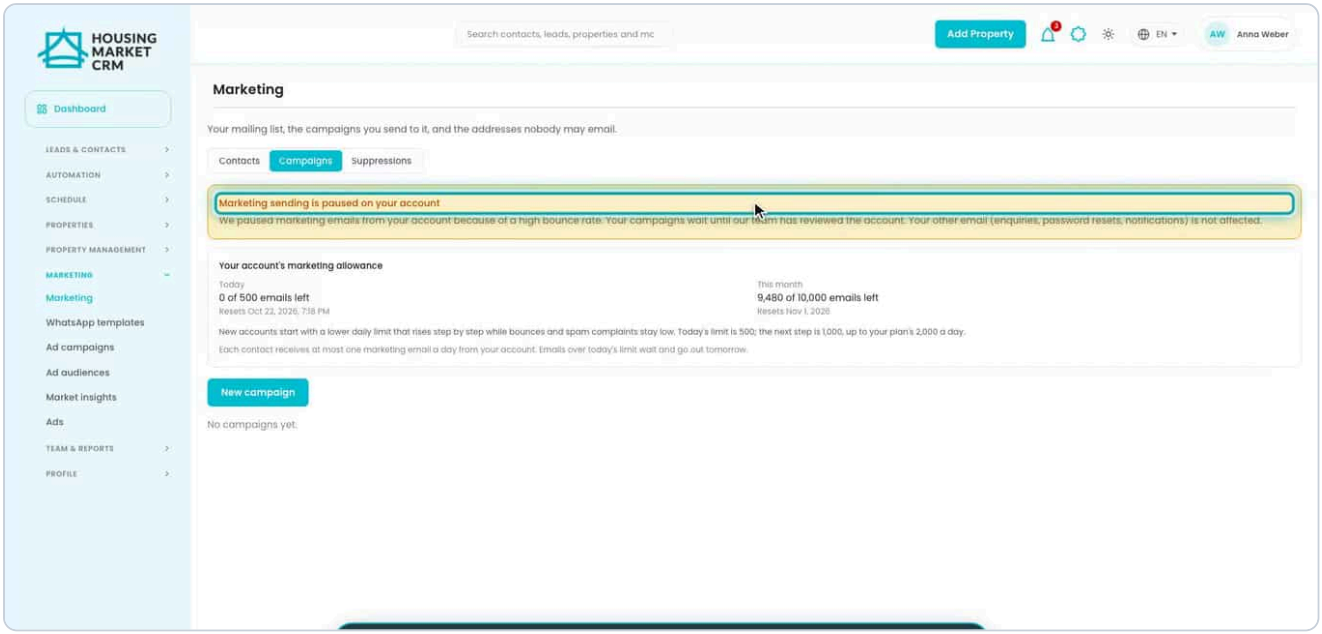
រូបភាព 46.8 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

9 អត្រាអ៊ីមែលត្រឡប់មកវិញ ឬបណ្តឹងខ្ពស់ នាំឱ្យមានការព្រមាន។



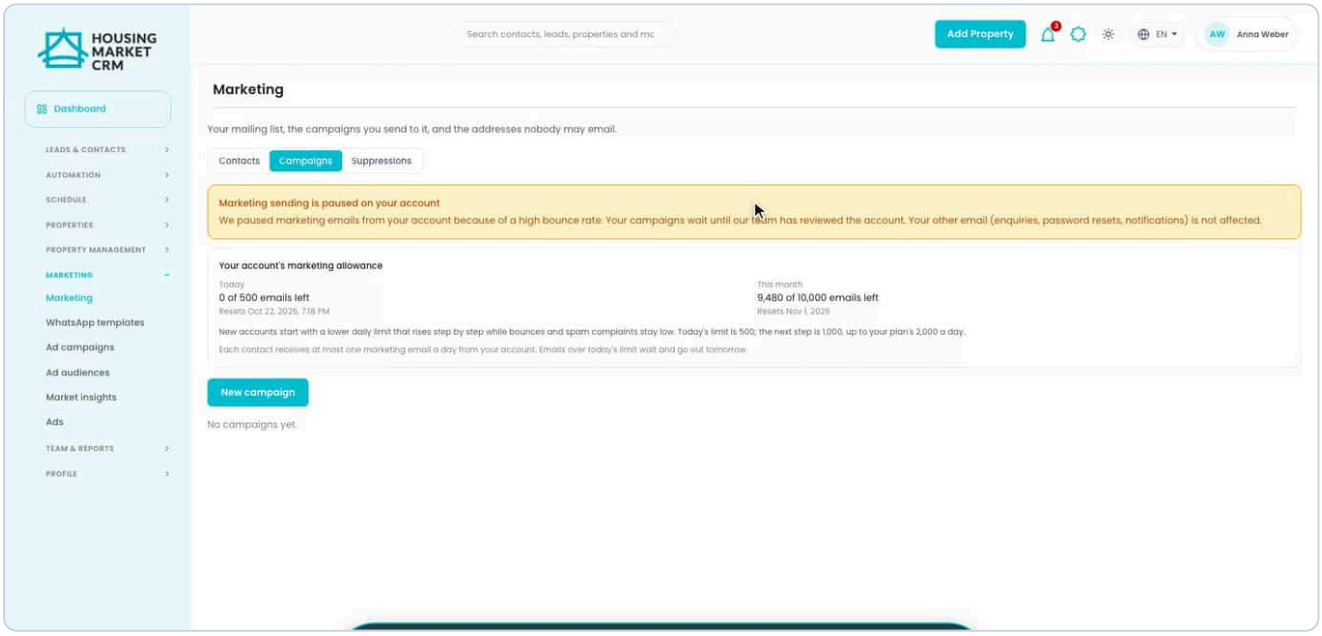
រូបភាព 46.9 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

10 ប្រសិនបើវាឡើងខ្ពស់ទៀត ទីផ្សារត្រូវផ្អាក ទាល់តែក្រុមការងារពិនិត្យ។



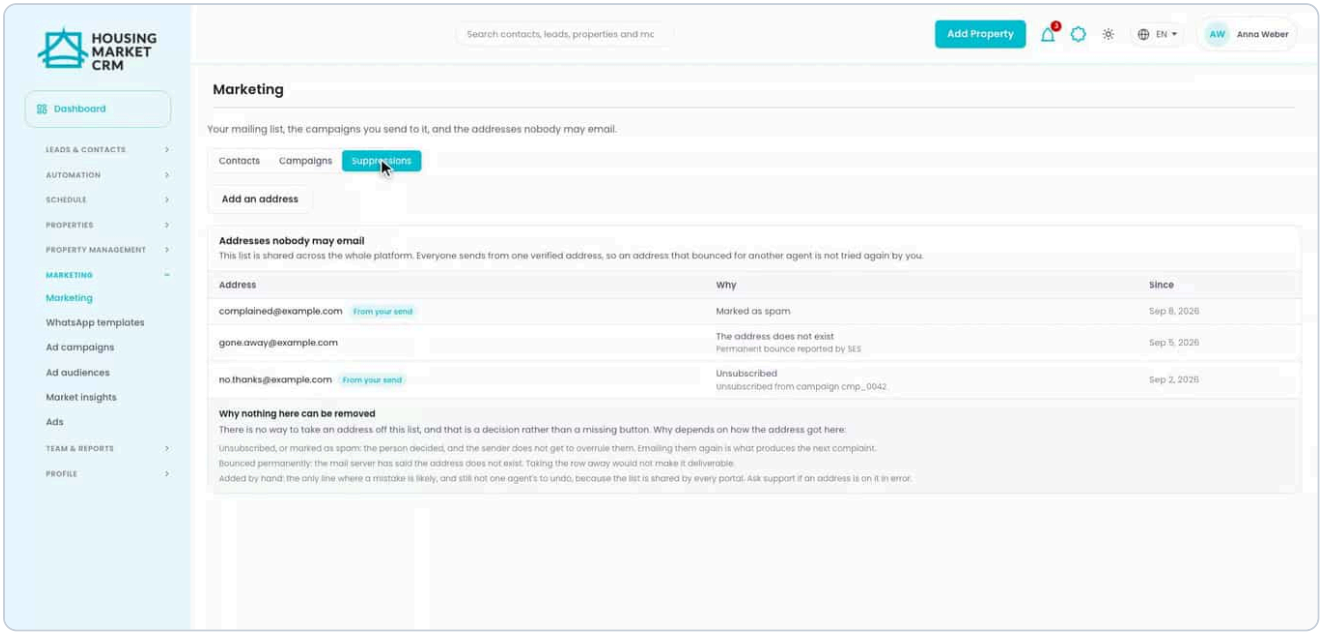
រូបភាព 46.10 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

11 សំណួរ ការកំណត់ពាក្យសម្ងាត់ឡើងវិញ និងការជូនដំណឹងនៅដំណើរការដូចដើម។



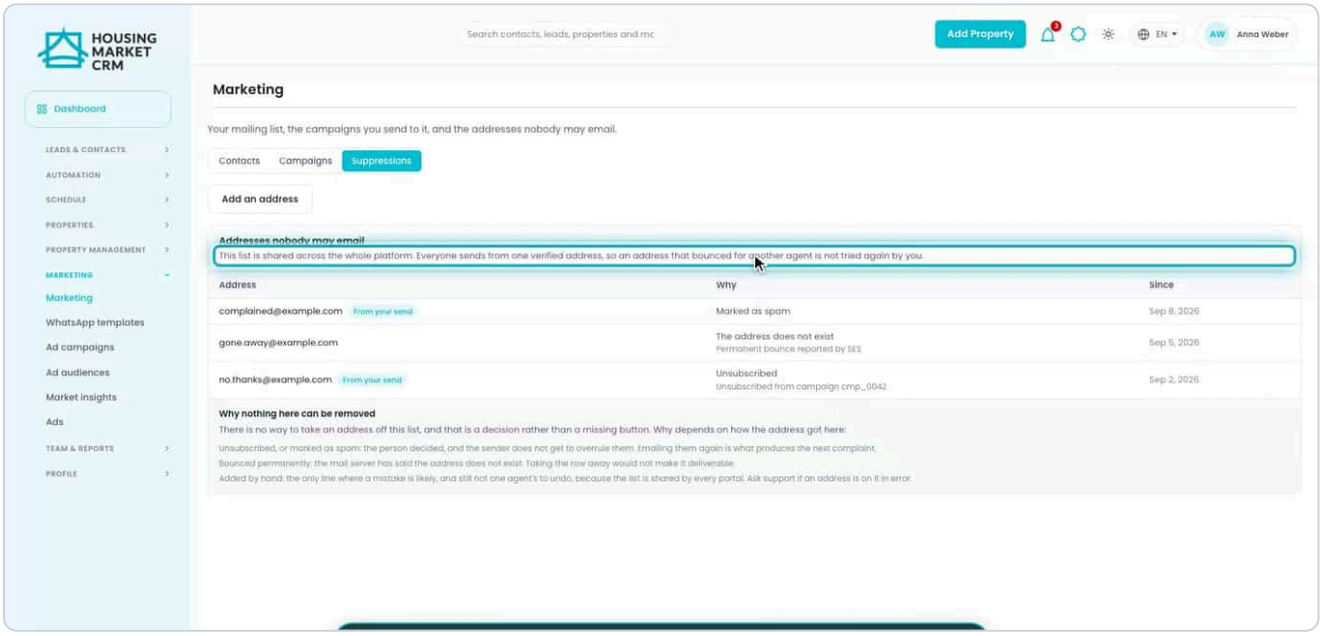
រូបភាព 46.11 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

12 បើកផ្ទាំង Suppressions។



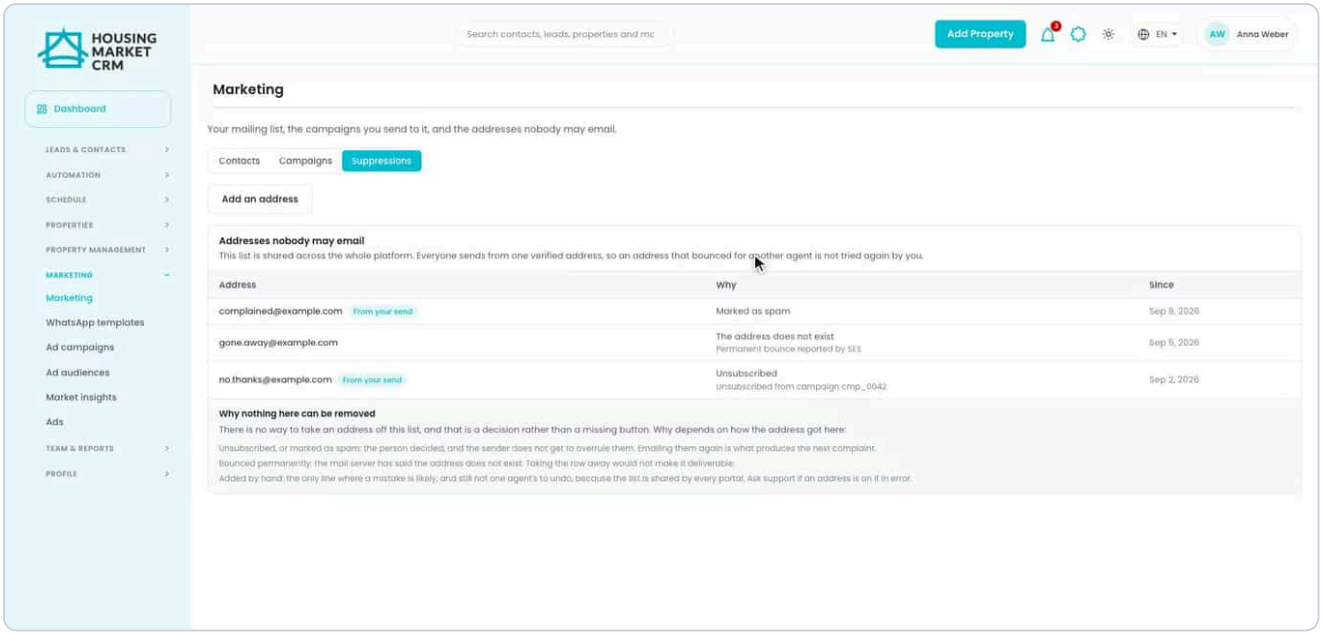
រូបភាព 46.12 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

13 អាសយដ្ឋានដែលអ៊ីមែលត្រឡប់មកវិញ ប្តឹង ឬបោះបង់ជាវ ត្រូវចែករំលែករវាងភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យគ្រប់រូប។



រូបភាព 46.13 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

14 វាមិនអាចទទួលអ៊ីមែលម្តងទៀតបានឡើយ ដោយអ្នកណាក៏ដោយ។



រូបភាព 46.14 · អេក្រង់ថតនៅ 21 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំផ្ញើយុទ្ធនាការអ៊ីមែលទៅទំនាក់ទំនងរបស់ខ្ញុំដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
តើការថែទាំអតិថិជនដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-does-nurture-work

ផ្នែកទី 5

AI Autopilot (មុខងារបន្ថែម)

47 ចាប់ផ្តើម AI Autopilot

48 រៀបចំ AI Autopilot

49 អនុម័តការឆ្លើយតបរបស់ AI Autopilot

50 អ្វីដែល AI Autopilot ដឹងអំពីអតិថិជនសក្តានុពល

51 ការផ្ទេរការងារ និងសេចក្តីសង្ខេបពេលព្រឹក

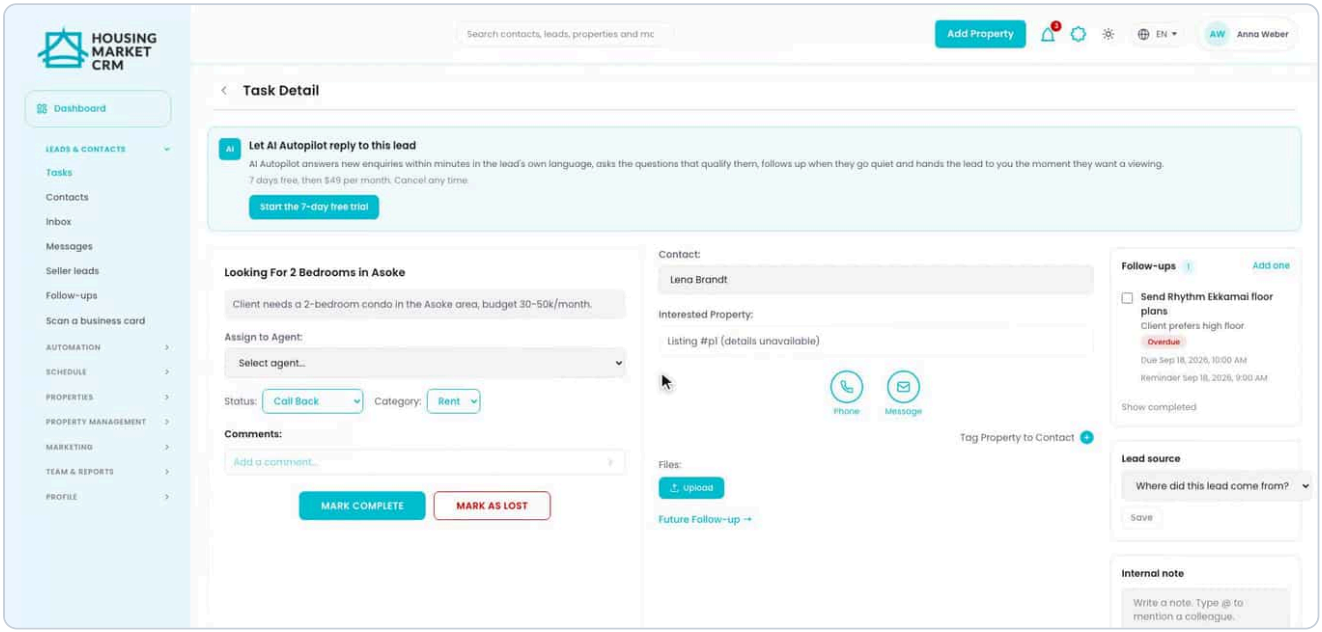
47 ជំពូកទី 47

ចាប់ផ្តើម AI Autopilot

មុខងារបន្ថែម AI Autopilot | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

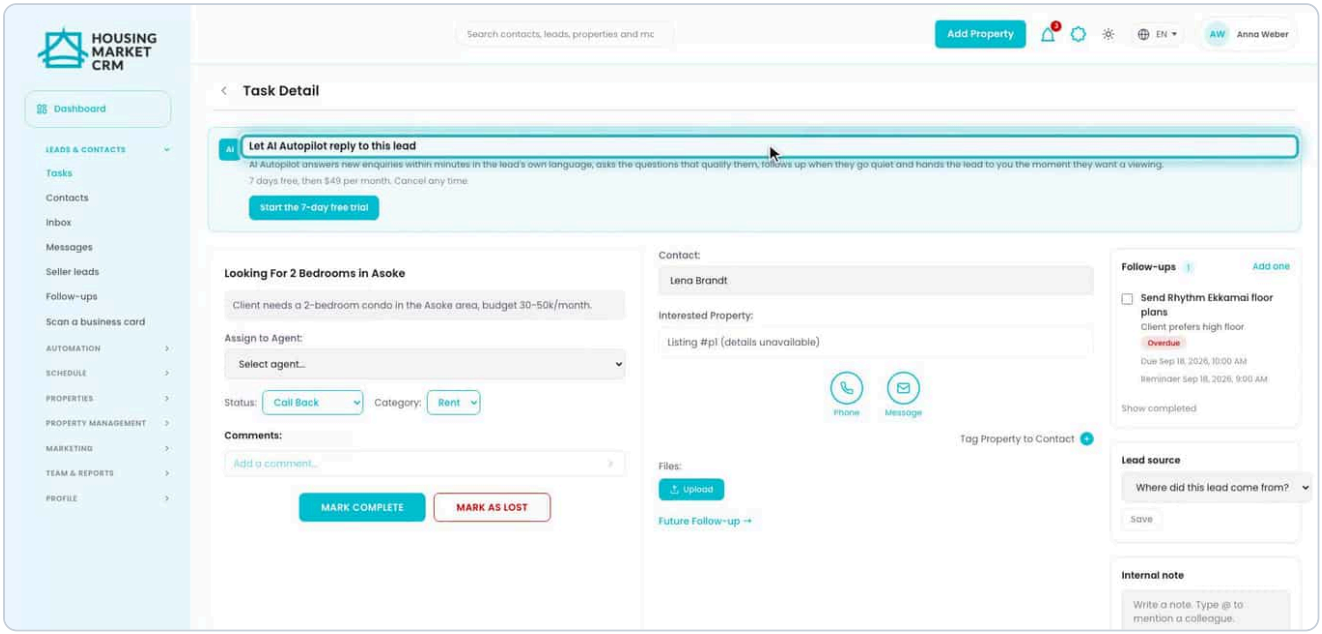
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលម្នាក់នៅក្នុង Housing Market CRM។



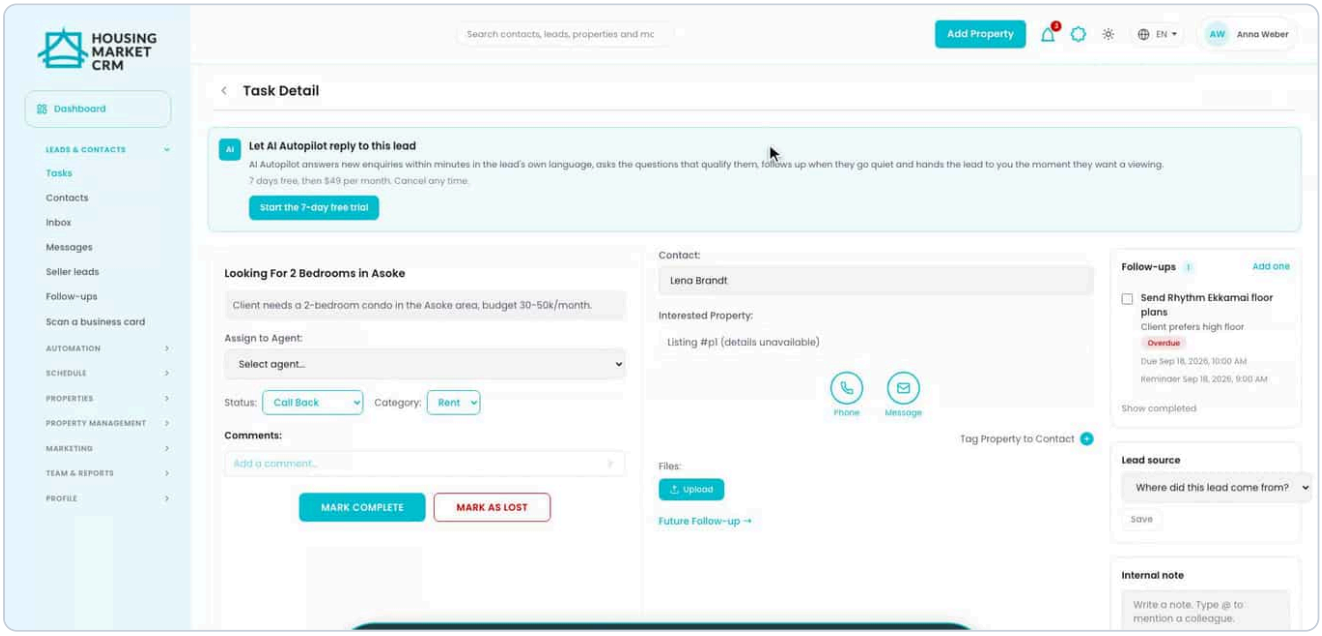
រូបភាព 47.1 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

2 AI Autopilot ស្នើឆ្លើយតបអតិថិជនសក្តានុពលនេះជំនួសអ្នក។



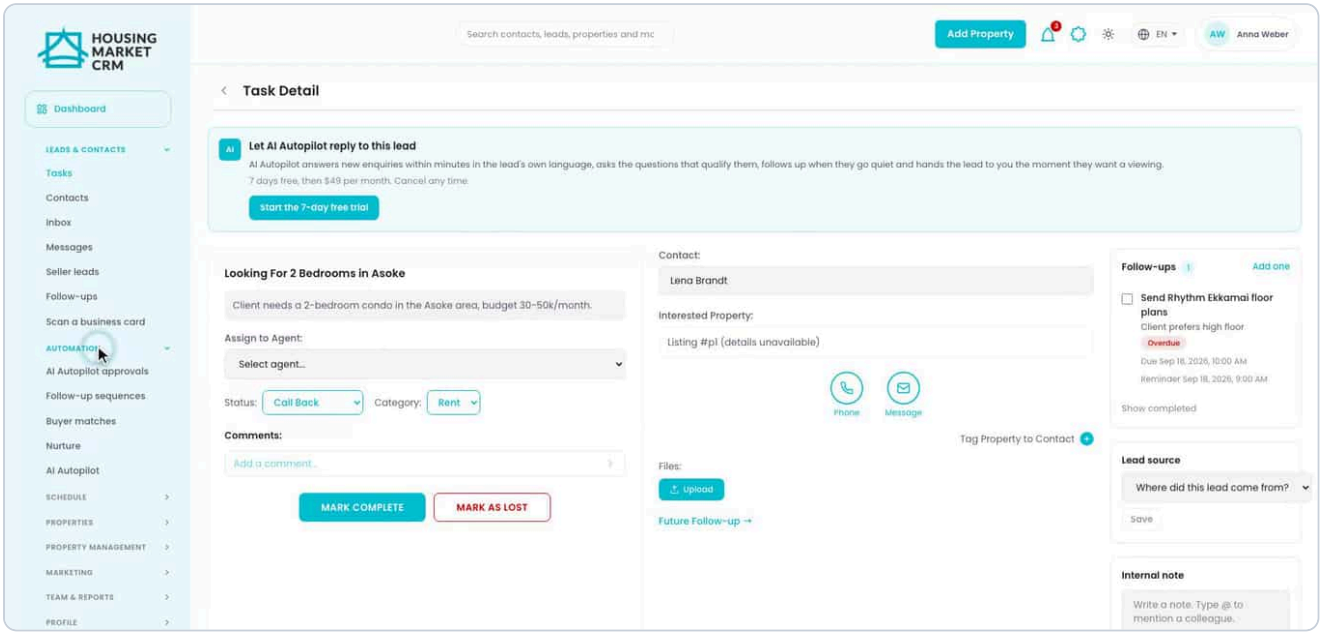
រូបភាព 47.2 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

3 ចម្លើយដំបូងក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មាននាទី ជាភាសារបស់អតិថិជនសក្តានុពល។



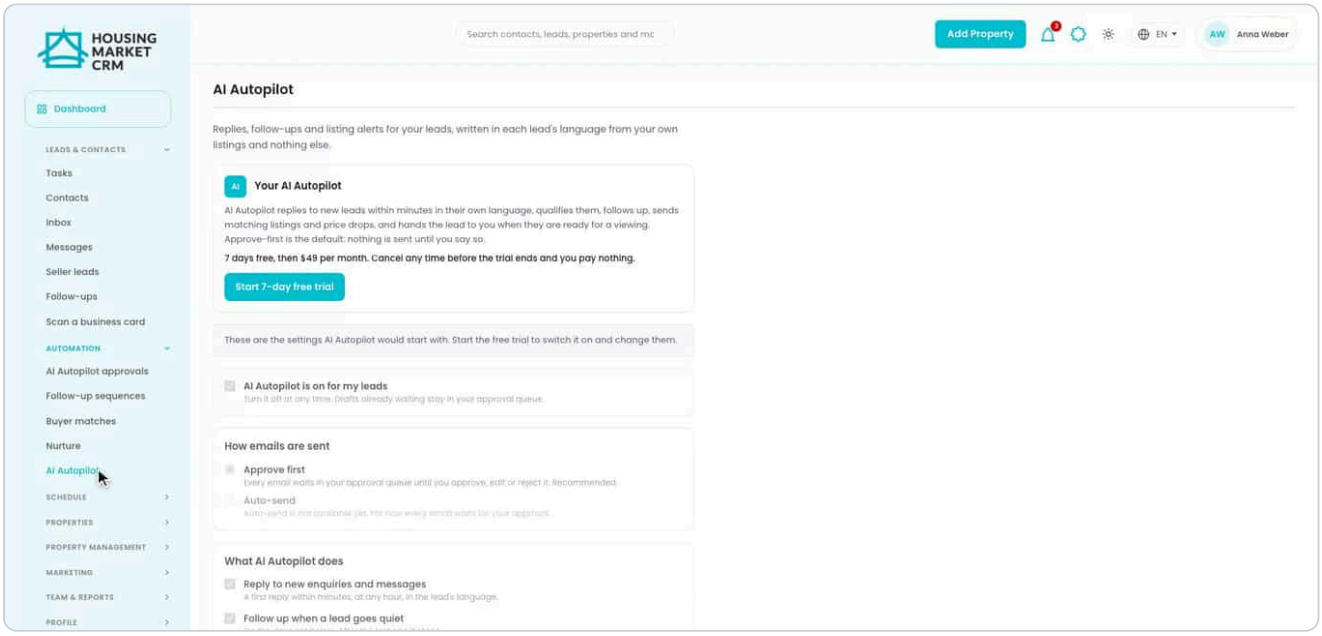
រូបភាព 47.3 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

4 បើក ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



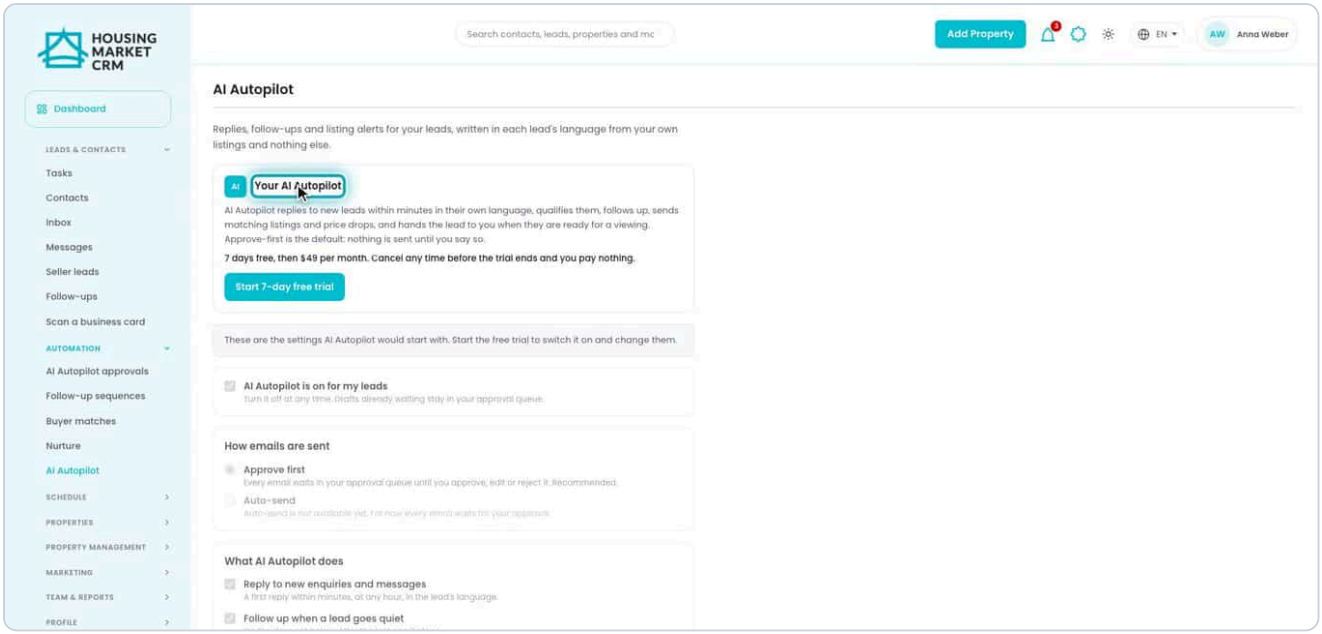
រូបភាព 47.4 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

5 បើក AI Autopilot នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



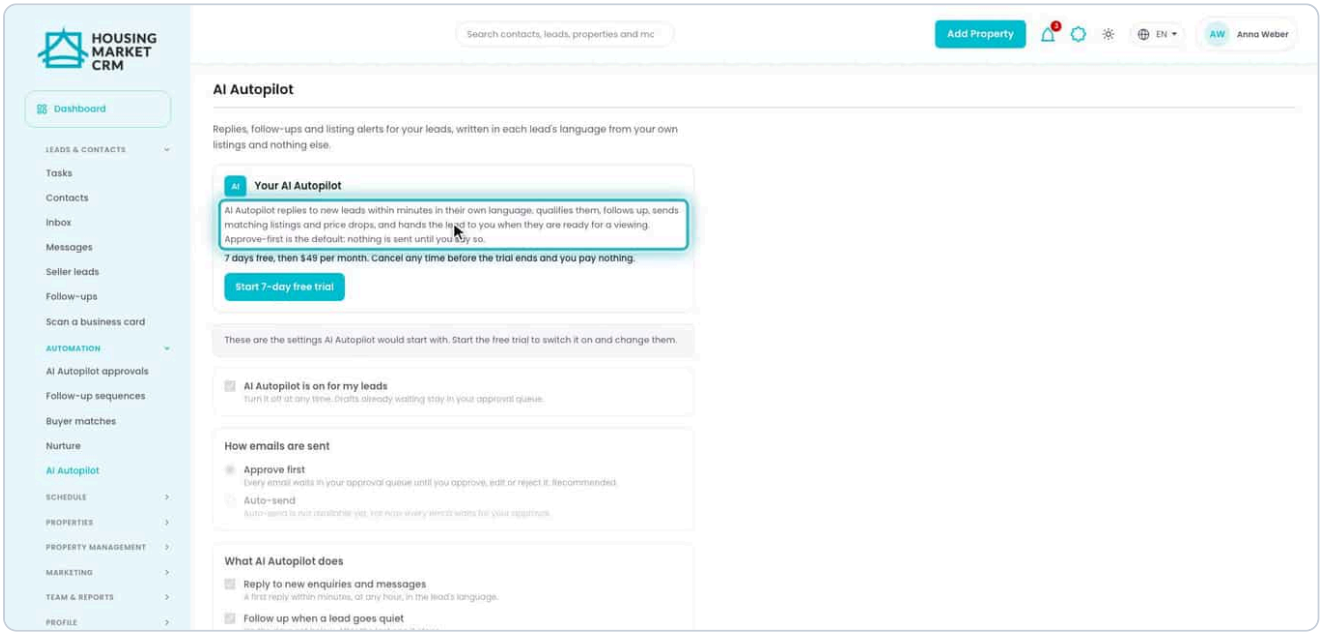
រូបភាព 47.5 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

6 វាជាផ្នែកបន្ថែម នៅលើផែនការណាមួយ។



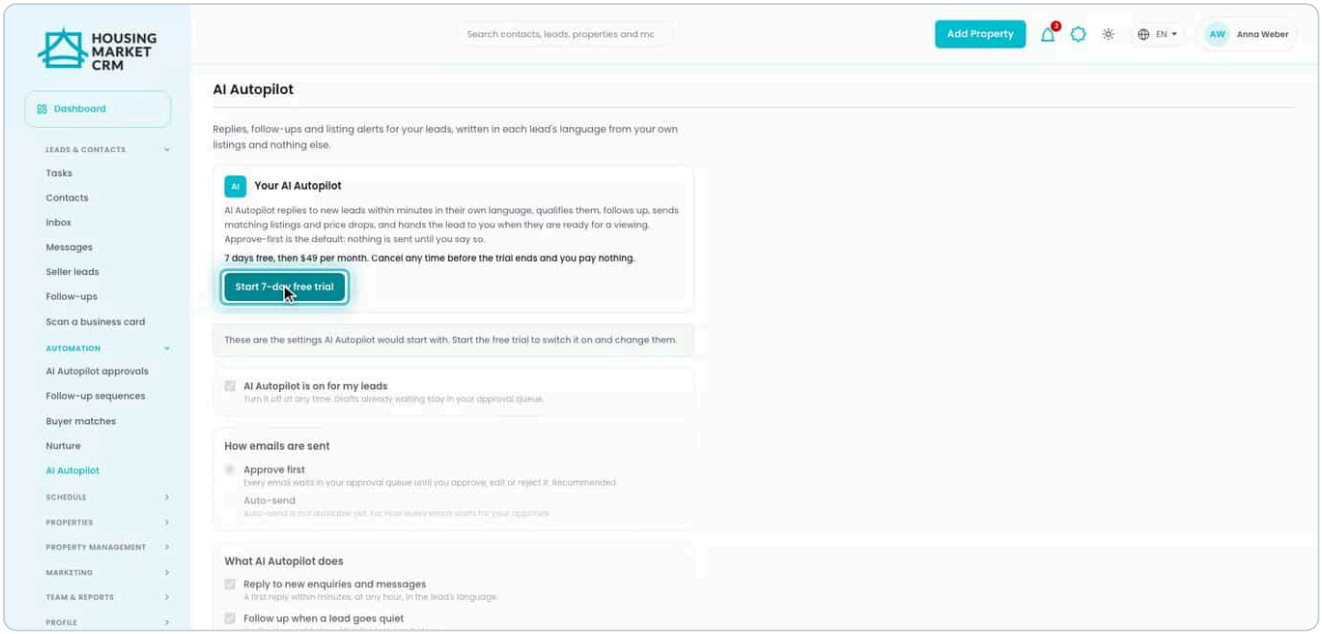
រូបភាព 47.6 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

7 គ្មានអ្វីត្រូវបានផ្ញើទេ មុនពេលអ្នកអនុម័ត។



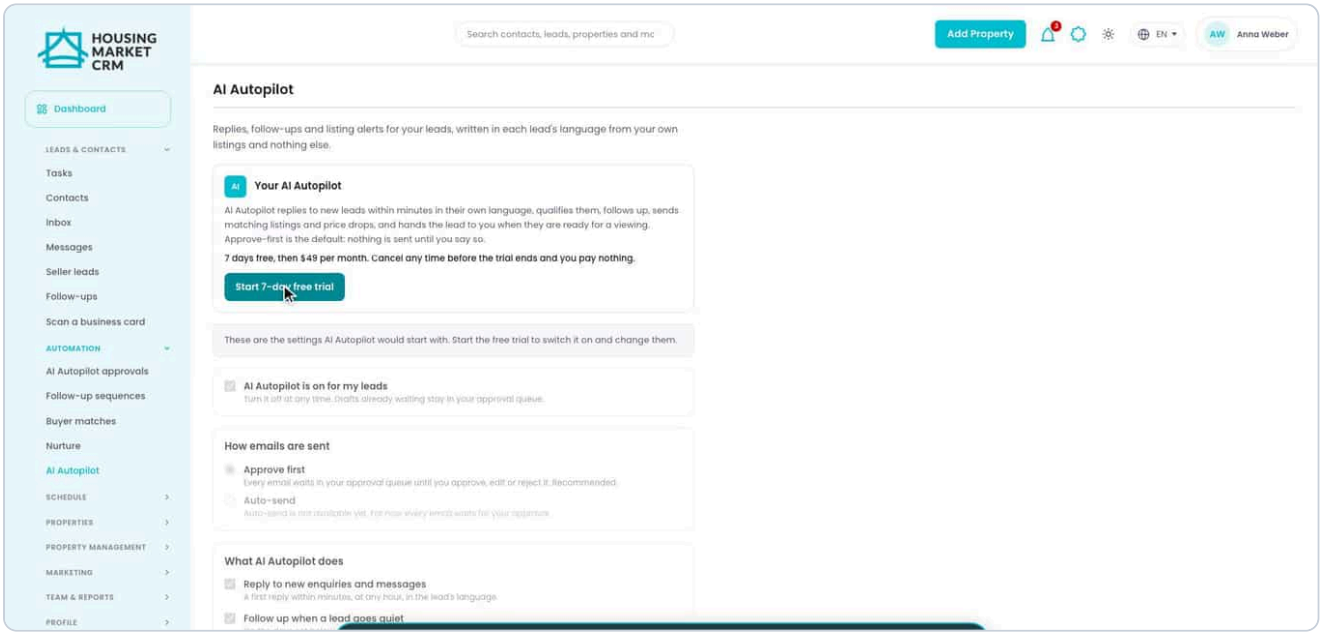
រូបភាព 47.7 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

8 ឥតគិតថ្លៃ 7 ថ្ងៃ បន្ទាប់មក 49 USD ក្នុងមួយខែ។ បោះបង់បានពេលណាក៏បាន។



រូបភាព 47.8 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

9 ការកំណត់ខាងក្រោមបង្ហាញរបៀបដែលវានឹងចាប់ផ្តើម។ អ្នកផ្លាស់ប្តូរវានៅពេលវាបើកហើយ។



រូបភាព 47.9 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market CRM ត្រូវបានរចនាឡើងសម្រាប់នរណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

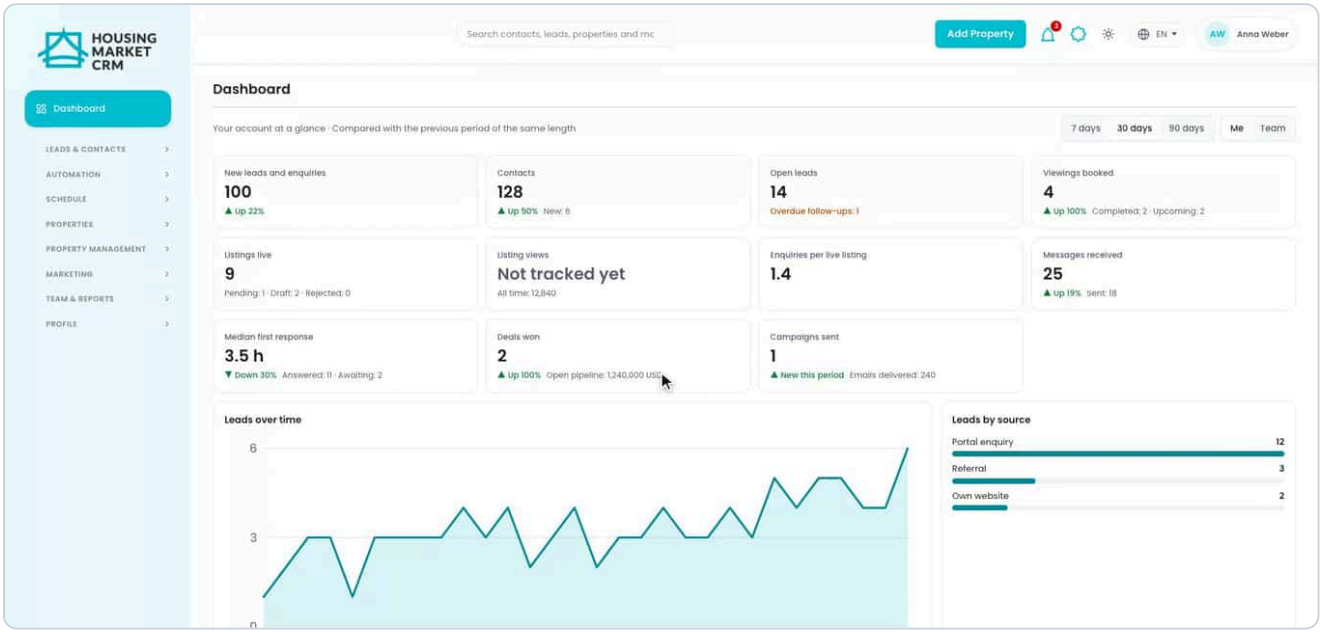
48 ជំពូកទី 48

រៀបចំ AI Autopilot

មុខងារបន្ថែម AI Autopilot | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

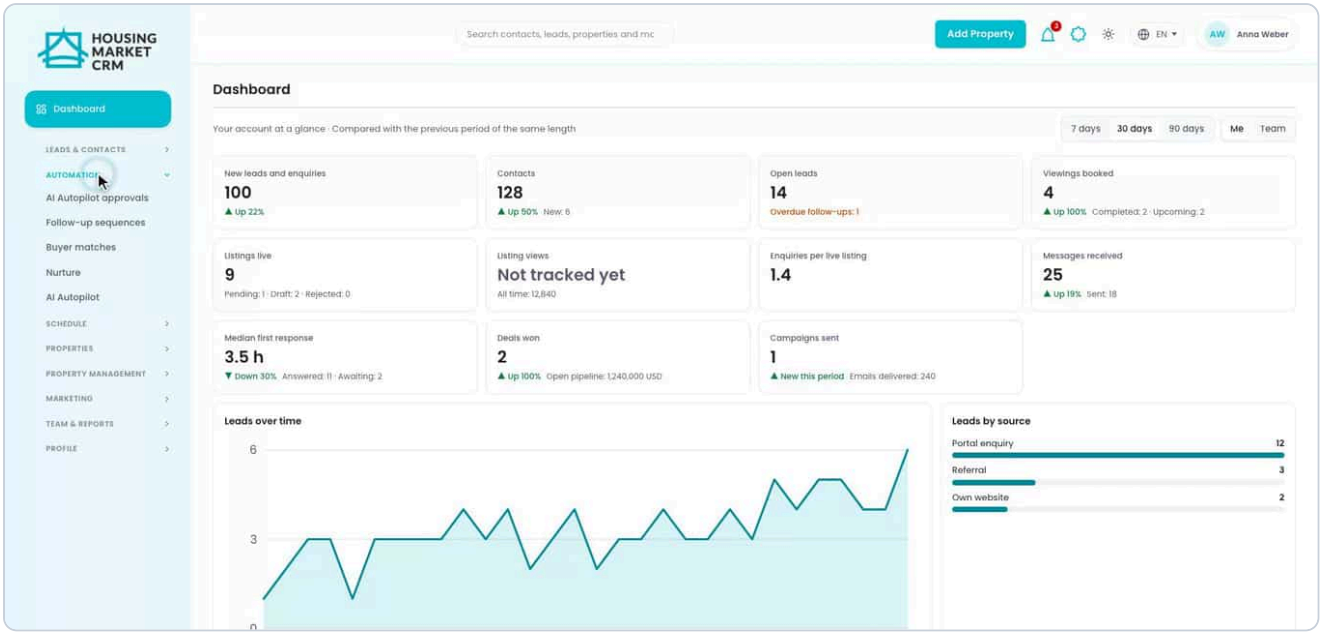
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



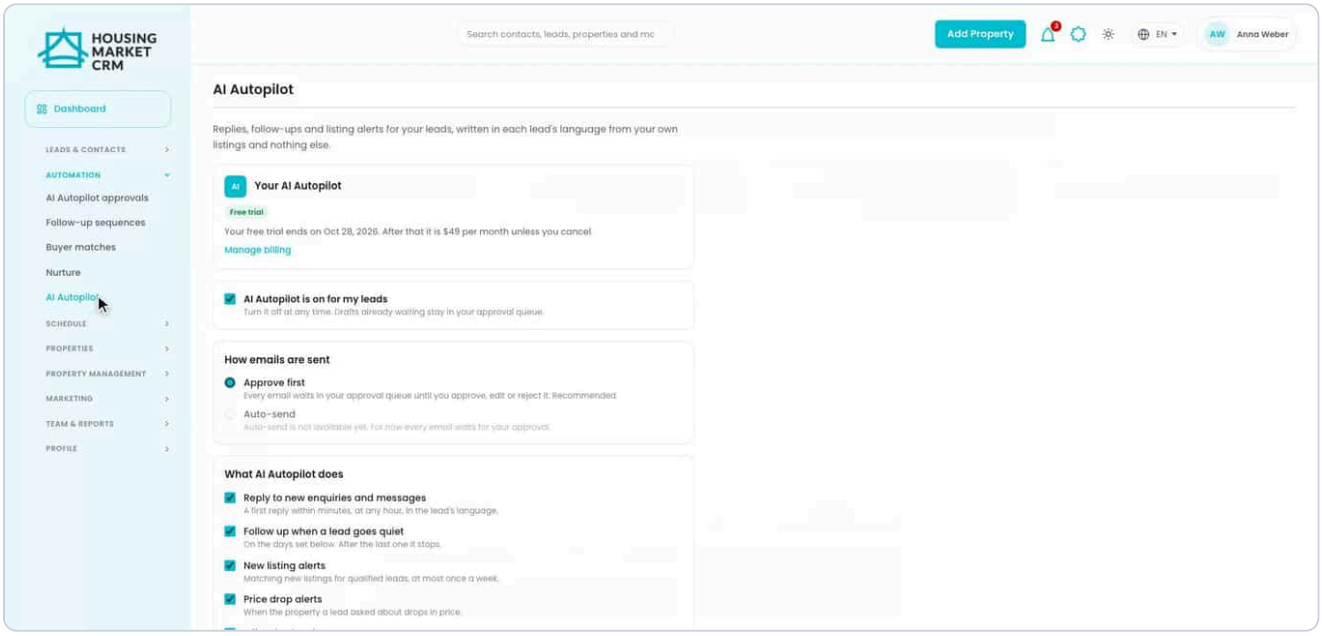
រូបភាព 48.1 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

2 បើក ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



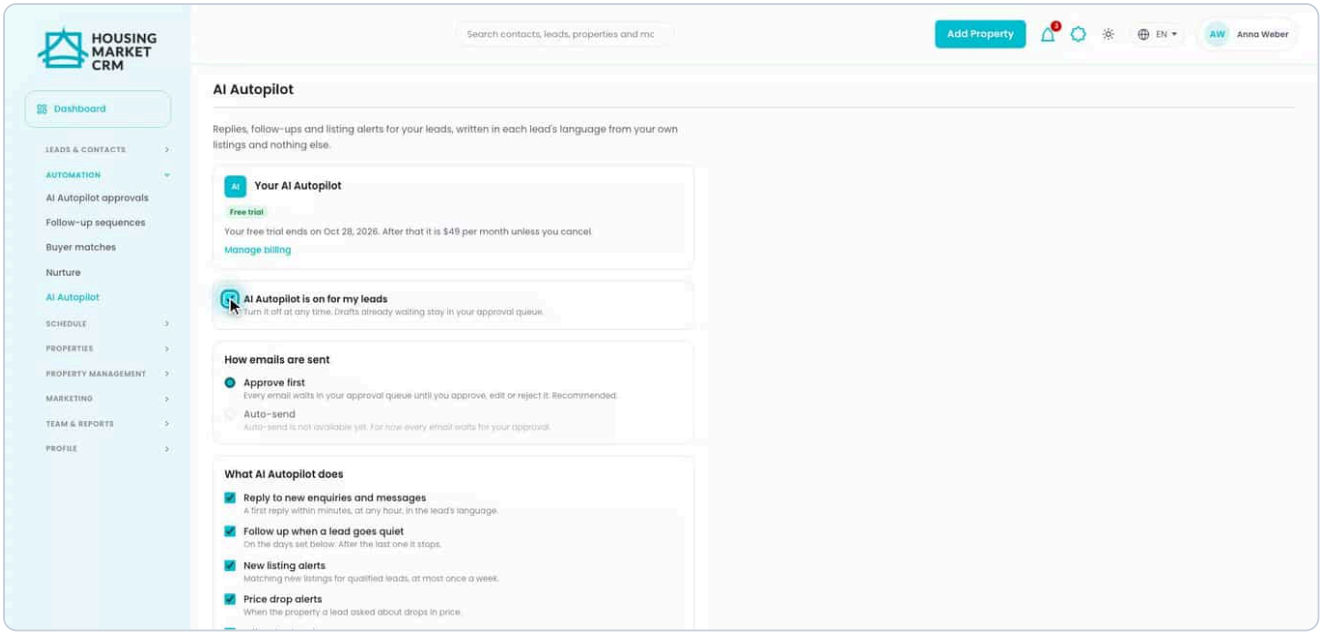
រូបភាព 48.2 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

3 ចុច AI Autopilot នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



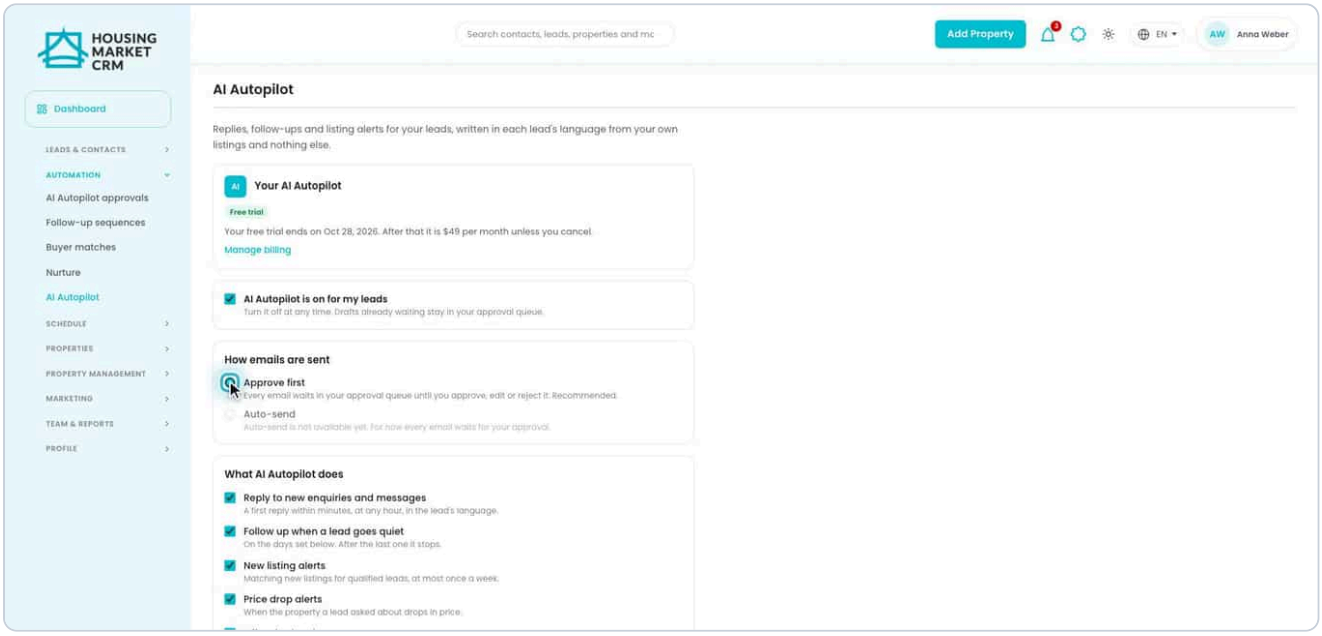
រូបភាព 48.3 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

4 កុងតាក់មួយបើក ឬបិទវាសម្រាប់អតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក។



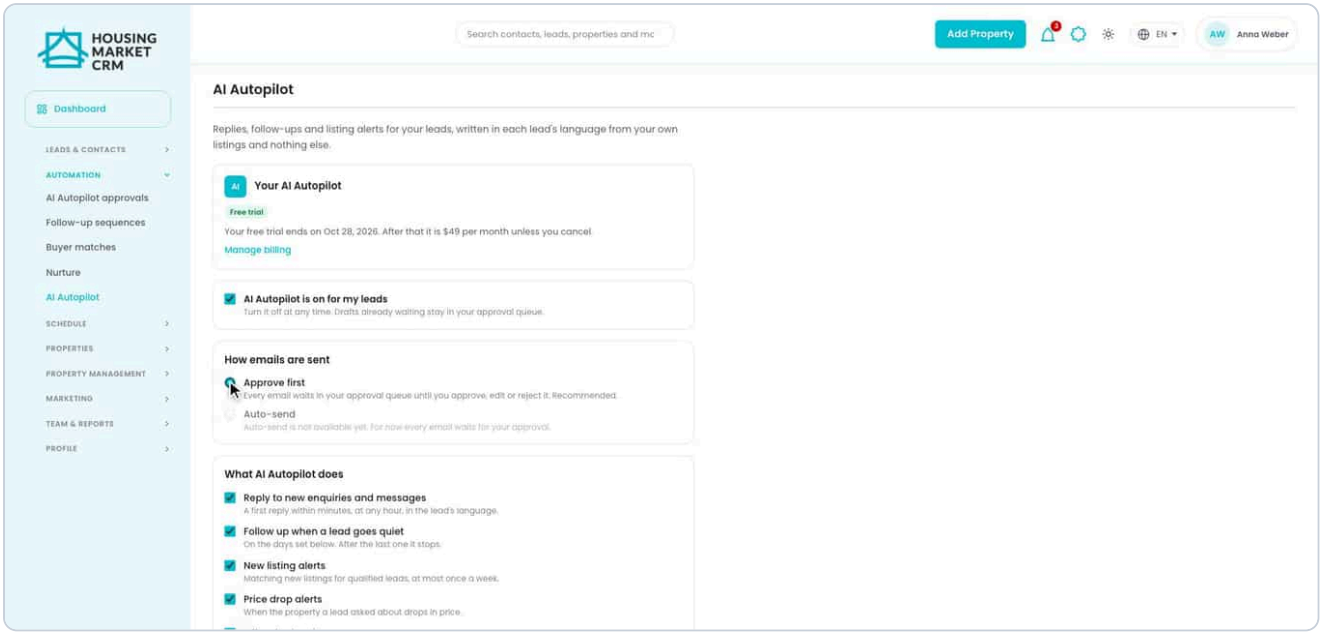
រូបភាព 48.4 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

5 អនុម័តមុន៖ អ៊ីមែលទាំងអស់រង់ចាំអ្នក។



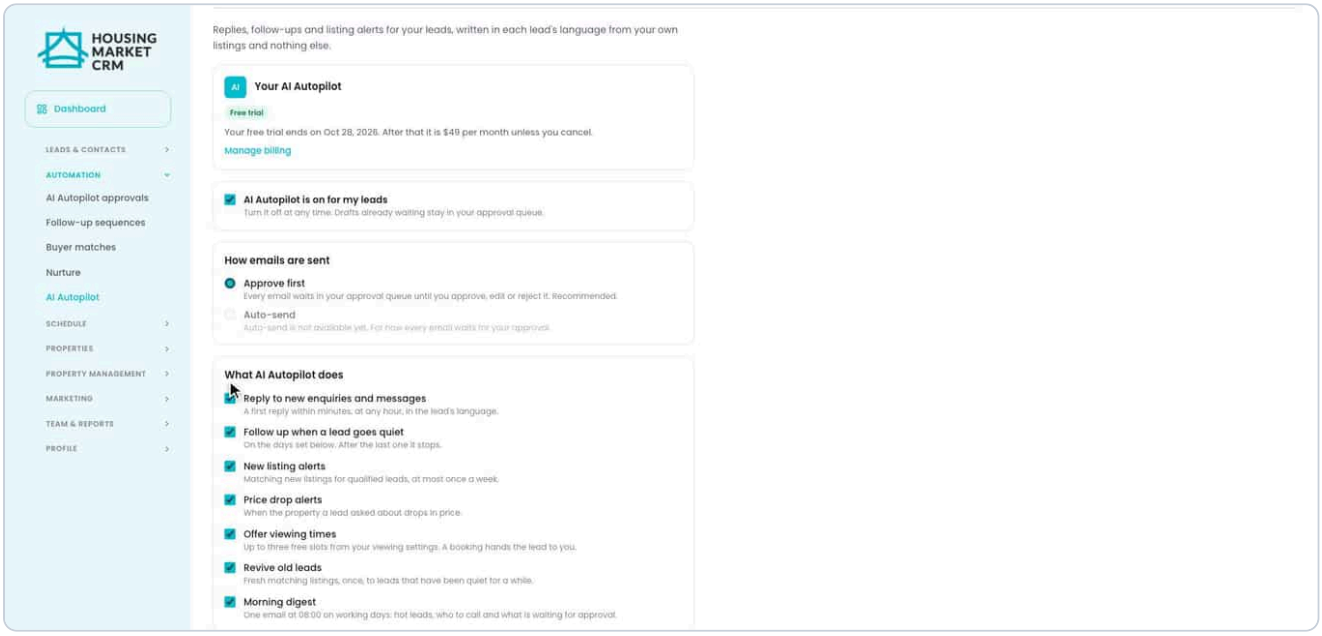
រូបភាព 48.5 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

6 ការផ្ញើស្វ័យប្រវត្តិមិនមាននៅឡើយទេ។



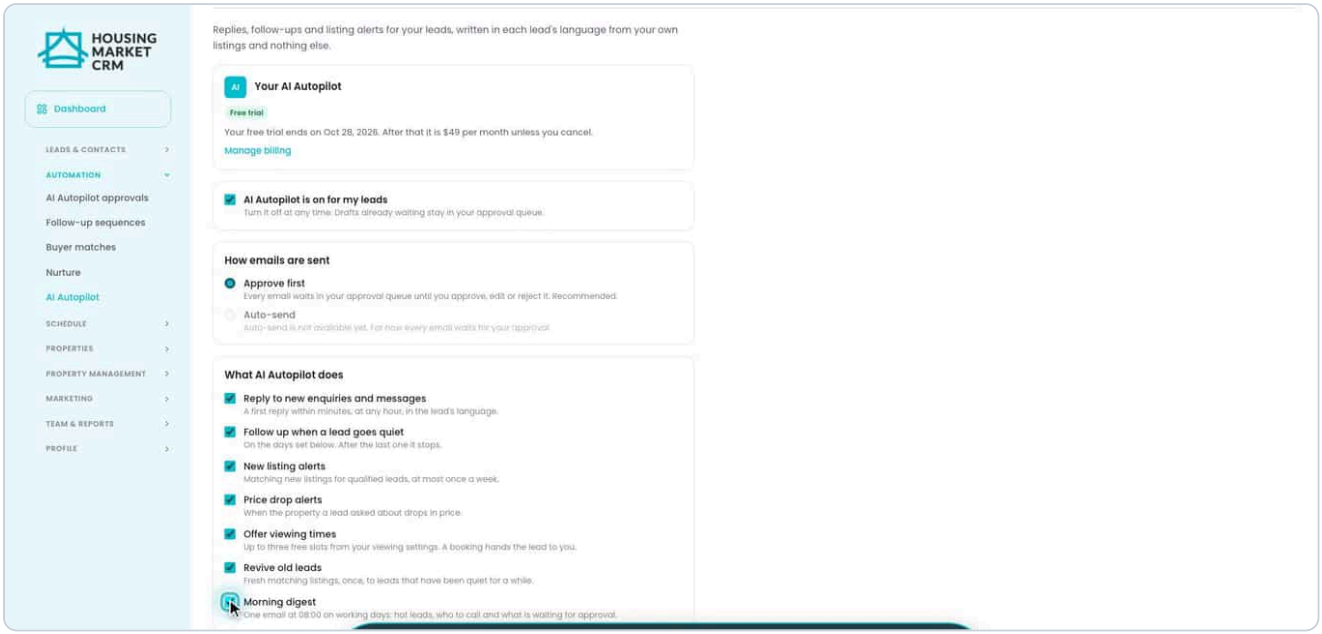
រូបភាព 48.6 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

7 ជ្រើសការងាររបស់វា៖ ការឆ្លើយតប ការតាមដាន ការជូនដំណឹង ការទស្សនា។



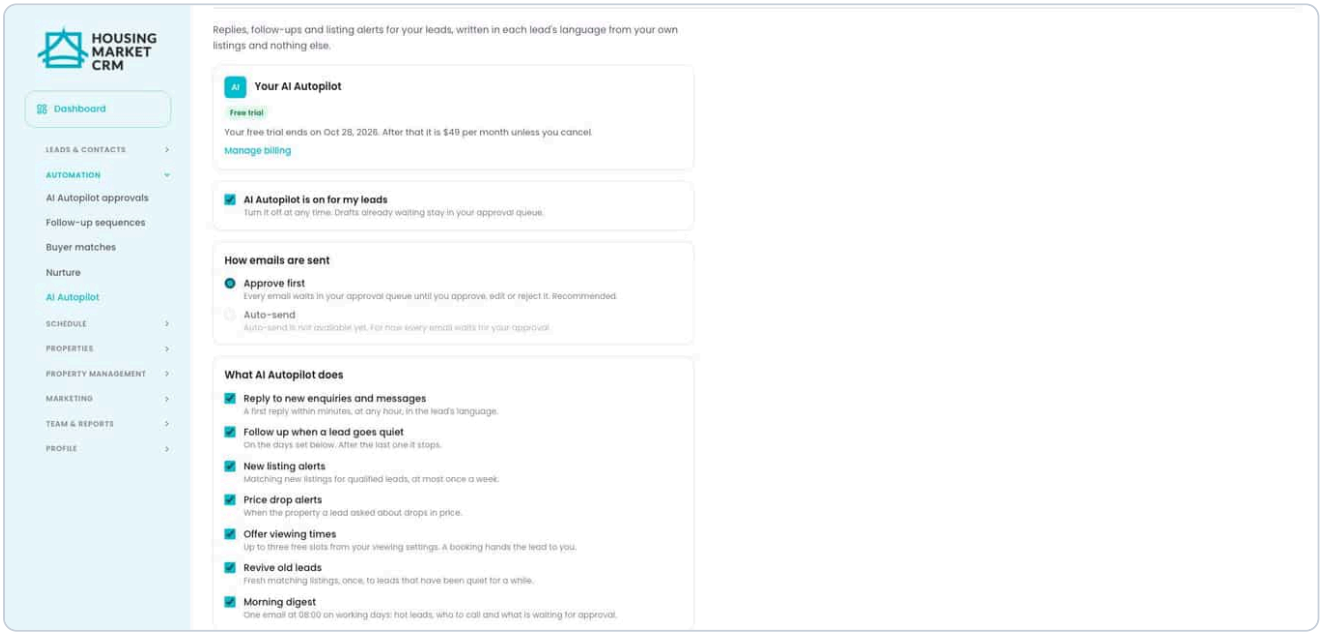
រូបភាព 48.7 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

8 សេចក្តីសង្ខេបពេលព្រឹក៖ អ៊ីមែលតែមួយនៅម៉ោង 08:00 ក្នុងថ្ងៃធ្វើការ។



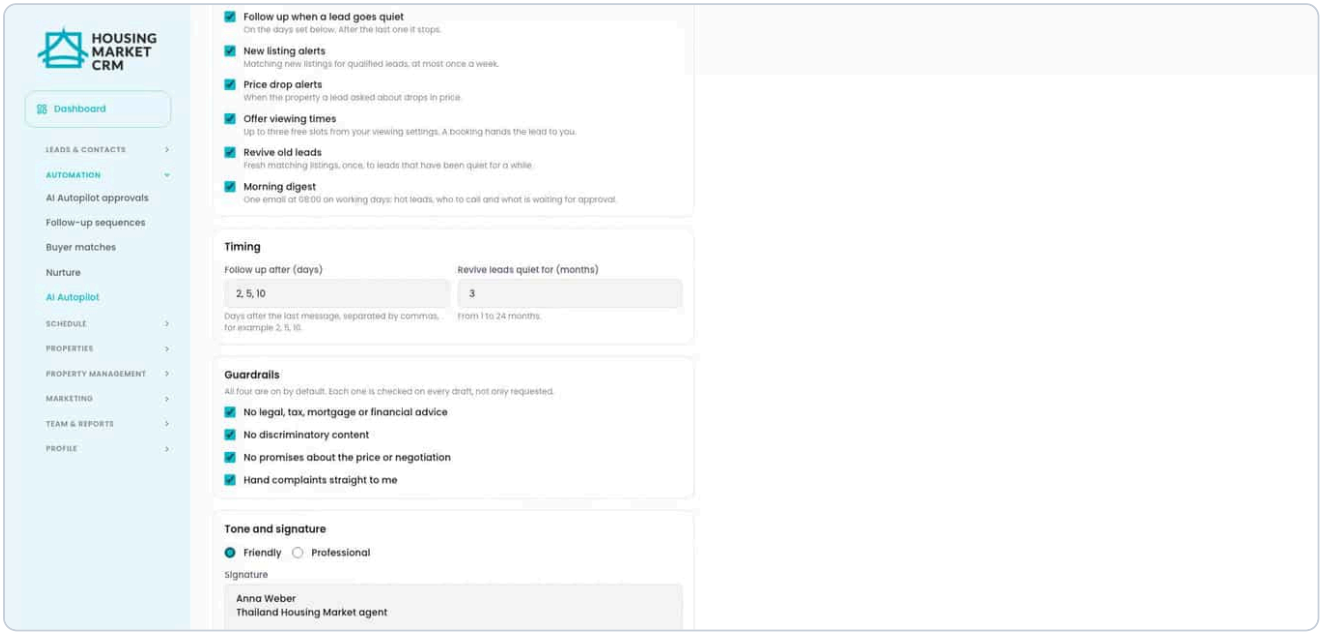
រូបភាព 48.8 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

9 តាមដានបន្ទាប់ពី 2, 5 និង 10 ថ្ងៃ បន្ទាប់មកវាឈប់។



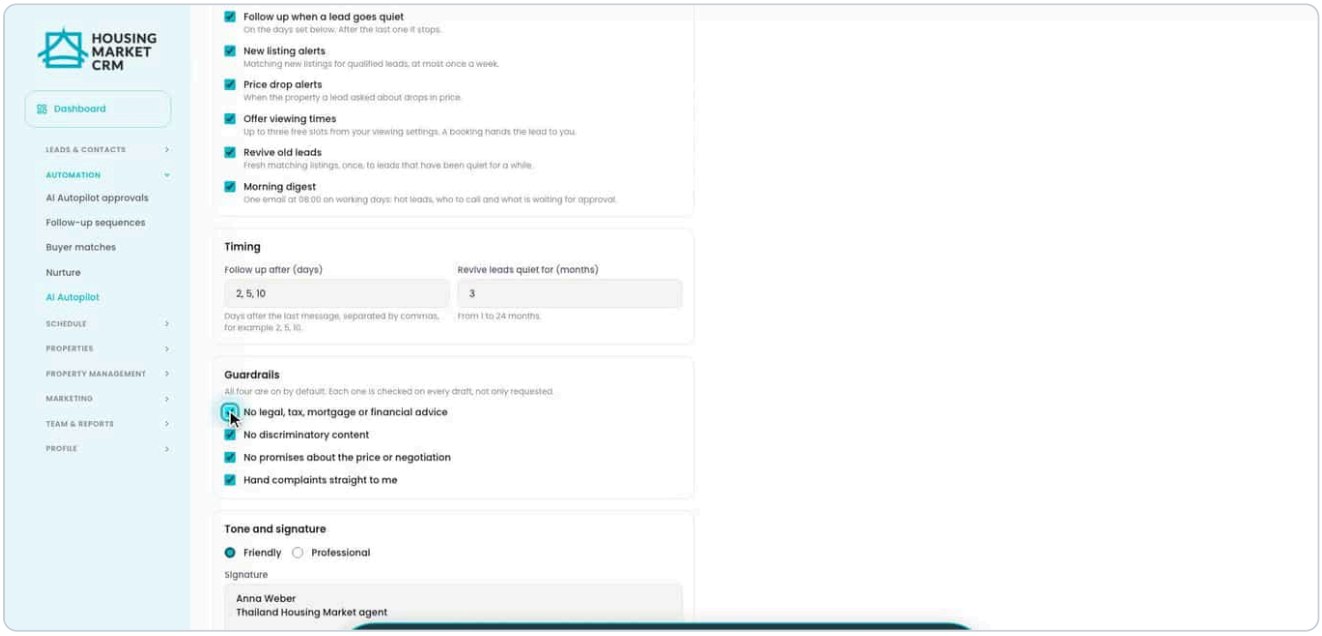
រូបភាព 48.9 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

10 របងការពារបួន ពិនិត្យលើសេចក្តីព្រាងនីមួយៗ។



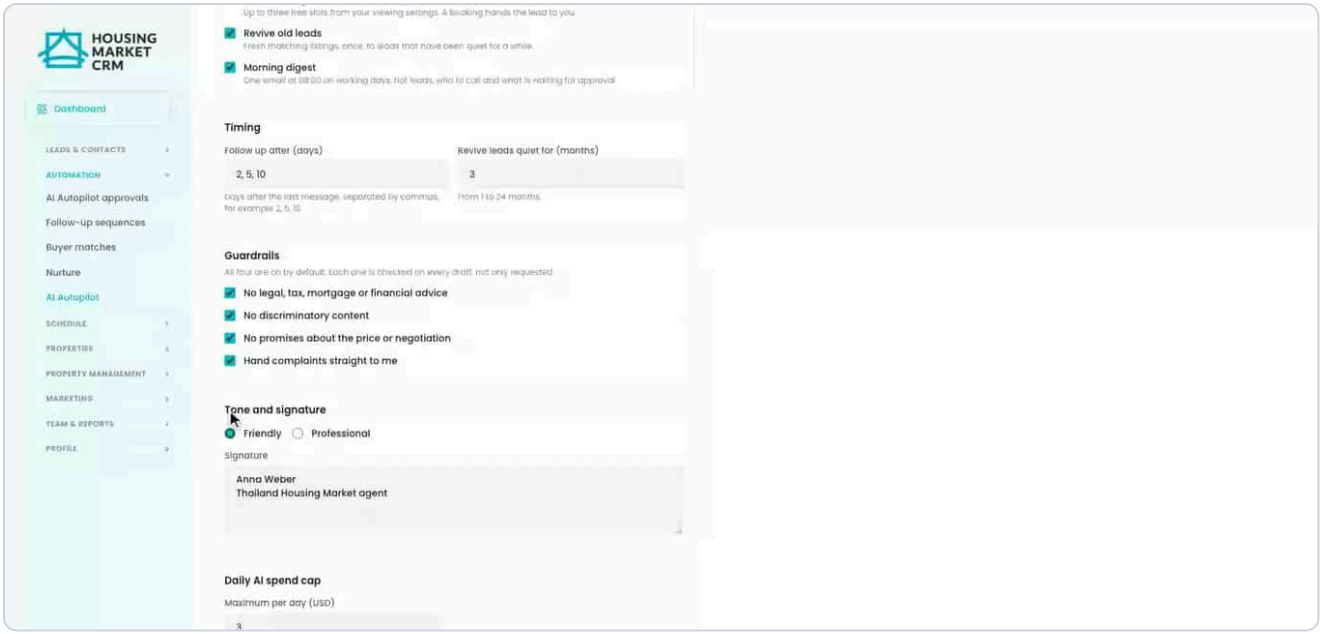
រូបភាព 48.10 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

11 គ្មានការប្រឹក្សា គ្មានការសន្យាតម្លៃ។ បណ្តឹងមកដល់អ្នក។



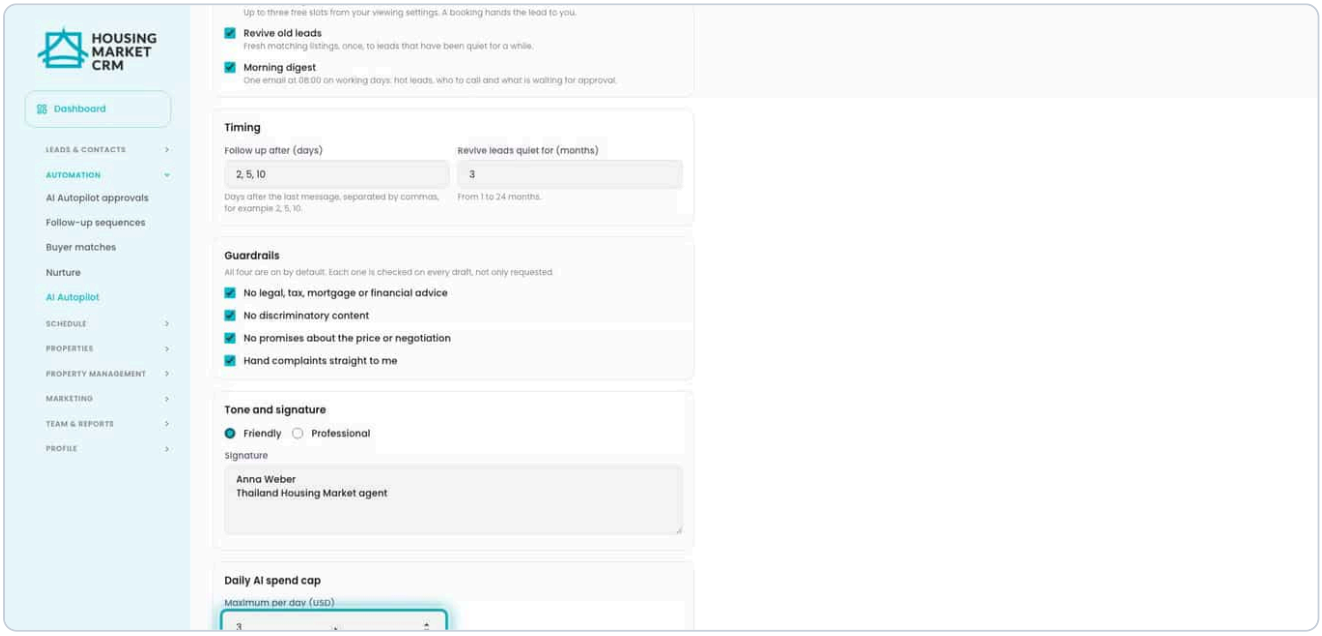
រូបភាព 48.11 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

12 ជ្រើសសម្លេង និងសរសេរហត្ថលេខារបស់អ្នក។



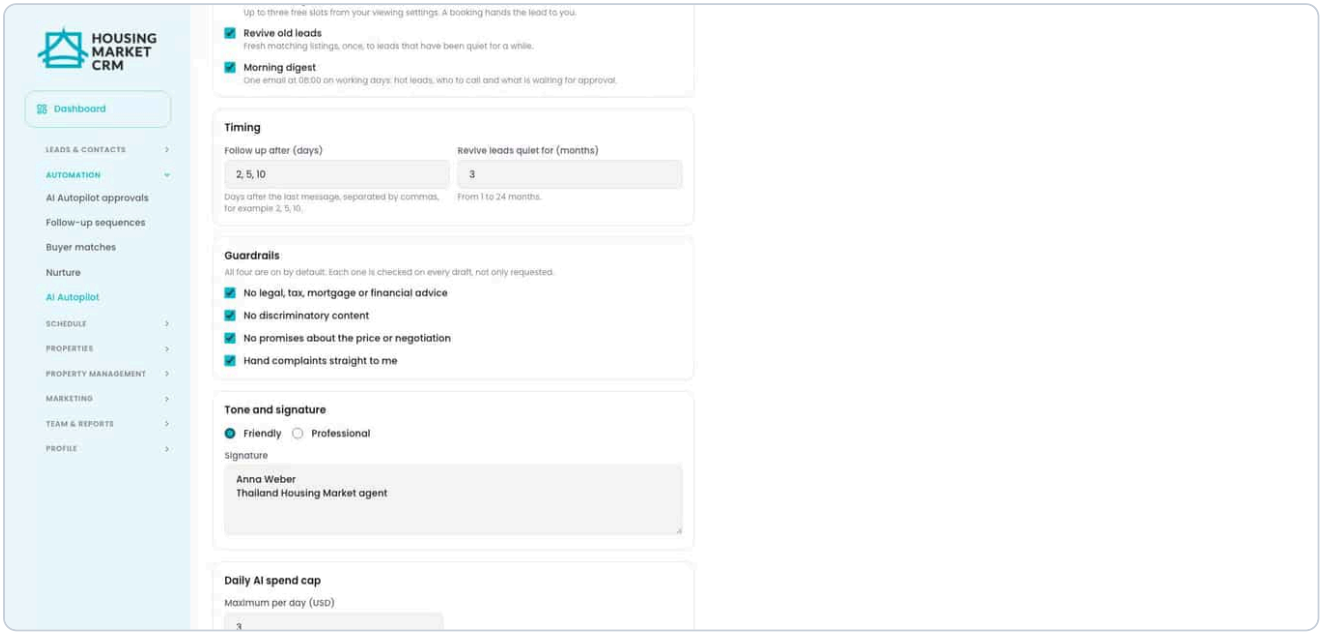
រូបភាព 48.12 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

13 កម្រិតកំណត់ប្រចាំថ្ងៃលើចំនួនដែល AI អាចចំណាយ។



រូបភាព 48.13 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

14 ចុច រក្សាទុកការកំណត់។



រូបភាព 48.14 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

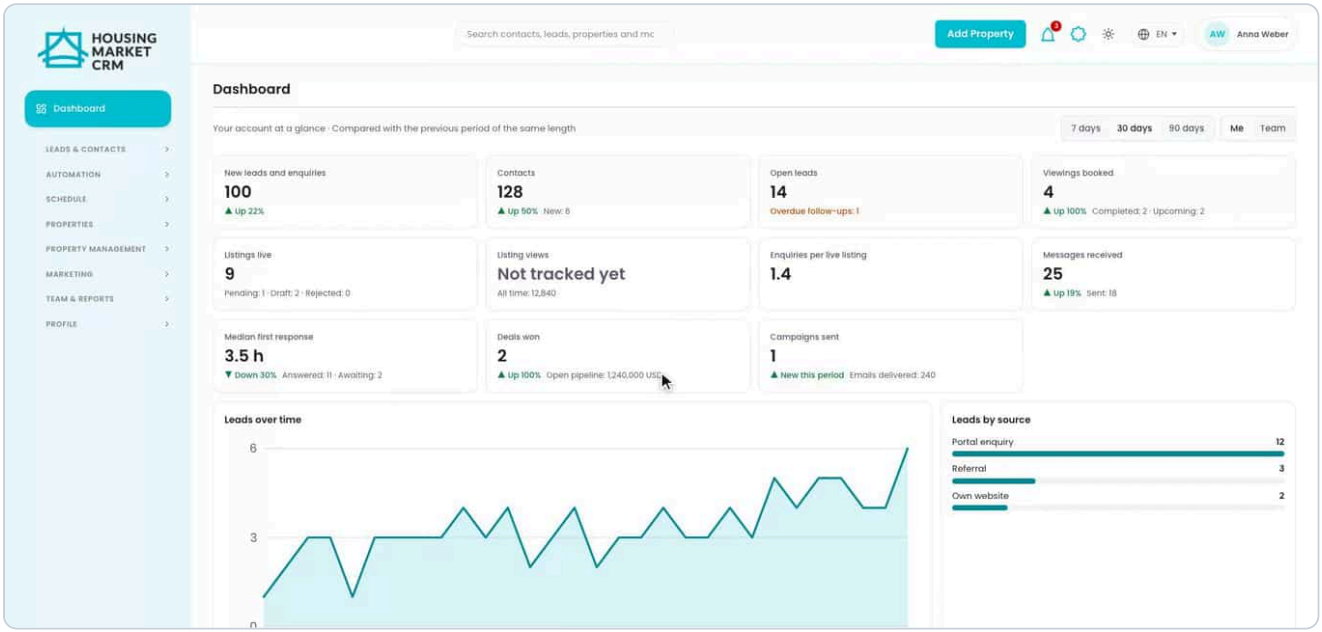
49 ជំពូកទី 49

អនុម័តការឆ្លើយតបរបស់ AI Autopilot

មុខងារបន្ថែម AI Autopilot | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

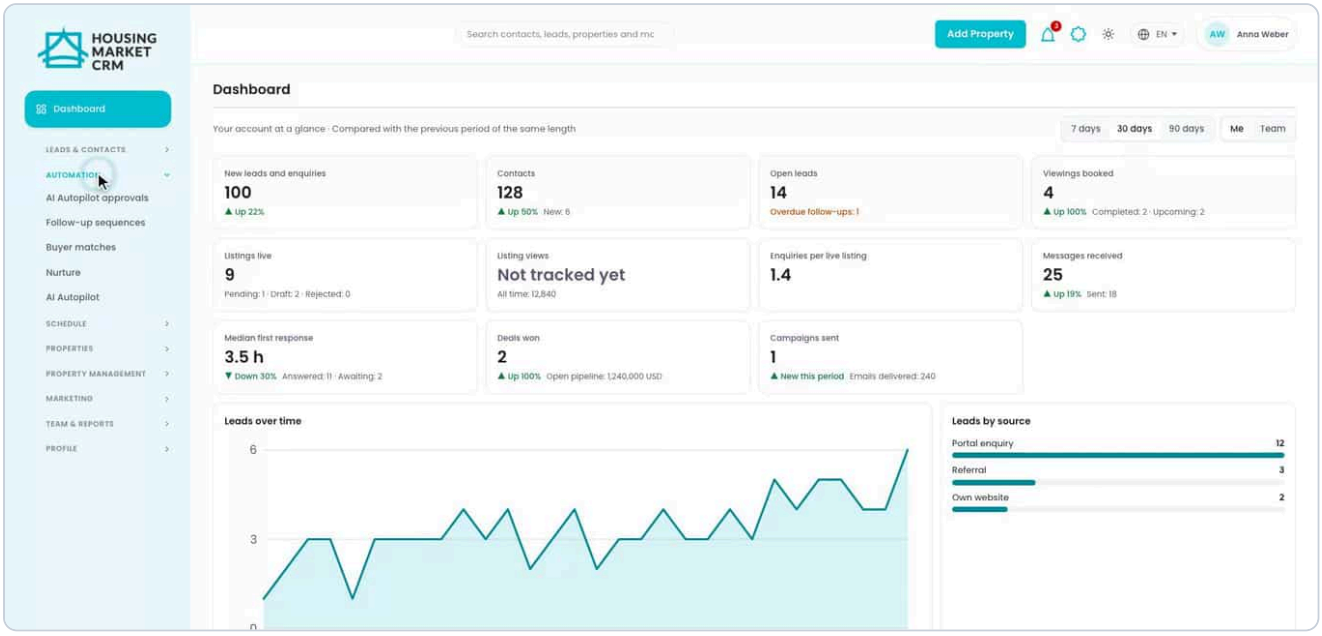
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



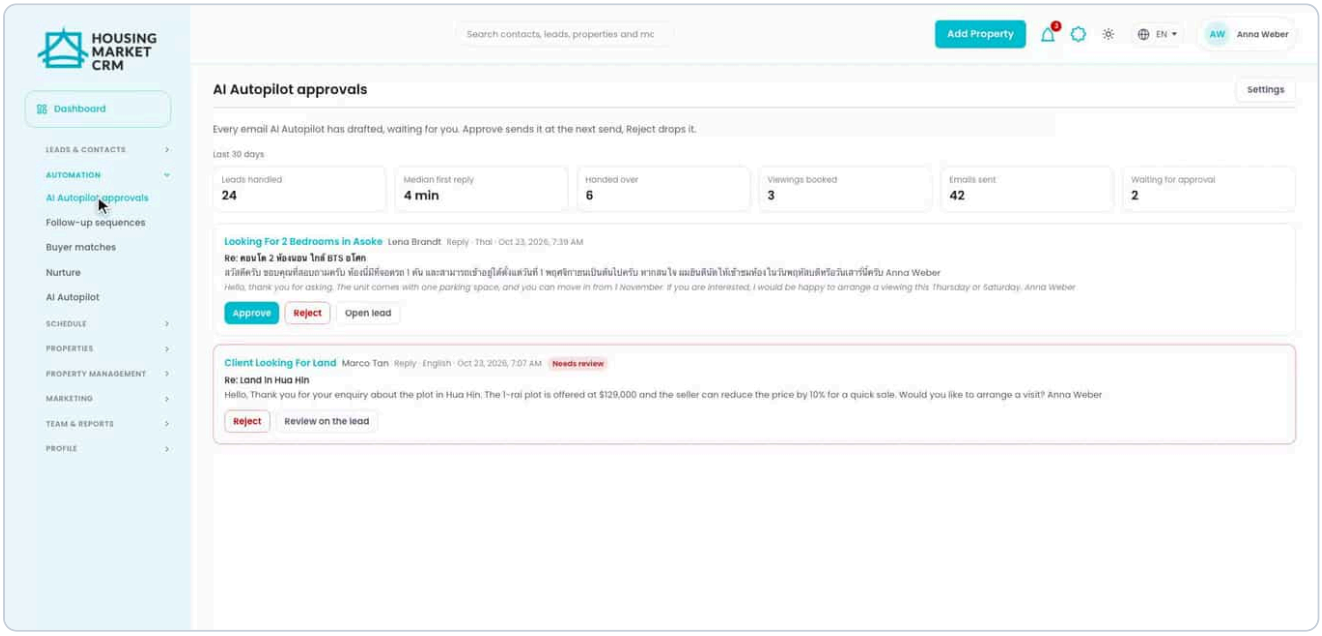
រូបភាព 49.1 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

2 បើក ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



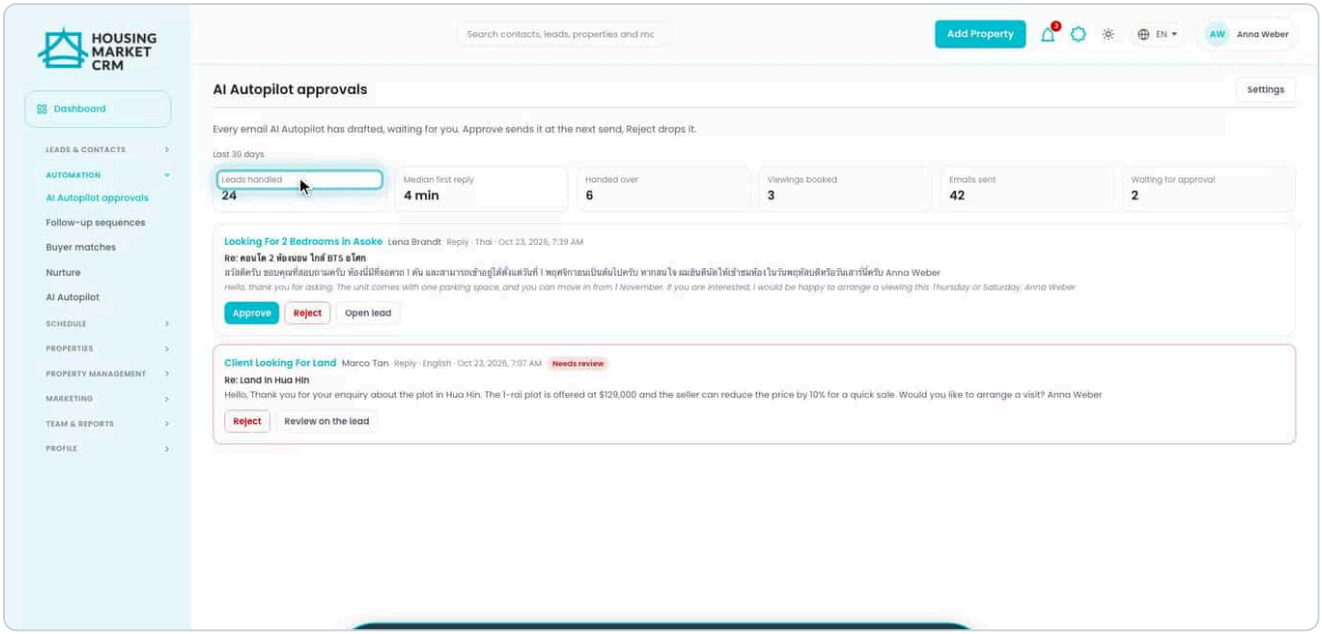
รูปภาพ 49.2 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

3 ចុច ការអនុម័តការឆ្លើយតបស្វ័យប្រវត្តិ AI ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



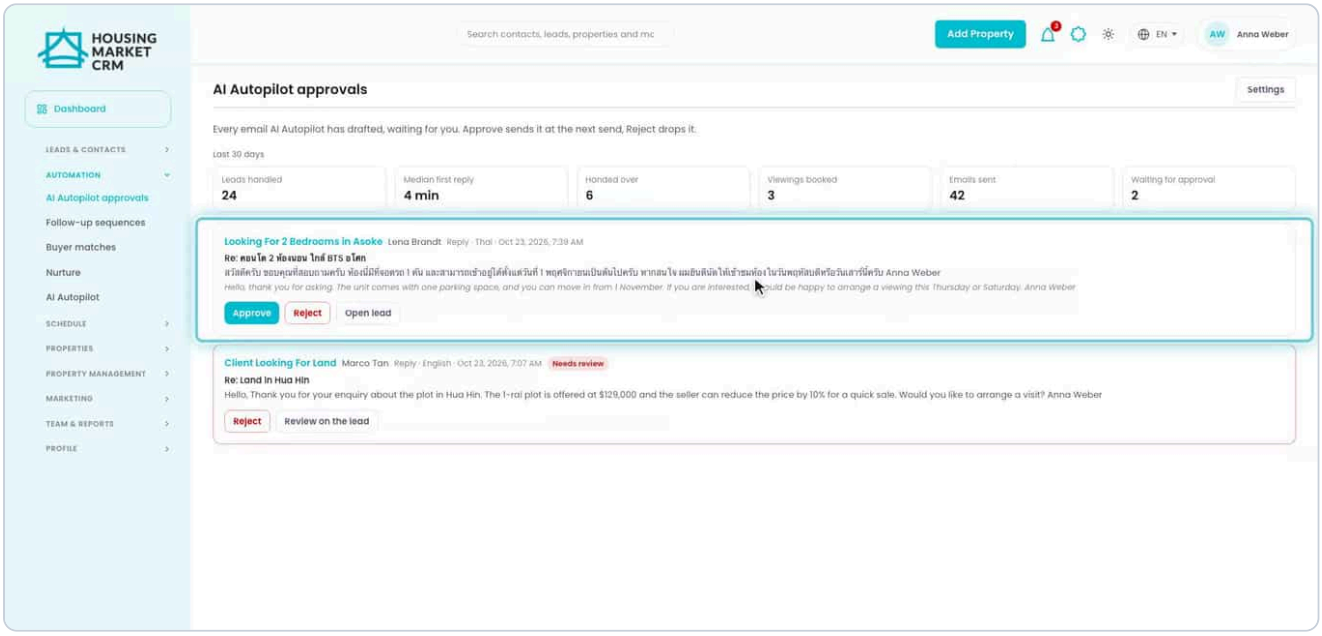
รูปภาพ 49.3 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

4 30 ថ្ងៃកន្លងមក៖ អតិថិជនសក្តានុពលដែលបានដោះស្រាយ ការឆ្លើយតបដំបូង ការទស្សនាដែលបានកក់។



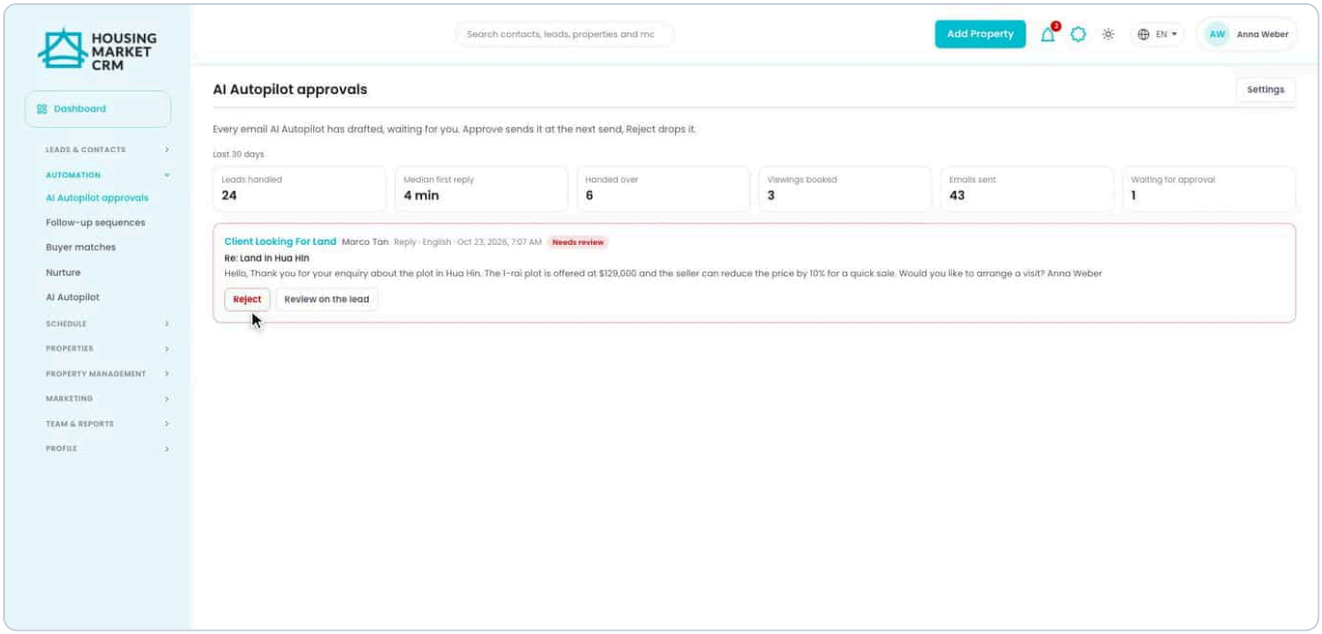
រូបភាព 49.4 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

5 សេចក្តីព្រាងនីមួយៗ រង់ចាំអ្នក។



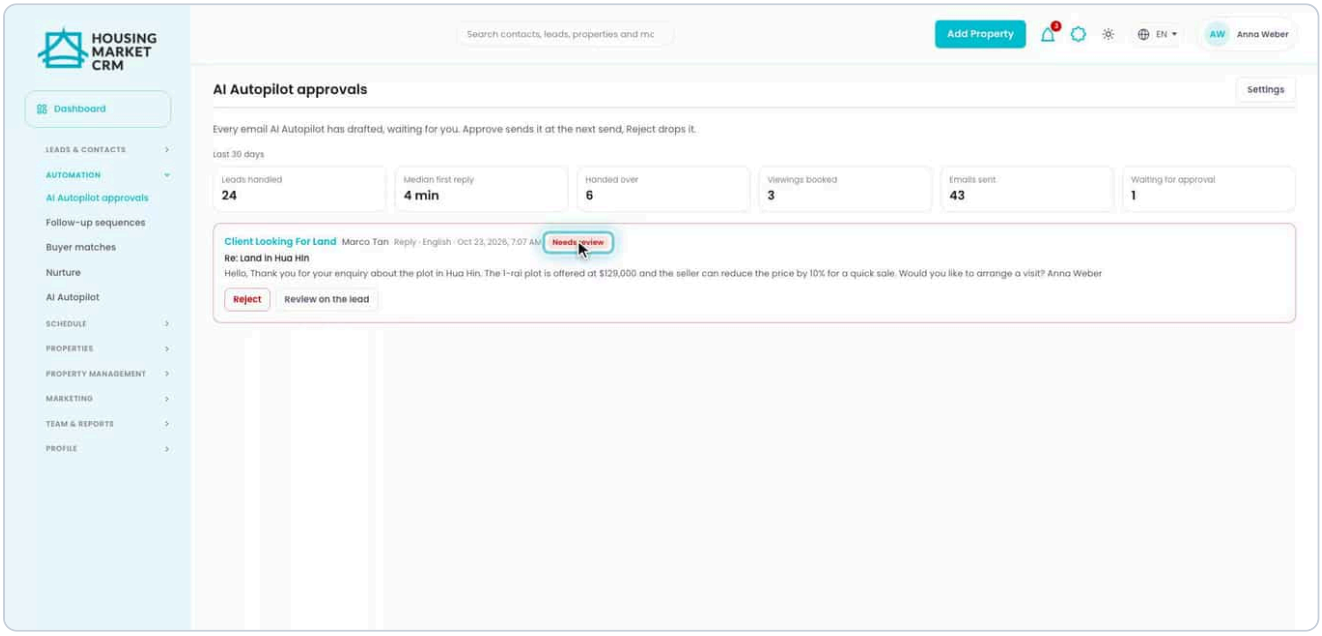
រូបភាព 49.5 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

6 ចុច អនុម័ត។ វាចេញទៅនៅពេលផ្ញើលើកក្រោយ។



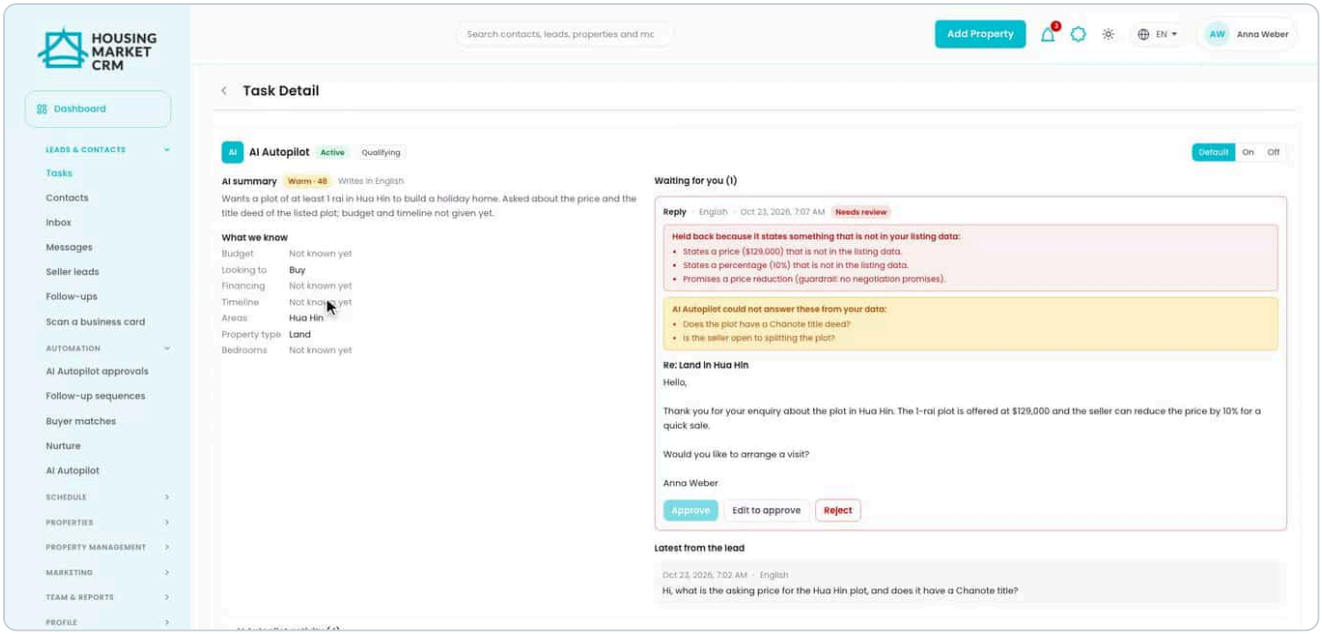
រូបភាព 49.6 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

7 មួយនេះត្រូវទប់ទុក៖ វាបញ្ជាក់រឿងដែលមិនមានក្នុងទិន្នន័យរបស់អ្នក។



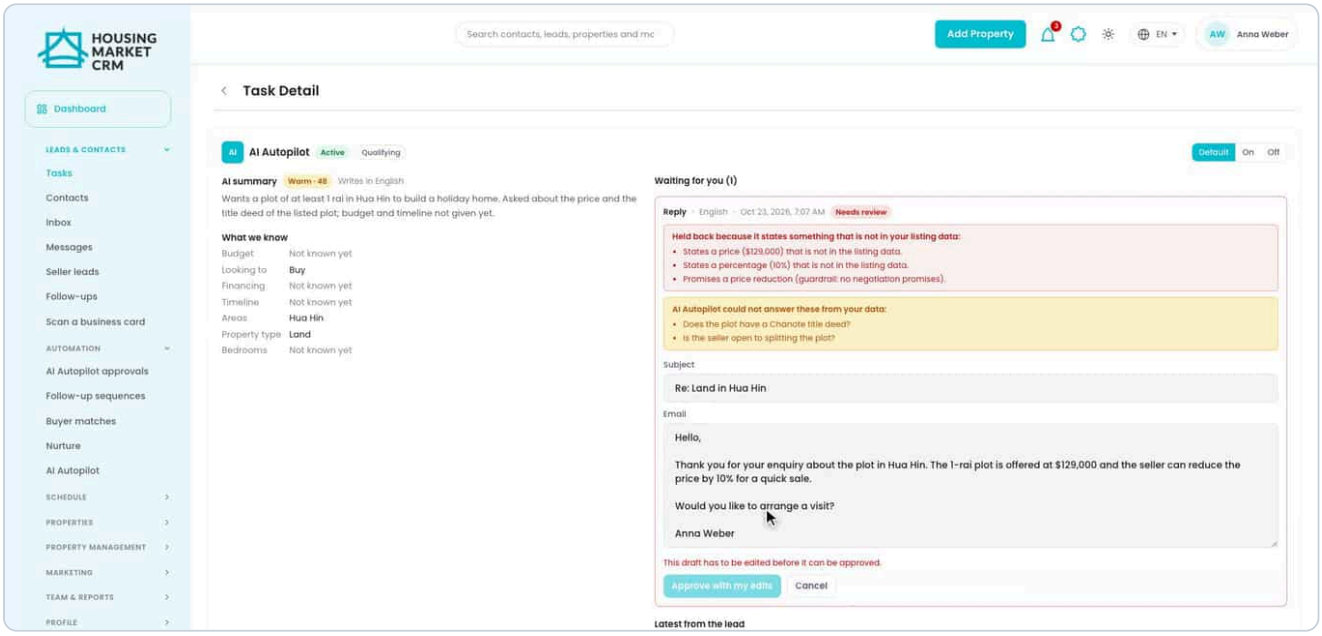
រូបភាព 49.7 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

8 ចុច ពិនិត្យ នៅលើអតិថិជនសក្តានុពលនោះ។



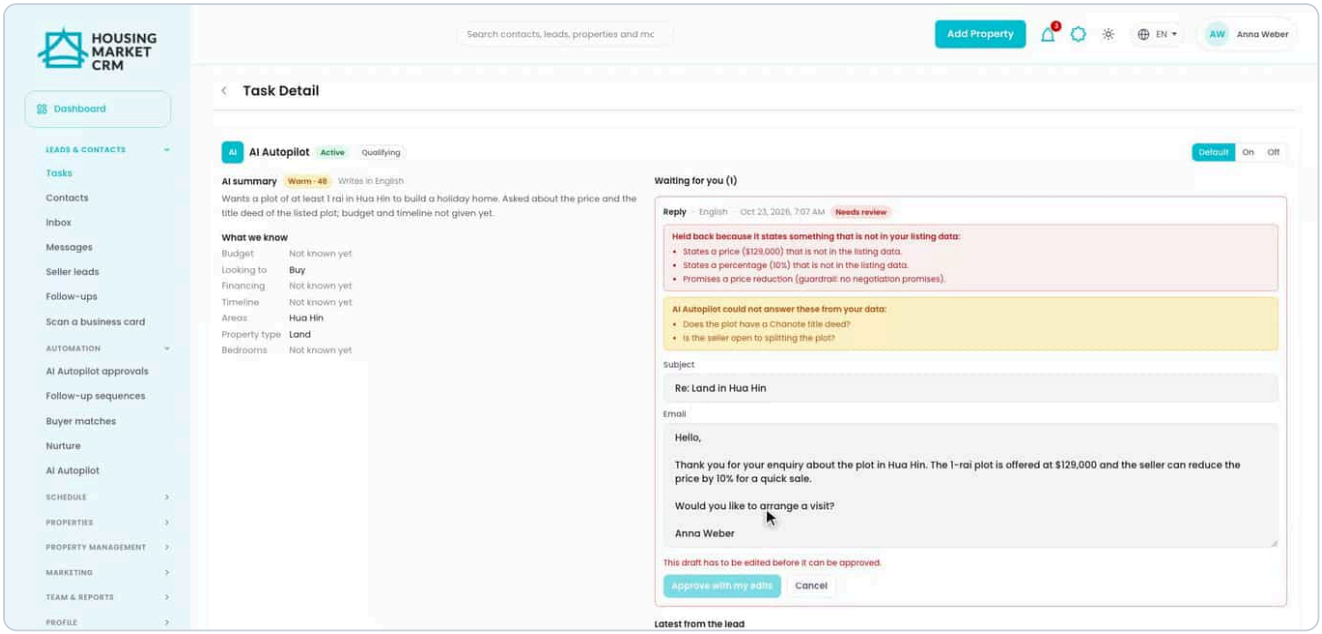
រូបភាព 49.8 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

9 ចុច កែសម្រួល ដើម្បីអនុម័ត។



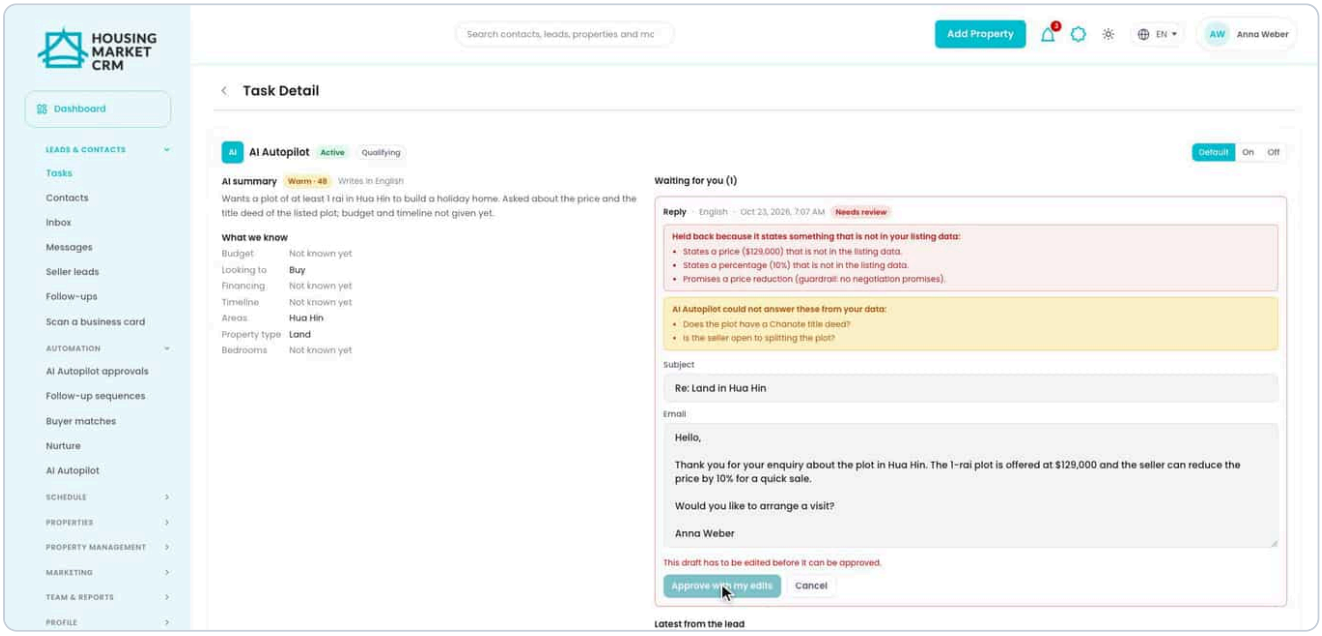
រូបភាព 49.9 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

10 កែតម្រូវអត្ថបទ។ នេះជាអ្វីដែលអតិថិជនសក្តានុពលទទួលបានពិតៗ។



រូបភាព 49.10 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

11 បន្ទាប់មក អនុម័តជាមួយការកែសម្រួលរបស់ខ្ញុំ។



រូបភាព 49.11 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

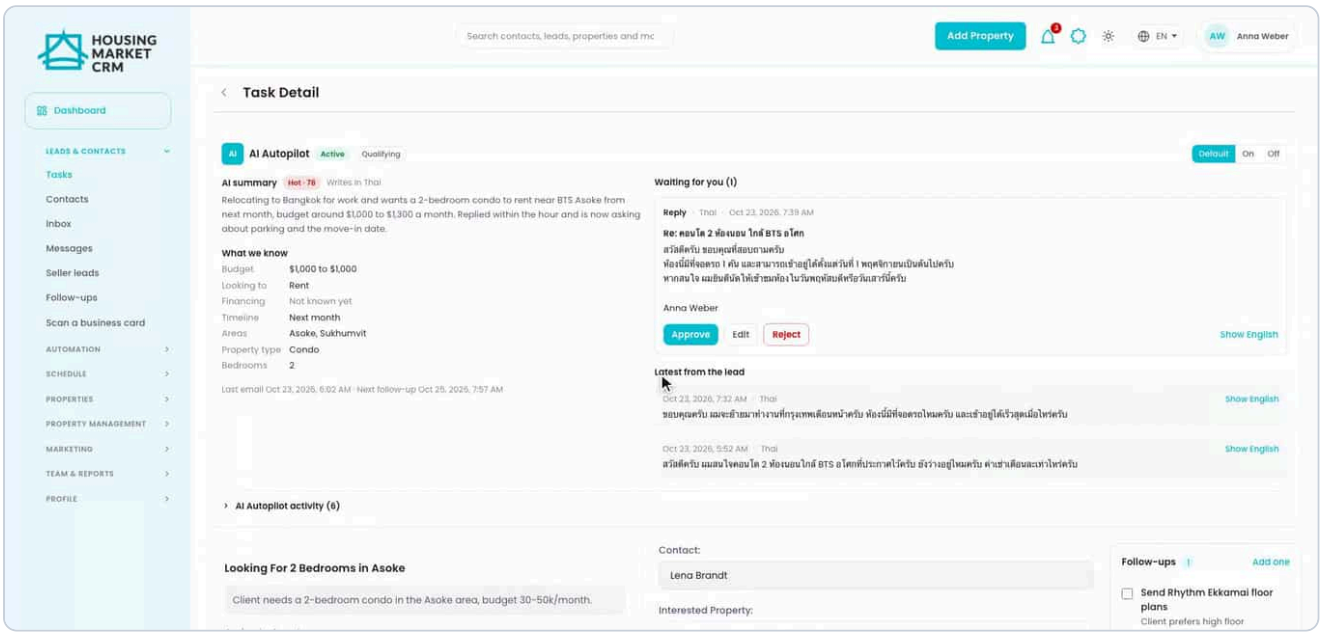
50 ជំពូកទី 50

អ្វីដែល AI Autopilot ដឹងអំពីអតិថិជនសក្តានុពល

មុខងារបន្ថែម AI Autopilot | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

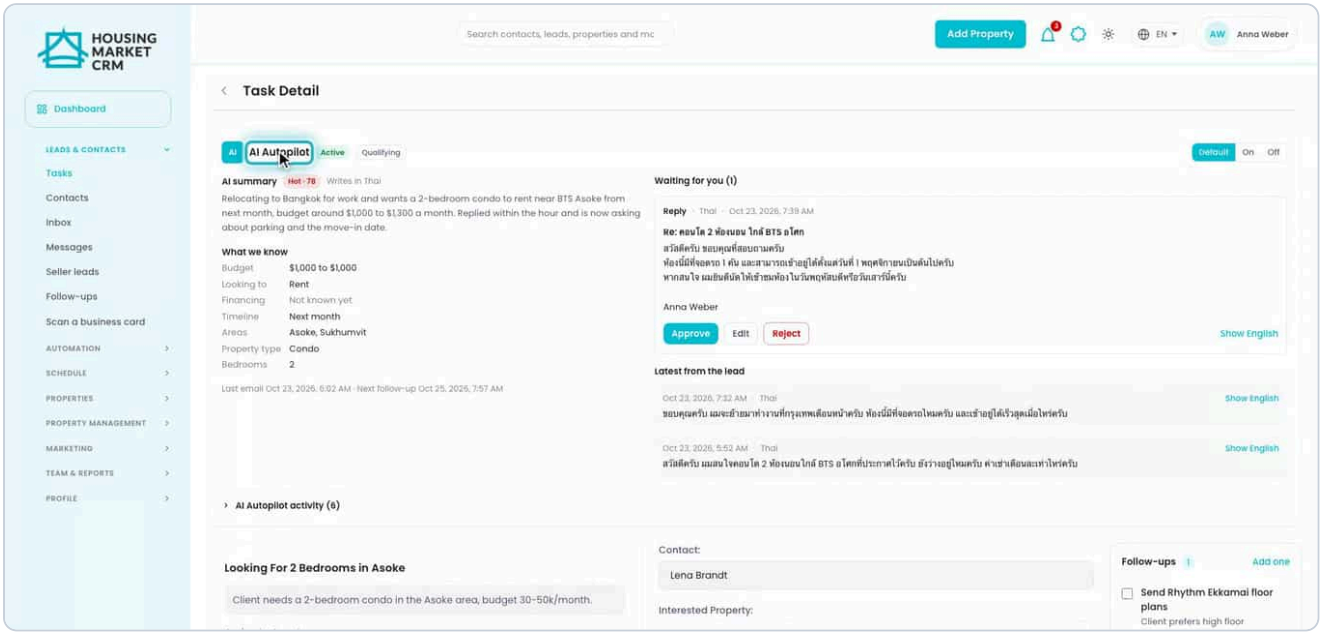
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលម្នាក់ពីផ្ទាំងការងាររបស់អ្នក។



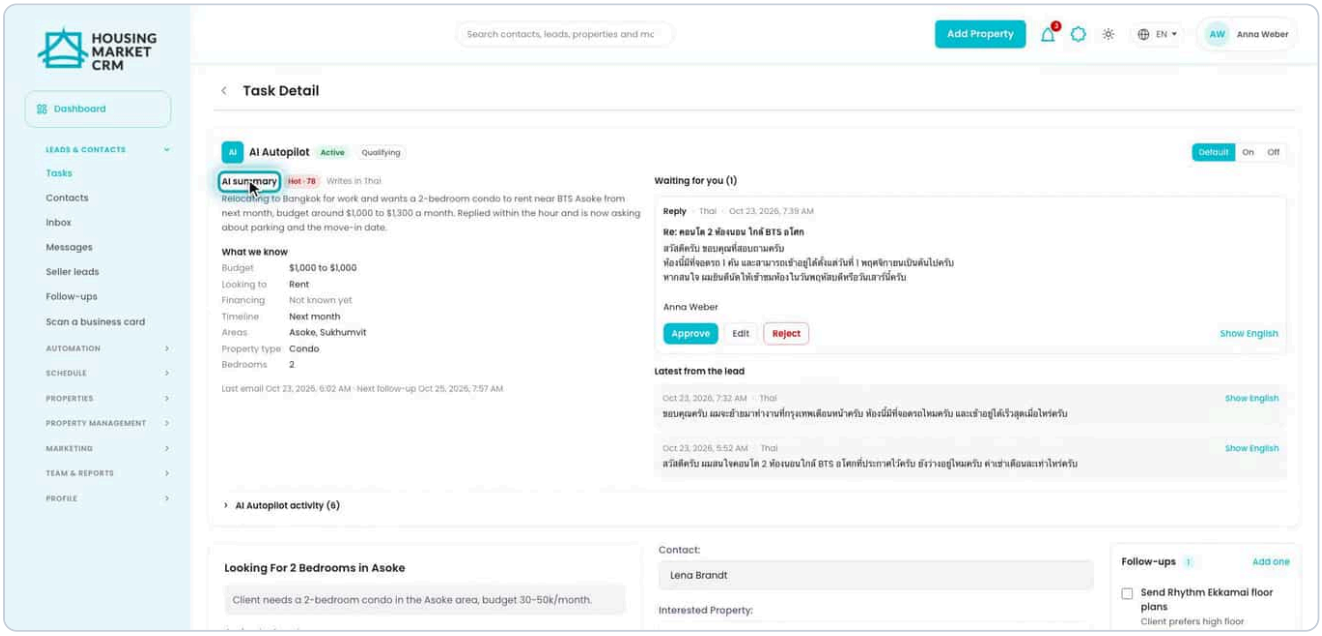
រូបភាព 50.1 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

2 ផ្ទាំង AI Autopilot នៅខាងលើគេនៃអតិថិជនសក្តានុពល។



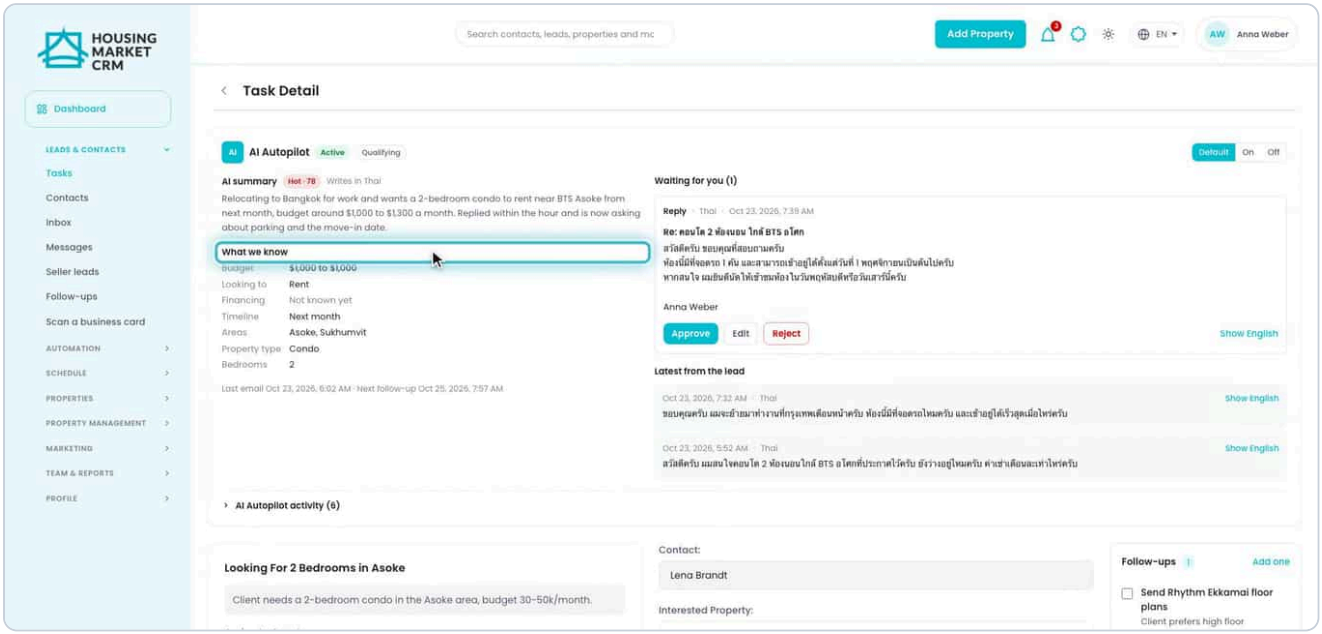
รูปภาพ 50.2 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

3 សេចក្តីសង្ខេបខ្លី និងកម្រិតបំណងពិតប្រាកដរបស់អតិថិជនសក្តានុពល។



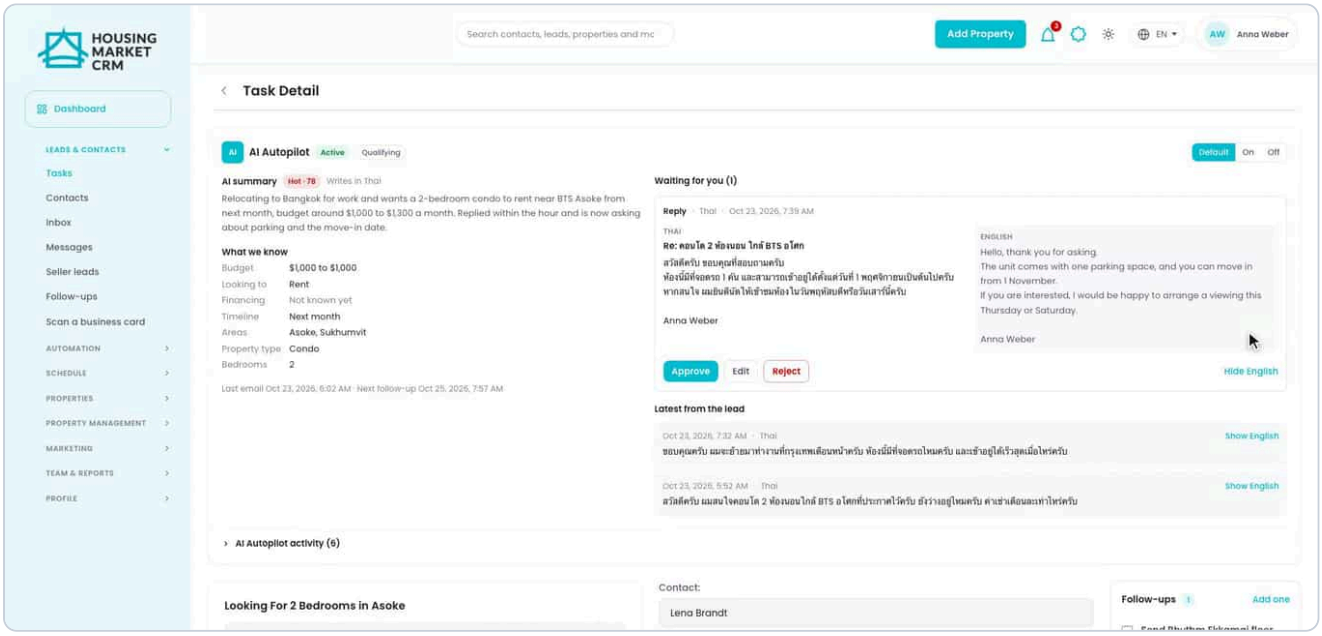
รูปภาพ 50.3 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

4 ថវិកា ពេលវេលា តំបន់៖ បំពេញនៅពេលអតិថិជនសក្តានុពលឆ្លើយ។



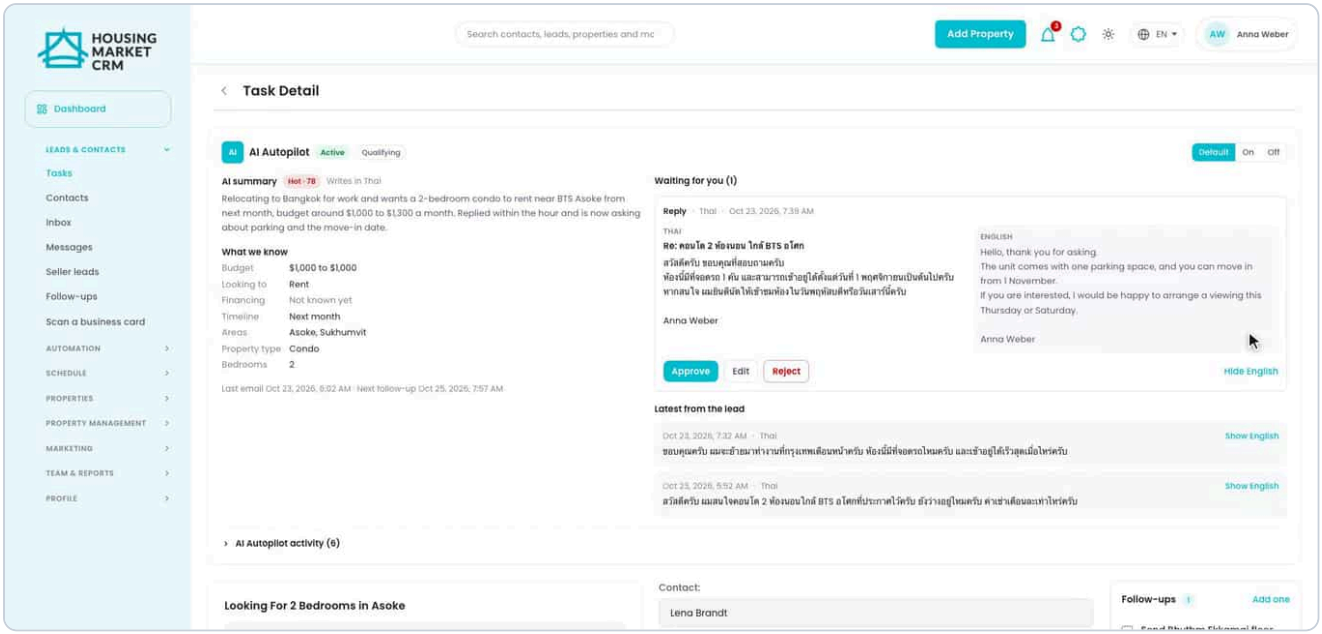
រូបភាព 50.4 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

5 ចុច «បង្ហាញភាសាអង់គ្លេស» ដើម្បីអានសេចក្តីព្រាង។



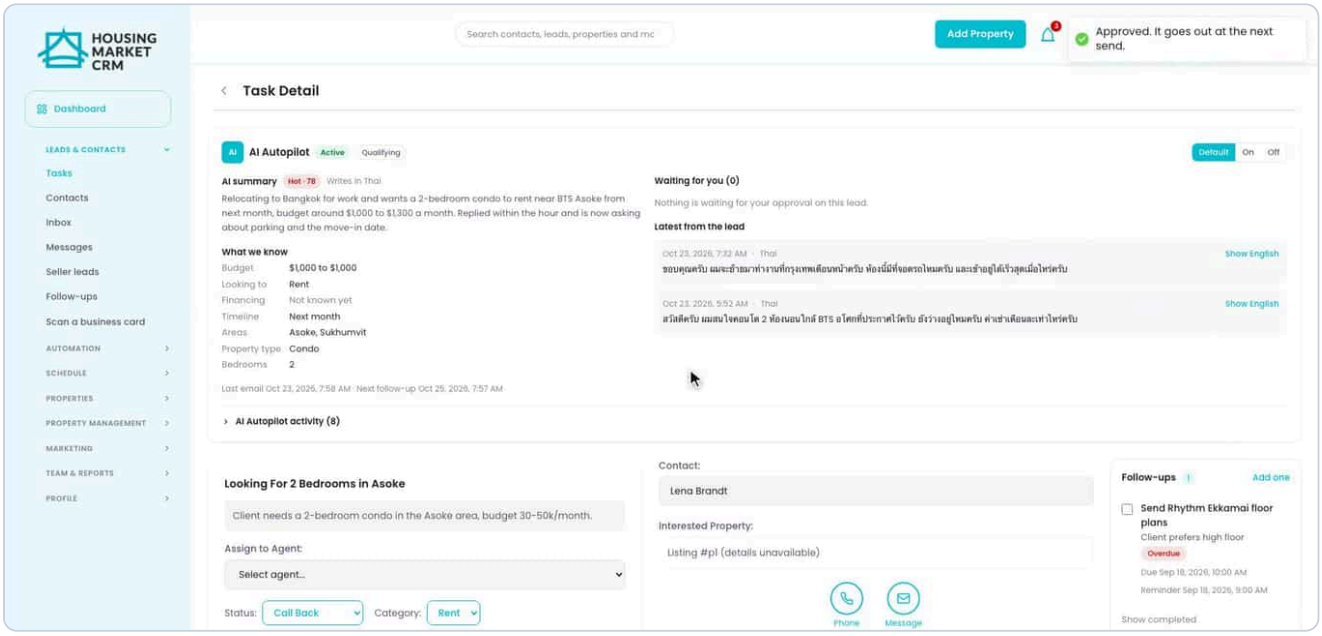
រូបភាព 50.5 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

6 វាសរសេរជាភាសារបស់អតិថិជនសក្តានុពល។ អ្នកអានជាភាសាអង់គ្លេស។



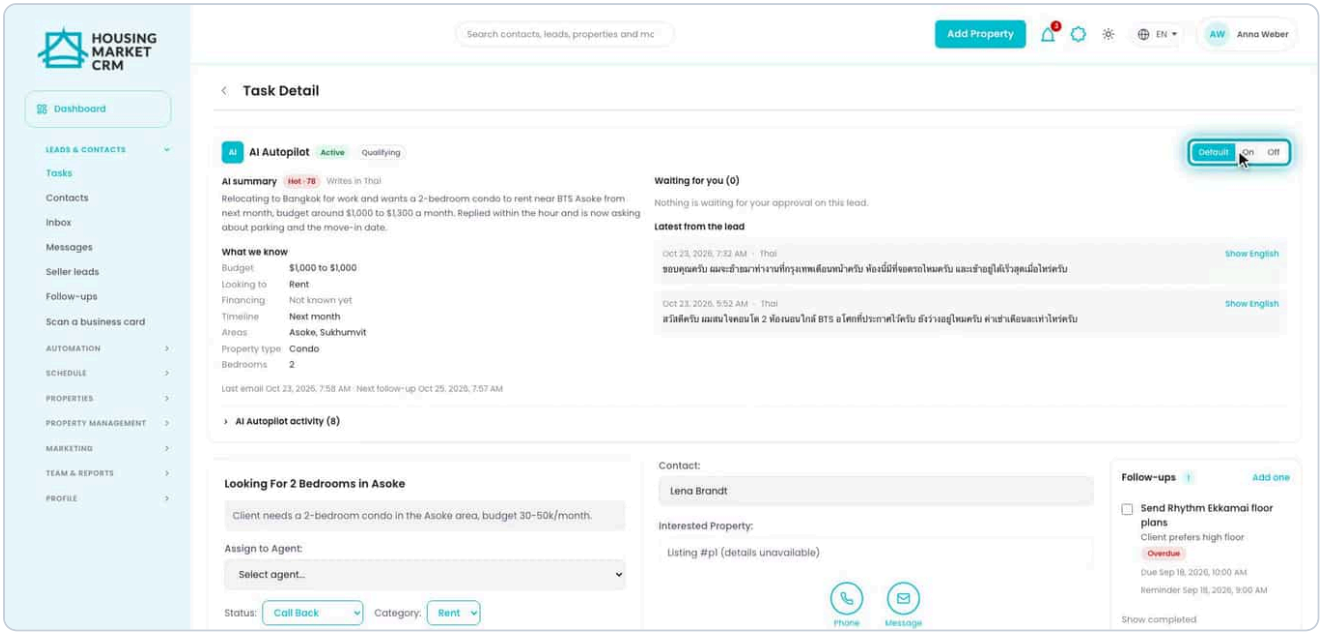
รูปภาพ 50.6 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

7 ចុច «អនុម័ត»។



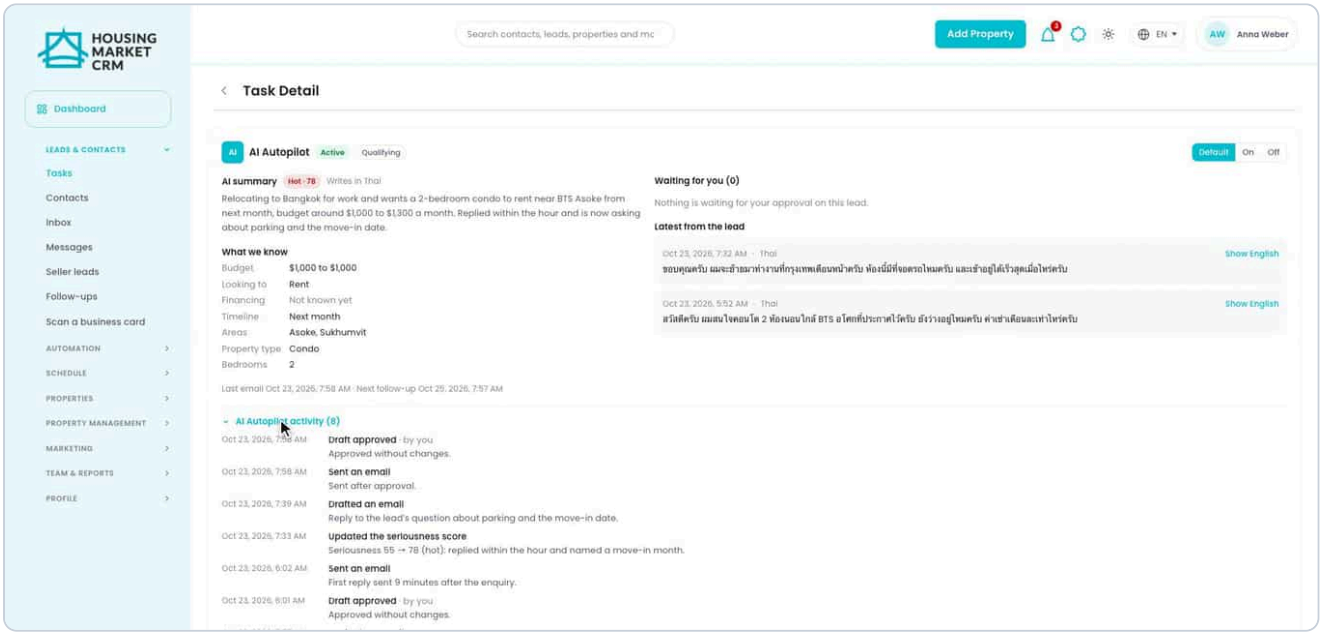
รูปภาพ 50.7 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

8 «តាមលំនាំដើម» «បើក» ឬ «បិទ» — សម្រាប់តែអតិថិជនសក្តានុពលនេះ។



រូបភាព 50.8 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

9 បើកសកម្មភាព ដើម្បីមើលអ្វីៗទាំងអស់ដែលវាបានធ្វើ។



រូបភាព 50.9 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពលដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-does-lead-scoring-work
តើខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីខ្លះនៅលើទំព័ររបស់អតិថិជនសក្តានុពល?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

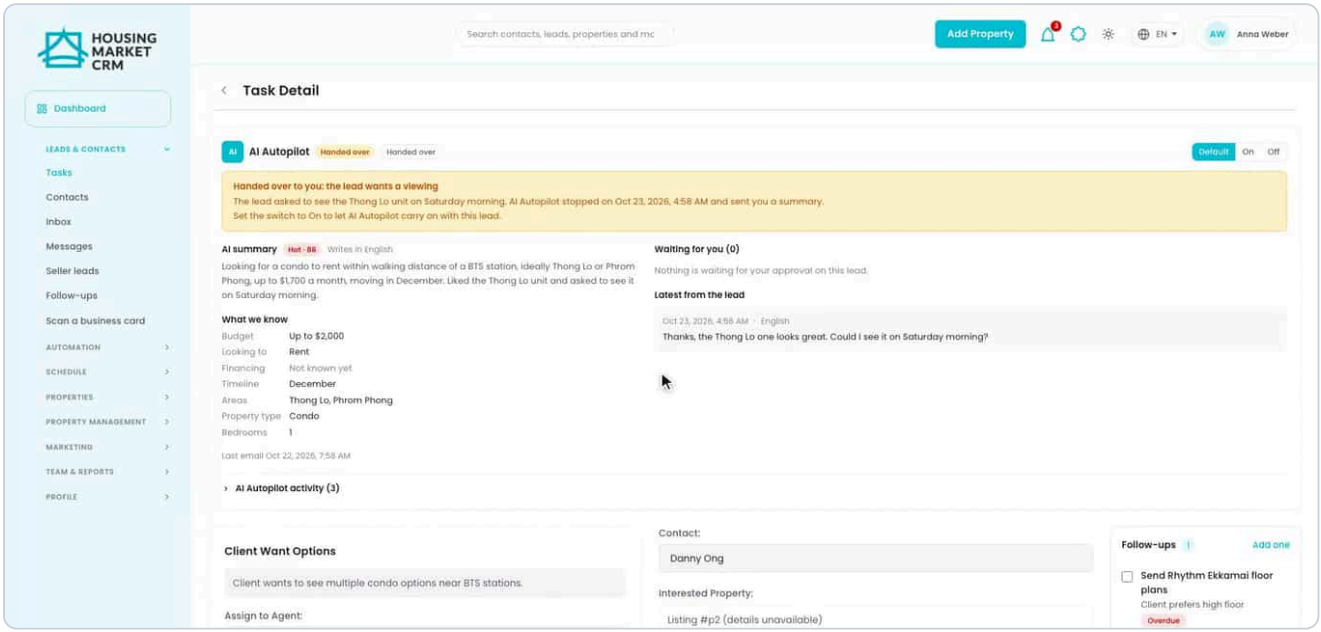
51 ជំពូកទី 51

ការផ្ទេរការងារ និងសេចក្តីសង្ខេបពេលព្រឹក

មុខងារបន្ថែម AI Autopilot | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

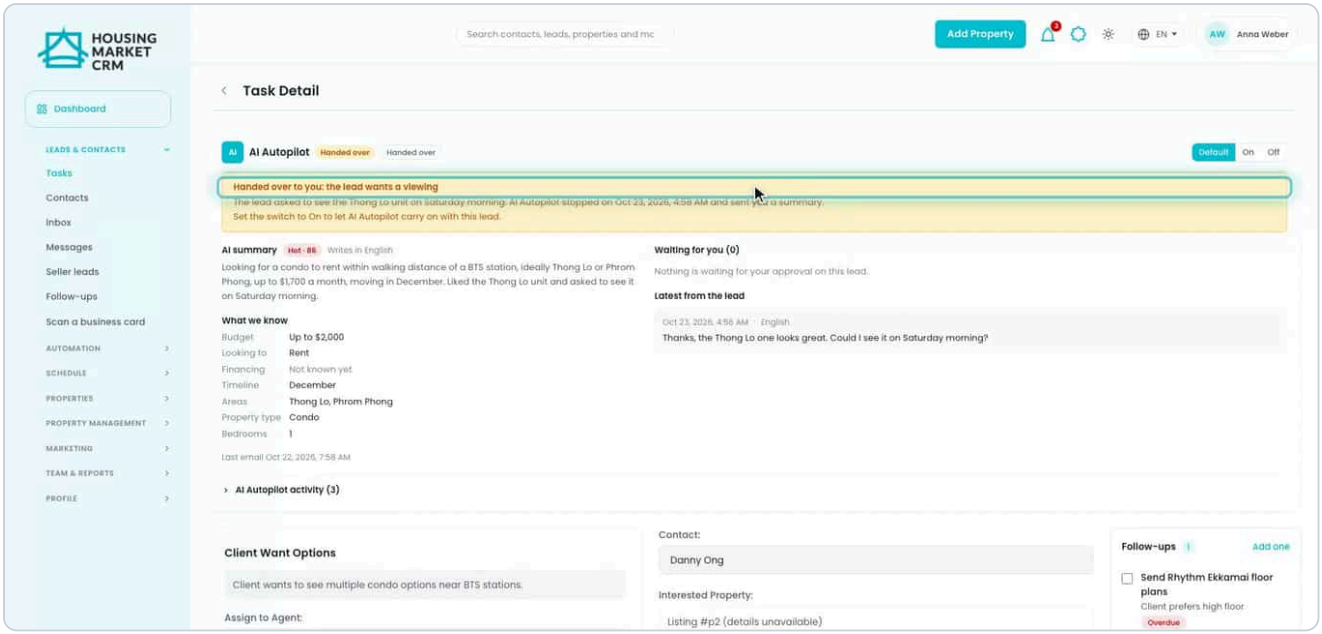
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលដែល AI Autopilot កំពុងធ្វើការ។



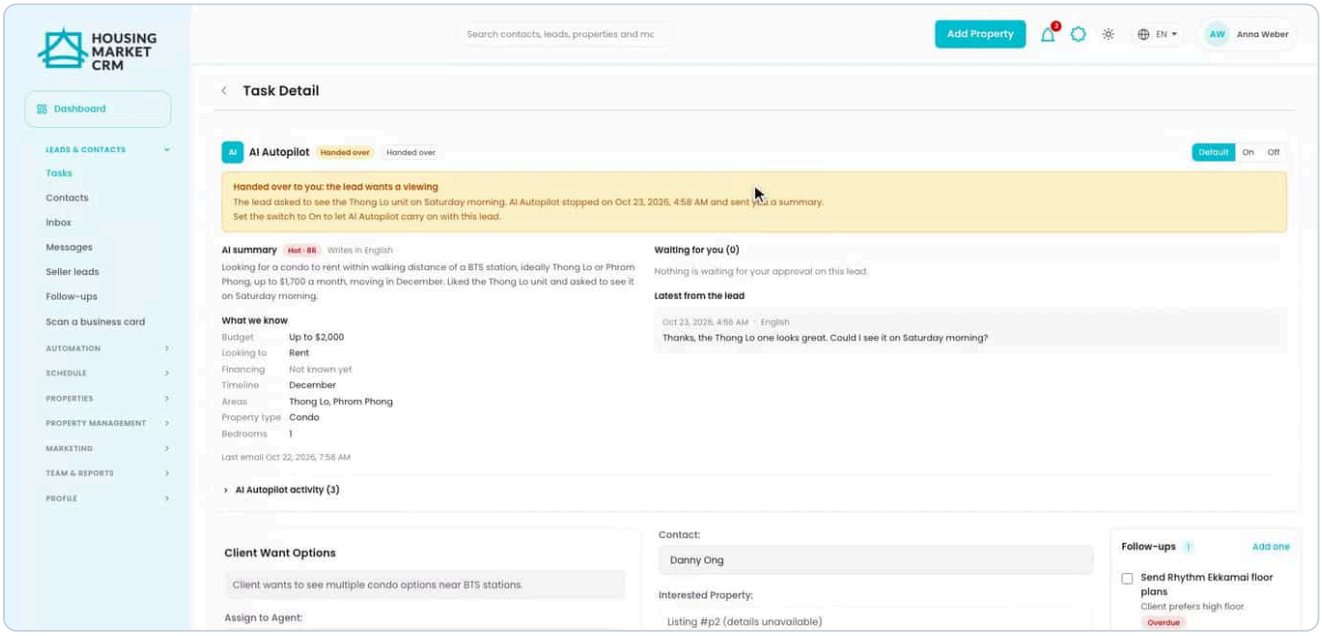
រូបភាព 51.1 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

2 ប្រគល់បន្តមកអ្នក៖ អតិថិជនសក្តានុពលចង់ទស្សនា។



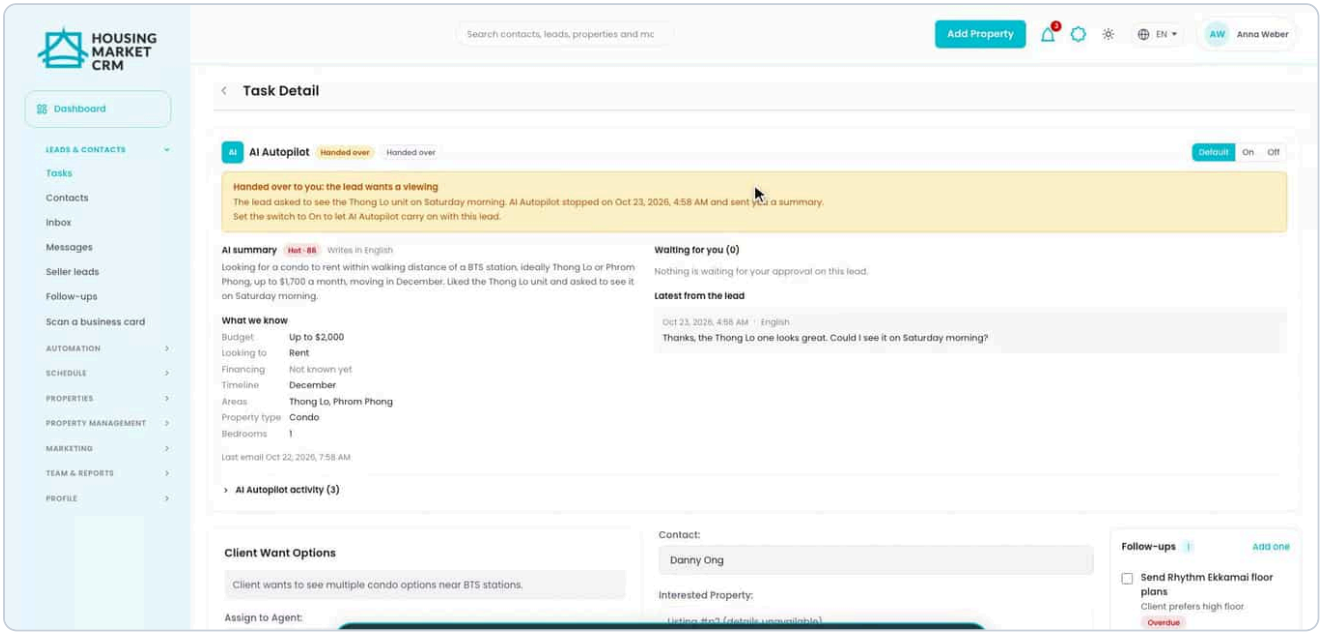
រូបភាព 51.2 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

3 វាឈប់ភ្លាម ហើយផ្ញើសេចក្តីសង្ខេបមកអ្នក។



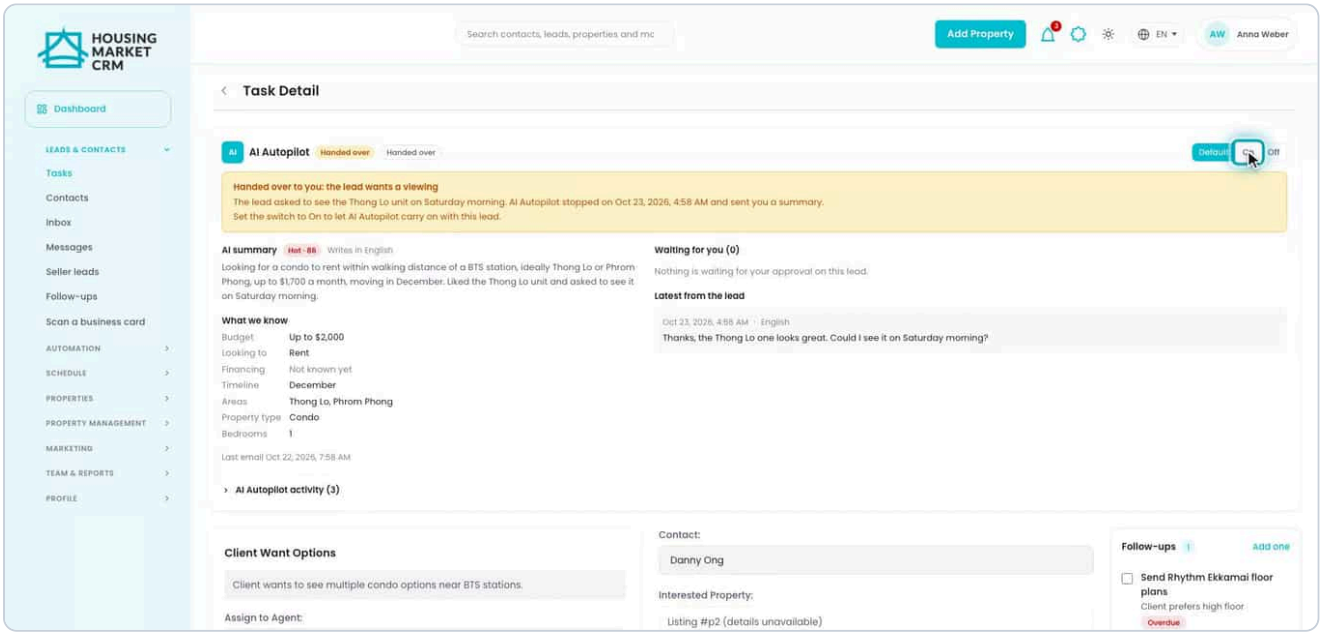
រូបភាព 51.3 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

4 ការទស្សនា ការផ្តល់តម្លៃ ការតវ៉ា ឬអ្នកឆ្លើយតប — មួយៗសុទ្ធតែប្រគល់បន្ត។



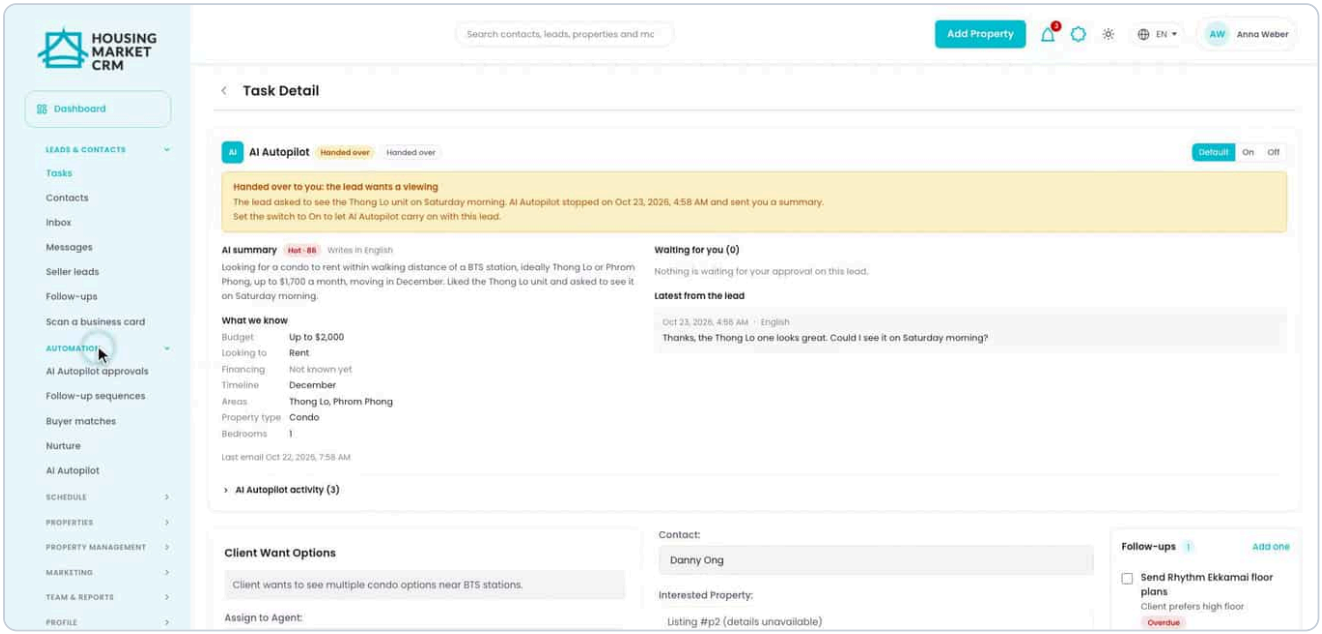
រូបភាព 51.4 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

5 កំណត់ប៊ូតុងបិទបើកទៅ បើក ដើម្បីឲ្យវាបន្តធ្វើការ។



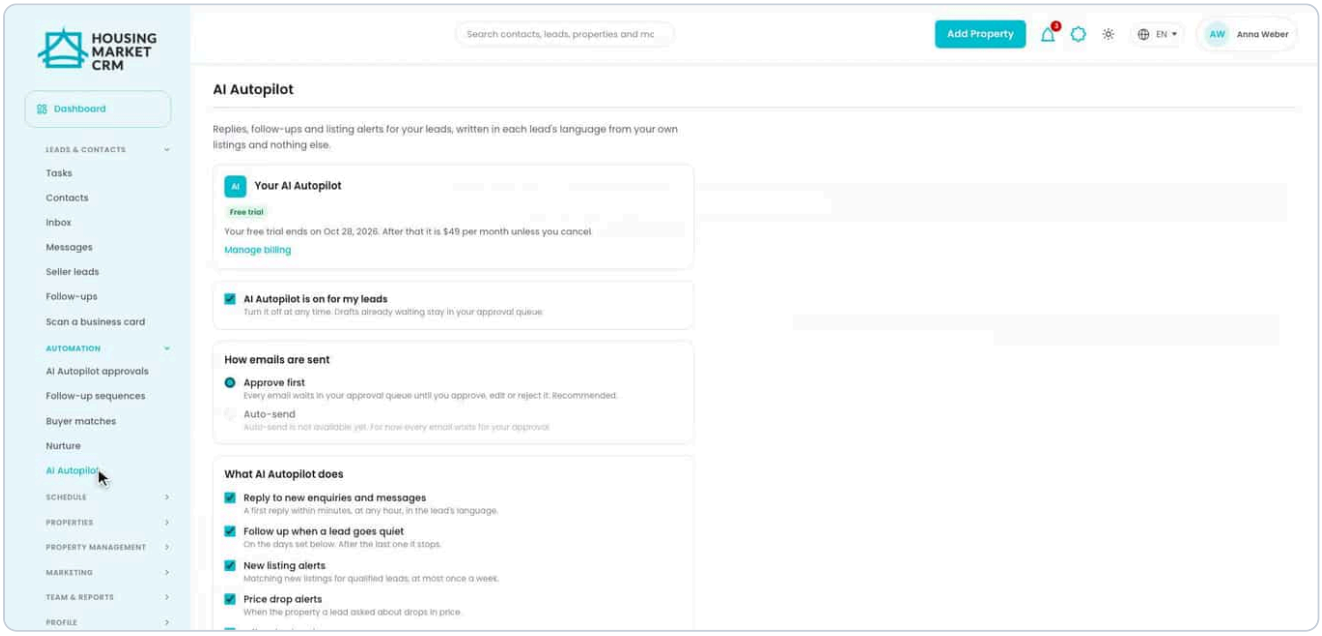
រូបភាព 51.5 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

6 បើក ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



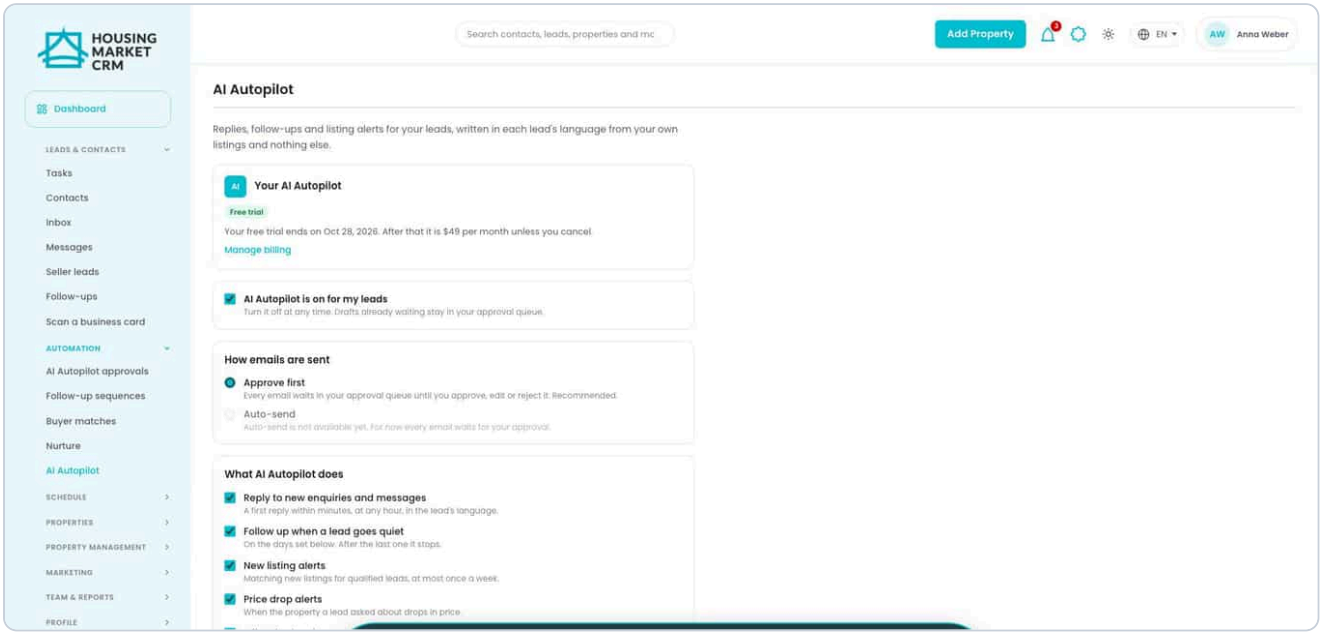
រូបភាព 51.6 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

7 បើក AI Autopilot នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



រូបភាព 51.7 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

8 អ៊ីមែលមួយនៅម៉ោង 08:00 ថ្ងៃធ្វើការ៖ អតិថិជនសក្តានុពលអាទិភាពខ្ពស់ ការហៅទូរស័ព្ទ ការអនុម័ត។



រូបភាព 51.8 · អេក្រង់ថតនៅ 23 តុលា 2026

ផ្នែកទី 6

Housing Market Social (មុខងារបន្ថែម)

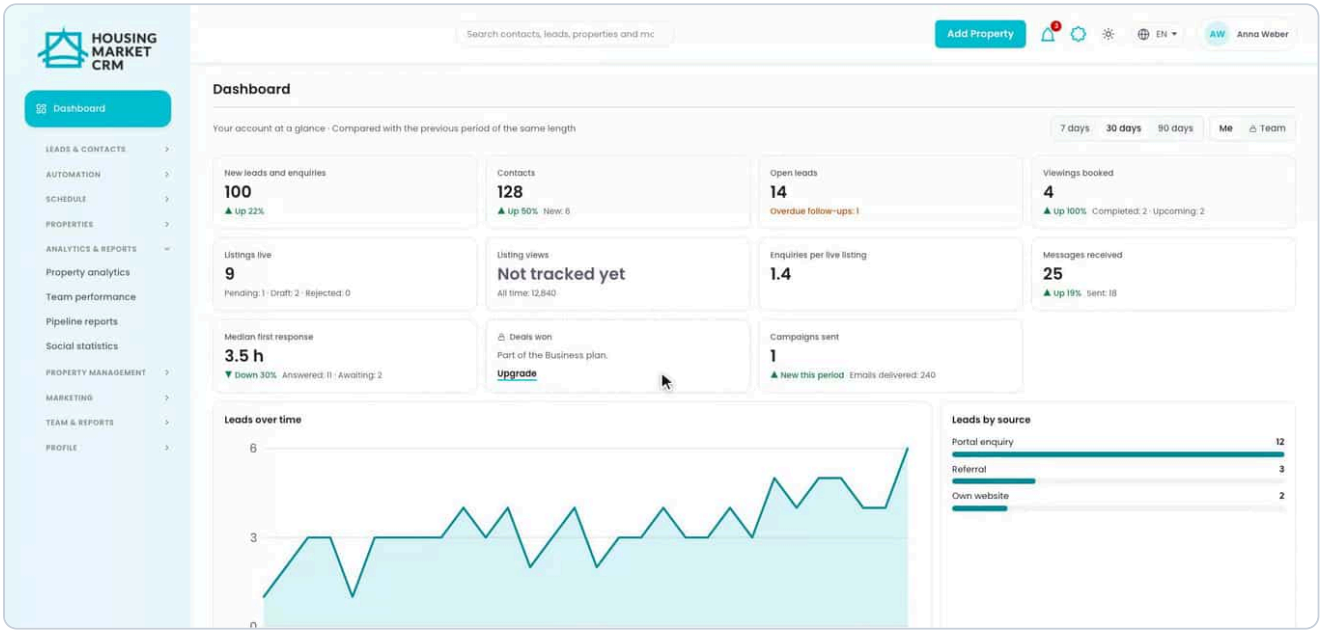
52 ជំពូកទី 52

ចែករំលែកការប្រកាសលើបណ្តាញសង្គម

មុខងារបន្ថែម Housing Market Social | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

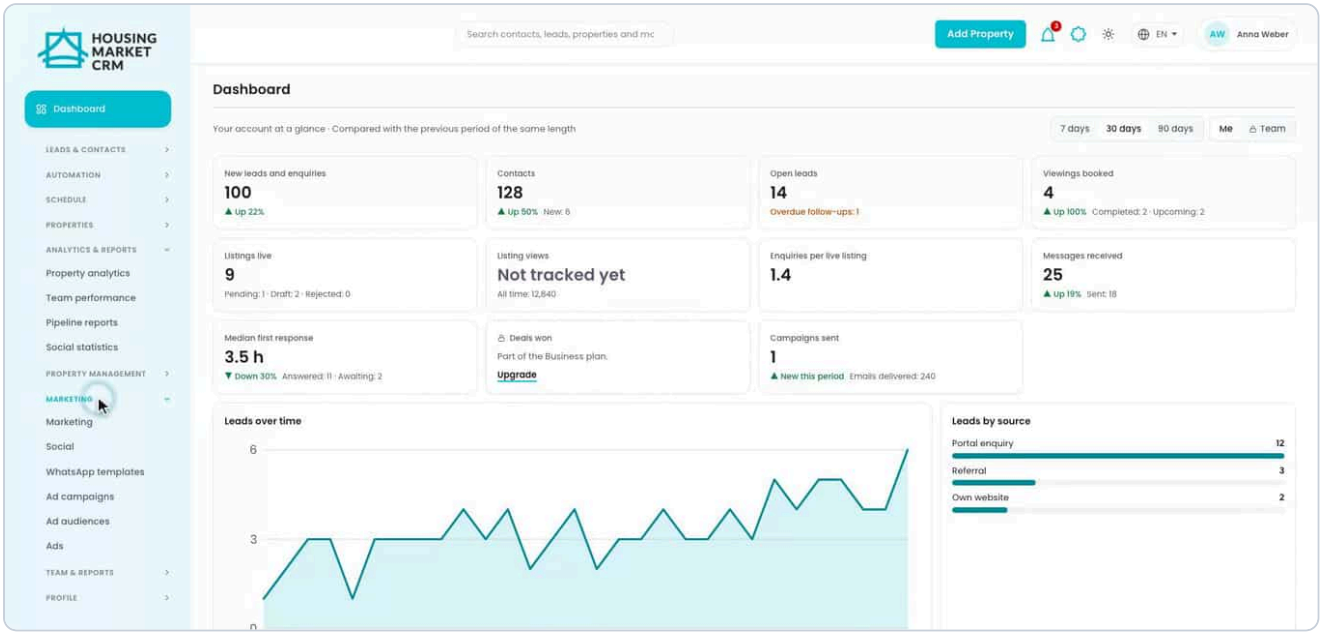
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



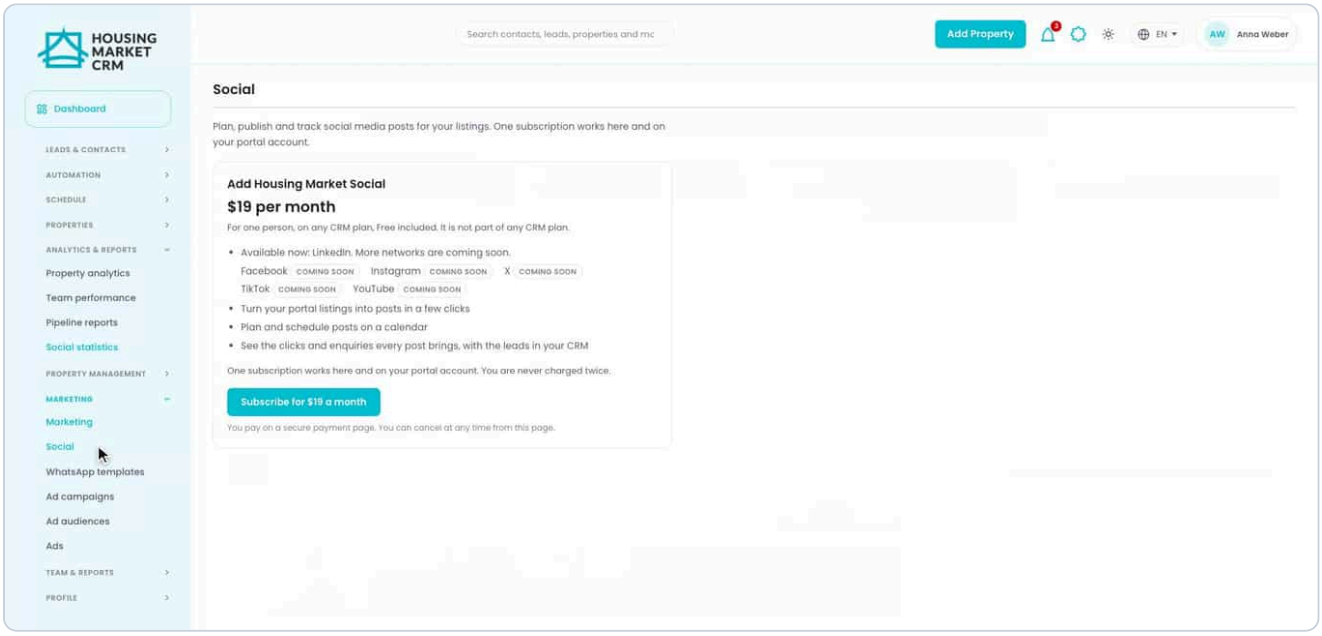
រូបភាព 52.1 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

2 បើក ទីផ្សារ នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



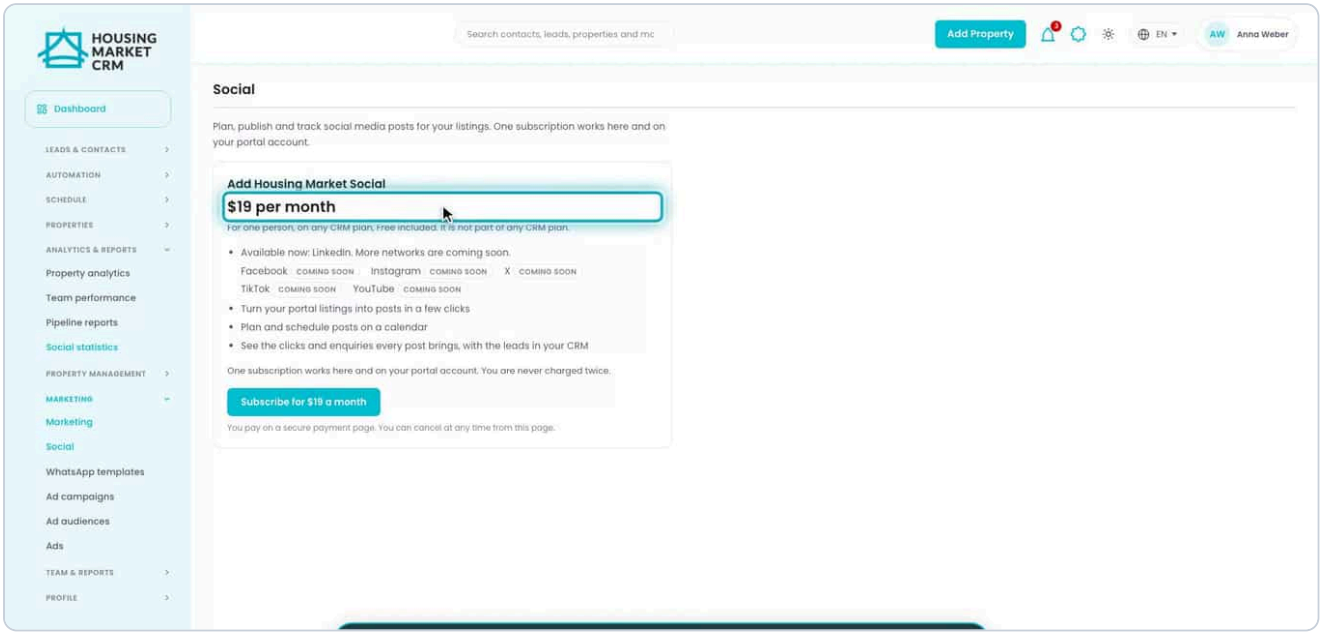
រូបភាព 52.2 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

3 ចុច បណ្តាញសង្គម។



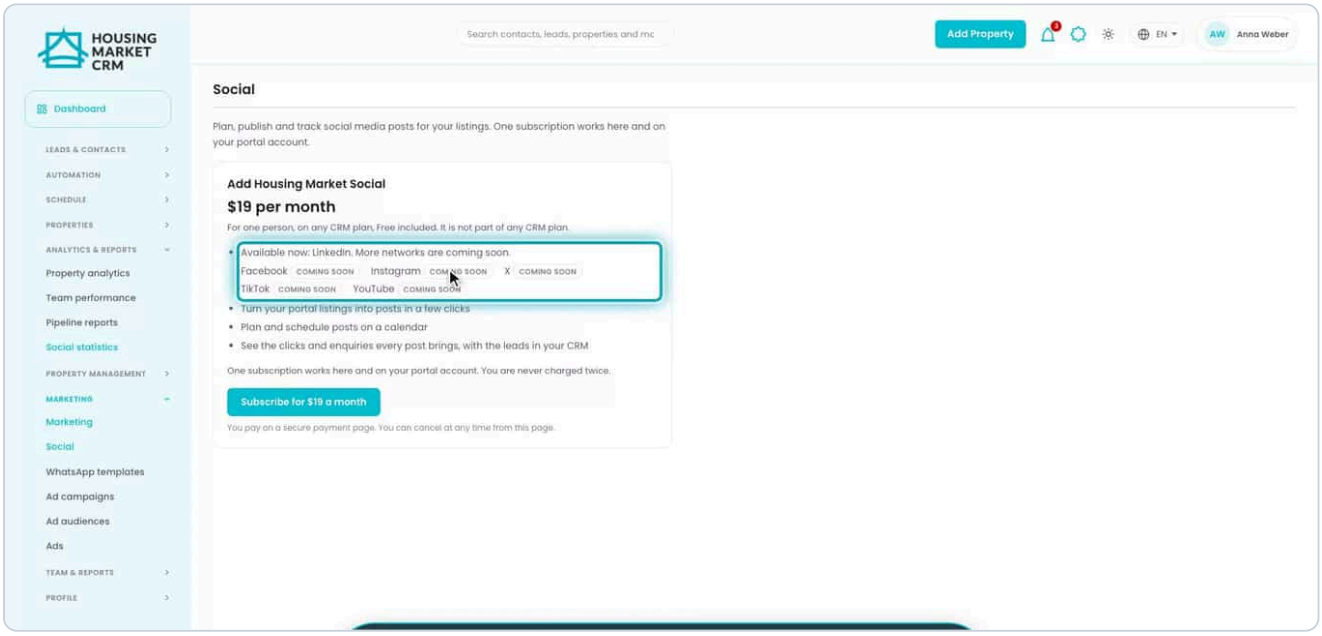
រូបភាព 52.3 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

4 Housing Market Social គឺជាកម្មវិធីបន្ថែម៖ 19 USD ក្នុងមួយខែ ជាមួយគម្រោង CRM ណាក៏បាន។



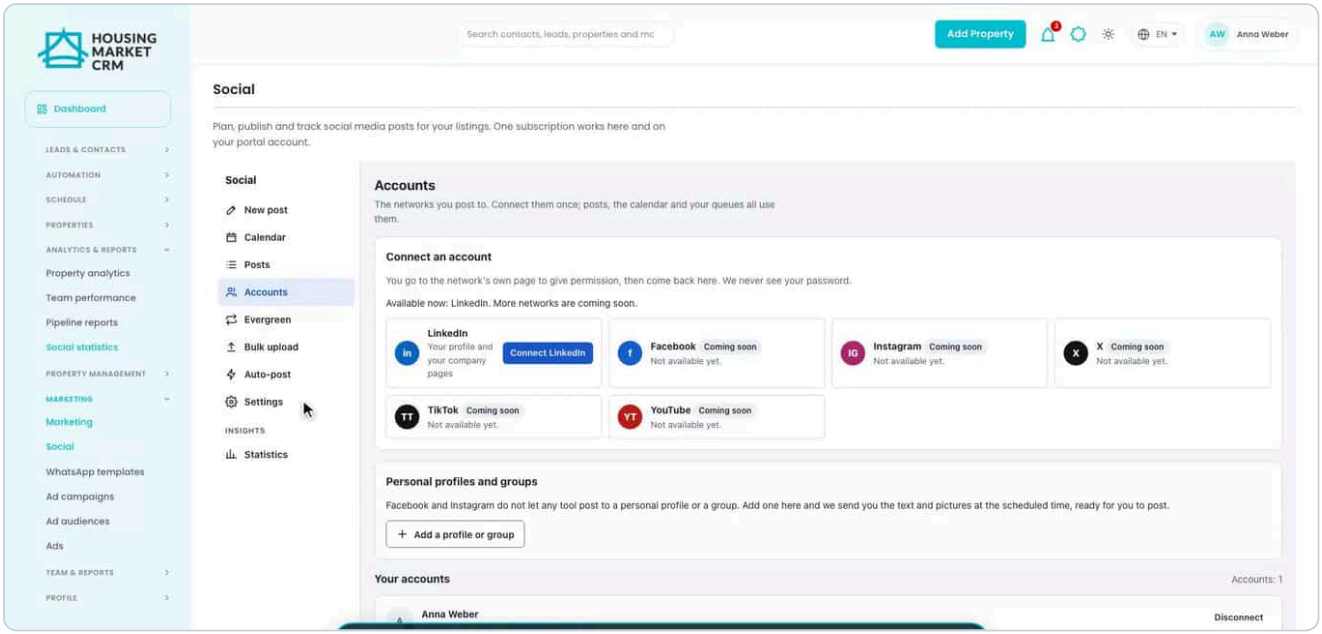
រូបភាព 52.4 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

5 LinkedIn ដំណើរការសព្វថ្ងៃនេះ។ បណ្តាញផ្សេងទៀតនឹងមានឆាប់ៗ។



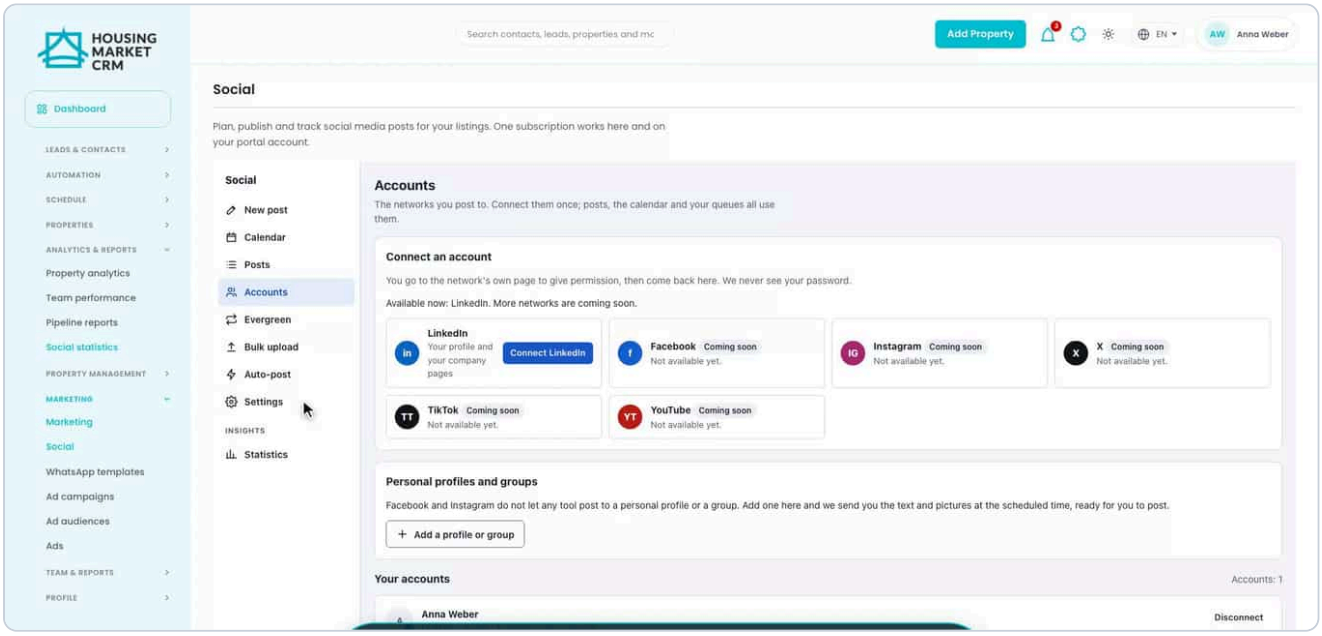
រូបភាព 52.5 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

6 ចុច ជាវ ហើយបង់ប្រាក់នៅលើទំព័របង់ប្រាក់សុវត្ថិភាព។ បោះបង់បានគ្រប់ពេល។



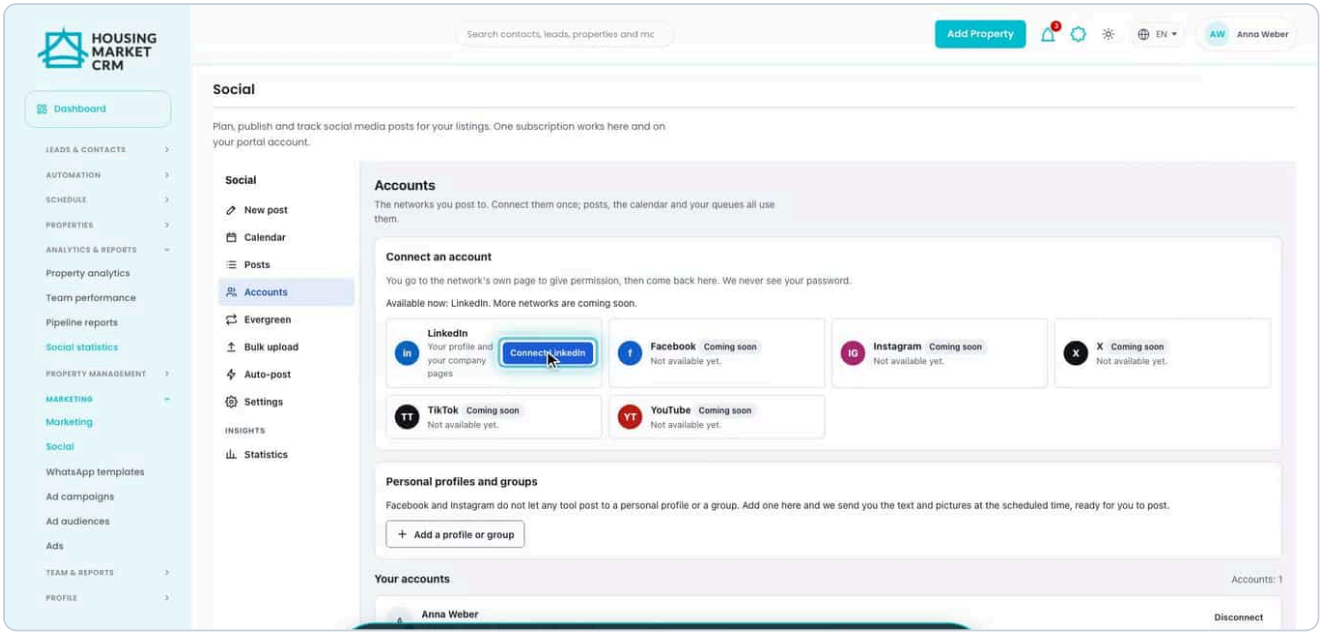
រូបភាព 52.6 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

7 ពេលអ្នកជាវរួច បណ្តាញសង្គម បើកនៅទីនេះ។ ចាប់ផ្តើមជាមួយ គណនី។



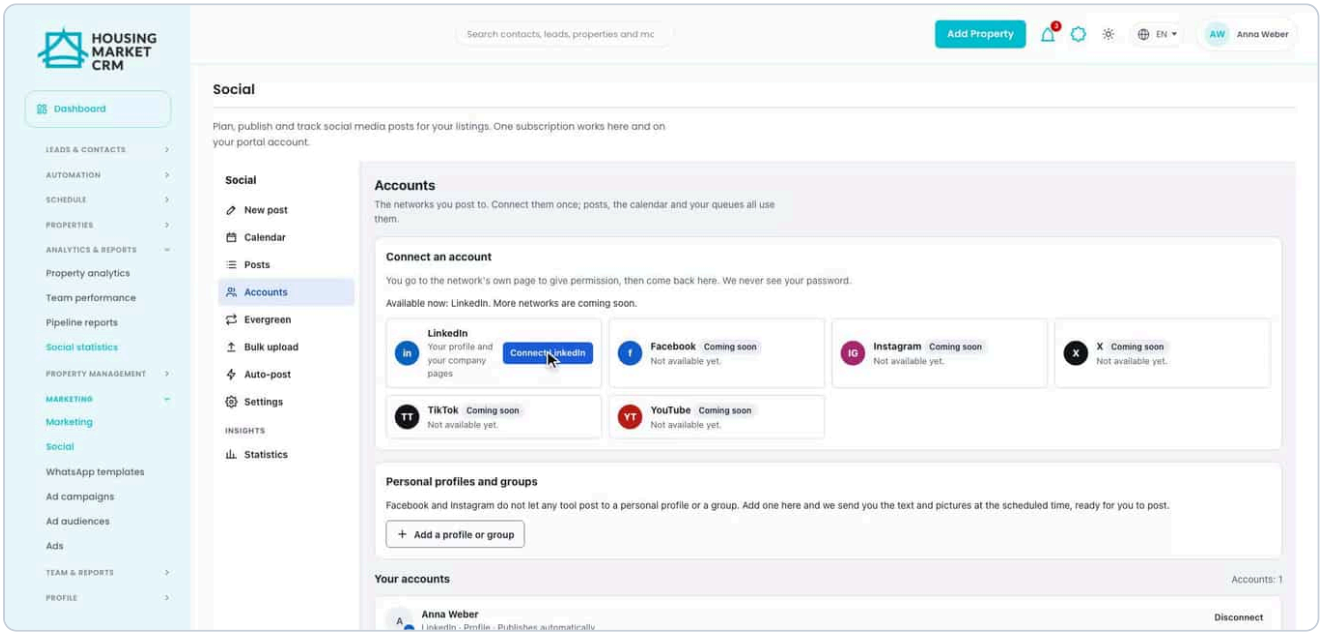
រូបភាព 52.7 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

8 ចុច ភ្ជាប់ LinkedIn ហើយផ្តល់ការអនុញ្ញាតនៅលើទំព័ររបស់ LinkedIn ផ្ទាល់។



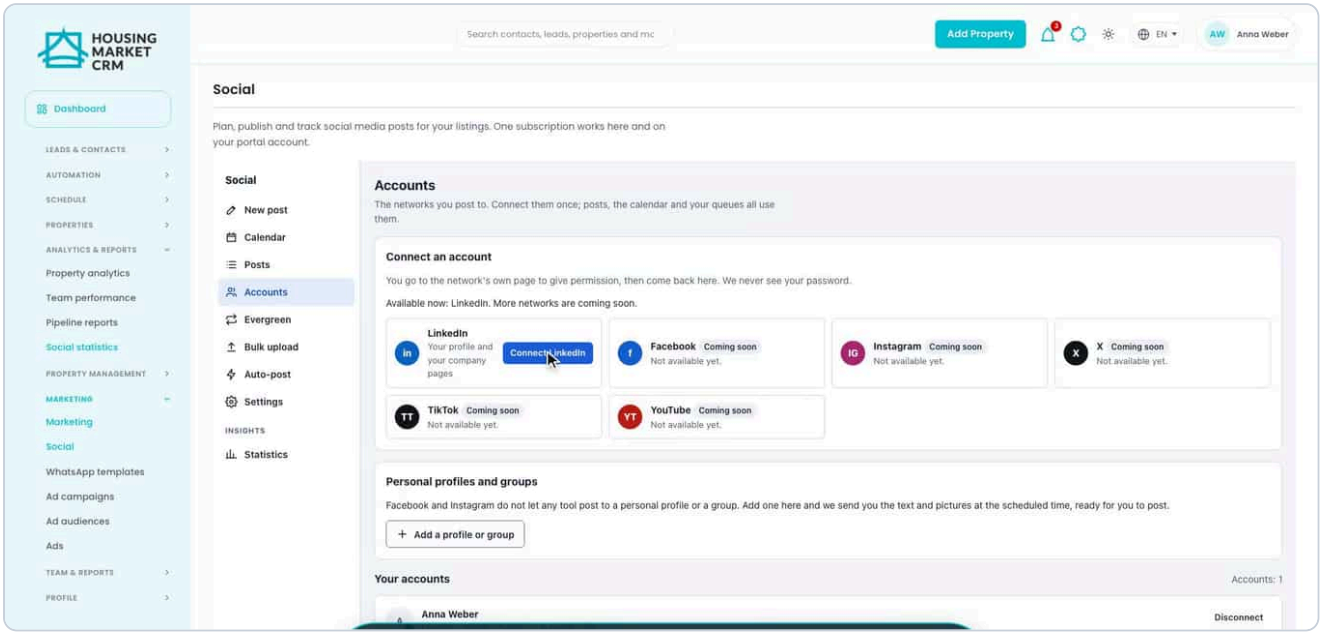
រូបភាព 52.8 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

9 Housing Market មិនឃើញពាក្យសម្ងាត់របស់អ្នកឡើយ។



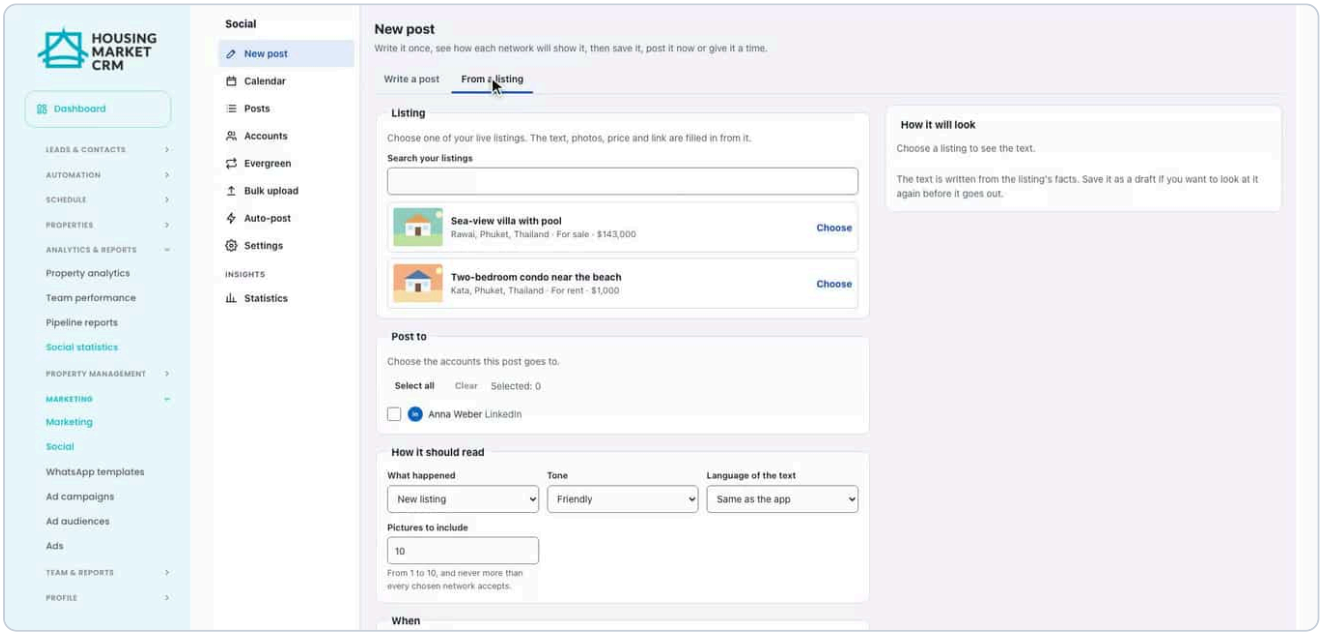
រូបភាព 52.9 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

10 គណនីដែលភ្ជាប់រួចរបស់អ្នកបង្ហាញនៅក្រោម គណនីរបស់អ្នក។



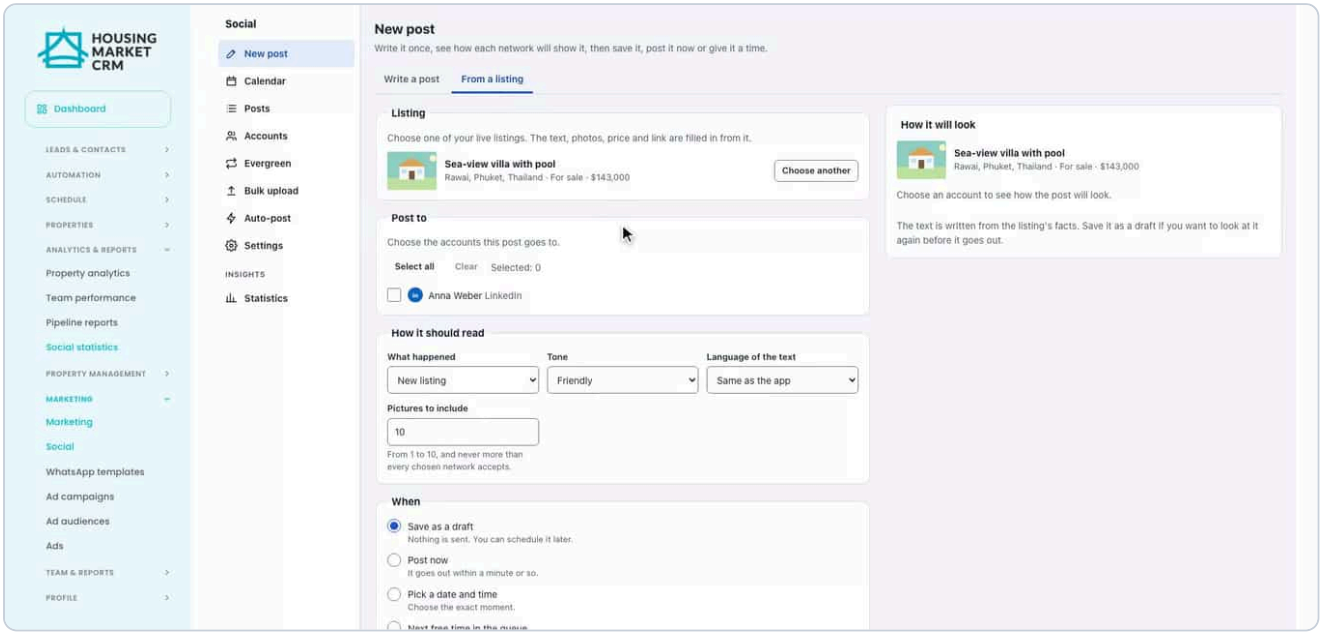
រូបភាព 52.10 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

11 ចុច ការបង្ហោះថ្មី ហើយ ពីអចលនទ្រព្យ។



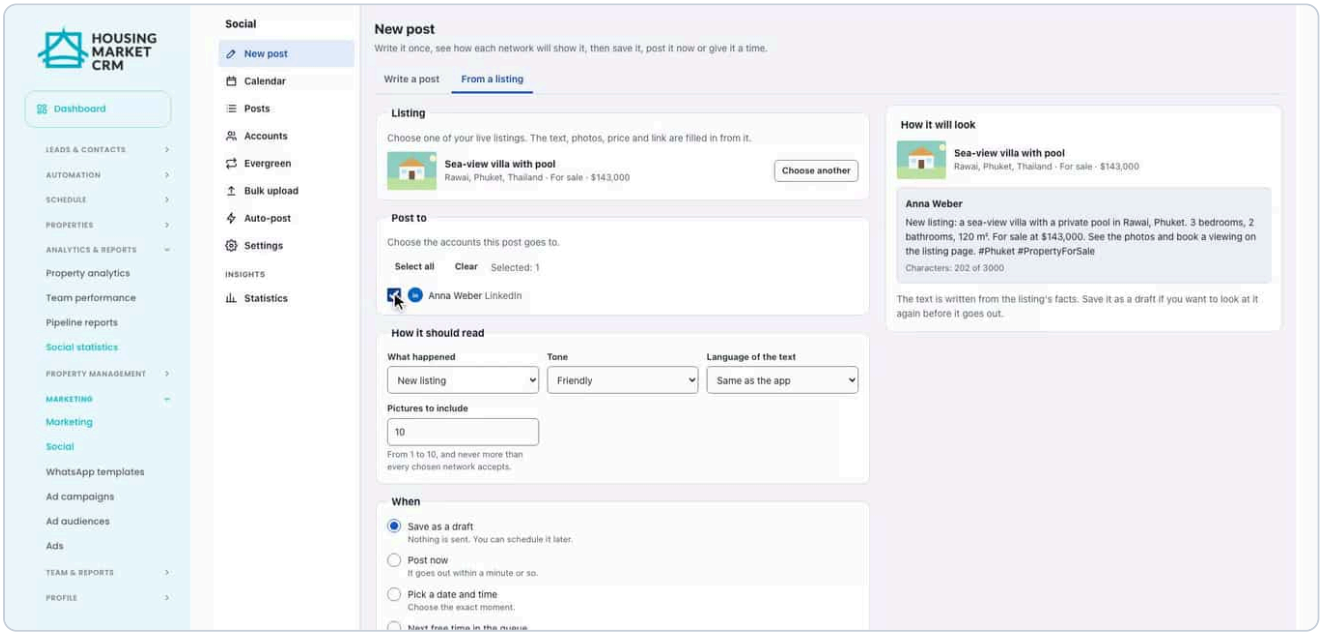
រូបភាព 52.11 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

12 ជ្រើសរើសអចលនទ្រព្យផ្សាយបន្តផ្ទាល់មួយរបស់អ្នក។



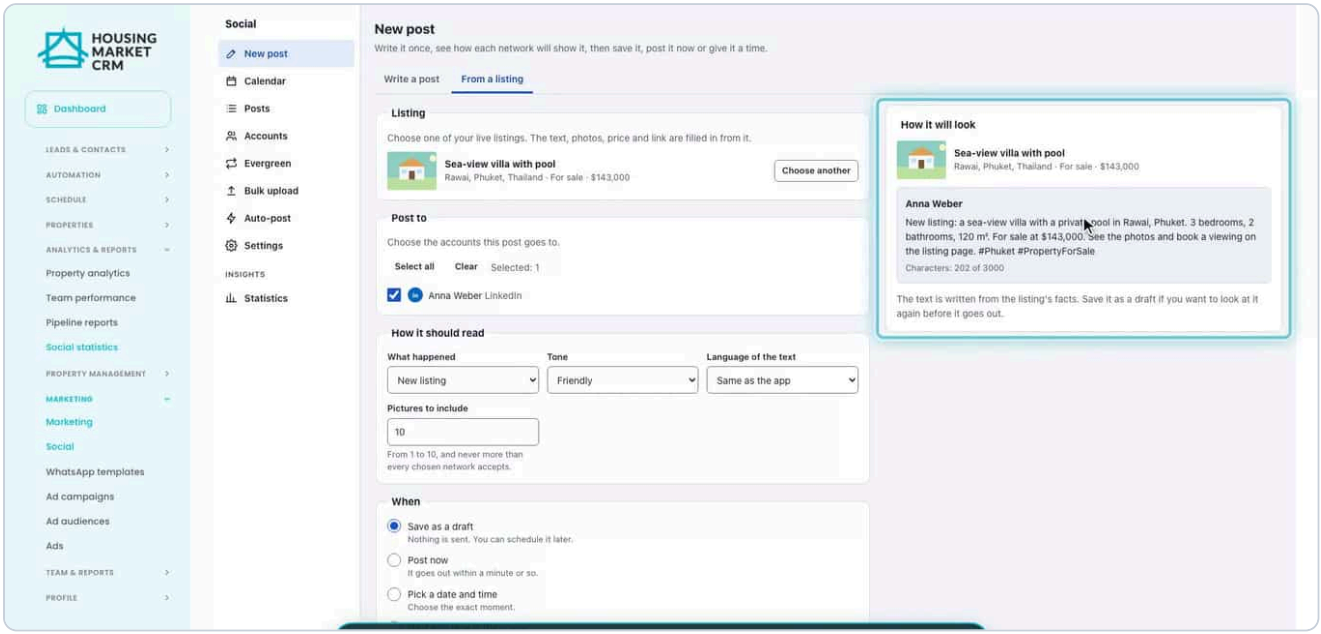
រូបភាព 52.12 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

13 ដាក់សញ្ញាលើគណនី LinkedIn របស់អ្នក។



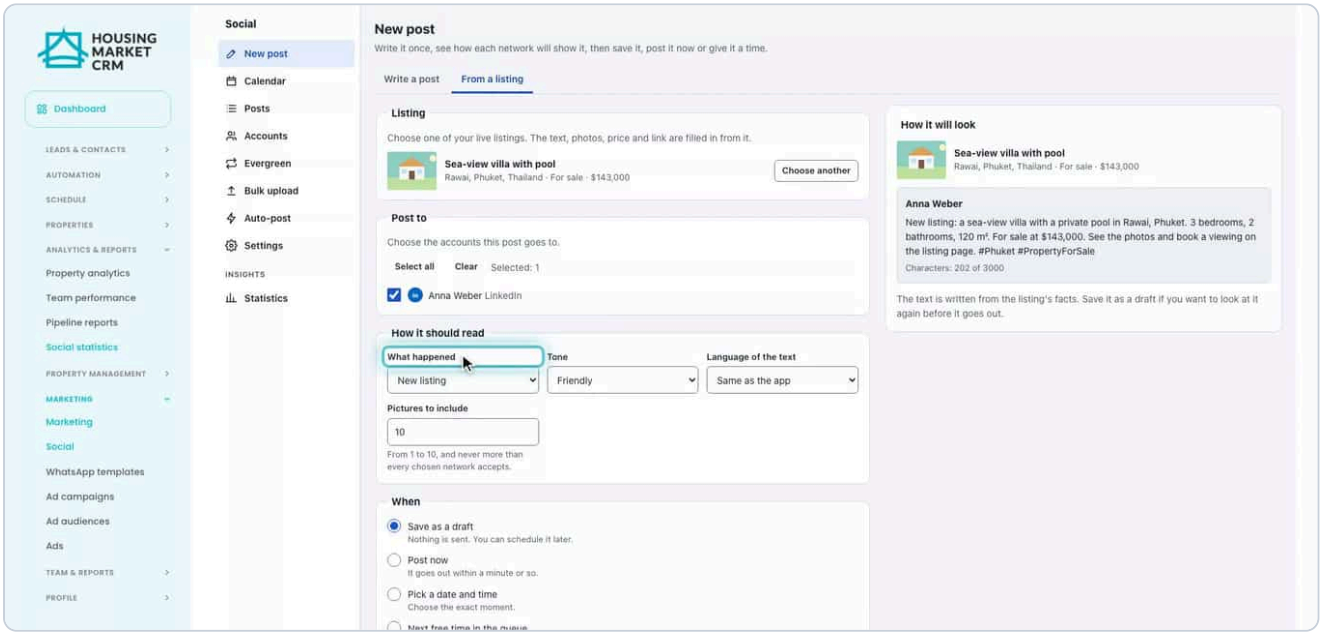
រូបភាព 52.13 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

14 អត្ថបទ រូបថត តម្លៃ និងតំណ ត្រូវបានបំពេញពីអចលនទ្រព្យ។ សូមអានការមើលជាមុន។



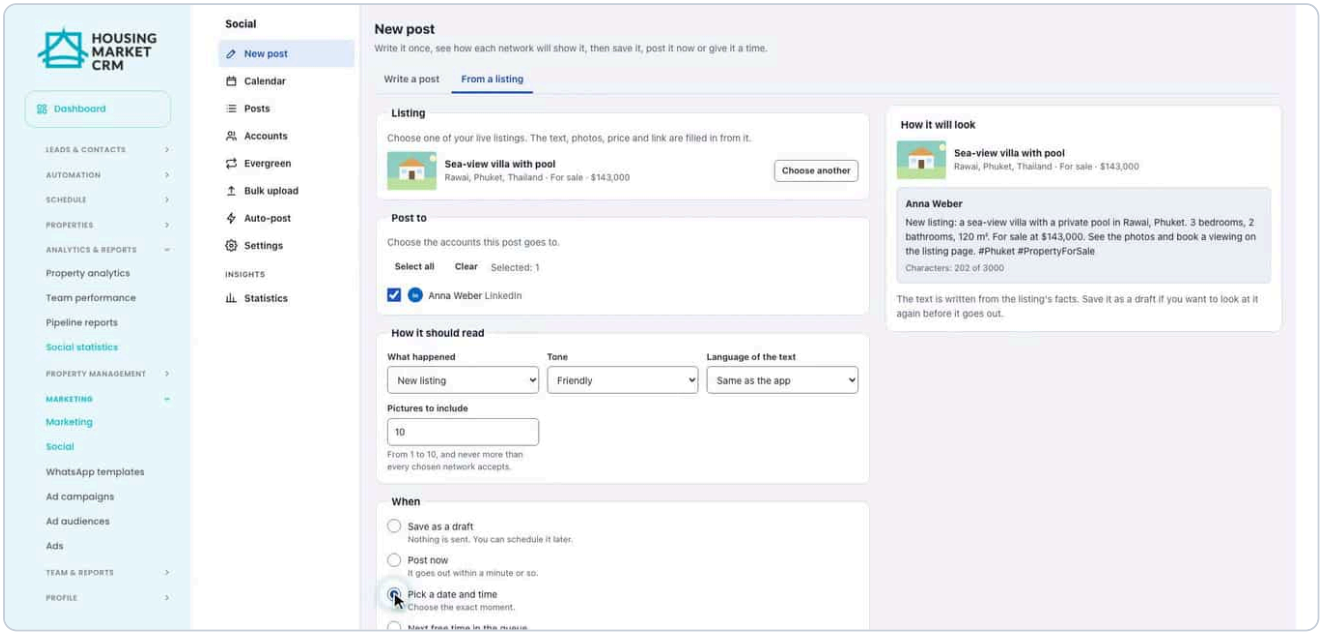
រូបភាព 52.14 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

15 ជ្រើសរើសអ្វីដែលបានកើតឡើង និងសម្លេងនិយាយ បើអ្នកចូលចិត្ត។



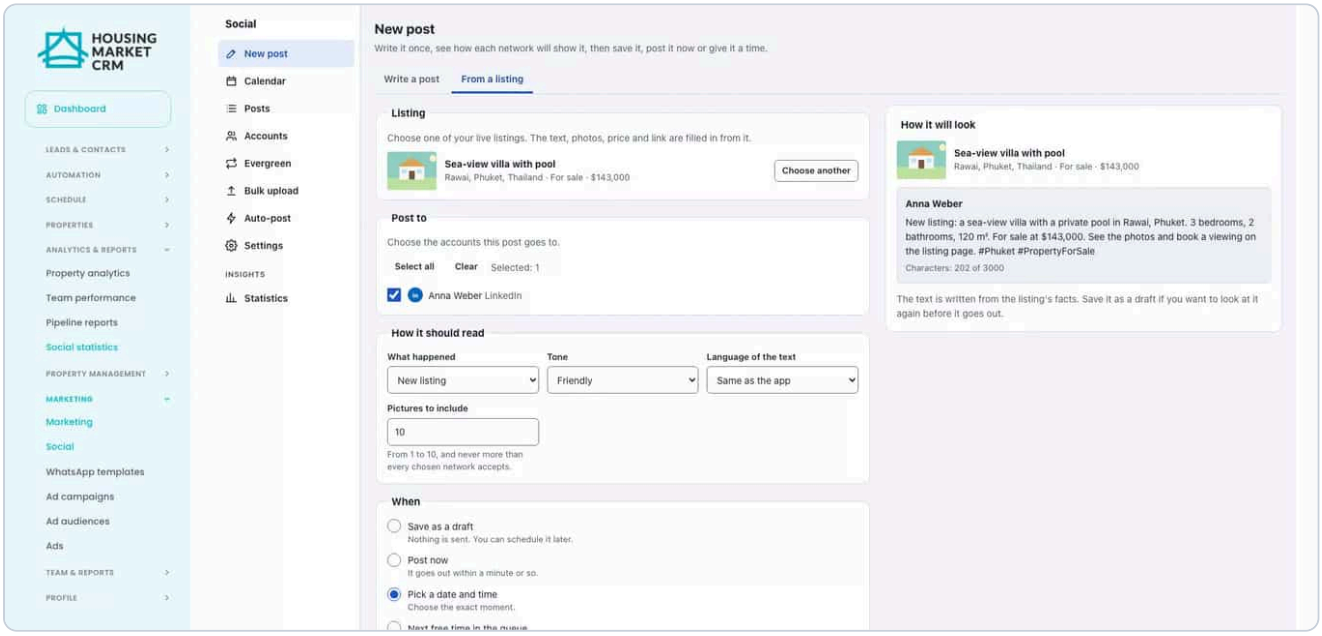
រូបភាព 52.15 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

16 នៅក្រោម ពេលណា ជ្រើសរើសកាលបរិច្ឆេទ និងពេលវេលា។



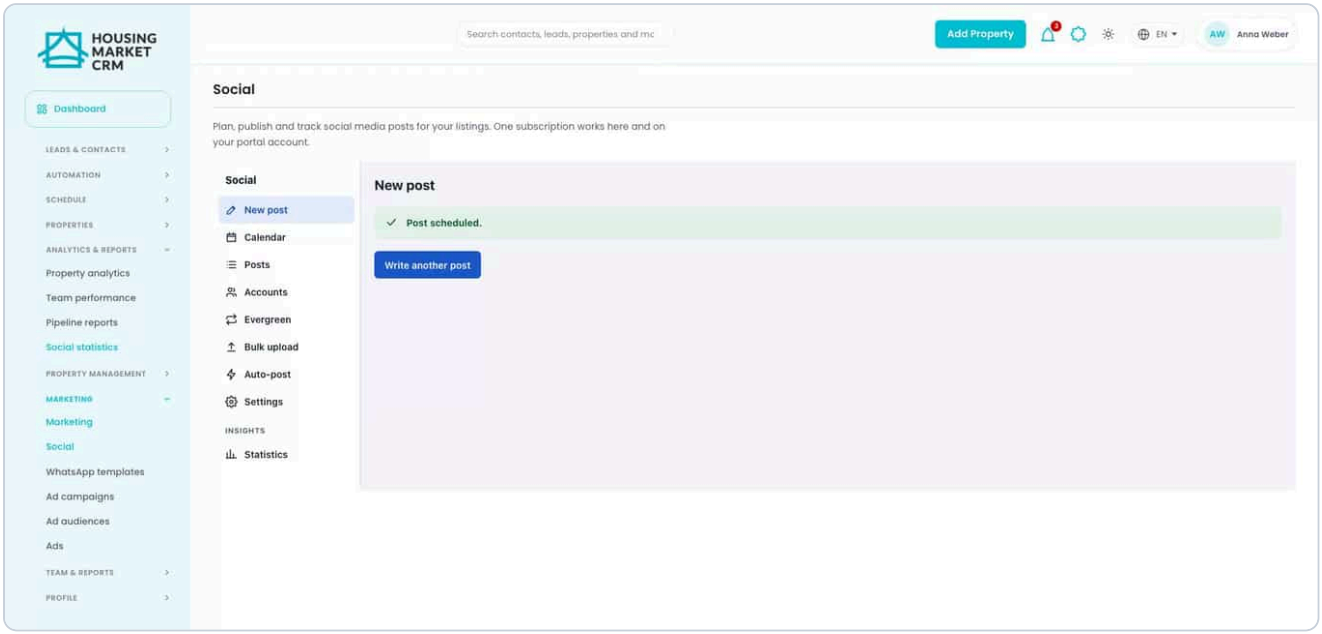
រូបភាព 52.16 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

17 នៅទីនេះ៖ ក្នុងរយៈពេលពីរថ្ងៃ នៅម៉ោង 6 PM។



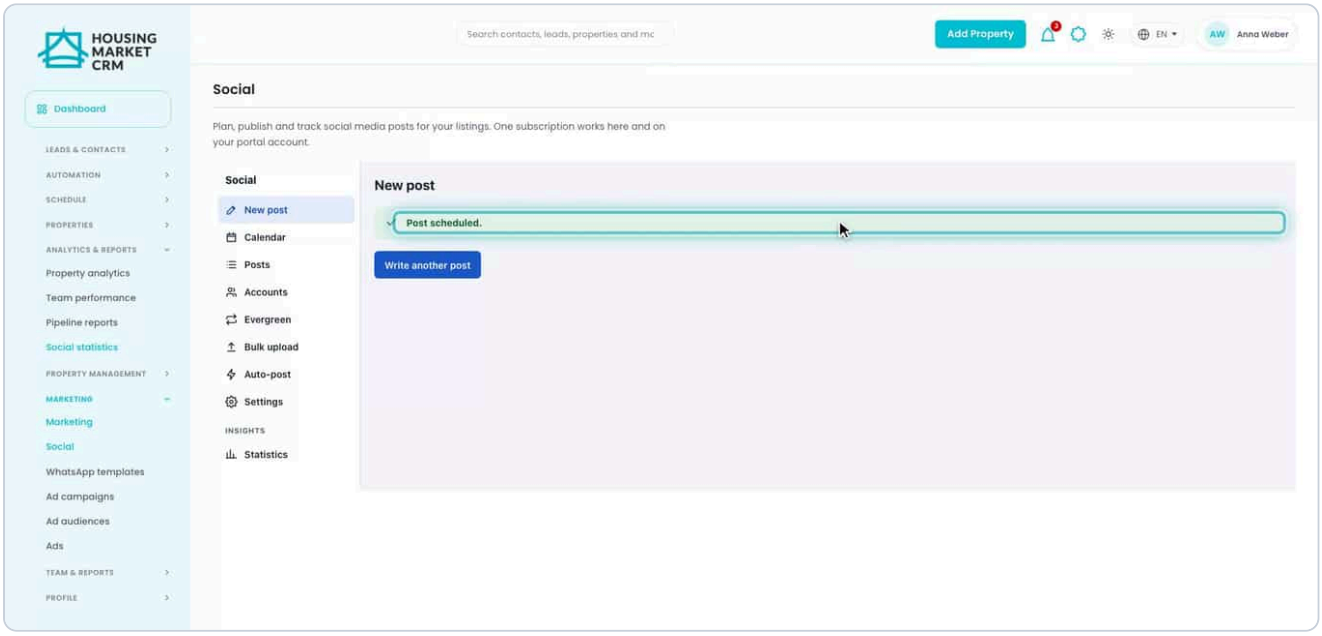
រូបភាព 52.17 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

18 ចុច កំណត់ពេលការបង្ហោះ។



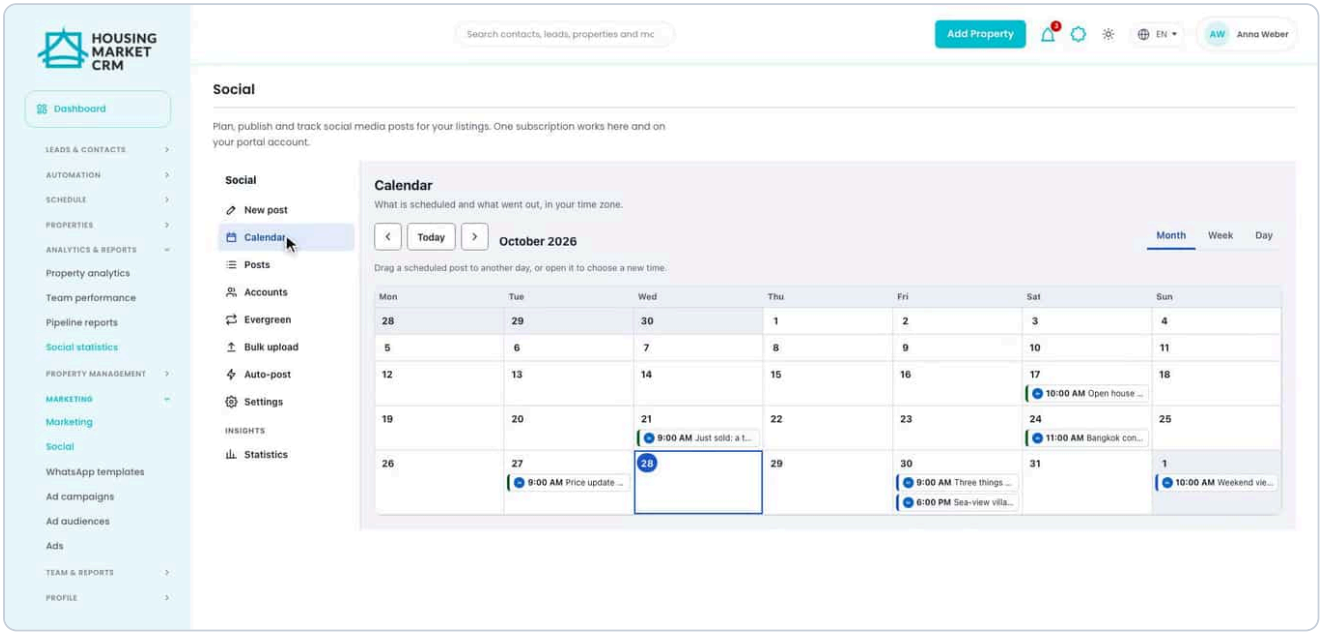
រូបភាព 52.18 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

19 ការបង្ហោះត្រូវបានកំណត់ពេលរួចរាល់។



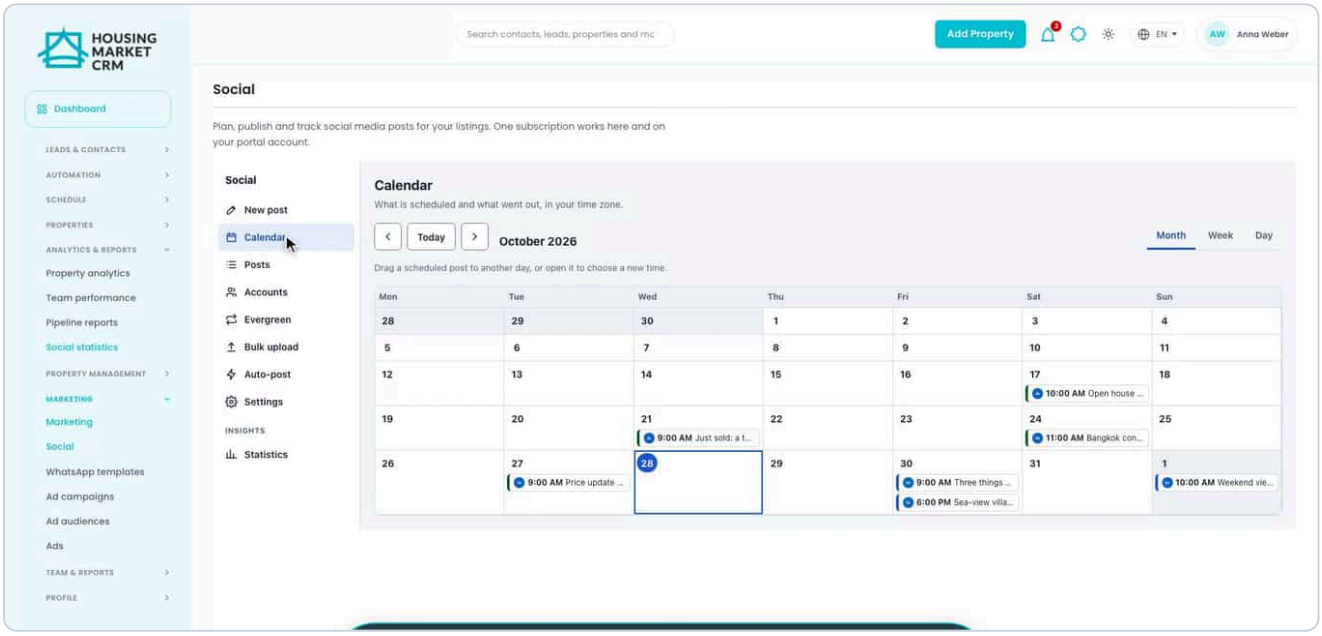
រូបភាព 52.19 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

20 បើក ប្រតិទិន។



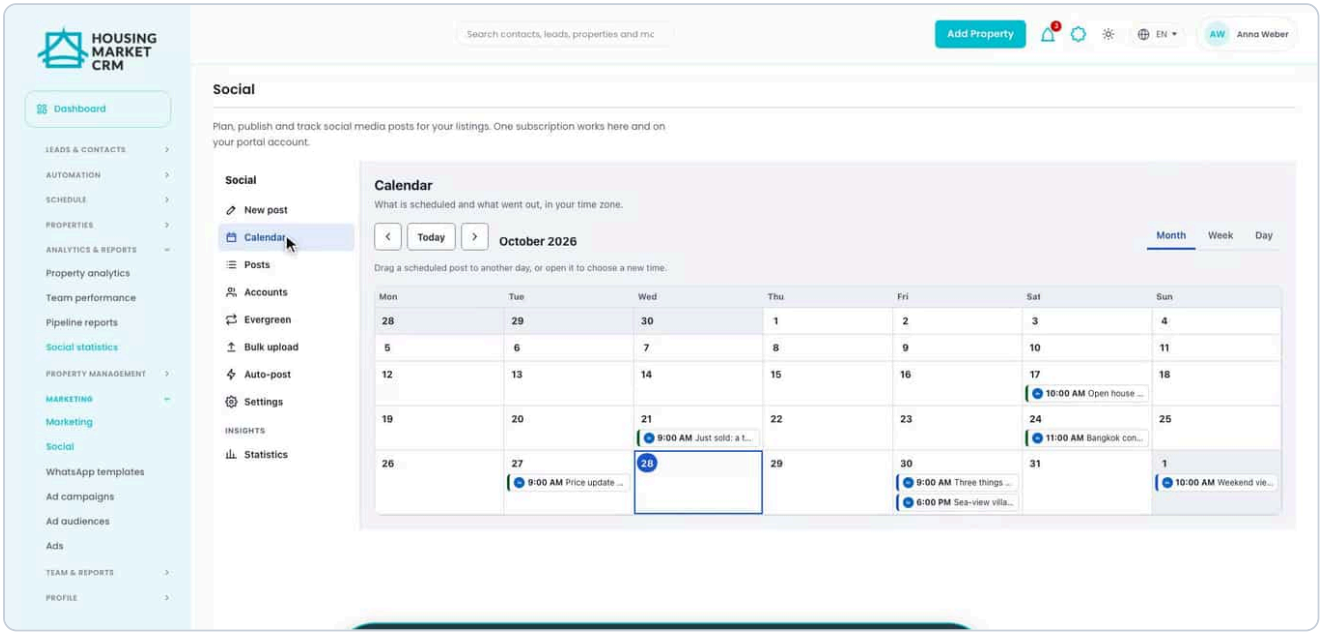
រូបភាព 52.20 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

21 មើលអ្វីដែលបានកំណត់ពេល និងអ្វីដែលបានផ្សាយចេញ តាមល្វែងពេលវេលារបស់អ្នក។



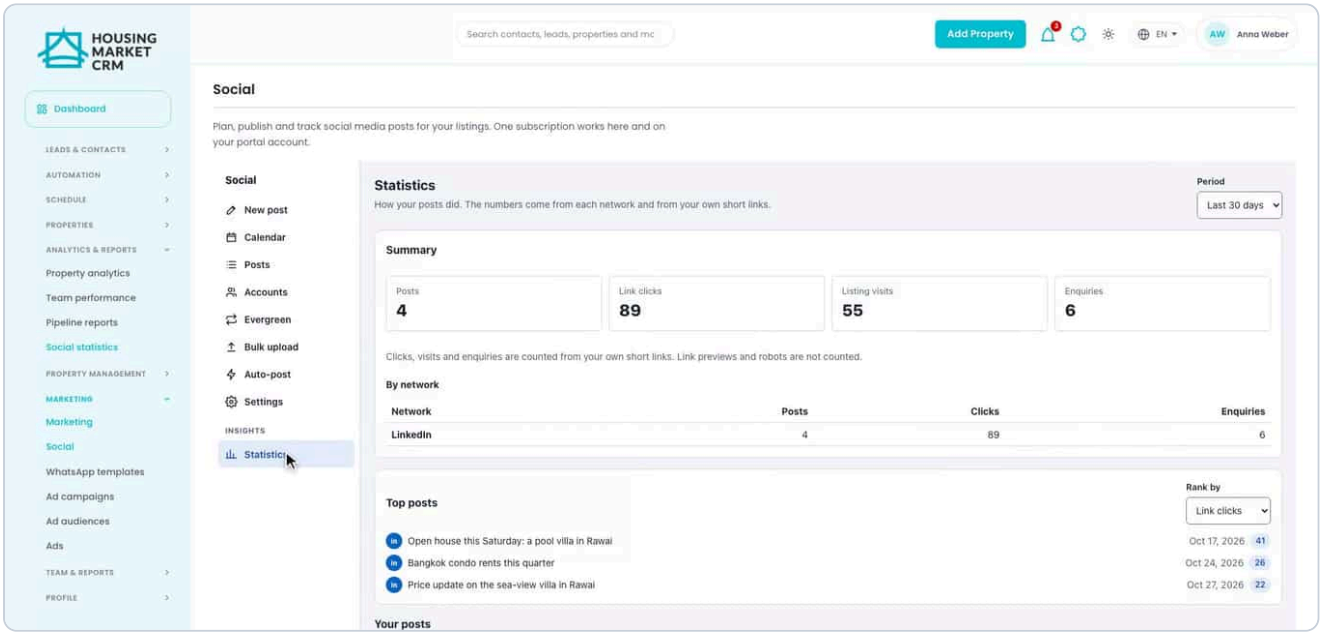
រូបភាព 52.21 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

22 អូសការបង្ហោះដែលកំណត់ពេលរួចទៅថ្ងៃផ្សេង ឬបើកវាដើម្បីផ្លាស់ប្តូរពេលវេលារបស់វា។



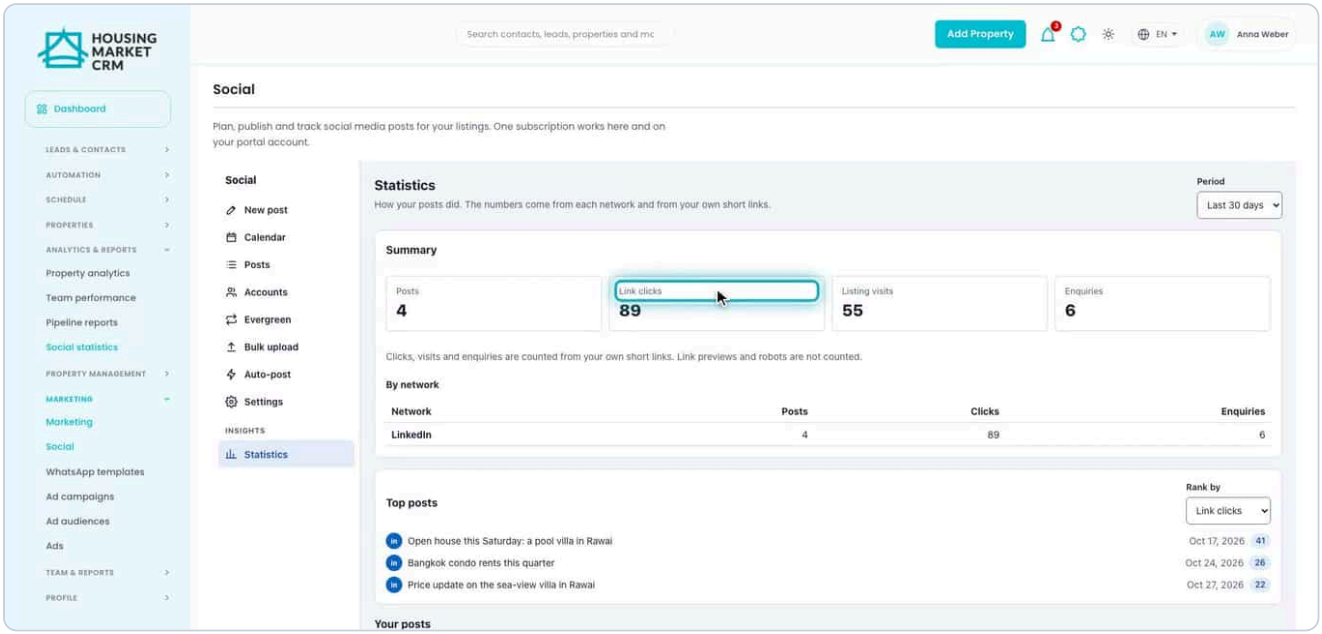
រូបភាព 52.22 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

23 បើក ស្ថិតិ។



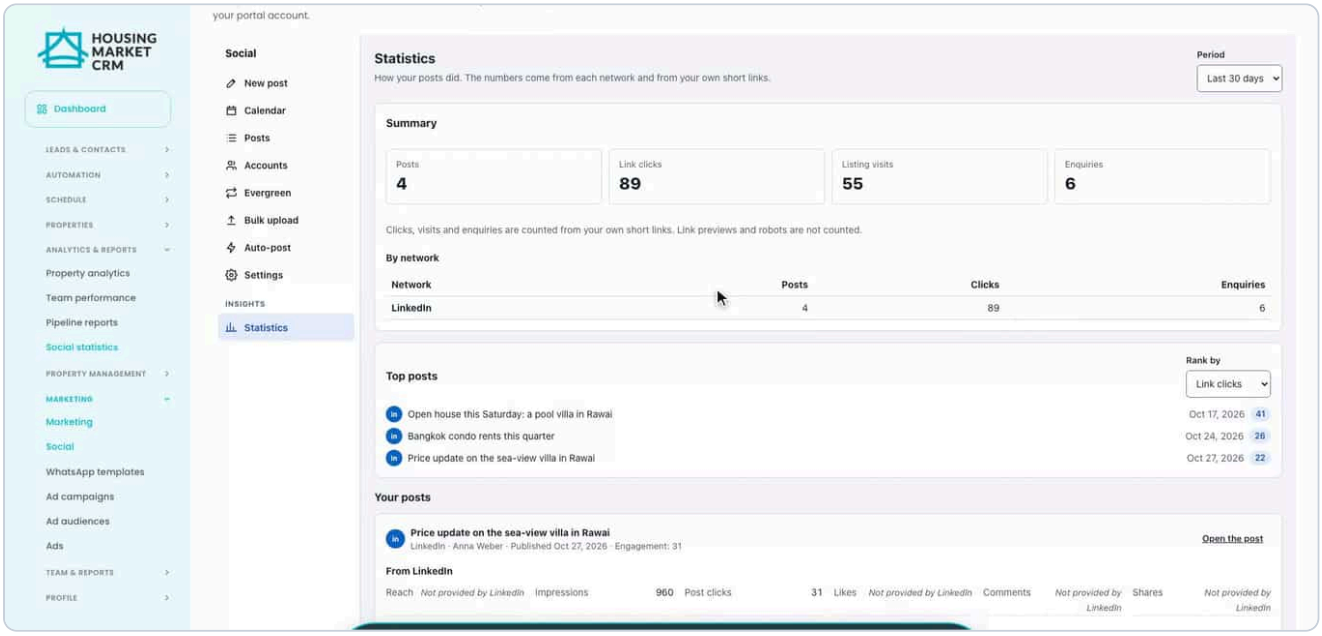
រូបភាព 52.23 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

24 មើលការចុចតំណ ការចូលមើលអចលនទ្រព្យ និងសំណួរនៃការបង្ហោះរបស់អ្នក។



រូបភាព 52.24 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

25 ការបង្ហោះកំពូល បង្ហាញថាការបង្ហោះណាបាននាំមនុស្សមកច្រើនជាងគេ។



រូបភាព 52.25 · អេក្រង់ថតនៅ 28 តុលា 2026

ផ្នែកទី 7

កិច្ចព្រមព្រៀង ឯកសារ និងរបាយការណ៍

53 ការតាមដានកម្រៃជើងសារ

54 របាយការណ៍ផែលីន

55 ឯកសាររបស់អតិថិជន

56 បញ្ជីអនុលោមភាព

57 ការរំលឹកកិច្ចសន្យាជួល

58 ផតថលអតិថិជន

59 ប្រវត្តិរូប និងការវាយតម្លៃរបស់អ្នក

53 ជំពូកទី 53

ការតាមដានកម្រៃជើងសារ

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ ការកត់ត្រាកិច្ចព្រមព្រៀង តម្លៃរបស់វា និងកម្រៃជើងសាររបស់វា ជាផ្នែកមួយនៃ Pro រីឯការចែកកម្រៃជើងសាររវាងមនុស្ស ការព្យាករណ៍ និងសេចក្តីសង្ខេបកម្រៃជើងសារ ជាផ្នែកមួយនៃ Business។

កិច្ចព្រមព្រៀងនីមួយៗកត់ត្រាអចលនទ្រព្យ តម្លៃរបស់វា កម្រៃជើងសារដែលត្រូវបង់ — អត្រាលើតម្លៃ ឬថ្លៃថេរ — និងរបៀបដែលកម្រៃជើងសារនោះត្រូវចែករវាងមនុស្សដែលបានធ្វើការលើវា។ ការចែកត្រូវតែបូកបានស្មើនឹងកម្រៃជើងសារទាំងមូល បើមិនដូច្នោះទេវានឹងត្រូវបានបដិសេធ ហើយមានតែភ្នាក់ងារដែលអ្នកអាចមើលឃើញនៅក្នុងការិយាល័យរបស់អ្នករួចហើយ ទើបអាចត្រូវបានដាក់ឈ្មោះលើវា។ អ្នកផ្សេងទៀតត្រូវបានកត់ត្រាជាភាគីខាងក្រៅ។

កិច្ចព្រមព្រៀងមួយឆ្លងកាត់ កំពុងរង់ចាំ ជោគជ័យ បានចេញវិក្កយបត្រ និង បានបង់ ឬត្រូវបានសម្គាល់ថា បរាជ័យ ដូច្នេះការិយាល័យអាចឆ្លើយបានថាមនុស្សម្នាក់ៗត្រូវទទួលអ្វីខ្លះ និងនៅពេលណា។ គ្មានអ្វីអាចចេញពី បានបង់ ទៅវិញបានទេ ហើយកិច្ចព្រមព្រៀងដែលបរាជ័យអាចនាំត្រឡប់ទៅ កំពុងរង់ចាំ វិញបាន បើវារស់ឡើងវិញ។

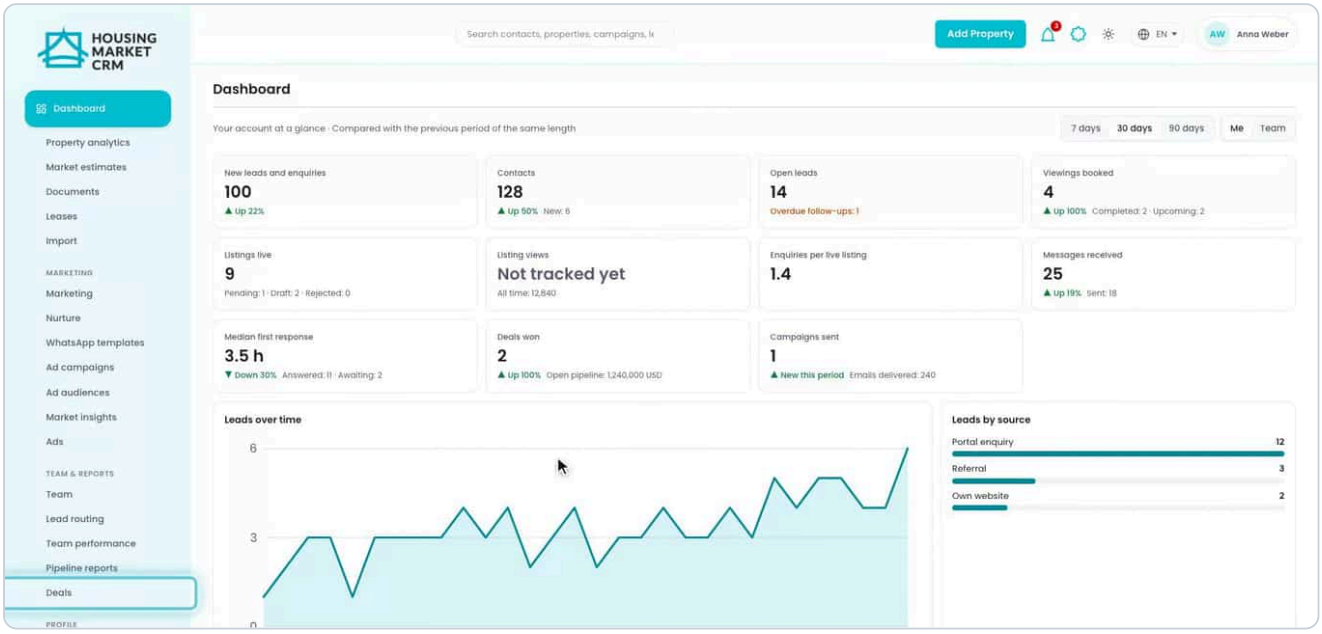
ការព្យាករណ៍បំពង់លក់ ត្រូវបានបង្កើតពីកិច្ចព្រមព្រៀងដែលកំពុងបើក និងកាលបរិច្ឆេទបិទដែលរំពឹងទុករបស់វា។ វាត្រូវបានគណនាថ្មីរាល់ពេលដែលអ្នកបើកវា ដូច្នេះកិច្ចព្រមព្រៀងដែលទើបបិទមួយនាទីមុន ត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងរួចហើយ ជាជាងរង់ចាំការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពពេលយប់។ រូបិយប័ណ្ណនីមួយៗត្រូវបានព្យាករណ៍ដោយឡែក ហើយមិនដែលបូកបញ្ចូលជាមួយរូបិយប័ណ្ណផ្សេងទេ។

ការកត់ត្រាកិច្ចព្រមព្រៀង និងការតាមដានវារហូតដល់បិទ ជាផ្នែកមួយនៃ Pro និង Business។ ការចែកកម្រៃជើងសារ ផ្នាំង ការព្យាករណ៍ និងផ្នាំង សេចក្តីសង្ខេប ជាផ្នែកមួយនៃ Business។ សូមមើល «តើខ្ញុំប្តូរអតិថិជនសក្តានុពលទៅជាកិច្ចព្រមព្រៀងដោយរបៀបណា?» និង «តើខ្ញុំចេញវិក្កយបត្រកិច្ចព្រមព្រៀងដោយរបៀបណា ហើយអ្នកណាត្រូវទទួលអ្វីខ្លះ?»។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំអាចតាមដានកម្រៃជើងសារ និងព្យាករណ៍បំពង់លក់របស់ខ្ញុំបានទេ?**

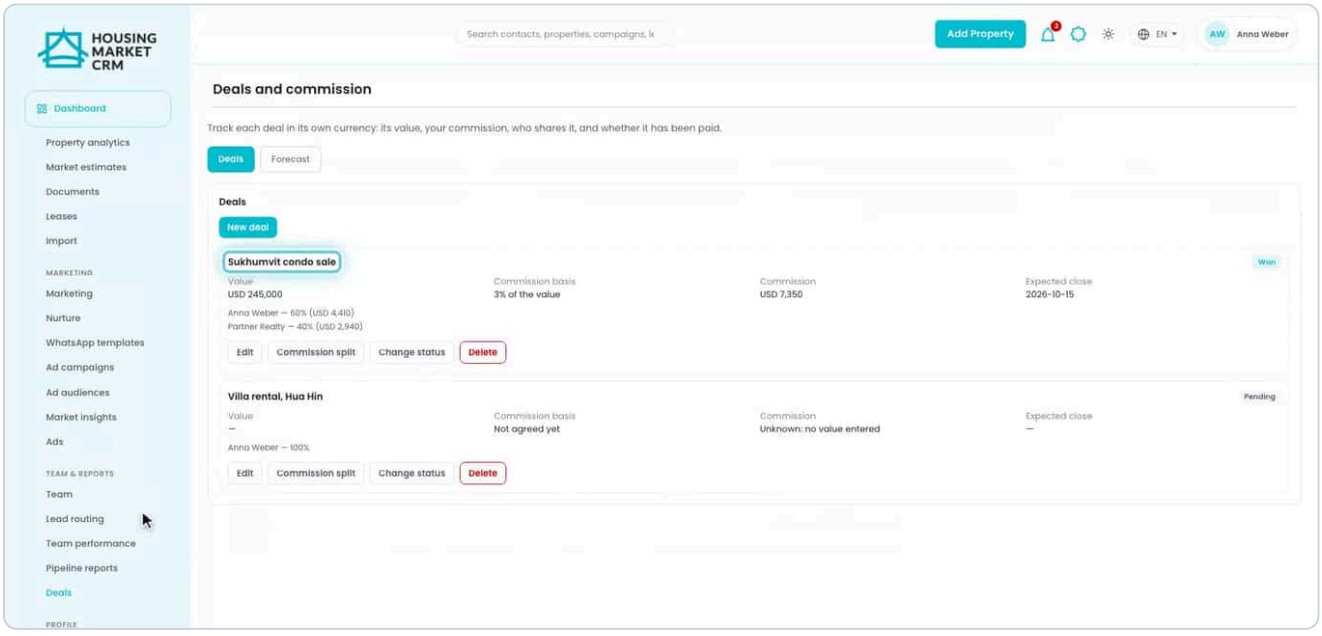
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



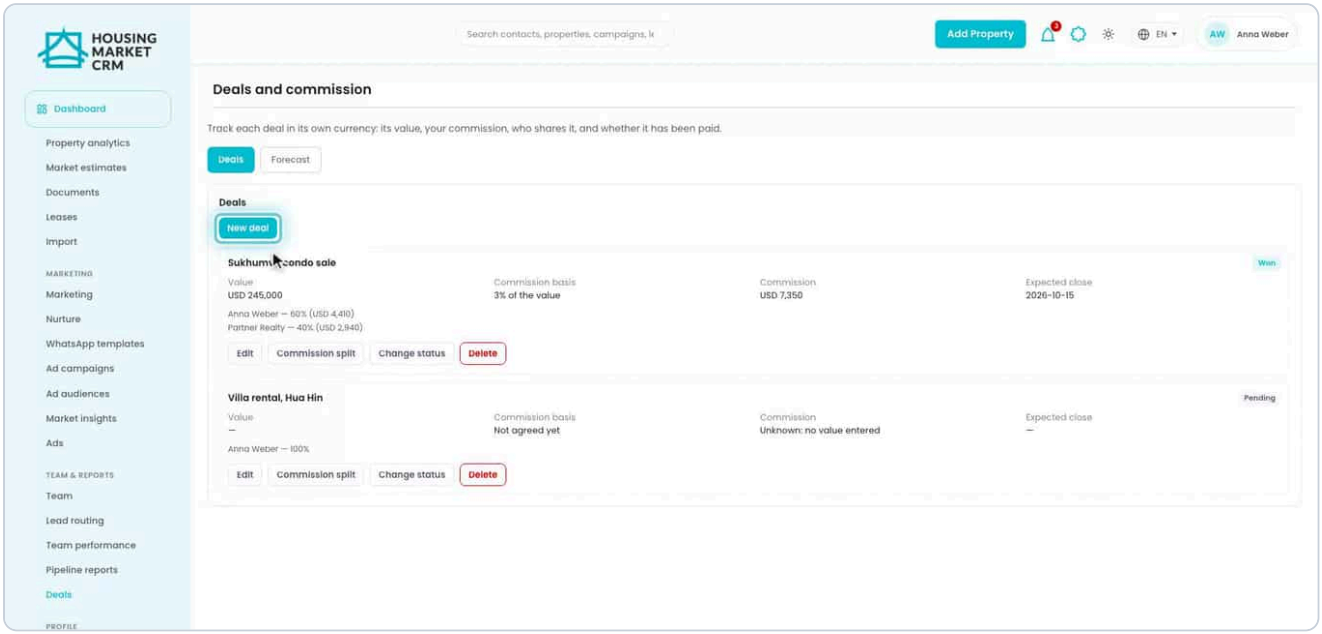
រូបភាព 53.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Deals នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



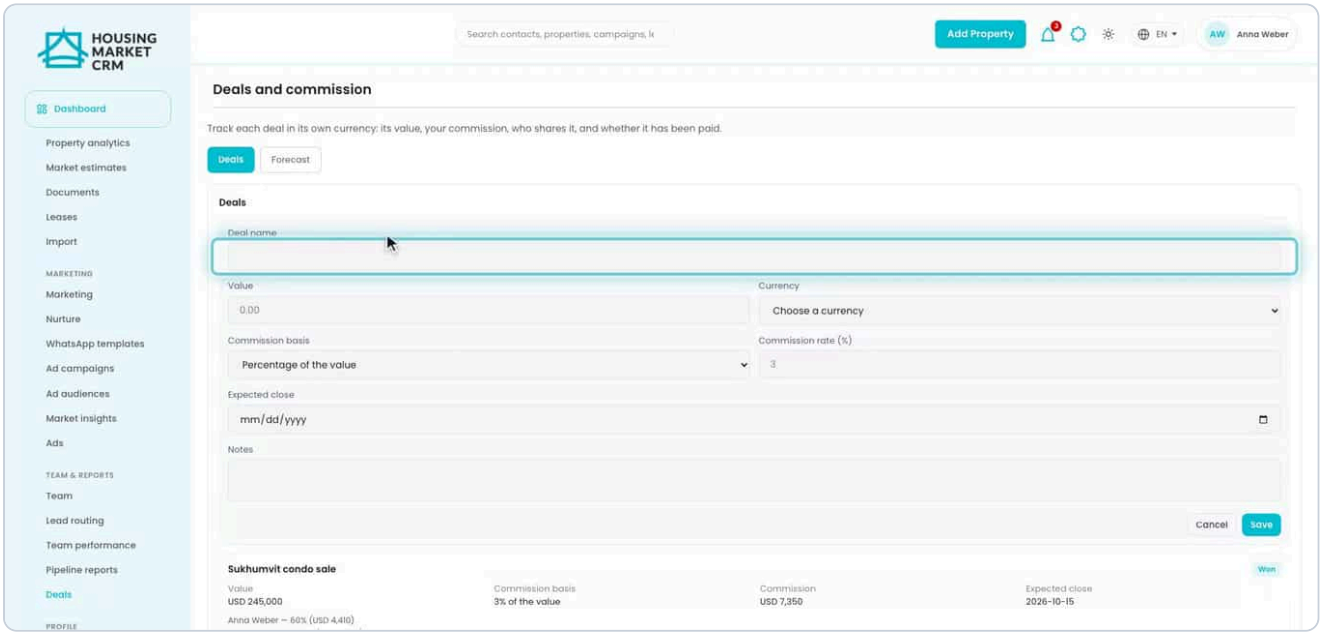
រូបភាព 53.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 កិច្ចព្រមព្រៀងនីមួយៗបង្ហាញតម្លៃ កម្រៃជើងសារ និងការបែងចែក។



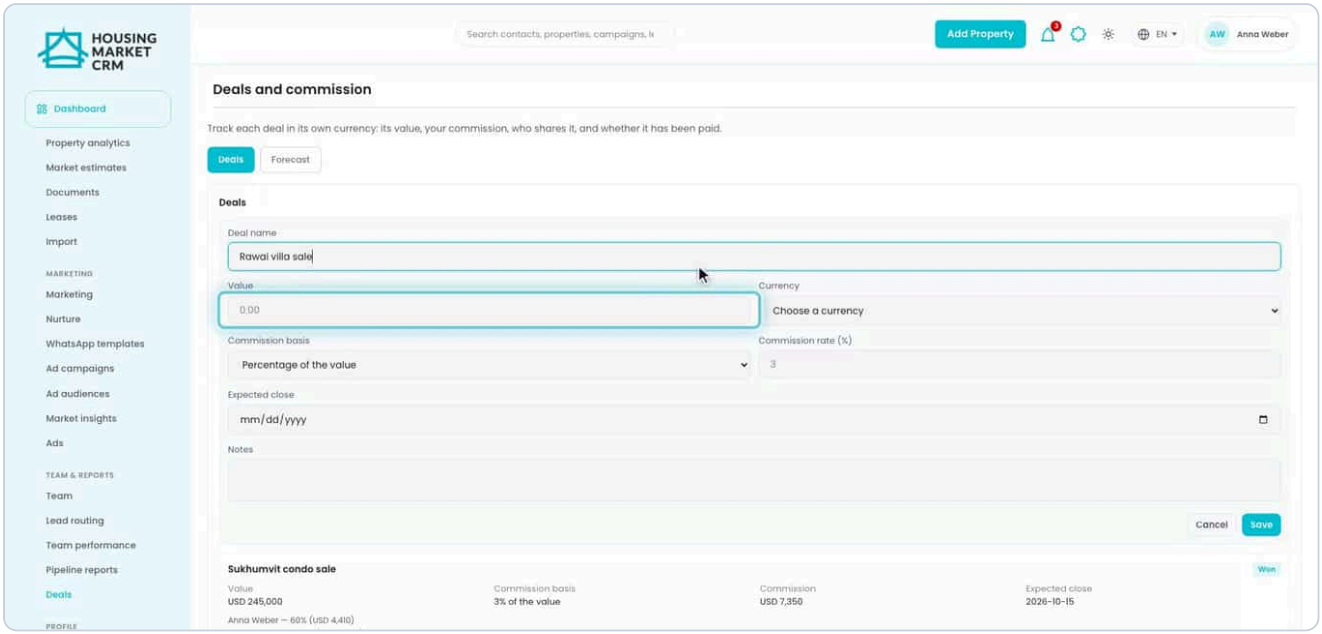
រូបភាព 53.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ចុច New deal។



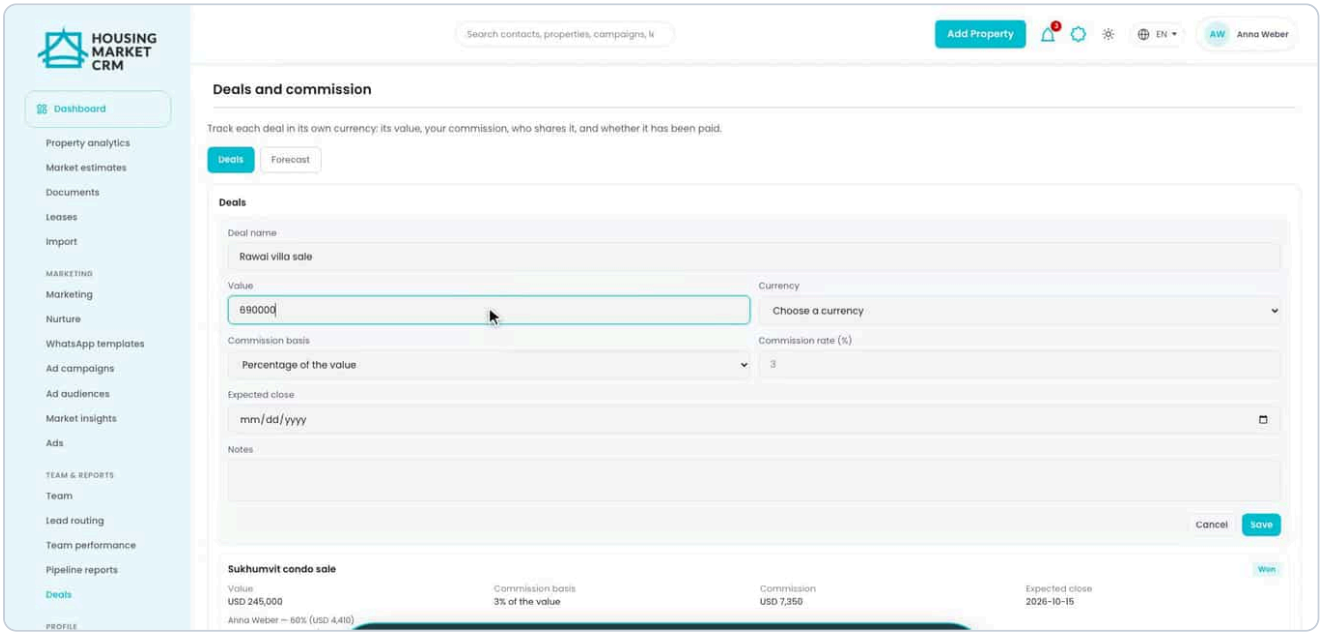
រូបភាព 53.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ដាក់ឈ្មោះឱ្យកិច្ចព្រមព្រៀង។



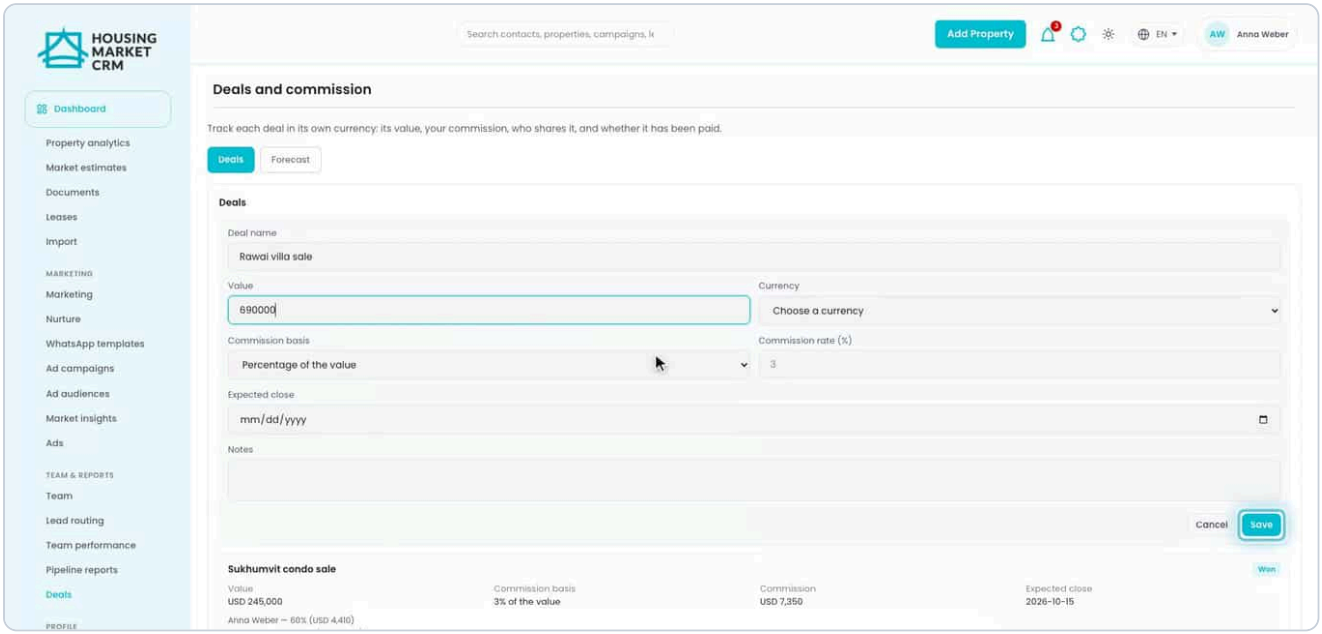
រូបភាព 53.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 បញ្ចូលតម្លៃ។



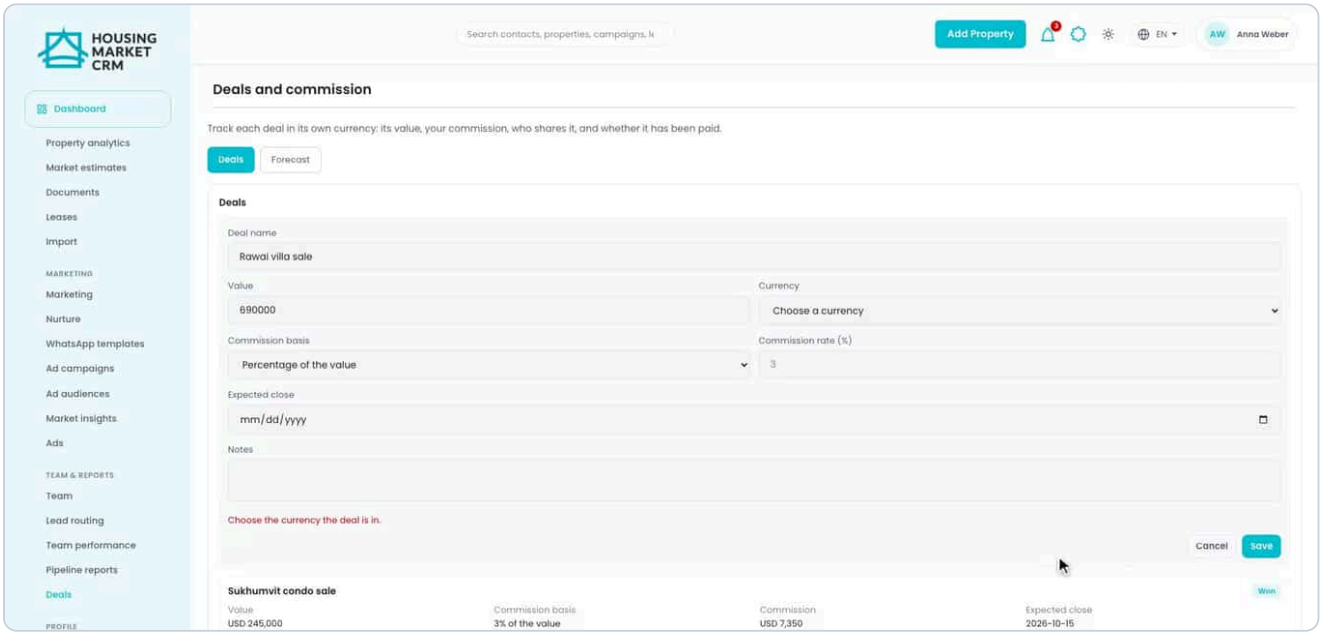
រូបភាព 53.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 កំណត់រូបិយប័ណ្ណ មូលដ្ឋានកម្រៃជើងសារ និងការបិទបញ្ចប់ដែលរំពឹងទុក។



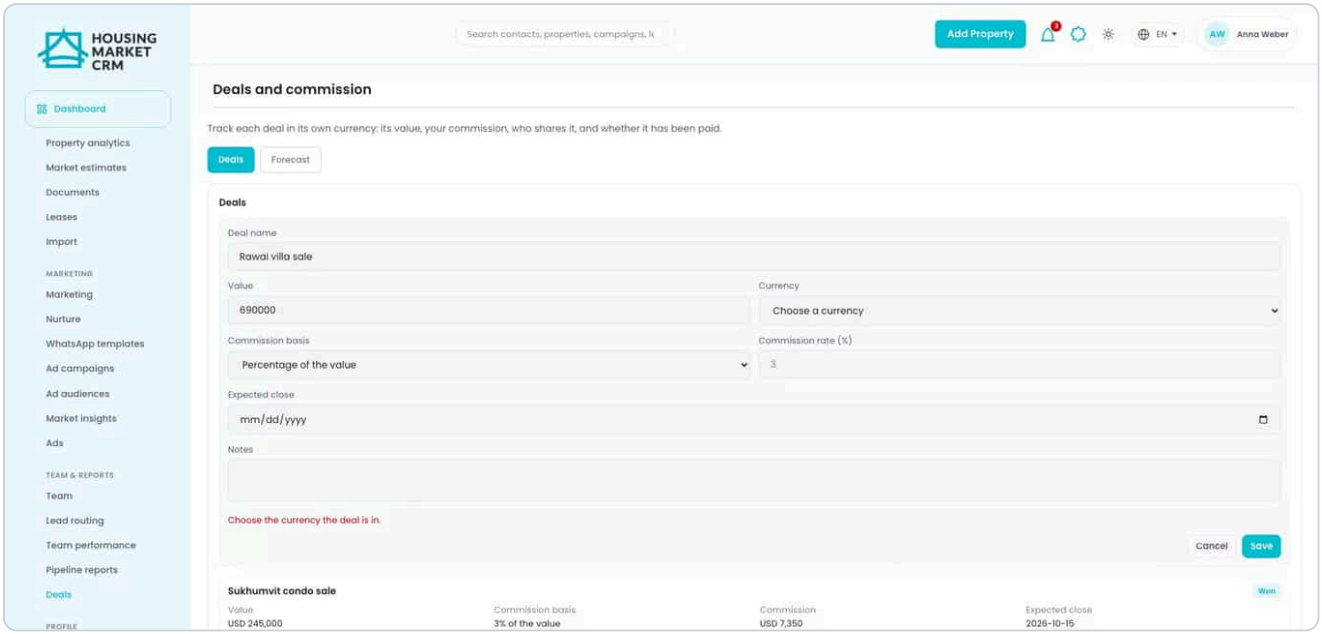
រូបភាព 53.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 រក្សាទុកកិច្ចព្រមព្រៀង។



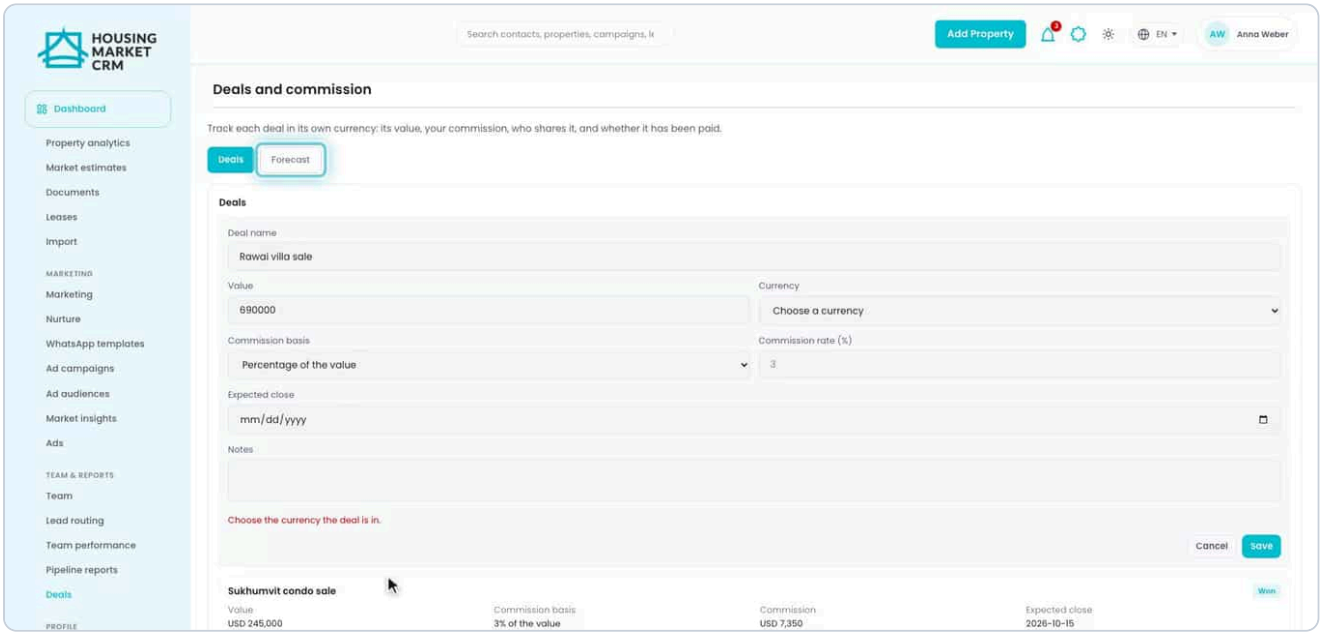
រូបភាព 53.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ប្រើ Commission split ដើម្បីចែករំលែកជាមួយអ្នកដទៃ។



រូបភាព 53.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ប្តូរស្ថានភាពតាមដំណើរការនៃកិច្ចព្រមព្រៀង។



រូបភាព 53.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

11 បើក Forecast ដើម្បីមើលអ្វីដែលគួរបិទបញ្ចប់ និងនៅពេលណា។



រូបភាព 53.11 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំបម្លែងអតិថិជនសក្តានុពលទៅជាកិច្ចព្រមព្រៀងដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
តើខ្ញុំចេញវិក្កយបត្រកិច្ចព្រមព្រៀងដោយរបៀបណា ហើយអ្នកណាត្រូវទទួលអ្វីខ្លះ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
តើបញ្ជីជំហាននៅលើកិច្ចព្រមព្រៀងជាអ្វី?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

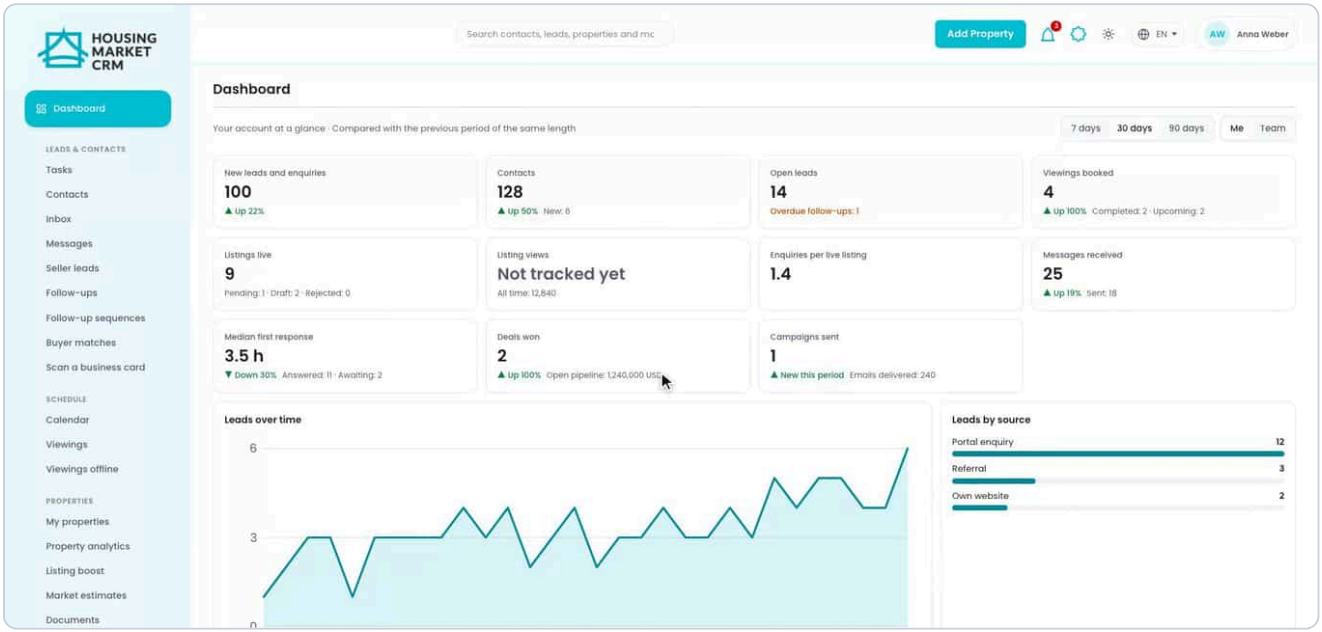
54 ជំពូកទី 54

របាយការណ៍ផែលីន

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

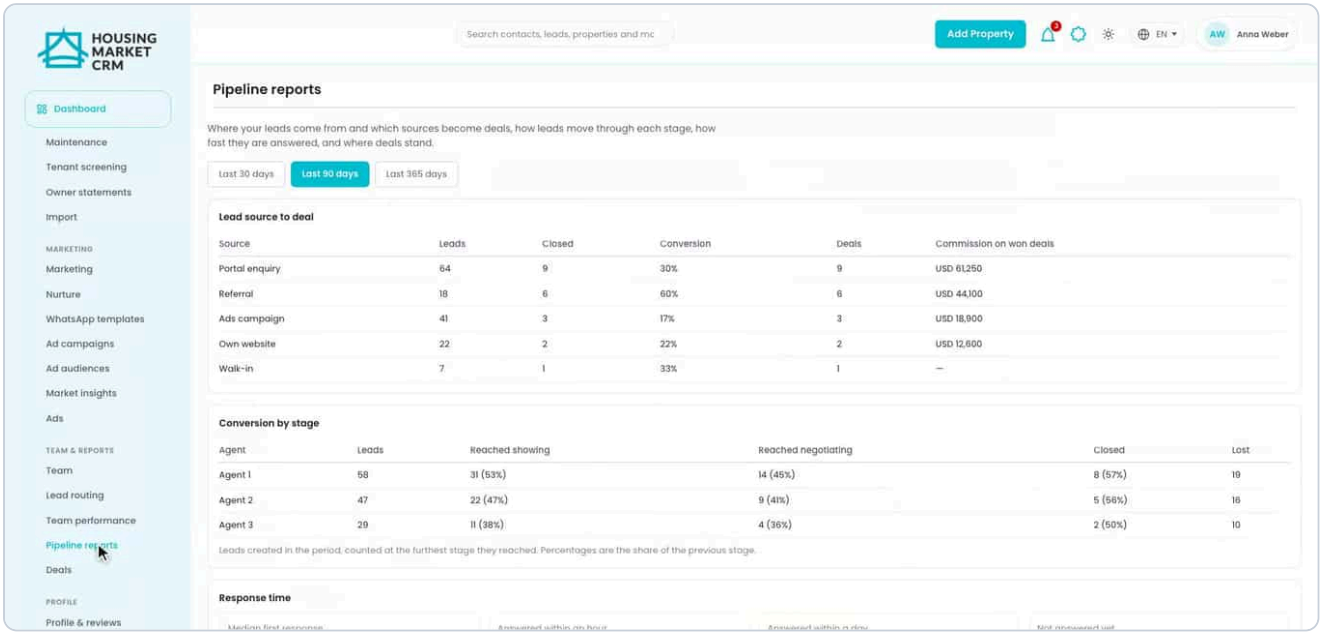
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



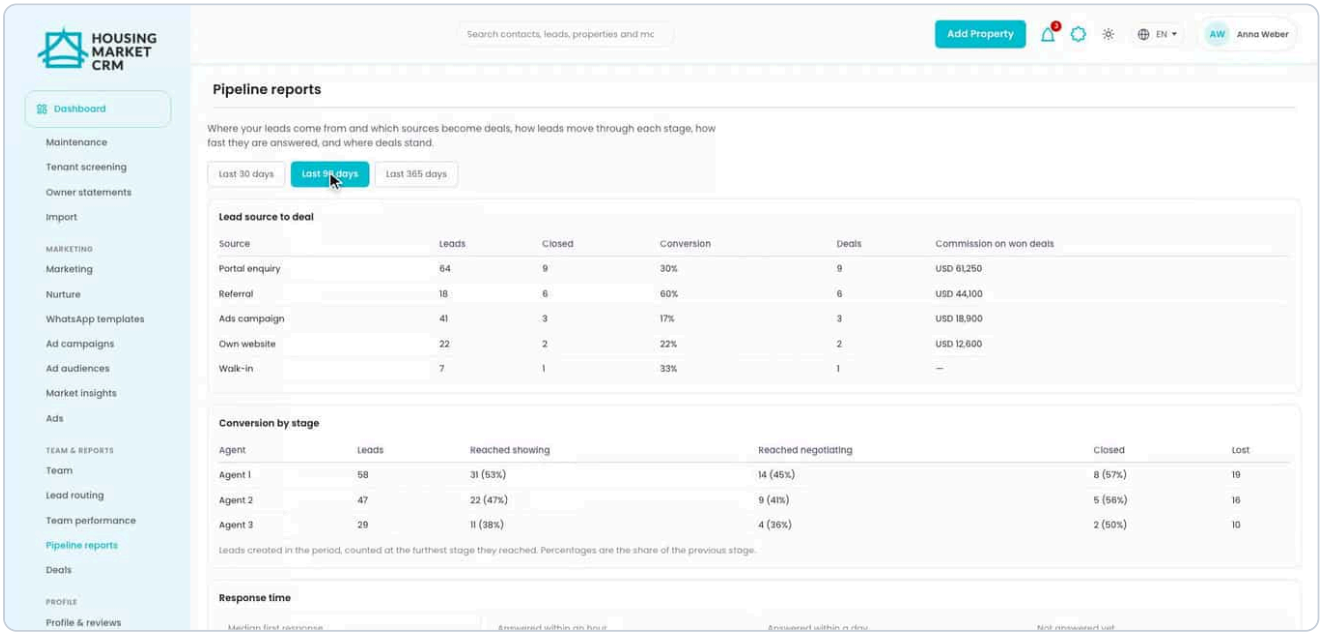
រូបភាព 54.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច របាយការណ៍ផែលីន ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



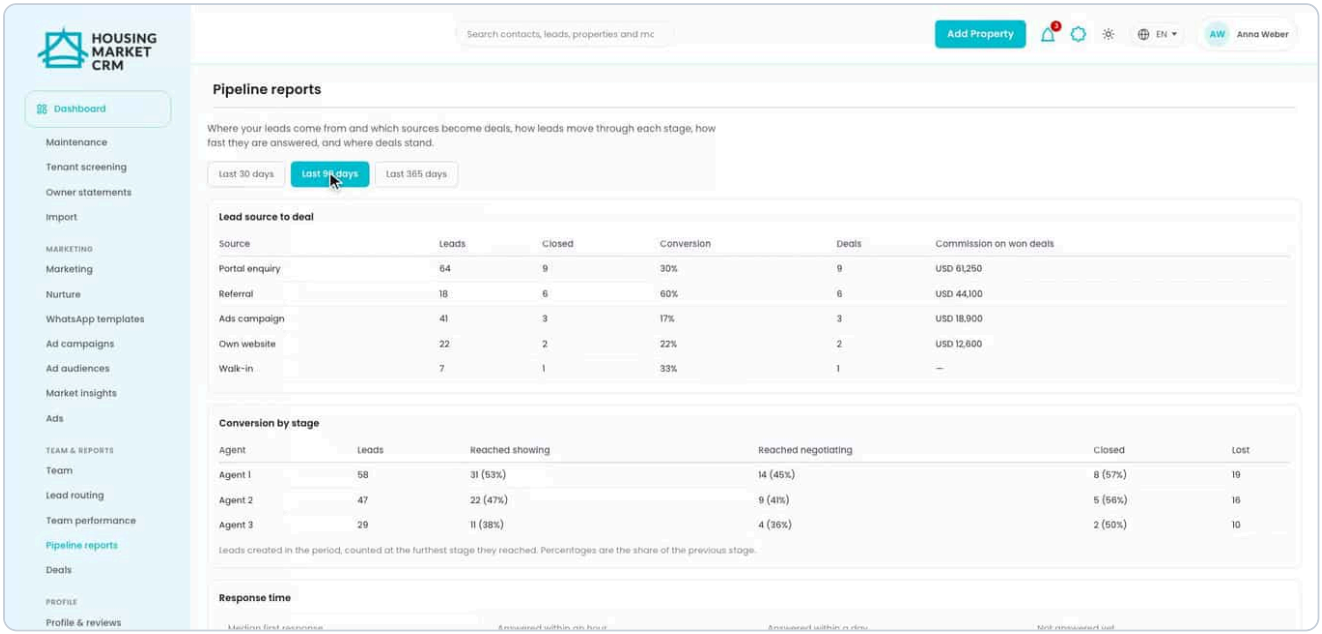
រូបភាព 54.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ទិន្នន័យមួយខែភាគច្រើនជាសំឡេងរំខាន — ប្រើ 90 ថ្ងៃ។



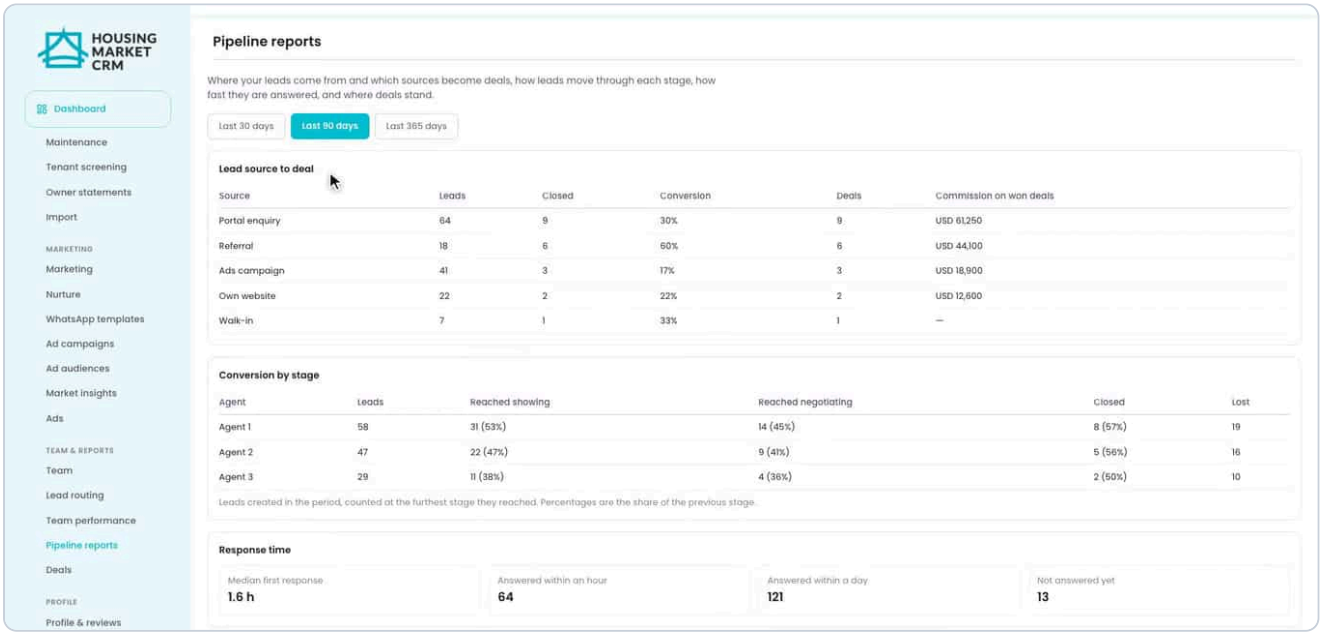
រូបភាព 54.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 មិនមែនចំនួនអតិថិជនសក្តានុពល — តែប្រភពណាក្លាយជាកិច្ចព្រមព្រៀង។



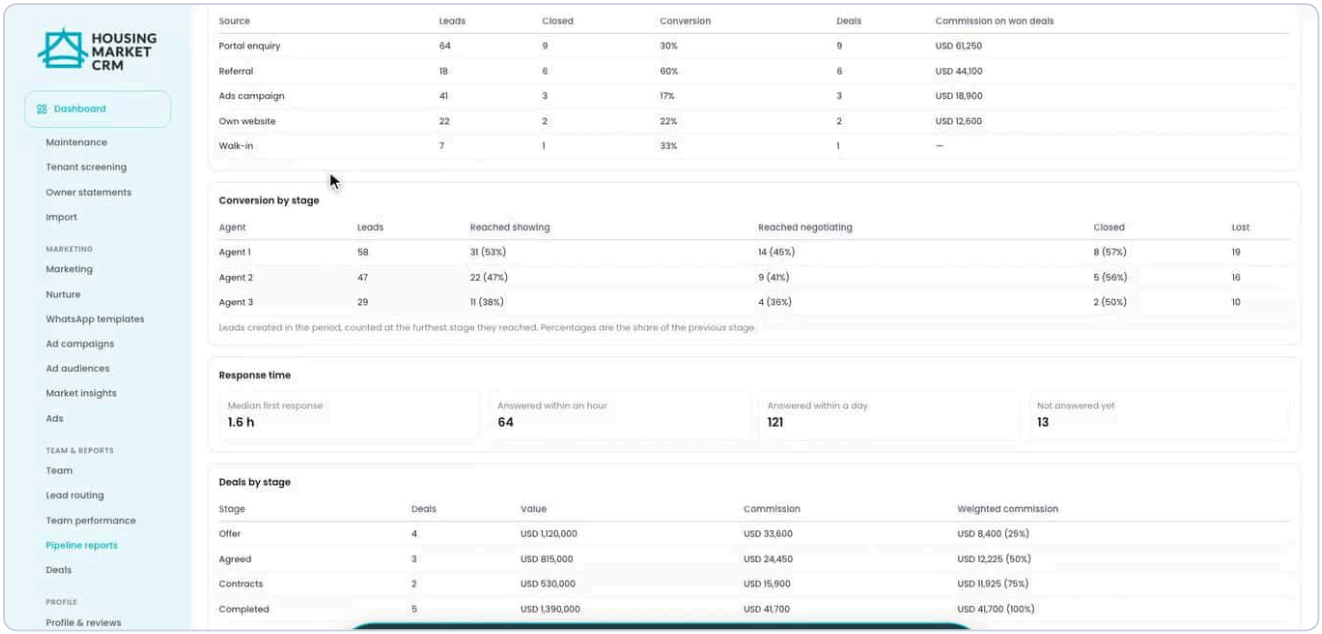
រូបភាព 54.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 អត្រាប្តូរតាមដំណាក់កាល៖ កន្លែងដែលក្តារឈប់រំកិល។



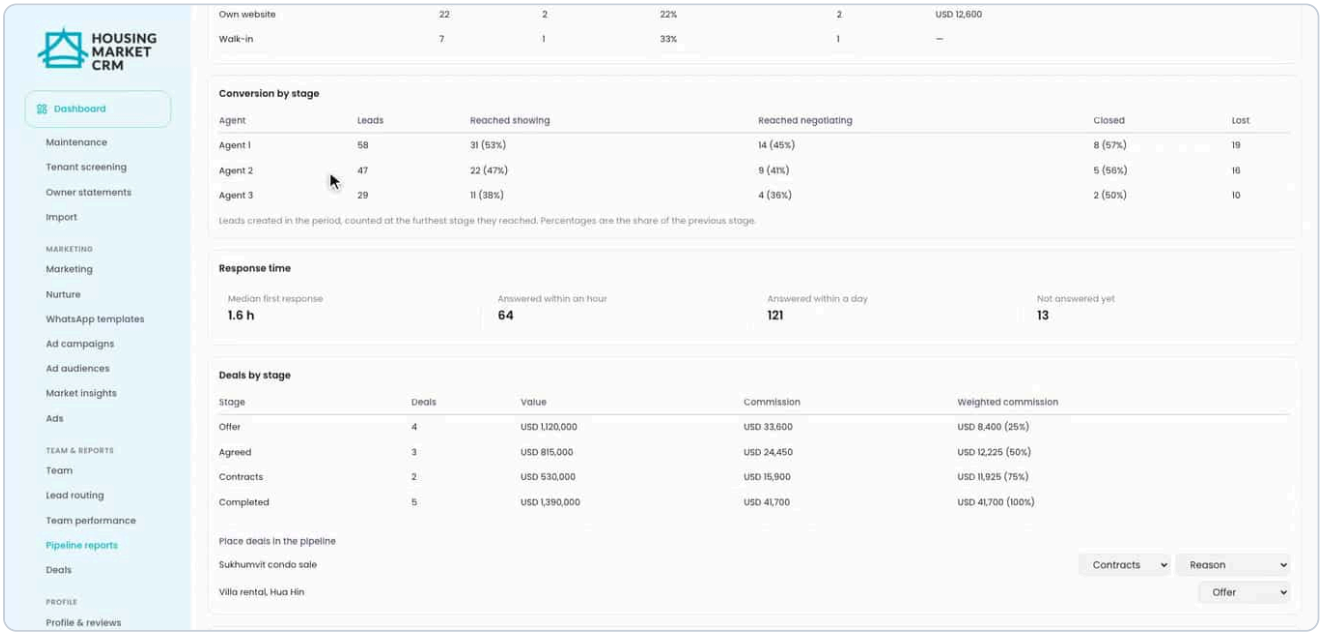
រូបភាព 54.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 រយៈពេលឆ្លើយតប — លេខតែមួយដែលអ្នកប្តូរបានក្នុងសប្តាហ៍នេះ។



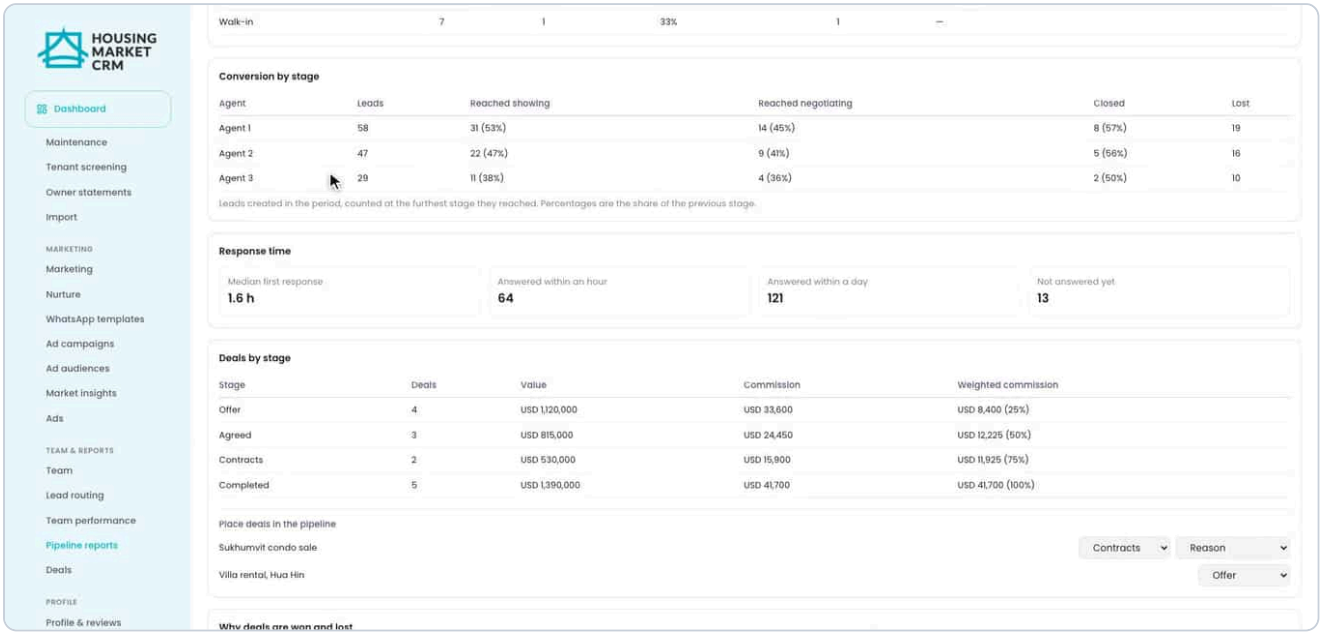
រូបភាព 54.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 កិច្ចព្រមព្រៀងតាមដំណាក់កាល៖ លុយឈរនៅត្រង់ណា។



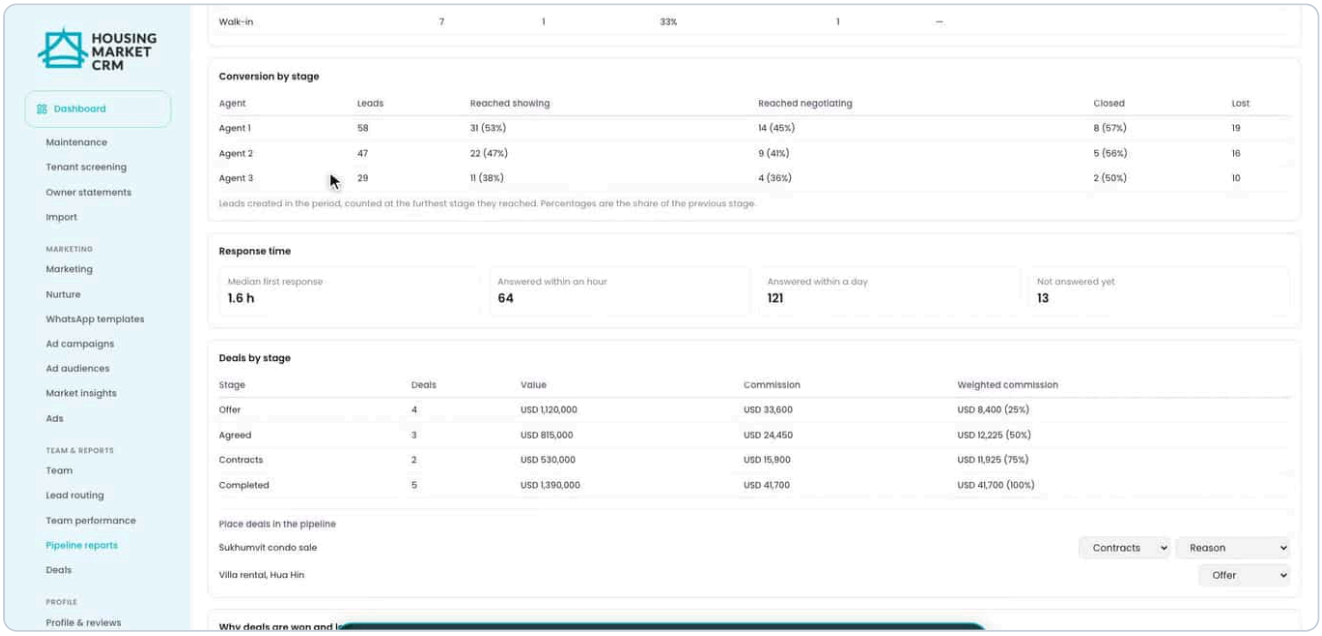
រូបភាព 54.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 និងហេតុអ្វីបានជាកិច្ចព្រមព្រៀងឈ្នះ និងចាញ់។



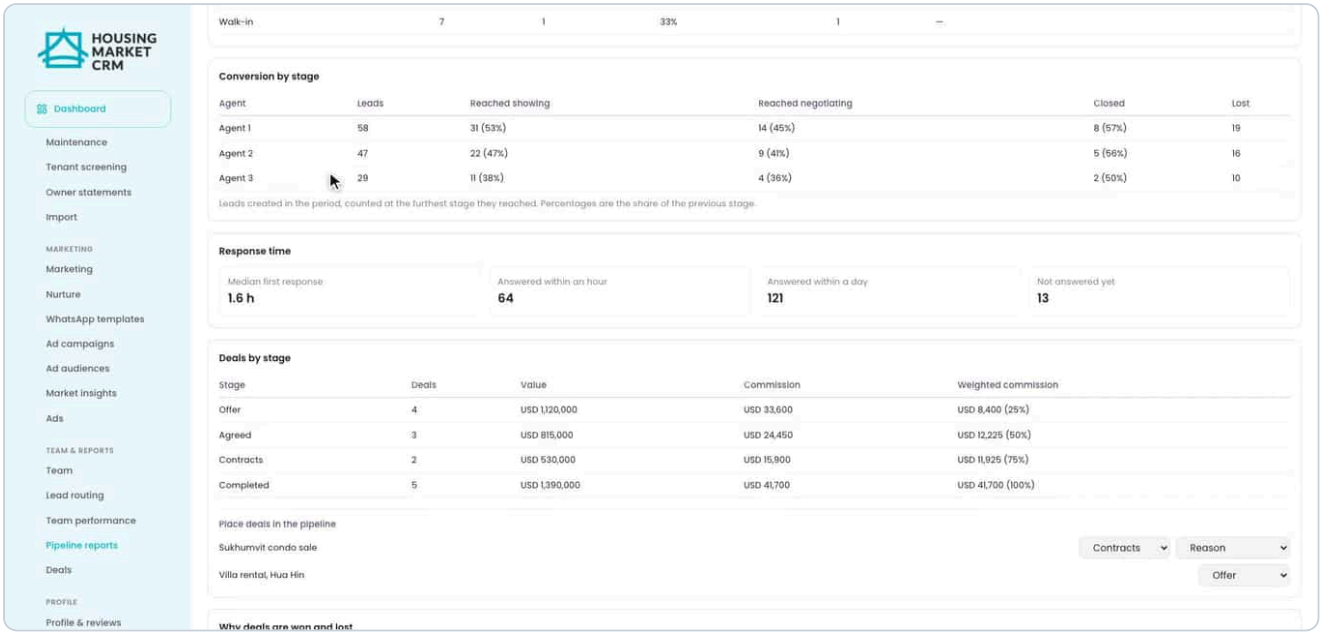
រូបភាព 54.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ប្រភពដែលធ្វើសំណួរមួយរយ តែគ្មានអ្នកទិញ កំពុងធ្វើឱ្យអ្នកខាតលុយ។



រូបភាព 54.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 រយៈពេលឆ្លើយតប គឺជាលេខដែលអ្នកប្តូរបានក្នុងសប្តាហ៍នេះ។



រូបភាព 54.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំអាចត្រួតពិនិត្យលទ្ធផលការងាររបស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-monitor-my-performance
តើខ្ញុំអាចតាមដានកម្រៃជើងសារ និងព្យាករណ៍បំពង់លក់របស់ខ្ញុំបានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 ជំពូកទី 55

ឯកសាររបស់អតិថិជន

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

គ្រប់គម្រោងមានឃ្លាំងឯកសារនៅលើទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ ជាមួយការរំលឹកមុនផុតកំណត់។ Pro បន្ថែមកិច្ចសន្យាពីគំរូរបស់អ្នក — ចុះហត្ថលេខានៅលើអេក្រង់ ឬផ្ញើទៅឱ្យអ្នកដែលគ្មានគណនី CRM ចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយ — និងកំណត់ត្រាជួលដែលរំលឹកអ្នកមុនការជួលបញ្ចប់។

ឃ្លាំងឯកសារ

រក្សាឯកសារជាប់ជាមួយទំនាក់ទំនងមួយ ការផ្សាយមួយ ឬការជួលមួយ ជាមួយកាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់ បើពួកវាមាន ហើយ CRM រំលឹកអ្នកមុនពេលវាកន្លងផុតទៅ។ ភ្នាក់ងារទុកឯកសារក្នុងប័ណ្ណសារ ការលុបត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិ ហើយឯកសារដែលបានចុះហត្ថលេខា គ្មាននរណាលុបបានទេ។

កិច្ចសន្យា នៅលើ Pro

បង្កើតកិច្ចសន្យាពីគំរូផ្ទាល់ខ្លួនមួយរបស់អ្នក ហើយឱ្យចុះហត្ថលេខានៅលើអេក្រង់។ ហត្ថលេខានីមួយៗចងជាមួយអត្ថបទដែលបានបង្ហាញឱ្យអ្នកចុះហត្ថលេខាឃើញយ៉ាងជាក់លាក់ ហើយនៅពេលហត្ថលេខាទីមួយស្ថិតលើវារួចហើយ អត្ថបទមិនអាចកែបានទៀតទេ ដូច្នេះគ្រប់គ្នាចុះហត្ថលេខាលើលិខិតដូចគ្នា។

កិច្ចសន្យាក៏អាចត្រូវផ្ញើទៅឱ្យចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយដែរ។ ភាគីនីមួយៗទទួលបានតាមអ៊ីមែលតំណឯកជនមួយដែលមិនត្រូវការគណនី និងមិនត្រូវការពាក្យសម្ងាត់ ហើយចុះហត្ថលេខានៅក្នុងកម្មវិធីរុករករបស់ខ្លួន ហត្ថលេខាចងជាមួយអត្ថបទដដែលតាមរបៀបដដែល។ សូមមើល «តើខ្ញុំផ្ញើឯកសារទៅឱ្យចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយដោយរបៀបណា?»។

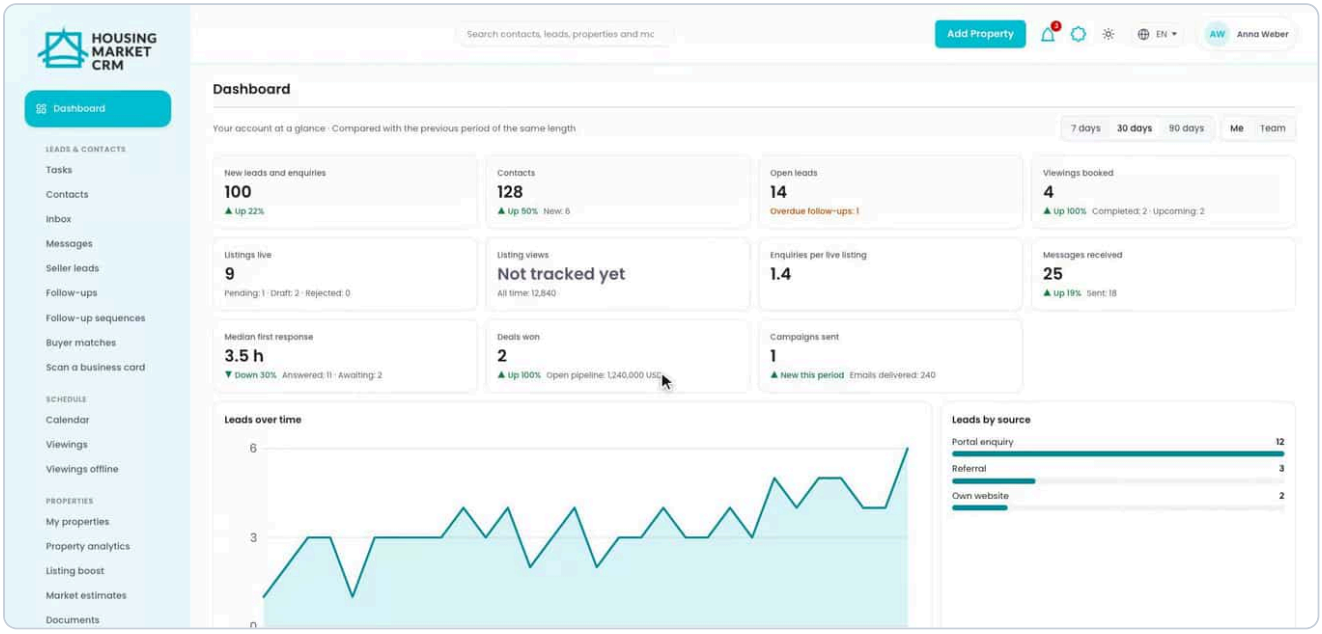
ការជួល នៅលើ Pro

កត់ត្រាអ្វីដែលម្ចាស់ផ្ទះ និងអ្នកជួលបានព្រមព្រៀង ហើយសម្គាល់ស្ថានភាពរបស់វាដោយខ្លួនអ្នក។ នៅពេលការជួលដែលមានប្រសិទ្ធភាពជិតដល់ថ្ងៃបញ្ចប់ CRM បង្កើតអតិថិជនសក្តានុពលសម្រាប់អ្នកជួល ដែលជិតនឹងស្វែងរកលំនៅឋានថ្មី និងការតាមដានមួយដើម្បីសួរម្ចាស់ផ្ទះថាតើត្រូវដាក់ជួលឡើងវិញឬអត់។ ថ្លៃជួល និងប្រាក់កក់ត្រូវកត់ត្រាសម្រាប់ជាឯកសារយោងតែប៉ុណ្ណោះ CRM មិនដែលប្រមូល ឬបម្លែងប្រាក់ទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើឯកសារ កិច្ចសន្យា និងកិច្ចសន្យាជួលដំណើរការយ៉ាងណា?**

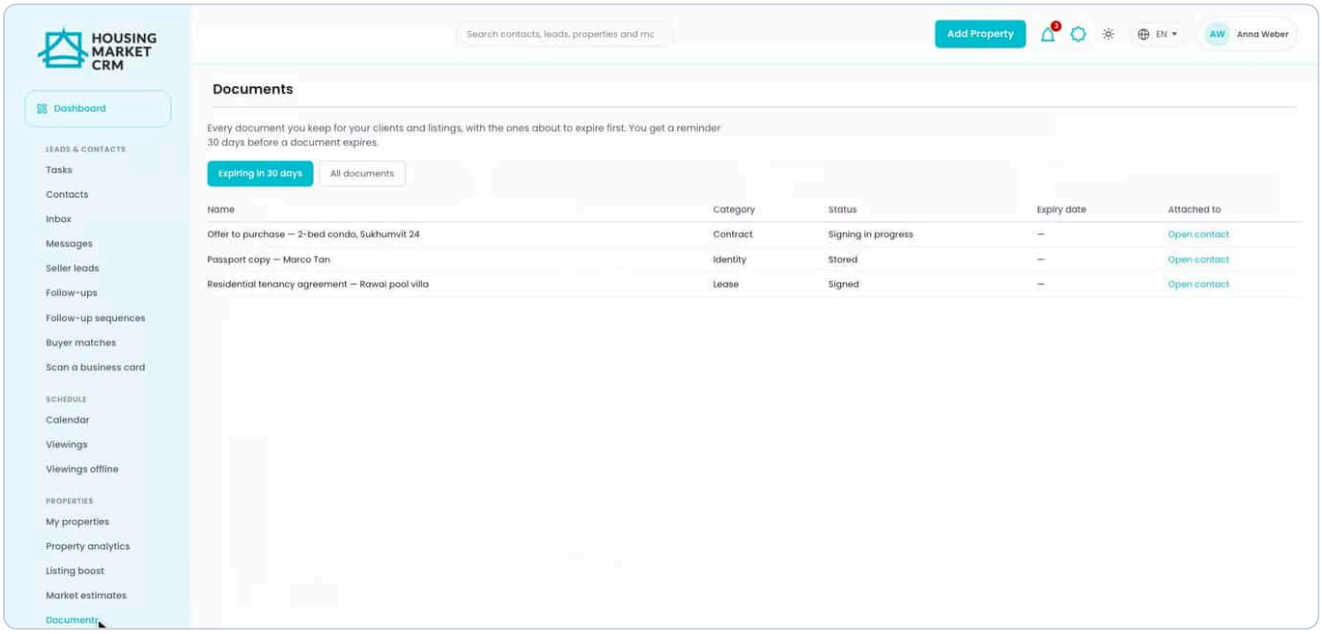
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



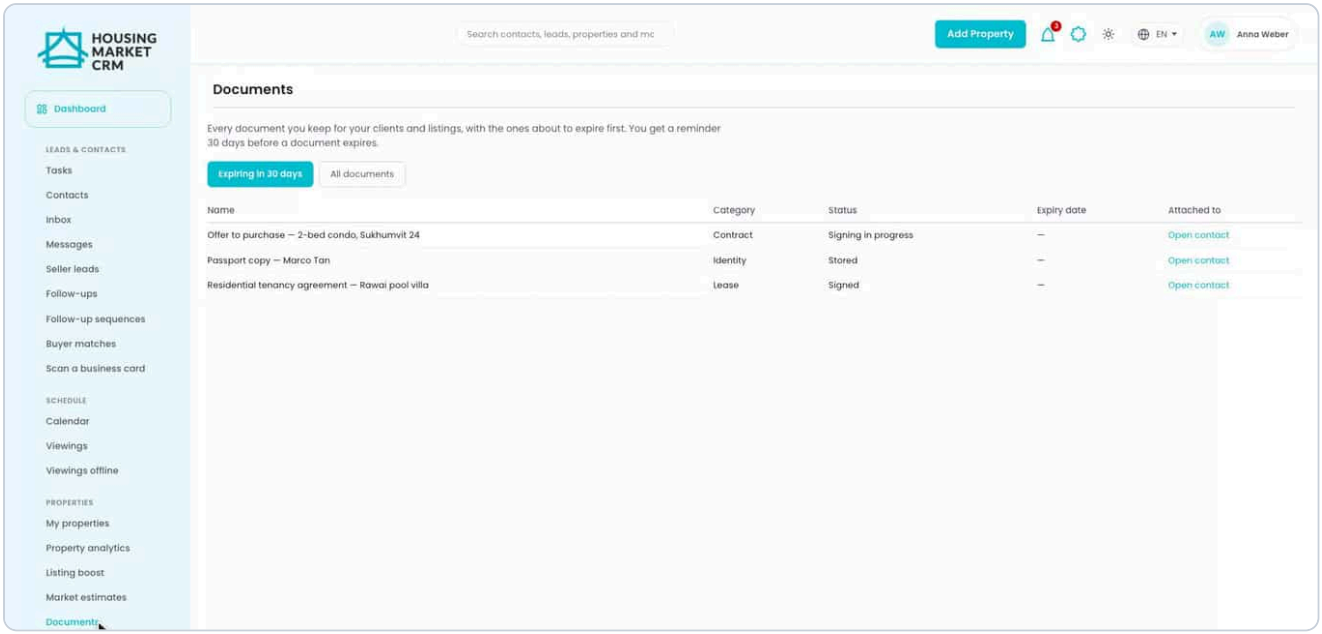
រូបភាព 55.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ឯកសារ នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



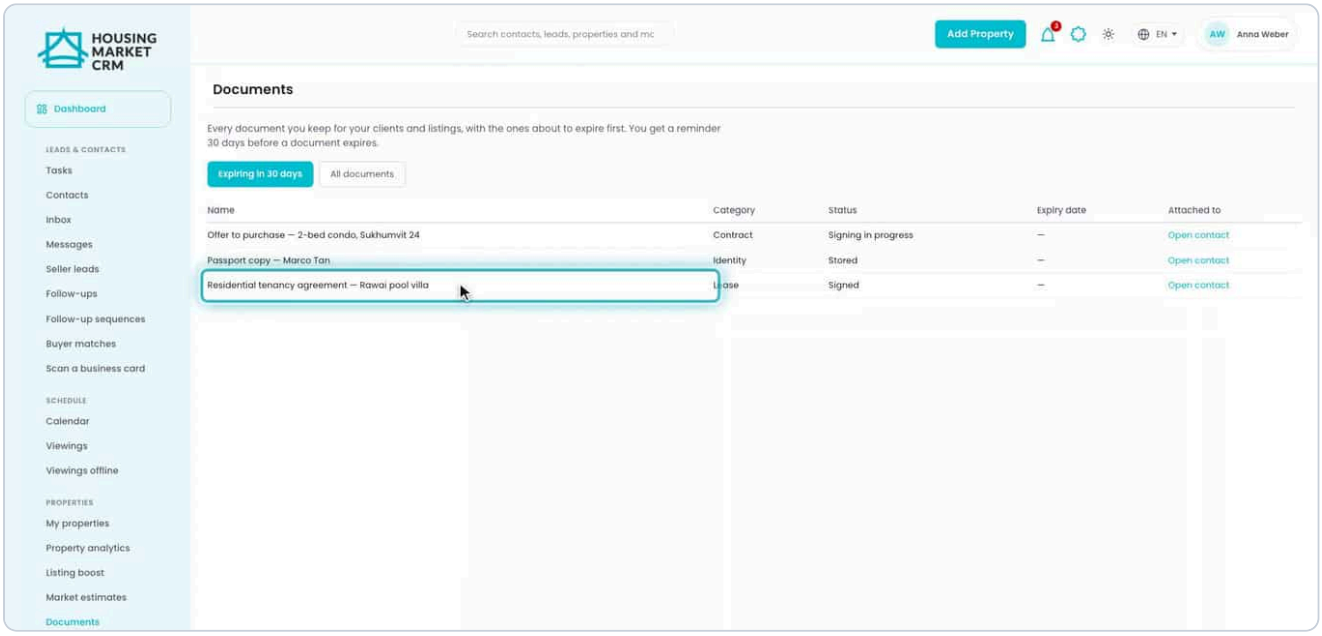
រូបភាព 55.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នករក្សាទុកសម្រាប់អតិថិជន ឬអចលនទ្រព្យ។



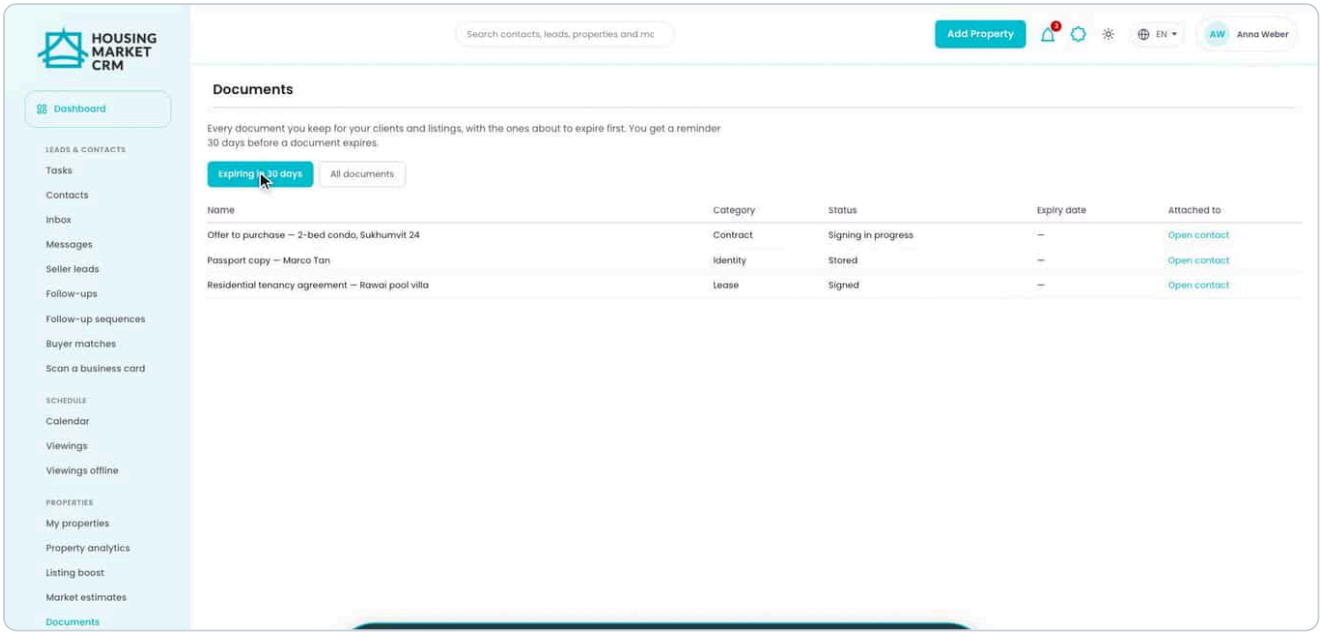
រូបភាព 55.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ជួរនីមួយៗបង្ហាញអ្វីដែលវាភ្ជាប់ទៅ។



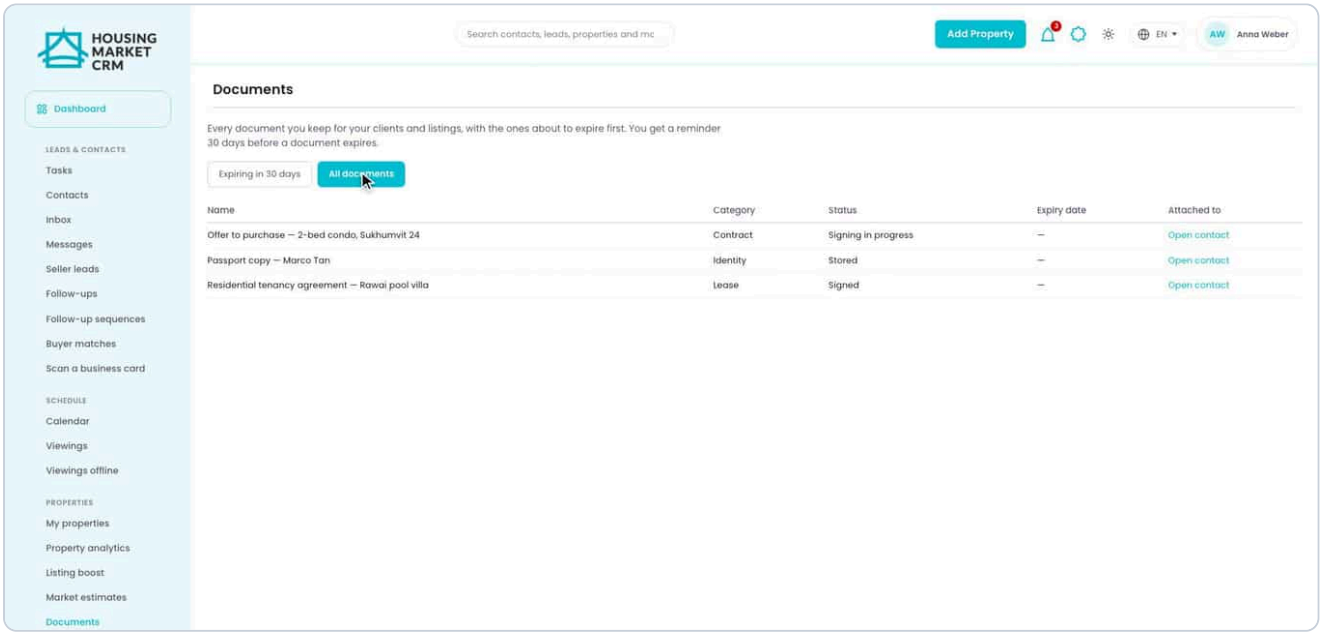
រូបភាព 55.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ផុតកំណត់ក្នុង 30 ថ្ងៃ — ហើយអ្នកត្រូវបានរំលឹកមុនពេលវាផុតកំណត់។



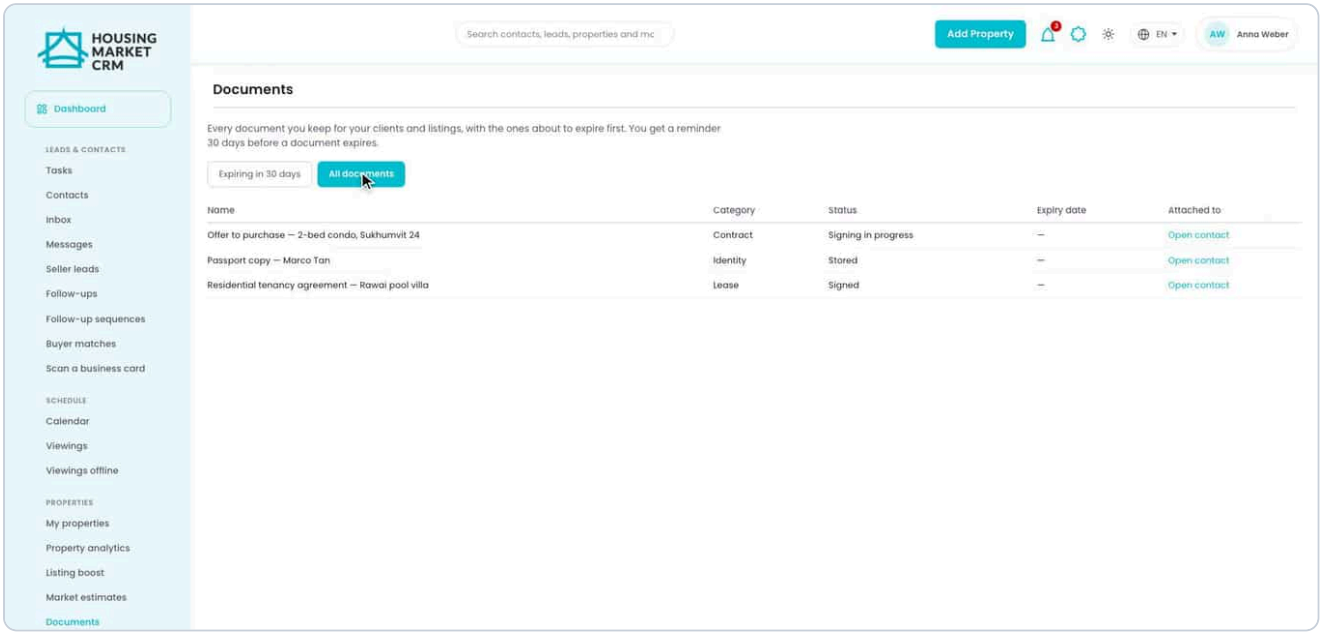
រូបភាព 55.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ត្រឡប់ទៅ ឯកសារទាំងអស់។



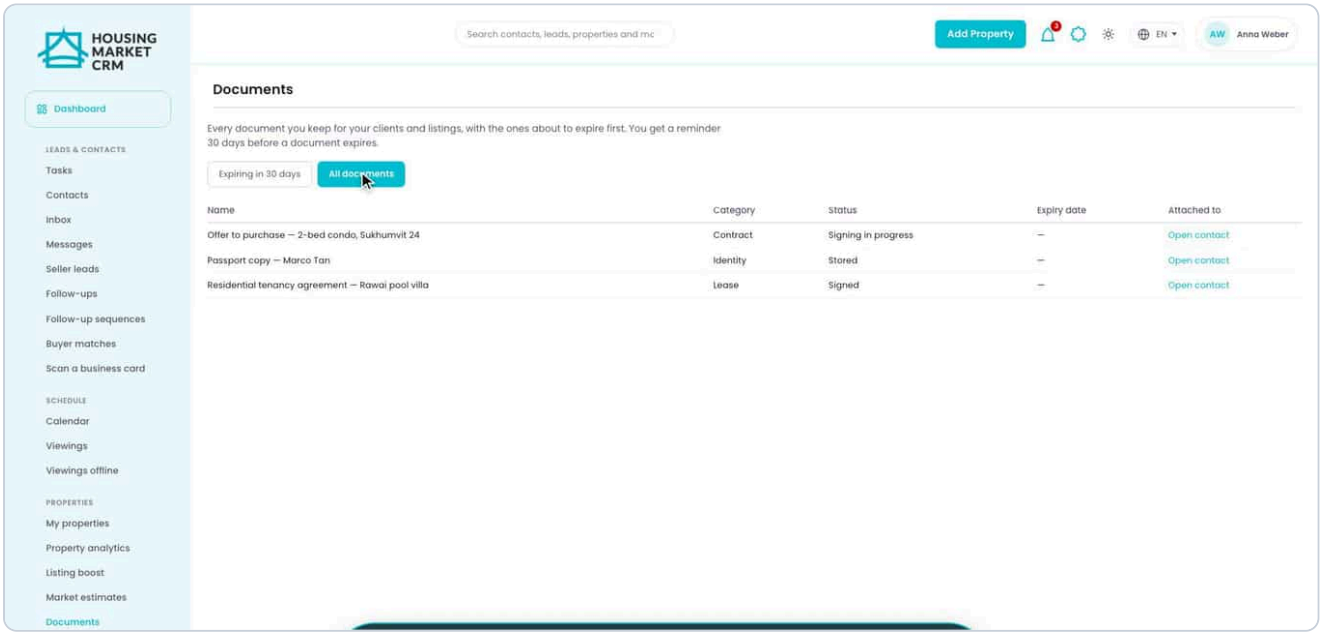
រូបភាព 55.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 កិច្ចសន្យាត្រូវបង្កើតពីគំរូមួយ បន្ទាប់មកចុះហត្ថលេខា។



រូបភាព 55.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ការចុះហត្ថលេខាដោយផ្ទាល់គឺសម្រាប់ពេលអតិថិជនឈរនៅមុខអ្នក។



រូបភាព 55.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

គួរដឹង

គន្លឹះ បើកកិច្ចសន្យាមួយ ហើយផ្ញើវាទៅឱ្យចុះហត្ថលេខា។ ភាគីនីមួយៗទទួលបានតាមអ៊ីមែលតំណឯកជនមួយដែលមិនត្រូវការគណនី និងមិនត្រូវការពាក្យសម្ងាត់ ហើយផុតកំណត់ក្រោយដប់បួនថ្ងៃ។ គាត់គួរ ឬវាយអក្សរជាហត្ថលេខា វាចងជាមួយអត្ថបទដែលបានបង្ហាញឱ្យគាត់ឃើញយ៉ាងជាក់លាក់។ នេះជាផ្នែកមួយនៃ Pro។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំផ្ញើឯកសារទៅឱ្យចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយដោយរបៀបណា?

56 ជំពូកទី 56

បញ្ជីអនុលោមភាព

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បញ្ជីតែមួយនៃអ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលការិយាល័យរបស់អ្នកកាន់កាប់ ហើយមានថ្ងៃផុតកំណត់ — វិញ្ញាបនបត្រ អាជ្ញាបណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាត ធានារ៉ាប់រង និងឯកសារអត្តសញ្ញាណ — ព្រមទាំងអ្វីដែលបានផុតកំណត់ និងអ្វីដែលនឹងផុតក្នុងរយៈពេល 30 ថ្ងៃ។ ទំព័រនេះជាផ្នែកមួយនៃ Business រឹងការរំលឹកមិនមែនទេ។

ជ្រើសរើស ការអនុលោម ក្នុងម៉ឺនុយ ក្រោមក្រុម អចលនទ្រព្យ។ បញ្ជីនេះឆ្លើយសំណួរតែមួយ — តើការិយាល័យរបស់អ្នកមានអ្វីខ្លះដែលនឹងផុតកំណត់ ហើយផុតនៅពេលណា — នៅក្នុងបញ្ជីតែមួយ ជំនួសឱ្យការទុកវាឱ្យអ្នកណាម្នាក់ដែលចាំបាន។

អ្វីដែលវារាយ

វាជាទិដ្ឋភាពលើឯកសារដែលអ្នករក្សាទុកក្នុង CRM រួចហើយ មិនមែនជាកន្លែងទីពីរសម្រាប់ដាក់ឯកសារទេ។ ឯកសារគ្រប់ច្បាប់ដែលមានថ្ងៃផុតកំណត់ ហើយជាវិញ្ញាបនបត្រ អាជ្ញាបណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាត បណ្ណធានារ៉ាប់រង ឬឯកសារអត្តសញ្ញាណ លេចឡើងនៅទីនេះដោយឯកសារដែលផុតកំណត់ឆាប់បំផុតនៅខាងលើ។ ឯកសារដែលគ្មានថ្ងៃផុតកំណត់ មិនលេចឡើងទេ៖ បញ្ជីនេះនិយាយអំពីកាលបរិច្ឆេទ ដូច្នេះឯកសារដែលគ្មានកាលបរិច្ឆេទ គ្មានអ្វីត្រូវនិយាយជាមួយវាទេ។

ជួរដេកនីមួយៗបង្ហាញឯកសារ ប្រភេទរបស់វា កាលបរិច្ឆេទដែលវាផុតកំណត់ និងស្ថានភាពរបស់វា៖ ផុតកំណត់ ជិតផុតកំណត់ ឬ នៅមានសុពលភាព។ ខាងលើបញ្ជី មានចំនួនឯកសារដែលបានផុតកំណត់រួចហើយ និងចំនួនដែលនឹងផុតក្នុងរយៈពេល 30 ថ្ងៃខាងមុខ។ គ្មានអ្វីត្រូវបានរក្សាទុកជា «ផុតកំណត់» ទេ — វាត្រូវបានគណនាឡើងវិញរាល់ពេលអ្នកបើកទំព័រនេះ ព្រោះការផុតកំណត់ជាការពិតអំពីថ្ងៃនេះ មិនមែនអំពីពេលចុងក្រោយដែលកម្មវិធីបានរត់នោះទេ។

កាលបរិច្ឆេទត្រូវបានបោះពុម្ពយ៉ាងជាក់លាក់ដូចដែលវាត្រូវបានរក្សាទុក ដោយឆ្នាំនៅមុខ ដូច្នេះអាជ្ញាបណ្ណដែលផុតកំណត់នៅថ្ងៃទី 1 ខែមីនា មិនដែលត្រូវបានអានថាជាថ្ងៃទី 3 ខែមករាឡើយ — ដែលនោះជារូបរាងរបស់កាលបរិច្ឆេទតែមួយ នៅពេលការិយាល័យពីរសរសេរវាតាមទម្រង់ពីរផ្សេងគ្នា។

ការបន្ថែមអ្វីមួយទៅក្នុងវា

គ្មានអ្វីត្រូវបន្ថែមនៅទីនេះទេ ហើយក៏គ្មានអ្វីត្រូវកែសម្រួលដែរ។ ឯកសារមួយចូលដល់បញ្ជីនេះដោយសារវាមានថ្ងៃផុតកំណត់ ដែលអ្នកកំណត់នៅកន្លែងអ្នកផ្ទុកវាឡើង — លើទំនាក់ទំនង ការផ្សាយ កិច្ចសន្យាជួល ឬកិច្ចព្រមព្រៀង។ ដាក់ កាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់ នៅទីនោះ រួចវាលេចឡើងក្នុងបញ្ជីនេះចាប់ពីពេលនោះទៅ។

នៅពេលអ្វីមួយផុតកំណត់

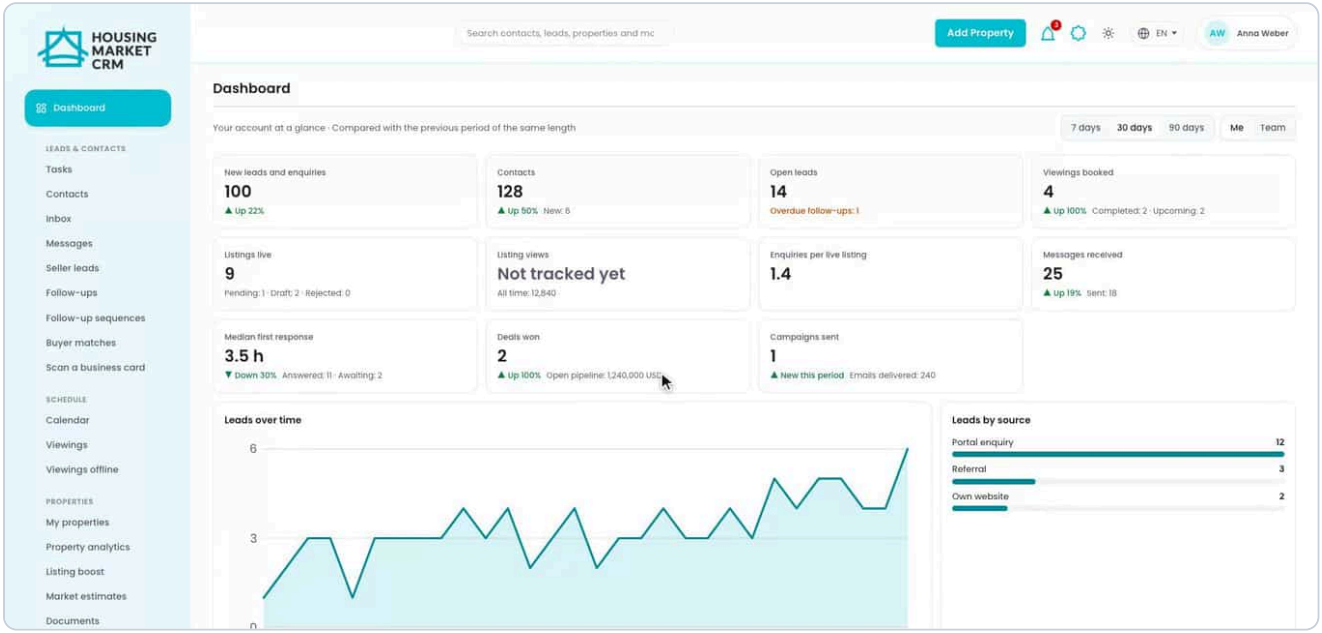
គ្មានអ្វីត្រូវបានបិទ ដកហូត ឬលាក់ទេ។ ជួរដេកនៅដដែល ប្តូរទៅជា ផុតកំណត់ ហើយត្រូវបានរាប់ ដូច្នេះការិយាល័យអាចឃើញវា និងដោះស្រាយវា។ CRM ផ្ញើអ៊ីមែលរំលឹក 30 ថ្ងៃមុនឯកសារណាមួយក្នុងឃ្លាំងរបស់អ្នកផុតកំណត់ ហើយការរំលឹកនោះមិនមែនជាផ្នែកនៃគម្រោងណាមួយទេ៖ វាមកដល់លើគម្រោងឥតគិតថ្លៃដែរ ព្រោះអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណដែលផុតកំណត់ដោយស្ងាត់ៗ មិនមែនជាផលវិបាកដែលអាចទទួលយកបាននៃការជាវដែលបញ្ចប់ឡើយ។

ទំព័របញ្ជីនេះខ្លួនឯង ជាផ្នែកមួយនៃ Business។ ឈ្មោះនៃប្រភេទទាំងនេះ និងស្ថាប័នណាដែលចេញវា ខុសគ្នាពីទីផ្សារមួយទៅទីផ្សារមួយរបស់យើង ដូច្នេះ CRM រក្សាពួកវាជាប្រភេទទូទៅ ហើយទុកឱ្យឈ្មោះឯកសារខ្លួនឯងប្រាប់ថាវាជាឯកសារអ្វីពិតប្រាកដ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើបញ្ជីការអនុលោមជាអ្វី?**

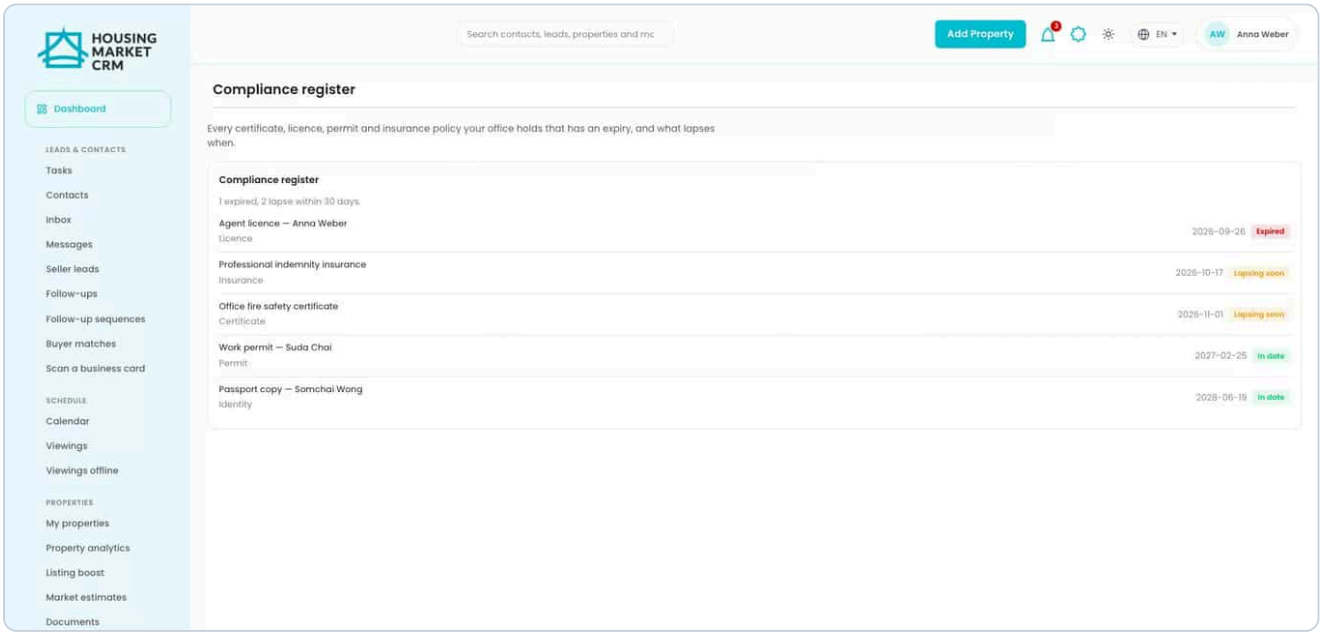
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



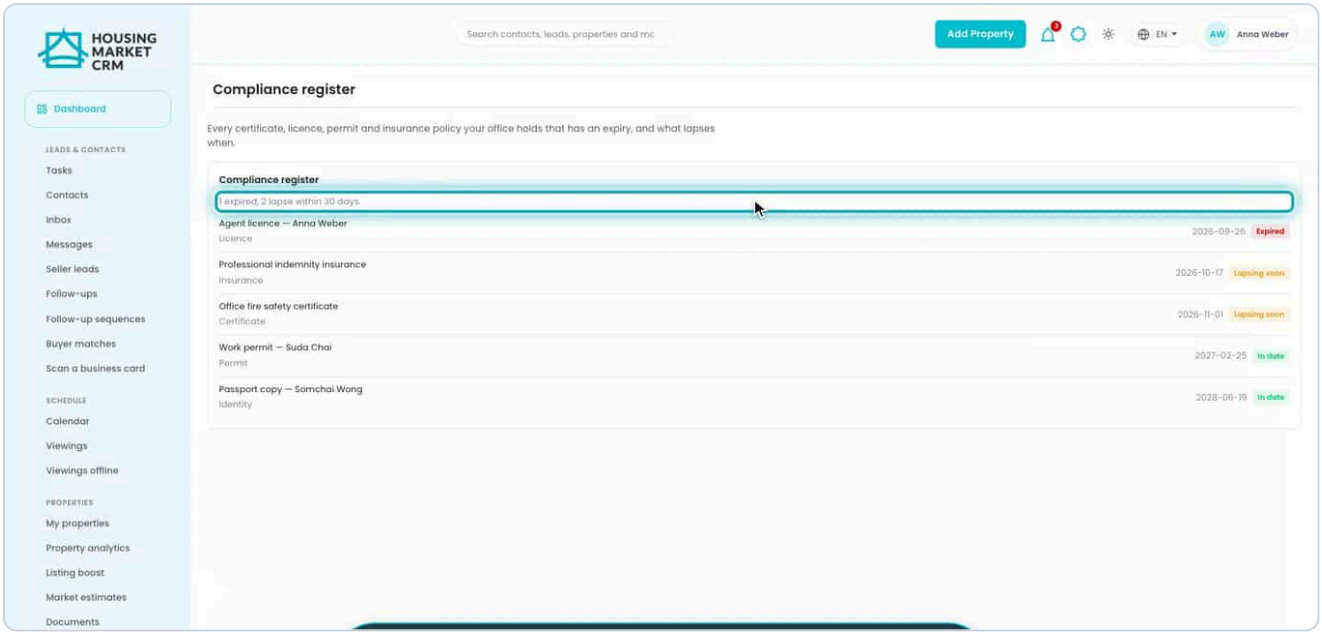
រូបភាព 56.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ការអនុលោមភាព ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



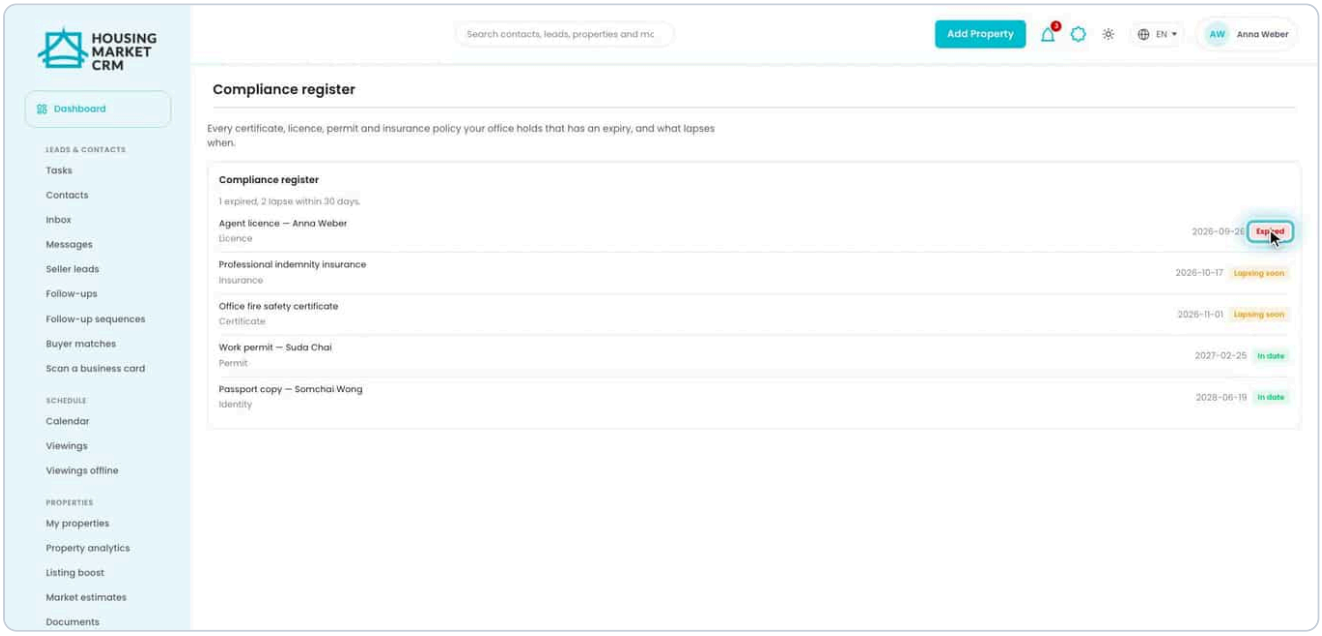
រូបភាព 56.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 មួយជួរ៖ អ្វីផុតកំណត់ និងអ្វីផុតសុពលភាពក្នុង 30 ថ្ងៃ។



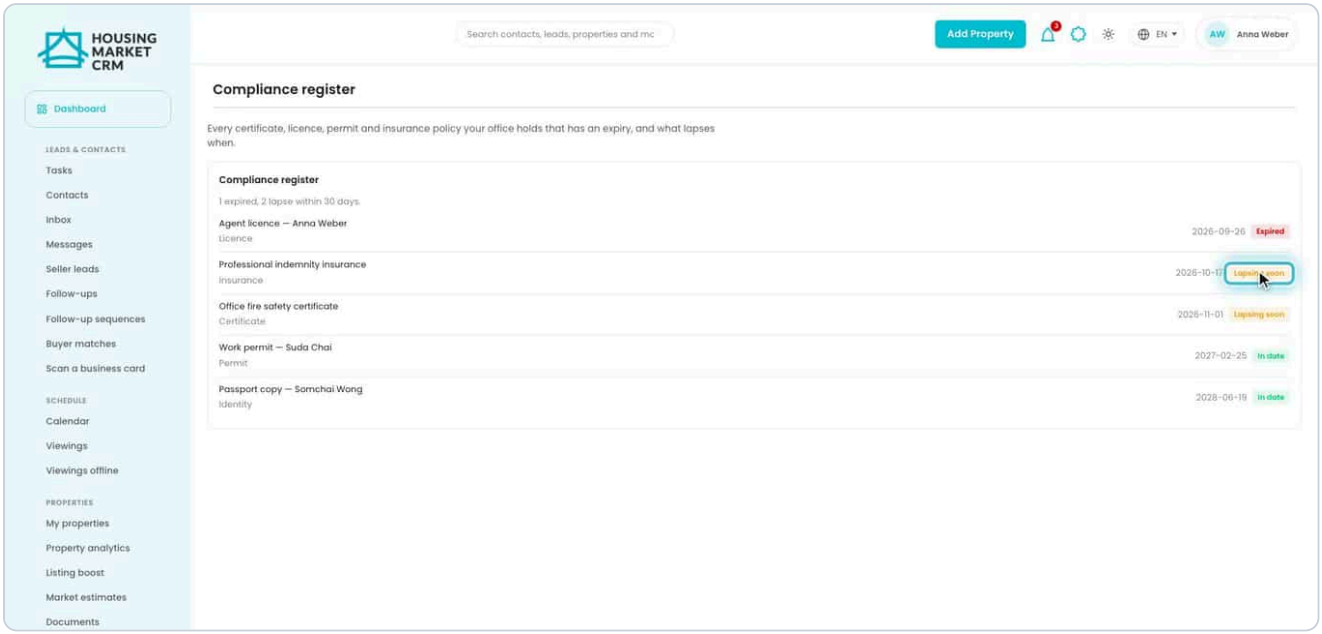
រូបភាព 56.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ផុតកំណត់ — ចាត់ការថ្ងៃនេះ។



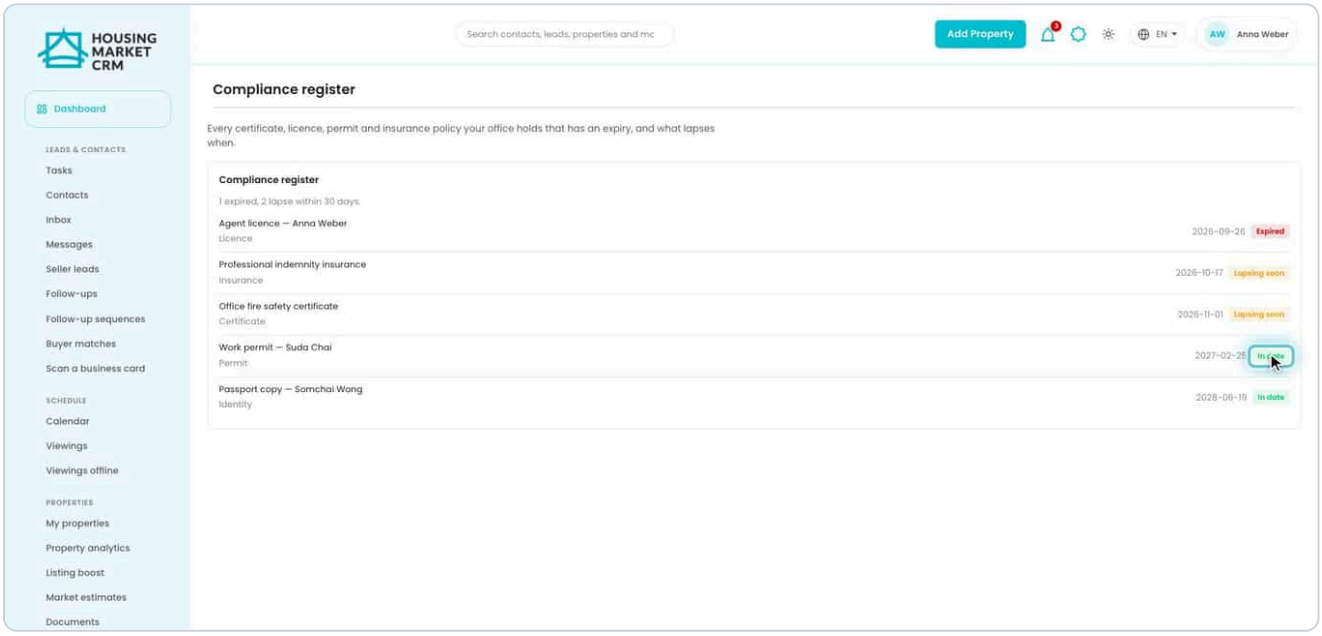
រូបភាព 56.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ជិតផុតកំណត់ គឺចន្លោះពេល 30 ថ្ងៃ។



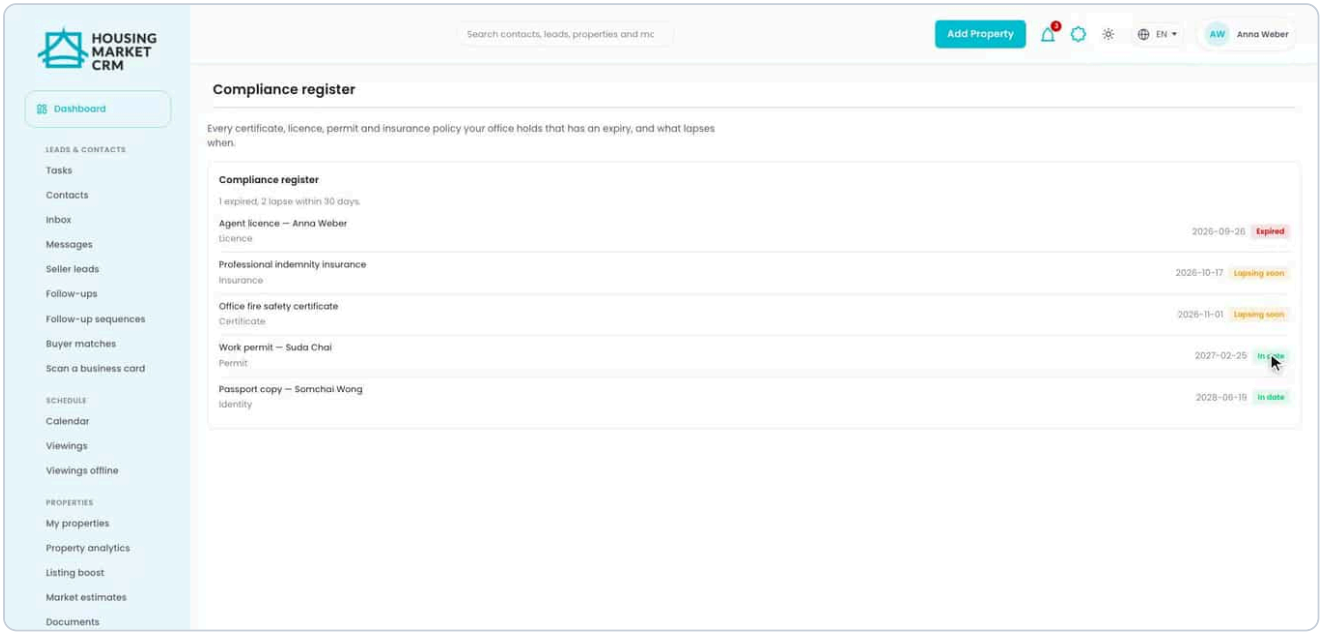
រូបភាព 56.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 មានសុពលភាព មិនត្រូវការអ្វីពីអ្នកទេ។



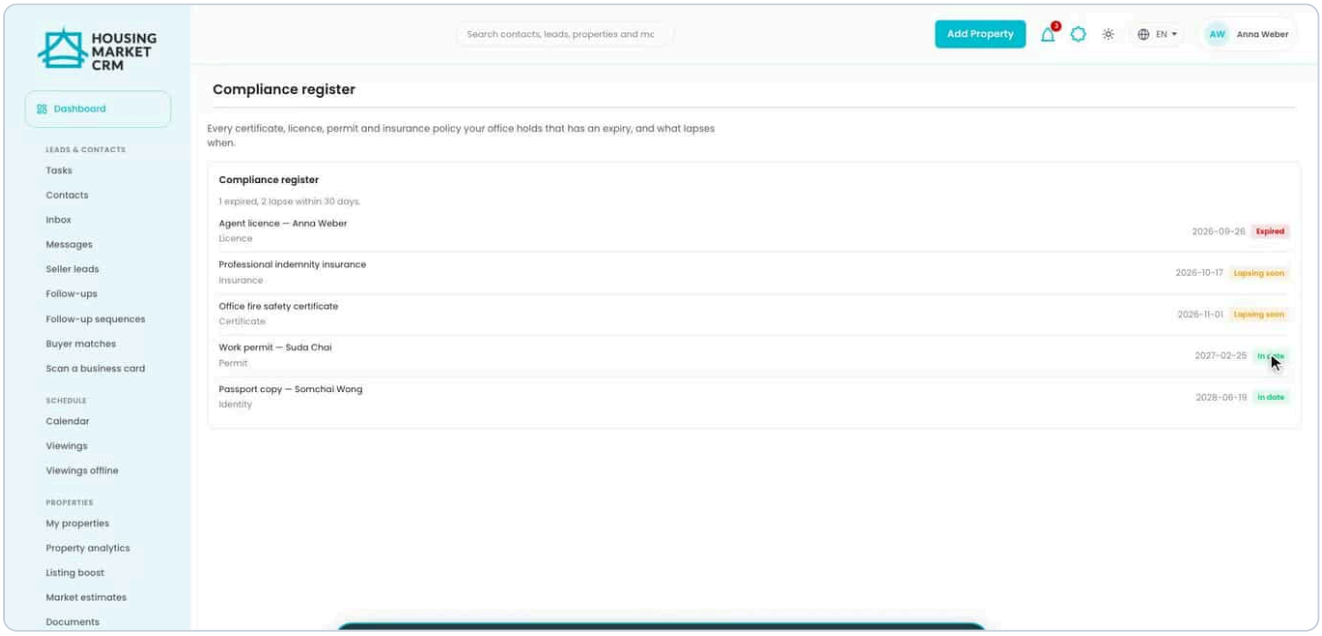
រូបភាព 56.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 បន្ថែមទាំងការិយាល័យ មិនត្រឹមតែអាជ្ញាបណ្ណរបស់អ្នក។



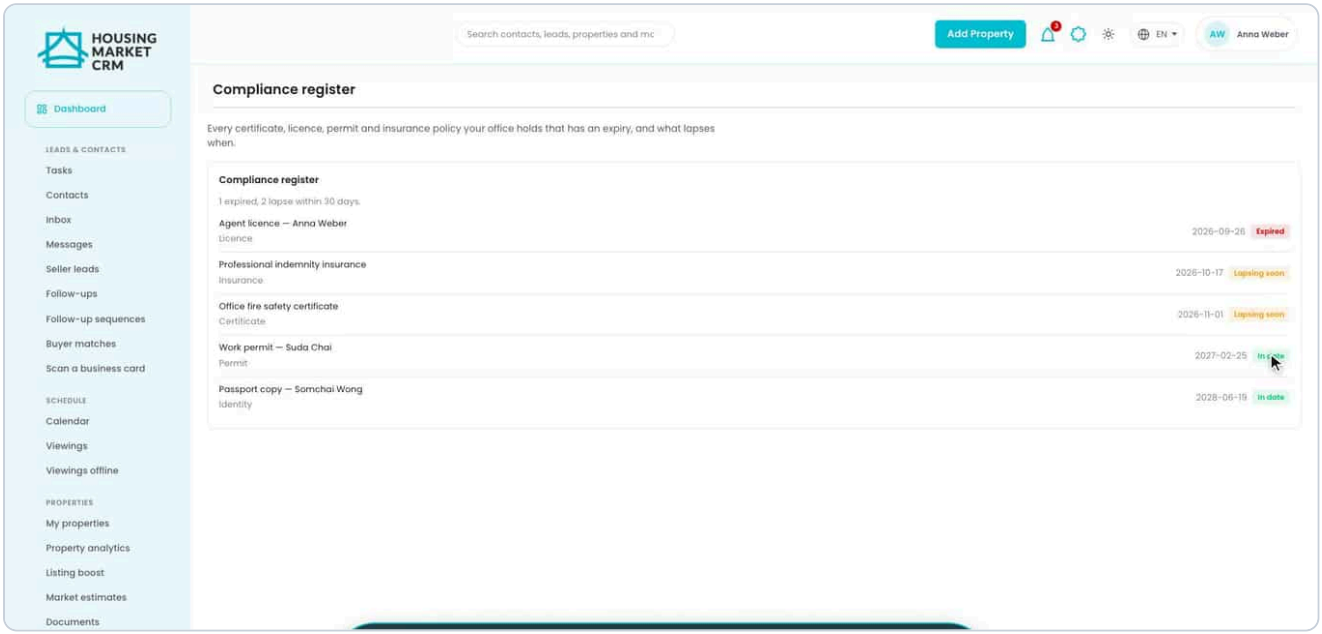
រូបភាព 56.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 រាល់ឯកសារទាំងនេះ ក៏មានក្នុងផ្នែក ឯកសារ ដោយដាក់ជាប់នឹងម្ចាស់វា។



រូបភាព 56.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 អេក្រង់នេះមានដើម្បីឆ្លើយសំណួរមួយ៖ អ្វីផុតសុពលភាពបន្ទាប់?



រូបភាព 56.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើឯកសារ កិច្ចសន្យា និងកិច្ចសន្យាជួលដំណើរការយ៉ាងណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 ជំពូកទី 57

ការរំលឹកកិច្ចសន្យាជួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

គ្រប់គម្រោងមានឃ្លាំងឯកសារនៅលើទំនាក់ទំនង និងការផ្សាយ ជាមួយការរំលឹកមុនផុតកំណត់។ Pro បន្ថែមកិច្ចសន្យាពីគំរូរបស់អ្នក — ចុះហត្ថលេខានៅលើអេក្រង់ ឬផ្ញើទៅឱ្យអ្នកដែលគ្មានគណនី CRM ចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយ — និងកំណត់ត្រាជួលដែលរំលឹកអ្នកមុនការជួលបញ្ចប់។

ឃ្លាំងឯកសារ

រក្សាឯកសារជាប់ជាមួយទំនាក់ទំនងមួយ ការផ្សាយមួយ ឬការជួលមួយ ជាមួយកាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់ បើពួកវាមាន ហើយ CRM រំលឹកអ្នកមុនពេលវាកន្លងផុតទៅ។ ភ្នាក់ងារទុកឯកសារក្នុងប័ណ្ណសារ ការលុបត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិ ហើយឯកសារដែលបានចុះហត្ថលេខា គ្មាននរណាលុបបានទេ។

កិច្ចសន្យា នៅលើ Pro

បង្កើតកិច្ចសន្យាពីគំរូផ្ទាល់ខ្លួនមួយរបស់អ្នក ហើយឱ្យចុះហត្ថលេខានៅលើអេក្រង់។ ហត្ថលេខានីមួយៗចងជាមួយអត្ថបទដែលបានបង្ហាញឱ្យអ្នកចុះហត្ថលេខាឃើញយ៉ាងជាក់លាក់ ហើយនៅពេលហត្ថលេខាទីមួយស្ថិតលើវារួចហើយ អត្ថបទមិនអាចកែបានទៀតទេ ដូច្នេះគ្រប់គ្នាចុះហត្ថលេខាលើលិខិតដូចគ្នា។

កិច្ចសន្យាក៏អាចត្រូវផ្ញើទៅឱ្យចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយដែរ។ ភាគីនីមួយៗទទួលបានតាមអ៊ីមែលតំណឯកជនមួយដែលមិនត្រូវការគណនី និងមិនត្រូវការពាក្យសម្ងាត់ ហើយចុះហត្ថលេខានៅក្នុងកម្មវិធីរុករករបស់ខ្លួន ហត្ថលេខាចងជាមួយអត្ថបទដដែលតាមរបៀបដដែល។ សូមមើល «តើខ្ញុំផ្ញើឯកសារទៅឱ្យចុះហត្ថលេខាពីចម្ងាយដោយរបៀបណា?»។

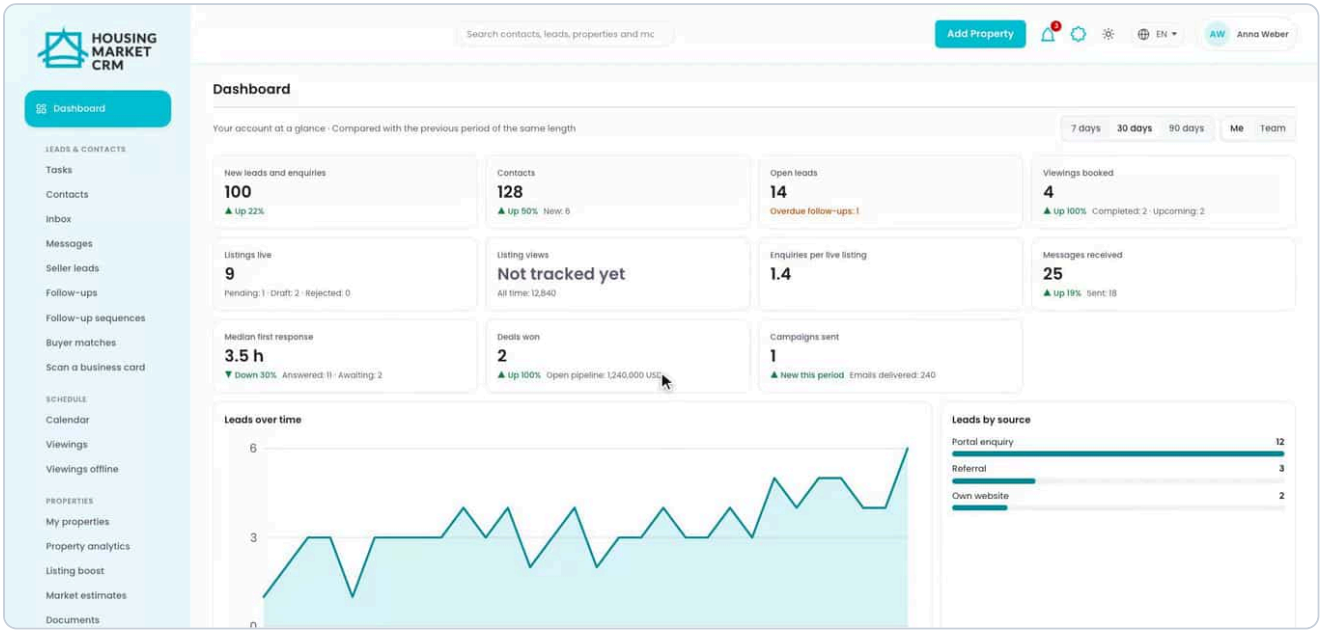
ការជួល នៅលើ Pro

កត់ត្រាអ្វីដែលម្ចាស់ផ្ទះ និងអ្នកជួលបានព្រមព្រៀង ហើយសម្គាល់ស្ថានភាពរបស់វាដោយខ្លួនអ្នក។ នៅពេលការជួលដែលមានប្រសិទ្ធភាពជិតដល់ថ្ងៃបញ្ចប់ CRM បង្កើតអតិថិជនសក្តានុពលសម្រាប់អ្នកជួល ដែលជិតនឹងស្វែងរកលំនៅឋានថ្មី និងការតាមដានមួយដើម្បីសួរម្ចាស់ផ្ទះថាតើត្រូវដាក់ជួលឡើងវិញឬអត់។ ថ្លៃជួល និងប្រាក់កក់ត្រូវកត់ត្រាសម្រាប់ជាឯកសារយោងតែប៉ុណ្ណោះ CRM មិនដែលប្រមូល ឬបម្លែងប្រាក់ទេ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើឯកសារ កិច្ចសន្យា និងកិច្ចសន្យាជួលដំណើរការយ៉ាងណា?**

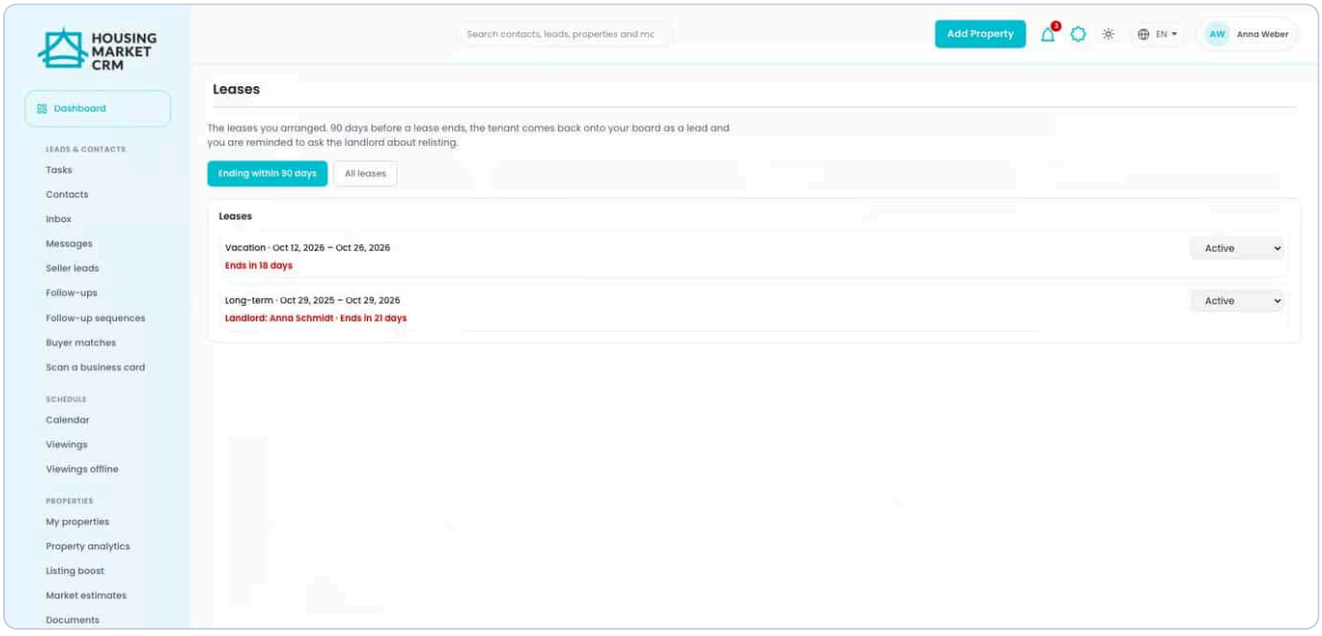
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



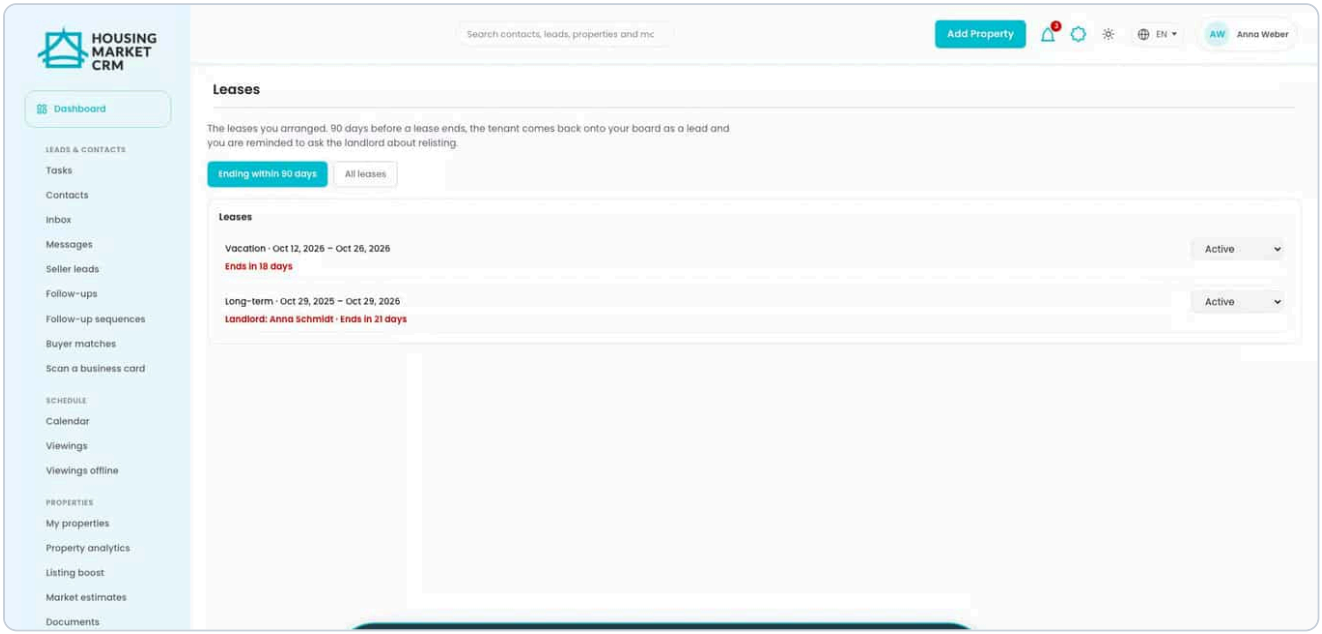
រូបភាព 57.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច «កិច្ចសន្យាជួល» ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



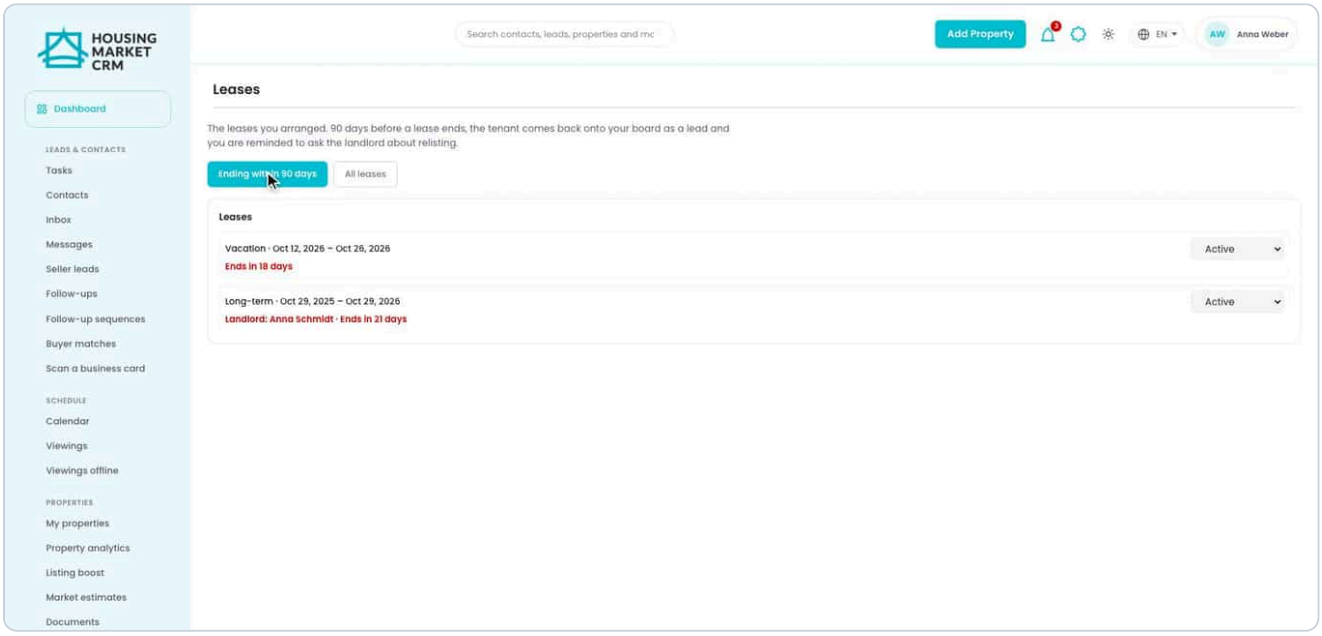
រូបភាព 57.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ការជួលដែលអ្នកបានធ្វើជាអន្តរការី — មិនមែនអ្វីដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកគ្រប់គ្រងទេ។



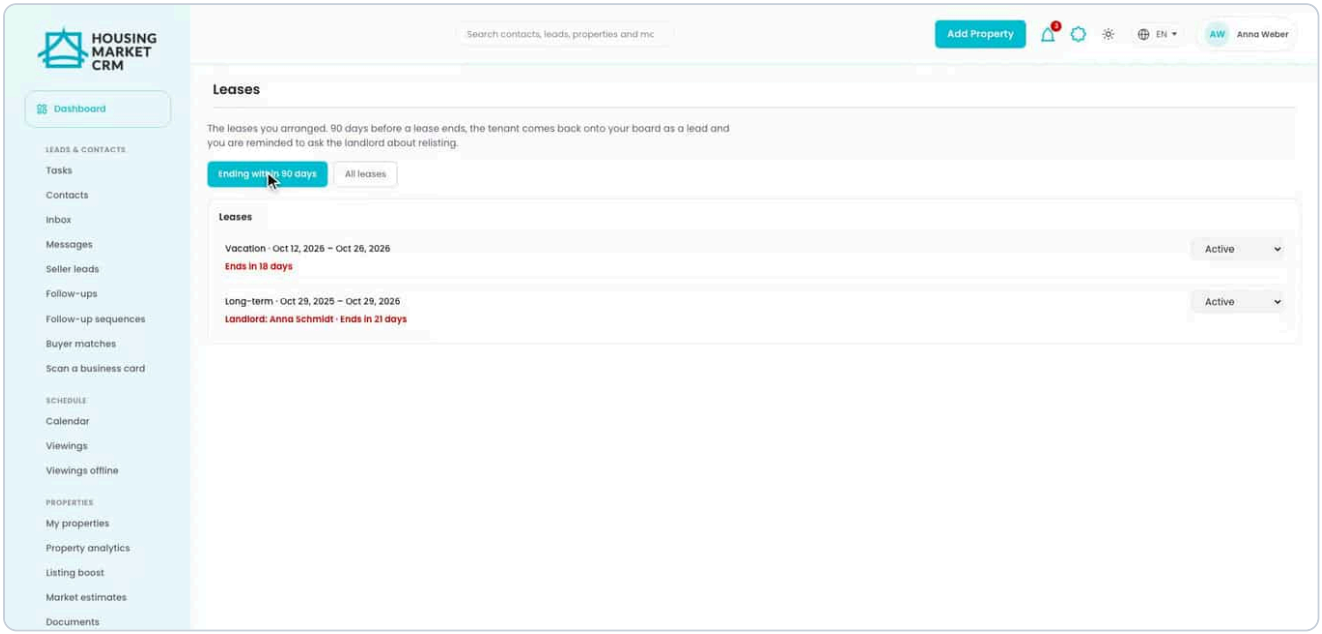
រូបភាព 57.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ត្រូវបញ្ចប់ក្នុងរយៈពេល 90 ថ្ងៃ — បញ្ជីដែលត្រូវធ្វើរាល់ខែ។



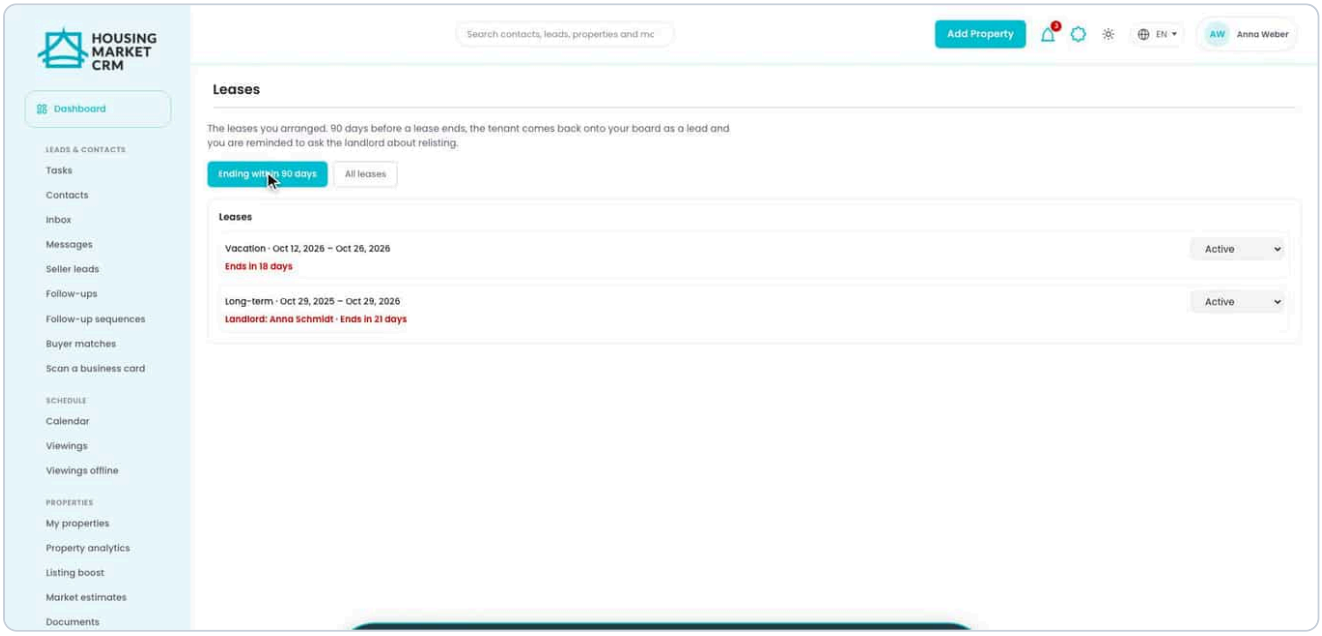
រូបភាព 57.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 នៅ 90 ថ្ងៃ អ្នកជួលត្រលប់មកក្តាររបស់អ្នកជាអតិថិជនសក្តានុពល។



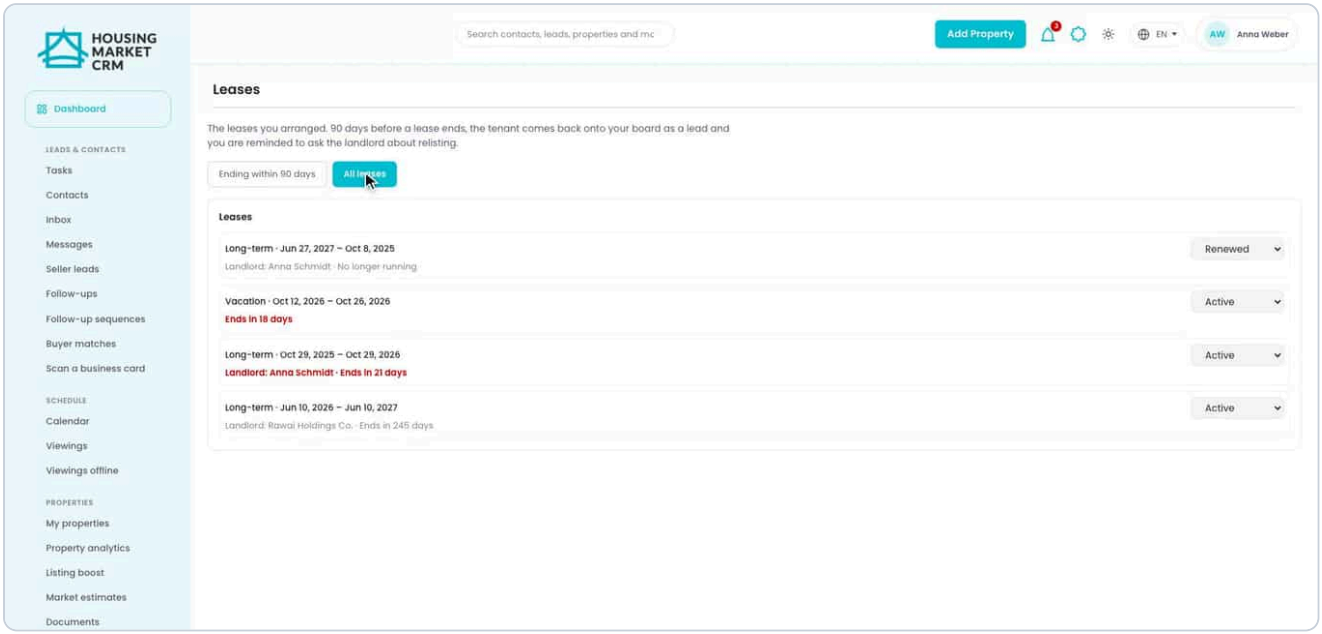
រូបភាព 57.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ហើយអ្នកត្រូវបានរំលឹកឱ្យសួរម្ចាស់ផ្ទះអំពីការដាក់បញ្ជីជួលឡើងវិញ។



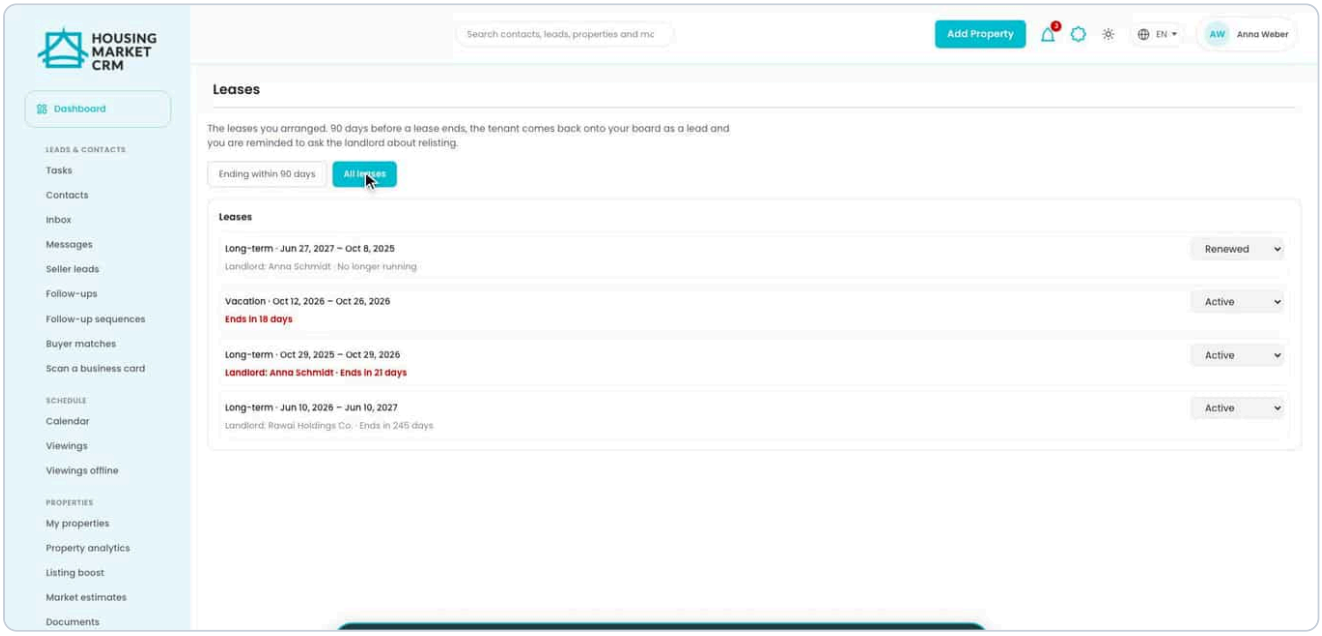
រូបភាព 57.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ត្រលប់ទៅ «កិច្ចសន្យាជួលទាំងអស់»។



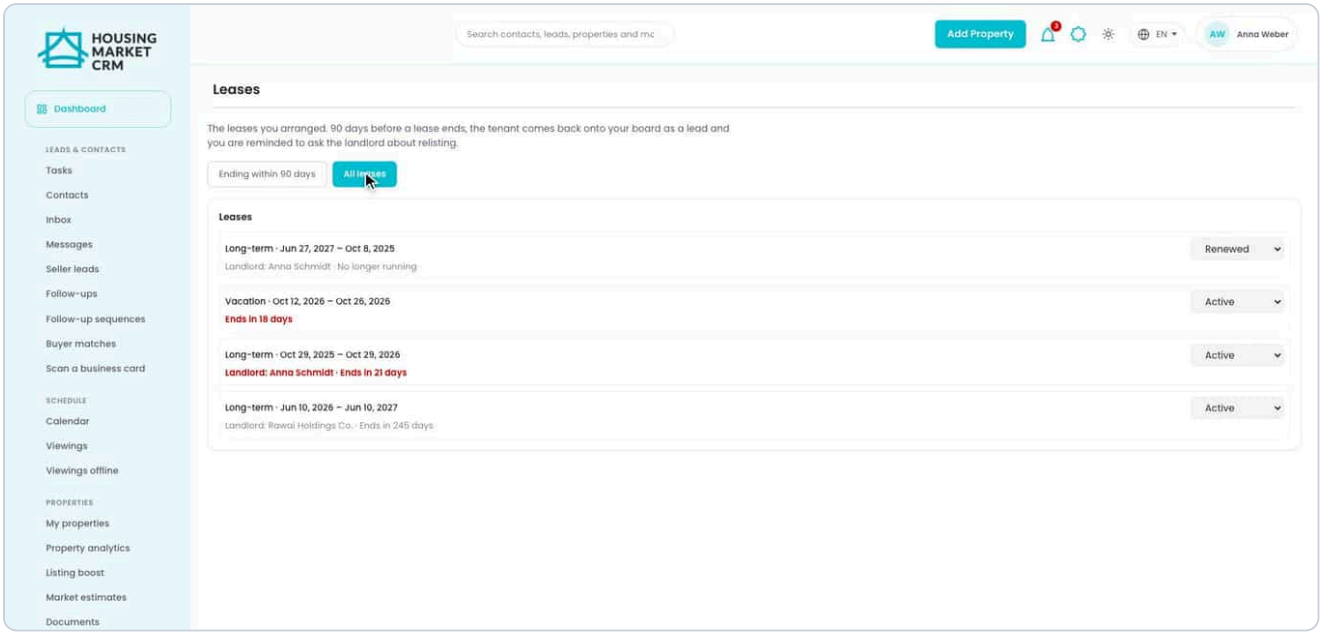
រូបភាព 57.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 សួរអ្នកជួលអំពីការបន្តកិច្ចសន្យា និងសួរម្ចាស់ផ្ទះអំពីការដាក់ជួលឡើងវិញ ក្នុងពេលតែមួយ —។



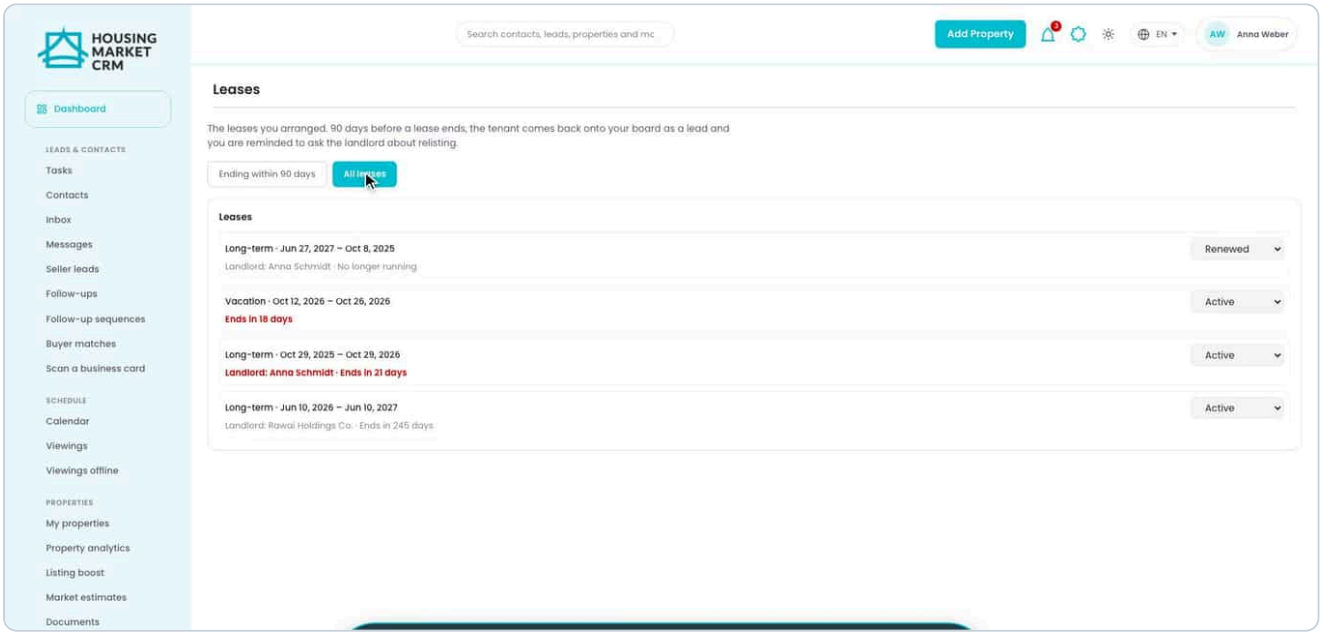
រូបភាព 57.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ព្រោះចម្លើយមួយកំណត់ចម្លើយមួយទៀត។



រូបភាព 57.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 កត់ត្រាតម្លៃជួលទុក ដើម្បីឱ្យលើកក្រោយអ្នកដឹងតម្លៃជួលពិតរបស់ផ្ទះ។



រូបភាព 57.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

បញ្ជីចុះឈ្មោះលំនៅឋានដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកមើលថែជំនួសអ្នកដទៃ៖ ឯកតាមួយៗ នរណាកាន់កាប់វា និងរយៈពេលប៉ុន្មាន។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro និង Business ហើយវាដាច់ដោយឡែកពីអចលនទ្រព្យដែលអ្នកកំពុងលក់ ឬដាក់ជួល។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ជាអ្វី?

58 ជំពូកទី 58

ផតថលអតិថិជន

Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ និងអ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Business អ្នកអាចអញ្ជើញអ្នកទិញ ឬអ្នកលក់ពីកំណត់ត្រាទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេ ទៅកាន់ទំព័រឯកជនមួយ ដែលពួកគេចូលដោយតំណតាមអ៊ីមែល ហើយមើលឃើញអ្វីដែលអ្នកបានចែករំលែកជាមួយពួកគេ។

ពីកំណត់ត្រារបស់ទំនាក់ទំនងមួយ សូមអញ្ជើញពួកគេទៅកាន់ផតថលអតិថិជន។ ពួកគេទទួលបានអ៊ីមែលជាមួយតំណចូល — គ្មានពាក្យសម្ងាត់ត្រូវបង្កើតទេ — ហើយមើលឃើញតែអ្វីដែលអ្នកបានជ្រើសរើសចែករំលែកជាមួយពួកគេប៉ុណ្ណោះ។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Business។

- អ្នកទិញមើលឃើញបញ្ជីជម្រើសអចលនទ្រព្យដែលអ្នកបានរៀបចំសម្រាប់ពួកគេ និងការទស្សនាដែលពួកគេបានកក់។
- អ្នកលក់មើលឃើញការផ្សាយរបស់ពួកគេ និងកំណត់ចំណាំមតិយោបល់ដែលអ្នកចែករំលែកជាមួយពួកគេ។

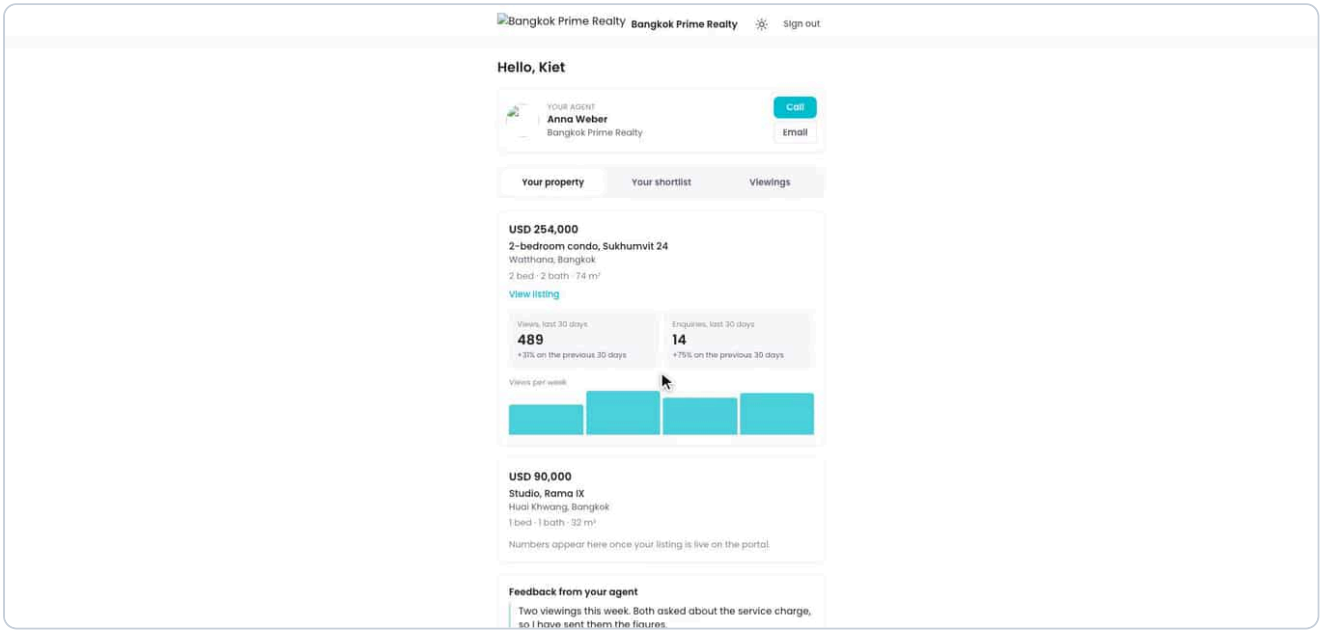
តំណចូល និងវគ្គចូលប្រើ ទាំងពីរផុតកំណត់ ដូច្នេះទូរសព្ទដែលទុកចោលមិនបានចាក់សោលើតុ មិនមែនជាការចូលគណនីជាប់រហូតទេ។ ការចូលម្តងទៀតត្រូវការតំណថ្មីតាមអ៊ីមែល។ អ្នកអាចដកសិទ្ធិចូលប្រើរបស់អតិថិជនបានគ្រប់ពេល លើគ្រប់គម្រោង។

ប្រសិនបើគណនីមួយធ្លាក់ចុះក្រោម Business សិទ្ធិចូលប្រើរបស់អតិថិជនត្រូវបានផ្អាក ជាមួយសារដែលគួរសម ជាជាងត្រូវបានលុប ហើយការដំឡើងគម្រោងម្តងទៀត ស្តារវាឡើងវិញដូចដើមទាំងស្រុង។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើផតថលអតិថិជនជាអ្វី?**

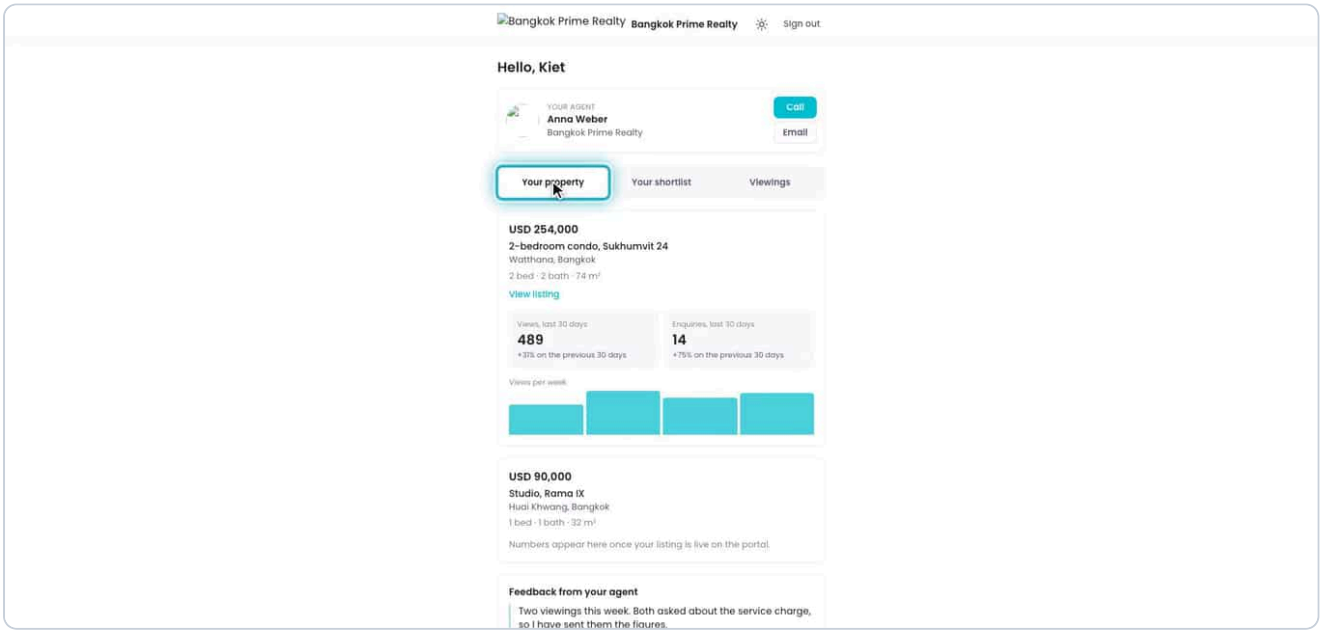
ជាជំហានៗ

1 នេះជាអ្វីដែលអតិថិជនរបស់អ្នកមើលឃើញ — ទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់។



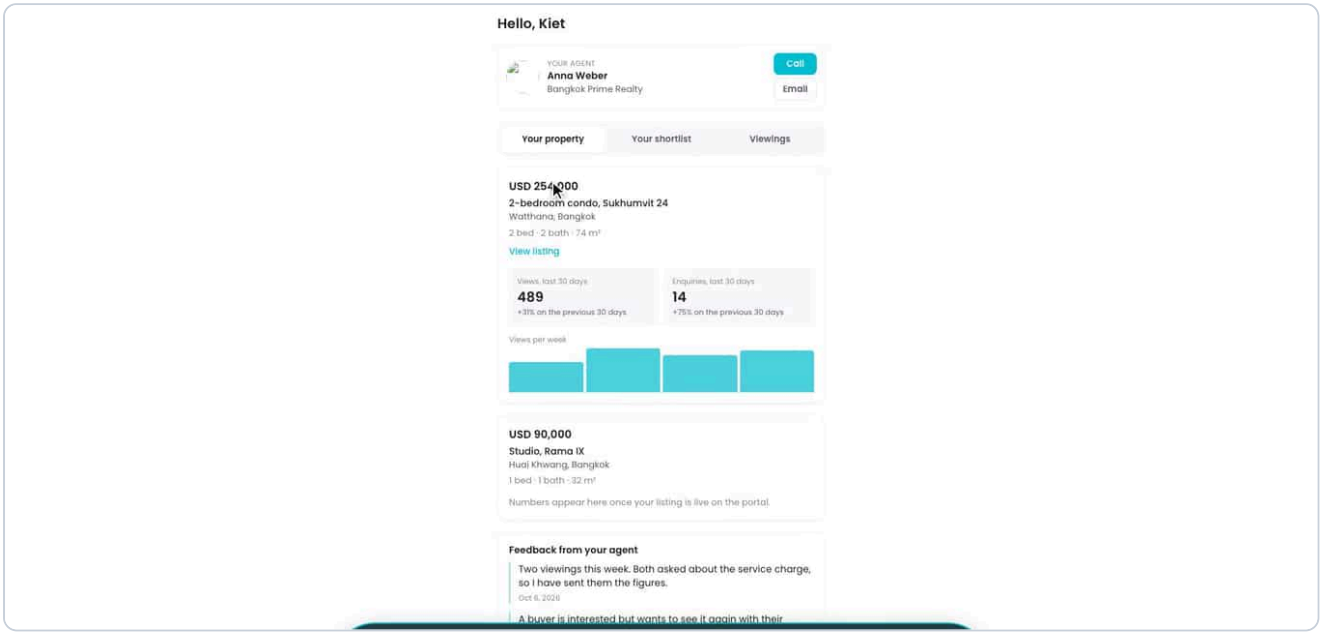
រូបភាព 58.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 អ្នកលក់មើលឃើញចំនួនមើលក្នុងមួយសប្តាហ៍លើអចលនទ្រព្យរបស់ខ្លួន។



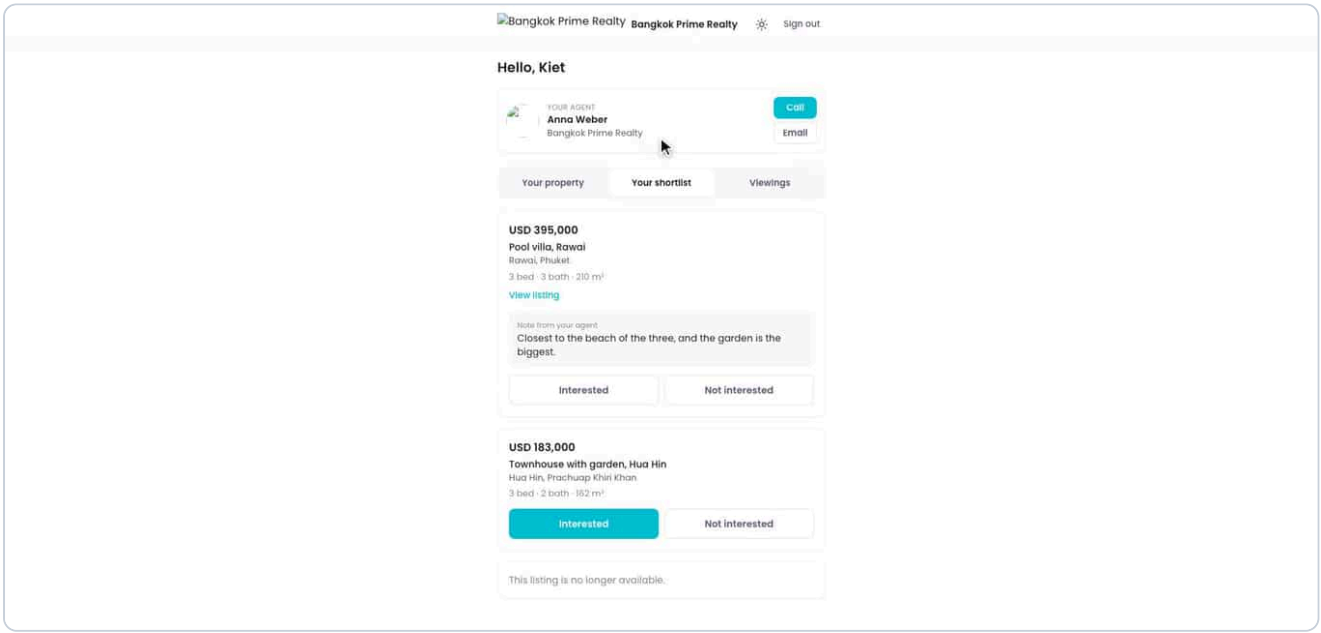
រូបភាព 58.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ព្រមទាំងកំណត់ចំណាំដែលអ្នកសរសេរទៅគាត់ — ដូច្នេះសរសេរសម្រាប់អ្នកលក់។



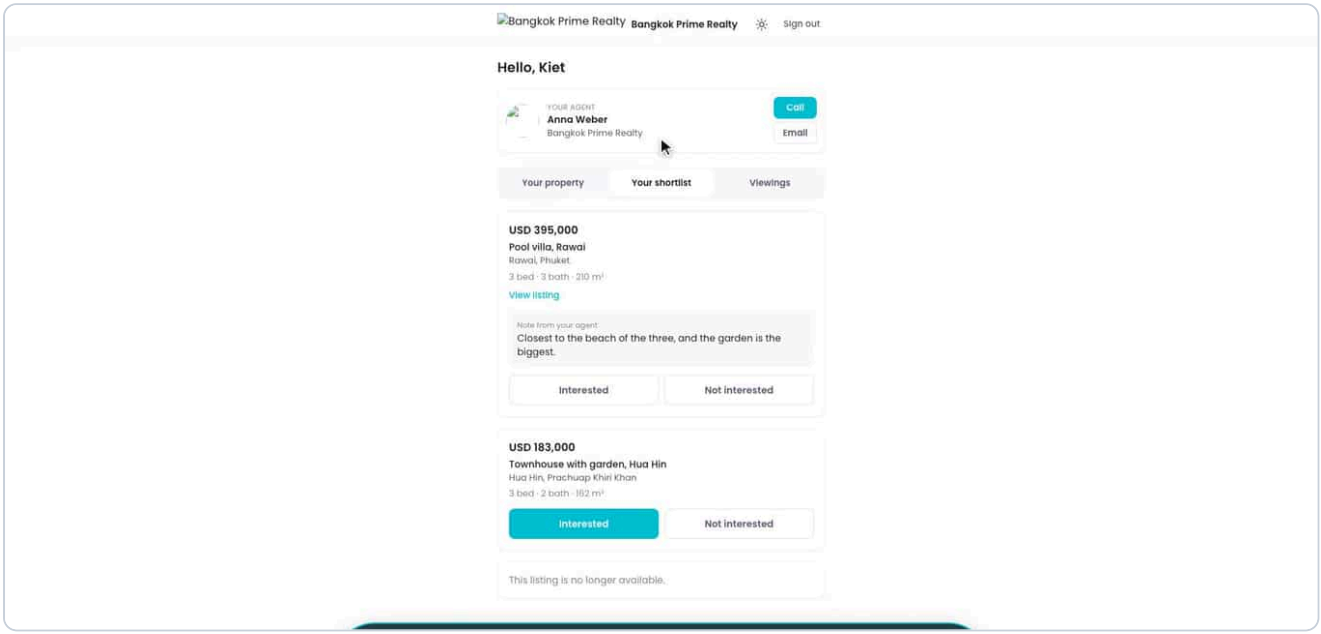
រូបភាព 58.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 អ្នកទិញមើលឃើញបញ្ជីជ្រើសរើសដែលអ្នកបានបង្កើត។



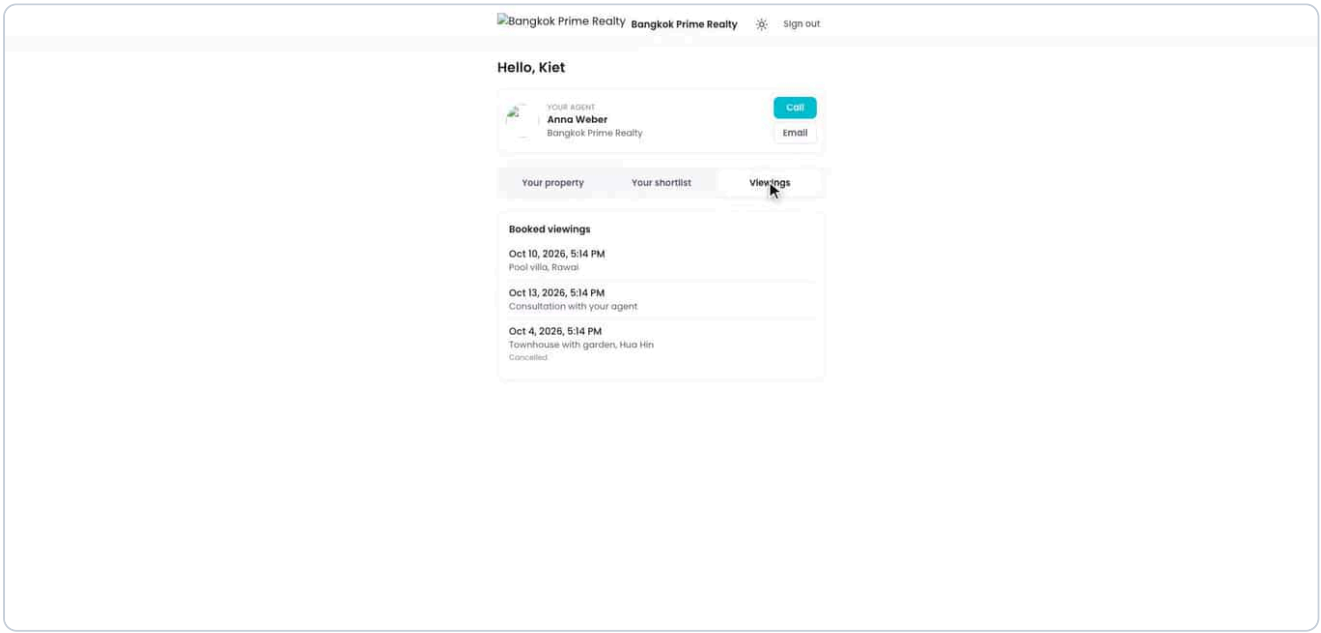
រូបភាព 58.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 គេប្រាប់អ្នកថាចូលចិត្តមួយណា — ហើយវាត្រឡប់មក CRM។



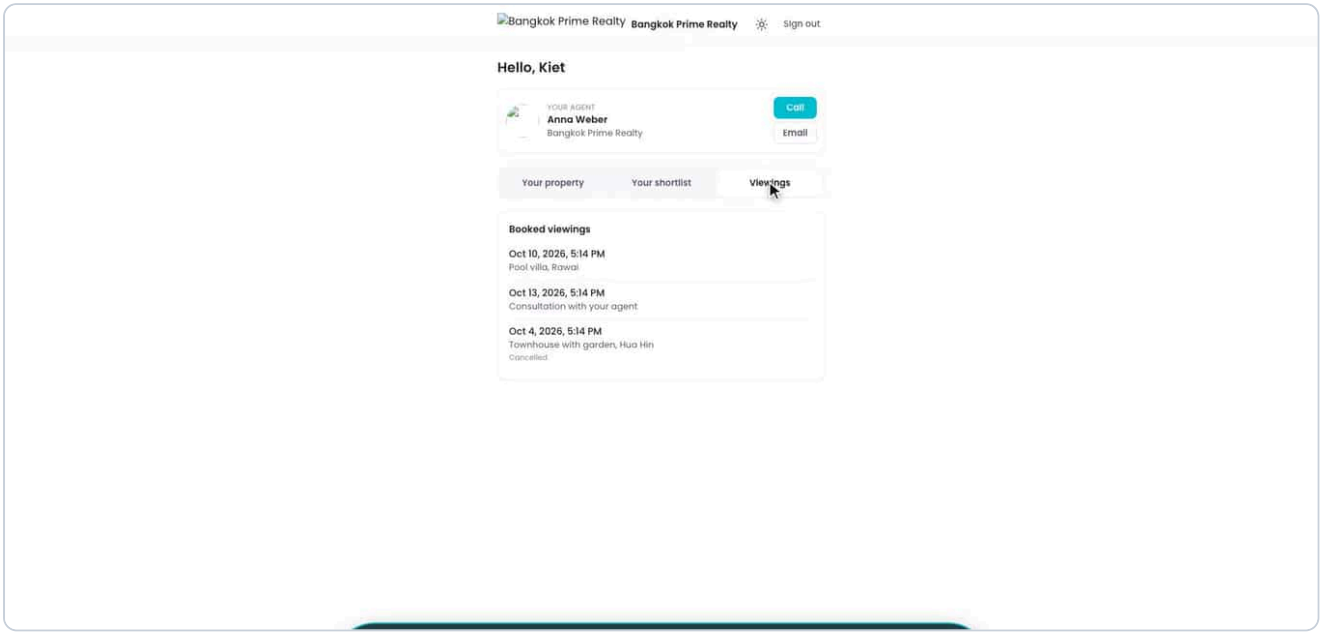
រូបភាព 58.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ព្រមទាំងការទស្សនាដែលបានកក់សម្រាប់គេ។



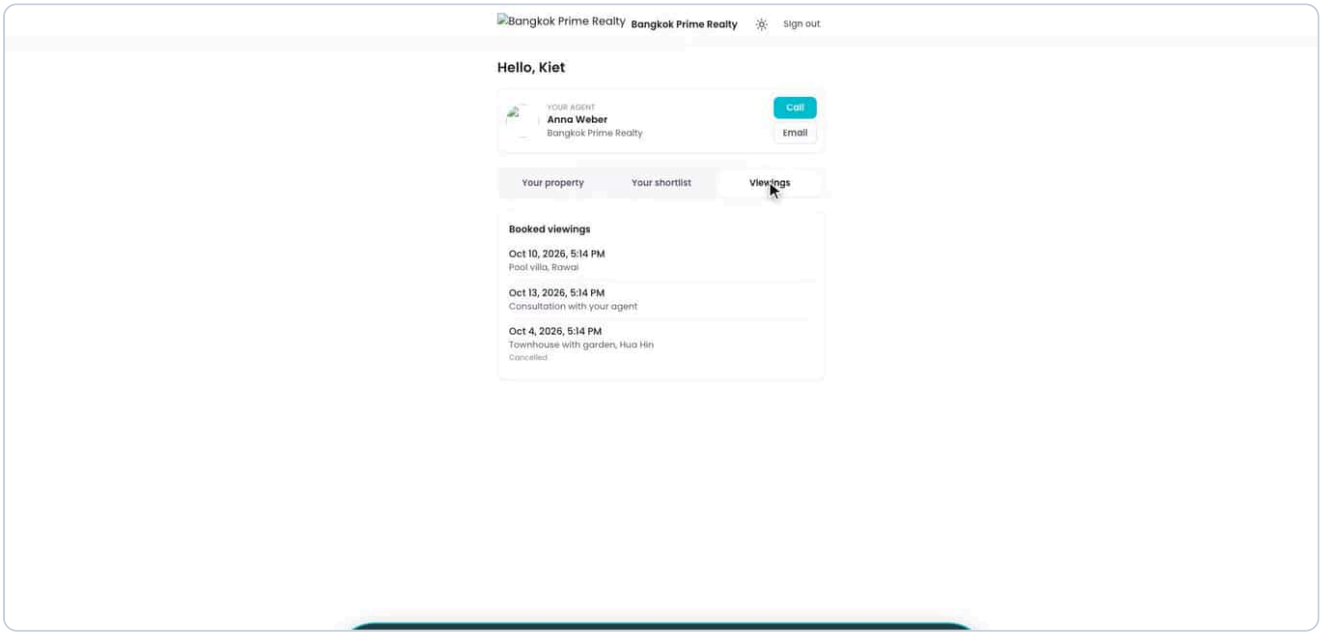
រូបភាព 58.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 គេចូលគណនីដោយតំណដែលអ្នកផ្ញើតាមអ៊ីមែល។ គ្មានពាក្យសម្ងាត់ឱ្យបាត់ទេ។



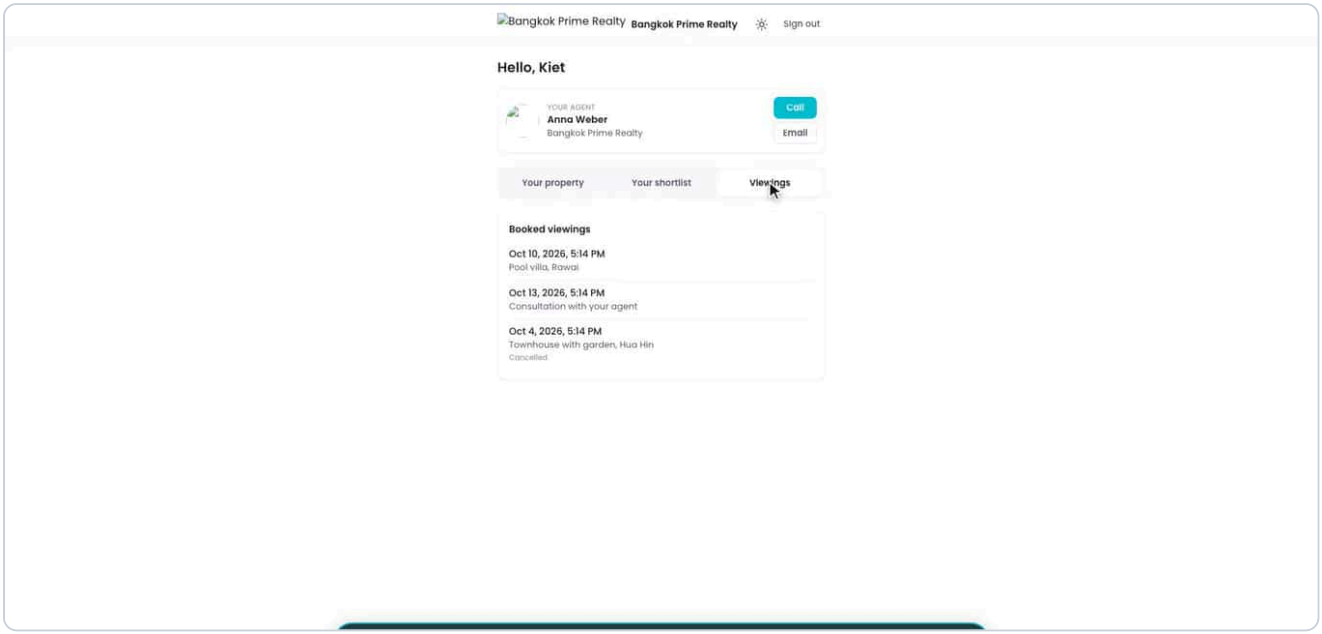
រូបភាព 58.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 អ្នកលក់ដែលអានលេខរបស់ខ្លួនបាន នឹងសួររកវាតិចជាងមុន។



រូបភាព 58.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ដូច្នេះសរសេរកំណត់ចំណាំមតិយោបល់ដូចជាអ្នកលក់នឹងអានវា។ គាត់នឹងអានពិតៗ។



រូបភាព 58.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

59 ជំពូកទី 59

ប្រវត្តិរូប និងការវាយតម្លៃរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ការវាយតម្លៃ ស្លាកសញ្ញាអាជ្ញាប័ណ្ណ ក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងារ និងលេខទូរសព្ទ ព្រមទាំងការវិភាគប្រវត្តិរូប ឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង។ ស្លាកសញ្ញា «ភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់» ជាពាក្យសុំបង់ប្រាក់ដាច់ដោយឡែក ដែលត្រូវបន្តសុពលភាព និងពិនិត្យឡើងវិញរាល់ឆ្នាំ។

ការវាយតម្លៃពីអតិថិជន ស្លាកសញ្ញាផ្ទៀងផ្ទាត់ទាំងបី និងការវិភាគប្រវត្តិរូប គឺជាផ្នែកមួយនៃគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ដោយចេតនា៖ បញ្ជីឈ្មោះដែលមានតែភ្នាក់ងារបង់ប្រាក់ទេដែលអាចត្រូវបានវាយតម្លៃ នឹងចាត់ថ្នាក់ភ្នាក់ងារតាមអ្វីដែលពួកគេបង់ មិនមែនតាមរបៀបដែលអតិថិជនរបស់ពួកគេវាយតម្លៃពួកគេទេ។ ស្លាកសញ្ញា «ភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់» ជារឿងផ្សេង ហើយវាត្រូវបង់ប្រាក់ — វាជាផ្នែកចុងក្រោយនៃចម្លើយនេះ។

ការវាយតម្លៃពីអតិថិជន

នៅពេលអ្នកផ្លាស់ទីអតិថិជនសក្តានុពលទៅ «បិទកិច្ចព្រមព្រៀង» CRM កំណត់ពេលផ្ញើសំណើសុំការវាយតម្លៃទៅអតិថិជននោះបន្ទាប់ពីរយៈពេលដែលអ្នកអាចកំណត់បាន។ អ្នកអាចផ្អាកសំណើសម្រាប់អតិថិជនជាក់លាក់ណាមួយ ប៉ុន្តែមិនអាចបញ្ឈប់ការវាយតម្លៃទាំងស្រុងបានទេ។ ការវាយតម្លៃអាចសរសេរបានតែតាមរយៈសំណើបែបនេះប៉ុណ្ណោះ ដូច្នេះការដាក់ពិន្ទុនីមួយៗមកពីអ្នកដែលអ្នកបានបិទកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយពិតប្រាកដ។ អ្នកអាចឆ្លើយតបនឹងការវាយតម្លៃ ហើយ Housing Market Group ត្រួតពិនិត្យវា។

ស្លាកសញ្ញាឥតគិតថ្លៃទាំងបី

នៅក្នុង «ប្រវត្តិរូប និងការវាយតម្លៃ» ផ្ទុកឡើងភស្តុតាងសម្រាប់ស្លាកសញ្ញាណាមួយក្នុងចំណោមបី — អាជ្ញាប័ណ្ណរបស់អ្នក ក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងាររបស់អ្នក និងលេខទូរសព្ទរបស់អ្នក។ ក្រុមរបស់យើងពិនិត្យឯកសារ ហើយអនុម័ត ឬបដិសេធវា។ ស្លាកសញ្ញាដែលអ្នកមានរួចហើយ នៅតែមាន ខណៈពេលដែលការបន្តសុពលភាពកំពុងត្រូវបានពិនិត្យ។ ទាំងបីនេះគ្មានតម្លៃទេ លើគម្រោងណាក៏ដោយ ហើយវាមិនអាស្រ័យលើពាក្យសុំ «ភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់» ខាងក្រោមនោះទេ។

ការវិភាគប្រវត្តិរូប

អេក្រង់ដដែលបង្ហាញថាប្រវត្តិរូបរបស់អ្នកត្រូវបានមើលញឹកញាប់ប៉ុណ្ណា សំណួរដែលវានាំមក និងអ្វីដែលកំពុងរារាំងវា។

ស្លាកសញ្ញាភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់

«ភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់» ជាការពិនិត្យលម្អិតជាងអំពីអត្តសញ្ញាណរបស់អ្នក ហើយវាត្រូវបង់ប្រាក់ដោយឡែក បន្ថែមលើគម្រោងណាដែលអ្នកមាន — វាមិនមែនជាផ្នែកនៃ Pro ទេ និងមិនមែនជាផ្នែកនៃ Business ទេ ហើយភ្នាក់ងារនៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃ ក៏អាចដាក់ពាក្យសុំវាបានដូចគ្នាដែរ។ ការដាក់ពាក្យតាម CRM មានតម្លៃ 19 USD ក្នុងមួយឆ្នាំ។ ថ្លៃសេវាបង់សម្រាប់ការពិនិត្យ មិនមែនសម្រាប់លទ្ធផលទេ ដូច្នេះពាក្យសុំដែលមិនត្រូវបានអនុម័ត នឹងមិនសងប្រាក់វិញឡើយ។

ការផ្ទៀងផ្ទាត់មានសុពលភាពមួយឆ្នាំ។ ថ្លៃសេវាត្រូវគិតម្តងទៀតរាល់ឆ្នាំ ហើយការទូទាត់នោះជាអ្វីដែលបើកការពិនិត្យឡើងវិញប្រចាំឆ្នាំដែលទៅដល់ក្រុមពិនិត្យជាមួយឯកសារដែលពួកគេកាន់រួចហើយ — គ្មានអ្វីត្រូវផ្ទុកឡើងម្តងទៀតទេ។ បើវាមិនត្រូវបានបន្តសុពលភាព ស្លាកសញ្ញាផុតសុពលភាពនៅកាលបរិច្ឆេទរបស់វា។ សូមមើល «តើខ្ញុំក្លាយជាភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់ដោយរបៀបណា?» សម្រាប់វិធីដាក់ពាក្យ។

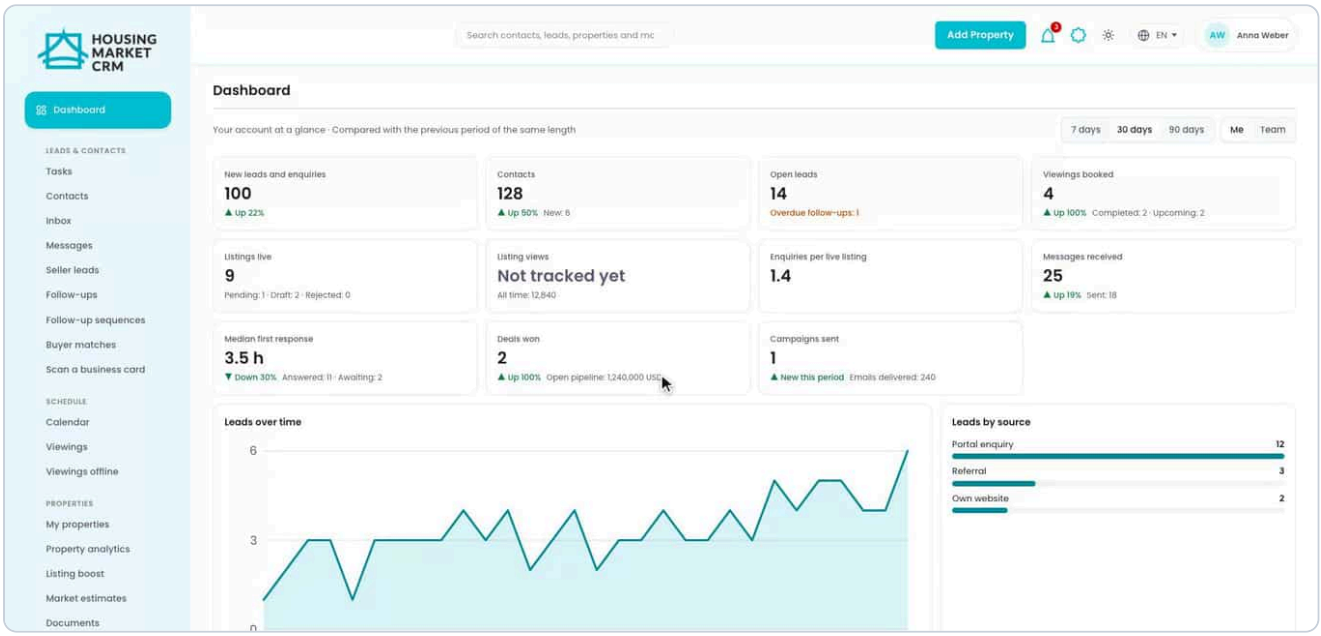
រឿងទាំងនោះមិនប៉ះពាល់ស្លាកសញ្ញាឥតគិតថ្លៃទាំងបីខាងលើទេ។ ពួកវាត្រូវបានពិនិត្យដោយក្រុមតែមួយ ប៉ុន្តែពួកវាមិនរង់ចាំថ្លៃសេវាទេ ដូច្នេះអ្នកអាចបញ្ចាក់អាជ្ញាប័ណ្ណ ក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងារ និងលេខទូរសព្ទរបស់អ្នកបាននៅថ្ងៃនេះ។

ការដាក់ពិន្ទុ ការវាយតម្លៃ និងស្លាកសញ្ញារបស់អ្នក លេចឡើងនៅលើទំព័រភ្នាក់ងាររបស់អ្នកនៅលើផតថល ហើយអតិថិជនសរសេរការវាយតម្លៃរបស់ពួកគេនៅលើទំព័រផតថលដែលសំណើសុំការវាយតម្លៃភ្ជាប់ទៅ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការវាយតម្លៃពីអតិថិជន និងស្លាកសញ្ញាផ្ទៀងផ្ទាត់ ដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច?**

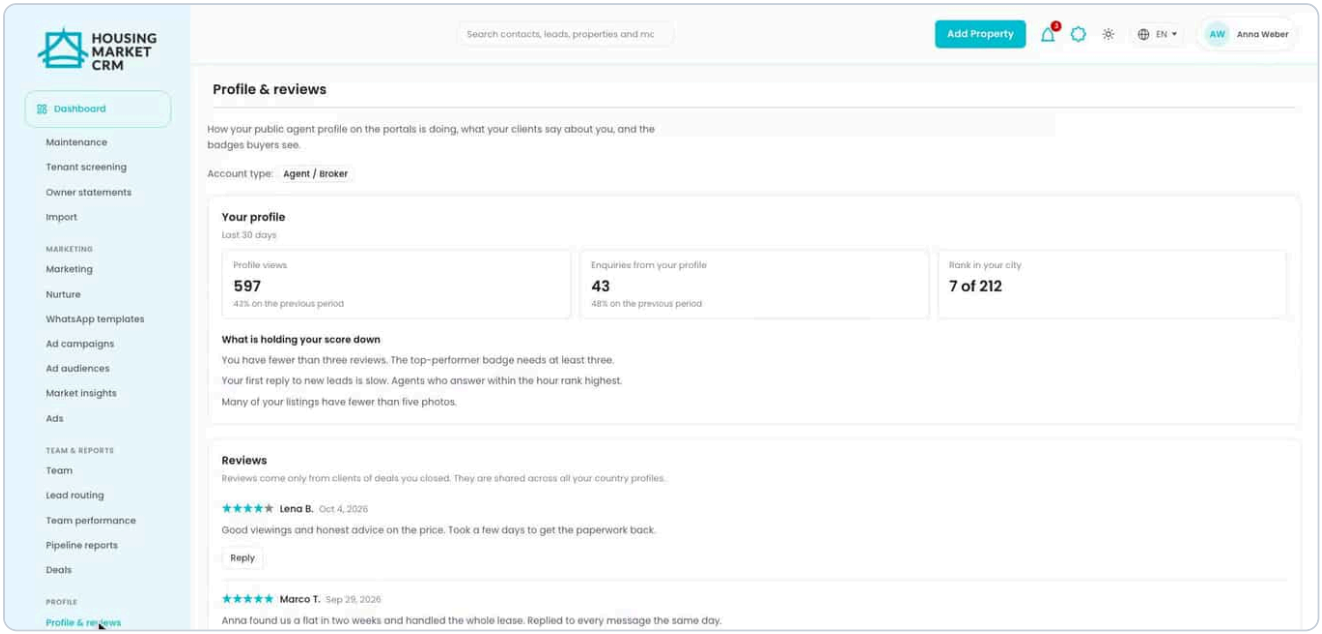
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



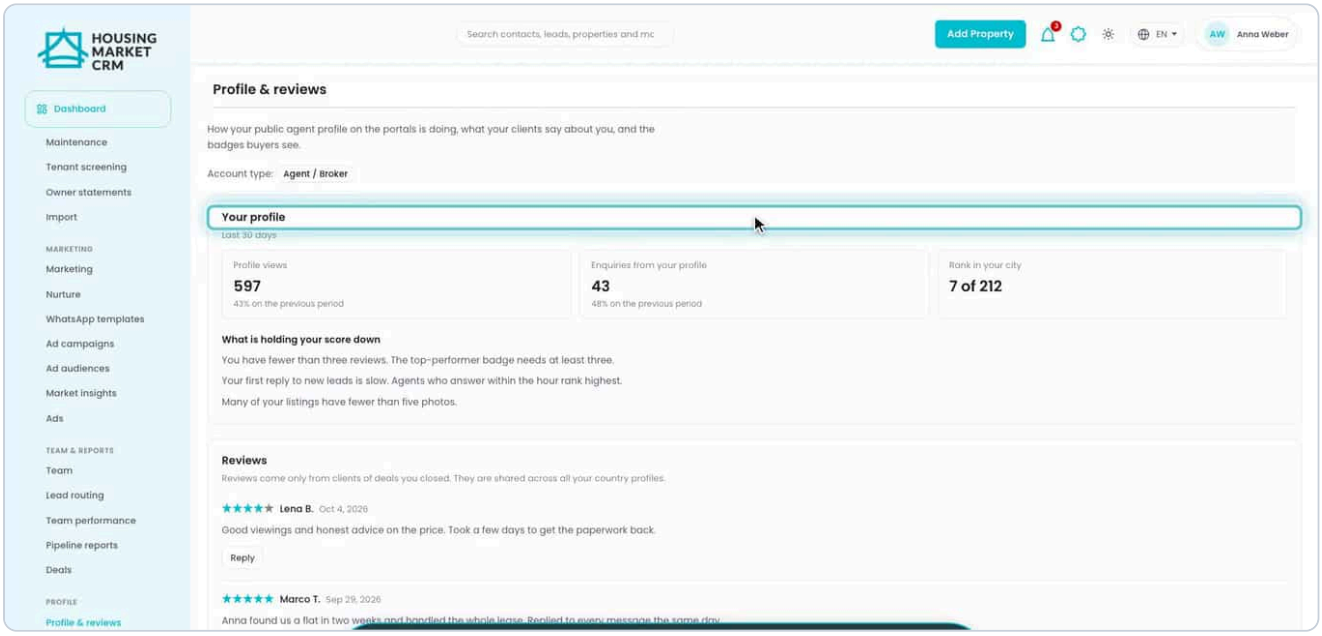
រូបភាព 59.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ប្រវត្តិរូប និងការវាយតម្លៃ ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



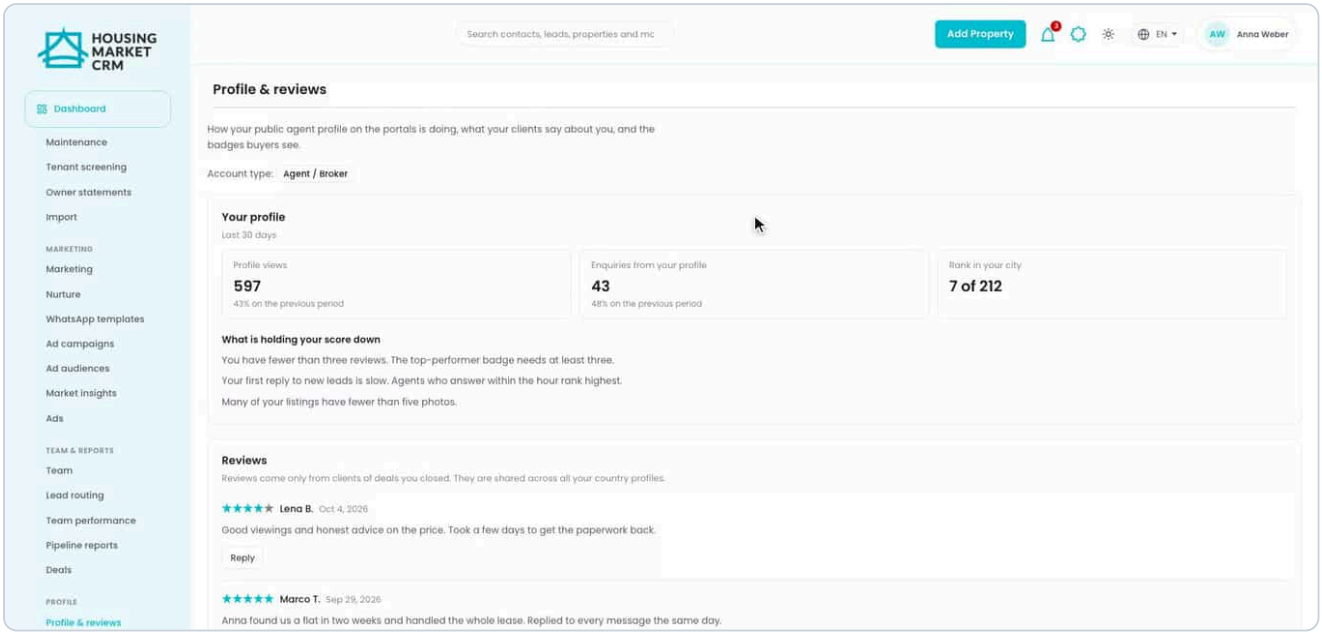
រូបភាព 59.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ការមើល សំណួរ និងចំណាត់ថ្នាក់របស់អ្នកក្នុងចំណោមភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យក្នុងទីក្រុង។



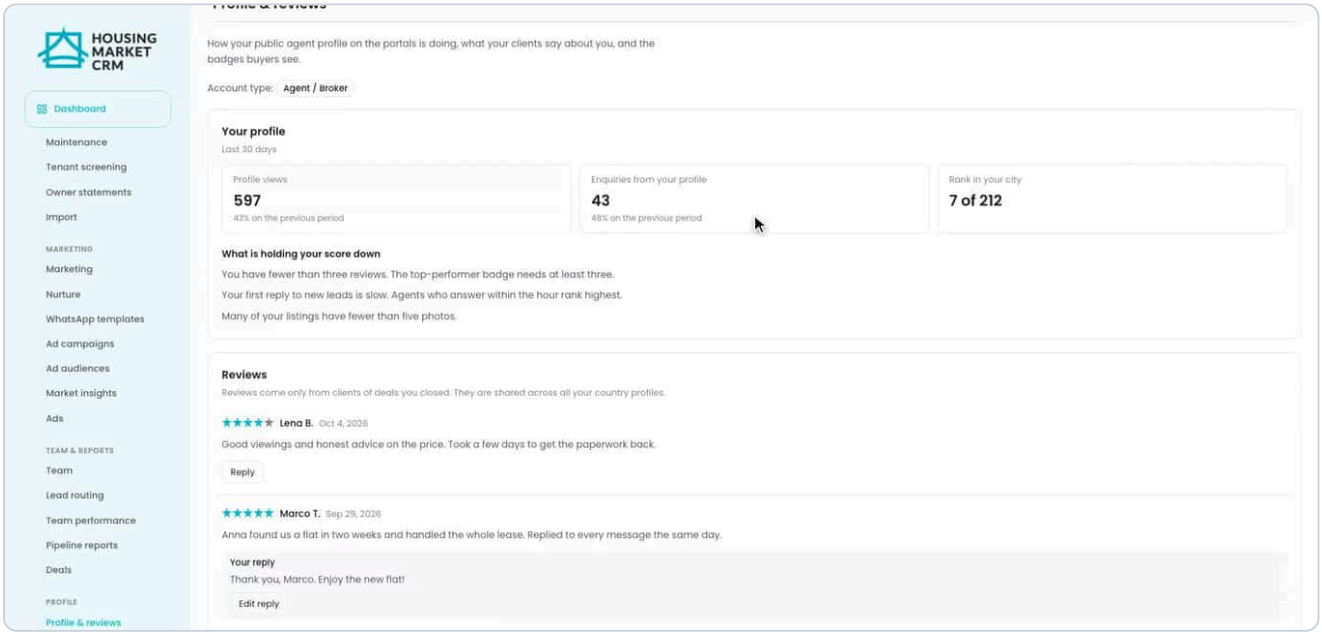
រូបភាព 59.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ការណែនាំគឺជាចំណាត់ថ្នាក់ជាពាក្យសម្តីធម្មតា។



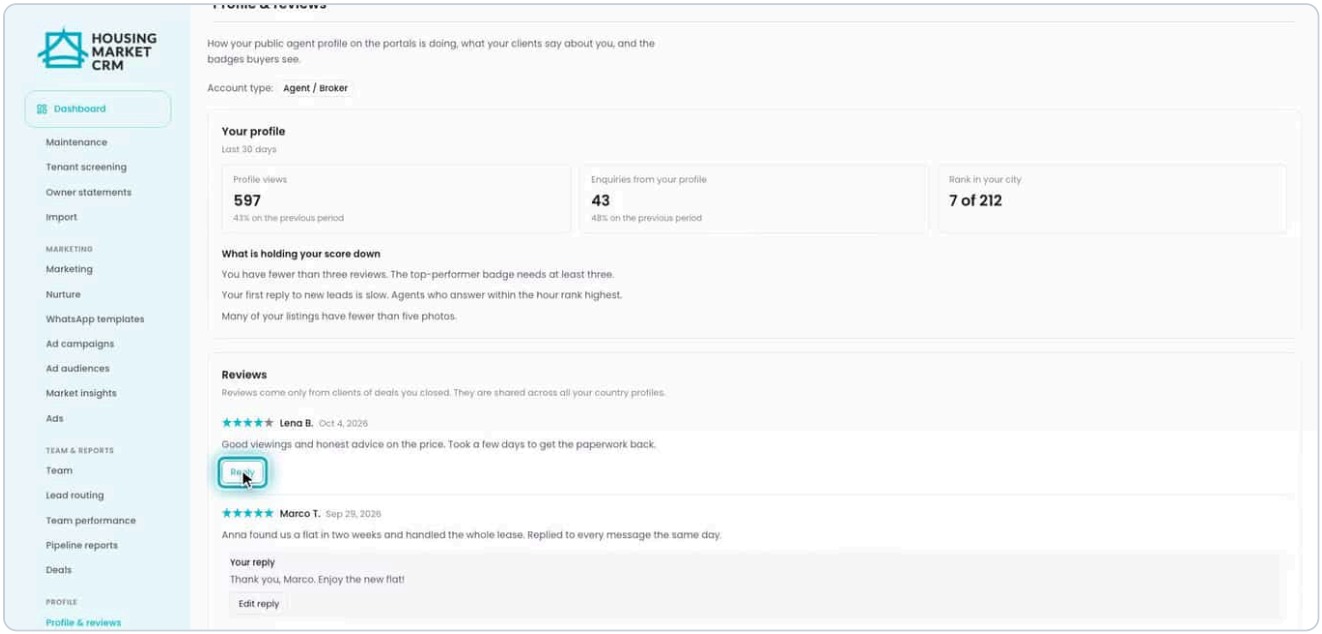
រូបភាព 59.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 អ្វីដែលអតិថិជនរបស់អ្នកបានសរសេរ។



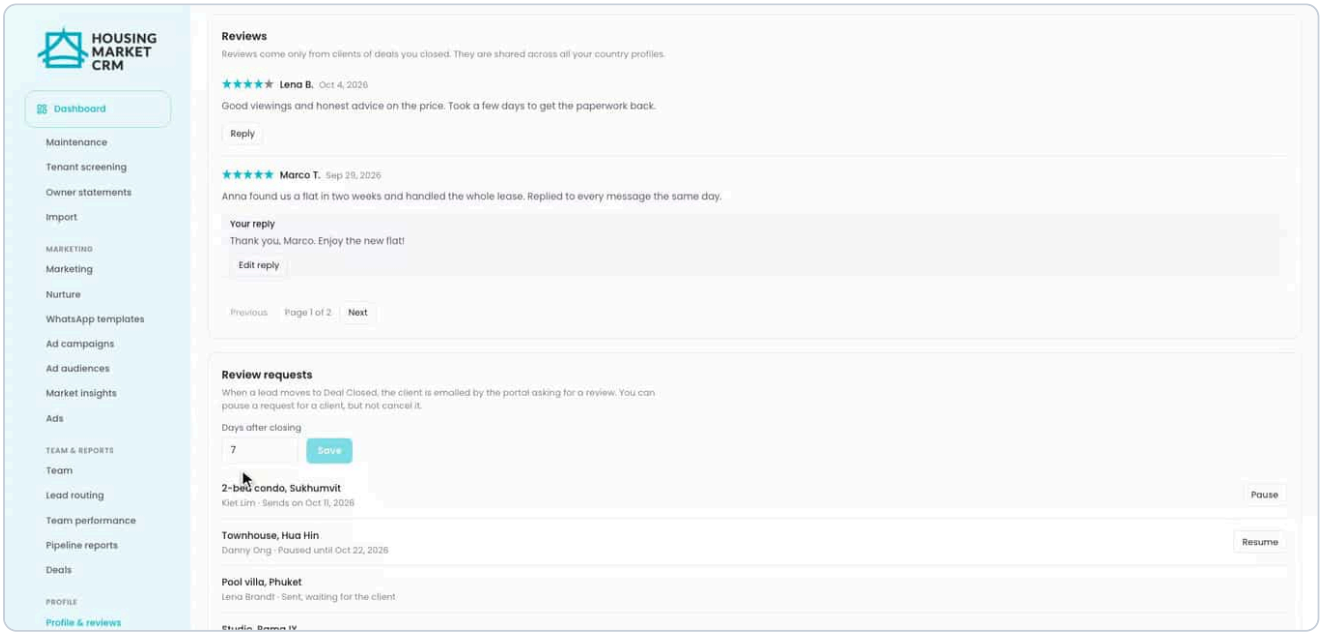
រូបភាព 59.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ឆ្លើយតបទាំងអស់ — អ្នកទិញបន្ទាប់អានវា។



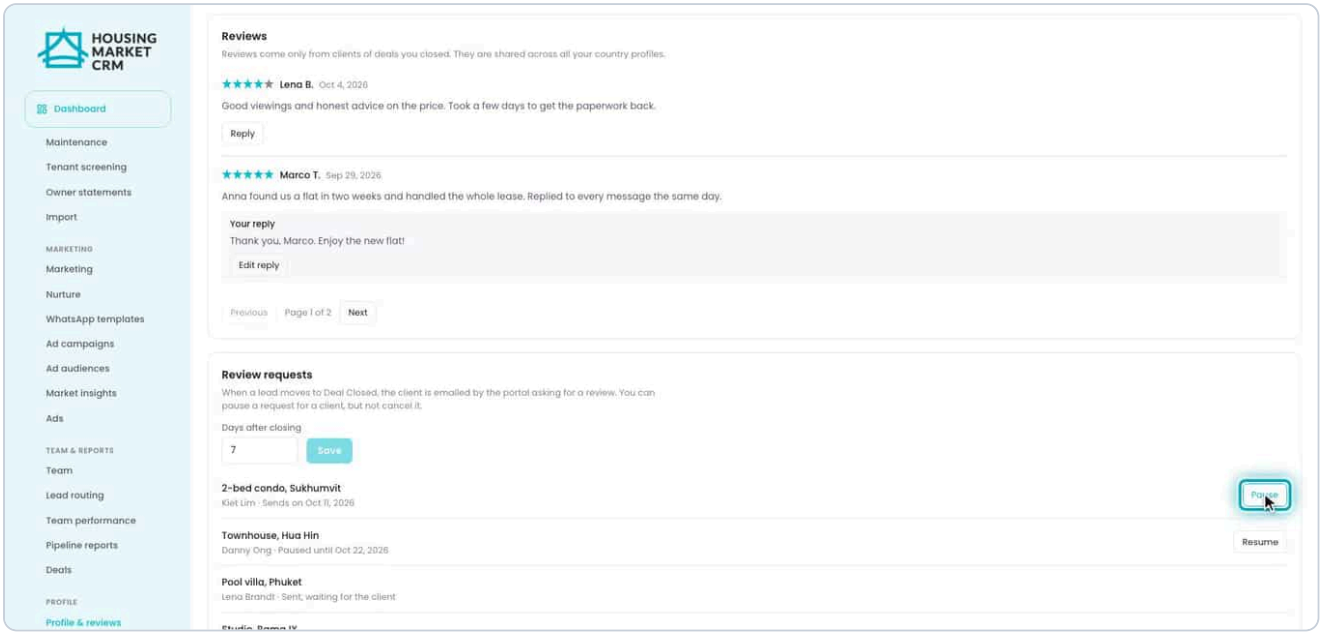
រូបភាព 59.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 អ្វីដែលកំពុងរង់ចាំផ្ញើចេញបន្ទាប់ពីកិច្ចសន្យាមួយ។



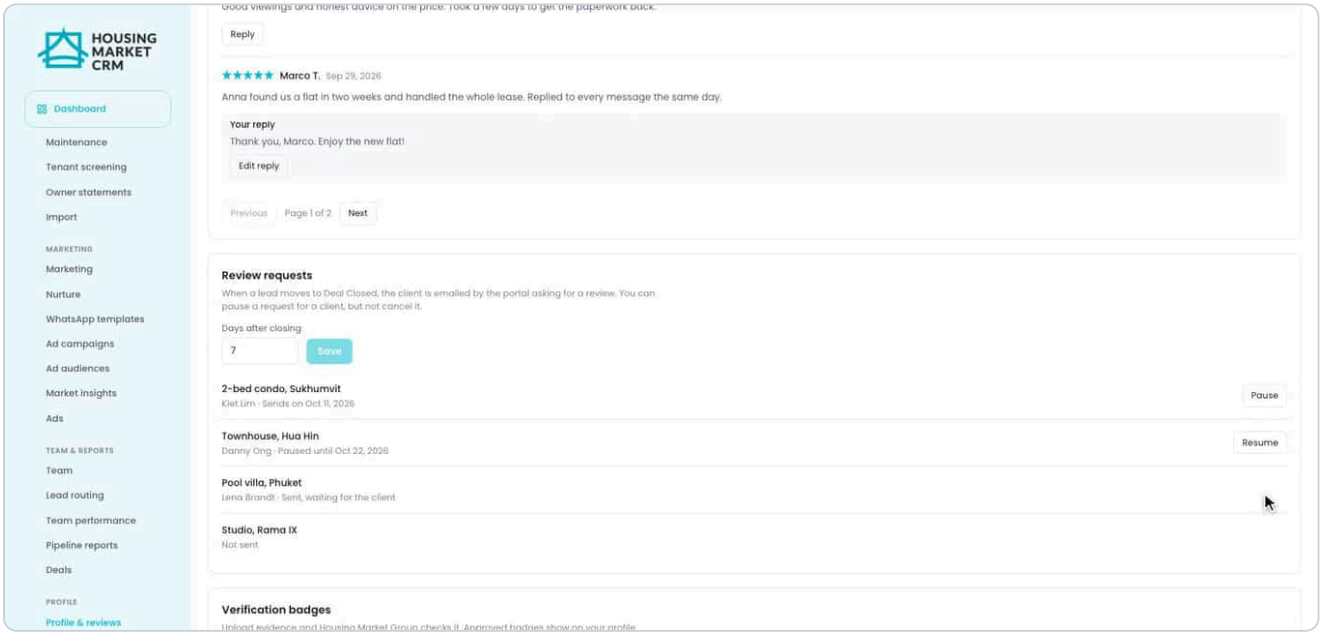
រូបភាព 59.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ផ្អាកបានច្រើនបំផុតពីរដង — បន្ទាប់មកវាផ្ញើចេញ។



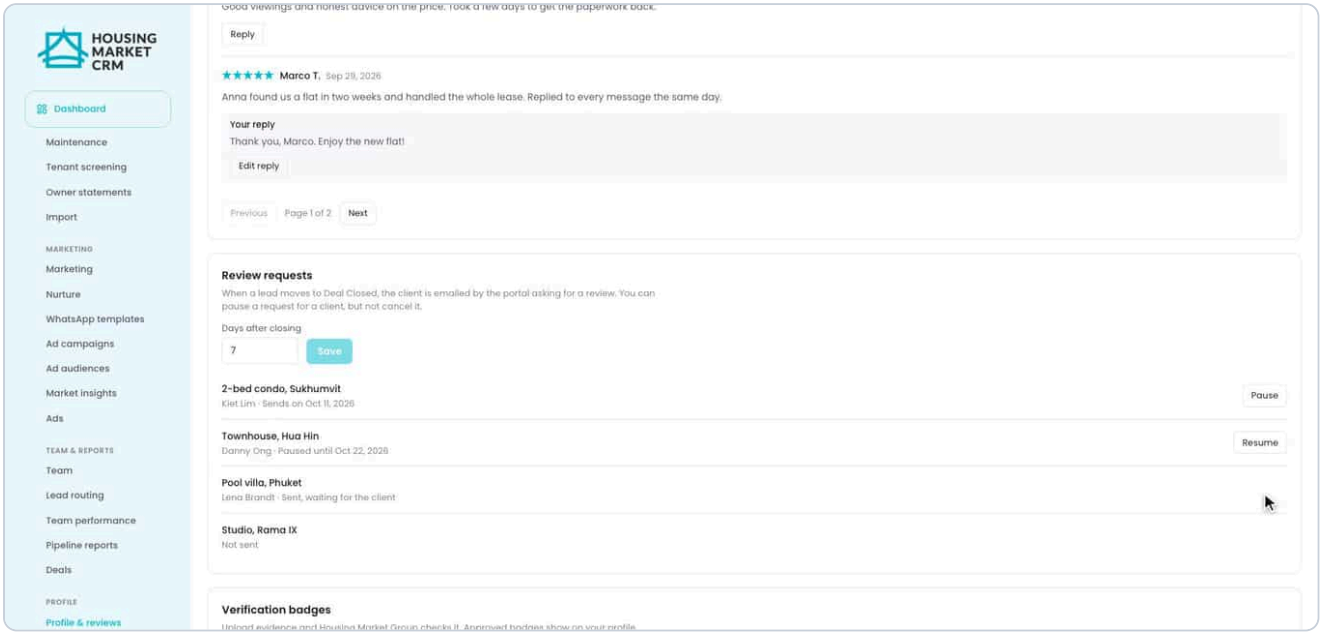
រូបភាព 59.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ផ្លាកសញ្ញាដែលអ្នកទិញឃើញនៅក្បែរឈ្មោះរបស់អ្នក។



រូបភាព 59.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

10 បង្ហោះឯកសារបញ្ជាក់ មានមនុស្សម្នាក់ពិនិត្យវា។



រូបភាព 59.10 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំក្លាយជាភ្នាក់ងារដែលបានផ្ទៀងផ្ទាត់ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

ផ្នែកទី 8

ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ

60 គ្រប់គ្រងផ្ទះដែលជួល

61 តាមដានថ្លៃឈ្នួល

62 កត់ត្រាការជួល

63 សំណើថែទាំ

64 ពិនិត្យអ្នកជួល

65 របាយការណ៍ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ

66 រំលឹកអ្នកជួលអំពីថ្លៃឈ្នួល

67 ផ្ញើបញ្ជាការងារទៅអ្នកម៉ៅការ

60 ជំពូកទី 60

គ្រប់គ្រងផ្ទះដែលជួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បញ្ជីចុះឈ្មោះលំនៅឋានដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកមើលថែជំនួសអ្នកដទៃ៖ ឯកតាមួយៗ នរណាកាន់កាប់វា និងរយៈពេលប៉ុន្មាន។ វាជាផ្នែកមួយនៃ Pro និង Business ហើយវាដាច់ដោយឡែកពីអចលនទ្រព្យដែលអ្នកកំពុងលក់ ឬដាក់ជួល។

ជ្រើសរើស ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ក្នុងម៉ឺនុយ។ វារក្សាឯកតាដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកមើលថែជំនួសម្ចាស់ដែលជាអ្នកដទៃ — «ឯកតាម្ចាស់ និងអ្នកជួលសម្រាប់អចលនទ្រព្យដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកគ្រប់គ្រង» ដូចទំព័រនោះបញ្ជាក់។

ហេតុអ្វីវាមិនគ្រាន់តែជាអចលនទ្រព្យមួយទៀត

អចលនទ្រព្យនៅកន្លែងផ្សេងក្នុង CRM ជាអ្វីដែលអ្នកកំពុងលក់ ឬដាក់ជួល ហើយវាចប់នៅពេលកិច្ចព្រមព្រៀងចប់។ ឯកតាដែលគ្រប់គ្រង រស់យូរជាងកិច្ចសន្យាជួលទាំងអស់នៅក្នុងវា ប្តូរដៃរវាងម្ចាស់ដោយមិនក្លាយជាលំនៅឋានផ្សេង ហើយមានស្រាប់ ទោះវាត្រូវផ្សាយនៅកន្លែងណាក្នុងពេលនេះឬអត់។ នោះជាមូលហេតុថាវាជាបញ្ជីចុះឈ្មោះដោយឡែករបស់ខ្លួន ជាជាងជាសញ្ញាសម្គាល់មួយលើការផ្សាយ។

ការបន្ថែមឯកតា

- ជ្រើសរើស បន្ថែមឯកតា។
- ដាក់ ឈ្មោះ ឱ្យវា និង លេខយោង បើការិយាល័យរបស់អ្នកប្រើកូដរបស់ខ្លួនសម្រាប់ឯកតា។
- ជ្រើសរើស ម្ចាស់ ពីទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក។ ឯកតាមួយមានម្ចាស់យ៉ាងតិចម្នាក់ជានិច្ច។
- ជ្រើសរើស រក្សាទុក។

ស្វែងរកឯកតា ជួយរកឯកតាមួយឡើងវិញ ហើយឧបករណ៍រាប់នៅពីលើបញ្ជី បង្ហាញថាអ្នកបានប្រើកូតារបស់អ្នកច្រើនប៉ុនណា។

ម្ចាស់ ចំណែក និងការលក់

ការកាន់កាប់ជាអំឡុងពេល ជាជាងជាឈ្មោះលើកាតមួយ ដែលជាអ្វីដែលឱ្យបញ្ជីចុះឈ្មោះកាន់រឿងពីរដែលលេចឡើងភ្លាមៗបាន៖ លំនៅឋានដែលប្តីប្រពន្ធមួយគូ បងប្អូនបីនាក់ ឬវិនិយោគិនពីរនាក់តាមចំណែកហុកសិបសែសិបកាន់កាប់ និងលំនៅឋានដែលបានប្តូរដៃនៅថ្ងៃណាមួយ។ នៅពេលម្ចាស់ម្នាក់លក់ អំឡុងពេលរបស់គាត់ត្រូវបញ្ចប់នៅថ្ងៃនោះ ជាជាងត្រូវសរសេរជាន់លើ ដូច្នេះរបាយការណ៍សម្រាប់ខែដែលគាត់កាន់កាប់វា នៅតែផ្ញើទៅមនុស្សដែលកាន់កាប់វានៅពេលនោះ។

ចំណែកអាចបូកគ្នាតិចជាងទាំងមូល — ទីភ្នាក់ងារដែលគ្រប់គ្រងចំណែកសែសិបភាគរយសម្រាប់វិនិយោគិនម្នាក់ ជាការរៀបចំដែលមានពិត — ហើយមិនដែលច្រើនជាងទាំងមូលទេ។ បីភាគបីដែលកត់ត្រាជា 33.33 ក្នុងមួយភាគ ត្រូវបានទទួល។ ម្ចាស់ត្រូវជាទំនាក់ទំនងដែលអ្នកមើលឃើញរួចហើយ។

ការទុកក្នុងប័ណ្ណសារ

នៅទីនេះគ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ។ ឯកតាដែលអ្នកបានឈប់គ្រប់គ្រង ត្រូវទុកក្នុងប័ណ្ណសារ៖ បង្ហាញក្នុងប័ណ្ណសារ រកវាឃើញ ស្តារឡើងវិញ នាំវាត្រឡប់មកវិញ ហើយប្រវត្តិកាន់កាប់របស់វាត្រូវទុកដូចដើមយ៉ាងជាក់លាក់។ ឯកតាដែលទុកក្នុងប័ណ្ណសារ ប្រគល់កន្លែងរបស់វាមកវិញ ដូច្នេះអ្នកមិនចាំបាច់បំផ្លាញកំណត់ត្រាណាមួយដើម្បីបង្កើតកន្លែងសម្រាប់ឯកតាថ្មីទេ។

គម្រោង និងចំនួនឯកតា

ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យជាផ្នែកមួយនៃ Pro និង Business ហើយមិនដែលនៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃឡើយ។ Pro និង Business រួមបញ្ចូល 10 ឯកតាដូចគ្នា៖ វាត្រូវបានលក់តាមឯកតាដែលអ្នកគ្រប់គ្រង ជាជាងតាមមនុស្សនៅក្នុងការិយាល័យរបស់អ្នក ដូច្នេះគម្រោងដែលអ្នកកំពុងប្រើមិនផ្លាស់ប្តូរកូតាទេ។ ឧបករណ៍រាប់នៅលើអេក្រង់ និងការបដិសេធរបស់ម៉ាស៊ីនបម្រើខ្លួនឯង អានចេញជាលេខដូចគ្នា ដូច្នេះអេក្រង់មិនអាចសន្យាកន្លែងដែលគណនីគ្មានបានទេ។

ប្រសិនបើអ្នកពេញ CRM និយាយដូច្នោះ ហើយបញ្ជាក់ថារឿងណាមួយក្នុងចំណោមពីរដែលខុស — គម្រោងរបស់អ្នកមិនរួមបញ្ចូលរឿងនេះ ឬគម្រោងរបស់អ្នកត្រឹមត្រូវ ហើយគណនីរបស់អ្នកពេញ។ កញ្ចប់ធំជាងត្រូវបានប្រកាស ហើយមិនអាចទិញតាមអ៊ីនធឺណិតបានទេនៅពេលនេះ សូមមើល «តើខ្ញុំគ្រប់គ្រងឯកតាបានប៉ុន្មាន ហើយកញ្ចប់ឯកតាមានតម្លៃប៉ុន្មាន?»។

ផ្នែកដែលនៅសល់នៃម៉ូឌុលនេះ

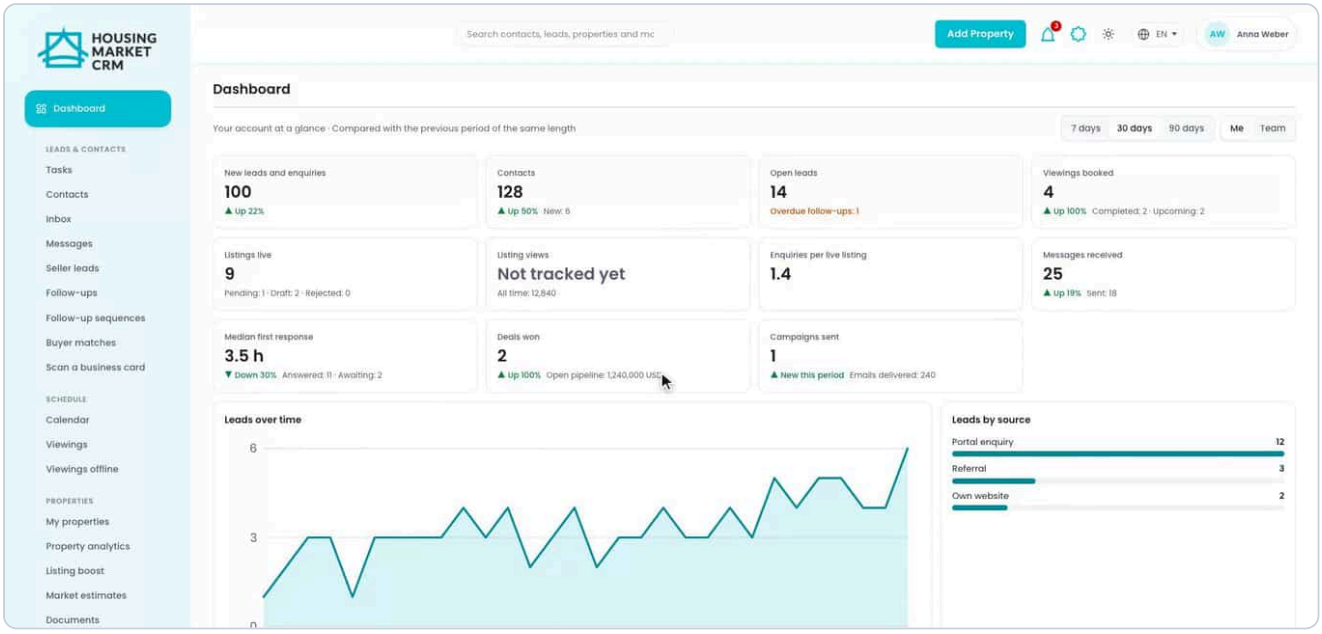
បញ្ជីចុះឈ្មោះជាអេក្រង់ទីមួយក្នុងចំណោមប្រាំមួយអេក្រង់ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ហើយអេក្រង់ផ្សេងទៀតនីមួយៗមានចម្លើយរបស់ខ្លួន៖ ការតាមដានថ្លៃជួល កិច្ចសន្យាជួល ការថែទាំ ការពិនិត្យអ្នកជួល និង របាយការណ៍ម្ចាស់ផ្ទះ។ ទាំងប្រាំមួយជាផ្នែកមួយនៃ Pro និង Business ហើយគ្មានអេក្រង់ណាមួយនៅលើគម្រោងឥតគិតថ្លៃទេ។

ថ្លៃជួលត្រូវបានតាមដាននៅទីនេះ ហើយមិនដែលត្រូវបានប្រមូលឡើយ។ សូមមើល «តើ Housing Market ប្រមូលថ្លៃជួលពីអ្នកជួលរបស់ខ្ញុំឬទេ?»។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យនៅក្នុង CRM ជាអ្វី?**

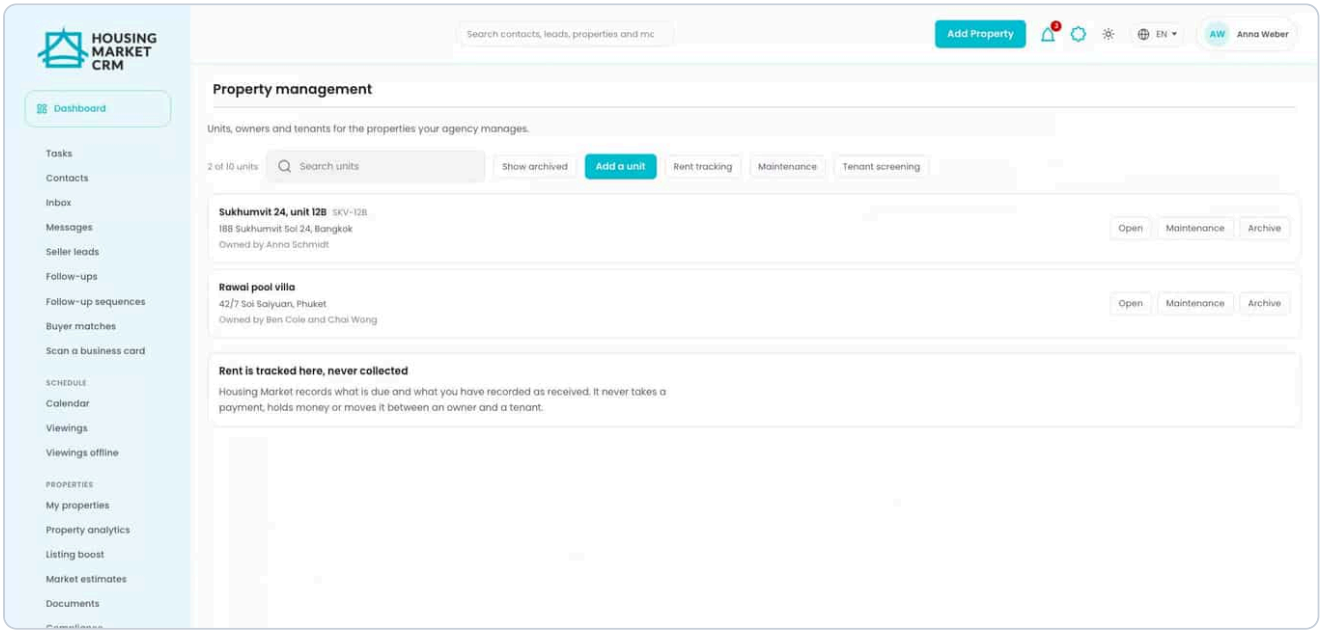
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



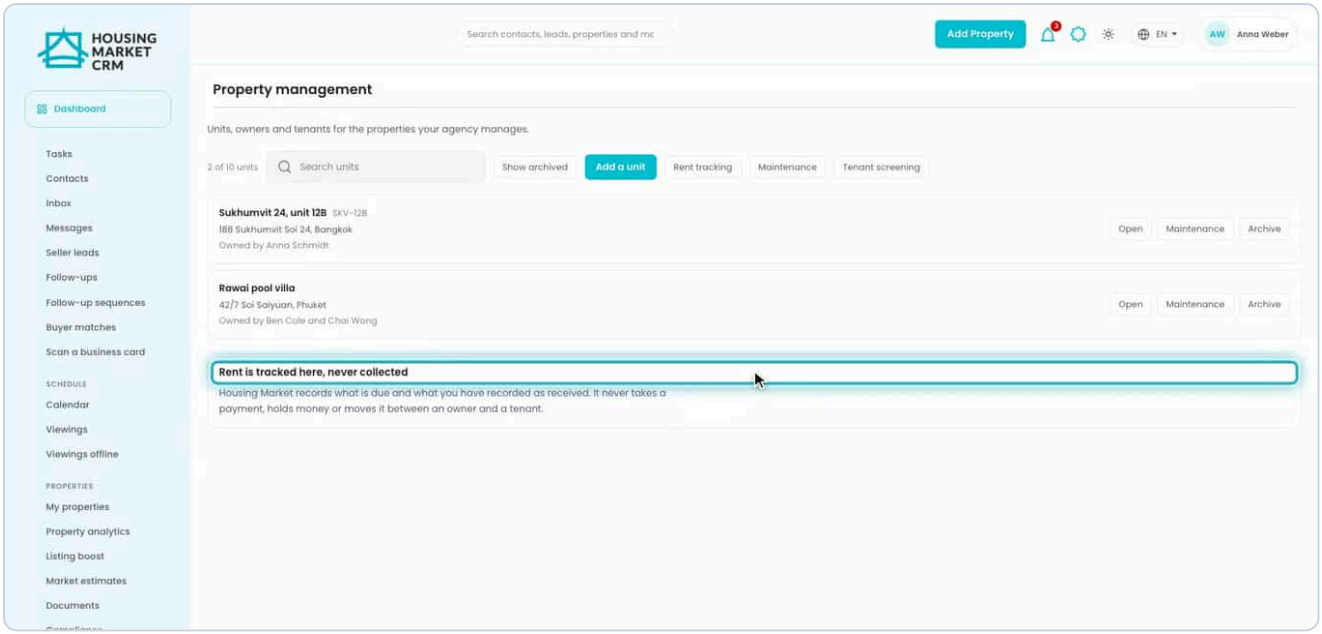
រូបភាព 60.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



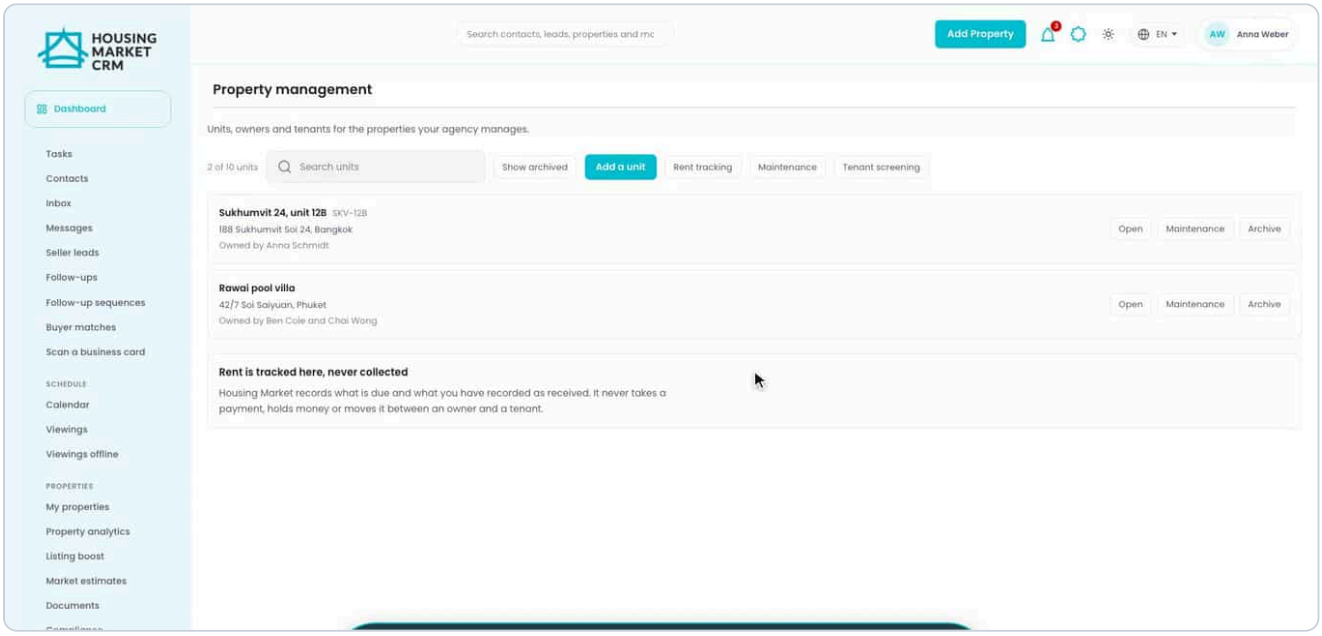
រូបភាព 60.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ថ្លៃជួលត្រូវតាមដាននៅទីនេះ។ Housing Market មិនដែលទារវាឡើយ។



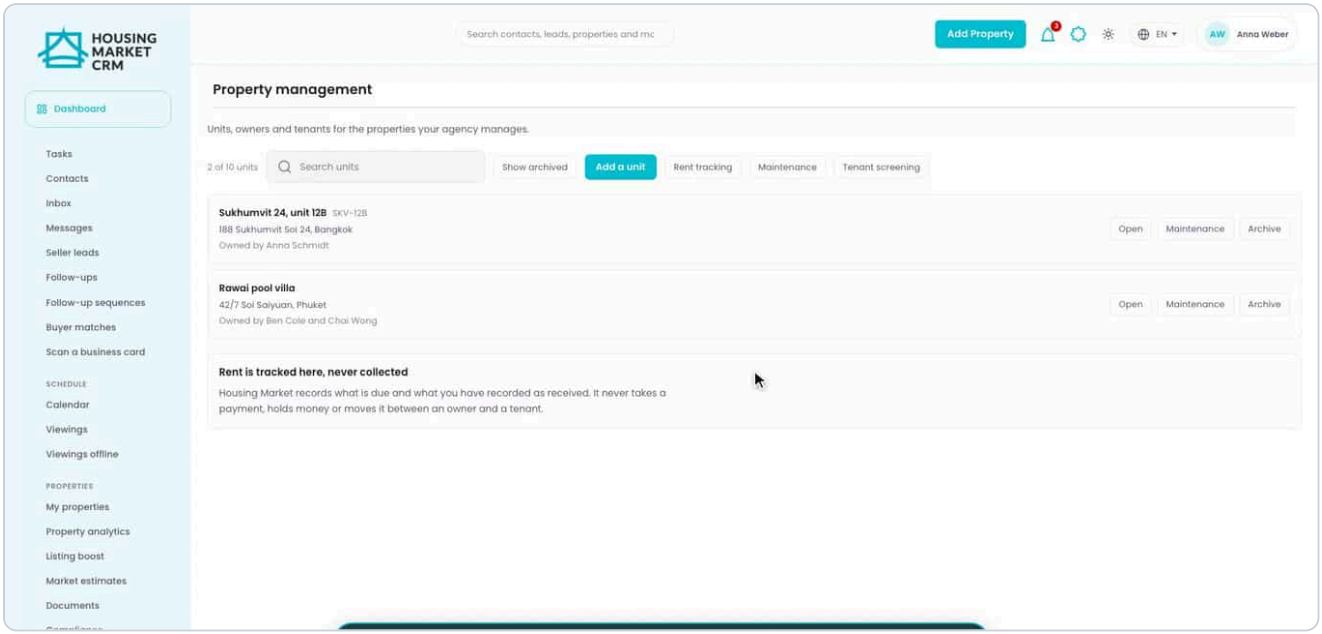
រូបភាព 60.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ផ្ទះនីមួយៗ អ្នកណាជាម្ចាស់ និងម្ចាស់នីមួយៗកាន់កាប់ភាគហ៊ុនប៉ុន្មាន។



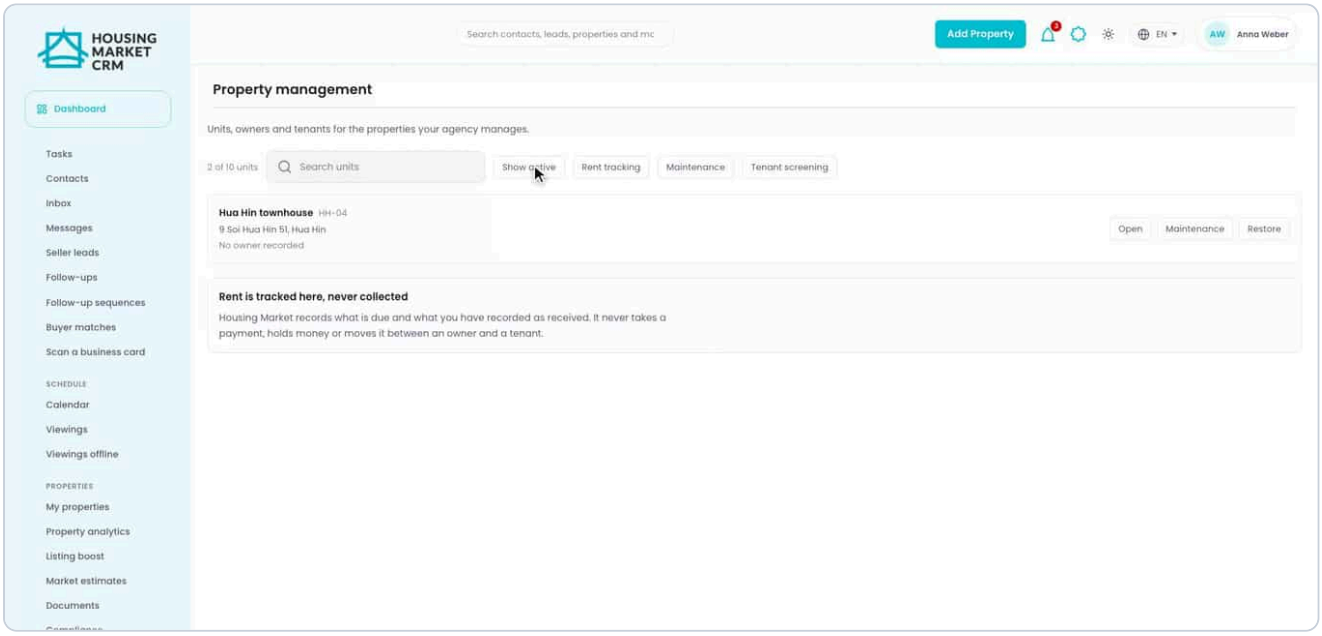
រូបភាព 60.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ភាគហ៊ុនមិនបានកត់ត្រា ធ្វើឱ្យរបាយការណ៍មិនចេញពេលក្រោយ — កត់ត្រាវាឥឡូវនេះ។



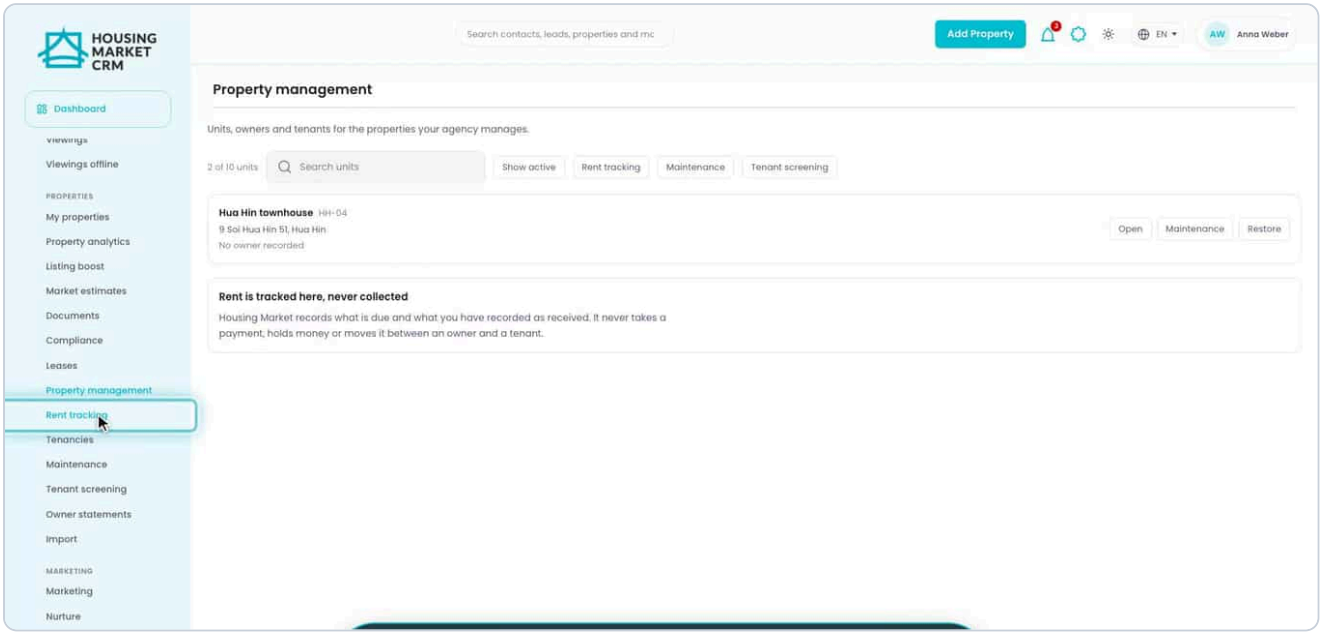
រូបភាព 60.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ផ្ទះក្នុងប័ណ្ណសារប្រគល់កន្លែងក្នុងកូតាវិញ។



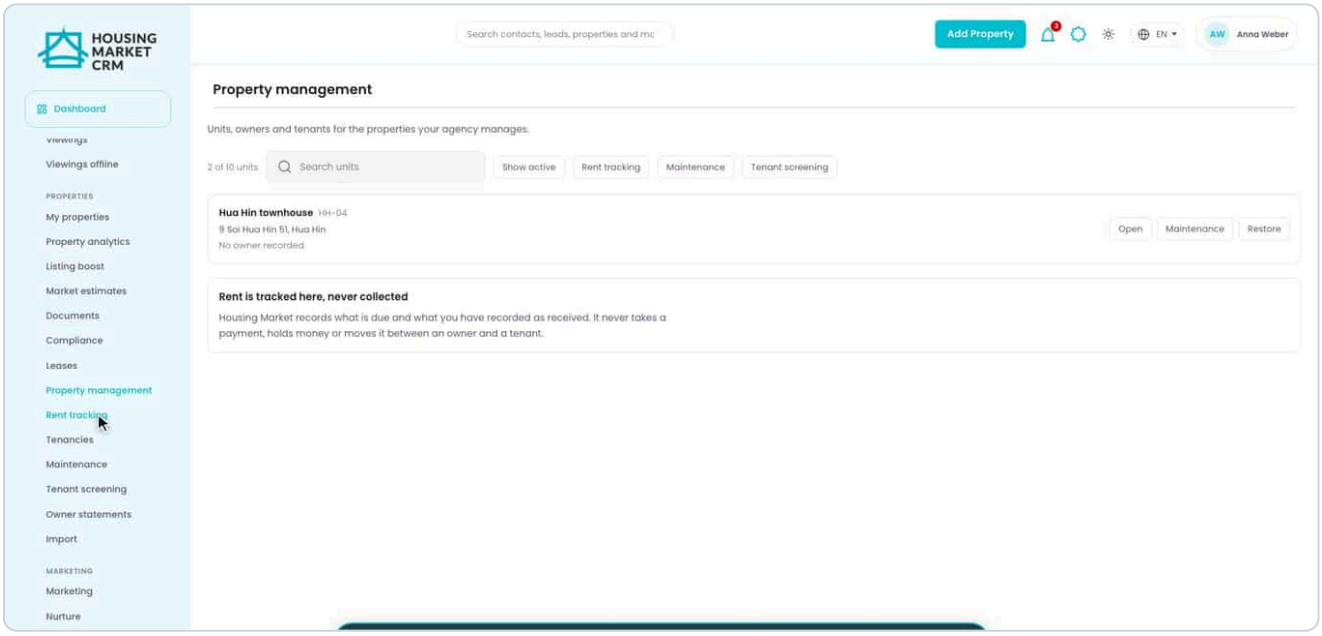
រូបភាព 60.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ថ្លៃជួល កិច្ចសន្យាជួល ការថែទាំ ការពិនិត្យអ្នកជួល និងរបាយការណ៍សម្រាប់ម្ចាស់ផ្ទះ។



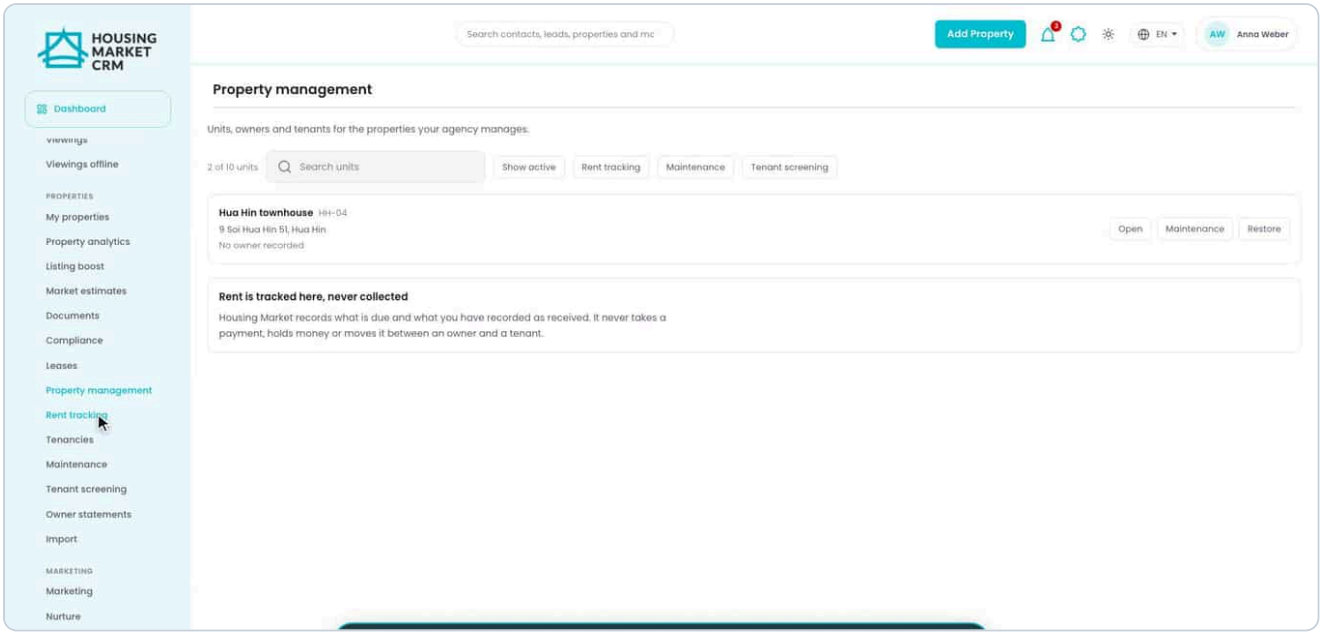
រូបភាព 60.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ថ្លៃជួល កិច្ចសន្យាជួល ការថែទាំ ការពិនិត្យ និងរបាយការណ៍ សុទ្ធតែអានឯកតាទាំងនេះ។



រូបភាព 60.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ដូច្នេះកត់ត្រាម្ចាស់ និងភាគហ៊ុនទាំងអស់ពេលឯកសារនៅនឹងមុខអ្នក។



រូបភាព 60.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

Pro និង Business រួមបញ្ចូលឯកតាគ្រប់គ្រង 10 ឯកតាដូចគ្នា។ កញ្ចប់ធំជាងត្រូវបានប្រកាសក្នុងតម្លៃ 29 USD សម្រាប់ 50 ឯកតា 49 USD សម្រាប់ 100 ឯកតា និង 99 USD សម្រាប់គ្មានកំណត់ ដែលនីមួយៗគិតក្នុងមួយខែ — ហើយកញ្ចប់មួយជំនួសកូតាដែលគម្រោងរបស់អ្នករួមបញ្ចូល ជាជាងបូកបញ្ចូលទៅលើវា។ ពួកវាមិនអាចទិញតាមអ៊ីនធឺណិតបានទេនៅពេលនេះ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើខ្ញុំគ្រប់គ្រងឯកតាបានប៉ុន្មាន ហើយកញ្ចប់ឯកតាមានតម្លៃប៉ុន្មាន?

61 ជំពូកទី 61

តាមដានថ្លៃឈ្នួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ទេ។ Housing Market Group ជាកម្មវិធី។ វាកត់ត្រាអ្វីដែលត្រូវបង់ និងអ្វីដែលអ្នកបានកត់ត្រាថាបានទទួល ហើយមិនដែលទទួលការទូទាត់ រក្សាទុកប្រាក់ ឬផ្ទេរប្រាក់រវាងម្ចាស់ និងអ្នកជួលឡើយ។

ទេ ហើយនេះជាការសម្រេចចិត្ត មិនមែនជាមុខងារដែលខ្វះទេ។ Housing Market Group ជាកម្មវិធី៖ គ្មានការដំណើរការទូទាត់ គ្មានការប្រមូល គ្មានគណនីអន្តរការី និងគ្មានបណ្តាញទូទាត់នៅកន្លែងណាក្នុងការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ លើគម្រោងណាក៏ដោយ នៅប្រទេសណាក៏ដោយ។ អេក្រង់ប្រាប់ដូច្នេះលើគ្រប់គម្រោង ព្រោះផលិតផលស្ទើរតែទាំងអស់ក្នុងប្រភេទនេះ ពិតជាប្រមូលថ្លៃជួល ហើយអ្នកគួរអានរឿងនោះមុនពេលទិញ ជាជាងក្រោយពេលទិញ។

ការតាមដានថ្លៃជួលមានន័យយ៉ាងណា

CRM កត់ត្រាកាលបរិច្ឆេទដែលថ្លៃជួលដល់កំណត់លើឯកតាមួយ — ការជួលទាំងមូលក្នុងពេលតែមួយ ដប់ពីរខែចាប់ពីខែមីនា — រួចរក្សាស្ថានភាពបីសម្រាប់នីមួយៗ៖ ដល់កំណត់ បានទទួល ឬលើកលែង។ ការទាមទារប្រចាំខែដែលចងនៅថ្ងៃទី 31 ដល់កំណត់នៅថ្ងៃចុងក្រោយនៃខែដែលខ្លីជាង ជាជាងហូរចូលទៅខែបន្ទាប់ ដូច្នេះថ្លៃជួលដែលចងនៅថ្ងៃទី 31 ខែមករា ដល់កំណត់នៅចុងខែកុម្ភៈ ជាជាងនៅថ្ងៃទី 3 ខែមីនា។ ថ្ងៃទី 3 ខែមីនា ជាអ្វីដែលប្រតិទិនធម្មតាផ្តល់ឱ្យ ហើយជាអ្វីដែលការិយាល័យមួយត្រូវកែដោយដៃរាល់ឆ្នាំ បើមិនដូច្នោះទេ។

នៅពេលប្រាក់មកដល់ នរណាម្នាក់ក្នុងការិយាល័យរបស់អ្នកកត់ត្រាការទាមទារនោះថាបានទទួល។ CRM រក្សាទុកថានរណាបាននិយាយដូច្នេះ និងនិយាយនៅពេលណា ក្បែរកាលបរិច្ឆេទដែលប្រាក់មកដល់ពិតប្រាកដ — ថ្លៃជួលដែលចូលមកនៅថ្ងៃទីមួយ ហើយត្រូវបានកត់ត្រានៅថ្ងៃទីបួន ជារបស់ថ្ងៃទីមួយ។ កាលបរិច្ឆេទទាំងពីរនេះត្រូវបានរក្សាដាច់ពីគ្នាដោយចេតនា៖ ការបញ្ជាក់ដោយមនុស្សដែលមានឈ្មោះ ជារឿងតែមួយគត់ដែលកើតឡើងពិតប្រាកដនៅក្នុង Housing Market ហើយពាក្យ «បានបង់» ទទេៗ នឹងអានទៅដូចជាបង្កាន់ដៃសម្រាប់អ្វីដែលប្រព័ន្ធនេះមិនដែលបានទទួល។

គ្មានស្ថានភាព «បង់ខ្លះ» ទេ។ ថ្លៃជួលពាក់កណ្តាល មិនមែនជាស្ថានភាពនៅតាមផ្លូវទៅរកសមតុល្យទេ ព្រោះសមតុល្យនាំទៅរកបញ្ជីគណនេយ្យ ហើយបញ្ជីគណនេយ្យជារឿងដែលផលិតផលនេះចេតនាមិនមាន។ ការបង់ជាដំណាក់ៗ ជាការទាមទារដាច់ដោយឡែក។

ការហួសកំណត់ និងអ្នកណាដែលដឹងរឿងនោះ

ការទាមទារមួយហួសកំណត់ នៅពេលវានៅតែដល់កំណត់ ហើយកាលបរិច្ឆេទរបស់វាបានកន្លងផុតទៅ។ រឿងនោះត្រូវបានគណនានៅពេលអ្នកសួរ ជាជាងត្រូវរក្សាទុក ដូច្នេះការទាមទារដែលដល់កំណត់មួយម៉ោងមុន គឺហួសកំណត់រួចហើយ ជាជាងរង់ចាំកម្មវិធីរត់នៅយប់នេះ។

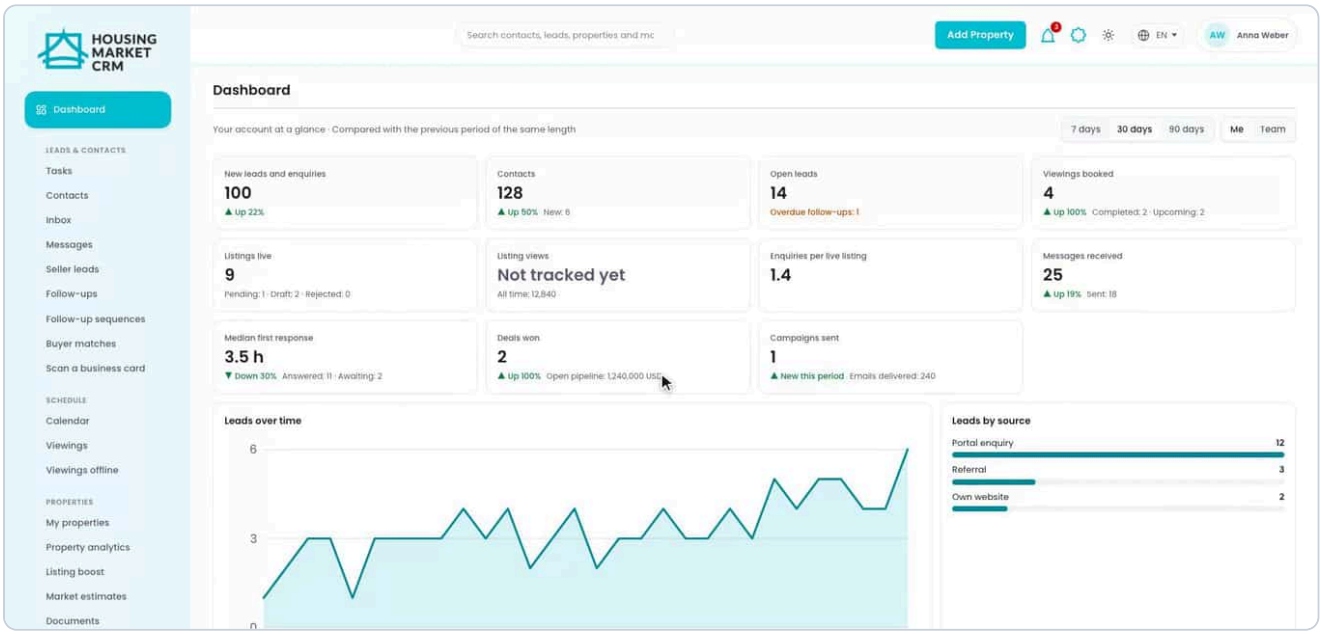
ការរំលឹកទៅដល់ការិយាល័យរបស់អ្នក ហើយមិនដែលទៅដល់អ្នកជួលទេ។ អ្វីដែល CRM ដឹងមានតែថាគ្មាននរណាក្នុងការិយាល័យរបស់អ្នកបានធីកប្រអប់នោះទេ។ វាមិនបានយកប្រាក់ ហើយក៏មិនអាចដឹងថាប្រាក់បានមកដល់ឬអត់ដែរ។ ការប្រាប់អ្នកជួលថាគាត់យឺតដោយផ្អែកលើភស្តុតាងនោះ ជាការអះអាងដែលផលិតផលនេះគ្មានសិទ្ធិធ្វើ ហើយអ្នកជួលរបស់អ្នកជាអតិថិជនរបស់អ្នក មិនមែនរបស់យើងទេ។ ពាក្យដែលប្រើគឺ «មិនទាន់កត់ត្រាថាទទួលបាន» មិនមែន «មិនទាន់បង់» ទេ ជាគ្រប់ភាសា ដោយហេតុផលដូចគ្នាយ៉ាងជាក់លាក់។

ថ្លៃជួលមានអេក្រង់ផ្ទាល់ខ្លួន៖ ជ្រើសរើស «ការតាមដានថ្លៃជួល» នៅក្រោម «ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ»។ វាបញ្ជីថ្ងៃកំណត់បង់ថ្លៃជួលពេញការិយាល័យរបស់អ្នក បង្ហាញអ្វីដែលយឺត និងអ្វីដែលជិតដល់កំណត់ ហើយអនុញ្ញាតឱ្យអ្នករៀបចំកិច្ចសន្យាជួលទាំងមូលក្នុងពេលតែមួយ កត់ត្រាការទាមទារថាបានទទួល លើកលែងវា ឬបើកឡើងវិញនូវការទាមទារដែលបានកត់ត្រាដោយកំហុស។ ច្បាប់ខាងលើមិនប្រែប្រួលតាមវាឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើ Housing Market ប្រមូលថ្លៃជួលពីអ្នកជួលរបស់ខ្ញុំឬទេ?**

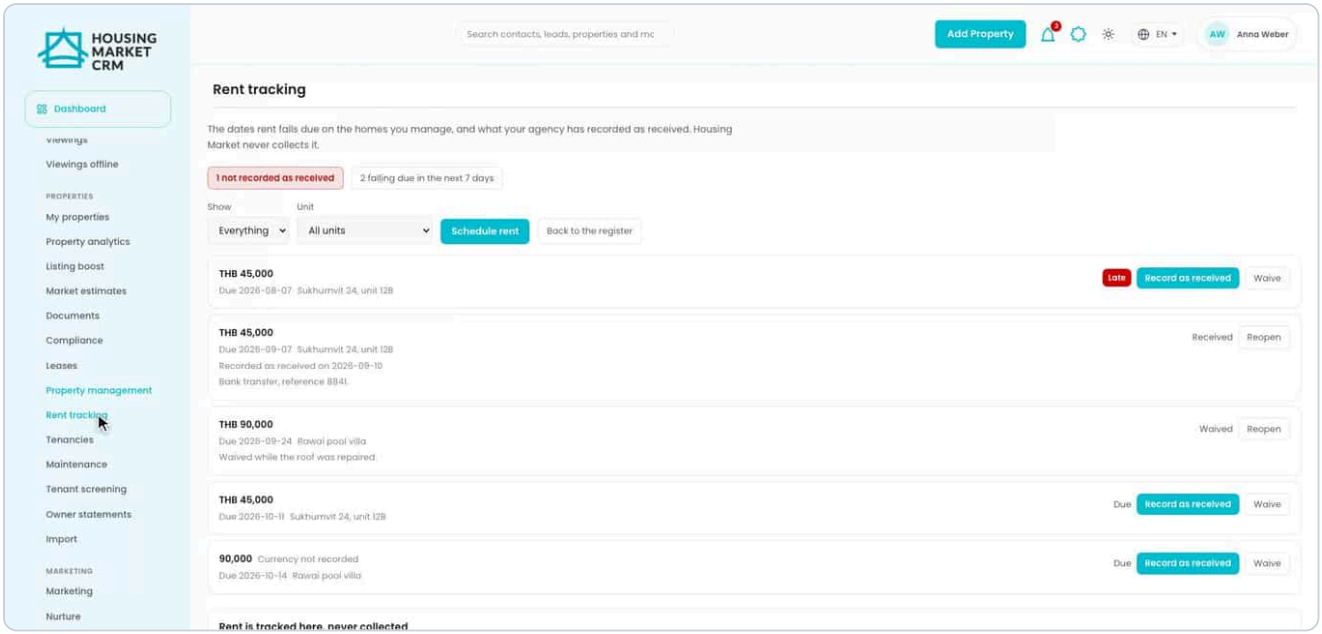
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



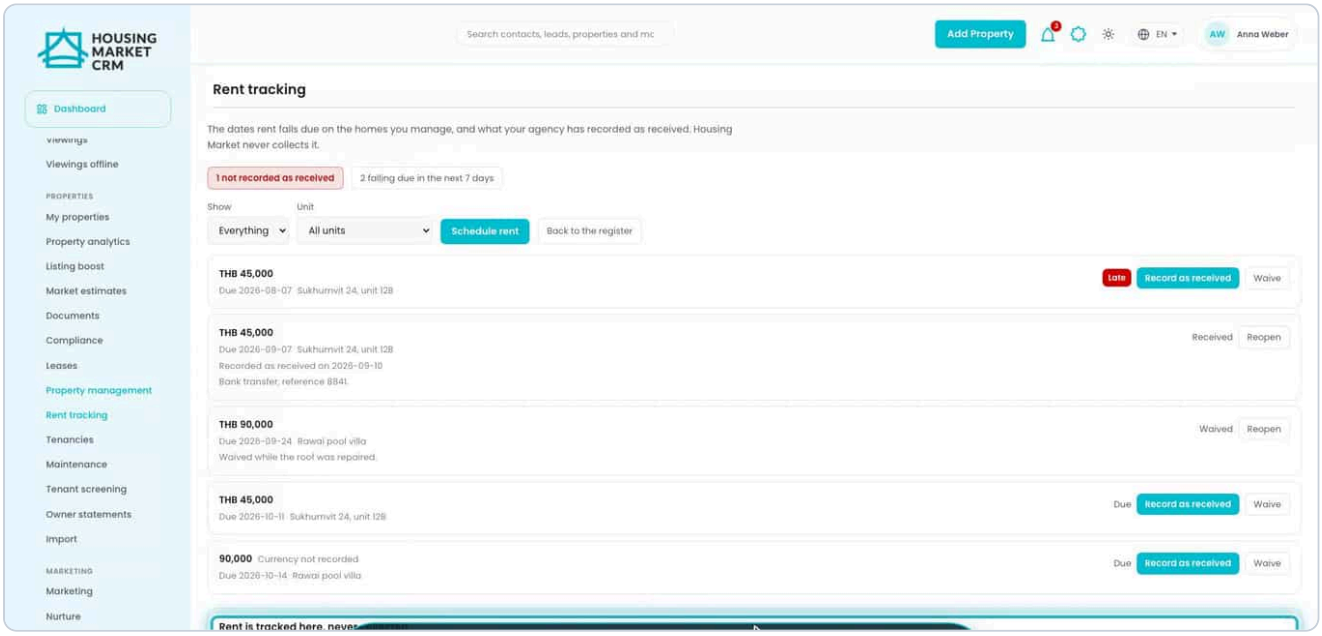
រូបភាព 61.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច "ការតាមដានការបង់ថ្លៃឈ្នួល" ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



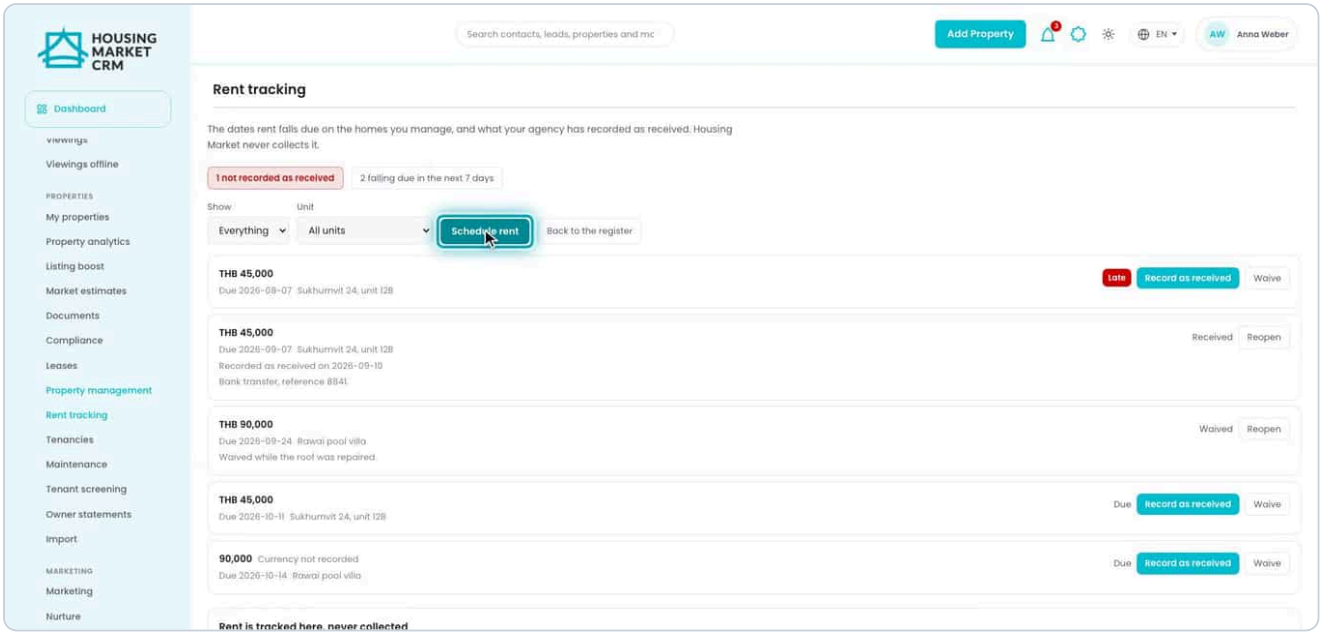
រូបភាព 61.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 កំណត់ត្រារបស់ទីភ្នាក់ងារអ្នក។ Housing Market មិនប្រមូលអ្វីទេ។



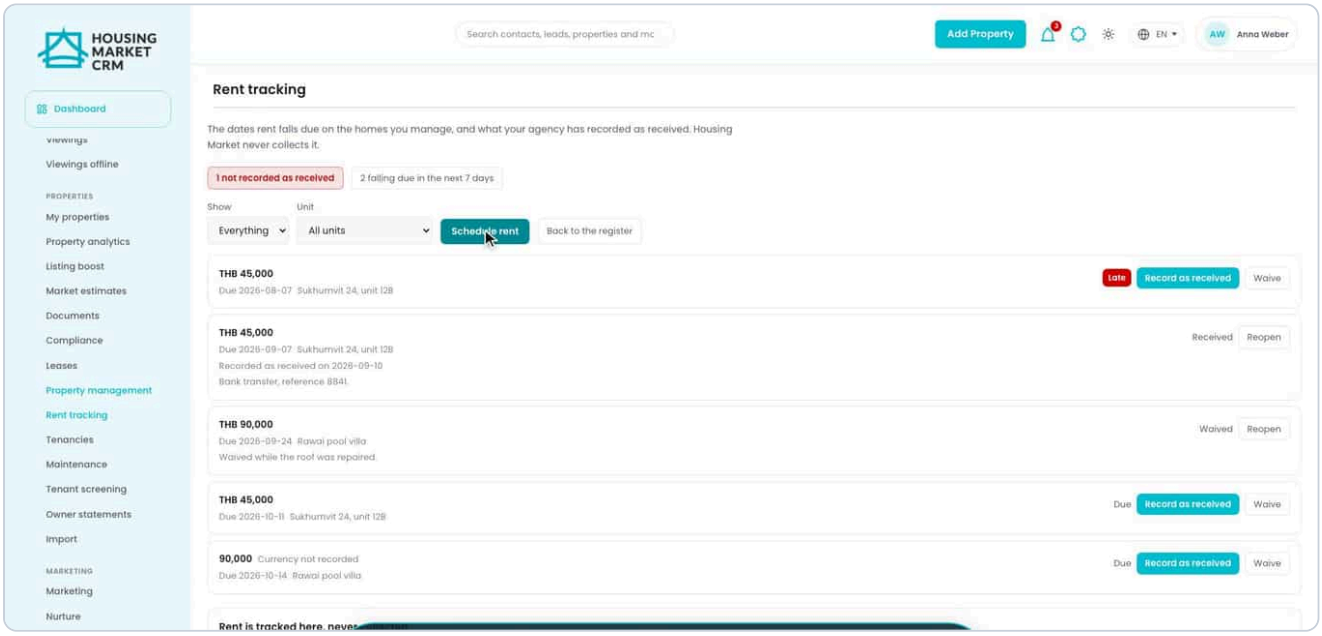
រូបភាព 61.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 កំណត់កាលវិភាគថ្លៃឈ្នួលសម្រាប់កិច្ចសន្យាជួលទាំងមូលតែម្តង។



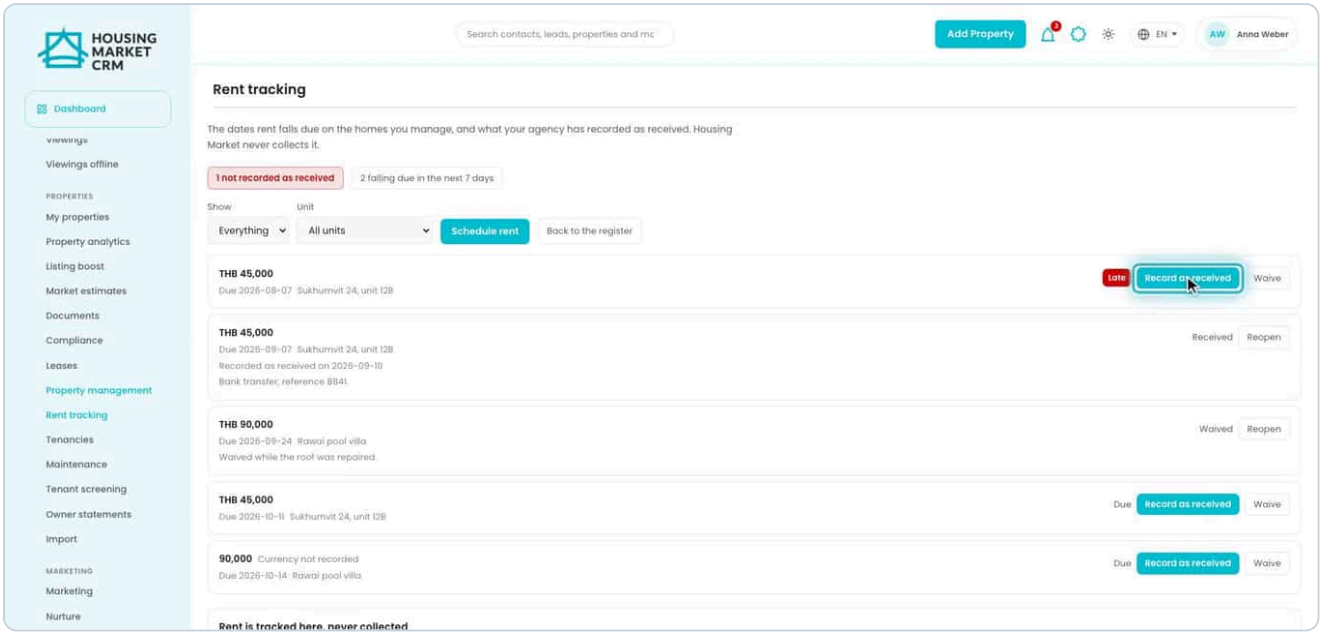
រូបភាព 61.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 បន្ទាប់មកខែហួសកំណត់បង្ហាញឡើងដោយមិនចាំបាច់ចងចាំ។



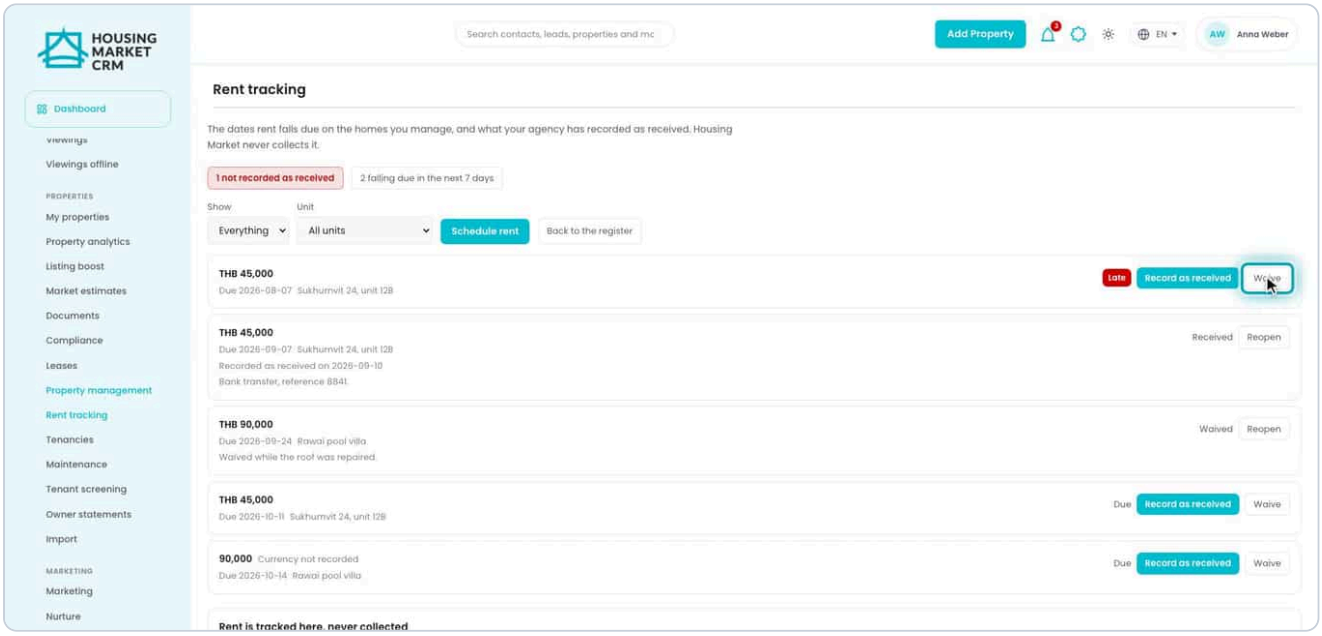
រូបភាព 61.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 កត់ត្រាថាបានទទួល — ជាមួយកាលបរិច្ឆេទដែលវាមកដល់ពិតប្រាកដ។



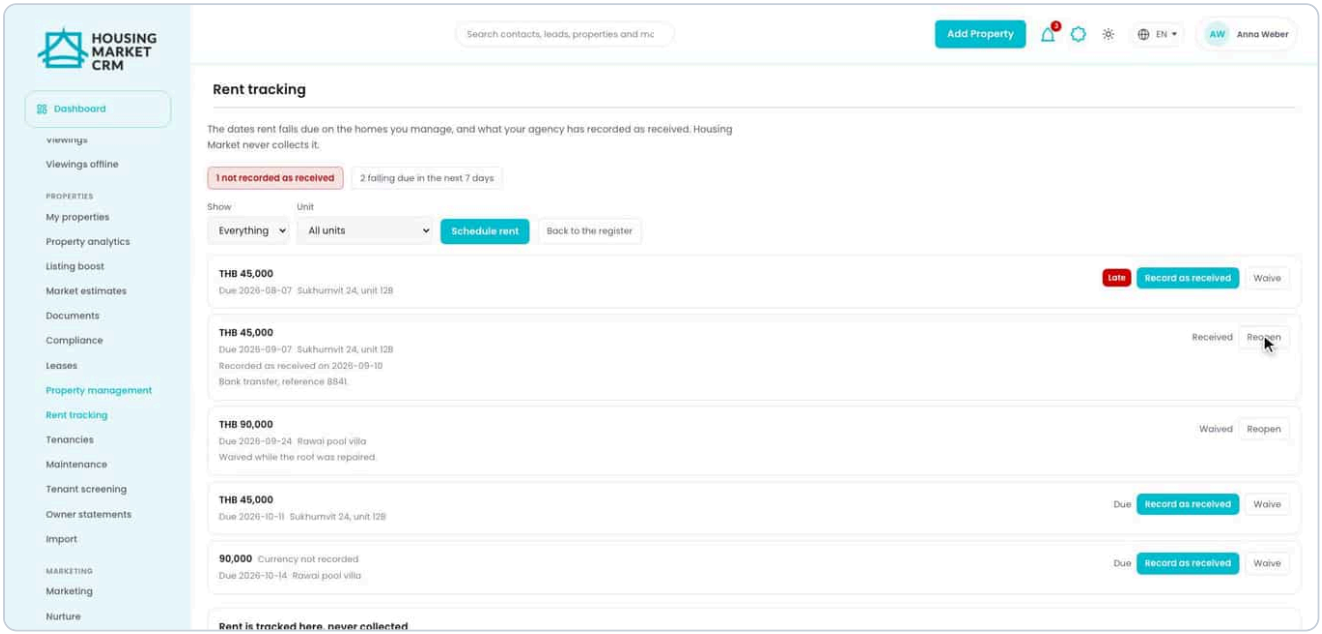
រូបភាព 61.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 លើកលែងខែដែលម្ចាស់អចលនទ្រព្យបានយល់ព្រមលះបង់។



រូបភាព 61.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 "បើកឡើងវិញ" មិនធ្វើវាវិញ។



រូបភាព 61.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

62 ជំពូកទី 62

កត់ត្រាការជួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស កិច្ចសន្យាជួល ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ កិច្ចសន្យាជួលកត់ត្រាថានរណាជួលលំនៅឋាននោះ រយៈពេល ថ្លៃជួល និងប្រាក់កក់ — ជាសេចក្តីព្រាងខណៈលក្ខខណ្ឌនៅកំពុងចរចា រួចទើបឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ ការបន្តកិច្ចសន្យាត្រូវកត់ត្រាជាកិច្ចសន្យាជួលថ្មី ជាជាងជាការកែកិច្ចសន្យាចាស់។

ជ្រើសរើស កិច្ចសន្យាជួល ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ វាឆ្លើយថានរណារស់នៅក្នុងលំនៅឋានមួយៗដែលអ្នកមើលថែ រយៈពេលប៉ុន្មាន និងក្នុងថ្លៃជួលប៉ុន្មាន — ហើយវាជាកំណត់ត្រាដែលរបាយការណ៍ម្ចាស់ផ្ទះត្រូវសាងឡើងពីក្រោយមក ដែលជាមូលហេតុថាវាត្រូវរក្សាទុក ជាជាងត្រូវកែសរសេរជាន់លើ។

ការកត់ត្រាកិច្ចសន្យាមួយ

- ជ្រើសរើស កត់ត្រាកិច្ចសន្យាជួល។
- ជ្រើសរើស ឯកតា ហើយបញ្ចូល ភតិកៈ និង ម្ចាស់ផ្ទះជួល។
- បញ្ចូលកាលបរិច្ឆេទ ចាប់ផ្តើម និង បញ្ចប់។ ថ្ងៃបញ្ចប់ត្រូវនៅក្រោយថ្ងៃចាប់ផ្តើម។
- បញ្ចូល ថ្លៃជួល ហើយជ្រើសរើស វដ្តនៃថ្លៃជួល — ក្នុងមួយខែ ក្នុងមួយសប្តាហ៍ ក្នុងមួយយប់ ឬក្នុងមួយឆ្នាំ។
- បញ្ចូល ប្រាក់កក់ និងរូបិយវត្ថុ បើអ្នកកាន់កាប់មួយ។
- ធីក «រក្សាទុកជាសេចក្តីព្រាង ខណៈលក្ខខណ្ឌនៅកំពុងចរចា» បើមិនទាន់មានអ្វីព្រមព្រៀងរួចទេ។

ម្ចាស់ផ្ទះជួលជាឈ្មោះដែលអ្នកវាយបញ្ចូលខ្លួនឯង មិនមែនម្ចាស់ឯកតាដែលត្រូវយកមកដោយស្វ័យប្រវត្តិទេ ហើយនោះជាចេតនា៖ មនុស្សនៅលើកិច្ចព្រមព្រៀង និងមនុស្សនៅលើប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ មិនតែងតែជាមនុស្សតែមួយទេ ហើយលំនៅឋានដែលគ្រប់គ្រង ជារឿយៗត្រូវដាក់ជួលដោយម្ចាស់មួយរូបក្នុងចំណោមម្ចាស់ជាច្រើន។

សេចក្តីព្រាង រួចមានប្រសិទ្ធភាព

សេចក្តីព្រាងជាសំណើមួយ។ អ្នកសុំជួលពីរនាក់សម្រាប់ផ្ទះល្វែងតែមួយ ជាសេចក្តីព្រាងពីរ ដូច្នេះសេចក្តីព្រាងត្រូវអនុញ្ញាតឱ្យជាន់គ្នា និងជាន់លើកិច្ចសន្យាជួលដែលកំពុងដំណើរការរួចហើយ។ ការឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ជាកន្លែងដែលរឿងនោះឈប់ពិត៖ CRM បដិសេធការឱ្យកិច្ចសន្យាជួលទីពីរមានប្រសិទ្ធភាពលើកាលបរិច្ឆេទដូចគ្នា ហើយបញ្ជាក់ឈ្មោះកិច្ចសន្យាដែលមានប្រសិទ្ធភាពរួចហើយ ដែលជាការពិនិត្យរារាំងលំនៅឋានមួយពីការត្រូវដាក់ជួលពីរដង។

វដ្តនៃថ្លៃជួលត្រូវកត់ត្រាតាមការព្រមព្រៀង ហើយមិនដែលត្រូវបម្លែងទេ។ ថ្លៃជួលប្រចាំសប្តាហ៍នៅតែជាប្រចាំសប្តាហ៍ ហើយរបាយការណ៍អានថ្លៃជួលពីកិច្ចសន្យាជួលដែលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងខែនោះ ជាជាងពីកិច្ចសន្យាដែលមានប្រសិទ្ធភាពសព្វថ្ងៃ។

ការបន្ត និងការបញ្ចប់

បន្តកិច្ចសន្យា បង្កើតកិច្ចសន្យាជួលថ្មី ហើយសម្គាល់កិច្ចសន្យាចាស់ថាបានបន្ត ដោយបញ្ចប់វានៅថ្ងៃមុនកិច្ចសន្យាថ្មីចាប់ផ្តើម។ វាមិនមែនជាការកែទេ ហើយនោះជាចំណុចសំខាន់៖ ថ្លៃជួលដែលបានព្រមព្រៀងសម្រាប់ខែមុនៗ ត្រូវនៅដូចដើមយ៉ាងជាក់លាក់ បើមិនដូច្នោះទេ របាយការណ៍គ្រប់ខែទាំងនោះនឹងប្រែប្រួលដោយស្ងាត់ៗ។ សូមទុកថ្លៃជួលនៅទំនេរនៅពេលបន្តកិច្ចសន្យា ដើម្បីនាំលេខបច្ចុប្បន្នទៅមុខ។

បញ្ចប់កិច្ចសន្យាជួល បិទកិច្ចសន្យានៅថ្ងៃដែលបានព្រមព្រៀងថាជាថ្ងៃបញ្ចប់។ ការបញ្ចប់វាមុនថ្ងៃនោះ ត្រូវកត់ត្រាថា បានបញ្ចប់មុនកំណត់ ជាជាងថាបានបញ្ចប់ ដូច្នេះក្រោយមកគេបែងចែកទាំងពីរបានដាច់ពីគ្នា។ កិច្ចសន្យាជួលដែលបានបញ្ចប់ នៅតែស្ថិតក្នុងបញ្ជី — បានបញ្ចប់ និងបានទុកក្នុងប័ណ្ណសារ ជារឿងពីរផ្សេងគ្នា ហើយរបាយការណ៍សម្រាប់ខែមុន នៅតែត្រូវការវា។

ប្រាក់កក់

ប្រាក់កក់ជាលេខដែលអ្នកកត់ត្រា ហើយវាបង្ហាញថានៅកាន់កាប់ ឬបានប្រគល់មកវិញនៅថ្ងៃណាមួយ។ Housing Market មិនយកវា មិនរក្សាទុកវា មិនការពារវា និងមិនផ្ទេរវាទៅកន្លែងណាឡើយ៖ ប្រាក់នៅតែស្ថិតនៅកន្លែងដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នក ឬម្ចាស់ផ្ទះរបស់អ្នករក្សាទុករួចហើយ ហើយនេះជាចំណាំមួយអំពីថាចំនួននោះប៉ុន្មាន។

អ្វីដែលអេក្រង់នេះមិនធ្វើ

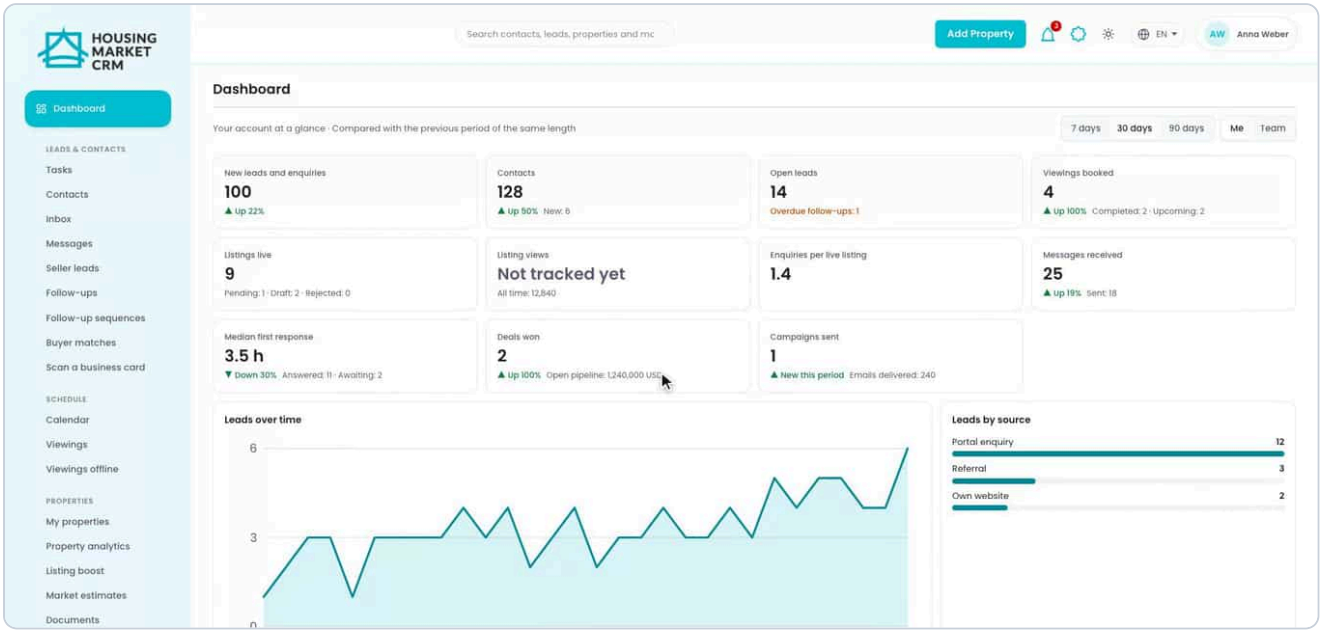
- វាមិនប្រមូលថ្លៃជួលទេ។ ថ្លៃជួលដល់កំណត់ត្រូវកំណត់ពេលដោយឡែកនៅអេក្រង់ ការតាមដានថ្លៃជួល ហើយការកត់ត្រាកិច្ចសន្យាជួល ដោយខ្លួនឯងមិនបង្កើតការទាមទារណាមួយឡើយ។
- វាមិនបង្កើត និងមិនចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងទេ។ នៅទីនេះគ្មានលិខិតកិច្ចសន្យាជួល គ្មានគំរូ និងគ្មានហត្ថលេខាទេ — កិច្ចសន្យា និងហត្ថលេខាស្ថិតនៅឃ្លាំងឯកសារ លើកិច្ចព្រមព្រៀង និងលើទំនាក់ទំនង។
- វាមិនរំលឹកអ្នកថាកិច្ចសន្យាជួលមួយជិតបញ្ចប់ទេ។
- គ្មានទម្រង់កែនៅពេលកិច្ចសន្យាជួលមានរួចហើយទេ ហើយគ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ៖ ទុកក្នុងប័ណ្ណសារ នាំកិច្ចសន្យាជួលចេញពីបញ្ជីលំនាំដើម ហើយ ស្តារឡើងវិញ នាំវាត្រឡប់មកវិញ។

ថ្លៃជួលត្រូវបានតាមដាន ហើយមិនដែលត្រូវបានប្រមូលឡើយ។ សូមមើល «តើ Housing Market ប្រមូលថ្លៃជួលពីអ្នកជួលរបស់ខ្ញុំឬទេ?»។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំកត់ត្រាកិច្ចសន្យាជួលលើឯកតាដែលគ្រប់គ្រងដោយរបៀបណា?**

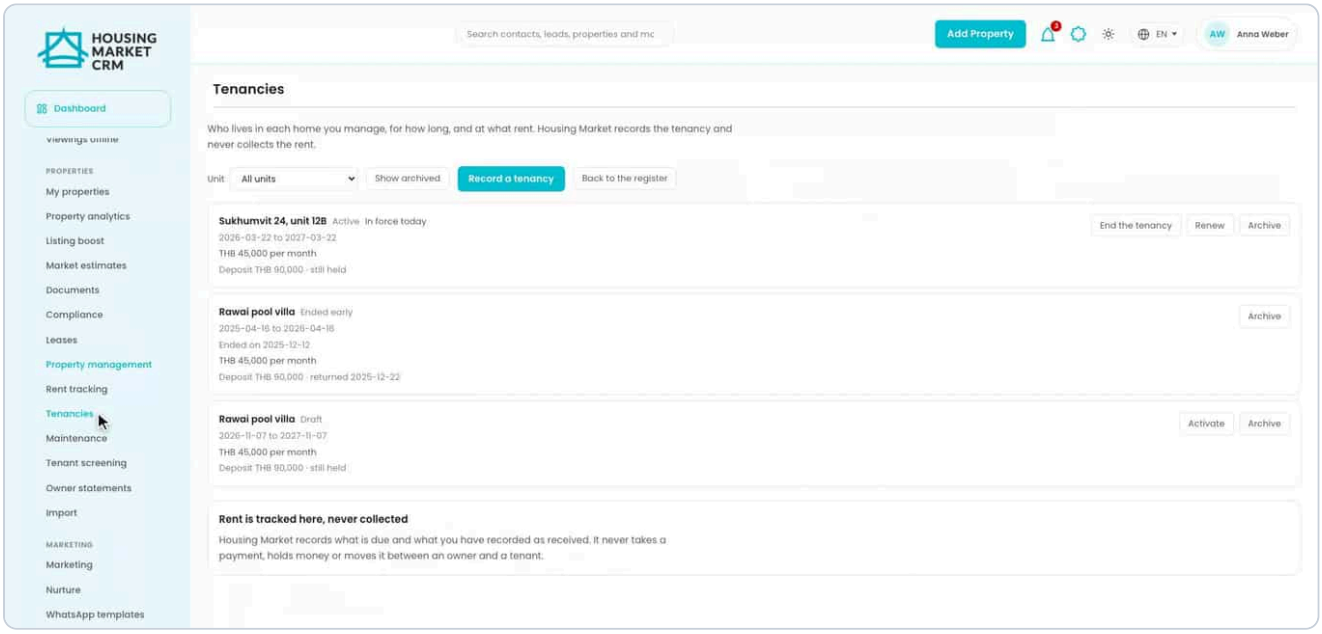
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



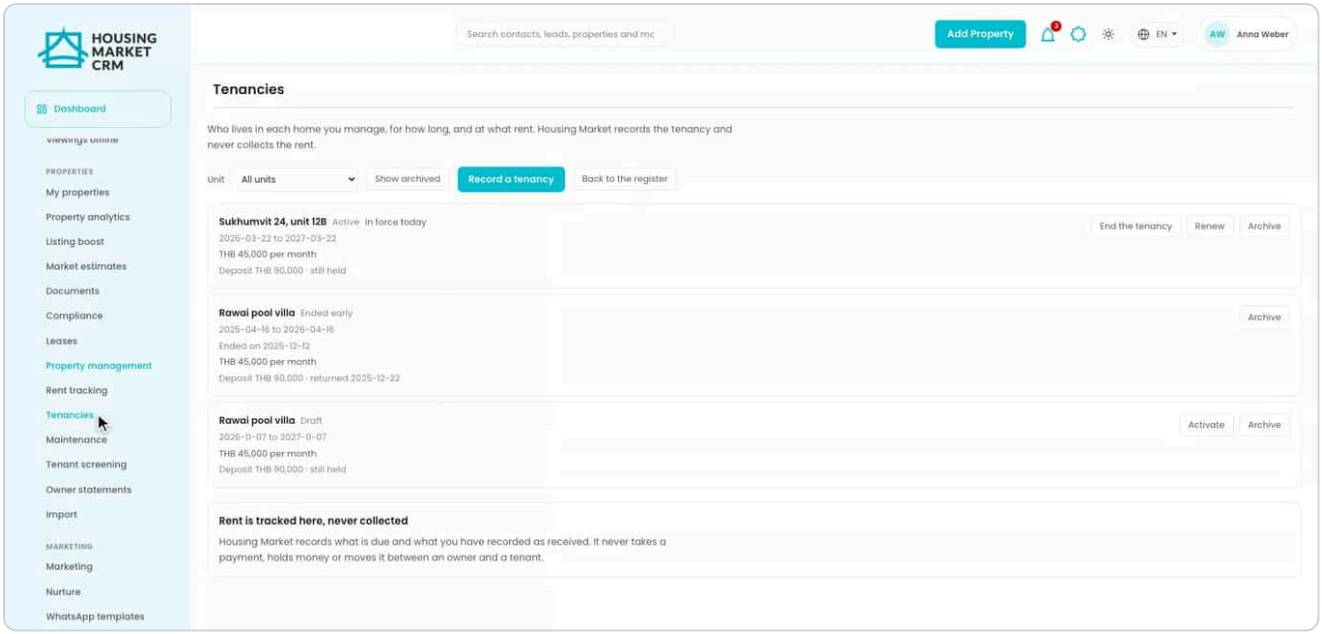
រូបភាព 62.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច Tenancies ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



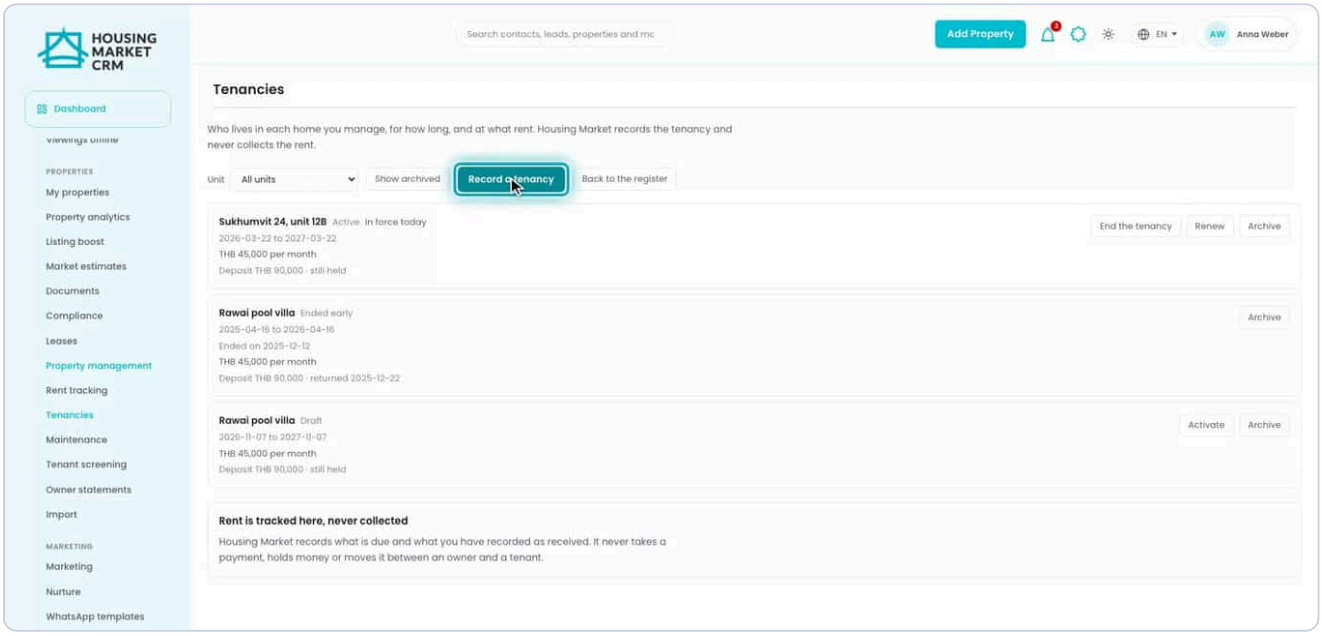
រូបភាព 62.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 អ្នកណារស់នៅទីនោះ រយៈពេលប៉ុន្មាន និងថ្លៃឈ្នួលប៉ុន្មាន។



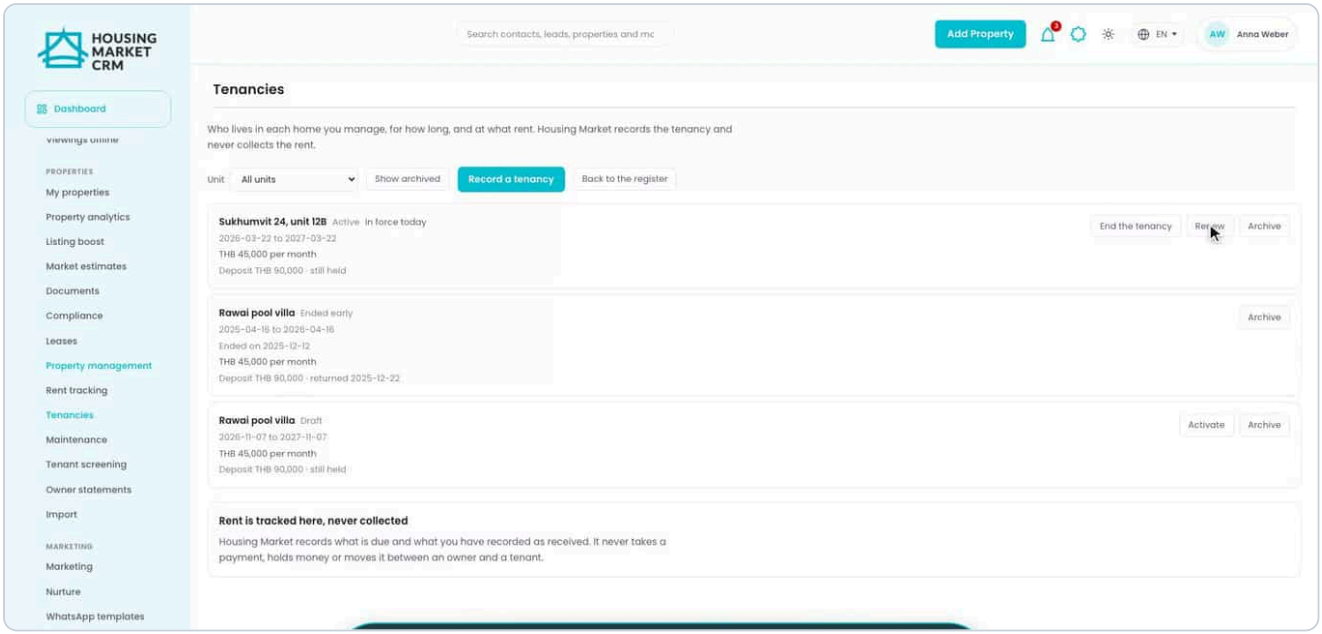
រូបភាព 62.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 កត់ត្រាការជួលនៅពេលចុះហត្ថលេខា។



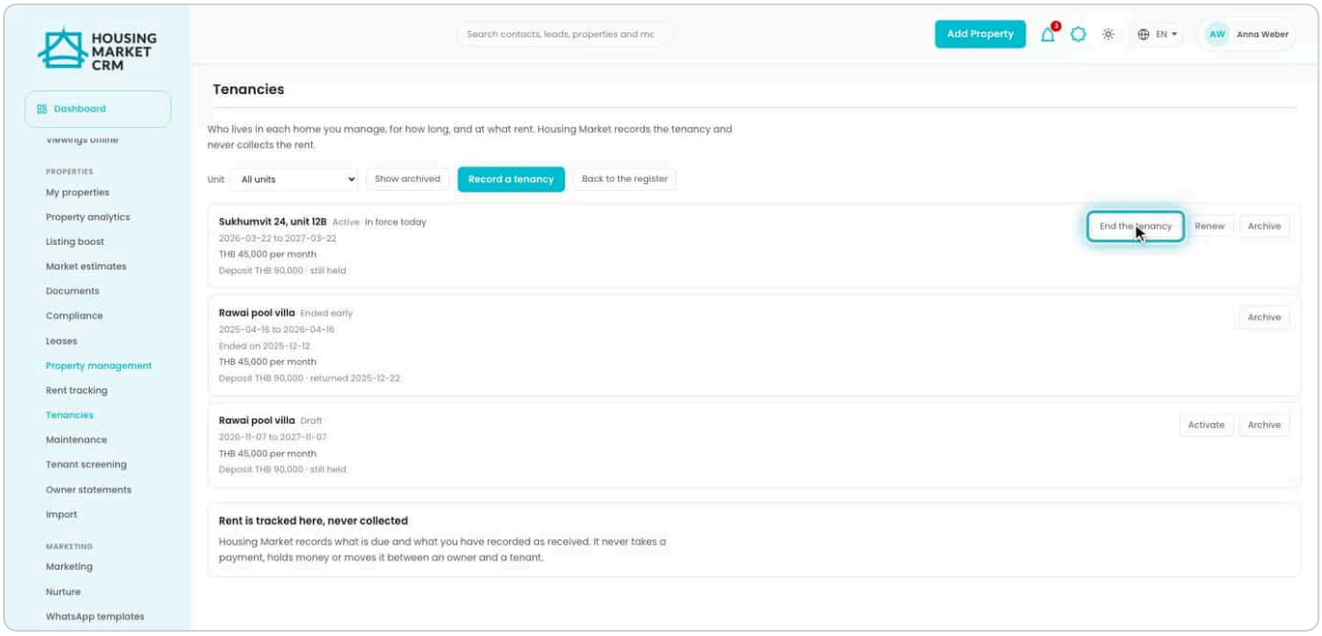
រូបភាព 62.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 ការបន្តសន្យាបង្កើតការជួលថ្មី ដូច្នេះថ្លៃឈ្នួលឆ្នាំមុននៅតែត្រឹមត្រូវក្នុងរបាយការណ៍ឆ្នាំមុន។



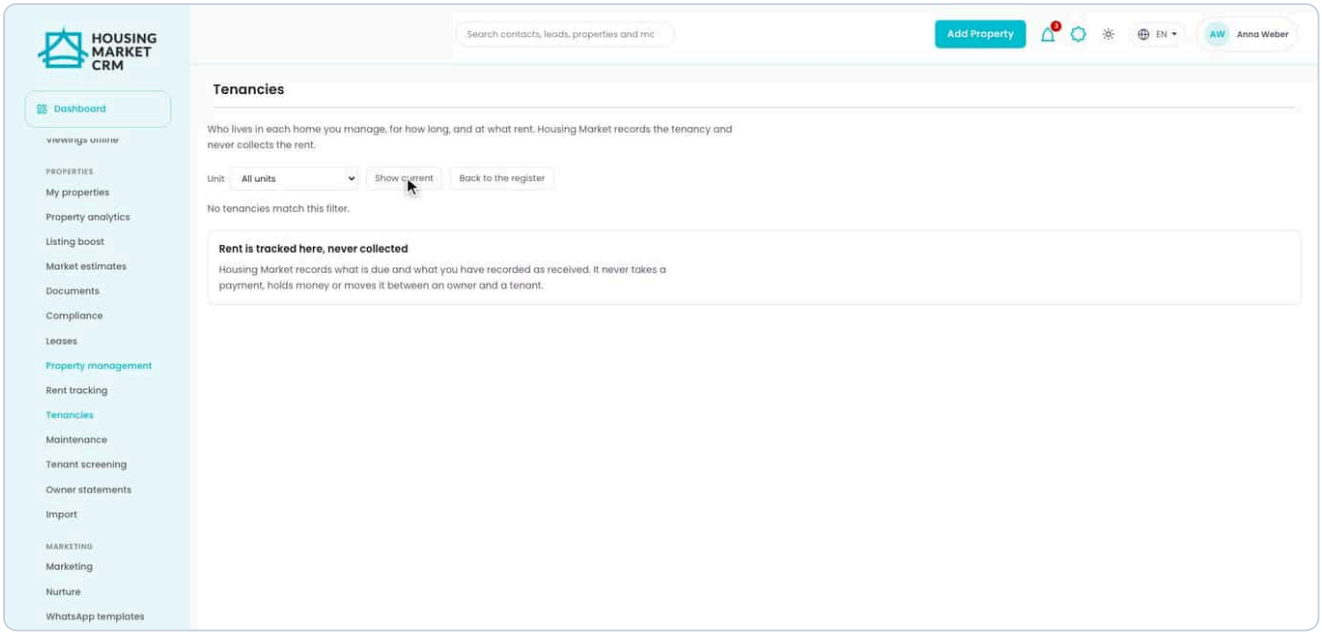
រូបភាព 62.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 បញ្ចប់ការជួល — ថ្លៃឈ្នួលដែលកត់ត្រាទល់នឹងវានៅតែមាន។



រូបភាព 62.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ប័ណ្ណសាររក្សាប្រវត្តិឱ្យនៅផុតពីផ្លូវ។



រូបភាព 62.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

63 ជំពូកទី 63

សំណើថែទាំ

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

ជ្រើសរើស ការថែទាំ ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ រាយការណ៍ថាអ្វីខុសលើលំនៅឋានដែលអ្នកគ្រប់គ្រង ដាក់ប្រភេទ និងអាទិភាពឱ្យវា ភ្ជាប់រូបថត ទទួលយកវា ហើយនាំវារហូតដល់បានដោះស្រាយ។ គ្មានថ្លៃដើមណាមួយត្រូវកត់ត្រាទេ ហើយគ្មានអ្វីត្រូវគិតប្រាក់ទេ។

ជ្រើសរើស ការថែទាំ ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ វាឆ្លើយថាអ្វីខូចនៅក្នុងលំនៅឋានដែលអ្នកមើលថែ នរណាកំពុងដោះស្រាយវា និងអ្វីនៅមិនទាន់រួចរាល់ — ហើយវារក្សាប្រវត្តិទាំងមូលសម្រាប់លំនៅឋានមួយៗ ដែលជាផ្នែកមានសារៈសំខាន់មួយឆ្នាំក្រោយ នៅពេលម៉ាស៊ីនកម្តៅទឹកដដែលនោះខូចម្តងទៀត។

ការរាយការណ៍បញ្ហាមួយ

- ជ្រើសរើស រាយការណ៍បញ្ហា។
- ជ្រើសរើស ឯកតា ហើយសរសេរថា តើមានបញ្ហាអ្វី។
- បន្ថែម ព័ត៌មានលម្អិត បើមាន។
- ជ្រើសរើសប្រភេទបញ្ហា — ប្រព័ន្ធទឹក អគ្គិសនី ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ការកម្តៅ និងការបញ្ចុះកម្តៅ រចនាសម្ព័ន្ធ សត្វល្អិតរំខាន បរិវេណជុំវិញ សោ និងសុវត្ថិភាព ការសម្អាត ឬអ្វីផ្សេងទៀត។
- ជ្រើសរើស អាទិភាព — បន្ទាន់ ខ្ពស់ ធម្មតា ឬទាប។

រូបថតត្រូវបន្ថែមក្រោយពេលពាក្យសុំមានរួចហើយ ជាជាងនៅលើទម្រង់ ដូច្នេះការរាយការណ៍ត្រូវធ្វើនៅវិនាទីដែលអ្នកដឹង ហើយរូបភាពមកតាមក្រោយ។ រូបថតនីមួយៗបើកតាមតំណឯកជនថ្មី ការដកចេញរូបមួយ នាំវាចេញពីពាក្យសុំ ហើយរក្សាឯកសារទុក ព្រោះរូបថតជាភស្តុតាងនៃស្ថានភាពលំនៅឋានមួយនៅថ្ងៃណាមួយ។

អាទិភាពកំណត់គោលដៅ ហើយគោលដៅនោះជាប់ថេរ

អាទិភាពនីមួយៗមានកំណត់ពេលរបស់ខ្លួន គិតចាប់ពីថ្ងៃដែលបញ្ហាត្រូវរាយការណ៍៖ មួយថ្ងៃសម្រាប់បន្ទាន់ បីថ្ងៃសម្រាប់ខ្ពស់ ដប់បួនថ្ងៃសម្រាប់ធម្មតា និងសាមសិបថ្ងៃសម្រាប់ទាប។ ពាក្យសុំដែលនៅបើកហួសកំណត់របស់វា ត្រូវដាក់ស្លាក ហួសកំណត់ ហើយពាក្យសុំដែលបានដោះស្រាយ ឬបានបោះបង់ មិនដែលត្រូវដាក់ស្លាកនោះទេ។ កំណត់ពេលដូចគ្នាសម្រាប់គ្រប់គណនី ហើយមិនអាចផ្លាស់ប្តូរបានទេ។

លេខនៅពីលើបញ្ជី រាប់ទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកទាំងមូល ជាជាងរាប់បញ្ជីដែលអ្នកកំពុងមើល៖ ប៉ុន្មានជាបន្ទាន់ ប៉ុន្មានហួសកំណត់ និងប៉ុន្មាននៅមិនទាន់រួចរាល់។

ការដំណើរការពាក្យសុំមួយ

ស្ថានភាពផ្លាស់ពី បានរាយការណ៍ ឆ្លងកាត់ បានទទួលដំណឹង បានកំណត់ពេល និង កំពុងដំណើរការ ទៅ បានដោះស្រាយ ឬទៅ បានបោះបង់។ ការដោះស្រាយសួរកាលបរិច្ឆេទដែលការងារបានបញ្ចប់ពិតប្រាកដ — ដែលអាចមិនមែនថ្ងៃនេះ — និងសួរថាបានធ្វើអ្វី ហើយ CRM កត់ត្រាថានរណាបាននិយាយដូច្នេះ និងនិយាយនៅពេលណា។ ការបោះបង់ពាក្យសុំមួយ សម្អាតឈ្មោះនោះចេញវិញ ព្រោះគ្មាននរណាបានជួសជុលអ្វីទេ ហើយគ្មានឈ្មោះណាគួរស្ថិតលើការងារដែលមិនបានធ្វើទេ។

ខ្ញុំទទួលយក ប្រគល់ពាក្យសុំមកអ្នក ហើយ ប្រគល់មកវិញ លែងវាចេញ។ វាត្រូវការសិទ្ធិចាត់តាំង ហើយវាចាត់តាំងឱ្យអ្នកខ្លួនឯង ជាជាងឱ្យសហការីដែលអ្នកជ្រើស។

បង្ហាញ មានលំនាំដើមជា នៅមិនទាន់រួចរាល់ ដូច្នេះអេក្រង់បើកនៅលើការងារ ជាជាងនៅលើប័ណ្ណសារ។ ទិដ្ឋភាពផ្សេងទៀតគឺ ហួសកំណត់ ទាំងអស់ ស្ថានភាពនីមួយៗក្នុងចំណោមប្រាំមួយស្ថានភាព និង បានរក្សាទុកក្នុងប័ណ្ណសារ។ ការត្រងតាមឯកតា ក៏បន្ថែម «អ្វីៗទាំងអស់ដែលបានរាយការណ៍សម្រាប់លំនៅឋាននេះ» ដែលជាប្រវត្តិរបស់លំនៅឋាននោះ ពីចាស់ទៅថ្មី។

អ្វីដែលមិនមាននៅទីនេះ ដោយចេតនា

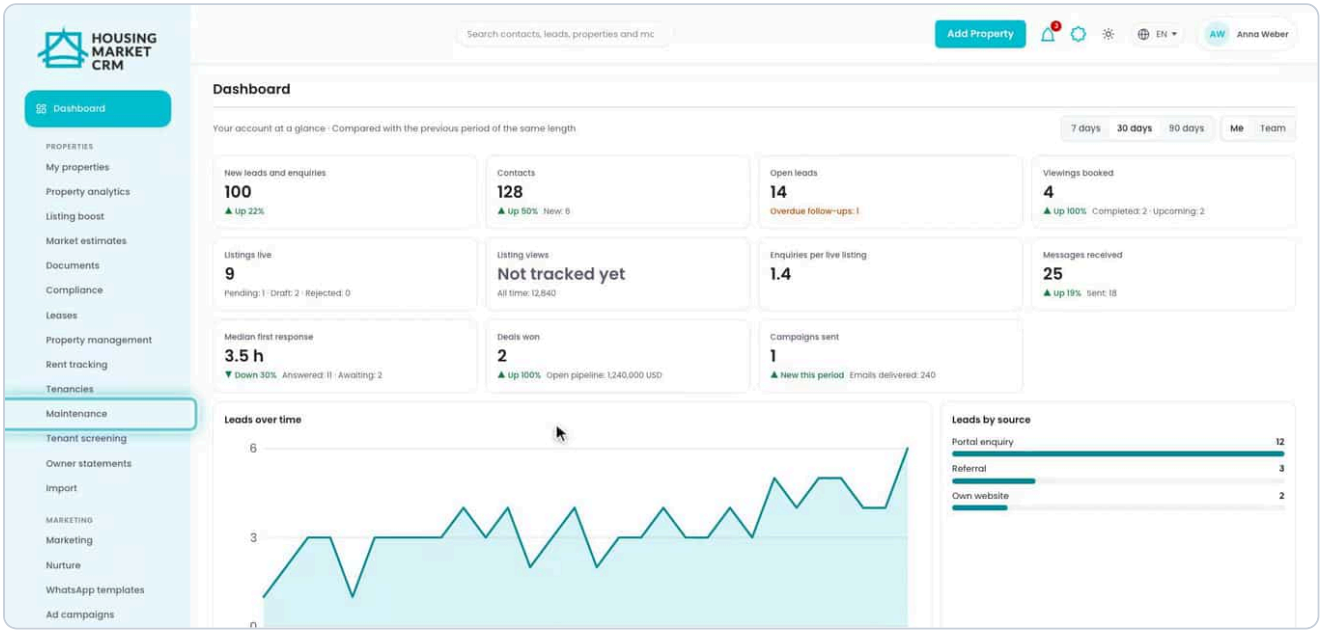
- គ្មានថ្លៃដើម សម្រង់តម្លៃ ការប៉ាន់ស្មាន ថវិកា ឬវិក្កយបត្រទេ។ គ្មានចំនួនប្រាក់នៅកន្លែងណាលើពាក្យសុំថែទាំទេ ហើយ Housing Market មិនដែលគិតប្រាក់សម្រាប់ការជួសជុល មិនដែលយកចំណែកពីវា និងមិនដែលផ្ទេរប្រាក់រវាងម្ចាស់ អ្នកជួល និងជាងជួសជុលឡើយ។
- គ្មានការទាក់ទងជាមួយជាងជួសជុលទេ។ គ្មានអ្វីនៅទីនេះផ្ញើអ៊ីមែល ផ្ញើសារ ឬជូនដំណឹងទៅជាងទេ — គាត់មិនមែនជាអ្នកប្រើ CRM របស់អ្នកទេ។
- គ្មានការរាយការណ៍ដោយអ្នកជួលទេ។ គ្មានផតថលអ្នកជួល និងគ្មានទម្រង់ដែលអ្នកជួលអាចបំពេញទេ នរណាម្នាក់ក្នុងការិយាល័យរបស់អ្នកជាអ្នកកត់ត្រាពាក្យសុំ។
- គ្មានការណាត់ជួប ឬកាលបរិច្ឆេទចុះមើលទេ។ បានកំណត់ពេល ជាពាក្យបញ្ជាក់ស្ថានភាព មិនមែនជាកំណត់ត្រាក្នុងប្រតិទិនទេ។
- គ្មានការរំលឹកទេ។ ខុសពីថ្លៃជួល ការថែទាំមិនបង្កើតការជូនដំណឹងណាមួយនៅពេលកំណត់ពេលកន្លងផុតទេ — ស្លាកនៅលើបញ្ជីជាអ្វីដែលប្រាប់អ្នក។

គ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ។ ទុកក្នុងប័ណ្ណសារ នាំពាក្យសុំចេញពីបញ្ជី ហើយ ស្តារឡើងវិញ នាំវាត្រឡប់មកវិញ ជាមួយរូបថត ប្រវត្តិ និងឈ្មោះអ្នកដែលបានដោះស្រាយវា។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើពាក្យសុំថែទាំដំណើរការយ៉ាងណា?**

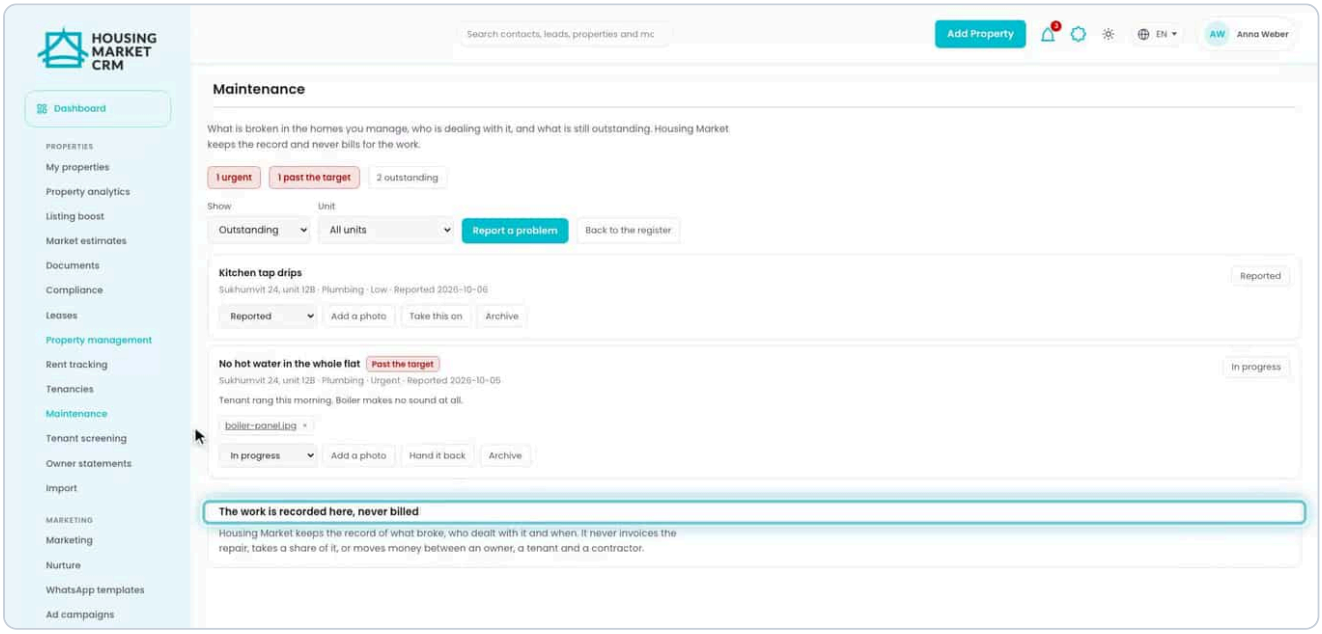
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



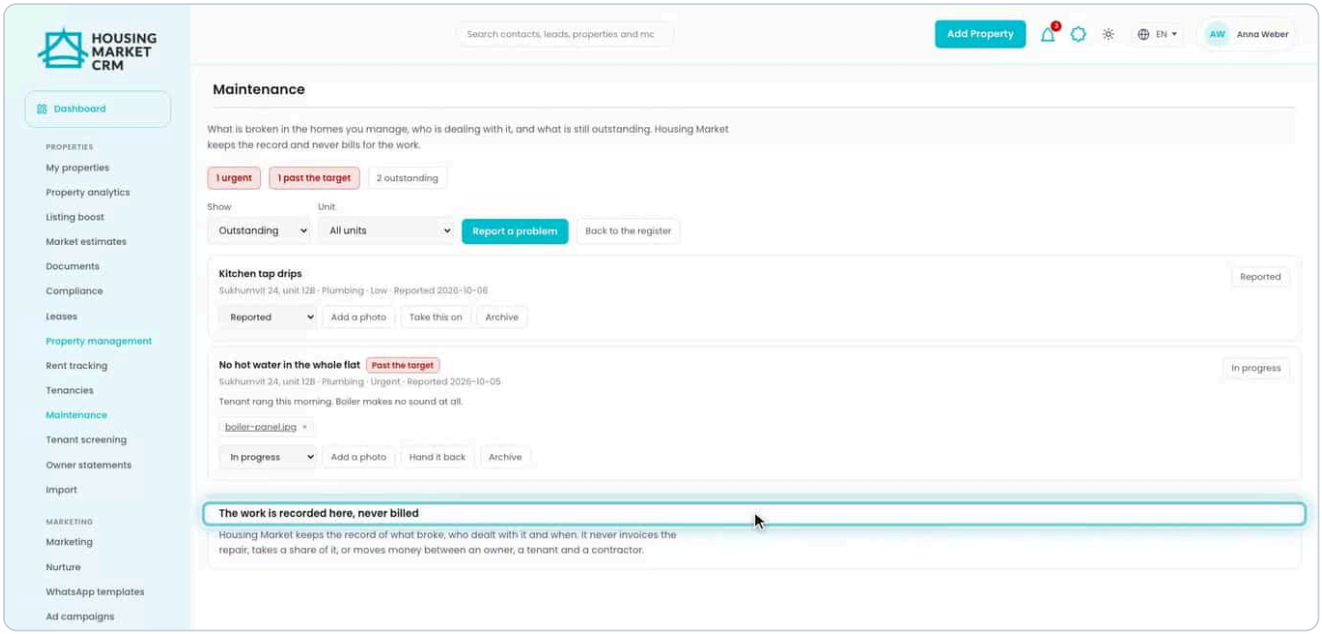
រូបភាព 63.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ការថែទាំ នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



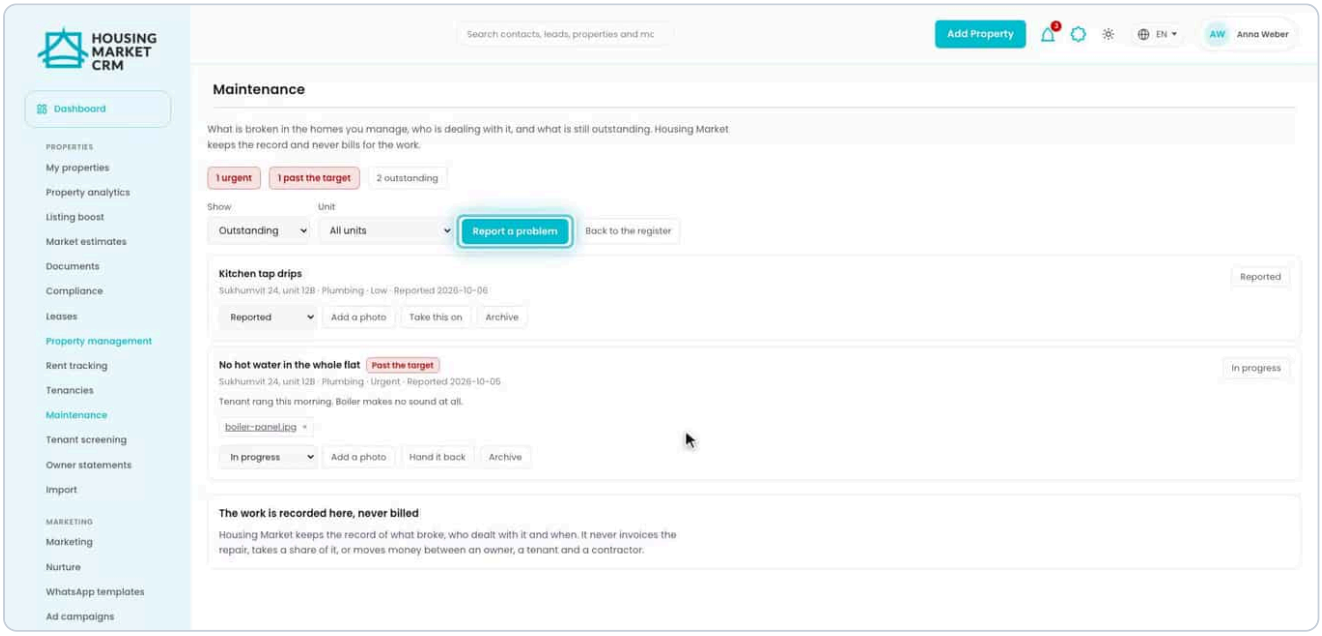
រូបភាព 63.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 កត់ត្រានៅទីនេះ មិនដែលគិតថ្លៃដោយ Housing Market។



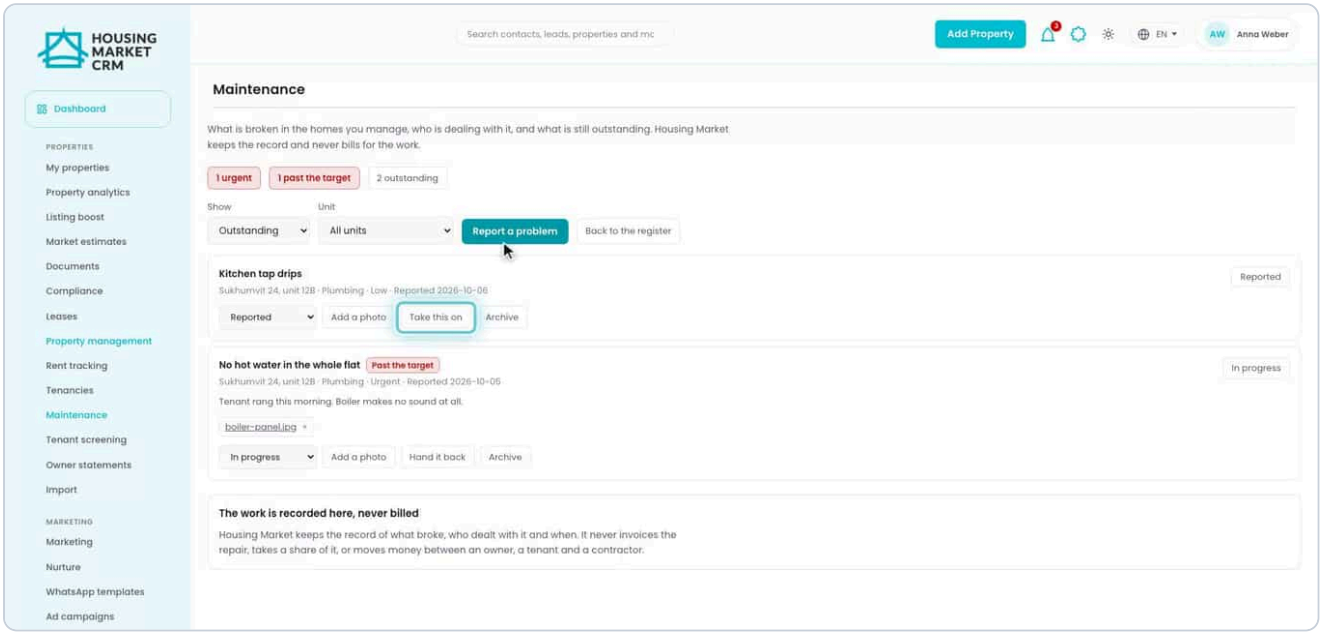
រូបភាព 63.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 អាទិភាពនីមួយៗមានការកំណត់ពេលយឺតផ្ទាល់ខ្លួន។



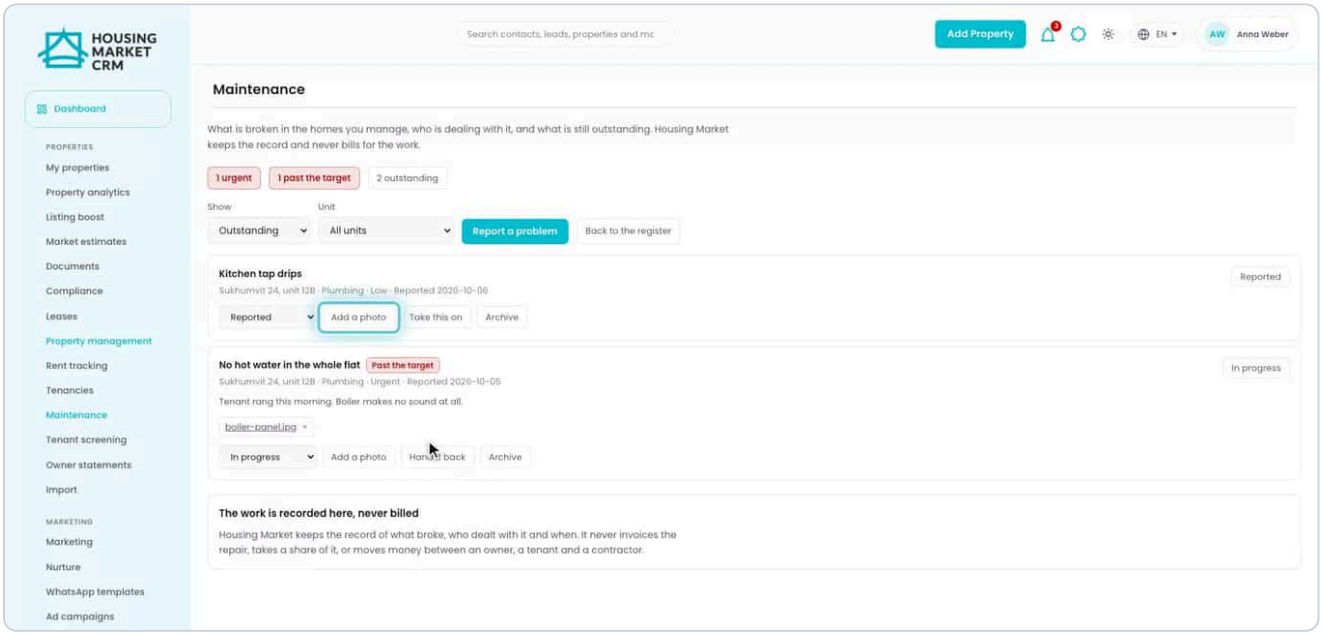
រូបភាព 63.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 រាយការណ៍បញ្ហាលើផ្ទះនោះ។



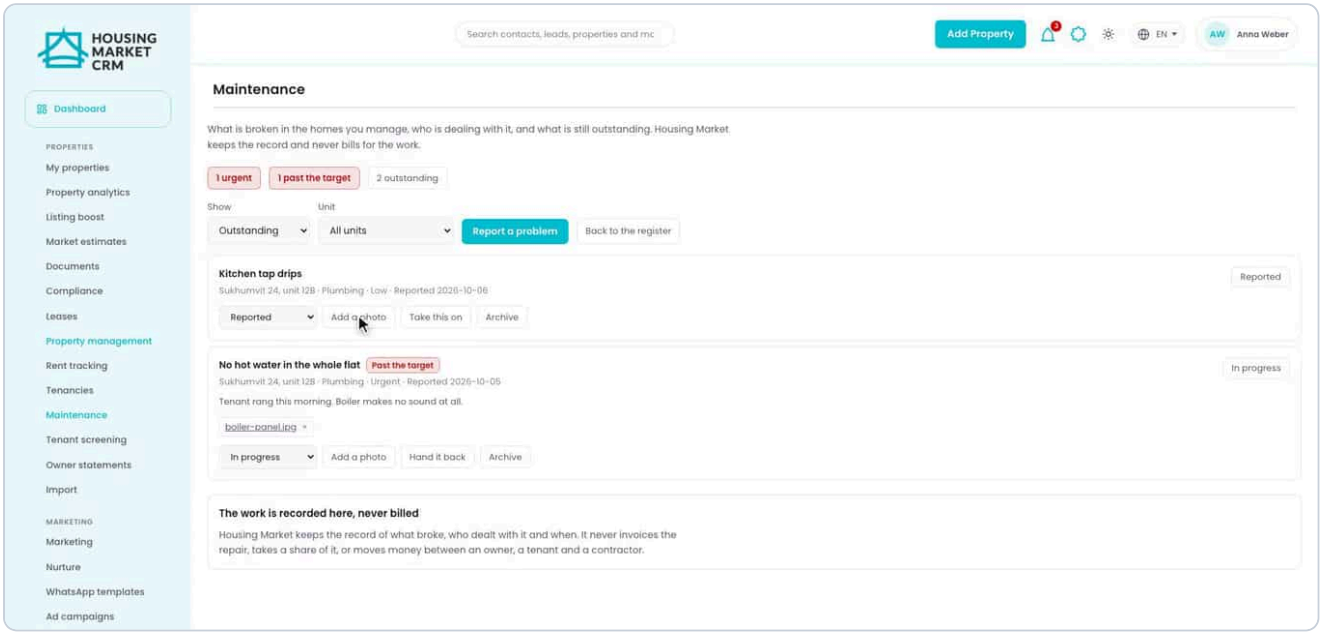
រូបភាព 63.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ទទួលយកការងារនេះ ដាក់ឈ្មោះអ្នកលើវា ហើយ ប្រគល់ត្រឡប់វិញ ដោះលែងវា។



រូបភាព 63.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 បន្ថែមរូបថត — ភស្តុតាងតែមួយអំពីស្ថានភាពរបស់វា។



រូបភាព 63.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

64 ជំពូកទី 64

ពិនិត្យអ្នកជួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

វាកត់ត្រាការពិនិត្យដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានធ្វើដោយខ្លួនឯង។ Housing Market មិនទាក់ទងការិយាល័យព័ត៌មានឥណទានណាមួយ មិនទាក់ទងក្រុមហ៊ុនពិនិត្យប្រវត្តិរូបណាមួយ និងមិនទាក់ទងសេវាផ្ទៀងផ្ទាត់អត្តសញ្ញាណណាមួយឡើយ ហើយមិនបង្កើតពិន្ទុណាមួយទេ៖ គ្រប់លទ្ធផលនៅលើអេក្រង់ ជាលទ្ធផលដែលអ្នកបានកំណត់ខ្លួនឯង ហើយវាយបញ្ចូល។

ជ្រើសរើស ការពិនិត្យអ្នកជួល ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ វារក្សាពាក្យសុំសម្រាប់លំនៅឋានដែលអ្នកគ្រប់គ្រង ការពិនិត្យដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានធ្វើ និងការសម្រេចដែលអ្នកបានកត់ត្រា។

សូមអានរឿងនេះជាមុន៖ ការពិនិត្យជារបស់អ្នក មិនមែនរបស់យើងទេ

Housing Market មិនពិនិត្យនរណាម្នាក់ឡើយ។ គ្មានការិយាល័យព័ត៌មានឥណទាន គ្មានក្រុមហ៊ុនពិនិត្យប្រវត្តិរូប គ្មានសេវាផ្ទៀងផ្ទាត់អត្តសញ្ញាណ គ្មានការស្វែងរកបញ្ជីដាក់ទណ្ឌកម្ម ឬប្រវត្តិត្រូវបានបណ្តេញចេញពីលំនៅឋាន និងគ្មានពិន្ទុឥណទាននៅកន្លែងណាក្នុងមុខងារនេះទេ — មិនមែនបានបិទទេ មិនមែនបានគ្រោងទុកសម្រាប់គម្រោងក្រោយទេ គឺមិនមានសោះ។ គ្រប់លទ្ធផលនៅលើអេក្រង់ ជាលទ្ធផលដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានកំណត់ដោយមធ្យោបាយរបស់ខ្លួន រួចសរសេរកត់ត្រា។

រឿងនេះត្រូវនិយាយជាមុន ព្រោះ «ការពិនិត្យអ្នកជួល» នៅក្នុងផលិតផលភាគច្រើនដែលមានមុខងារនោះ មានន័យថារបាយការណ៍ដែលទិញមក ហើយអ្នកអានដែលគ្មាននរណាប្រាប់ នឹងសន្មតថារបាយការណ៍មួយនឹងមកដល់។ អ្វីដែលអេក្រង់នេះផ្តល់ឱ្យអ្នក គឺកន្លែងតែមួយដែលការសាកសួរឯកសារយោងដែលអ្នកធ្វើរួចហើយ ត្រូវកត់ត្រាទល់មុខពាក្យសុំដែលវាជារបស់ ជាមួយការសម្រេចនៅក្បែរ ហើយរក្សាទុកទាំងពីរ។

ការទទួលពាក្យសុំមួយ

- ជ្រើសរើស កត់ត្រាពាក្យសុំ។
- ជ្រើសរើស ឯកតា និង អ្នកសុំ។ អ្នកសុំជាទំនាក់ទំនងមួយរបស់អ្នកខ្លួនឯង។
- បញ្ចូលកាលបរិច្ឆេទដែលគាត់ចង់ចូលរស់នៅ បើអ្នកដឹង។

ពាក្យសុំចង្អុលទៅសៀវភៅអាសយដ្ឋានរបស់អ្នក ជាជាងបង្កើតច្បាប់ចម្លងទីពីរនៃមនុស្សនោះ។ គ្មានអ្វីនៅក្នុងមុខងារនេះរក្សាទុកថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត លេខលិខិតបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណ គណនីធនាគារ លេខប្រាក់ខែ ឬឈ្មោះនិយោជកទេ — អ្វីដែលអ្នកបានសន្និដ្ឋានអំពីចំណូល ឬការងារ ជាពាក្យតែមួយ និងចំណាំណាដែលអ្នកបានជ្រើសសរសេរ។

ការកត់ត្រាការពិនិត្យមួយ

កត់ត្រាការពិនិត្យ មានប្រាំមួយប្រភេទ — អត្តសញ្ញាណ ការងារ ចំណូល ម្ចាស់ផ្ទះមុន សមត្ថភាពបង់ថ្លៃជួល និង ផ្សេងទៀត — ហើយប្រភេទនីមួយៗទទួលលទ្ធផលមួយក្នុងចំណោមបួន៖ បំពេញបាន មិនបំពេញបាន កំពុងពិចារណា ឬ គ្មានចម្លើយ។

គ្មានចម្លើយ ជាលទ្ធផលពិតមួយ ជាជាងជាវិធីនិយាយថាមិនបំពេញបានដោយសុភាព។ ម្ចាស់ផ្ទះមុនដែលមិនដែលឆ្លើយតប មិនបានប្រាប់អ្នកអ្វីដែលអាក្រក់ទេ ហើយការកត់ត្រារឿងនោះជាការបរាជ័យ នឹងប្រែភាពស្ងៀមស្ងាត់របស់អ្នកដទៃ ទៅជាស្នាមប្រឡាក់មួយលើអ្នកសុំ។

រក្សាការពិនិត្យមួយក្នុងមួយប្រភេទ។ ការកត់ត្រាប្រភេទដដែលម្តងទៀត ជំនួសលទ្ធផល ហើយកត់ត្រាថាអ្នកជាអ្នកធ្វើការអះអាងបច្ចុប្បន្ននោះ ចំណែកលទ្ធផលមុននៅតែស្ថិតក្នុងកំណត់ត្រាសវនកម្ម។ គ្មានពិន្ទុ គ្មានលទ្ធផលជាប់ ឬធ្លាក់ជារួម គ្មានការដាក់ចំណាត់ថ្នាក់អ្នកសុំ និងគ្មានការណែនាំទេ៖ ការសម្រេចជារបស់អ្នកទាំងស្រុង។

ការសម្រេច និងការកែវា

កត់ត្រាការសម្រេច ទទួល បានយល់ព្រម បានបដិសេធ ឬ អ្នកសុំបានដកវិញ ជាមួយមូលហេតុមួយ។ នៅពេលការសម្រេចមានរួចហើយ ទម្រង់ពិនិត្យបិទ ហើយក្បាលក្តាប្រែទៅជា កែការសម្រេច៖ ការកត់ត្រាការសម្រេចផ្សេងមួយ ដាក់ការកែមួយនៅក្បែរការសម្រេចទីមួយ ហើយមិនដកអ្វីចេញទេ។ គ្មានផ្លូវត្រឡប់ទៅរកស្ថានភាពមិនទាន់សម្រេចទេ។

កំណត់ត្រាសវនកម្មកត់ត្រាឯកតា ការសម្រេច និងអ្នកដែលបានធ្វើវា។ វាចេតនាមិនកត់ត្រាមូលហេតុដែលអ្នកបានវាយបញ្ចូល ឬឈ្មោះអ្នកសុំទេ។

អ្វីដែលមិនមាននៅទីនេះ

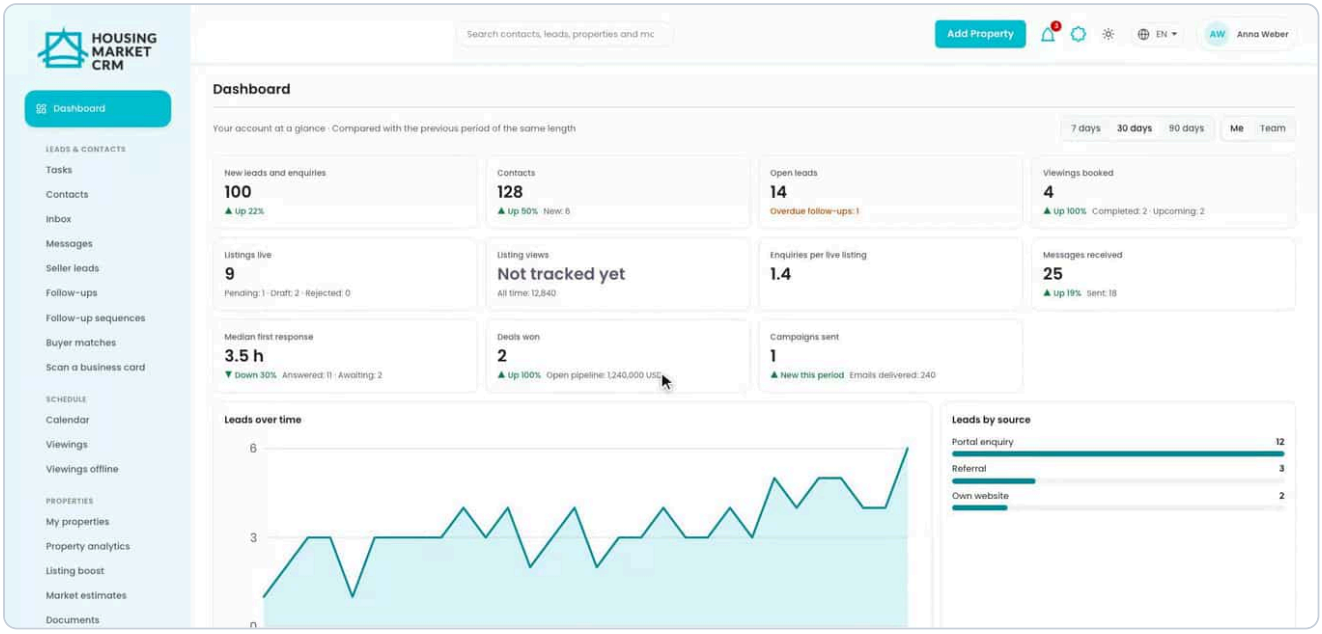
- គ្មានទម្រង់ តំណ ឬអ៊ីមែលសម្រាប់អ្នកសុំទេ។ គ្មានអ្វីសោះដែលបែរទៅរកអ្នកសុំ៖ ការិយាល័យរបស់អ្នកវាយបញ្ចូលអ្វីដែលខ្លួនបានរកឃើញ។
- គ្មានការផ្ទុកឯកសារឡើងនៅលើអេក្រង់នេះទេ។ ឯកសារគាំទ្រត្រូវរាយជាឈ្មោះ ហើយពួកវាត្រូវភ្ជាប់តាមឯកសាររបស់ CRM ខ្លួនឯង ជាជាងពីទីនេះ។
- គ្មានថ្លៃសេវាទេ។ ការពិនិត្យមិនបន្ថែមថ្លៃសេវារបស់ខ្លួនទេ — វាជាផ្នែកមួយនៃម៉ូឌុលការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។
- មិនទាន់មានការត្រងតាមឯកតា ឬតាមស្ថានភាពទេ។ អេក្រង់បន្លាស់រវាងពាក្យសុំសកម្ម និងពាក្យសុំដែលបានទុកក្នុងប័ណ្ណសារ។
- គ្មានប៊ូតុងដែលប្រែពាក្យសុំដែលបានយល់ព្រមទៅជាកិច្ចសន្យាជួលទេ។ សូមកត់ត្រាកិច្ចសន្យាជួលនៅអេក្រង់ កិច្ចសន្យាជួល។

គ្មានអ្វីត្រូវលុបទេ។ ការទុកពាក្យសុំមួយក្នុងប័ណ្ណសារ រក្សាការពិនិត្យទាំងអស់ ការសម្រេច និងអ្នកដែលបានធ្វើវា។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើការពិនិត្យអ្នកជួលដំណើរការយ៉ាងណា?**

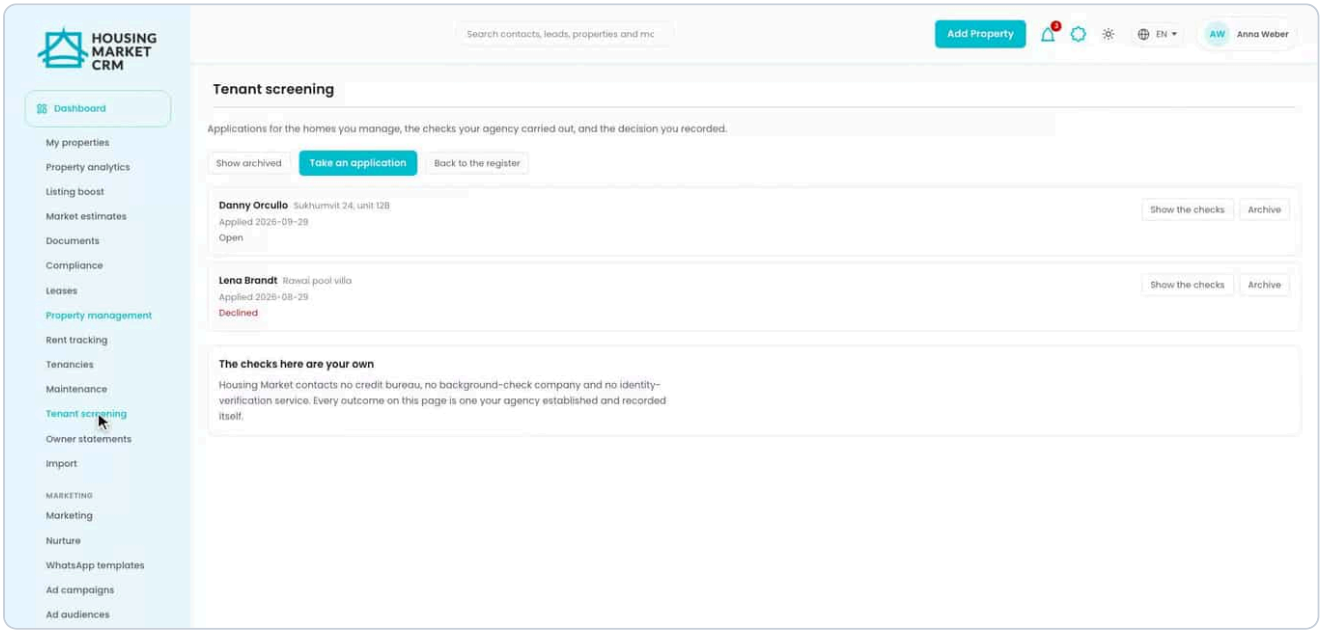
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



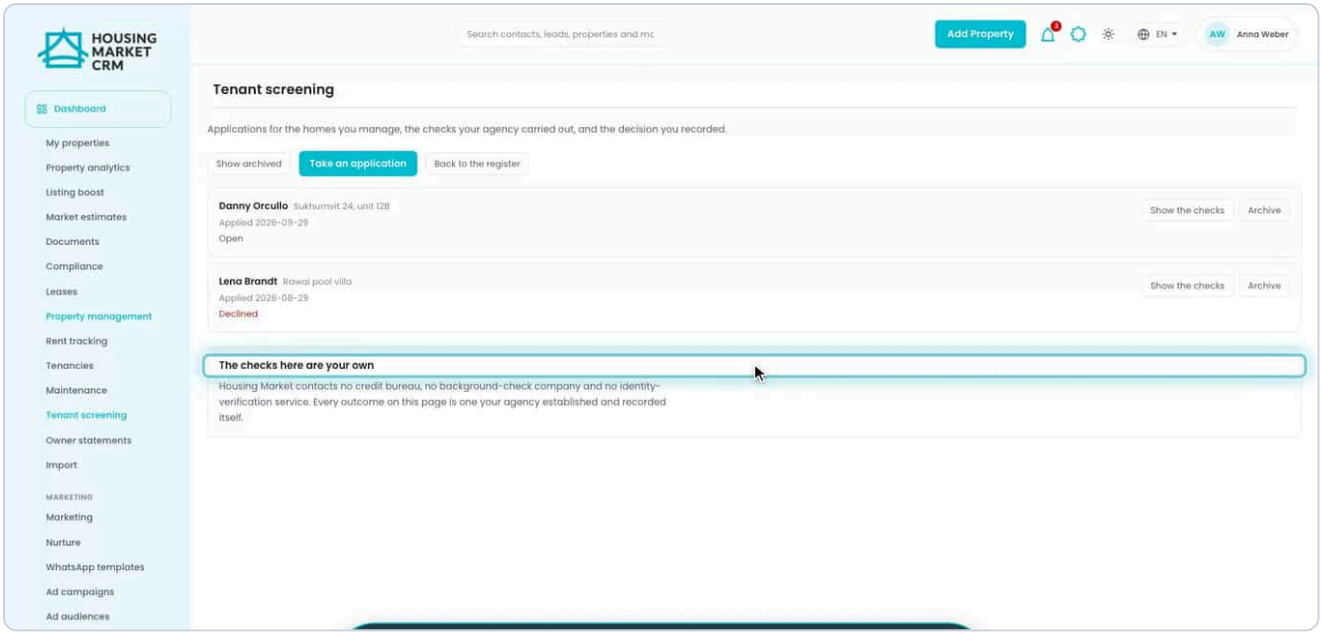
រូបភាព 64.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច ការពិនិត្យអ្នកជួល នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



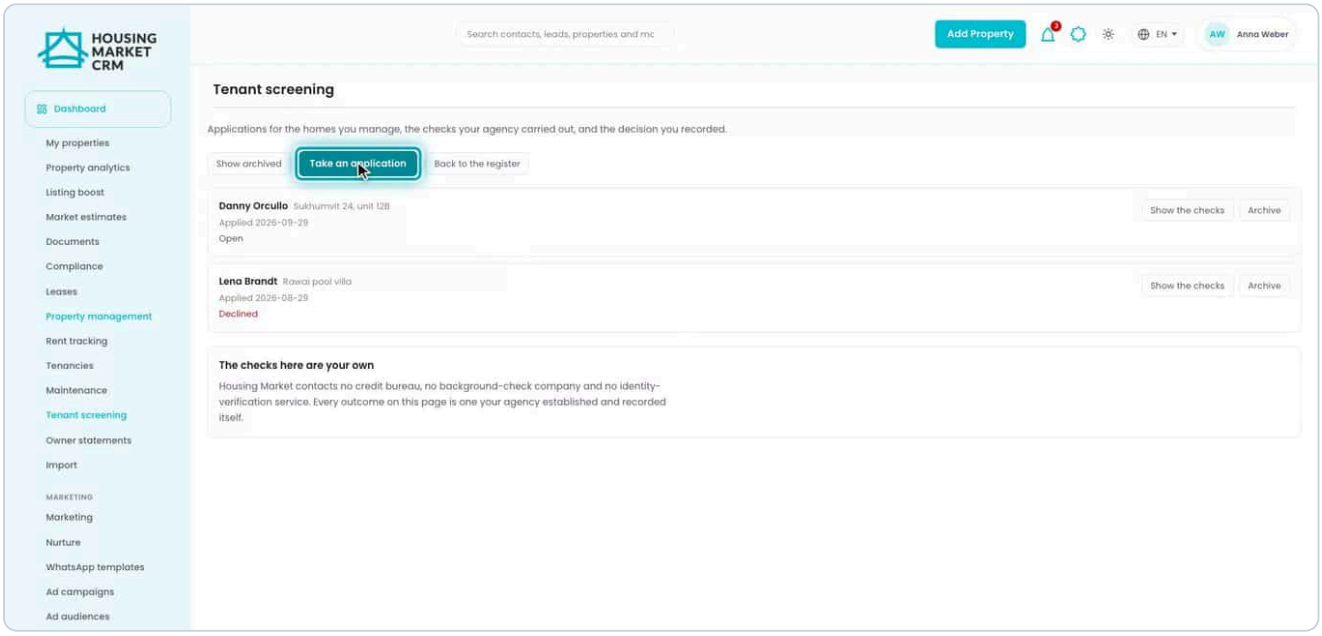
រូបភាព 64.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 ការត្រួតពិនិត្យនៅទីនេះជារបស់អ្នកខ្លួនឯង។ គ្មានអ្វីស្វែងរកប្រវត្តិឥណទានទេ។



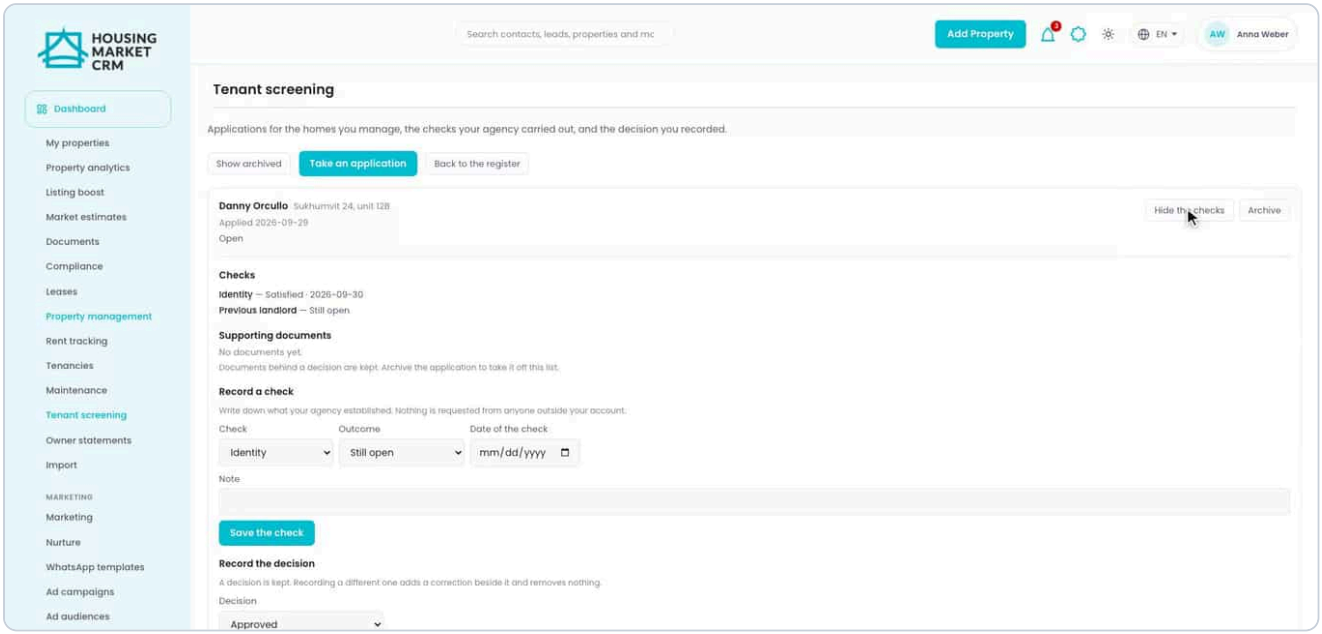
រូបភាព 64.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 យកពាក្យសុំសម្រាប់លំនៅឋាននេះ។



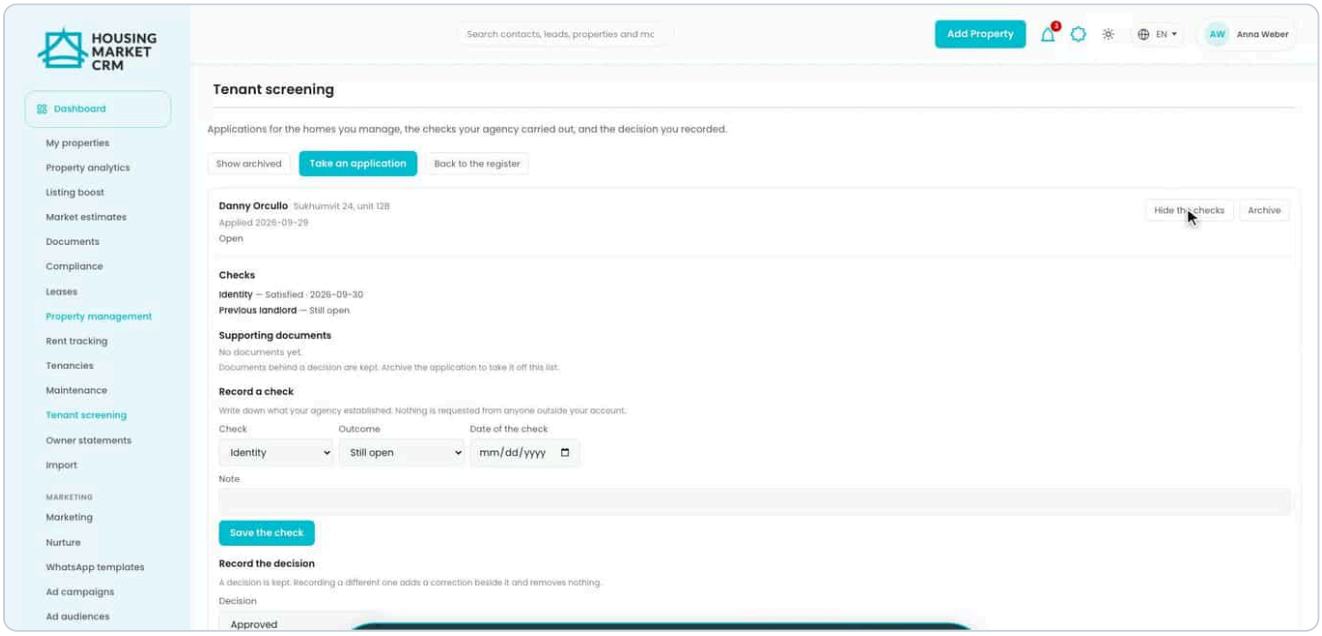
រូបភាព 64.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 បង្ហាញការត្រួតពិនិត្យ — ហើយកត់ត្រាលទ្ធផលម្តងមួយៗ។



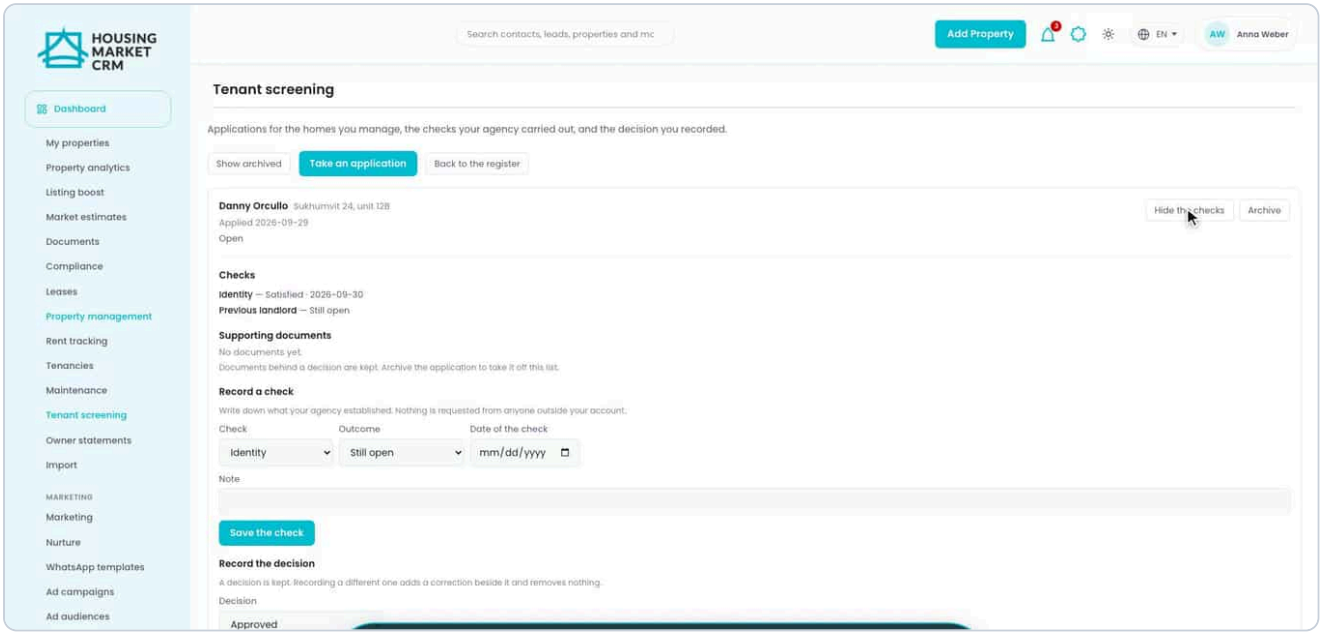
រូបភាព 64.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 កត់ត្រាការត្រួតពិនិត្យស្អាតផងដែរ។ បើមិនដូច្នោះ មើលទៅដូចជាគ្មានការត្រួតពិនិត្យសោះ។



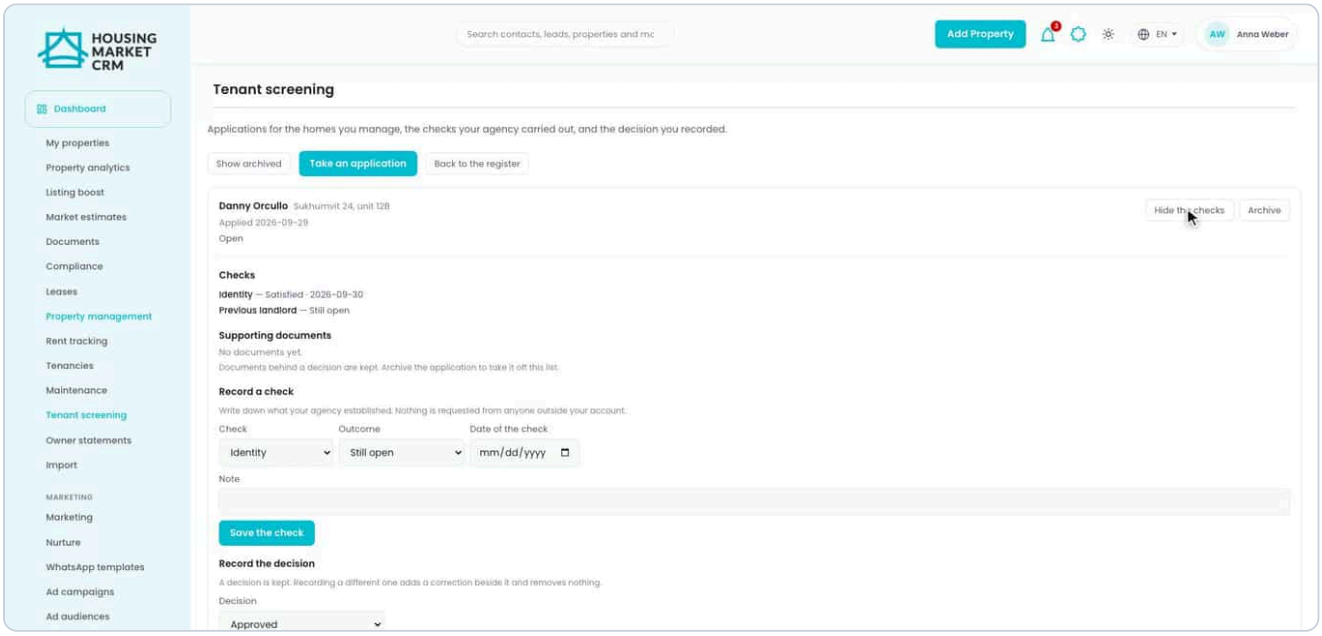
រូបភាព 64.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 កត់ត្រាការសម្រេចចិត្តជាមួយមូលហេតុ — ម្ចាស់អចលនទ្រព្យនឹងសួរ។



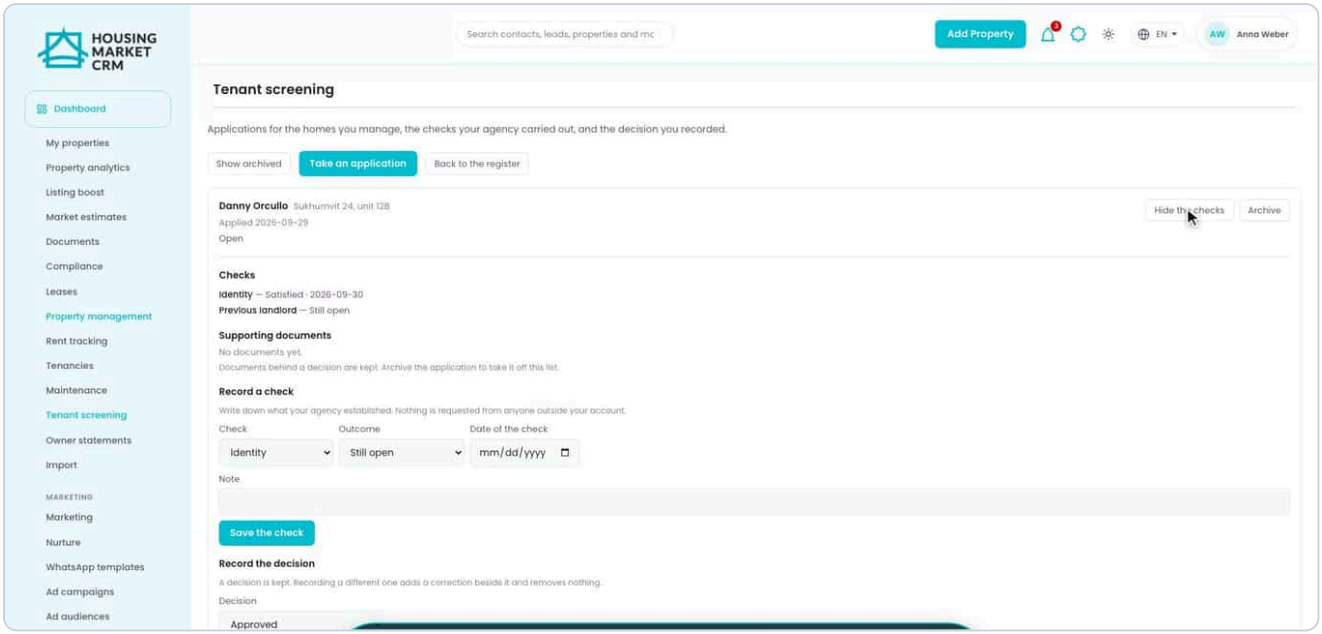
រូបភាព 64.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ភ្ជាប់ឯកសារ ជាជាងពណ៌នាវាជាអក្សរ។



រូបភាព 64.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ចម្លើយតែមួយចំពោះ *ហេតុអ្វីយើងទទួលអ្នកជួលនេះ?* — សម្រាប់ការិយាល័យទាំងមូល។



រូបភាព 64.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

65 ជំពូកទី 65

របាយការណ៍ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បញ្ជីគណនាមួយខែអំពីអ្វីដែលលំនៅឋានរបស់ម្ចាស់ម្នាក់ត្រូវទទួល និងអ្វីដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានកត់ត្រាថាបានទទួល បែងចែកតាមចំណែកកាន់កាប់ដែលបានកត់ត្រារបស់ម្ចាស់នីមួយៗ។ វារាយការណ៍ ហើយមិនដែលបង់ប្រាក់ឡើយ៖ Housing Market មិនយកចំណែក មិនកាត់អ្វី និងមិនបង់ប្រាក់ទៅនរណាឡើយ។

ជ្រើសរើស របាយការណ៍ម្ចាស់ផ្ទះ ក្រោម ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ ជ្រើសរើសខែមួយ និងម្ចាស់ម្នាក់ ហើយ CRM ដាក់បង្ហាញអ្វីដែលលំនៅឋានរបស់ម្ចាស់នោះត្រូវទទួលក្នុងខែនោះ និងអ្វីដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានកត់ត្រាថាបានទទួល។

របាយការណ៍រាយការណ៍ វាមិនដែលបង់ប្រាក់ទេ

Housing Market ដាក់បង្ហាញអ្វីដែលទីភ្នាក់ងាររបស់អ្នកបានកត់ត្រា ហើយមិនធ្វើអ្វីផ្សេងទៀតជាមួយវាទេ។ គ្មានការបង់ប្រាក់ចេញ គ្មានការផ្ទេរប្រាក់ គ្មានព័ត៌មានធនាគារ គ្មានសមតុល្យនាំទៅមុខ និងគ្មានការទូទាត់សងទេ។ ក៏គ្មានថ្លៃគ្រប់គ្រង គ្មានកម្រៃជើងសារ គ្មានការកាត់ប្រាក់ និងគ្មានបន្ទាត់ចំណាយដែរ — តម្លៃរបស់យើងជាប់ថេរ ហើយត្រូវគិតប្រាក់ទៅលើការជាវរបស់អ្នក ដូច្នេះគ្មានអ្វីត្រូវយកចេញពីថ្លៃជួលរបស់ម្ចាស់ឡើយ។ របាយការណ៍នៅក្នុងផលិតផលនេះជារបាយការណ៍មួយ ហើយការផ្ទេរប្រាក់ទៅម្ចាស់ កើតឡើងនៅកន្លែងដែលវាកើតឡើងសព្វថ្ងៃ។

វាត្រូវសាងឡើងពីអ្វី

កាតមួយក្នុងមួយលំនៅឋាន និងក្នុងមួយកិច្ចសន្យាជួលដែលមានប្រសិទ្ធភាព ដូច្នេះលំនៅឋានដែលប្តូរអ្នកជួលកណ្តាលខែ ទទួលបានកាតពីរ ជាជាងលេខតែមួយដែលលាយបញ្ចូលគ្នា។ កាតនីមួយៗបង្ហាញថ្លៃជួលដែលបានព្រមព្រៀងក្នុងកិច្ចសន្យាជួលដែលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងខែនោះ — មិនមែនថ្លៃជួលដែលបានព្រមព្រៀងក្រោយមកទេ — ប៉ុន្មានកាលបរិច្ឆេទដល់កំណត់ និងជាចំនួនប៉ុន្មានប៉ុន្មានក្នុងចំណោមពួកវាត្រូវកត់ត្រាថាបានទទួល អ្វីដែលបានលើកលែង និងប្រាក់កក់។

មានបន្ទាត់ដោយឡែកសម្រាប់ថ្លៃជួលដែលបានទទួលសម្រាប់ខែមុនៗ៖ ការទាមទារដែលដល់កំណត់ក្នុងខែមីនា ហើយត្រូវកត់ត្រាថាបានទទួលក្នុងខែមេសា ជារបស់របាយការណ៍ខែមេសាជាបំណុលចាស់ ហើយជារបស់របាយការណ៍ខែមីនាជាអ្វីដែលនៅមិនទាន់រួចរាល់។ ការរក្សាទាំងពីរដាច់ពីគ្នា ជាអ្វីដែលរារាំងការបង់យឺតមួយពីការមើលទៅដូចជាការបង់ទីពីរ។

លំនៅឋានដែលគ្មាននរណារស់នៅ នៅតែស្ថិតលើរបាយការណ៍ ដោយសម្គាល់ថា ទំនេរពេញខែ ព្រោះម្ចាស់ដែលសួរថាផលបត្ររបស់ខ្លួនបានធ្វើអ្វី ត្រូវការឱ្យបញ្ជាក់ឈ្មោះលំនៅឋានទំនេរ ជាជាងឱ្យវាបាត់។

ការកាន់កាប់ជាអំឡុងពេល ដូច្នេះការលក់ធ្លាក់ត្រូវកន្លែង

អំឡុងពេលដែលម្ចាស់ម្នាក់កាន់កាប់លំនៅឋានមួយ ជាអ្វីដែលសម្រេចរបាយការណ៍ មិនមែនថានរណាកាន់កាប់វាសព្វថ្ងៃទេ។ លំនៅឋានដែលលក់ក្នុងខែមិថុនា នៅតែដាក់ខែឧសភាលើរបាយការណ៍របស់អ្នកលក់ ហើយកាតបញ្ជាក់ថា «កាន់កាប់រហូតដល់» ឬ «កាន់កាប់ចាប់ពី» នៅកន្លែងដែលខែមួយជារបស់គាត់តែមួយផ្នែក។ នៅកន្លែងដែលអំឡុងពេលរបស់ម្ចាស់ម្នាក់បញ្ចប់នៅថ្ងៃដែលអំឡុងពេលរបស់ម្ចាស់បន្ទាប់ចាប់ផ្តើម រឿងនោះត្រូវអានជាការប្រគល់បន្ត ជាជាងជាការដែលមនុស្សពីរនាក់កាន់កាប់វាក្នុងពេលតែមួយ។

ចំណែក និងករណីតែមួយដែលទុកមិនបែងចែក

នៅកន្លែងដែលចំណែករបស់ម្ចាស់ម្នាក់ត្រូវបានកត់ត្រា លេខរបស់គាត់ជាចំណែកនោះនៃលេខរបស់លំនៅឋាន — សែសិបភាគរយ នៅតែជាសែសិបភាគរយ ហើយមិនដែលត្រូវបង្គត់ឡើងទៅជាទាំងមូលទេ។ នៅកន្លែងដែលគ្មាននរណាផ្សេងកាន់កាប់លំនៅឋាននោះក្នុងពេលតែមួយ ចំនួនទាំងមូលជារបស់គាត់ ហើយកាតបញ្ជាក់ដូច្នោះ។

នៅកន្លែងដែលលំនៅឋានមួយត្រូវកាន់កាប់រួមគ្នា ហើយគ្មានចំណែកណាត្រូវបានកត់ត្រា CRM មិនបែងចែកអ្វីទេ។ កាតបង្ហាញលេខពេញលេញរបស់លំនៅឋាន ដោយមិនបានចែកទៅនរណា លំនៅឋាននោះត្រូវរាប់ក្នុងការព្រមានមួយនៅខាងលើ ហើយចំនួននោះត្រូវរក្សាចេញពីចំនួនសរុប នៅលើបន្ទាត់ដោយឡែករបស់វា ជាជាងត្រូវបត់បញ្ចូលទៅក្នុងពួកវា។ ការបែងចែកស្មើៗគ្នា នឹងជាលេខប្រឌិតមួយដែលអានទៅដូចជាលេខដែលបានពិនិត្យរួចយ៉ាងជាក់ស្តែង ហើយពាក់កណ្តាលថ្លៃជួលមួយខែ មិនមែនជាកំហុសបង្គត់ទេ។

ចំនួនសរុបគិតតាមរូបិយវត្ថុមួយៗ ដាក់ក្បែរគ្នា។ គ្មានអ្វីត្រូវបម្លែង ហើយគ្មានចំនួនសរុបរួមទេ ព្រោះលេខតែមួយដែលឆ្លងកាត់រូបិយវត្ថុពីរនឹងជាអត្រាប្តូរប្រាក់ដែលនរណាម្នាក់ត្រូវជ្រើសរើស។

ការកត់ត្រារបាយការណ៍មួយ

ខែដែលអ្នកកំពុងមើល ត្រូវគណនាឡើងវិញរាល់ពេលអ្នកសួរ ហើយមិនត្រូវរក្សាទុកទេ។ កត់ត្រារបាយការណ៍នេះ រក្សាច្បាប់ចម្លងនៃលេខទាំងនោះយ៉ាងជាក់លាក់ ដើម្បីឱ្យអ្វីដែលអ្នកបានផ្ញើទៅម្ចាស់ នៅតែអានបានក្រោយមក ប្រាក់នៅលើរបាយការណ៍ដែលបានកត់ត្រា ត្រូវបានបង្កក ចំណែកឈ្មោះត្រូវអានថ្មីរាល់ពេល ដូច្នេះការកែអក្ខរាវិរុទ្ធនៃទំនាក់ទំនងមួយ មិនទុកអក្ខរាវិរុទ្ធចាស់នៅលើរបាយការណ៍ចាស់ទេ។

ប្រសិនបើរបាយការណ៍មានរួចហើយសម្រាប់ម្ចាស់នោះ និងខែនោះ ប៊ូតុងប្រែទៅជា គណនាខែនេះម្តងទៀត។ ច្បាប់ចាស់ត្រូវទុកក្នុងប័ណ្ណសារ ជាជាងត្រូវដកចេញ ហើយច្បាប់ថ្មីកត់ត្រាថាវាជំនួសច្បាប់ណា។

អ្វីដែលមិនមាននៅទីនេះ

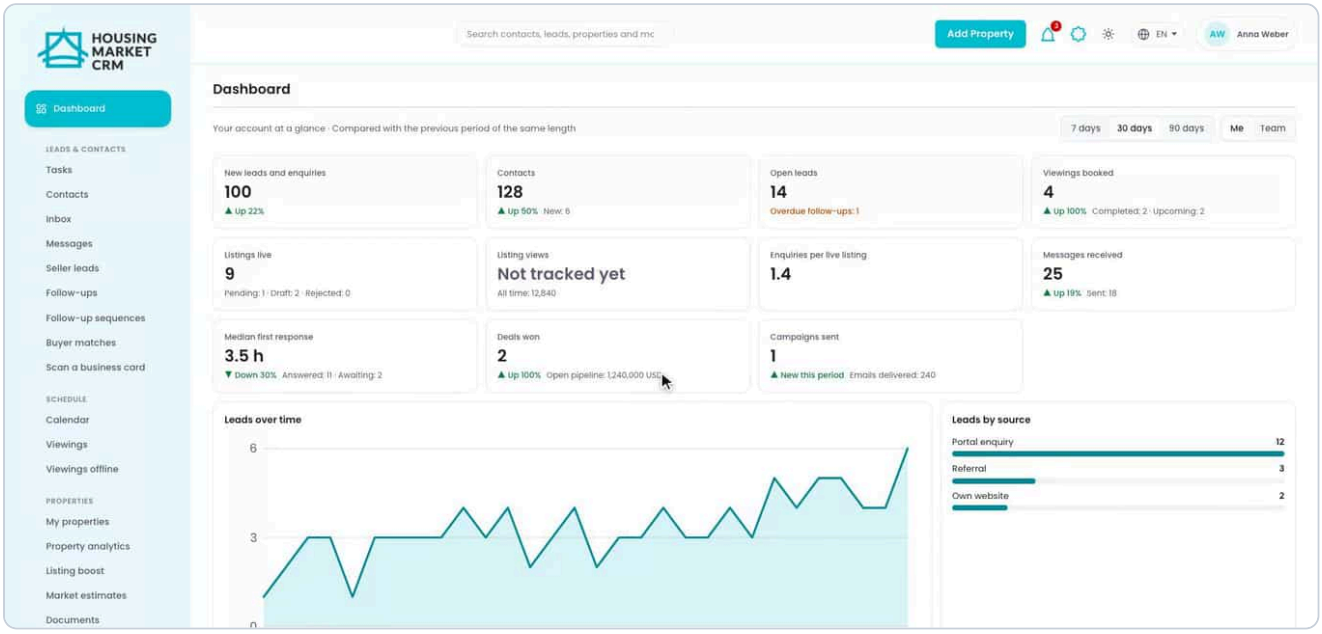
- គ្មាន PDF គ្មានសៀវភៅបញ្ជី គ្មានទិដ្ឋភាពបោះពុម្ព និងគ្មានអ៊ីមែលទេ។ ការកត់ត្រារបាយការណ៍មួយ រក្សាវានៅក្នុង CRM ការផ្ញើវាទៅម្ចាស់ នៅតែជារឿងដែលអ្នកធ្វើដោយខ្លួនឯង។
- គ្មានការចូលគណនីសម្រាប់ម្ចាស់ទេ។ គ្មានផតថលម្ចាស់ ហើយម្ចាស់មិនអាចចូលគណនីដើម្បីអានរឿងនេះបានទេ។
- គ្មានការដំណើរការជាបាច់ទេ។ ម្ចាស់ម្នាក់ និងខែមួយក្នុងមួយដង។
- គ្មានថ្លៃថែទាំទេ។ ការជួសជុលត្រូវកត់ត្រានៅអេក្រង់ការថែទាំ ហើយមិនដែលបង្ហាញលើរបាយការណ៍ទេ ព្រោះនៅទីនោះក៏គ្មានថ្លៃដើមណាត្រូវកត់ត្រាដែរ។

ចំណែកដែលបានកត់ត្រា ត្រូវកំណត់នៅការកាន់កាប់របស់ឯកតា ជាជាងនៅលើរបាយការណ៍។ ប្រសិនបើការព្រមានបញ្ជាក់ឈ្មោះលំនៅឋានដែលគ្មានចំណែកត្រូវបានកត់ត្រា នោះជាអ្វីដែលវាកំពុងសុំ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើរបាយការណ៍ម្ចាស់ផ្ទះជាអ្វី?**

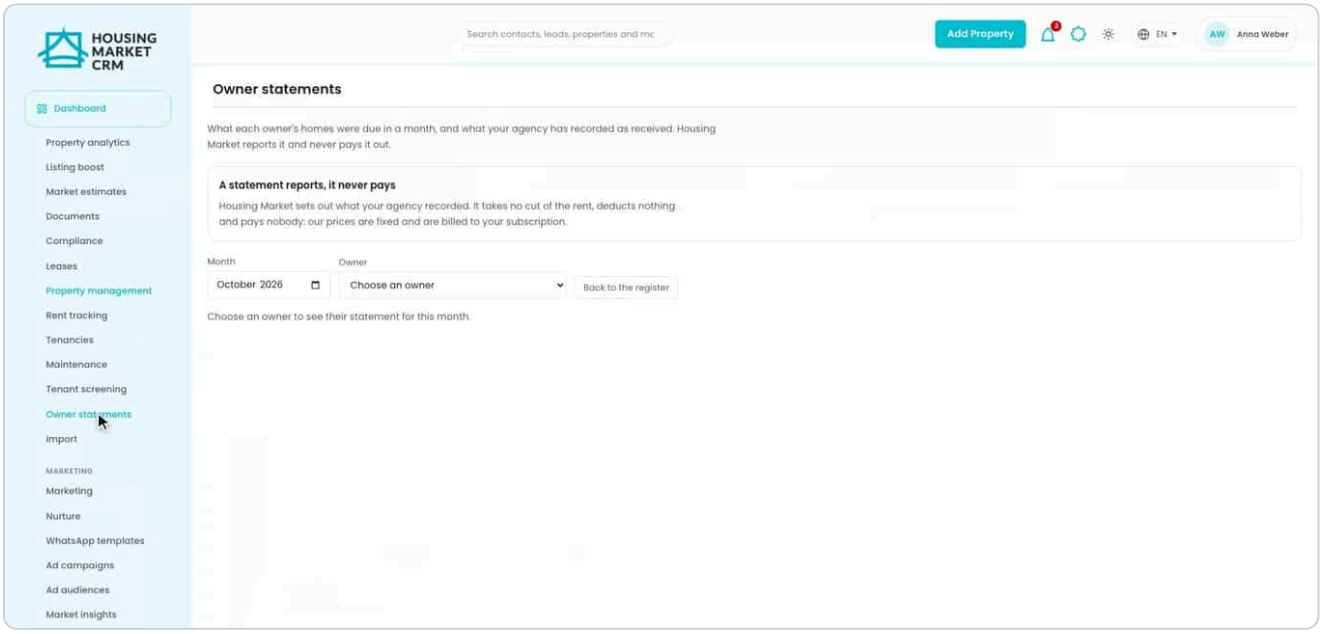
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



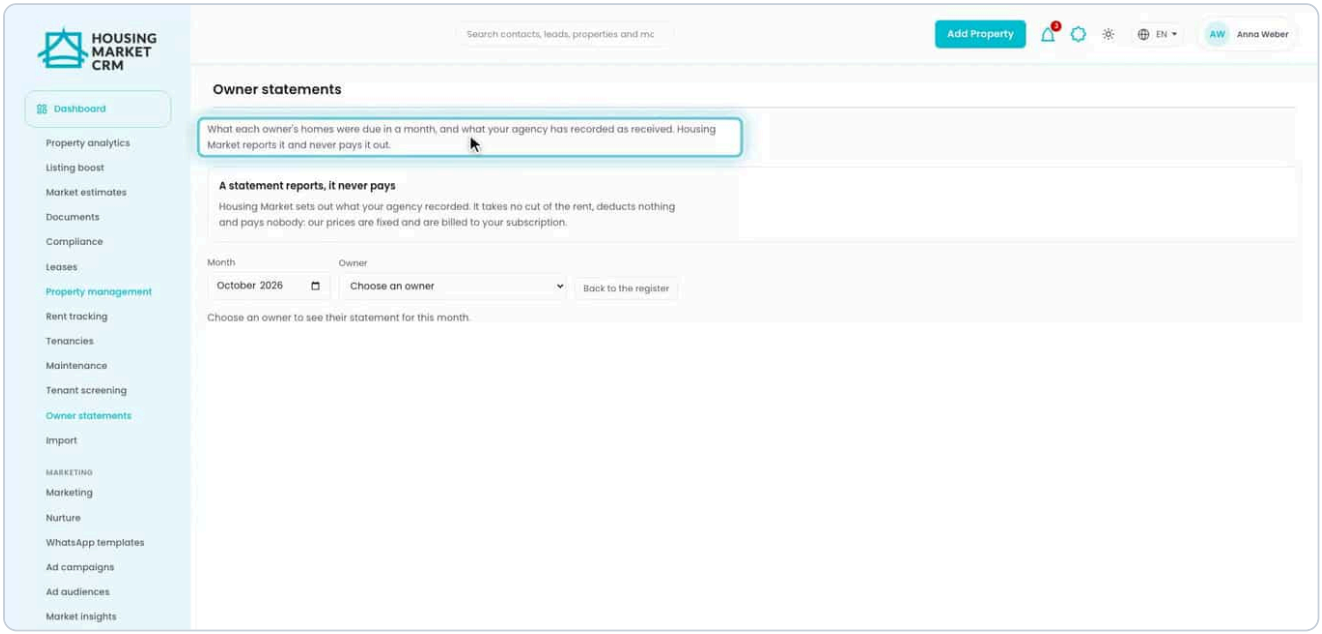
រូបភាព 65.1 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

2 ចុច របាយការណ៍ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



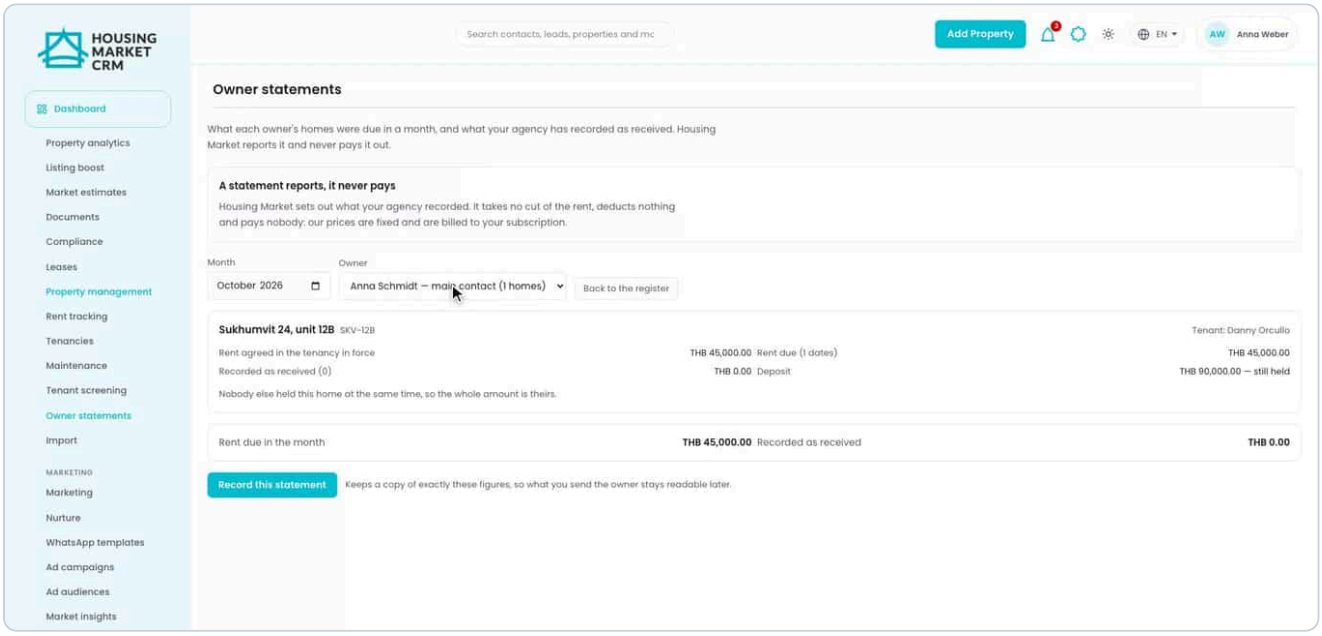
រូបភាព 65.2 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

3 របាយការណ៍គ្រាន់តែរាយការណ៍។ វាមិនយកកម្រៃ និងមិនបង់ប្រាក់ទៅអ្នកណាទេ។



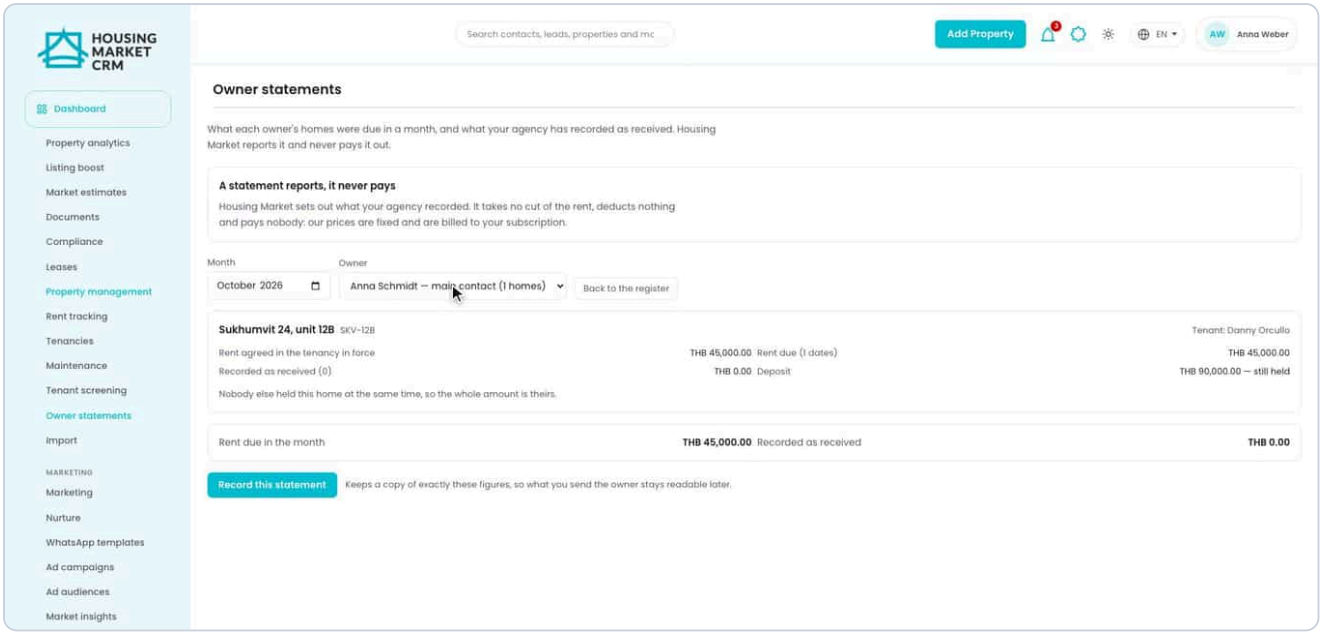
រូបភាព 65.3 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

4 ជ្រើសរើសម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។



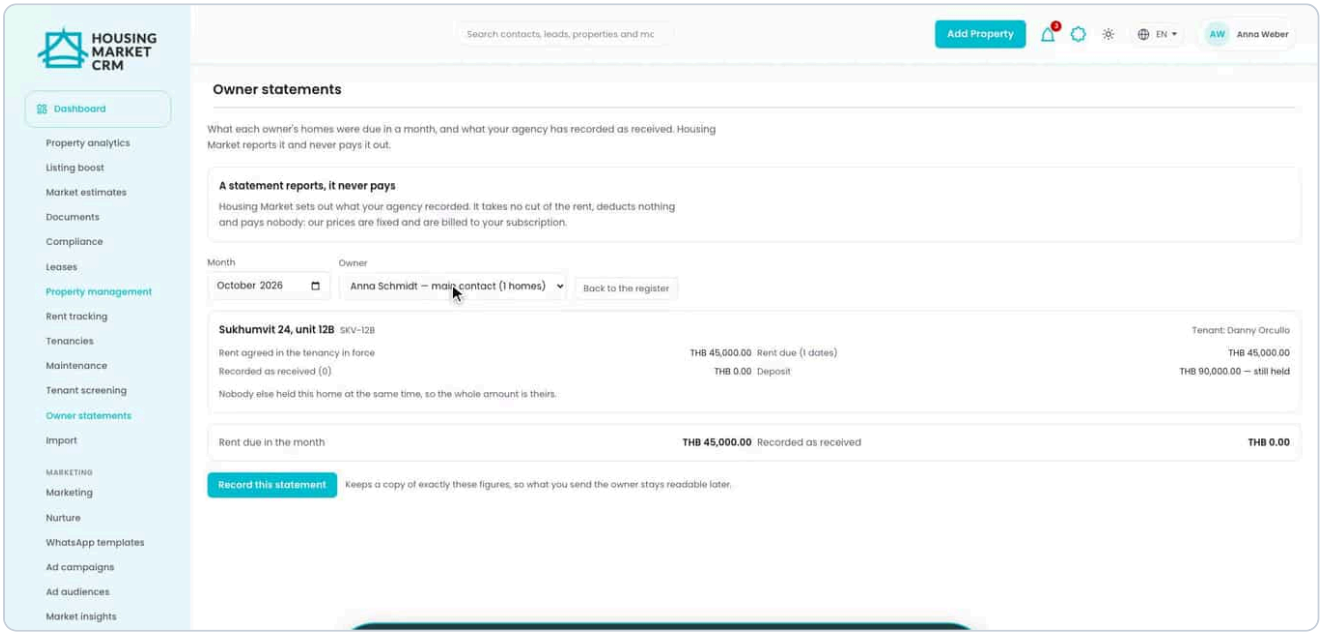
រូបភាព 65.4 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

5 នេះជាការមើលជាមុន — គណនាហើយ តែមិនកត់ត្រាទីណាទេ។



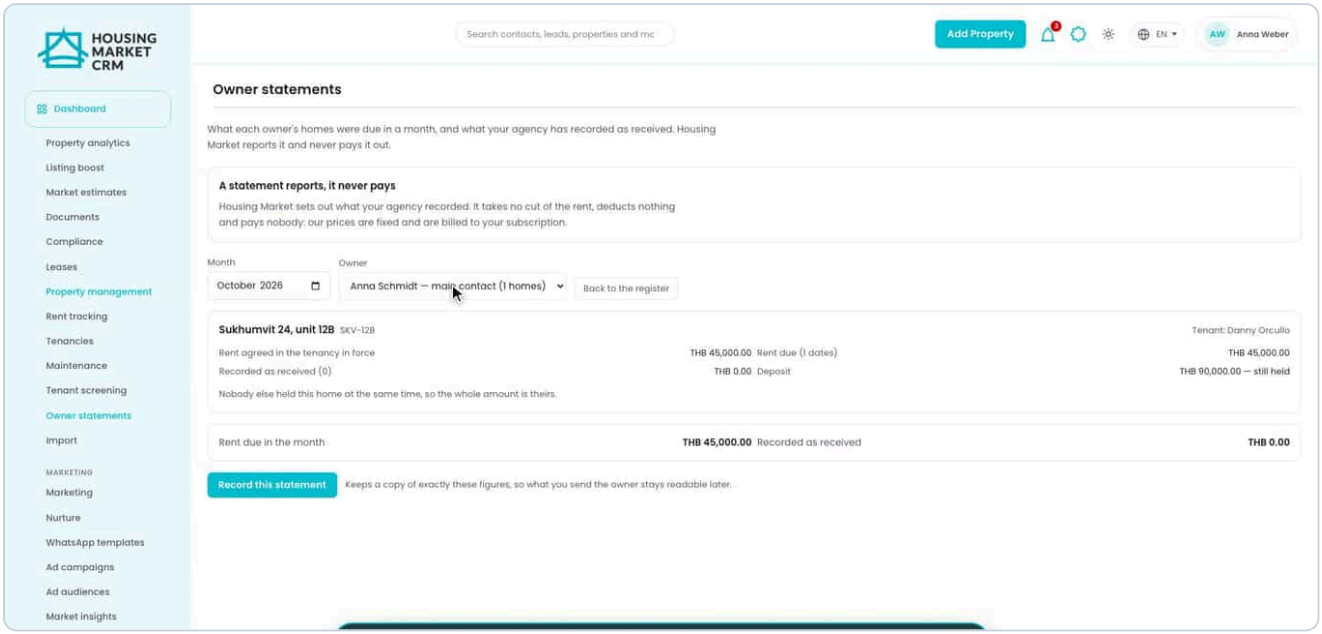
រូបភាព 65.5 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

6 ការកត់ត្រាជាសកម្មភាពដោយឡែក៖ *នេះជាអ្វីដែលខ្ញុំបានផ្ញើទៅម្ចាស់*។



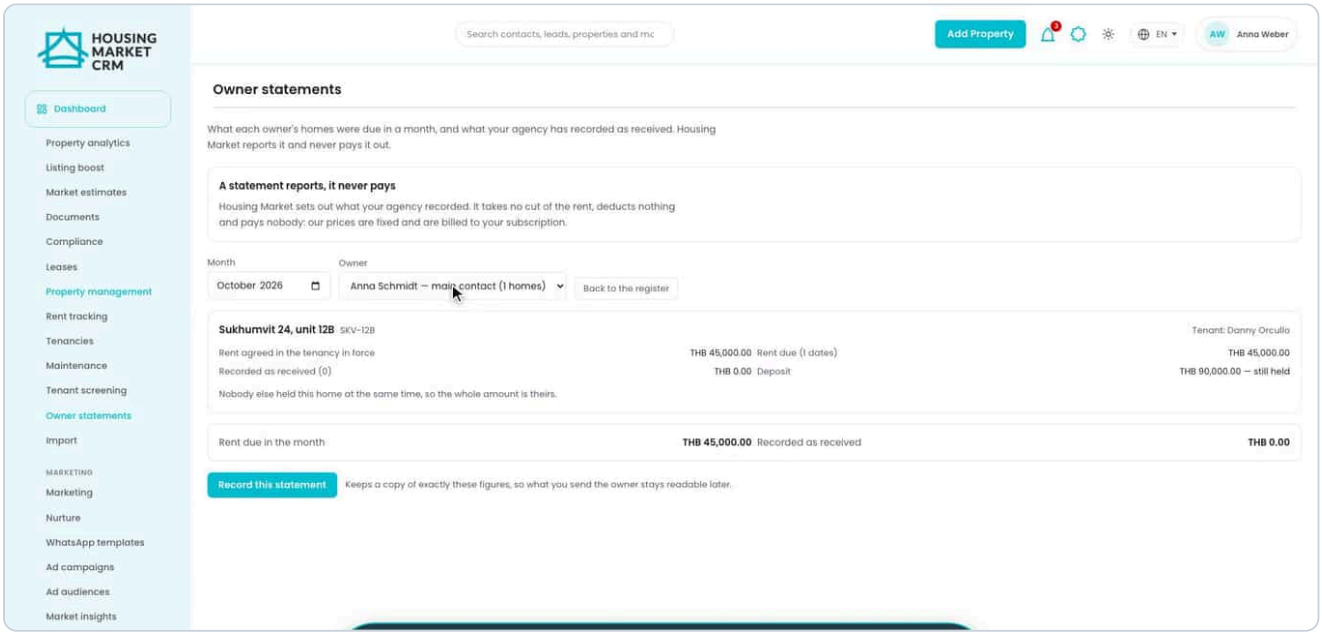
រូបភាព 65.6 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

7 ការដំណើរការខែឡើងវិញជំនួសវា — ឯកសារដំបូងចូលប័ណ្ណសារ មិនដែលកែទេ។



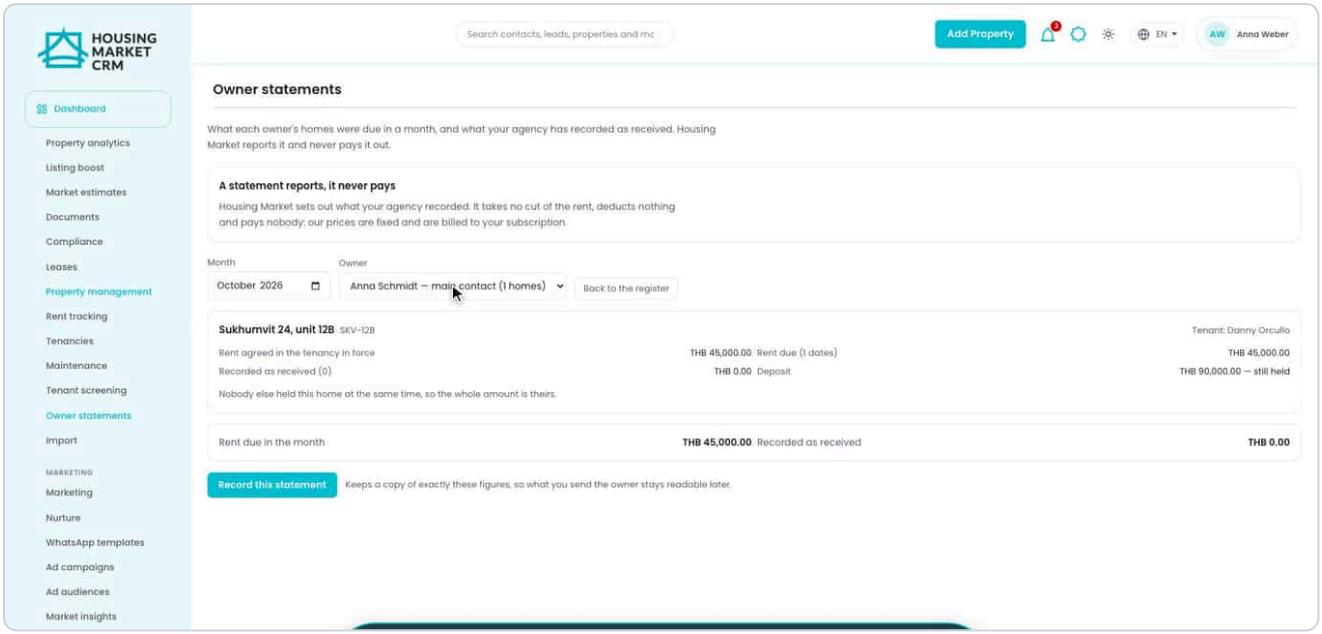
រូបភាព 65.7 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

8 ប្រសិនបើចំណែកម្ចាស់រួមមិនបានកត់ត្រា របាយការណ៍ប្រាប់ដូច្នោះ —។



រូបភាព 65.8 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

9 ហើយបង្ហាញតួលេខពេញលេញរបស់អចលនទ្រព្យ ជាជាងបង្កើតពាក់កណ្តាល។



រូបភាព 65.9 · អេក្រង់ថតនៅ 8 តុលា 2026

គួរដឹង

សំខាន់

ទេ។ Housing Market Group ជាកម្មវិធី។ វាកត់ត្រាអ្វីដែលត្រូវបង់ និងអ្វីដែលអ្នកបានកត់ត្រាថាបានទទួល ហើយមិនដែលទទួលការទូទាត់ រក្សាទុកប្រាក់ ឬផ្ទេរប្រាក់រវាងម្ចាស់ និងអ្នកជួលឡើយ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើ Housing Market ប្រមូលថ្លៃជួលពីអ្នកជួលរបស់ខ្ញុំឬទេ?

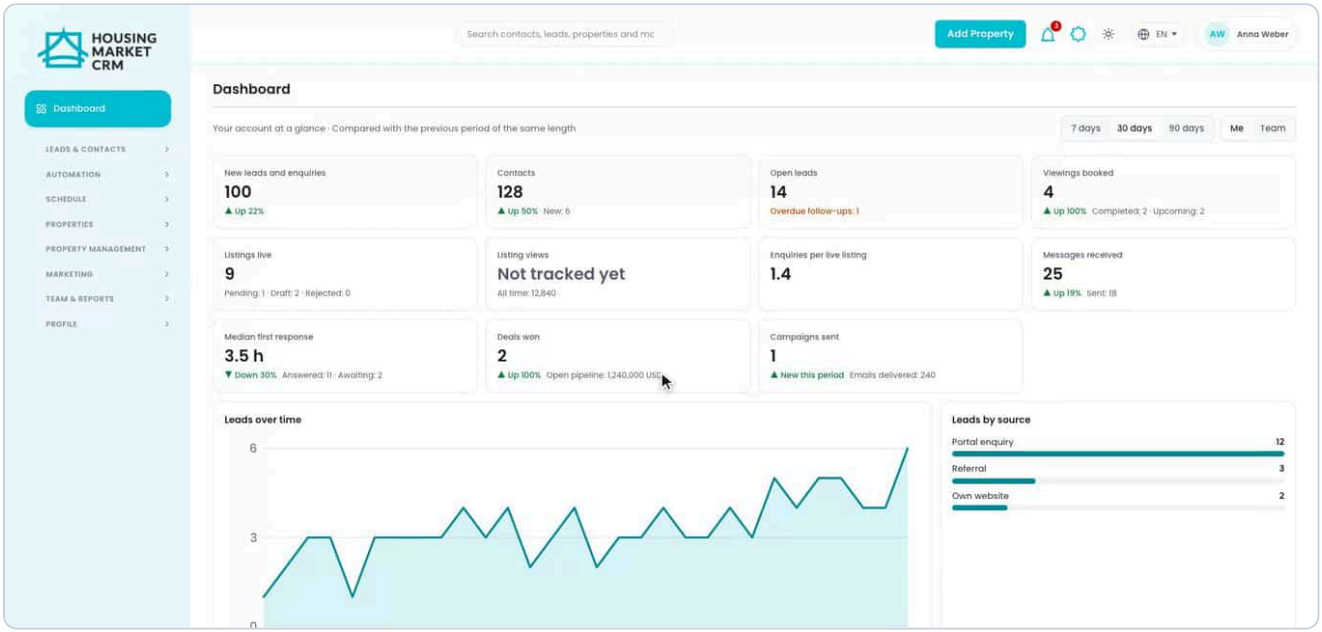
66 ជំពូកទី 66

រំលឹកអ្នកជួលអំពីថ្លៃឈ្នួល

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

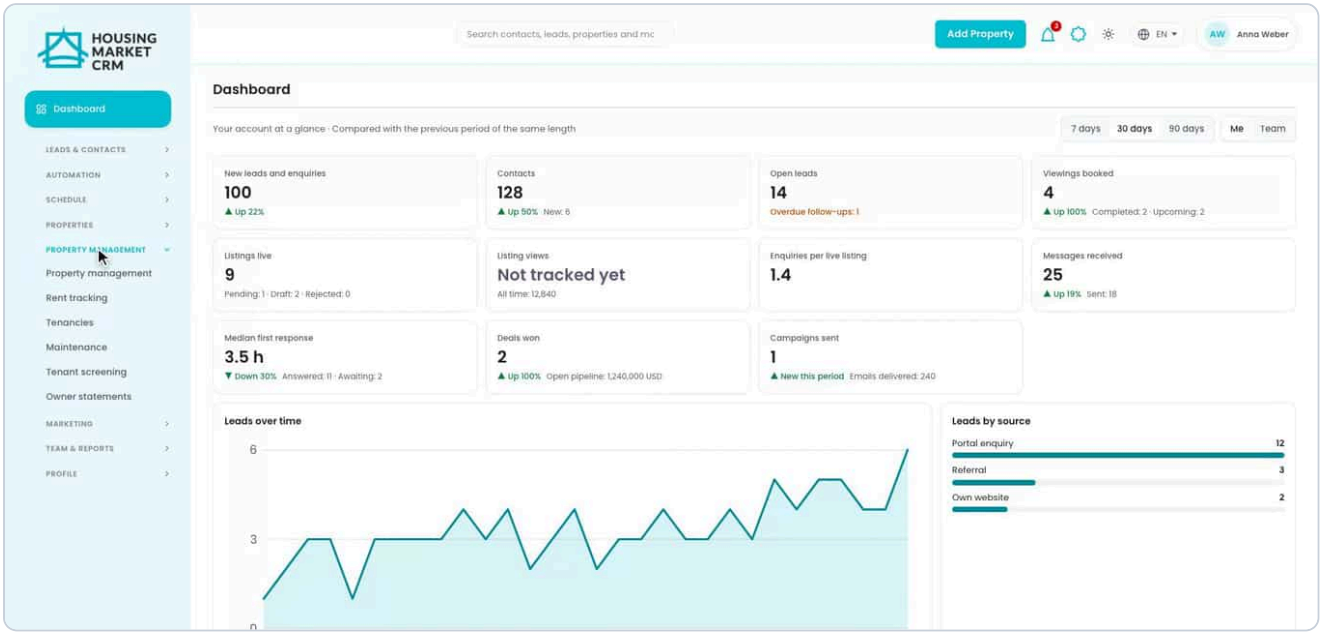
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



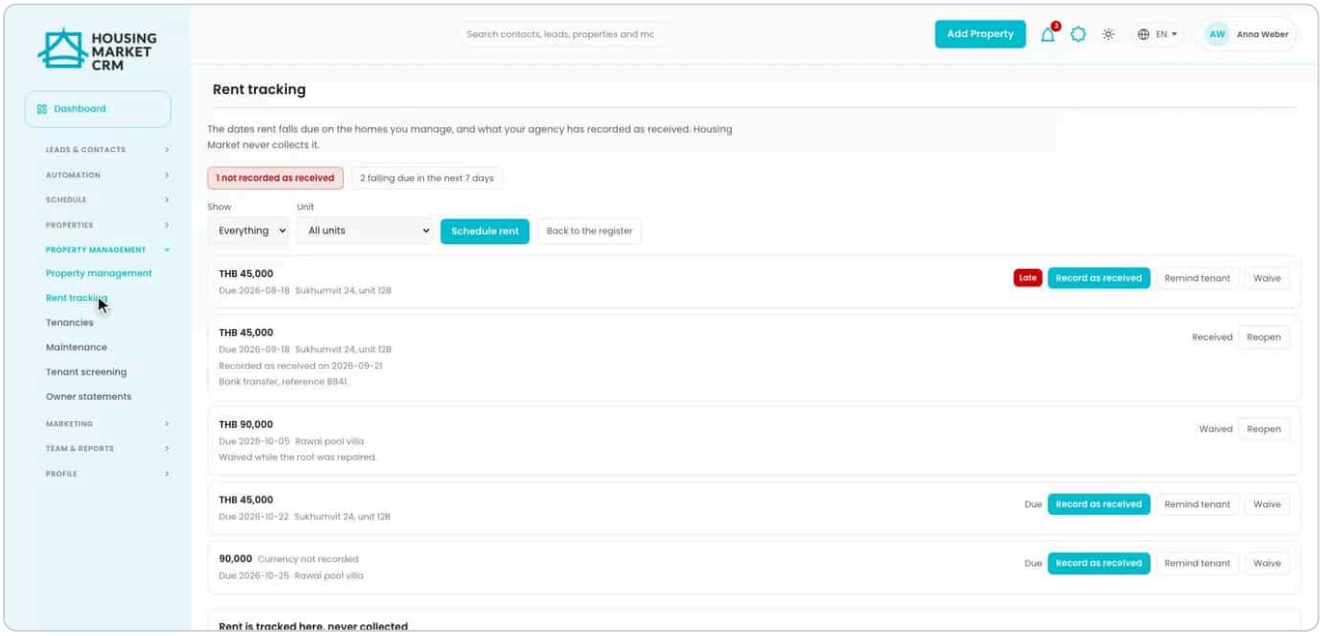
រូបភាព 66.1 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

2 បើក ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



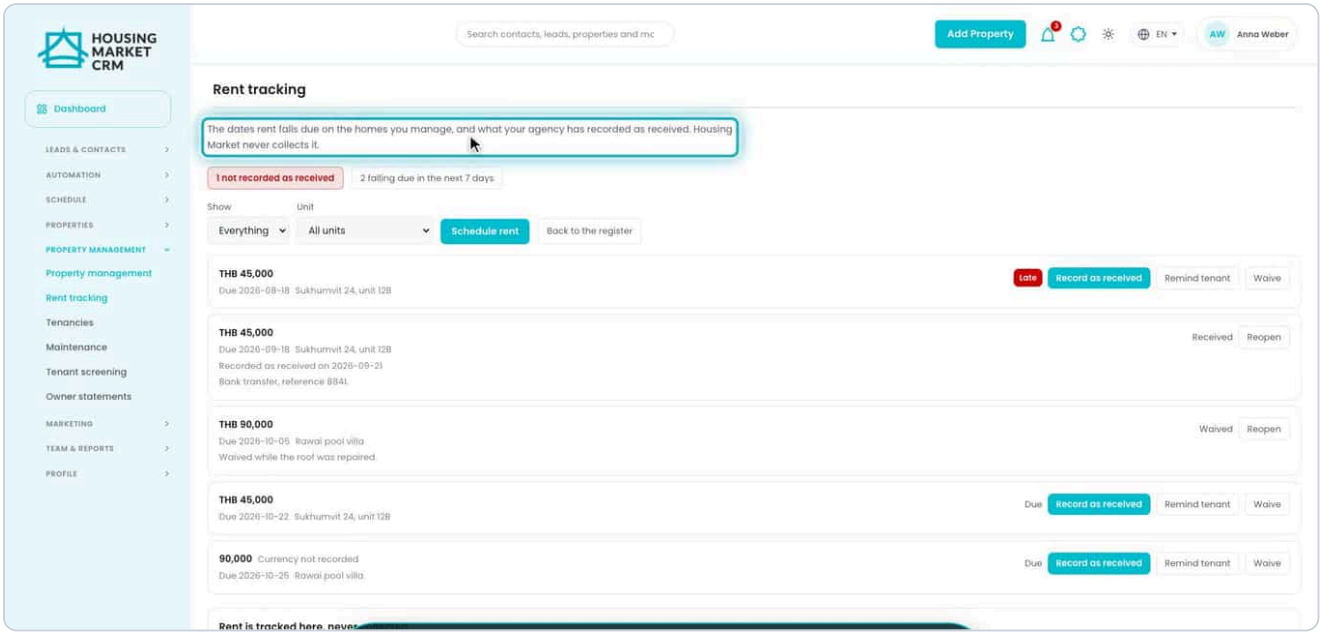
រូបភាព 66.2 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

3 ចុច ការតាមដានថ្លៃឈ្នួល។



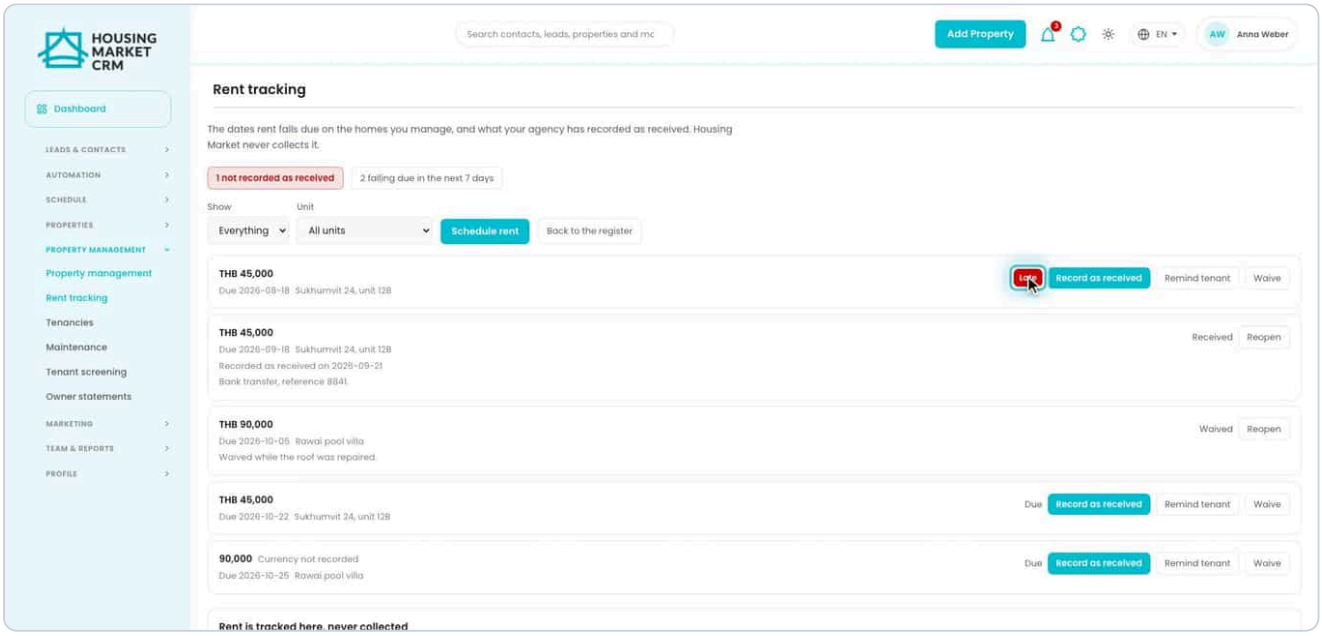
រូបភាព 66.3 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

4 កំណត់ត្រារបស់ទីភ្នាក់ងារអ្នក។ Housing Market មិនទារថ្លៃឈ្នួលទេ។



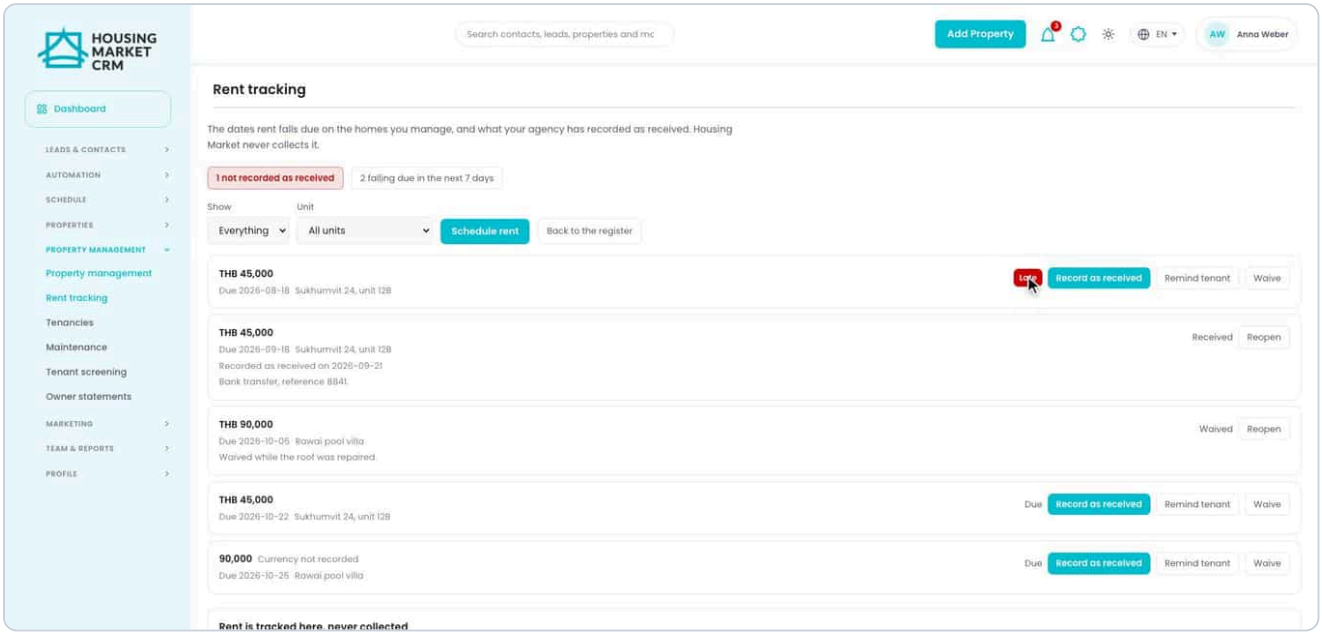
រូបភាព 66.4 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

5 ខែនេះហួសកំណត់។



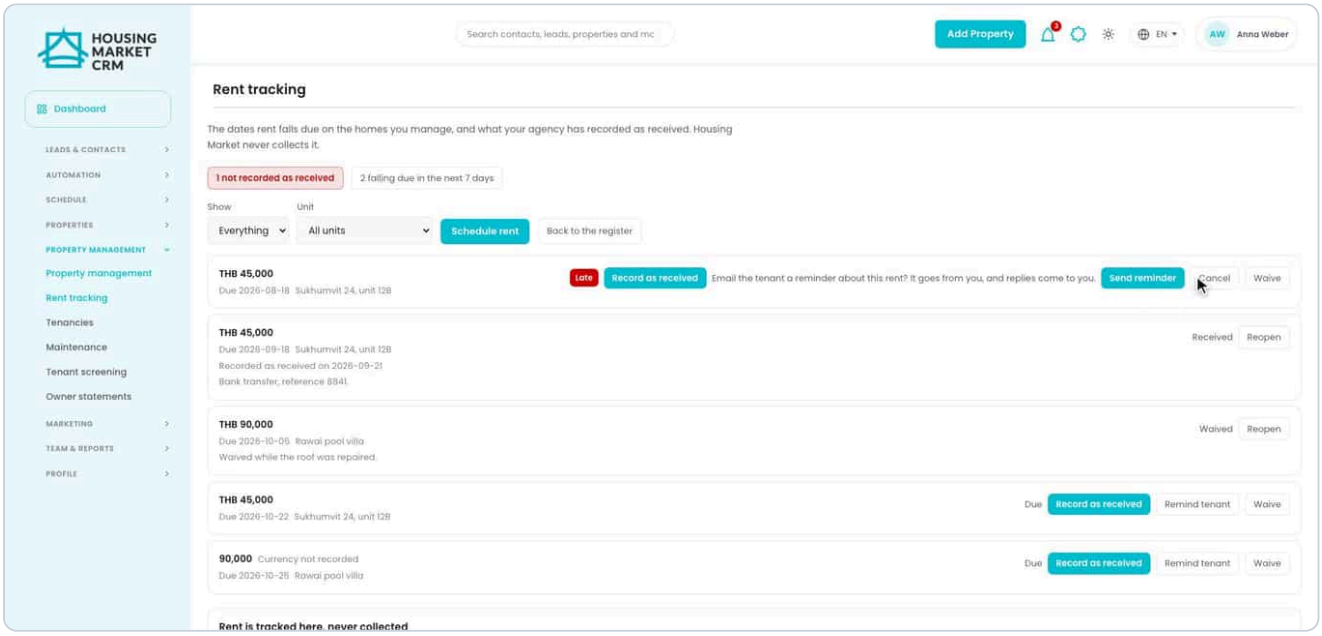
រូបភាព 66.5 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

6 រំលឹកអ្នកជួល បង្ហាញលើថ្លៃឈ្នួលដែលនៅមិនទាន់បង់។



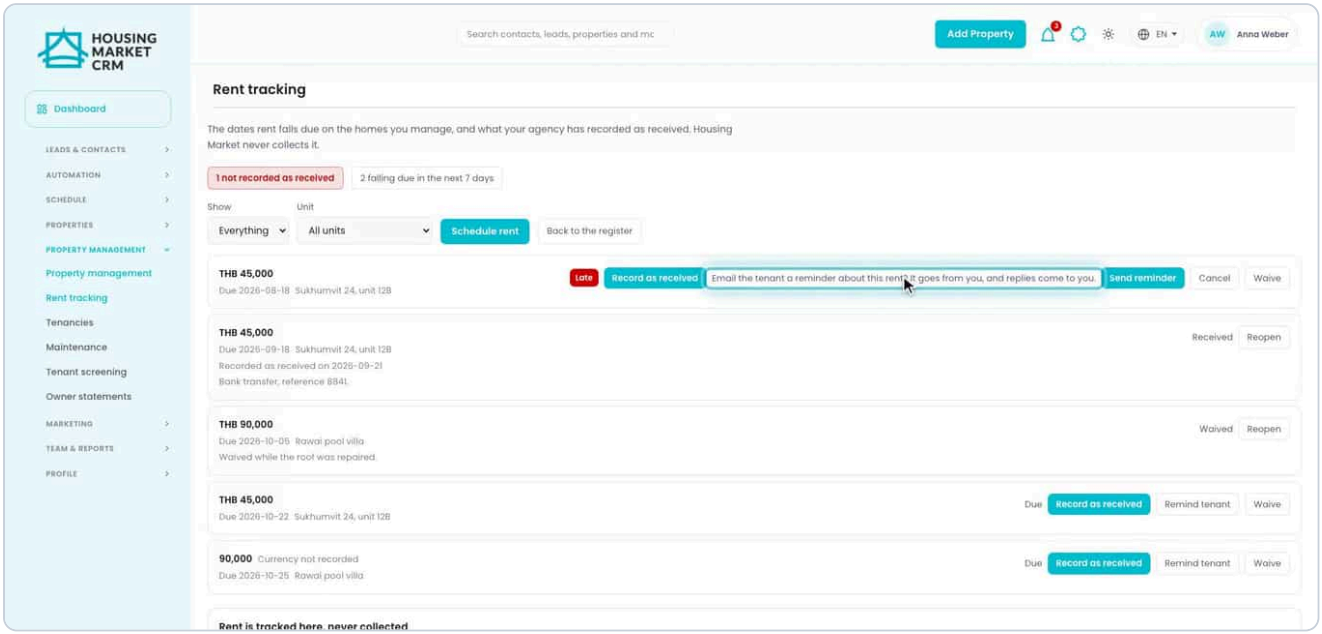
រូបភាព 66.6 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

7 ចុច រំលឹកអ្នកជួល។



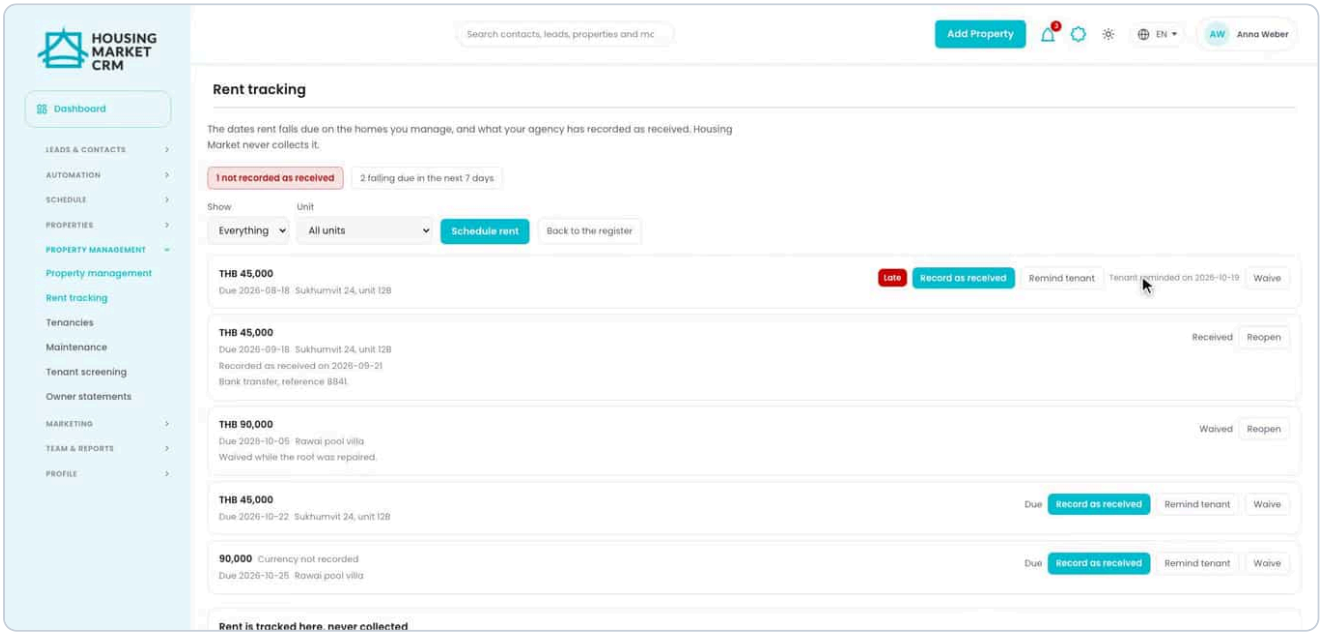
រូបភាព 66.7 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

8 វាចេញពីអ្នក ហើយការឆ្លើយតបមកអ្នក។



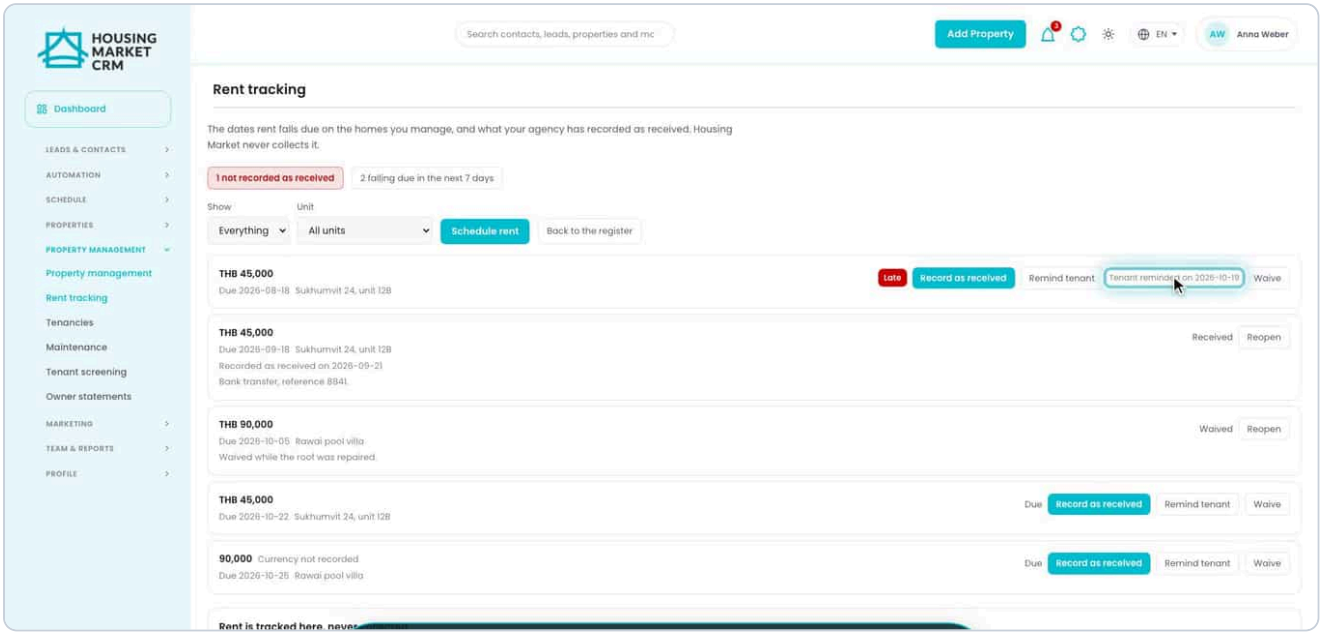
រូបភាព 66.8 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

9 ចុច ផ្ញើការរំលឹក ដើម្បីបញ្ជាក់។



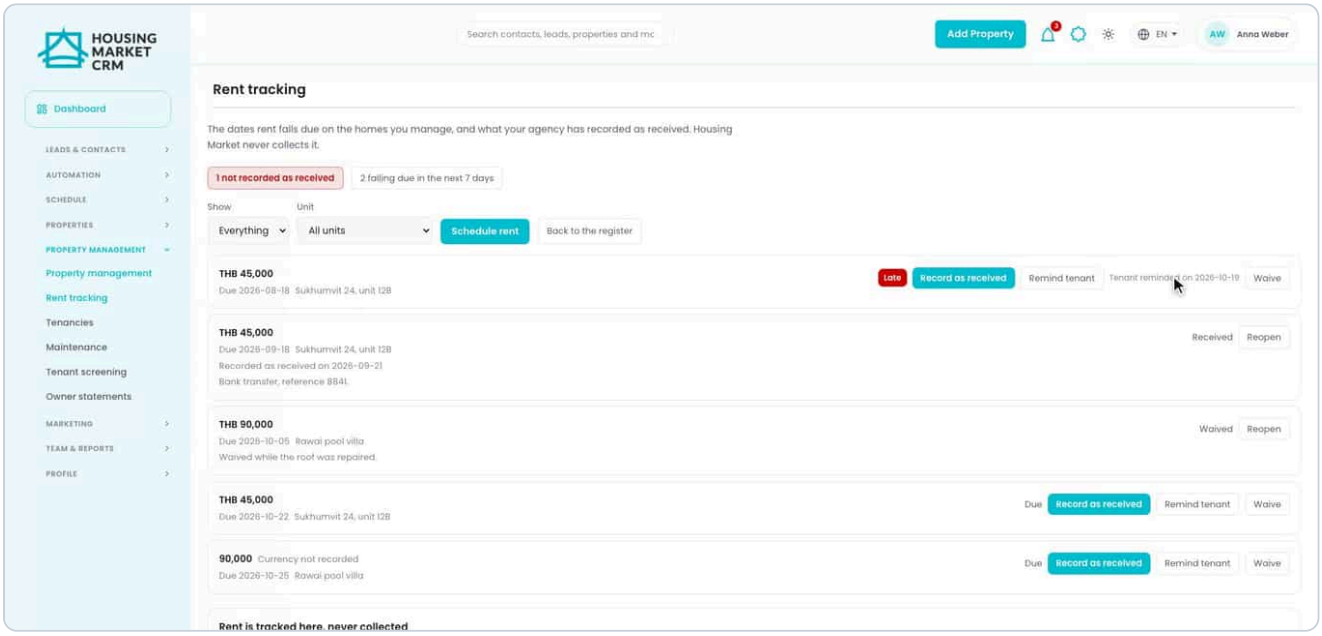
រូបភាព 66.9 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

10 ការគិតថ្លៃឥឡូវបង្ហាញពេលដែលអ្នកជួលត្រូវបានរំលឹក។



រូបភាព 66.10 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

11 គ្មានអ្វីត្រូវធ្វើដោយគ្មានការបញ្ជាក់ពីអ្នកឡើយ។



រូបភាព 66.11 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market ប្រមូលថ្លៃជួលពីអ្នកជួលរបស់ខ្ញុំឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

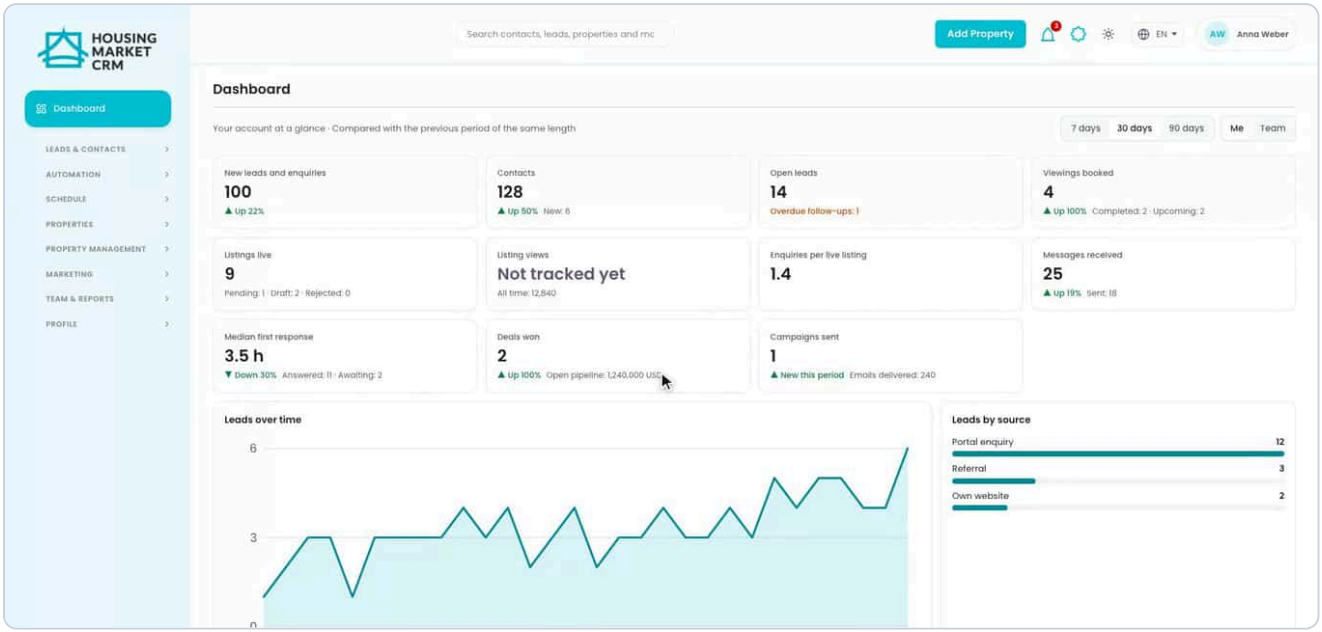
67 ជំពូកទី 67

ផ្ញើបញ្ជាការងារទៅអ្នកម៉ៅការ

Pro និង Business | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

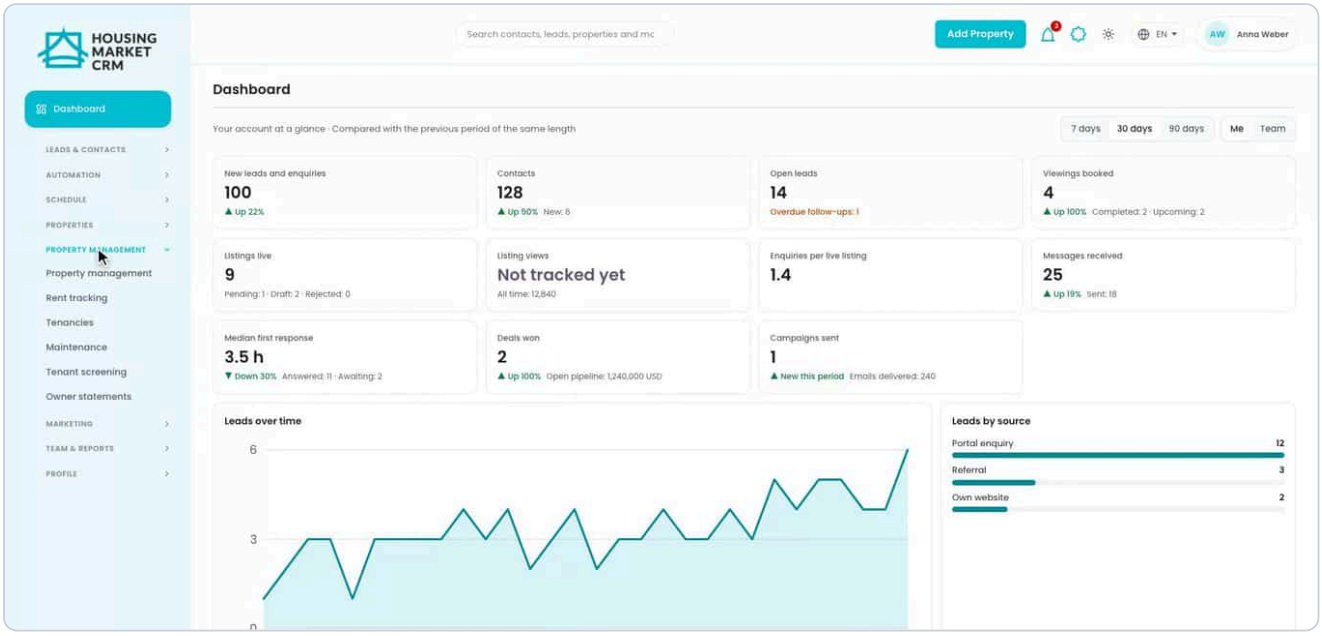
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



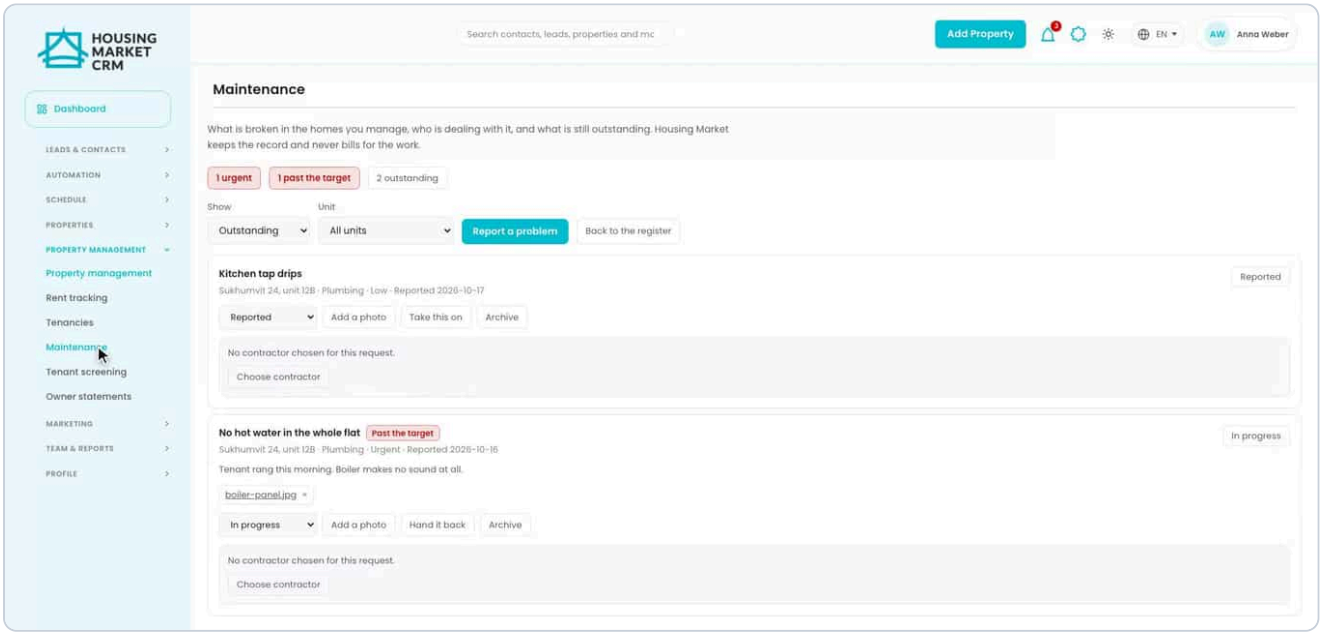
រូបភាព 67.1 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

2 បើក ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



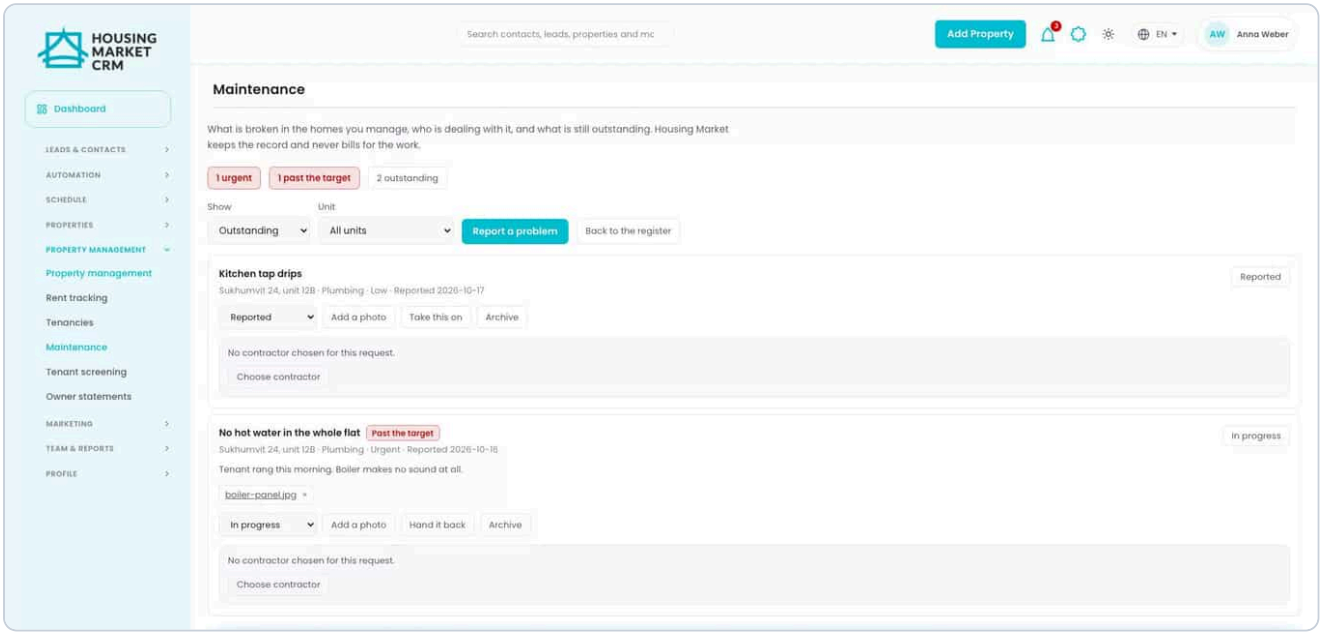
រូបភាព 67.2 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

3 ចុច «ការថែទាំ»។



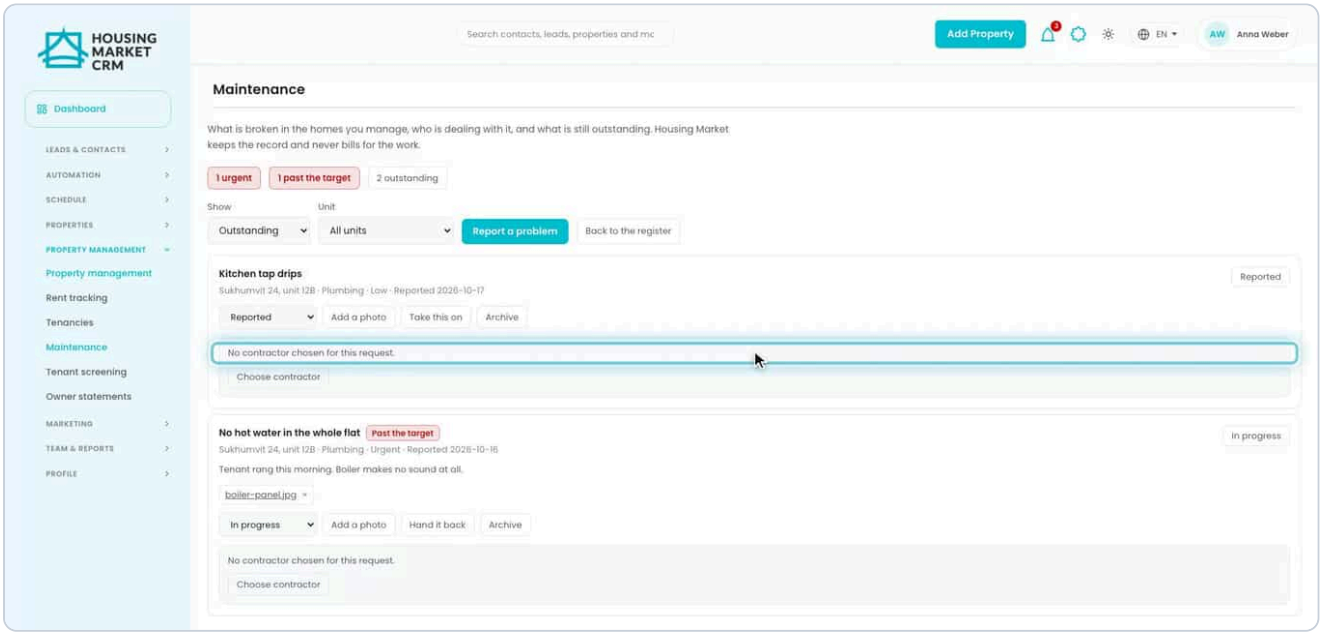
រូបភាព 67.3 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

4 កត់ត្រានៅទីនេះ មិនដែលគិតថ្លៃដោយ Housing Market។



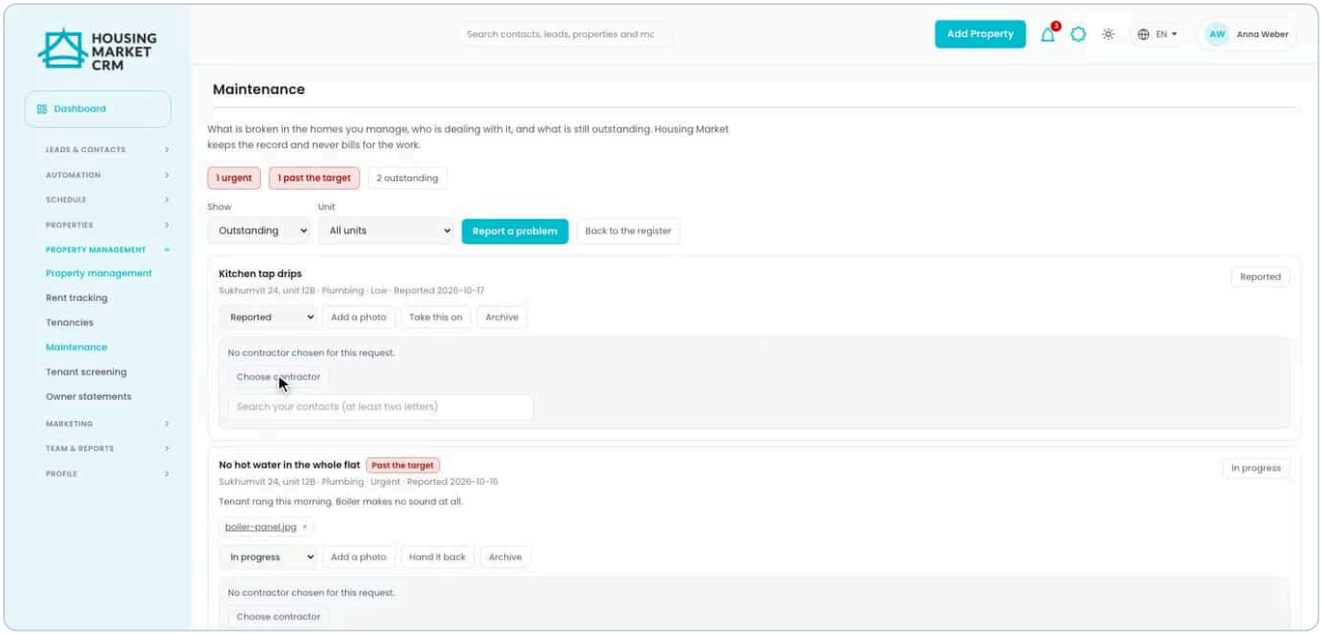
រូបភាព 67.4 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

5 សំណើនេះមិនទាន់មានអ្នកម៉ៅការទេ។



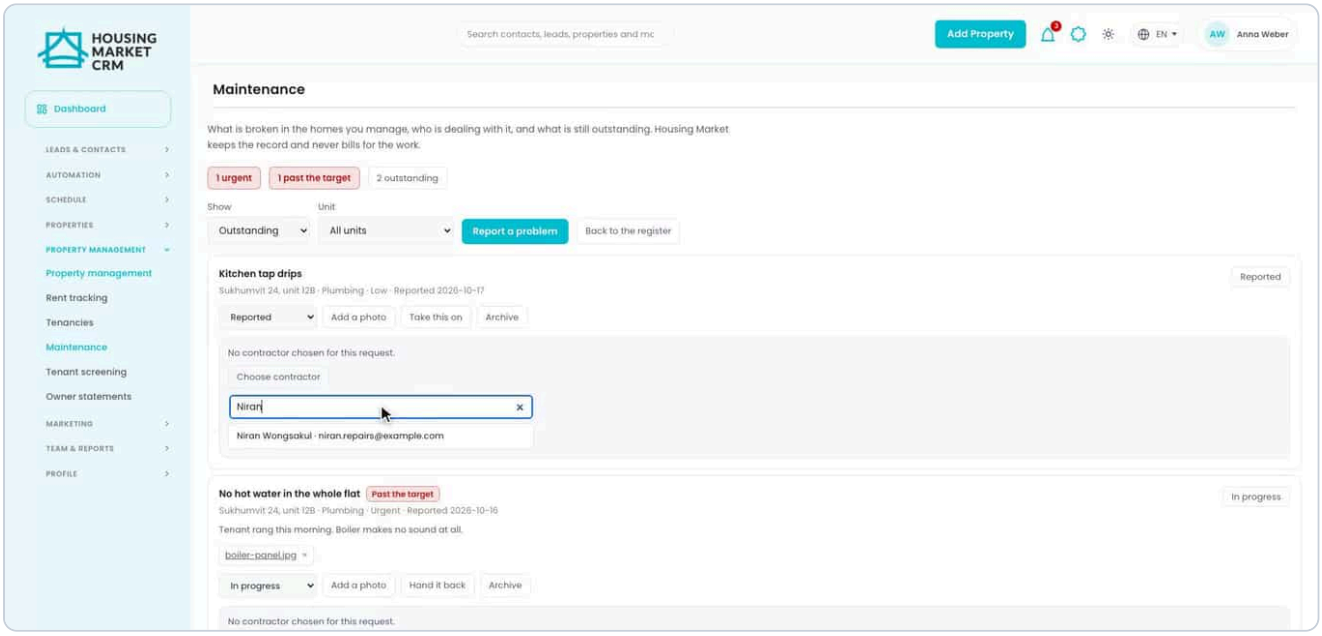
រូបភាព 67.5 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

6 ចុច «ជ្រើសរើសអ្នកម៉ៅការ»។



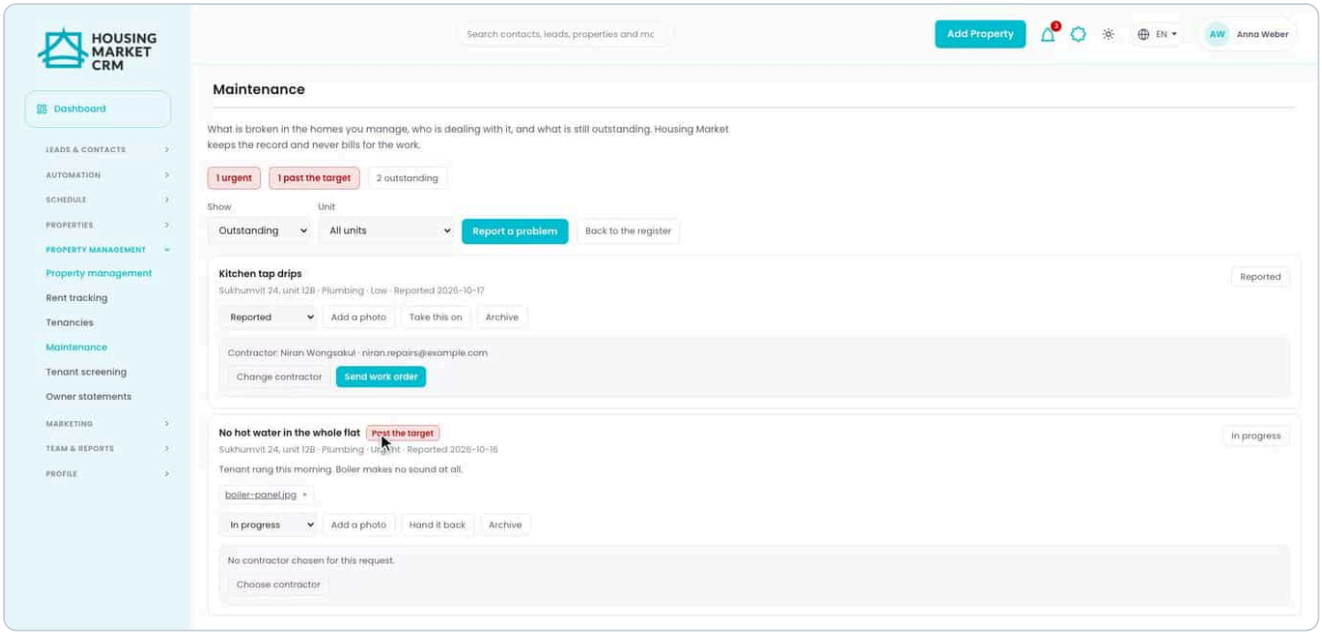
រូបភាព 67.6 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

7 ស្វែងរកទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកតាមឈ្មោះ។



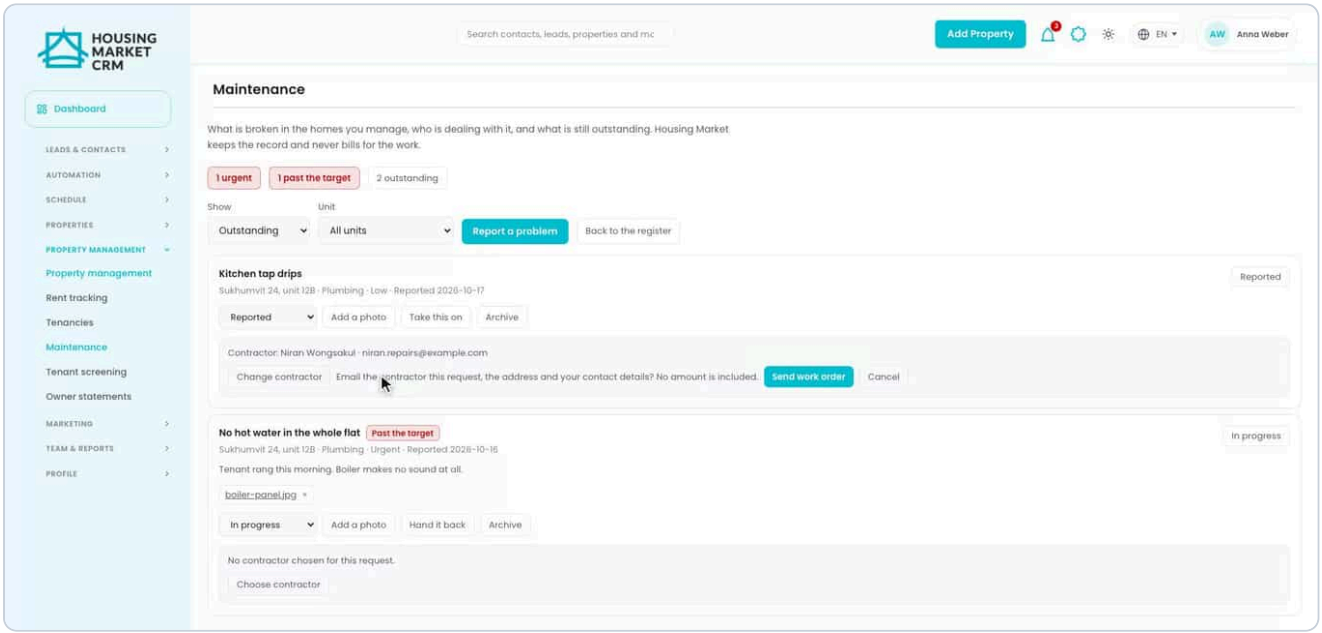
រូបភាព 67.7 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

8 ជ្រើសរើសអ្នកម៉ៅការ។



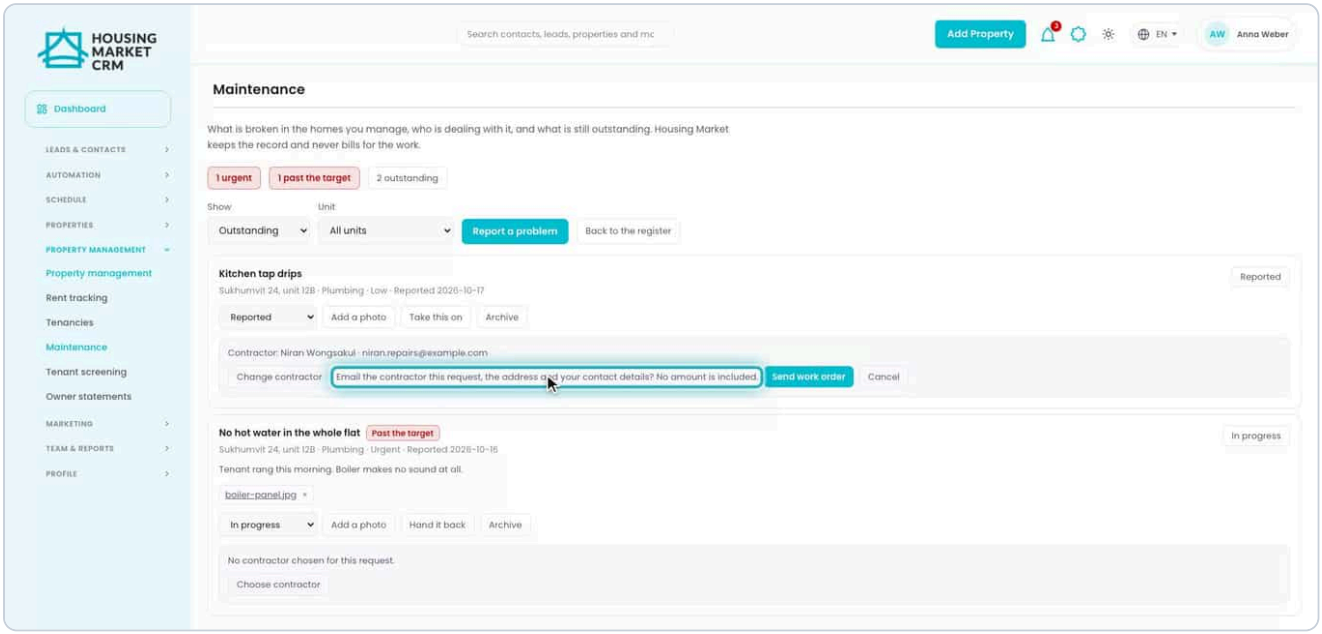
រូបភាព 67.8 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

9 ចុច «ផ្ញើបញ្ជាការងារ»។



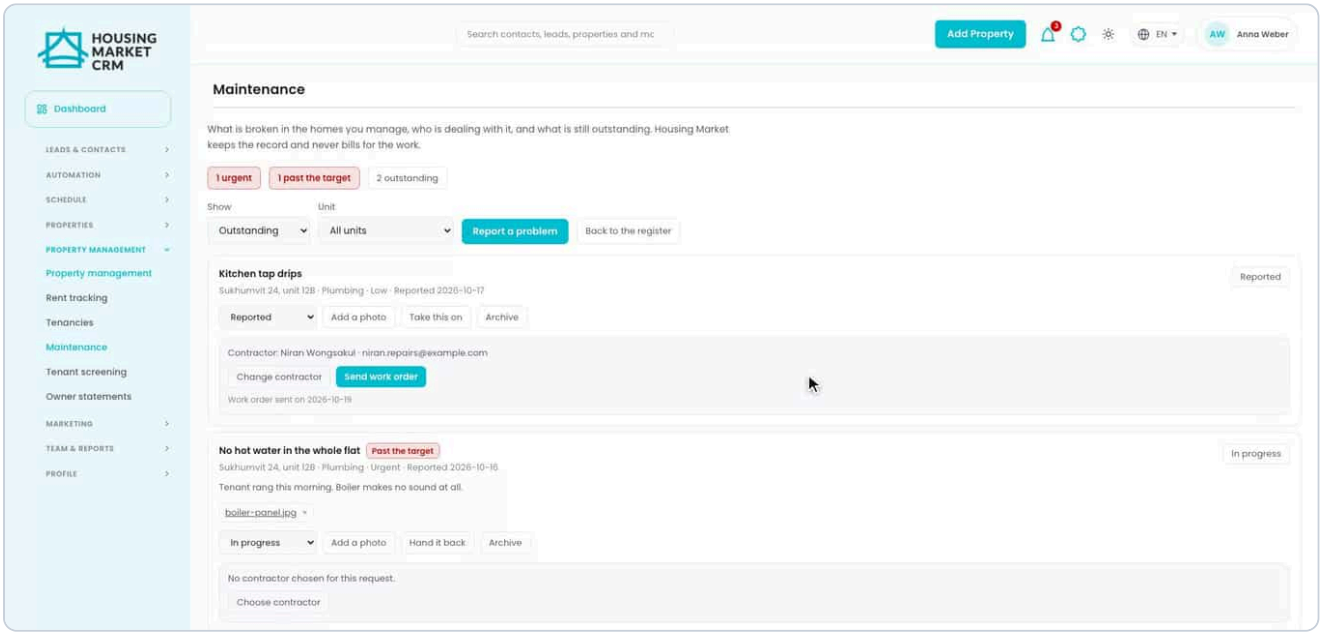
រូបភាព 67.9 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

10 សំណើ អាសយដ្ឋាន និងព័ត៌មានរបស់អ្នក។ គ្មានចំនួនទឹកប្រាក់។



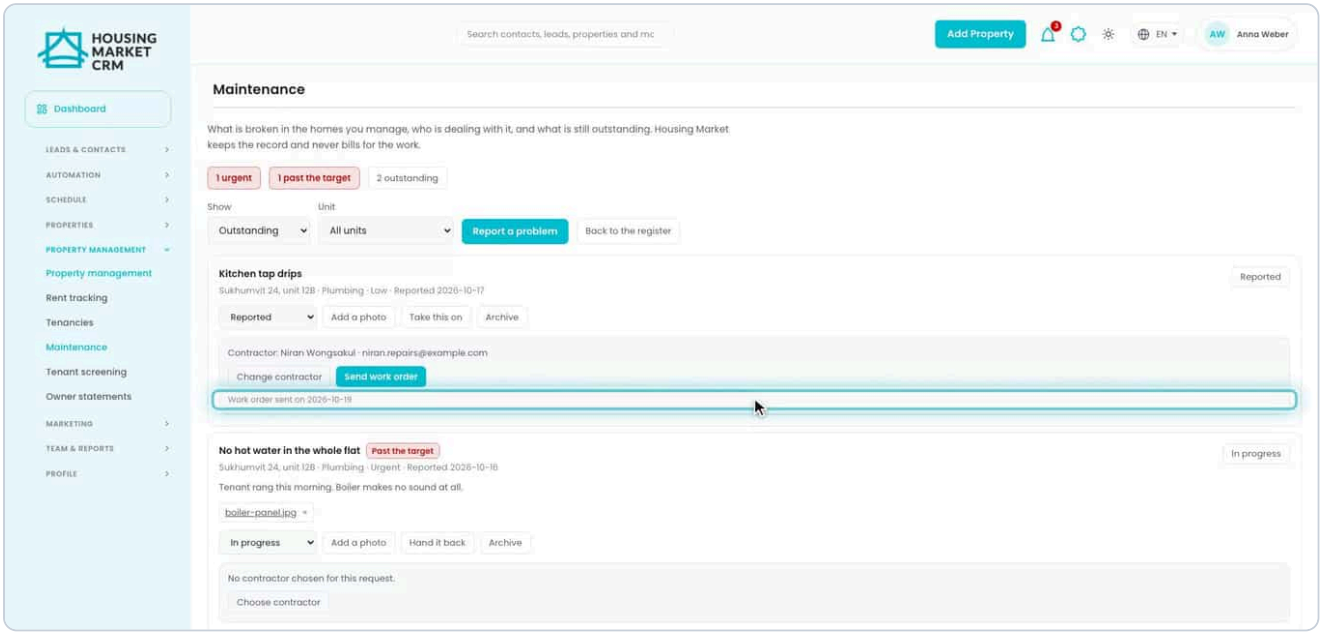
រូបភាព 67.10 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

11 ចុច «ផ្ញើបញ្ជាការងារ» ម្តងទៀតដើម្បីបញ្ជាក់។



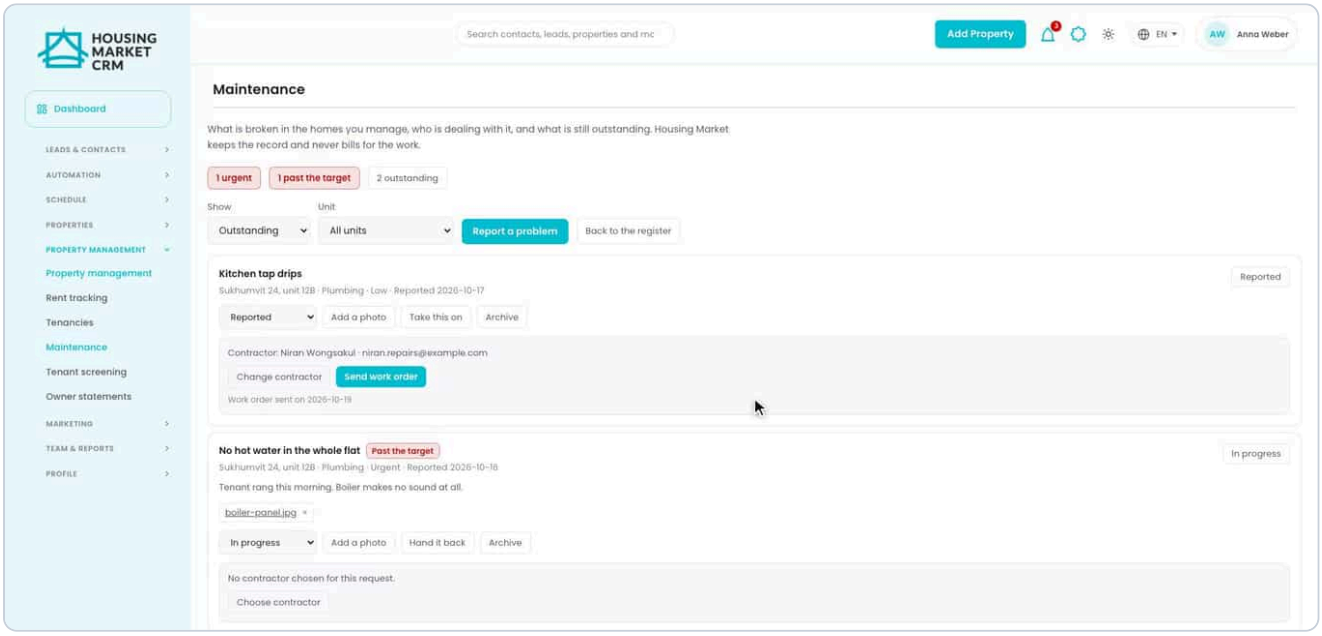
រូបភាព 67.11 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

12 សំណើបង្ហាញឥឡូវថាបញ្ជាការងារបានផ្ញើនៅពេលណា។



រូបភាព 67.12 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

13 គ្មានអ្វីត្រូវបានផ្ញើទេបើអ្នកមិនបញ្ជាក់។



រូបភាព 67.13 · អេក្រង់ថតនៅ 19 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើពាក្យសុំថែទាំដំណើរការយ៉ាងណា? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-maintenance-requests-work

ផ្នែកទី 9

ក្រុមការងាររបស់អ្នក

68 បន្ថែមសមាជិកក្រុម

69 កំណត់តួនាទីក្រុម

70 ប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារ

71 ការបញ្ជូនអតិថិជនសក្តានុពល

72 តារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម

73 កំណត់ហេតុសវនកម្ម

74 អ្នកប្រើប្រាស់បន្ថែម

68 ជំពូកទី 68

បន្ថែមសមាជិកក្រុម

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើគម្រោង Business៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ ជាមួយតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ច្បាប់ចែកចាយ និងទិដ្ឋភាពតែមួយនៃក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូប។

Free និង Pro នីមួយៗសម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ គឺម្ចាស់គណនី។ Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ក្នុងគណនីតែមួយ ហើយអ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗបន្ទាប់ពីនោះមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ។ សហការីចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែល ហើយម្នាក់ៗជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង ឬភ្នាក់ងារ។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏មានកម្រិតមួយក្នុងចំណោមកម្រិតបួន ដែលកំណត់នៅជាប់នឹងតួនាទីរបស់ពួកគេ នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»។ កម្រិតនីមួយៗបន្ថែមលើកម្រិតមុន៖

- អ្នកមើល — អានការិយាល័យទាំងមូល ហើយមិនផ្លាស់ប្តូរអ្វីទេ
- អ្នកកែសម្រួល — អានការិយាល័យ ហើយបង្កើត និងកែសម្រួលកំណត់ត្រានៅក្នុងនោះ
- អ្នកប្រគល់ — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកកែសម្រួលអាចធ្វើបាន បូកនឹងការប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពល និងការកំណត់ច្បាប់បែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល
- អ្នកលុប — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកប្រគល់អាចធ្វើបាន បូកនឹងការលុបកំណត់ត្រា

«ការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង សម្រេចថាអ្នកណាទទួលបានសំណួរថ្មី។ ច្បាប់ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារដែលបានកំណត់ឈ្មោះ តាមតំបន់ (ទីក្រុង ឬខេត្ត) តាមប្រភេទការផ្សាយ តាមលេខសម្គាល់ (ID) ការផ្សាយលើផតថល ឬតាមលេខសម្គាល់ (ID) ប្រទេសលើផតថល។ ច្បាប់ត្រូវបានពិនិត្យពីលើចុះក្រោម ហើយច្បាប់ដំបូងដែលត្រូវគ្នាត្រូវបានអនុវត្ត។

អតិថិជនសក្តានុពលដែលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា នឹងធ្វើតាមការកំណត់នៅក្រោម «នៅពេលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា»៖ «ម្ចាស់គណនី» ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលបែបនេះទាំងអស់ទៅម្ចាស់គណនី ហើយជាការកំណត់ដែលប្រើ រហូតដល់មាននរណាម្នាក់ផ្លាស់ប្តូរវា។ «តាមវេន» ផ្តល់អតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់ឱ្យភ្នាក់ងារម្នាក់ៗតាមវេន។ «រវល់តិចបំផុត» ផ្តល់វាឱ្យភ្នាក់ងារដែលមានអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកតិចបំផុត។ នៅក្រោម «តើអ្នកណានឹងទទួលបានអតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់?» អ្នកអាចសាកល្បងព័ត៌មានរបស់អតិថិជនសក្តានុពលមួយ ហើយមើលថាវានឹងទៅណា ដោយមិនប្រគល់អ្វីទាំងអស់។

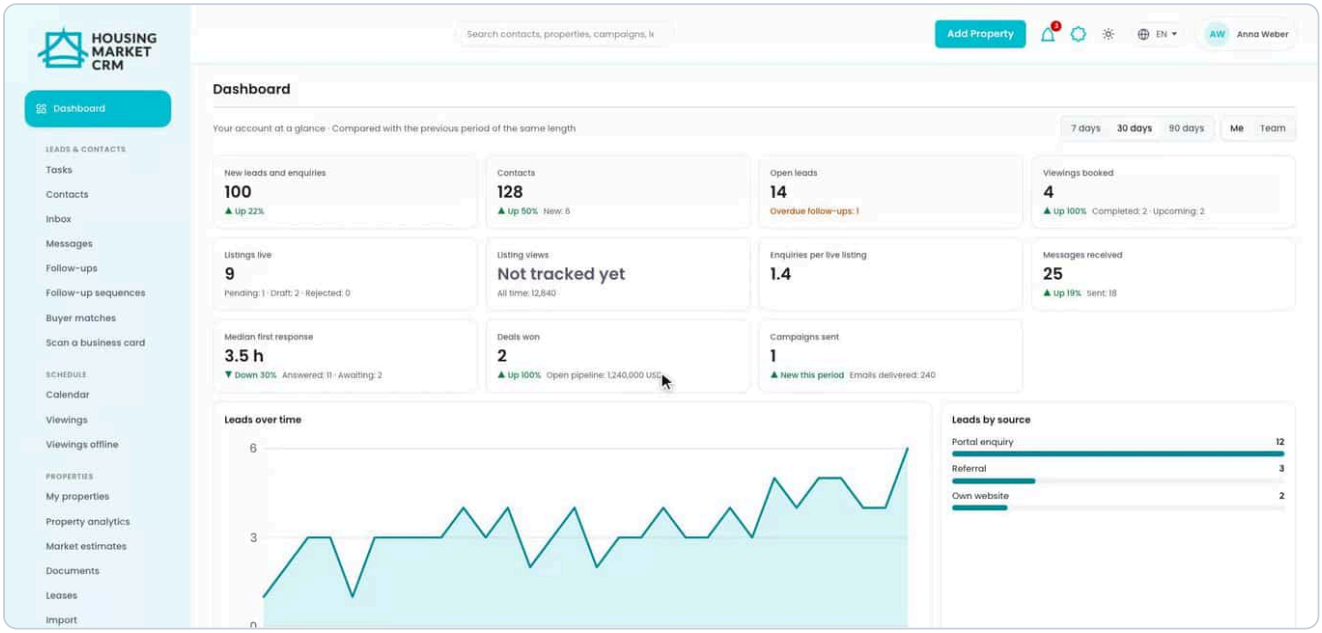
មនុស្សម្នាក់ៗក៏អាចមានដែនកំណត់អតិថិជនសក្តានុពល ដែលកំណត់នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»៖ គឺចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកច្រើនបំផុតដែលការបែងចែកនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេ។ ទុកឱ្យទទេសម្រាប់គ្មានដែនកំណត់ ឬកំណត់ 0 សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងឈប់សម្រាក។ «តាមវេន» និង «រវល់តិចបំផុត» រំលងអ្នកដែលដល់ដែនកំណត់របស់ពួកគេ ច្បាប់តែងតែត្រូវបានអនុវត្ត ទោះបីជាភ្នាក់ងាររបស់វាដល់ដែនកំណត់ក៏ដោយ ហើយប្រសិនបើគ្រប់គ្នាដល់ដែនកំណត់ ដែនកំណត់ត្រូវបានលើកលែង ជាជាងទុកអតិថិជនសក្តានុពលដោយគ្មាននរណាទទួល។ មានតែអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ និងអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានកម្រិត «អ្នកប្រគល់» ឬខ្ពស់ជាងប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្លាស់ប្តូរការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពលបាន។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏អាចមើលក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបក្នុងទិដ្ឋភាពតែមួយ ហើយ Business មានតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម កំណត់ហេតុសវនកម្មថាអ្នកណាផ្លាស់ប្តូរអ្វី និងការតាមដានកម្រៃជើងសារដែលបែងចែករវាងភ្នាក់ងារ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើសមាជិកក្រុមច្រើននាក់អាចប្រើ CRM បានទេ?**

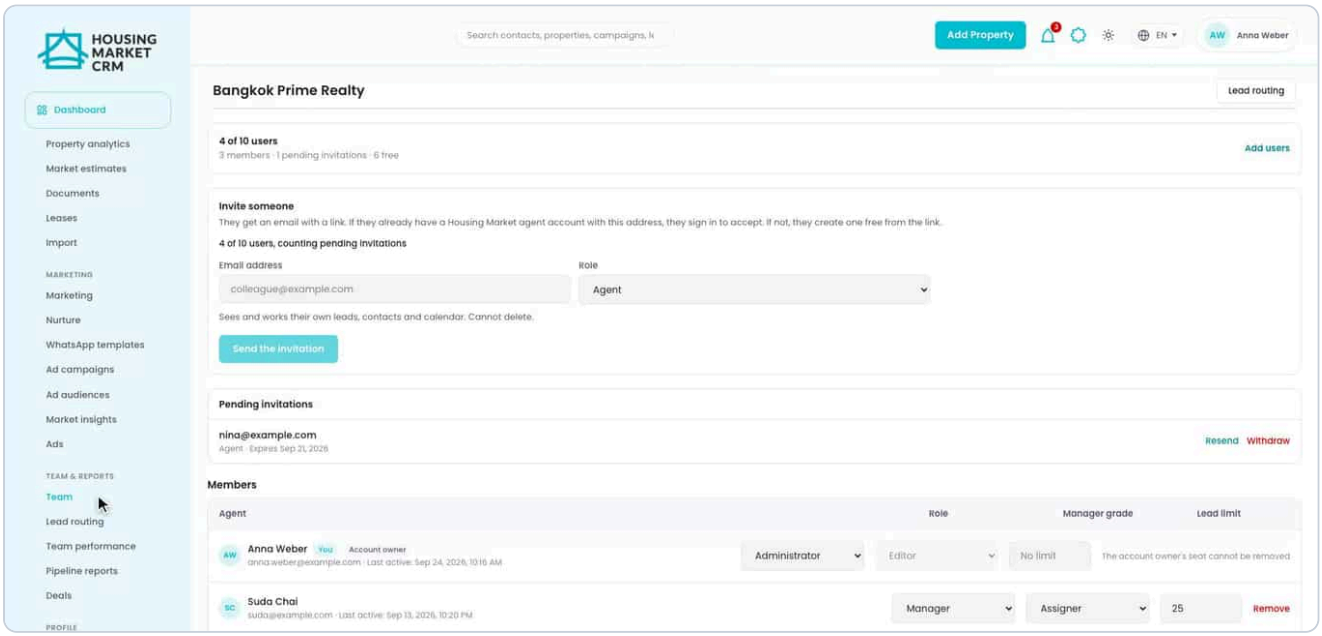
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



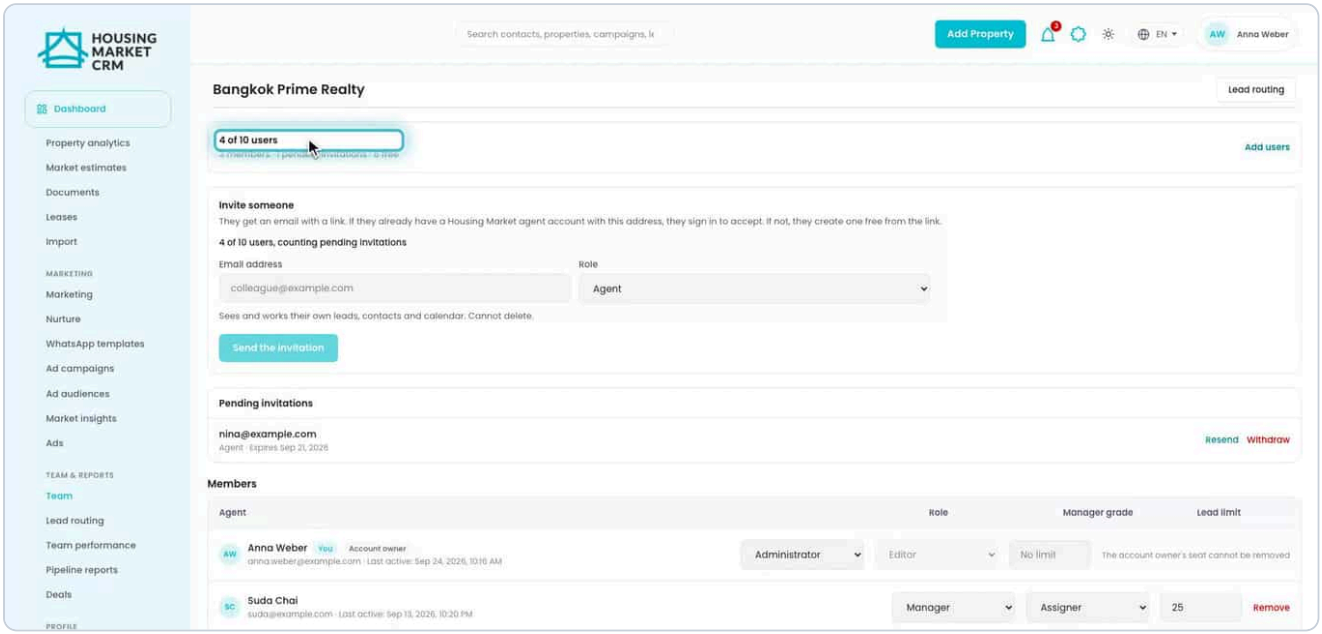
រូបភាព 68.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុច Team នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



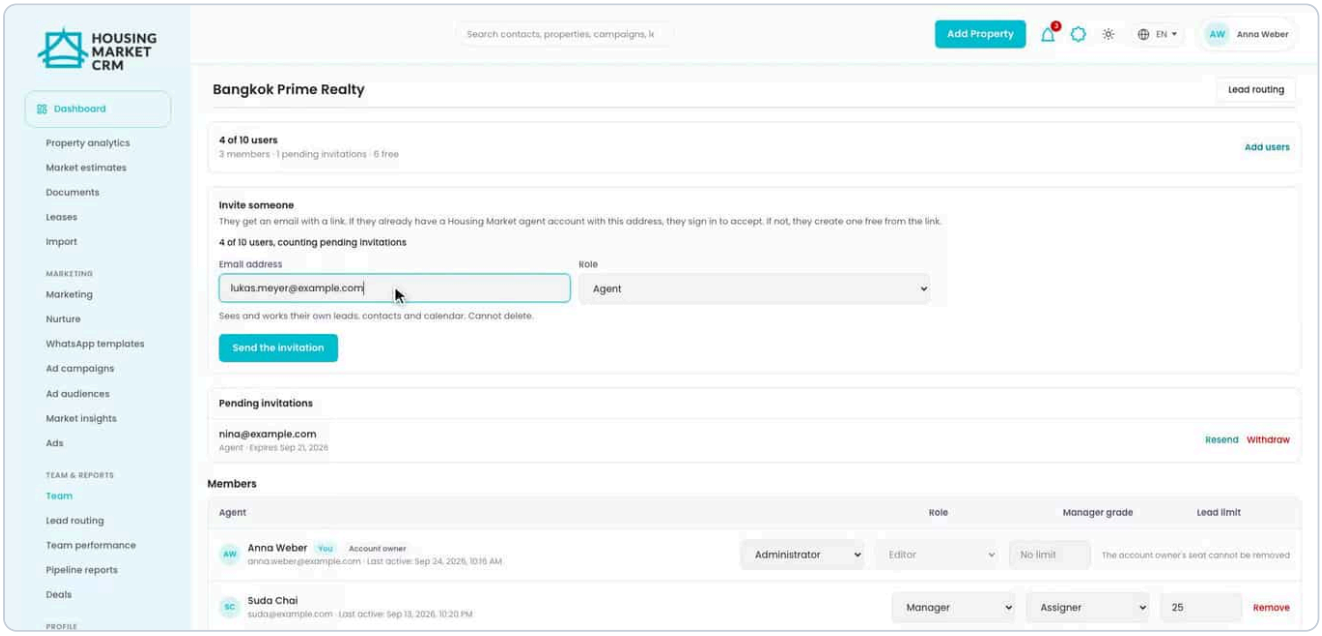
រូបភាព 68.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 ឧបករណ៍រាប់បង្ហាញចំនួនកៅអីដែលកំពុងប្រើ។



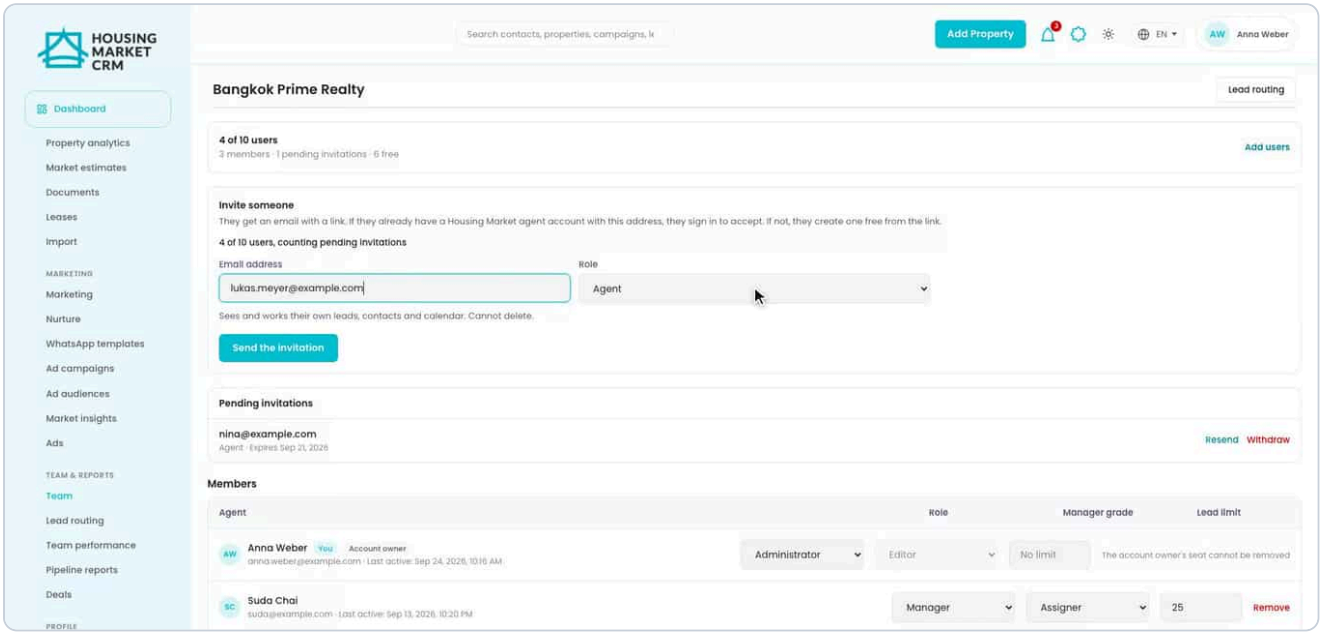
រូបភាព 68.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 បញ្ចូលអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់សហការីអ្នក។



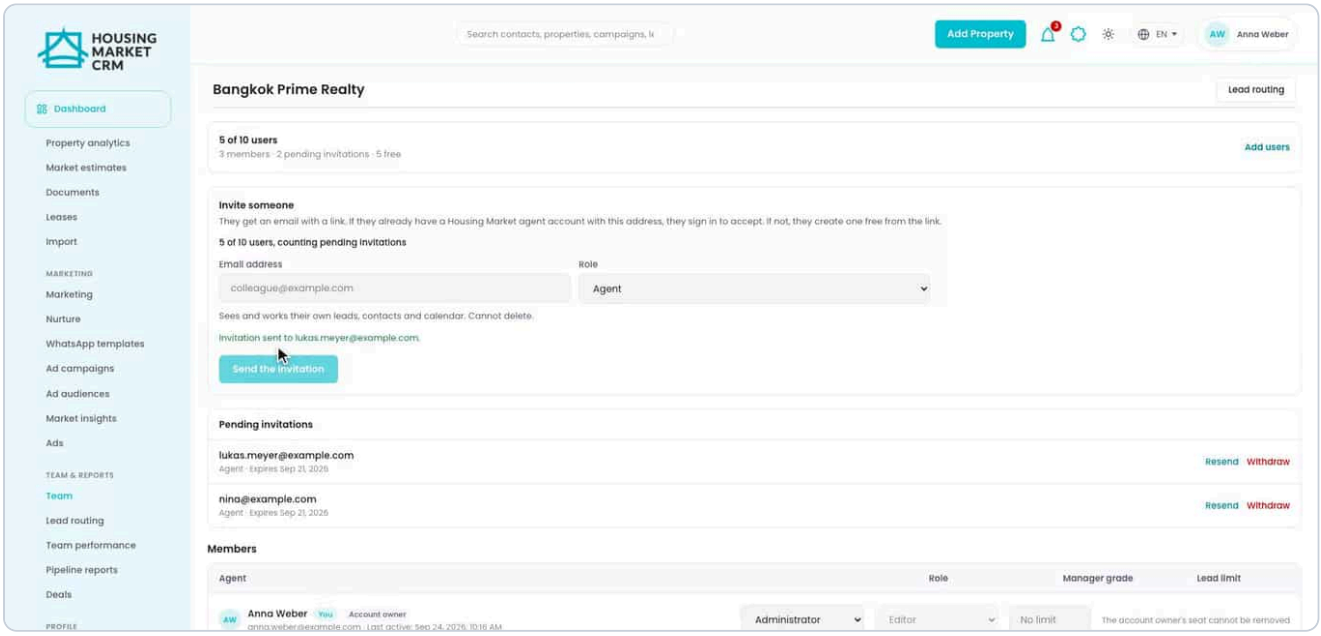
រូបភាព 68.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសតួនាទី — Agent, Manager ឬ Administrator។



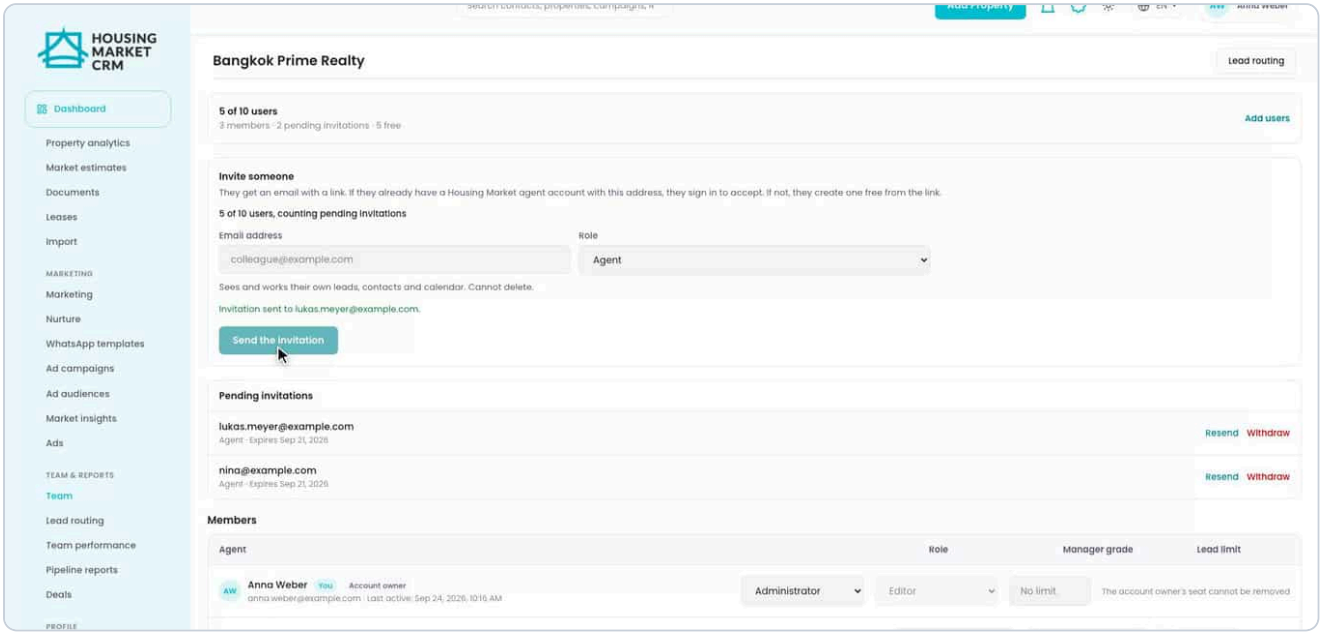
រូបភាព 68.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 ចុច Send the invitation (ផ្ញើការអញ្ជើញ)។



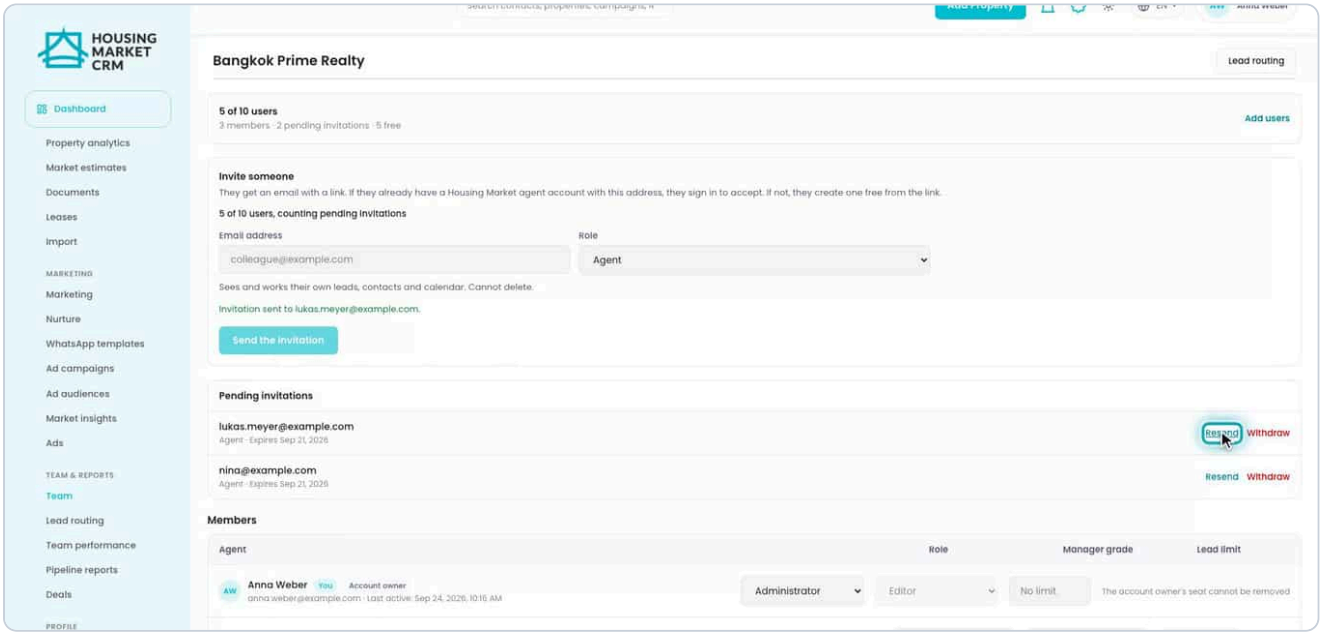
រូបភាព 68.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 ការអញ្ជើញរង់ចាំនៅក្រោម Pending invitations។



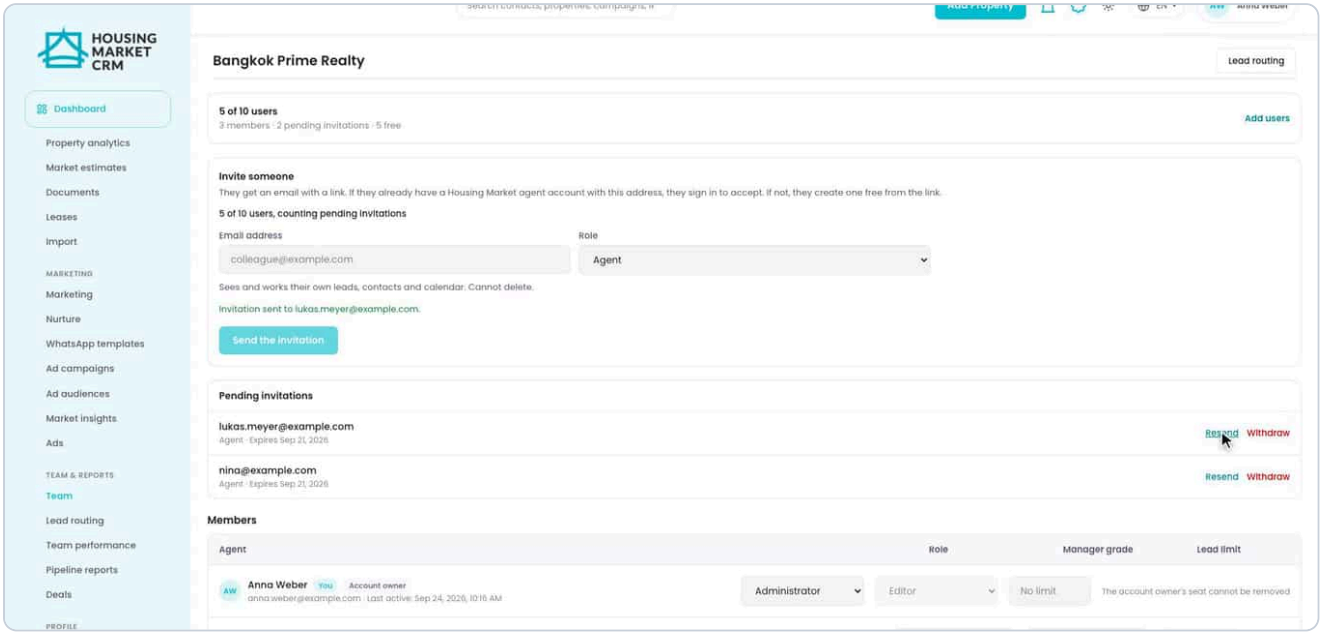
រូបភាព 68.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 អ្នកអាច Resend (ផ្ញើឡើងវិញ) ឬ Withdraw (ដកវិញ) វា។



រូបភាព 68.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 ការអញ្ជើញដែលបានទទួលយកបង្ហាញនៅក្រោម Members។



រូបភាព 68.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

69 ជំពូកទី 69

កំណត់តួនាទីក្រុម

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើគម្រោង Business៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ ជាមួយតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ច្បាប់ចែកចាយ និងទិដ្ឋភាពតែមួយនៃក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូប។

Free និង Pro នីមួយៗសម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ គឺម្ចាស់គណនី។ Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ក្នុងគណនីតែមួយ ហើយអ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗបន្ទាប់ពីនោះមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ។ សហការីចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែល ហើយម្នាក់ៗជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង ឬភ្នាក់ងារ។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏មានកម្រិតមួយក្នុងចំណោមកម្រិតបួន ដែលកំណត់នៅជាប់នឹងតួនាទីរបស់ពួកគេ នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»។ កម្រិតនីមួយៗបន្ថែមលើកម្រិតមុន៖

- អ្នកមើល — អានការិយាល័យទាំងមូល ហើយមិនផ្លាស់ប្តូរអ្វីទេ
- អ្នកកែសម្រួល — អានការិយាល័យ ហើយបង្កើត និងកែសម្រួលកំណត់ត្រានៅក្នុងនោះ
- អ្នកប្រគល់ — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកកែសម្រួលអាចធ្វើបាន បូកនឹងការប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពល និងការកំណត់ច្បាប់បែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល
- អ្នកលុប — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកប្រគល់អាចធ្វើបាន បូកនឹងការលុបកំណត់ត្រា

«ការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង សម្រេចថាអ្នកណាទទួលបានសំណួរថ្មី។ ច្បាប់ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារដែលបានកំណត់ឈ្មោះ តាមតំបន់ (ទីក្រុង ឬខេត្ត) តាមប្រភេទការផ្សាយ តាមលេខសម្គាល់ (ID) ការផ្សាយលើផតថល ឬតាមលេខសម្គាល់ (ID) ប្រទេសលើផតថល។ ច្បាប់ត្រូវបានពិនិត្យពីលើចុះក្រោម ហើយច្បាប់ដំបូងដែលត្រូវគ្នាត្រូវបានអនុវត្ត។

អតិថិជនសក្តានុពលដែលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា នឹងធ្វើតាមការកំណត់នៅក្រោម «នៅពេលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា»៖ «ម្ចាស់គណនី» ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលបែបនេះទាំងអស់ទៅម្ចាស់គណនី ហើយជាការកំណត់ដែលប្រើ រហូតដល់មាននរណាម្នាក់ផ្លាស់ប្តូរវា។ «តាមវេន» ផ្តល់អតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់ឱ្យភ្នាក់ងារម្នាក់ៗតាមវេន។ «រវល់តិចបំផុត» ផ្តល់វាឱ្យភ្នាក់ងារដែលមានអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកតិចបំផុត។ នៅក្រោម «តើអ្នកណានឹងទទួលបានអតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់?» អ្នកអាចសាកល្បងព័ត៌មានរបស់អតិថិជនសក្តានុពលមួយ ហើយមើលថាវានឹងទៅណា ដោយមិនប្រគល់អ្វីទាំងអស់។

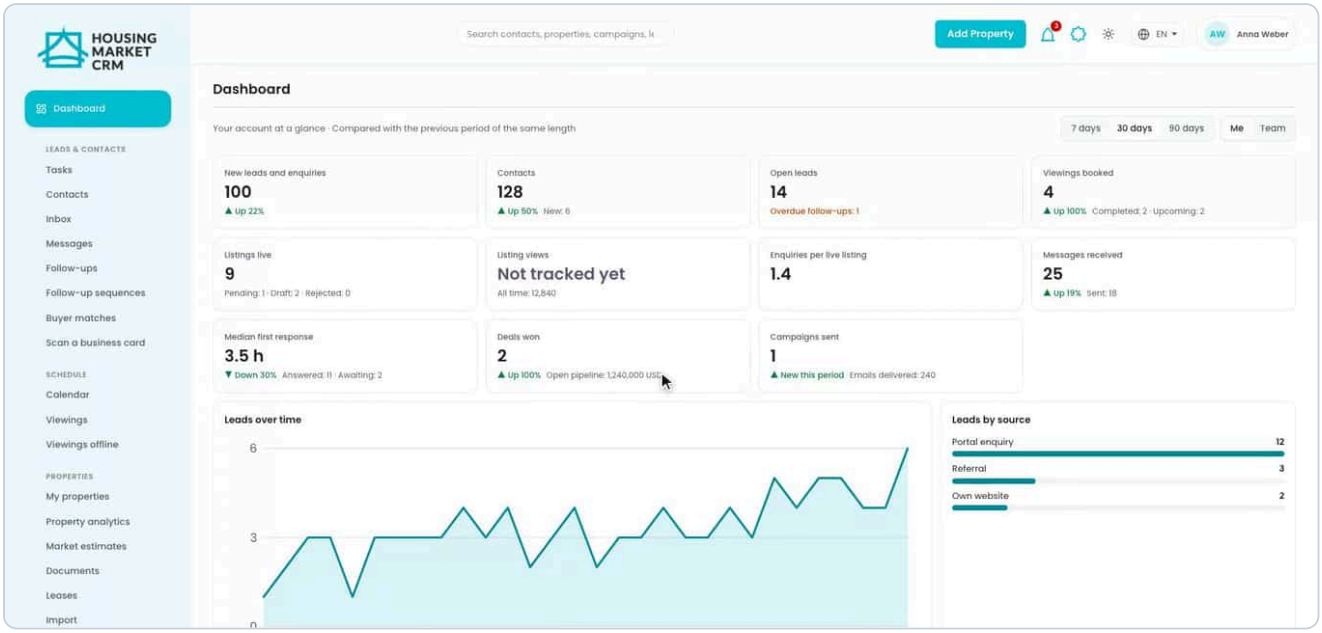
មនុស្សម្នាក់ៗក៏អាចមានដែនកំណត់អតិថិជនសក្តានុពល ដែលកំណត់នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»៖ គឺចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកច្រើនបំផុតដែលការបែងចែកនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេ។ ទុកឱ្យទទេសម្រាប់គ្មានដែនកំណត់ ឬកំណត់ 0 សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងឈប់សម្រាក។ «តាមវេន» និង «រវល់តិចបំផុត» រំលងអ្នកដែលដល់ដែនកំណត់របស់ពួកគេ ច្បាប់តែងតែត្រូវបានអនុវត្ត ទោះបីជាភ្នាក់ងាររបស់វាដល់ដែនកំណត់ក៏ដោយ ហើយប្រសិនបើគ្រប់គ្នាដល់ដែនកំណត់ ដែនកំណត់ត្រូវបានលើកលែង ជាជាងទុកអតិថិជនសក្តានុពលដោយគ្មាននរណាទទួល។ មានតែអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ និងអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានកម្រិត «អ្នកប្រគល់» ឬខ្ពស់ជាងប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្លាស់ប្តូរការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពលបាន។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏អាចមើលក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបក្នុងទិដ្ឋភាពតែមួយ ហើយ Business មានតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម កំណត់ហេតុសវនកម្មថាអ្នកណាផ្លាស់ប្តូរអ្វី និងការតាមដានកម្រៃជើងសារដែលបែងចែករវាងភ្នាក់ងារ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើសមាជិកក្រុមច្រើននាក់អាចប្រើ CRM បានទេ?**

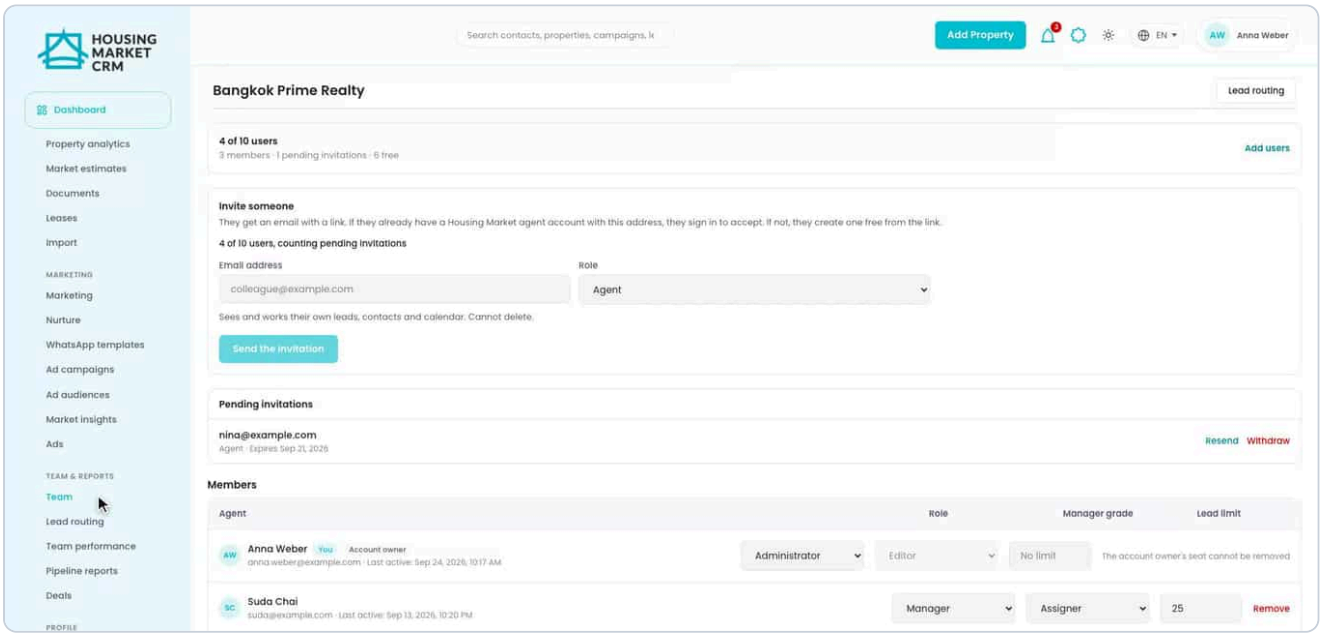
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



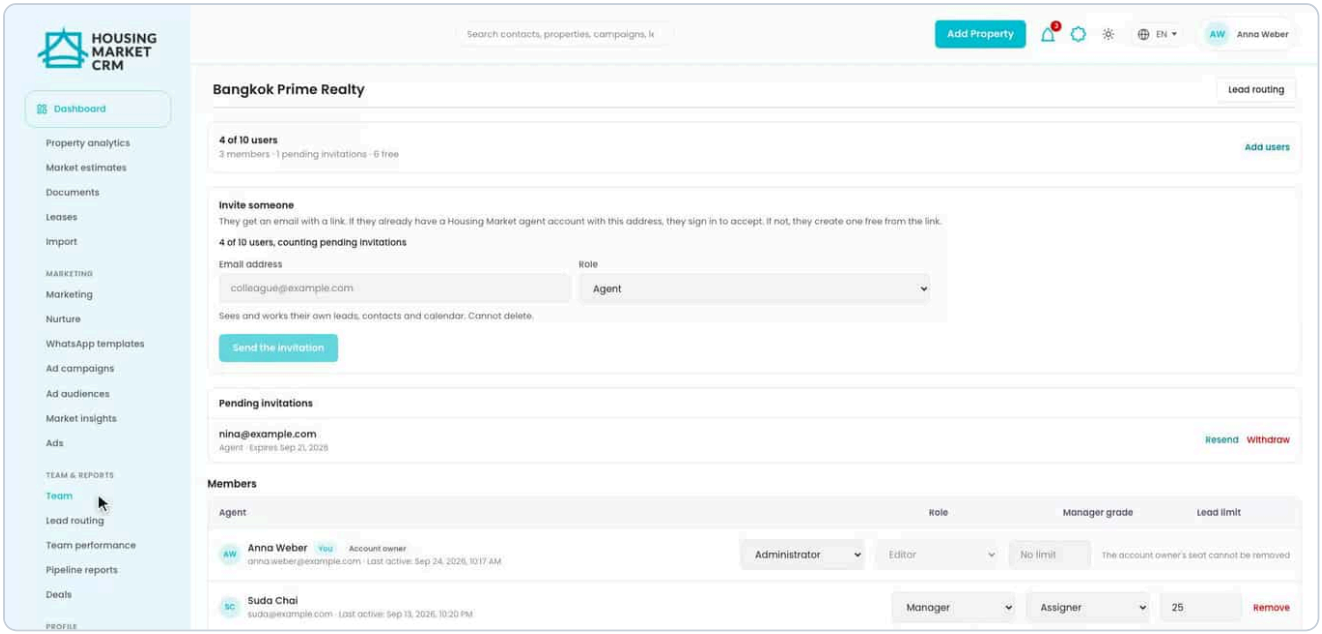
រូបភាព 69.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុច Team នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



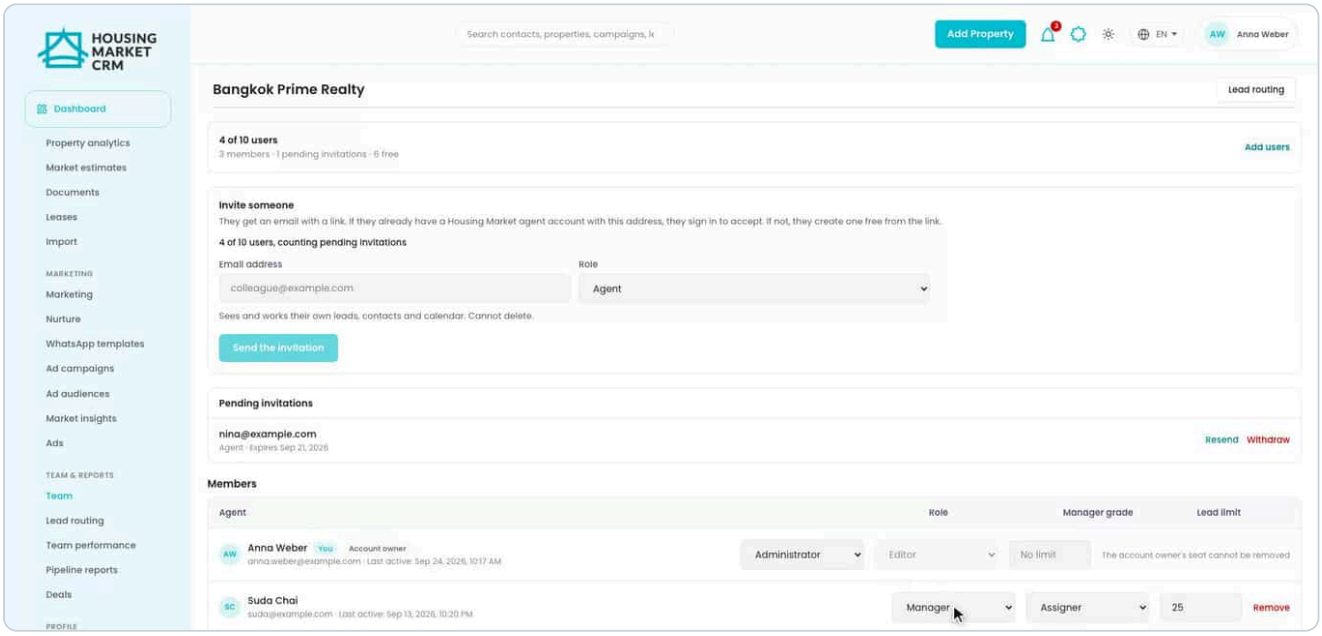
រូបភាព 69.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 រំកិលទៅ Members។



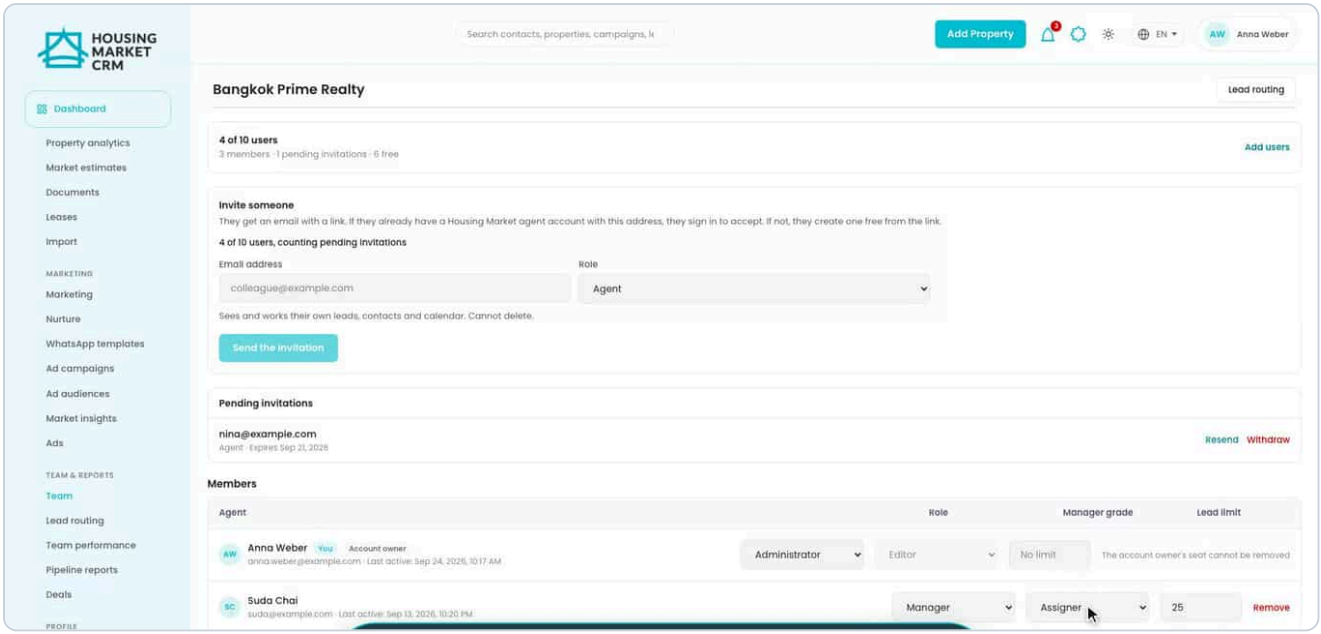
រូបភាព 69.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ជ្រើសតួនាទី៖ Agent, Manager ឬ Administrator។



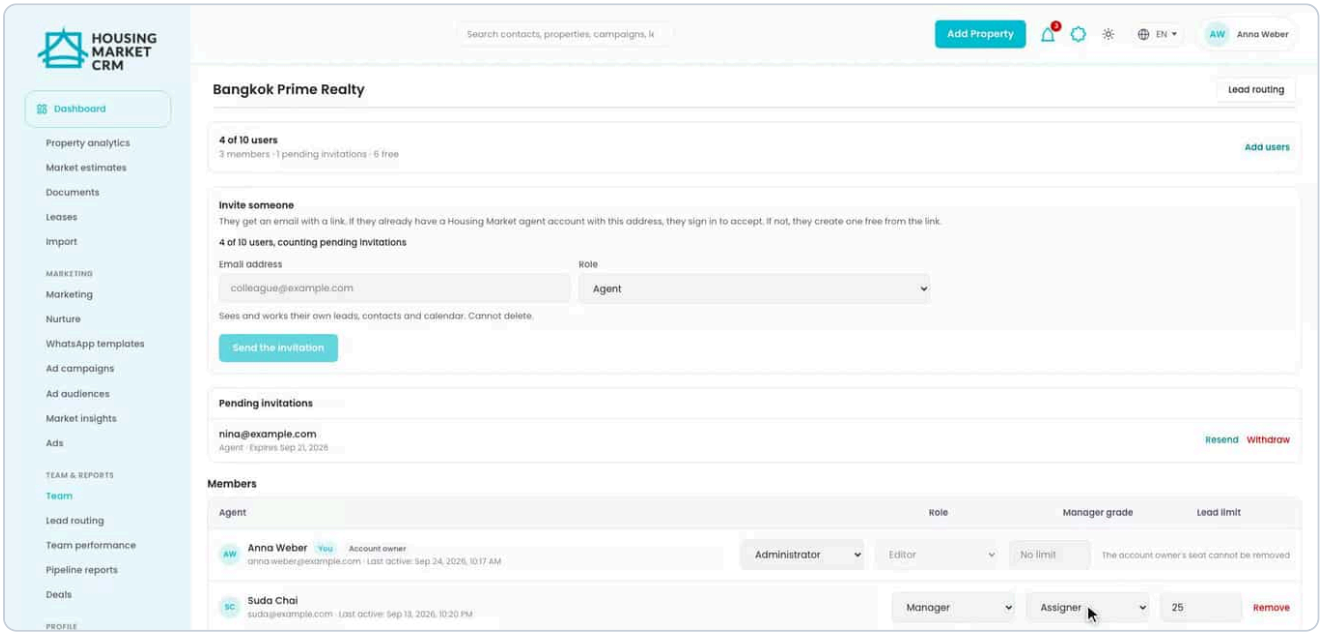
រូបភាព 69.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 អ្នកគ្រប់គ្រងទទួលកម្រិត៖ Viewer, Editor, Assigner ឬ Remover។



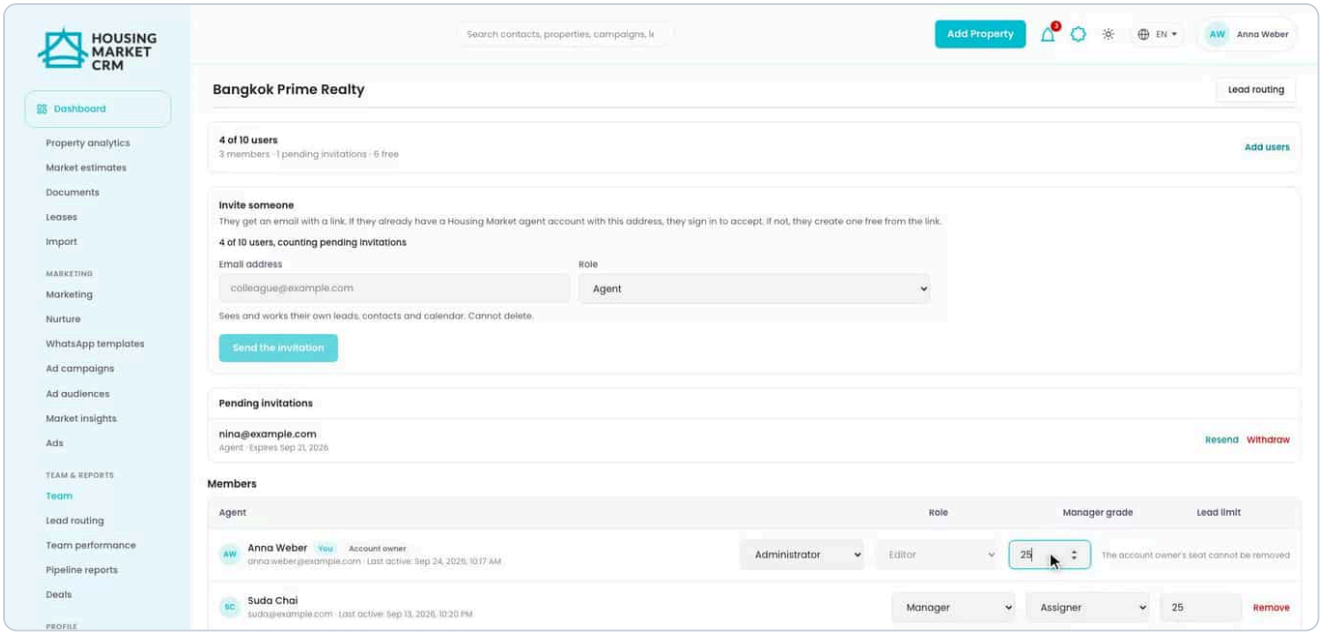
រូបភាព 69.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 Assigner អាចប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារក្នុងក្រុម។



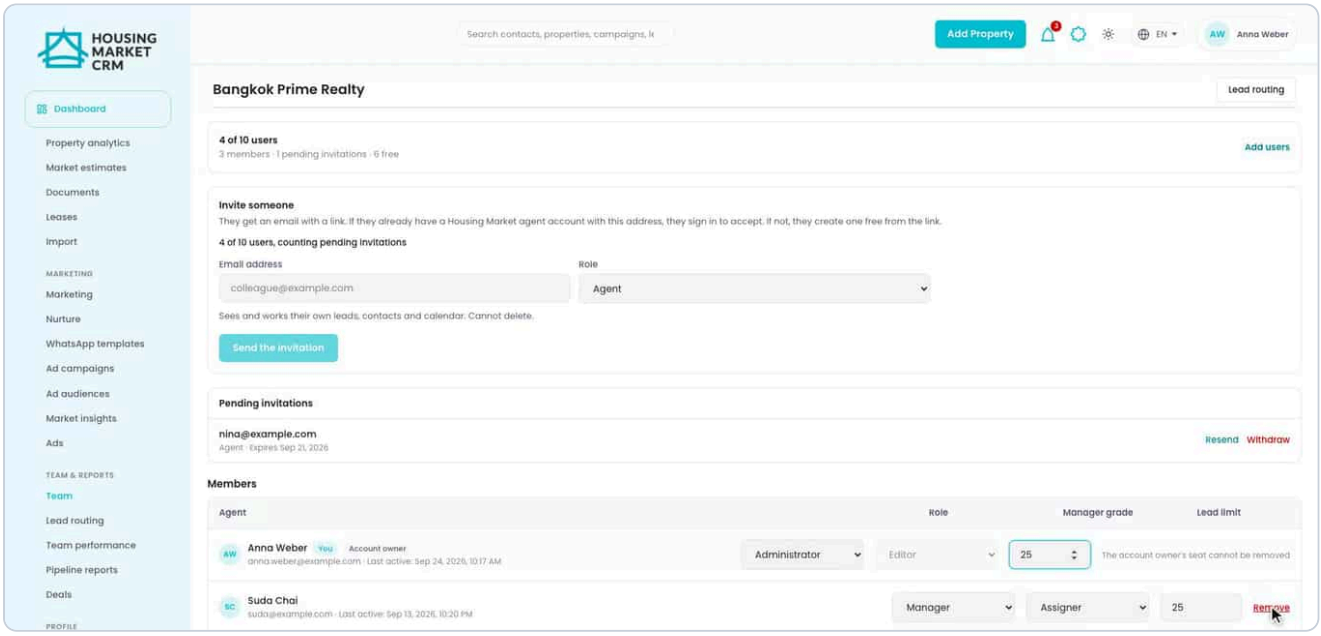
រូបភាព 69.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 កំណត់ដែនកំណត់អតិថិជនសក្តានុពល ដើម្បីចៀសវាងការផ្ទុកលើស។



រូបភាព 69.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 Remove បិទកៅអី — កំណត់ត្រានៅតែមាន។



រូបភាព 69.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

70 ជំពូកទី 70

ប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារ

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើគម្រោង Business៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ ជាមួយតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ច្បាប់ចែកចាយ និងទិដ្ឋភាពតែមួយនៃក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូប។

Free និង Pro នីមួយៗសម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ គឺម្ចាស់គណនី។ Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ក្នុងគណនីតែមួយ ហើយអ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗបន្ទាប់ពីនោះមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ។ សហការីចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែល ហើយម្នាក់ៗជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង ឬភ្នាក់ងារ។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏មានកម្រិតមួយក្នុងចំណោមកម្រិតបួន ដែលកំណត់នៅជាប់នឹងតួនាទីរបស់ពួកគេ នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»។ កម្រិតនីមួយៗបន្ថែមលើកម្រិតមុន៖

- អ្នកមើល — អានការិយាល័យទាំងមូល ហើយមិនផ្លាស់ប្តូរអ្វីទេ
- អ្នកកែសម្រួល — អានការិយាល័យ ហើយបង្កើត និងកែសម្រួលកំណត់ត្រានៅក្នុងនោះ
- អ្នកប្រគល់ — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកកែសម្រួលអាចធ្វើបាន បូកនឹងការប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពល និងការកំណត់ច្បាប់បែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល
- អ្នកលុប — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកប្រគល់អាចធ្វើបាន បូកនឹងការលុបកំណត់ត្រា

«ការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង សម្រេចថាអ្នកណាទទួលបានសំណួរថ្មី។ ច្បាប់ធ្វើអតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារដែលបានកំណត់ឈ្មោះ តាមតំបន់ (ទីក្រុង ឬខេត្ត) តាមប្រភេទការផ្សាយ តាមលេខសម្គាល់ (ID) ការផ្សាយលើផតថល ឬតាមលេខសម្គាល់ (ID) ប្រទេសលើផតថល។ ច្បាប់ត្រូវបានពិនិត្យពីលើចុះក្រោម ហើយច្បាប់ដំបូងដែលត្រូវគ្នាត្រូវបានអនុវត្ត។

អតិថិជនសក្តានុពលដែលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា នឹងធ្វើតាមការកំណត់នៅក្រោម «នៅពេលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា»៖ «ម្ចាស់គណនី» ធ្វើអតិថិជនសក្តានុពលបែបនេះទាំងអស់ទៅម្ចាស់គណនី ហើយជាការកំណត់ដែលប្រើ រហូតដល់មាននរណាម្នាក់ផ្លាស់ប្តូរវា។ «តាមវេន» ផ្តល់អតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់ឱ្យភ្នាក់ងារម្នាក់ៗតាមវេន។ «រវល់តិចបំផុត» ផ្តល់វាឱ្យភ្នាក់ងារដែលមានអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកតិចបំផុត។ នៅក្រោម «តើអ្នកណានឹងទទួលបានអតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់?» អ្នកអាចសាកល្បងព័ត៌មានរបស់អតិថិជនសក្តានុពលមួយ ហើយមើលថាវានឹងទៅណា ដោយមិនប្រគល់អ្វីទាំងអស់។

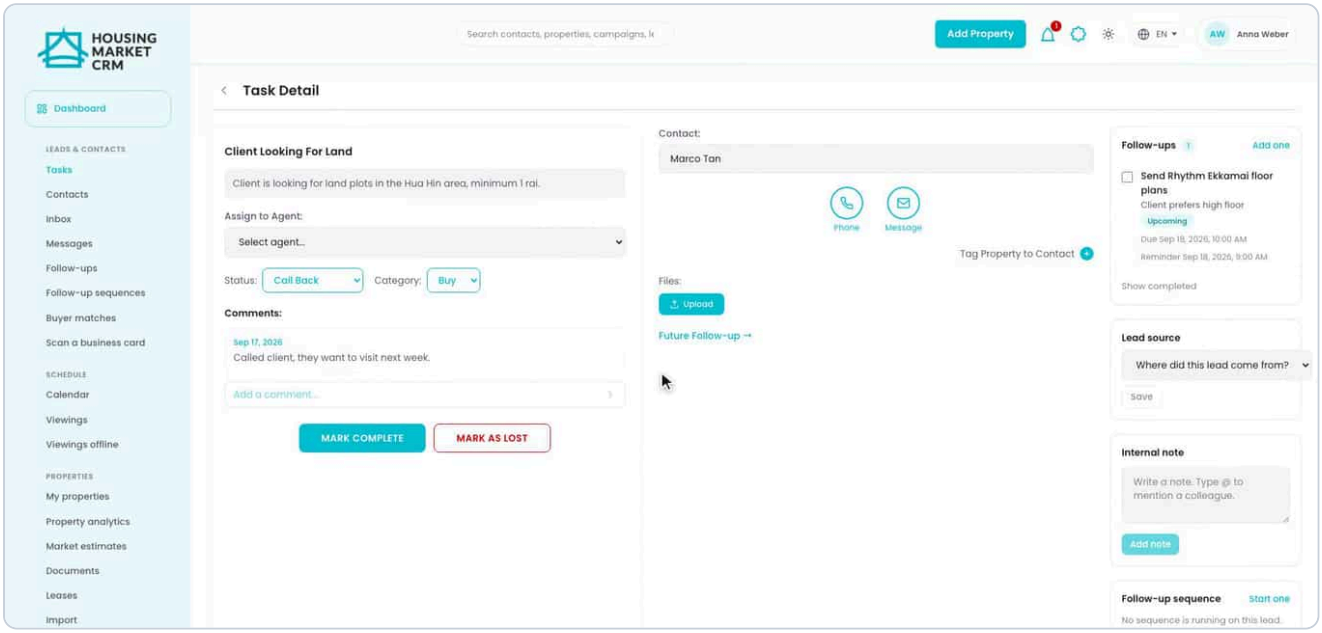
មនុស្សម្នាក់ៗក៏អាចមានដែនកំណត់អតិថិជនសក្តានុពល ដែលកំណត់នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»៖ គឺចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកច្រើនបំផុតដែលការបែងចែកនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេ។ ទុកឱ្យទទេសម្រាប់គ្មានដែនកំណត់ ឬកំណត់ 0 សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងឈប់សម្រាក។ «តាមវេន» និង «រវល់តិចបំផុត» រំលងអ្នកដែលដល់ដែនកំណត់របស់ពួកគេ ច្បាប់តែងតែត្រូវបានអនុវត្ត ទោះបីជាភ្នាក់ងាររបស់វាដល់ដែនកំណត់ក៏ដោយ ហើយប្រសិនបើគ្រប់គ្នាដល់ដែនកំណត់ ដែនកំណត់ត្រូវបានលើកលែង ជាជាងទុកអតិថិជនសក្តានុពលដោយគ្មាននរណាទទួល។ មានតែអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ និងអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានកម្រិត «អ្នកប្រគល់» ឬខ្ពស់ជាងប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្លាស់ប្តូរការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពលបាន។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏អាចមើលក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបក្នុងទិដ្ឋភាពតែមួយ ហើយ Business មានតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម កំណត់ហេតុសវនកម្មថាអ្នកណាផ្លាស់ប្តូរអ្វី និងការតាមដានកម្រៃជើងសារដែលបែងចែករវាងភ្នាក់ងារ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើសមាជិកក្រុមច្រើននាក់អាចប្រើ CRM បានទេ?**

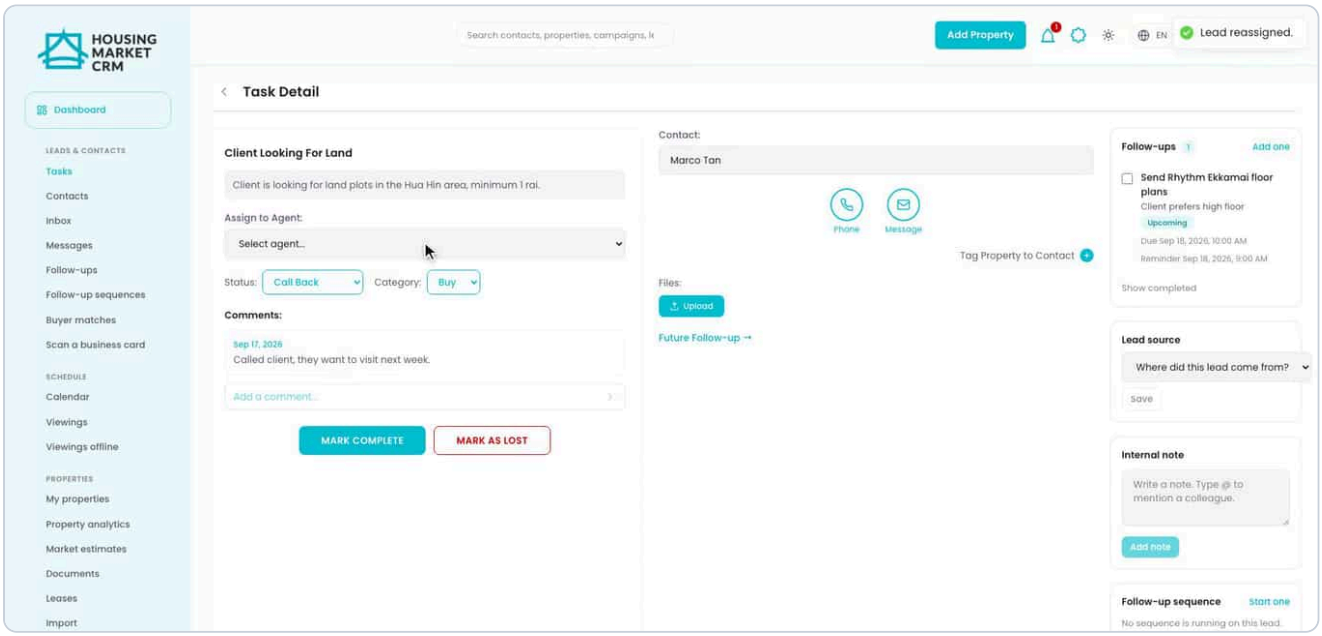
ជាជំហានៗ

1 បើកអតិថិជនសក្តានុពលដែលអ្នកចង់ប្រគល់។



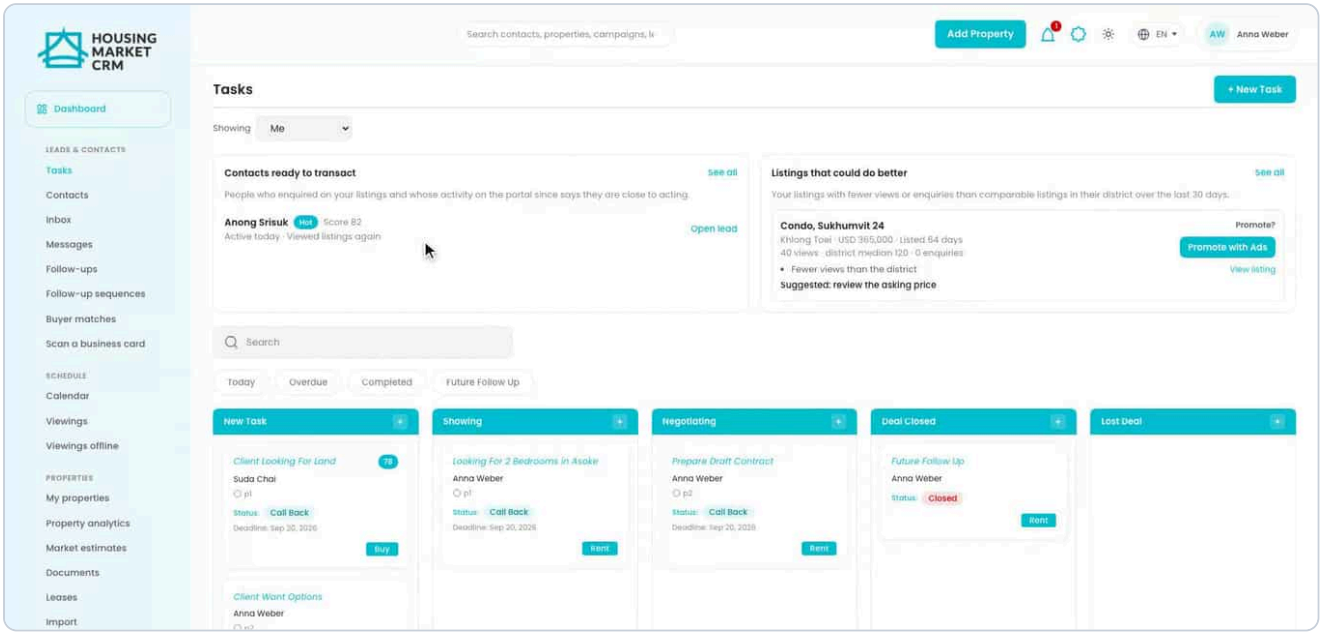
រូបភាព 70.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ជ្រើសរើសសហការីក្រោម Assign to Agent។



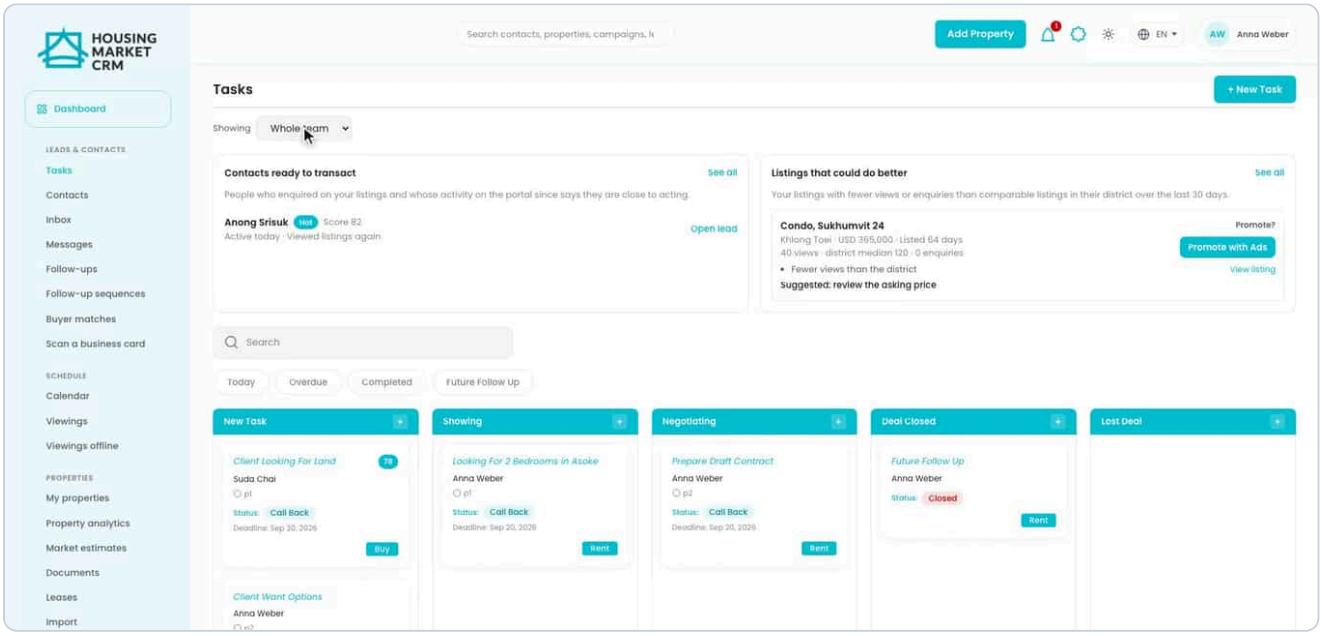
រូបភាព 70.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 អតិថិជនសក្តានុពលផ្លាស់ទៅផ្ទាំងរបស់ Suda ហើយនាងទទួលការជូនដំណឹង។



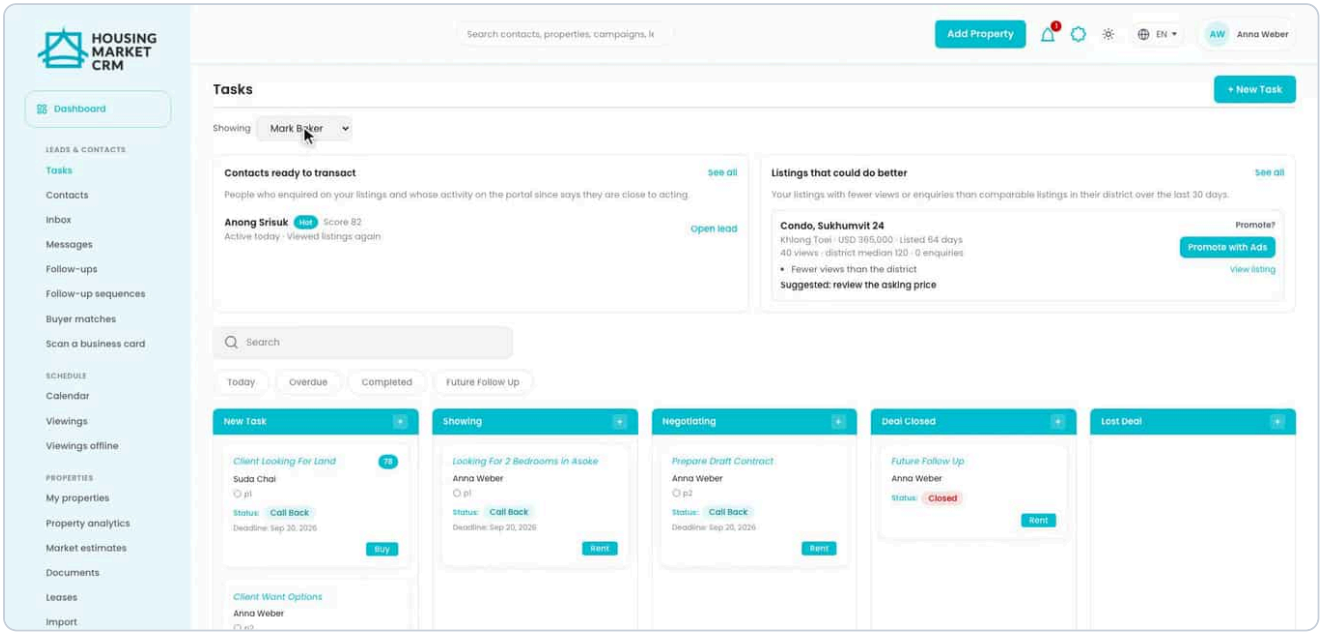
រូបភាព 70.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ត្រឡប់មក Tasks វិញ បញ្ជូន Showing ទៅ Whole team។



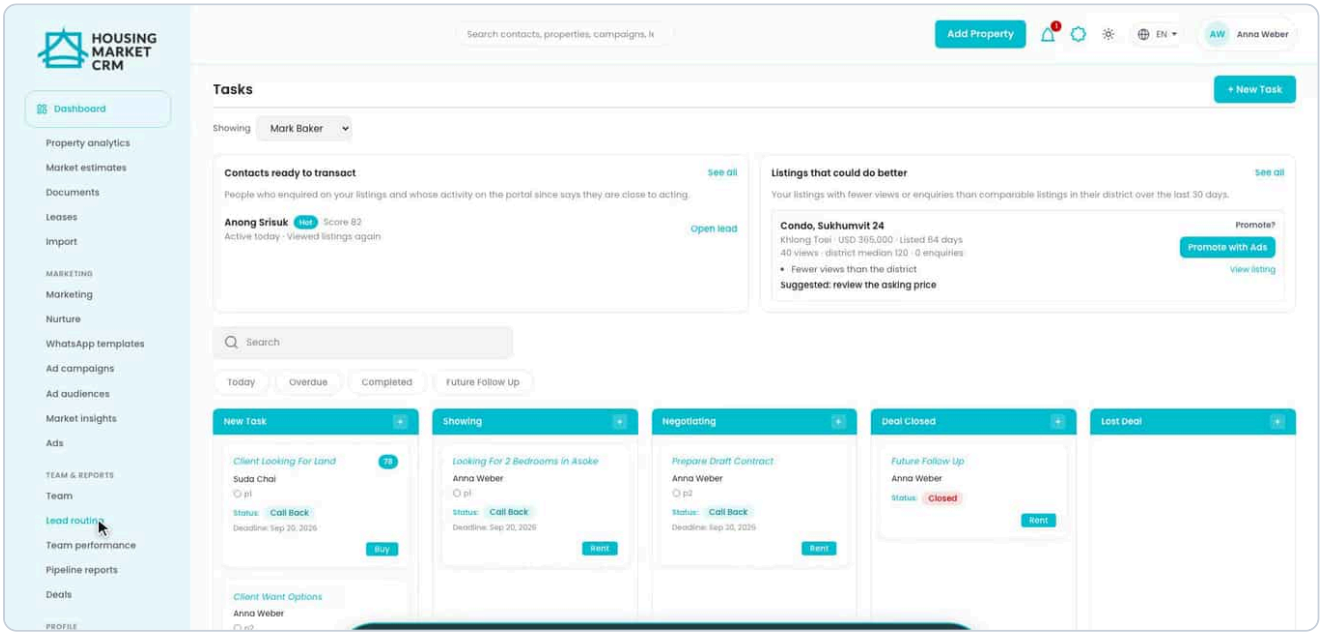
រូបភាព 70.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ឬជ្រើសរើសភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យម្នាក់ដើម្បីមើលអតិថិជនសក្តានុពលរបស់គាត់។



រូបភាព 70.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ដើម្បីប្រគល់សំណួរថ្មីដោយស្វ័យប្រវត្តិ សូមប្រើ Lead routing។



រូបភាព 70.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម និងអ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅម្ចាស់គណនី បង្ហាញអ្វីខ្លះ? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

71 ជំពូកទី 71

ការបញ្ជូនអតិថិជនសក្តានុពល

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន នៅលើគម្រោង Business៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ ជាមួយតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ច្បាប់ចែកចាយ និងទិដ្ឋភាពតែមួយនៃក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូប។

Free និង Pro នីមួយៗសម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ គឺម្ចាស់គណនី។ Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ក្នុងគណនីតែមួយ ហើយអ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗបន្ទាប់ពីនោះមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ។ សហការីចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែល ហើយម្នាក់ៗជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង ឬភ្នាក់ងារ។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏មានកម្រិតមួយក្នុងចំណោមកម្រិតបួន ដែលកំណត់នៅជាប់នឹងតួនាទីរបស់ពួកគេ នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»។ កម្រិតនីមួយៗបន្ថែមលើកម្រិតមុន៖

- អ្នកមើល — អានការិយាល័យទាំងមូល ហើយមិនផ្លាស់ប្តូរអ្វីទេ
- អ្នកកែសម្រួល — អានការិយាល័យ ហើយបង្កើត និងកែសម្រួលកំណត់ត្រានៅក្នុងនោះ
- អ្នកប្រគល់ — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកកែសម្រួលអាចធ្វើបាន បូកនឹងការប្រគល់អតិថិជនសក្តានុពល និងការកំណត់ច្បាប់បែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល
- អ្នកលុប — អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកប្រគល់អាចធ្វើបាន បូកនឹងការលុបកំណត់ត្រា

«ការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពល» នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង សម្រេចថាអ្នកណាទទួលបានសំណួរថ្មី។ ច្បាប់ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលទៅភ្នាក់ងារដែលបានកំណត់ឈ្មោះ តាមតំបន់ (ទីក្រុង ឬខេត្ត) តាមប្រភេទការផ្សាយ តាមលេខសម្គាល់ (ID) ការផ្សាយលើផតថល ឬតាមលេខសម្គាល់ (ID) ប្រទេសលើផតថល។ ច្បាប់ត្រូវបានពិនិត្យពីលើចុះក្រោម ហើយច្បាប់ដំបូងដែលត្រូវគ្នាត្រូវបានអនុវត្ត។

អតិថិជនសក្តានុពលដែលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា នឹងធ្វើតាមការកំណត់នៅក្រោម «នៅពេលគ្មានច្បាប់ណាត្រូវគ្នា»៖ «ម្ចាស់គណនី» ផ្ញើអតិថិជនសក្តានុពលបែបនេះទាំងអស់ទៅម្ចាស់គណនី ហើយជាការកំណត់ដែលប្រើ រហូតដល់មាននរណាម្នាក់ផ្លាស់ប្តូរវា។ «តាមវេន» ផ្តល់អតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់ឱ្យភ្នាក់ងារម្នាក់ៗតាមវេន។ «រវល់តិចបំផុត» ផ្តល់វាឱ្យភ្នាក់ងារដែលមានអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកតិចបំផុត។ នៅក្រោម «តើអ្នកណានឹងទទួលបានអតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់?» អ្នកអាចសាកល្បងព័ត៌មានរបស់អតិថិជនសក្តានុពលមួយ ហើយមើលថាវានឹងទៅណា ដោយមិនប្រគល់អ្វីទាំងអស់។

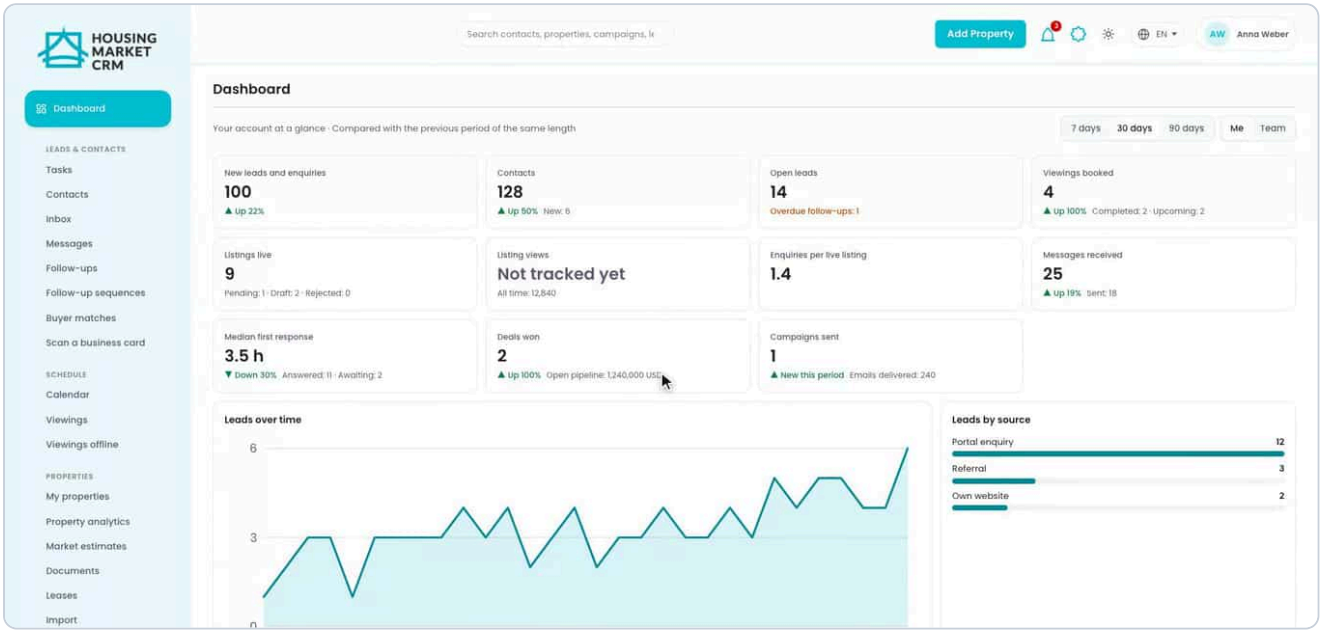
មនុស្សម្នាក់ៗក៏អាចមានដែនកំណត់អតិថិជនសក្តានុពល ដែលកំណត់នៅក្រោម «សមាជិក» នៅលើទំព័រ «ក្រុម»៖ គឺចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលកំពុងបើកច្រើនបំផុតដែលការបែងចែកនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេ។ ទុកឱ្យទទេសម្រាប់គ្មានដែនកំណត់ ឬកំណត់ 0 សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងឈប់សម្រាក។ «តាមវេន» និង «រវល់តិចបំផុត» រំលងអ្នកដែលដល់ដែនកំណត់របស់ពួកគេ ច្បាប់តែងតែត្រូវបានអនុវត្ត ទោះបីជាភ្នាក់ងាររបស់វាដល់ដែនកំណត់ក៏ដោយ ហើយប្រសិនបើគ្រប់គ្នាដល់ដែនកំណត់ ដែនកំណត់ត្រូវបានលើកលែង ជាជាងទុកអតិថិជនសក្តានុពលដោយគ្មាននរណាទទួល។ មានតែអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ និងអ្នកគ្រប់គ្រងដែលមានកម្រិត «អ្នកប្រគល់» ឬខ្ពស់ជាងប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្លាស់ប្តូរការបែងចែកអតិថិជនសក្តានុពលបាន។

អ្នកគ្រប់គ្រងក៏អាចមើលក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបក្នុងទិដ្ឋភាពតែមួយ ហើយ Business មានតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម កំណត់ហេតុសវនកម្មថាអ្នកណាផ្លាស់ប្តូរអ្វី និងការតាមដានកម្រៃជើងសារដែលបែងចែករវាងភ្នាក់ងារ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើសមាជិកក្រុមច្រើននាក់អាចប្រើ CRM បានទេ?**

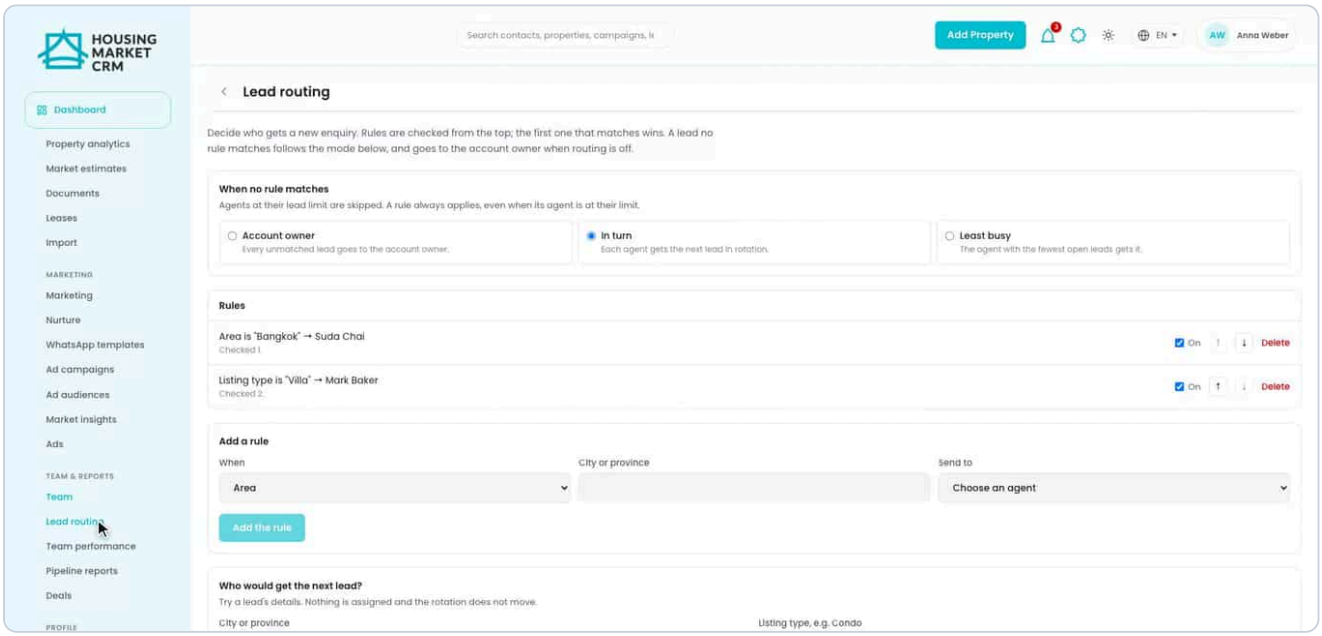
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



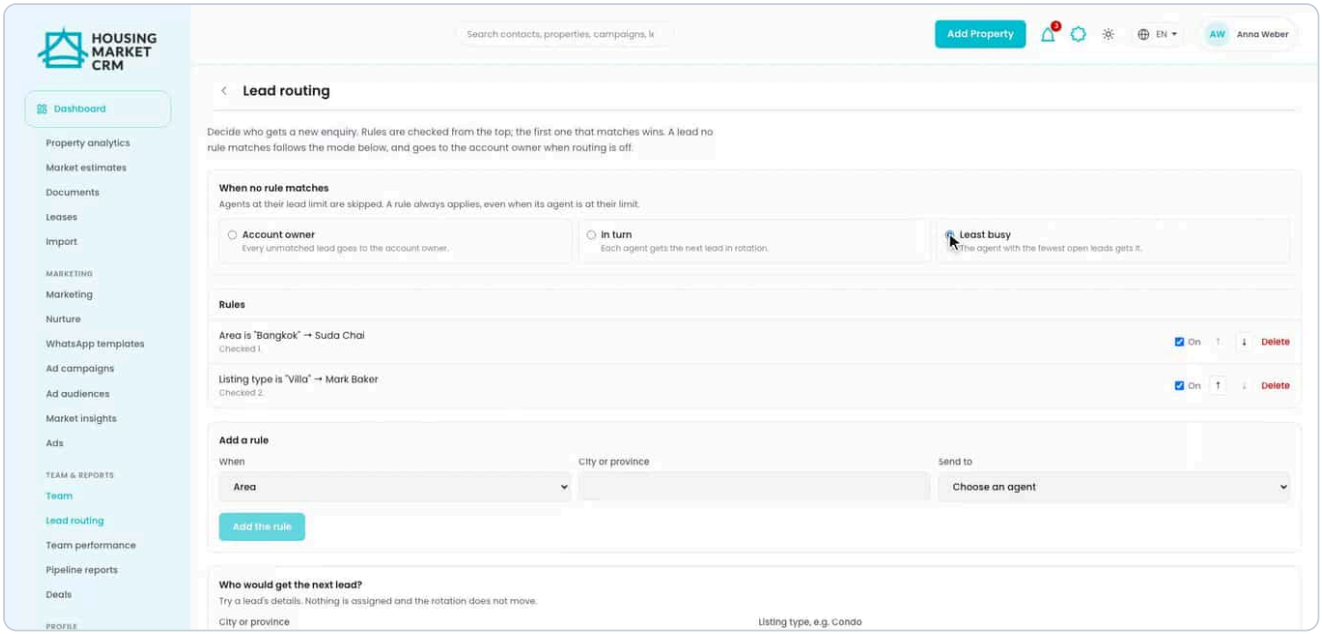
រូបភាព 71.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Lead routing ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



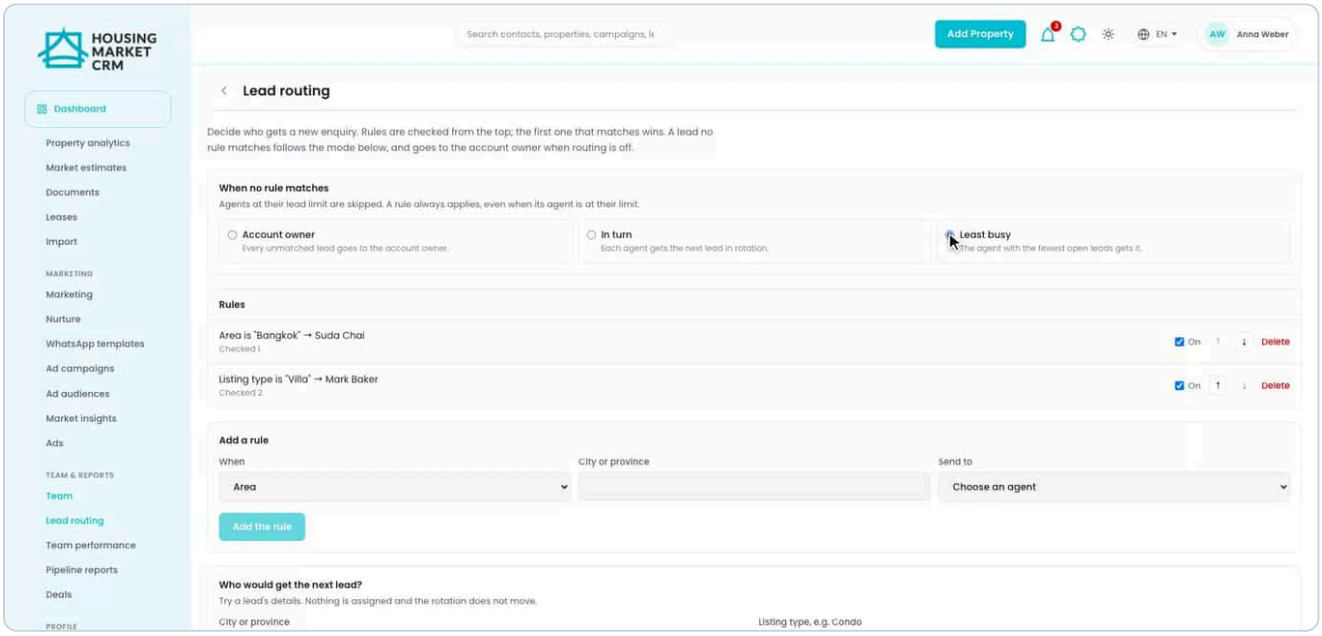
រូបភាព 71.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើសការបម្រុងទុក — ខ. Least busy។



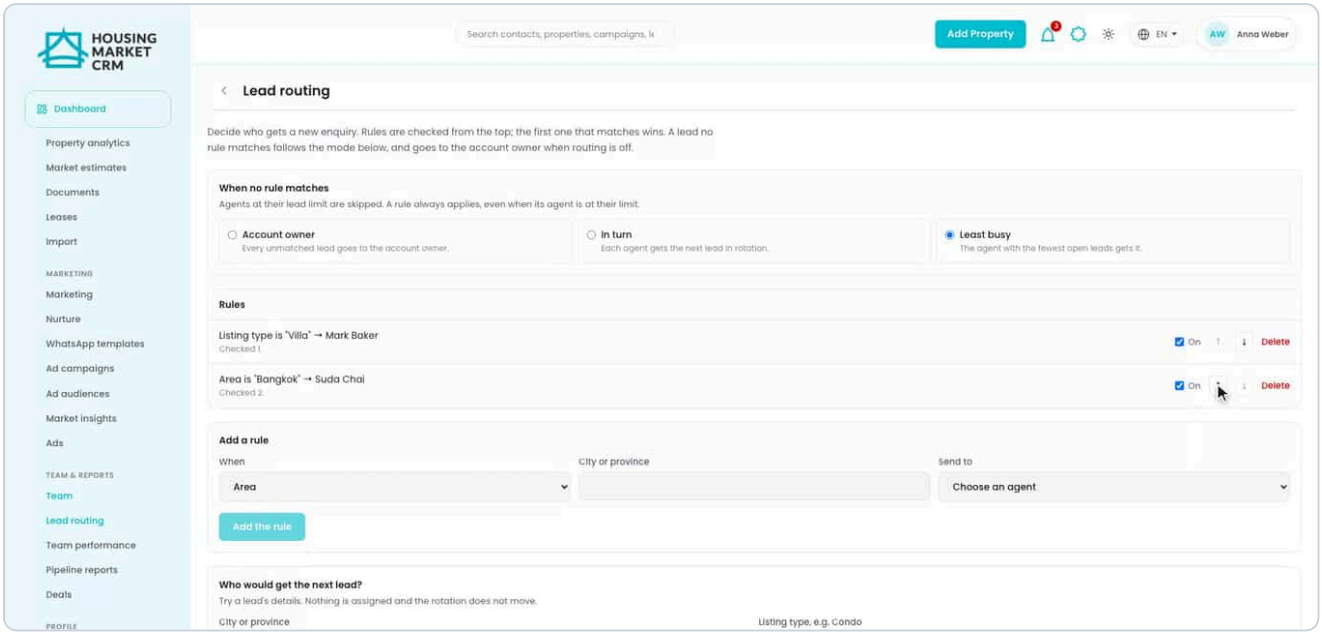
រូបភាព 71.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ច្បាប់ត្រូវពិនិត្យពីលើចុះក្រោម; ការត្រូវគ្នាដំបូងឈ្នះ។



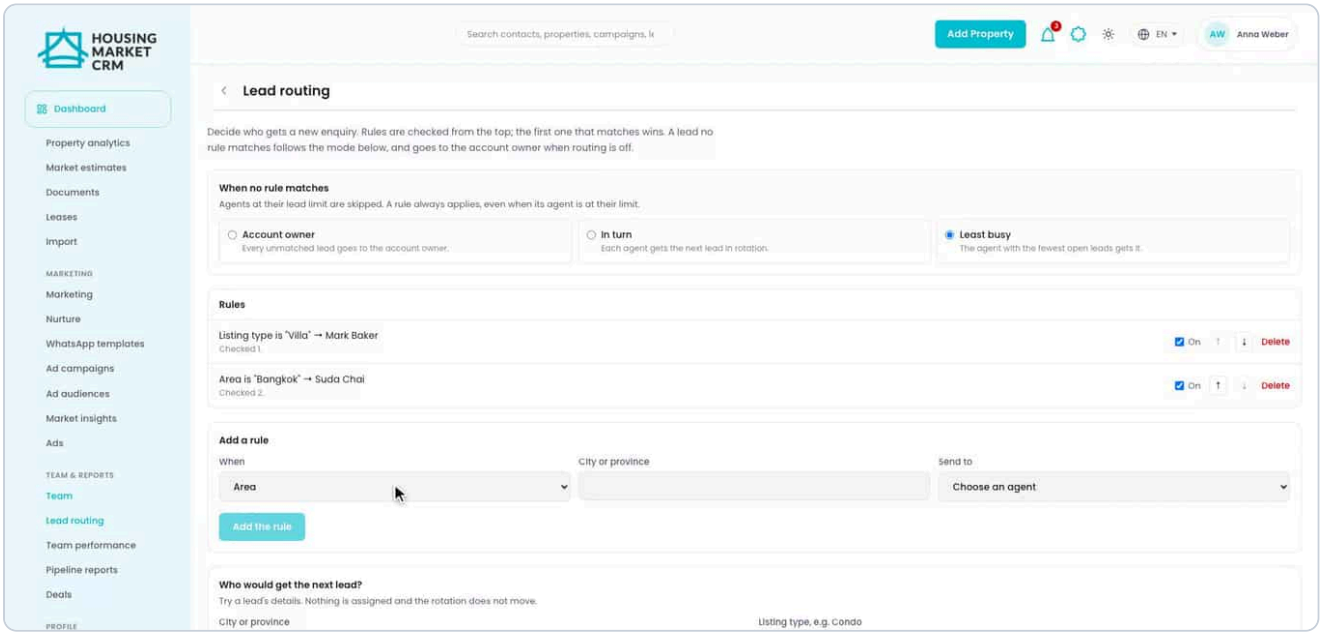
រូបភាព 71.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ប្រើសញ្ញាព្រួញដើម្បីរៀបលំដាប់ច្បាប់ឡើងវិញ។



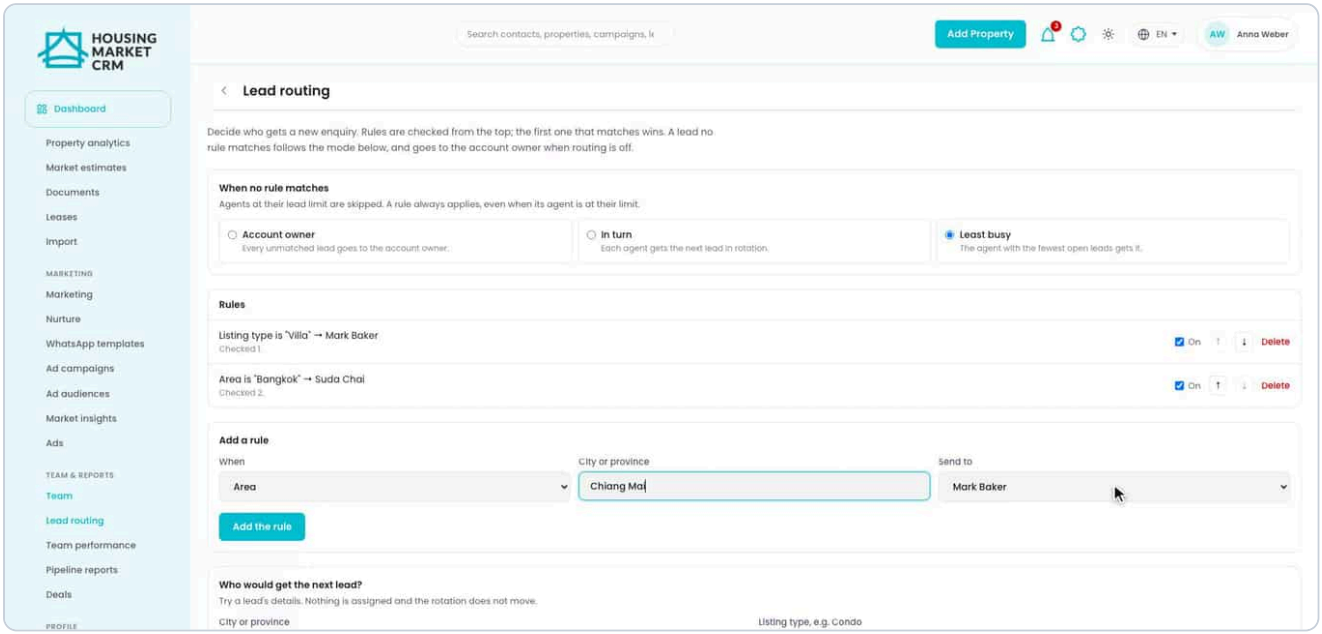
រូបភាព 71.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 នៅក្រោម Add a rule ជ្រើសរើសអ្វីដែលត្រូវផ្គូផ្គង ឧ. Area។



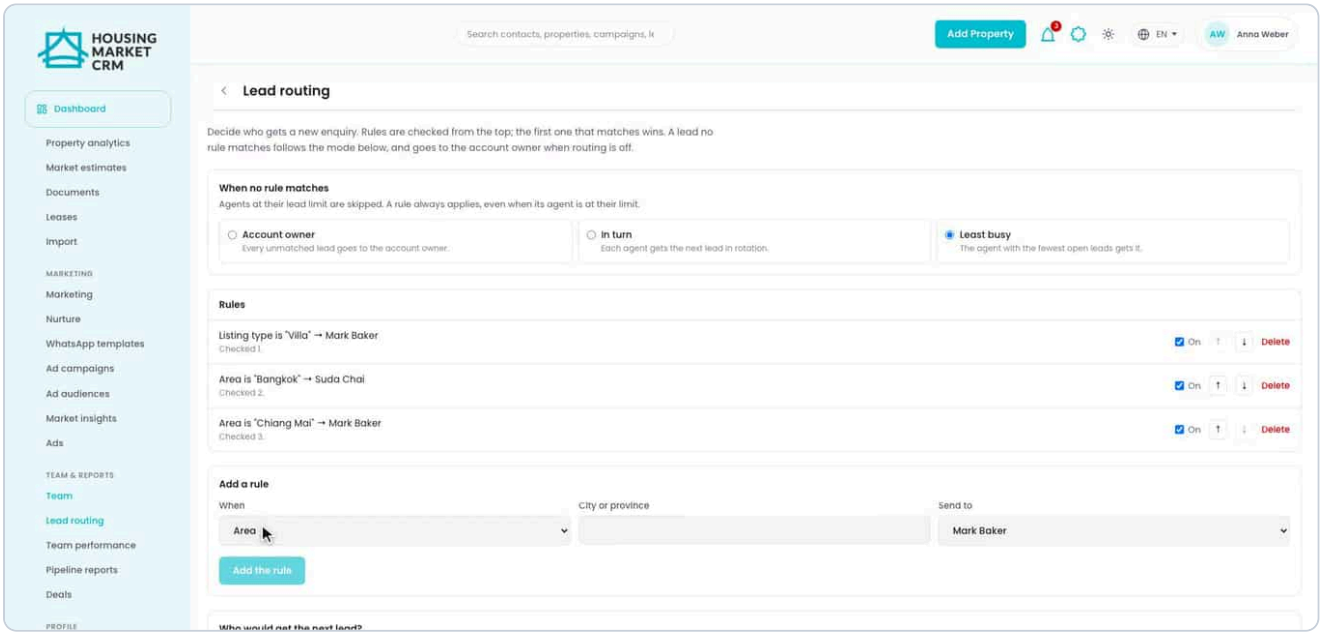
រូបភាព 71.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 បញ្ជូលក្រុង ឬខេត្ត ហើយជ្រើសរើសភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ។



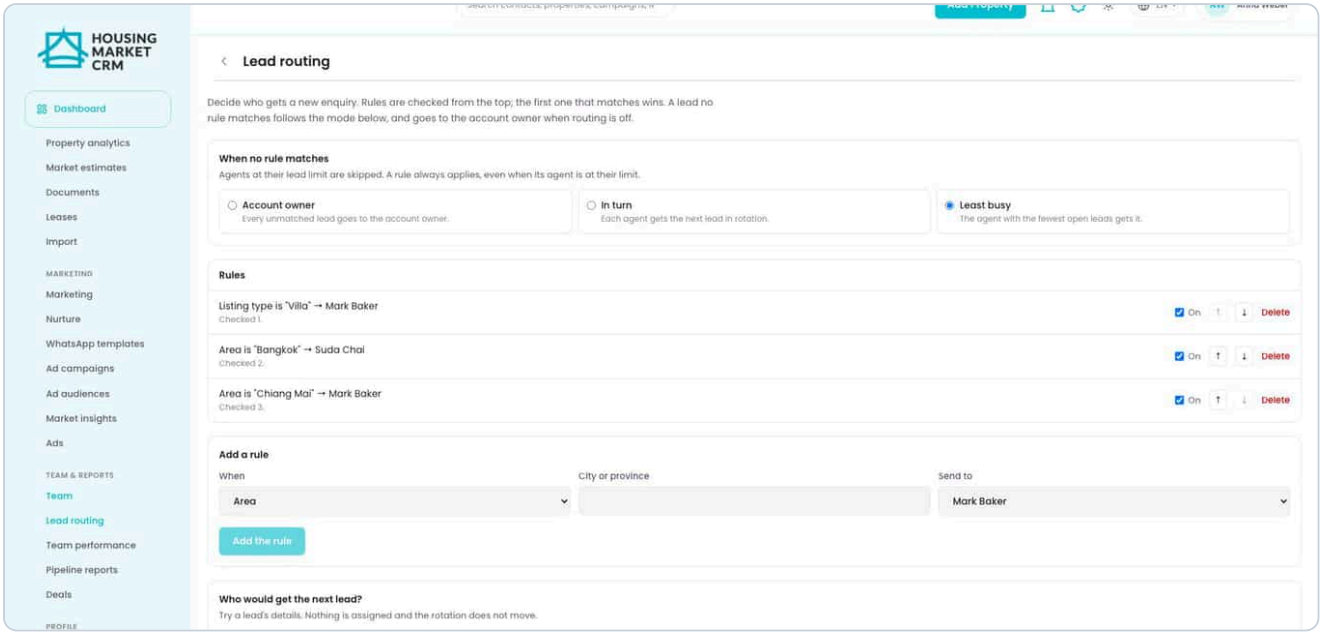
រូបភាព 71.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ចុច Add the rule។



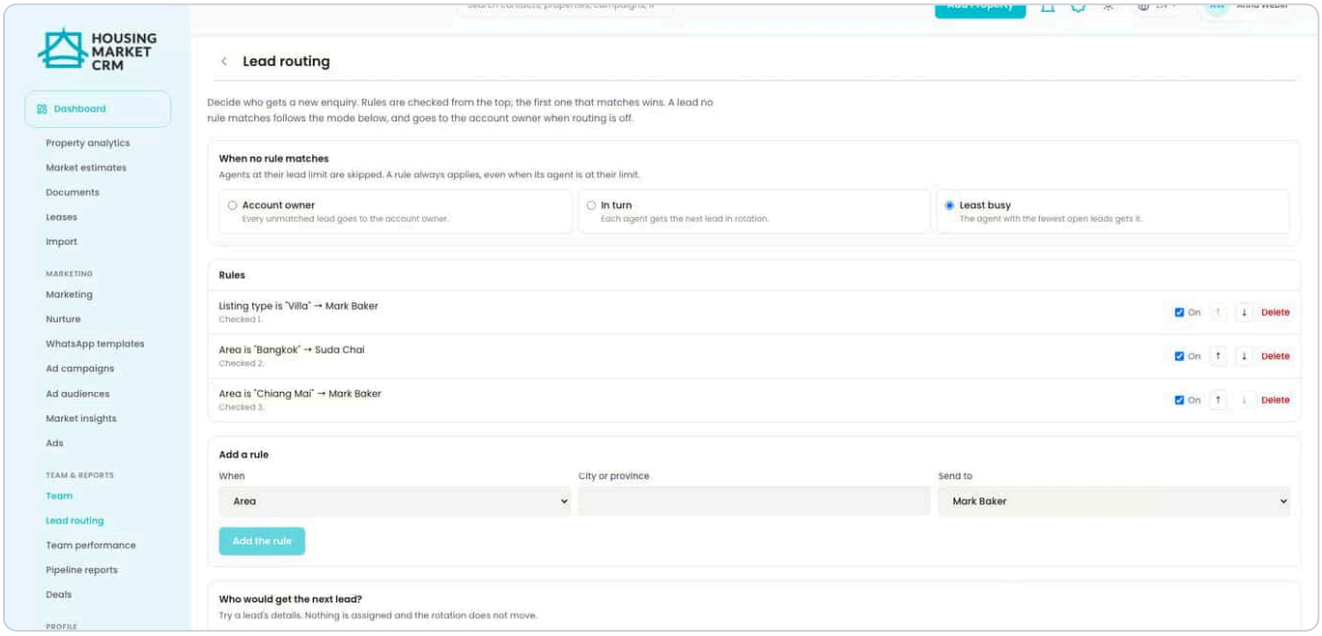
រូបភាព 71.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ពិនិត្យថាអ្នកណានឹងទទួលបានអតិថិជនសក្តានុពលបន្ទាប់។



រូបភាព 71.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ចុច Check។



រូបភាព 71.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

72 ជំពូកទី 72

តារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅលើ Business តារាងចំណាត់ថ្នាក់ចាត់ថ្នាក់ភ្នាក់ងារម្នាក់ៗតាមអតិថិជនសក្តានុពល ពេលវេលាឆ្លើយតប អត្រាបម្លែង និងកិច្ចព្រមព្រៀងដែលបានបិទ ហើយម្ចាស់គណនីទទួលបានសេចក្តីសង្ខេបនៃសប្តាហ៍តាមអ៊ីមែល រៀងរាល់ព្រឹកថ្ងៃច័ន្ទ។

ទាំងពីរ គឺជាមុខងាររបស់ Business ព្រោះទាំងពីរទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រងមនុស្សផ្សេង។

តារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម

ជ្រើសរើសរយៈពេលមួយ ហើយភ្នាក់ងារម្នាក់ៗទទួលបានជួរដេកមួយ៖ អតិថិជនសក្តានុពលដែលពួកគេបានទទួល ពេលវេលាឆ្លើយតបដំបូងជាមេដ្យានរបស់ពួកគេ ចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលទាំងនោះដែលបានបម្លែង និងកិច្ចព្រមព្រៀងដែលពួកគេបានបិទ។ តួលេខនីមួយៗលើជួរដេកមួយ ត្រូវបានវាស់លើសំណុំអតិថិជនសក្តានុពលដដែល — អ្នកដែលត្រូវបានបង្កើតក្នុងរយៈពេលនោះ — ដូច្នេះកំណត់ចំណាំដែលវាយលើអតិថិជនសក្តានុពលចាស់នៅថ្ងៃនេះ មិនអាចប្តូរតួលេខនៃខែនេះបានទេ។

អ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅម្ចាស់គណនី

រៀងរាល់ព្រឹកថ្ងៃច័ន្ទ តាមល្វែងម៉ោងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ម្ចាស់គណនី ម្ចាស់គណនីទទួលបានសេចក្តីសង្ខេបនៃសប្តាហ៍មុន៖

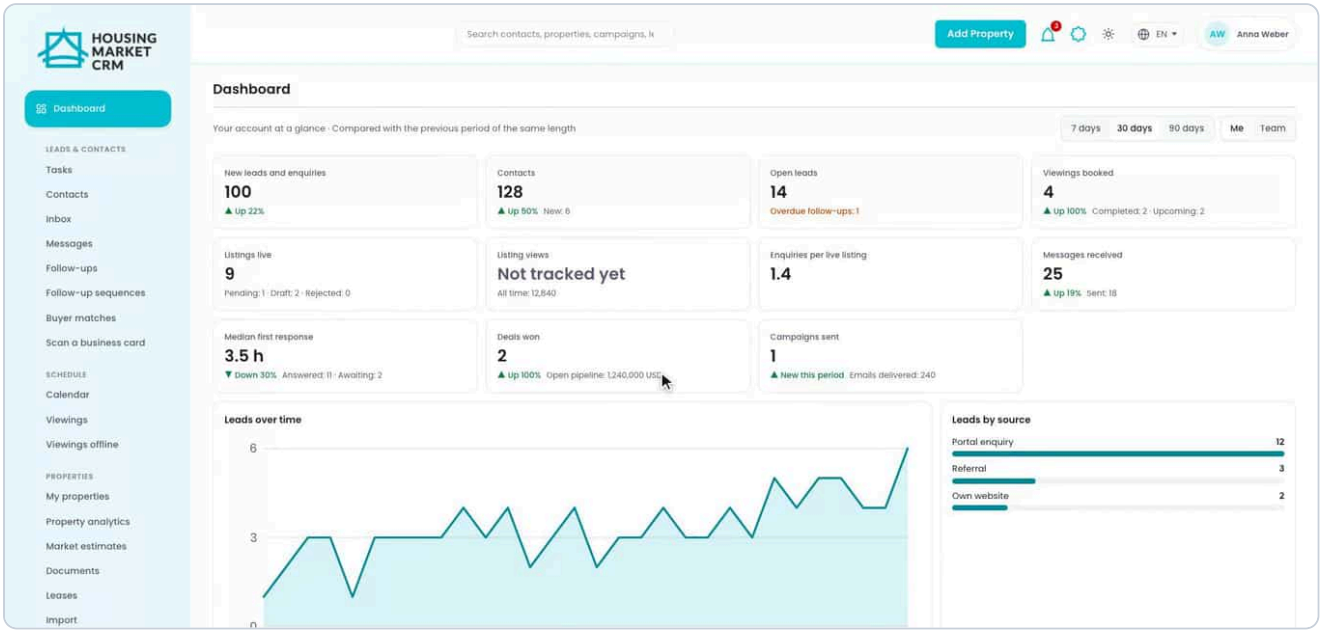
- អតិថិជនសក្តានុពលដែលបានចូល រួមទាំងអ្នកដែលមិនទាន់ត្រូវបានចាត់តាំង
- ពេលវេលាឆ្លើយតបដំបូងជាមេដ្យានរបស់ការិយាល័យ និងចំនួនអតិថិជនសក្តានុពលដែលនៅតែរង់ចាំការឆ្លើយតប
- កិច្ចព្រមព្រៀងដែលបានបិទក្នុងសប្តាហ៍នោះ
- នរណាដែលកំពុងយឺតយ៉ាវ — ភ្នាក់ងារដែលឆ្លើយតបយឺត ឬដែលមានអតិថិជនសក្តានុពលមិនទាន់បានឆ្លើយតប
- តារាងសម្រាប់ភ្នាក់ងារម្នាក់ៗ និងតំណទៅកាន់របាយការណ៍ពេញលេញ

ម្ចាស់គណនីអាចបិទអ៊ីមែលនេះនៅក្នុងការកំណត់ការជូនដំណឹង។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើតារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម និងអ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅម្ចាស់គណនី បង្ហាញអ្វីខ្លះ?**

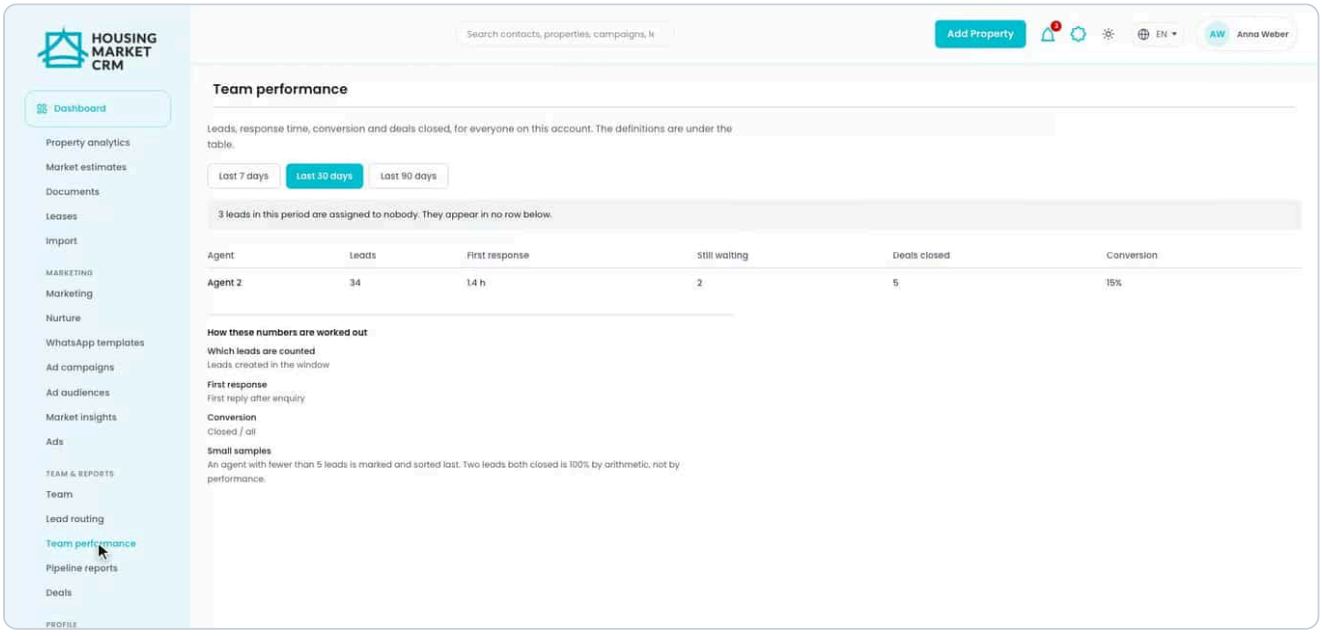
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



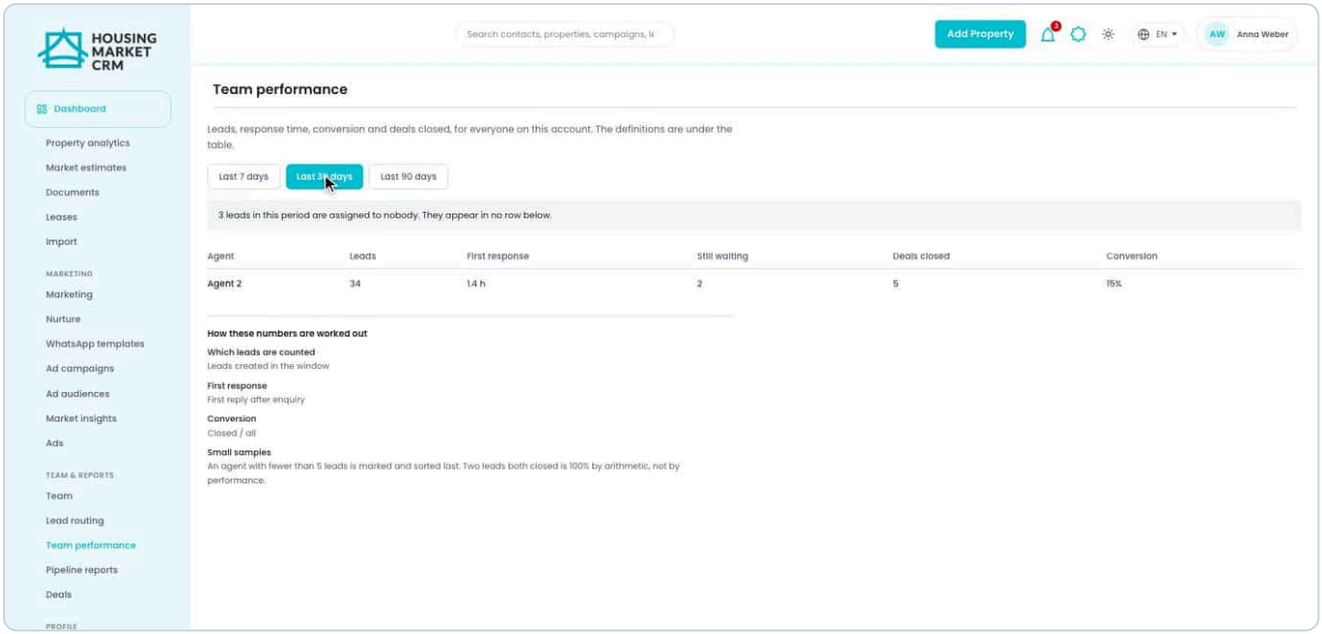
រូបភាព 72.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Team performance ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



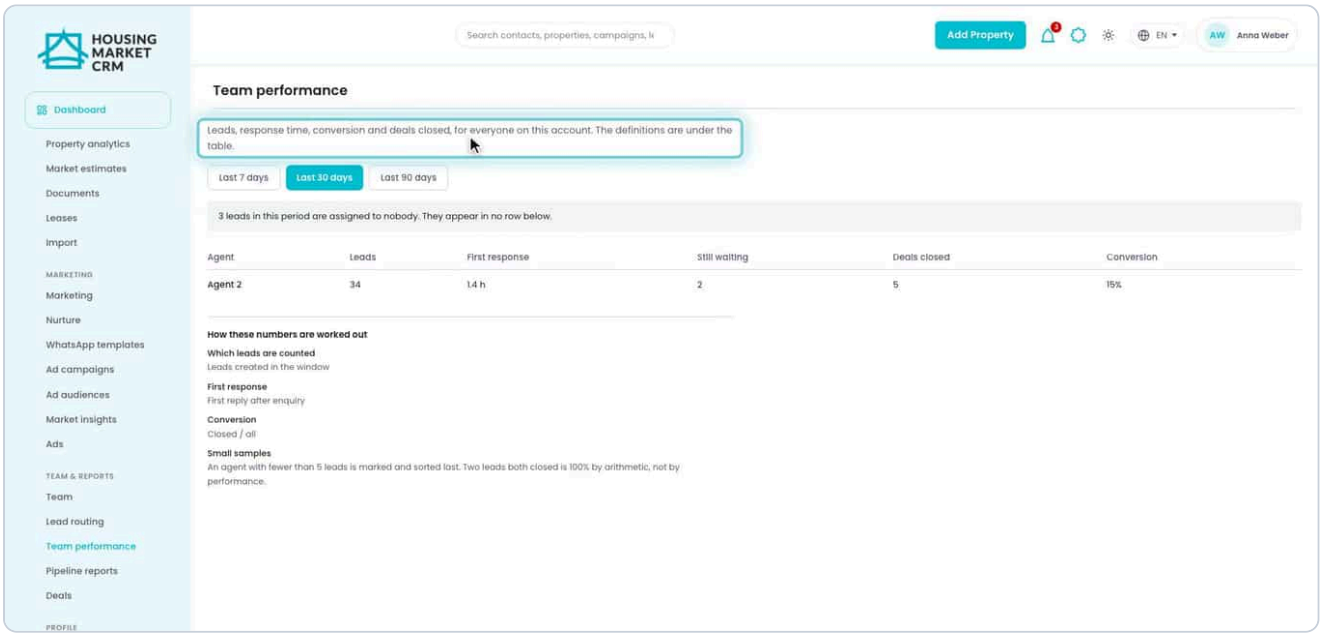
រូបភាព 72.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស 7, 30 ឬ 90 ថ្ងៃ។



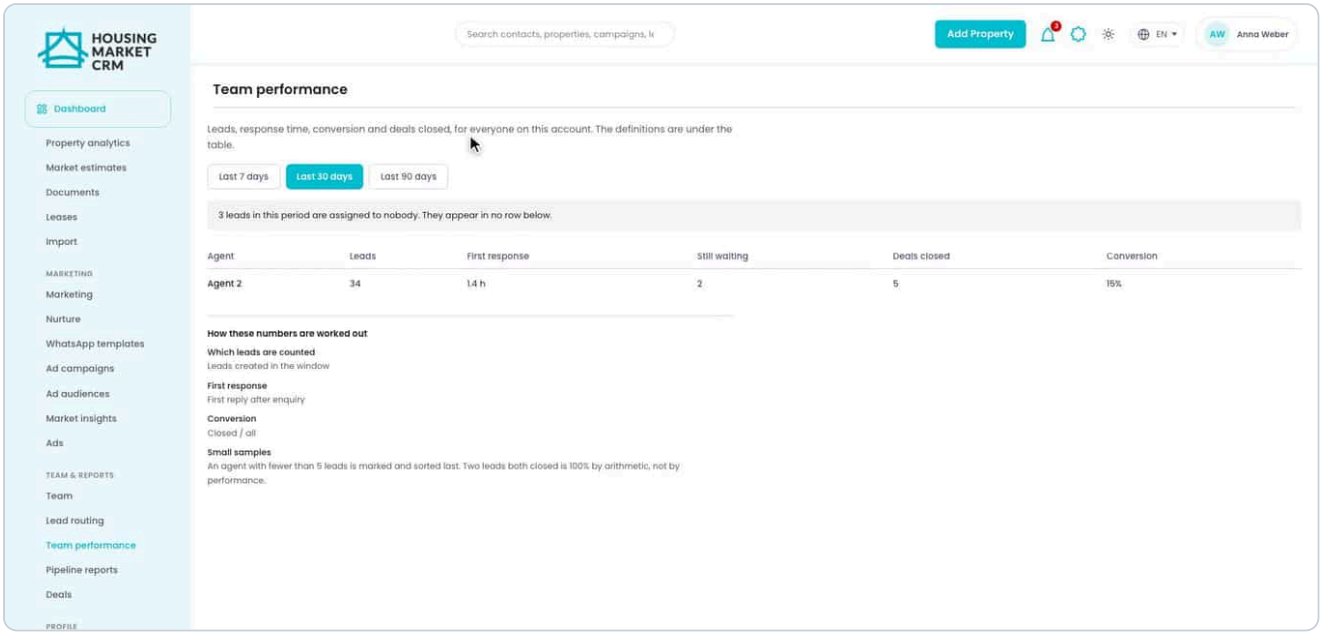
រូបភាព 72.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ប្រៀបធៀបអតិថិជនសក្តានុពល ការឆ្លើយតបលើកដំបូង និងអតិថិជនសក្តានុពលដែលកំពុងរង់ចាំ និងកិច្ចសន្យាដែលបានសម្រេច និងការបំប្លែង។



រូបភាព 72.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 និយមន័យពន្យល់អំពីតួលេខរាល់មួយ។



រូបភាព 72.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

73 ជំពូកទី 73

កំណត់ហេតុសវនកម្ម

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

មាន។ CRM កត់ត្រាថានរណាបានផ្លាស់ប្តូរអ្វី និងនៅពេលណា លើគណនីមួយ ចាប់ពីថ្ងៃដែលវាបើក ហើយការអានកំណត់ហេតុ គឺជាផ្នែកមួយនៃ Business។

កំណត់ហេតុសវនកម្មឆ្លើយសំណួរដូចជា នរណាបានចាត់តាំងអតិថិជនសក្តានុពលឡើងវិញ នរណាបានលុបទំនាក់ទំនង និងថាតើវគ្គជំនួយដែលបានចូលក្នុងគណនី បានផ្លាស់ប្តូរអ្វីឬទេ។

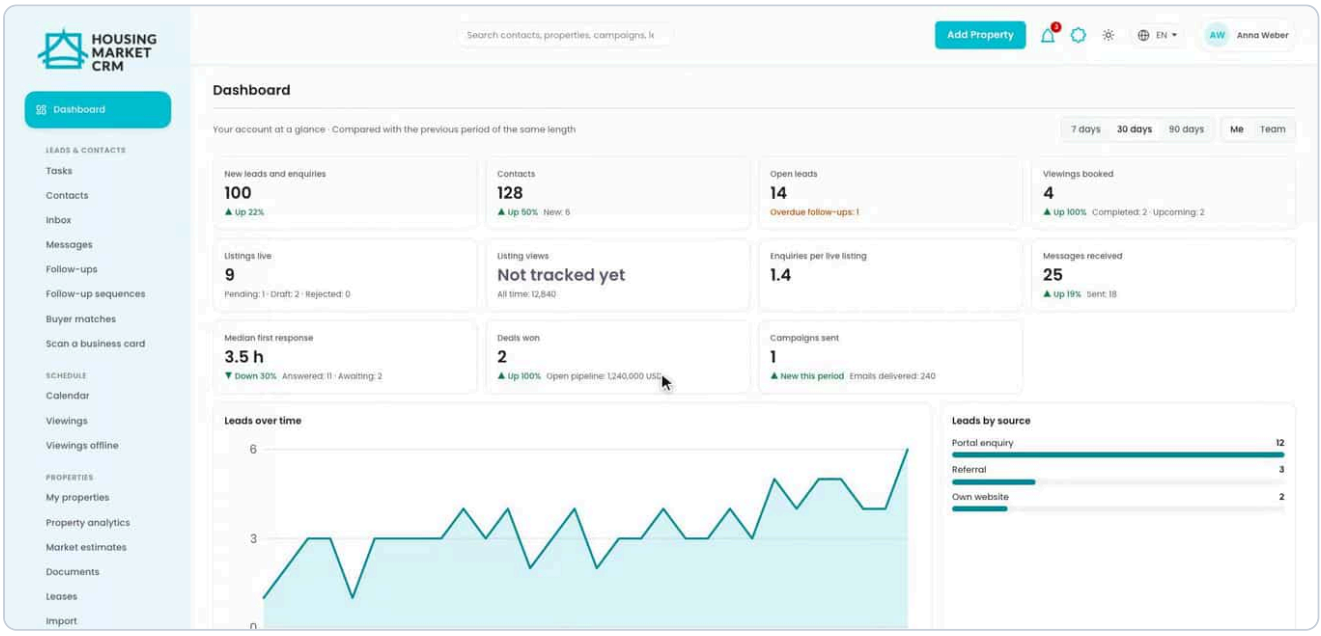
ធាតុនានាត្រូវបានសរសេរលើគ្រប់គម្រោង ចាប់ពីថ្ងៃដែលគណនីបើក ព្រោះប្រវត្តិមិនអាចបំពេញនៅពេលក្រោយបានទេ៖ ការិយាល័យដែលដំឡើងទៅ Business នឹងឃើញកំណត់ហេតុមាននៅទីនោះរួចហើយ។ ការអានវា គឺជាផ្នែកមួយនៃ Business ព្រោះគោលបំណងរបស់វាគឺការគ្រប់គ្រងមនុស្សផ្សេង។

អ្នកដែលអាចគ្រប់គ្រងកៅអីអ្នកប្រើ អានកំណត់ហេតុរបស់គណនីទាំងមូល។ អ្នកផ្សេងទៀតឃើញតែសកម្មភាពផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ។ ធាតុនានាមិនអាចត្រូវបានកែ ឬលុបដោយនរណាម្នាក់ឡើយ រួមទាំងអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធផងដែរ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើមានកំណត់ហេតុសវនកម្មឬទេ?**

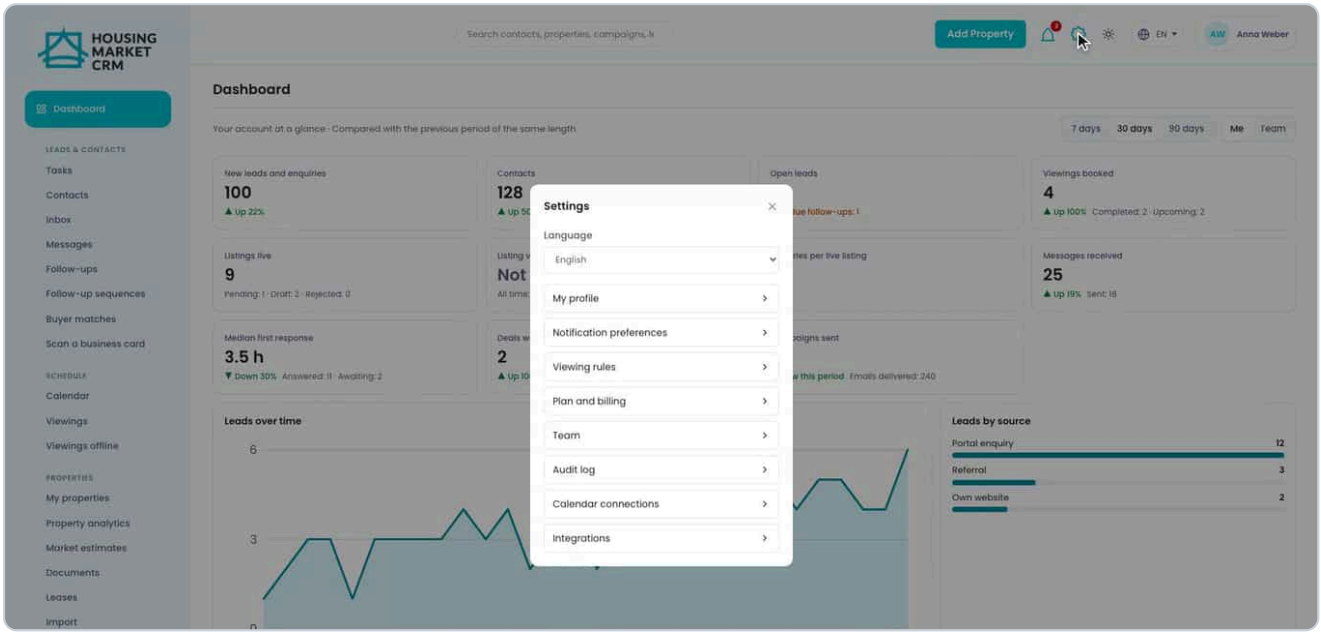
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



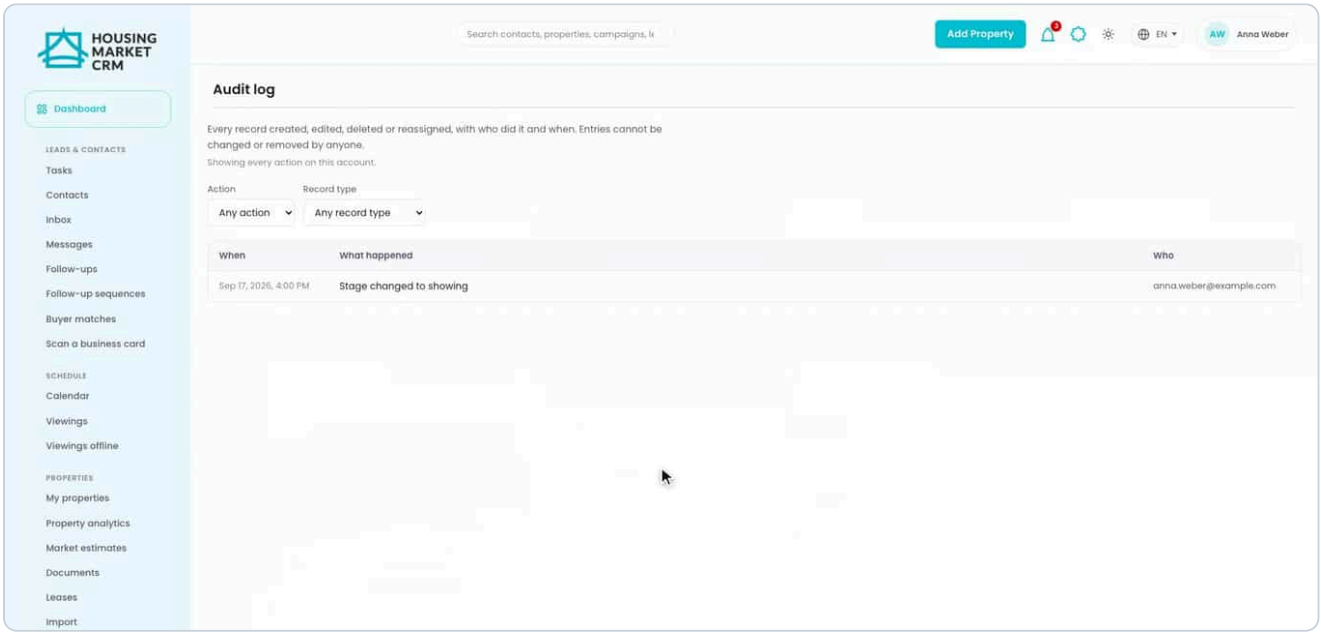
រូបភាព 73.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



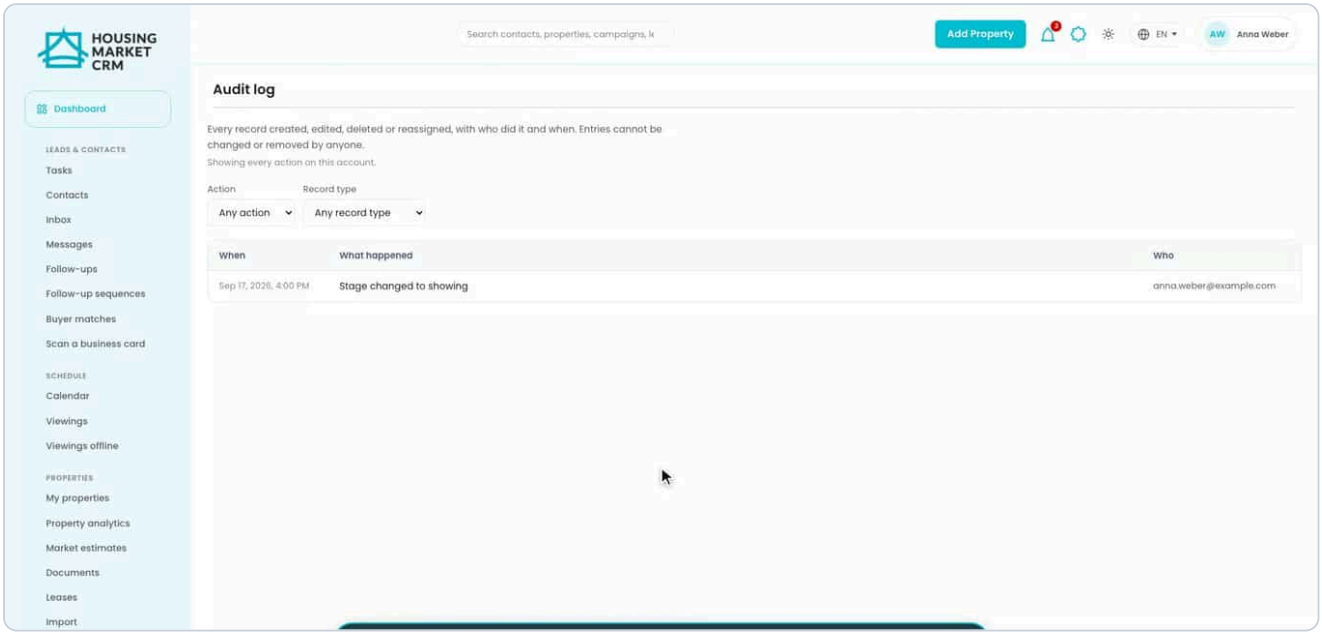
រូបភាព 73.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស Audit log (កំណត់ហេតុសវនកម្ម)។



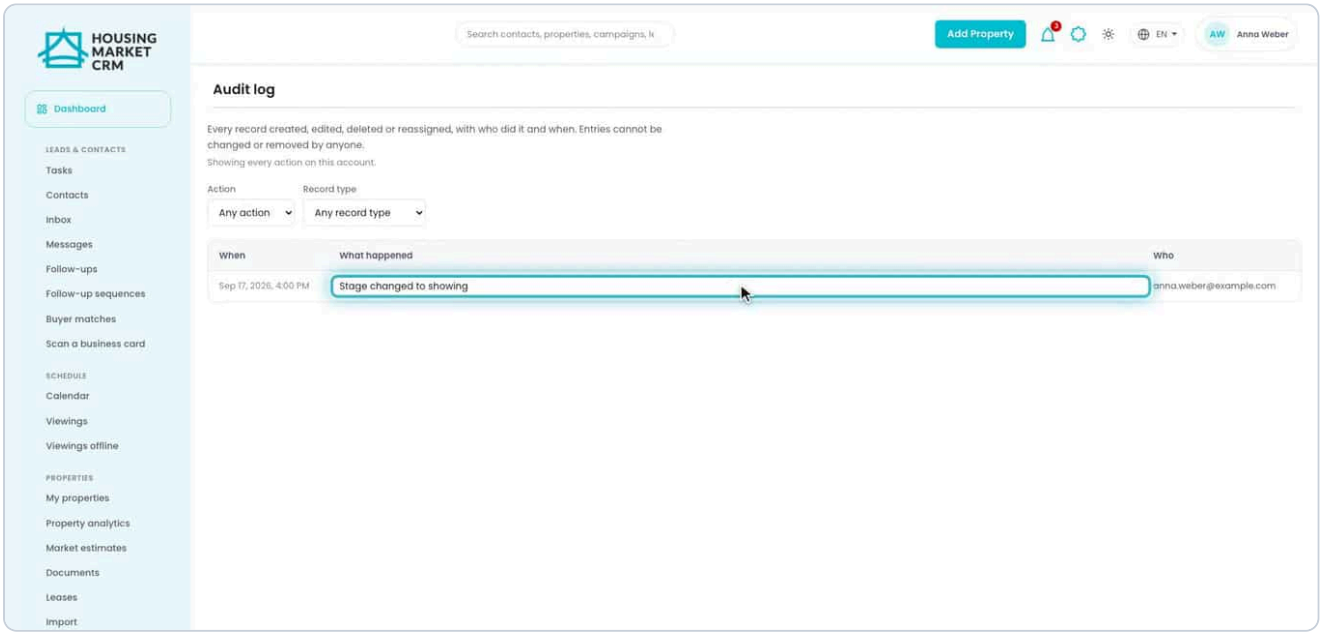
រូបភាព 73.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 រាល់ការបង្កើត កែសម្រួល លុប និងការប្រគល់ជូនថ្មី ត្រូវបានកត់ត្រា — ជាអចិន្ត្រៃយ៍។



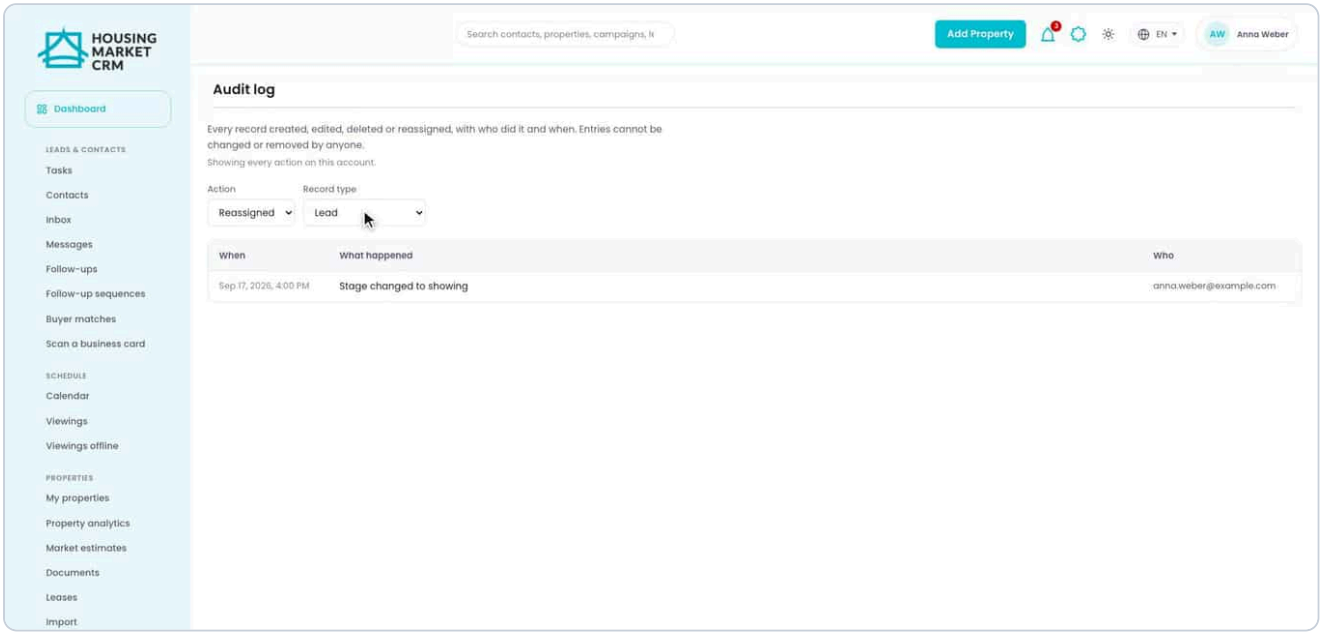
រូបភាព 73.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ធាតុនីមួយៗបង្ហាញពេលណា អ្វី និងនរណា។



រូបភាព 73.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ត្រងតាមសកម្មភាព — ឧ. Reassigned និងតាមប្រភេទកំណត់ត្រា។



រូបភាព 73.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

74 ជំពូកទី 74

អ្នកប្រើប្រាស់បន្ថែម

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅក្នុង «គម្រោង និងការទូទាត់»៖ ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» ឬ «ប្តូរទៅ Business» «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» នៅលើ Business និង «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» ដើម្បីប្តូរកាត ឬបោះបង់។

នៅលើកុំព្យូទ័រ ជ្រើសរើស «ការកំណត់» (រូបស្តី) នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ រួច «គម្រោង និងការទូទាត់»។ មានតែម្ចាស់គណនីប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចទិញ ឬផ្លាស់ប្តូរអ្វីមួយបាន។ សហការីនៅលើគណនី Business ឃើញថាគណនីនេះត្រូវបានគិតប្រាក់តាមរយៈម្ចាស់គណនី។

ការប្តូរទៅ Pro ឬ Business

នៅក្រោម «គម្រោង» ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» (29 USD ក្នុងមួយខែ) ឬ «ប្តូរទៅ Business» (99 USD ក្នុងមួយខែ) ហើយបង់ប្រាក់នៅក្នុងទំព័របង់ប្រាក់ដែលមានសុវត្ថិភាព។ អ្នកត្រឡប់មកកាន់ «គម្រោង និងការទូទាត់» វិញ ដែលបង្ហាញគម្រោងថ្មីរបស់អ្នក។ តម្លៃគិតជាដុល្លារអាមេរិកនៅគ្រប់ទីកន្លែង។

អ្នកប្រើនៅលើ Business

Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់។ ដើម្បីបន្ថែមទៀត សូមជ្រើសរើស «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» ហើយកំណត់ចំនួនសរុប។ អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ ដែលត្រូវគិតប្រាក់ ឬបង្វិលឥណទានតាមសមាមាត្រនៅលើវិក្កយបត្របន្ទាប់។ អ្នកមិនអាចបន្ថយចំនួនឱ្យតិចជាងអ្នកប្រើដែលអ្នកមាន បូកនឹងអ្នកដែលអ្នកបានអញ្ជើញបានទេ។ កាតនេះមាននៅលើគ្រប់គម្រោង មិនមែនតែលើ Business ទេ៖ នៅលើ Free និង Pro វាពន្យល់ថាអ្នកប្រើបន្ថែមមកជាមួយ Business ហើយផ្តល់ជូនការដំឡើងកម្រិតនោះ ជំនួសឱ្យប៊ូតុងដែលដំណើរការមិនកើត។

នៅកន្លែងដែលគណនីផ្ទាល់របស់អ្នកមិនអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនោះតាមអនឡាញបាន កាតនេះនិយាយដូច្នេះ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយ ជាជាងគូរប៊ូតុងមួយដែលនឹងបរាជ័យ។ ហើយការកំណត់ចំនួននេះ គ្រាន់តែអំពីចំនួនអ្នកប្រើដែលអ្នកកំពុងបង់ប្រាក់ប៉ុណ្ណោះ — មនុស្សខ្លួនឯងចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែលពីទំព័រ «ក្រុម» មិនមែនតាមការរាយបញ្ជូលនៅទីនេះទេ។

ការនាំចូលពីឯកសារ

ការនាំចូលពីឯកសារគឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង ដូច្នេះគ្មានអ្វីត្រូវទិញសម្រាប់វានៅទីនេះទេ។ គណនីដែលមានកម្មវិធីបន្ថែមនាំចូលរួចហើយ នៅតែរក្សាវាដូចមុន។

ការប្តូរកាត វិក្កយបត្រ និងការបោះបង់

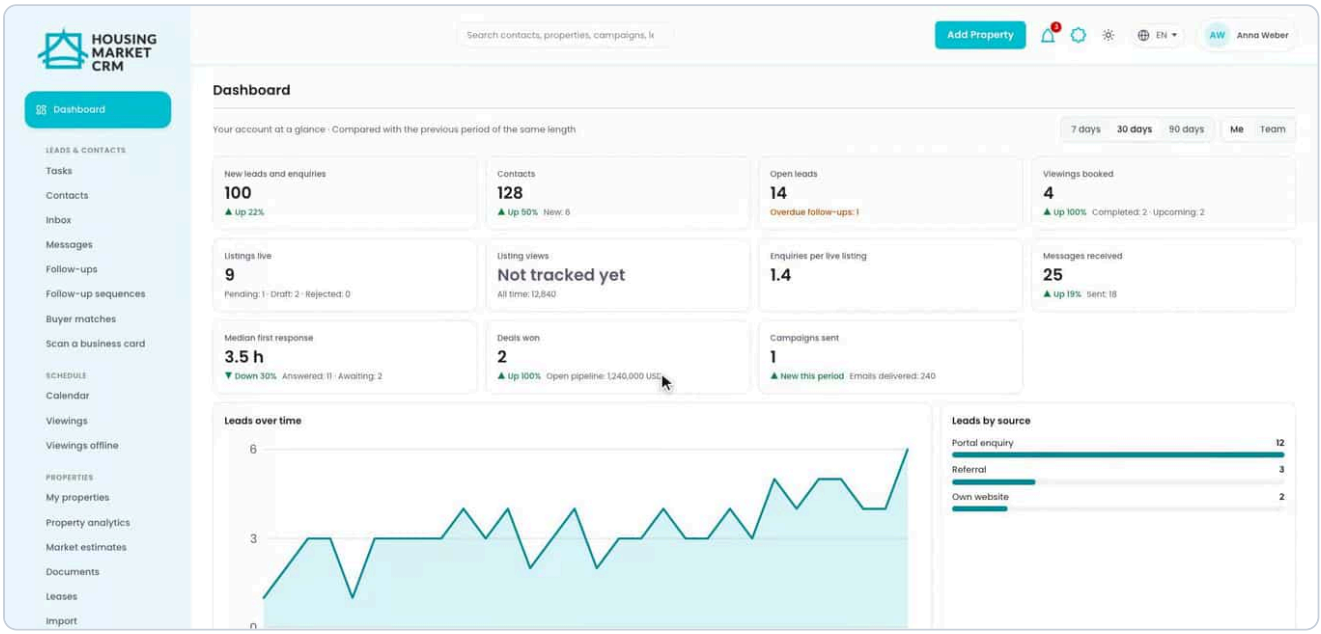
ជ្រើសរើស «គ្រប់គ្រងការទូទាត់»។ វាបើកទំព័រការទូទាត់ដែលមានសុវត្ថិភាព ដែលអ្នកអាចប្តូរគម្រោង ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពកាត ទាញយកវិក្កយបត្រ ឬបោះបង់ រួចនាំអ្នកត្រឡប់មកវិញ។ នៅពេលគម្រោងបង់ប្រាក់បញ្ចប់ គណនីត្រឡប់ទៅគម្រោងឥតគិតថ្លៃវិញ៖ គ្មានអ្វីត្រូវបានលុបទេ ហើយ CRM ស្នូលនៅតែដំណើរការ។ ការបោះបង់កម្មវិធីនាំចូល បិទតែកម្មវិធីនាំចូលប៉ុណ្ណោះ។

ប្រសិនបើ «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» បើកមិនកើត CRM ប្រាប់អ្នកពីមូលហេតុ ជំនួសឱ្យការបរាជ័យស្ងៀមៗ។ វាចែងថាការគ្រប់គ្រងវិក្កយបត្រមិនអាចប្រើបានបណ្តោះអាសន្ន ថាគម្រោង និងទិន្នន័យរបស់អ្នកមិនរងផលប៉ះពាល់ទេ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយដើម្បីយើងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរជូនអ្នក។ ប្រយោគនោះមានន័យថាអ្នកផ្តល់សេវាទូទាត់បានបដិសេធសំណើ ដោយសារវិធីដែលគណនីត្រូវបានរៀបចំ ដូច្នេះការចុចប៊ូតុងម្តងទៀតនឹងមិនជួយអ្វីទេ — ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានគិតប្រាក់ បោះបង់ ឬផ្លាស់ប្តូរក្នុងពេលនោះឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?**

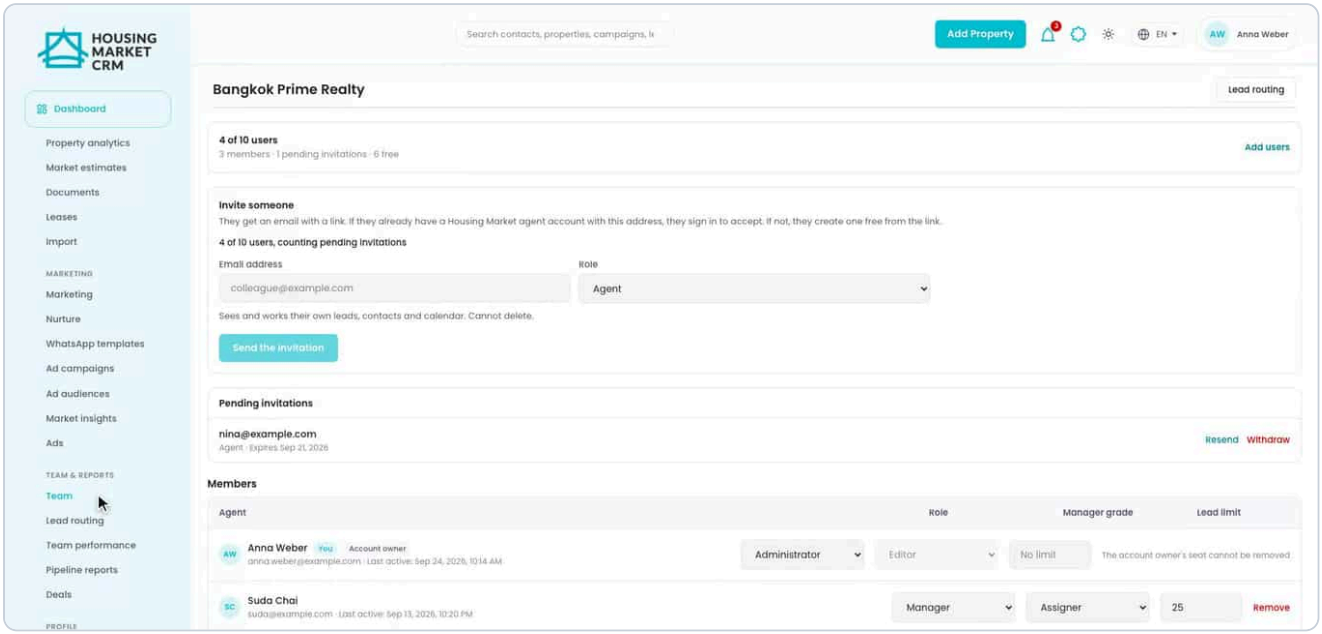
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



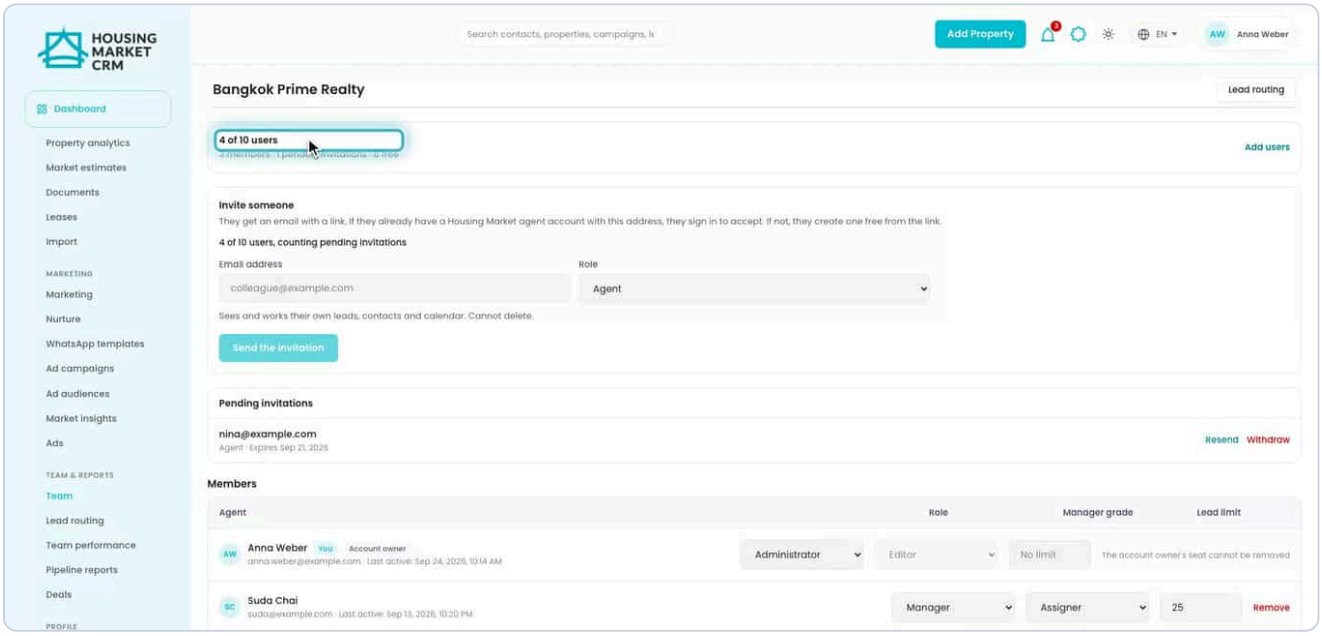
រូបភាព 74.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុច ក្រុម នៅក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



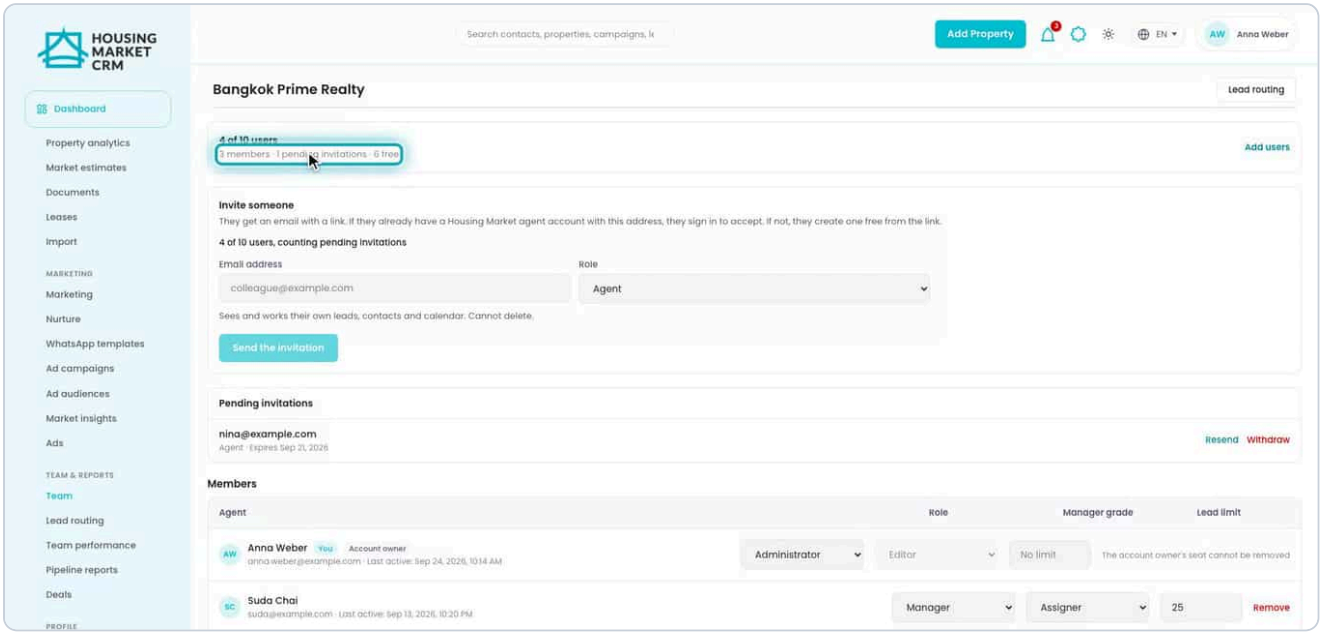
រូបភាព 74.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 អាជីវកម្ម រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើ 10 នាក់។



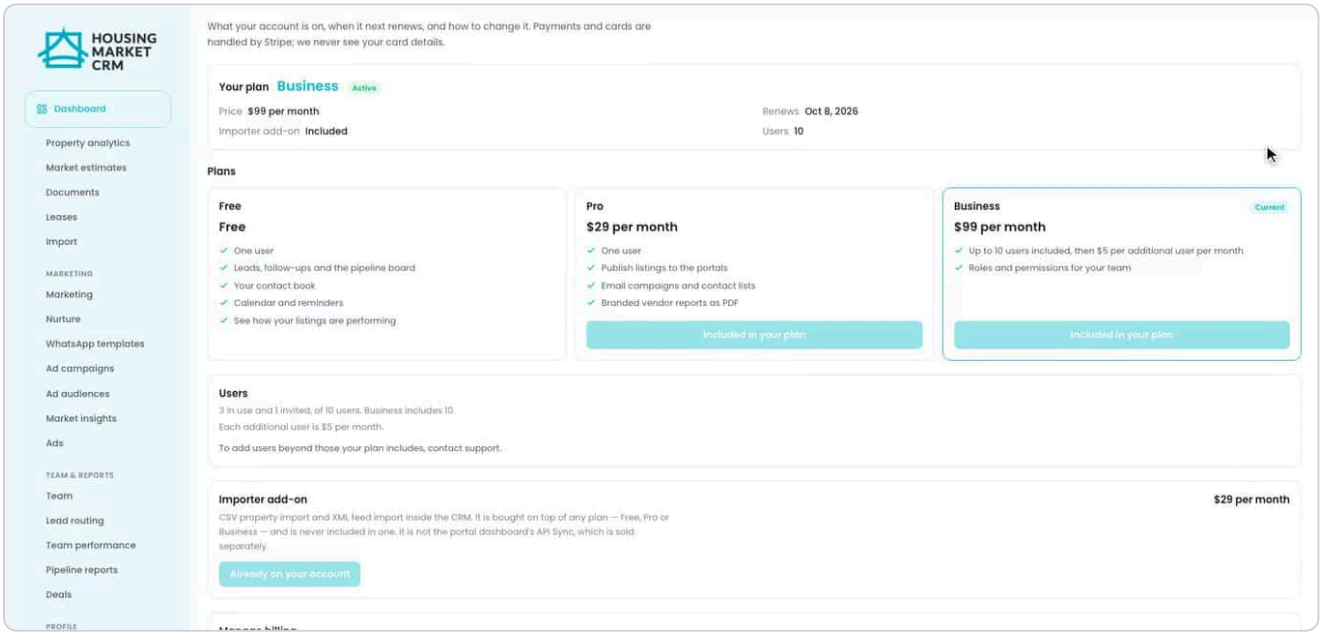
រូបភាព 74.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 សមាជិក និងការអញ្ជើញដែលកំពុងរង់ចាំ កាន់កាប់កន្លែងអង្គុយទាំងពីរ។



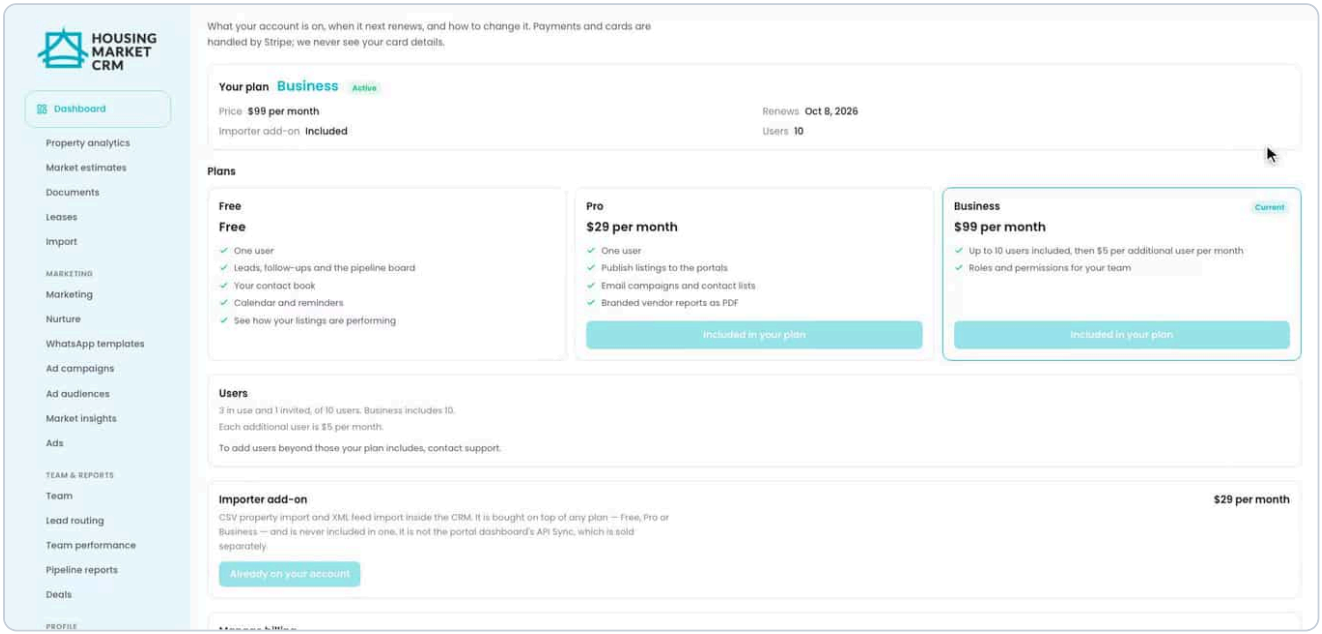
រូបភាព 74.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 ចុច បន្ថែមអ្នកប្រើ។



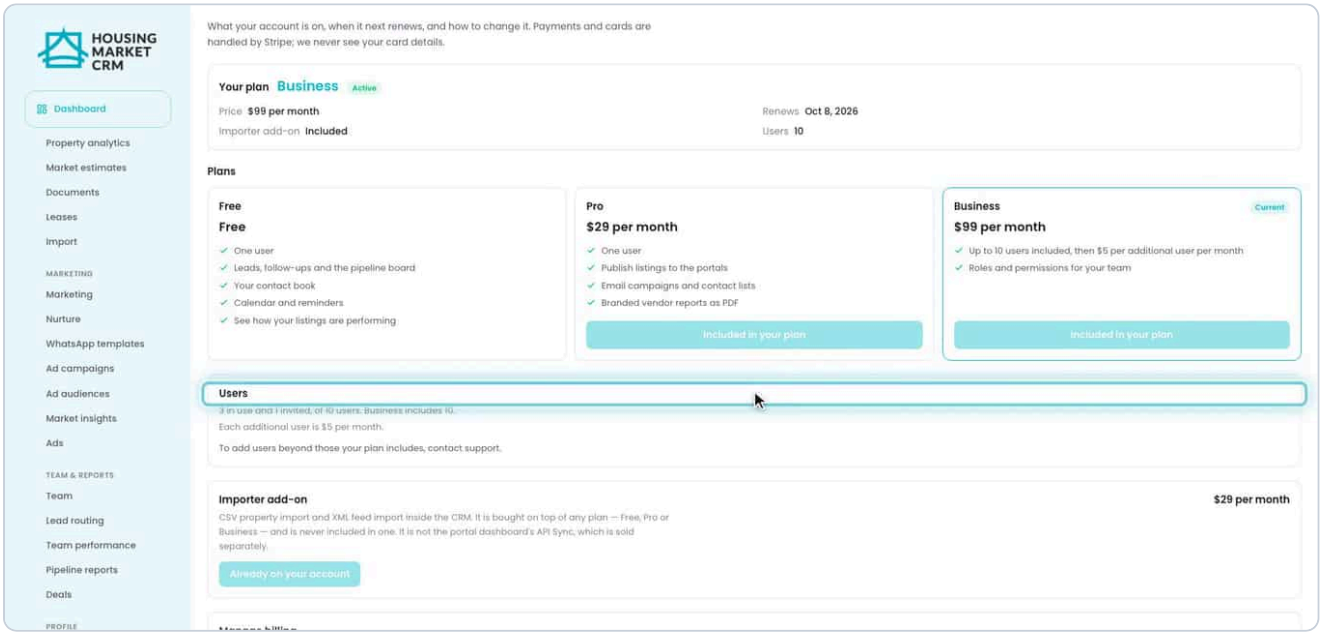
រូបភាព 74.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 វាបើកកាត អ្នកប្រើ នៅក្នុង គម្រោង និងការទូទាត់។



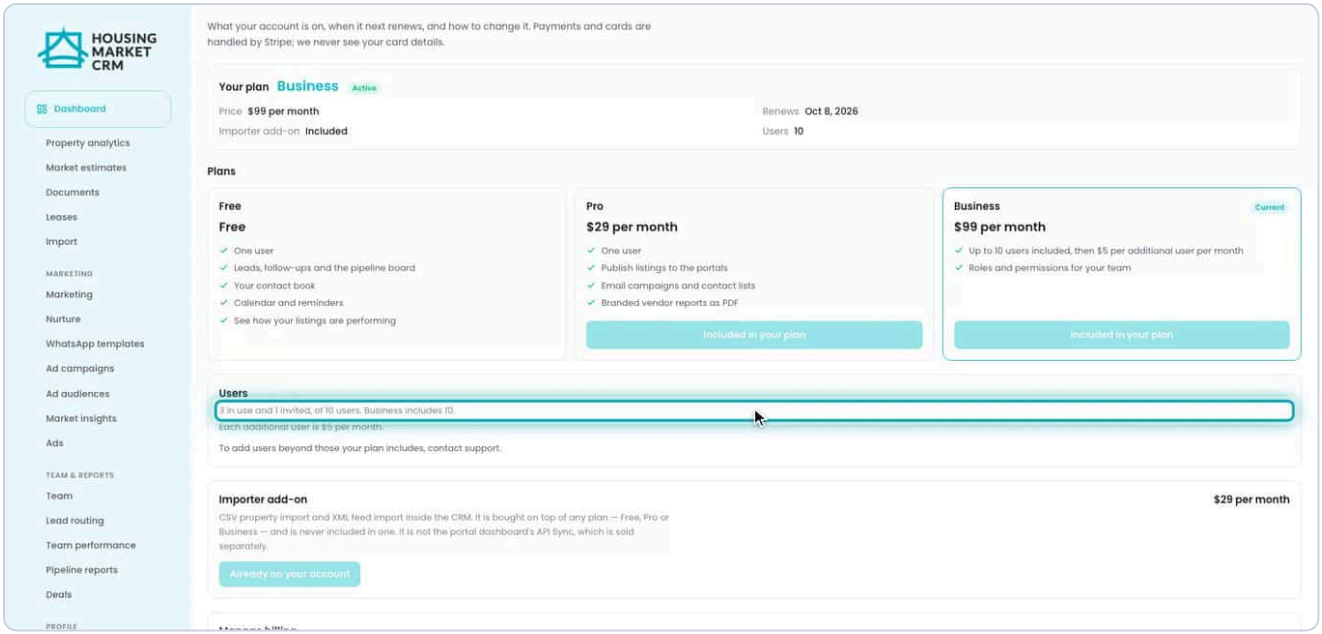
រូបភាព 74.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 អ្វីៗទាំងអស់អំពីទំហំក្រុមរបស់អ្នកនៅទីនេះ។



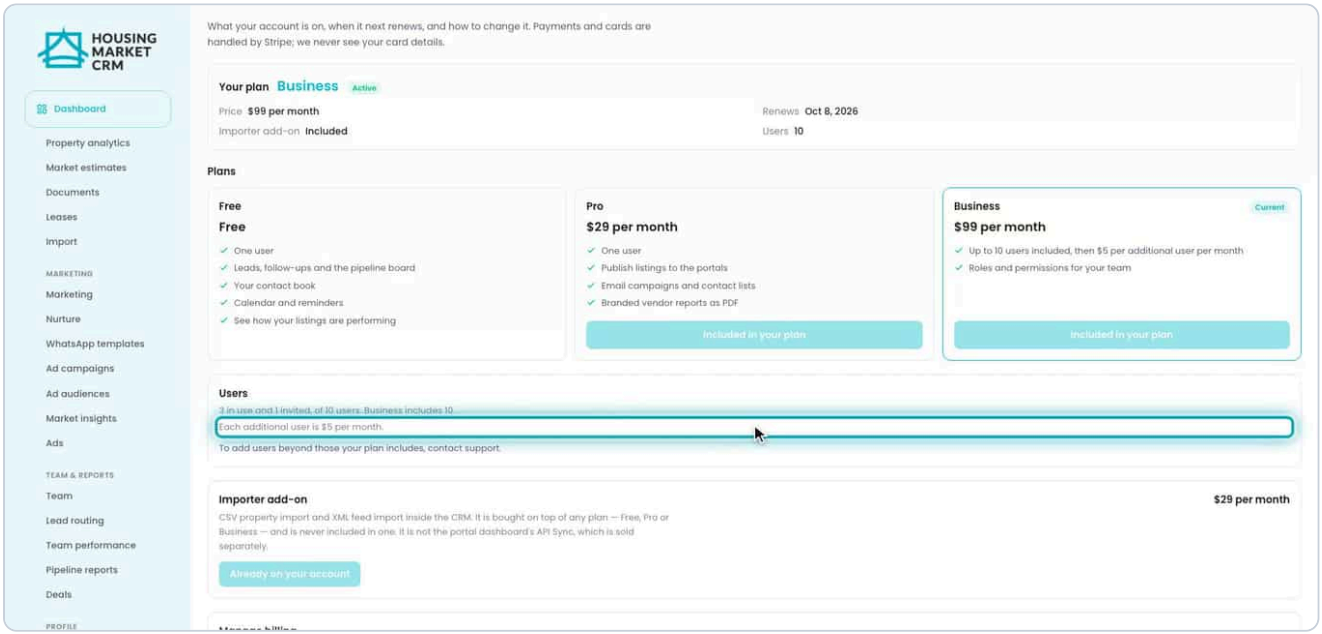
រូបភាព 74.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 កំពុងប្រើ អញ្ជើញ និងបានទិញ — ក្រឡេកមើលតែម្តង។



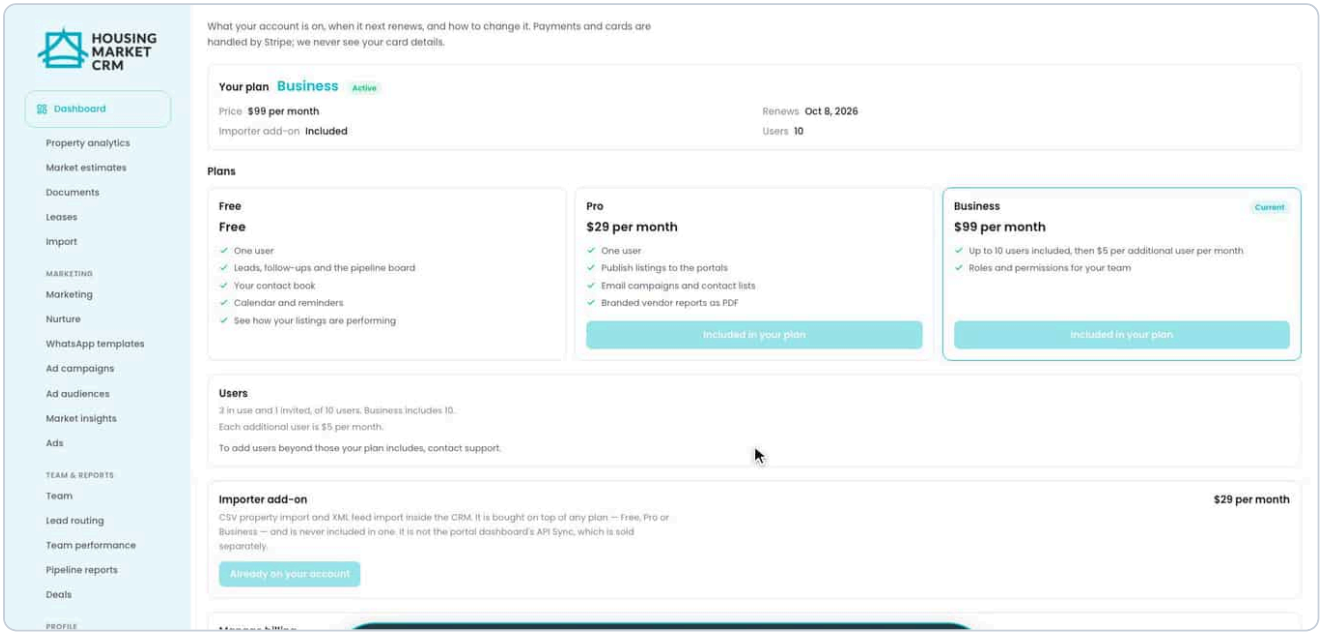
រូបភាព 74.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

9 អ្នកប្រើប្រាស់បន្ថែមម្នាក់ៗមានតម្លៃ $5 ក្នុងមួយខែ។



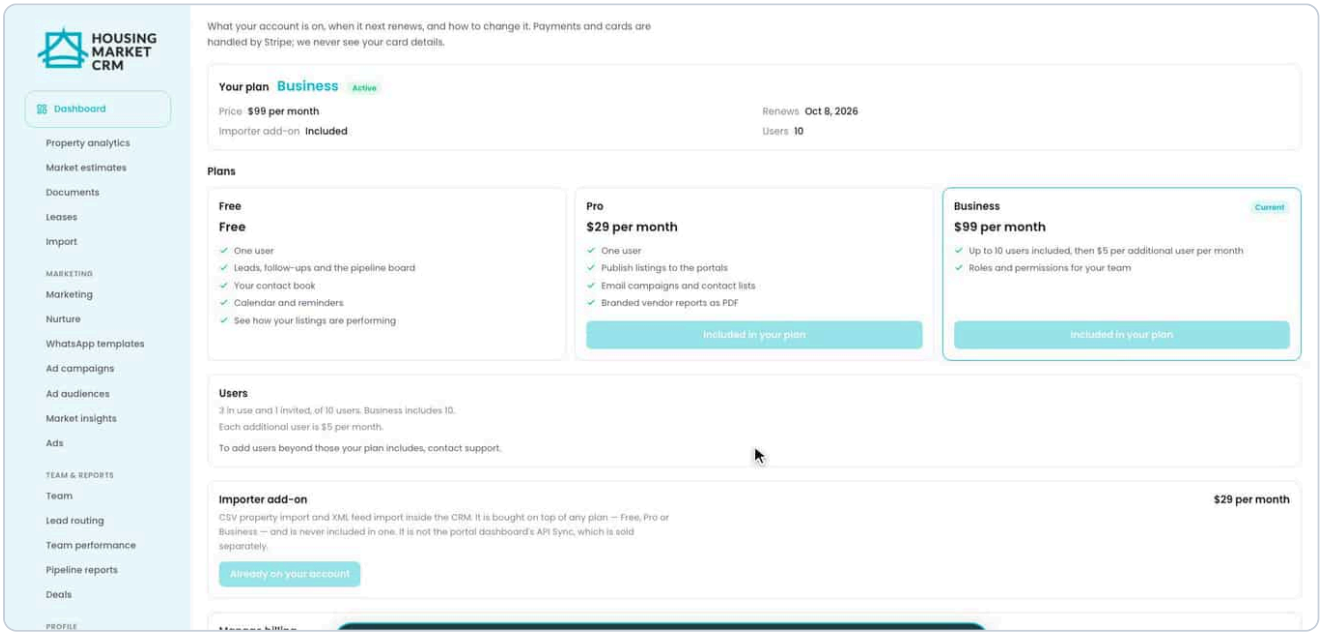
រូបភាព 74.9 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

10 ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់គឺជាផ្នែកមួយនៃការជាវរបស់អ្នក ដូច្នេះសូមស្នើសុំវាពីផ្នែកជំនួយ ជាជាងផ្លាស់ប្តូរវានៅទីនេះ។



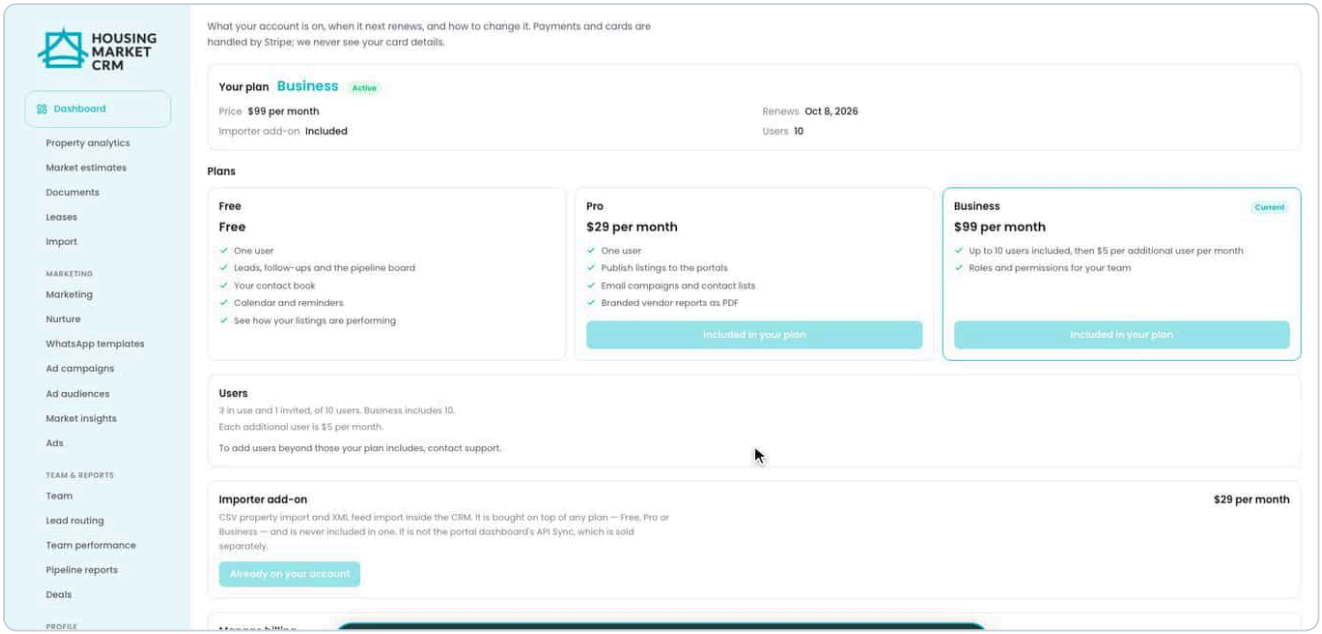
រូបភាព 74.10 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

11 អ្នកប្រើប្រាស់តិចជាងមុនក៏ដូចគ្នាដែរ — ហើយត្រូវបានបញ្ចូលជាឥណទាននៅក្នុងវិក្កយបត្របន្ទាប់។



រូបភាព 74.11 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

12 នៅលើ ឥតគិតថ្លៃ និង Pro កាតនេះបង្ហាញជំនួសវិញនូវ ដំឡើងទៅ អាជីវកម្ម។



រូបភាព 74.12 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

គួរដឹង

ចំណាំ

បាន នៅលើគម្រោង Business៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ ជាមួយតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ច្បាប់ចែកចាយ និងទិដ្ឋភាពតែមួយនៃក្តាររបស់ភ្នាក់ងារគ្រប់រូប។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើសមាជិកក្រុមច្រើននាក់អាចប្រើ CRM បានទេ?

ផ្នែកទី 10

គម្រោង និងការចេញវិក្កយបត្រ

75 ជ្រើសរើសគម្រោង

76 ដំឡើងគម្រោងរបស់អ្នក

77 ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពព័ត៌មានវិក្កយបត្រ

78 ណែនាំភ្នាក់ងារ

75 ជំពូកទី 75

ជ្រើសរើសគម្រោង

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ និងអ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

CRM ស្នូលឥតគិតថ្លៃ ហើយនឹងនៅតែឥតគិតថ្លៃ។ គម្រោងបង់ប្រាក់ពីរ បន្ថែមផ្នែកដែលឈានហួសពី CRM។

មានគម្រោងបី។ គម្រោងឥតគិតថ្លៃ គឺ CRM ស្នូលទាំងមូល មិនត្រូវការកាត និងមិនមែនជាការសាកល្បងដែលផុតកំណត់ទេ។ វារួមមានប្រអប់សារ និងបន្ទាត់ពេលវេលាទំនាក់ទំនង ផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពល កំណត់ត្រាទំនាក់ទំនងជាមួយការរកឃើញ និងការបញ្ចូលគ្នានូវទិន្នន័យស្ទួន ប្រវត្តិមើលការផ្សាយរបស់អតិថិជនសក្តានុពល ប្រតិទិន និងការតាមដានដែលមានកាលបរិច្ឆេទ មជ្ឈមណ្ឌលជូនដំណឹង អចលនទ្រព្យដែលរក្សាទុកក្នុង CRM ផ្ទាល់ តួលេខប្រចាំថ្ងៃនៃការផ្សាយរបស់អ្នក និងកន្លែងដែលអ្នកមើលមកពី ការណែនាំពី Housing Market Insights សម្រាប់ការផ្សាយដែលដំណើរការខ្សោយ ឃ្លាំងឯកសារ ព្រមទាំងការវាយតម្លៃពីអតិថិជន ស្លាកសញ្ញាផ្ទៀងផ្ទាត់ និងការវិភាគប្រវត្តិរូបរបស់អ្នក។ វាសម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ ហើយមិនកំណត់ចំនួនអតិថិជនសក្តានុពល និងទំនាក់ទំនងទេ។

Pro មានតម្លៃ 29 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើ 1 នាក់ ហើយបន្ថែមឧបករណ៍ដែលធ្វើការជំនួសអ្នក៖ ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល ការផ្គូផ្គងបញ្ជោស លំដាប់តាមដាន និងអ៊ីមែលថែទាំអតិថិជន អ្នកសរសេរការពិពណ៌នាការផ្សាយដោយ AI ការកក់ការទស្សនាតាមអនឡាញជាមួយការអញ្ជើញតាមប្រតិទិន ការផ្សព្វផ្សាយអចលនទ្រព្យទៅផតថល យុទ្ធនាការអ៊ីមែលជាមួយតួលេខតាមយុទ្ធនាការនីមួយៗ បញ្ជីទំនាក់ទំនងដែលផ្ទុកឡើងជាមួយការយល់ព្រមដែលបានកត់ត្រា របាយការណ៍ជូនម្ចាស់អចលនទ្រព្យក្រោមម៉ាករបស់អ្នក របាយការណ៍បំពង់លក់ យុទ្ធនាការ និងទស្សនិកជន Housing Market Ads គំរូ WhatsApp ការស្នេនកាតអាជីវកម្ម កិច្ចសន្យាដែលចុះហត្ថលេខាលើអេក្រង់ និងកំណត់ត្រាកិច្ចសន្យាជួល។

Business មានតម្លៃ 99 USD ក្នុងមួយខែ ហើយប្រែវាទៅជាប្រព័ន្ធសម្រាប់ក្រុម៖ រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់ បន្ទាប់មក 5 USD ក្នុងមួយខែ សម្រាប់អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗ តួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ អ្នកគ្រប់គ្រង និងភ្នាក់ងារ ដោយមានកម្រិតនៅក្នុងតួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រង ច្បាប់ចាត់តាំងអតិថិជនសក្តានុពល តារាងចំណាត់ថ្នាក់ក្រុម និងរបាយការណ៍លទ្ធផល កំណត់ហេតុសវនកម្ម ការតាមដានកម្រៃជើងសារ និងកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយការព្យាករណ៍បំពង់លក់ របាយការណ៍ប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារជាមួយ PDF ក្រោមម៉ាករបស់អ្នក ផតថលអតិថិជនជាមួយអ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅអ្នកលក់ម្នាក់ៗ API បើកចំហ និង webhook និងអ៊ីមែលប្រចាំសប្តាហ៍ទៅម្ចាស់គណនី។

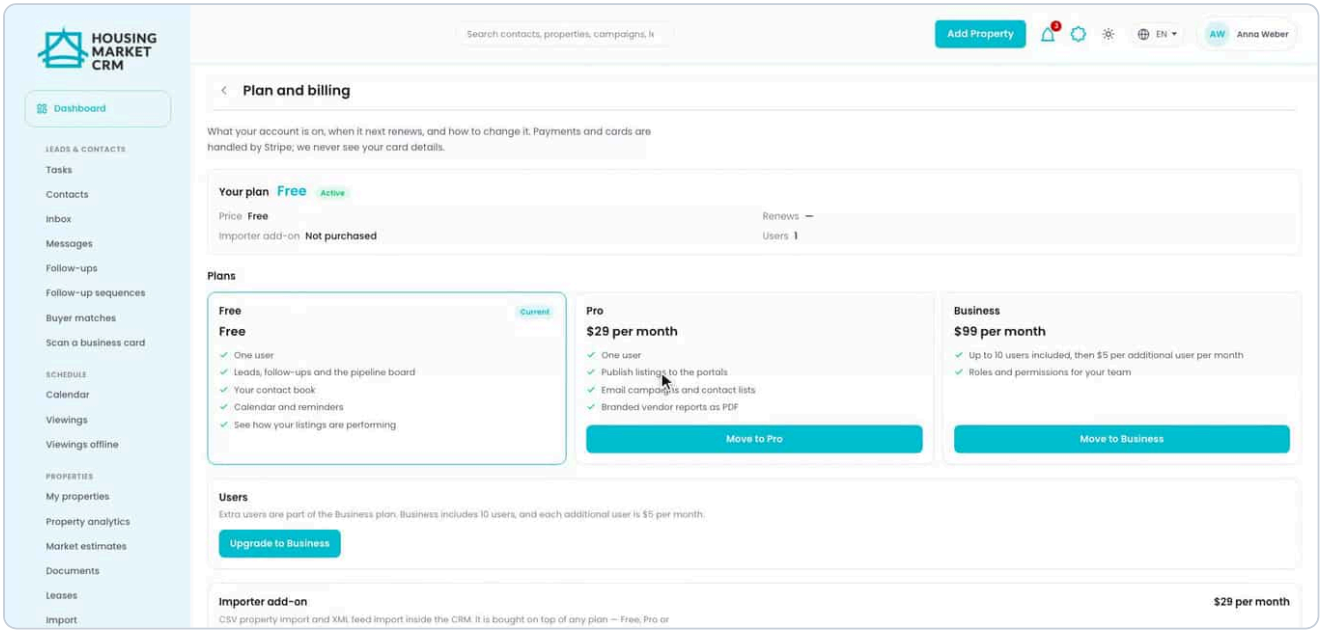
គម្រោងនីមួយៗគិតប្រាក់ប្រចាំខែ ហើយគ្មានកាតព្វកិច្ចប្រចាំឆ្នាំទេ។ ការនាំចូលពីឯកសារគឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង រួមទាំងគម្រោងឥតគិតថ្លៃ៖ អចលនទ្រព្យ ទំនាក់ទំនង អតិថិជនសក្តានុពល និងកិច្ចព្រមព្រៀង រហូតដល់ 5,000 ជួរដេកក្នុងមួយឯកសារ។ ការធ្វើឱ្យបញ្ជីរបស់អ្នកស្របតាម feed ដោយស្វ័យប្រវត្តិរៀងរាល់ថ្ងៃ គឺជាការជាវបង់ប្រាក់ដាច់ដោយឡែក XML API Sync។

អ្នកប្តូរគម្រោងដោយខ្លួនឯង៖ ចូលគណនី បើក «គម្រោង និងការទូទាត់» ហើយជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» ឬ «ប្តូរទៅ Business»។ សូមមើល "តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?"។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ តើ Housing Market CRM ឥតគិតថ្លៃឬទេ?

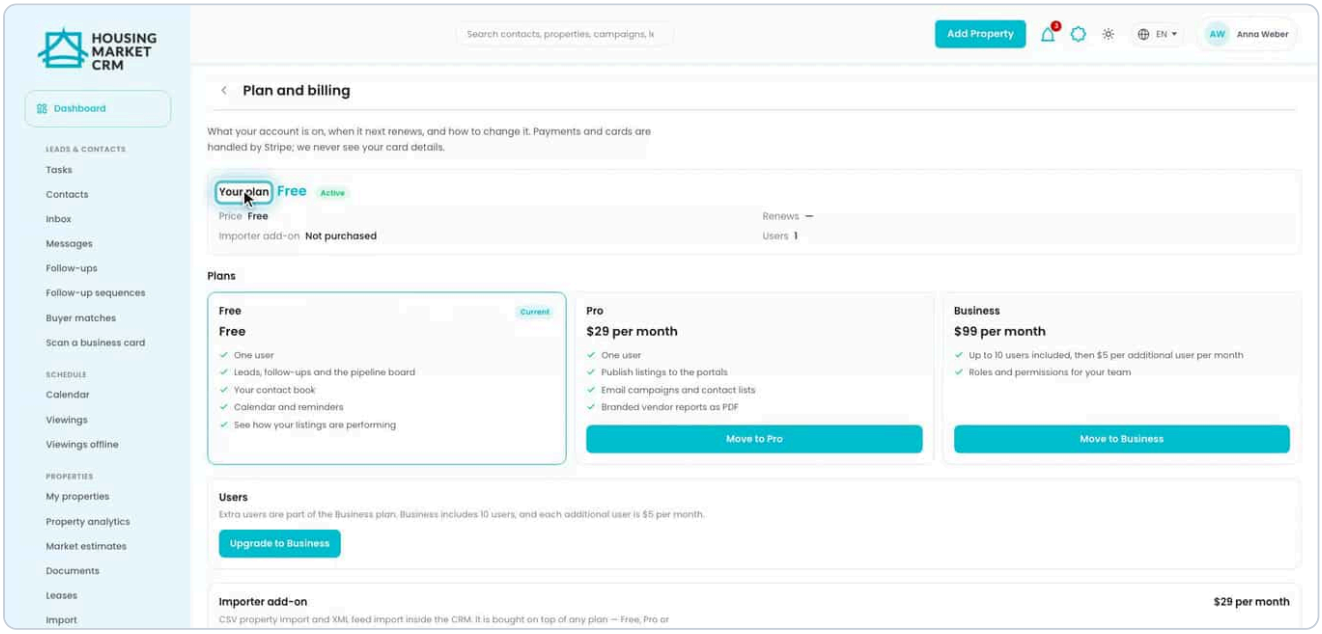
ជាជំហានៗ

1 បើក Plan and billing ពី Settings។



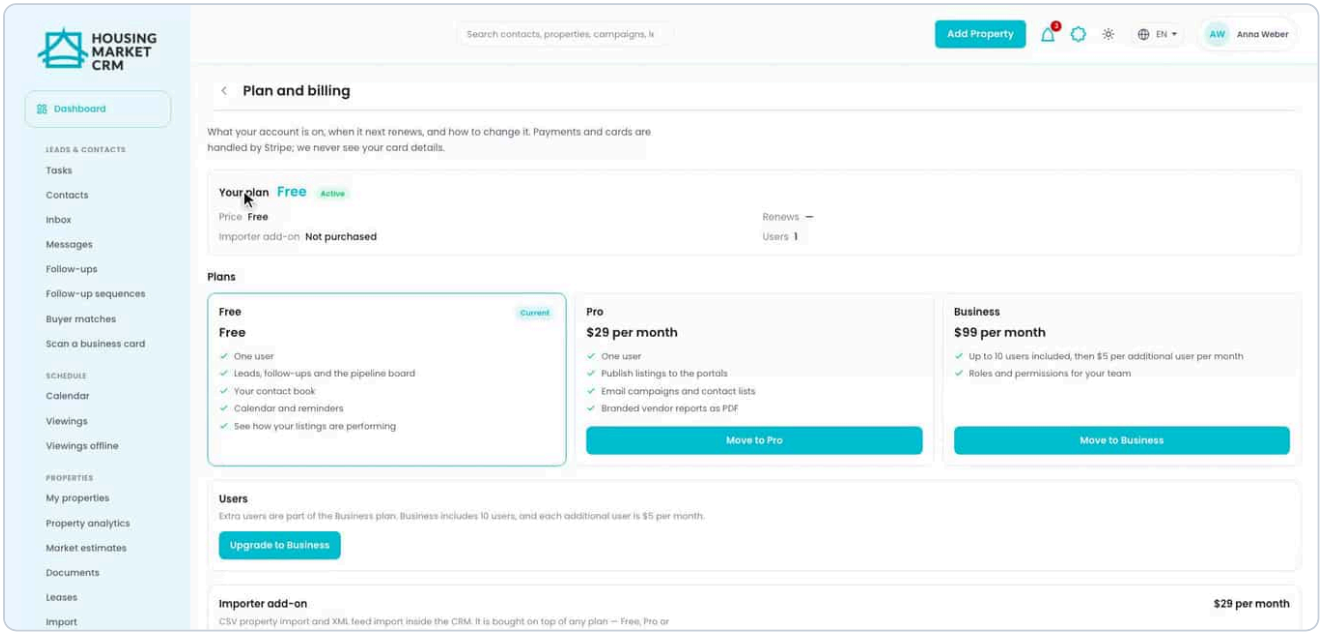
រូបភាព 75.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 គម្រោងរបស់អ្នកបង្ហាញអ្វីដែលអ្នកកំពុងប្រើសព្វថ្ងៃ។



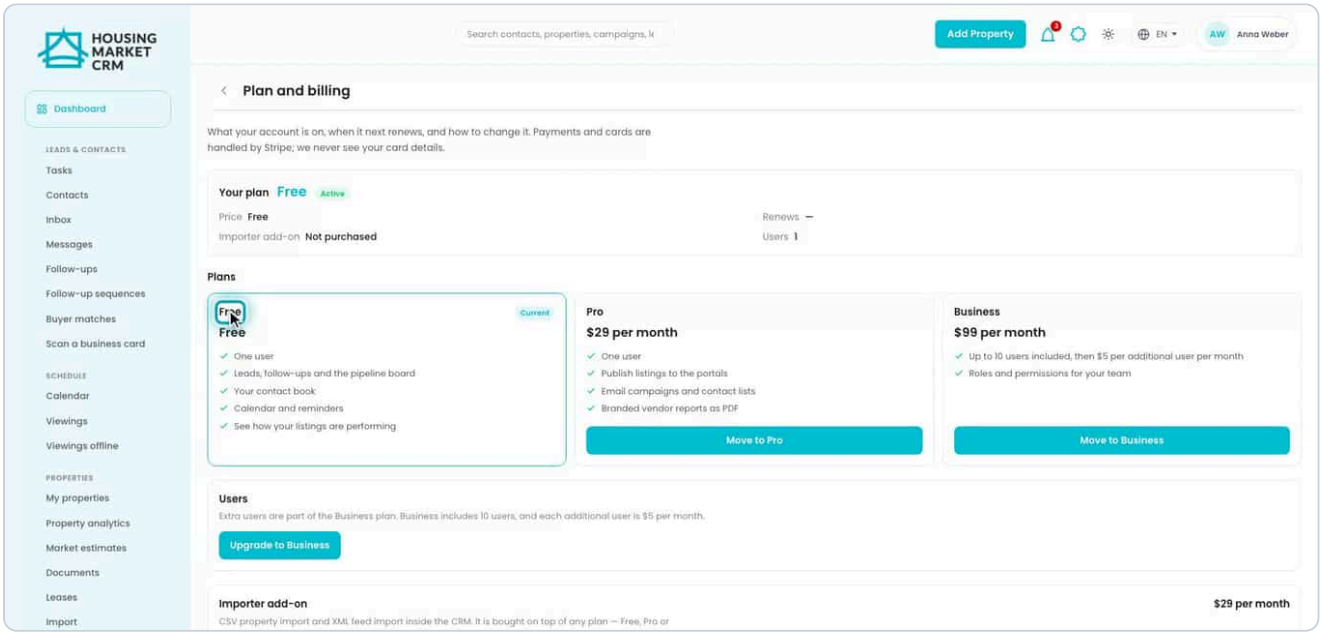
រូបភាព 75.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 ប្រៀបធៀបគម្រោងទាំងបីក្បែរគ្នា។



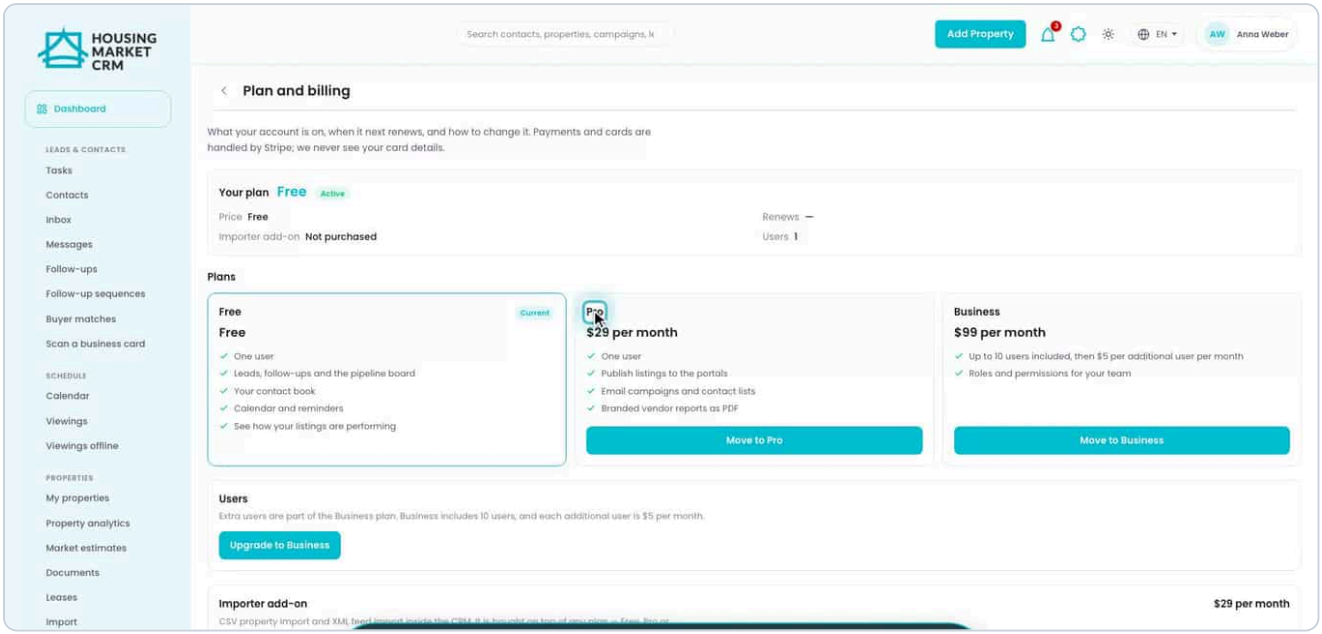
រូបភាព 75.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 Free៖ អ្នកប្រើម្នាក់ អតិថិជនសក្តានុពល បណ្តាញលក់ ទំនាក់ទំនង និងប្រតិទិន។



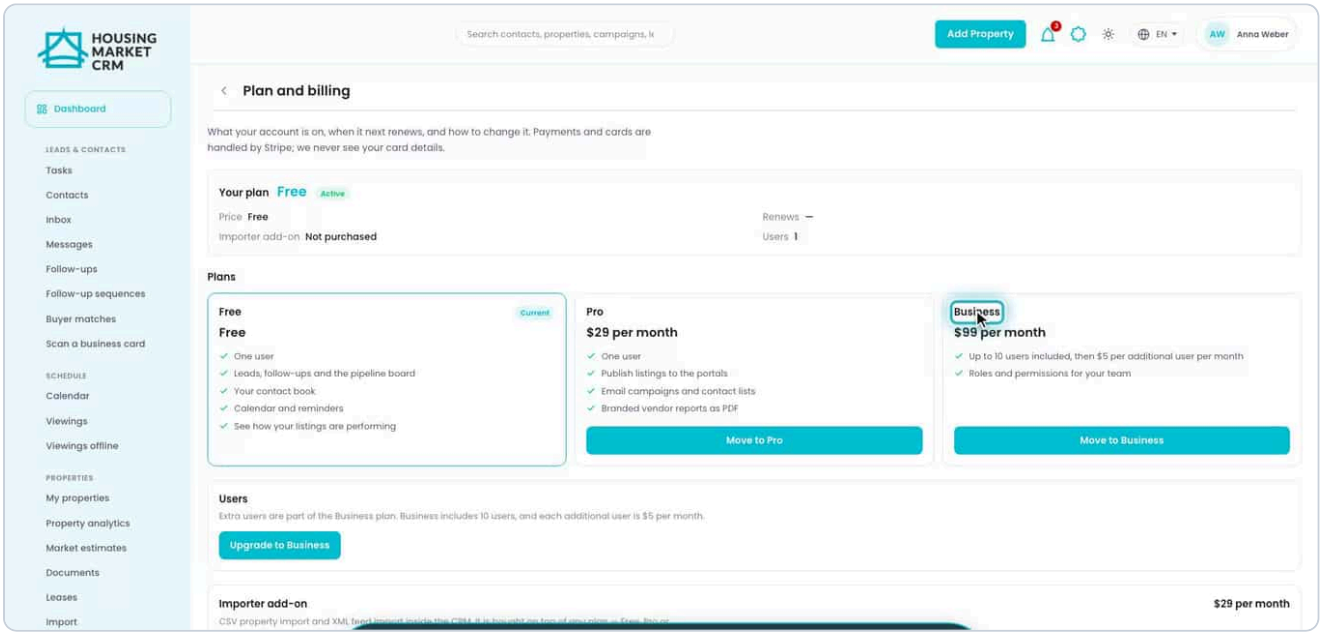
រូបភាព 75.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 Pro $29 ក្នុងមួយខែ៖ ផ្សាយទៅផតថល យុទ្ធនាការ ការដាក់ពិន្ទុអតិថិជនសក្តានុពល។



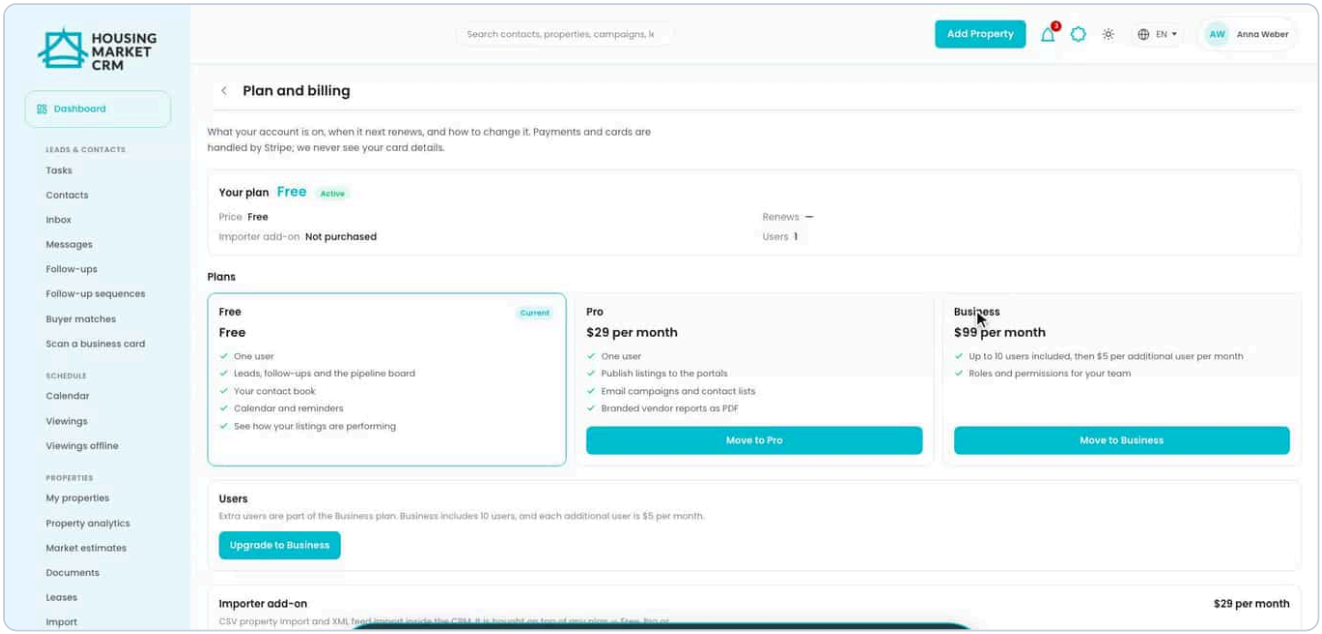
រូបភាព 75.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 Business $99 ក្នុងមួយខែ៖ អ្នកប្រើ 10 នាក់ តួនាទី ការបែងចែក របាយការណ៍ក្រុម។



រូបភាព 75.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 កម្មវិធីបន្ថែម Importer ($29/ខែ) បញ្ចូលអចលនទ្រព្យជាបាច់។



រូបភាព 75.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

76 ជំពូកទី 76

ដំឡើងគម្រោងរបស់អ្នក

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ និងអ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅក្នុង «គម្រោង និងការទូទាត់»៖ ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» ឬ «ប្តូរទៅ Business» «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» នៅលើ Business និង «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» ដើម្បីប្តូរកាត ឬបោះបង់។

នៅលើកុំព្យូទ័រ ជ្រើសរើស «ការកំណត់» (រូបស្តី) នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ រួច «គម្រោង និងការទូទាត់»។ មានតែម្ចាស់គណនីប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចទិញ ឬផ្លាស់ប្តូរអ្វីមួយបាន។ សហការីនៅលើគណនី Business ឃើញថាគណនីនេះត្រូវបានគិតប្រាក់តាមរយៈម្ចាស់គណនី។

ការប្តូរទៅ Pro ឬ Business

នៅក្រោម «គម្រោង» ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» (29 USD ក្នុងមួយខែ) ឬ «ប្តូរទៅ Business» (99 USD ក្នុងមួយខែ) ហើយបង់ប្រាក់នៅក្នុងទំព័របង់ប្រាក់ដែលមានសុវត្ថិភាព។ អ្នកត្រឡប់មកកាន់ «គម្រោង និងការទូទាត់» វិញ ដែលបង្ហាញគម្រោងថ្មីរបស់អ្នក។ តម្លៃគិតជាដុល្លារអាមេរិកនៅគ្រប់ទីកន្លែង។

អ្នកប្រើនៅលើ Business

Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់។ ដើម្បីបន្ថែមទៀត សូមជ្រើសរើស «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» ហើយកំណត់ចំនួនសរុប។ អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ ដែលត្រូវគិតប្រាក់ ឬបង្វិលឥណទានតាមសមាមាត្រនៅលើវិក្កយបត្របន្ទាប់។ អ្នកមិនអាចបន្ថយចំនួនឱ្យតិចជាងអ្នកប្រើដែលអ្នកមាន បូកនឹងអ្នកដែលអ្នកបានអញ្ជើញបានទេ។ កាតនេះមាននៅលើគ្រប់គម្រោង មិនមែនតែលើ Business ទេ៖ នៅលើ Free និង Pro វាពន្យល់ថាអ្នកប្រើបន្ថែមមកជាមួយ Business ហើយផ្តល់ជូនការដំឡើងកម្រិតនោះ ជំនួសឱ្យប៊ូតុងដែលដំណើរការមិនកើត។

នៅកន្លែងដែលគណនីផ្ទាល់របស់អ្នកមិនអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនោះតាមអនឡាញបាន កាតនេះនិយាយដូច្នេះ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយ ជាជាងគូរប៊ូតុងមួយដែលនឹងបរាជ័យ។ ហើយការកំណត់ចំនួននេះ គ្រាន់តែអំពីចំនួនអ្នកប្រើដែលអ្នកកំពុងបង់ប្រាក់ប៉ុណ្ណោះ — មនុស្សខ្លួនឯងចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែលពីទំព័រ «ក្រុម» មិនមែនតាមការវាយបញ្ចូលនៅទីនេះទេ។

ការនាំចូលពីឯកសារ

ការនាំចូលពីឯកសារគឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង ដូច្នេះគ្មានអ្វីត្រូវទិញសម្រាប់វានៅទីនេះទេ។ គណនីដែលមានកម្មវិធីបន្ថែមនាំចូលរួចហើយ នៅតែរក្សាវាដូចមុន។

ការប្តូរកាត វិក្កយបត្រ និងការបោះបង់

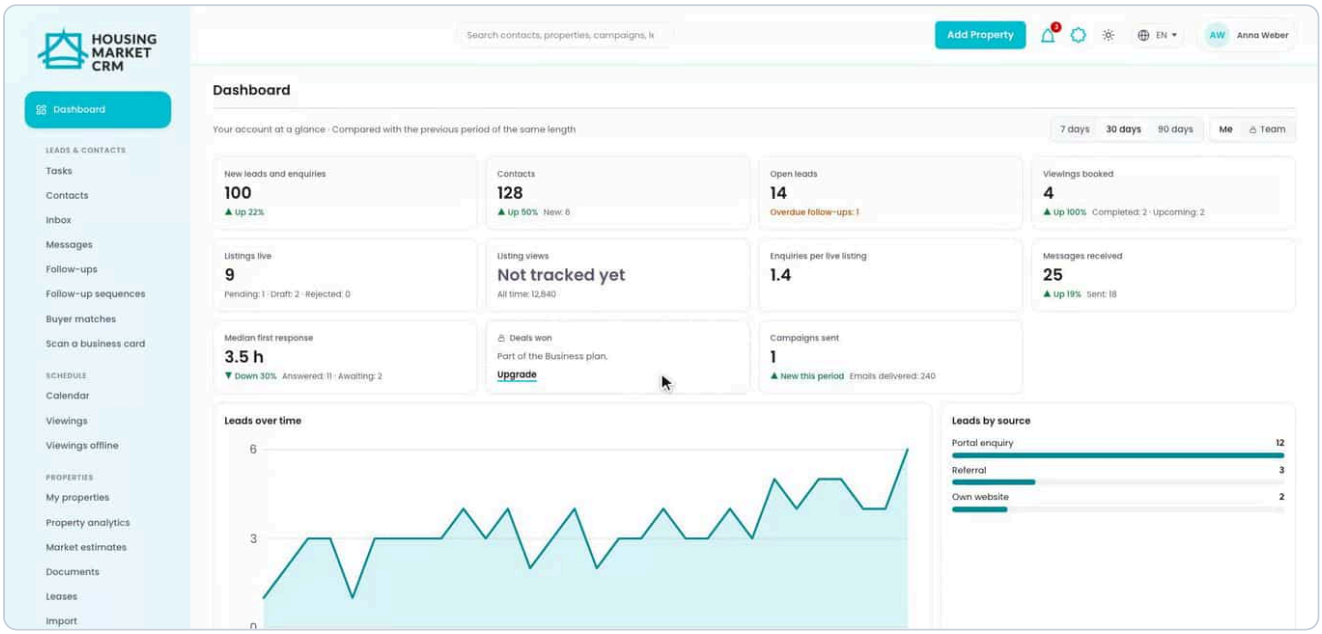
ជ្រើសរើស «គ្រប់គ្រងការទូទាត់»។ វាបើកទំព័រការទូទាត់ដែលមានសុវត្ថិភាព ដែលអ្នកអាចប្តូរគម្រោង ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពកាត ទាញយកវិក្កយបត្រ ឬបោះបង់ រួចនាំអ្នកត្រឡប់មកវិញ។ នៅពេលគម្រោងបង់ប្រាក់បញ្ចប់ គណនីត្រឡប់ទៅគម្រោងឥតគិតថ្លៃវិញ៖ គ្មានអ្វីត្រូវបានលុបទេ ហើយ CRM ស្នូលនៅតែដំណើរការ។ ការបោះបង់កម្មវិធីនាំចូល បិទតែកម្មវិធីនាំចូលប៉ុណ្ណោះ។

ប្រសិនបើ «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» បើកមិនកើត CRM ប្រាប់អ្នកពីមូលហេតុ ជំនួសឱ្យការបរាជ័យស្ងៀមៗ។ វាចែងថាការគ្រប់គ្រងវិក្កយបត្រមិនអាចប្រើបានបណ្តោះអាសន្ន ថាគម្រោង និងទិន្នន័យរបស់អ្នកមិនរងផលប៉ះពាល់ទេ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយដើម្បីយើងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរជូនអ្នក។ ប្រយោគនោះមានន័យថាអ្នកផ្តល់សេវាទូទាត់បានបដិសេធសំណើ ដោយសារវិធីដែលគណនីត្រូវបានរៀបចំ ដូច្នេះការចុចប៊ូតុងម្តងទៀតនឹងមិនជួយអ្វីទេ — ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានគិតប្រាក់ បោះបង់ ឬផ្លាស់ប្តូរក្នុងពេលនោះឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?**

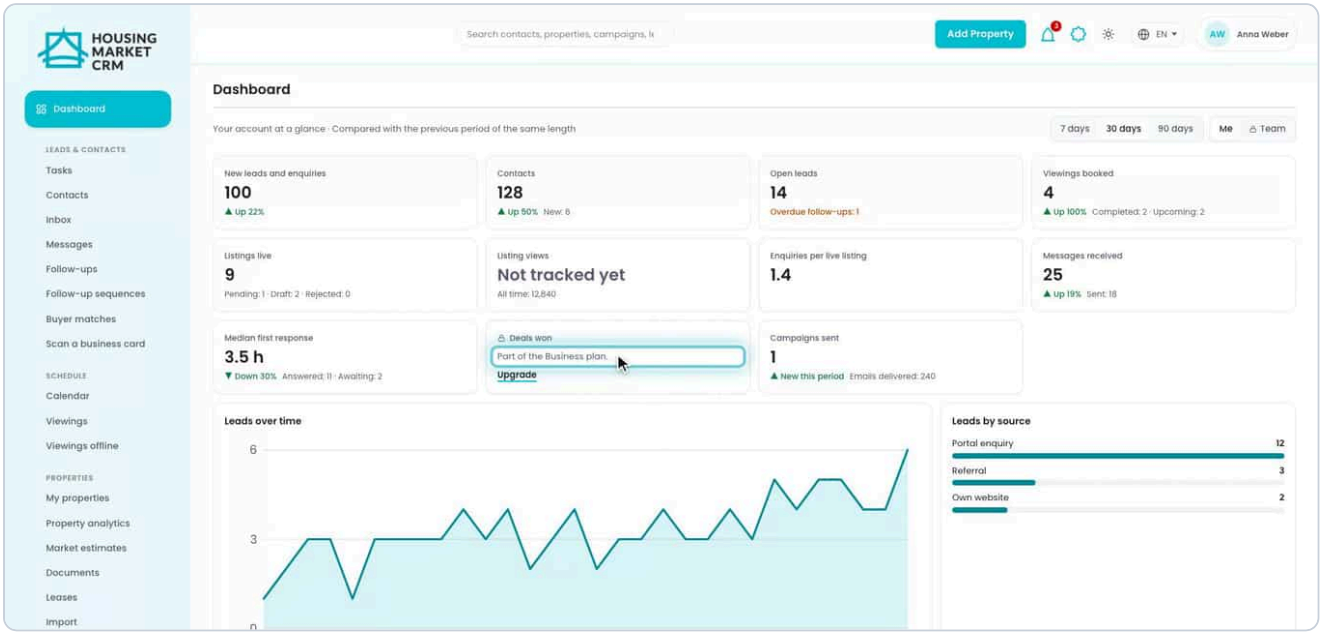
ជាជំហានៗ

1. មុខងារជាប់សោបង្ហាញថាវាស្ថិតក្នុងគម្រោងណា។



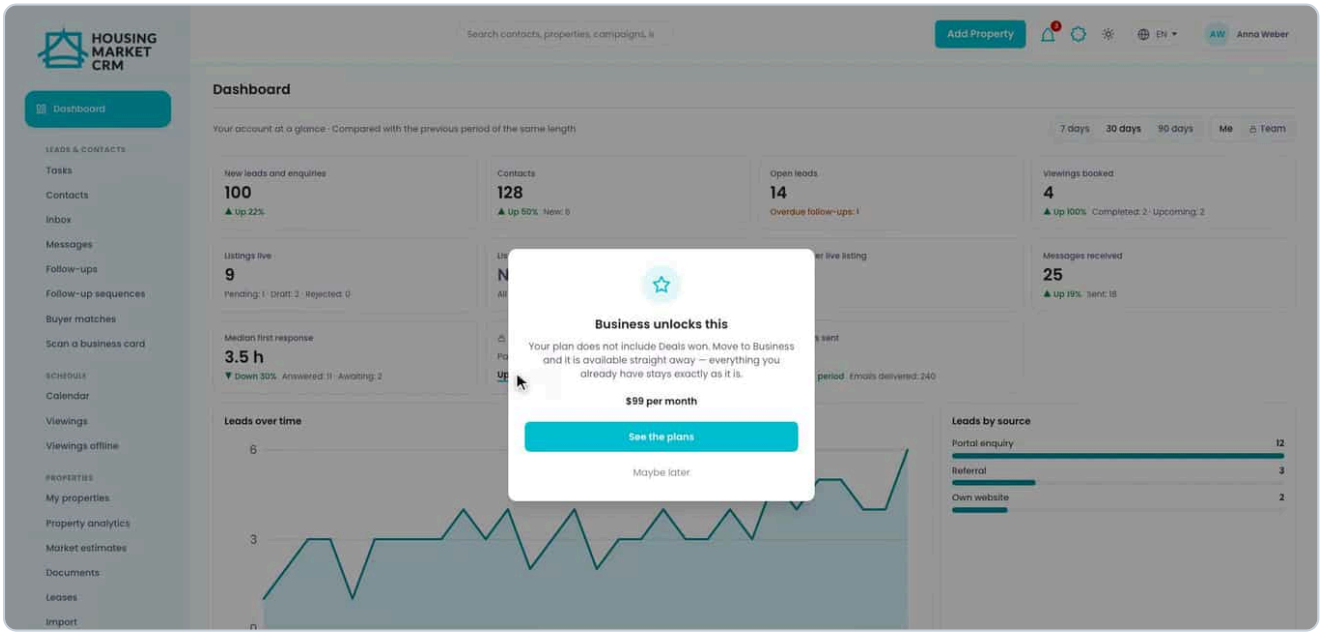
រូបភាព 76.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 នៅទីនេះ Deals won ស្ថិតក្នុងគម្រោង Business។



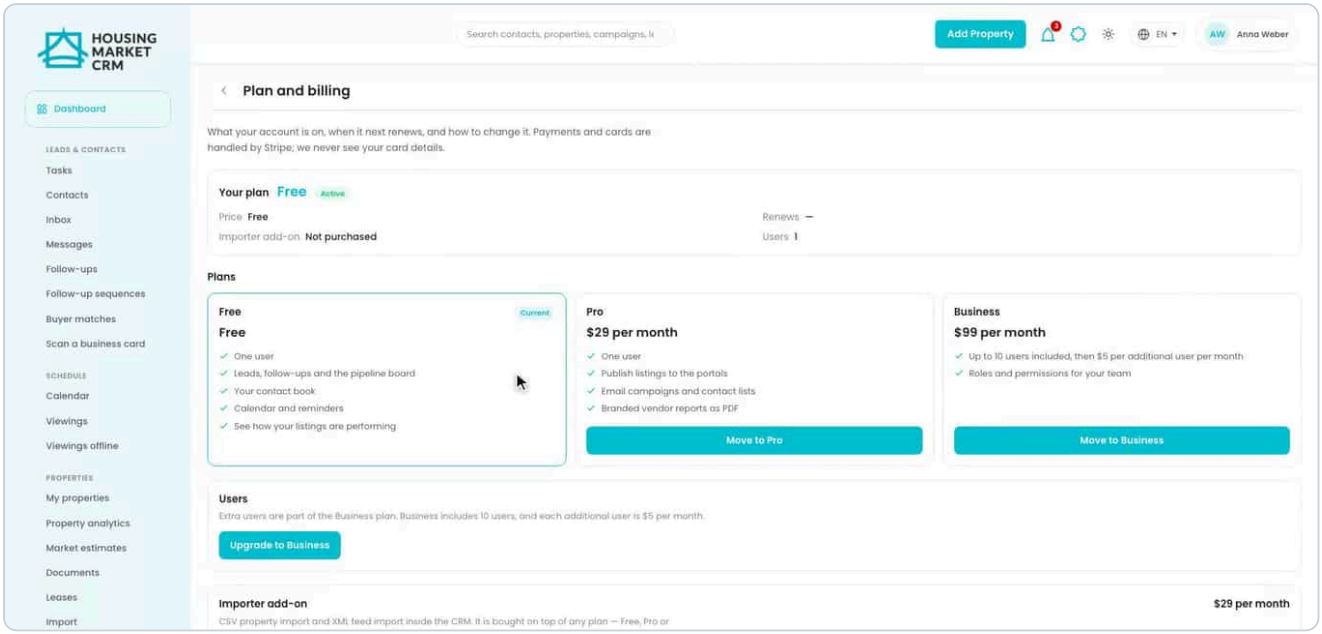
រូបភាព 76.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 ចុច Upgrade។



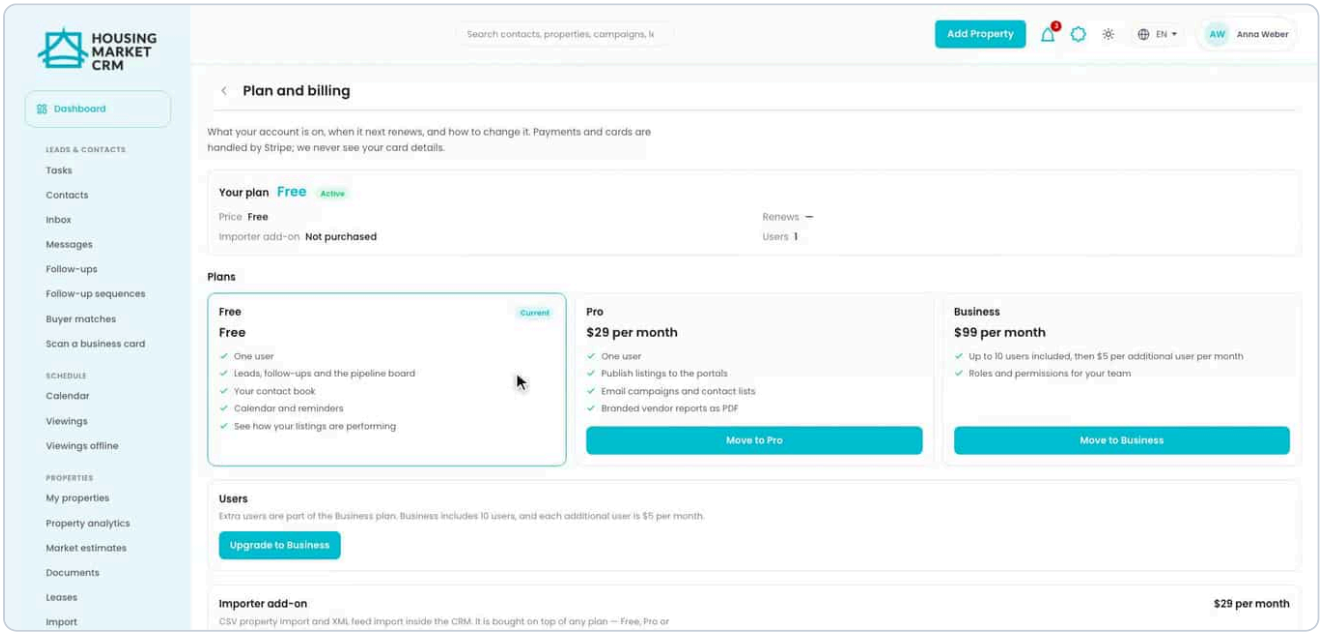
រូបភាព 76.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 ប្រអប់នេះពន្យល់ពីអ្វីដែលគម្រោងរួមបញ្ចូល។



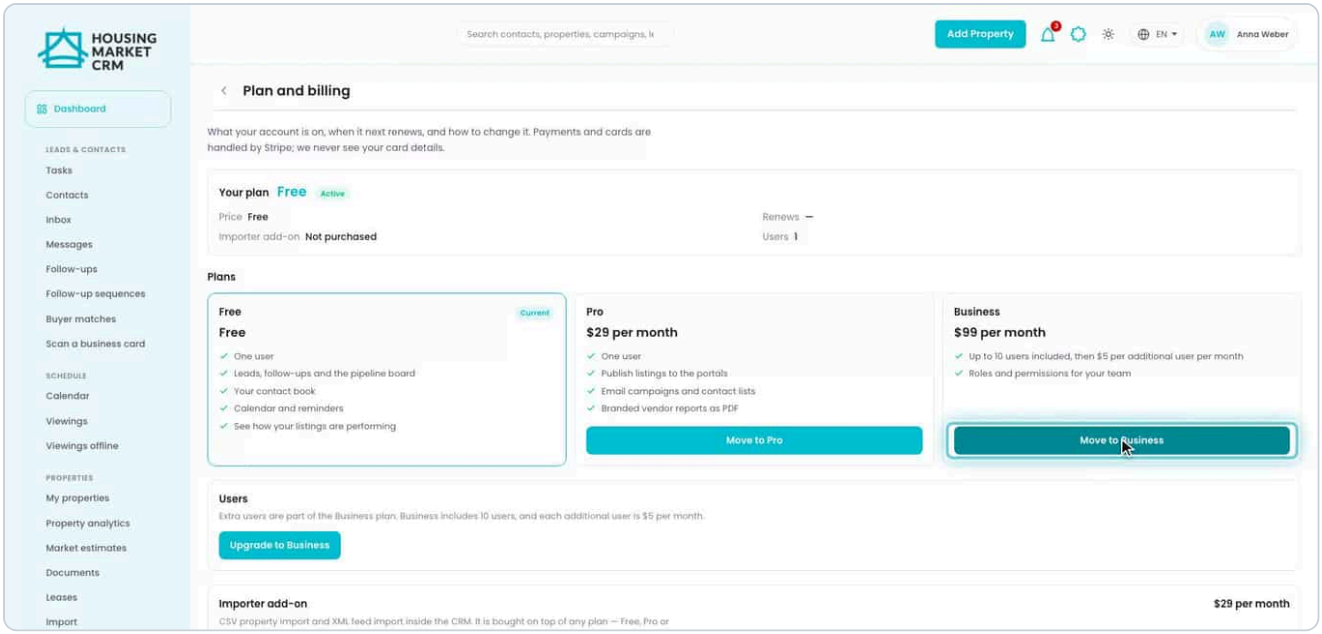
រូបភាព 76.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 បើក Plan and billing។



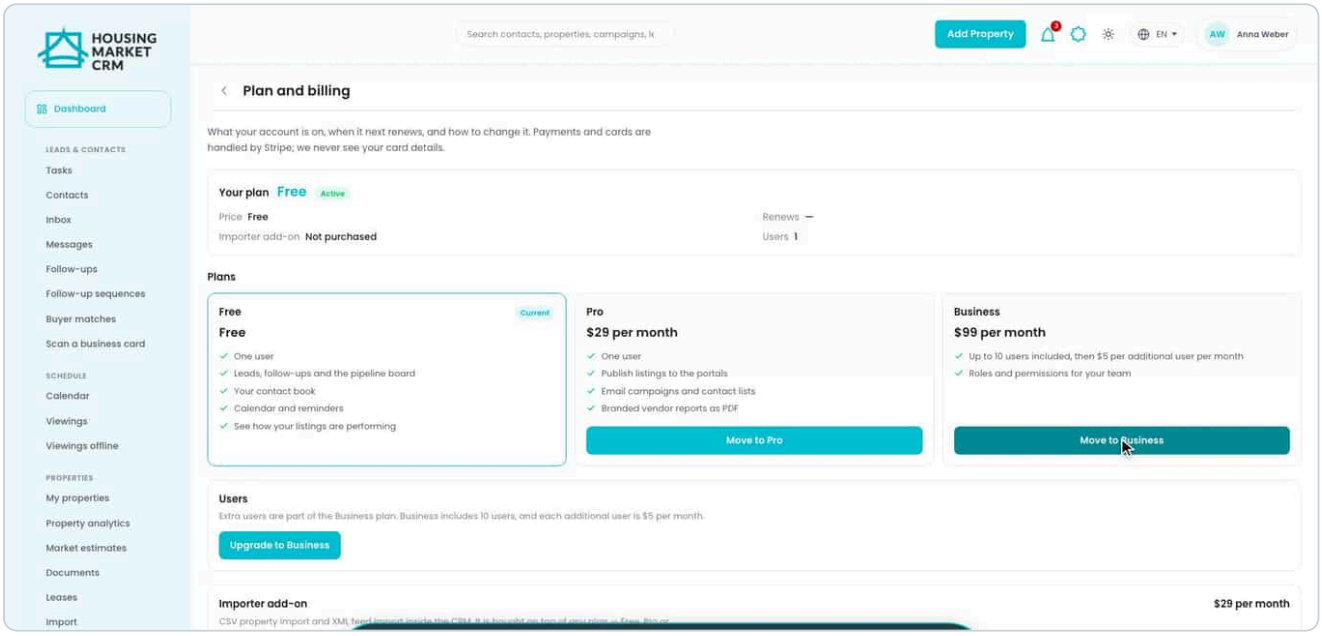
រូបភាព 76.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 ចុច Move to Pro ($29/ខែ) ឬ Move to Business ($99/ខែ, អ្នកប្រើ 10 នាក់)។



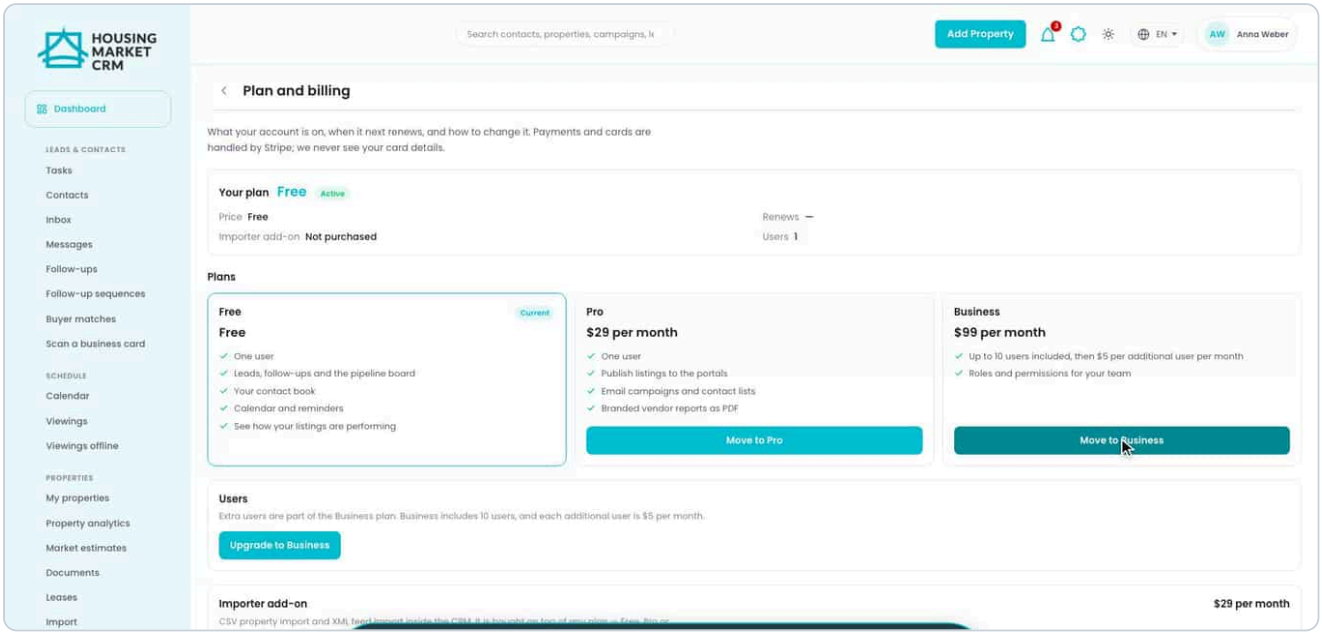
រូបភាព 76.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 ទំព័រ checkout សុវត្ថិភាពរបស់ Stripe បើកឡើង — បញ្ចូលព័ត៌មានកាតរបស់អ្នកនៅទីនោះ។



រូបភាព 76.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 ត្រលប់មក CRM វិញ មុខងារថ្មីត្រូវបានដោះសោភ្លាម។



រូបភាព 76.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ Housing Market CRM ឥតគិតថ្លៃឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-housing-market-crm-free

77 ជំពូកទី 77

ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពព័ត៌មានវិក្កយបត្រ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

នៅក្នុង «គម្រោង និងការទូទាត់»៖ ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» ឬ «ប្តូរទៅ Business» «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» នៅលើ Business និង «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» ដើម្បីប្តូរកាត ឬបោះបង់។

នៅលើកុំព្យូទ័រ ជ្រើសរើស «ការកំណត់» (រូបស្តី) នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់ រួច «គម្រោង និងការទូទាត់»។ មានតែម្ចាស់គណនីប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចទិញ ឬផ្លាស់ប្តូរអ្វីមួយបាន។ សហការីនៅលើគណនី Business ឃើញថាគណនីនេះត្រូវបានគិតប្រាក់តាមរយៈម្ចាស់គណនី។

ការប្តូរទៅ Pro ឬ Business

នៅក្រោម «គម្រោង» ជ្រើសរើស «ប្តូរទៅ Pro» (29 USD ក្នុងមួយខែ) ឬ «ប្តូរទៅ Business» (99 USD ក្នុងមួយខែ) ហើយបង់ប្រាក់នៅក្នុងទំព័របង់ប្រាក់ដែលមានសុវត្ថិភាព។ អ្នកត្រឡប់មកកាន់ «គម្រោង និងការទូទាត់» វិញ ដែលបង្ហាញគម្រោងថ្មីរបស់អ្នក។ តម្លៃគិតជាដុល្លារអាមេរិកនៅគ្រប់ទីកន្លែង។

អ្នកប្រើនៅលើ Business

Business រួមបញ្ចូលអ្នកប្រើរហូតដល់ 10 នាក់។ ដើម្បីបន្ថែមទៀត សូមជ្រើសរើស «ផ្លាស់ប្តូរចំនួនអ្នកប្រើ» ហើយកំណត់ចំនួនសរុប។ អ្នកប្រើបន្ថែមម្នាក់ៗមានតម្លៃ 5 USD ក្នុងមួយខែ ដែលត្រូវគិតប្រាក់ ឬបង្វិលឥណទានតាមសមាមាត្រនៅលើវិក្កយបត្របន្ទាប់។ អ្នកមិនអាចបន្ថយចំនួនឱ្យតិចជាងអ្នកប្រើដែលអ្នកមាន បូកនឹងអ្នកដែលអ្នកបានអញ្ជើញបានទេ។ កាតនេះមាននៅលើគ្រប់គម្រោង មិនមែនតែលើ Business ទេ៖ នៅលើ Free និង Pro វាពន្យល់ថាអ្នកប្រើបន្ថែមមកជាមួយ Business ហើយផ្តល់ជូនការដំឡើងកម្រិតនោះ ជំនួសឱ្យប៊ូតុងដែលដំណើរការមិនកើត។

នៅកន្លែងដែលគណនីផ្ទាល់របស់អ្នកមិនអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនោះតាមអនឡាញបាន កាតនេះនិយាយដូច្នេះ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយ ជាជាងគូរប៊ូតុងមួយដែលនឹងបរាជ័យ។ ហើយការកំណត់ចំនួននេះ គ្រាន់តែអំពីចំនួនអ្នកប្រើដែលអ្នកកំពុងបង់ប្រាក់ប៉ុណ្ណោះ — មនុស្សខ្លួនឯងចូលរួមតាមការអញ្ជើញតាមអ៊ីមែលពីទំព័រ «ក្រុម» មិនមែនតាមការរាយបញ្ជូលនៅទីនេះទេ។

ការនាំចូលពីឯកសារ

ការនាំចូលពីឯកសារគឺឥតគិតថ្លៃលើគ្រប់គម្រោង ដូច្នេះគ្មានអ្វីត្រូវទិញសម្រាប់វានៅទីនេះទេ។ គណនីដែលមានកម្មវិធីបន្ថែមនាំចូលរួចហើយ នៅតែរក្សាវាដូចមុន។

ការប្តូរកាត វិក្កយបត្រ និងការបោះបង់

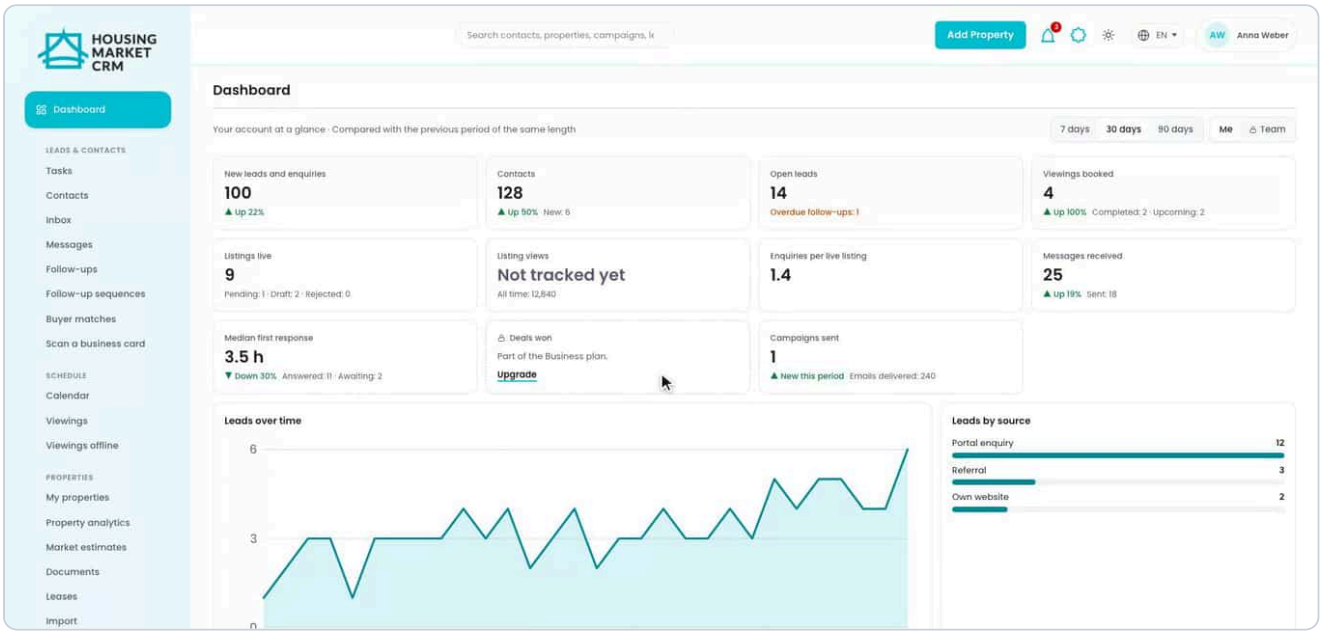
ជ្រើសរើស «គ្រប់គ្រងការទូទាត់»។ វាបើកទំព័រការទូទាត់ដែលមានសុវត្ថិភាព ដែលអ្នកអាចប្តូរគម្រោង ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពកាត ទាញយកវិក្កយបត្រ ឬបោះបង់ រួចនាំអ្នកត្រឡប់មកវិញ។ នៅពេលគម្រោងបង់ប្រាក់បញ្ចប់ គណនីត្រឡប់ទៅគម្រោងឥតគិតថ្លៃវិញ៖ គ្មានអ្វីត្រូវបានលុបទេ ហើយ CRM ស្នូលនៅតែដំណើរការ។ ការបោះបង់កម្មវិធីនាំចូល បិទតែកម្មវិធីនាំចូលប៉ុណ្ណោះ។

ប្រសិនបើ «គ្រប់គ្រងការទូទាត់» បើកមិនកើត CRM ប្រាប់អ្នកពីមូលហេតុ ជំនួសឱ្យការបរាជ័យស្ងៀមៗ។ វាចែងថាការគ្រប់គ្រងវិក្កយបត្រមិនអាចប្រើបានបណ្តោះអាសន្ន ថាគម្រោង និងទិន្នន័យរបស់អ្នកមិនរងផលប៉ះពាល់ទេ ហើយសុំឱ្យអ្នកទាក់ទងផ្នែកជំនួយដើម្បីយើងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរជូនអ្នក។ ប្រយោគនោះមានន័យថាអ្នកផ្តល់សេវាទូទាត់បានបដិសេធសំណើ ដោយសារវិធីដែលគណនីត្រូវបានរៀបចំ ដូច្នេះការចុចប៊ូតុងម្តងទៀតនឹងមិនជួយអ្វីទេ — ហើយគ្មានអ្វីត្រូវបានគិតប្រាក់ បោះបង់ ឬផ្លាស់ប្តូរក្នុងពេលនោះឡើយ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើខ្ញុំដំឡើងគម្រោង បន្ថែមអ្នកប្រើ ឬបោះបង់ដោយរបៀបណា?**

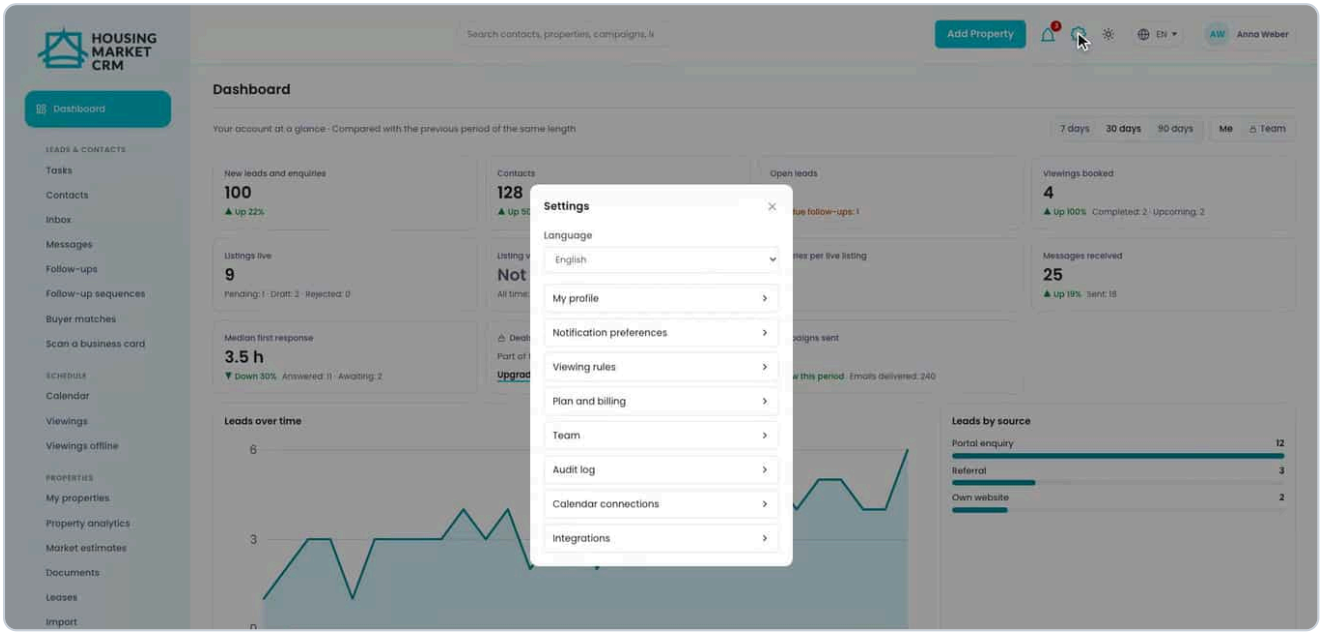
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



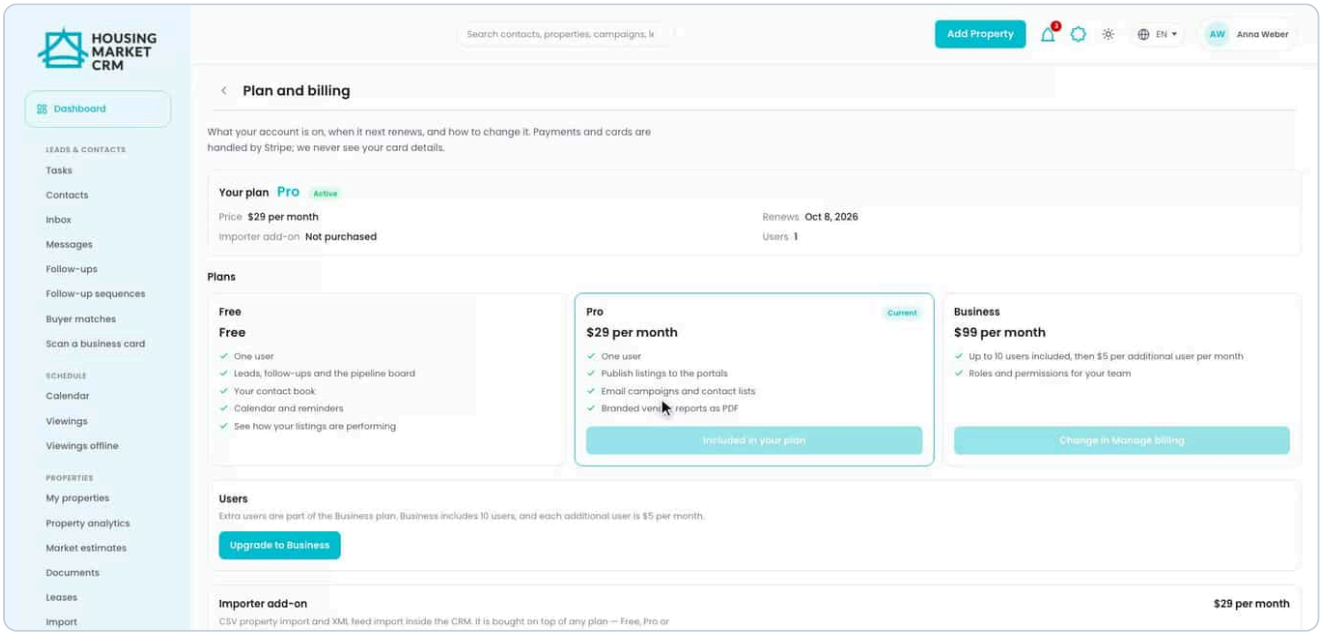
រូបភាព 77.1 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



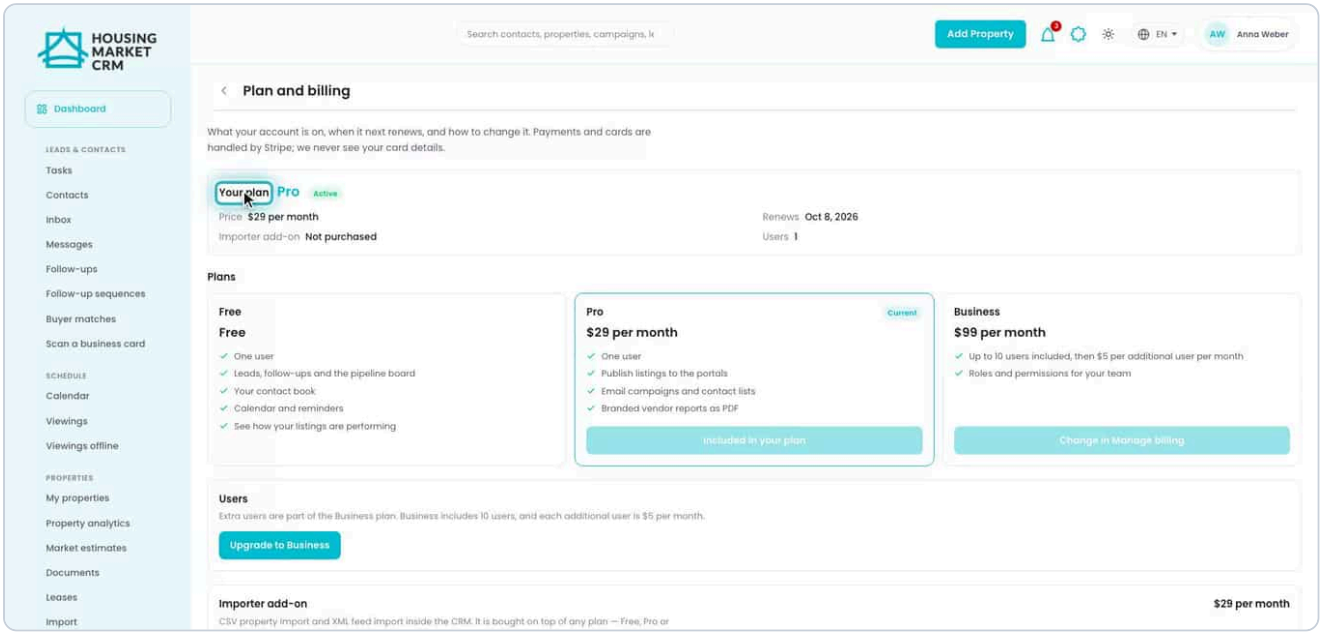
រូបភាព 77.2 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស Plan and billing។



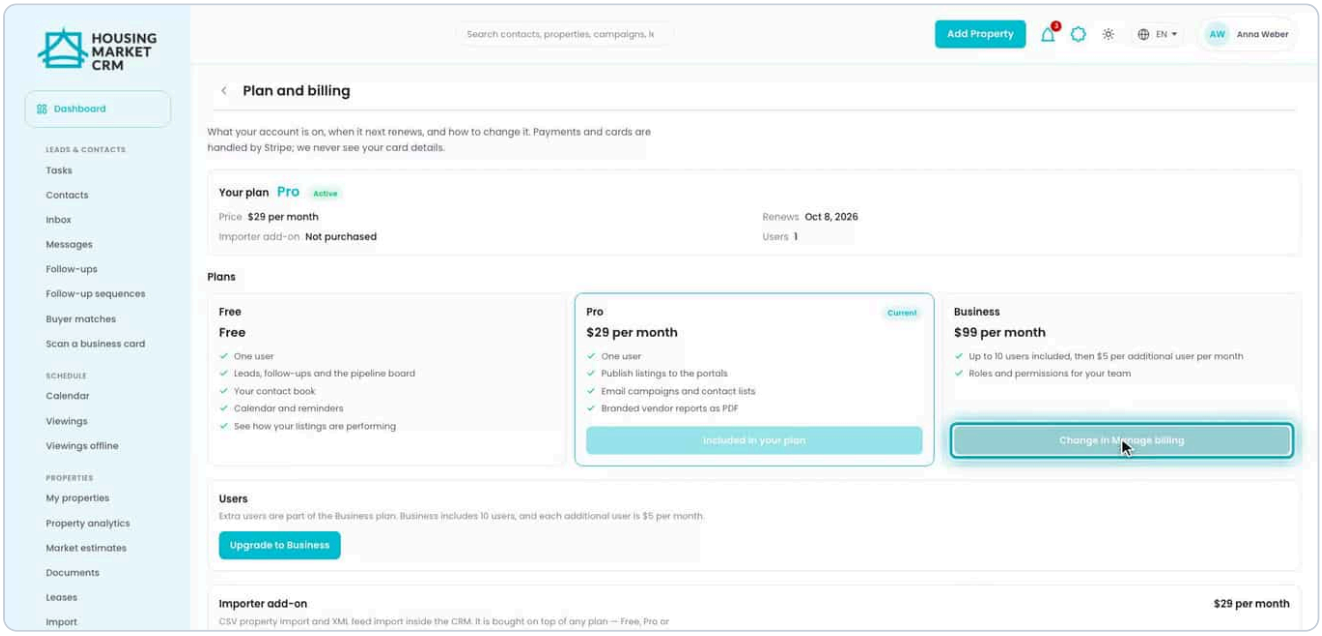
រូបភាព 77.3 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

4 Your plan បង្ហាញគម្រោង កាលបរិច្ឆេទបន្តជាវ និងកម្មវិធីបន្ថែម។



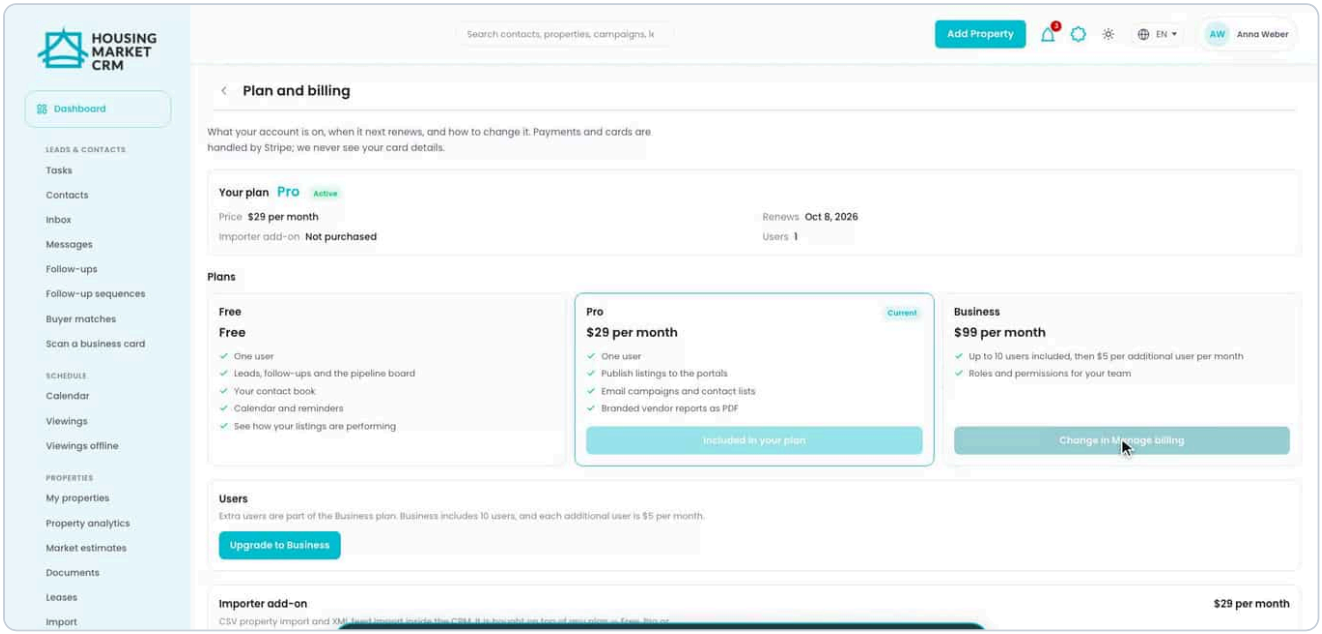
រូបភាព 77.4 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

5 ចុច Manage billing។



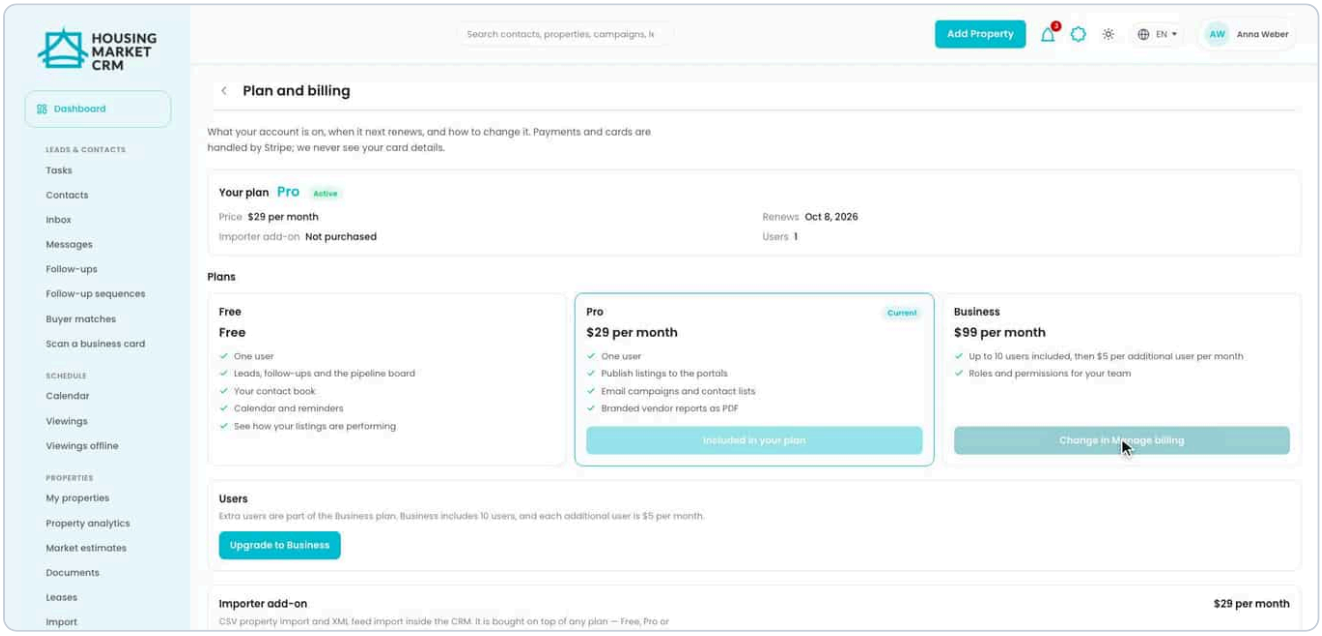
រូបភាព 77.5 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

6 ទំព័រសុវត្ថិភាពរបស់ Stripe បើកឡើង៖ ផ្លាស់ប្តូរកាត ព័ត៌មានលម្អិត ឬទាញយកវិក្កយបត្រ។



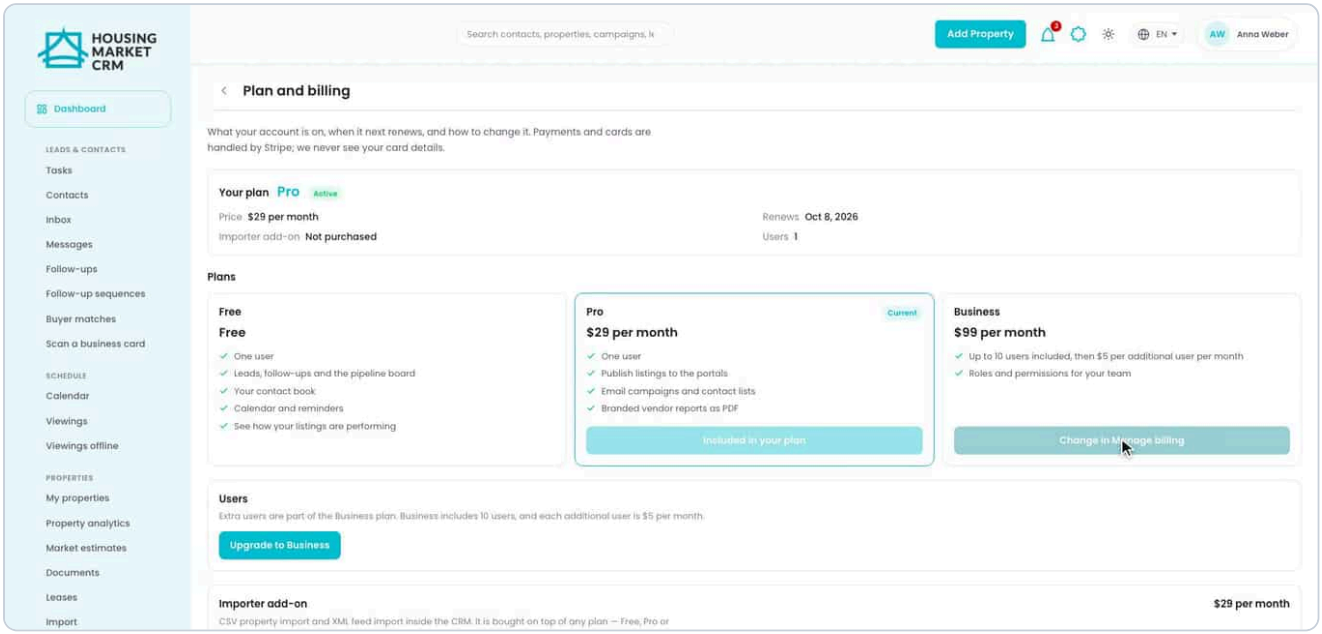
រូបភាព 77.6 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

7 CRM មិនឃើញលេខកាតរបស់អ្នកឡើយ។



រូបភាព 77.7 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

8 ផ្លាស់ប្តូររវាងគម្រោងនៅផ្នែក Plans។



រូបភាព 77.8 · អេក្រង់ថតនៅ 24 កញ្ញា 2026

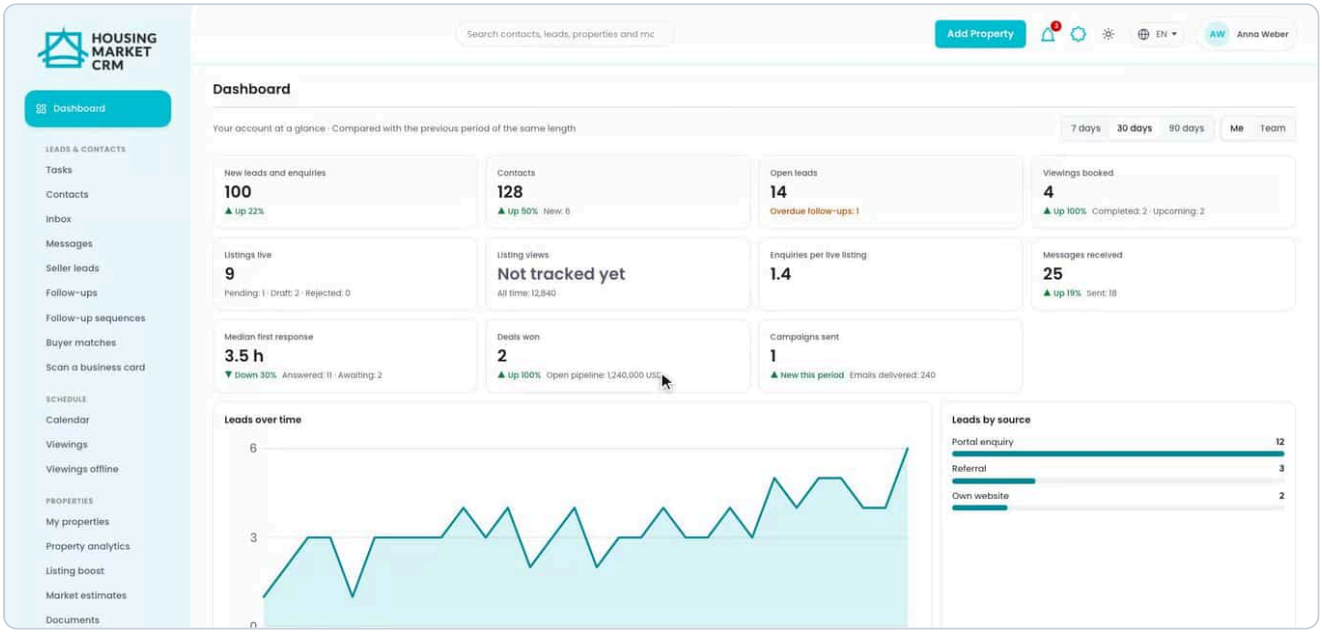
78 ជំពូកទី 78

ណែនាំភ្នាក់ងារ

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

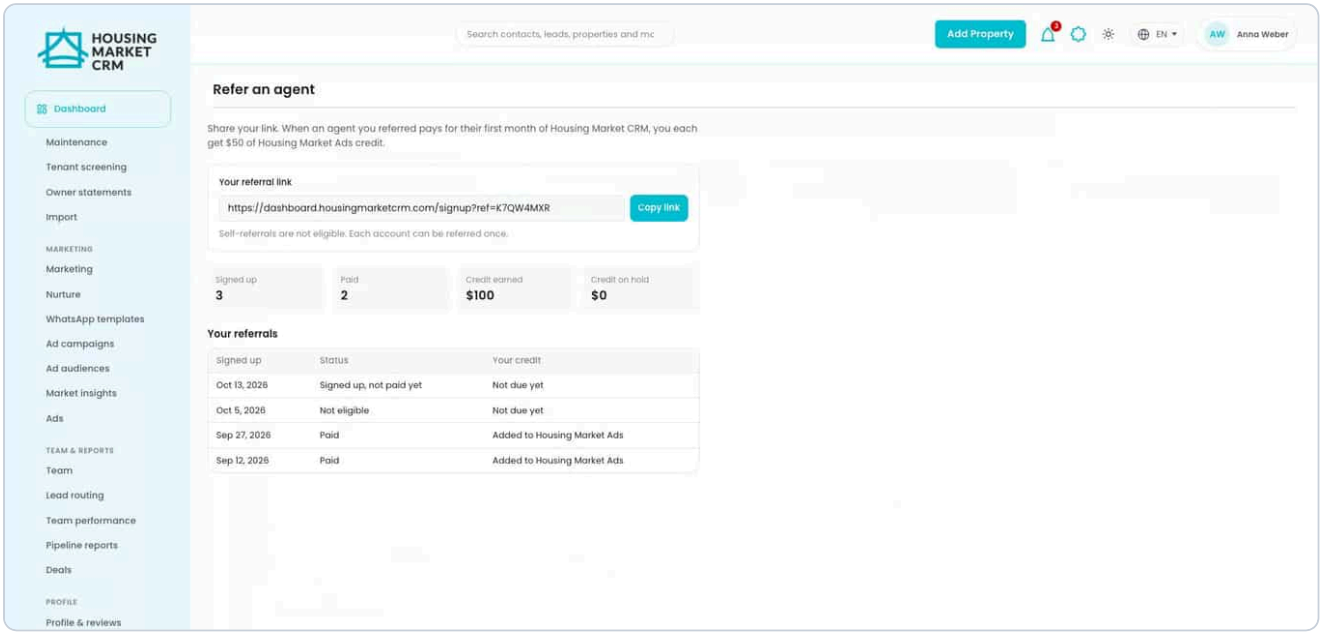
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



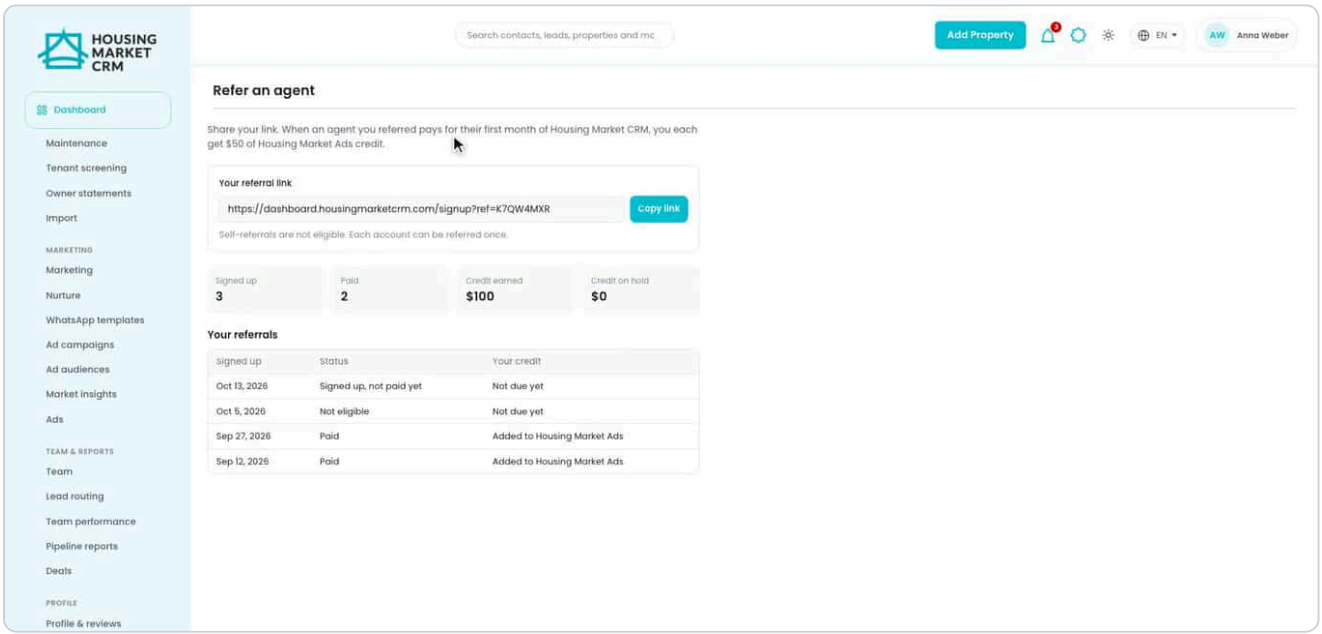
រូបភាព 78.1 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

2 ចុច ណែនាំភ្នាក់ងារ ក្នុងម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



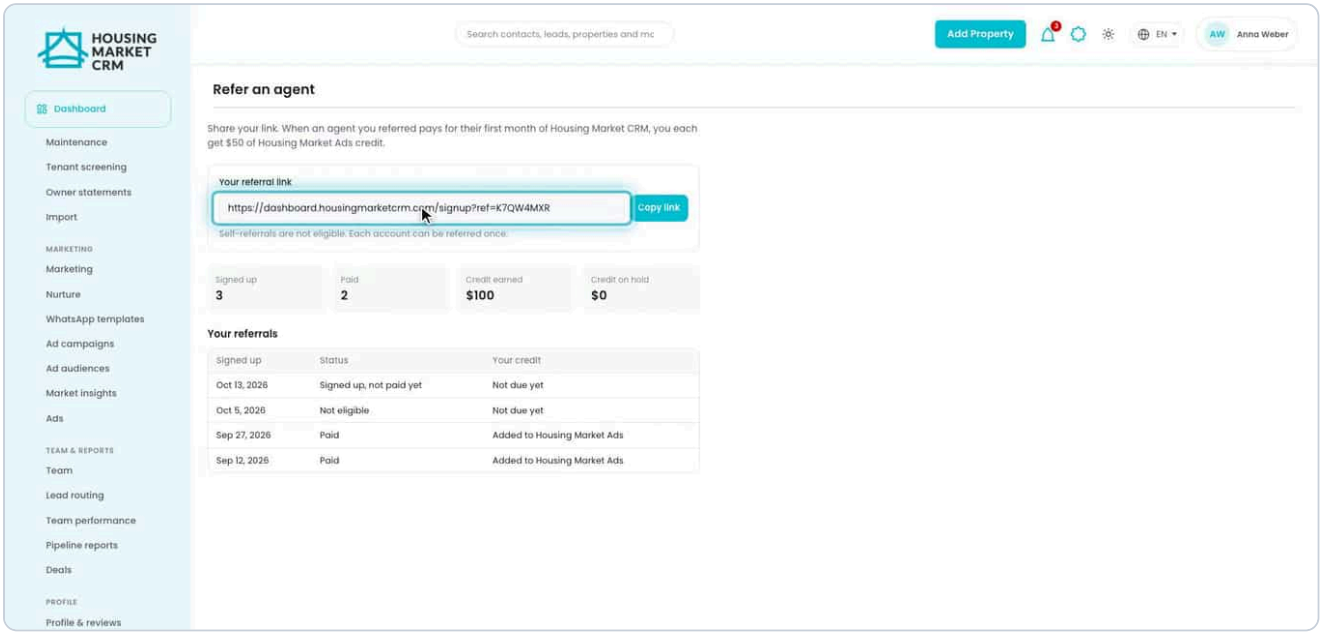
រូបភាព 78.2 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

3 នៅពេលភ្នាក់ងារដែលអ្នកណែនាំបង់ប្រាក់ខែដំបូង អ្នកម្នាក់ៗទទួលបានឥណទាន Housing Market Ads $50។



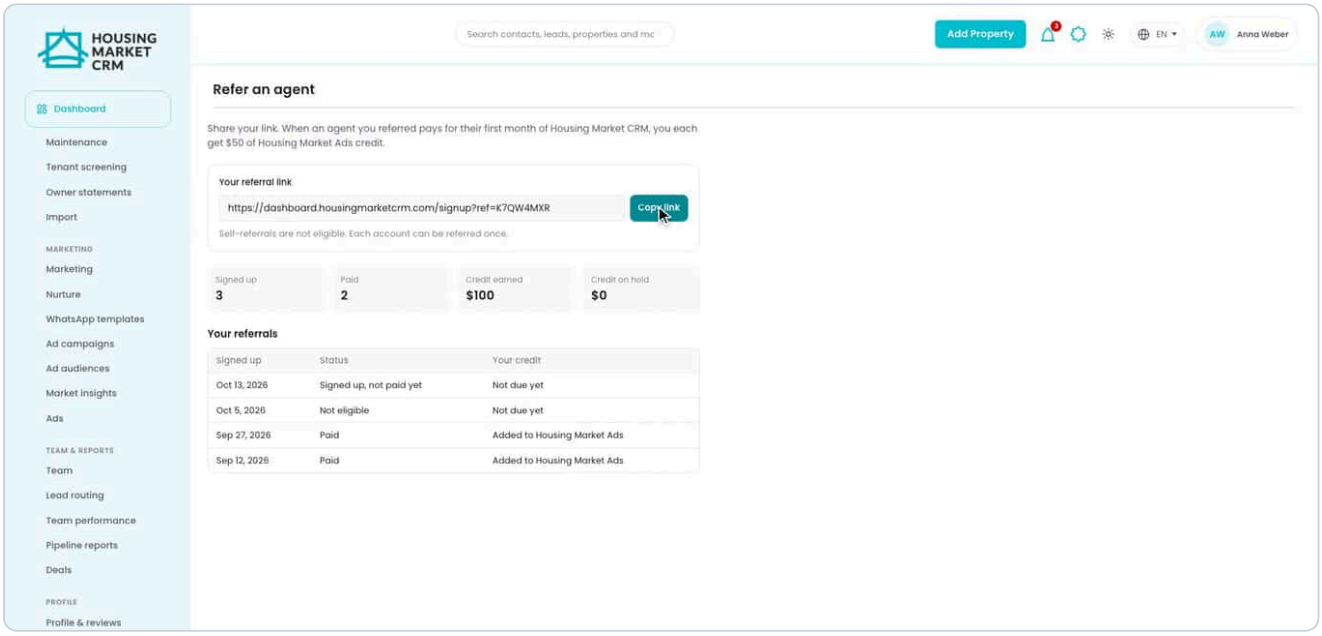
រូបភាព 78.3 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

4 នេះជាតំណណែនាំរបស់អ្នក។



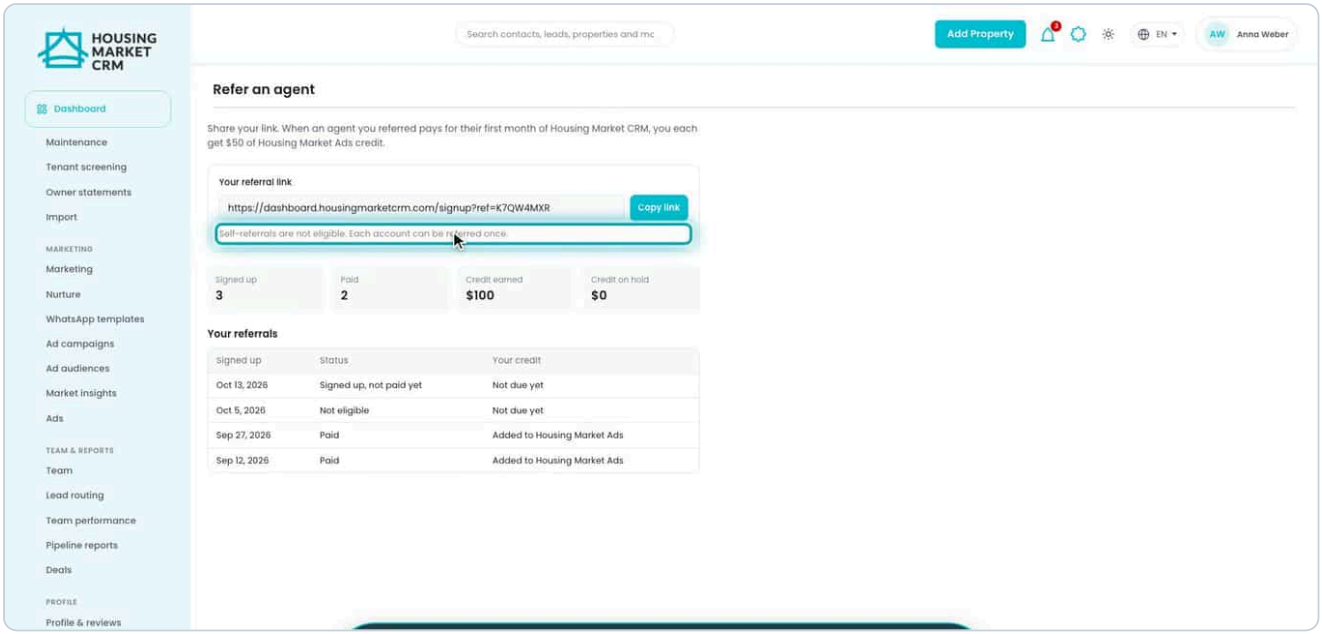
រូបភាព 78.4 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

5 ចុច ចម្លងតំណ ហើយផ្ញើវាទៅភ្នាក់ងារដែលអ្នកស្គាល់។



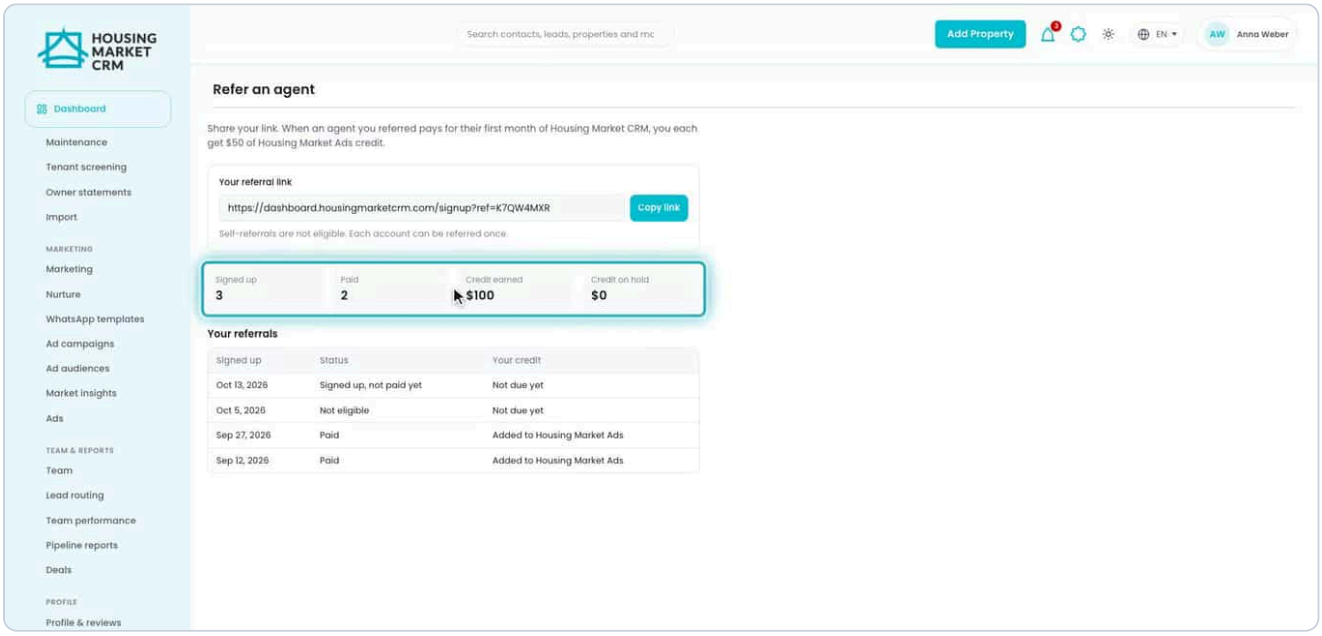
រូបភាព 78.5 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

6 ការណែនាំខ្លួនឯងមិនរាប់បញ្ចូលទេ។ គណនីនីមួយៗណែនាំបានម្តង។



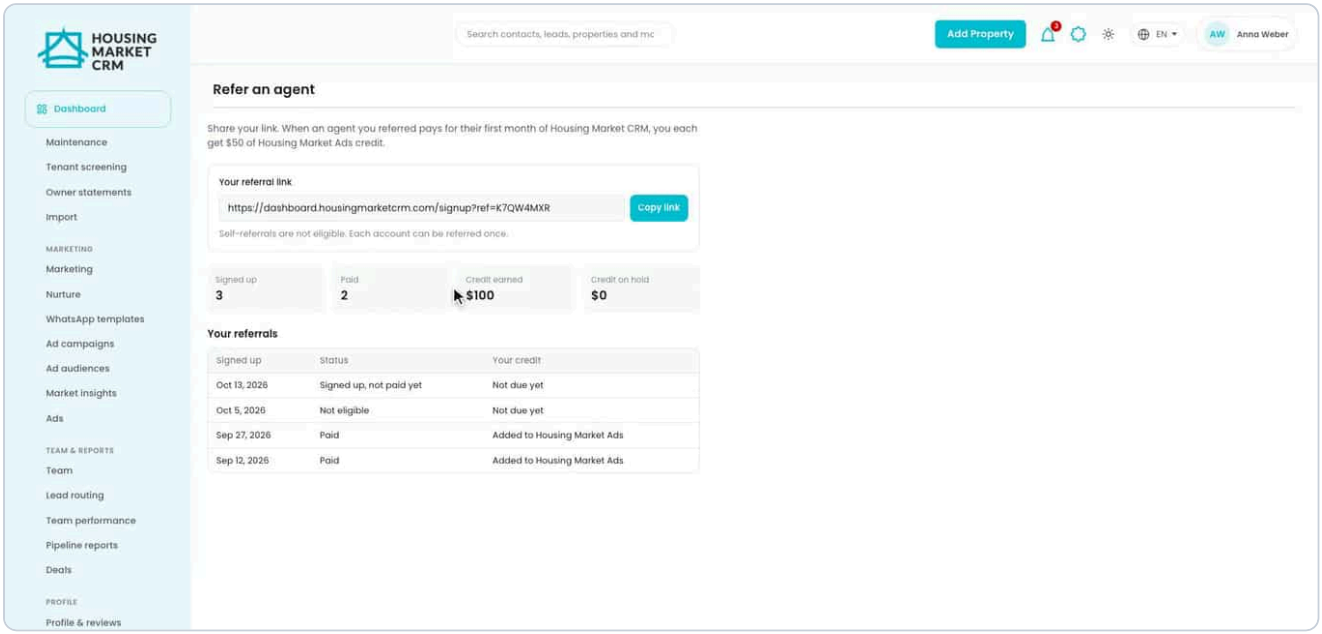
រូបភាព 78.6 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

7 បានចុះឈ្មោះ បានបង់ប្រាក់ ឥណទានដែលទទួលបាន និងឥណទានកំពុងរង់ចាំ។



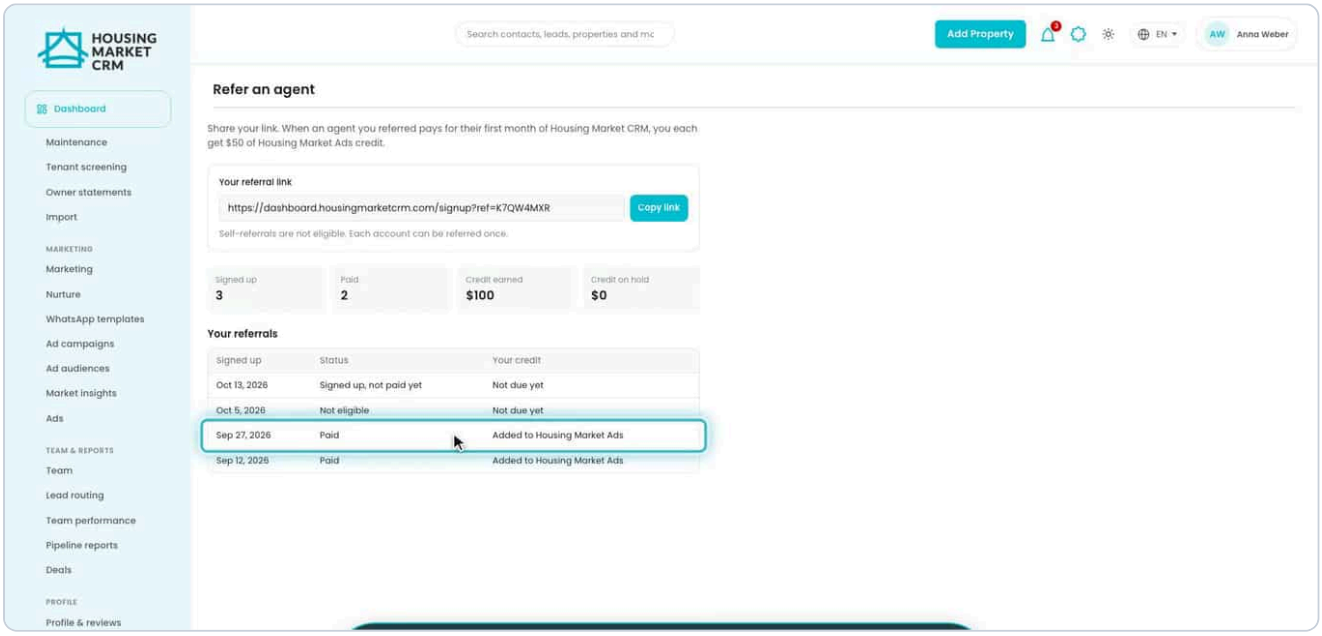
រូបភាព 78.7 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

8 ភ្នាក់ងារគ្រប់រូបដែលចុះឈ្មោះដោយតំណរបស់អ្នក។



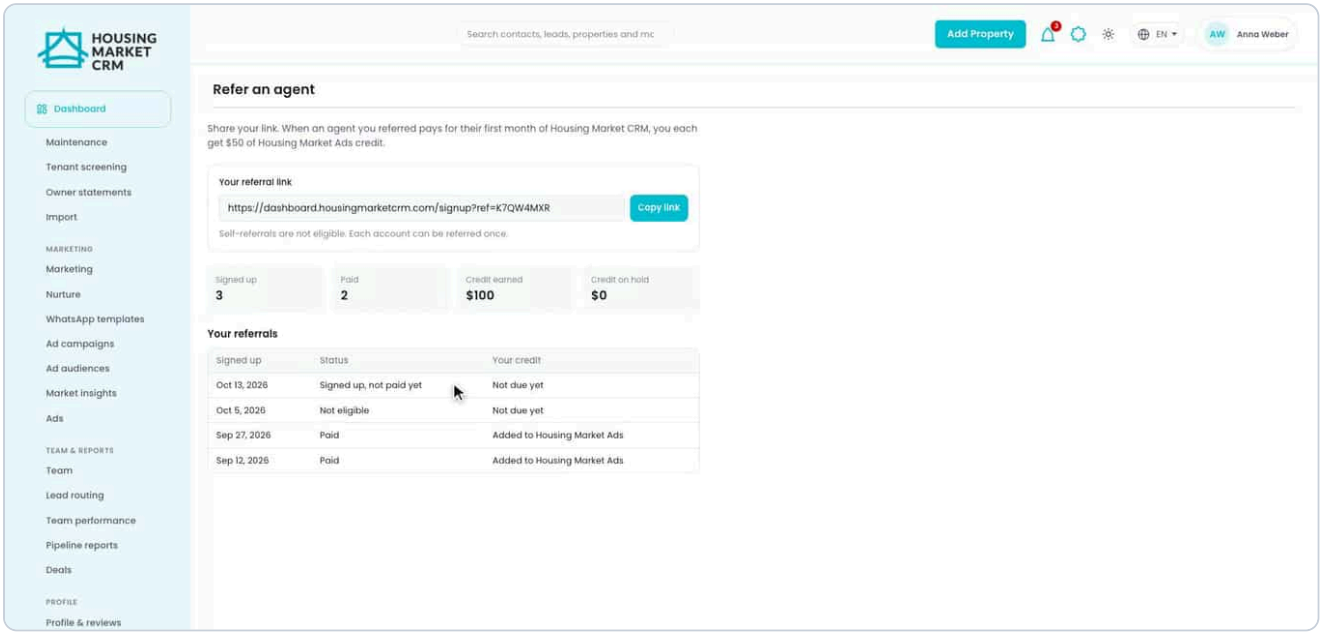
រូបភាព 78.8 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

9 ពេលគេបង់ប្រាក់ ឥណទានត្រូវបានបញ្ចូលទៅ Housing Market Ads។



រូបភាព 78.9 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

10 បានចុះឈ្មោះ តែមិនបានបង់ប្រាក់៖ មិនទាន់ដល់ពេលទទួលទេ។



រូបភាព 78.10 · អេក្រង់ថតនៅ 16 តុលា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ CRM ដំណើរការជាមួយ Housing Market Ads បានទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

ផ្នែកទី 11

ការតភ្ជាប់ប្រព័ន្ធ

79 ផ្សាយពាណិជ្ជកម្មជាមួយ Housing Market Ads

80 កូនសោ API និង Webhooks

79 ជំពូកទី 79

ផ្សាយពាណិជ្ជកម្មជាមួយ Housing Market Ads

គ្រប់គម្រោង | សម្រាប់ភ្នាក់ងារ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

បាន។ នៅលើ Pro អ្នកអាចផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មការផ្សាយមួយនៅលើ Housing Market Ads និងបង្កើតទស្សនិកជន Ads ពីទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ដោយមិនចាំបាច់ចាកចេញពី CRM ហើយអតិថិជនសក្តានុពលពី Ads មកដល់ប្រអប់សារ។

ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មការផ្សាយ

នៅក្នុងរបារចំហៀង បើក «ការវិភាគអចលនទ្រព្យ» ជ្រើសរើសការផ្សាយមួយ ហើយជ្រើសរើស «ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម» នៅក្នុងផ្ទាំង «ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម» របស់វា។ CRM បំពេញយុទ្ធនាការពីការផ្សាយ បង្ហាញបដាដូចដែលវានឹងមើលទៅពិតប្រាកដ ណែនាំពាក្យគន្លឹះពីទិន្នន័យស្វែងរកលើផតថល ហើយបង្កើតយុទ្ធនាការនៅក្នុងគណនី Housing Market Ads របស់អ្នក ដែលវាត្រូវបានបញ្ជូនទៅក្រុមរបស់យើងពិនិត្យ មុនពេលដំណើរការ។ បន្ទាប់មក ការផ្សាយបង្ហាញថាយុទ្ធនាការរបស់វាដំណើរការយ៉ាងណា។ អ្នកត្រូវមានគណនី Housing Market Ads។ ថវិកាគិតជាដុល្លារអាមេរិក ហើយ Ads គិតប្រាក់អ្នកសម្រាប់ថវិកាទាំងនោះដូចសព្វដង — គ្មានប្រាក់ណាឆ្លងកាត់ CRM ទេ។

ប្រសិនបើ CRM មិនអាចបង្កើតយុទ្ធនាការបាន — ឧទាហរណ៍ ដោយសារវាមិនអាចភ្ជាប់ទៅ Housing Market Ads — ផ្ទាំងនោះនឹងប្រាប់ដូច្នេះ ហើយផ្តល់ជម្រើស «បង្កើតយុទ្ធនាការនៅក្នុង Housing Market Ads» ដែលបើកផ្ទាំងគ្រប់គ្រង Ads នៅក្នុងផ្ទាំងកម្មវិធីរុករកថ្មី ដើម្បីឱ្យអ្នកបង្កើតវានៅទីនោះ។

ទស្សនិកជន

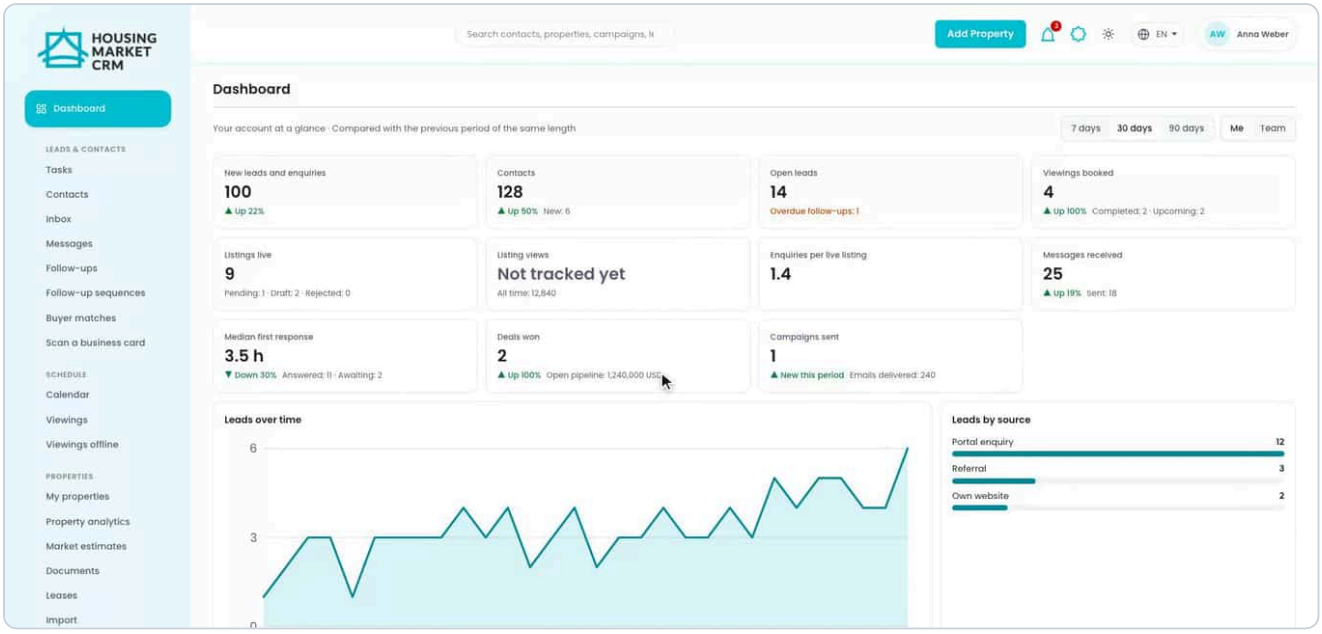
CRM អាចផ្ញើទស្សនិកជនបីប្រភេទទៅ Housing Market Ads ដែលបង្កើតឡើងតែពីទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក៖ អតិថិជនសក្តានុពលដែលបានស្វាត់ អ្នកទិញពីមុន និងអ្នកដែលធ្លាប់សួរអំពីប្រភេទអចលនទ្រព្យណាមួយ។ ទំនាក់ទំនងត្រូវបានដាក់បញ្ចូល លុះត្រាតែមានការយល់ព្រមច្បាស់លាស់ដែលបានកត់ត្រា ហើយអាសយដ្ឋានរបស់ពួកគេគ្មានការឈប់ជាវ អ៊ីមែលត្រឡប់ ឬបណ្តឹង ហើយ CRM រាប់ចំនួនអ្នកដែលត្រូវបានដកចេញ និងមូលហេតុ។

ការបង្កើតយុទ្ធនាការ និងទស្សនិកជន គឺជាផ្នែកមួយនៃ Pro។ ការអានតួលេខនៃយុទ្ធនាការដែលអ្នកមានរួចហើយ និងការផ្អាកវា ដំណើរការលើគ្រប់គម្រោង ហើយសំណួរដែលយុទ្ធនាការ Ads នាំមក ទៅដល់ប្រអប់សារ និងផ្ទាំងអតិថិជនសក្តានុពលរបស់អ្នក ដូចសំណួរផ្សេងទៀតដែរ។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើ CRM ដំណើរការជាមួយ Housing Market Ads បានទេ?**

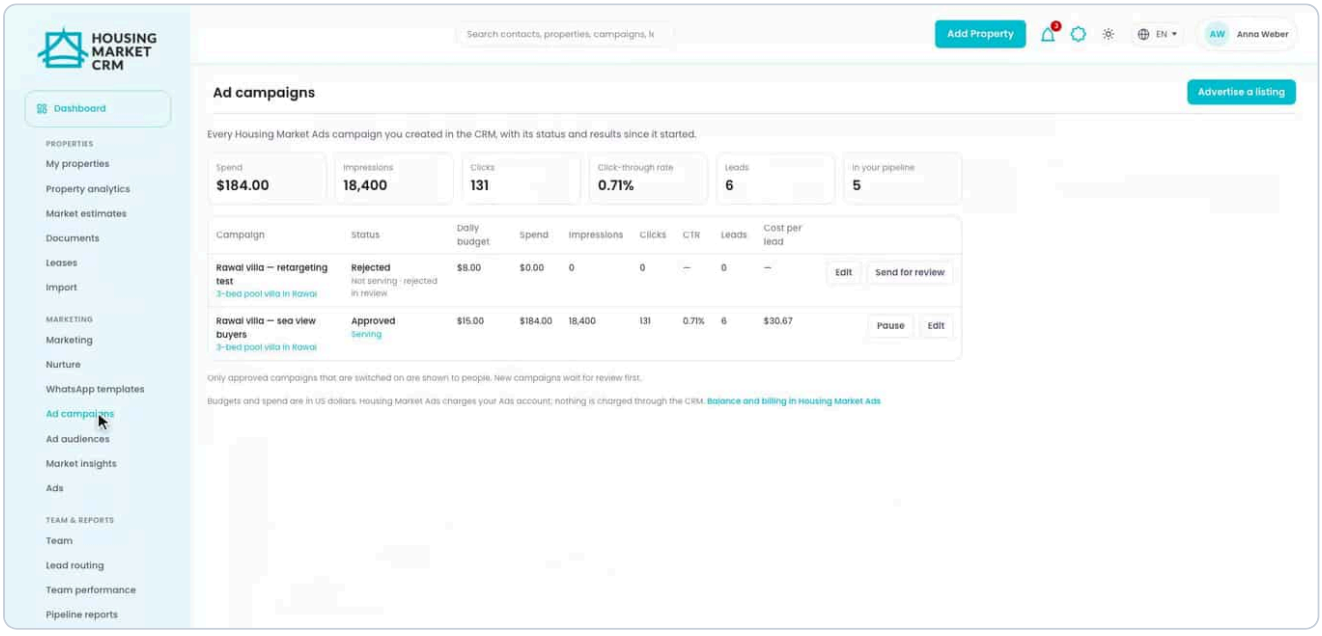
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



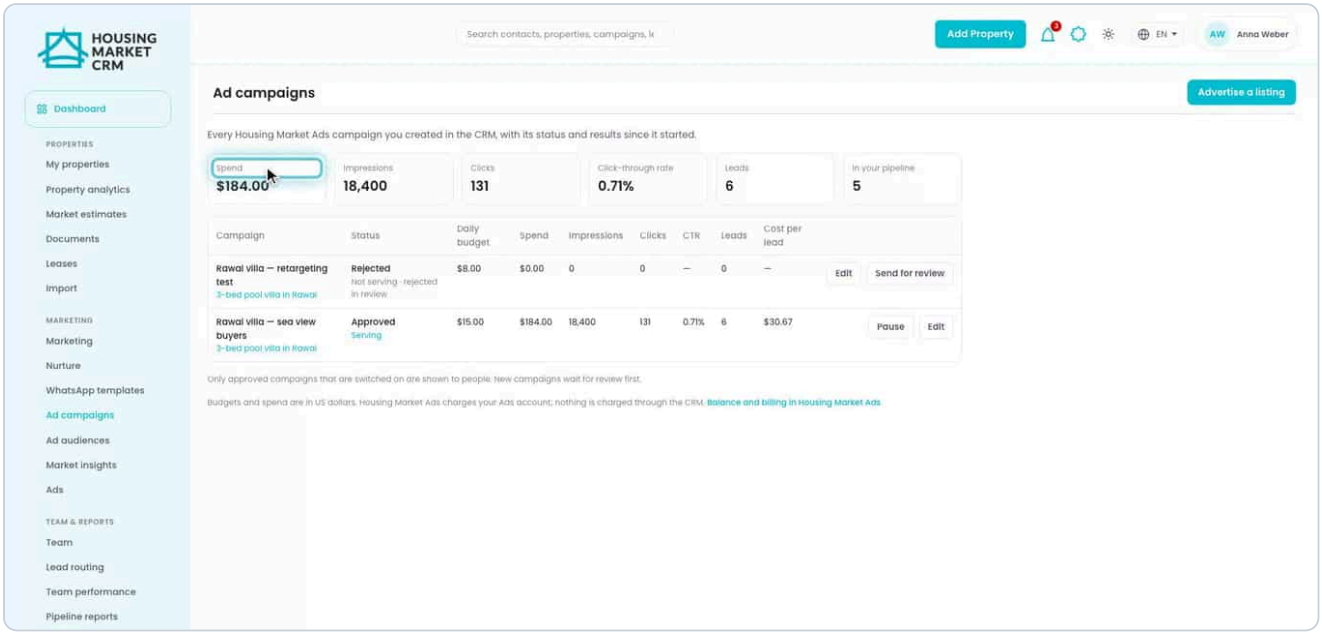
រូបភាព 79.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុច Ad campaigns នៅម៉ឺនុយខាងឆ្វេង។



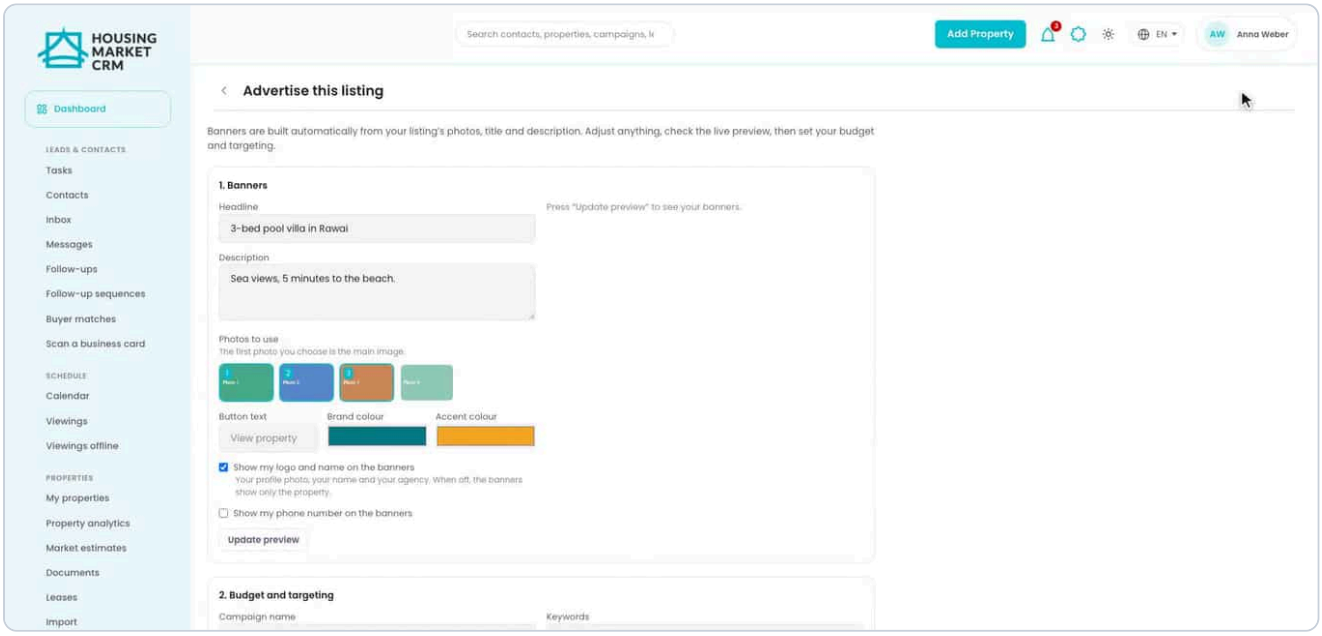
រូបភាព 79.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 មើលការចំណាយ ការបង្ហាញ ការចុច និងអតិថិជនសក្តានុពលក្នុងពេលតែមួយ។



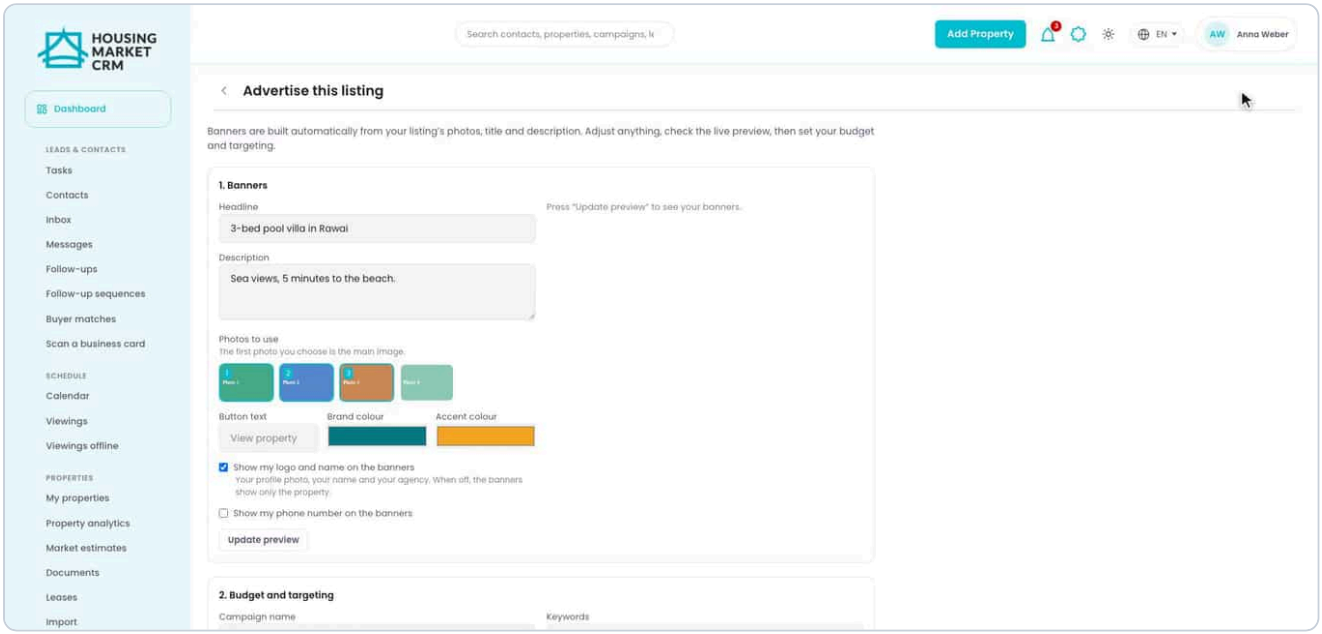
រូបភាព 79.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ចុច Advertise a listing។



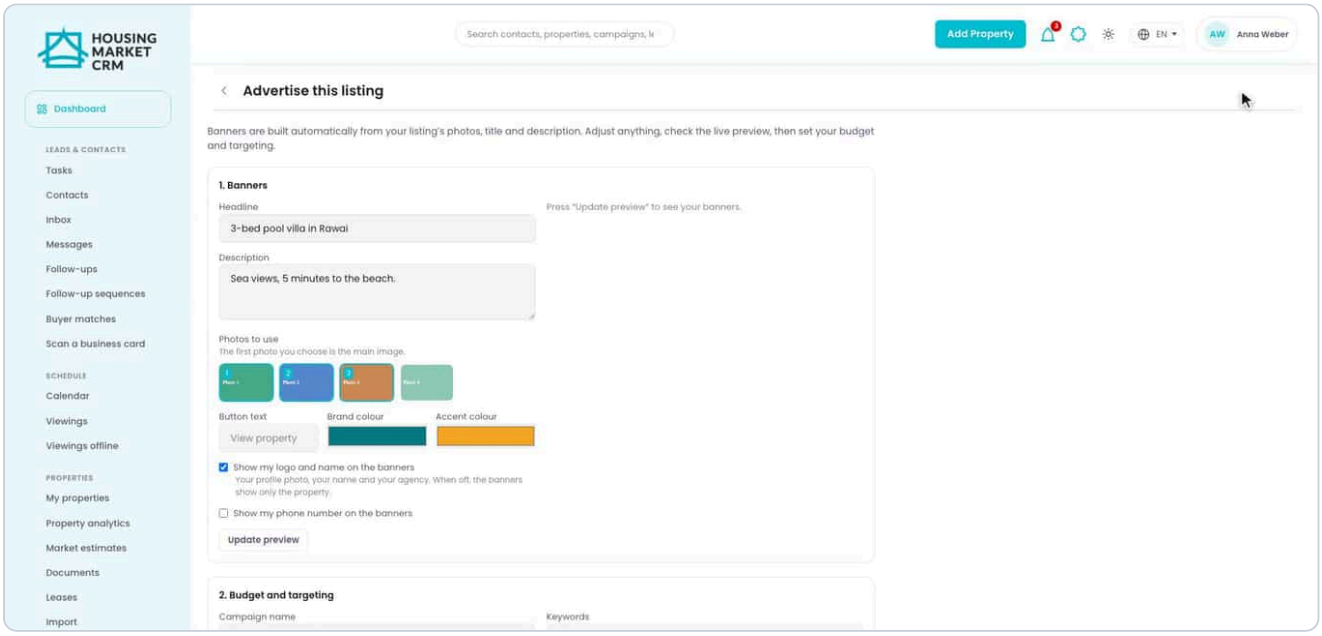
រូបភាព 79.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 ជ្រើសរើសអចលនទ្រព្យដែលត្រូវផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម។



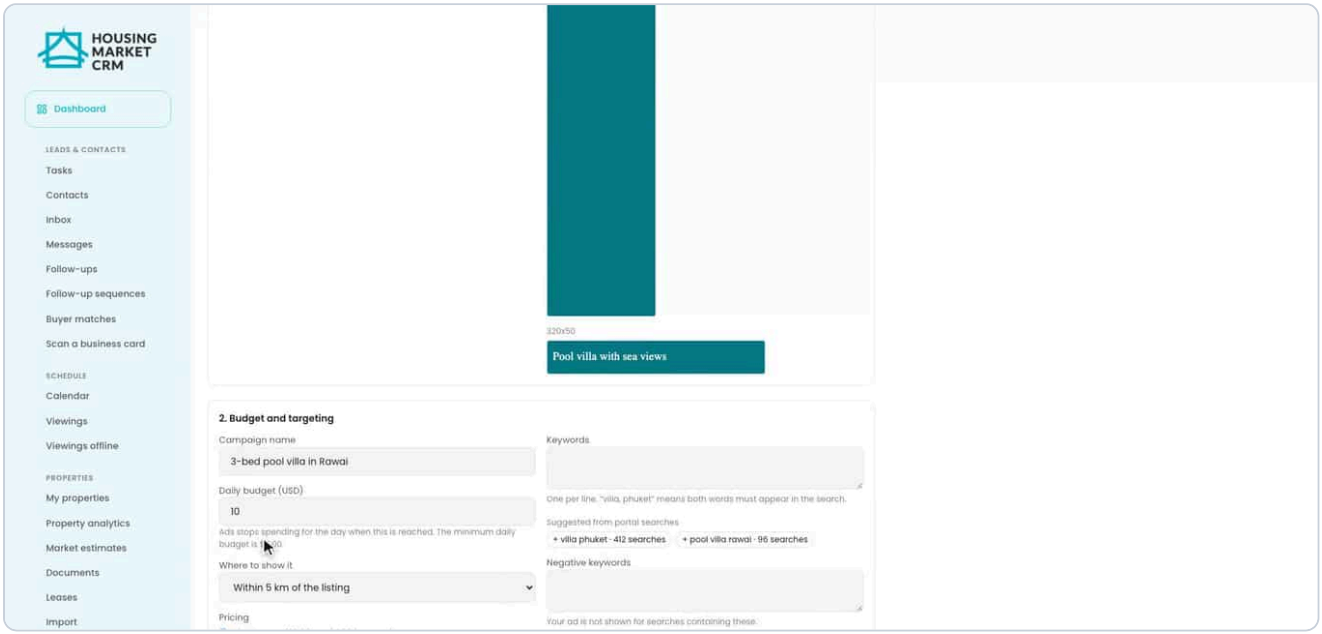
រូបភាព 79.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 បាណាត្រូវបង្កើតពីរូបថត និងអក្សររបស់អចលនទ្រព្យអ្នក។



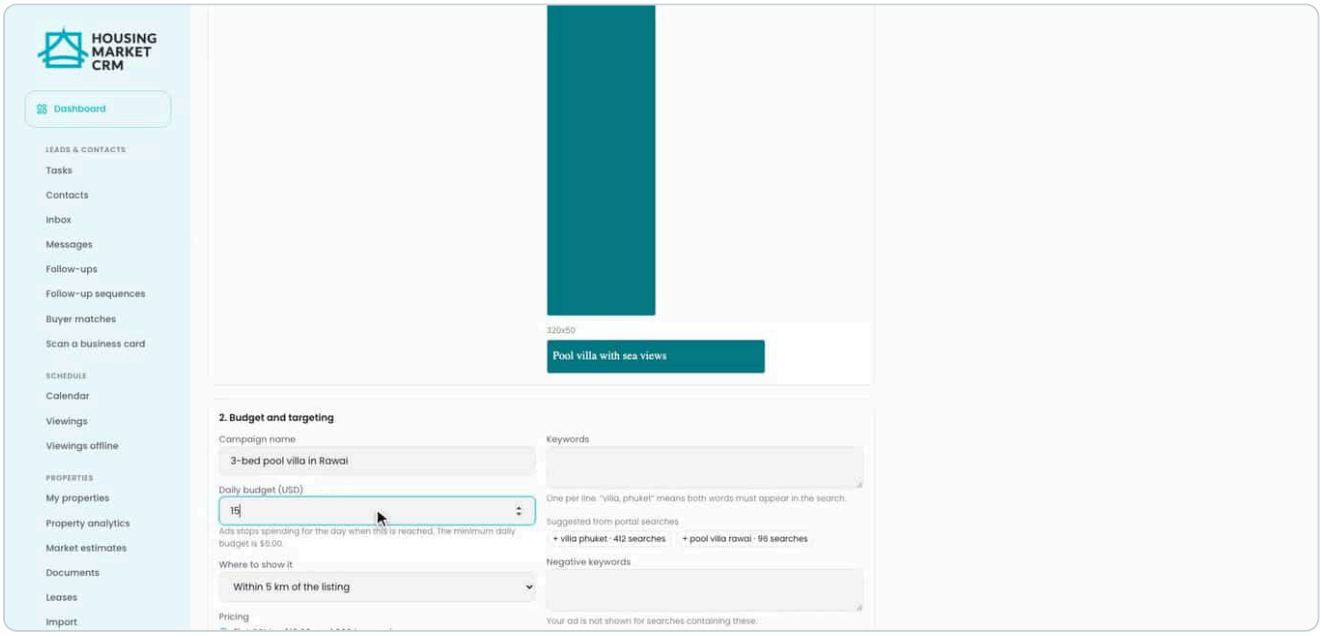
រូបភាព 79.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 កែសម្រួលចំណងជើងធំ ហើយចុច Update preview។



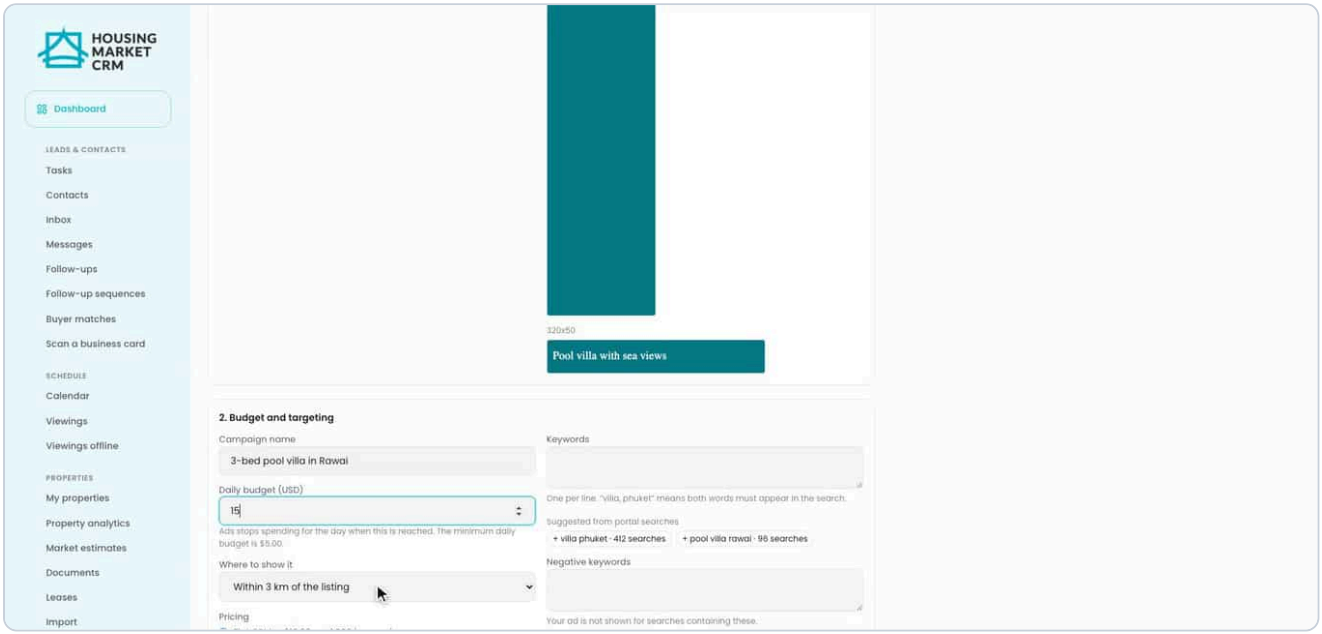
រូបភាព 79.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 កំណត់ថវិកាប្រចាំថ្ងៃជាដុល្លារអាមេរិក។



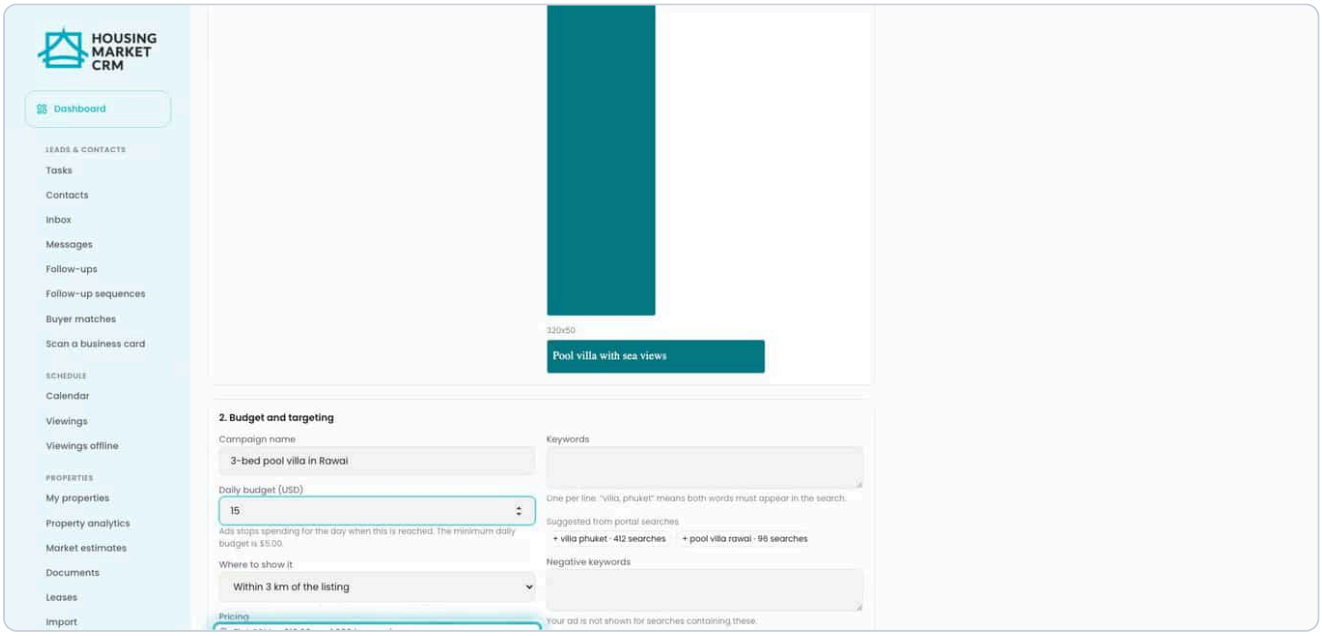
រូបភាព 79.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ជ្រើសរើសកន្លែងបង្ហាញ — ឧ. ជិតអចលនទ្រព្យ។



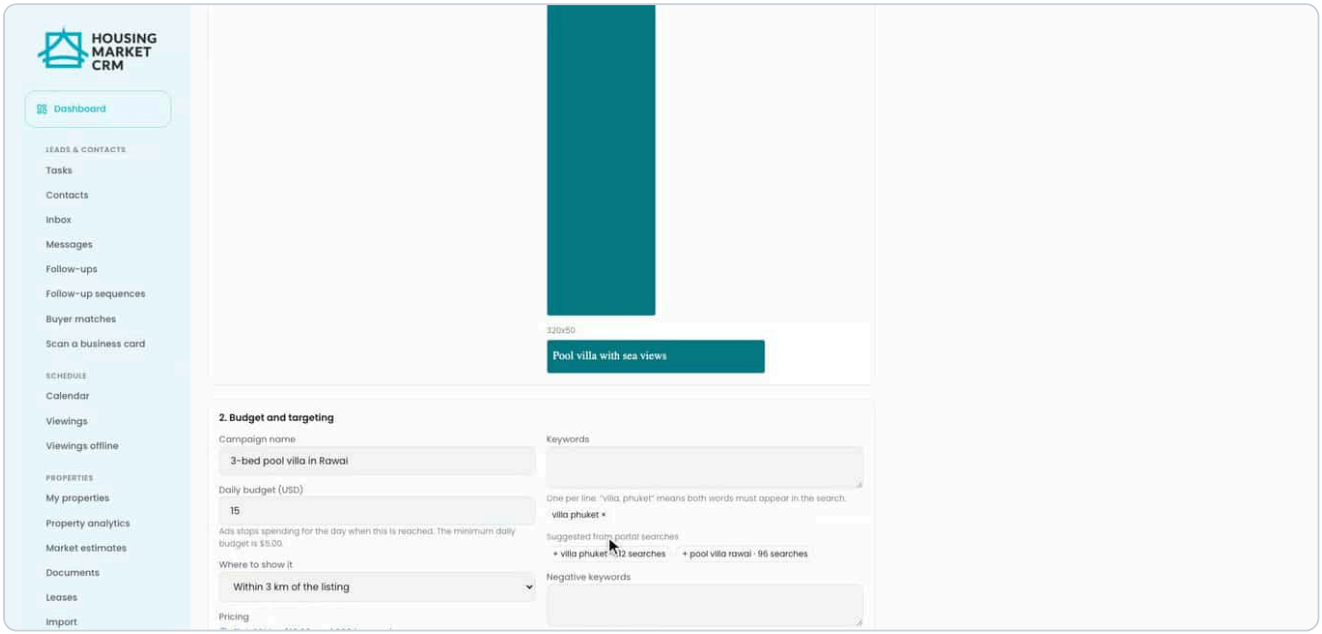
រូបភាព 79.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

10 ការគិតថ្លៃស្មើ $10 ក្នុងការបង្ហាញ 1,000 ដង។



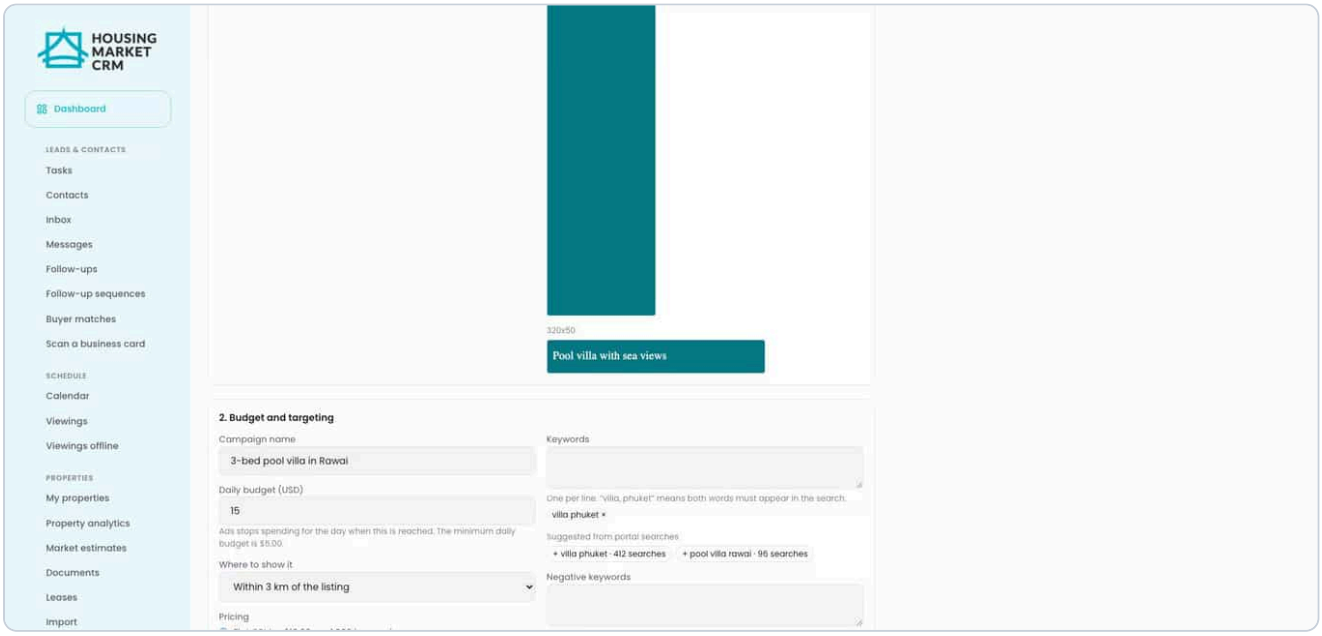
រូបភាព 79.10 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

11 បន្ថែមពាក្យគន្លឹះស្មើ — ពាក្យនីមួយៗបង្ហាញការស្វែងរក។



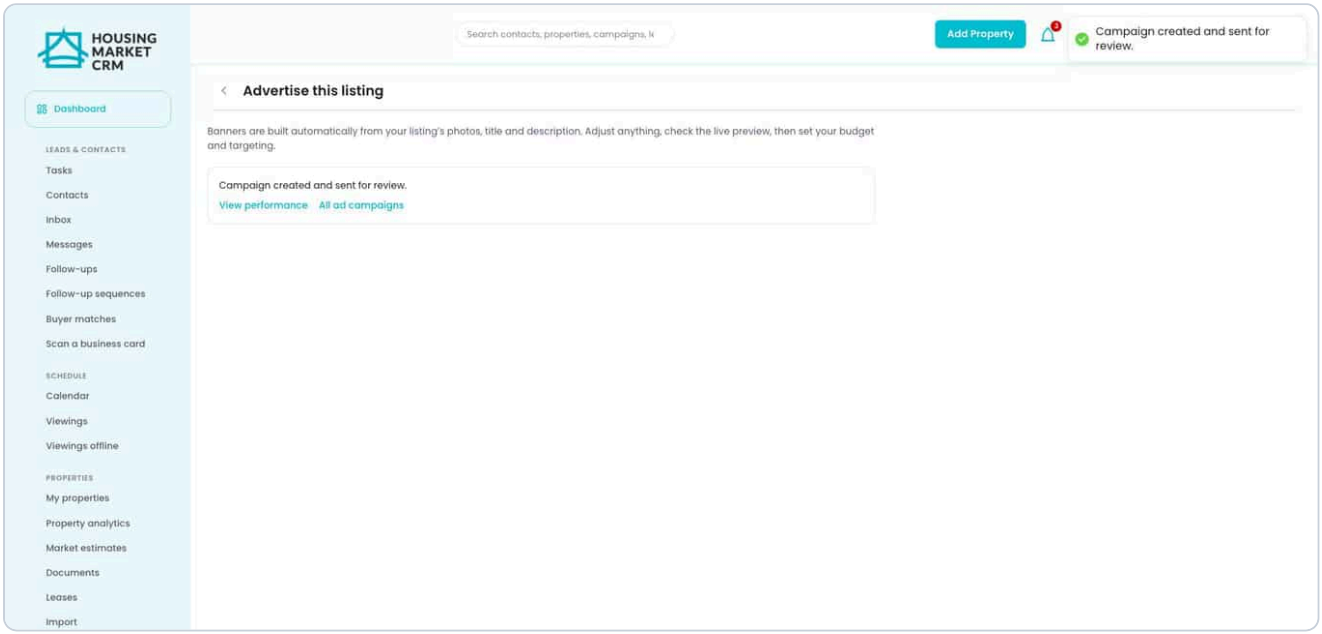
រូបភាព 79.11 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

12 បន្ថែមពាក្យគន្លឹះអវិជ្ជមានស្មើផងដែរ។



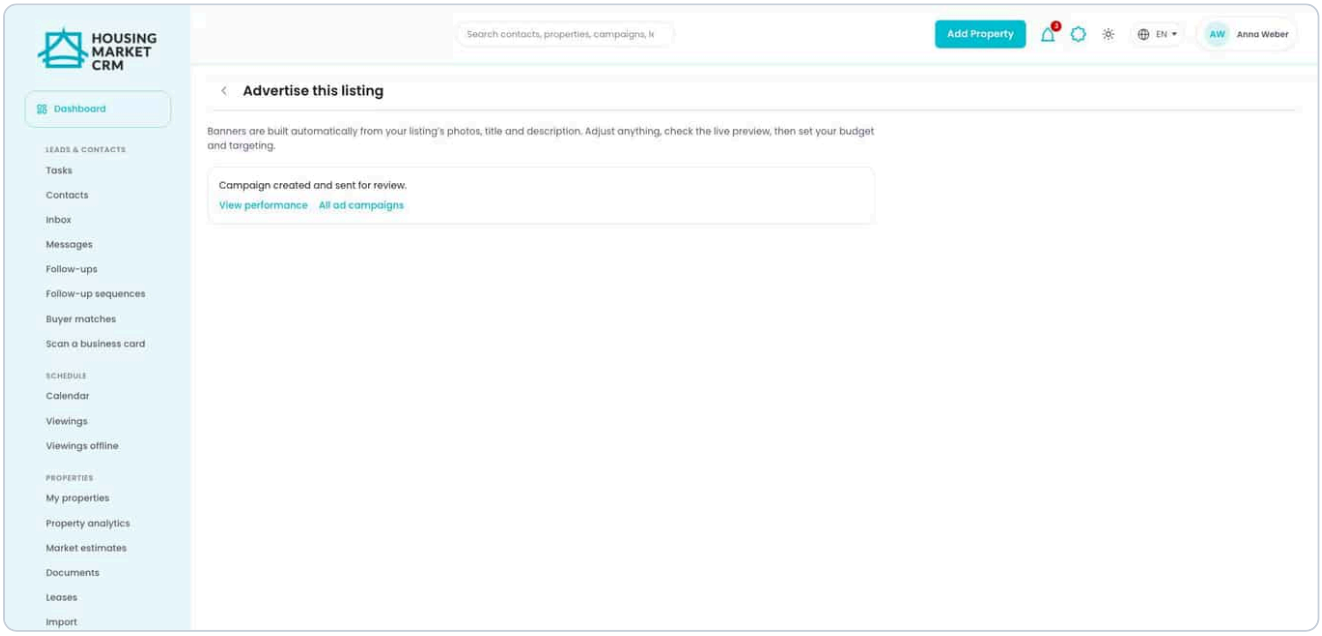
រូបភាព 79.12 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

13 ចុច Create campaign។



រូបភាព 79.13 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

14 យុទ្ធនាការត្រូវពិនិត្យ រួចចាប់ផ្តើមនៅលើផតថល។



រូបភាព 79.14 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើ CRM ត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយ Housing Market Group ឬទេ?	faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

80 ជំពូកទី 80

កូនសោ API និង Webhooks

Business | សម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ | មើលវីដេអូ

ទិដ្ឋភាពទូទៅ

មាន នៅលើ Business។ បង្កើតសោ API ដើម្បីអាន និងសរសេរអតិថិជនសក្តានុពល ទំនាក់ទំនង និងកិច្ចព្រមព្រៀងតាម REST ហើយចុះឈ្មោះ webhook ដើម្បីទទួលដំណឹងនៅពេលអតិថិជនសក្តានុពល កិច្ចព្រមព្រៀង និងអចលនទ្រព្យដែលបានផ្សព្វផ្សាយមានការផ្លាស់ប្តូរ។

នៅក្នុង «ការកំណត់» បើក «ការរួមបញ្ចូល» ដើម្បីបង្កើតសោ API និងចំណុចបញ្ចប់ webhook។ API បើកចំហ និង webhook គឺជាមុខងារតែមួយនៅលើ Business ព្រោះសោមួយធ្វើសកម្មភាពជំនួសការិយាល័យទាំងមូល មិនមែនជំនួសភ្នាក់ងារតែម្នាក់ទេ។

API តាម REST

សោ API អាន និងសរសេរអតិថិជនសក្តានុពល ទំនាក់ទំនង និងកិច្ចព្រមព្រៀង ហើយអានអចលនទ្រព្យ។ សំណើត្រូវបានកំណត់អត្រា ការឆ្លើយតបត្រូវបានបែងចែកជាទំព័រ ហើយវគ្គចូលគណនី CRM មិនត្រូវបានទទួលយកជំនួសសោទេ។

ការជូនដំណឹងតាម webhook

ចុះឈ្មោះចំណុចបញ្ចប់ https មួយ ហើយជ្រើសរើសព្រឹត្តិការណ៍ដែលវាទទួល៖

- អតិថិជនសក្តានុពលត្រូវបានបង្កើត — នៅក្នុង CRM តាមរយៈ API ឬពីសំណួរលើផតថល
- អតិថិជនសក្តានុពលត្រូវបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព ឬចាត់តាំងឡើងវិញ រួមទាំងការប្តូរដំណាក់កាល
- កិច្ចព្រមព្រៀងប្តូរស្ថានភាពនៅក្នុងកម្មវិធីតាមដានកិច្ចព្រមព្រៀង
- អចលនទ្រព្យ CRM ពិតជាបានទៅដល់ផតថលរបស់វា

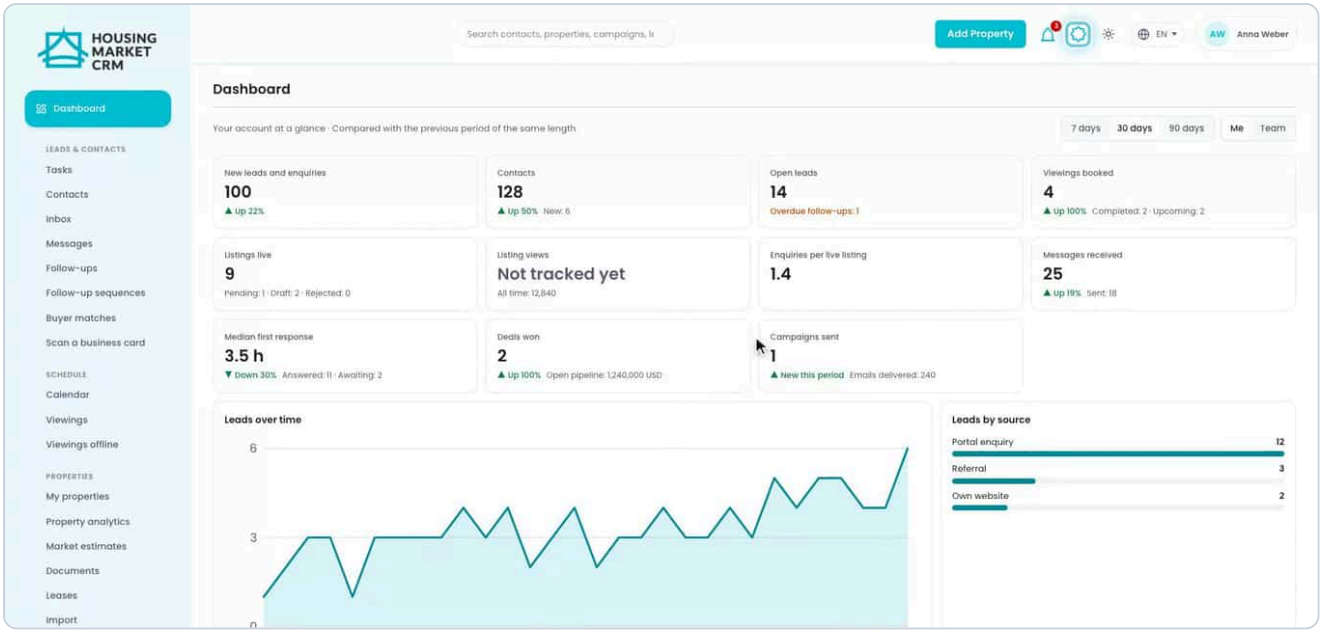
ការបញ្ជូននីមួយៗមានហត្ថលេខា ដើម្បីឱ្យប្រព័ន្ធរបស់អ្នកអាចពិនិត្យថាវាមកពីយើង ការបញ្ជូនដែលបរាជ័យត្រូវបានព្យាយាមម្តងទៀត ហើយកំណត់ហេតុការបញ្ជូនបង្ហាញអ្វីដែលត្រូវបានធ្វើ និងអ្វីដែលចំណុចបញ្ចប់របស់អ្នកបានឆ្លើយតប។ «ធ្វើការសាកល្បង» បញ្ជូនព្រឹត្តិការណ៍សាកល្បងមួយម្តង ដើម្បីឱ្យអ្នកអាចពិនិត្យចំណុចបញ្ចប់មុនពេលពឹងផ្អែកលើវា។

នេះគឺជា API ផ្ទាល់របស់ CRM។ Housing Market API សម្រាប់ការផ្សាយ និង feed គឺជាផលិតផលដាច់ដោយឡែក ដែលមានឯកសារណែនាំផ្ទាល់ខ្លួន។

ពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ៖ **តើមាន API និង webhook ឬទេ?**

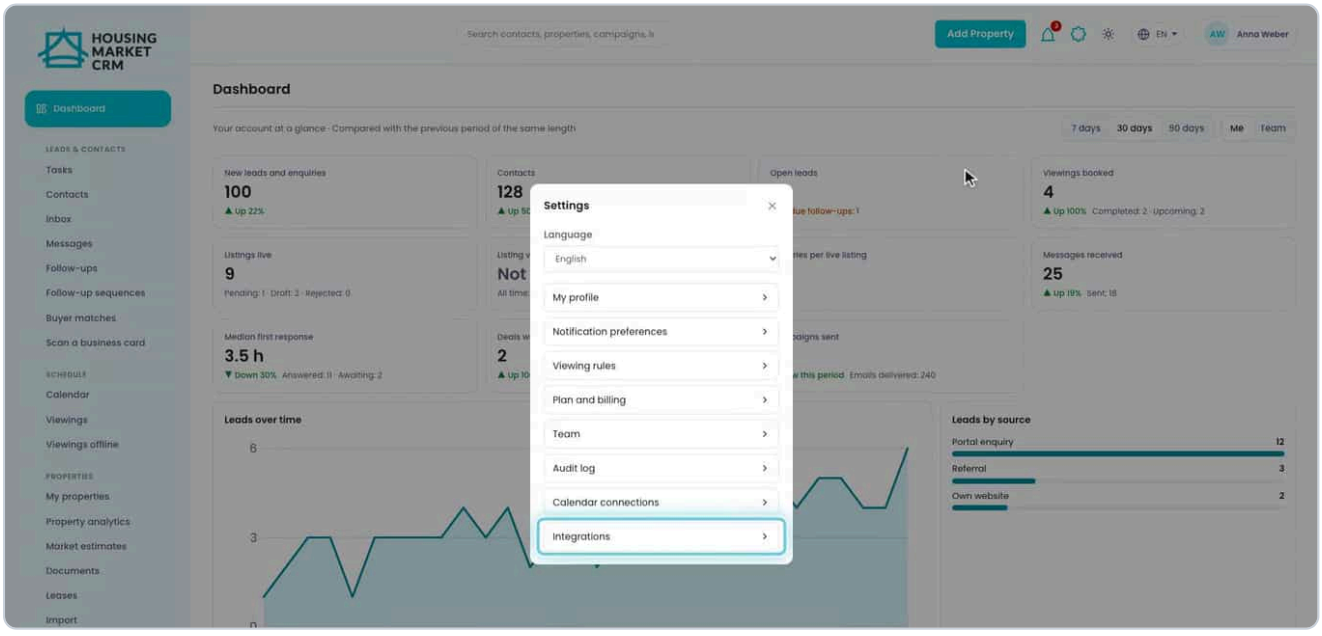
ជាជំហានៗ

1 បើកគណនី Housing Market CRM របស់អ្នក។



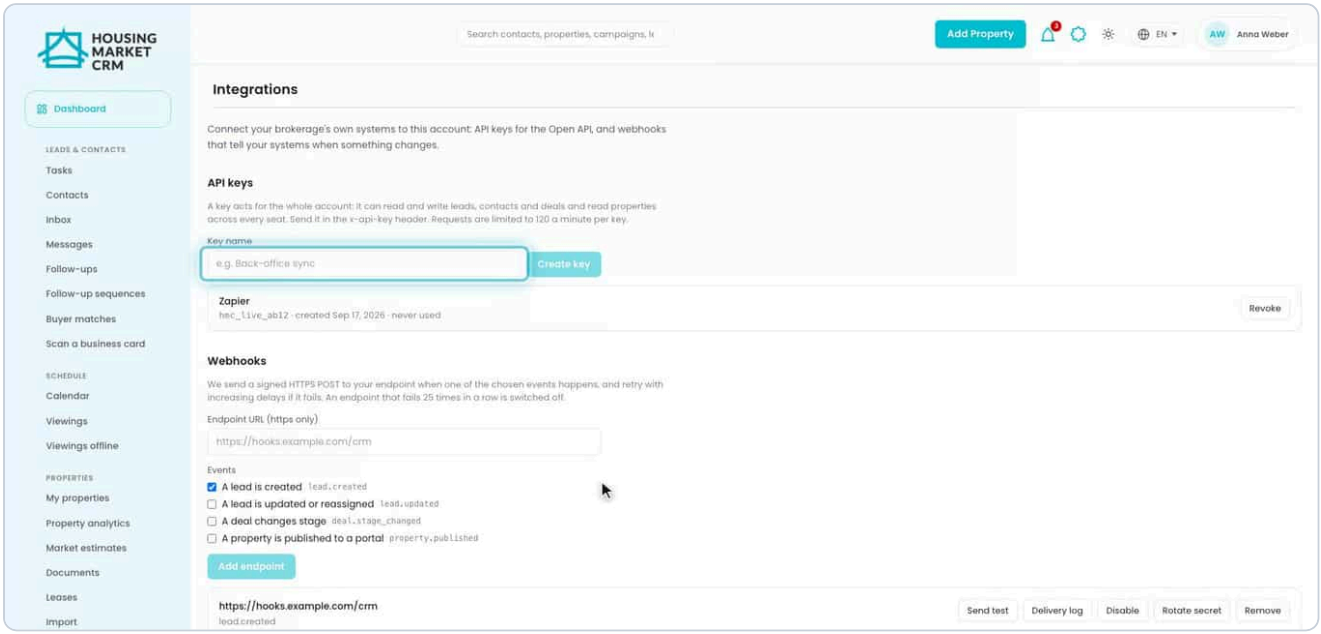
រូបភាព 80.1 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

2 ចុចរូបតំណាង Settings នៅខាងលើ។



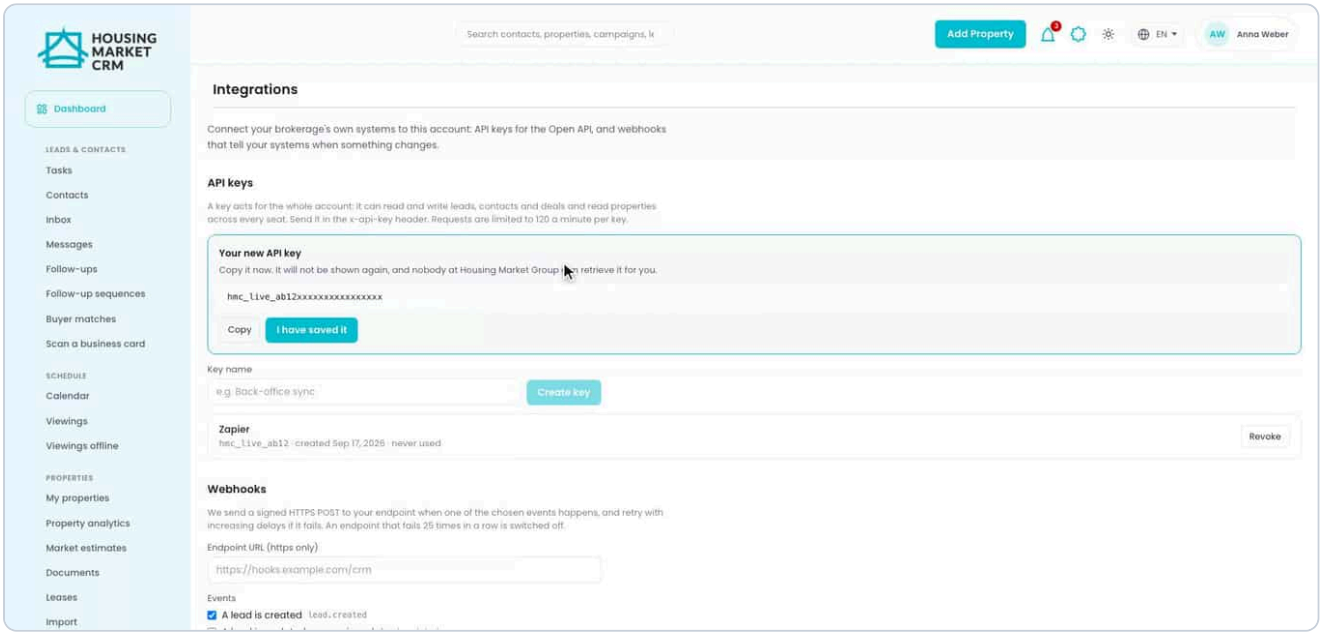
រូបភាព 80.2 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

3 ជ្រើសរើស Integrations។



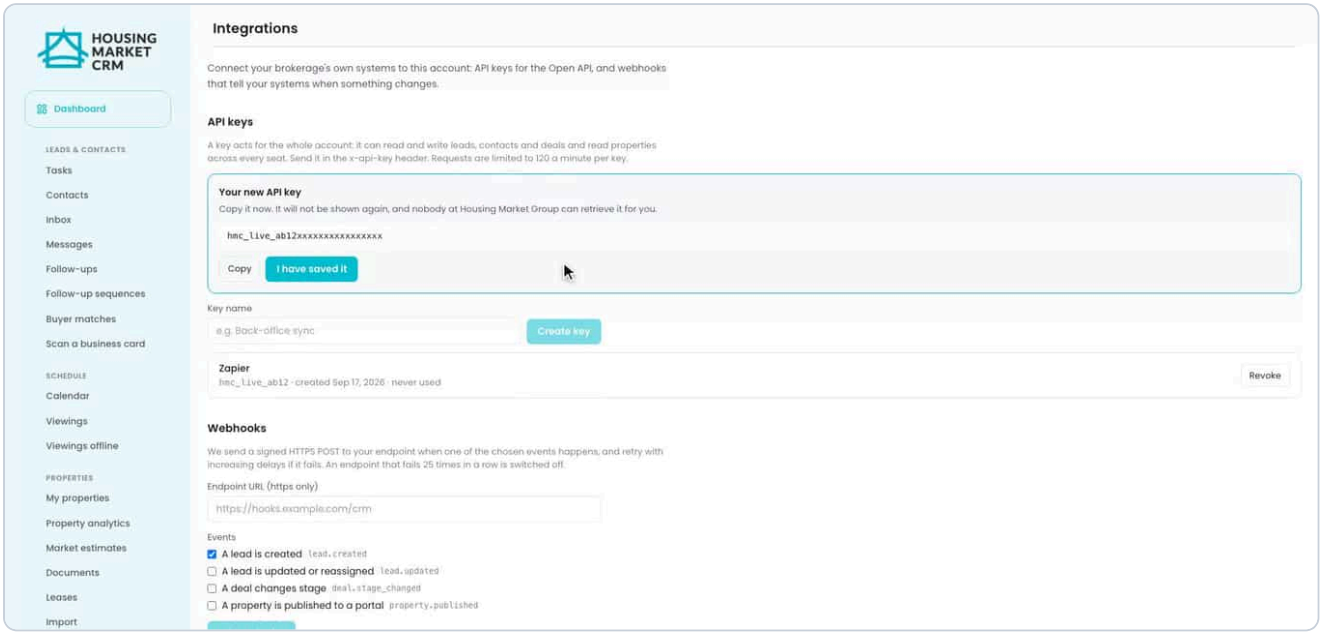
រូបភាព 80.3 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

4 ដាក់ឈ្មោះកូនសោ API ថ្មី ហើយចុច Create key។



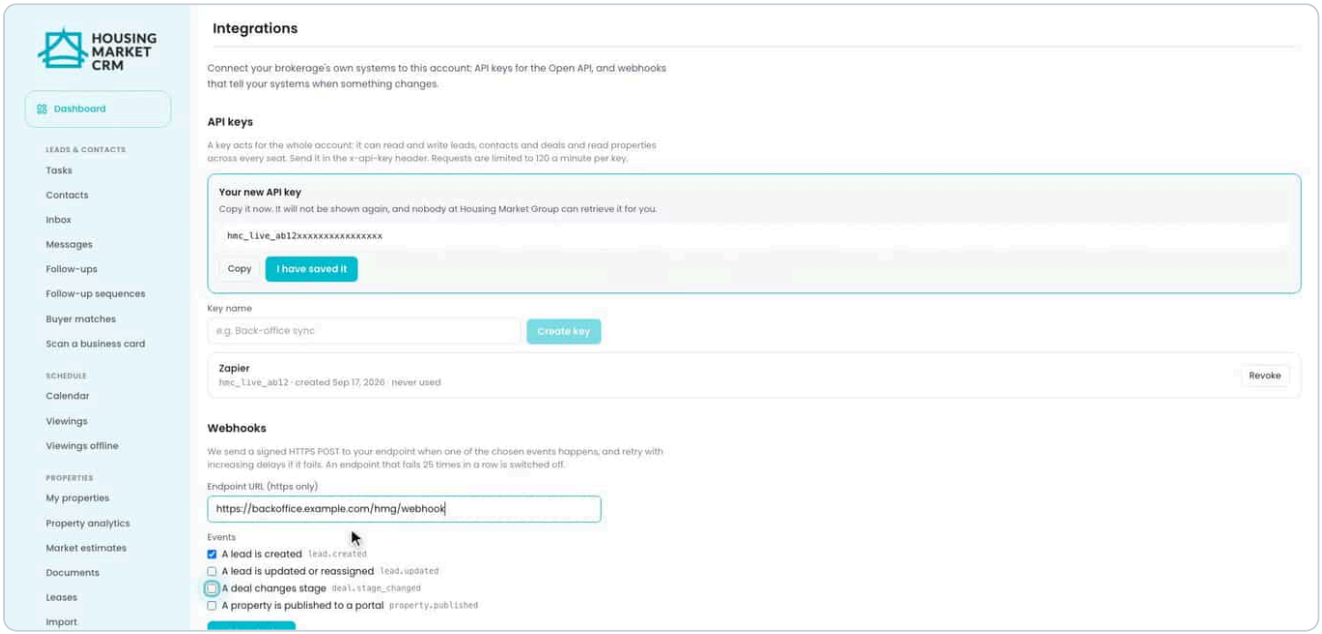
រូបភាព 80.4 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

5 កូនសោបង្ហាញតែម្តង — ចម្លងវាទៅទីកន្លែងសុវត្ថិភាព។



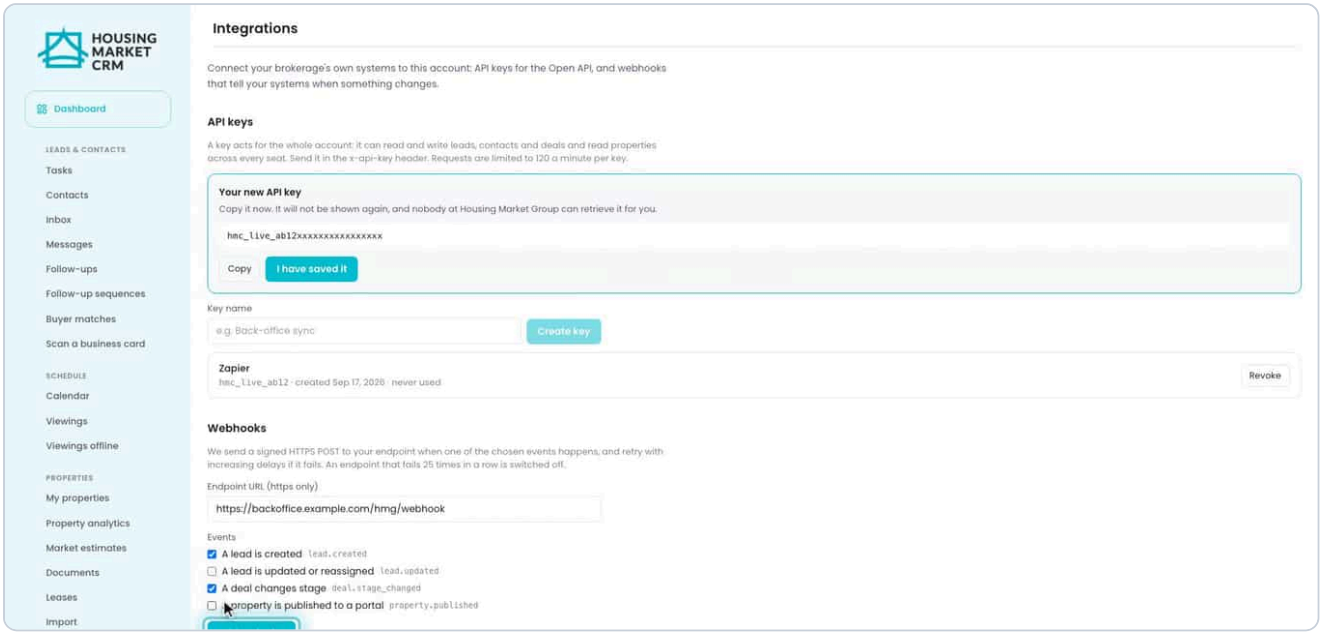
រូបភាព 80.5 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

6 ក្រោម Webhooks បញ្ចូលចំណុចបញ្ចប់ HTTPS របស់អ្នក។



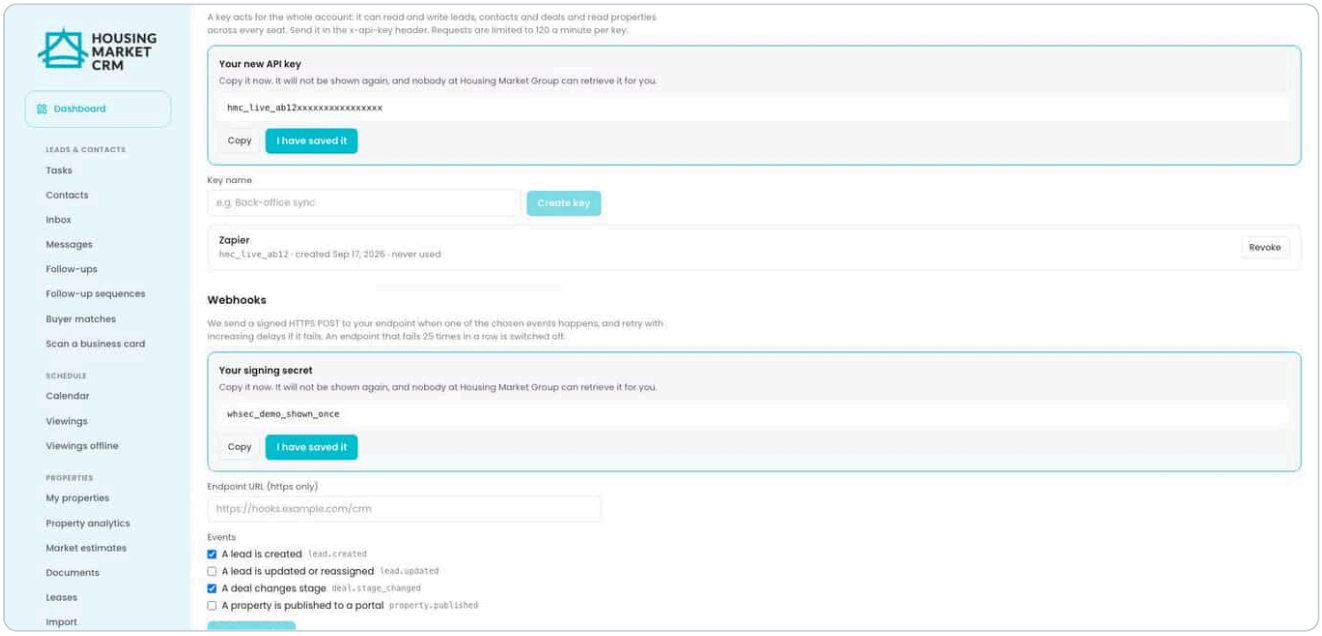
រូបភាព 80.6 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

7 ធីកហេតុការណ៍ដែលត្រូវទទួល។



រូបភាព 80.7 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

8 ចុច Add endpoint។



រូបភាព 80.8 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

9 ប្រើ Send test រួចពិនិត្យ Delivery log។



រូបភាព 80.9 · អេក្រង់ថតនៅ 17 កញ្ញា 2026

អត្ថបទពាក់ព័ន្ធក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ

តើទិន្នន័យរបស់ខ្ញុំមានសុវត្ថិភាពឬទេ? faq.housingmarketgroup.com/km/faq/is-my-data-secure

ត្រូវការជំនួយបន្ថែម?

ជំពូកនីមួយៗនៃសៀវភៅណែនាំនេះ ក៏មានជាវីដេអូខ្លីផងដែរ ហើយការពន្យល់ទាំងអស់នៅក្នុងនោះ បានមកពីមជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ។

មជ្ឈមណ្ឌលជំនួយ
faq.housingmarketgroup.com
ចម្លើយអំពីគ្រប់ផលិតផលរបស់ Housing Market Group

ទាក់ទងមកយើង
faq.housingmarketgroup.com/contact
សរសេរទៅក្រុមគាំទ្រ

វីដេអូ
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
មេរៀនជាជំហានៗ

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
ចូលគណនី · ព័ត៌មានផលិតផលនៅ housingmarketcrm.com

សៀវភៅណែនាំ Housing Market CRM · ការបោះពុម្ព វិច្ឆិកា 2026

អេក្រង់ដែលបង្ហាញត្រូវបានថតរហូតដល់ 28 តុលា 2026 អេក្រង់របស់អ្នកអាចខុសគ្នាបន្តិចបន្ទាប់ពីការចេញផ្សាយលើកក្រោយៗ។

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd។ រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង។

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

HOUSING MARKET GROUP