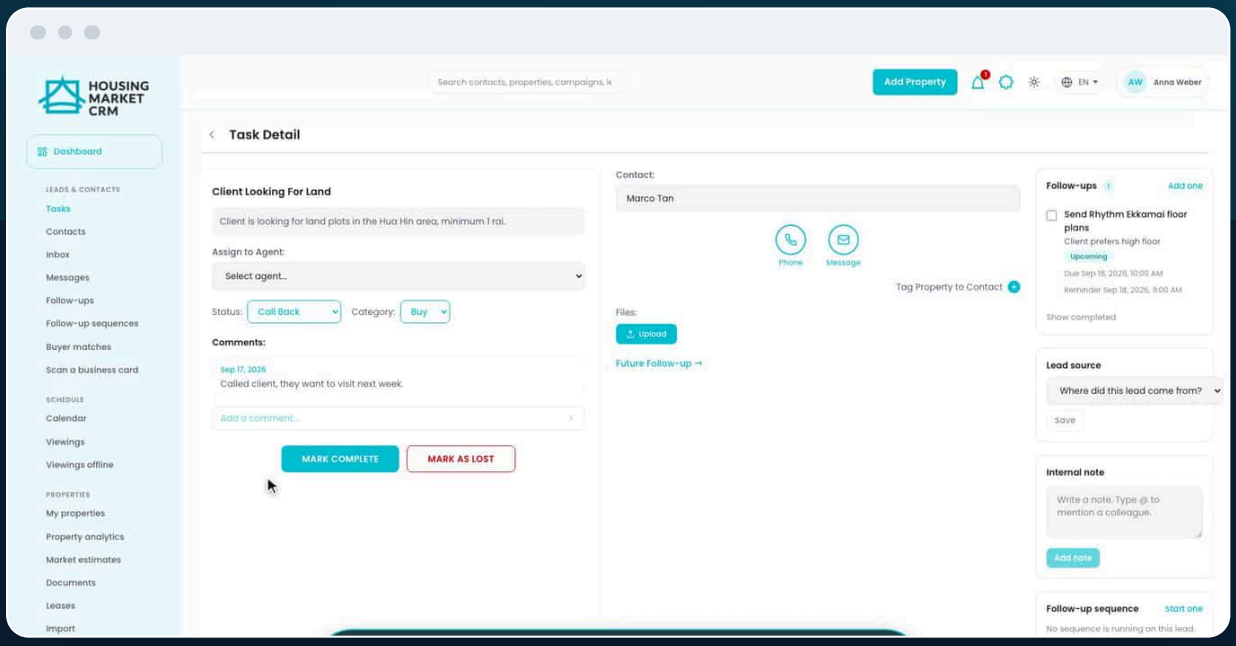
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM
Buku Panduan

Untuk ejen, pengurus pejabat dan pentadbir

Edisi November 2026



HOUSING MARKET GROUP

Kandungan

Buku Panduan Housing Market CRM · Edisi November 2026

BAHAGIAN 1 Langkah permulaan **6**

1	Cipta akaun anda Semua pelan	7
2	Apabila e-mel anda sudah mempunyai akaun Semua pelan	14
3	Log masuk Semua pelan	22
4	Tetapkan semula kata laluan anda Semua pelan	27
5	Papan pemuka anda Semua pelan	33
6	Kemas kini profil anda Semua pelan	40
7	Tukar bahasa Semua pelan	48
8	Cari segala-galanya Semua pelan	52

BAHAGIAN 2 Prospek dan kenalan **56**

9	Papan prospek Semua pelan	57
10	Tambah prospek secara manual Semua pelan	64
11	Mengendalikan prospek Semua pelan	70
12	Pautkan prospek kepada hartanah Semua pelan	77
13	Balas prospek Semua pelan	81
14	Lihat pembeli berminat Semua pelan	87
15	Pemarkahan prospek Pro dan Business	93
16	Padanan songsang Pro dan Business	97
17	Urutan tindakan susulan Pro dan Business	103
18	Kekalkan hubungan dengan prospek sejuk Pro dan Business	109
19	Beli prospek penjual Semua pelan	115
20	Tambah kenalan Semua pelan	121
21	Import kenalan Semua pelan	128
22	Imbas kad perniagaan Pro dan Business	134
23	Garis masa kenalan Semua pelan	140
24	Gabungkan kenalan pendua Semua pelan	144

BAHAGIAN 3 Hartanah dan penyenaraian **150**

25 Urus hartanah anda Semua pelan 151
26 Tambah hartanah Semua pelan 158
27 Terbitkan hartanah ke portal Semua pelan 166
28 Penyenaraian portal anda Semua pelan 173
29 Arkib dan pulihkan hartanah Semua pelan 180
30 Statistik hartanah Semua pelan 190
31 Muat naik hartanah secara pukal Tambahan berbayar 196
32 AI Listing Writer Pro dan Business 202
33 Galakkan penyenaraian Semua pelan 207
34 Laporan anggaran pasaran Business 214

BAHAGIAN 4 Komunikasi dan penjadualan **220**

35 Mesej Semua pelan 221
36 WhatsApp daripada kenalan Pro dan Business 227
37 Templat WhatsApp Pro dan Business 232
38 Hantar e-mel pukal Pro dan Business 237
39 Pusat pemberitahuan Semua pelan 243
40 Notifikasi e-mel Semua pelan 247
41 Kalendar Semua pelan 252
42 Sambungkan kalendar anda Pro dan Business 257
43 Jadualkan lawatan Semua pelan 262
44 Lawatan luar talian Semua pelan 268
45 Tambah kenalan ke senarai mel anda Pro dan Business 274
46 Cara CRM melindungi pemasaran e-mel anda Pro dan Business 286

BAHAGIAN 5 AI Autopilot (tambahan) **294**

47 Mulakan AI Autopilot Tambahan AI Autopilot 295
48 Sediakan AI Autopilot Tambahan AI Autopilot 300
49 Luluskan balasan AI Autopilot Tambahan AI Autopilot 308
50 Apa yang AI Autopilot tahu tentang prospek Tambahan AI Autopilot 314

51 Serahan dan ringkasan pagi Tambahan AI Autopilot 319

BAHAGIAN 6 Housing Market Social (tambahan) 324

52 Kongsi penyenaraian di media sosial Tambahan Housing Market Social 325

BAHAGIAN 7 Urus niaga, dokumen dan laporan 338

53 Penjejakan komisen Business 339

54 Laporan saluran jualan Pro dan Business 346

55 Dokumen pelanggan Semua pelan 352

56 Daftar pematuhan Semua pelan 358

57 Peringatan pajakan Pro dan Business 364

58 Portal pelanggan Business 371

59 Profil dan ulasan anda Semua pelan 377

BAHAGIAN 8 Pengurusan hartanah 384

60 Urus rumah sewa Pro dan Business 385

61 Jejak sewa Pro dan Business 392

62 Rekodkan penyewaan Pro dan Business 398

63 Permintaan penyelenggaraan Pro dan Business 404

64 Saring penyewa Pro dan Business 410

65 Penyata pemilik Pro dan Business 417

66 Ingatkan penyewa tentang sewa Pro dan Business 425

67 Hantar arahan kerja kepada kontraktor Pro dan Business 431

BAHAGIAN 9 Pasukan anda 438

68 Tambah anggota pasukan Business 439

69 Tetapkan peranan pasukan Business 445

70 Tugaskan prospek kepada ejen Business 450

71 Penghalaan prospek Business 454

72 Papan kedudukan pasukan Business 460

73 Log audit Business 464

74 Pengguna tambahan Business 468

BAHAGIAN 10 Pelan dan pengebilan **476**

75 Pilih pelan Semua pelan 477

76 Naik taraf pelan anda Semua pelan 482

77 Kemas kini butiran pengebilan Semua pelan 488

78 Rujuk ejen Semua pelan 494

BAHAGIAN 11 Integrasi **500**

79 Beriklan dengan Housing Market Ads Semua pelan 501

80 Kunci API dan webhook Business 509

BAHAGIAN 1

Langkah permulaan

1 Cipta akaun anda

2 Apabila e-mel anda sudah mempunyai akaun

3 Log masuk

4 Tetapkan semula kata laluan anda

5 Papan pemuka anda

6 Kemas kini profil anda

7 Tukar bahasa

8 Cari segala-galanya

1 BAB 1

Cipta akaun anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Cipta akaun percuma, isikan nama, e-mel, kata laluan dan negara anda, kemudian klik pautan dalam e-mel pengesahan. Tiada kod untuk ditaip. Akaun itu juga ialah akaun ejen hartanah anda pada portal negara tersebut.

- Buka https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup, atau pilih Daftar di housingmarketcrm.com.
- Masukkan Nama pertama, Nama keluarga, E-mel, Kata laluan sekurang-kurangnya lapan aksara, dan Negara tempat anda bekerja.
- Pilih Cipta akaun.
- Semak e-mel anda dan klik pautan pengesahan. Tiada kod untuk ditaip. Pautan dalam e-mel CRM sah selama 7 hari.
- Log masuk dengan alamat e-mel dan kata laluan anda.

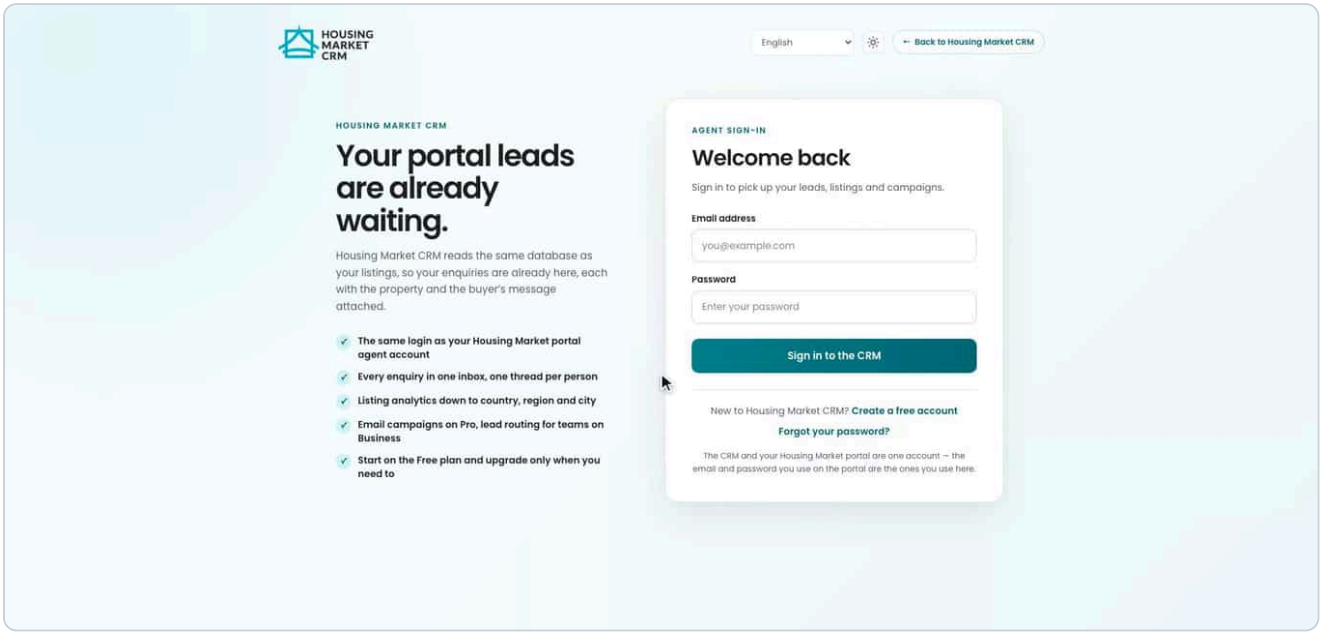
Akaun dicipta sebagai akaun ejen hartanah pada portal Housing Market bagi negara yang anda pilih, jadi e-mel dan kata laluan yang sama turut melog masuk anda di sana. Ia bermula pada pelan Free, tanpa kad.

Sehingga anda mengklik pautan itu, anda boleh log masuk tetapi tidak boleh menggunakan CRM: sepanduk meminta anda mengesahkan alamat e-mel anda. Jika e-mel tidak tiba, semak folder spam anda, kemudian pilih Hantar semula e-mel pengesahan pada skrin pengesahan atau pada halaman log masuk, atau Hantar e-mel pengesahan baharu kepada saya dalam sepanduk. Jika anda tersalah taip alamat, pilih Alamat salah? Tukar alamat e-mel saya dalam sepanduk. Alamat e-mel yang sudah menjadi milik sesebuah akaun pada mana-mana portal Housing Market Group tidak boleh digunakan semula — log masuk dengan akaun itu sebaliknya.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah cara mencipta akaun Housing Market CRM?**

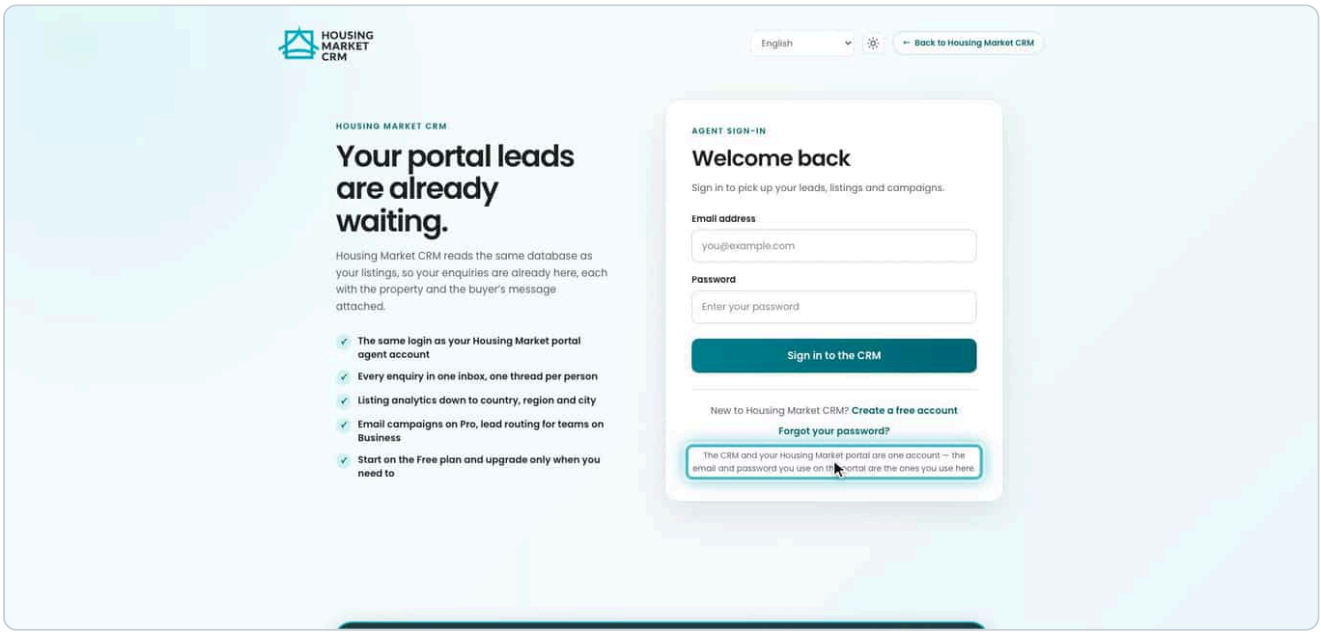
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Pergi ke dashboard.housingmarketcrm.com.



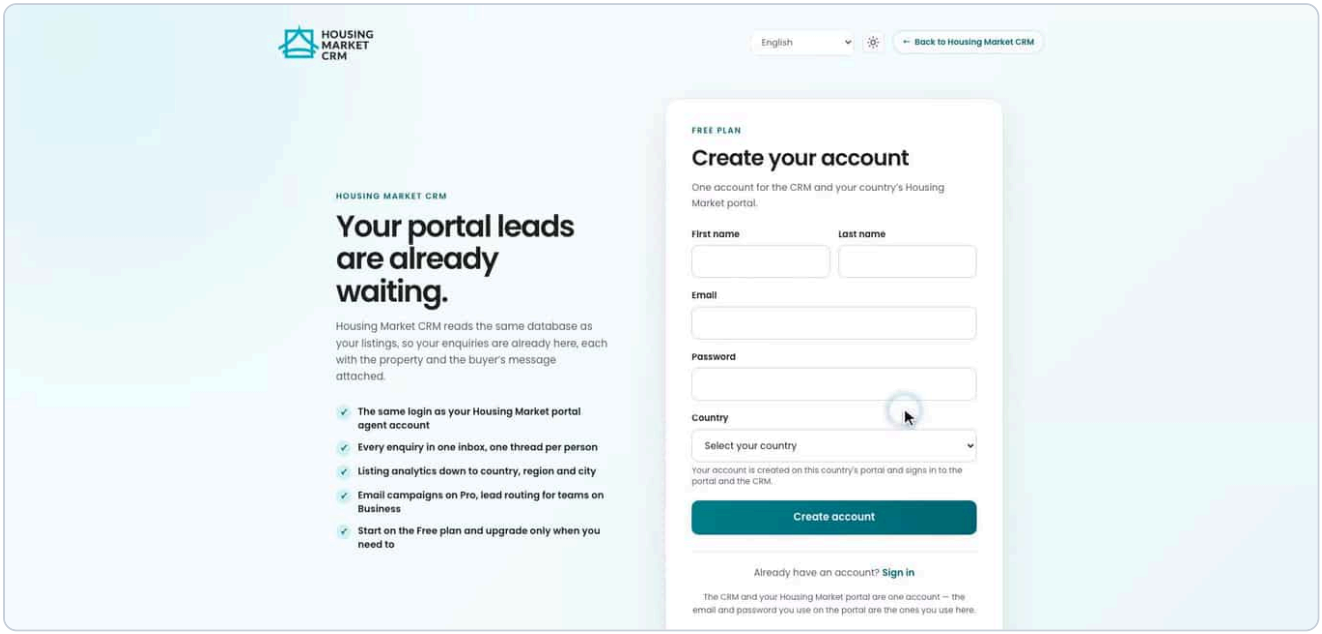
Rajah 1.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2. Sudah jadi ejen portal? Log masuk portal anda berfungsi di sini — tiada pendaftaran perlu.



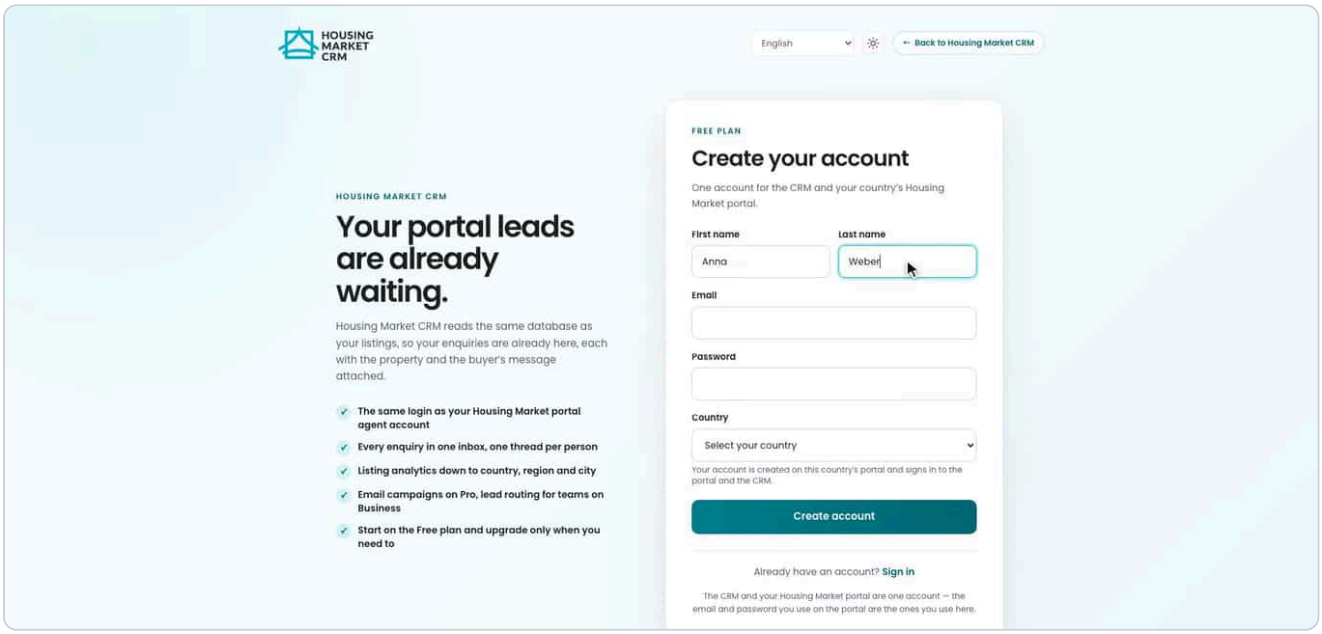
Rajah 1.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Jika tidak, klik Create a free account.



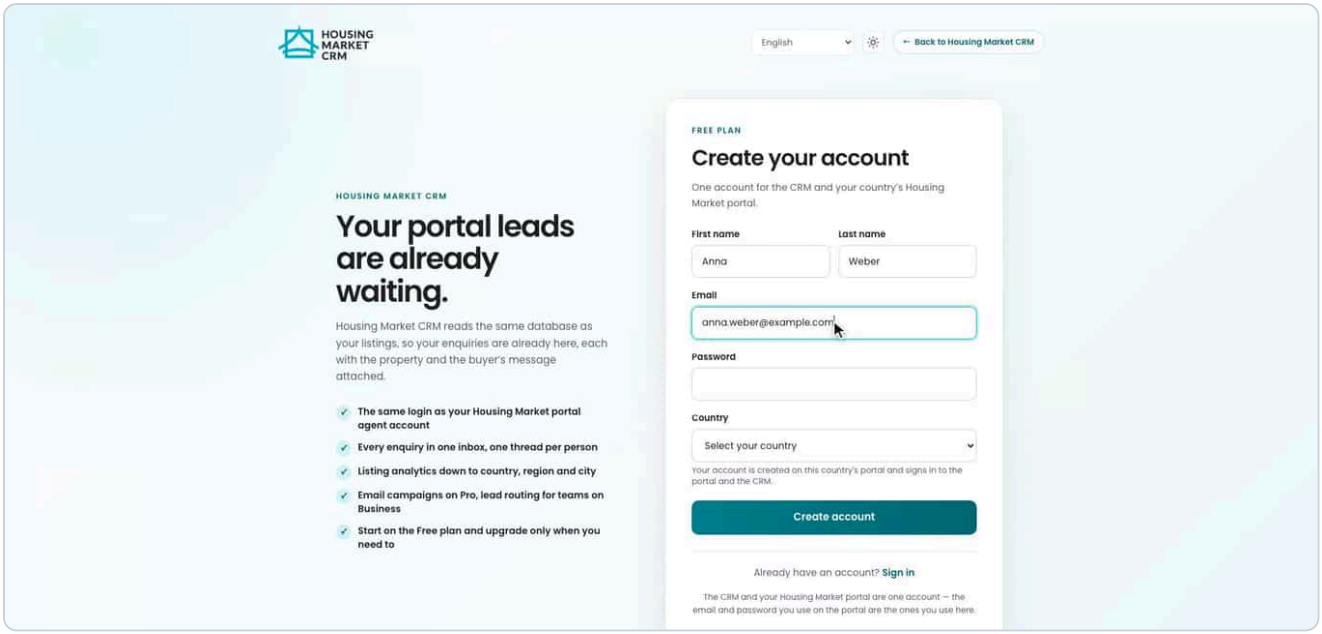
Rajah 1.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Masukkan nama pertama dan nama akhir anda.



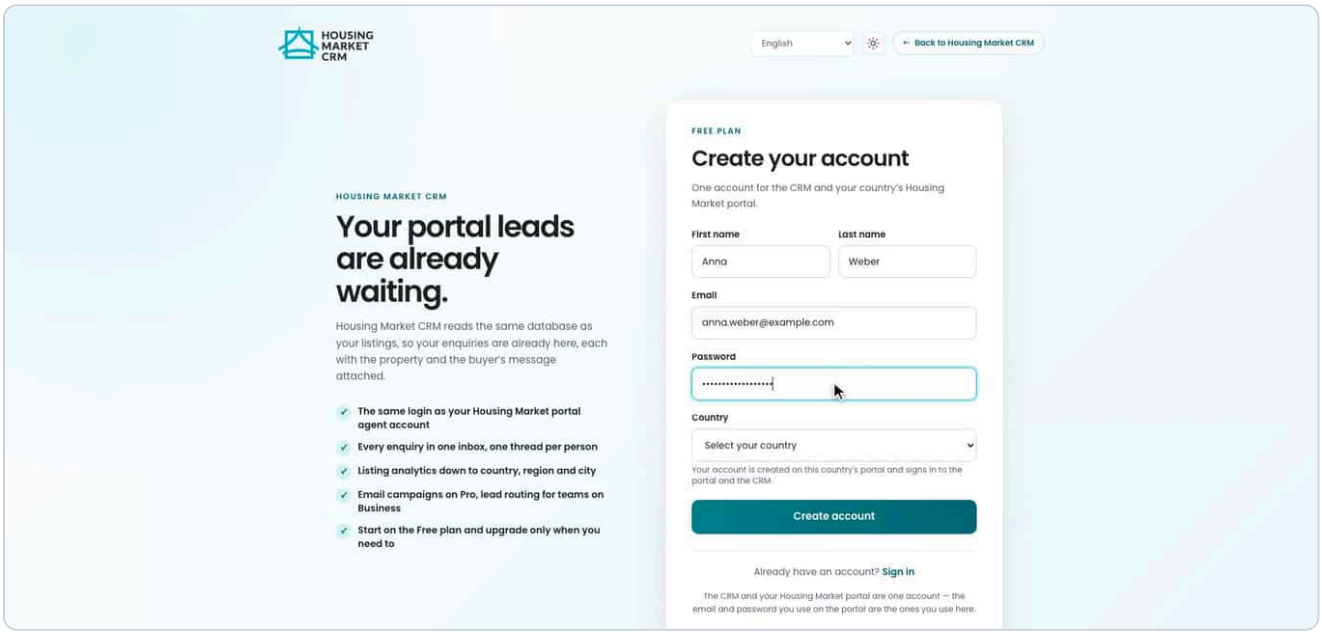
Rajah 1.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Masukkan alamat e-mel anda.



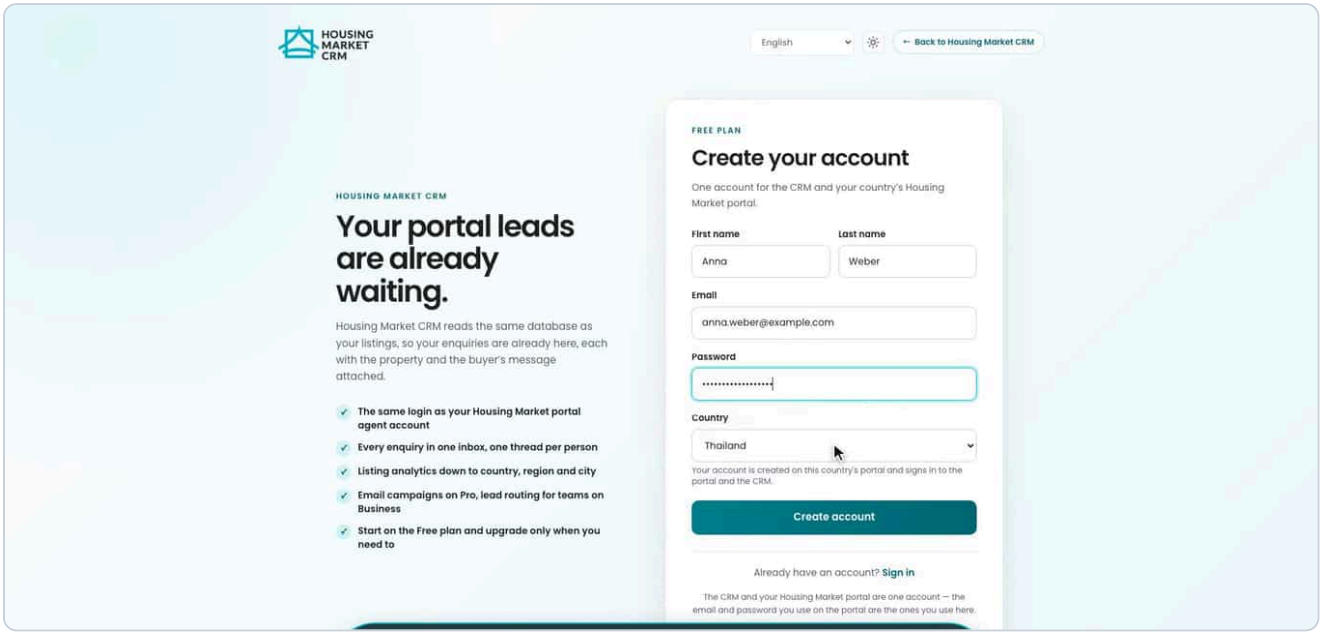
Rajah 1.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pilih kata laluan.



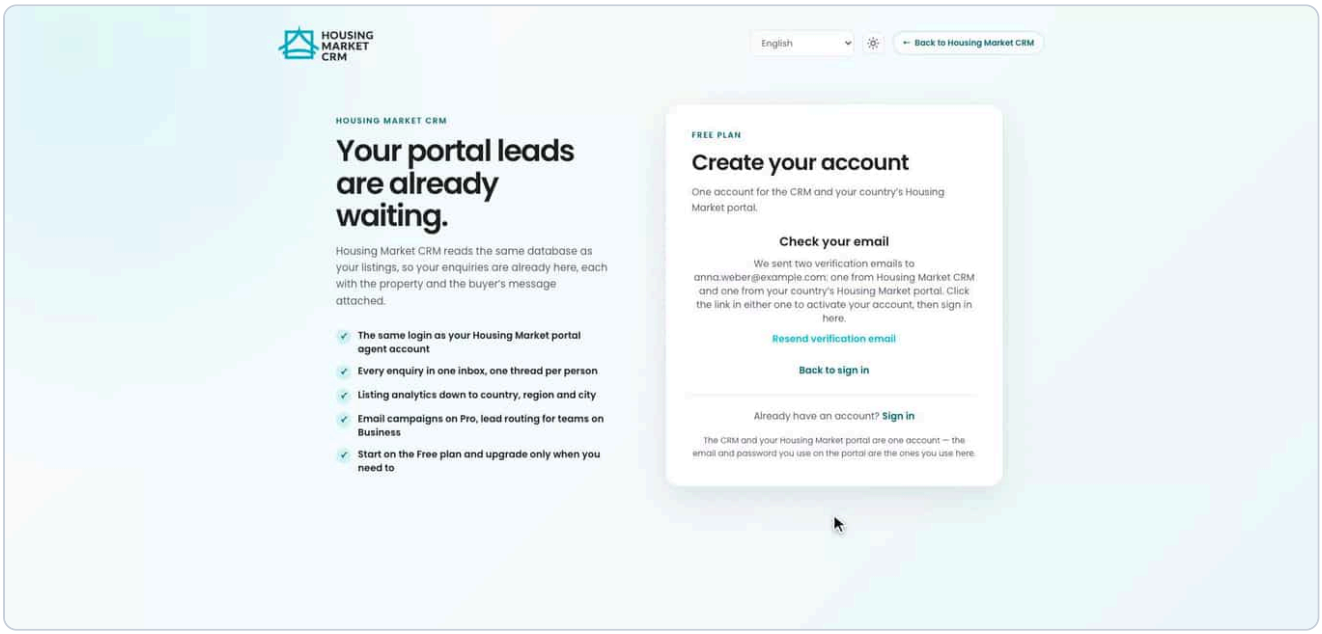
Rajah 1.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Pilih negara anda — portal yang menjadi milik akaun anda.



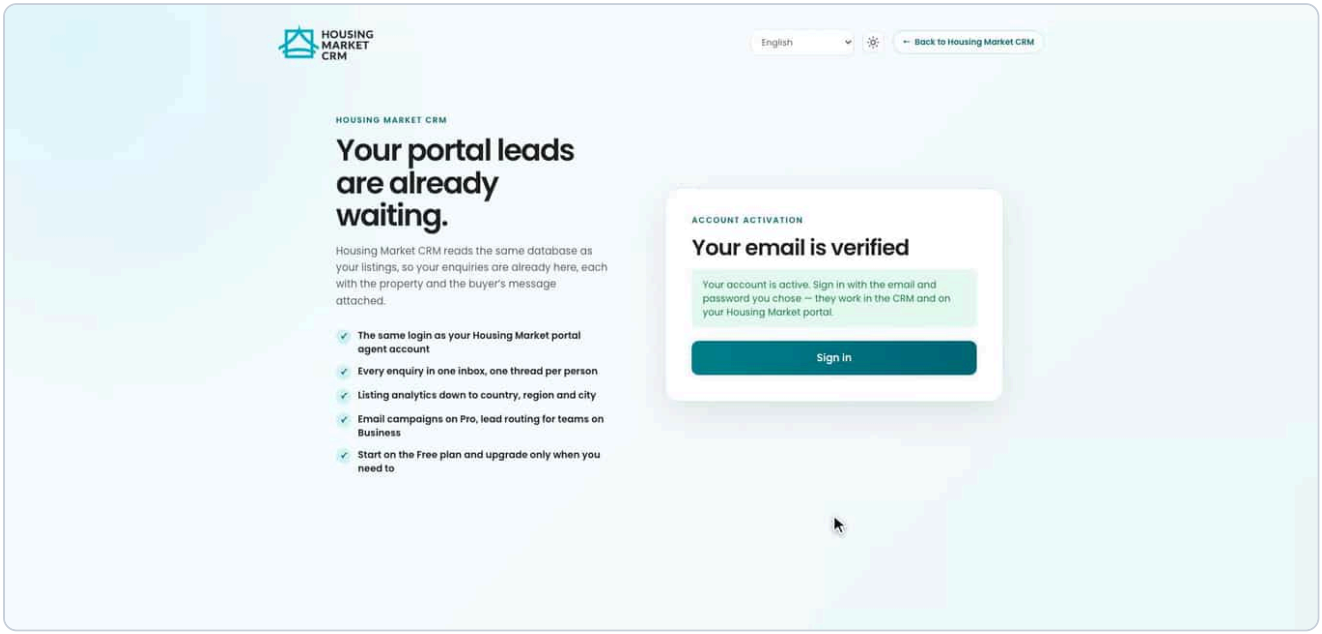
Rajah 1.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Klik Create account.



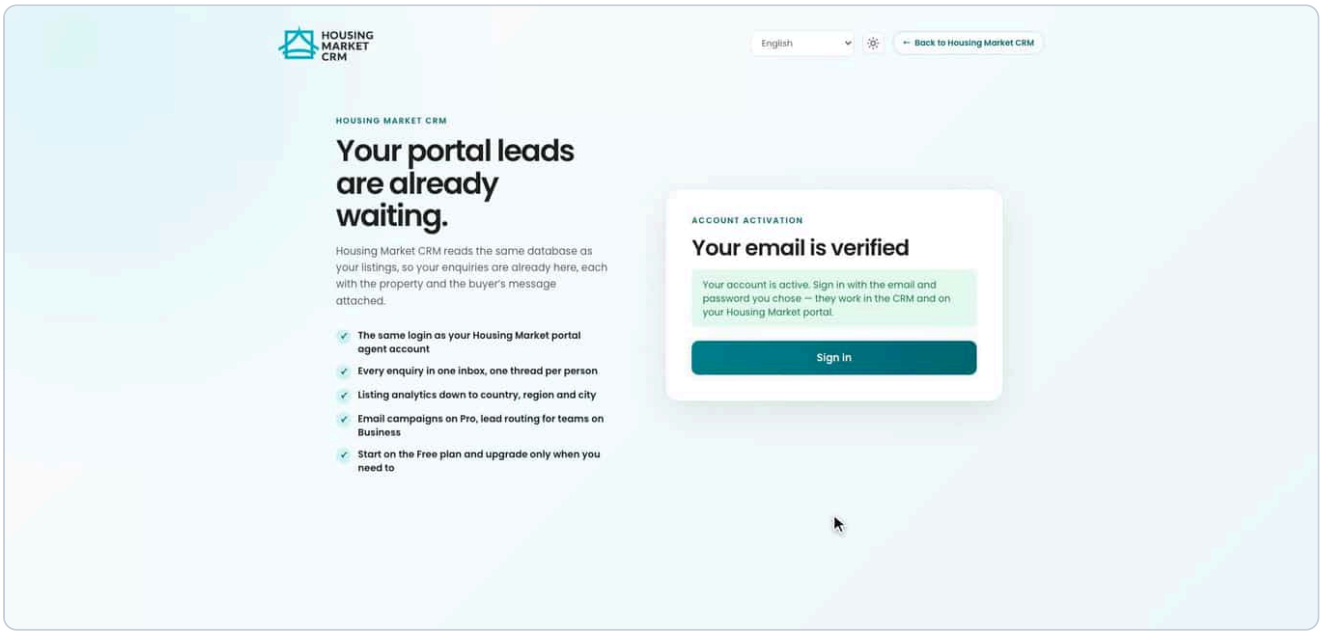
Rajah 1.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Semak peti masuk anda: kami hantar dua e-mel pengesahan.



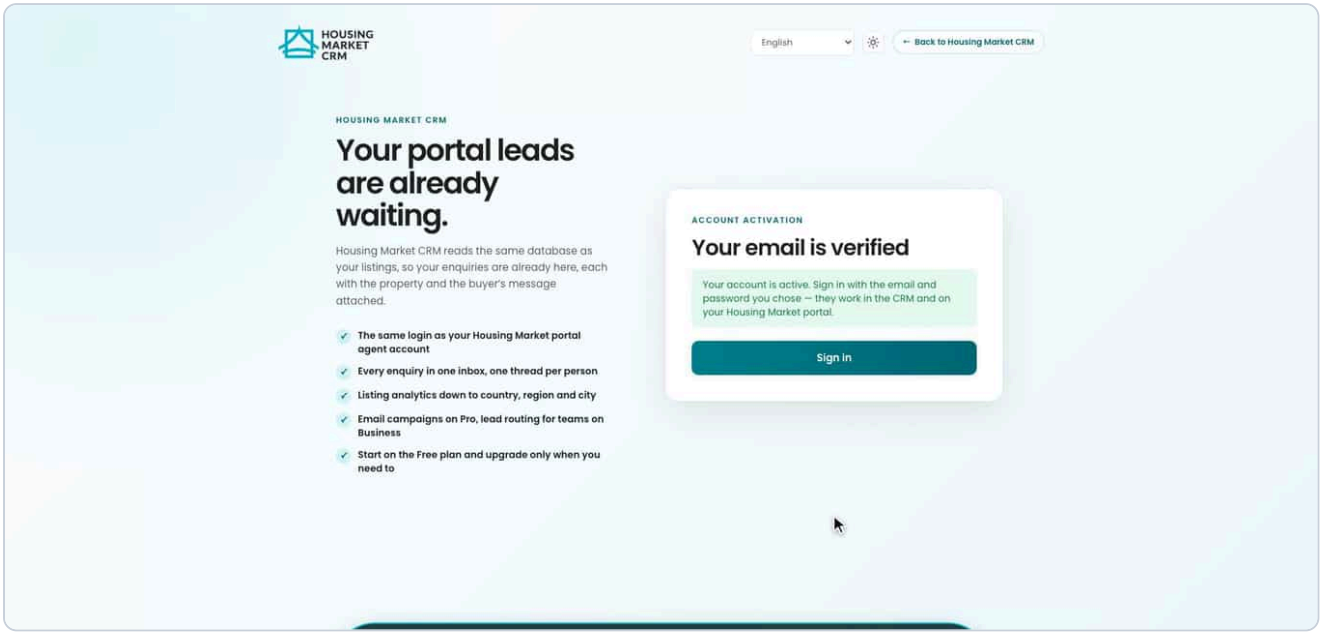
Rajah 1.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Klik pautan dalam mana-mana e-mel untuk mengesahkan alamat anda.



Rajah 1.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

11 E-mel anda disahkan. Kini log masuk dengan akaun baharu anda.



Rajah 1.11 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Tidak. Satu akaun berfungsi untuk CRM dan portal. Jika anda sudah mempunyai akaun ejen di portal Housing Market Group, log masuk dengannya.

Pusat Bantuan: Adakah saya memerlukan akaun CRM yang berasingan?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah Housing Market CRM percuma?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-housing-market-crm-free
Bagaimana saya mula menggunakan Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 BAB 2

Apabila e-mel anda sudah mempunyai akaun

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Tidak. Satu akaun berfungsi untuk CRM dan portal. Jika anda sudah mempunyai akaun ejen di portal Housing Market Group, log masuk dengannya.

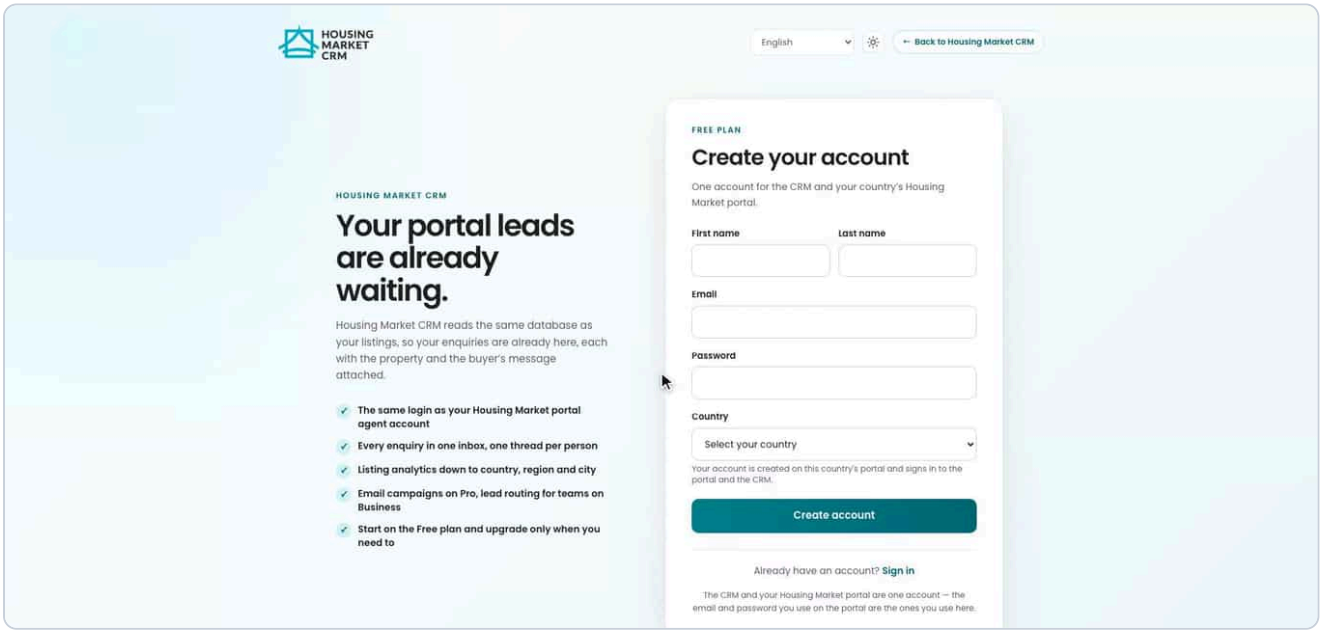
CRM dan portal menggunakan akaun ejen yang sama, jadi tiada kata laluan kedua untuk diingati dan tiada apa-apa untuk disambungkan antara keduanya.

Jika anda sudah mempunyai akaun ejen di sesebuah portal, log masuk ke CRM dengan e-mel dan kata laluan yang sama. Jika belum, cipta akaun percuma dalam CRM — ia turut mencipta akaun ejen anda di portal negara yang anda pilih. Lihat "Bagaimana saya mencipta akaun Housing Market CRM?".

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah saya memerlukan akaun CRM yang berasingan?**

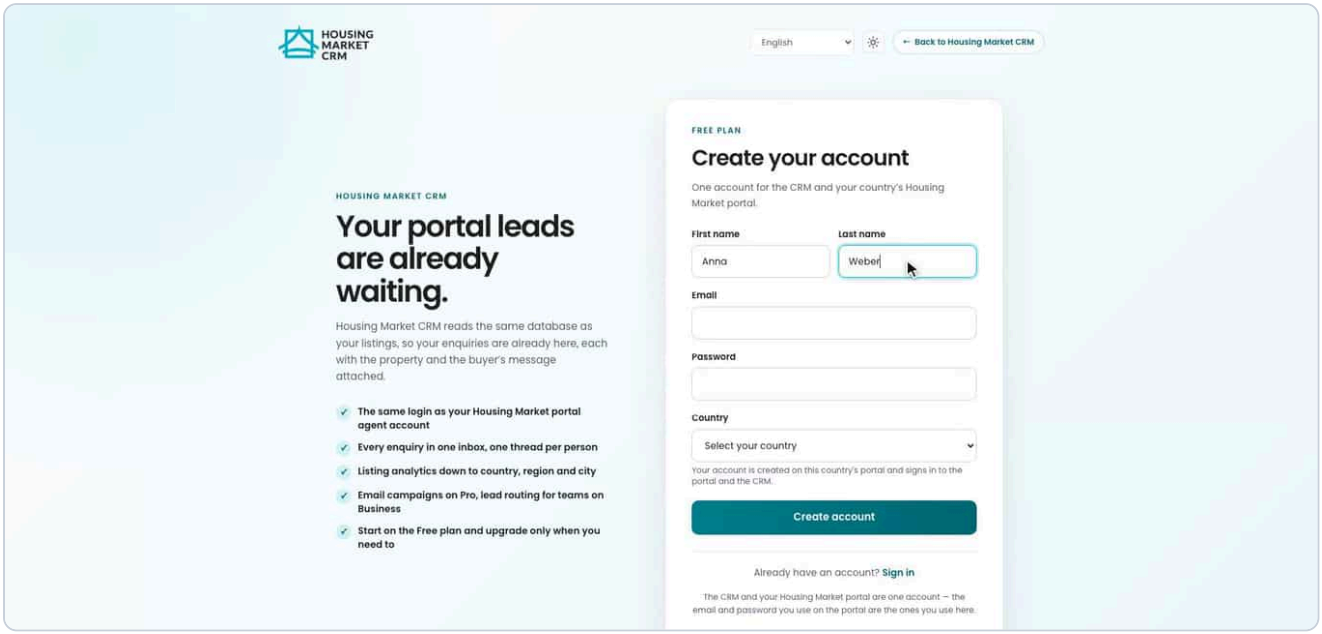
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Pada Create your account, isi maklumat anda.



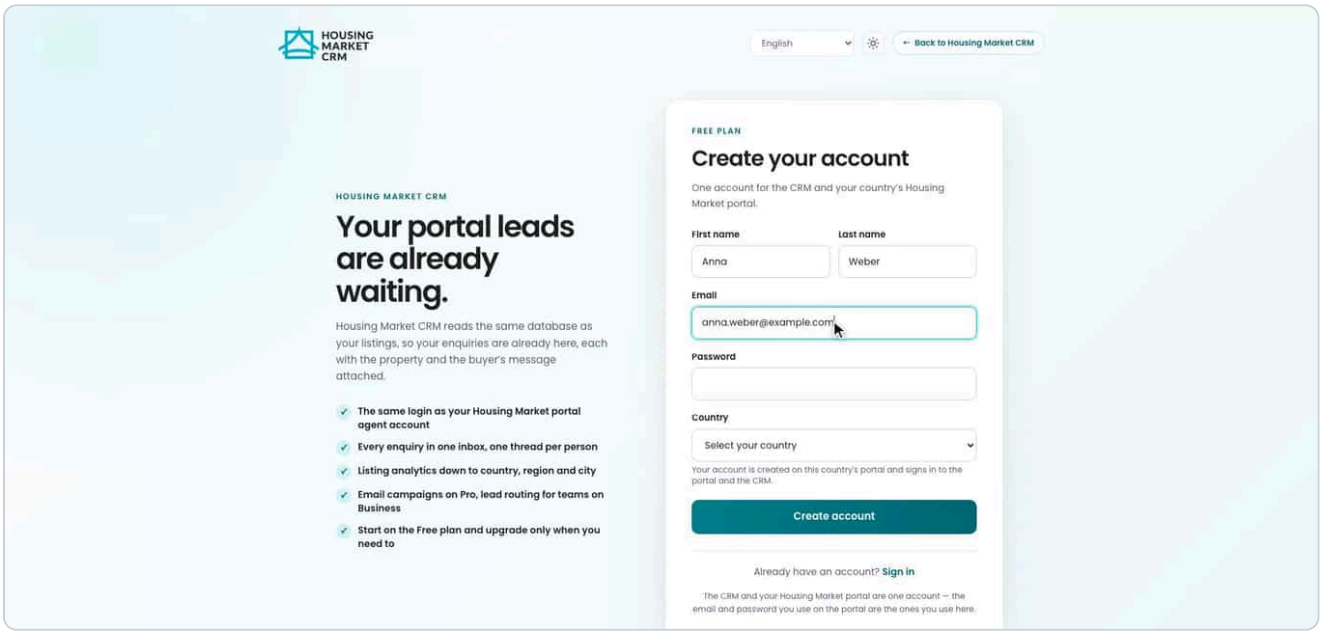
Rajah 2.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Nama pertama dan nama akhir anda.



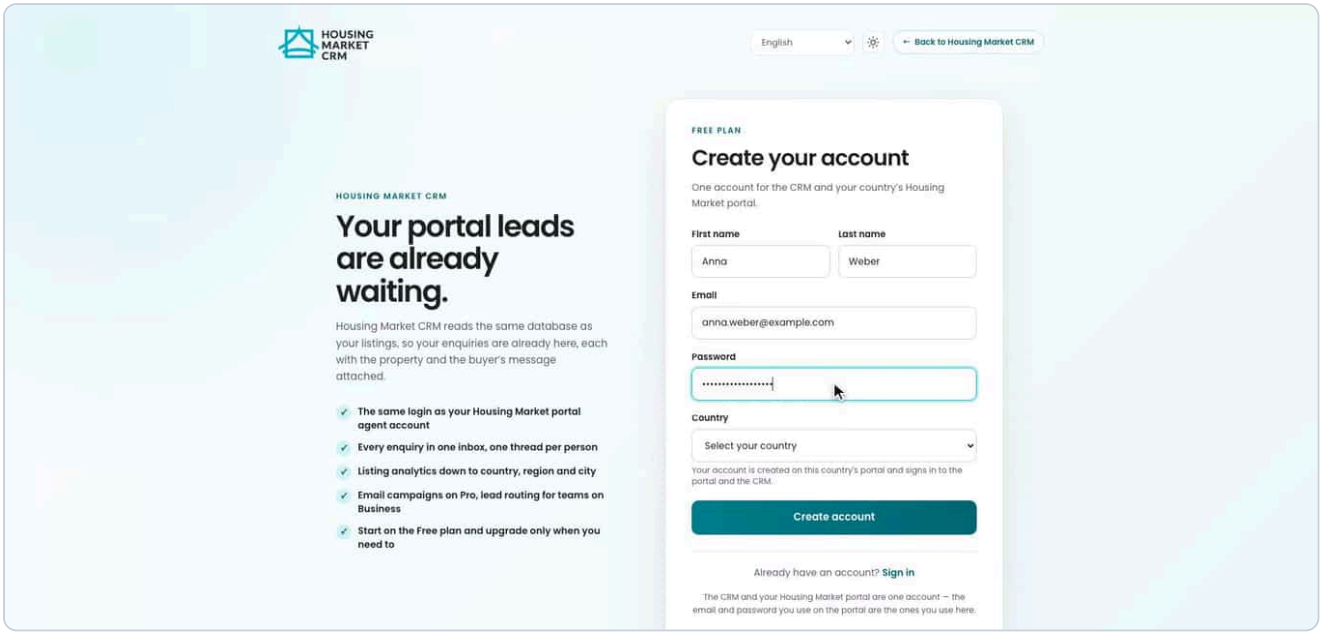
Rajah 2.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Alamat e-mel yang sudah anda gunakan.



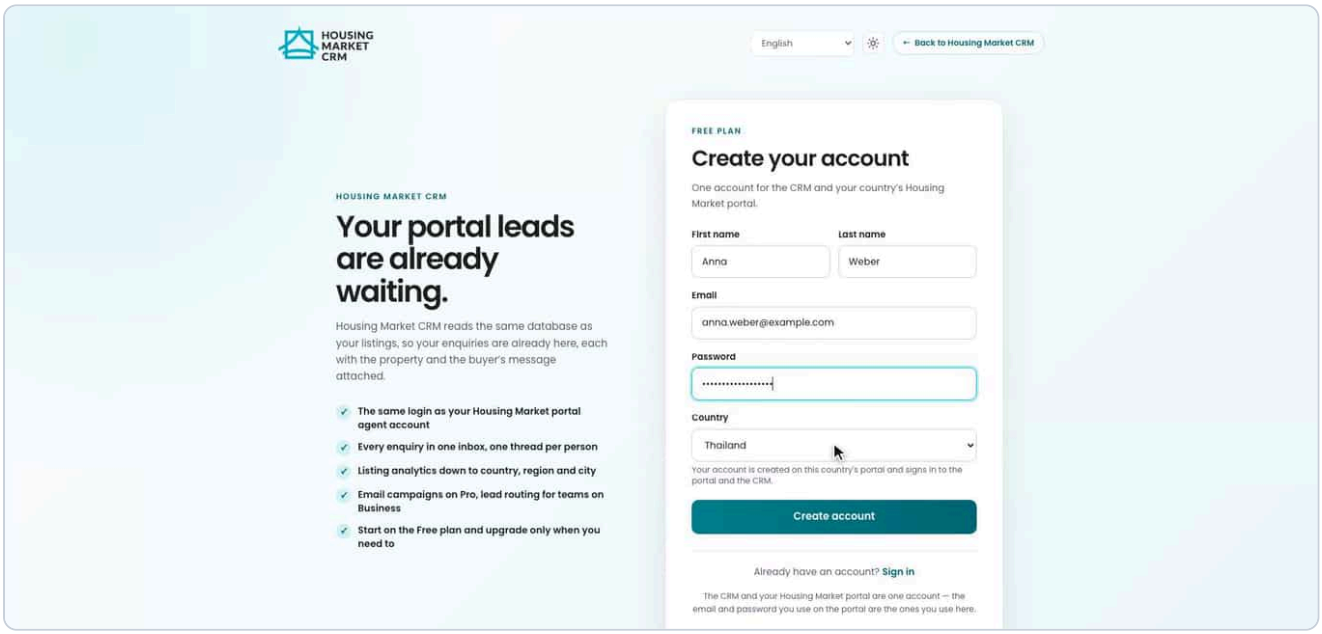
Rajah 2.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Satu kata laluan.



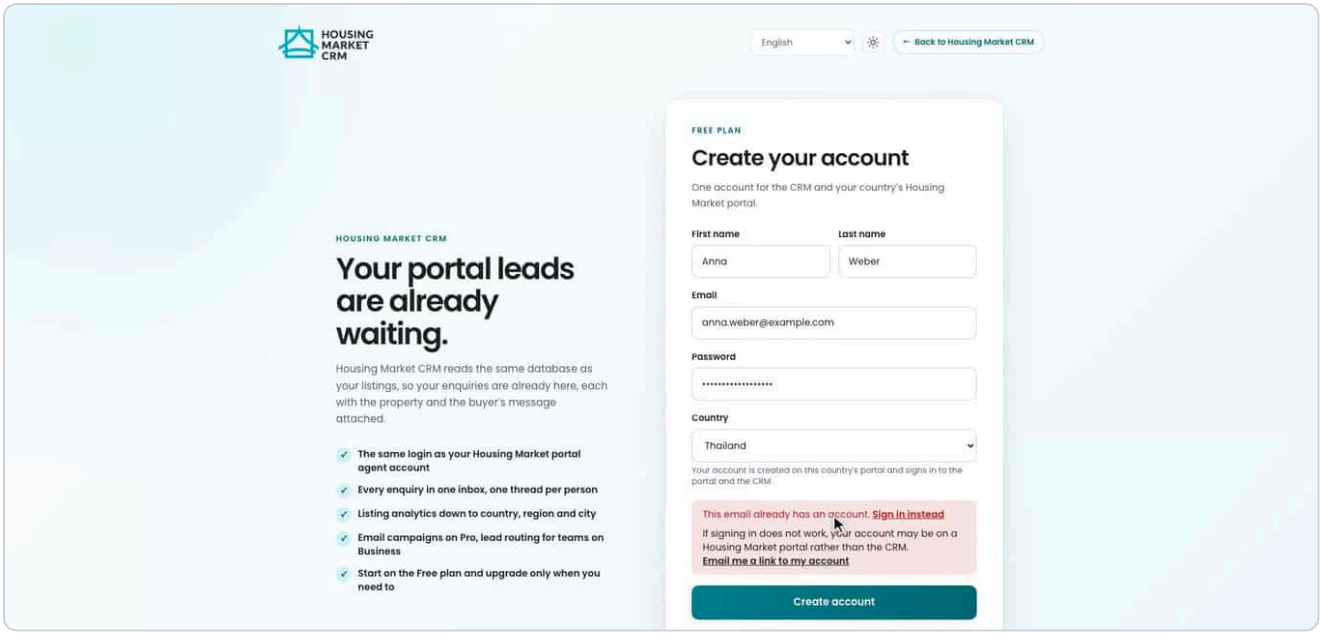
Rajah 2.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Dan negara anda.



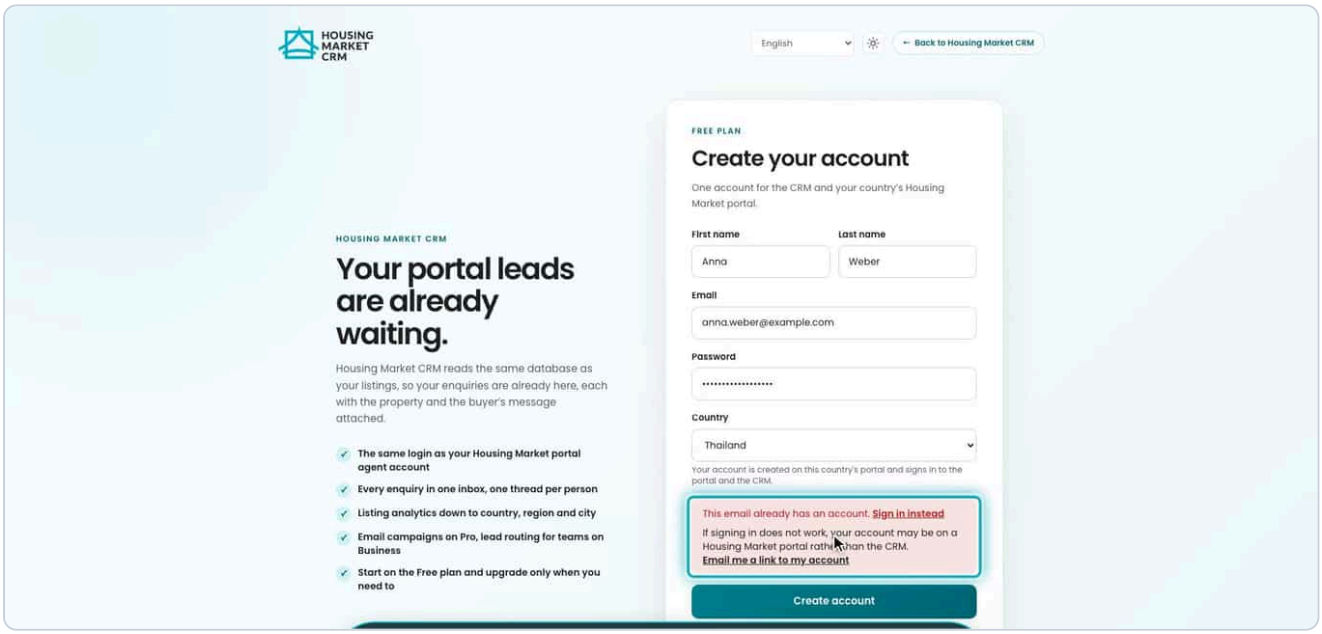
Rajah 2.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Klik Create account.



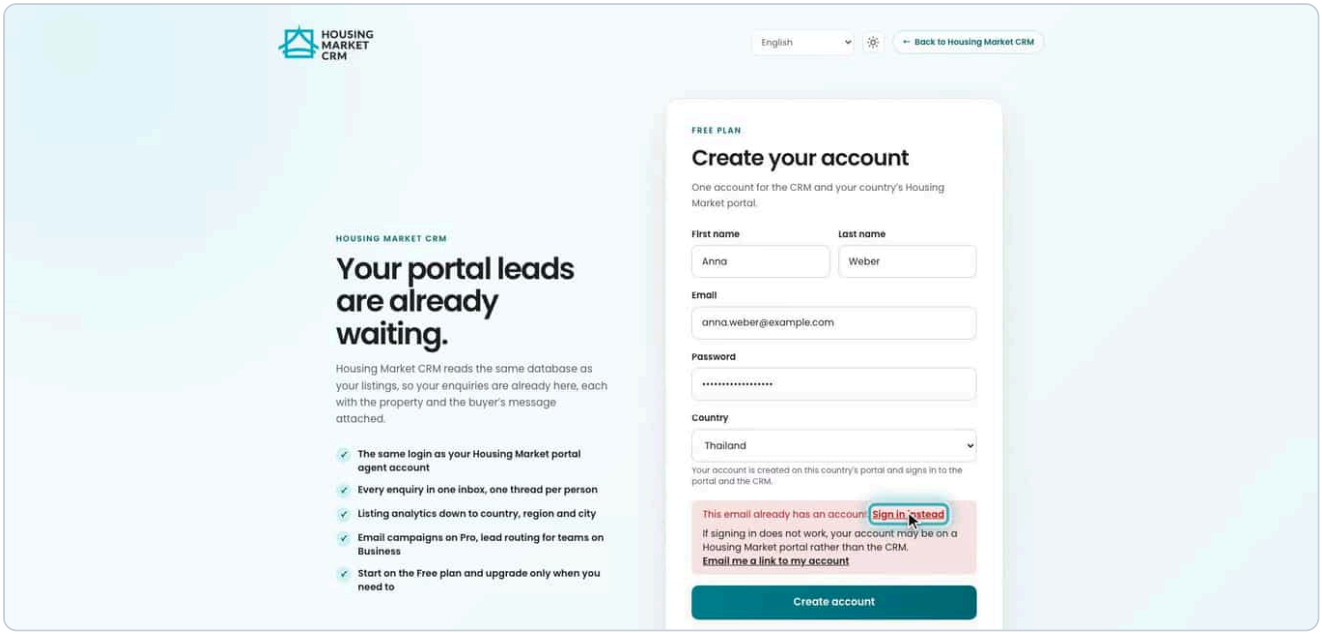
Rajah 2.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Tiada akaun kedua: e-mel ini sudah mempunyai akaun.



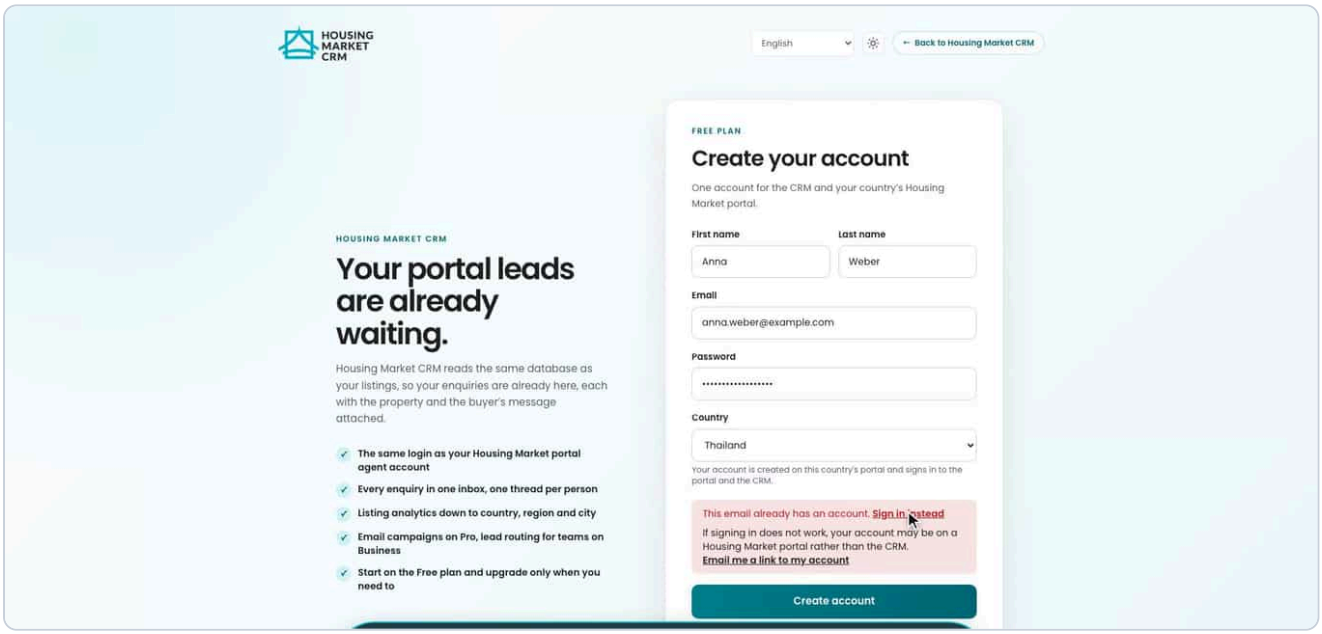
Rajah 2.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Sign in instead membawa anda ke halaman daftar masuk.



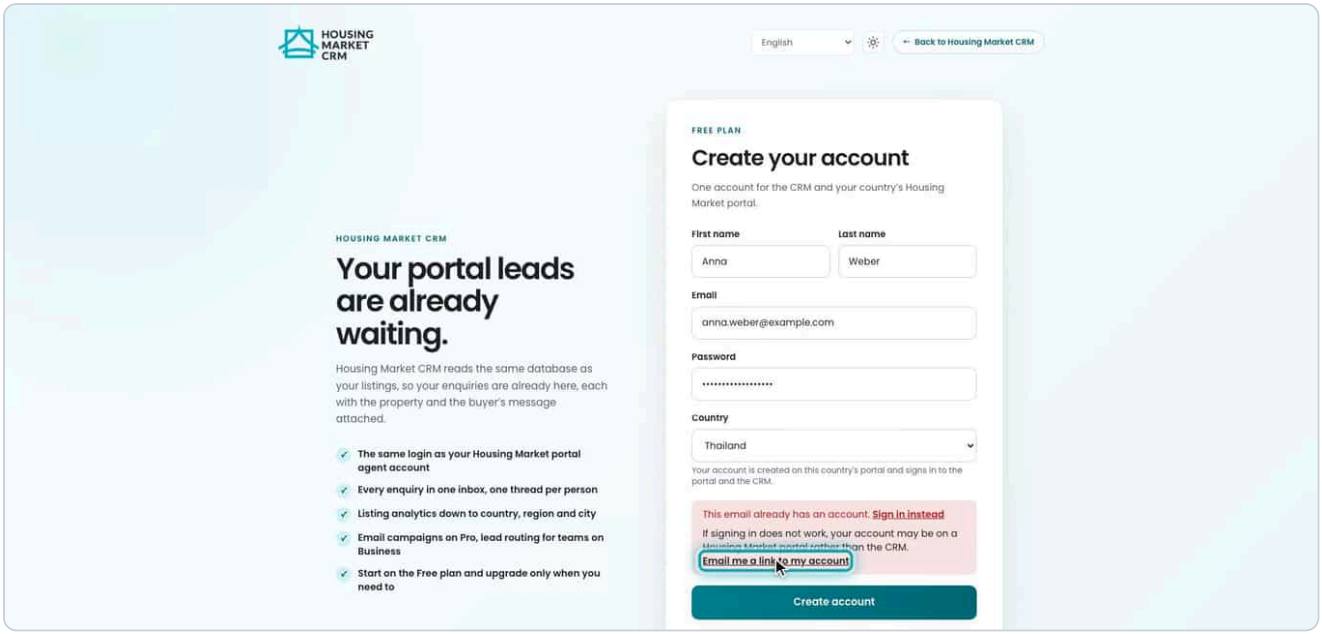
Rajah 2.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Satu e-mel ialah satu akaun merentas setiap produk Housing Market.



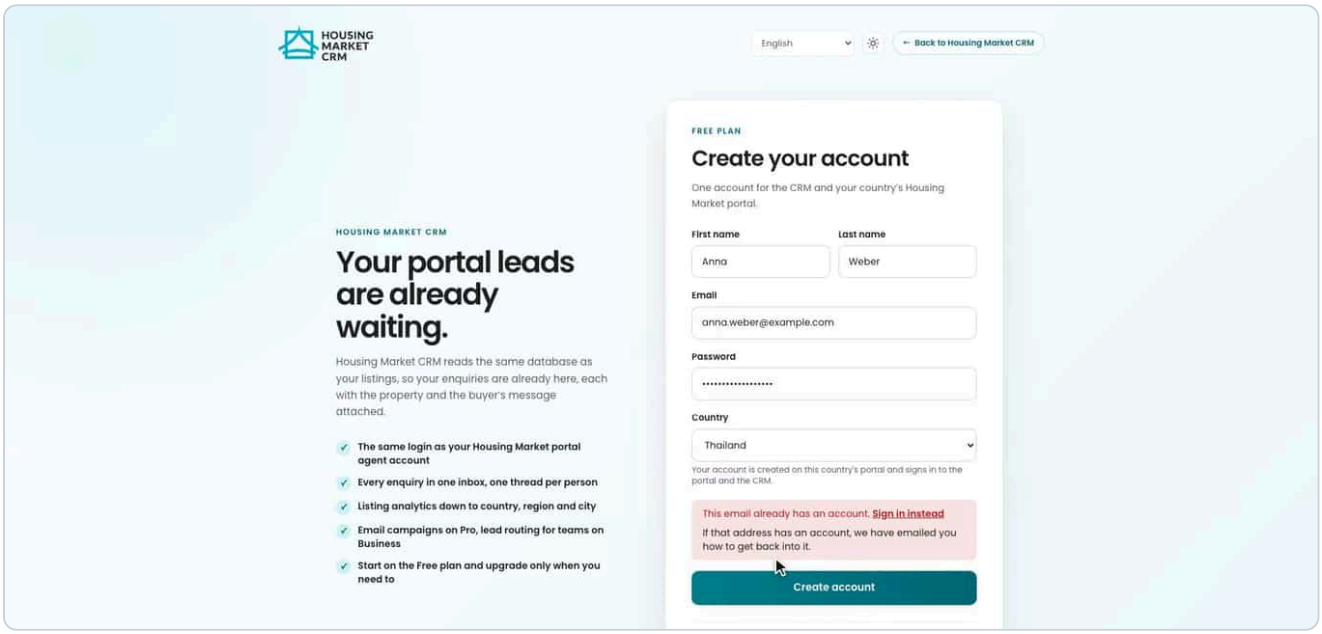
Rajah 2.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

10 Akaun anda mungkin berada pada portal, bukan pada CRM.



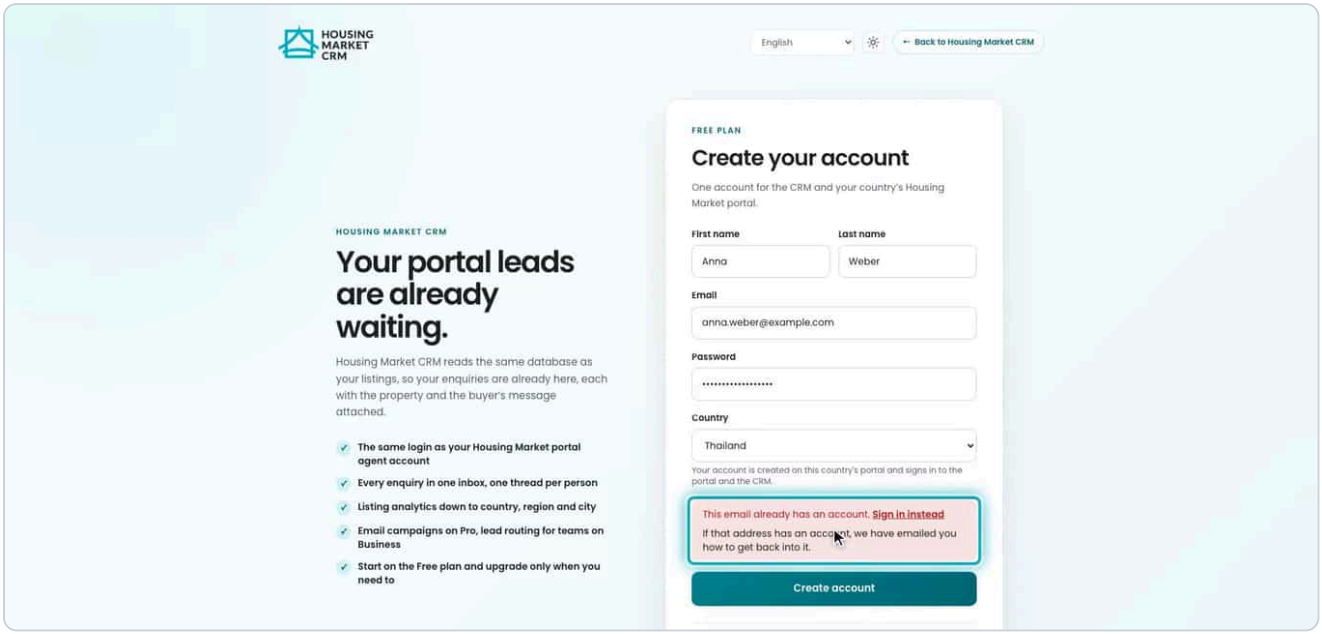
Rajah 2.10 · Skrin dirakam 24 September 2026

11 Klik Email me a link to my account.



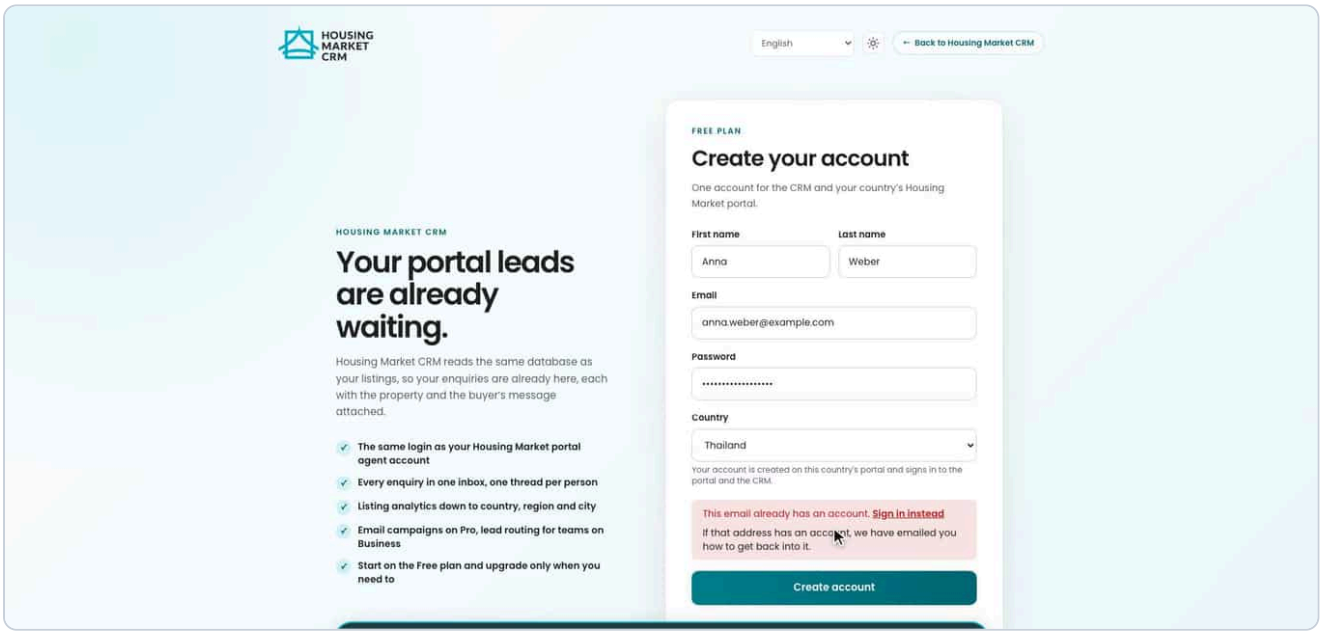
Rajah 2.11 · Skrin dirakam 24 September 2026

12 Periksa Peti Masuk anda untuk jalan kembali.



Rajah 2.12 · Skrin dirakam 24 September 2026

13 Kata-katanya tidak pernah menyatakan sama ada alamat itu berdaftar — itu memang disengajakan.



Rajah 2.13 · Skrin dirakam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Pilih Lupa kata laluan? pada halaman log masuk, masukkan alamat e-mel anda dan gunakan pautan yang kami hantar. Kata laluan baharu berfungsi dalam CRM dan pada portal anda.

Pusat Bantuan: Bagaimanakah cara menetapkan semula kata laluan Housing Market CRM saya?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah cara mencipta akaun Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Bagaimanakah cara log masuk ke Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 BAB 3

Log masuk

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pergi ke dashboard.housingmarketcrm.com/login, taip alamat e-mel dan kata laluan akaun ejen hartanah Housing Market Group anda, dan pilih Log masuk ke CRM.

- Buka https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, atau pilih Log masuk di housingmarketcrm.com.
- Taip Alamat e-mel dan Kata laluan anda.
- Pilih Log masuk ke CRM.

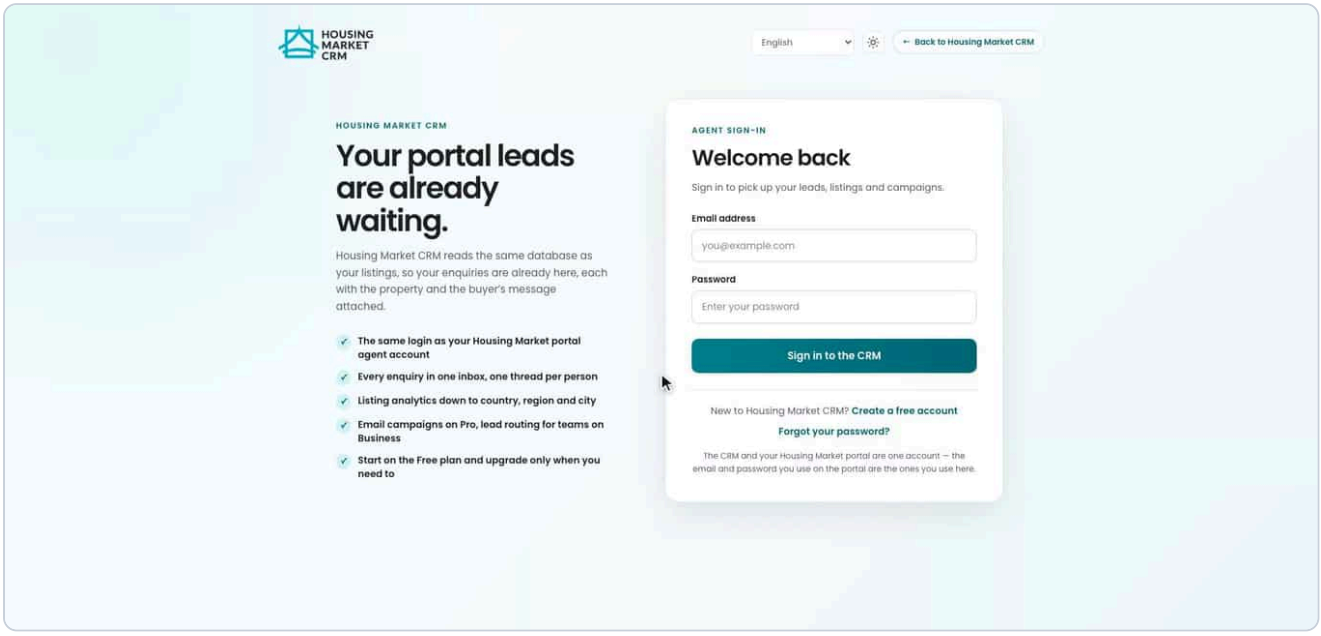
Ia akaun yang sama dengan akaun ejen hartanah anda pada portal, jadi butiran yang sama berfungsi di kedua-dua tempat. Menu bahasa dan suis cerah dan gelap berada di bahagian atas halaman.

- Jika anda melihat “E-mel atau kata laluan tidak betul”, semak kedua-duanya dan cuba lagi, atau tetapkan semula kata laluan anda.
- Jika alamat e-mel anda belum disahkan, anda masih boleh log masuk, tetapi sepanduk kekal pada skrin dan CRM kekal tertutup sehingga anda mengklik pautan dalam e-mel pengesahan. Pilih Hantar e-mel pengesahan baharu kepada saya dalam sepanduk, atau Hantar semula e-mel pengesahan pada halaman log masuk, untuk mendapatkan pautan baharu. Tiada kod untuk ditaip.
- Jika anda terlupa kata laluan anda, pilih Lupa kata laluan? — lihat “Bagaimanakah cara menetapkan semula kata laluan Housing Market CRM saya?”.
- Jika anda tidak pernah mempunyai akaun, pilih Cipta akaun percuma — lihat “Bagaimanakah cara mencipta akaun Housing Market CRM?”.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah cara log masuk ke Housing Market CRM?**

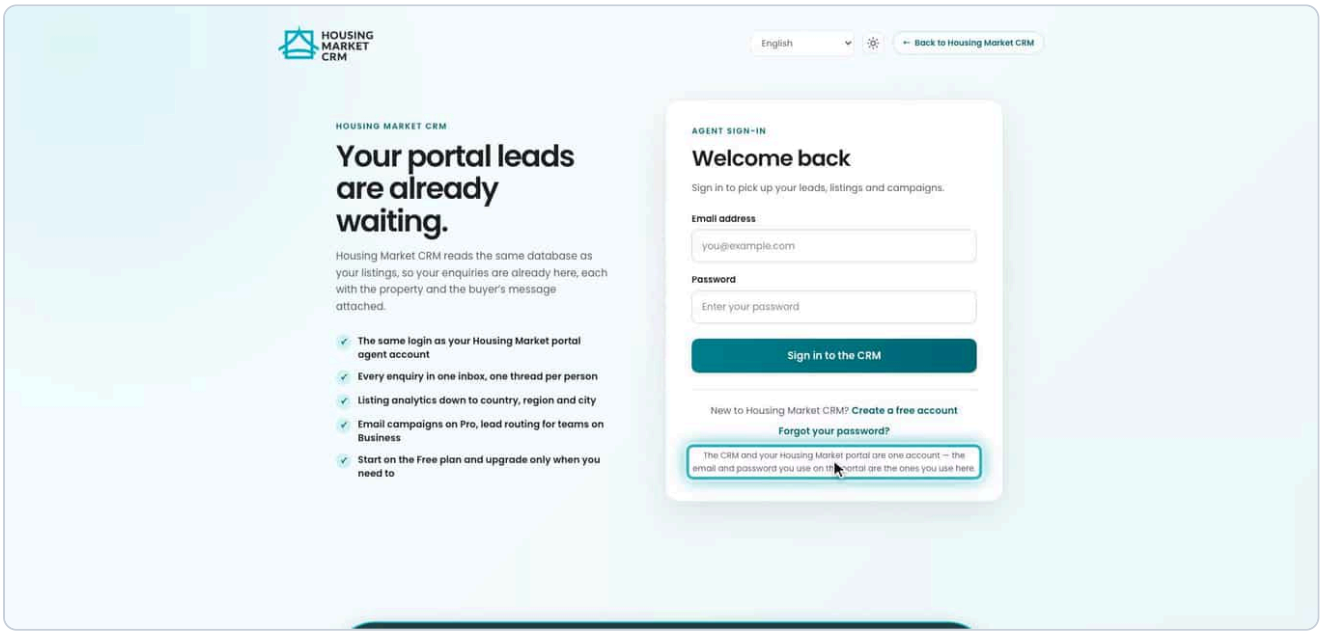
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Pergi ke dashboard.housingmarketcrm.com.



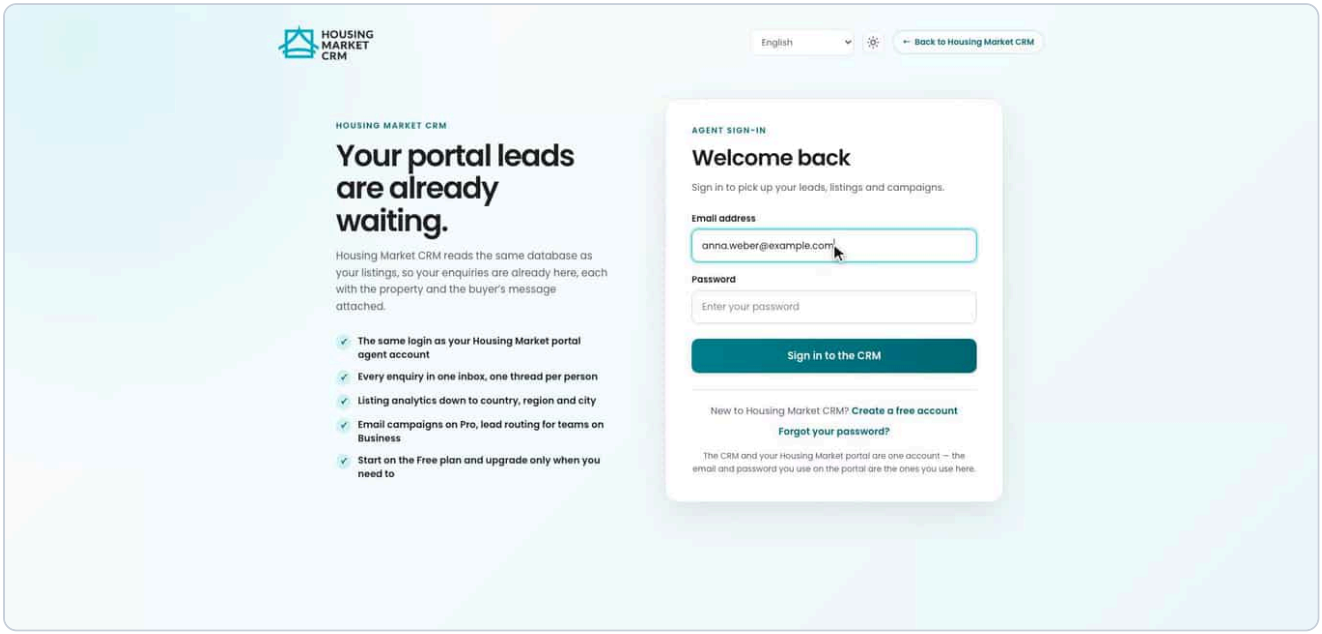
Rajah 3.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 CRM dan akaun ejen portal anda ialah satu akaun.



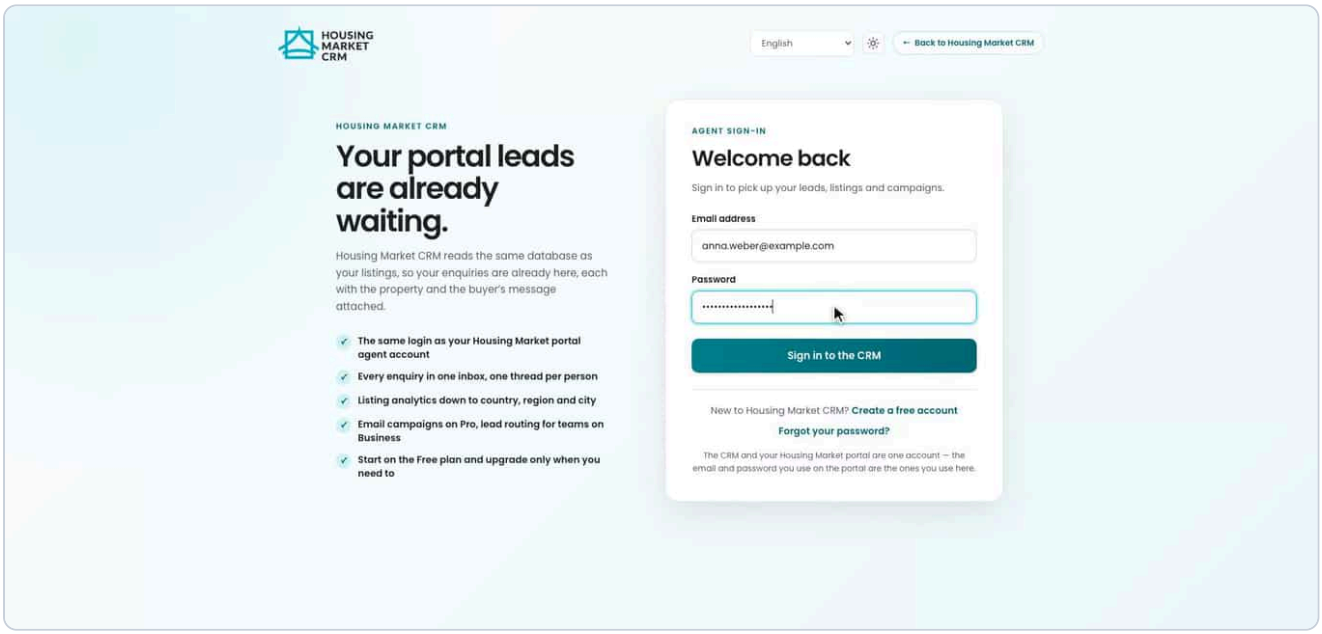
Rajah 3.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Masukkan alamat e-mel portal anda.



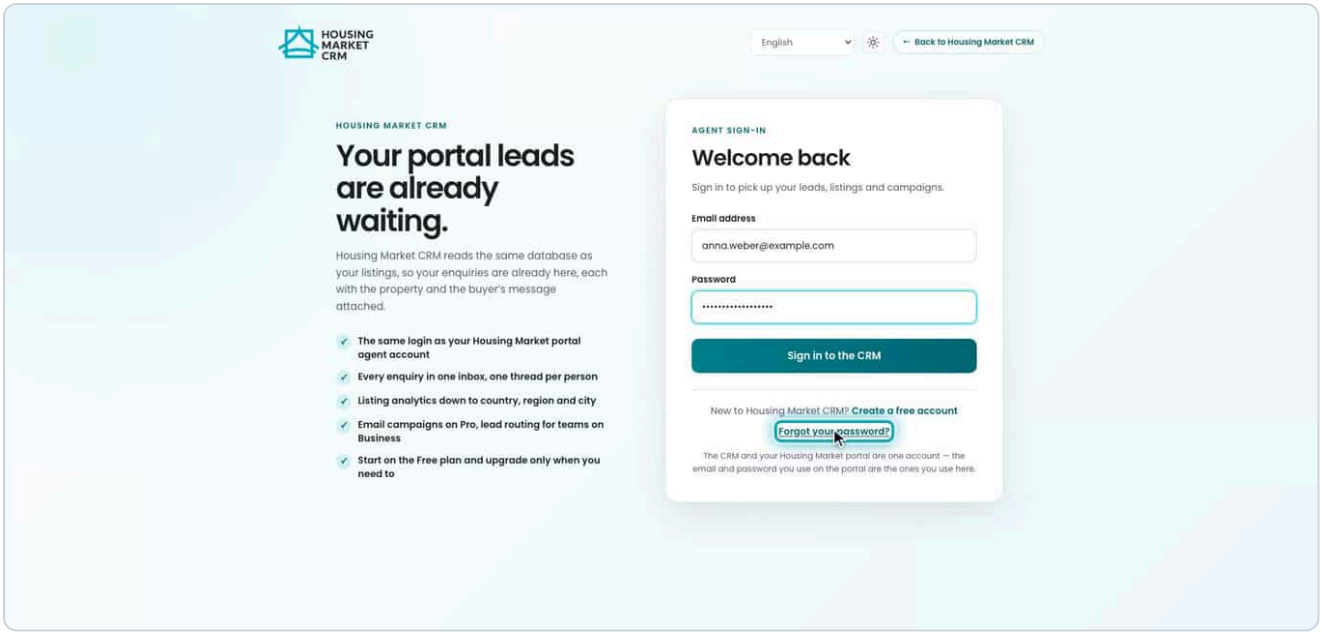
Rajah 3.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Masukkan kata laluan portal anda.



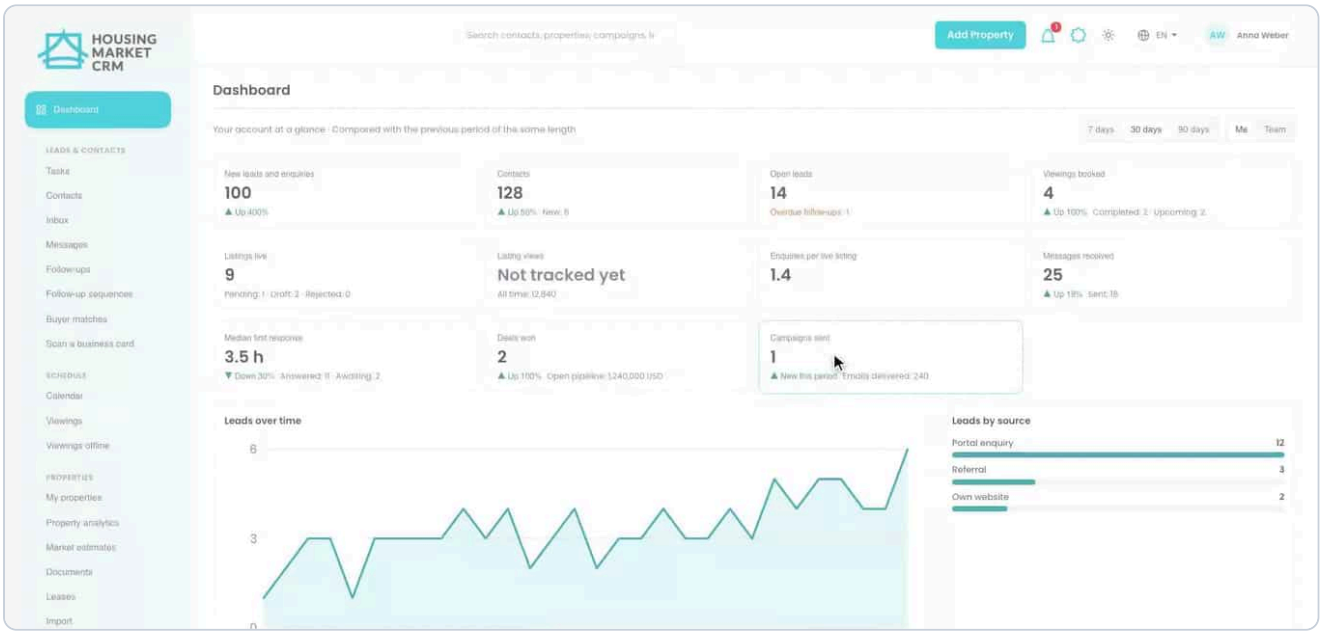
Rajah 3.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Terlupa? Gunakan Forgot your password?



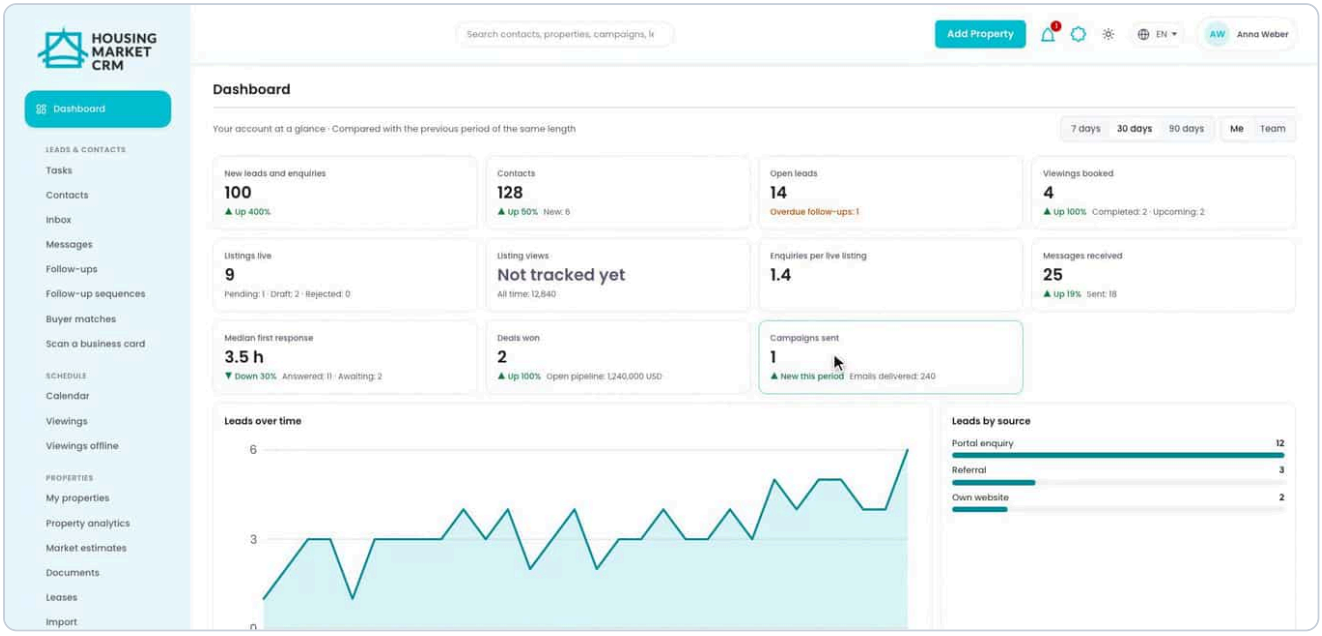
Rajah 3.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Klik Sign in to the CRM.



Rajah 3.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

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



Rajah 3.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Tidak. Satu akaun berfungsi untuk CRM dan portal. Jika anda sudah mempunyai akaun ejen di portal Housing Market Group, log masuk dengannya.

Pusat Bantuan: Adakah saya memerlukan akaun CRM yang berasingan?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah cara menetapkan semula kata laluan Housing Market CRM saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-reset-my-password
Bolehkah saya menggunakan Housing Market CRM pada telefon saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 BAB 4

Tetapkan semula kata laluan anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Lupa kata laluan? pada halaman log masuk, masukkan alamat e-mel anda dan gunakan pautan yang kami hantar. Kata laluan baharu berfungsi dalam CRM dan pada portal anda.

- Pada https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, pilih Lupa kata laluan?.
- Masukkan Alamat e-mel yang anda gunakan untuk log masuk dan pilih Hantar pautan tetapan semula.
- Buka e-mel “Tetapkan semula kata laluan Housing Market CRM anda” dan pilih Pilih kata laluan baharu.
- Tetapkan Kata laluan baharu sekurang-kurangnya lapan aksara, taip semula di bawah Sahkan kata laluan baharu, dan pilih Simpan kata laluan baharu.
- Pilih Log masuk dan log masuk dengan kata laluan baharu.

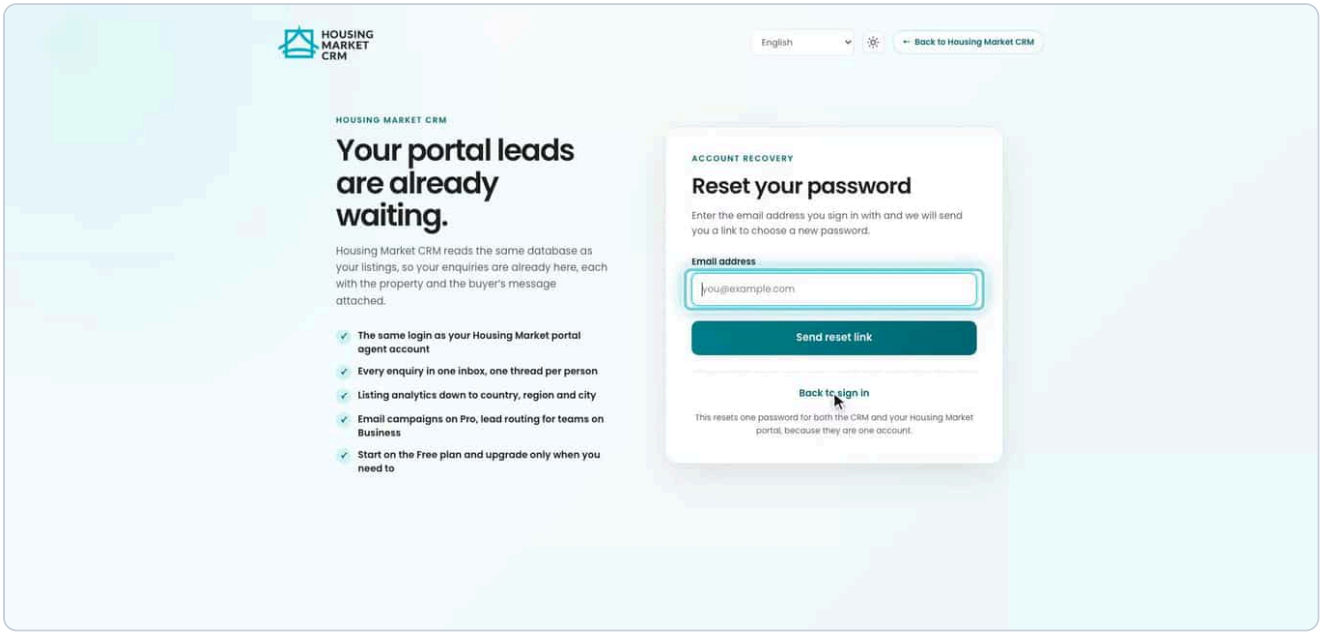
Tiada kod untuk ditaip. Pautan berfungsi sekali sahaja dan tamat tempoh selepas 24 jam, dan meminta pautan baharu membatalkan pautan terdahulu. Membukanya juga mengesahkan alamat e-mel anda jika anda belum berbuat demikian. Demi privasi anda, halaman memberikan jawapan yang sama sama ada alamat itu mempunyai akaun atau tidak, jadi jika tiada apa-apa tiba, semak folder spam anda dan ejaan alamat itu. Selepas beberapa percubaan berturut-turut, anda diminta menunggu beberapa minit.

CRM dan portal Housing Market anda ialah satu akaun, jadi ini menukar kata laluan untuk kedua-duanya. E-mel ditulis dalam bahasa yang anda gunakan dalam CRM.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah cara menetapkan semula kata laluan Housing Market CRM saya?**

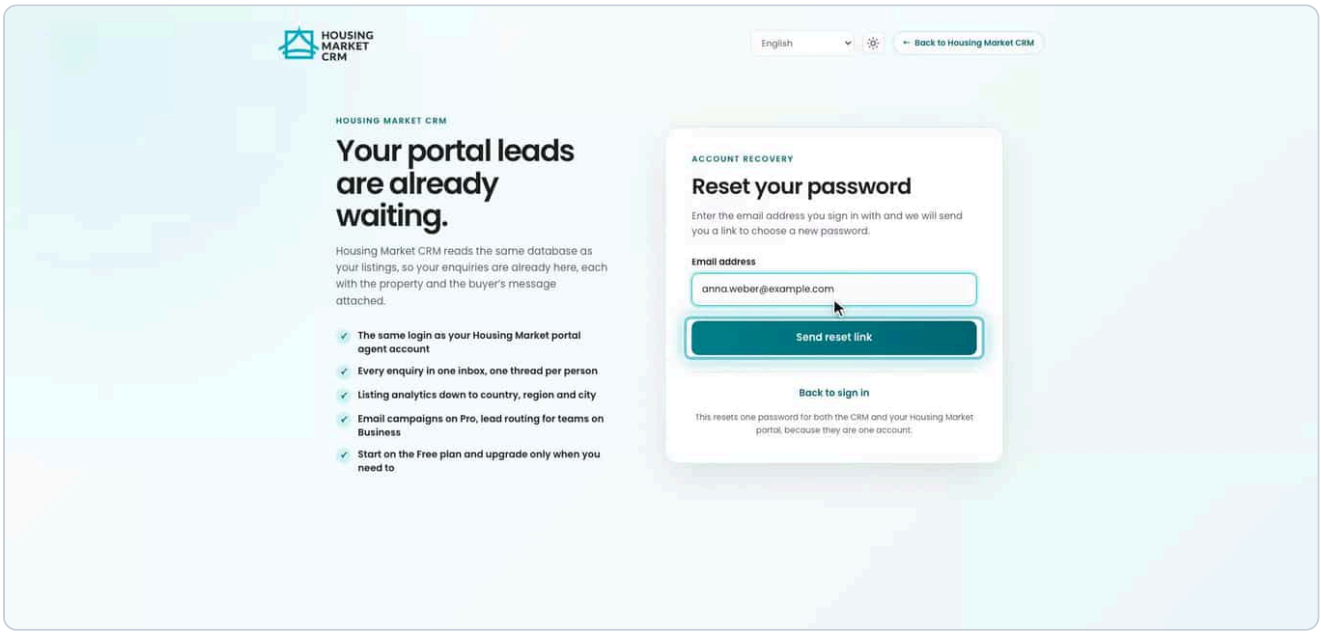
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Di halaman log masuk, klik Forgot your password?



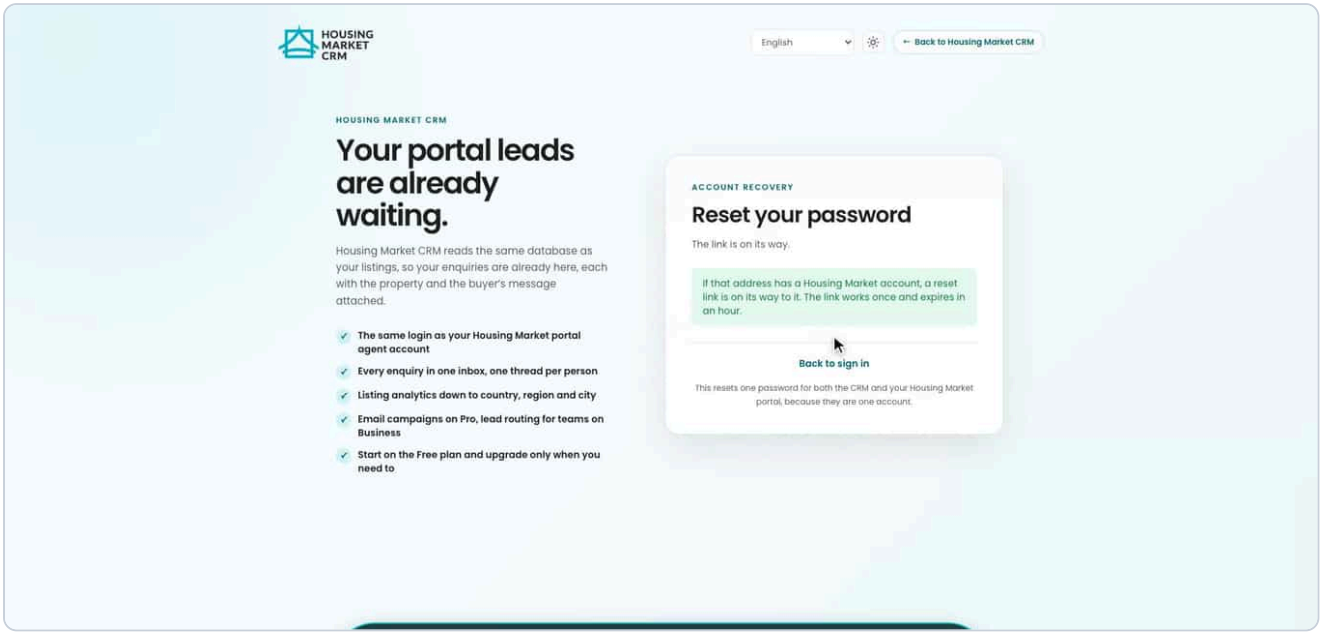
Rajah 4.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Masukkan alamat e-mel akaun anda.



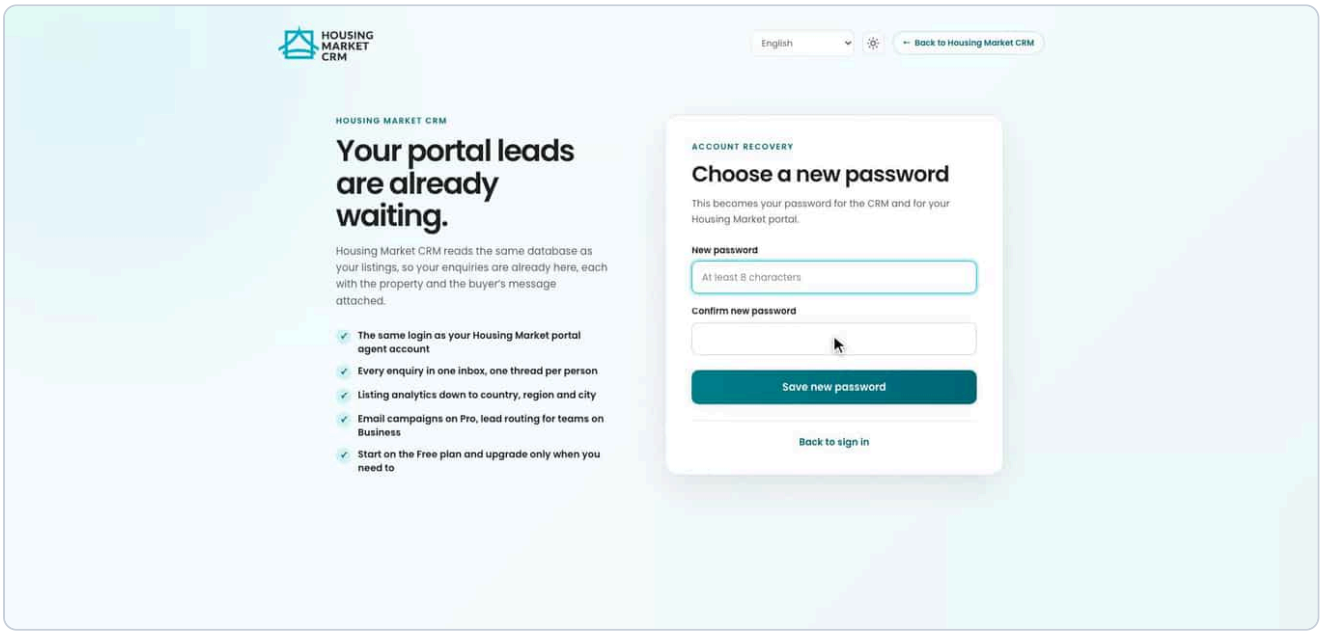
Rajah 4.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik Send reset link.



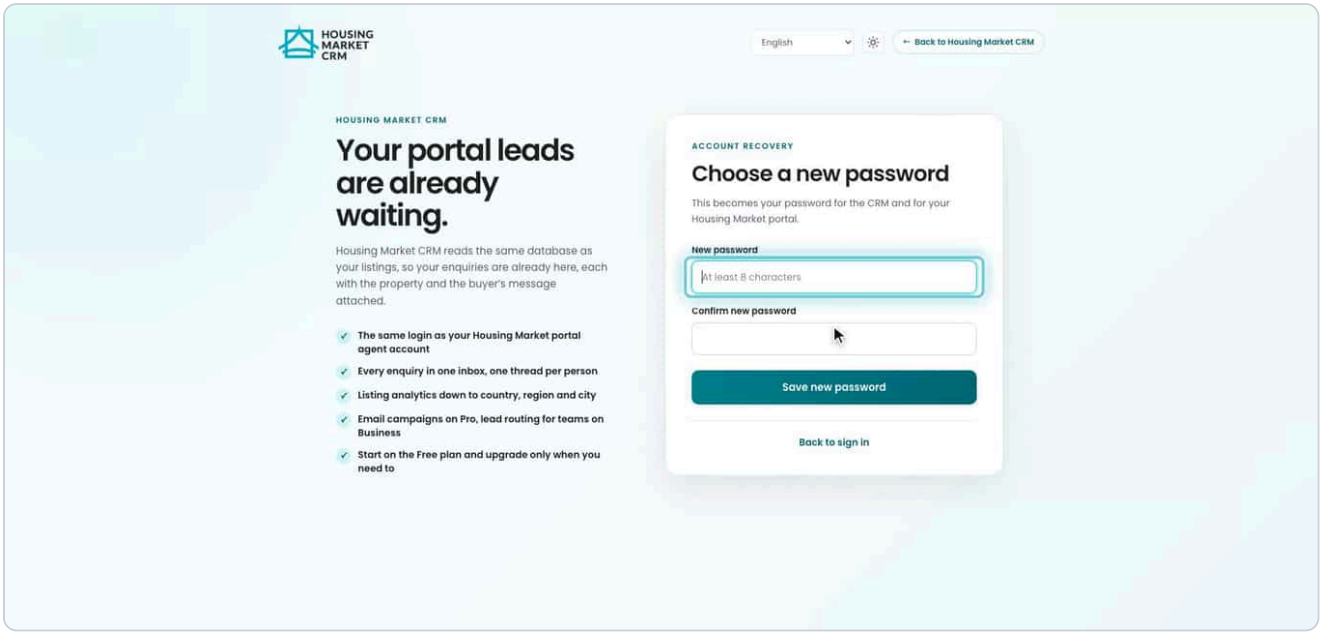
Rajah 4.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Jika alamat itu mempunyai akaun, pautan tetapan semula dalam perjalanan.



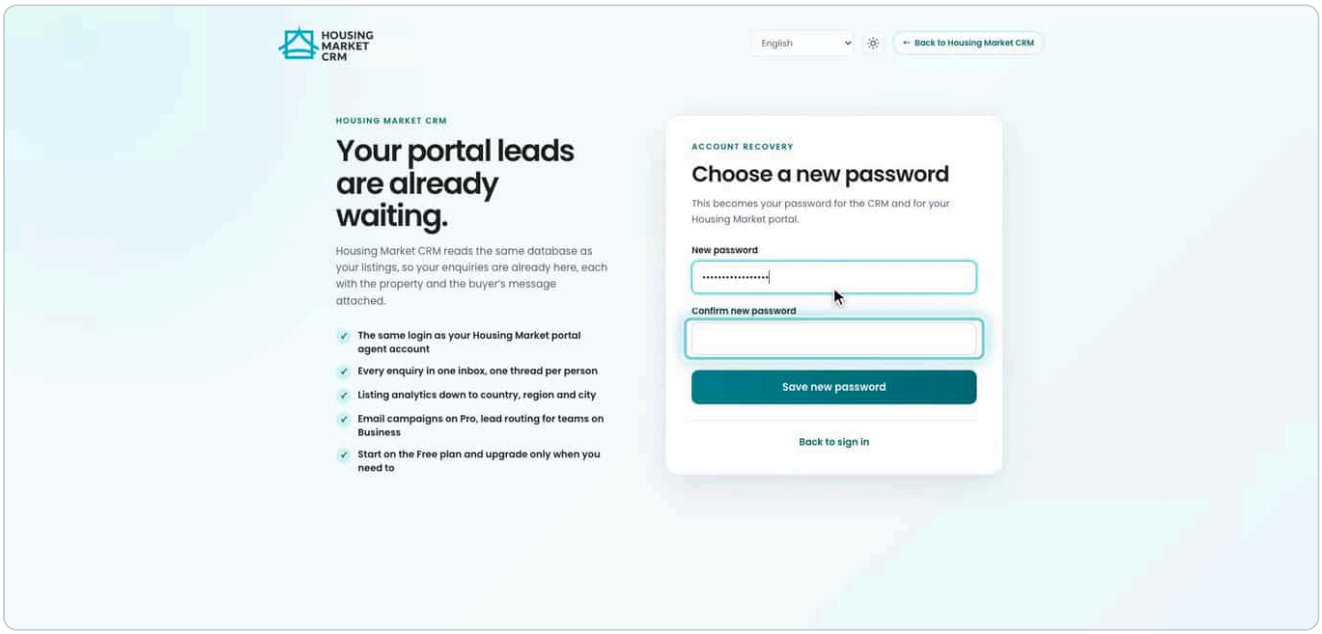
Rajah 4.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Buka pautan daripada e-mel.



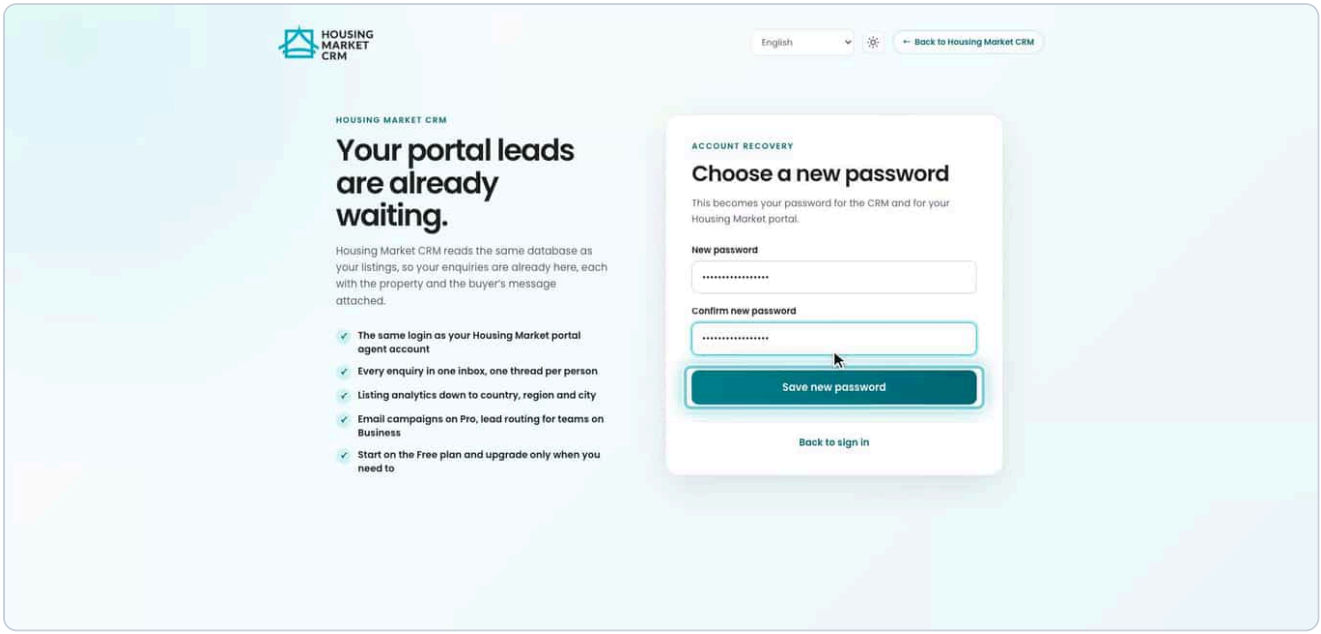
Rajah 4.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Taip kata laluan baharu — sekurang-kurangnya 8 aksara.



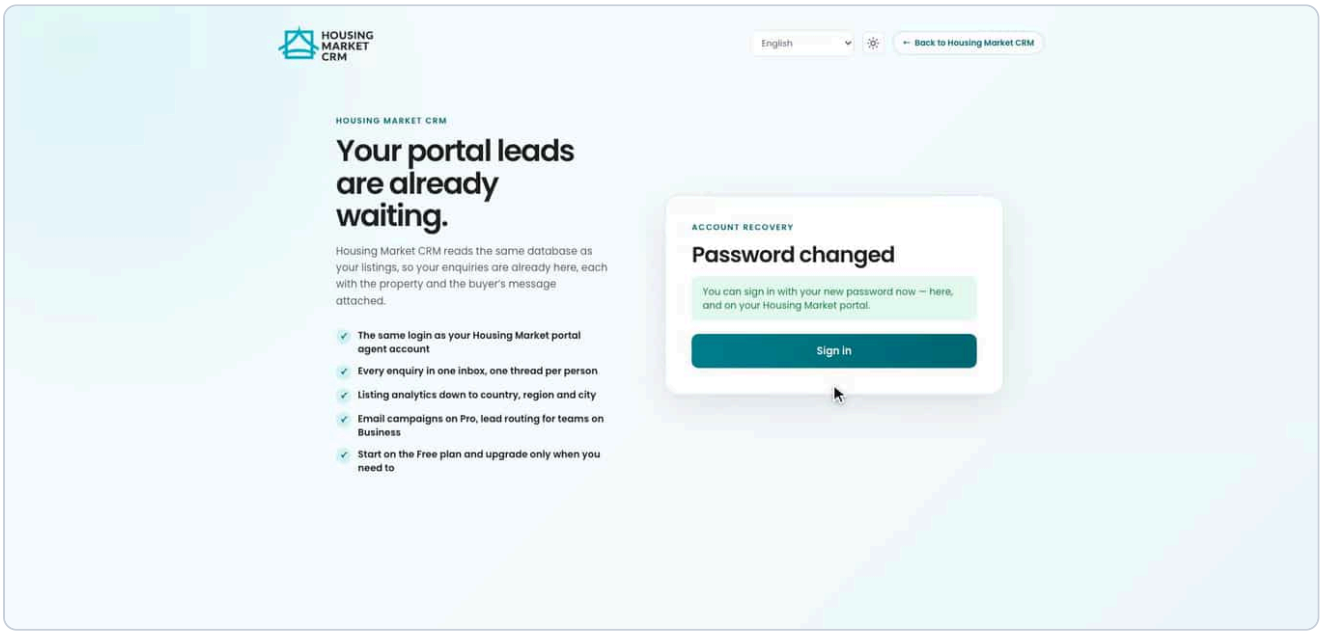
Rajah 4.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Taip sekali lagi untuk mengesahkan.



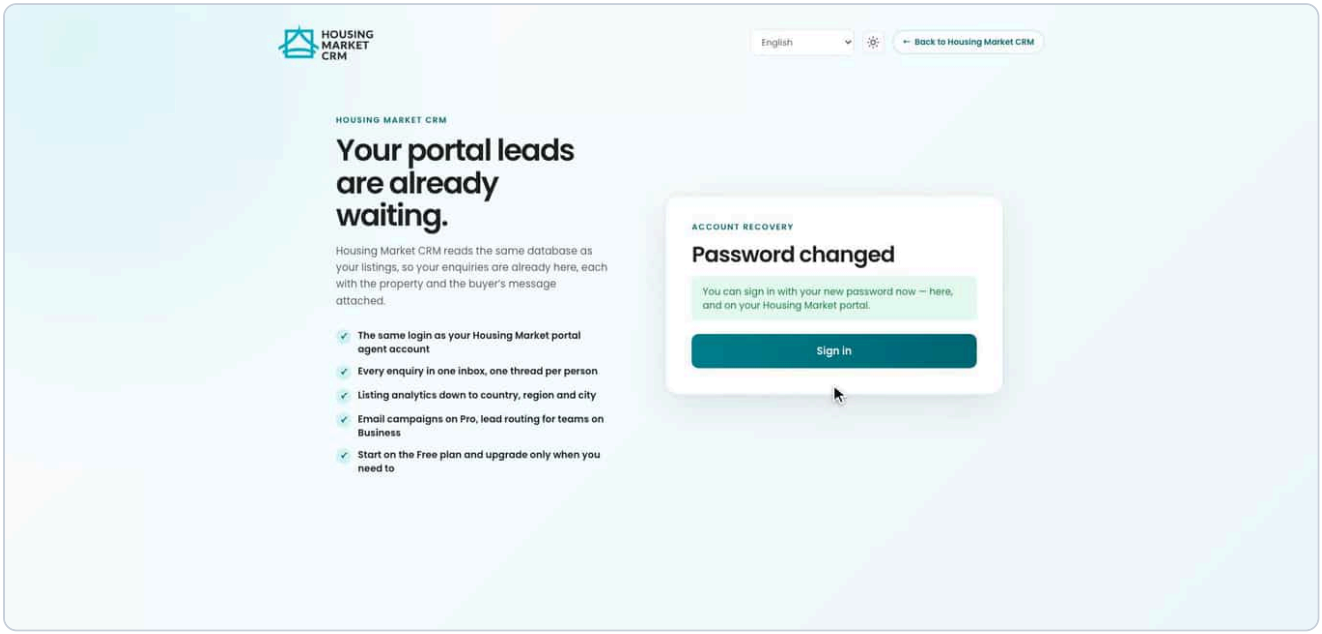
Rajah 4.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Klik Save new password.



Rajah 4.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Kata laluan bertukar — ia berfungsi pada portal anda juga.



Rajah 4.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

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

5 BAB 5

Papan pemuka anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Papan pemuka gambaran keseluruhan menunjukkan prestasi akaun anda dalam 7, 30 atau 90 hari lepas — pertanyaan, prospek, tontonan penyenaraian dan apa yang perlu anda uruskan seterusnya — setiap angka dibandingkan dengan tempoh sebelumnya. Ia percuma.

Papan pemuka ialah skrin pertama selepas anda log masuk. Pilih 7, 30 atau 90 hari lepas dan ia menunjukkan prestasi akaun anda dalam tempoh itu, dengan setiap angka dibandingkan dengan tempoh sebelumnya, supaya anda nampak sepintas lalu sama ada ia meningkat atau menurun.

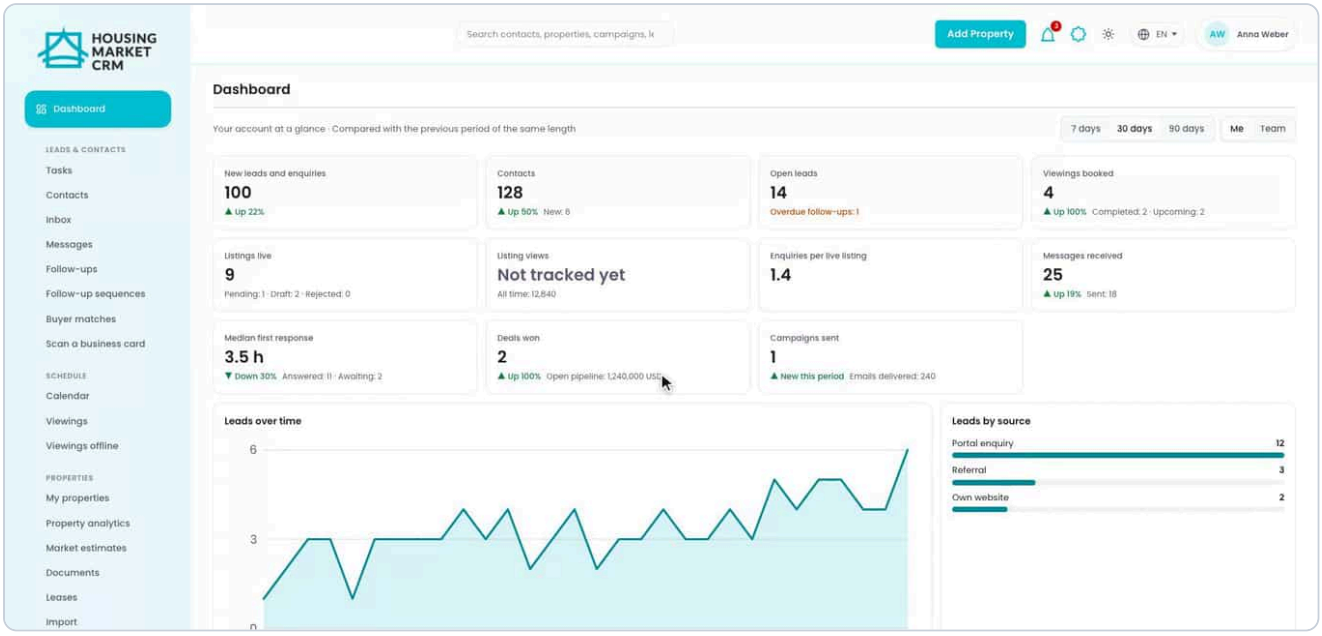
- Pertanyaan pada penyenaraian portal anda, dan prospek yang terhasil daripadanya
- Tontonan penyenaraian anda
- Lawatan dan susulan yang perlu dibuat dalam tujuh hari akan datang
- Pada Pro dan Business, masa respons, urus niaga dan hasil kempen; pada pelan percuma, bahagian ini menunjukkan apa yang akan ditambahnya

Angka diambil daripada portal dan juga CRM, jadi ejen yang mengendalikan pertanyaan di portal tetap melihat angka sebenar, bukan halaman penuh sifar. Setiap pertanyaan dikira sekali. Pada Business, pengurus dan pentadbir boleh bertukar antara angka mereka sendiri dan angka pasukan.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah yang ditunjukkan papan pemuka?**

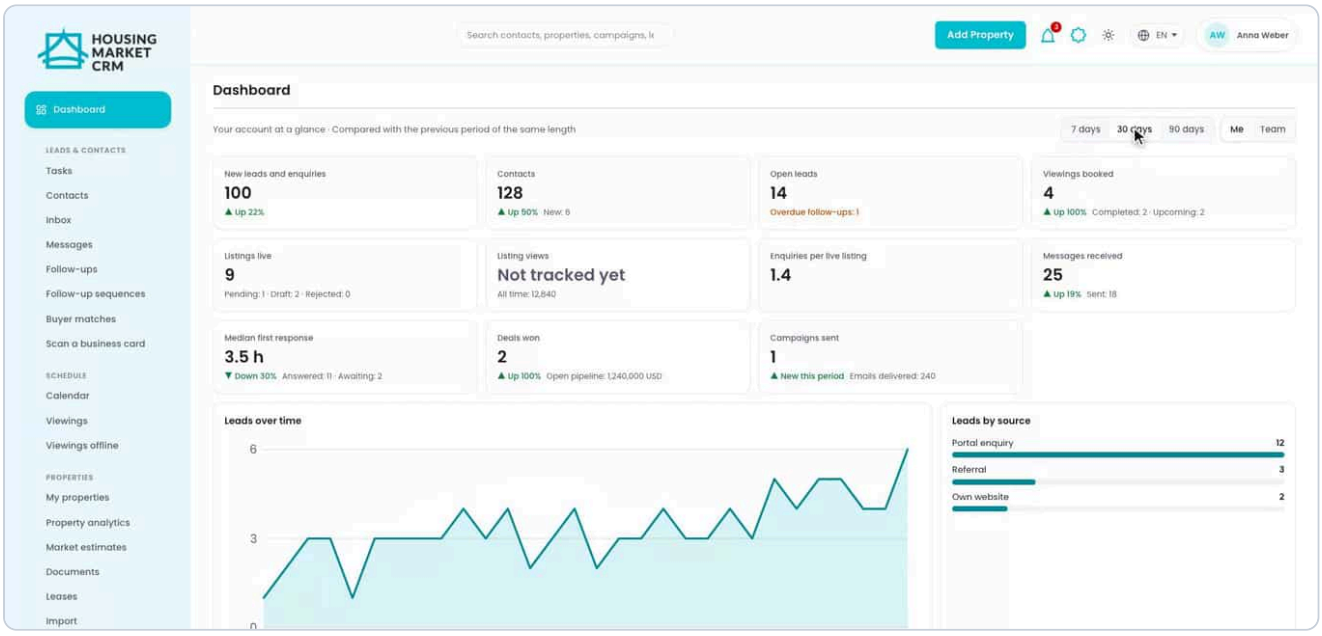
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Ini papan pemuka Housing Market CRM anda.



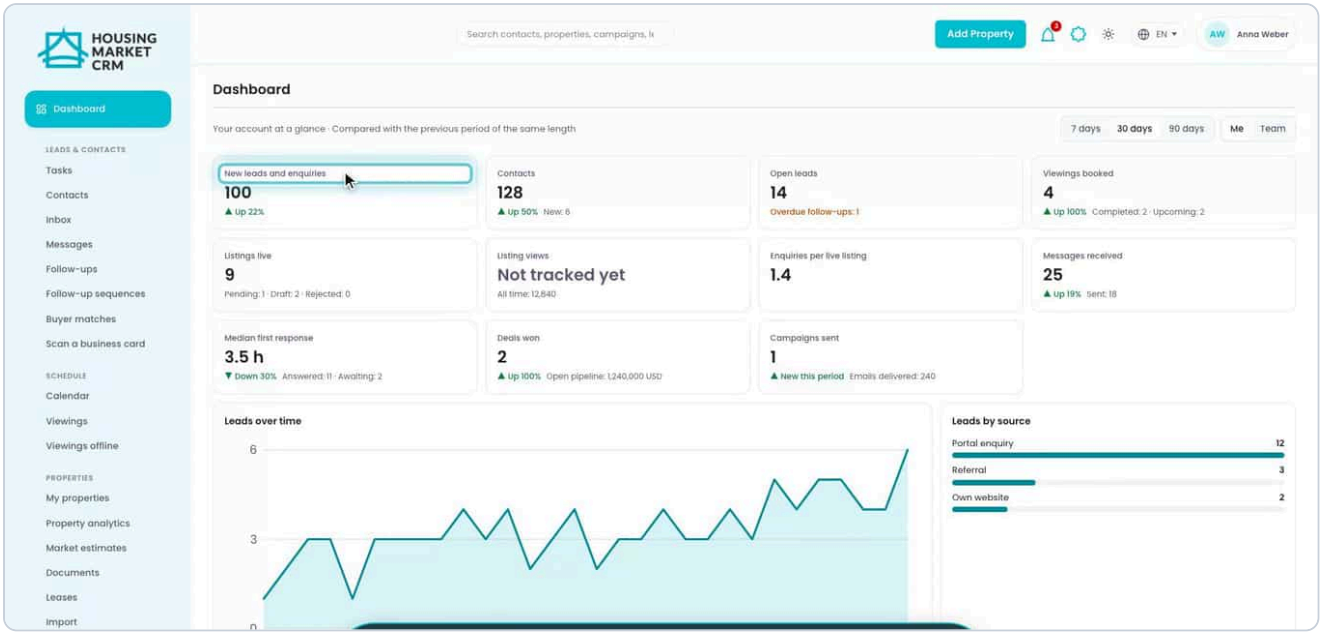
Rajah 5.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Tukar tempoh — 7, 30 atau 90 hari.



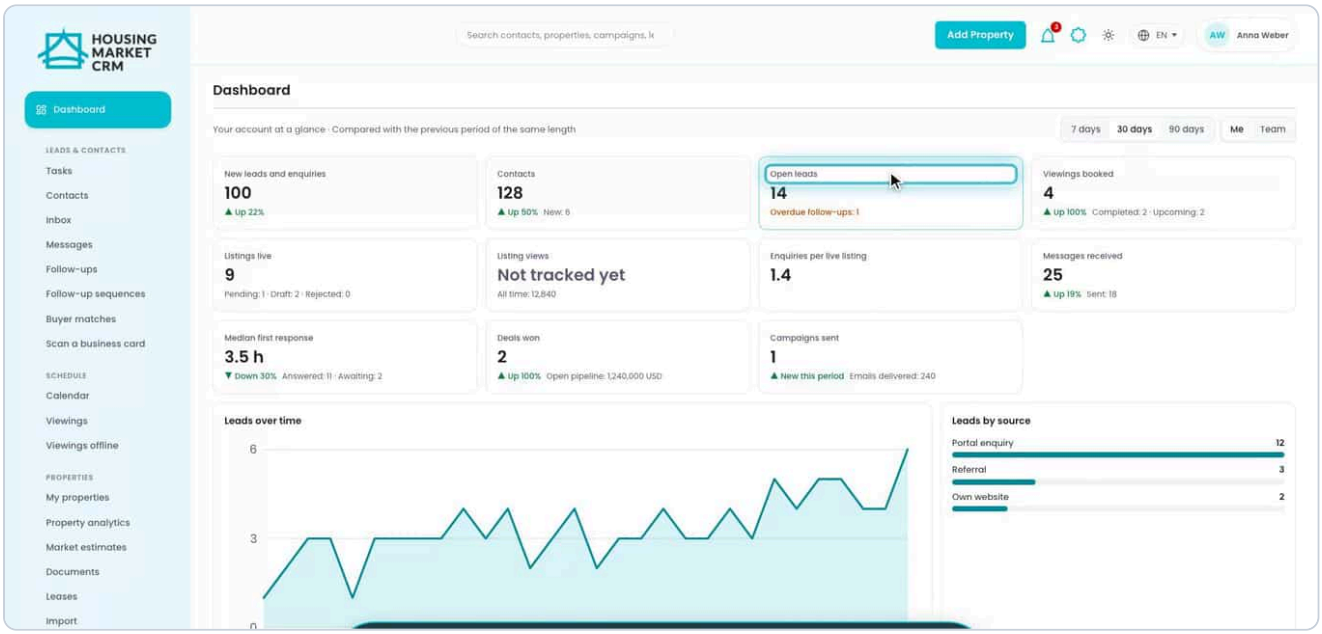
Rajah 5.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Prospek dan pertanyaan baharu, dibandingkan dengan tempoh sebelumnya.



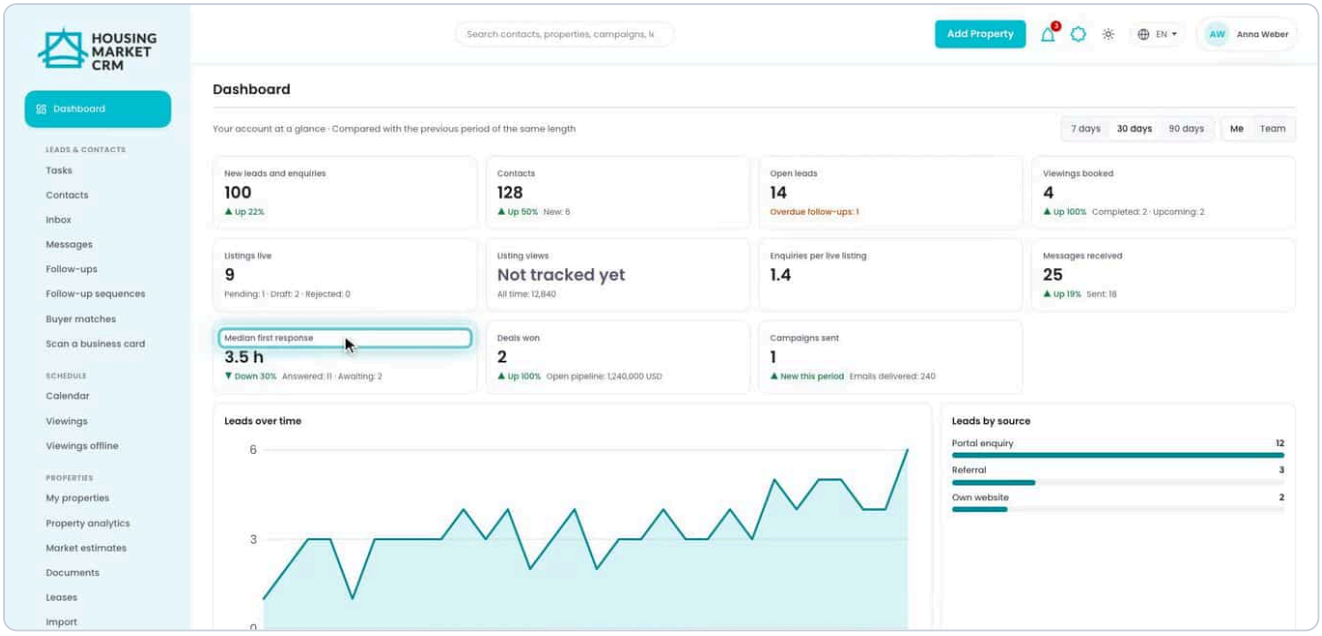
Rajah 5.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Prospek terbuka dan susulan tertunggak perlukan perhatian anda.



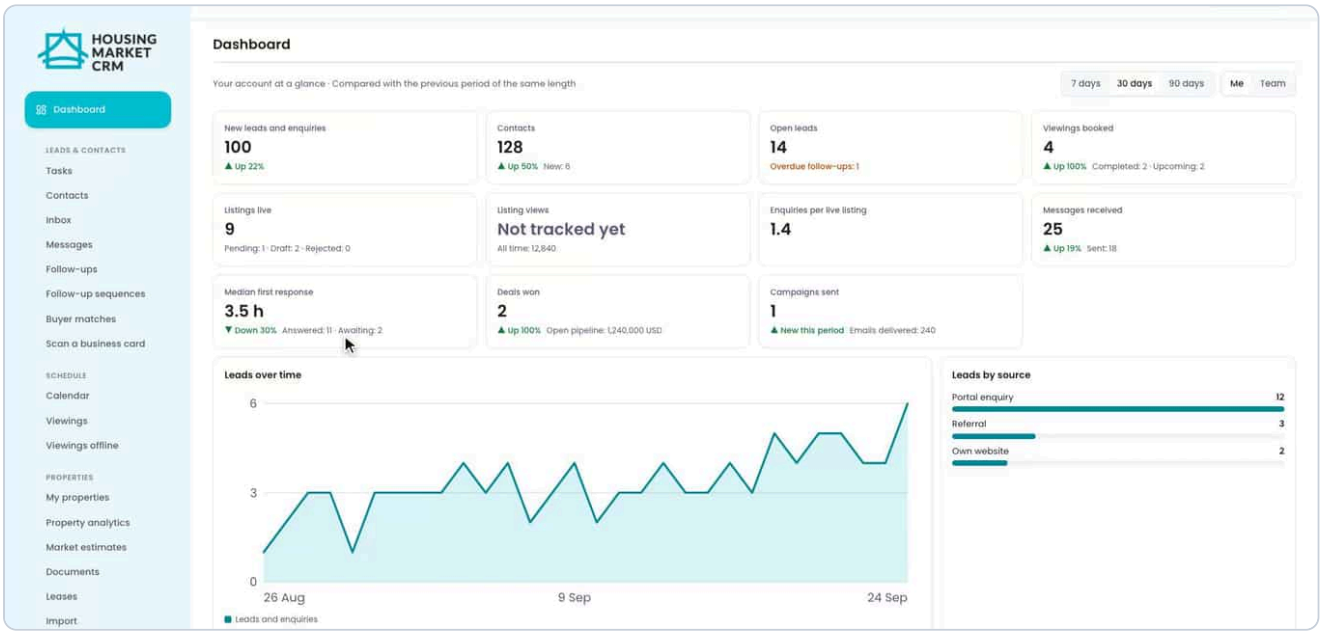
Rajah 5.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Median respons pertama menunjukkan kepantasan anda menjawab.



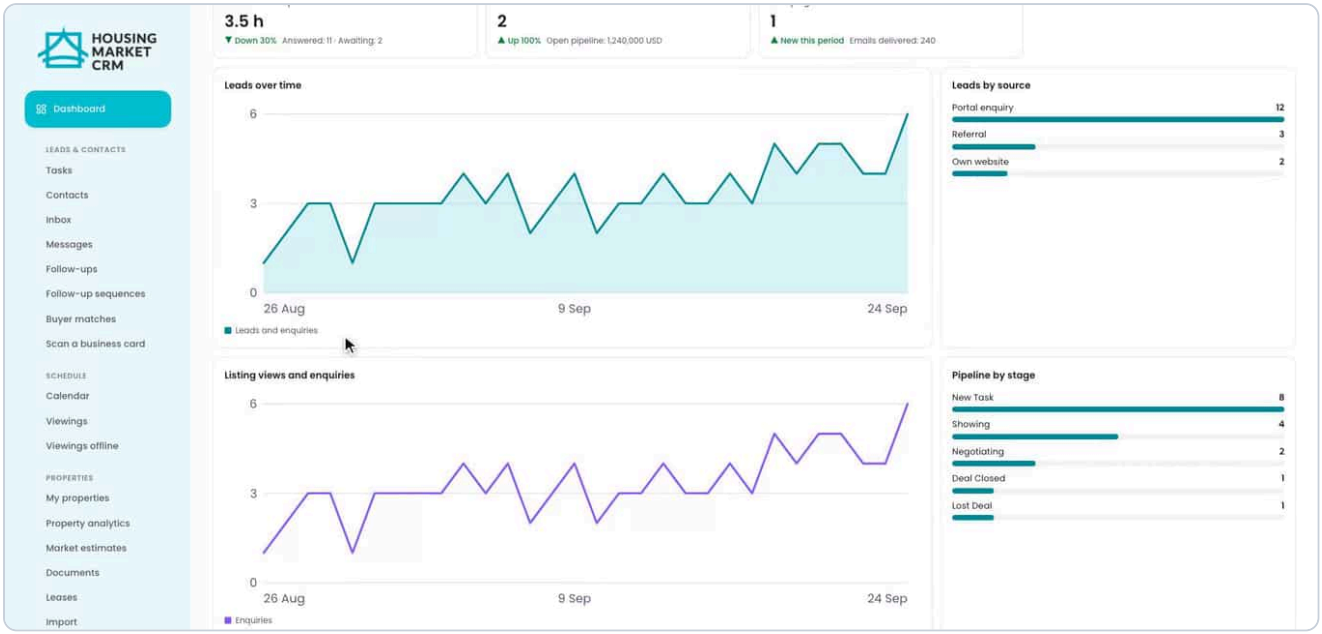
Rajah 5.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Leads over time dan Leads by source.



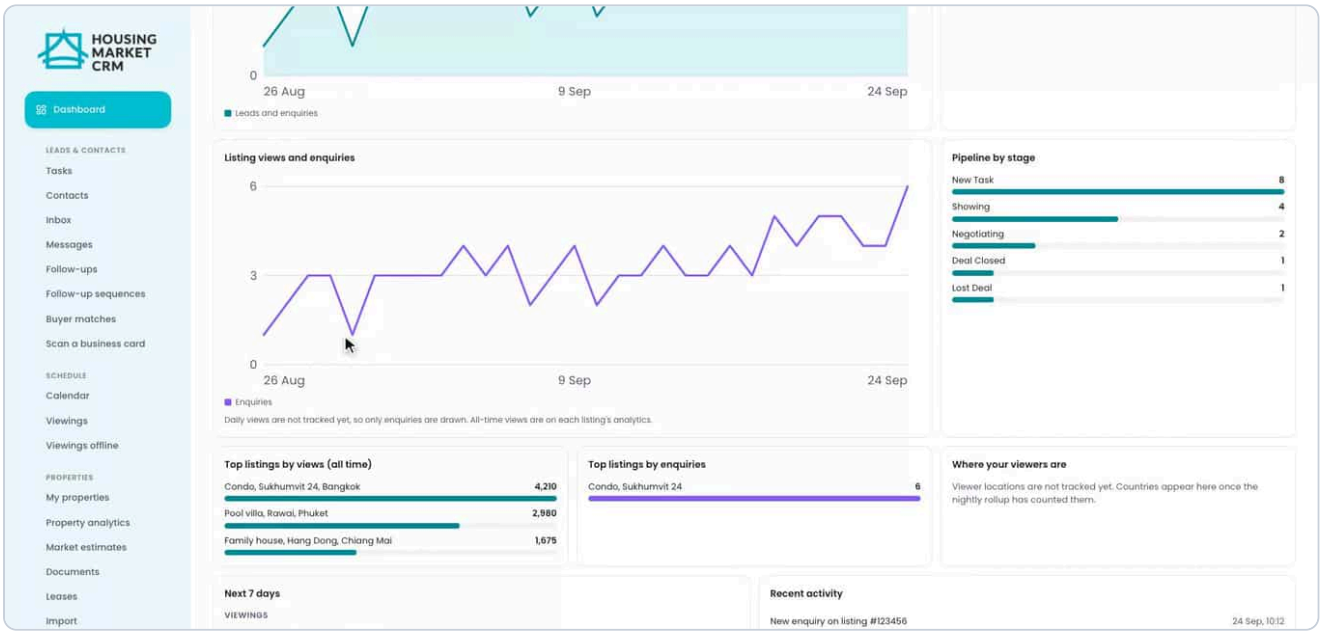
Rajah 5.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Pipeline by stage menunjukkan kedudukan prospek anda.



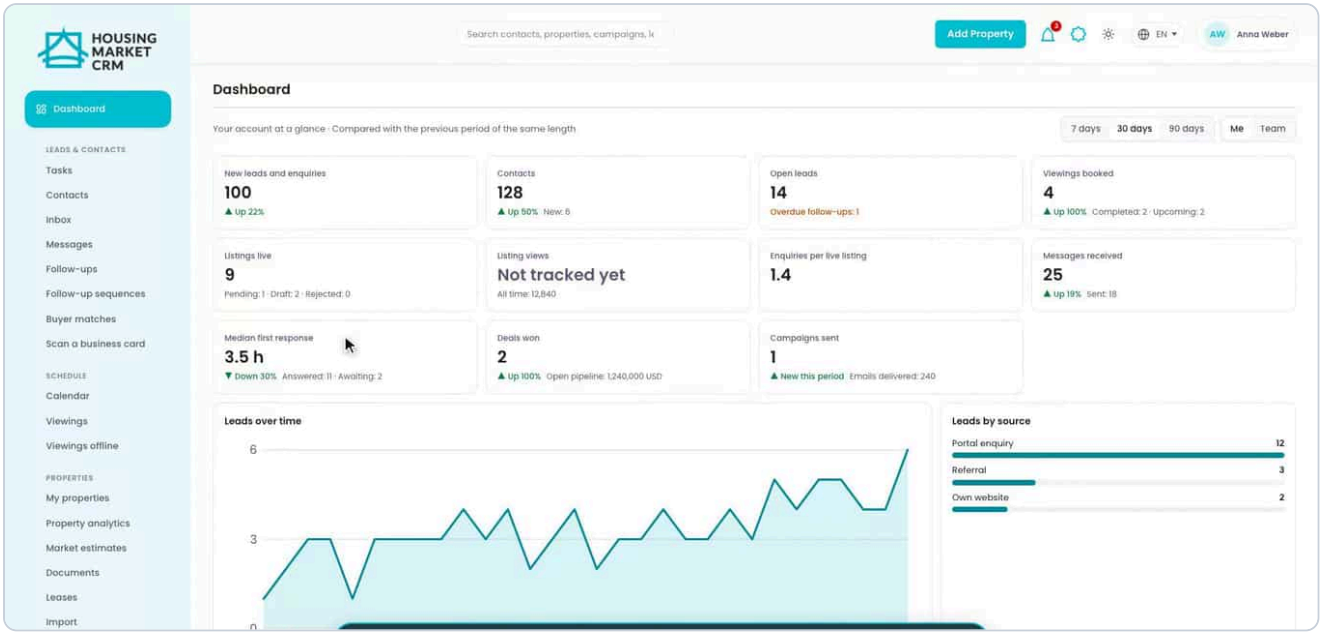
Rajah 5.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Next 7 days menyenaraikan tontonan hartanah dan susulan.



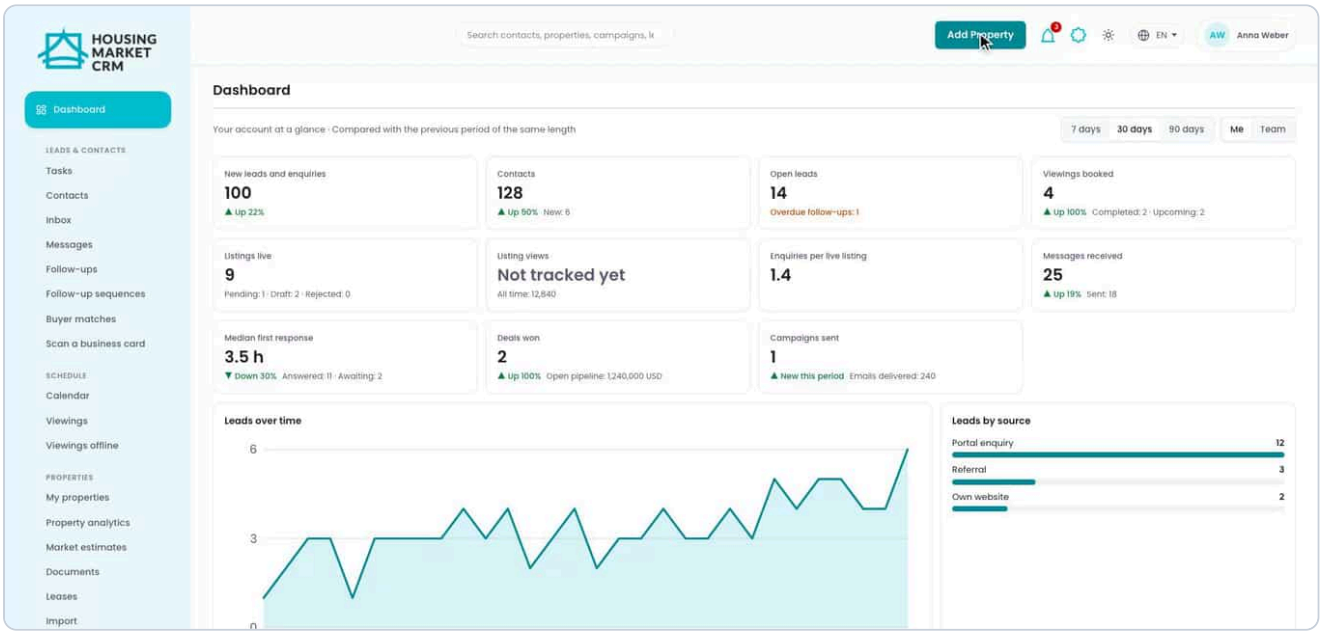
Rajah 5.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Menu kiri mengumpulkan prospek, jadual, hartanah, pemasaran dan pasukan.



Rajah 5.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

10 Guna Add Property di atas untuk menyenaraikan rumah baharu.



Rajah 5.10 · Skrin dirakam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Pada semua pelan, cadangan untuk penyenaraian yang kurang berprestasi dan kad pasaran mengikut kawasan. Pada Pro, kenalan yang kelihatan bersedia untuk membeli atau menyewa, dan kad pasaran yang boleh anda e-mel kepada pelanggan.

Pusat Bantuan: Apakah cadangan Housing Market Insights dalam CRM?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-housing-market-crm
Bolehkah saya menggunakan Housing Market CRM pada telefon saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

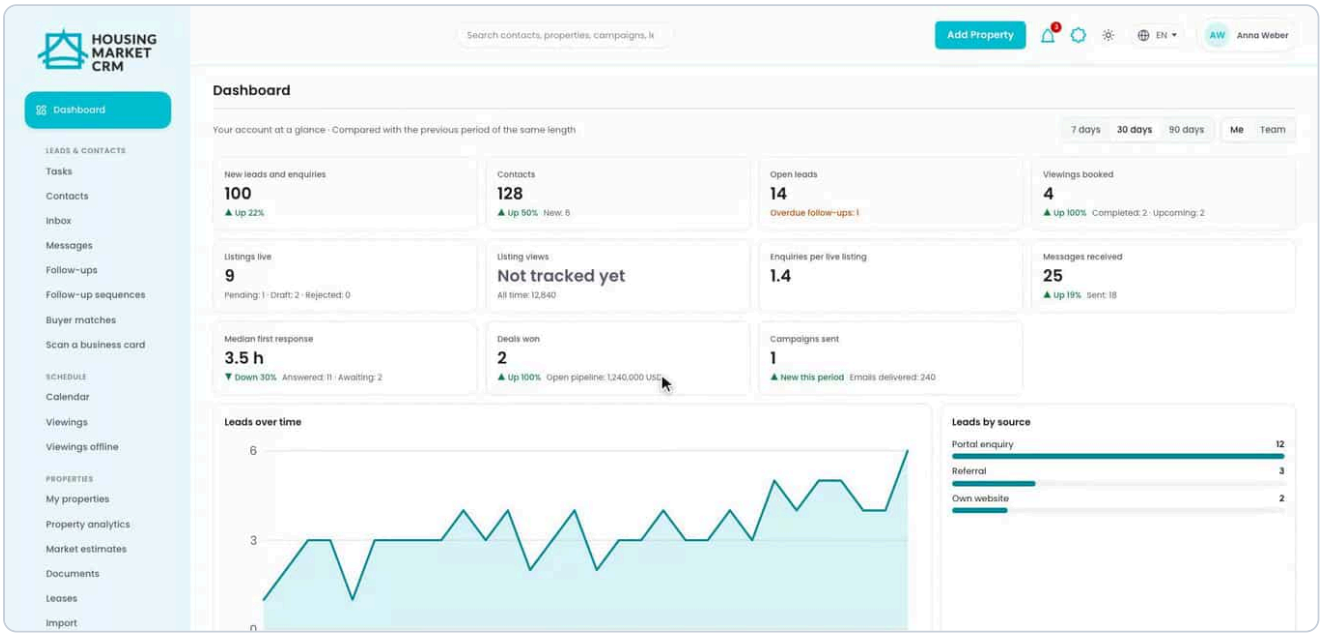
6 BAB 6

Kemas kini profil anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

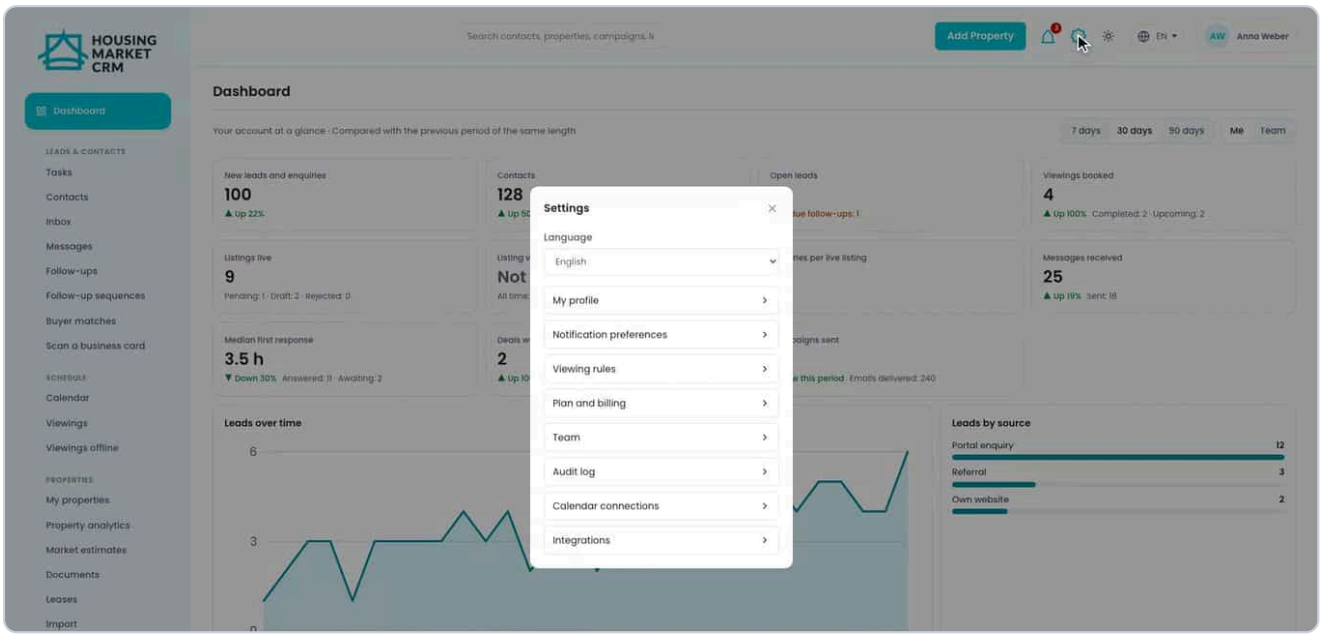
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



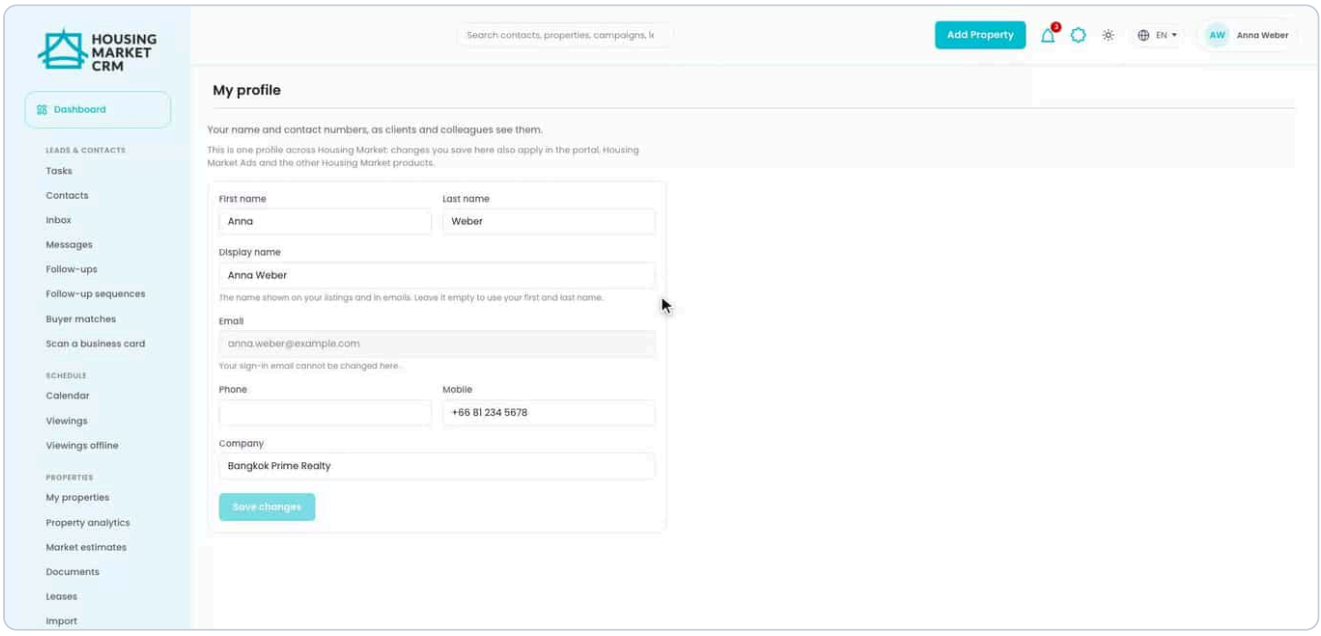
Rajah 6.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



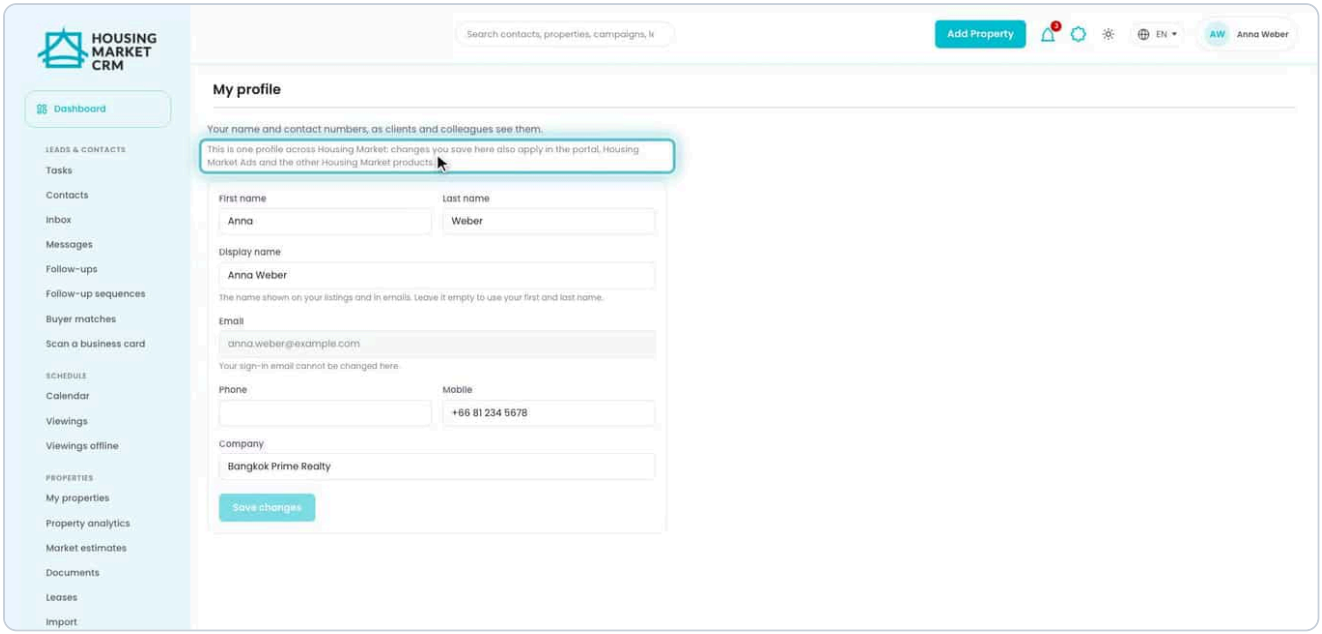
Rajah 6.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Pilih My profile (Profil saya).



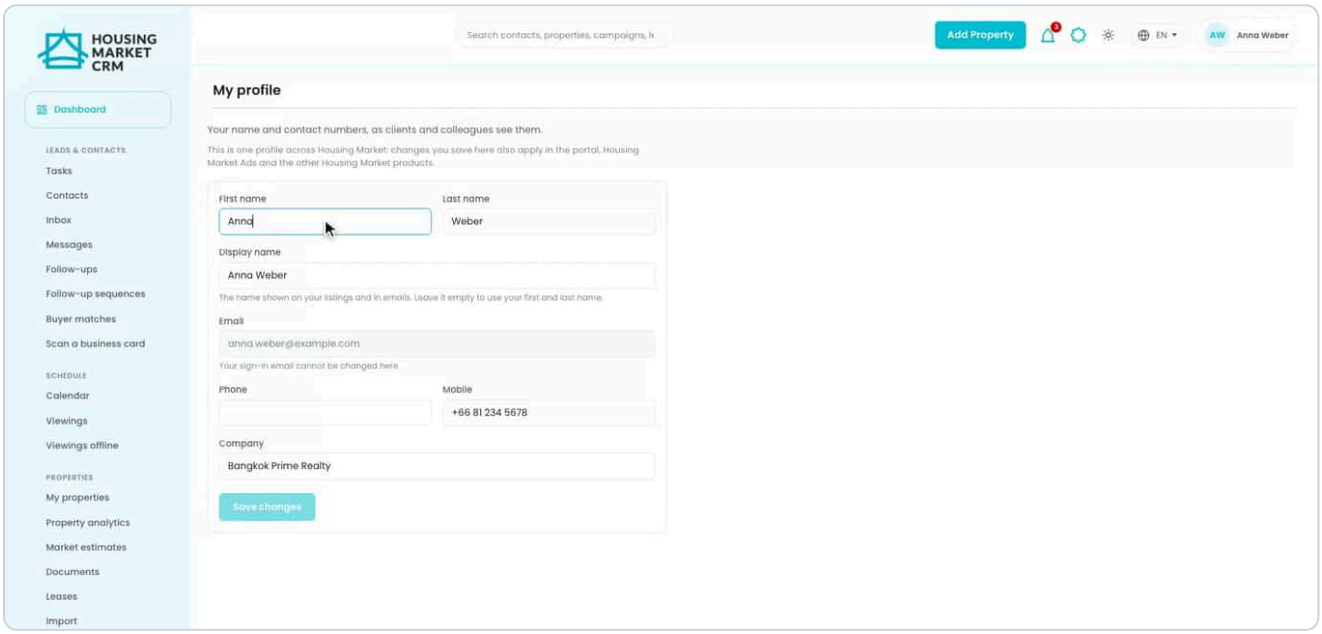
Rajah 6.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Satu profil, dibaca oleh setiap produk Housing Market.



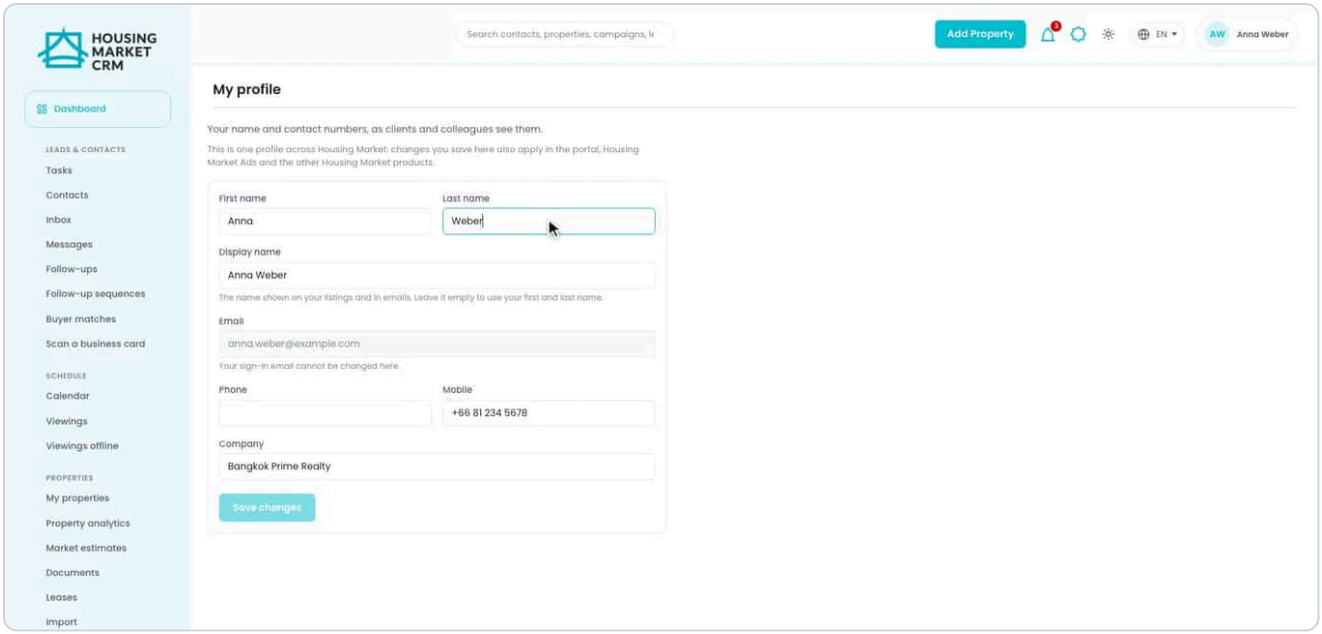
Rajah 6.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Nama pertama anda.



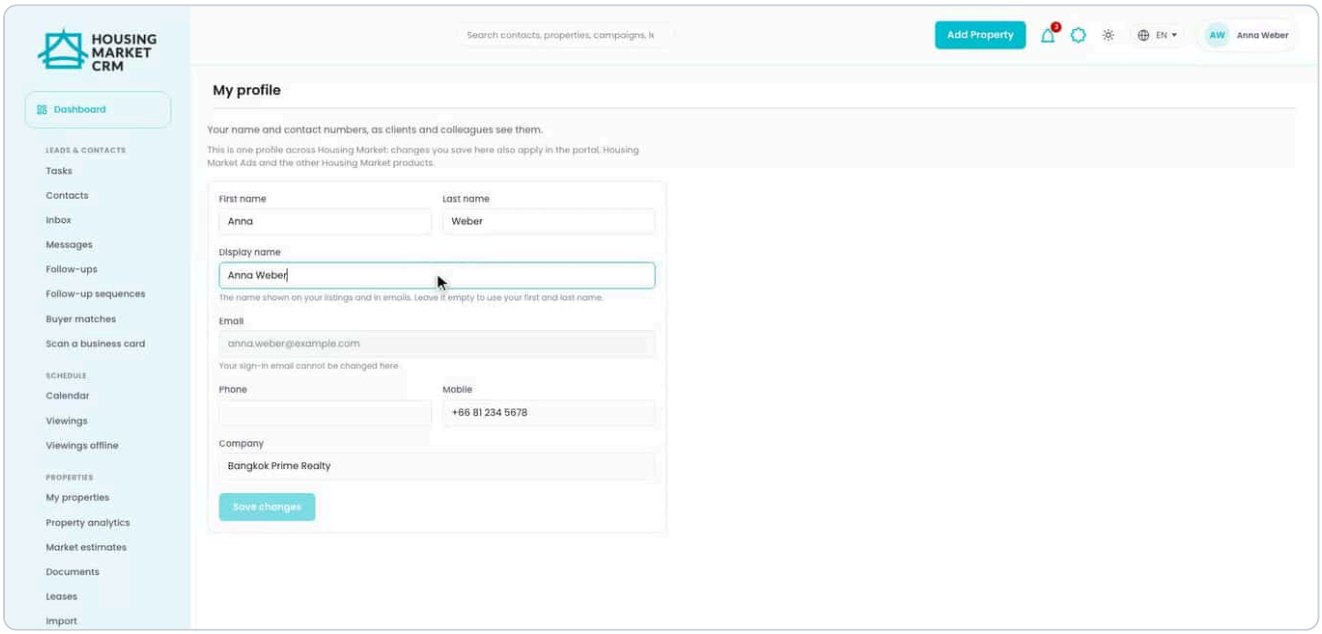
Rajah 6.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Nama akhir anda.



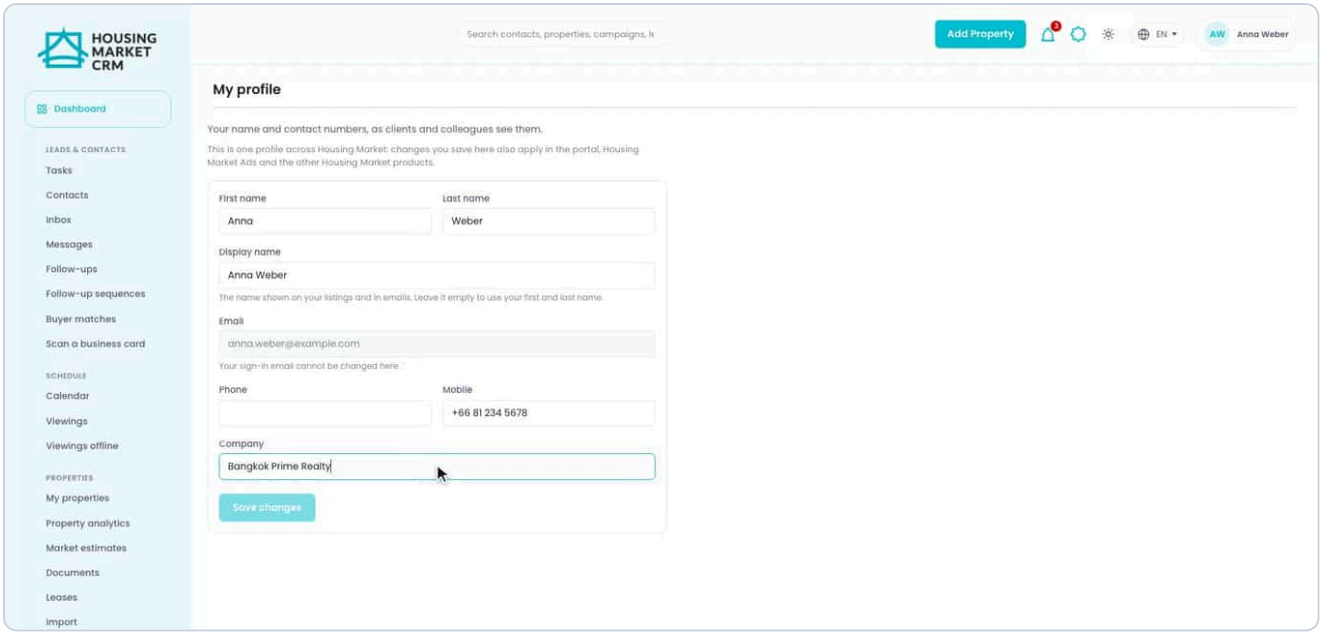
Rajah 6.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Nama paparan yang dibaca pelanggan pada penyenaraian anda.



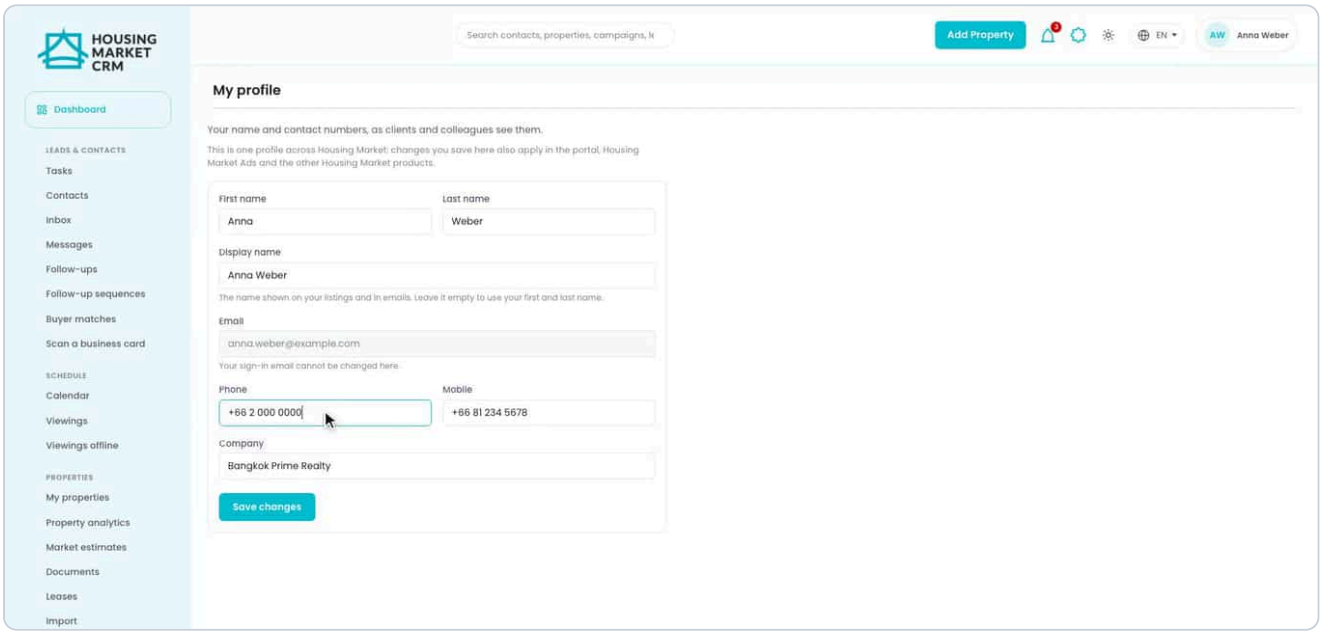
Rajah 6.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Syarikat anda, tepat seperti pada profil portal anda.



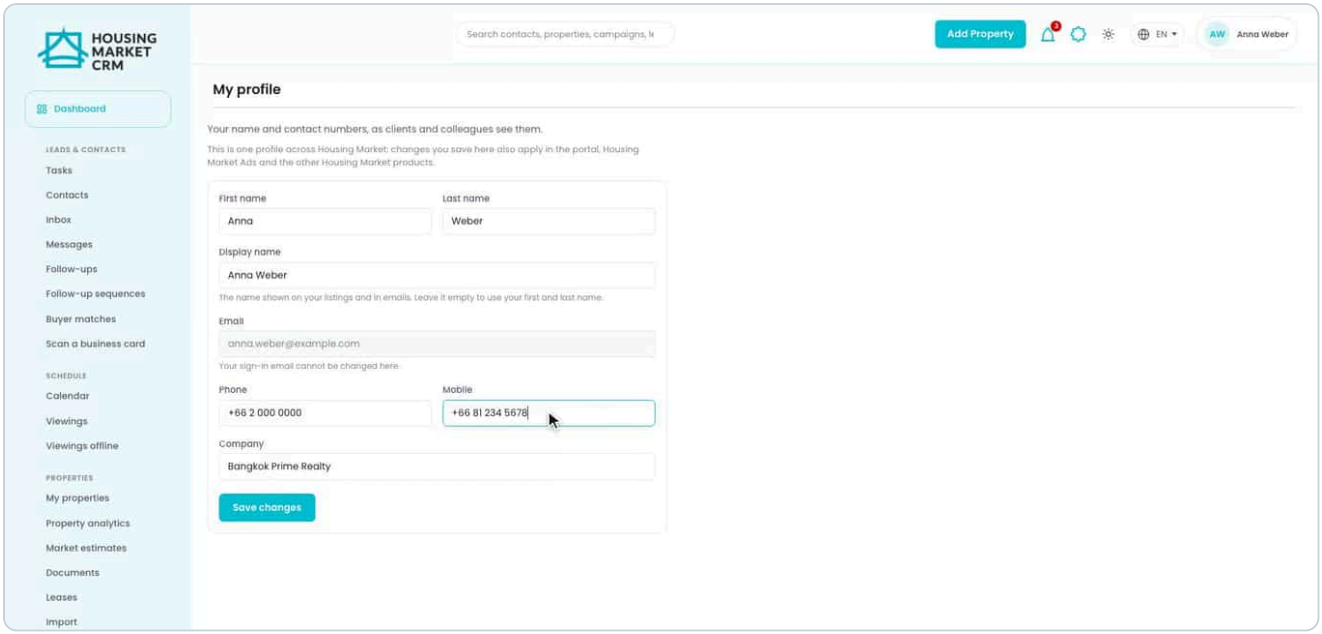
Rajah 6.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Nombor telefon pejabat.



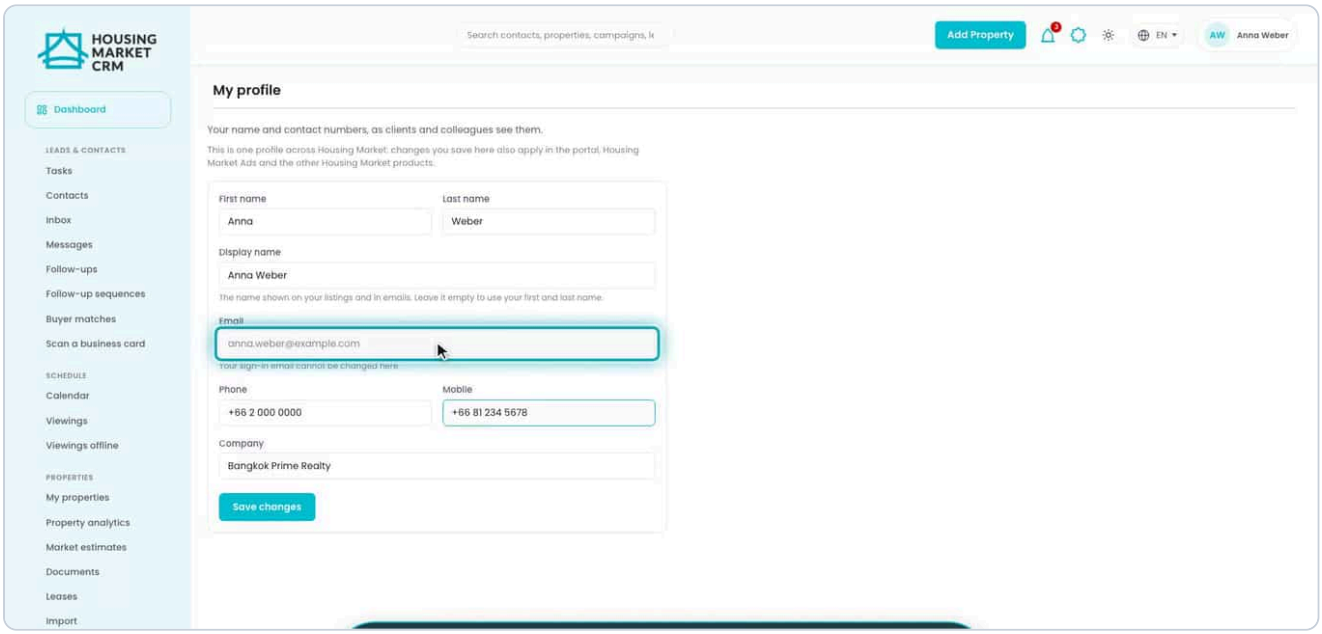
Rajah 6.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

10 Dan nombor mudah alih untuk pembeli yang menuju ke lawatan.



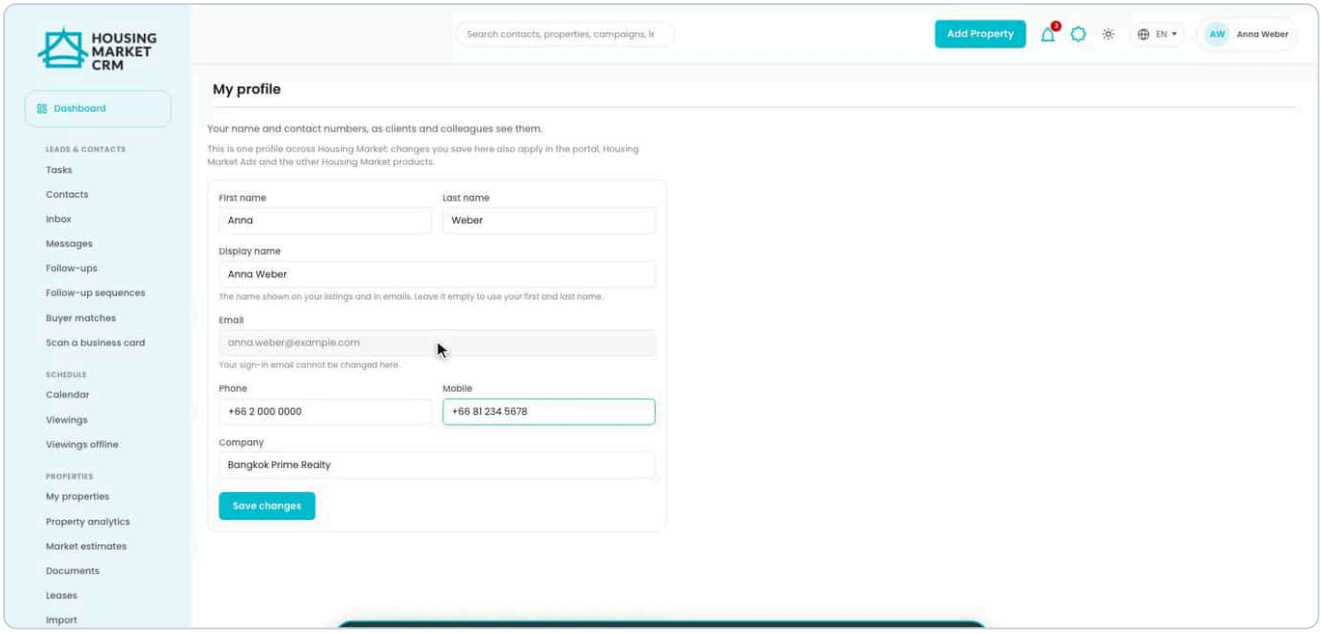
Rajah 6.10 · Skrin dirakam 24 September 2026

11 E-mel untuk masuk anda dipaparkan, tetapi tidak boleh diubah di sini.



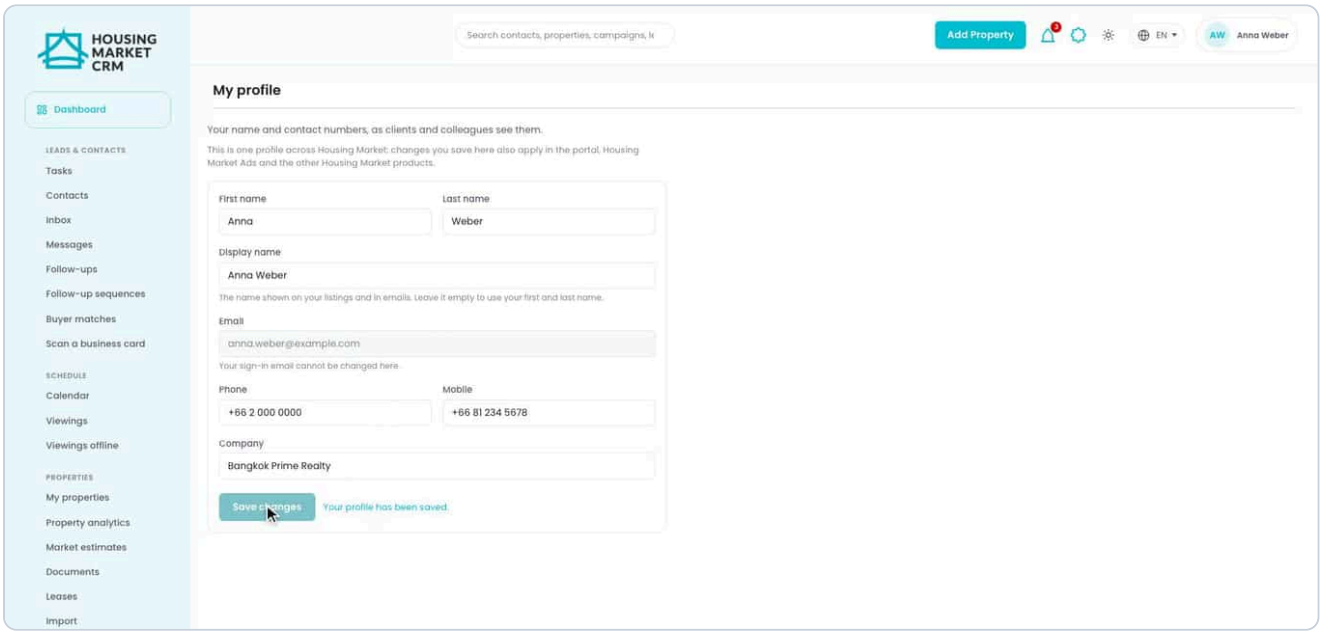
Rajah 6.11 · Skrin dirakam 24 September 2026

12 Ia akaun yang anda kongsi dengan portal anda, jadi sokongan akan mengubahnya untuk anda.



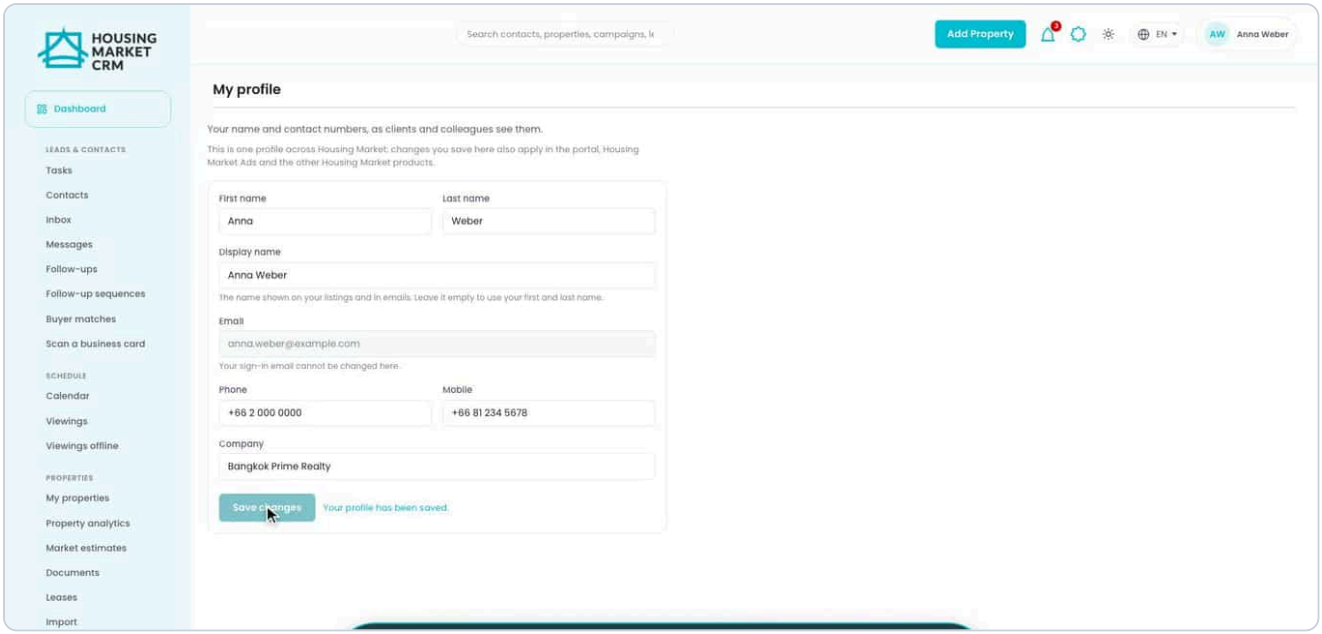
Rajah 6.12 · Skrin dirakam 24 September 2026

13 Klik Save changes (Simpan perubahan).



Rajah 6.13 · Skrin dirakam 24 September 2026

14 Disimpan — dan digunakan di mana-mana anda menggunakan Housing Market.



Rajah 6.14 · Skrin dirakam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah saya memerlukan akaun CRM yang berasingan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 BAB 7

Tukar bahasa

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Seluruh CRM tersedia dalam tujuh belas bahasa. Pilih bahasa anda daripada menu bahasa di bahagian atas skrin; e-mel pemberitahuan anda mengikutinya.

CRM tersedia dalam tujuh belas bahasa, setiap satu dipaparkan dengan namanya sendiri:

- Inggeris (English), Sepanyol (Español), Portugis Brazil (Português (Brasil)), Perancis (Français) dan Jerman (Deutsch)
- Arab (العربية), Hindi (हिन्दी), Turki (Türkçe) dan Greek (Ελληνικά)
- Thai (ไทย), Vietnam (Tiếng Việt), Indonesia (Bahasa Indonesia), Melayu (Bahasa Melayu) dan Khmer (ខ្មែរ)
- Jepun (日本語), Cina Ringkas (简体中文) dan Cina Tradisional (繁體中文)

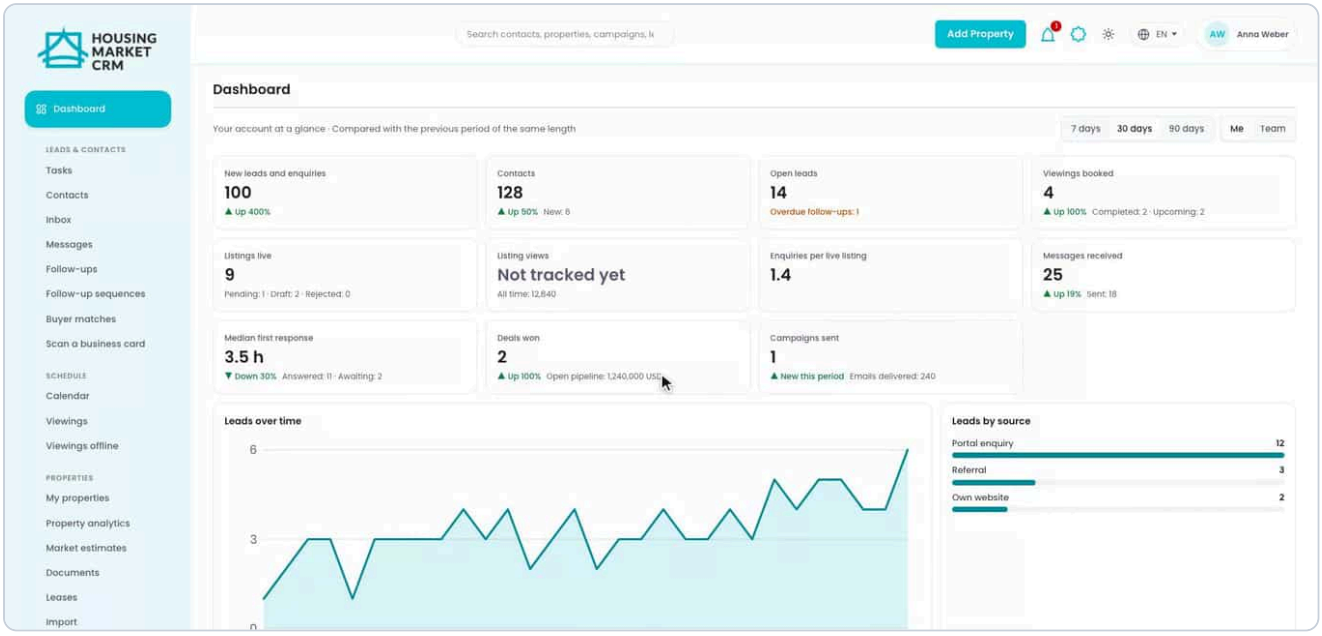
Untuk menukarnya pada komputer, buka menu bahasa (ikon glob) di bahagian atas skrin dan pilih bahasa; tetapan Bahasa di bawah Tetapan (ikon gear) melakukan perkara yang sama. Halaman log masuk dan pendaftaran mempunyai menu bahasa sendiri. Dalam bahasa Arab, seluruh skrin dibaca dari kanan ke kiri.

Pilihan itu diingati dalam pelayar tempat anda membuatnya, jadi pilih sekali lagi pada komputer atau telefon lain. E-mel pemberitahuan dan e-mel tetapan semula kata laluan anda ditulis dalam bahasa yang anda gunakan dalam CRM — lihat "Dalam bahasa apakah e-mel pemberitahuan CRM saya?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bahasa manakah yang disokong?**

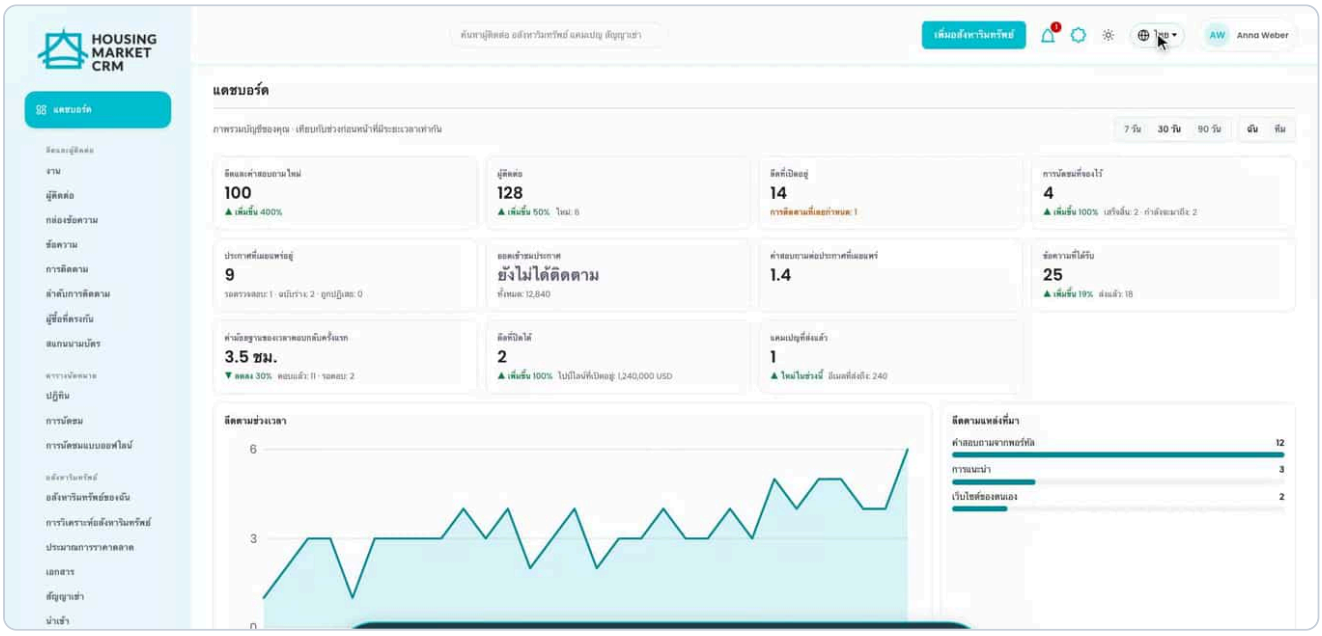
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka papan pemuka Housing Market CRM anda.



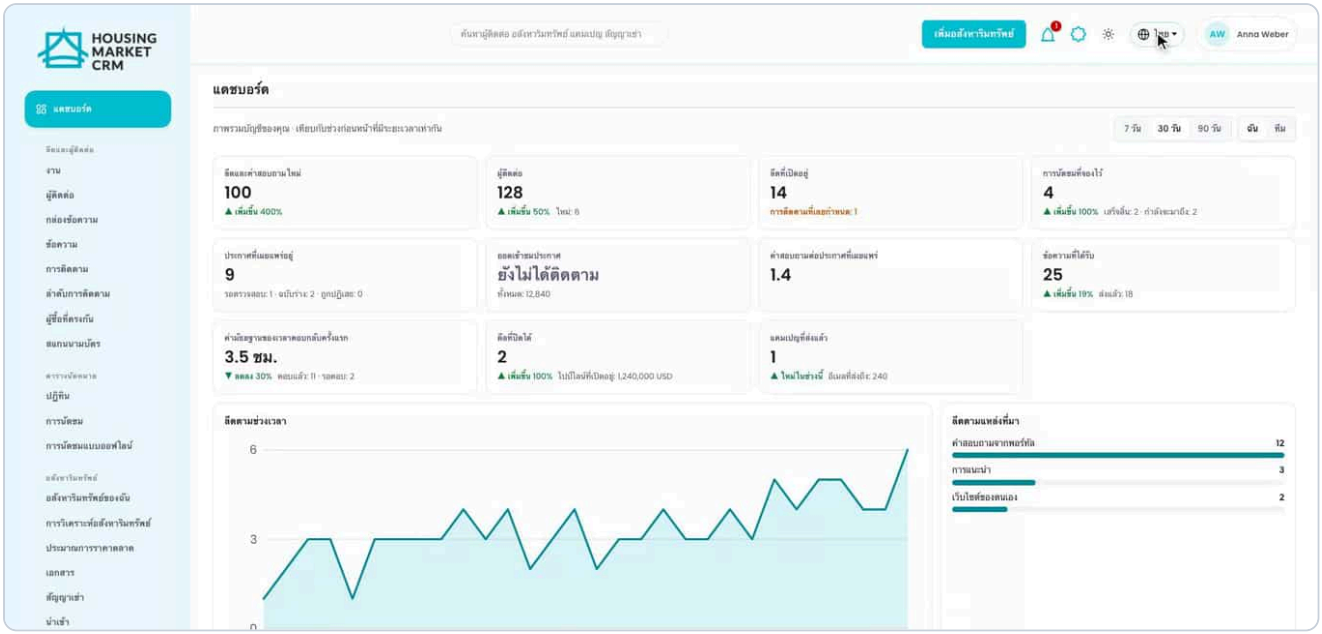
Rajah 7.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

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



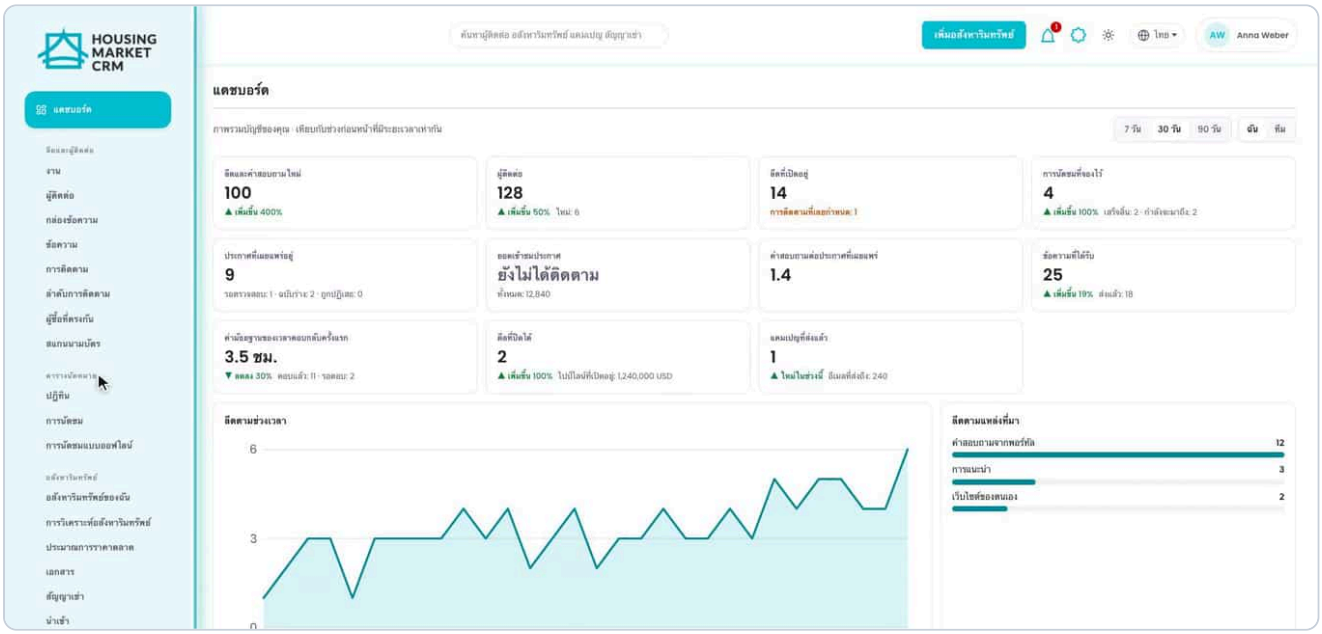
Rajah 7.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Seluruh antara muka kini dalam bahasa Thai.



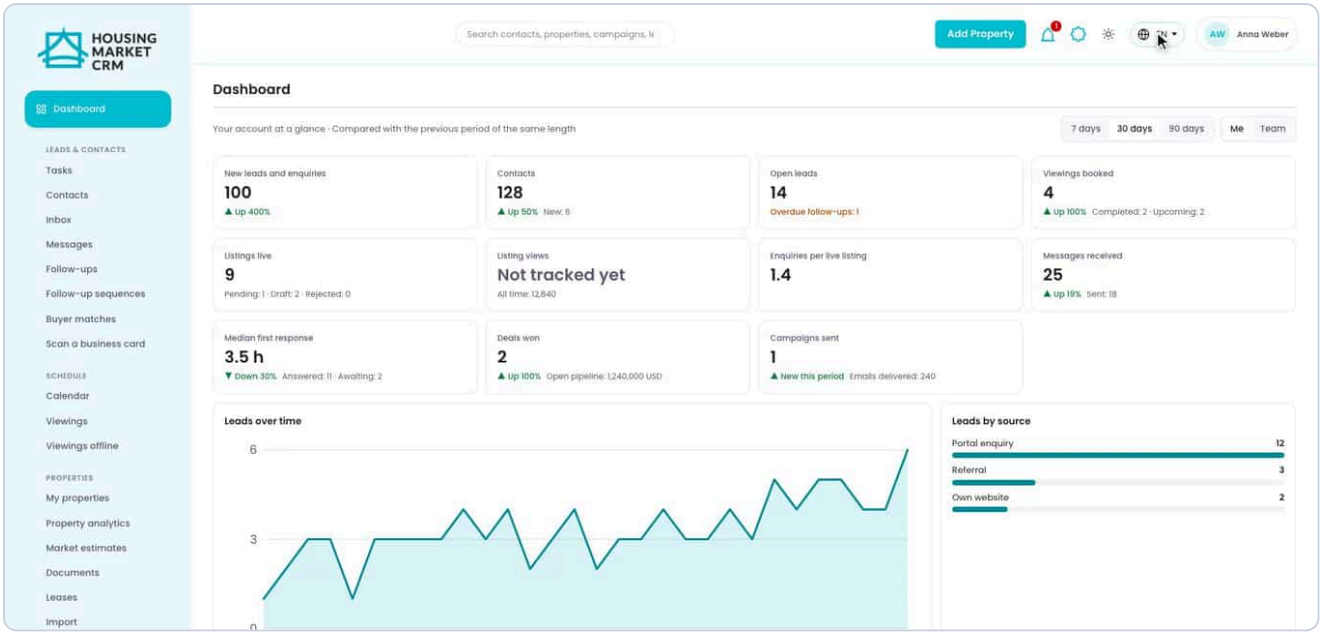
Rajah 7.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Menu, label dan tarikh mengikut pilihan anda.



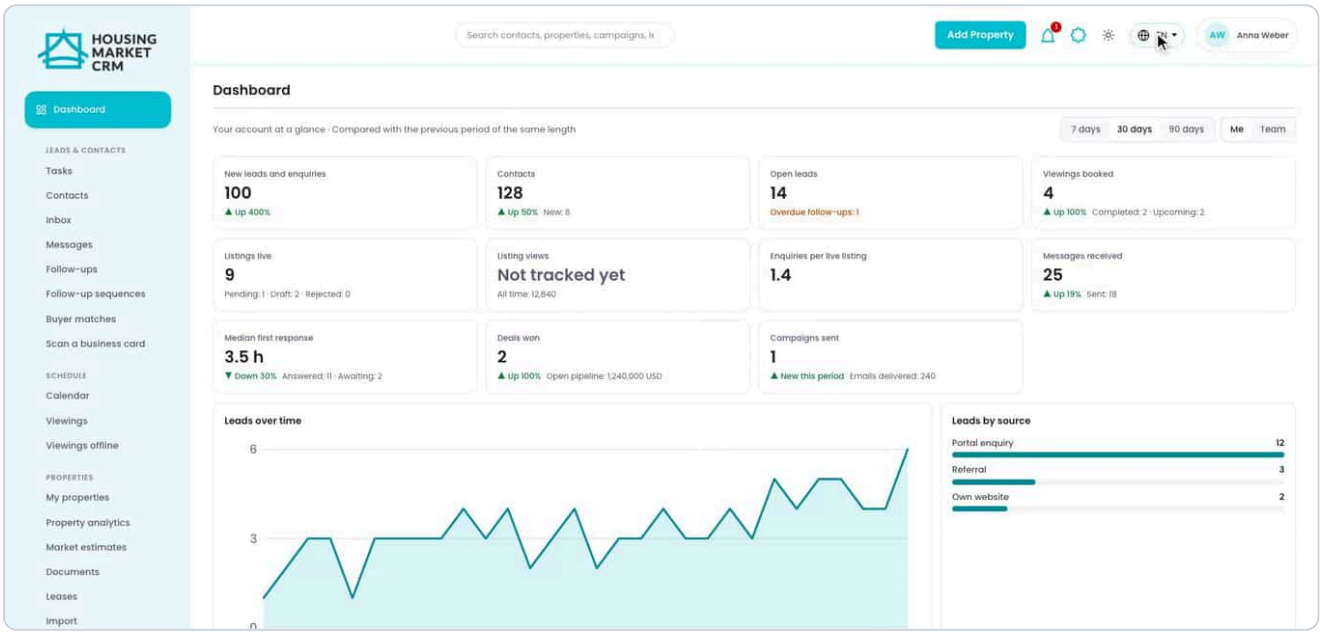
Rajah 7.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pilih English untuk menukar kembali.



Rajah 7.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pilihan anda diingati untuk kali seterusnya.



Rajah 7.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Dalam bahasa yang anda gunakan dalam CRM. Tukar CRM ke bahasa lain dan e-mel pemberitahuan anda turut bertukar.

Pusat Bantuan: Dalam bahasa apakah e-mel pemberitahuan CRM saya?

8 BAB 8

Cari segala-galanya

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Carian dan penapisan meliputi kenalan, prospek dan hartanah, dan papan prospek boleh ditapis mengikut peringkat, status dan jualan atau sewaan.

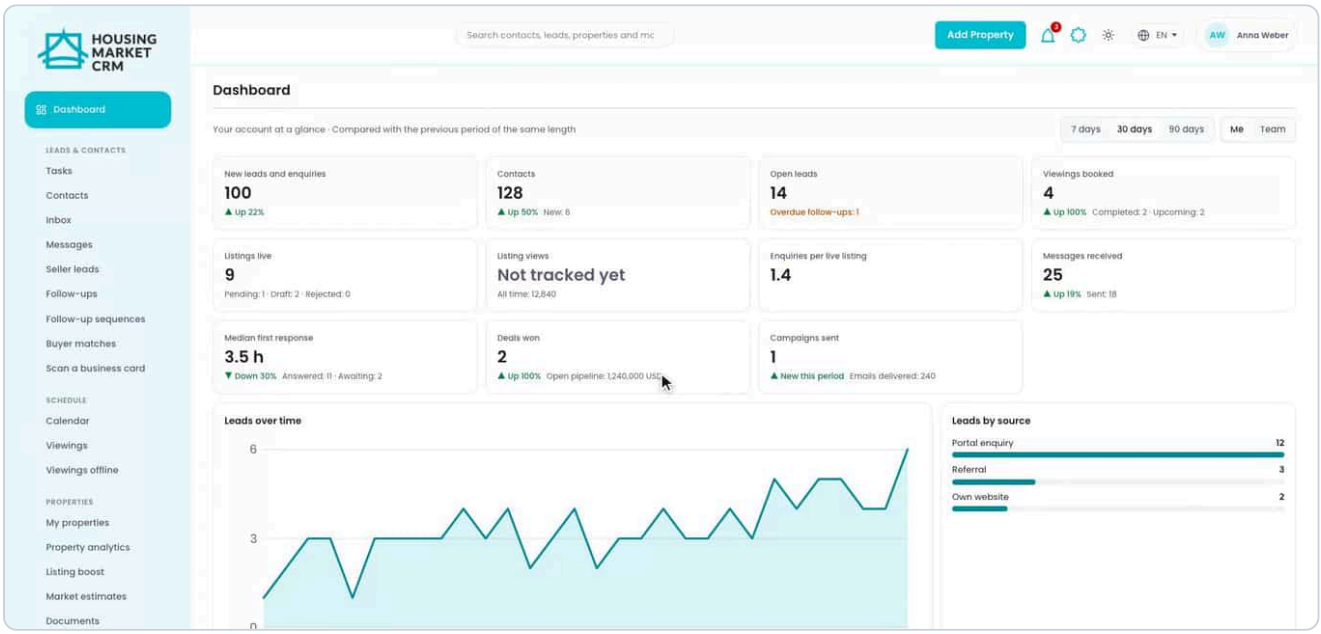
Carian menemui kenalan, prospek atau hartanah, dan senarai boleh ditapis, bukan sekadar diisih — papan prospek mengikut peringkat, mengikut status dan mengikut sama ada prospek itu untuk jualan atau sewaan.

Oleh sebab setiap pertanyaan mengekalkan hartanah asalnya, soalan "siapa yang bertanya tentang penyenaraian ini" dijawab daripada penyenaraian itu sendiri, bukan dengan mencarinya.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mencari kenalan?**

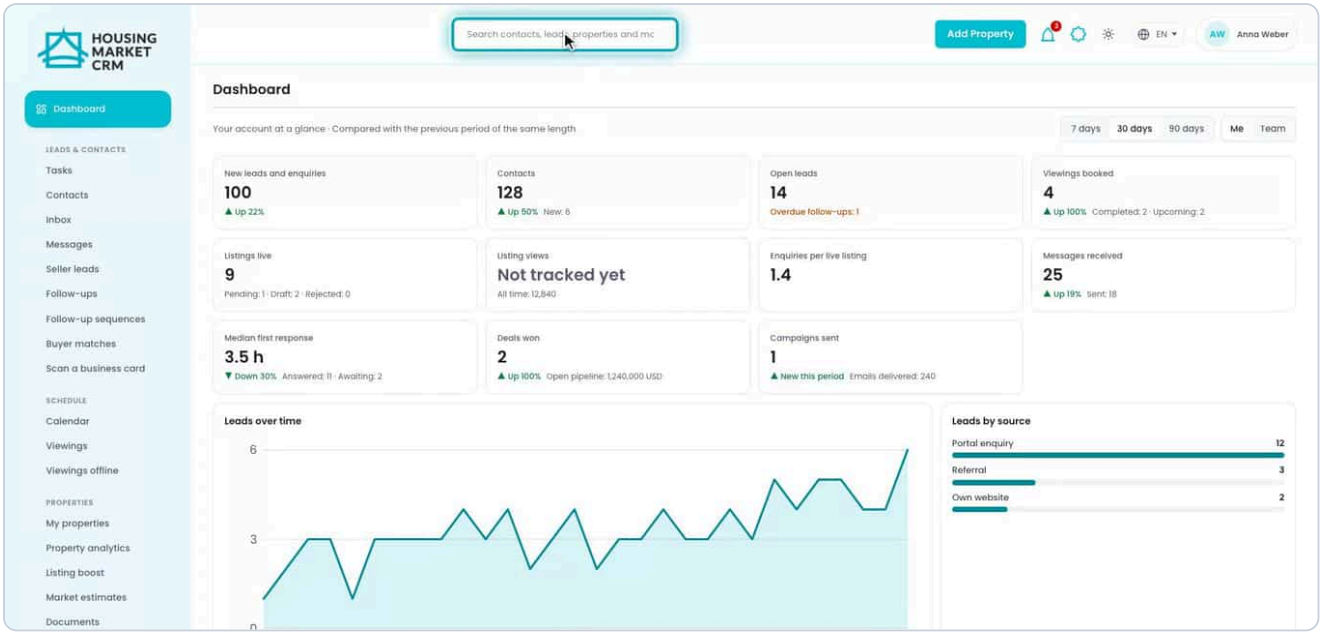
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



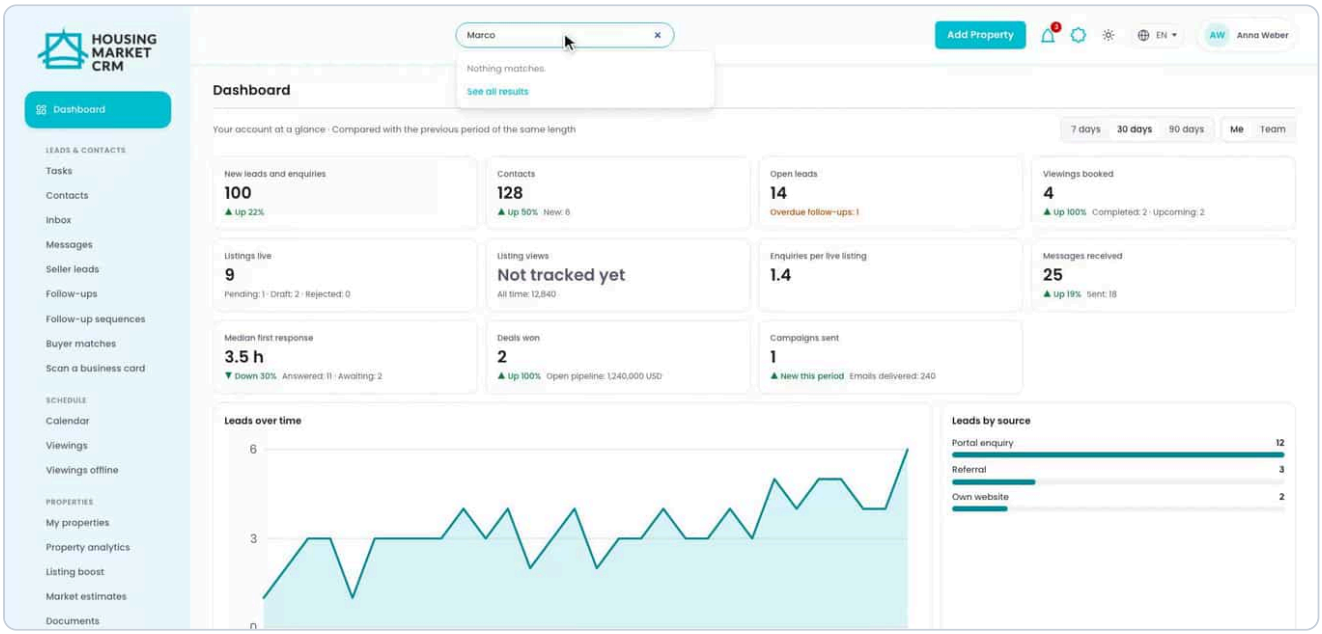
Rajah 8.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Kotak carian berada di pengepala, pada setiap skrin.



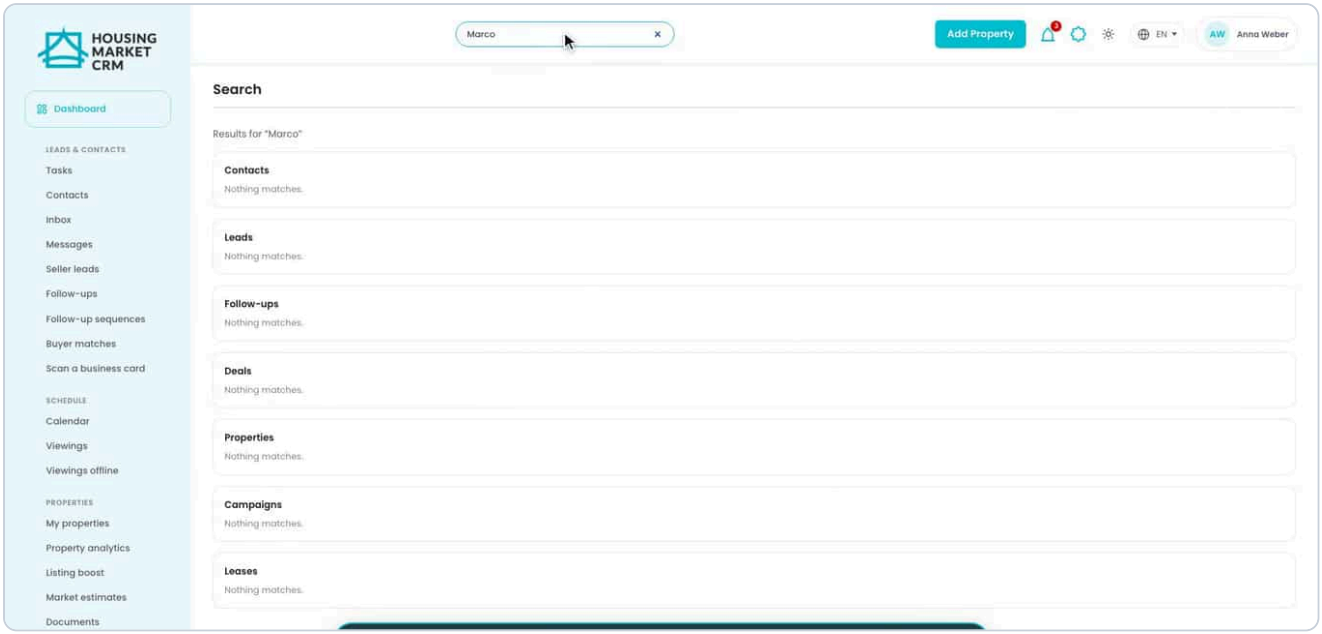
Rajah 8.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Taip sebahagian nama — atau nombor, atau nama jalan.



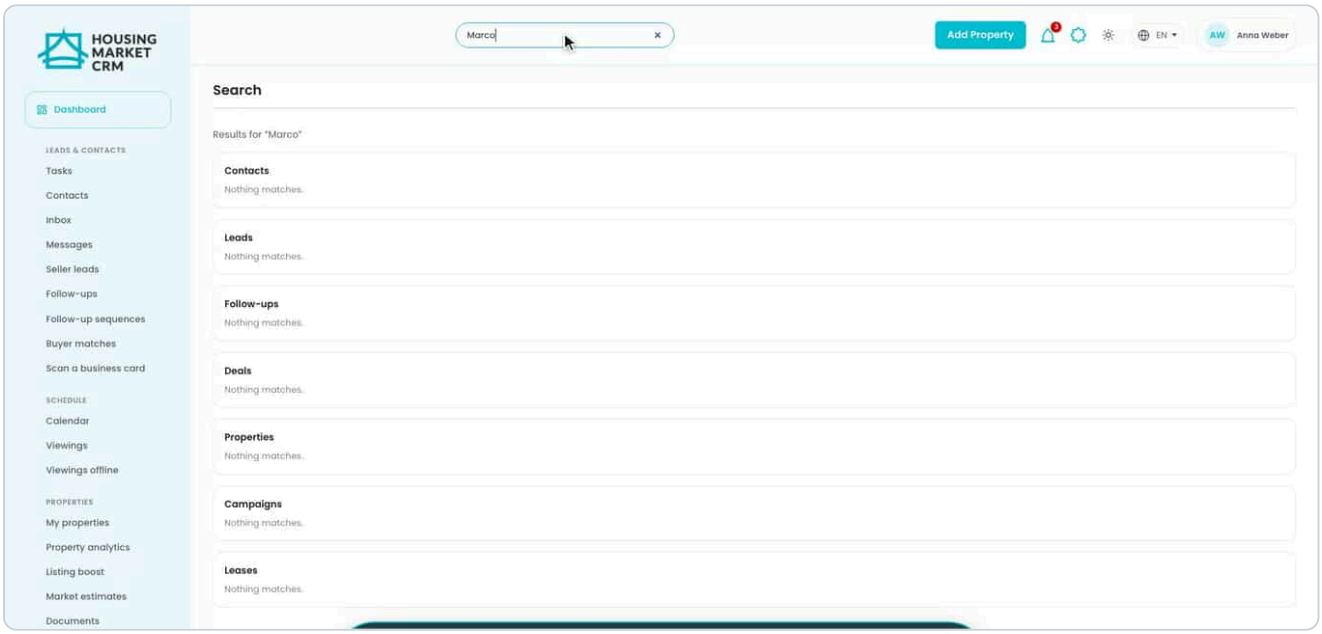
Rajah 8.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Ia mencari merentas prospek, kenalan, hartanah, dokumen dan penyewaan.



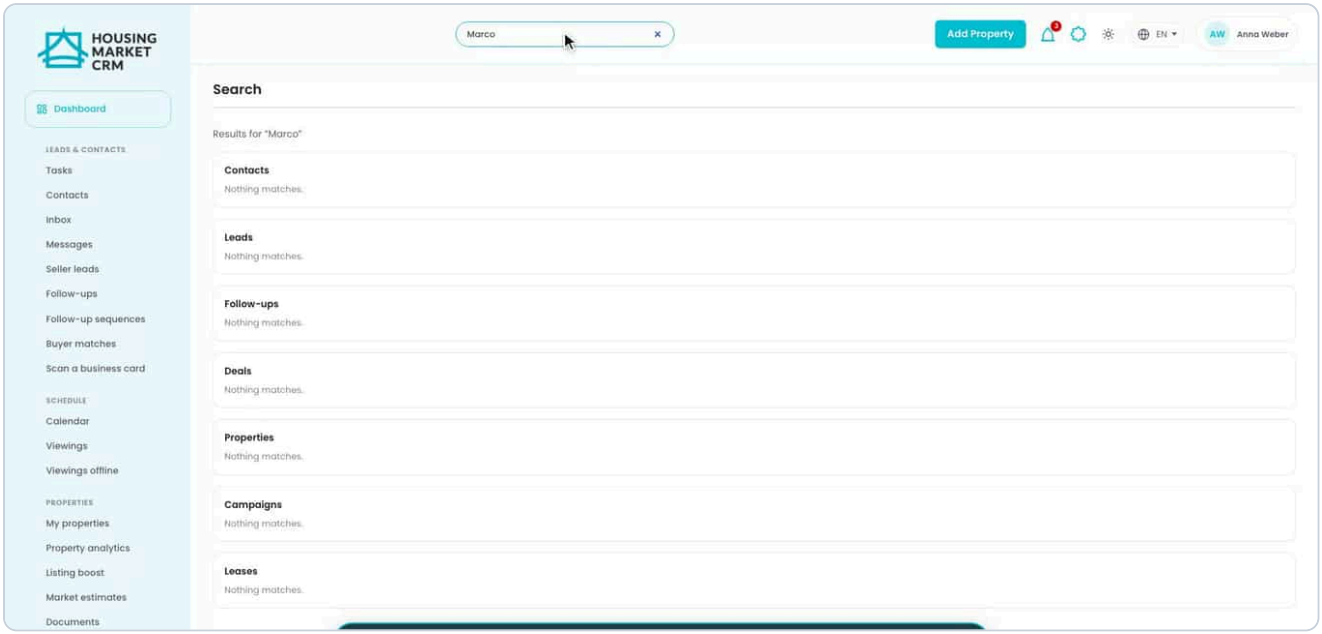
Rajah 8.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Tekan Enter untuk senarai penuh, dikumpulkan mengikut jenis.



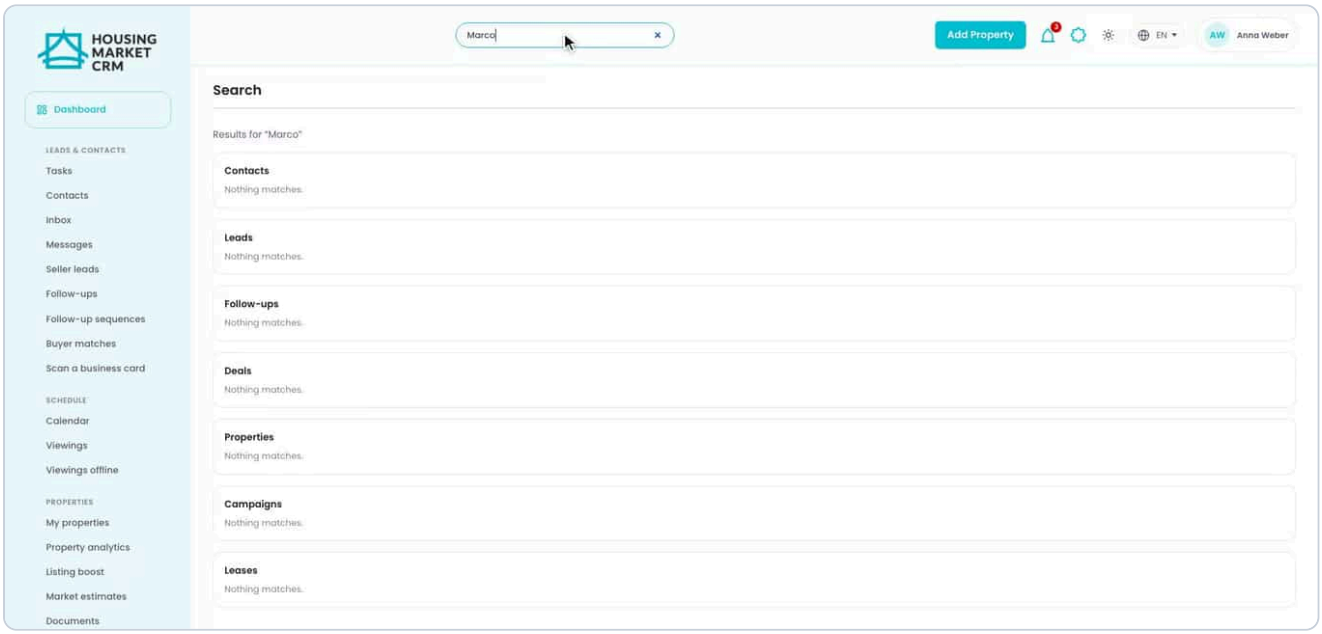
Rajah 8.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Klik hasil untuk membukanya — lebih pantas daripada menapis senarai.



Rajah 8.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Pada telefon, Carian ada entri sendiri dalam menu kiri.



Rajah 8.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menggunakan Housing Market CRM pada telefon saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

BAHAGIAN 2

Prospek dan kenalan

9 Papan prospek
10 Tambah prospek secara manual
11 Mengendalikan prospek
12 Pautkan prospek kepada hartanah
13 Balas prospek
14 Lihat pembeli berminat
15 Pemarkahan prospek
16 Padanan songsang
17 Urutan tindakan susulan
18 Kekalkan hubungan dengan prospek sejuk
19 Beli prospek penjual
20 Tambah kenalan
21 Import kenalan
22 Imbas kad perniagaan
23 Garis masa kenalan
24 Gabungkan kenalan pendua

9 BAB 9

Papan prospek

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada papan Kanban dengan lima lajur tetap: Tugasan baharu, Lawatan, Rundingan, Urus niaga selesai dan Urus niaga gagal. Lajur tidak boleh dinamakan semula atau ditambah.

Di bar sisi, buka Tugasan dan seret prospek merentasi papan melalui lajur-lajurnya:

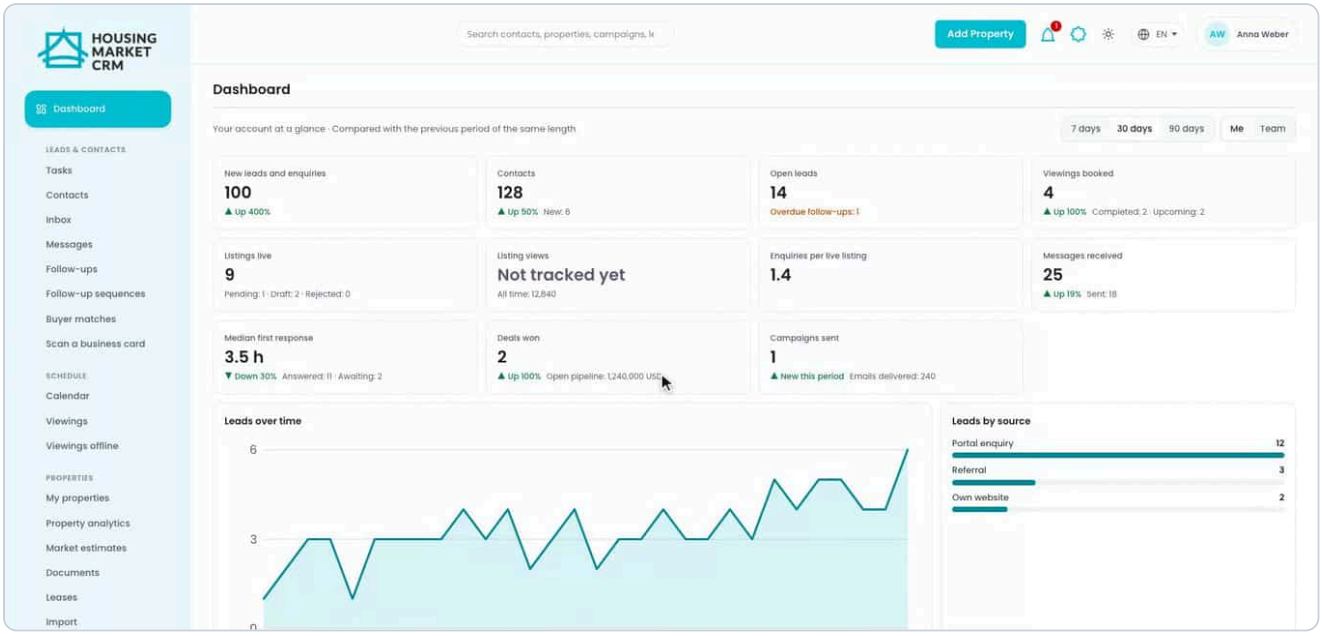
- Tugasan baharu
- Lawatan
- Rundingan
- Urus niaga selesai
- Urus niaga gagal

Terdapat dua paksi lain di samping peringkat, dan itulah yang digunakan papan untuk menapis: status (baharu, telefon semula, balas mesej, ditutup) dan sama ada prospek itu untuk jualan atau sewaan. Prospek yang tidak disentuh sesiapa untuk sekian lama juga mencetuskan pemberitahuannya sendiri dan tidak menunggu untuk disedari.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya menyusun prospek mengikut peringkat yang berbeza?**

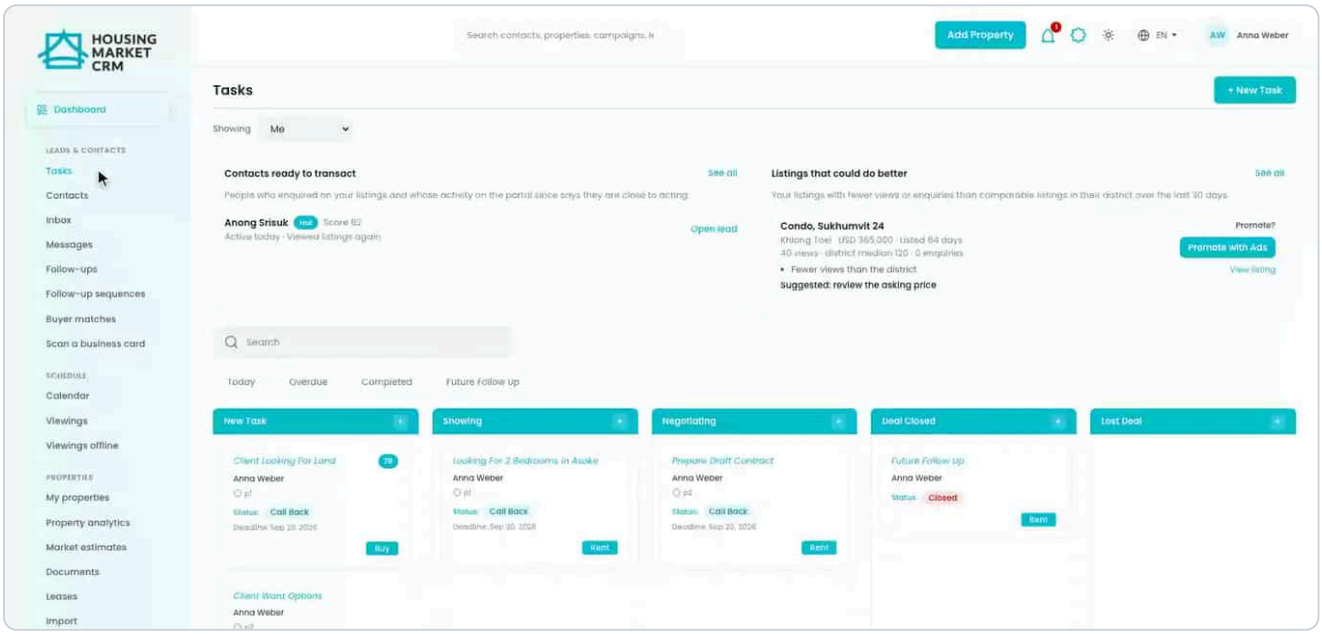
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



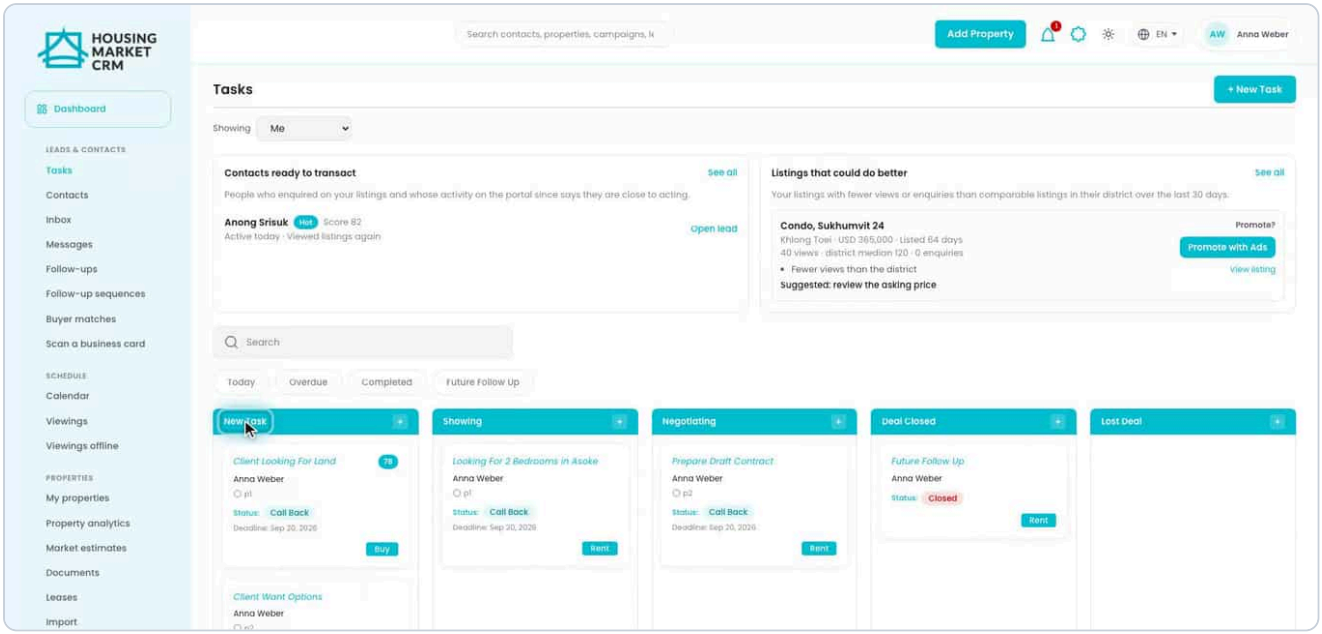
Rajah 9.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Tasks dalam menu kiri.



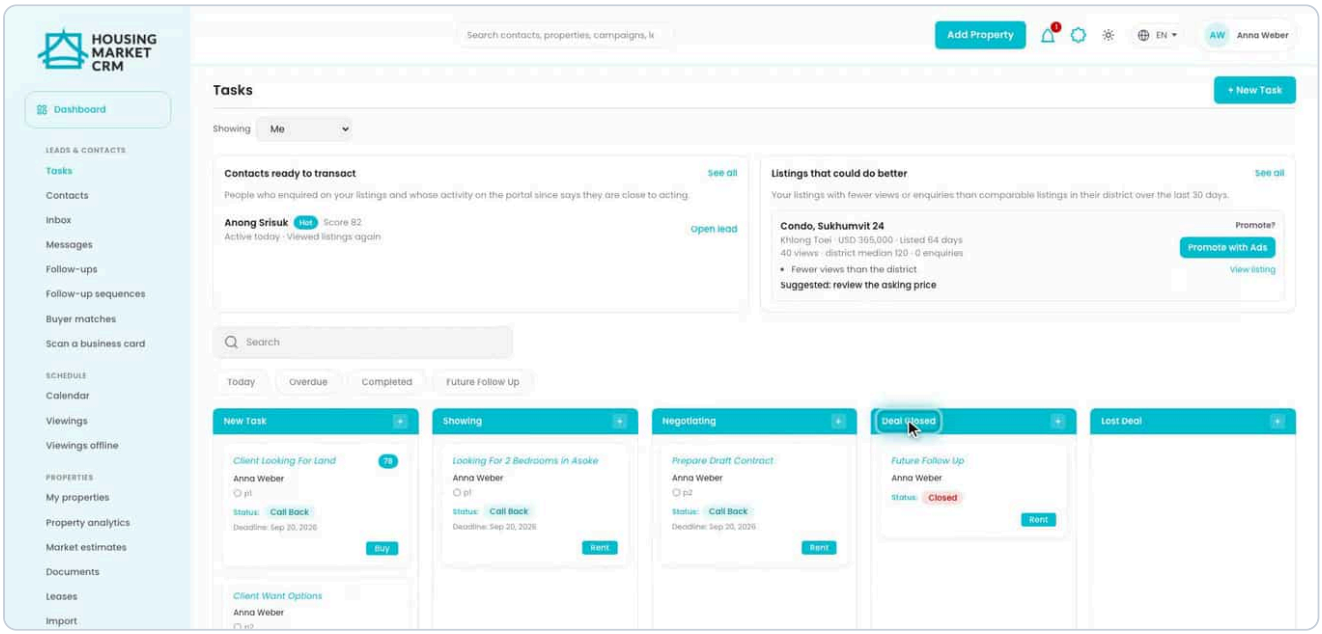
Rajah 9.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pertanyaan baharu bermula dalam New Task.



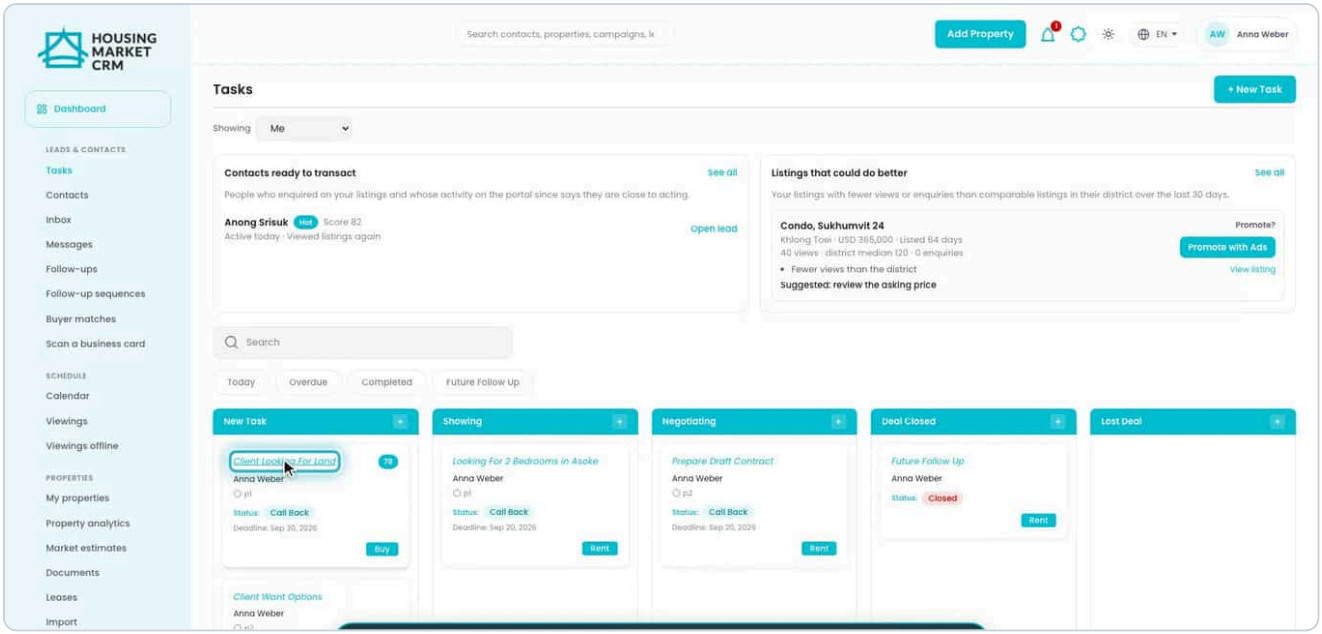
Rajah 9.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Kemudian Showing dan Negotiating sehingga prospek berakhir dalam Deal Closed atau Lost Deal.



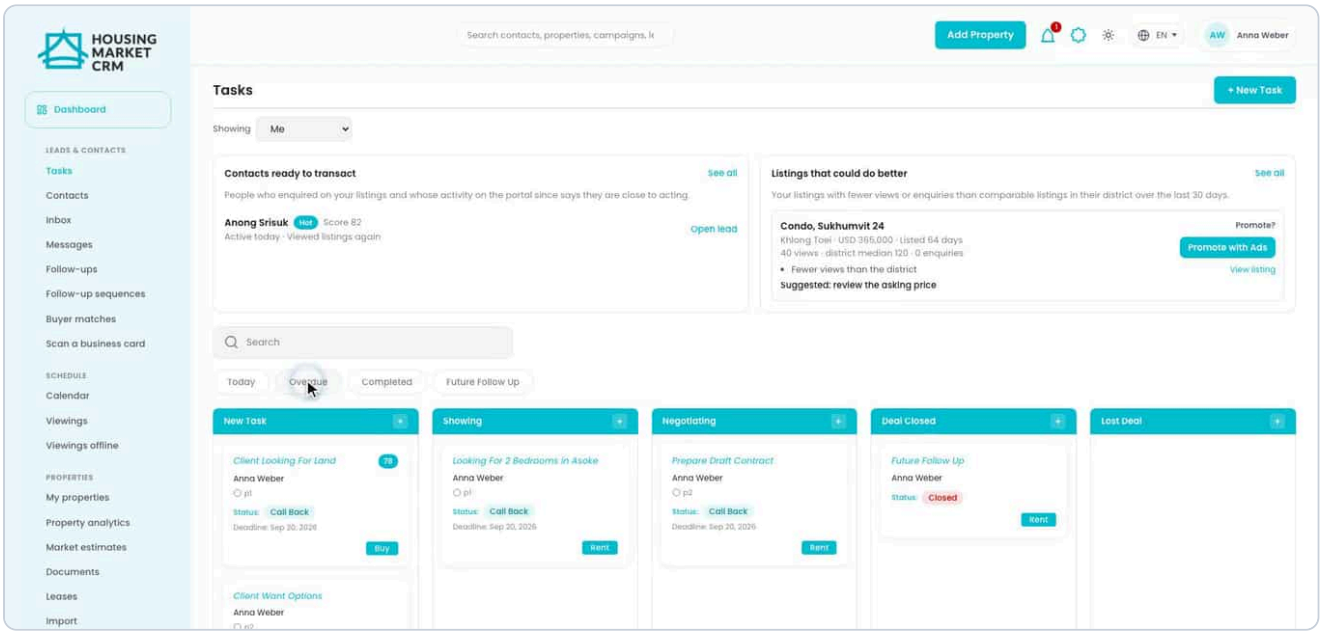
Rajah 9.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Setiap kad menunjukkan prospek, kenalan, status dan tarikh akhir.



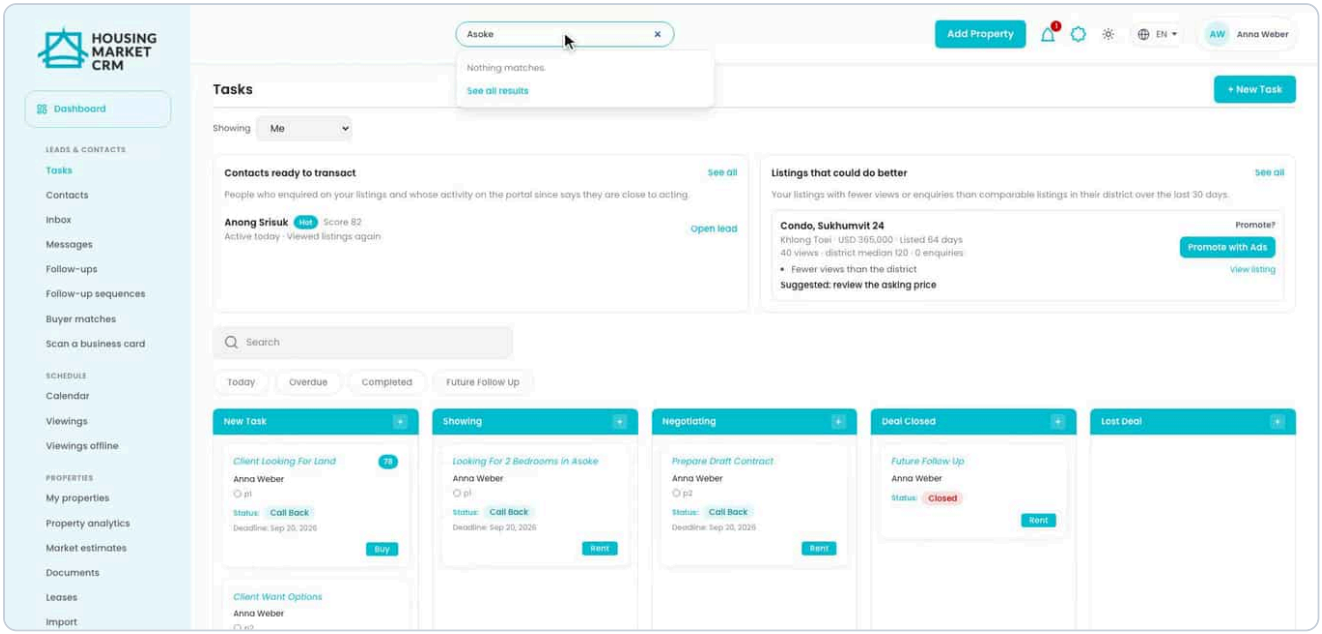
Rajah 9.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Guna Overdue untuk lihat siapa menunggu anda.



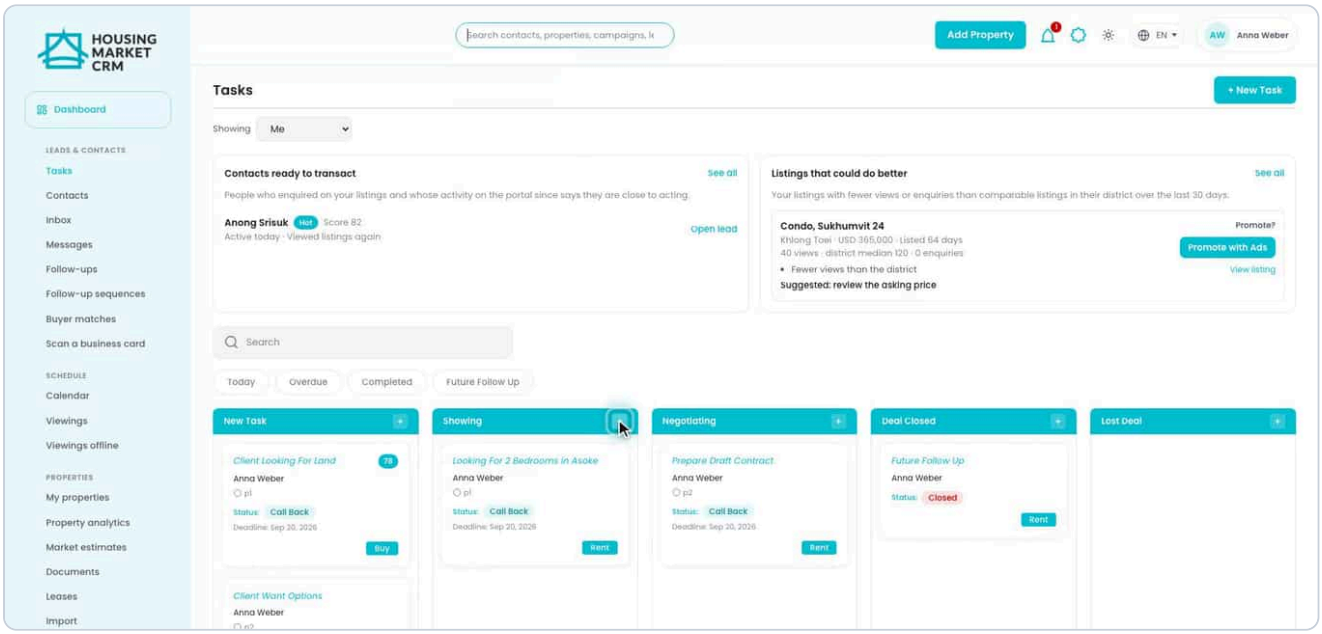
Rajah 9.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Atau cari sesuatu prospek.



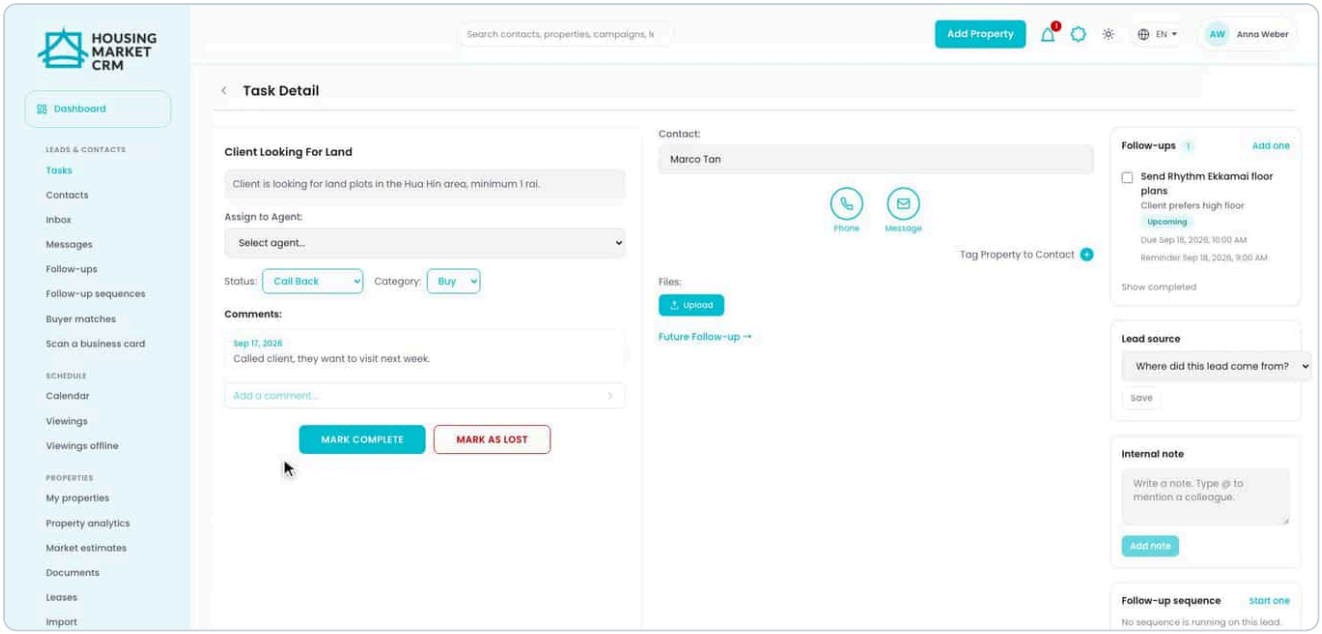
Rajah 9.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Guna + pada lajur untuk menambah prospek ke peringkat itu.



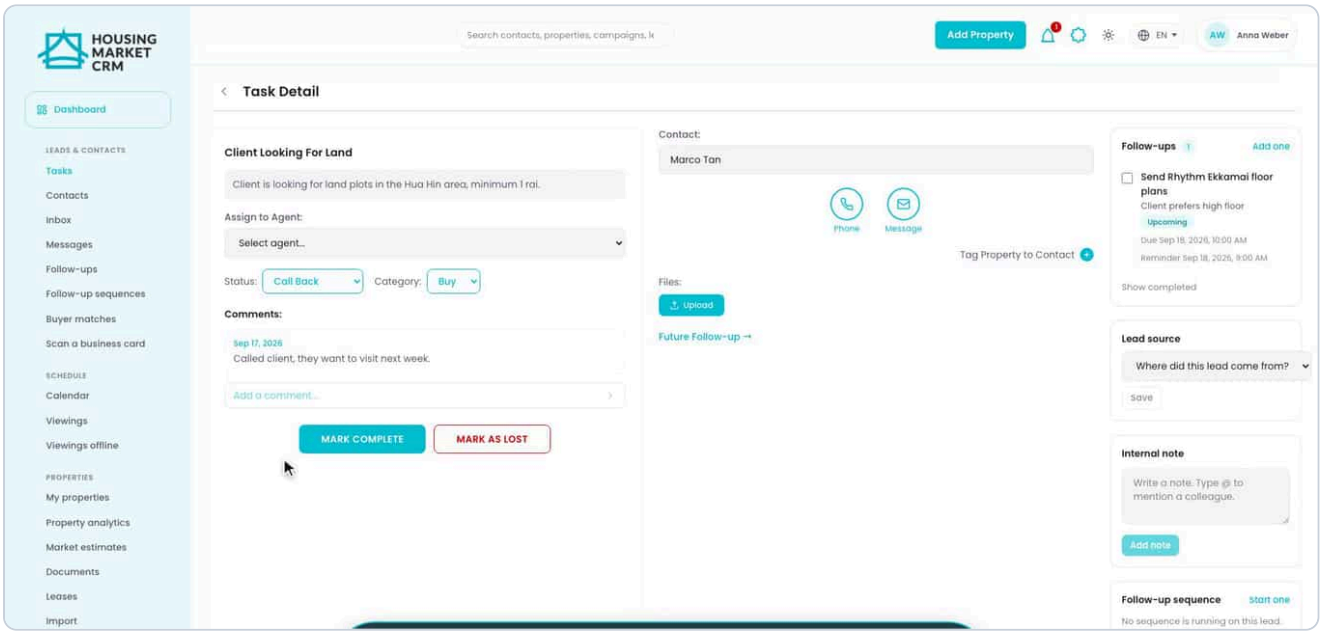
Rajah 9.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Klik kad untuk membuka prospek.



Rajah 9.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Rekod prospek terbuka dengan segala maklumat pertanyaan ini.



Rajah 9.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Ya. Pertanyaan daripada setiap penyenaraian masuk ke papan yang sama, dan setiap prospek masih menyatakan hartanah asalnya.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya mengurus pertanyaan daripada beberapa penyenaraian?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana prospek ditambah ke dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Bolehkah saya mengurus prospek antarabangsa?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-international-leads

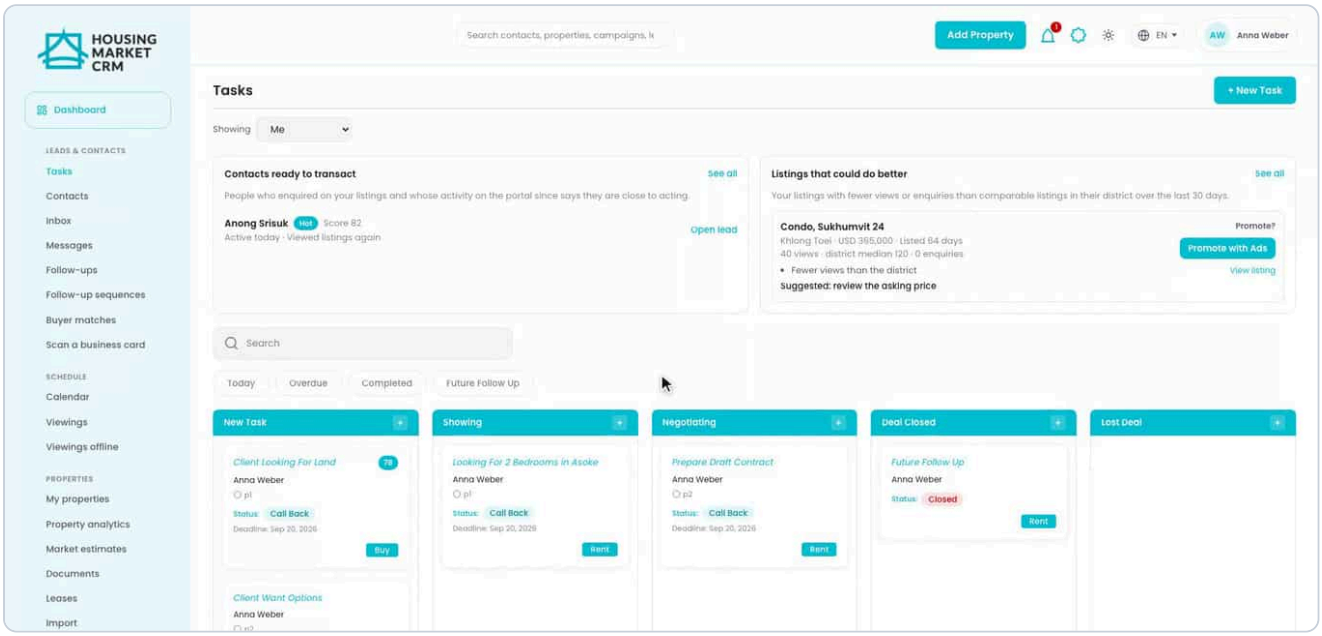
10 BAB 10

Tambah prospek secara manual

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

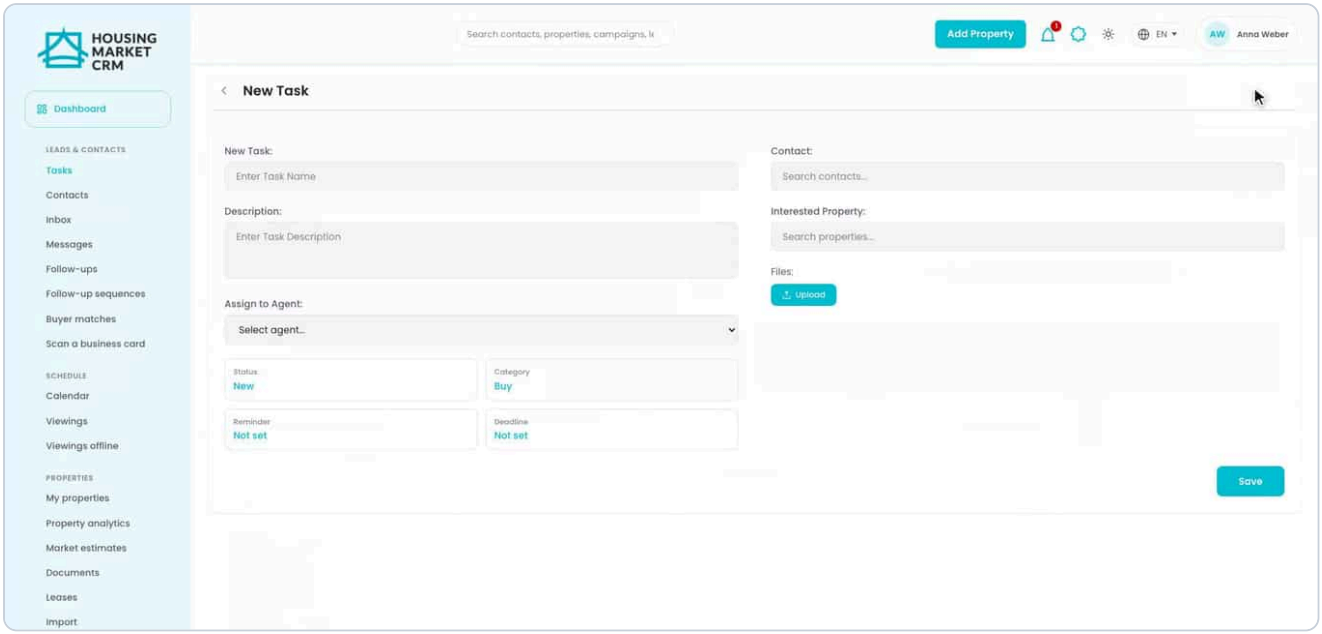
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Tasks, papan prospek anda.



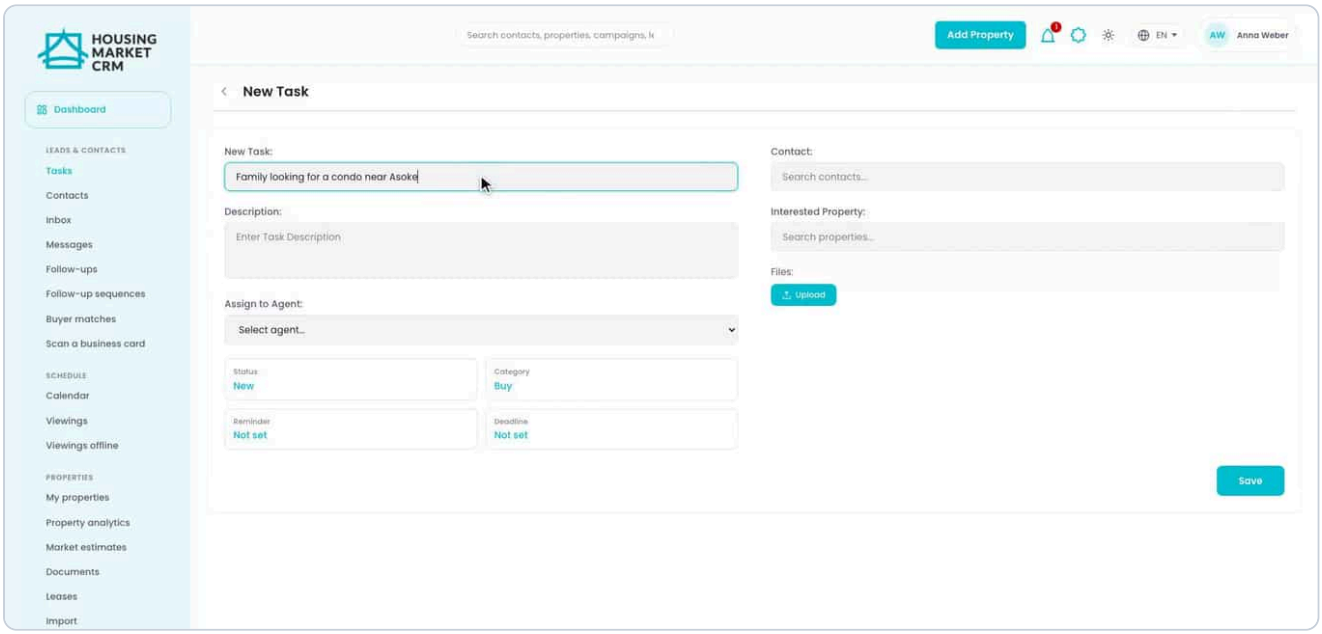
Rajah 10.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik + New Task.



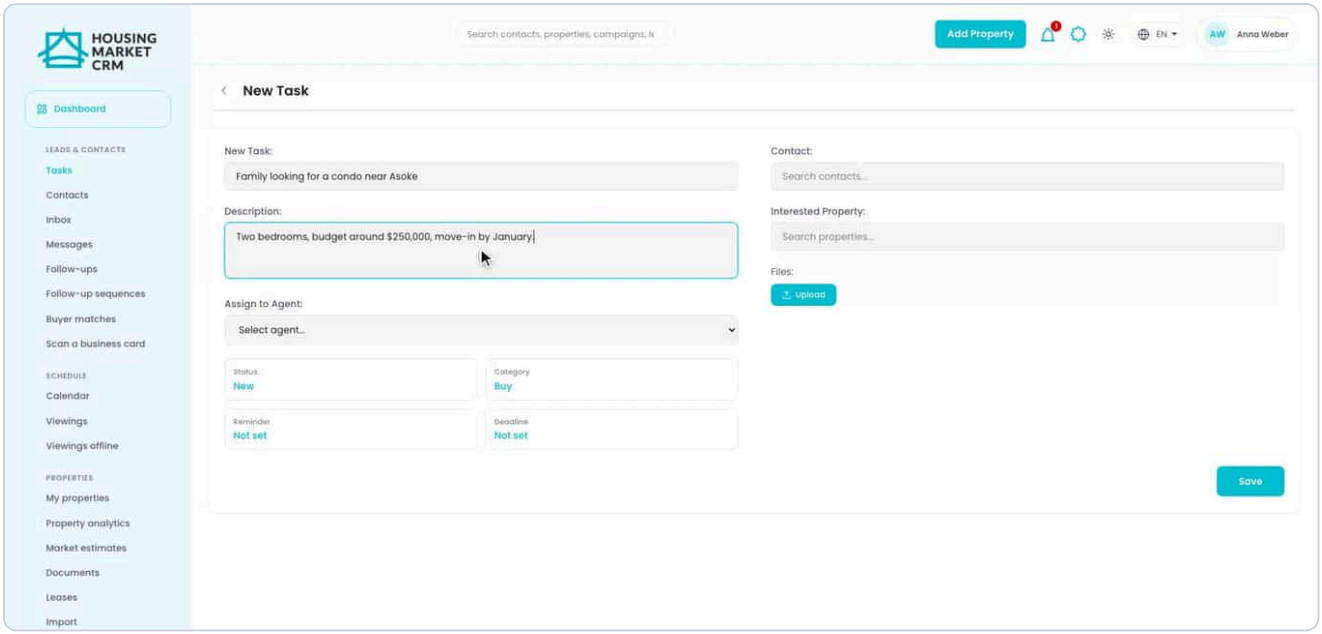
Rajah 10.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Beri prospek itu tajuk yang jelas.



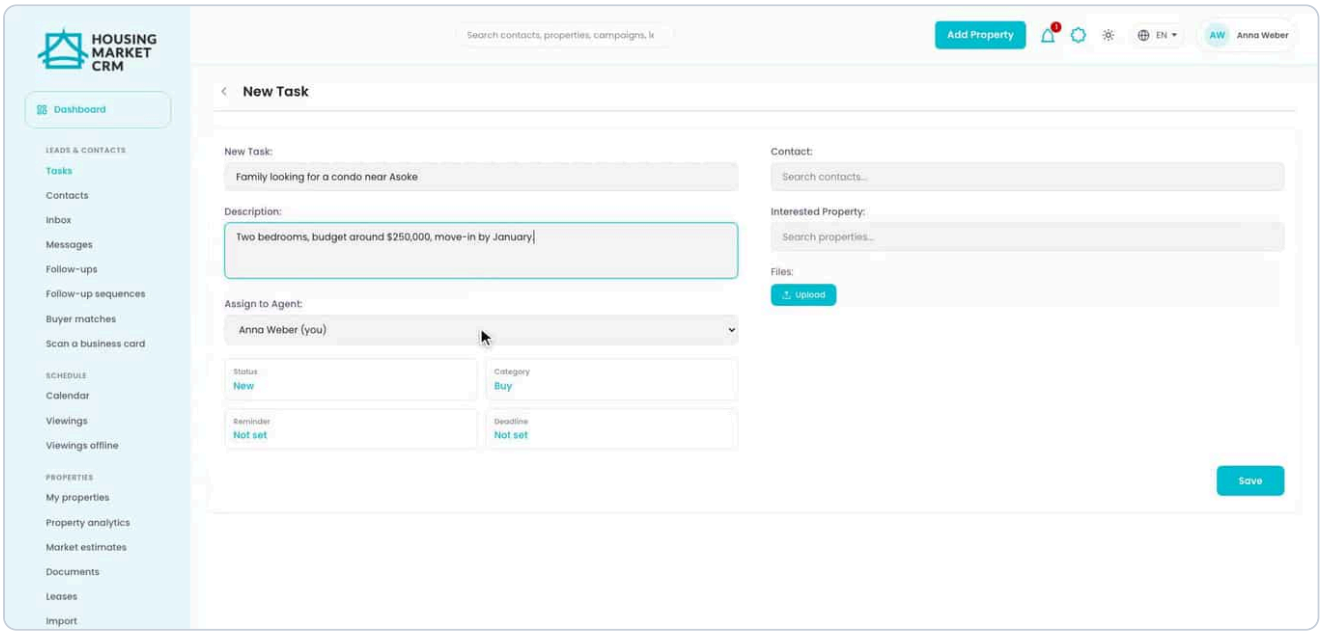
Rajah 10.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tambah penerangan ringkas.



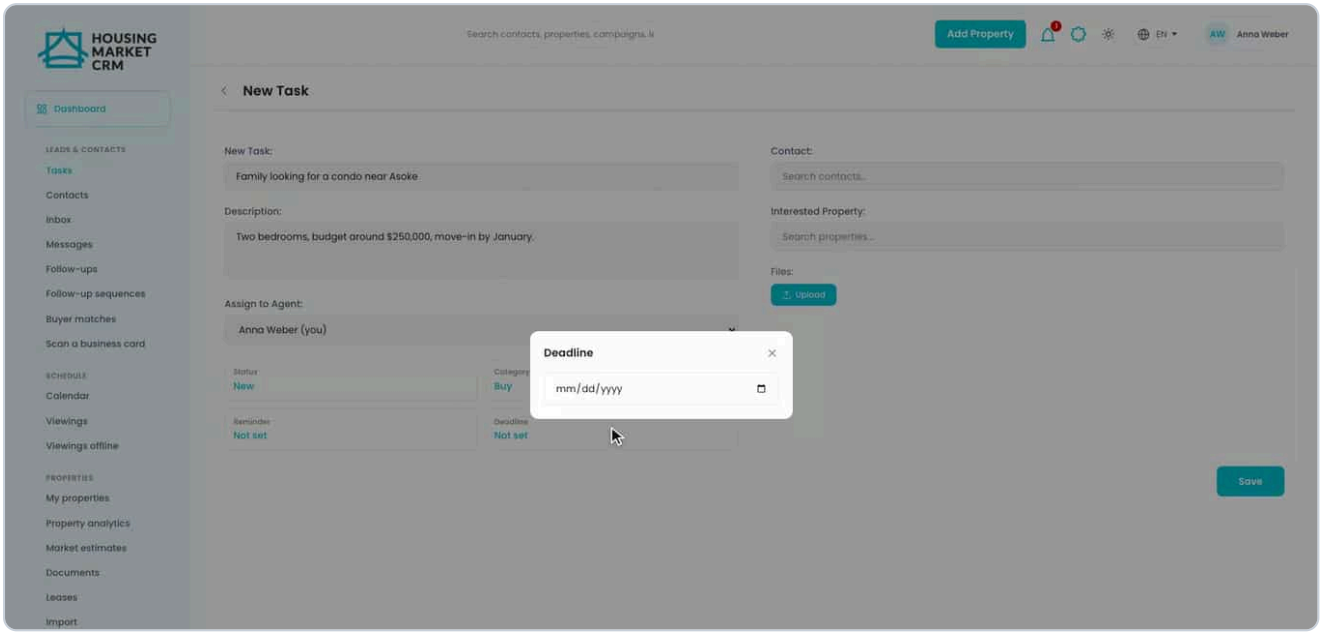
Rajah 10.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pilih siapa yang menguruskan prospek.



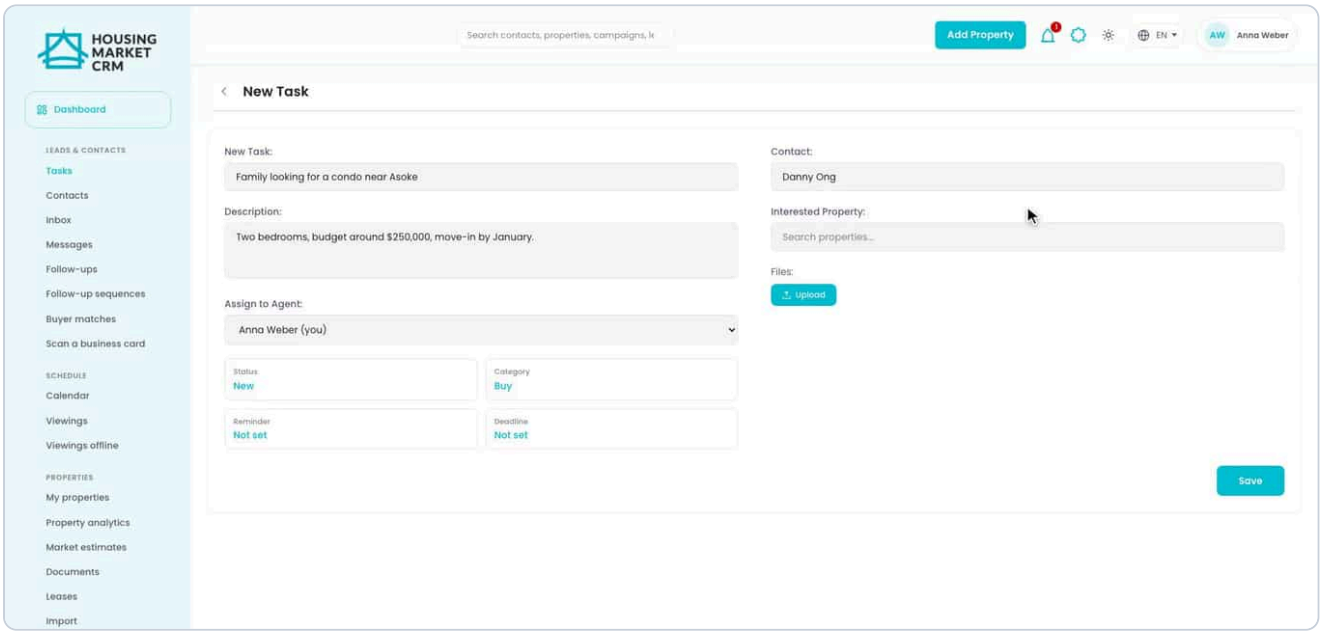
Rajah 10.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Tetapkan tarikh akhir.



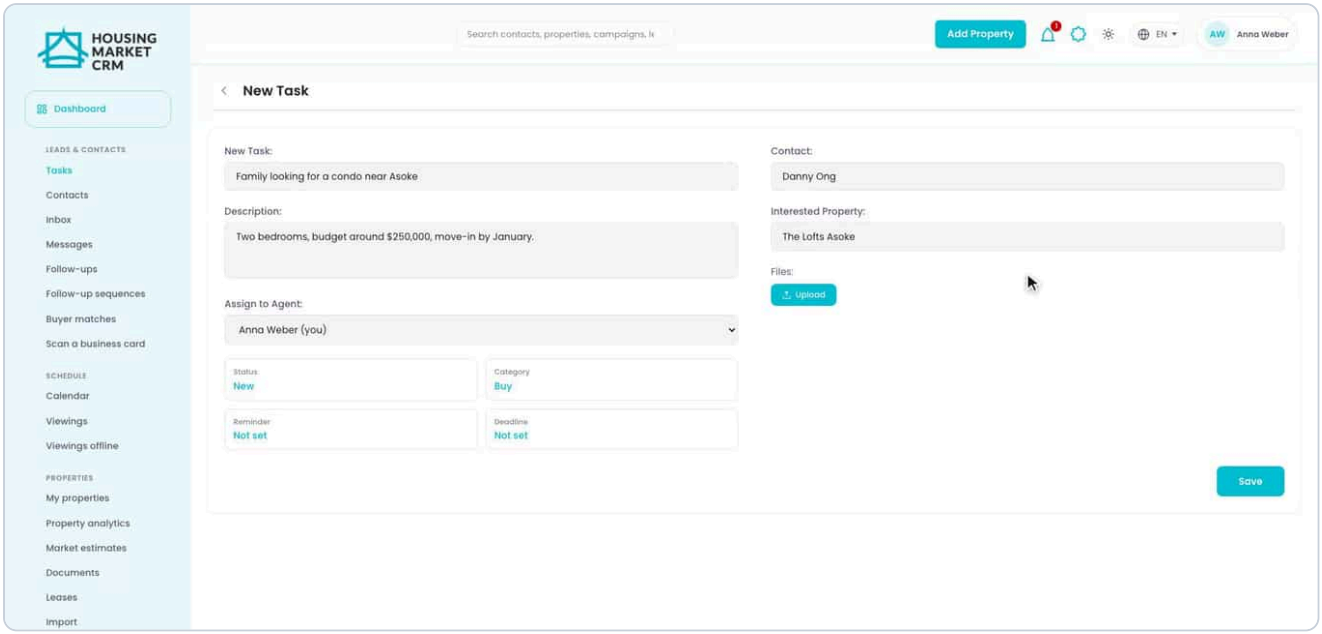
Rajah 10.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Cari kenalan itu dan pilih daripada senarai.



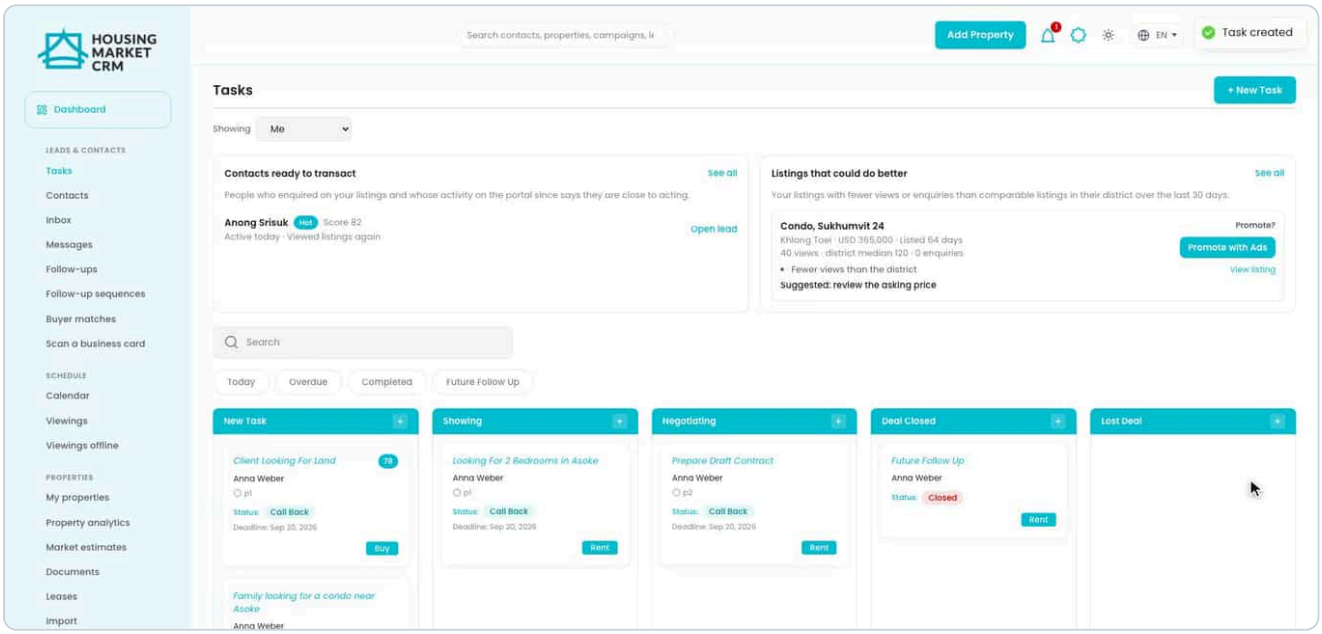
Rajah 10.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tanda hartanah yang diminati mereka.



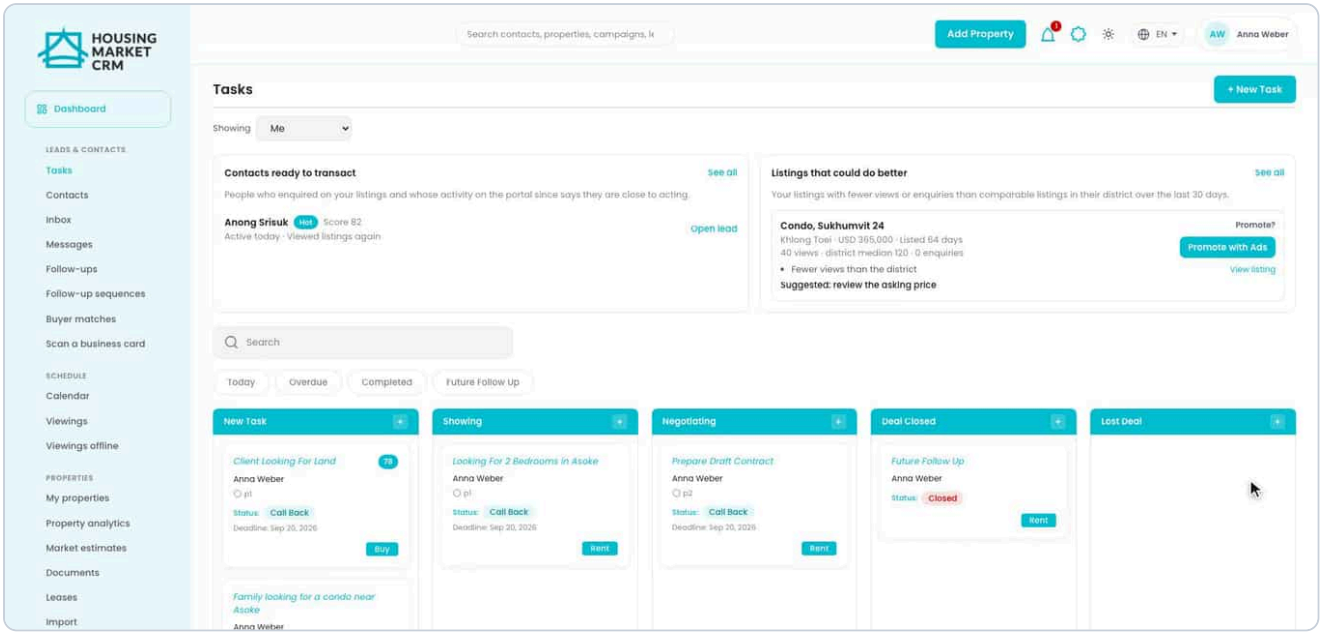
Rajah 10.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Klik Save (Simpan).



Rajah 10.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Prospek muncul dalam New Task pada papan anda.



Rajah 10.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Ya, pada papan Kanban dengan lima lajur tetap: Tugasan baharu, Lawatan, Rundingan, Urus niaga selesai dan Urus niaga gagal. Lajur tidak boleh dinamakan semula atau ditambah.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya menyusun prospek mengikut peringkat yang berbeza?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana prospek ditambah ke dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Bolehkah saya mencipta tugasan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-create-tasks
Bolehkah saya melihat hartanah mana yang menghasilkan sesuatu prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

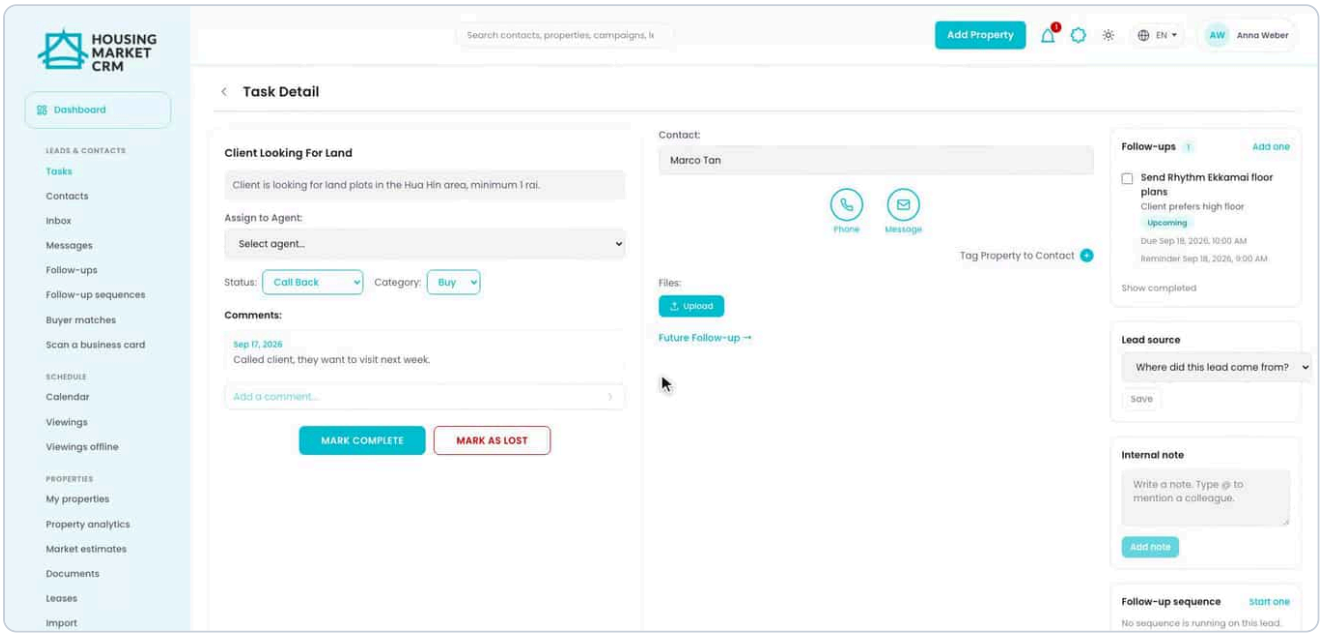
11 BAB 11

Mengendalikan prospek

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

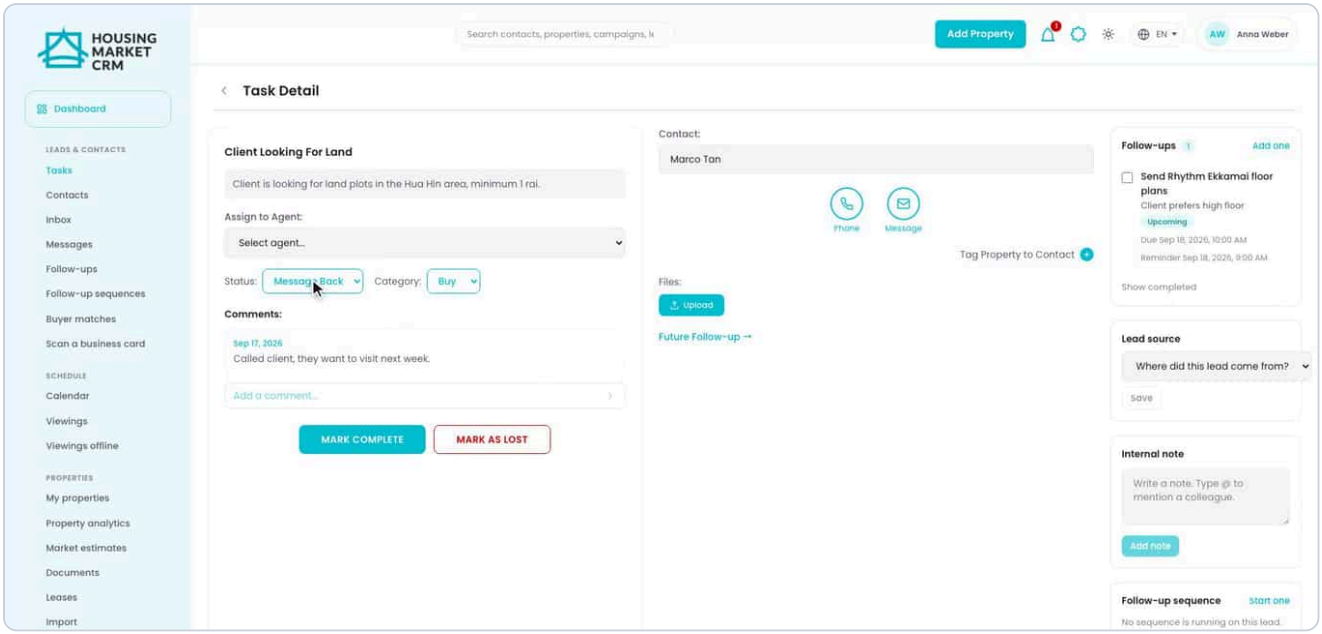
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek dari papan Tasks anda.



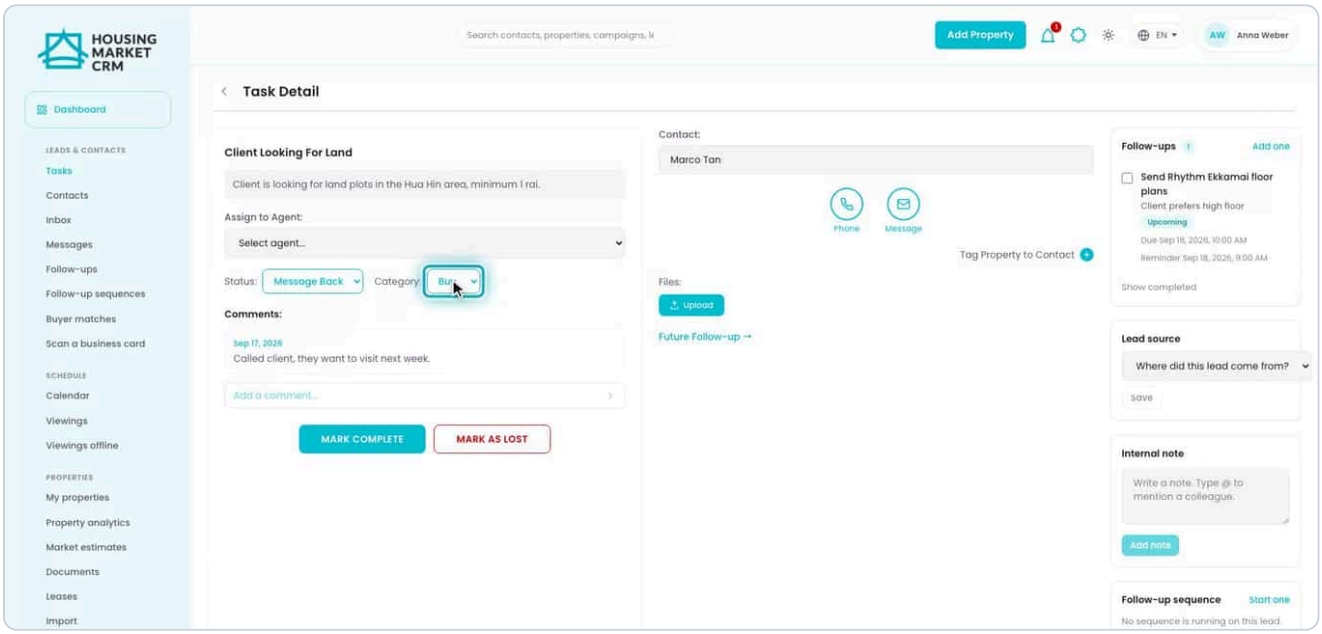
Rajah 11.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Kemas kini status apabila prospek bergerak.



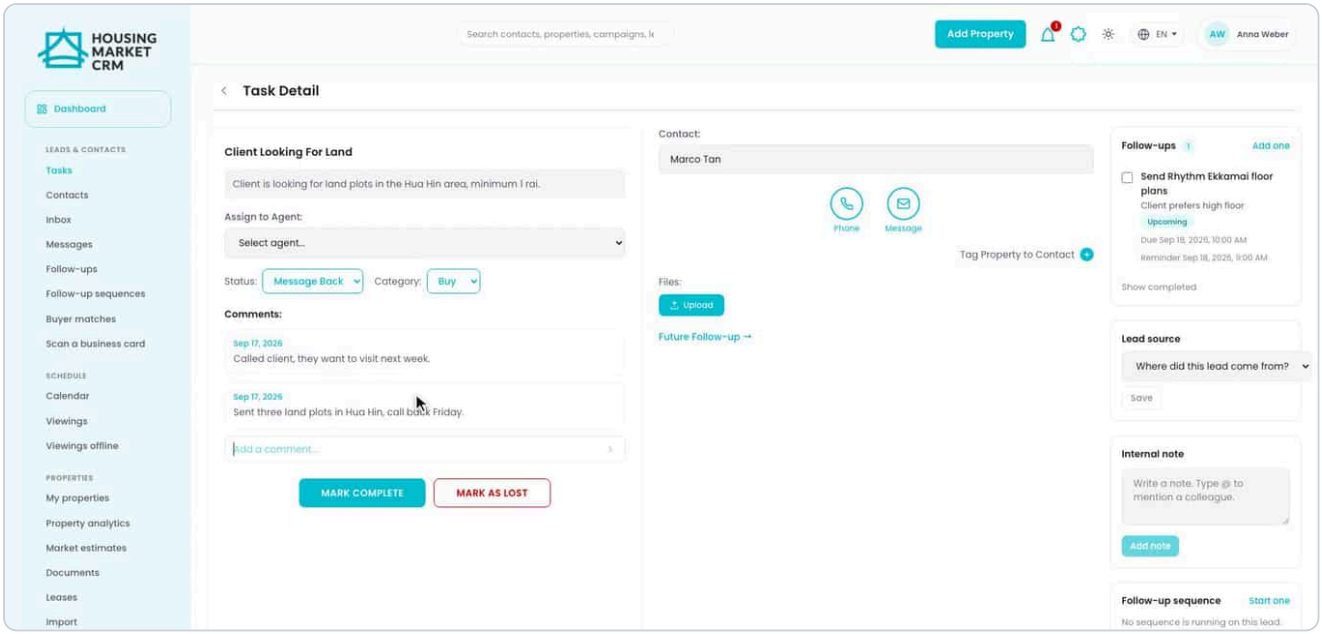
Rajah 11.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Category menyatakan sama ada mereka mahu beli atau sewa.



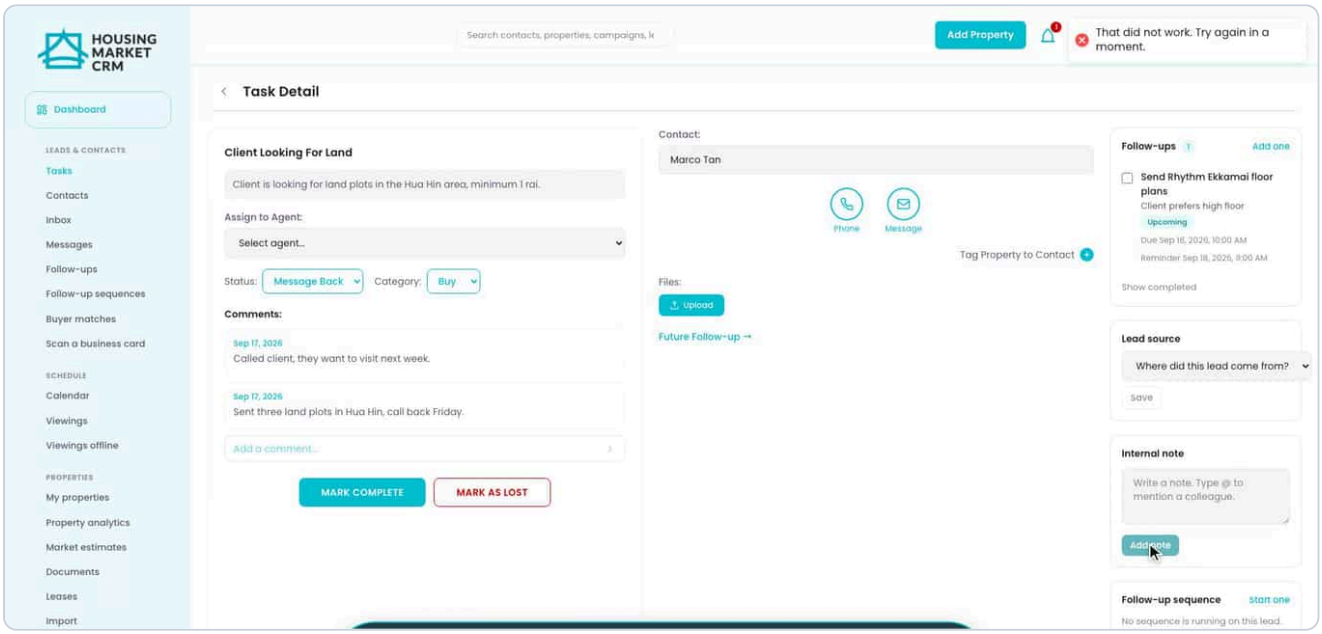
Rajah 11.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Catat apa yang berlaku dalam Comments.



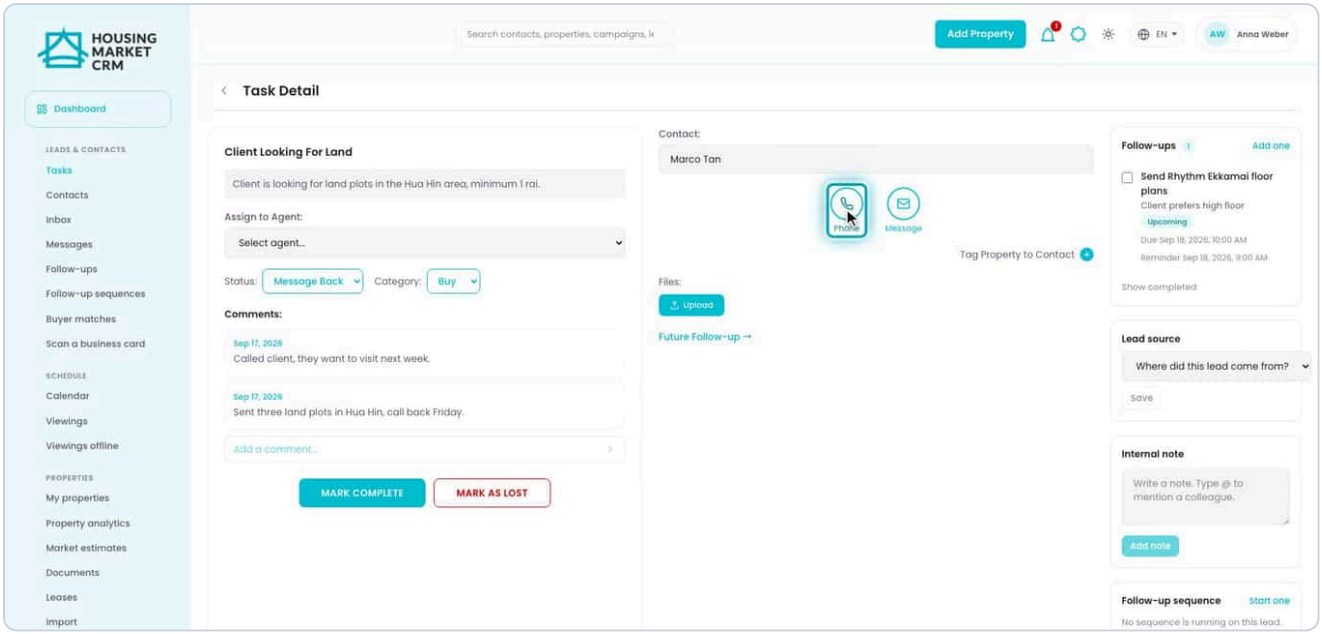
Rajah 11.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Tambah nota dalaman — taip @ untuk menyebut rakan sekerja.



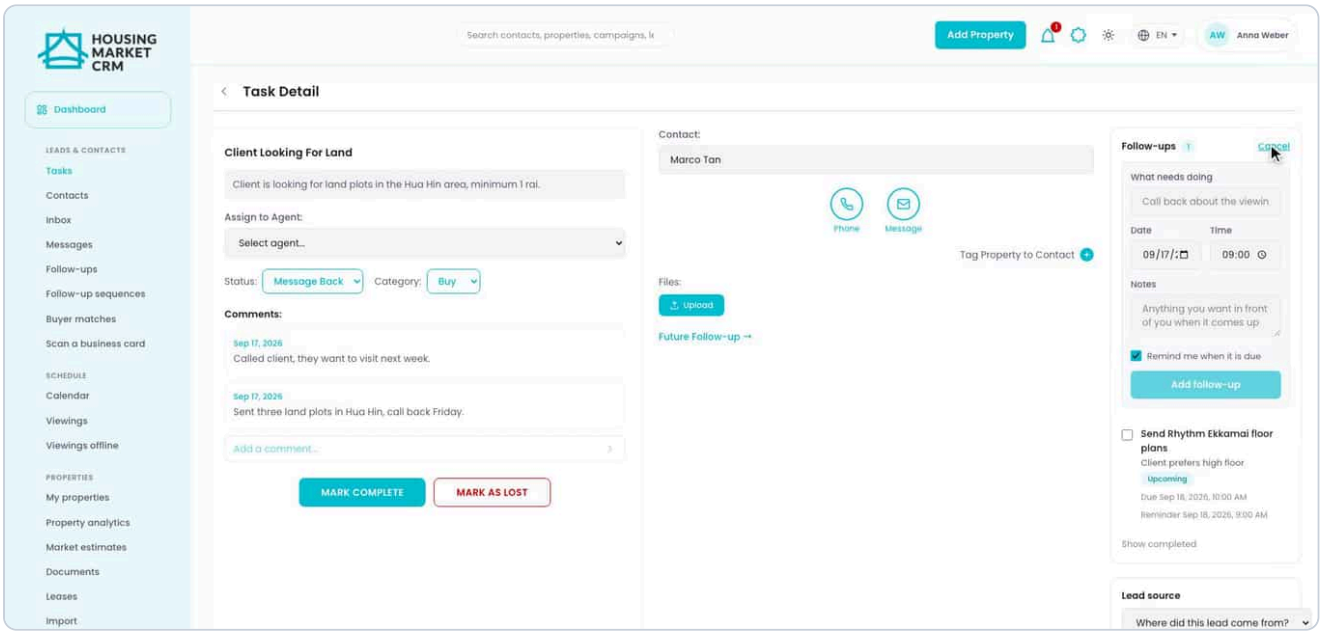
Rajah 11.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Telefon atau mesej kenalan dengan satu klik.



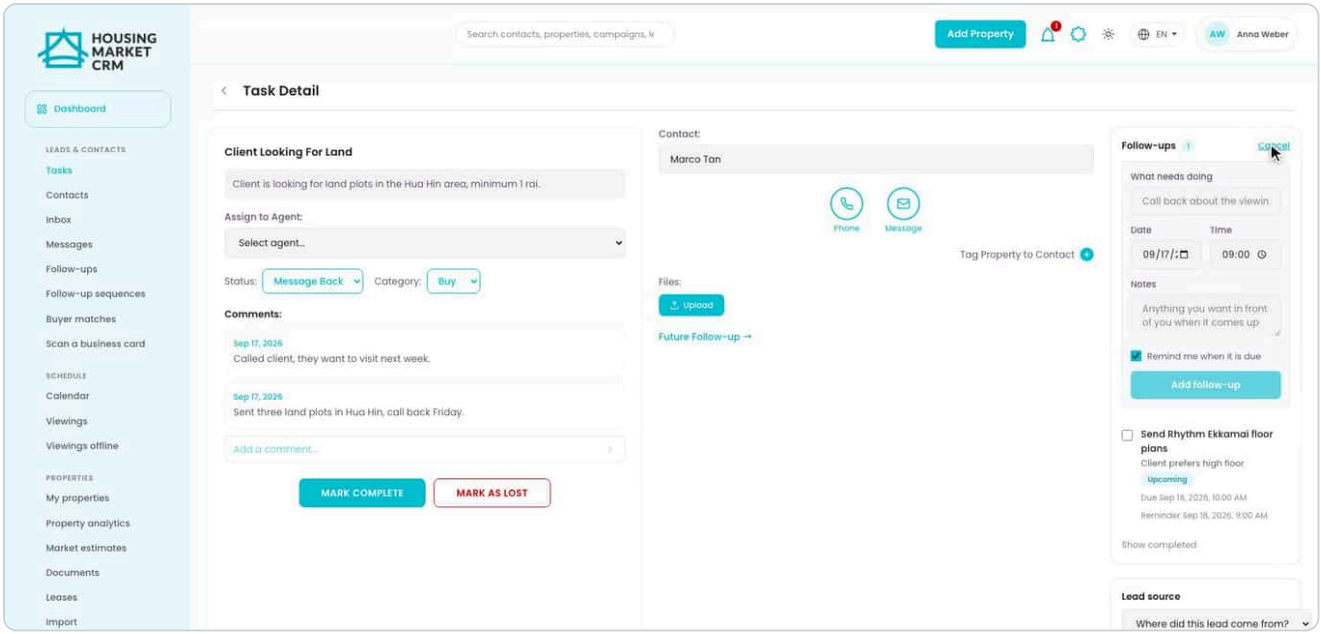
Rajah 11.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Di bawah Follow-ups, klik Add one.



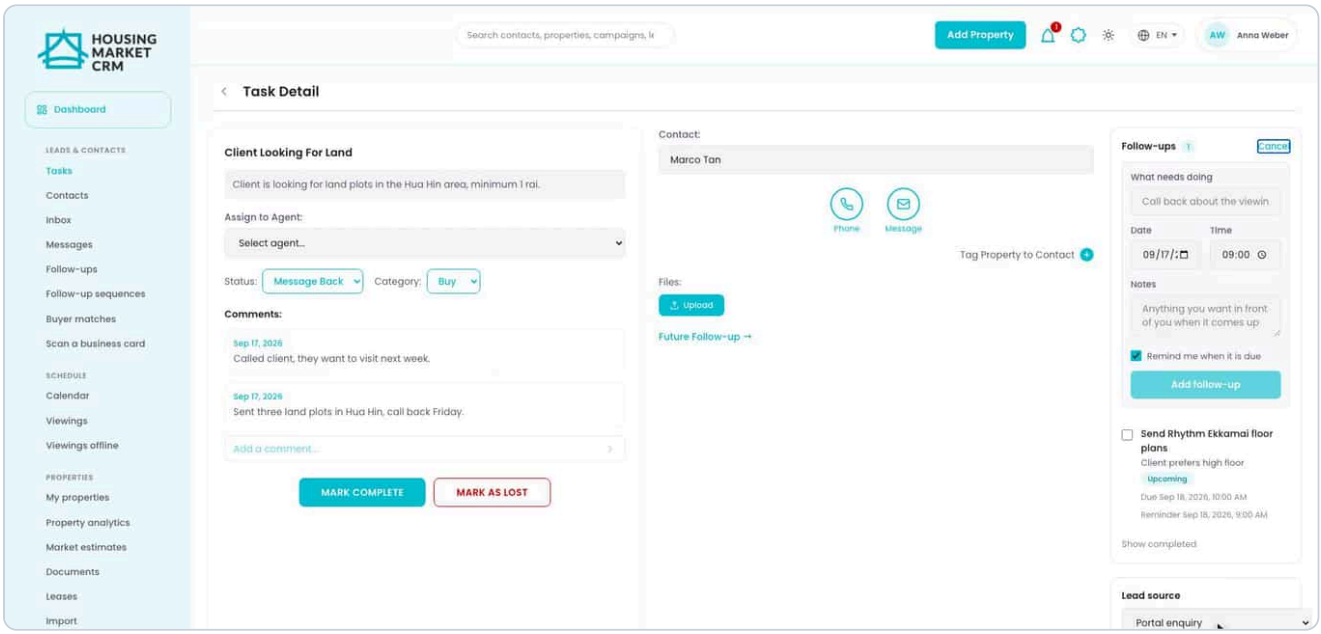
Rajah 11.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Pilih tarikh dan tindakan — anda akan dapat peringatan.



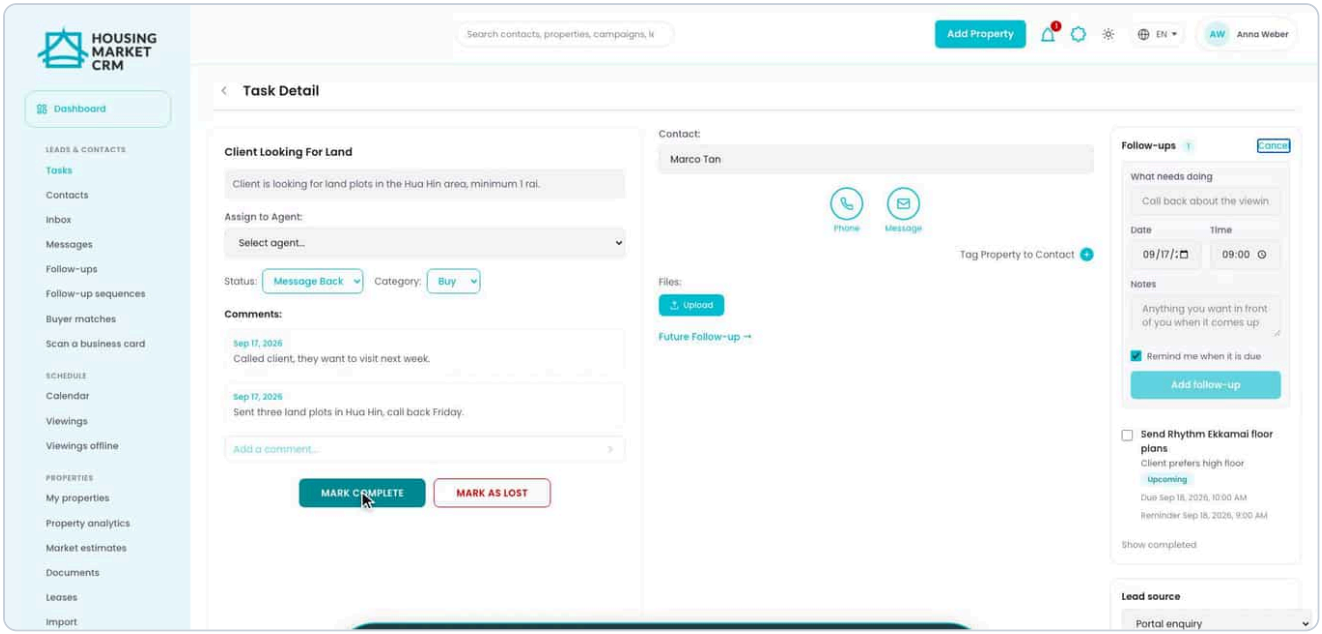
Rajah 11.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Tetapkan sumber prospek.



Rajah 11.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

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



Rajah 11.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Anda memberikan prospek atau kenalan satu susulan dengan tarikh dan masa akhir, dan CRM mengingatkan anda apabila tiba masanya melainkan anda menyahtanda pilihan itu. Panggilan, lawatan dan mesyuarat dimasukkan ke dalam kalendar pada hartanah dan prospek berkenaan.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya mencipta tugasan?

PETUA

Ya. Susulan mengingatkan anda apabila tiba masanya, melainkan anda menyahtanda "Ingatkan saya apabila tiba masanya", dan CRM memberitahu anda sekali lagi jika ia masih terbuka sehari kemudian.

Pusat Bantuan: Adakah CRM mempunyai peringatan?

NOTA

Jika portal mengetahui siapa pembeli itu dan dia telah bersetuju, rekod prospek menunjukkan penyenaraian yang telah dilihatnya. Bagi banyak prospek ia kosong, dan itu dijangka.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya melihat penyenaraian yang telah dilayari oleh seorang prospek?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah saya menukar prospek menjadi urus niaga?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Apakah yang berlaku apabila saya memadam kenalan, prospek atau rakan sekerja?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

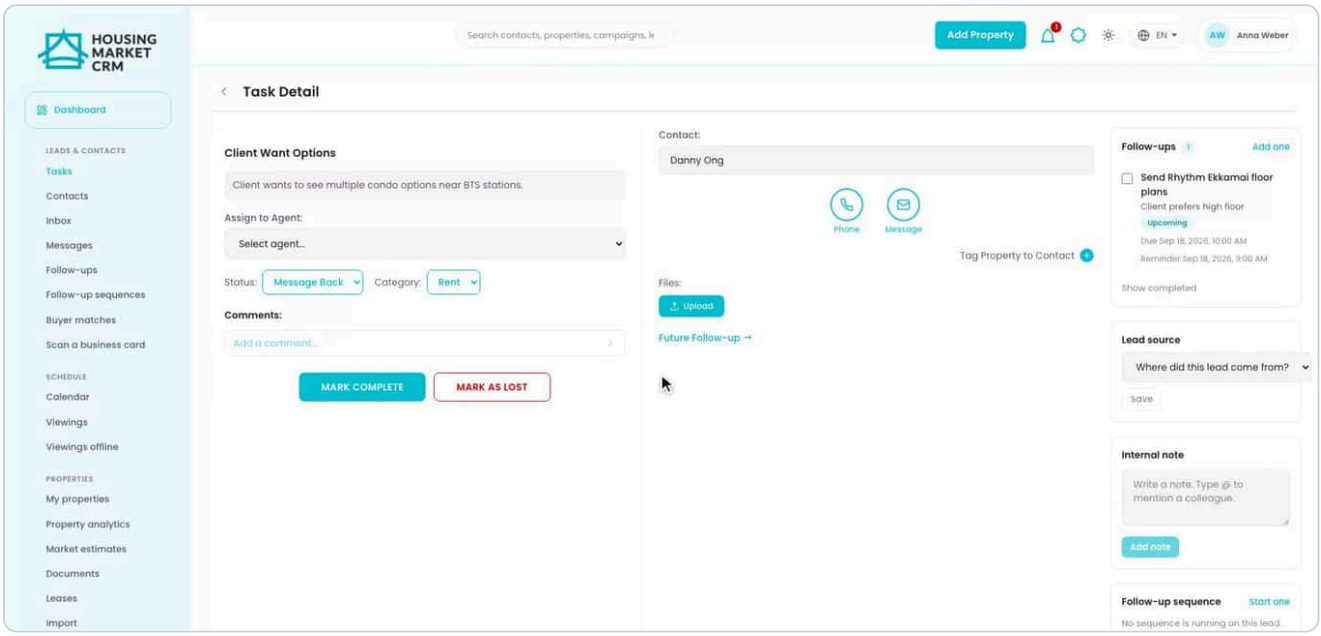
12 BAB 12

Pautkan prospek kepada hartanah

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

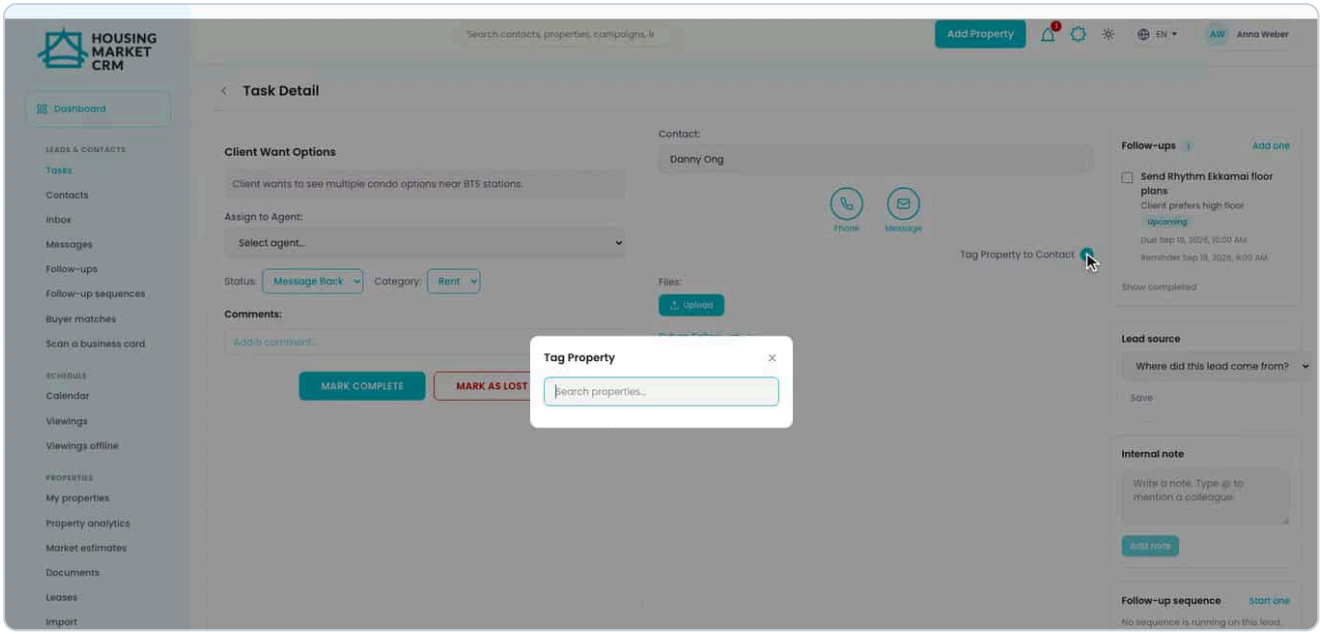
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek yang ingin dipautkan.



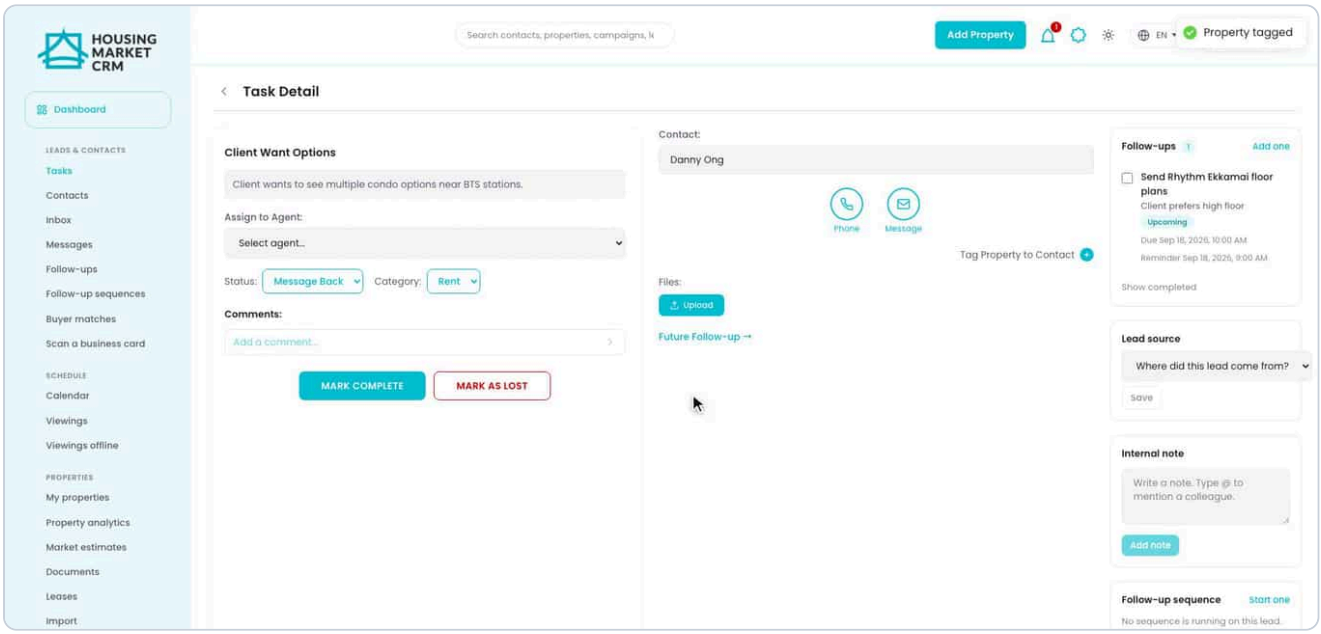
Rajah 12.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik + di sebelah Tag Property to Contact.



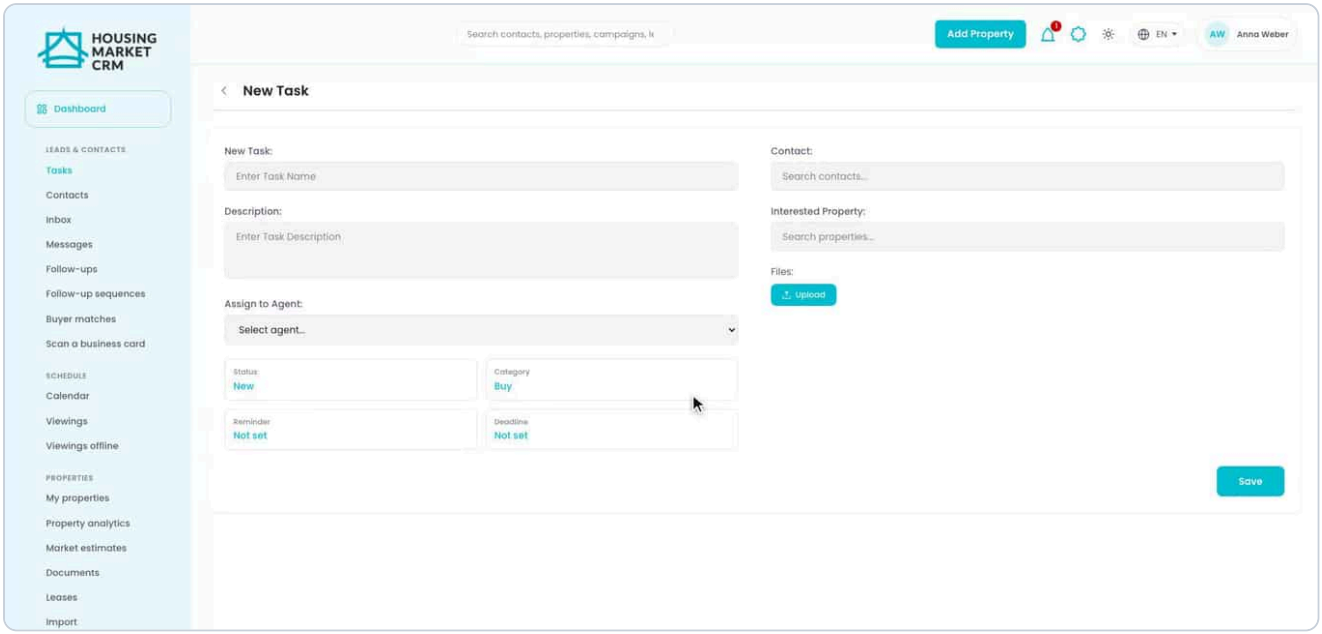
Rajah 12.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Cari hartanah anda dan pilih penyenaraian.



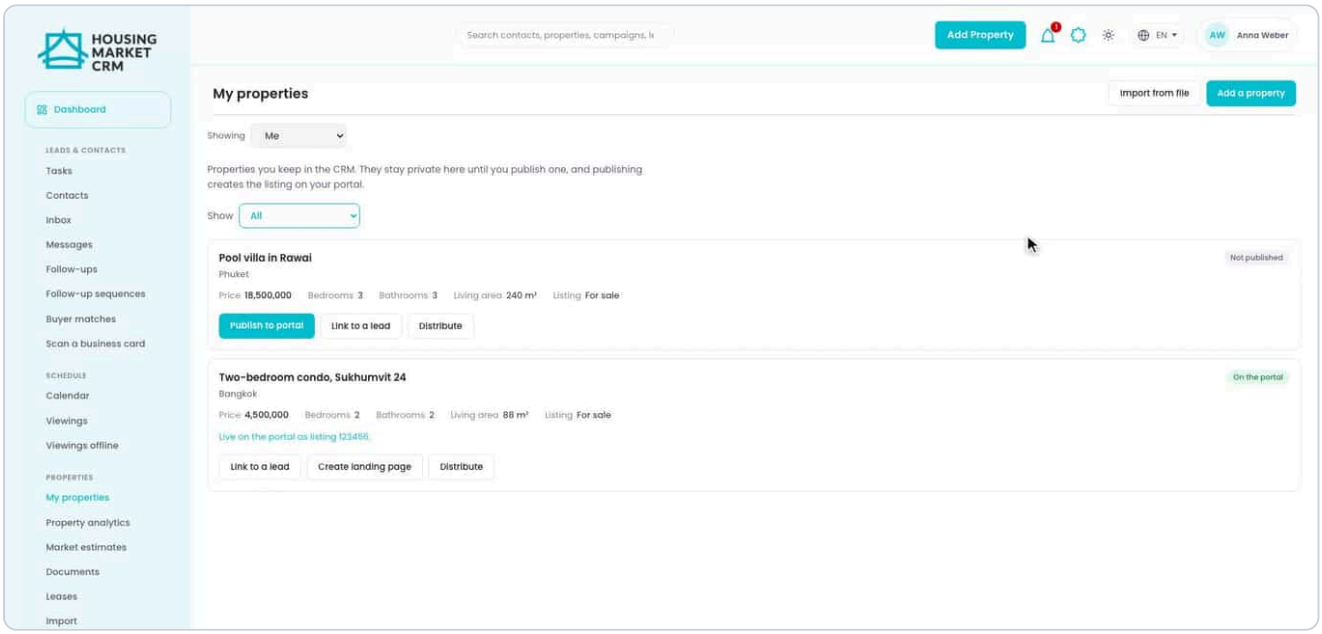
Rajah 12.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Hartanah kini terpaut dengan prospek ini.



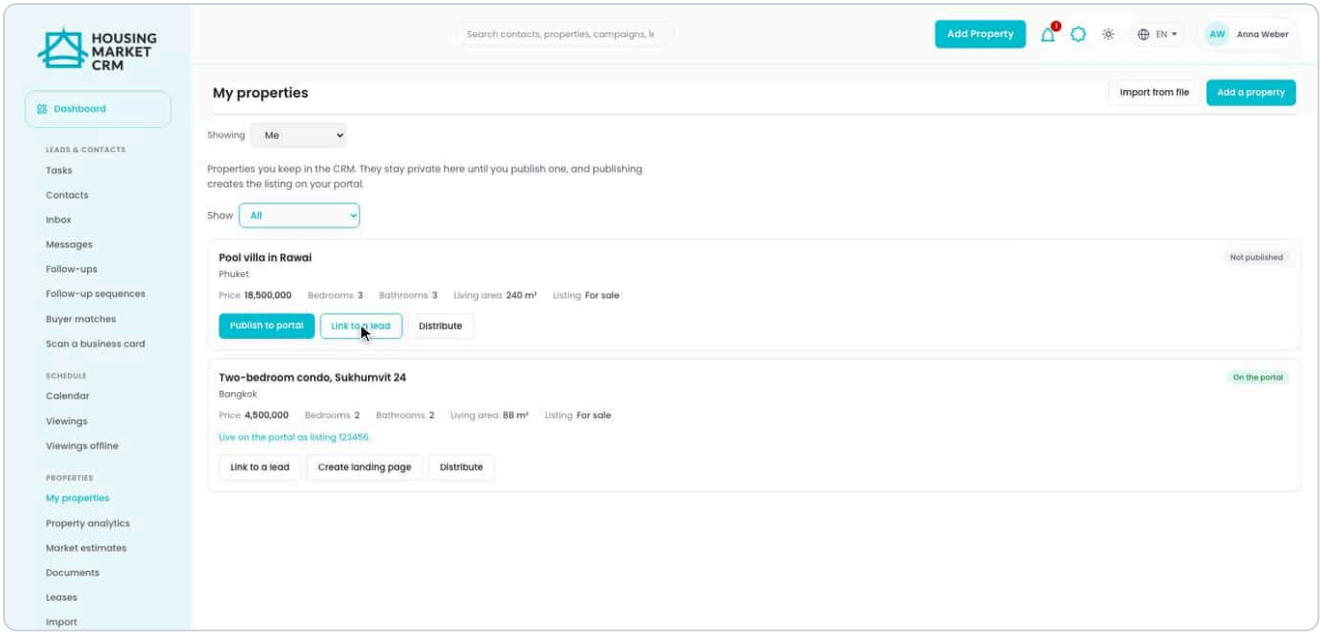
Rajah 12.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Semasa mencipta prospek, guna Interested Property.



Rajah 12.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pada kad hartanah, guna Link to a lead.



Rajah 12.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya melihat hartanah mana yang menghasilkan sesuatu prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Bolehkah saya mengurus pertanyaan daripada beberapa penyenaraian?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 BAB 13

Balas prospek

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Satu peti masuk pada semua pelan dengan satu perbualan bagi setiap orang, menghimpunkan pertanyaan portal, prospek Housing Market Ads dan e-mel yang anda hantar dari CRM.

Peti masuk menyenaraikan orang yang sedang berhubung dengan anda, yang terbaharu dahulu, dan membuka satu perbualan bagi setiap orang, walau apa pun cara mereka menghubungi anda:

- Pertanyaan tentang penyenaraian portal anda, dan balasan anda
- Prospek daripada Housing Market Ads
- E-mel yang anda hantar dari CRM

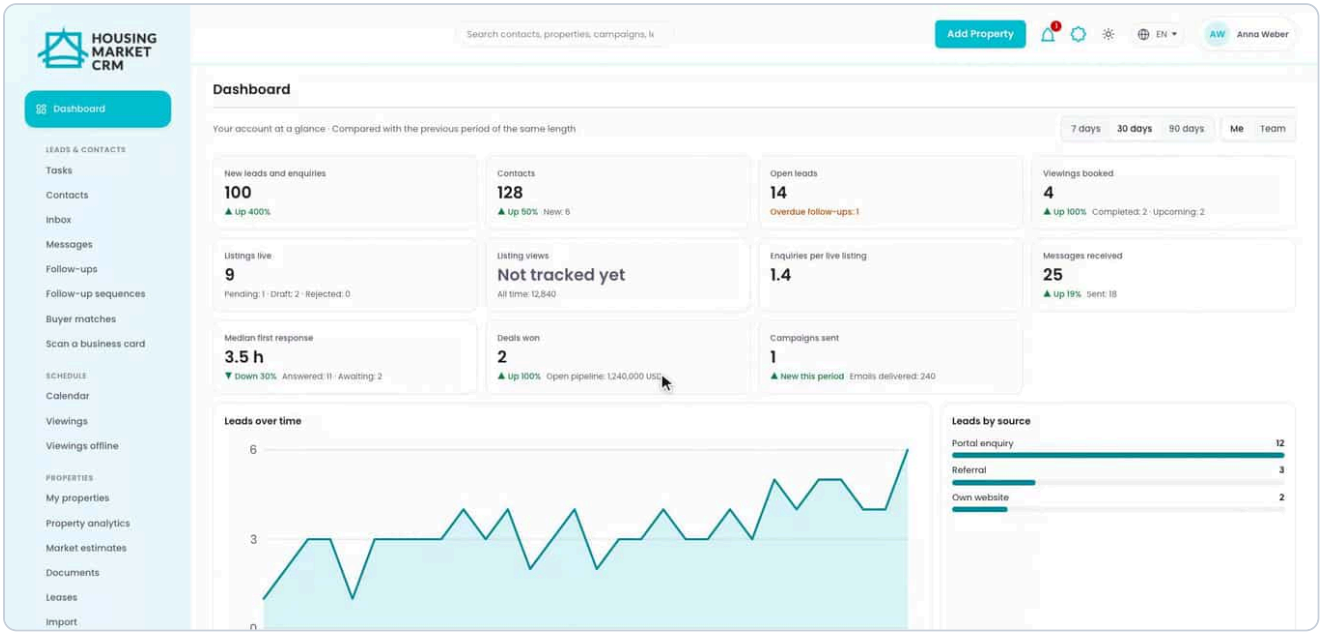
Balas dari perbualan: di portal, dalam perbualan pertanyaan itu sendiri, atau melalui e-mel individu. Carian menemui seseorang atau mesej, dan status dibaca dan diarkibkan disimpan bagi setiap orang yang menggunakan peti masuk, jadi rakan sekerja yang membaca sesuatu perbualan tidak menjadikannya dibaca bagi anda.

Peti e-mel Gmail atau Microsoft 365 anda sendiri, mesej WhatsApp, dan pertanyaan yang diterima laman Housing Market Cloud belum ada dalam peti masuk; ketiga-tiganya sedang dibina.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah peti masuk dalam CRM?**

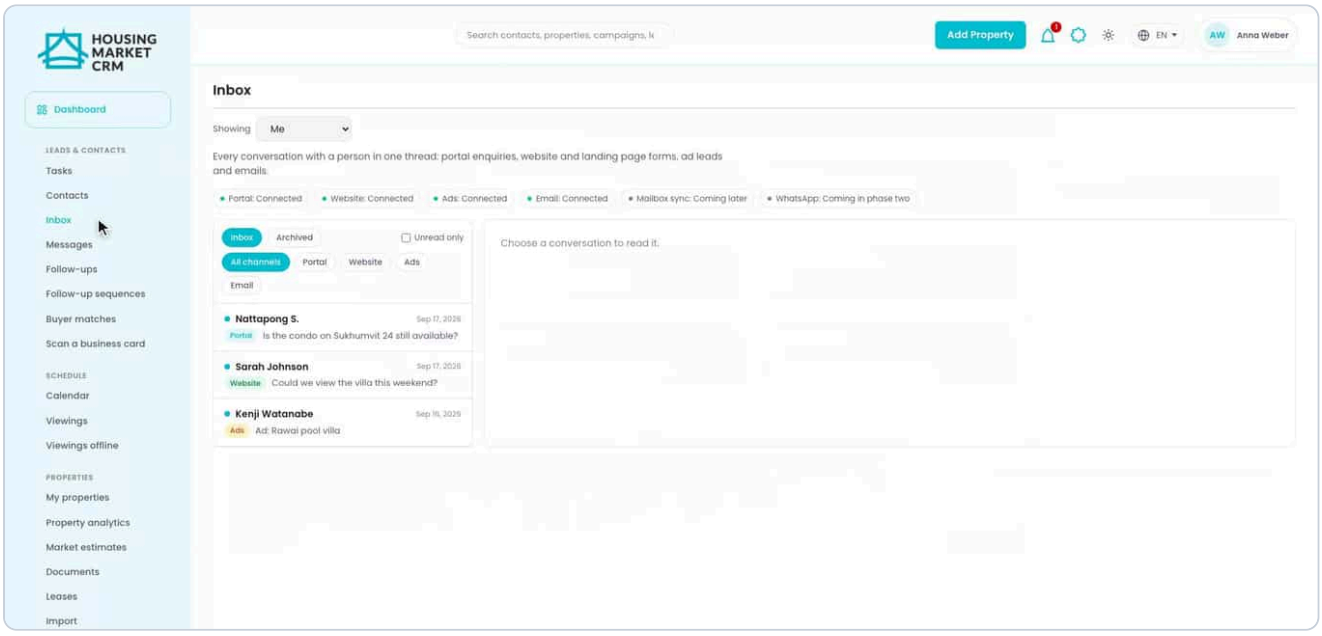
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



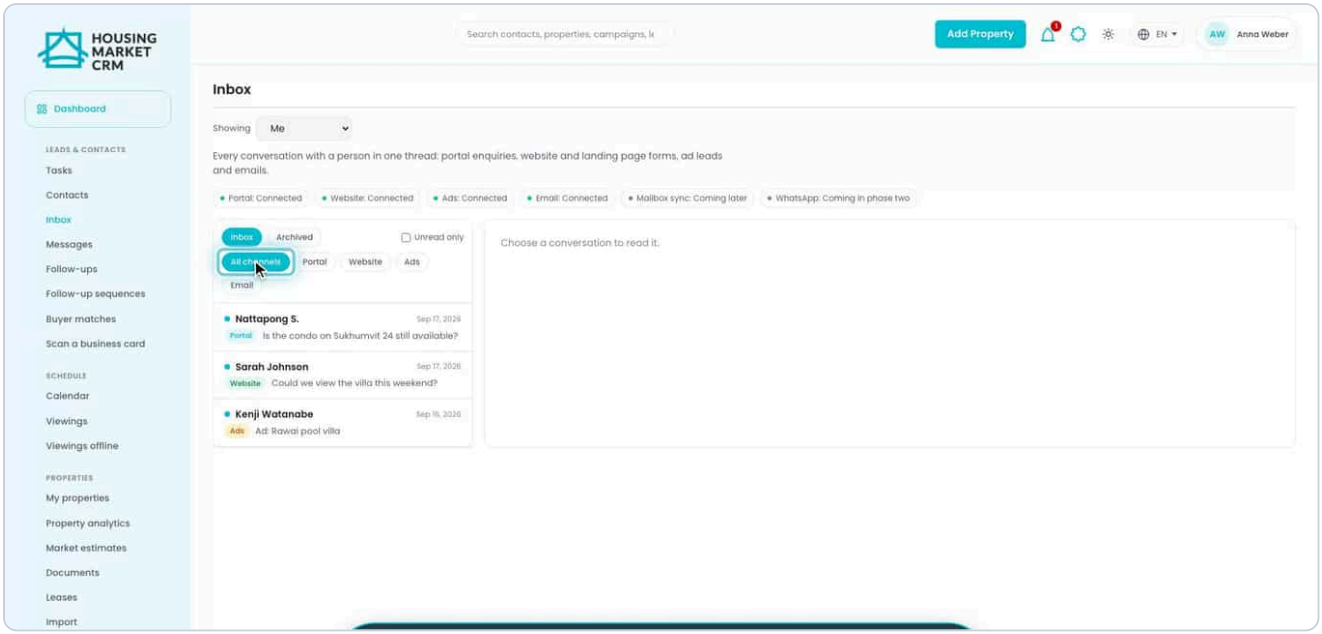
Rajah 13.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Inbox dalam menu kiri.



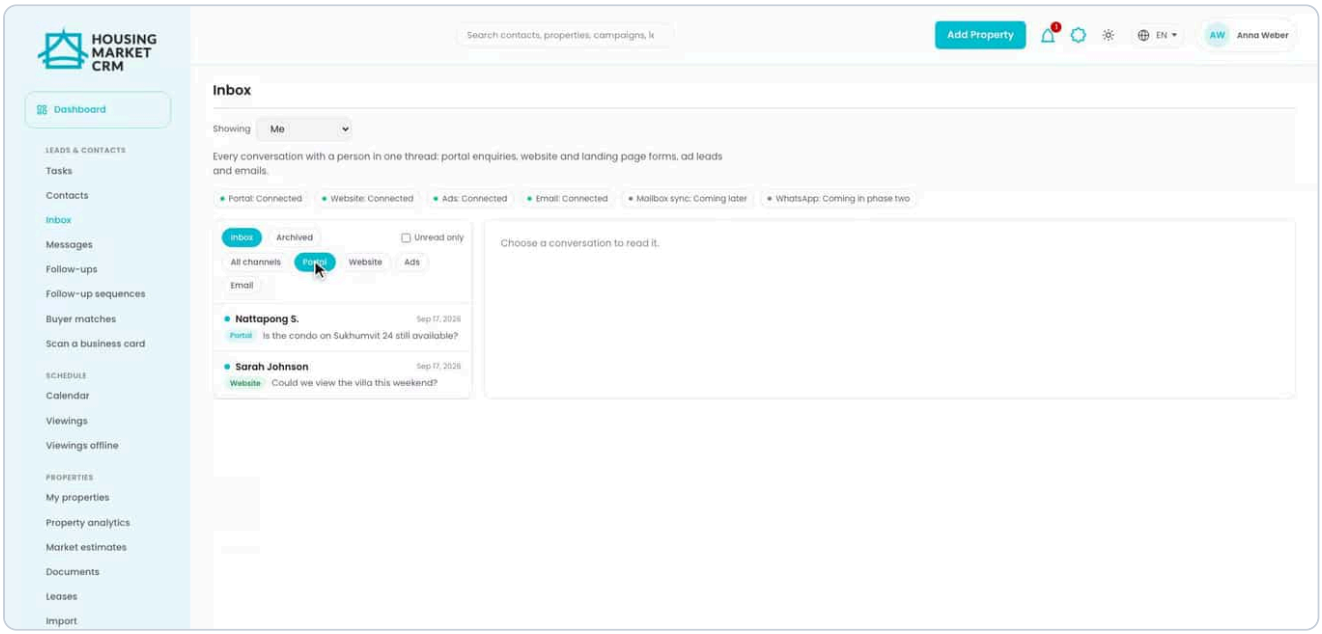
Rajah 13.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Semua perbualan ada di sini: portal, laman web, iklan dan e-mel.



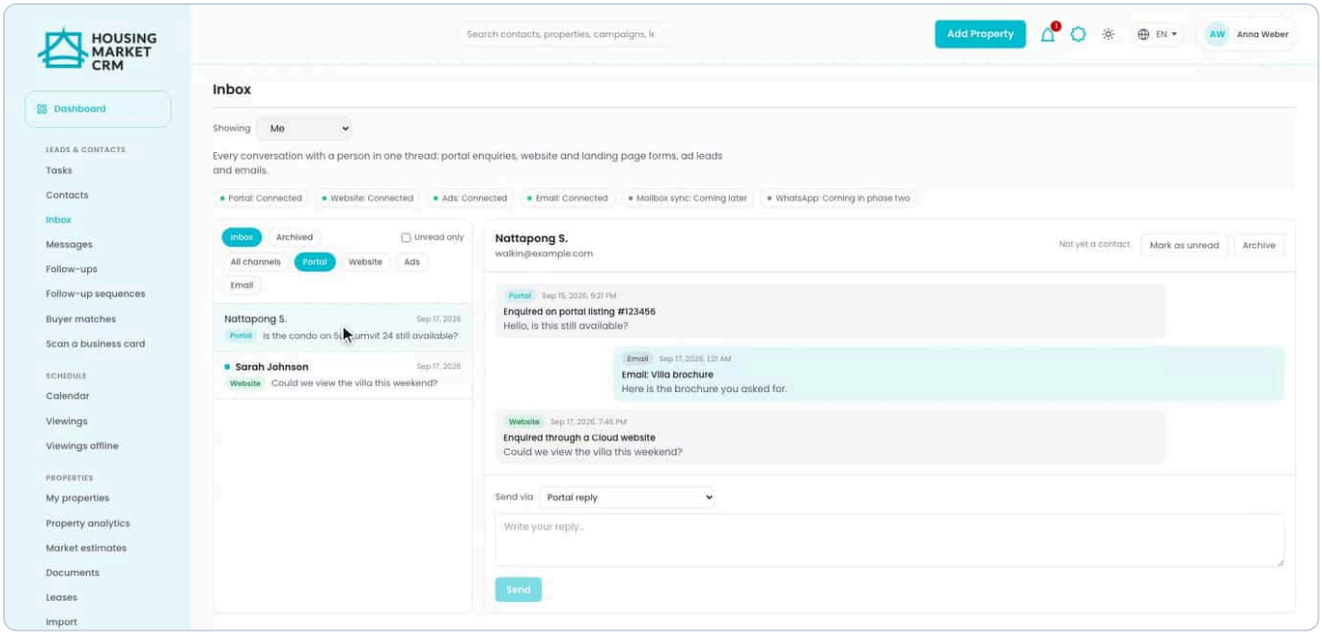
Rajah 13.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tapis mengikut saluran, cth. Portal.



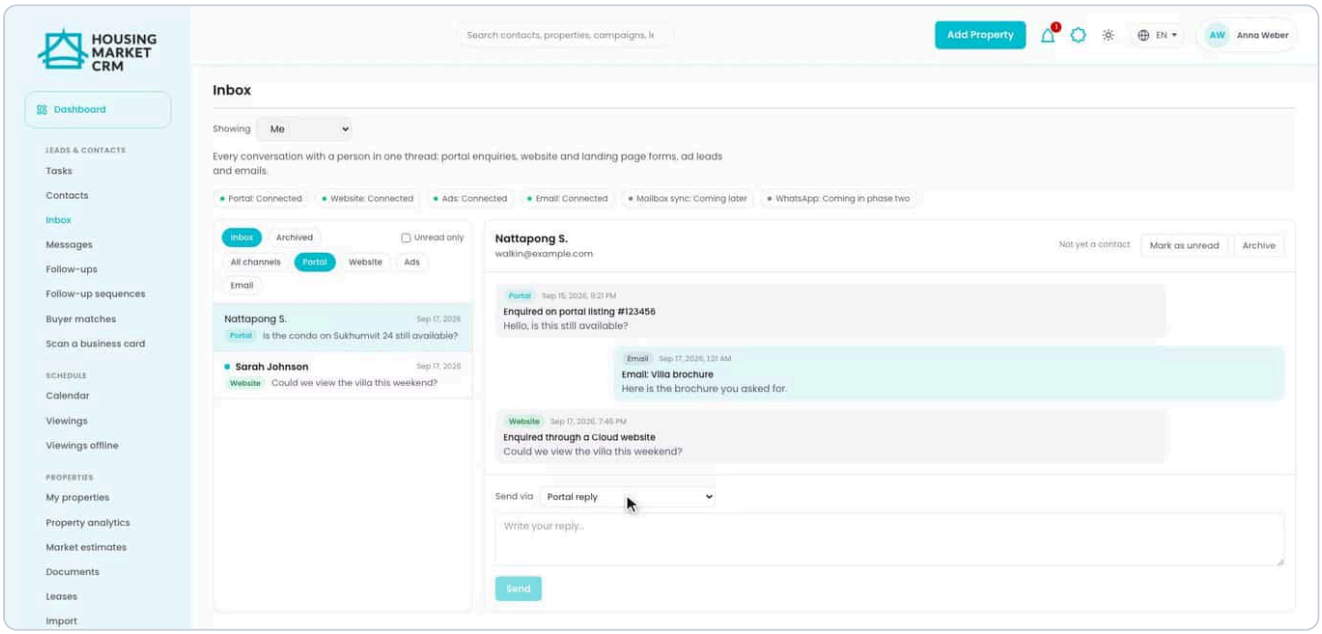
Rajah 13.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Buka pertanyaan itu.



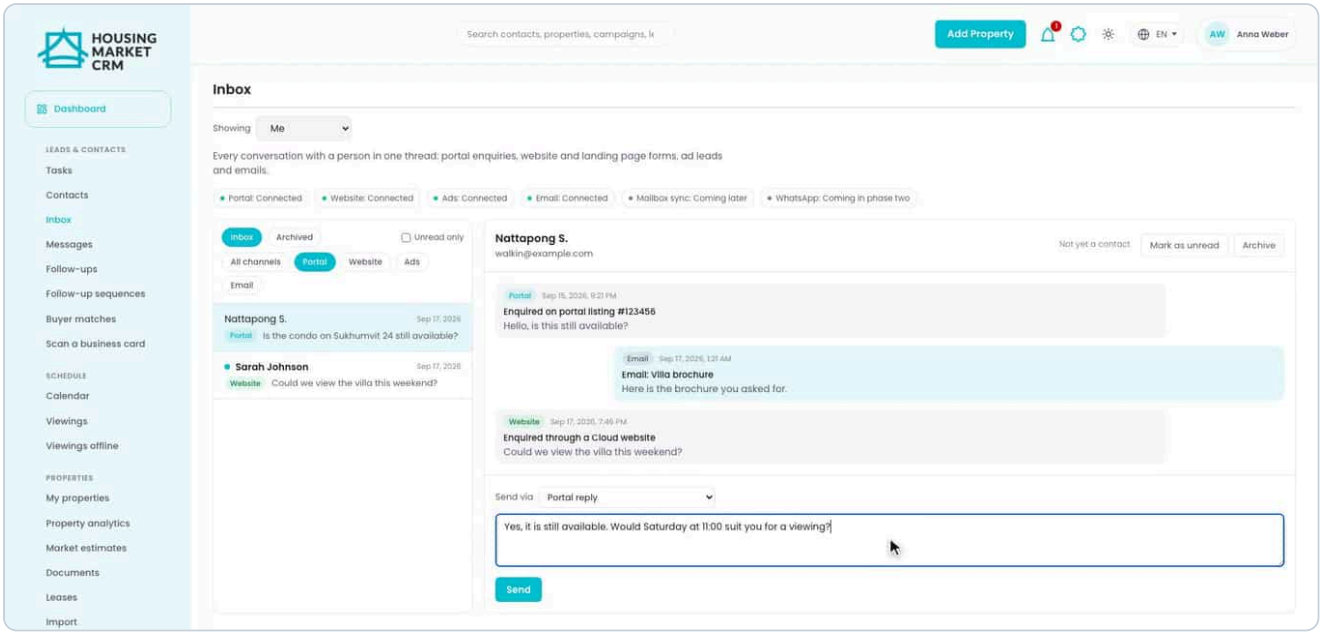
Rajah 13.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pilih cara menghantar — Portal reply atau Email.



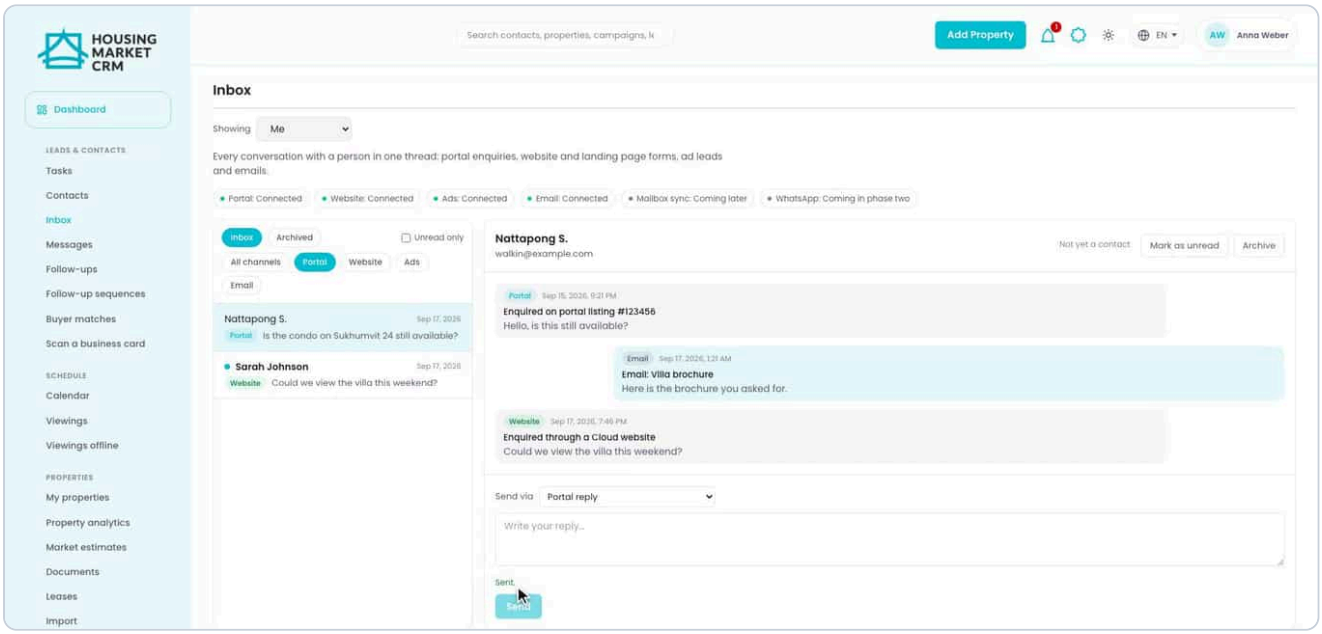
Rajah 13.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tulis balasan anda.



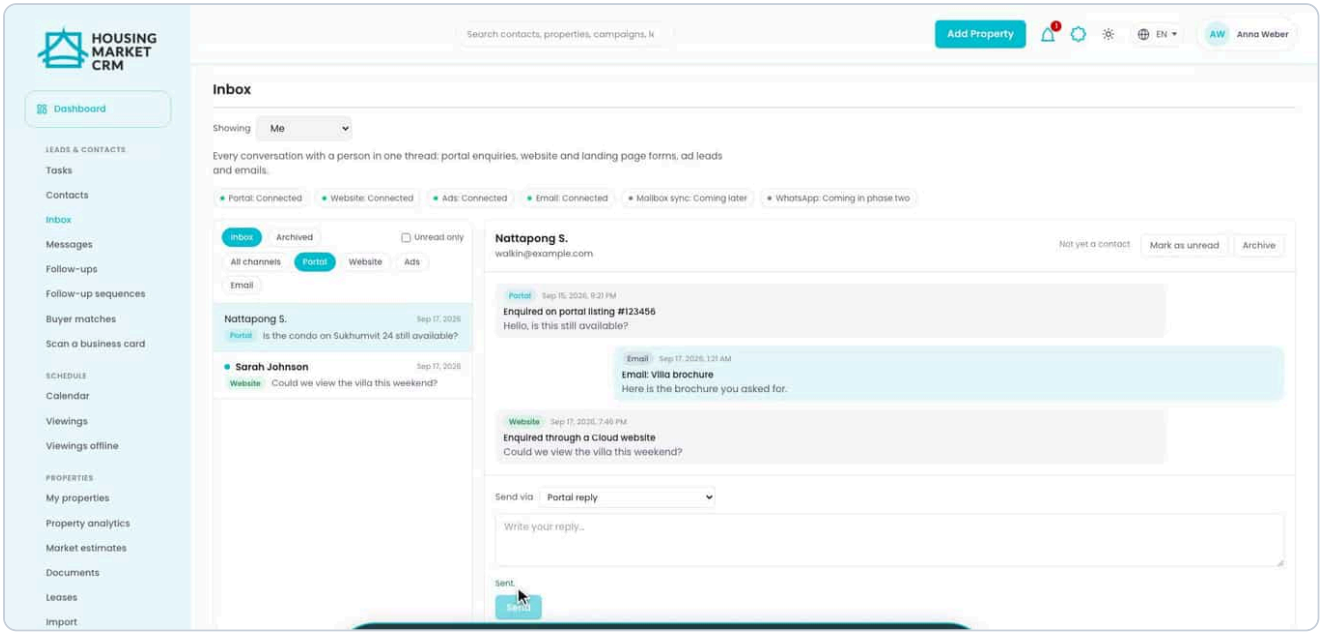
Rajah 13.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Klik Send.



Rajah 13.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Balasan ditambah ke bebenang dan sampai kepada pembeli.



Rajah 13.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Ya. Peti masuk menyimpan satu perbualan bagi setiap orang, dan setiap kenalan mempunyai garis masa tentang semua yang berlaku dengannya, pada semua pelan.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya menjejak komunikasi dengan pembeli?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah templat WhatsApp berfungsi? faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 BAB 14

Lihat pembeli berminat

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, apabila salah satu penyenaraian anda disiarkan, CRM mencari kenalan yang keperluannya sesuai dengan penyenaraian itu, memberitahu anda, dan membolehkan anda menghantarnya kepada mereka dalam satu langkah setelah anda mengesahkan bahawa mereka meminta hartanah yang sepadan.

Carian biasa bermula daripada pembeli dan mencari penyenaraian yang sesuai untuknya. Pemadanan songsang berfungsi sebaliknya: ia bermula daripada penyenaraian dan mencari pembeli dalam senarai anda yang akan mahukannya. Ia sebahagian daripada Pro.

- Rekodkan apa yang dicari oleh pembeli pada prospeknya — pasaran, jual atau sewa, jenis hartanah, bilik tidur, bilik mandi, bandar dan bajet.
- Apabila salah satu penyenaraian anda diterbitkan di portal, CRM menyemaknya dengan keperluan tersebut dan memberitahu anda bahawa terdapat padanan.
- Buka Pembeli yang sepadan dalam menu kiri. Setiap penyenaraian anda yang disiarkan dan mempunyai padanan menunjukkan berapa ramai kenalan anda yang sepadan dengannya; buka satu untuk melihat siapa yang sepadan dan atas dasar apa.
- Tandakan “Pembeli ini meminta saya menghantar hartanah yang sepadan dengan apa yang mereka cari.”, kemudian pilih Hantar kepada kenalan sepadan.

Pengesahan ini diperlukan bagi setiap penghantaran. Kotak itu bermula tanpa tanda setiap kali dan tidak pernah diingati, butang hantar kekal tidak tersedia sehingga ia ditandakan, dan pengesahan anda direkodkan bersama penghantaran.

Pembeli daripada portal Jerman, Sepanyol dan Cyprus

Pembeli yang pertanyaannya datang daripada portal Jerman, Sepanyol atau Cyprus hanya disertakan setelah anda merekodkan persetujuan mereka. Apabila penyenaraian itu sendiri berada di salah satu portal tersebut, perkara yang sama terpakai kepada setiap pembeli. Sehingga itu, pembeli dipaparkan sebagai Persetujuan perlu direkodkan dan dikecualikan daripada penghantaran.

- Buka prospek pembeli itu dan cari Penyenaraian sepadan melalui e-mel.
- Tandakan “Pembeli ini bersetuju menerima penyenaraian sepadan melalui e-mel”.
- Di bawah Bagaimana mereka bersetuju?, nyatakan caranya — contohnya “meminta melalui e-mel pada 3 Oktober” — dan pilih Rekodkan persetujuan.

Tarikh, nota anda dan siapa yang merekodkannya disimpan pada kenalan itu. Buang persetujuan menariknya balik.

Siapa yang dikecualikan, dan cara pembeli menghentikan e-mel ini

Seseorang pembeli menerima paling banyak 3 e-mel seperti ini daripada akaun anda dalam mana-mana tempoh 7 hari. Pembeli yang telah menerima 3 dipaparkan sebagai Had mingguan dicapai dan dilangkau pada kali itu.

Pembeli sepadan yang tidak dapat dihantar e-mel — tiada kenalan pada prospek itu, kenalan tiada alamat e-mel, mereka telah berhenti melanggan e-mel anda, alamat mereka disekat selepas e-mel melantun, aduan atau berhenti langgan, mereka memerlukan persetujuan yang direkodkan, atau mereka telah mencapai had mingguan — dinamakan pada skrin bersama sebabnya, dan bukannya penghantaran itu secara senyap sampai kepada lebih sedikit orang daripada yang ditunjukkannya kepada anda.

E-mel itu dihantar atas nama anda melalui portal, dan balasan terus sampai ke alamat e-mel anda sendiri. Tiada pautan berhenti langgan dalam teksnya. Sebaliknya, aplikasi e-mel pembeli memaparkan pilihan berhenti melanggan satu klik miliknya sendiri, dan bahagian kaki e-mel memberitahu pembeli supaya menggunakannya atau membalas e-mel itu. Berhenti melanggan menghentikan e-mel ke alamat itu daripada setiap ejen, bukan hanya daripada anda.

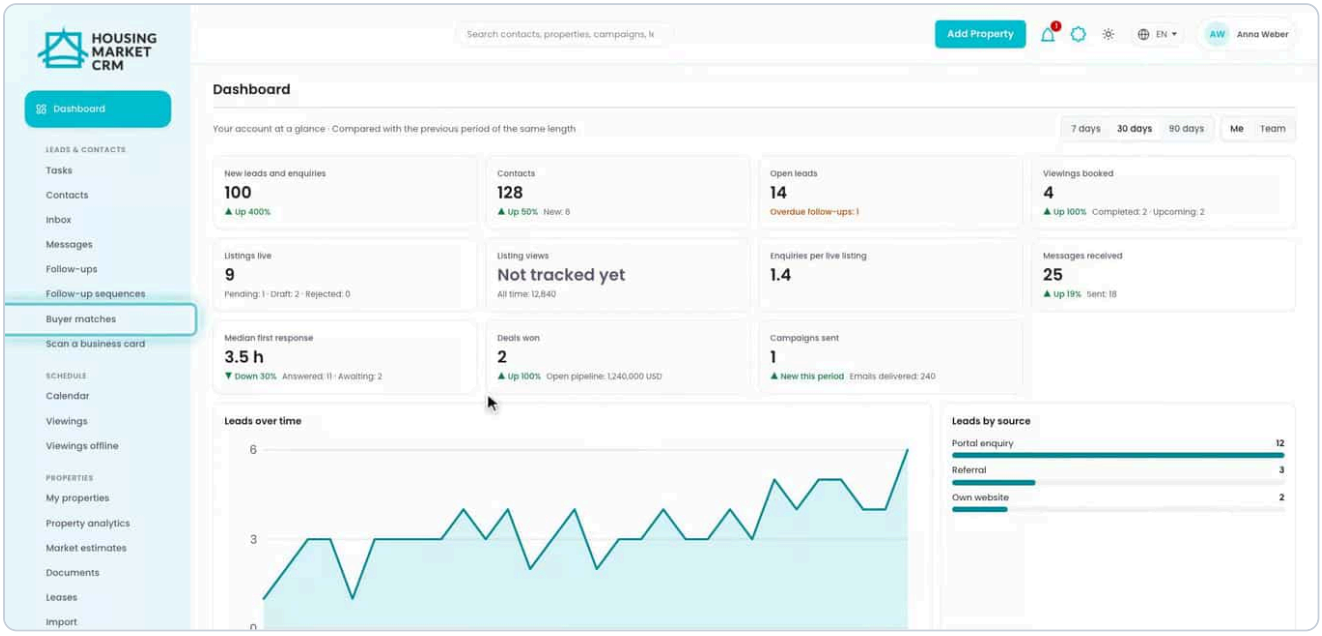
Pembeli yang sepadan ada dalam menu pada setiap pelan. Pada Free, ia menerangkan fungsi ciri itu dan menawarkan Pro dan bukannya senarai.

Penyenaraian dianggap disiarkan apabila portal telah meluluskannya, sama ada anda menambahnya di portal atau menerbitkannya dari CRM.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah pemadanan songsang berfungsi?**

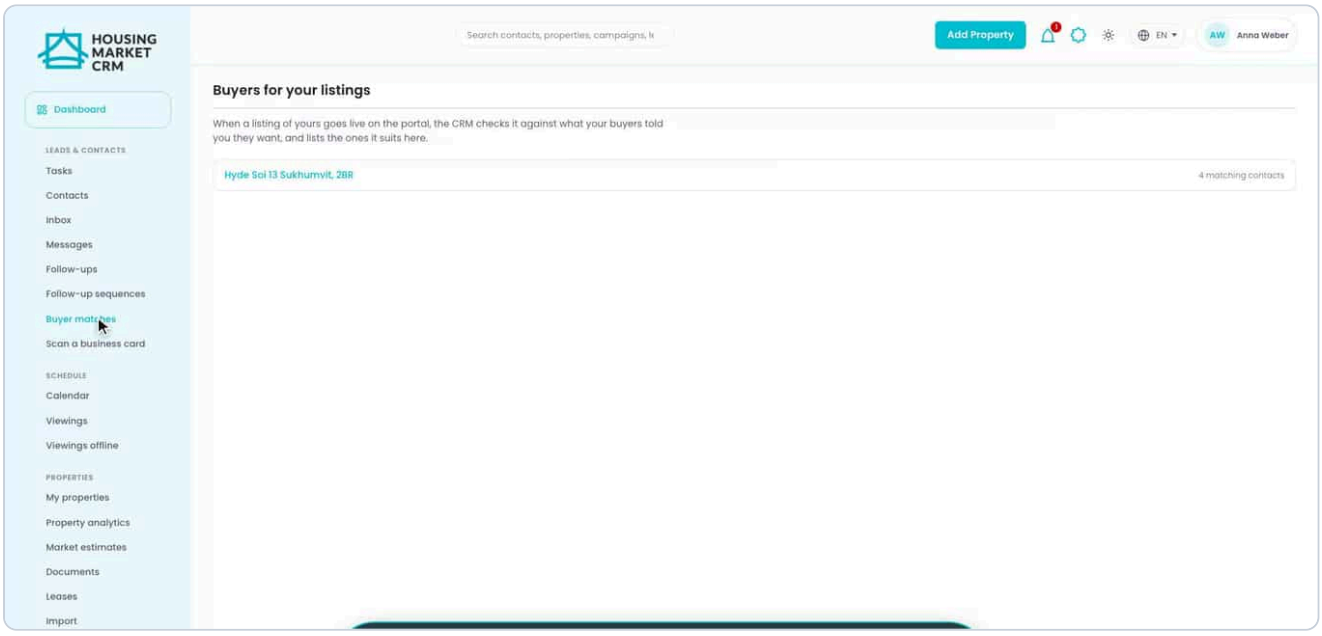
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



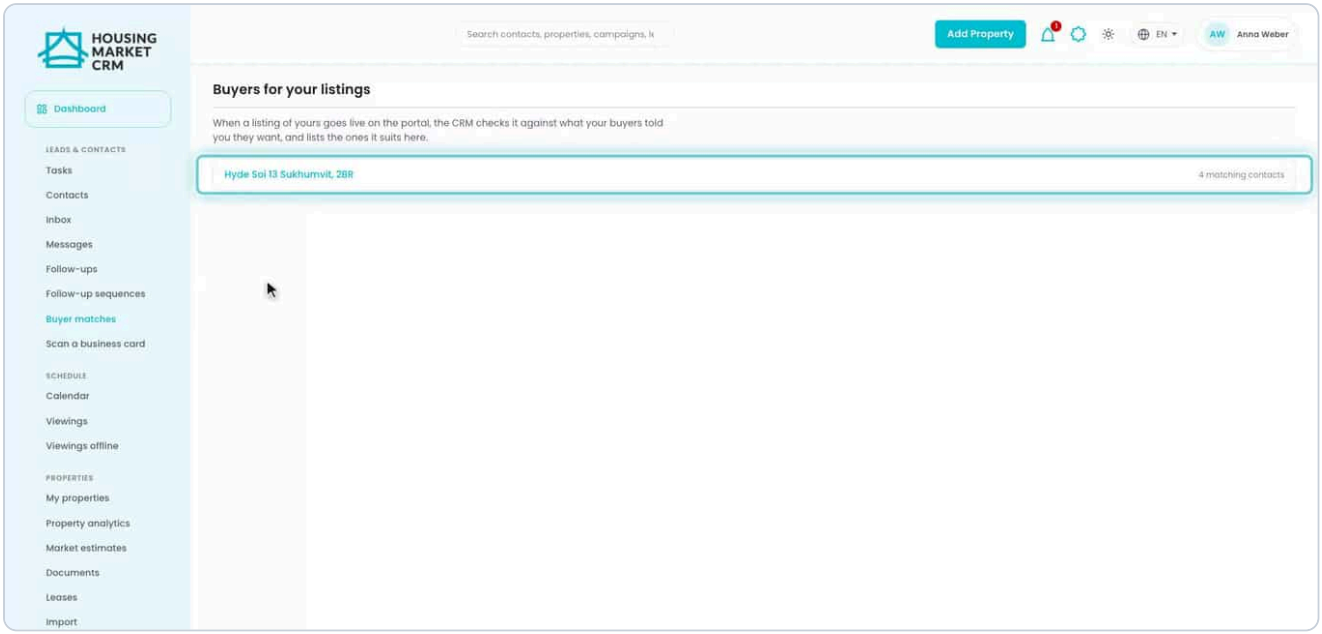
Rajah 14.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Buyer matches dalam menu kiri.



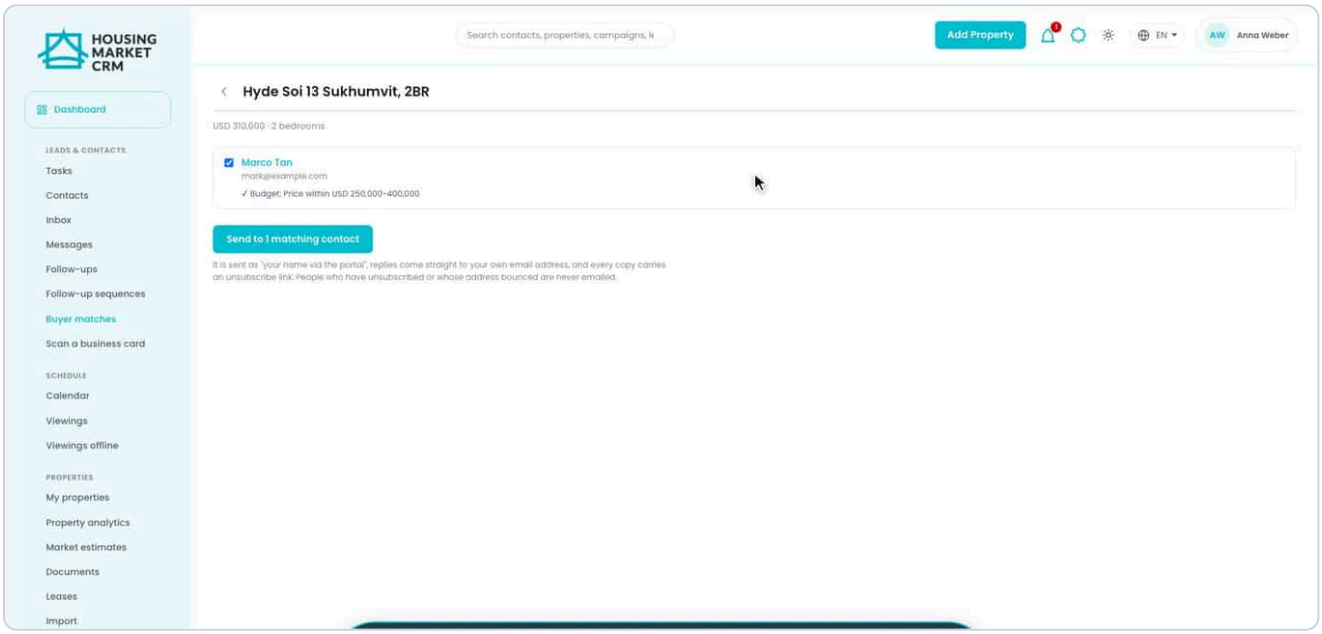
Rajah 14.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Setiap penyenaraian aktif menunjukkan berapa kenalan anda yang sepadan.



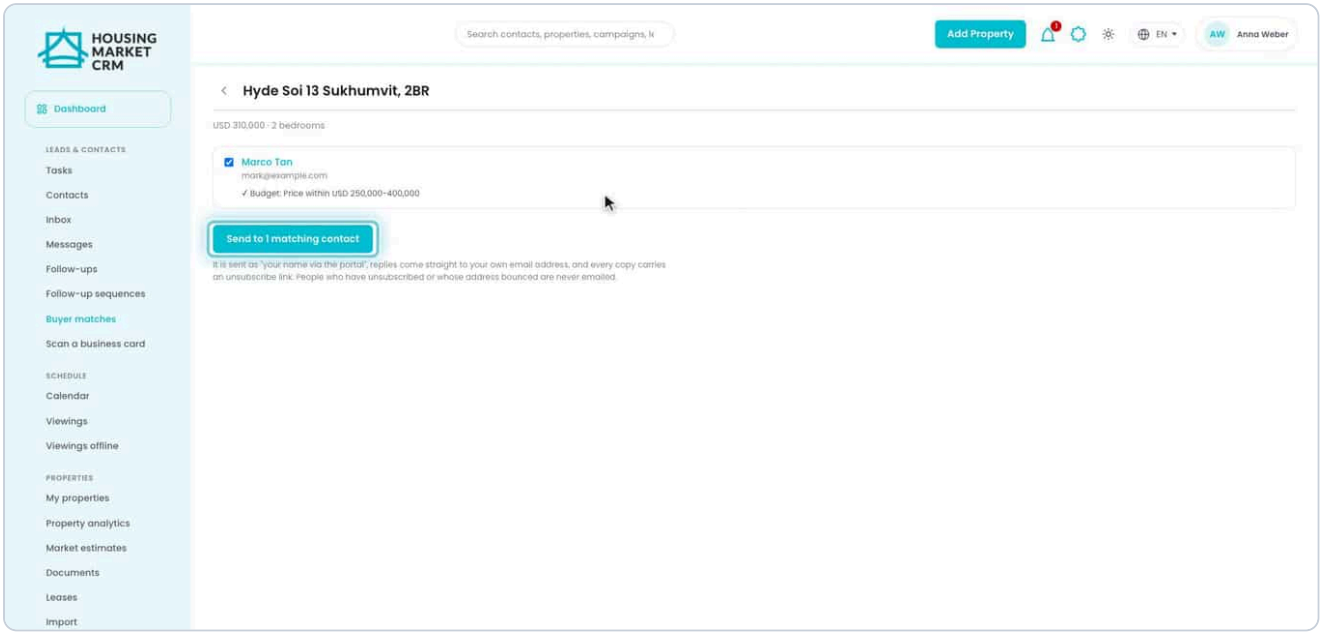
Rajah 14.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Buka satu penyenaraian untuk melihat pembeli yang sepadan.



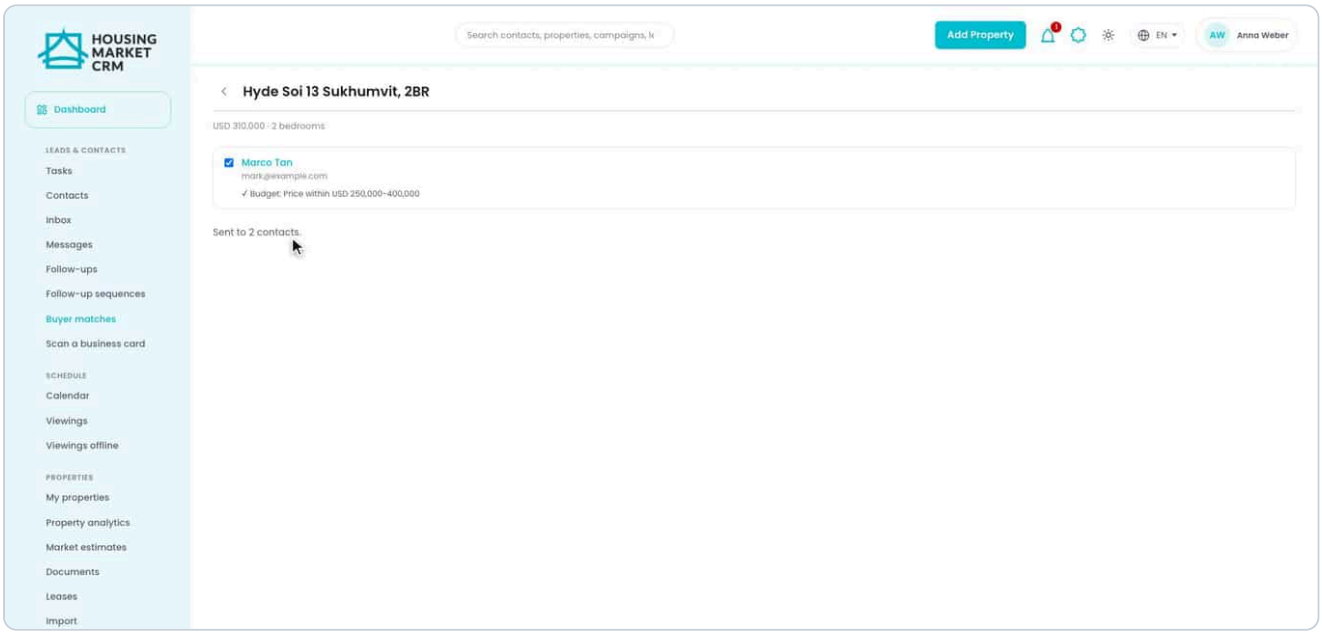
Rajah 14.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Padanan datang daripada Buyer requirements pada prospek anda.



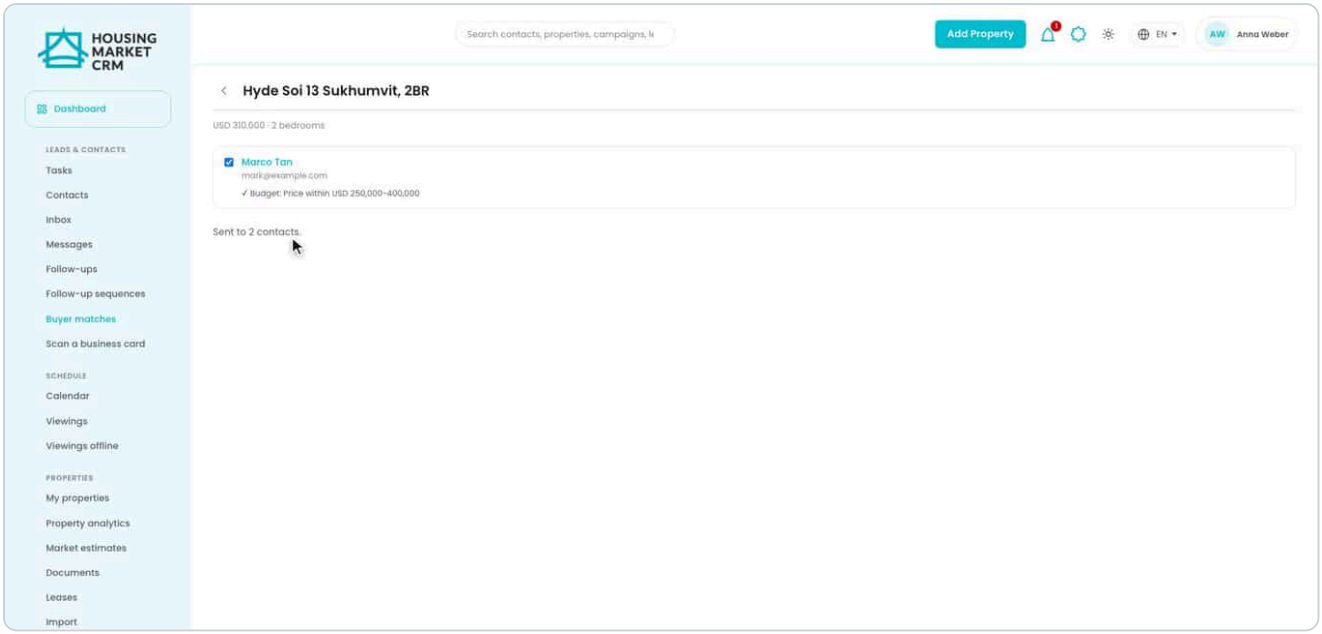
Rajah 14.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Klik Send to untuk menghantar penyenaraian itu.



Rajah 14.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Pembeli anda mendengarnya sebelum orang lain.



Rajah 14.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya melihat penyenaraian yang telah dilayari oleh seorang prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 BAB 15

Pemarkahan prospek

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, setiap prospek pada papan mempunyai markah, dan membukanya menunjukkan pecahannya: isyarat mana yang menaikkannya, mana yang menahannya, dan mana yang tidak dapat diukur.

Pemarkahan prospek meletakkan markah pada setiap kad di papan prospek anda dan menyusun papan mengikutnya, jadi pembeli yang paling berkemungkinan bergerak ialah yang anda lihat dahulu. Ia sebahagian daripada Pro.

Markah dibina daripada apa yang benar-benar telah dilakukan oleh prospek dan anda, dan setiap isyarat itu ditunjukkan apabila anda membuka pecahannya:

- Berapa cepat prospek itu dijawab
- Sejauh mana pembeli terlibat dengan mesej anda
- Berapa baru-baru ini sesuatu berlaku pada prospek itu
- Peringkat saluran mana yang telah dicapai oleh prospek itu
- Bagaimana tingkah laku pembeli di portal, jika perkara itu diketahui

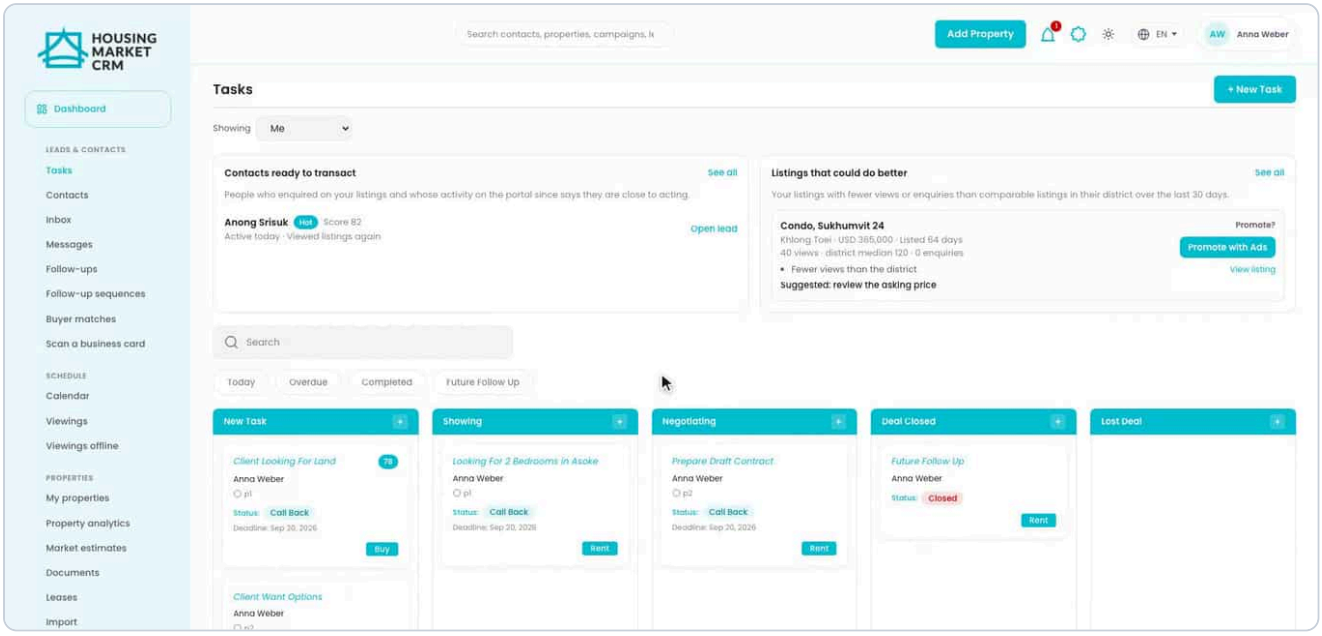
Isyarat yang tidak dapat diukur diketepikan dan tidak dikira menentang prospek, dan pecahan menyatakan berapa banyak gambaran yang tersedia. Markah yang dibina daripada sebahagian besar isyarat ditandakan sedemikian, jadi angka tinggi daripada satu isyarat tidak pernah dipersembahkan sebagai angka tinggi daripada kesemuanya.

Pemberat ialah pertimbangan yang dinyatakan tentang agensi hartanah kediaman, bukan model terlatih, dan itulah sebabnya pecahan disediakan: anda boleh tidak bersetuju dengan sebab tertentu, bukan dengan satu angka. Pada pelan percuma, papan berfungsi seperti sebelumnya, dan markah dipaparkan sebagai ciri Pro yang dikunci.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah pemarkahan prospek berfungsi?**

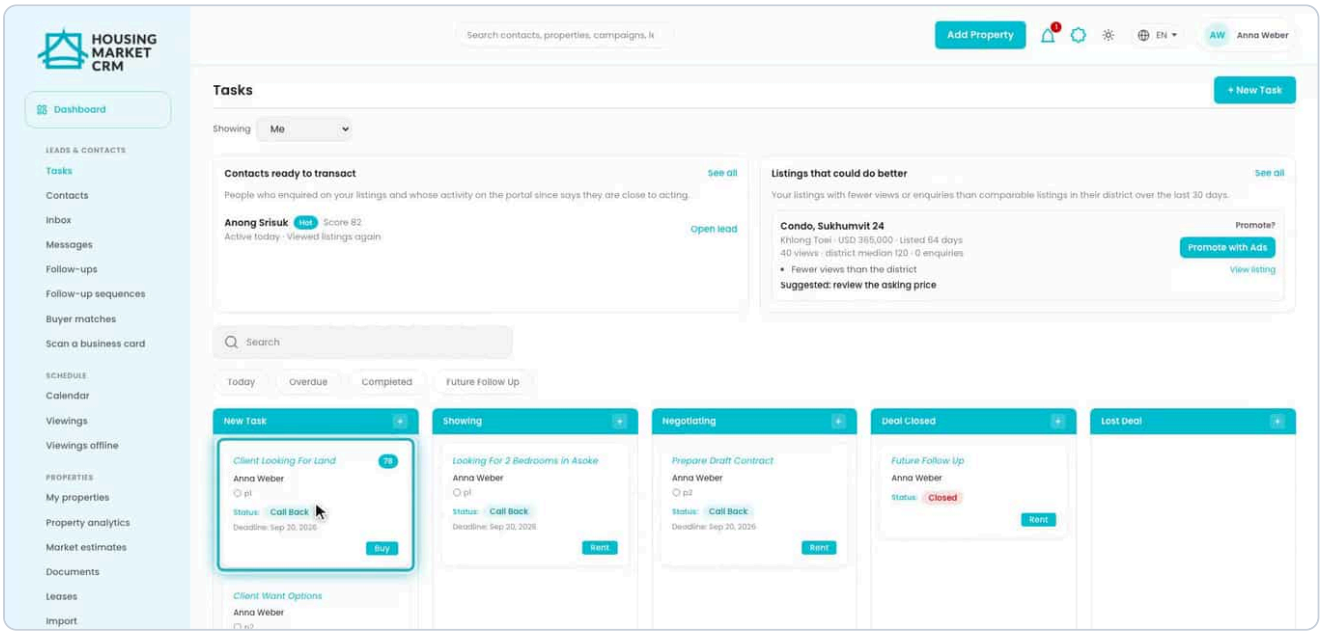
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Tasks, papan prospek anda.



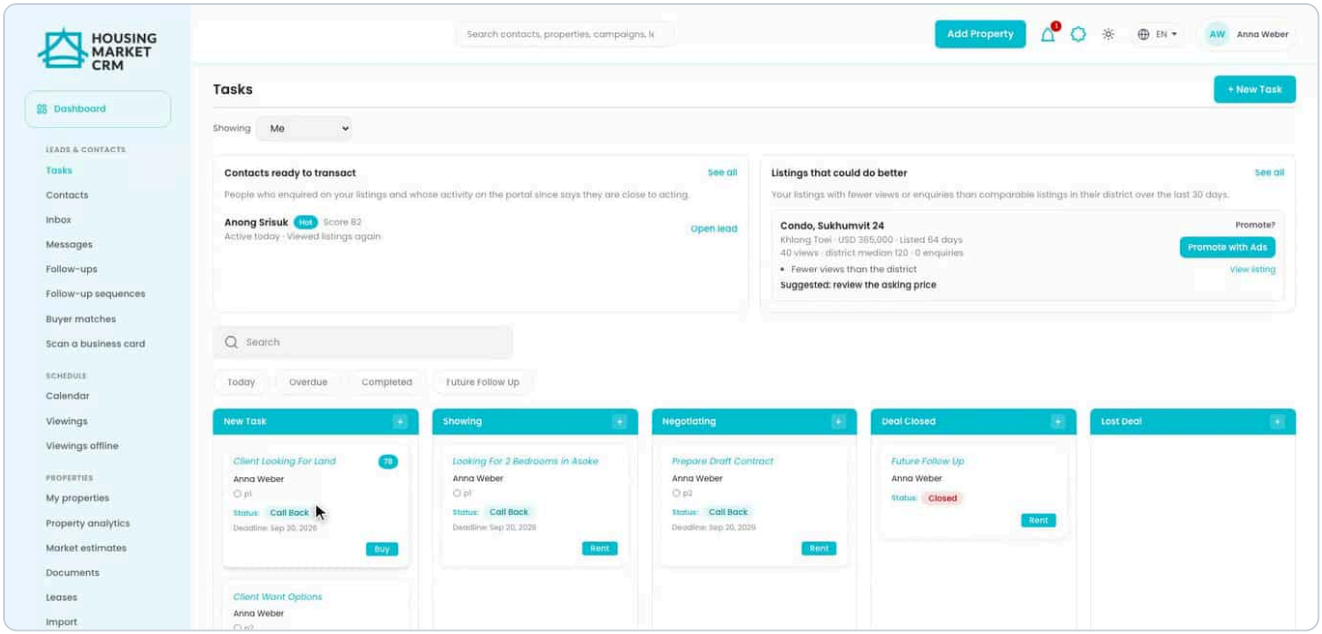
Rajah 15.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Setiap prospek memaparkan markah dari 0 hingga 100.



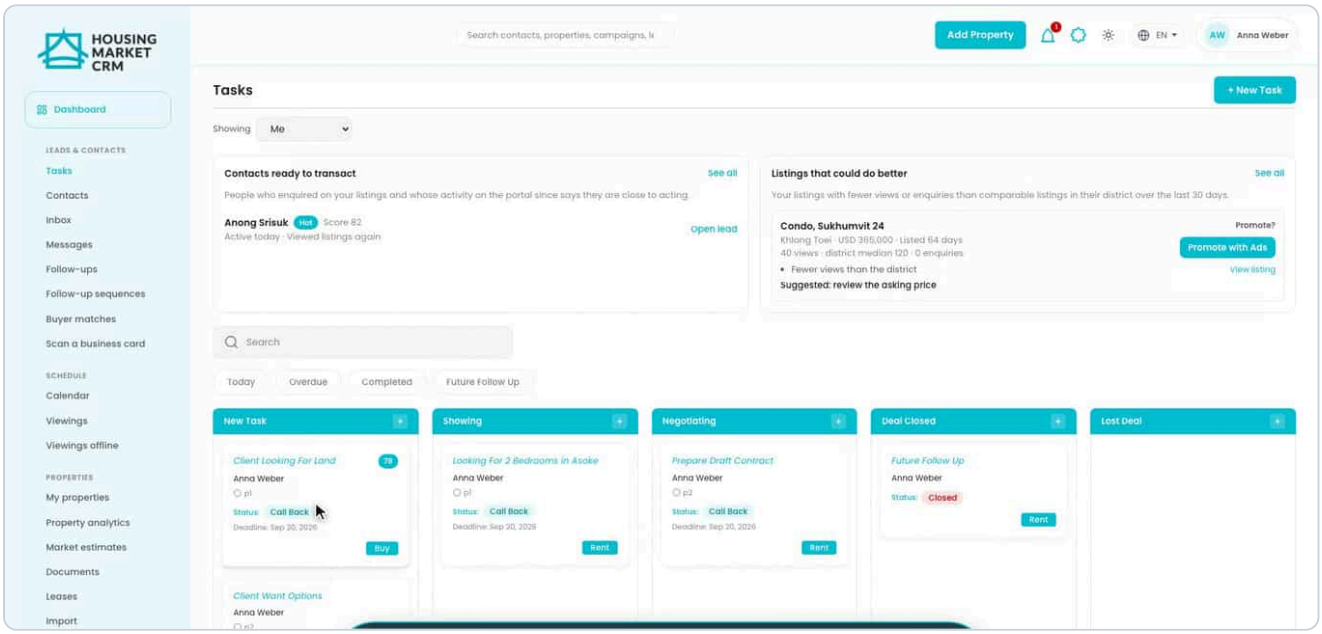
Rajah 15.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik markah untuk melihat pecahannya.



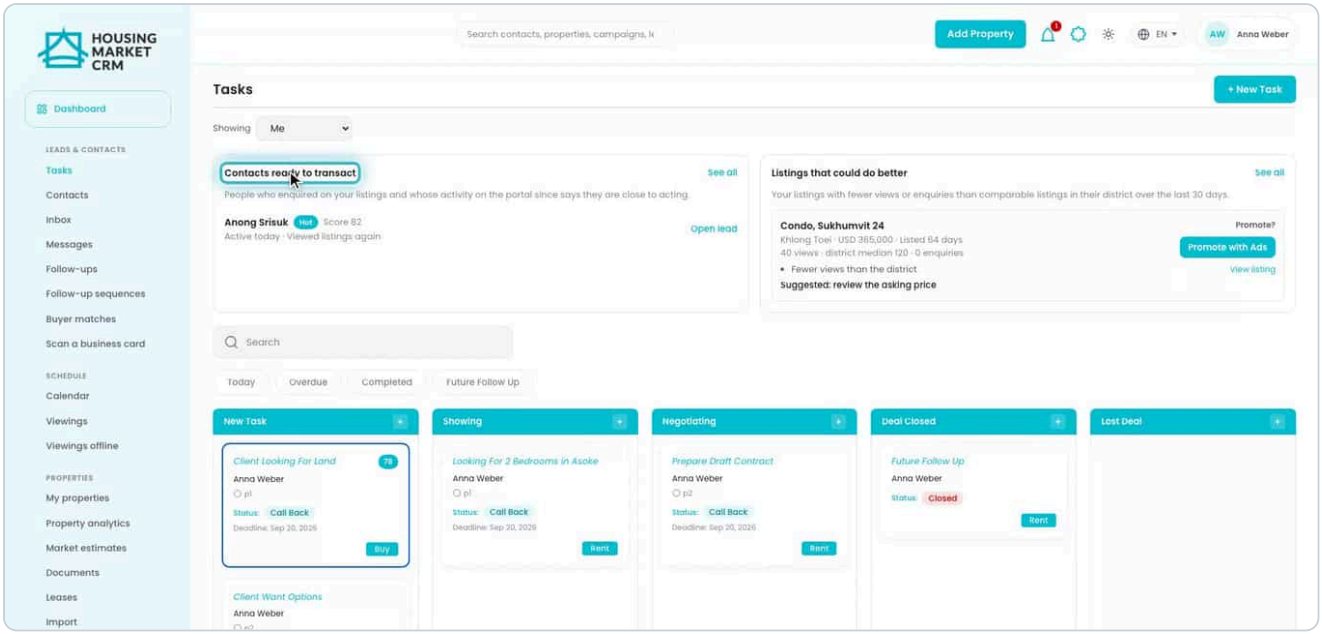
Rajah 15.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Kepantasan maklum balas, penglibatan dan aktiviti terkini semuanya dikira.



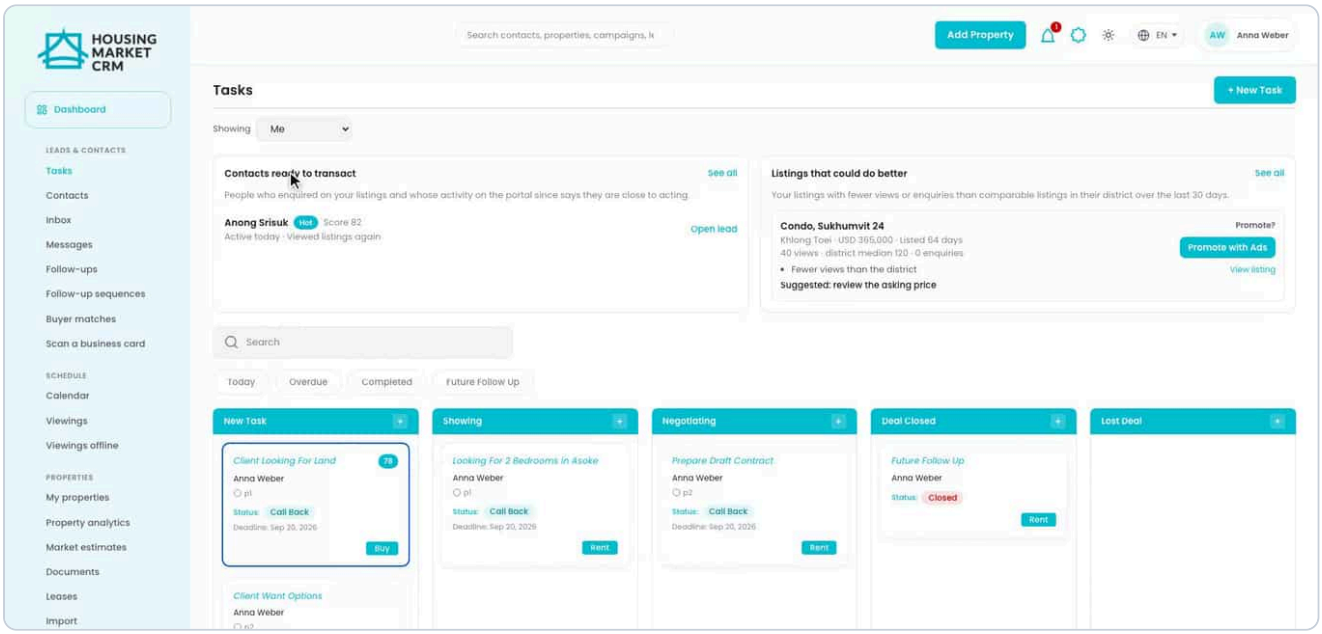
Rajah 15.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Contacts ready to transact menyenaraikan orang paling hangat anda.



Rajah 15.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Hubungi markah tertinggi dahulu apabila masa suntuk.



Rajah 15.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya melihat penyenaraian yang telah dilayari oleh seorang prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 BAB 16

Padanan songsang

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, apabila salah satu penyenaraian anda disiarkan, CRM mencari kenalan yang keperluannya sesuai dengan penyenaraian itu, memberitahu anda, dan membolehkan anda menghantarnya kepada mereka dalam satu langkah setelah anda mengesahkan bahawa mereka meminta hartanah yang sepadan.

Carian biasa bermula daripada pembeli dan mencari penyenaraian yang sesuai untuknya. Pemadanan songsang berfungsi sebaliknya: ia bermula daripada penyenaraian dan mencari pembeli dalam senarai anda yang akan mahukannya. Ia sebahagian daripada Pro.

- Rekodkan apa yang dicari oleh pembeli pada prospeknya — pasaran, jual atau sewa, jenis hartanah, bilik tidur, bilik mandi, bandar dan bajet.
- Apabila salah satu penyenaraian anda diterbitkan di portal, CRM menyemaknya dengan keperluan tersebut dan memberitahu anda bahawa terdapat padanan.
- Buka Pembeli yang sepadan dalam menu kiri. Setiap penyenaraian anda yang disiarkan dan mempunyai padanan menunjukkan berapa ramai kenalan anda yang sepadan dengannya; buka satu untuk melihat siapa yang sepadan dan atas dasar apa.
- Tandakan “Pembeli ini meminta saya menghantar hartanah yang sepadan dengan apa yang mereka cari.”, kemudian pilih Hantar kepada kenalan sepadan.

Pengesahan ini diperlukan bagi setiap penghantaran. Kotak itu bermula tanpa tanda setiap kali dan tidak pernah diingati, butang hantar kekal tidak tersedia sehingga ia ditandakan, dan pengesahan anda direkodkan bersama penghantaran.

Pembeli daripada portal Jerman, Sepanyol dan Cyprus

Pembeli yang pertanyaannya datang daripada portal Jerman, Sepanyol atau Cyprus hanya disertakan setelah anda merekodkan persetujuan mereka. Apabila penyenaraian itu sendiri berada di salah satu portal tersebut, perkara yang sama terpakai kepada setiap pembeli. Sehingga itu, pembeli dipaparkan sebagai Persetujuan perlu direkodkan dan dikecualikan daripada penghantaran.

- Buka prospek pembeli itu dan cari Penyenaraian sepadan melalui e-mel.
- Tandakan “Pembeli ini bersetuju menerima penyenaraian sepadan melalui e-mel”.
- Di bawah Bagaimana mereka bersetuju?, nyatakan caranya — contohnya “meminta melalui e-mel pada 3 Oktober” — dan pilih Rekodkan persetujuan.

Tarikh, nota anda dan siapa yang merekodkannya disimpan pada kenalan itu. Buang persetujuan menariknya balik.

Siapa yang dikecualikan, dan cara pembeli menghentikan e-mel ini

Seseorang pembeli menerima paling banyak 3 e-mel seperti ini daripada akaun anda dalam mana-mana tempoh 7 hari. Pembeli yang telah menerima 3 dipaparkan sebagai Had mingguan dicapai dan dilangkau pada kali itu.

Pembeli sepadan yang tidak dapat dihantar e-mel — tiada kenalan pada prospek itu, kenalan tiada alamat e-mel, mereka telah berhenti melanggan e-mel anda, alamat mereka disekat selepas e-mel melantun, aduan atau berhenti langgan, mereka memerlukan persetujuan yang direkodkan, atau mereka telah mencapai had mingguan — dinamakan pada skrin bersama sebabnya, dan bukannya penghantaran itu secara senyap sampai kepada lebih sedikit orang daripada yang ditunjukkannya kepada anda.

E-mel itu dihantar atas nama anda melalui portal, dan balasan terus sampai ke alamat e-mel anda sendiri. Tiada pautan berhenti langgan dalam teksnya. Sebaliknya, aplikasi e-mel pembeli memaparkan pilihan berhenti melanggan satu klik miliknya sendiri, dan bahagian kaki e-mel memberitahu pembeli supaya menggunakannya atau membalas e-mel itu. Berhenti melanggan menghentikan e-mel ke alamat itu daripada setiap ejen, bukan hanya daripada anda.

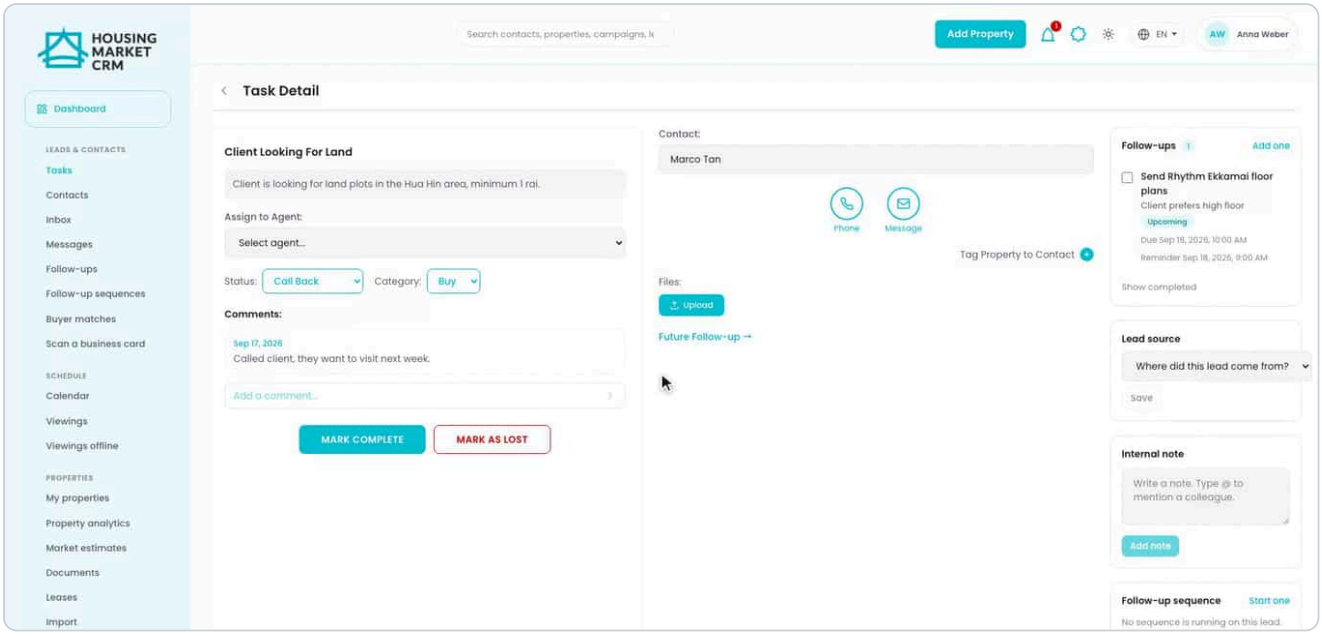
Pembeli yang sepadan ada dalam menu pada setiap pelan. Pada Free, ia menerangkan fungsi ciri itu dan menawarkan Pro dan bukannya senarai.

Penyenaraian dianggap disiarkan apabila portal telah meluluskannya, sama ada anda menambahnya di portal atau menerbitkannya dari CRM.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah pemadanan songsang berfungsi?**

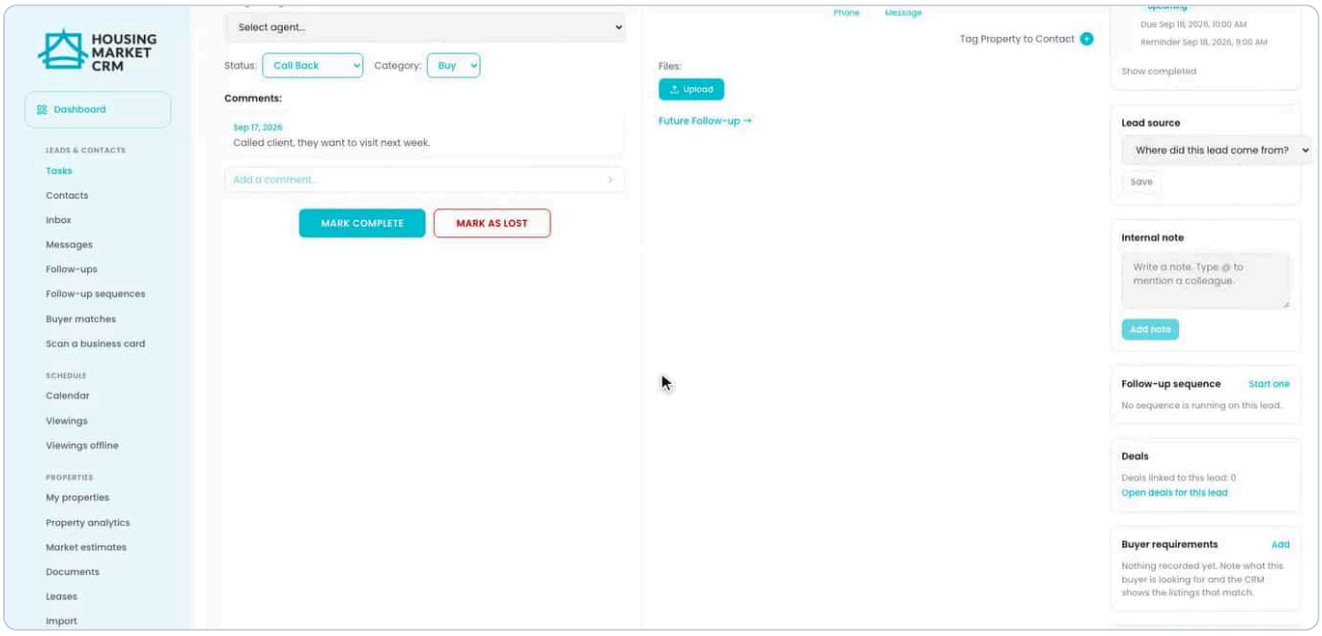
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek seorang pembeli.



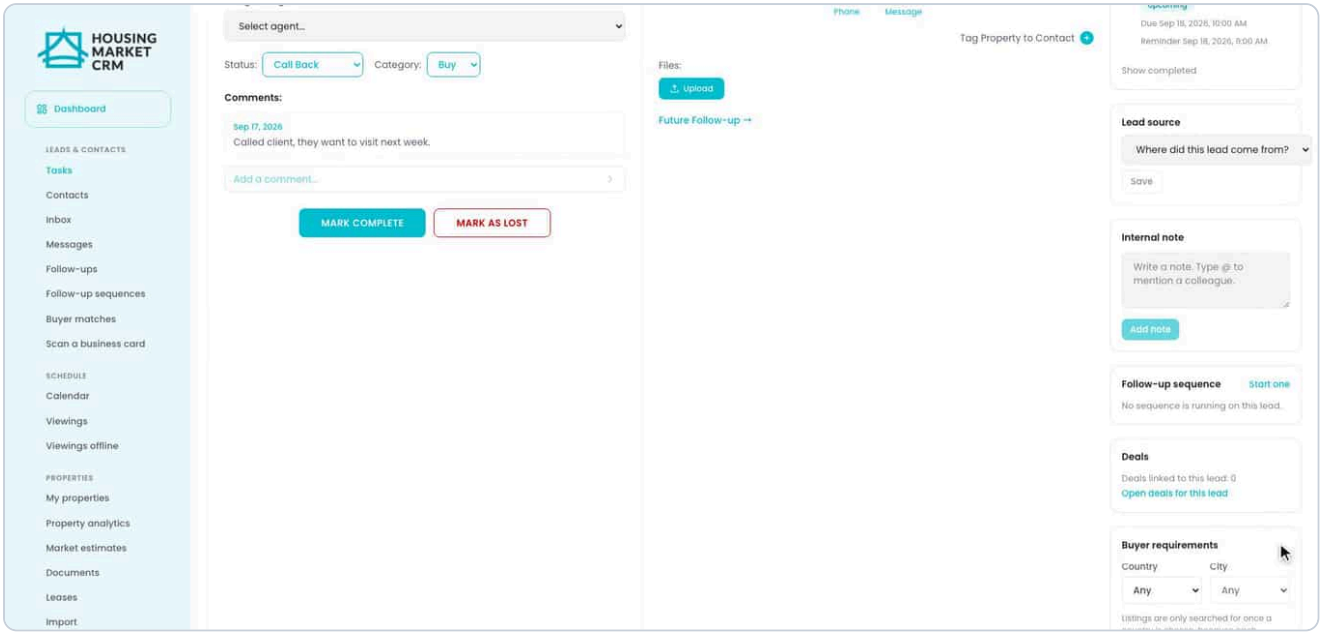
Rajah 16.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Cari Buyer requirements.



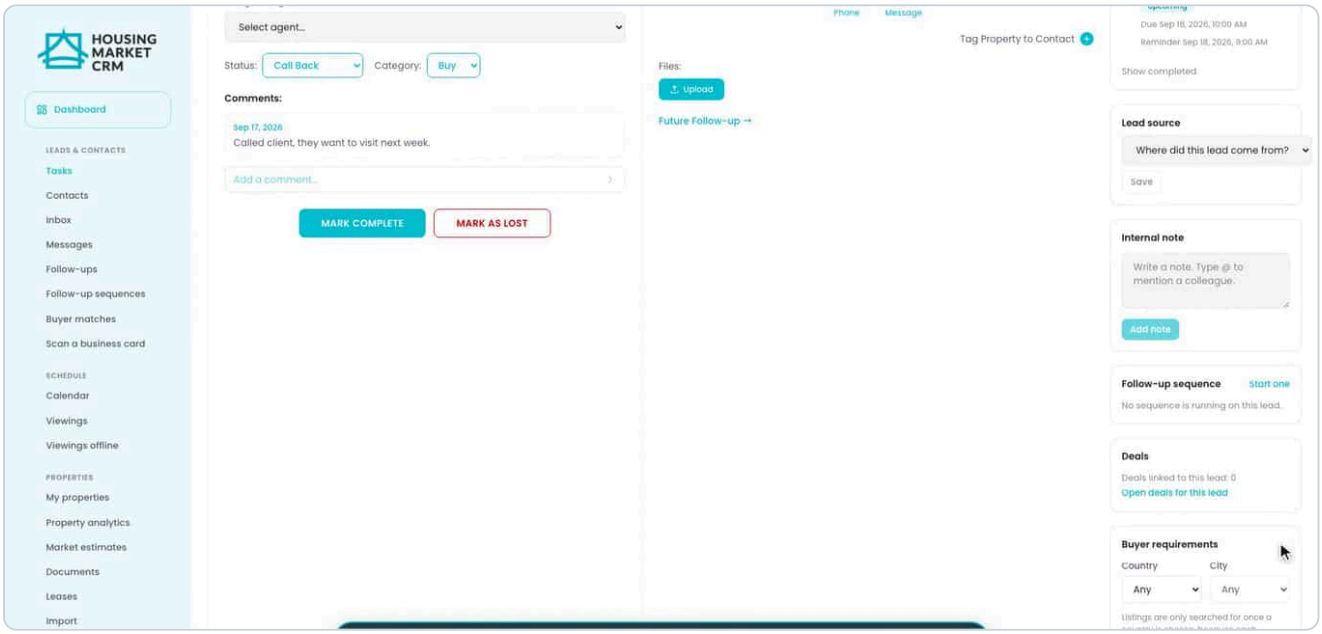
Rajah 16.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik Add.



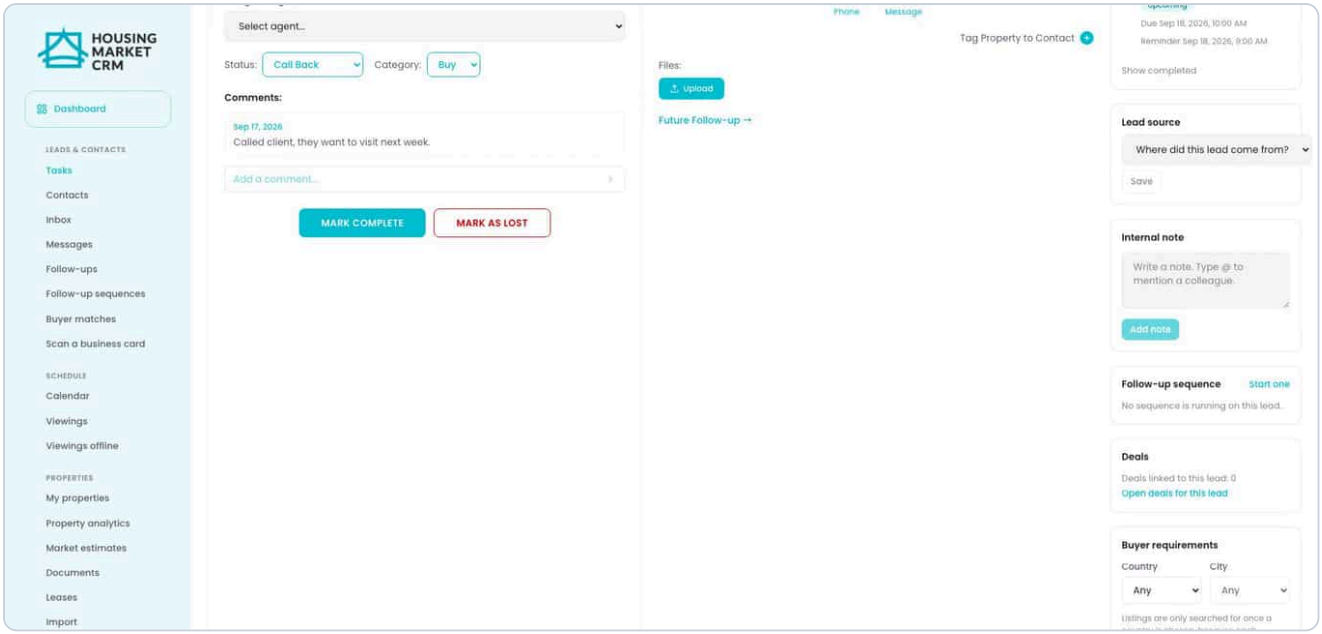
Rajah 16.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tetapkan negara, bandar, bajet, jenis hartanah dan jualan atau sewa.



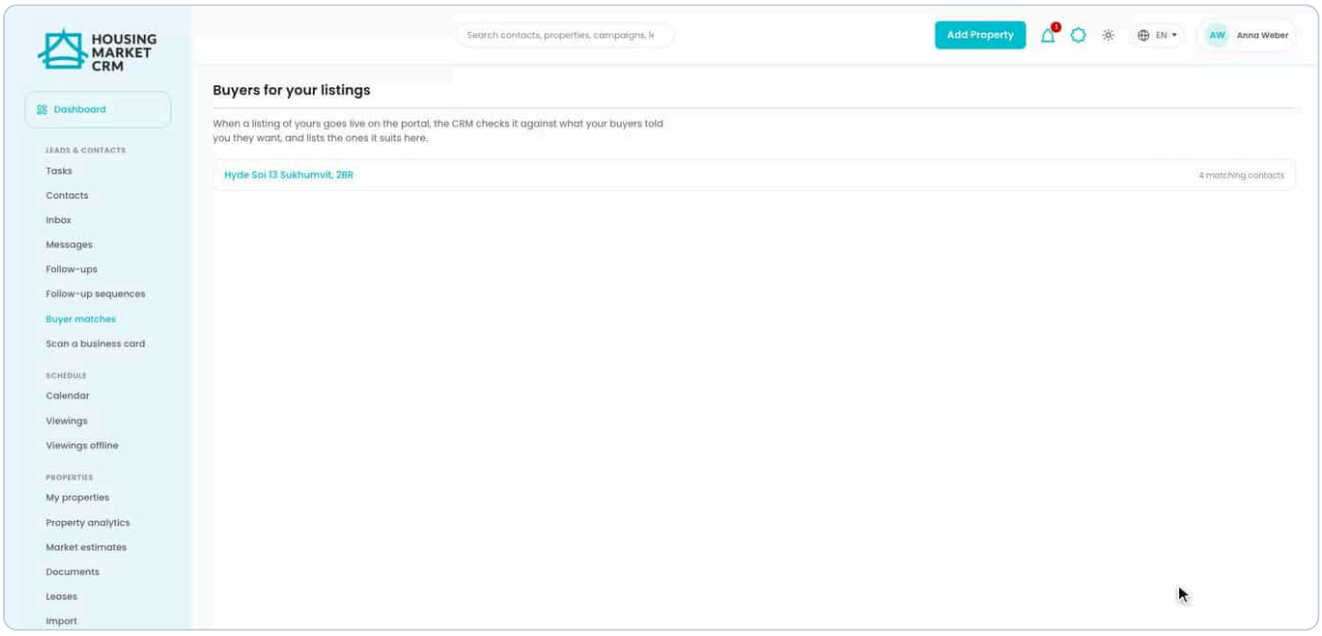
Rajah 16.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Masukkan bajet minimum dan maksimum.



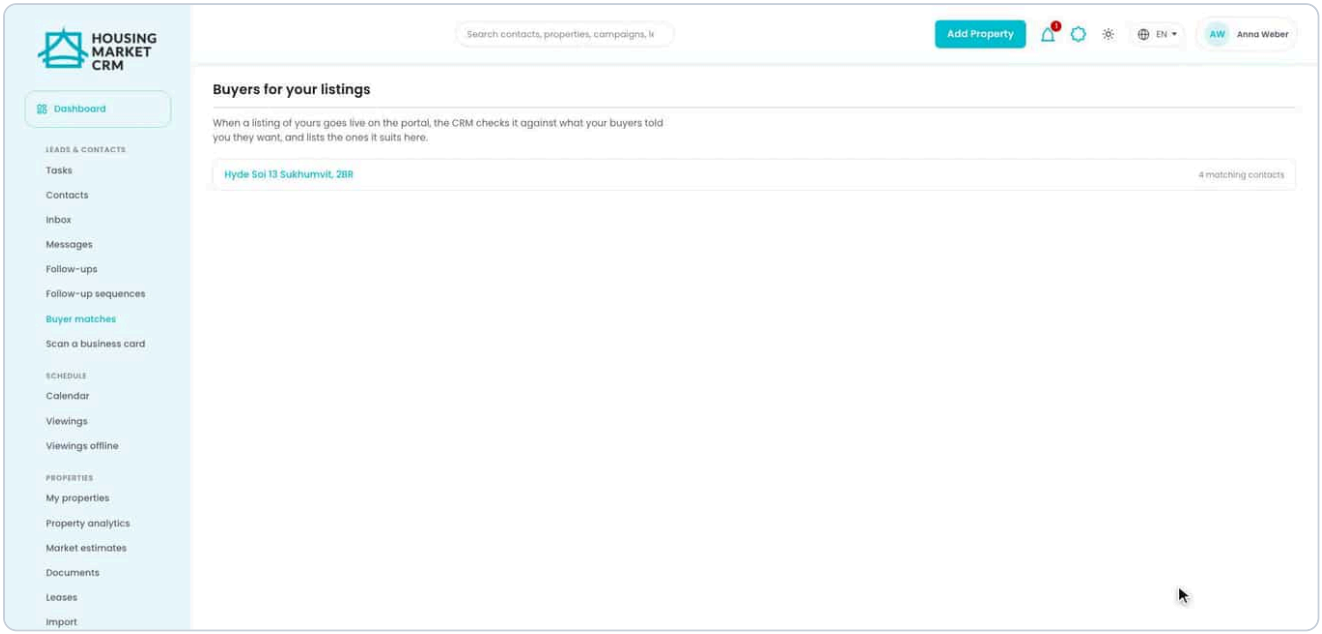
Rajah 16.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Simpan keperluan itu.



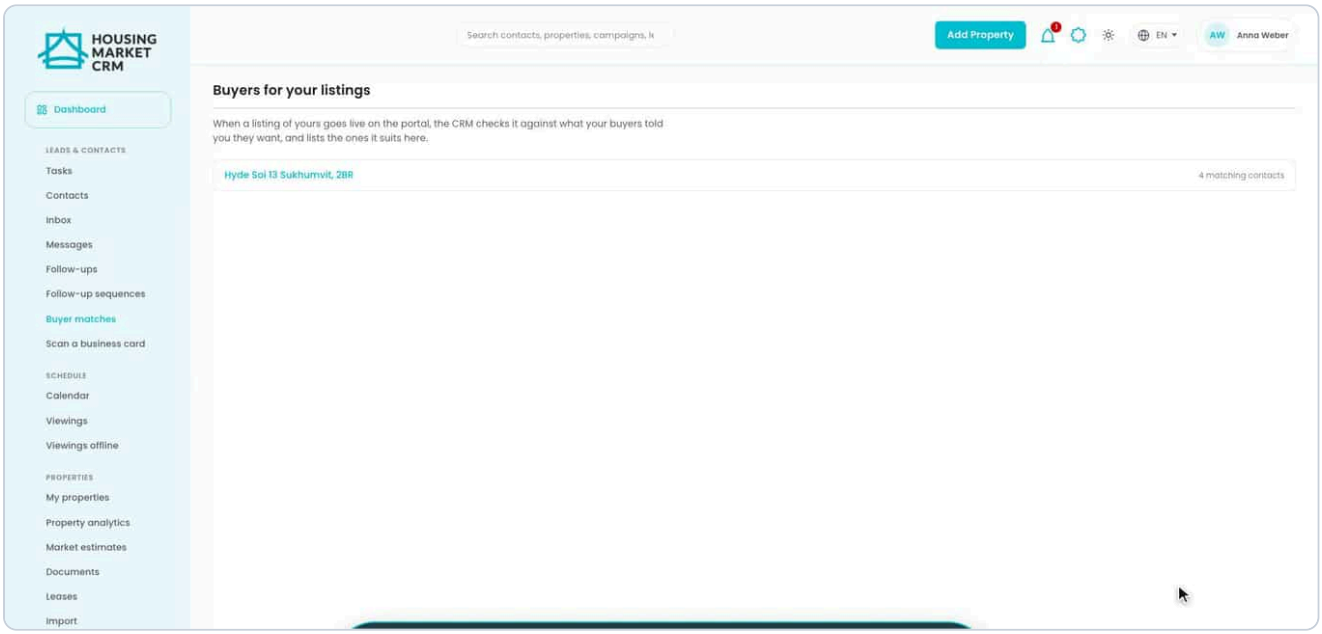
Rajah 16.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Pembeli yang sepadan muncul di bawah Buyer matches.



Rajah 16.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Apabila penyenaraian yang sesuai disiarkan, pembeli ini disenaraikan untuknya.



Rajah 16.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya mengurus semua kenalan saya? faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 BAB 17

Urutan tindakan susulan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, urutan ialah rentak susulan yang anda tetapkan sekali. Daftarkan prospek dan setiap langkah seterusnya masuk ke senarai susulan anda apabila tiba masanya.

Susulan secara tersendiri adalah percuma dan akan sentiasa begitu: berikan prospek satu tarikh, dan CRM mengingatkan anda. Urutan ialah templat yang melakukannya untuk anda berulang kali — telefon pada hari pertama, hantar penyenaraian beberapa hari kemudian, bertanya khabar pada minggu berikutnya — ditetapkan sekali dan digunakan pada mana-mana prospek yang anda daftarkan. Urutan ialah sebahagian daripada Pro.

Apabila tiba masa sesuatu langkah, ia menjadi susulan biasa dalam senarai anda, dengan pemberitahuan cukup tempoh dan lewat yang sama seperti susulan lain. Urutan tidak menghantar e-mel atau mesej dengan sendirinya; ia memastikan langkah seterusnya berada di hadapan anda pada hari yang betul, supaya tiada apa-apa bergantung pada ingatan.

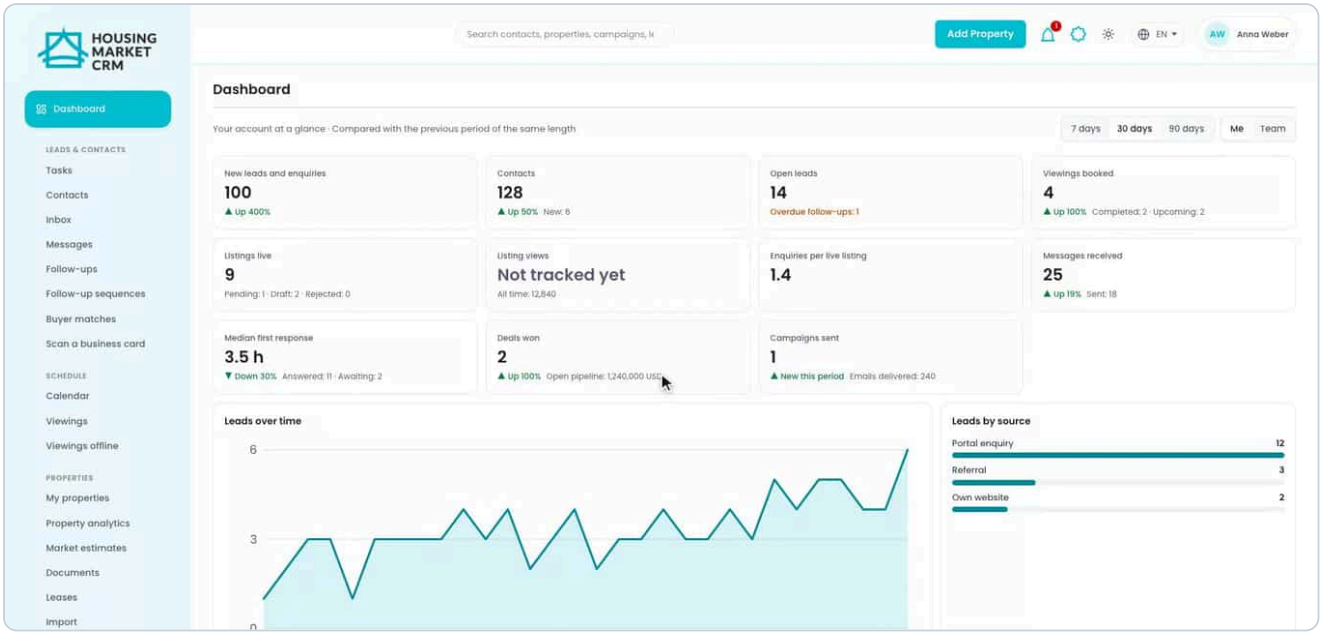
Urutan meletakkan langkah dalam senarai anda sendiri. Menghantar e-mel penyenaraian baharu kepada prospek yang menyepi secara automatik ialah pemupukan — lihat "Bagaimanakah pemupukan berfungsi?".

Jika akaun turun di bawah Pro, urutan yang sedang berjalan terus mencetuskan langkahnya, jadi kerja yang telah anda rancang tidak hilang secara senyap. Mencipta urutan baharu dan mendaftarkan prospek baharu memerlukan Pro semula.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah urutan susulan?**

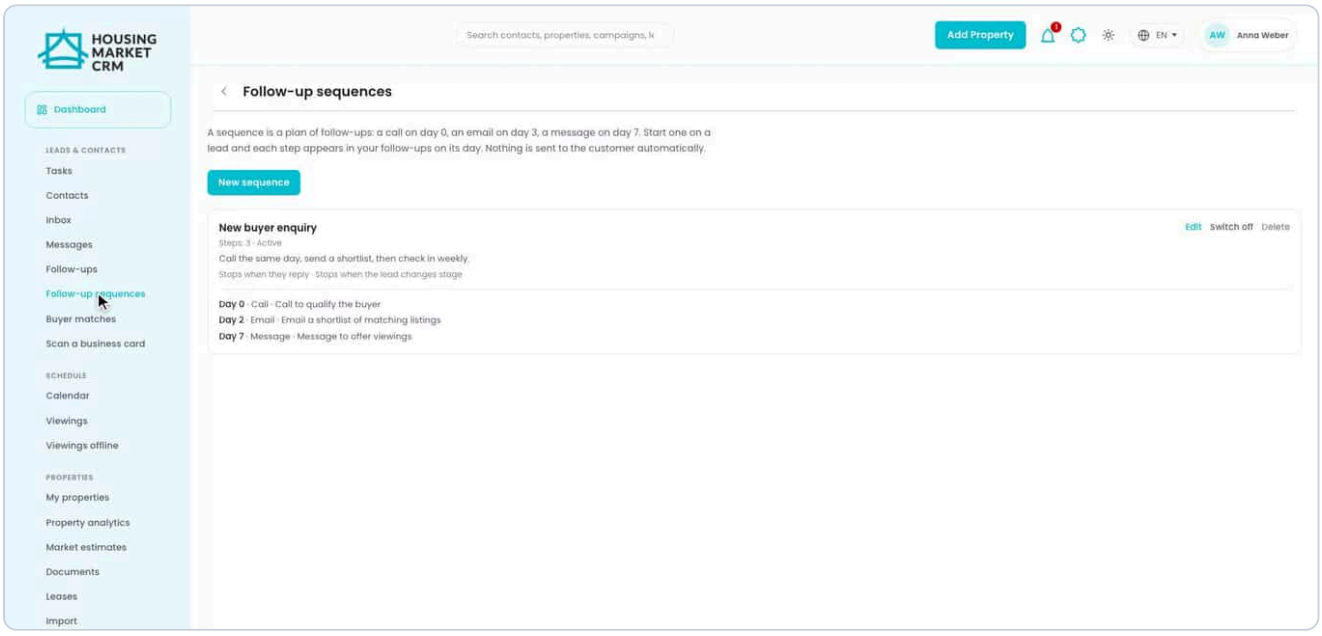
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



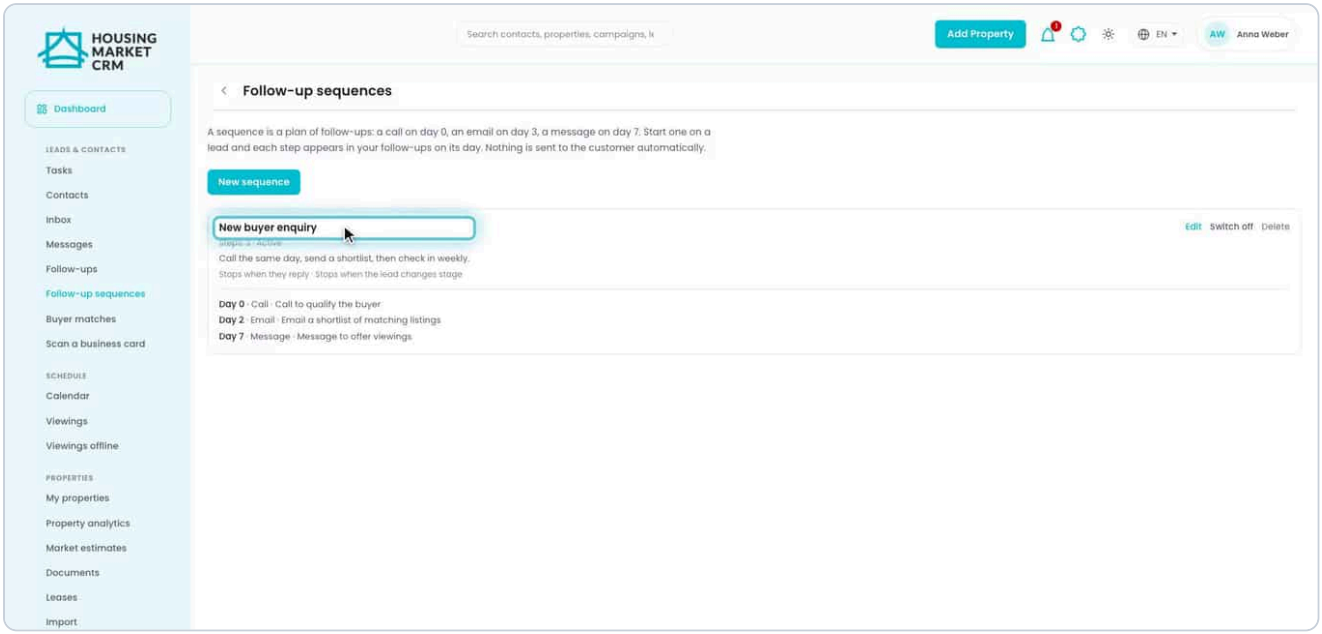
Rajah 17.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Follow-up sequences dalam menu kiri.



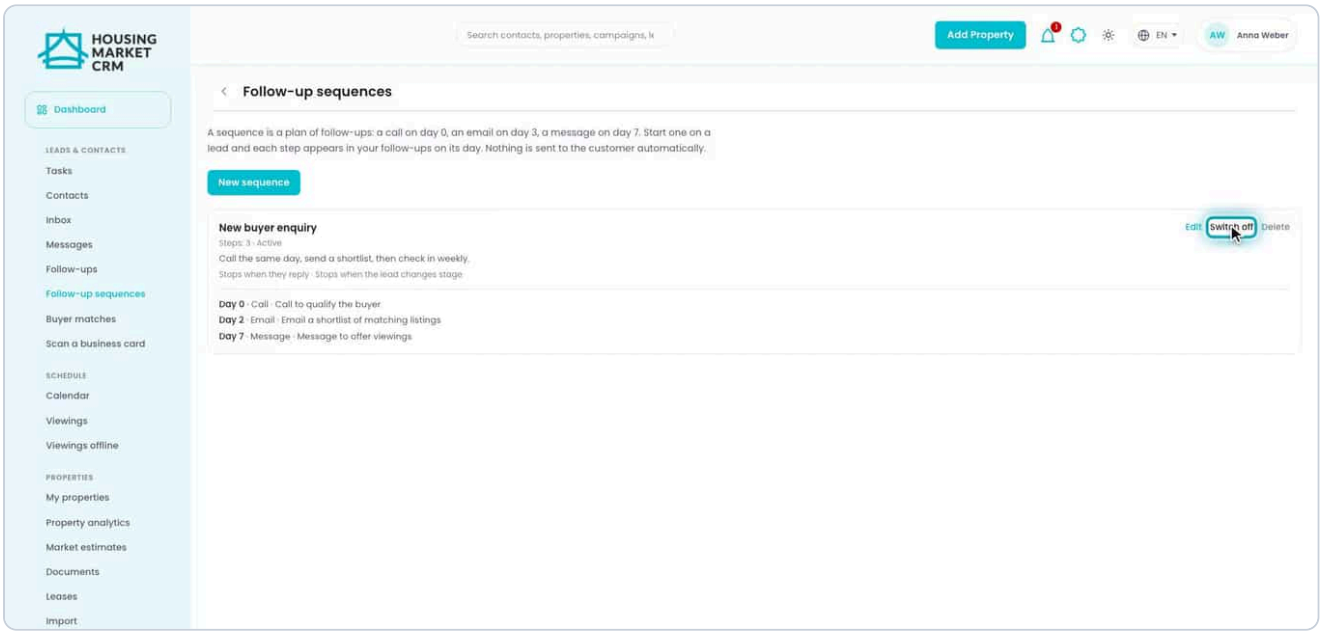
Rajah 17.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Urutan ialah rangkaian langkah susulan.



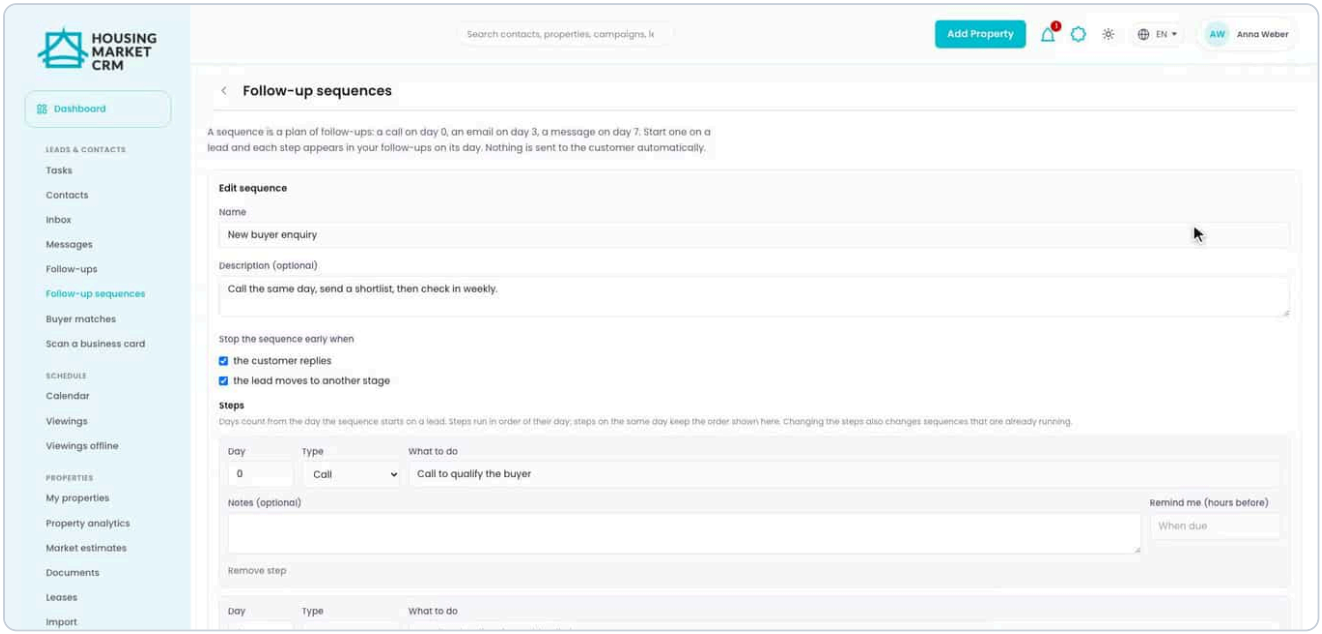
Rajah 17.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Guna Switch off untuk menjeda urutan.



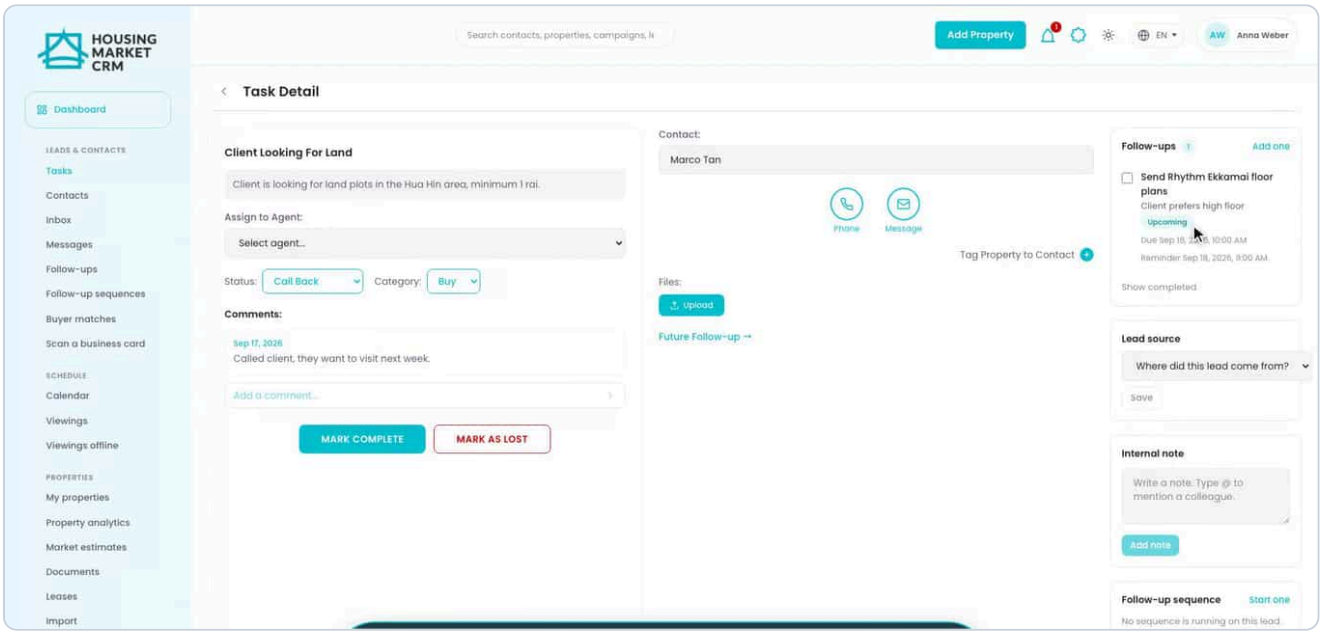
Rajah 17.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik Edit untuk menukar langkahnya.



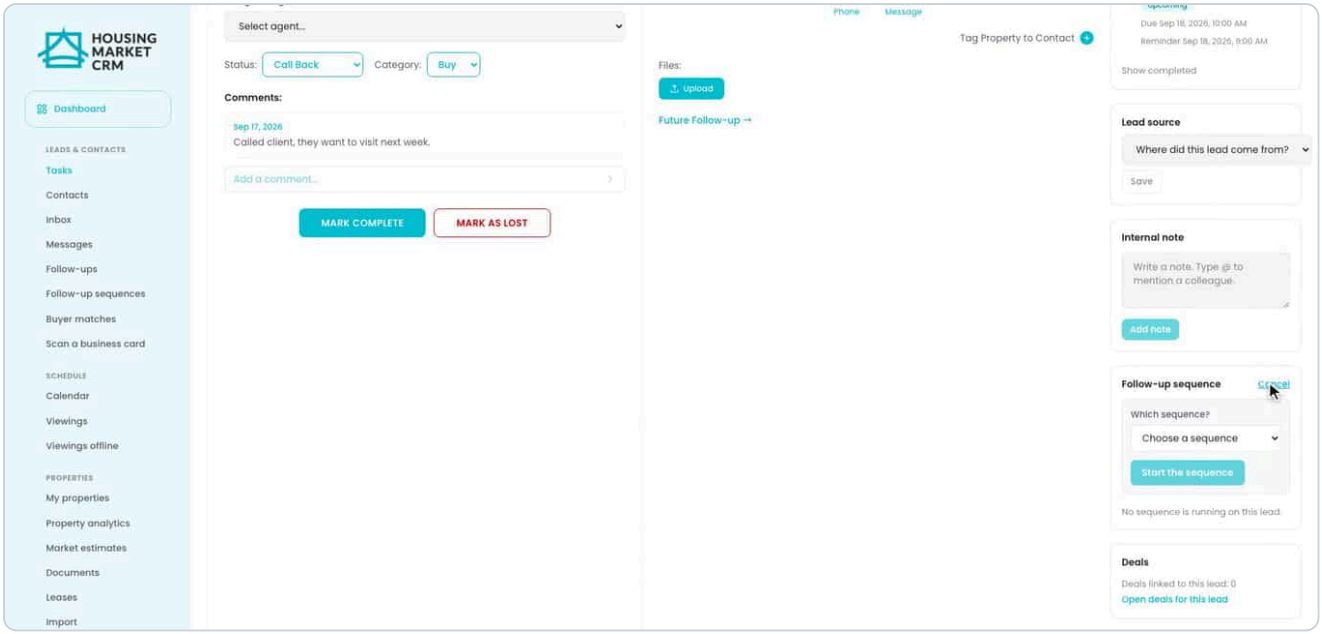
Rajah 17.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Tetapkan tindakan setiap langkah dan berapa hari kemudian.



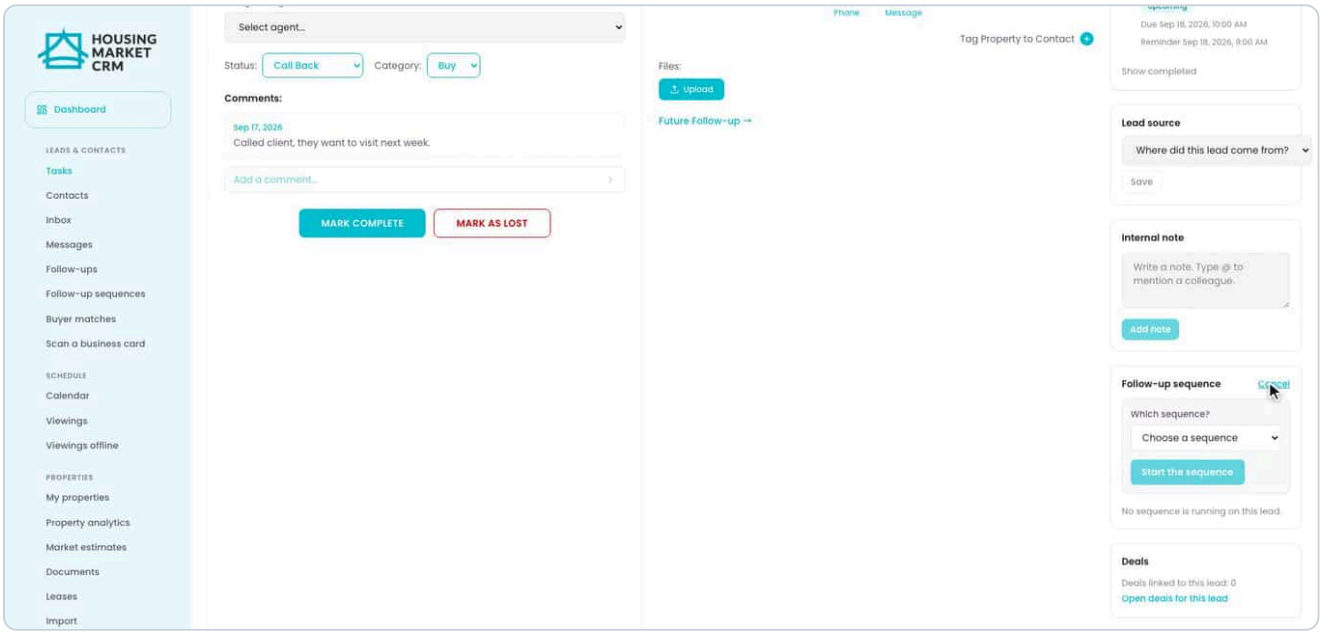
Rajah 17.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

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



Rajah 17.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Setiap langkah kini berlaku mengikut jadual.



Rajah 17.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Ya. Susulan mengingatkan anda apabila tiba masanya, melainkan anda menyahtanda "Ingatkan saya apabila tiba masanya", dan CRM memberitahu anda sekali lagi jika ia masih terbuka sehari kemudian.

Pusat Bantuan: Adakah CRM mempunyai peringatan?

18 BAB 18

Kekalkan hubungan dengan prospek sejuk

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, pemupukan menghantar e-mel penyenaraian baharu yang sepadan kepada kenalan yang prospeknya telah menyepi, berdasarkan keperluan yang anda rekodkan. Anda menghidupkannya di bawah Pemupukan dan boleh menjedanya bagi setiap kenalan.

Apabila prospek yang mempunyai keperluan — apa yang dicari oleh pembeli atau penyewa — menyepi, pemupukan menghantar e-mel kepada kenalan itu tentang penyenaraian baharu yang sepadan dengannya. Ia menyemak sekali sejam, tidak pernah menghantar penyenaraian yang sama kepada orang yang sama dua kali, dan menghormati permintaan berhenti langgan. Ia sebahagian daripada Pro.

Menghidupkannya

- Di bar sisi, di bawah Pemasaran, buka Pemupukan.
- Tandakan Hantar penyenaraian yang sepadan kepada prospek sejuk.
- Tetapkan Dianggap sejuk selepas (hari), Paling banyak satu e-mel setiap (hari) dan Penyenaraian setiap e-mel.
- Jika mahu, tulis subjek e-mel dan teks pembukaan anda sendiri, kemudian pilih Simpan.

Kenalan hanya dianggap sejuk apabila tiada satu pun prospek terbukanya mempunyai sebarang aktiviti selama bilangan hari itu, tiada sesiapa dalam pasukan anda mengusahakannya dalam tempoh itu, dan dia belum membalas senarai pendek. Panel Aktiviti pemupukan pada halaman yang sama menyenaraikan e-mel terkini, prospek sejuk yang mempunyai keperluan, dan kenalan yang telah anda jeda.

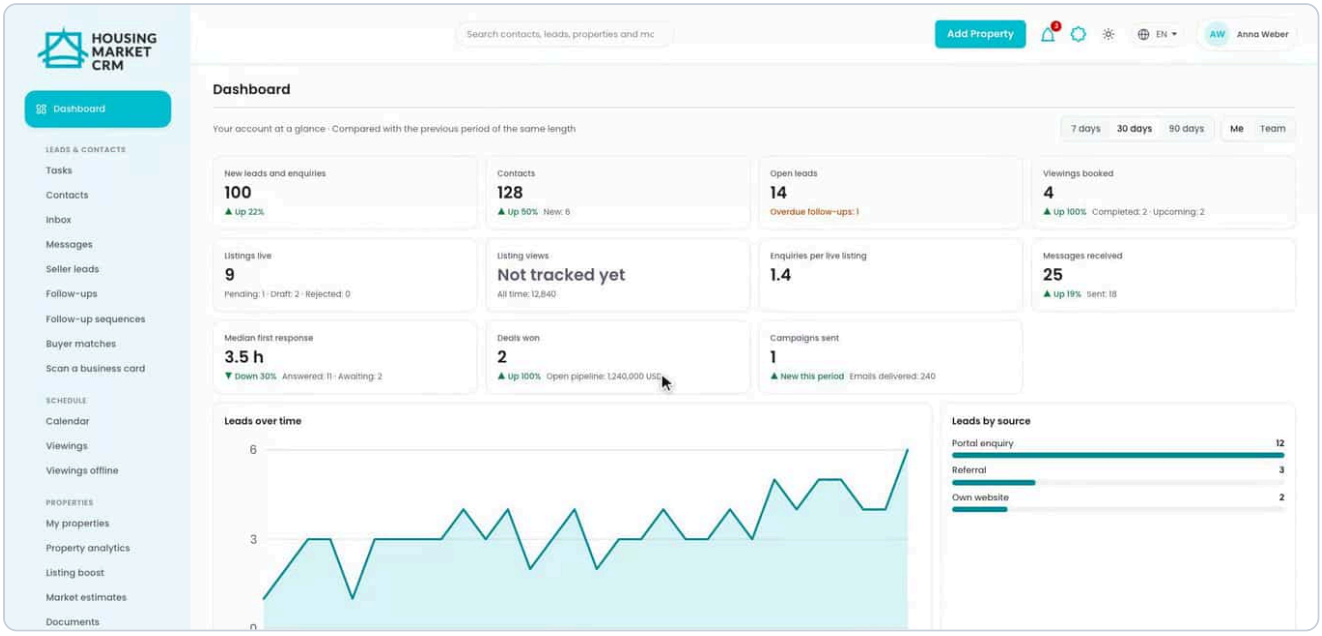
Menjedanya bagi satu kenalan

Buka kenalan itu dan, dalam panel Penyenaraian yang sesuai, pilih Jeda pemupukan; Sambung pemupukan menghidupkannya semula. Penyenaraian yang anda hantar sendiri dari panel itu tetap dihantar semasa pemupukan dijeda.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah pemupukan berfungsi?**

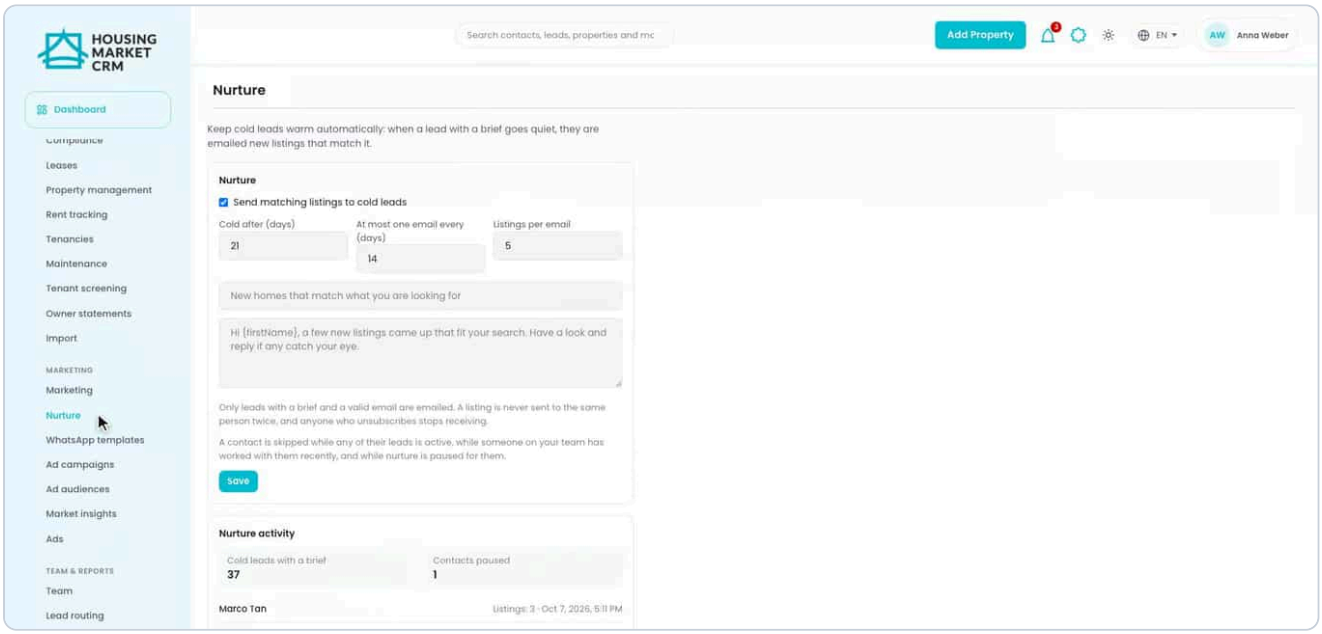
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



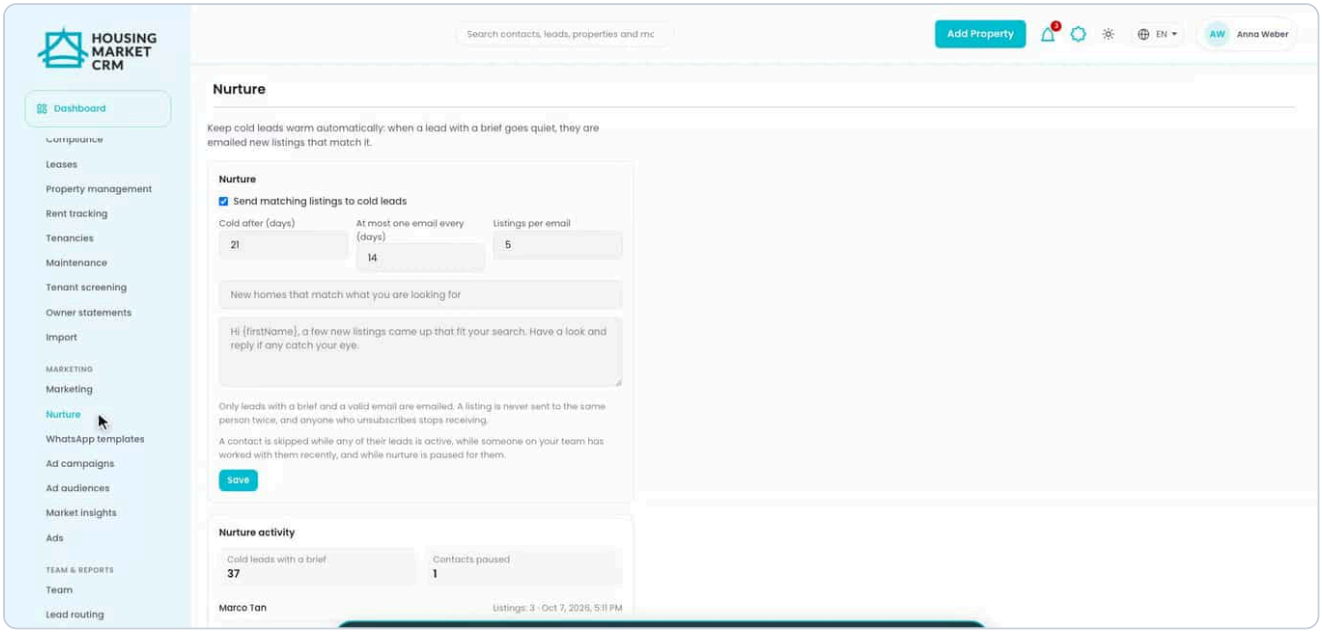
Rajah 18.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Pemupukan dalam menu kiri.



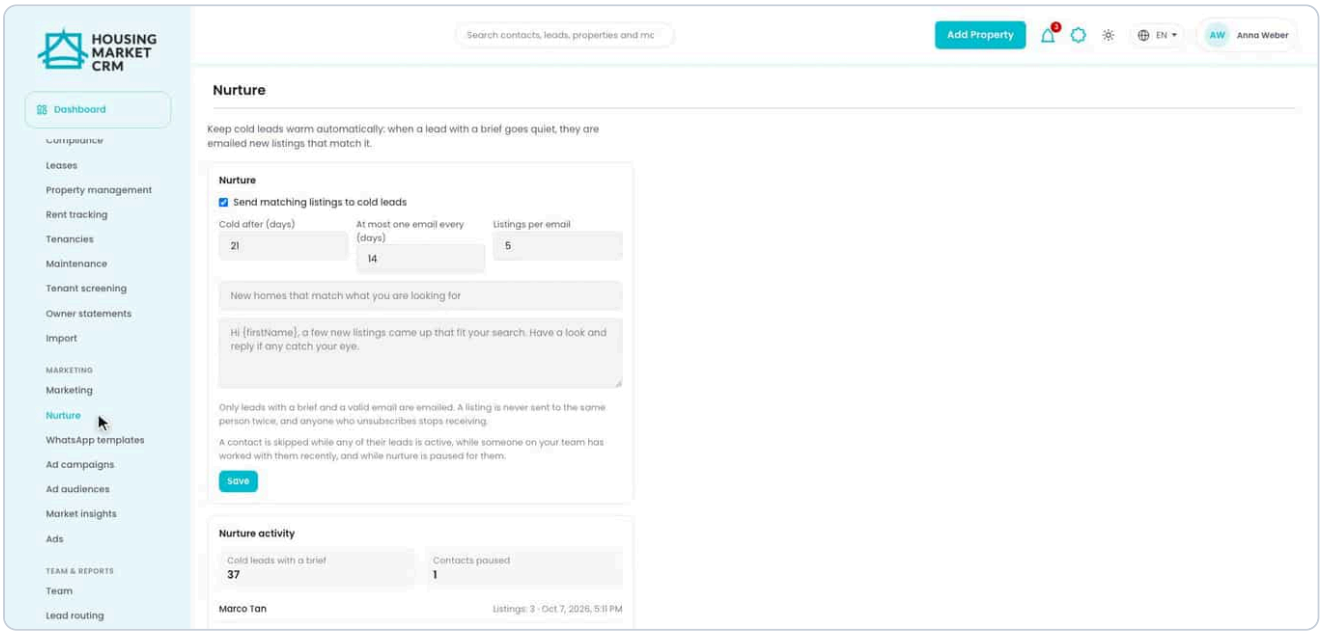
Rajah 18.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Prospek berkeperluan jadi senyap — lalu dihantar e-mel penyenaraian yang menepatinya.



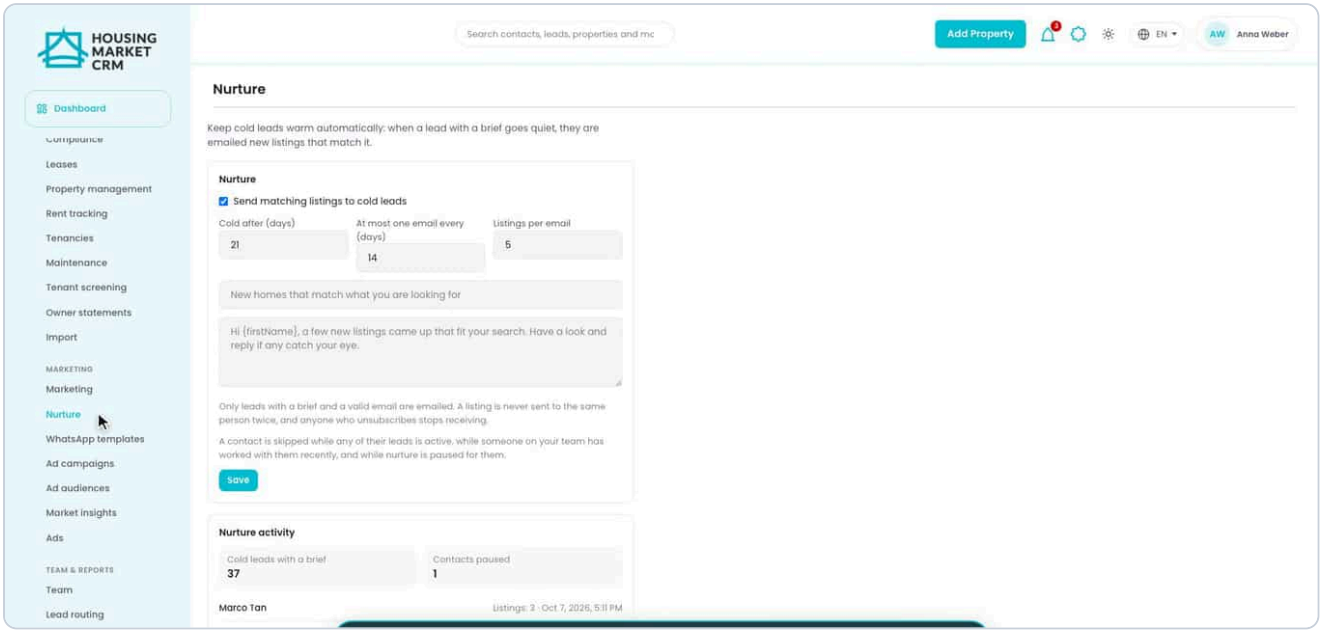
Rajah 18.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Tentukan bila ia bermula dan sekerap mana ia menghantar.



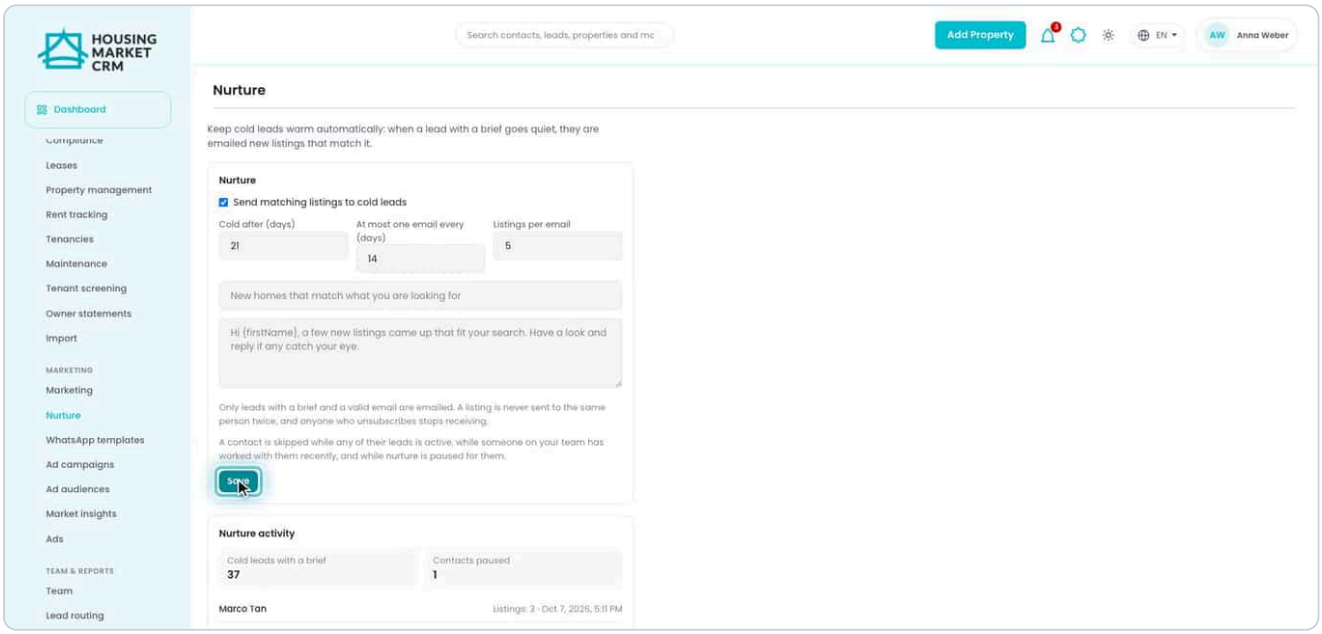
Rajah 18.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Kekalkan rendah: satu penyenaraian sepadan setiap dua minggu dialu-alukan. Ringkasan mingguan tidak.



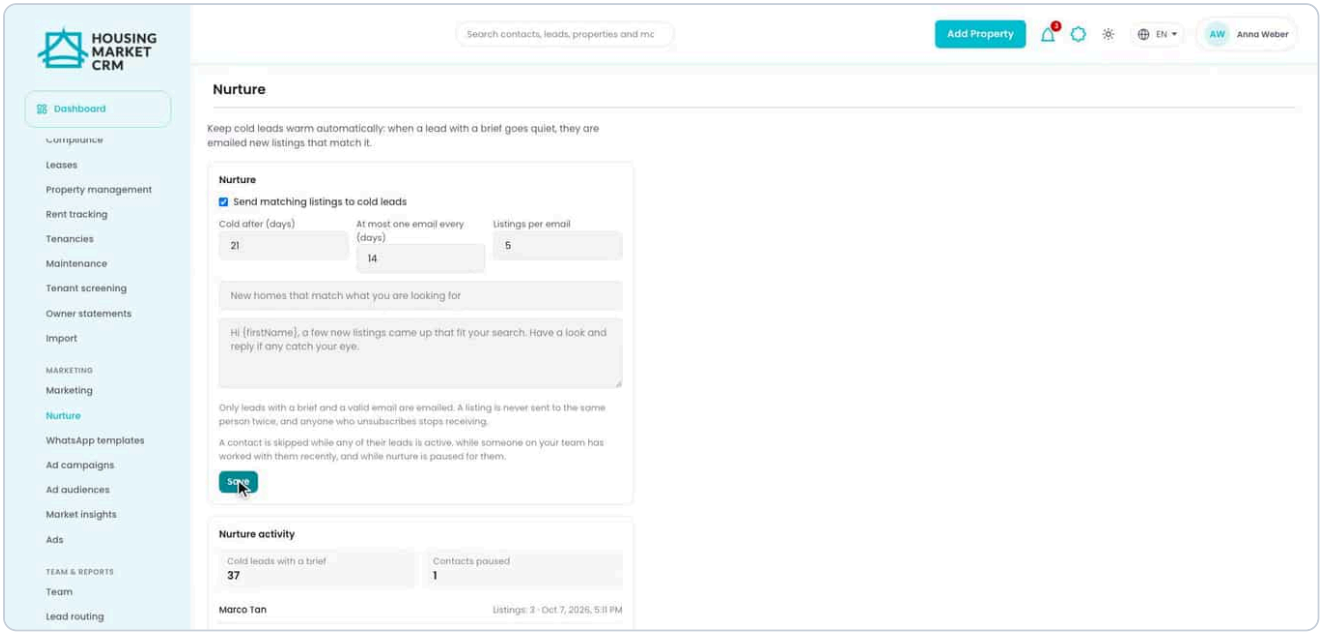
Rajah 18.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Tekan Simpan.



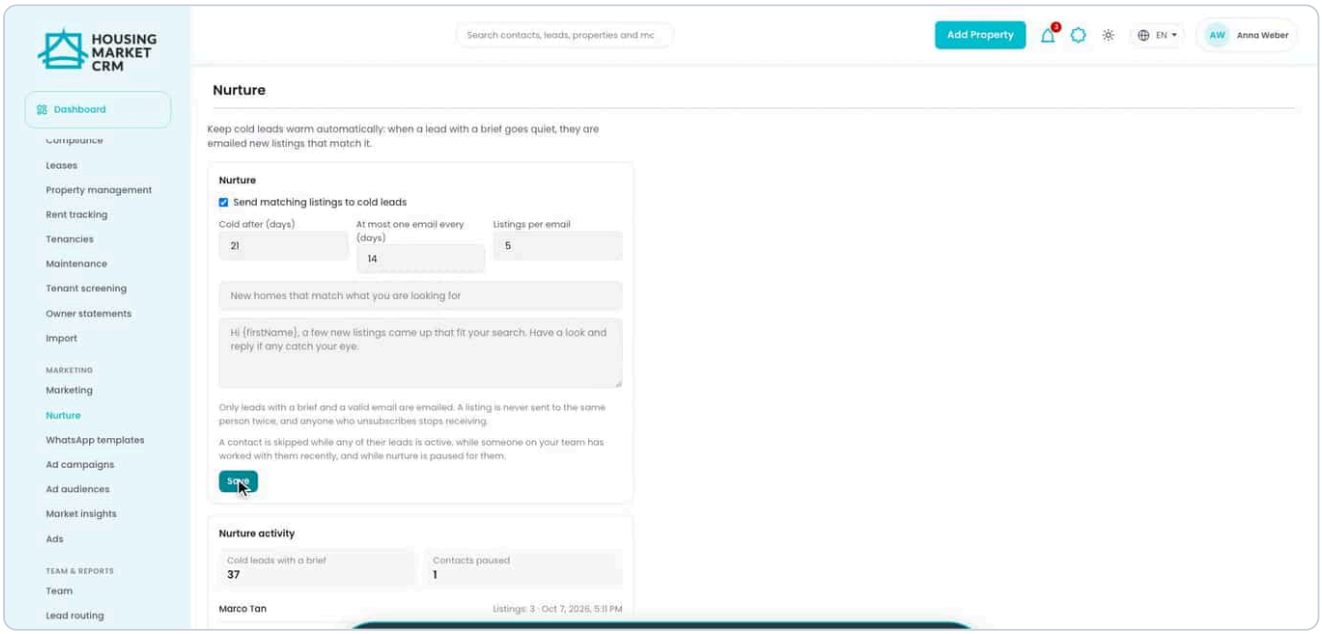
Rajah 18.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Log aktiviti: baca sebelum anda menghubungi sesiapa.



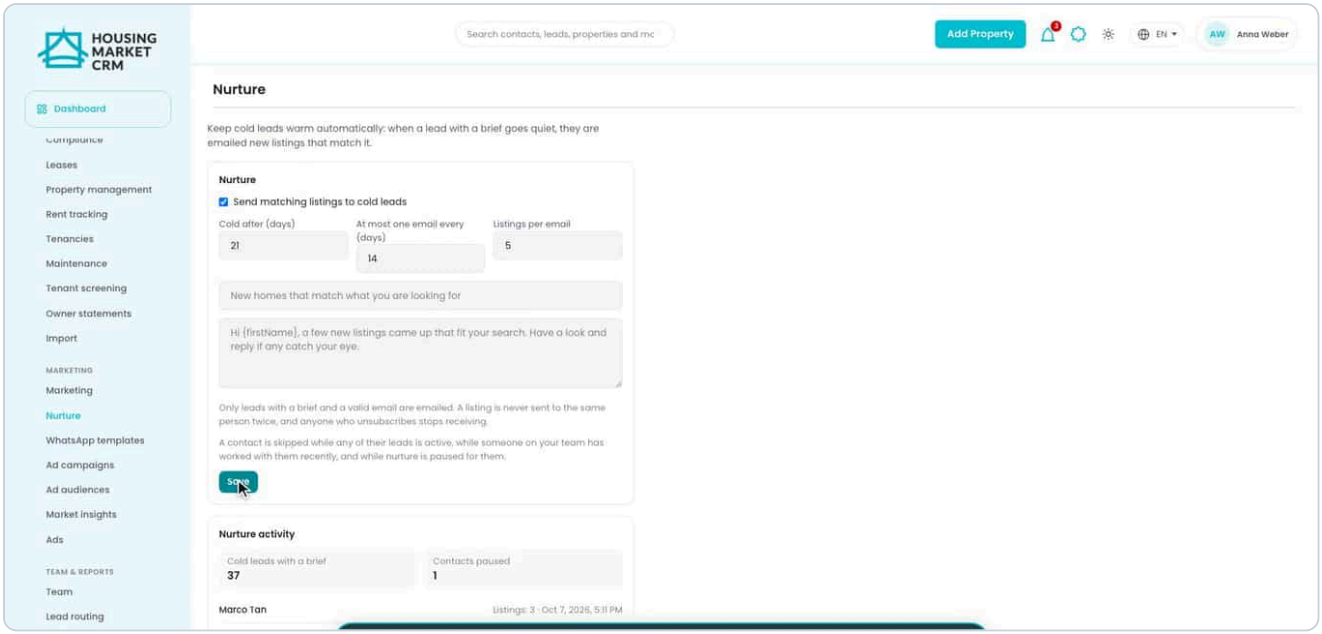
Rajah 18.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Prospek tanpa keperluan tiada apa-apa untuk dipadankan — jadi lengkapkan awal.



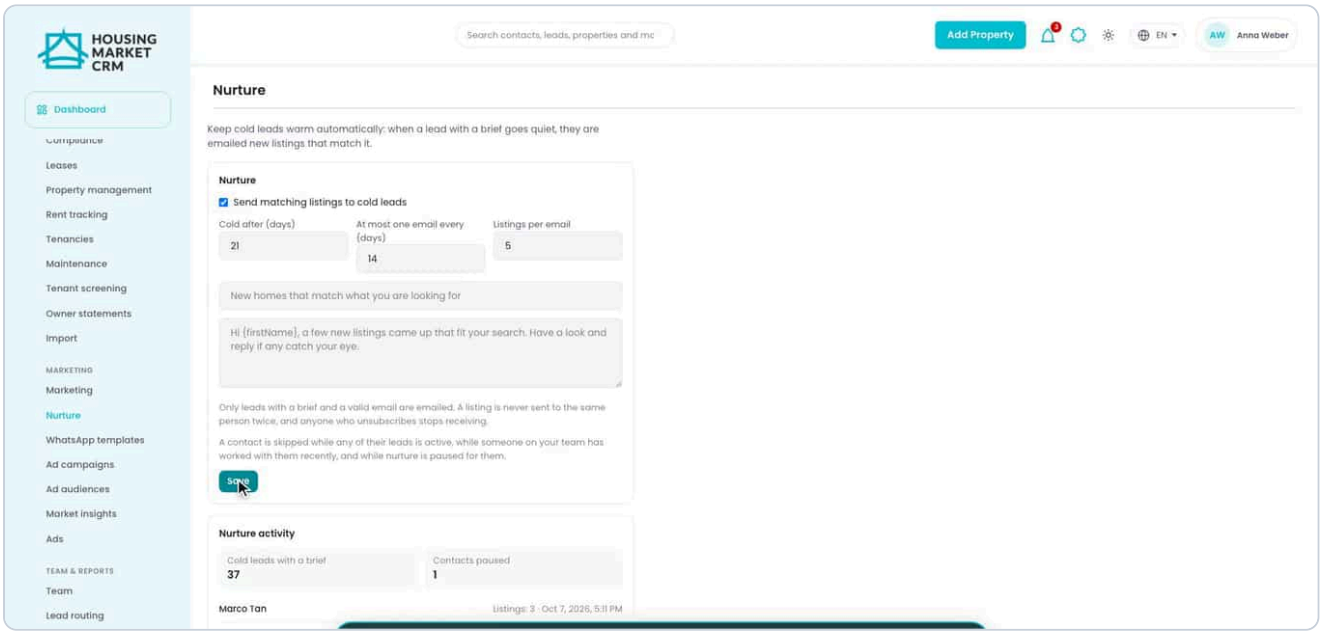
Rajah 18.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Jeda kenalan semasa anda berhubung terus — dan sambung semula selepas itu.



Rajah 18.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Kebanyakan prospek tidak menolak. Mereka senyap, lalu membeli daripada yang terus berhubung.



Rajah 18.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah urutan susulan? — faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-are-follow-up-sequences

19 BAB 19

Beli prospek penjual

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Satu perkenalan dengan pemilik rumah yang membuat anggaran pasaran di sebuah portal dan meminta dihubungi ejen di kawasannya. Ia tiba tanpa maklumat perhubungannya; membukanya berharga 10 USD, sekali sahaja, dan maklumatnya kemudiannya didedahkan kepada anda. Ia bukan eksklusif.

Prospek penjual ialah satu perkenalan dengan seseorang yang mahu menjual atau menyewakan rumahnya sendiri. Dia bertanya kepada sebuah portal Housing Market berapa nilainya, dan pada penghujungnya meminta diperkenalkan kepada ejen yang bekerja di kawasannya. Pilih Prospek penjual dalam menu untuk melihat yang telah dihantar kepada anda.

Apa yang tiba dan apa yang tidak

Anda ditunjukkan kawasannya, hartanahnya — jenis, bilik tidur, bilik mandi, keluasan, sejauh mana pemiliknya mengisinya —, anggaran pasaran yang ditunjukkan kepadanya, dan sama ada dia mahu menjual atau menyewakan.

Anda tidak ditunjukkan siapa dia. Perkenalan itu tiba tanpa nama, alamat e-mel dan nombor telefon pemiliknya, dan tanpa alamat tepatnya: kawasannya sudah cukup untuk memberitahu anda sama ada ini kawasan anda, dan maklumatnya bukan milik anda sampai anda membayar perkenalan itu.

Berapa kosnya

Membuka satu perkenalan berharga 10 USD, sekali sahaja. Maklumat perhubungan kemudiannya didedahkan kepada anda dan anda boleh menelefon.

Ia bayaran tetap untuk satu perkenalan itu. Bukan komisen, bukan bahagian daripada harga hartanah itu dijual atau disewakan, dan bukan sesuatu yang bergantung pada bagaimana perbualan itu berjalan — tiada apa-apa dalam Housing Market Group yang dihargakan berdasarkan hasil. Ia juga bukan langganan: ia dikenakan sekali, untuk perkenalan itu, dan tiada pelan yang menyertakan kuota perkenalan.

Ia tidak dikembalikan. Apa yang anda beli ialah maklumat perhubungan pemiliknya dan peluang untuk menelefon, dan anda memiliki kedua-duanya sebaik sahaja bayaran diterima — apa pun yang pemiliknya kata selepas itu, dan sama ada dia menjawab atau tidak. Itu sebab yang sama seperti bayaran ejen disahkan, yang membayar semakan dan bukan keputusannya.

Ia bukan eksklusif

Setiap ejen yang berdaftar di portal itu dan bekerja di bandar itu dihantar perkenalan yang sama, dan setiap seorang membayar berasingan jika mahu. Beberapa ejen boleh membuka perkenalan yang sama. Membukanya dahulu tidak menempah apa-apa dan tidak membeli kelebihan, dan tiada ejen diberi satu bandar untuk dirinya sendiri — jadi jika anda memutuskan untuk membayar satu, putuskan berdasarkan hartanahnya dan bukan berdasarkan perlumbaan.

Kami tidak menyatakan kepada berapa ramai ejen satu perkenalan dihantar, berapa ramai yang membukanya, atau berapa banyak yang tiba dalam sebulan. Tiada satu pun angka itu yang boleh kami pertahankan, dan angka yang pembaca gunakan untuk merancang lebih buruk daripada tiada angka.

Siapa yang dihantar satu

Dua perkara menentukannya, dan tiada yang lain: anda berdaftar sebagai ejen di portal tempat hartanah itu berada, dan anda bekerja di bandar tempat hartanah itu berada. Akaun tanpa alamat e-mel yang berfungsi tidak boleh dihantar sama sekali, kerana perkenalan itu tiba melalui e-mel selain di dalam CRM.

Lencana ejen disahkan bukan sebahagian daripadanya. Ia tanda kepercayaan umum yang memberitahu pembeli siapa anda, dan di sini ia tidak membuka apa-apa — ejen pada pelan percuma tanpa lencana itu dihantar tepat apa yang dihantar kepada ejen disahkan pada pelan Business. Pelan anda juga tidak: Prospek penjual ada pada setiap pelan, termasuk yang percuma, kerana yang dikenakan bayaran ialah perkenalannya dan bukan skrinnya.

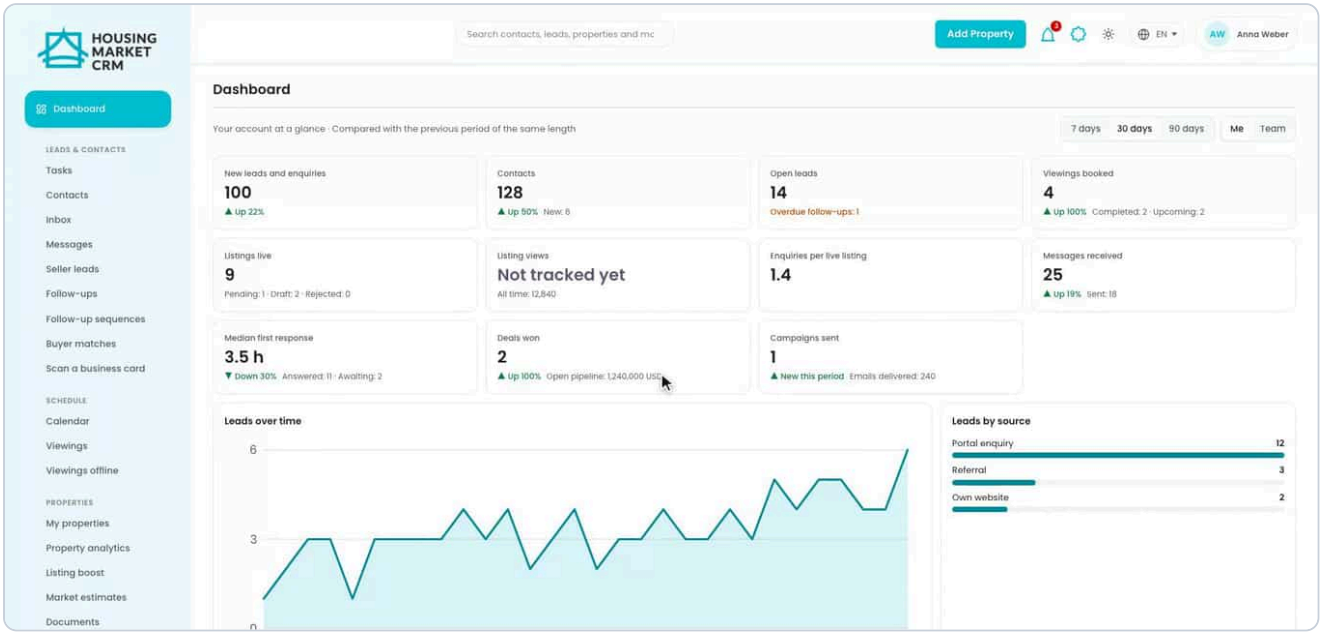
Ia sudah dihidupkan

Perkenalan kini dihantar. Setiap satu tiba dengan maklumat tersembunyi, dan maklumat pemilik rumah hanya didedahkan kepada anda selepas anda membayar untuk membukanya, jadi portal tidak pernah memberi satu pun secara percuma. Prospek penjual ada dalam menu; jika halamannya kosong, belum ada perkenalan untuk bandar anda yang sampai kepada anda, dan tiada apa-apa yang kurang pada akaun anda.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah prospek penjual, dan berapa kos satu prospek?**

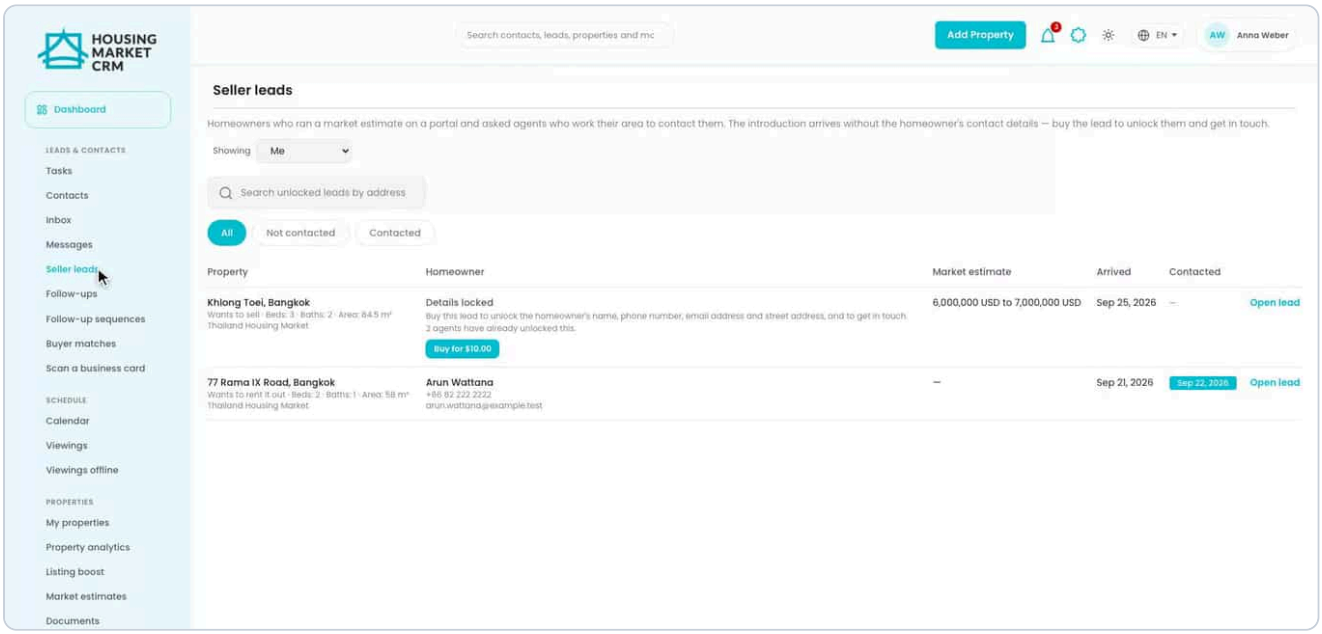
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



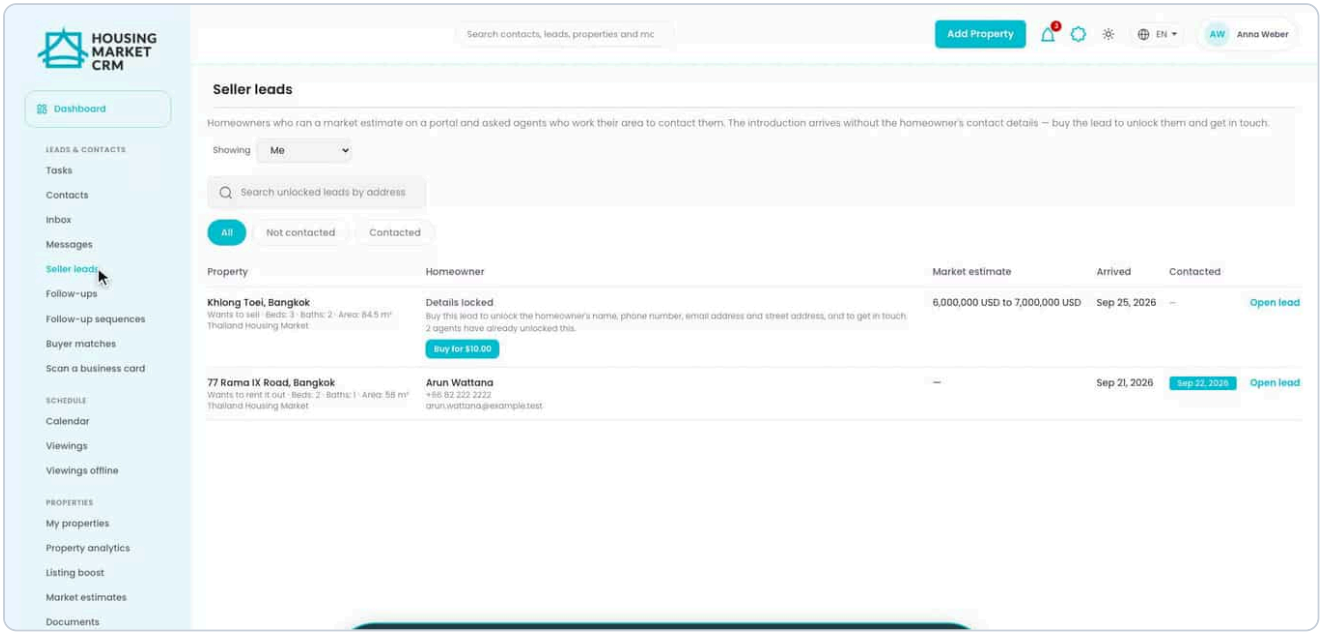
Rajah 19.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Prospek Penjual dalam menu kiri.



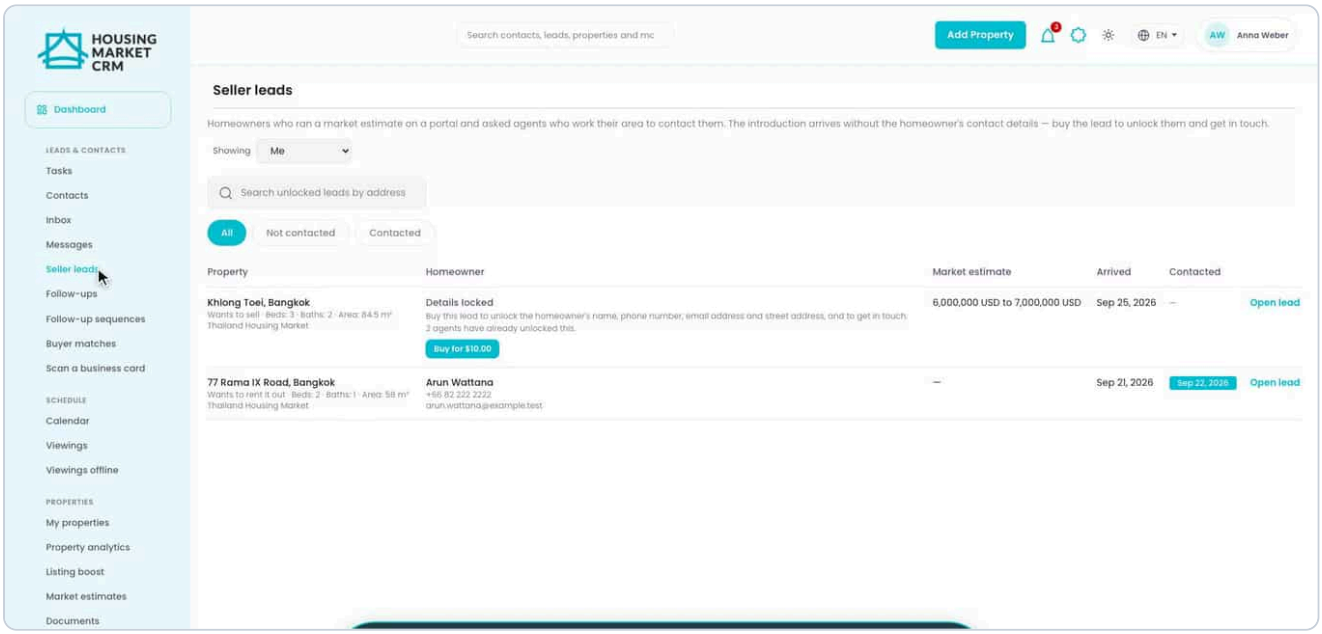
Rajah 19.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Pemilik rumah yang buat anggaran pasaran dan minta dihubungi.



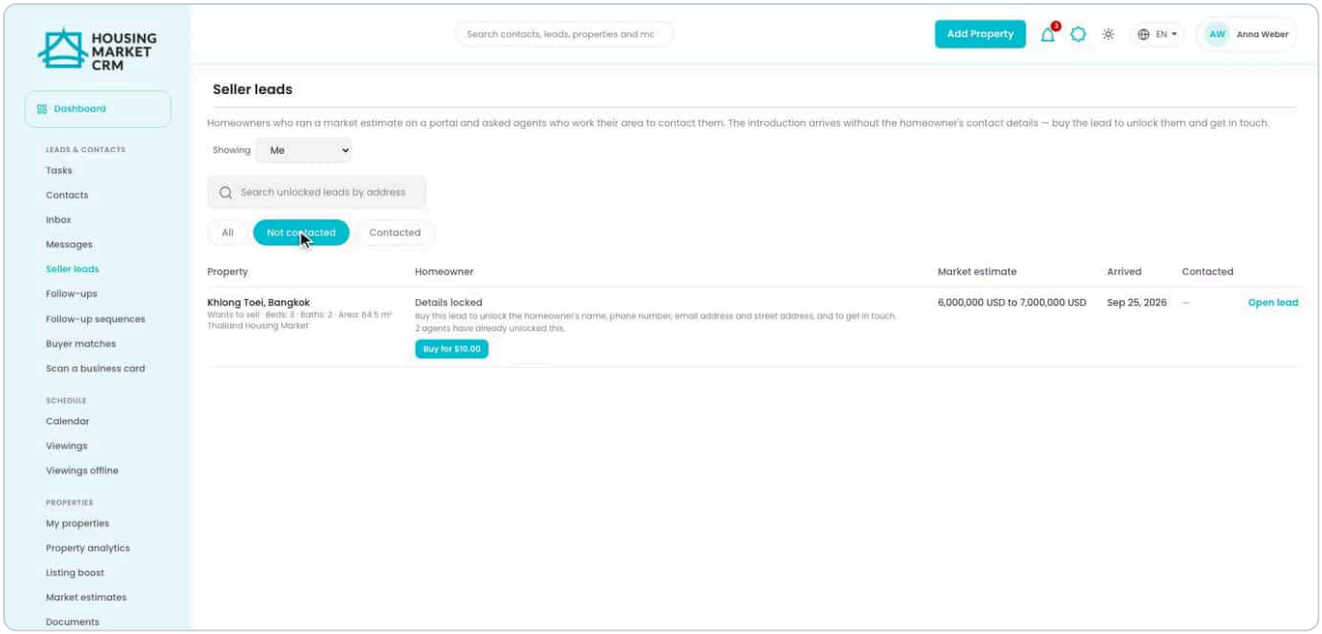
Rajah 19.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Anda lihat alamat dan hartanah. Butiran mereka kekal tersembunyi.



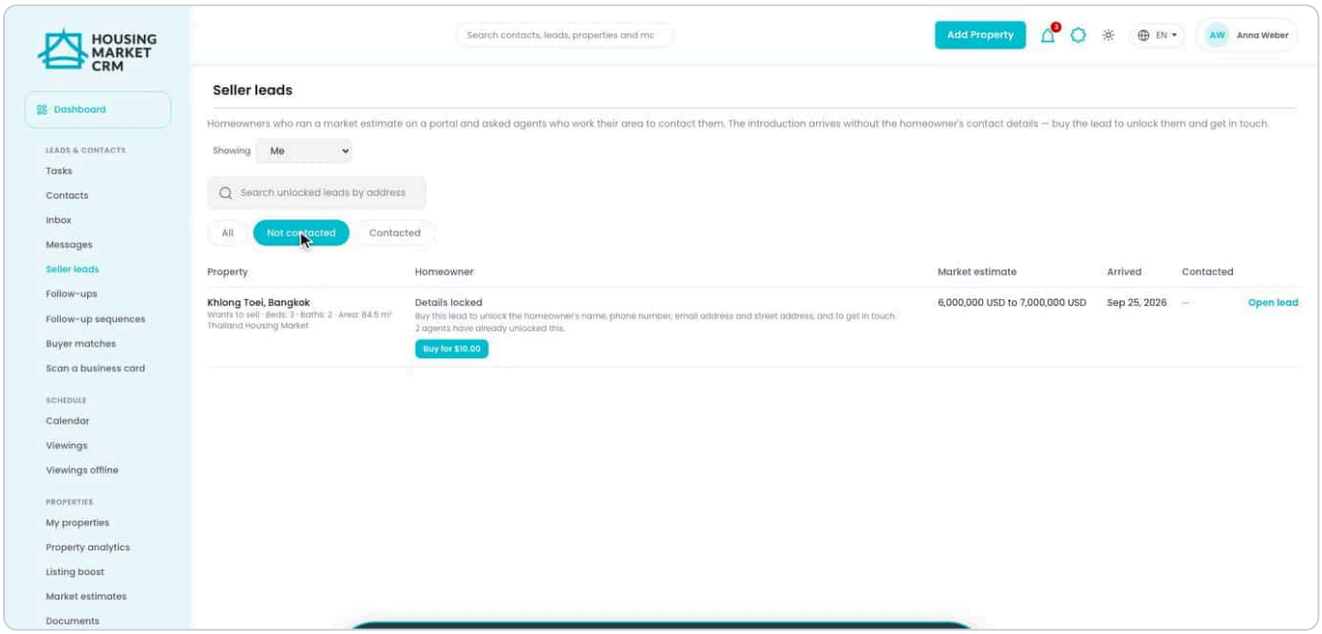
Rajah 19.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Gunakan Belum Dihubungi dahulu.



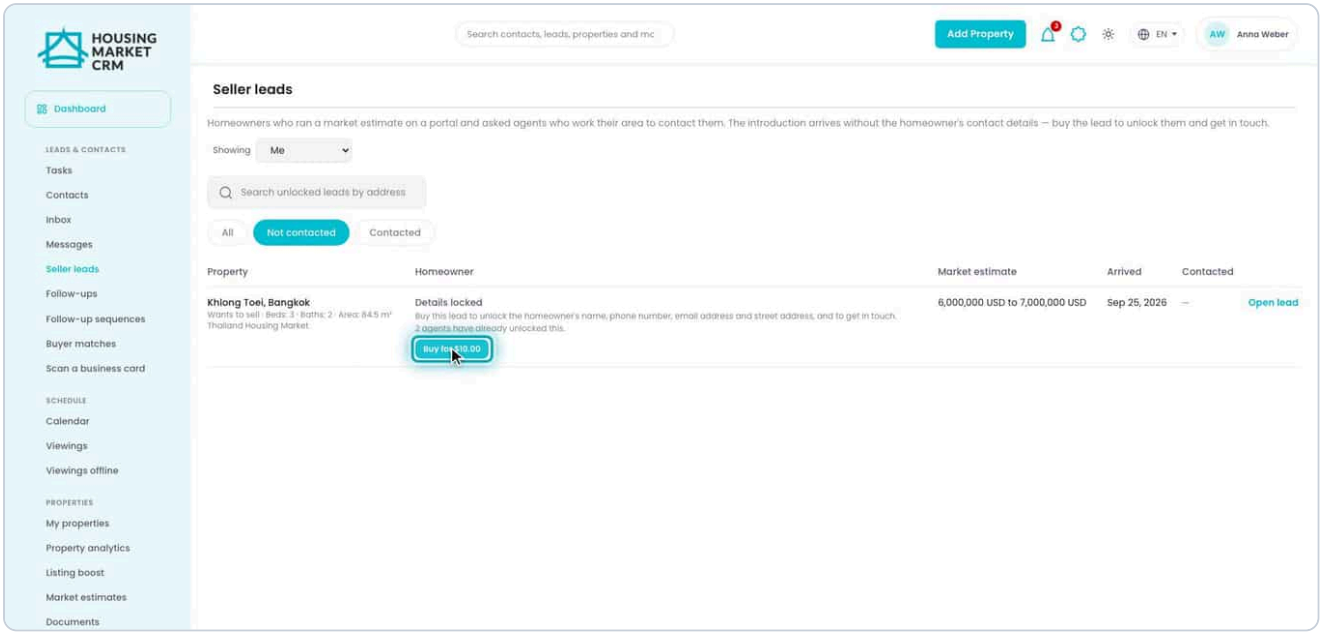
Rajah 19.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Pemilik rumah yang bertanya, lalu senyap seminggu, sudah hilang.



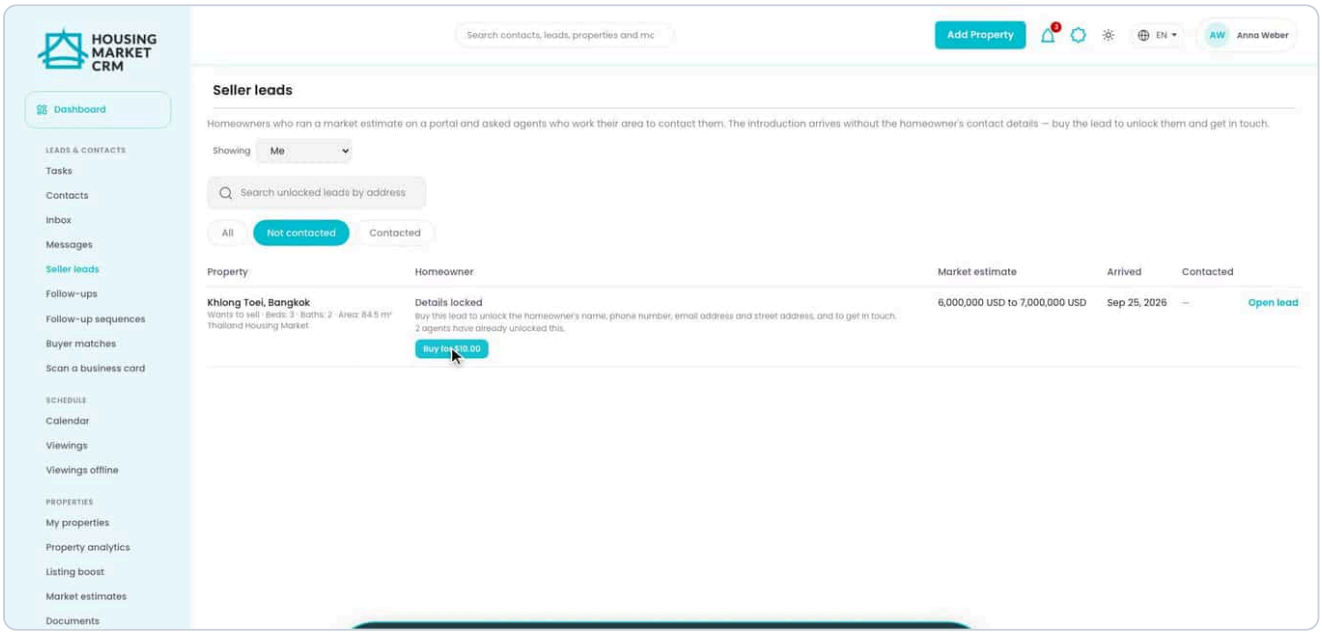
Rajah 19.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Harga ada pada butang sebelum anda komit.



Rajah 19.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Setelah dibeli, ia masuk ke papan anda seperti prospek lain.



Rajah 19.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah laporan anggaran harga pasaran? faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 BAB 20

Tambah kenalan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Setiap pembeli, penjual, tuan rumah, penyewa atau pemilik mendapat rekod yang menyimpan beberapa nombor telefon dan alamat, sejarahnya, dan susulan yang belum selesai.

Setiap orang mendapat satu rekod, yang menyimpan:

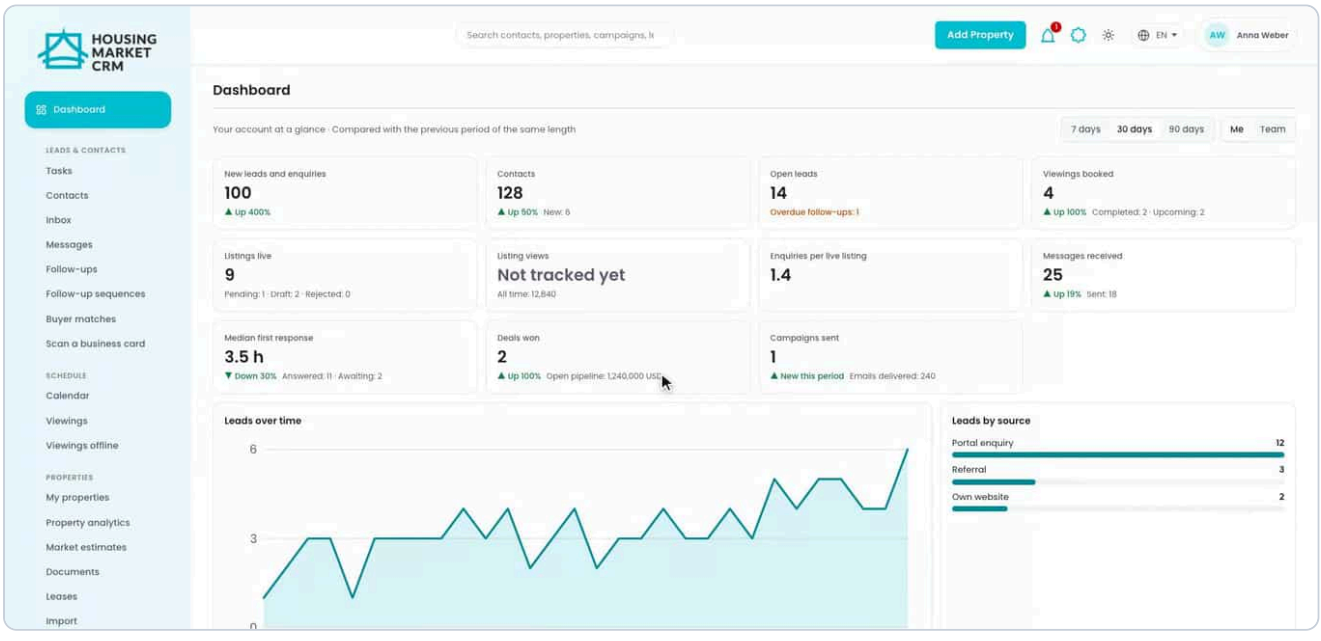
- Beberapa nombor telefon dan alamat pos, kerana pembeli sebenar memang mempunyainya
- Alamat e-mel, dan nama pengguna aplikasi pesanan yang diberikan kepada anda
- Pertanyaan hartanah yang pernah mereka buat
- Nota dan jejak aktiviti bertarikh
- Susulan yang belum selesai

Mana-mana ejen dalam akaun boleh menyunting butiran kenalan, dan itulah yang memastikan rekod kekal terkini. Memadam kenalan memerlukan pengurus yang mempunyai hak memadam, dan penolakan itu dikuatkuasakan pada pelayan, bukan dengan menyembunyikan butang.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mengurus semua kenalan saya?**

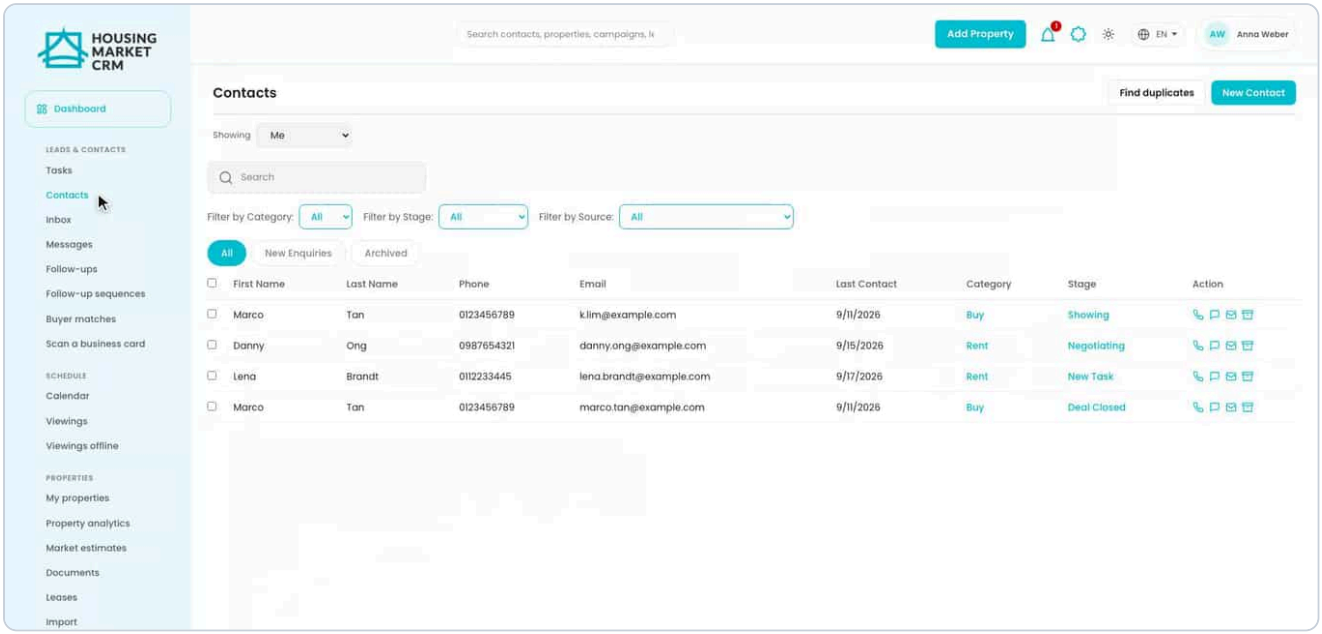
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



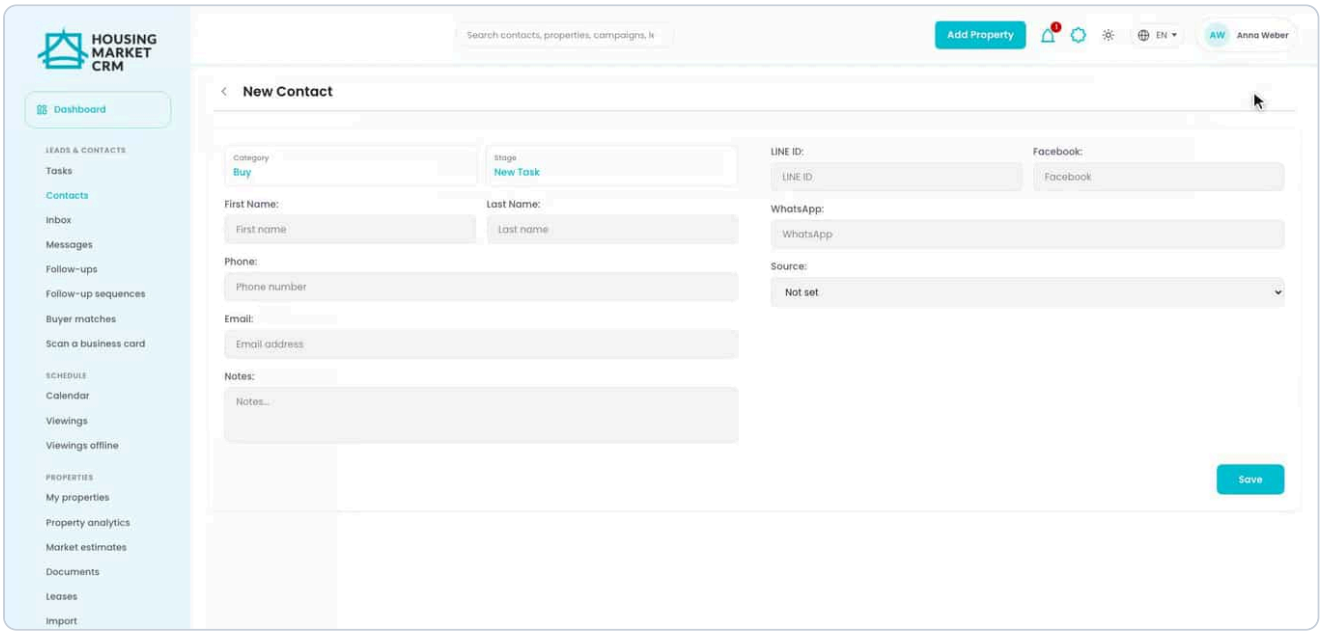
Rajah 20.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Contacts dalam menu kiri.



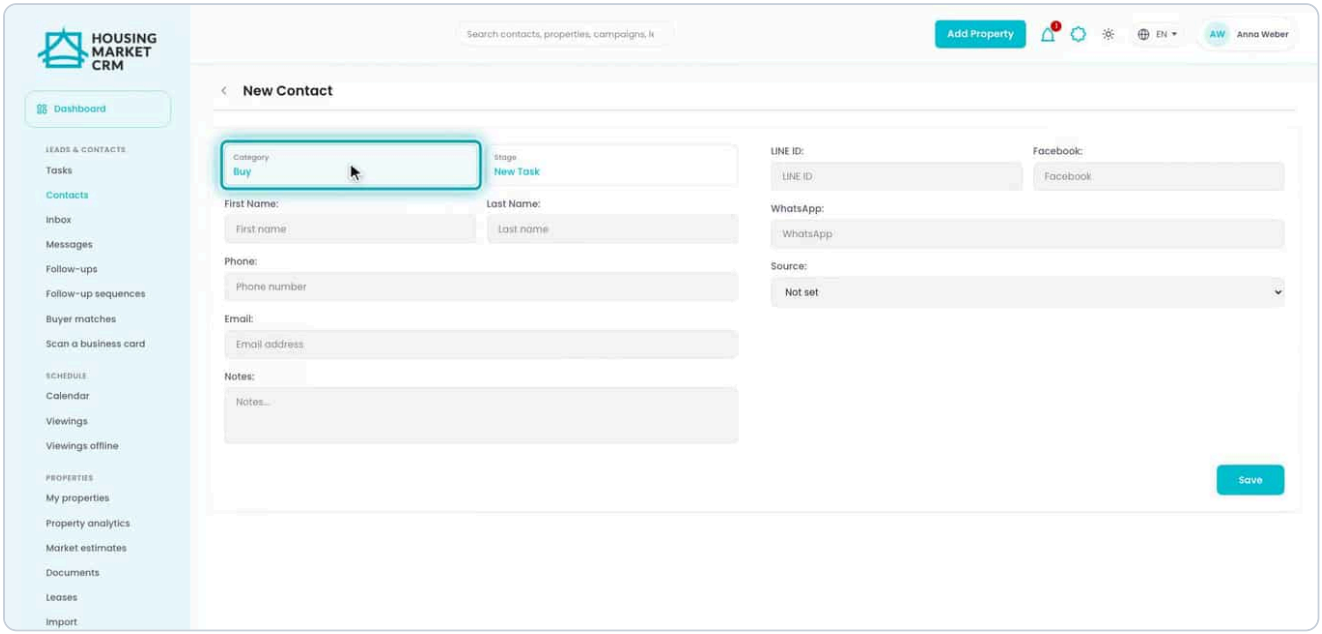
Rajah 20.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik New Contact.



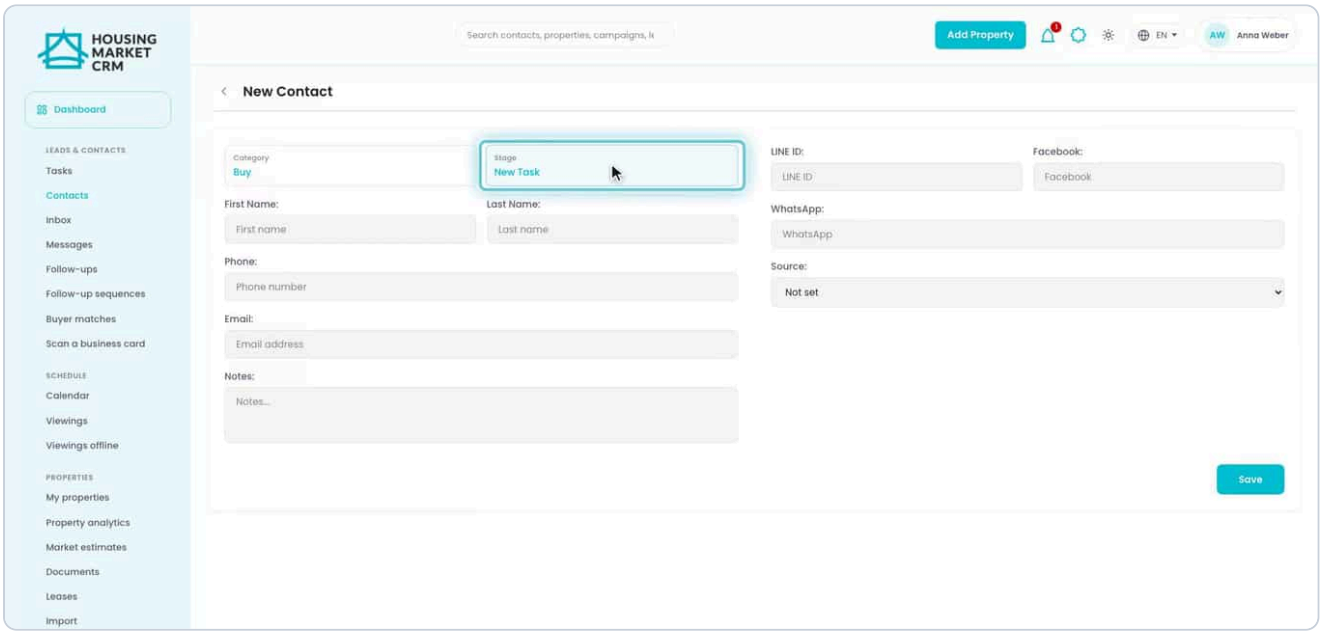
Rajah 20.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Pilih kategori — contohnya Buy atau Rent.



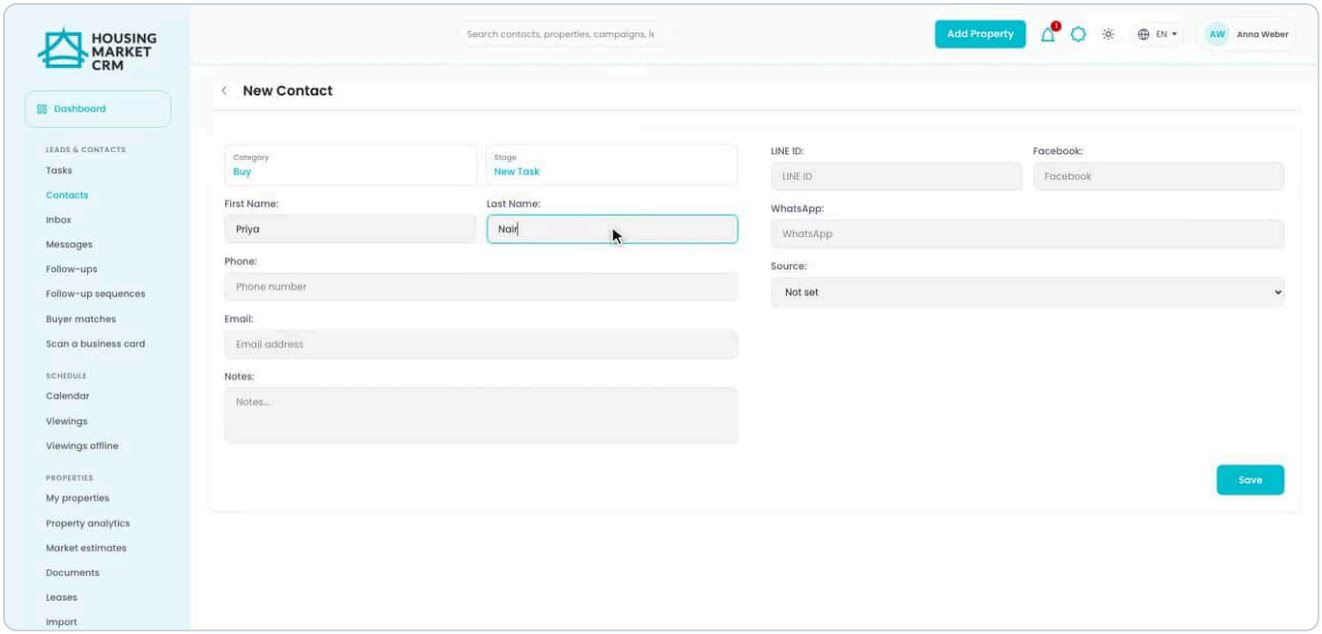
Rajah 20.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Dan peringkat saluran.



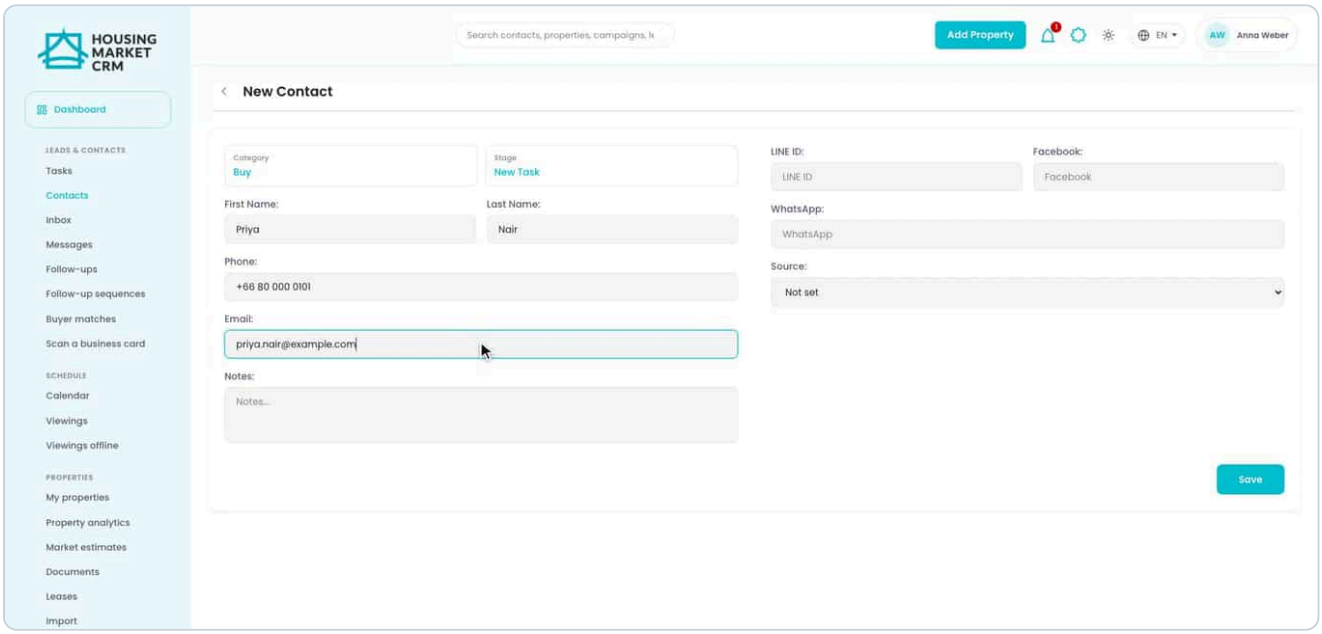
Rajah 20.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Masukkan nama pertama dan nama akhir.



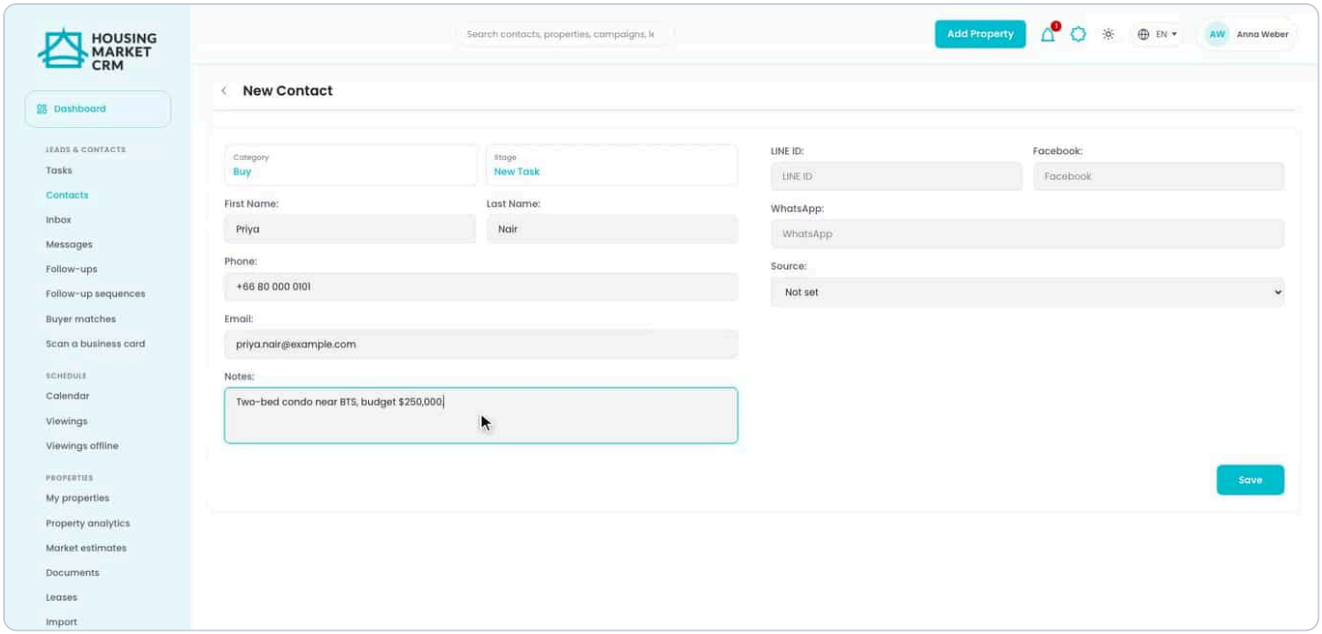
Rajah 20.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tambah nombor telefon dan alamat e-mel.



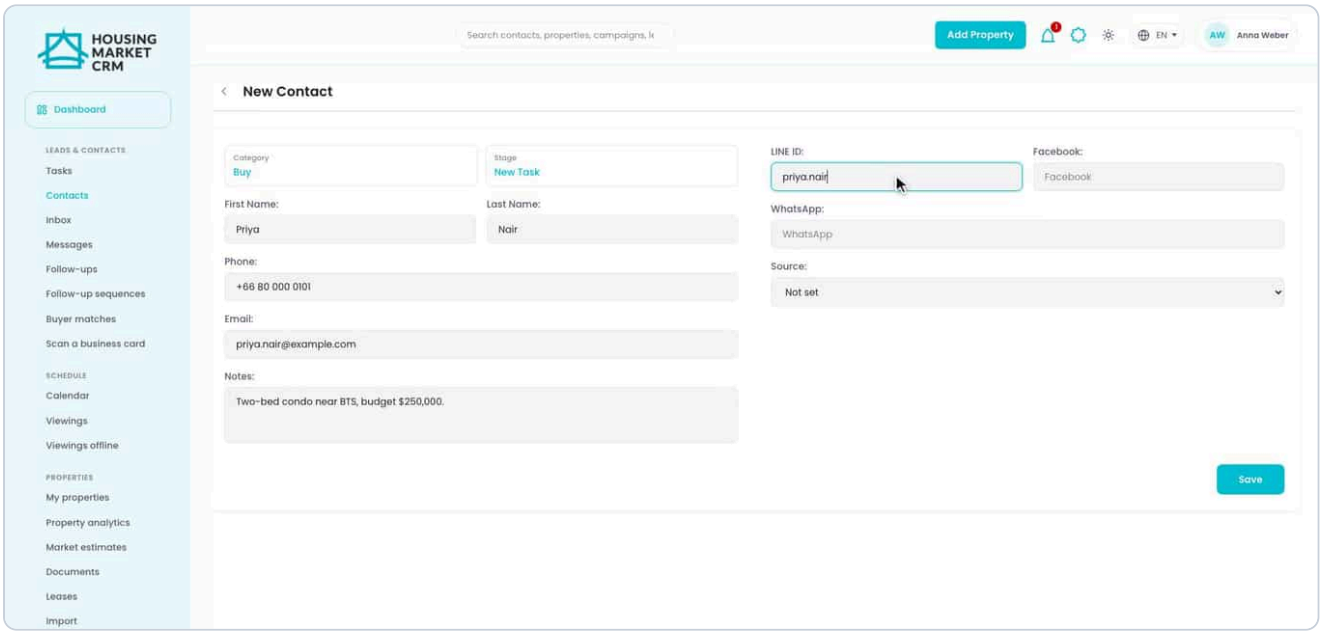
Rajah 20.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tulis nota ringkas.



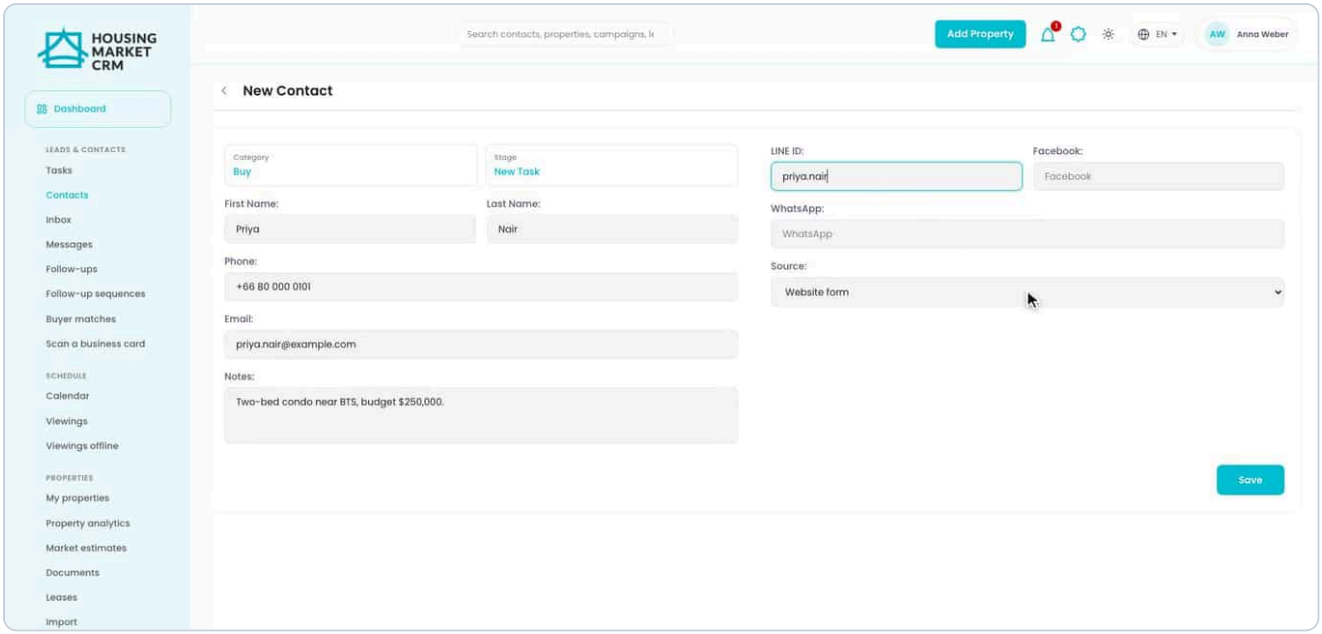
Rajah 20.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Tambah LINE, Facebook atau WhatsApp jika mereka menggunakannya.



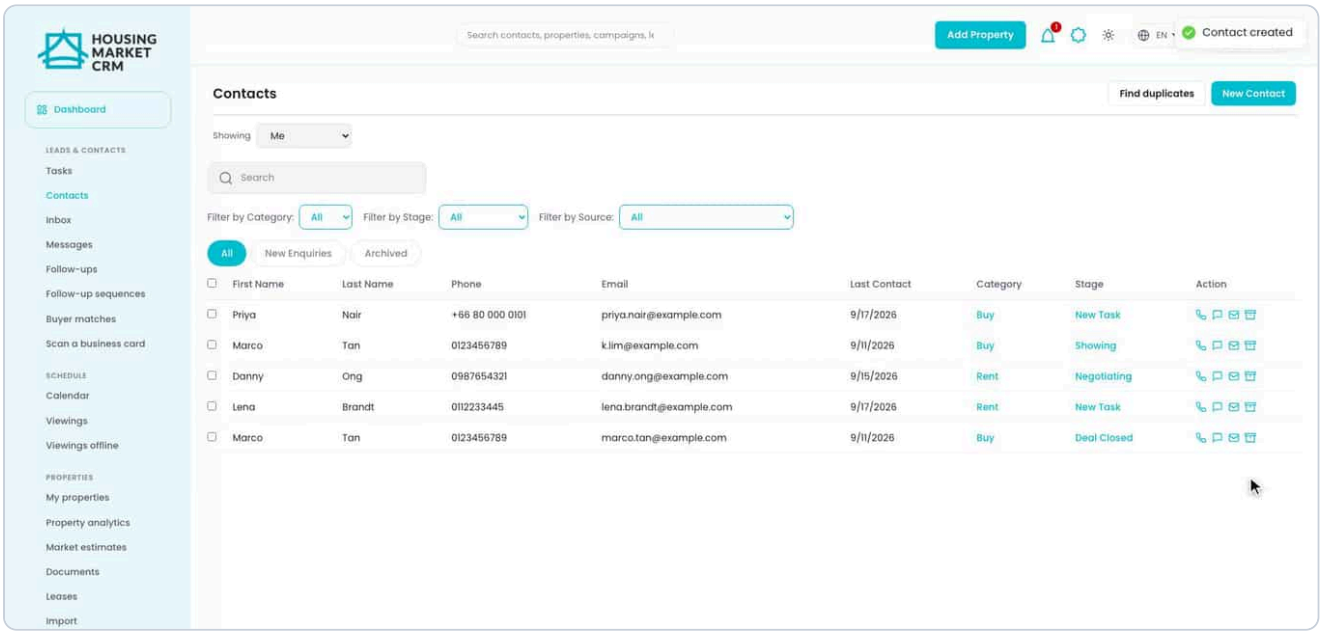
Rajah 20.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Rekodkan sumbernya.



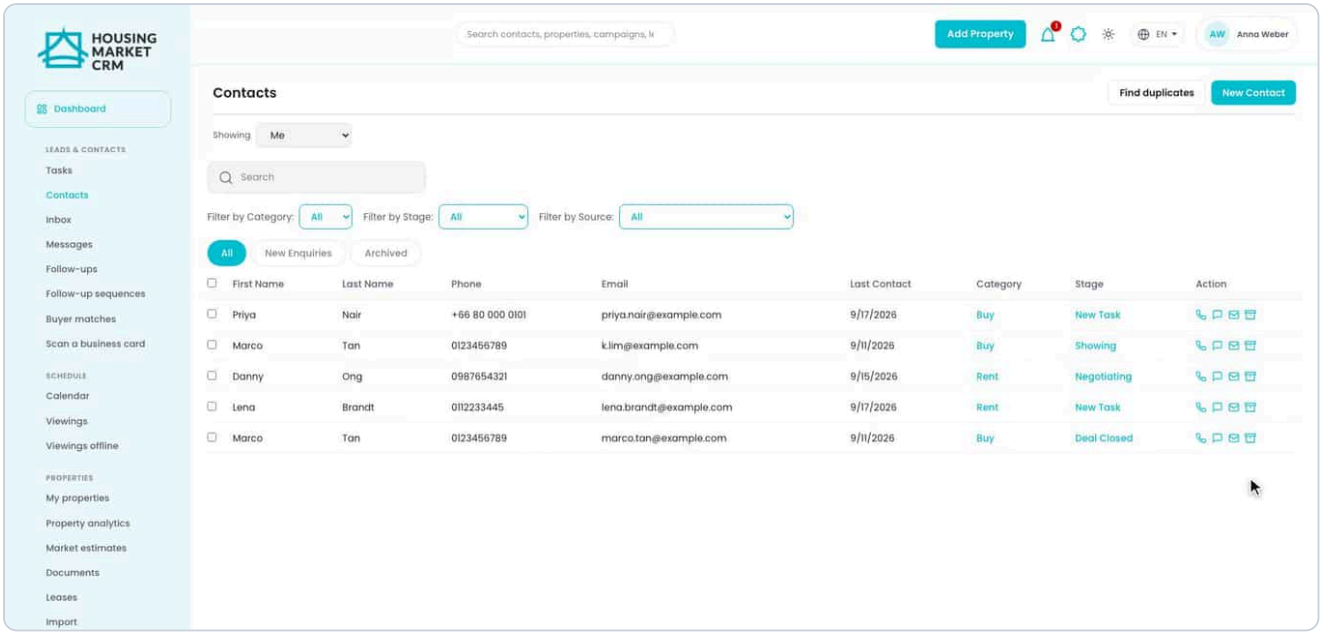
Rajah 20.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

11 Klik Save (Simpan).



Rajah 20.11 · Skrin dirakam 17 September 2026

12 Kenalan itu ditambah ke senarai Contacts anda.



Rajah 20.12 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menggabungkan kenalan pendua?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Bolehkah saya mengimbas kad perniagaan ke dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-scan-a-business-card

21 BAB 21

Import kenalan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, percuma pada setiap pelan. Import kenalan, prospek dan urus niaga daripada eksport HubSpot, Salesforce, Zoho atau Pipedrive, atau daripada mana-mana fail CSV atau Excel, dengan larian percubaan sebelum apa-apa ditulis.

Di bar sisi, di bawah Hartanah, buka Import dan ikuti empat langkah: Pilih fail, Padankan lajur, Larian percubaan dan Keputusan. Ia percuma pada setiap pelan, sehingga 5,000 baris bagi setiap fail; bahagikan fail yang lebih besar kepada beberapa bahagian.

- Pilih fail dan nyatakan sama ada ia mengandungi kenalan, prospek atau urus niaga. Fail CSV, TSV dan Excel diterima; simpan dahulu fail .xls lama sebagai .xlsx atau CSV.
- Sahkan pemetaan lajur. Eksport daripada HubSpot, Salesforce, Zoho dan Pipedrive dikenali melalui nama lajurnya dan dipetakan untuk anda, dan apa-apa yang tidak pasti bagi alat ini dicadangkan dan bukan digunakan secara senyap.
- Jalankan larian percubaan. Ia melakukan setiap semakan yang akan dilakukan import, termasuk pendua, dan tidak menulis apa-apa.
- Import, dan baca hasilnya baris demi baris.

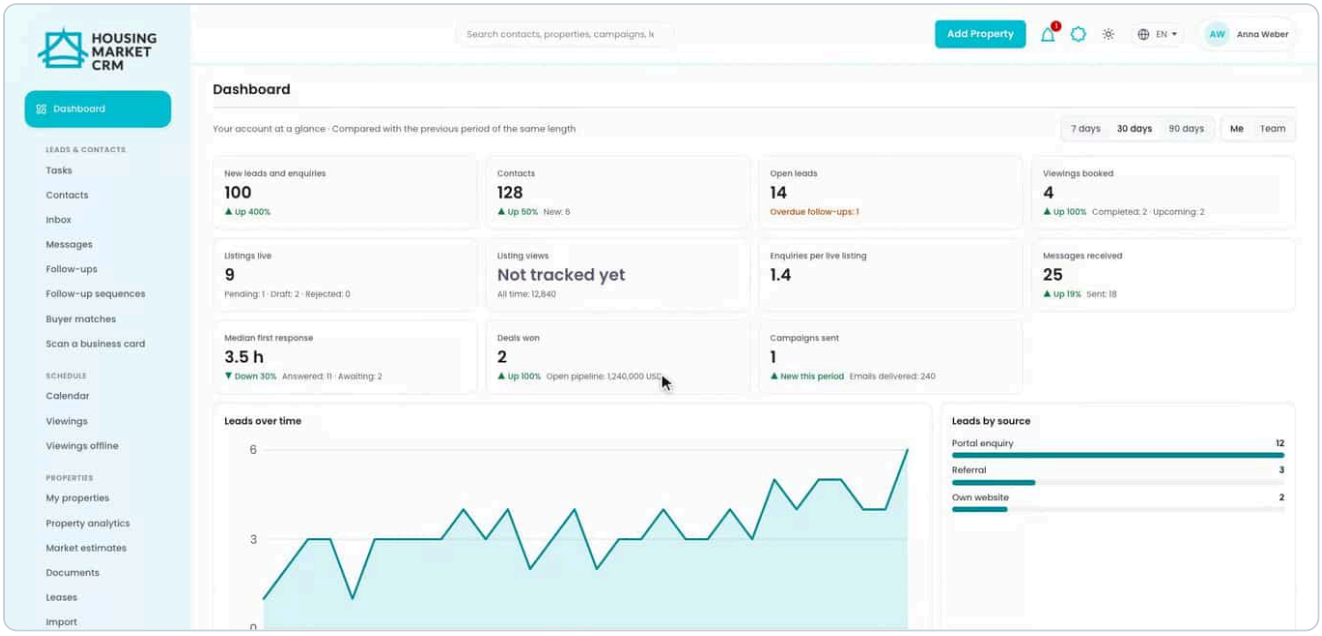
Import tidak pernah menghantar e-mel atau pemberitahuan kepada sesiapa — sama ada kepada orang dalam fail atau kepada ejen yang ditugaskan kepada mereka. Kenalan yang sepadan dengan kenalan sedia ada melalui e-mel, atau telefon dan nama, dilangkau melainkan anda memilih untuk mengimport pendua, dan tiada apa-apa digabungkan secara automatik.

Ini memindahkan senarai pelanggan anda. Membawa masuk portfolio penyenaraian hartanah daripada fail CSV atau fail suapan XML juga percuma — lihat "Bagaimanakah saya mengimport hartanah daripada fail?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mengimport daripada CRM lain?**

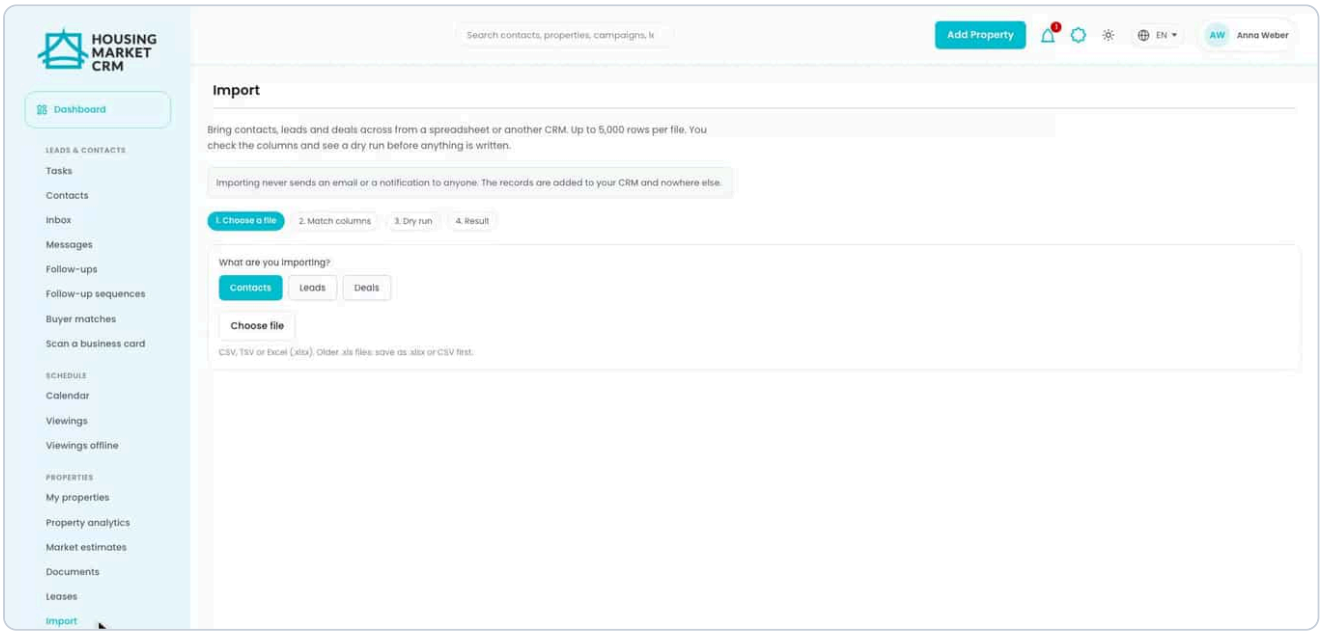
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



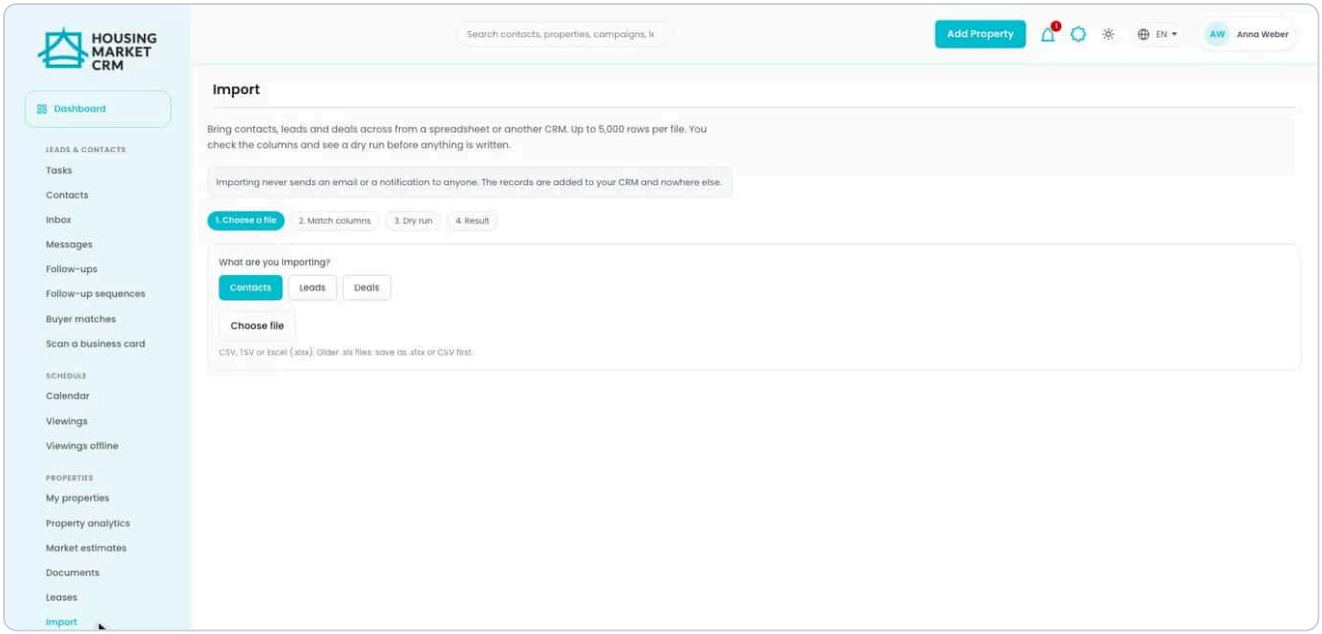
Rajah 21.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Import dalam menu kiri.



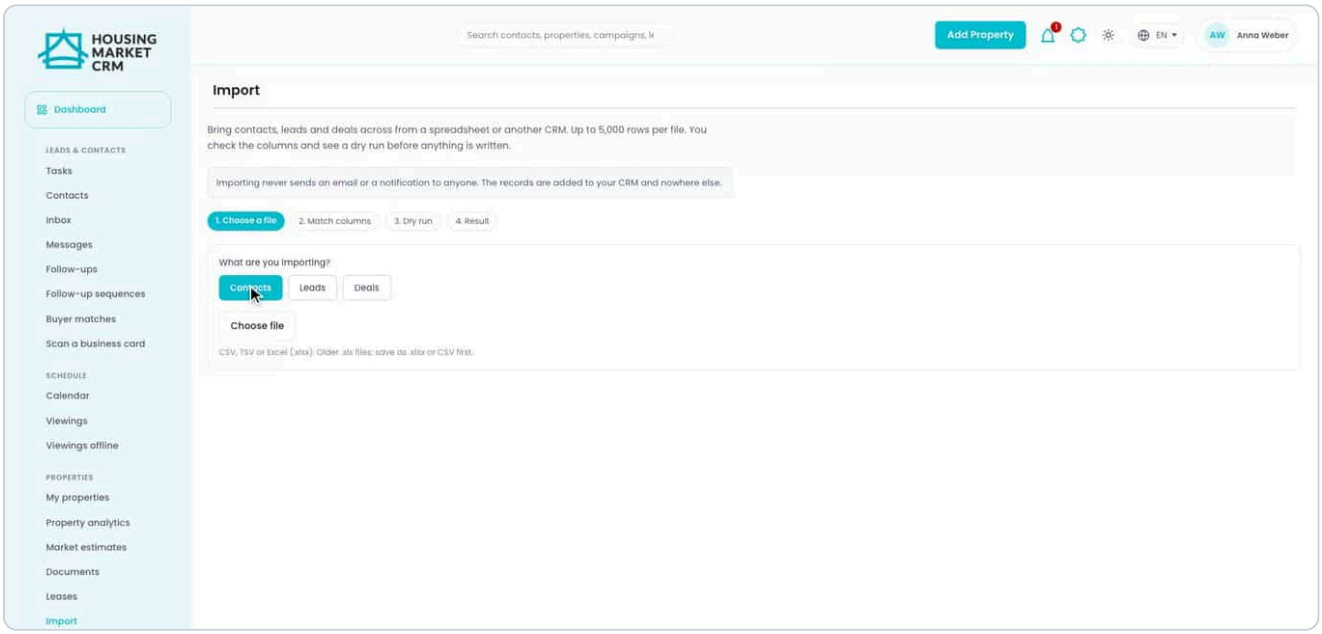
Rajah 21.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Bawa masuk sehingga 5,000 baris setiap fail — tiada sesiapa dihantar e-mel.



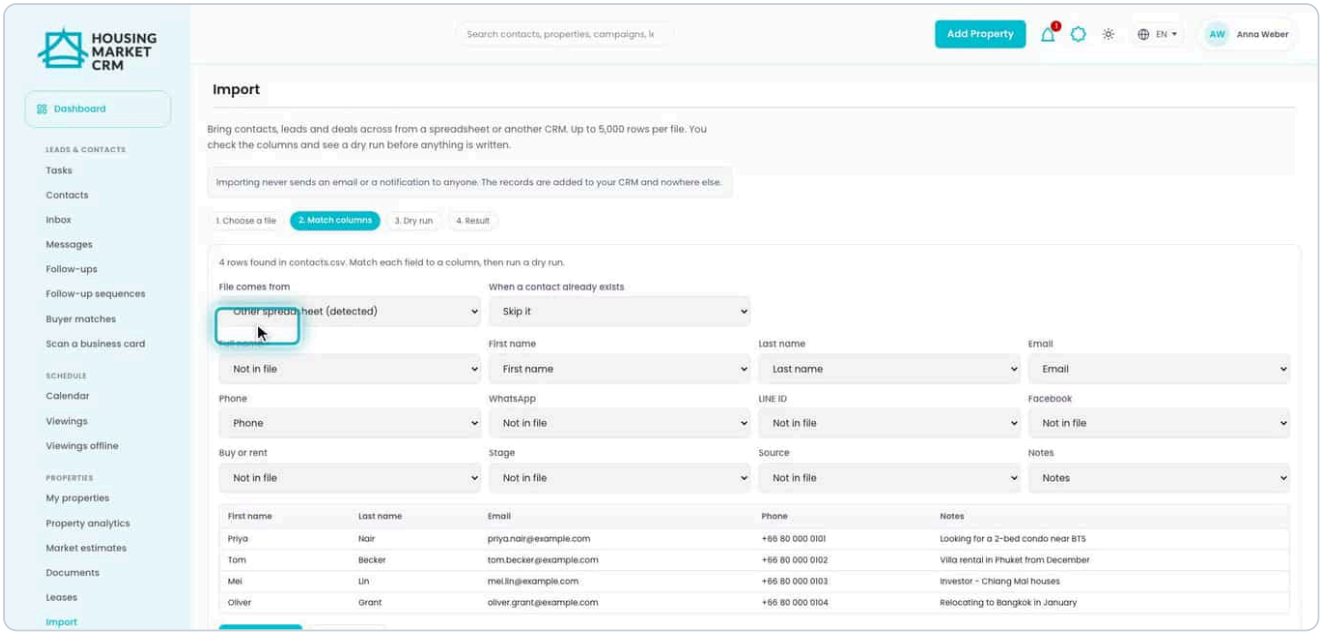
Rajah 21.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Pilih Contacts (Kenalan).



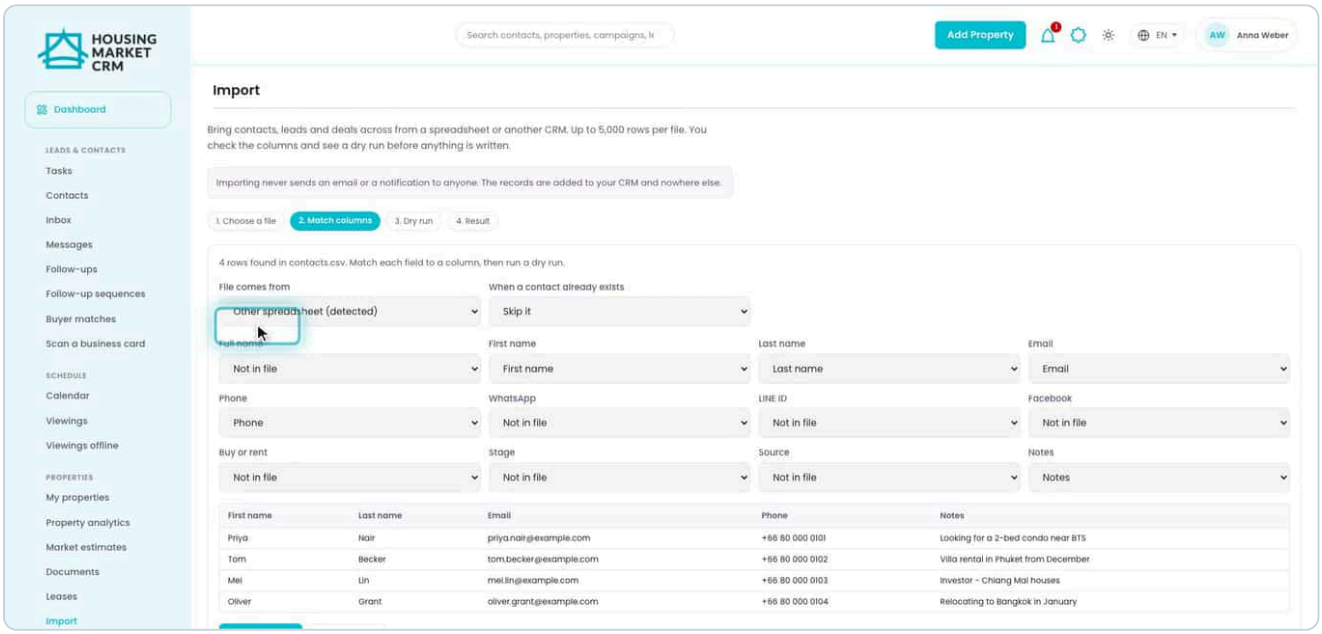
Rajah 21.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik Choose file dan pilih fail CSV, TSV atau Excel.



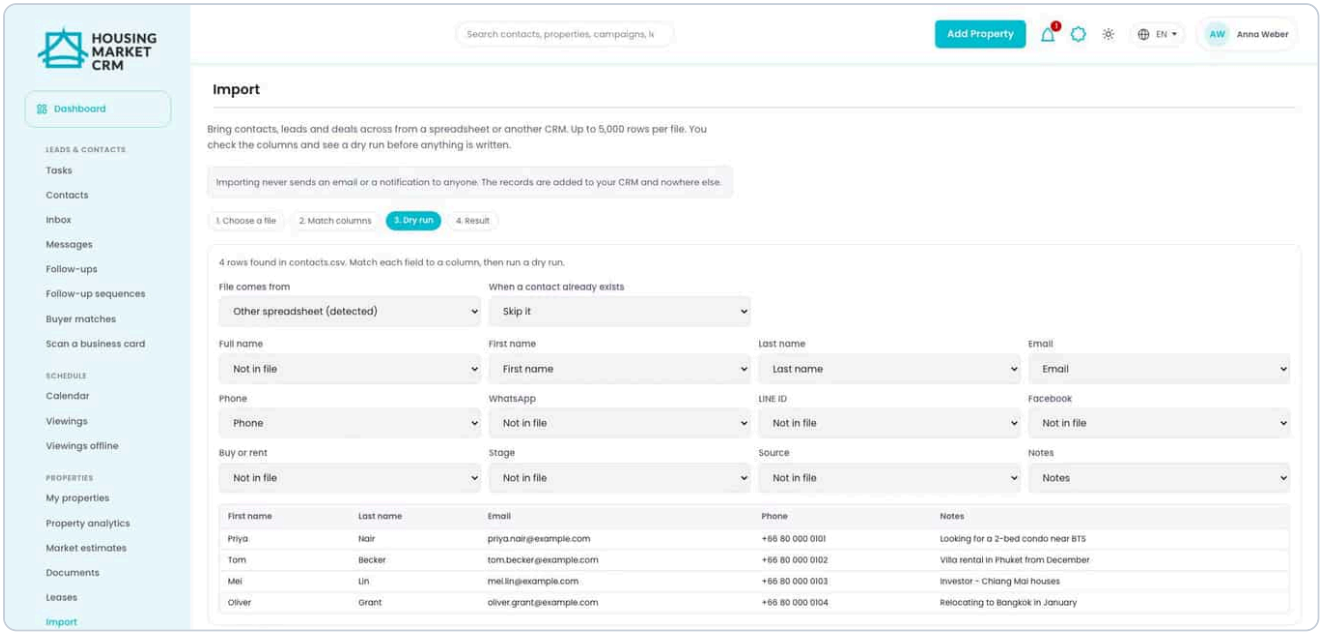
Rajah 21.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pastikan setiap lajur dipadankan dengan medan yang betul.



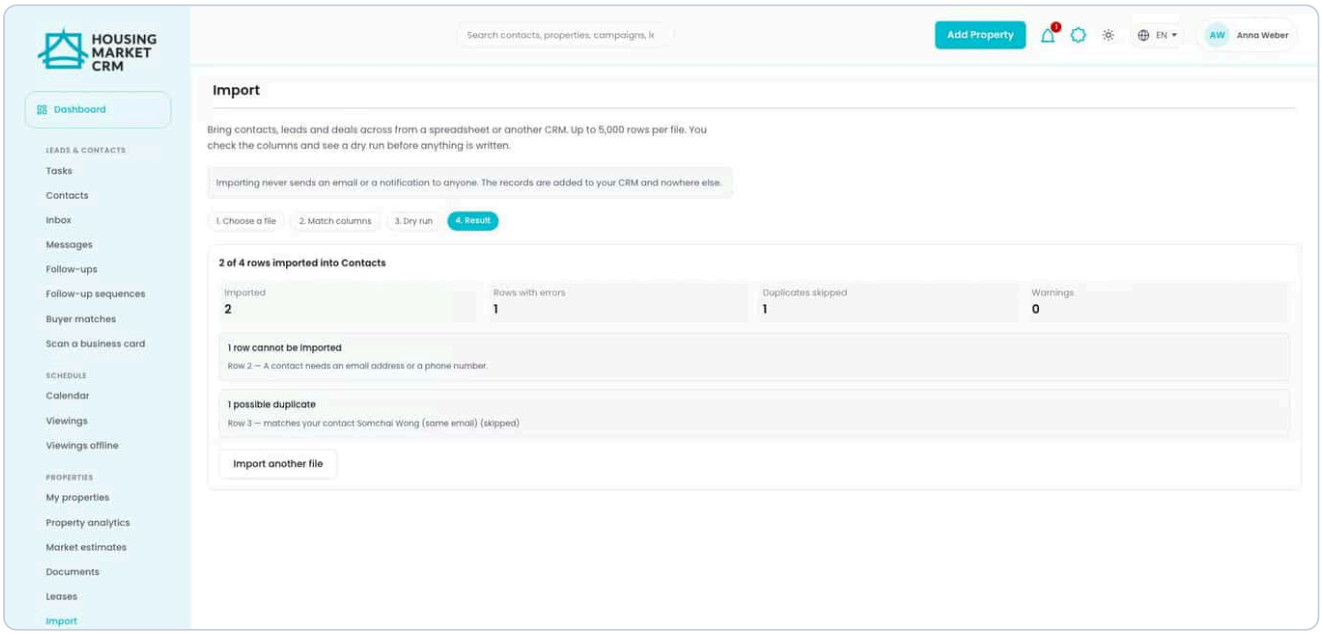
Rajah 21.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Jalankan dry run untuk pratonton hasilnya.



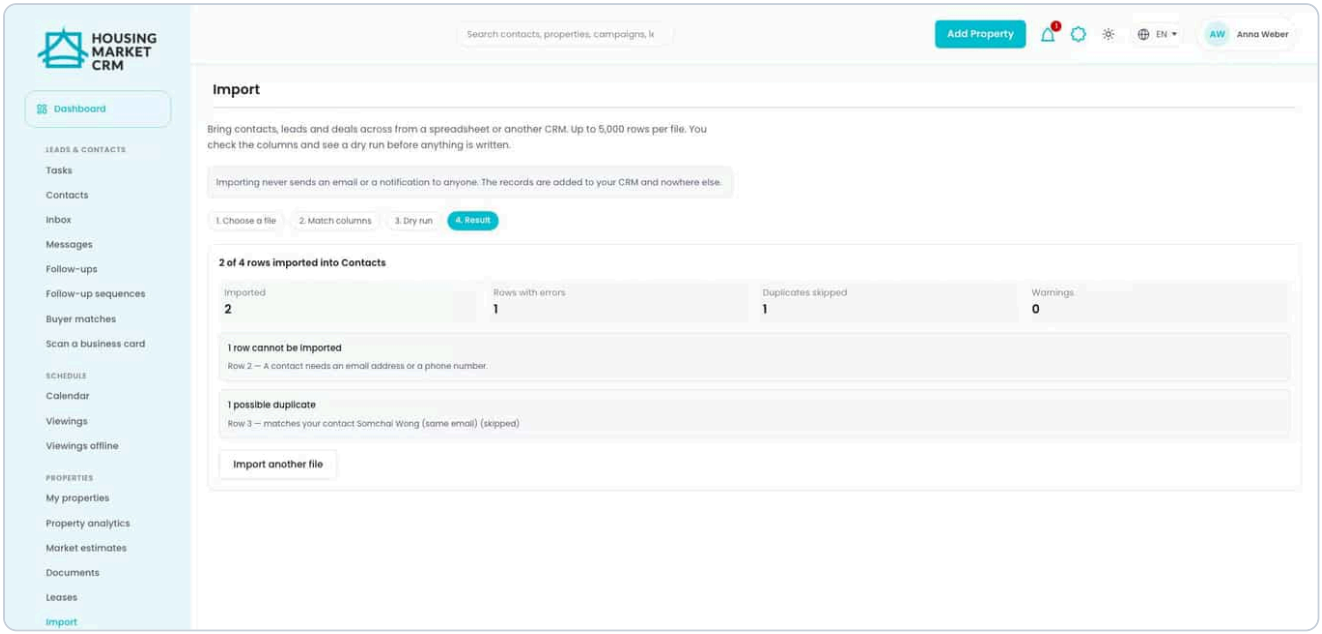
Rajah 21.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Kemudian mulakan import.



Rajah 21.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Kenalan anda kini ada dalam CRM.



Rajah 21.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menggabungkan kenalan pendua?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 BAB 22

Imbas kad perniagaan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada Pro. Ambil gambar kad dengan telefon dan CRM membacanya menjadi draf kenalan yang anda semak sebelum menyimpan.

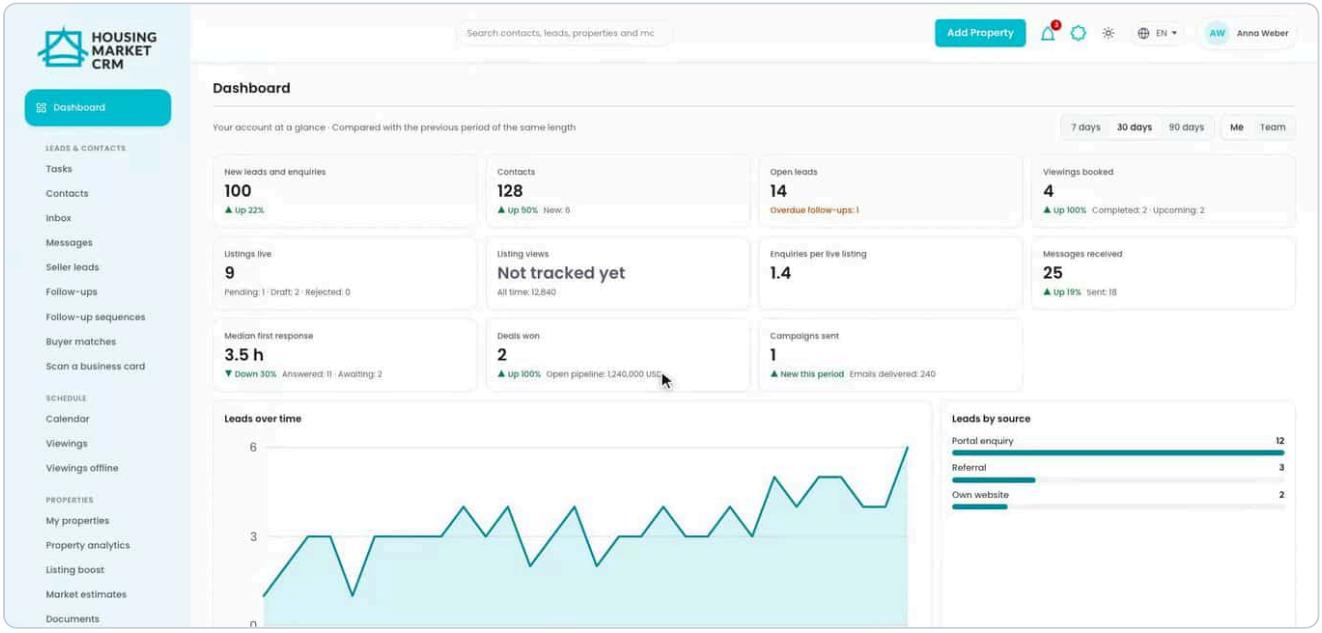
Buka Imbas kad pada telefon dan ambil gambar kad itu. CRM memasukkan nama, syarikat, jawatan, alamat e-mel, nombor telefon, laman web, alamat dan akaun aplikasi pemesejan ke dalam borang kenalan baharu yang biasa.

Tiada apa-apa disimpan dengan sendirinya: anda menyemak draf dan menekan simpan, jadi digit yang tersalah baca tidak pernah menjadi rekod. Jika kenalan yang boleh anda lihat sudah mempunyai e-mel atau nombor telefon yang sama, draf akan memberitahu, dan anda boleh membuka kenalan itu dan bukannya mencipta pendua.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mengimbas kad perniagaan ke dalam CRM?**

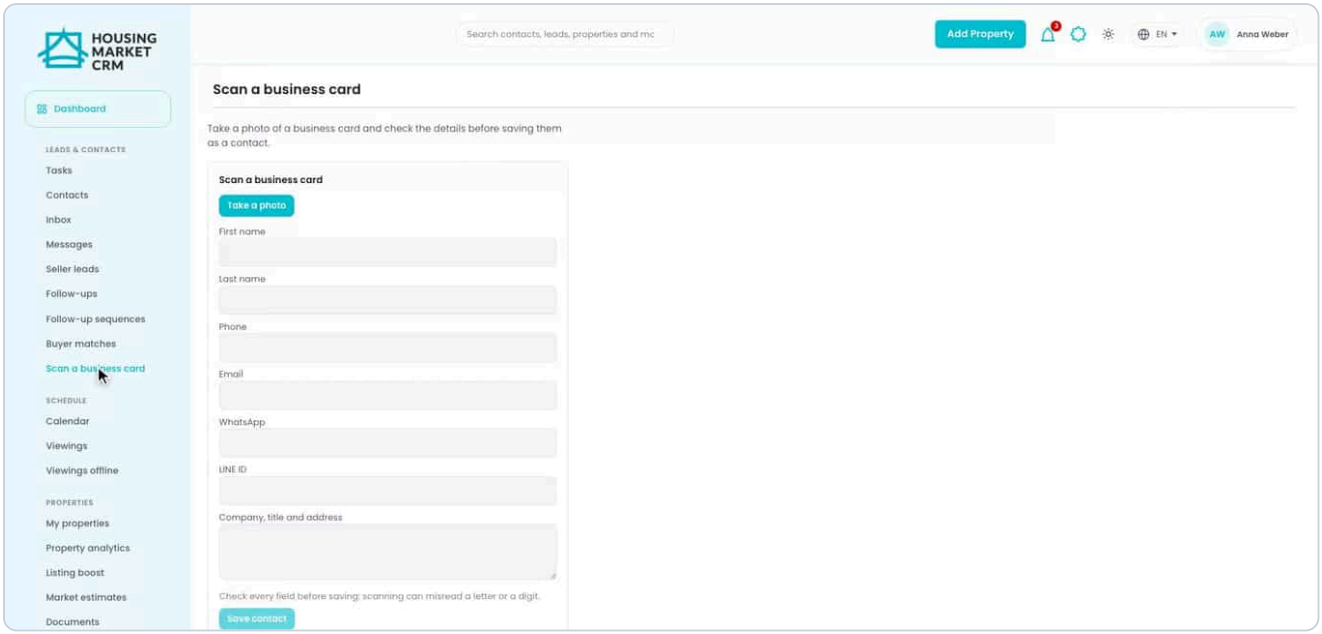
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



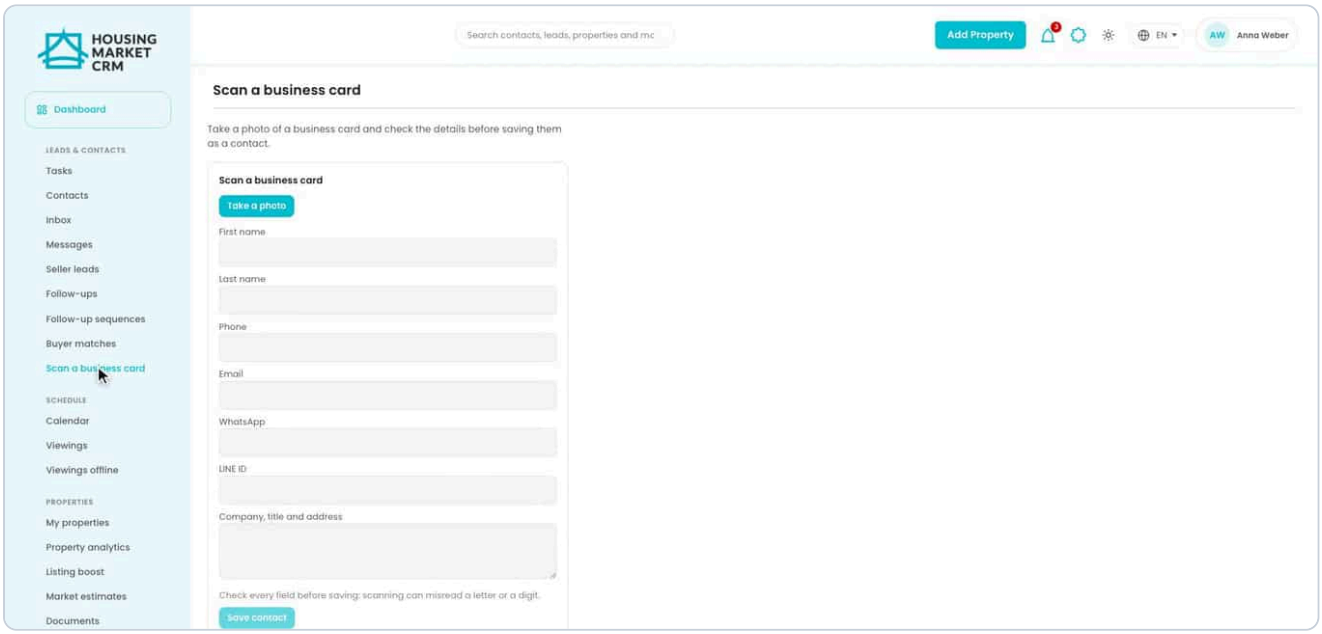
Rajah 22.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Imbas kad perniagaan dalam menu kiri.



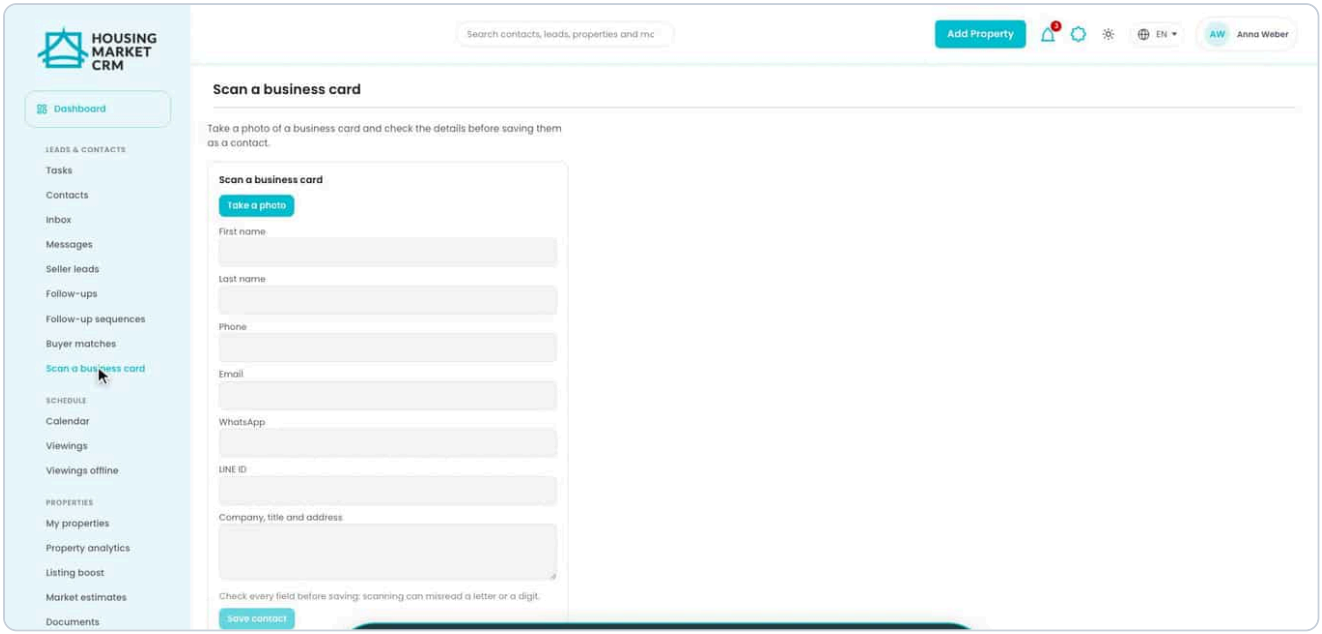
Rajah 22.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Ambil gambar kad secara rata, dalam cahaya siang.



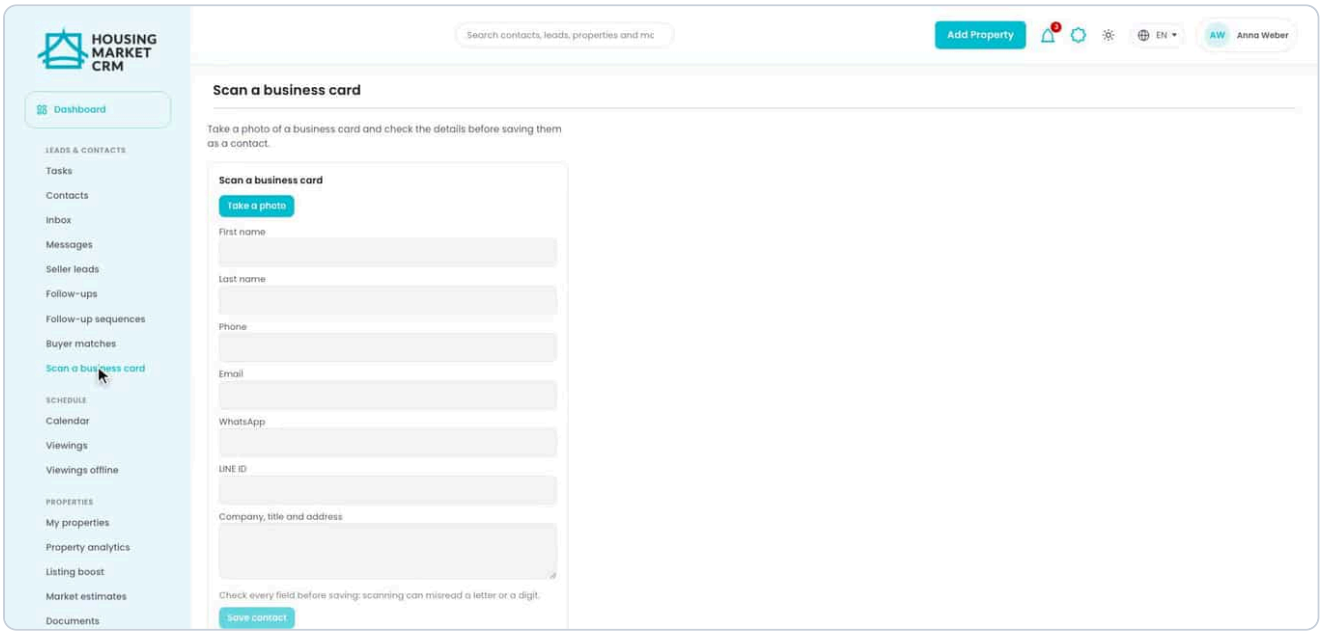
Rajah 22.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Nama, syarikat, jawatan, nombor dan e-mel — diisi untuk anda.



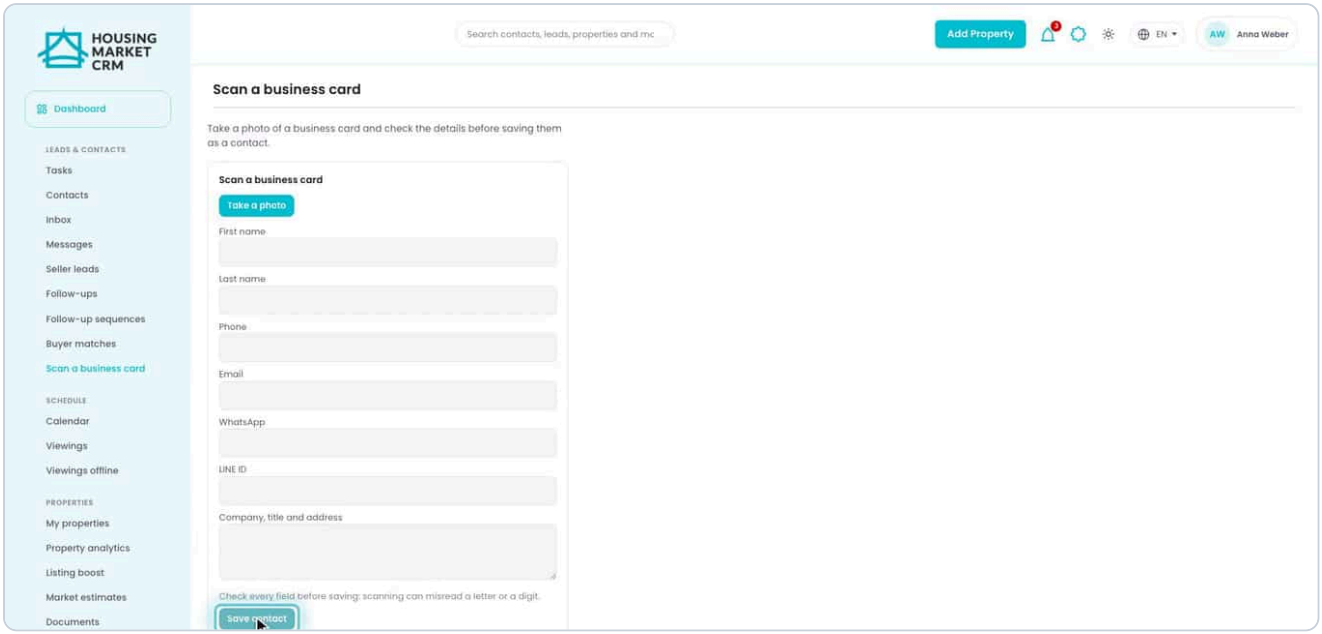
Rajah 22.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Baca semuanya. Imbasan ialah penaip, bukan pembaca pruf.



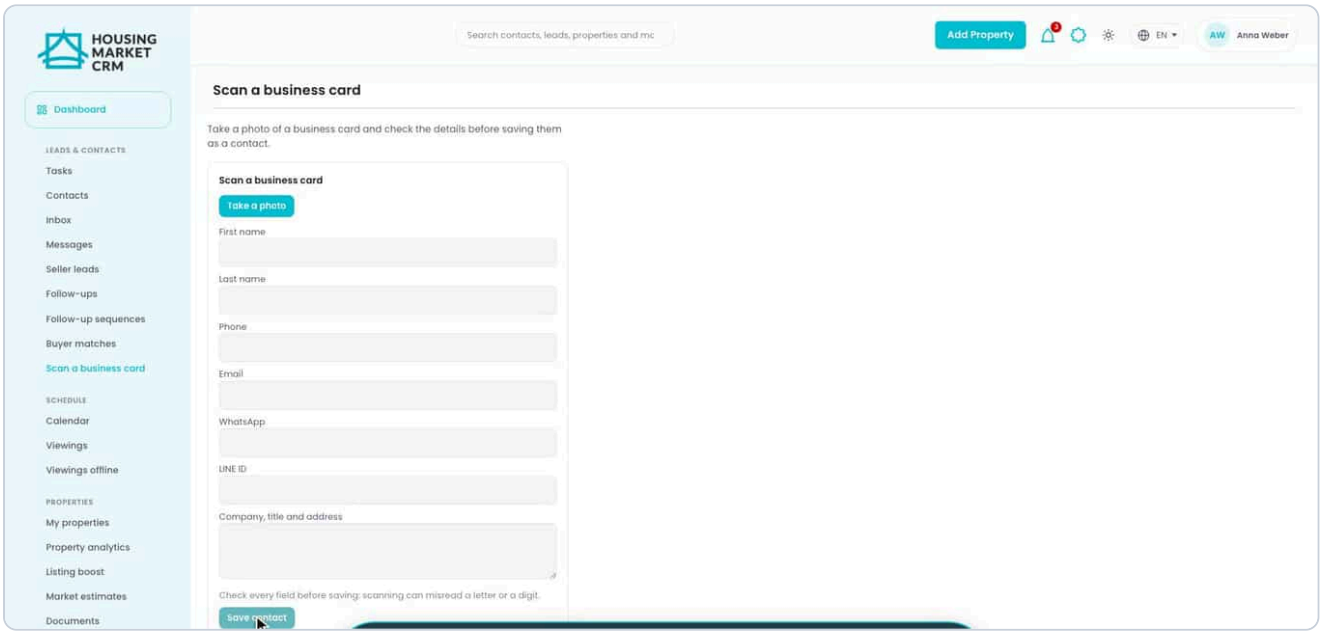
Rajah 22.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Kemudian Simpan kenalan.



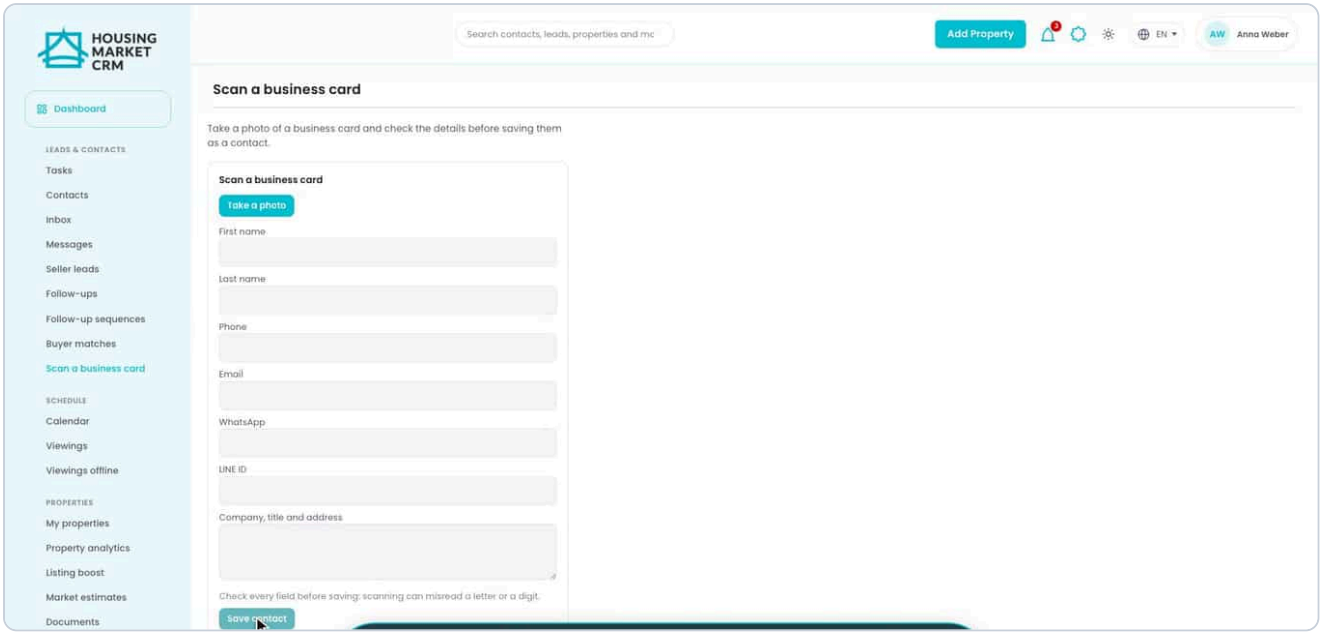
Rajah 22.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Lakukan pada petang yang sama, sementara anda masih ingat siapa mereka.



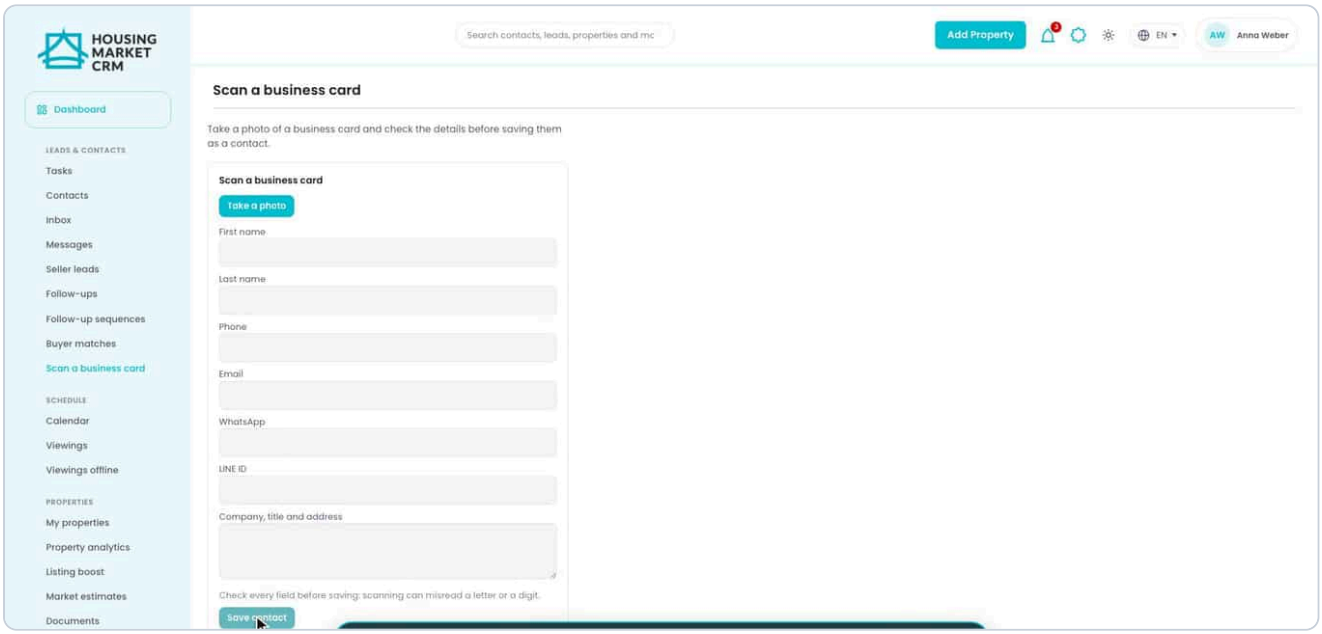
Rajah 22.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Sebelas kad dari pameran hartanah, dan tiada satu pun ditaip.



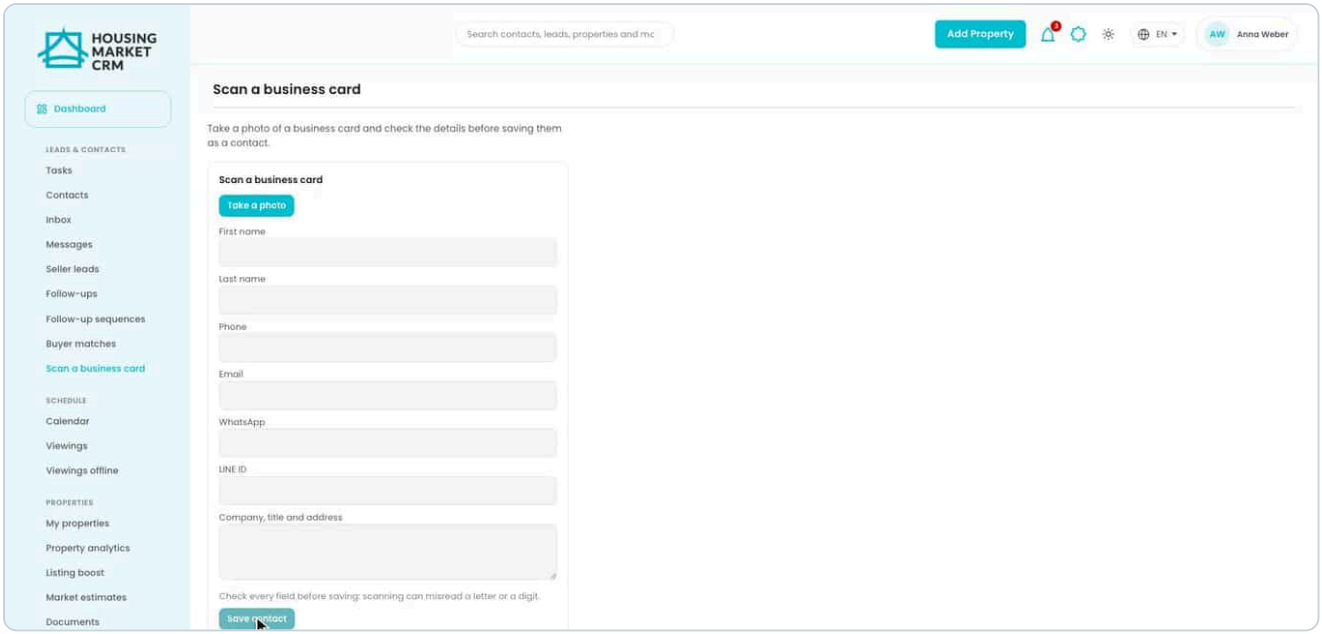
Rajah 22.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Kad dengan dua nombor memberi anda kedua-duanya — hapuskan yang tidak akan anda guna.



Rajah 22.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Tambah nota sementara anda masih ingat perbualan itu.



Rajah 22.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menggunakan Housing Market CRM pada telefon saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 BAB 23

Garis masa kenalan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Peti masuk menyimpan satu perbualan bagi setiap orang, dan setiap kenalan mempunyai garis masa tentang semua yang berlaku dengannya, pada semua pelan.

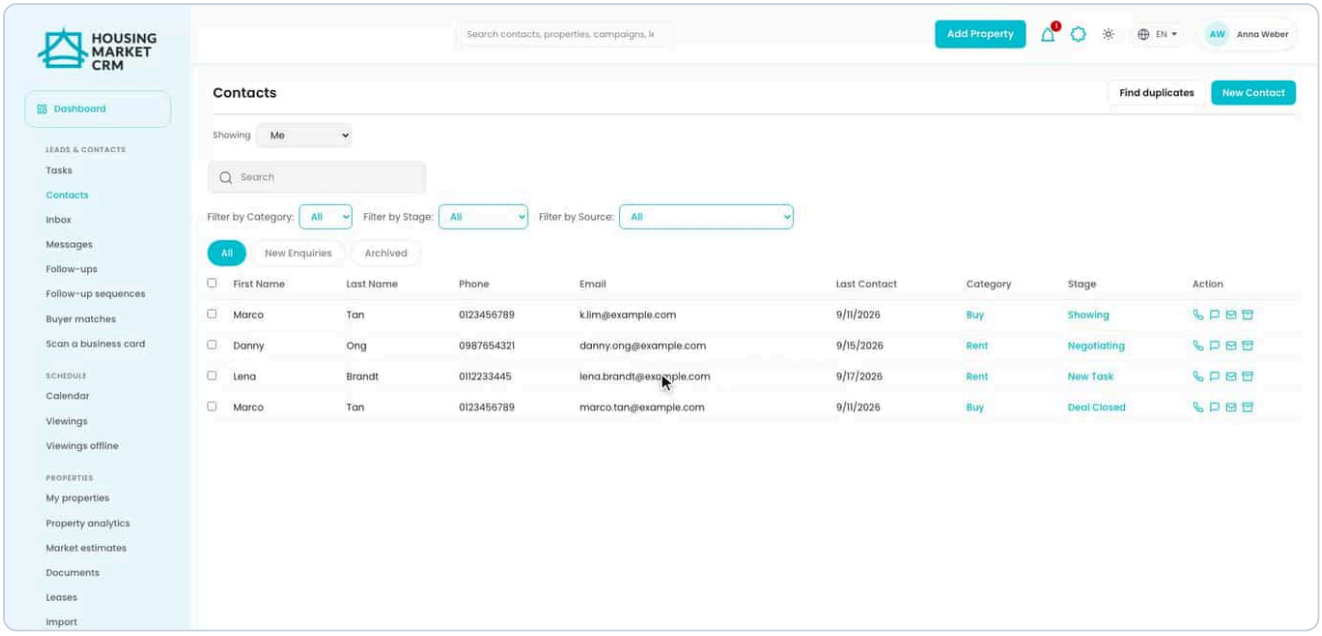
Peti masuk menghimpunkan pertanyaan portal dan balasan anda, prospek Housing Market Ads dan e-mel yang anda hantar dari CRM menjadi satu perbualan bagi setiap orang. Setiap kenalan juga mempunyai garis masa, nota, komen, fail dan susulan yang belum selesai, jadi menyambung perbualan selepas tiga minggu tidak bermakna membinanya semula dari ingatan.

Apa yang CRM belum lakukan ialah membaca peti e-mel anda sendiri, mengendalikan WhatsApp, atau mengumpulkan pertanyaan yang diterima laman Housing Market Cloud. Penyegerakan dua hala dengan peti e-mel Gmail atau Microsoft 365 anda, penghantaran melalui WhatsApp Business, serta sambungan ke Cloud sedang dibina. Pada Pro anda boleh menyimpan templat WhatsApp dan membuka WhatsApp pada telefon dengan teks sedia — lihat "Bagaimanakah templat WhatsApp berfungsi?". Kalendar anda lain pula halnya: pada Pro, Google Calendar dan Outlook sudah disegerakkan dengan CRM secara dua hala — lihat "Bolehkah saya menyegerakkan CRM dengan kalendar saya?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya menjejak komunikasi dengan pembeli?**

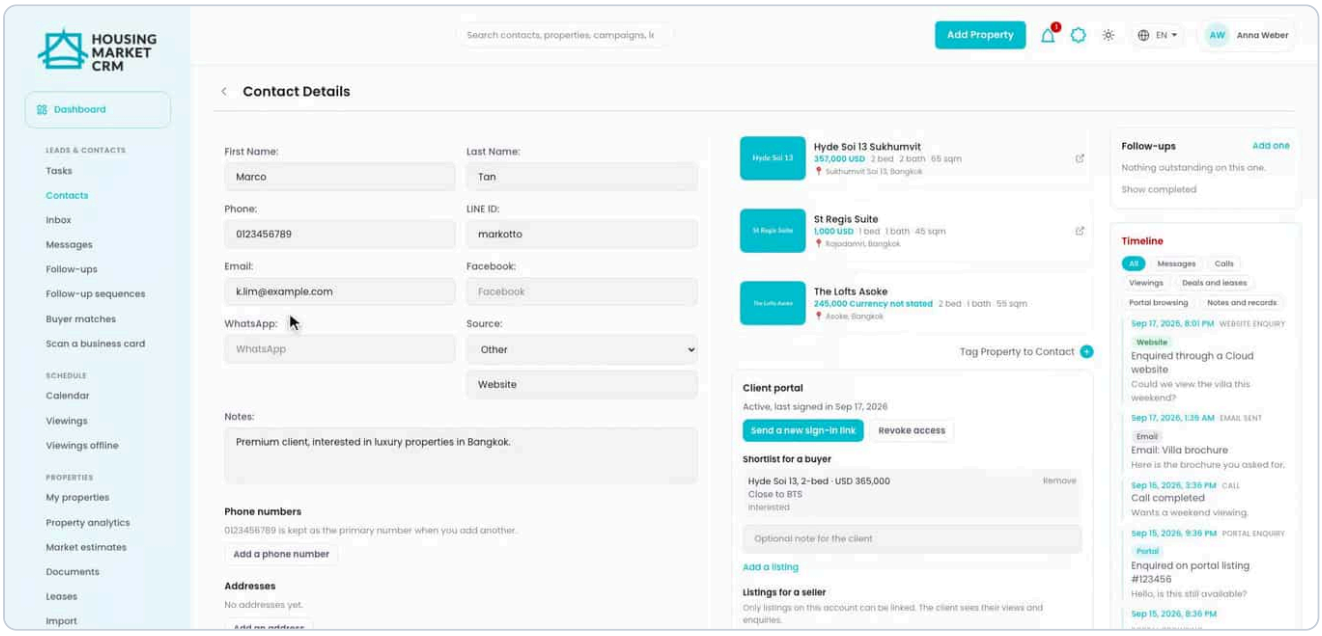
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Contacts (Kenalan).



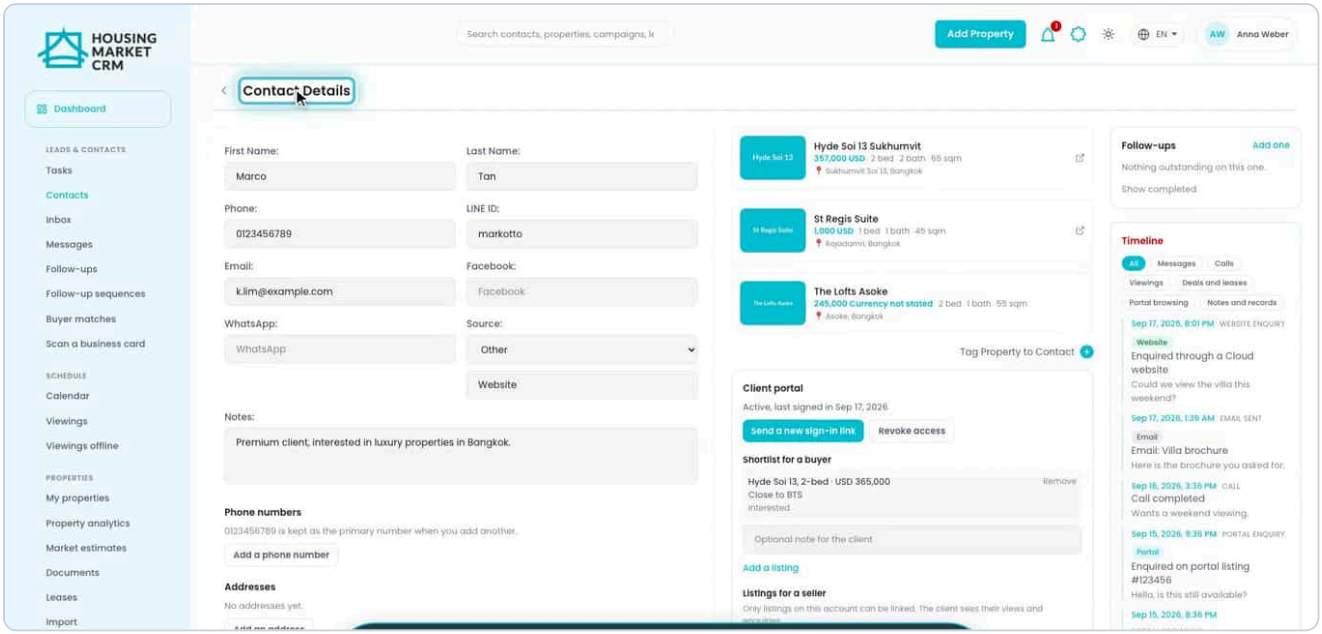
Rajah 23.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Buka satu kenalan daripada senarai anda.



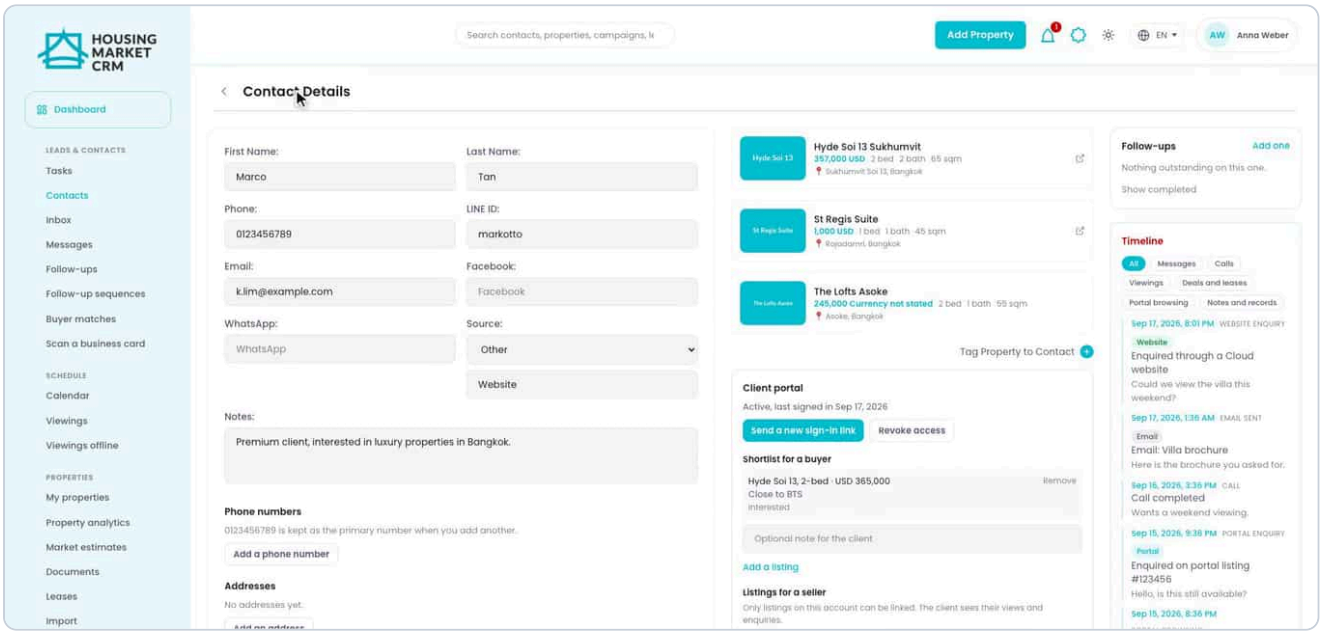
Rajah 23.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Butiran, pemegang mesej dan sumbernya di bahagian atas.



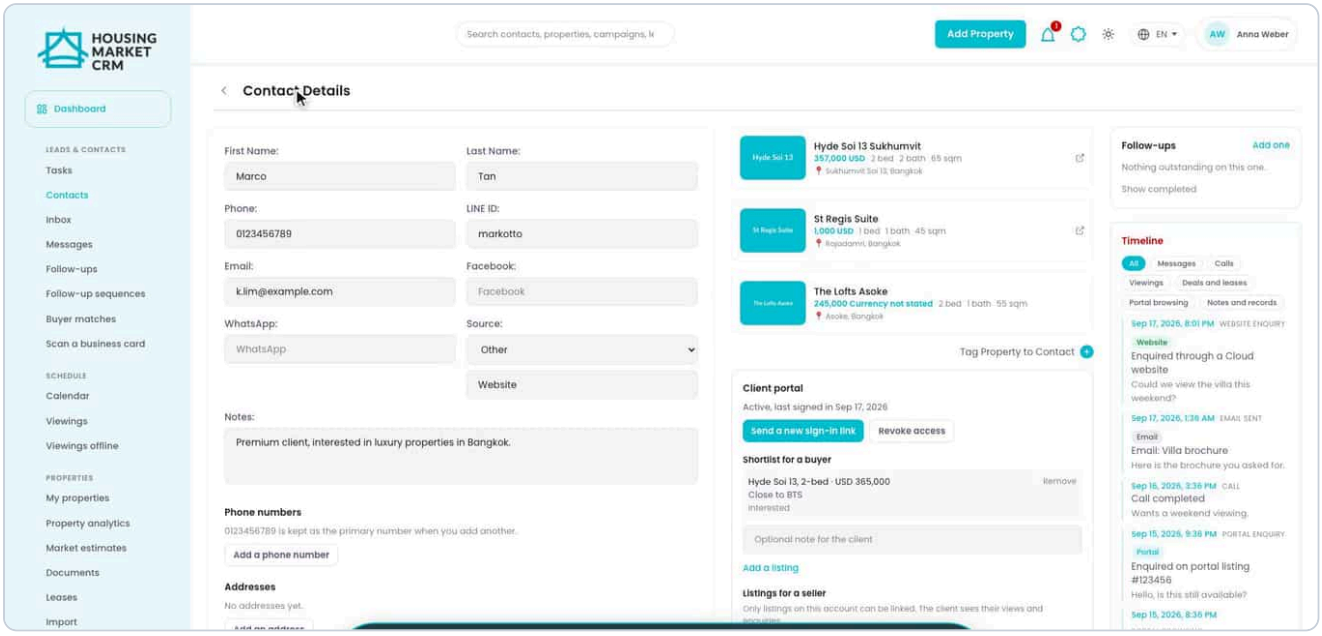
Rajah 23.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tatal ke Timeline (Garis Masa).



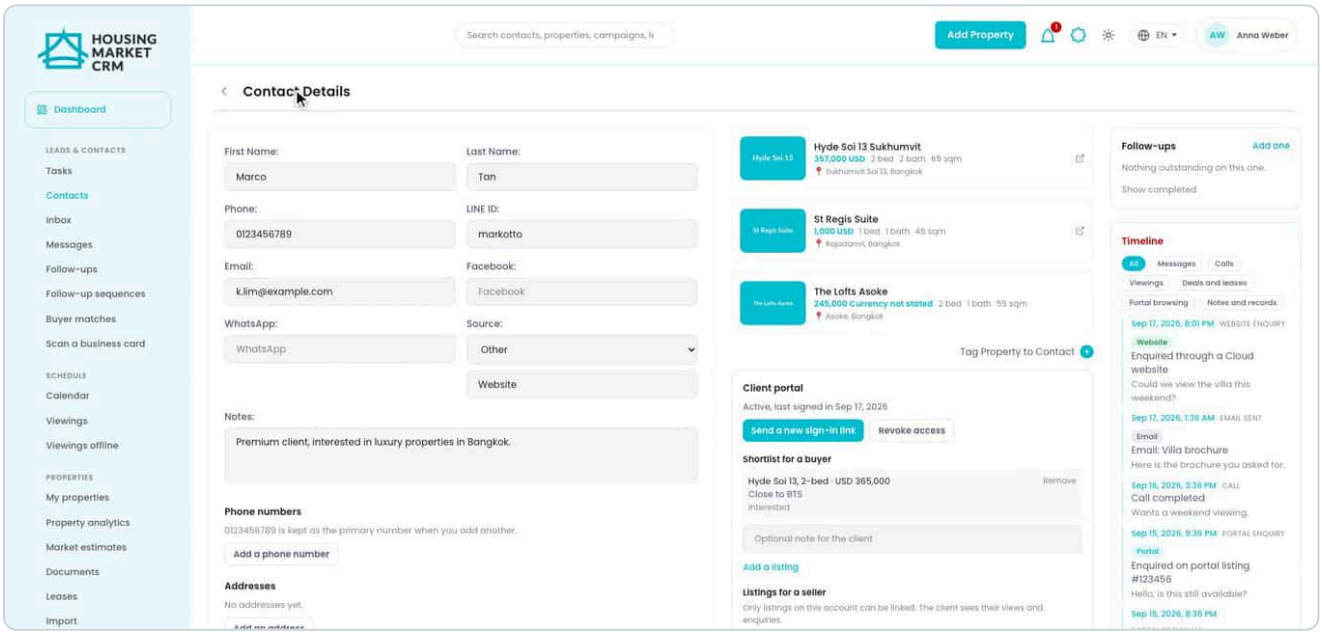
Rajah 23.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pertanyaan, prospek laman web dan iklan, e-mel dan lawatan — mengikut urutan.



Rajah 23.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Semak sebelum setiap panggilan untuk tahu kisah penuh.



Rajah 23.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah peti masuk dalam CRM? — faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-the-unified-inbox

24 BAB 24

Gabungkan kenalan pendua

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. CRM mencari kenalan yang kelihatan seperti orang yang sama dimasukkan dua kali, dan pengguna yang mempunyai hak memadam boleh menggabungkan sepasang menjadi satu rekod. Rekod yang tidak anda kekalkan diarkibkan dan bukan dimusnahkan.

Buka Kenalan dan pilih paparan pendua. CRM membandingkan setiap kenalan dengan setiap kenalan lain dan mengumpulkan pasangan yang ditemuinya mengikut tahap kepastian: alamat e-mel yang sama, atau nombor telefon dan nama yang sama, atau hanya nombor telefon yang dikongsi — yang mungkin dua orang dalam satu isi rumah, jadi ia dipaparkan tetapi tidak pernah diandaikan.

Buka kedua-dua rekod sebelum menggabungkan. Penggabungan mengekalkan satu kenalan dan memindahkan segala yang dipautkan kepada kenalan lain ke kenalan itu — prospek, nota, jejak aktiviti, fail dan sejarah kempen — kemudian mengarkibkan rekod kedua. Skrin itu menyatakannya sebelum anda mengesahkan: rekod itu akan diarkibkan, bukan dipadam.

Penggabungan itu sendiri masih tidak boleh dibuat asal, dan itu perkara yang berbeza daripada rekod yang hilang. Orangnya dikekalkan, dan rekod yang diarkibkan menamakan kenalan tempat sejarahnya pergi; apa yang tidak dikekalkan ialah pihak mana setiap nota, tindakan susulan dan fail datang, jadi tiada apa-apa untuk memisahkannya kembali. Gabungkan apabila anda pasti kedua-dua rekod itu satu orang.

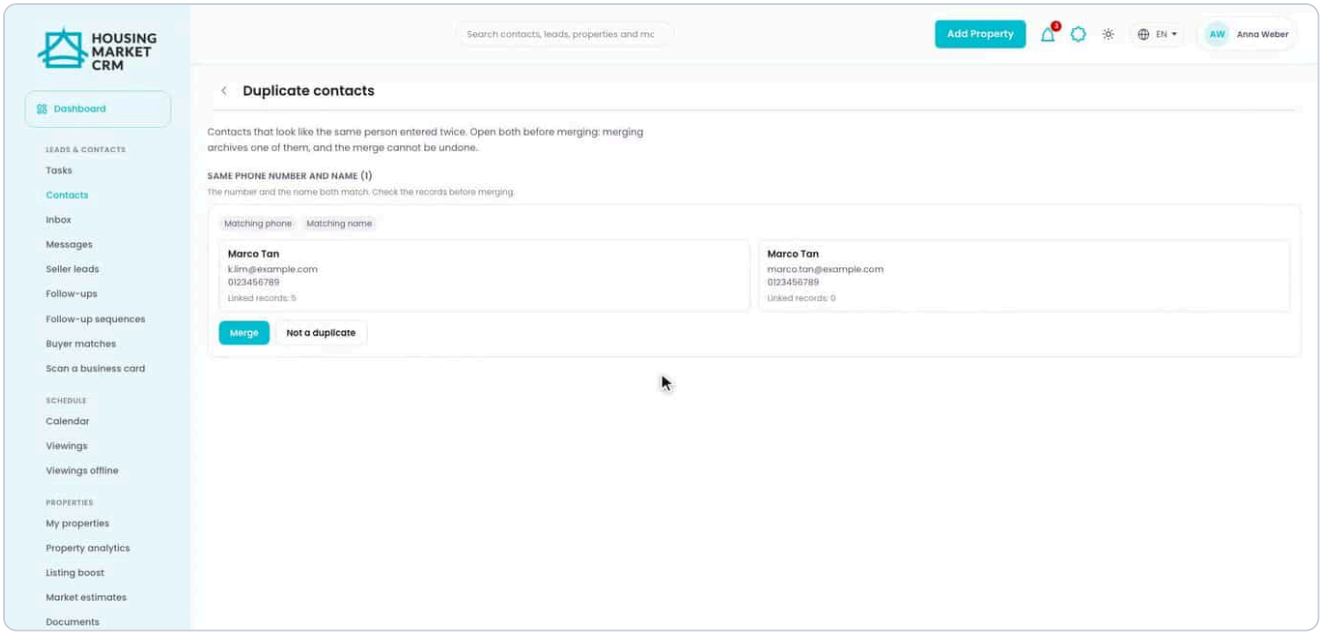
Oleh sebab penggabungan mengarkibkan rekod, ia memerlukan kebenaran yang sama seperti memadam rekod. Dalam akaun pasukan, ini bermakna pengurus yang mempunyai hak memadam, atau pentadbir; ejen boleh melihat pendua tetapi tidak boleh menggabungkannya. Anda juga boleh menandakan sepasang sebagai Bukan pendua supaya ia tidak lagi dicadangkan — dan sepasang yang sudah anda gabungkan tidak kembali sebagai cadangan.

Lihat “Apakah yang berlaku apabila saya memadam kenalan, prospek atau rakan sekerja?” untuk mengetahui apa itu arkib dan cara mengeluarkan rekod daripadanya.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya menggabungkan kenalan pendua?**

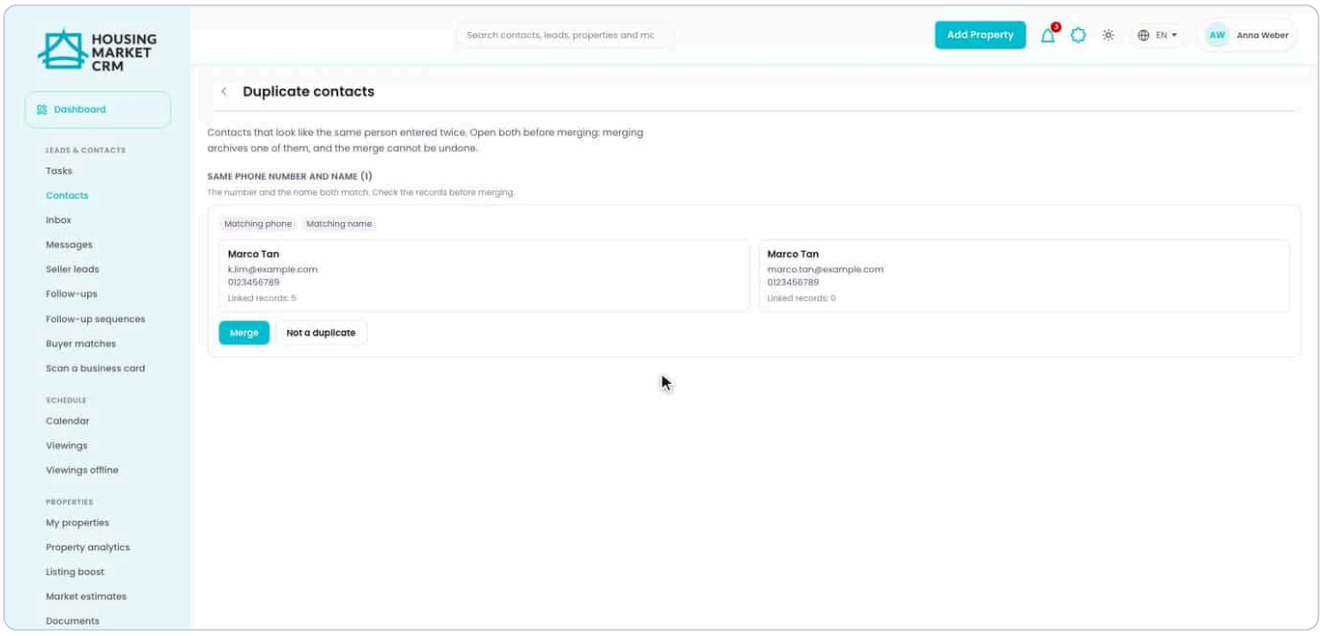
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Kenalan Pendua dari Kenalan.



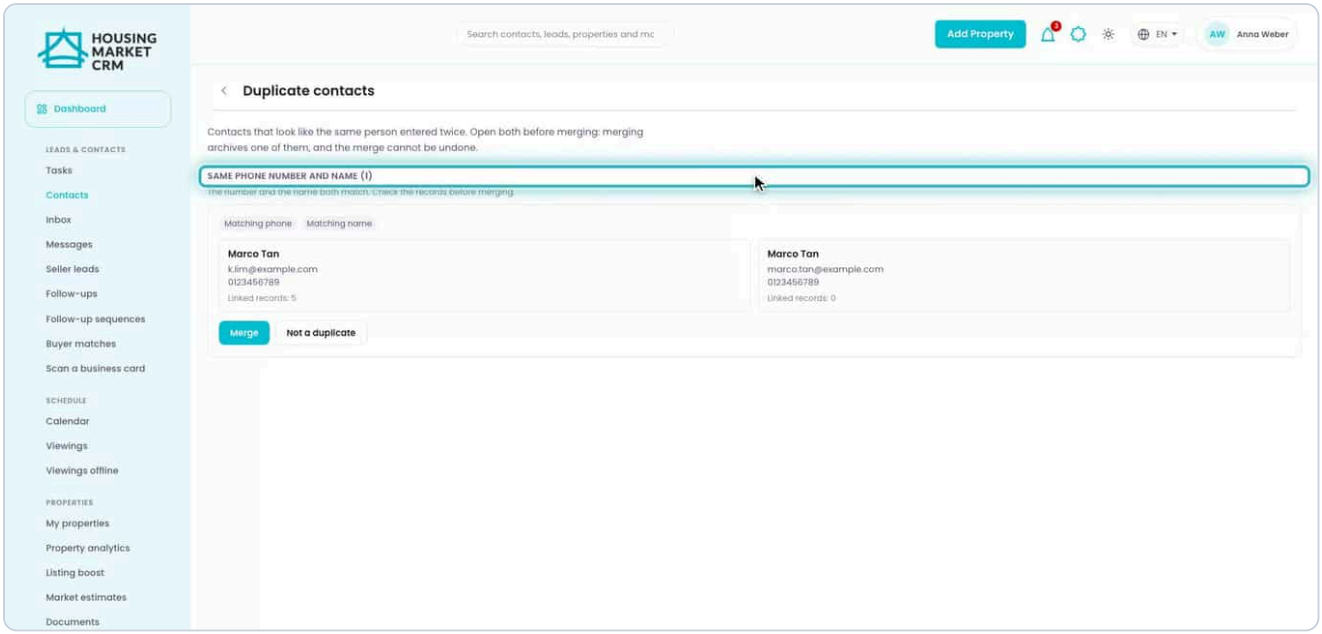
Rajah 24.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Dikumpulkan mengikut sebab ia kelihatan satu orang.



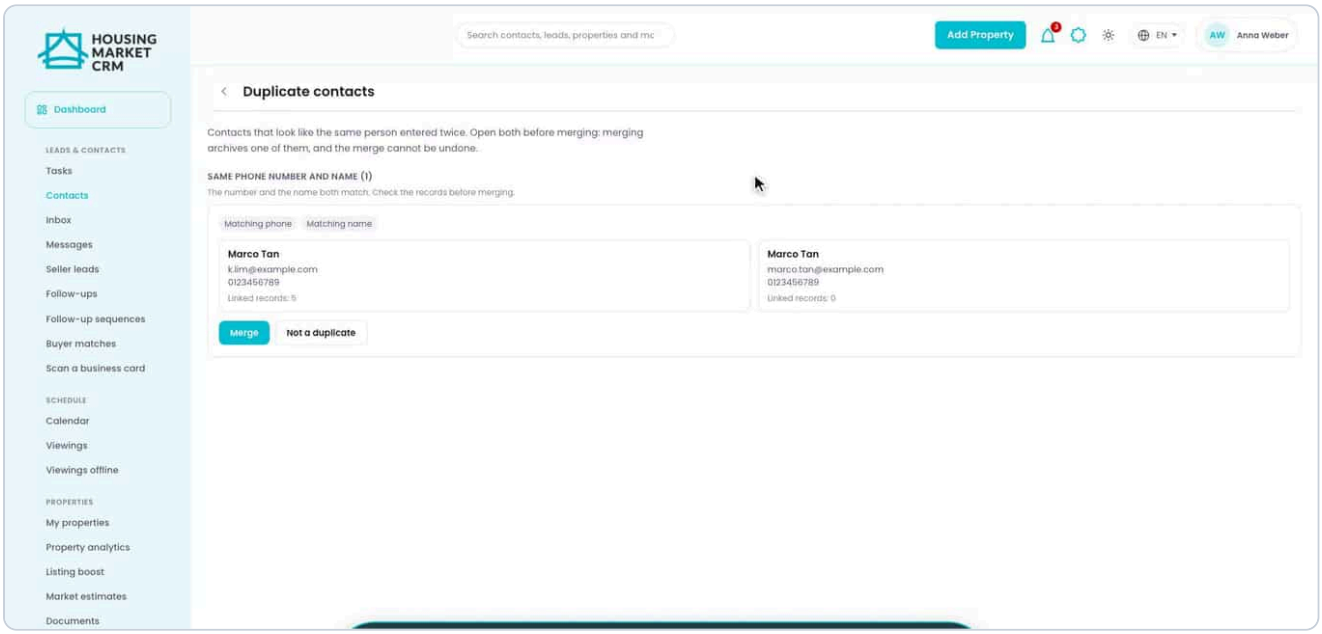
Rajah 24.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Di sini: nombor telefon dan nama yang sama.



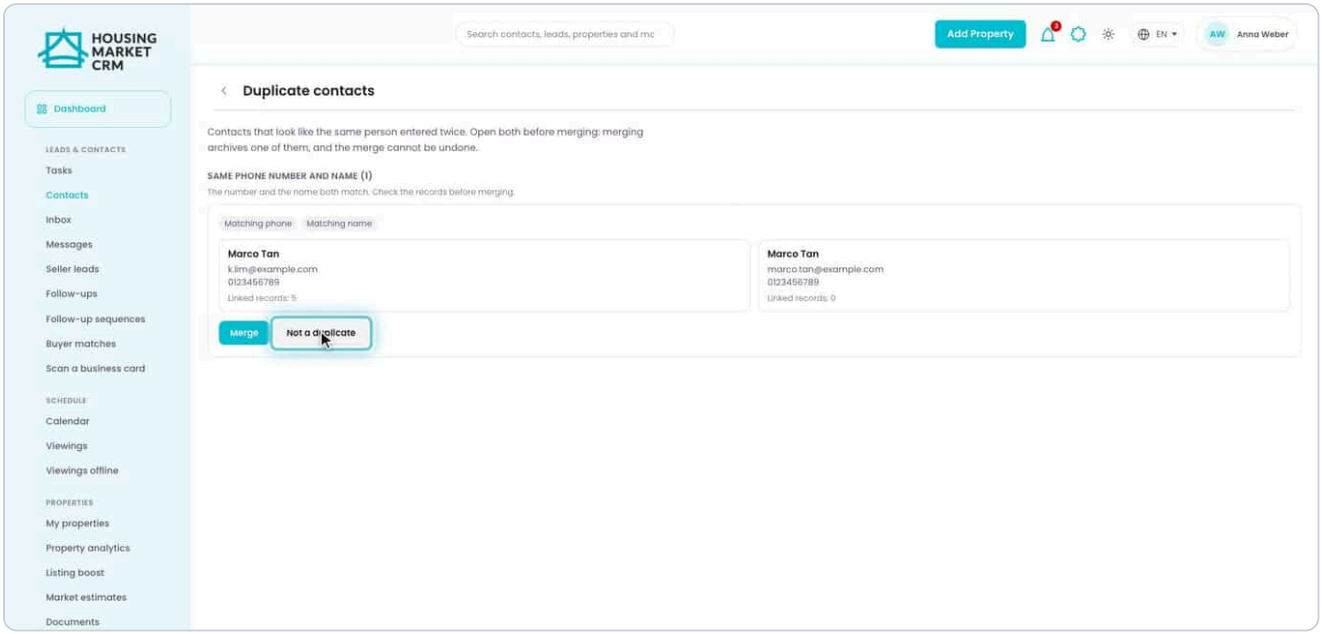
Rajah 24.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Periksa Rekod Berkaitan — rekod lebih sibuk patut dikekalkan.



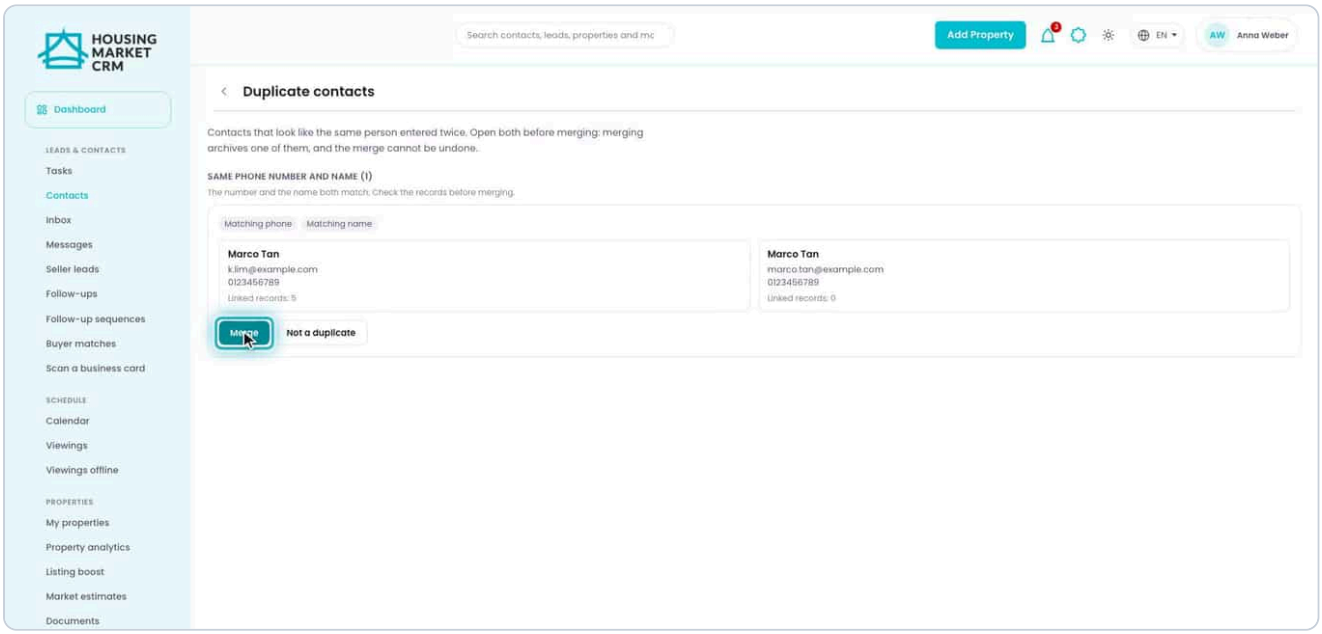
Rajah 24.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Bukan pendua menghentikan senarai bertanya lagi.



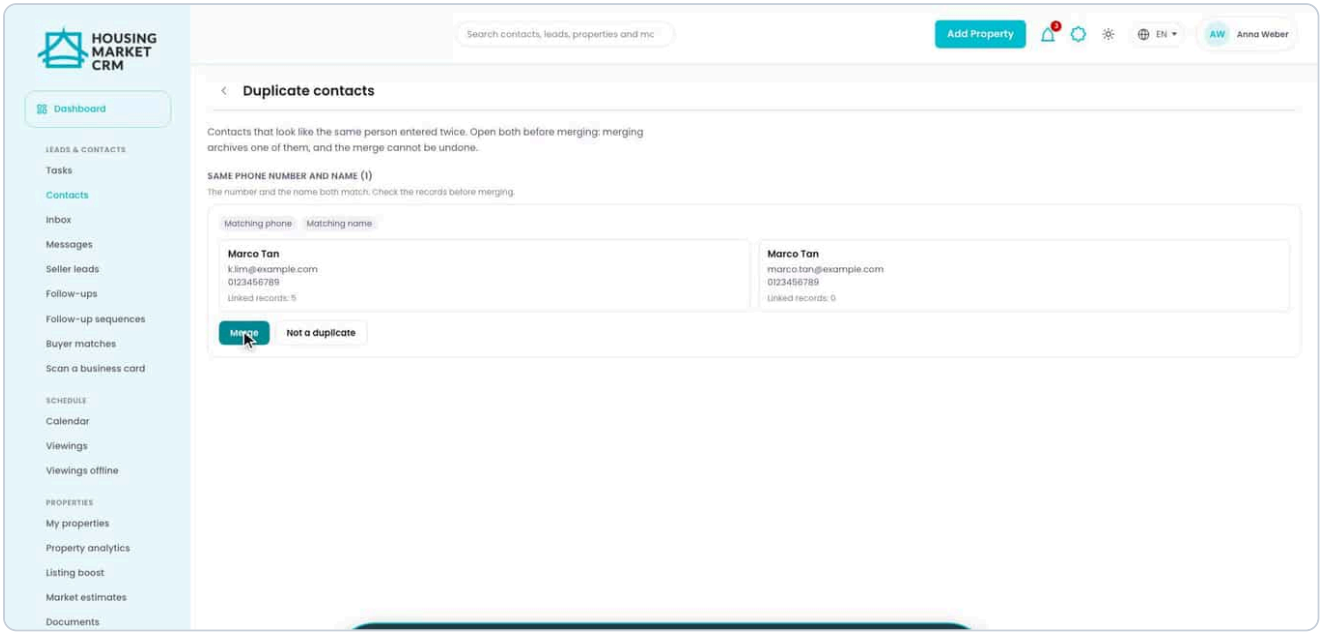
Rajah 24.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Gabung mengarkibkan satu pihak — dan tidak boleh dibatalkan.



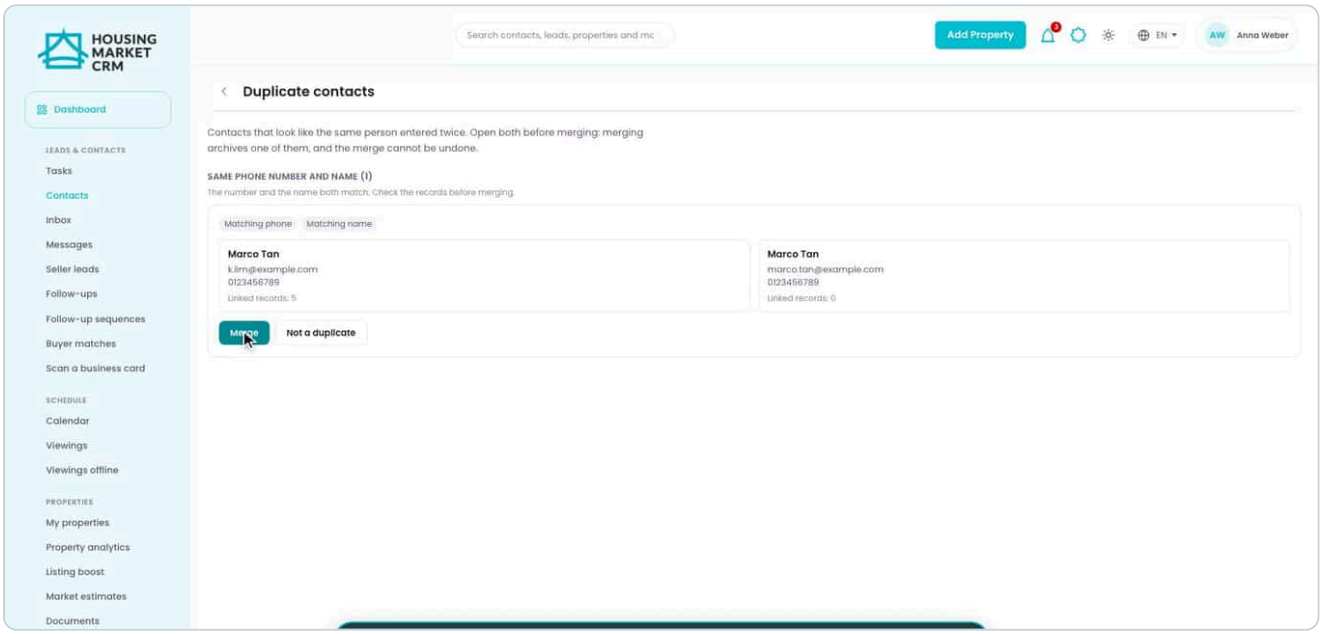
Rajah 24.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Jadi buka kedua-duanya dahulu. Tiada apa dipadam, tiada apa kembali.



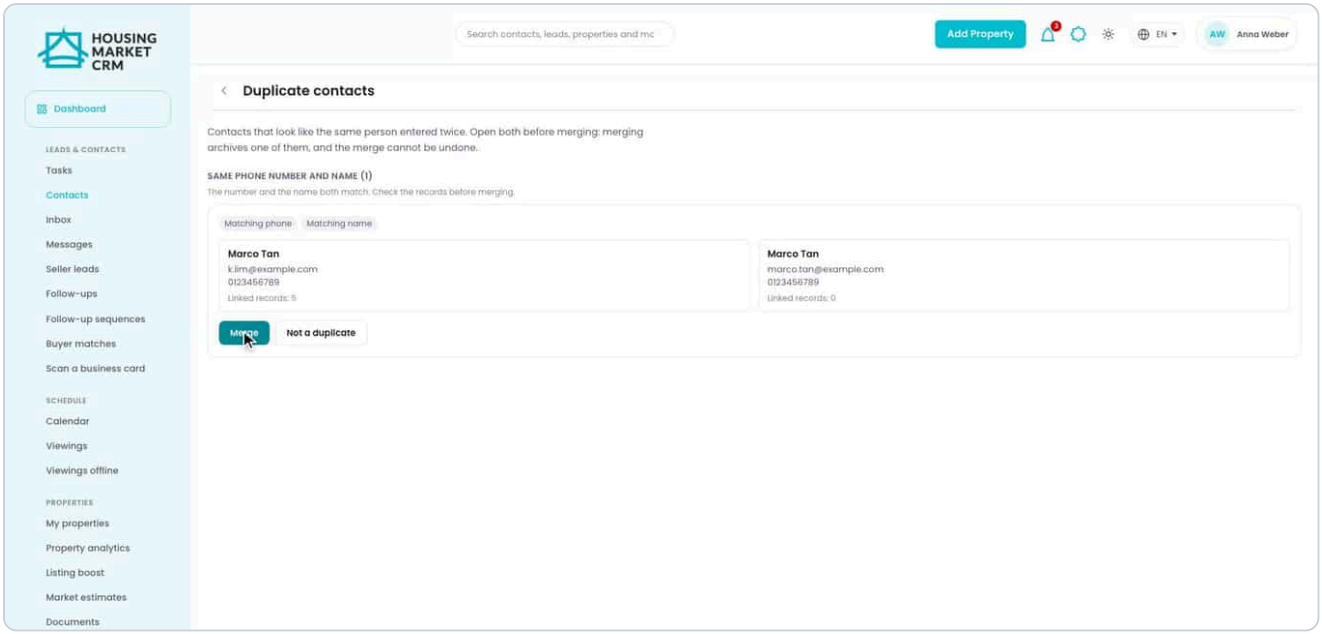
Rajah 24.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Seorang menaip nama, seorang lagi nombor — kini ada dua.



Rajah 24.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Jadikan tabiat bulanan, bukan pembersihan tahunan.



Rajah 24.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah yang berlaku apabila saya memadam kenalan, prospek atau rakan sekerja?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

BAHAGIAN 3

Hartanah dan penyenaraian

25 Urus hartanah anda

26 Tambah hartanah

27 Terbitkan hartanah ke portal

28 Penyenaraian portal anda

29 Arkib dan pulihkan hartanah

30 Statistik hartanah

31 Muat naik hartanah secara pukal

32 AI Listing Writer

33 Galakkan penyenaraian

34 Laporan anggaran pasaran

25 BAB 25

Urus hartanah anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Anda boleh menyimpan hartanah dalam CRM pada mana-mana pelan, dan pada Pro menerbitkannya ke portal negara tempat ia berada. Setelah ia disiarkan, menyunting butiran utamanya dalam CRM turut mengubah iklan di portal, dan hartanah yang anda ketepikan diarkibkan, bukan dipadam.

Hartanah boleh wujud dalam CRM sahaja — penjual yang telah anda tandatangani tetapi belum dilancarkan, atau sesuatu yang belum sedia diiklankan. Ia kekal peribadi sehingga anda menentukan sebaliknya, dan itu disengajakan: jika terbit menjadi lalai, alamat penjual akan terpapar di pasaran awam hanya kerana satu borang dihantar.

Pada Pro anda boleh menerbitkannya, dan ia dihantar ke portal negara tempat hartanah itu berada, bukan negara tempat anda berada, jadi rumah di Sepanyol sampai ke pasaran Sepanyol. Ia memasuki baris gilir kelulusan biasa portal itu seperti penyenaraian lain.

Setelah hartanah yang anda terbitkan dari CRM disiarkan, menyuntingnya dalam CRM turut mengubah iklan di portal: tajuk, penerangan, alamat, harga, bilik tidur, bilik mandi, keluasan dan jenis iklan. Perubahan pada lokasi, jenis hartanah, penanda peta atau foto ditolak selagi ia disiarkan, dan tidak disimpan dalam CRM sahaja. Iklan yang anda cipta terus di portal, atau yang datang daripada suapan hartanah, dipaparkan dalam CRM sebagai baca sahaja — lihat "Bolehkah saya melihat iklan portal saya dalam CRM?".

Setiap pautan penyenaraian yang dipaparkan CRM membuka penyenaraian itu di portal negaranya sendiri, di mana-mana negara anda berada.

Untuk menambah hartanah, pilih Tambah hartanah dan isikan borang; anda boleh menyimpannya sebagai draf dan menerbitkannya kemudian. Lihat "Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?".

Mengetepikan sesebuah hartanah

Tiada fungsi padam. Hartanah yang sudah selesai urusannya diarkibkan: ia keluar daripada Hartanah saya ke paparan Diarkibkan, dan ia mengekalkan alamatnya, harganya, gambarnya, sejarahnya serta pautannya kepada prospek, urus niaga dan tugas yang pernah menyentuhnya. Pulihkan mengembalikannya semula. Tiada had masa untuk itu dan tiada apa-apa yang menunggu untuk memadamnya — arkib di sini ialah tempat menyimpan sesuatu, bukan satu peringkat dalam perjalanan menuju pemadaman.

Semasa hartanah berada dalam arkib anda tidak boleh menyuntingnya, menerbitkannya atau menyiarkannya; pulihkan ia dahulu. Dan pengarkiban berlaku dalam CRM sahaja. Hartanah yang sudah diterbitkan ke portal kekal disiarkan di portal itu persis seperti sebelumnya, jadi jika yang anda mahukan ialah iklan itu ditarik, tariklah ia di portal.

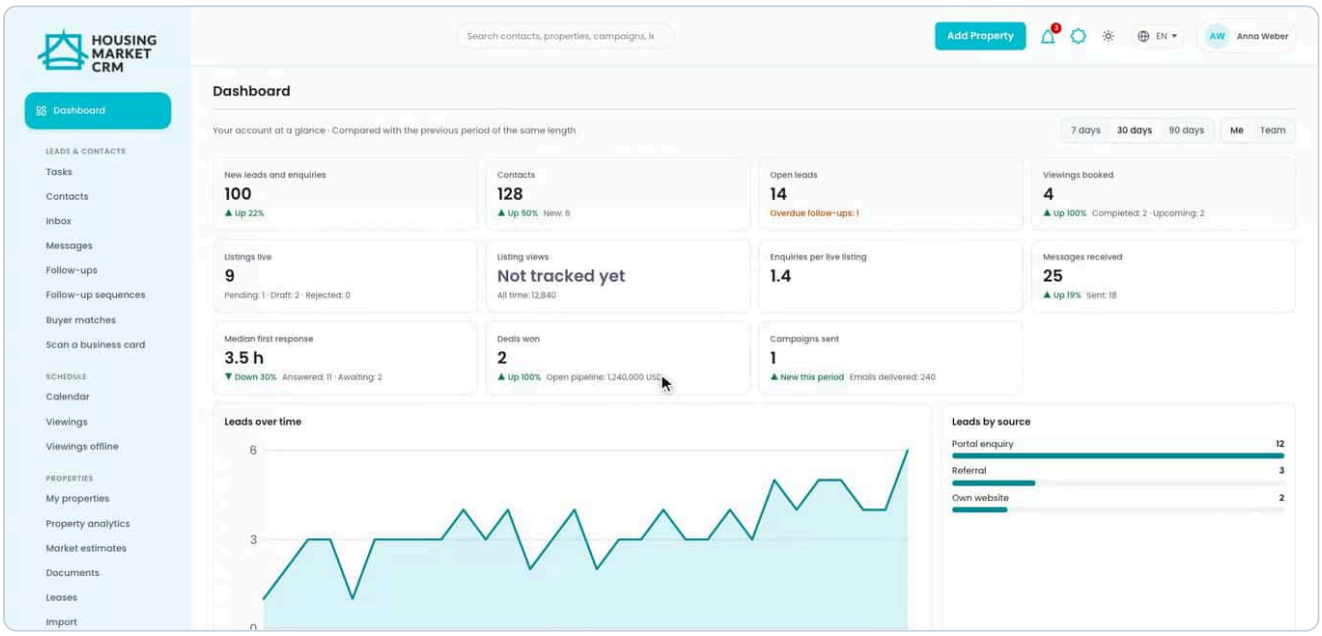
Memindahkan portfolio ke sini

Membawa masuk seluruh portfolio daripada fail CSV atau fail suapan XML adalah percuma pada setiap pelan, termasuk pelan percuma: pilih Import daripada fail dalam Hartanah saya, sehingga 5,000 baris bagi setiap fail. Setiap hartanah yang diimport tiba sebagai draf dan tiada apa-apa diterbitkan sehingga anda menerbitkannya. Lihat "Bagaimanakah saya mengimport hartanah daripada fail?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mengurus penyenaraian hartanah saya?**

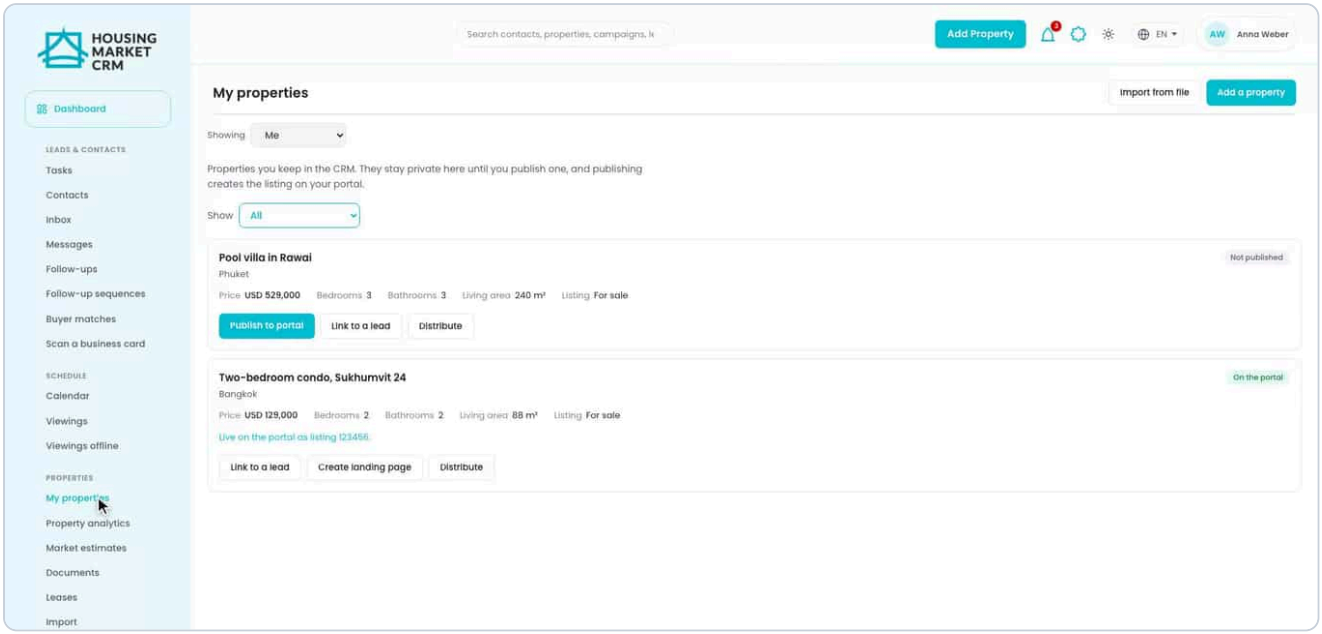
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



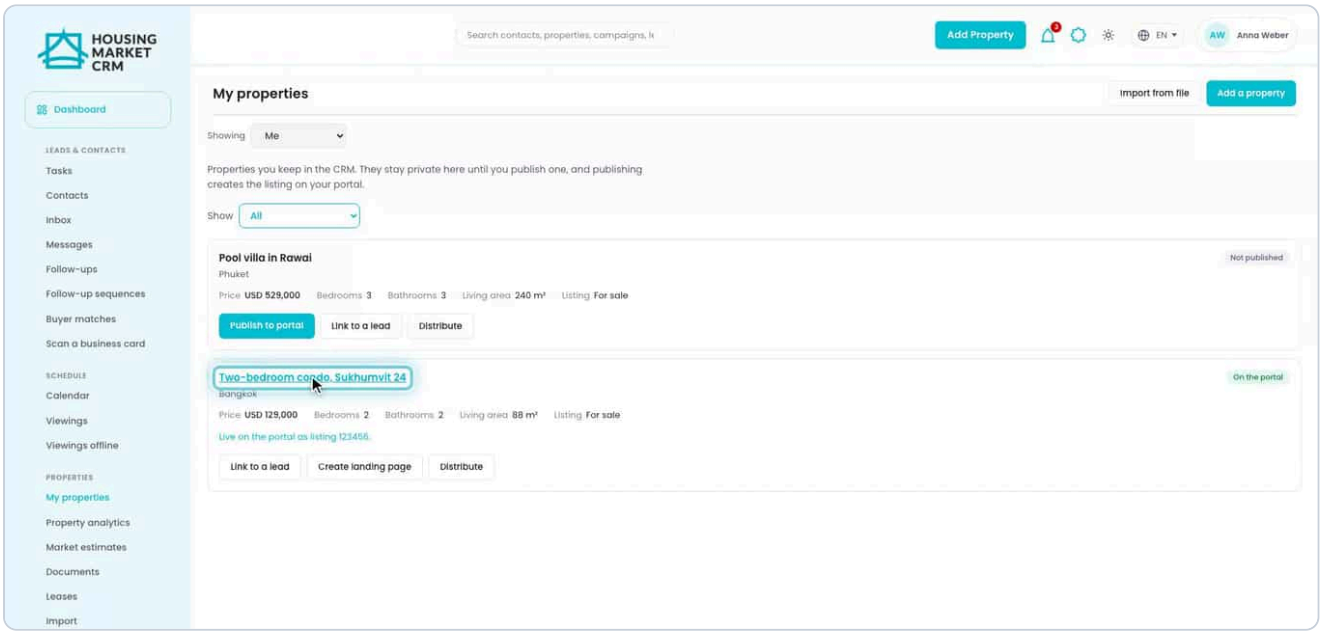
Rajah 25.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik My properties dalam menu kiri.



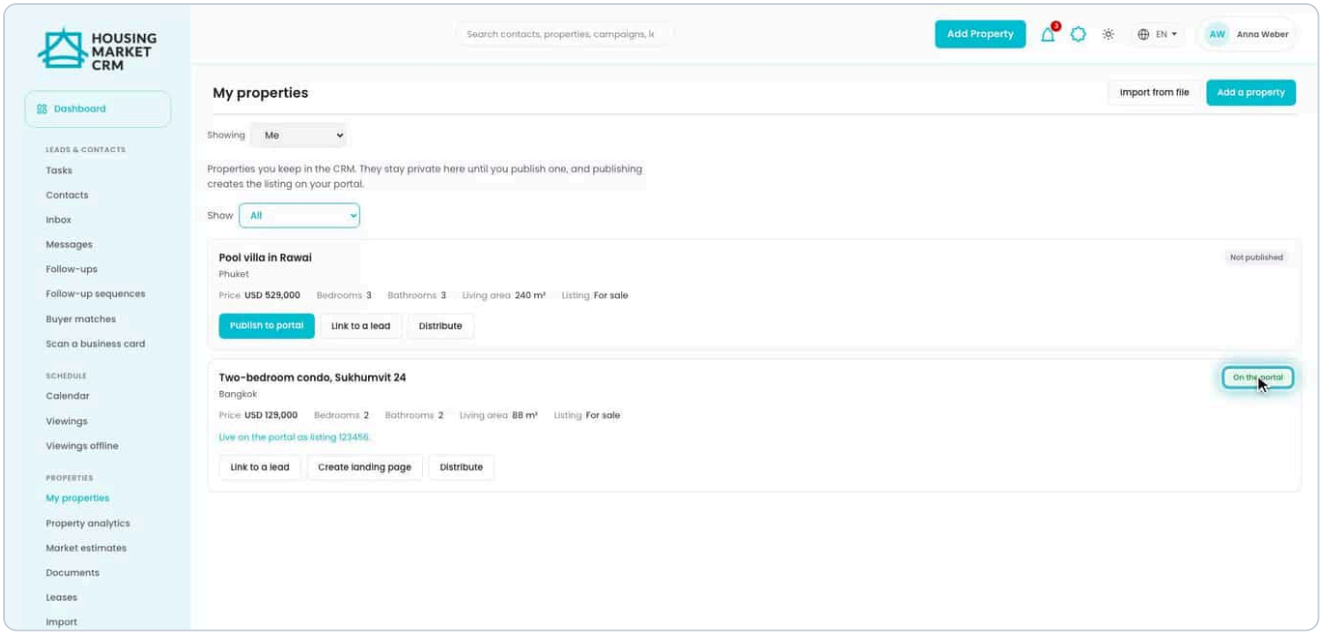
Rajah 25.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Setiap kad tunjuk harga, bilik, saiz dan jenis penyenaraian.



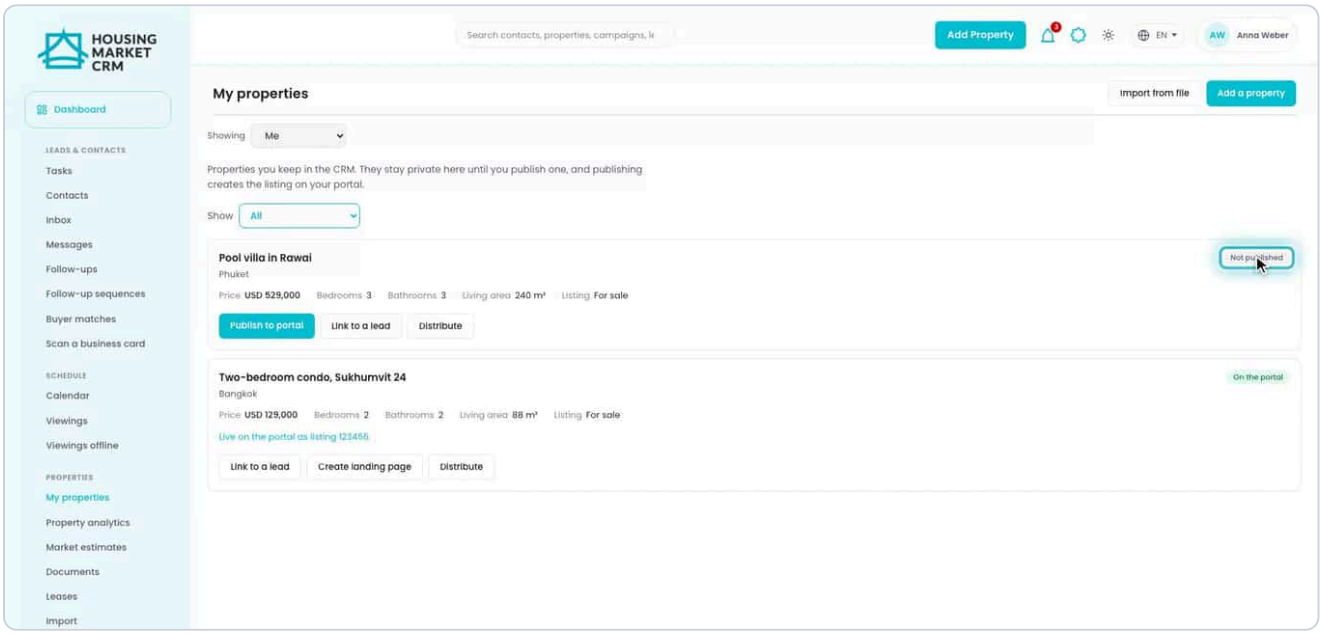
Rajah 25.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 On the portal bermakna penyenaraian sedang aktif.



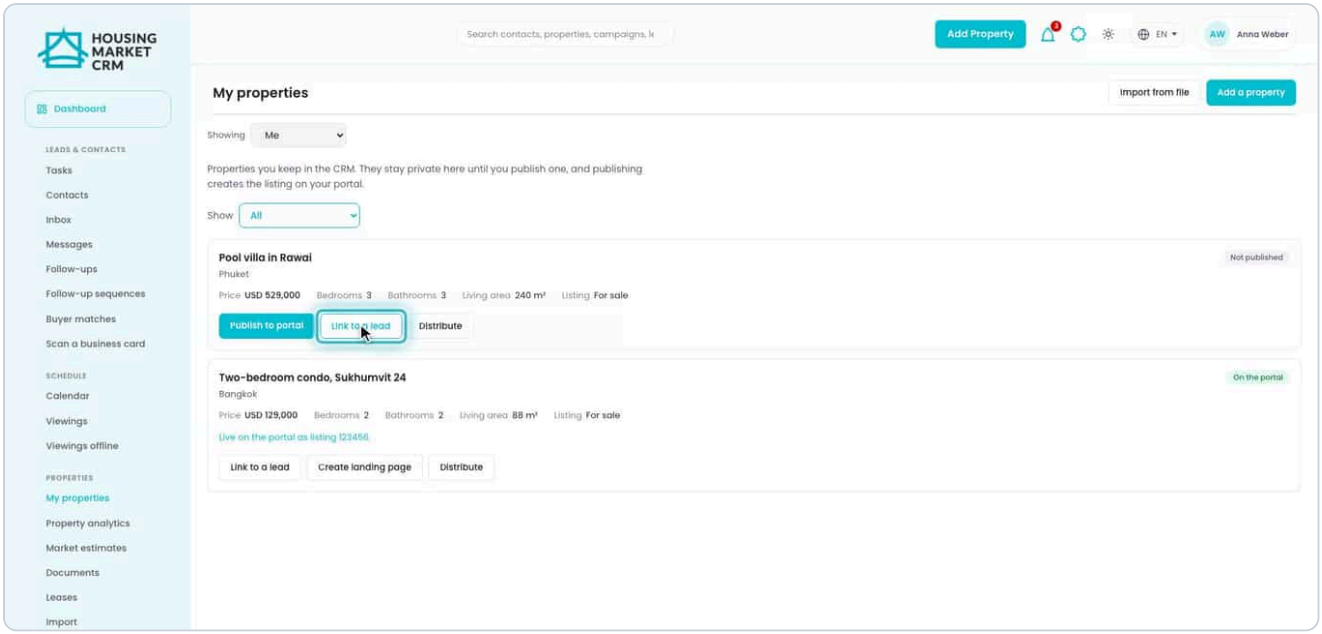
Rajah 25.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Penyenaraian Not published kekal peribadi dalam CRM.



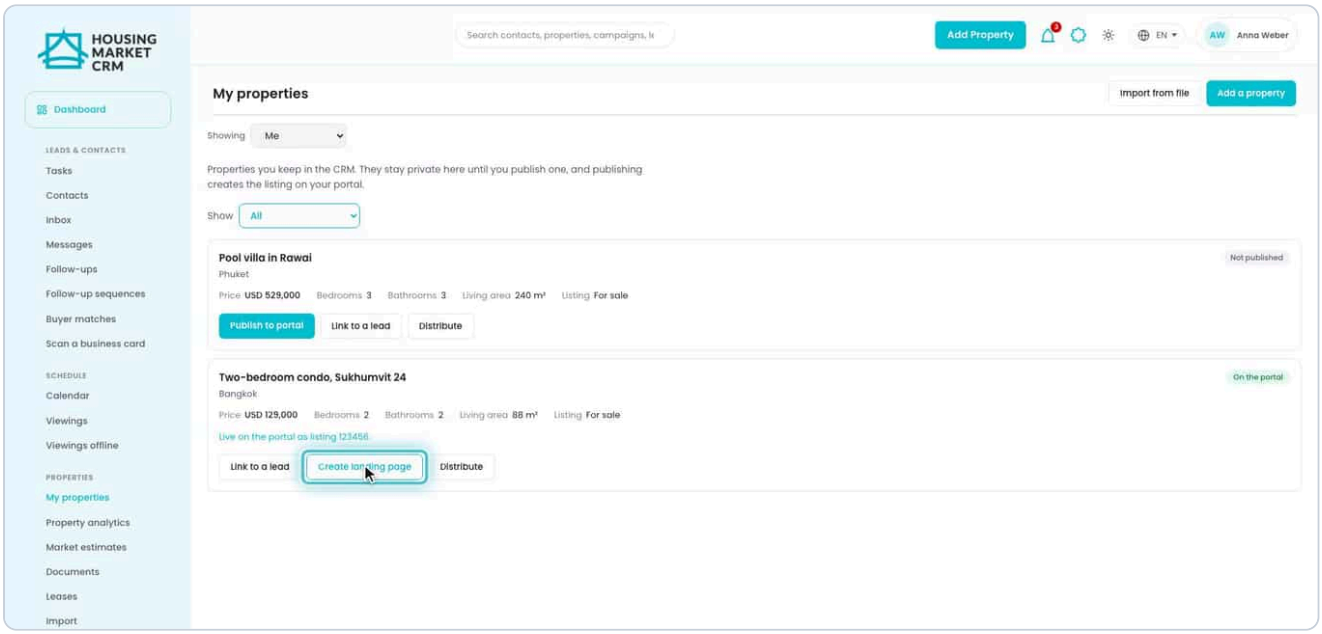
Rajah 25.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Terbitkan draf dengan Publish to portal pautkan kepada prospek.



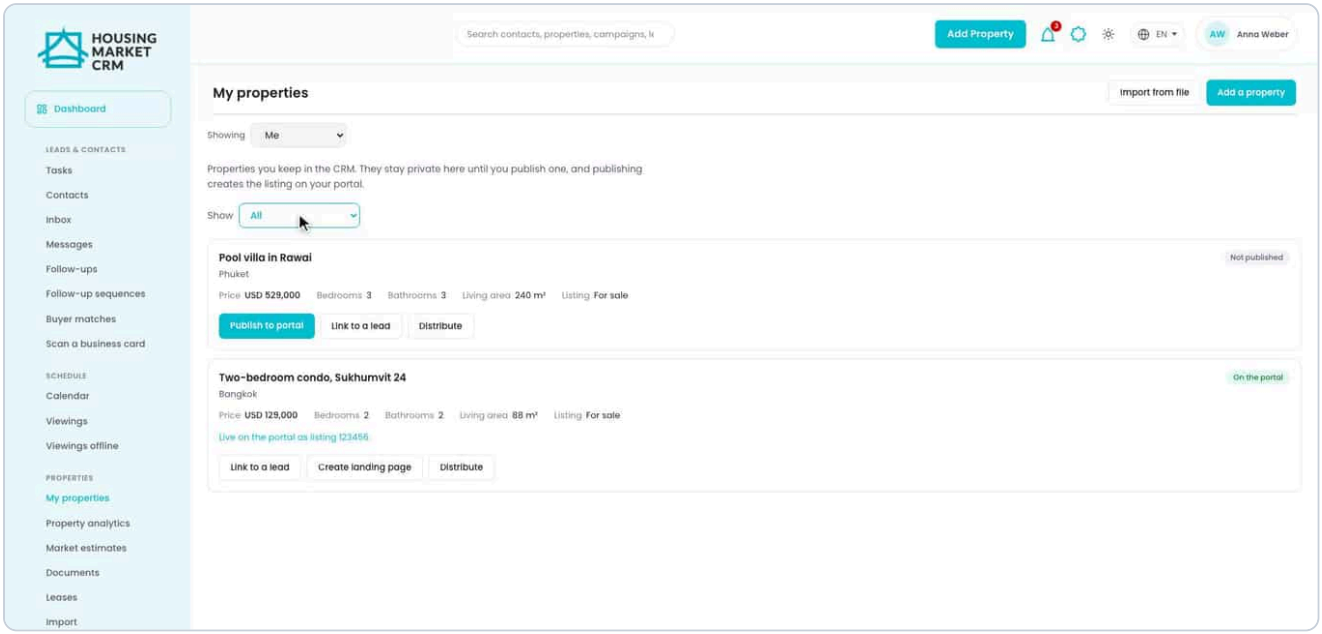
Rajah 25.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 cipta halaman pendaratan, atau sebarkannya.



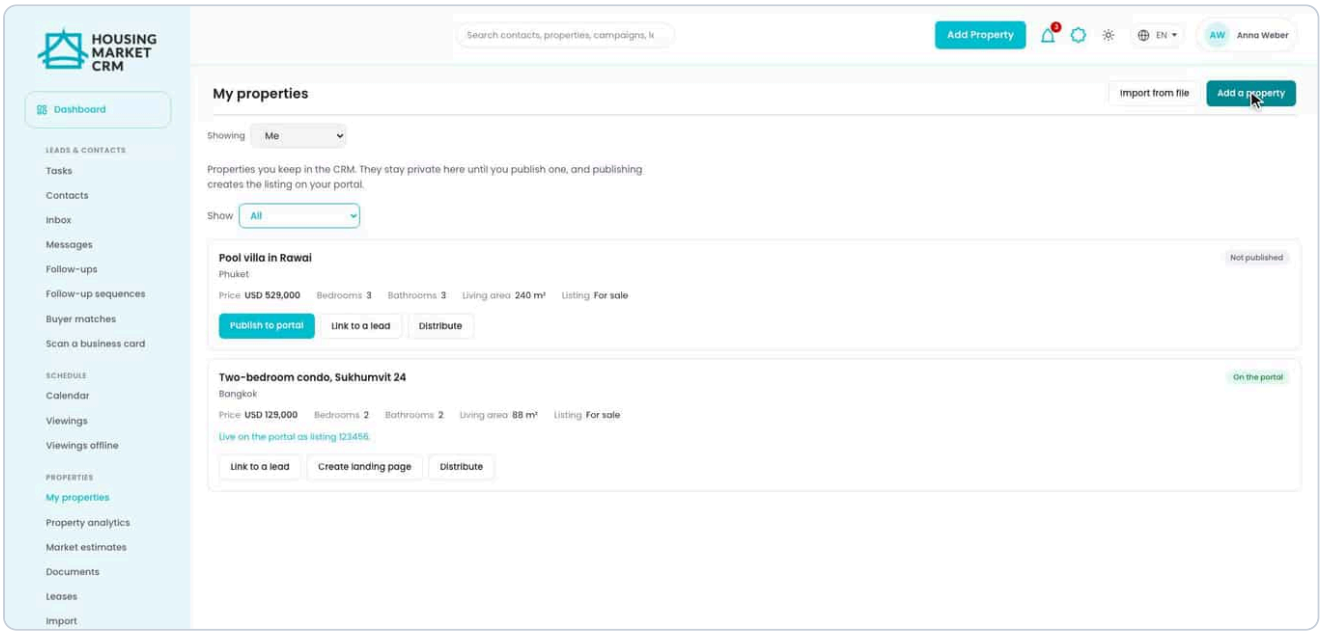
Rajah 25.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tapis mengikut status.



Rajah 25.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Tambah penyenaraian baharu dengan Add a property.



Rajah 25.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-add-a-property
Apakah yang berlaku apabila saya memadam kenalan, prospek atau rakan sekerja?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 BAB 26

Tambah hartanah

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Tambah hartanah, isikan borang — jenis hartanah portal, pin peta dan harga ada padanya — kemudian pilih Simpan sebagai draf atau Terbitkan.

- Pilih Tambah hartanah di bahagian atas skrin, atau butang + pada telefon.
- Masukkan Tajuk dan Alamat. Memilih alamat yang dicadangkan akan mengisi Negeri dan Bandar serta meletakkan pin; semak bahawa ia betul.
- Pilih Jenis. Senarai itu ialah jenis hartanah portal anda sendiri, seperti Kondominium, Rumah, Vila atau Tanah.
- Di bawah Lokasi pada peta, pilih Letak pada peta jika belum ada pin, kemudian seret pin atau ketik peta untuk menandakan lokasi yang tepat.
- Masukkan Harga. Ia dalam mata wang portal anda melainkan anda memilih mata wang lain, dan ia tidak pernah ditukar.
- Tambah Bilik tidur, Bilik air, Keluasan kediaman dan sama ada ia Untuk dijual atau Untuk disewa, serta Penerangan — atau pilih Tulis dengan AI pada Pro.
- Pilih Simpan sebagai draf untuk menyimpannya dalam CRM, atau Terbitkan untuk menyiarkannya di portal anda.

Draf atau terbit

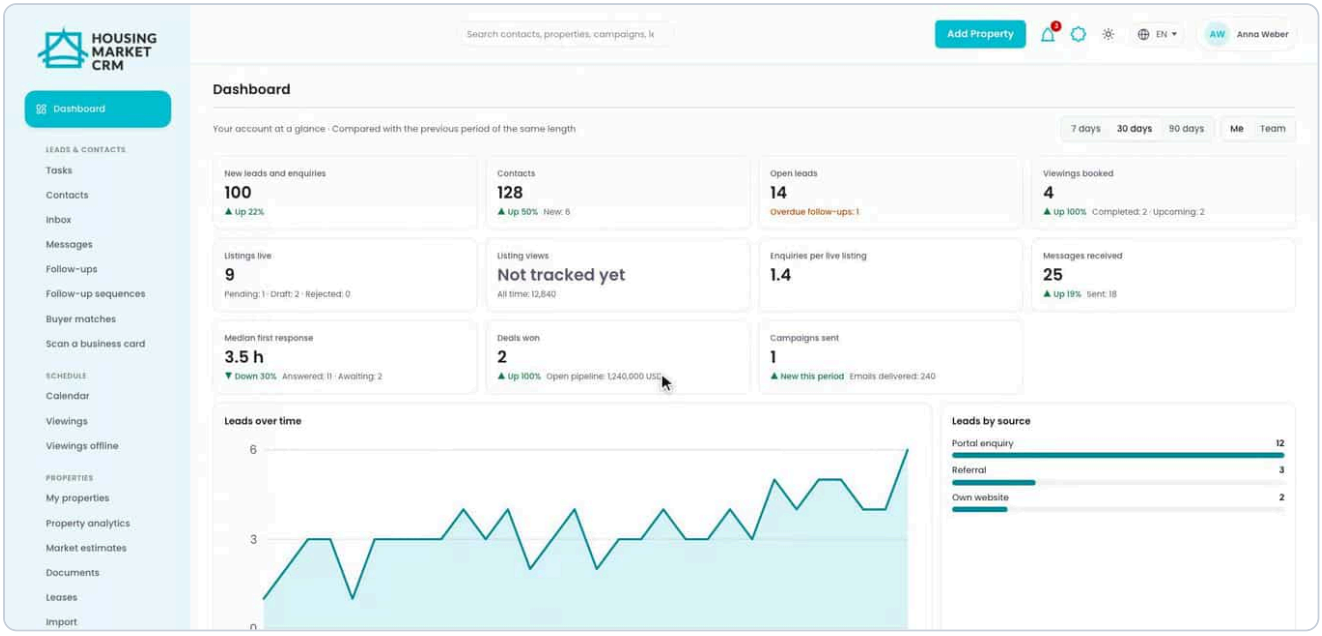
Draf hanya memerlukan tajuk dan kekal dalam CRM; ia tidak dipaparkan di portal. Penerbitan memerlukan harga, negeri, bandar jika negeri itu mempunyai bandar, dan sekurang-kurangnya tiga foto, ditambah dengan Tambah foto — foto pertama ialah foto muka depan. Apa-apa yang tiada ditandakan pada borang. Penerbitan ialah sebahagian daripada Pro; pada pelan percuma anda masih boleh menyimpan hartanah dalam CRM.

Borang menamakan portal tempat hartanah itu akan diterbitkan. Anda boleh menerbitkan draf kemudian daripada halamannya dalam Hartanah saya. Hartanah yang sudah disiarkan di portal tidak boleh disunting dalam CRM.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?**

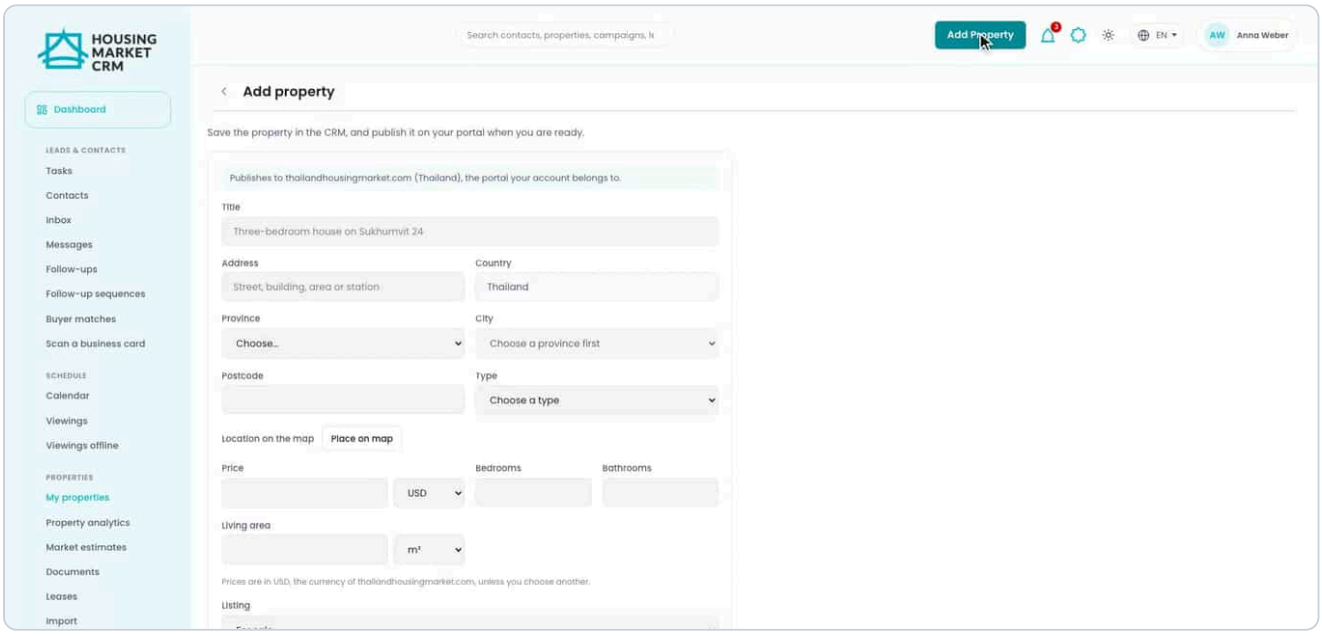
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



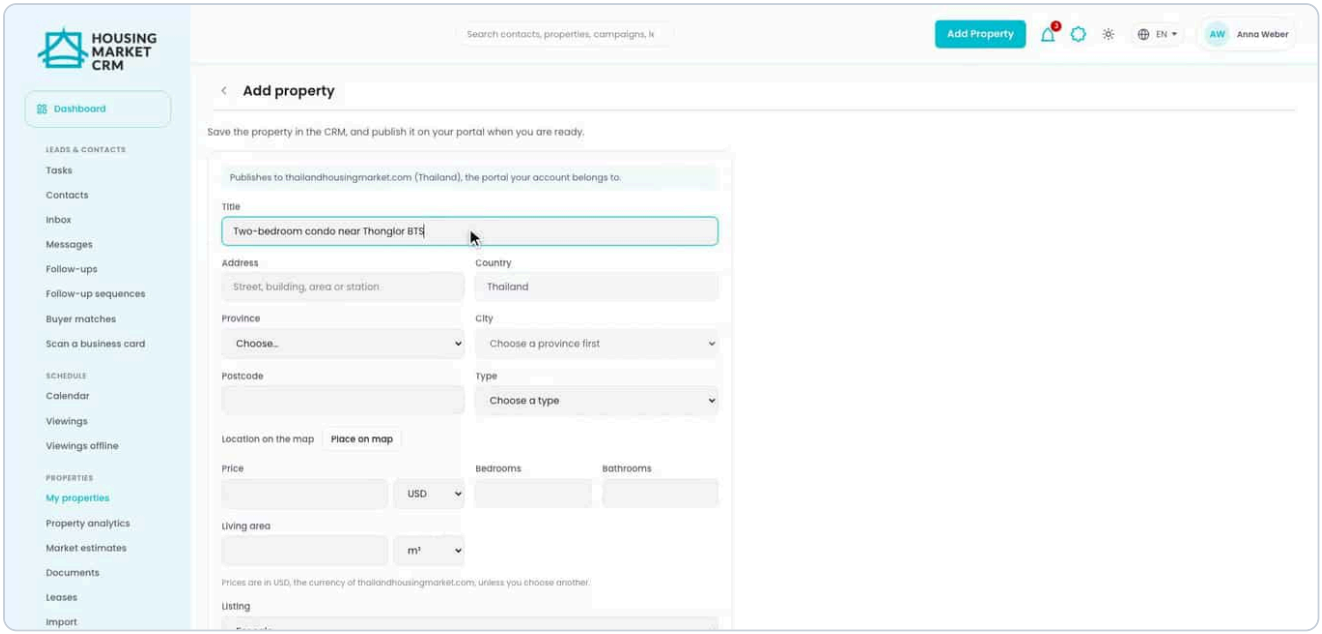
Rajah 26.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Add Property di bahagian atas.



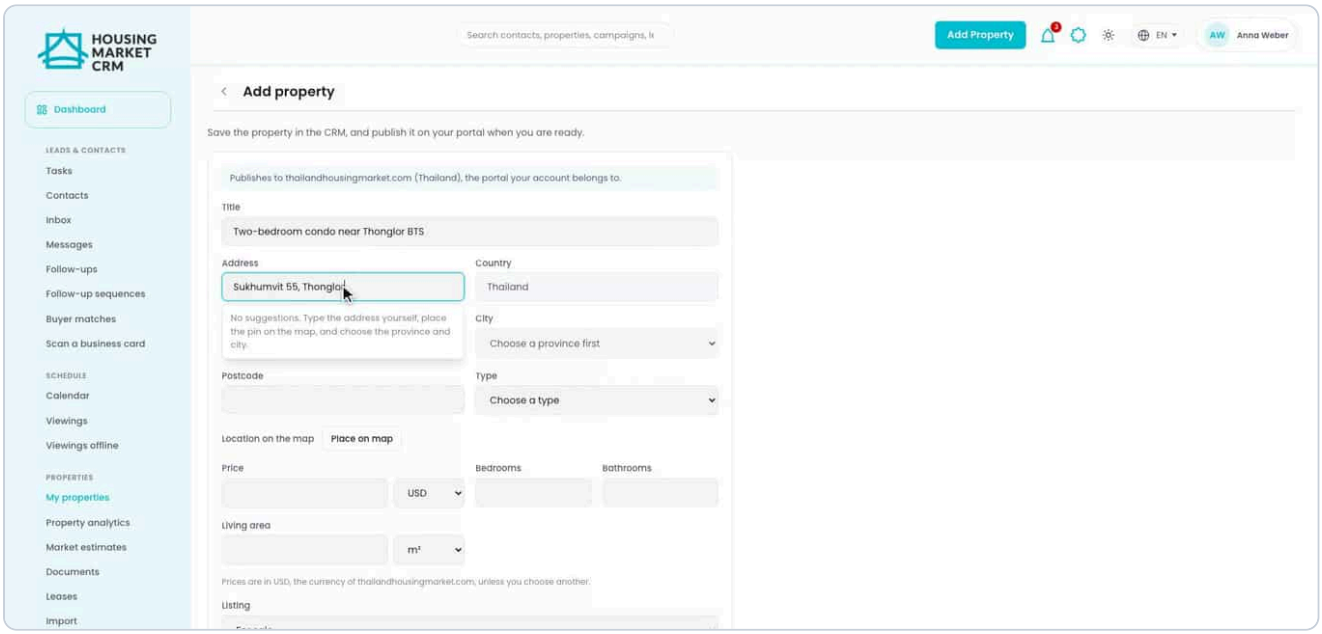
Rajah 26.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Masukkan tajuk yang jelas.



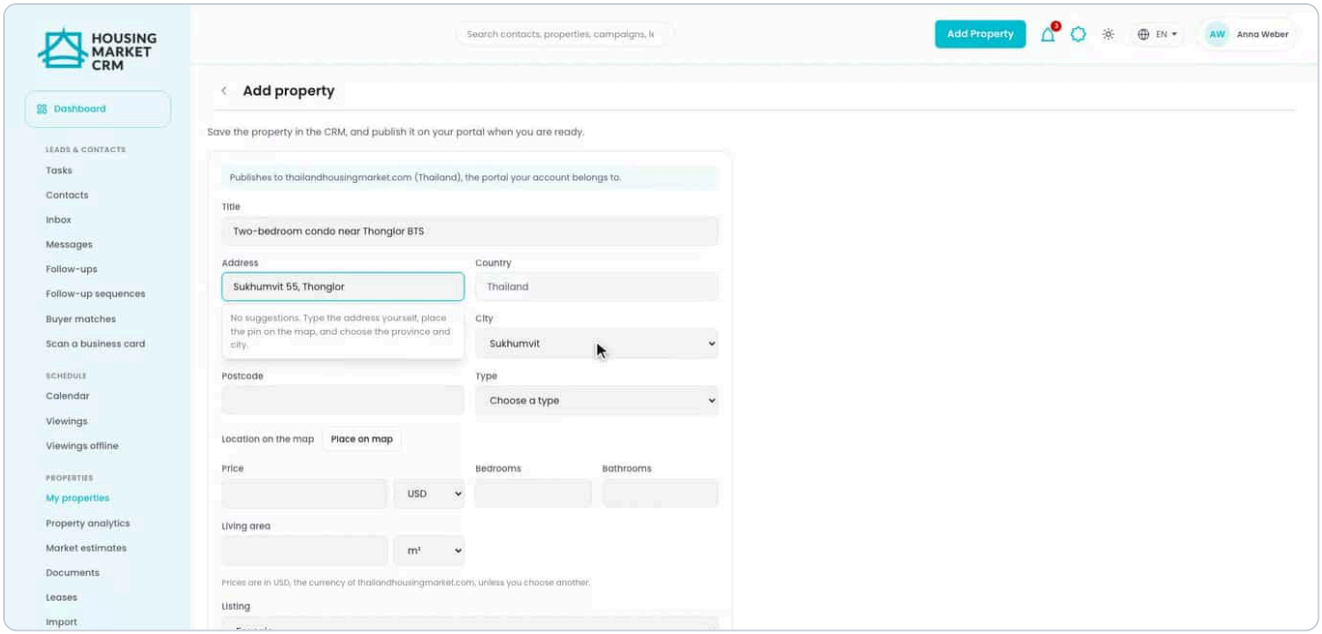
Rajah 26.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tambah alamat.



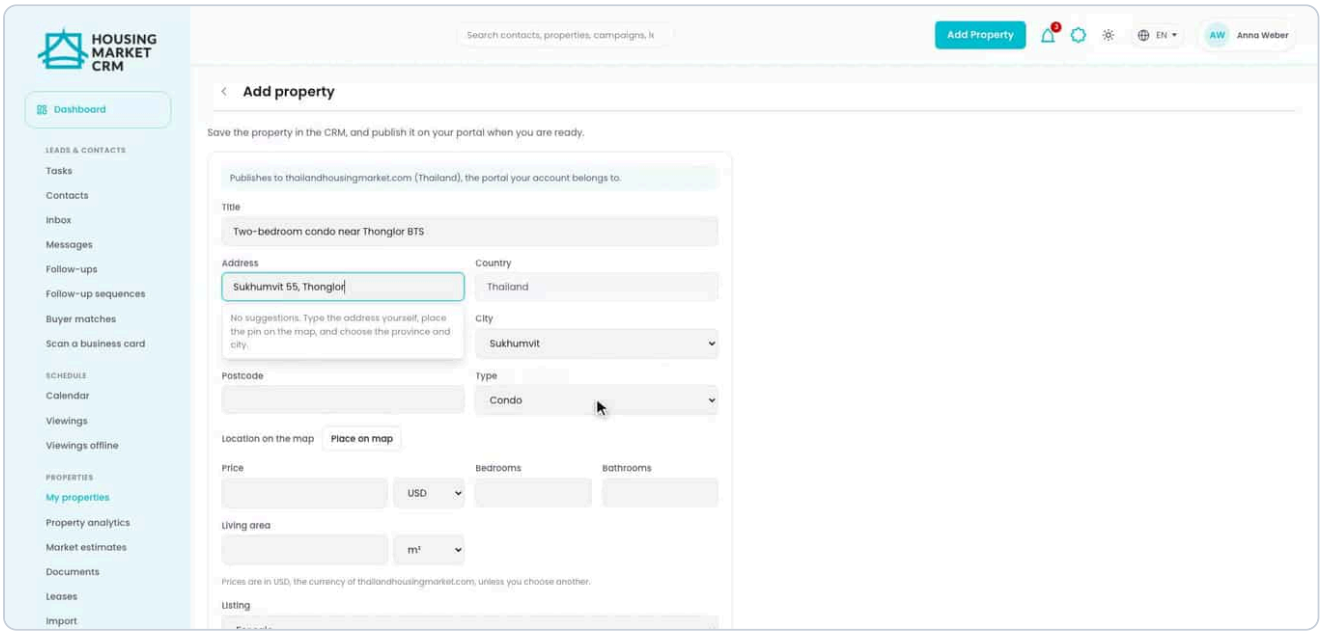
Rajah 26.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pilih negeri dan bandar atau daerah.



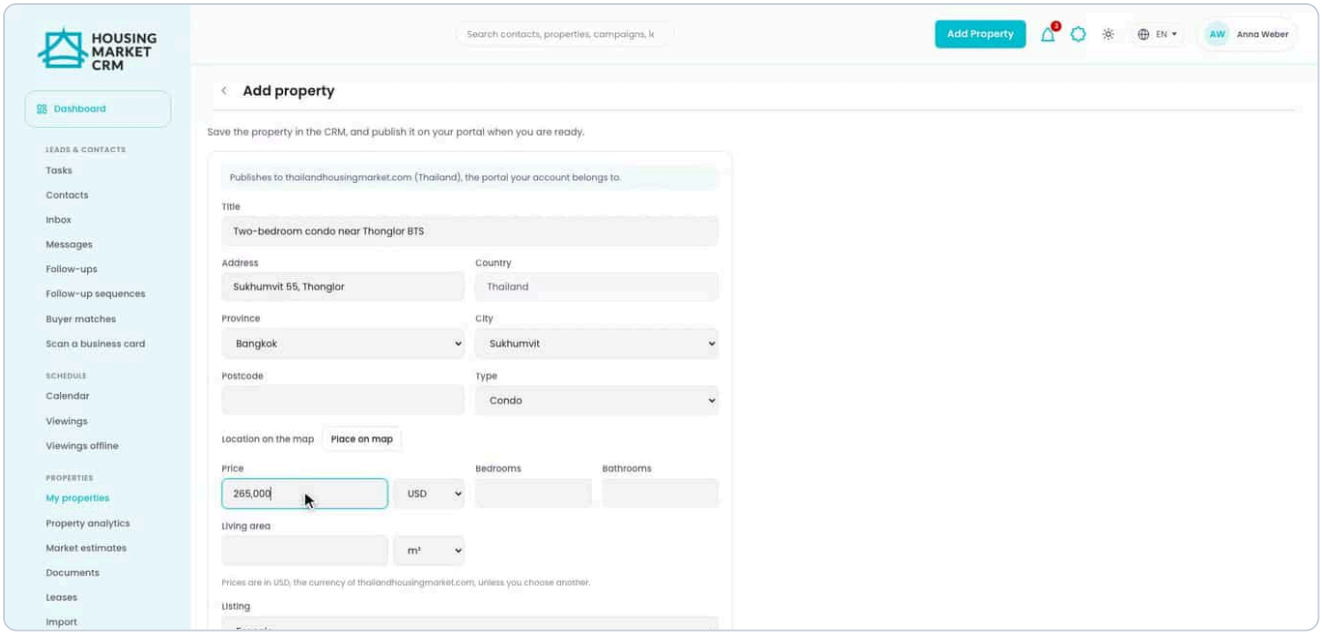
Rajah 26.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pilih jenis hartanah.



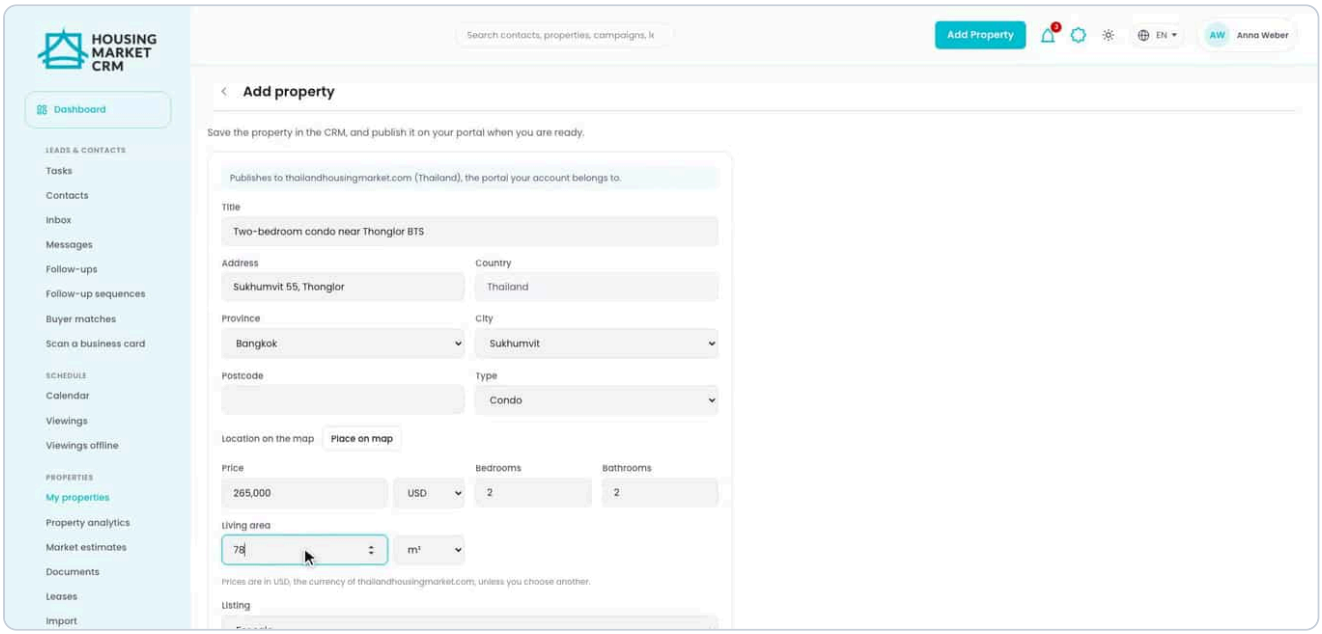
Rajah 26.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Masukkan harga dalam dolar AS.



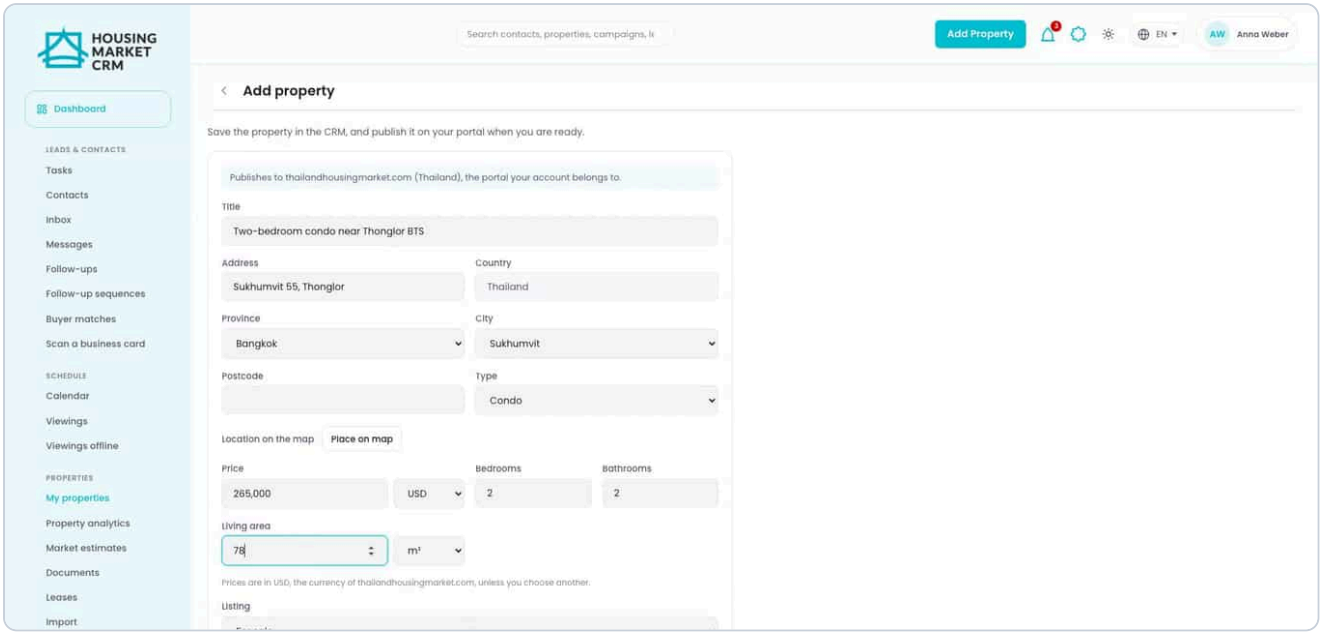
Rajah 26.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tambah bilik tidur, bilik mandi dan luas ruang kediaman.



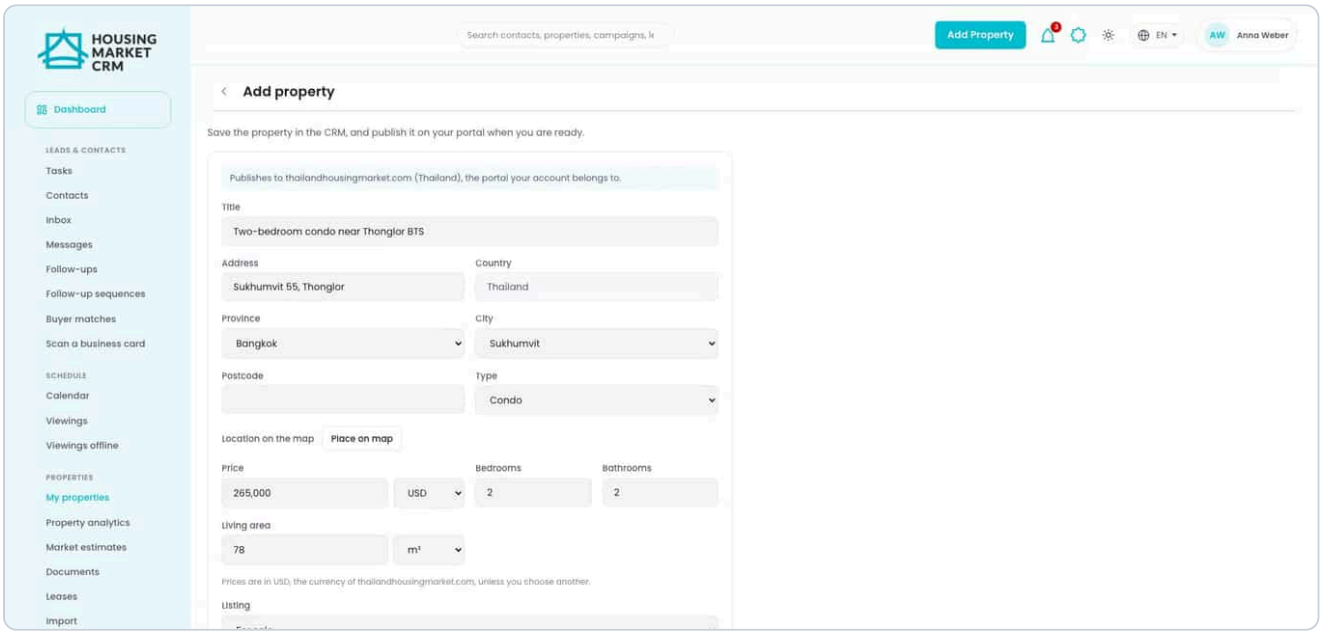
Rajah 26.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Pilih For sale atau To rent.



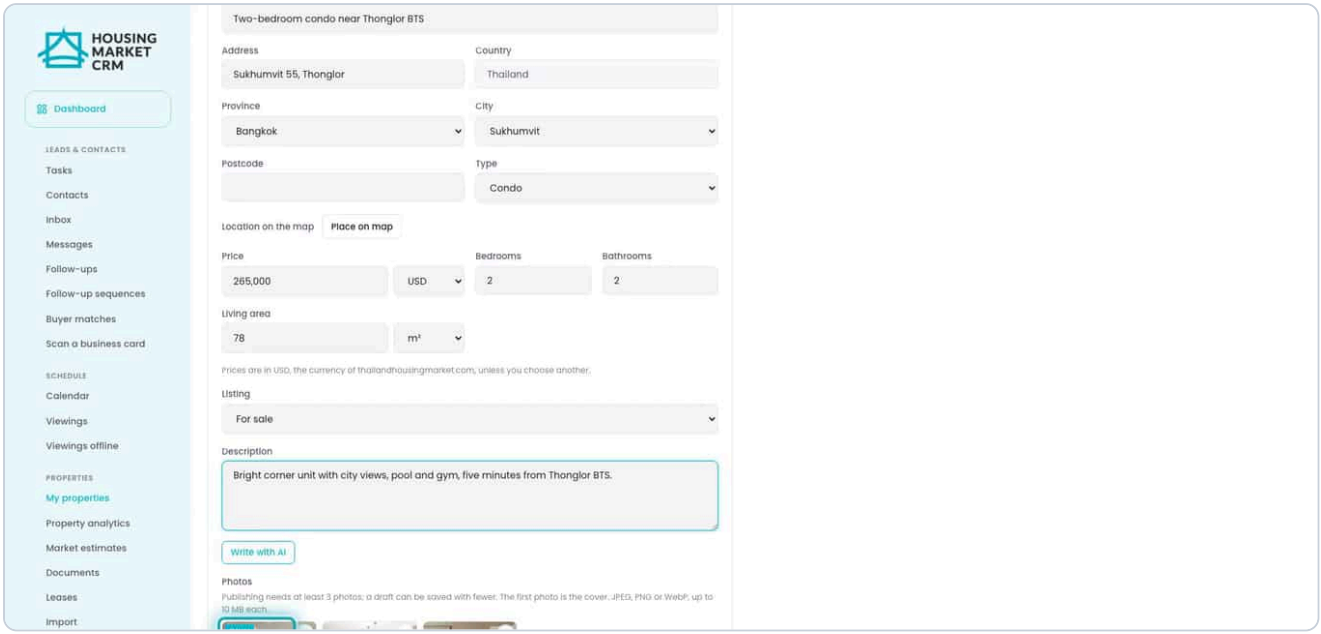
Rajah 26.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Tulis penerangan.



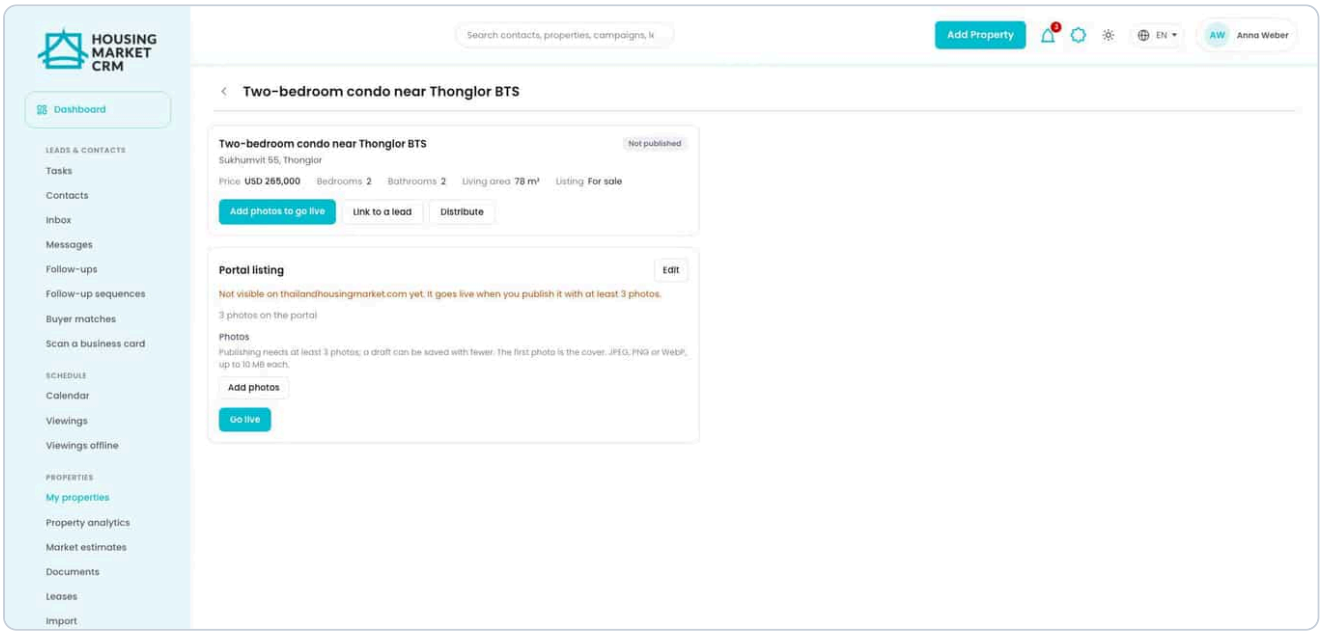
Rajah 26.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

11 Tambah foto rumah.



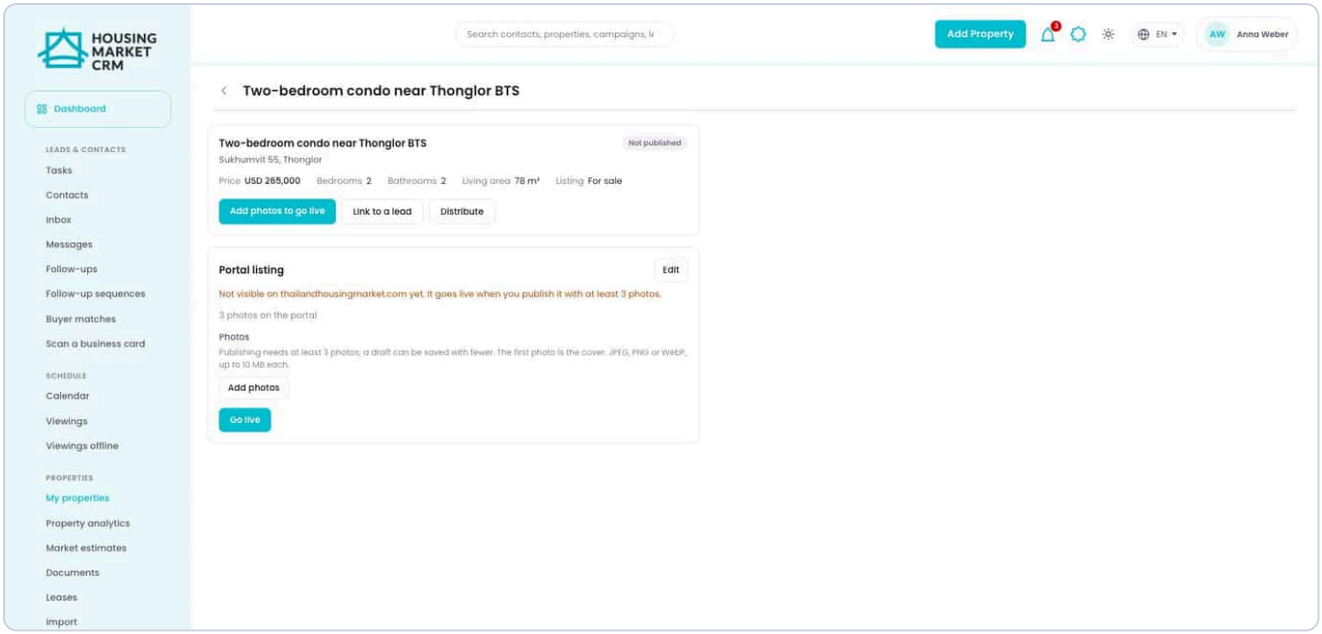
Rajah 26.11 · Skrin dirakam 17 September 2026

12 Klik Save as draft — atau Publish apabila sedia.



Rajah 26.12 · Skrin dirakam 17 September 2026

13 Hartanah anda disimpan dalam My properties.



Rajah 26.13 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Pada Pro, Tulis dengan AI pada borang hartanah mendraf huraian daripada butiran yang telah anda masukkan, dalam bahasa portal anda. Anda sendiri yang membaca, menyunting dan menyimpannya.

Pusat Bantuan: Bagaimanakah penulis penyenaraian AI berfungsi?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya mengurus penyenaraian hartanah saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 BAB 27

Terbitkan hartanah ke portal

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Anda boleh menyimpan hartanah dalam CRM pada mana-mana pelan, dan pada Pro menerbitkannya ke portal negara tempat ia berada. Setelah ia disiarkan, menyunting butiran utamanya dalam CRM turut mengubah iklan di portal, dan hartanah yang anda ketepikan diarkibkan, bukan dipadam.

Hartanah boleh wujud dalam CRM sahaja — penjual yang telah anda tandatangani tetapi belum dilancarkan, atau sesuatu yang belum sedia diiklankan. Ia kekal peribadi sehingga anda menentukan sebaliknya, dan itu disengajakan: jika terbit menjadi lalai, alamat penjual akan terpapar di pasaran awam hanya kerana satu borang dihantar.

Pada Pro anda boleh menerbitkannya, dan ia dihantar ke portal negara tempat hartanah itu berada, bukan negara tempat anda berada, jadi rumah di Sepanyol sampai ke pasaran Sepanyol. Ia memasuki baris gilir kelulusan biasa portal itu seperti penyenaraian lain.

Setelah hartanah yang anda terbitkan dari CRM disiarkan, menyuntingnya dalam CRM turut mengubah iklan di portal: tajuk, penerangan, alamat, harga, bilik tidur, bilik mandi, keluasan dan jenis iklan. Perubahan pada lokasi, jenis hartanah, penanda peta atau foto ditolak selagi ia disiarkan, dan tidak disimpan dalam CRM sahaja. Iklan yang anda cipta terus di portal, atau yang datang daripada suapan hartanah, dipaparkan dalam CRM sebagai baca sahaja — lihat "Bolehkah saya melihat iklan portal saya dalam CRM?".

Setiap pautan penyenaraian yang dipaparkan CRM membuka penyenaraian itu di portal negaranya sendiri, di mana-mana negara anda berada.

Untuk menambah hartanah, pilih Tambah hartanah dan isikan borang; anda boleh menyimpannya sebagai draf dan menerbitkannya kemudian. Lihat "Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?".

Mengetepikan sesebuah hartanah

Tiada fungsi padam. Hartanah yang sudah selesai urusannya diarkibkan: ia keluar daripada Hartanah saya ke paparan Diarkibkan, dan ia mengekalkan alamatnya, harganya, gambarnya, sejarahnya serta pautannya kepada prospek, urus niaga dan tugas yang pernah menyentuhnya. Pulihkan mengembalikannya semula. Tiada had masa untuk itu dan tiada apa-apa yang menunggu untuk memadamnya — arkib di sini ialah tempat menyimpan sesuatu, bukan satu peringkat dalam perjalanan menuju pemadaman.

Semasa hartanah berada dalam arkib anda tidak boleh menyuntingnya, menerbitkannya atau menyiarkannya; pulihkan ia dahulu. Dan pengarkiban berlaku dalam CRM sahaja. Hartanah yang sudah diterbitkan ke portal kekal disiarkan di portal itu persis seperti sebelumnya, jadi jika yang anda mahukan ialah iklan itu ditarik, tariklah ia di portal.

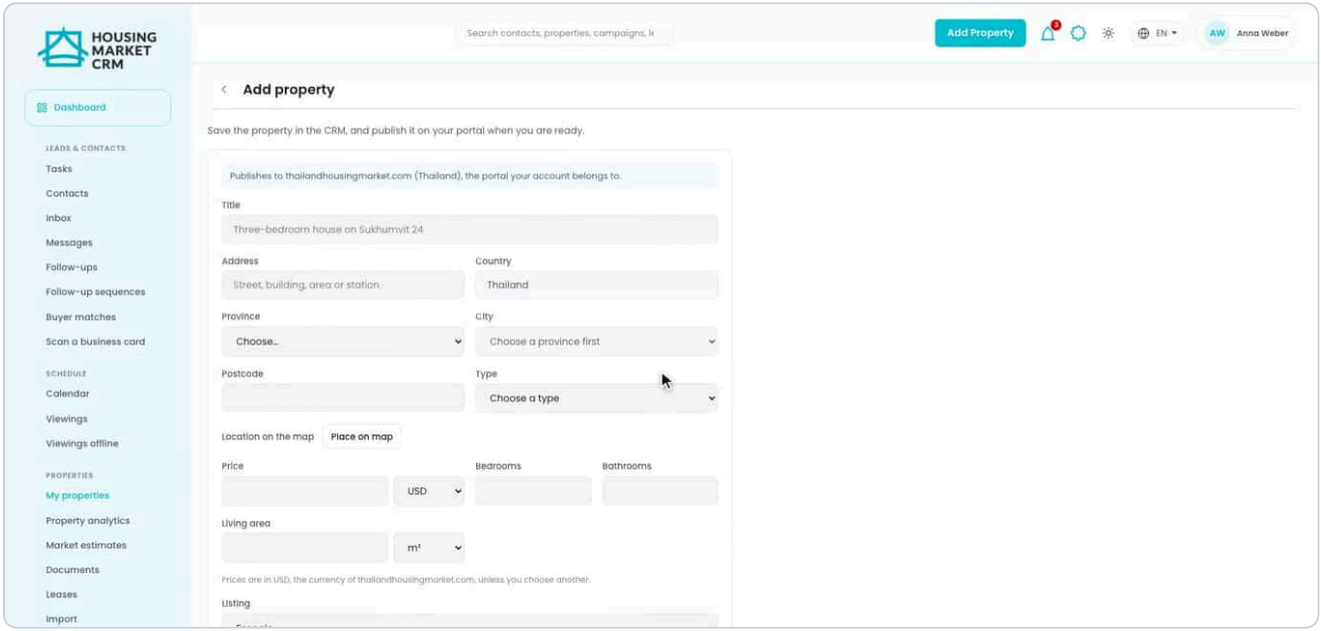
Memindahkan portfolio ke sini

Membawa masuk seluruh portfolio daripada fail CSV atau fail suapan XML adalah percuma pada setiap pelan, termasuk pelan percuma: pilih Import daripada fail dalam Hartanah saya, sehingga 5,000 baris bagi setiap fail. Setiap hartanah yang diimport tiba sebagai draf dan tiada apa-apa diterbitkan sehingga anda menerbitkannya. Lihat "Bagaimanakah saya mengimport hartanah daripada fail?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya mengurus penyenaraian hartanah saya?**

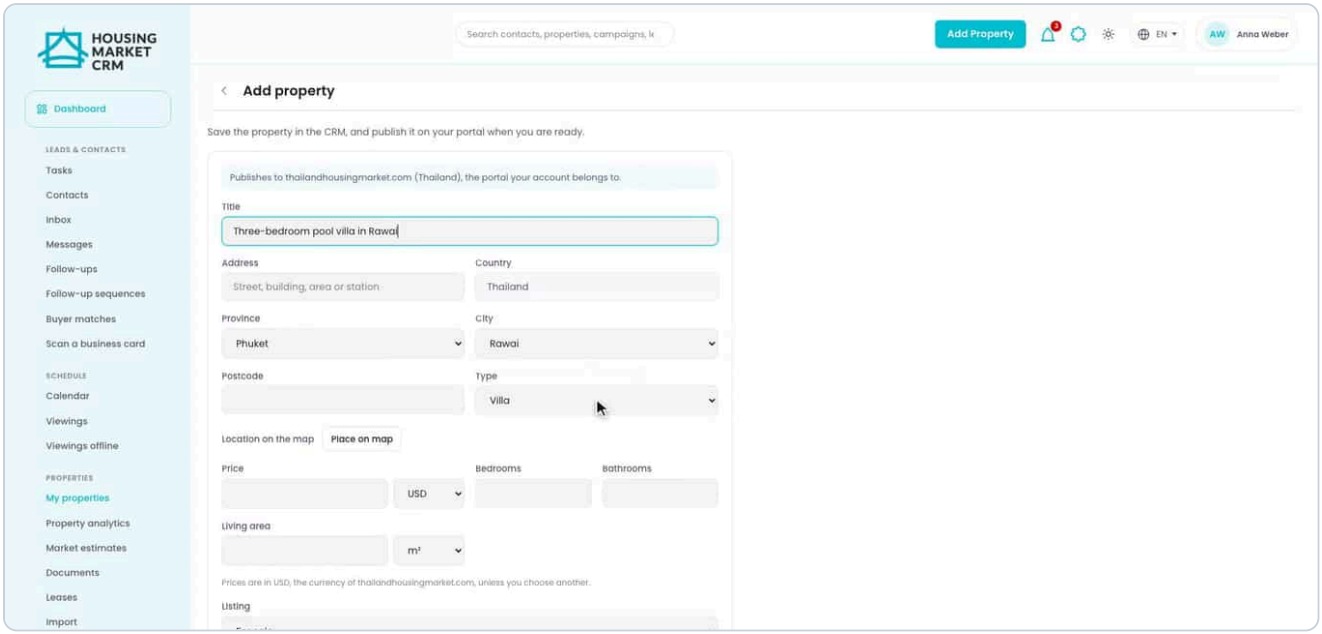
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Add property — atau draf daripada My properties.



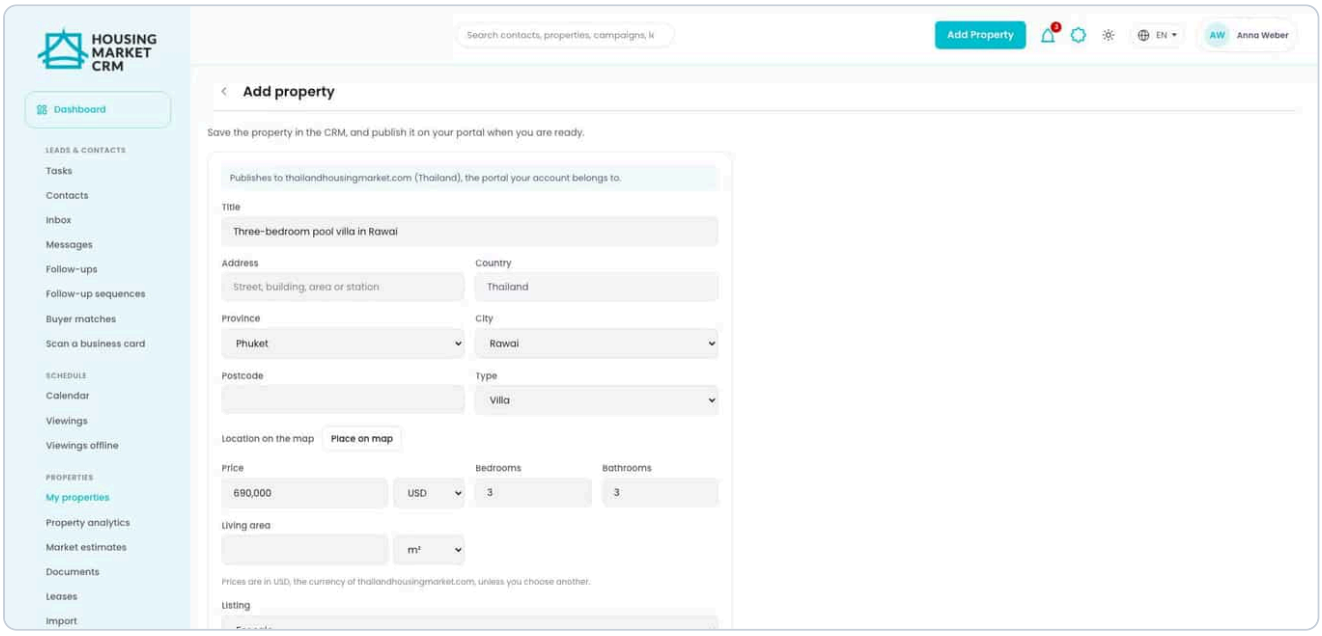
Rajah 27.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Periksa tajuk dan butirannya.



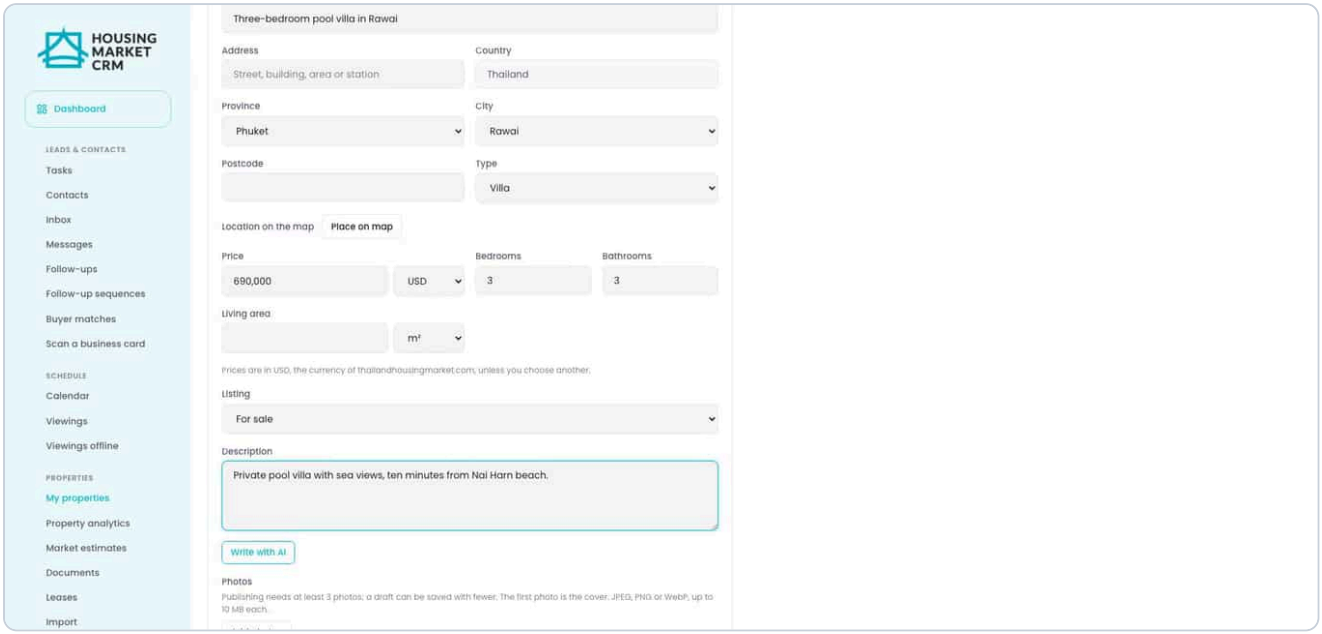
Rajah 27.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Sahkan harga dalam dolar AS.



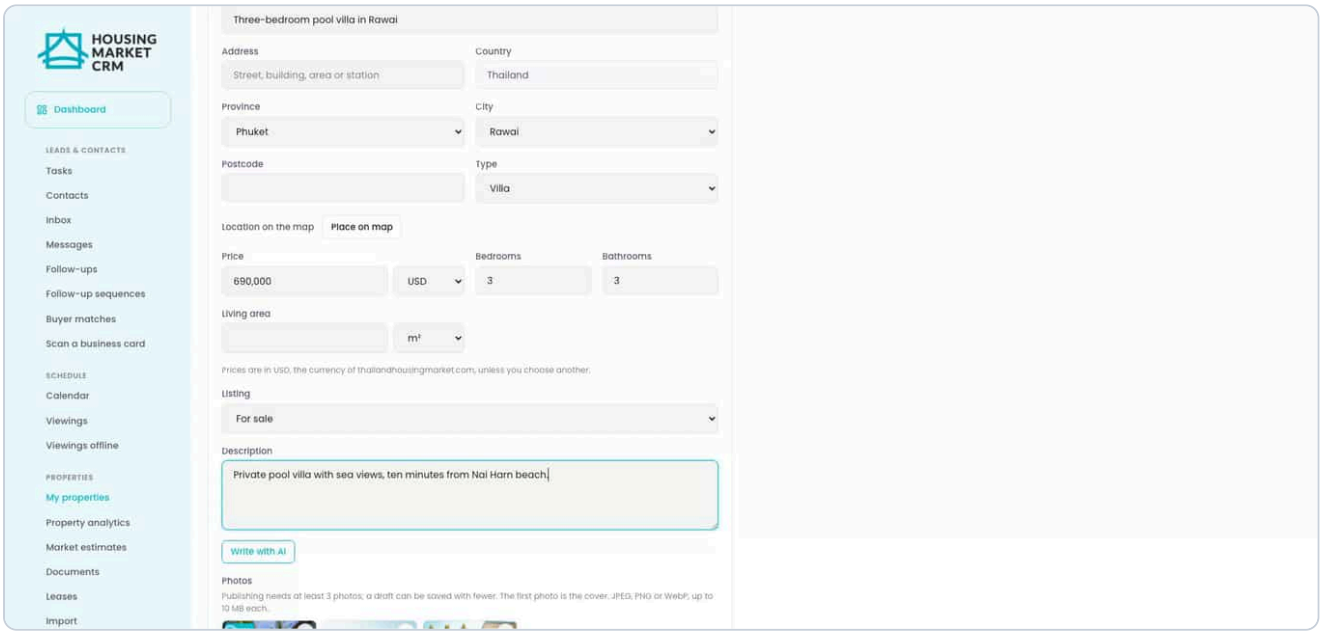
Rajah 27.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Penerbitan perlukan sekurang-kurangnya tiga foto.



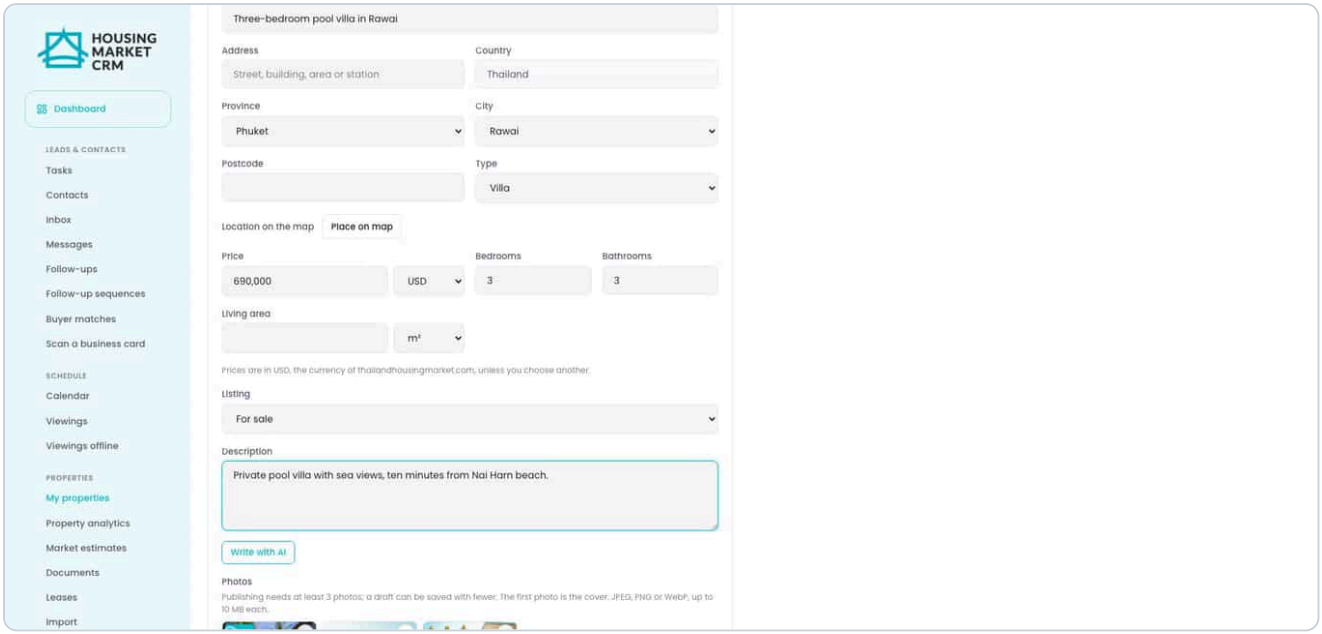
Rajah 27.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik Add photos dan pilih foto.



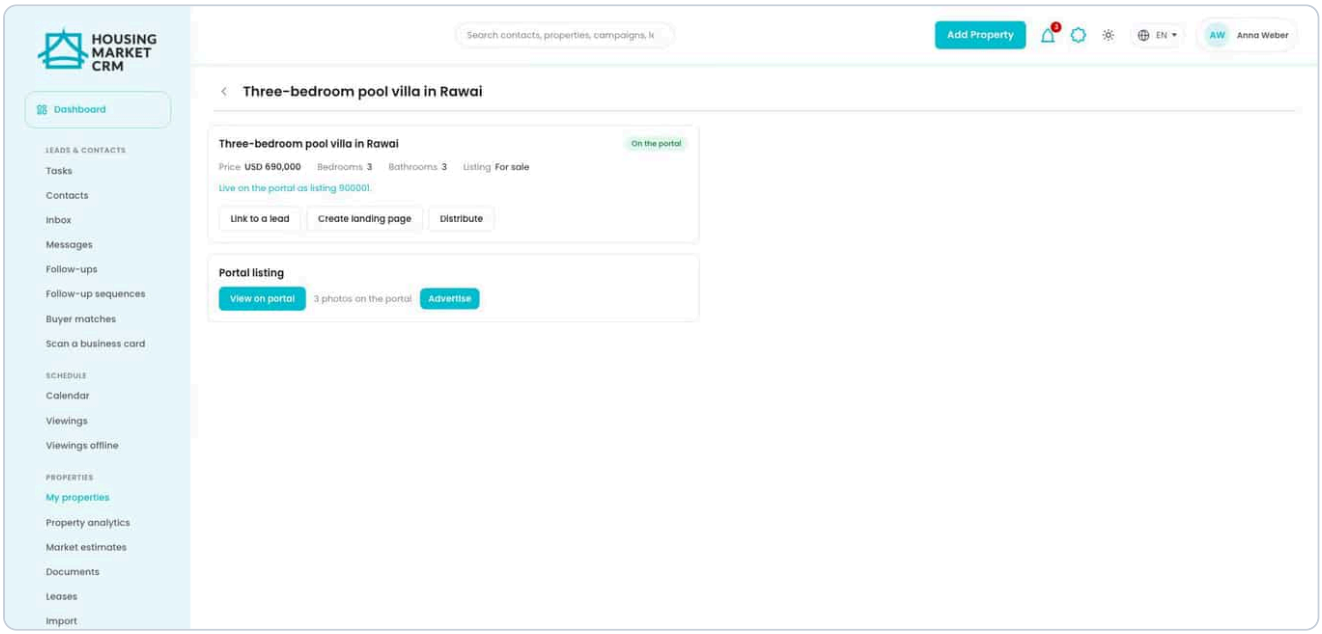
Rajah 27.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Foto pertama menjadi gambar utama.



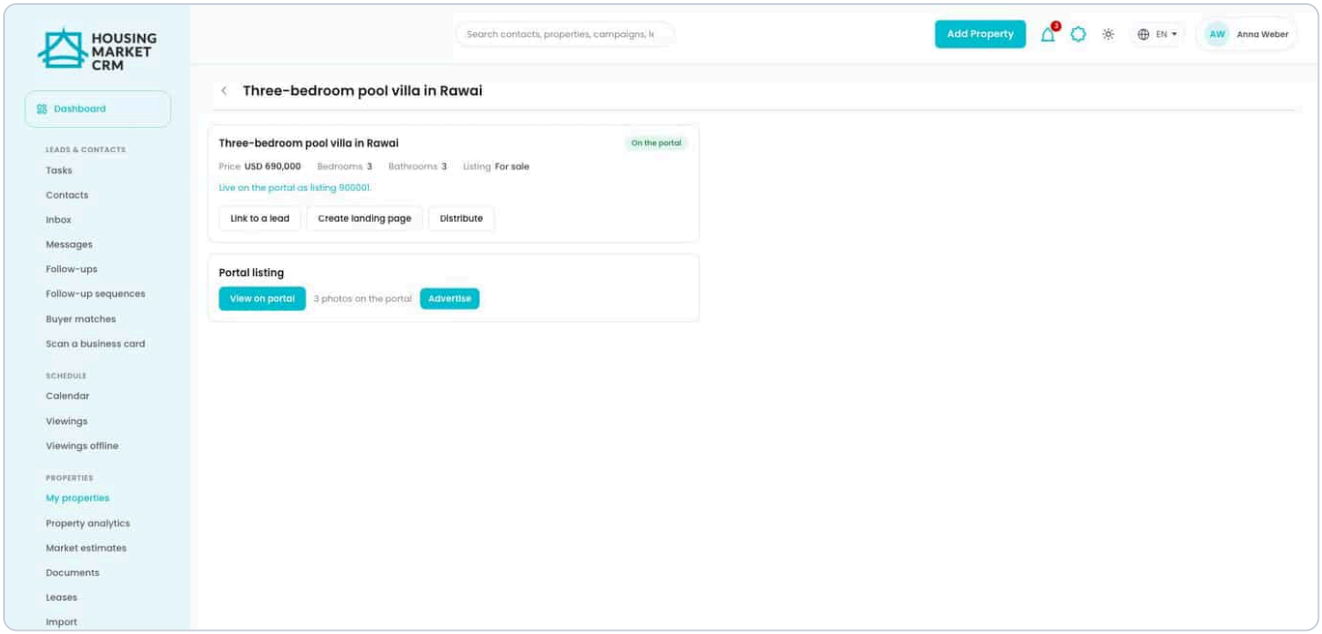
Rajah 27.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Klik Publish.



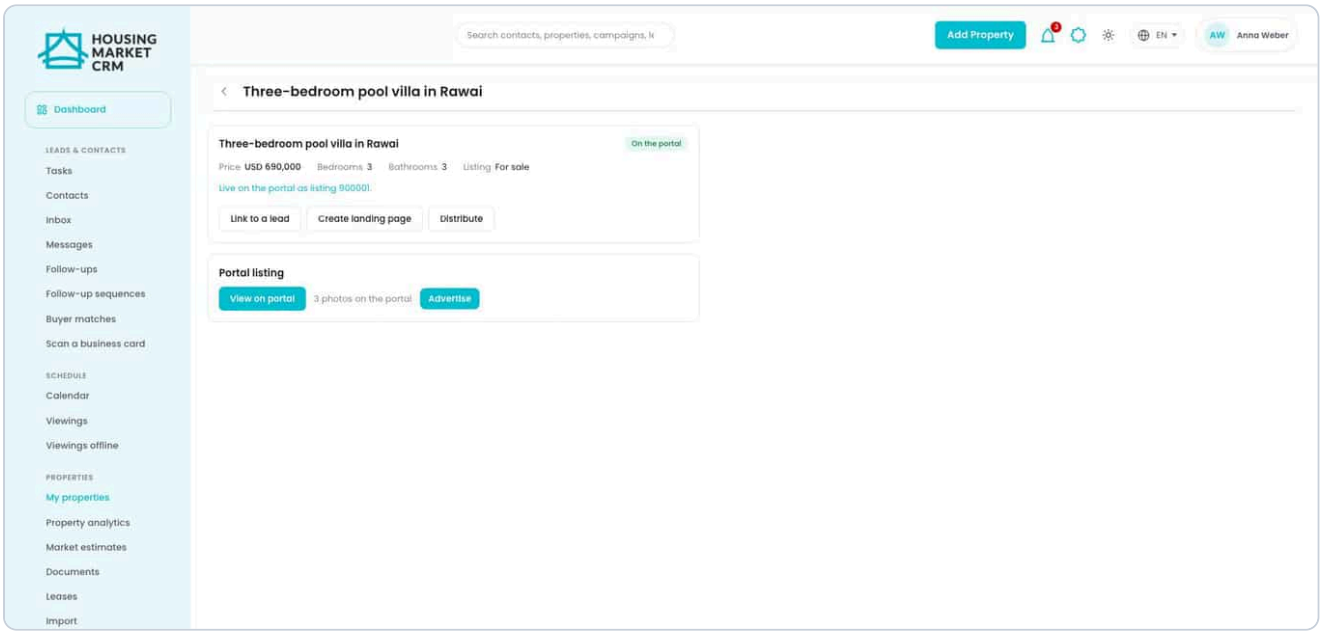
Rajah 27.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Penyenaraian kini di portal Housing Market anda.



Rajah 27.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Pertanyaan daripadanya tiba di sini sebagai prospek.



Rajah 27.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Ia tidak disepadukan dengan portal — ia sebahagian daripadanya. Satu akaun, satu pangkalan data, dan pertanyaan yang tidak perlu merentasi sebarang sempadan.

Pusat Bantuan: Adakah CRM disepadukan dengan Housing Market Group?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-add-a-property

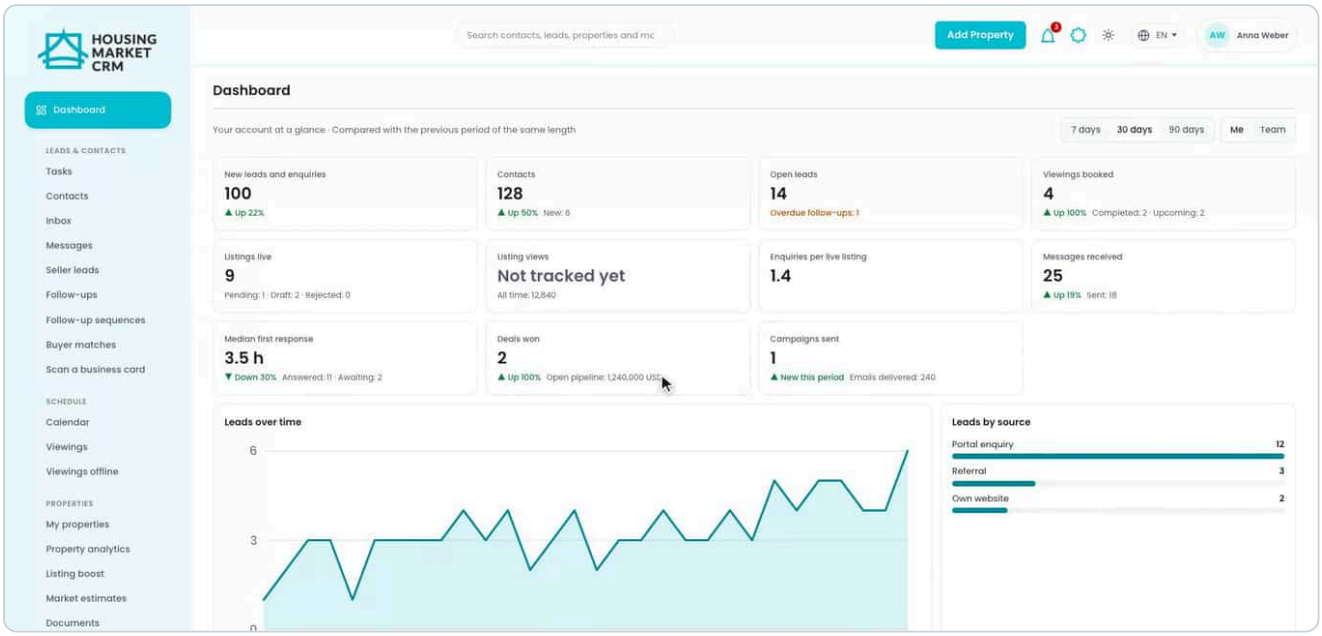
28 BAB 28

Penyenaraian portal anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

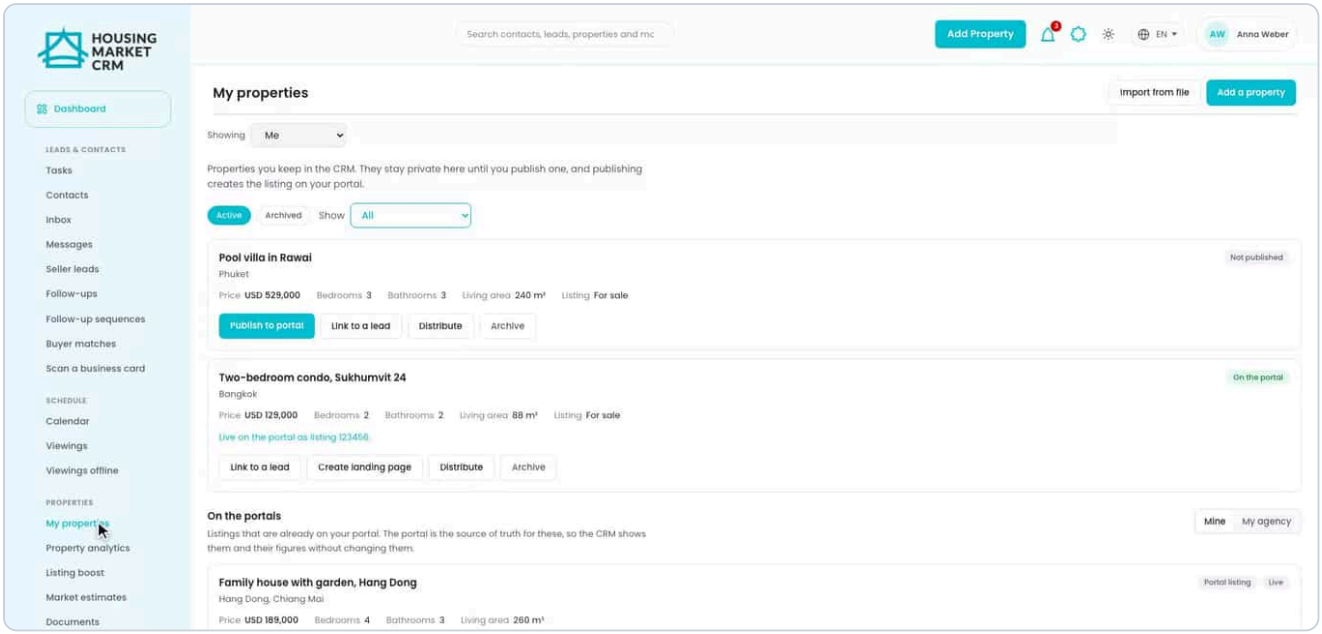
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



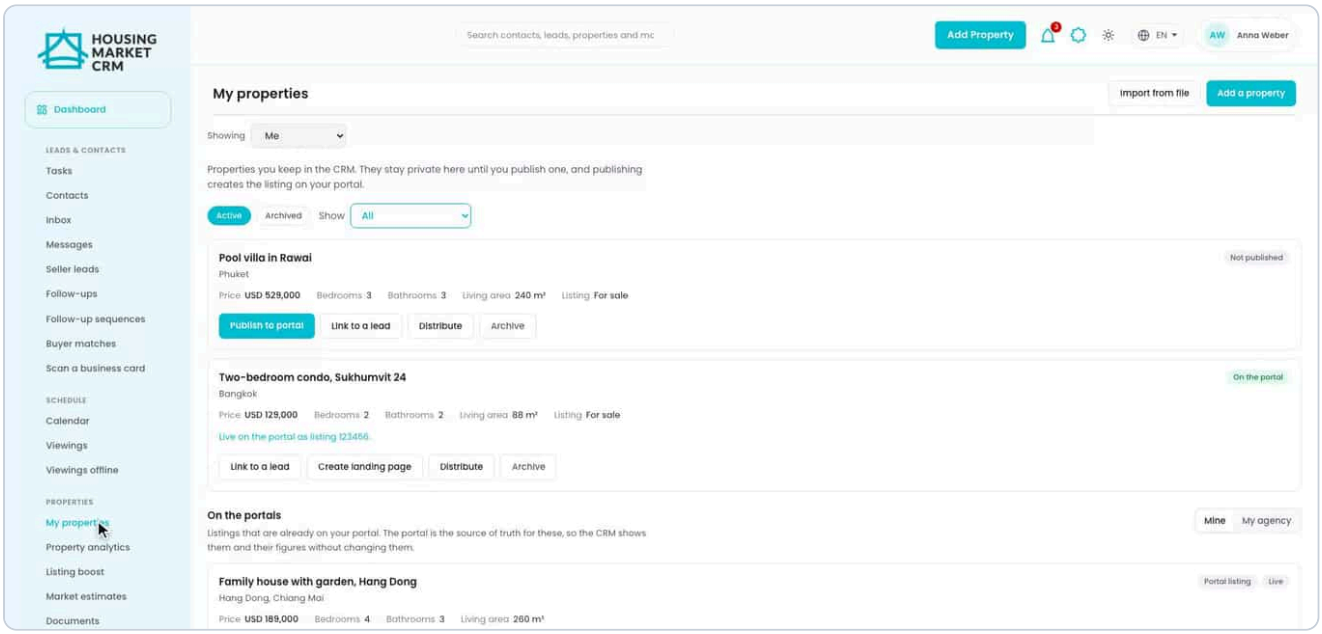
Rajah 28.1 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

2 Klik My properties dalam menu kiri.



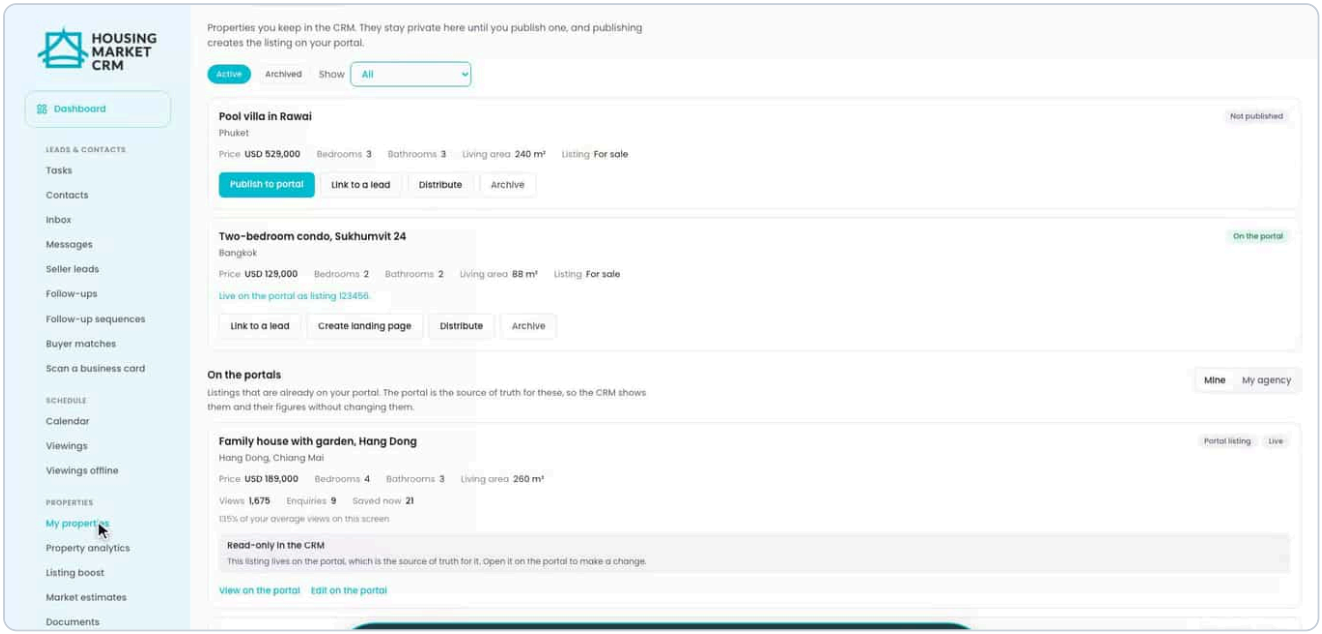
Rajah 28.2 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

3 Di atas: hartanah yang anda urus dalam CRM.



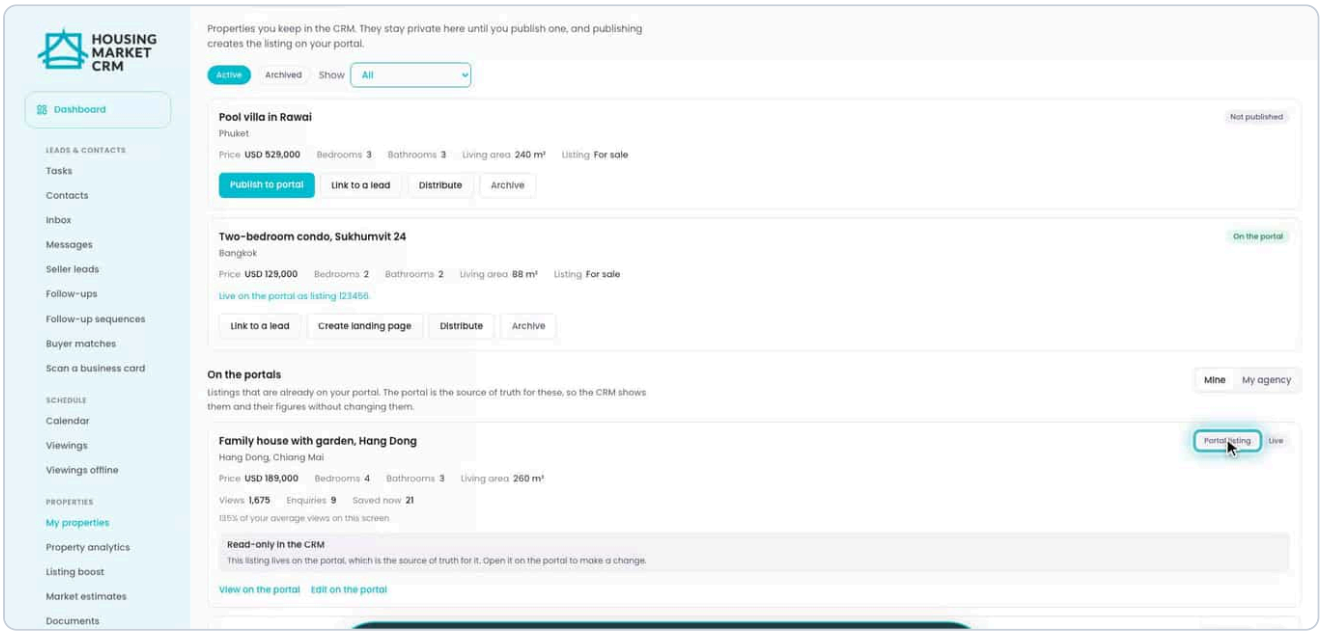
Rajah 28.3 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

4 Di bawahnya: penyenaraian anda yang sudah ada di portal.



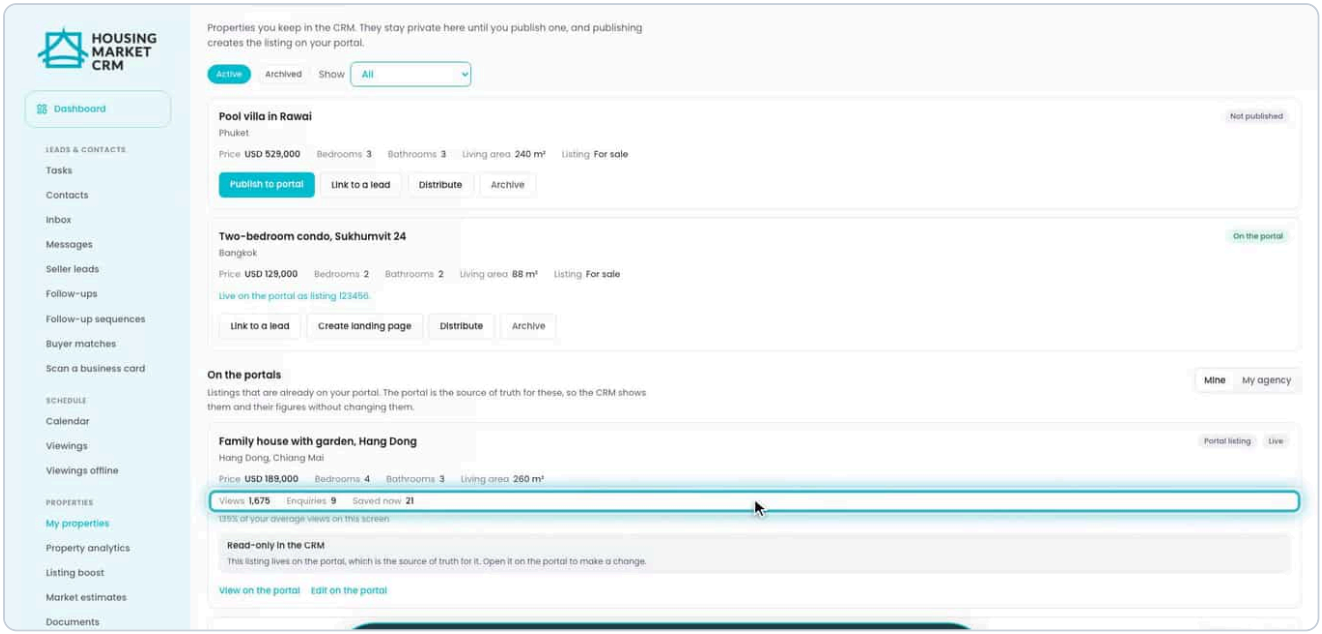
Rajah 28.4 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

5 Setiap satu ditanda Penyenaraian portal, dengan status portalnya.



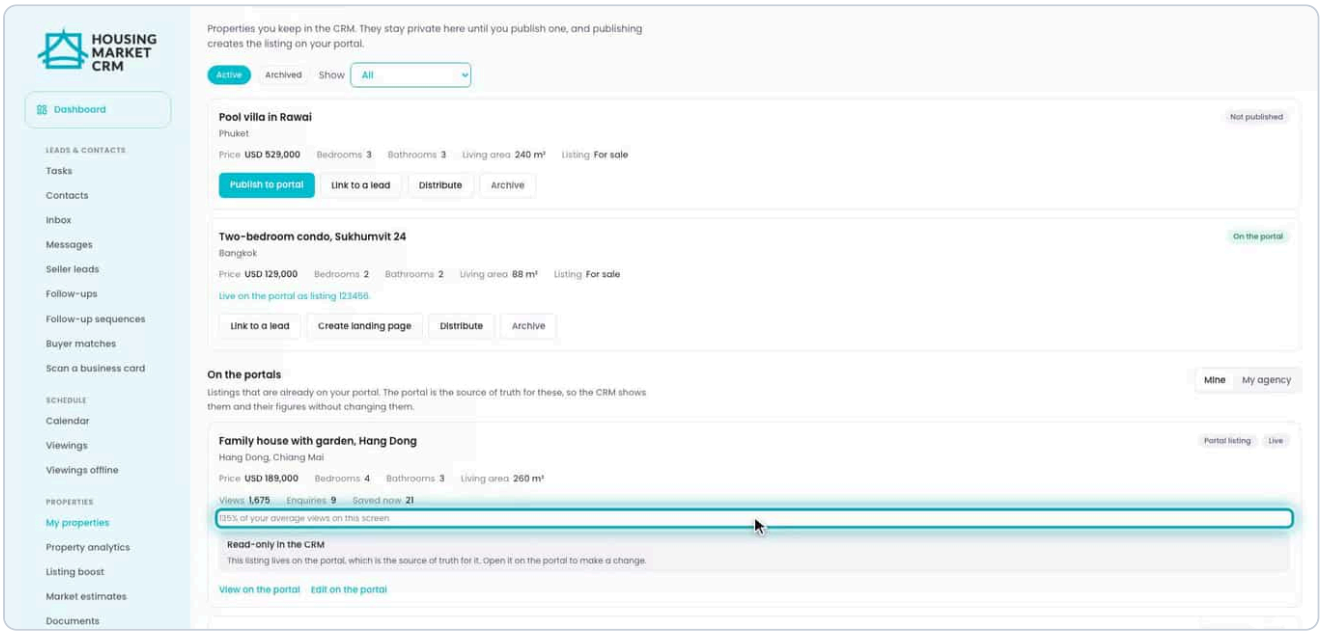
Rajah 28.5 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

6 Tontonan, pertanyaan dan berapa pembeli menyimpannya kini.



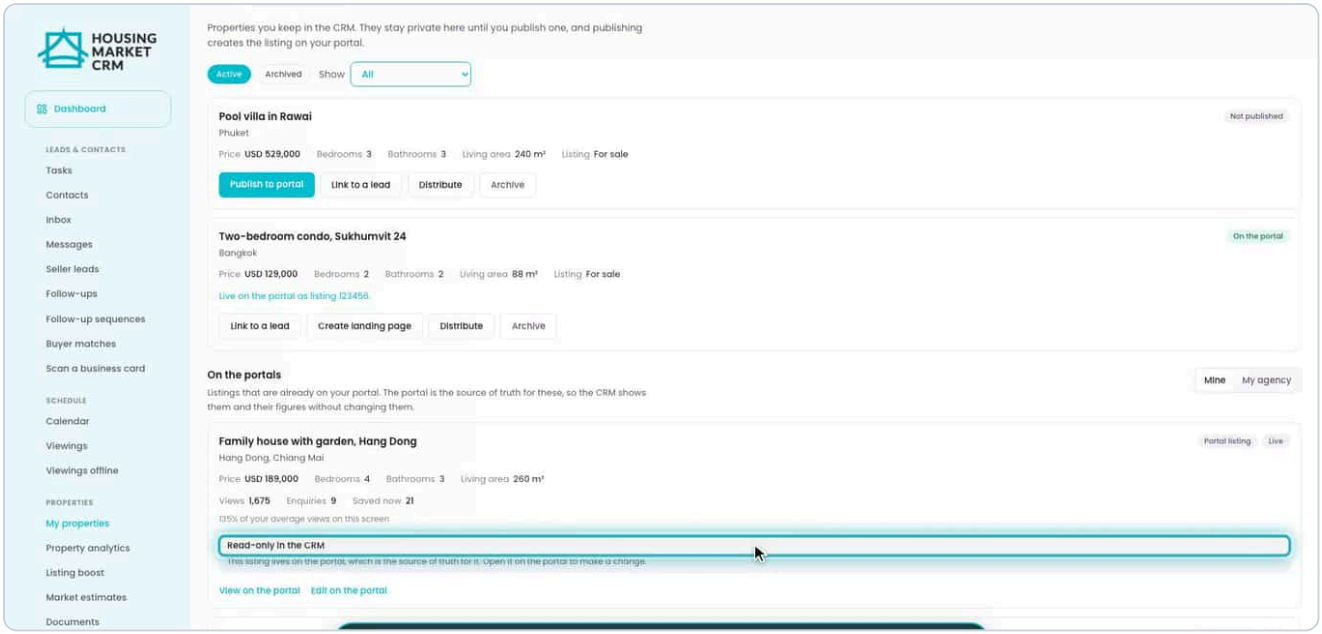
Rajah 28.6 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

7 Dibandingkan dengan purata penyenaraian di skrin.



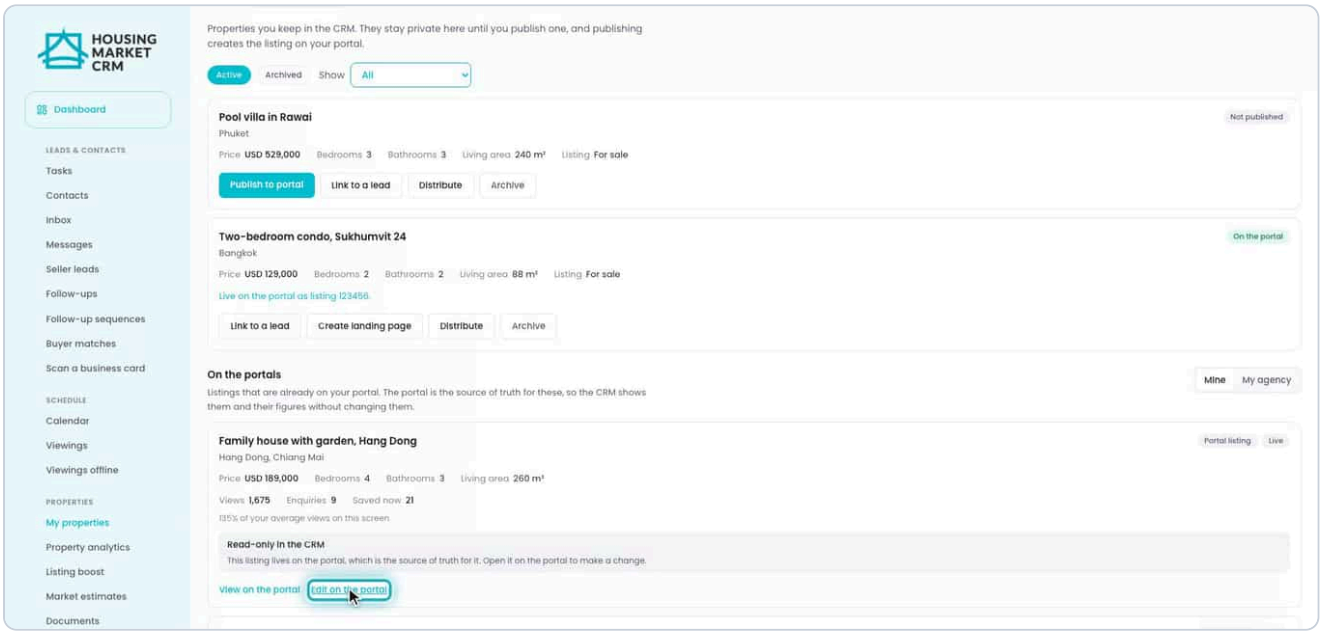
Rajah 28.7 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

8 Portal ialah sumber kebenaran, jadi ini baca sahaja di sini.



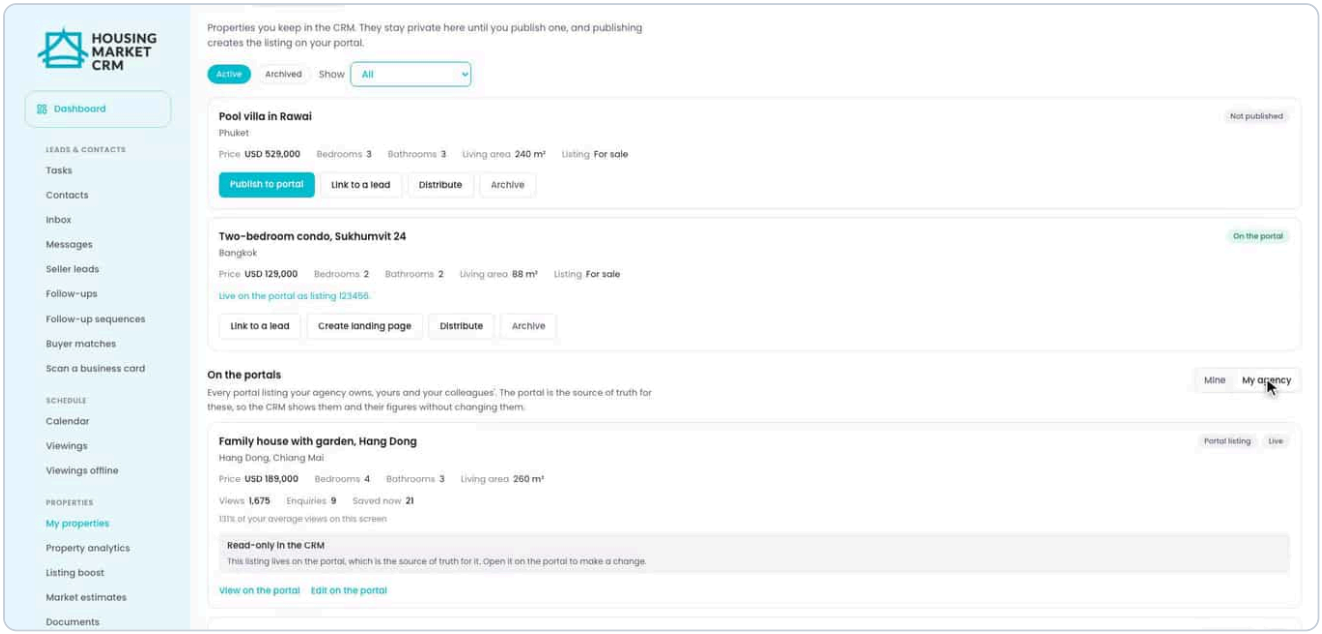
Rajah 28.8 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

9 Untuk menukarnya, gunakan Edit di portal.



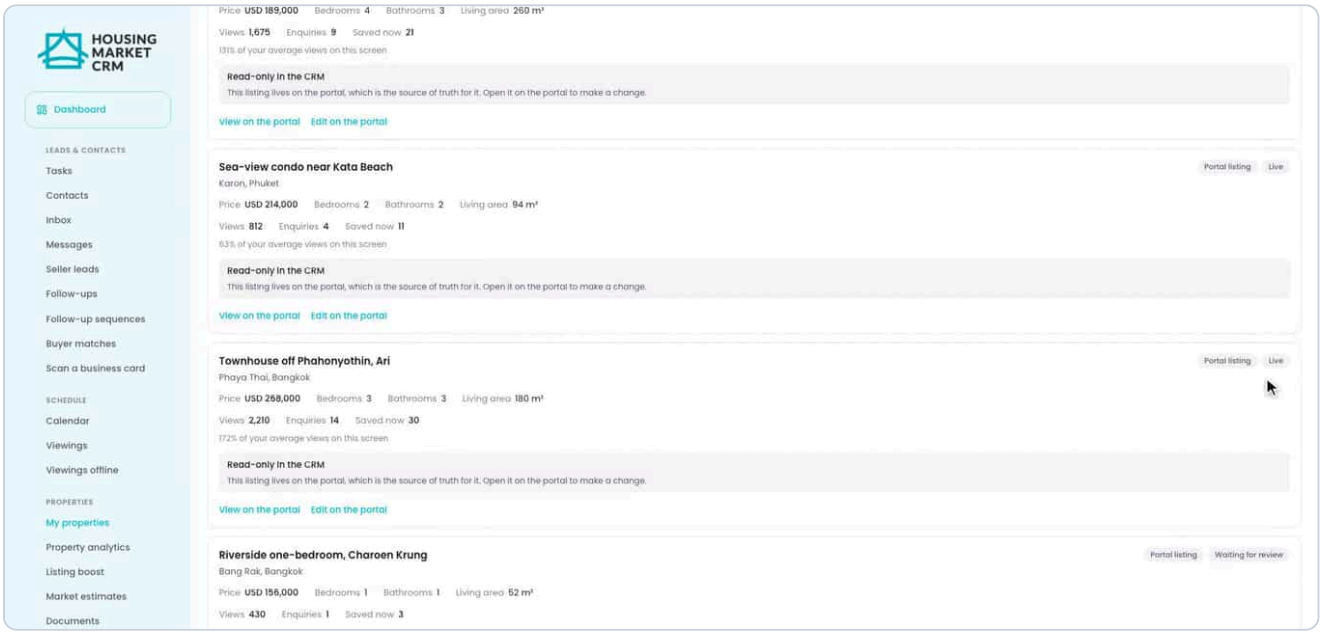
Rajah 28.9 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

10 Klik Firma ejen saya untuk melihat seluruh pejabat.



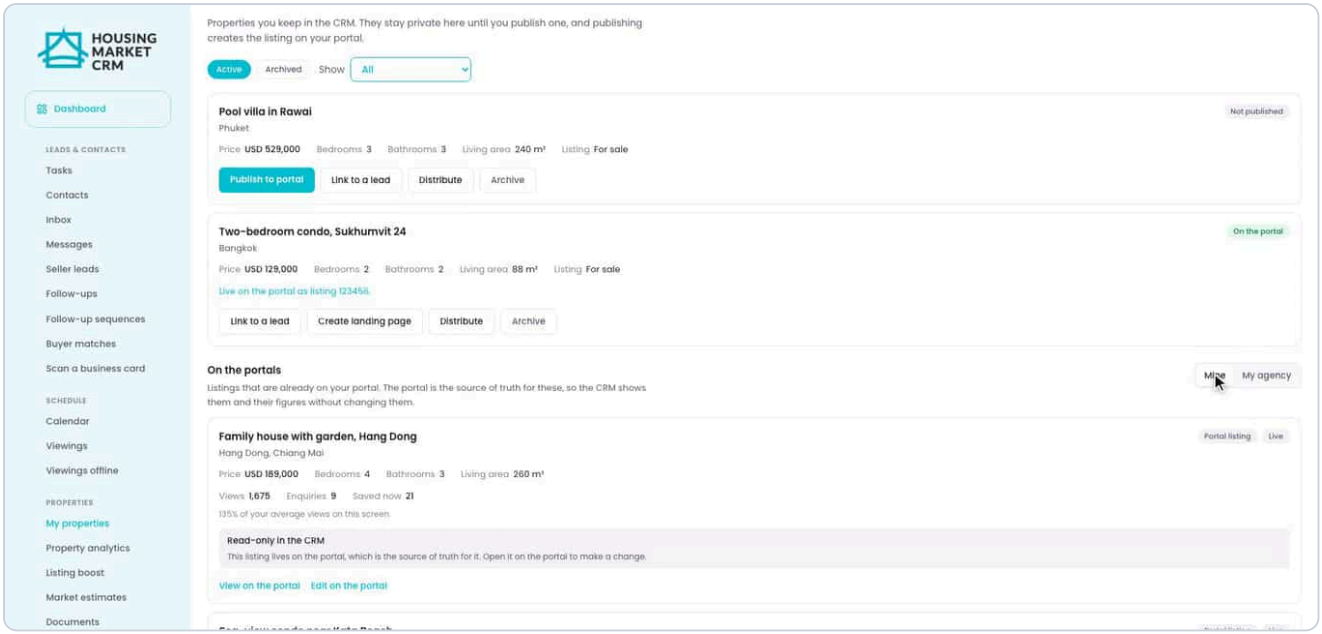
Rajah 28.10 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

11 Penyenaraian portal rakan sekerja anda, dengan angka mereka juga.



Rajah 28.11 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

12 Klik Milik saya untuk kembali kepada milik anda.



Rajah 28.12 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah CRM disepadukan dengan Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Bolehkah saya mengurus penyenaraian hartanah saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-my-property-listings
Dari mana penonton penyenaraian saya datang?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 BAB 29

Arkib dan pulihkan hartanah

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ia diarkibkan. Rekod itu keluar daripada senarai anda dan kekal dalam pangkalan data, dan arkib ialah tempat untuk menyimpan sesuatu, bukan satu peringkat menuju pemadaman. Masih ada senarai pendek rekod yang lebih kecil yang dipadam terus, dan jawapan ini menamakannya.

Tiada apa-apa yang anda padam dalam CRM ini dimusnahkan. Pemadaman mengarkibkan rekod itu: ia keluar daripada senarai yang anda gunakan untuk bekerja dan kekal dalam pangkalan data, bersama tarikh ia diarkibkan dan siapa yang mengarkibkannya. Arkib ialah tempat untuk menyimpan sesuatu, bukan satu peringkat menuju pemadaman — tiada pemasa dan tiada apa-apa yang sedang menunggu untuk menghapuskannya.

Apa yang diarkibkan

- Sebuah kenalan. Ia keluar daripada Kenalan dan mengekalkan segala isinya: tindakan susulan, komen, aktiviti, fail, hartanah yang ditanda, nombor telefon, alamat, mesej dan perbualan, serta prospek dan entri kalendar yang terus hidup selepasnya.
- Kenalan yang tidak anda kekalkan dalam satu penggabungan. Segala yang dipautkan kepadanya berpindah kepada kenalan yang dikekalkan dan rekodnya sendiri diarkibkan, dengan menamakan kenalan tempat sejarahnya pergi.
- Sebuah prospek. Ia keluar daripada papan dan daripada senarai, dan mengekalkan garis masa, komen, fail dan tindakan susulannya. Ia juga berhenti diperingatkan berulang kali dan berhenti dikira terhadap sesiapa yang ditugaskan kepadanya, yang tidak akan berlaku jika arkib itu hanya menyembunyikannya.
- Sebuah hartanah, dan sebuah unit yang anda uruskan untuk pemiliknya. Kedua-duanya sudah mempunyai arkib sendiri lebih lama daripada yang lain.
- Sebuah urus niaga, bersama komisen yang menjadi hak setiap pihak.
- Kerusi seorang rakan sekerja. Aksesnya tamat sebaik sahaja kerusi itu diarkibkan, kerusi yang anda bayar dibebaskan, dan rekod bahawa dia pernah memegangnya — dan pada gred apa — dikekalkan, jadi “siapa yang mengendalikan prospek ini” masih boleh dijawab selepas dia berhenti.

Mendapatkan semula sebuah rekod

Kenalan, hartanah, urus niaga dan unit yang diuruskan masing-masing mempunyai arkibnya pada skrin: tab Diarkibkan atau Tunjuk yang diarkibkan akan menemui rekod itu, dan Nyaharkib atau Pulihkan meletakkannya kembali di tempat asalnya. Rekod yang dipulihkan kembali utuh dan bukan sebagai salinan.

Prospek dan kerusi diarkibkan dengan cara yang sama, tetapi CRM belum mempunyai paparan arkib untuk kedua-duanya, jadi belum ada butang untuk anda tekan. Rekodnya ada dalam pangkalan data dan sokongan boleh membawanya semula — mintalah bantuan mereka dan bukan memasukkan prospek itu semula, kerana memasukkannya semula akan menghilangkan garis masa yang telah dikekalkan.

Mengembalikan seorang rakan sekerja hanyalah Tambah kerusi yang biasa: ejen yang pernah memegang kerusi akan dipulihkan dan bukan diberi kerusi kedua, dan log audit merekodkan pemulihan itu serta pejabat tempat dia berada sebelum ini.

Apa yang tidak dilakukan oleh pemadaman

Ia tidak melonggarkan siapa yang boleh menekannya. Memadam masih memerlukan pengurus yang mempunyai hak memadam, dan mengeluarkan kerusi masih memerlukan pentadbir, kerana kebenaran itu terikat kepada hasil yang diniatkan oleh ejen dan bukan kepada cara ia dilaksanakan. Log audit akaun merekodkan tindakan itu sebagai kemas kini yang menamakan pengarkiban, bukan sebagai pemadaman — sejarah kekal yang mendakwa sebuah rekod telah dimusnahkan sedangkan rekod itu hanya sejauh satu penanda daripada muncul kembali pada skrin adalah lebih buruk daripada tiada sejarah sama sekali.

Mengeluarkan kerusi juga tidak mengubah apa-apa pada bil anda dengan sendirinya. Hanya pemilik akaun yang mengubah berapa banyak kerusi yang dibayar oleh pejabat, dalam Pelan dan bil.

Apa yang masih dipadam terus

Inilah bahagian yang berbaloi dibaca sebelum anda bergantung pada yang lain. Rekod di bawah ini dipadam dan bukan diarkibkan pada hari ini, jadi anggaplah pemadaman pada salah satunya sebagai muktamad:

- Dokumen yang anda padam daripada peti dokumen. Mengarkibkan dokumen ialah tindakan yang berasingan dan itulah yang patut digunakan; dokumen yang telah ditandatangani tidak boleh dipadam oleh sesiapa.
- Sebuah sewaan.
- Sebuah tindakan susulan, dan sebuah rangkaian tindakan susulan.
- Sebuah peringkat pada urus niaga.
- Sebuah entri kalendar.
- Sebuah templat mesej WhatsApp.
- Sebuah sambungan kepada perkhidmatan luar, serta webhook dan kunci API pada API terbuka.
- Rekod di sebalik satu perkongsian portal pelanggan — senarai pilihan, penyenaraian penjual atau nota maklum balas.

Tiada satu pun daripadanya ialah seorang manusia, sebuah hartanah atau seorang rakan sekerja, dan di situlah garisan kerja ini ditarik. Semuanya dinamakan di sini dan bukan ditinggalkan, supaya tiada sesiapa membaca “pemadaman mengarkibkan” sebagai merangkumi lebih daripada yang sebenarnya.

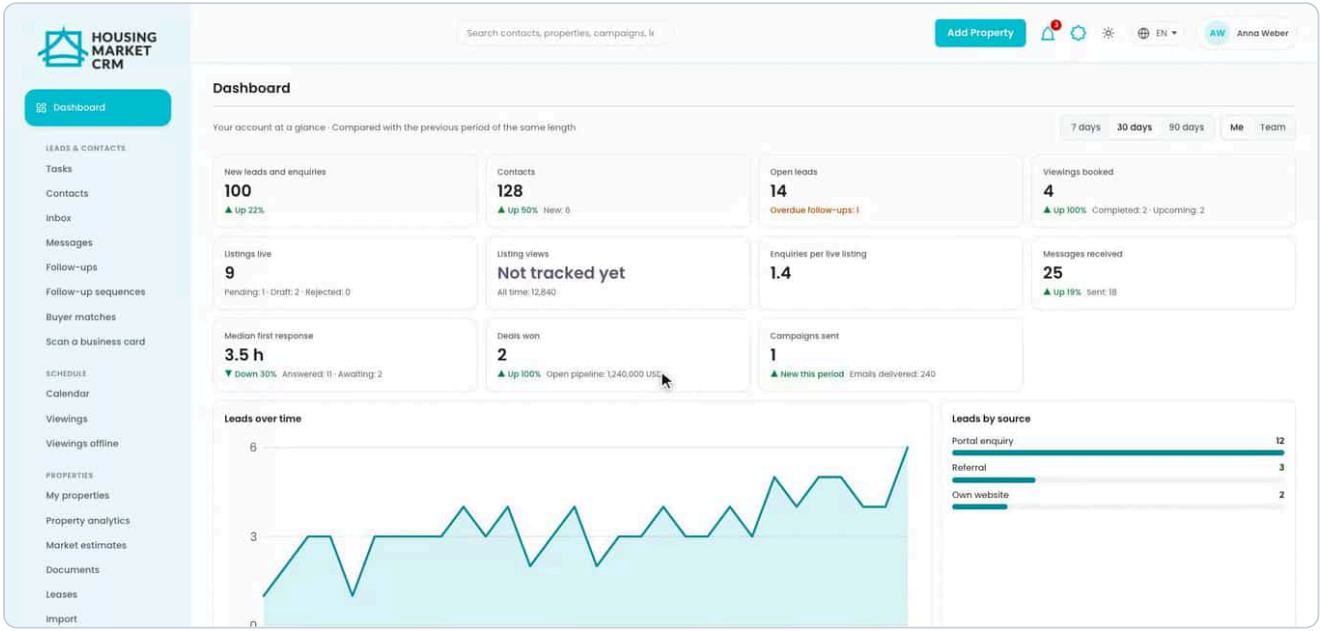
Membatalkan pelan juga bukan pemadaman

Apabila pelan berbayar tamat, akaun kembali kepada pelan percuma dan tiada apa-apa dikeluarkan: teras CRM terus berfungsi dan prospek, kenalan serta sejarah anda kekal di tempat anda tinggalkan. Lihat “Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?”.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah yang berlaku apabila saya memadam kenalan, prospek atau rakan sekerja?**

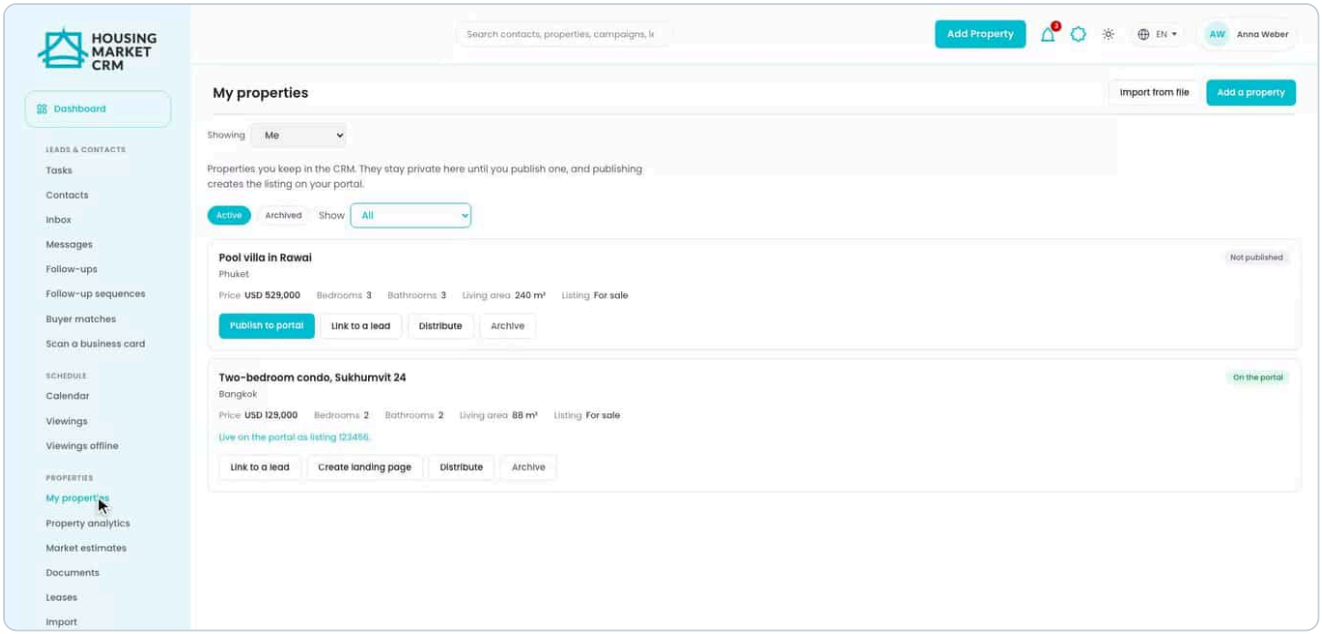
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akaun Housing Market CRM anda.



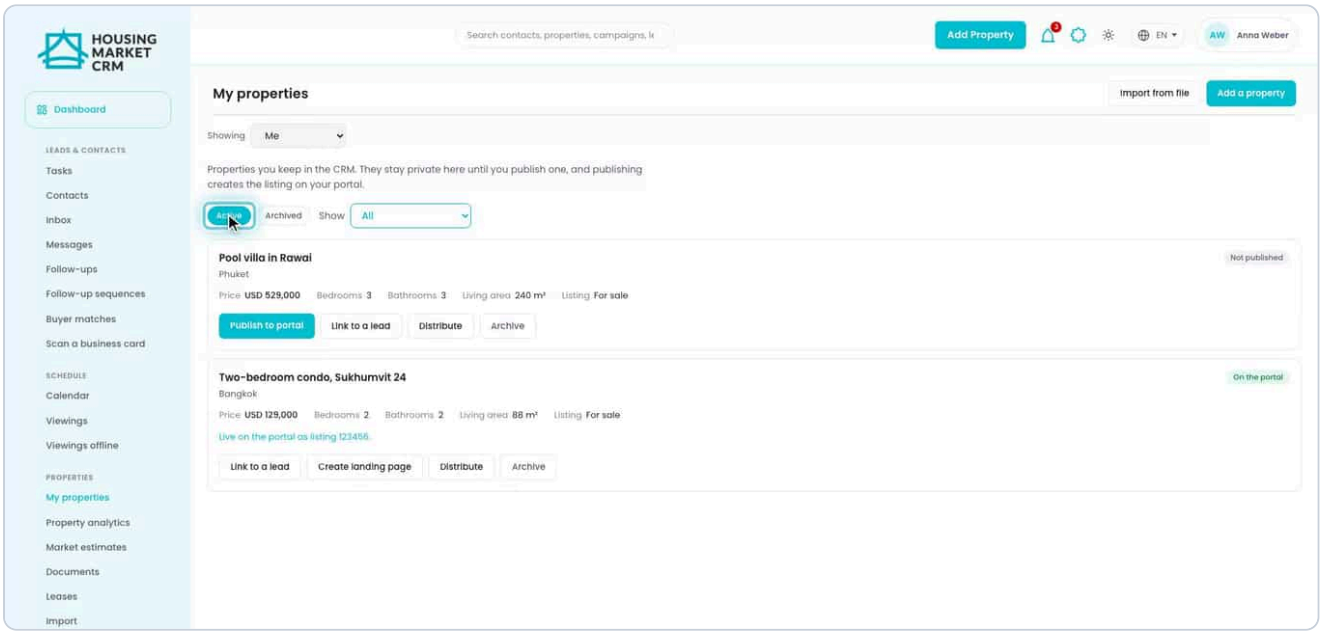
Rajah 29.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik My properties dalam menu kiri.



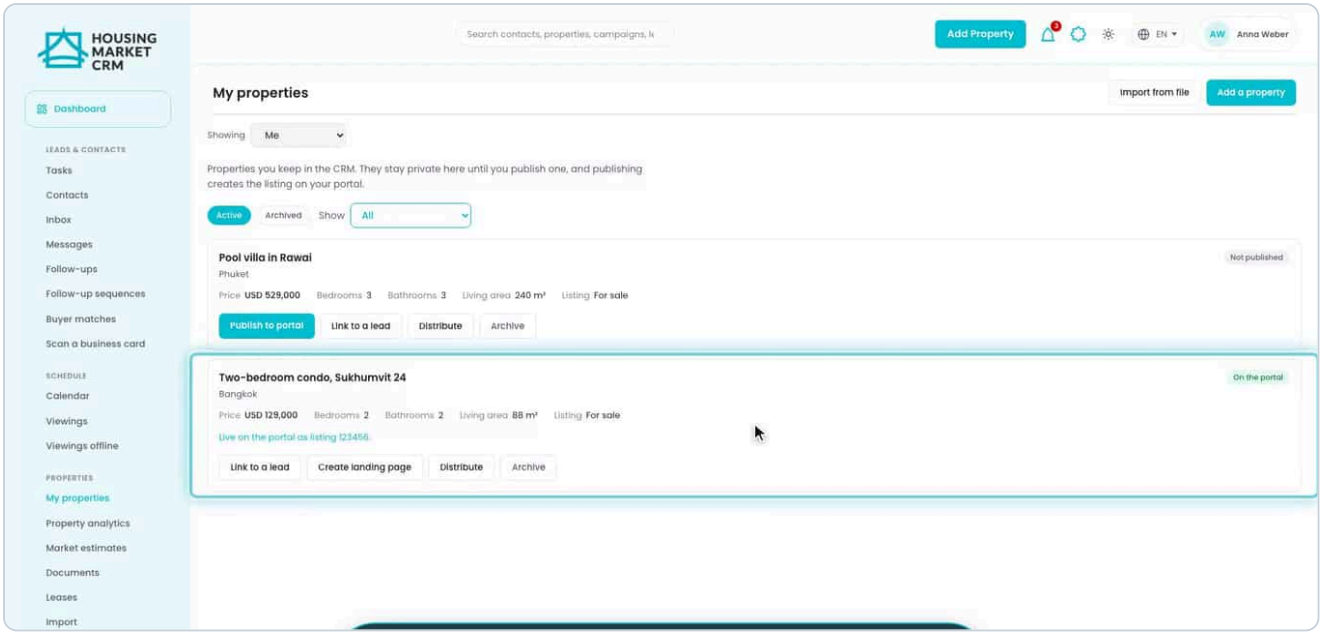
Rajah 29.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Senarai anda ada dua tab: Active dan Archived.



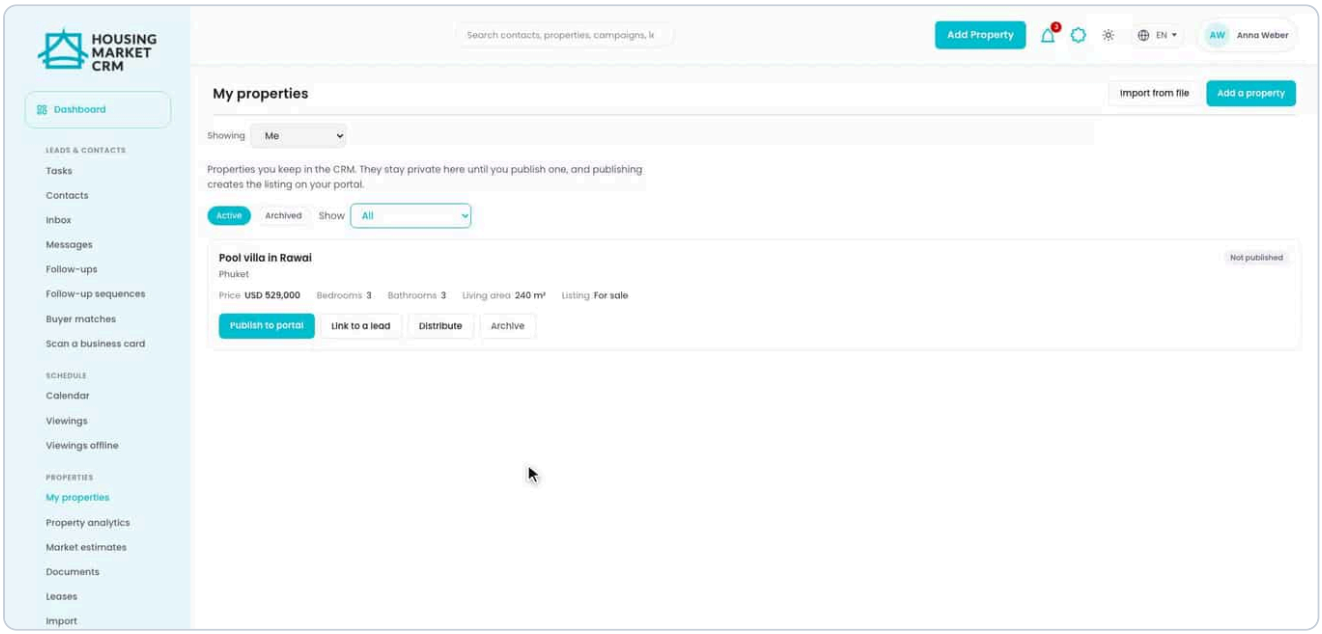
Rajah 29.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Kondo ini telah terjual, jadi ia tidak wajar berada dalam senarai aktif.



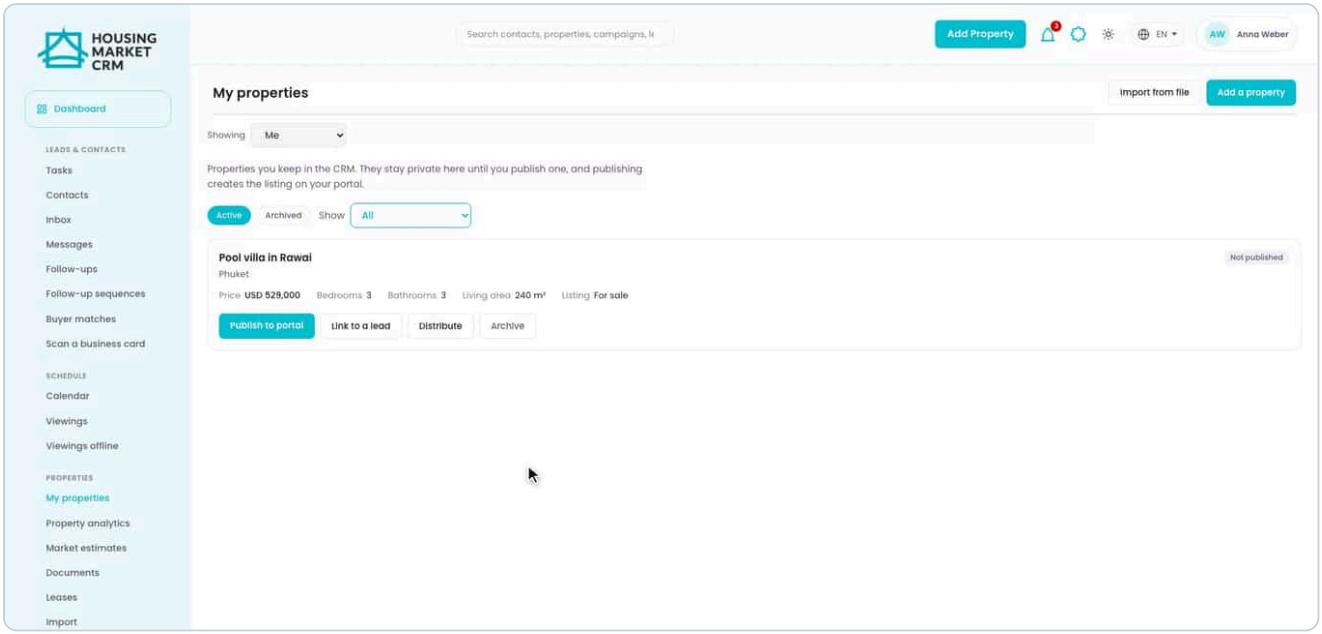
Rajah 29.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Klik Archive pada kadnya.



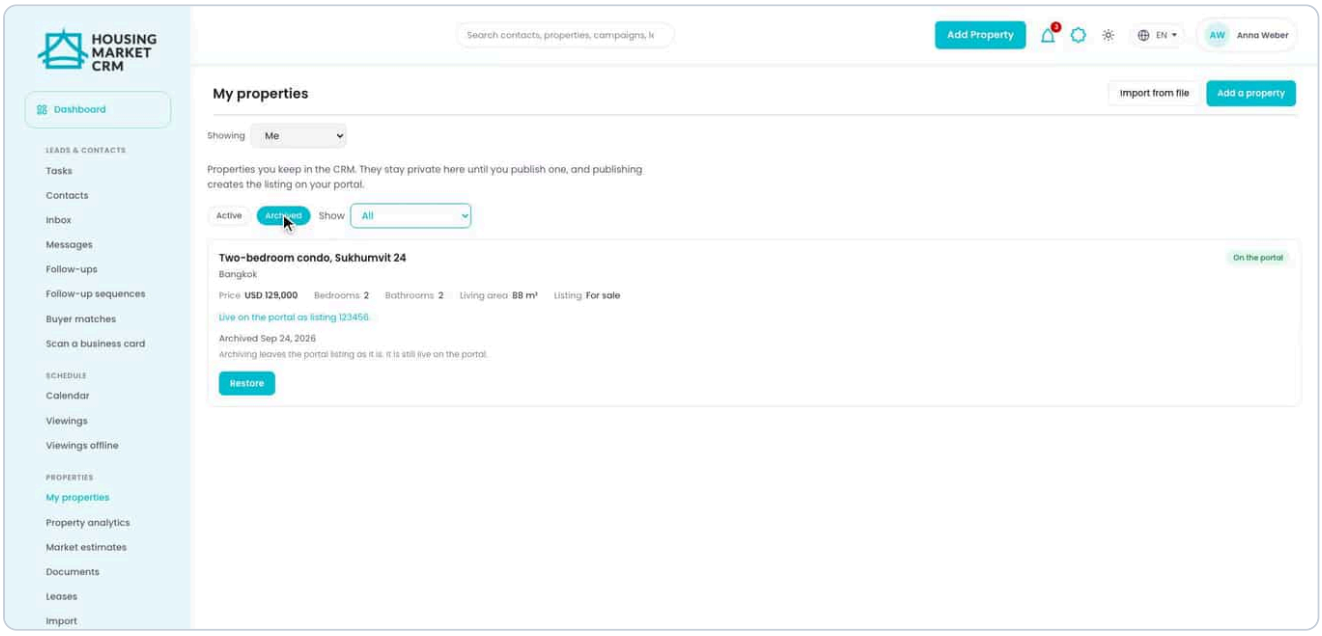
Rajah 29.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Archiving… — dan ia meninggalkan senarai. Tiada apa-apa dipadam.



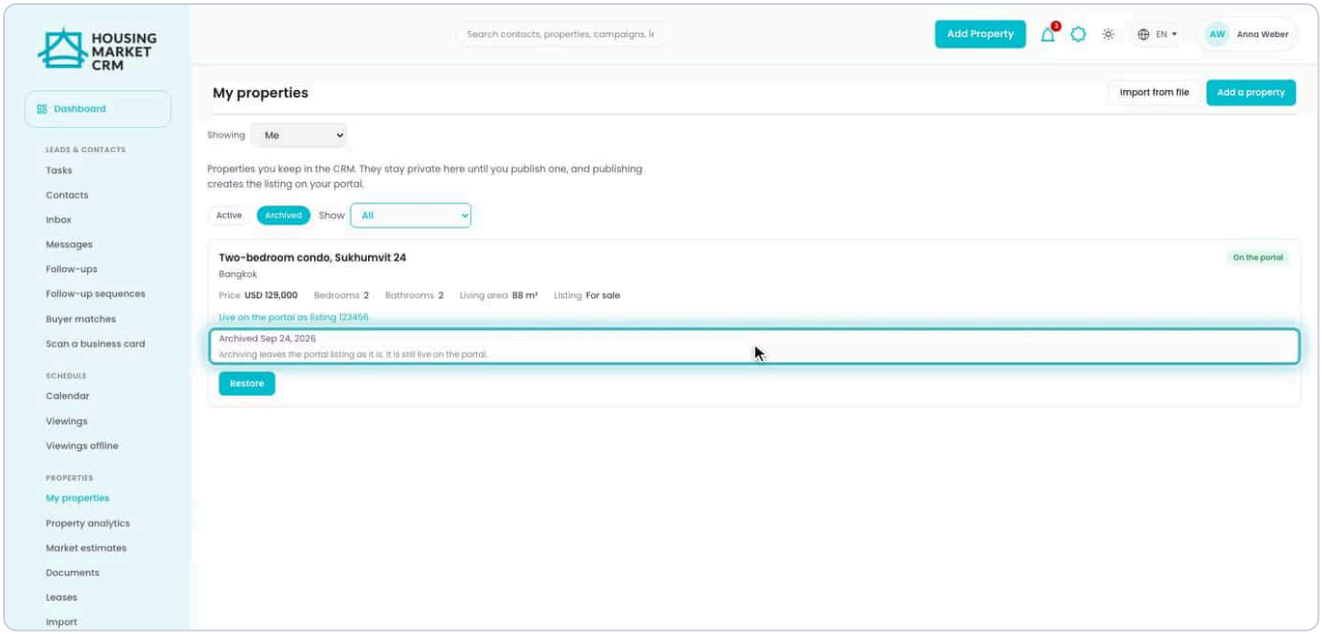
Rajah 29.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Buka tab Archived.



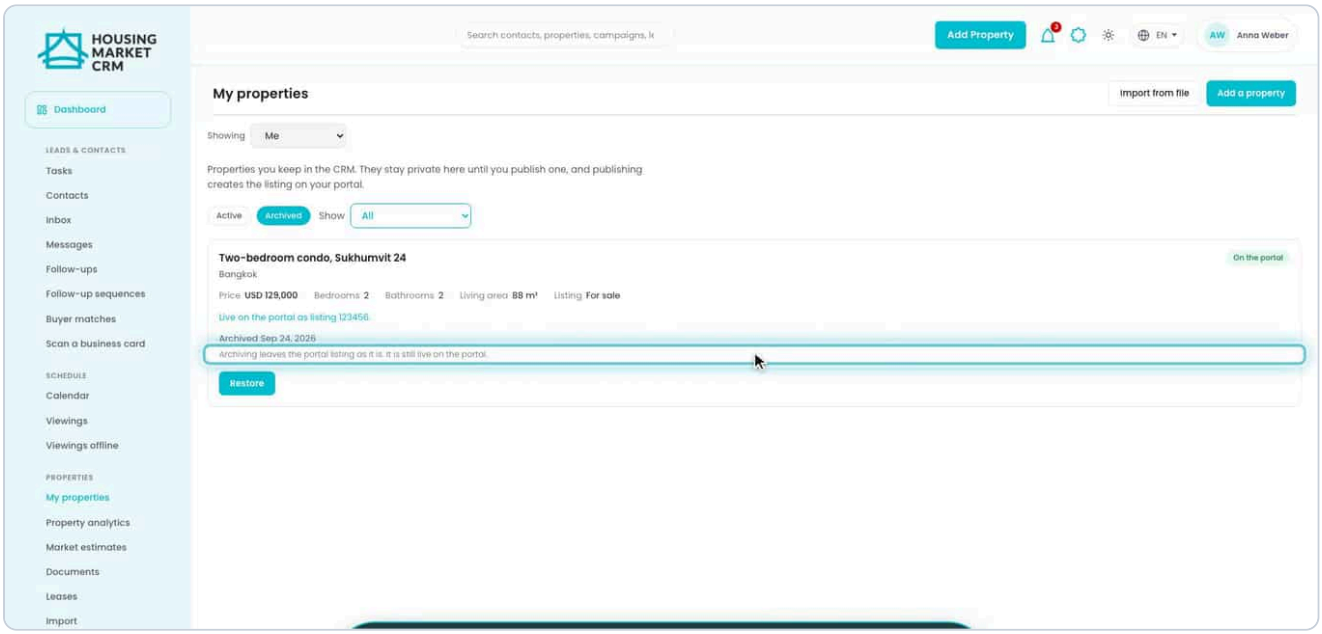
Rajah 29.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Kad itu mencatatkan tarikh ia diarkibkan.



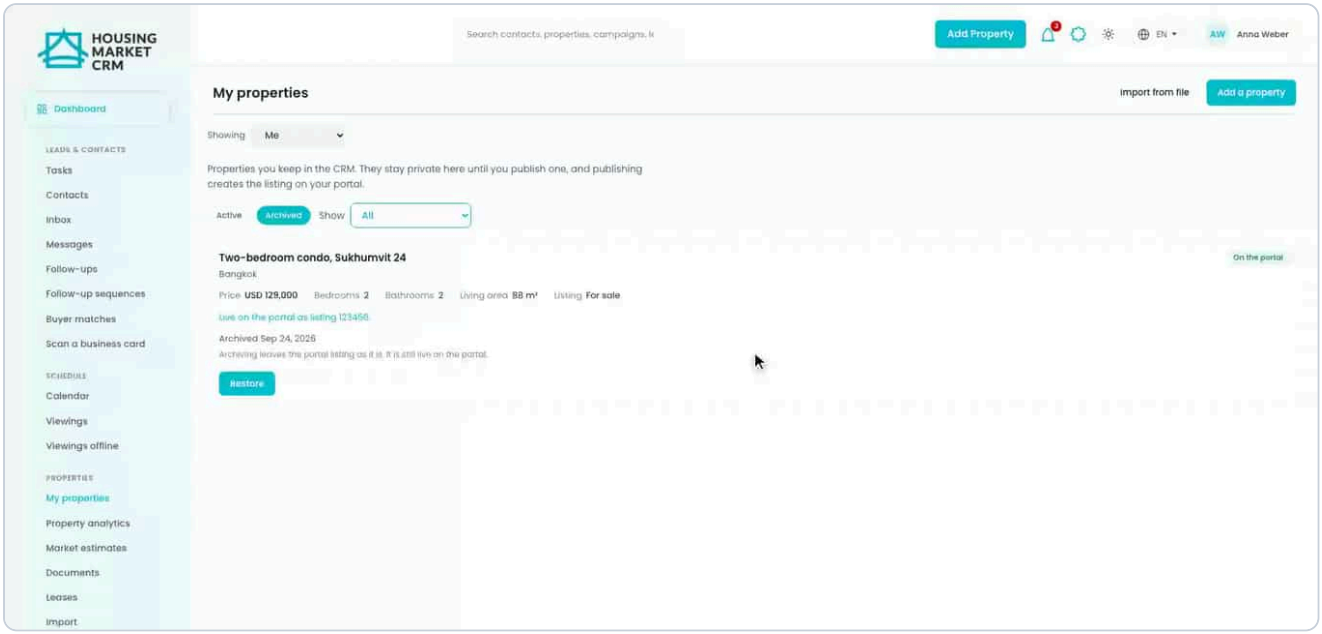
Rajah 29.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Dan baris yang penting: penyenaraian portal tidak tersentuh.



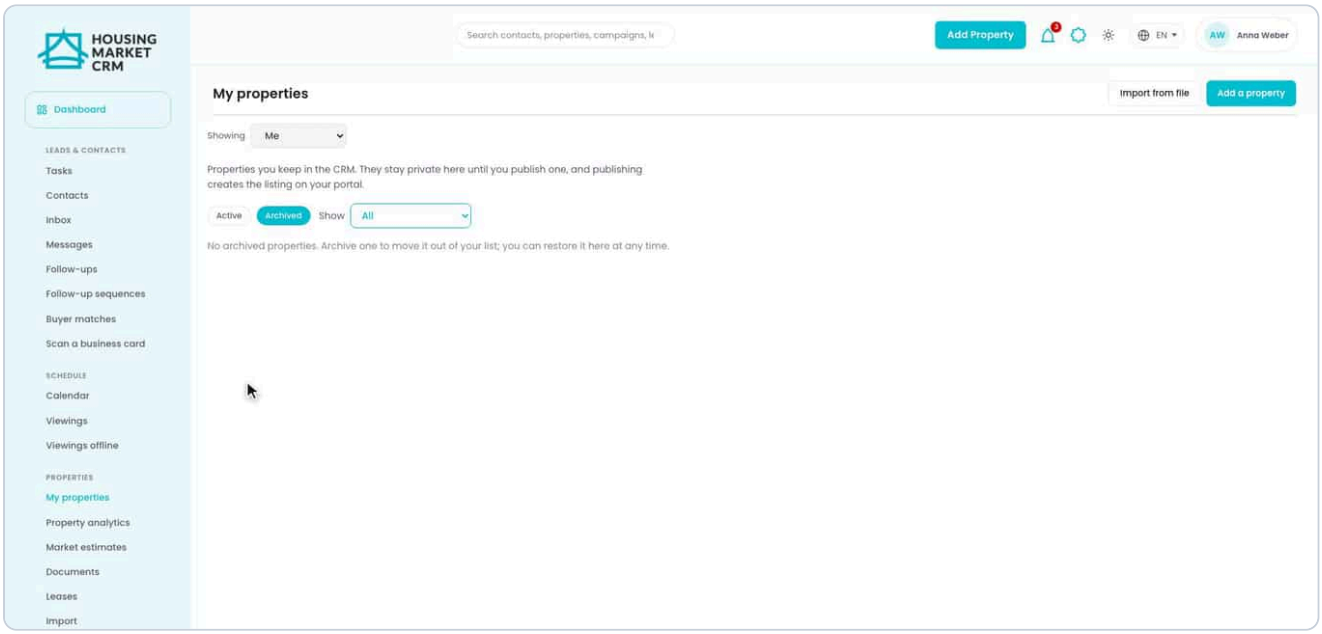
Rajah 29.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

10 Ia masih aktif di portal sehingga anda menariknya di sana.



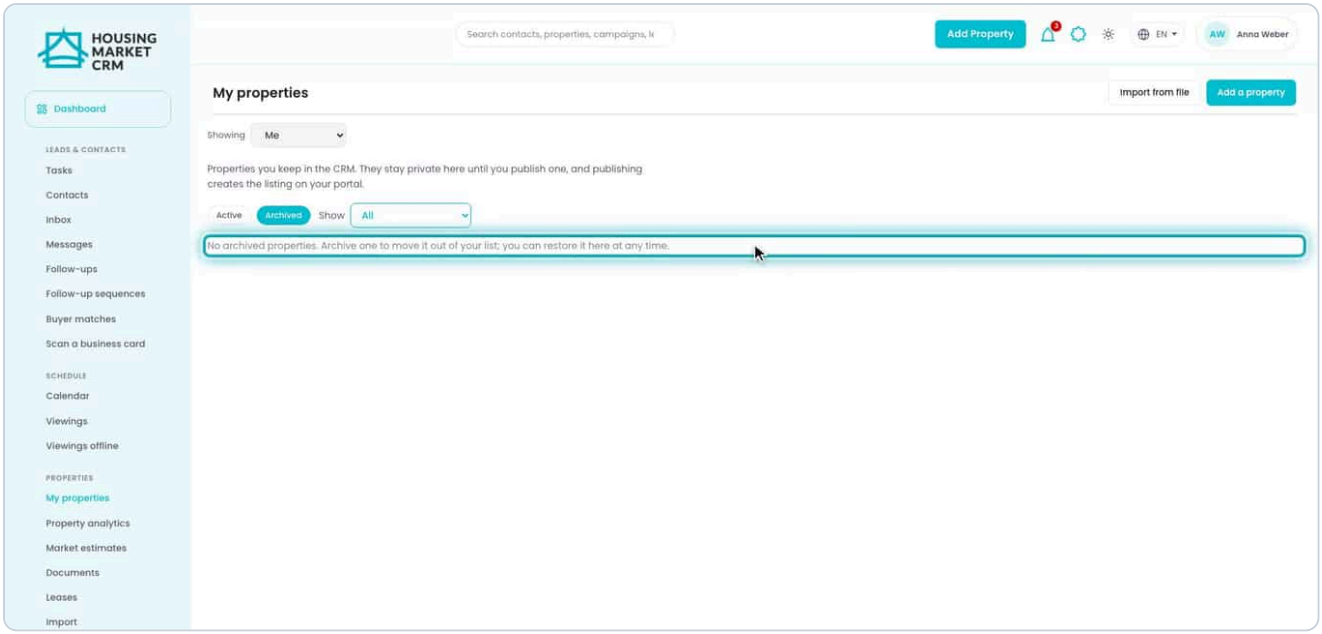
Rajah 29.10 · Skrin dirakam 24 September 2026

11 Berubah fikiran? Klik Restore.



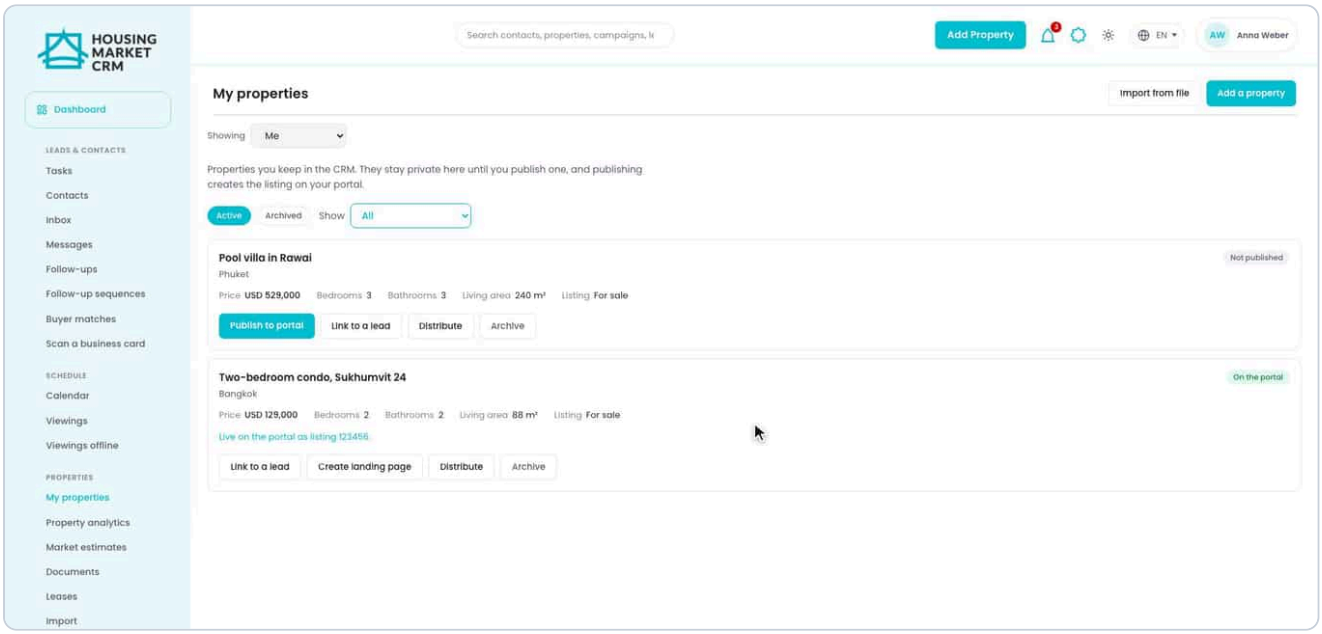
Rajah 29.11 · Skrin dirakam 24 September 2026

12 Arkib kosong semula.



Rajah 29.12 · Skrin dirakam 24 September 2026

13 Kembali ke Active penyenaraian itu kembali, sama seperti sebelumnya.



Rajah 29.13 · Skrin dirakam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Anda boleh menyimpan hartanah dalam CRM pada mana-mana pelan, dan pada Pro menerbitkannya ke portal negara tempat ia berada. Setelah ia disiarkan, menyunting butiran utamanya dalam CRM turut mengubah iklan di portal, dan hartanah yang anda ketepikan diarkibkan, bukan dipadam.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya mengurus penyenaraian hartanah saya?

30 BAB 30

Statistik hartanah

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Halaman analitik setiap penyenaraian menunjukkan penontonnya mengikut negara, wilayah dan bandar, mengikut peranti, dan mengikut sumber trafik, sebagai bilangan, pada semua pelan.

Buka halaman analitik sesuatu penyenaraian. Di samping tontonan, pertanyaan, simpanan dan kongsian harian, ia memecahkan penonton mengikut:

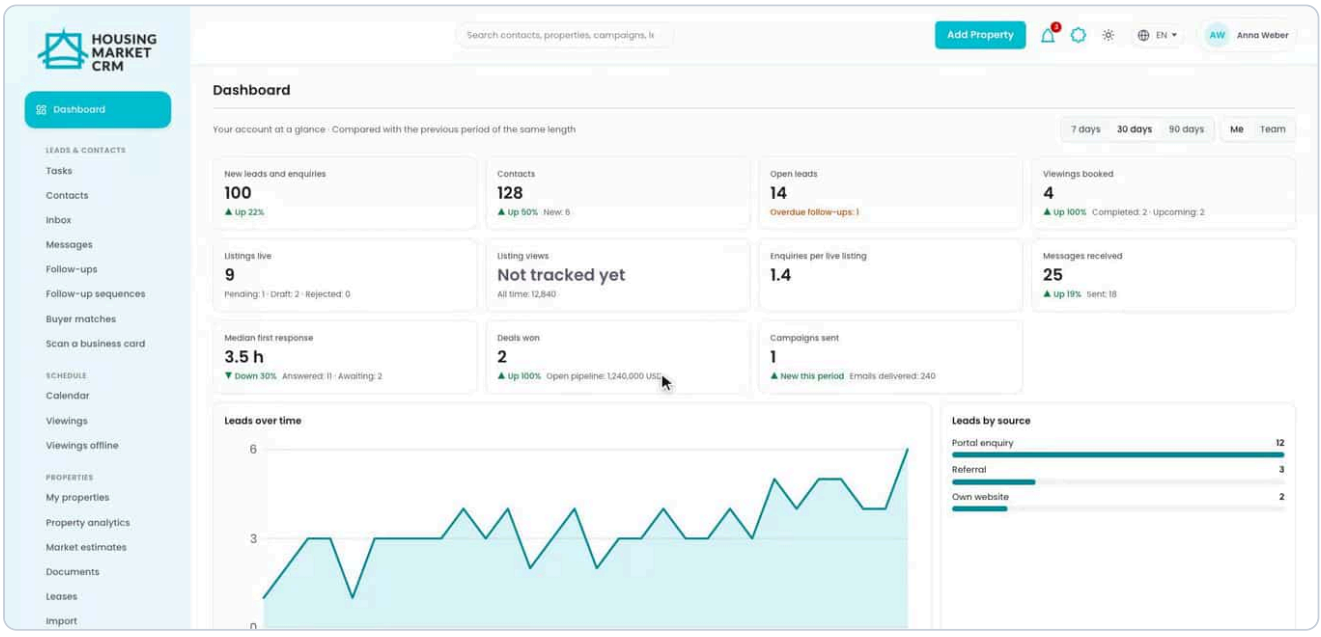
- Negara, wilayah dan bandar — tempat kebanyakan penonton datang
- Peranti — desktop, telefon atau tablet
- Sumber trafik — bagaimana mereka sampai ke penyenaraian

Anda hanya melihat bilangan, tidak pernah penonton tertentu atau apa-apa yang mengenal pastinya. Angka dikemas kini sekali sehari, dan pada Pro ia dimasukkan dalam laporan berjenama yang anda hantar kepada pemilik.

Daripada Pusat Bantuan: **Dari mana penonton penyenaraian saya datang?**

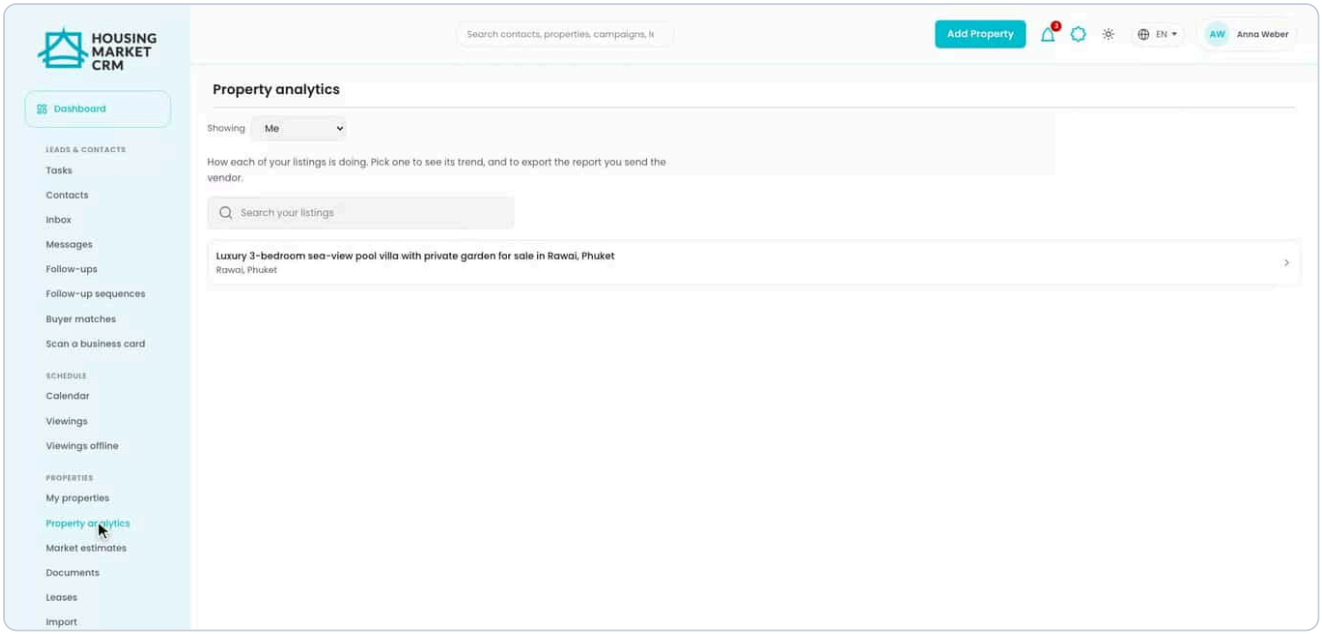
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



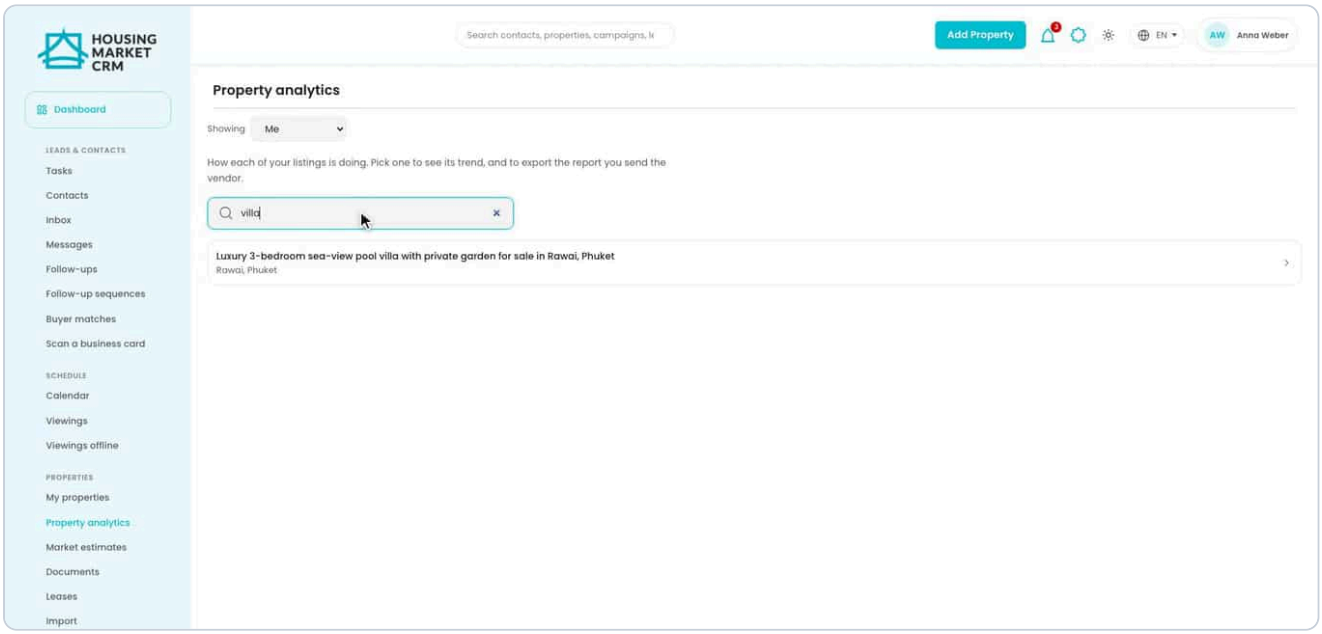
Rajah 30.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Property analytics dalam menu kiri.



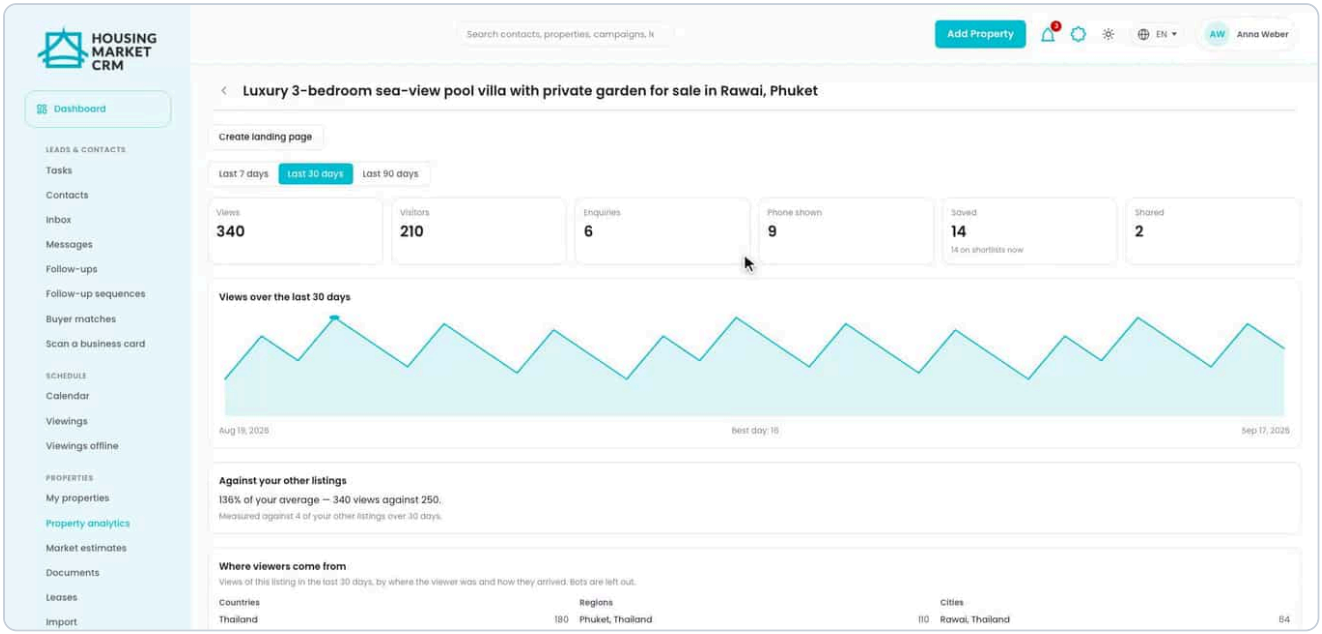
Rajah 30.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Cari penyenaraian anda.



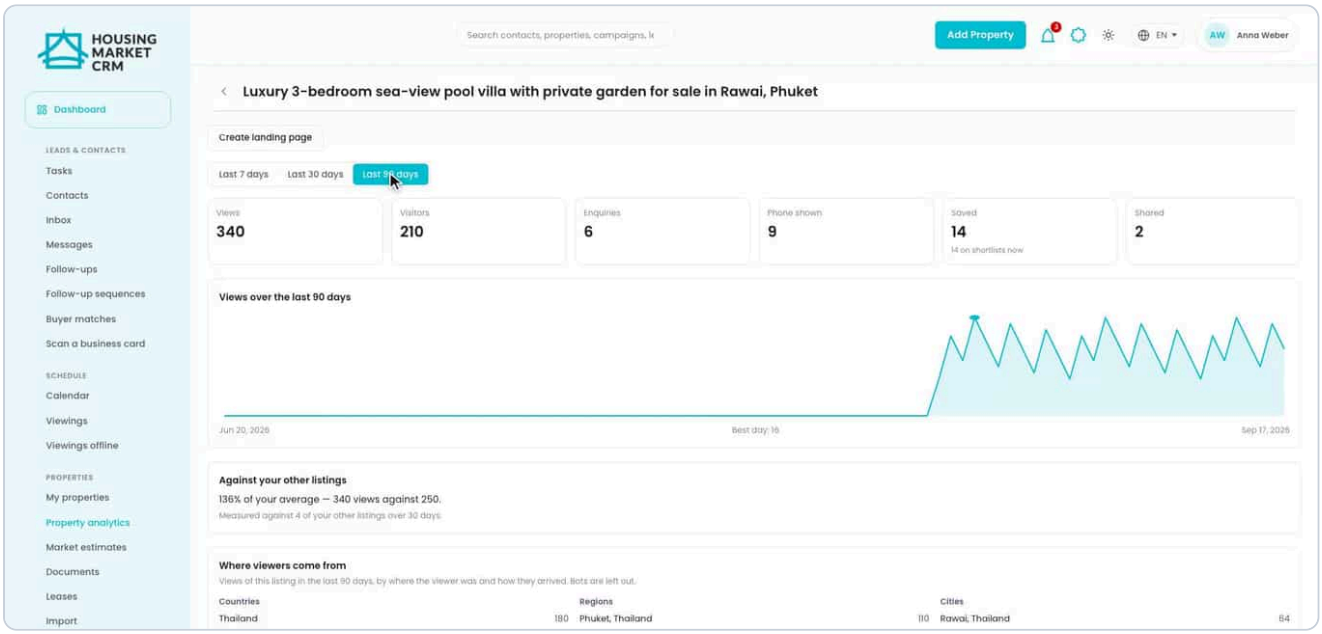
Rajah 30.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Buka satu untuk melihat angkanya.



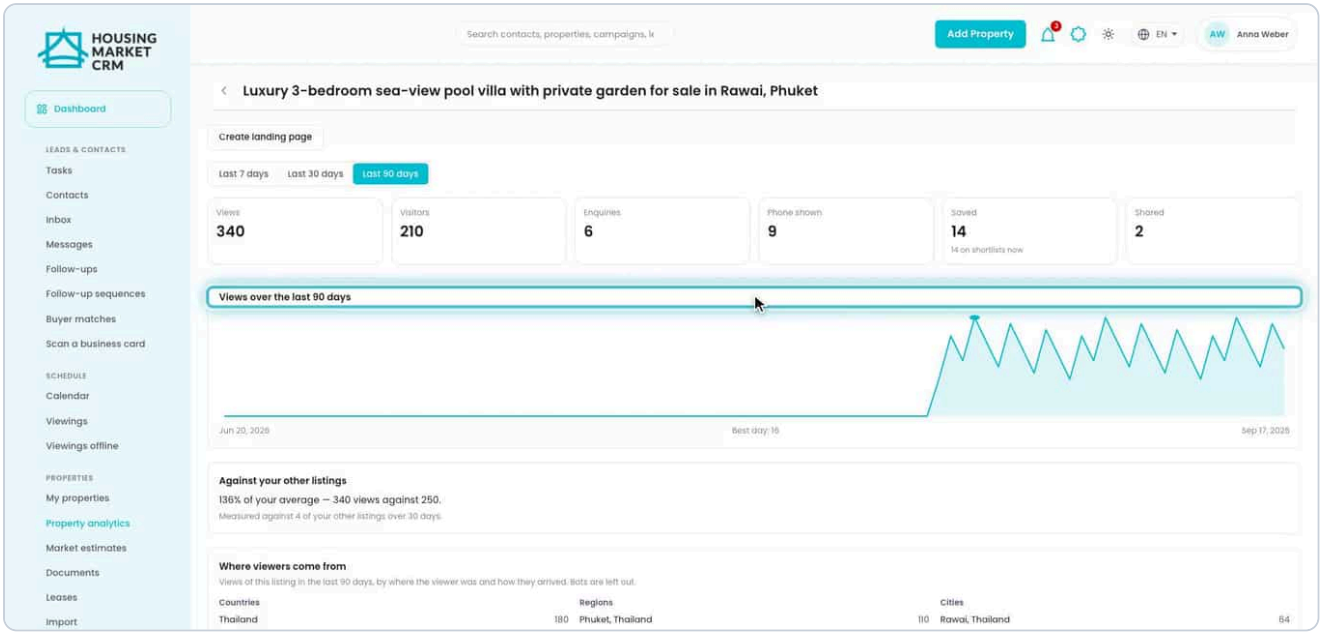
Rajah 30.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pilih tempoh — 7, 30 atau 90 hari.



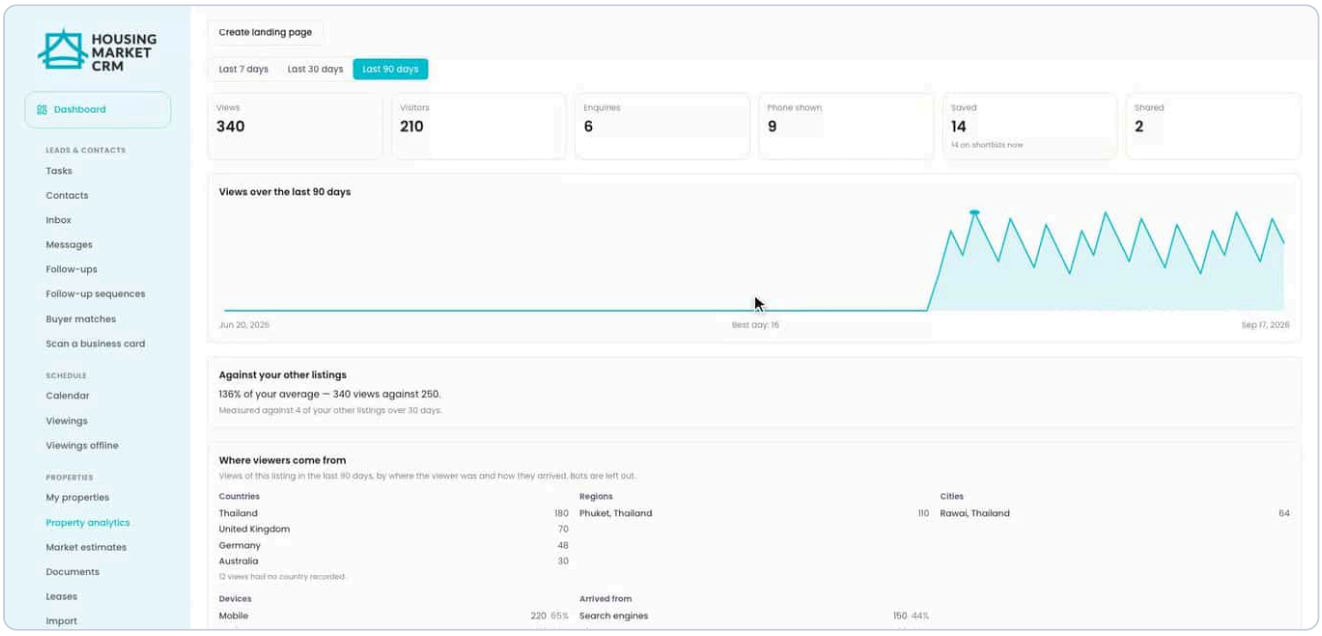
Rajah 30.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Tontonan dan pertanyaan hari demi hari.



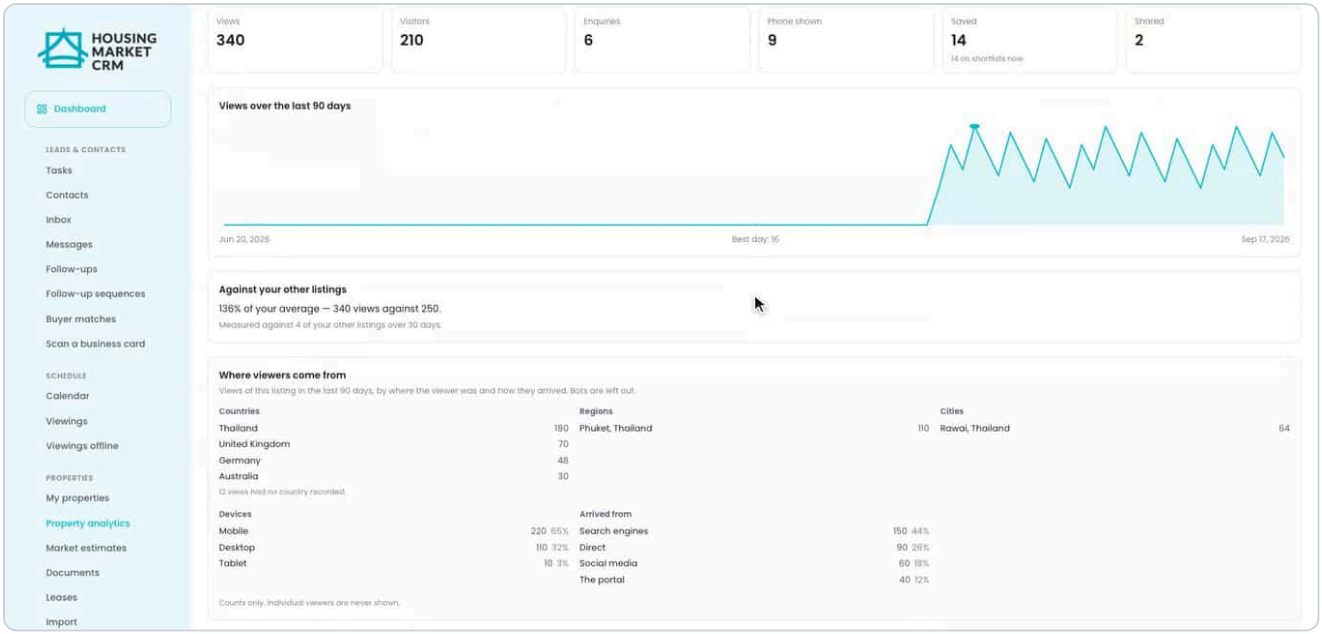
Rajah 30.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Bandingkan dengan penyenaraian anda yang lain.



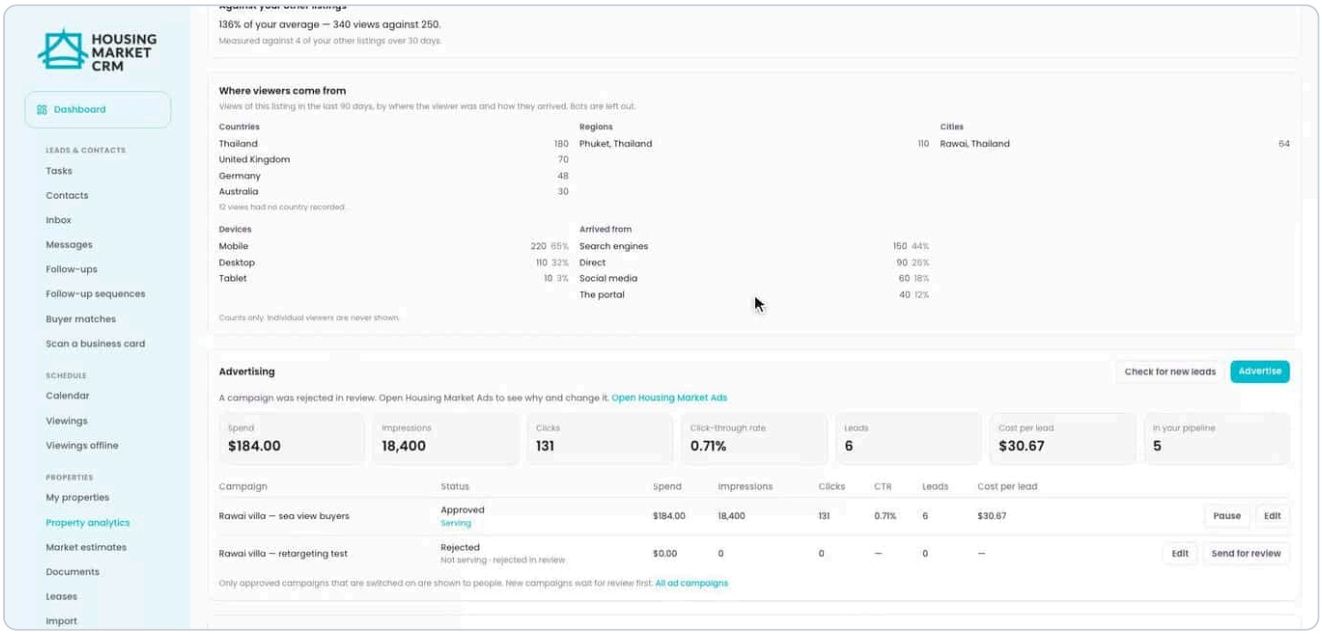
Rajah 30.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Lihat negara, bandar, peranti dan sumber.



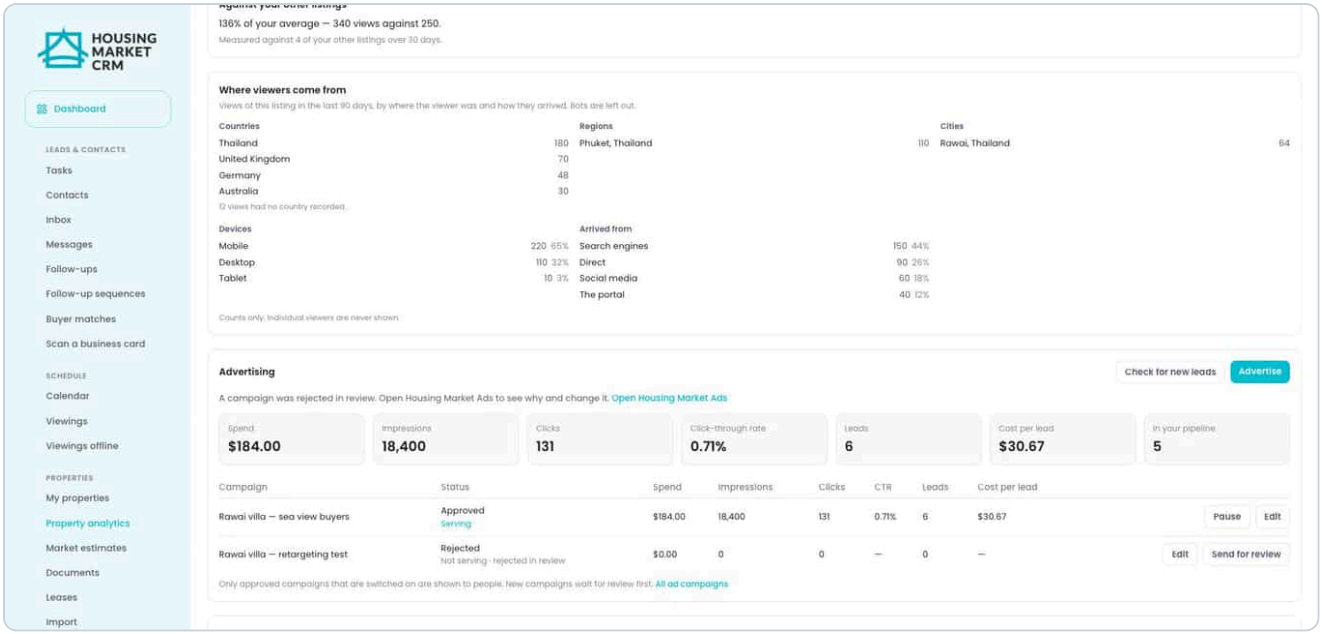
Rajah 30.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Hantar laporan pemilik kepada pemilik.



Rajah 30.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Klik Download the report (Muat turun laporan).



Rajah 30.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Anda mendapat angka harian bagi setiap penyenaraian anda pada setiap pelan, dan pada Business papan pendahulu pasukan, ramalan saluran dan e-mel mingguan kepada pemilik.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya memantau prestasi saya?

31 BAB 31

Muat naik hartanah secara pukal

Tambahan berbayar | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Import daripada fail dalam Hartanah saya dan muat naik fail CSV atau fail suapan XML. Ia percuma pada setiap pelan, setiap hartanah yang diimport tiba sebagai draf, dan tiada apa-apa diterbitkan sehingga anda menerbitkannya.

Mengimport hartanah daripada fail adalah percuma pada setiap pelan, termasuk pelan percuma, dan tiada apa-apa yang perlu dibeli terlebih dahulu. Akaun yang sudah mempunyai tambahan Importer mengekalkannya seperti sebelum ini.

- Di bar sisi, buka Hartanah saya dan pilih Import daripada fail.
- Pilih fail: fail CSV atau fail dipisahkan tab, atau suapan hartanah XML seperti suapan Kyero. Sehingga 5,000 baris bagi setiap fail.
- Padankan setiap medan dengan lajur dalam fail, atau pilih Tiada dalam fail. Tajuk adalah wajib.
- Pilih Import hartanah dan baca hasilnya.

Fail Excel tidak diterima di sini: simpan hamparan sebagai CSV terlebih dahulu, atau gunakan Import senarai hartanah sedia ada, yang membaca fail CSV dan Excel dan juga boleh membaca suapan anda sekali daripada pautannya, juga percuma. Memastikan penyenaraian anda sentiasa selaras dengan suapan secara automatik setiap hari ialah langganan berbayar yang berasingan, XML API Sync.

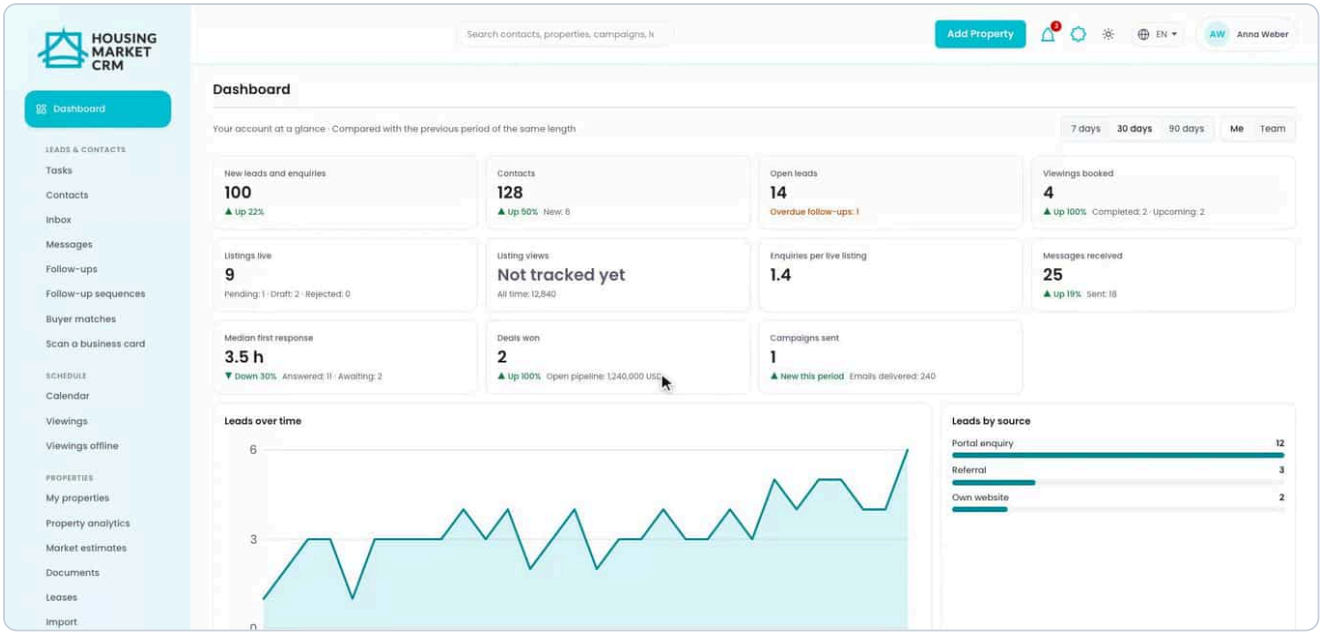
Setiap hartanah yang diimport ialah draf. Lajur terbit dalam fail diabaikan, jadi tiada apa-apa sampai ke portal sehingga anda sendiri menerbitkan setiap hartanah daripada Hartanah saya.

Ini untuk penyenaraian hartanah. Kenalan, prospek dan urus niaga daripada CRM lain dibawa masuk dengan alat Import, yang juga percuma pada setiap pelan — lihat "Bolehkah saya mengimport daripada CRM lain?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah saya mengimport hartanah daripada fail?**

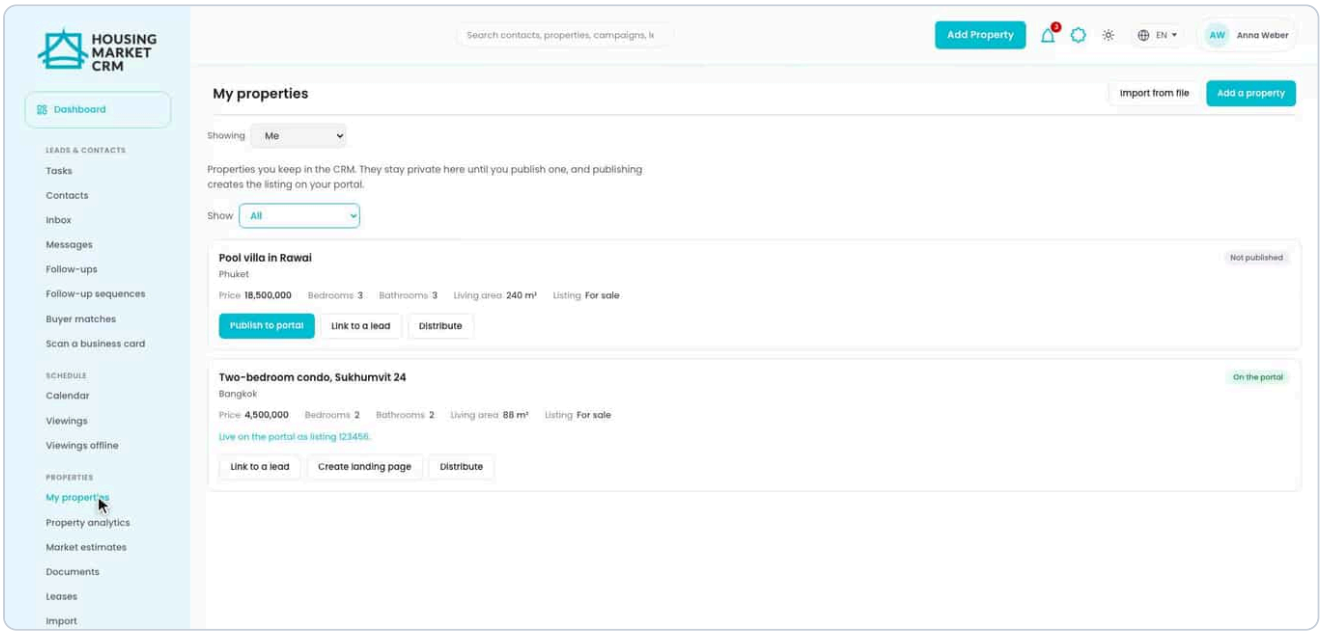
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



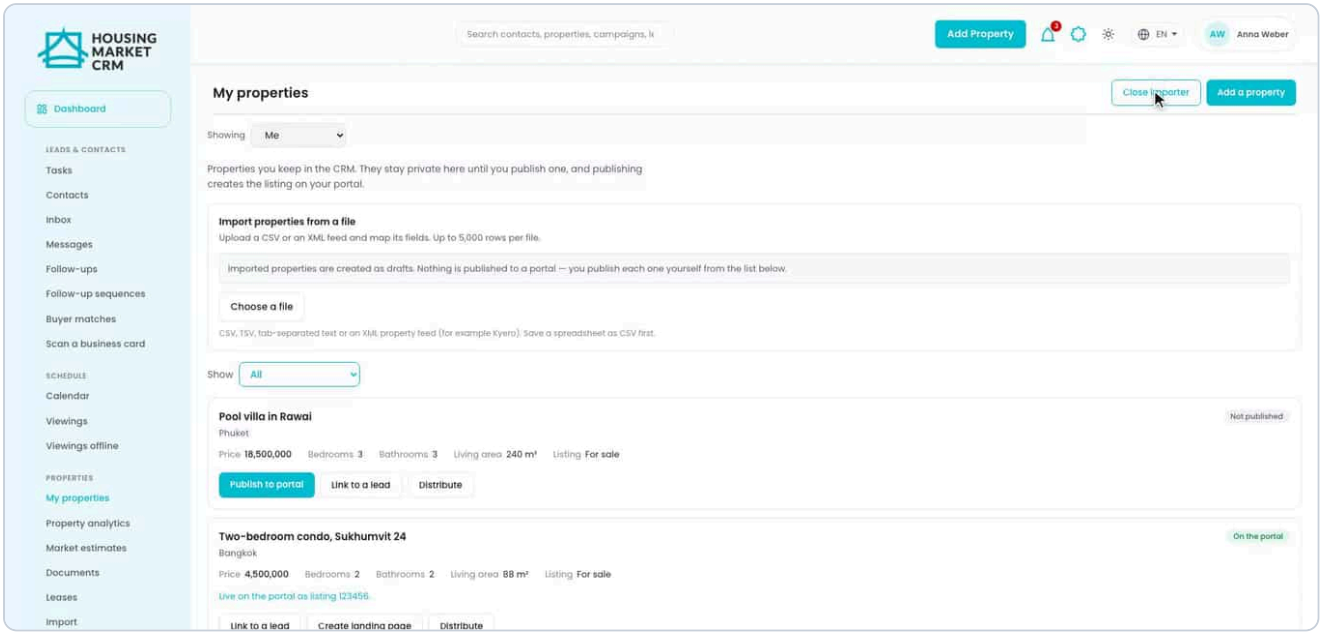
Rajah 31.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik My properties dalam menu kiri.



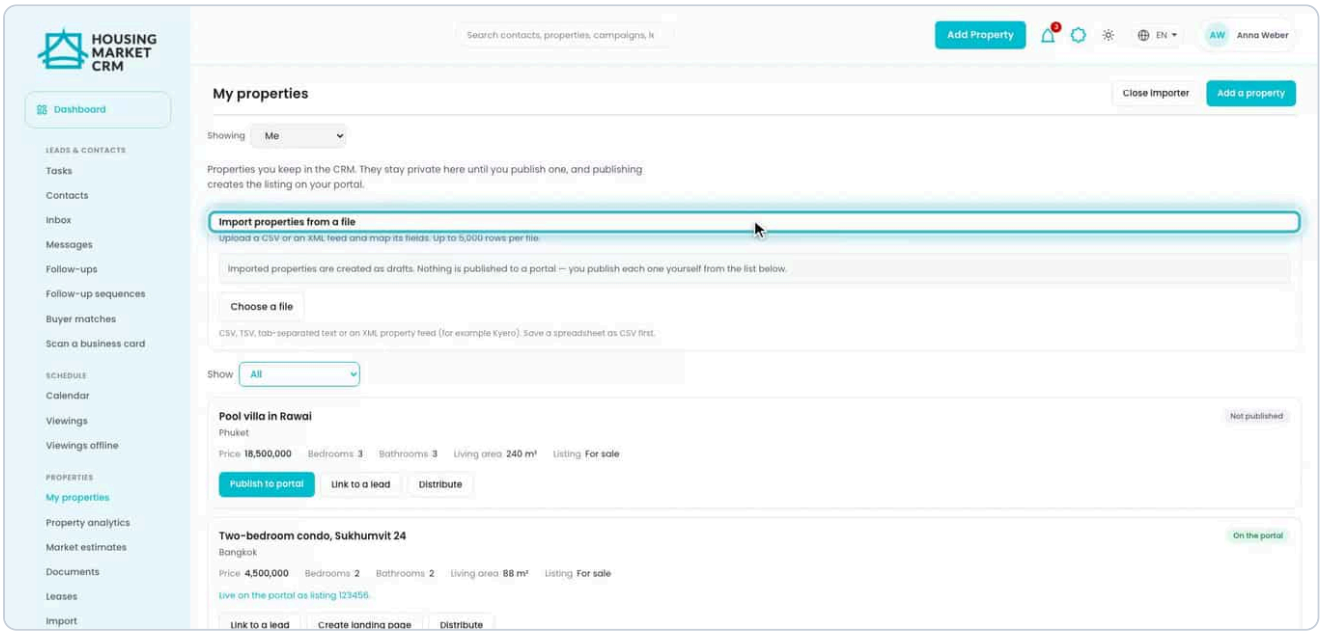
Rajah 31.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik Import from file.



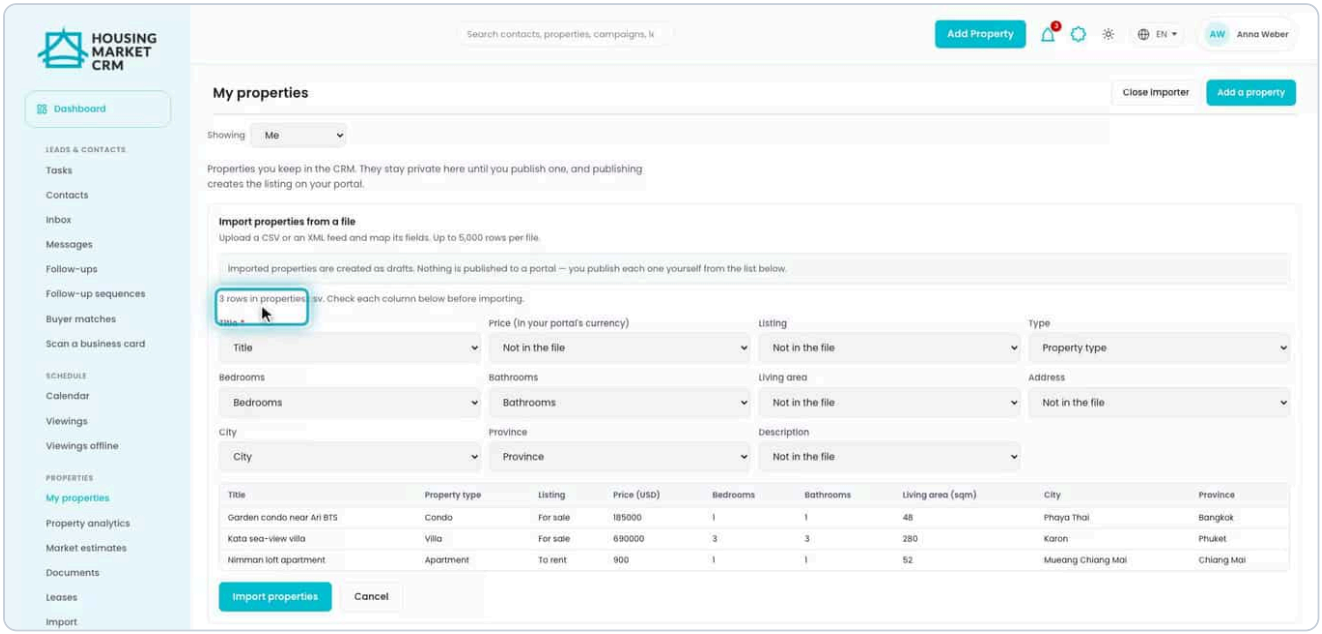
Rajah 31.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Import banyak penyenaraian sekali gus daripada fail CSV.



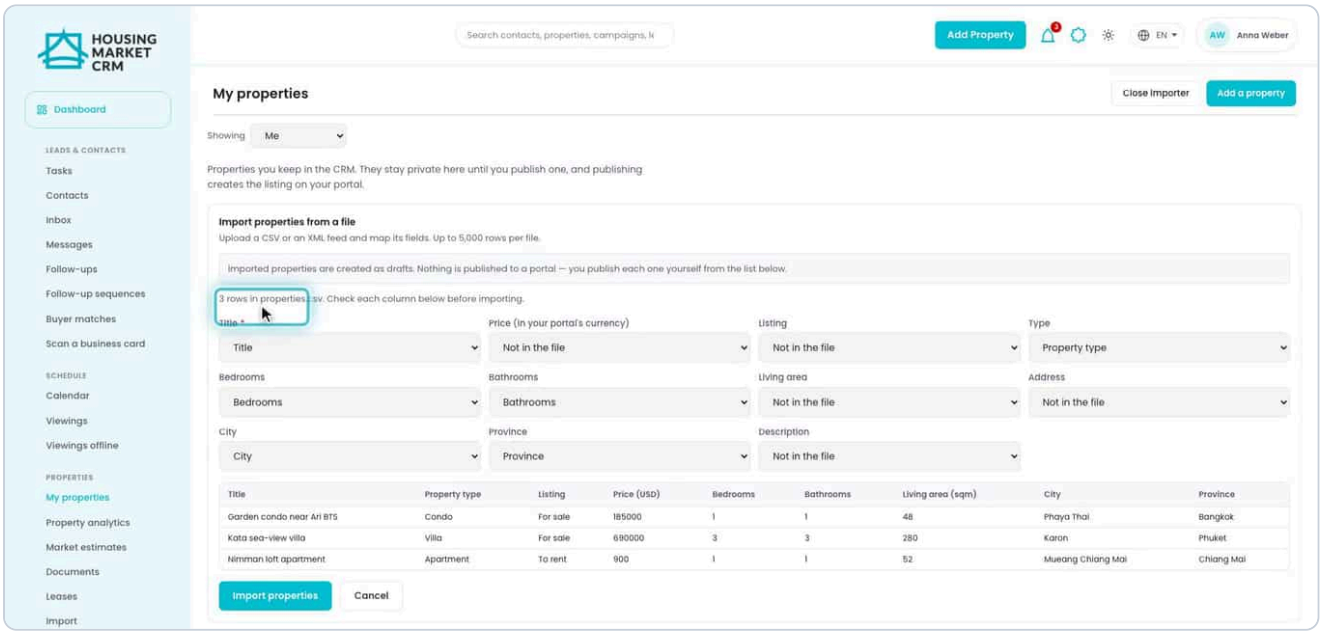
Rajah 31.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik Choose a file.



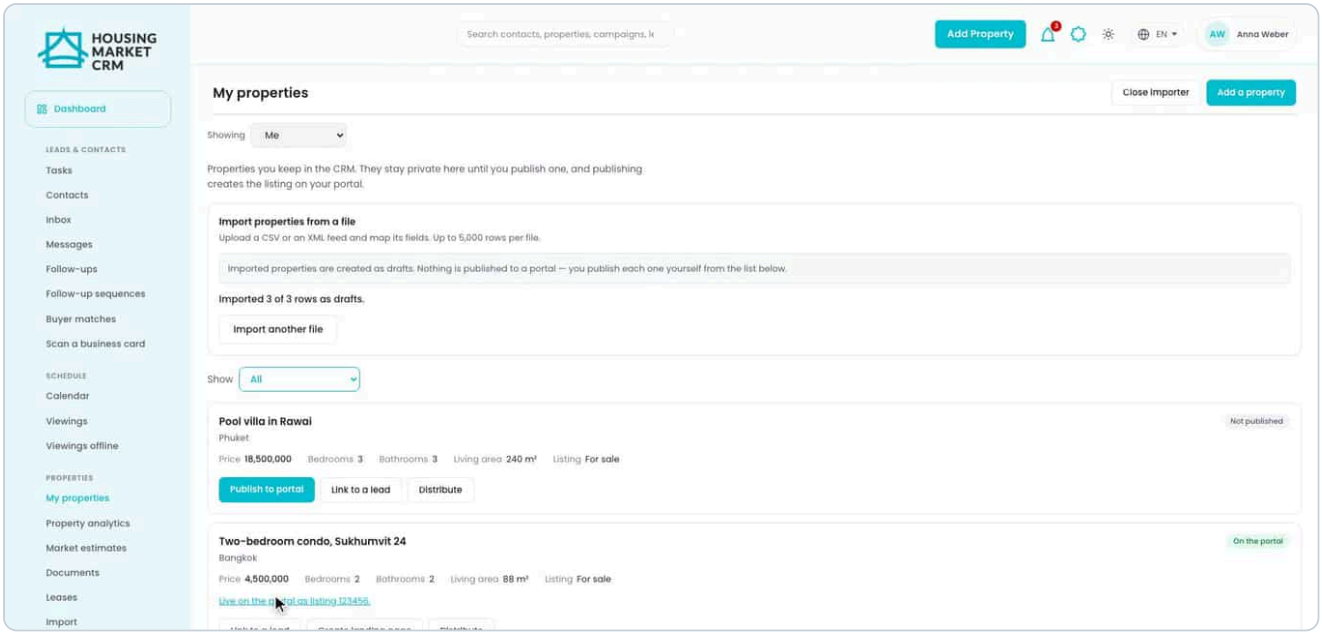
Rajah 31.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Pastikan setiap lajur padan dengan medan yang betul.



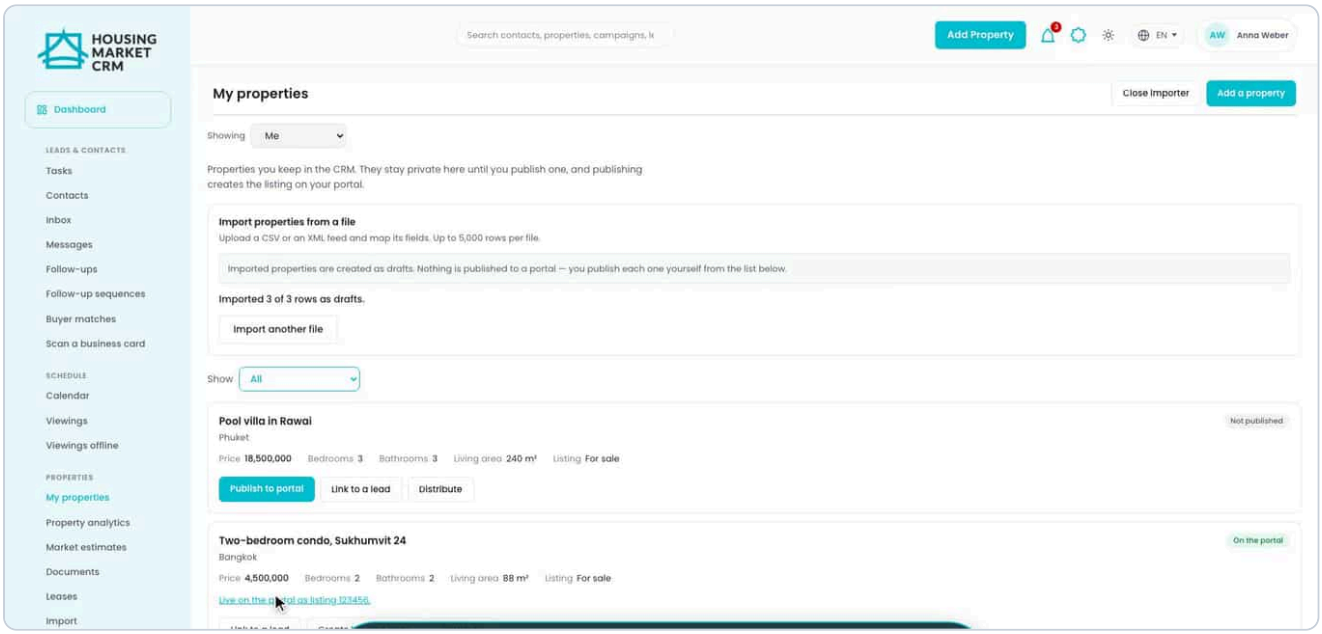
Rajah 31.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Klik Import properties.



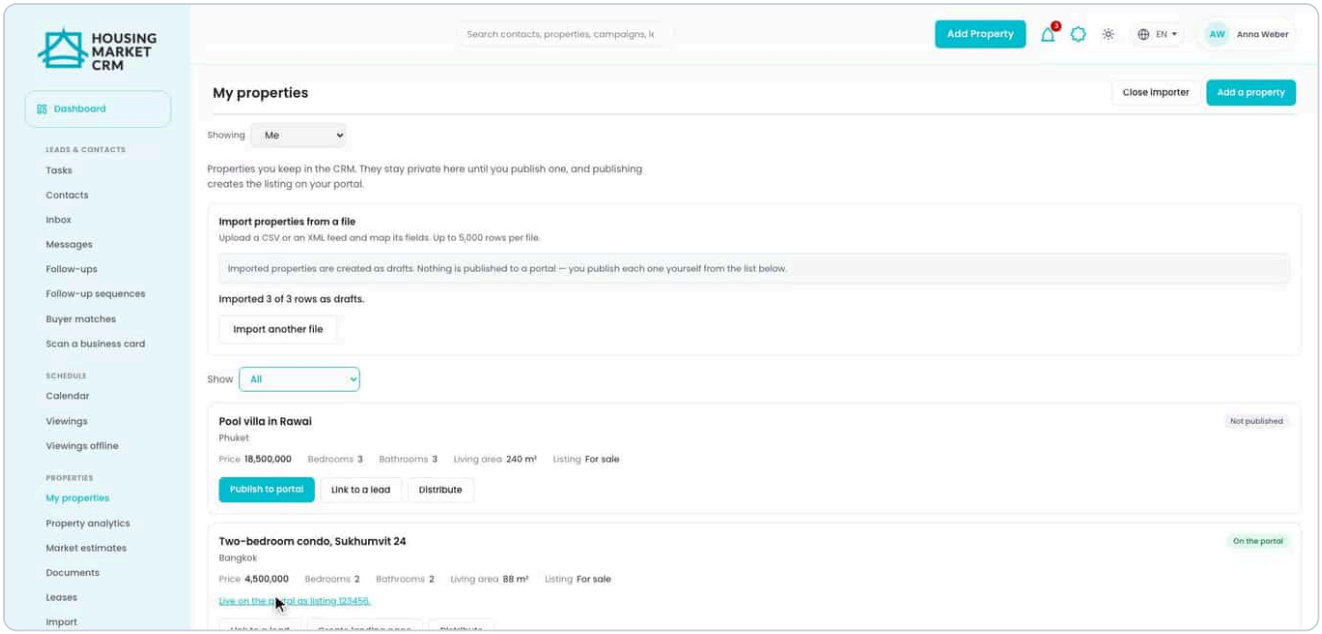
Rajah 31.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Penyenaraian yang diimport tiba sebagai draf — belum diterbitkan.



Rajah 31.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Add-on Importer ialah $29 sebulan pada mana-mana pelan.



Rajah 31.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 BAB 32

AI Listing Writer

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, Tulis dengan AI pada borang hartanah mendraf huraian daripada butiran yang telah anda masukkan, dalam bahasa portal anda. Anda sendiri yang membaca, menyunting dan menyimpannya.

- Buka Tambah hartanah, atau sunting hartanah yang belum disiarkan.
- Isikan butiran — Jenis, Negeri dan Bandar, Harga, Bilik tidur, Bilik air, Keluasan kediaman dan sama ada ia untuk dijual atau disewa.
- Di bawah Penerangan, pilih Tulis dengan AI.
- Baca draf, betulkannya, kemudian pilih Simpan sebagai draf atau Terbitkan.

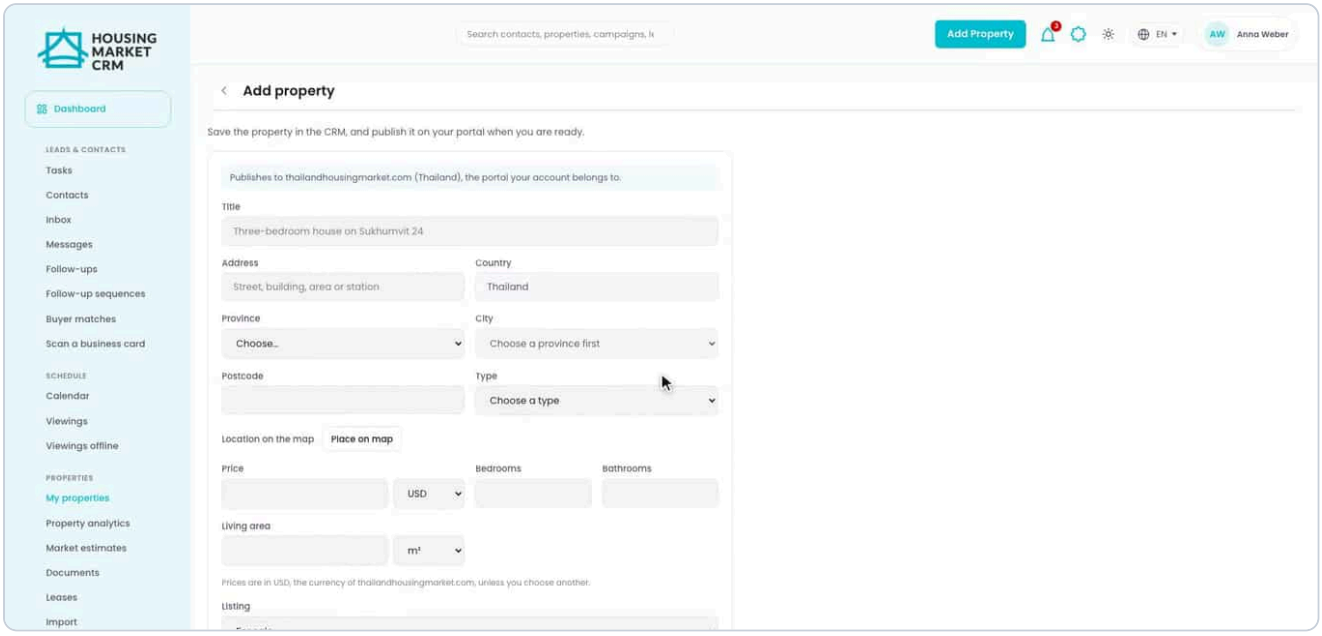
Draf ditulis dalam bahasa utama portal anda dan dimasukkan ke medan Penerangan. Jika Tajuk kosong, ia juga mencadangkan satu tajuk. Tiada apa-apa disimpan atau diterbitkan sehingga anda memilih untuk berbuat demikian: huraian yang didraf melalui laluan yang sama persis seperti huraian yang anda taip. Ia sebahagian daripada Pro; pada pelan percuma, butang itu menunjukkan ikon kunci.

Ia hanya menulis daripada apa yang anda masukkan. Draf yang menyebut angka yang tiada dalam butiran hartanah akan dibuang, dan borang akan menyatakannya — tambah butiran itu dan cuba lagi. Jika borang menyatakan penulis AI tidak tersedia atau tidak menjawab, tiada apa-apa dijana; cuba lagi sebentar lagi.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah penulis penyenaraian AI berfungsi?**

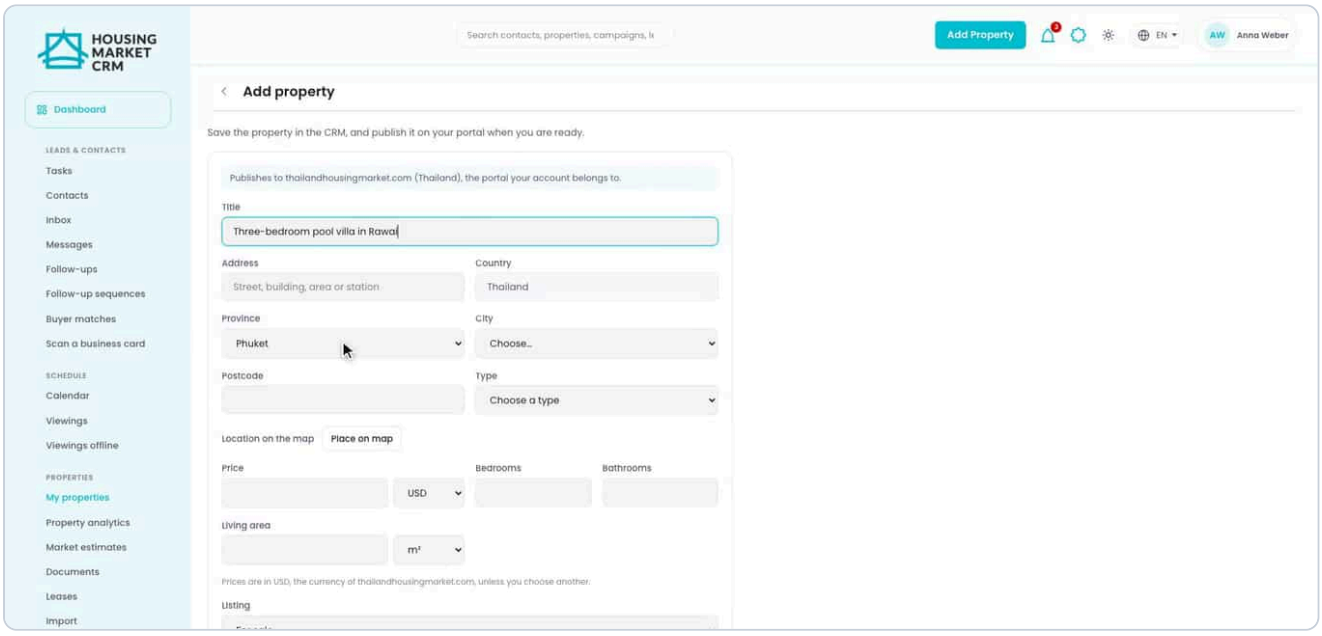
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Add property.



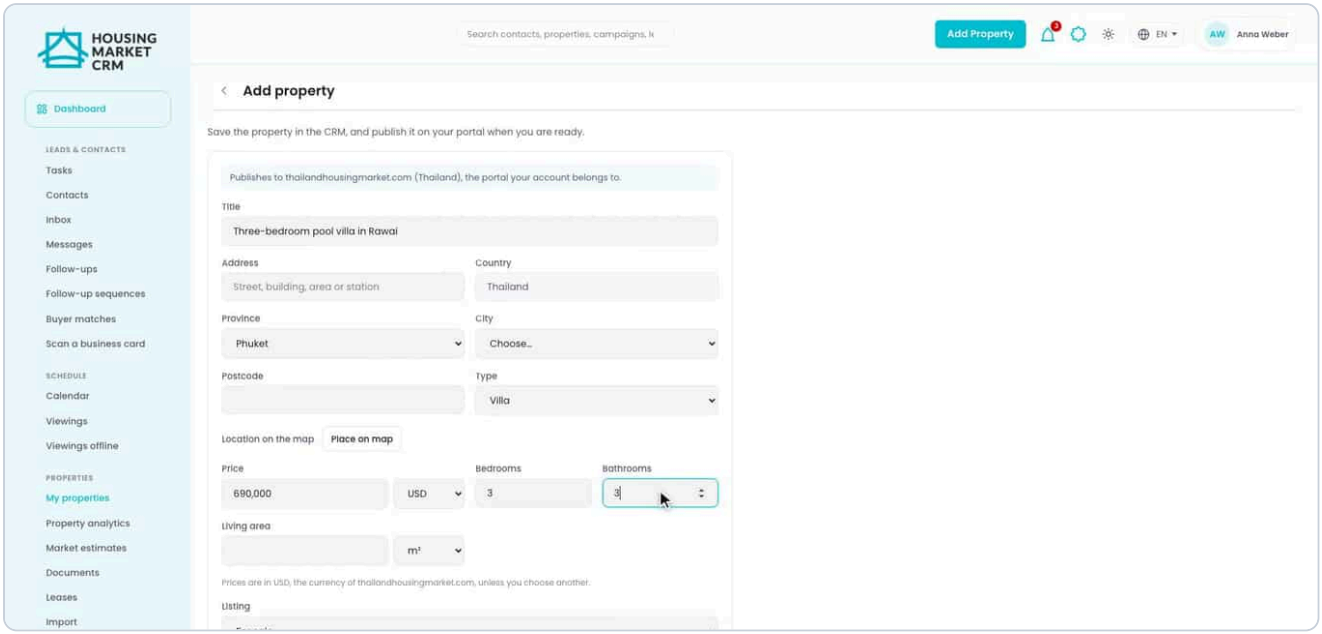
Rajah 32.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Masukkan butiran penyenaraian dahulu.



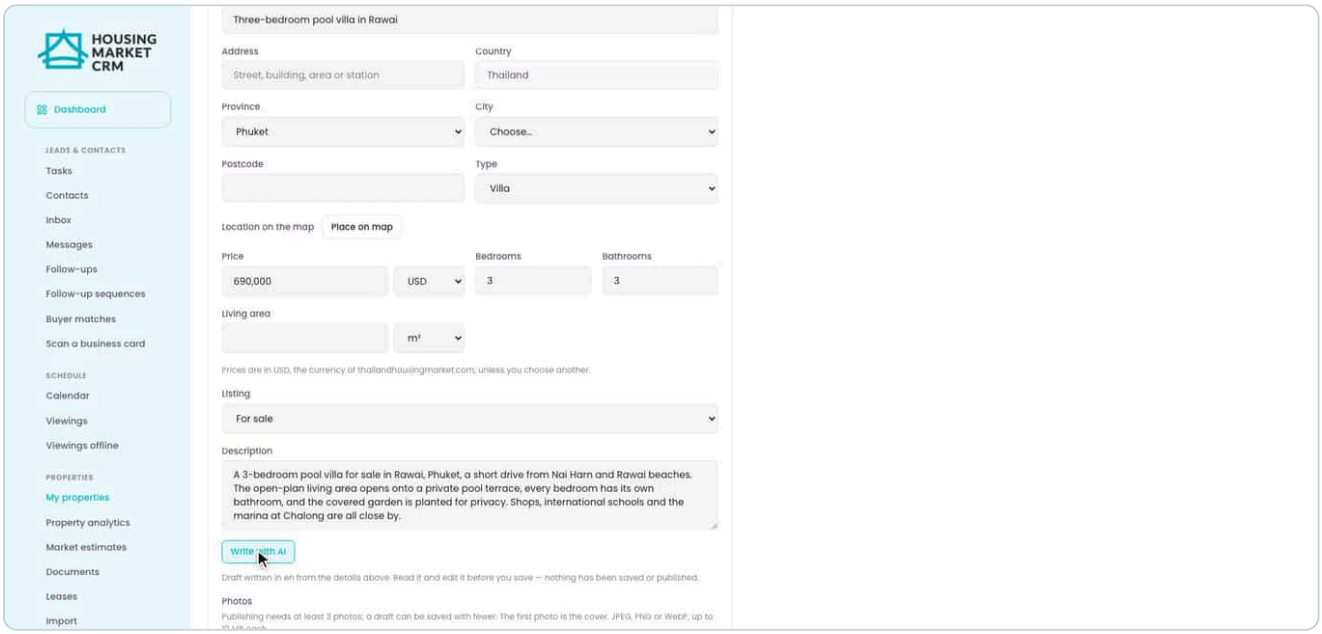
Rajah 32.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Jenis, lokasi, bilik dan harga semuanya membantu.



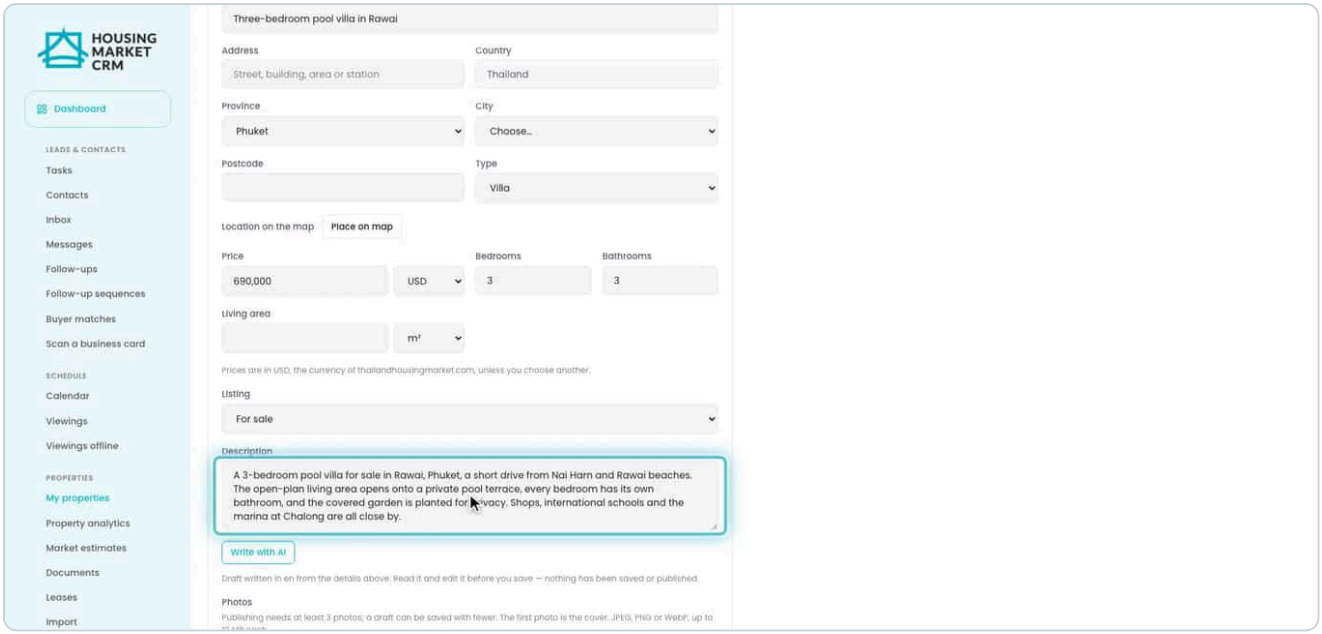
Rajah 32.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Klik Write with AI.



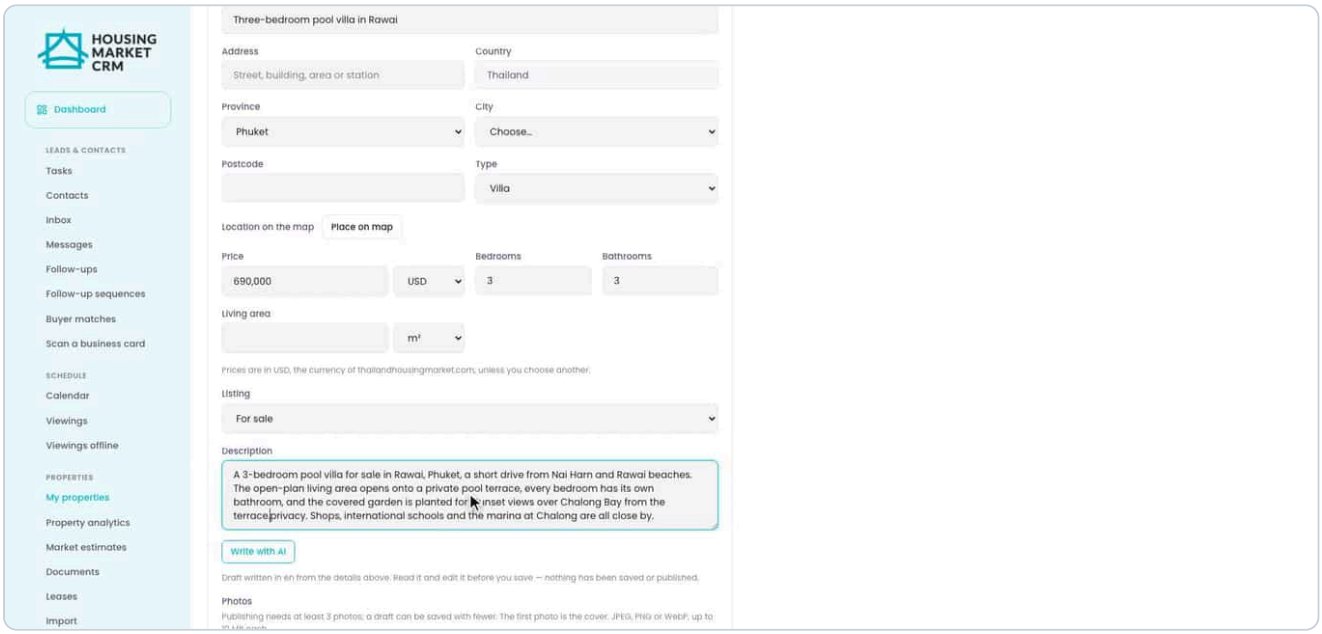
Rajah 32.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Draf penerangan muncul dalam medan.



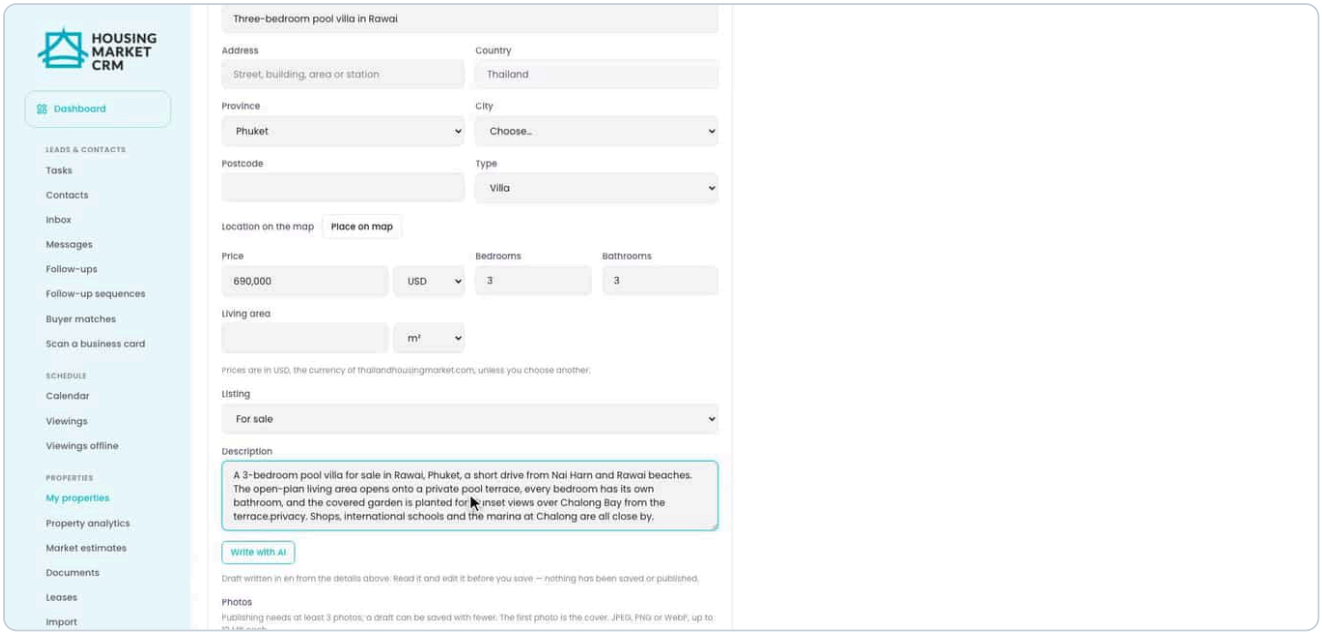
Rajah 32.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Baca dan tambah butiran anda sendiri.



Rajah 32.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tiada apa-apa disimpan sehingga anda simpan atau terbitkan.



Rajah 32.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menambah hartanah dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-add-a-property

33 BAB 33

Galakkan penyenaraian

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Satu pembelian sekali bayar berharga 19 USD yang meletakkan salah satu penyenaraian terbitan anda di atas keputusan biasa dalam carian hartanah portal tersebut selama tujuh hari. Ia penempatan hartanah pilihan milik portal itu sendiri, dibeli dari dalam CRM. Ia memerlukan Pro.

Penonjolan meletakkan salah satu penyenaraian anda sendiri di atas keputusan biasa dalam carian hartanah pada portal tempat penyenaraian itu berada, selama tujuh hari. Ia penempatan hartanah pilihan yang sudah ada pada portal itu, dijual buat pertama kali dari dalam CRM dan bukan hanya dari portal.

Apa yang bukan penonjolan

Ia bukan Housing Market Ads. Ads ialah produk berasingan dengan kempen, bajet dan pelaporan, dan ia sama sekali tidak menentukan susunan carian hartanah sebuah portal — jadi penonjolan yang dibina sebagai kempen Ads akan mengambil wang anda tanpa menggerakkan apa-apa. Penonjolan menulis penempatan hartanah pilihan milik portal itu sendiri dan tiada apa-apa lagi.

Ia bukan lencana ejen disahkan dan ia bukan ejen pilihan. Kedua-duanya tentang anda; yang ini tentang satu hartanah.

Bagaimana penempatan itu berfungsi

Setiap portal menyimpan sebilangan kecil slot pilihan, dan hanya tiga yang terbuka pada satu masa bagi jenis carian tempat sesuatu penonjolan diletakkan. Jika ketiga-tiganya sudah diisi ketika anda membeli, penonjolan anda menyertai barisan dan giliran milik portal itu sendiri yang membawanya naik — ia tidak menolak keluar penempatan berbayar ejen lain, dan satu slot tidak pernah diambil daripada sesiapa yang sudah membayarnya.

Hanya penyenaraian yang sudah tersiar di portal boleh ditonjolkan, jadi terbitkannya dahulu. Penyenaraian yang sudah menjadi pilihan, atau sudah menunggu slot, tidak boleh ditonjolkan sehingga hal itu selesai, dan satu penyenaraian membawa satu penonjolan pada satu masa.

Penonjolan berjalan selama tujuh hari dan turun dengan sendirinya. Tiada apa-apa untuk dibatalkan: penempatan itu tamat sendiri dan caj itu tidak pernah dipulangkan di pertengahan jalan.

Berapakah kosnya

Ia caj tetap sekali bayar sebanyak 19 USD bagi tujuh hari itu, bukan komisen, bukan bahagian daripada harga jualan hartanah itu, dan bukan langganan. Ia dikenakan dalam USD, seperti segala-galanya dalam Housing Market Group. Halaman Tonjolkan iklan menunjukkan harga sebelum anda membayar, dan itulah jumlah yang dicaj oleh halaman pembayaran.

Penonjolan memerlukan Pro. Ia tambahan berbayar di atas pelan berbayar: memegang Pro tidak merangkumi satu penonjolan, dan membeli satu penonjolan tidak memberikan anda Pro.

Cara membelinya

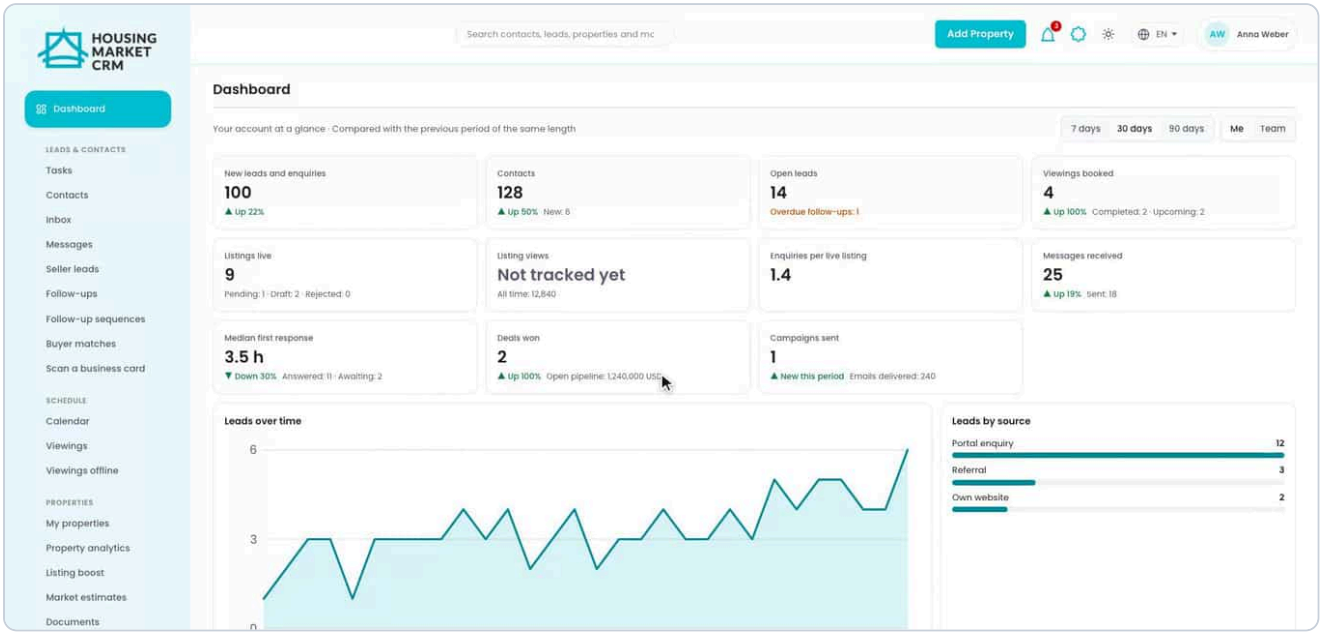
- Pilih Tonjolkan iklan dalam menu kiri. Penyenaraian anda yang tersiar di portal disenaraikan di situ.
- Pilih Tonjolkan iklan ini di sebelah penyenaraian yang anda mahu. Anda dibawa ke halaman pembayaran yang selamat; jika anda meninggalkannya tanpa membayar, tiada caj dikenakan.
- Setelah pembayaran berjaya, penyenaraian itu menunjukkan Aktif dan tarikh penonjolan tamat — atau, jika ketiga-tiga slot pilihan sudah diisi, bahawa ia sedang menunggu slot pilihan yang kosong di portal.
- Penonjolan yang anda beli menyenaraikan setiap penonjolan bersama tarikhnya, supaya anda boleh melihat bila setiap satu berjalan.

Jika halaman itu menyatakan bahawa penonjolan belum dijual buat masa ini, tiada yang boleh dibeli pada ketika itu. Tiada masalah dengan penyenaraian anda dan tiada caj dikenakan.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah itu penonjolan penyenaraian?**

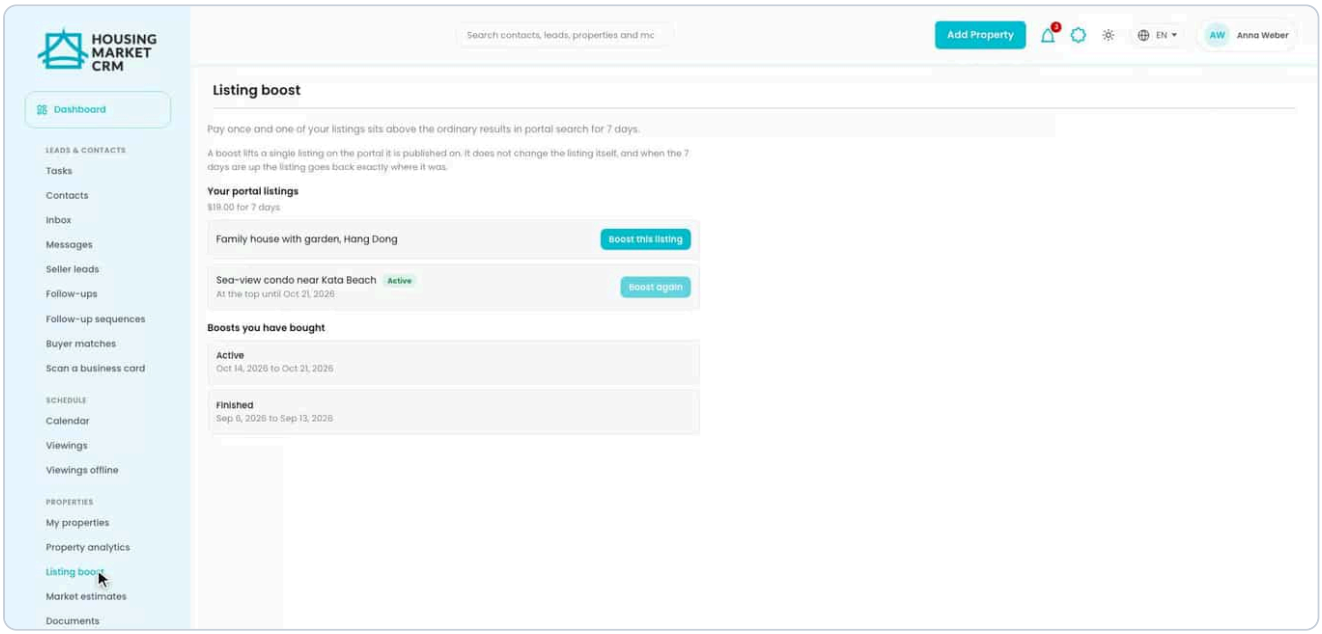
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



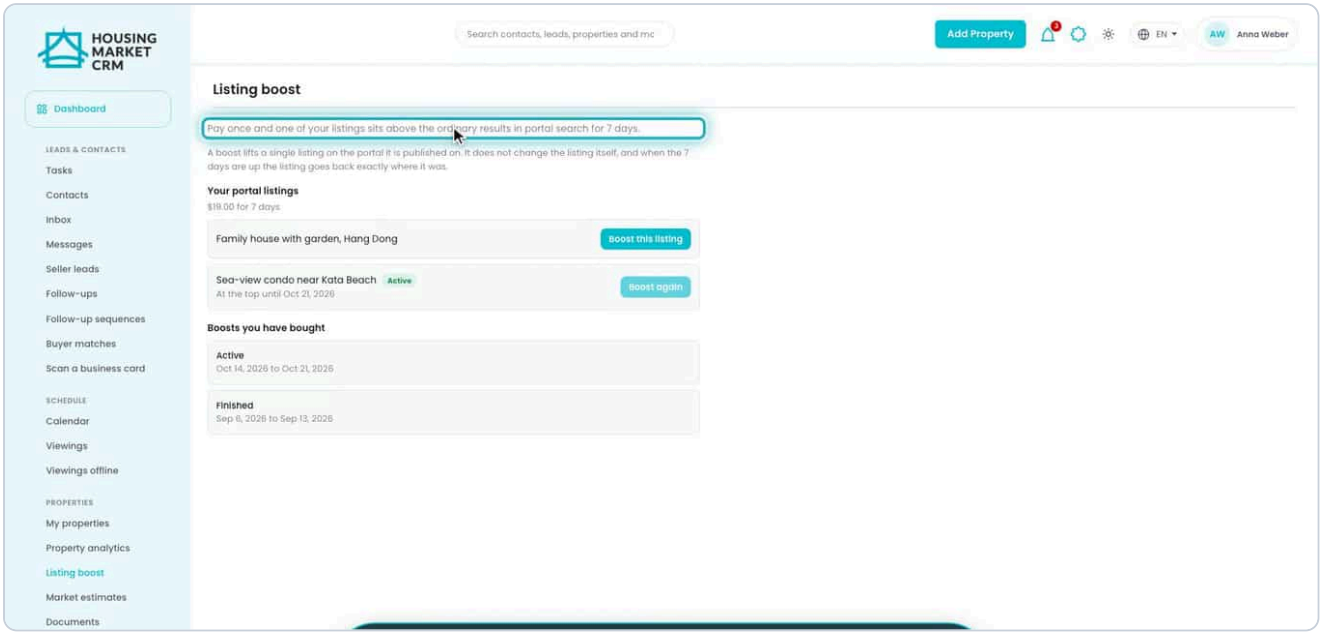
Rajah 33.1 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

2 Klik Galakan penyenaraian dalam menu kiri.



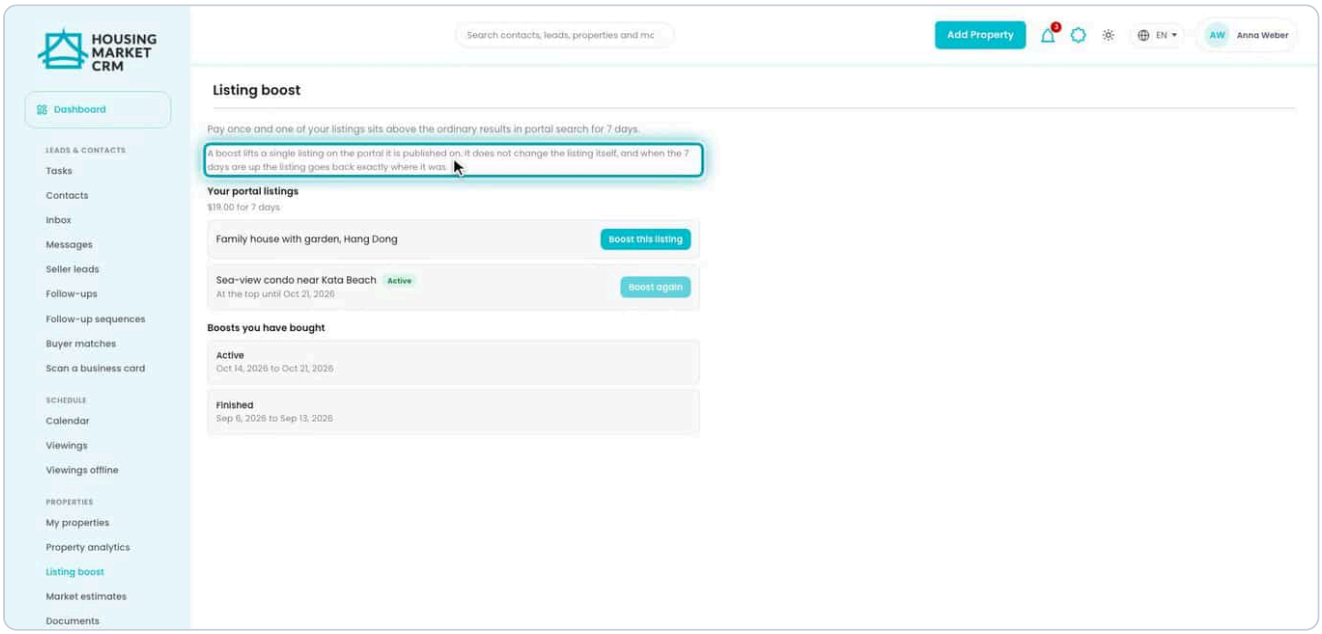
Rajah 33.2 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

3 Satu penyenaraian berada di atas keputusan biasa dalam carian portal.



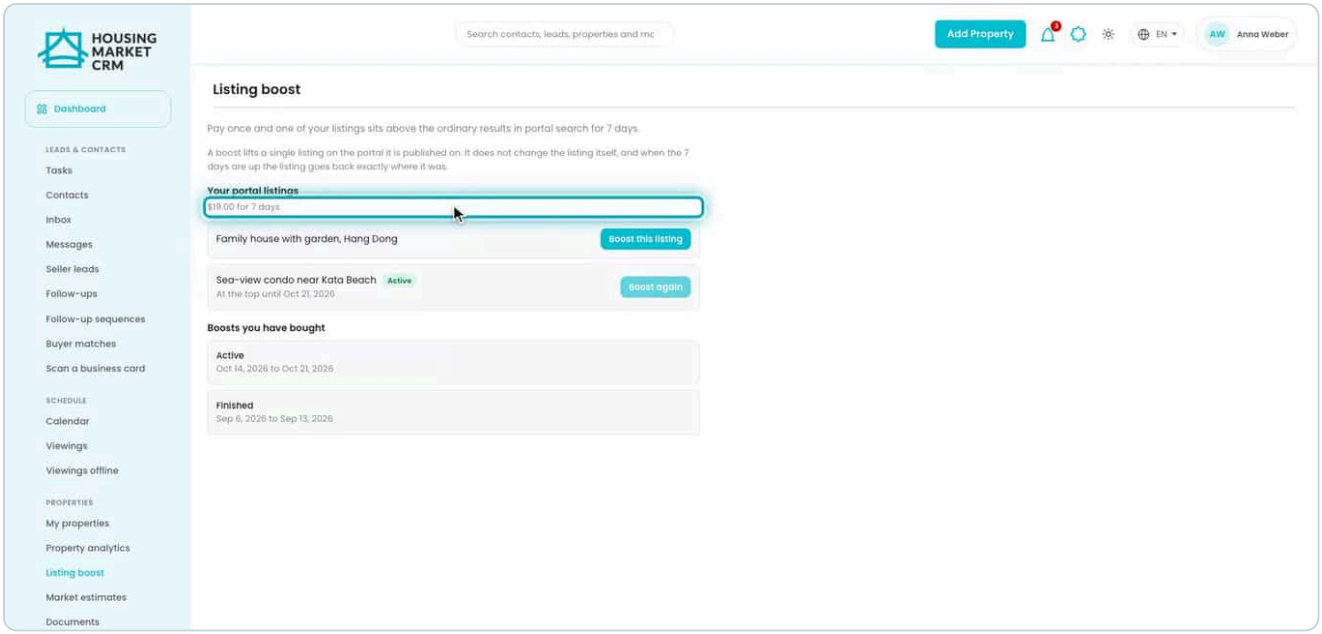
Rajah 33.3 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

4 Selepas 7 hari ia kembali tepat ke tempat asalnya.



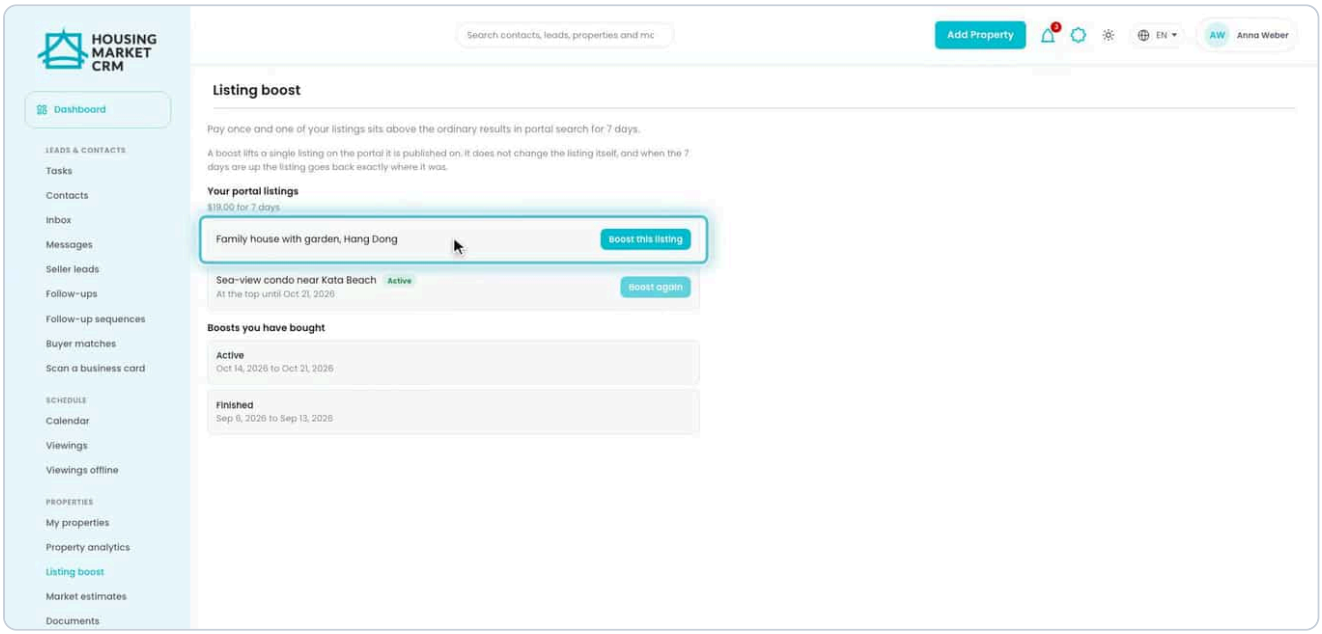
Rajah 33.4 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

5 $19 untuk tujuh hari, bayar sekali. Tanpa langganan.



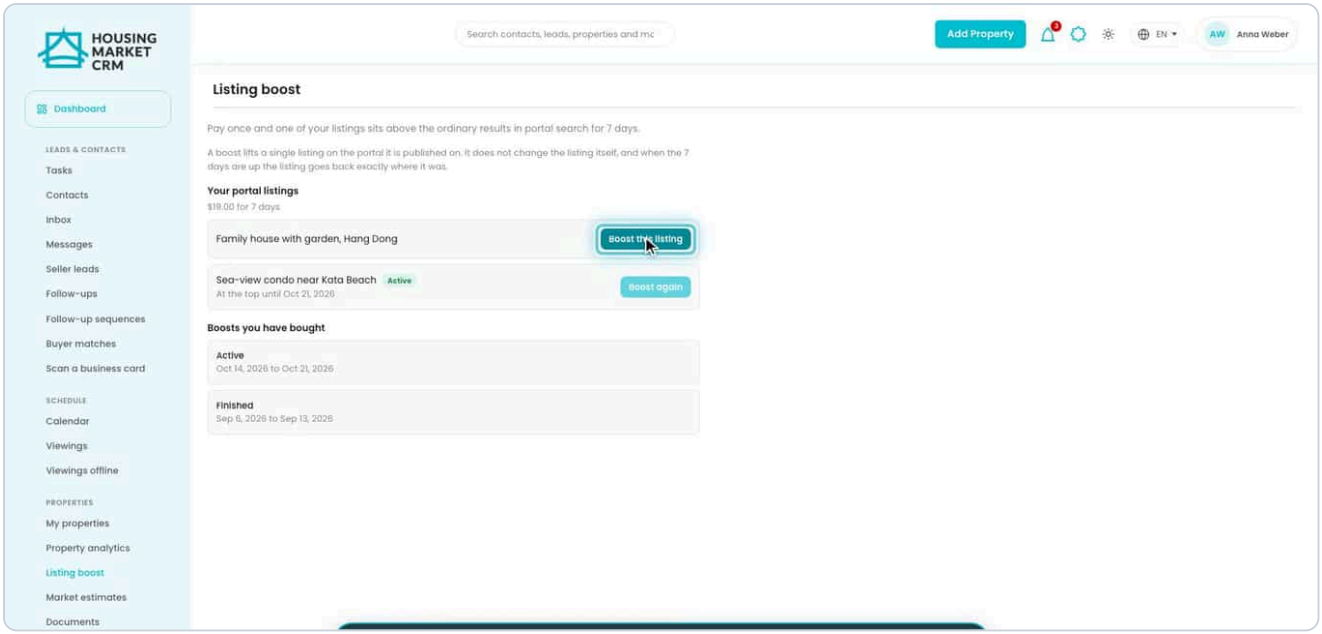
Rajah 33.5 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

6 Penyenaraian portal anda disenaraikan di sini.



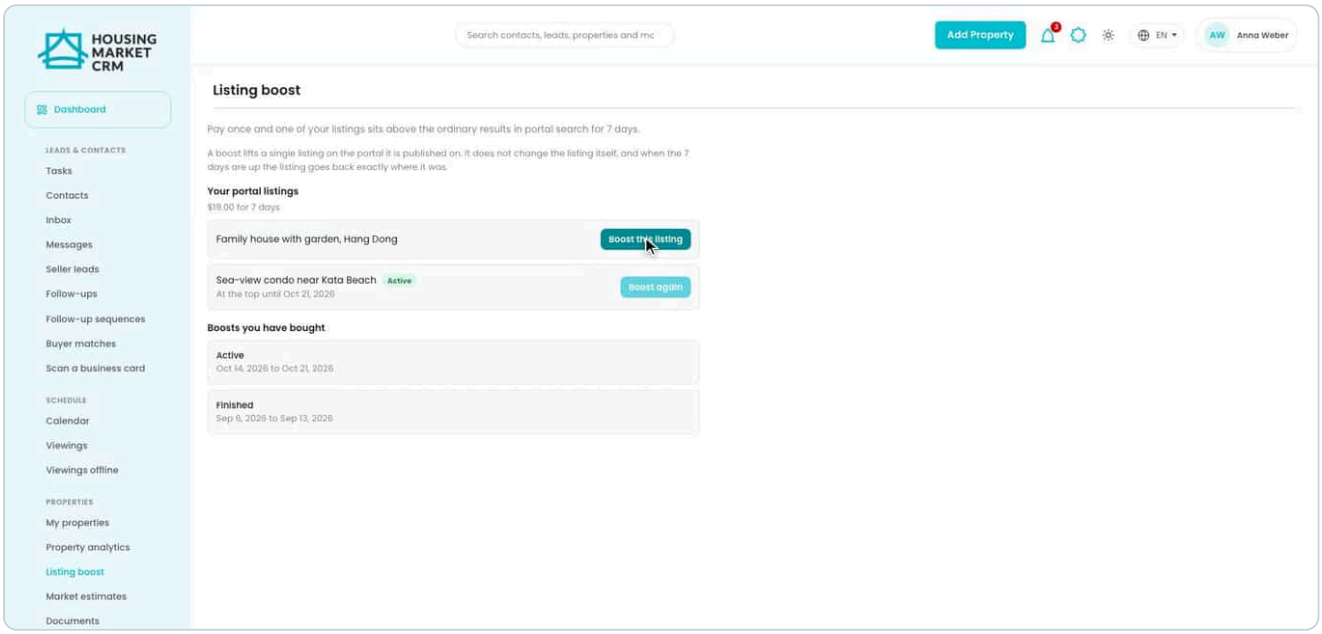
Rajah 33.6 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

7 Klik Galakkan penyenaraian ini untuk ke halaman pembayaran selamat Stripe.



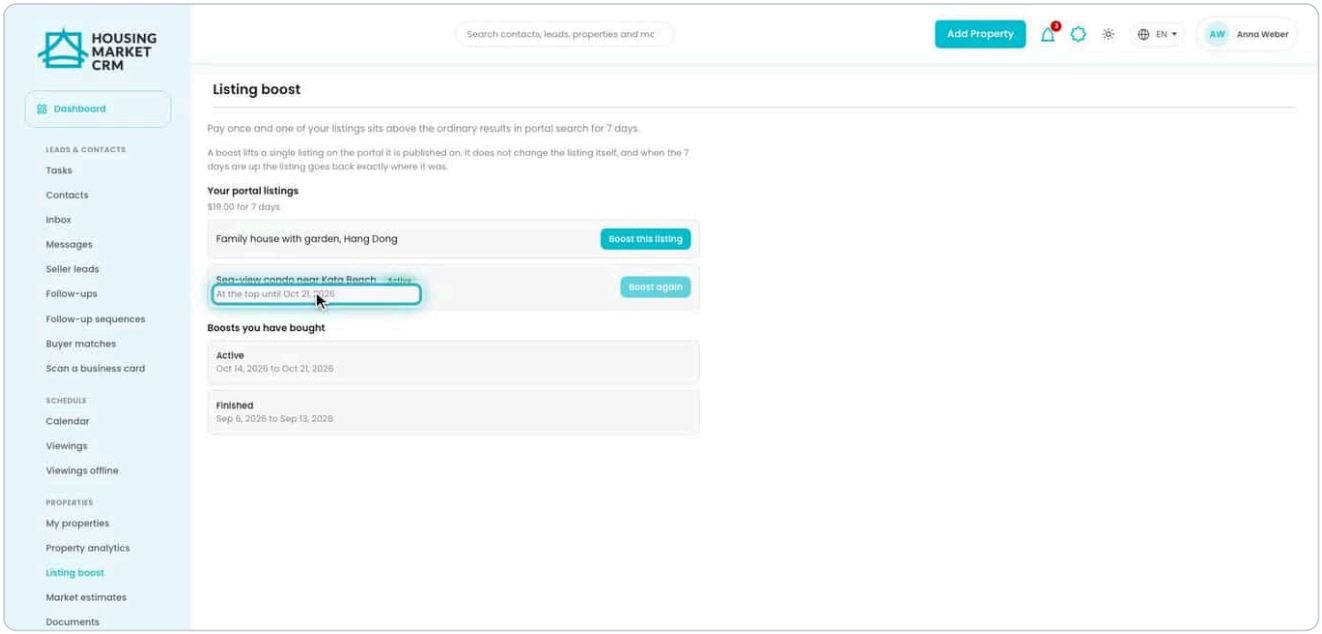
Rajah 33.7 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

8 Jika anda meninggalkan halaman pembayaran, tiada caj dikenakan.



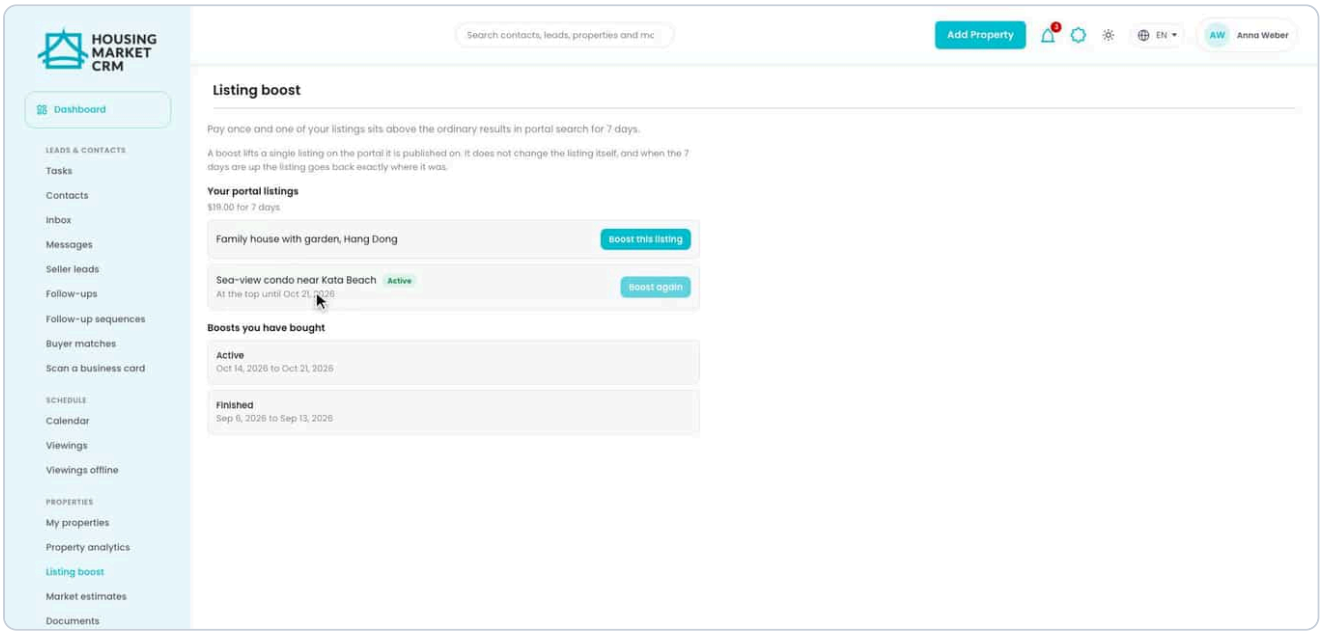
Rajah 33.8 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

9 Penyenaraian yang digalakkan memaparkan Aktif dan hari ia tamat.



Rajah 33.9 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

10 Setiap galakan yang anda telah beli, dengan tarikhnya.



Rajah 33.10 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

34 BAB 34

Laporan anggaran pasaran

Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Business, huraikan sesebuah hartanah dan CRM memberi anda julat anggaran harga pasaran daripada penyenaraian setanding di portal anda, yang boleh anda eksport sebagai PDF berjenama untuk pemilik.

Buka Anggaran pasaran dalam CRM dan huraikan hartanah itu: alamat, jual atau sewa, jenis hartanah, kawasan, bilik tidur, bilik mandi dan keluasan lantai. CRM membandingkannya dengan penyenaraian serupa di portal bagi pasaran anda dan mengembalikan julat anggaran harga pasaran, bersama penyenaraian setanding yang digunakan untuk membinanya. Ia sebahagian daripada Business.

Hanya penyenaraian dalam mata wang yang sama dibandingkan, dan tiada apa-apa ditukar. Lebih banyak borang yang anda isi, lebih hampir penyenaraian setanding itu.

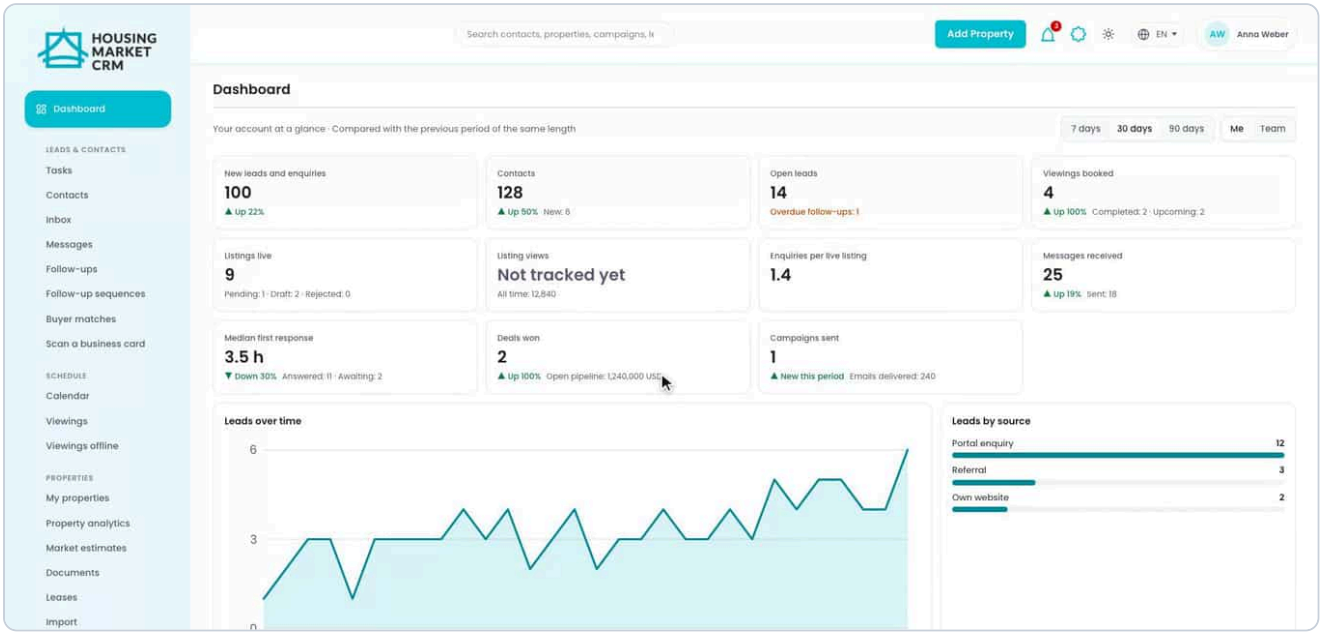
Eksport hasilnya sebagai PDF berjenama atas nama anda untuk diserahkan kepada pemilik. Setiap laporan disimpan seperti semasa ia dikira, jadi angka yang ditunjukkan kepada pemilik tidak berubah kemudian apabila pasaran bergerak.

Ia anggaran harga pasaran yang diambil daripada harga yang diminta di portal, dan laporan itu menyatakannya. Ia bukan pendapat rasmi tentang nilai hartanah oleh profesional berlesen, dan tidak patut dikemukakan kepada pemilik, pemberi pinjaman atau mahkamah seolah-olah ia begitu.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah laporan anggaran harga pasaran?**

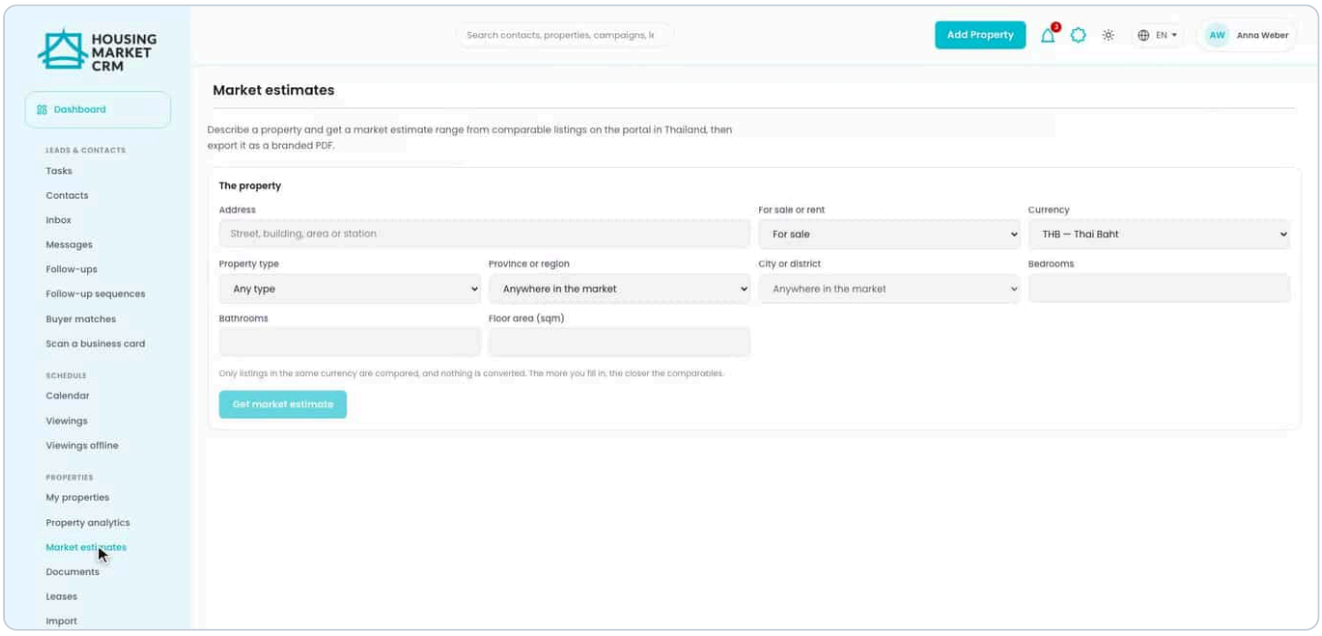
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



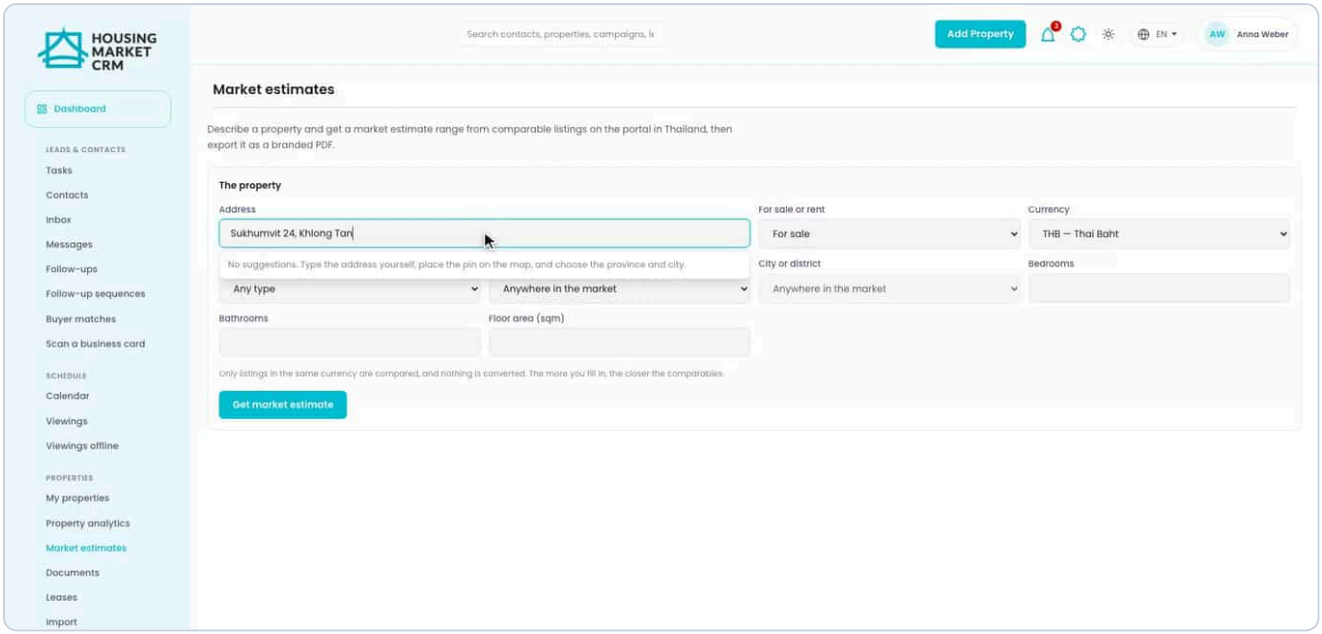
Rajah 34.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik Market estimates dalam menu kiri.



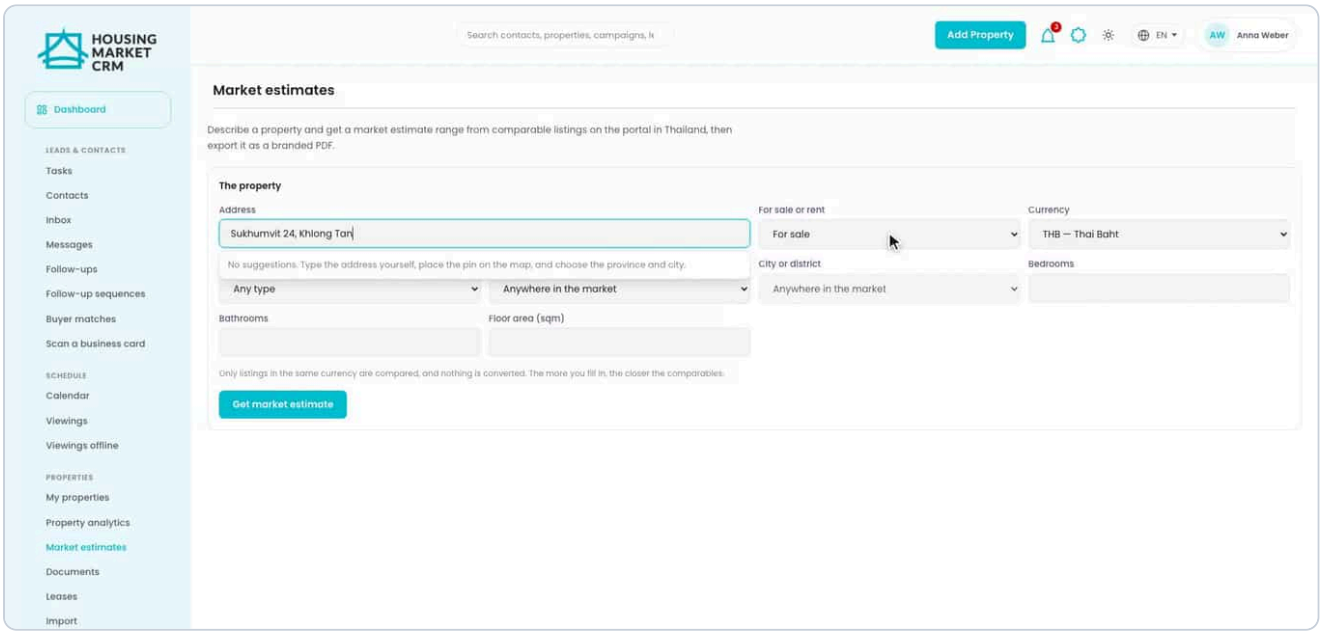
Rajah 34.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Masukkan alamat.



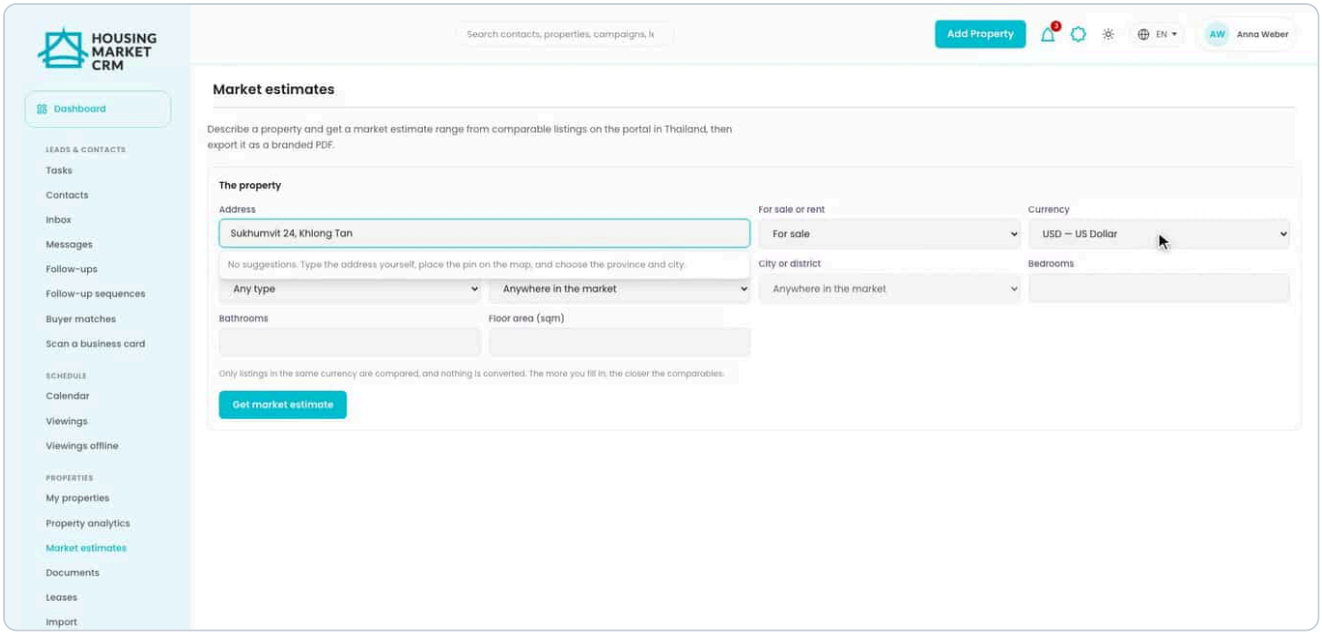
Rajah 34.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Pilih For sale (dijual) atau For rent (disewa).



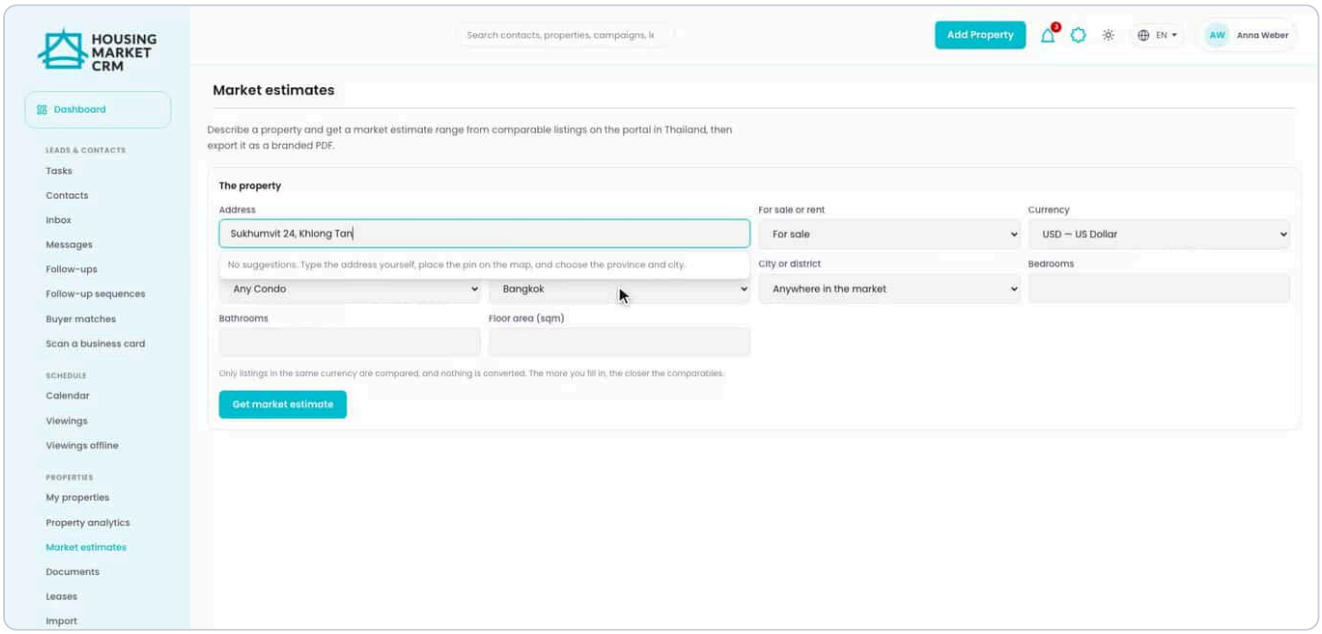
Rajah 34.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Pilih mata wang.



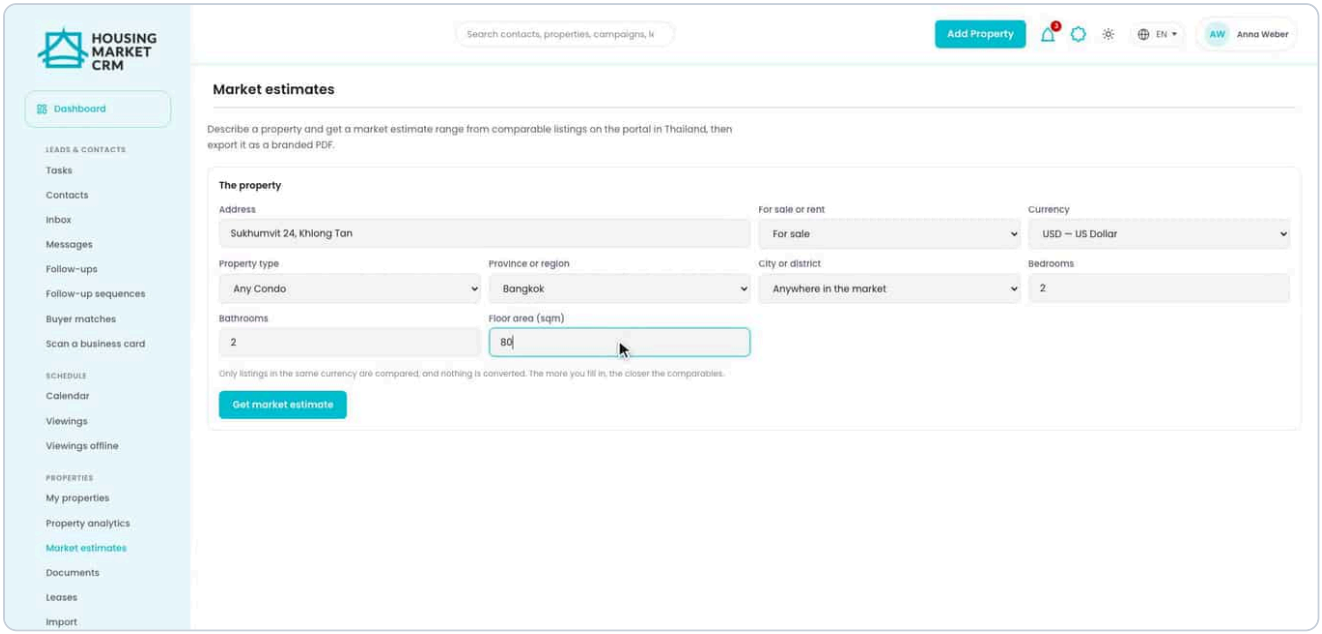
Rajah 34.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Pilih jenis hartanah dan kawasannya.



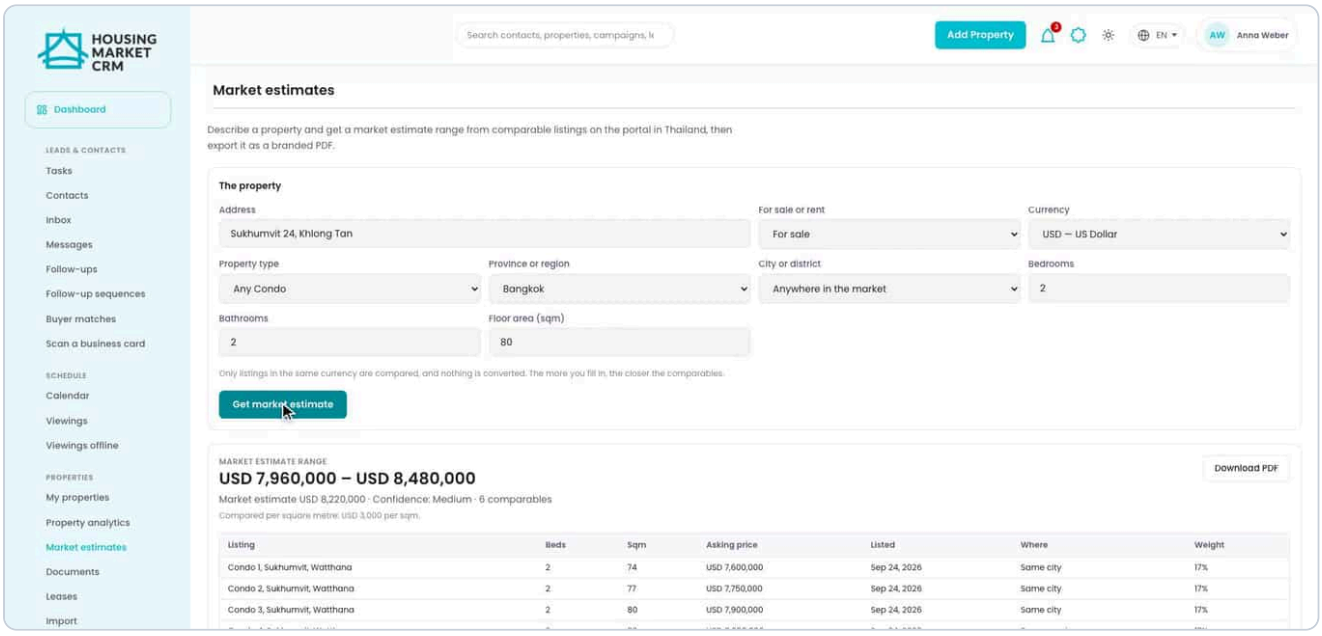
Rajah 34.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Tambah bilik tidur, bilik mandi dan keluasan lantai.



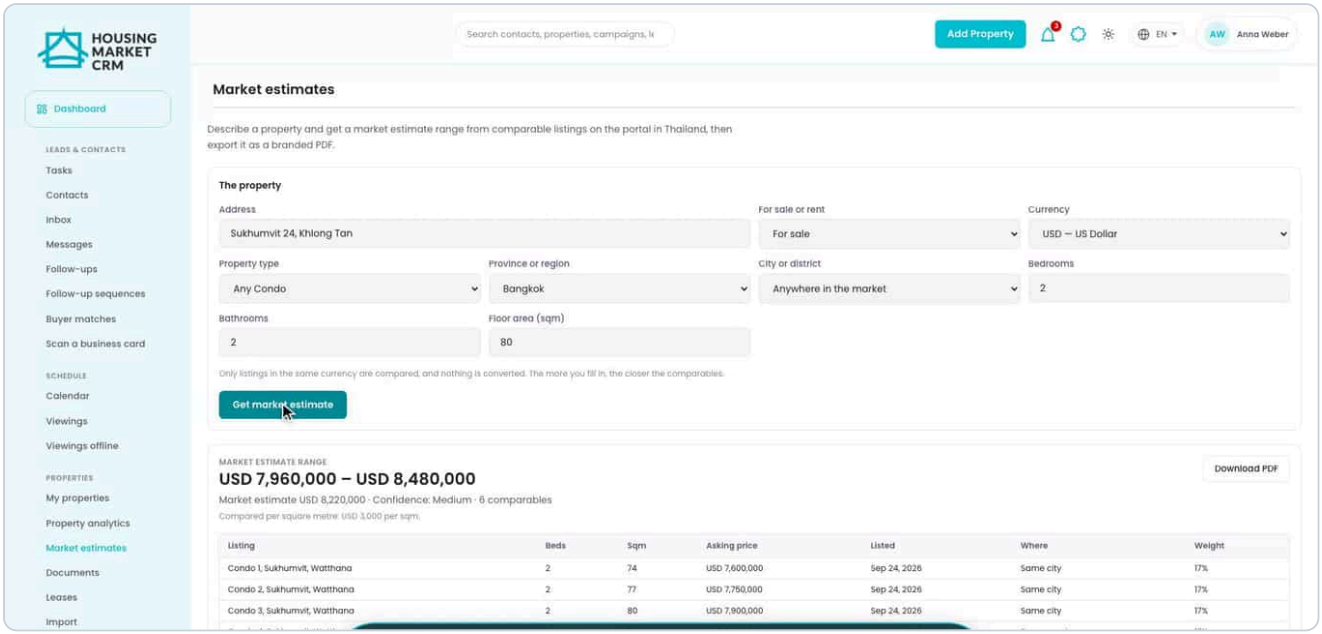
Rajah 34.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Klik Get market estimate.



Rajah 34.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Gunakan anggaran itu sebagai titik permulaan untuk pertemuan dengan pemilik.



Rajah 34.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah prospek penjual, dan berapa kos satu prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

BAHAGIAN 4

Komunikasi dan penjadualan

35 Mesej

36 WhatsApp daripada kenalan

37 Templat WhatsApp

38 Hantar e-mel pukal

39 Pusat pemberitahuan

40 Notifikasi e-mel

41 Kalendar

42 Sambungkan kalendar anda

43 Jadualkan lawatan

44 Lawatan luar talian

45 Tambah kenalan ke senarai mel anda

46 Cara CRM melindungi pemasaran e-mel anda

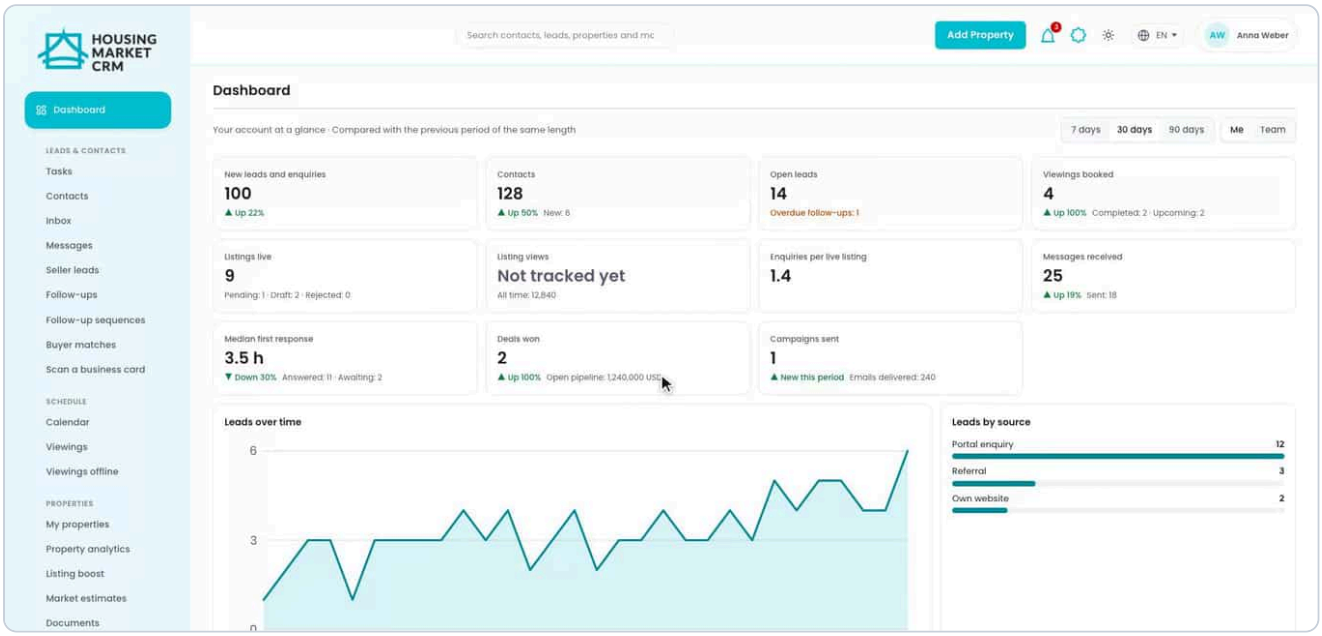
35 BAB 35

Mesej

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

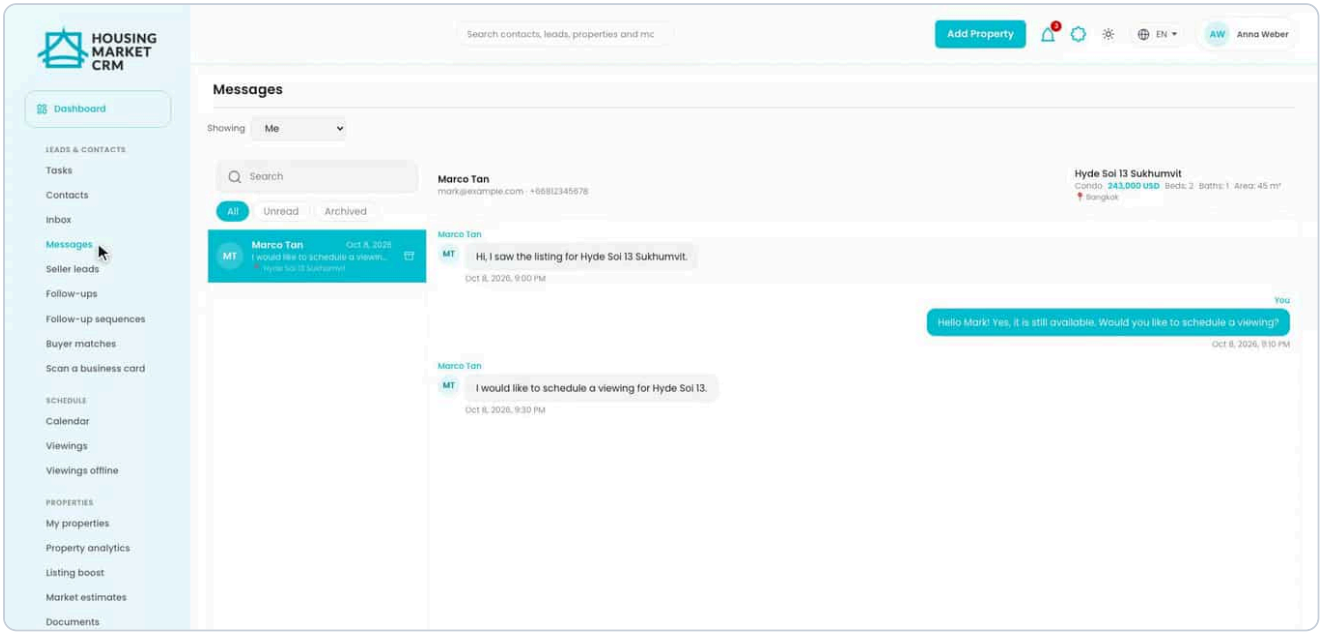
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



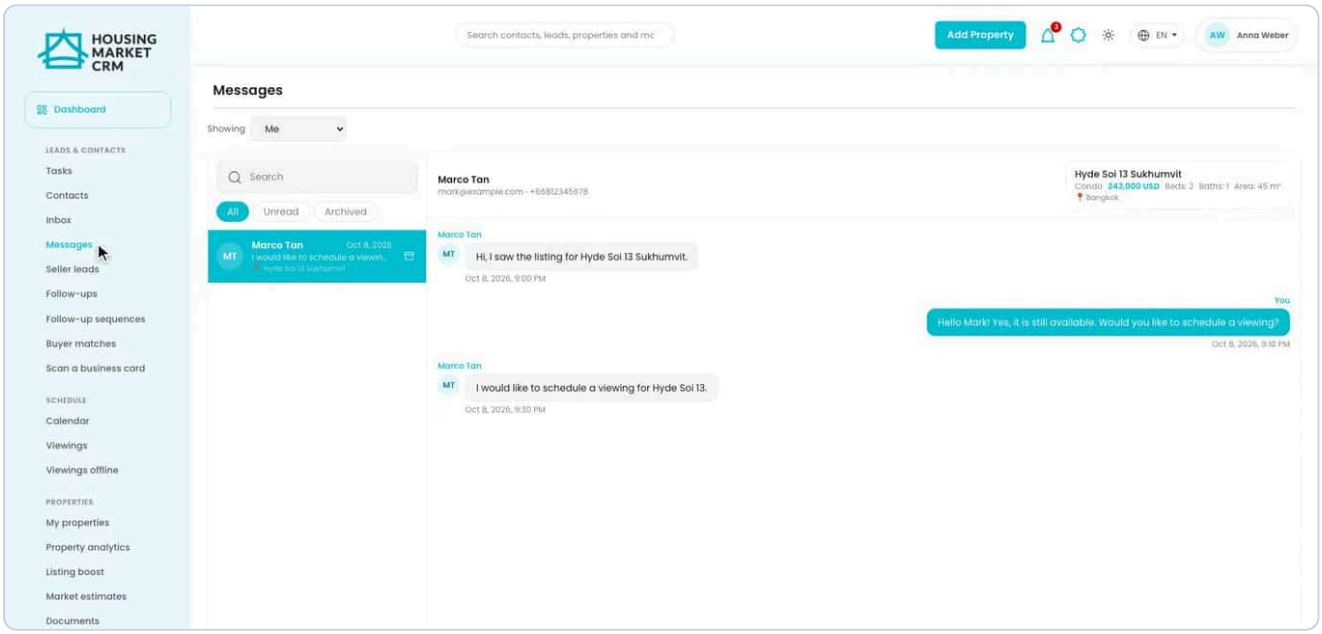
Rajah 35.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Mesej dalam menu kiri.



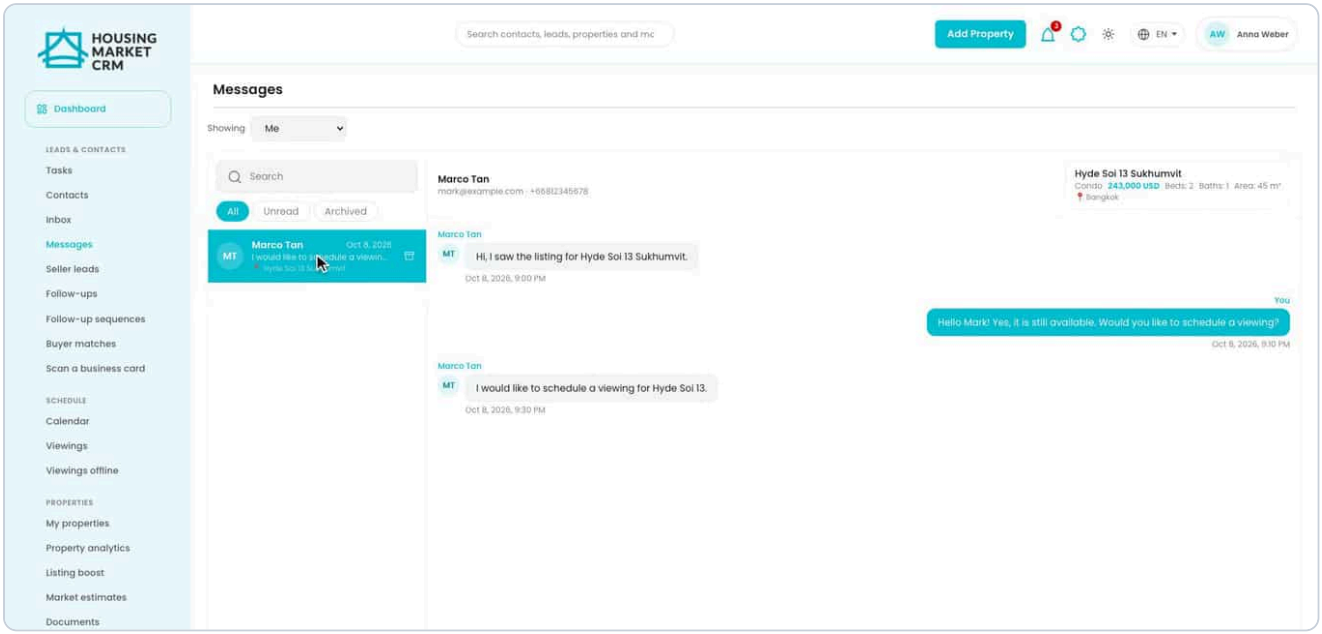
Rajah 35.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Setiap pertukaran mesej dengan seorang berada dalam satu bebenang.



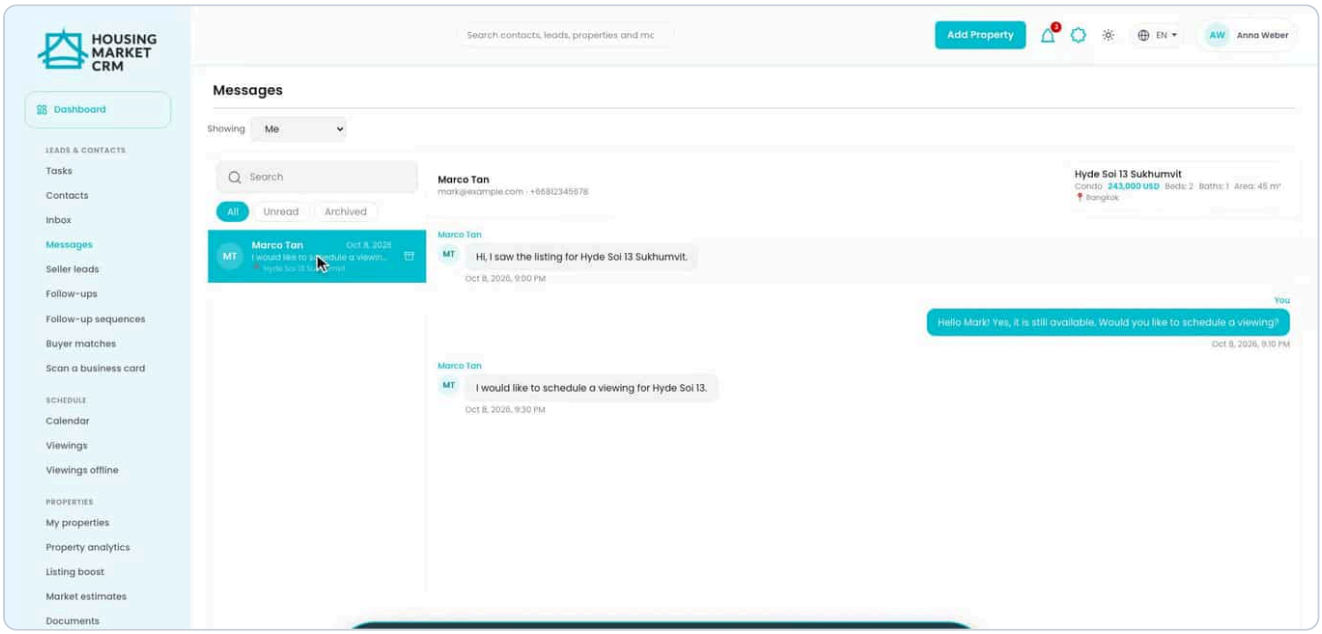
Rajah 35.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Buka satu perbualan.



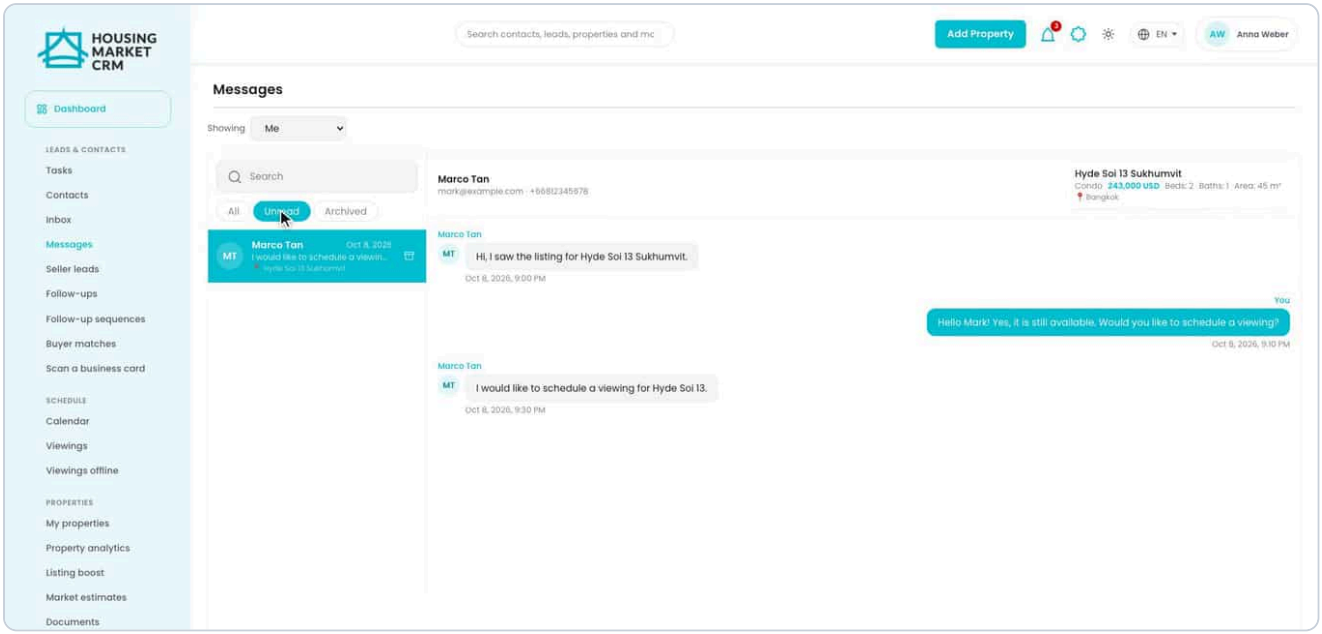
Rajah 35.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Penyenaraian yang ditanya dipautkan, jadi anda boleh membukanya.



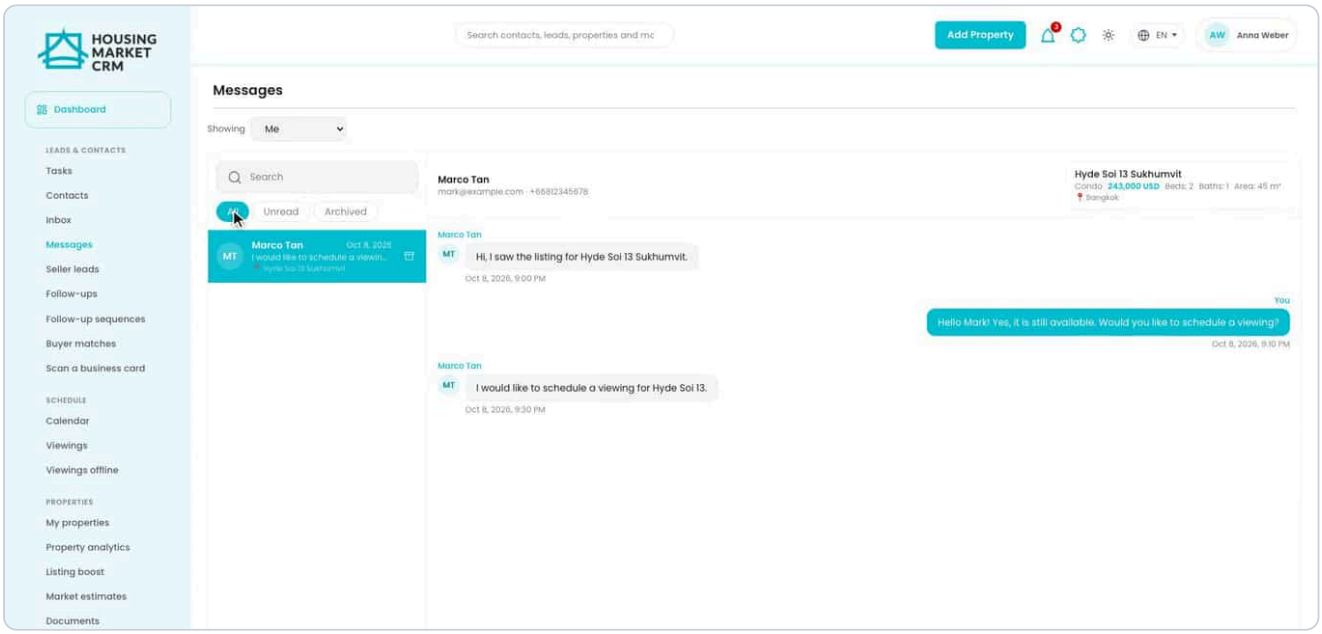
Rajah 35.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Tapis kepada Belum Dibaca — senarai anda untuk pagi itu.



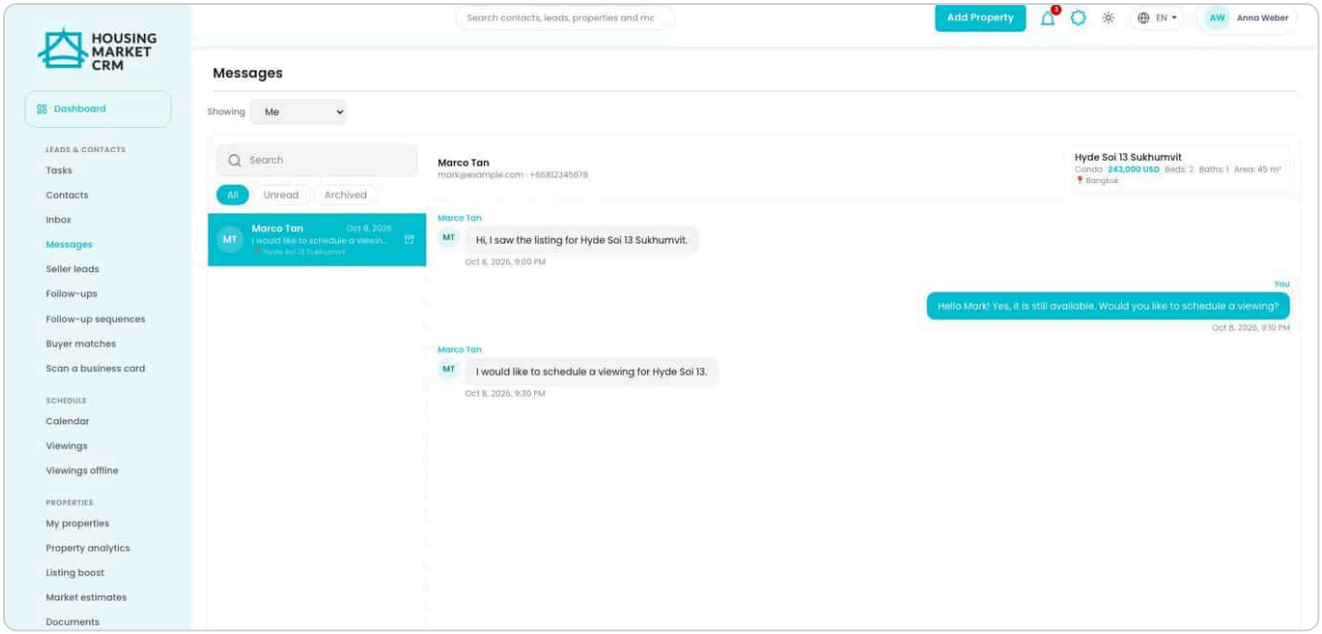
Rajah 35.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Kembali ke Semua.



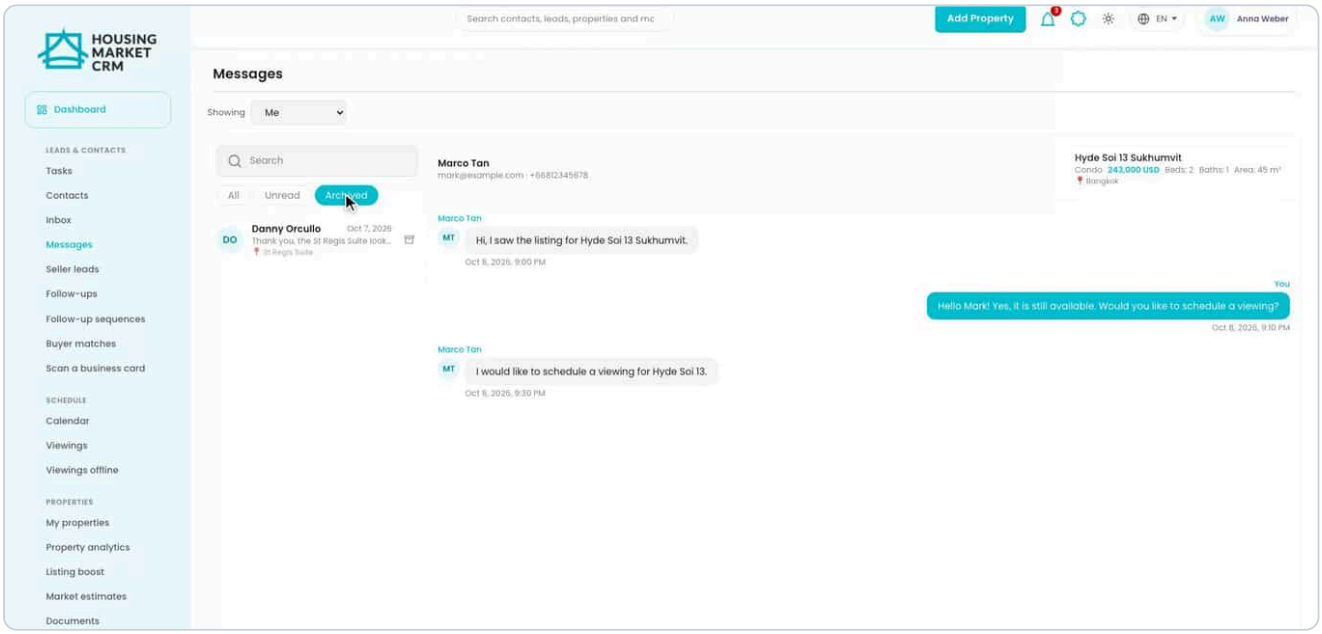
Rajah 35.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Taip balasan anda dan tekan Hantar.



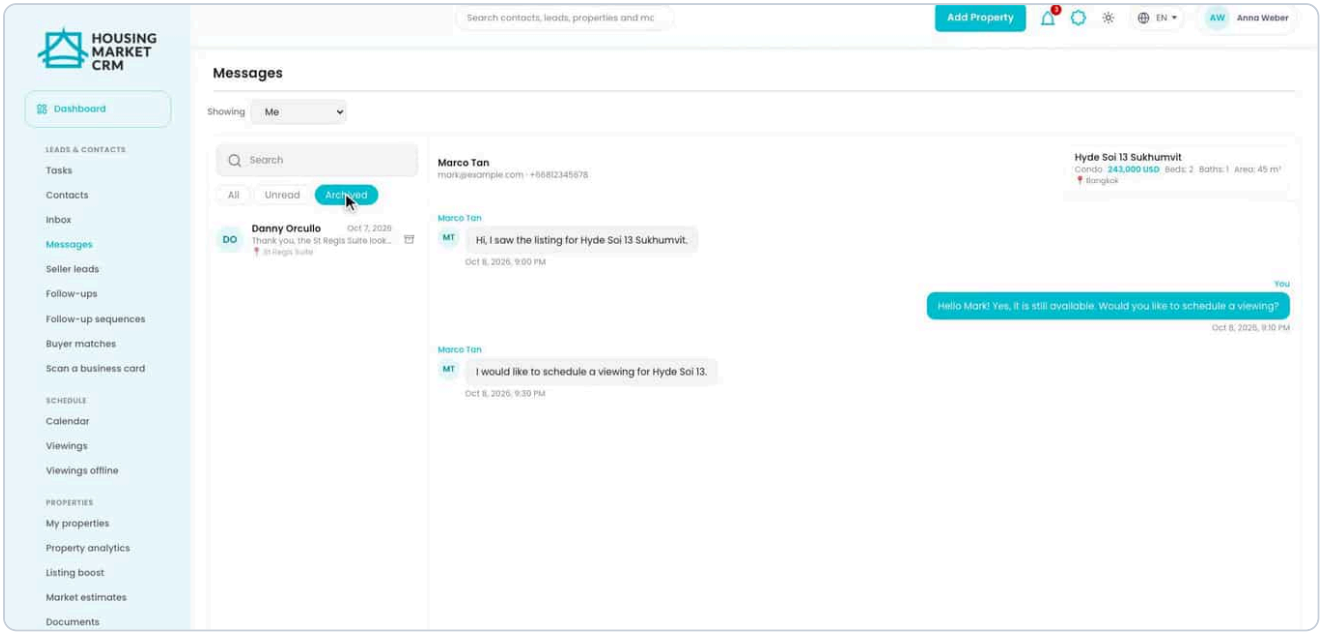
Rajah 35.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Diarkibkan menjauhkan perbualan yang telah selesai.



Rajah 35.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Pengarkiban menyembunyikan perbualan — ia tidak sekali-kali dipadamkan.



Rajah 35.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah peti masuk dalam CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-the-unified-inbox
Bolehkah saya menjejak komunikasi dengan pembeli?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 BAB 36

WhatsApp daripada kenalan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, tulis templat mesej WhatsApp dalam apa-apa bahasa, isikan satu untuk kenalan dan penyenaraian, dan buka WhatsApp pada telefon anda sendiri dengan teks sedia. CRM tidak menghantar mesej WhatsApp sendiri.

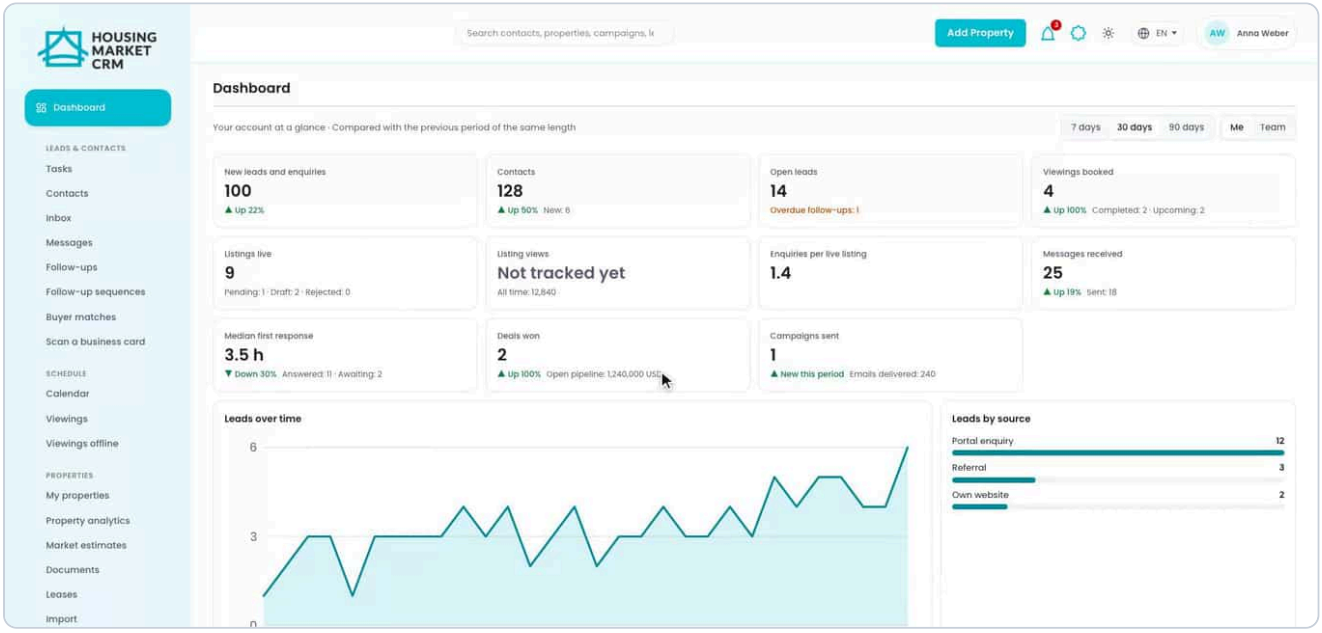
Dalam tetapan WhatsApp, tulis mesej yang kerap anda hantar, dalam apa-apa bahasa yang ditawarkan CRM. Pilih templat, pratonton ia yang diisi untuk kenalan dan penyenaraian, kemudian salin atau buka WhatsApp pada peranti anda dengan teks sedia untuk dihantar.

Mesej dihantar daripada akaun WhatsApp anda sendiri seperti biasa, jadi kami tidak mengenakan sebarang caj. Menghantar dan menerima mesej WhatsApp Business dalam CRM, dan melihatnya dalam peti masuk, sedang dibina.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah templat WhatsApp berfungsi?**

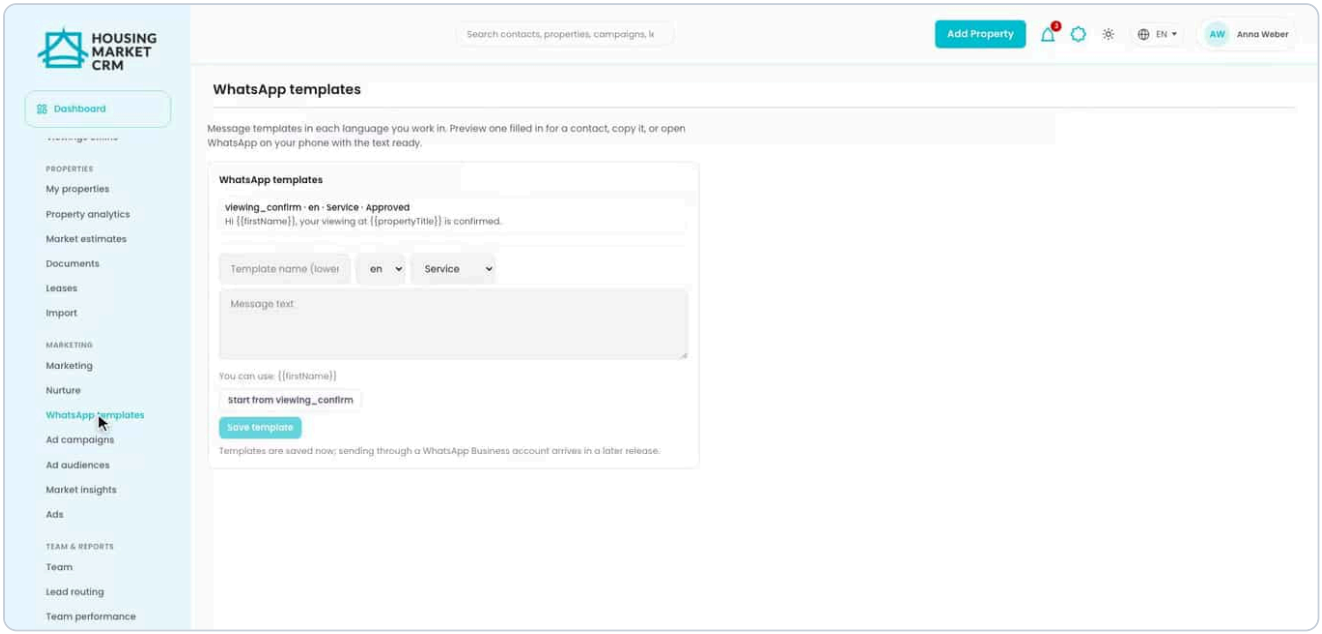
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



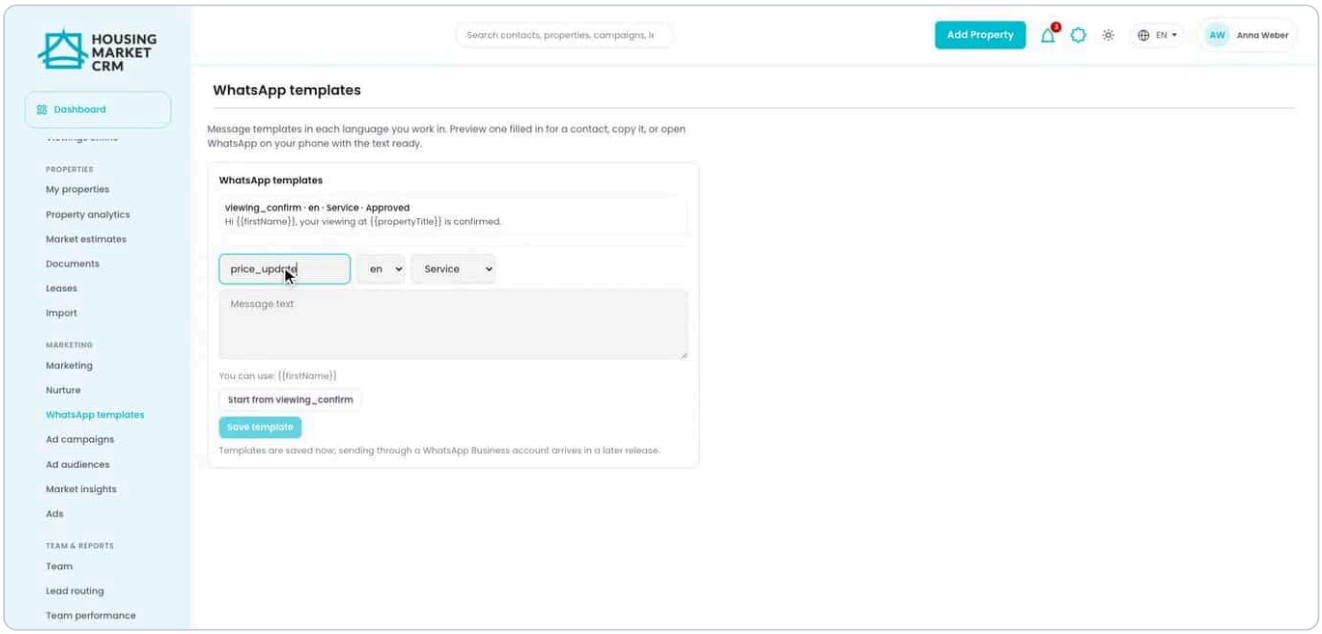
Rajah 36.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

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



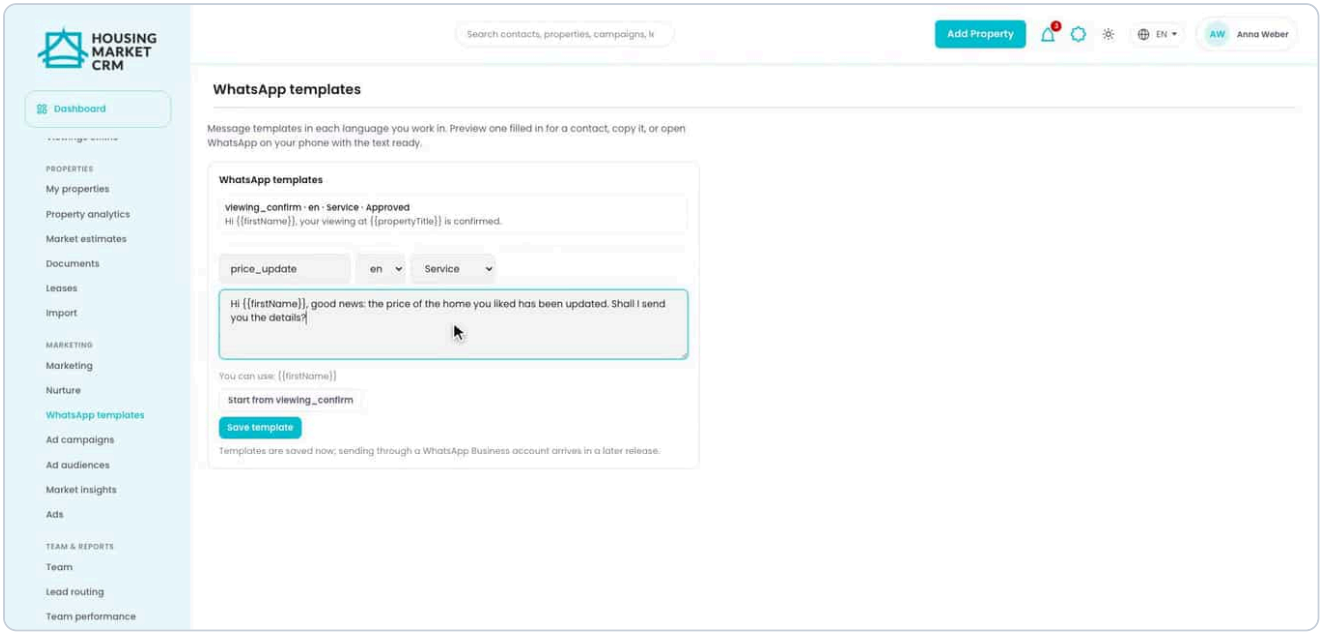
Rajah 36.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Beri nama kepada templat.



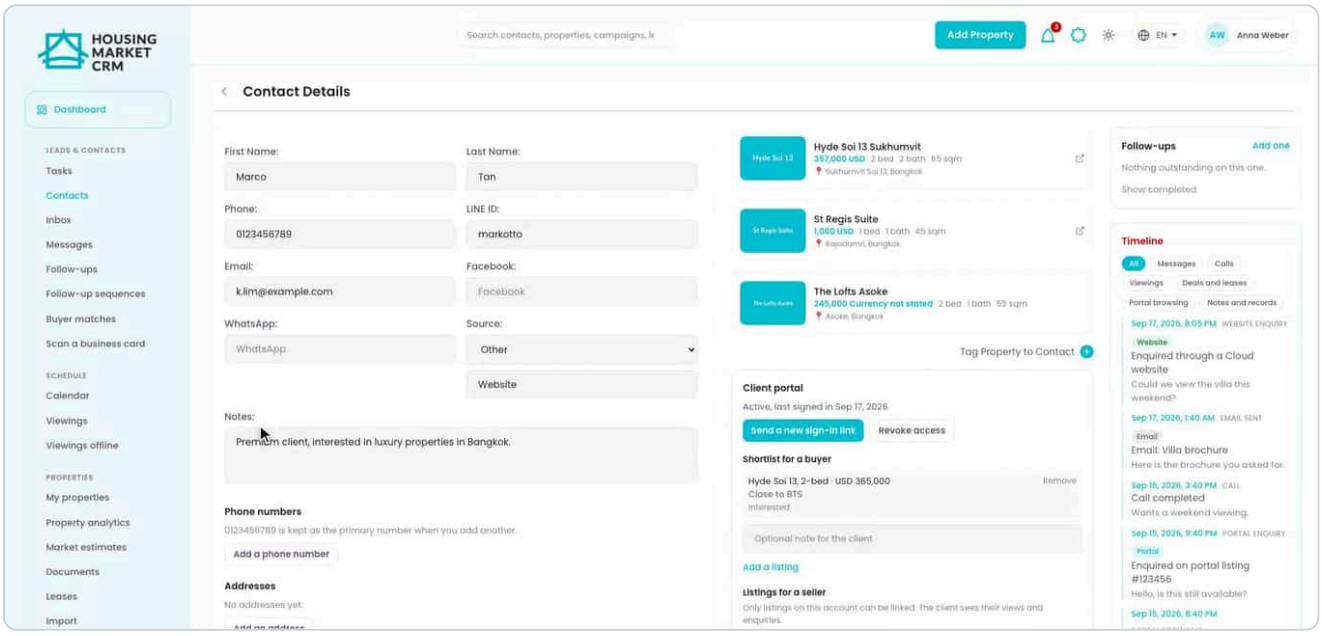
Rajah 36.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Tulis mesej — gunakan {{firstName}} untuk nama.



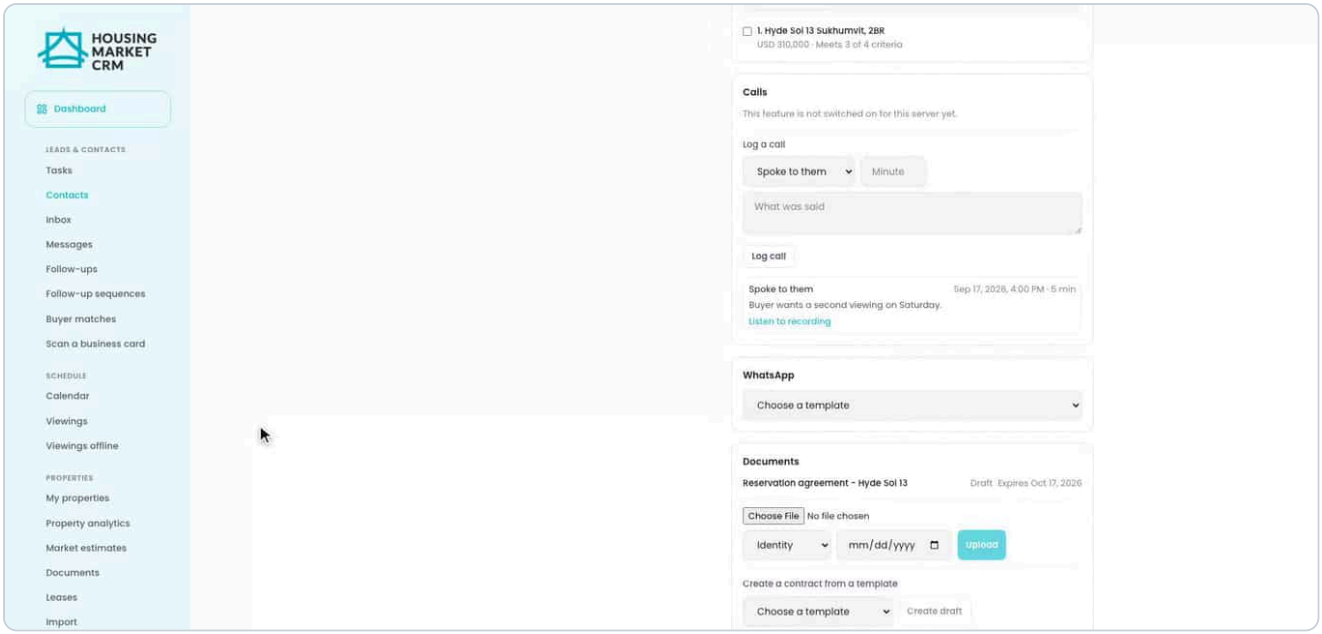
Rajah 36.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik Save template (Simpan templat).



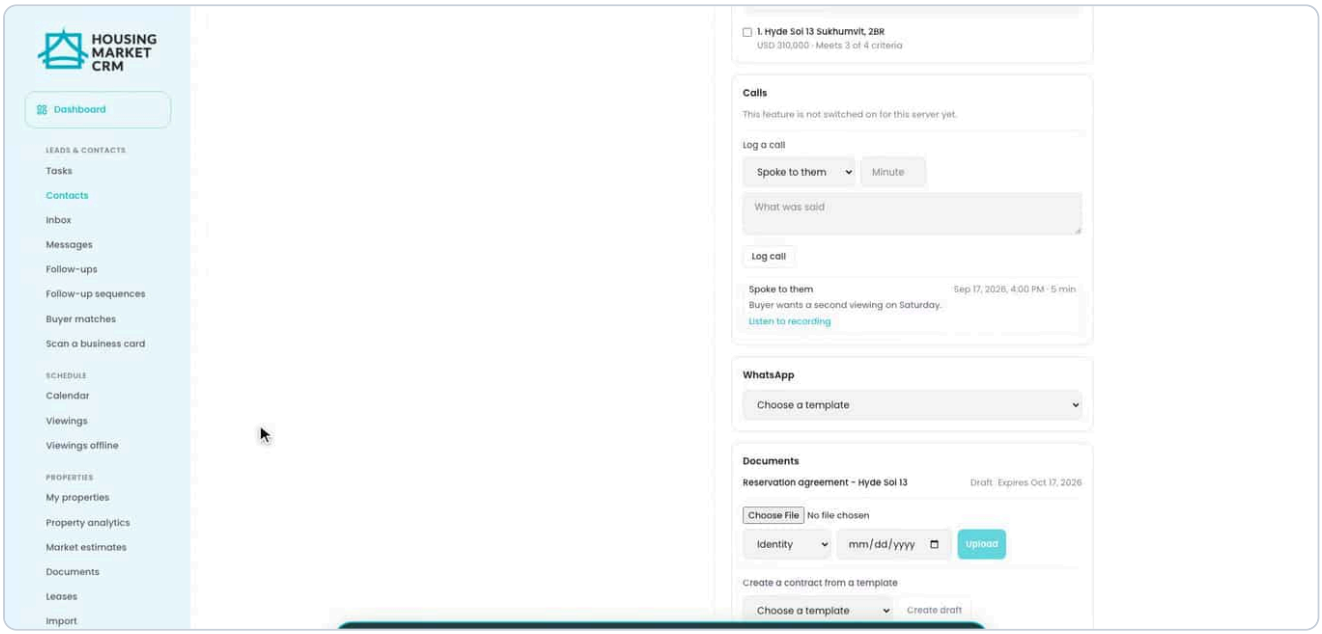
Rajah 36.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Buka satu kenalan dan cari panel WhatsApp.



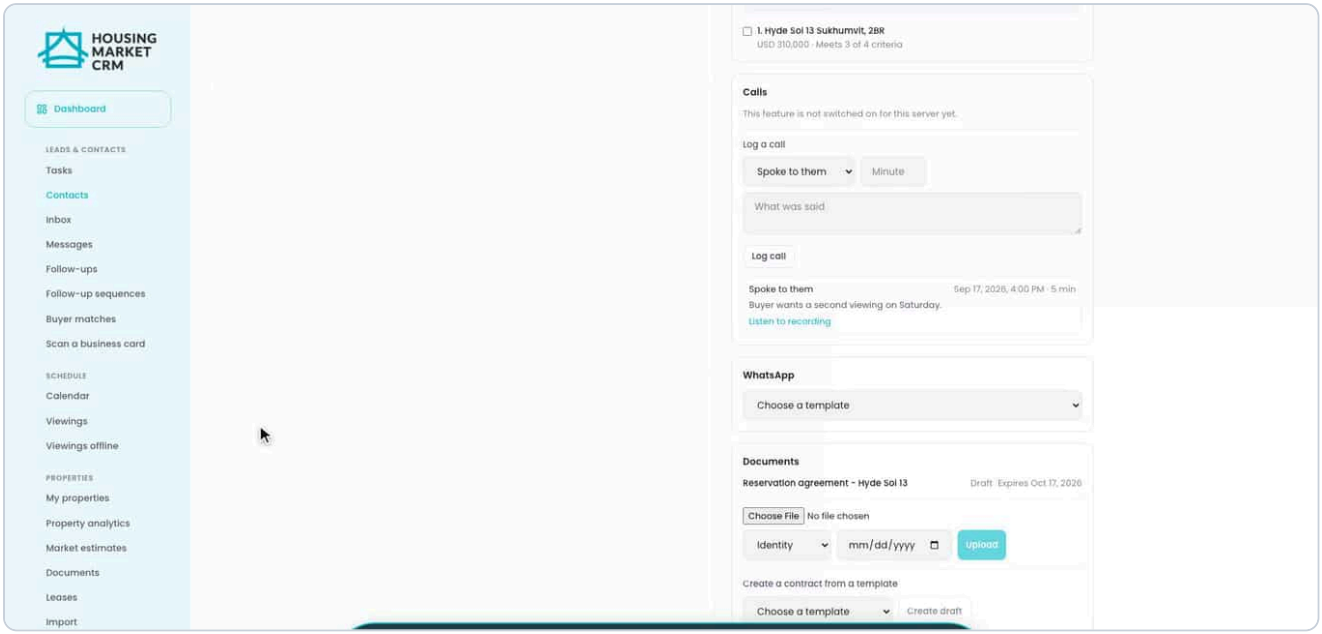
Rajah 36.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Pilih templat: CRM mengisi maklumat dan membuka WhatsApp.



Rajah 36.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Mesej dihantar daripada nombor WhatsApp anda sendiri.



Rajah 36.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menjejak komunikasi dengan pembeli?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 BAB 37

Templat WhatsApp

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, tulis templat mesej WhatsApp dalam apa-apa bahasa, isikan satu untuk kenalan dan penyenaraian, dan buka WhatsApp pada telefon anda sendiri dengan teks sedia. CRM tidak menghantar mesej WhatsApp sendiri.

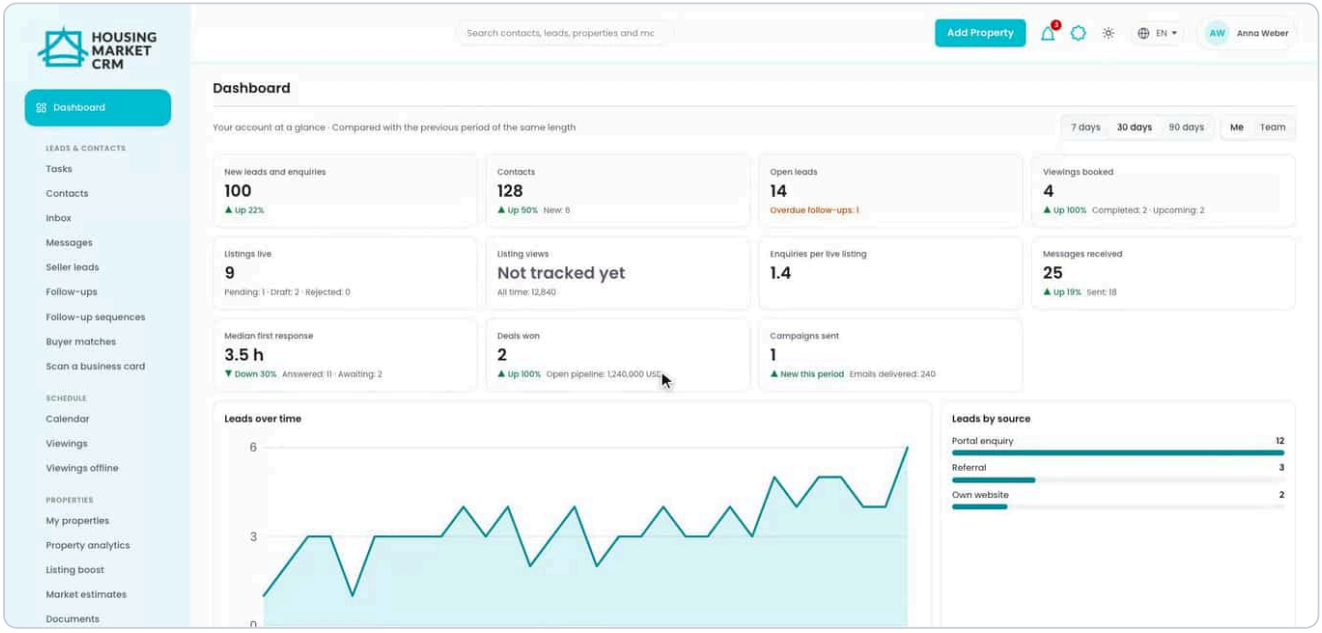
Dalam tetapan WhatsApp, tulis mesej yang kerap anda hantar, dalam apa-apa bahasa yang ditawarkan CRM. Pilih templat, pratonton ia yang diisi untuk kenalan dan penyenaraian, kemudian salin atau buka WhatsApp pada peranti anda dengan teks sedia untuk dihantar.

Mesej dihantar daripada akaun WhatsApp anda sendiri seperti biasa, jadi kami tidak mengenakan sebarang caj. Menghantar dan menerima mesej WhatsApp Business dalam CRM, dan melihatnya dalam peti masuk, sedang dibina.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah templat WhatsApp berfungsi?**

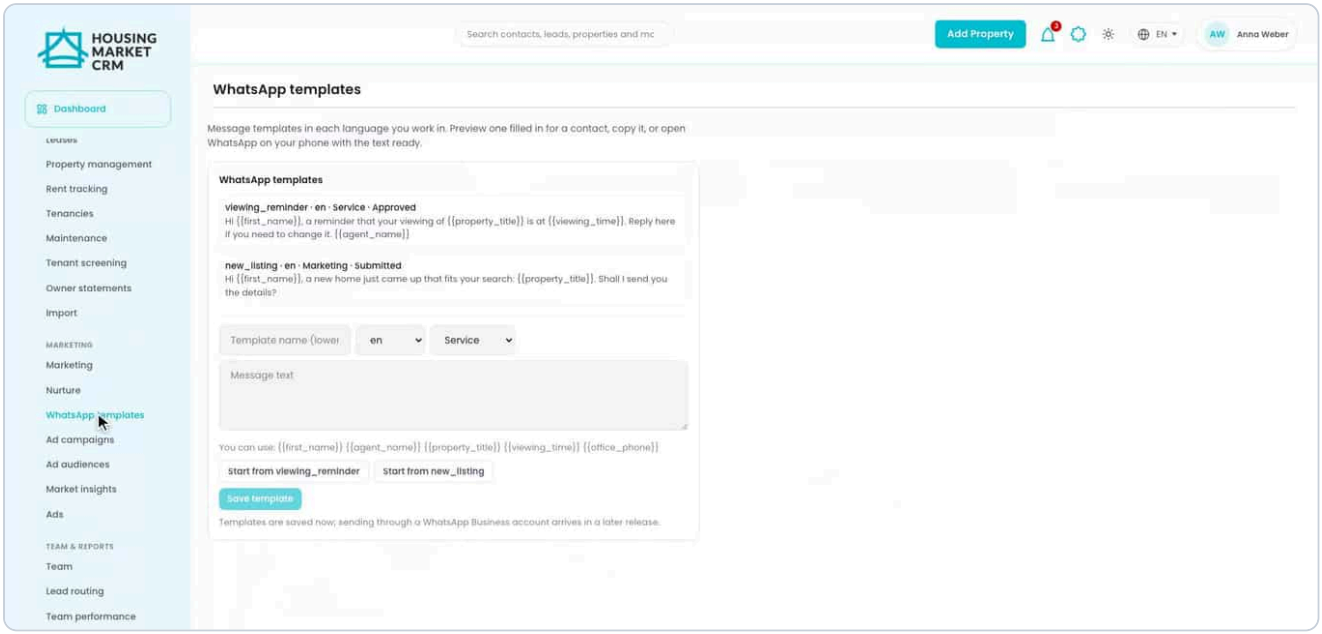
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



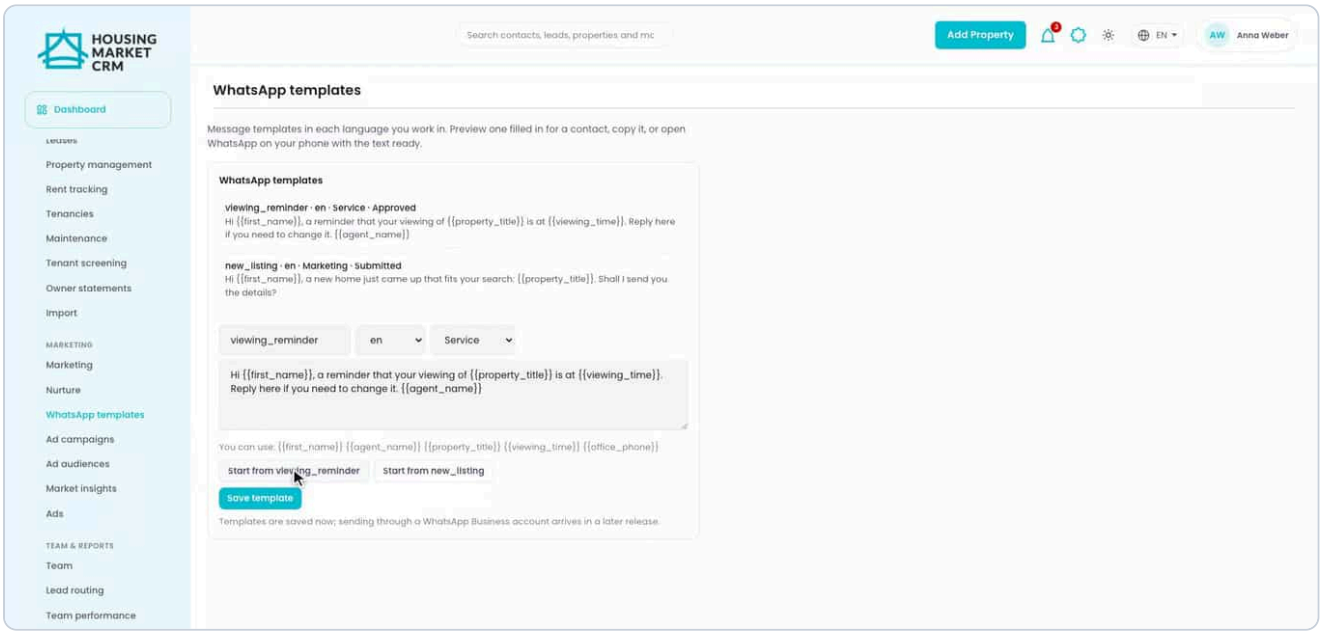
Rajah 37.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

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



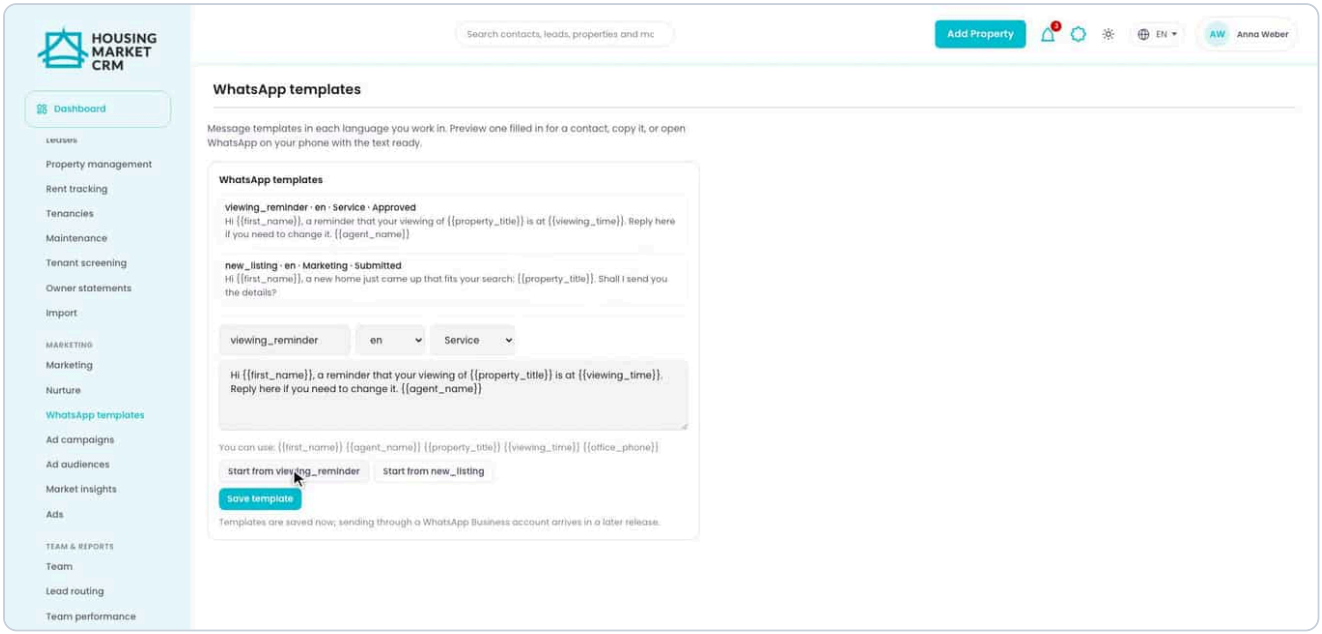
Rajah 37.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Mulakan daripada peringatan tontonan.



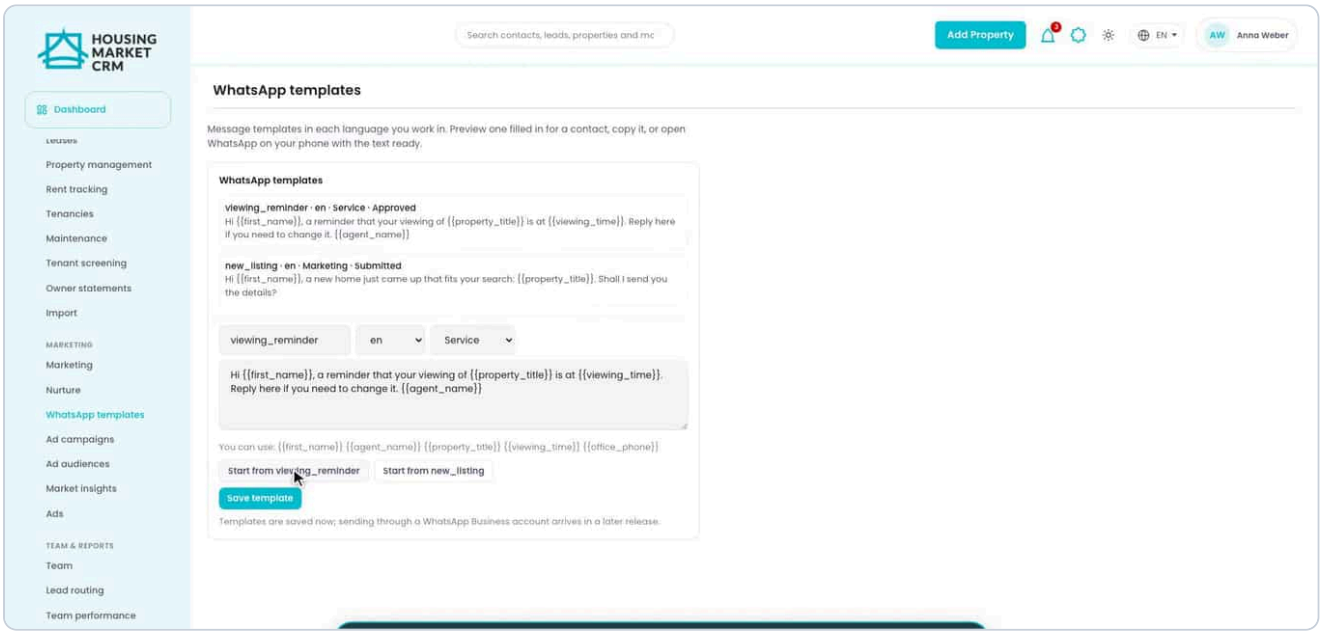
Rajah 37.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

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



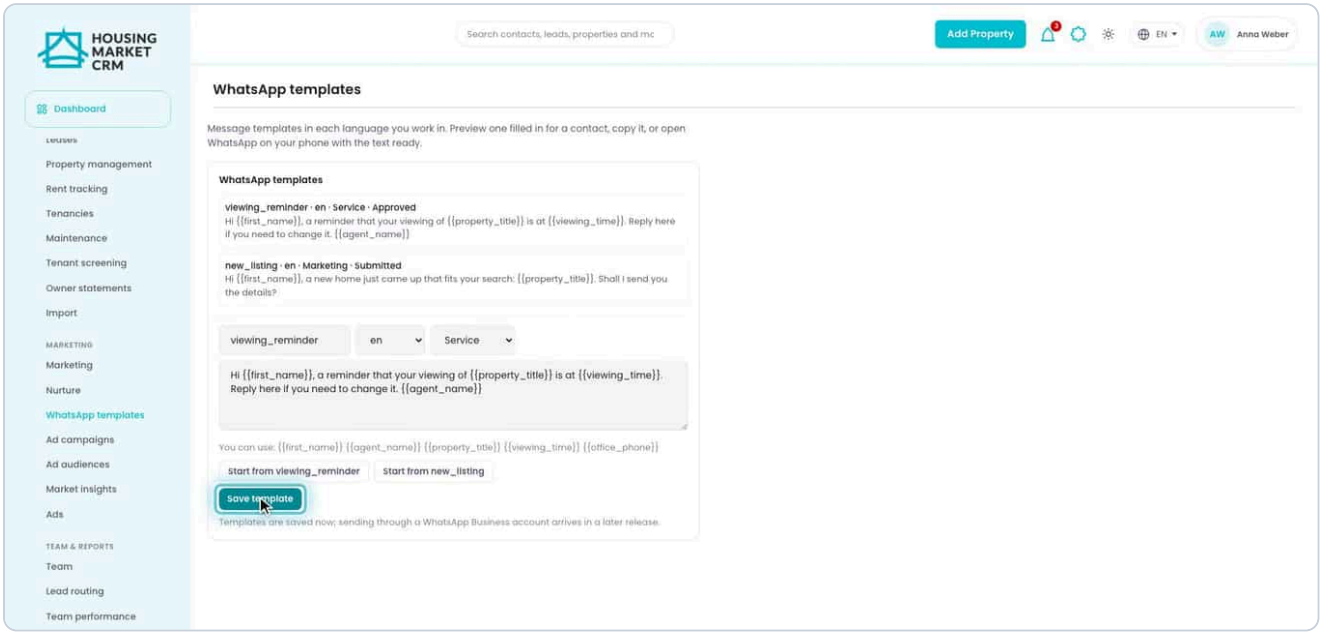
Rajah 37.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Pratonton terhadap kenalan sebenar — begitulah anda tangkap pemegang tempat yang janggal.



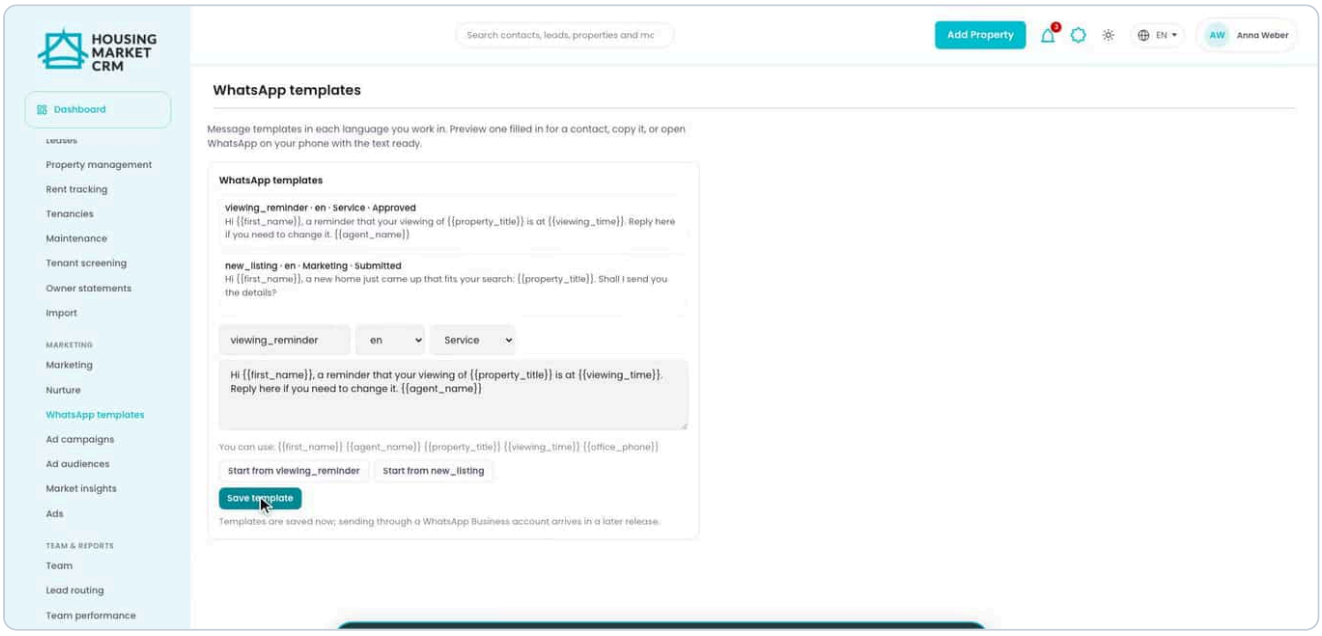
Rajah 37.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Kemudian **Simpan templat**.



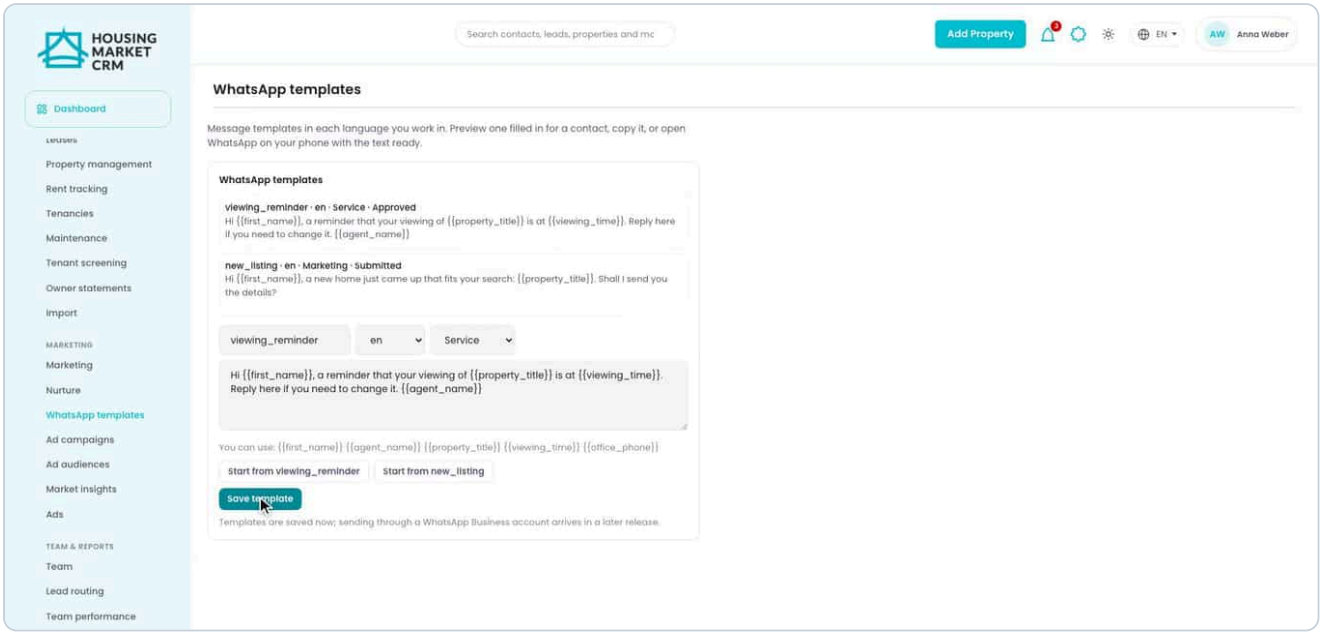
Rajah 37.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 CRM serahkan teksnya kepada telefon anda. Perbualan kekal dalam WhatsApp anda.



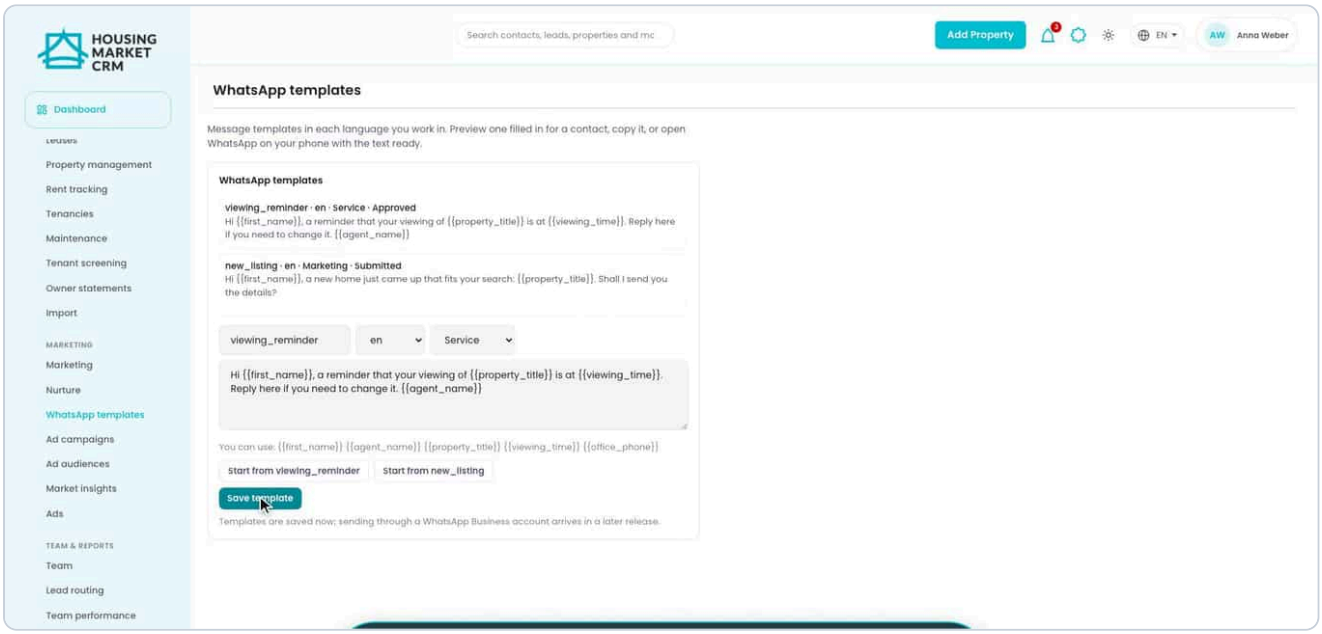
Rajah 37.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Peringatan ialah dua baris: alamat dan waktunya.



Rajah 37.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Peringatan dalam bahasa yang salah dibaca sebagai kesilapan, bukan budi bahasa.



Rajah 37.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

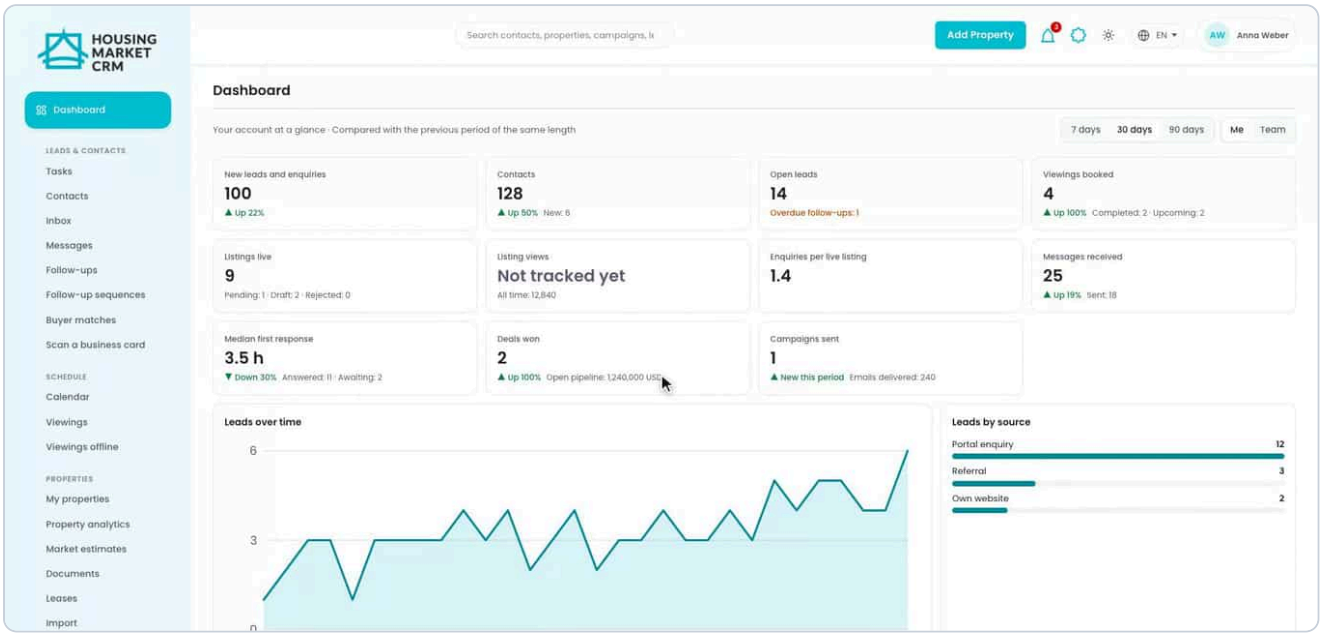
38 BAB 38

Hantar e-mel pukal

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

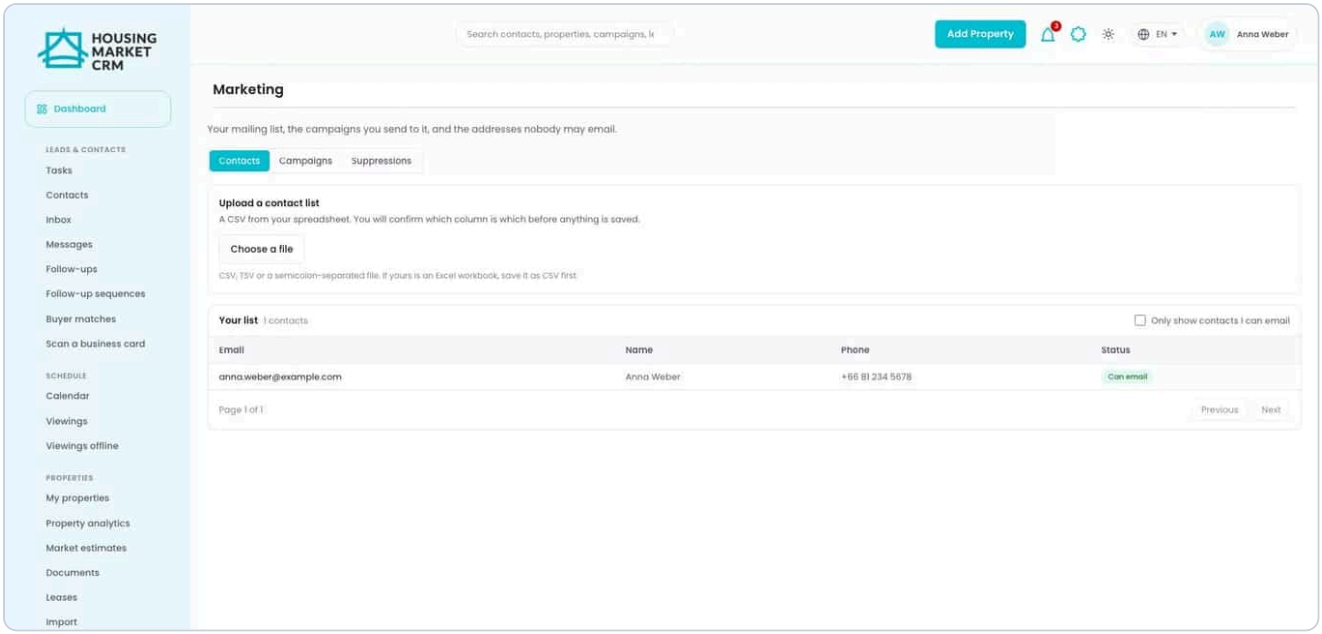
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



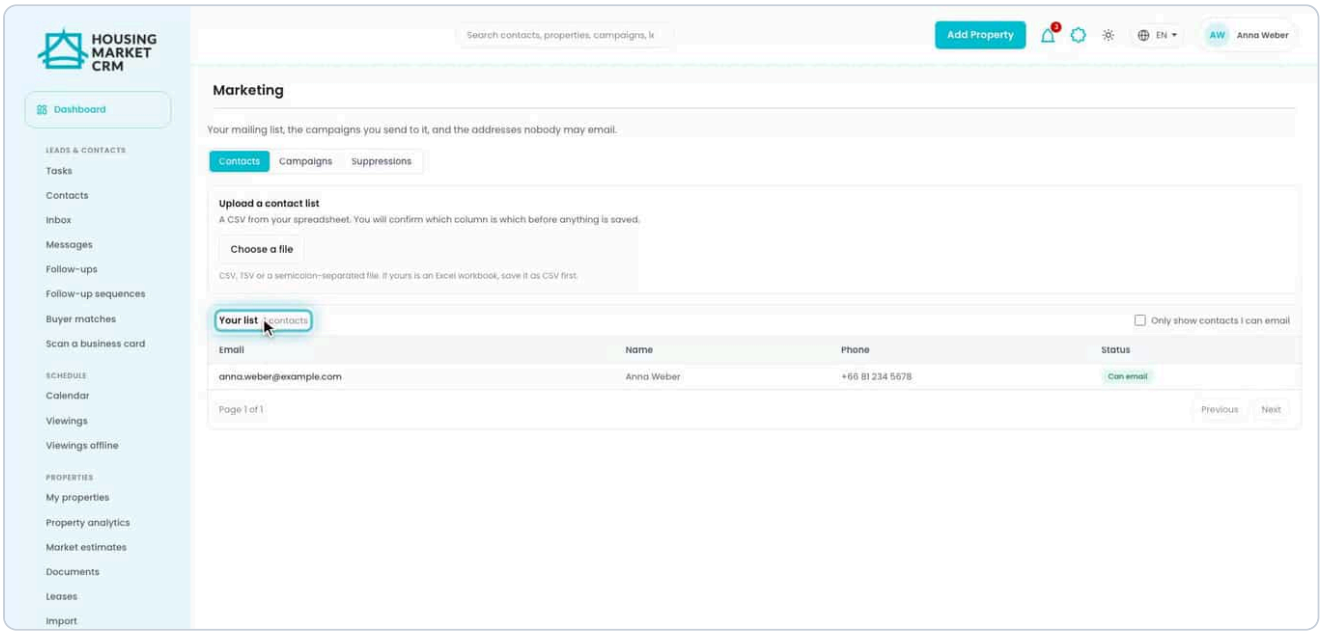
Rajah 38.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Marketing dalam menu kiri.



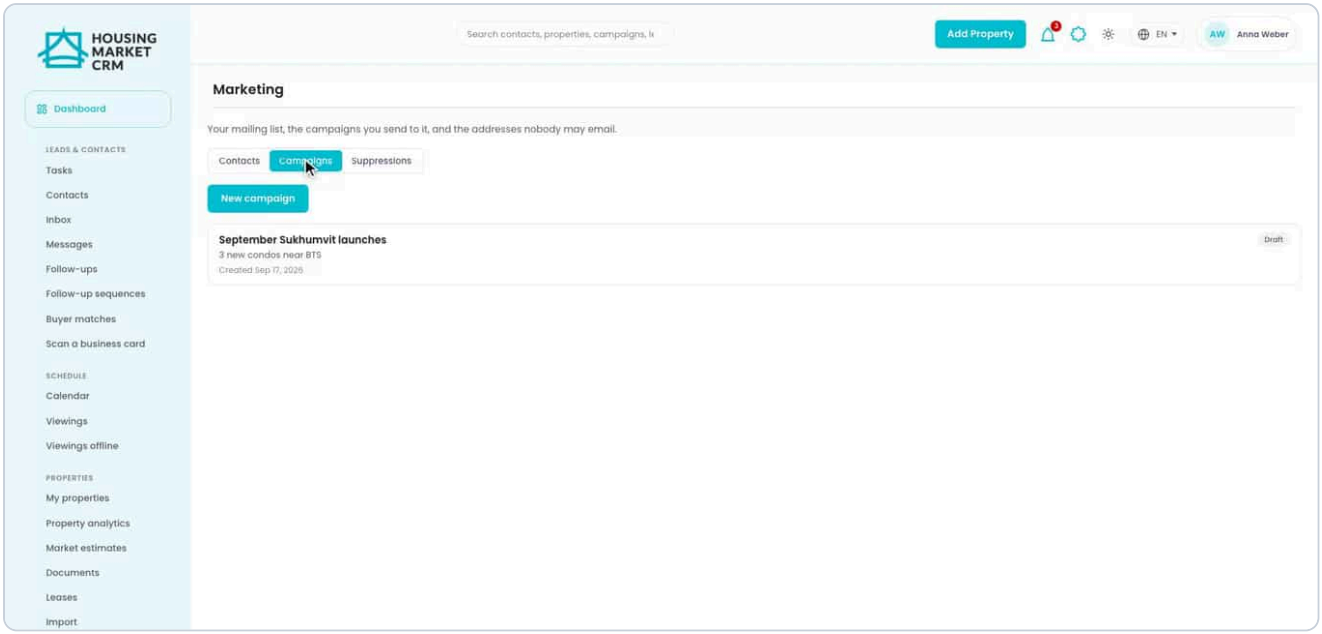
Rajah 38.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Senarai mel menunjukkan siapa boleh dihantar e-mel.



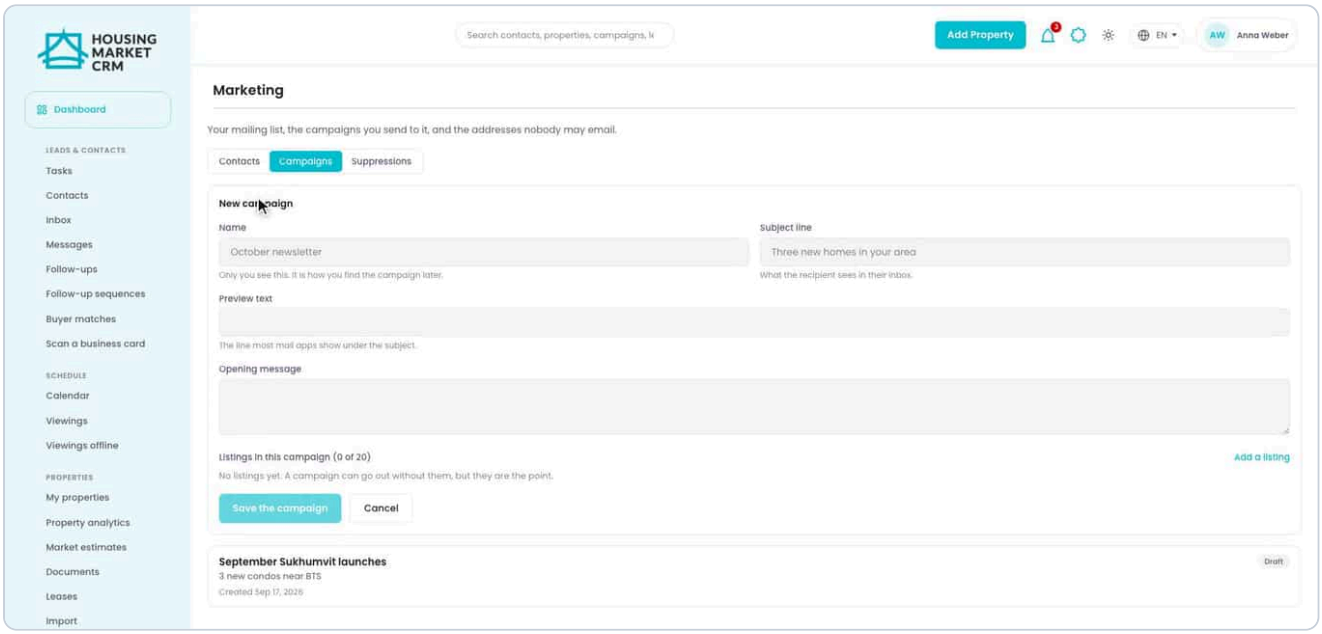
Rajah 38.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Buka tab Campaigns.



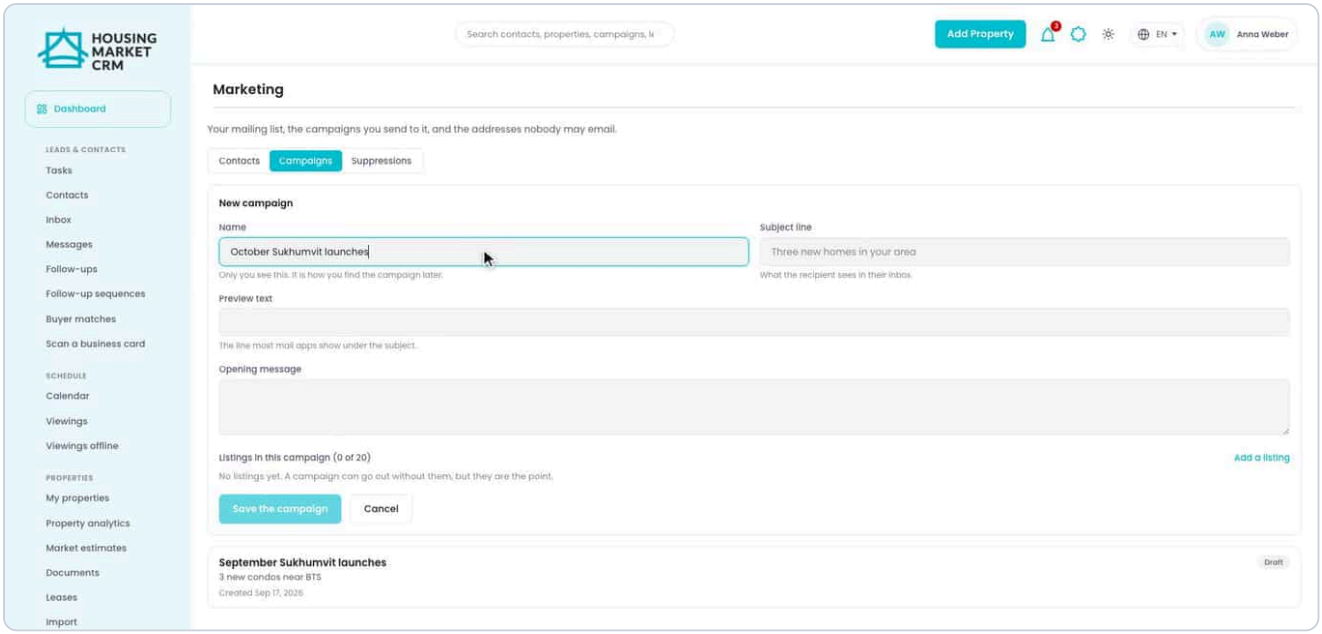
Rajah 38.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik New campaign (Kempen baharu).



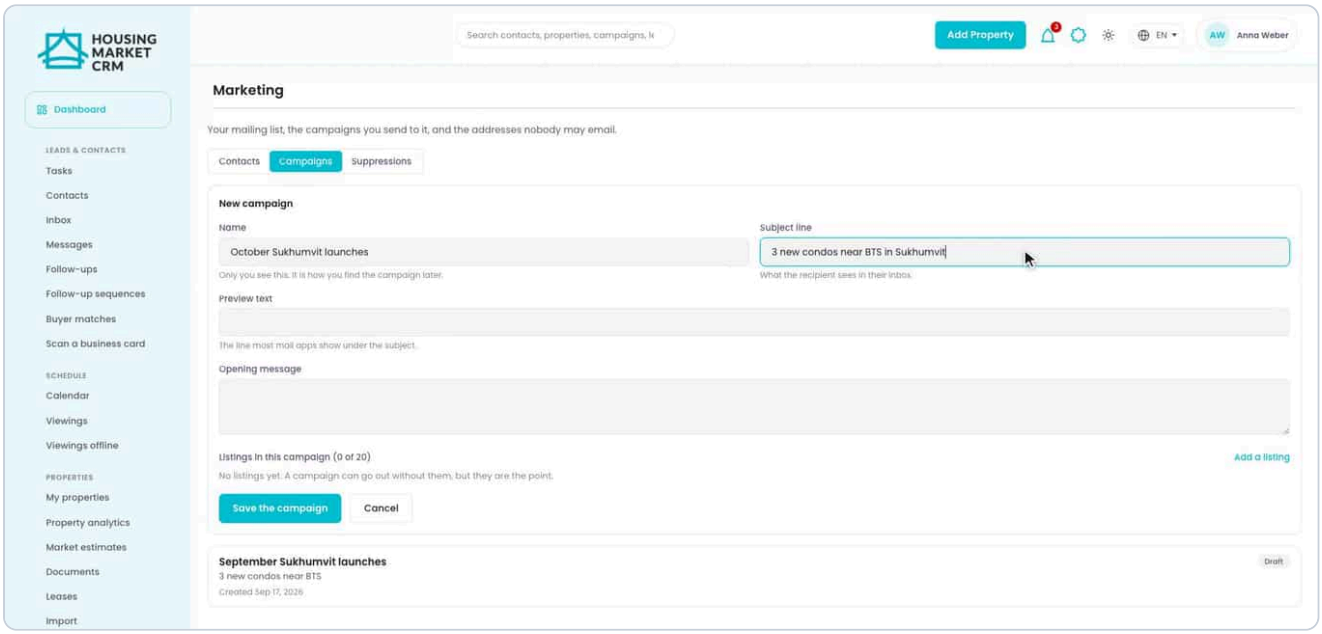
Rajah 38.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Beri nama kepada kempen.



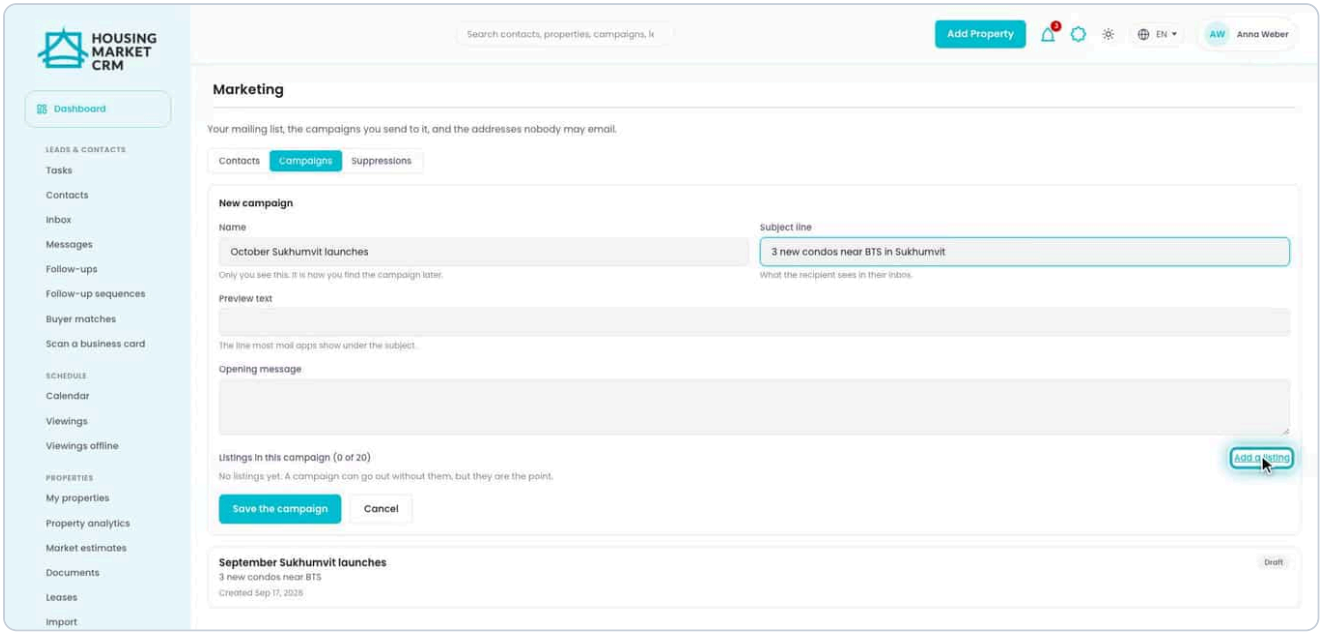
Rajah 38.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tulis baris subjek yang jelas.



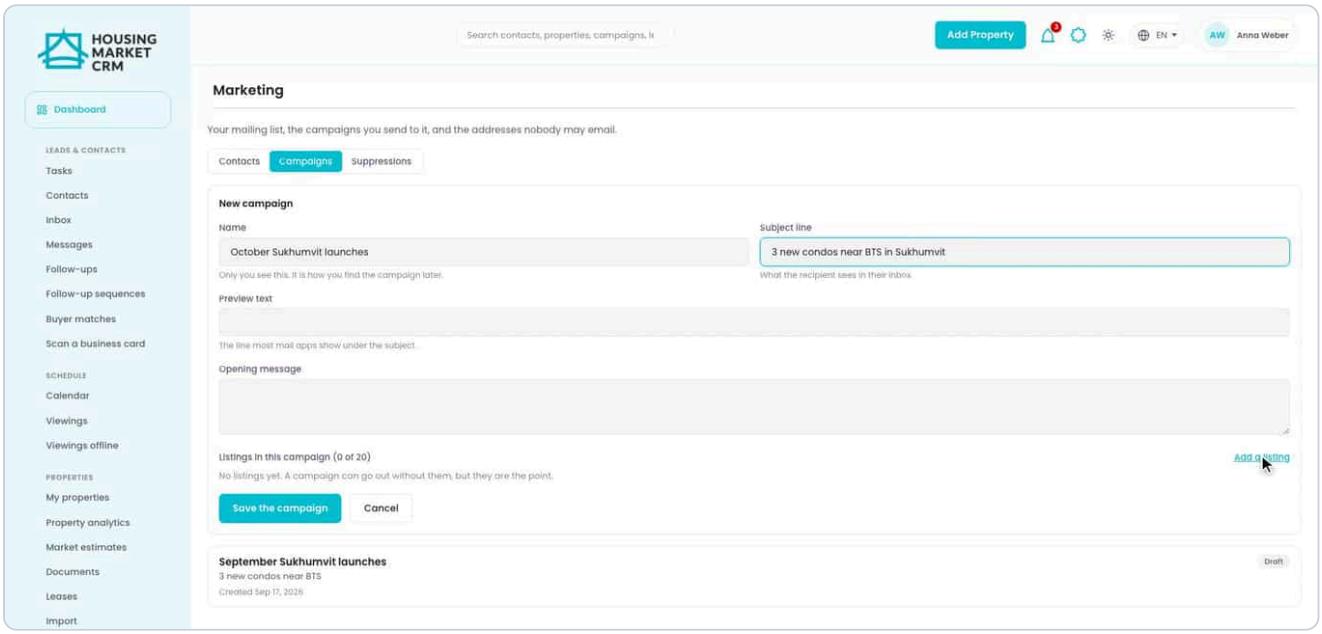
Rajah 38.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Guna Add a listing untuk ketengahkan hartanah.



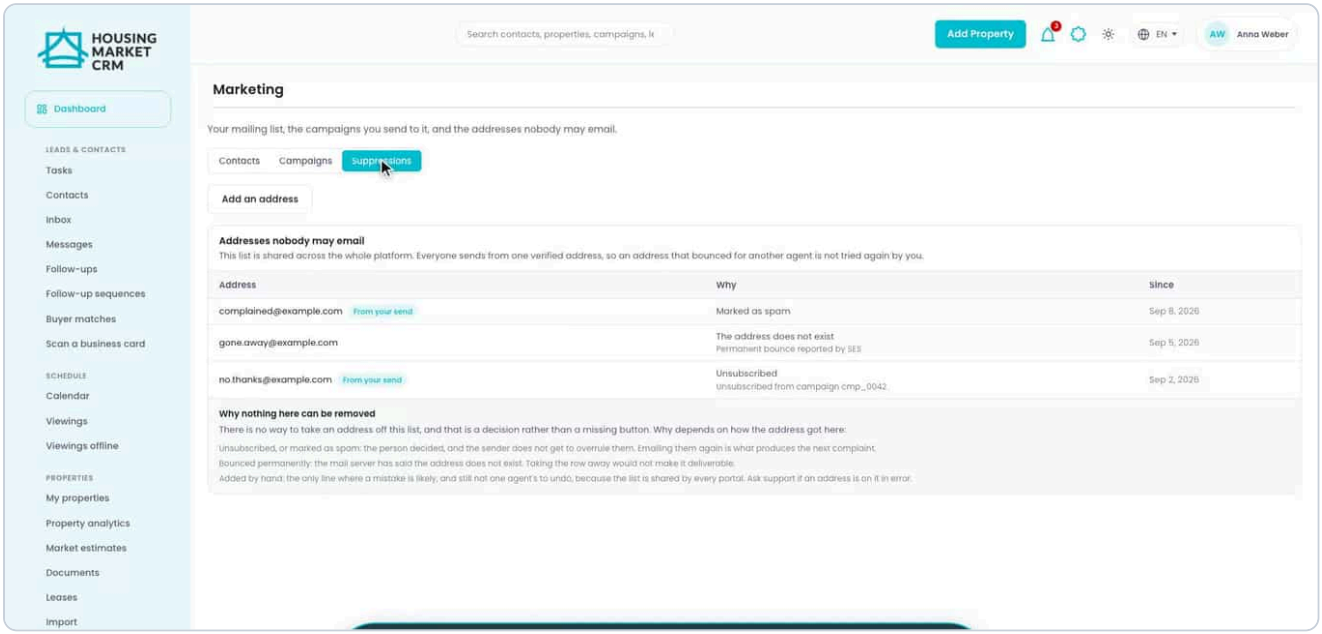
Rajah 38.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Pilih masa penghantaran, lalu simpan kempen.



Rajah 38.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Suppressions menyenaraikan alamat yang tidak boleh dihantar e-mel.



Rajah 38.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-housing-market-crm
Bagaimanakah pemupukan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-does-nurture-work

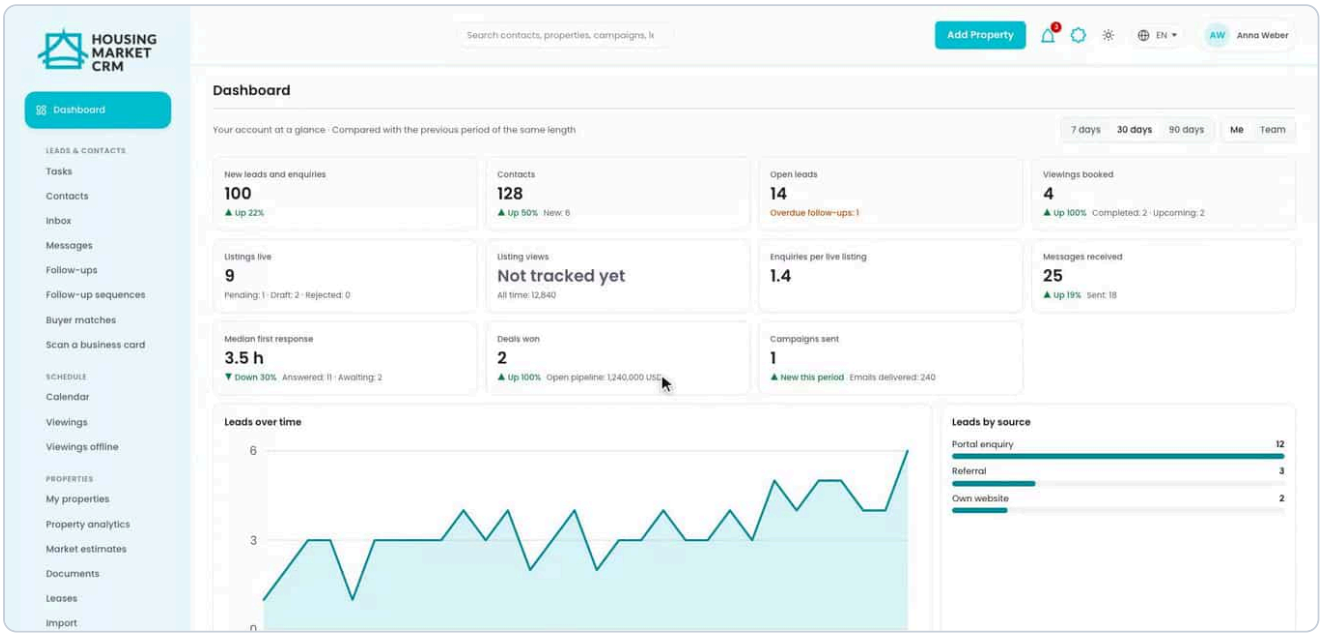
39 BAB 39

Pusat pemberitahuan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

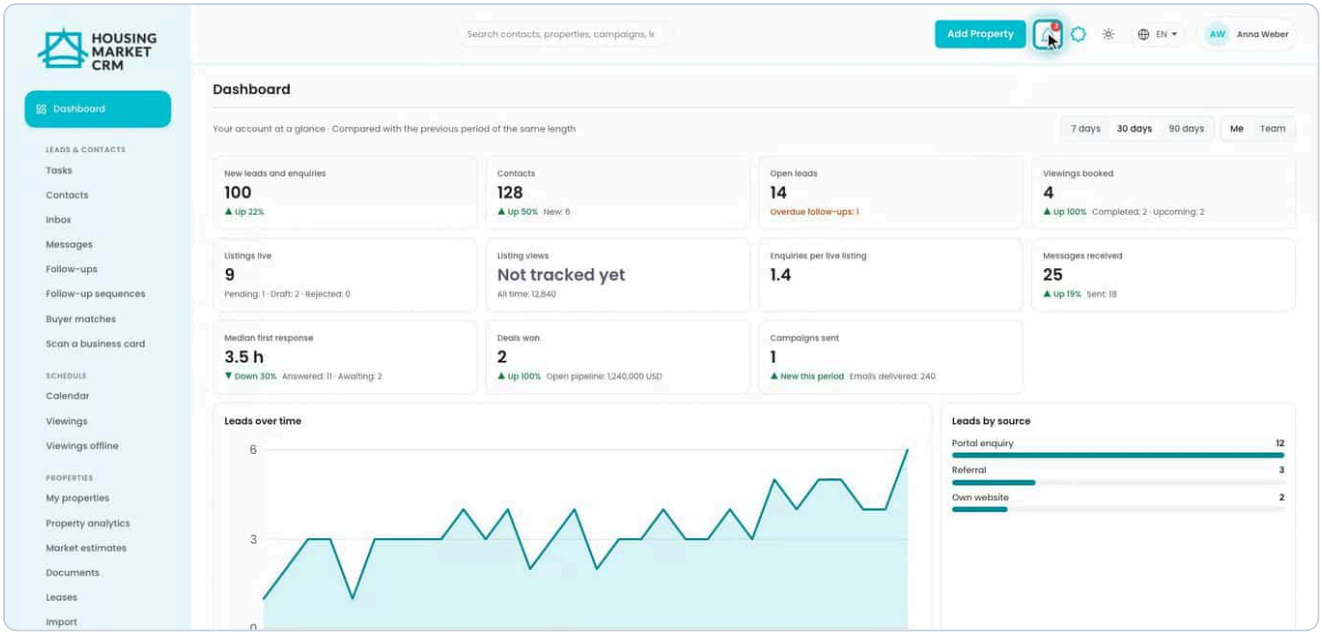
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



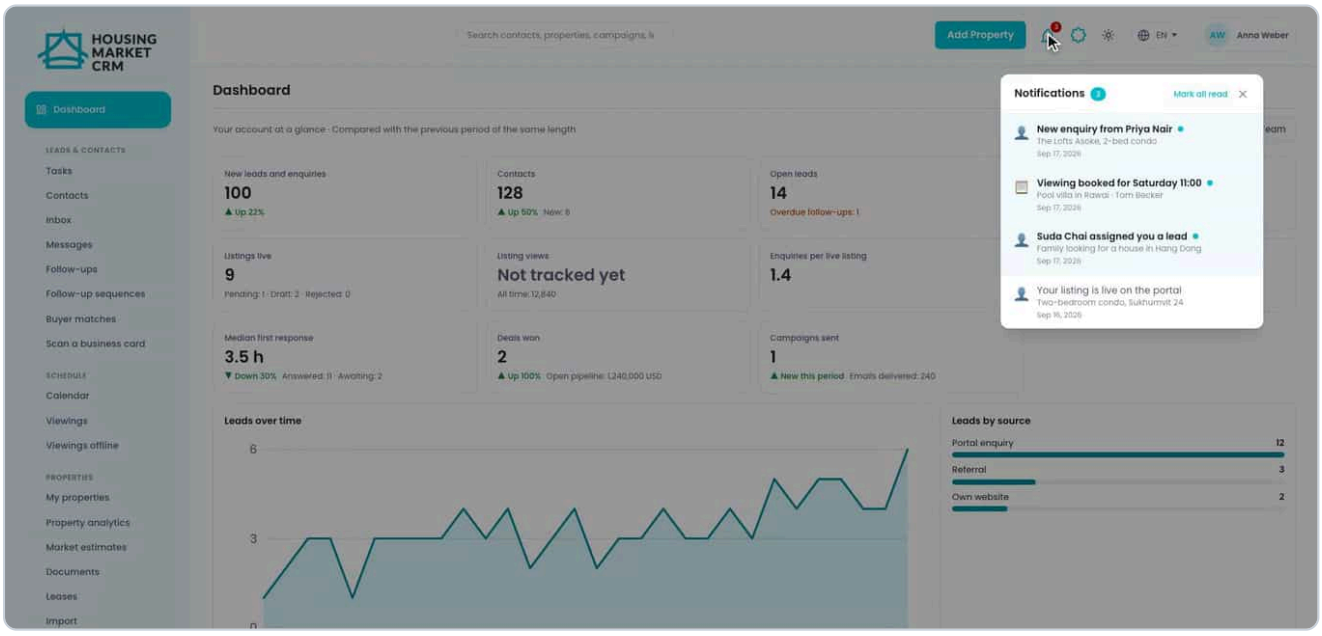
Rajah 39.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Pembilang merah menunjukkan pemberitahuan belum dibaca.



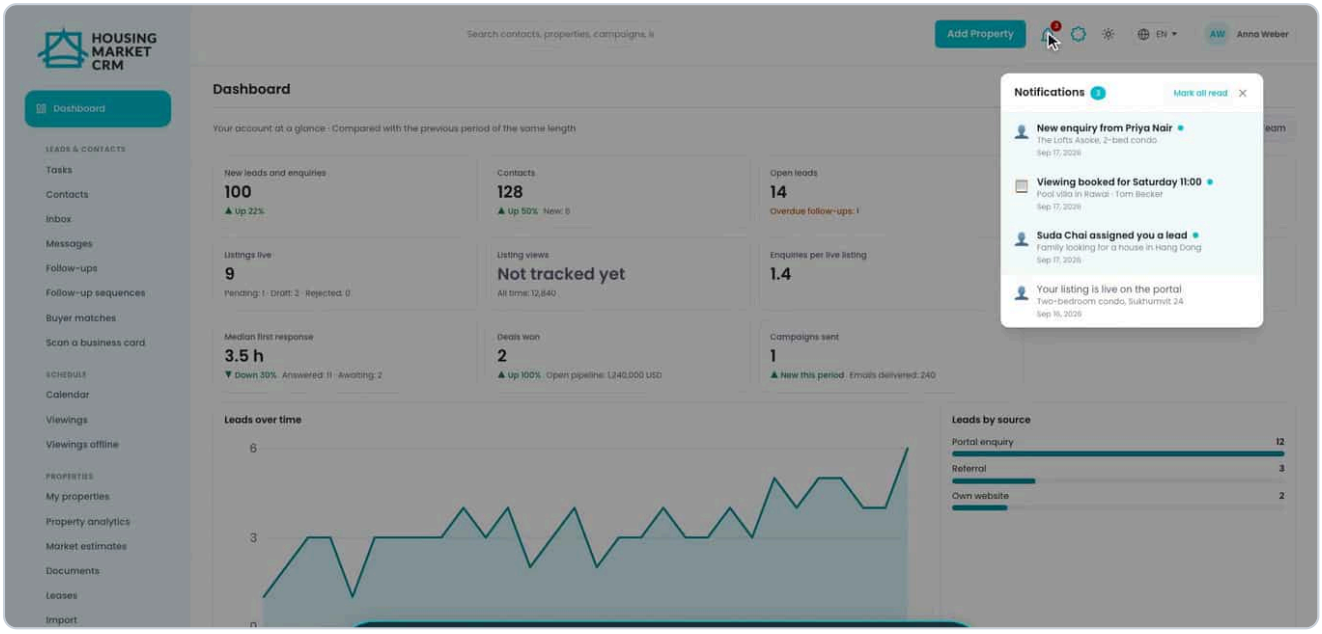
Rajah 39.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Klik loceng.



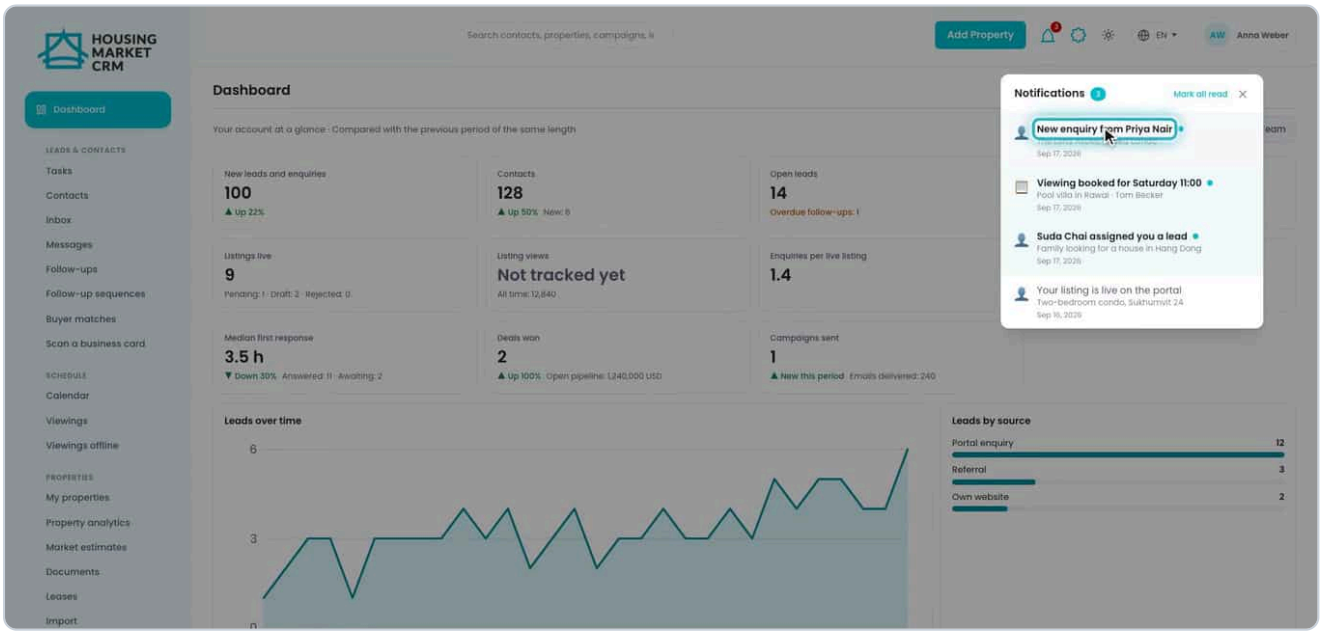
Rajah 39.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Pertanyaan baharu, tayangan ditempah, prospek diserahkan dan penyenaraian tersiar.



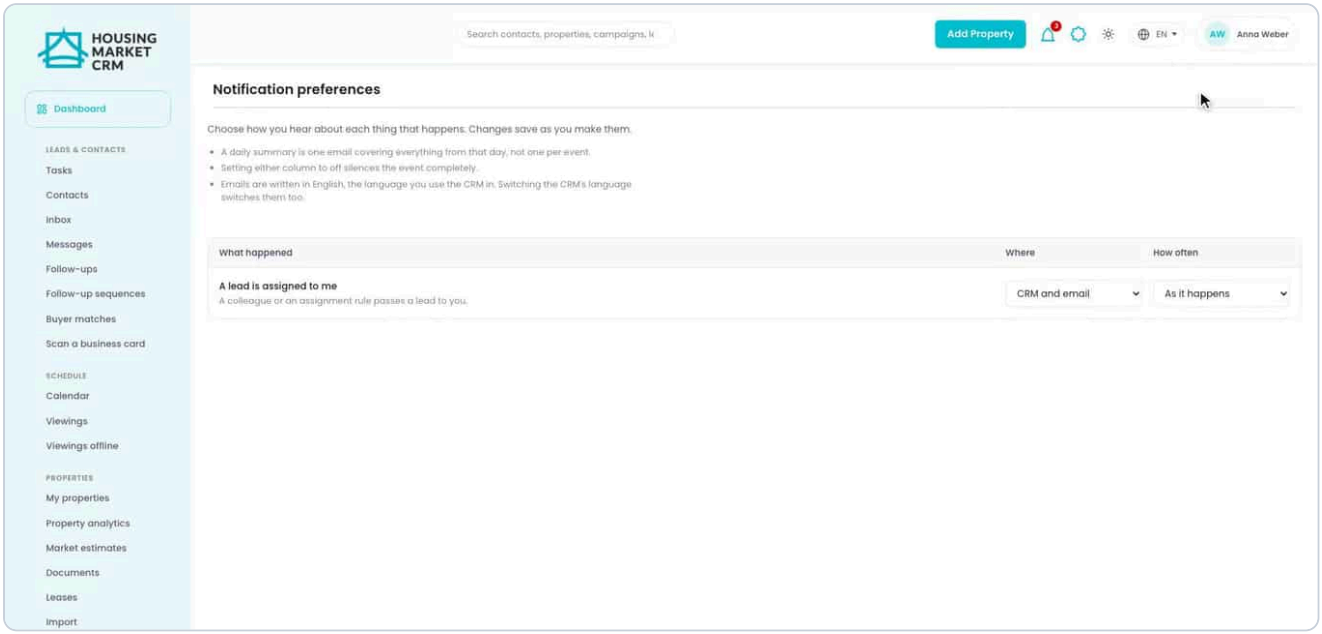
Rajah 39.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Klik item untuk membuka prospek berkaitan.



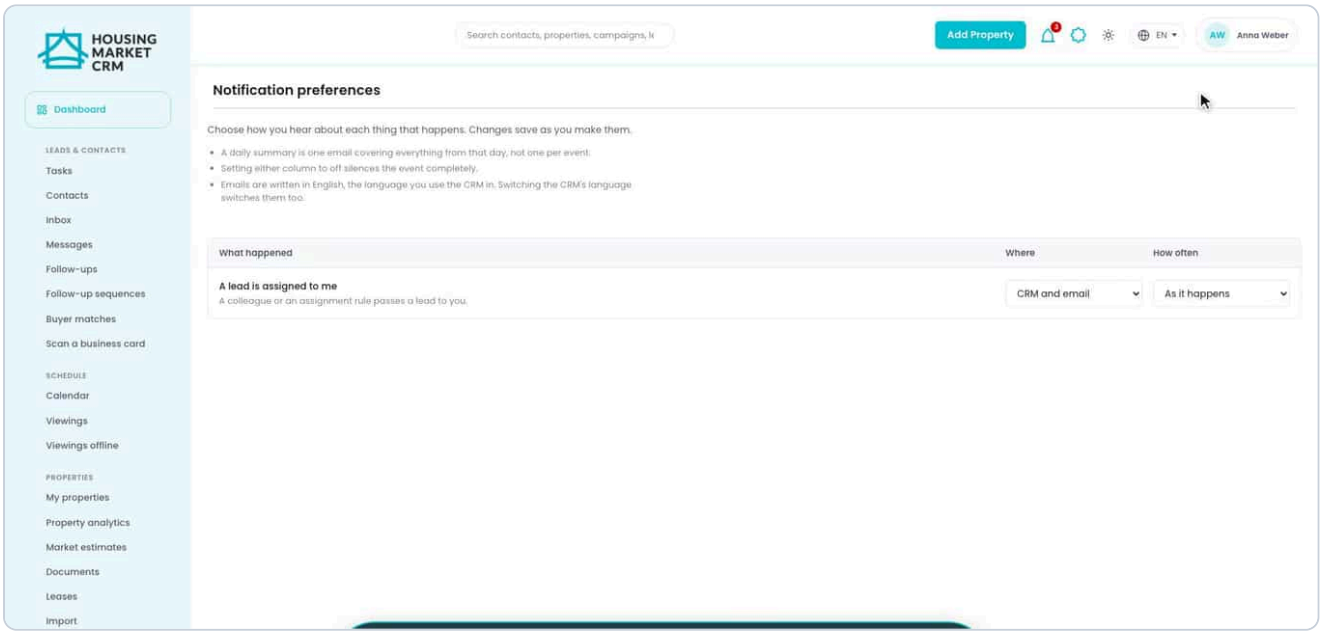
Rajah 39.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Klik Mark all read apabila selesai.



Rajah 39.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tetapkan apa yang sampai melalui e-mel di Notification preferences.



Rajah 39.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah CRM mempunyai peringatan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/does-the-crm-include-reminders
Dalam bahasa apakah e-mel pemberitahuan CRM saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 BAB 40

Notifikasi e-mel

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Susulan mengingatkan anda apabila tiba masanya, melainkan anda menyahtanda "Ingatkan saya apabila tiba masanya", dan CRM memberitahu anda sekali lagi jika ia masih terbuka sehari kemudian.

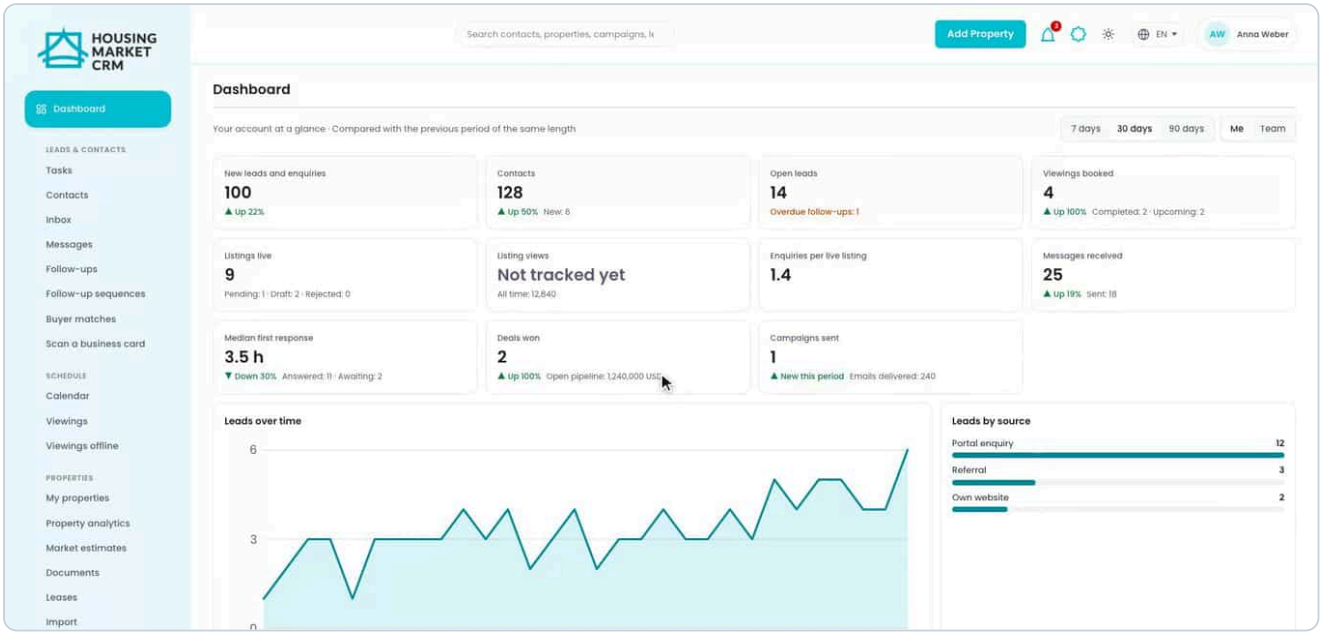
Berikan susulan satu tarikh dan masa akhir. "Ingatkan saya apabila tiba masanya" ditanda sejak awal: biarkan, dan anda diberitahu pada saat itu; nyahtandakannya, dan tiada pemberitahuan tarikh akhir. Walau bagaimanapun, susulan yang masih terbuka sehari selepas masa akhirnya mencetuskan pemberitahuan lewat. Setiap satu dihantar tepat sekali, bukan berulang sehingga ia diuruskan. Tiada peringatan sebelum masa akhir; untuk mengetahuinya lebih awal, tetapkan masa akhir yang lebih awal.

Pemberitahuan ditetapkan bagi setiap peristiwa, bukan dengan satu suis untuk semuanya: pertanyaan baharu, prospek yang diserahkan kepada anda, prospek yang menyepi, susulan yang cukup tempoh atau lewat, lawatan yang menghampiri, penyenaraian yang diterbitkan atau ditolak. Setiap satu boleh berada dalam CRM, melalui e-mel, kedua-duanya atau dimatikan, dan boleh tiba sebaik sahaja berlaku atau sekali sehari sebagai ringkasan. Tetapkannya di bawah Tetapan (ikon gear) → Keutamaan pemberitahuan.

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah CRM mempunyai peringatan?**

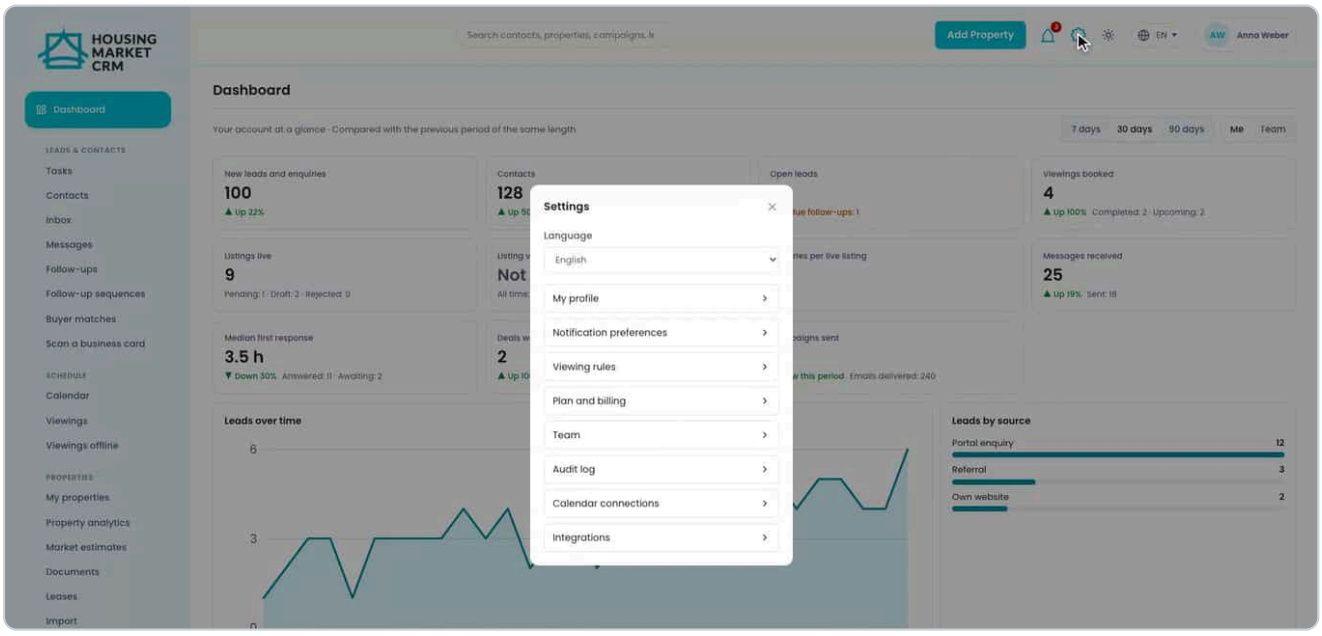
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



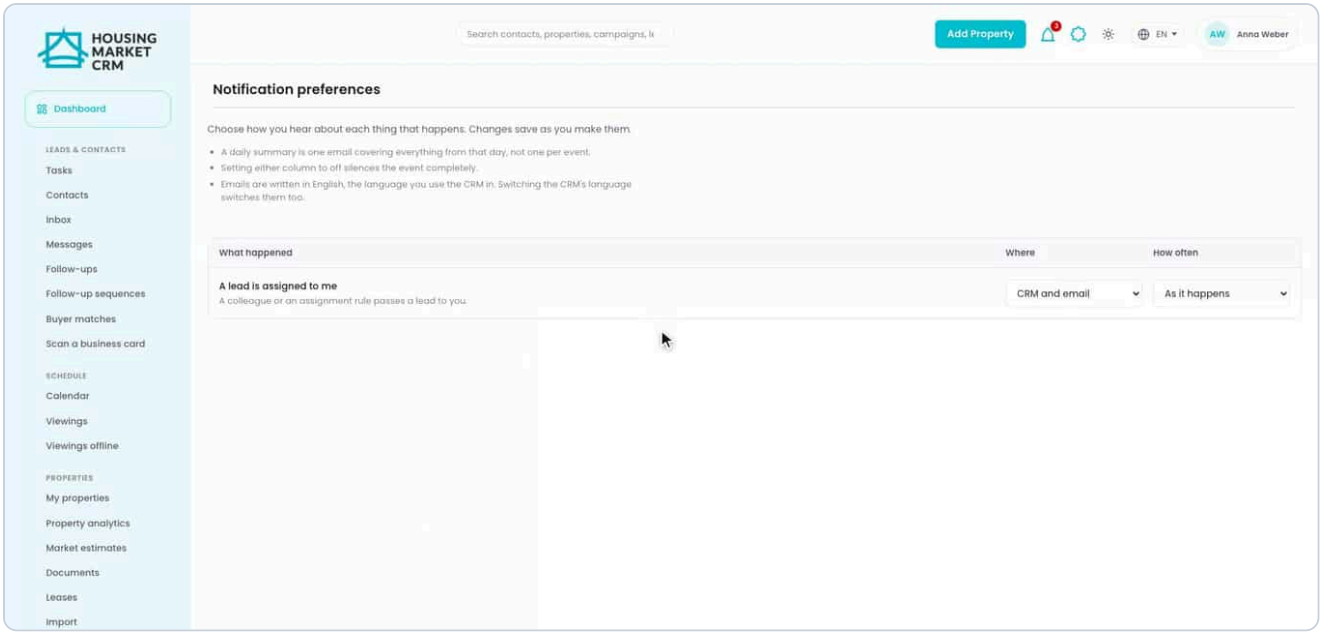
Rajah 40.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



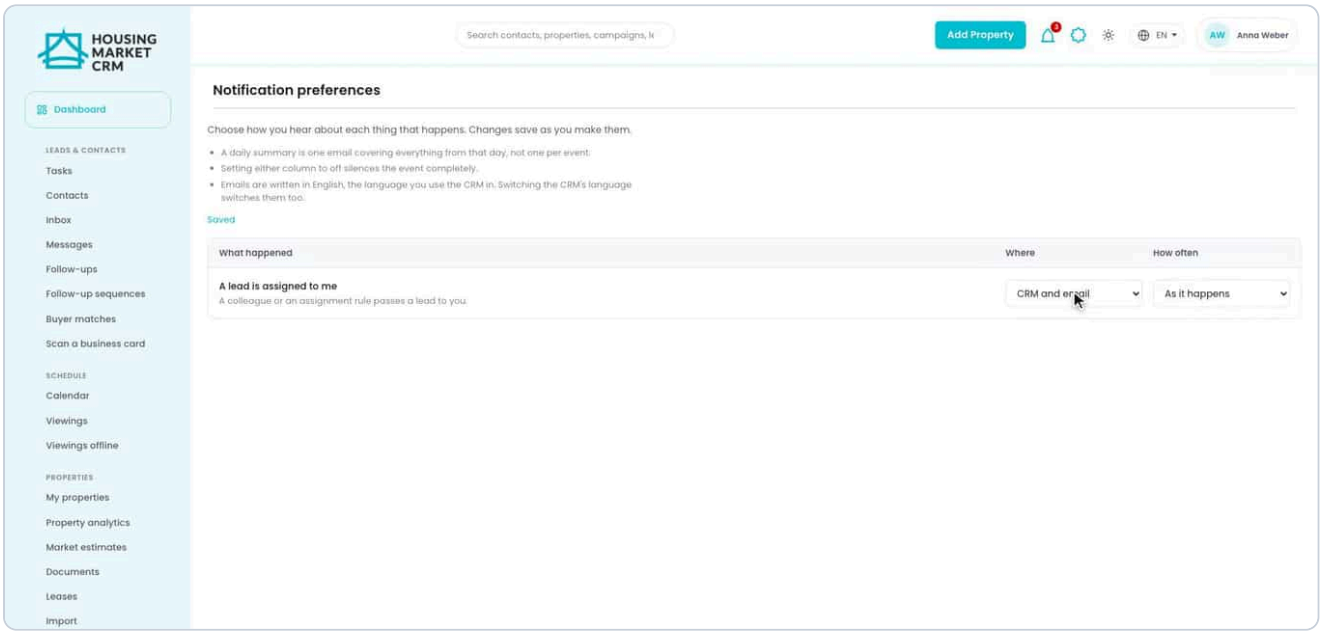
Rajah 40.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih Notification preferences (Keutamaan notifikasi).



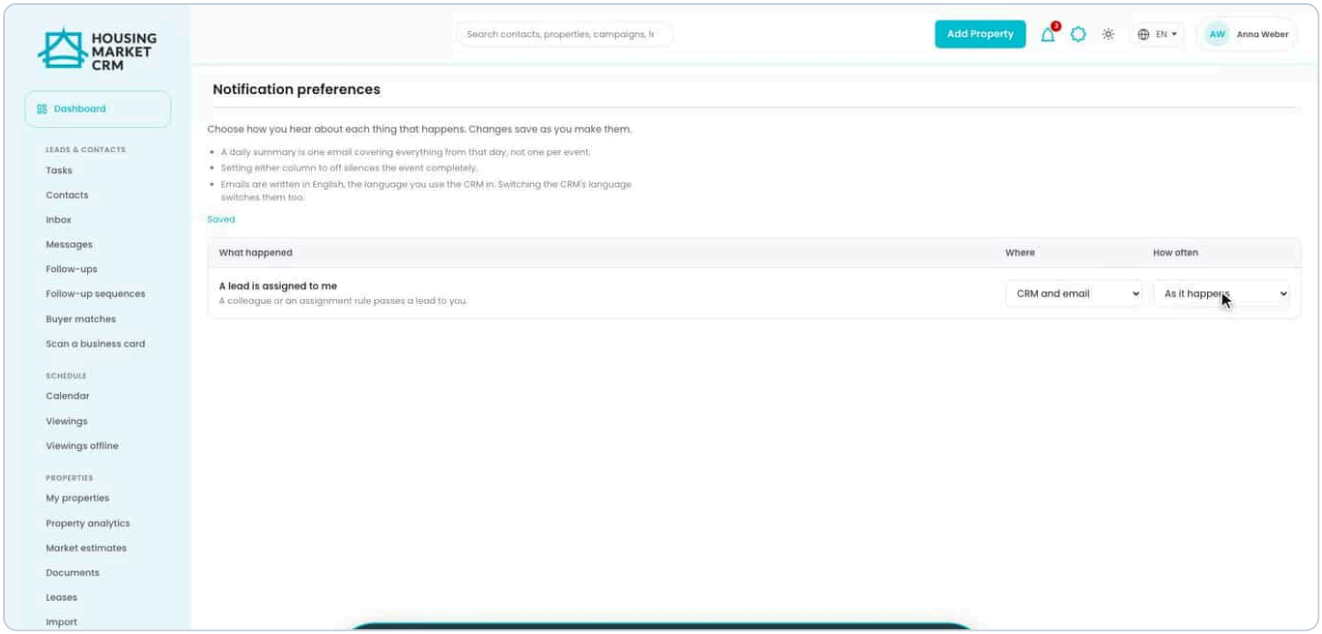
Rajah 40.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Bagi setiap peristiwa, pilih ke mana ia sampai kepada anda contohnya CRM and email (CRM dan e-mel).



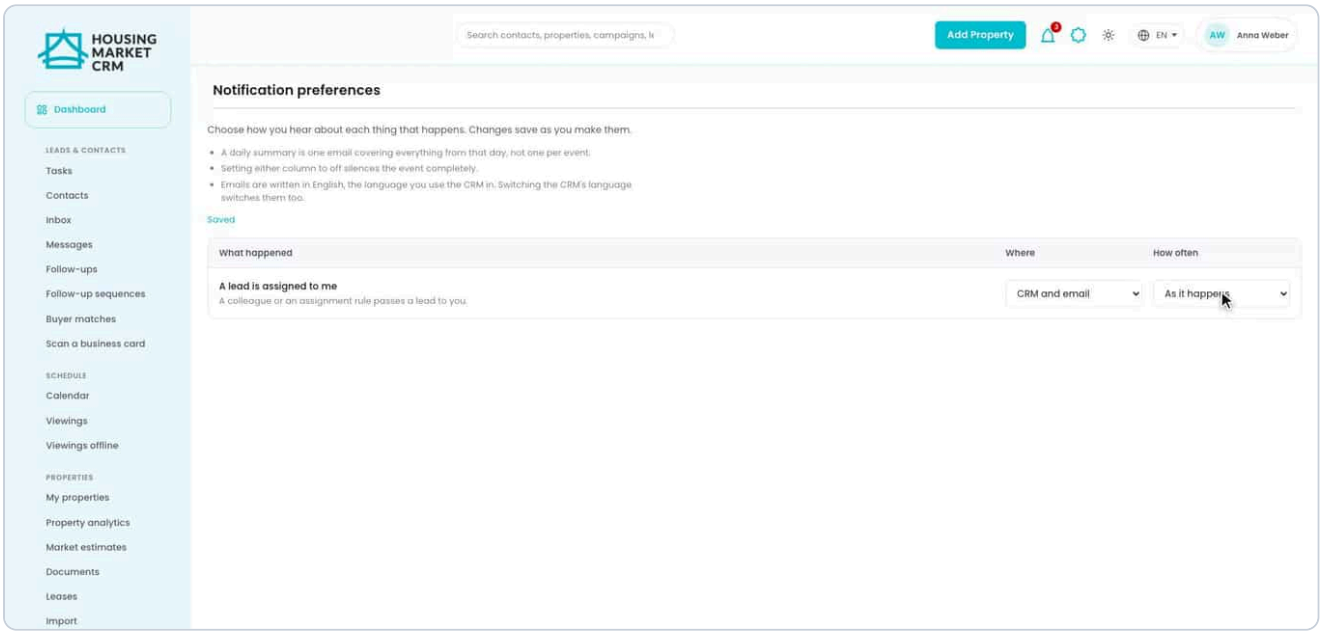
Rajah 40.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Kemudian pilih kekerapan: sebaik ia berlaku atau ringkasan harian.



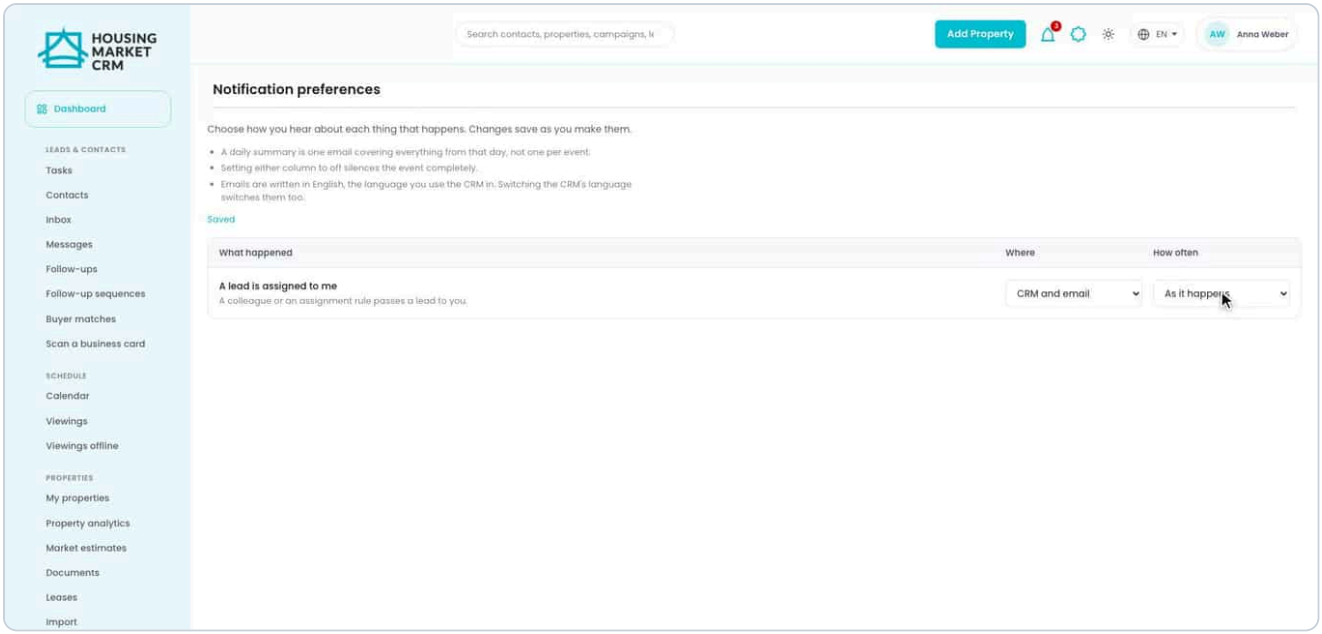
Rajah 40.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Perubahan disimpan sambil anda membuatnya.



Rajah 40.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 E-mel menggunakan bahasa yang anda guna dalam CRM.



Rajah 40.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Dalam bahasa yang anda gunakan dalam CRM. Tukar CRM ke bahasa lain dan e-mel pemberitahuan anda turut bertukar.

Pusat Bantuan: Dalam bahasa apakah e-mel pemberitahuan CRM saya?

41 BAB 41

Kalendar

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya – lawatan, panggilan dan mesyuarat yang ditempah untuk hartanah dan lead berkaitan. Pada Pro, anda boleh menyambung Google Calendar atau Outlook supaya kedua-dua kalendar sentiasa seiring.

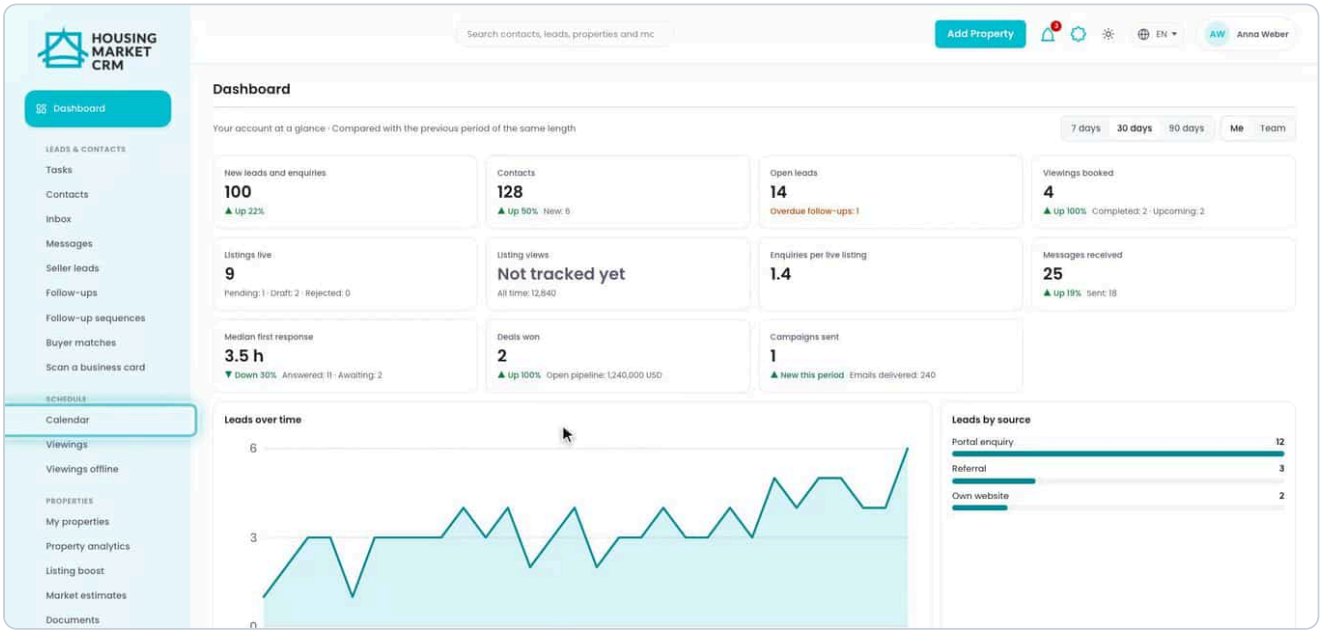
Tempah lawatan, panggilan dan mesyuarat, setiap satu dipautkan kepada hartanah dan prospek berkenaan, dan lihat seminggu penuh sekali gus. Ia sebahagian daripada pelan percuma.

Pada Pro, penjadualan lawatan sudah berfungsi hari ini di atas kalendar ini: anda menetapkan peraturan lawatan anda, pembeli mendapat slot yang boleh ditempah, dan anda berdua menerima jemputan kalendar. Anda juga boleh menyambung kalendar Google Calendar atau Microsoft 365 (Outlook) anda sendiri di Tetapan → Sambungan kalendar, supaya CRM tahu bila anda sudah sibuk dan apa yang anda tambah di satu tempat sampai ke tempat yang satu lagi. Lihat "Bagaimanakah penjadualan lawatan berfungsi?" dan "Bolehkah saya menyegerakkan CRM dengan kalendar saya?".

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah terdapat kalendar?**

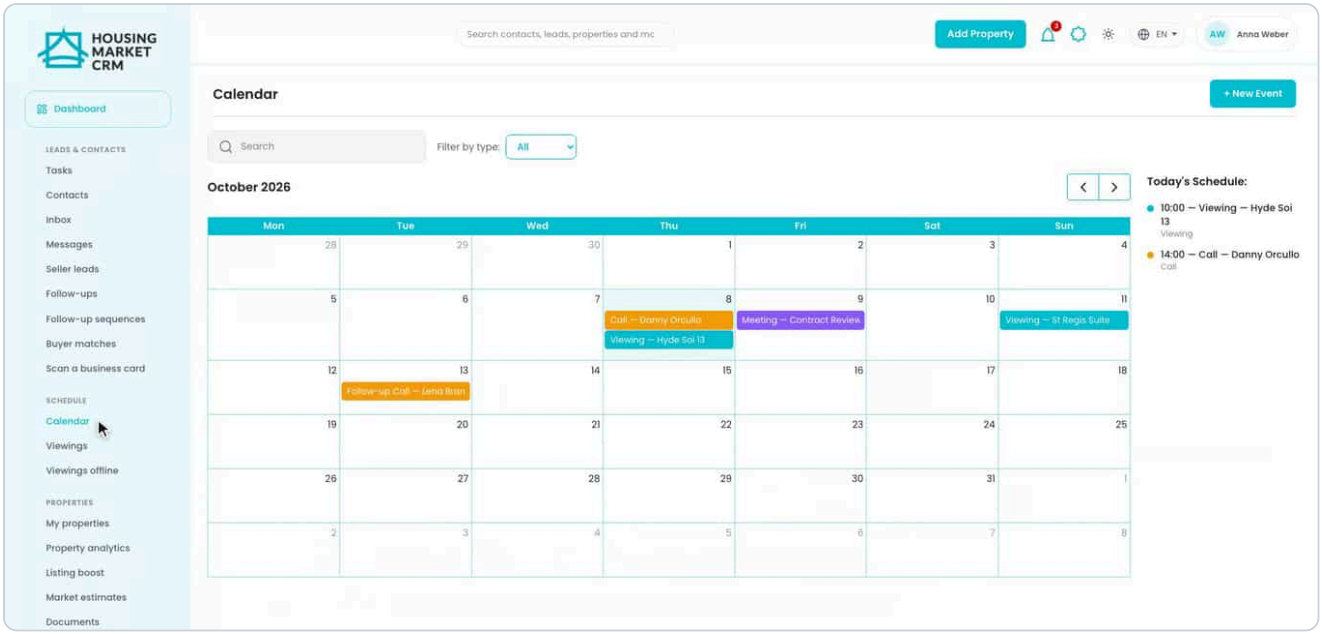
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



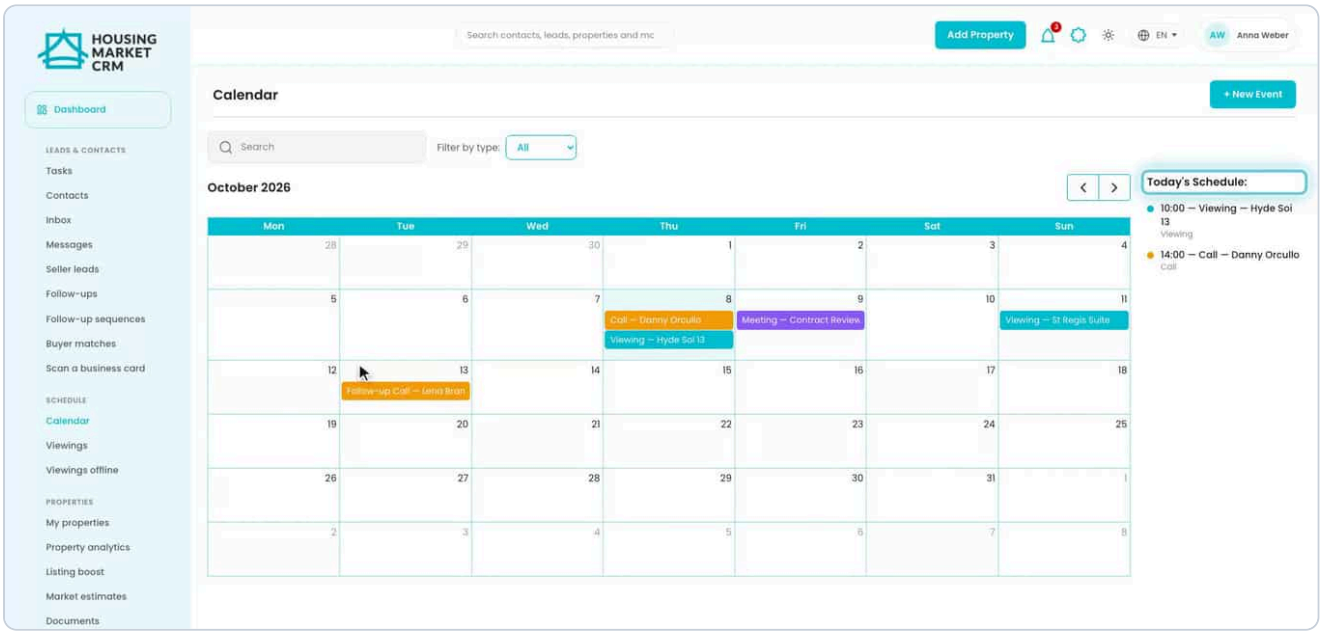
Rajah 41.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Kalendar pada menu kiri.



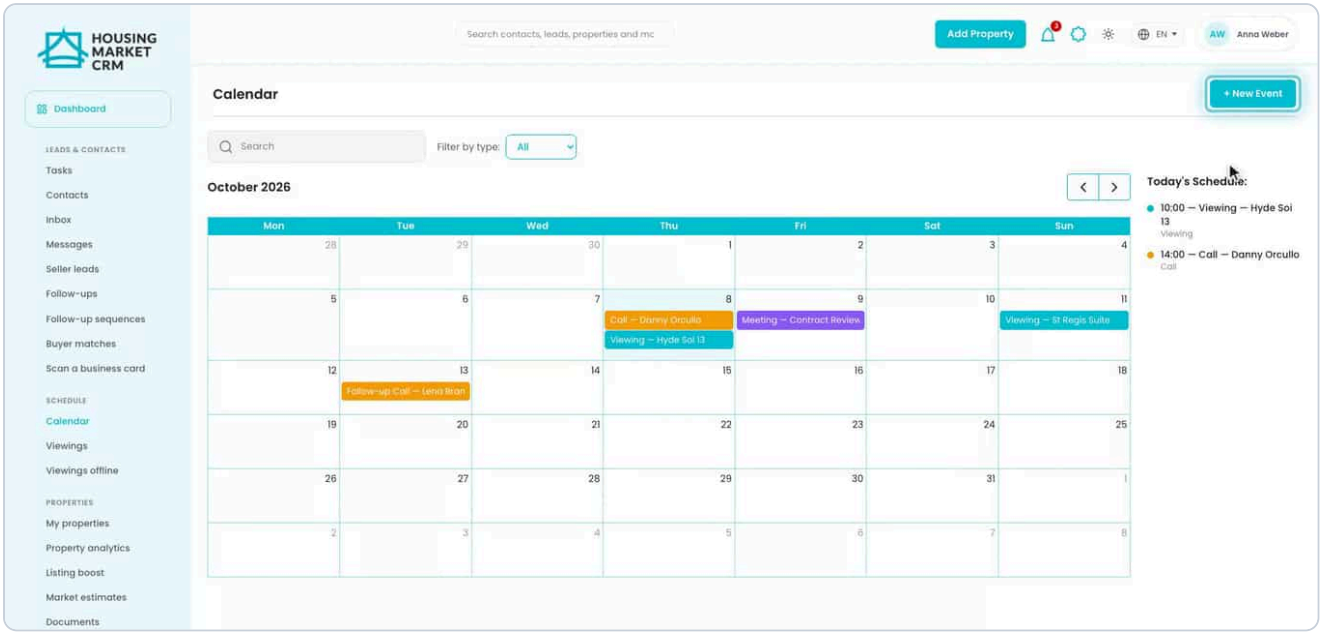
Rajah 41.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Lawatan, mesyuarat dan susulan dalam satu paparan.



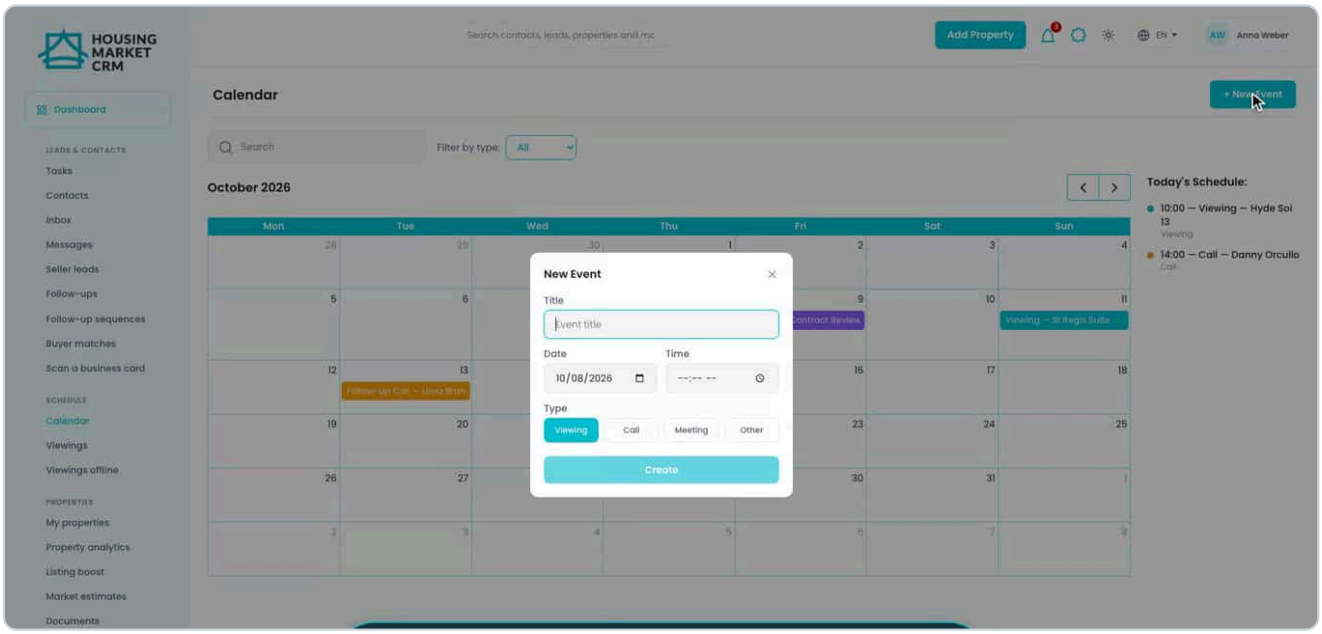
Rajah 41.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Jadual Hari Ini ialah senarai yang dibaca dahulu.



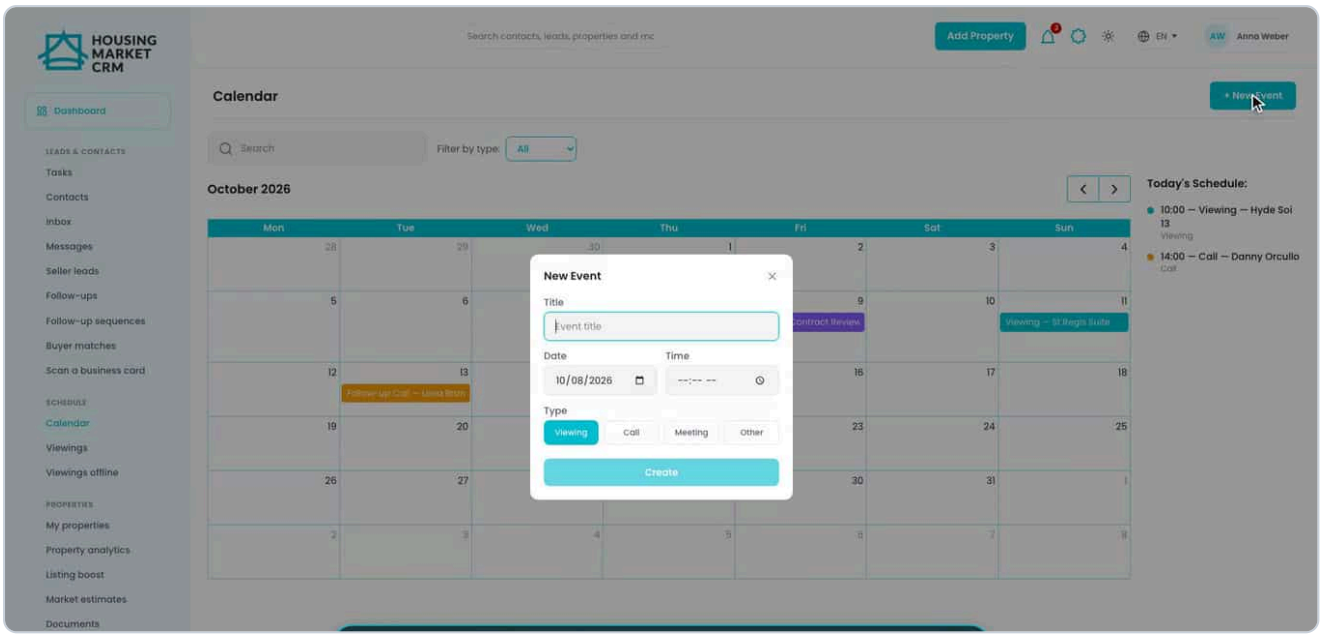
Rajah 41.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Klik + Acara Baharu.



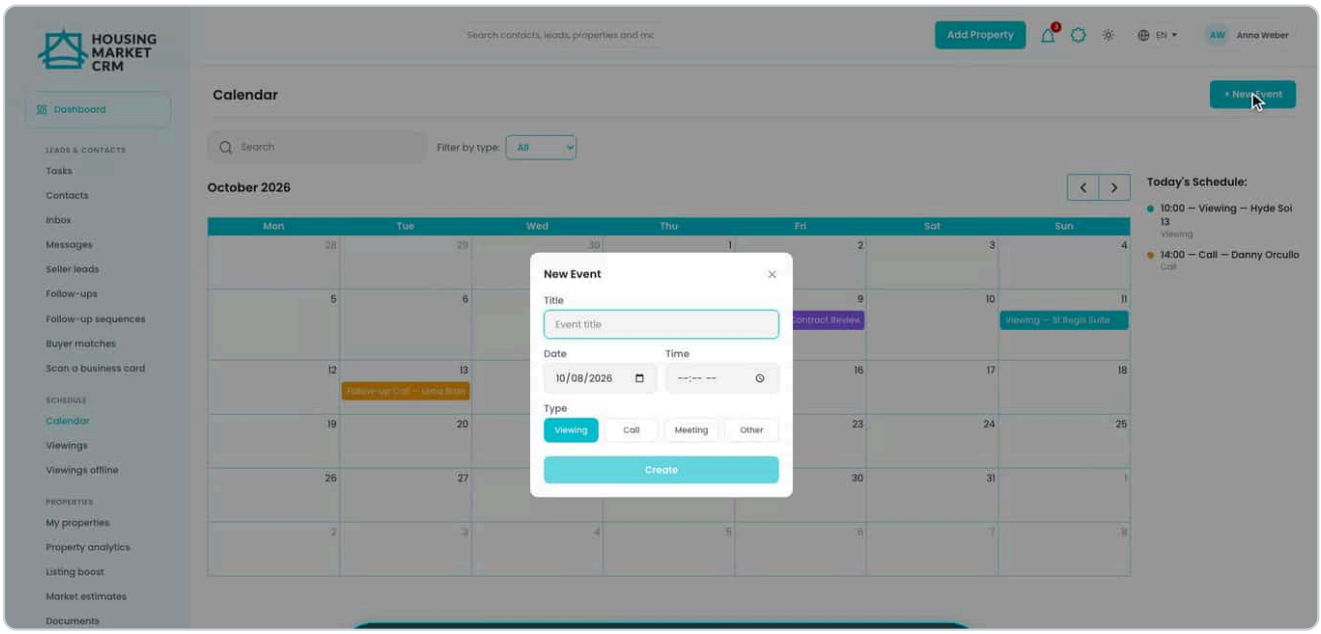
Rajah 41.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Namakan ikut hartanah, supaya bulan mudah dibaca.



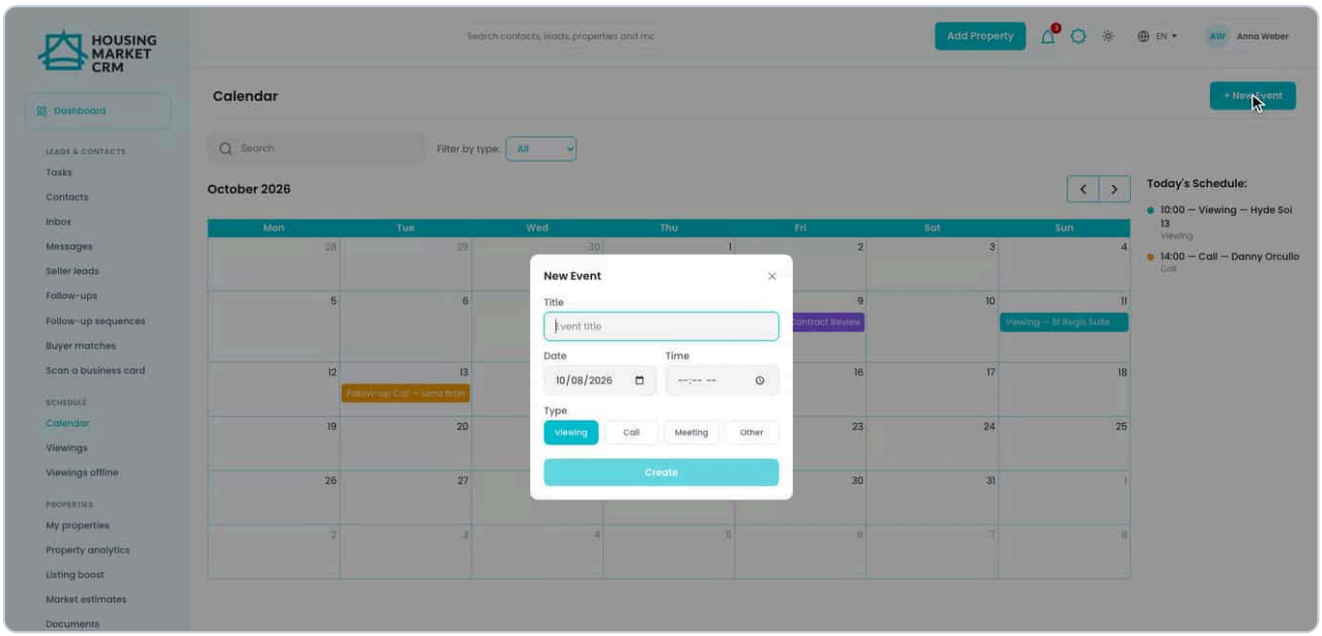
Rajah 41.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Sambungkan Google atau Microsoft, temu janji lain muncul di sini juga.



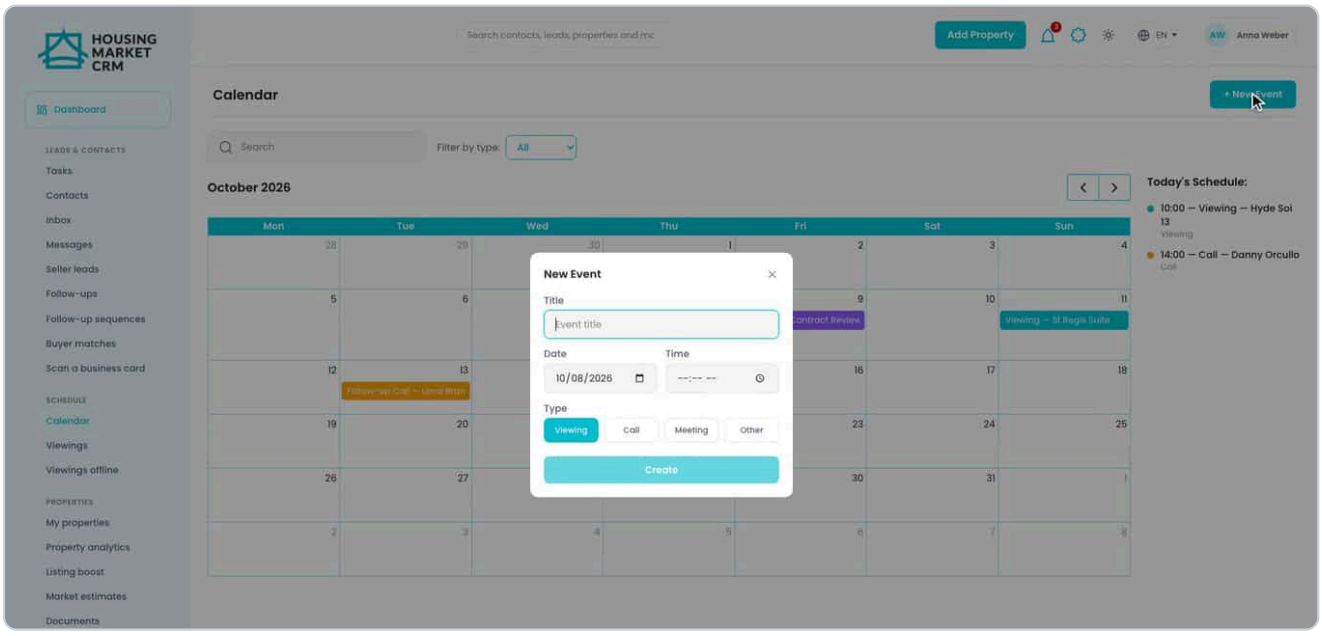
Rajah 41.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Lawatan yang disahkan dalam CRM muncul di sini — tanpa taip dua kali.



Rajah 41.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Periksa sebelum menjanjikan waktu kepada pembeli.



Rajah 41.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya menyegerakkan CRM dengan kalendar saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Bagaimanakah penjadualan lawatan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 BAB 42

Sambungkan kalendar anda

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada Pro. Sambungkan Google Calendar atau Microsoft 365 (Outlook) di Tetapan → Sambungan kalendar. Acara yang anda tambah dalam CRM masuk ke kalendar anda, dan perubahan yang anda buat di sana kembali ke CRM.

Ya, pada Pro. Buka Tetapan (ikon gear) → Sambungan kalendar dan pilih Sambung di sebelah Microsoft 365 atau Google Calendar; selagi anda belum menyambungkan mana-mana satu, halaman Kalendar turut memaparkan dua butang yang sama. Microsoft 365 merangkumi Outlook, sama ada anda log masuk dengan akaun kerja atau sekolah atau dengan akaun Outlook.com peribadi. Anda log masuk di Microsoft atau Google dan meluluskan sambungan di sana. Oleh sebab penyegerakan berjalan dua hala, CRM meminta kebenaran untuk membaca dan mengubah acara dalam kalendar anda; ia tidak sekali-kali meminta akses kepada mel anda pada skrin itu.

Setelah disambungkan, penyegerakan berjalan dua hala dengan kalendar utama anda: kalendar lalai dalam Outlook, kalendar utama dalam Google. Acara yang anda tambah dalam CRM, termasuk setiap lawatan yang ditempah pembeli, ditulis ke kalendar itu, dan acara yang anda tambah atau ubah di sana kembali ke CRM bersama tajuk dan masanya, ditanda sebagai datang dari kalendar anda. CRM menyegerakkan secara automatik setiap lima minit, dan Segerakkan sekarang pada skrin Sambungan kalendar menyegerakkan serta-merta. Apabila acara yang sama diubah di kedua-dua tempat, perubahan yang lebih terkini diguna pakai. Memadam acara dalam kalendar anda hanya membuangnya daripada CRM jika acara itu datang dari sana, supaya tempahan atau rekod yang dipautkan kepada klien tidak pernah hilang.

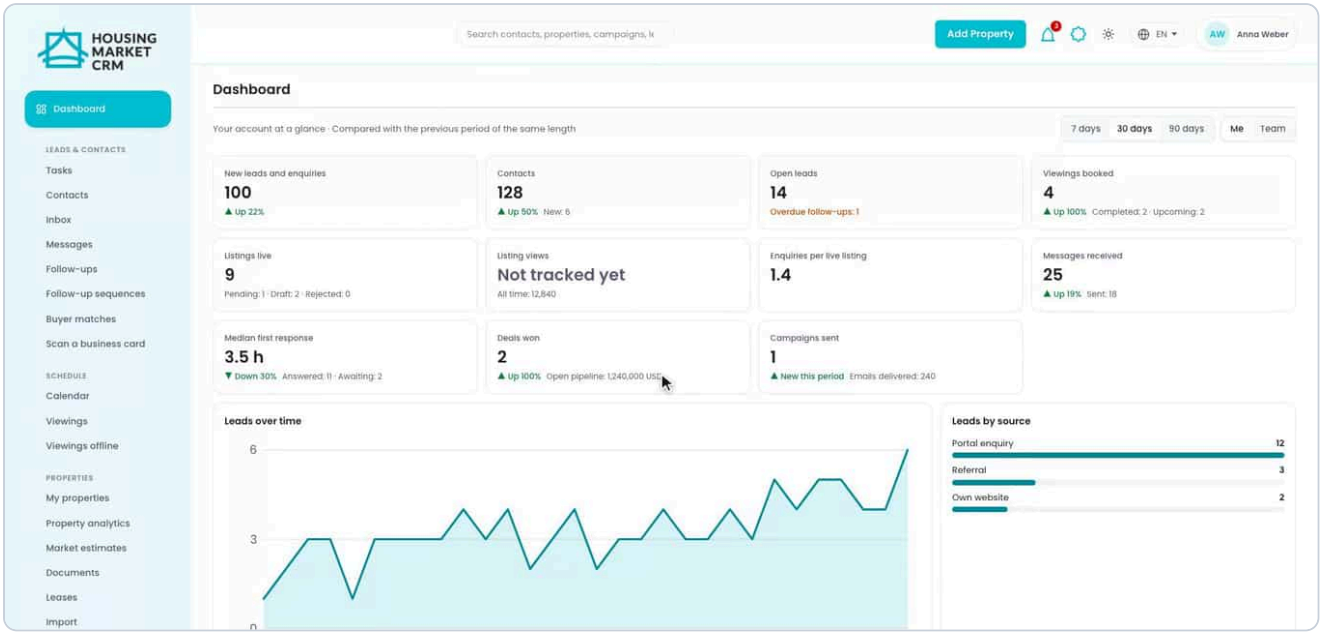
CRM juga membaca masa sibuk anda sebelum menawarkan slot lawatan, supaya pembeli tidak ditawarkan masa ketika anda sudah sibuk. Jika sambungan tamat tempoh, skrin meminta anda menyambungkannya semula, dan tempahan dalam talian dijeda untuk anda sehingga anda berbuat demikian. Anda boleh memutuskan sambungan pada bila-bila masa, yang memadam kelayakan yang disimpan CRM; untuk menarik balik kebenaran itu sendiri, buang aplikasi daripada akaun Microsoft atau Google anda.

Menyambung kalendar berbeza daripada menyambung e-mel anda. Membaca dan membalas e-mel pelanggan daripada peti mel Microsoft 365 anda sendiri dalam peti masuk CRM dibina sebagai ciri Pro yang berasingan, tetapi belum boleh dihidupkan daripada aplikasi, dan peti mel Gmail tidak disokong. Tanpa kalendar yang disambungkan, kalendar CRM sendiri dan jemputan kalendar yang dihantar melalui e-mel berfungsi seperti dahulu.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya menyegerakkan CRM dengan kalendar saya?**

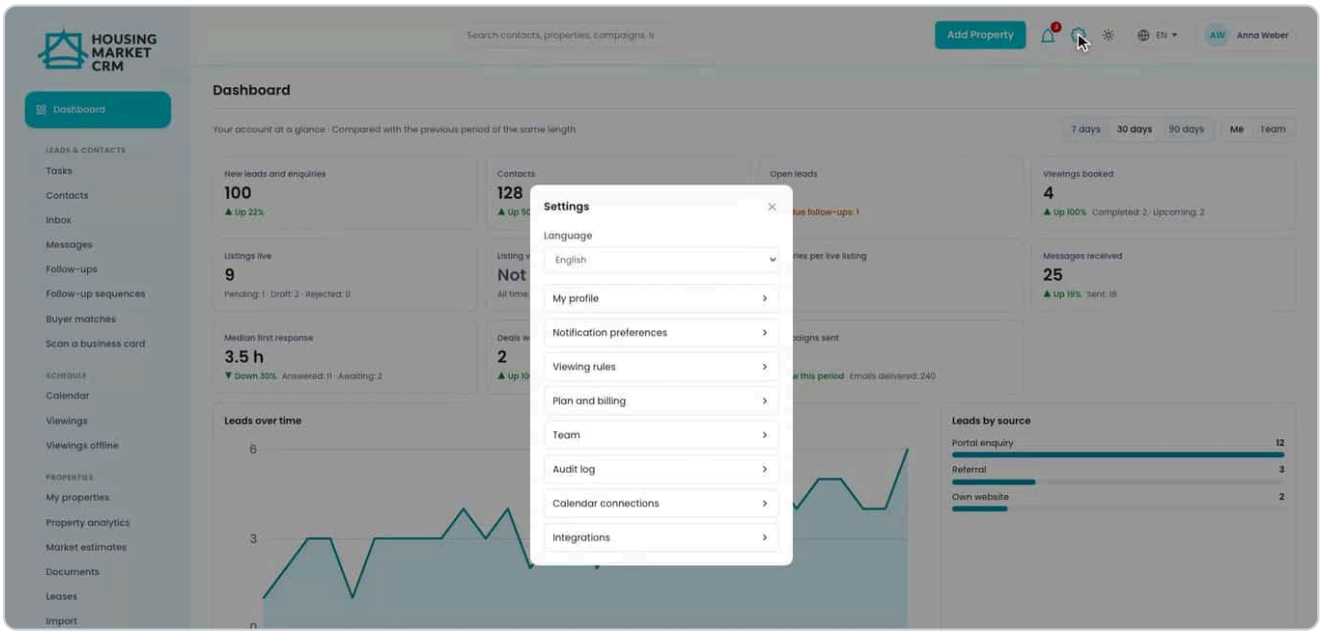
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



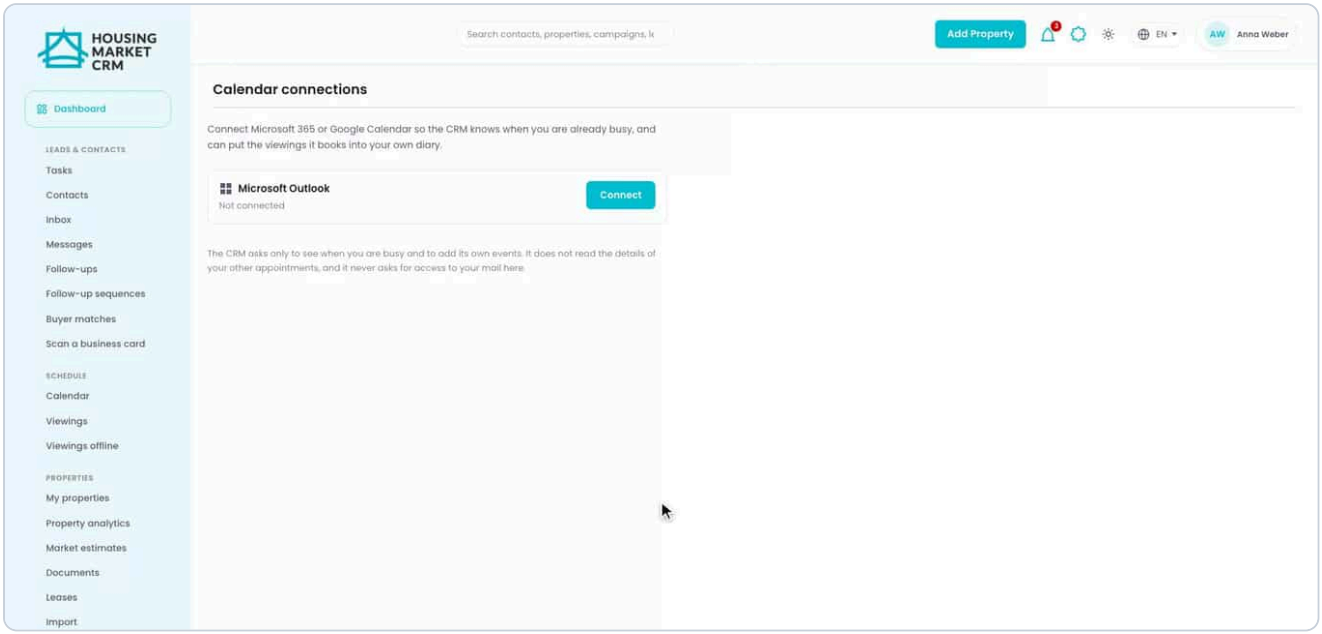
Rajah 42.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



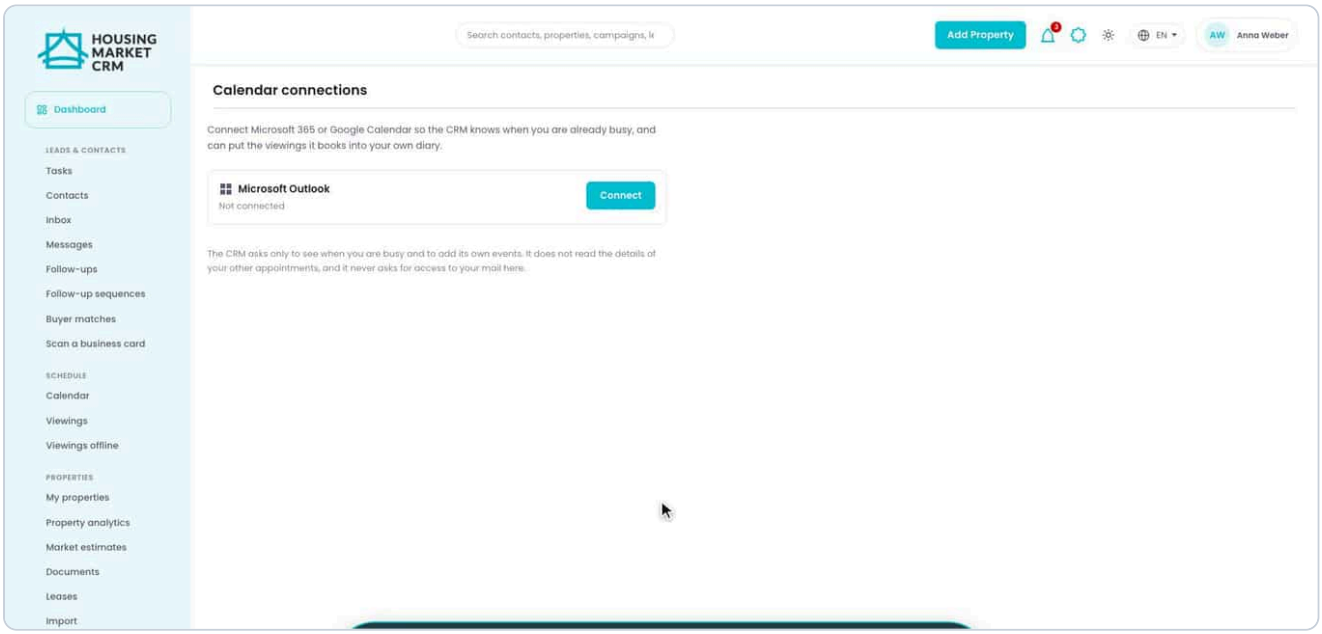
Rajah 42.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih Calendar connections (Sambungan kalendar).



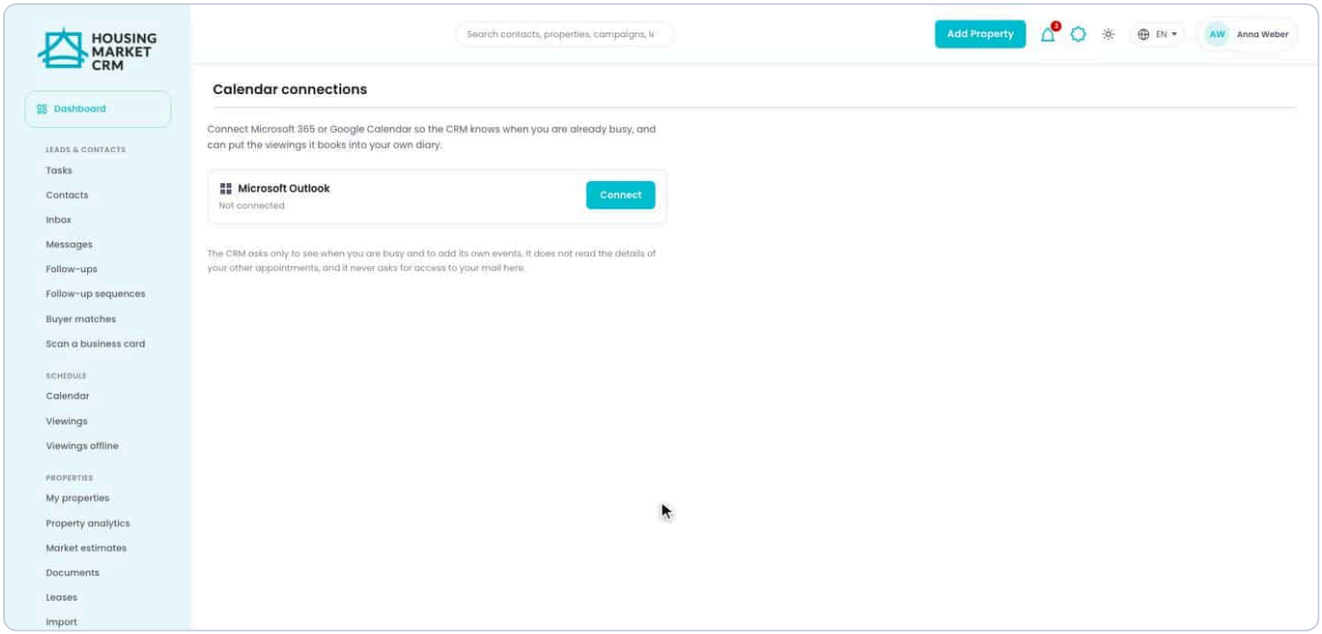
Rajah 42.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 CRM menyemak bila anda sibuk dan menambah lawatan yang ditempahnya.



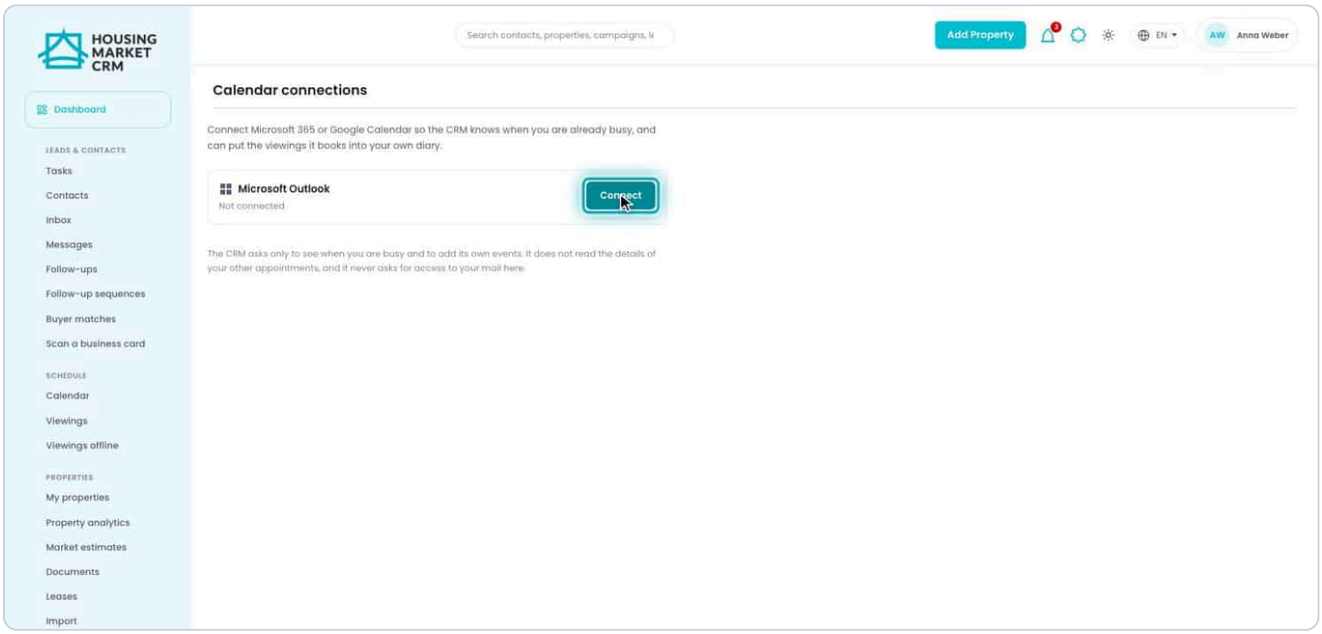
Rajah 42.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Ia tidak pernah membaca butiran temu janji anda yang lain.



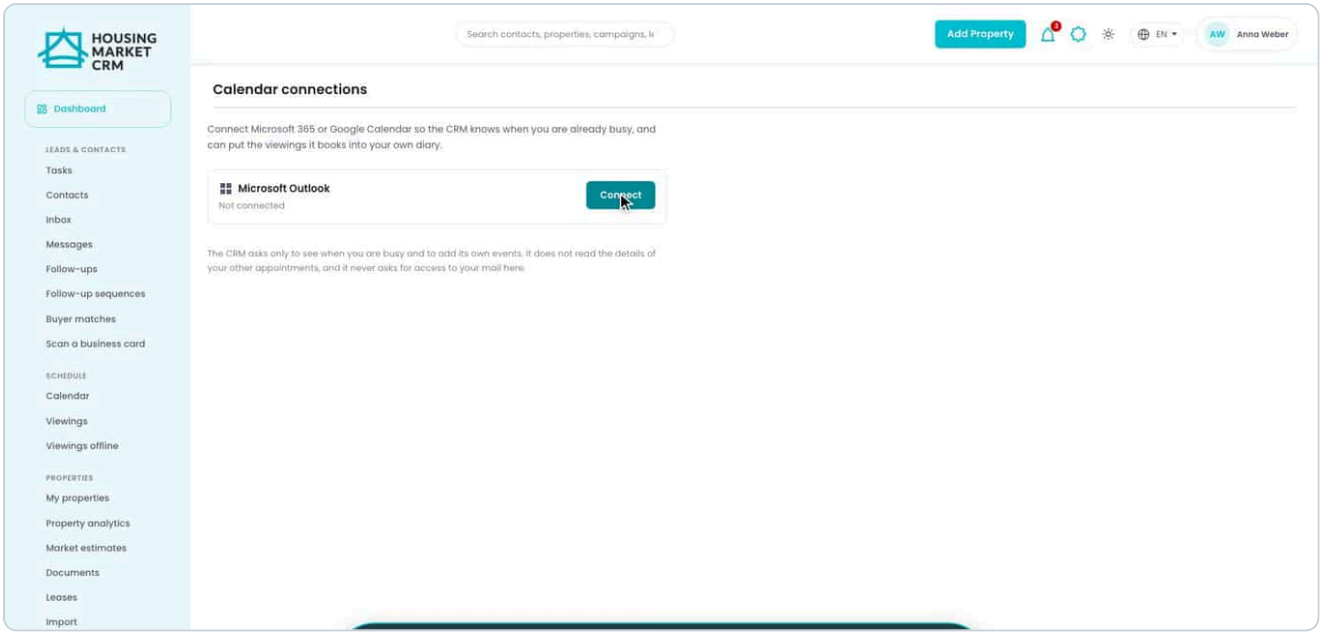
Rajah 42.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Klik Connect (Sambung) di sebelah kalendar anda.



Rajah 42.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Masuk dan benarkan akses di halaman Microsoft, kemudian kembali ke sini.



Rajah 42.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah terdapat kalendar? faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-there-a-calendar

43 BAB 43

Jadualkan lawatan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, anda menetapkan bila anda tersedia untuk lawatan, pembeli menempah dalam talian daripada penyenaraian anda di portal, dan setiap tempahan masuk ke kalendar anda sebagai prospek dengan jemputan kalendar untuk anda dan pembeli.

Buka Lawatan dan tetapkan peraturan lawatan anda: hari dan waktu anda menerima lawatan, tempoh setiap lawatan, jarak masa yang anda perlukan antara lawatan dan berapa jauh ke hadapan pembeli boleh menempah. CRM menukar peraturan itu menjadi slot yang boleh ditempah dan tidak pernah menawarkan slot yang sama dua kali. Ia sebahagian daripada Pro.

- Tempahan ditambah ke kalendar CRM anda, dan ke Google Calendar atau kalendar Outlook anda jika anda telah menyambung satu (Tetapan → Sambungan kalendar). CRM membaca masa sibuk dalam kalendar itu sebelum menawarkan slot; jika tiada yang disambungkan, pastikan kalendar CRM sentiasa terkini supaya slot tidak bertembung dengan janji temu yang direkodkan di tempat lain.
- Pembeli menjadi prospek dan kenalan, dipautkan kepada hartanah, jika dia belum menjadi prospek dan kenalan.
- Anda dan pembeli masing-masing menerima e-mel dengan jemputan kalendar, dan satu lagi jika lawatan dijadualkan semula atau dibatalkan.
- Skrin Lawatan menyenaraikan tempahan akan datang, lepas dan yang dibatalkan, dengan pilihan jadual semula dan batal pada setiap satu.

Pembeli menempah dalam talian dengan butang "Tempah lawatan" pada halaman penyenaraian anda di portal, dan dengan "Tempah konsultasi" pada halaman ejen anda di sana. Mereka memilih hari dan masa daripada slot yang dibenarkan oleh peraturan anda.

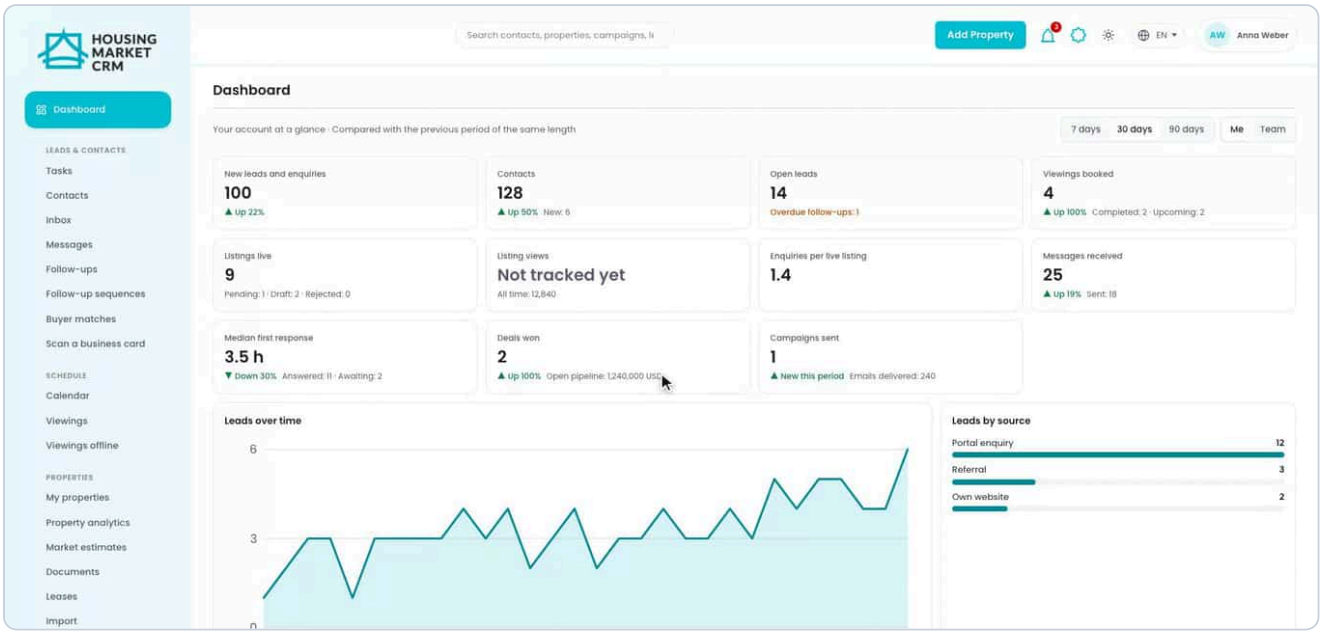
Pada telefon anda, "Lawatan luar talian" menyimpan lawatan anda yang akan datang pada telefon, supaya ia boleh dibuka tanpa isyarat, dan memuat semula atau memulakan aplikasi tanpa isyarat tidak melog anda keluar. Nota yang anda tulis di sana disimpan pada telefon dan dihantar sepenuhnya, tanpa dipotong, sebaik sahaja anda kembali dalam talian. Nota untuk lawatan yang tidak dipautkan kepada prospek atau kenalan kekal pada telefon dengan amaran: ia dihantar sebaik sahaja lawatan itu dipautkan dan lawatan yang disimpan dimuat semula, atau anda boleh menyalinnya dan memilih "Alih keluar". Log keluar mengalih keluar lawatan yang disimpan daripada telefon; jika masih ada nota yang menunggu untuk dihantar, anda ditanya terlebih dahulu, kerana log keluar memadamkannya. Jika sesi anda sekadar tamat tempoh, nota itu disimpan dan dihantar selepas anda log masuk semula, dan ia dipadamkan jika orang lain log masuk pada telefon itu.

Jika akaun turun di bawah Pro, lawatan yang sudah ditempah kekal ditempah — ia telah dijanjikan kepada pembeli — tetapi tiada slot baharu ditawarkan.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah penjadualan lawatan berfungsi?**

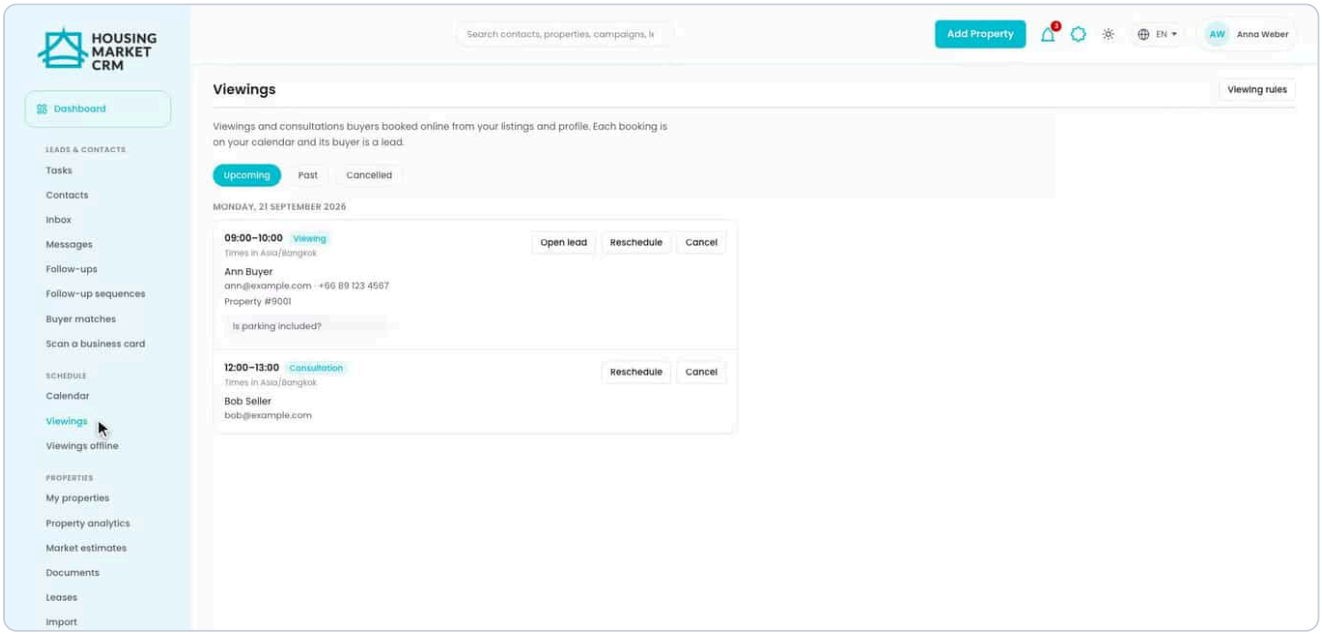
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



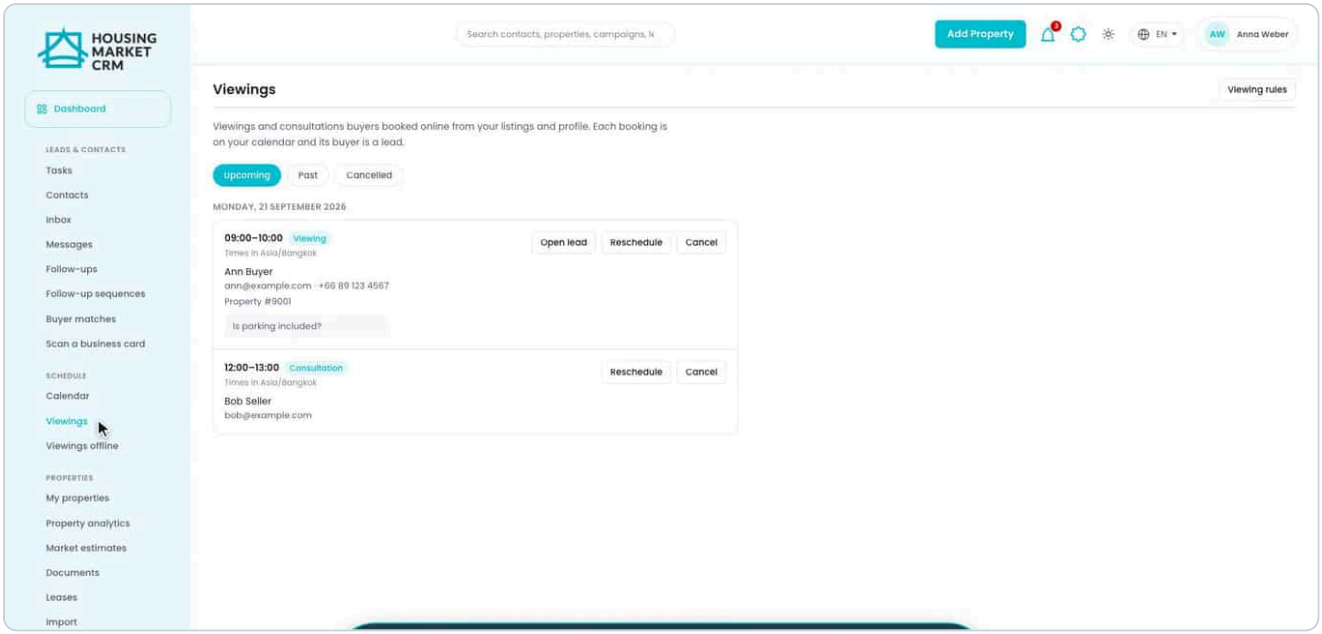
Rajah 43.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Viewings dalam menu kiri.



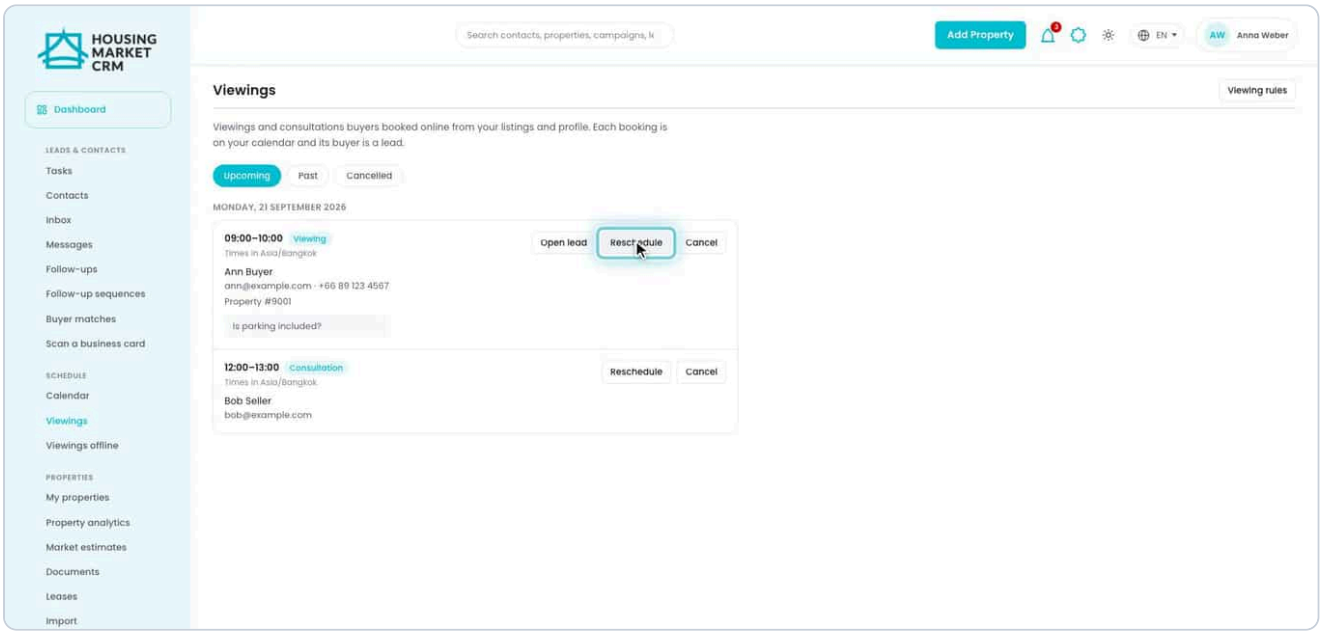
Rajah 43.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Tempahan dalam talian muncul di sini dan dalam kalendar anda.



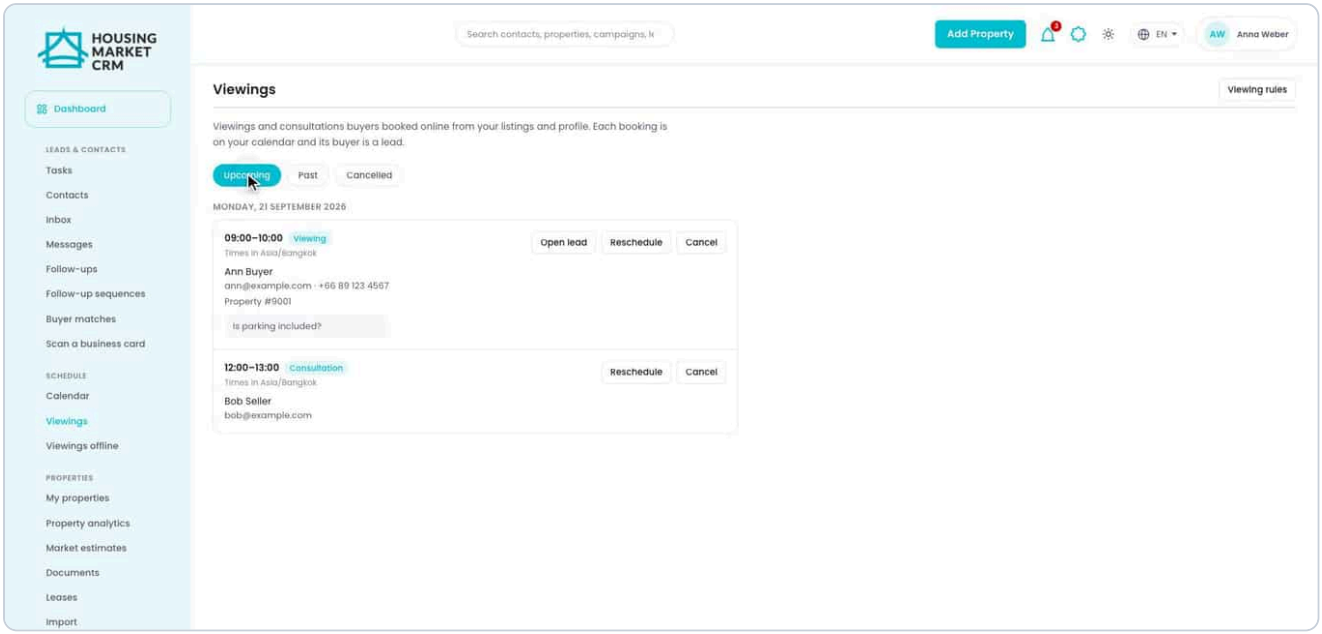
Rajah 43.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Buka prospek, Reschedule atau Cancel tempahan.



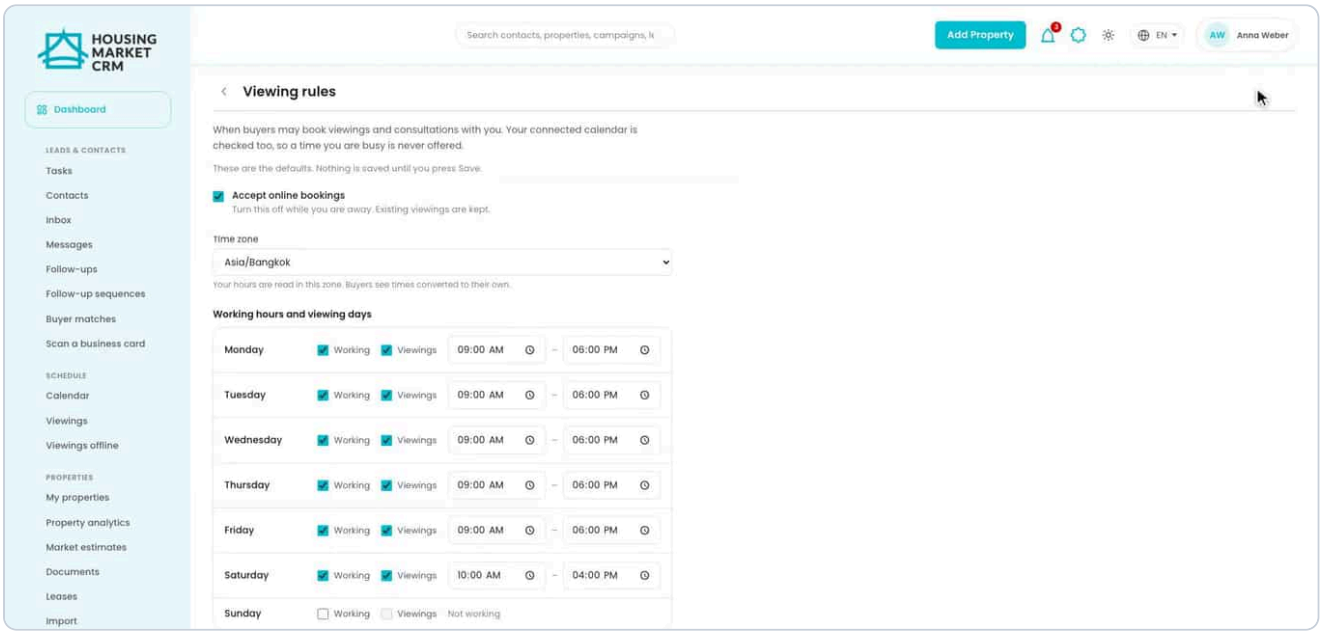
Rajah 43.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Lihat juga lawatan lampau dan dibatalkan.



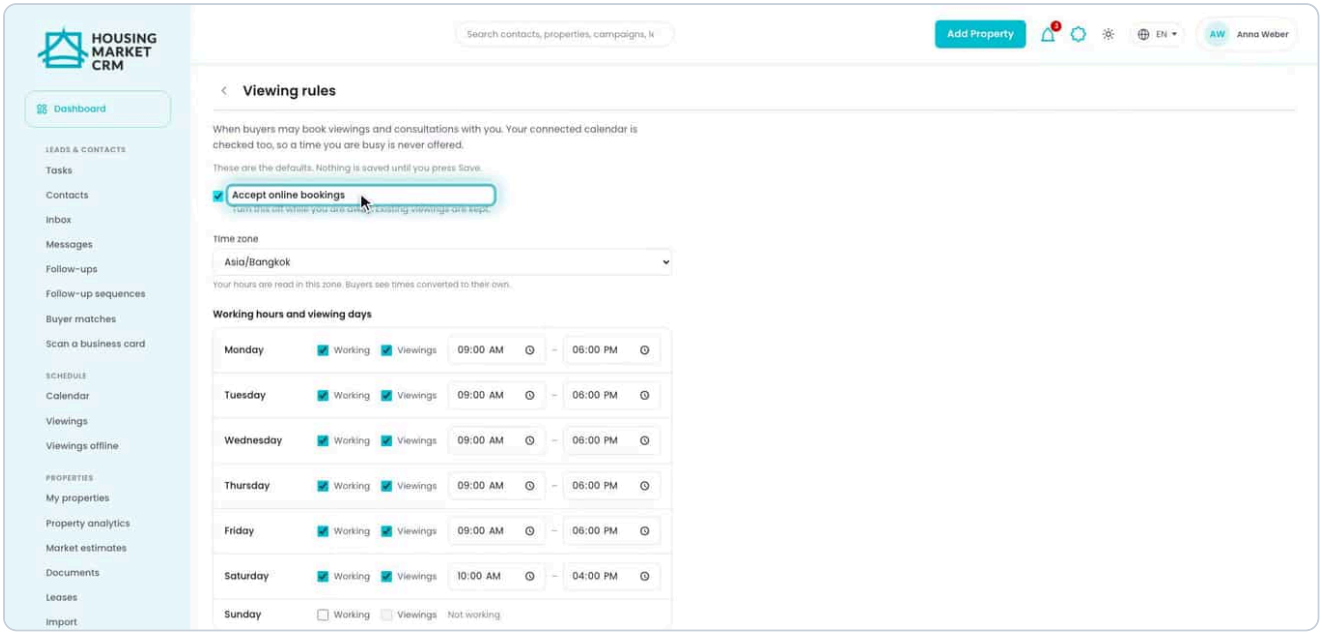
Rajah 43.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Klik Viewing rules.



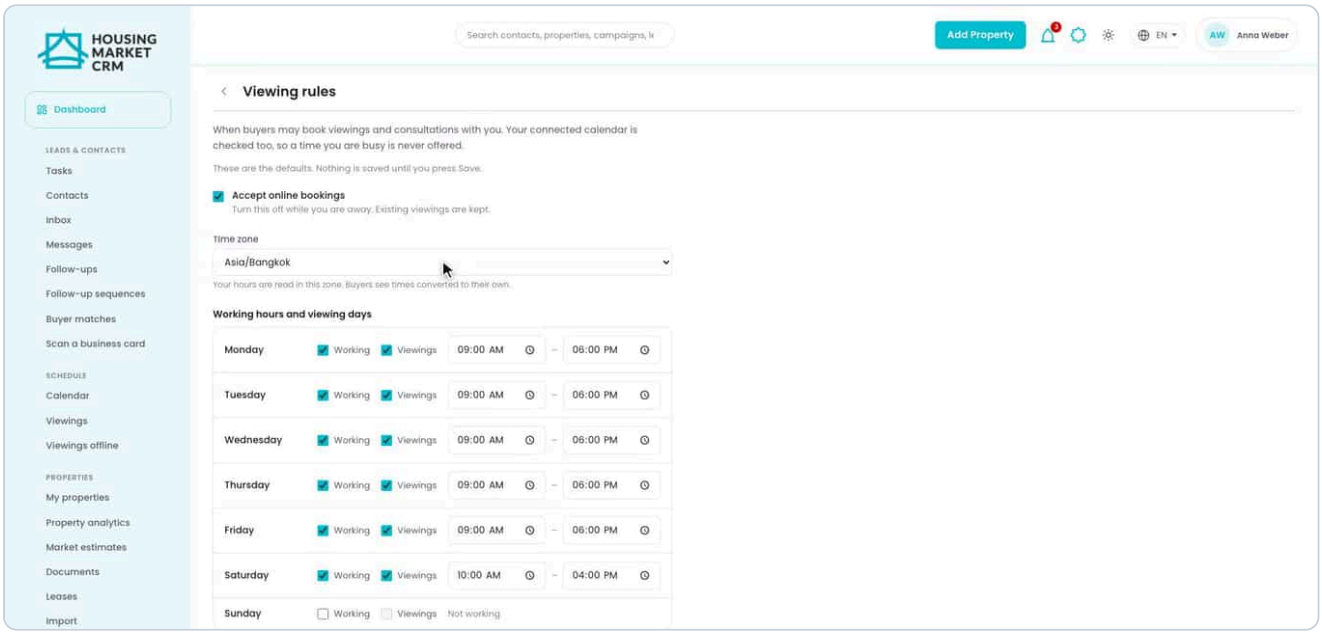
Rajah 43.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Hidupkan atau matikan tempahan dalam talian.



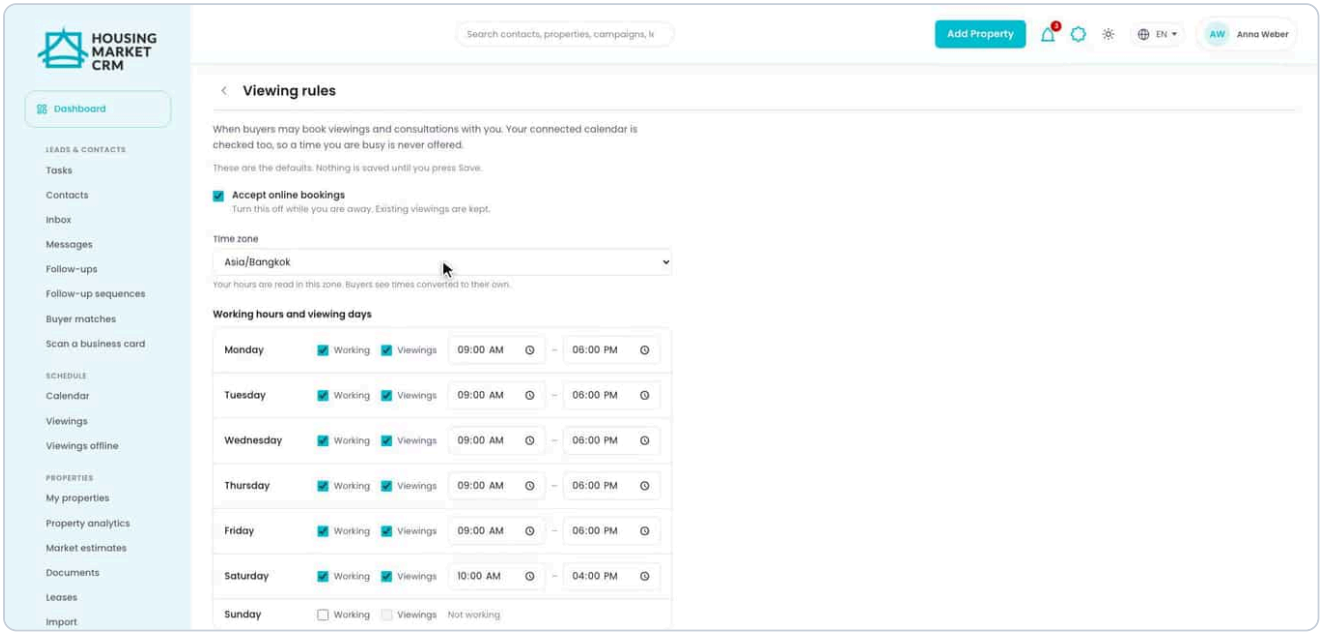
Rajah 43.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tetapkan zon waktu anda.



Rajah 43.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Pilih waktu bekerja dan hari lawatan.



Rajah 43.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah terdapat kalendar? — faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-there-a-calendar

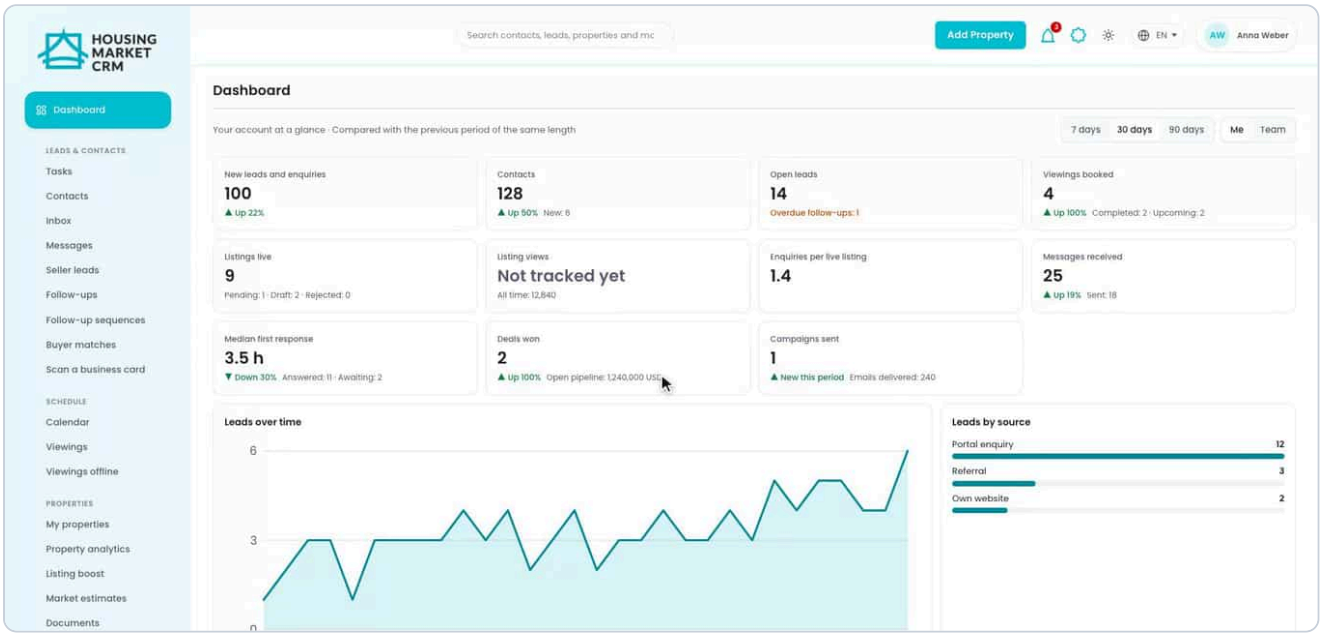
44 BAB 44

Lawatan luar talian

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

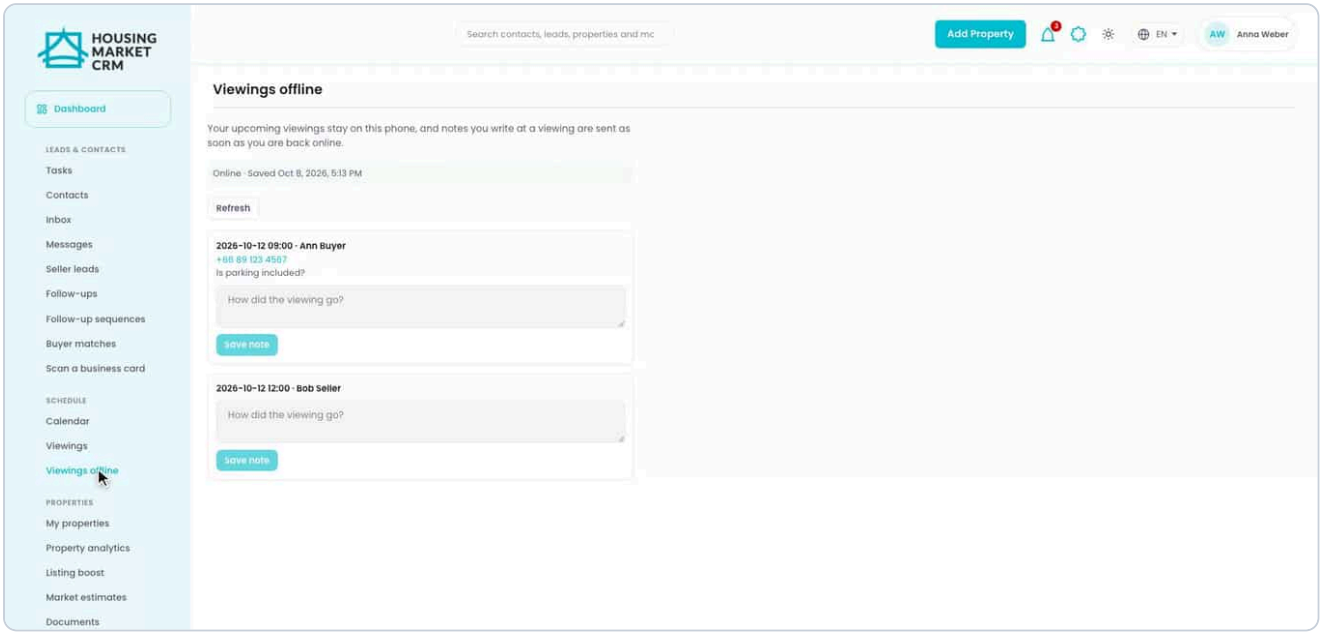
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



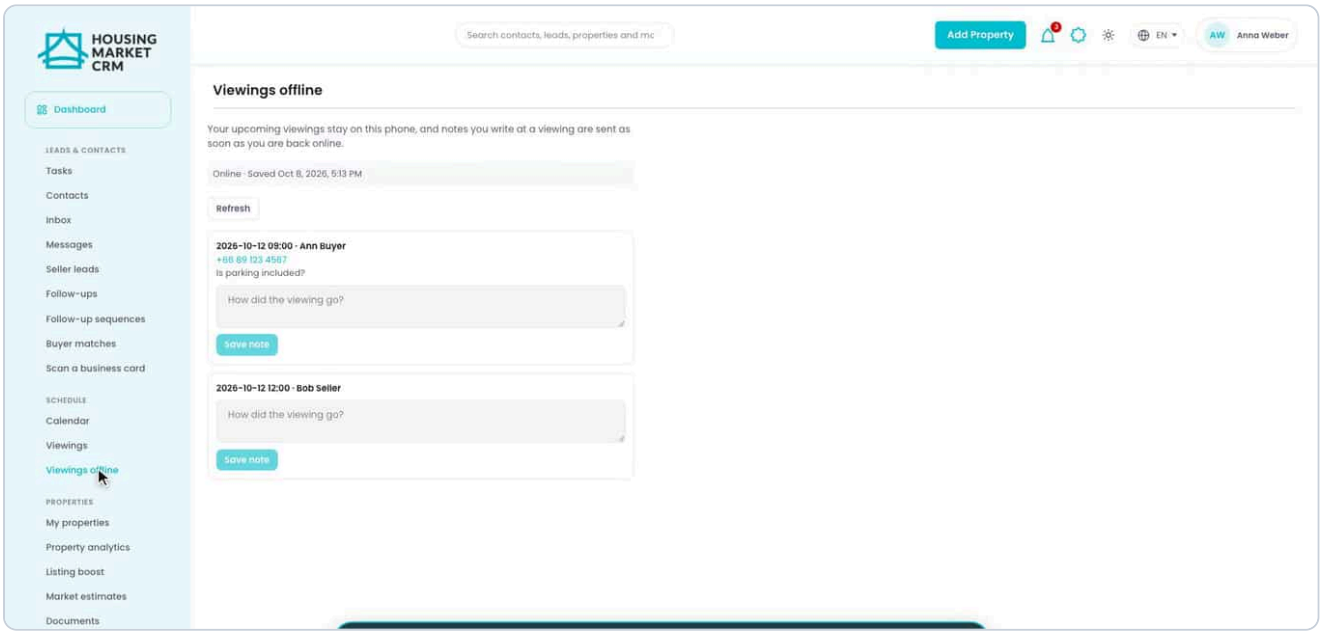
Rajah 44.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Sesi lawatan luar talian dalam menu kiri.



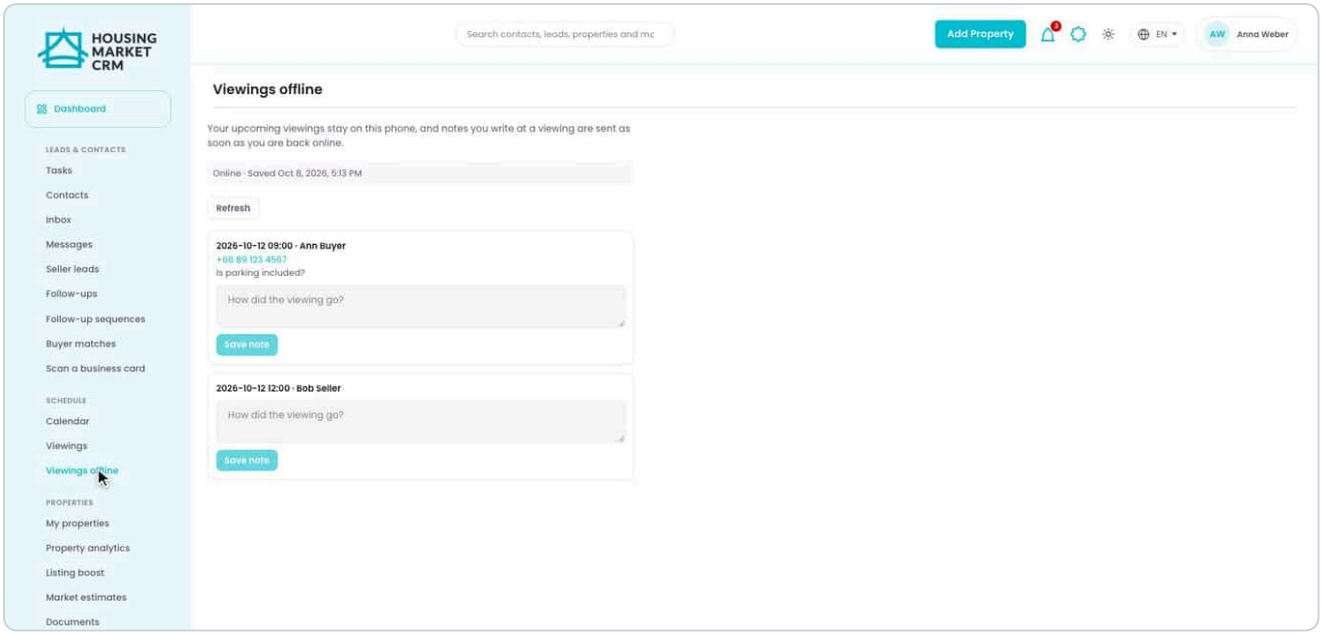
Rajah 44.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Buka sebelum anda keluar — itu yang menyimpan jadual hari itu ke telefon.



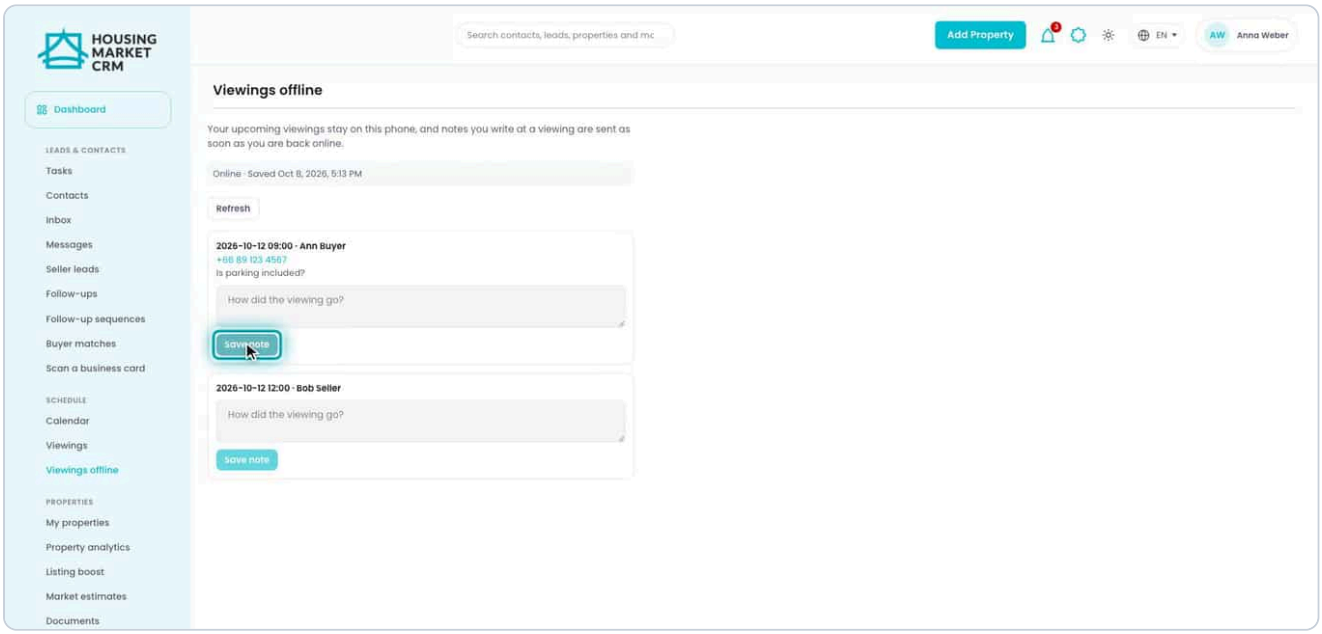
Rajah 44.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Nombor pembeli ada di sini, untuk apabila tiada sesiapa muncul.



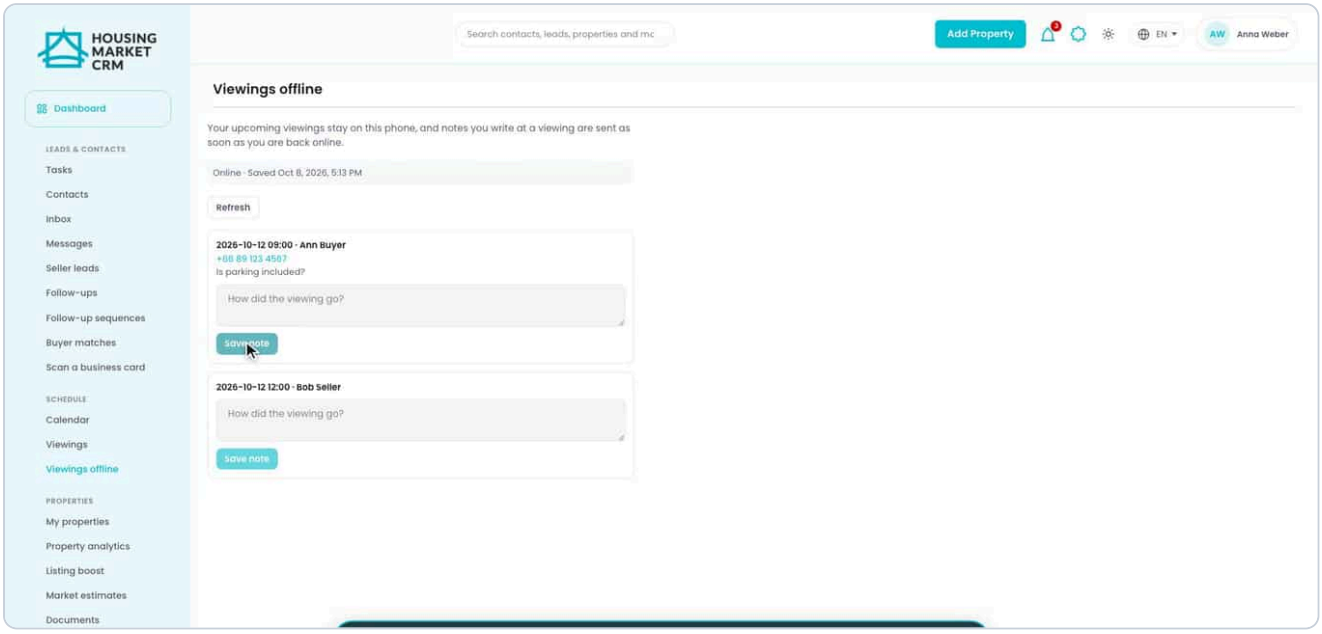
Rajah 44.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Tulis nota di hartanah itu dan simpannya.



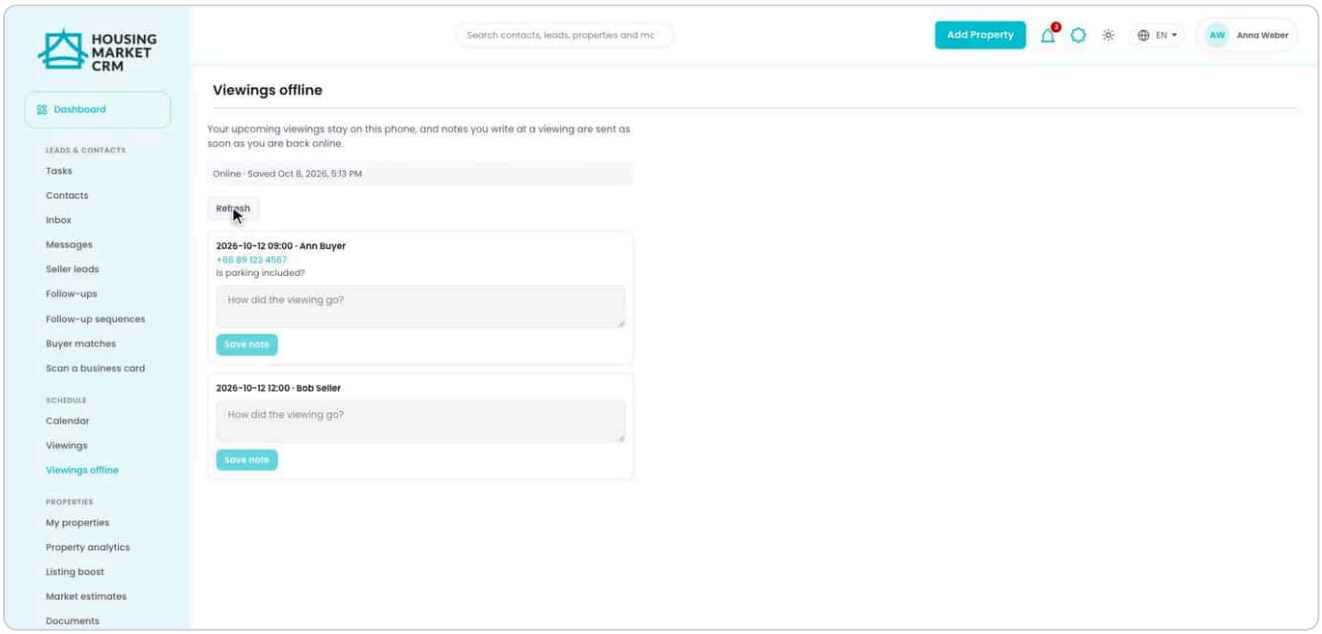
Rajah 44.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Tanpa isyarat ia menunggu pada telefon — dan menghantar sendiri apabila anda kembali.



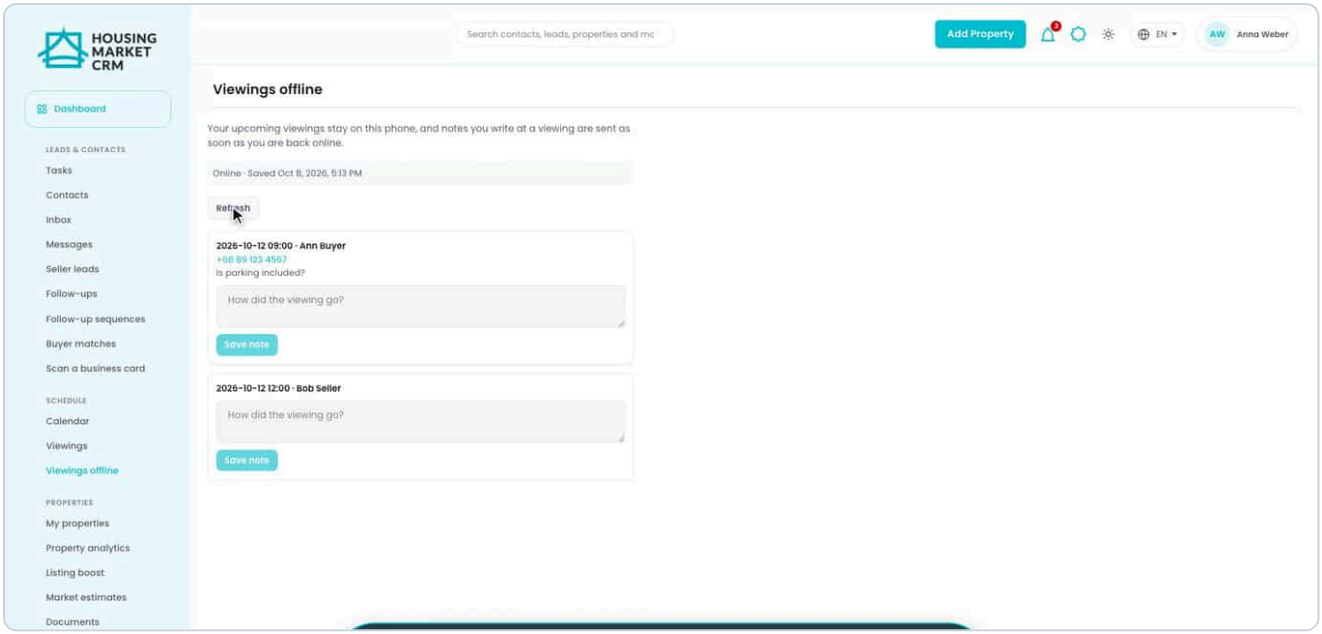
Rajah 44.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Segarkan semula sebaik ada isyarat semula.



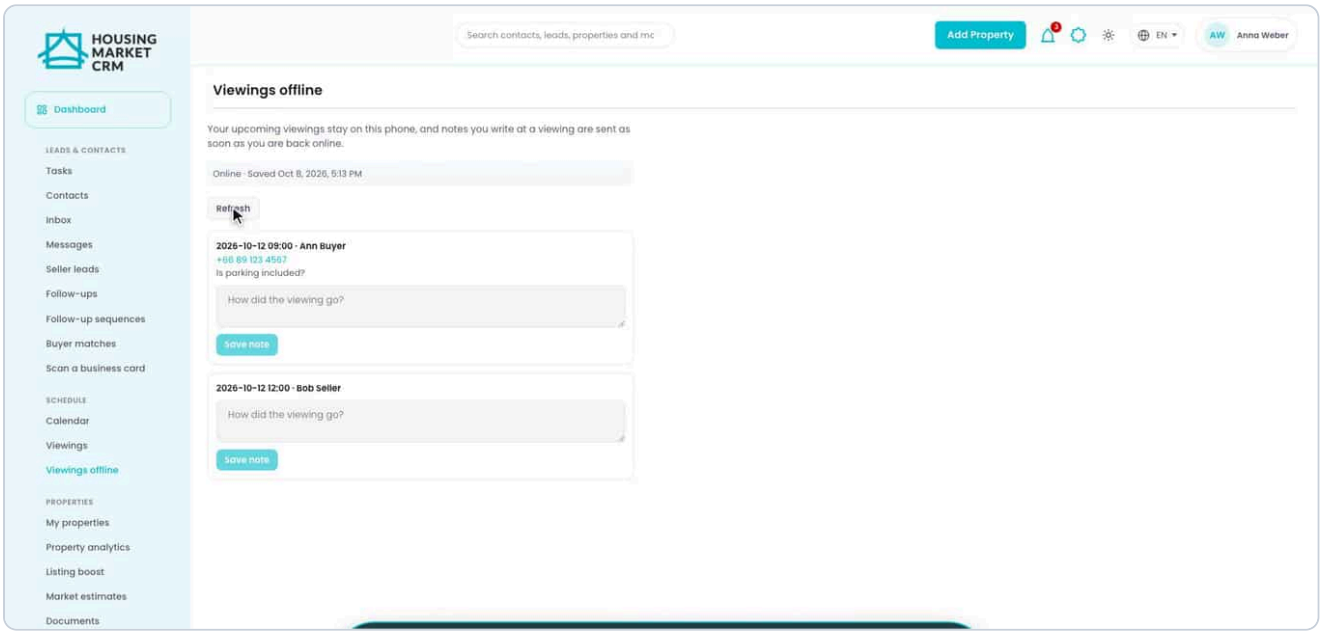
Rajah 44.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Bawah tanah, pembangunan separuh siap, vila di hujung jalan tanah merah —.



Rajah 44.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 tempat anda membuat sesi lawatan ialah tempat yang tiada isyarat.



Rajah 44.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Ya. Buka dashboard.housingmarketcrm.com dalam pelayar telefon anda: CRM menyesuaikan diri dengan skrin, dengan butang menu, tab di bahagian bawah dan butang + untuk menambah hartanah.

Pusat Bantuan: Bolehkah saya menggunakan Housing Market CRM pada telefon saya?

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah penjadualan lawatan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 BAB 45

Tambah kenalan ke senarai mel anda

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Pro, pilih Pemasaran: muat naik senarai mel anda dengan persetujuan yang direkodkan, bina kempen di sekitar penyenaraian anda, hantar ujian kepada diri sendiri, kemudian hantar sekarang atau jadualkannya.

Kempen e-mel ialah sebahagian daripada Pro. Pilih Pemasaran dalam menu kiri; ia mempunyai tiga tab, Kenalan, Kempen dan Senarai sekatan. Pada Free, halaman itu menerangkan alat tersebut dan menawarkan Pro sebagai gantinya.

Senarai mel anda

Tab Kenalan ialah senarai mel anda dan menunjukkan siapa dalam senarai itu yang boleh dihantar e-mel. Untuk menambah orang, muat naik senarai kenalan — fail CSV, TSV atau fail yang dipisahkan dengan koma bertitik; simpan buku kerja Excel sebagai CSV dahulu — dan sahkan lajur mana yang merupakan alamat e-mel, nama pertama, nama akhir dan telefon sebelum apa-apa disimpan.

Tandakan Orang ini bersetuju untuk menerima berita daripada saya dan nyatakan di mana mereka bersetuju, seperti borang pendaftaran atau helaian lawatan. Hanya kenalan yang memberi persetujuan akan dihantar e-mel: tanpa persetujuan, mereka disimpan tetapi tidak pernah dihantar kempen, dan anda boleh merekodkan persetujuan kemudian.

Membina kempen

- Buka tab Kempen dan pilih Kempen baharu.
- Berikan kempen itu nama, yang hanya anda lihat, dan baris subjek, iaitu apa yang dilihat penerima dalam peti masuk mereka. Teks pratonton dan mesej pembukaan adalah pilihan.
- Pilih Tambah penyenaraian untuk memaparkan hartanah anda. Setiap kad dibaca daripada portal dan bukan daripada salinan yang disimpan, jadi ia menunjukkan penyenaraian itu seperti keadaannya sekarang.
- Pilih Simpan kempen. Bukanya untuk melihat pratonton, dan pilih Hantar ujian kepada saya untuk melihatnya dalam peti masuk anda sendiri; ujian tidak dikira dalam keputusan.

Menghantarnya

Di bawah Hantar kempen ini, pilih Hantar sekarang, atau tetapkan masa dan pilih Jadualkan. Sebelum anda menghantar, skrin menunjukkan berapa ramai orang yang boleh dihantar e-mel dan berapa ramai yang tidak boleh, serta sebabnya: tiada persetujuan, berhenti melanggan, atau disekat. Kempen yang dijadualkan boleh disunting atau dibatalkan sehingga ia mula dihantar; membatalkannya menjadikannya draf semula.

Kempen dihantar daripada alamat disahkan milik Housing Market Group sendiri dengan nama anda padanya, jadi tiada persediaan domain atau DNS di pihak anda. Setiap e-mel membawa pautan berhenti langgan, dan Keputusan menunjukkan berapa banyak yang dihantar, dibuka, diklik, melantun, ditanda sebagai spam, gagal atau disekat.

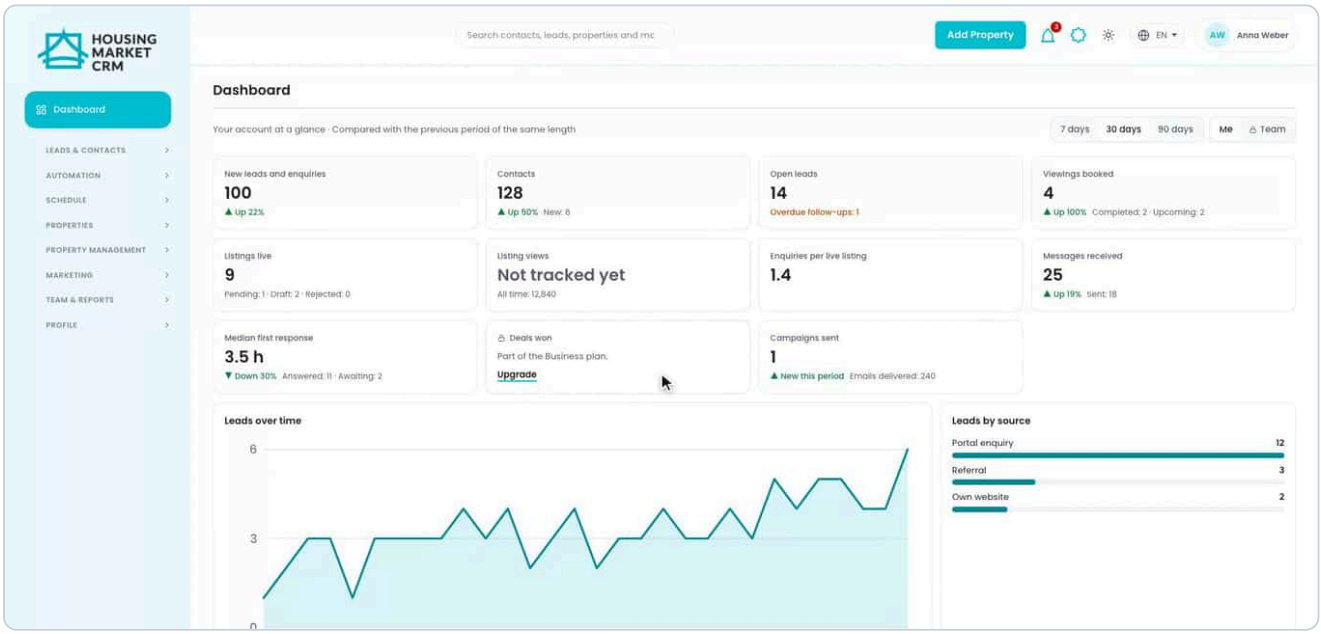
Senarai sekatan

Senarai sekatan menyenaraikan alamat yang tidak boleh dihantar e-mel oleh sesiapa pun: alamat yang tidak wujud, yang menanda kempen sebagai spam, atau yang telah berhenti melanggan. Senarai ini dikongsi di seluruh platform, kerana semua orang menghantar daripada satu alamat yang disahkan. Anda boleh menambah alamat secara manual untuk seseorang yang meminta supaya tidak dihantar e-mel, tetapi ia kekal dan terpakai kepada setiap ejen, bukan hanya kepada anda: tiada apa-apa yang boleh dikeluarkan daripada senarai itu melalui CRM.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimana saya menghantar kempen e-mel kepada kenalan saya?**

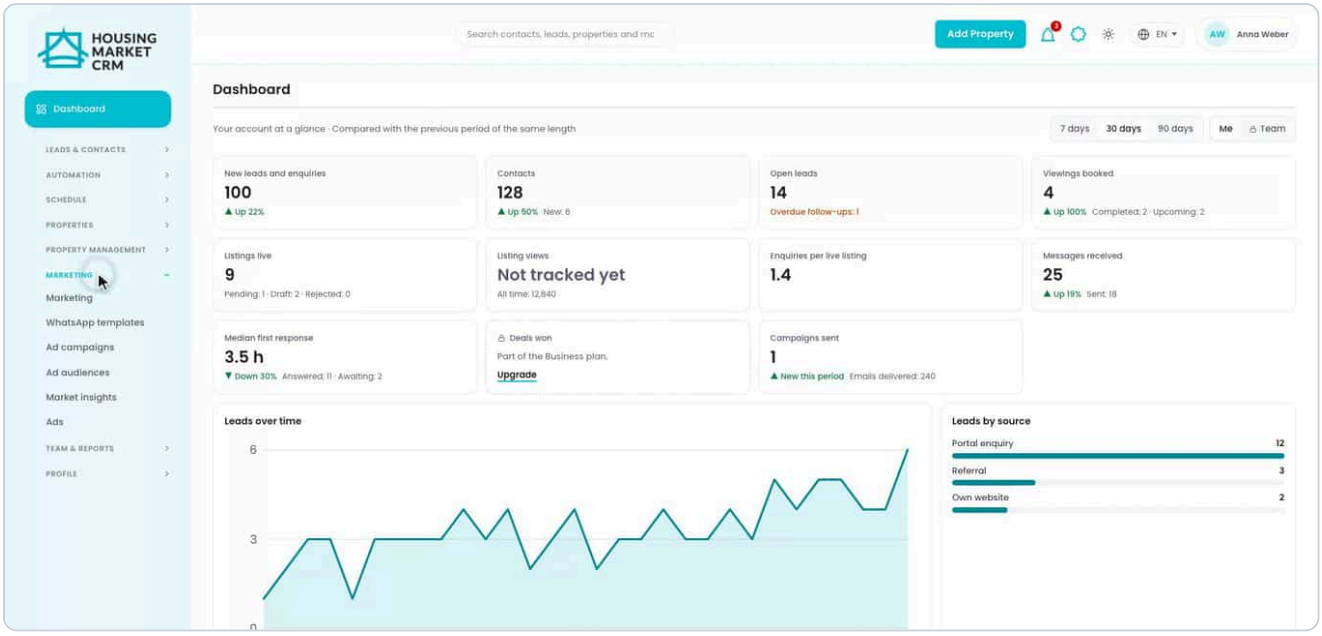
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akaun Housing Market CRM anda.



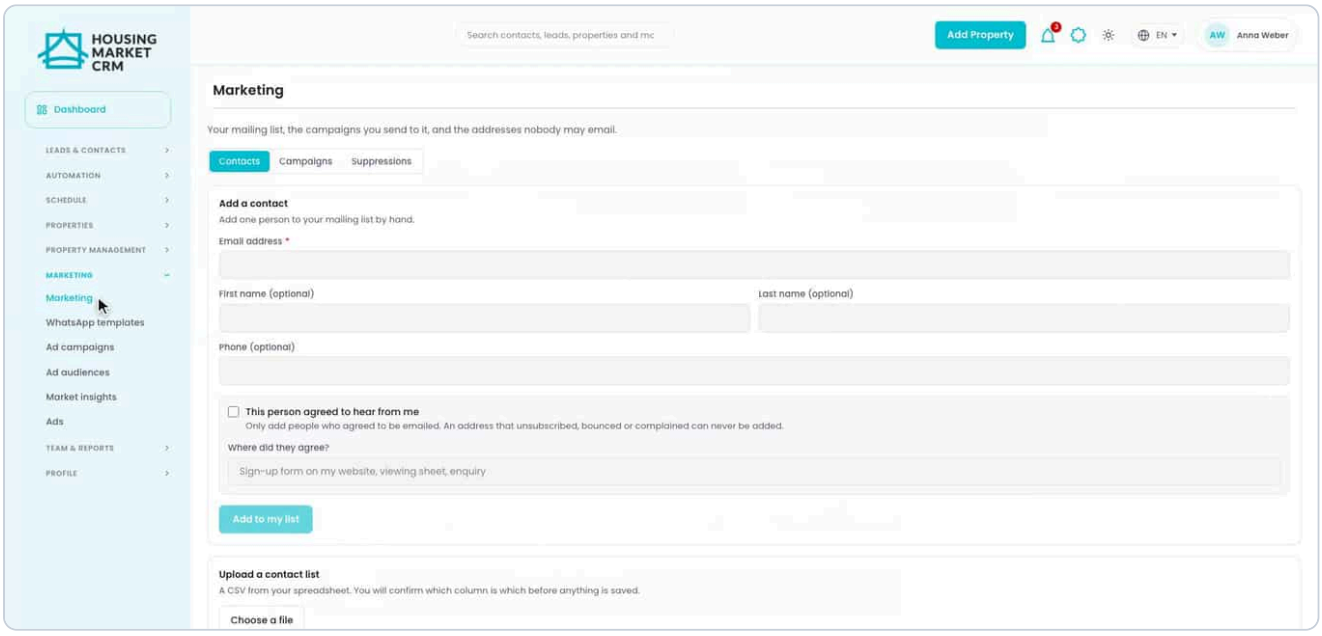
Rajah 45.1 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

2 Buka kumpulan Pemasaran dalam menu kiri.



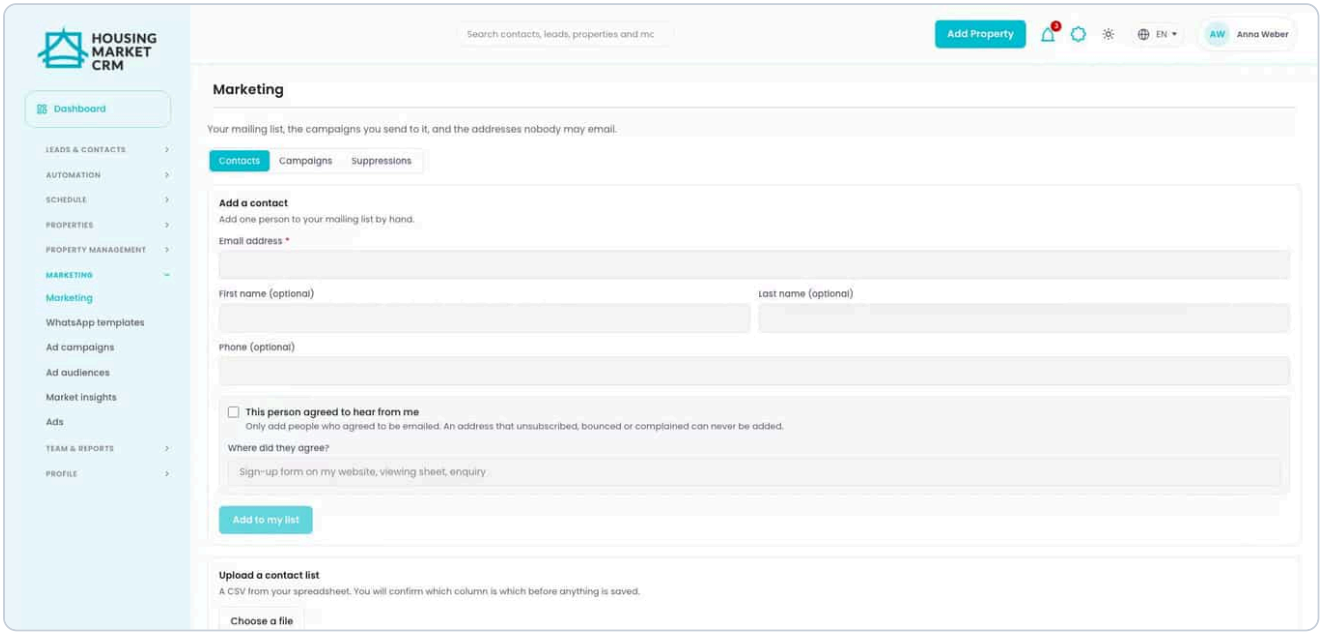
Rajah 45.2 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

3 Klik Pemasaran.



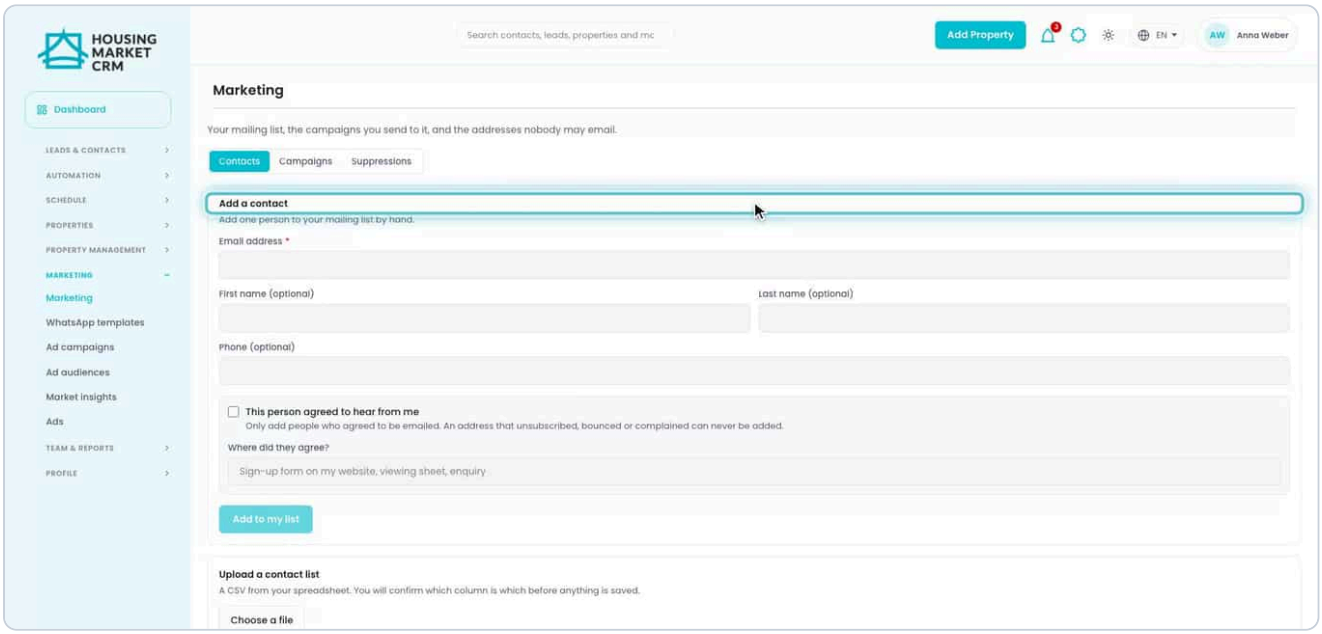
Rajah 45.3 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

4 Ini senarai mel anda, dengan siapa yang boleh dihubungi melalui e-mel.



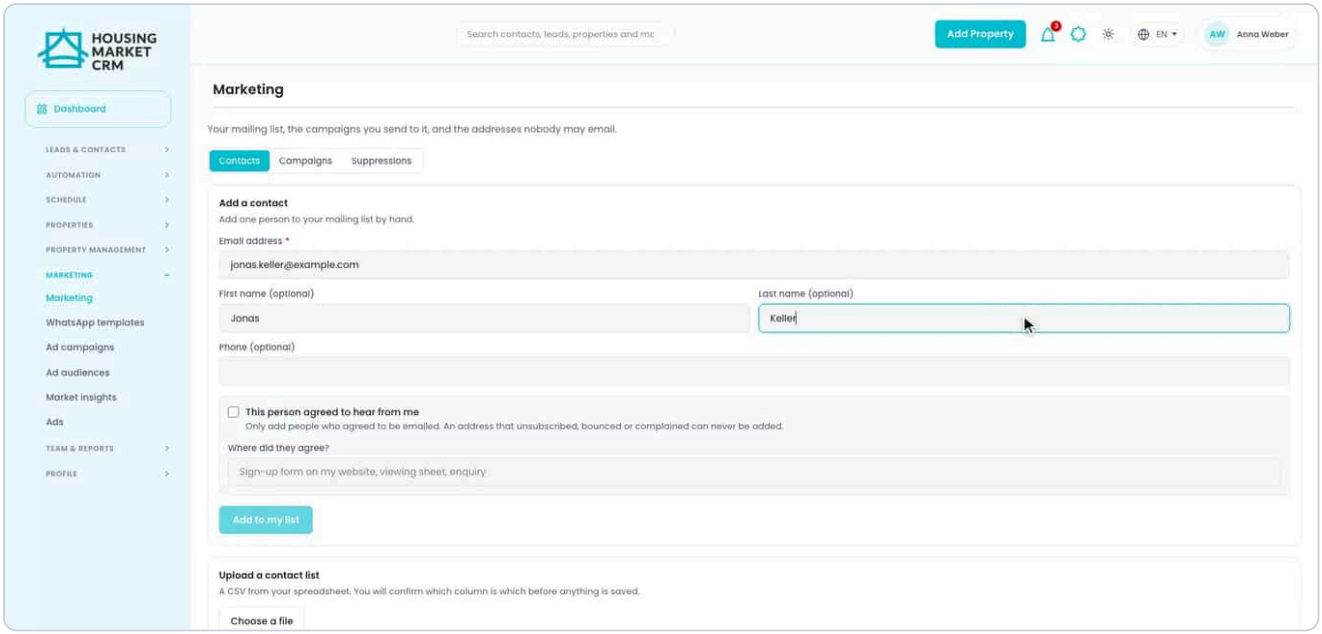
Rajah 45.4 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

5 Untuk menambah seorang, guna Tambah kenalan.



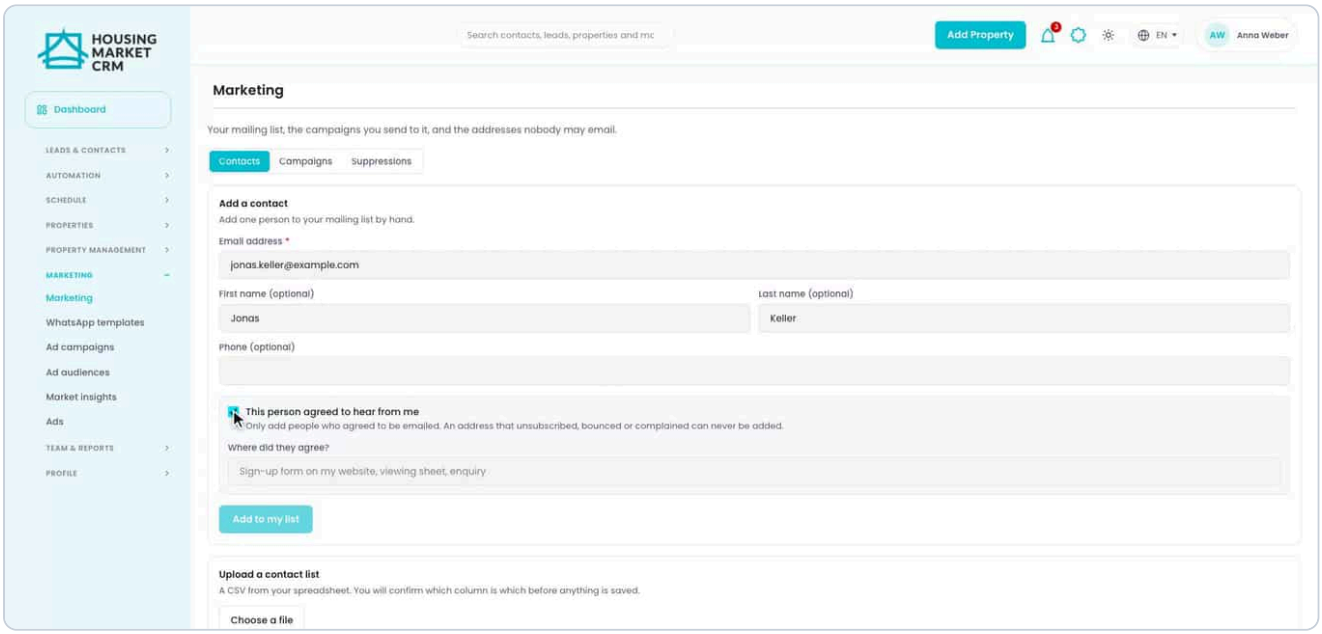
Rajah 45.5 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

6 Taip alamat e-mel mereka dan nama mereka.



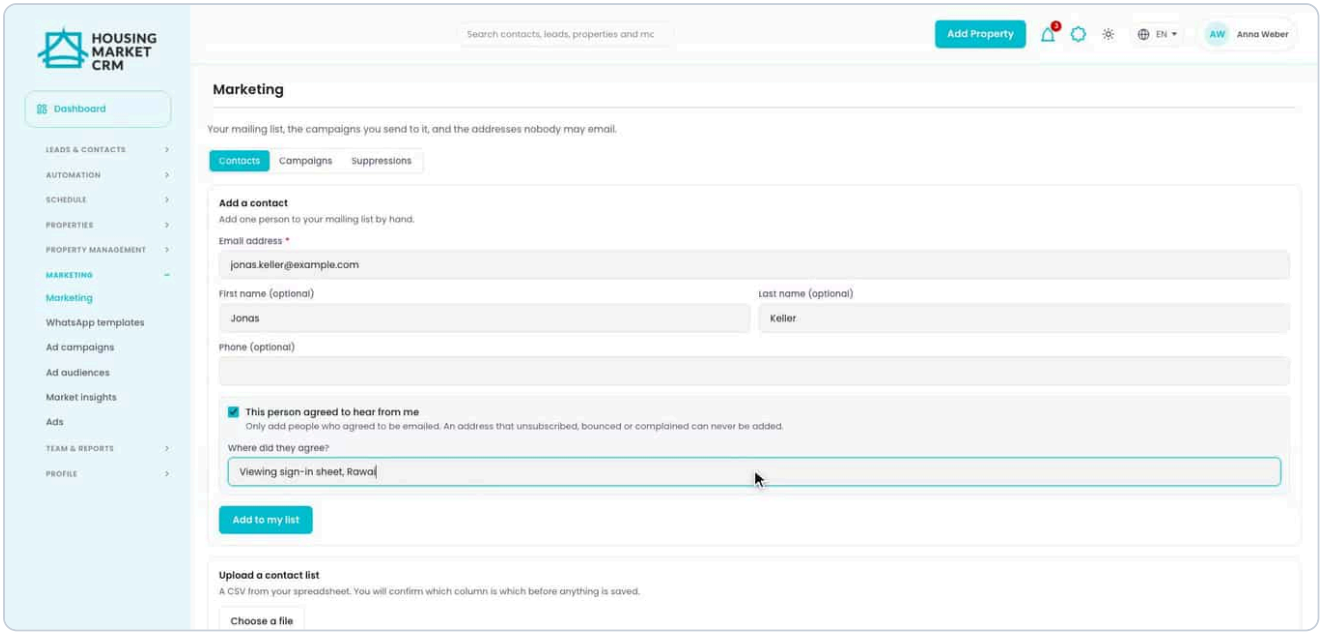
Rajah 45.6 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

7 Tandakan bahawa orang ini bersetuju untuk menerima e-mel anda.



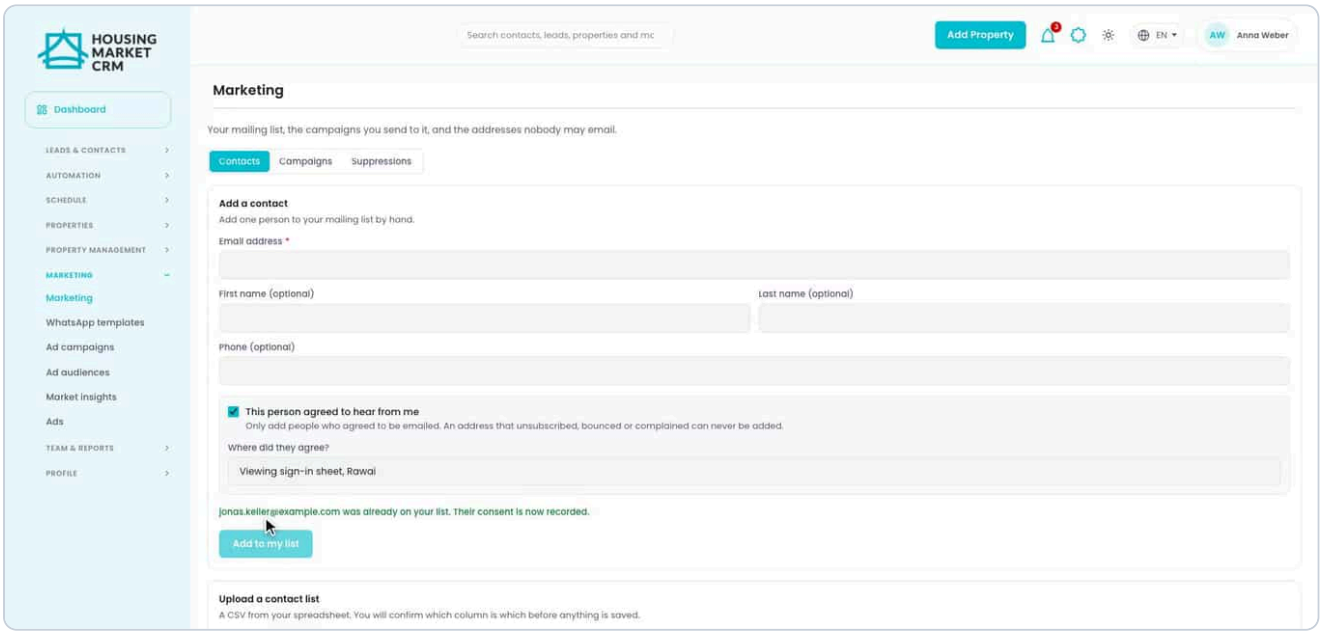
Rajah 45.7 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

8 Nyatakan di mana mereka bersetuju.



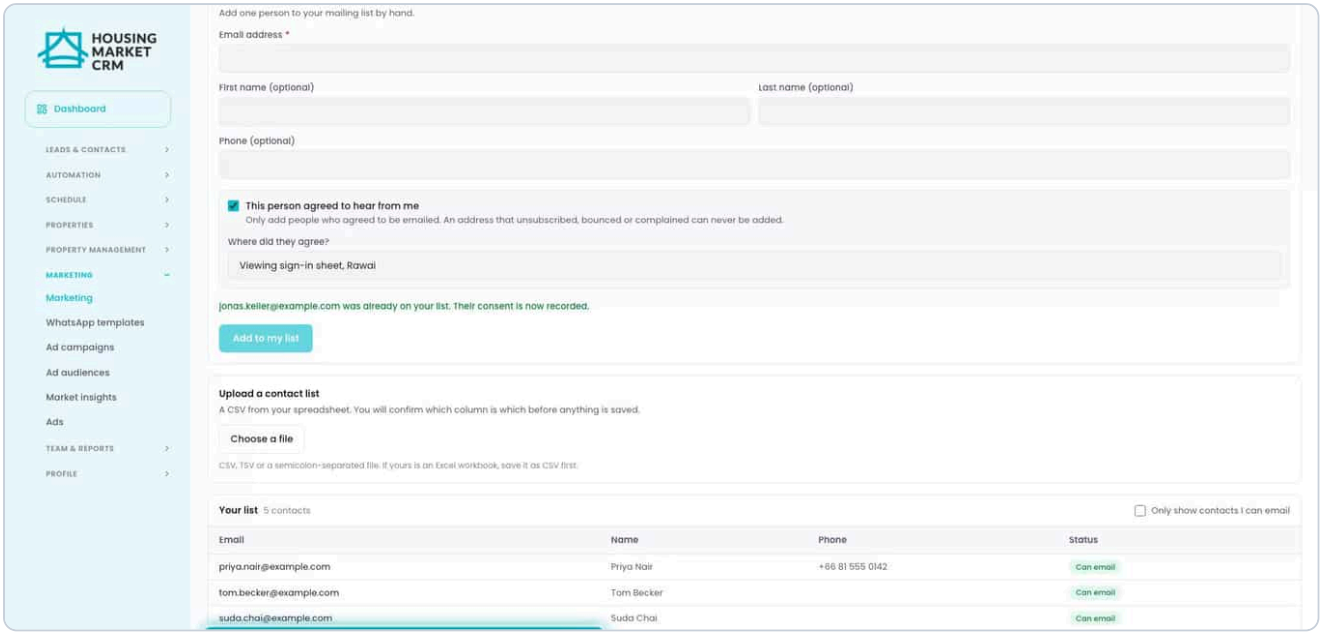
Rajah 45.8 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

9 Klik Tambah ke senarai saya.



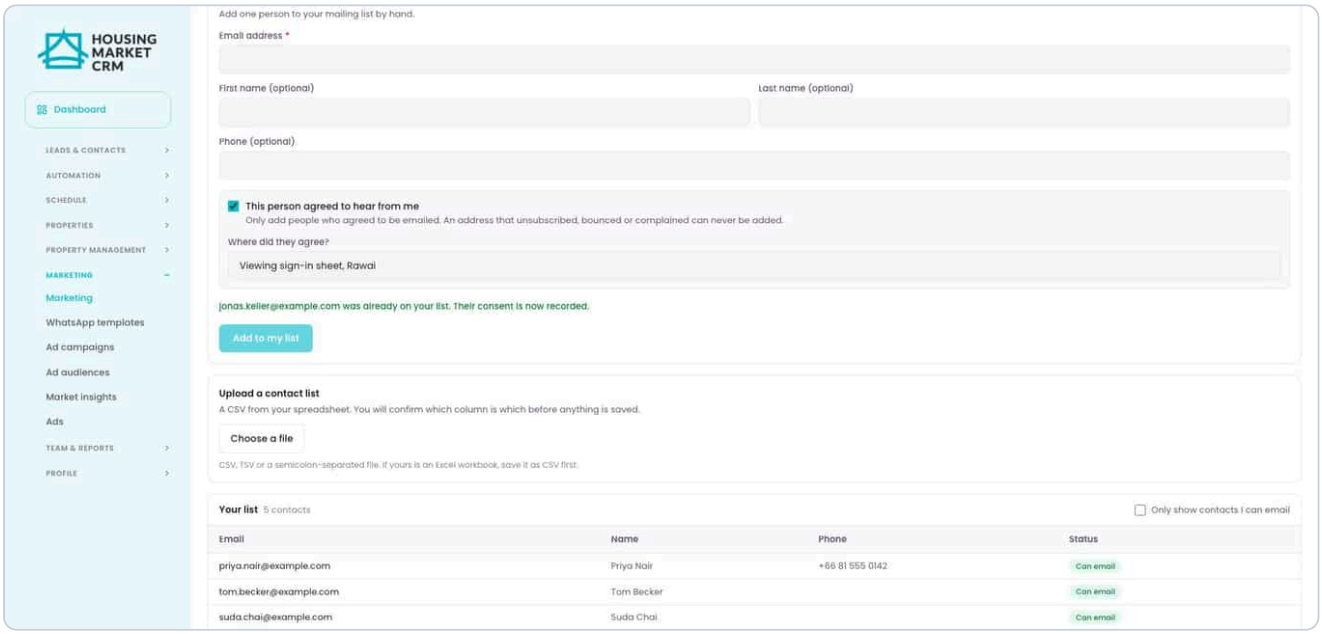
Rajah 45.9 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

10 Dia muncul dalam Senarai anda, dengan persetujuan direkodkan.



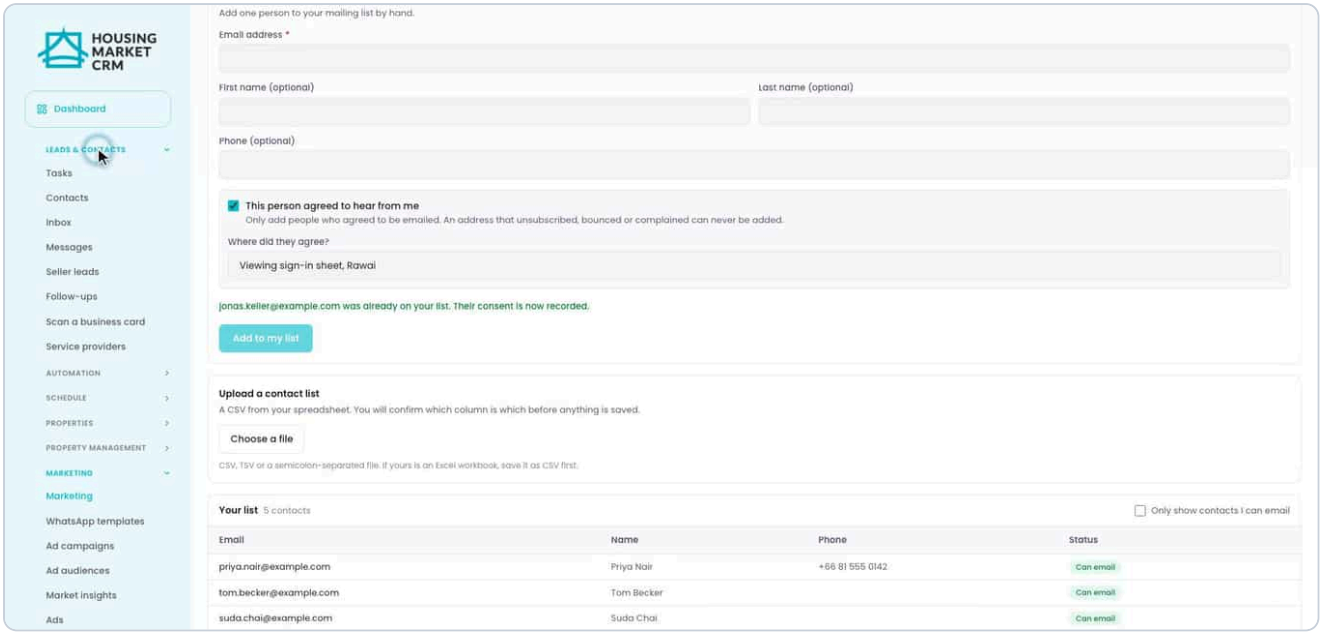
Rajah 45.10 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

11 Tiada apa-apa dihantar.



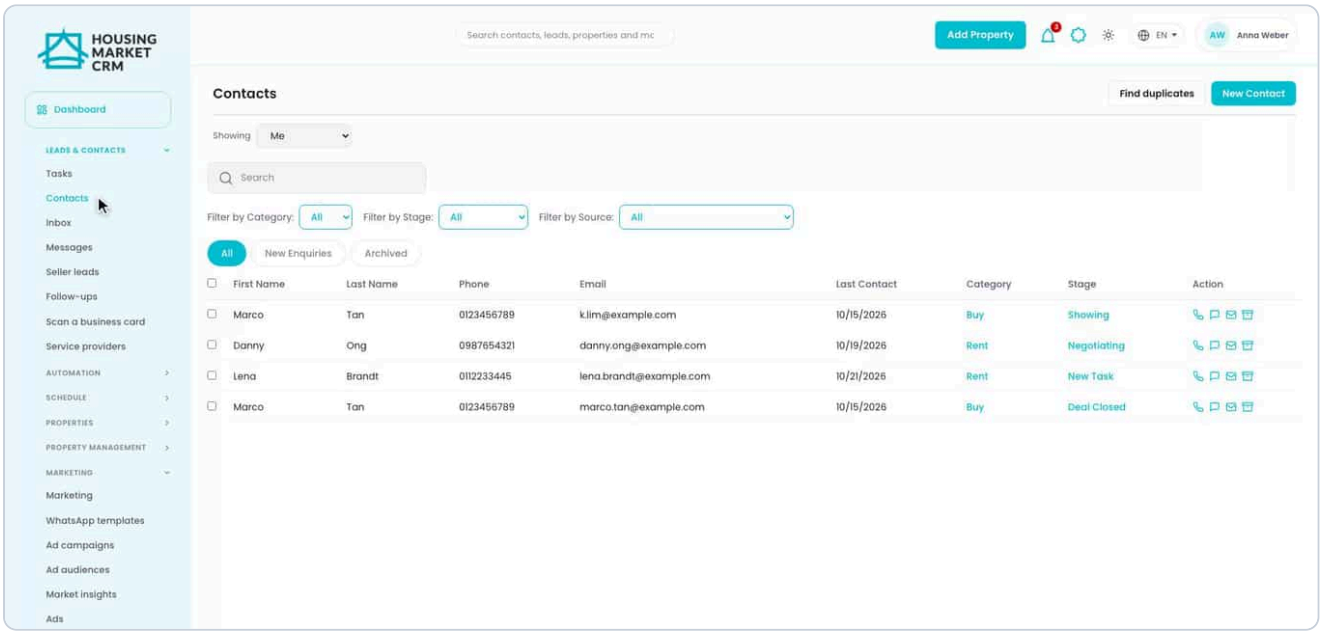
Rajah 45.11 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

12 Untuk menambah orang yang sudah ada, buka Kenalan.



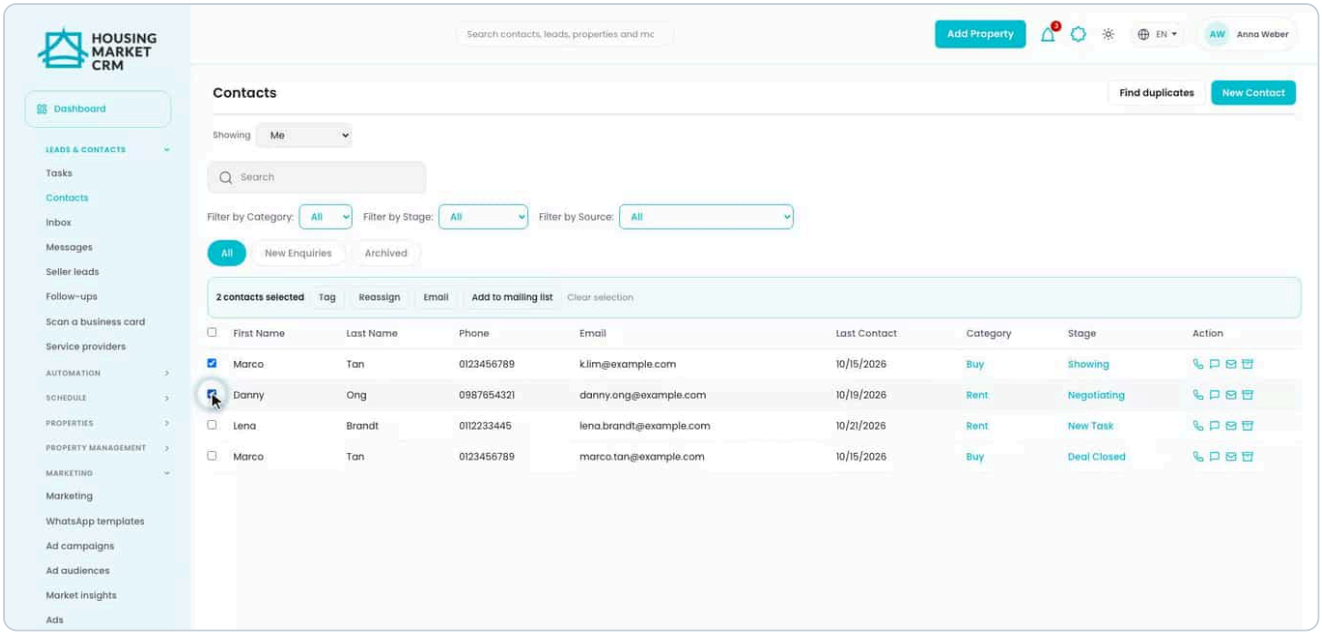
Rajah 45.12 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

13 Klik Kenalan.



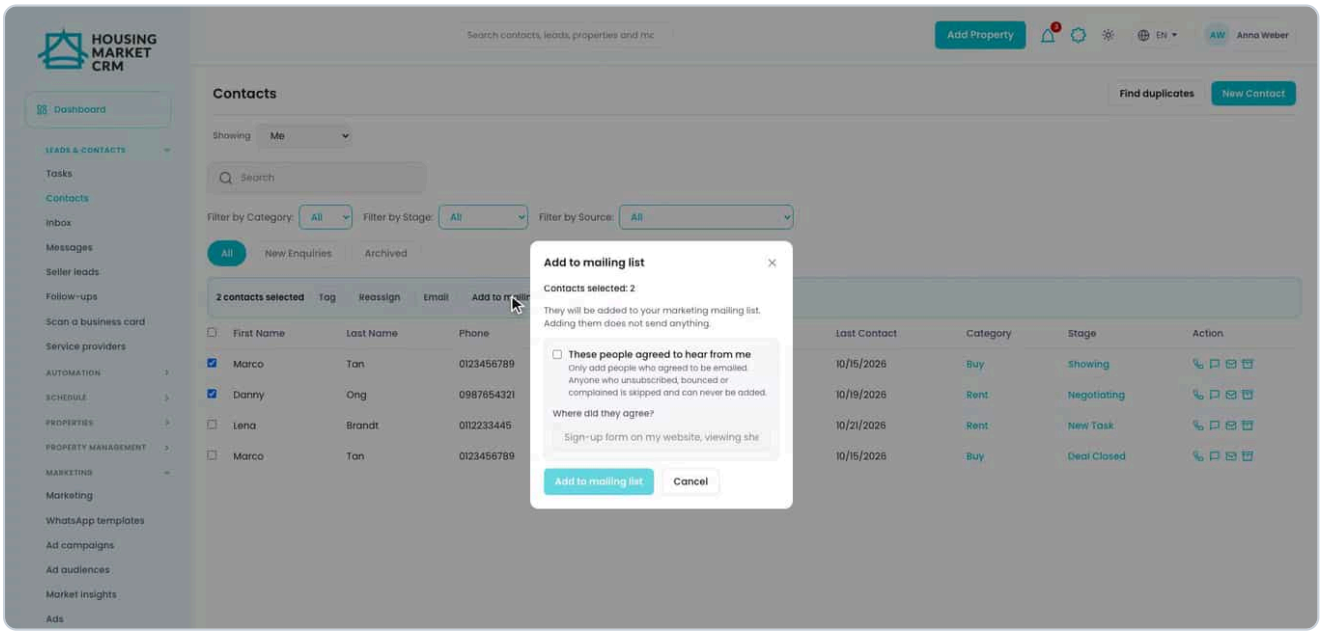
Rajah 45.13 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

14 Tandakan kenalan yang anda mahu.



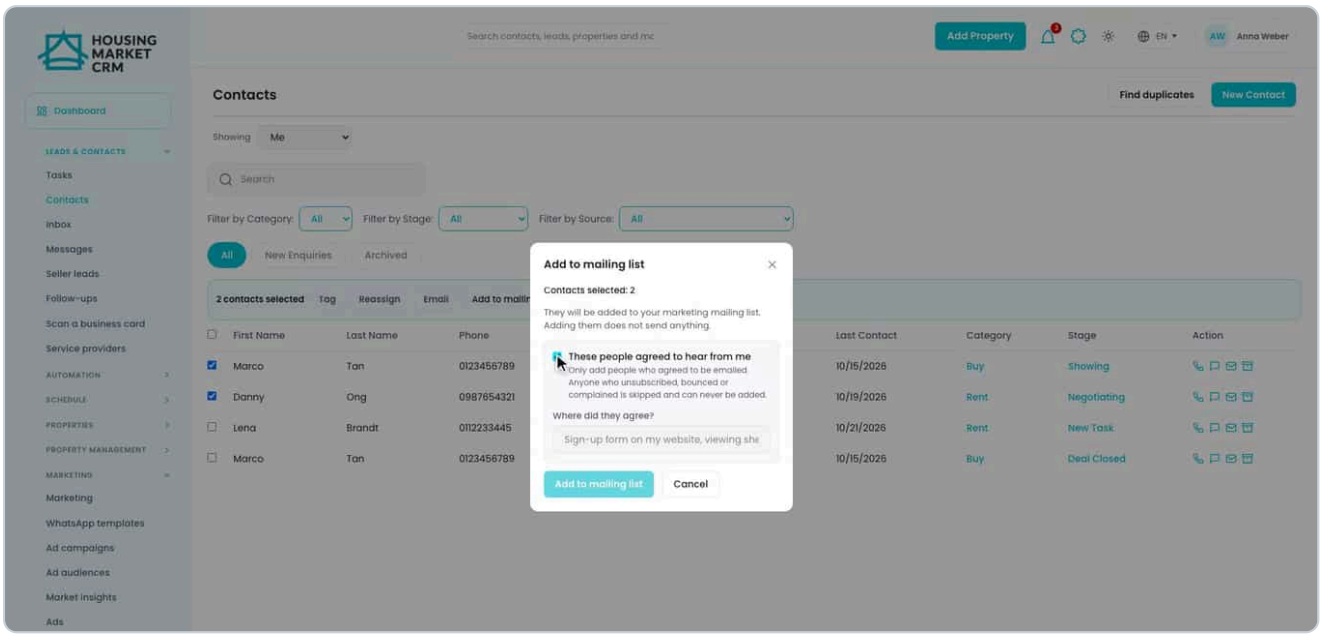
Rajah 45.14 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

15 Klik Tambah ke senarai mel.



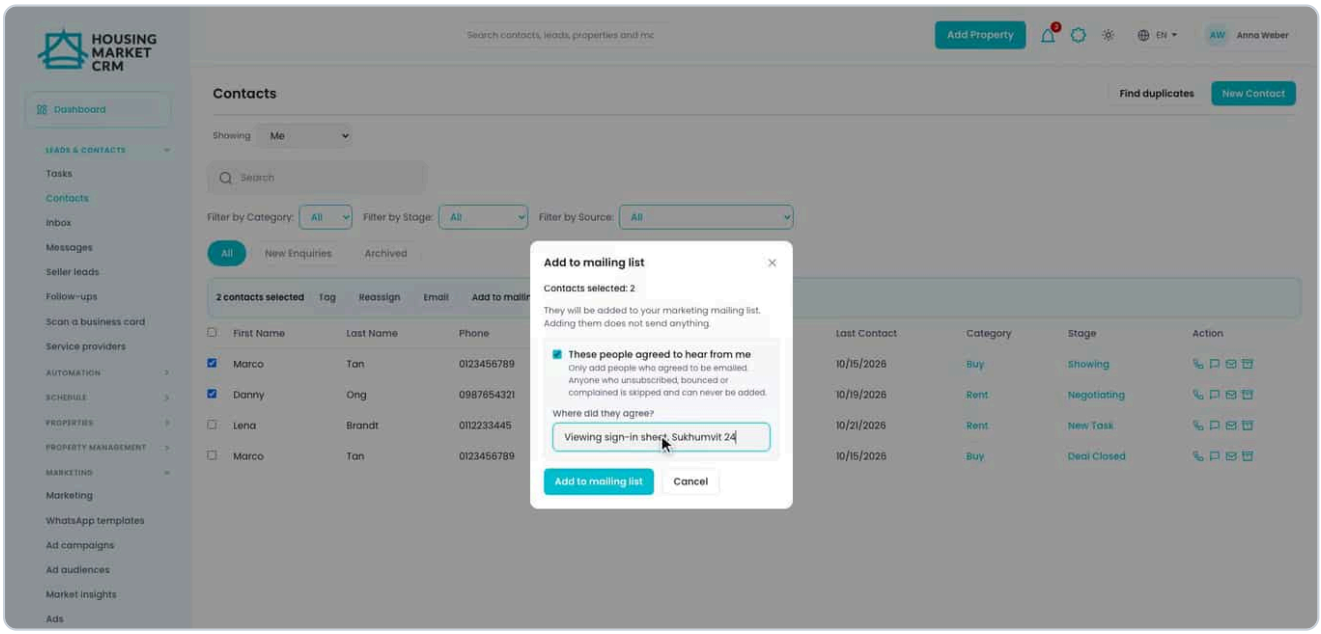
Rajah 45.15 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

16 Tandakan bahawa mereka bersetuju untuk menerima e-mel anda.



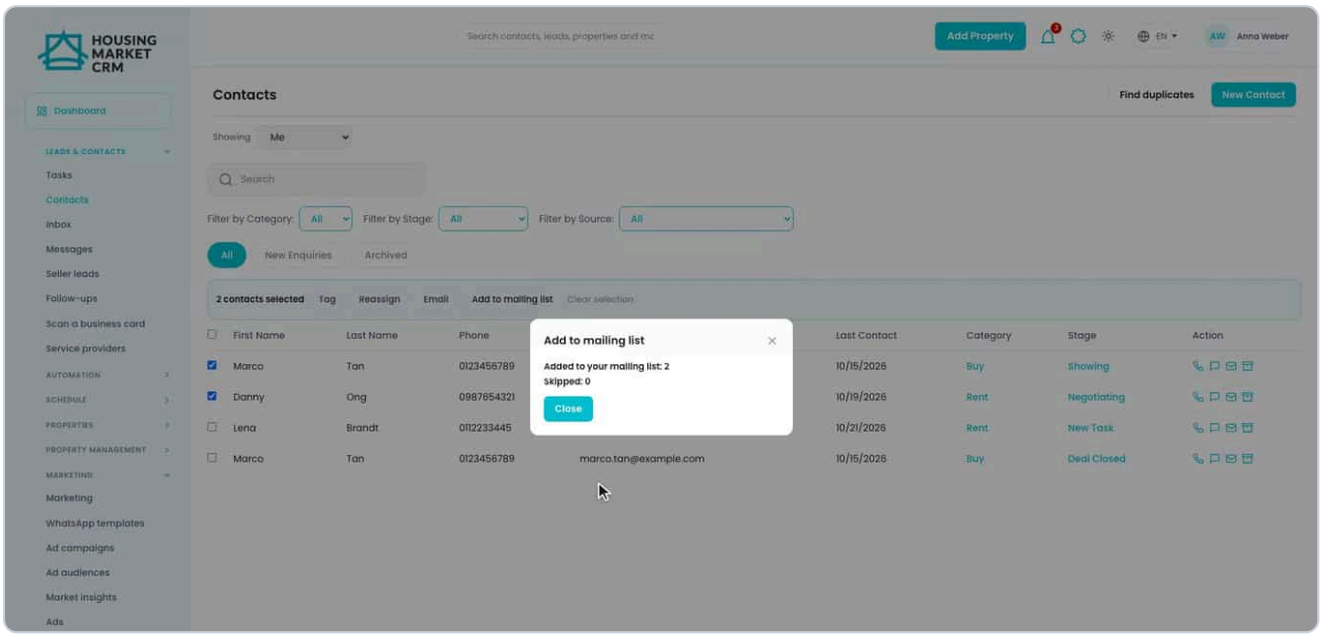
Rajah 45.16 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

17 Nyatakan di mana mereka bersetuju, sekali untuk seluruh kumpulan.



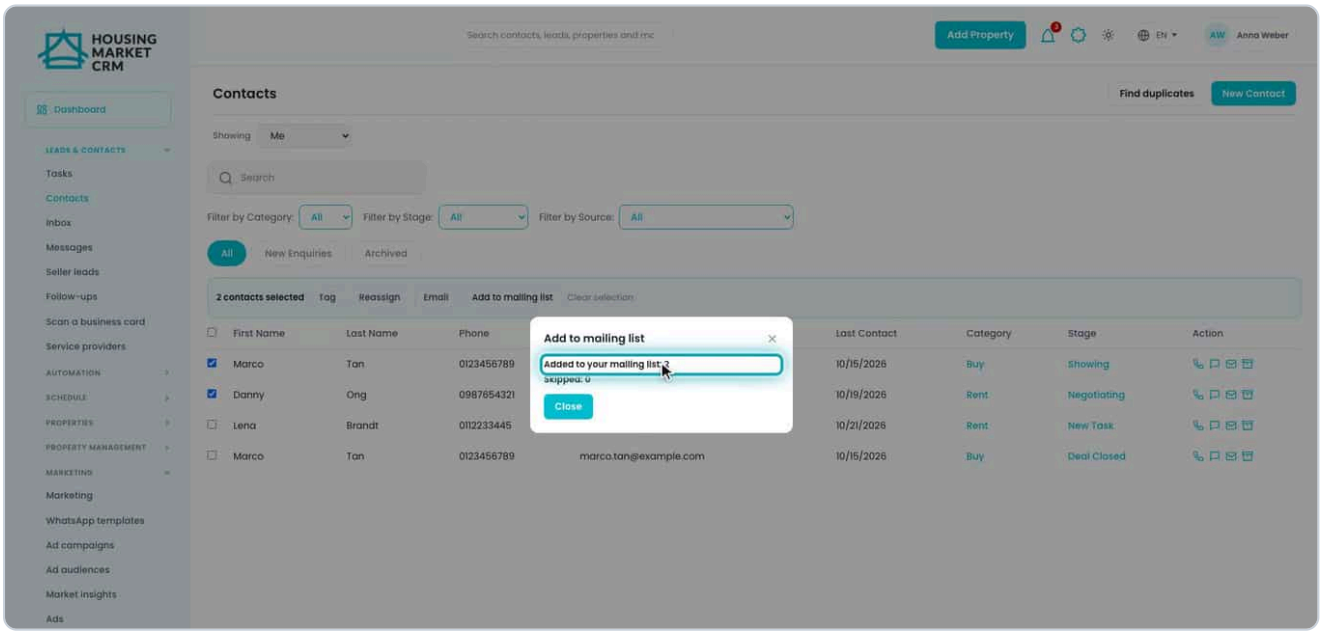
Rajah 45.17 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

18 Klik Tambah ke senarai mel.



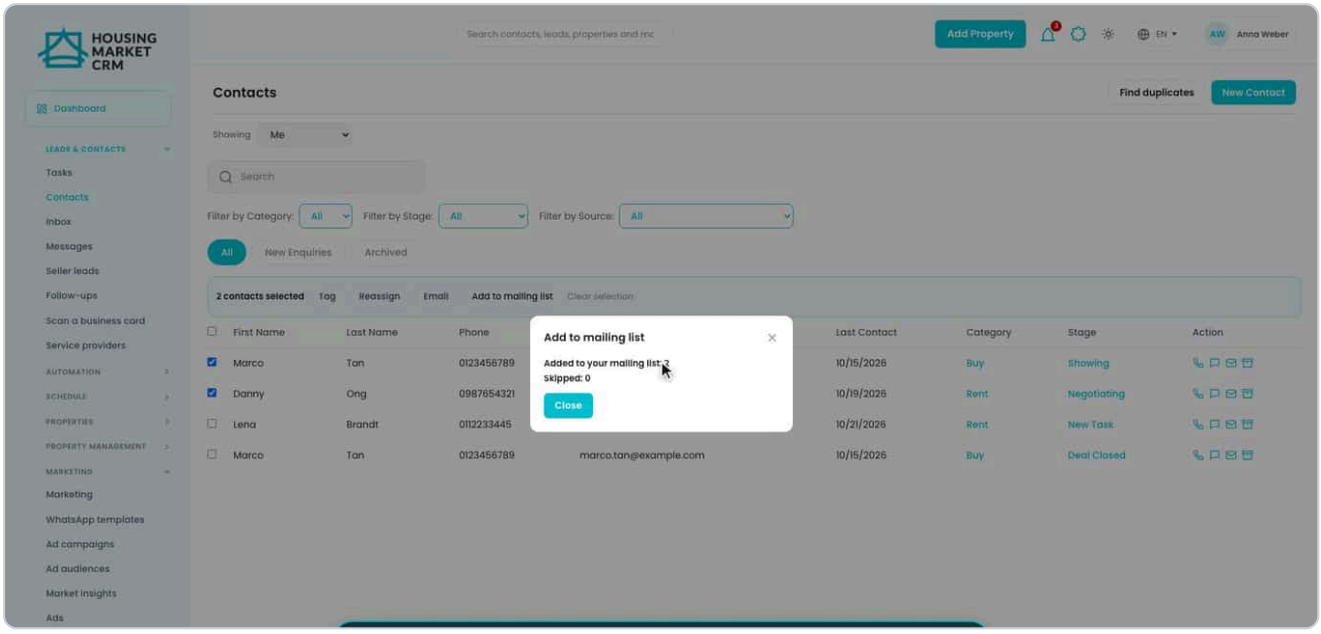
Rajah 45.18 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

19 Keputusan mengira siapa yang ditambah.



Rajah 45.19 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

20 Sesiapa yang berhenti melanggan atau melantun akan dilangkau, dan sebabnya ditunjukkan.



Rajah 45.20 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya mengurus semua kenalan saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-manage-all-my-contacts

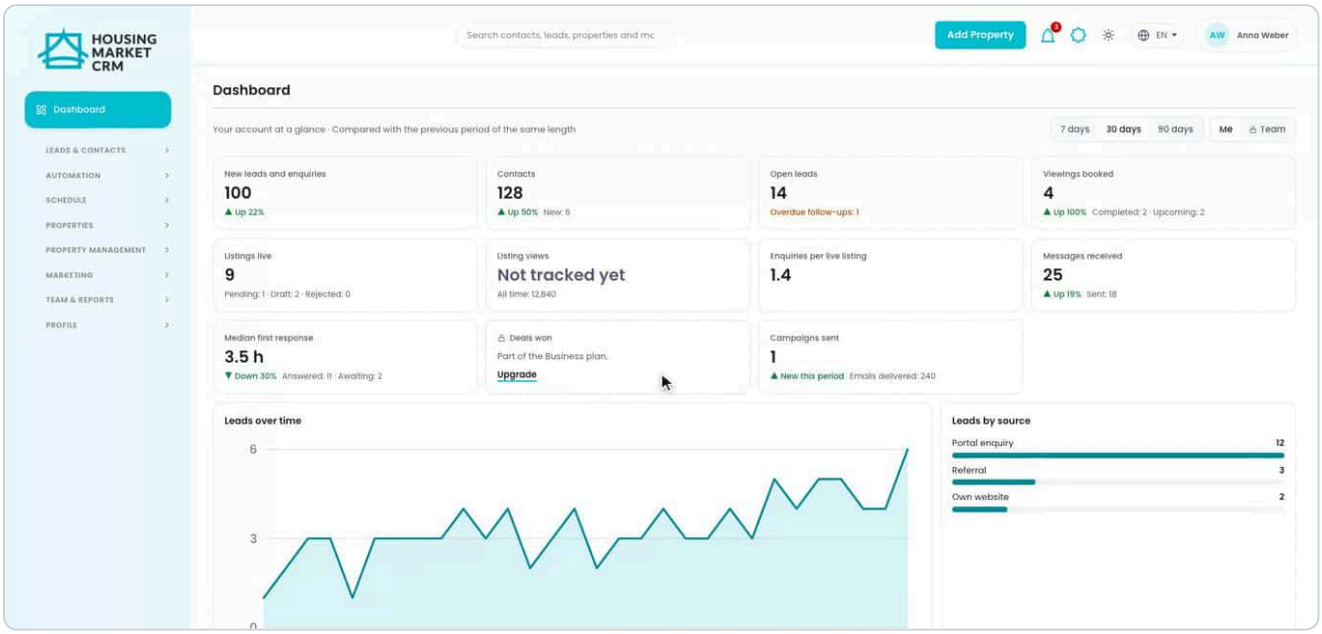
46 BAB 46

Cara CRM melindungi pemasaran e-mel anda

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

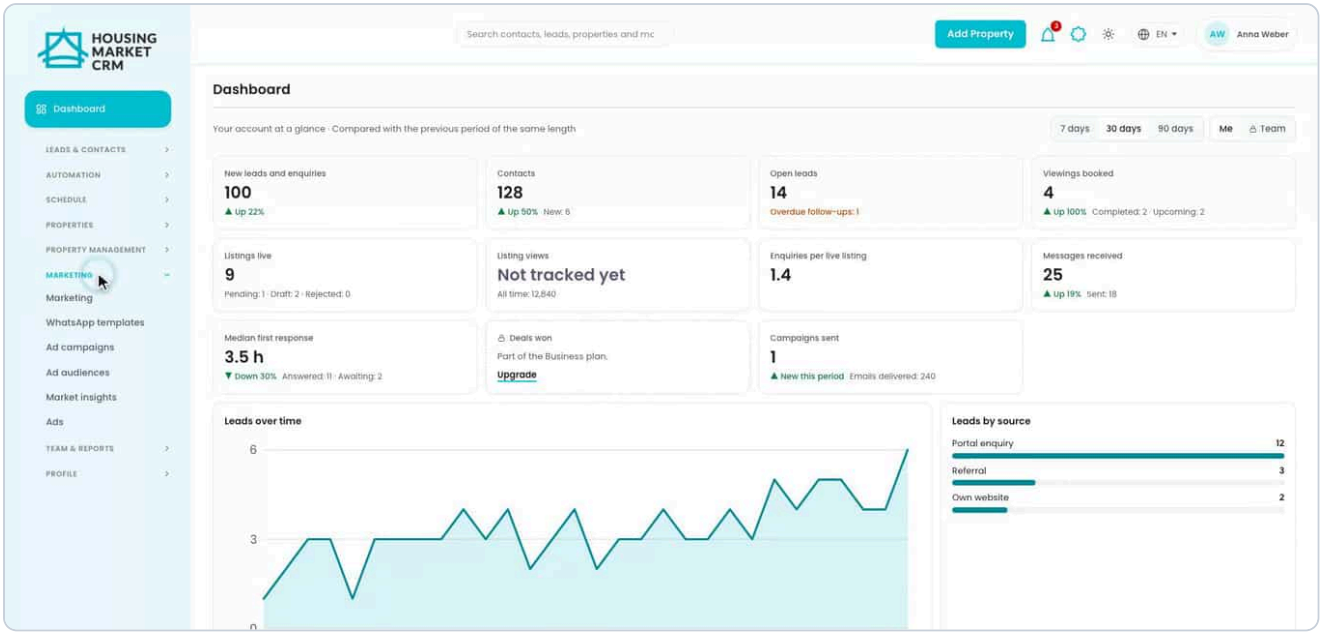
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



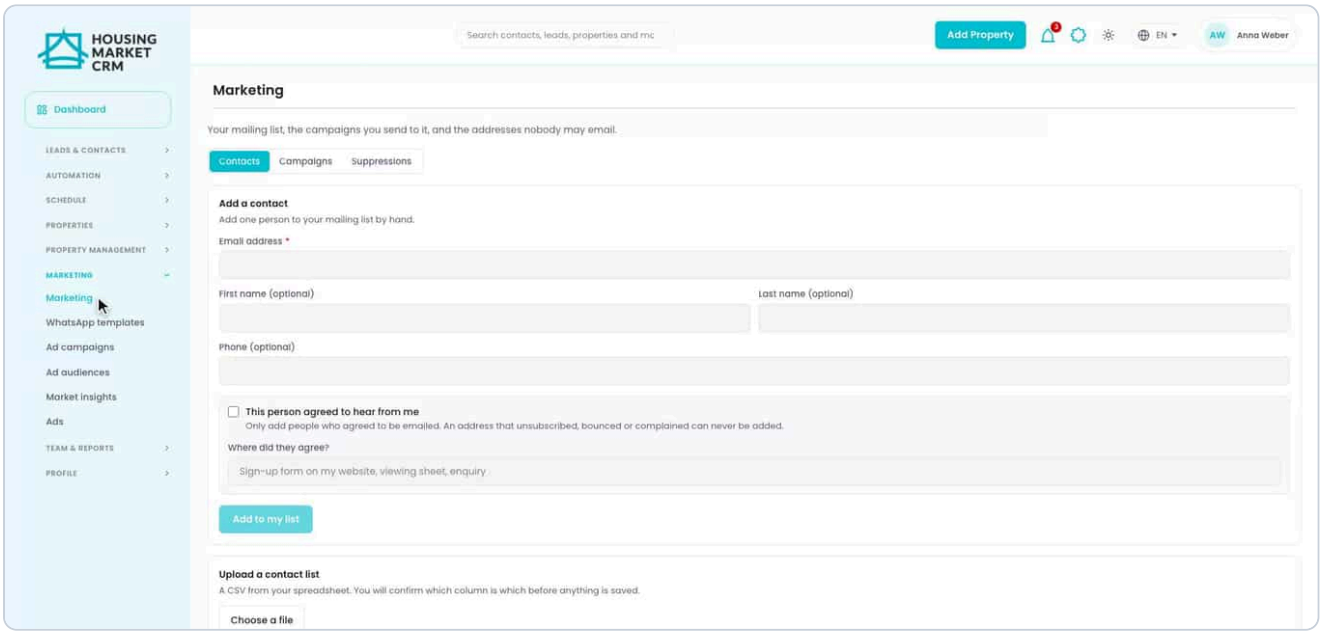
Rajah 46.1 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

2 Buka kumpulan Pemasaran dalam menu kiri.



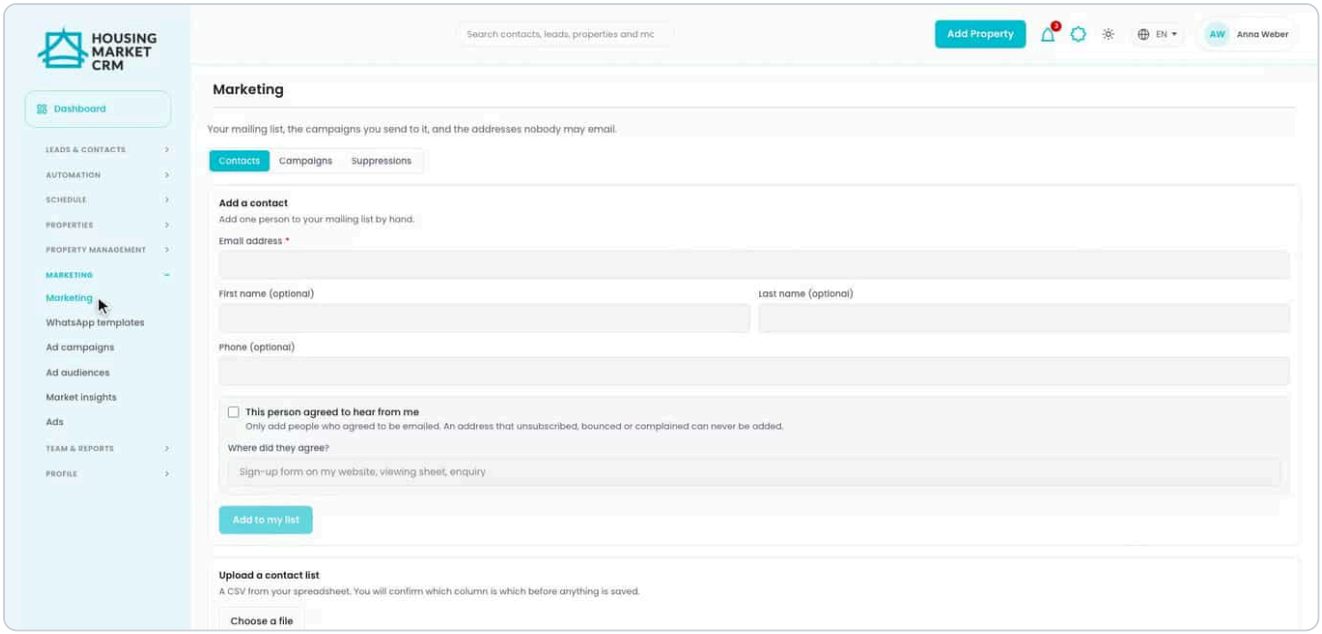
Rajah 46.2 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

3 Klik Pemasaran.



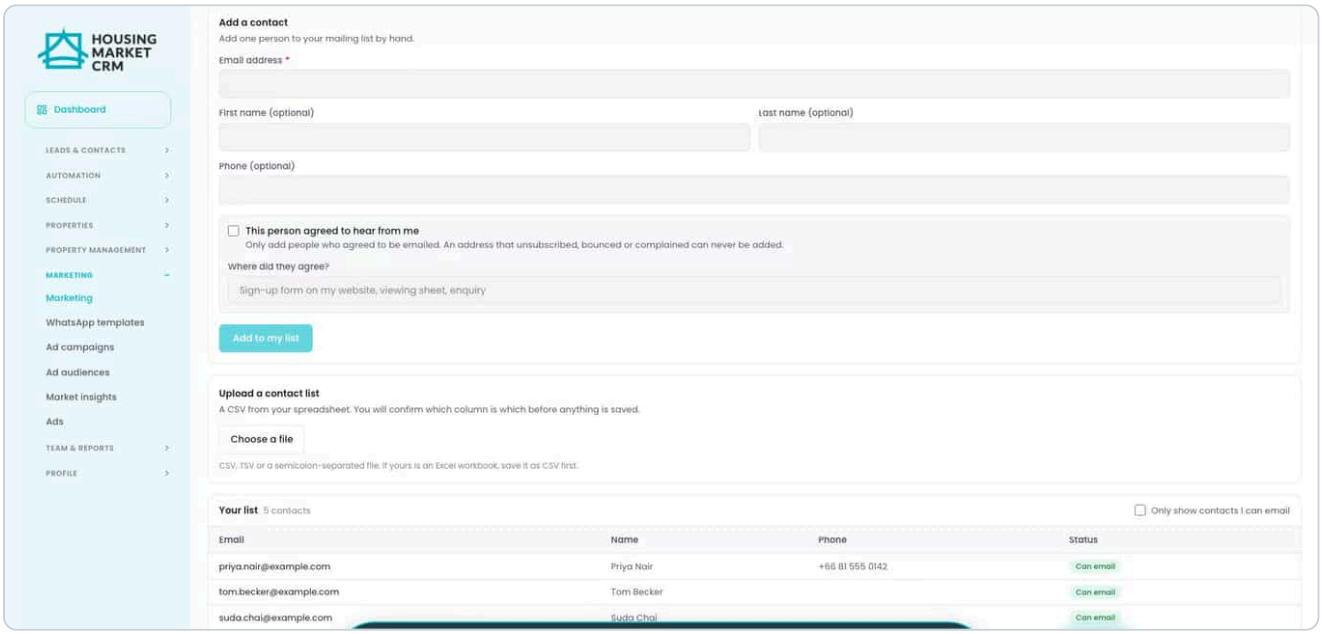
Rajah 46.3 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

4 Setiap kenalan menunjukkan sebab ia boleh dihantar e-mel atau tidak.



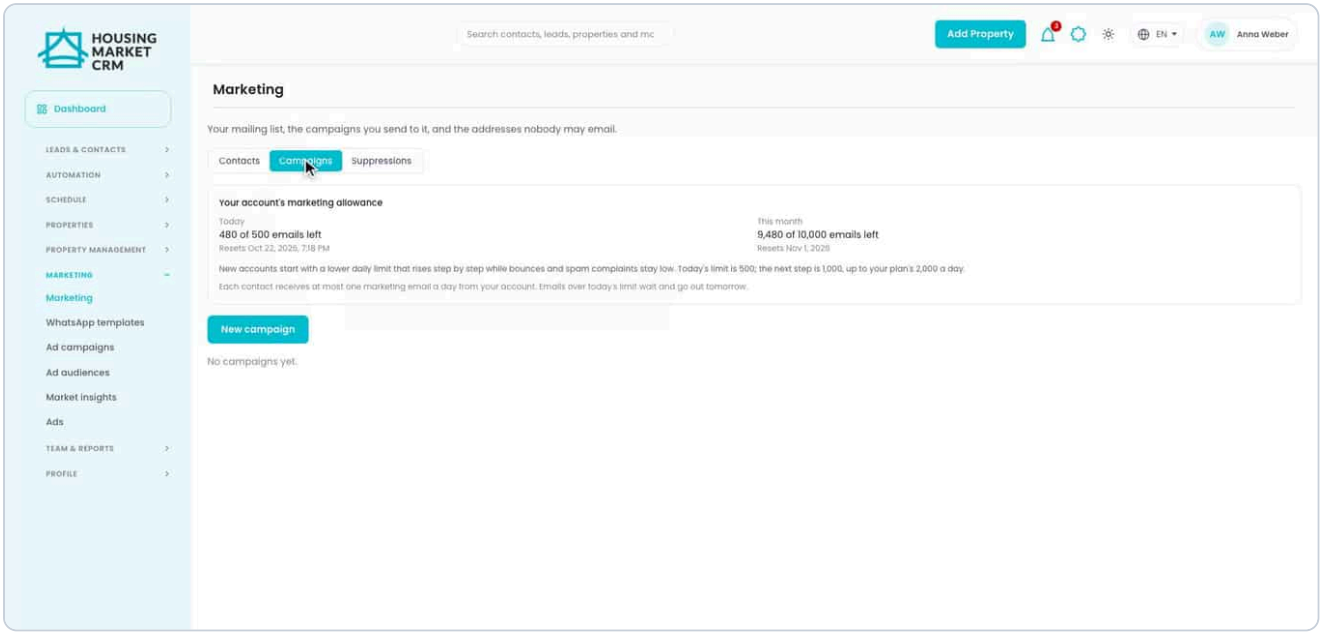
Rajah 46.4 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

5 Tanpa keizinan, atau selepas berhenti melanggan, tiada sesiapa dihantar e-mel.



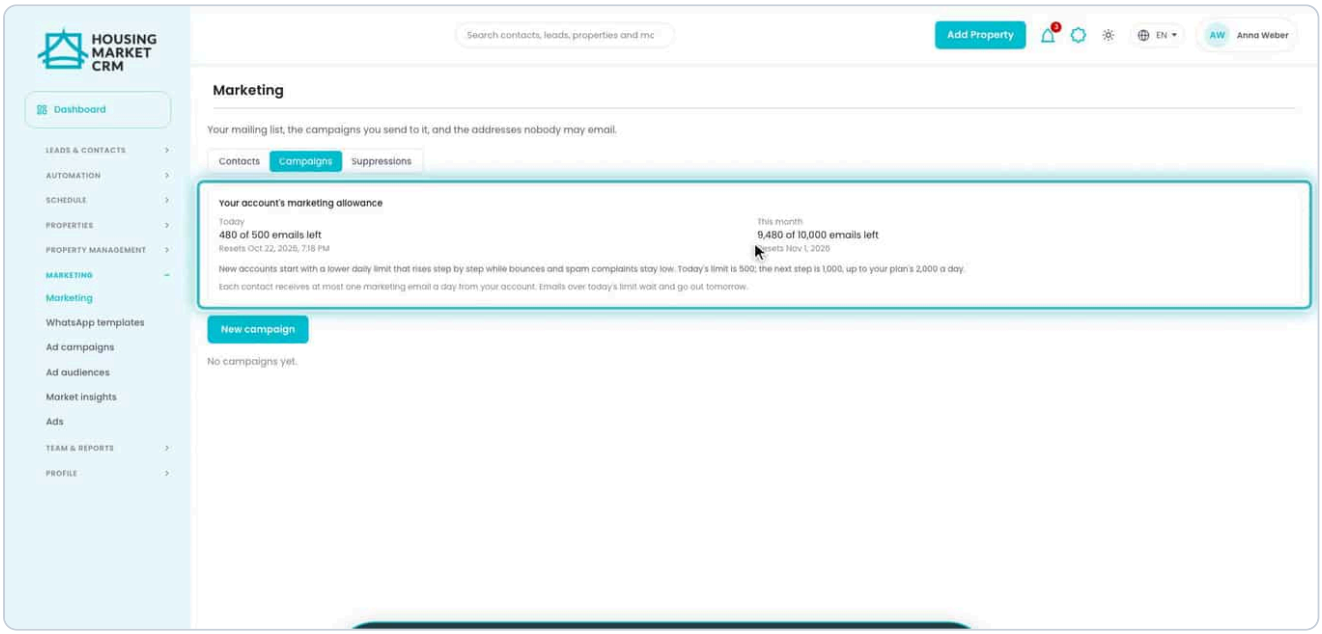
Rajah 46.5 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

6 Buka tab Campaigns.



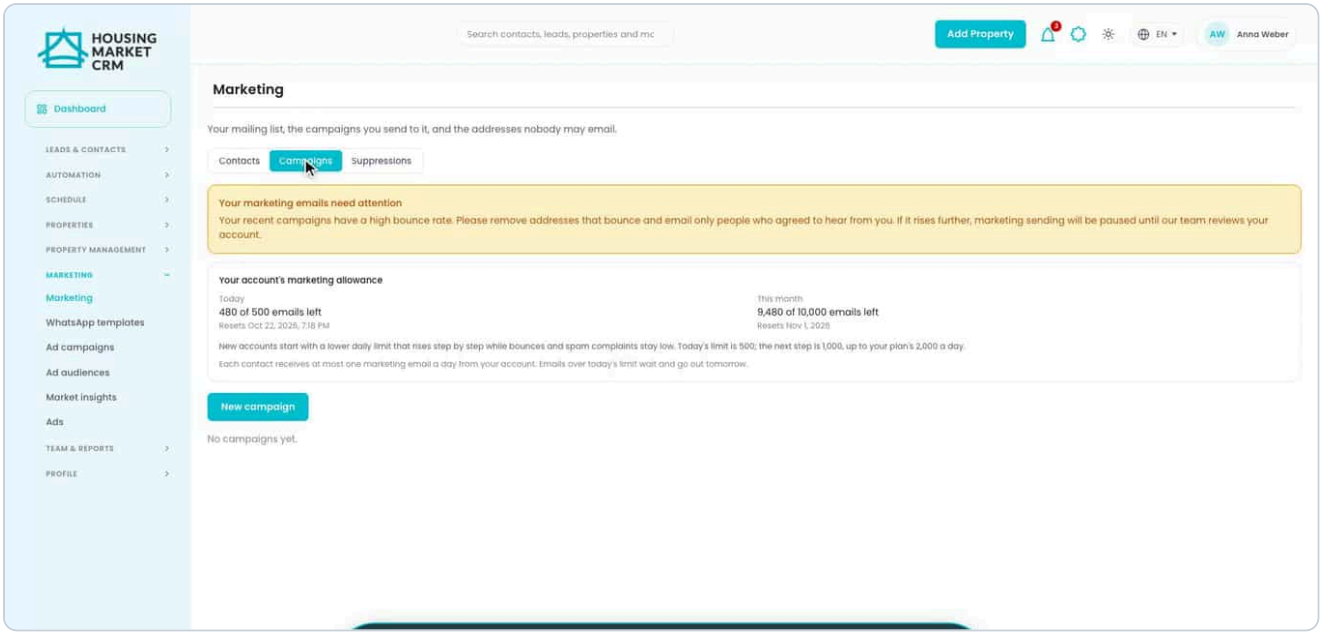
Rajah 46.6 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

7 Elaun anda menunjukkan berapa banyak lagi e-mel boleh dihantar.



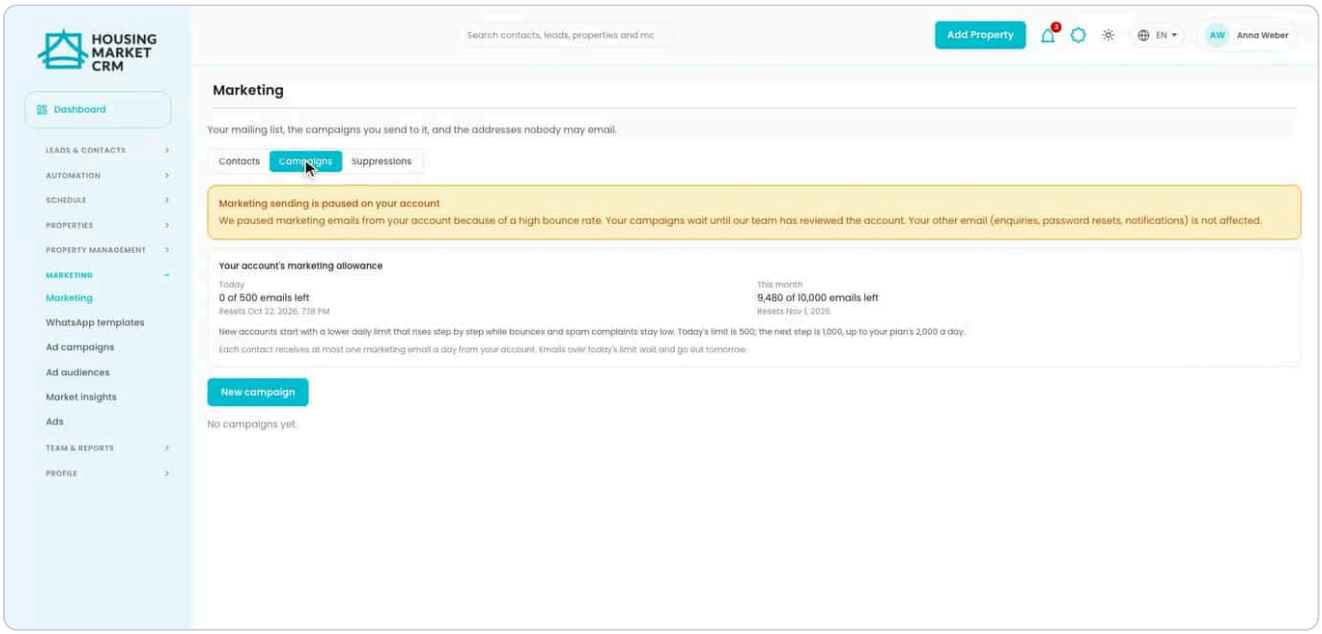
Rajah 46.7 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

8 Akaun baharu bermula rendah, dan had naik langkah demi langkah.



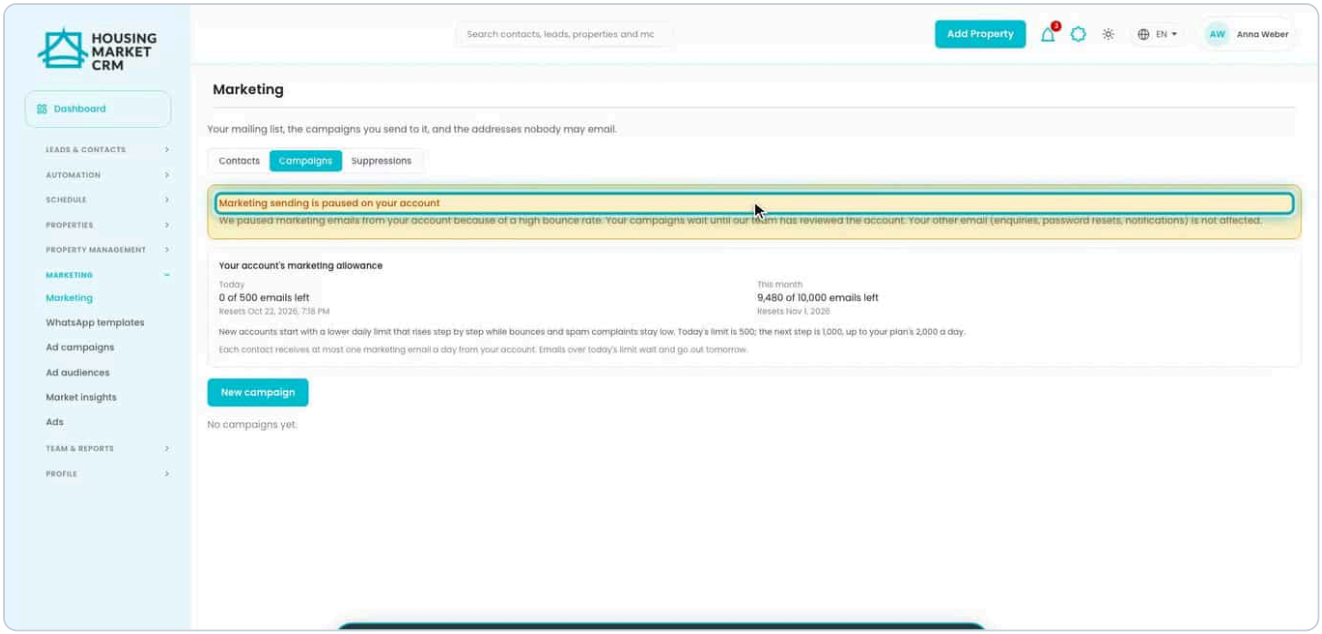
Rajah 46.8 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

9 Kadar lantunan atau aduan yang tinggi membawa amaran.



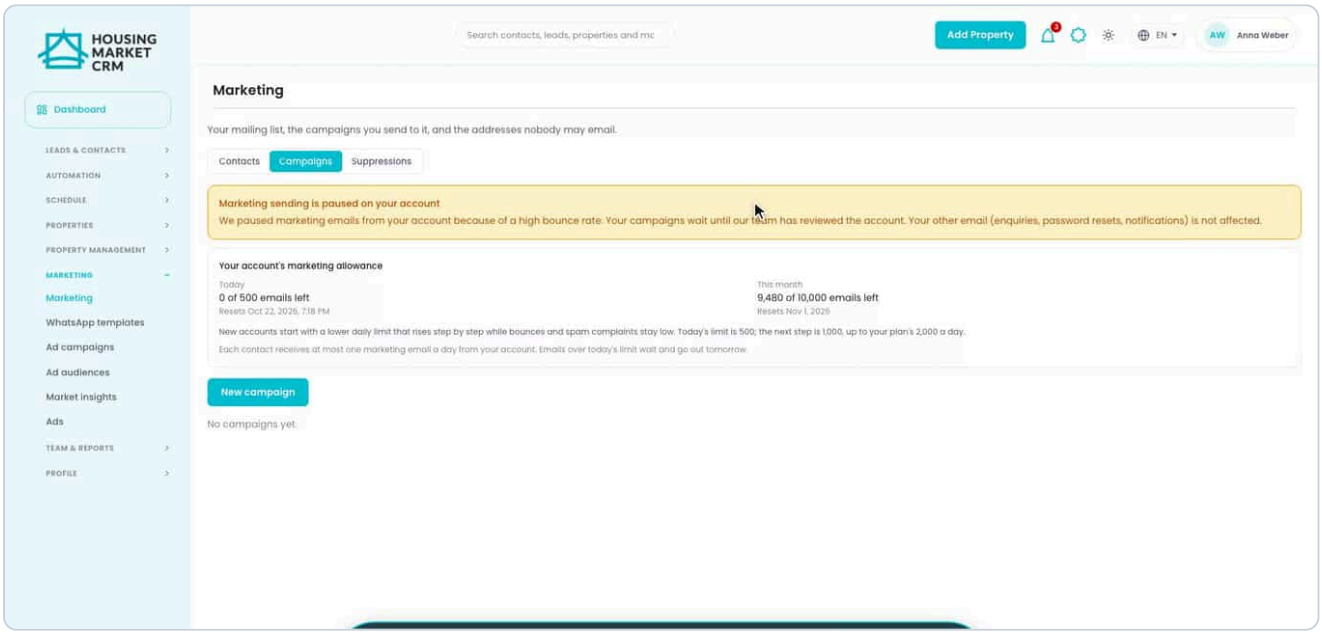
Rajah 46.9 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

10 Jika ia naik lagi, pemasaran dijeda sehingga pasukan menyemaknya.



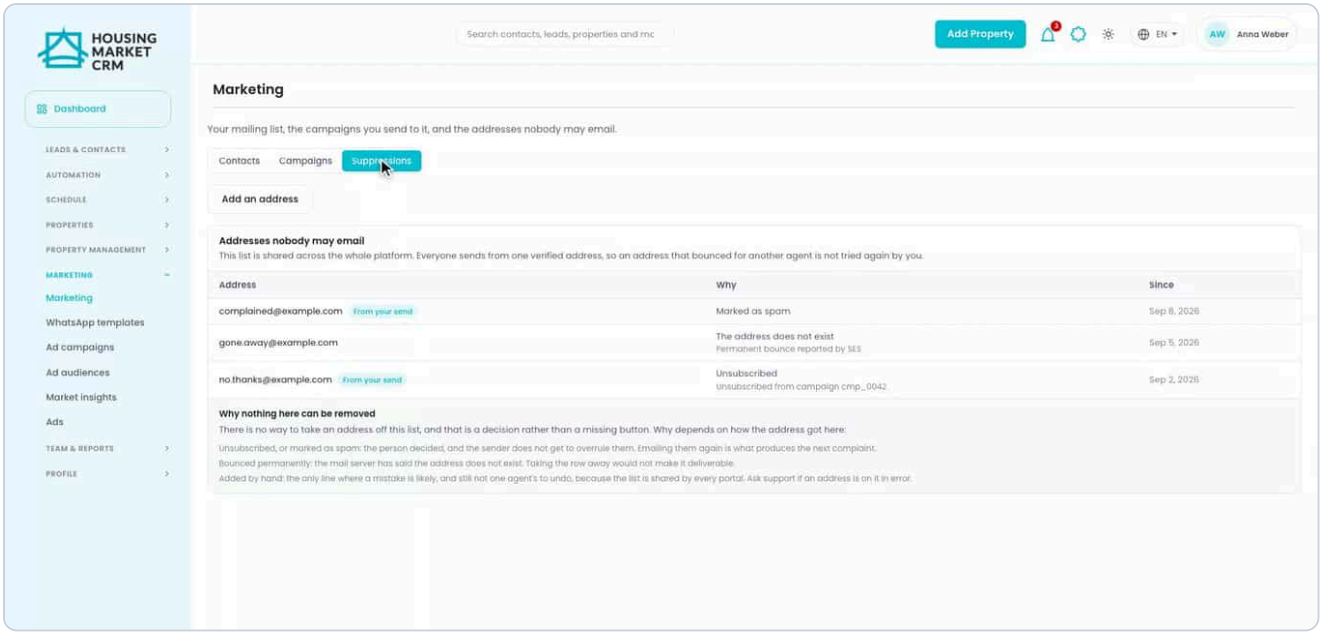
Rajah 46.10 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

11 Pertanyaan, penetapan semula kata laluan dan pemberitahuan terus berfungsi.



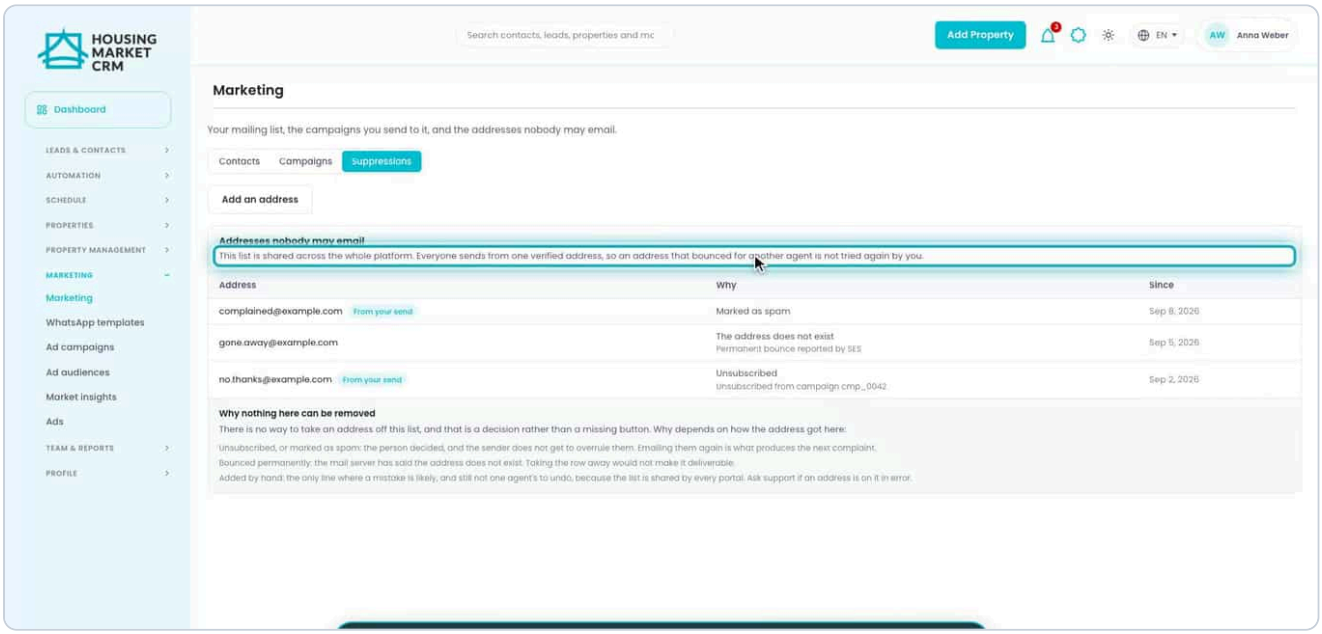
Rajah 46.11 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

12 Buka tab Sekatan.



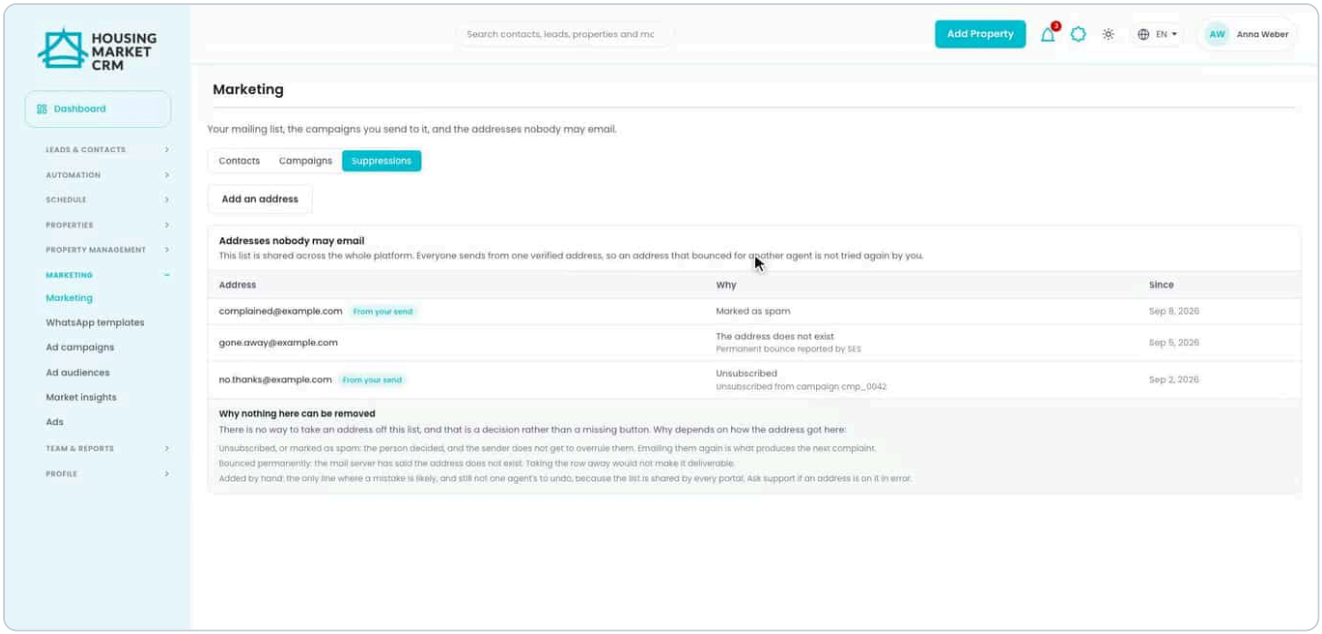
Rajah 46.12 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

13 Alamat yang melantun, mengadu atau berhenti melanggan dikongsi oleh setiap ejen hartanah.



Rajah 46.13 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

14 Ia tidak boleh dihantar e-mel lagi, oleh sesiapa.



Rajah 46.14 · Skrin dirakam 21 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menghantar kempen e-mel kepada kenalan saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
Bagaimanakah pemupukan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-does-nurture-work

BAHAGIAN 5

AI Autopilot (tambahan)

47 Mulakan AI Autopilot

48 Sediakan AI Autopilot

49 Luluskan balasan AI Autopilot

50 Apa yang AI Autopilot tahu tentang prospek

51 Serahan dan ringkasan pagi

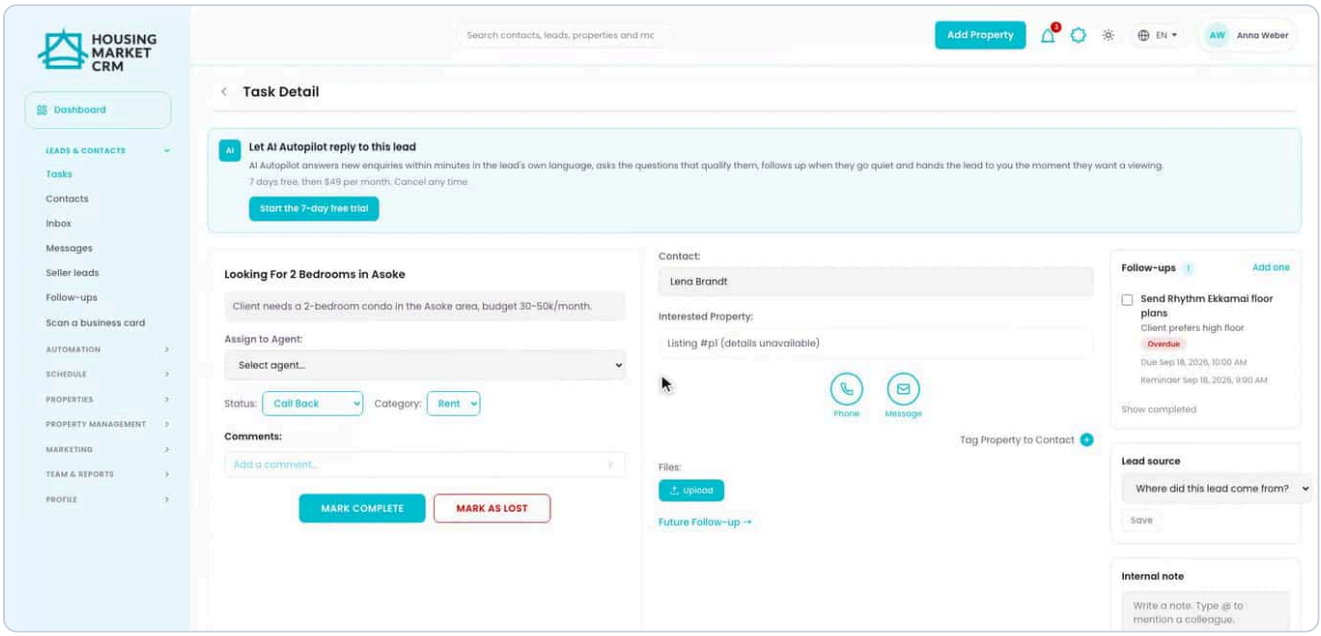
47 BAB 47

Mulakan AI Autopilot

Tambahan AI Autopilot | Untuk ejen | Tonton video

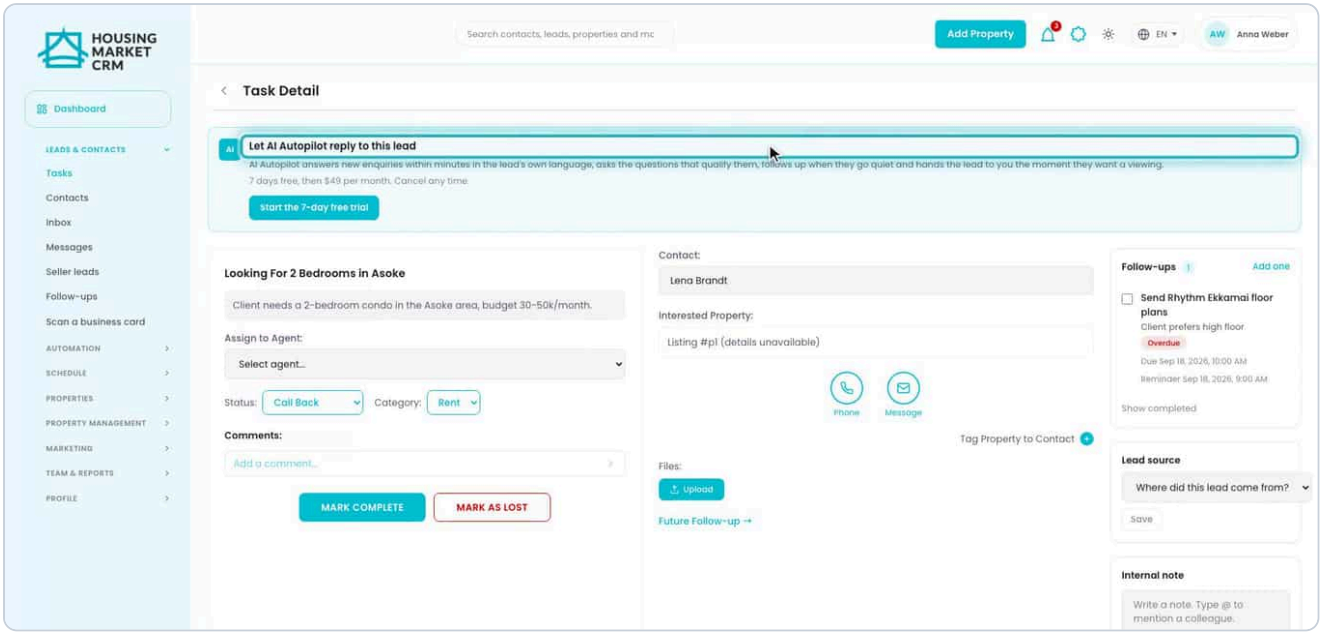
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka seorang prospek dalam Housing Market CRM.



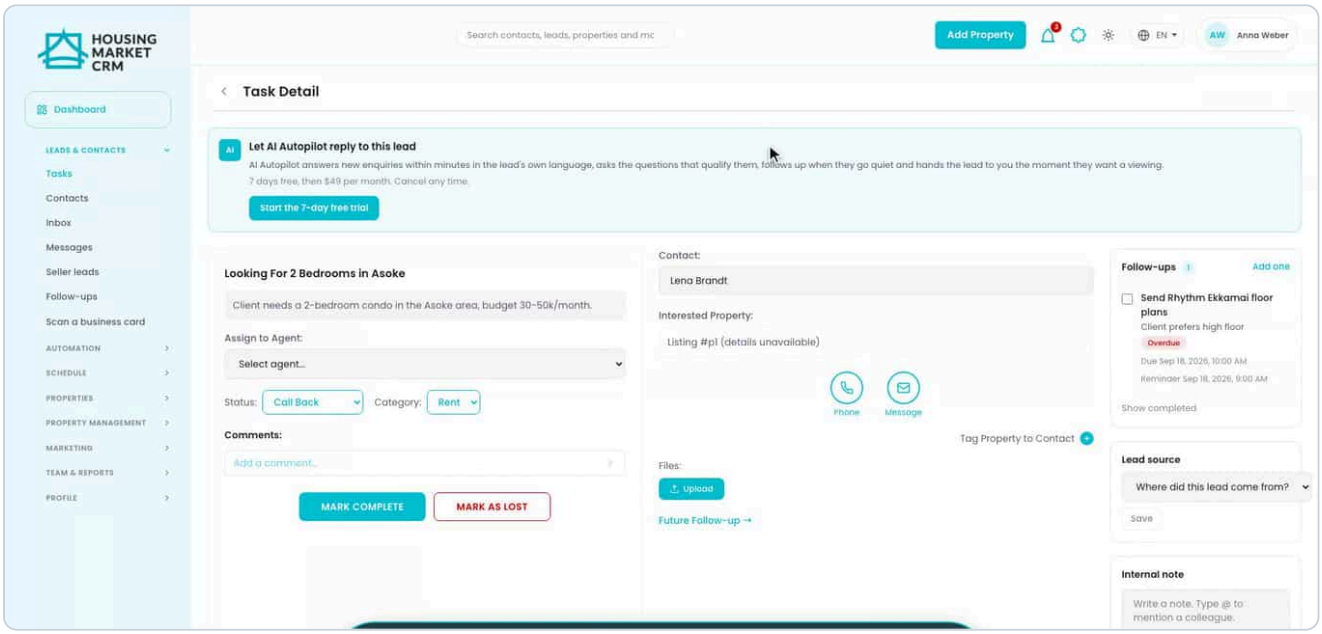
Rajah 47.1 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

2 AI Autopilot menawarkan untuk membalas prospek ini bagi anda.



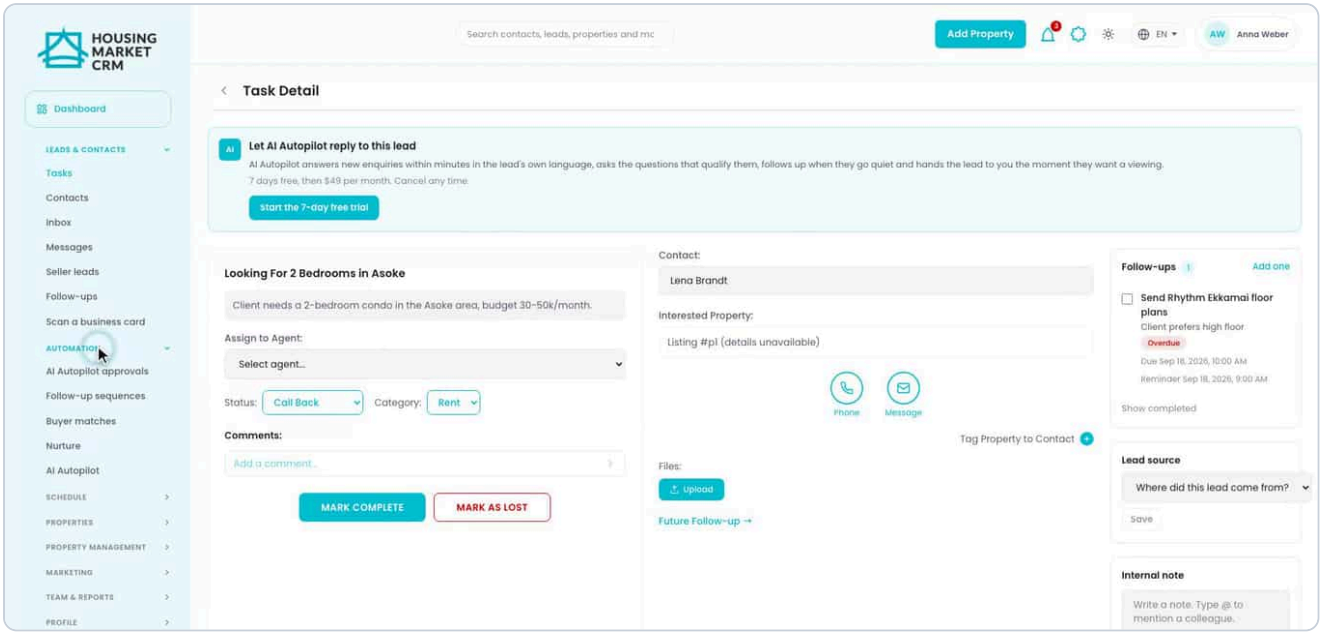
Rajah 47.2 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

3 Balasan pertama dalam masa beberapa minit, dalam bahasa prospek itu sendiri.



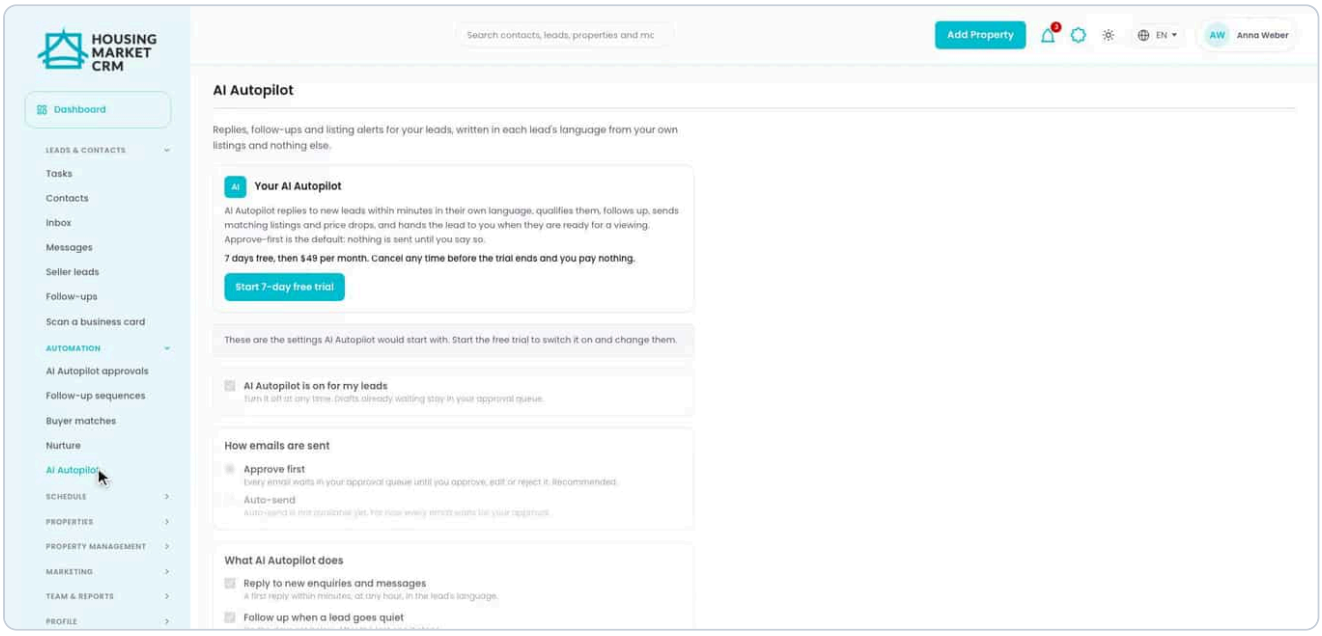
Rajah 47.3 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

4 Buka Automasi dalam menu kiri.



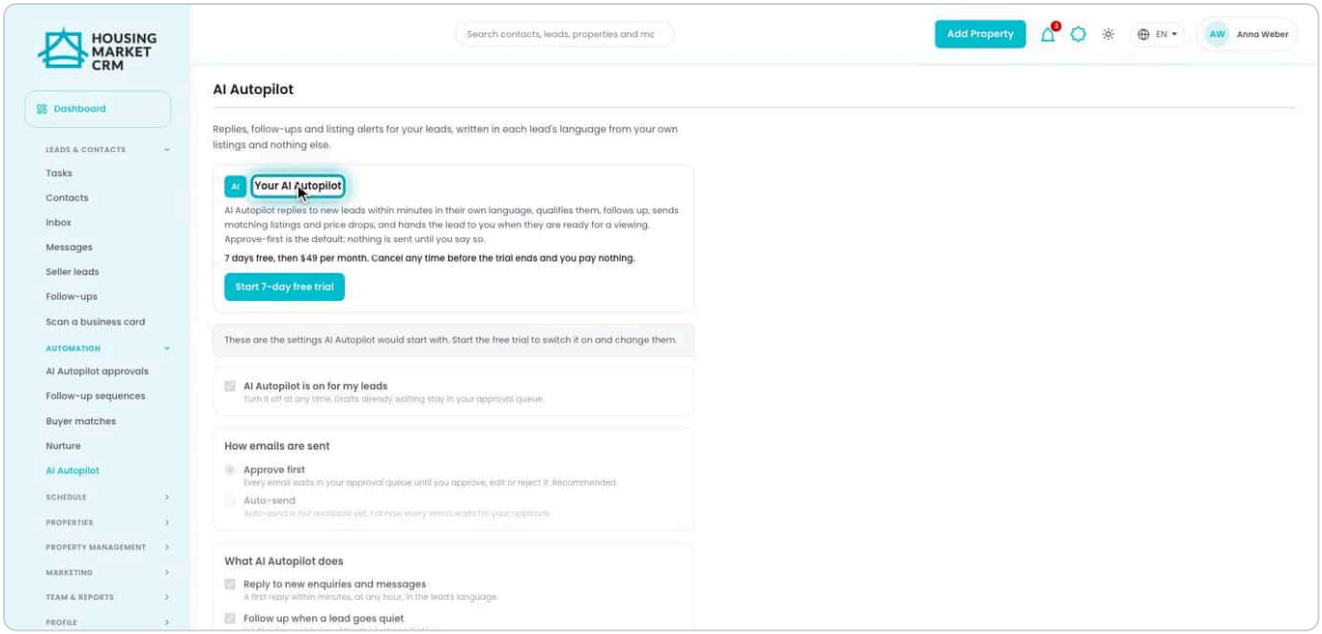
Rajah 47.4 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

5 Buka AI Autopilot dalam menu kiri.



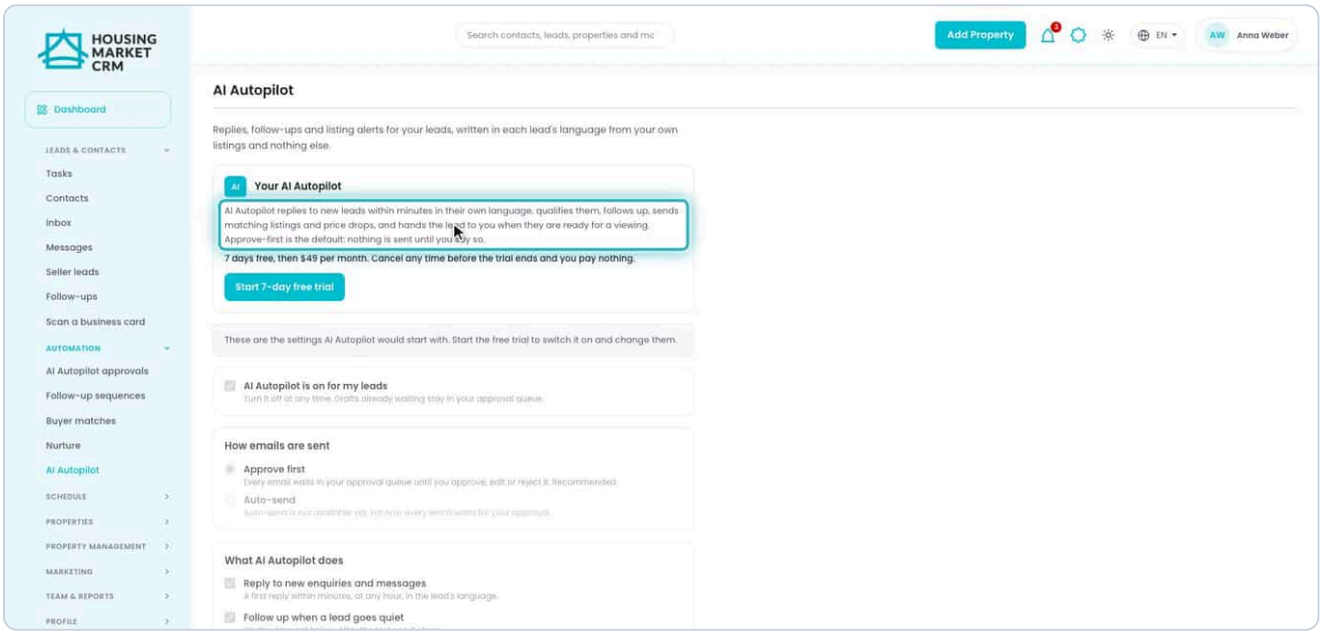
Rajah 47.5 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

6 Ia tambahan, di atas mana-mana pelan.



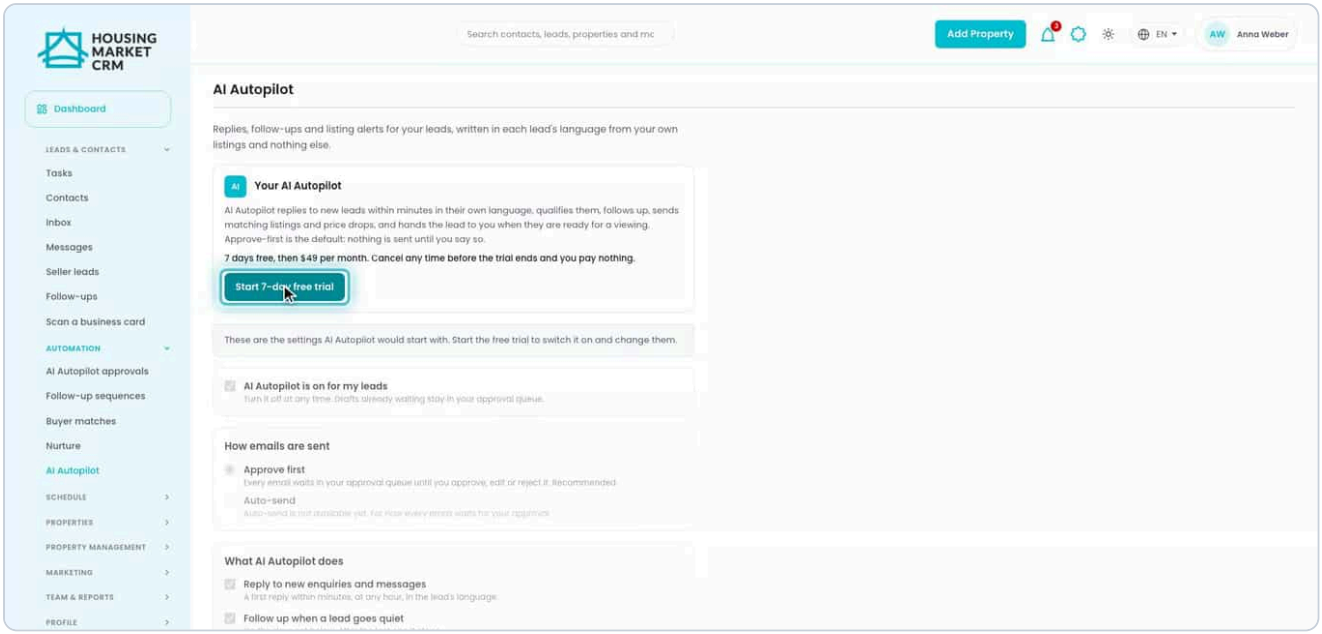
Rajah 47.6 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

7 Tiada apa-apa dihantar sebelum anda meluluskannya.



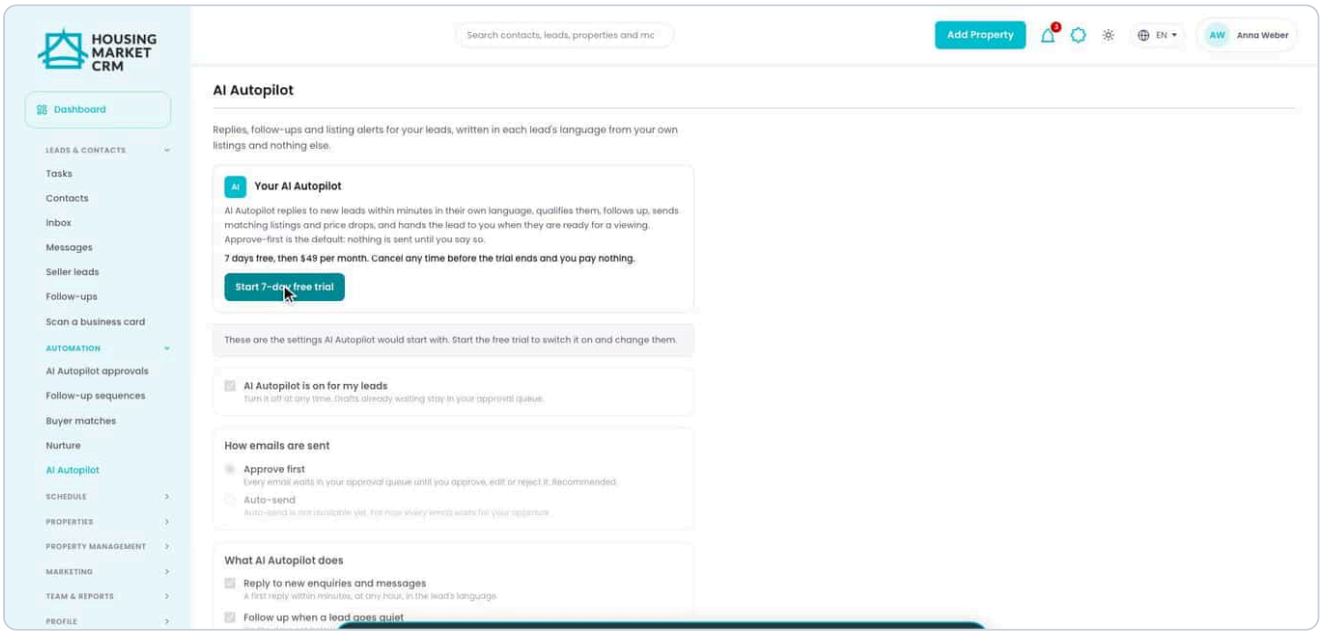
Rajah 47.7 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

8 7 hari percuma, kemudian 49 USD sebulan. Batalkan bila-bila masa.



Rajah 47.8 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

9 Tetapan di bawah menunjukkan cara ia akan bermula. Anda ubah selepas ia dihidupkan.



Rajah 47.9 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Untuk siapakah Housing Market CRM direka?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

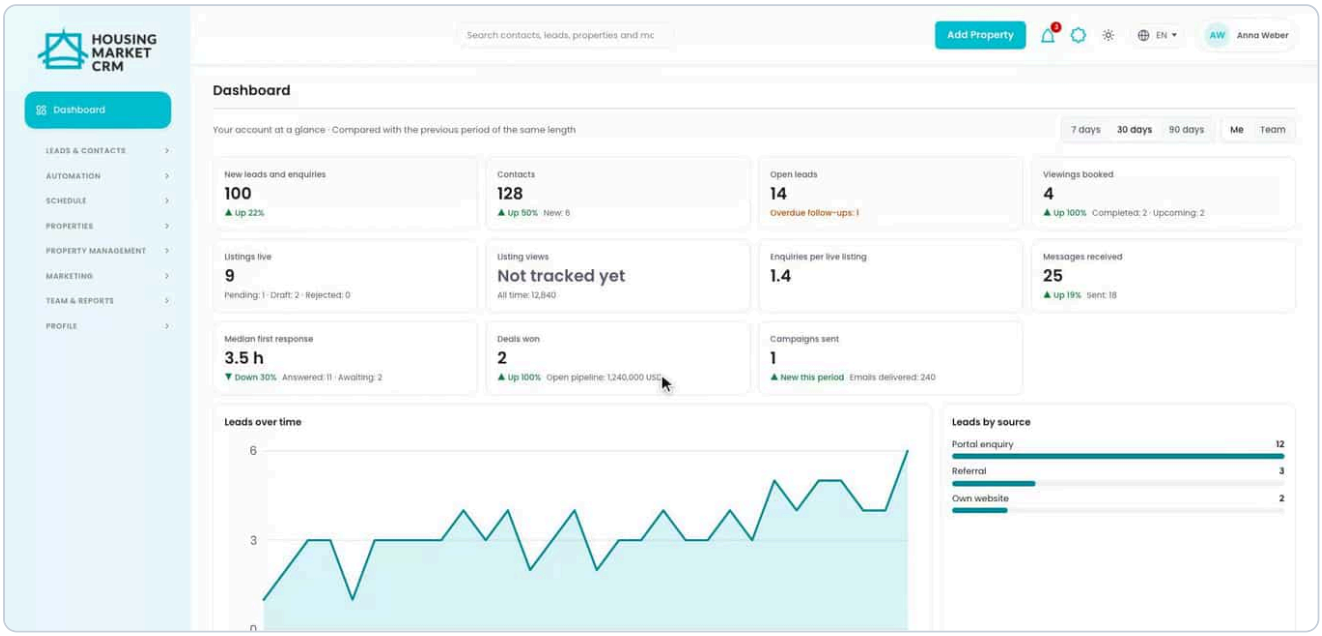
48 BAB 48

Sediakan AI Autopilot

Tambahan AI Autopilot | Untuk ejen | Tonton video

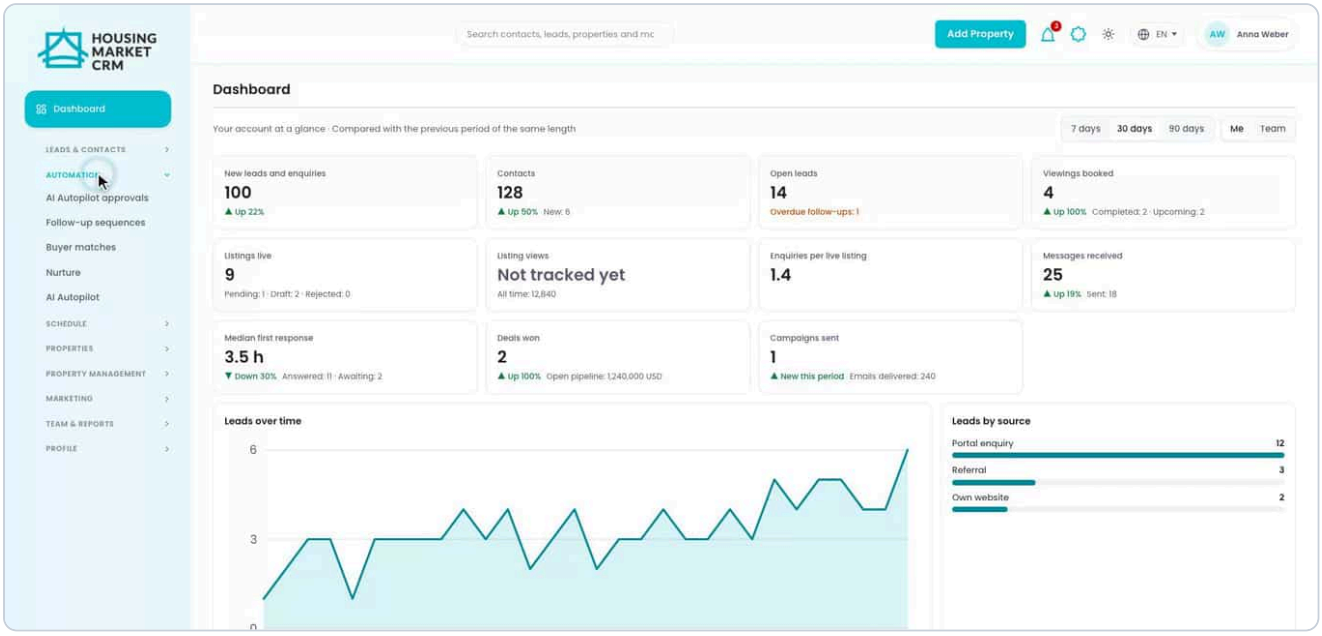
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



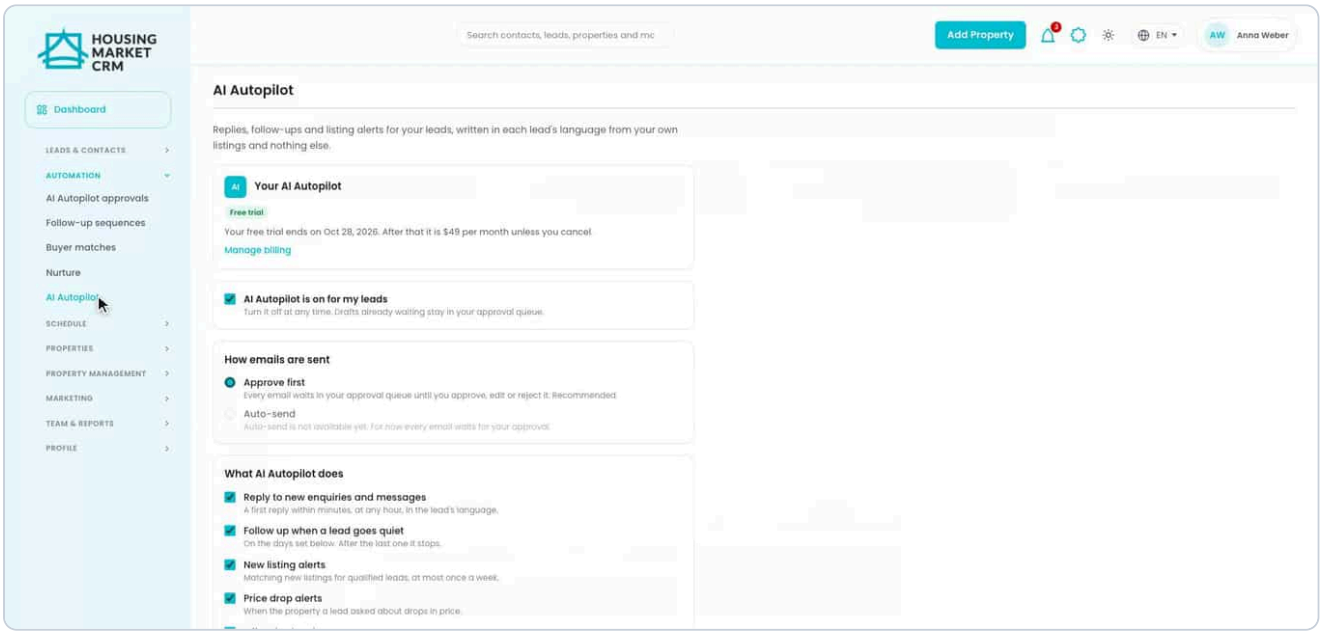
Rajah 48.1 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

2 Buka Automasi dalam menu kiri.



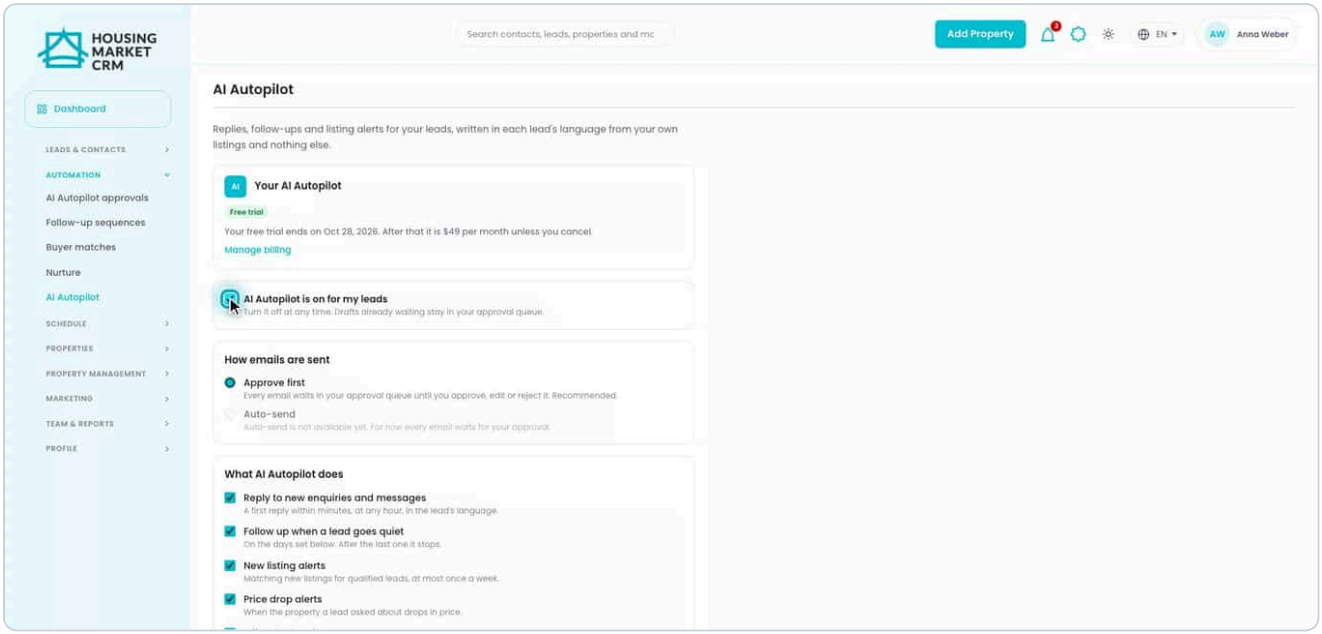
Rajah 48.2 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

3 Klik AI Autopilot dalam menu kiri.



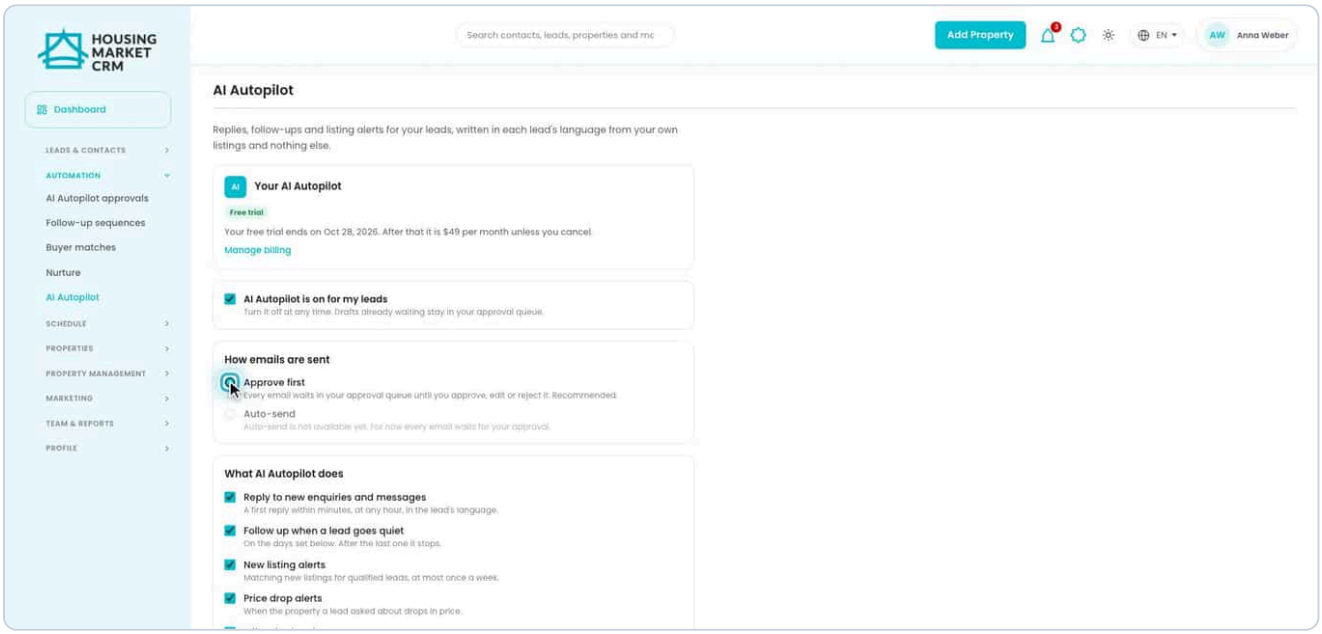
Rajah 48.3 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

4 Satu suis menghidupkan atau mematikannya untuk prospek anda.



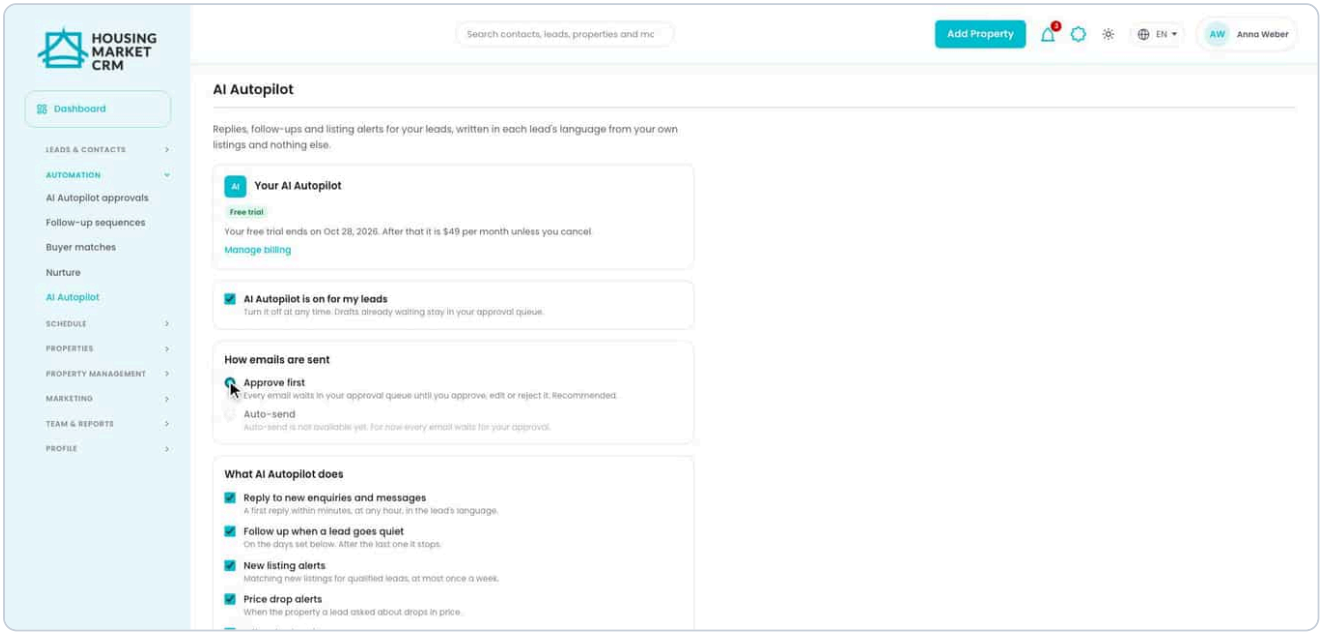
Rajah 48.4 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

5 Luluskan dahulu: setiap e-mel menunggu anda.



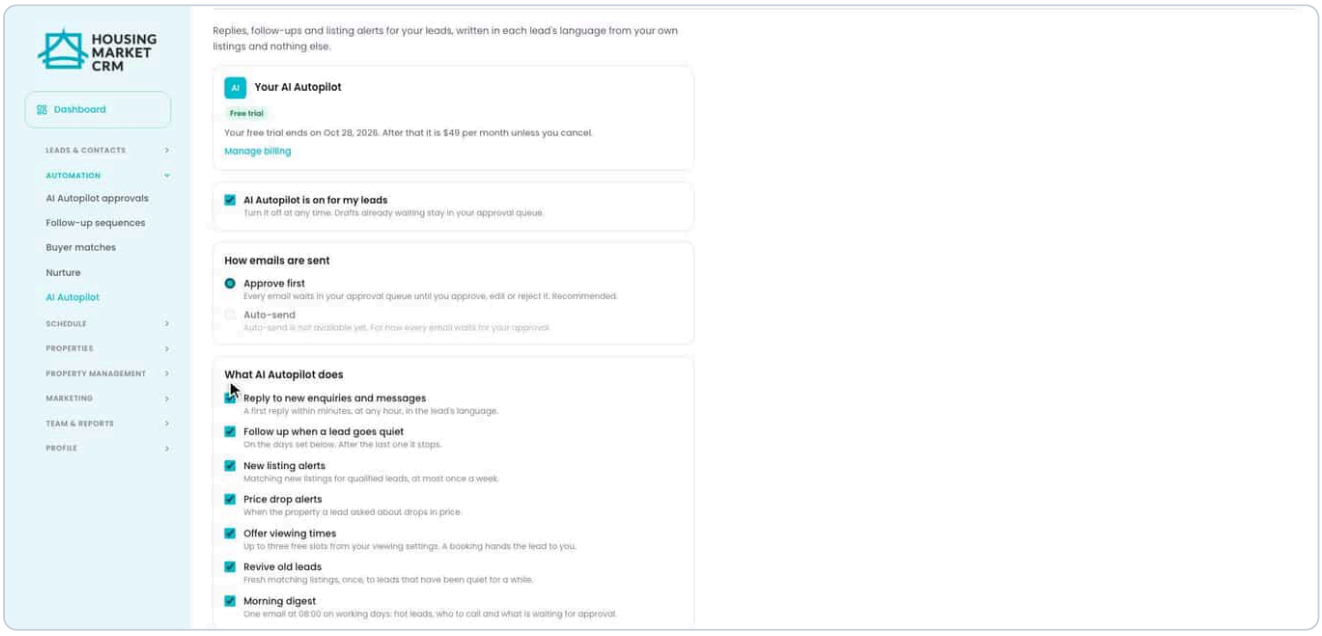
Rajah 48.5 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

6 Penghantaran automatik belum tersedia.



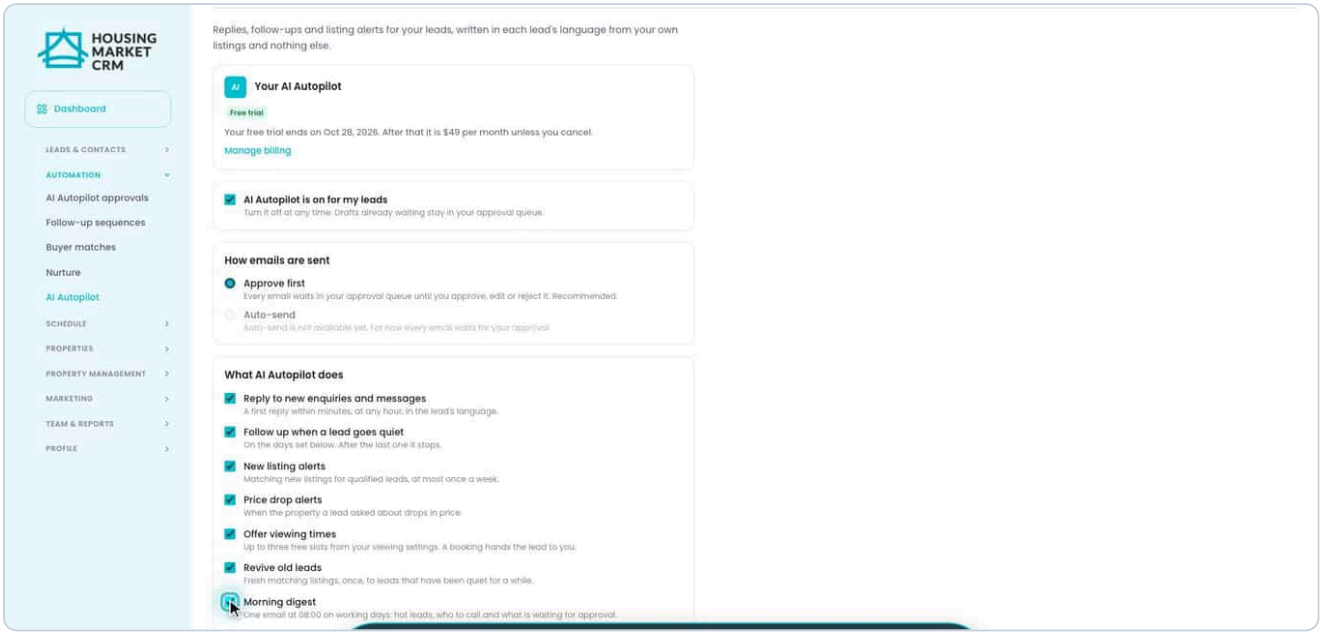
Rajah 48.6 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

7 Pilih tugasnya: balasan, susulan, makluman, tontonan.



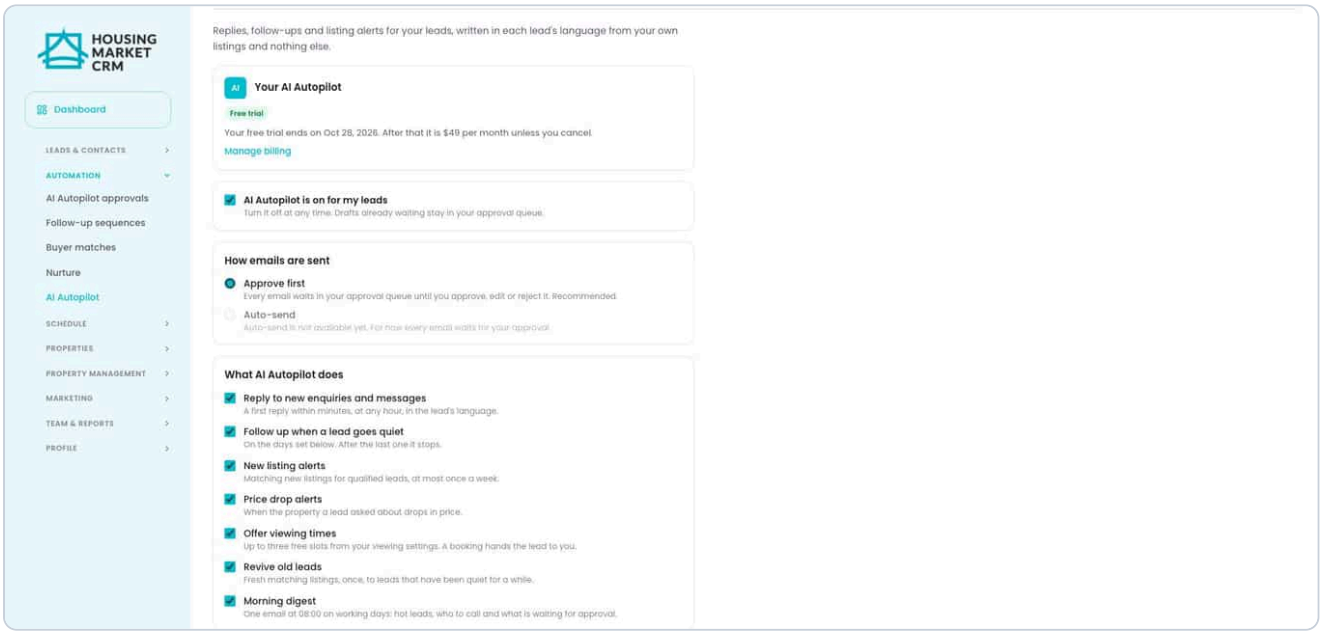
Rajah 48.7 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

8 Ringkasan pagi: satu e-mel pada 08:00 pada hari bekerja.



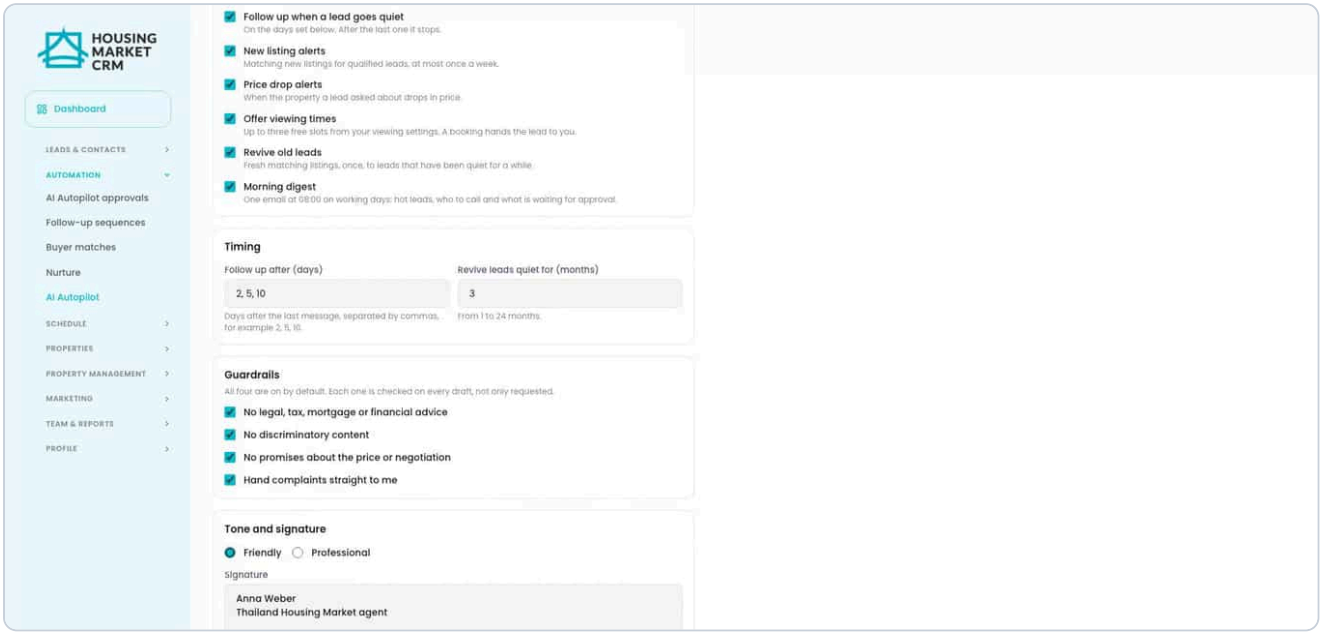
Rajah 48.8 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

9 Susulan selepas 2, 5 dan 10 hari, kemudian ia berhenti.



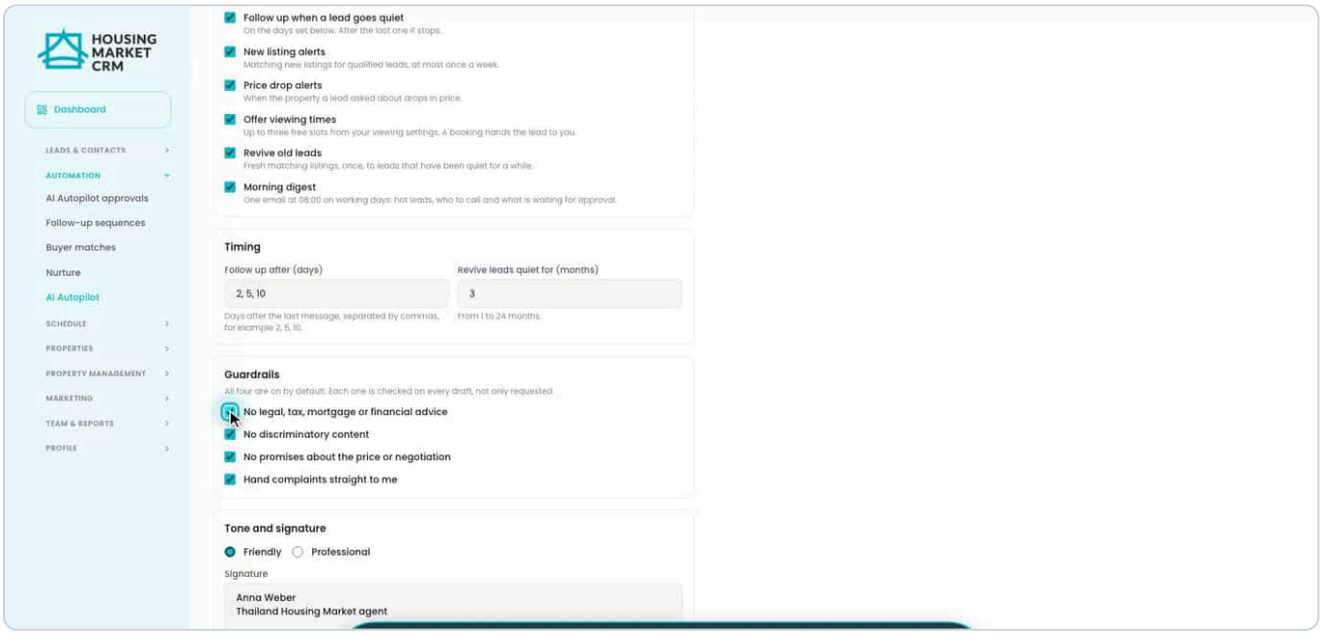
Rajah 48.9 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

10 Empat pagar keselamatan, disemak pada setiap draf.



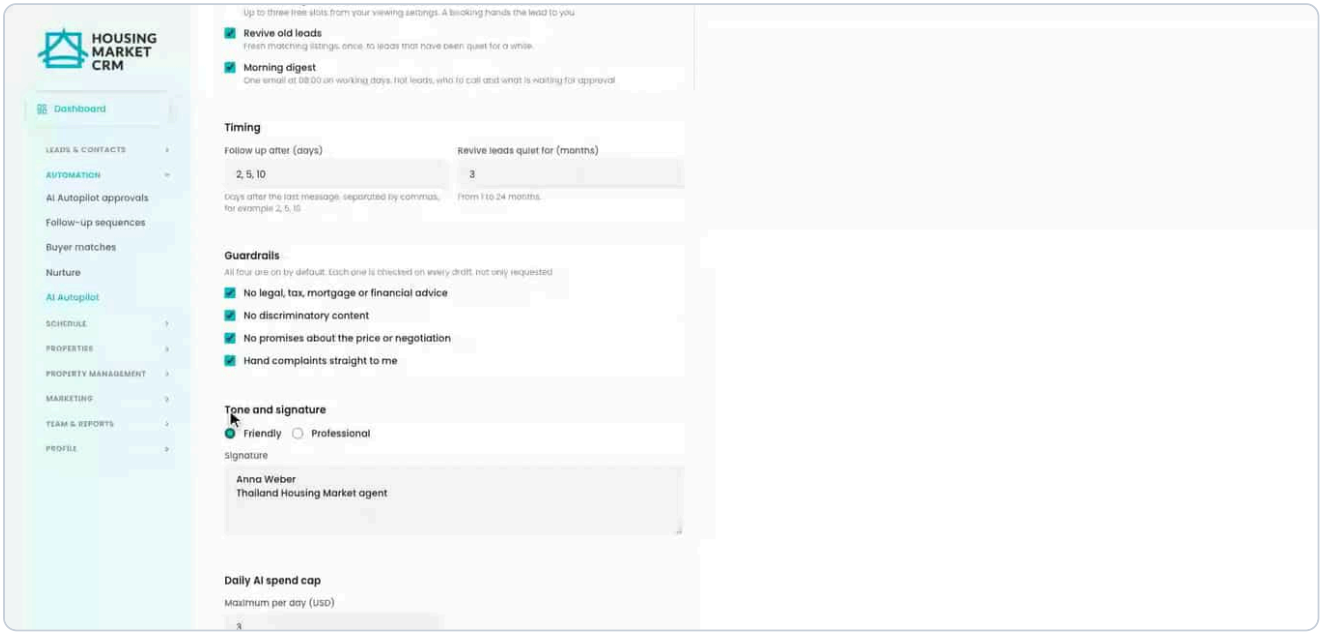
Rajah 48.10 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

11 Tiada nasihat, tiada janji harga. Aduan datang kepada anda.



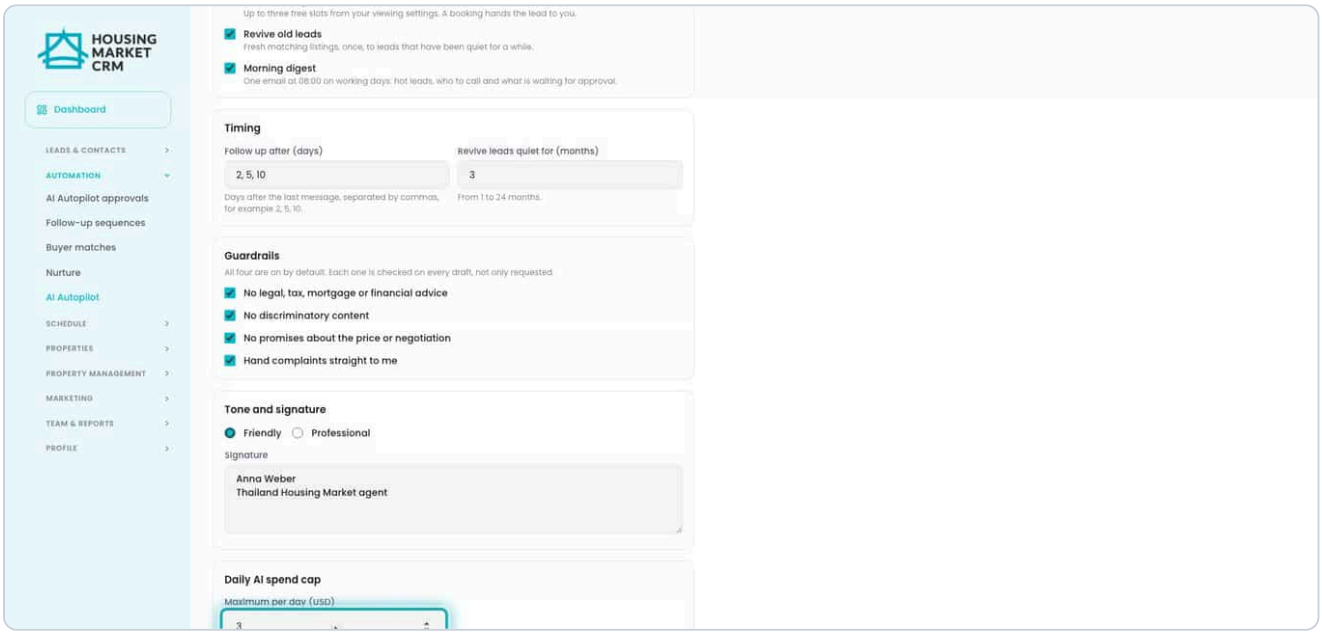
Rajah 48.11 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

12 Pilih nada dan tulis tandatangan anda.



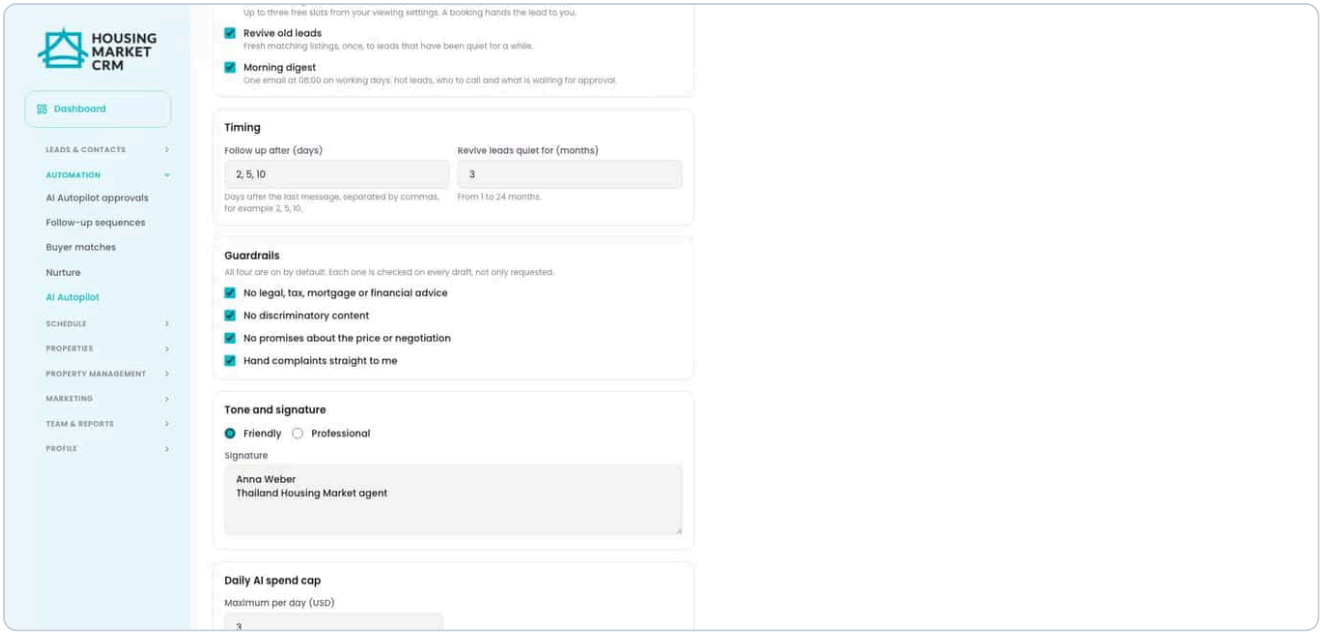
Rajah 48.12 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

13 Had harian untuk perbelanjaan AI.



Rajah 48.13 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

14 Klik Simpan tetapan.



Rajah 48.14 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

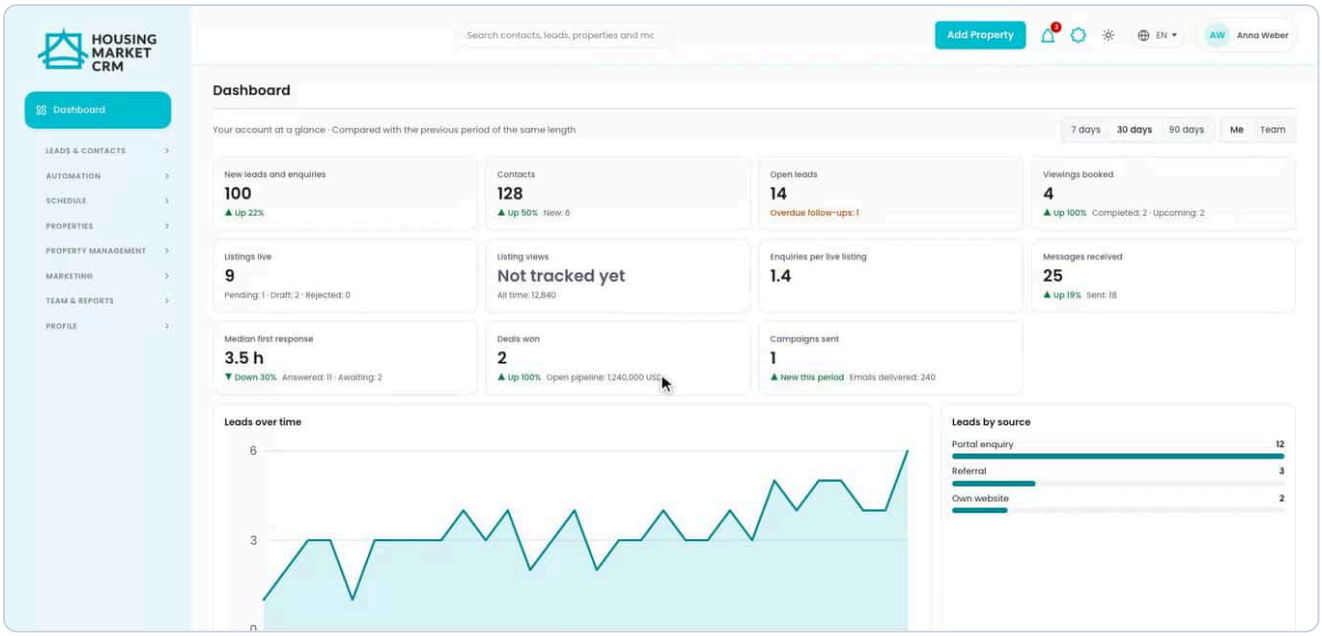
49 BAB 49

Luluskan balasan AI Autopilot

Tambahan AI Autopilot | Untuk ejen | Tonton video

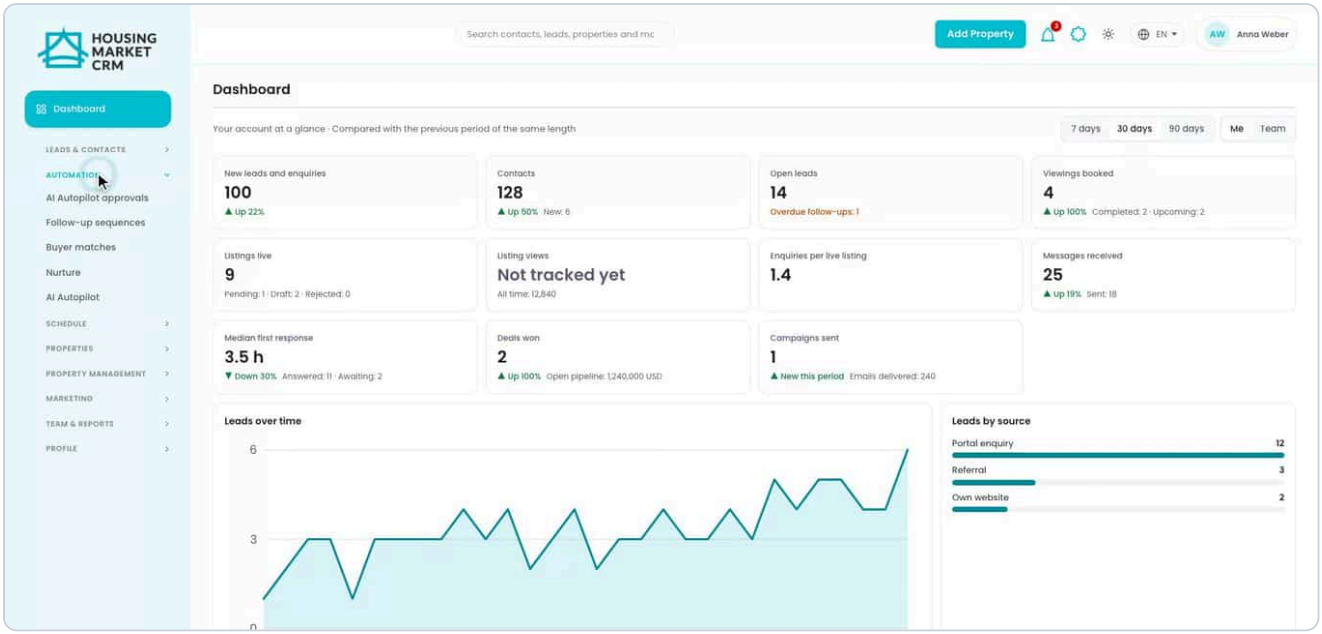
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



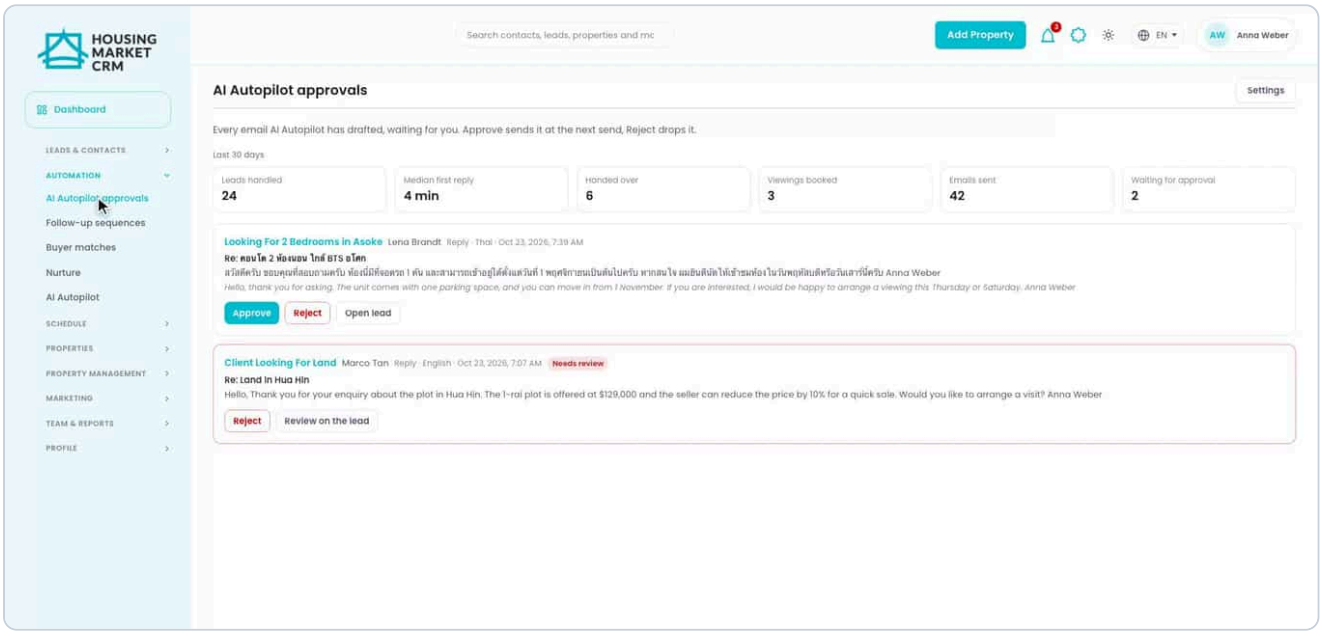
Rajah 49.1 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

2 Buka Automasi dalam menu kiri.



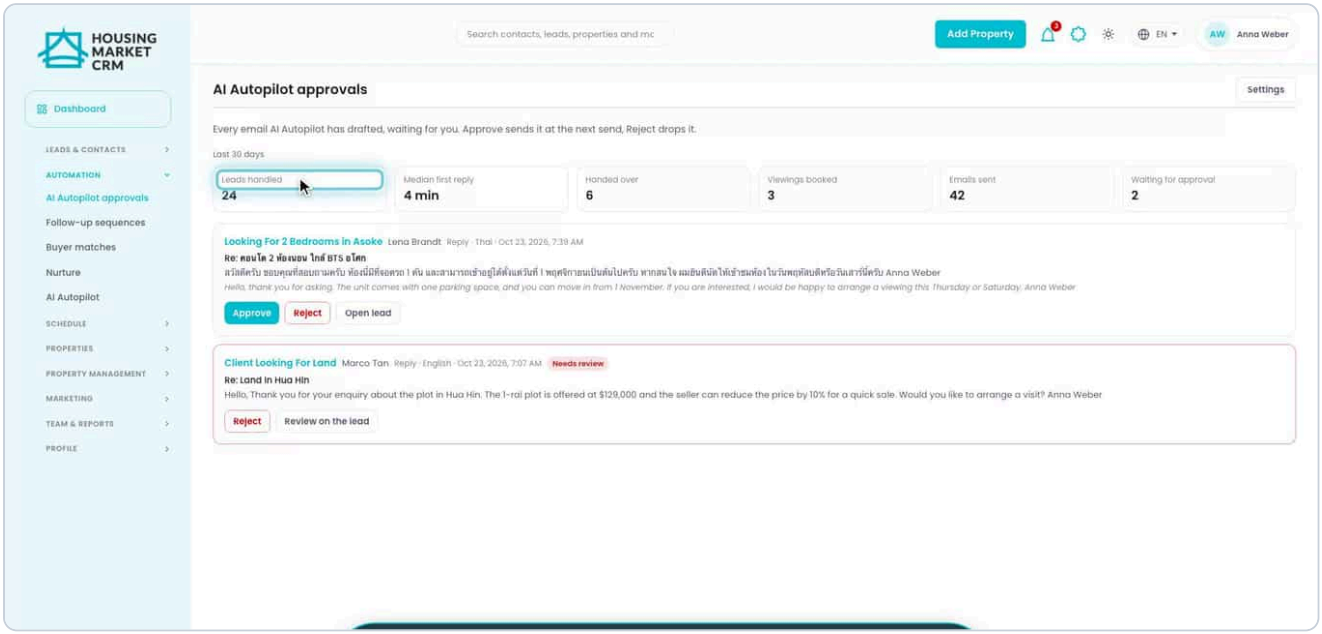
Rajah 49.2 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

3 Klik Kelulusan AI Autopilot dalam menu kiri.



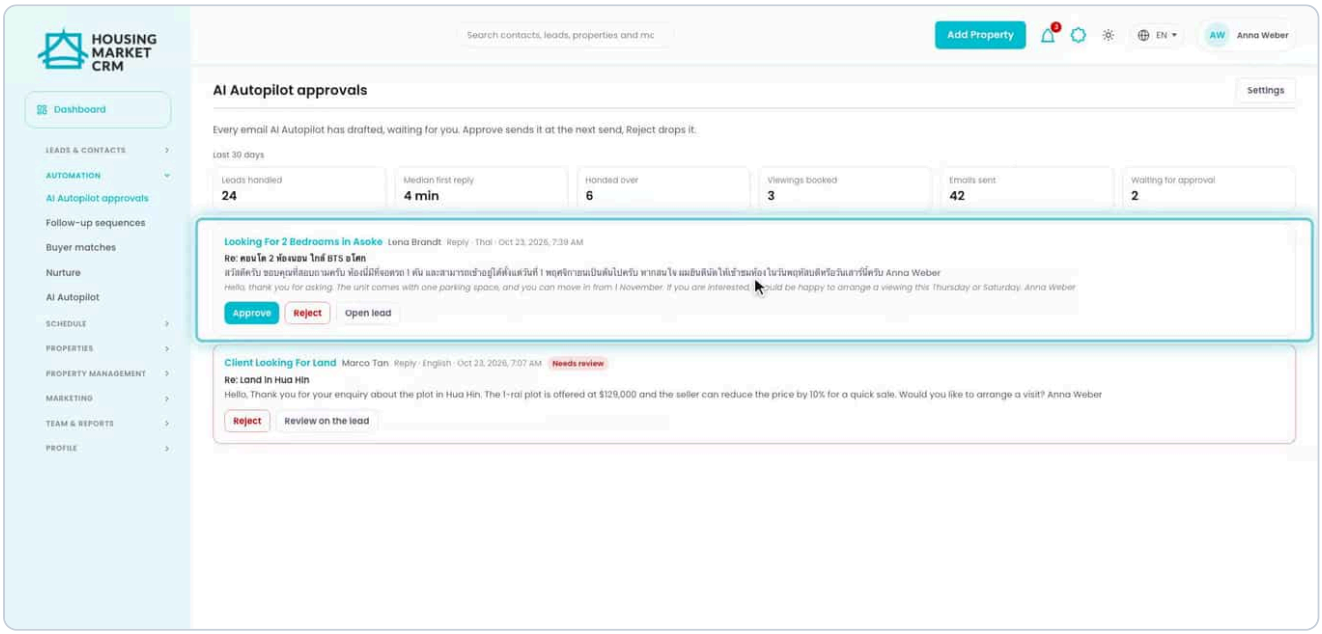
Rajah 49.3 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

4 30 hari lalu: prospek diuruskan, balasan pertama, tontonan ditempah.



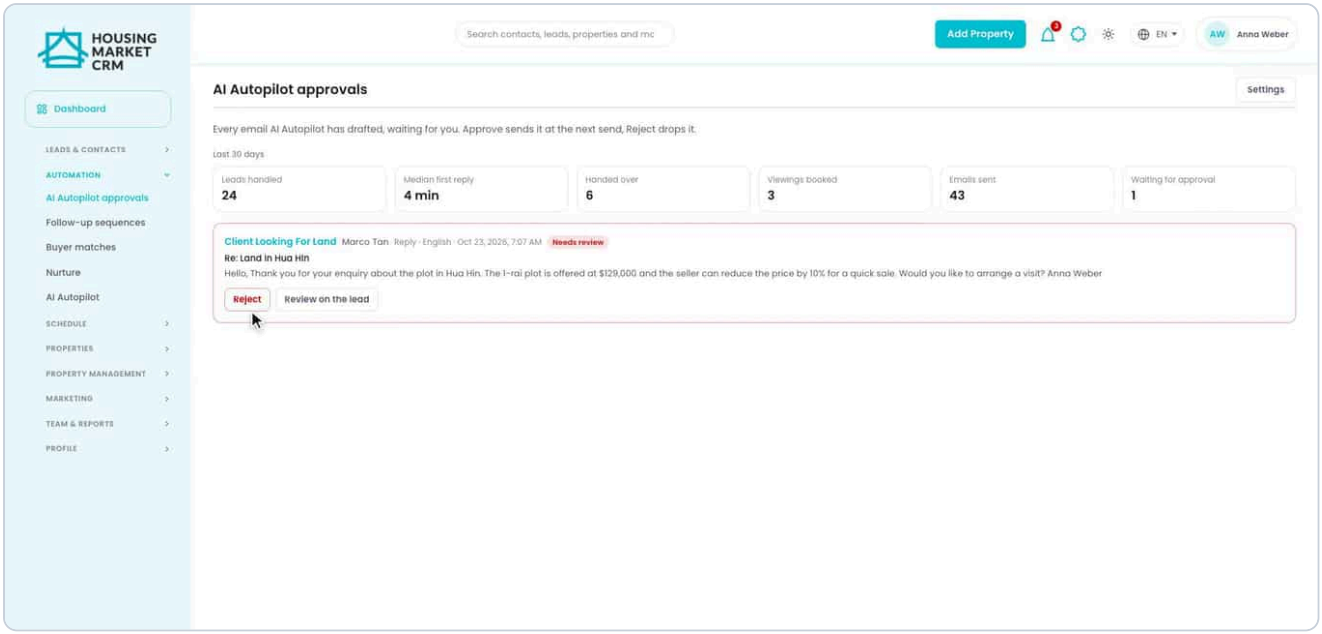
Rajah 49.4 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

5 Setiap rangka, menunggu anda.



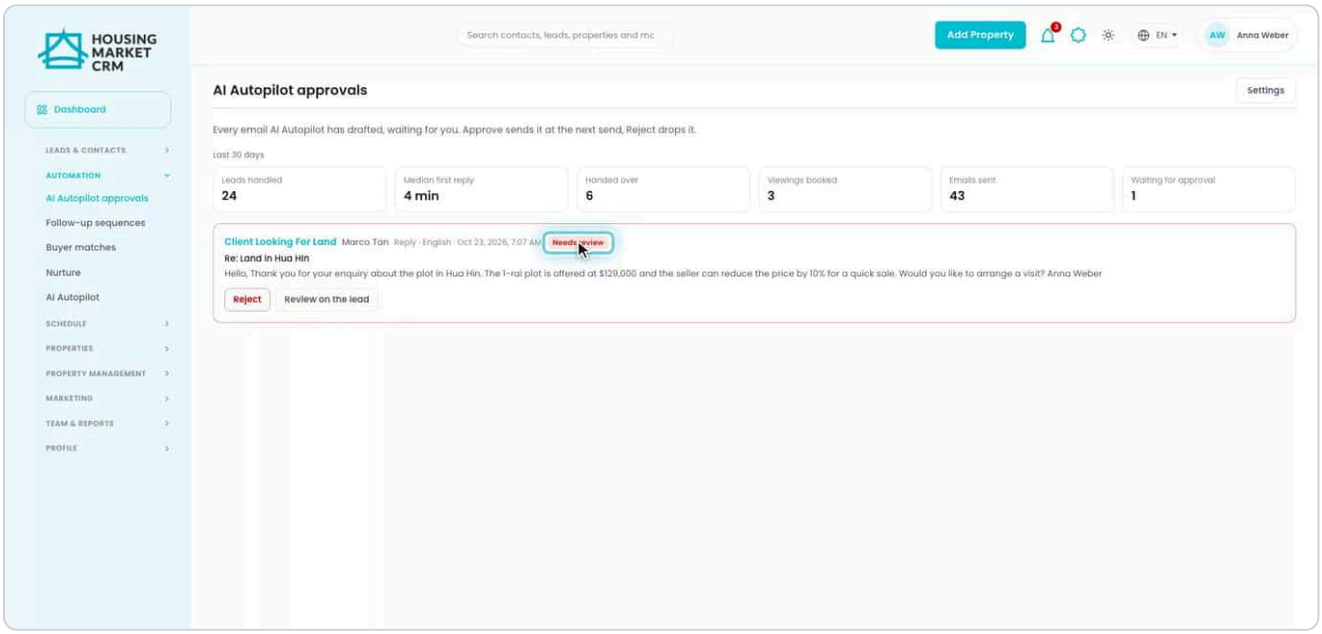
Rajah 49.5 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

6 Klik Luluskan. Ia dihantar pada penghantaran berikutnya.



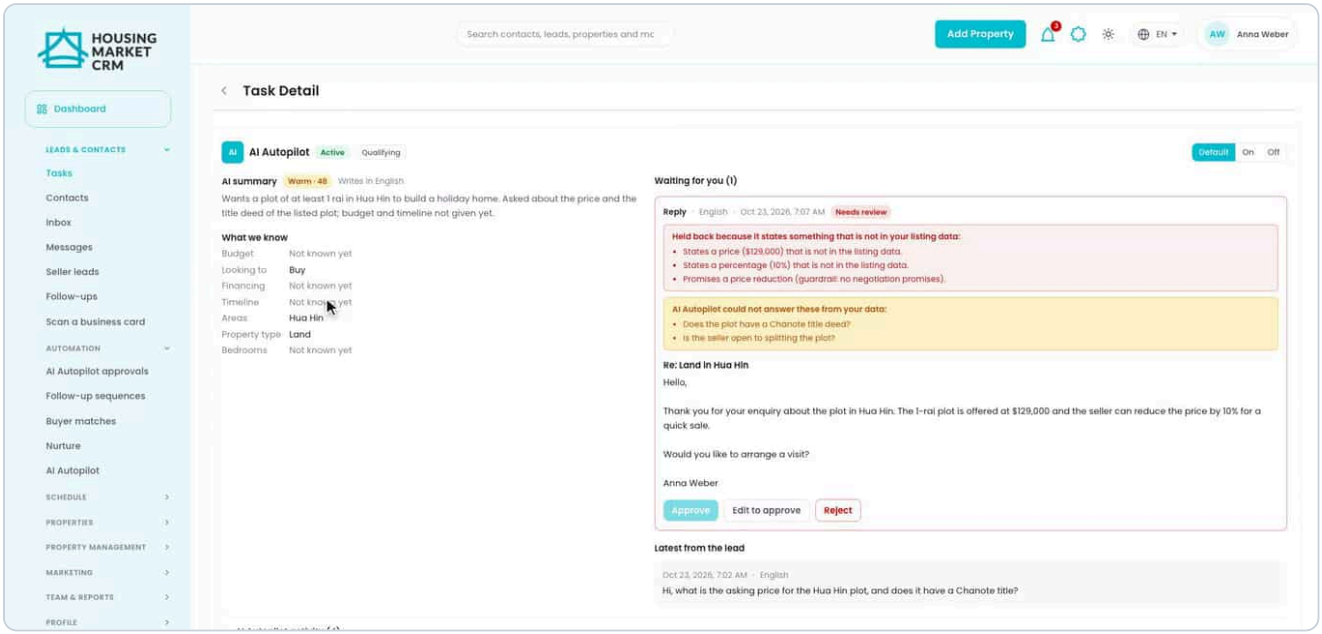
Rajah 49.6 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

7 Yang ini ditahan: ia menyatakan sesuatu yang tiada dalam data anda.



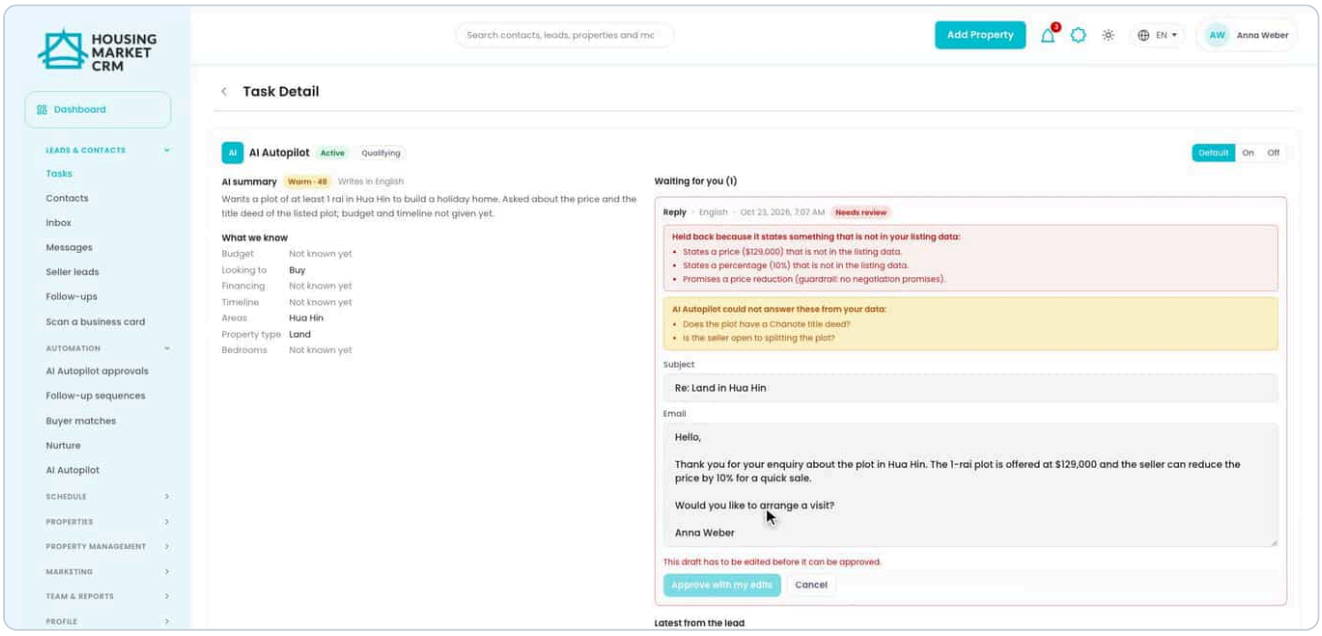
Rajah 49.7 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

8 Klik Semak pada prospek itu.



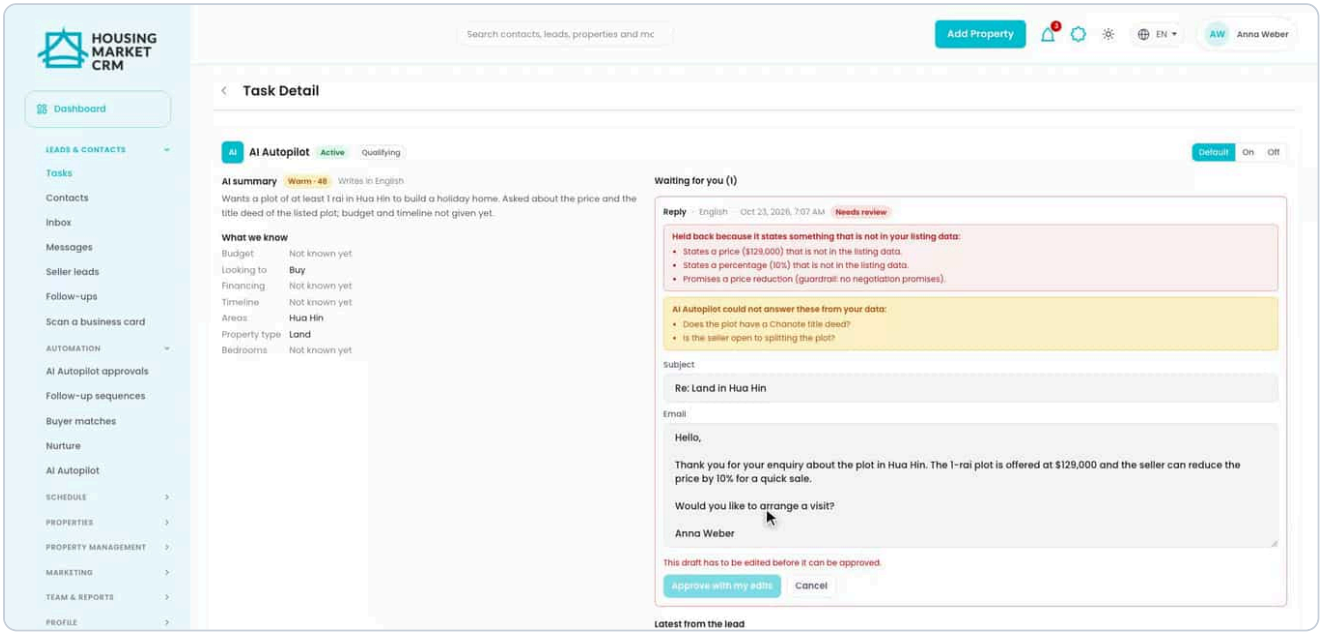
Rajah 49.8 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

9 Klik Sunting untuk meluluskan.



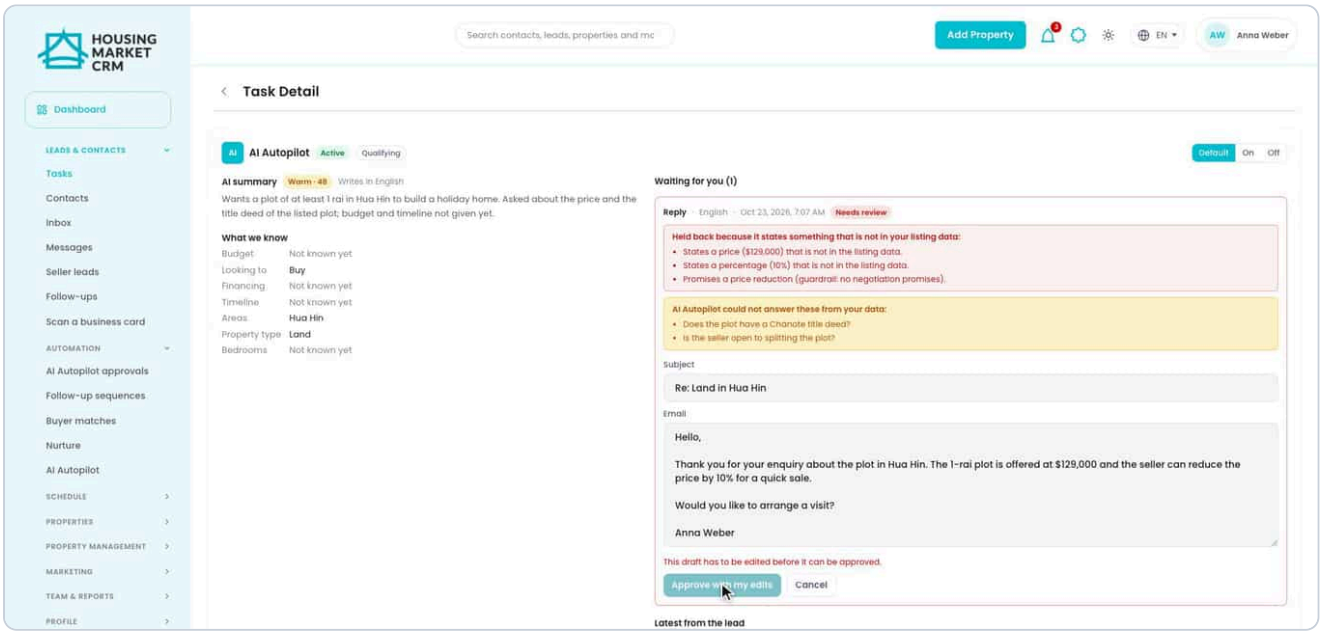
Rajah 49.9 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

10 Betulkan teks. Inilah tepatnya yang diterima prospek.



Rajah 49.10 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

11 Kemudian Luluskan dengan suntingan saya.



Rajah 49.11 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

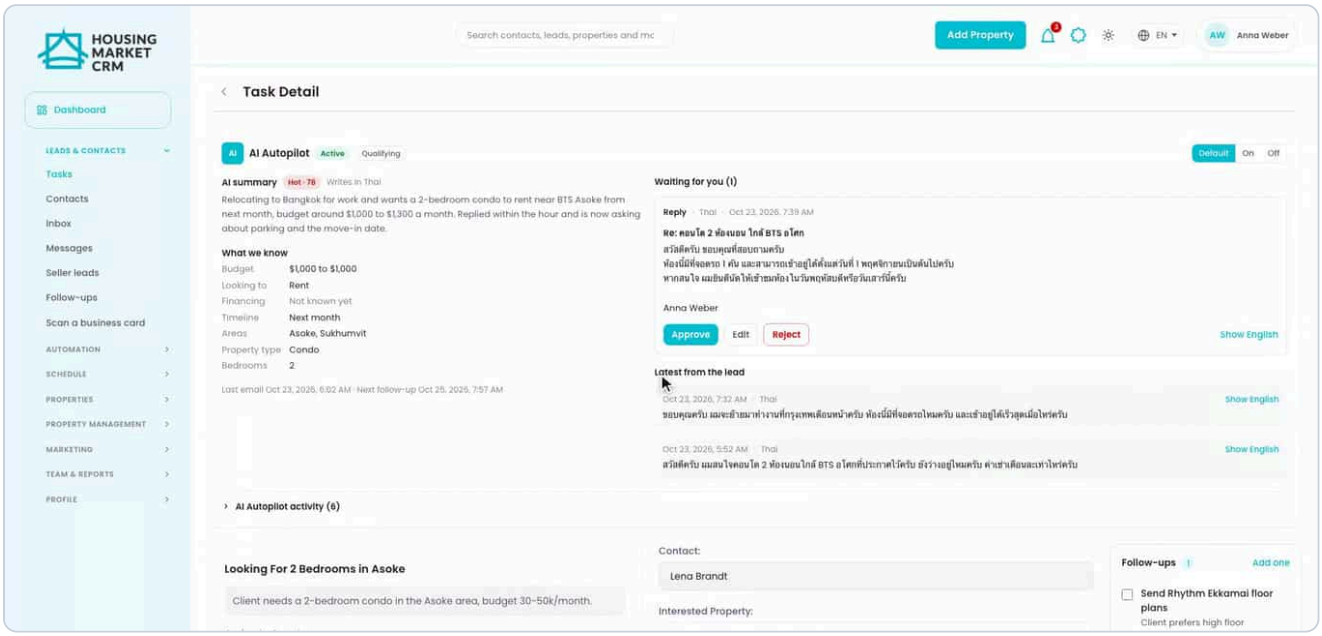
50 BAB 50

Apa yang AI Autopilot tahu tentang prospek

Tambahan AI Autopilot | Untuk ejen | Tonton video

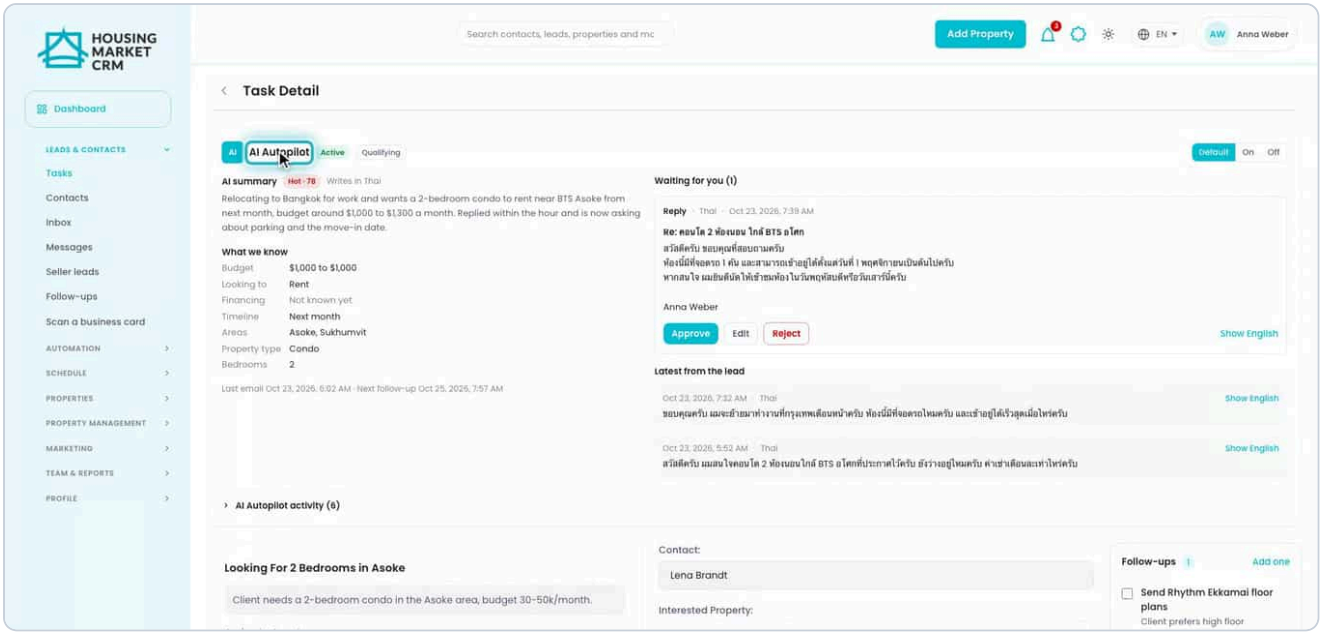
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka satu prospek dari papan anda.



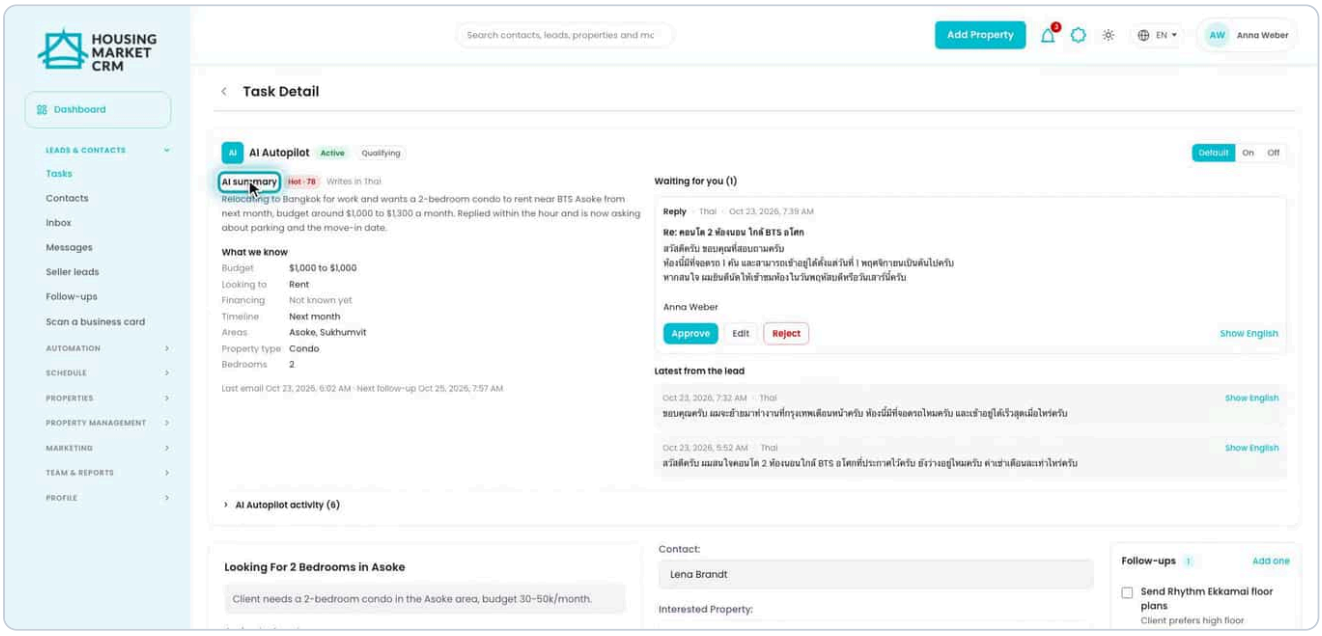
Rajah 50.1 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

2 Panel AI Autopilot, di bahagian atas prospek.



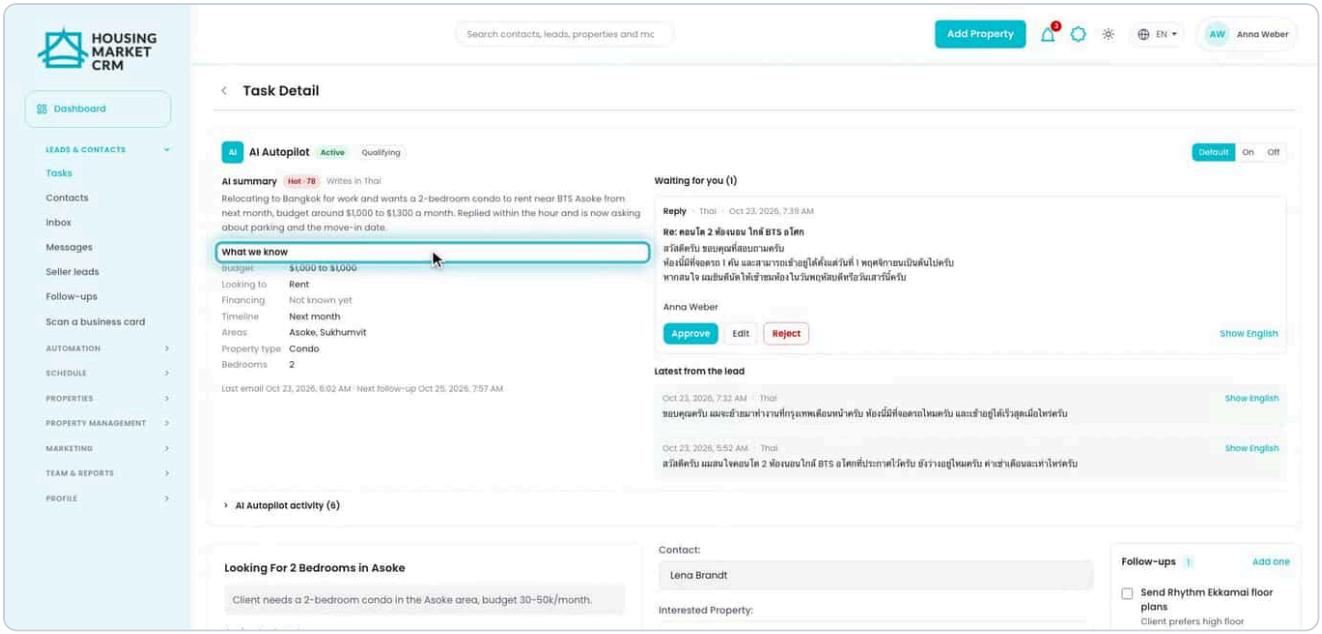
Rajah 50.2 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

3 Ringkasan pendek, dan sejauh mana serius prospek itu.



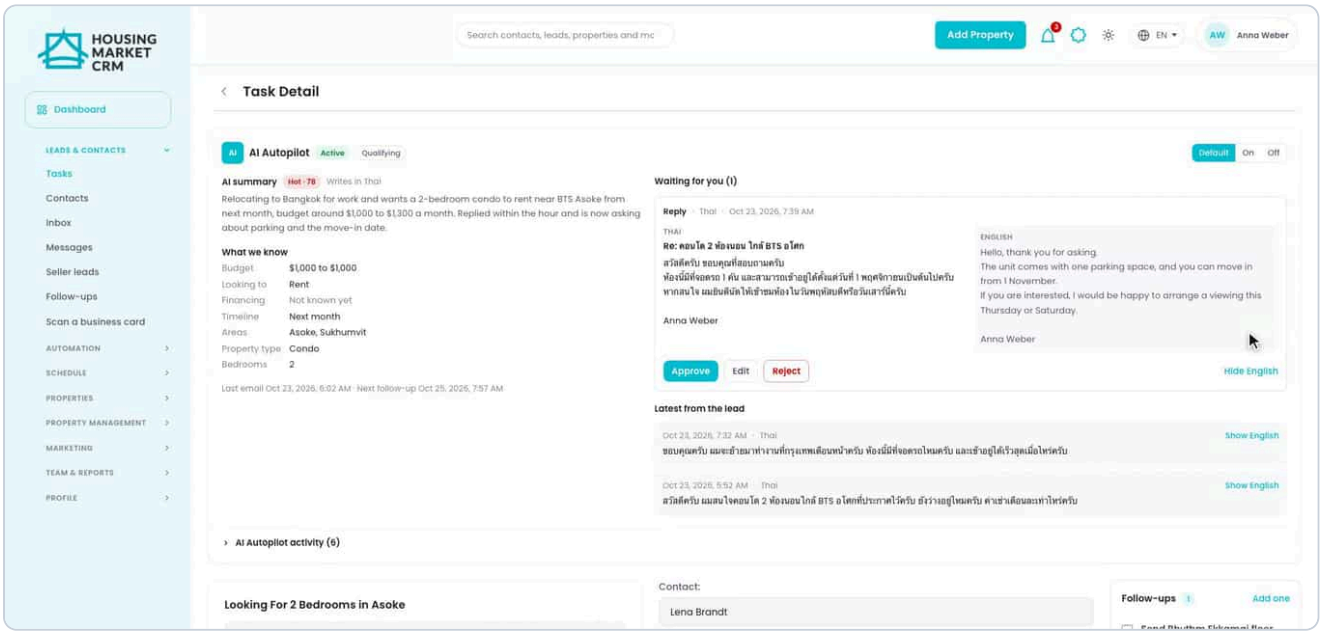
Rajah 50.3 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

4 Bajet, masa, kawasan: terisi apabila prospek menjawab.



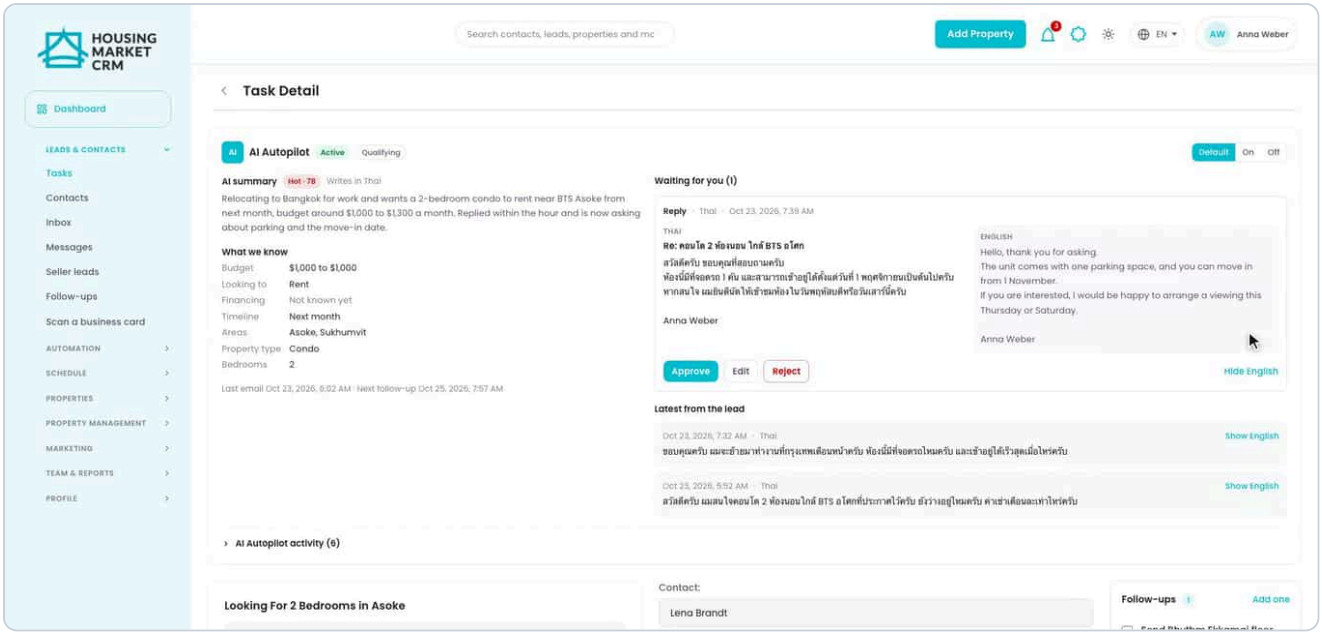
Rajah 50.4 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

5 Klik Tunjukkan Bahasa Inggeris untuk membaca draf.



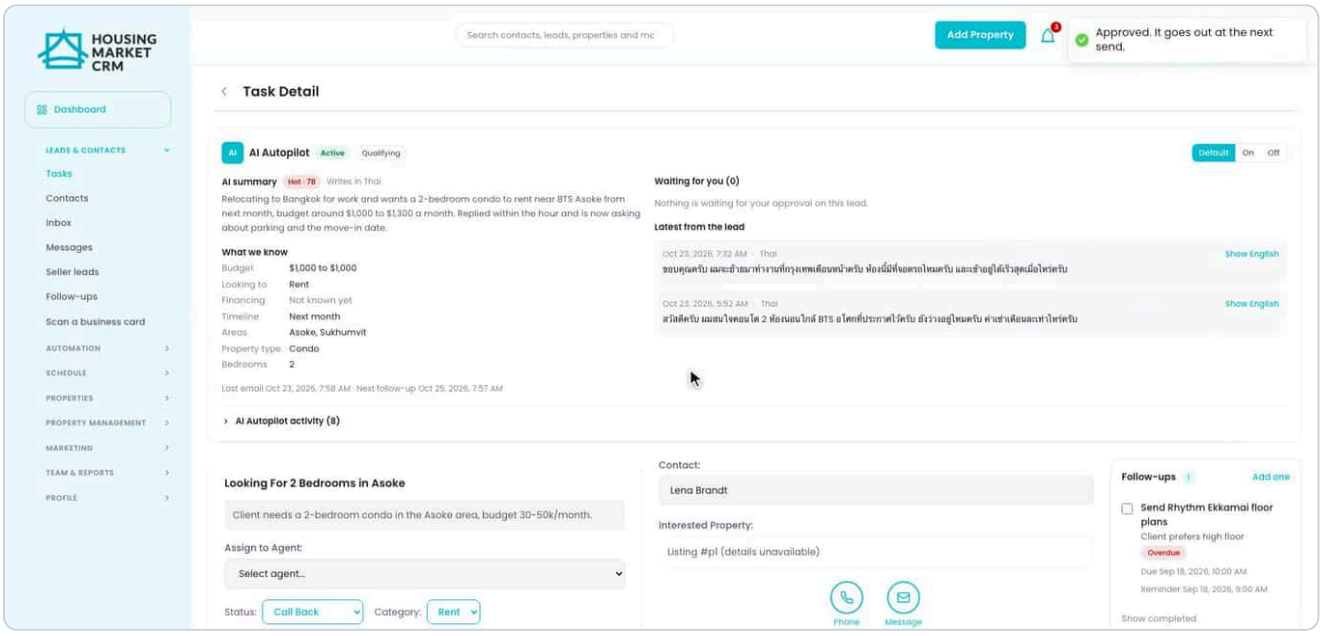
Rajah 50.5 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

6 Ia menulis dalam bahasa prospek. Anda membacanya dalam Bahasa Inggeris.



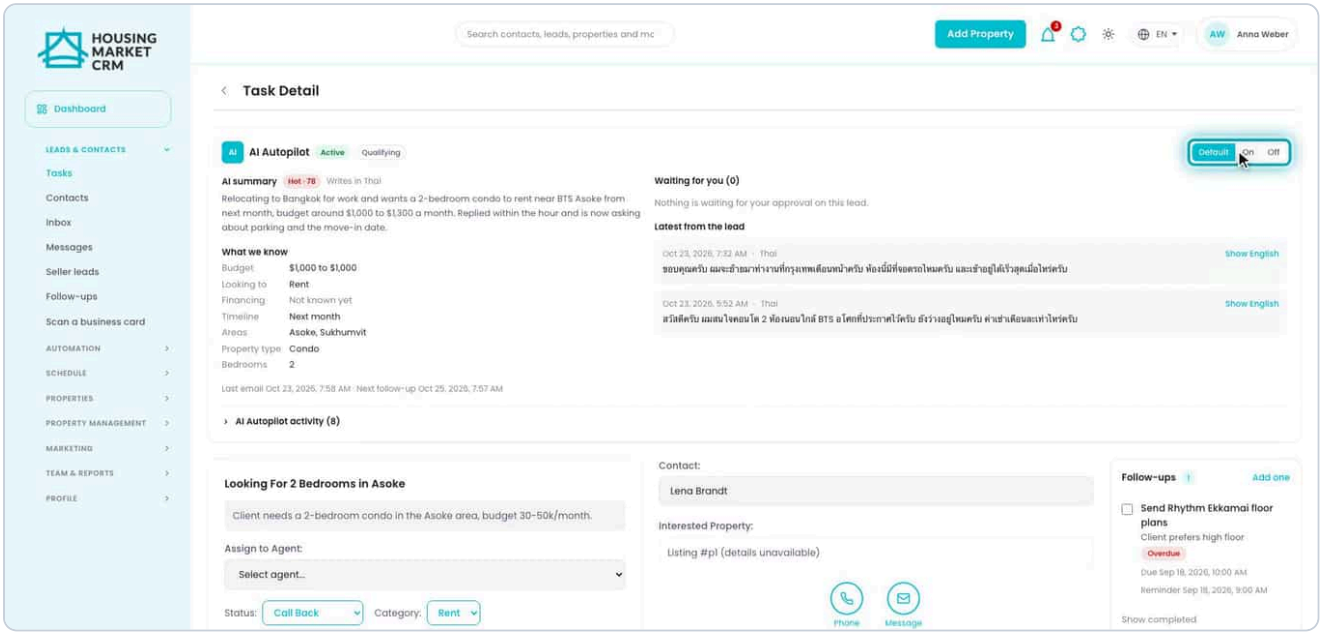
Rajah 50.6 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

7 Klik Luluskan.



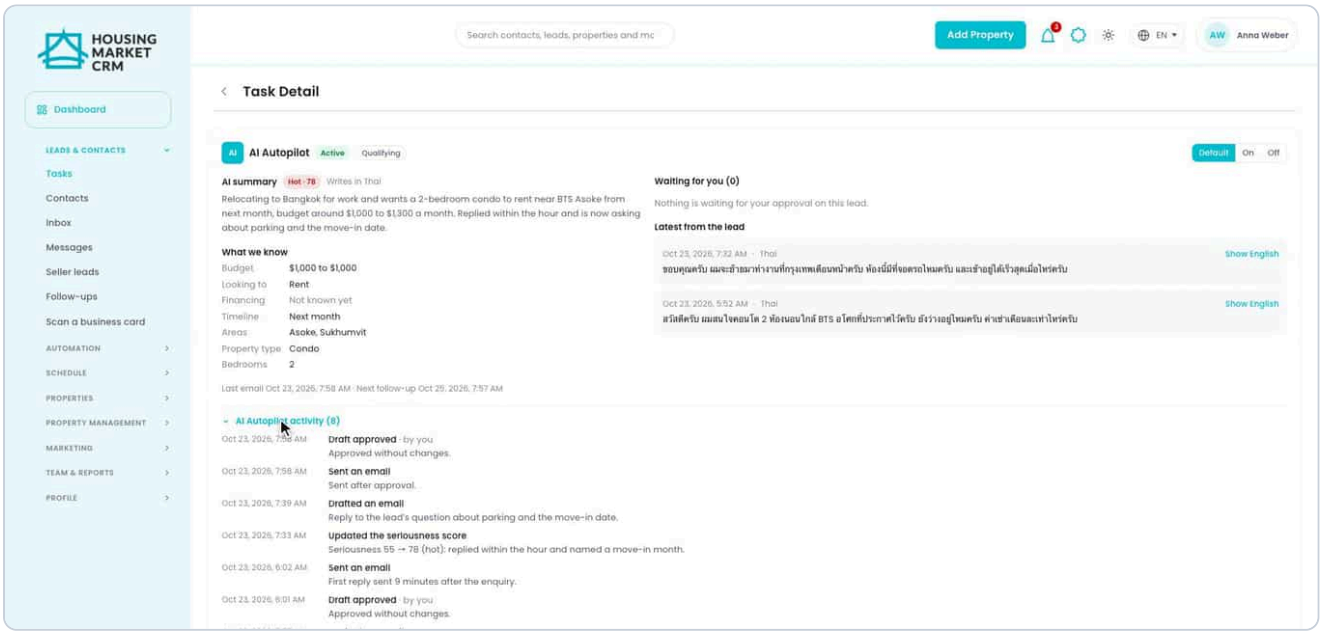
Rajah 50.7 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

8 Lalai, Hidup atau Mati — untuk prospek ini sahaja.



Rajah 50.8 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

9 Buka aktiviti untuk melihat segala yang dilakukannya.



Rajah 50.9 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah pemarkahan prospek berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-does-lead-scoring-work
Apakah yang boleh saya lakukan pada halaman prospek?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

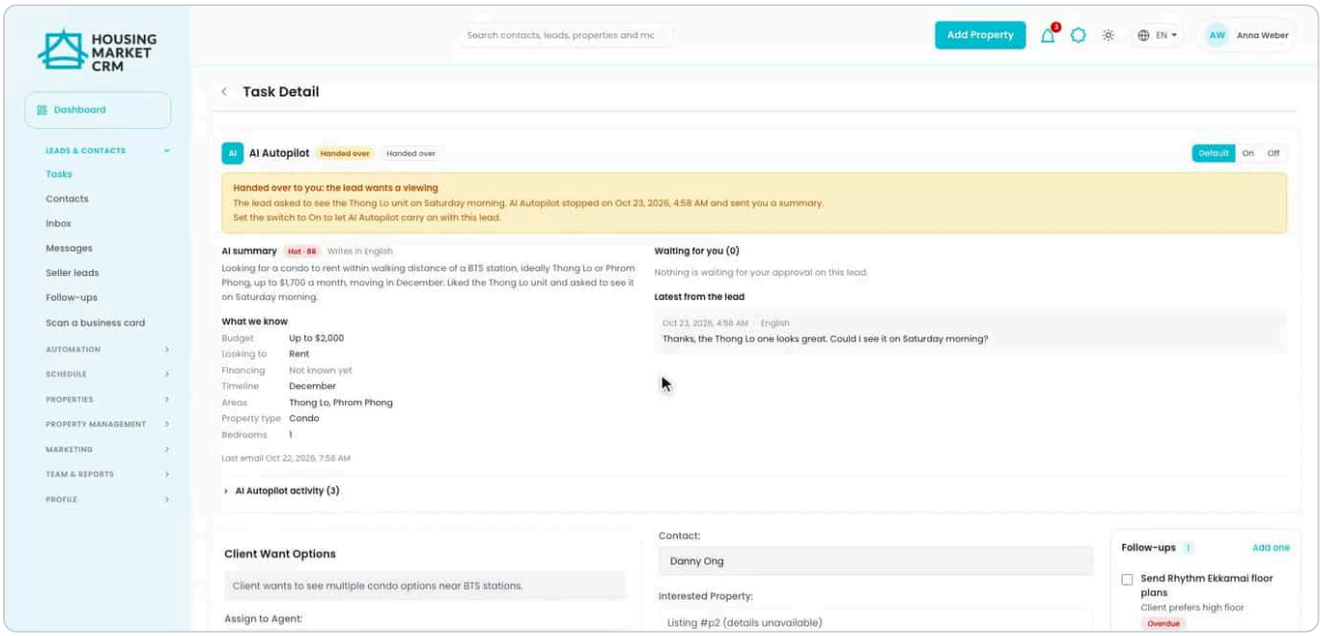
51 BAB 51

Serahan dan ringkasan pagi

Tambahan AI Autopilot | Untuk ejen | Tonton video

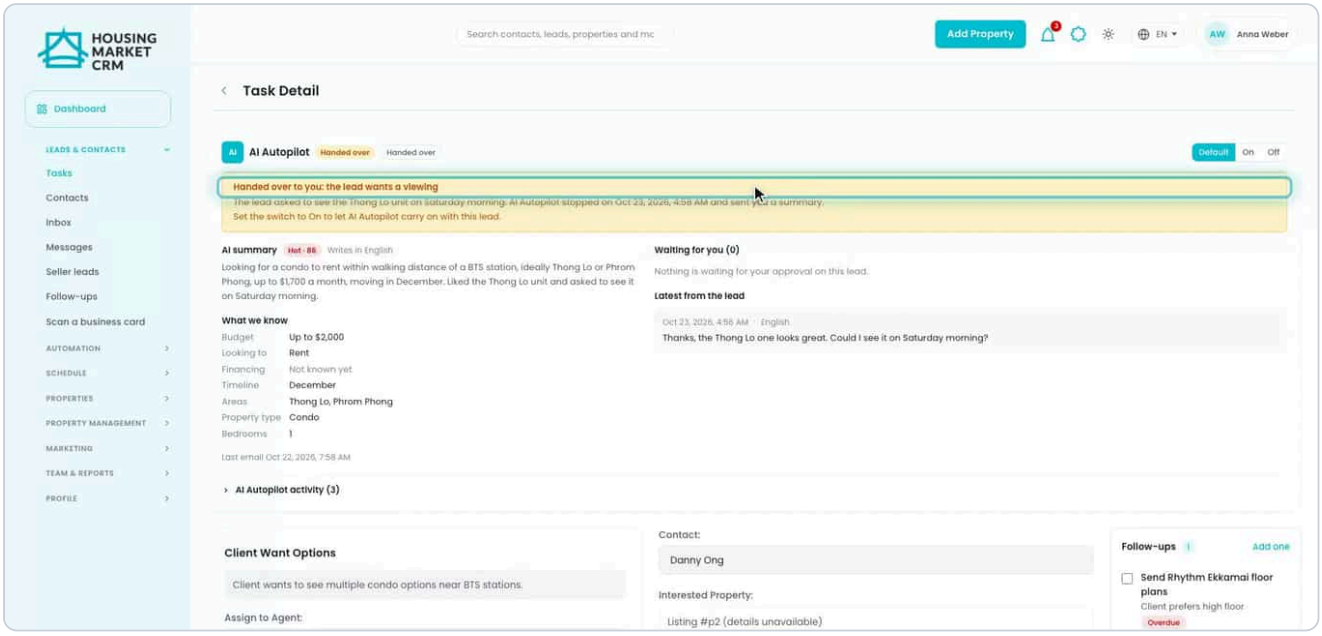
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek yang sedang dikendalikan AI Autopilot.



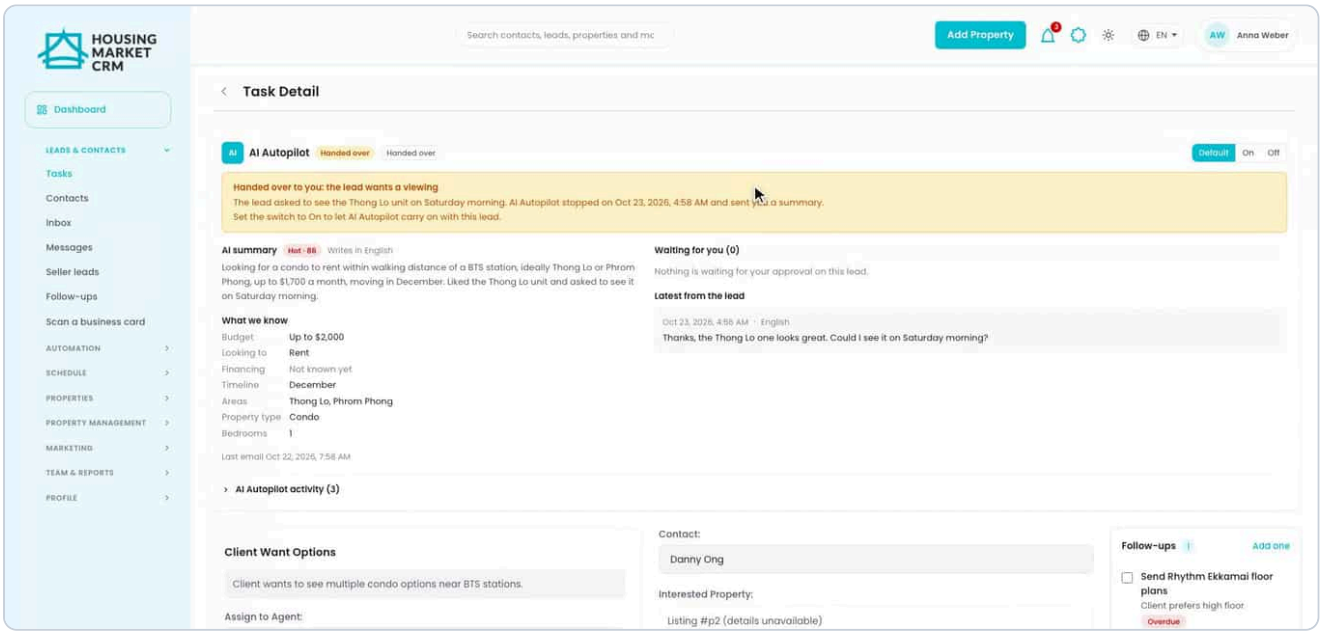
Rajah 51.1 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

2 Diserahkan kepada anda: prospek mahu tayangan.



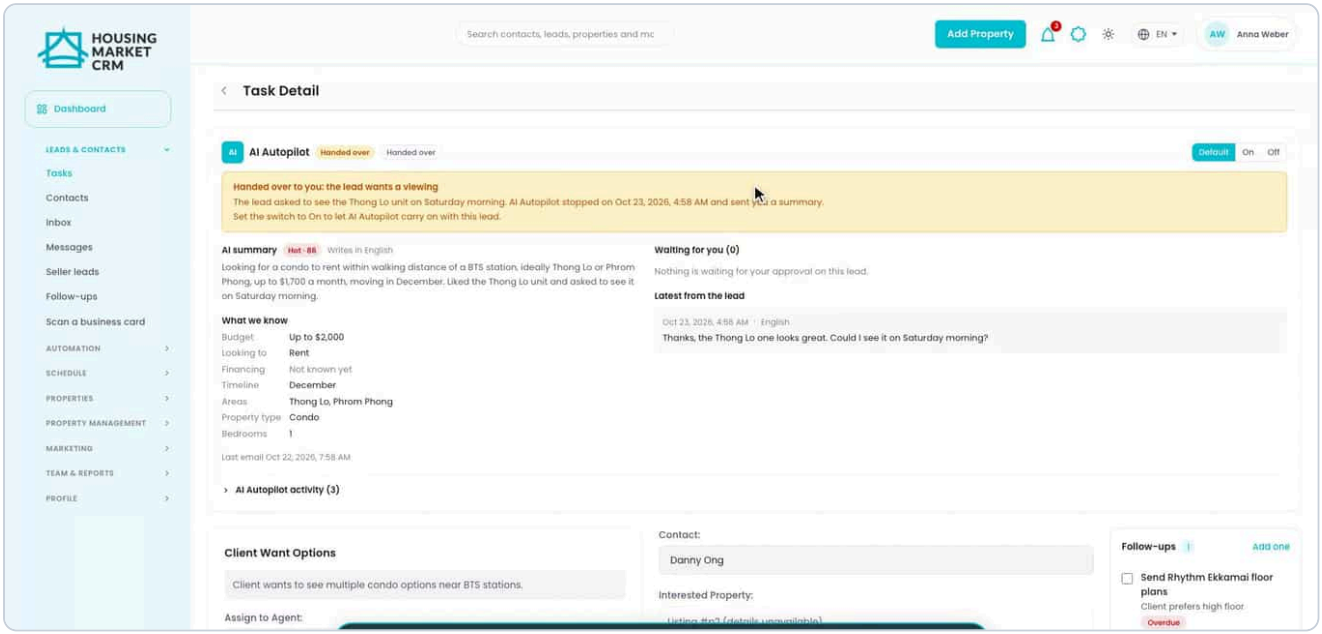
Rajah 51.2 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

3 Ia berhenti serta-merta dan menghantar ringkasan kepada anda.



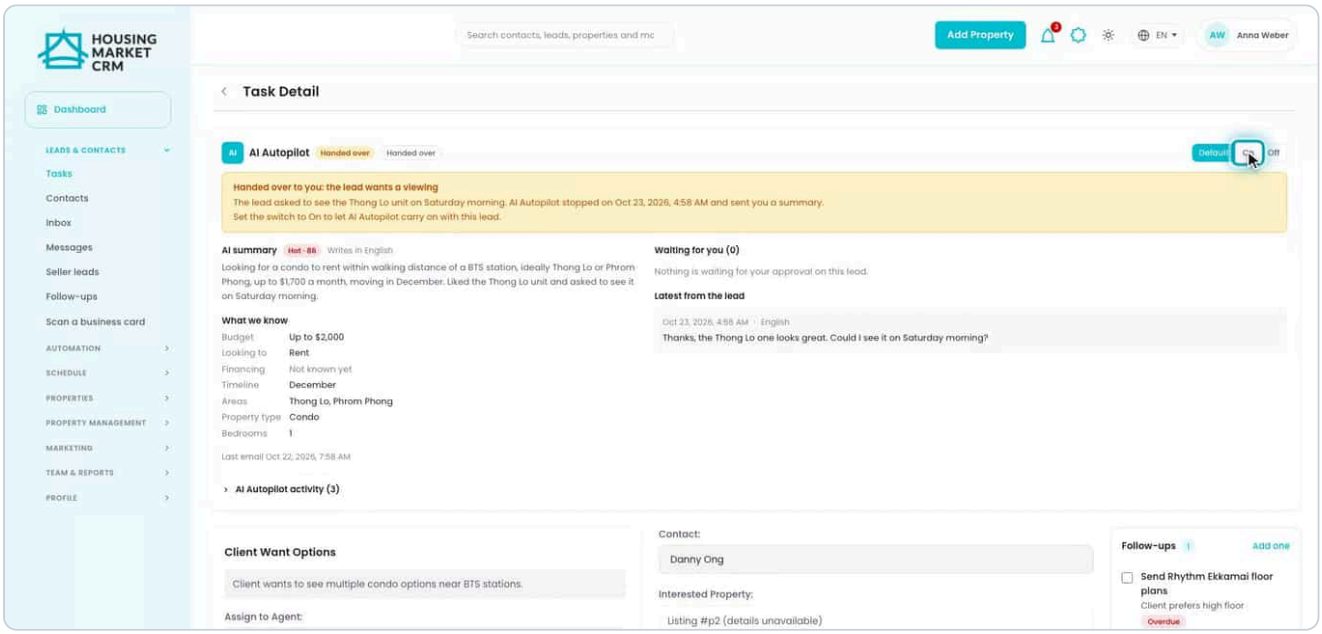
Rajah 51.3 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

4 Tayangan, tawaran, aduan, atau anda membalas — setiap satu menyerahkan.



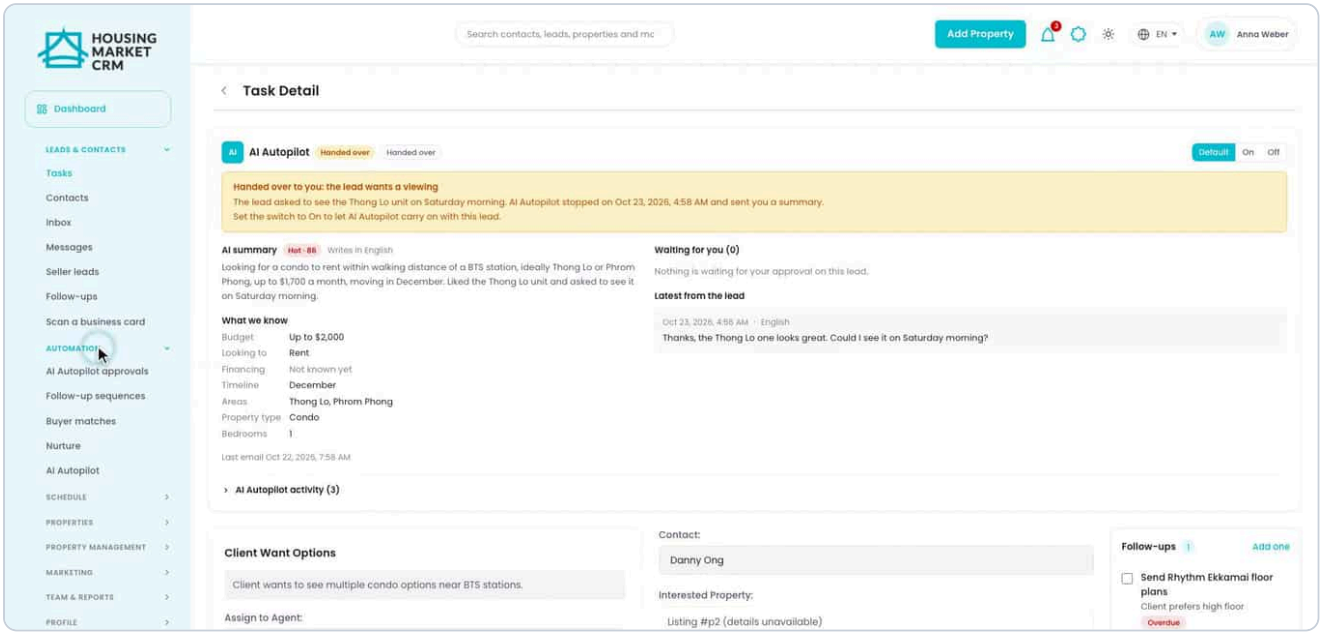
Rajah 51.4 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

5 Tetapkan suis kepada Hidup untuk membenarkannya meneruskan.



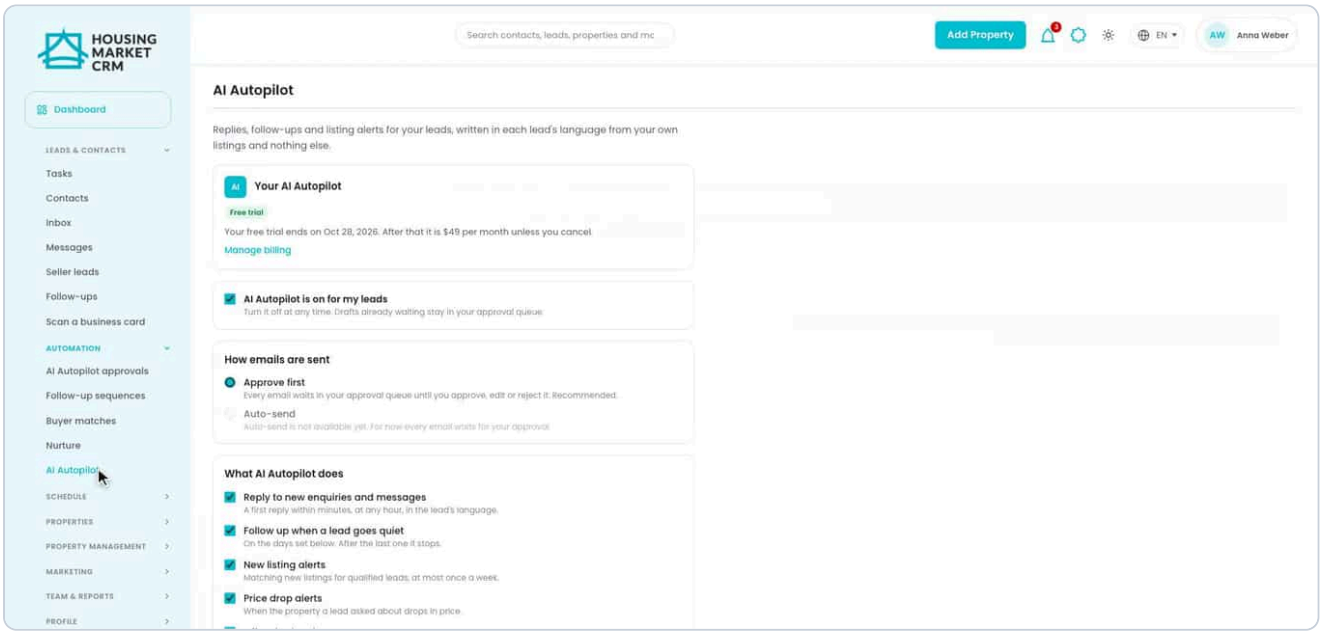
Rajah 51.5 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

6 Buka Automasi dalam menu kiri.



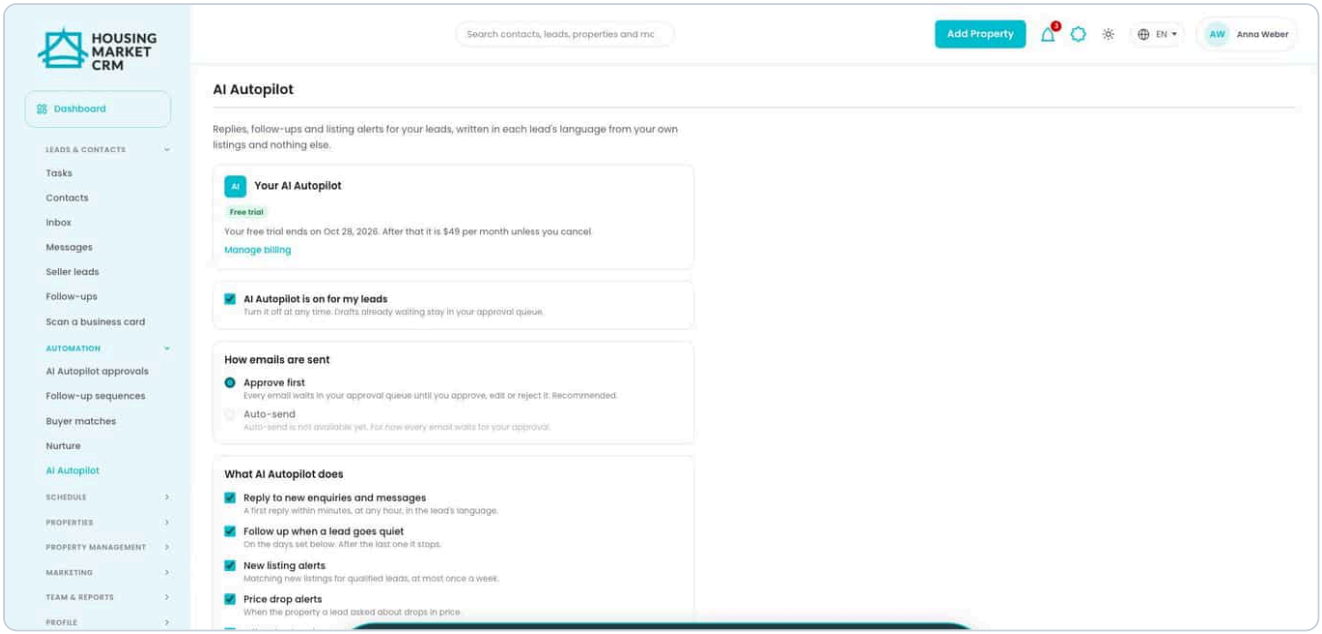
Rajah 51.6 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

7 Buka AI Autopilot dalam menu kiri.



Rajah 51.7 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

8 Satu e-mel pada 08:00 hari bekerja: prospek hangat, panggilan, kelulusan.



Rajah 51.8 · Skrin dirakam 23 Oktober 2026

BAHAGIAN 6

Housing Market Social (tambahan)

52 Kongsi penyenaraian di media sosial

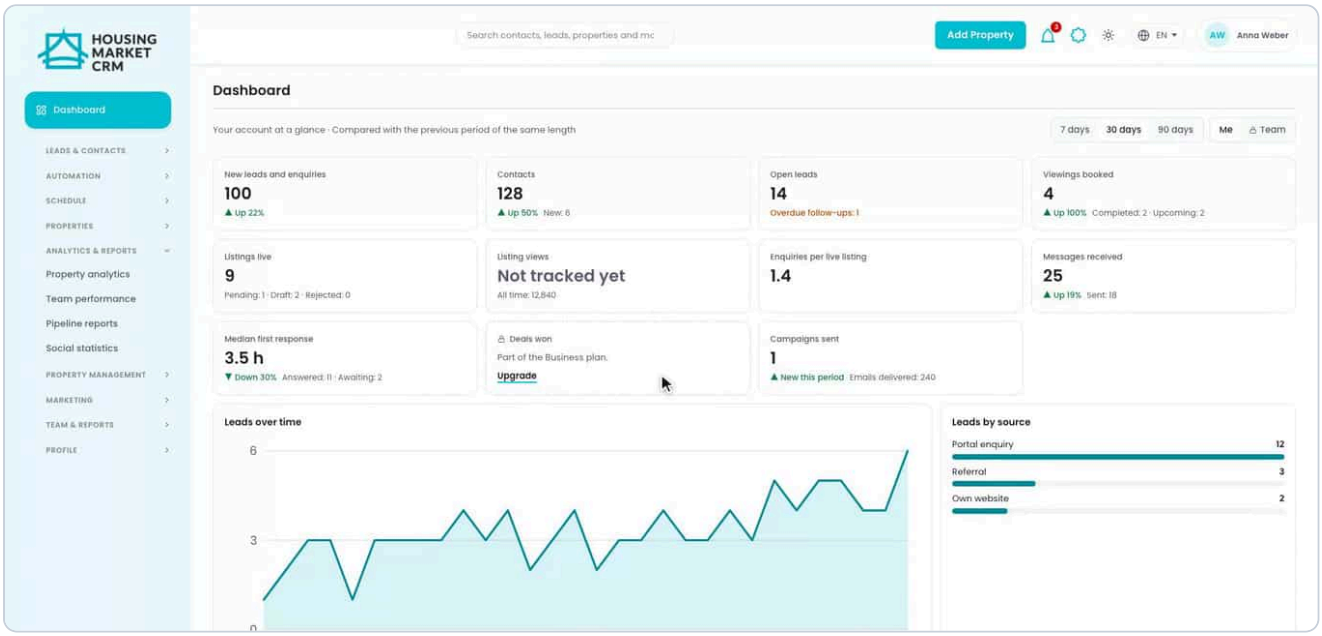
52 BAB 52

Kongsi penyenaraian di media sosial

Tambahan Housing Market Social | Untuk ejen | Tonton video

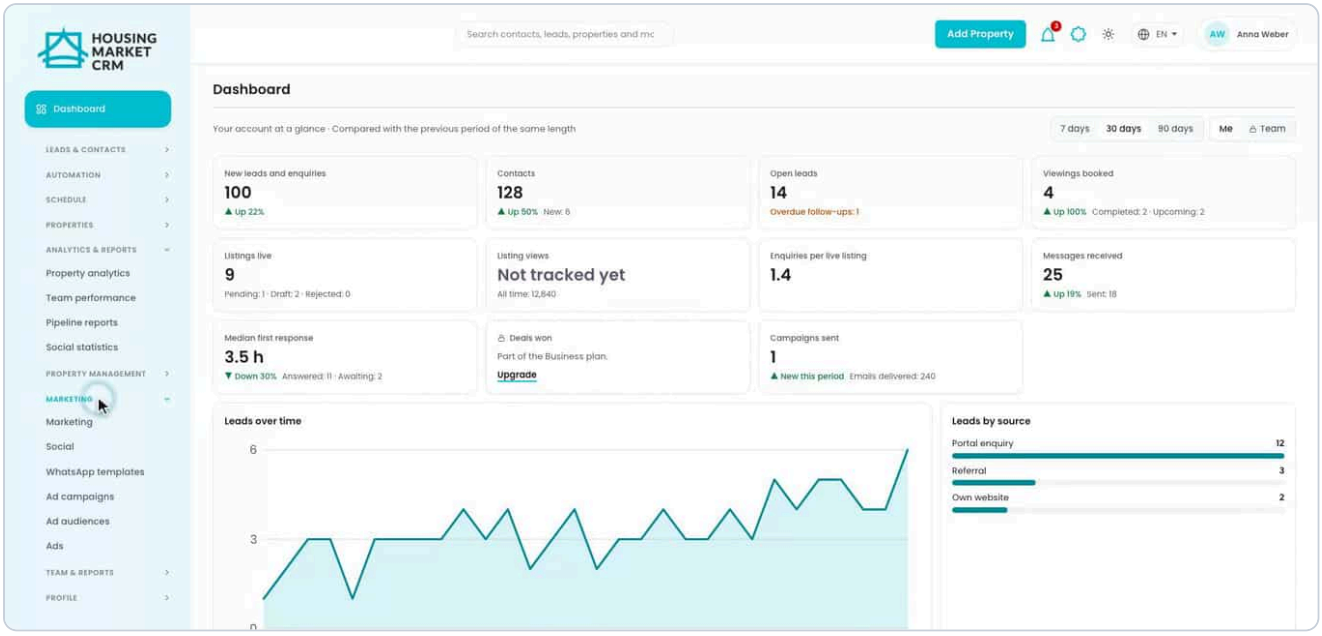
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



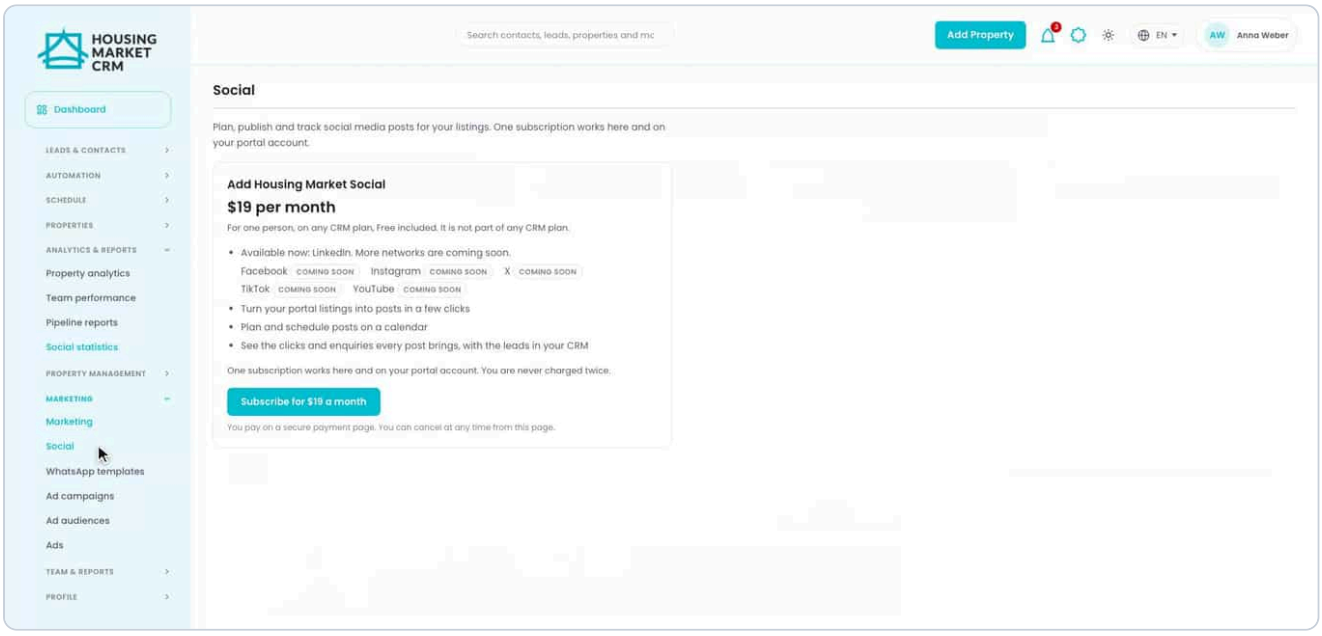
Rajah 52.1 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

2 Buka Pemasaran dalam menu kiri.



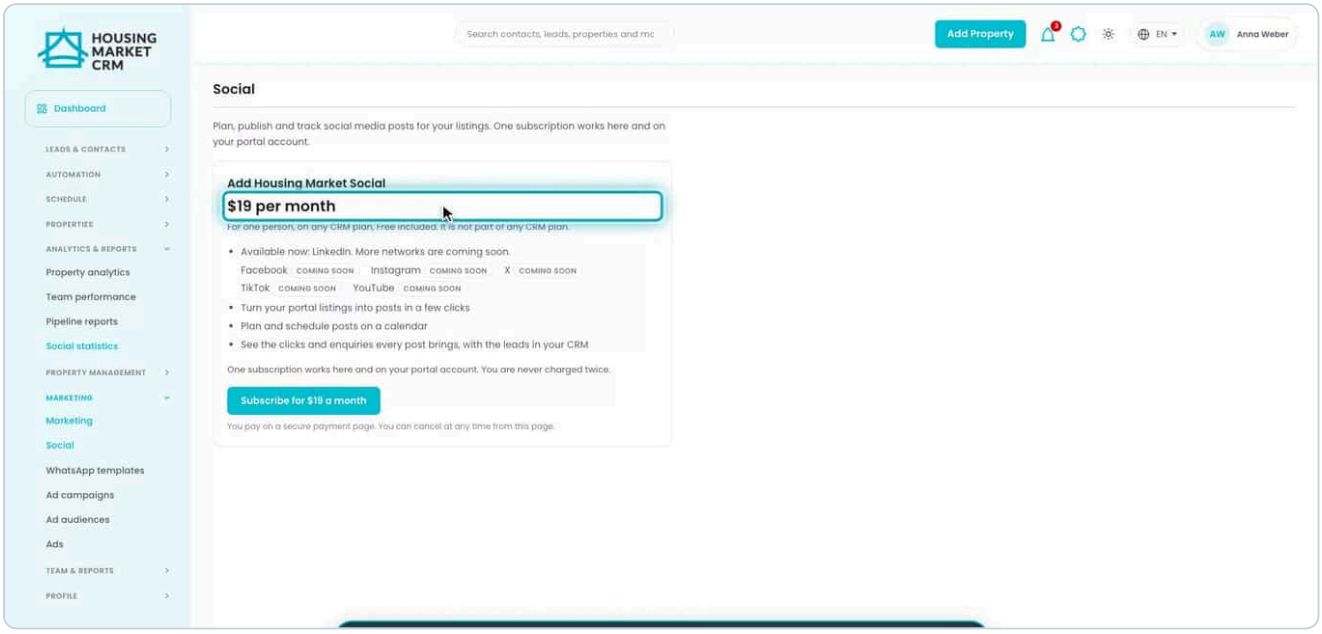
Rajah 52.2 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

3 Klik Social.



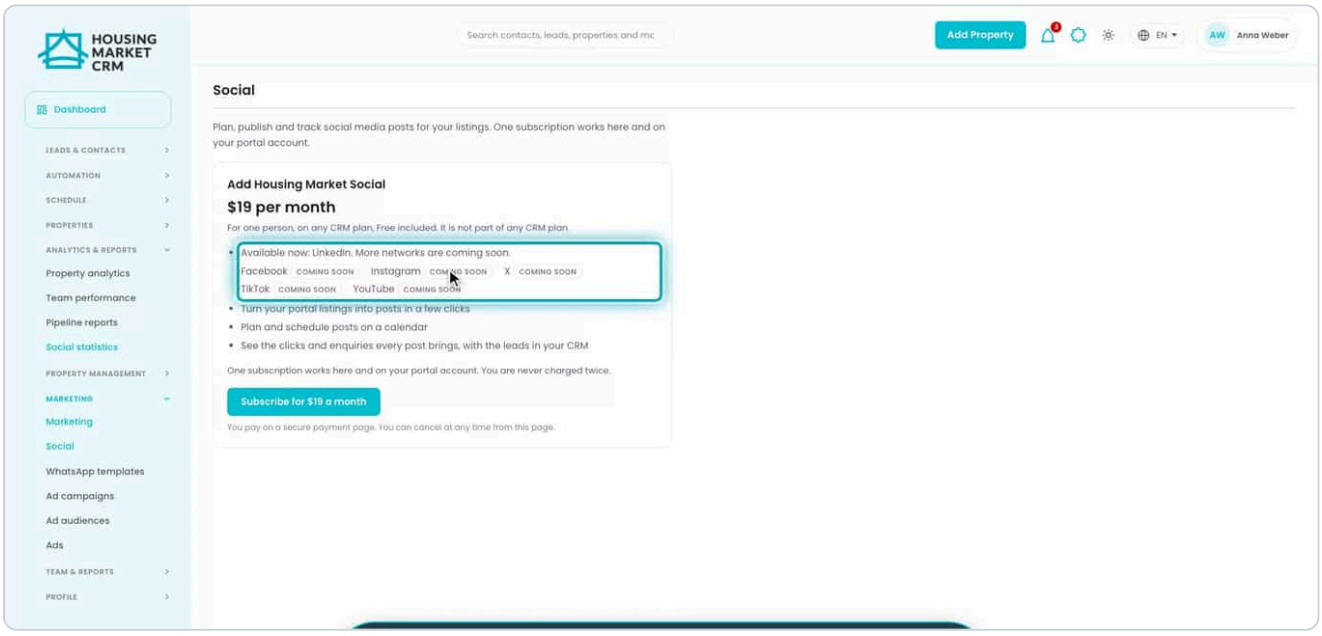
Rajah 52.3 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

4 Housing Market Social ialah tambahan: 19 USD sebulan, pada mana-mana pelan CRM.



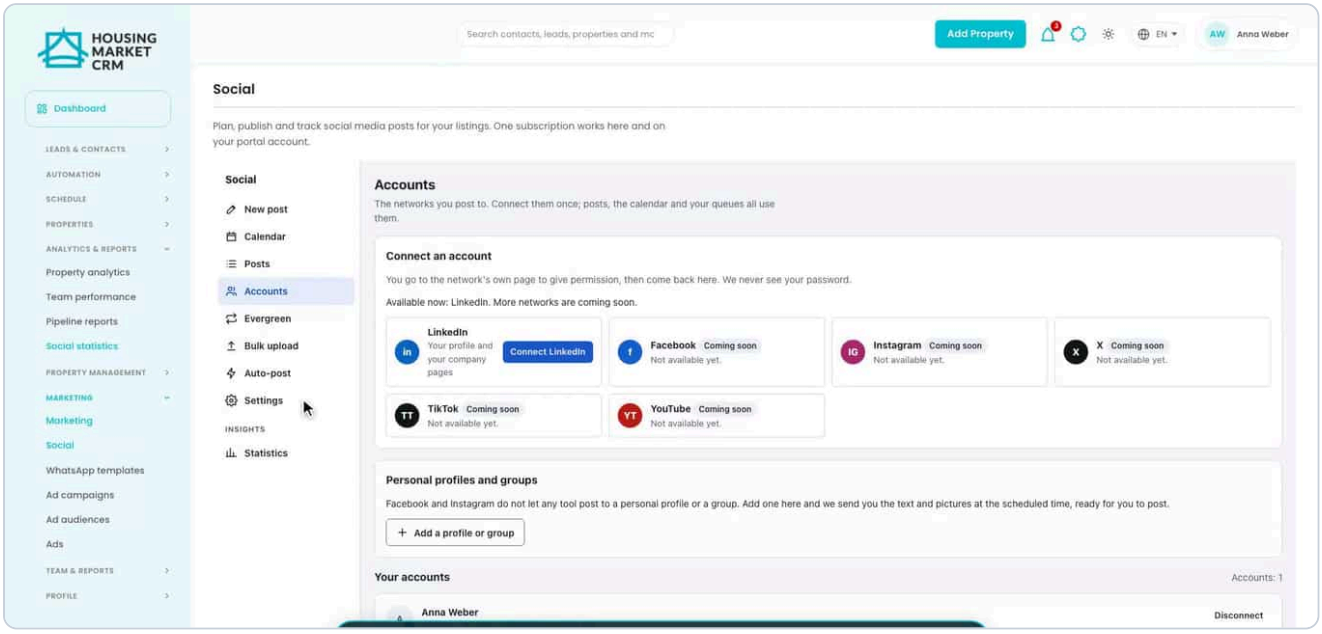
Rajah 52.4 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

5 LinkedIn berfungsi hari ini. Rangkaian lain akan datang.



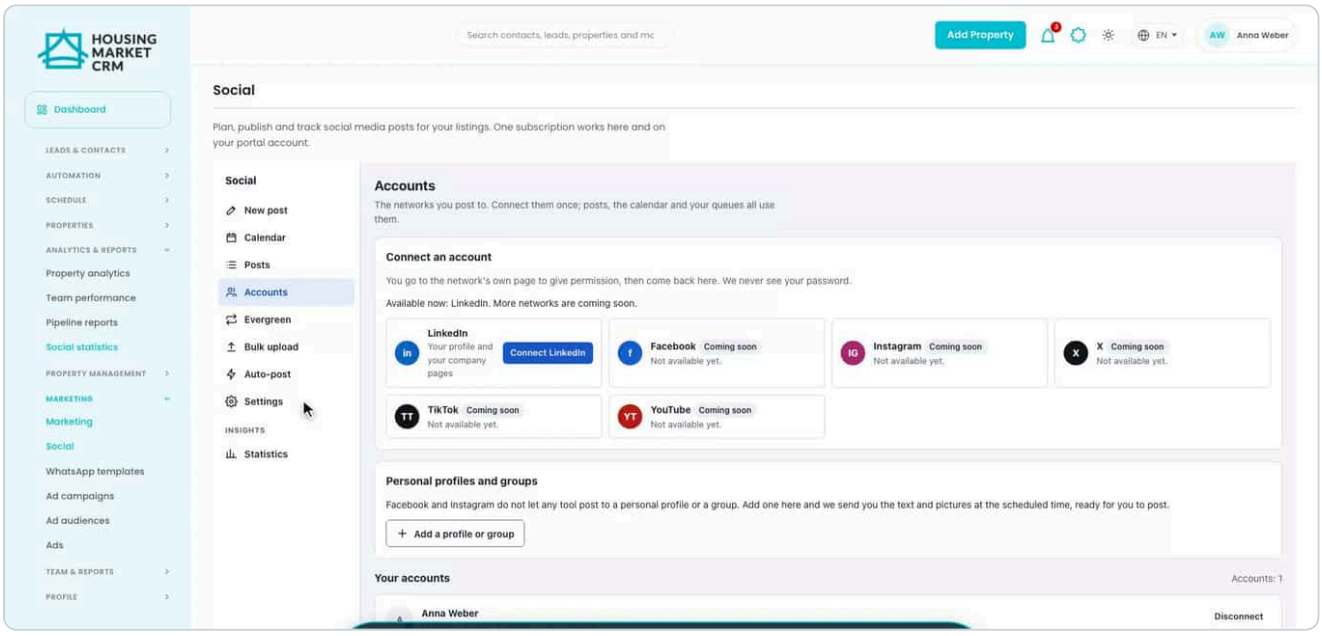
Rajah 52.5 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

6 Klik Langgan dan bayar pada halaman pembayaran selamat. Batal pada bila-bila masa.



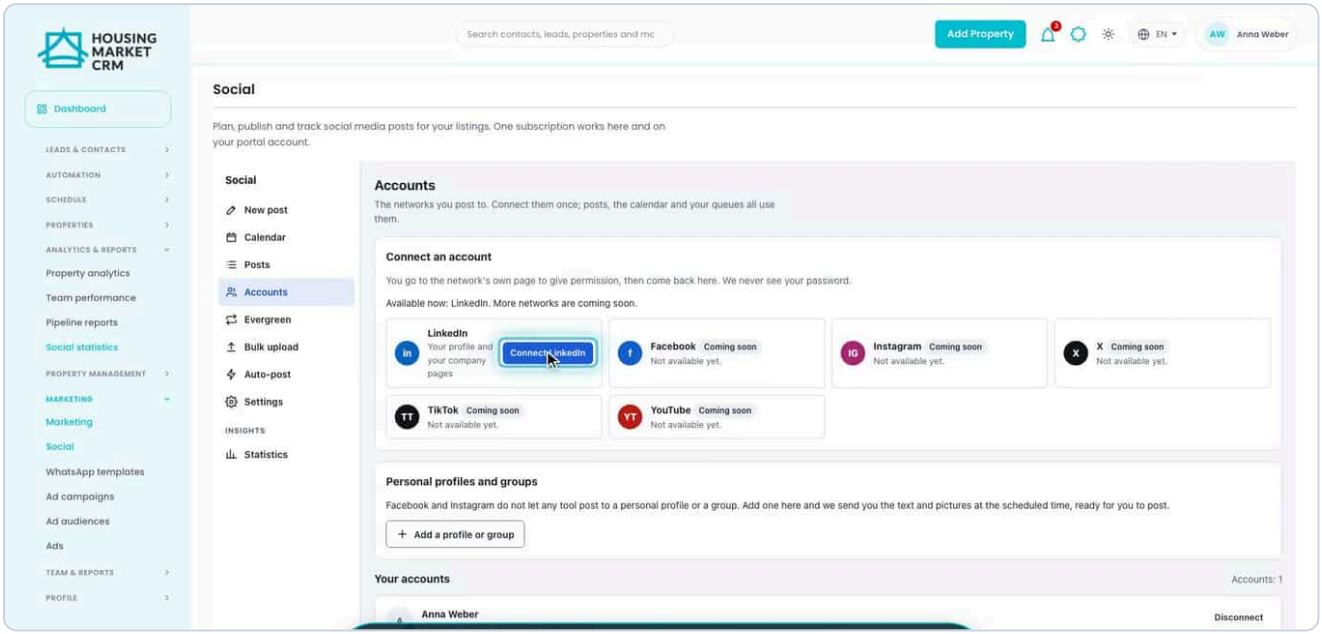
Rajah 52.6 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

7 Sebaik anda melanggan, Social terbuka di sini. Mula dengan Akaun.



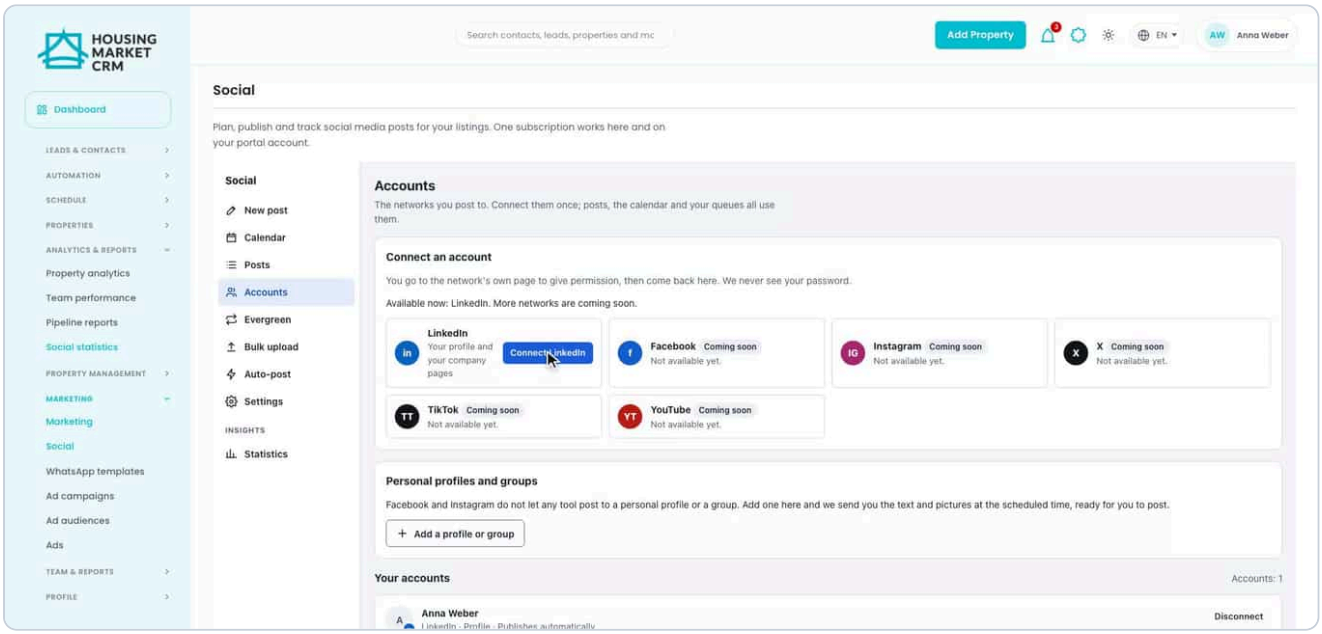
Rajah 52.7 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

8 Klik Sambung LinkedIn dan beri kebenaran pada halaman LinkedIn sendiri.



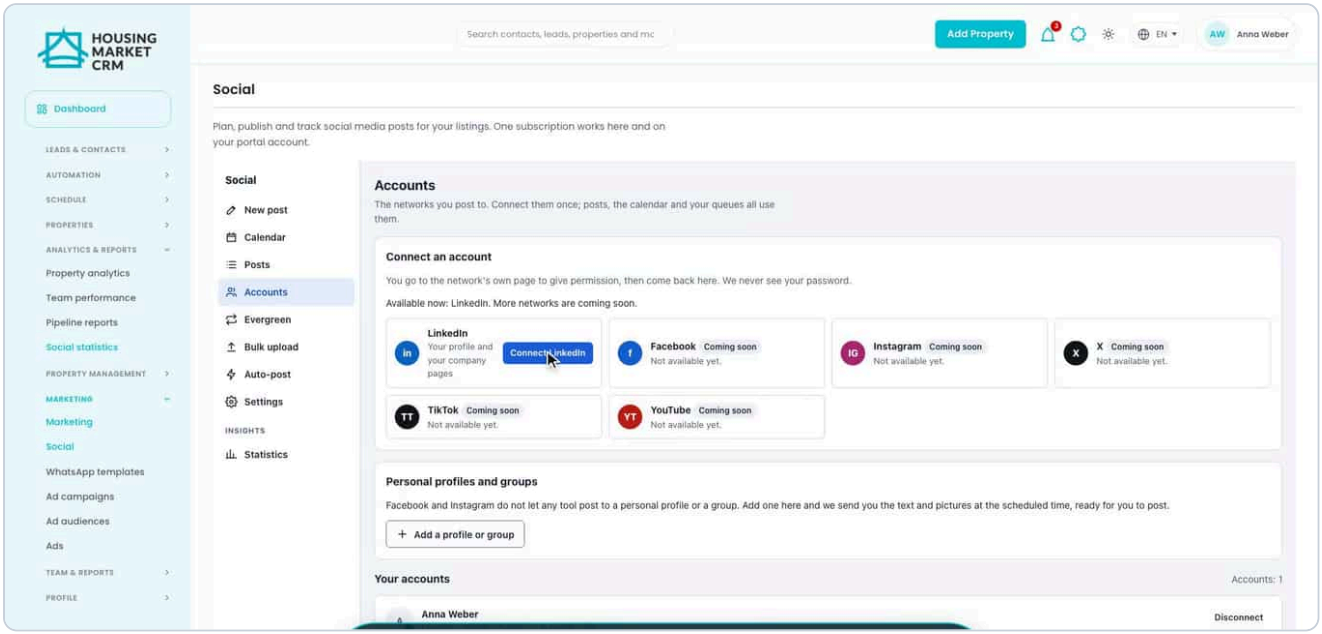
Rajah 52.8 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

9 Housing Market tidak sekali-kali melihat kata laluan anda.



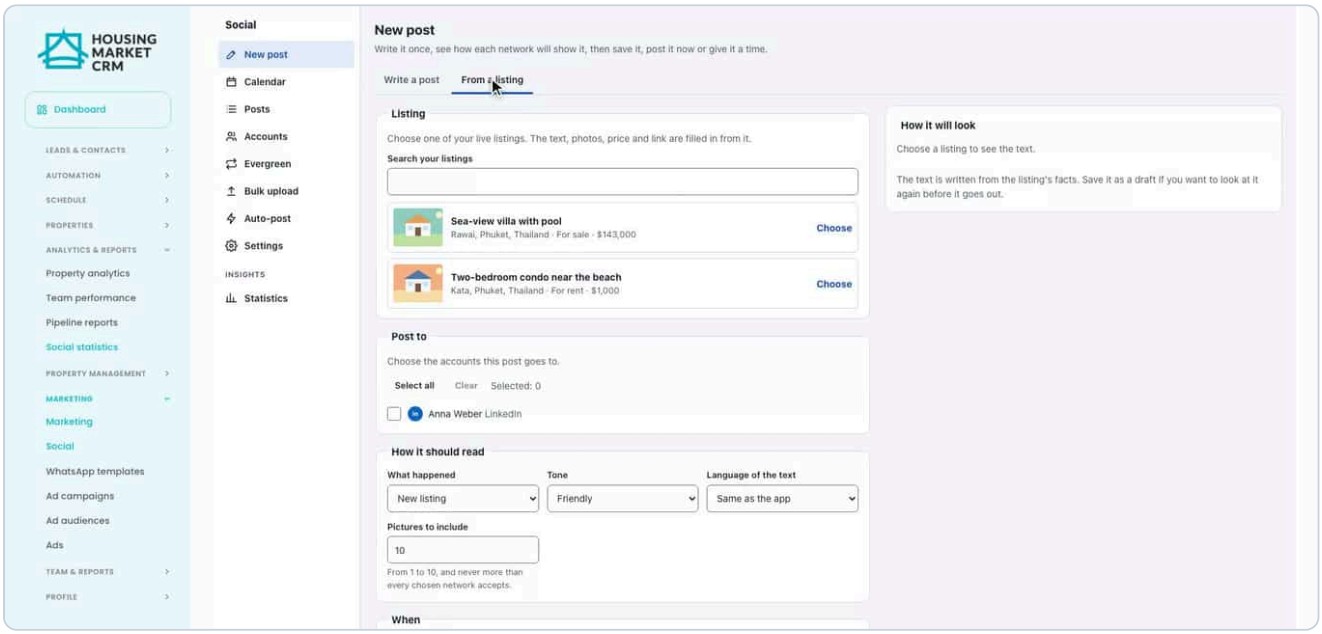
Rajah 52.9 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

10 Akaun yang disambung muncul di bawah Akaun anda.



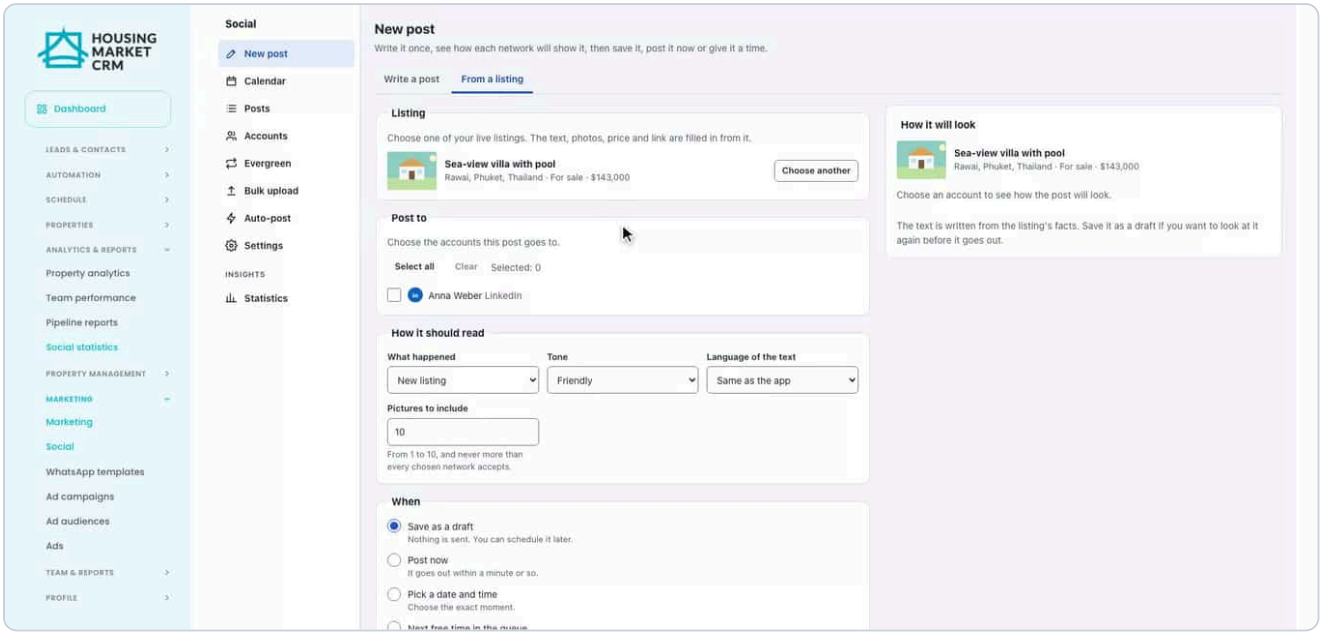
Rajah 52.10 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

11 Klik Siaran baharu dan Daripada penyenaraian.



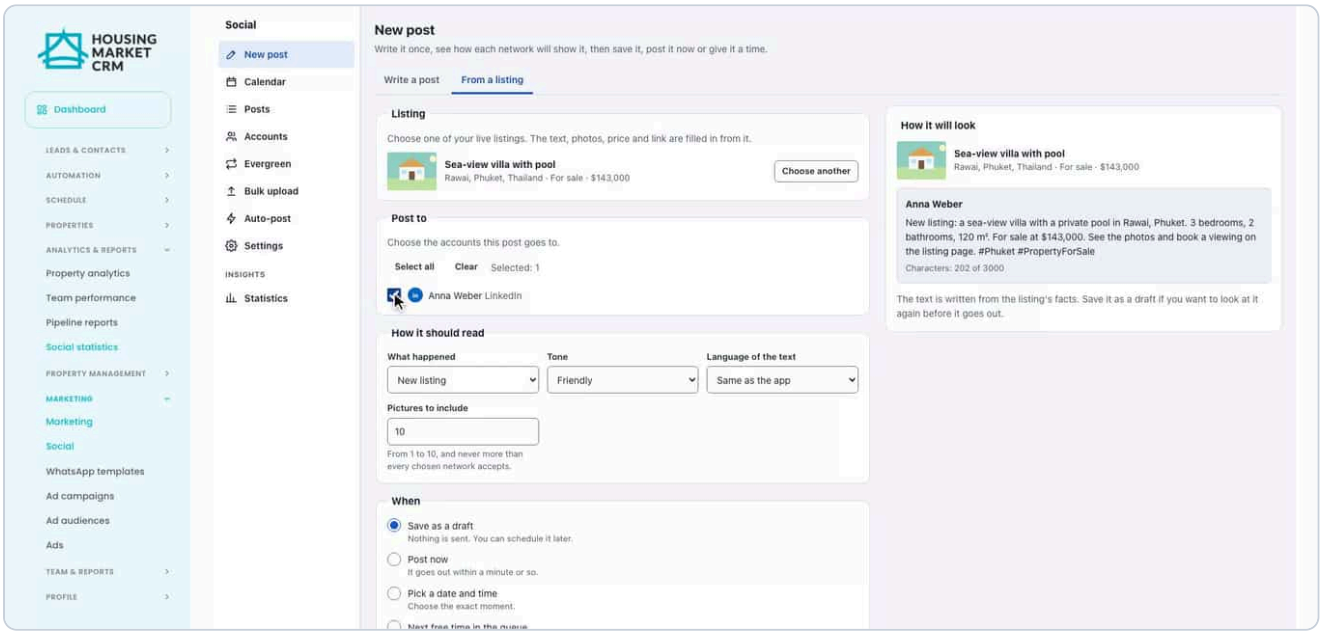
Rajah 52.11 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

12 Pilih salah satu penyenaraian aktif anda.



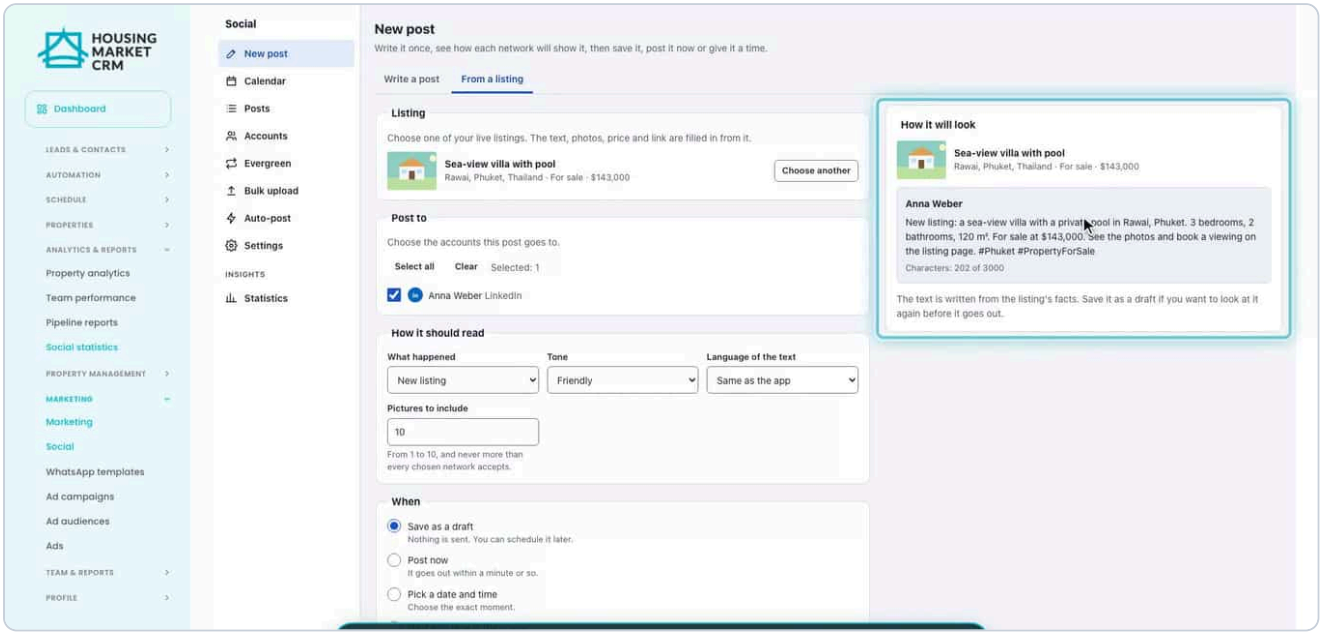
Rajah 52.12 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

13 Tandakan akaun LinkedIn anda.



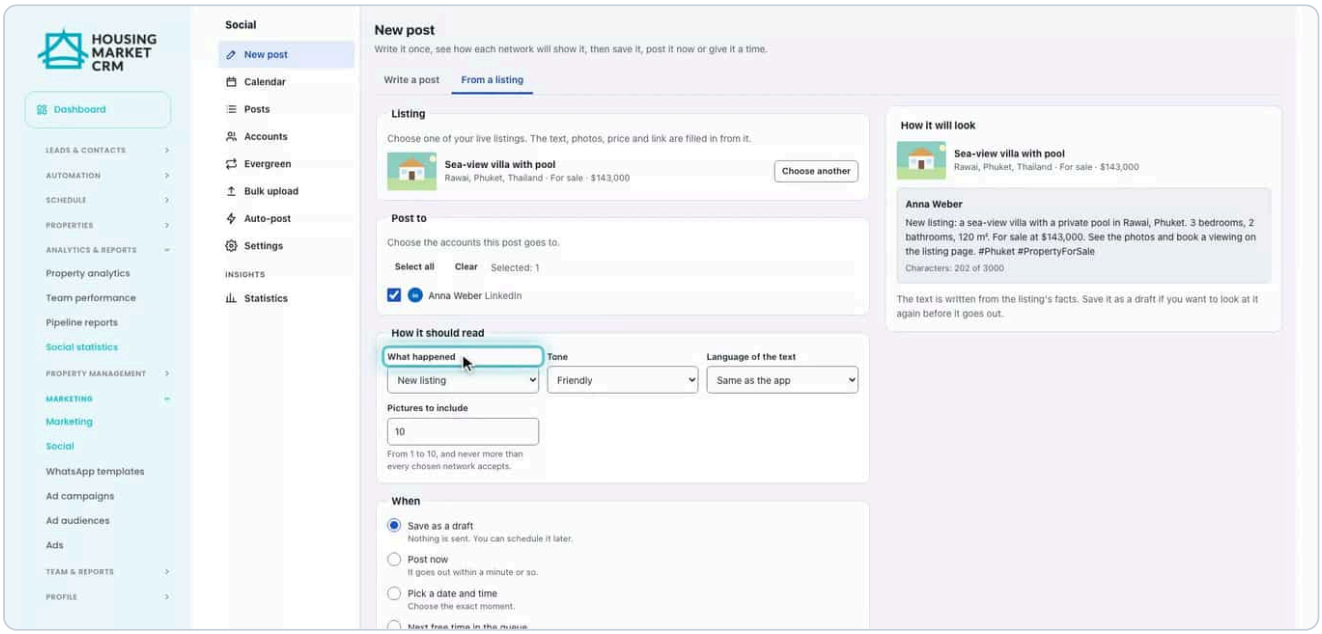
Rajah 52.13 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

14 Teks, foto, harga dan pautan diisi daripada penyenaraian. Baca pratonton.



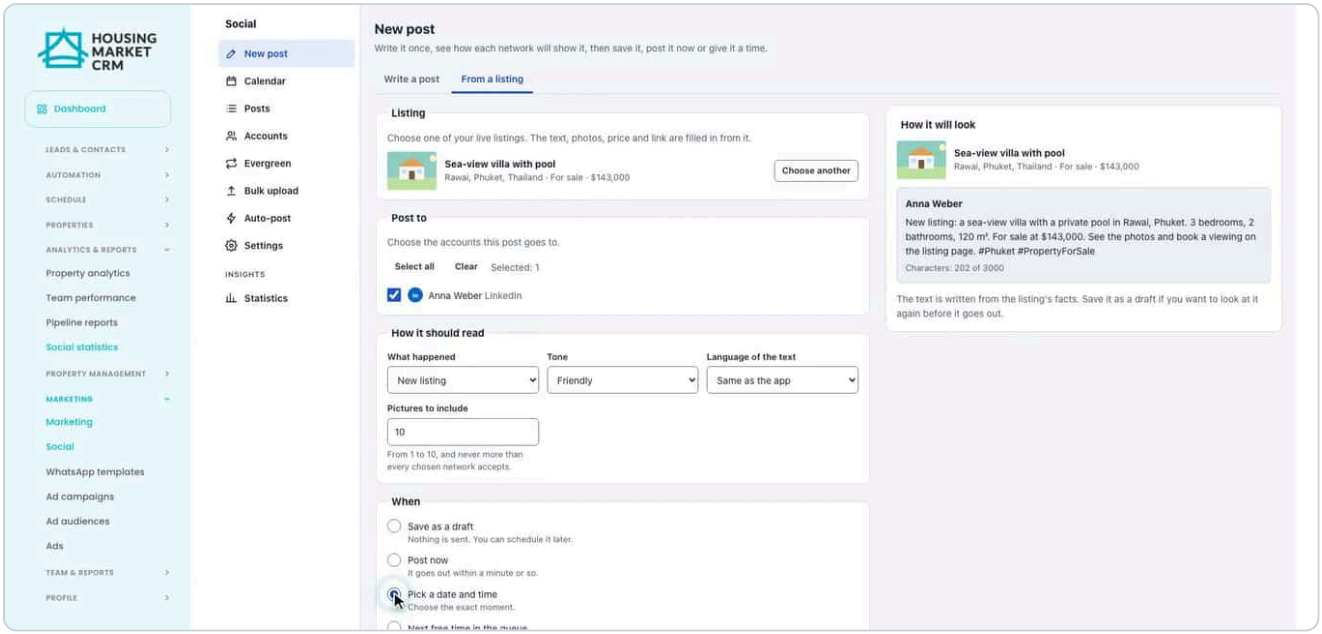
Rajah 52.14 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

15 Pilih apa yang berlaku dan nadanya, jika mahu.



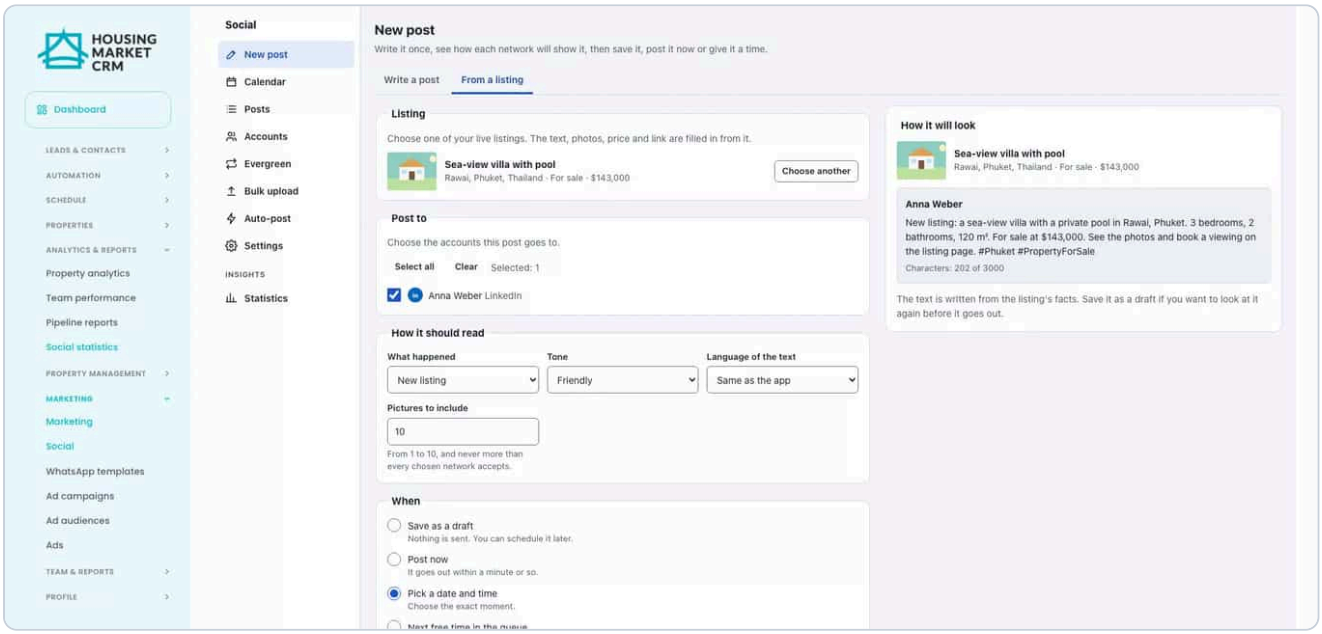
Rajah 52.15 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

16 Di bawah Bila, pilih tarikh dan masa.



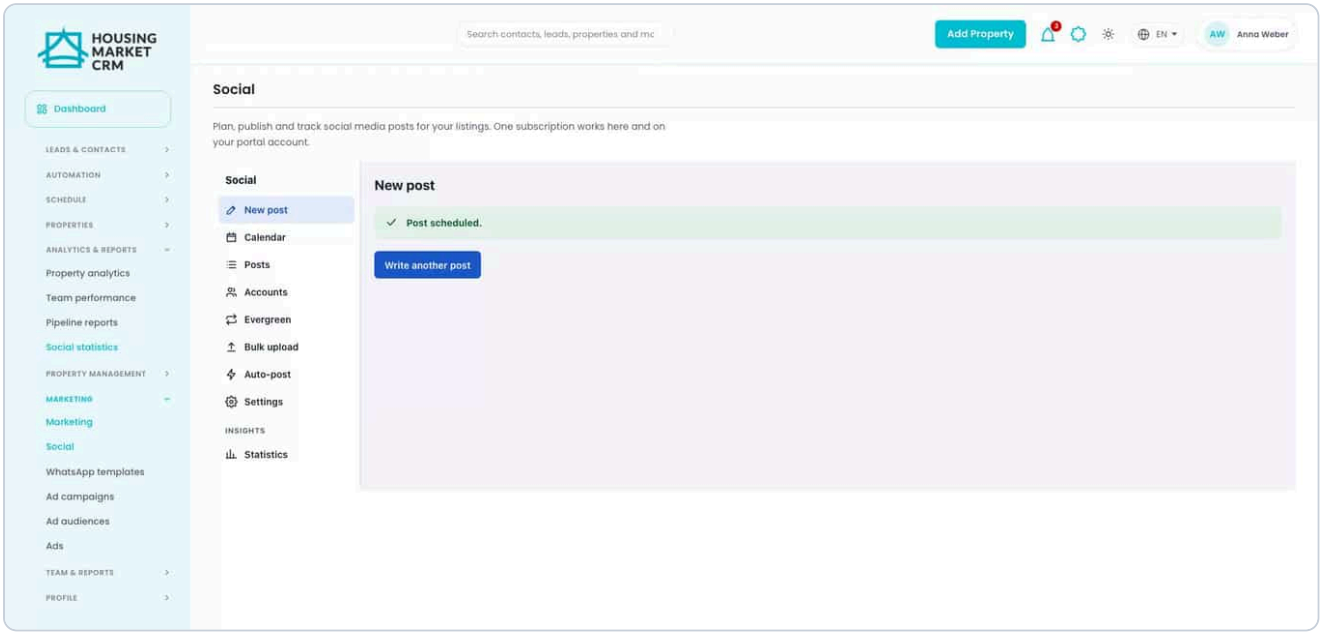
Rajah 52.16 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

17 Di sini: dua hari lagi, pukul 6 malam.



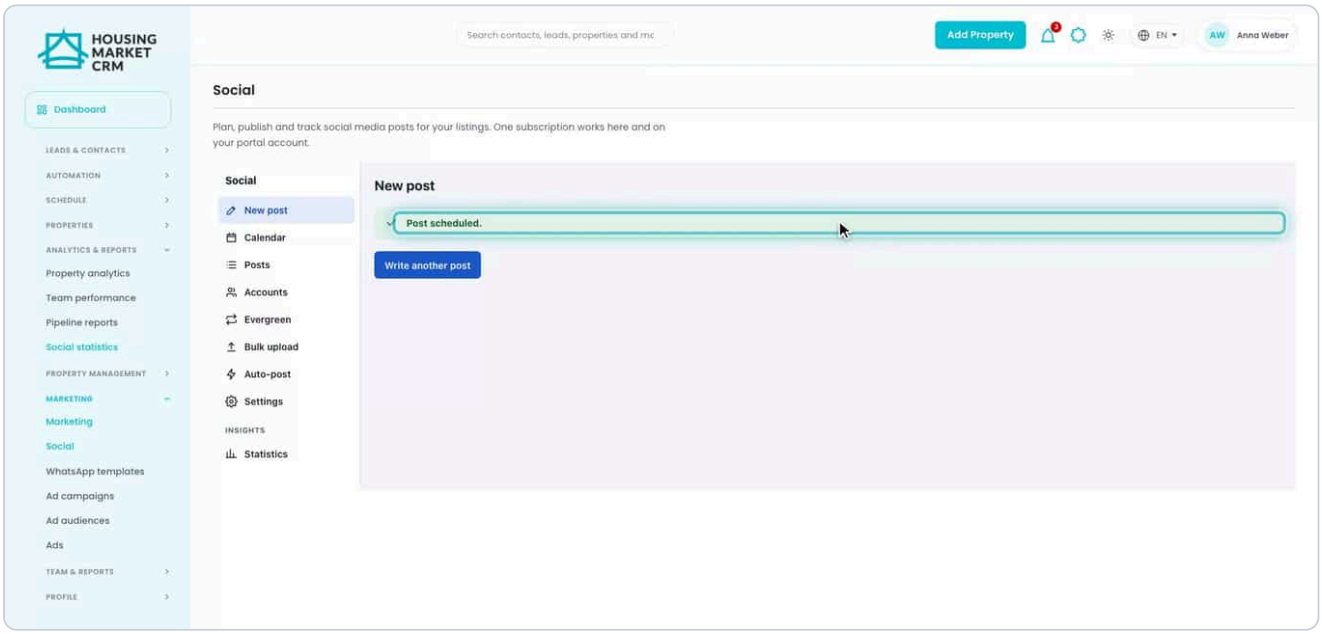
Rajah 52.17 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

18 Klik Jadualkan siaran.



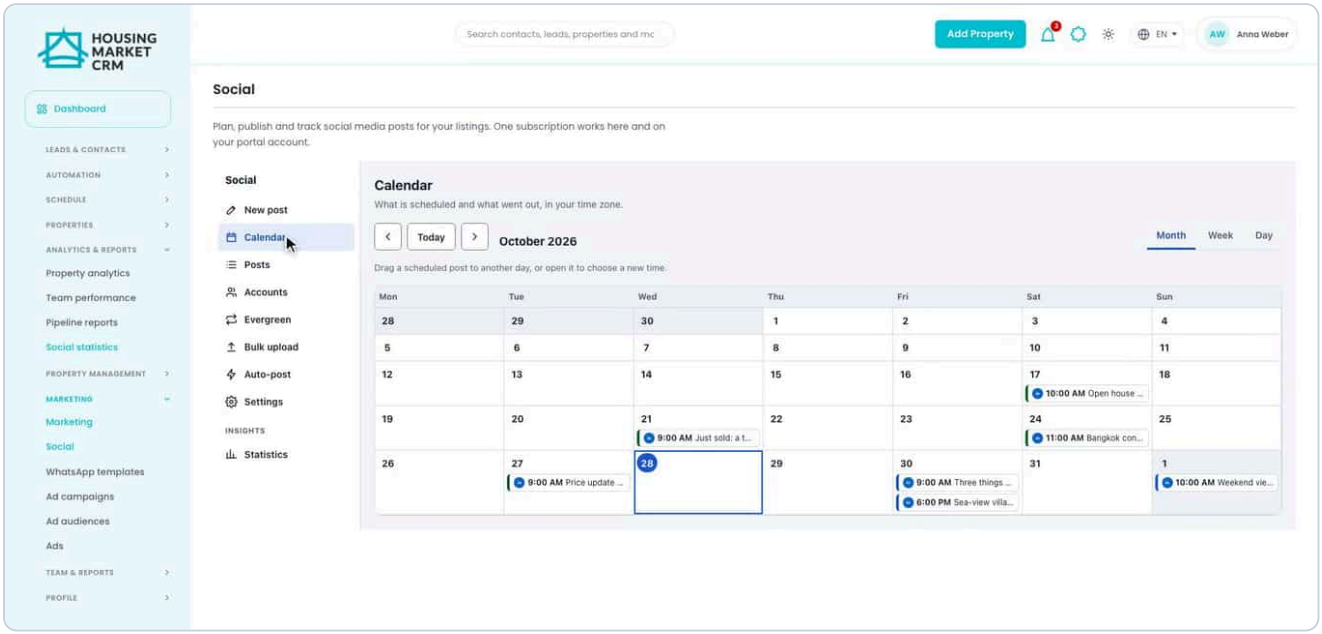
Rajah 52.18 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

19 Siaran telah dijadualkan.



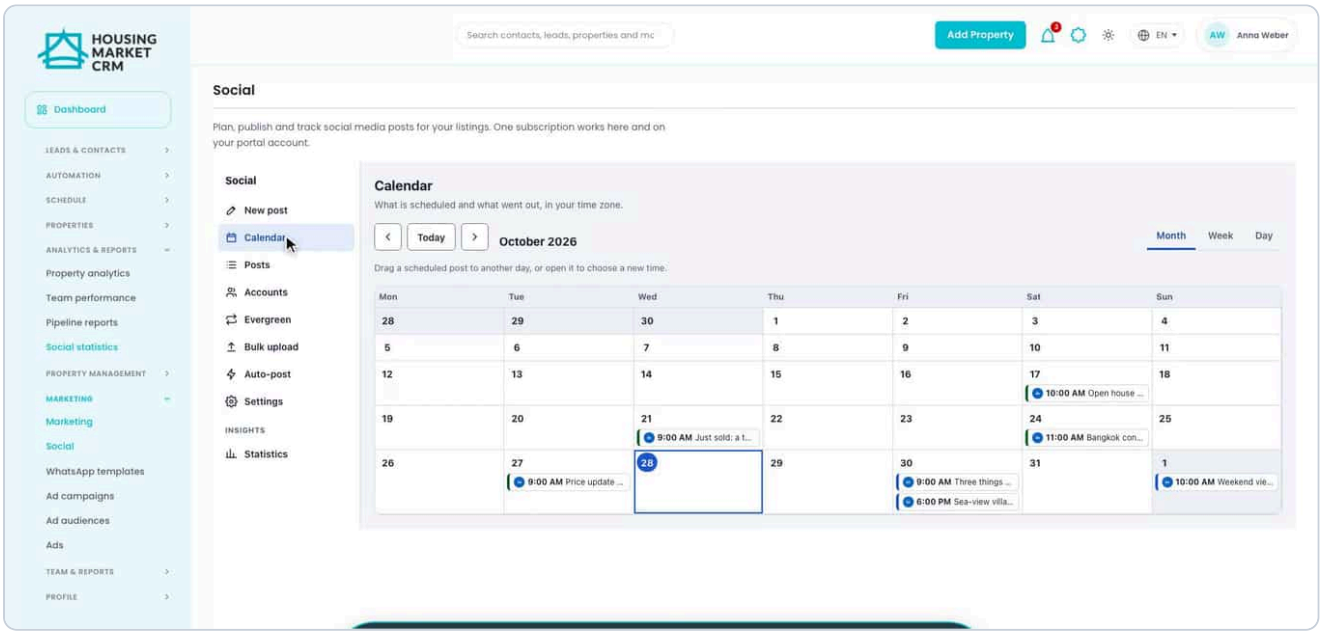
Rajah 52.19 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

20 Buka Kalendar.



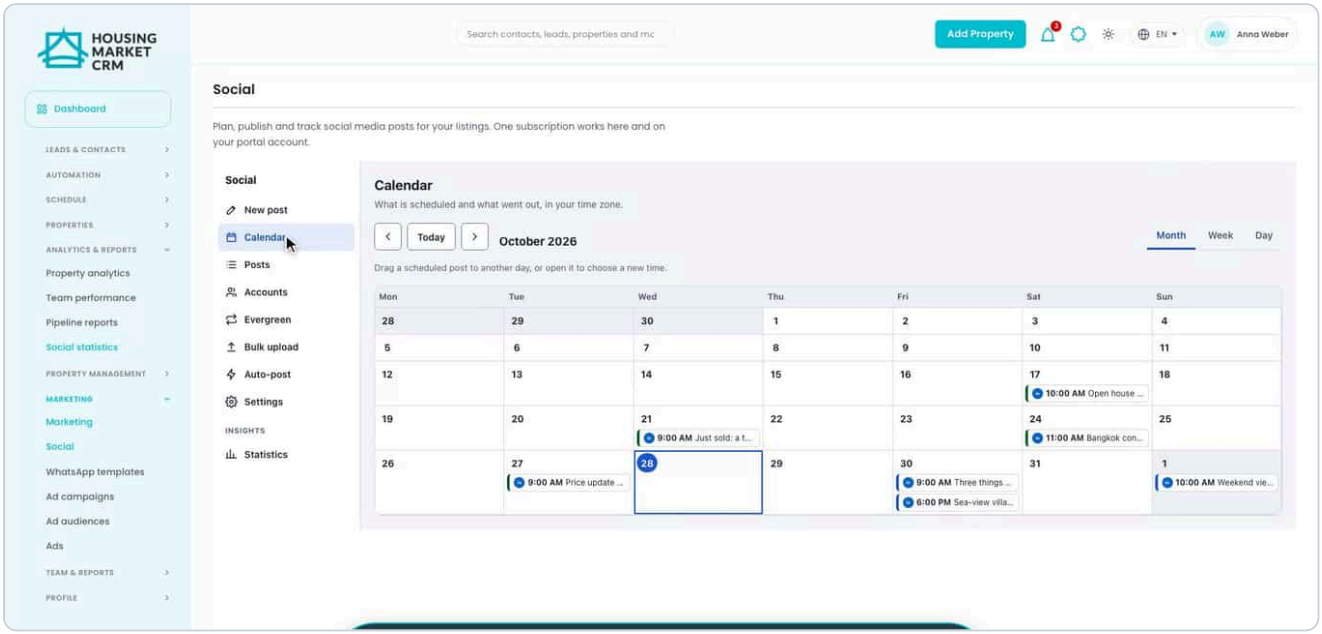
Rajah 52.20 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

21 Lihat apa yang dijadualkan dan apa yang telah keluar, dalam zon masa anda.



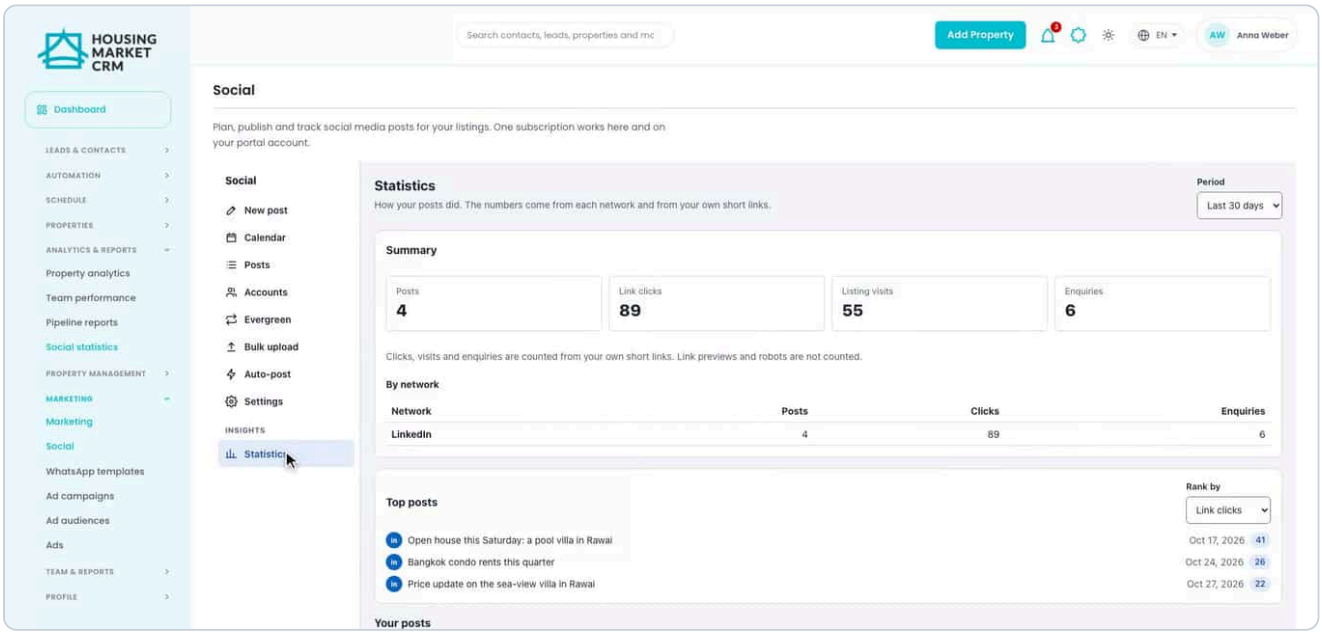
Rajah 52.21 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

22 Seret siaran berjadual ke hari lain, atau buka untuk menukar masanya.



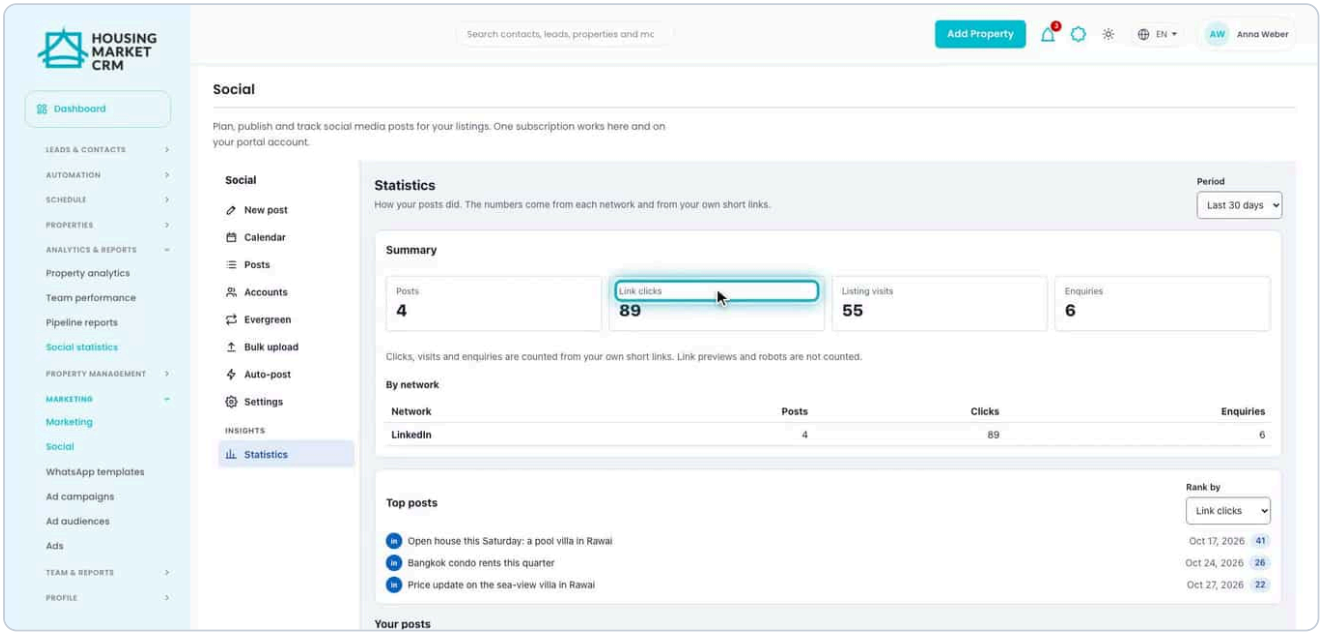
Rajah 52.22 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

23 Buka Statistik.



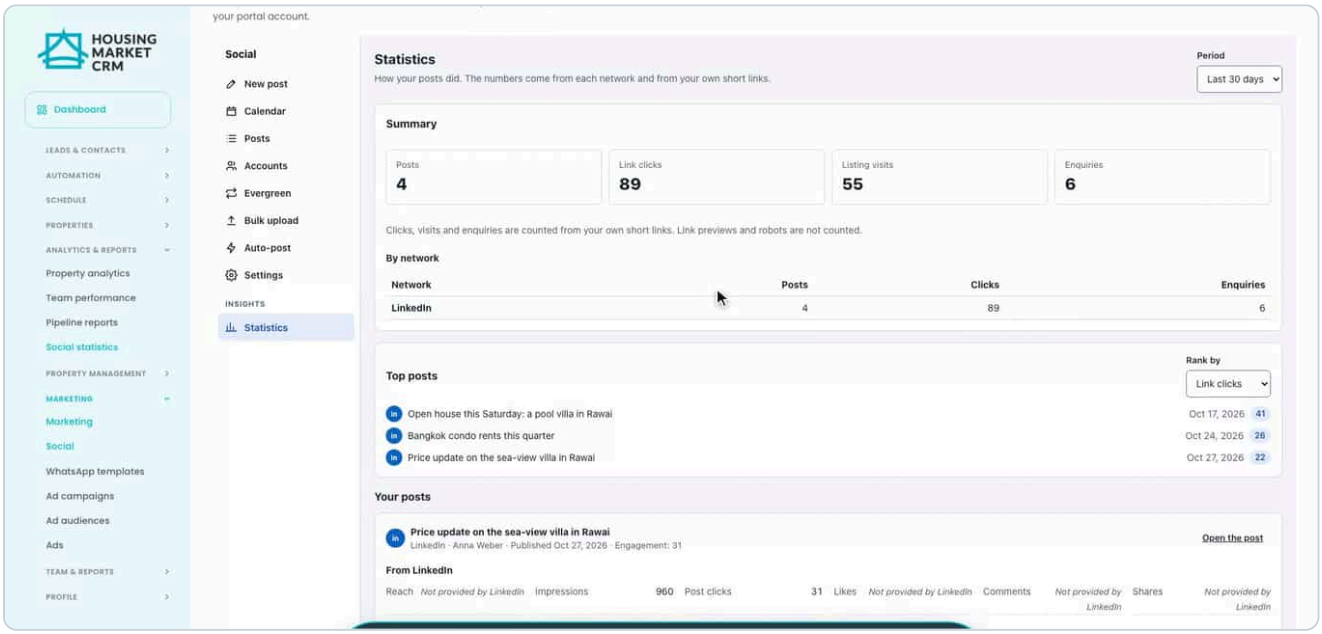
Rajah 52.23 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

24 Lihat klik pautan, kunjungan penyenaraian dan pertanyaan siaran anda.



Rajah 52.24 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

25 Siaran teratas menunjukkan siaran mana yang membawa paling banyak orang.



Rajah 52.25 · Skrin dirakam 28 Oktober 2026

BAHAGIAN 7

Urus niaga, dokumen dan laporan

53 Penjejakan komisen

54 Laporan saluran jualan

55 Dokumen pelanggan

56 Daftar pematuhan

57 Peringatan pajakan

58 Portal pelanggan

59 Profil dan ulasan anda

53 BAB 53

Penjejakan komisen

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Merekodkan urus niaga, nilainya dan komisennya ialah sebahagian daripada Pro; membahagikan komisen antara beberapa orang, ramalan dan penyata komisen ialah sebahagian daripada Business.

Setiap urus niaga merekodkan hartanah, nilainya, komisen yang perlu dibayar — kadar ke atas nilai atau yuran tetap — dan cara komisen itu dibahagikan antara orang yang mengusahakannya. Pembahagian mesti berjumlah keseluruhan komisen atau ia akan ditolak, dan hanya ejen yang sudah boleh anda lihat dalam pejabat anda boleh dinamakan padanya; sesiapa yang lain direkodkan sebagai pihak luar.

Urus niaga bergerak melalui Belum selesai, Berjaya, Sudah diinvois dan Sudah dibayar, atau ditandakan Gagal, jadi pejabat dapat menjawab apa yang berhak diterima oleh setiap orang dan bila. Tiada apa-apa keluar daripada Sudah dibayar, dan urus niaga yang gagal boleh dibawa kembali ke Belum selesai jika ia hidup semula.

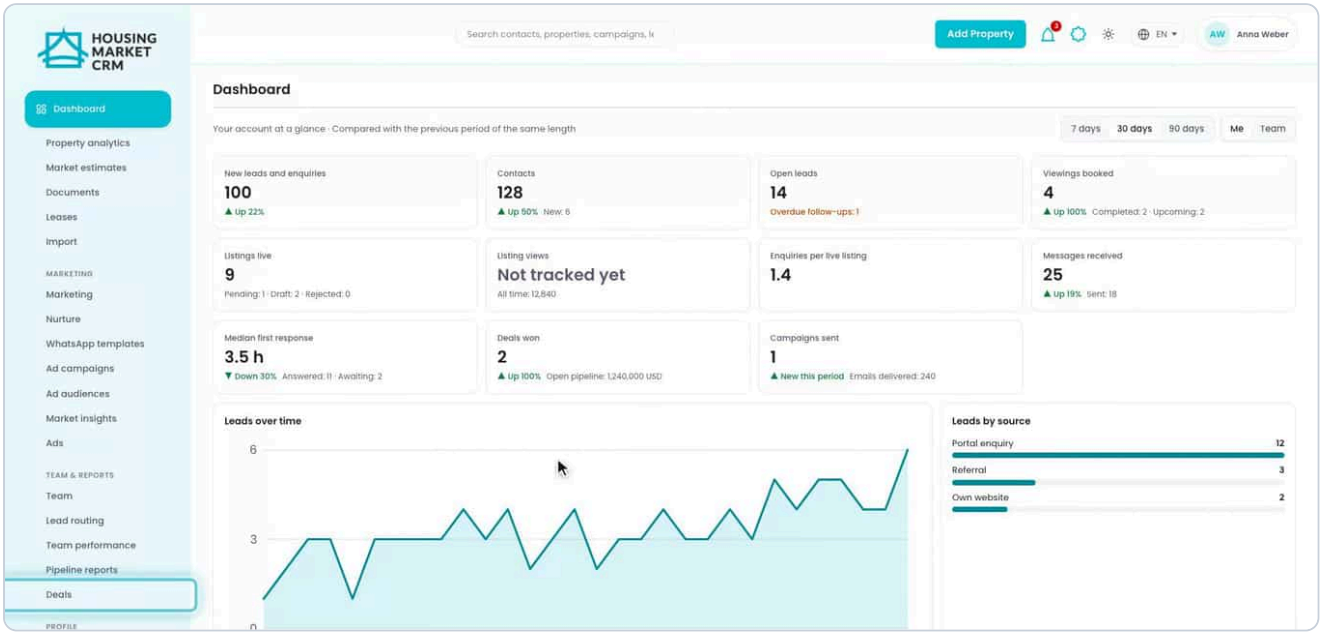
Ramalan saluran jualan dibina daripada urus niaga terbuka dan jangkaan tarikh penutupannya. Ia dikira semula setiap kali anda membukanya, jadi urus niaga yang ditutup seminit yang lalu sudah pun diambil kira dan tidak menunggu kemas kini semalaman. Setiap mata wang diramal berasingan dan tidak pernah dicampur dengan yang lain.

Merekod urus niaga dan membawanya hingga selesai ialah sebahagian daripada Pro dan Business. Pembahagian komisen, tab Ramalan dan tab Penyata ialah sebahagian daripada Business. Lihat "Bagaimanakah saya menukar prospek menjadi urus niaga?" dan "Bagaimanakah saya menginvois urus niaga, dan siapa berhak menerima apa?".

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah saya menjejak komisen dan meramal saluran jualan saya?**

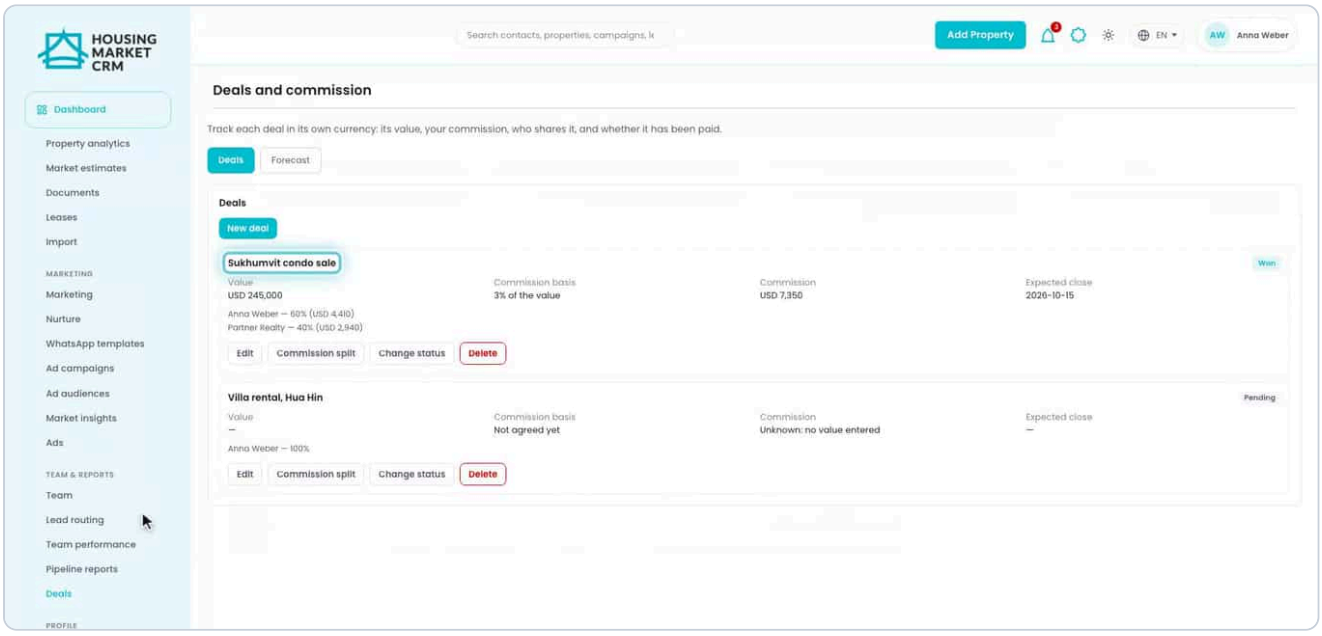
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



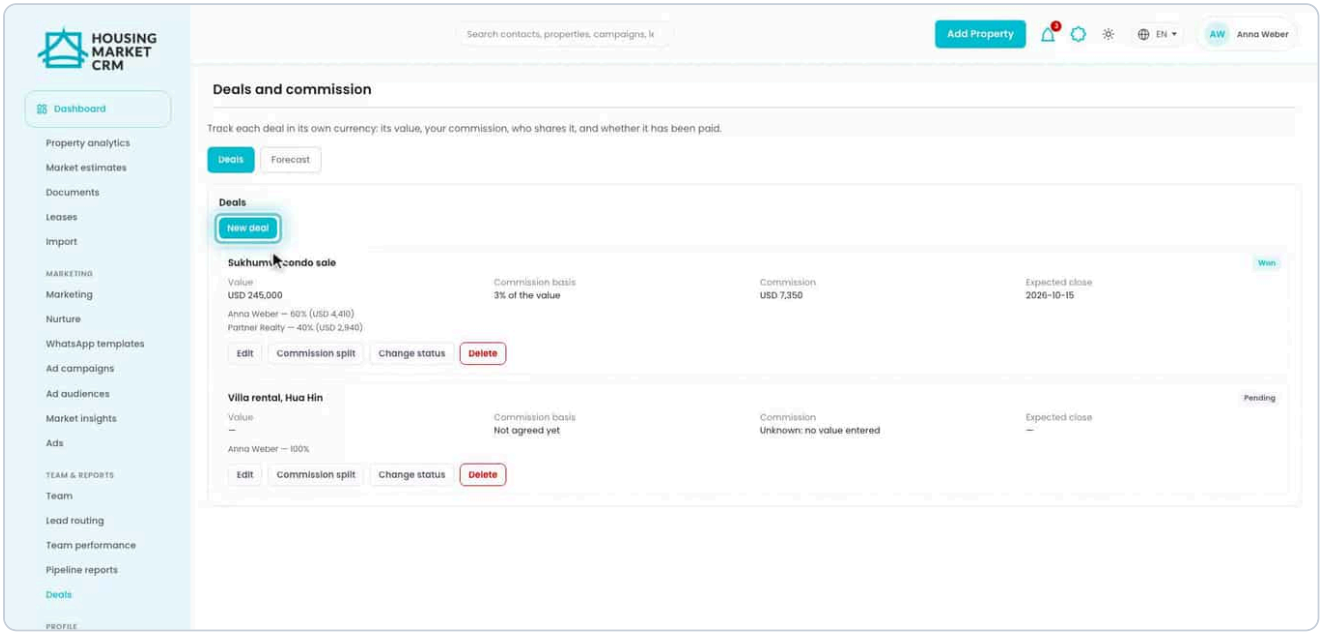
Rajah 53.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Deals dalam menu kiri.



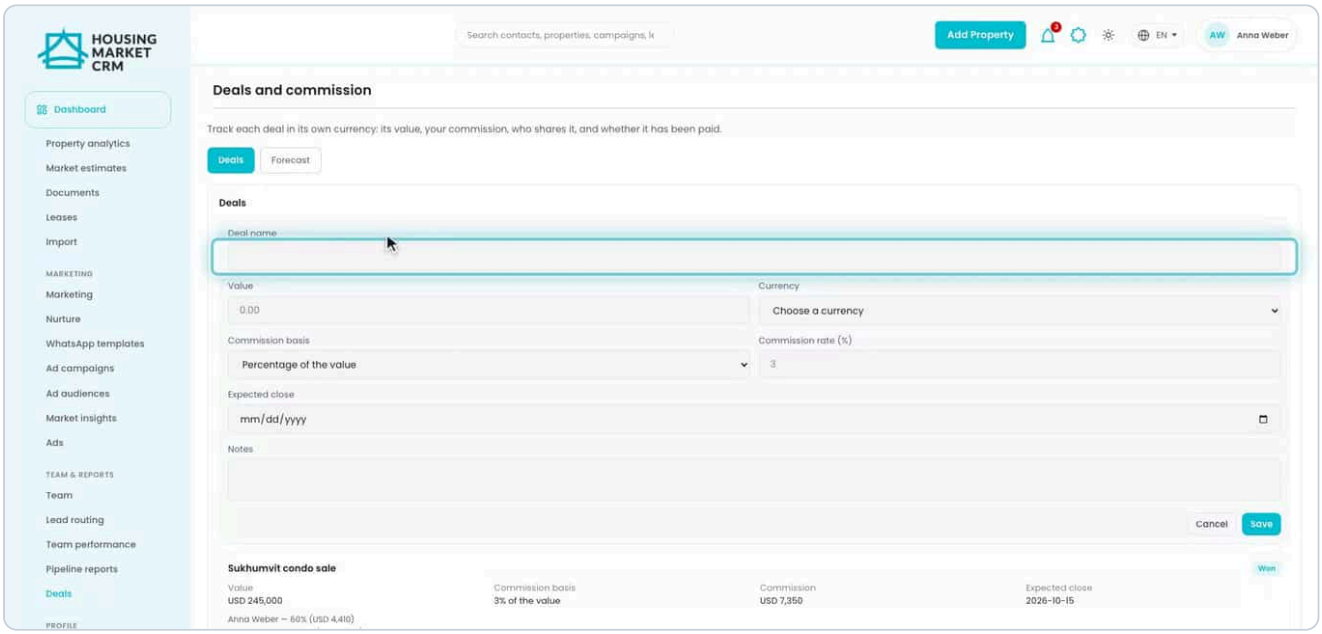
Rajah 53.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Setiap perjanjian menunjukkan nilai, komisen dan pembahagiannya.



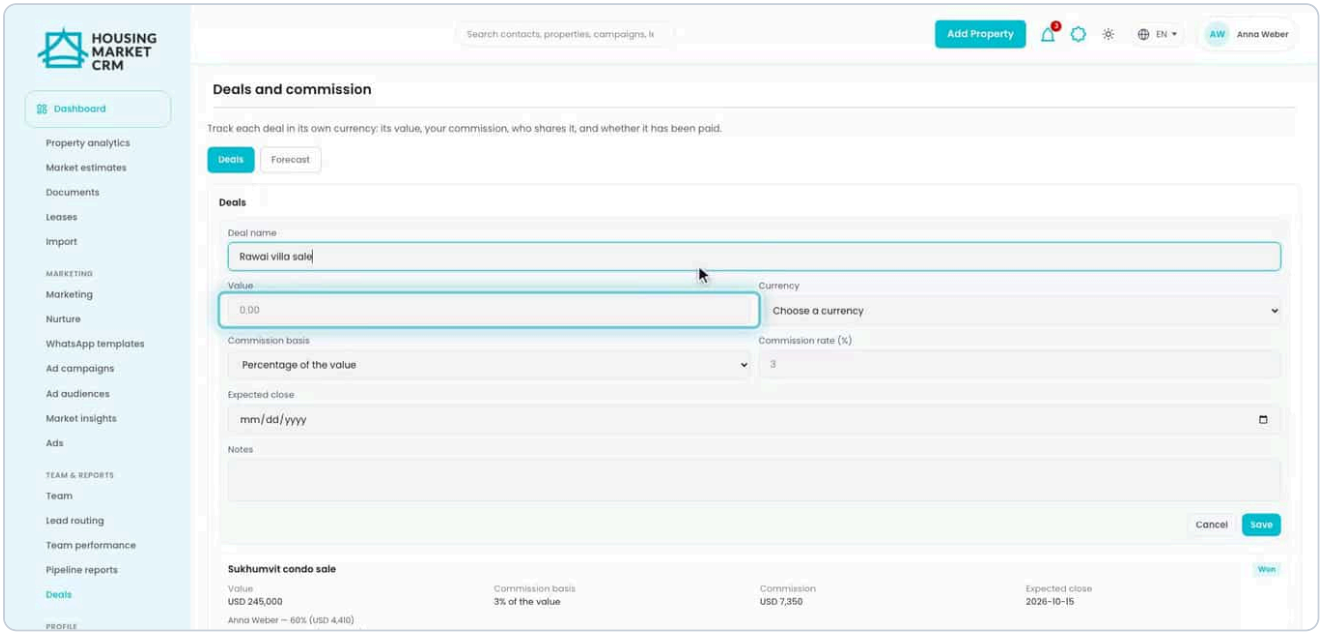
Rajah 53.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Klik New deal.



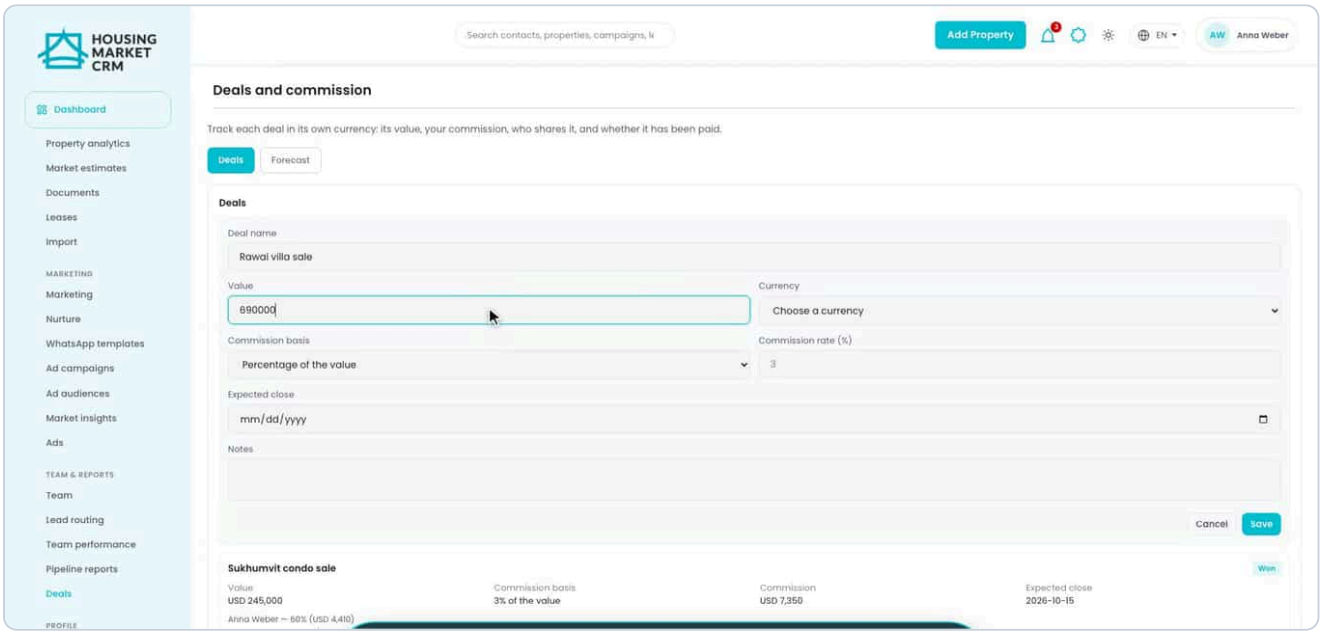
Rajah 53.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Berikan nama kepada perjanjian itu.



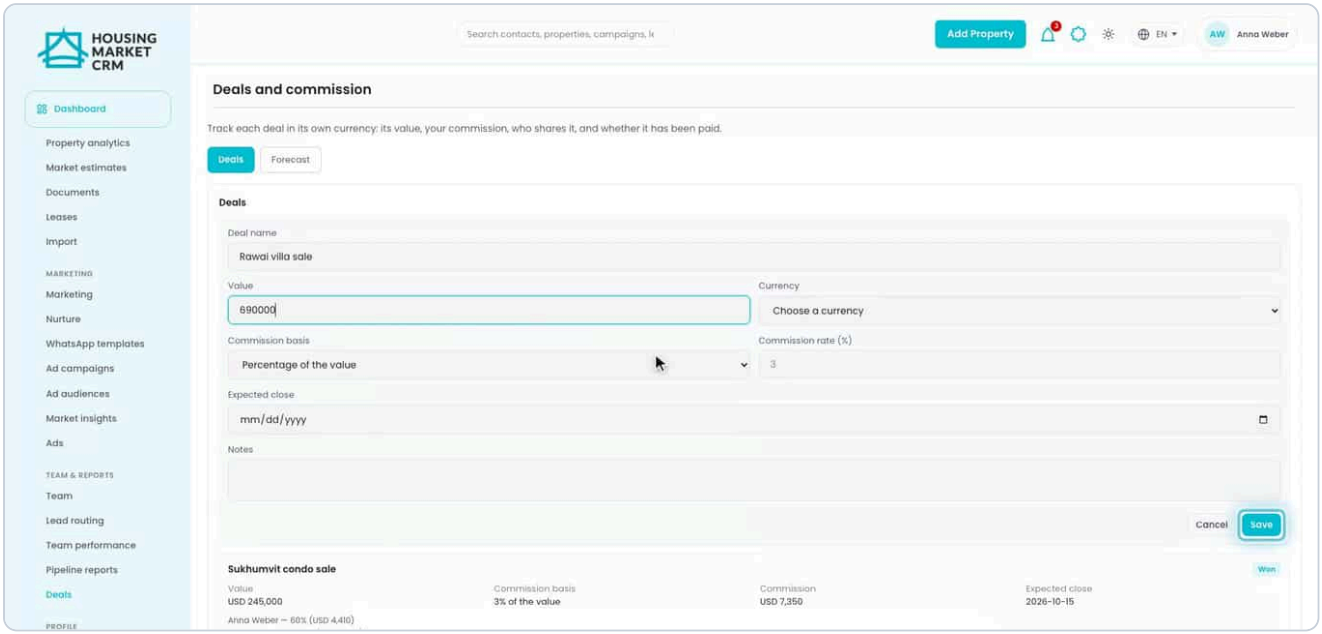
Rajah 53.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Masukkan nilainya.



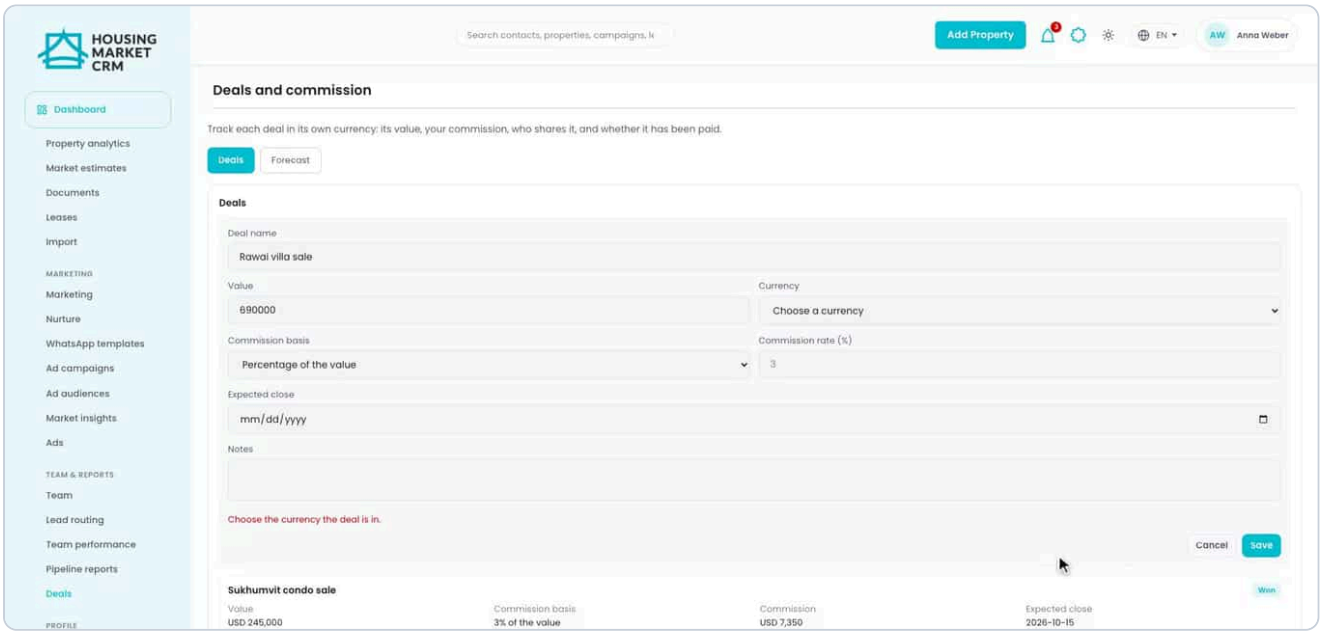
Rajah 53.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tetapkan mata wang, asas komisen dan jangkaan tutup.



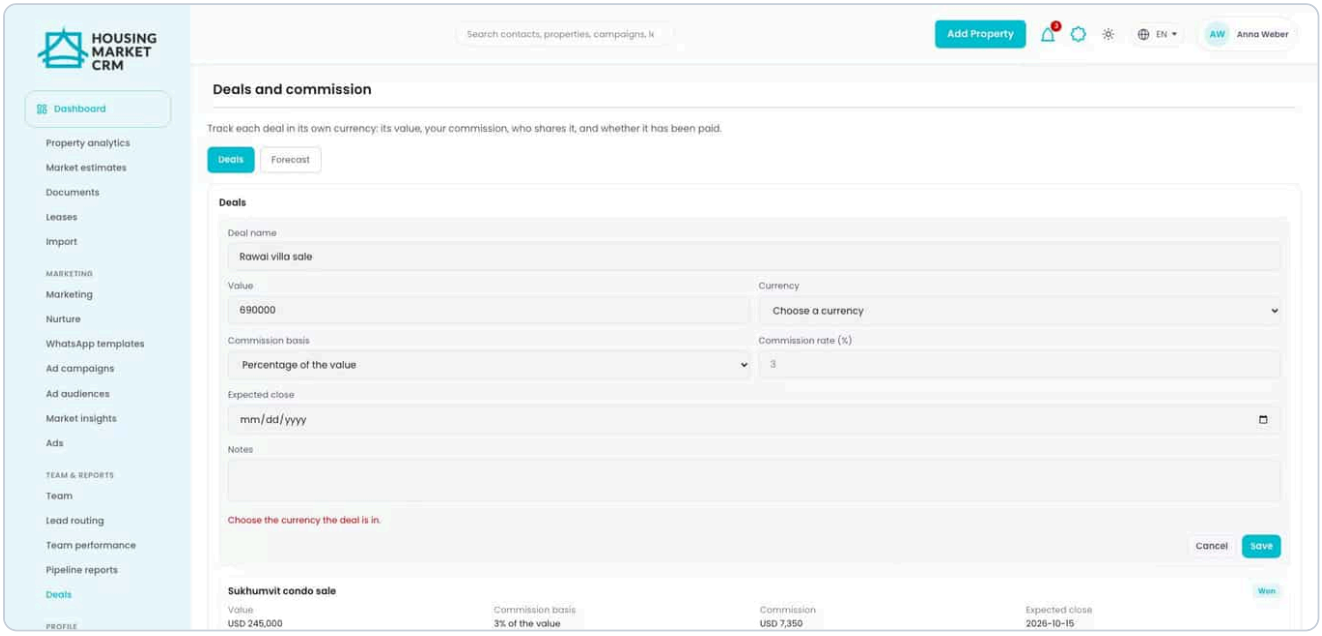
Rajah 53.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Simpan perjanjian itu.



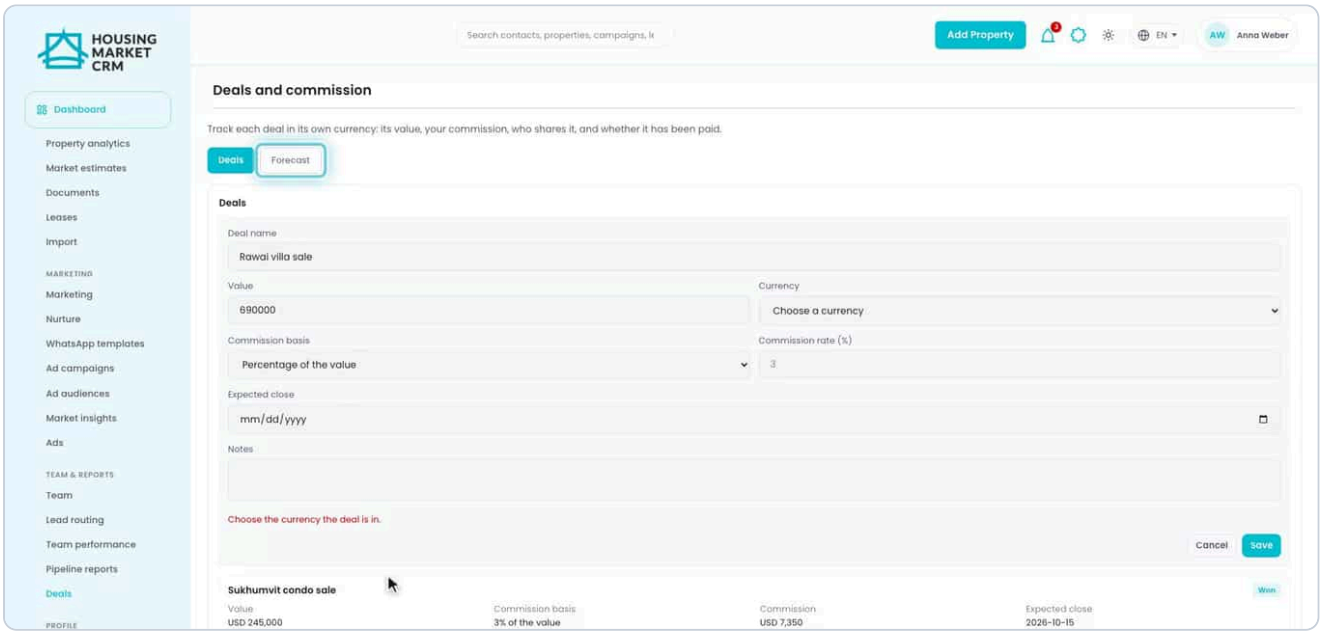
Rajah 53.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Guna Commission split untuk berkongsi dengan orang lain.



Rajah 53.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Tukar status apabila perjanjian bergerak maju.



Rajah 53.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

11 Buka Forecast untuk melihat apa yang patut ditutup, dan bila.



Rajah 53.11 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah saya menukar prospek menjadi urus niaga?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Bagaimanakah saya menginvois urus niaga, dan siapa berhak menerima apa?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
Apakah senarai semak pada sesuatu urus niaga?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

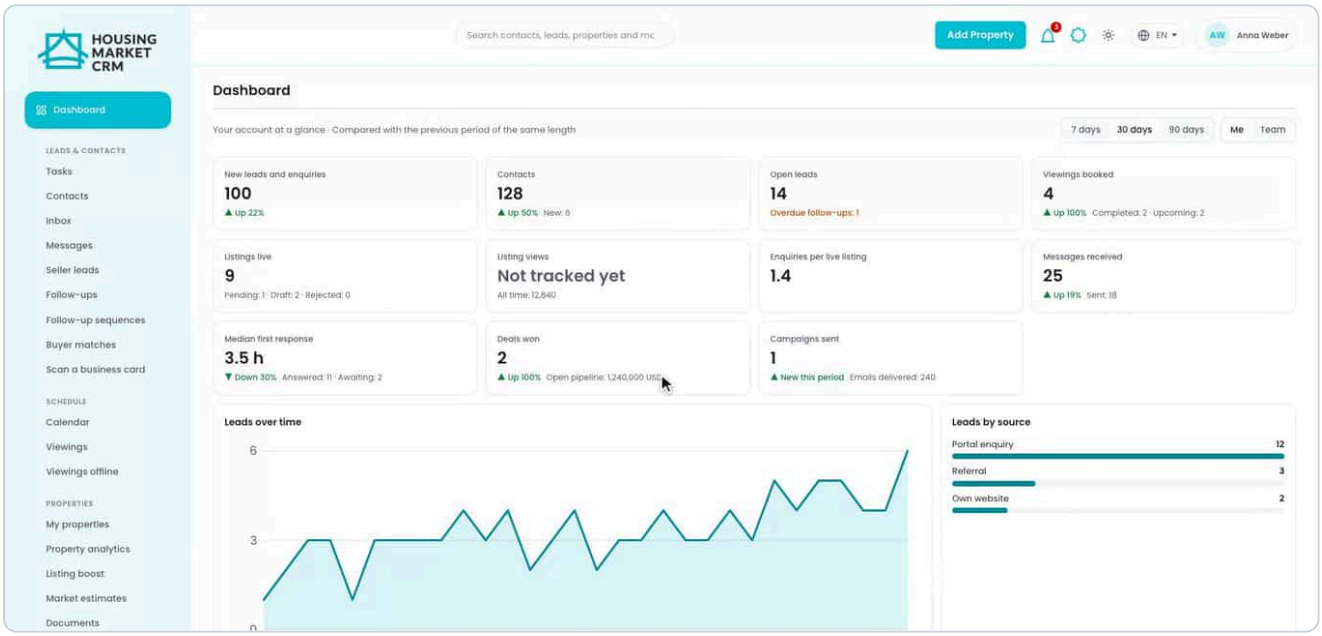
54 BAB 54

Laporan saluran jualan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

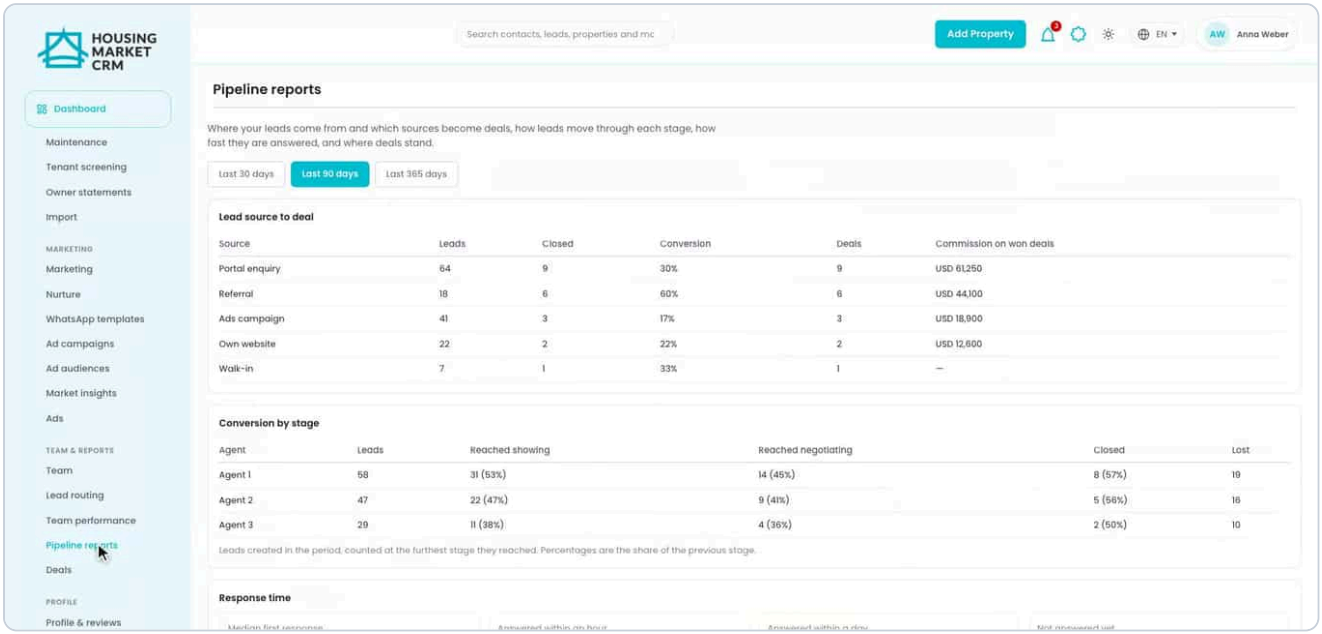
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



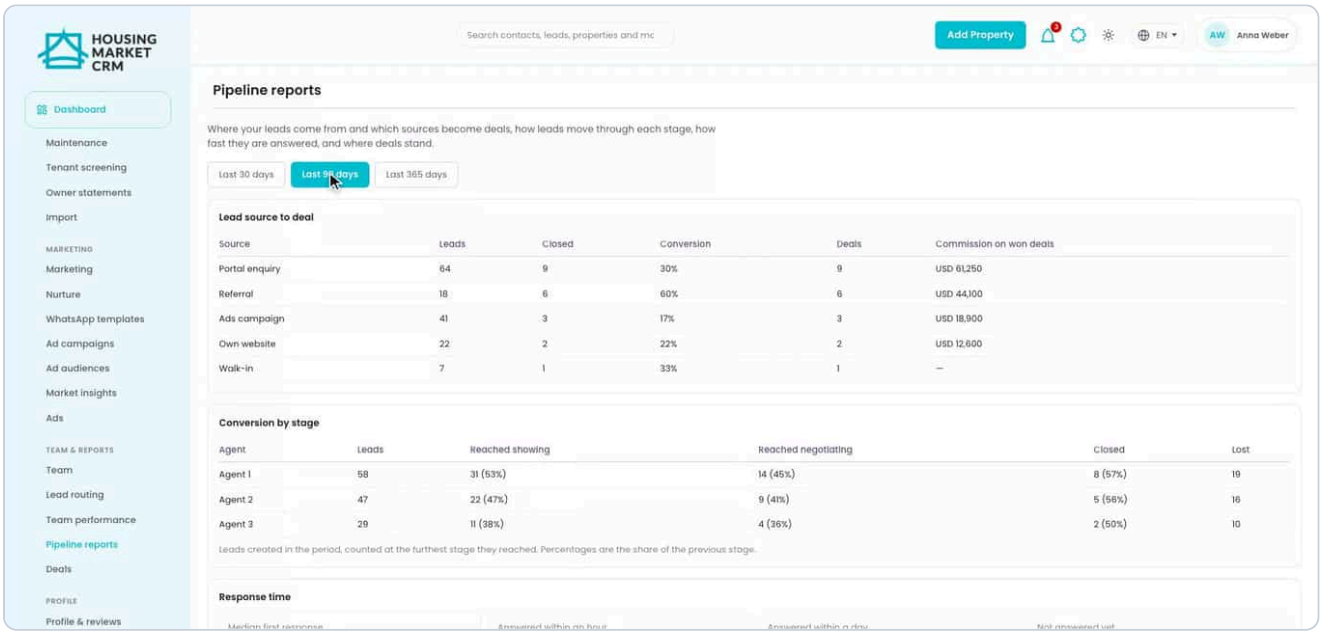
Rajah 54.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Laporan Saluran Jualan dalam menu kiri.



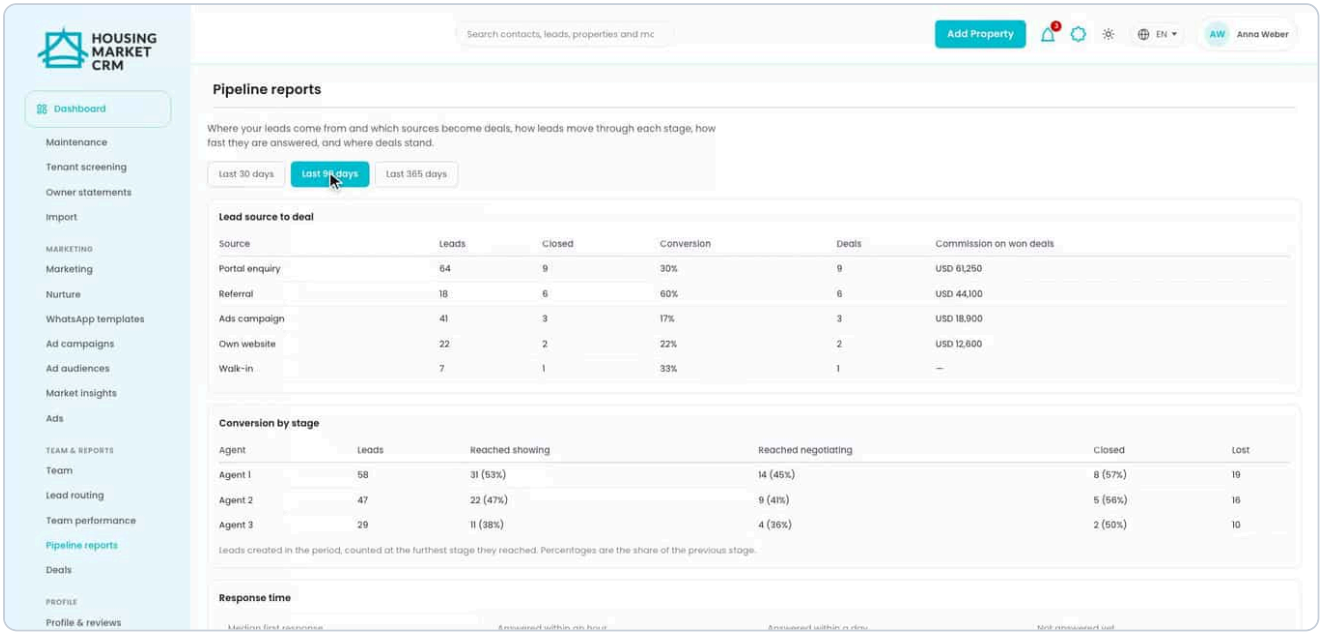
Rajah 54.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Data sebulan kebanyakannya hingar — guna 90 hari.



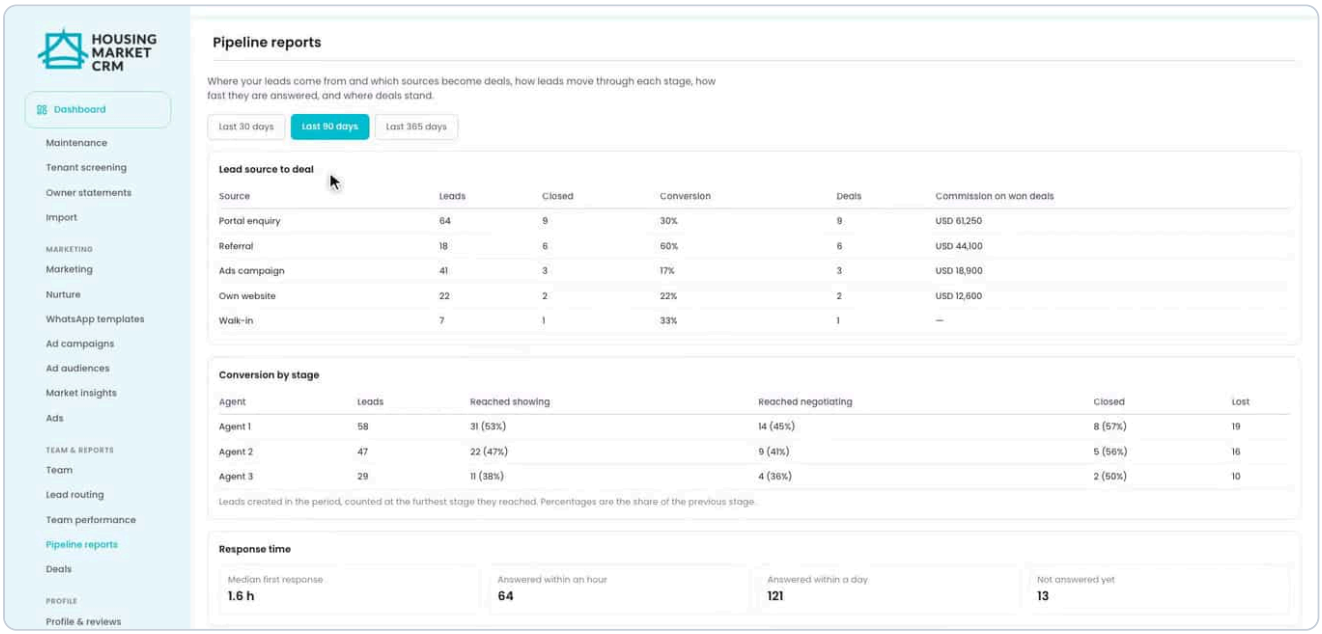
Rajah 54.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Bukan jumlah prospek — sumber mana yang jadi perjanjian.



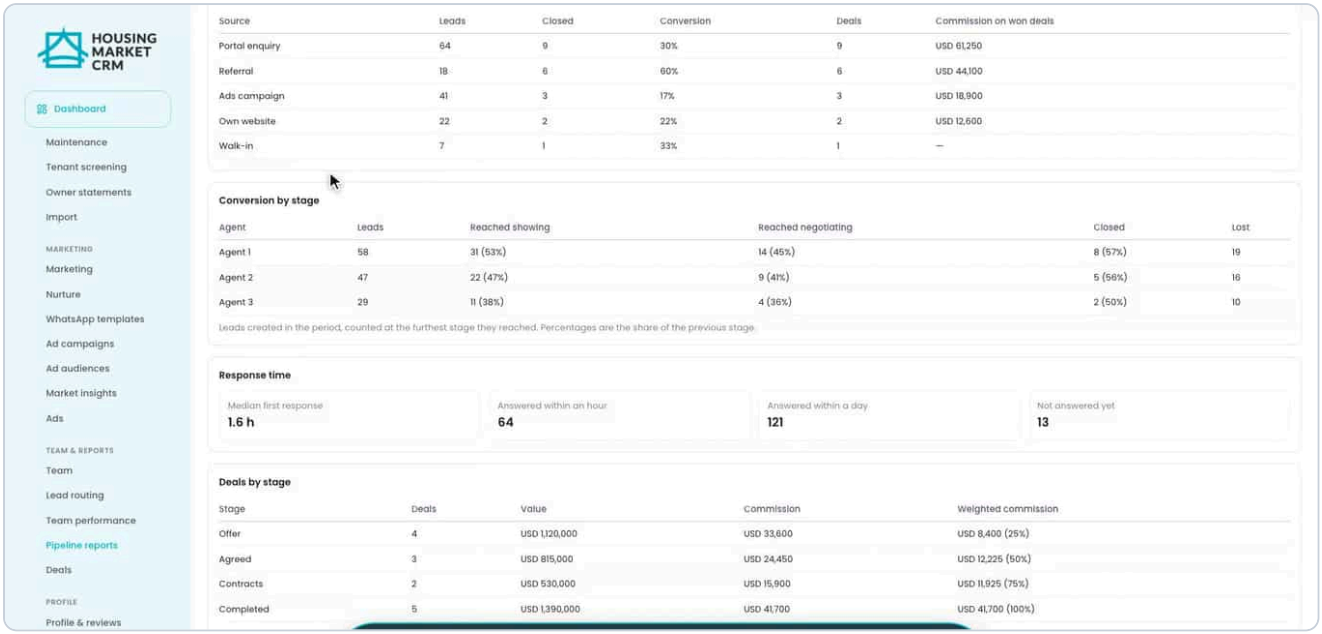
Rajah 54.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Penukaran mengikut peringkat: di mana papan berhenti bergerak.



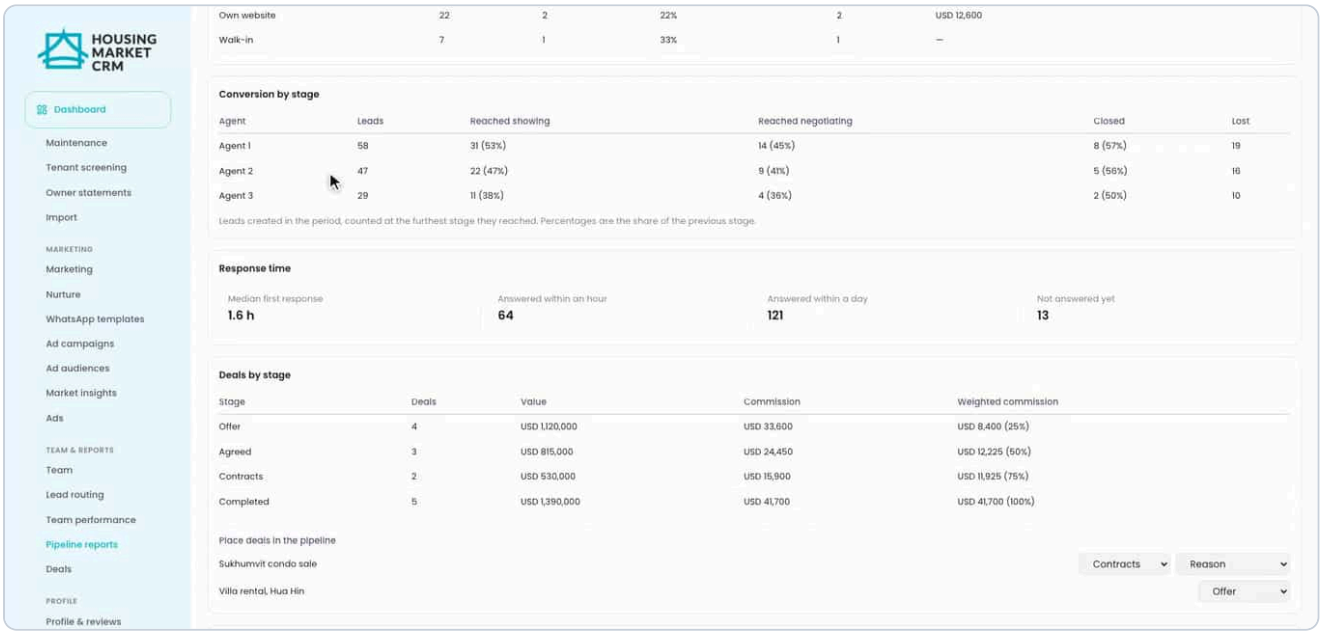
Rajah 54.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Masa tindak balas — satu angka yang boleh anda ubah minggu ini.



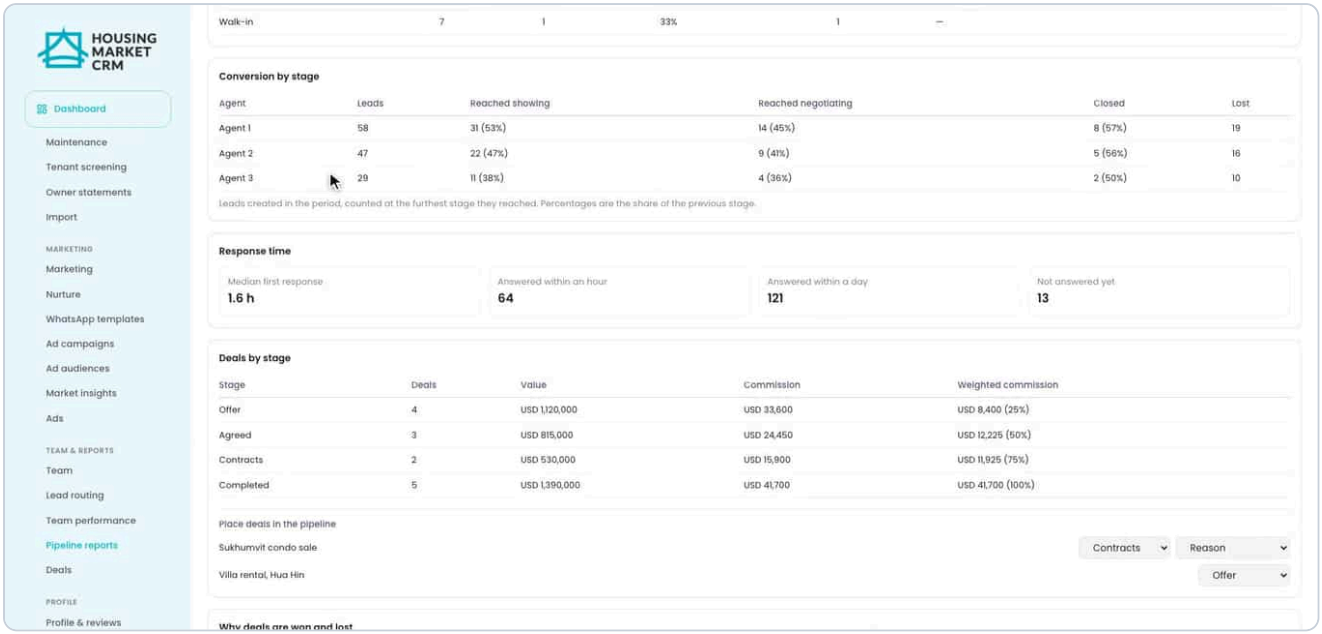
Rajah 54.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Perjanjian mengikut peringkat: di mana wang berada.



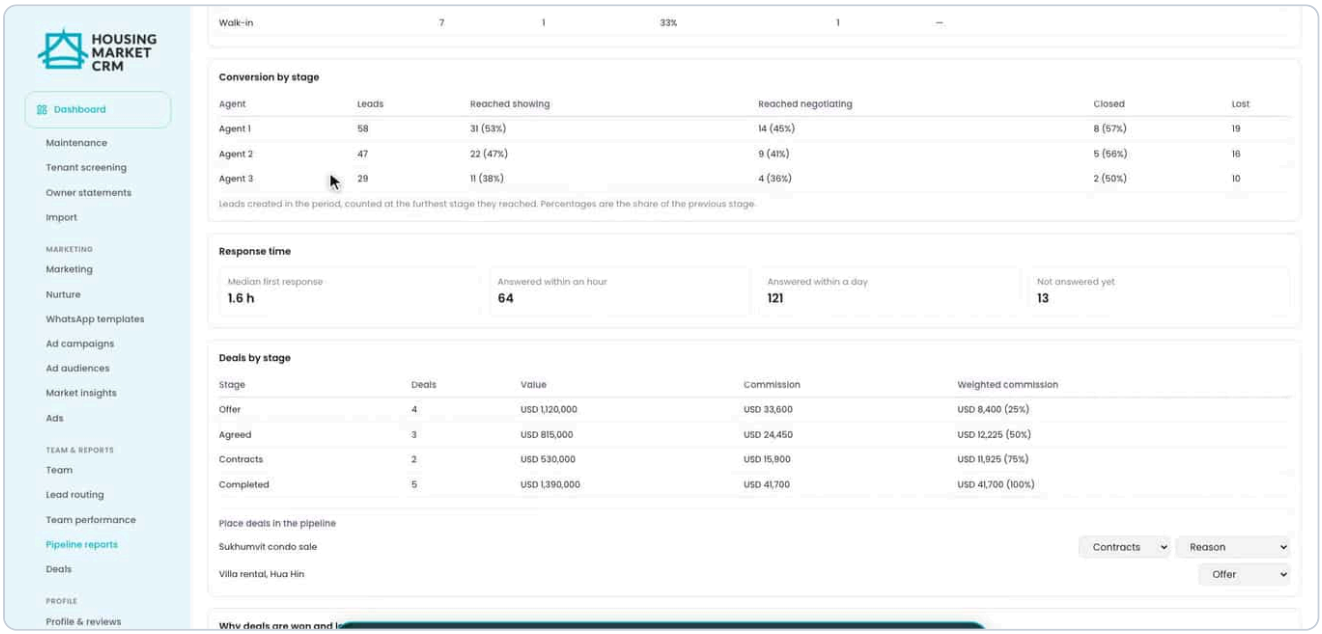
Rajah 54.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Dan mengapa perjanjian menang dan kalah.



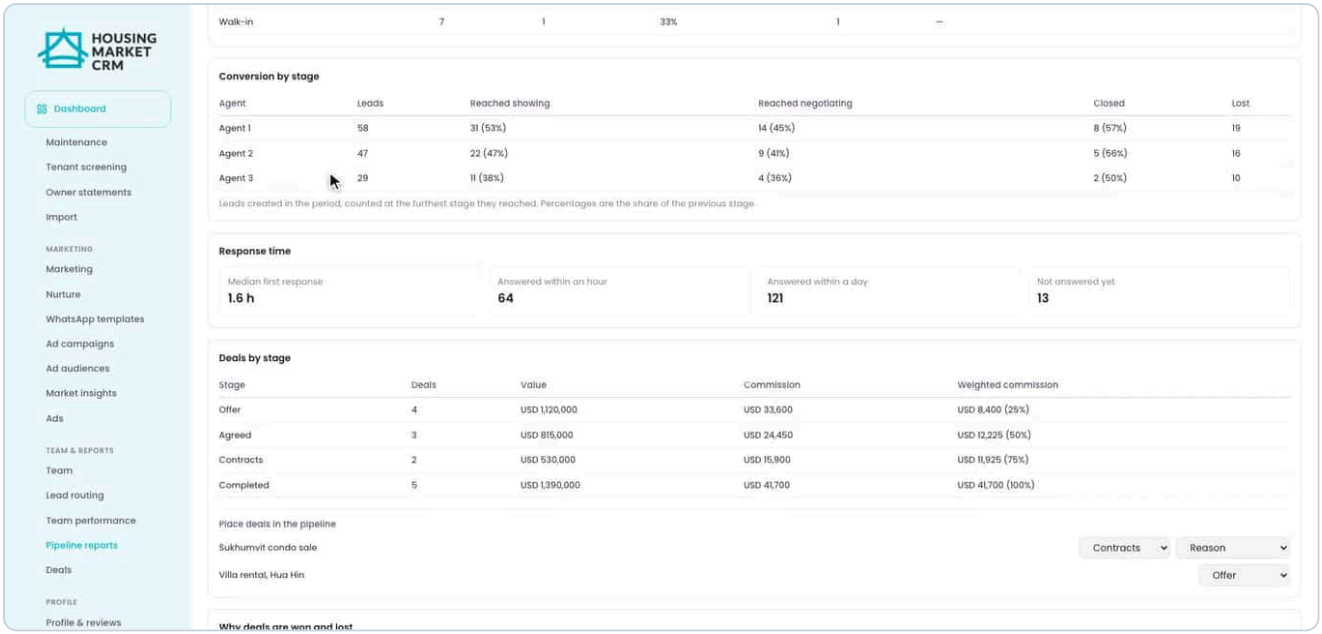
Rajah 54.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Sumber yang hantar seratus pertanyaan tanpa pembeli membazir wang anda.



Rajah 54.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Masa tindak balas yang boleh anda ubah minggu ini.



Rajah 54.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bolehkah saya memantau prestasi saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-monitor-my-performance
Bolehkah saya menjejak komisen dan meramal saluran jualan saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 BAB 55

Dokumen pelanggan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Setiap pelan mempunyai peti simpanan dokumen pada kenalan dan penyenaraian dengan peringatan tamat tempoh. Pro menambah kontrak daripada templat anda — ditandatangani pada skrin, atau dihantar untuk ditandatangani dari jauh oleh seseorang yang tiada akaun CRM — dan rekod pajakan yang mengingatkan anda sebelum pajakan tamat.

Peti simpanan dokumen

Simpan dokumen pada kenalan, penyenaraian atau pajakan, dengan tarikh tamat jika ada, dan CRM mengingatkan anda sebelum tarikh itu tiba. Ejen mengarkibkan dokumen; memadam memerlukan pengurus yang mempunyai hak itu, dan dokumen yang ditandatangani tidak boleh dipadam oleh sesiapa.

Kontrak, pada Pro

Jana kontrak daripada salah satu templat anda sendiri dan minta ia ditandatangani pada skrin. Setiap tandatangan terikat pada teks tepat yang ditunjukkan kepada penandatangan, dan selepas tandatangan pertama teks tidak lagi boleh disunting, jadi semua orang menandatangani dokumen yang sama.

Satu kontrak juga boleh dihantar untuk ditandatangani dari jauh. Setiap pihak dihantar pautan peribadi melalui e-mel yang tidak memerlukan akaun dan tidak memerlukan kata laluan, dan menandatangani dalam pelayar masing-masing; tandatangan itu terikat pada teks yang sama dengan cara yang sama. Lihat “Bagaimanakah saya menghantar dokumen untuk ditandatangani dari jauh?”.

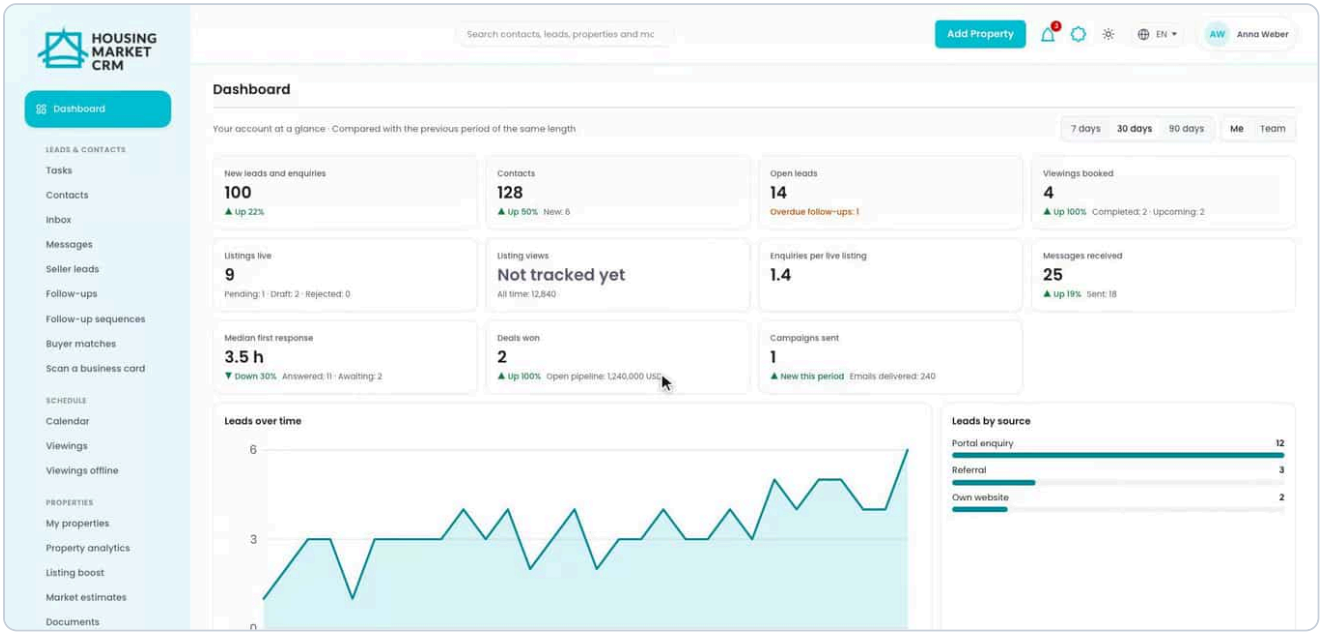
Pajakan, pada Pro

Rekodkan apa yang dipersetujui tuan rumah dan penyewa serta tandakan statusnya sendiri. Apabila pajakan aktif menghampiri penghujungnya, CRM mencipta prospek untuk penyewa, yang akan mencari rumah baharu, dan susulan untuk bertanya kepada tuan rumah sama ada mahu menyenaraikan semula. Sewa dan deposit direkodkan sebagai rujukan sahaja; CRM tidak pernah memungut atau menukar wang.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah dokumen, kontrak dan pajakan berfungsi?**

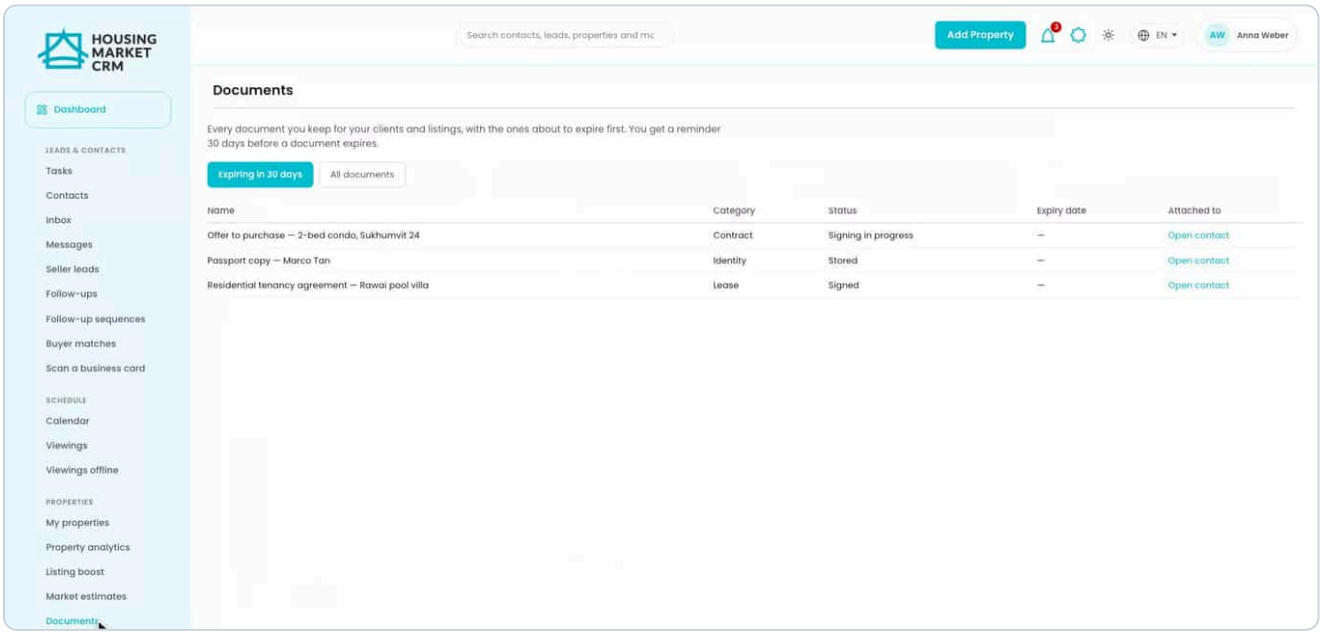
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



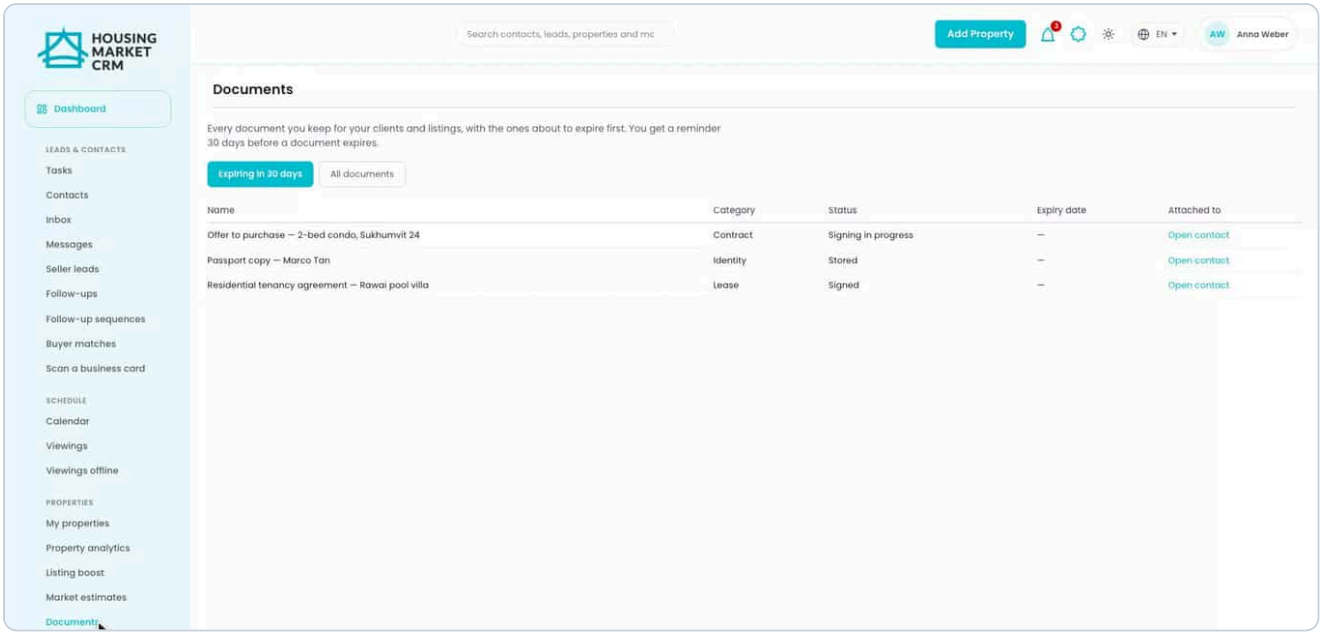
Rajah 55.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Dokumen dalam menu kiri.



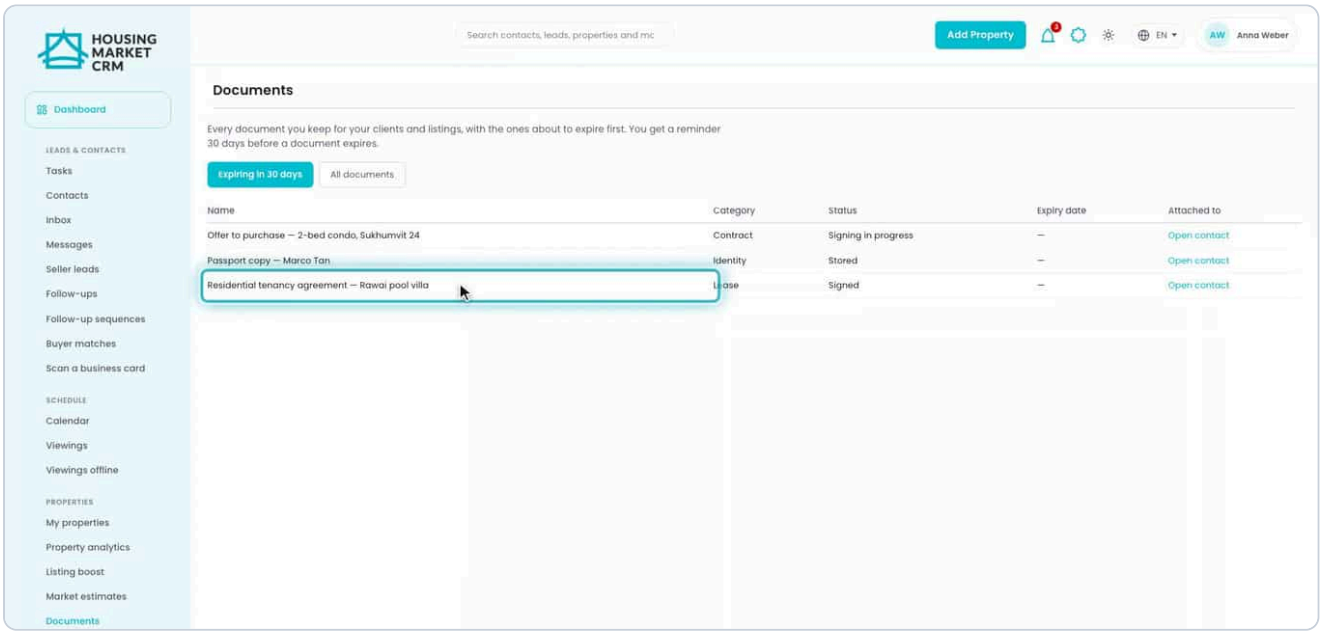
Rajah 55.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Segala yang anda simpan untuk pelanggan atau penyenaraian.



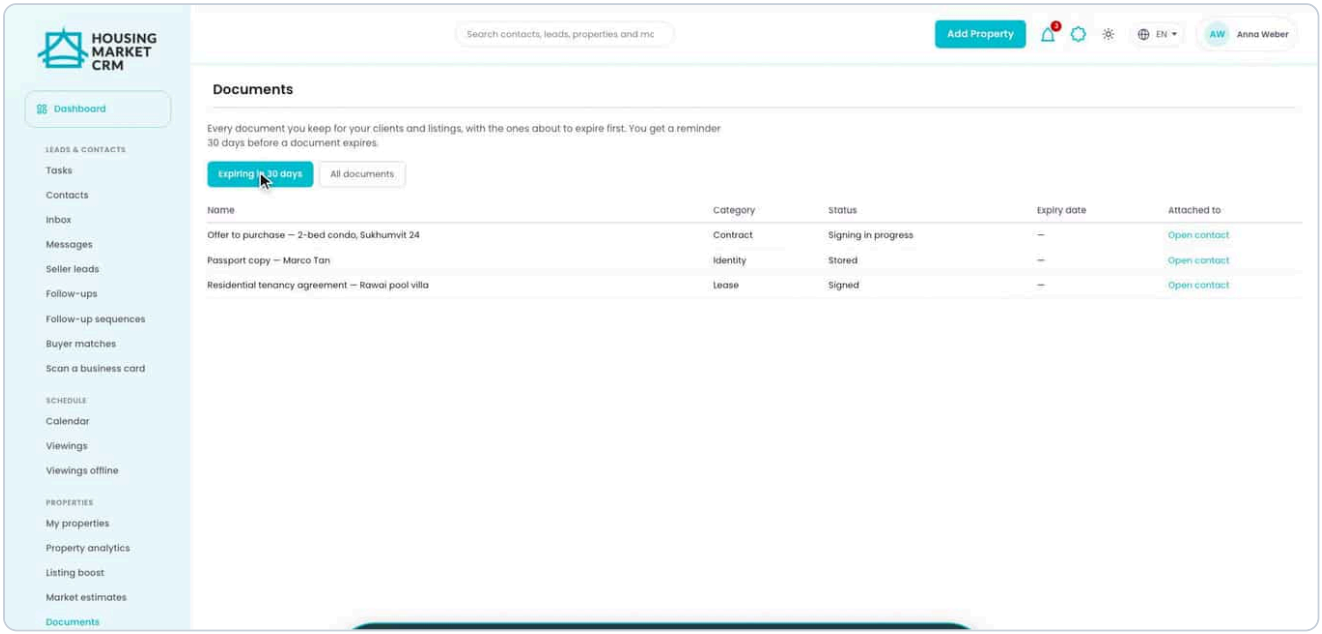
Rajah 55.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Setiap baris menyatakan apa yang dilampirkan padanya.



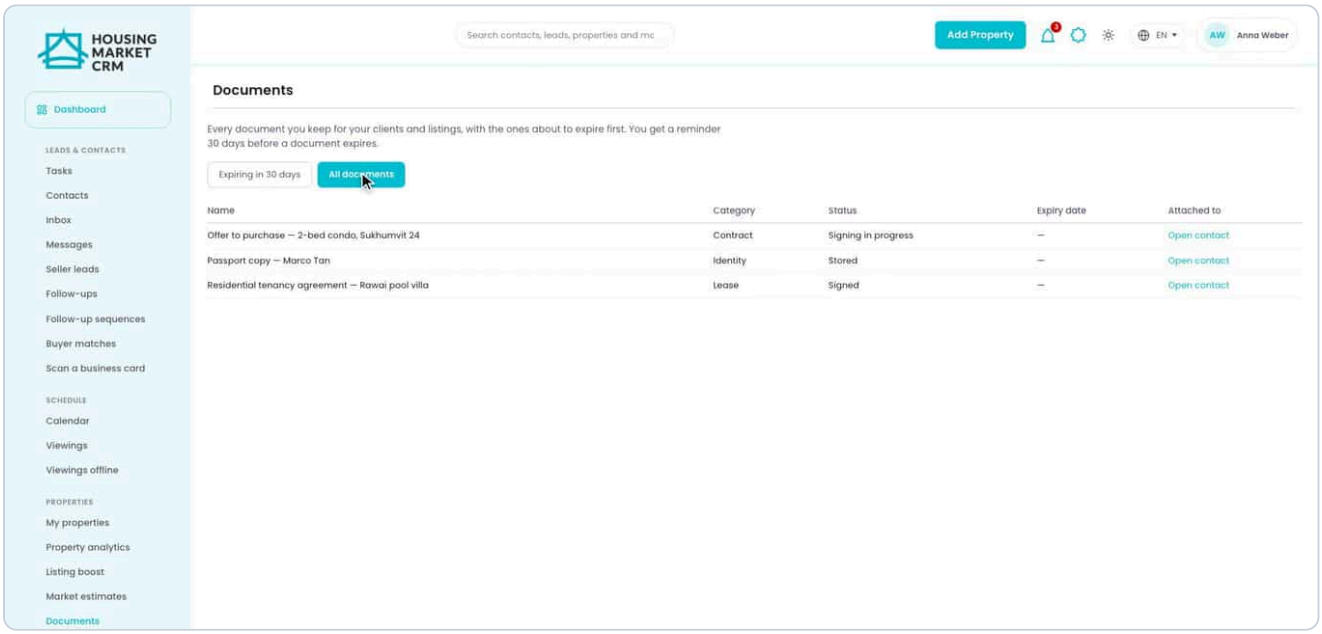
Rajah 55.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Luput dalam 30 hari — dan anda diingatkan sebelum ia tamat tempoh.



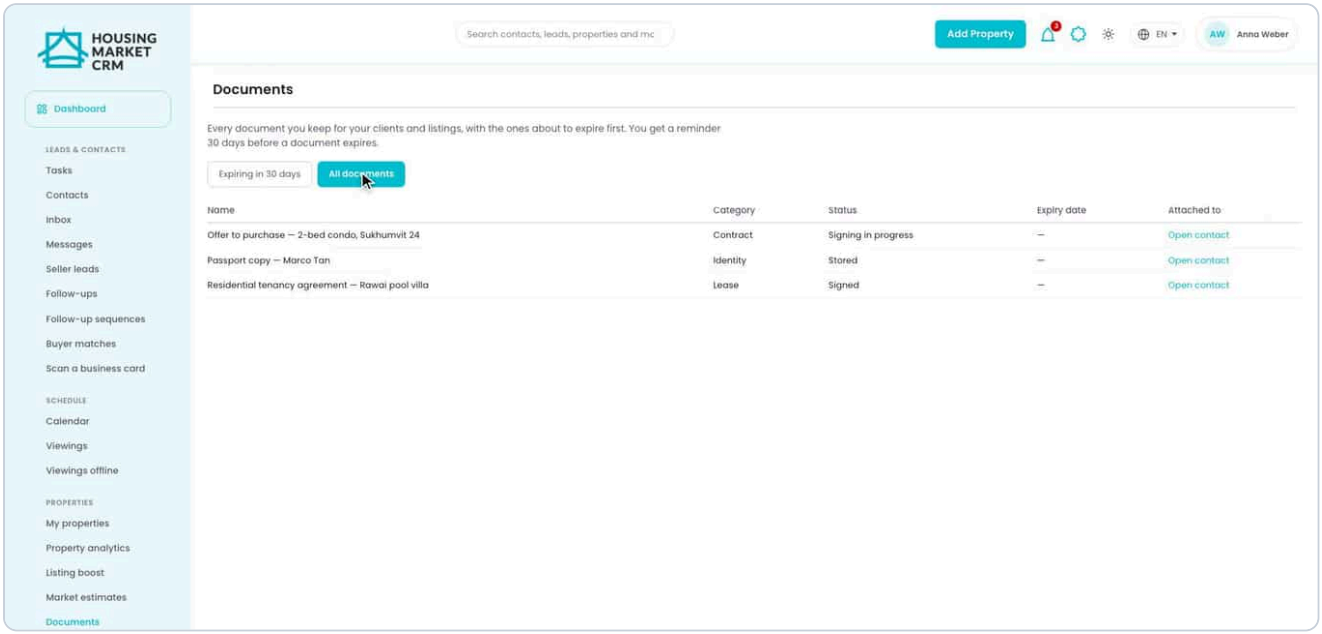
Rajah 55.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Kembali ke Semua dokumen.



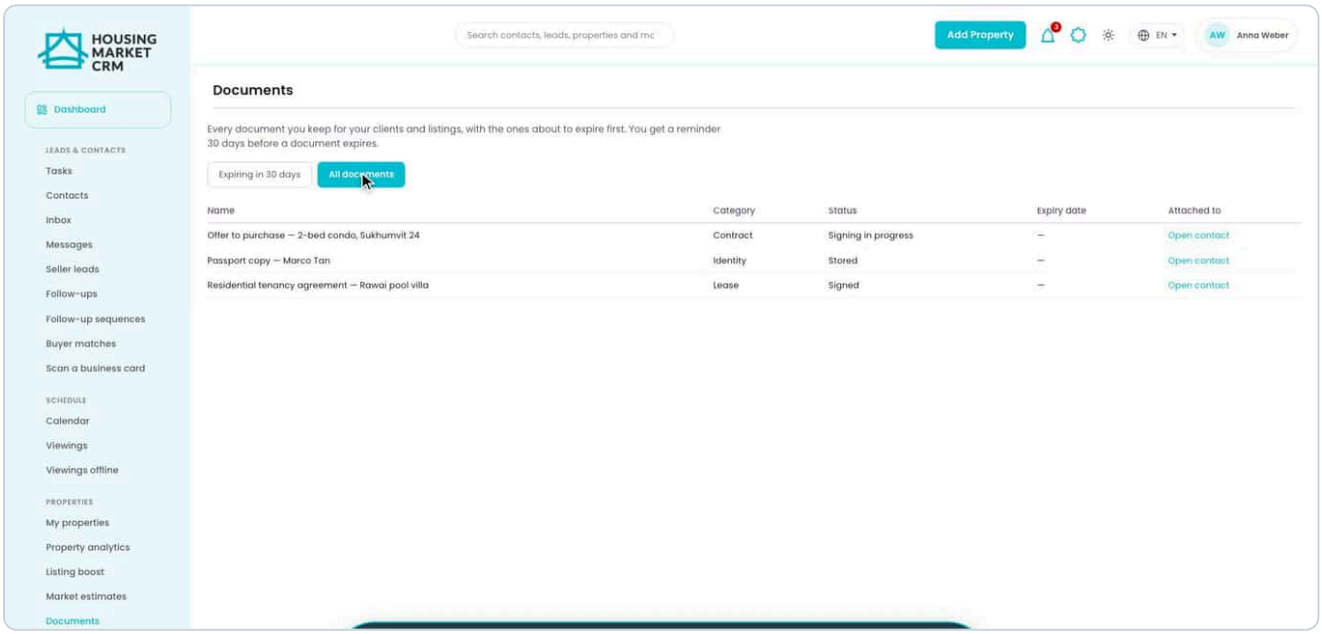
Rajah 55.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Kontrak dibina daripada templat, kemudian ditandatangani.



Rajah 55.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Tandatangan bersemuka adalah untuk ketika pelanggan berada di hadapan anda.



Rajah 55.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

PETUA

Buka satu kontrak dan hantar ia untuk ditandatangani. Setiap pihak dihantar pautan peribadi melalui e-mel yang tidak memerlukan akaun dan tidak memerlukan kata laluan, dan ia luput selepas empat belas hari. Mereka melukis atau menaip tandatangan; ia terikat pada teks tepat yang ditunjukkan kepada mereka. Ini sebahagian daripada Pro.

Pusat Bantuan: Bagaimanakah saya menghantar dokumen untuk ditandatangani dari jauh?

56 BAB 56

Daftar pematuhan

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Satu senarai bagi segala yang dipegang oleh pejabat anda yang mempunyai tarikh luput — sijil, lesen, permit, insurans dan dokumen pengenalan diri — bersama apa yang sudah luput dan apa yang luput dalam tempoh 30 hari. Halaman ini sebahagian daripada Business; peringatannya tidak.

Pilih Pematuhan dalam menu, di bawah Hartanah. Daftar ini menjawab satu soalan — apa yang dipegang oleh pejabat anda yang akan tamat, dan bila — dalam satu senarai, dan bukan menyerahkannya kepada sesiapa yang kebetulan masih ingat.

Apa yang disenaraikannya

Ia satu paparan ke atas dokumen yang sudah anda simpan dalam CRM, bukan tempat kedua untuk memfailkan sesuatu. Setiap dokumen yang mempunyai tarikh luput dan merupakan sijil, lesen, permit, polisi insurans atau dokumen pengenalan diri muncul di sini, yang paling hampir dahulu. Dokumen tanpa tarikh luput tidak muncul: daftar ini tentang tarikh, jadi dokumen tanpa tarikh tiada apa-apa untuk dikatakan kepadanya.

Setiap baris menunjukkan dokumen itu, jenisnya, tarikh ia tamat dan kedudukannya: Luput, Hampir luput atau Masih sah. Di atas senarai itu, satu kiraan bagi apa yang sudah luput dan apa yang tamat dalam tempoh 30 hari akan datang. Tiada apa-apa disimpan sebagai "luput" — ia dikira semula setiap kali anda membuka halaman itu, kerana luput ialah fakta tentang hari ini dan bukan tentang kali terakhir sesuatu tugas dijalankan.

Tarikh dicetak tepat seperti ia disimpan, tahun dahulu, jadi lesen yang tamat pada 1 Mac tidak sekali-kali terbaca sebagai 3 Januari — iaitu rupa satu tarikh yang sama apabila dua pejabat menulisnya dalam dua konvensyen yang berbeza.

Menambah sesuatu kepadanya

Tiada apa-apa untuk ditambah di sini, dan tiada apa-apa untuk disunting. Sesuatu dokumen sampai ke daftar ini dengan mempunyai tarikh luput, yang anda tetapkan di tempat anda memuat naiknya — pada sesuatu kenalan, penyenaraian, pajakan atau urus niaga. Beri ia Tarikh tamat tempoh di situ dan ia muncul dalam daftar mulai saat itu.

Apabila sesuatu tamat

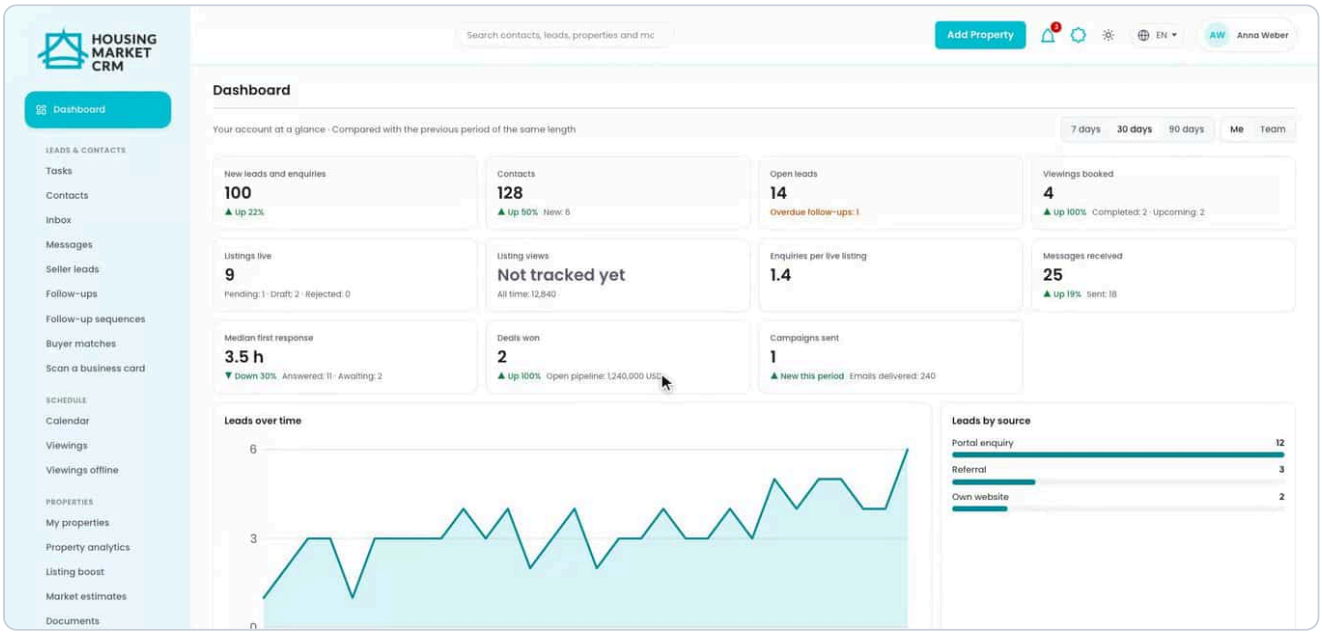
Tiada apa-apa dimatikan, ditarik balik atau disembunyikan. Barisnya kekal di tempatnya, bertukar kepada Luput dan dikira, supaya pejabat dapat melihatnya dan menanganinya. CRM menghantar peringatan melalui e-mel 30 hari sebelum mana-mana dokumen dalam peti simpanan anda tamat tempoh, dan peringatan itu bukan sebahagian daripada mana-mana pelan: ia tiba pada pelan percuma juga, kerana kad pengenalan yang tamat tempoh secara senyap bukan akibat yang boleh diterima daripada langganan yang berakhir.

Halaman daftar itu sendiri ialah sebahagian daripada Business. Apa nama sebenar bagi setiap jenis ini, dan badan mana yang mengeluarkannya, berbeza dari satu pasaran kami ke pasaran yang lain, jadi CRM mengekalkannya bersifat umum dan membiarkan nama dokumen itu sendiri menyatakan yang mana satu sebenarnya.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah daftar pematuhan?**

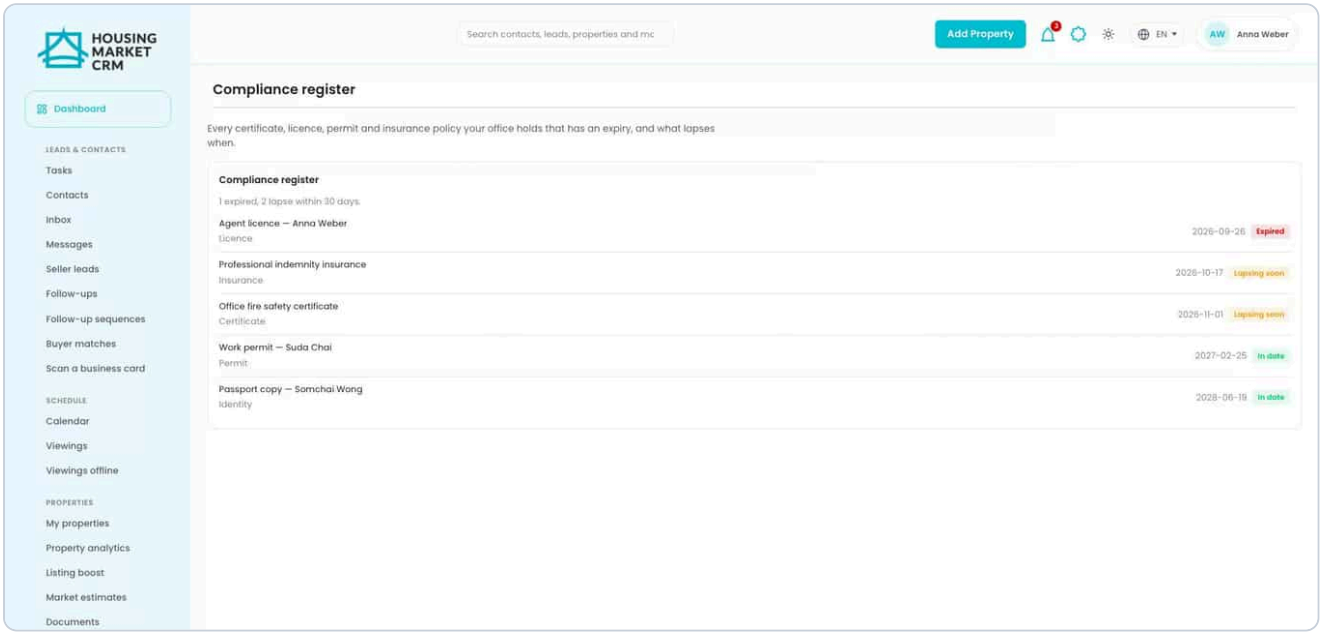
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



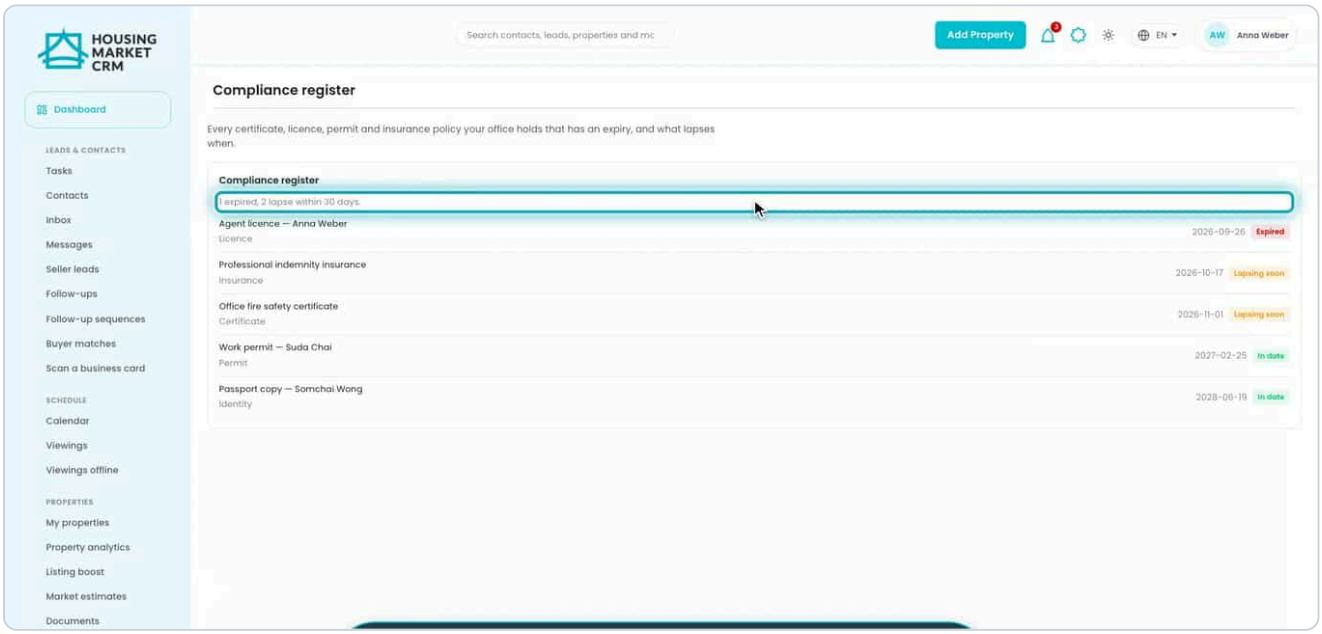
Rajah 56.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Pematuhan dalam menu sebelah kiri.



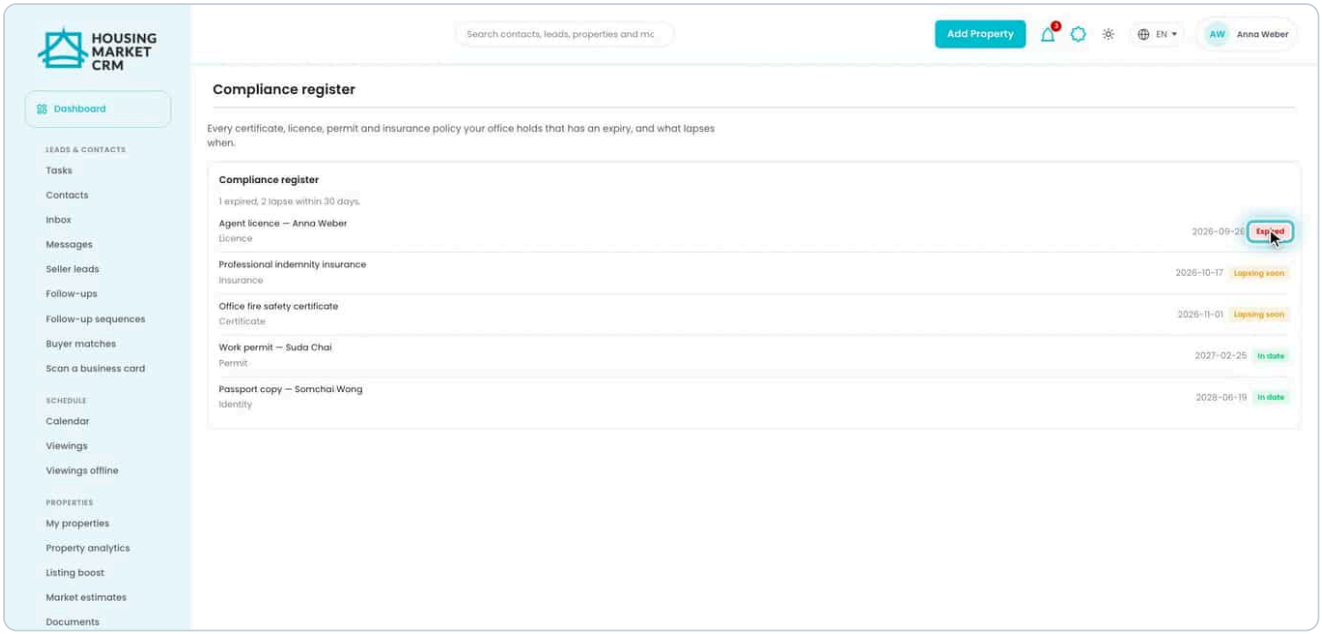
Rajah 56.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Satu baris: apa yang tamat tempoh, dan apa yang luput dalam 30 hari.



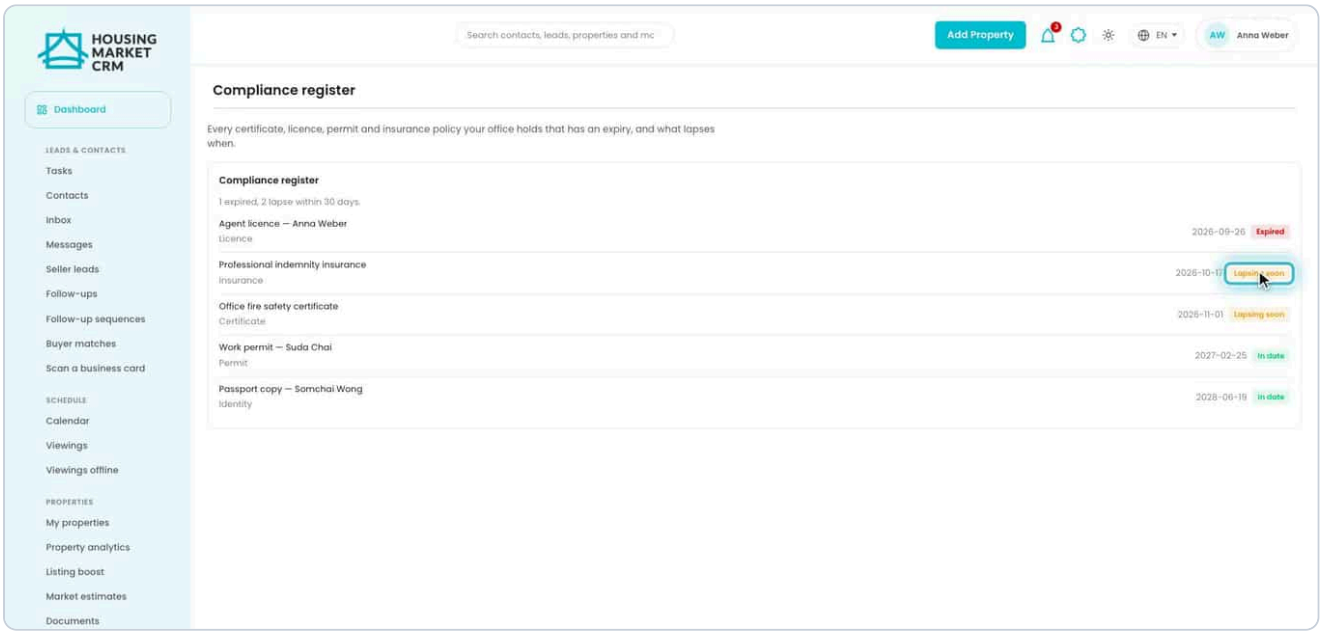
Rajah 56.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Tamat Tempoh — bertindak hari ini.



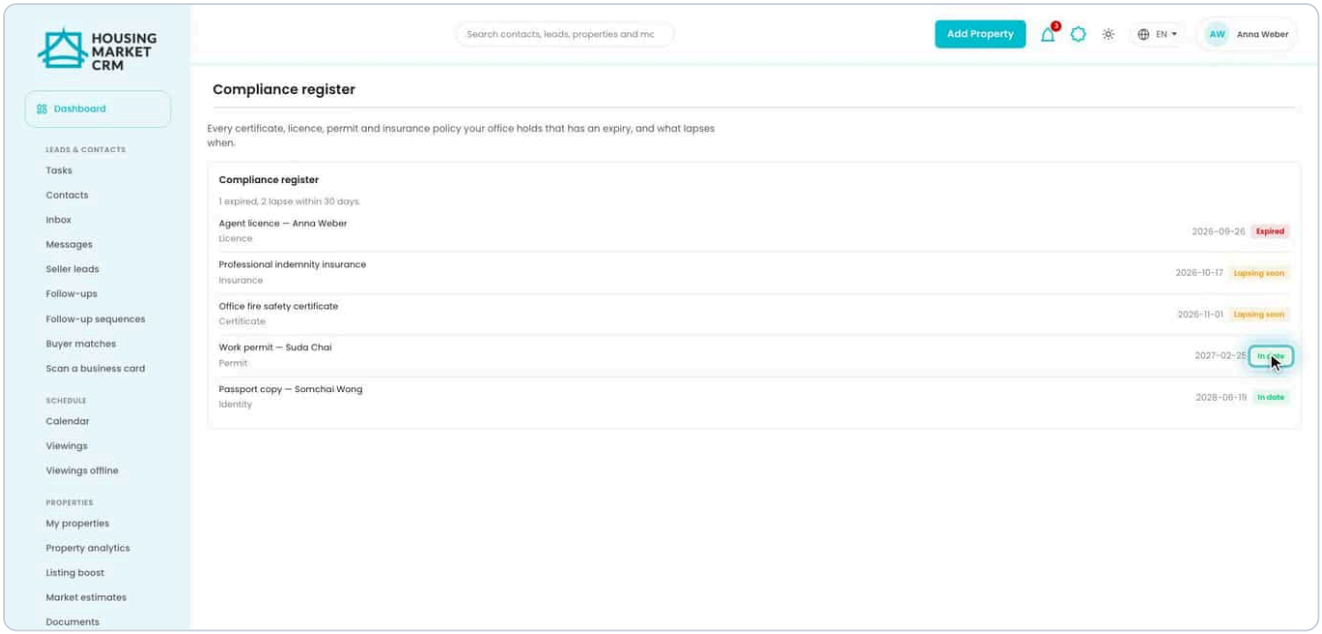
Rajah 56.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Hampir Luput ialah tempoh 30 hari.



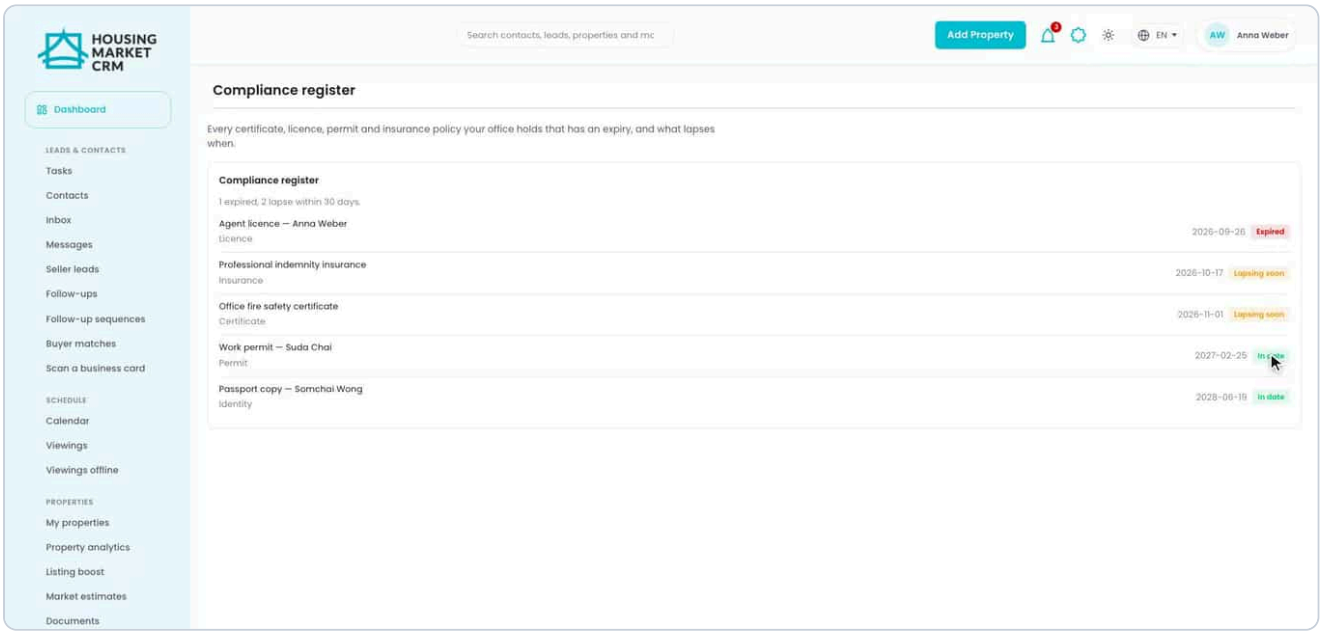
Rajah 56.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Masih Sah tidak perlukan apa-apa daripada anda.



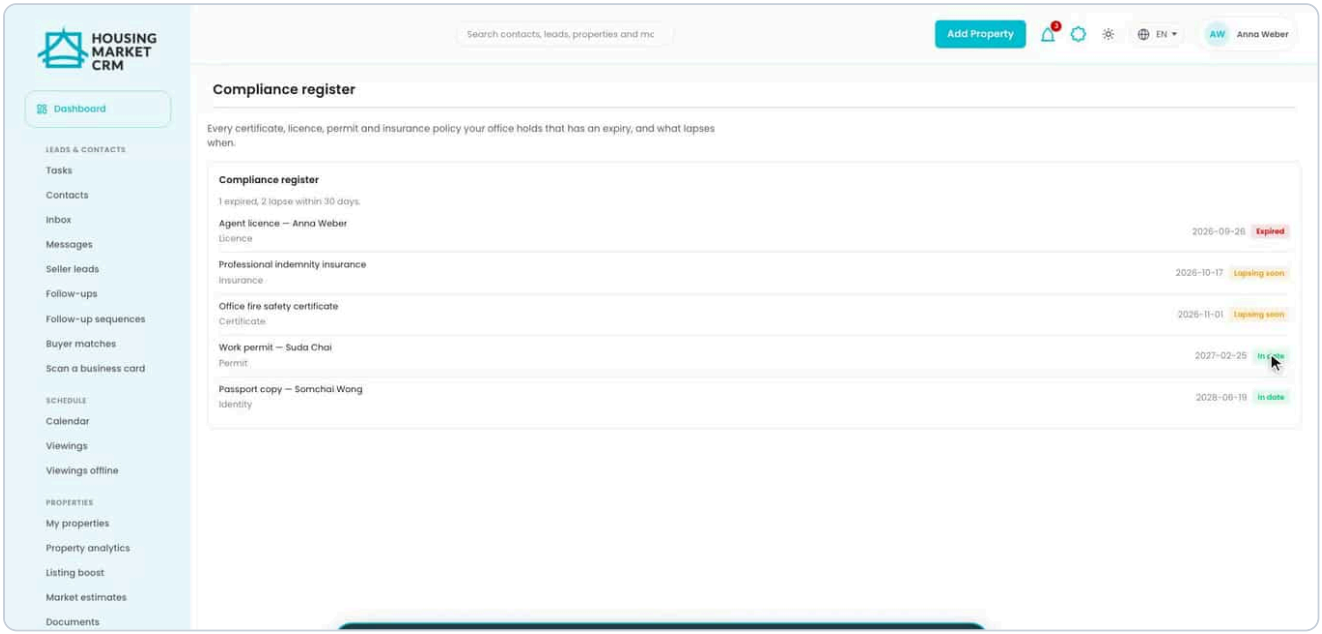
Rajah 56.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Tambah seluruh pejabat, bukan hanya lisen anda sendiri.



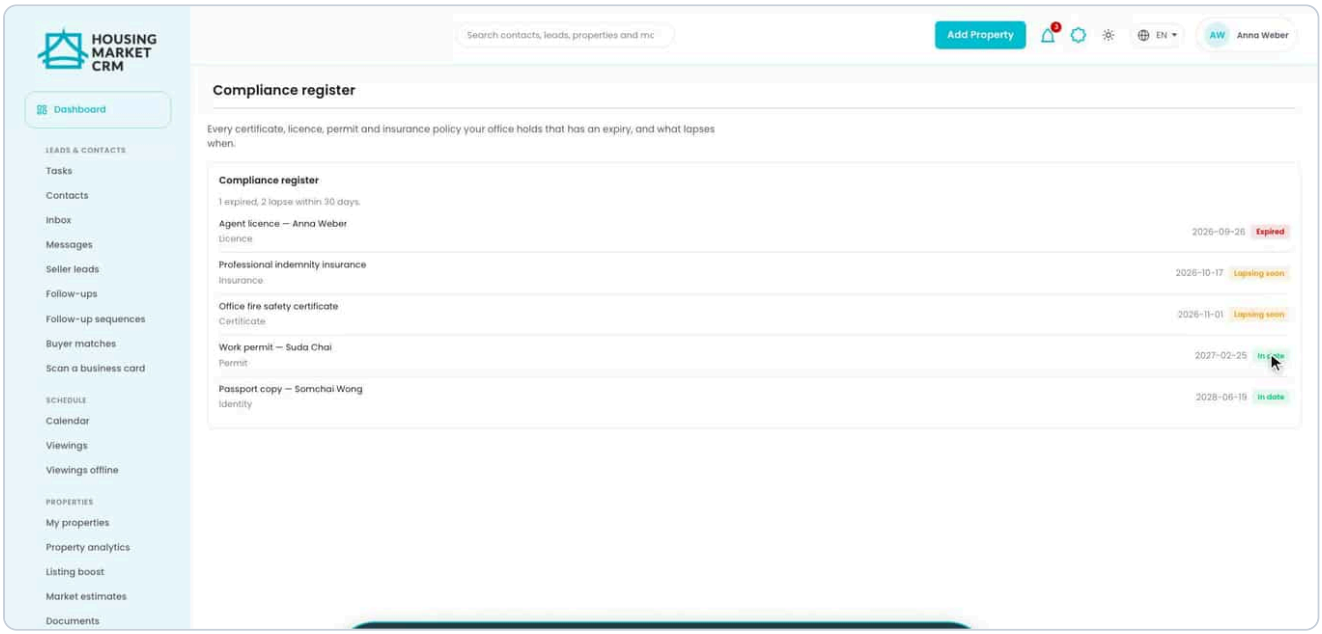
Rajah 56.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Setiap satu ini juga ada dalam Dokumen, difailkan di bawah pemegangnya.



Rajah 56.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Skrin ini ada untuk menjawab satu soalan: apa yang luput seterusnya?



Rajah 56.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah dokumen, kontrak dan pajakan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 BAB 57

Peringatan pajakan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Setiap pelan mempunyai peti simpanan dokumen pada kenalan dan penyenaraian dengan peringatan tamat tempoh. Pro menambah kontrak daripada templat anda — ditandatangani pada skrin, atau dihantar untuk ditandatangani dari jauh oleh seseorang yang tiada akaun CRM — dan rekod pajakan yang mengingatkan anda sebelum pajakan tamat.

Peti simpanan dokumen

Simpan dokumen pada kenalan, penyenaraian atau pajakan, dengan tarikh tamat jika ada, dan CRM mengingatkan anda sebelum tarikh itu tiba. Ejen mengarkibkan dokumen; memadam memerlukan pengurus yang mempunyai hak itu, dan dokumen yang ditandatangani tidak boleh dipadam oleh sesiapa.

Kontrak, pada Pro

Jana kontrak daripada salah satu templat anda sendiri dan minta ia ditandatangani pada skrin. Setiap tandatangan terikat pada teks tepat yang ditunjukkan kepada penandatangan, dan selepas tandatangan pertama teks tidak lagi boleh disunting, jadi semua orang menandatangani dokumen yang sama.

Satu kontrak juga boleh dihantar untuk ditandatangani dari jauh. Setiap pihak dihantar pautan peribadi melalui e-mel yang tidak memerlukan akaun dan tidak memerlukan kata laluan, dan menandatangani dalam pelayar masing-masing; tandatangan itu terikat pada teks yang sama dengan cara yang sama. Lihat “Bagaimanakah saya menghantar dokumen untuk ditandatangani dari jauh?”.

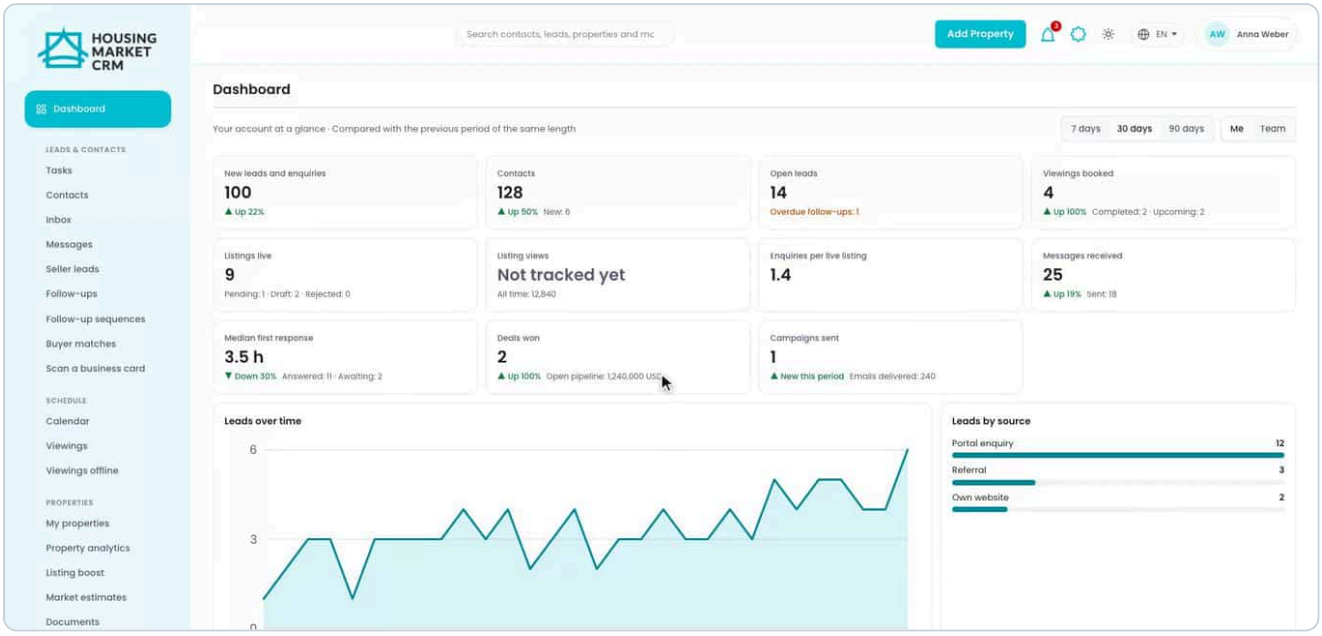
Pajakan, pada Pro

Rekodkan apa yang dipersetujui tuan rumah dan penyewa serta tandakan statusnya sendiri. Apabila pajakan aktif menghampiri penghujungnya, CRM mencipta prospek untuk penyewa, yang akan mencari rumah baharu, dan susulan untuk bertanya kepada tuan rumah sama ada mahu menyenaraikan semula. Sewa dan deposit direkodkan sebagai rujukan sahaja; CRM tidak pernah memungut atau menukar wang.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah dokumen, kontrak dan pajakan berfungsi?**

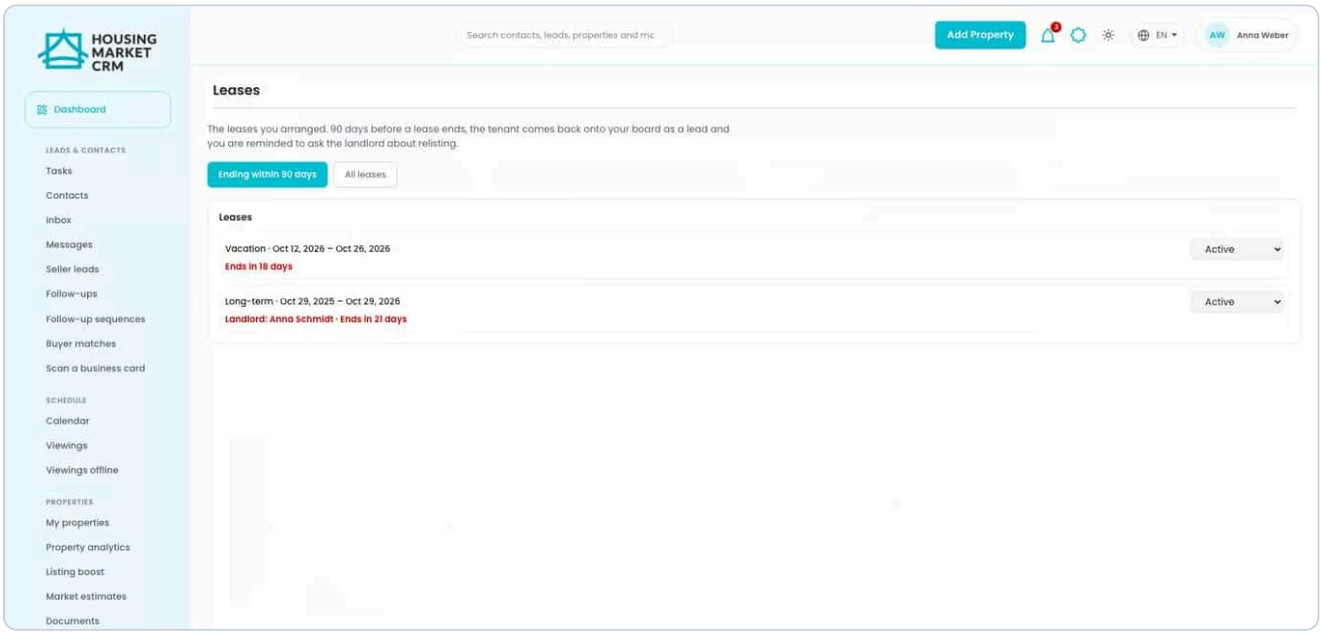
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



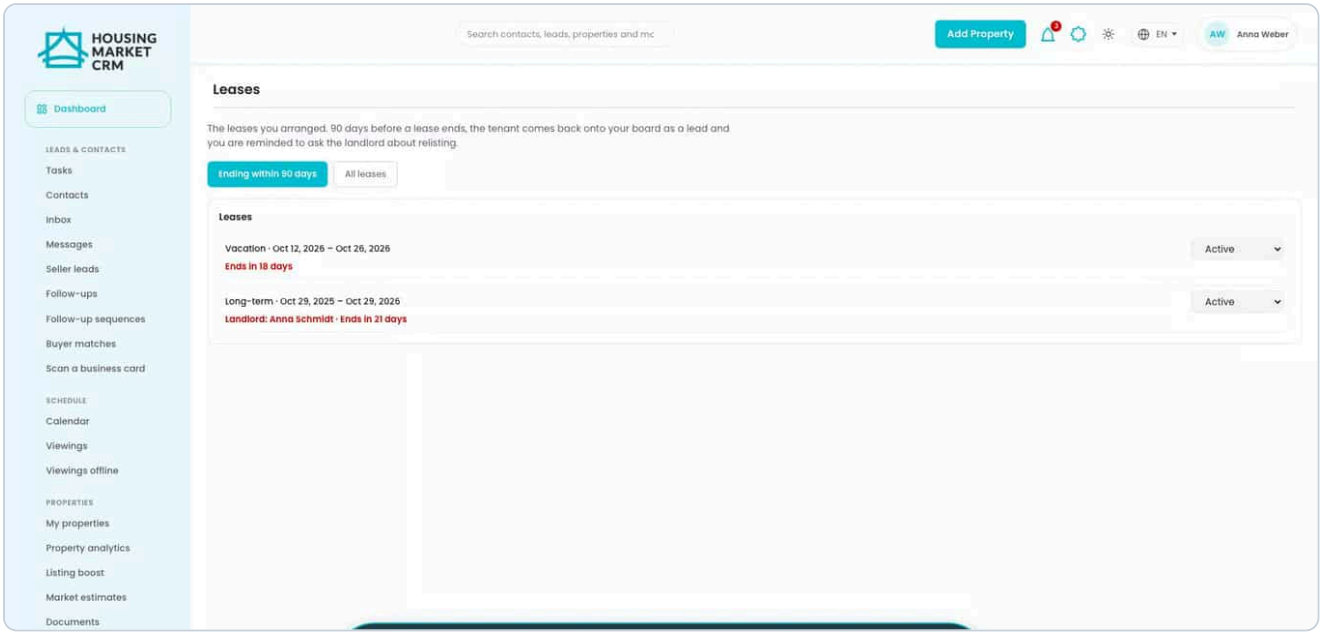
Rajah 57.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Pajakan dalam menu kiri.



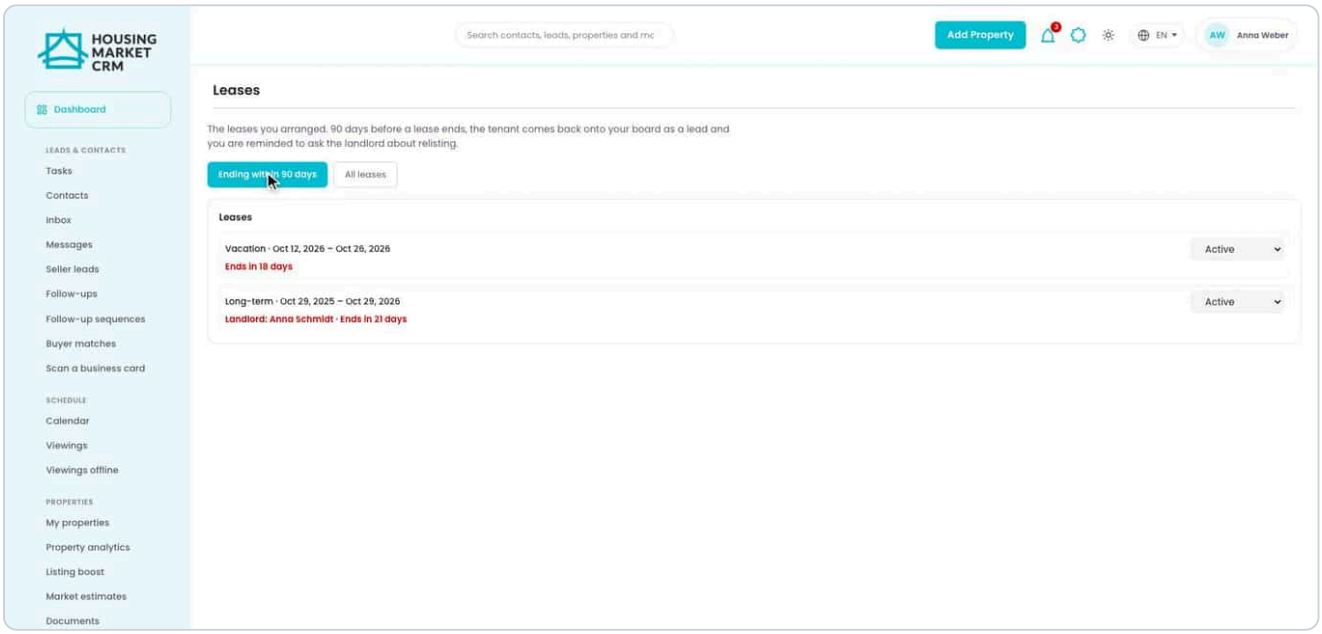
Rajah 57.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Penyewaan yang anda uruskan — bukan yang diuruskan firma ejen anda.



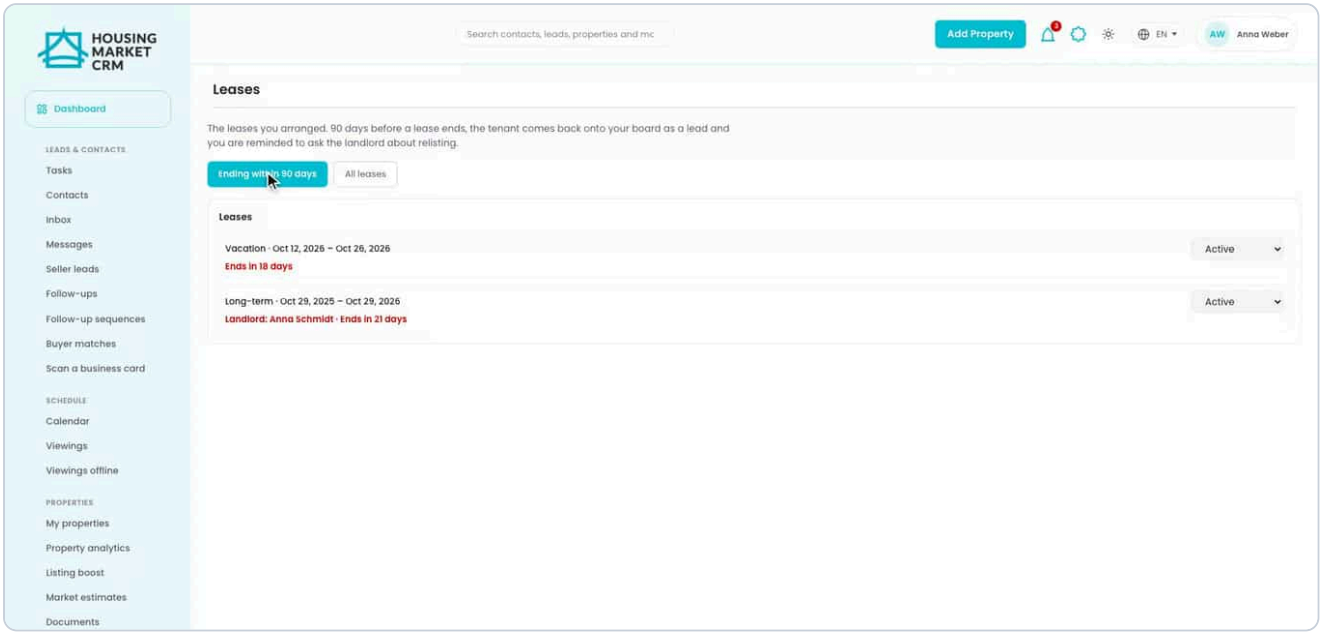
Rajah 57.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Tamat dalam 90 hari — senarai untuk digarap setiap bulan.



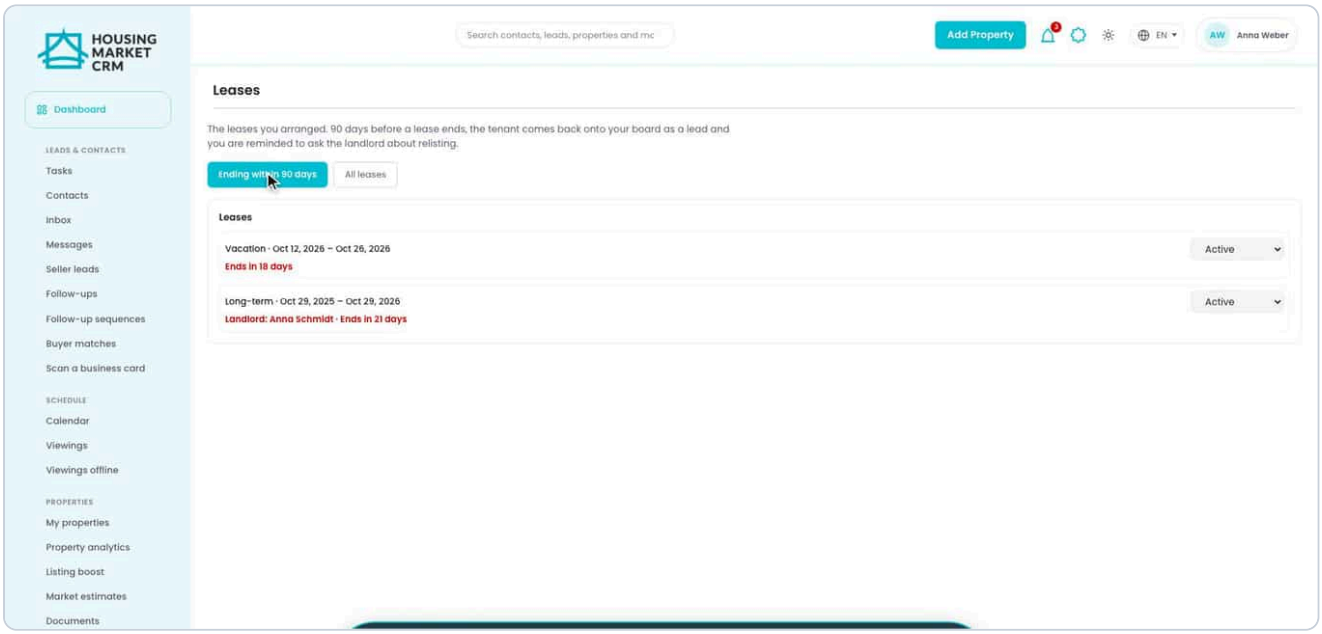
Rajah 57.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

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



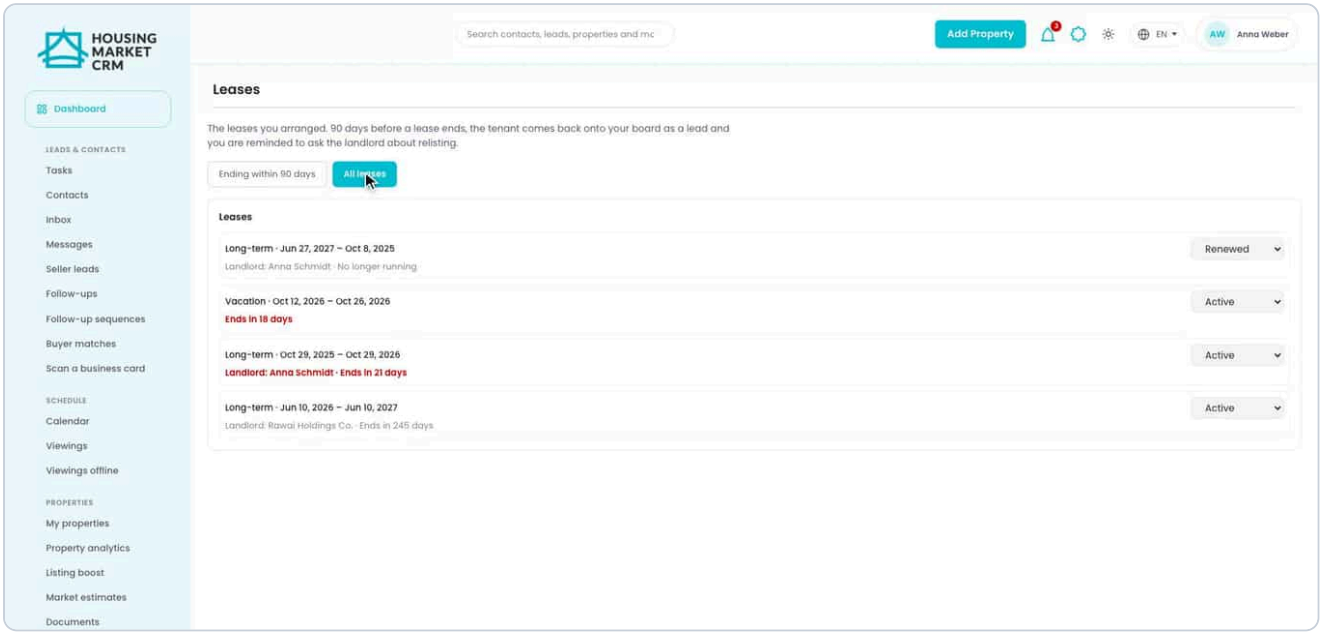
Rajah 57.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Dan anda diingatkan bertanya tuan rumah tentang penyenaraian semula.



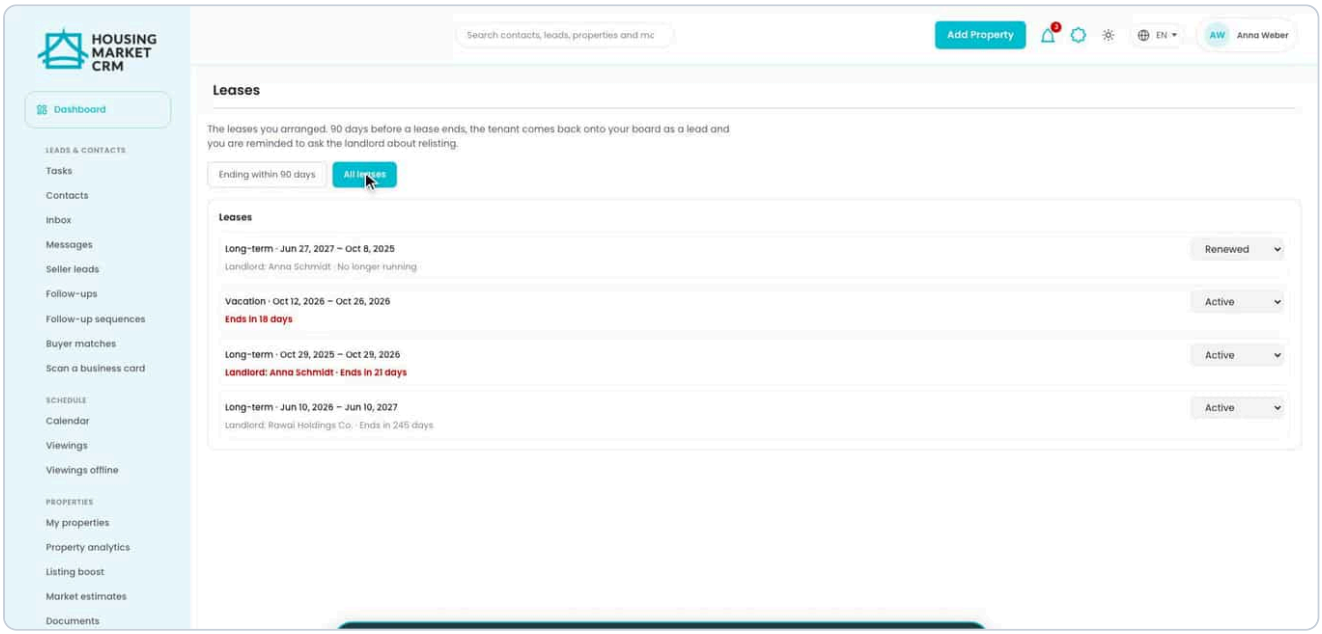
Rajah 57.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Kembali ke Semua pajakan.



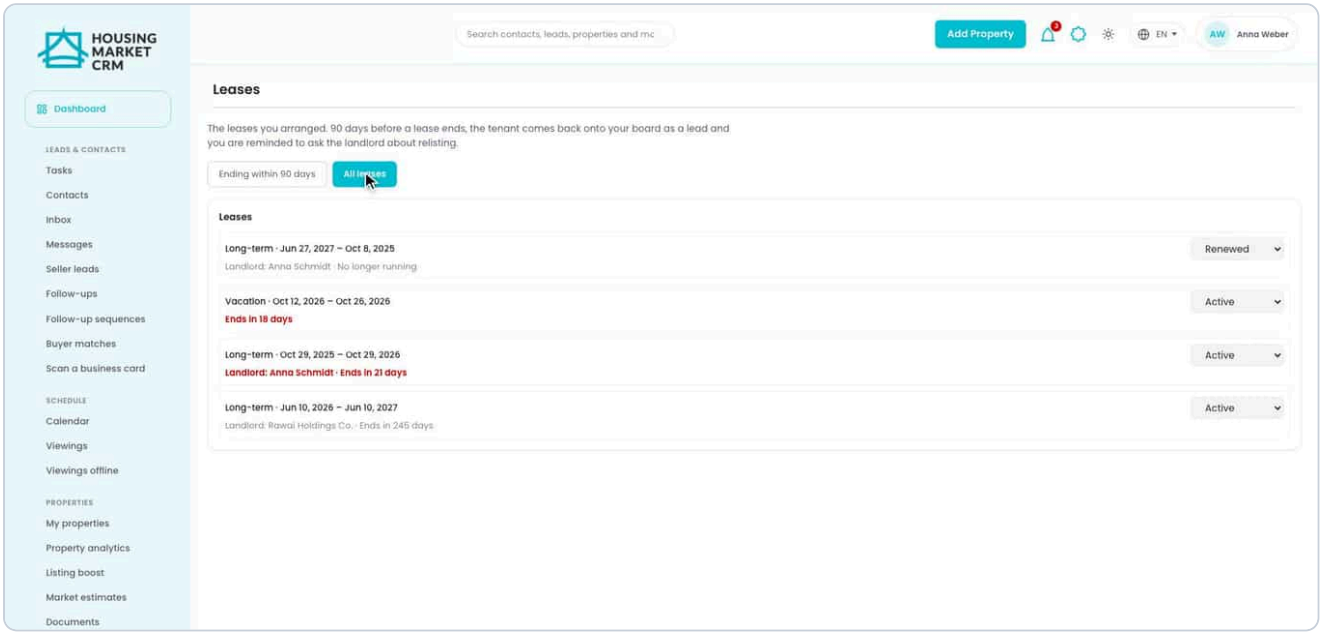
Rajah 57.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Tanya penyewa tentang pembaharuan dan tuan rumah tentang penyenaraian semula serentak —.



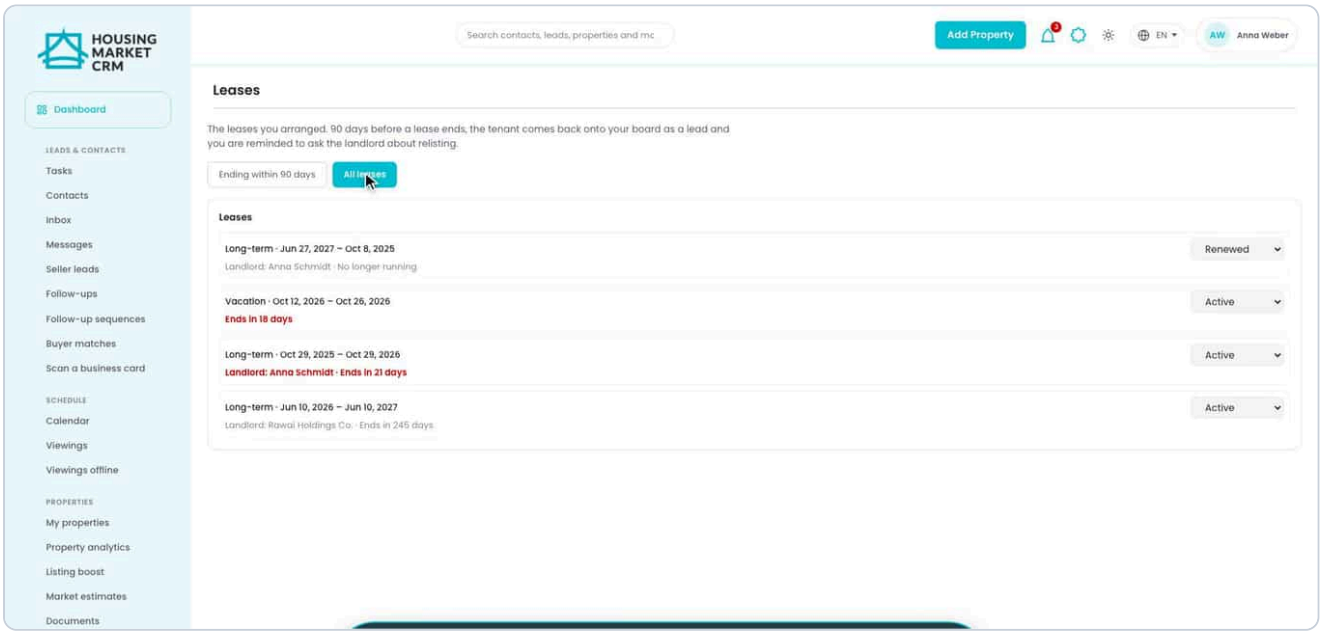
Rajah 57.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 kerana satu jawapan menentukan yang lain.



Rajah 57.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Rekodkan sewa, supaya kali seterusnya anda tahu harga sebenar rumah itu disewakan.



Rajah 57.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Satu daftar kediaman yang dijaga oleh agensi anda bagi orang lain: setiap unit, siapa yang memilikinya, dan untuk berapa lama. Ia sebahagian daripada Pro dan Business, dan ia berasingan daripada hartanah yang sedang anda jual atau sewakan.

Pusat Bantuan: Apakah itu Pengurusan hartanah dalam CRM?

58 BAB 58

Portal pelanggan

Business | Untuk ejen dan pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Business, anda boleh menjemput pembeli atau penjual daripada rekod kenalannya ke halaman peribadi di mana dia log masuk dengan pautan e-mel dan melihat apa yang telah anda kongsikan dengannya.

Daripada rekod kenalan, jemput orang itu ke portal pelanggan. Dia menerima e-mel dengan pautan log masuk — tiada kata laluan untuk dicipta — dan hanya melihat apa yang telah anda pilih untuk dikongsi dengannya. Ia sebahagian daripada Business.

- Pembeli melihat senarai pendek hartanah yang telah anda sediakan untuknya, dan lawatan yang telah ditempahnya.
- Penjual melihat penyenaraiannya dan nota maklum balas yang anda kongsikan dengannya.

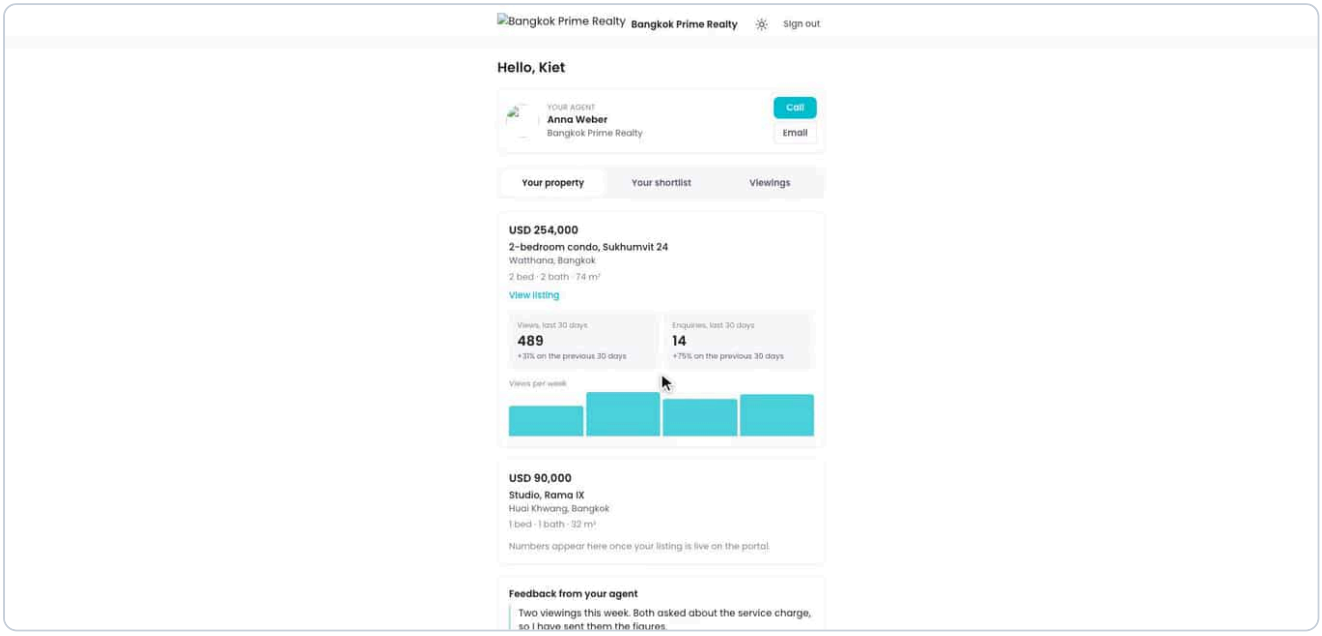
Pautan log masuk dan sesi kedua-duanya tamat tempoh, jadi telefon yang dibiarkan tidak berkunci di atas meja bukanlah log masuk yang kekal; untuk masuk semula, pautan baharu dihantar melalui e-mel. Anda boleh membatalkan akses pelanggan pada bila-bila masa, pada mana-mana pelan.

Jika akaun turun di bawah Business, akses pelanggan dijeda dengan mesej yang mesra dan bukan dipadam, dan menaik taraf semula memulihkannya tepat seperti sebelumnya.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah portal pelanggan?**

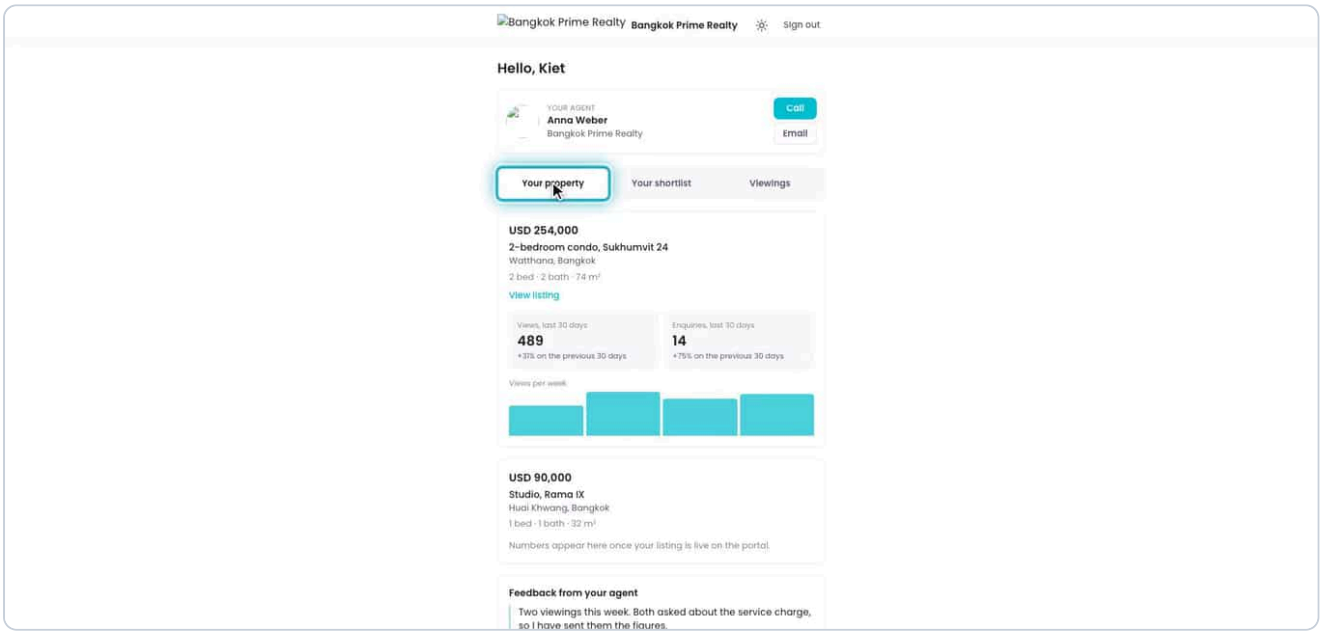
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Inilah yang dilihat pelanggan anda — halaman mereka sendiri.



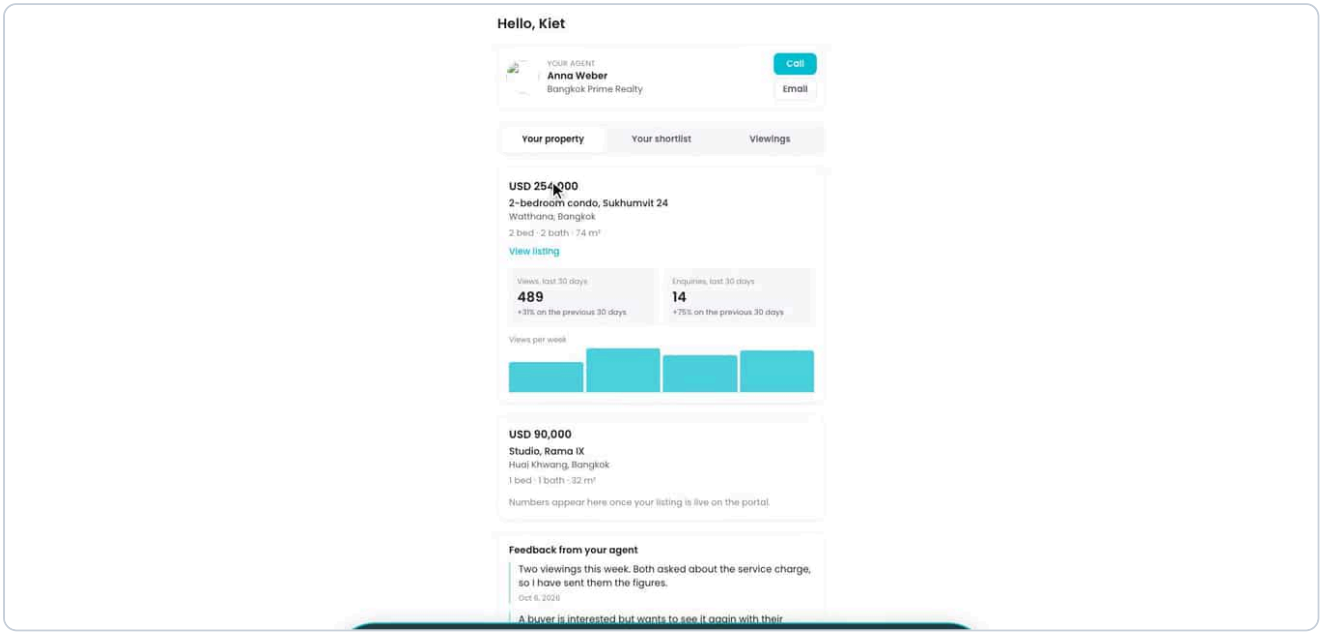
Rajah 58.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Penjual melihat tontonan setiap minggu pada penyenaraian mereka.



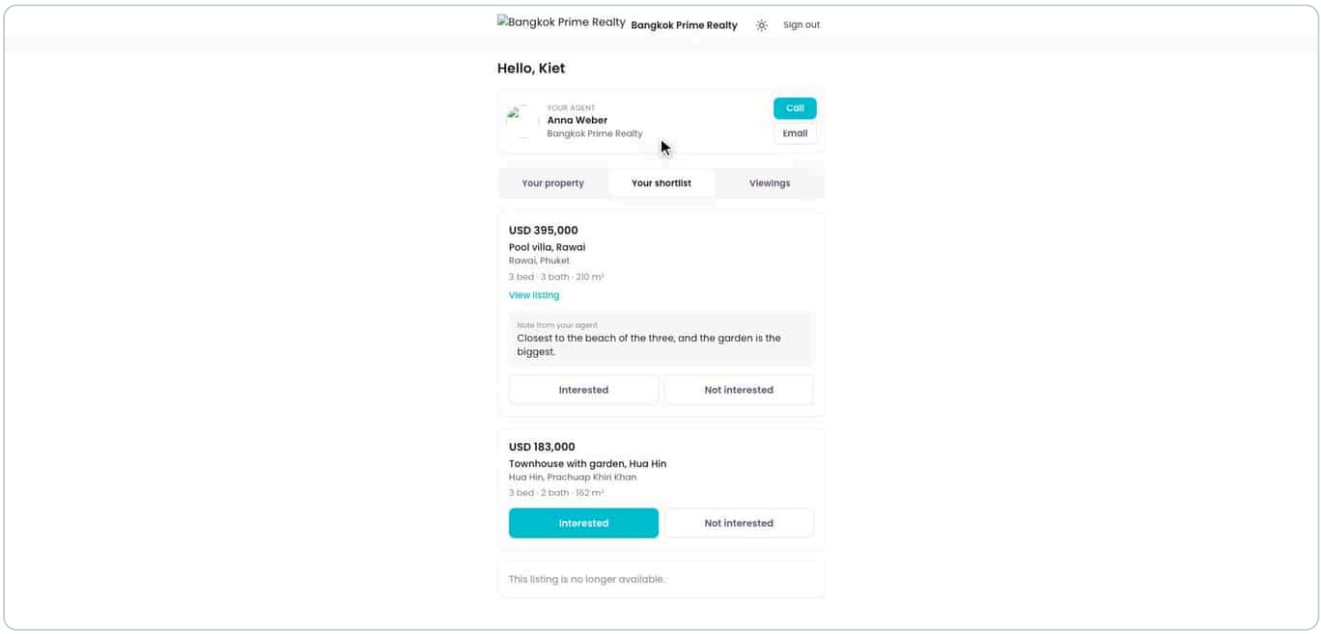
Rajah 58.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Dan nota yang anda tulis — jadi tulislah untuk penjual.



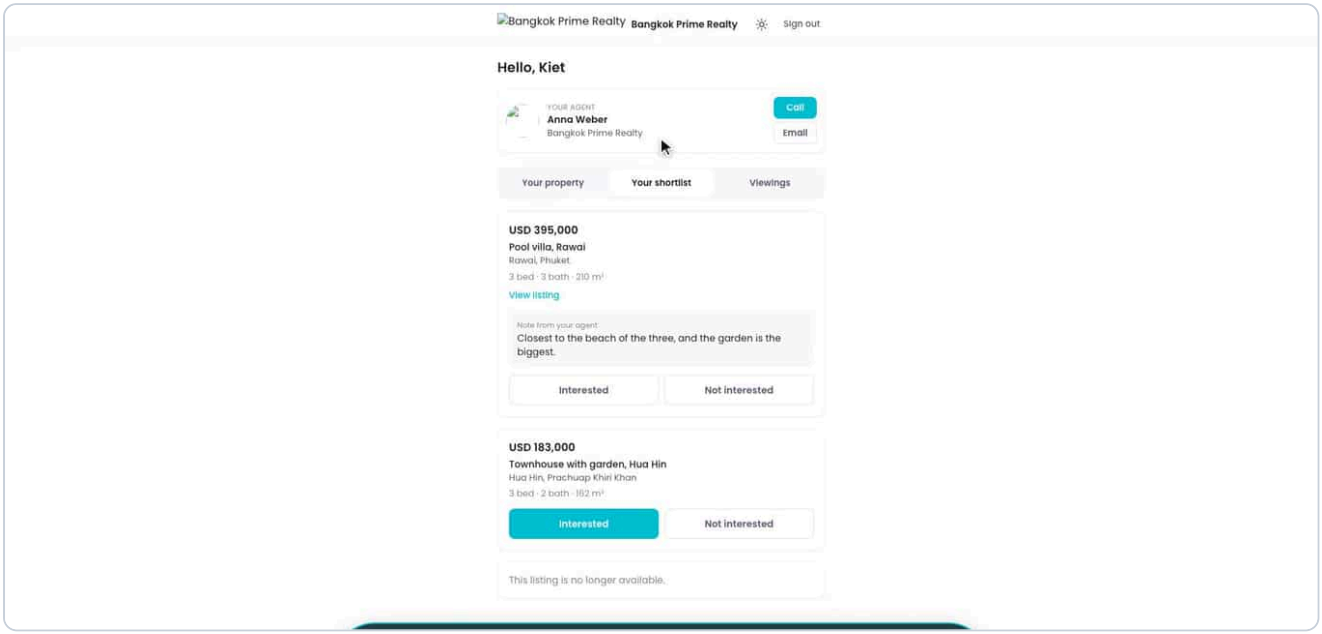
Rajah 58.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Pembeli melihat senarai pilihan yang anda bina.



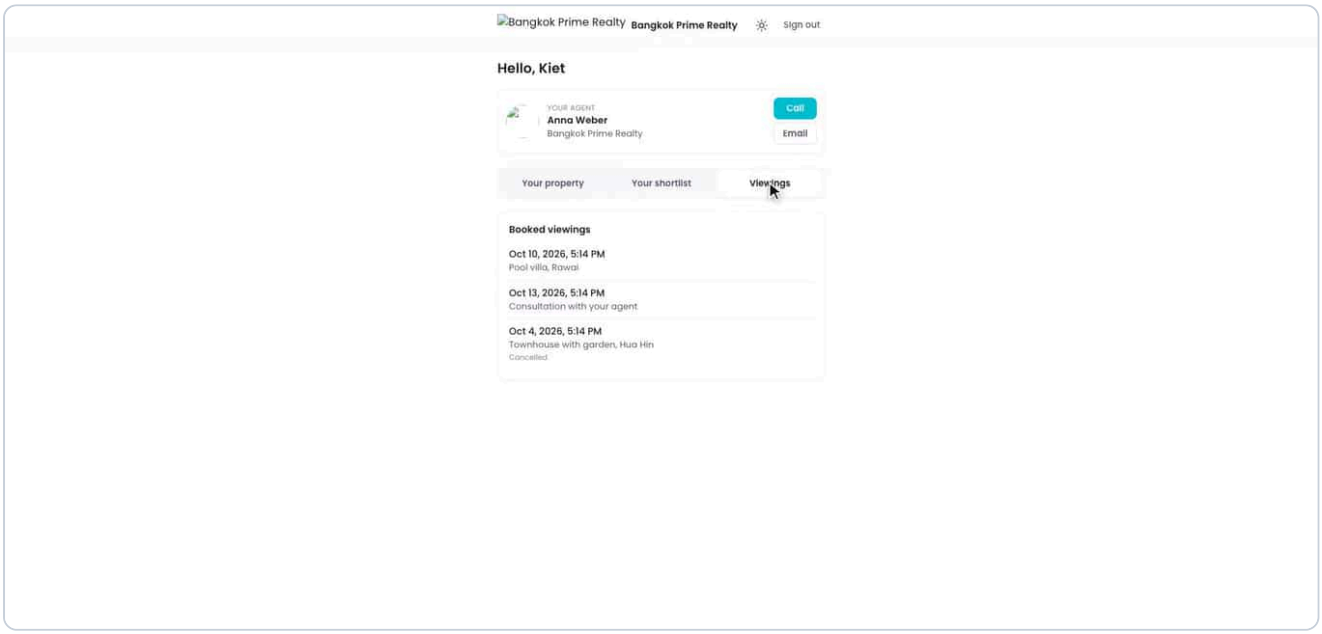
Rajah 58.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Mereka beritahu yang mana diminati — dan ia kembali ke CRM.



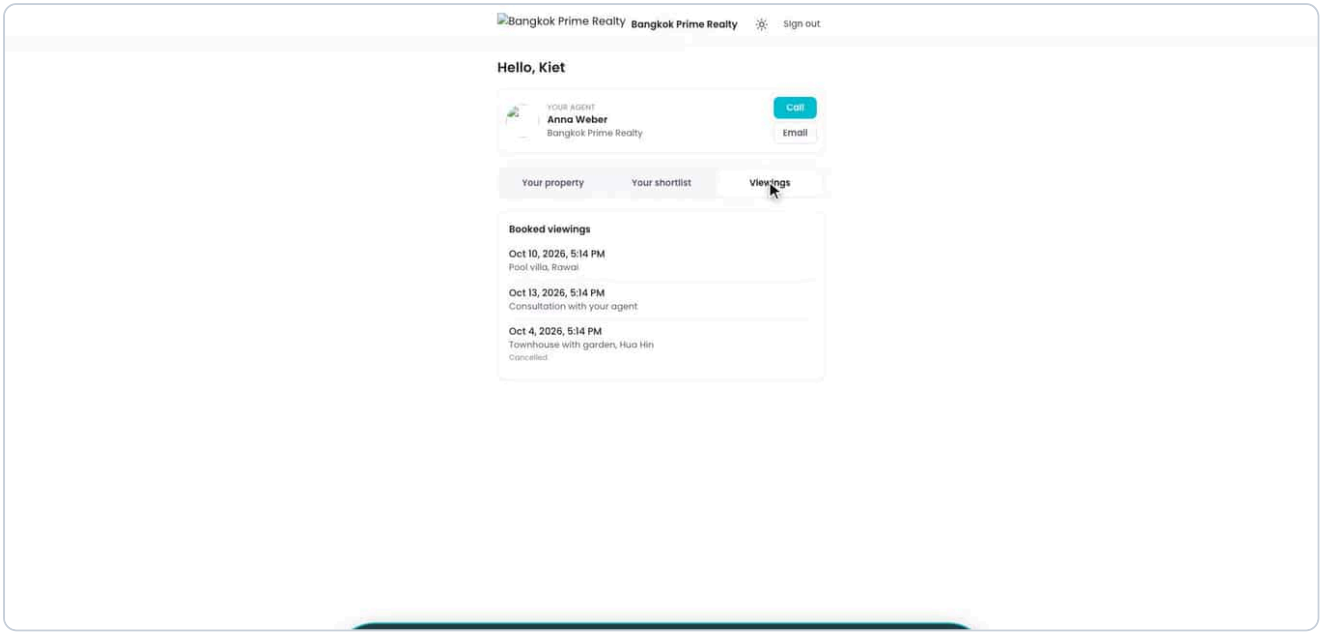
Rajah 58.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Dan tontonan yang ditempah untuk mereka.



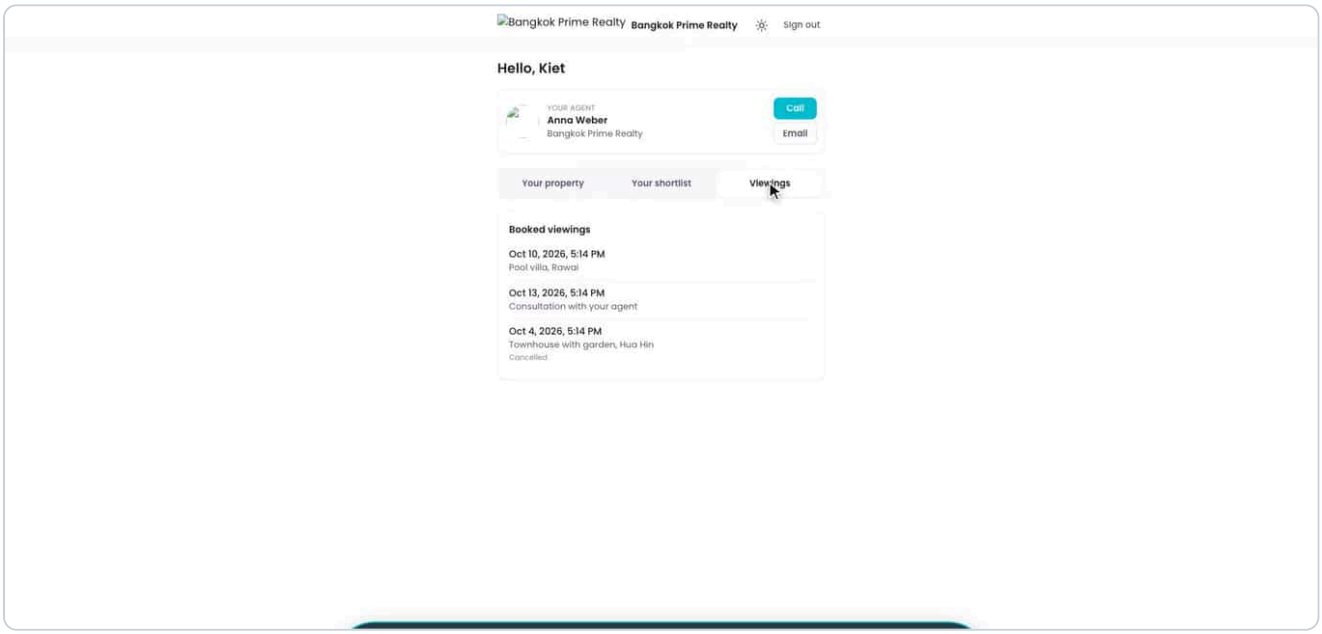
Rajah 58.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Mereka masuk dengan pautan e-mel anda. Tiada kata laluan untuk hilang.



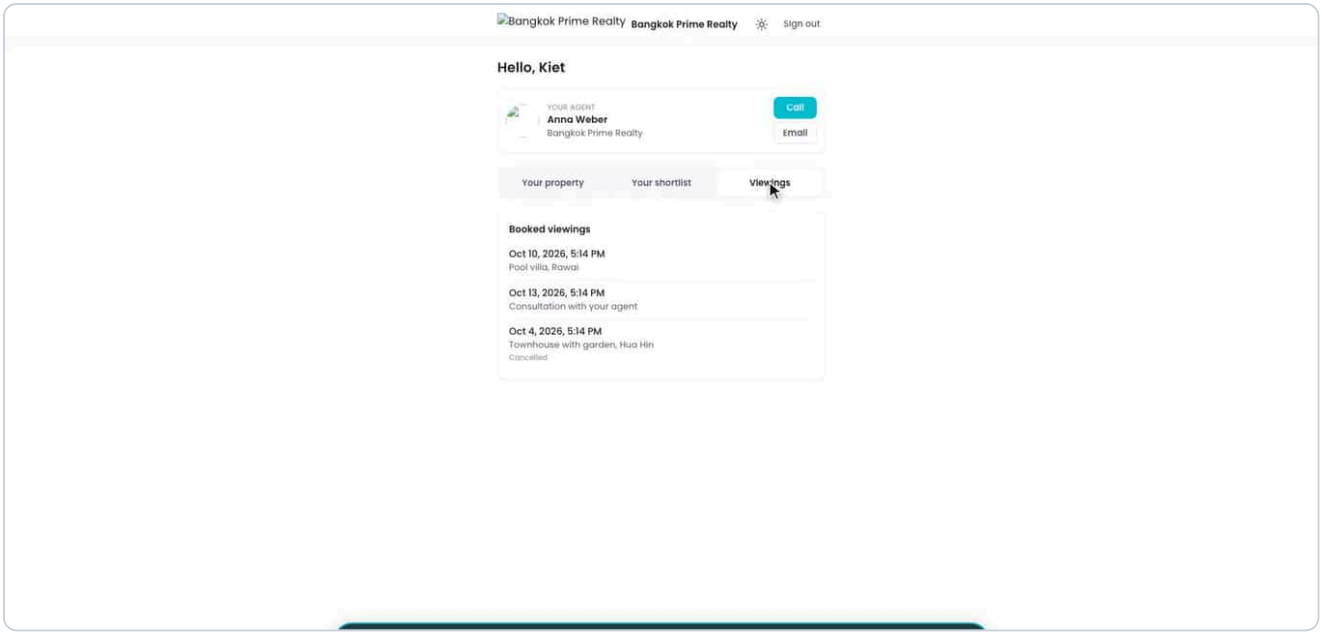
Rajah 58.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Penjual yang boleh baca angka sendiri kurang memintanya.



Rajah 58.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Jadi tulis nota maklum balas seolah-olah penjual akan membacanya. Mereka akan.



Rajah 58.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

59 BAB 59

Profil dan ulasan anda

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ulasan, lencana lesen, agensi dan telefon serta analitik profil adalah percuma pada setiap pelan. Lencana Ejen disahkan ialah permohonan berbayar yang berasingan, diperbaharui dan disemak semula setiap tahun.

Ulasan, ketiga-tiga lencana pengesahan dan analitik profil ialah sebahagian daripada pelan percuma, dengan sengaja: direktori yang hanya membenarkan ejen berbayar dinilai akan menyusun ejen mengikut apa yang mereka bayar, bukan mengikut penilaian pelanggan mereka. Lencana Ejen disahkan ialah perkara yang berbeza dan ia berbayar; ia berada di bahagian terakhir jawapan ini.

Ulasan

Apabila anda memindahkan prospek ke Urus niaga selesai, CRM menjadualkan permintaan ulasan kepada pelanggan itu selepas tempoh yang boleh anda tetapkan. Anda boleh menjeda permintaan bagi pelanggan tertentu, tetapi tidak boleh menghentikan ulasan sama sekali. Ulasan hanya boleh ditulis melalui permintaan sedemikian, jadi setiap penilaian datang daripada seseorang yang benar-benar telah menyelesaikan urus niaga dengan anda. Anda boleh membalas ulasan, dan Housing Market Group menyederhanakannya.

Tiga lencana percuma

Dalam Profil & ulasan, muat naik bukti bagi mana-mana daripada tiga lencana — lesen anda, agensi anda dan nombor telefon anda. Pasukan kami menyemak dokumen itu dan meluluskan atau menolaknya. Lencana yang sudah anda pegang kekal semasa pembaharuan sedang disemak. Ketiga-tiga lencana ini tidak dikenakan sebarang bayaran, pada mana-mana pelan, dan ia tidak bergantung pada permohonan Ejen disahkan di bawah.

Analitik profil

Skrin yang sama menunjukkan berapa kerap profil anda dilihat, pertanyaan yang dihasilkannya, dan apa yang menghalang prestasinya.

Lencana Ejen disahkan

Ejen disahkan ialah semakan yang lebih menyeluruh tentang siapa anda, dan ia dibayar secara berasingan, di atas mana-mana pelan yang anda pegang — ia bukan sebahagian daripada Pro dan bukan sebahagian daripada Business, dan ejen pada pelan percuma boleh memohonnya sama baiknya. Memohon melalui CRM dikenakan bayaran 19 USD setahun. Yuran itu membayar semakan dan bukan keputusannya, jadi permohonan yang tidak diluluskan tidak dikembalikan bayarannya.

Pengesahan bertahan selama setahun. Yuran dikenakan semula setiap tahun, dan pembayaran itulah yang membuka semakan semula tahunan, yang pergi kepada pasukan semakan dengan dokumen yang sudah mereka pegang — tiada apa-apa untuk dimuat naik semula. Jika ia tidak diperbaharui, lencana itu tamat pada tarikhnya. Lihat "Bagaimanakah saya menjadi ejen disahkan?" untuk cara memohon.

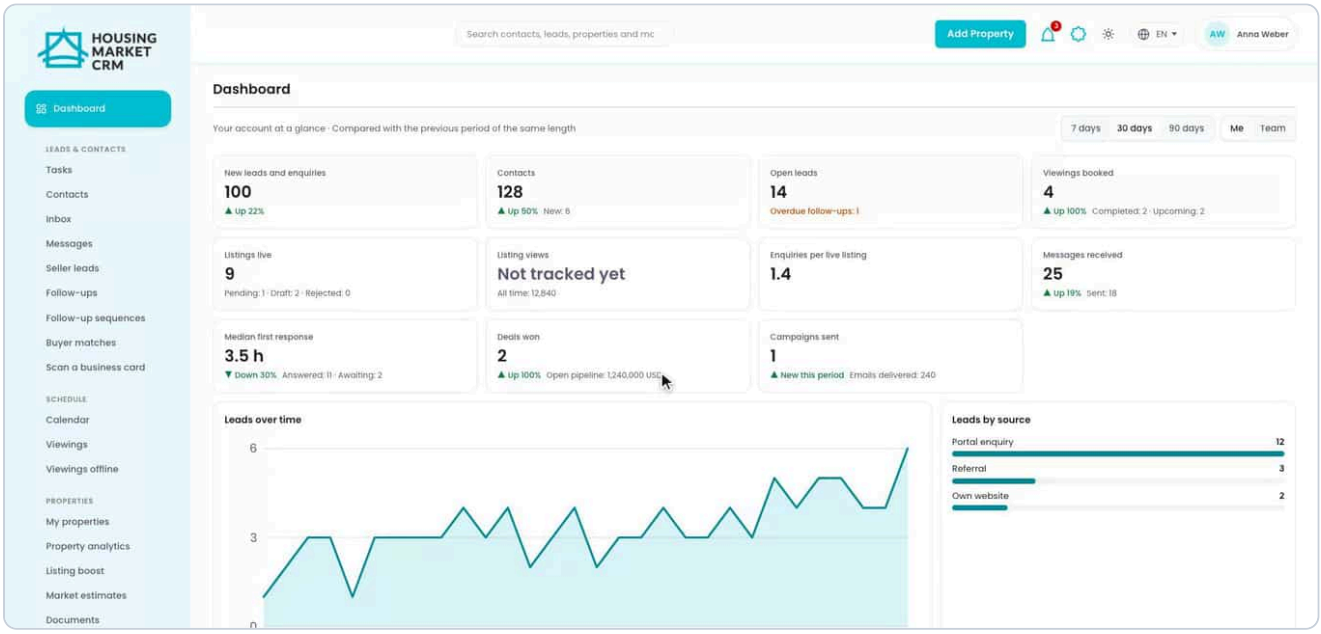
Tiada satu pun daripada itu menyentuh tiga lencana percuma di atas. Ia disemak oleh pasukan yang sama tetapi ia tidak menunggu bayaran, jadi anda boleh membuktikan lesen, agensi dan nombor telefon anda hari ini.

Penilaian, ulasan dan lencana anda dipaparkan pada halaman ejen anda di portal, dan pelanggan menulis ulasan mereka pada halaman portal yang dipautkan oleh permintaan ulasan.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah ulasan dan lencana pengesahan berfungsi?**

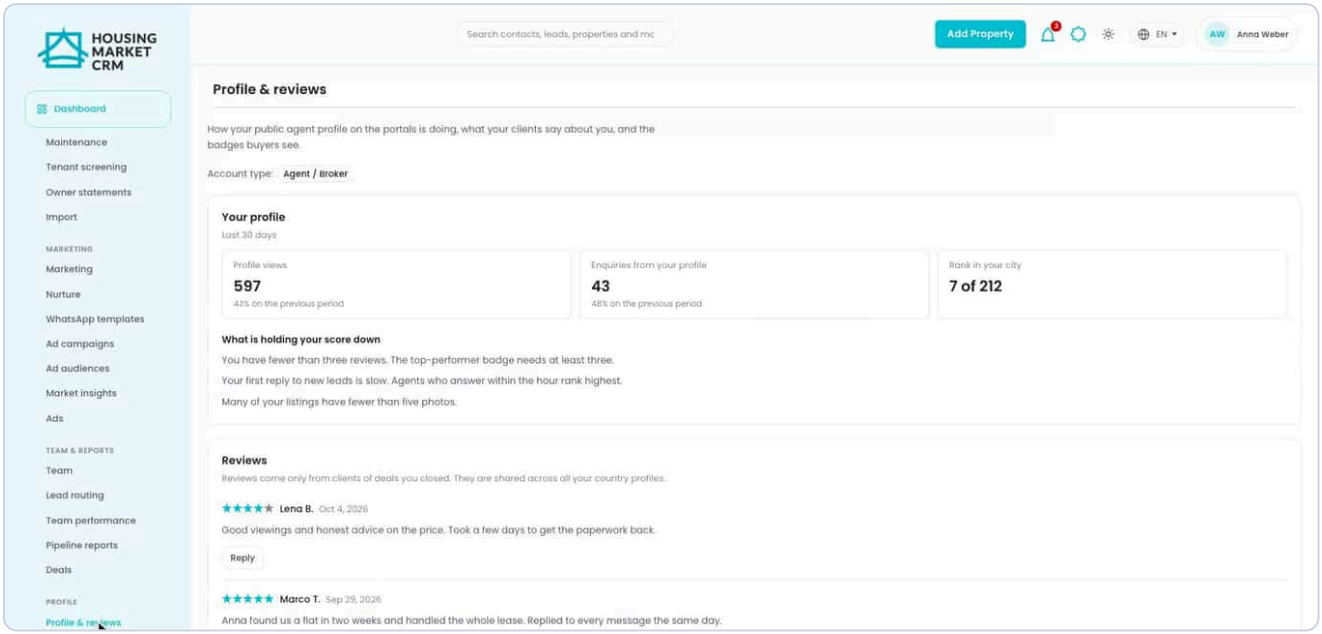
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akaun Housing Market CRM anda.



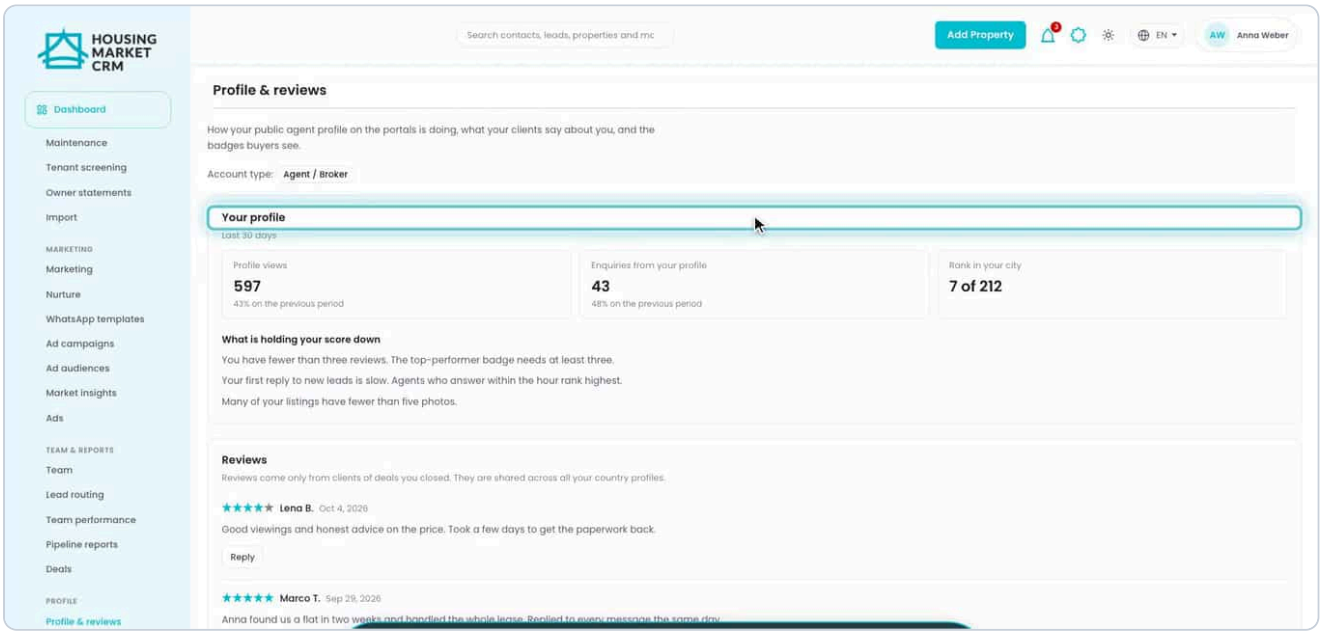
Rajah 59.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Profil & Ulasan dalam menu kiri.



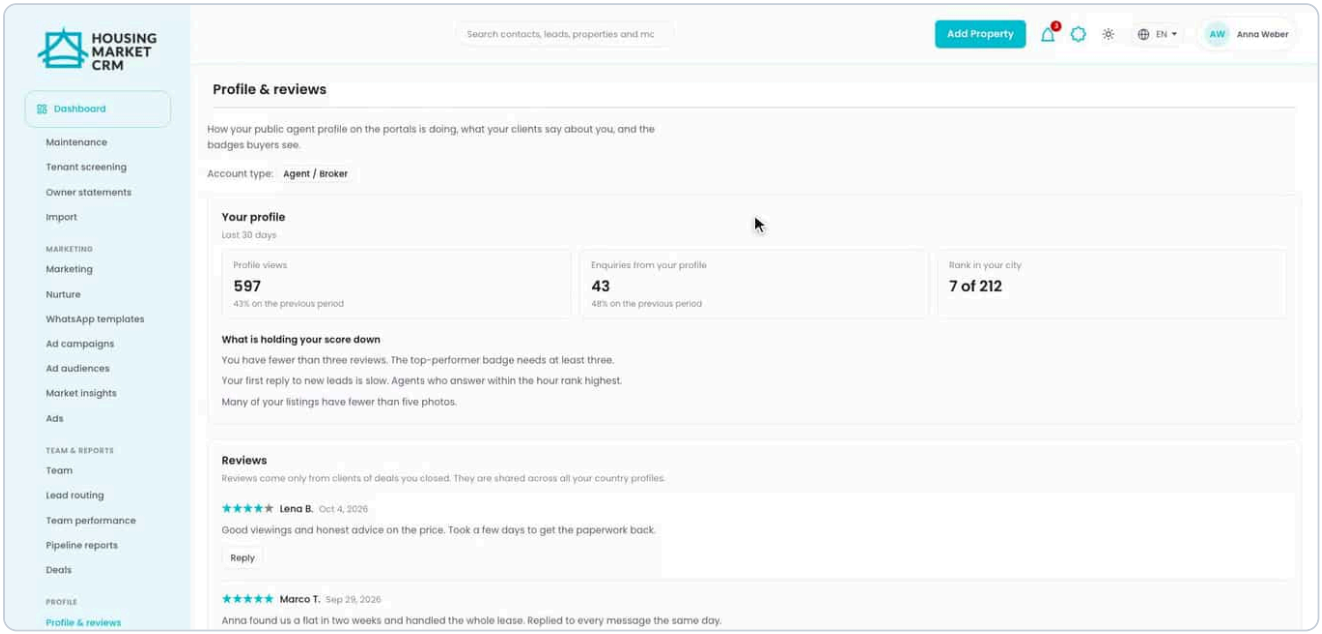
Rajah 59.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Paparan, pertanyaan, dan kedudukan anda dalam kalangan ejen di bandar.



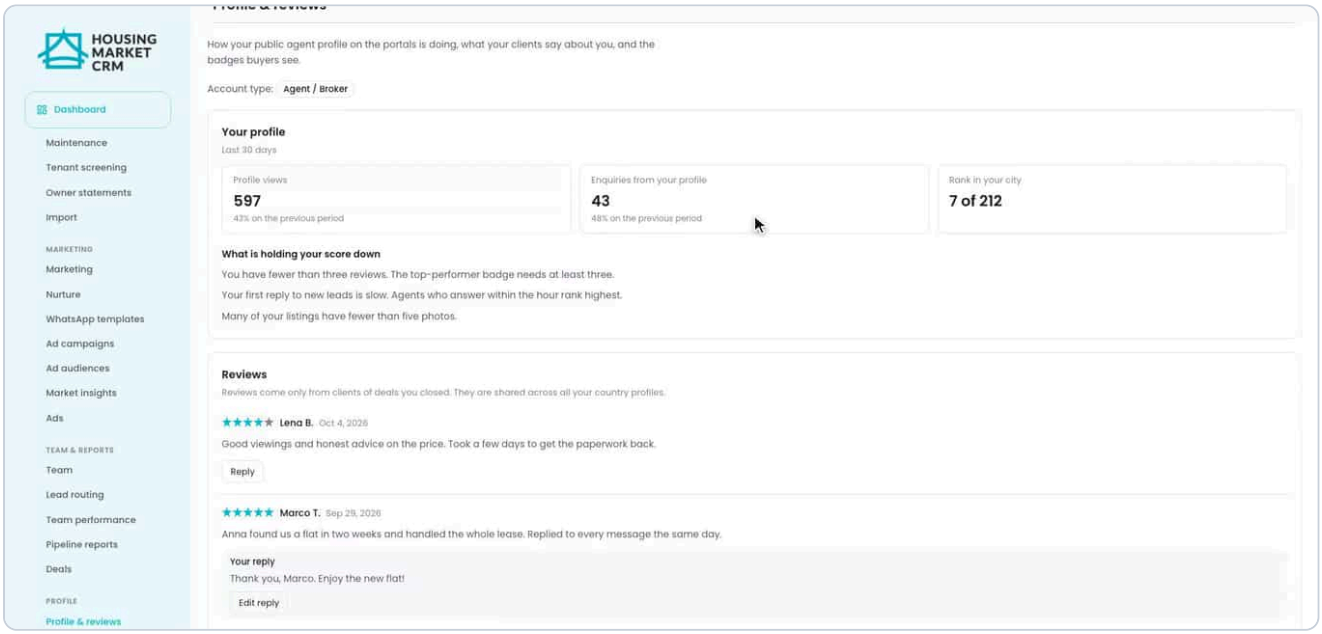
Rajah 59.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Petunjuk ialah kedudukan dalam bahasa mudah.



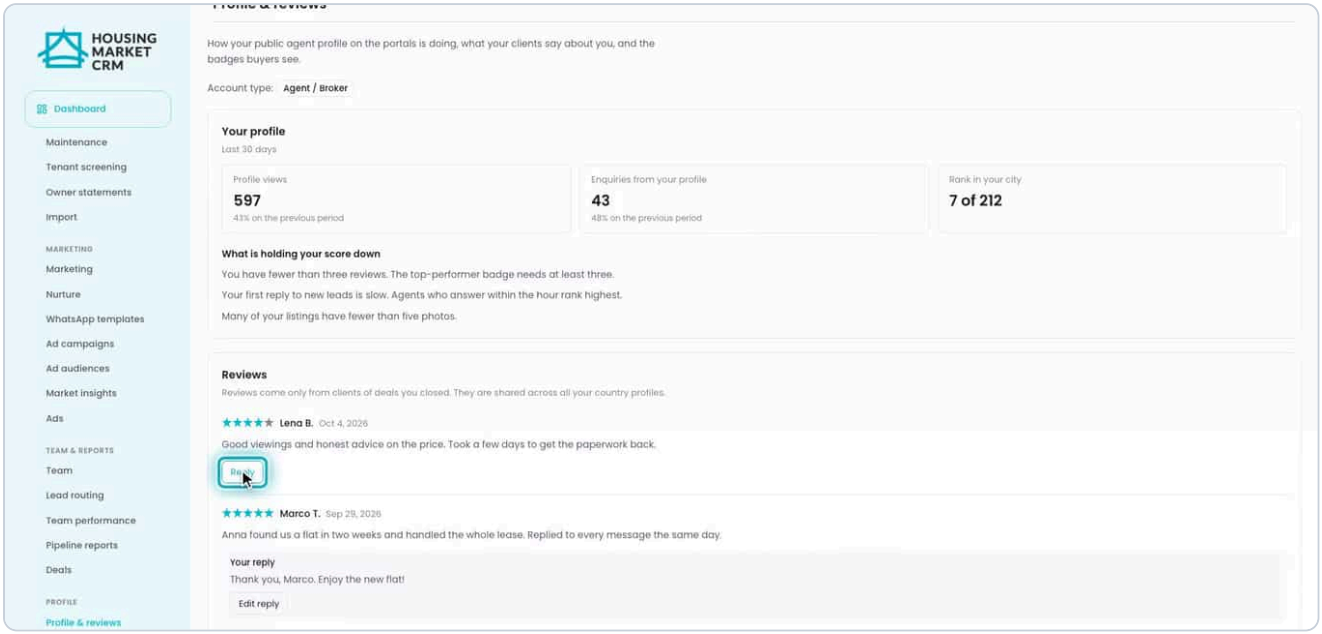
Rajah 59.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Apa yang pelanggan anda tulis.



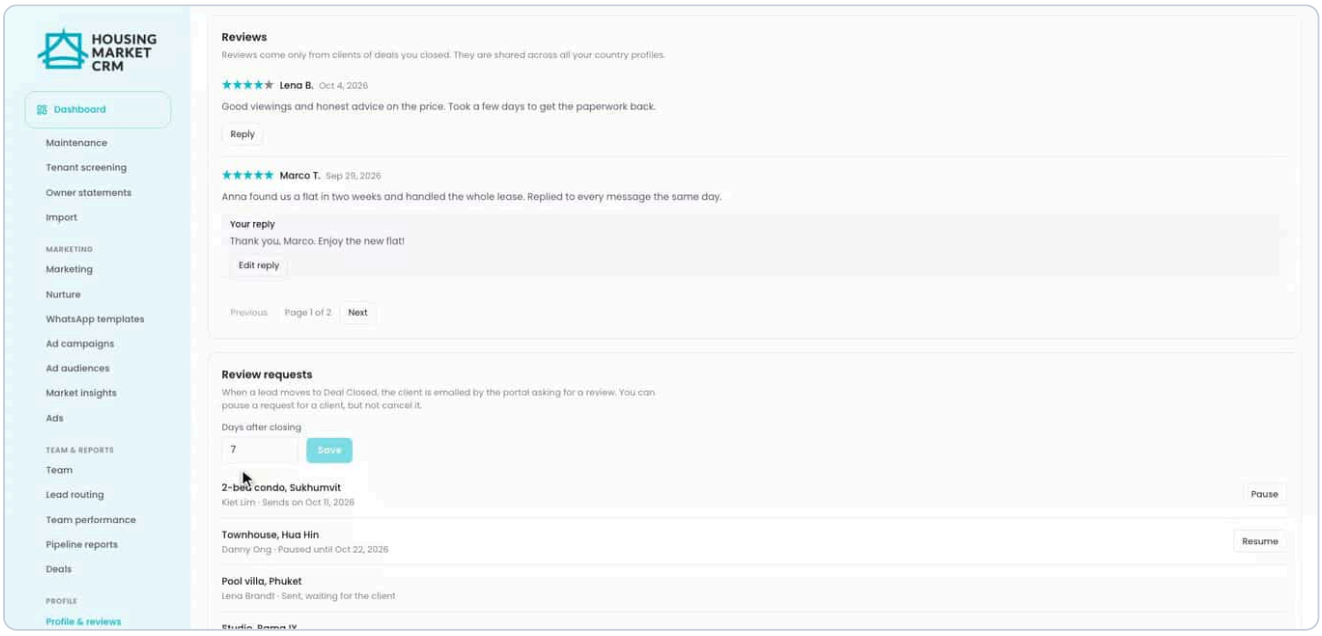
Rajah 59.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Balas setiap satu — pembeli seterusnya membacanya.



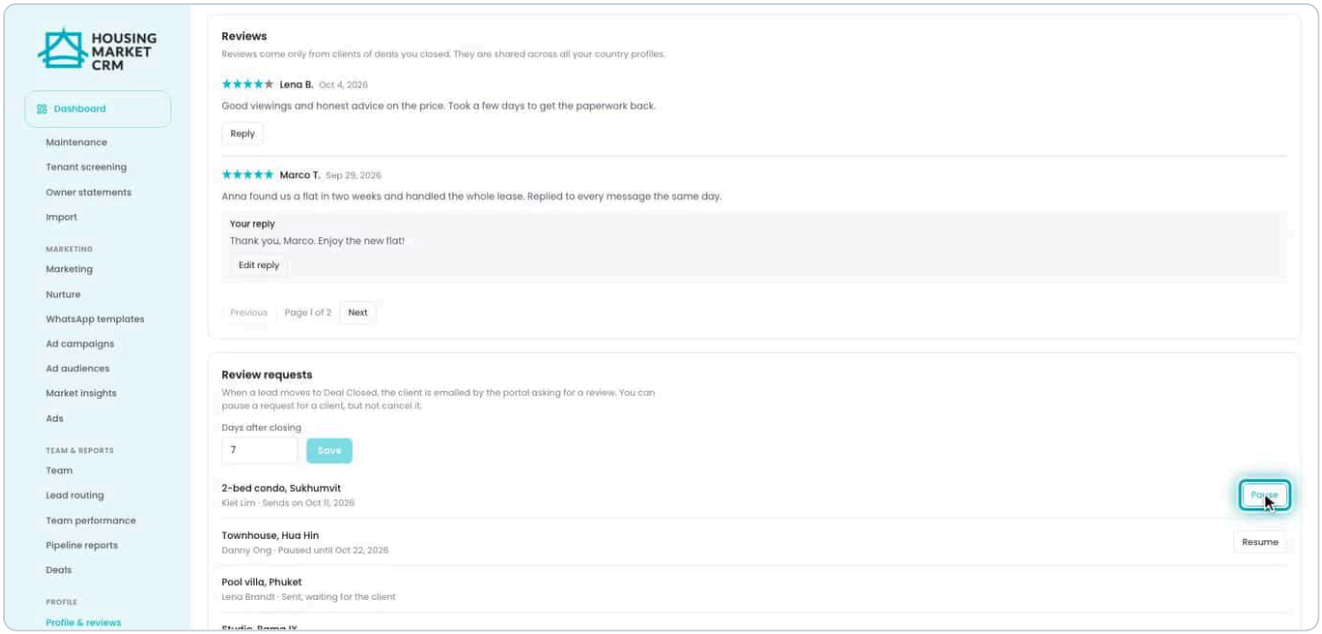
Rajah 59.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Apa yang menunggu untuk dihantar selepas urus niaga.



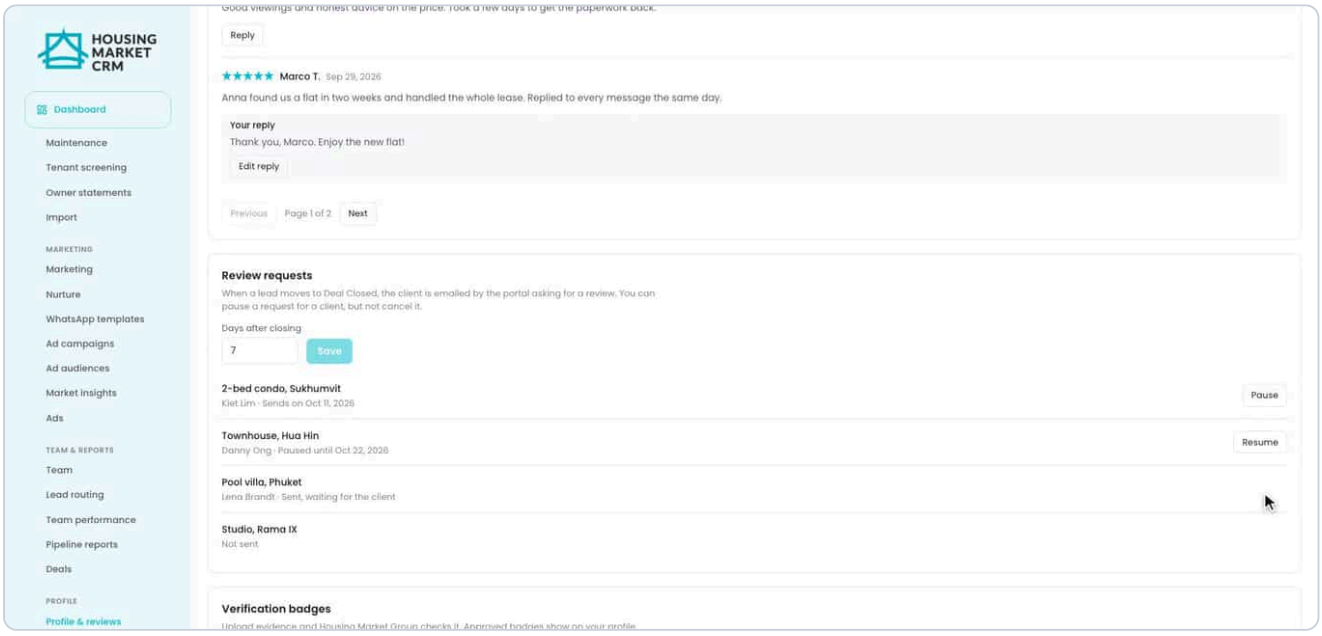
Rajah 59.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Jeda dua kali sahaja — selepas itu ia dihantar.



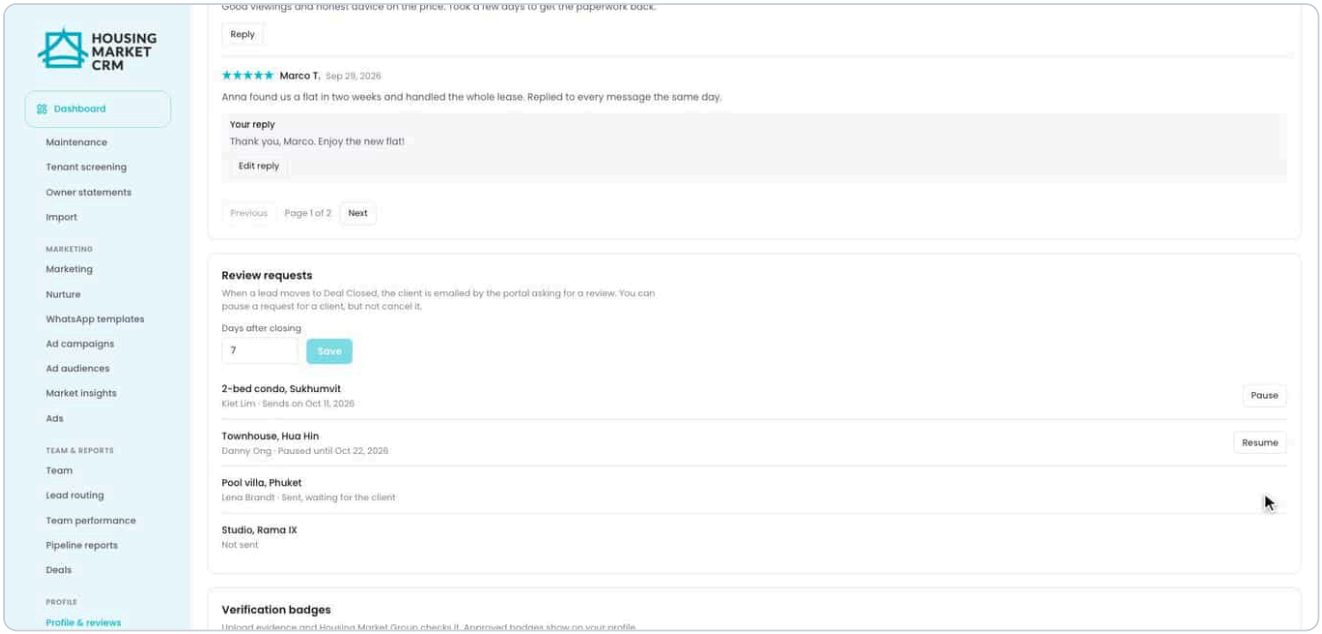
Rajah 59.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Lencana yang pembeli lihat di sebelah nama anda.



Rajah 59.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

10 Muat naik bukti; seorang petugas akan menyemaknya.



Rajah 59.10 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah saya menjadi ejen disahkan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

BAHAGIAN 8

Pengurusan hartanah

60 Urus rumah sewa

61 Jejak sewa

62 Rekodkan penyewaan

63 Permintaan penyelenggaraan

64 Saring penyewa

65 Penyata pemilik

66 Ingatkan penyewa tentang sewa

67 Hantar arahan kerja kepada kontraktor

60 BAB 60

Urus rumah sewa

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Satu daftar kediaman yang dijaga oleh agensi anda bagi orang lain: setiap unit, siapa yang memilikinya, dan untuk berapa lama. Ia sebahagian daripada Pro dan Business, dan ia berasingan daripada hartanah yang sedang anda jual atau sewakan.

Pilih Pengurusan hartanah dalam menu. Ia memegang unit yang dijaga oleh agensi anda bagi pemilik yang merupakan orang lain — "Unit, pemilik dan penyewa bagi hartanah yang diuruskan oleh agensi anda", seperti yang dinyatakan pada halamannya.

Mengapa ia bukan sekadar satu lagi hartanah

Hartanah di bahagian lain CRM ialah sesuatu yang sedang anda jual atau sewakan, dan ia selesai apabila urus niaganya selesai. Unit terurus hidup lebih lama daripada setiap penyewaan di dalamnya, bertukar tangan antara pemilik tanpa menjadi kediaman yang berbeza, dan wujud sama ada ia sedang diiklankan di mana-mana pada masa ini atau tidak. Itulah sebabnya ia menjadi daftar tersendiri dan bukan sekadar penanda pada satu penyenaraian.

Menambah unit

- Pilih Tambah unit.
- Berikan ia satu Nama, dan satu Rujukan jika pejabat anda menggunakan kodnya sendiri bagi unit.
- Pilih Pemilik daripada kenalan anda. Satu unit sentiasa mempunyai sekurang-kurangnya seorang.
- Pilih Simpan.

Cari unit menemuinya semula, dan pembilang di atas senarai menunjukkan berapa banyak daripada kelayakan anda yang sudah digunakan.

Pemilik, bahagian dan satu penjualan

Pemilikan ialah satu tempoh dan bukan satu nama pada kad, dan itulah yang membolehkan daftar ini memegang dua perkara yang muncul serta-merta: kediaman yang dimiliki oleh sepasang suami isteri, tiga orang adik-beradik atau dua pelabur dengan pembahagian enam puluh–empat puluh, dan kediaman yang bertukar tangan pada suatu tarikh. Apabila seorang pemilik menjual, tempohnya ditamatkan pada tarikh itu dan bukan ditulis ganti, jadi penyata bagi bulan-bulan ketika dia memilikinya masih ditujukan kepada orang yang memilikinya ketika itu.

Bahagian boleh berjumlah kurang daripada keseluruhannya — agensi yang menguruskan bahagian empat puluh peratus bagi seorang pelabur ialah susunan yang nyata — dan tidak sekali-kali lebih. Tiga bahagian satu pertiga yang direkodkan sebagai 33.33 setiap satu diterima. Seorang pemilik hendaklah seorang kenalan yang sudah boleh anda lihat.

Pengarkiban

Tiada apa-apa di sini dibuang. Unit yang anda sudah berhenti uruskan diarkibkan: Tunjuk yang diarkibkan menemuinya, Pulihkan membawanya kembali, dan sejarah pemilikannya dibiarkan sebagaimana adanya. Unit yang diarkibkan memulangkan tempatnya, jadi anda tidak perlu memusnahkan rekod untuk memberi ruang kepada yang baharu.

Pelan dan berapa banyak unit

Pengurusan hartanah ialah sebahagian daripada Pro dan Business, dan ia tidak sekali-kali pada pelan percuma. Pro dan Business kedua-duanya merangkumi 10 unit: ia dijual mengikut unit yang anda uruskan dan bukan mengikut orang di pejabat anda, jadi pelan yang anda guna tidak mengubah kelayakan itu. Pembilang pada skrin dan penolakan pelayan itu sendiri membaca angka yang sama, supaya skrin tidak boleh menjanjikan ruang yang tidak dimiliki oleh akaun itu.

Jika anda sudah penuh, CRM menyatakannya dan menyatakan yang mana satu daripada dua perkara itu tidak betul — pelan anda tidak merangkumi perkara ini, atau pelan anda betul tetapi akaun anda sudah penuh. Pakej yang lebih besar telah diterbitkan dan belum boleh dibeli secara dalam talian; lihat “Berapa banyak unit boleh saya uruskan, dan berapakah kos pakej unit?”.

Bahagian lain modul ini

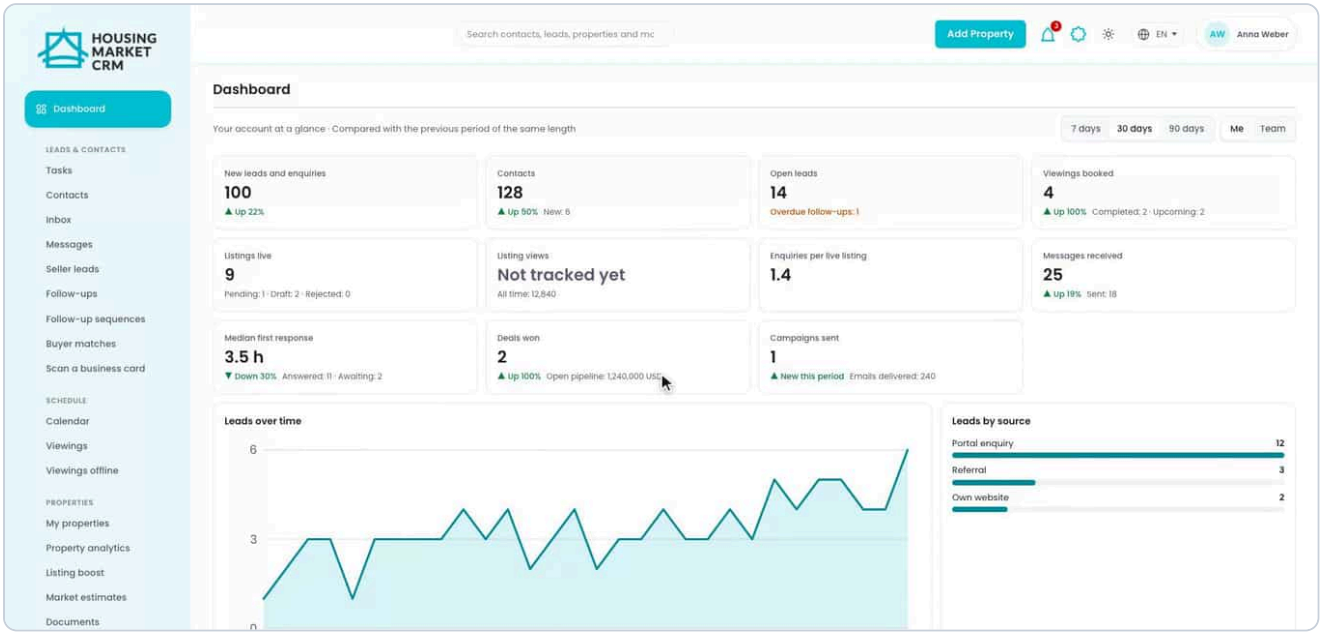
Daftar itu ialah yang pertama daripada enam skrin di bawah Pengurusan hartanah, dan setiap satu yang lain mempunyai jawapannya sendiri: Pemantauan sewa, Perjanjian penyewaan, Penyelenggaraan, Saringan penyewa dan Penyata pemilik. Kesemua enam itu ialah sebahagian daripada Pro dan Business dan tiada satu pun daripadanya pada pelan percuma.

Sewa dipantau di sini dan tidak sekali-kali dipungut. Lihat “Adakah Housing Market memungut sewa daripada penyewa saya?”.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah itu Pengurusan hartanah dalam CRM?**

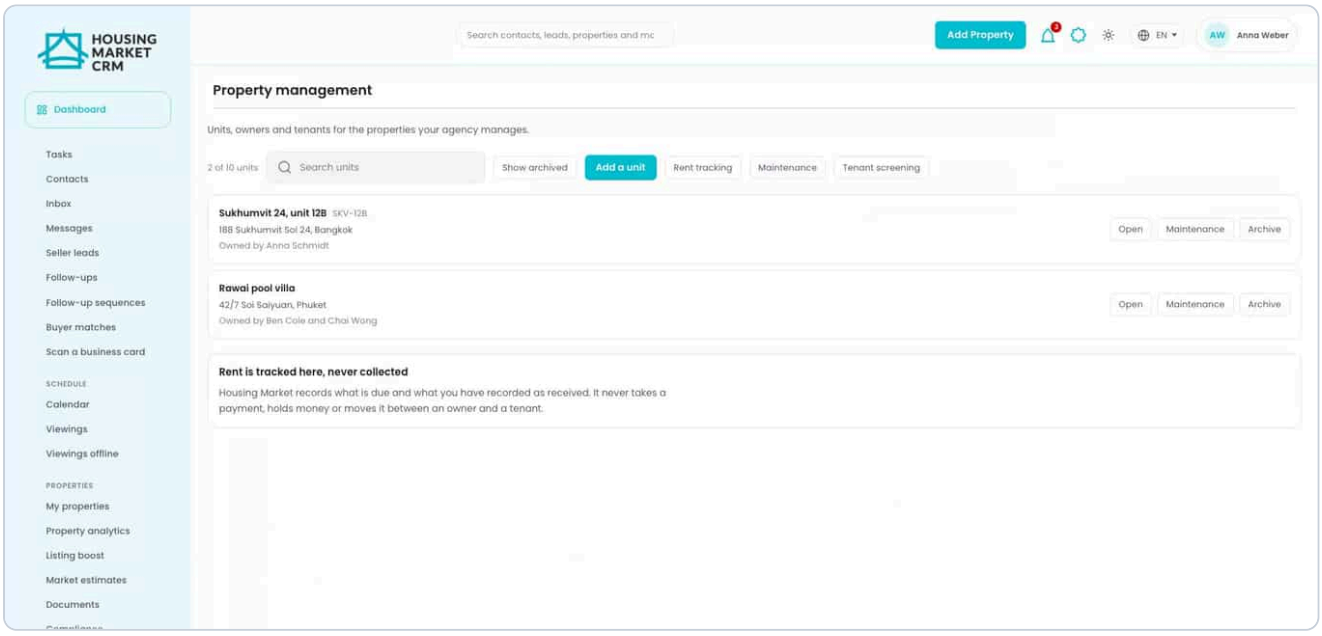
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



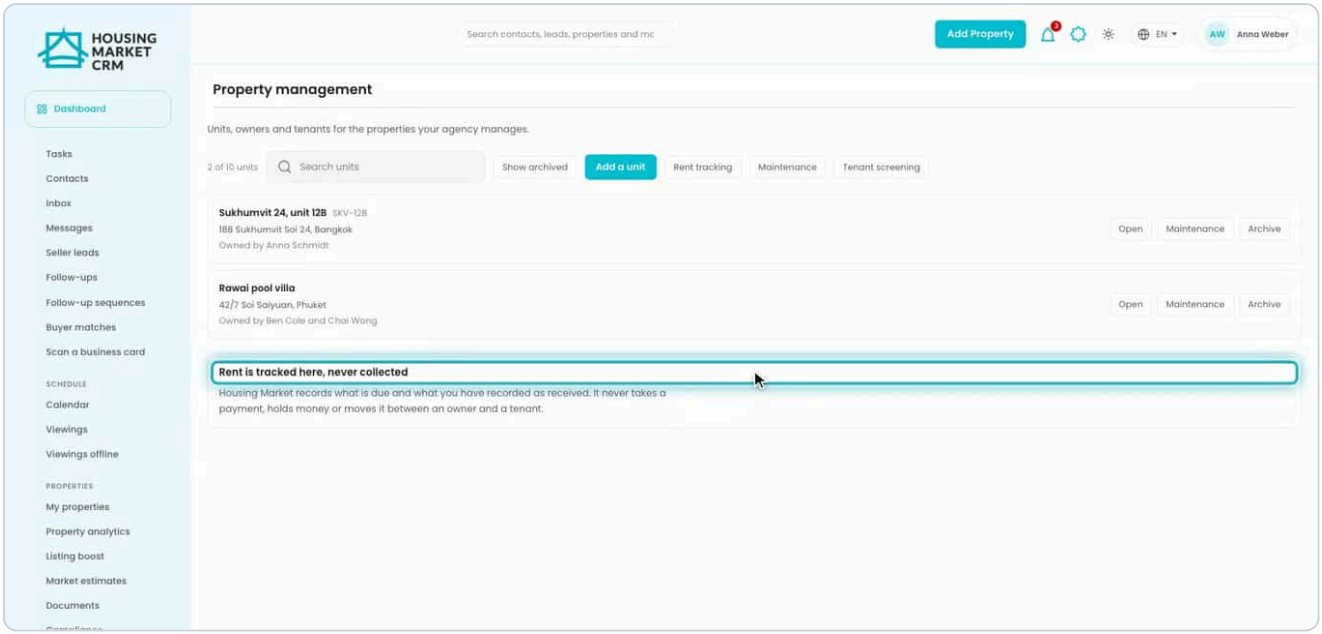
Rajah 60.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Pengurusan hartanah dalam menu kiri.



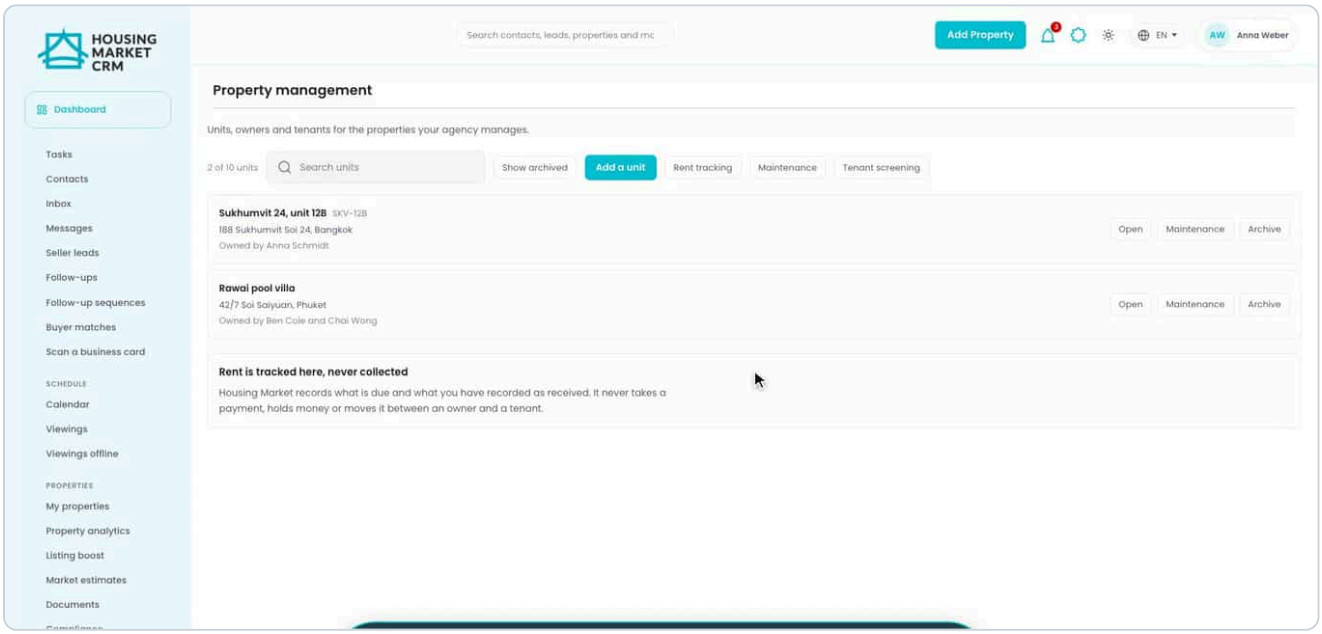
Rajah 60.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Sewa dijejaki di sini. Housing Market tidak pernah mengutipnya.



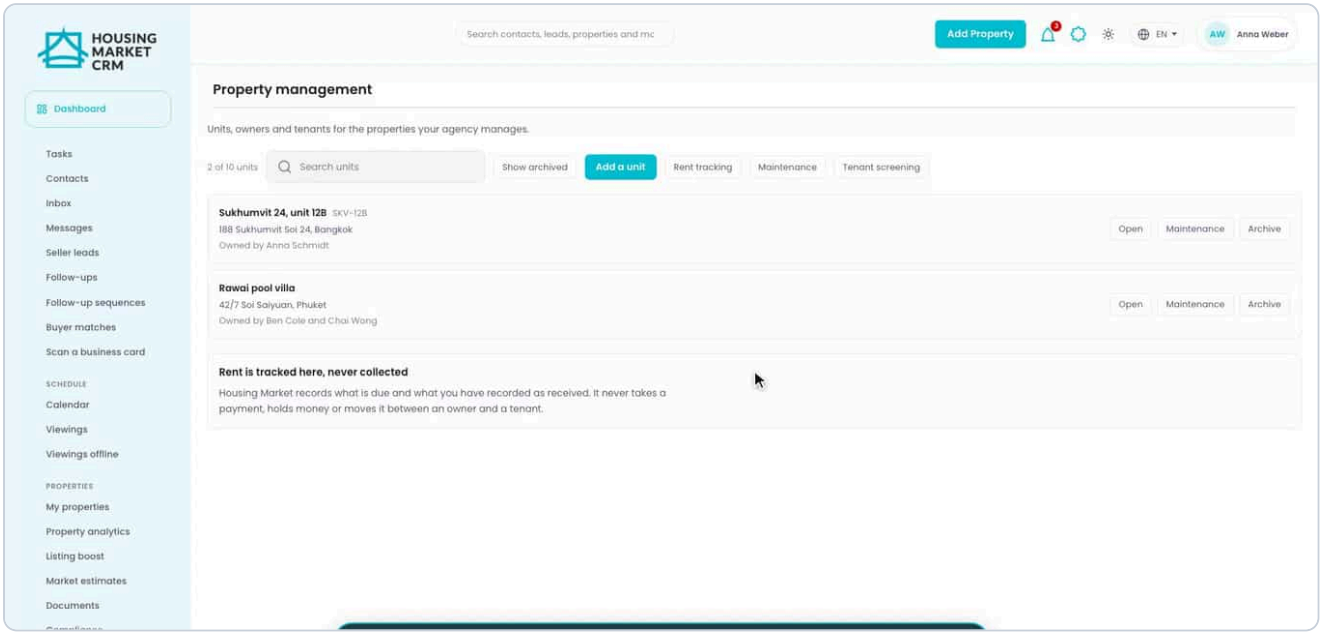
Rajah 60.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Setiap rumah, siapa pemiliknya, dan bahagian setiap pemilik.



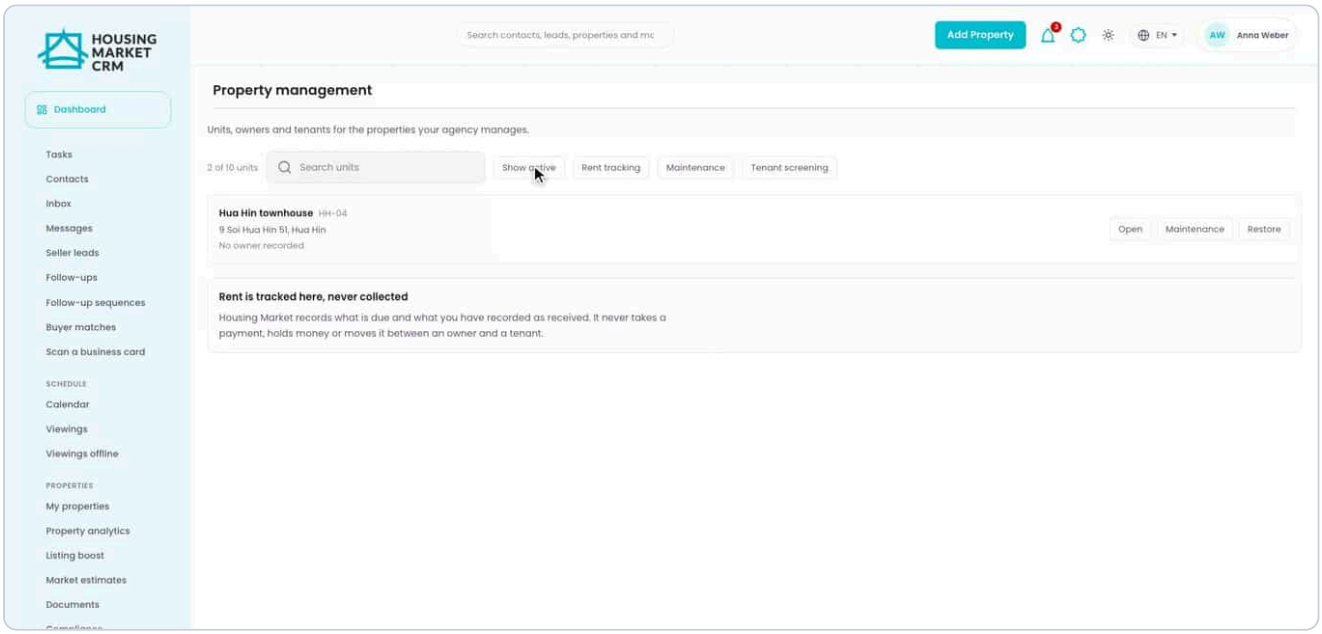
Rajah 60.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Bahagian tidak direkod menghalang penyata kelak — rekodkan sekarang.



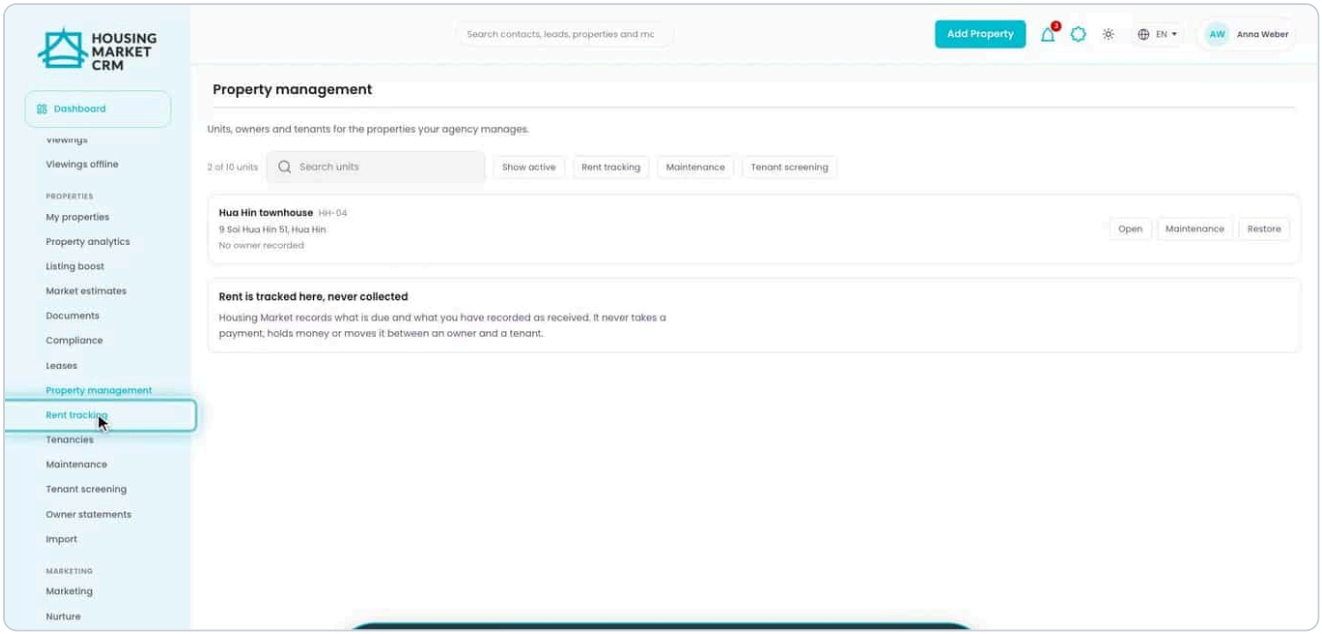
Rajah 60.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Rumah diarkibkan memulangkan slot kuota.



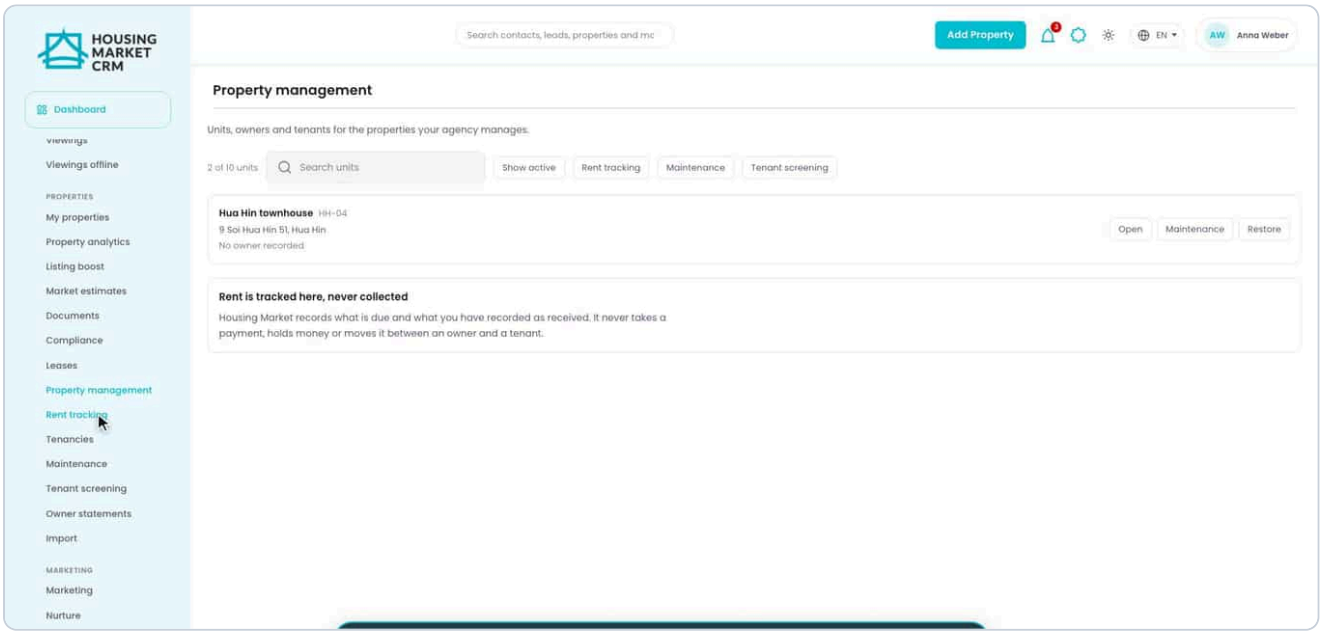
Rajah 60.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Sewa, penyewaan, penyelenggaraan, penyaringan dan penyata pemilik.



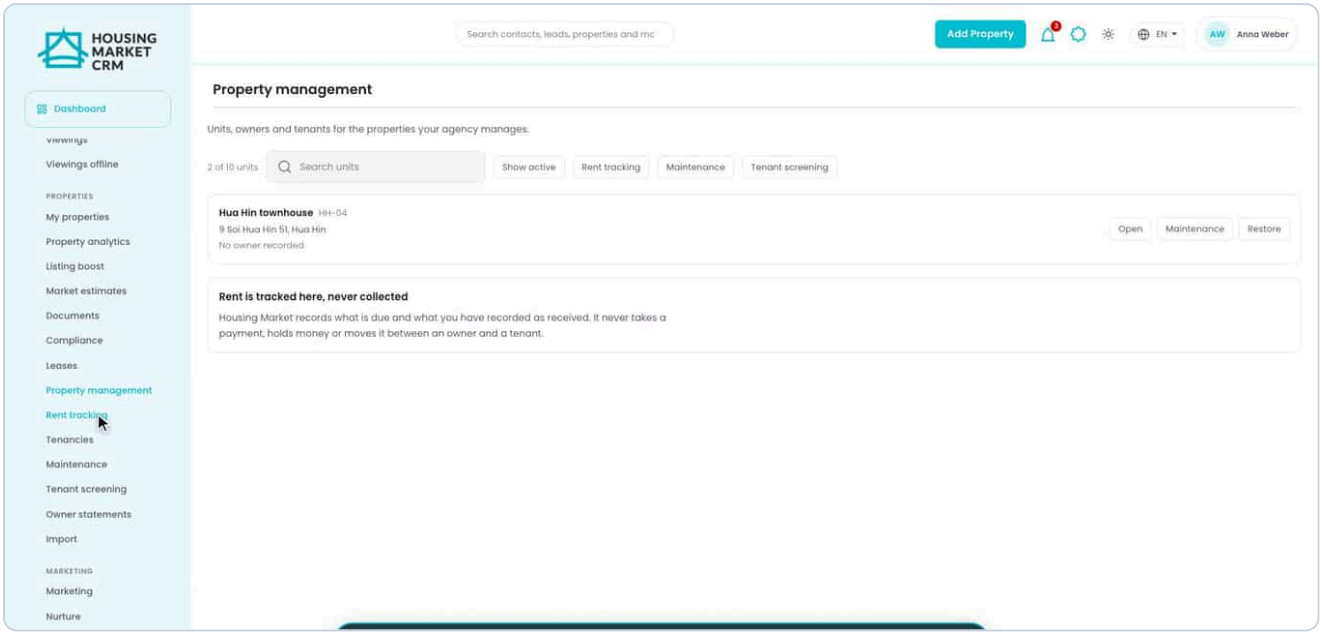
Rajah 60.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Sewa, penyewaan, penyelenggaraan, penyaringan dan penyata membaca unit ini.



Rajah 60.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Jadi rekodkan setiap pemilik dan bahagian sementara dokumen di hadapan anda.



Rajah 60.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Pro dan Business kedua-duanya merangkumi 10 unit terurus. Pakej yang lebih besar telah diterbitkan pada 29 USD bagi 50 unit, 49 USD bagi 100, dan 99 USD bagi tanpa had, setiap satu sebulan — dan sebuah pakej menggantikan kelayakan yang sudah dirangkumi oleh pelan anda dan bukan menambahnya. Ia belum boleh dibeli secara dalam talian.

Pusat Bantuan: Berapa banyak unit boleh saya uruskan, dan berapakah kos pakej unit?

61 BAB 61

Jejak sewa

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Tidak. Housing Market Group ialah perisian. Ia merekodkan apa yang perlu dibayar dan apa yang telah anda rekodkan sebagai diterima, dan tidak pernah mengambil bayaran, memegang wang atau memindahkannya antara pemilik dan penyewa.

Tidak, dan ini keputusan yang disengajakan dan bukan ciri yang tertinggal. Housing Market Group ialah perisian: tiada pemprosesan bayaran, tiada kutipan, tiada eskrow dan tiada laluan pembayaran di mana-mana dalam pengurusan hartanah, pada mana-mana pelan, di mana-mana negara. Skrin itu menyatakannya pada setiap pelan, kerana hampir setiap produk lain dalam kategori ini memang mengutip sewa dan anda patut membaca itu sebelum membeli dan bukan selepasnya.

Apa maksudnya memantau sewa

CRM merekodkan tarikh sewa perlu dibayar pada sesuatu unit — satu penyewaan penuh sekali gus, dua belas bulan bermula Mac — dan kemudian memegang tiga keadaan bagi setiap satu: perlu dibayar, diterima, atau dilepaskan. Caj bulanan yang bersandar pada hari ke-31 perlu dibayar pada hari terakhir bulan yang lebih pendek dan bukan melimpah ke bulan berikutnya, jadi sewa yang bersandar pada 31 Januari perlu dibayar pada penghujung Februari dan bukan pada 3 Mac. 3 Mac ialah tarikh yang diberikan oleh kalendar yang naif, dan itulah yang terpaksa dibetulkan dengan tangan oleh sesebuah pejabat setiap tahun.

Apabila wang itu sampai, seseorang di pejabat anda merekodkan caj itu sebagai diterima. CRM menyimpan siapa yang mengatakannya dan bila dia mengatakannya, di samping tarikh wang itu benar-benar sampai — sewa yang masuk pada hari pertama dan direkodkan pada hari keempat tergolong pada hari pertama. Kedua-dua tarikh itu dipisahkan dengan sengaja: pengakuan oleh seorang yang bernama ialah satu-satunya perkara yang benar-benar berlaku di dalam Housing Market, dan "dibayar" yang kosong akan terbaca seperti resit bagi sesuatu yang sistem ini tidak pernah terima.

Tiada keadaan separuh dibayar. Separuh daripada sewa bukan satu keadaan dalam perjalanan ke suatu baki, kerana baki membawa kepada lejar dan lejar ialah perkara yang produk ini sengaja tidak miliki. Ansuran ialah caj yang berasingan.

Lewat tempoh, dan siapa yang mendengarnya

Sesuatu caj lewat tempoh apabila ia masih perlu dibayar dan tarikhnya sudah berlalu. Itu dikira ketika anda bertanya dan bukan disimpan, jadi caj yang perlu dibayar sejam yang lalu sudah pun lewat tempoh dan tidak menunggu tugas malam ini.

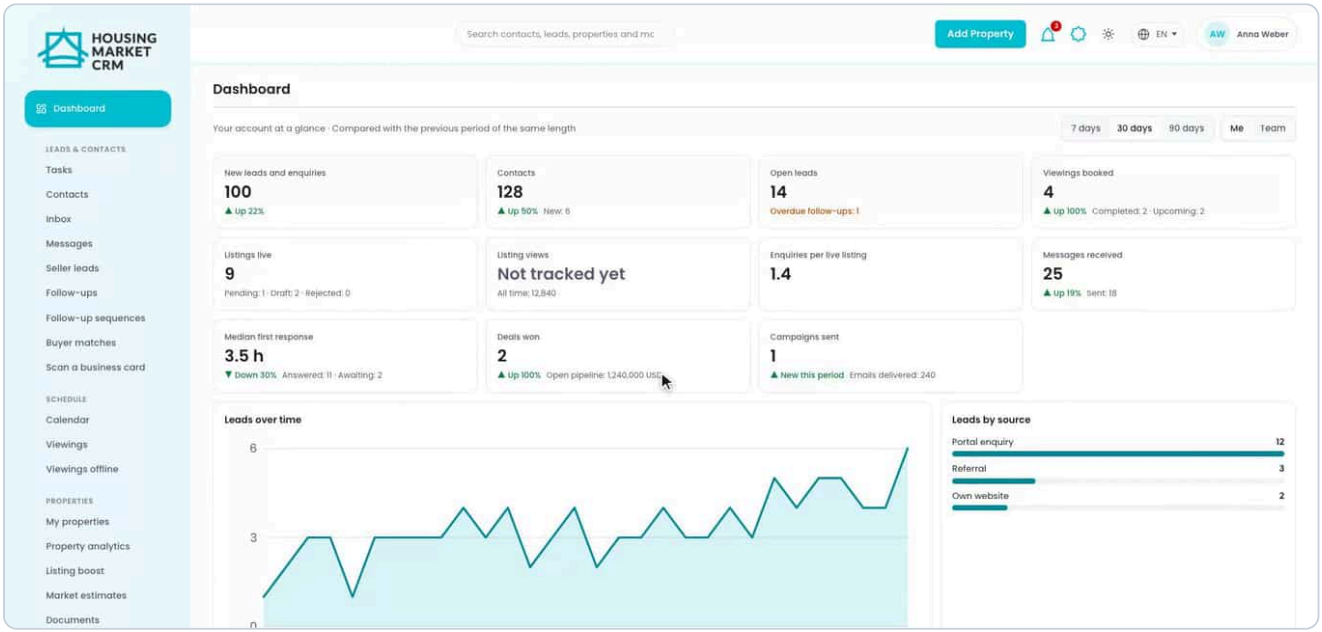
Peringatan itu pergi kepada pejabat anda dan tidak pernah kepada penyewa. Apa yang diketahui oleh CRM hanyalah bahawa tiada sesiapa di pejabat anda menandakan kotak itu; ia tidak mengambil wang itu dan tidak dapat mengetahui sama ada wang itu sampai. Memberitahu seorang penyewa bahawa dia lewat berdasarkan bukti itu ialah dakwaan yang produk ini tidak berhak buat, dan penyewa anda ialah pelanggan anda, bukan pelanggan kami. Perkataannya ialah "belum direkodkan sebagai diterima" dan bukan "belum dibayar", dalam setiap bahasa, atas sebab yang sama betul-betul.

Sewa mempunyai skrinnya sendiri: pilih Pemantauan sewa di bawah Pengurusan hartanah. Skrin itu menyenaraikan tarikh sewa perlu dibayar bagi seluruh pejabat anda, menunjukkan apa yang lewat dan apa yang hampir sampai tempohnya, serta membolehkan anda menjadualkan satu tempoh penyewaan penuh sekali gus, merekodkan caj sebagai diterima, mengecualikannya, atau membuka semula caj yang direkodkan secara silap. Peraturan di atas tidak berubah dengannya.

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah Housing Market mengutip sewa daripada penyewa saya?**

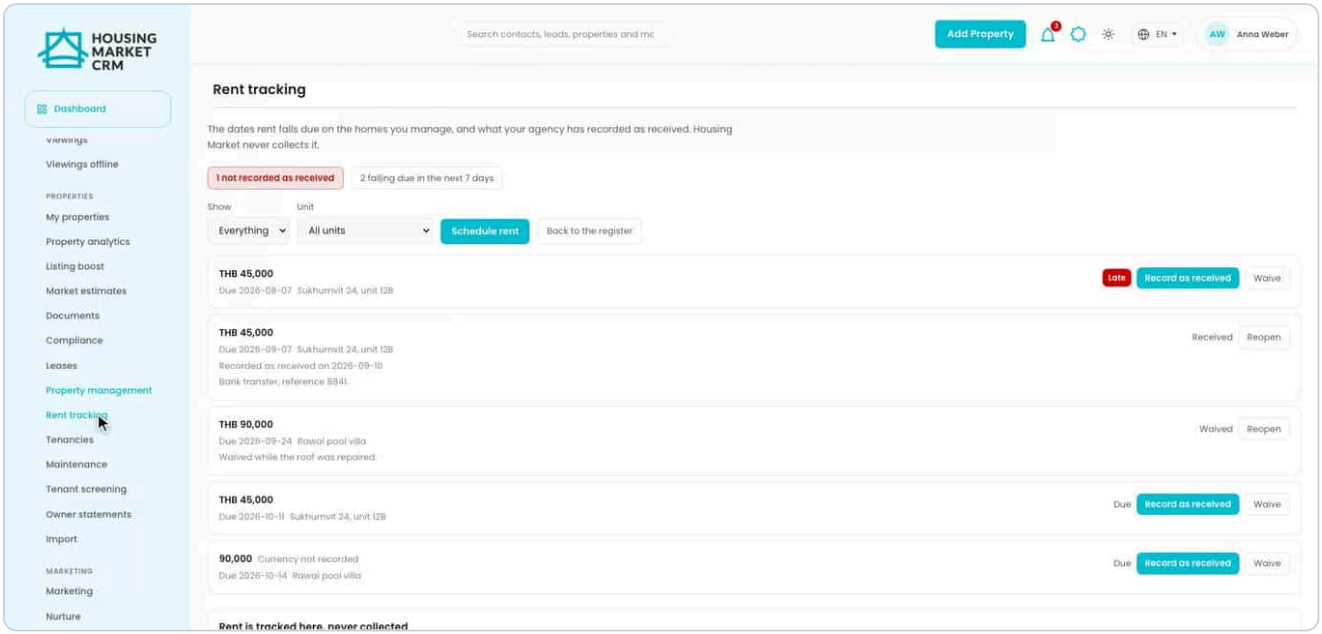
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



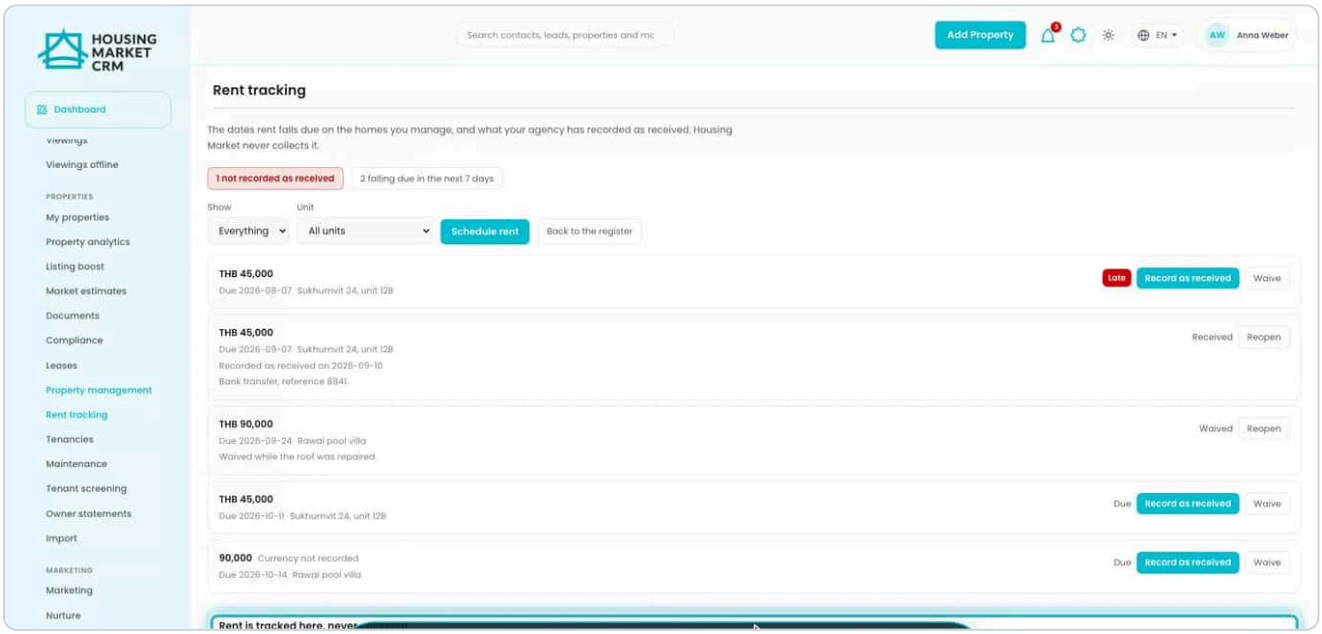
Rajah 61.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Penjejakan sewa dalam menu kiri.



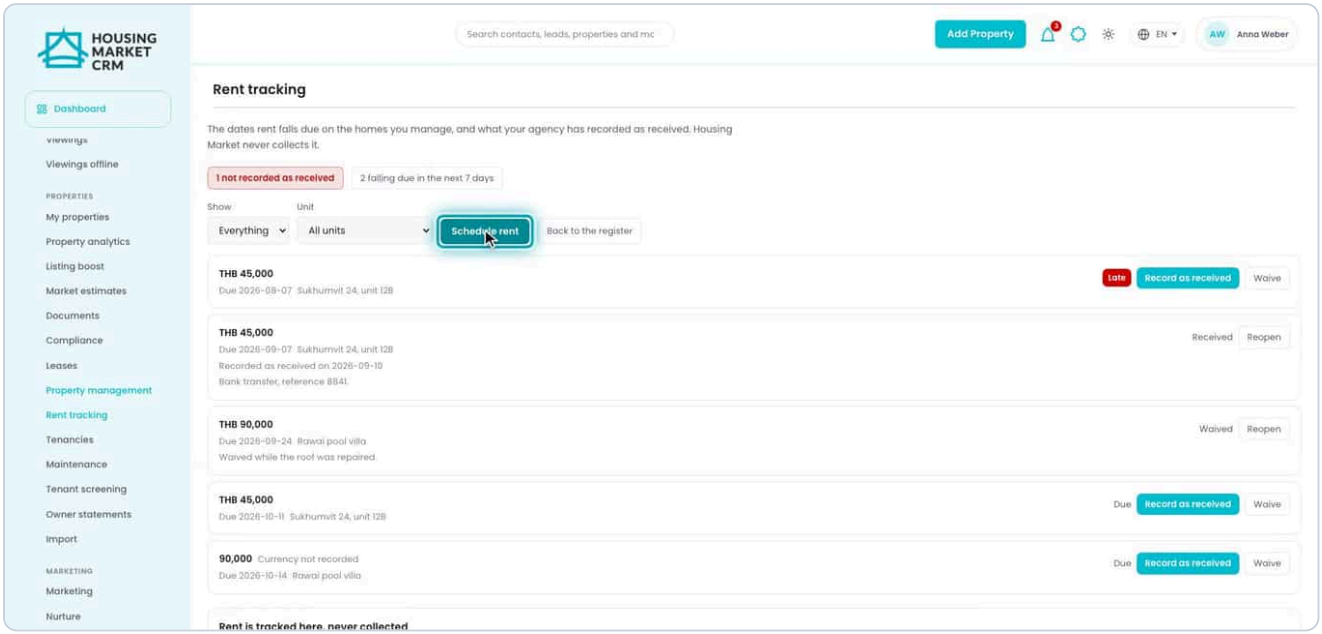
Rajah 61.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Rekod agensi anda. Housing Market tidak mengumpul apa-apa.



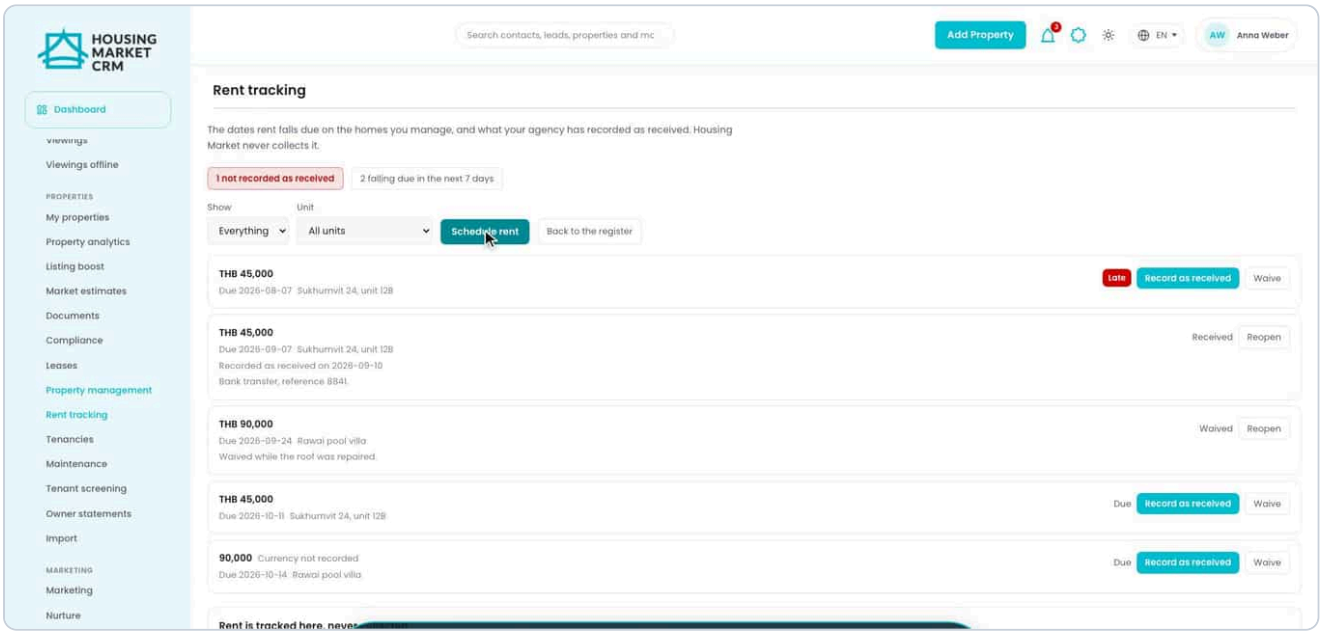
Rajah 61.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Jadualkan sewa bagi seluruh penyewaan sekali gus.



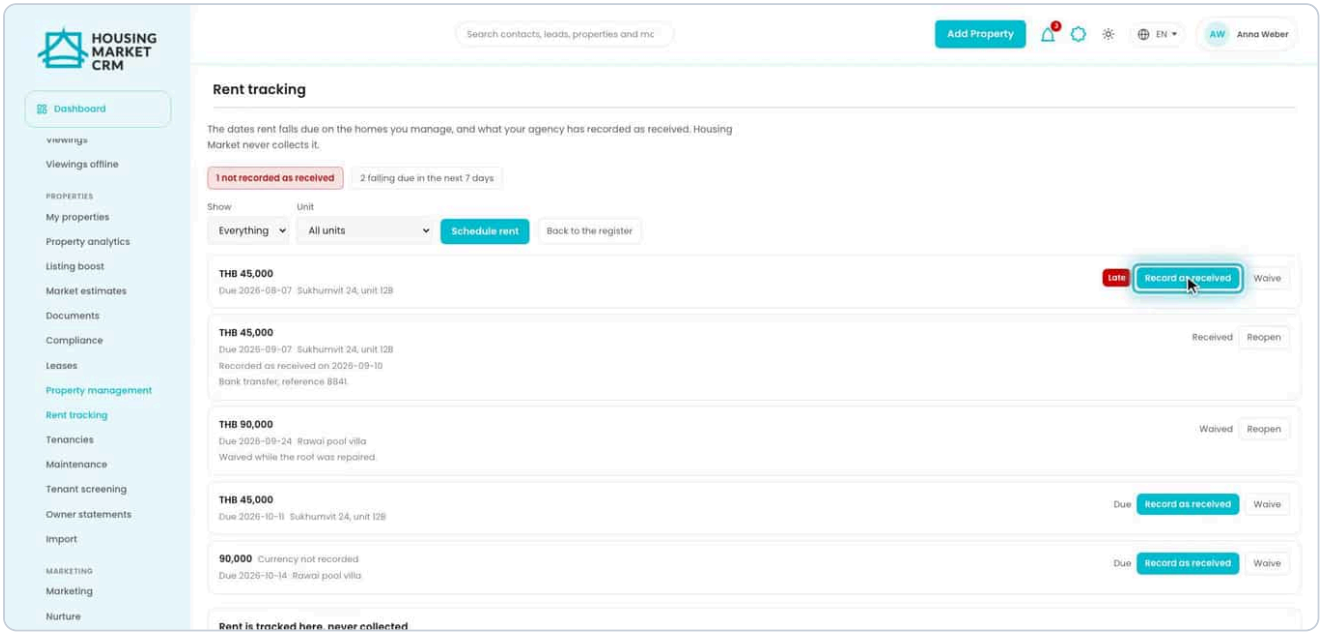
Rajah 61.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Bulan tertunggak pun muncul tanpa sesiapa mengingatinya.



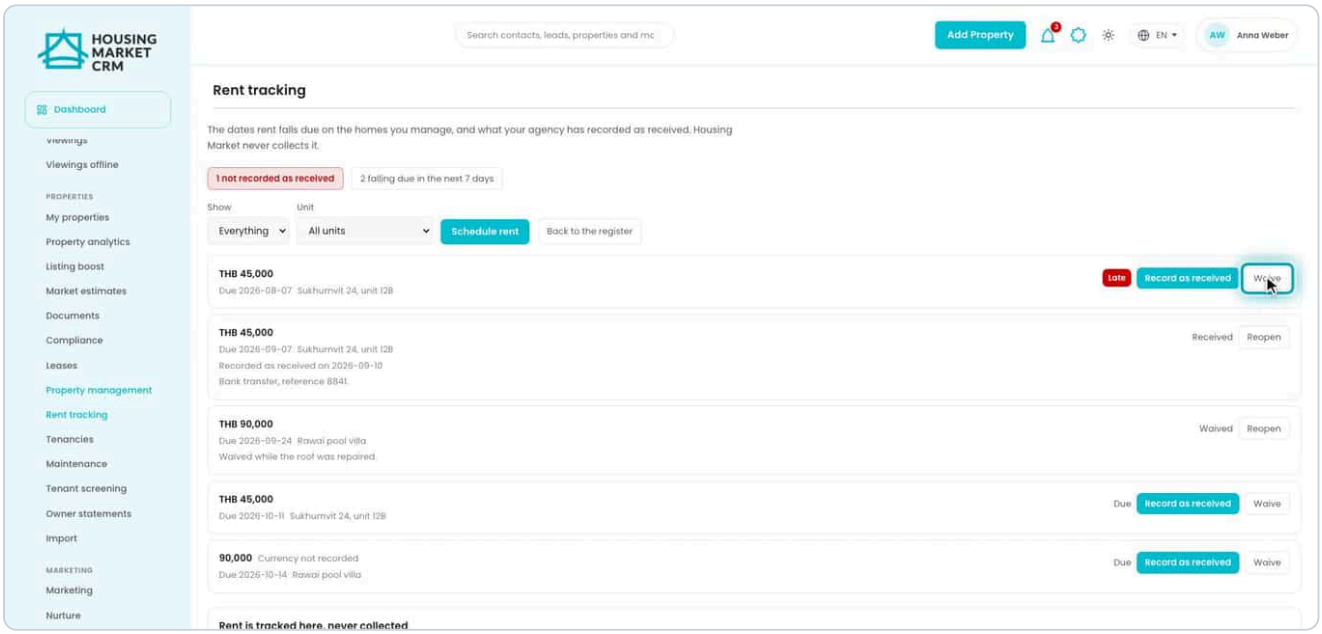
Rajah 61.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Rekod sebagai diterima — dengan tarikh ia benar-benar masuk.



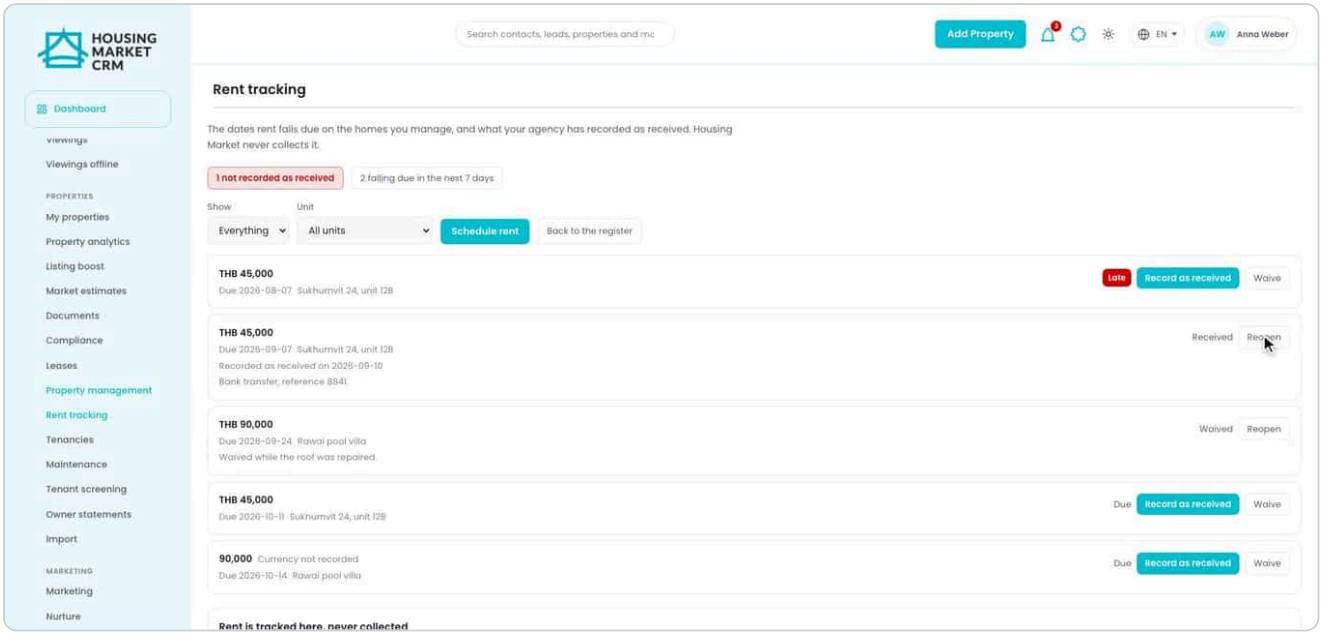
Rajah 61.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Kecualikan bulan yang pemilik bersetuju melepaskannya.



Rajah 61.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Buka semula membatalkannya.



Rajah 61.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

62 BAB 62

Rekodkan penyewaan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Perjanjian penyewaan di bawah Pengurusan hartanah. Satu penyewaan merekodkan siapa yang menyewa kediaman itu, tempohnya, sewanya dan depositnya — sebagai draf selagi syaratnya masih dibincangkan, kemudian dikuatkuasakan. Pembaharuan direkodkan sebagai penyewaan baharu dan bukan sebagai suntingan pada yang lama.

Pilih Perjanjian penyewaan di bawah Pengurusan hartanah. Ia menjawab siapa yang mendiami setiap kediaman yang anda jaga, untuk berapa lama, dan pada sewa berapa — dan inilah rekod yang kemudiannya menjadi asas penyata pemilik, sebab itulah ia disimpan dan bukan ditulis ganti.

Merekodkan satu

- Pilih Rekod perjanjian penyewaan.
- Pilih Unitnya, dan berikan Penyewa serta Tuan rumah.
- Berikan tarikh ia Mula dan Tamat. Tarikh tamat hendaklah selepas tarikh mula.
- Berikan Sewa dan pilih Kitaran sewa — sebulan, seminggu, semalam atau setahun.
- Berikan Deposit dan mata wangnya, jika ada yang anda pegang.
- Tandakan “Simpan sebagai draf selagi syaratnya masih dibincangkan” jika belum ada apa-apa yang tetap.

Tuan rumah ialah nama yang anda taip sendiri dan bukan pemilik unit yang diambil secara automatik, dan itu memang disengajakan: orang dalam perjanjian dan orang pada hak milik tidak selalunya sama, dan kediaman terurus kerap disewakan oleh salah seorang daripada beberapa pemiliknya.

Draf dahulu, kemudian berkuat kuasa

Draf ialah satu cadangan. Dua calon bagi satu pangsapuri bermakna dua draf, jadi draf dibenarkan bertindih antara satu sama lain dan bertindih dengan penyewaan yang sudah berjalan. Kuatkuasakan ialah tempat perkara itu berhenti menjadi benar: CRM enggan menguatkuasakan penyewaan kedua bagi tarikh yang sama dan menamakan penyewaan yang sedang berkuat kuasa, dan pemeriksaan itulah yang menghalang satu kediaman disewakan dua kali.

Kitaran sewa direkodkan sebagaimana yang dipersetujui dan tidak pernah ditukar. Sewa mingguan kekal mingguan, dan penyata membaca sewa daripada penyewaan yang berkuat kuasa pada bulan itu dan bukan yang berkuat kuasa hari ini.

Memperbaharui dan menamatkan

Perbaharui mencipta penyewaan baharu dan menandakan yang lama sebagai diperbaharui, menamatkannya sehari sebelum yang baharu bermula. Ia bukan suntingan, dan itulah maksudnya: sewa yang dipersetujui bagi bulan-bulan terdahulu mesti kekal sebagaimana adanya, kalau tidak setiap penyata bagi bulan itu akan berubah secara senyap. Biarkan medan sewa kosong pada pembaharuan untuk meneruskan jumlah yang berkuat kuasa sekarang.

Tamatkan penyewaan menutupnya pada tarikh yang dipersetujui sebagai tarikh tamatnya. Menamatkannya lebih awal daripada itu direkodkan sebagai Tamat lebih awal dan bukan sebagai Tamat, supaya kedua-duanya dapat dibezakan kemudian. Penyewaan yang telah tamat kekal dalam senarai — tamat dan diarkibkan ialah dua perkara berbeza, dan penyata bagi bulan terdahulu masih memerlukannya.

Deposit

Deposit ialah jumlah yang anda rekodkan dan ia dipaparkan sebagai masih dipegang, atau sebagai dipulangkan pada suatu tarikh. Housing Market tidak mengambilnya, tidak menyimpannya, tidak melindunginya dan tidak menyalurkannya ke mana-mana: wang itu kekal di tempat agensi atau tuan rumah anda menyimpannya sekarang, dan ini hanyalah nota tentang berapa jumlahnya.

Apa yang tidak dilakukan oleh skrin ini

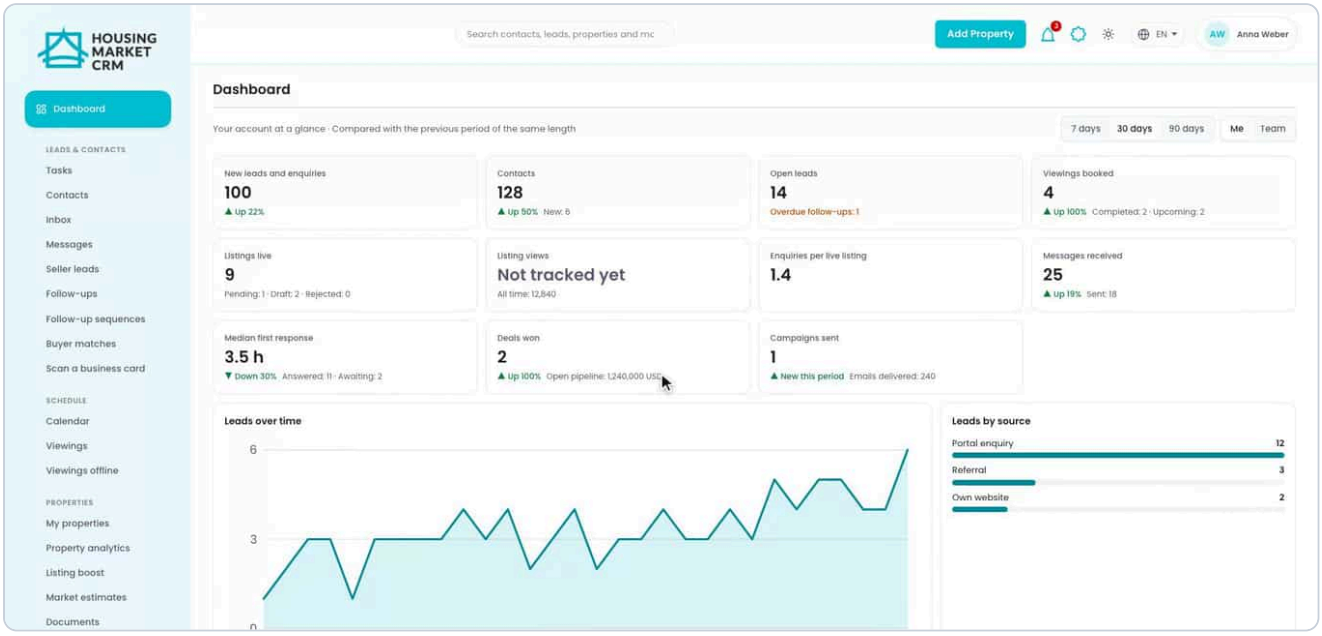
- Ia tidak memungut sewa. Sewa yang perlu dibayar dijadualkan secara berasingan pada skrin Pemantauan sewa; merekodkan satu penyewaan tidak menimbulkan apa-apa caj dengan sendirinya.
- Ia tidak menghasilkan atau menandatangani perjanjian itu. Tiada dokumen, templat atau tandatangan penyewaan di sini — kontrak dan tandatangan berada dalam peti simpanan dokumen, pada urus niaga dan pada kenalan.
- Ia tidak mengingatkan anda bahawa satu penyewaan akan tamat.
- Tiada borang suntingan setelah satu penyewaan wujud, dan tiada apa-apa dibuang: Arkibkan mengeluarkan penyewaan daripada senarai lalai dan Pulihkan membawanya kembali.

Sewa dipantau dan tidak sekali-kali dipungut. Lihat “Adakah Housing Market memungut sewa daripada penyewa saya?”.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah saya merekodkan perjanjian penyewaan pada unit terurus?**

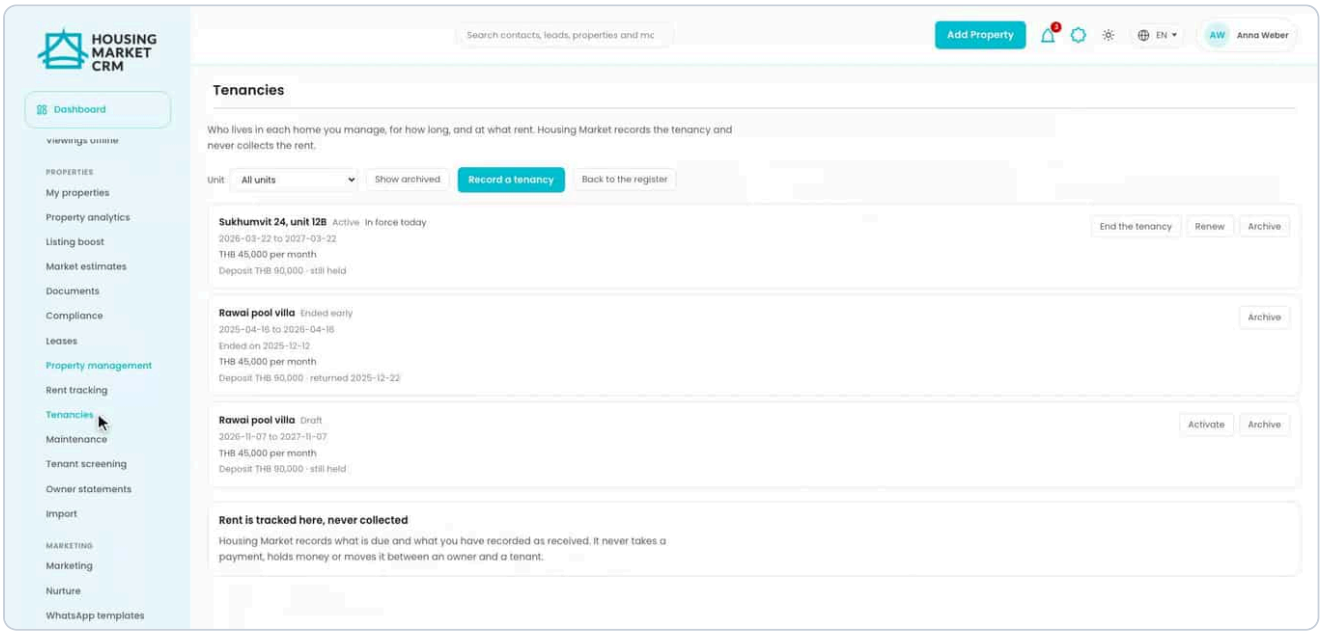
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



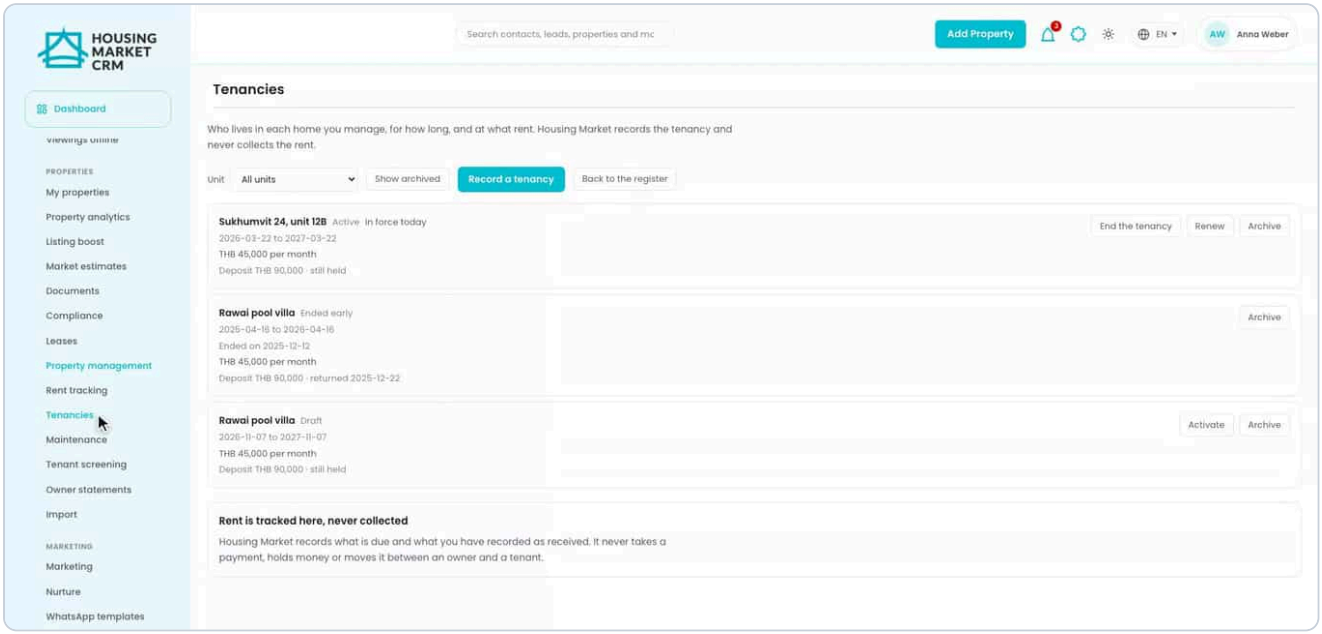
Rajah 62.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyewaan dalam menu kiri.



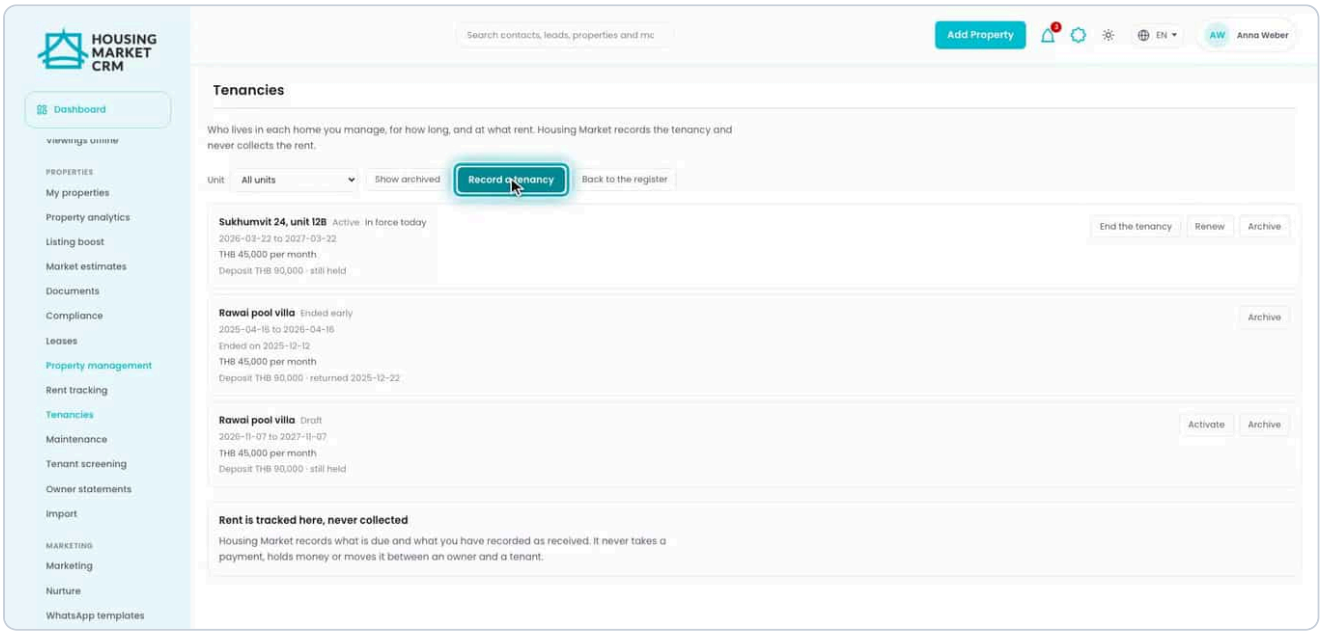
Rajah 62.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Siapa yang mendiami, berapa lama, dan sewa berapa.



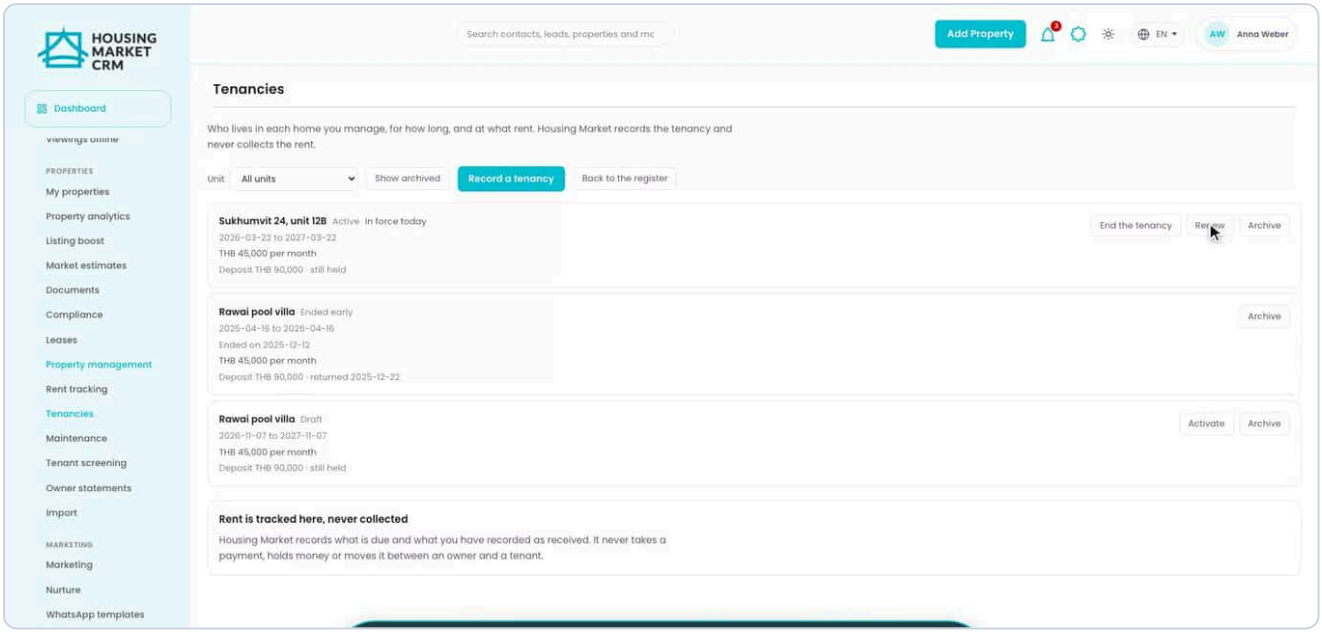
Rajah 62.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Rekodkan penyewaan sebaik ia ditandatangani.



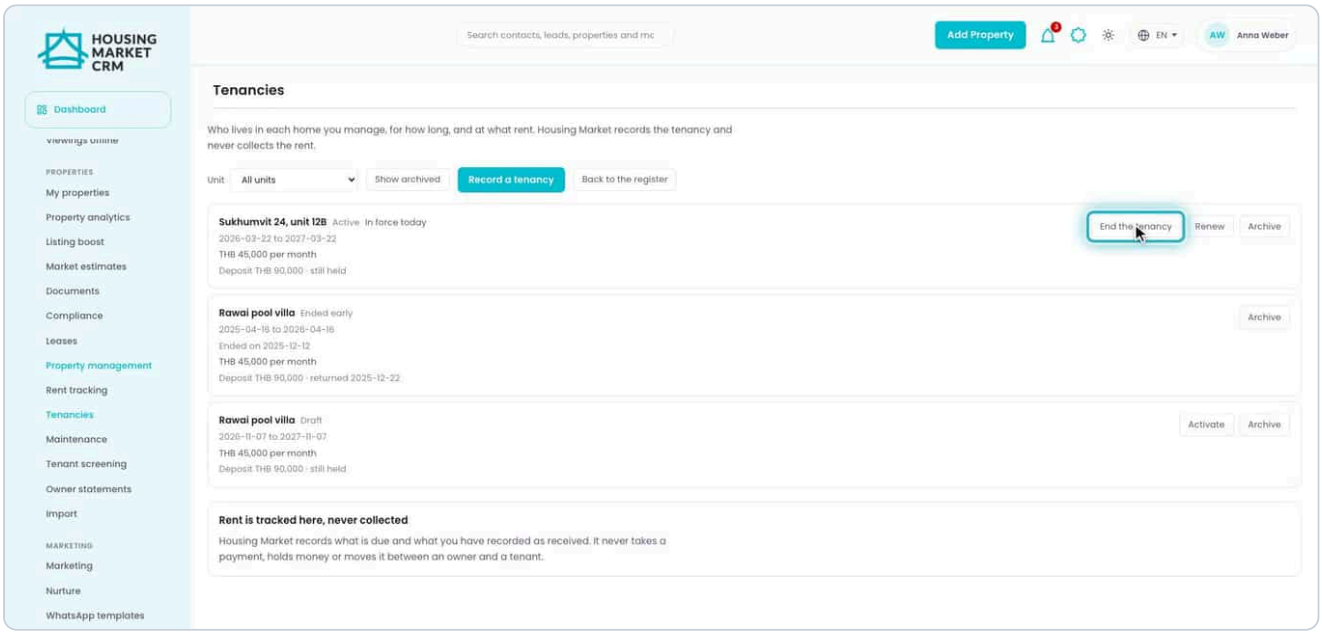
Rajah 62.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Baharui mencipta penyewaan baharu jadi sewa tahun lalu kekal betul dalam penyata tahun lalu.



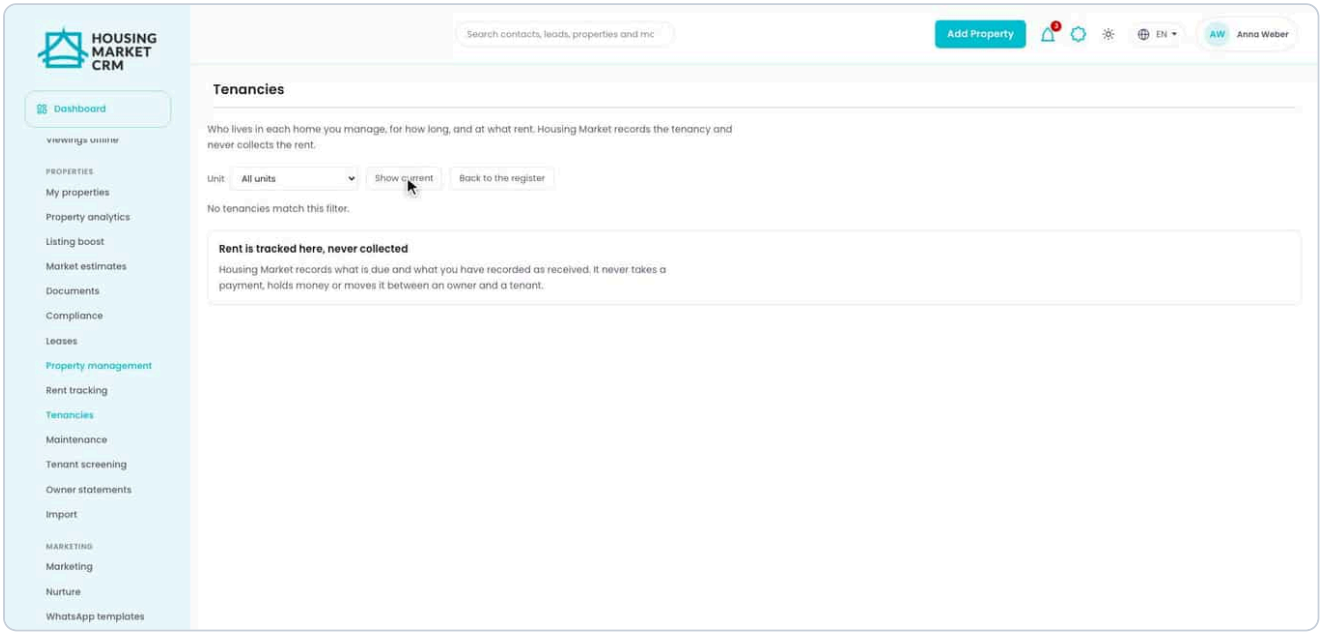
Rajah 62.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Tamatkan penyewaan — sewa yang direkodkan kekal.



Rajah 62.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Diarkibkan menyimpan sejarah supaya tidak mengganggu.



Rajah 62.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

63 BAB 63

Permintaan penyelenggaraan

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pilih Penyelenggaraan di bawah Pengurusan hartanah. Laporkan apa yang tidak betul pada kediaman yang anda uruskan, berikan jenis dan keutamaannya, lampirkan gambar, ambil alih urusannya, dan bawa ia sehingga selesai. Tiada kos direkodkan dan tiada apa-apa dibilkan.

Pilih Penyelenggaraan di bawah Pengurusan hartanah. Ia menjawab apa yang rosak di kediaman yang anda jaga, siapa yang menanganinya, dan apa yang masih belum selesai — dan ia menyimpan keseluruhan sejarah bagi setiap kediaman, dan bahagian itulah yang penting setahun kemudian apabila pemanas air yang sama rosak lagi.

Melaporkan masalah

- Pilih Laporkan masalah.
- Pilih Unitnya dan tulis Apa yang rosak.
- Tambah Butiran jika ada.
- Pilih Jenis masalah — paip dan air, elektrik, perkakas rumah, pemanas dan penyaman, struktur bangunan, serangga perosak, kawasan luar, kunci dan keselamatan, pembersihan, atau perkara lain.
- Pilih Keutamaan — Mendesak, Tinggi, Biasa atau Rendah.

Gambar ditambah setelah permintaan itu wujud dan bukan pada borangnya, supaya laporan itu difailkan sebaik sahaja anda mengetahuinya dan gambar menyusul kemudian. Setiap gambar dibuka melalui pautan peribadi yang baharu; membuang satu gambar mengeluarkannya daripada permintaan itu dan failnya tetap disimpan, kerana gambar ialah bukti keadaan sebuah kediaman pada suatu tarikh.

Keutamaan menetapkan tempoh sasaran, dan tempoh itu tetap

Setiap keutamaan membawa tempoh sasarannya sendiri, dikira dari hari masalah itu dilaporkan: satu hari bagi Mendesak, tiga hari bagi Tinggi, empat belas hari bagi Biasa dan tiga puluh hari bagi Rendah. Permintaan yang masih terbuka melepasi tempohnya diberi lencana Melebihi tempoh, dan permintaan yang sudah selesai atau dibatalkan tidak pernah diberi lencana itu. Tempoh sasaran adalah sama bagi setiap akaun dan tidak boleh diubah.

Angka di atas senarai mengira keseluruhan agensi anda dan bukan senarai yang sedang anda lihat: berapa yang mendesak, berapa yang melebihi tempoh, dan berapa yang masih belum selesai.

Menguruskan satu permintaan sehingga selesai

Statusnya bergerak daripada Dilaporkan melalui Diterima, Dijadualkan dan Sedang dijalankan sehingga Selesai, atau menjadi Dibatalkan. Menyelesaikannya meminta tarikh kerja itu benar-benar siap — yang mungkin bukan hari ini — dan apa yang telah dibuat; CRM merekodkan siapa yang menyatakannya dan bila. Membatalkan satu permintaan mengosongkan nama itu semula, kerana tiada sesiapa membaiki apa-apa dan tiada nama patut tercatat pada kerja yang tidak dilakukan.

Saya uruskan menetapkan permintaan itu kepada anda, dan Serah balik melepaskannya. Ia memerlukan hak untuk menetapkan tugasan, dan ia menetapkannya kepada anda sendiri dan bukan kepada rakan sekerja yang anda pilih.

Tunjukkan bermula pada Belum selesai, supaya skrin itu terbuka pada kerjanya dan bukan pada arkibnya. Pilihan lain ialah Melebihi tempoh, Semua, setiap satu daripada enam statusnya, dan Diarkibkan. Menapis mengikut unit juga menambah “Semua yang dilaporkan bagi kediaman ini”, iaitu sejarah kediaman itu bermula daripada yang paling lama.

Apa yang sengaja tiada di sini

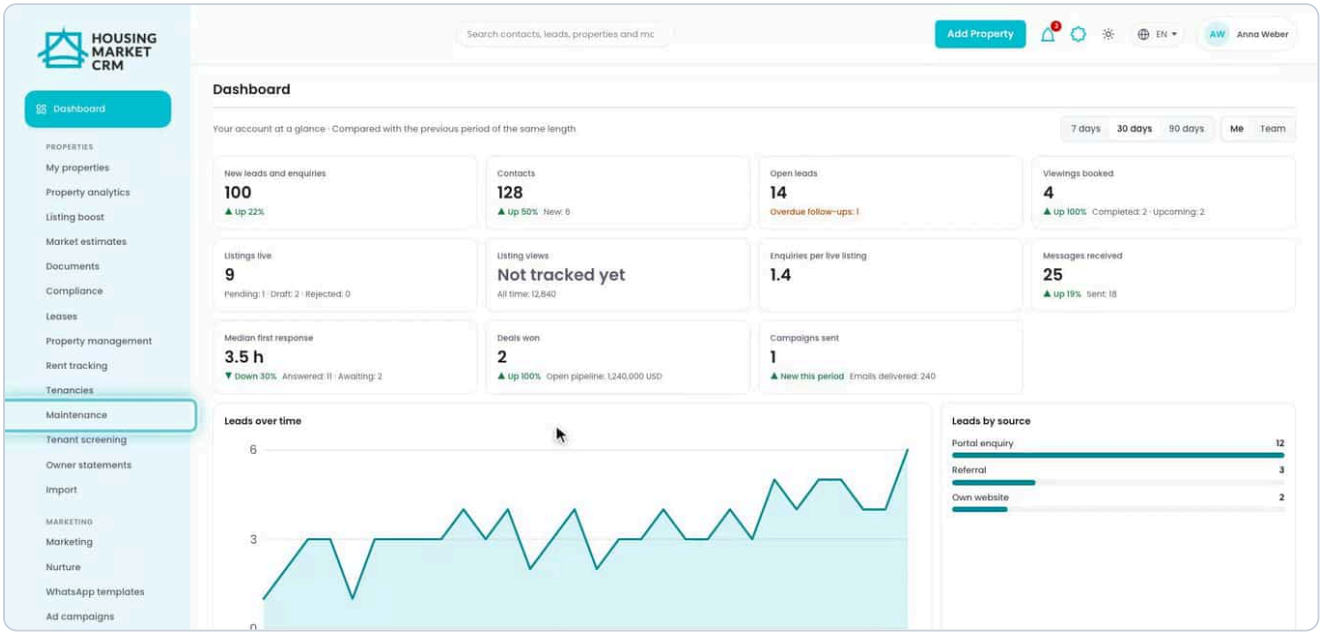
- Tiada kos, sebut harga, anggaran, bajet atau invois. Tiada jumlah wang di mana-mana pada satu permintaan penyelenggaraan, dan Housing Market tidak pernah membilkan pembaikan itu, mengambil bahagian daripadanya atau memindahkan wang antara pemilik, penyewa dan tukang.
- Tiada perhubungan dengan tukang. Tiada apa-apa di sini menghantar e-mel, mesej atau pemberitahuan kepada tukang — mereka bukan pengguna CRM anda.
- Tiada pelaporan oleh penyewa. Tiada portal penyewa dan tiada borang yang boleh diisi oleh penyewa; seseorang di pejabat anda yang memfailkan permintaan itu.
- Tiada tarikh temu janji atau kunjungan. Dijadualkan ialah perkataan status, bukan catatan kalendar.
- Tiada peringatan. Tidak seperti sewa, penyelenggaraan tidak menimbulkan pemberitahuan apabila satu tempoh sasaran berlalu — lencana pada senarai itulah yang memberitahu anda.

Tiada apa-apa dibuang. Arkibkan mengeluarkan satu permintaan daripada senarai dan Pulihkan membawanya kembali, berserta gambarnya, sejarahnya dan nama sesiapa yang menyelesaikannya.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah permintaan penyelenggaraan berfungsi?**

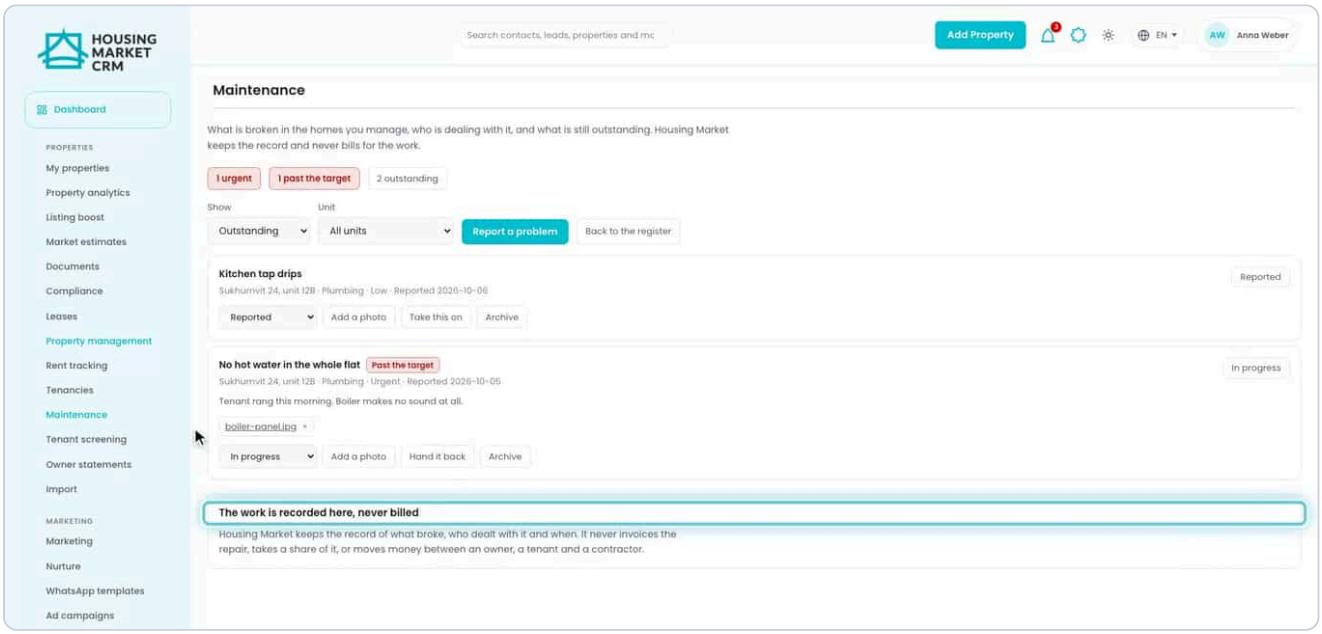
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



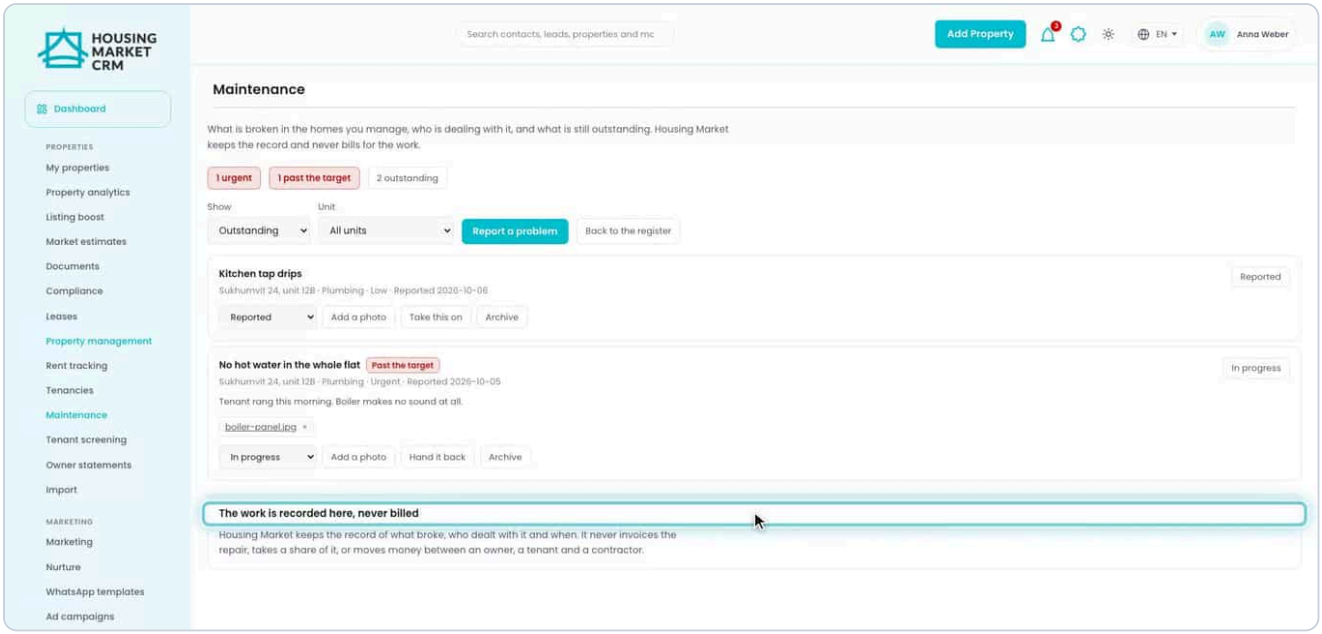
Rajah 63.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyelenggaraan dalam menu kiri.



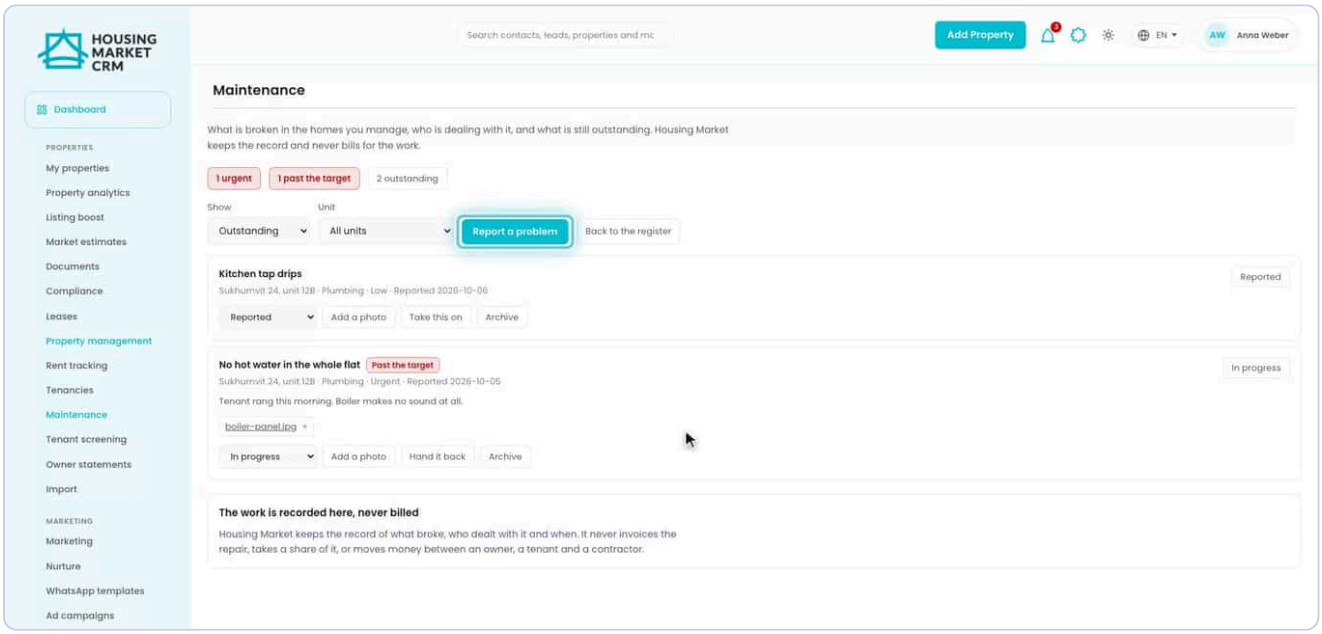
Rajah 63.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Direkodkan di sini, tidak pernah dibilkan oleh Housing Market.



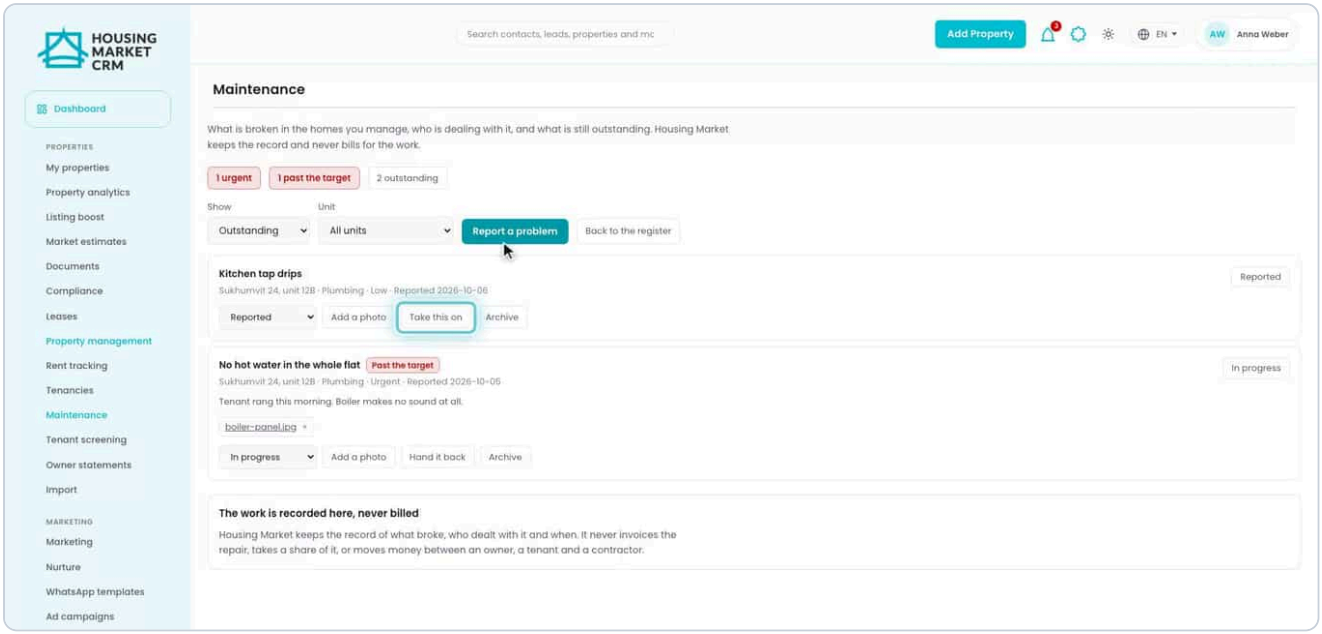
Rajah 63.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Setiap keutamaan ada tafsiran lewatnya sendiri.



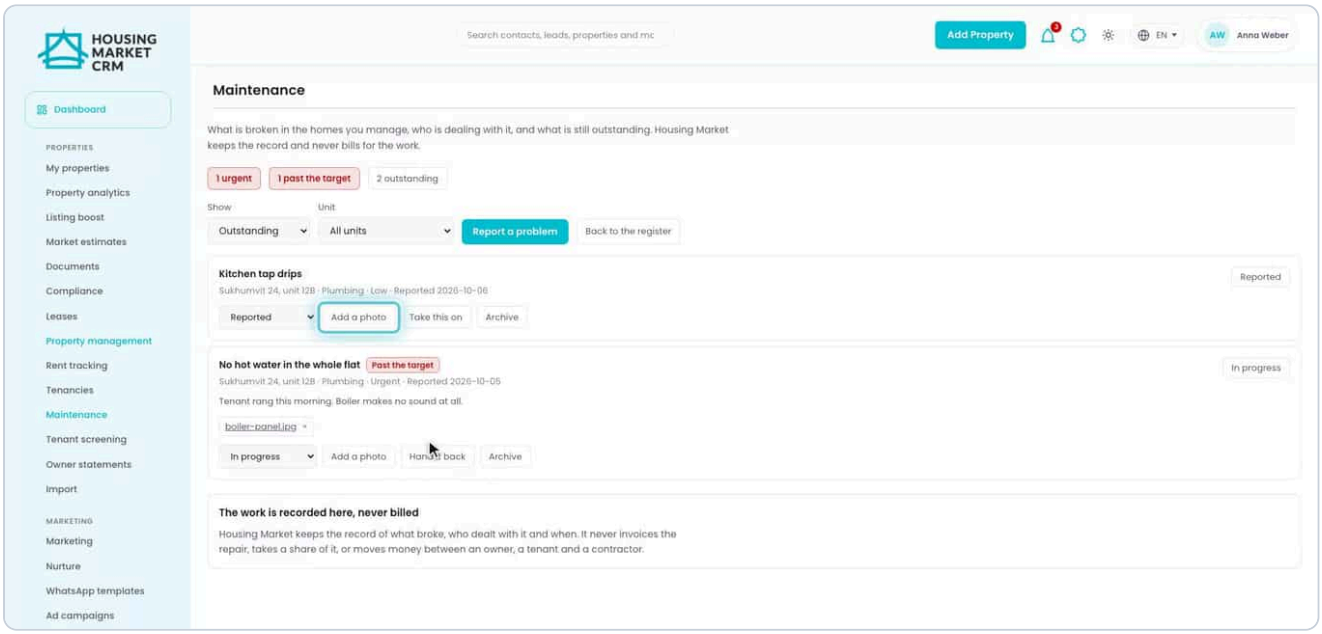
Rajah 63.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Laporkan masalah terhadap rumah itu.



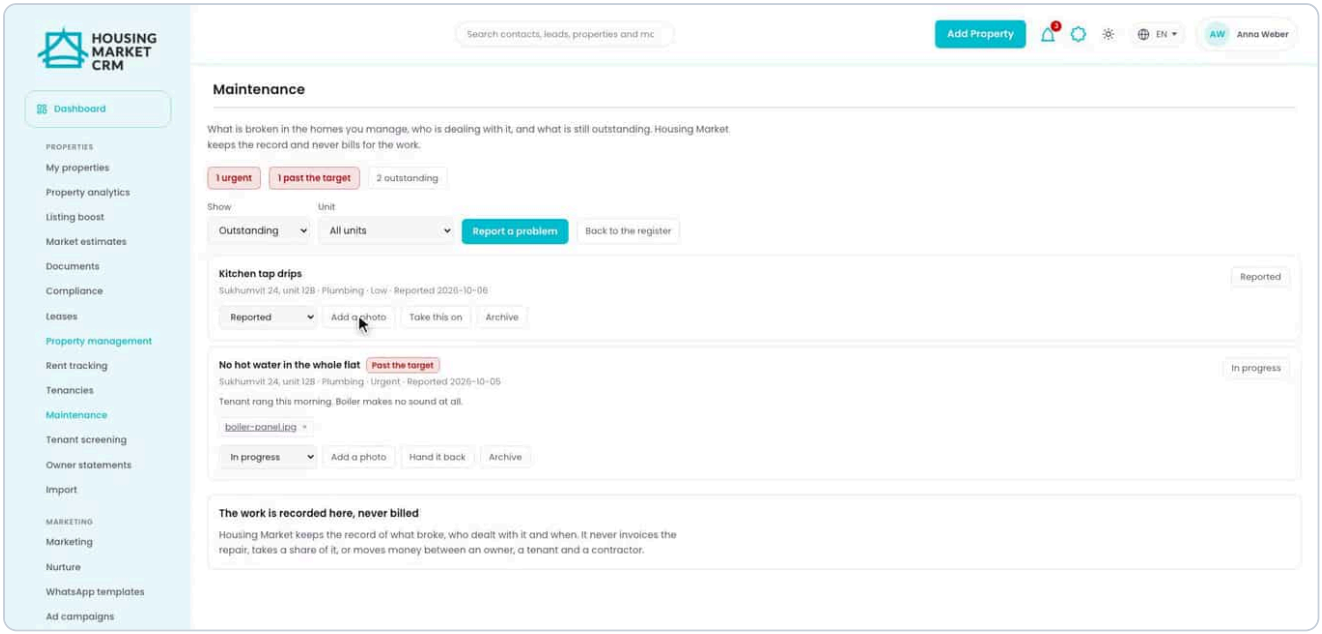
Rajah 63.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Ambil alih meletakkan nama anda padanya dan Serah semula melepaskannya.



Rajah 63.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Tambah gambar — satu-satunya bukti keadaannya.



Rajah 63.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

64 BAB 64

Saring penyewa

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ia merekodkan pemeriksaan yang dijalankan sendiri oleh agensi anda. Housing Market tidak menghubungi mana-mana biro kredit, mana-mana syarikat pemeriksaan latar belakang atau mana-mana perkhidmatan pengesahan identiti, dan tidak menghasilkan sebarang skor: setiap keputusan pada skrin itu ialah keputusan yang anda tentukan dan taip sendiri.

Pilih Saringan penyewa di bawah Pengurusan hartanah. Ia memegang permohonan bagi kediaman yang anda uruskan, pemeriksaan yang dijalankan oleh agensi anda, dan keputusan yang anda rekodkan.

Baca ini dahulu: pemeriksaan itu milik anda, bukan milik kami

Housing Market tidak menjalankan apa-apa pemeriksaan terhadap sesiapa. Tiada biro kredit, tiada syarikat pemeriksaan latar belakang, tiada perkhidmatan pengesahan identiti, tiada carian senarai sekatan atau sejarah pengusiran, dan tiada skor kredit di mana-mana dalam ciri ini — bukan dimatikan, bukan dirancang untuk sesuatu pelan kemudian, ia memang tiada. Setiap keputusan pada skrin itu ialah keputusan yang ditentukan oleh agensi anda dengan caranya sendiri dan kemudian ditulis.

Perkara ini disebut dahulu kerana “saringan penyewa” bermakna laporan yang dibeli dalam kebanyakan produk yang menawarkannya, dan pembaca yang tidak diberitahu akan menyangka satu laporan akan tiba. Apa yang diberikan oleh skrin ini ialah satu tempat di mana kerja rujukan yang anda sudah lakukan direkodkan pada permohonan yang berkenaan dengannya, dengan keputusan di sebelahnya, dan kedua-duanya disimpan.

Menerima satu permohonan

- Pilih Rekod permohonan.
- Pilih Unitnya dan Pemohonnya. Pemohon ialah salah seorang kenalan anda sendiri.
- Berikan tarikh dia mahu mula menduduki kediaman itu, jika anda mengetahuinya.

Permohonan itu menunjuk kepada buku alamat anda dan bukan membuat salinan kedua bagi orang itu. Tiada apa-apa dalam ciri ini menyimpan tarikh lahir, nombor dokumen identiti, akaun bank, jumlah gaji atau nama majikan — apa yang anda simpulkan tentang pendapatan atau pekerjaan hanyalah satu perkataan berserta apa-apa nota yang anda pilih untuk ditulis.

Merekodkan satu pemeriksaan

Rekod pemeriksaan memegang enam jenis — Identiti, Pekerjaan, Pendapatan, Tuan rumah sebelum ini, Kemampuan membayar sewa dan Lain-lain — dan setiap satu mengambil salah satu daripada empat keputusan: Dipenuhi, Tidak dipenuhi, Masih terbuka, atau Tiada jawapan diterima.

Tiada jawapan diterima ialah satu keputusan yang sebenar dan bukan cara halus untuk berkata tidak. Tuan rumah sebelum ini yang tidak pernah membalas tidak memberitahu anda apa-apa yang buruk, dan merekodkan hal itu sebagai kegagalan akan menjadikan kebisuan orang lain sebagai satu tanda buruk terhadap pemohon.

Satu pemeriksaan disimpan bagi setiap jenis. Merekodkan jenis yang sama sekali lagi menggantikan keputusannya dan merekodkan bahawa andalah yang membuat pernyataan yang berkuat kuasa sekarang, manakala keputusan terdahulu kekal dalam jejak audit. Tiada skor, tiada lulus atau gagal secara keseluruhan, tiada penyusunan pemohon mengikut kedudukan dan tiada saranan: keputusan itu sepenuhnya milik anda.

Keputusan, dan cara membetulkannya

Rekod keputusan mengambil Diterima, Ditolak atau Ditarik oleh pemohon, berserta sebabnya. Sebaik sahaja satu keputusan wujud, borang pemeriksaan ditutup dan tajuknya bertukar menjadi Betulkan keputusan: merekodkan keputusan yang lain meletakkan satu pembetulan di sebelah yang pertama dan tidak membuang apa-apa. Tiada jalan kembali kepada keadaan belum diputuskan.

Jejak audit merekodkan unitnya, keputusannya dan siapa yang membuatnya. Ia sengaja tidak merekodkan sebab yang anda taip mahupun nama pemohonnya.

Apa yang tiada di sini

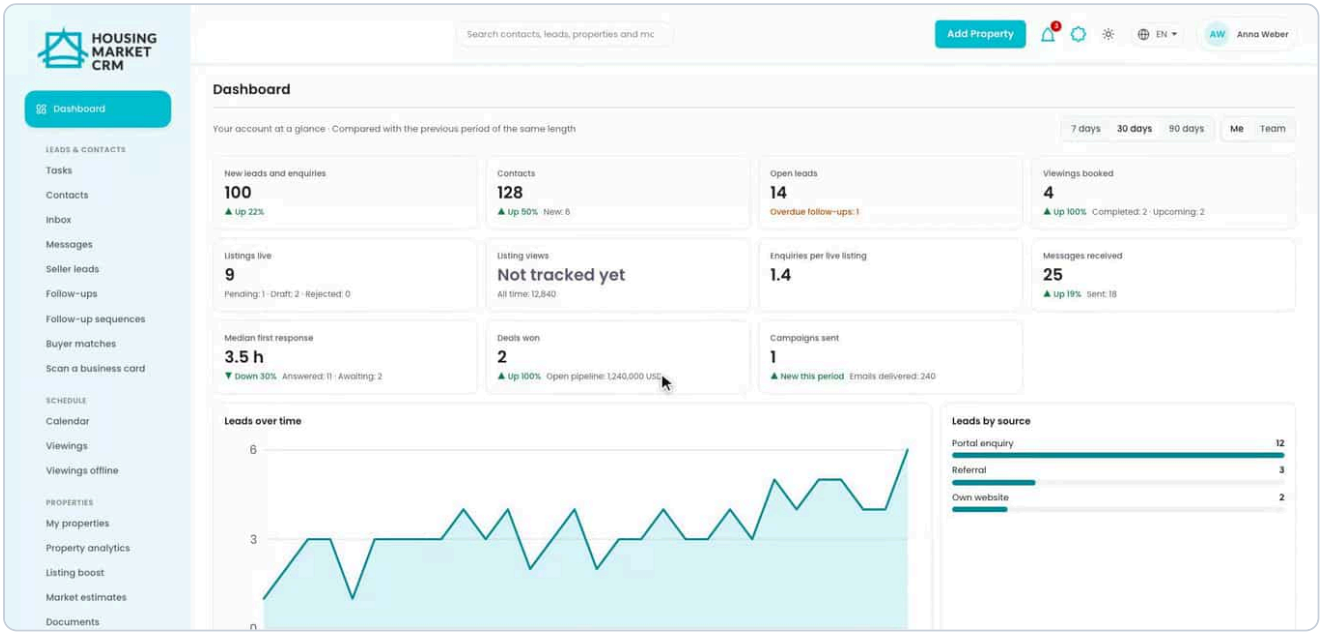
- Tiada borang, pautan atau e-mel untuk pemohon. Tiada apa-apa yang dihadapkan kepada pemohon: pejabat andalah yang menaip apa yang ditemuinya.
- Tiada muat naik dokumen pada skrin ini. Dokumen sokongan disenaraikan mengikut namanya, dan dilampirkan melalui fail CRM itu sendiri dan bukan dari sini.
- Tiada bayaran. Saringan tidak menambah apa-apa caj tersendiri — ia sebahagian daripada modul pengurusan hartanah.
- Belum ada penapis mengikut unit atau mengikut status. Skrin itu hanya bertukar antara permohonan aktif dan permohonan yang diarkibkan.
- Tiada butang yang menukarkan permohonan yang diterima menjadi satu penyewaan. Rekodkan penyewaan itu pada skrin Perjanjian penyewaan.

Tiada apa-apa dibuang. Mengarkibkan satu permohonan tetap menyimpan setiap pemeriksaan, keputusannya, dan siapa yang membuatnya.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimanakah saringan penyewa berfungsi?**

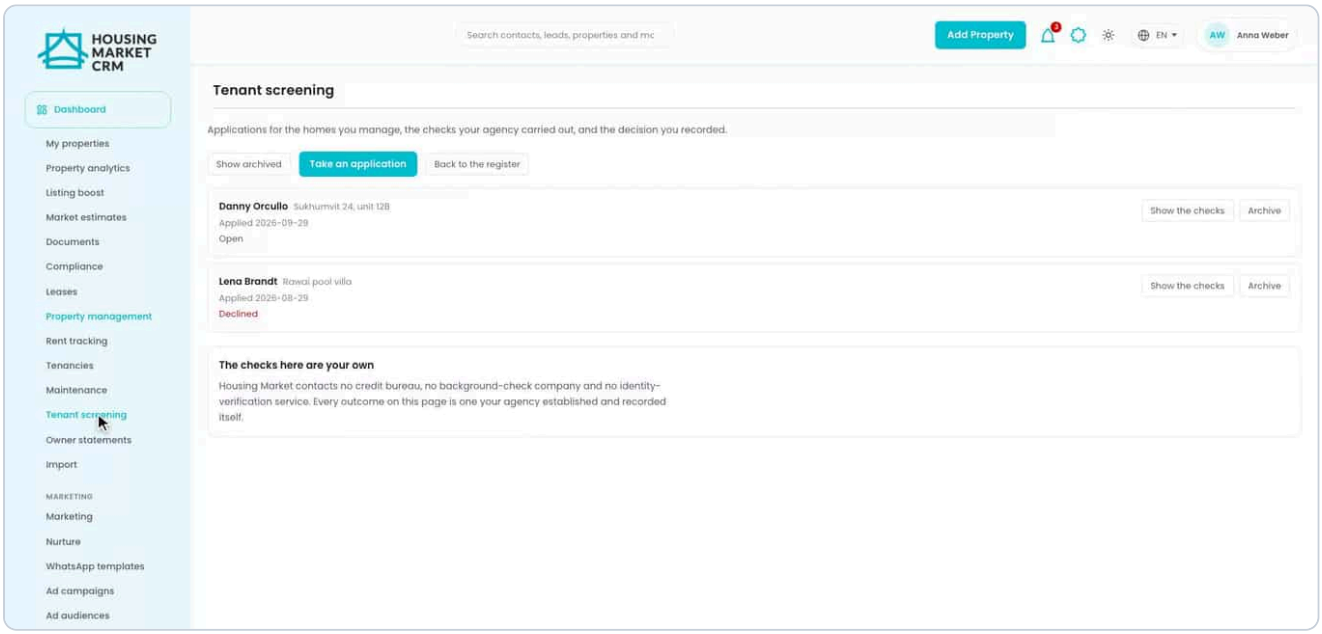
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



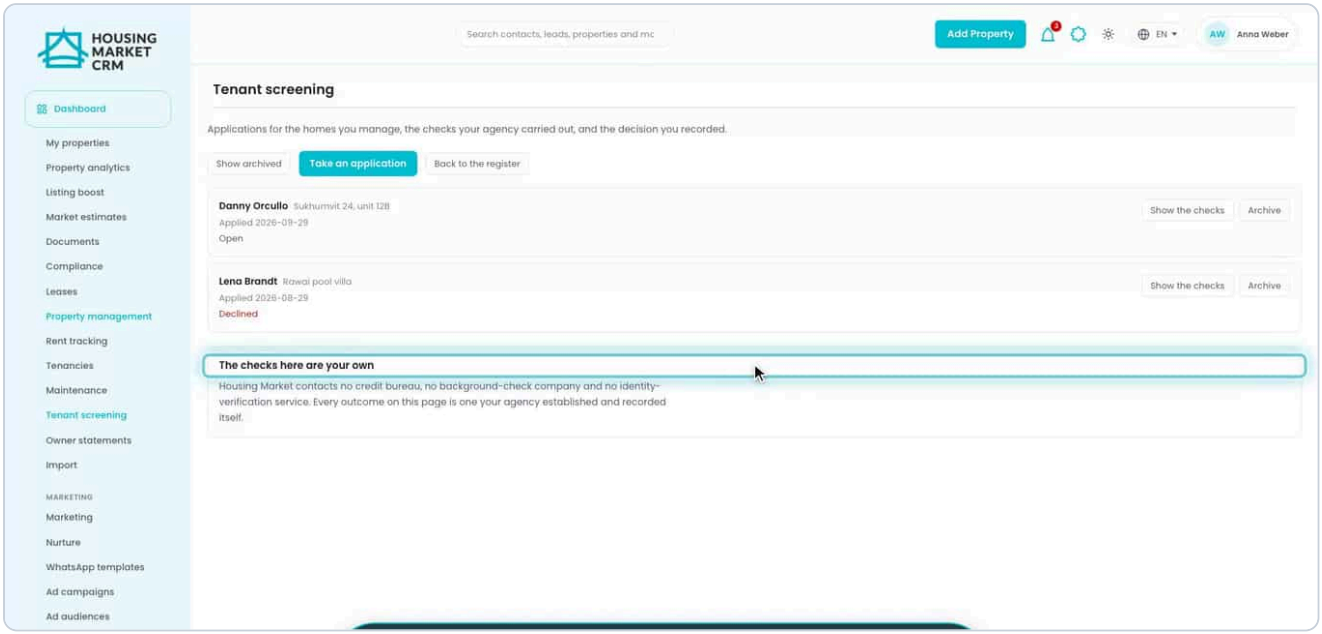
Rajah 64.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyaringan Penyewa dalam menu kiri.



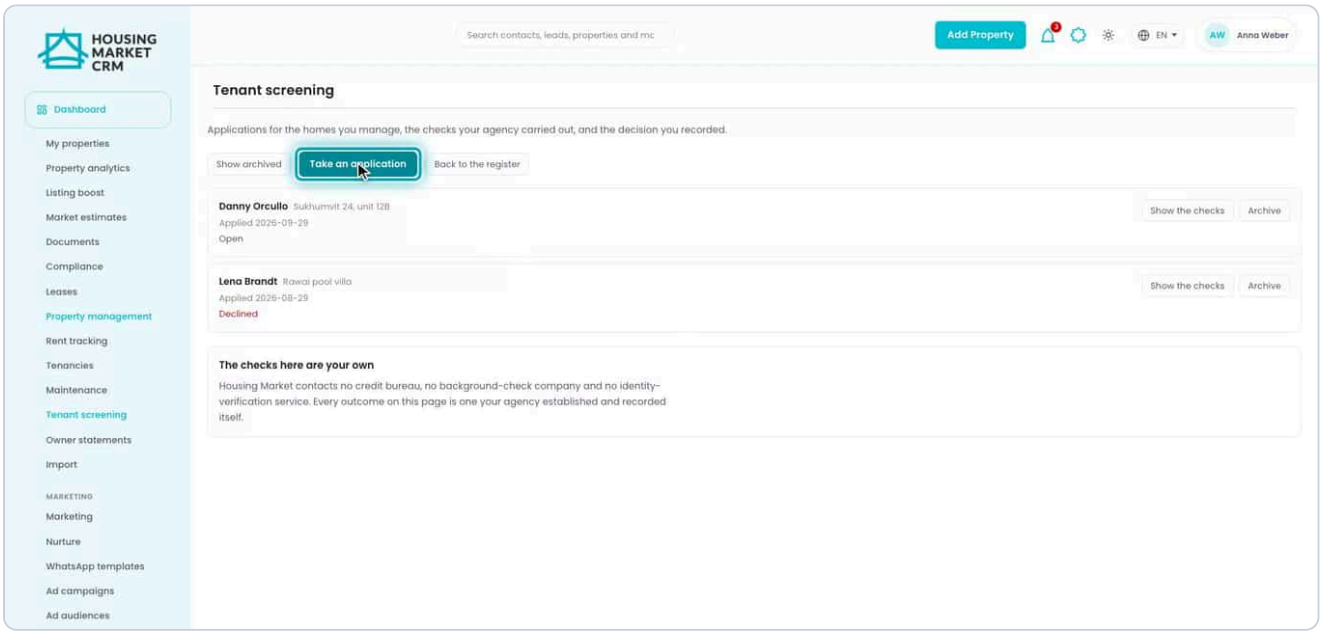
Rajah 64.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Pemeriksaan di sini milik anda. Tiada carian kredit dijalankan.



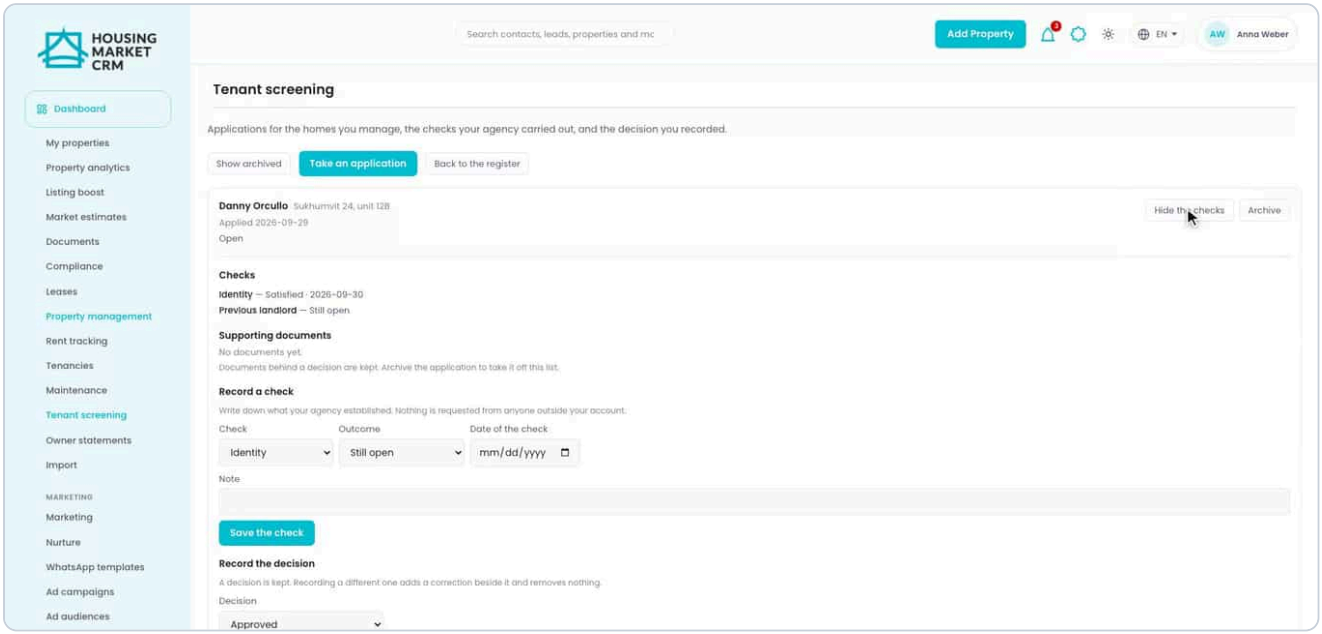
Rajah 64.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Ambil satu permohonan bagi kediaman itu.



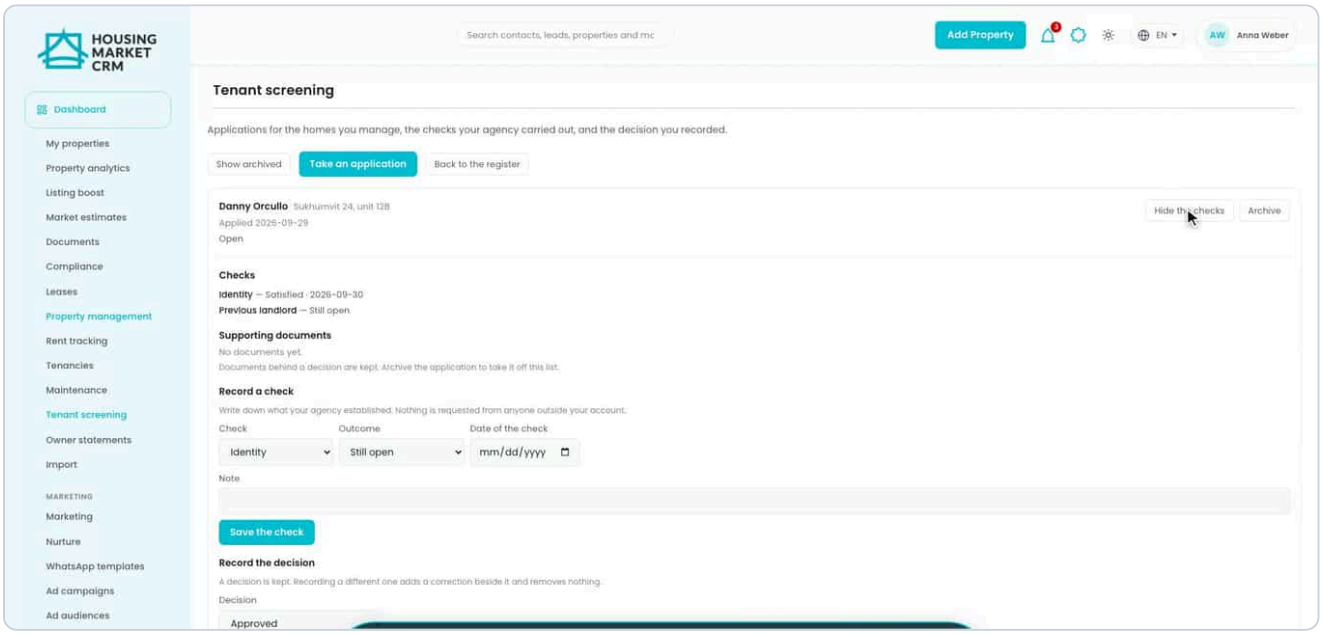
Rajah 64.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Tunjukkan pemeriksaan — dan rekod setiap hasil.



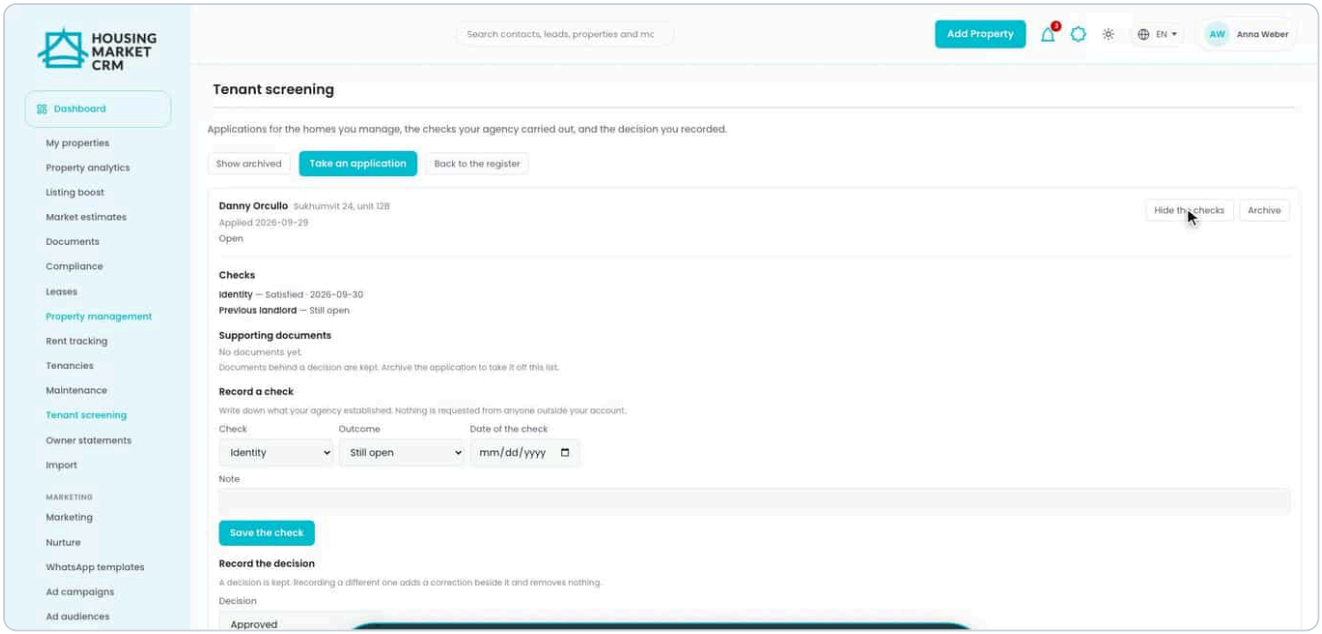
Rajah 64.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Rekod pemeriksaan bersih juga. Jika tidak, ia kelihatan seperti tiada pemeriksaan.



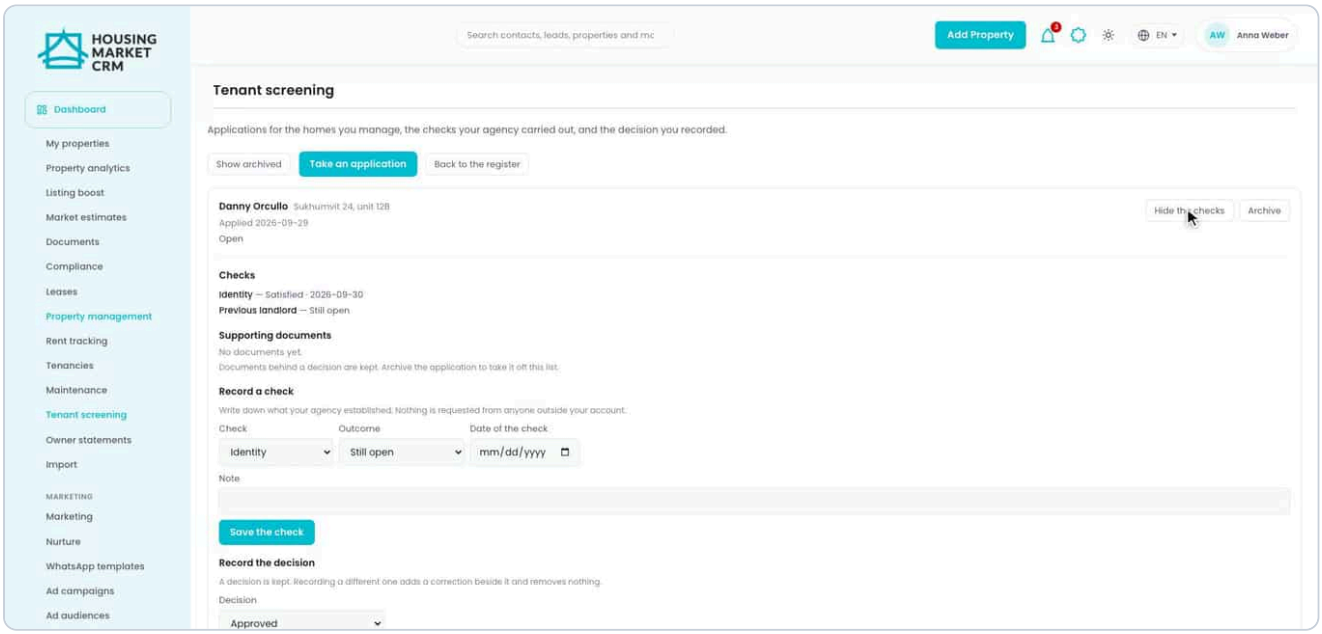
Rajah 64.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Catat keputusan dengan sebabnya — tuan rumah akan bertanya.



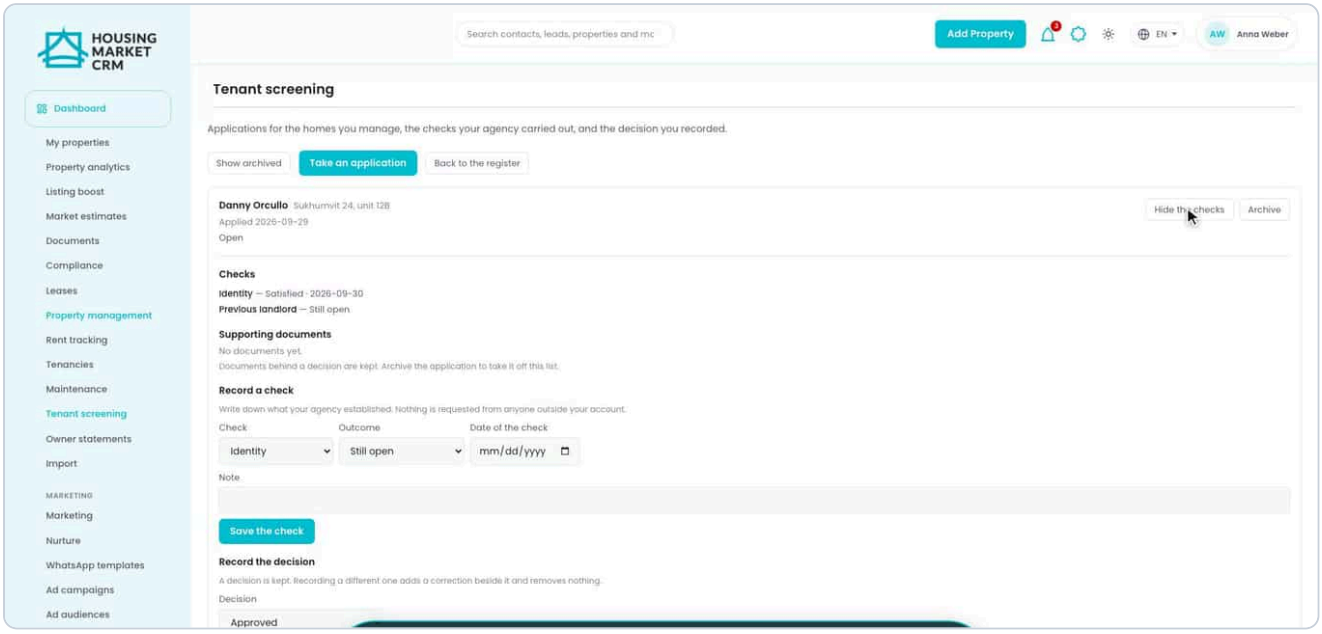
Rajah 64.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Lampirkan dokumen, bukan menerangkannya.



Rajah 64.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 Satu jawapan kepada *mengapa kami menerima penyewa ini?* — untuk seluruh pejabat.



Rajah 64.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

65 BAB 65

Penyata pemilik

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Kira-kira sebulan tentang jumlah yang sepatutnya kena bayar bagi kediaman seorang pemilik dan jumlah yang agensi anda rekodkan sebagai diterima, dibahagikan mengikut bahagian yang direkodkan bagi setiap pemilik. Ia melaporkan dan tidak pernah membayar: Housing Market tidak mengambil apa-apa bahagian, tidak menolak apa-apa dan tidak membayar sesiapa.

Pilih Penyata pemilik di bawah Pengurusan hartanah. Pilih satu bulan dan seorang pemilik, dan CRM memaparkan jumlah yang sepatutnya kena bayar bagi kediaman pemilik itu dalam bulan tersebut, serta jumlah yang telah direkodkan oleh agensi anda sebagai diterima.

Penyata melaporkan, ia tidak pernah membayar

Housing Market memaparkan apa yang direkodkan oleh agensi anda dan tidak melakukan apa-apa lagi dengannya. Tiada bayaran keluar, tiada penghantaran wang, tiada butiran bank, tiada baki dibawa ke hadapan dan tiada penyelesaian akaun. Tiada juga fi pengurusan, tiada komisen, tiada tolakan dan tiada baris perbelanjaan — harga kami tetap dan dikenakan pada langganan anda, jadi tiada apa-apa diambil daripada sewa seorang pemilik. Penyata dalam produk ini ialah satu laporan, dan pemindahan kepada pemilik berlaku di mana sahaja ia berlaku hari ini.

Ia dibina daripada apa

Satu kad bagi setiap kediaman dan setiap penyewaan yang berkuat kuasa, jadi kediaman yang bertukar penyewa di tengah bulan mendapat dua kad dan bukan satu angka bercampur. Setiap kad menunjukkan sewa yang dipersetujui dalam penyewaan yang berkuat kuasa pada bulan itu — bukan sewa yang dipersetujui selepasnya — berapa banyak tarikh yang kena bayar dan sebanyak mana, berapa banyak daripadanya direkodkan sebagai diterima, apa-apa yang dikecualikan, dan depositnya.

Ada baris berasingan bagi sewa yang diterima untuk bulan terdahulu: caj yang kena bayar pada bulan Mac dan direkodkan sebagai diterima pada bulan April tergolong dalam penyata April sebagai tunggakan, dan dalam penyata Mac sebagai masih belum dijelaskan. Mengasingkan kedua-duanya itulah yang menghalang bayaran lewat daripada kelihatan seperti bayaran kedua.

Kediaman yang tiada penghuni tetap muncul pada penyata, ditandakan Kosong sepanjang bulan, kerana pemilik yang bertanya bagaimana portfolionya berjalan perlukan kediaman kosong itu dinamakan dan bukan dihilangkan.

Pemilikan ialah satu tempoh, jadi penjualan jatuh pada tempat yang betul

Tempoh pemilikan seseorang atas sebuah kediaman itulah yang menentukan penyata itu, bukan siapa yang memilikinya sekarang. Kediaman yang dijual pada bulan Jun tetap meletakkan bulan Mei pada penyata penjualnya, dan kad itu menyebut “Dimiliki sehingga” atau “Dimiliki sejak” apabila sesuatu bulan hanya sebahagiannya miliknya. Apabila tempoh seorang pemilik tamat pada hari tempoh pemilik berikutnya bermula, itu dibaca sebagai satu penyerahan dan bukan sebagai dua orang memiliki kediaman itu pada masa yang sama.

Bahagian, dan satu keadaan yang dibiarkan tanpa dibahagikan

Apabila bahagian seorang pemilik direkodkan, angkanya ialah bahagian itu daripada angka kediaman tersebut — empat puluh peratus kekal empat puluh peratus dan tidak pernah dibundarkan menjadi keseluruhannya. Apabila tiada orang lain memegang kediaman itu pada masa yang sama, keseluruhan jumlahnya menjadi miliknya dan kad itu menyatakannya.

Apabila sebuah kediaman dimiliki bersama dan tiada bahagian direkodkan, CRM tidak membahagikan apa-apa. Kad itu menunjukkan angka penuh kediaman tersebut, tidak diagihkan kepada sesiapa, kediaman itu dikira dalam satu amaran di bahagian atas, dan jumlahnya ditahan di luar jumlah keseluruhan pada barisnya sendiri dan bukan dilipat ke dalamnya. Pembahagian sama rata akan menjadi angka ciptaan yang terbaca sama seperti angka yang telah disemak, dan separuh sewa sebulan bukan kesilapan pembundaran.

Jumlah keseluruhan dikira bagi setiap mata wang, bersebelahan. Tiada apa-apa ditukar dan tiada jumlah besar yang digabungkan, kerana satu angka yang merangkum dua mata wang bermakna satu kadar yang perlu dipilih oleh seseorang.

Merekodkan satu

Bulan yang anda sedang lihat dikira setiap kali anda bertanya dan ia tidak disimpan. Rekodkan penyata ini menyimpan salinan angka itu dengan tepat supaya apa yang anda hantar kepada pemilik masih boleh dibaca kemudian; wang pada penyata yang telah direkodkan dibekukan, manakala nama dibaca semula setiap kali, jadi membetulkan ejaan nama seseorang kenalan tidak meninggalkan ejaan lama pada penyata lama.

Jika penyata bagi pemilik dan bulan itu sudah ada, butangnya bertukar menjadi Kira semula bulan ini. Yang lama diarkibkan dan bukan dibuang, dan yang baharu merekodkan penyata mana yang digantikannya.

Apa yang tiada di sini

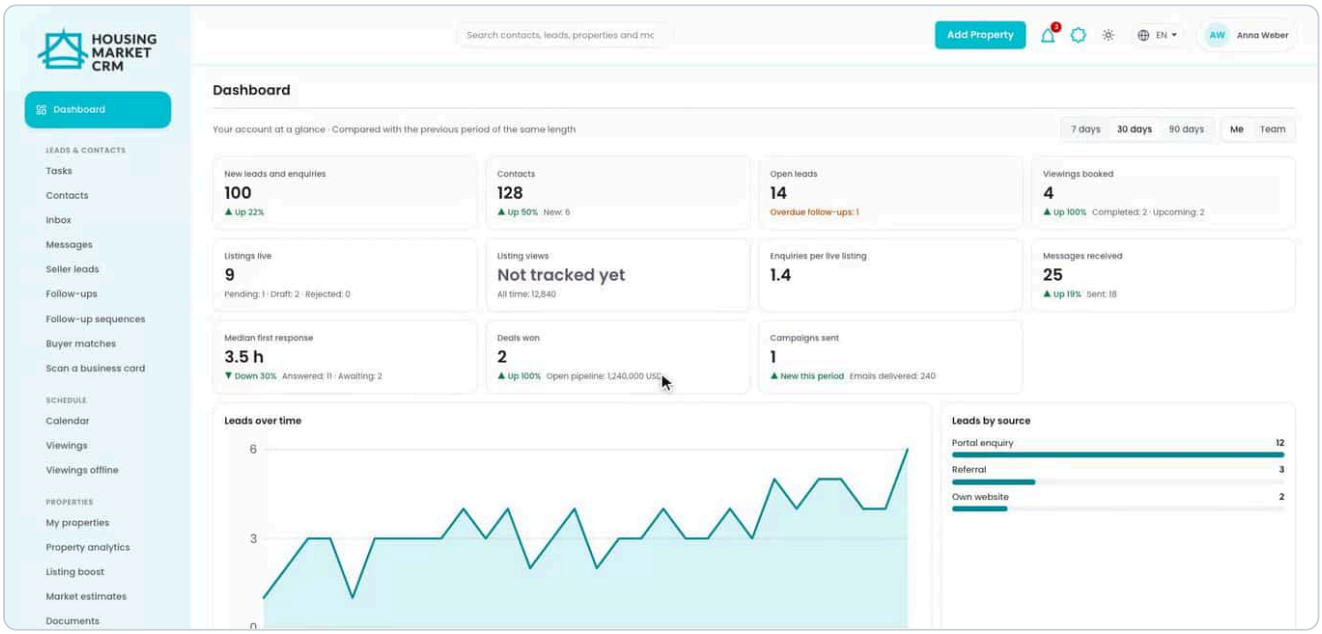
- Tiada PDF, tiada hamparan, tiada paparan cetak dan tiada e-mel. Merekodkan satu penyata menyimpannya di dalam CRM; menghantarnya kepada pemilik masih perkara yang anda lakukan sendiri.
- Tiada akaun masuk untuk pemilik. Tiada portal pemilik, dan seorang pemilik tidak boleh masuk untuk membaca penyata ini.
- Tiada pemprosesan berkelompok. Seorang pemilik dan satu bulan pada satu masa.
- Tiada kos penyelenggaraan. Pembaikan direkodkan pada skrin penyelenggaraan dan tidak pernah muncul pada satu penyata, kerana di sana pun tiada kos direkodkan.

Bahagian yang direkodkan ditetapkan pada pemilikan unit itu dan bukan pada penyatanya. Jika amaran itu menamakan kediaman yang tiada bahagian direkodkan, itulah yang sedang dipintanya.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah itu penyata pemilik?**

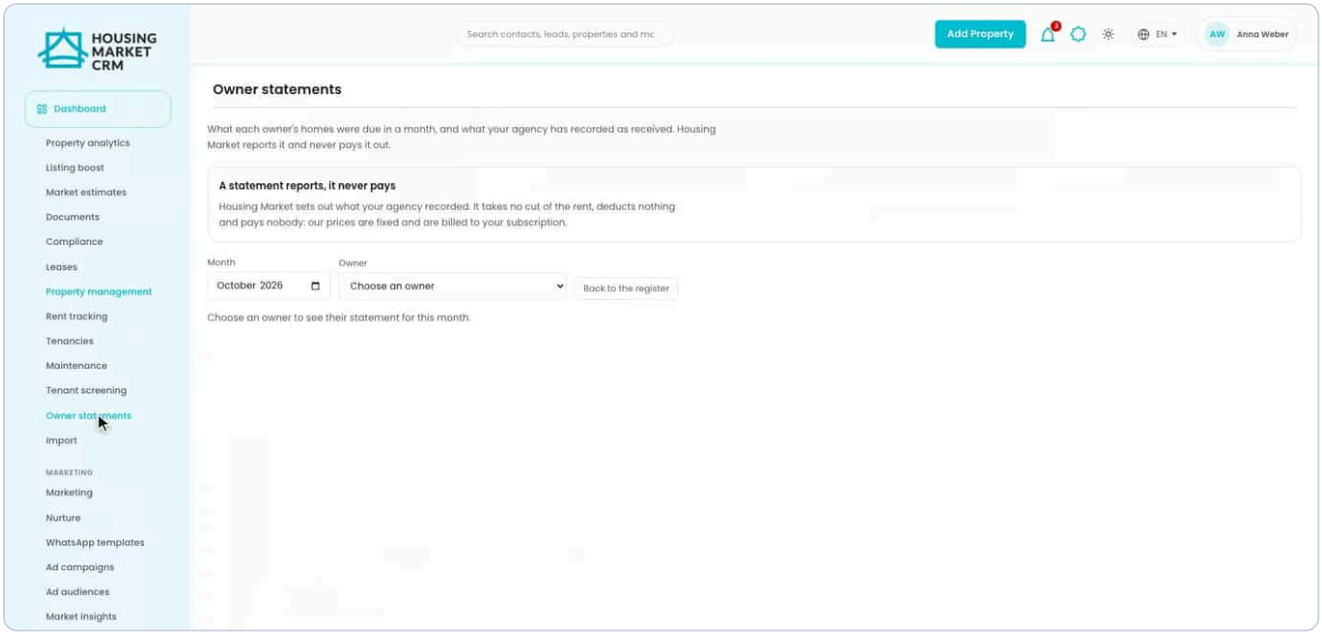
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



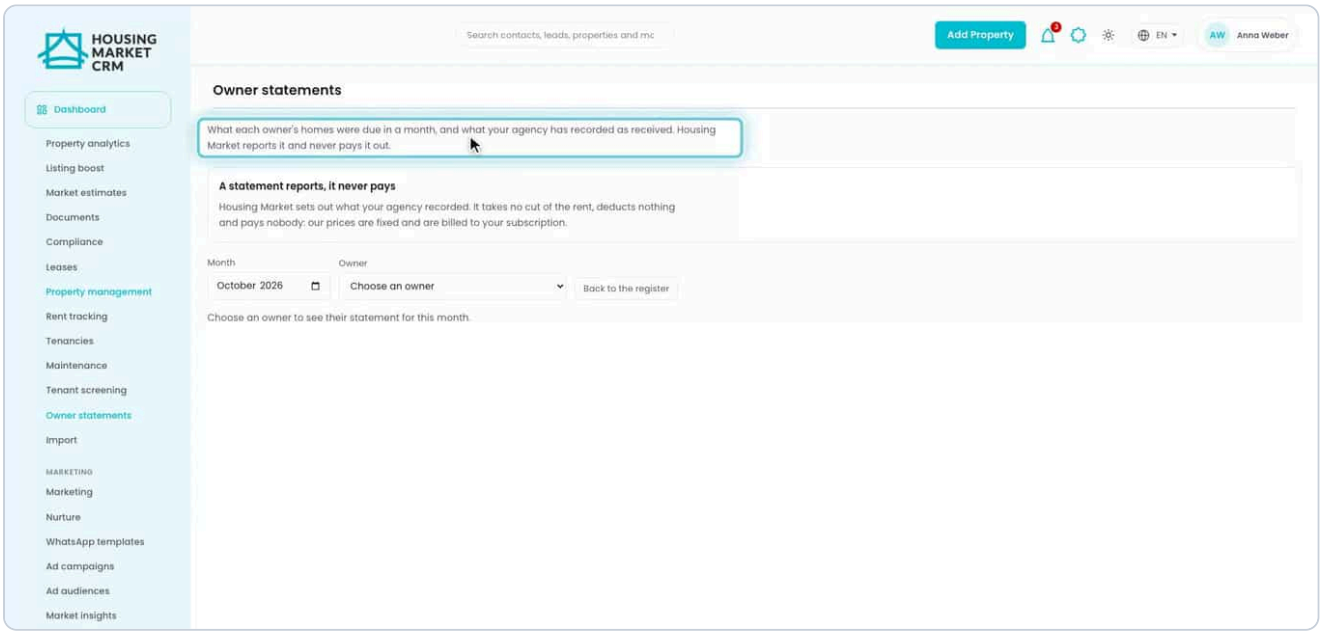
Rajah 65.1 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

2 Klik Penyata pemilik dalam menu kiri.



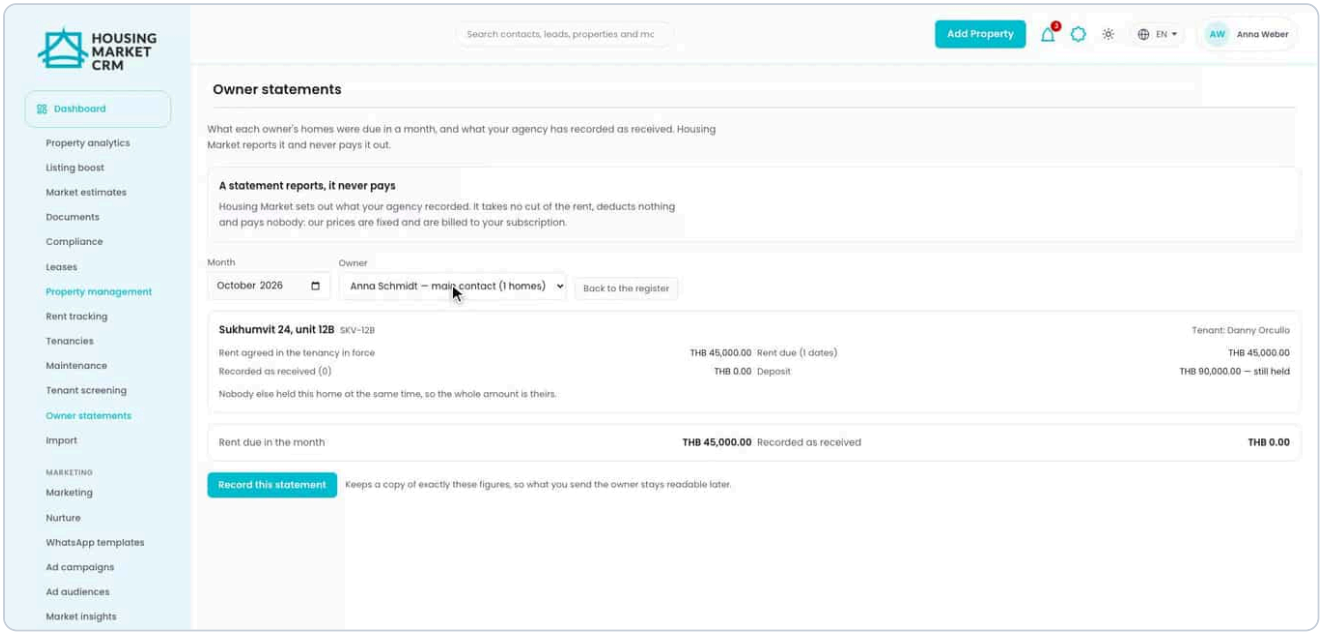
Rajah 65.2 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

3 Penyata hanya melaporkan. Ia tidak mengambil potongan dan tidak membayar sesiapa.



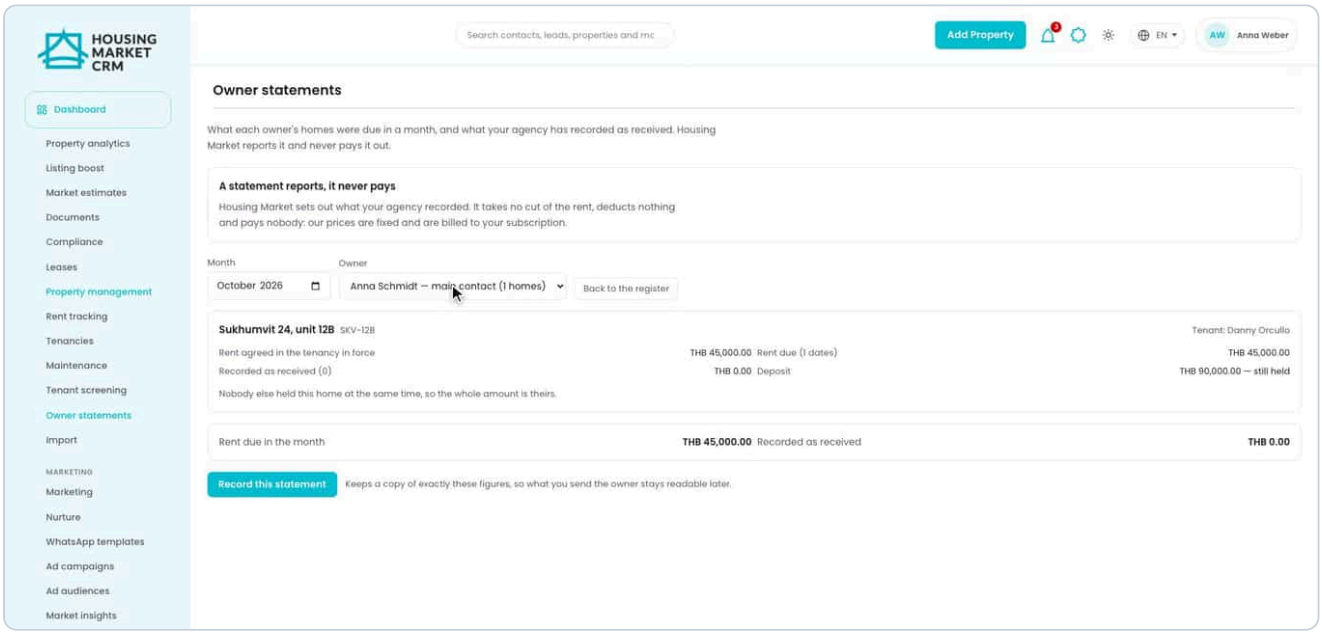
Rajah 65.3 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

4 Pilih pemilik.



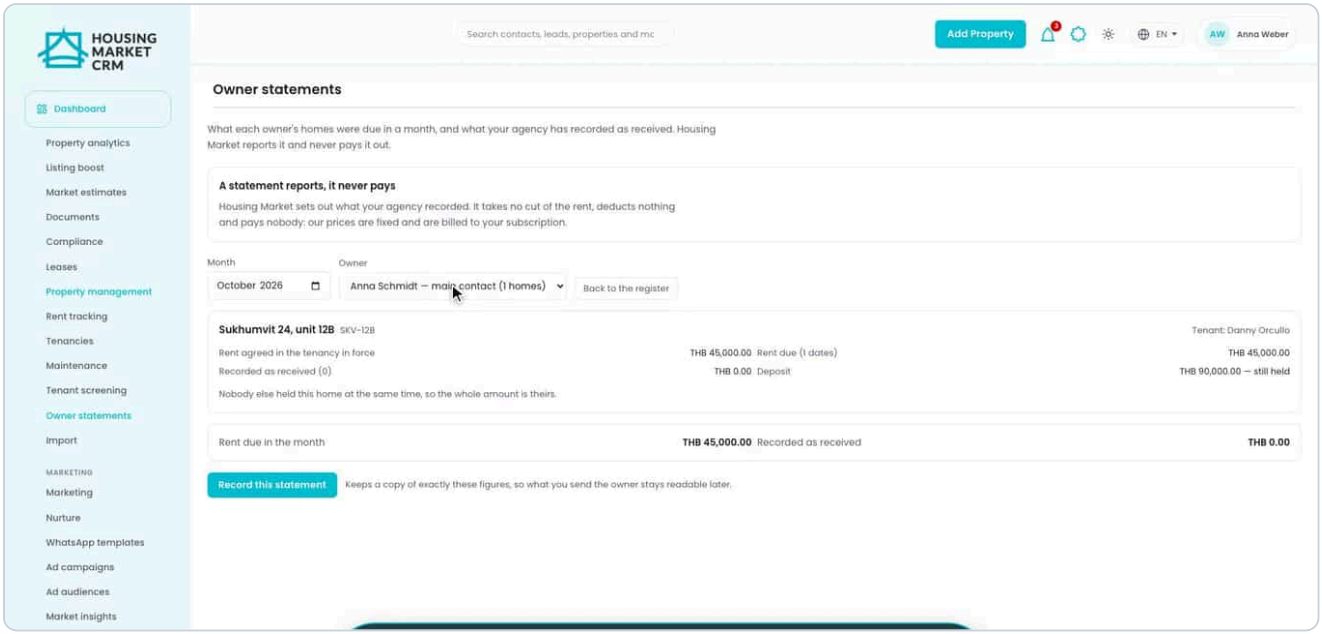
Rajah 65.4 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

5 Ini pratonton — dikira, dan tidak ditulis di mana-mana.



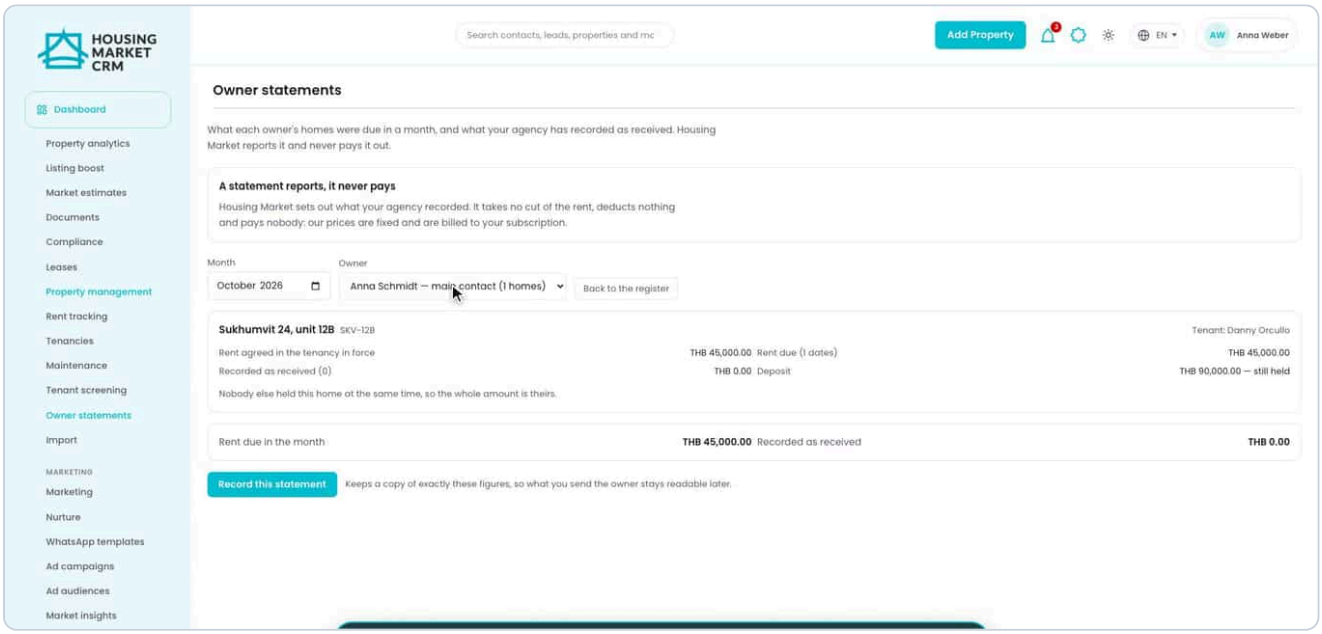
Rajah 65.5 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

6 Merekodkannya ialah tindakan berasingan: *inilah yang saya hantar kepada pemilik*.



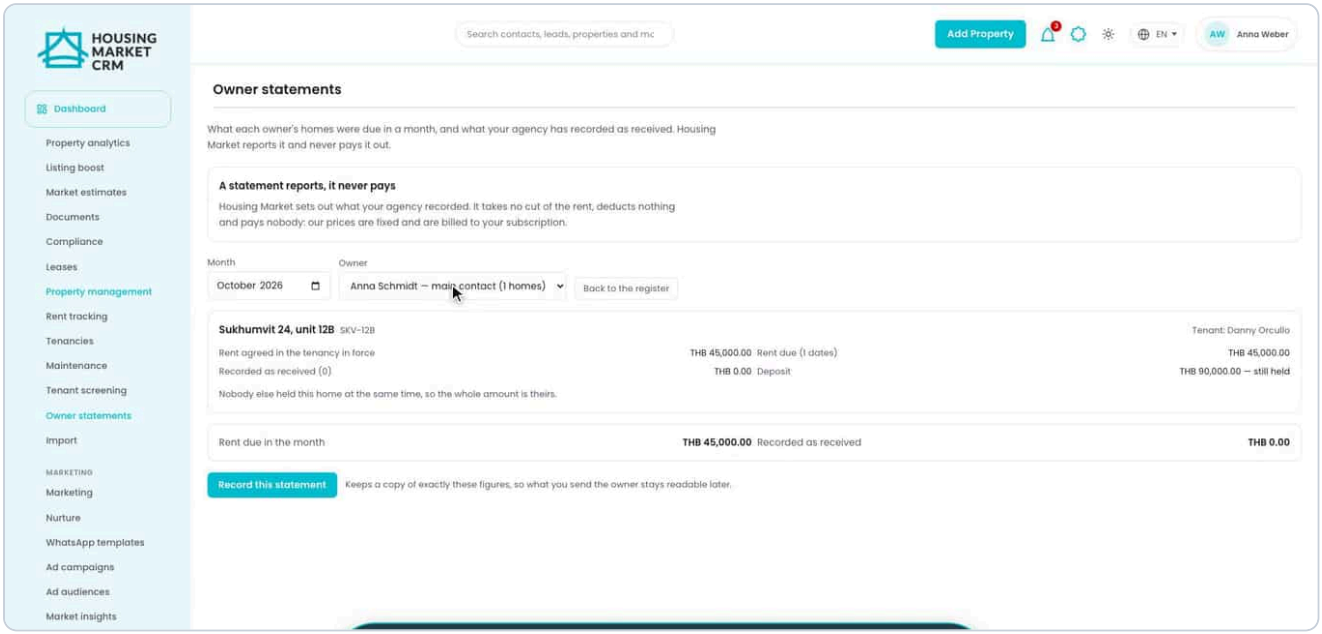
Rajah 65.6 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

7 Menjalankan semula bulan itu menggantikannya — yang pertama diarkibkan, tidak pernah disunting.



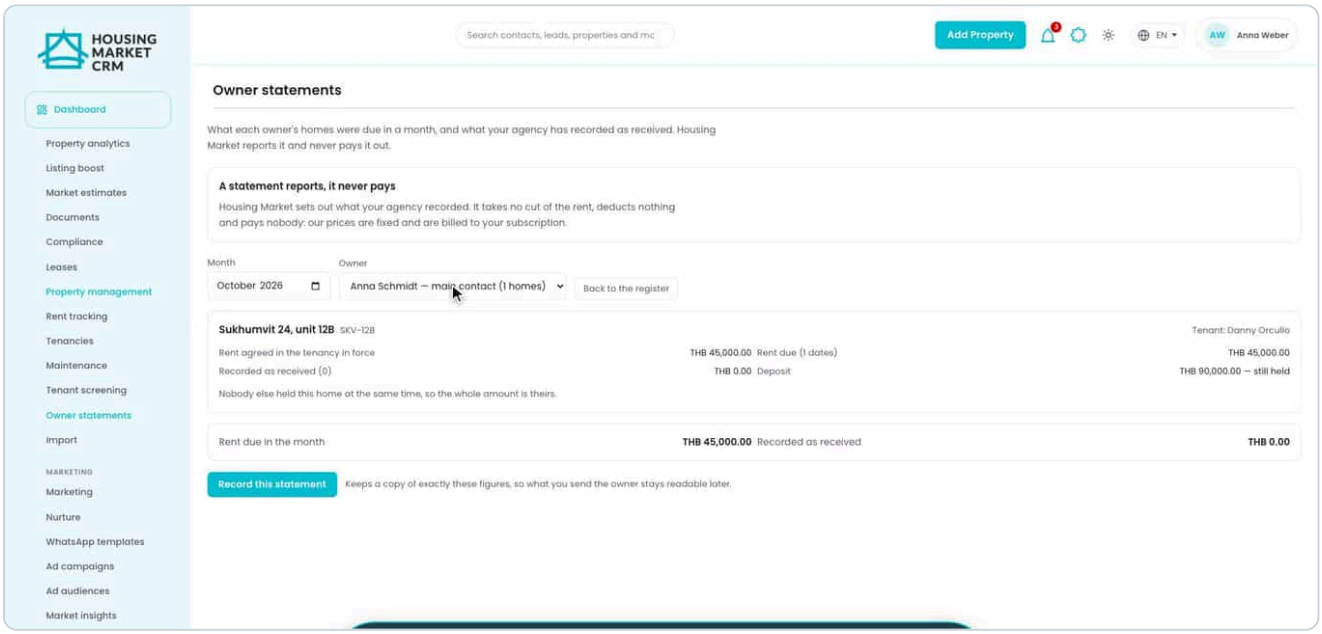
Rajah 65.7 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

8 Jika bahagian pemilik bersama tidak pernah direkodkan, penyata menyatakannya —.



Rajah 65.8 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

9 dan memberikan angka penuh hartanah itu, bukannya mencipta separuh.



Rajah 65.9 · Skrin dirakam 8 Oktober 2026

PERLU DIKETAHUI

PENTING Tidak. Housing Market Group ialah perisian. Ia merekodkan apa yang perlu dibayar dan apa yang telah anda rekodkan sebagai diterima, dan tidak pernah mengambil bayaran, memegang wang atau memindahkannya antara pemilik dan penyewa.

Pusat Bantuan: Adakah Housing Market mengutip sewa daripada penyewa saya?

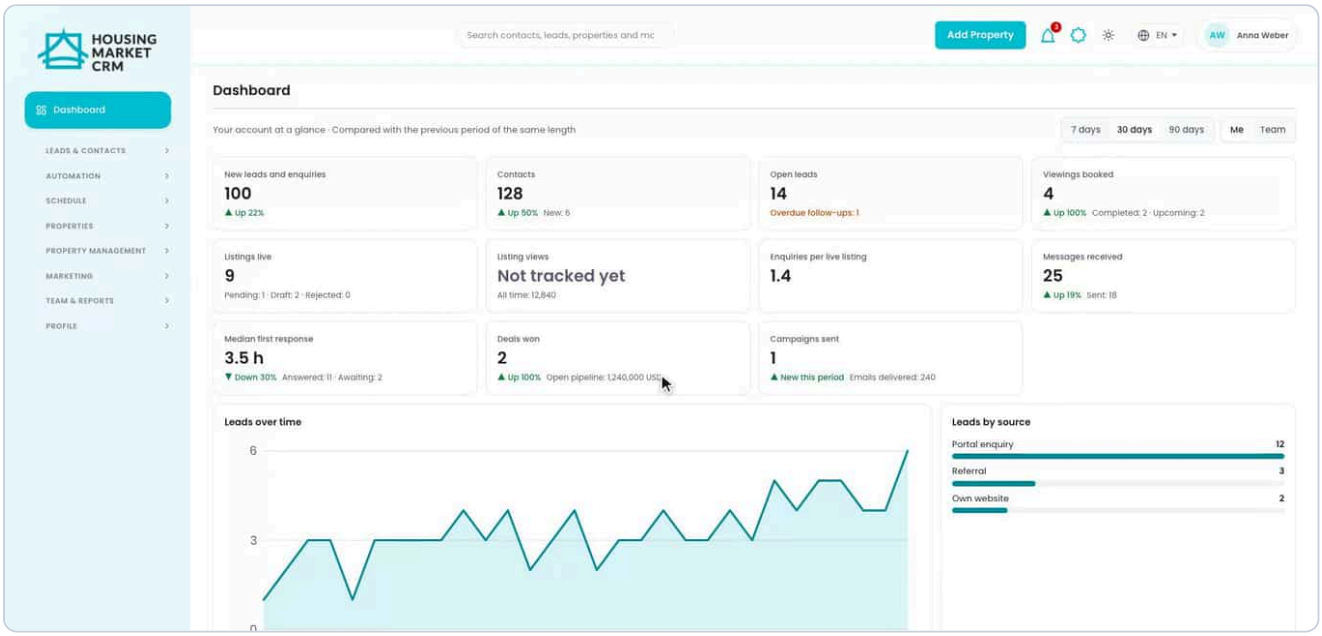
66 BAB 66

Ingatkan penyewa tentang sewa

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

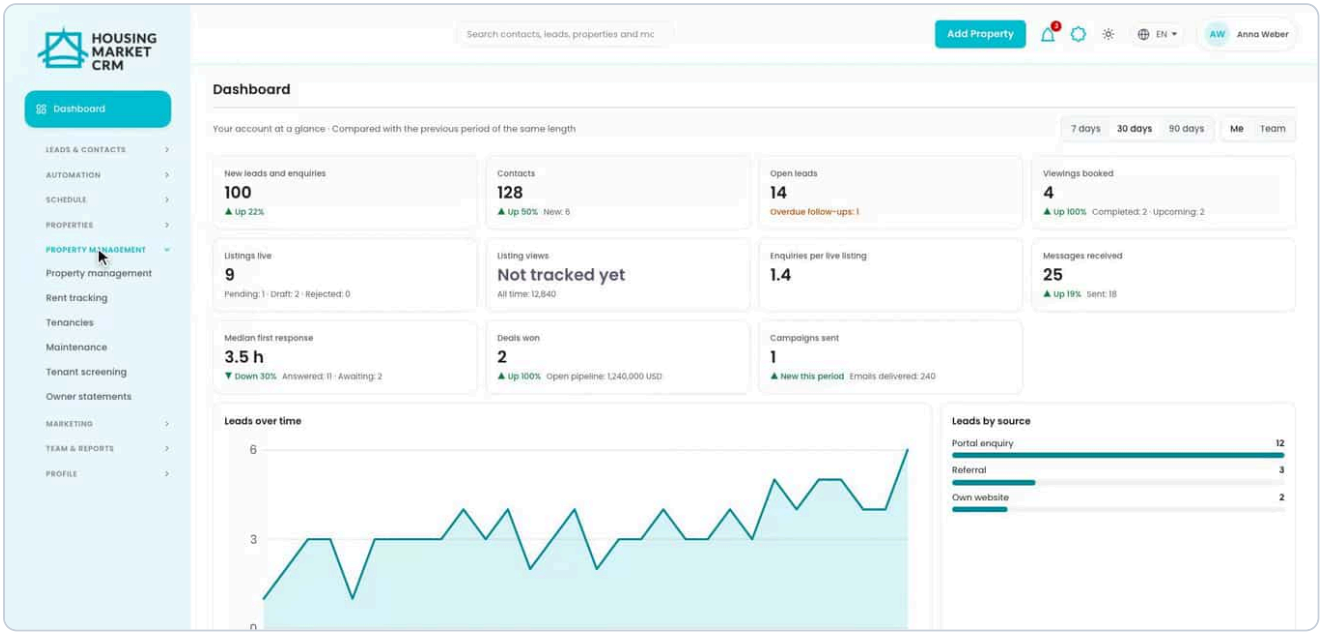
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



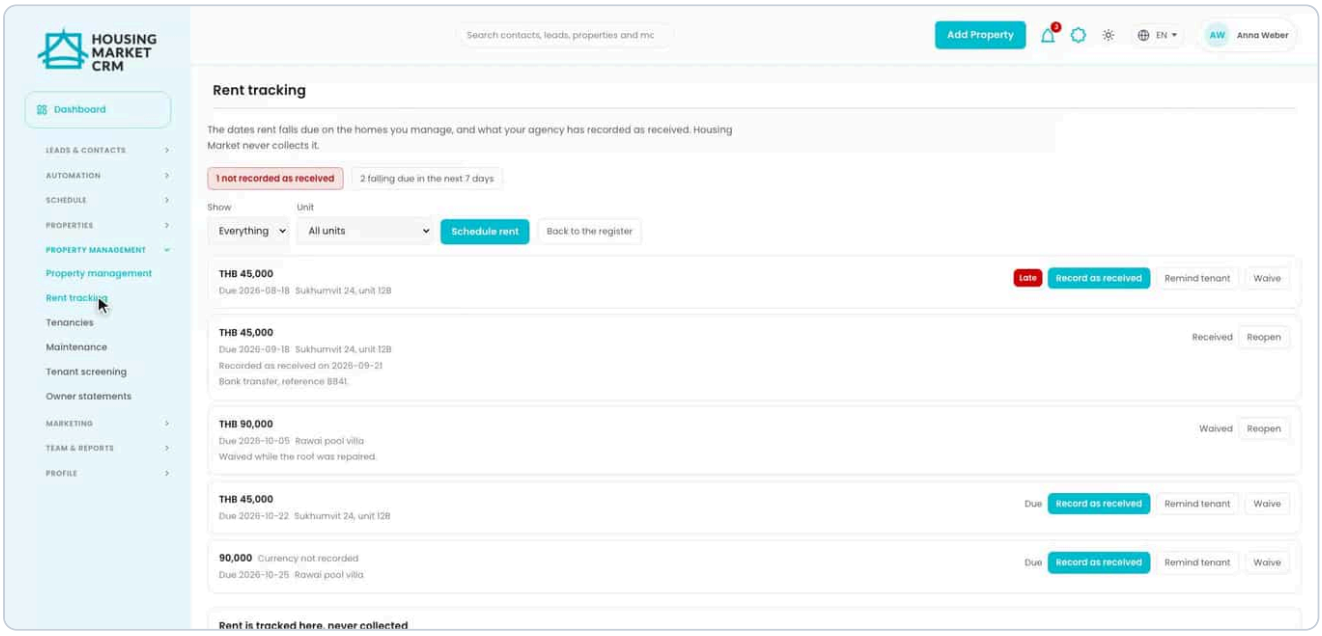
Rajah 66.1 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

2 Buka Pengurusan hartanah dalam menu kiri.



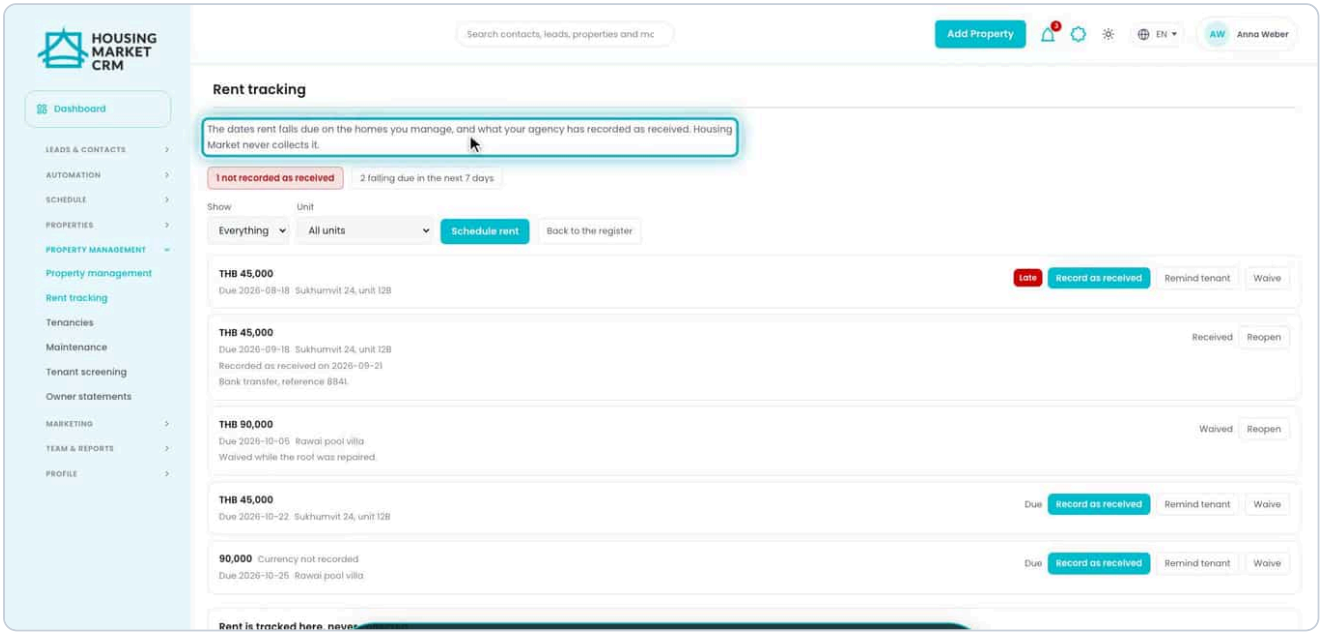
Rajah 66.2 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

3 Klik Penjejakan sewa.



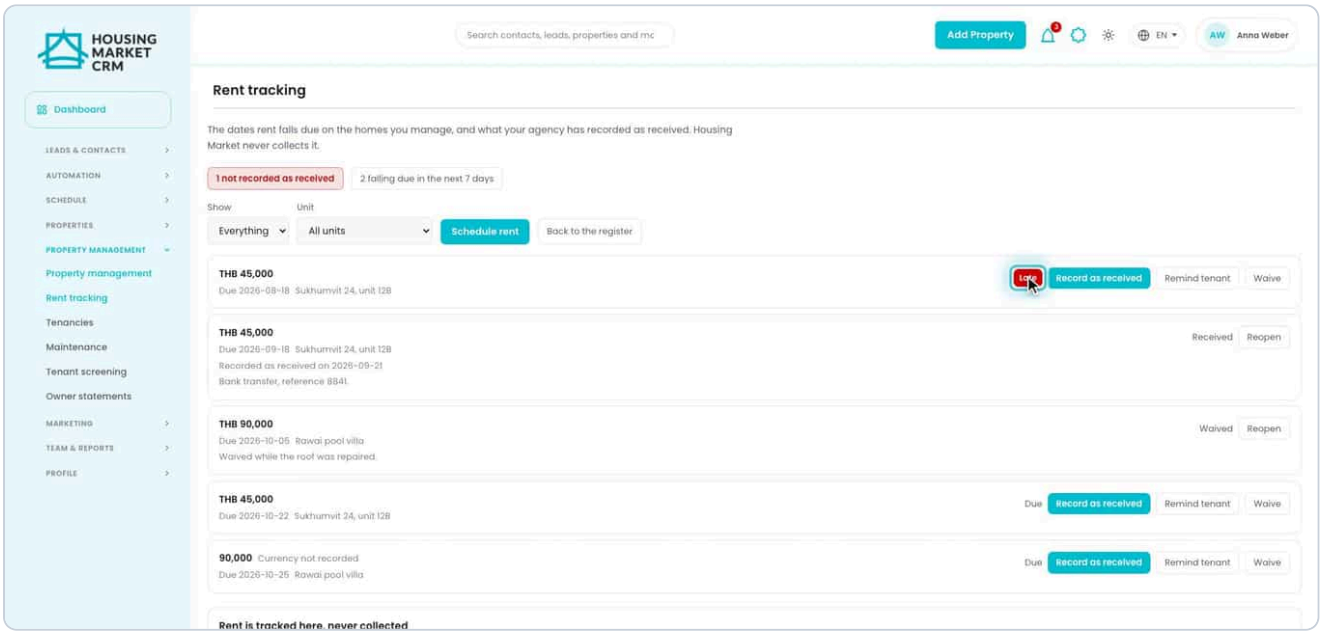
Rajah 66.3 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

4 Rekod firma anda. Housing Market tidak pernah mengumpul sewa.



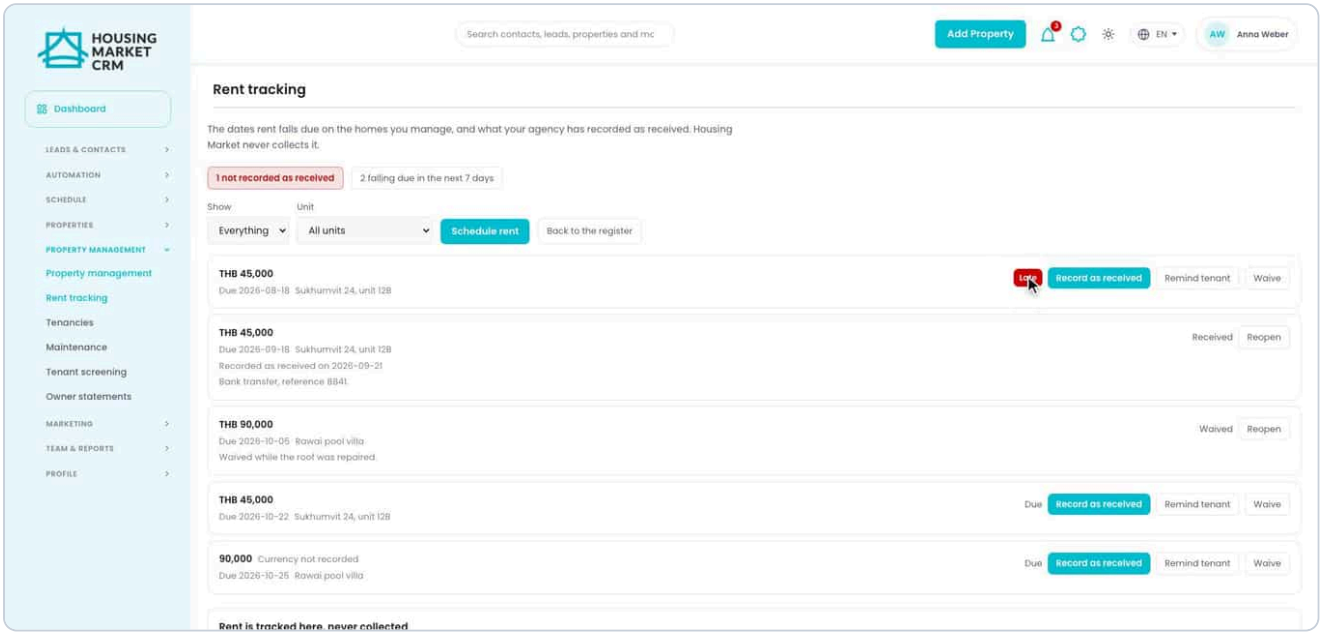
Rajah 66.4 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

5 Bulan ini sudah lewat.



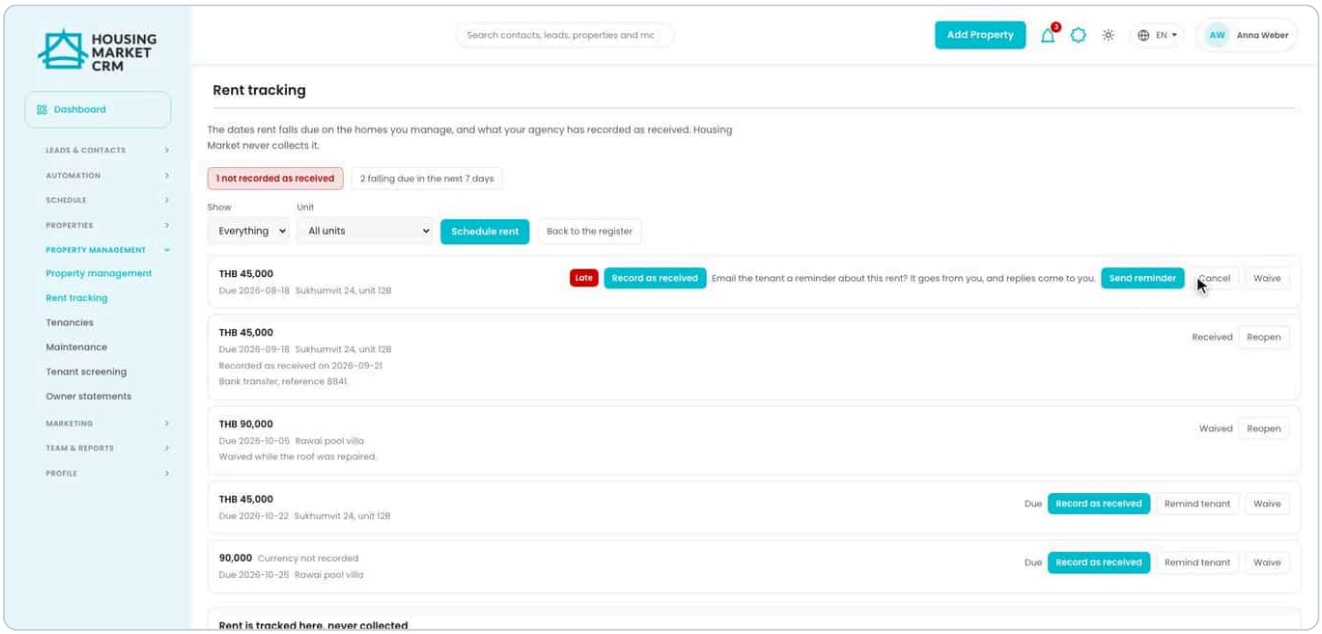
Rajah 66.5 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

6 Ingatkan penyewa muncul pada sewa yang masih perlu dibayar.



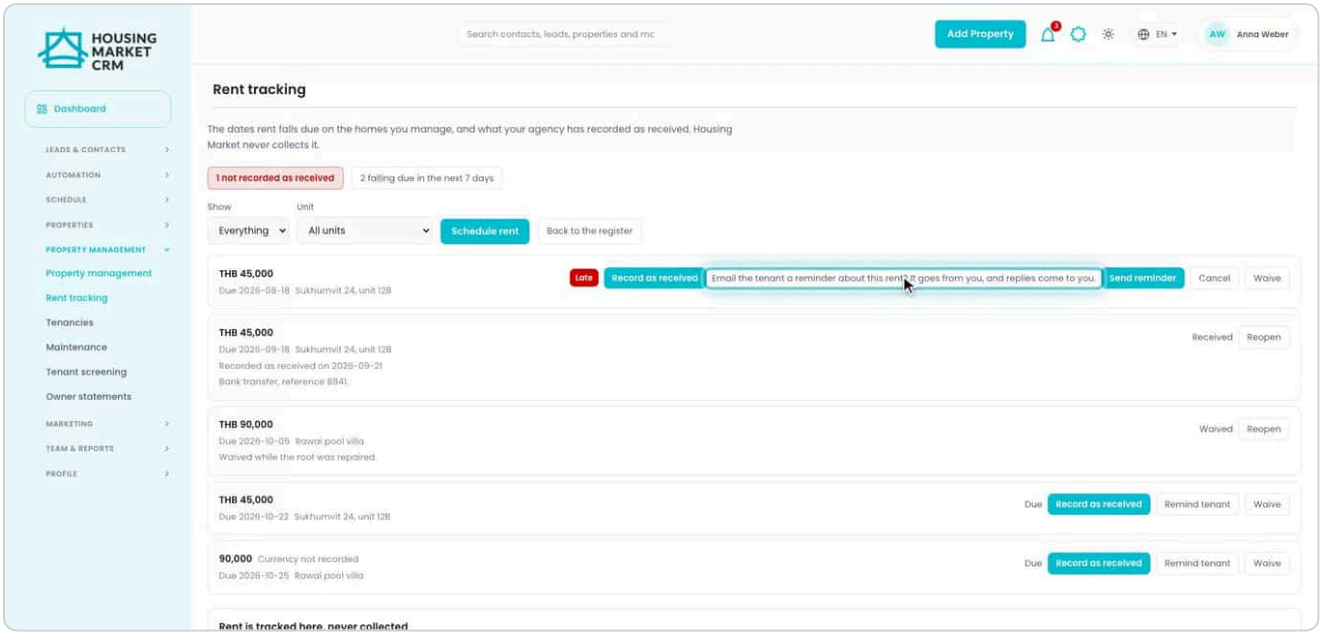
Rajah 66.6 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

7 Klik Ingatkan penyewa.



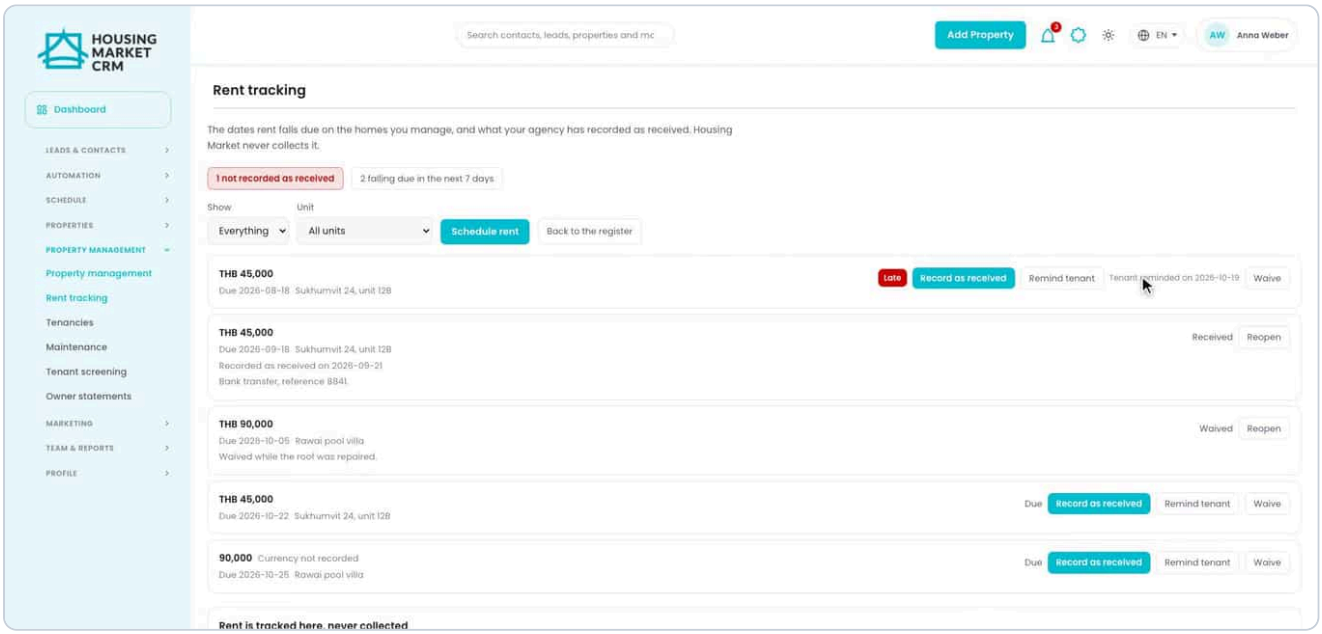
Rajah 66.7 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

8 Ia dihantar daripada anda, dan balasan datang kepada anda.



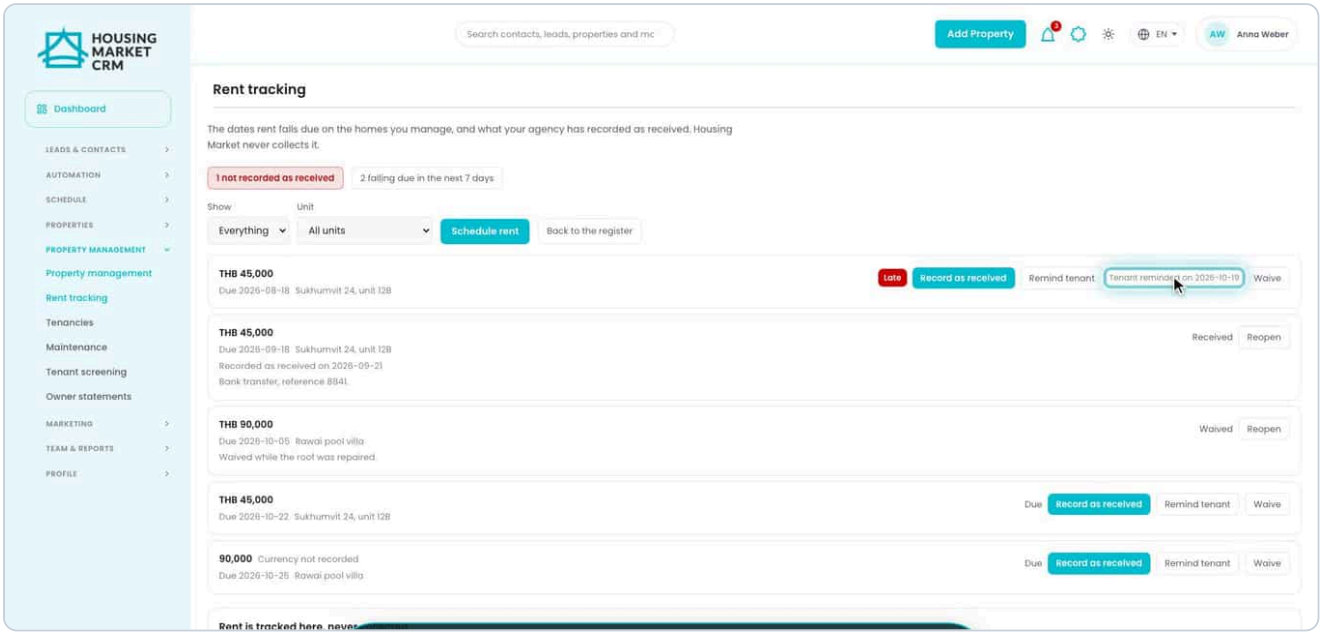
Rajah 66.8 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

9 Klik Hantar makluman ingatan untuk mengesahkan.



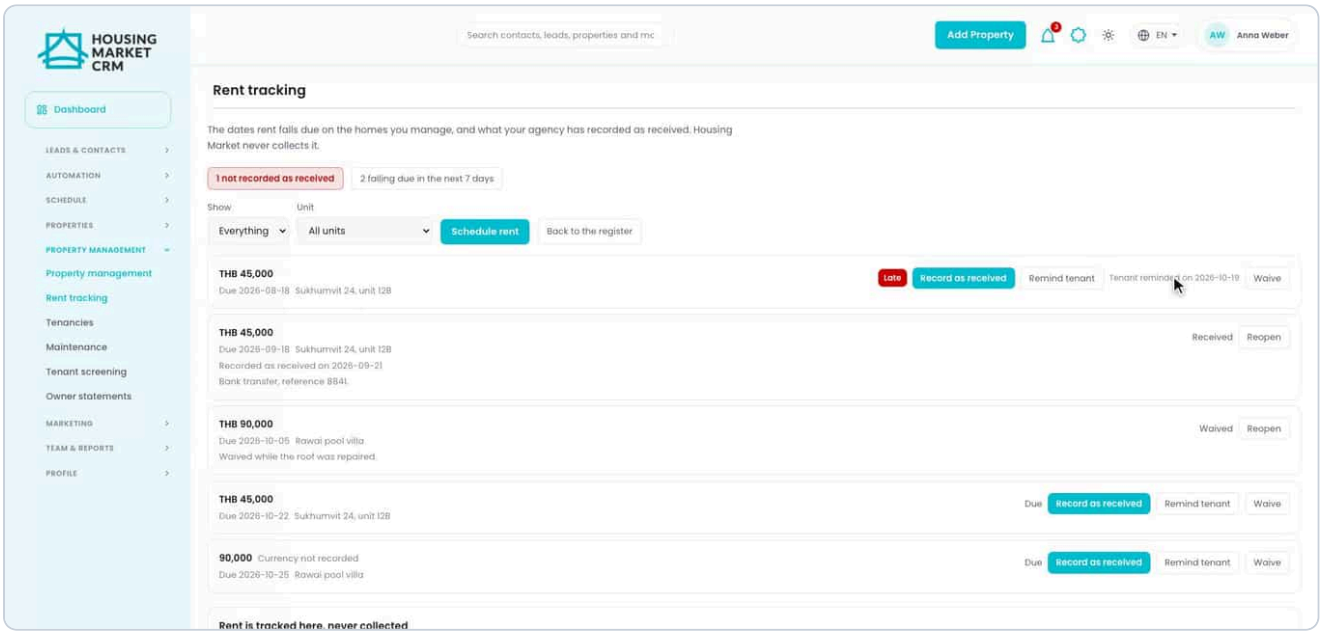
Rajah 66.9 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

10 Caj itu kini menunjukkan bila penyewa diingatkan.



Rajah 66.10 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

11 Tiada apa-apa dihantar tanpa anda mengesahkannya.



Rajah 66.11 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah Housing Market mengutip sewa daripada penyewa saya?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

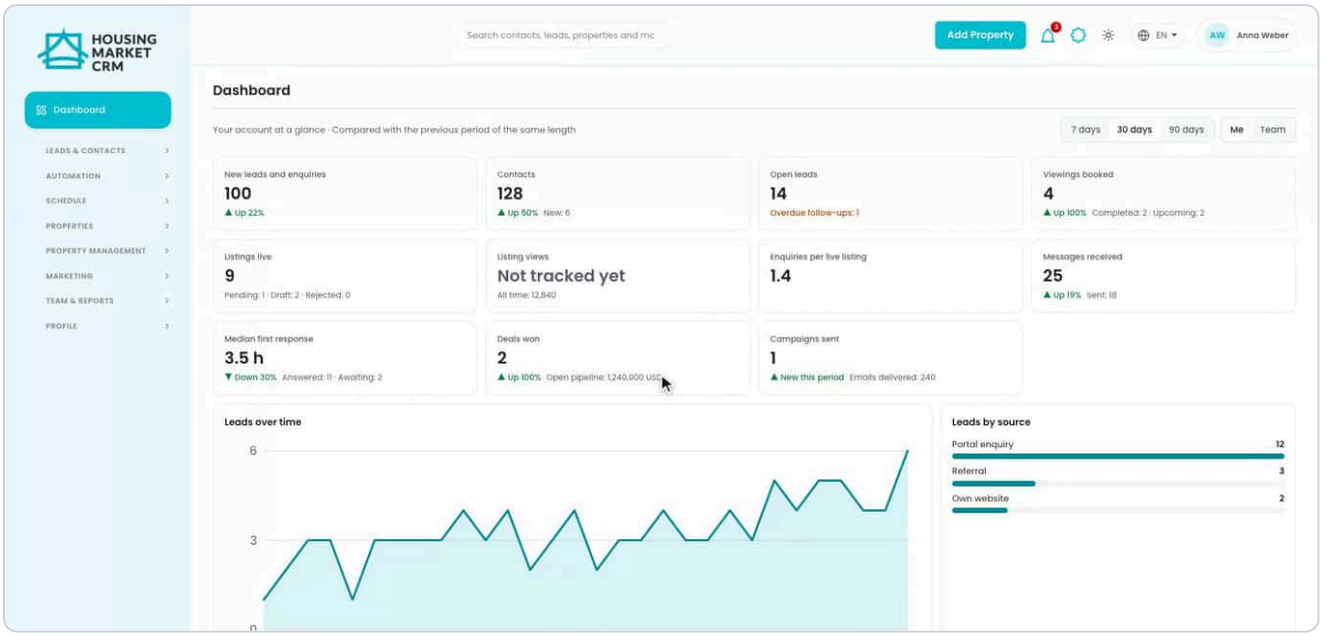
67 BAB 67

Hantar arahan kerja kepada kontraktor

Pro dan Business | Untuk ejen | Tonton video

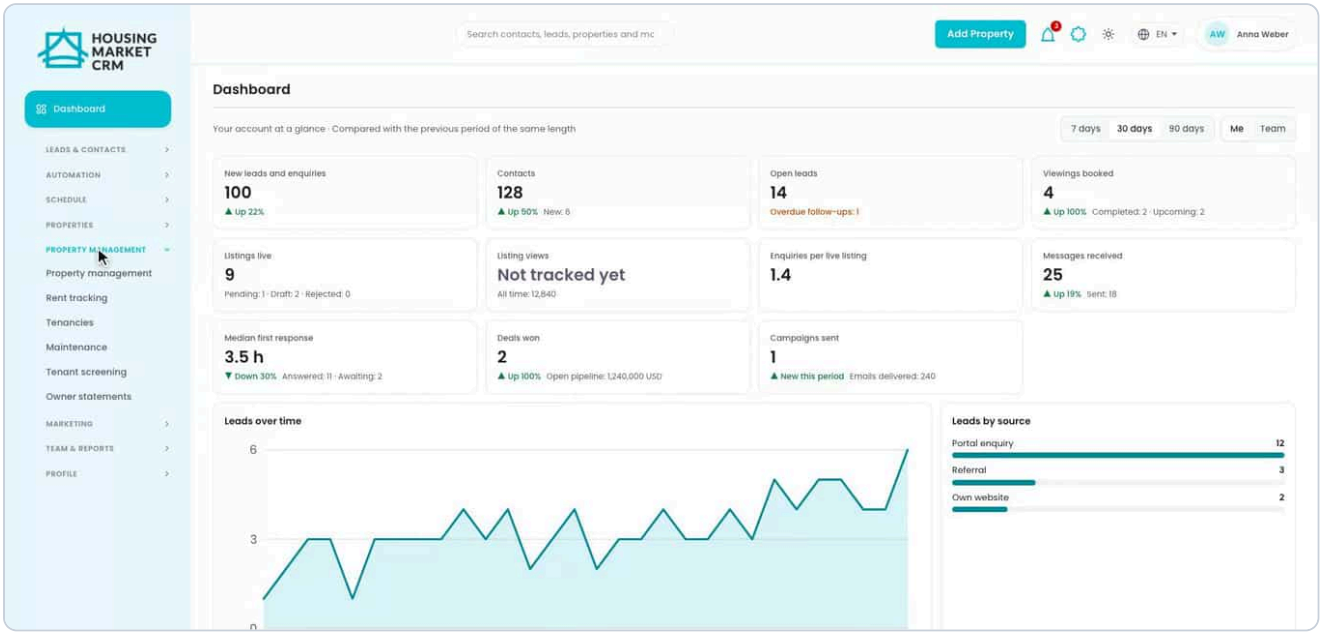
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



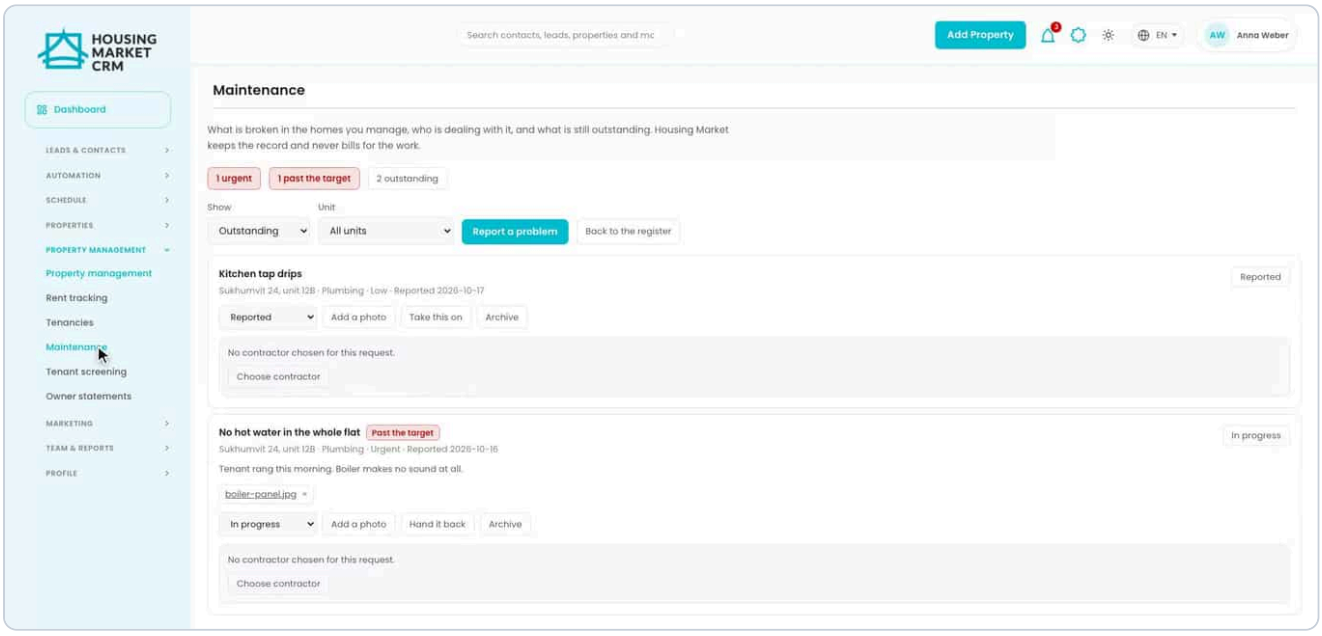
Rajah 67.1 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

2 Buka Pengurusan hartanah dalam menu kiri.



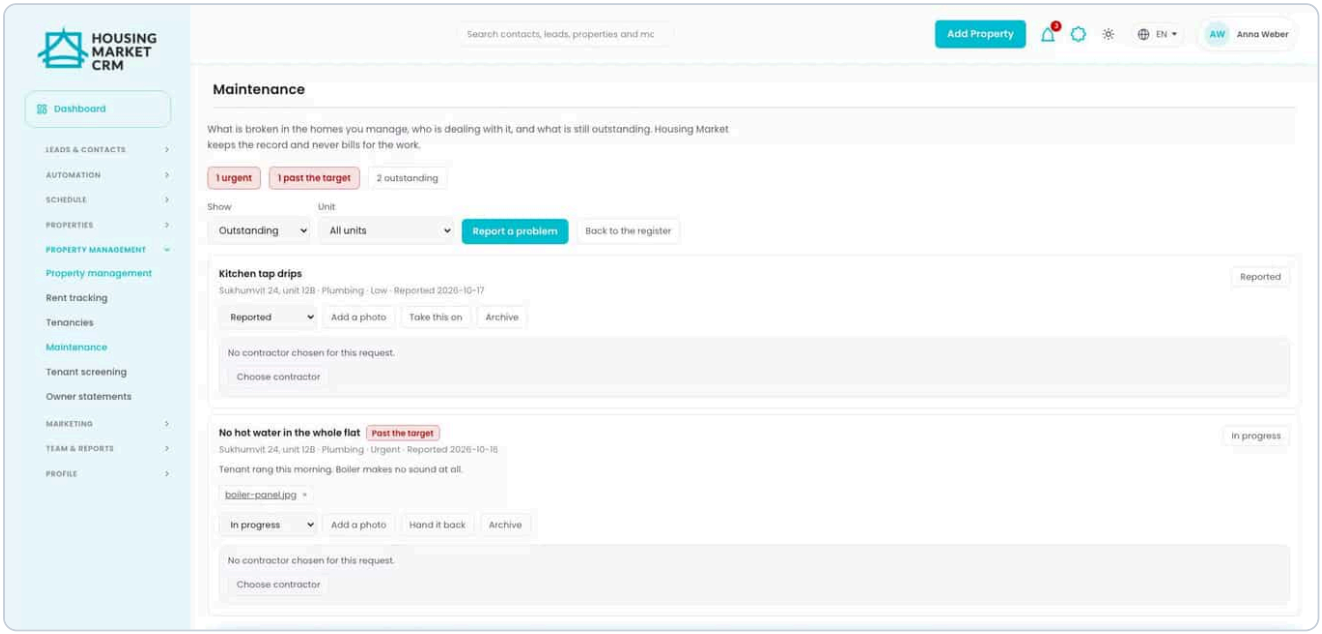
Rajah 67.2 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

3 Klik Penyelenggaraan.



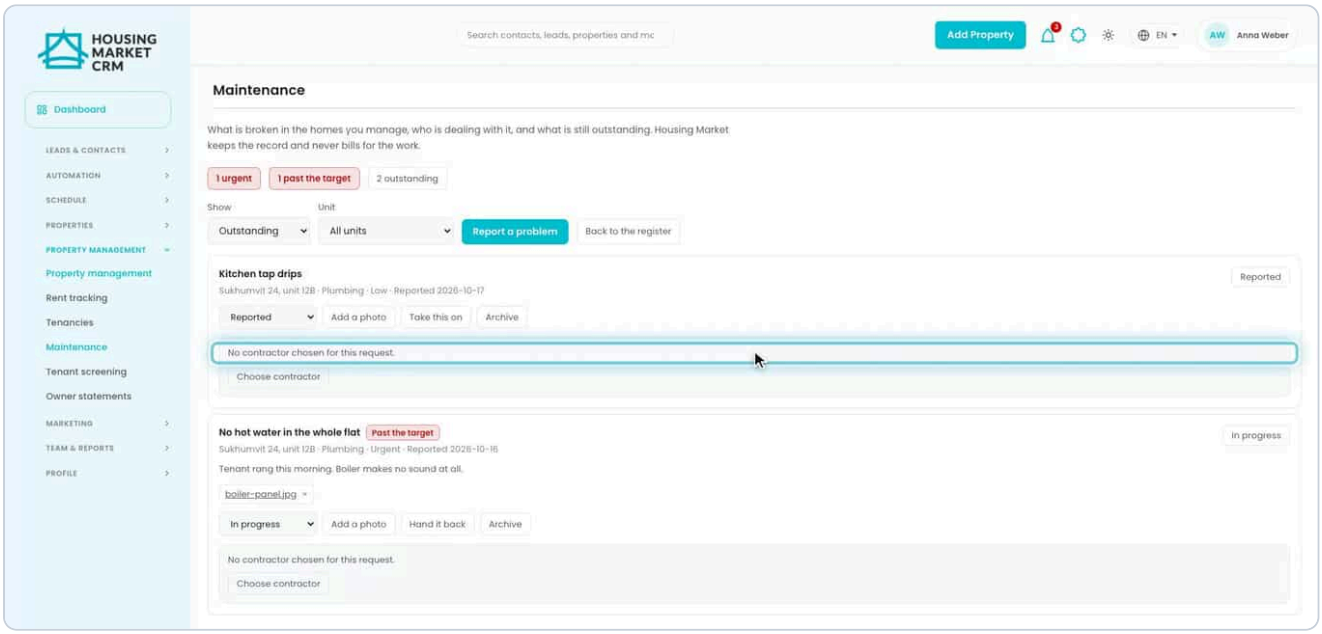
Rajah 67.3 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

4 Direkodkan di sini, tidak pernah dibilkan oleh Housing Market.



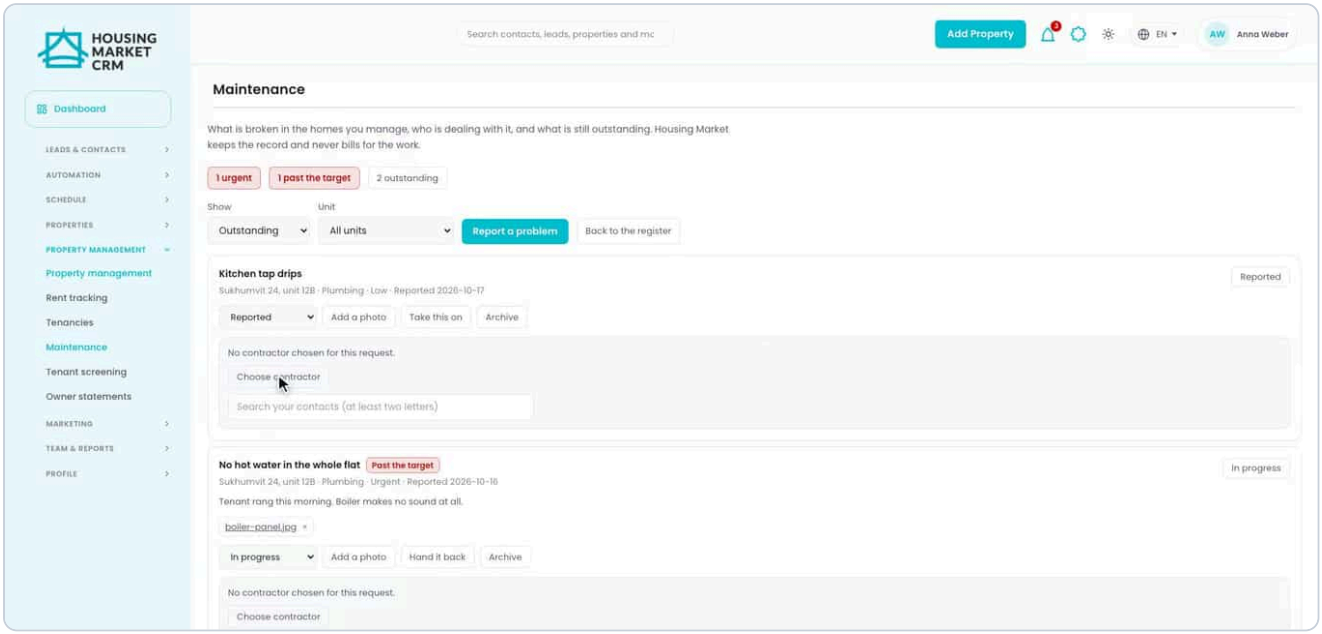
Rajah 67.4 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

5 Permintaan ini belum ada kontraktor.



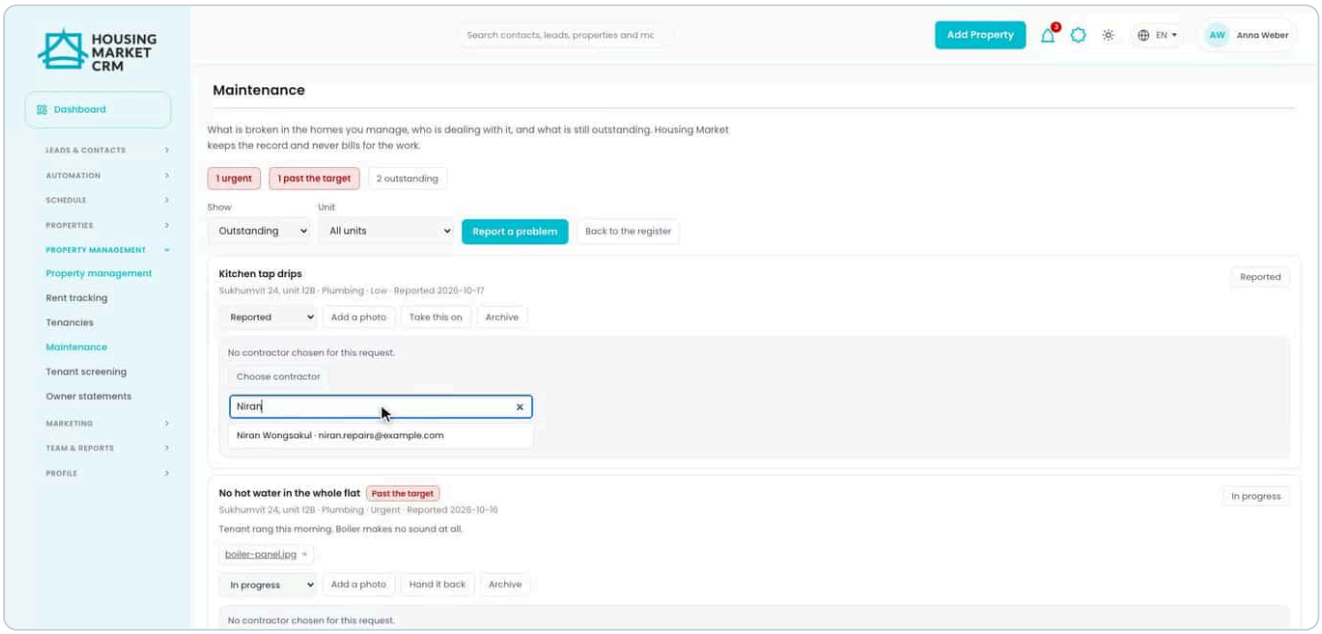
Rajah 67.5 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

6 Klik Pilih kontraktor.



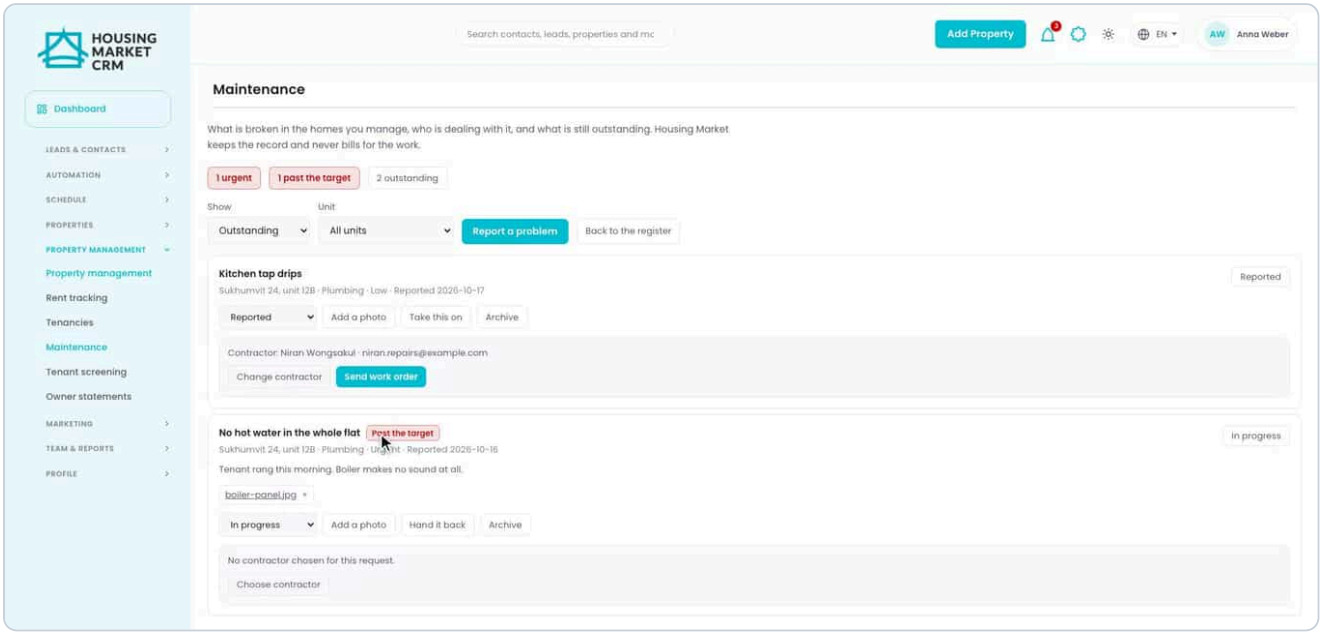
Rajah 67.6 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

7 Cari kenalan anda sendiri mengikut nama.



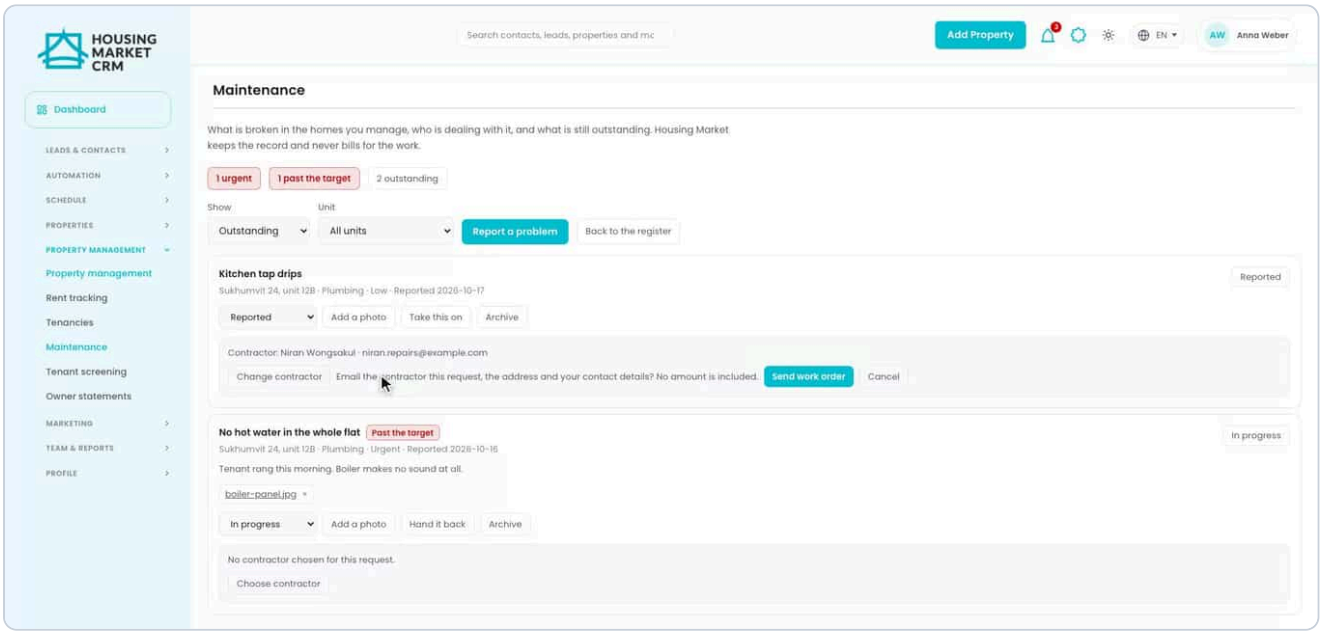
Rajah 67.7 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

8 Pilih kontraktor itu.



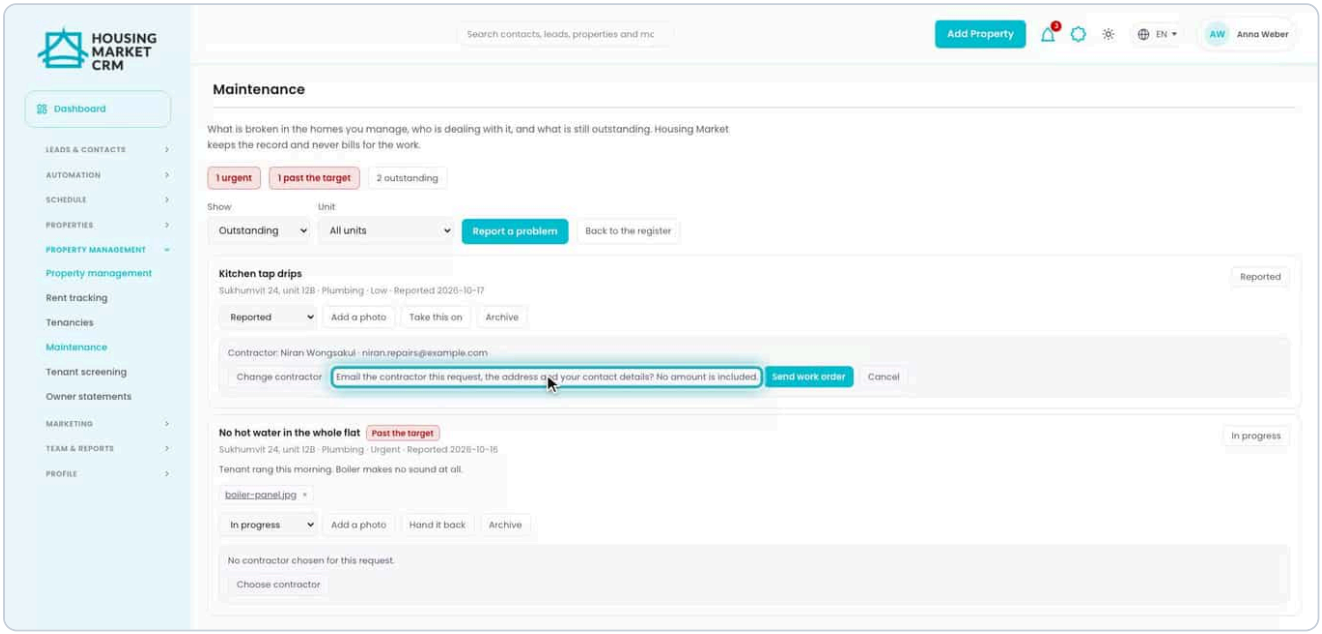
Rajah 67.8 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

9 Klik Hantar pesanan kerja.



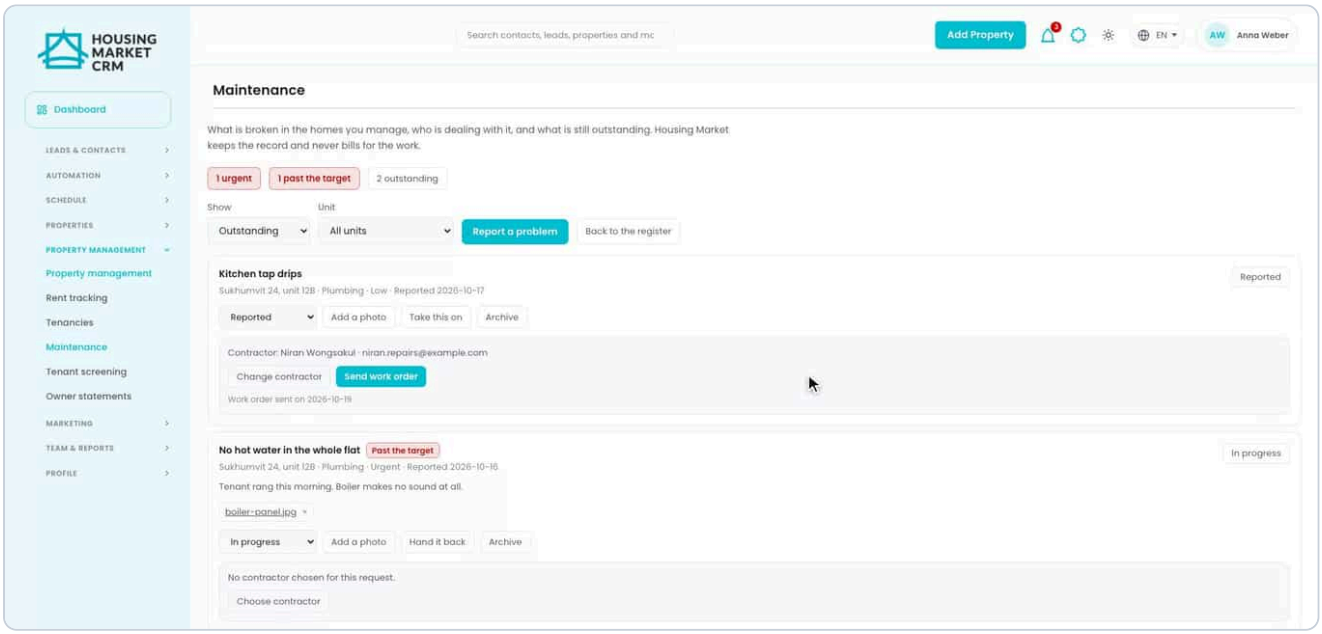
Rajah 67.9 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

10 Permintaan, alamat dan butiran anda. Tiada jumlah.



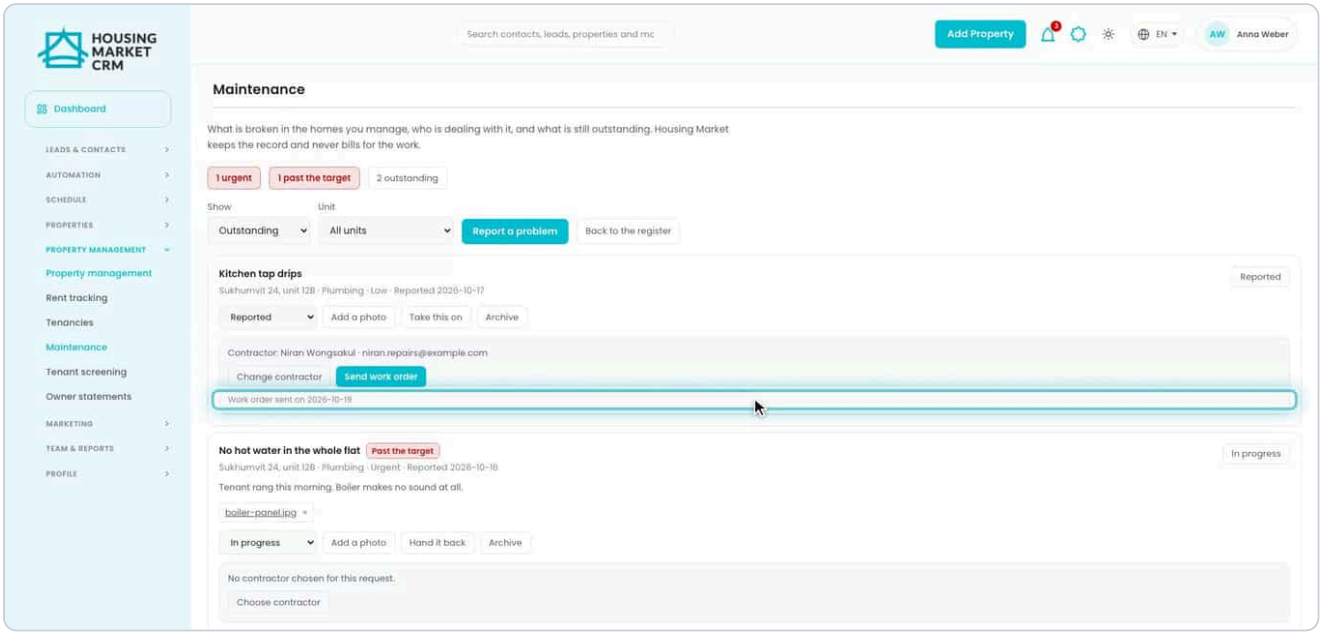
Rajah 67.10 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

11 Klik Hantar pesanan kerja lagi untuk mengesahkan.



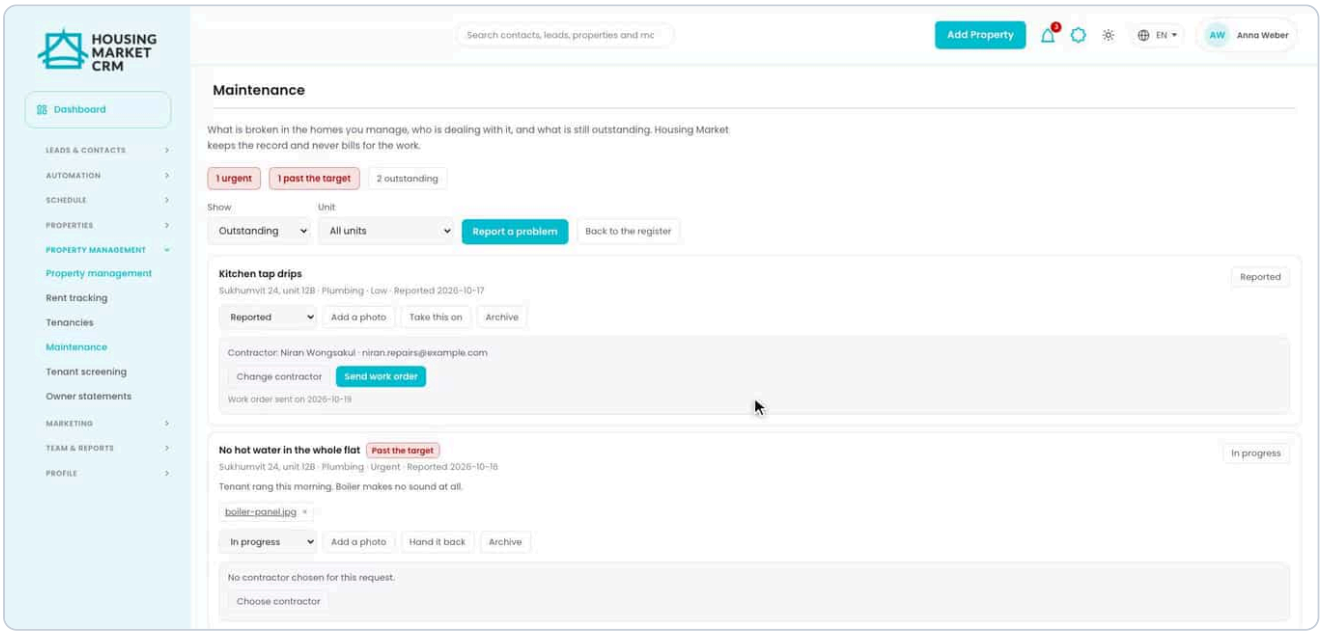
Rajah 67.11 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

12 Permintaan kini menunjukkan bila pesanan kerja dihantar.



Rajah 67.12 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

13 Tiada apa-apa dihantar tanpa pengesahan anda.



Rajah 67.13 · Skrin dirakam 19 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimanakah permintaan penyelenggaraan berfungsi?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-maintenance-requests-work

BAHAGIAN 9

Pasukan anda

68 Tambah anggota pasukan

69 Tetapkan peranan pasukan

70 Tugaskan prospek kepada ejen

71 Penghalaan prospek

72 Papan kedudukan pasukan

73 Log audit

74 Pengguna tambahan

68 BAB 68

Tambah anggota pasukan

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada pelan Business: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, dengan peranan pentadbir, pengurus dan ejen, peraturan agihan, dan satu paparan untuk papan setiap ejen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, iaitu pemilik akaun. Business merangkumi sehingga 10 pengguna dalam satu akaun, dan setiap pengguna tambahan selepas itu berharga 5 USD sebulan. Rakan sekerja menyertai melalui jemputan e-mel, dan setiap orang ialah pentadbir, pengurus atau ejen.

Seorang pengurus juga memegang satu daripada empat gred, yang ditetapkan di sebelah peranannya di bawah Ahli pada halaman Pasukan. Setiap gred dibina di atas gred sebelumnya:

- Pelihat — membaca seluruh pejabat dan tidak mengubah apa-apa
- Penyunting — membaca pejabat, serta mencipta dan menyunting rekod di dalamnya
- Pengagih — semua yang boleh dilakukan Penyunting, serta mengagihkan prospek dan menetapkan peraturan pengagihan prospek
- Pemadam — semua yang boleh dilakukan Pengagih, serta memadam rekod

Pengagihan prospek, dalam menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baharu. Peraturan menghantar prospek kepada ejen yang dinamakan mengikut kawasan (bandar atau negeri), jenis penyenaraian, ID penyenaraian portal atau ID negara portal. Peraturan disemak dari atas dan peraturan pertama yang sepadan akan digunakan.

Prospek yang tidak sepadan dengan mana-mana peraturan mengikut tetapan di bawah Apabila tiada peraturan sepadan: Pemilik akaun menghantar setiap prospek sedemikian kepada pemilik akaun, dan kekal sebagai tetapan sehingga seseorang mengubahnya; Bergilir memberikan setiap ejen prospek seterusnya secara bergilir; Paling kurang sibuk memberikannya kepada ejen dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bawah Siapa yang akan mendapat prospek seterusnya? anda boleh mencuba butiran sesuatu prospek dan melihat ke mana ia akan pergi, tanpa memberikan apa-apa.

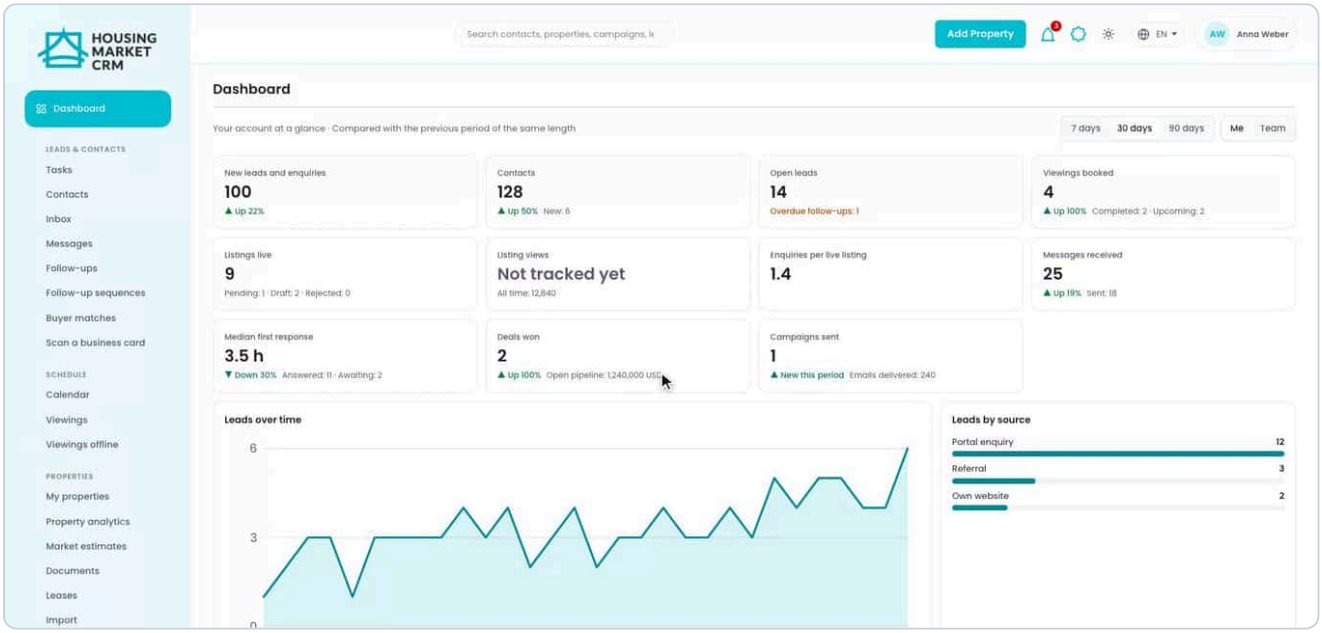
Setiap orang juga boleh mempunyai had prospek, yang ditetapkan di bawah Ahli pada halaman Pasukan: bilangan maksimum prospek terbuka yang akan diberikan kepadanya melalui pengagihan. Biarkan kosong jika tiada had, atau tetapkan 0 untuk seseorang yang sedang bercuti. Bergilir dan Paling kurang sibuk melangkau sesiapa yang telah mencapai hadnya; peraturan sentiasa terpakai, walaupun ejennya telah mencapai had; dan jika semua orang telah mencapai had, had itu diketepikan dan bukannya membiarkan prospek tanpa sesiapa. Hanya pentadbir, dan pengurus dengan gred Pengagih atau lebih tinggi, boleh menukar pengagihan prospek.

Pengurus juga boleh melihat papan setiap ejen dalam satu paparan, dan Business membawa papan pendahulu pasukan, log audit tentang siapa mengubah apa, dan penjejakan komisen dengan pembahagian antara ejen.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah beberapa ahli pasukan menggunakan CRM?**

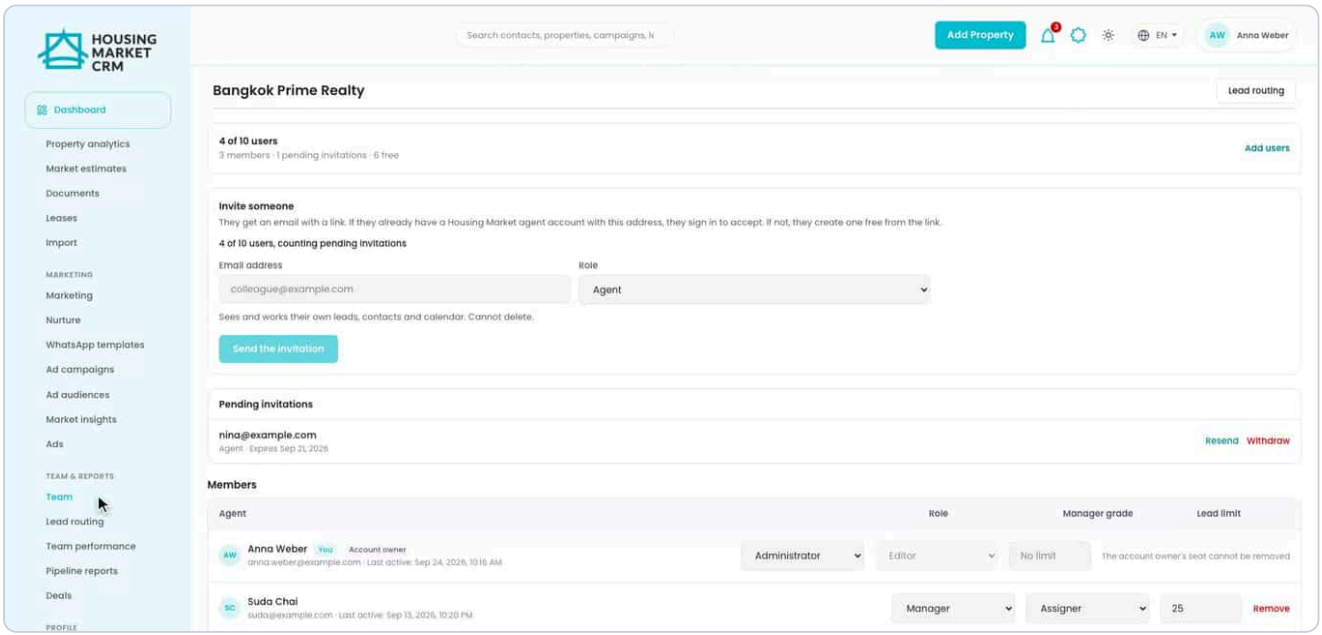
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



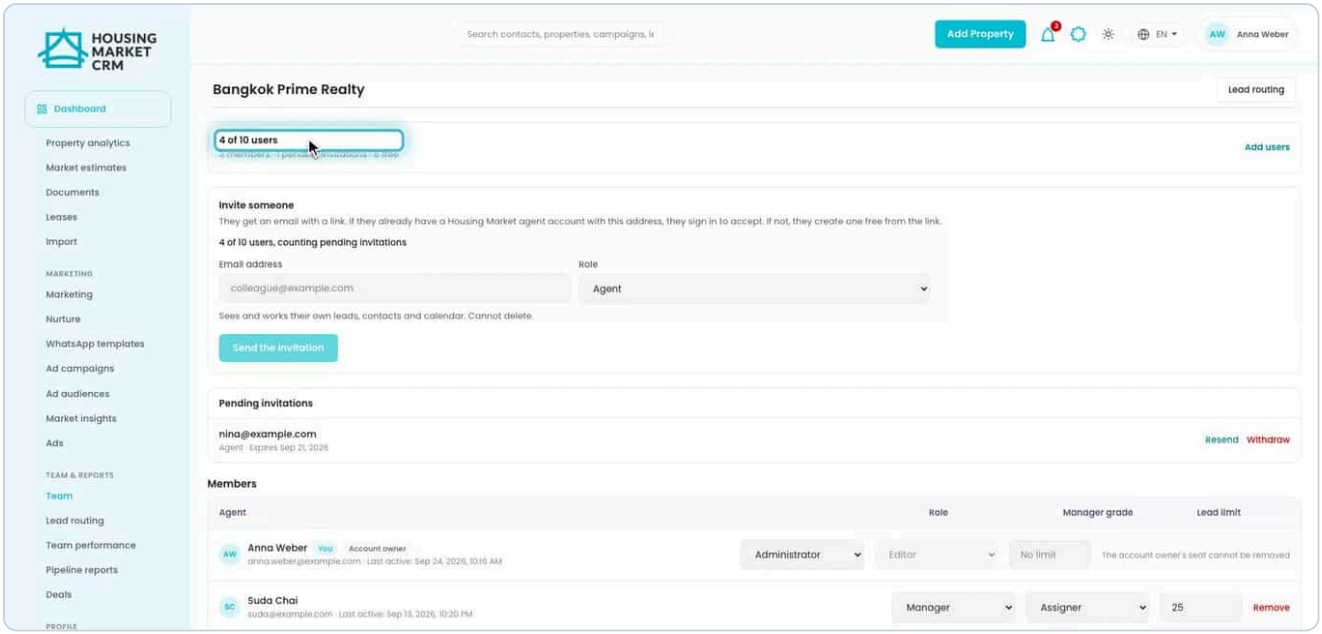
Rajah 68.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik Team (Pasukan) dalam menu kiri.



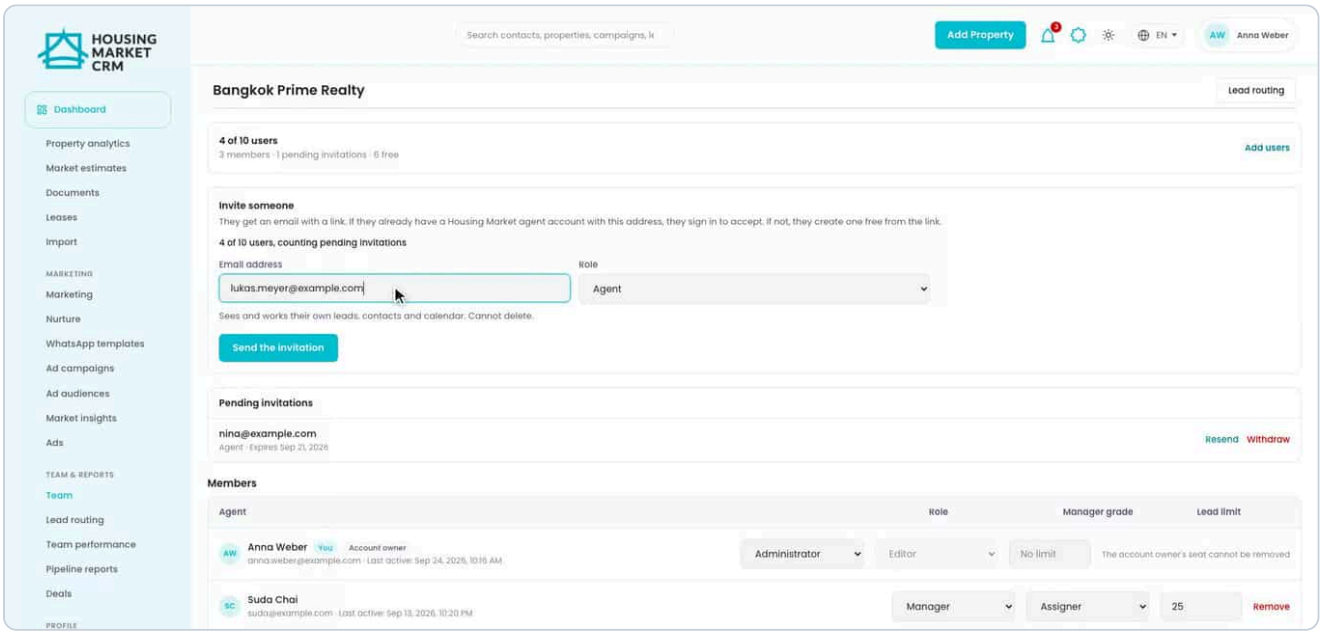
Rajah 68.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Pembilang menunjukkan kerusi yang digunakan.



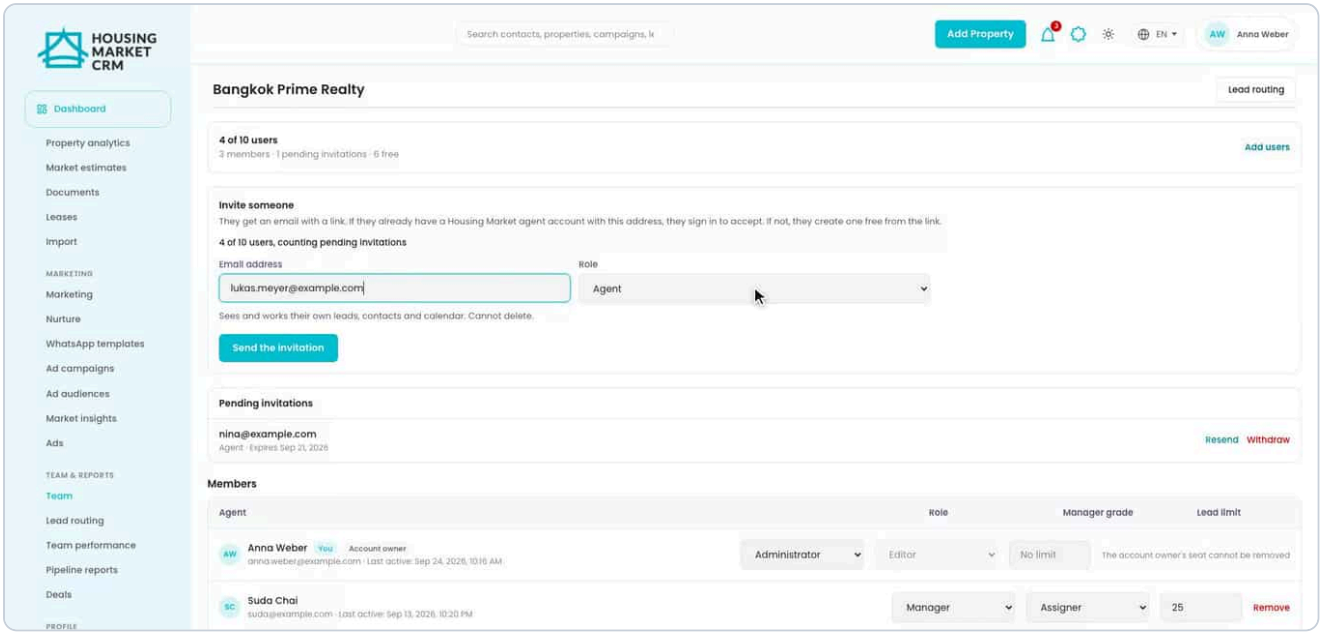
Rajah 68.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Masukkan alamat e-mel rakan sekerja anda.



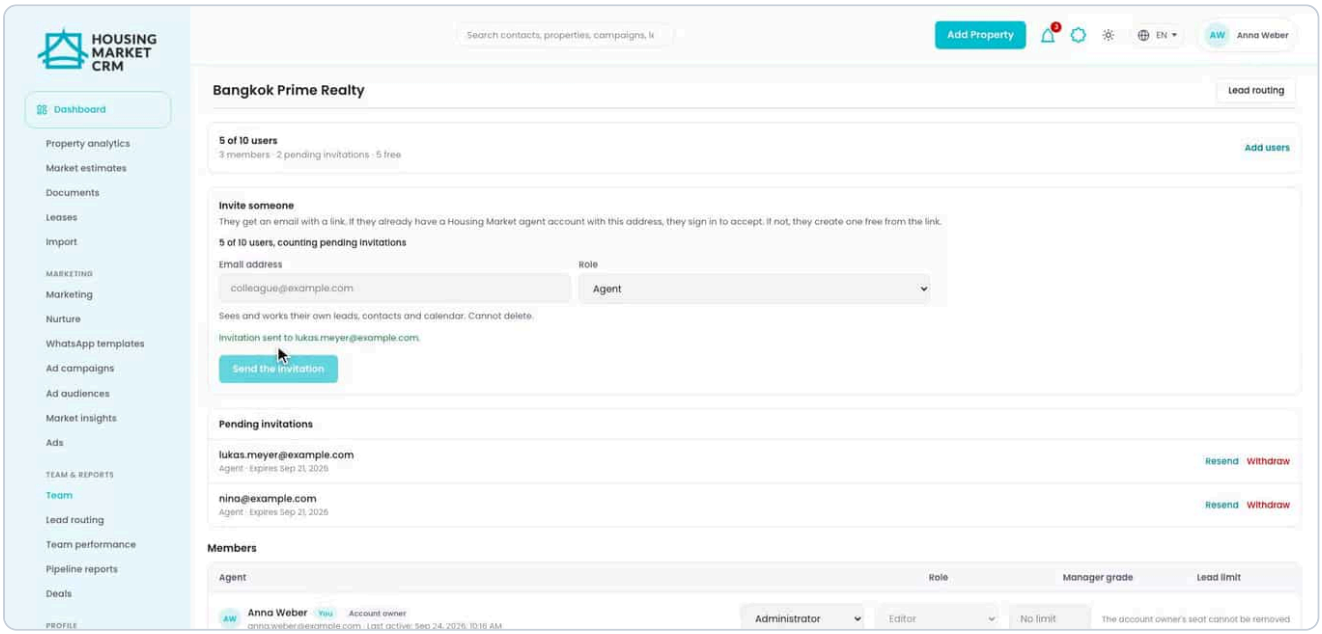
Rajah 68.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Pilih peranan — Agent, Manager atau Administrator.



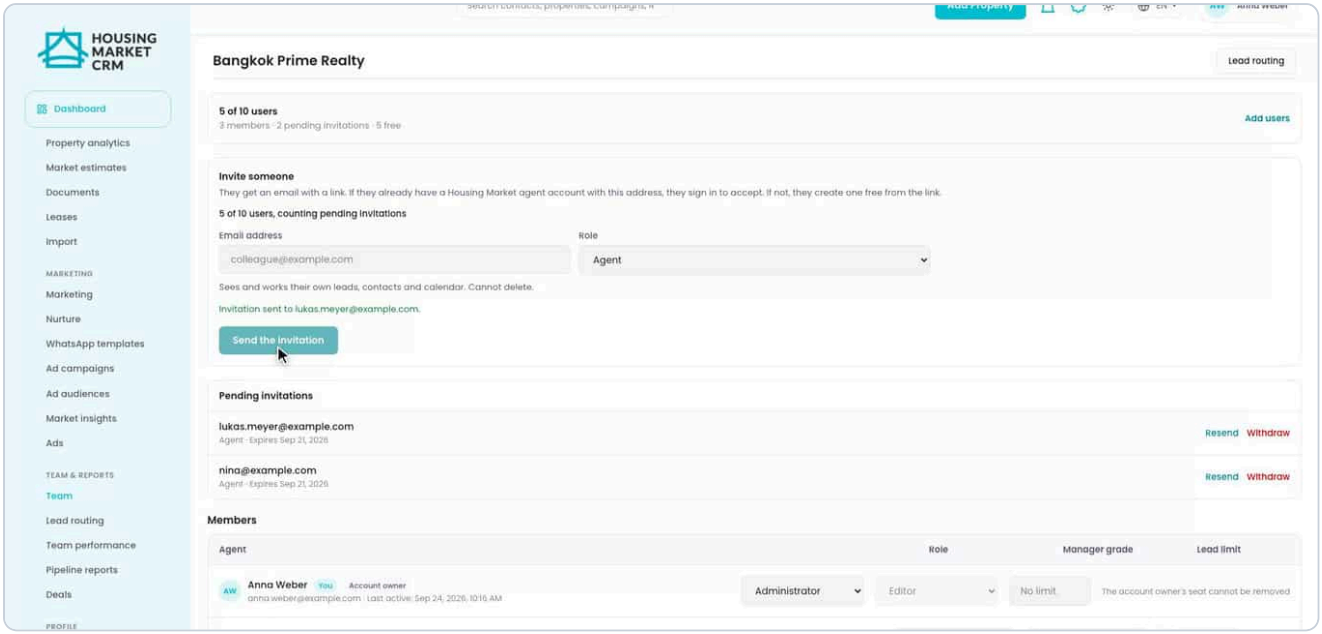
Rajah 68.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Klik Send the invitation (Hantar jemputan).



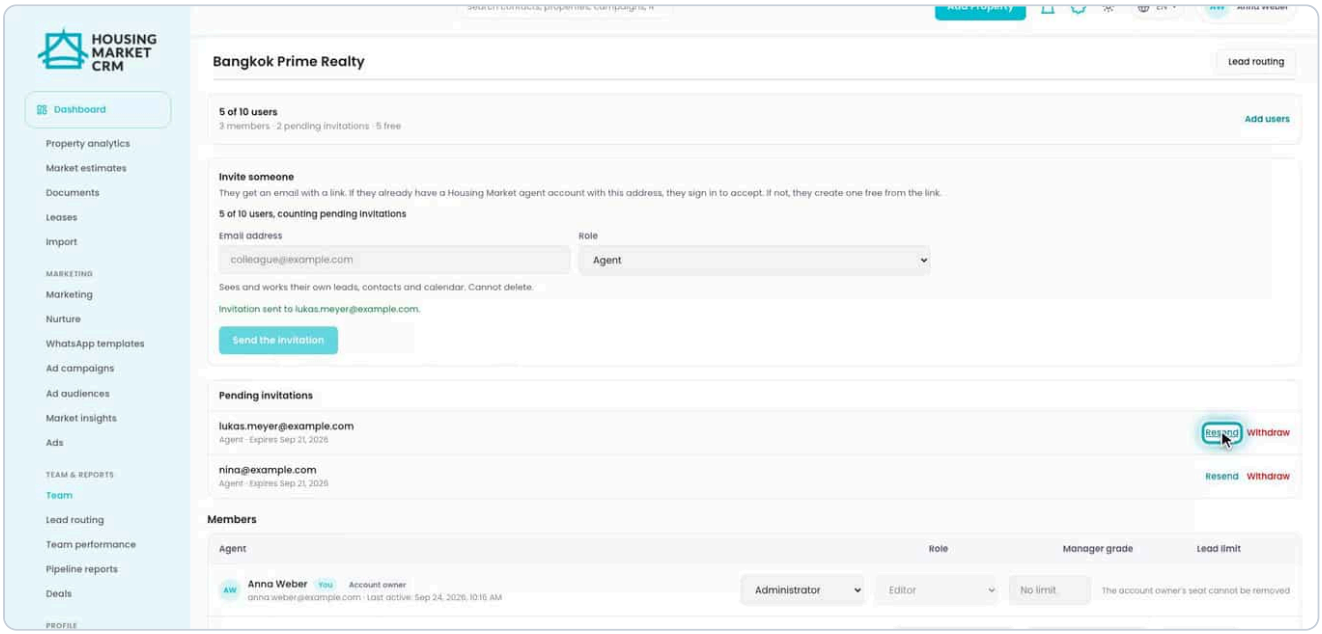
Rajah 68.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Jemputan menunggu di bawah Pending invitations.



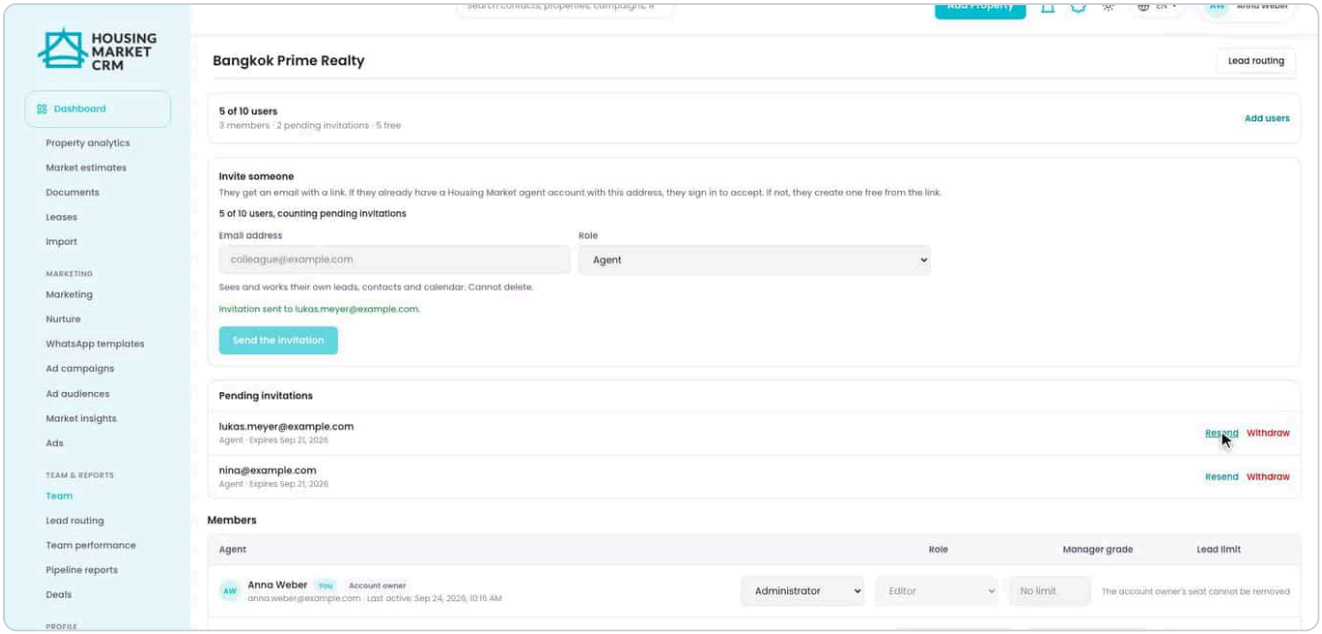
Rajah 68.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Anda boleh Resend (hantar semula) atau Withdraw (tarik balik).



Rajah 68.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Jemputan diterima muncul di bawah Members.



Rajah 68.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

69 BAB 69

Tetapkan peranan pasukan

Business | Untuk pentadbir | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada pelan Business: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, dengan peranan pentadbir, pengurus dan ejen, peraturan agihan, dan satu paparan untuk papan setiap ejen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, iaitu pemilik akaun. Business merangkumi sehingga 10 pengguna dalam satu akaun, dan setiap pengguna tambahan selepas itu berharga 5 USD sebulan. Rakan sekerja menyertai melalui jemputan e-mel, dan setiap orang ialah pentadbir, pengurus atau ejen.

Seorang pengurus juga memegang satu daripada empat gred, yang ditetapkan di sebelah peranannya di bawah Ahli pada halaman Pasukan. Setiap gred dibina di atas gred sebelumnya:

- Pelihat — membaca seluruh pejabat dan tidak mengubah apa-apa
- Penyunting — membaca pejabat, serta mencipta dan menyunting rekod di dalamnya
- Pengagih — semua yang boleh dilakukan Penyunting, serta mengagihkan prospek dan menetapkan peraturan pengagihan prospek
- Pemadam — semua yang boleh dilakukan Pengagih, serta memadam rekod

Pengagihan prospek, dalam menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baharu. Peraturan menghantar prospek kepada ejen yang dinamakan mengikut kawasan (bandar atau negeri), jenis penyenaraian, ID penyenaraian portal atau ID negara portal. Peraturan disemak dari atas dan peraturan pertama yang sepadan akan digunakan.

Prospek yang tidak sepadan dengan mana-mana peraturan mengikut tetapan di bawah Apabila tiada peraturan sepadan: Pemilik akaun menghantar setiap prospek sedemikian kepada pemilik akaun, dan kekal sebagai tetapan sehingga seseorang mengubahnya; Bergilir memberikan setiap ejen prospek seterusnya secara bergilir; Paling kurang sibuk memberikannya kepada ejen dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bawah Siapa yang akan mendapat prospek seterusnya? anda boleh mencuba butiran sesuatu prospek dan melihat ke mana ia akan pergi, tanpa memberikan apa-apa.

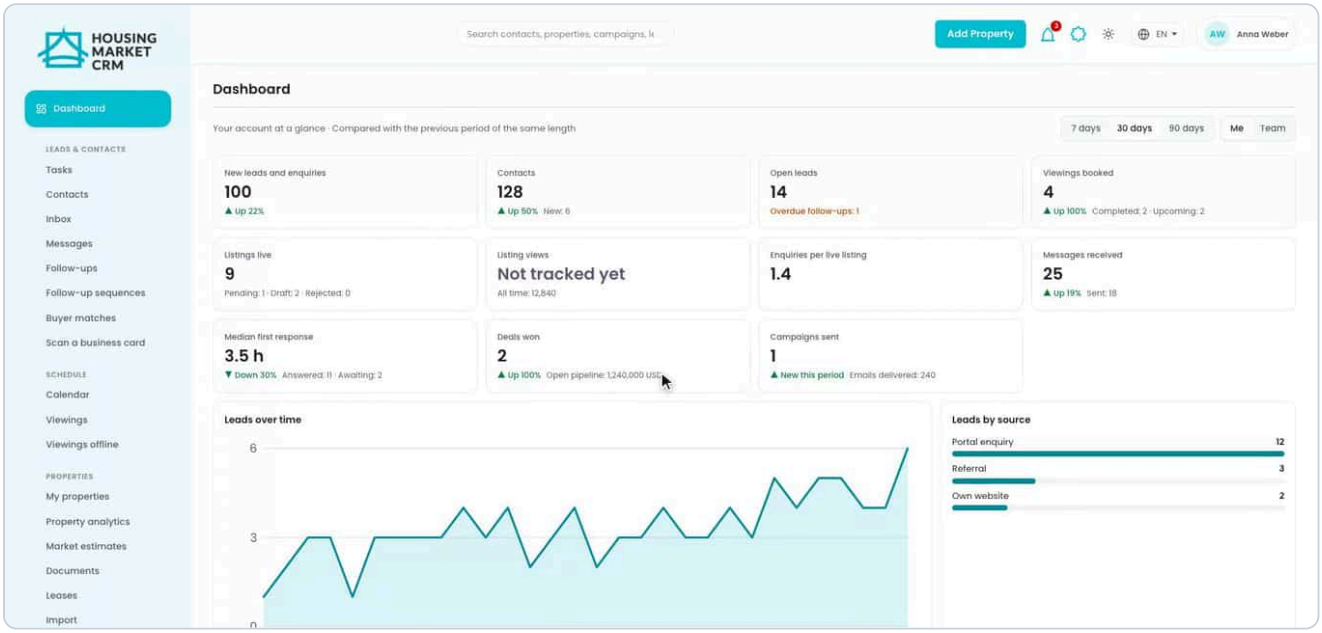
Setiap orang juga boleh mempunyai had prospek, yang ditetapkan di bawah Ahli pada halaman Pasukan: bilangan maksimum prospek terbuka yang akan diberikan kepadanya melalui pengagihan. Biarkan kosong jika tiada had, atau tetapkan 0 untuk seseorang yang sedang bercuti. Bergilir dan Paling kurang sibuk melangkau sesiapa yang telah mencapai hadnya; peraturan sentiasa terpakai, walaupun ejennya telah mencapai had; dan jika semua orang telah mencapai had, had itu diketepikan dan bukannya membiarkan prospek tanpa sesiapa. Hanya pentadbir, dan pengurus dengan gred Pengagih atau lebih tinggi, boleh menukar pengagihan prospek.

Pengurus juga boleh melihat papan setiap ejen dalam satu paparan, dan Business membawa papan pendahulu pasukan, log audit tentang siapa mengubah apa, dan penjejakan komisen dengan pembahagian antara ejen.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah beberapa ahli pasukan menggunakan CRM?**

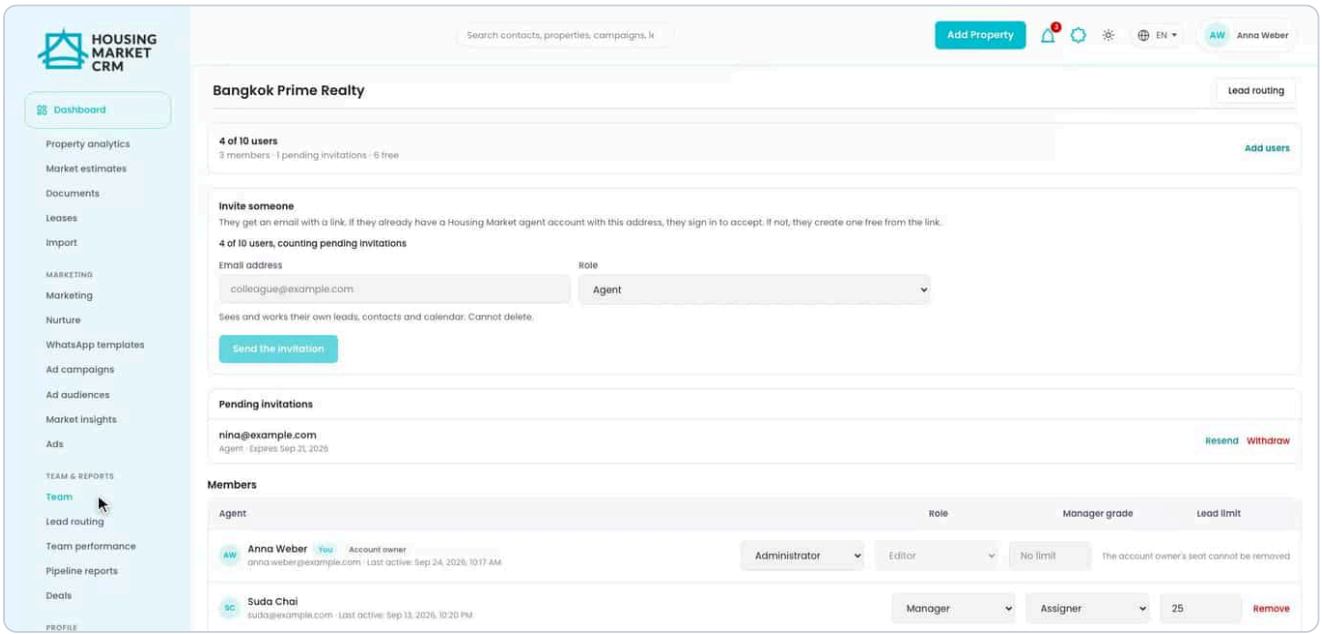
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



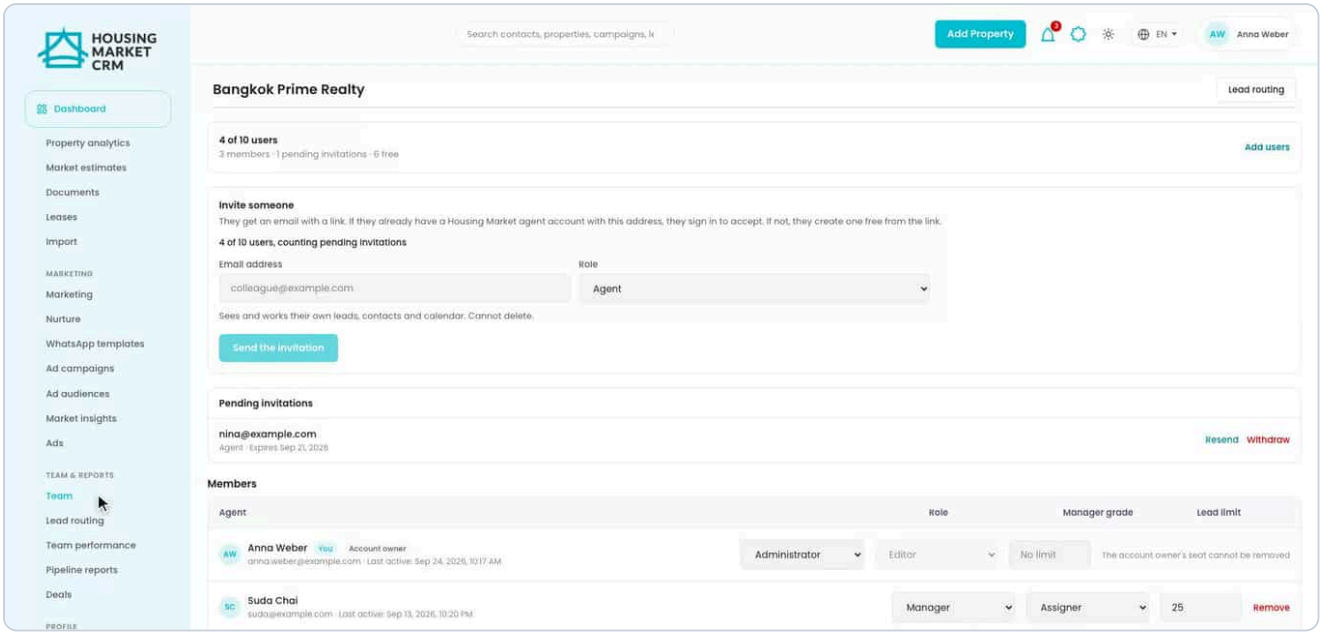
Rajah 69.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik Team (Pasukan) dalam menu kiri.



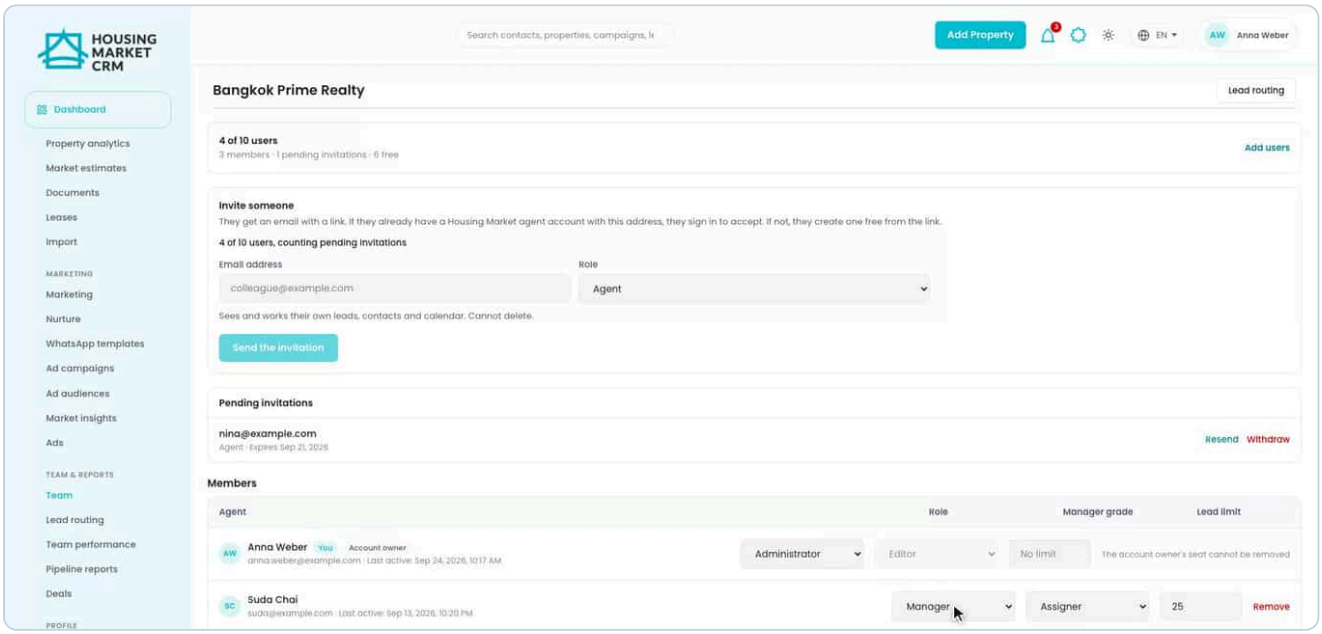
Rajah 69.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Skrol ke Members (Anggota).



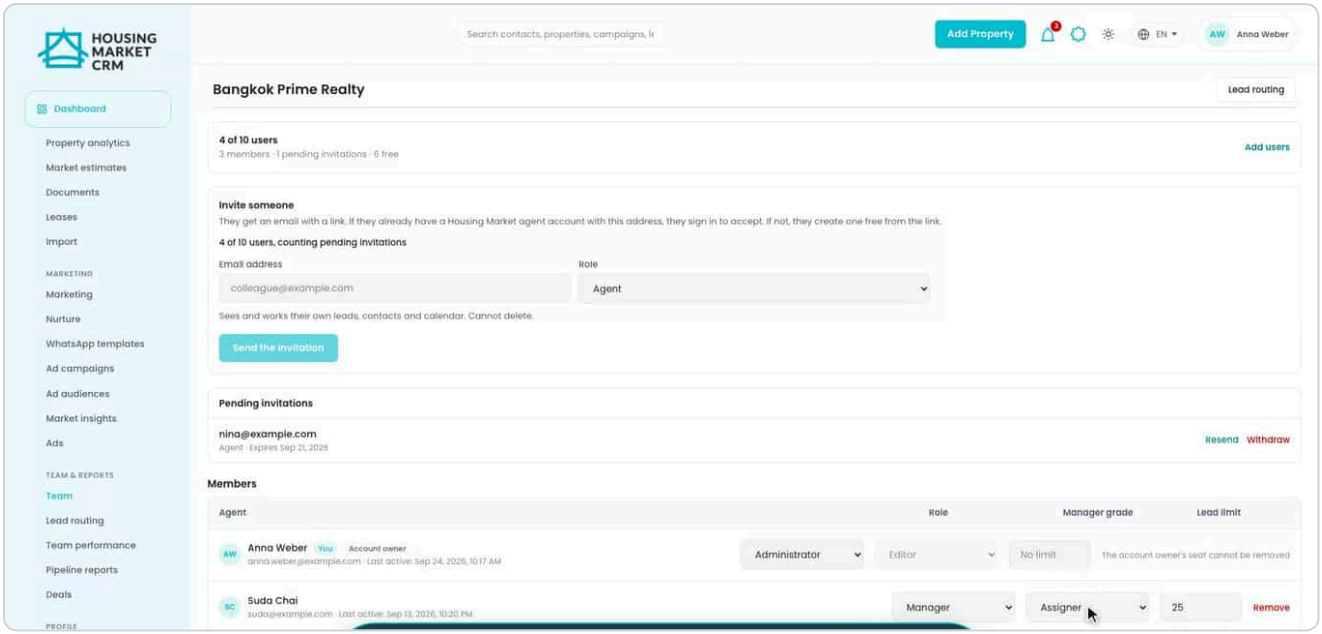
Rajah 69.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Pilih peranan: Agent, Manager atau Administrator.



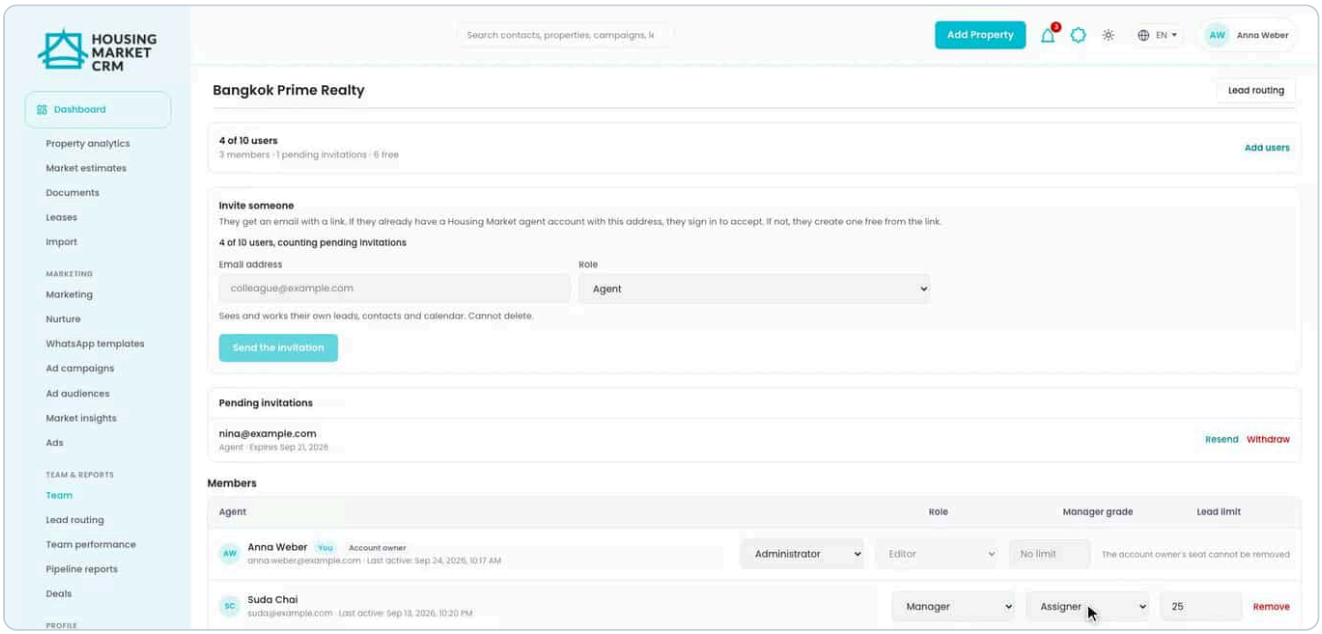
Rajah 69.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Manager dapat gred: Viewer, Editor, Assigner atau Remover.



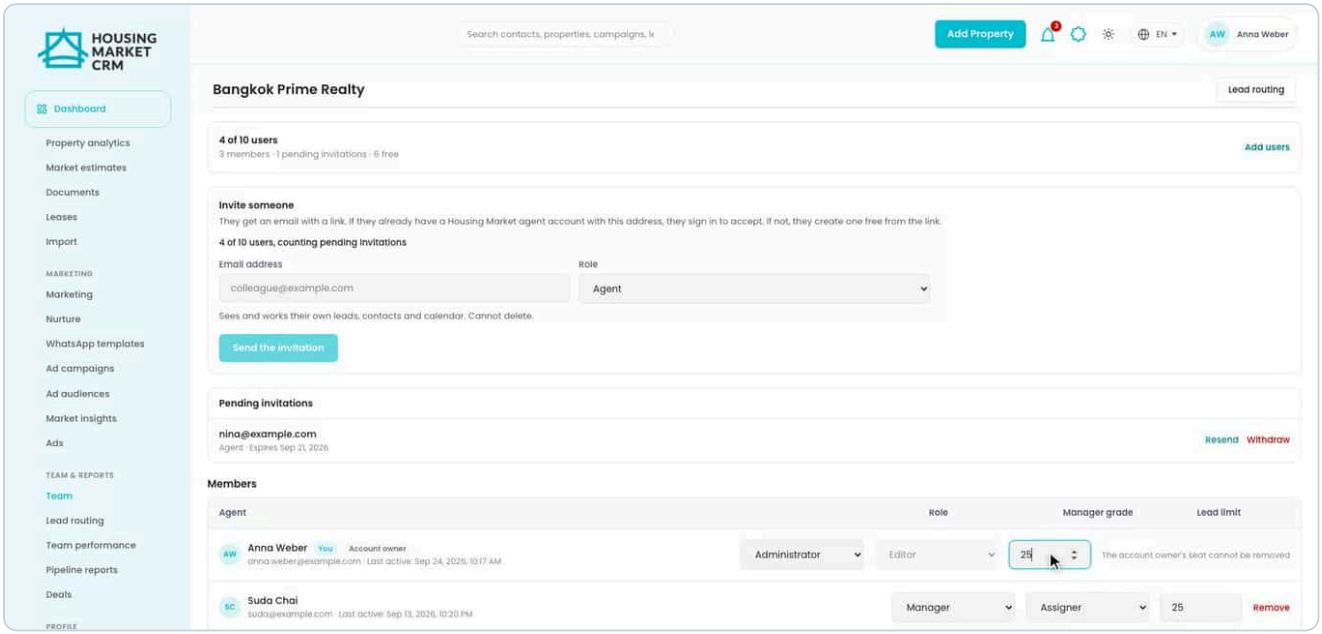
Rajah 69.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Assigner boleh serah prospek kepada agent dalam pasukan.



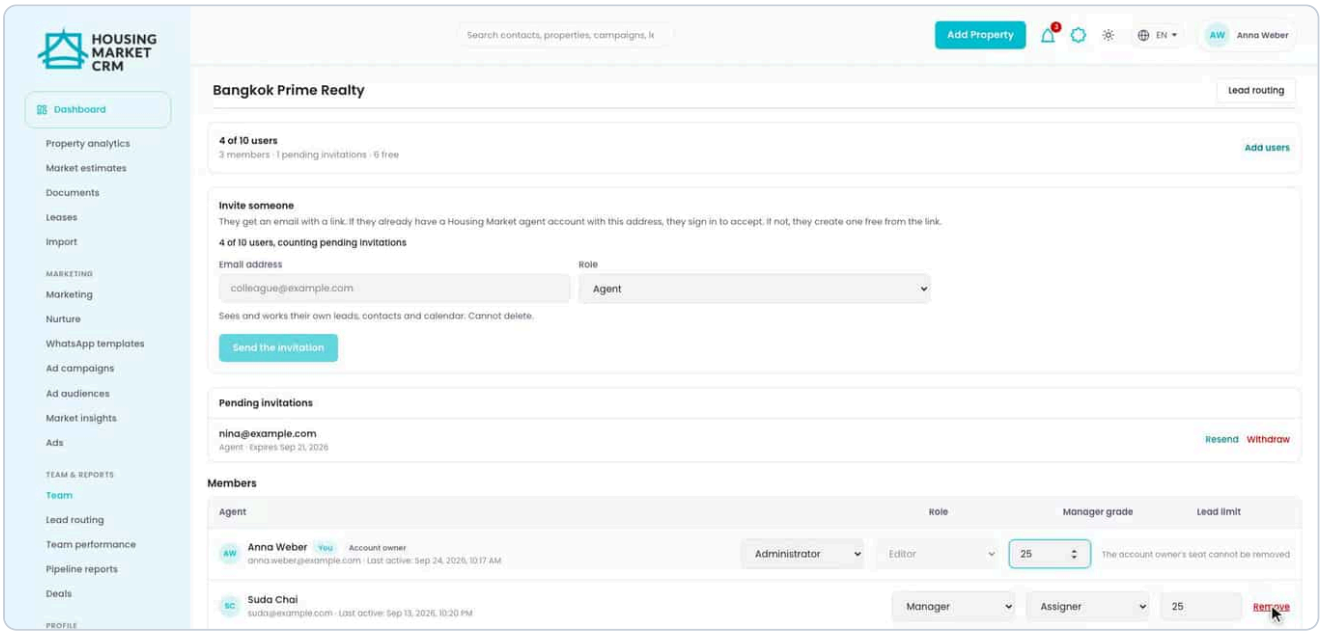
Rajah 69.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Tetapkan had prospek untuk elak beban berlebihan.



Rajah 69.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Remove lumpuhkan kerusi — rekod mereka kekal.



Rajah 69.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

70 BAB 70

Tugaskan prospek kepada ejen

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada pelan Business: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, dengan peranan pentadbir, pengurus dan ejen, peraturan agihan, dan satu paparan untuk papan setiap ejen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, iaitu pemilik akaun. Business merangkumi sehingga 10 pengguna dalam satu akaun, dan setiap pengguna tambahan selepas itu berharga 5 USD sebulan. Rakan sekerja menyertai melalui jemputan e-mel, dan setiap orang ialah pentadbir, pengurus atau ejen.

Seorang pengurus juga memegang satu daripada empat gred, yang ditetapkan di sebelah peranannya di bawah Ahli pada halaman Pasukan. Setiap gred dibina di atas gred sebelumnya:

- Pelihat — membaca seluruh pejabat dan tidak mengubah apa-apa
- Penyunting — membaca pejabat, serta mencipta dan menyunting rekod di dalamnya
- Pengagih — semua yang boleh dilakukan Penyunting, serta mengagihkan prospek dan menetapkan peraturan pengagihan prospek
- Pemadam — semua yang boleh dilakukan Pengagih, serta memadam rekod

Pengagihan prospek, dalam menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baharu. Peraturan menghantar prospek kepada ejen yang dinamakan mengikut kawasan (bandar atau negeri), jenis penyenaraian, ID penyenaraian portal atau ID negara portal. Peraturan disemak dari atas dan peraturan pertama yang sepadan akan digunakan.

Prospek yang tidak sepadan dengan mana-mana peraturan mengikut tetapan di bawah Apabila tiada peraturan sepadan: Pemilik akaun menghantar setiap prospek sedemikian kepada pemilik akaun, dan kekal sebagai tetapan sehingga seseorang mengubahnya; Bergilir memberikan setiap ejen prospek seterusnya secara bergilir; Paling kurang sibuk memberikannya kepada ejen dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bawah Siapa yang akan mendapat prospek seterusnya? anda boleh mencuba butiran sesuatu prospek dan melihat ke mana ia akan pergi, tanpa memberikan apa-apa.

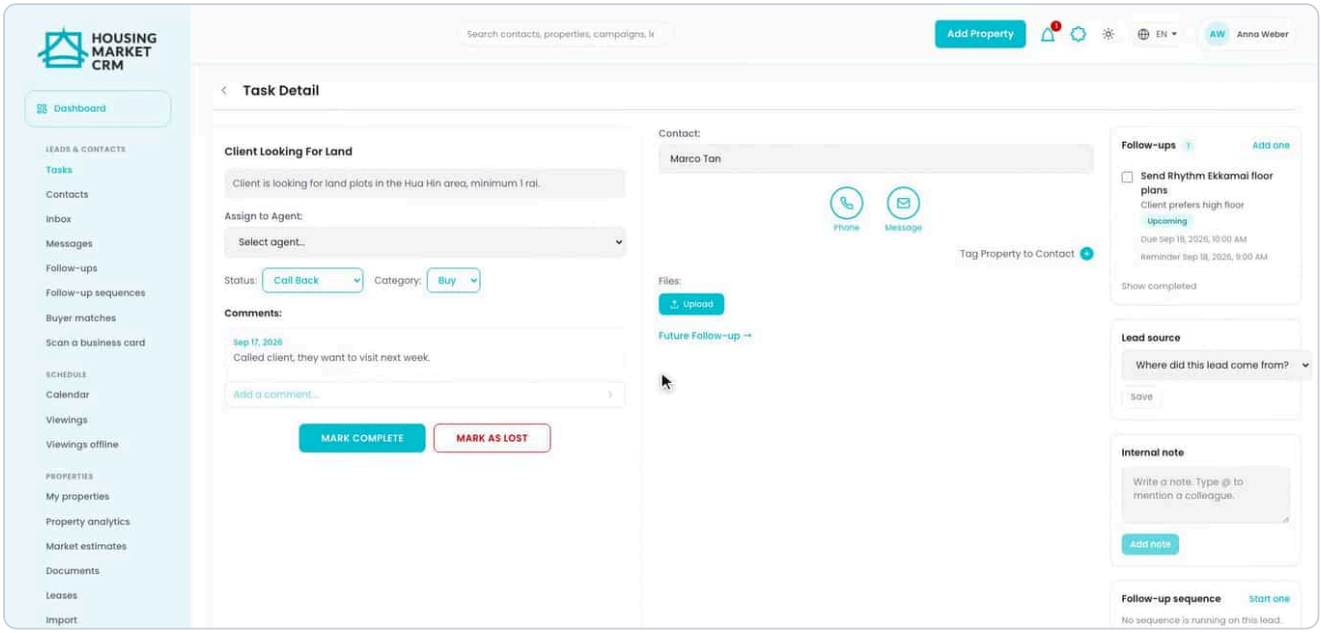
Setiap orang juga boleh mempunyai had prospek, yang ditetapkan di bawah Ahli pada halaman Pasukan: bilangan maksimum prospek terbuka yang akan diberikan kepadanya melalui pengagihan. Biarkan kosong jika tiada had, atau tetapkan 0 untuk seseorang yang sedang bercuti. Bergilir dan Paling kurang sibuk melangkau sesiapa yang telah mencapai hadnya; peraturan sentiasa terpakai, walaupun ejennya telah mencapai had; dan jika semua orang telah mencapai had, had itu diketepikan dan bukannya membiarkan prospek tanpa sesiapa. Hanya pentadbir, dan pengurus dengan gred Pengagih atau lebih tinggi, boleh menukar pengagihan prospek.

Pengurus juga boleh melihat papan setiap ejen dalam satu paparan, dan Business membawa papan pendahulu pasukan, log audit tentang siapa mengubah apa, dan penjejakan komisen dengan pembahagian antara ejen.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah beberapa ahli pasukan menggunakan CRM?**

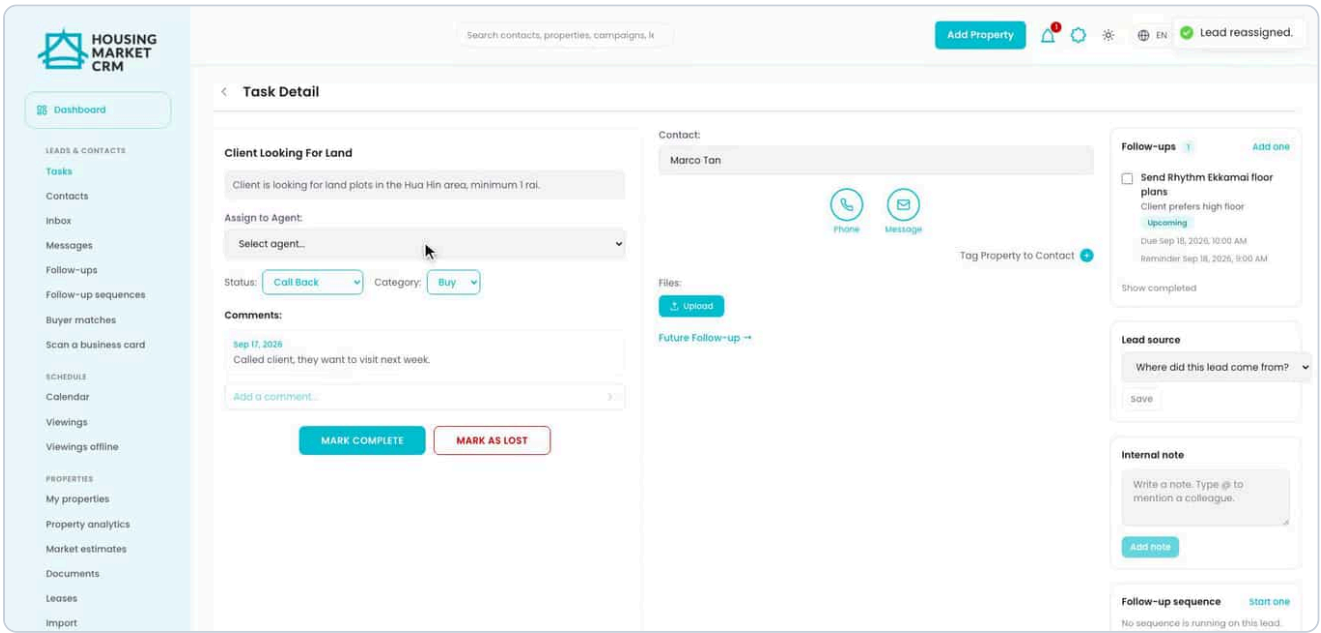
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka prospek yang anda mahu serahkan.



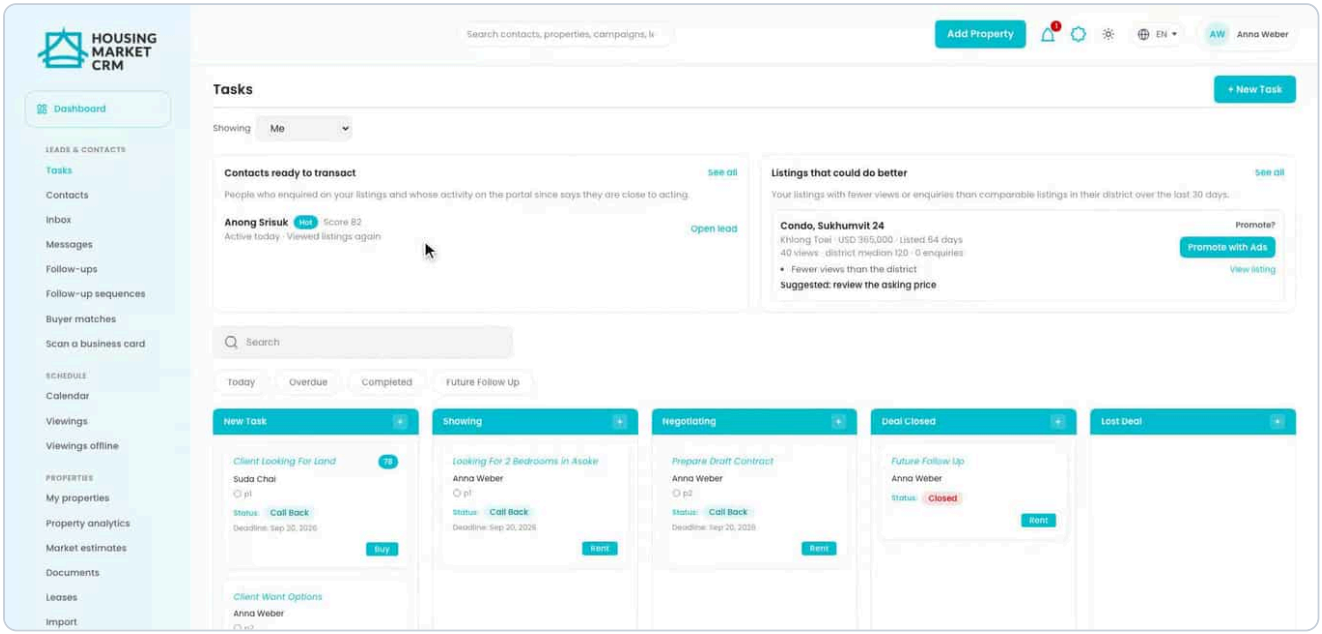
Rajah 70.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Pilih rakan sekerja di bawah Assign to Agent.



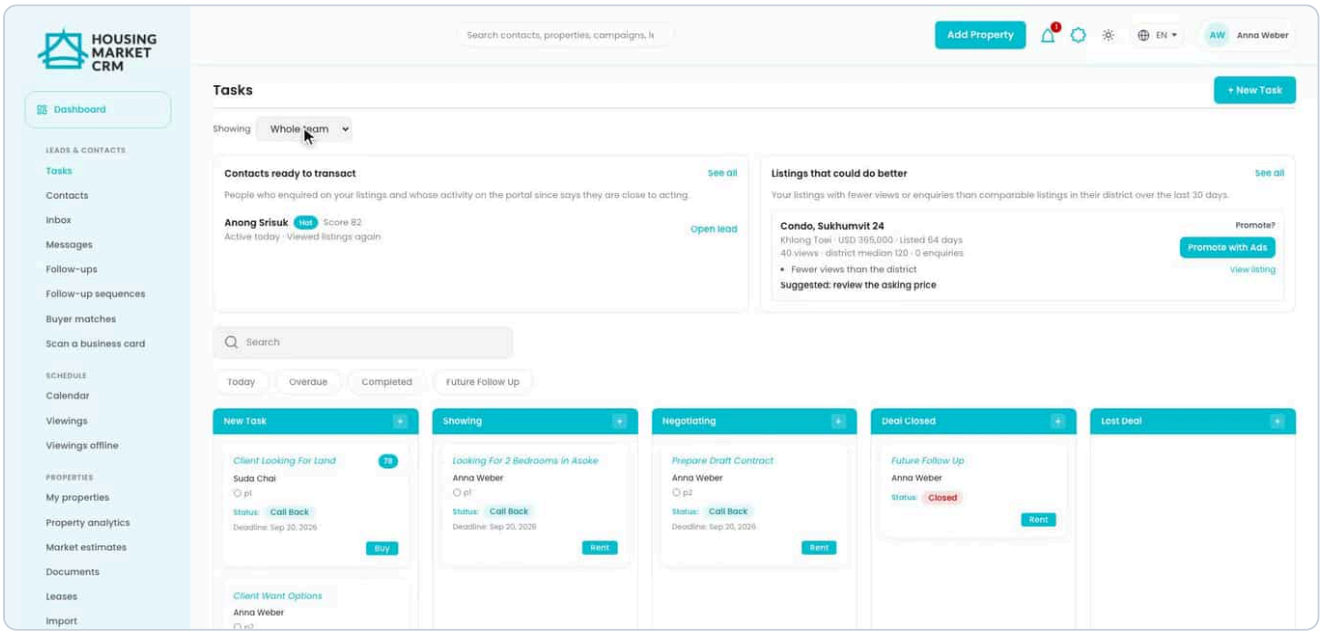
Rajah 70.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Prospek berpindah ke papan Suda dan dia dimaklumkan.



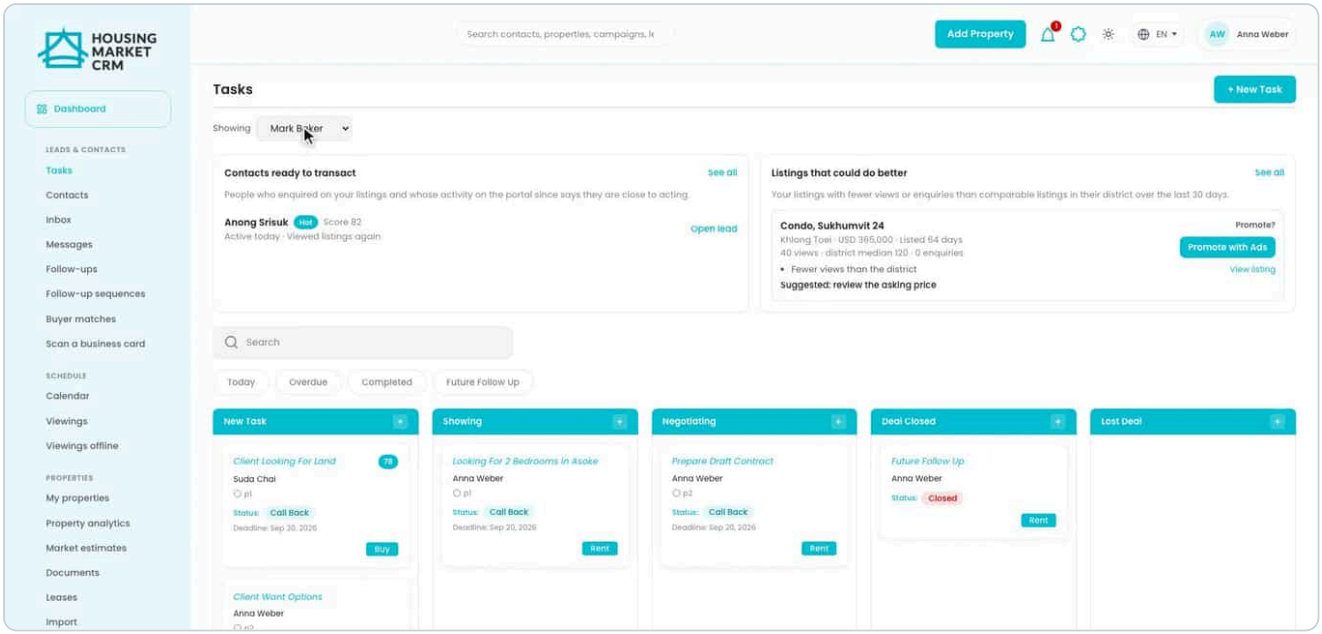
Rajah 70.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Kembali ke Tasks tukar Showing kepada Whole team.



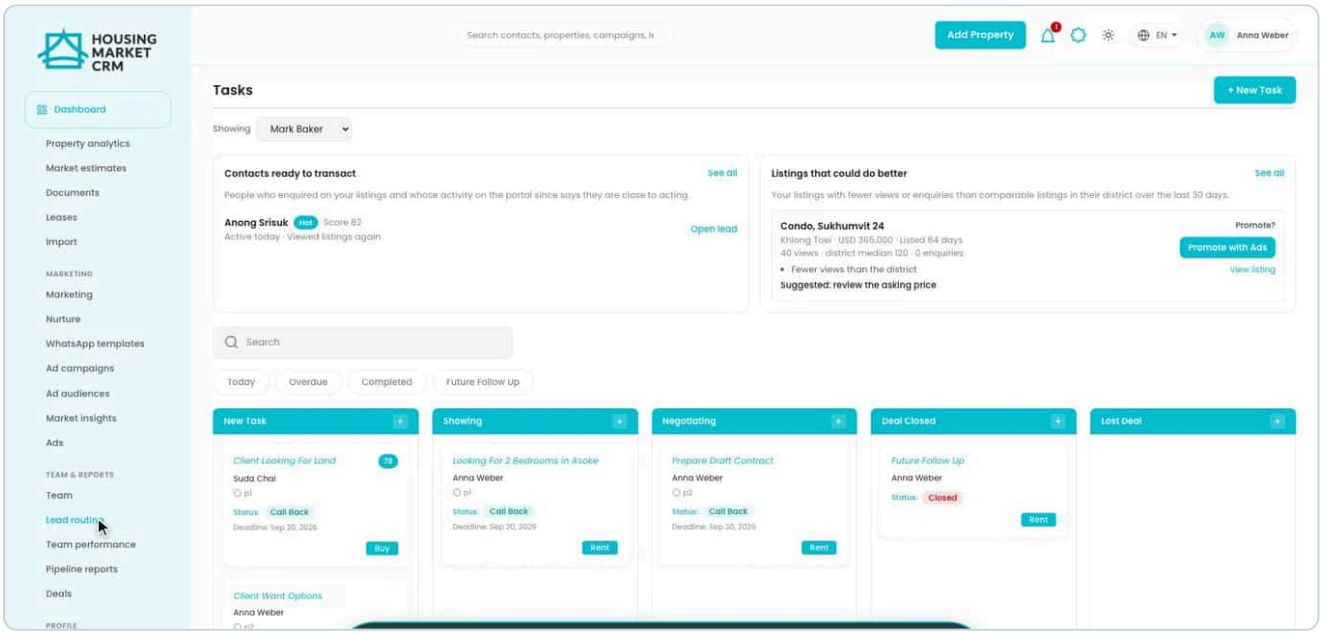
Rajah 70.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Atau pilih seorang ejen untuk melihat prospek mereka.



Rajah 70.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Untuk menugaskan pertanyaan baharu secara automatik, gunakan Lead routing.



Rajah 70.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Apakah yang ditunjukkan oleh papan pendahulu pasukan dan e-mel mingguan pemilik?

faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

71 BAB 71

Penghalaan prospek

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada pelan Business: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, dengan peranan pentadbir, pengurus dan ejen, peraturan agihan, dan satu paparan untuk papan setiap ejen.

Free dan Pro masing-masing untuk 1 pengguna, iaitu pemilik akaun. Business merangkumi sehingga 10 pengguna dalam satu akaun, dan setiap pengguna tambahan selepas itu berharga 5 USD sebulan. Rakan sekerja menyertai melalui jemputan e-mel, dan setiap orang ialah pentadbir, pengurus atau ejen.

Seorang pengurus juga memegang satu daripada empat gred, yang ditetapkan di sebelah peranannya di bawah Ahli pada halaman Pasukan. Setiap gred dibina di atas gred sebelumnya:

- Pelihat — membaca seluruh pejabat dan tidak mengubah apa-apa
- Penyunting — membaca pejabat, serta mencipta dan menyunting rekod di dalamnya
- Pengagih — semua yang boleh dilakukan Penyunting, serta mengagihkan prospek dan menetapkan peraturan pengagihan prospek
- Pemadam — semua yang boleh dilakukan Pengagih, serta memadam rekod

Pengagihan prospek, dalam menu kiri, menentukan siapa yang menerima pertanyaan baharu. Peraturan menghantar prospek kepada ejen yang dinamakan mengikut kawasan (bandar atau negeri), jenis penyenaraian, ID penyenaraian portal atau ID negara portal. Peraturan disemak dari atas dan peraturan pertama yang sepadan akan digunakan.

Prospek yang tidak sepadan dengan mana-mana peraturan mengikut tetapan di bawah Apabila tiada peraturan sepadan: Pemilik akaun menghantar setiap prospek sedemikian kepada pemilik akaun, dan kekal sebagai tetapan sehingga seseorang mengubahnya; Bergilir memberikan setiap ejen prospek seterusnya secara bergilir; Paling kurang sibuk memberikannya kepada ejen dengan prospek terbuka paling sedikit. Di bawah Siapa yang akan mendapat prospek seterusnya? anda boleh mencuba butiran sesuatu prospek dan melihat ke mana ia akan pergi, tanpa memberikan apa-apa.

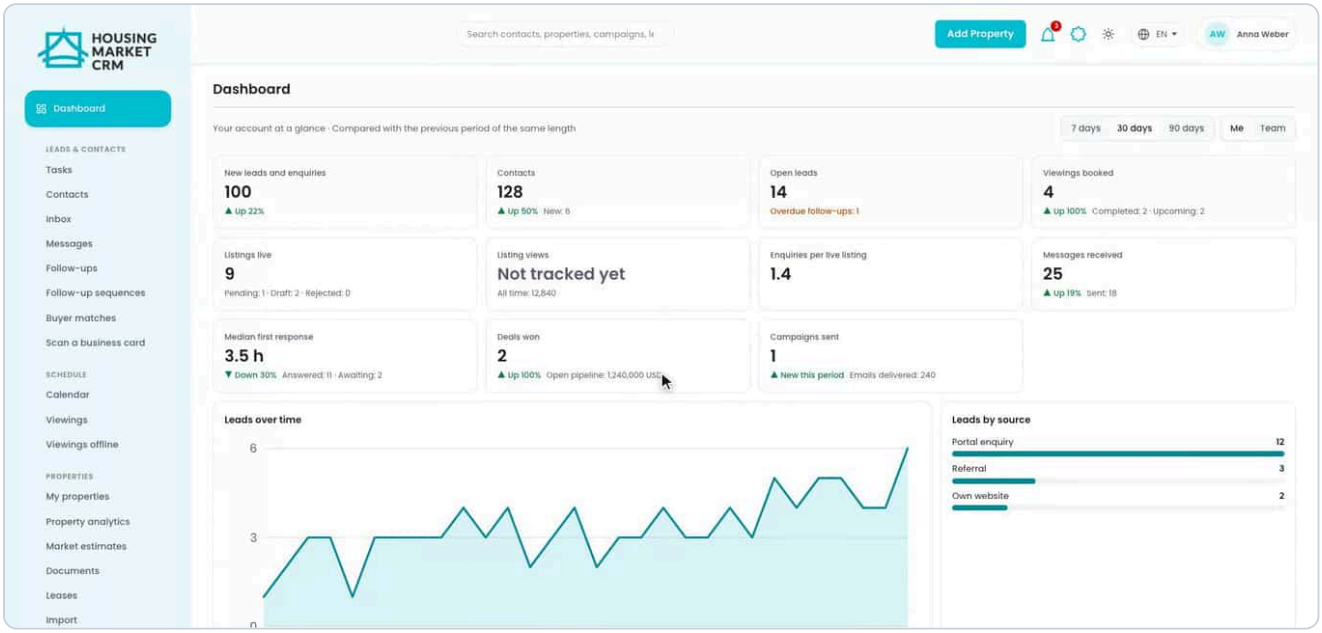
Setiap orang juga boleh mempunyai had prospek, yang ditetapkan di bawah Ahli pada halaman Pasukan: bilangan maksimum prospek terbuka yang akan diberikan kepadanya melalui pengagihan. Biarkan kosong jika tiada had, atau tetapkan 0 untuk seseorang yang sedang bercuti. Bergilir dan Paling kurang sibuk melangkau sesiapa yang telah mencapai hadnya; peraturan sentiasa terpakai, walaupun ejennya telah mencapai had; dan jika semua orang telah mencapai had, had itu diketepikan dan bukannya membiarkan prospek tanpa sesiapa. Hanya pentadbir, dan pengurus dengan gred Pengagih atau lebih tinggi, boleh menukar pengagihan prospek.

Pengurus juga boleh melihat papan setiap ejen dalam satu paparan, dan Business membawa papan pendahulu pasukan, log audit tentang siapa mengubah apa, dan penjejakan komisen dengan pembahagian antara ejen.

Daripada Pusat Bantuan: **Bolehkah beberapa ahli pasukan menggunakan CRM?**

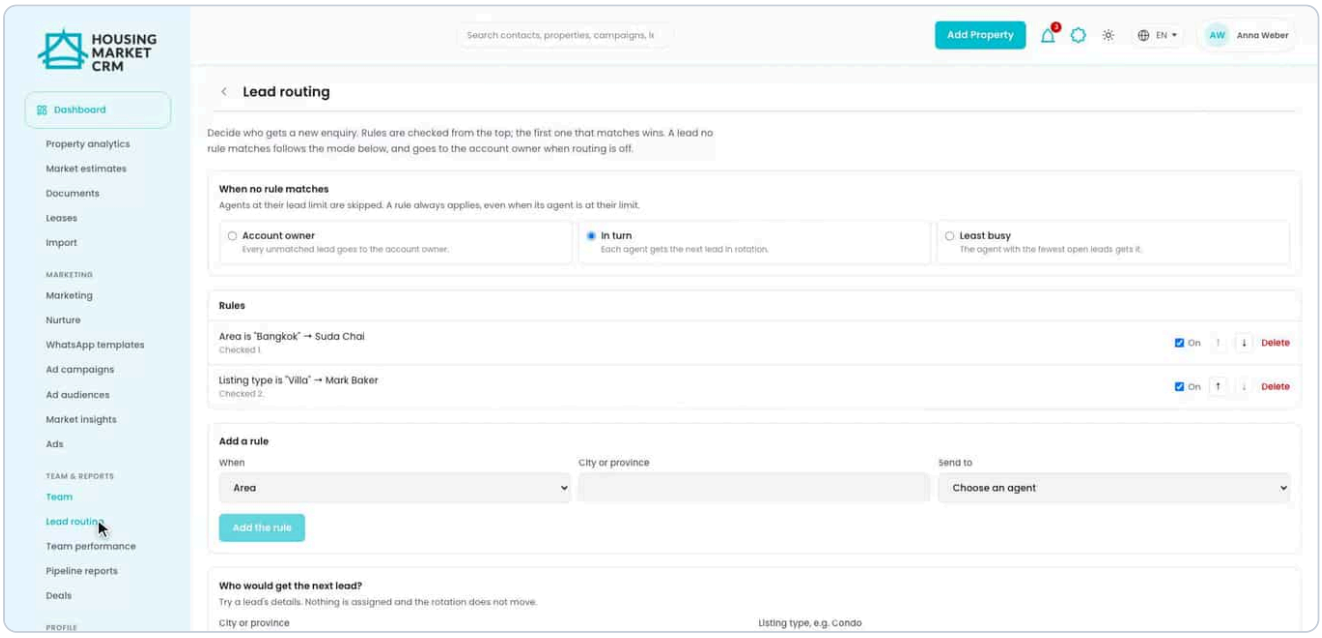
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



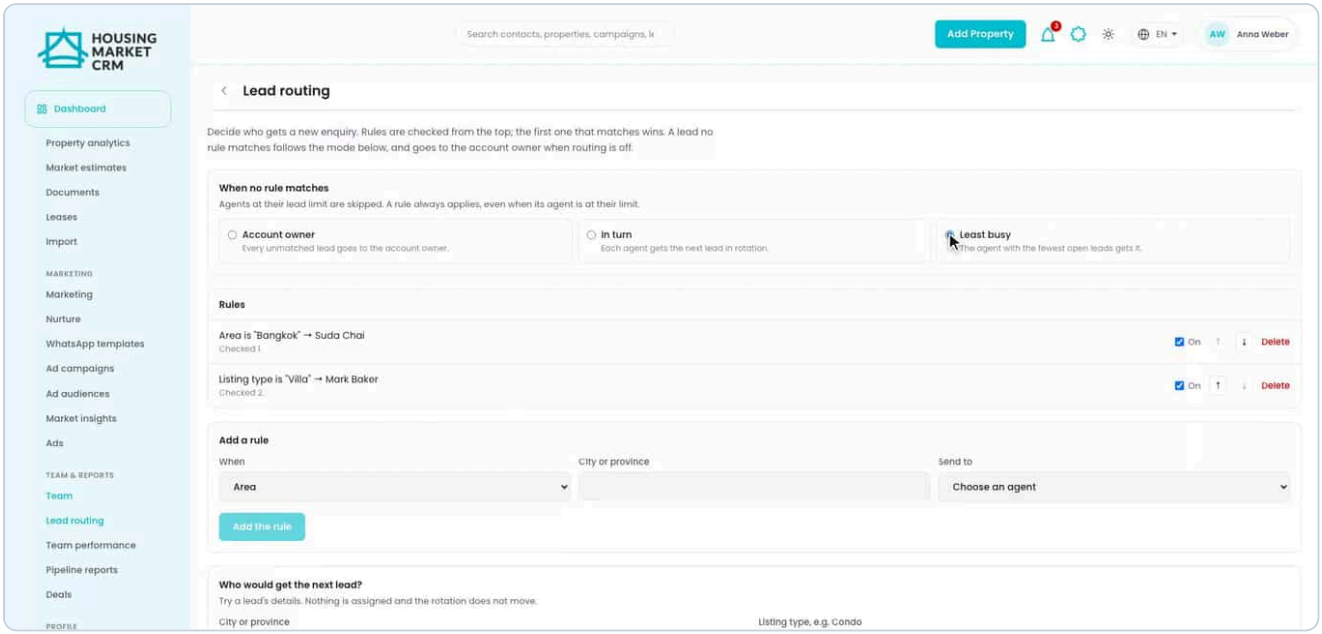
Rajah 71.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Lead routing dalam menu kiri.



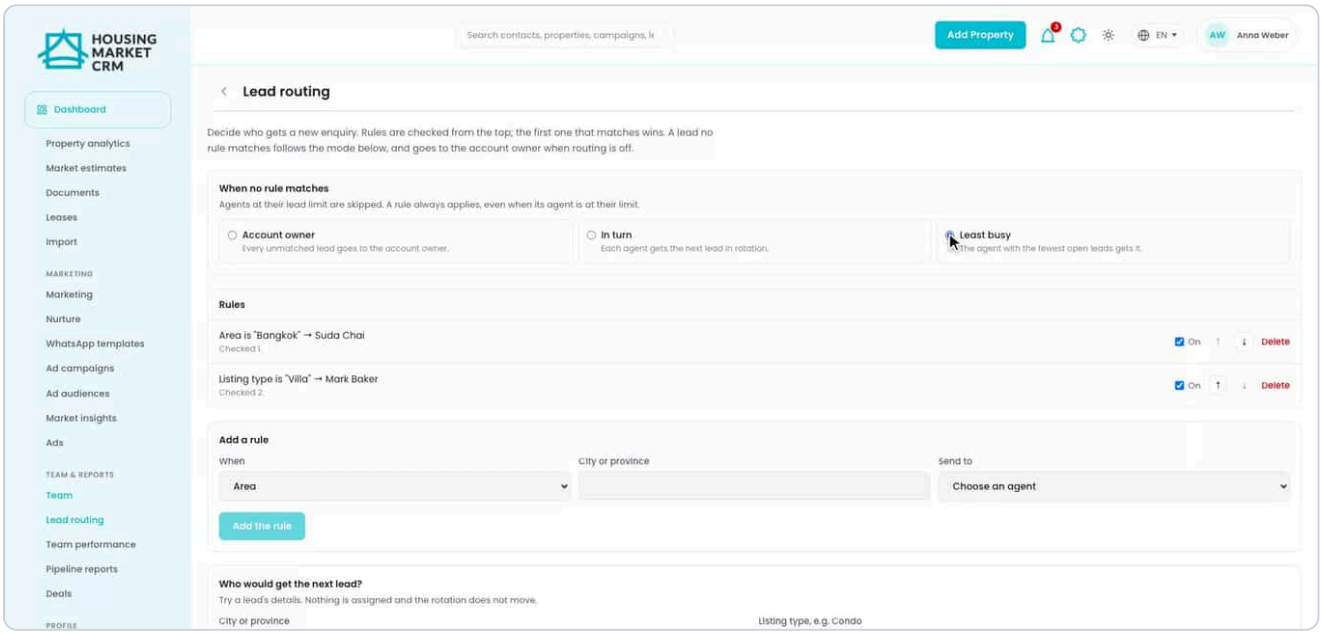
Rajah 71.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih sandaran — cth. Least busy.



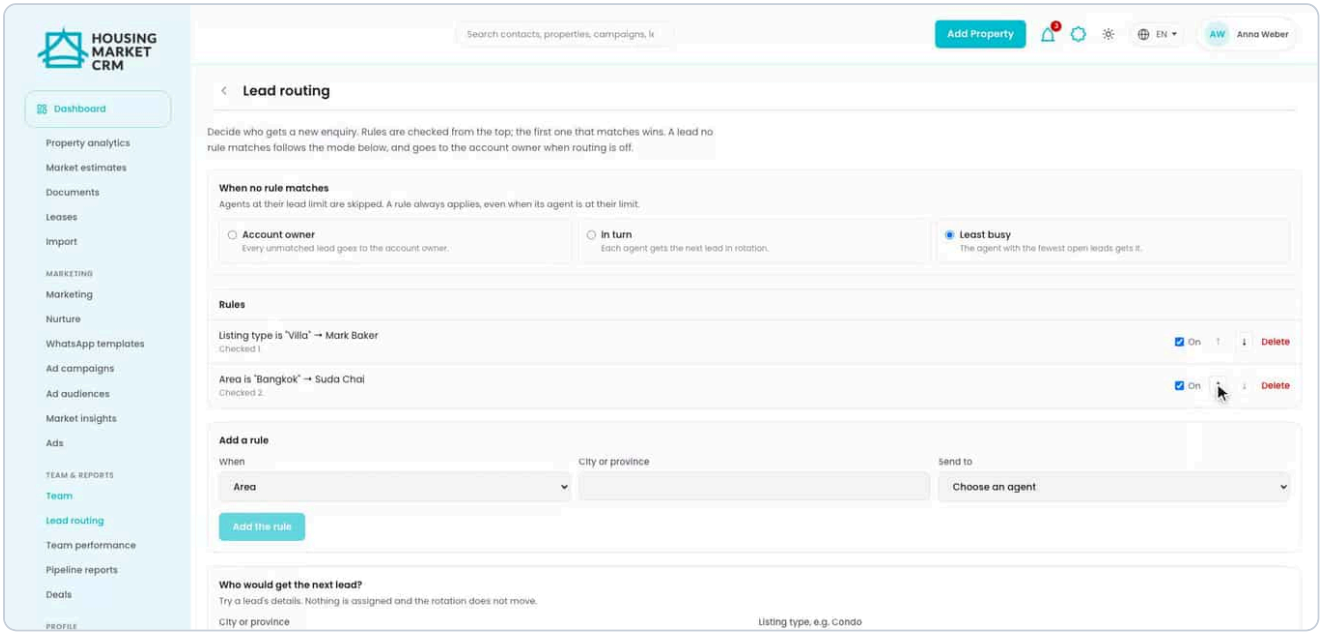
Rajah 71.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Peraturan diperiksa dari atas; yang pertama sepadan menang.



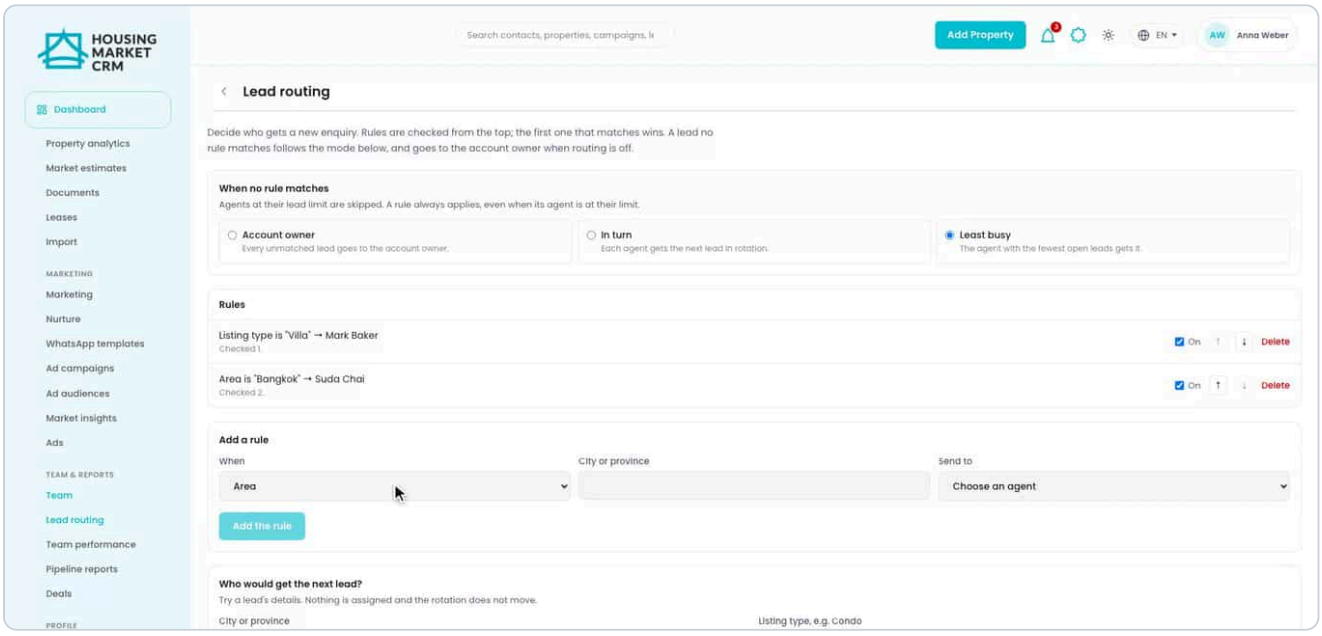
Rajah 71.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Guna anak panah untuk menyusun semula peraturan.



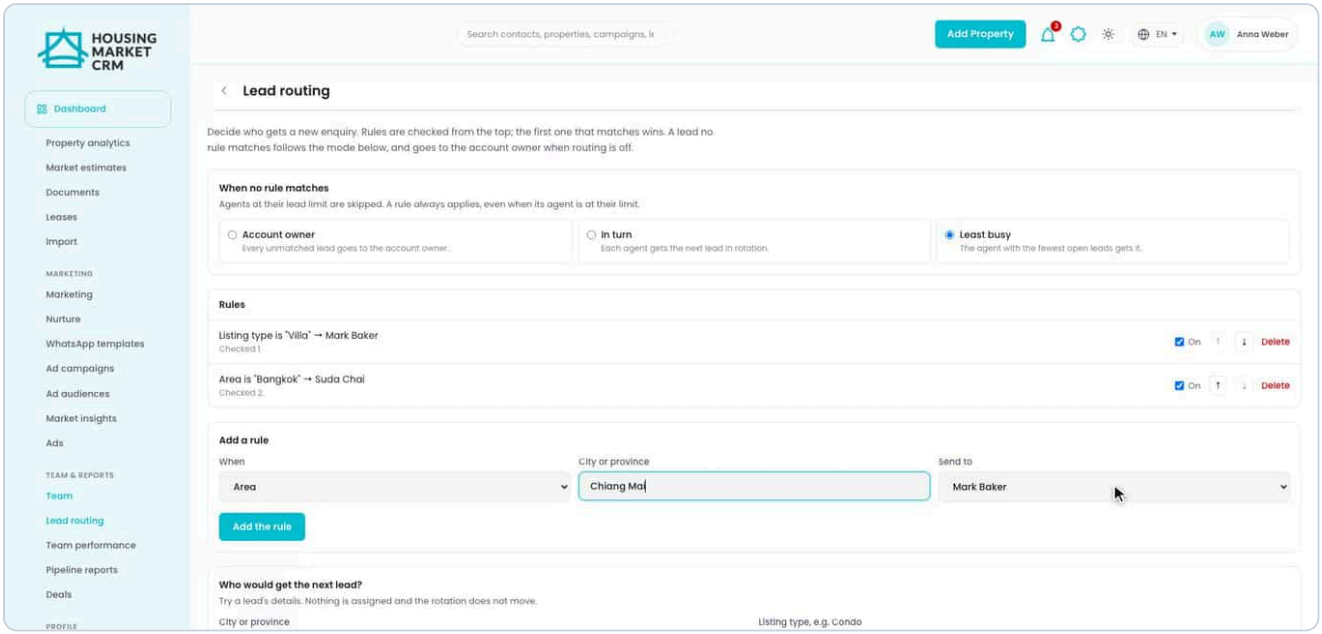
Rajah 71.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Di bawah Add a rule pilih apa yang hendak dipadankan, cth. Area.



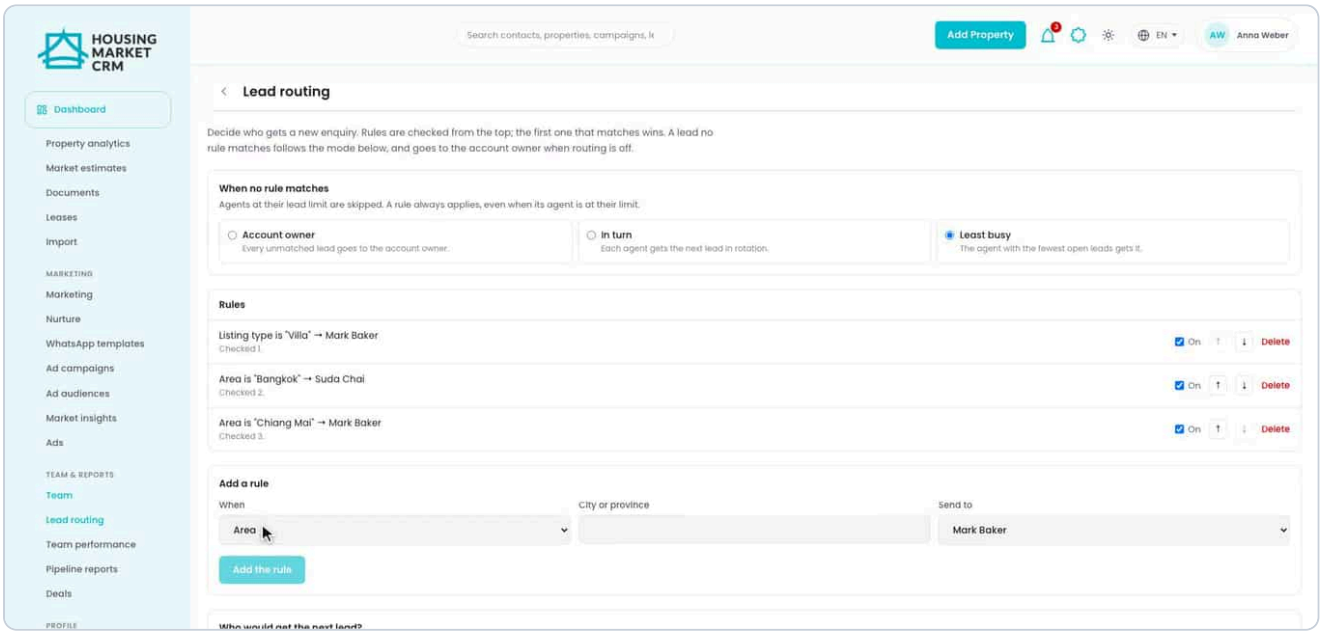
Rajah 71.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 masukkan bandar atau negeri dan pilih ejen.



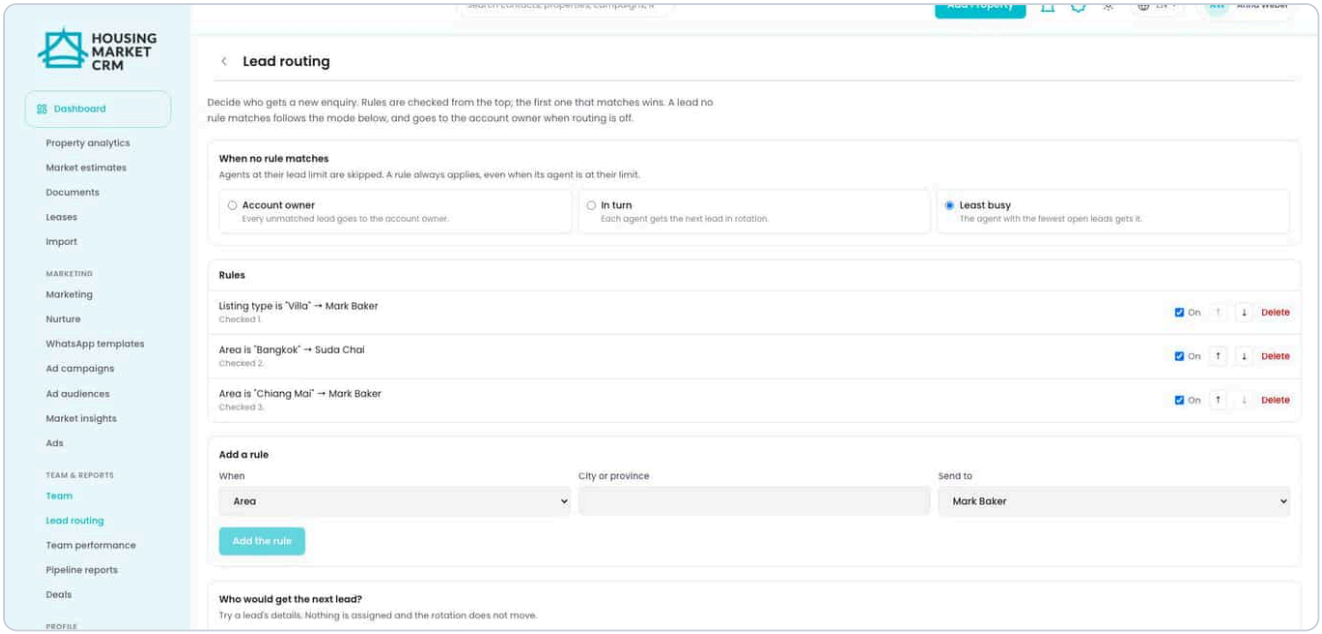
Rajah 71.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Klik Add the rule.



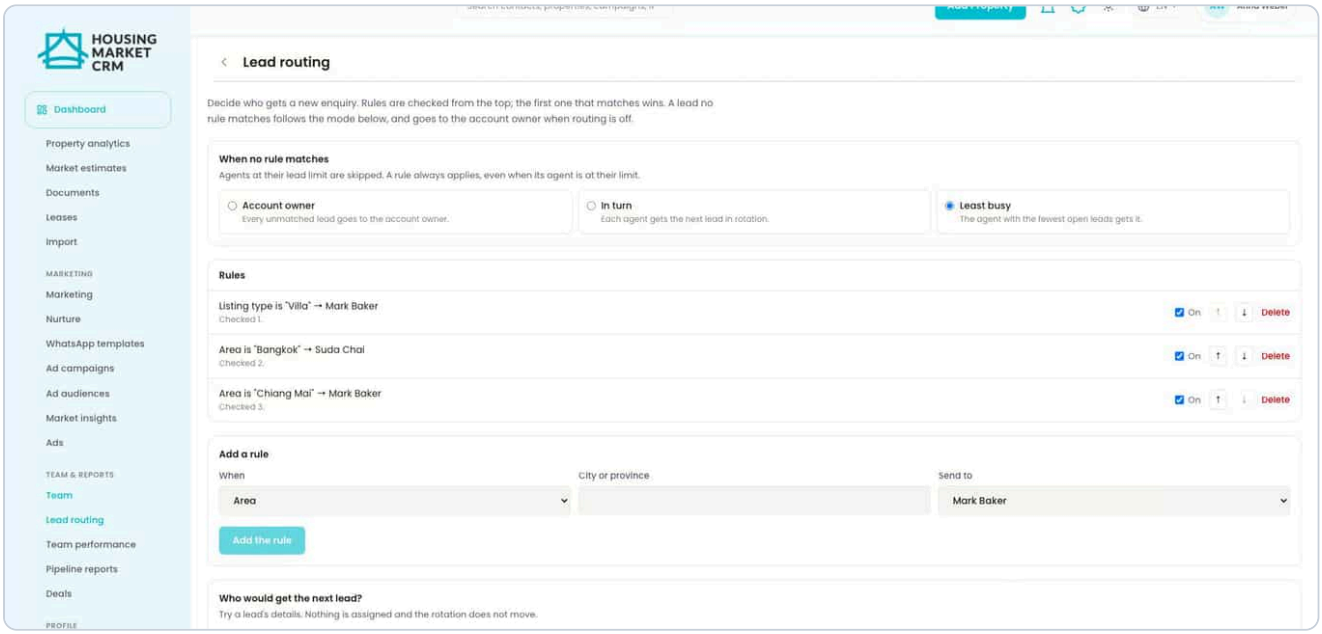
Rajah 71.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Periksa siapa yang akan menerima prospek seterusnya.



Rajah 71.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Klik Check.



Rajah 71.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

72 BAB 72

Papan kedudukan pasukan

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Pada Business, papan pendahulu menyusun setiap ejen mengikut prospek, masa respons, kadar penukaran dan urus niaga yang diselesaikan, dan pemilik menerima ringkasan minggu itu melalui e-mel setiap pagi Isnin.

Kedua-duanya ialah ciri Business, kerana kedua-duanya berkaitan dengan mengurus orang lain.

Papan pendahulu pasukan

Pilih satu tempoh dan setiap ejen mendapat satu baris: prospek yang diterimanya, median masa respons pertamanya, berapa banyak daripada prospek itu yang berjaya ditukar, dan urus niaga yang diselesaikannya. Setiap angka pada satu baris diukur atas set prospek yang sama — yang dicipta dalam tempoh itu — jadi nota yang ditaip pada prospek lama hari ini tidak boleh mengubah angka bulan ini.

E-mel mingguan pemilik

Setiap pagi Isnin, mengikut zon waktu pemilik akaun sendiri, pemilik menerima ringkasan minggu sebelumnya:

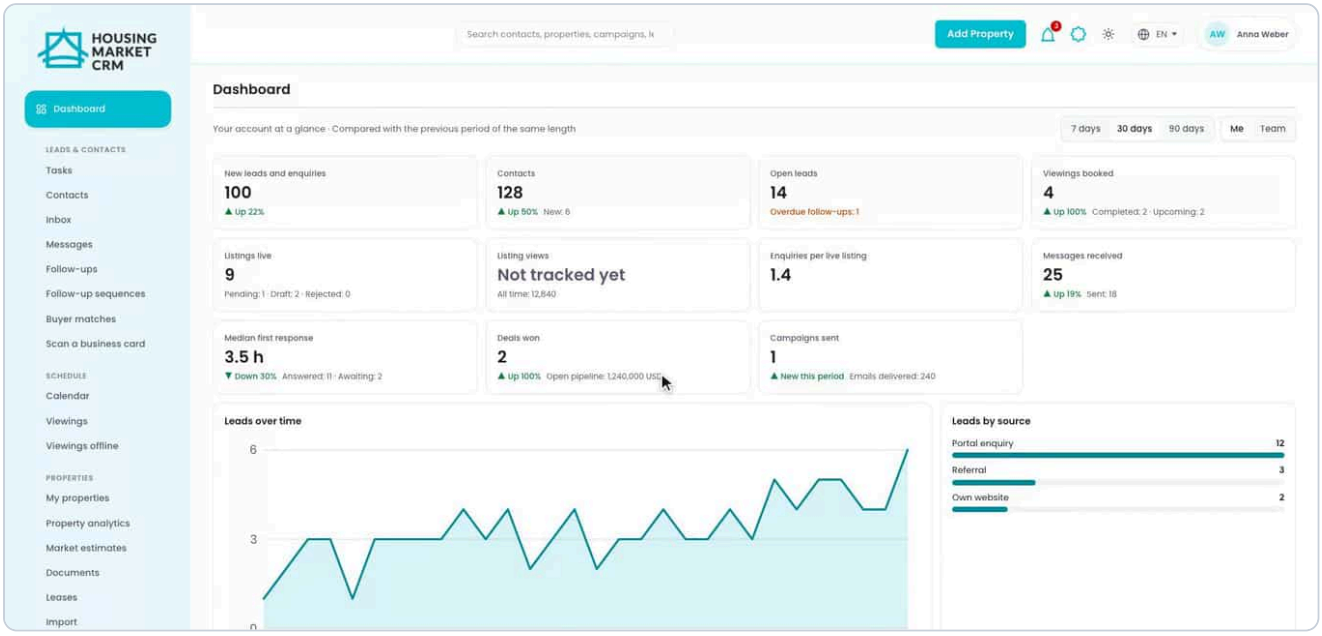
- Prospek yang masuk, termasuk yang masih belum diagihkan
- Median respons pertama pejabat, dan berapa banyak prospek yang masih menunggu respons
- Urus niaga yang diselesaikan dalam minggu itu
- Siapa yang ketinggalan — ejen yang lambat memberi respons, atau yang mempunyai prospek yang belum dijawab
- Jadual bagi setiap ejen, dan pautan ke laporan penuh

Pemilik boleh mematikan e-mel ini dalam tetapan pemberitahuan.

Daripada Pusat Bantuan: **Apakah yang ditunjukkan oleh papan pendahulu pasukan dan e-mel mingguan pemilik?**

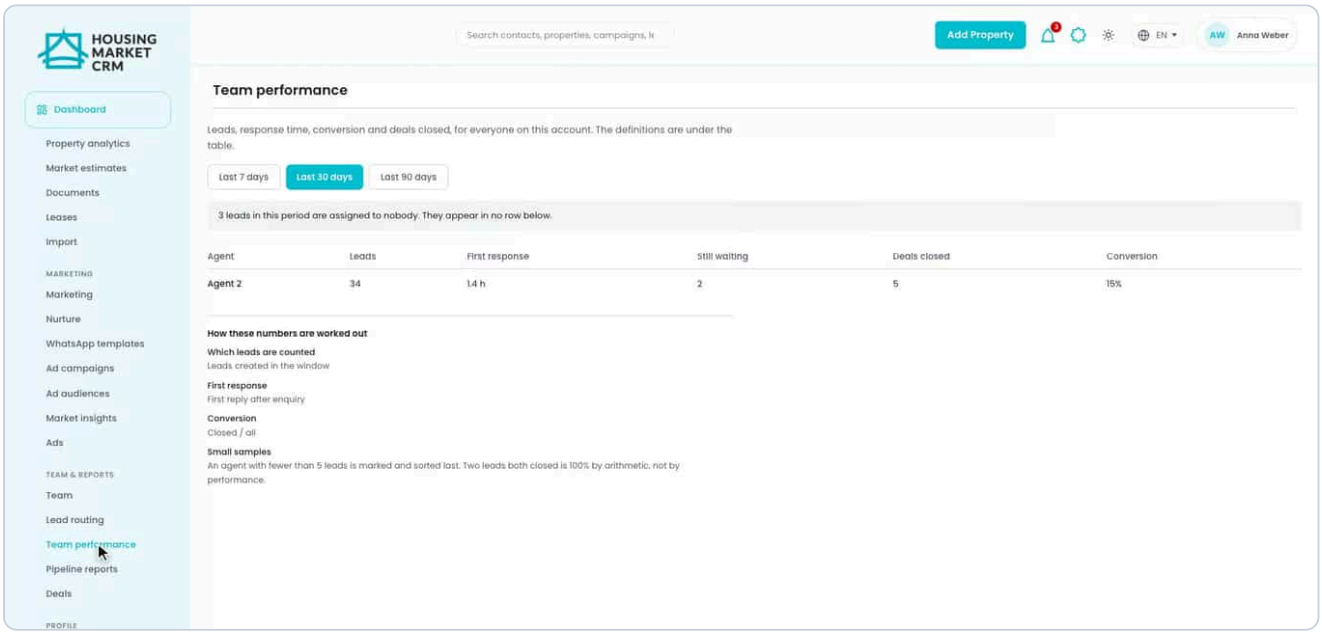
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



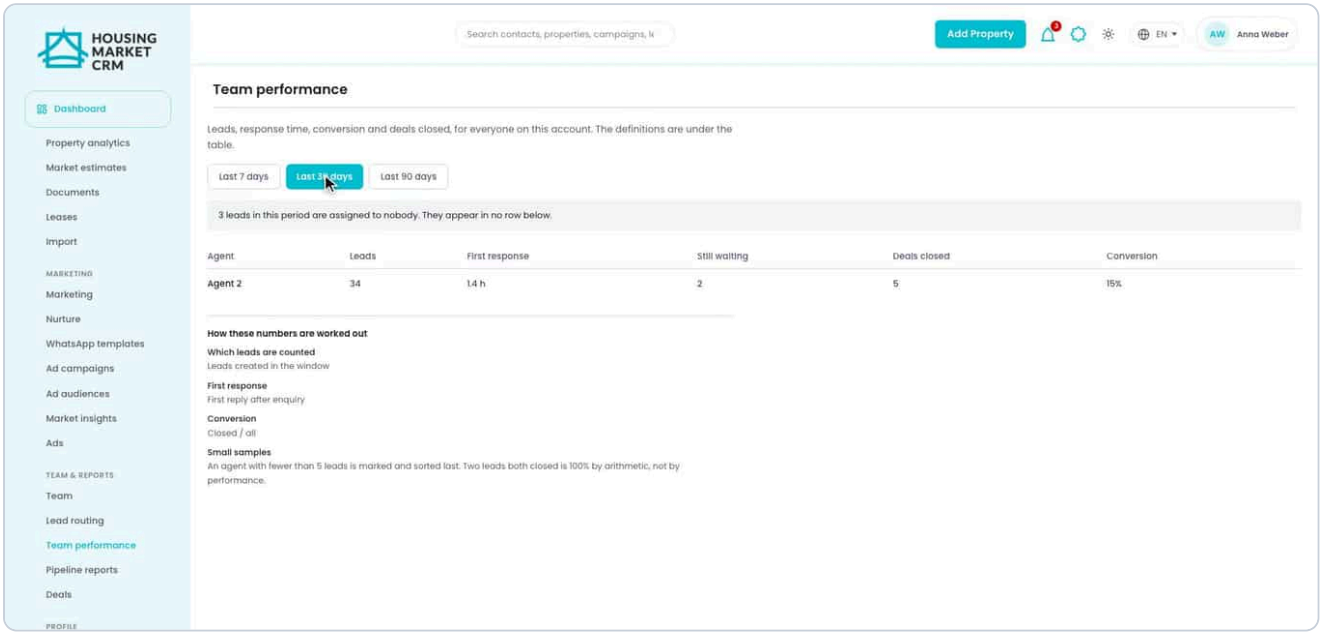
Rajah 72.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Team performance dalam menu kiri.



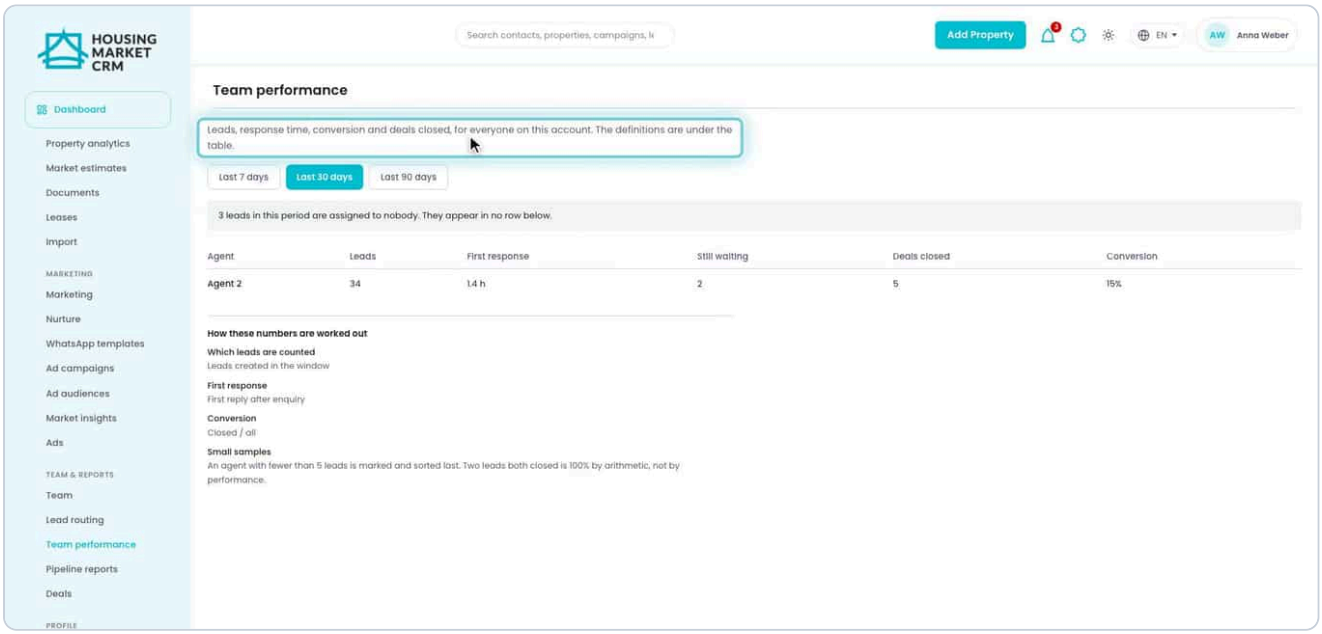
Rajah 72.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih 7, 30 atau 90 hari.



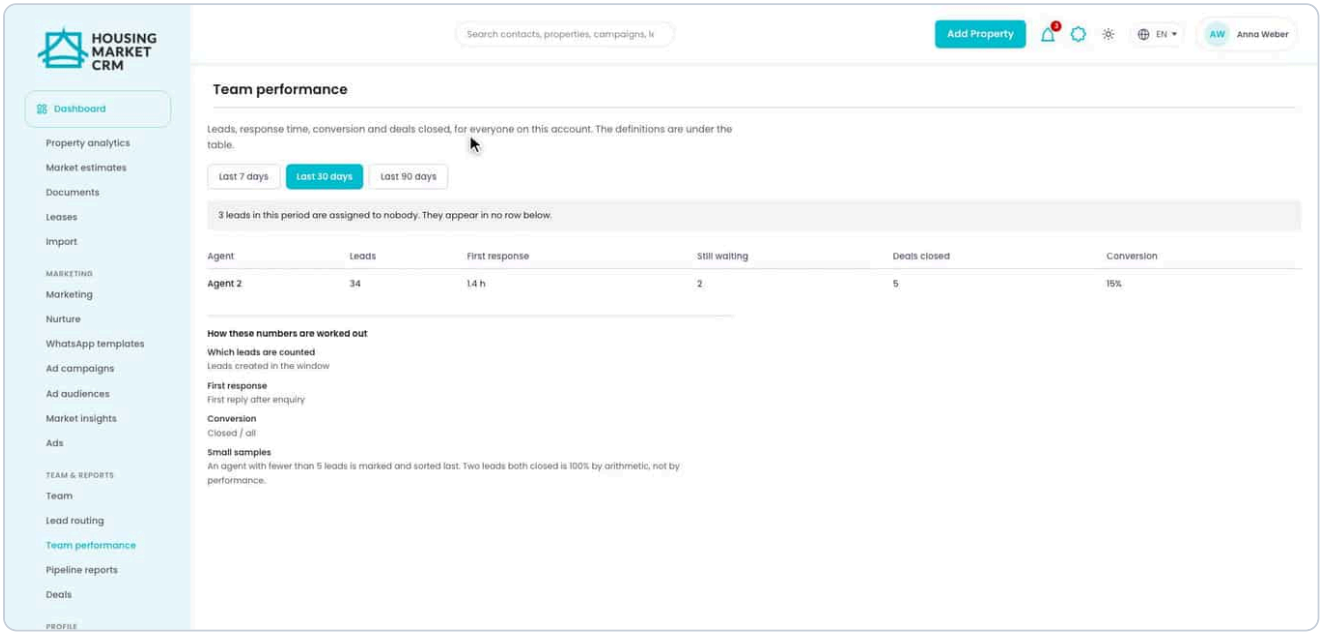
Rajah 72.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Bandingkan prospek, respons pertama dan prospek yang masih menunggu serta urus niaga ditutup dan penukaran.



Rajah 72.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Definisi menjelaskan setiap angka.



Rajah 72.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

73 BAB 73

Log audit

Business | Untuk pentadbir | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. CRM merekodkan siapa mengubah apa dan bila dalam sesuatu akaun sejak hari ia dibuka, dan membaca log itu ialah sebahagian daripada Business.

Log audit menjawab soalan seperti siapa yang mengagihkan semula prospek, siapa yang memadam kenalan, dan sama ada sesi sokongan yang log masuk ke akaun itu mengubah apa-apa.

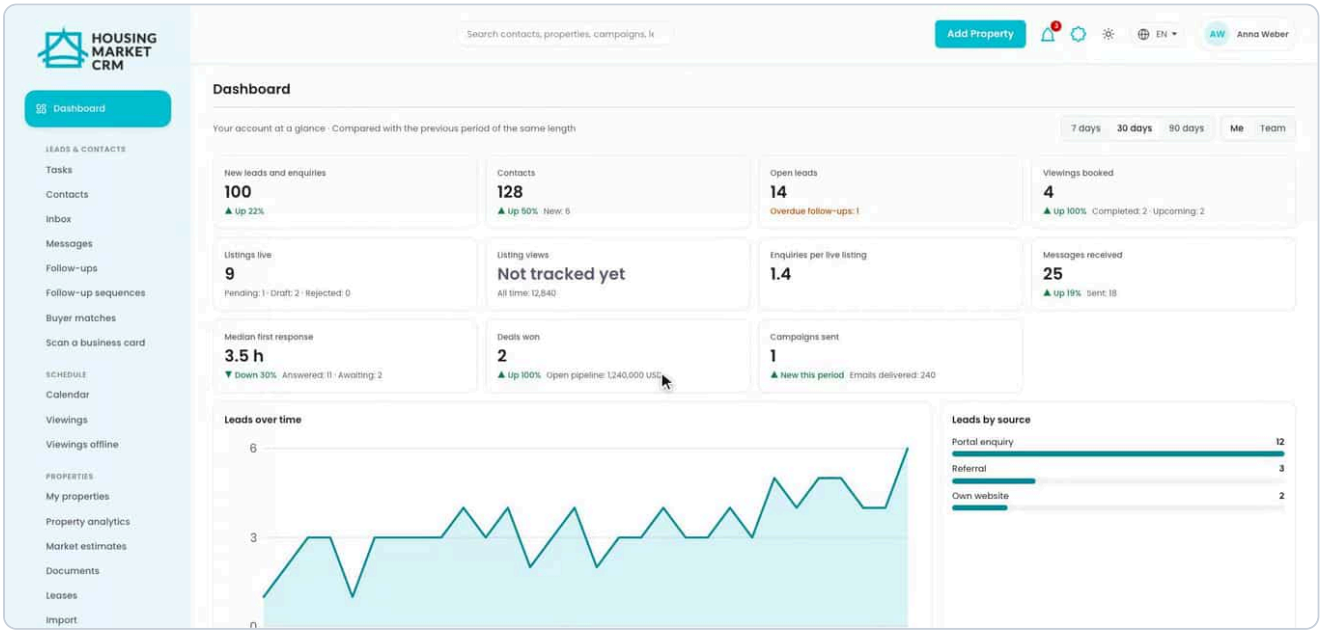
Entri ditulis pada setiap pelan sejak hari akaun dibuka, kerana sejarah tidak boleh diisi kemudian: pejabat yang menaik taraf ke Business mendapati log sudah sedia ada. Membacanya ialah sebahagian daripada Business, kerana tujuannya ialah mengurus orang lain.

Sesiapa yang boleh mengurus pengguna membaca log seluruh akaun; orang lain hanya melihat tindakan mereka sendiri. Entri tidak boleh disunting atau dipadam oleh sesiapa, termasuk pentadbir.

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah terdapat log audit?**

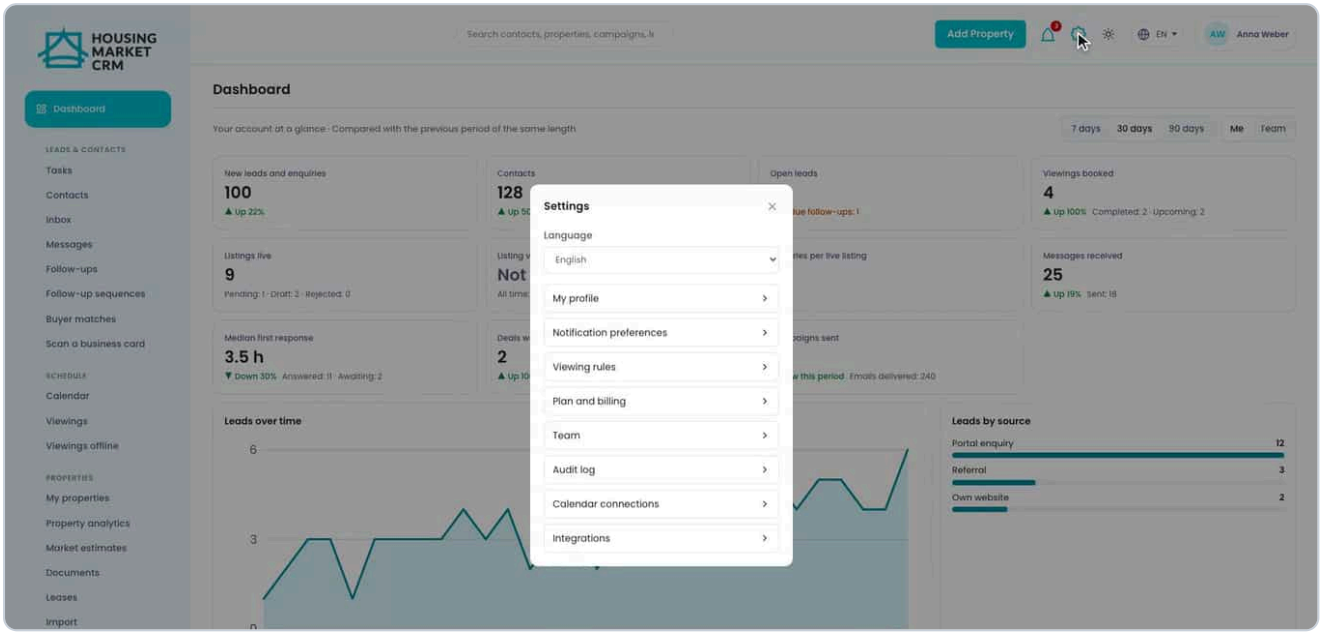
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



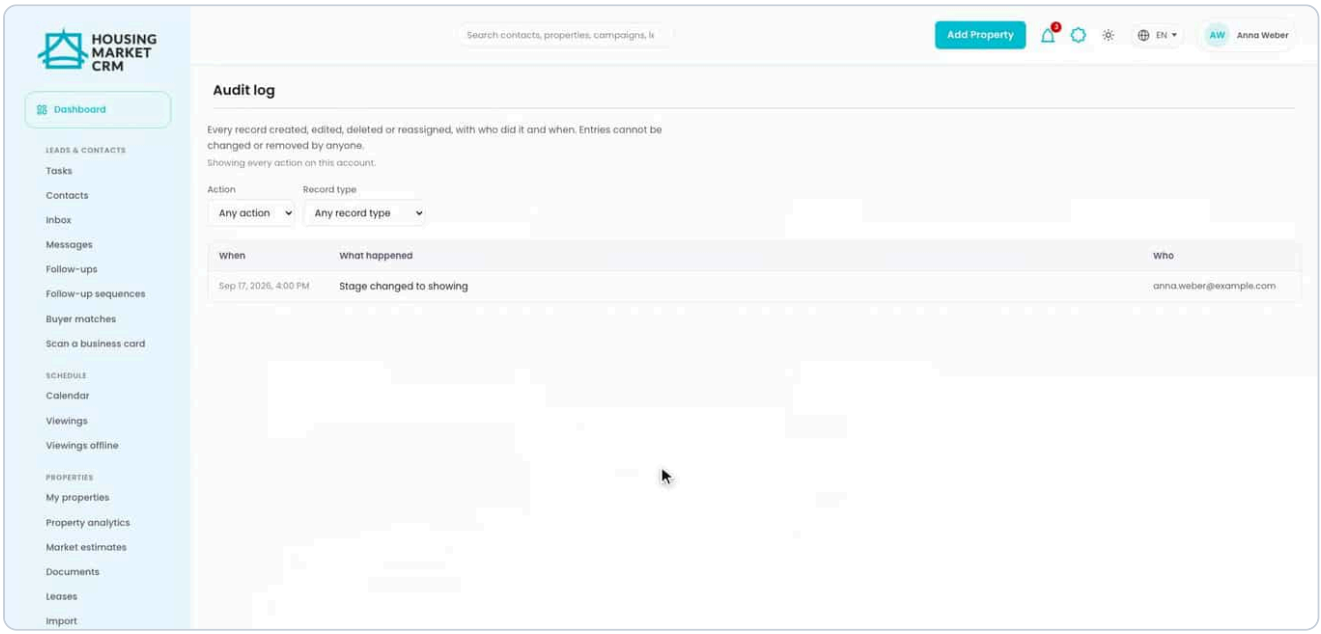
Rajah 73.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



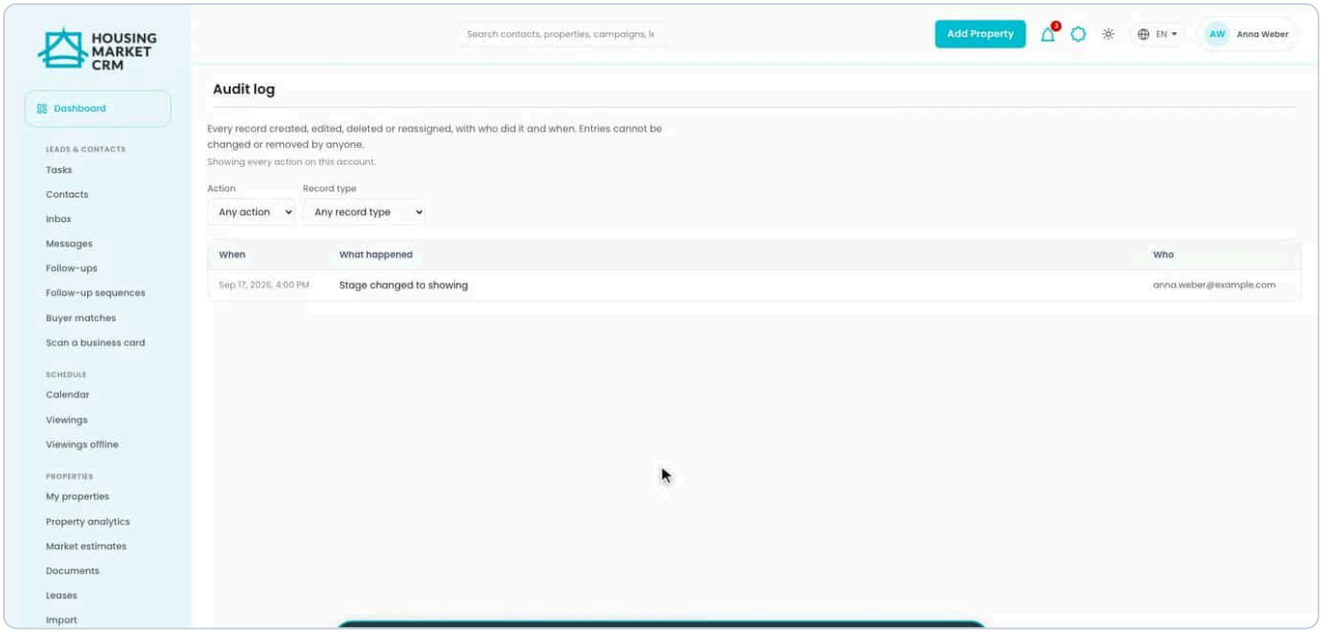
Rajah 73.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih Audit log (Log audit).



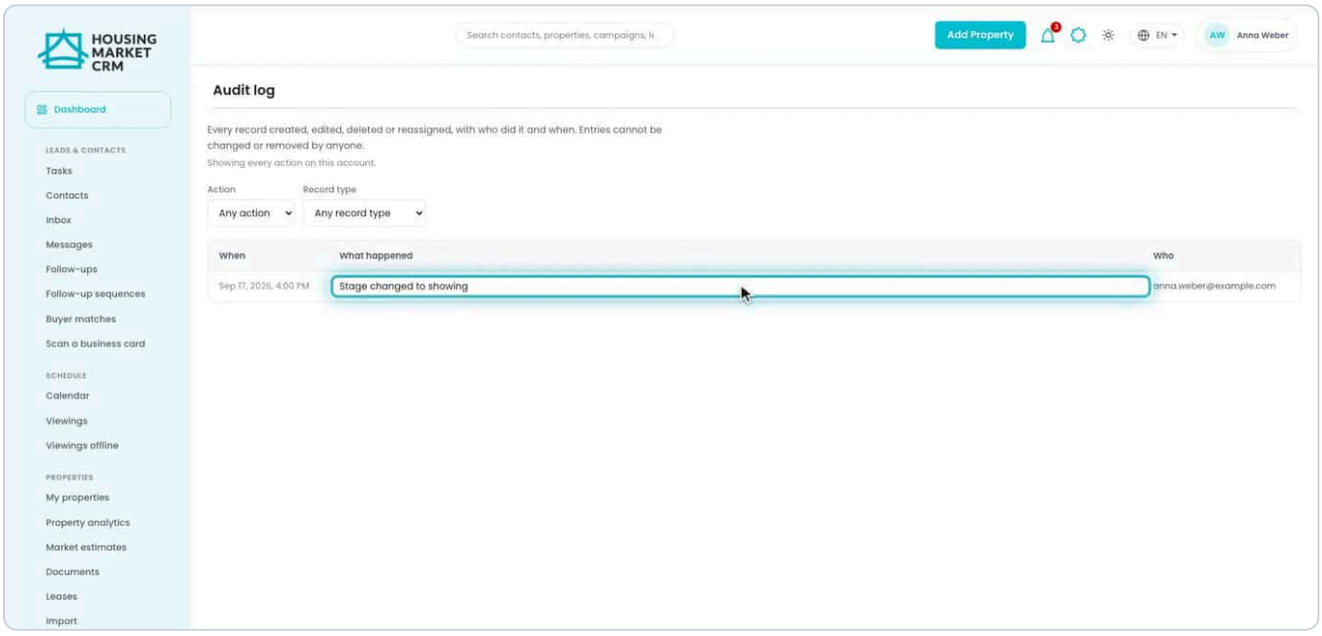
Rajah 73.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Setiap penciptaan, suntingan, penghapusan dan pengagihan semula direkodkan — secara kekal.



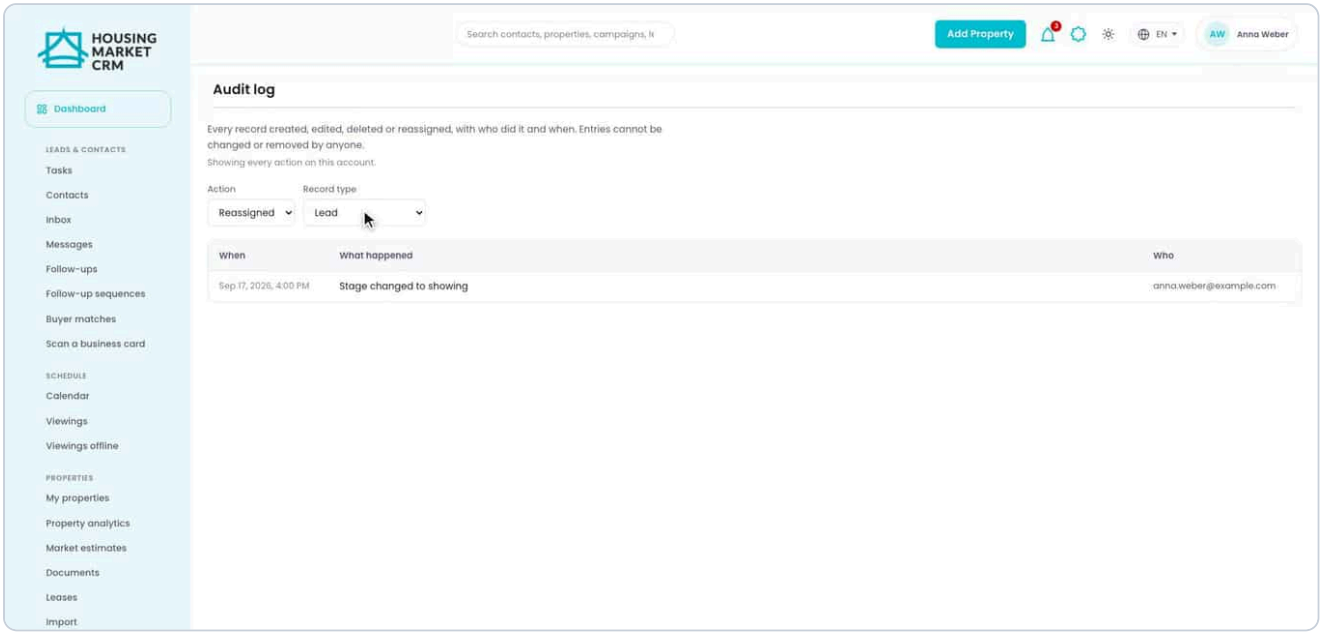
Rajah 73.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Setiap catatan menunjukkan bila, apa dan siapa.



Rajah 73.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Tapis mengikut tindakan — cth. Reassigned dan mengikut jenis rekod.



Rajah 73.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

74 BAB 74

Pengguna tambahan

Business | Untuk pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Dalam Pelan dan bil: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Tukar bilangan pengguna pada Business, dan Urus bil untuk menukar kad atau membatalkan langganan.

Pada komputer, pilih Tetapan (ikon gear) di bahagian atas skrin dan kemudian Pelan dan bil. Hanya pemilik akaun boleh membeli atau mengubah apa-apa; rakan sekerja dalam akaun Business melihat bahawa akaun itu dibilkan melalui pemilik.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Pelan, pilih Beralih ke Pro (29 USD sebulan) atau Beralih ke Business (99 USD sebulan) dan bayar di halaman pembayaran yang selamat. Anda dibawa kembali ke Pelan dan bil, yang menunjukkan pelan baharu anda. Harga dalam dolar AS di semua tempat.

Pengguna pada Business

Business merangkumi sehingga 10 pengguna. Untuk menambah lagi, pilih Tukar bilangan pengguna dan tetapkan jumlahnya; setiap pengguna tambahan berharga 5 USD sebulan, dicaj atau dikreditkan secara pro rata pada invois seterusnya. Anda tidak boleh menetapkan kurang daripada pengguna sedia ada ditambah pengguna yang telah anda jemput. Kad itu ada pada setiap pelan, bukan hanya Business: pada pelan percuma dan Pro ia menerangkan bahawa pengguna tambahan datang bersama Business dan menawarkan naik taraf itu, dan bukannya memaparkan kawalan yang tidak mungkin berfungsi.

Jika akaun anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu dalam talian, kad itu menyatakannya dan meminta anda menghubungi sokongan, dan bukannya melukis butang yang pasti gagal. Dan menetapkan nombor ini hanya tentang berapa ramai pengguna yang anda bayar — orangnya sendiri menyertai melalui jemputan e-mel daripada halaman Pasukan, tidak pernah dengan ditaip di sini.

Import daripada fail

Import daripada fail adalah percuma pada setiap pelan, jadi tiada apa-apa yang perlu dibeli untuknya di sini. Akaun yang sudah mempunyai tambahan Importer mengekalkannya seperti sebelum ini.

Menukar kad, invois dan pembatalan

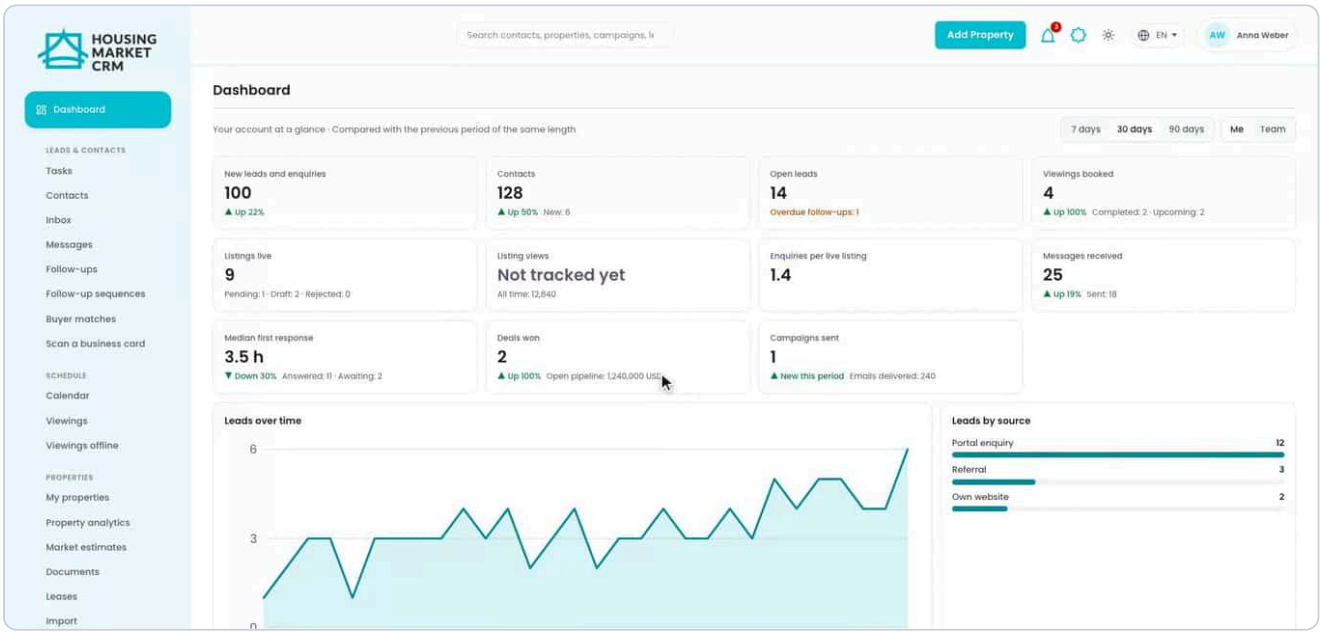
Pilih Urus bil. Ia membuka halaman bil yang selamat, di mana anda boleh menukar pelan, mengemas kini kad, memuat turun invois atau membatalkan langganan, dan kemudian membawa anda kembali. Apabila pelan berbayar tamat, akaun kembali ke pelan percuma: tiada apa-apa dipadam dan CRM teras terus berfungsi. Membatalkan Importer hanya mematikan Importer.

Jika Urus bil tidak dapat dibuka, CRM memberitahu anda sebabnya dan bukan sekadar gagal. Ia menyatakan bahawa pengurusan bil tidak tersedia buat sementara waktu, bahawa pelan dan data anda tidak terjejas, dan meminta anda menghubungi sokongan supaya kami boleh membuat perubahan itu untuk anda. Ayat itu bermaksud penyedia pembayaran menolak permintaan tersebut kerana cara akaun itu disediakan, jadi menekan butang itu sekali lagi tidak akan membantu — dan tiada apa-apa yang dicaj, dibatalkan atau diubah sementara itu.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?**

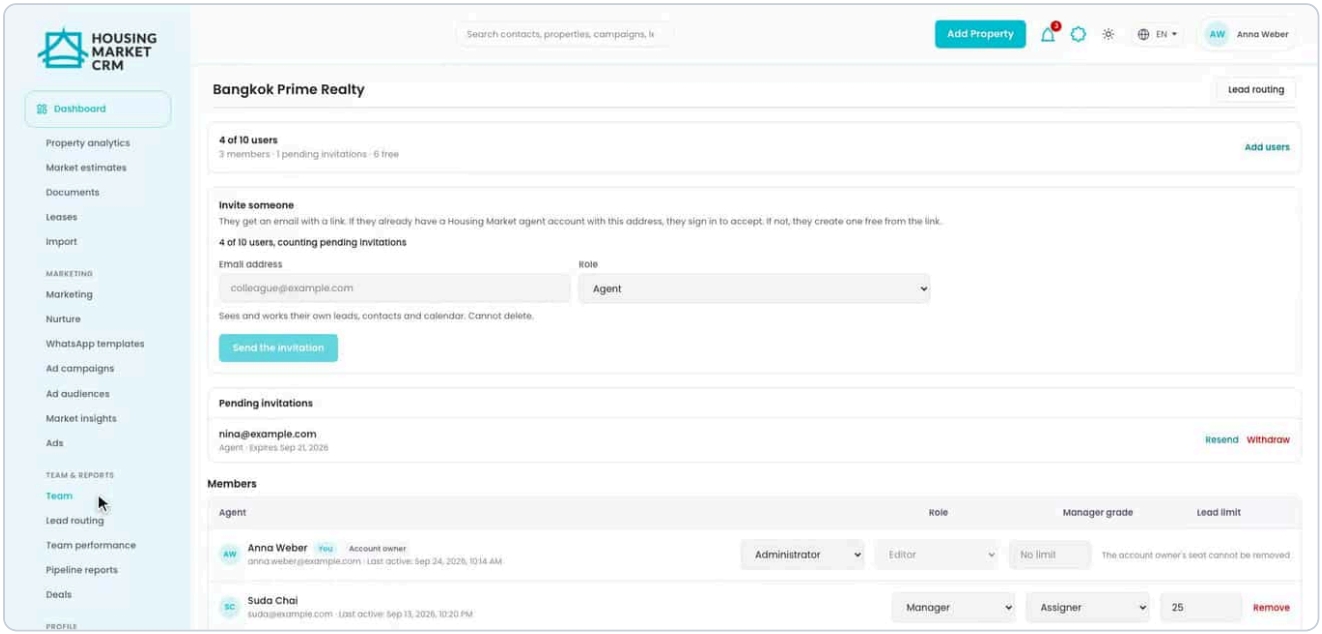
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akaun Housing Market CRM anda.



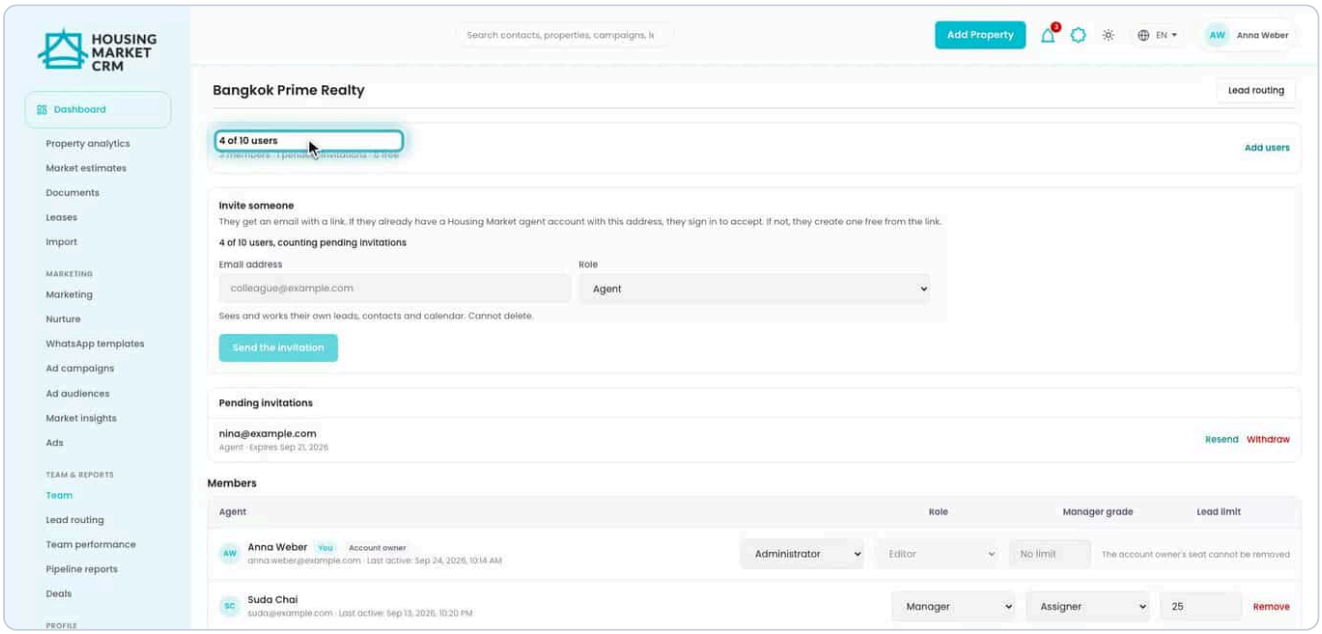
Rajah 74.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik Pasukan dalam menu kiri.



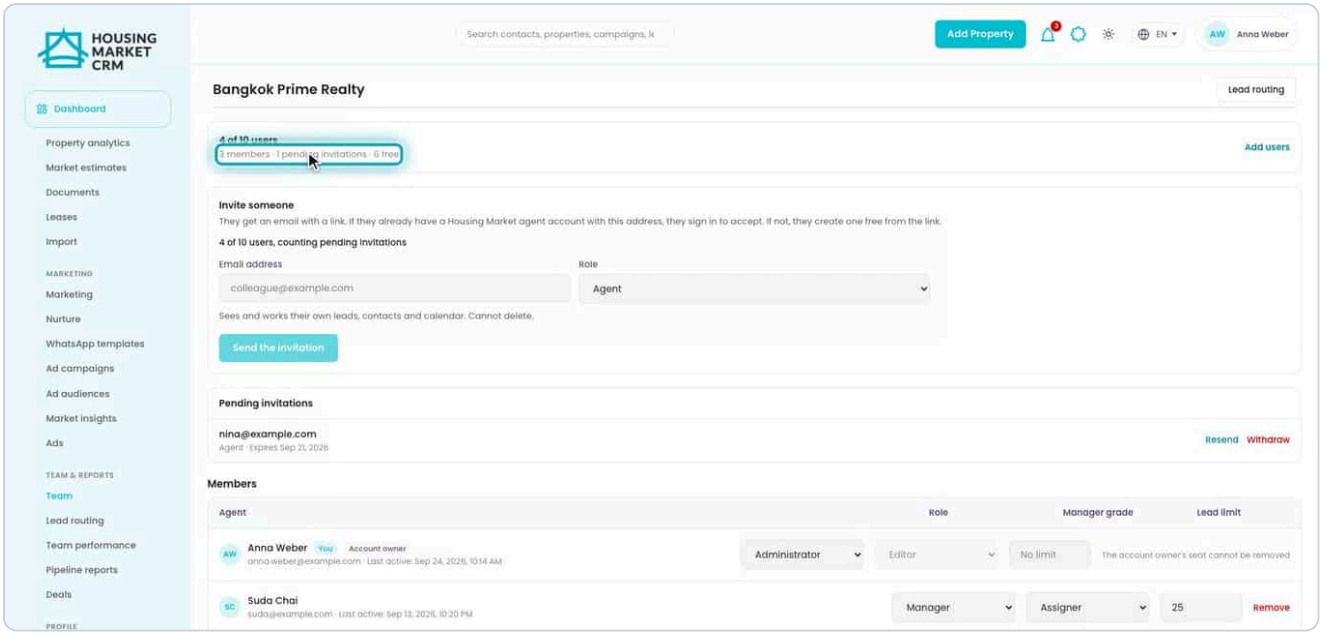
Rajah 74.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Perniagaan merangkumi 10 pengguna.



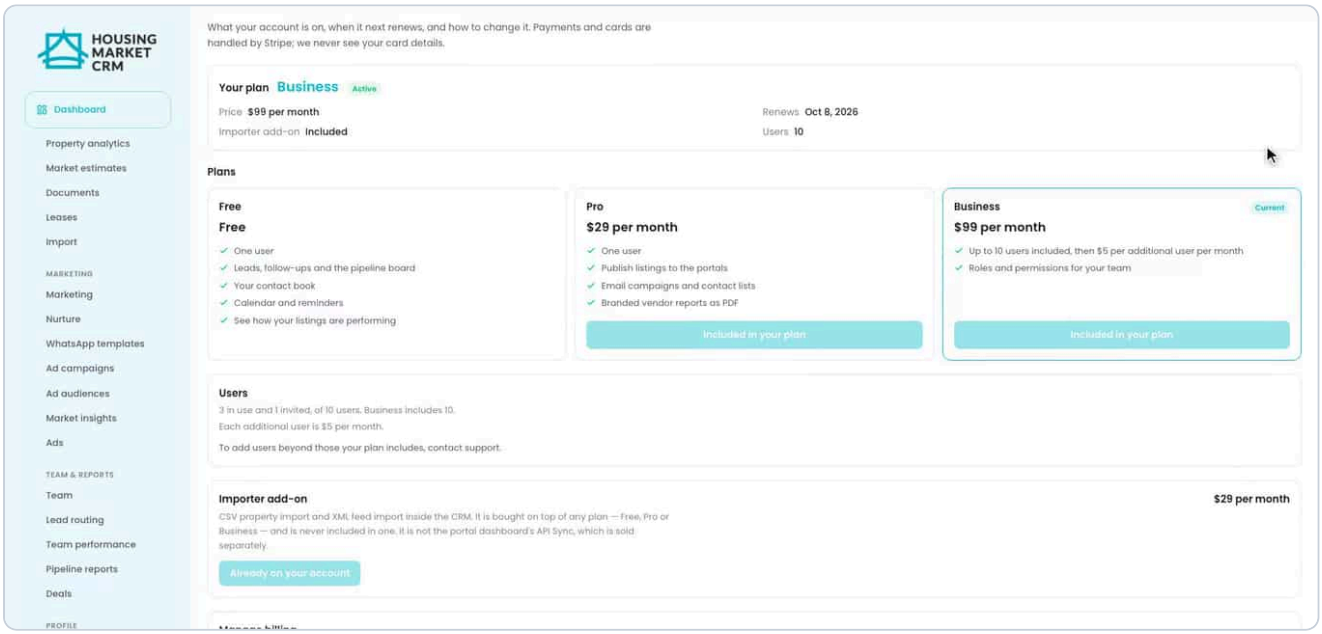
Rajah 74.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Anggota dan jemputan menunggu kedua-duanya memegang kerusi.



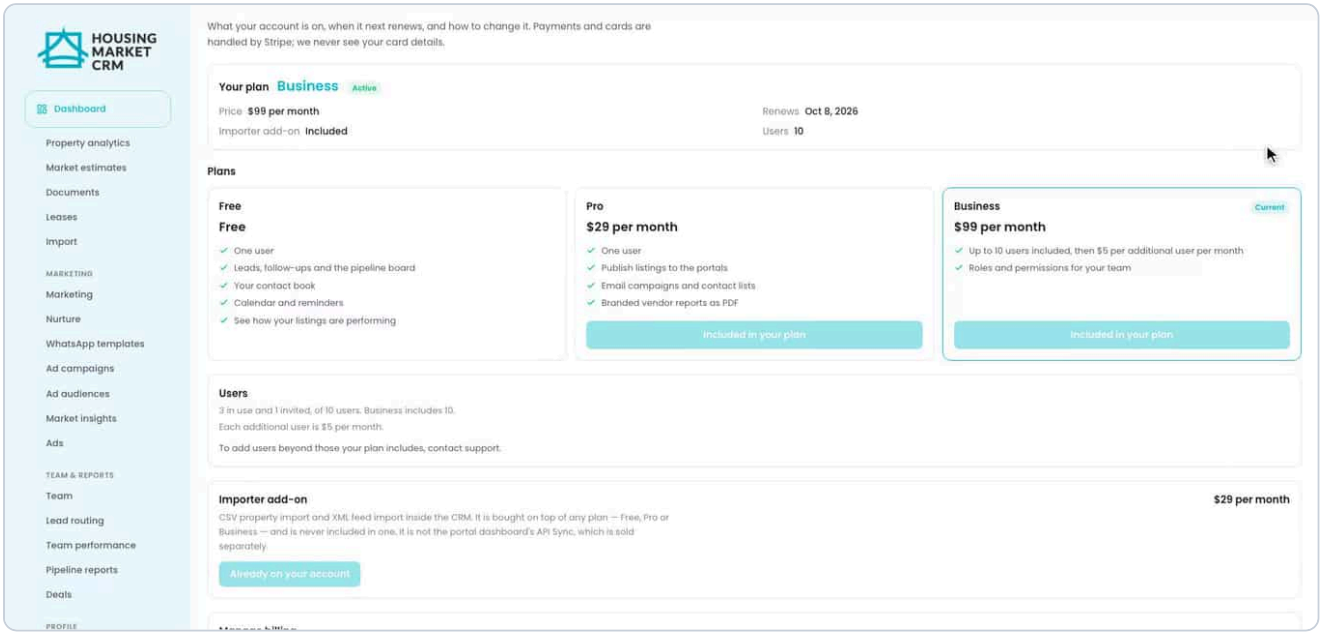
Rajah 74.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Klik Tambah pengguna.



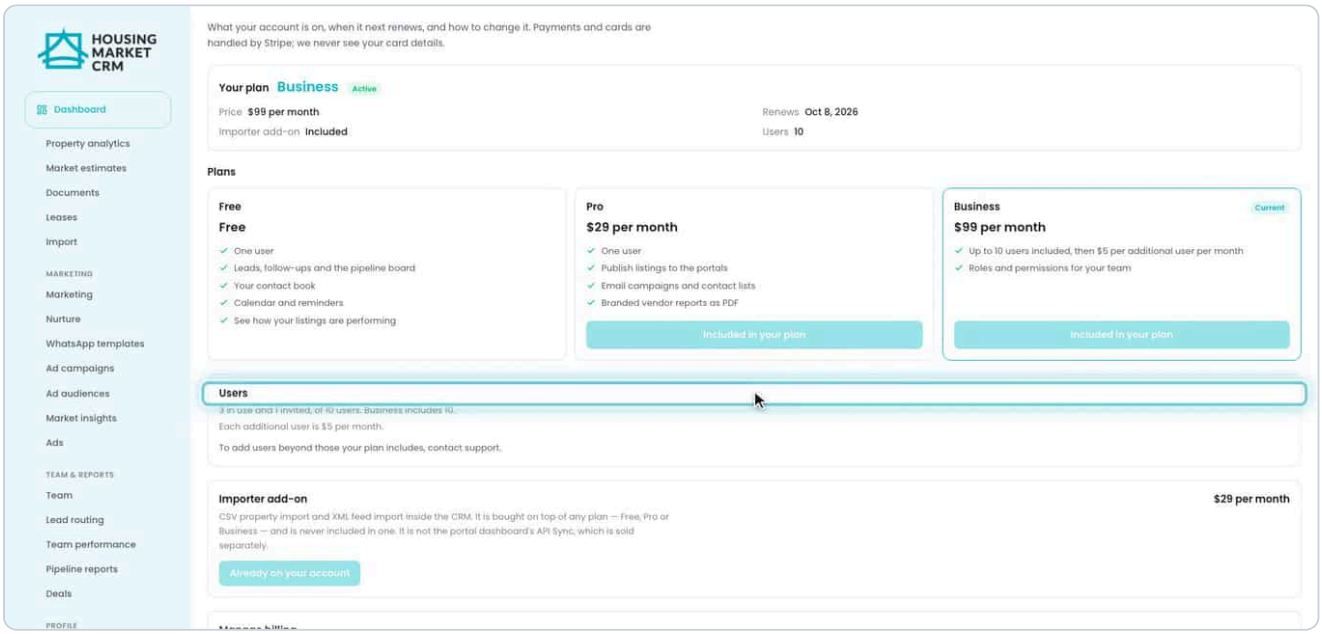
Rajah 74.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Ia membuka kad Pengguna pada Pelan dan bil.



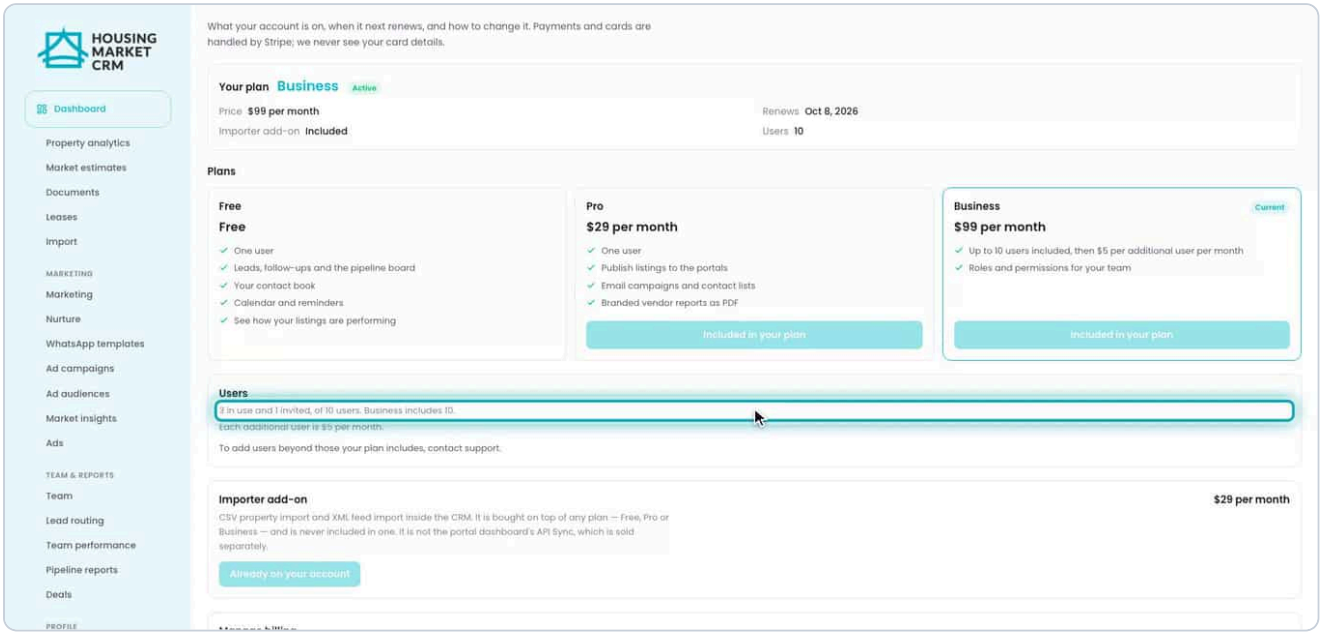
Rajah 74.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Semua tentang saiz pasukan anda ada di sini.



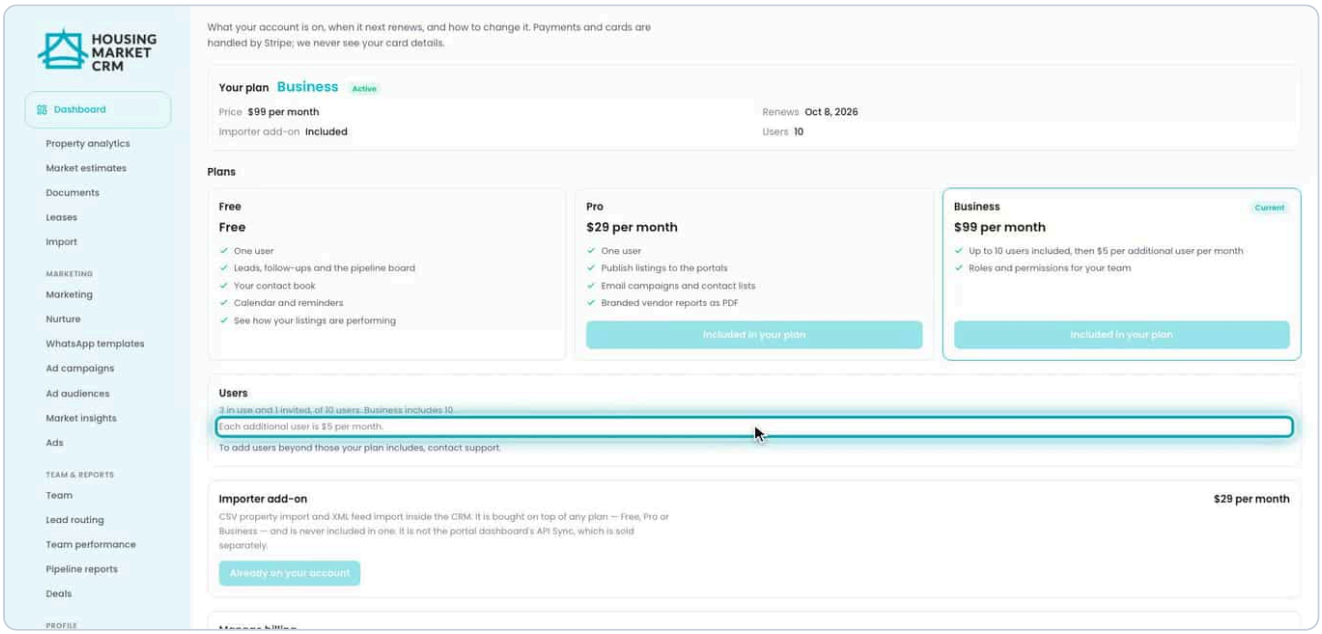
Rajah 74.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Digunakan, dijemput dan dibeli — sekali pandang.



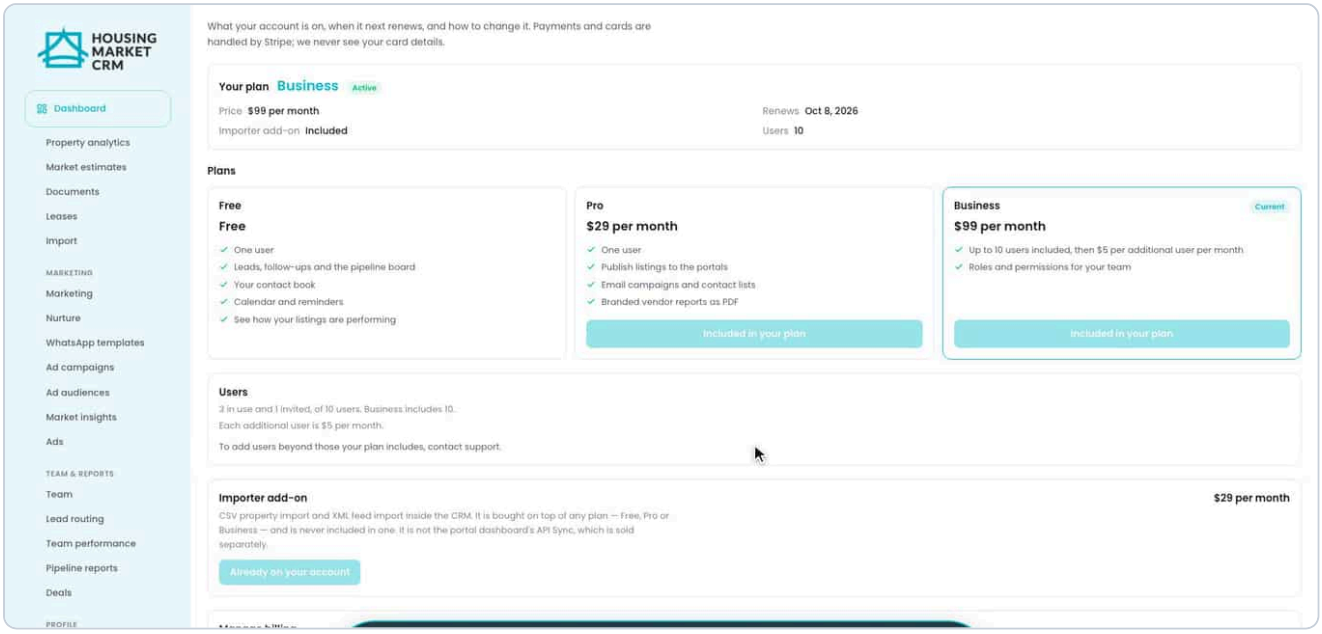
Rajah 74.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

9 Setiap pengguna tambahan ialah $5 sebulan.



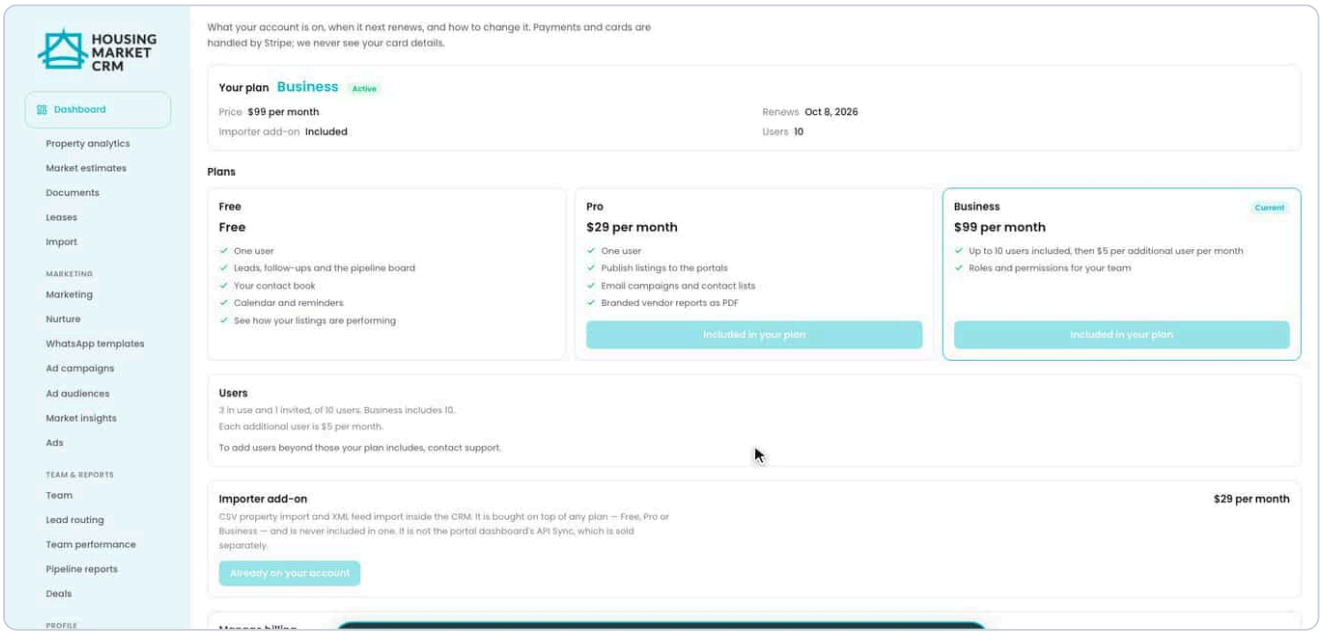
Rajah 74.9 · Skrin dirakam 24 September 2026

10 Bilangan pengguna ialah bahagian langganan anda jadi mintalah sokongan, bukan ubah di sini.



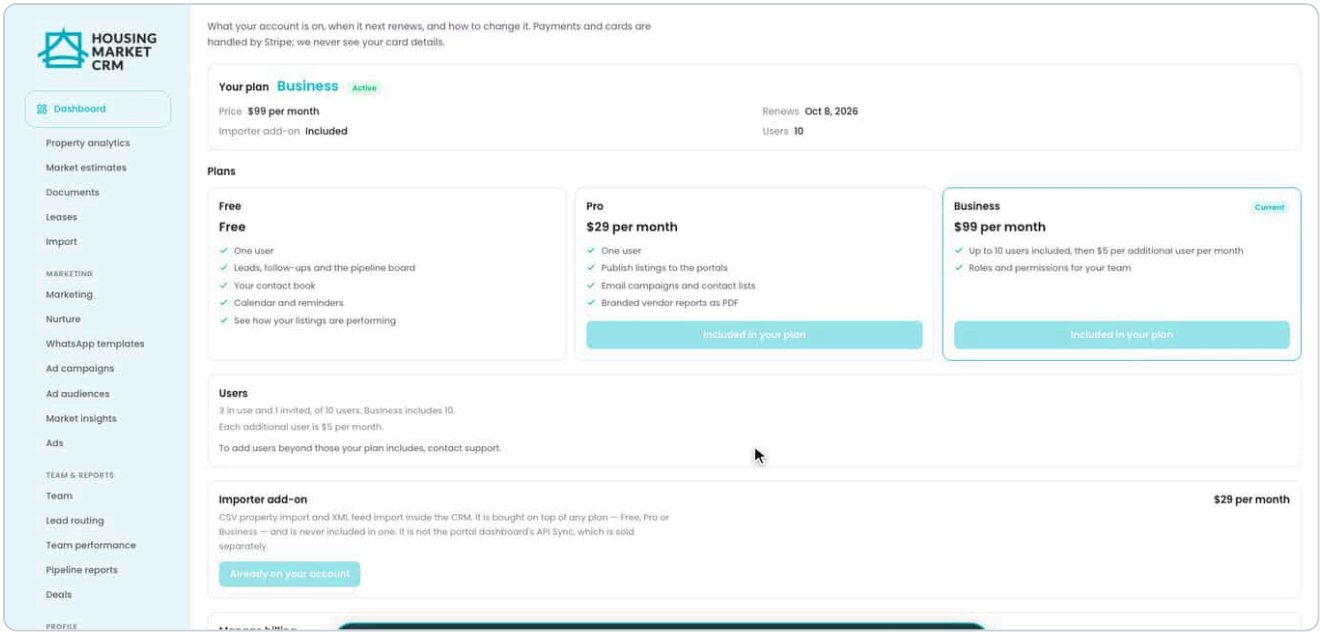
Rajah 74.10 · Skrin dirakam 24 September 2026

11 Kurang pengguna caranya sama — dikreditkan pada invois seterusnya.



Rajah 74.11 · Skrin dirakam 24 September 2026

12 Pada Percuma dan Pro, kad ini menawarkan Naik taraf ke Perniagaan sebaliknya.



Rajah 74.12 · Skrin dirakam 24 September 2026

PERLU DIKETAHUI

NOTA

Ya, pada pelan Business: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, dengan peranan pentadbir, pengurus dan ejen, peraturan agihan, dan satu paparan untuk papan setiap ejen.

Pusat Bantuan: Bolehkah beberapa ahli pasukan menggunakan CRM?

BAHAGIAN 10

Pelan dan pengebilan

75 Pilih pelan

76 Naik taraf pelan anda

77 Kemas kini butiran pengebilan

78 Rujuk ejen

75 BAB 75

Pilih pelan

Semua pelan | Untuk ejen dan pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

CRM teras adalah percuma dan akan kekal percuma. Dua pelan berbayar menambah bahagian yang menjangkau ke luar CRM.

Terdapat tiga pelan. Pelan percuma ialah keseluruhan CRM teras, tanpa kad, dan bukan tempoh percubaan yang tamat. Ia merangkumi peti masuk dan garis masa kenalan, papan prospek, rekod kenalan dengan pengesanan dan penggabungan pendua, sejarah semakan pada prospek, kalendar dan susulan bertarikh, pusat pemberitahuan, hartanah yang disimpan dalam CRM itu sendiri, angka harian penyenaraian anda sendiri dan dari mana penontonnya datang, cadangan Housing Market Insights untuk penyenaraian yang kurang berprestasi, peti simpanan dokumen, serta ulasan, lencana pengesahan dan analitik profil anda. Ia untuk 1 pengguna, dan bilangan prospek dan kenalan tidak dihadkan padanya.

Pro berharga 29 USD sebulan untuk 1 pengguna dan menambah alat yang melakukan kerja untuk anda: pemarkahan prospek, pemadanan songsang, urutan susulan dan e-mel pemupukan, penulis huraian penyenaraian AI, tempahan lawatan dalam talian dengan jemputan kalendar, penerbitan hartanah ke portal, kempen e-mel dengan angka setiap kempen, senarai kenalan yang dimuat naik dengan persetujuan direkodkan, laporan pemilik berjenama, laporan saluran, kempen dan khalayak Housing Market Ads, templat WhatsApp, imbasan kad perniagaan, kontrak yang ditandatangani pada skrin, dan rekod pajakan.

Business berharga 99 USD sebulan dan menjadikannya sistem pasukan: sehingga 10 pengguna disertakan, kemudian 5 USD bagi setiap pengguna tambahan sebulan, peranan pentadbir, pengurus dan ejen dengan gred dalam peranan pengurus, peraturan agihan prospek, papan pendahulu dan laporan prestasi pasukan, log audit, penjejakan komisen dan urus niaga dengan ramalan saluran, laporan anggaran pasaran dengan PDF berjenama, portal pelanggan dengan e-mel mingguan kepada setiap penjual, API terbuka dan webhook, serta e-mel mingguan kepada pemilik.

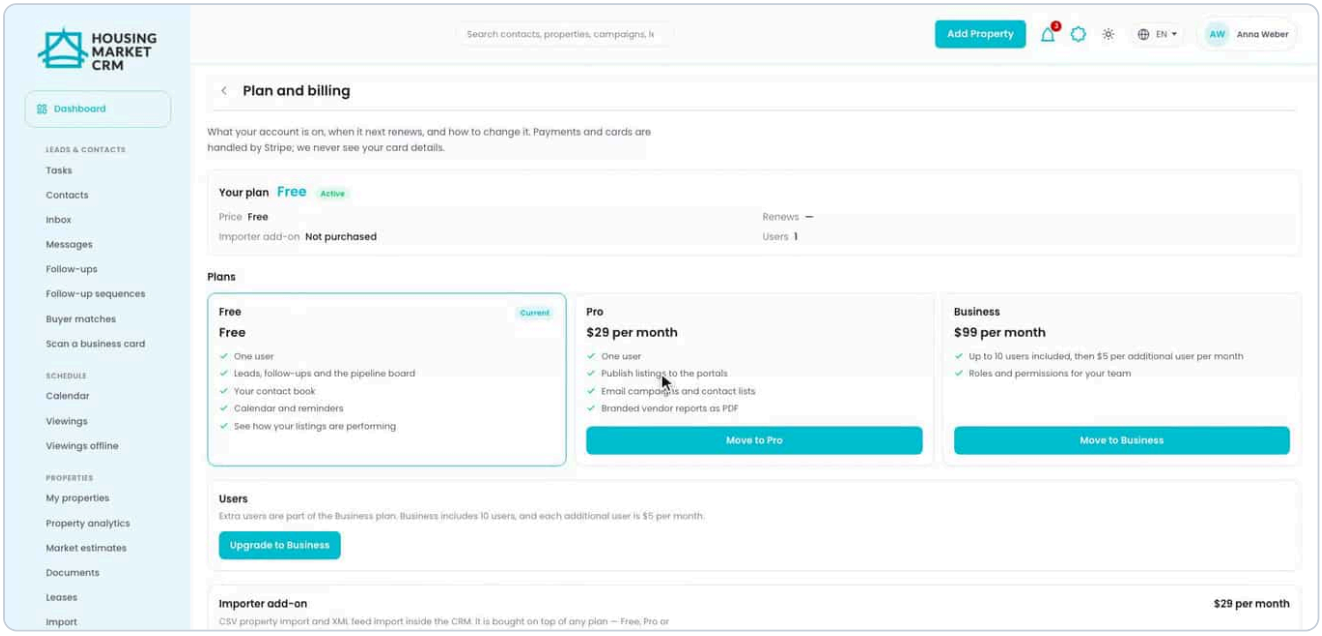
Setiap pelan dibilkan setiap bulan dan tiada komitmen tahunan. Import daripada fail adalah percuma pada setiap pelan, termasuk pelan percuma: hartanah, kenalan, prospek dan urus niaga, sehingga 5,000 baris bagi setiap fail. Memastikan penyenaraian anda sentiasa selaras dengan suapan secara automatik setiap hari ialah langganan berbayar yang berasingan, XML API Sync.

Anda menukar pelan sendiri: log masuk, buka Pelan dan bil dan pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business. Lihat "Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?".

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah Housing Market CRM percuma?**

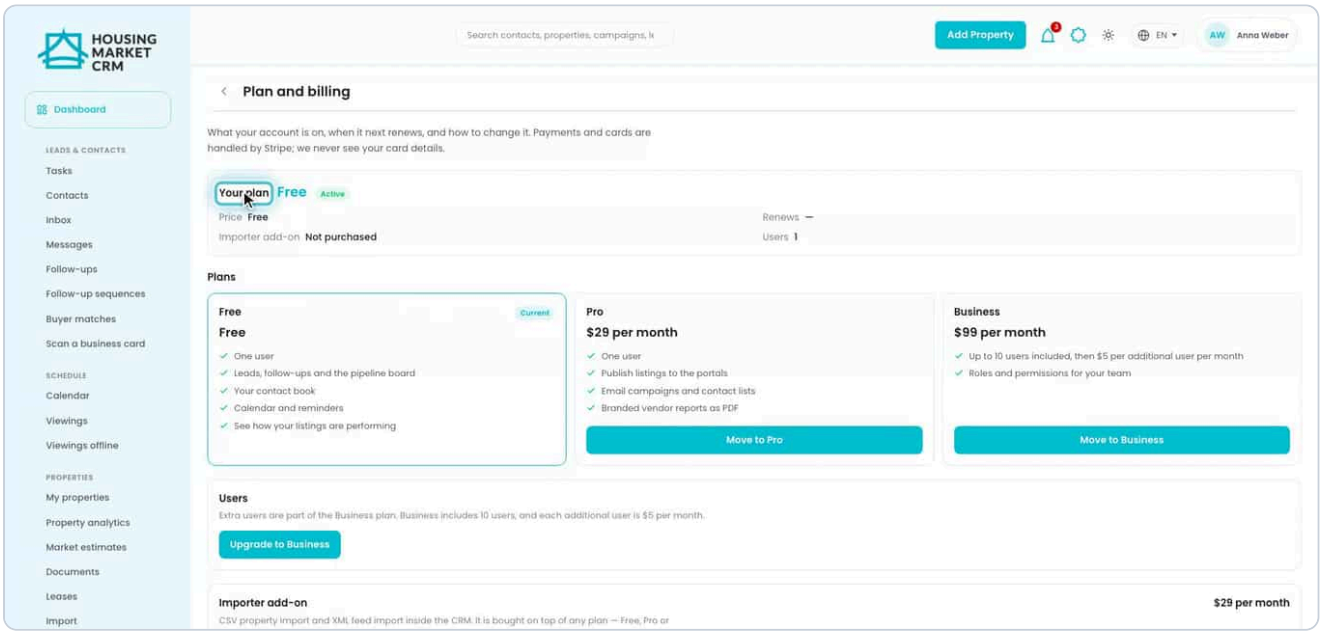
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka Plan and billing daripada Settings.



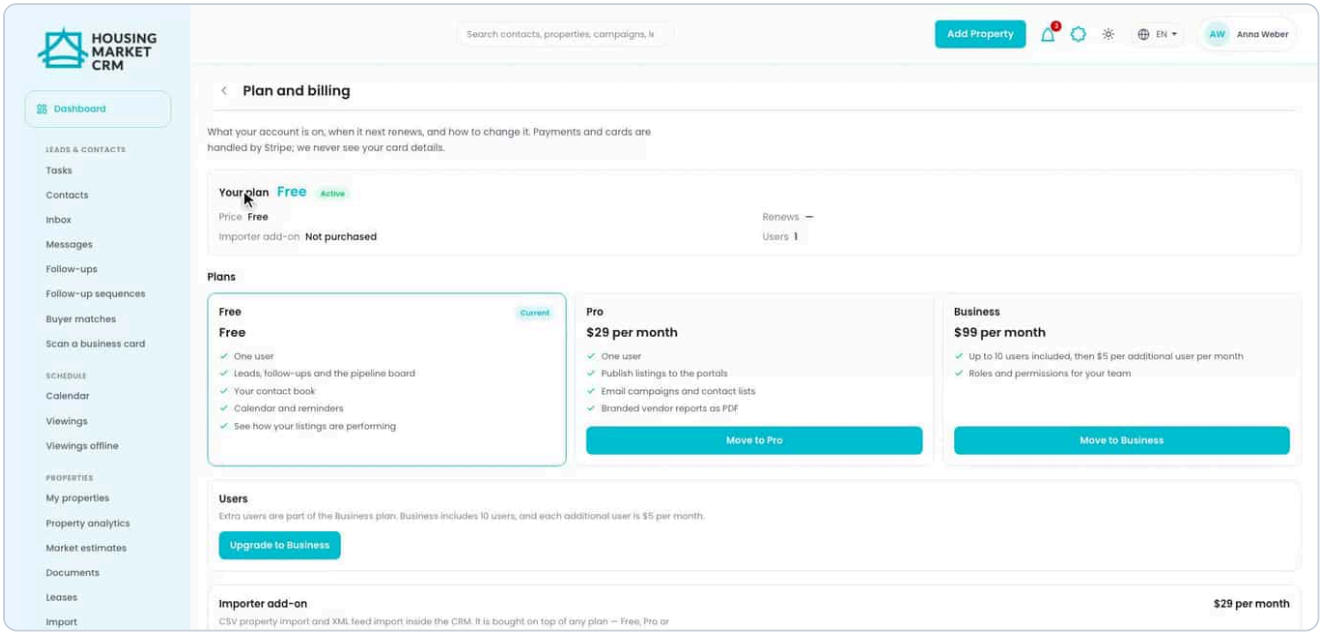
Rajah 75.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Your plan menunjukkan pelan semasa anda.



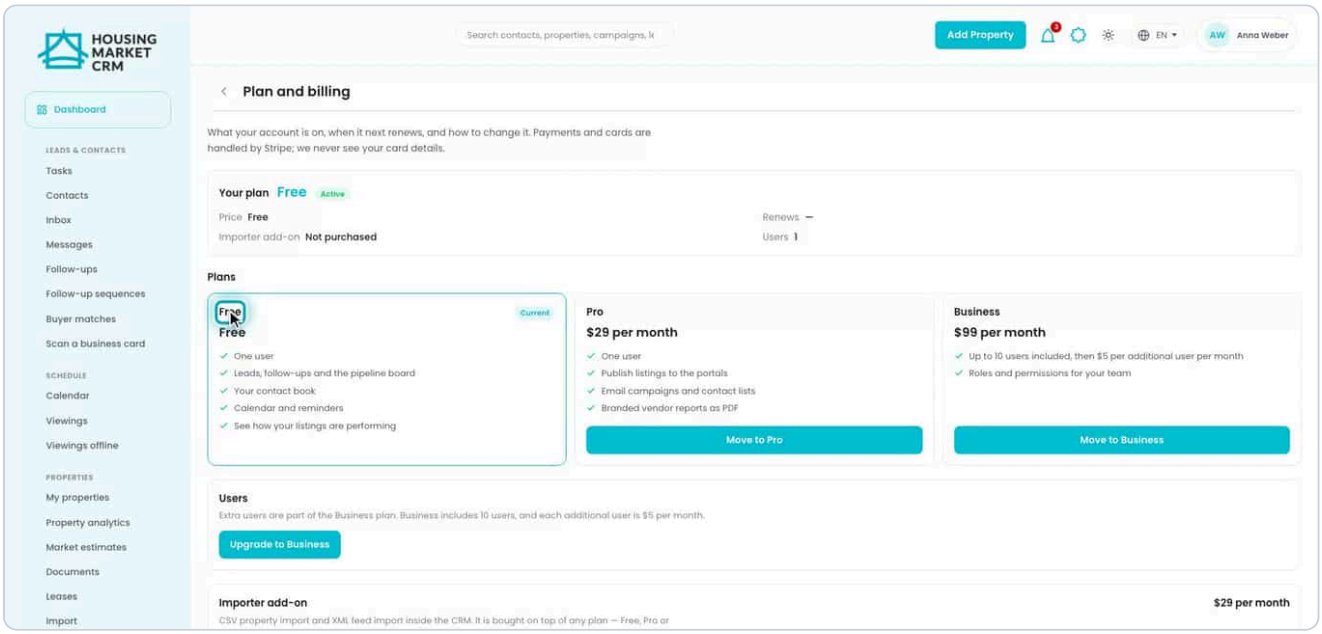
Rajah 75.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Bandingkan ketiga-tiga pelan secara bersebelahan.



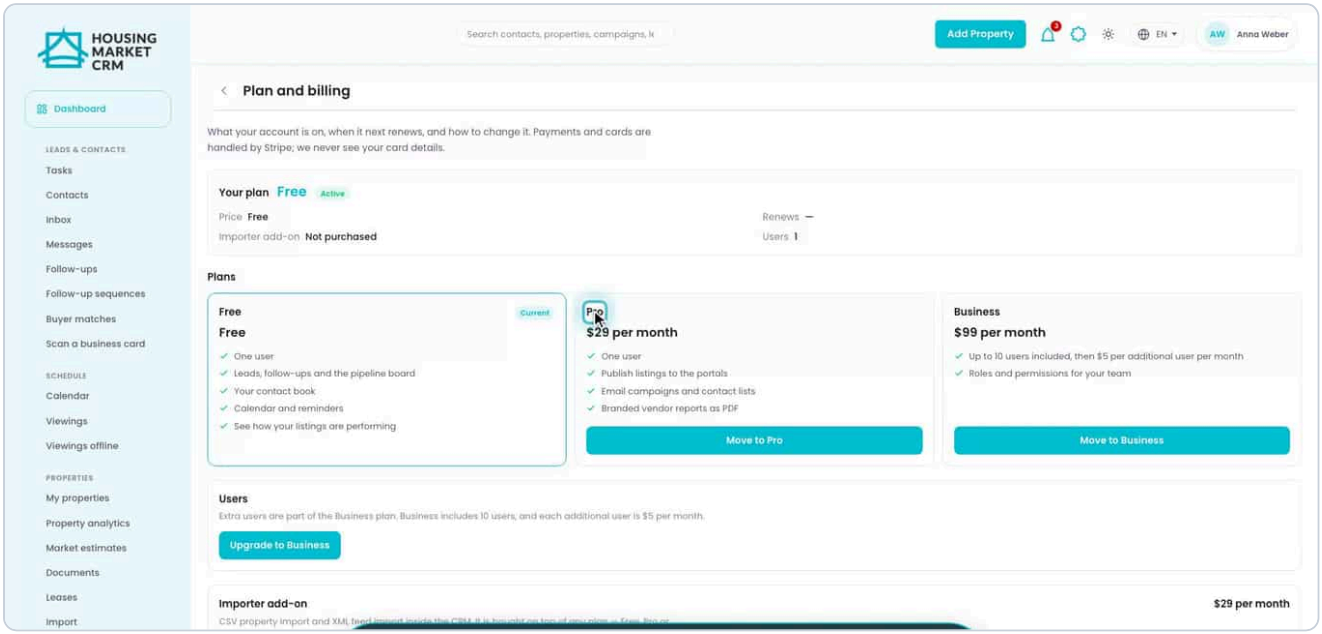
Rajah 75.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Free: seorang pengguna, prospek, saluran jualan, kenalan, kalendar.



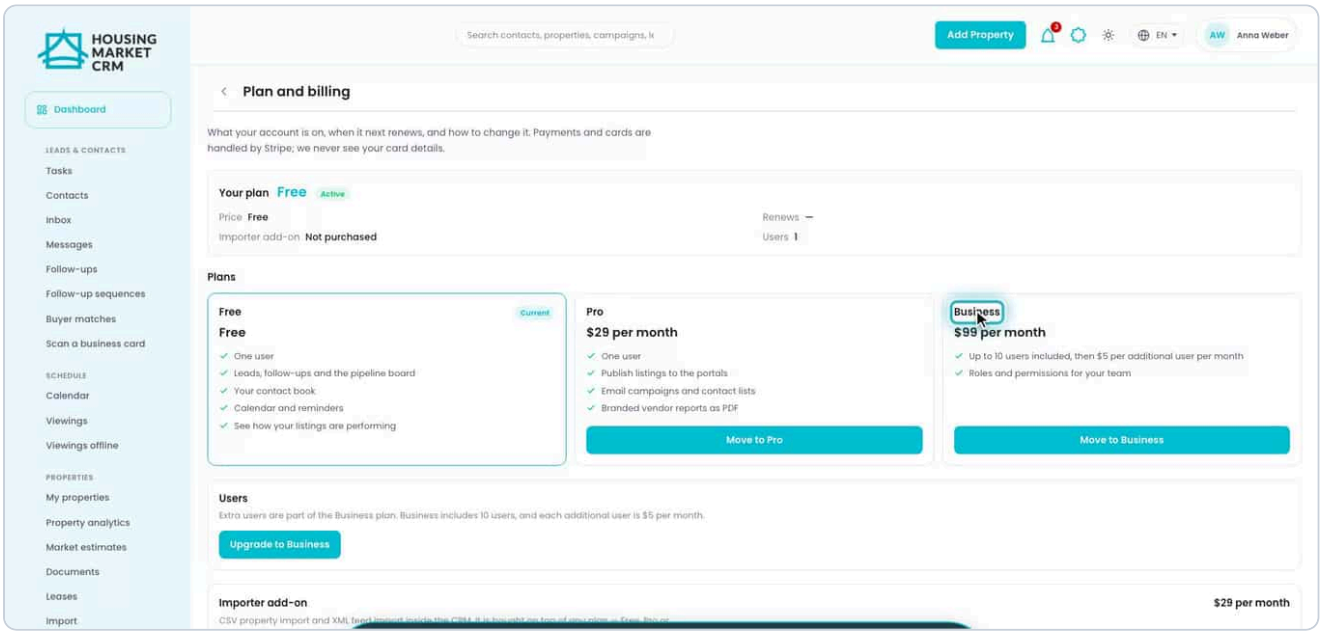
Rajah 75.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Pro, $29 sebulan: terbit ke portal, kempen, pemarkahan prospek.



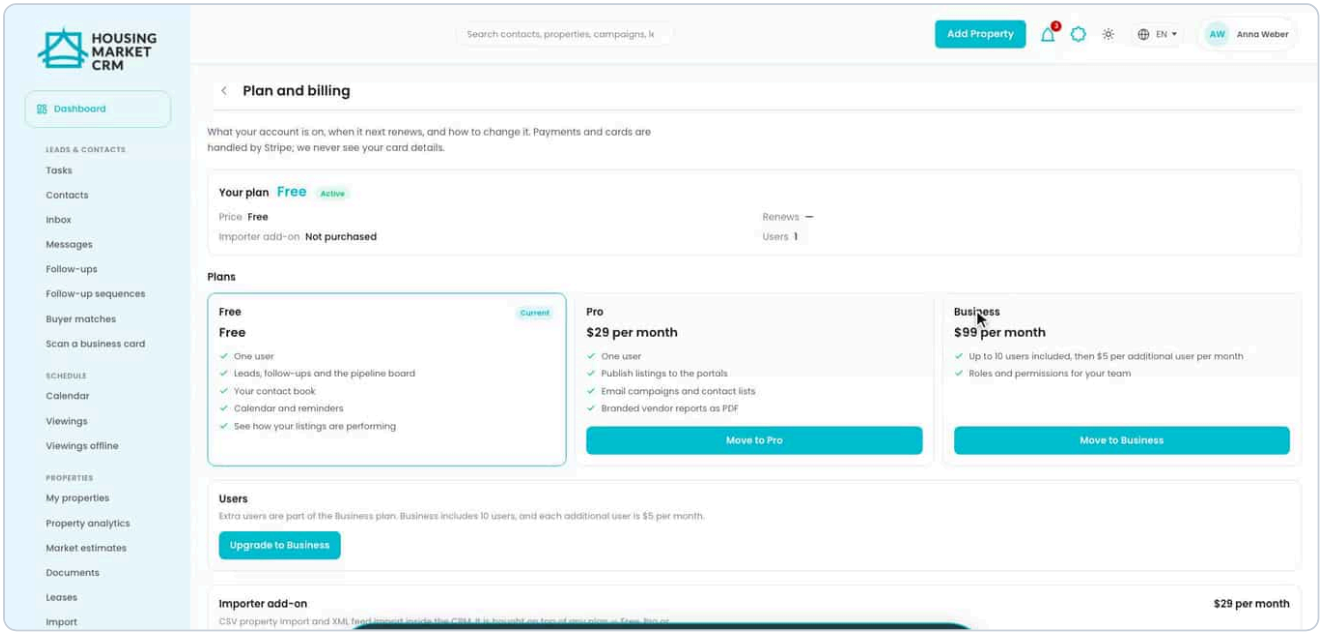
Rajah 75.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Business, $99 sebulan: 10 pengguna, peranan, penghalaan, laporan pasukan.



Rajah 75.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Alat tambah Importer ($29/bulan) mengimport hartanah secara pukal.



Rajah 75.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

76 BAB 76

Naik taraf pelan anda

Semua pelan | Untuk ejen dan pengurus pejabat | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Dalam Pelan dan bil: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Tukar bilangan pengguna pada Business, dan Urus bil untuk menukar kad atau membatalkan langganan.

Pada komputer, pilih Tetapan (ikon gear) di bahagian atas skrin dan kemudian Pelan dan bil. Hanya pemilik akaun boleh membeli atau mengubah apa-apa; rakan sekerja dalam akaun Business melihat bahawa akaun itu dibilkan melalui pemilik.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Pelan, pilih Beralih ke Pro (29 USD sebulan) atau Beralih ke Business (99 USD sebulan) dan bayar di halaman pembayaran yang selamat. Anda dibawa kembali ke Pelan dan bil, yang menunjukkan pelan baharu anda. Harga dalam dolar AS di semua tempat.

Pengguna pada Business

Business merangkumi sehingga 10 pengguna. Untuk menambah lagi, pilih Tukar bilangan pengguna dan tetapkan jumlahnya; setiap pengguna tambahan berharga 5 USD sebulan, dicaj atau dikreditkan secara pro rata pada invois seterusnya. Anda tidak boleh menetapkan kurang daripada pengguna sedia ada ditambah pengguna yang telah anda jemput. Kad itu ada pada setiap pelan, bukan hanya Business: pada pelan percuma dan Pro ia menerangkan bahawa pengguna tambahan datang bersama Business dan menawarkan naik taraf itu, dan bukannya memaparkan kawalan yang tidak mungkin berfungsi.

Jika akaun anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu dalam talian, kad itu menyatakannya dan meminta anda menghubungi sokongan, dan bukannya melukis butang yang pasti gagal. Dan menetapkan nombor ini hanya tentang berapa ramai pengguna yang anda bayar — orangnya sendiri menyertai melalui jemputan e-mel daripada halaman Pasukan, tidak pernah dengan ditaip di sini.

Import daripada fail

Import daripada fail adalah percuma pada setiap pelan, jadi tiada apa-apa yang perlu dibeli untuknya di sini. Akaun yang sudah mempunyai tambahan Importer mengekalkannya seperti sebelum ini.

Menukar kad, invois dan pembatalan

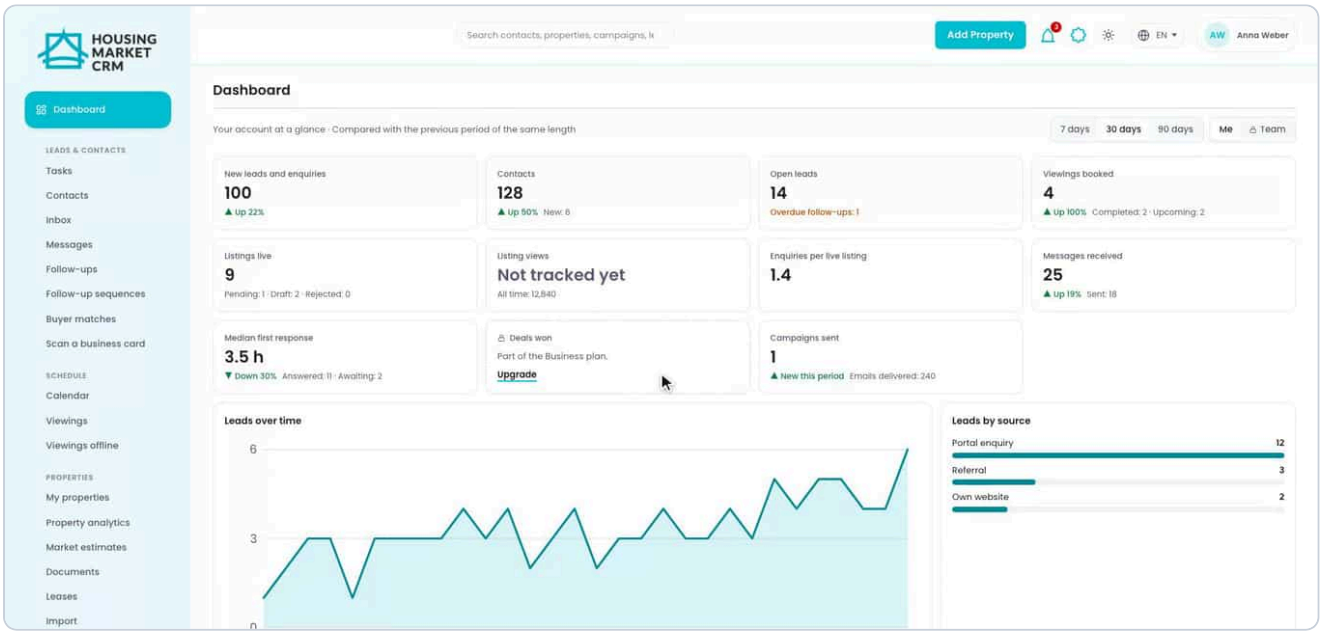
Pilih Urus bil. Ia membuka halaman bil yang selamat, di mana anda boleh menukar pelan, mengemas kini kad, memuat turun invois atau membatalkan langganan, dan kemudian membawa anda kembali. Apabila pelan berbayar tamat, akaun kembali ke pelan percuma: tiada apa-apa dipadam dan CRM teras terus berfungsi. Membatalkan Importer hanya mematikan Importer.

Jika Urus bil tidak dapat dibuka, CRM memberitahu anda sebabnya dan bukan sekadar gagal. Ia menyatakan bahawa pengurusan bil tidak tersedia buat sementara waktu, bahawa pelan dan data anda tidak terjejas, dan meminta anda menghubungi sokongan supaya kami boleh membuat perubahan itu untuk anda. Ayat itu bermaksud penyedia pembayaran menolak permintaan tersebut kerana cara akaun itu disediakan, jadi menekan butang itu sekali lagi tidak akan membantu — dan tiada apa-apa yang dicaj, dibatalkan atau diubah sementara itu.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?**

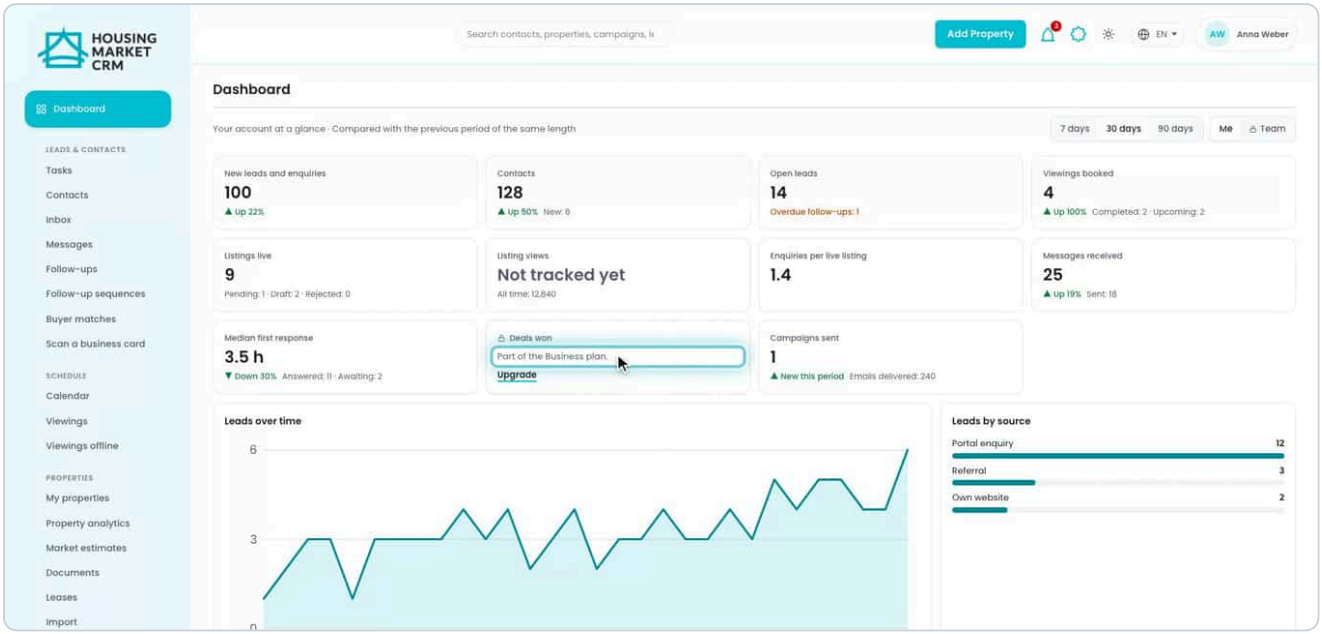
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Ciri berkunci menunjukkan pelan yang memilikinya.



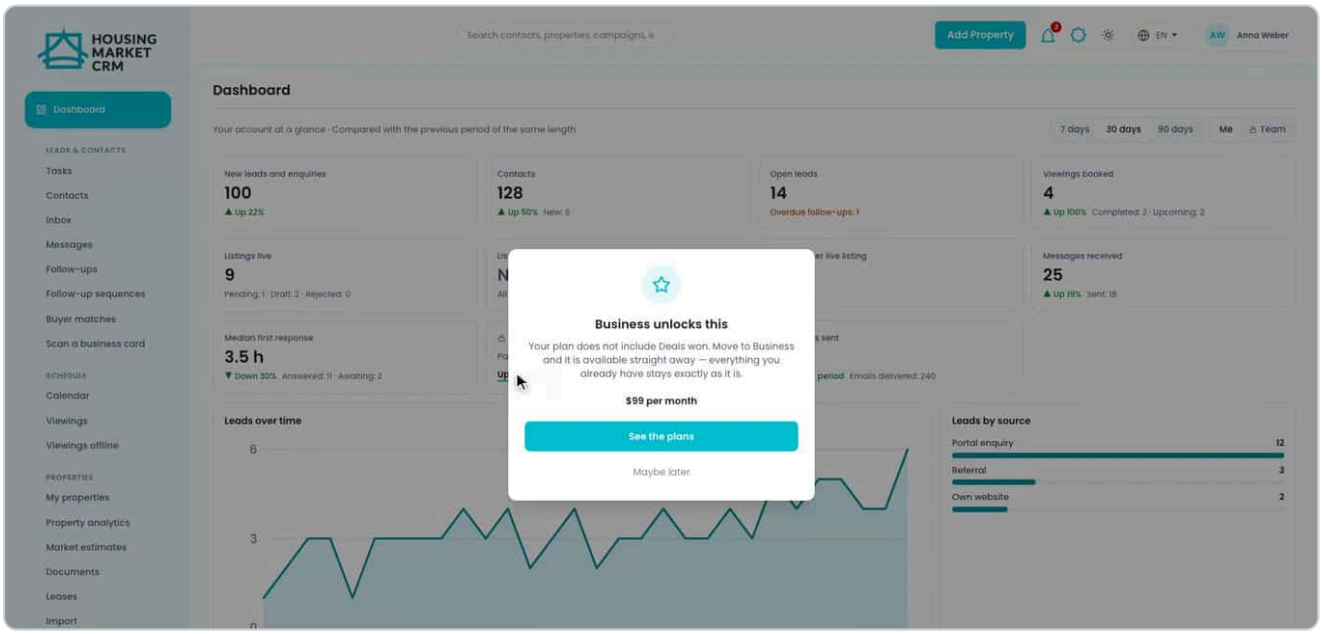
Rajah 76.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Di sini, Deals won ialah bahagian pelan Business.



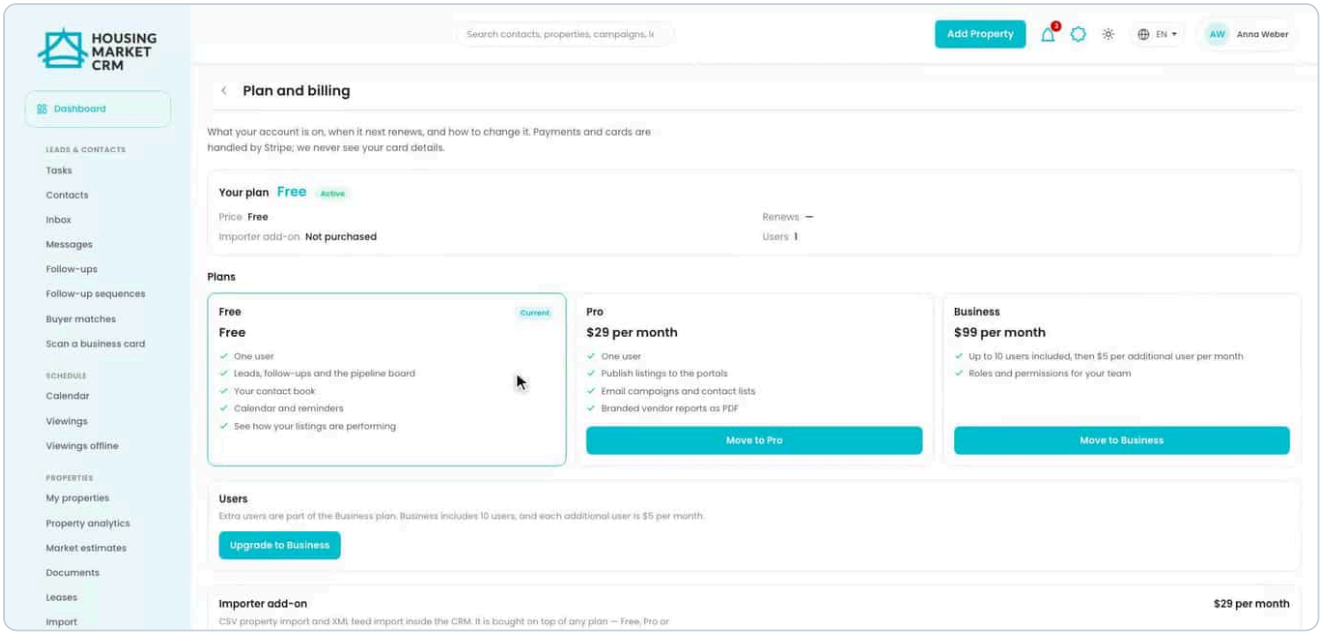
Rajah 76.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Klik Upgrade.



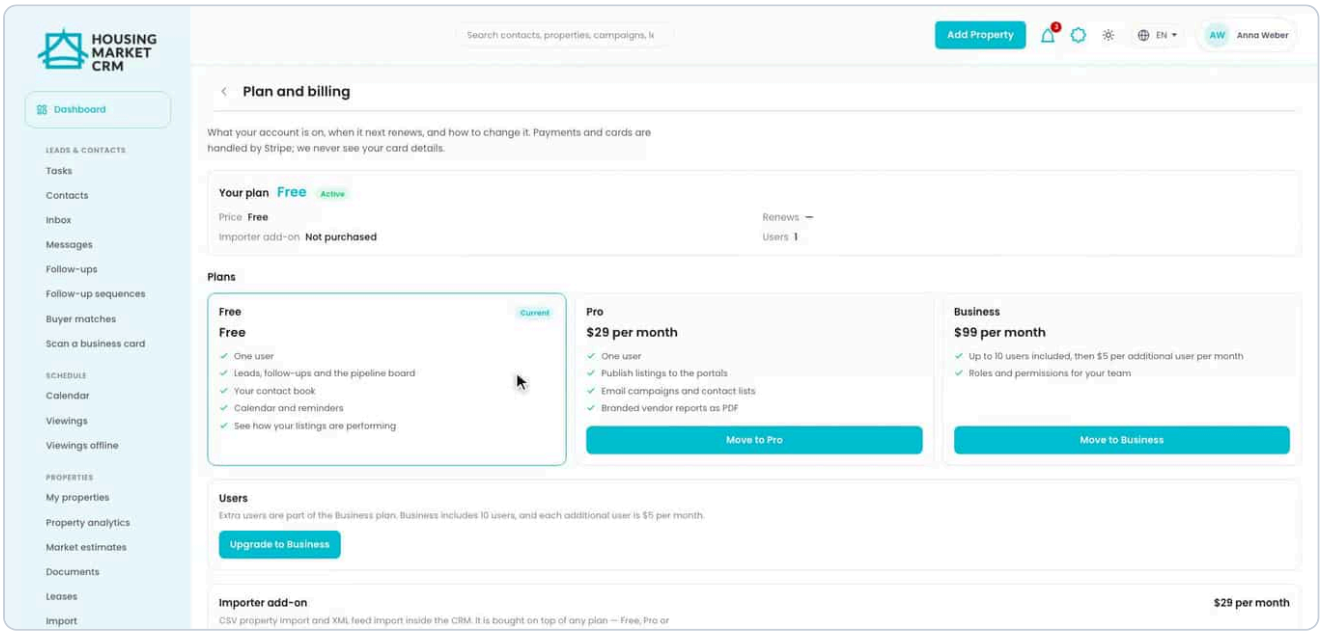
Rajah 76.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Gesaan menerangkan apa yang termasuk dalam pelan.



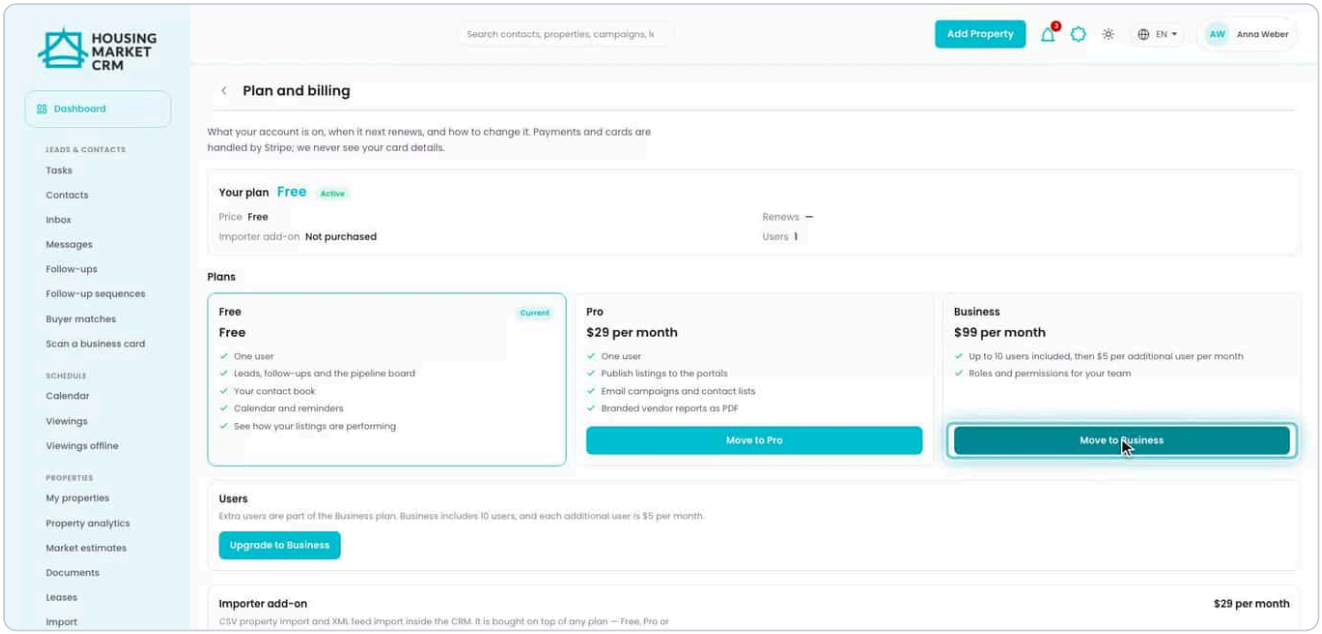
Rajah 76.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Buka Plan and billing.



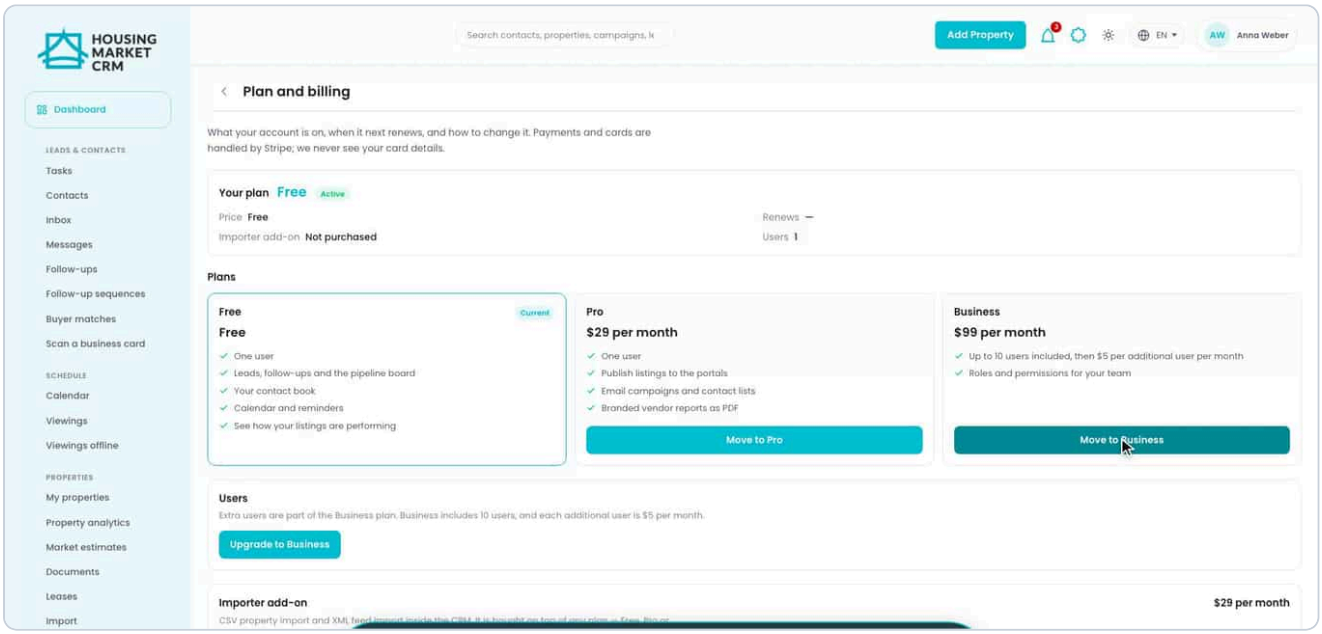
Rajah 76.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

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



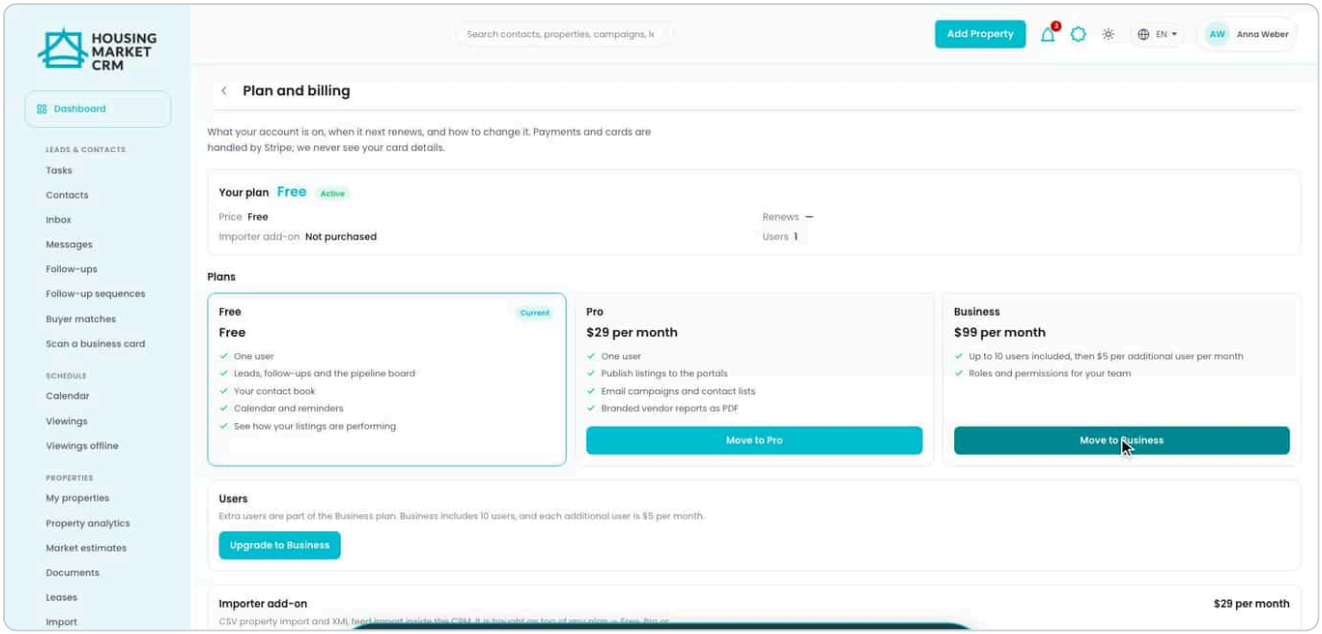
Rajah 76.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 Pembayaran selamat Stripe terbuka — masukkan butiran kad anda di sana.



Rajah 76.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Kembali dalam CRM, ciri baharu terbuka serta-merta.



Rajah 76.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah Housing Market CRM percuma?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-housing-market-crm-free

77 BAB 77

Kemas kini butiran pengebilan

Semua pelan | Untuk pentadbir | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Dalam Pelan dan bil: pilih Beralih ke Pro atau Beralih ke Business, Tukar bilangan pengguna pada Business, dan Urus bil untuk menukar kad atau membatalkan langganan.

Pada komputer, pilih Tetapan (ikon gear) di bahagian atas skrin dan kemudian Pelan dan bil. Hanya pemilik akaun boleh membeli atau mengubah apa-apa; rakan sekerja dalam akaun Business melihat bahawa akaun itu dibilkan melalui pemilik.

Beralih ke Pro atau Business

Di bawah Pelan, pilih Beralih ke Pro (29 USD sebulan) atau Beralih ke Business (99 USD sebulan) dan bayar di halaman pembayaran yang selamat. Anda dibawa kembali ke Pelan dan bil, yang menunjukkan pelan baharu anda. Harga dalam dolar AS di semua tempat.

Pengguna pada Business

Business merangkumi sehingga 10 pengguna. Untuk menambah lagi, pilih Tukar bilangan pengguna dan tetapkan jumlahnya; setiap pengguna tambahan berharga 5 USD sebulan, dicaj atau dikreditkan secara pro rata pada invois seterusnya. Anda tidak boleh menetapkan kurang daripada pengguna sedia ada ditambah pengguna yang telah anda jemput. Kad itu ada pada setiap pelan, bukan hanya Business: pada pelan percuma dan Pro ia menerangkan bahawa pengguna tambahan datang bersama Business dan menawarkan naik taraf itu, dan bukannya memaparkan kawalan yang tidak mungkin berfungsi.

Jika akaun anda sendiri tidak dapat menyelesaikan perubahan itu dalam talian, kad itu menyatakannya dan meminta anda menghubungi sokongan, dan bukannya melukis butang yang pasti gagal. Dan menetapkan nombor ini hanya tentang berapa ramai pengguna yang anda bayar — orangnya sendiri menyertai melalui jemputan e-mel daripada halaman Pasukan, tidak pernah dengan ditaip di sini.

Import daripada fail

Import daripada fail adalah percuma pada setiap pelan, jadi tiada apa-apa yang perlu dibeli untuknya di sini. Akaun yang sudah mempunyai tambahan Importer mengekalkannya seperti sebelum ini.

Menukar kad, invois dan pembatalan

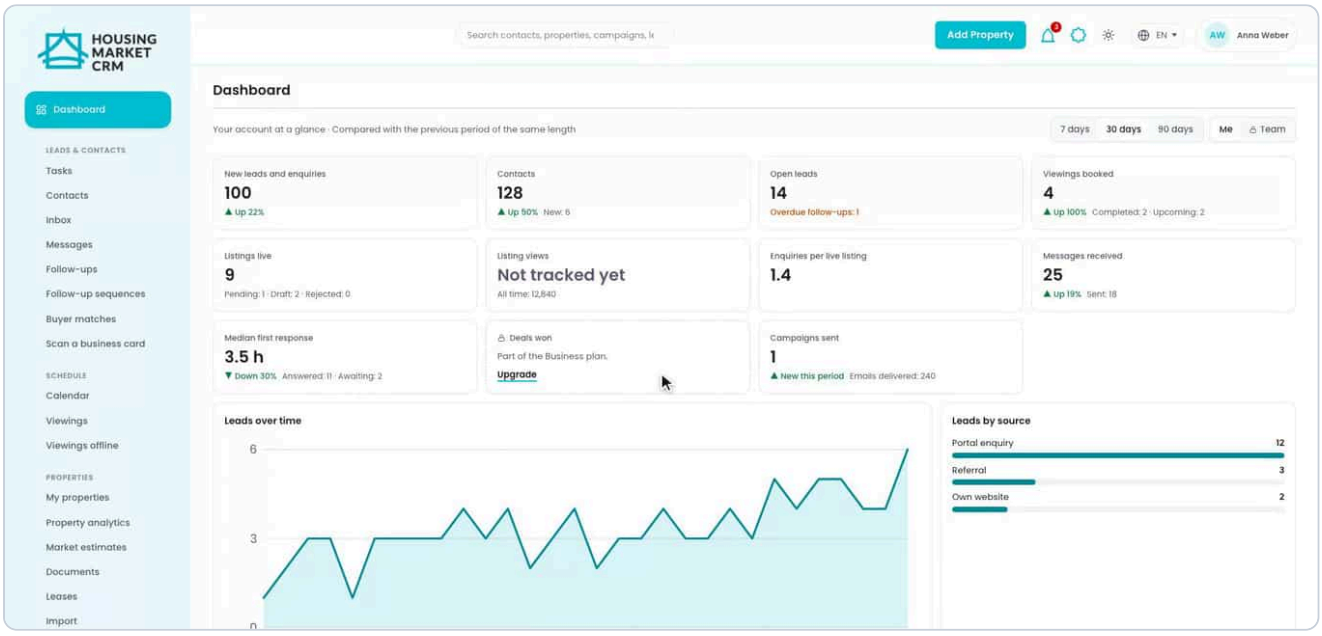
Pilih Urus bil. Ia membuka halaman bil yang selamat, di mana anda boleh menukar pelan, mengemas kini kad, memuat turun invois atau membatalkan langganan, dan kemudian membawa anda kembali. Apabila pelan berbayar tamat, akaun kembali ke pelan percuma: tiada apa-apa dipadam dan CRM teras terus berfungsi. Membatalkan Importer hanya mematikan Importer.

Jika Urus bil tidak dapat dibuka, CRM memberitahu anda sebabnya dan bukan sekadar gagal. Ia menyatakan bahawa pengurusan bil tidak tersedia buat sementara waktu, bahawa pelan dan data anda tidak terjejas, dan meminta anda menghubungi sokongan supaya kami boleh membuat perubahan itu untuk anda. Ayat itu bermaksud penyedia pembayaran menolak permintaan tersebut kerana cara akaun itu disediakan, jadi menekan butang itu sekali lagi tidak akan membantu — dan tiada apa-apa yang dicaj, dibatalkan atau diubah sementara itu.

Daripada Pusat Bantuan: **Bagaimana saya menaik taraf, menambah pengguna atau membatalkan langganan?**

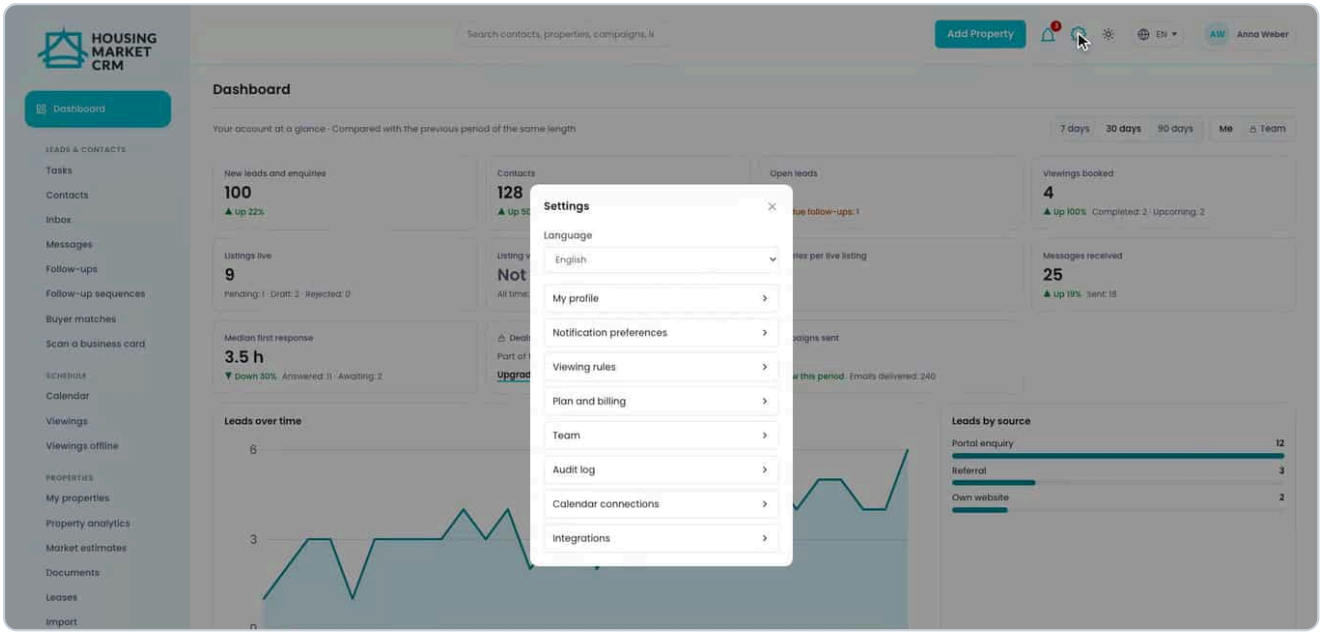
LANGKAH DEMI LANGKAH

1. Buka akaun Housing Market CRM anda.



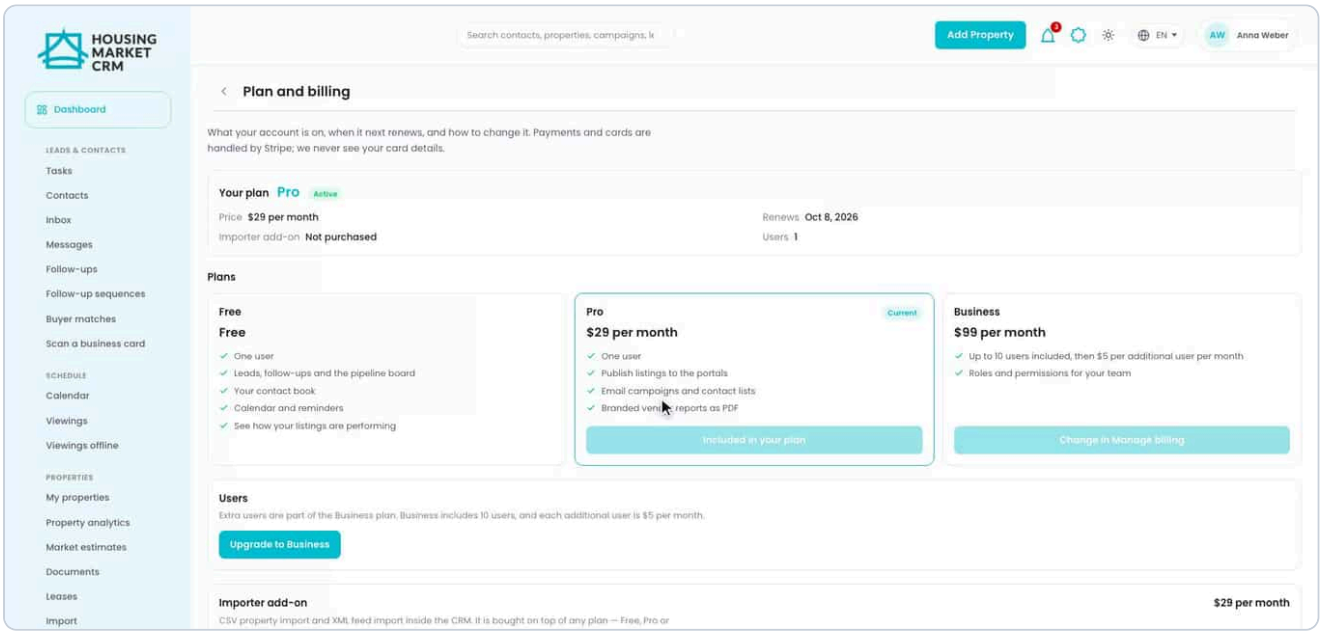
Rajah 77.1 · Skrin dirakam 24 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



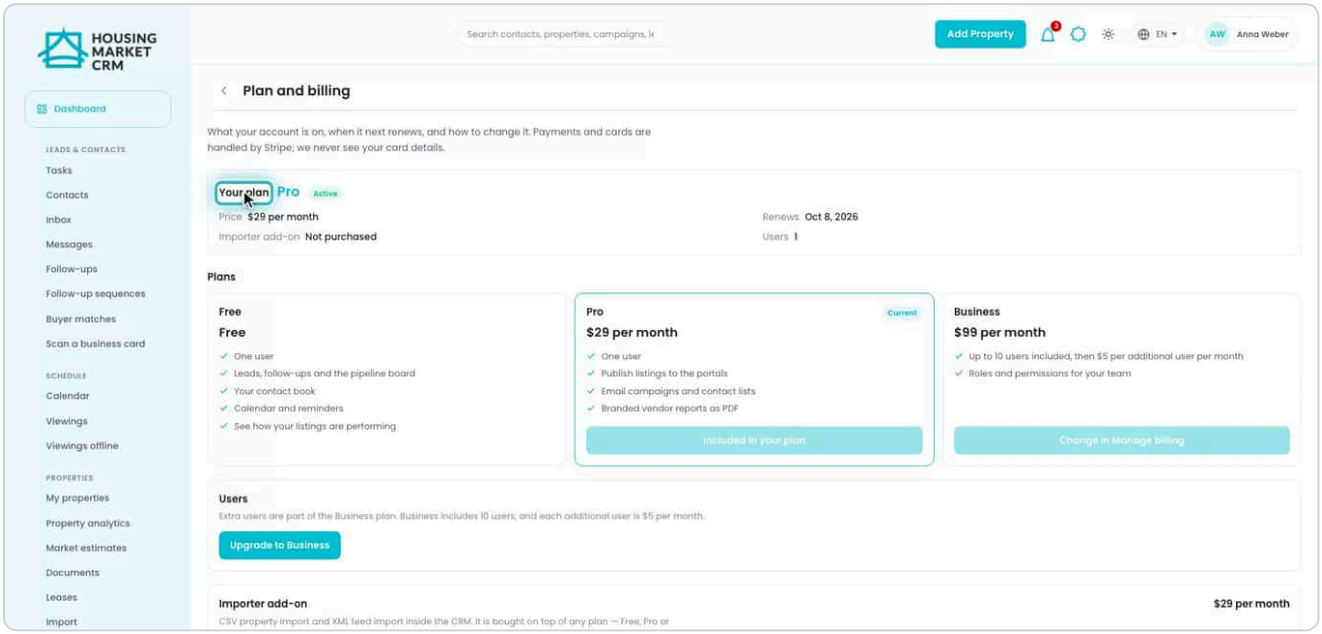
Rajah 77.2 · Skrin dirakam 24 September 2026

3 Pilih Plan and billing (Pelan dan pengebilan).



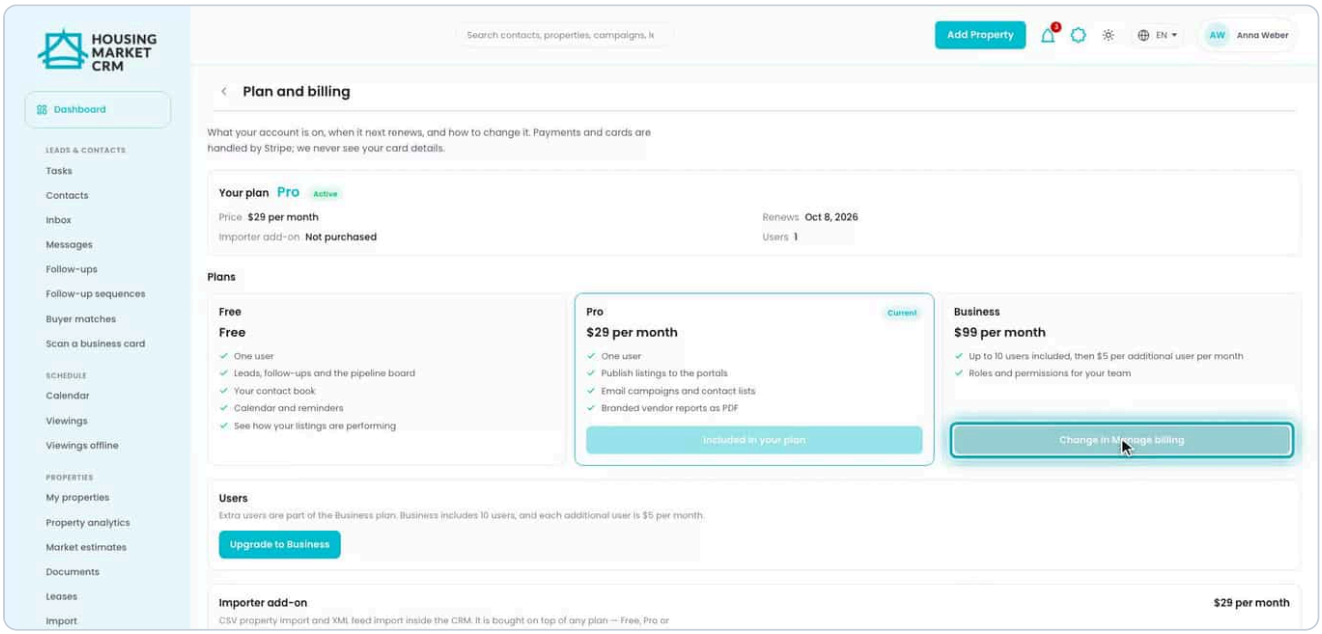
Rajah 77.3 · Skrin dirakam 24 September 2026

4 Your plan menunjukkan pelan, tarikh pembaharuan dan tambahan.



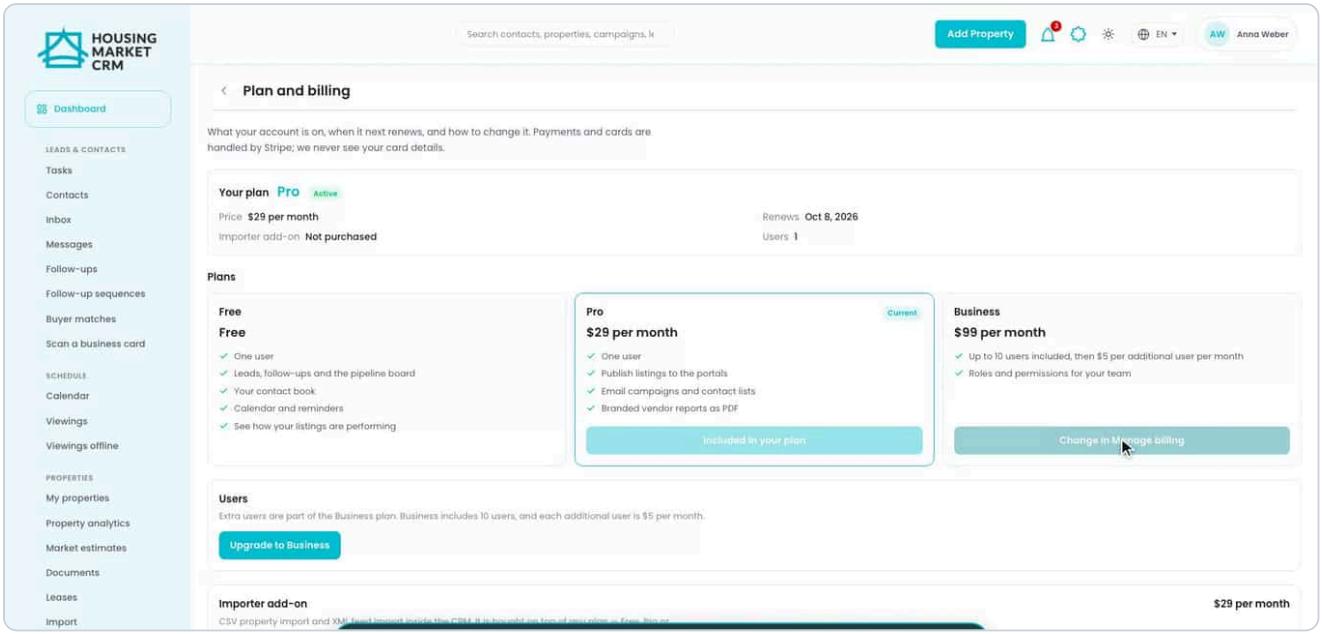
Rajah 77.4 · Skrin dirakam 24 September 2026

5 Klik Manage billing (Urus pengebilan).



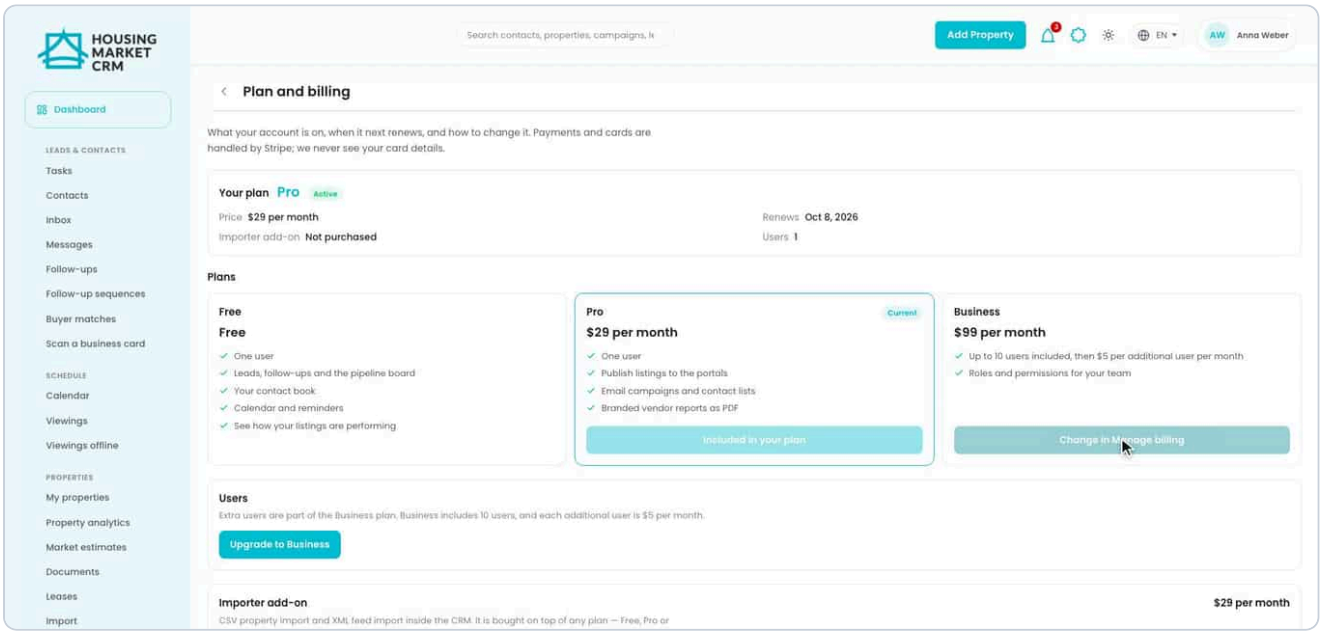
Rajah 77.5 · Skrin dirakam 24 September 2026

6 Halaman selamat Stripe terbuka: tukar kad, butiran atau muat turun invois.



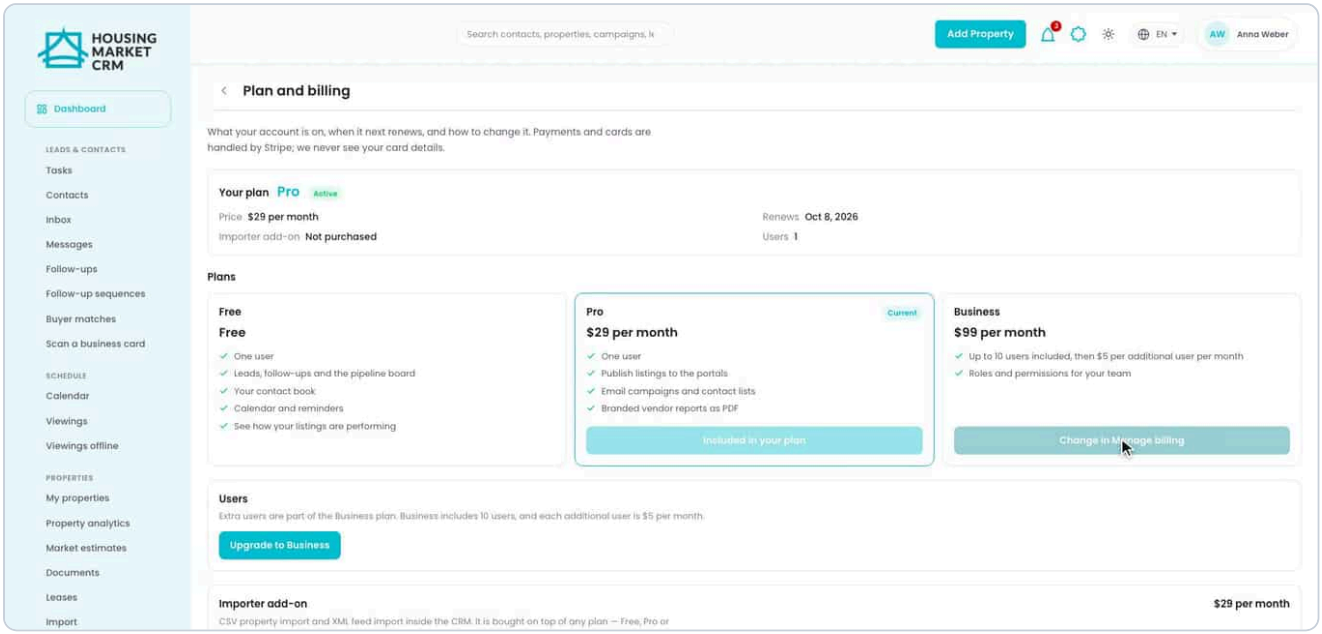
Rajah 77.6 · Skrin dirakam 24 September 2026

7 CRM tidak pernah melihat nombor kad anda.



Rajah 77.7 · Skrin dirakam 24 September 2026

8 Berpindah antara pelan dalam bahagian Plans (Pelan).



Rajah 77.8 · Skrin dirakam 24 September 2026

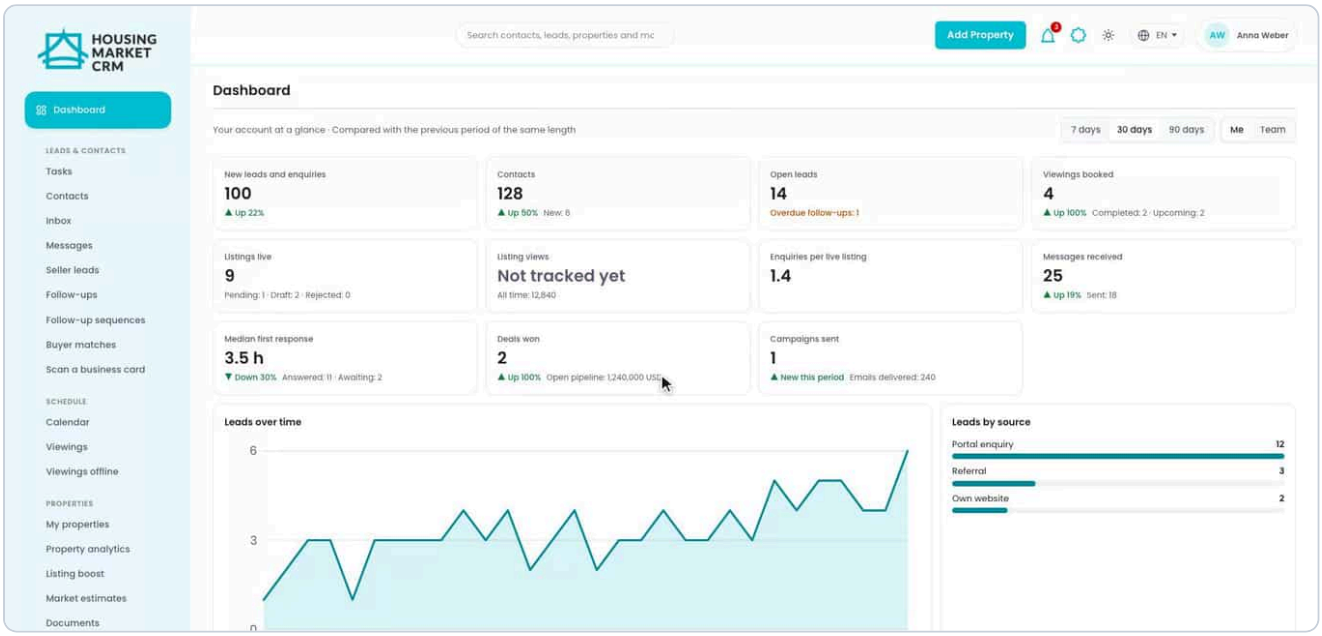
78 BAB 78

Rujuk ejen

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

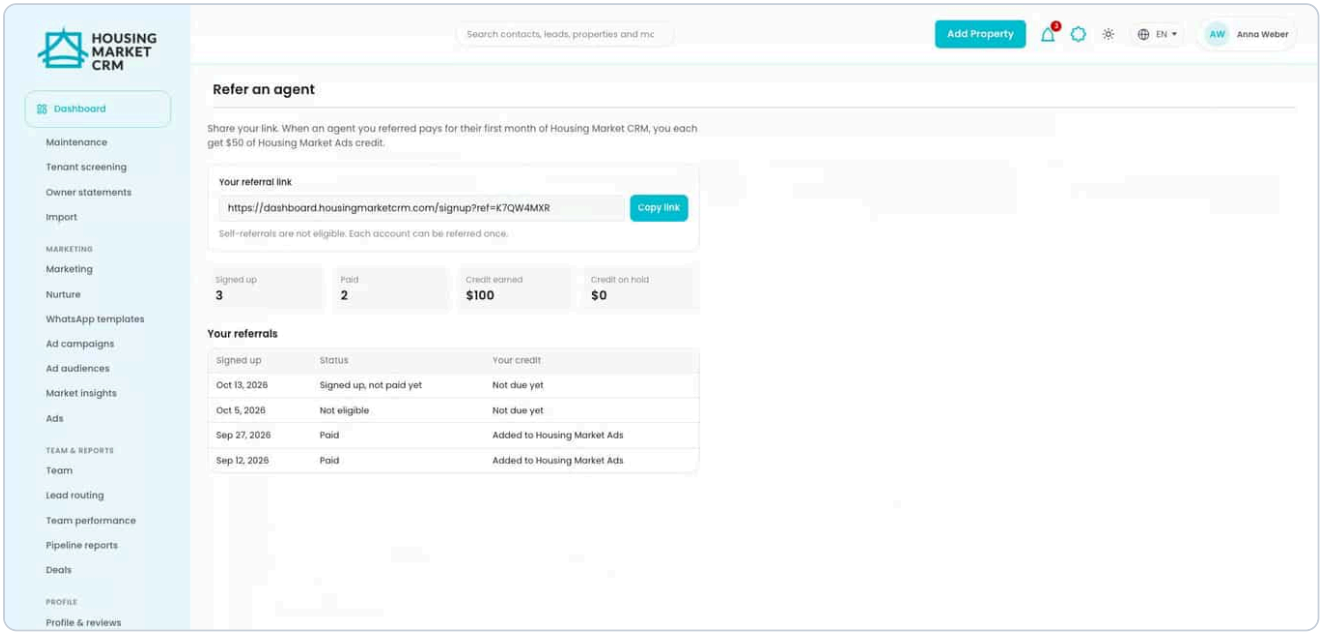
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



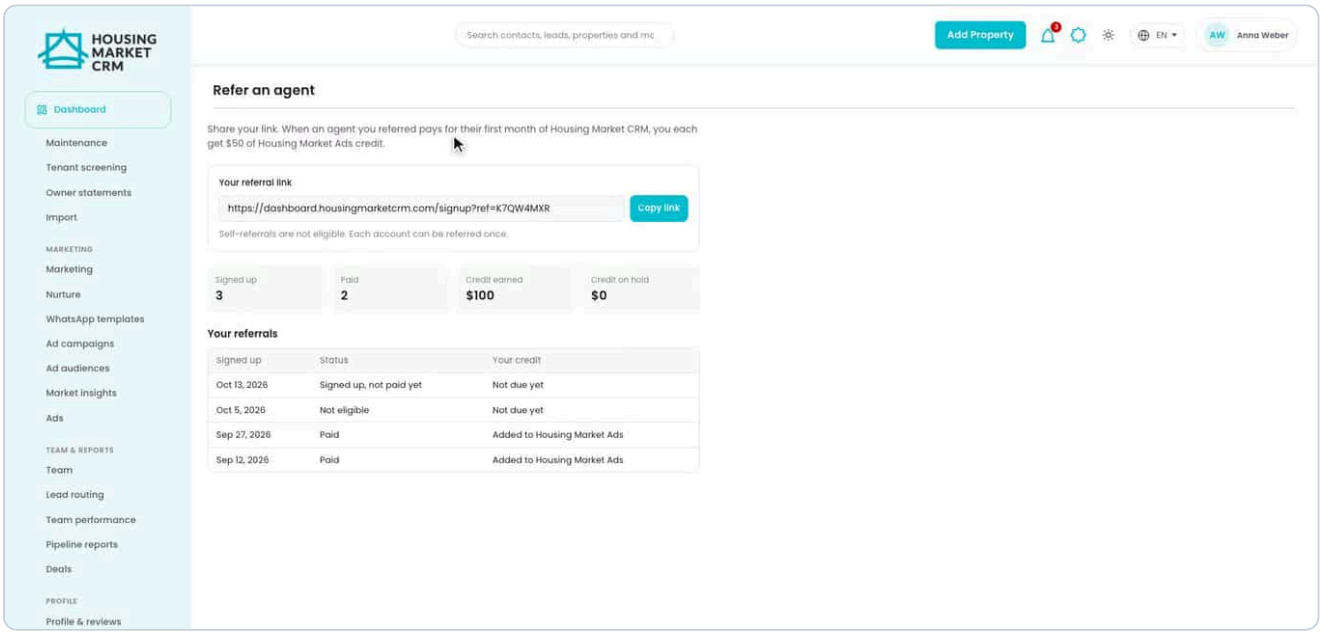
Rajah 78.1 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

2 Klik Rujuk ejen dalam menu kiri.



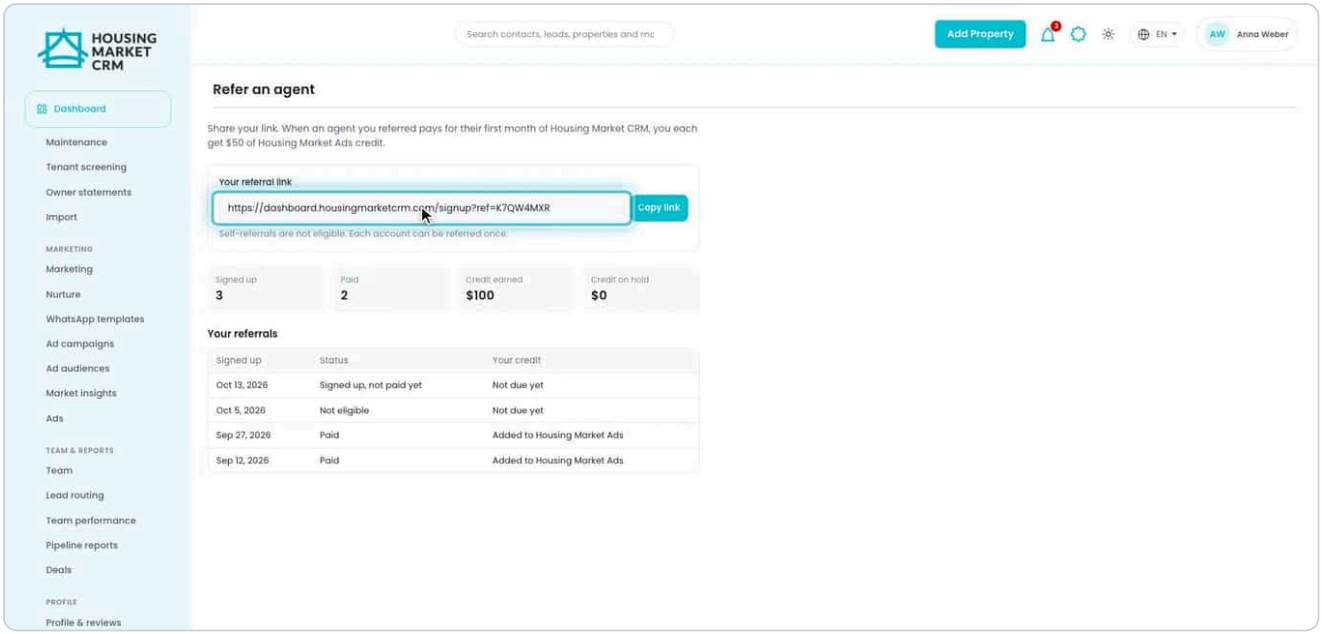
Rajah 78.2 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

3 Apabila ejen yang anda rujuk membayar bulan pertama anda berdua dapat kredit Housing Market Ads $50.



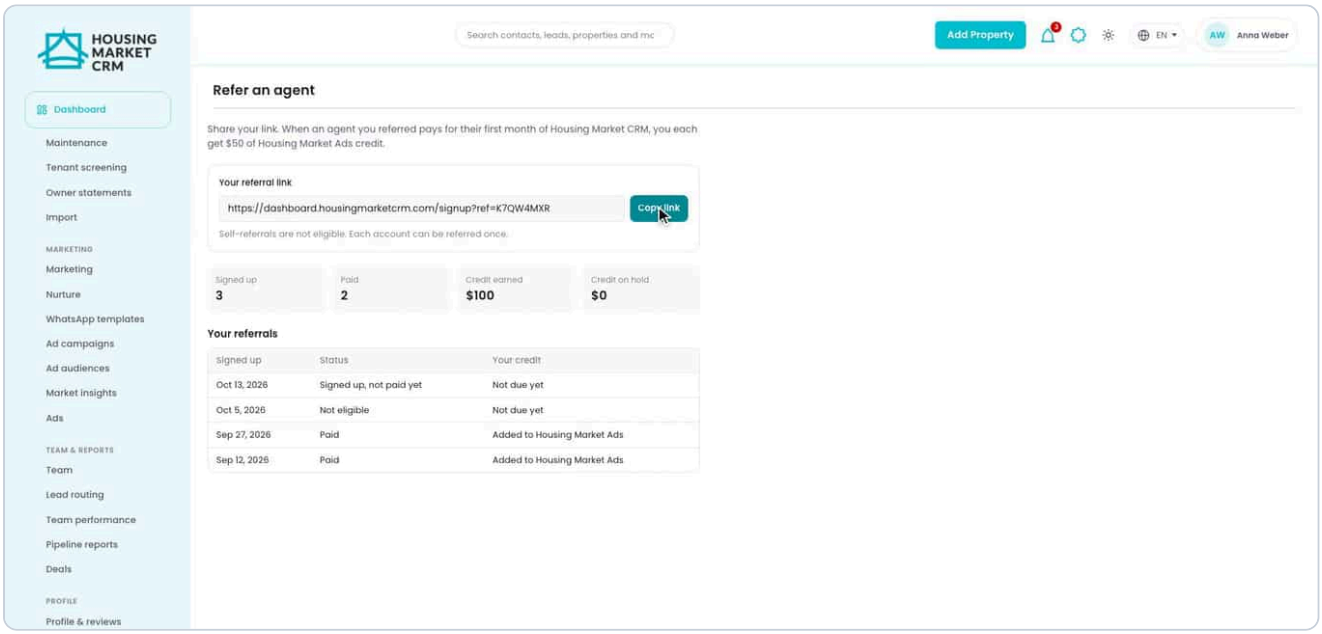
Rajah 78.3 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

4 Ini pautan rujukan anda.



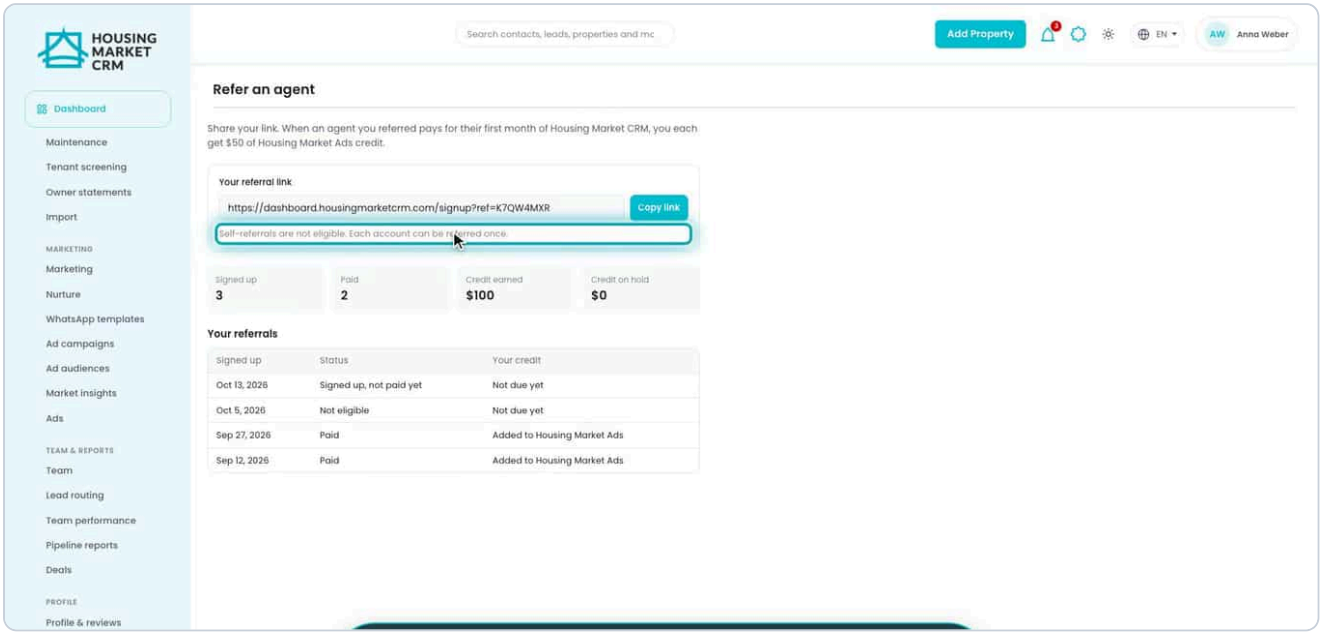
Rajah 78.4 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

5 Klik Salin pautan dan hantar kepada ejen yang anda kenal.



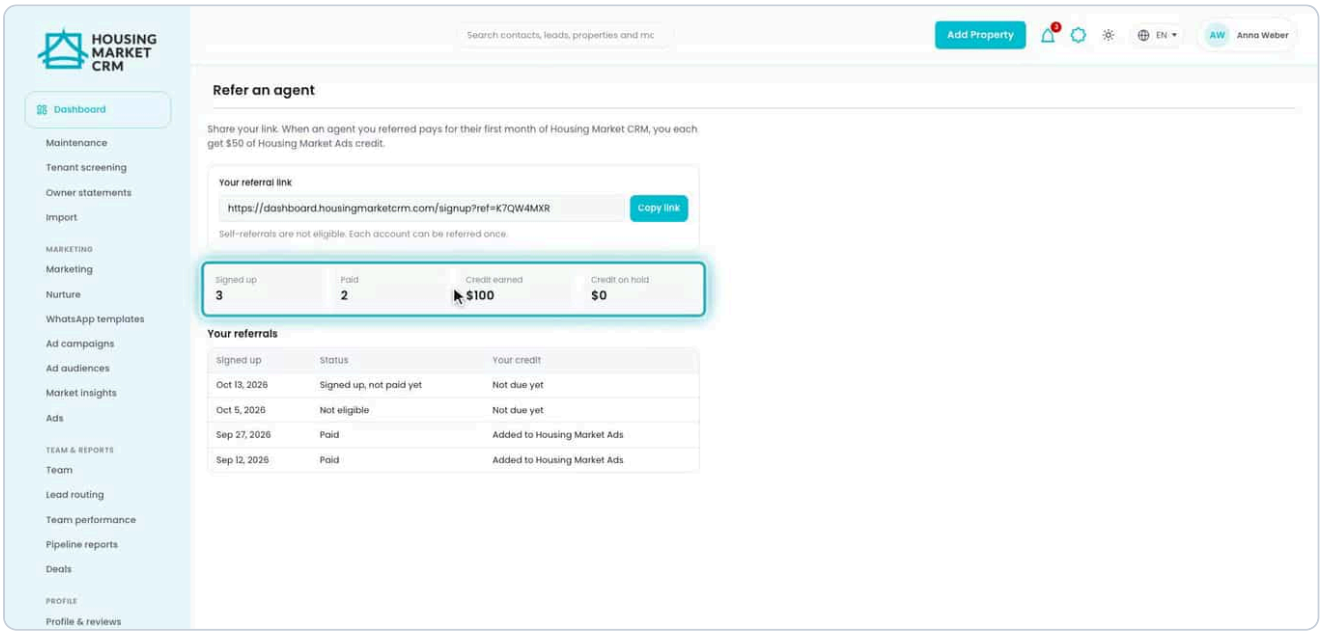
Rajah 78.5 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

6 Rujukan sendiri tidak dikira. Setiap akaun dirujuk sekali.



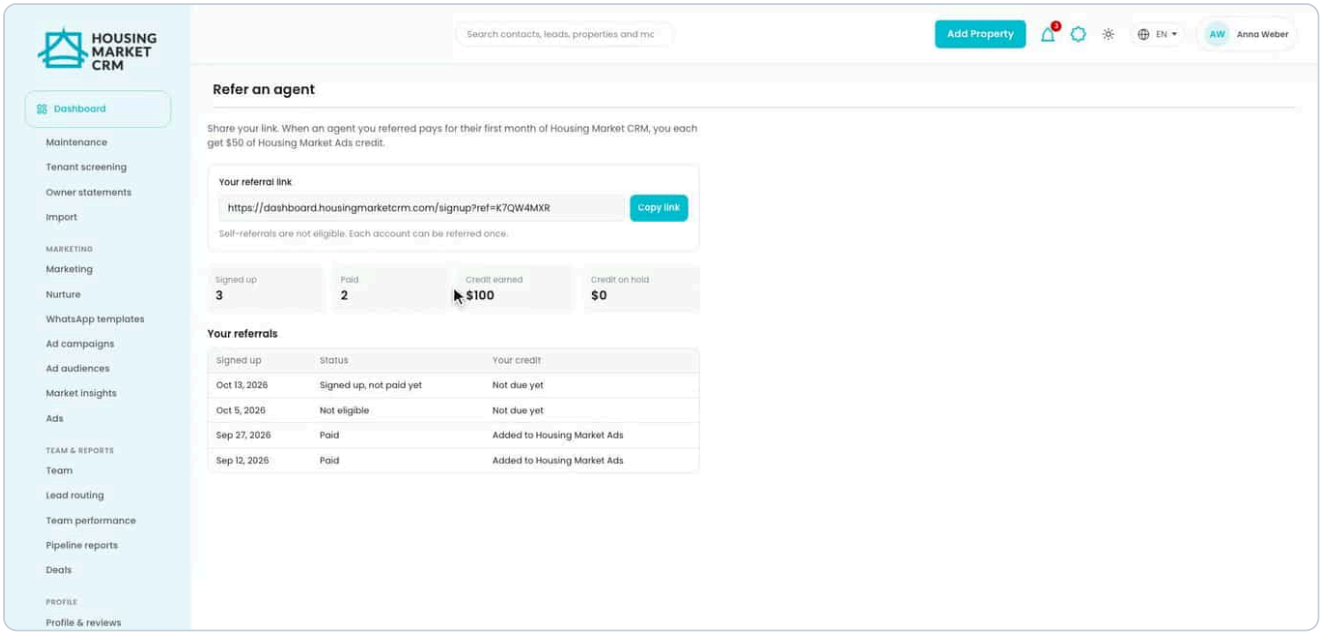
Rajah 78.6 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

7 Telah mendaftar, telah membayar, kredit diperoleh dan ditangguhkan.



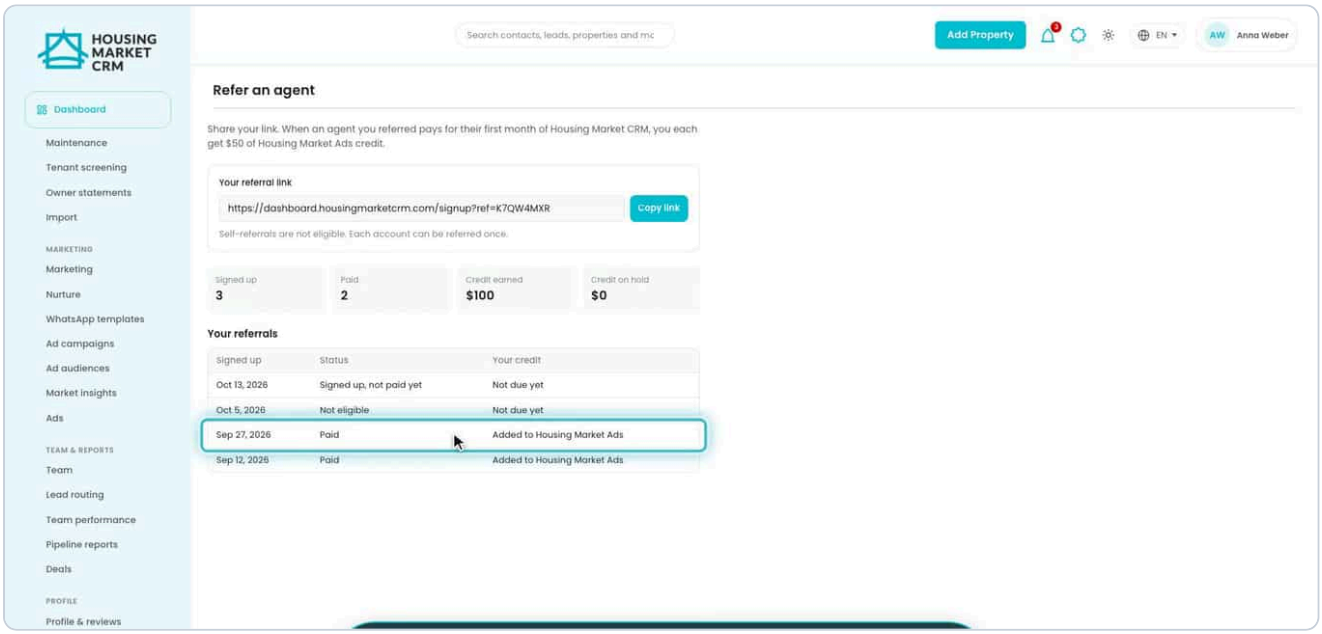
Rajah 78.7 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

8 Setiap ejen yang mendaftar dengan pautan anda.



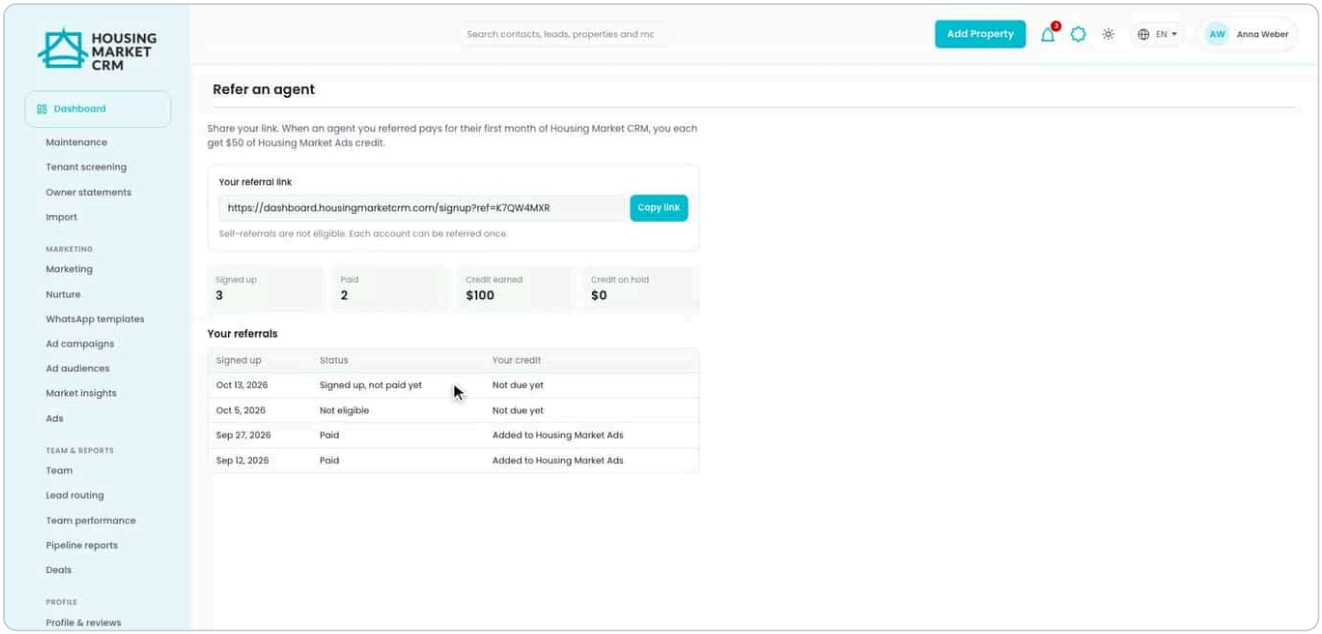
Rajah 78.8 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

9 Sebaik mereka membayar, kredit masuk ke Housing Market Ads.



Rajah 78.9 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

10 Mendaftar tetapi belum membayar: belum diperoleh sehingga mereka bayar.



Rajah 78.10 · Skrin dirakam 16 Oktober 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah CRM berfungsi dengan Housing Market Ads?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

BAHAGIAN 11

Integrasi

79 Beriklan dengan Housing Market Ads

80 Kunci API dan webhook

79 BAB 79

Beriklan dengan Housing Market Ads

Semua pelan | Untuk ejen | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya. Pada Pro anda boleh mengiklankan penyenaraian di Housing Market Ads dan membina khalayak Ads daripada kenalan anda sendiri tanpa meninggalkan CRM, dan prospek Ads tiba di peti masuk.

Mengiklankan penyenaraian

Di bar sisi, buka Analitik hartanah, pilih satu penyenaraian, dan pilih Iklankan dalam panel Pengiklanannya. CRM mengisi kempen daripada penyenaraian, menunjukkan sepanduk seperti rupanya nanti, mencadangkan kata kunci daripada data carian portal, dan mencipta kempen dalam akaun Housing Market Ads anda, di mana ia disemak oleh pasukan kami sebelum dijalankan. Selepas itu, penyenaraian menunjukkan prestasi kempennya. Anda memerlukan akaun Housing Market Ads; bajet dalam dolar AS dan Ads membilkan anda untuknya seperti biasa — tiada wang melalui CRM.

Jika CRM tidak dapat mencipta kempen — contohnya kerana ia tidak dapat menghubungi Housing Market Ads — panel akan menyatakannya dan menawarkan Cipta kempen dalam Housing Market Ads, yang membuka papan pemuka Ads dalam tab baharu supaya anda boleh menciptanya di sana.

Khalayak

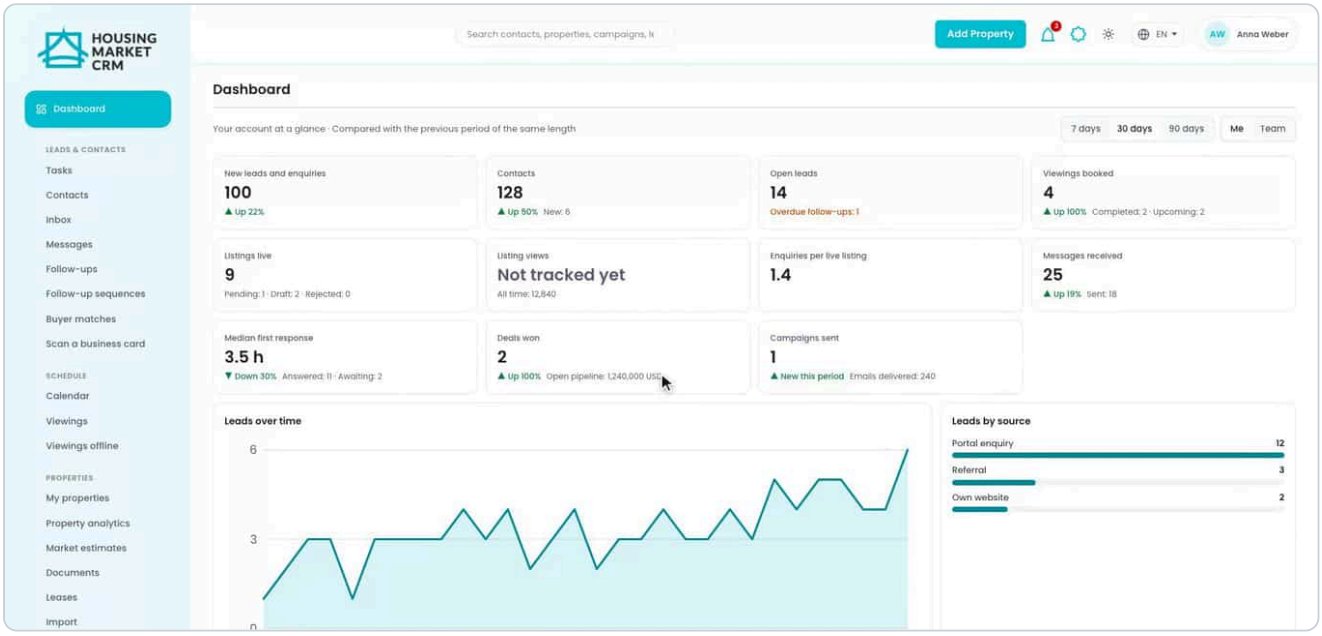
CRM boleh menghantar tiga jenis khalayak ke Housing Market Ads, dibina hanya daripada kenalan anda sendiri: prospek yang sudah sejuk, pembeli terdahulu, dan orang yang pernah bertanya tentang jenis hartanah tertentu. Kenalan hanya dimasukkan jika ada persetujuan jelas yang direkodkan dan alamatnya tiada rekod berhenti langgan, lantunan atau aduan, dan CRM mengira berapa ramai yang dikecualikan serta sebabnya.

Mencipta kempen dan khalayak ialah sebahagian daripada Pro. Membaca angka kempen sedia ada dan menjedanya boleh dibuat pada semua pelan, dan pertanyaan yang dihasilkan kempen Ads sampai ke peti masuk dan papan prospek anda seperti pertanyaan lain.

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah CRM berfungsi dengan Housing Market Ads?**

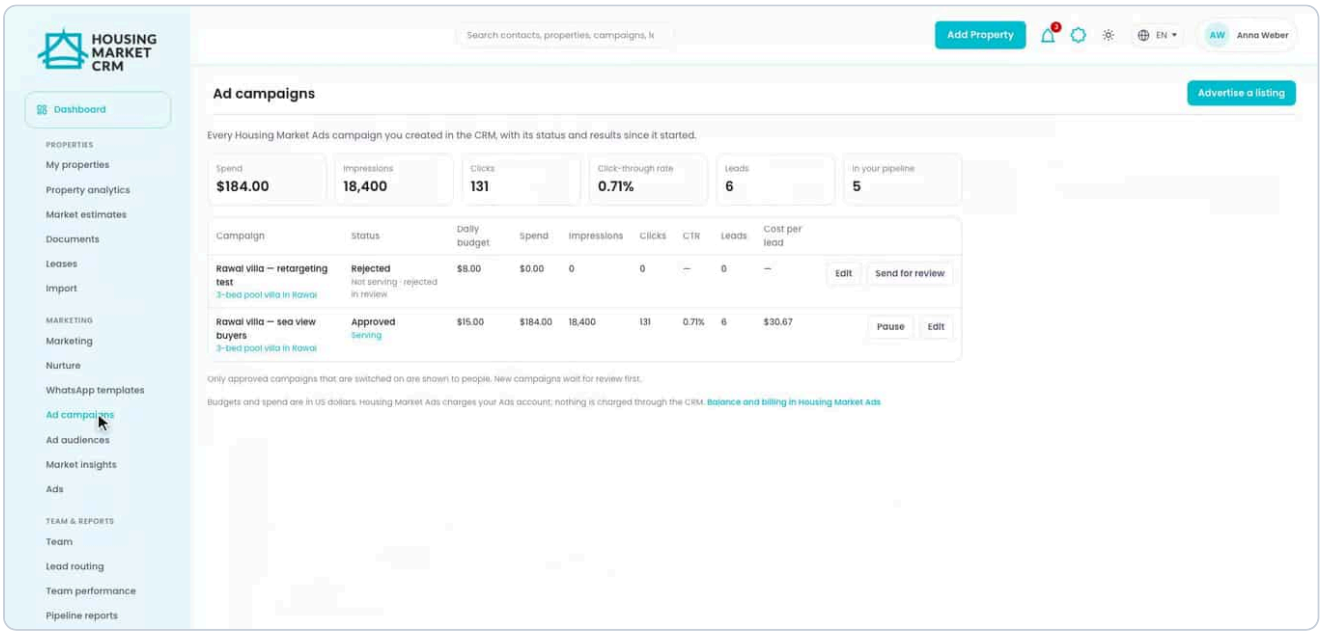
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



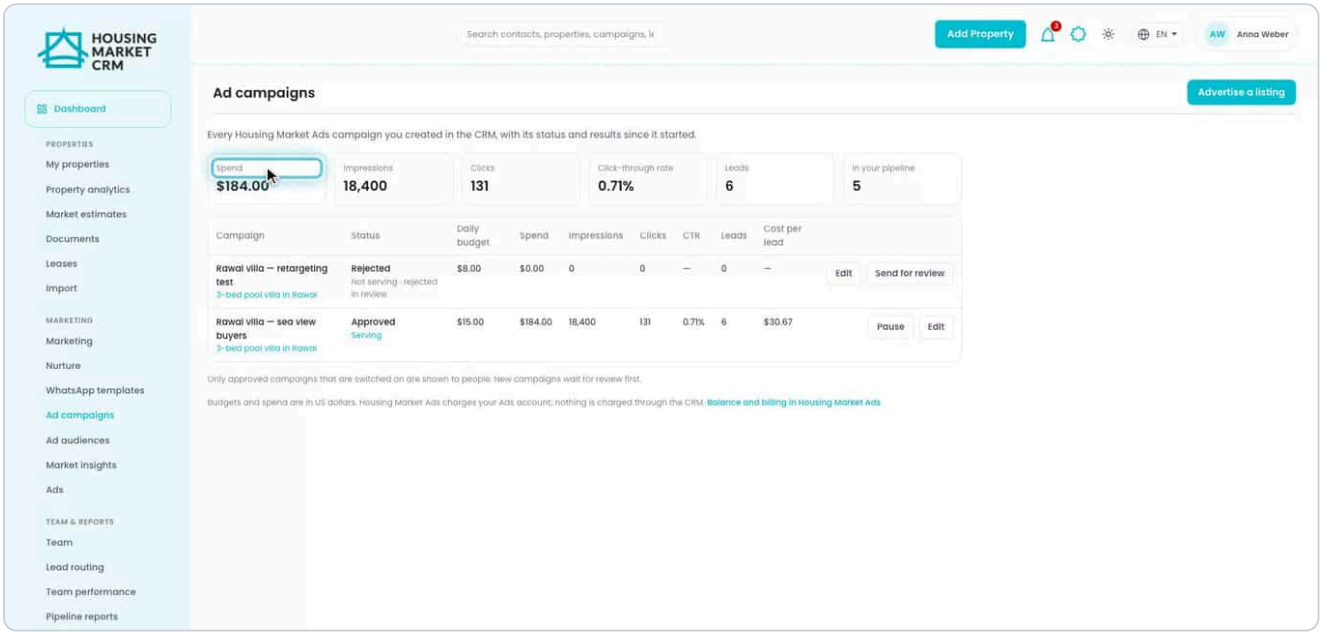
Rajah 79.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik Ad campaigns dalam menu kiri.



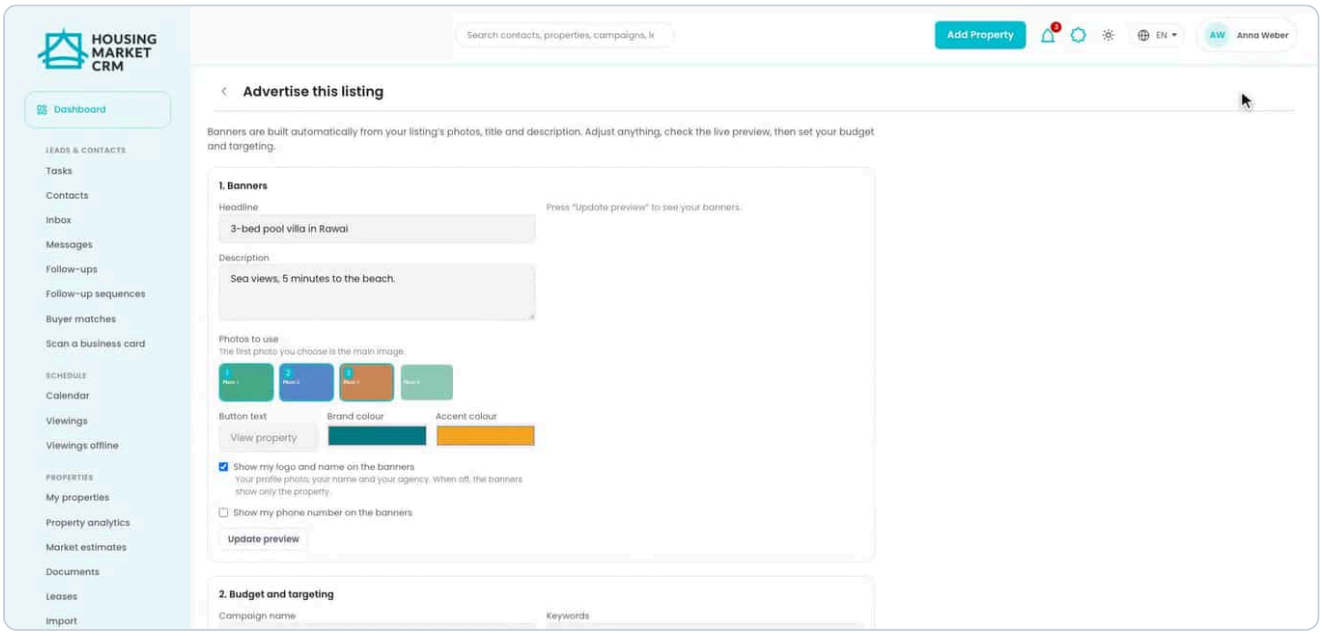
Rajah 79.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Lihat perbelanjaan, tera, klik dan prospek sekali pandang.



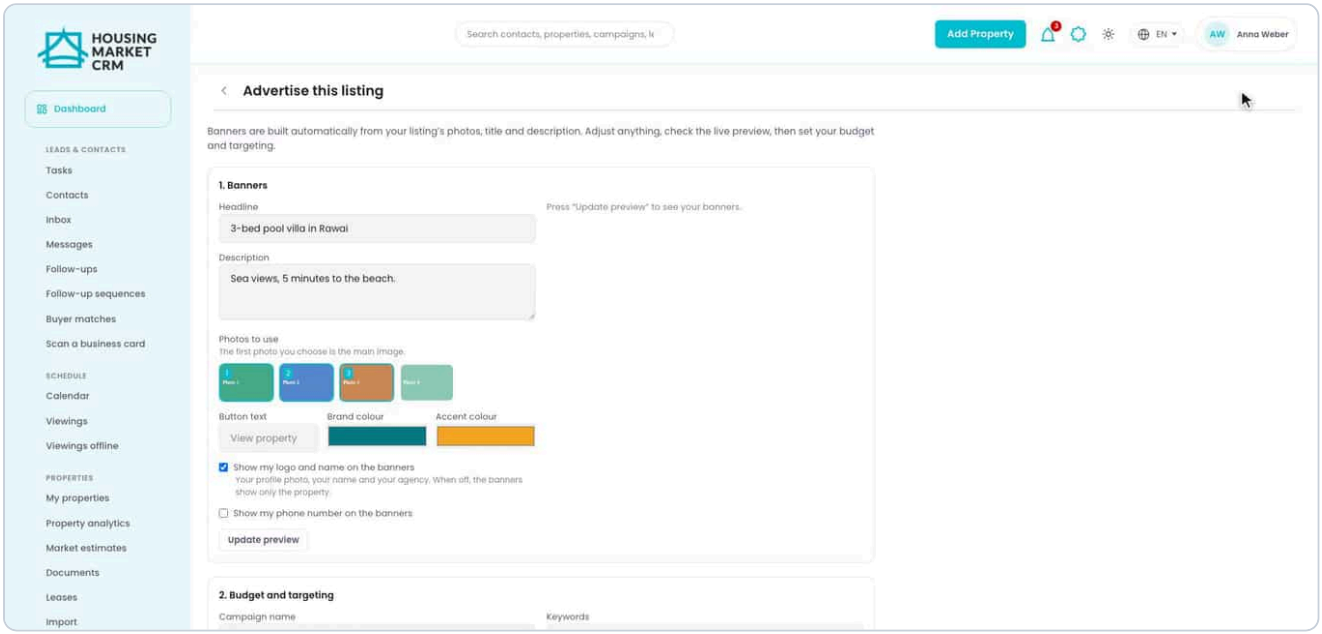
Rajah 79.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Klik Advertise a listing.



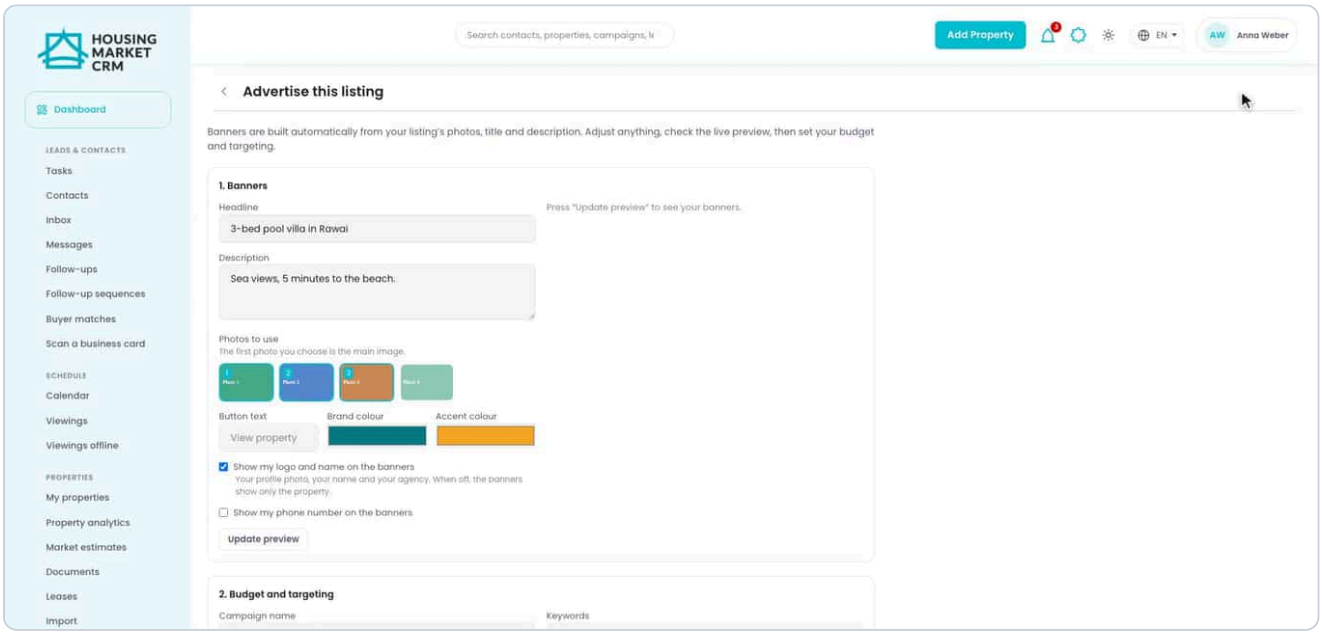
Rajah 79.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Pilih penyenaraian untuk diiklankan.



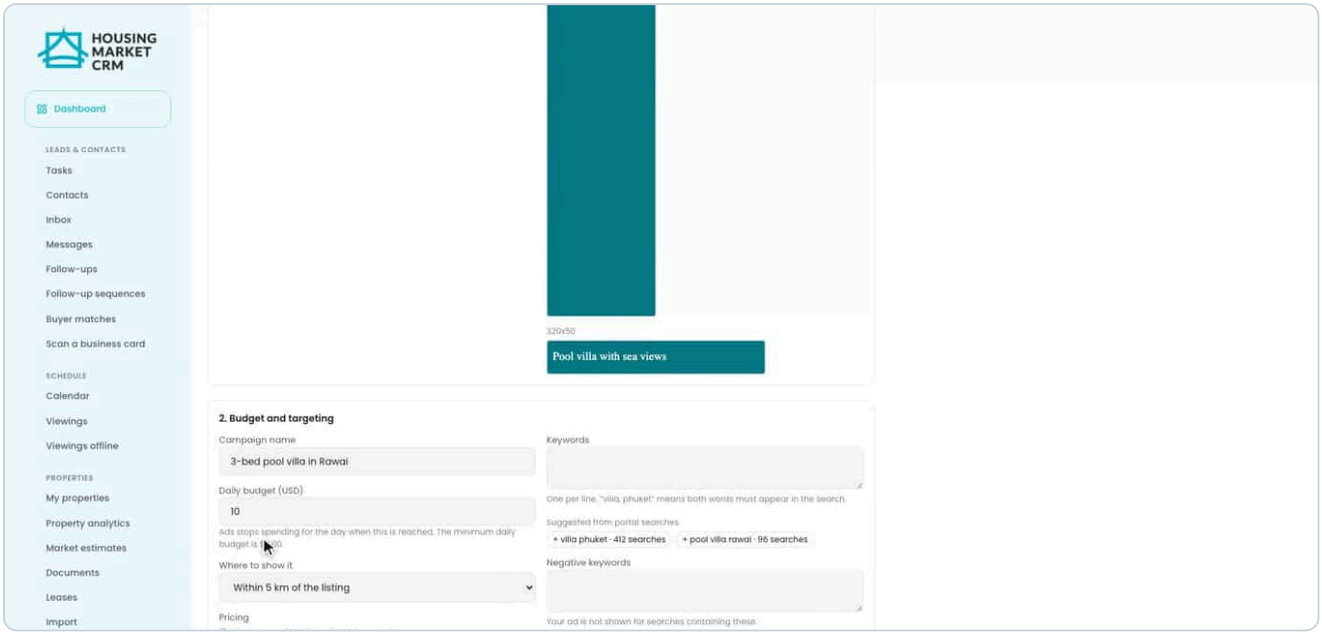
Rajah 79.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Sepanduk dibina daripada foto dan teks penyenaraian anda.



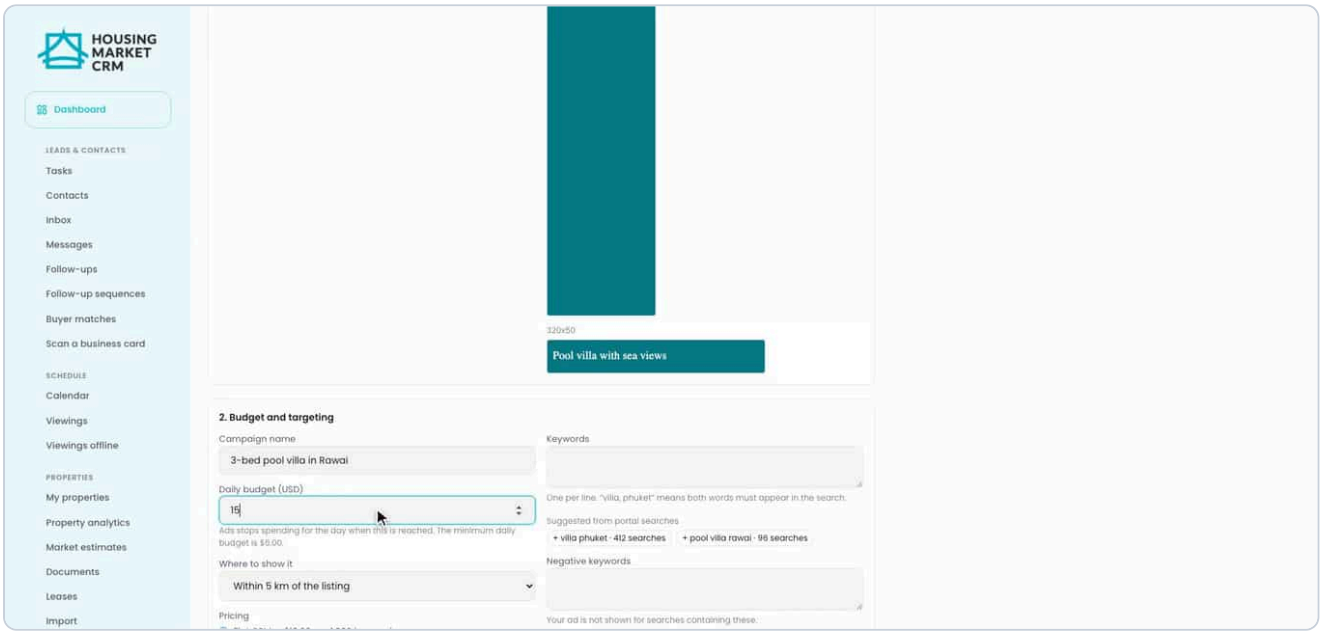
Rajah 79.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Ubah tajuk utama dan klik Update preview.



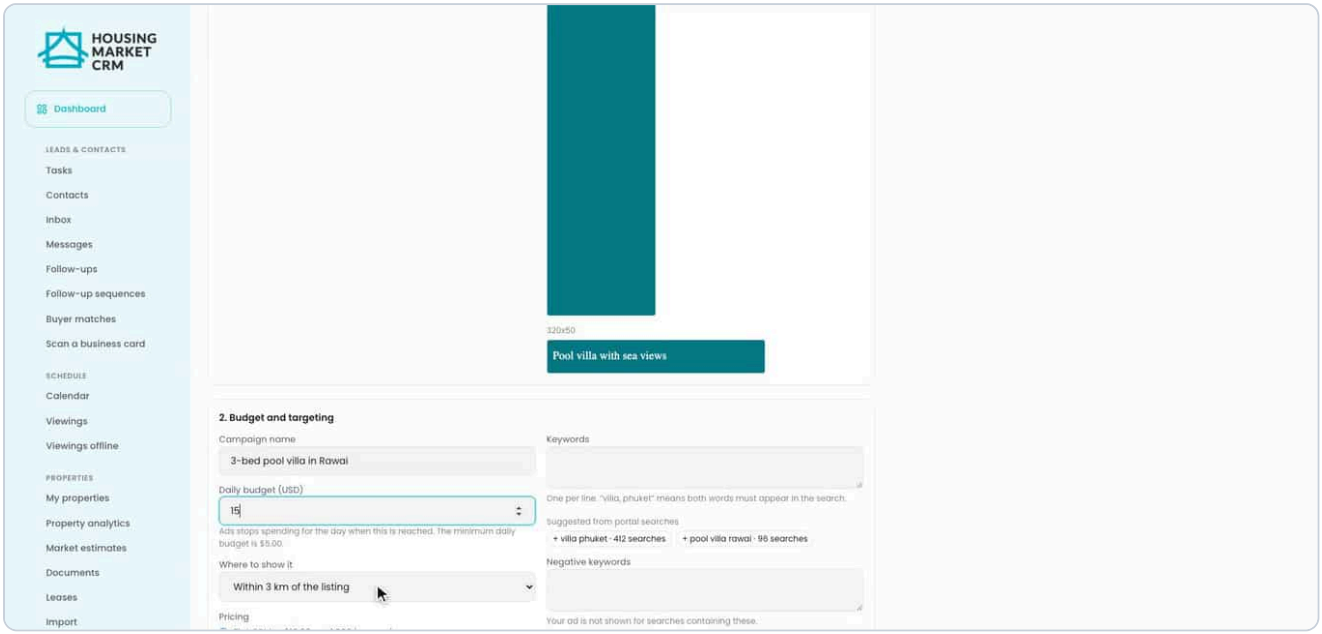
Rajah 79.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Tetapkan bajet harian dalam dolar AS.



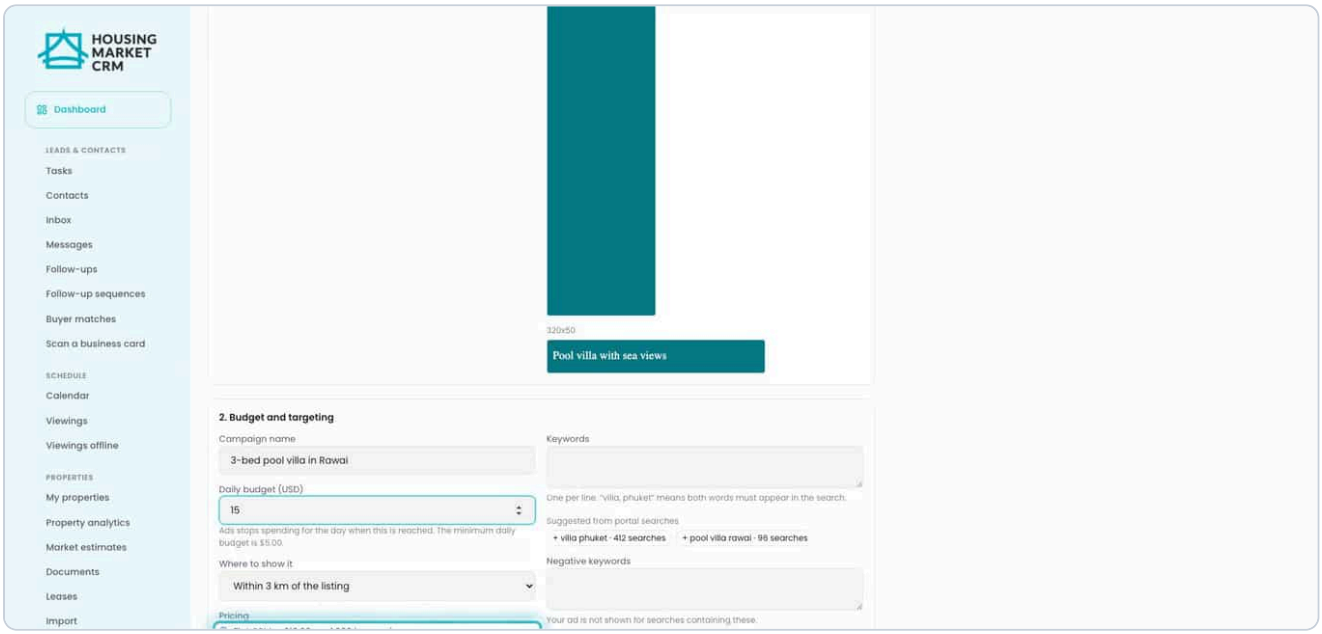
Rajah 79.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Pilih tempat paparannya — cth. berdekatan penyenaraian.



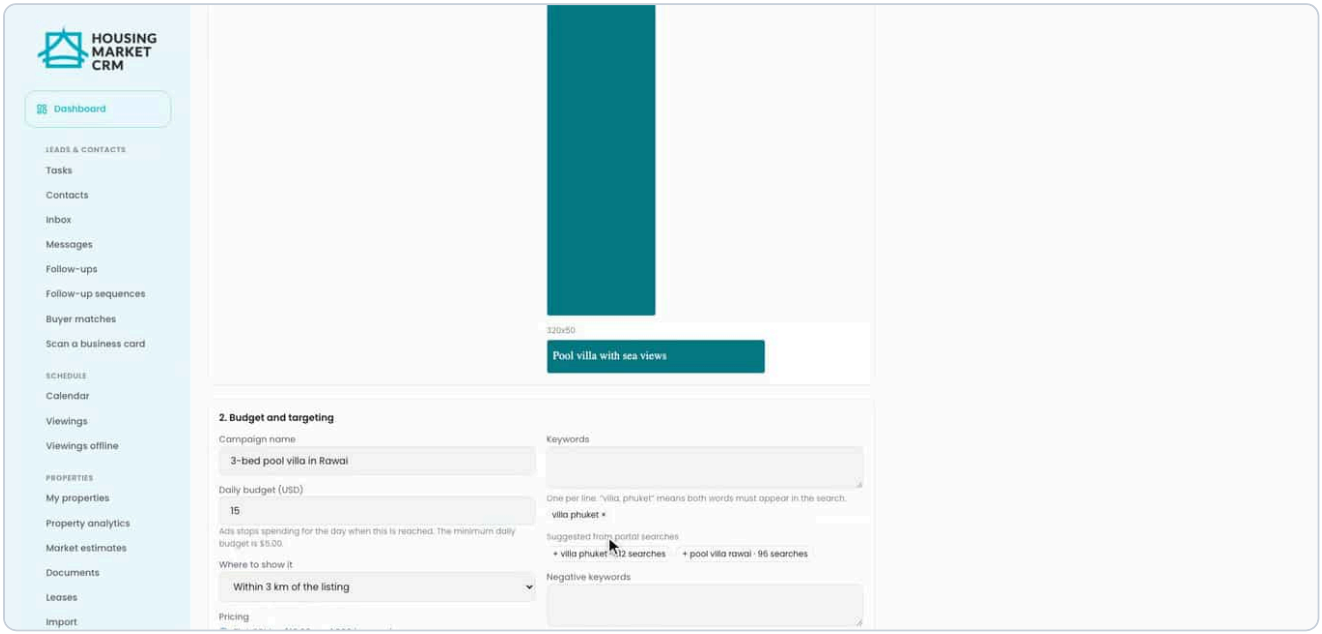
Rajah 79.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

10 Caj ialah kadar rata $10 bagi setiap 1,000 tera.



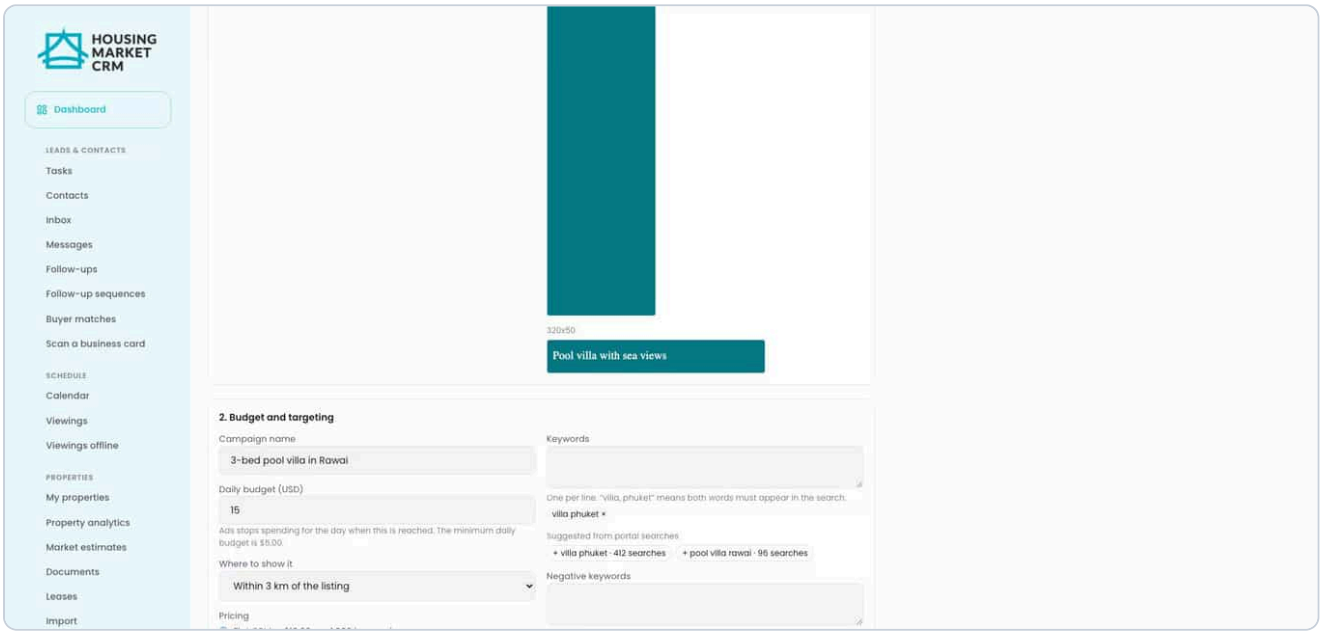
Rajah 79.10 · Skrin dirakam 17 September 2026

11 Tambah kata kunci dicadangkan — setiap satu tunjuk cariannya.



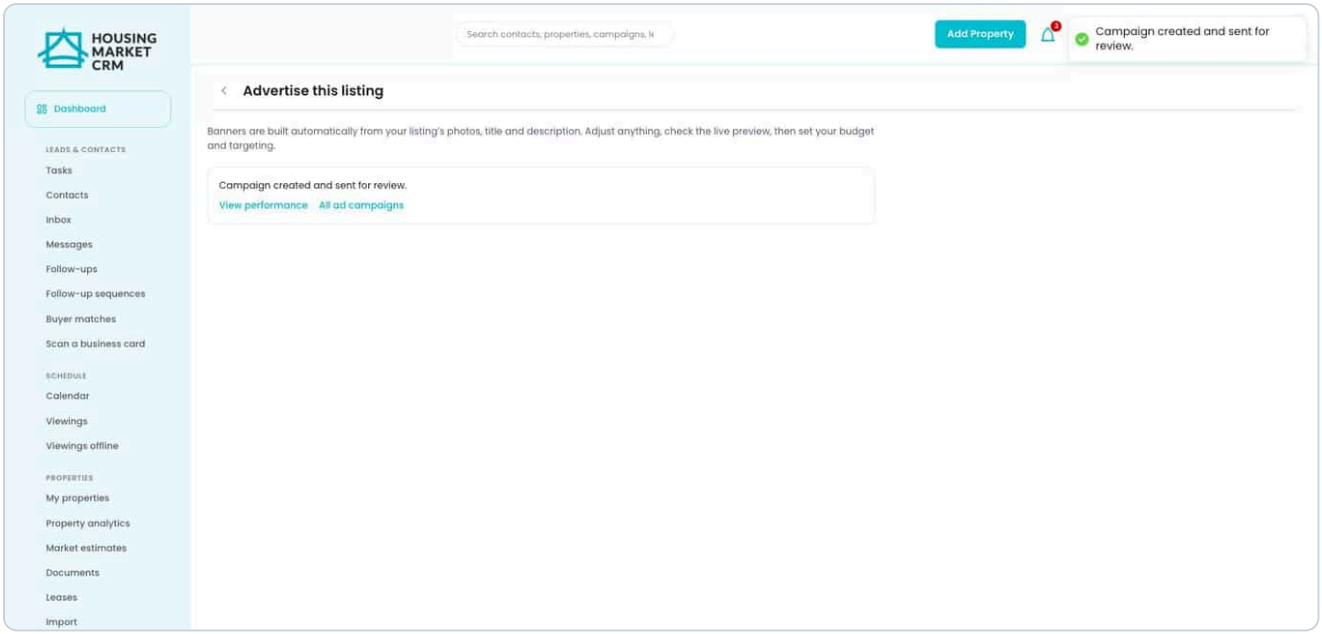
Rajah 79.11 · Skrin dirakam 17 September 2026

12 Tambah juga kata kunci negatif yang dicadangkan.



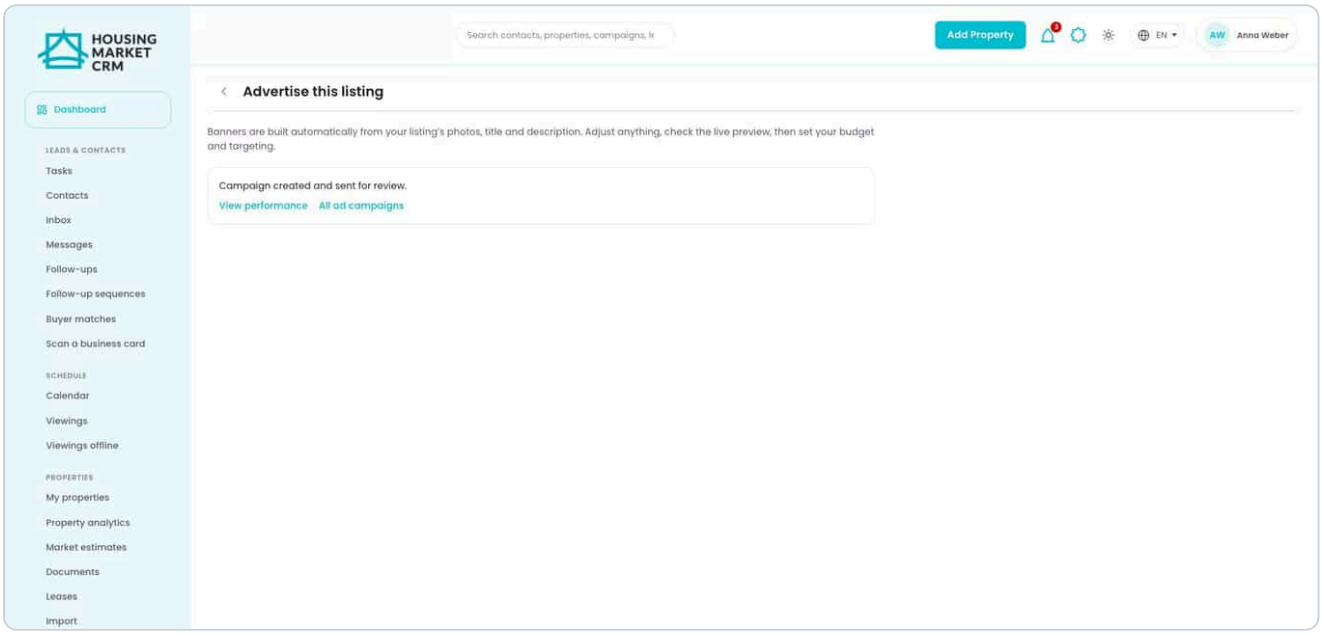
Rajah 79.12 · Skrin dirakam 17 September 2026

13 Klik Create campaign.



Rajah 79.13 · Skrin dirakam 17 September 2026

14 Kempen disemak, kemudian bermula di portal.



Rajah 79.14 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah CRM disepadukan dengan Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

80 BAB 80

Kunci API dan webhook

Business | Untuk pentadbir | Tonton video

GAMBARAN KESELURUHAN

Ya, pada Business. Cipta kunci API untuk membaca dan menulis prospek, kenalan dan urus niaga melalui REST, dan daftarkan webhook untuk dimaklumkan apabila prospek, urus niaga dan hartanah yang diterbitkan berubah.

Dalam Tetapan, buka Integrasi untuk mencipta kunci API dan titik akhir webhook. API terbuka dan webhook ialah satu ciri pada Business, kerana kunci bertindak bagi seluruh pejabat, bukan bagi seorang ejen.

API REST

Kunci API membaca dan menulis prospek, kenalan dan urus niaga, dan membaca hartanah. Permintaan dihadkan kadarnya, respons dibahagikan kepada halaman, dan sesi log masuk CRM tidak diterima sebagai ganti kunci.

Webhook

Daftarkan titik akhir https dan pilih peristiwa yang diterimanya:

- Prospek dicipta — dalam CRM, melalui API, atau daripada pertanyaan portal
- Prospek dikemas kini atau diagihkan semula, termasuk perubahan peringkat
- Urus niaga bertukar keadaan dalam penjejak urus niaga
- Hartanah CRM benar-benar sampai ke portalnya

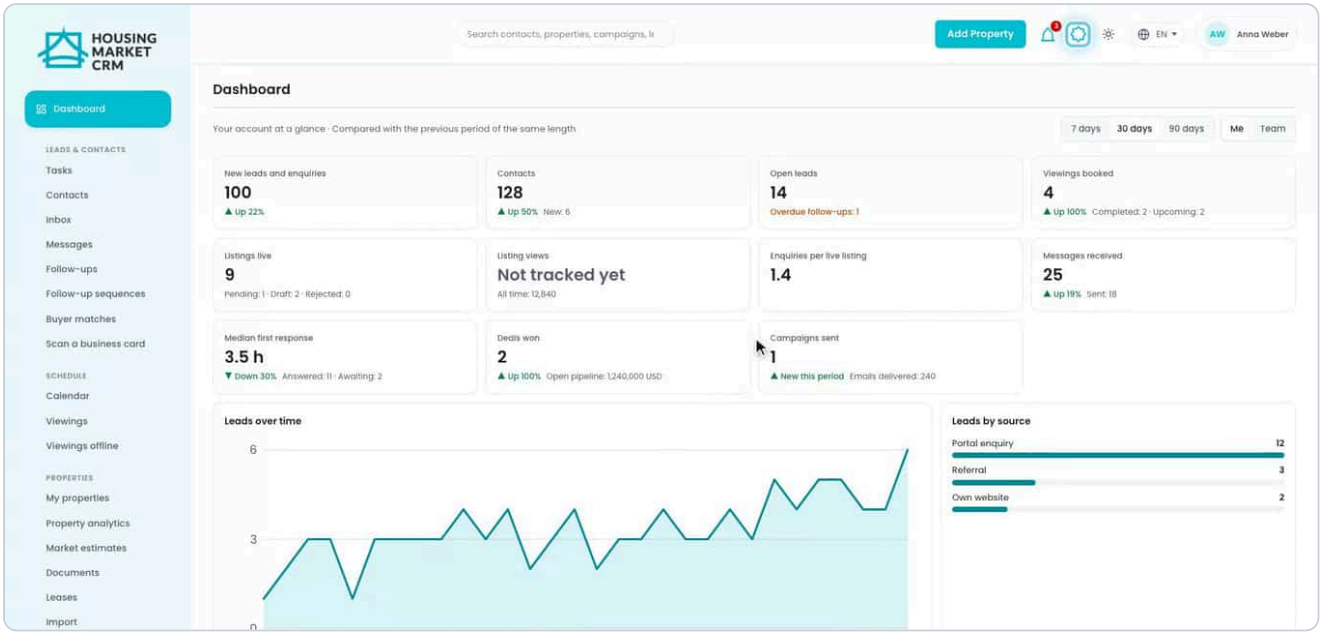
Setiap penghantaran ditandatangani supaya sistem anda boleh menyemak bahawa ia datang daripada kami, penghantaran yang gagal dicuba semula, dan log penghantaran menunjukkan apa yang dihantar dan apa jawapan titik akhir anda. Hantar ujian menghantar satu peristiwa ujian sekali, supaya anda boleh menyemak titik akhir sebelum bergantung padanya.

Ini ialah API CRM sendiri. Housing Market API untuk penyenaraian dan suapan ialah produk berasingan dengan dokumentasinya sendiri.

Daripada Pusat Bantuan: **Adakah terdapat API dan webhook?**

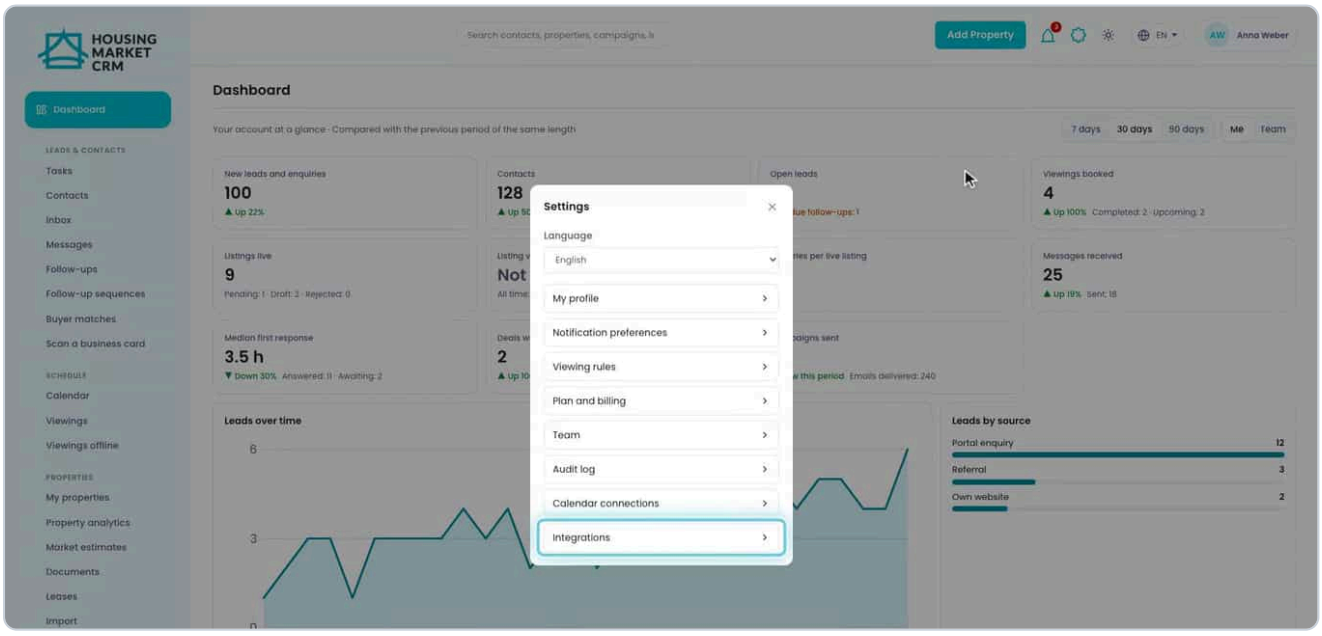
LANGKAH DEMI LANGKAH

1 Buka akaun Housing Market CRM anda.



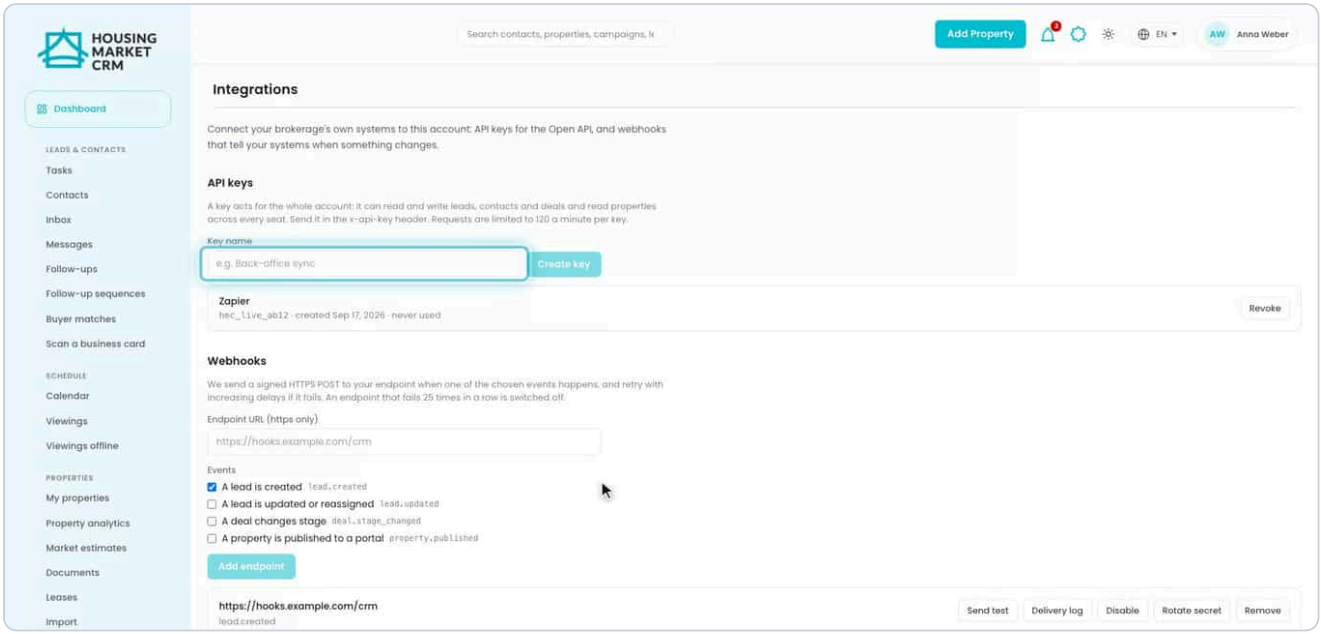
Rajah 80.1 · Skrin dirakam 17 September 2026

2 Klik ikon Settings (Tetapan) di bahagian atas.



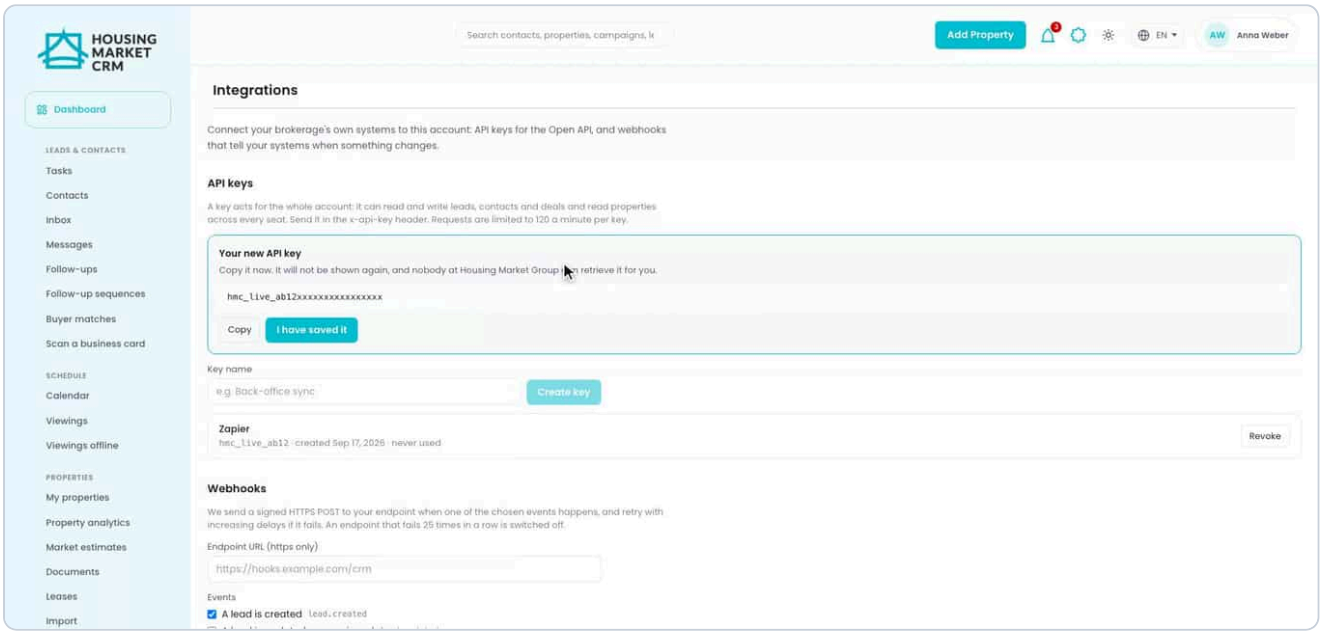
Rajah 80.2 · Skrin dirakam 17 September 2026

3 Pilih Integrations.



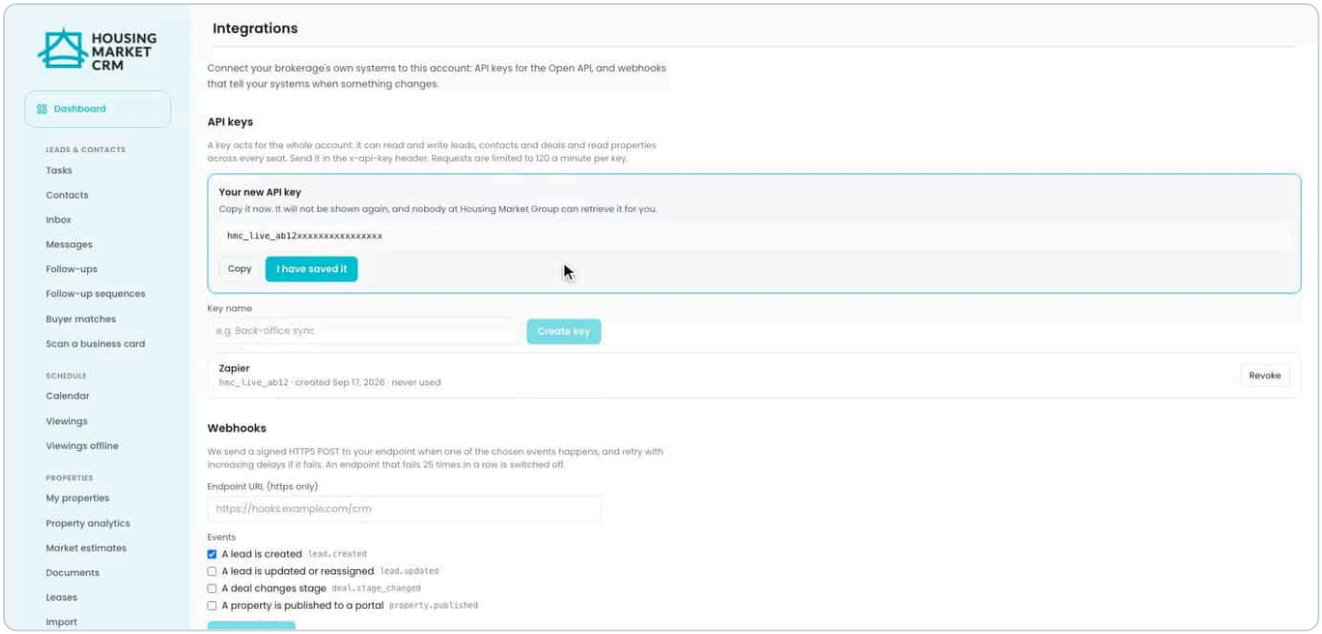
Rajah 80.3 · Skrin dirakam 17 September 2026

4 Namakan kunci API baharu dan klik Create key.



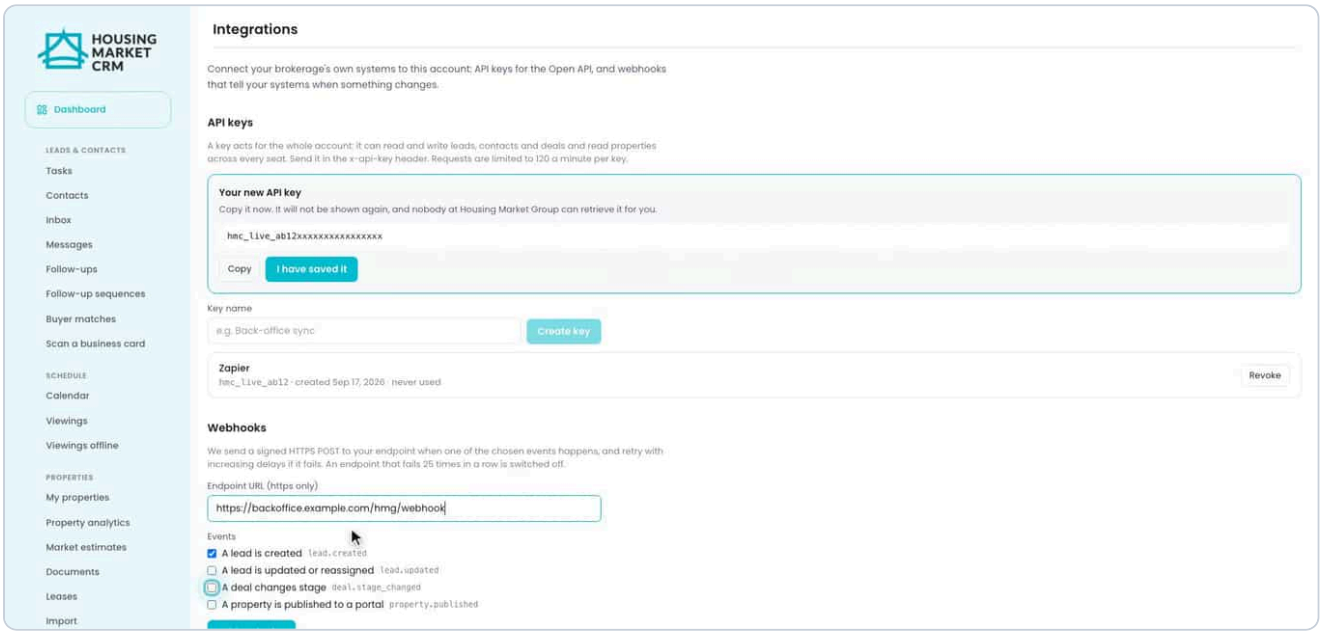
Rajah 80.4 · Skrin dirakam 17 September 2026

5 Kunci dipapar sekali — salin ke tempat selamat.



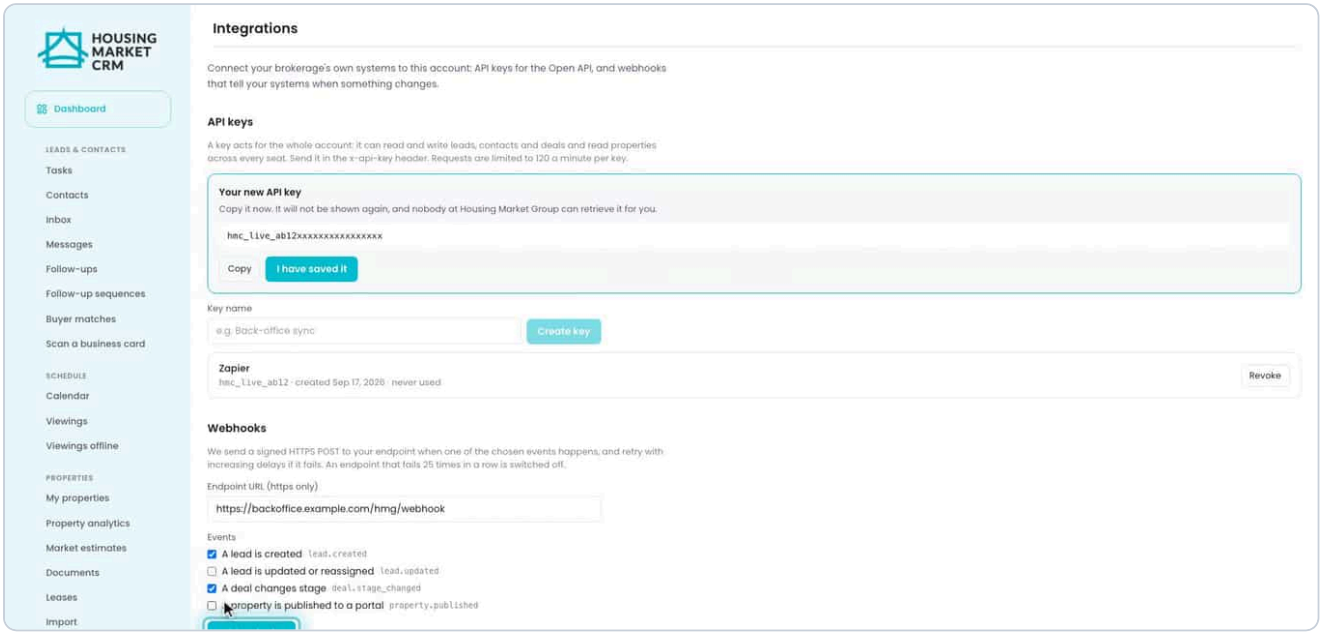
Rajah 80.5 · Skrin dirakam 17 September 2026

6 Di bawah Webhooks masukkan titik akhir HTTPS anda.



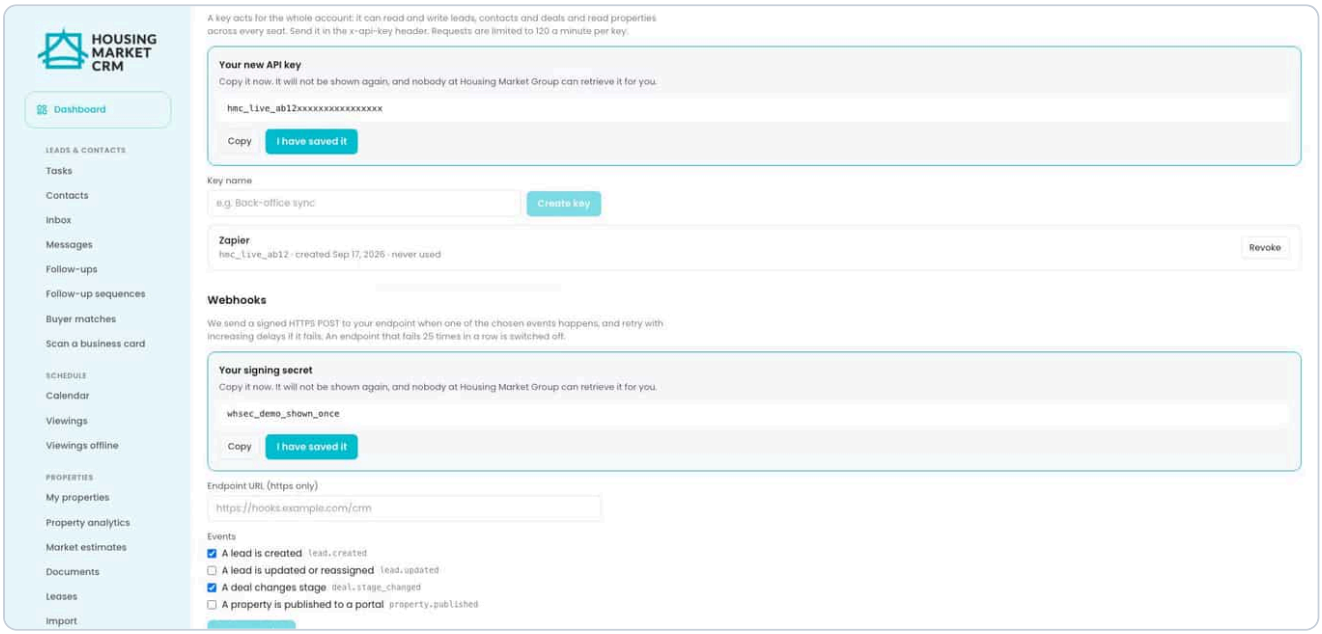
Rajah 80.6 · Skrin dirakam 17 September 2026

7 Tandakan acara yang hendak diterima.



Rajah 80.7 · Skrin dirakam 17 September 2026

8 Klik Add endpoint.



Rajah 80.8 · Skrin dirakam 17 September 2026

9 Guna Send test, lalu periksa Delivery log.



Rajah 80.9 · Skrin dirakam 17 September 2026

ARTIKEL PUSAT BANTUAN BERKAITAN

Adakah data saya selamat? faq.housingmarketgroup.com/ms/faq/is-my-data-secure

Perlukan bantuan lanjut?

Setiap bab dalam buku panduan ini juga tersedia sebagai video pendek, dan setiap penerangan di dalamnya datang daripada Pusat Bantuan.

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

HUBUNGI KAMI
faq.housingmarketgroup.com/contact
Tulis kepada pasukan sokongan

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

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
Log masuk · maklumat produk di housingmarketcrm.com

Buku Panduan Housing Market CRM · Edisi November 2026

Skrin yang ditunjukkan dirakam sehingga 28 Oktober 2026; skrin anda mungkin sedikit berbeza selepas keluaran seterusnya.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Hak cipta terpelihara.

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

HOUSING MARKET GROUP