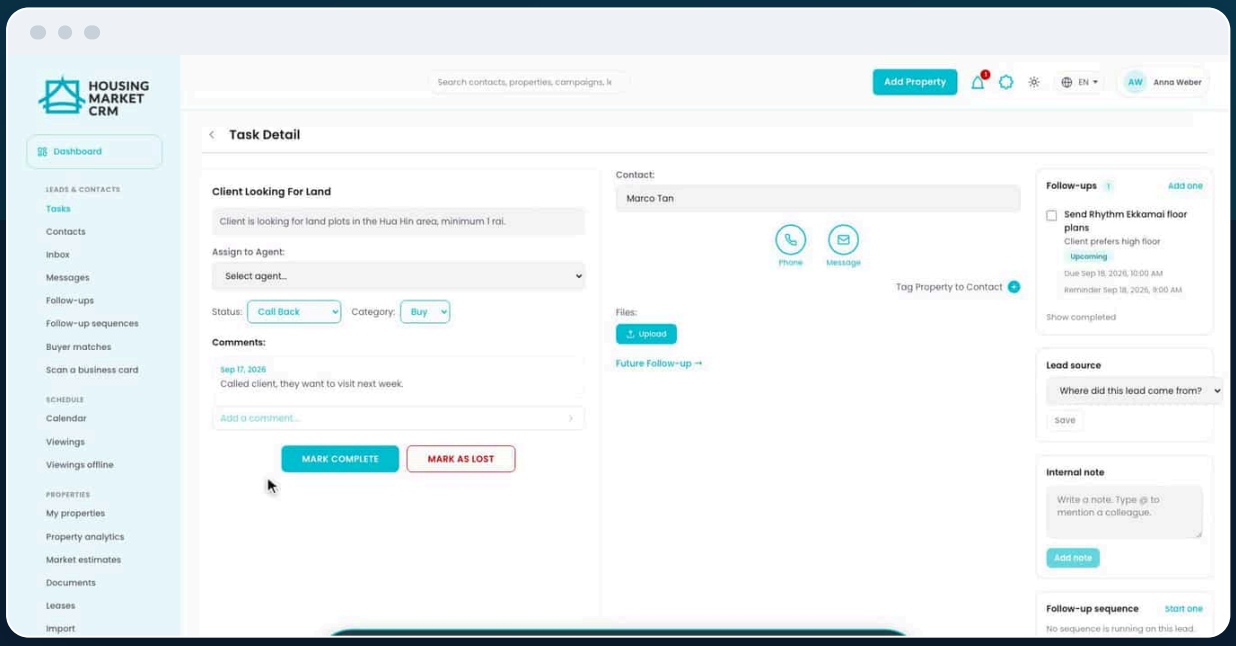
HOUSING MARKET CRM

HOUSİNG MARKET GROUP

Housing Market CRM
El Kitabı

emlak danışmanları, ofis yöneticileri ve sistem yöneticileri için

Baskı: Kasım 2026



Bir Housing Market Group ürünü · housingmarketcrm.com

HOUSING MARKET GROUP

İçindekiler

Housing Market CRM El Kitabı · Baskı: Kasım 2026

KISIM 1 Başlarken **6**

1 Hesabınızı oluşturun Tüm planlar 7

2 E-postanızın zaten bir hesabı varsa Tüm planlar 14

3 Giriş yapın Tüm planlar 22

4 Parolanızı sıfırlayın Tüm planlar 27

5 Paneliniz Tüm planlar 33

6 Profilinizi güncelleyin Tüm planlar 40

7 Dili değiştirin Tüm planlar 48

8 Her şeyde arama yapın Tüm planlar 52

KISIM 2 Potansiyel müşteriler ve kişiler **56**

9 Potansiyel müşteri panosu Tüm planlar 57

10 Manuel olarak potansiyel müşteri ekleyin Tüm planlar 64

11 Potansiyel müşteriyle çalışma Tüm planlar 70

12 Potansiyel müşteriyi bir gayrimenkulle ilişkilendirin Tüm planlar 77

13 Potansiyel müşteriye yanıt verin Tüm planlar 81

14 İlgilenen alıcıları görün Tüm planlar 87

15 Potansiyel müşteri puanlama Pro ve Business 92

16 Ters eşleştirme Pro ve Business 96

17 Takip dizileri Pro ve Business 102

18 Soğuyan potansiyel müşterileri sıcak tutun Pro ve Business 108

19 Satıcı potansiyel müşterisi satın alın Tüm planlar 114

20 Kişi ekleyin Tüm planlar 120

21 Kişileri içe aktarın Tüm planlar 127

22 Kartvizit tarayın Pro ve Business 133

23 Kişi zaman tüneli Tüm planlar 139

24 Yinelenen kişileri birleştirin Tüm planlar 143

KISIM 3	**Gayrimenkuller ve ilanlar**	**149**
25	Gayrimenkullerinizi yönetin Tüm planlar	150
26	Gayrimenkul ekleyin Tüm planlar	157
27	Gayrimenkulü portalda yayınlayın Tüm planlar	165
28	Portal ilanlarınız Tüm planlar	172
29	Gayrimenkulü arşivleyin ve geri yükleyin Tüm planlar	179
30	Gayrimenkul istatistikleri Tüm planlar	188
31	Gayrimenkulleri toplu yükleyin Ücretli eklenti	194
32	AI Listing Writer Pro ve Business	200
33	İlanı öne çıkarın Tüm planlar	205
34	Pazar değer tahmini raporları Business	212
KISIM 4	**İletişim ve planlama**	**218**
35	Mesajlar Tüm planlar	219
36	Bir kişiden WhatsApp Pro ve Business	225
37	WhatsApp şablonları Pro ve Business	230
38	Toplu e-posta gönderin Pro ve Business	235
39	Bildirim merkezi Tüm planlar	241
40	E-posta bildirimleri Tüm planlar	245
41	Takvim Tüm planlar	249
42	Takviminizi bağlayın Pro ve Business	254
43	Yer göstermeleri planlayın Tüm planlar	259
44	Çevrimdışı yer gösterme Tüm planlar	265
45	Kişileri e-posta listenize ekleyin Pro ve Business	271
46	CRM e-posta pazarlamanızı nasıl korur Pro ve Business	283
KISIM 5	**AI Autopilot (eklenti)**	**291**
47	AI Autopilot'u başlatın AI Autopilot eklentisi	292
48	AI Autopilot'u kurun AI Autopilot eklentisi	297
49	AI Autopilot yanıtlarını onaylayın AI Autopilot eklentisi	305
50	AI Autopilot'un potansiyel müşteri hakkında bildikleri AI Autopilot eklentisi	311

51 Devir ve sabah özeti AI Autopilot eklentisi 316

KISIM 6 **Housing Market Social (eklenti)** **321**

52 Bir ilanı sosyal medyada paylaşın Housing Market Social eklentisi 322

KISIM 7 **Anlaşmalar, belgeler ve raporlar** **335**

53 Komisyon takibi Business 336

54 Satış hattı raporları Pro ve Business 343

55 Müşteri belgeleri Tüm planlar 349

56 Uyumluluk kaydı Tüm planlar 355

57 Kira sözleşmesi hatırlatıcıları Pro ve Business 361

58 Müşteri portalı Business 368

59 Profiliniz ve değerlendirmeleriniz Tüm planlar 374

KISIM 8 **Mülk yönetimi** **381**

60 Kiraya verilen evleri yönetin Pro ve Business 382

61 Kira takibi Pro ve Business 389

62 Kiracılık kaydı oluşturun Pro ve Business 395

63 Bakım talepleri Pro ve Business 401

64 Kiracı değerlendirin Pro ve Business 407

65 Mal sahibi ekstreleri Pro ve Business 414

66 Kiracıya kirayı hatırlatın Pro ve Business 421

67 Müteahhide iş emri gönderin Pro ve Business 427

KISIM 9 **Ekibiniz** **434**

68 Ekip üyesi ekleyin Business 435

69 Ekip rollerini ayarlayın Business 441

70 Potansiyel müşteriyi danışmana atayın Business 446

71 Potansiyel müşteri yönlendirme Business 450

72 Ekip liderlik tablosu Business 456

73 Denetim günlüğü Business 460

74 Ek kullanıcılar Business 464

KISIM 10 Planlar ve faturalandırma **472**

75 Plan seçin Tüm planlar 473

76 Planınızı yükseltin Tüm planlar 478

77 Fatura bilgilerini güncelleyin Tüm planlar 484

78 Bir danışmanı önerin Tüm planlar 490

KISIM 11 Entegrasyonlar **496**

79 Housing Market Ads ile reklam verin Tüm planlar 497

80 API anahtarları ve webhook'lar Business 505

KISIM 1

Başlarken

1 Hesabınızı oluşturun
2 E-postanızın zaten bir hesabı varsa
3 Giriş yapın
4 Parolanızı sıfırlayın
5 Paneliniz
6 Profilinizi güncelleyin
7 Dili değiştirin
8 Her şeyde arama yapın

1 BÖLÜM 1

Hesabınızı oluşturun

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Ücretsiz hesap oluşturun seçeneğini seçin, adınızı, e-posta adresinizi, bir parolayı ve ülkenizi girin, ardından doğrulama e-postasındaki bağlantıya tıklayın. Girilecek bir kod yoktur. Hesap aynı zamanda o ülkenin portalındaki emlak danışmanı hesabınızdır.

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup adresini açın veya housingmarketcrm.com sitesinde Kaydol seçeneğini seçin.
- Ad, Soyad, E-posta, en az sekiz karakterden oluşan bir Parola ve çalıştığınız Ülke bilgilerini girin.
- Hesap oluştur seçeneğini seçin.
- E-postanızı kontrol edin ve doğrulama bağlantısına tıklayın. Girilecek bir kod yoktur. CRM'in e-postasındaki bağlantı 7 gün boyunca çalışır.
- E-posta adresiniz ve parolanızla giriş yapın.

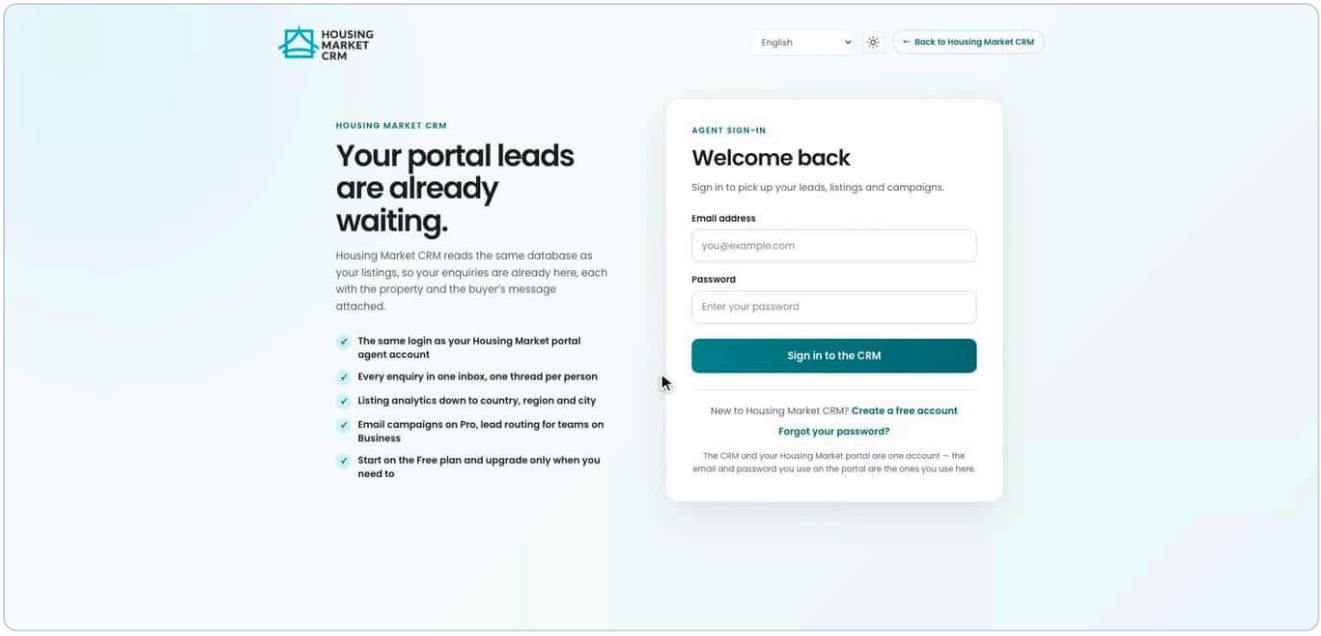
Hesap, seçtiğiniz ülkenin Housing Market portalında bir emlak danışmanı hesabı olarak oluşturulur; bu nedenle aynı e-posta ve parola sizi orada da oturum açtırır. Hesap, kart gerekmeden ücretsiz planla başlar.

Bağlantıya tıklayana kadar giriş yapabilirsiniz ancak CRM'i kullanamazsınız: bir bildirim şeridi e-posta adresinizi doğrulamanızı ister. E-posta ulaşmazsa spam klasörünüzü kontrol edin, ardından onay ekranında veya giriş sayfasında Doğrulama e-postasını yeniden gönder seçeneğini ya da bildirim şeridinde Bana yeni bir doğrulama e-postası gönder seçeneğini seçin. Adresi yanlış yazdıysanız bildirim şeridinde Adres yanlış mı? E-posta adresimi değiştir seçeneğini seçin. Herhangi bir Housing Market Group portalındaki bir hesaba zaten ait olan bir e-posta adresi yeniden kullanılamaz — bunun yerine o hesapla giriş yapın.

Yardım Merkezi'nden: **Housing Market CRM hesabını nasıl oluştururum?**

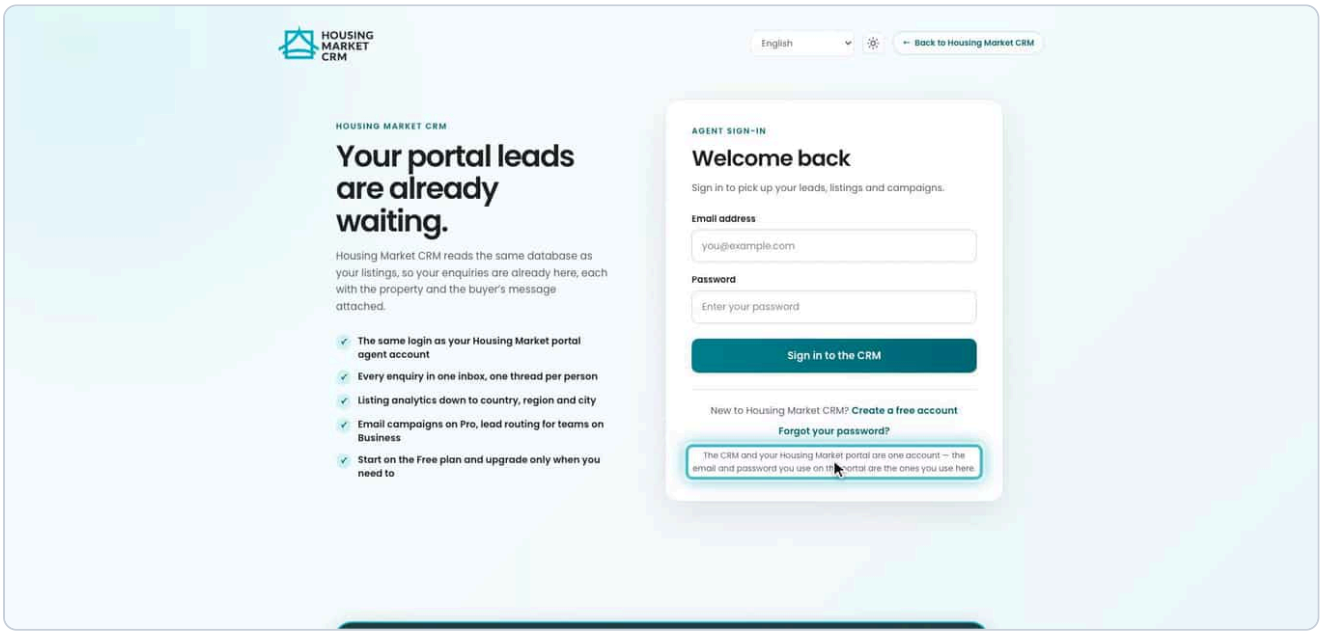
ADIM ADIM

1 dashboard.housingmarketcrm.com adresine gidin.



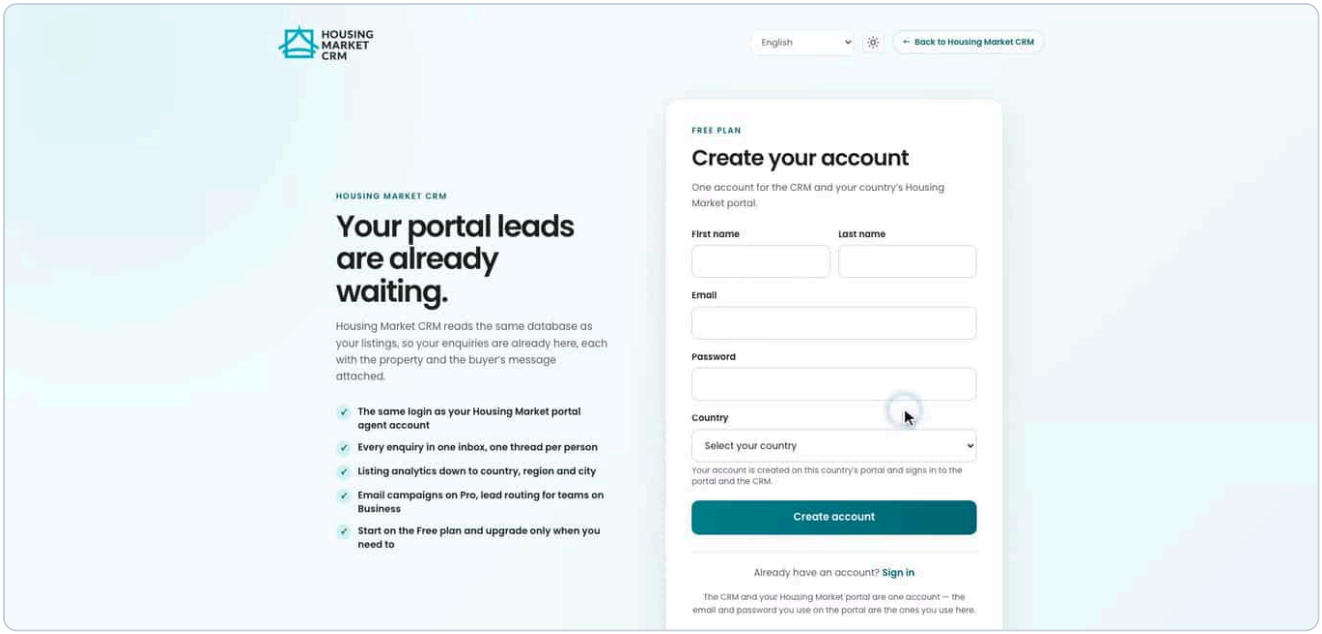
Şekil 1.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Portal danışmanı mısınız? Portal girişiniz burada geçerli — kayıt gerekmez.



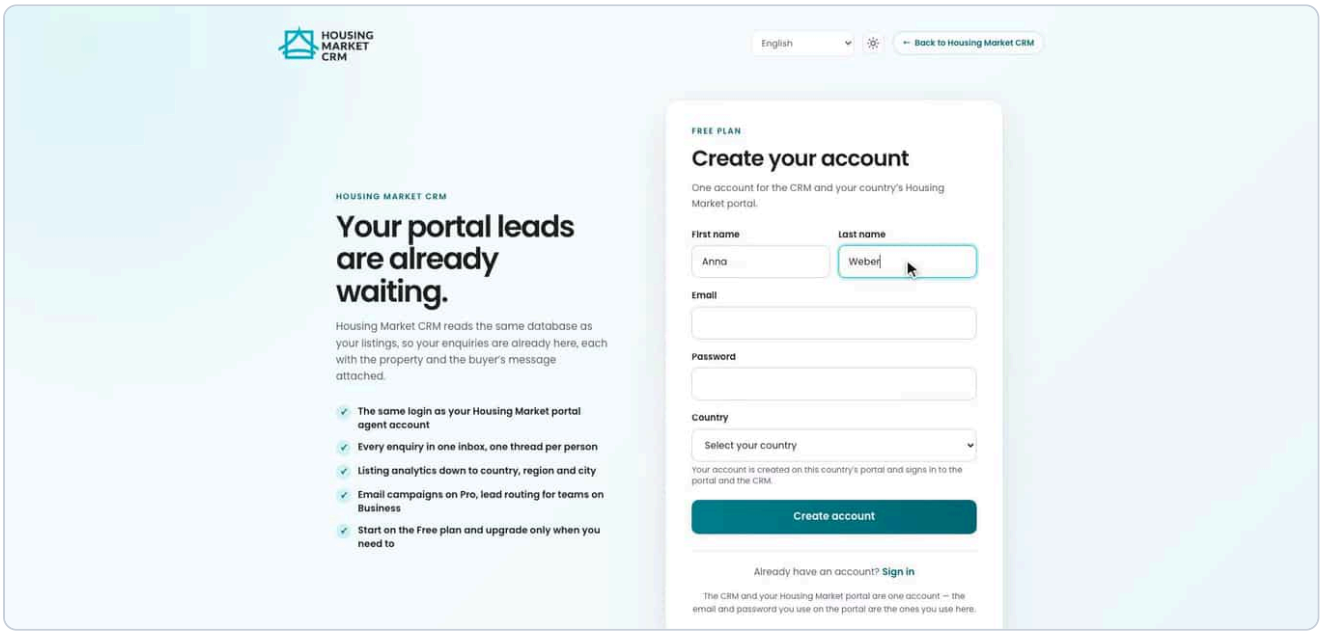
Şekil 1.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Değilse Create a free account'a tıklayın.



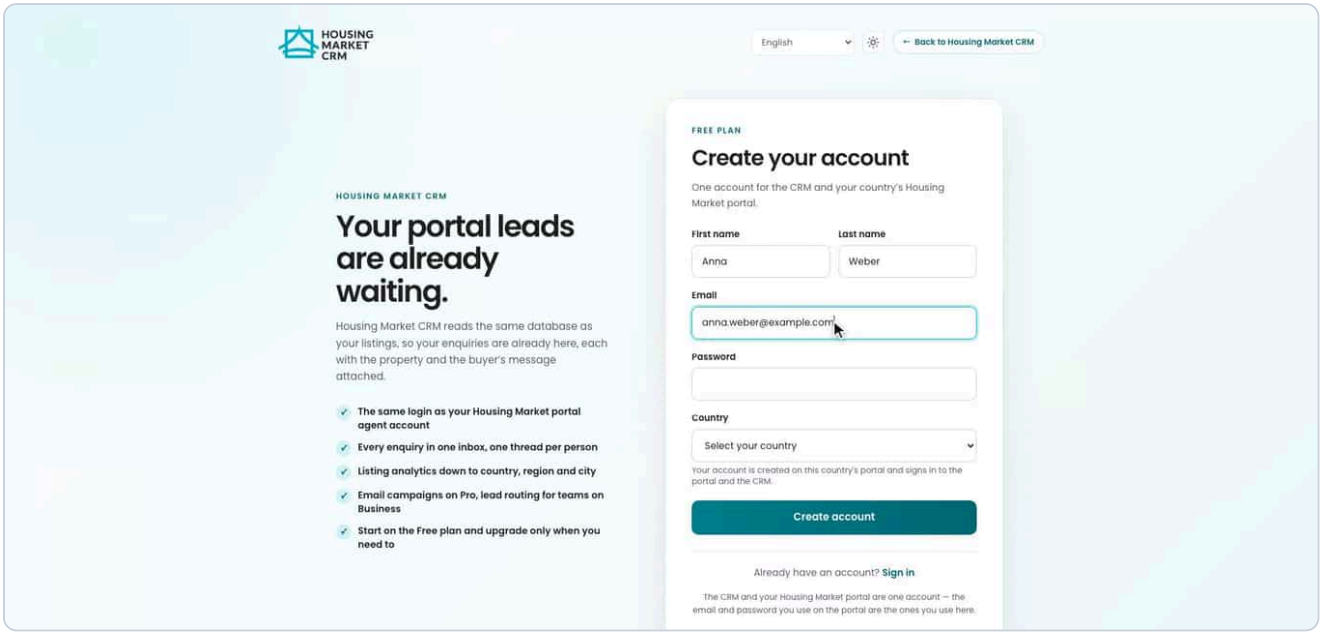
Şekil 1.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Adınızı ve soyadınızı girin.



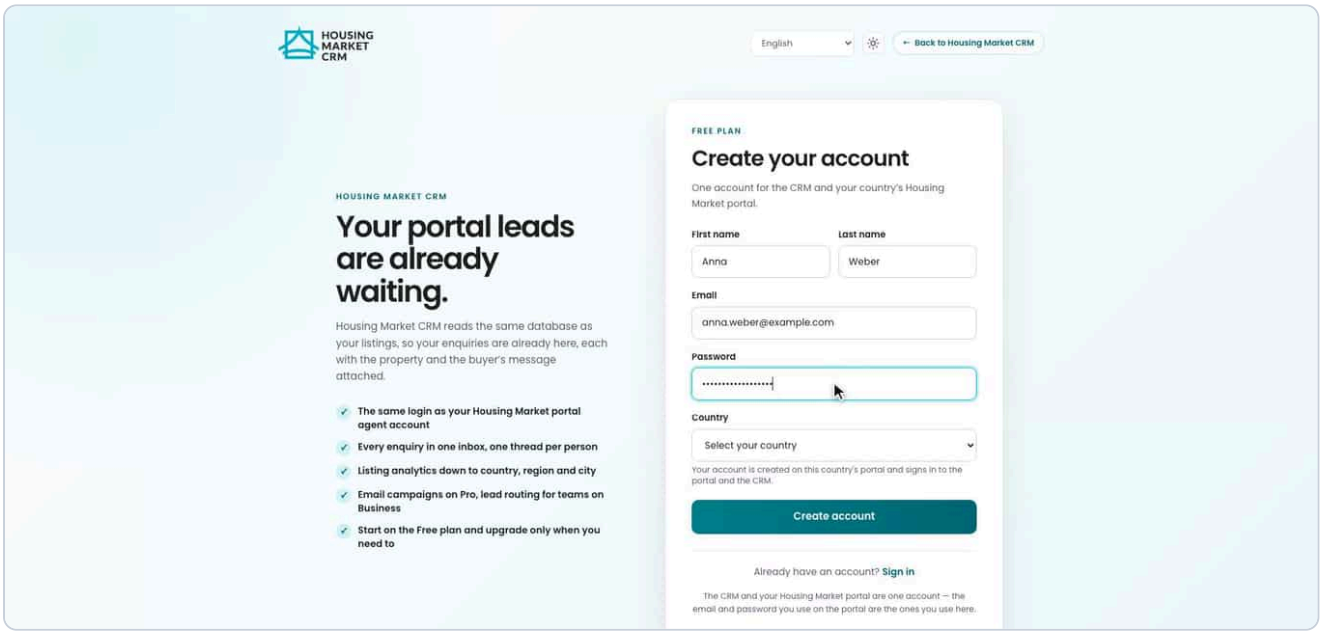
Şekil 1.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 E-posta adresinizi girin.



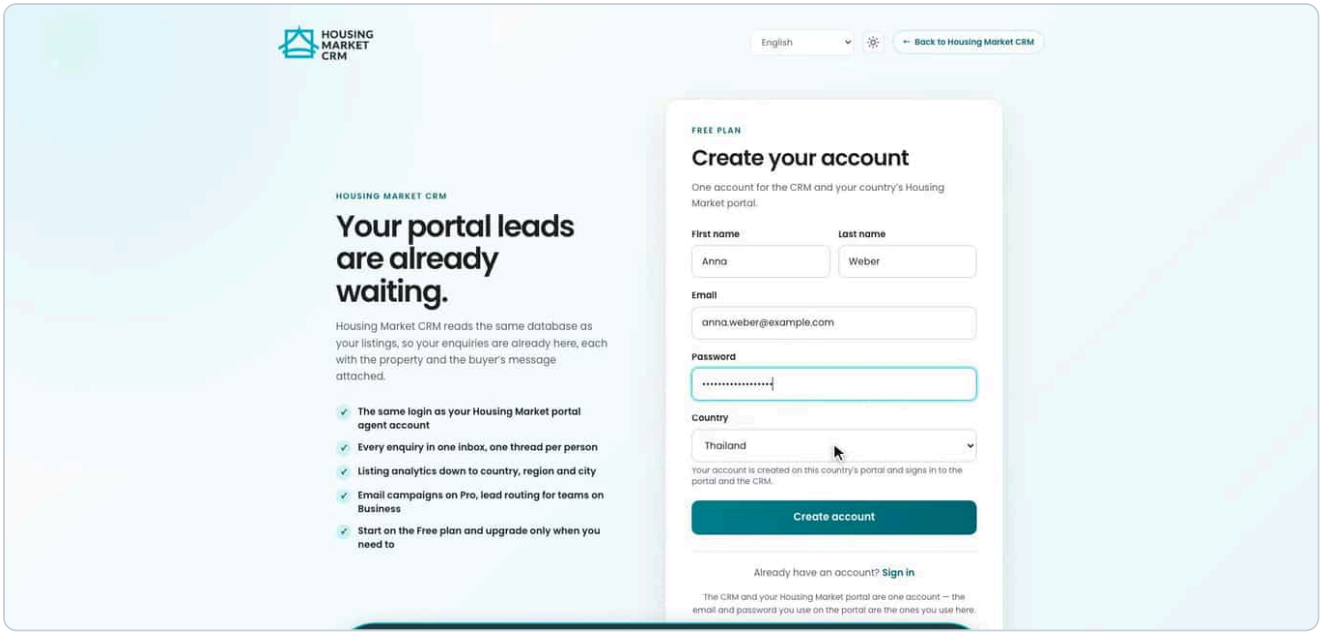
Şekil 1.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Bir parola belirleyin.



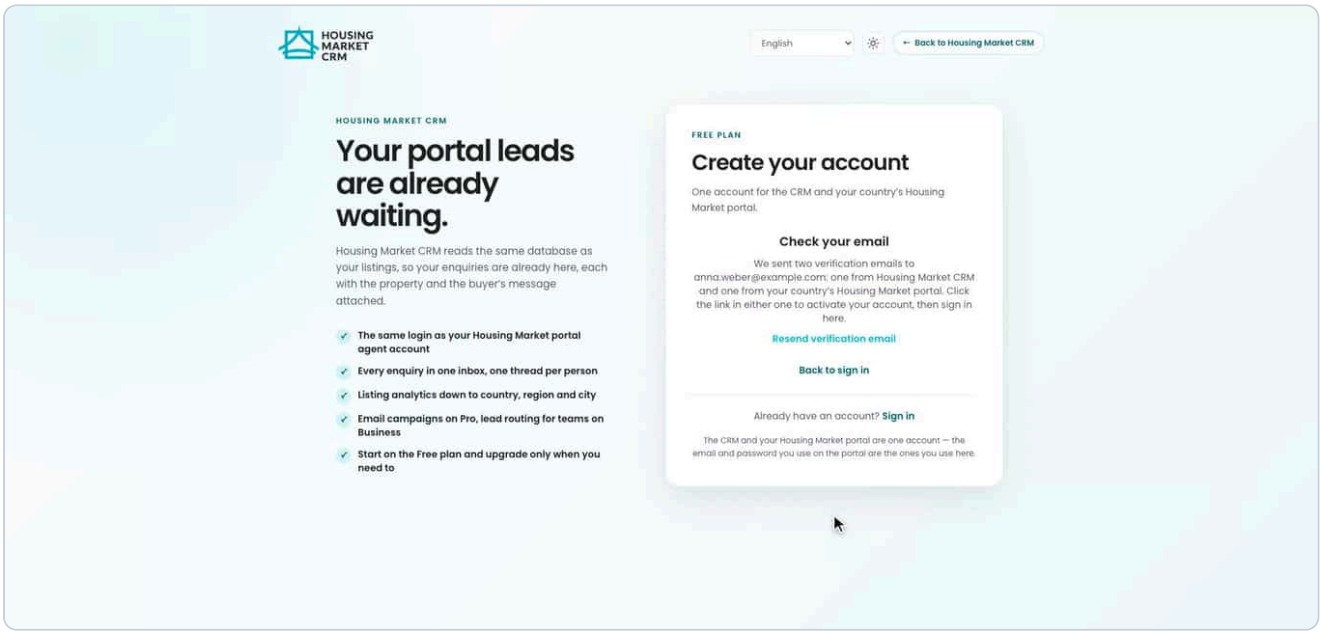
Şekil 1.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Ülkenizi seçin — hesabınızın bağlı olduğu portal.



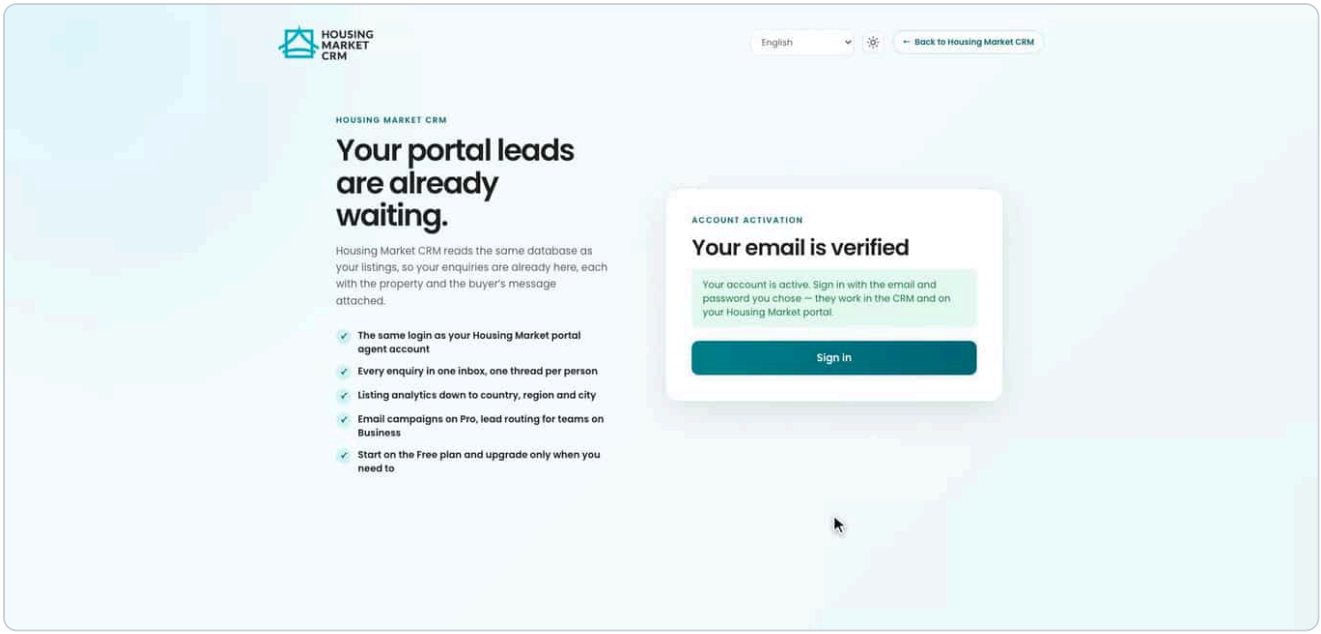
Şekil 1.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Create account'a tıklayın.



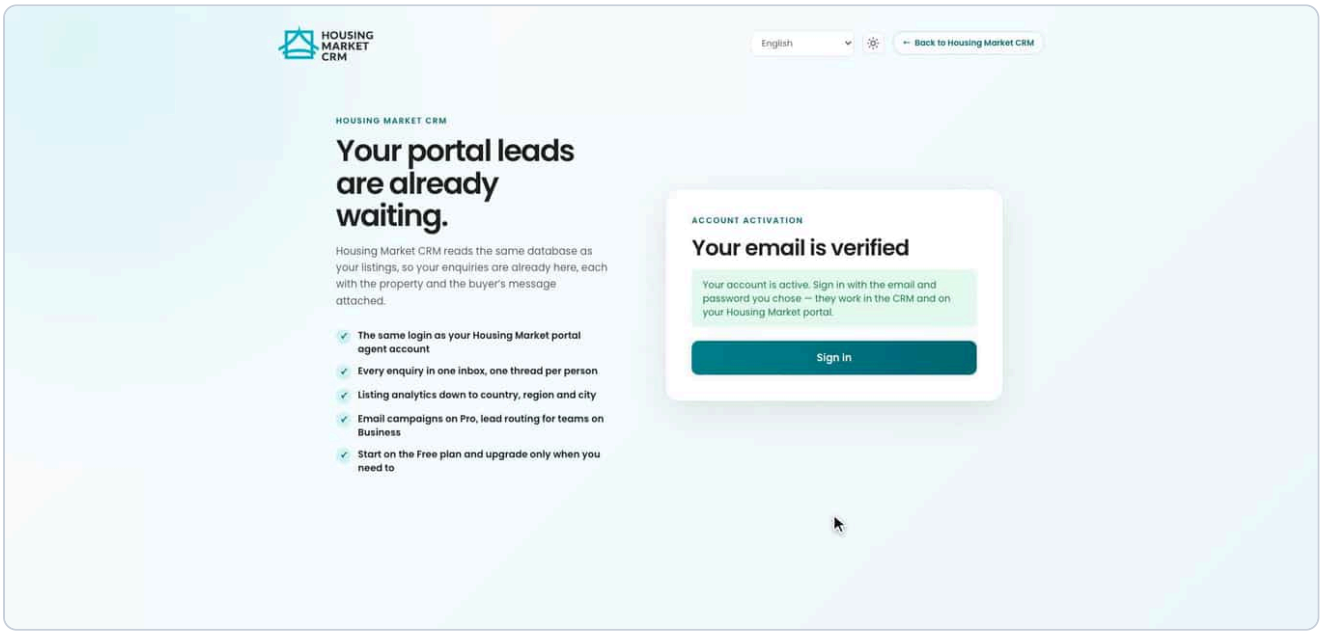
Şekil 1.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Gelen kutunuzu kontrol edin: iki doğrulama e-postası gönderiyoruz.



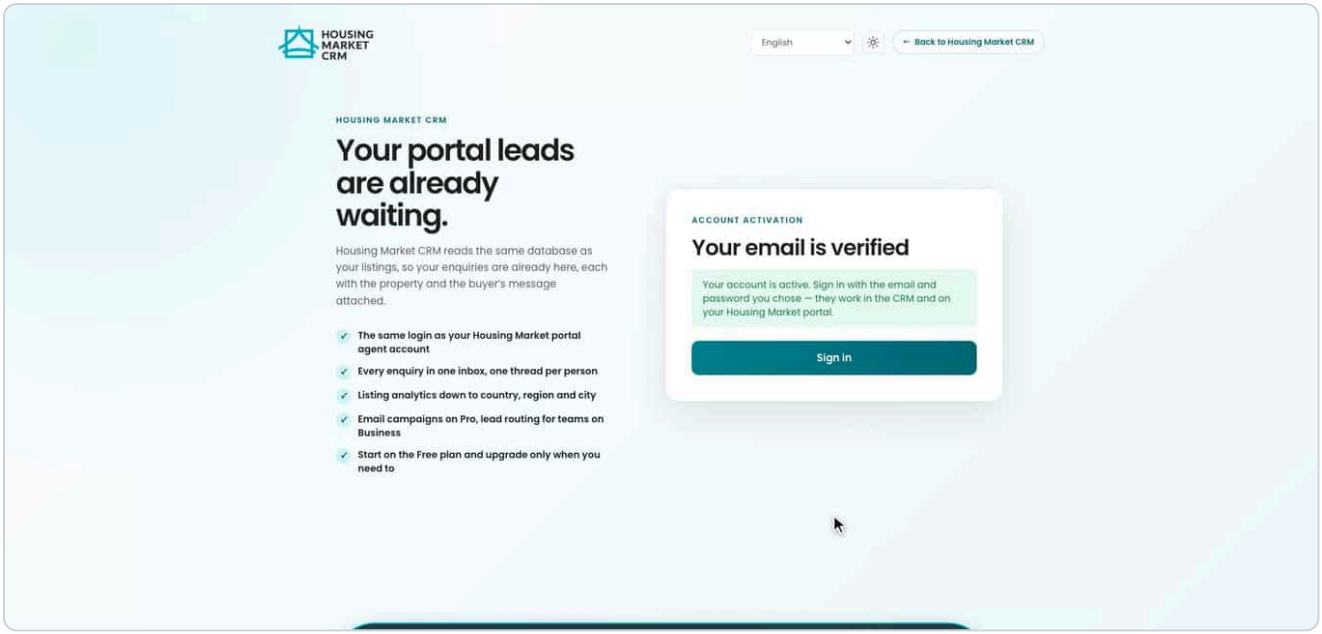
Şekil 1.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Adresinizi doğrulamak için iki e-postadan birindeki bağlantıya tıklayın.



Şekil 1.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

11 E-postanız doğrulandı. Şimdi yeni hesabınızla oturum açın.



Şekil 1.11 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Hayır. Tek hesap hem CRM'de hem portalda çalışır. Bir Housing Market Group portalında danışman hesabınız varsa onunla giriş yapın.

Yardım Merkezi: CRM için ayrı bir hesaba ihtiyacım var mı?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM ücretsiz mi?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-housing-market-crm-free
Housing Market CRM'i kullanmaya nasıl başlarım?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 BÖLÜM 2

E-postanızın zaten bir hesabı varsa

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Hayır. Tek hesap hem CRM'de hem portalda çalışır. Bir Housing Market Group portalında danışman hesabınız varsa onunla giriş yapın.

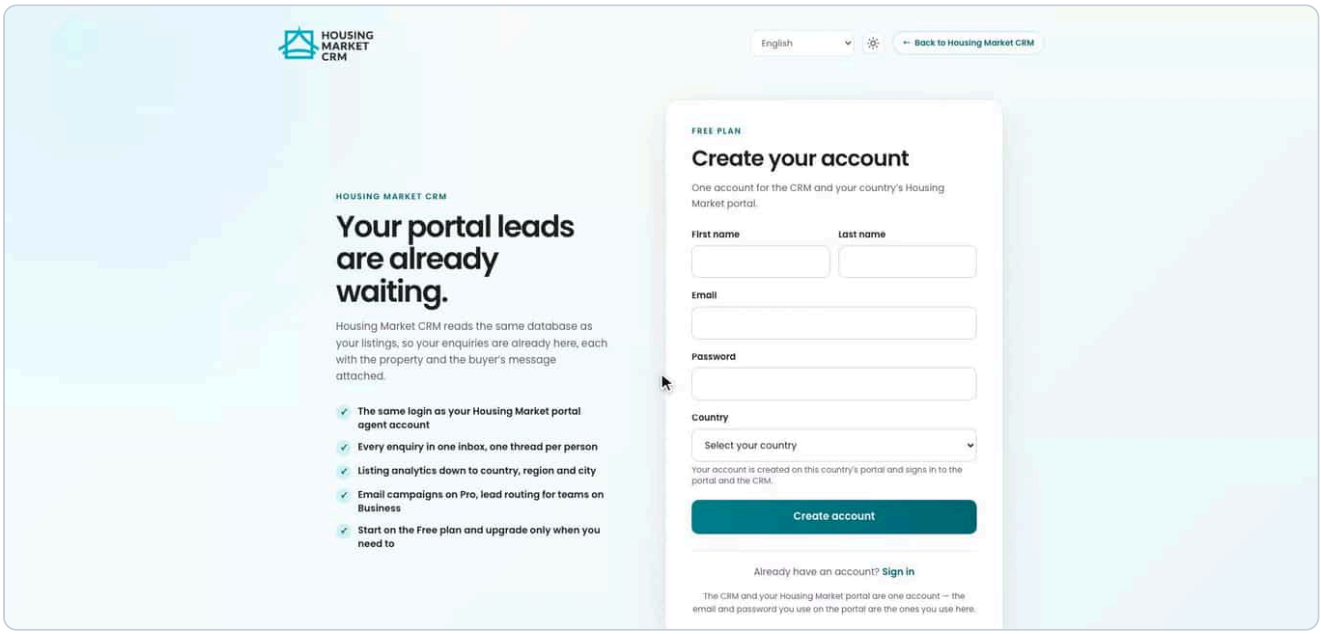
CRM ve portallar aynı danışman hesabını kullanır; bu yüzden hatırlamanız gereken ikinci bir şifre ya da ikisi arasında bağlanacak bir şey yoktur.

Bir portalda danışman hesabınız varsa CRM'e aynı e-posta adresi ve şifreyle giriş yapın. Yoksa CRM'de ücretsiz bir hesap oluşturun; bu, seçtiğiniz ülkenin portalındaki danışman hesabınızı da aynı anda oluşturur. "Housing Market CRM hesabı nasıl oluşturulur?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **CRM için ayrı bir hesaba ihtiyacım var mı?**

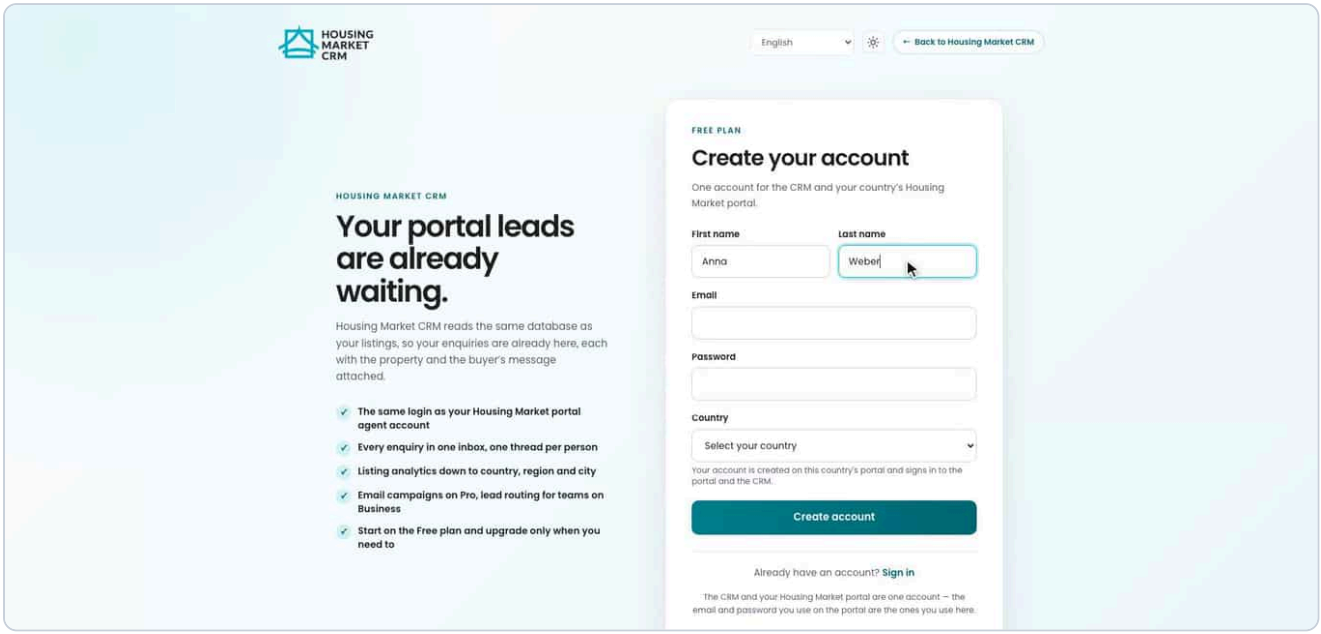
ADIM ADIM

1 Create your account sayfasında bilgilerinizi girin.



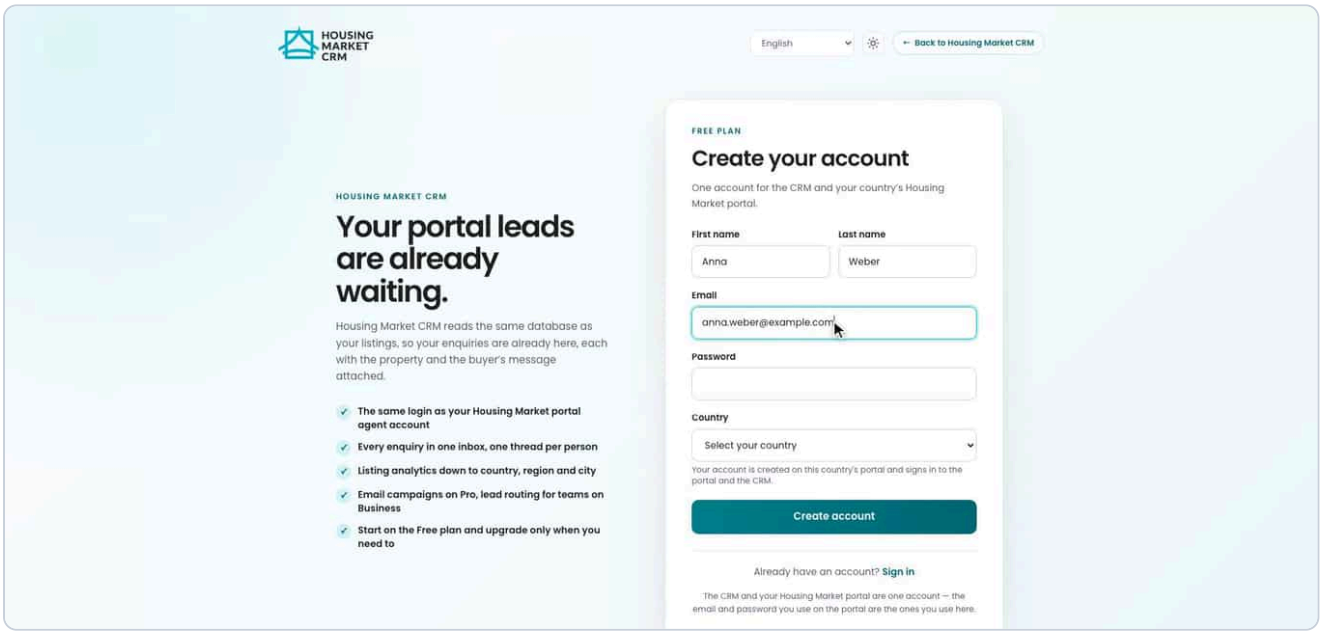
Şekil 2.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Adınız ve soyadınız.



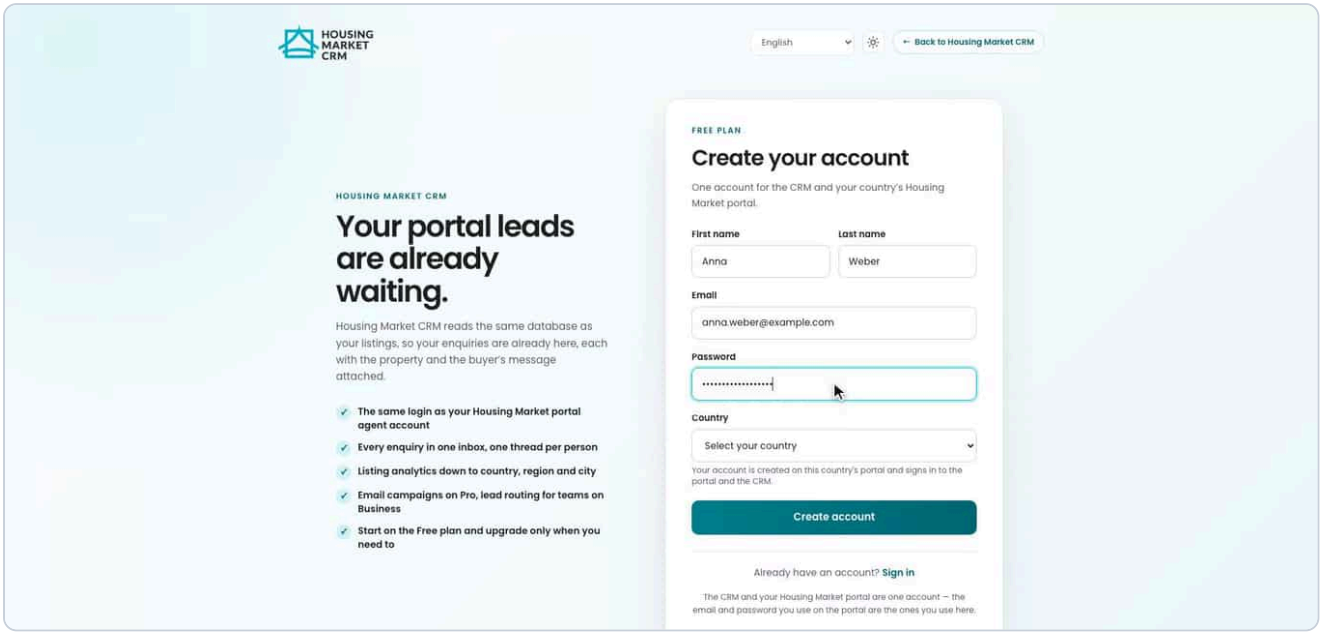
Şekil 2.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Halihazırda kullandığınız e-posta adresi.



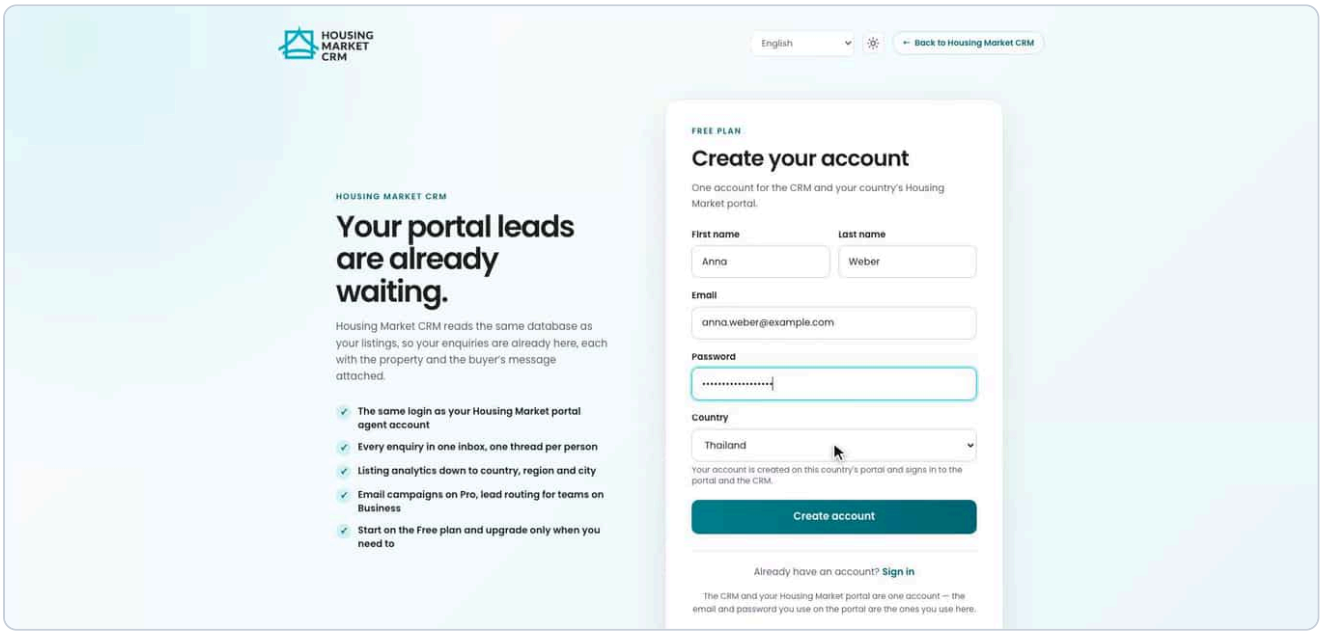
Şekil 2.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Bir parola.



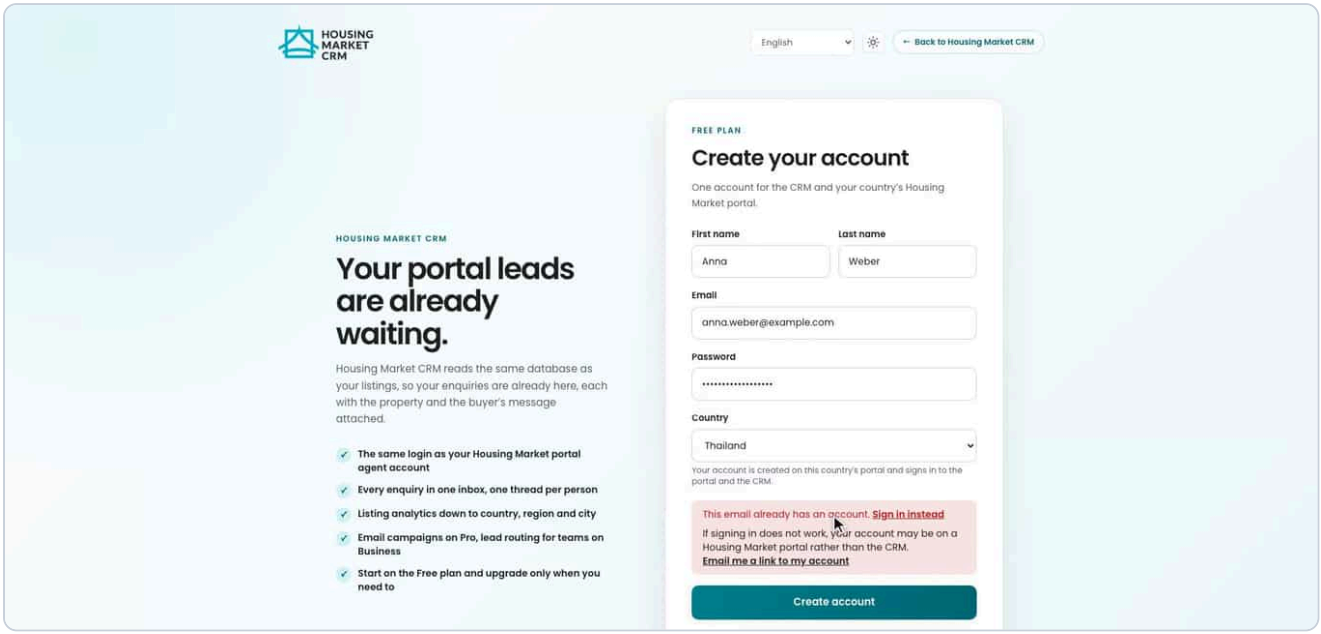
Şekil 2.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Ve ülkeniz.



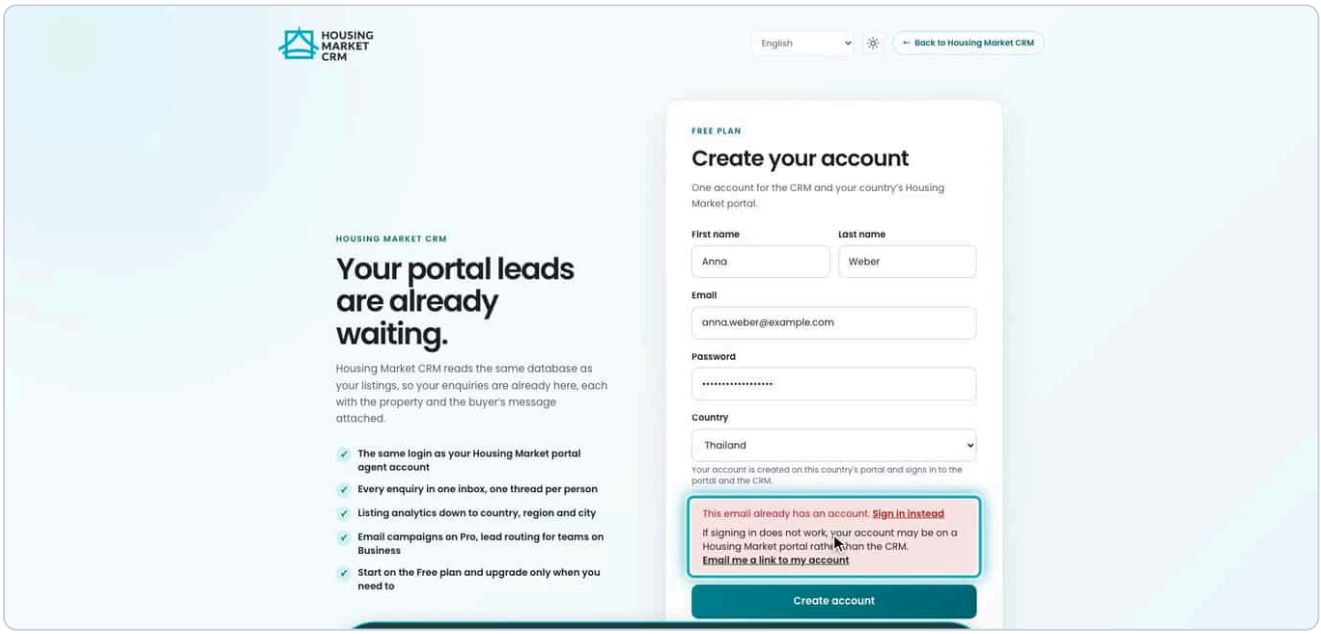
Şekil 2.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Create account'a tıklayın.



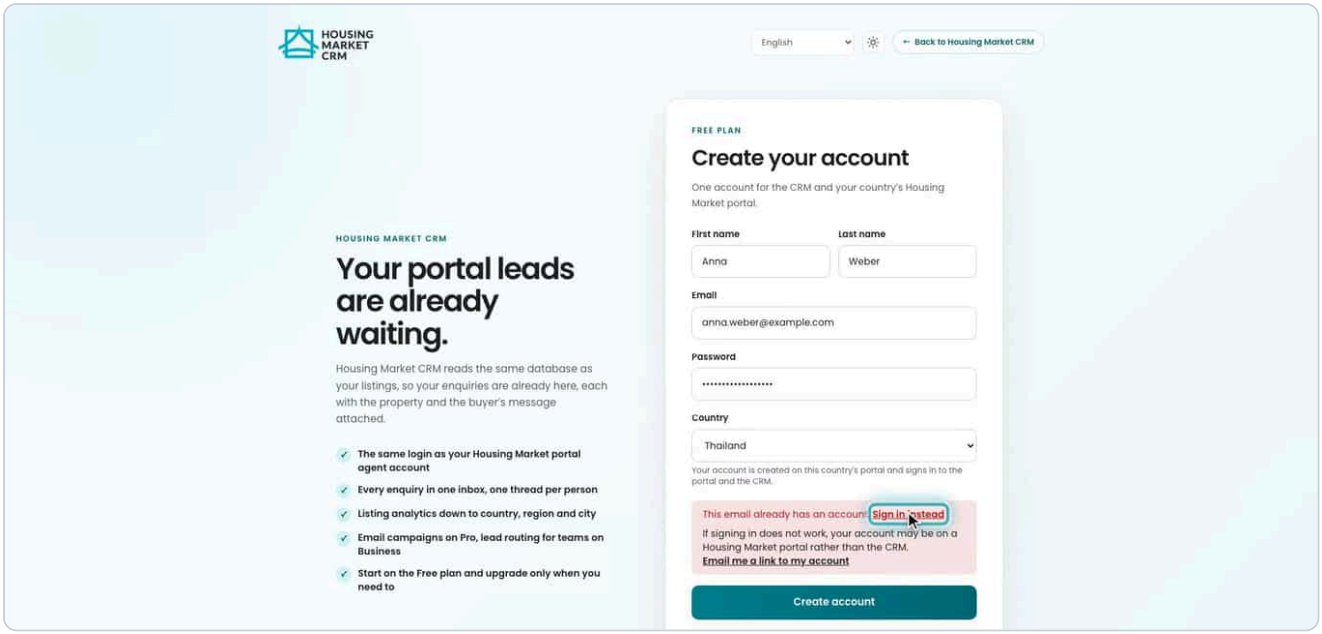
Şekil 2.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 İkinci hesap yok: bu e-postanın zaten bir hesabı var.



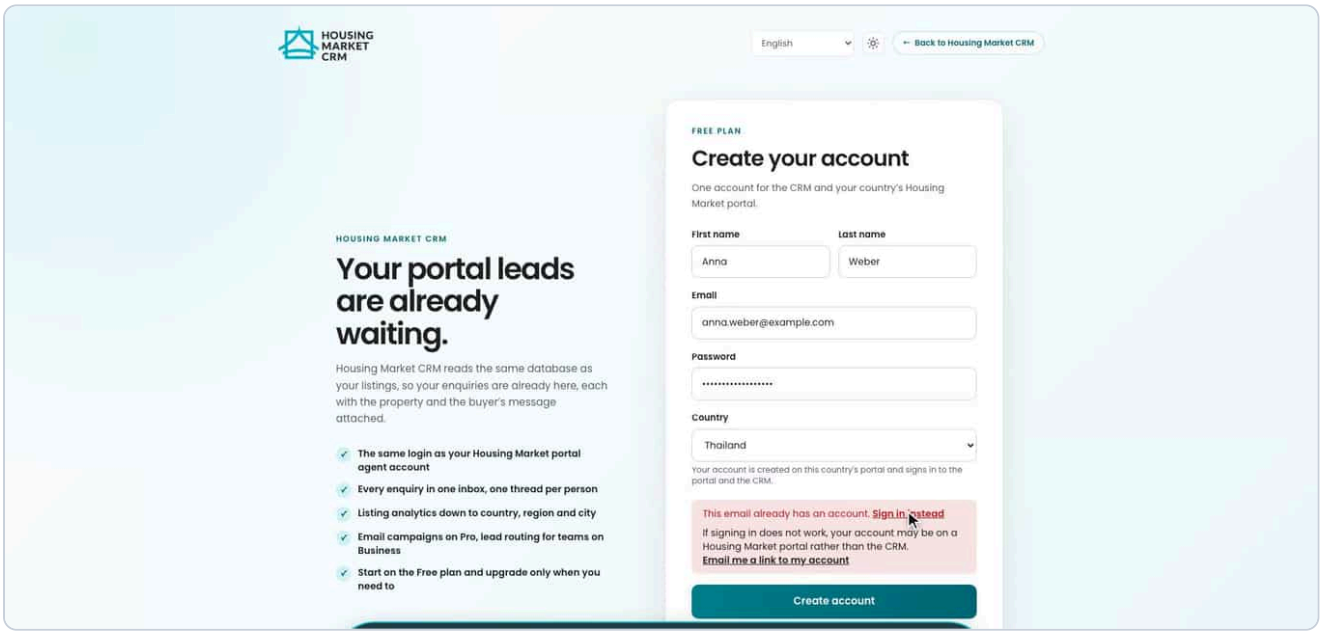
Şekil 2.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Sign in instead sizi oturum açma sayfasına götürür.



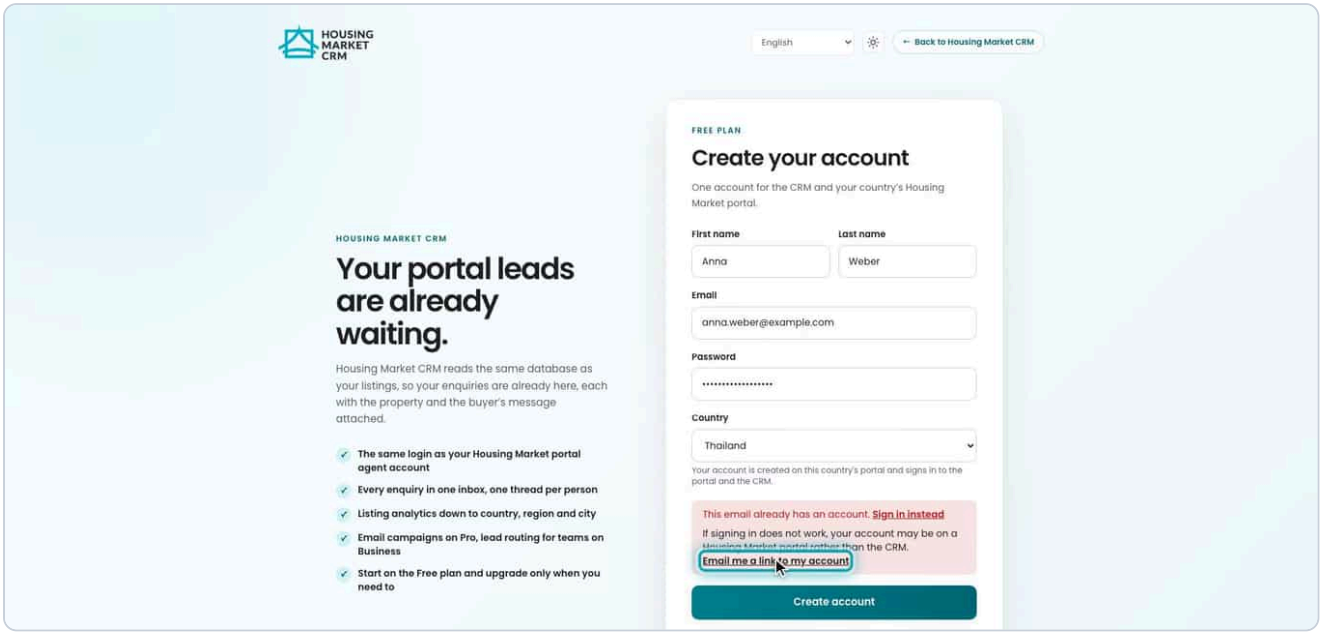
Şekil 2.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Her Housing Market ürününde bir e-posta bir hesaptır.



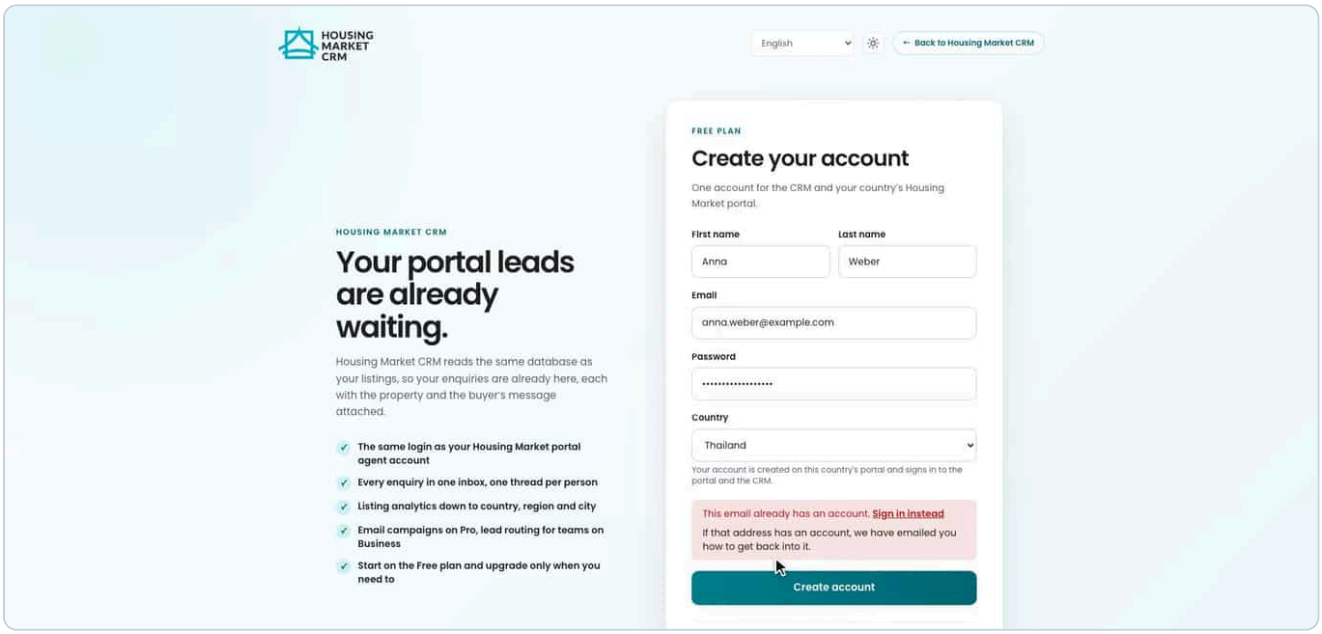
Şekil 2.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

10 Hesabınız CRM'de değil bir portalda olabilir.



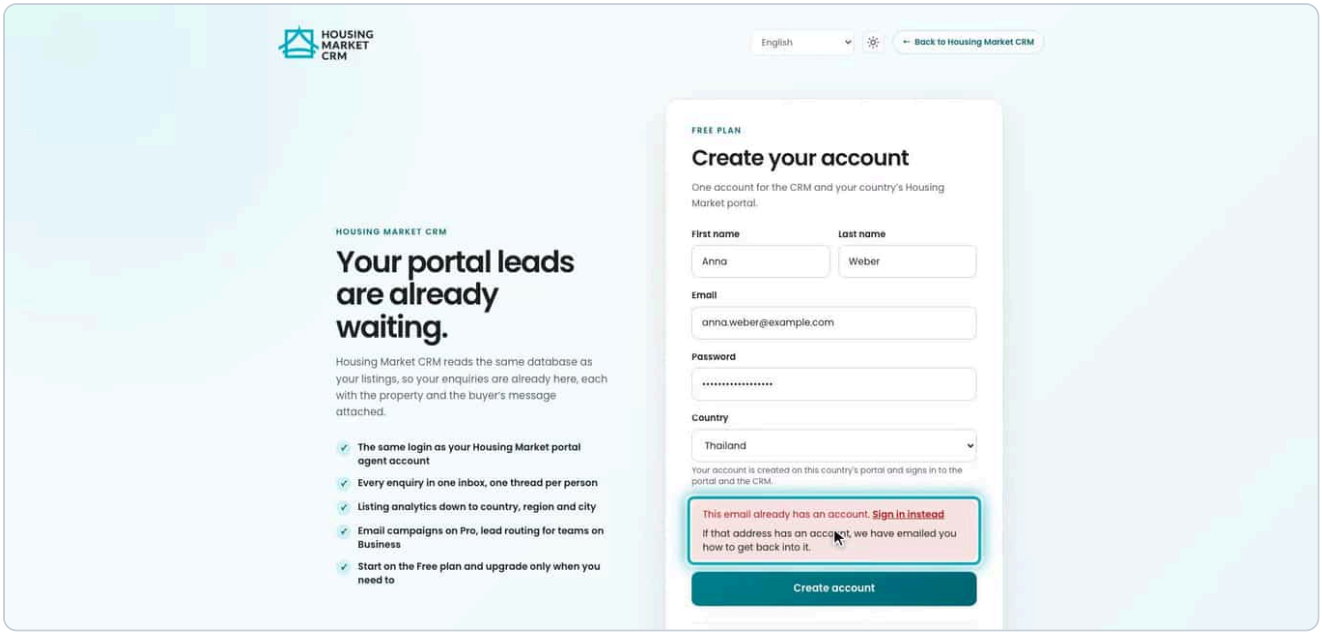
Şekil 2.10 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

11 Email me a link to my account seçeneğine tıklayın.



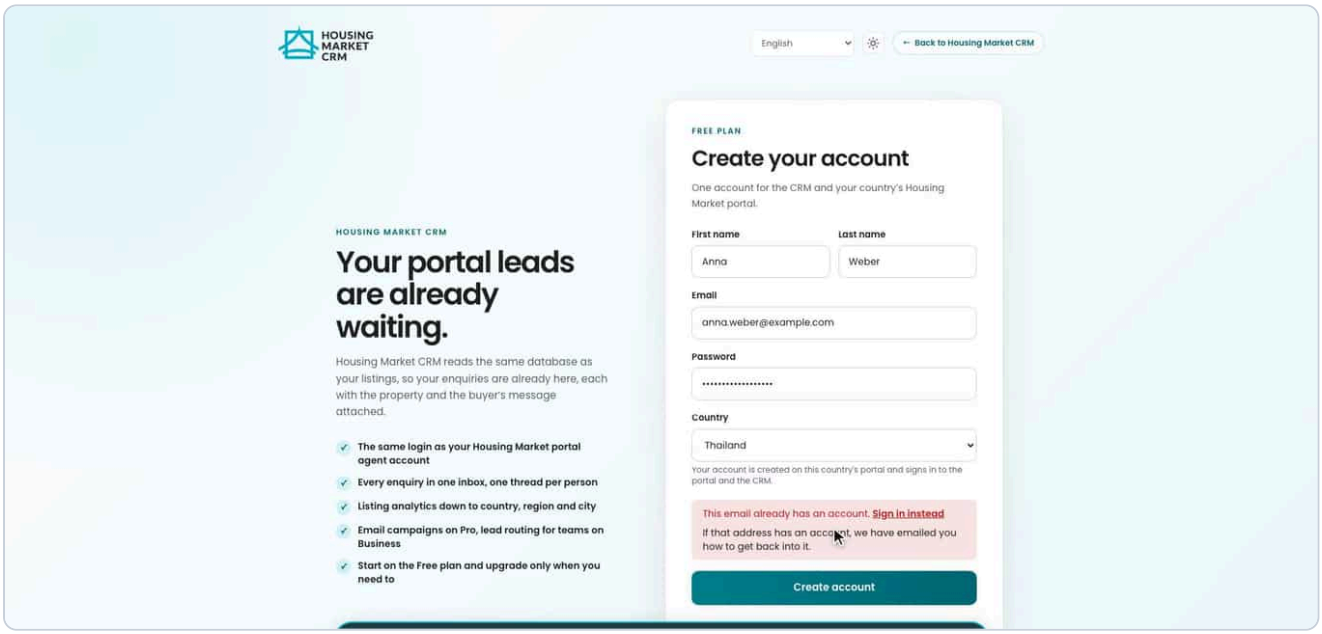
Şekil 2.11 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

12 Geri dönüş yolu için gelen kutunuzu kontrol edin.



Şekil 2.12 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

13 İfade, bir adresin kayıtlı olup olmadığını asla söylemez — bu bilinçlidir.



Şekil 2.13 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Giriş sayfasında Parolanızı mı unuttunuz? seçeneğini seçin, e-posta adresinizi girin ve size gönderdiğimiz bağlantıyı kullanın. Yeni parola CRM'de ve portalınızda geçerli olur.

Yardım Merkezi: Housing Market CRM parolamı nasıl sıfırlarım?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM hesabını nasıl oluştururum?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Housing Market CRM'e nasıl giriş yaparım?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 BÖLÜM 3

Giriş yapın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

dashboard.housingmarketcrm.com/login adresine gidin, Housing Market Group emlak danışmanı hesabınızın e-posta adresini ve parolasını yazın ve CRM'e giriş yap seçeneğini seçin.

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login adresini açın veya housingmarketcrm.com sitesinde Giriş yap seçeneğini seçin.
- E-posta adresinizi ve Parolanızı yazın.
- CRM'e giriş yap seçeneğini seçin.

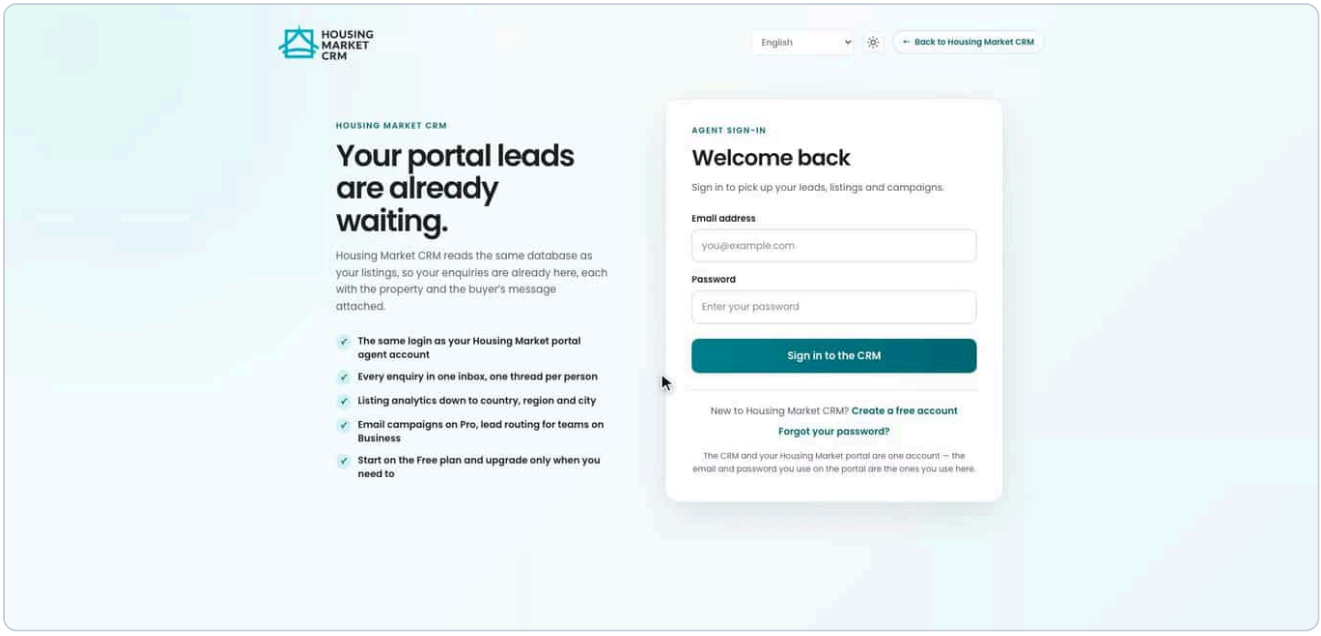
Bu, portaldaki emlak danışmanı hesabınızla aynı hesaptır; dolayısıyla aynı bilgiler her iki yerde de geçerlidir. Dil menüsü ile açık ve koyu mod anahtarı sayfanın üst kısmındadır.

- "E-posta veya parola hatalı" mesajını görürseniz her ikisini de kontrol edip tekrar deneyin veya parolanızı sıfırlayın.
- E-posta adresiniz henüz doğrulanmamışsa yine de giriş yapabilirsiniz, ancak doğrulama e-postasındaki bağlantıya tıklayana kadar ekranda bir bildirim şeridi kalır ve CRM kapalı kalır. Yeni bir bağlantı almak için bildirim şeridinde Bana yeni bir doğrulama e-postası gönder seçeneğini veya giriş sayfasında Doğrulama e-postasını yeniden gönder seçeneğini seçin. Girilecek bir kod yoktur.
- Parolanızı unuttuysanız Parolanızı mı unuttunuz? seçeneğini seçin — bkz. "Housing Market CRM parolamı nasıl sıfırlarım?".
- Hiç hesabınız olmadıysa Ücretsiz hesap oluşturun seçeneğini seçin — bkz. "Housing Market CRM hesabını nasıl oluştururum?".

Yardım Merkezi'nden: **Housing Market CRM'e nasıl giriş yaparım?**

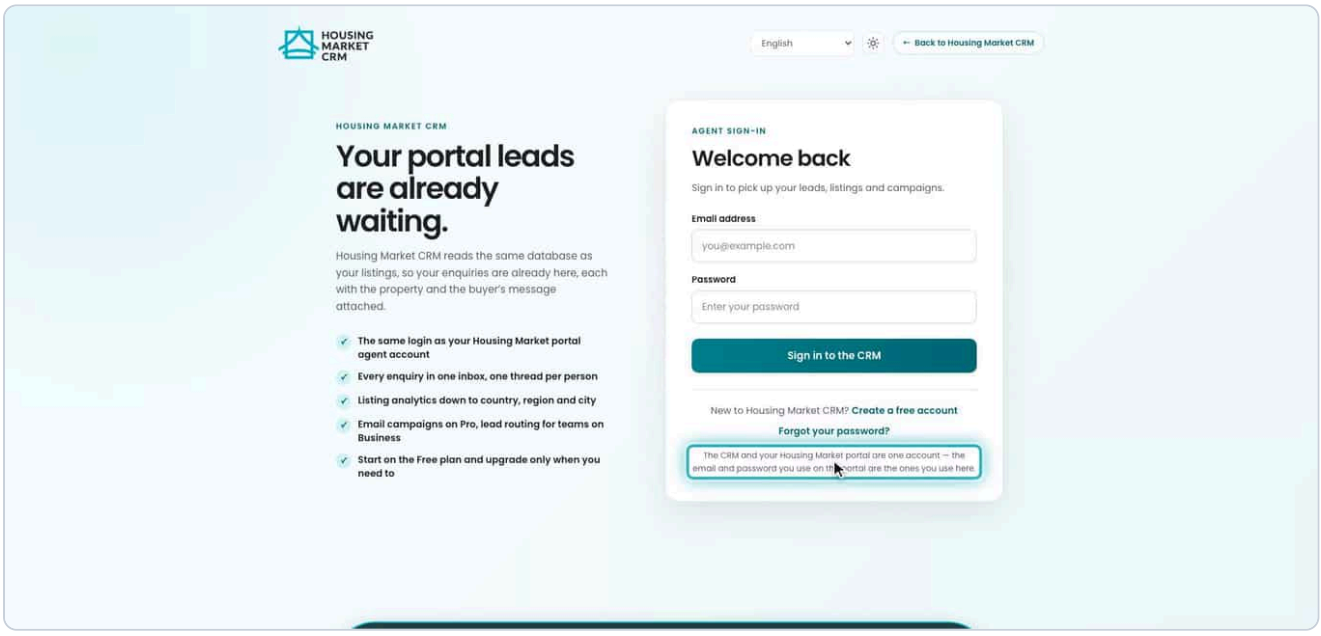
ADIM ADIM

1 dashboard.housingmarketcrm.com adresine gidin.



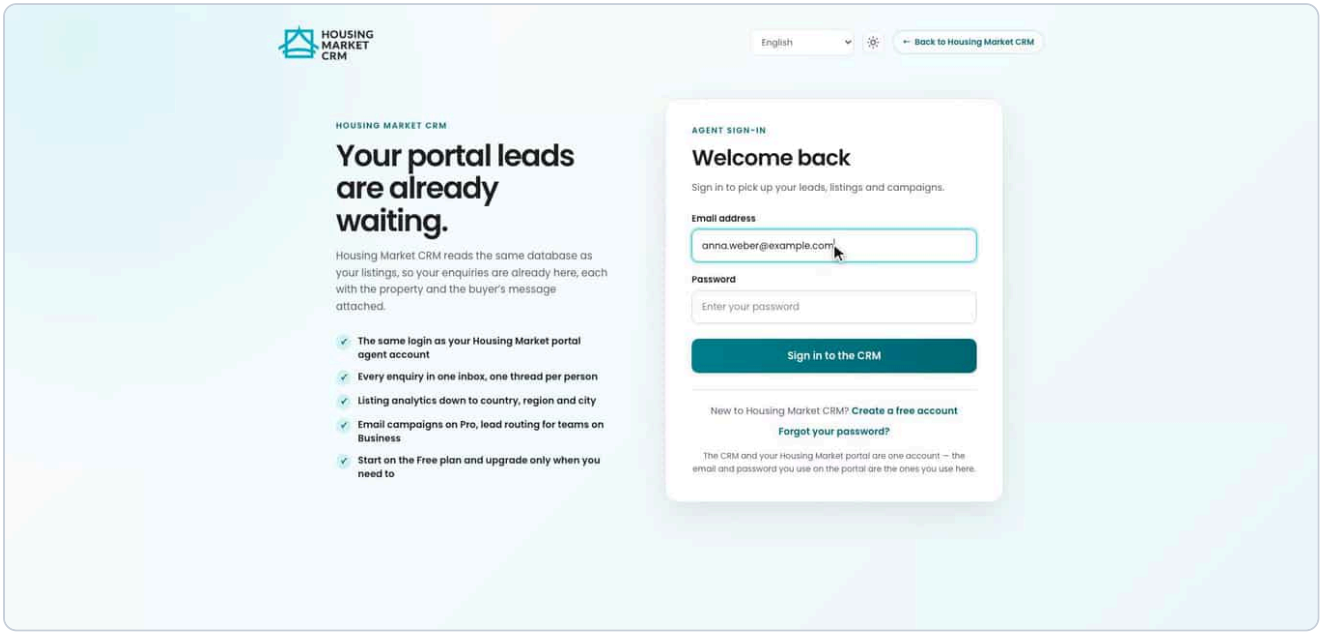
Şekil 3.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 CRM ile portal hesabınız tek hesaptır.



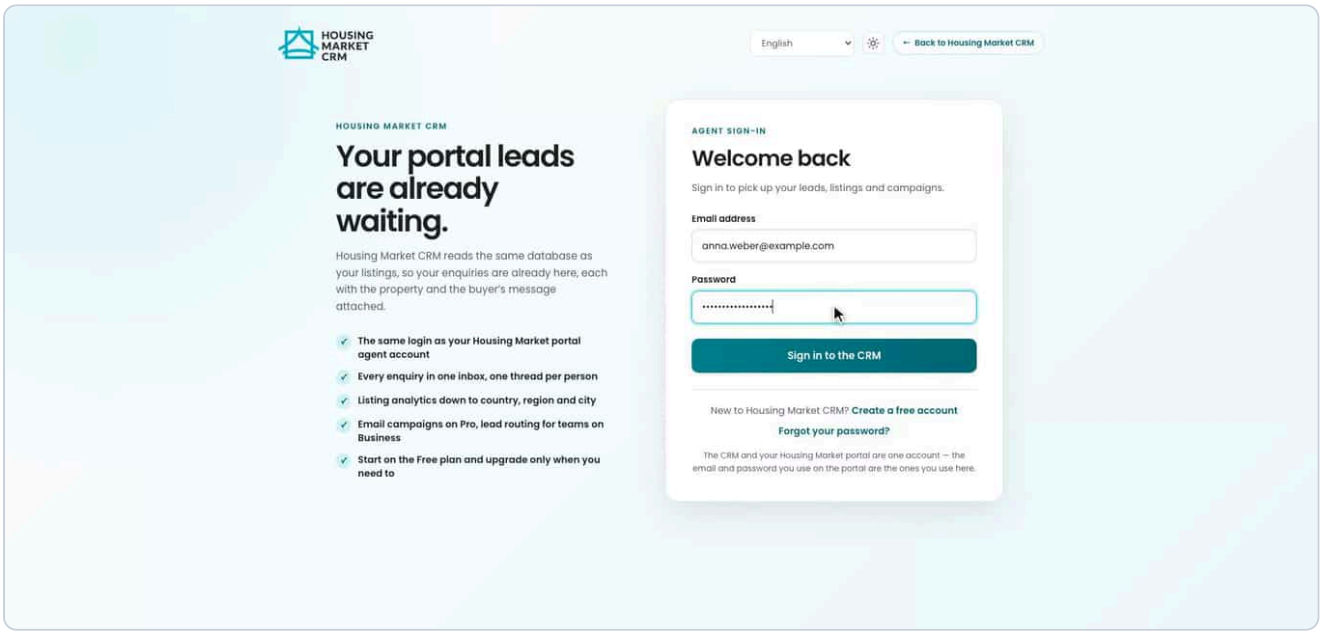
Şekil 3.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Portal e-posta adresinizi girin.



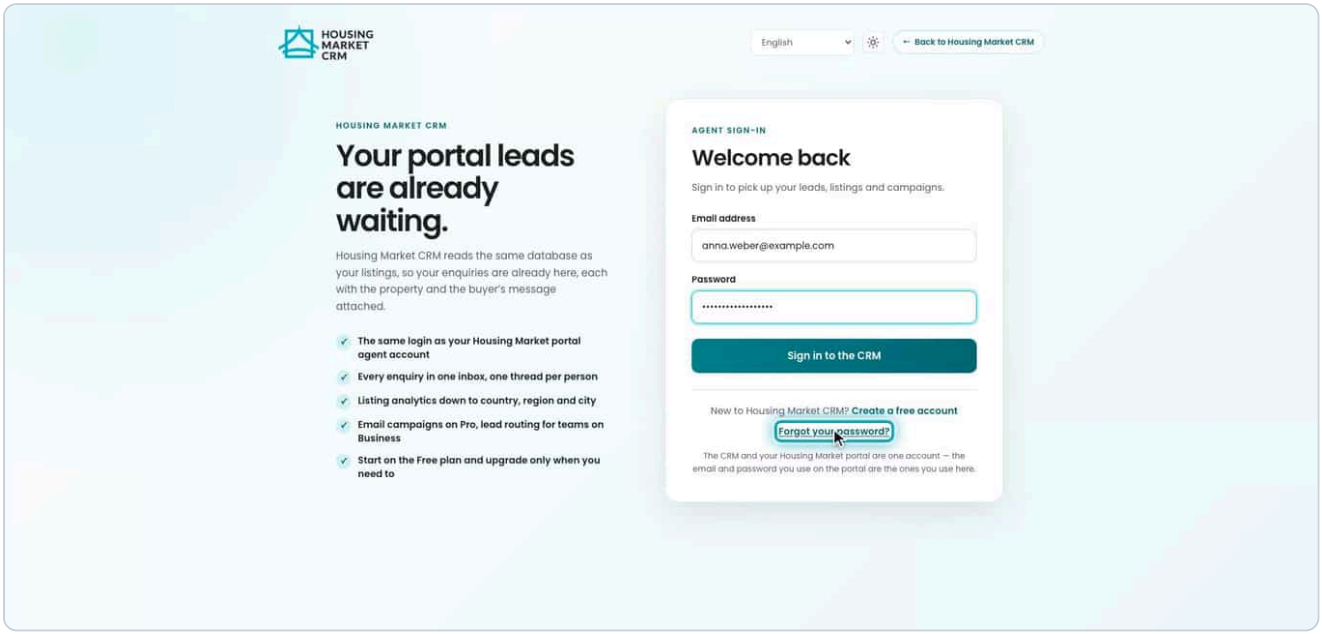
Şekil 3.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Portal parolanızı girin.



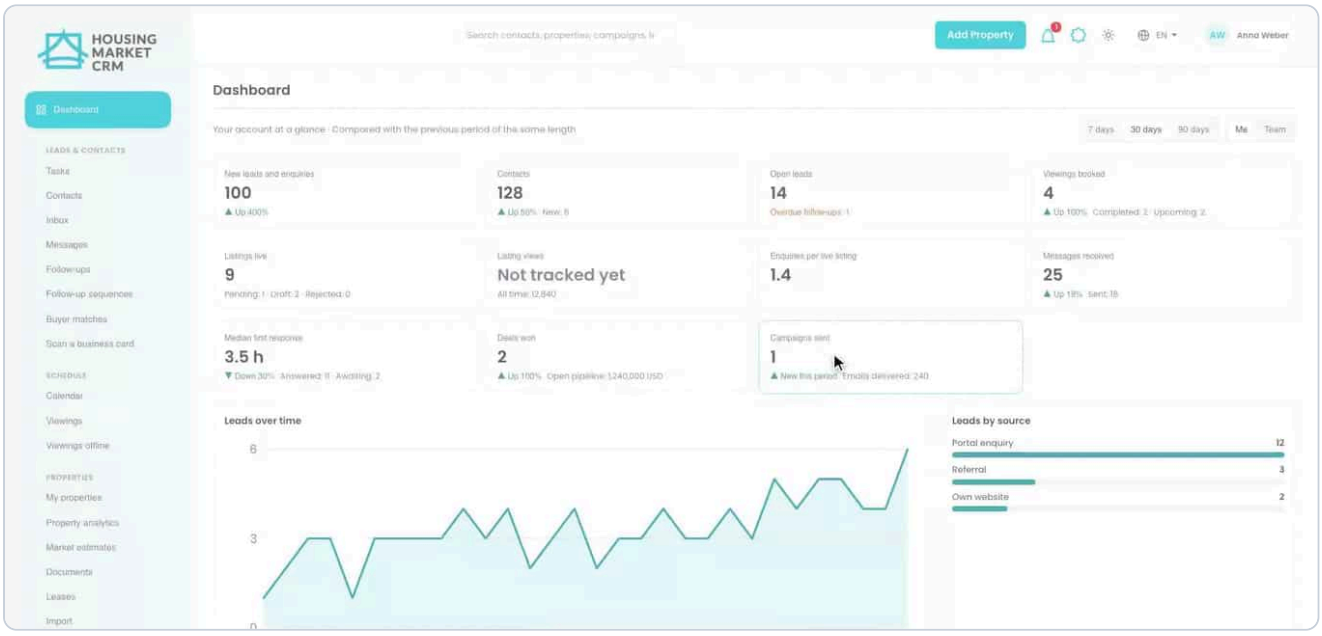
Şekil 3.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Unuttunuz mu? Forgot your password? seçeneğini kullanın.



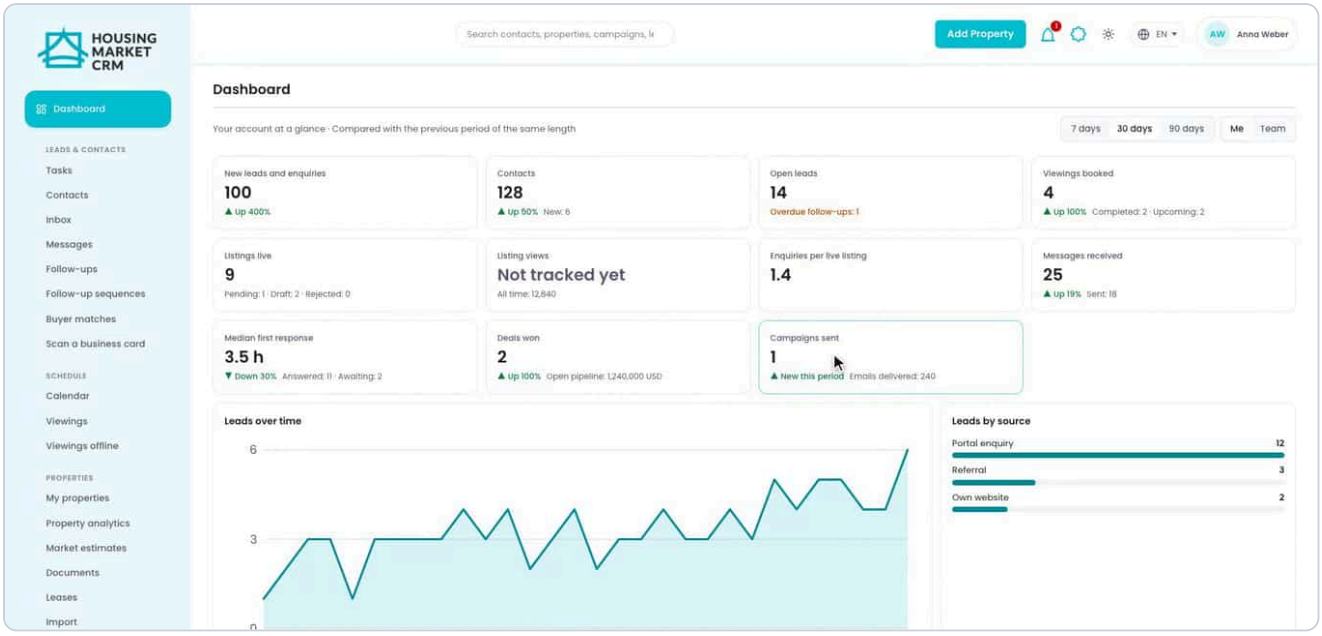
Şekil 3.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Sign in to the CRM düğmesine tıklayın.



Şekil 3.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Girdiniz — portal talepleriniz artık potansiyel müşteri.



Şekil 3.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

> **NOT**
>
> Hayır. Tek hesap hem CRM'de hem portalda çalışır. Bir Housing Market Group portalında danışman hesabınız varsa onunla giriş yapın.
>
> Yardım Merkezi: CRM için ayrı bir hesaba ihtiyacım var mı?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM parolamı nasıl sıfırlarım?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-reset-my-password
Housing Market CRM'i telefonumda kullanabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 BÖLÜM 4

Parolanızı sıfırlayın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Giriş sayfasında Parolanızı mı unuttunuz? seçeneğini seçin, e-posta adresinizi girin ve size gönderdiğimiz bağlantıyı kullanın. Yeni parola CRM'de ve portalınızda geçerli olur.

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login sayfasında Parolanızı mı unuttunuz? seçeneğini seçin.
- Giriş yaptığınız E-posta adresini girin ve Sıfırlama bağlantısı gönder seçeneğini seçin.
- "Housing Market CRM parolanızı sıfırlayın" e-postasını açın ve Yeni parola belirle seçeneğini seçin.
- En az sekiz karakterden oluşan bir Yeni parola belirleyin, Yeni parolayı onaylayın alanına tekrar yazın ve Yeni parolayı kaydet seçeneğini seçin.
- Giriş yap seçeneğini seçin ve yeni parolanızla giriş yapın.

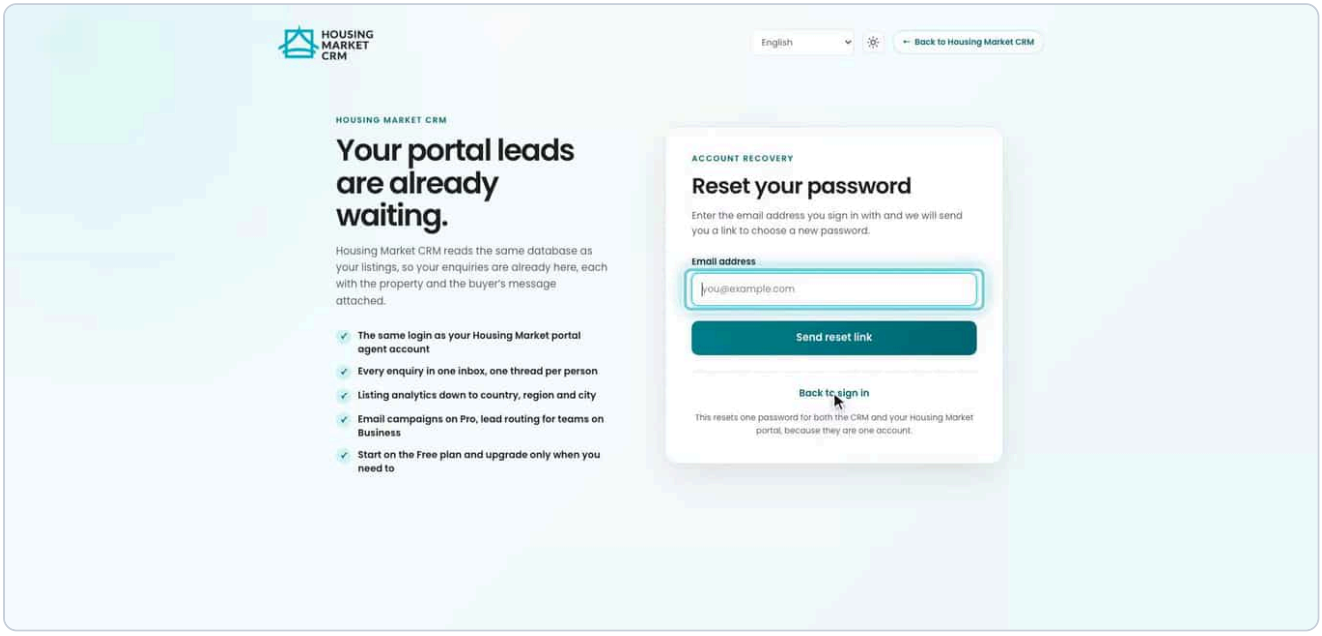
Girilecek bir kod yoktur. Bağlantı bir kez çalışır ve 24 saat sonra geçerliliğini yitirir; yeni bir bağlantı istemek öncekileri iptal eder. Bağlantıyı açmak, daha önce yapmadıysanız e-posta adresinizi de onaylar. Gizliliğiniz için sayfa, adresin bir hesabı olup olmadığına bakılmaksızın aynı yanıtı verir; bu nedenle hiçbir şey gelmezse spam klasörünüzü ve adresin yazımını kontrol edin. Art arda birkaç denemeden sonra birkaç dakika beklemeniz istenir.

CRM ve Housing Market portalınız tek bir hesaptır; bu nedenle bu işlem her ikisinin parolasını da değiştirir. E-posta, CRM'i kullandığınız dilde yazılır.

Yardım Merkezi'nden: **Housing Market CRM parolamı nasıl sıfırlarım?**

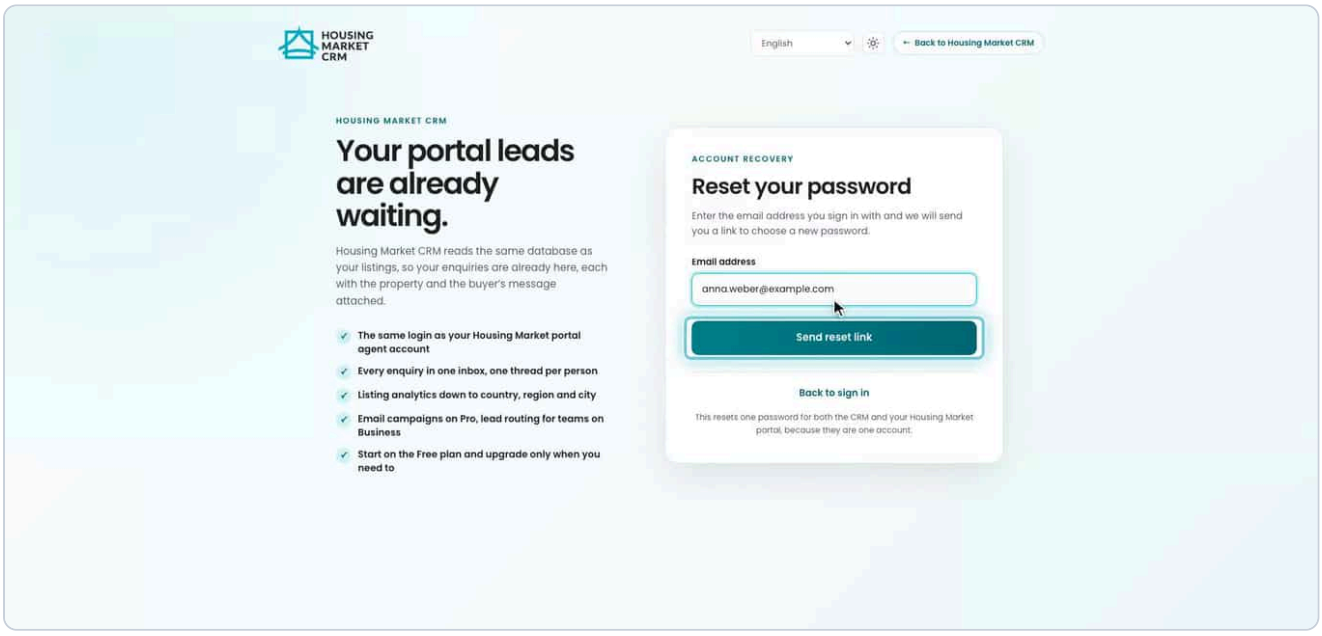
ADIM ADIM

1 Oturum açma sayfasında Forgot your password? (Parolanızı mı unuttunuz?) bağlantısına tıklayın.



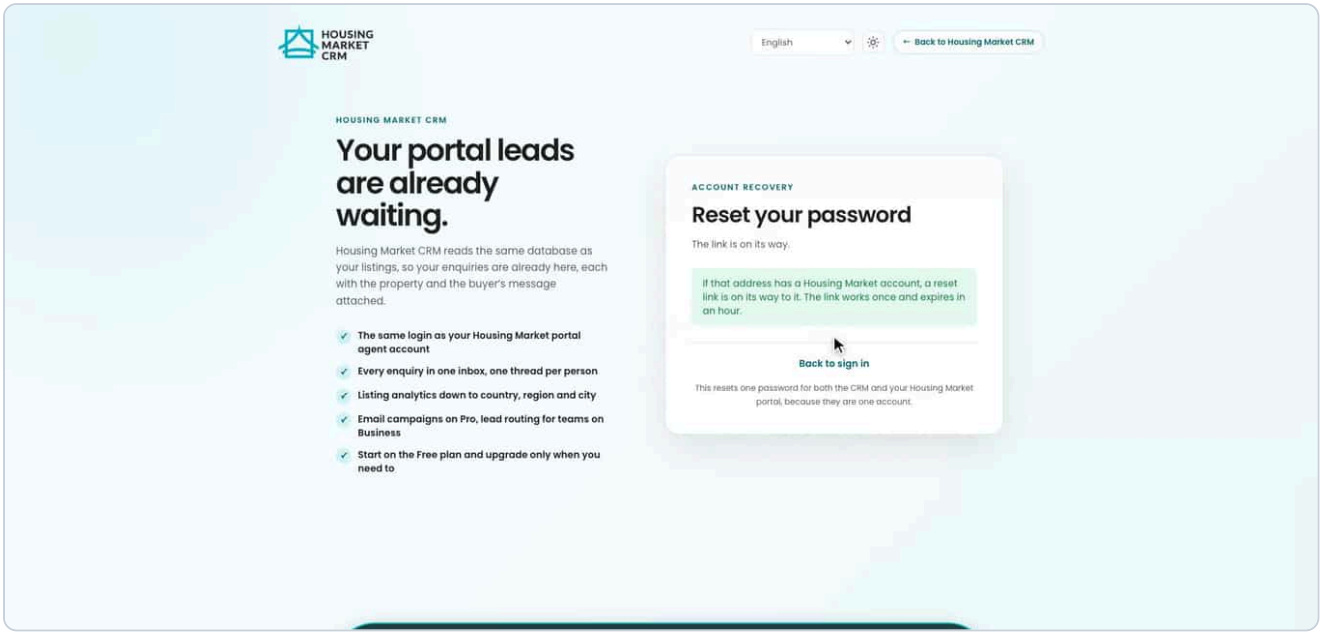
Şekil 4.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Hesabınızın e-posta adresini girin.



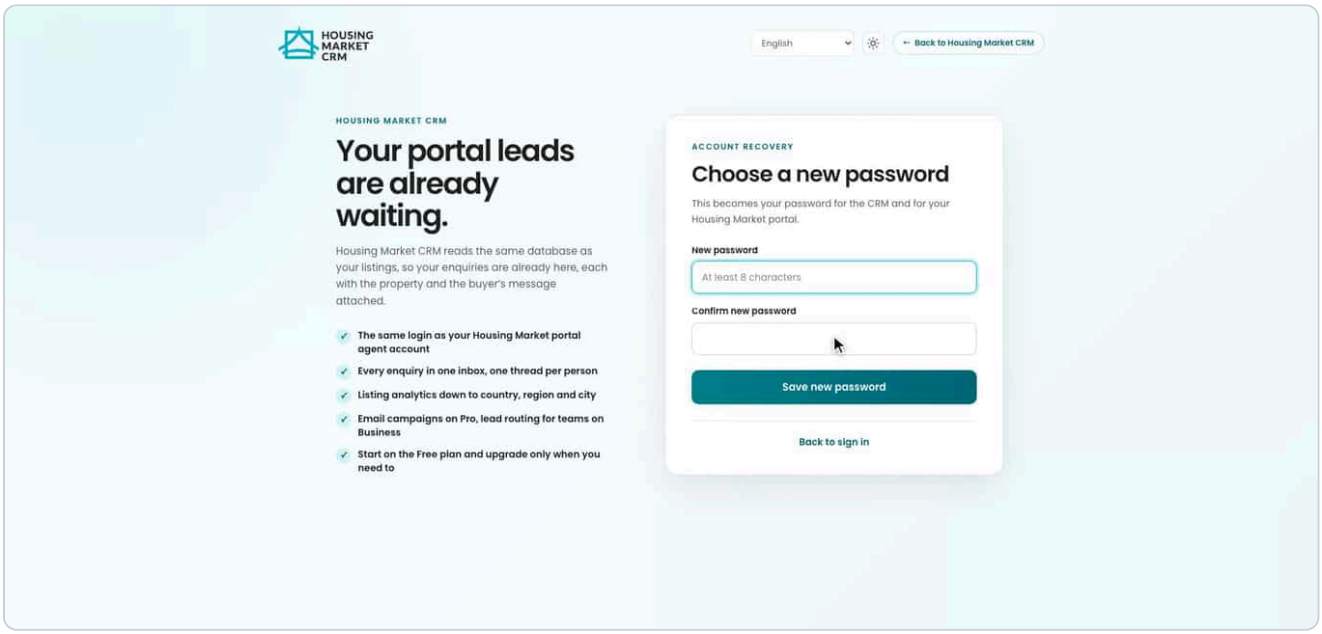
Şekil 4.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Send reset link (Sıfırlama bağlantısı gönder) düğmesine tıklayın.



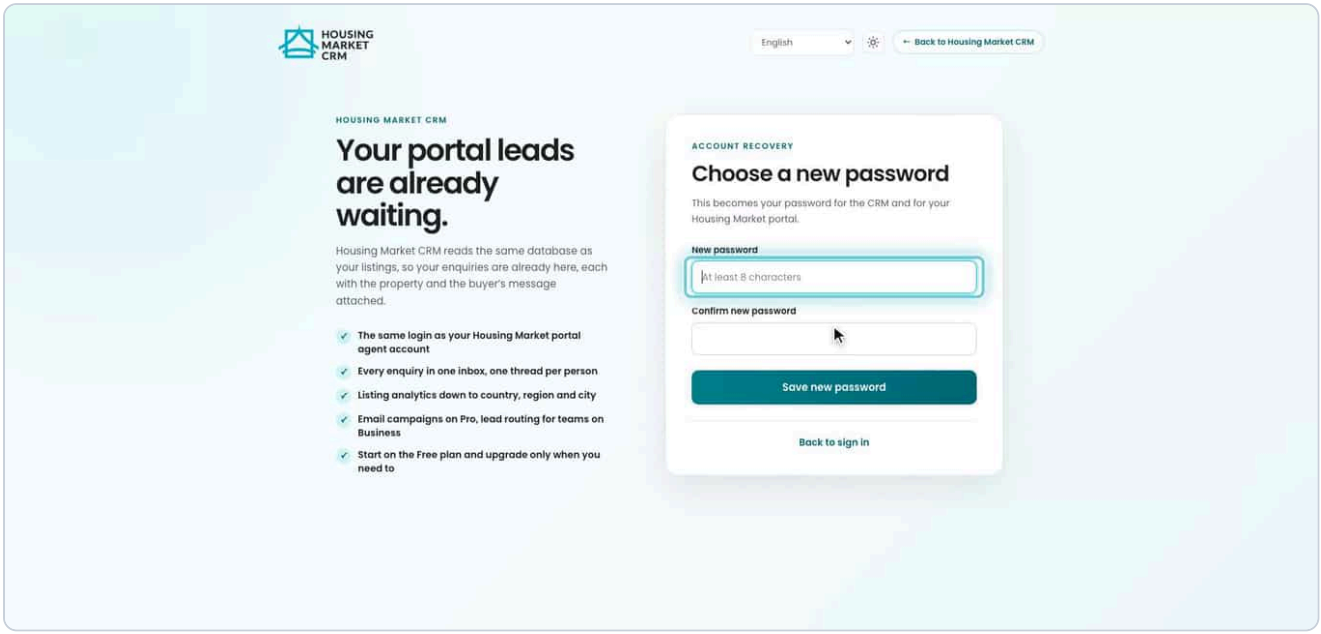
Şekil 4.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Adrese ait bir hesap varsa, sıfırlama bağlantısı yola çıkmıştır.



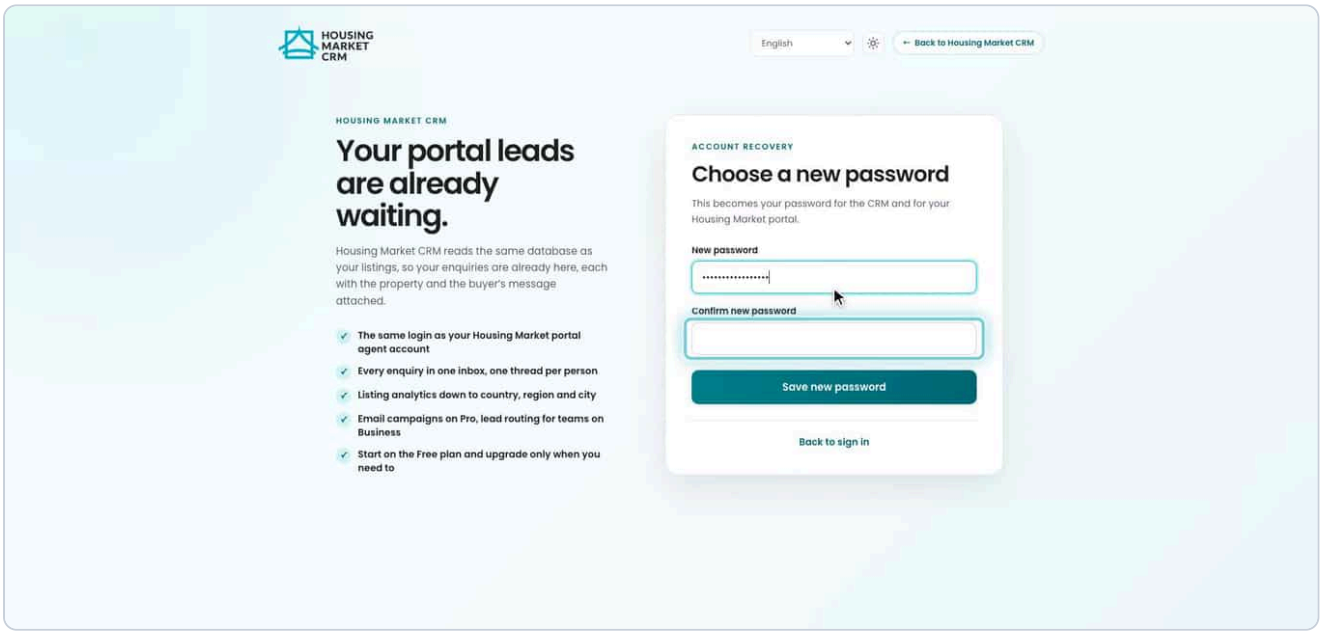
Şekil 4.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 E-postadaki bağlantıyı açın.



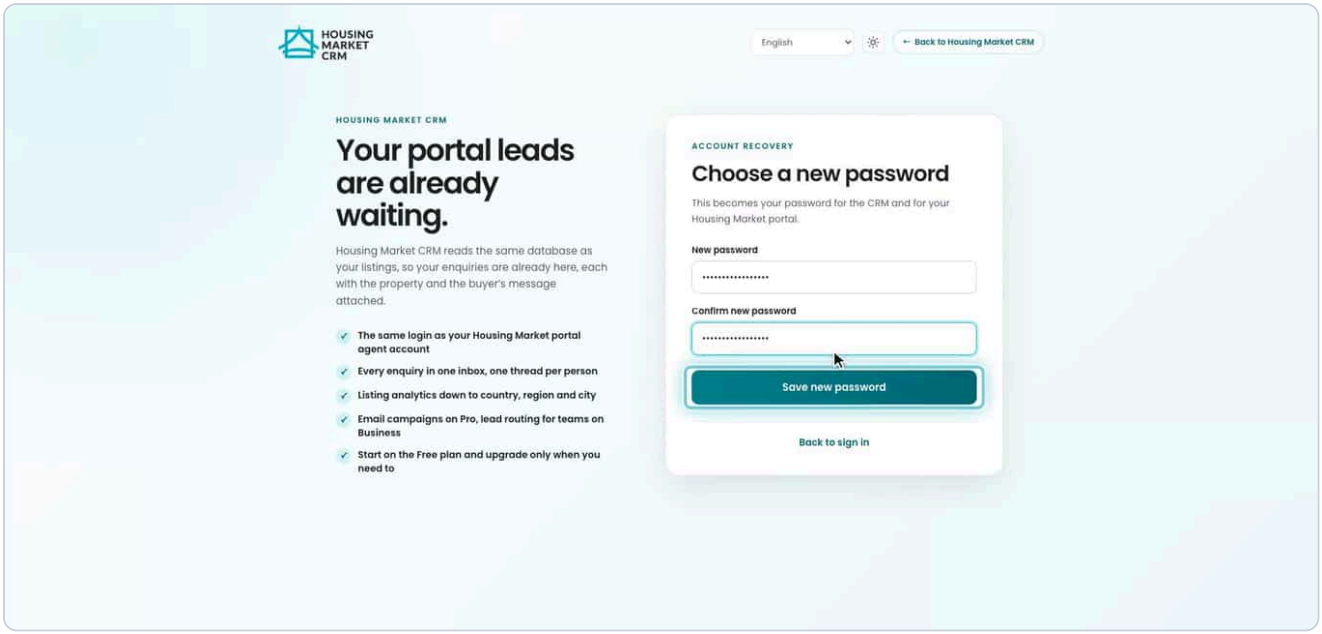
Şekil 4.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Yeni bir parola yazın — en az 8 karakter.



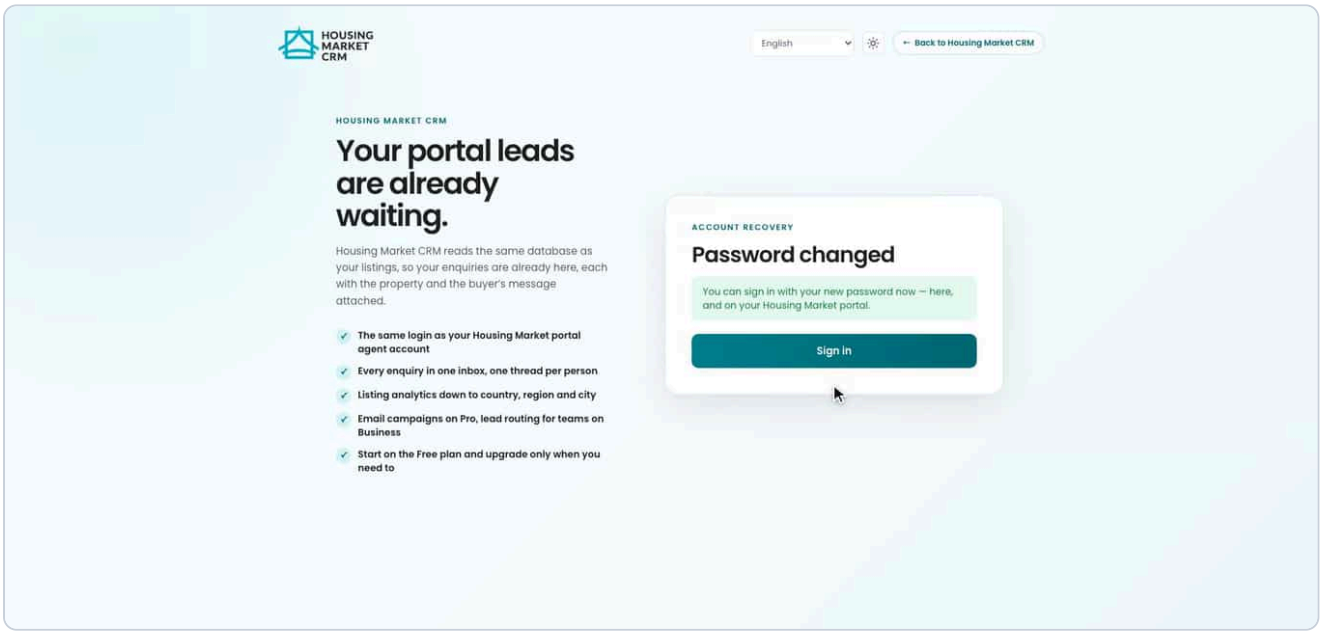
Şekil 4.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Onaylamak için tekrar yazın.



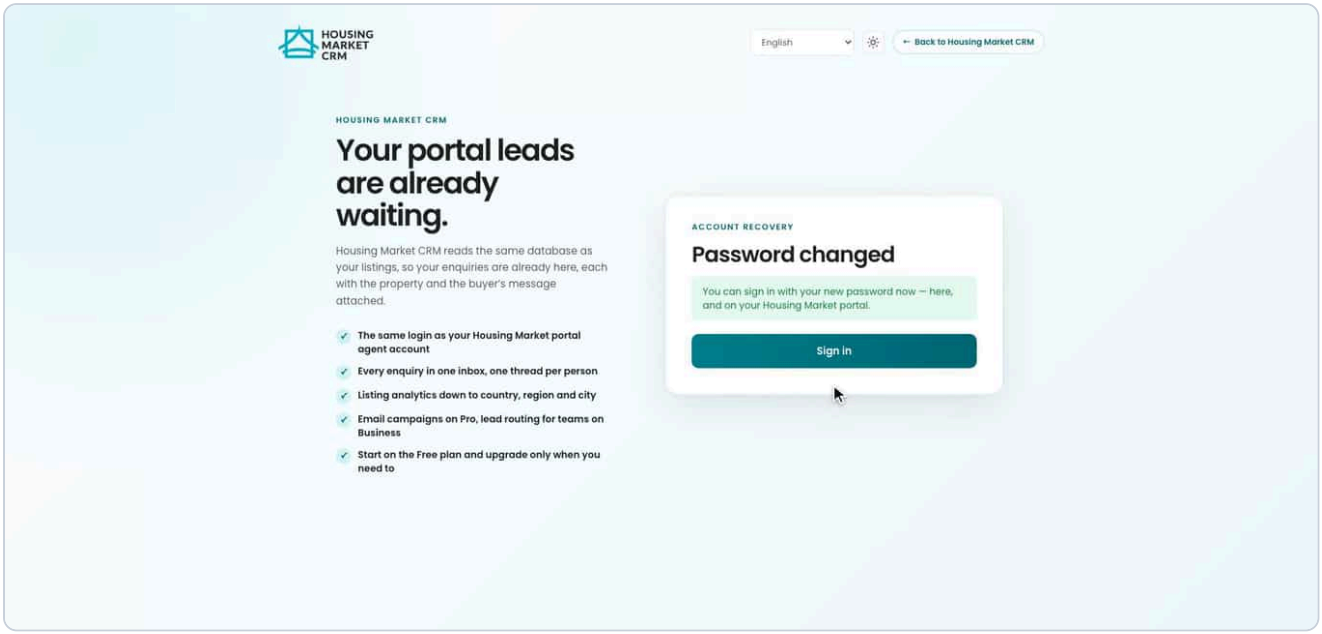
Şekil 4.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Save new password (Yeni parolayı kaydet) düğmesine tıklayın.



Şekil 4.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Parola değişti — portalınızda da geçerli.



Şekil 4.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM'e nasıl giriş yaparım?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 BÖLÜM 5

Paneliniz

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Genel bakış paneli, hesabınızın son 7, 30 veya 90 günde nasıl gittiğini — talepler, potansiyel müşteriler, ilan görüntülemeleri ve sırada ne olduğu — her rakamı önceki dönemle karşılaştırarak gösterir. Ücretsizdir.

Panel, giriş yaptıktan sonraki ilk ekrandır. Son 7, 30 veya 90 günü seçin; hesabınızın bu sürede nasıl gittiğini, her rakamı önceki dönemle karşılaştırarak gösterir, böylece işlerin yükselip yükselmediğini bir bakışta görürsünüz.

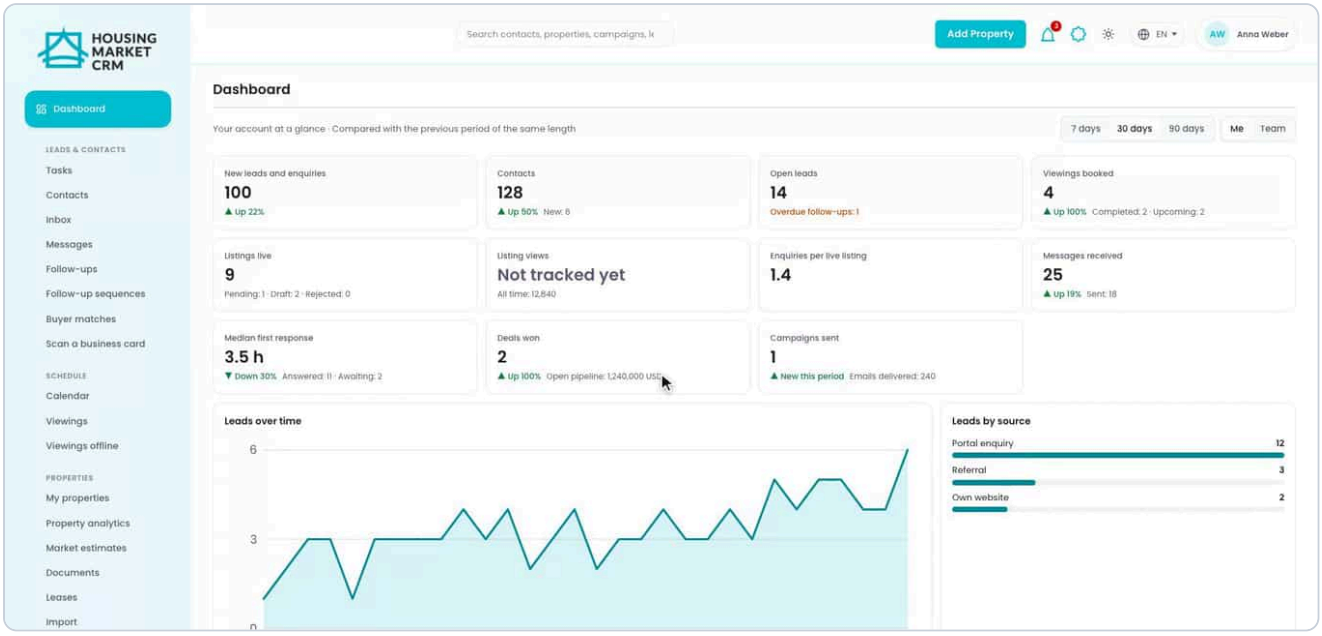
- Portal ilanlarınıza gelen talepler ve bunlardan oluşan potansiyel müşteriler
- İlanlarınızın görüntülenmeleri
- Önümüzdeki yedi gün içindeki yer gösterimleri ve takipler
- Pro ve Business'ta yanıt süreleri, anlaşmalar ve kampanya sonuçları; ücretsiz planda bu bölümler neler ekleyeceklerini gösterir

Rakamlar CRM'in yanı sıra portaldan da gelir; bu yüzden talepleri portalda yanıtlayan bir danışman da sıfırlarla dolu bir sayfa değil, gerçek rakamlar görür. Her talep bir kez sayılır. Business'ta yöneticiler ve adminler kendi rakamları ile ekibin rakamları arasında geçiş yapabilir.

Yardım Merkezi'nden: **Panel neleri gösterir?**

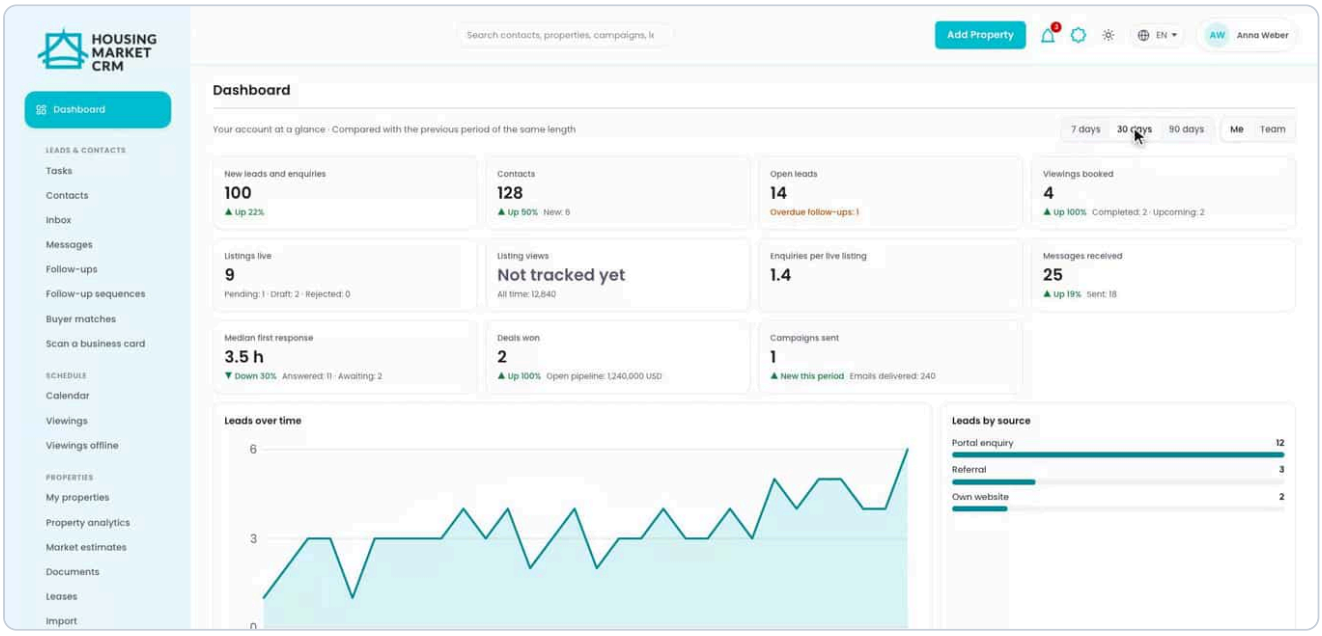
ADIM ADIM

1 Bu, Housing Market CRM panelinizdir.



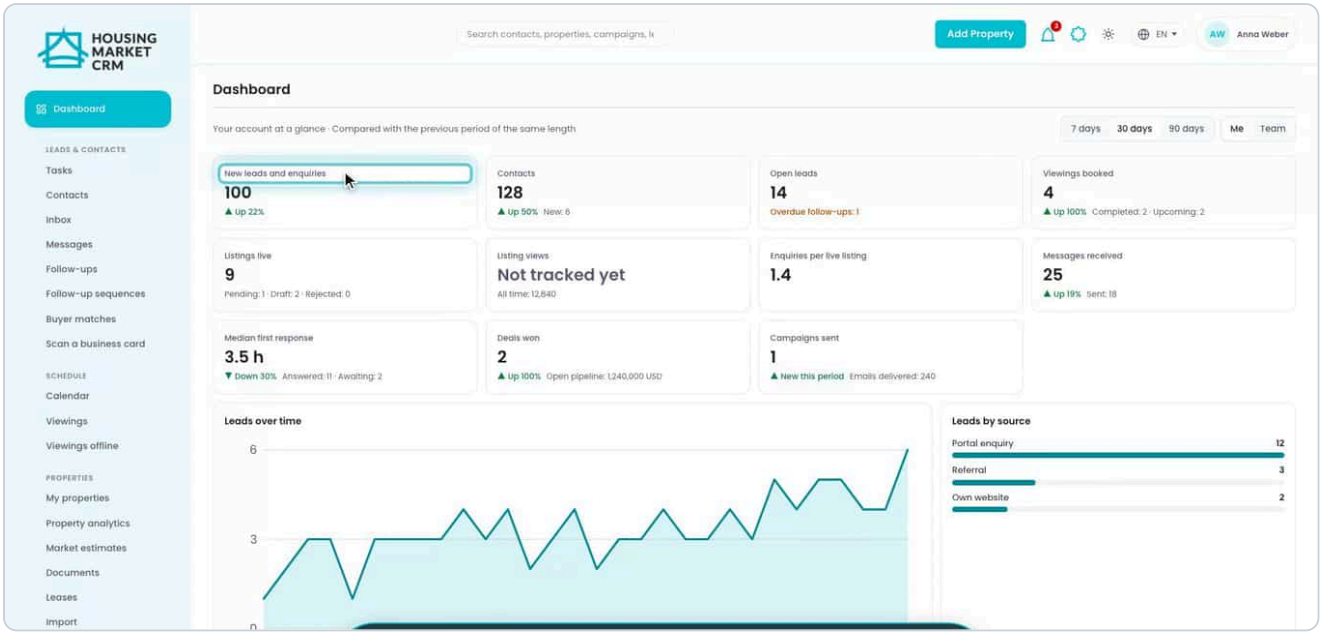
Şekil 5.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Dönemi değiştirin — 7, 30 veya 90 gün.



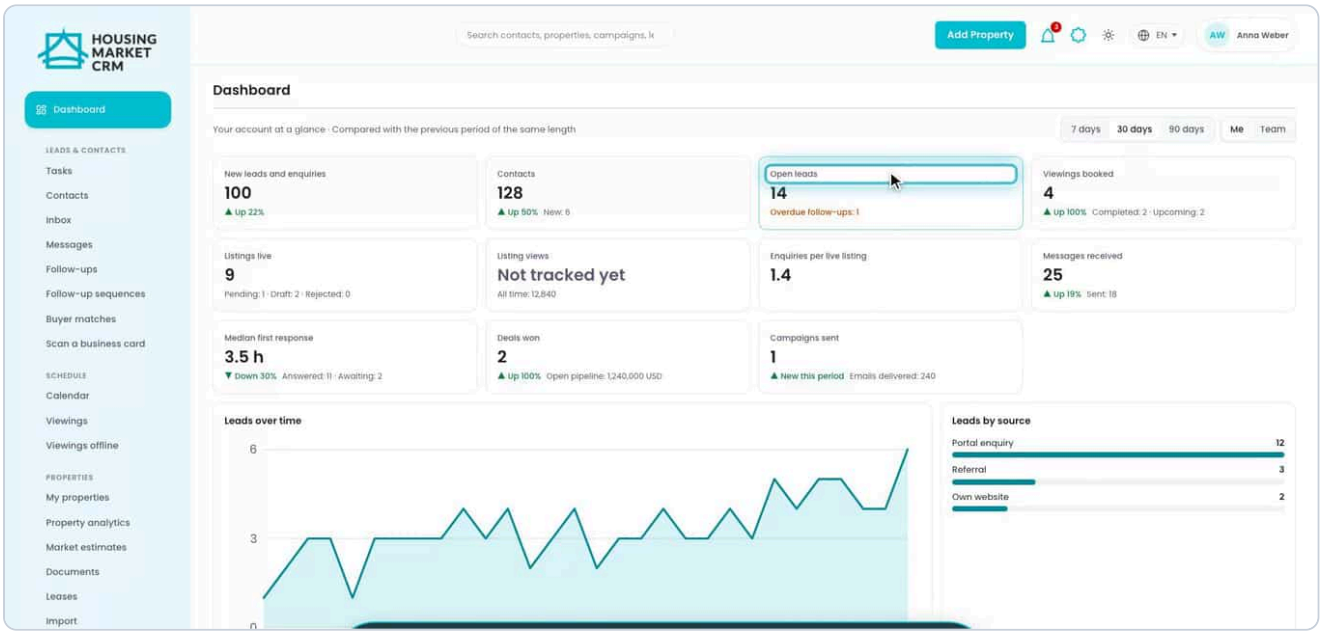
Şekil 5.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Yeni potansiyel müşteriler ve talepler, önceki dönemle karşılaştırmalı.



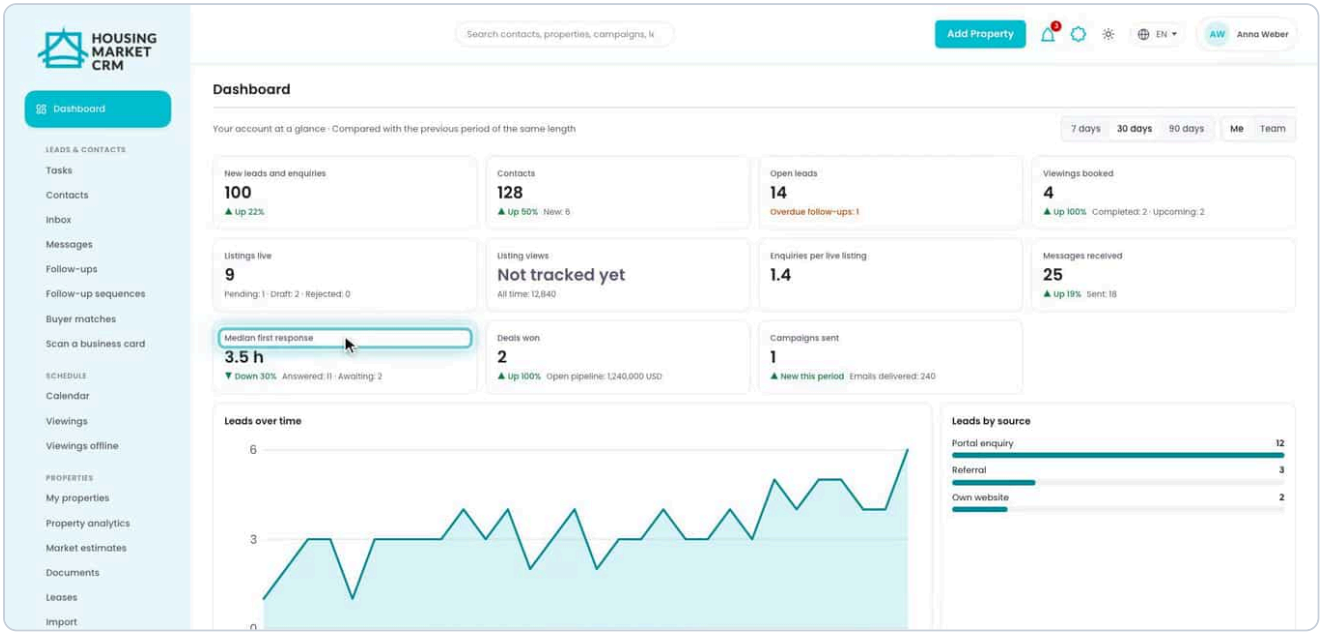
Şekil 5.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Açık potansiyel müşteriler ve geciken takipler ilginizi bekliyor.



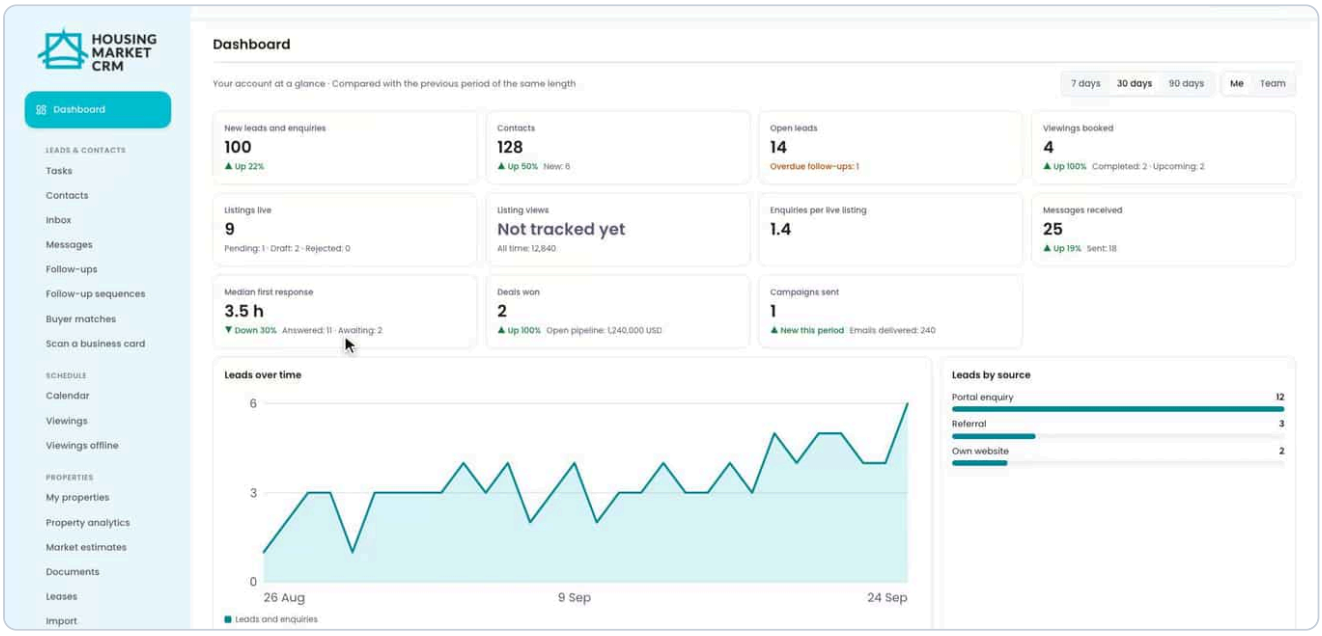
Şekil 5.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Ortanca ilk yanıt, ne kadar hızlı yanıtladığınızı gösterir.



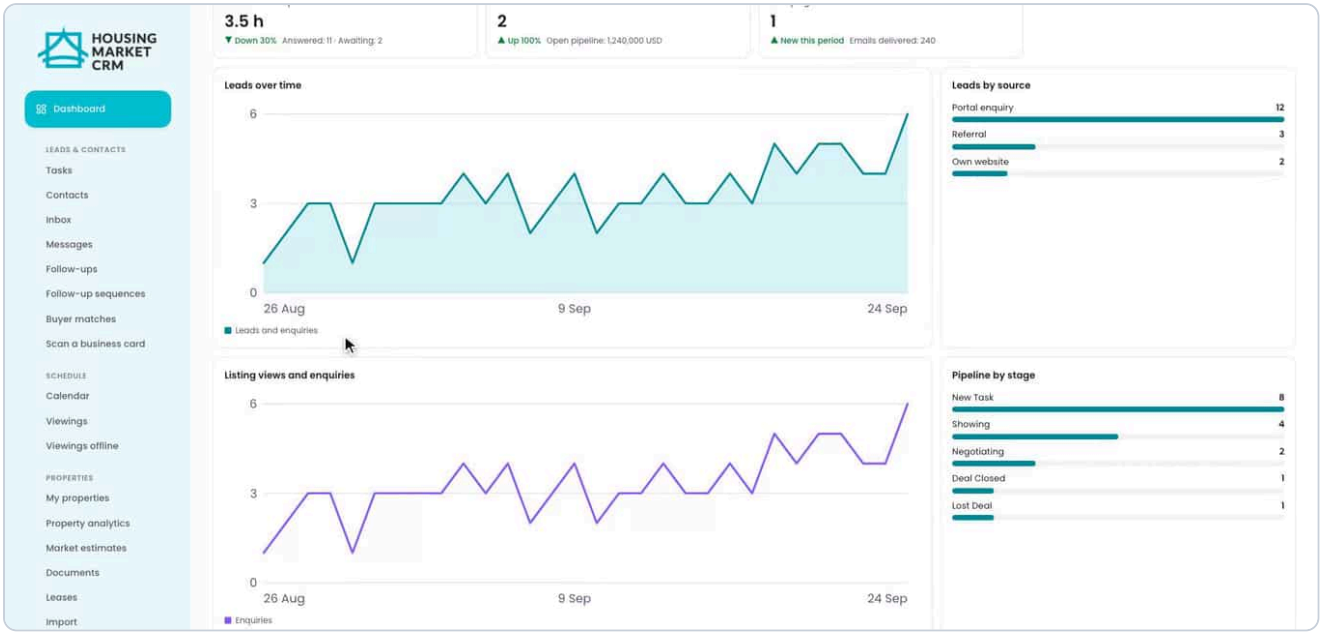
Şekil 5.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Zaman içinde potansiyel müşteriler ve kaynağa göre potansiyel müşteriler.



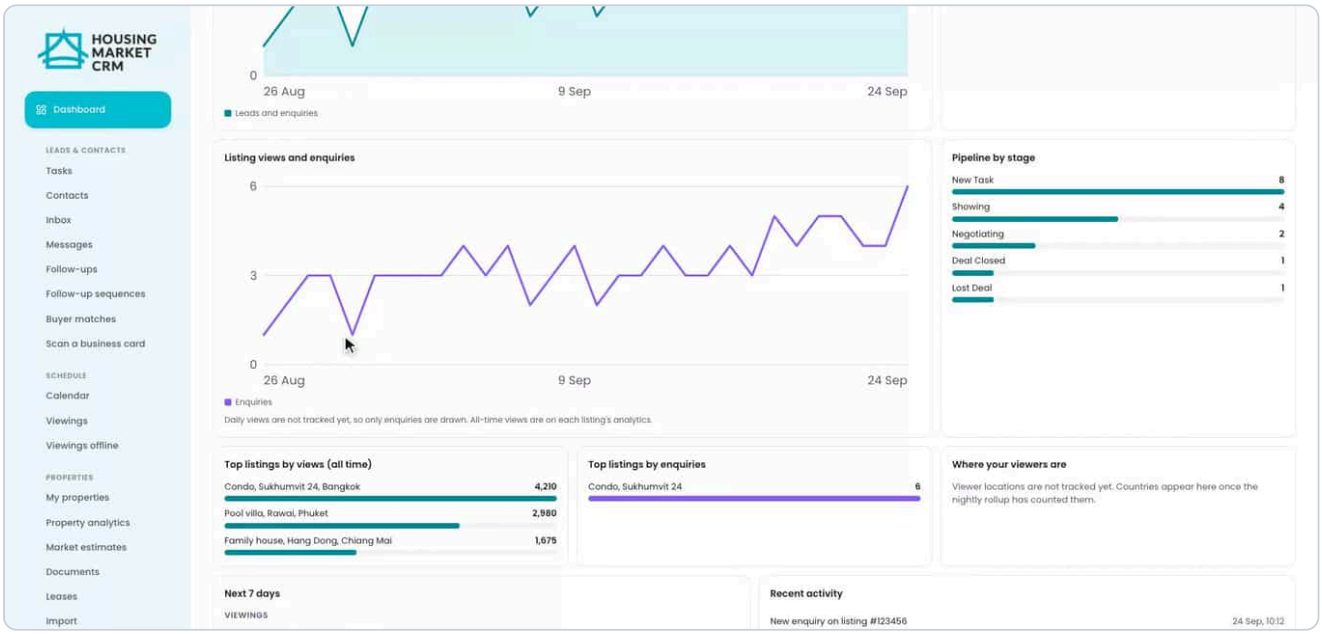
Şekil 5.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Aşamaya göre süreç akışı, potansiyel müşterilerinizin nerede olduğunu gösterir.



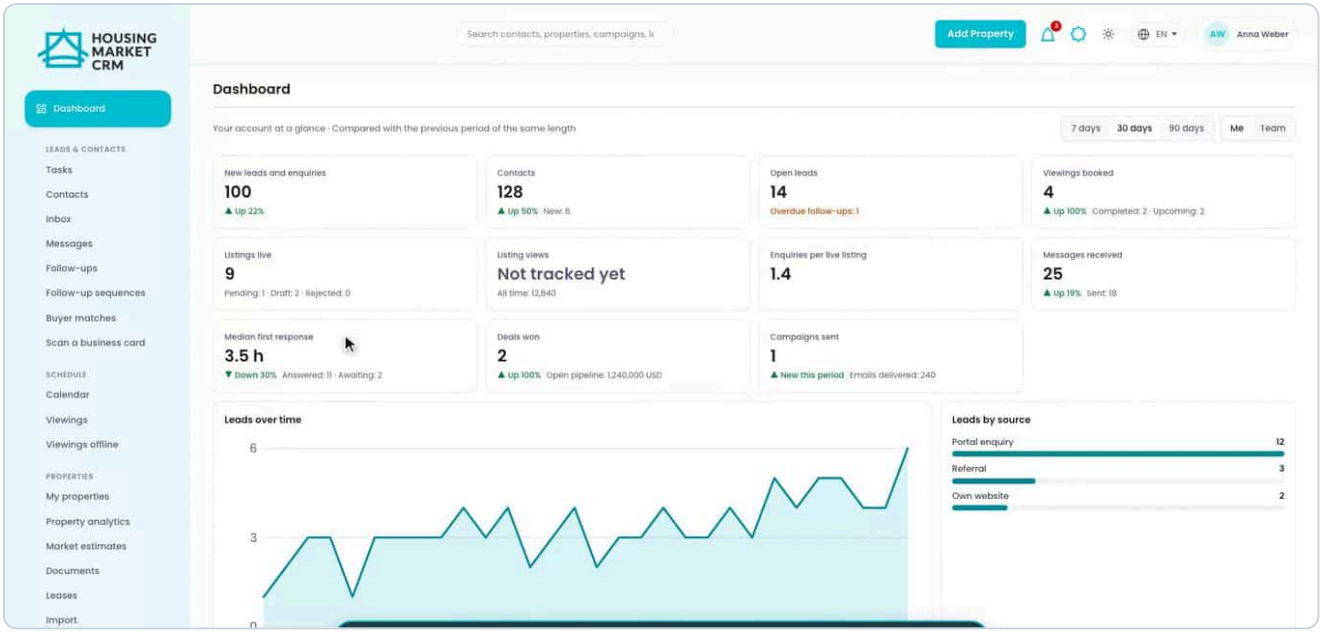
Şekil 5.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Sonraki 7 gün, yer göstermeleri ve takipleri listeler.



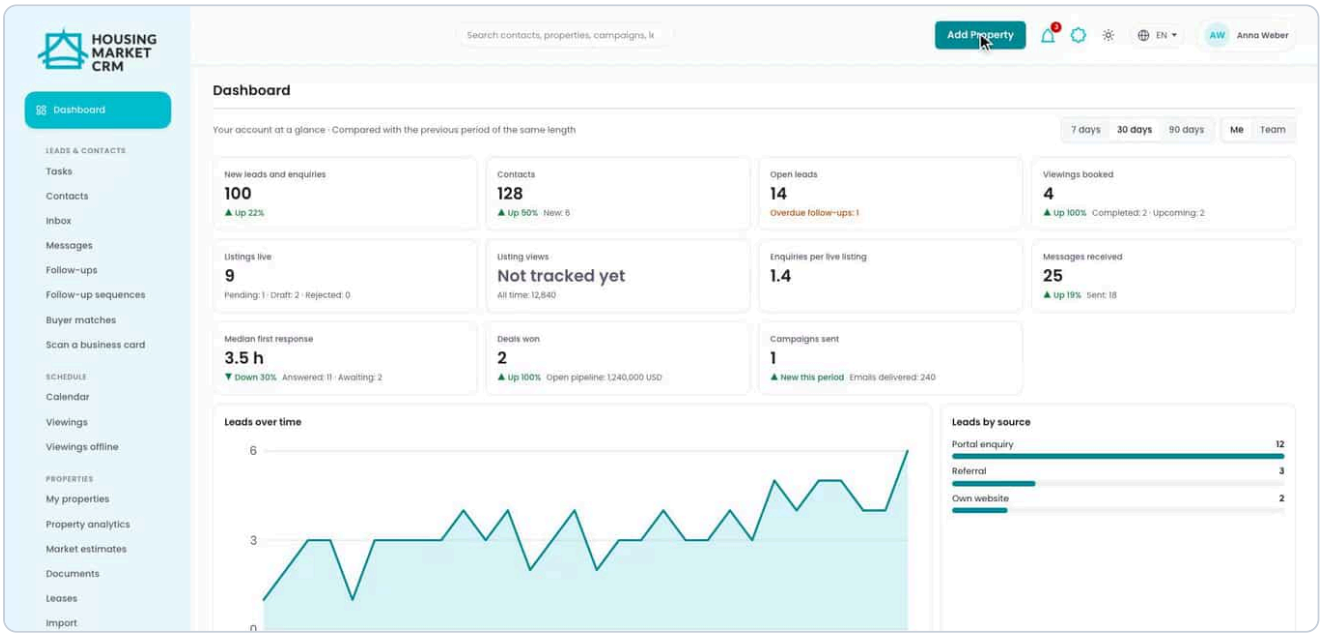
Şekil 5.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Sol menü; potansiyel müşteriler, takvim, gayrimenkuller, pazarlama ve ekip başlıklarını gruplar.



Şekil 5.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

10 Yeni bir konut ilanı vermek için üstteki "Add Property" (Gayrimenkul ekle) düğmesini kullanın.



Şekil 5.10 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Tüm planlarda düşük performanslı ilanlar için öneriler ve semt bazında piyasa kartları. Pro'da satın almaya veya kiralamaya hazır görünen kişiler ve bir müşteriye e-postayla gönderebileceğiniz piyasa kartları.

Yardım Merkezi: CRM'deki Housing Market Insights önerileri nelerdir?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-housing-market-crm
Housing Market CRM'i telefonumda kullanabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

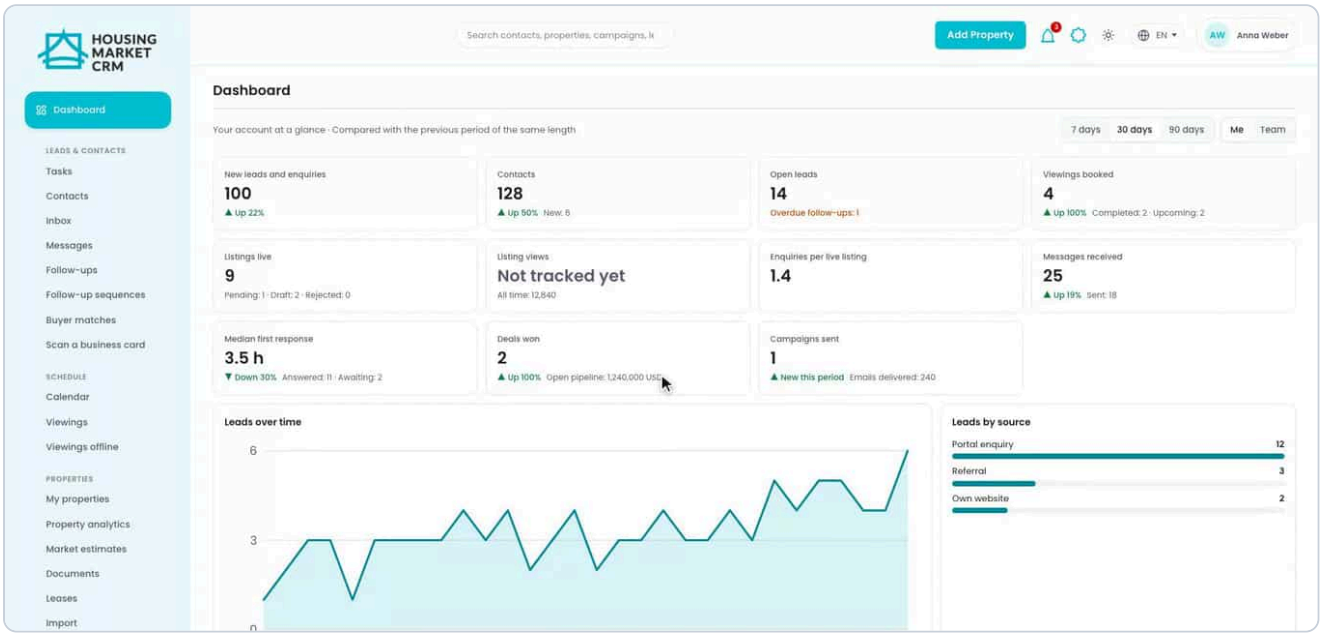
6 BÖLÜM 6

Profilinizi güncelleyin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

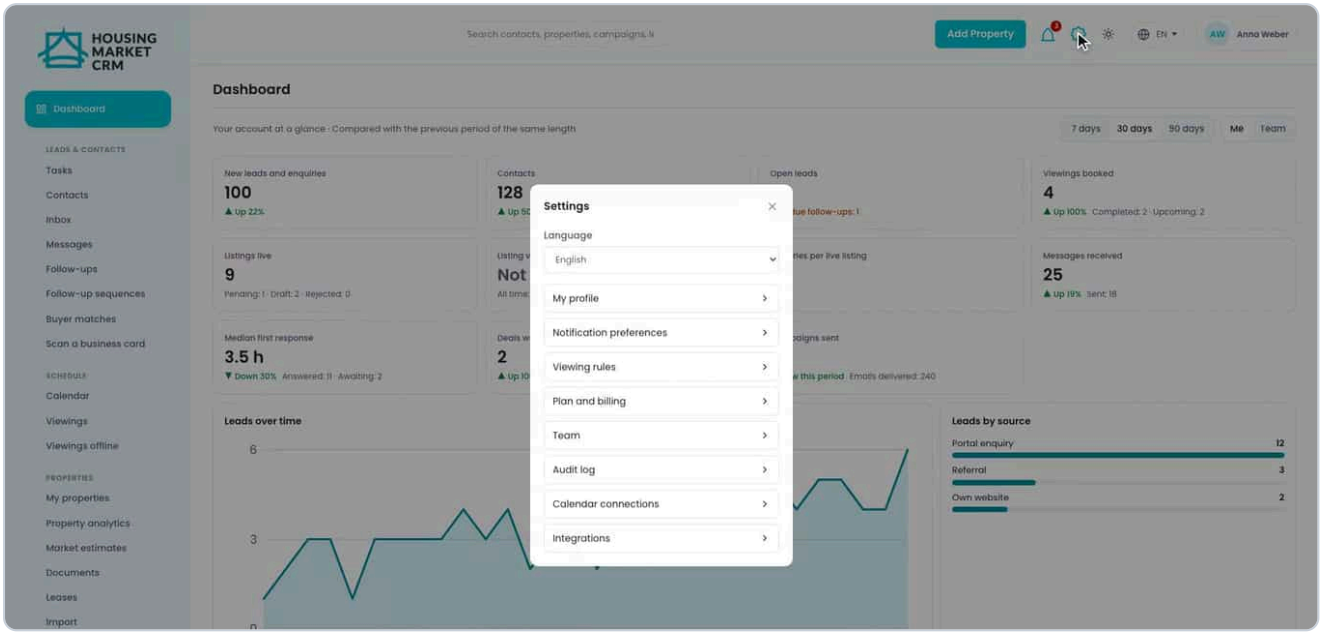
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



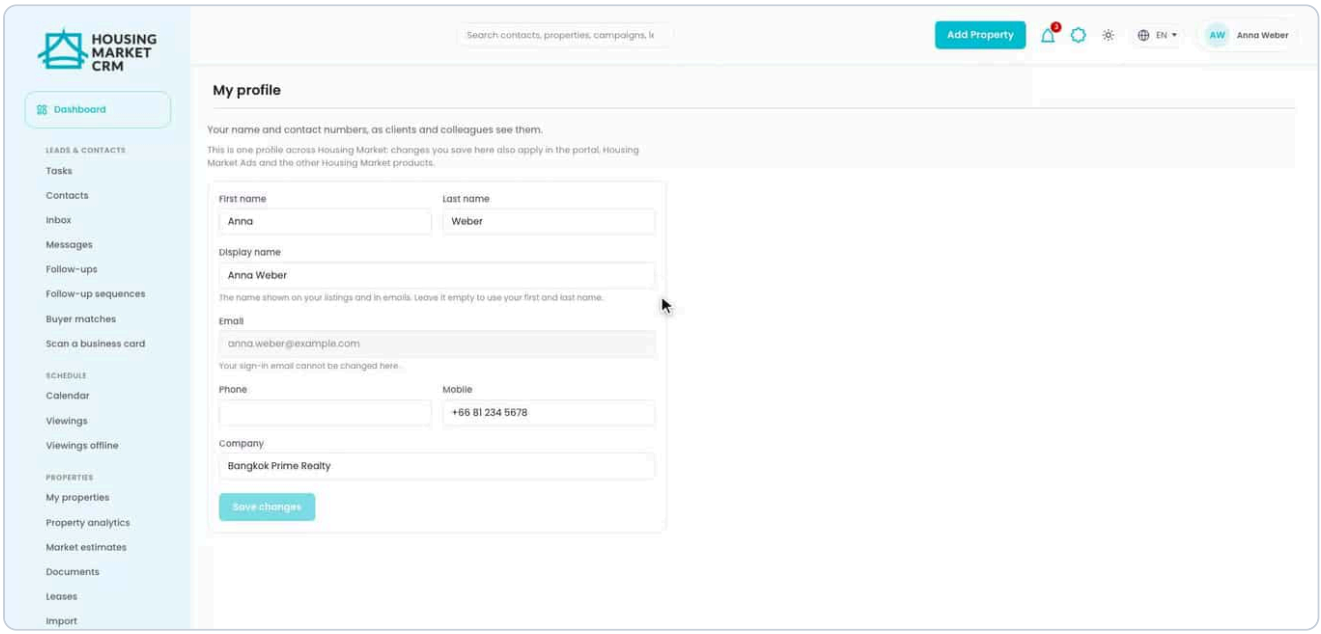
Şekil 6.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



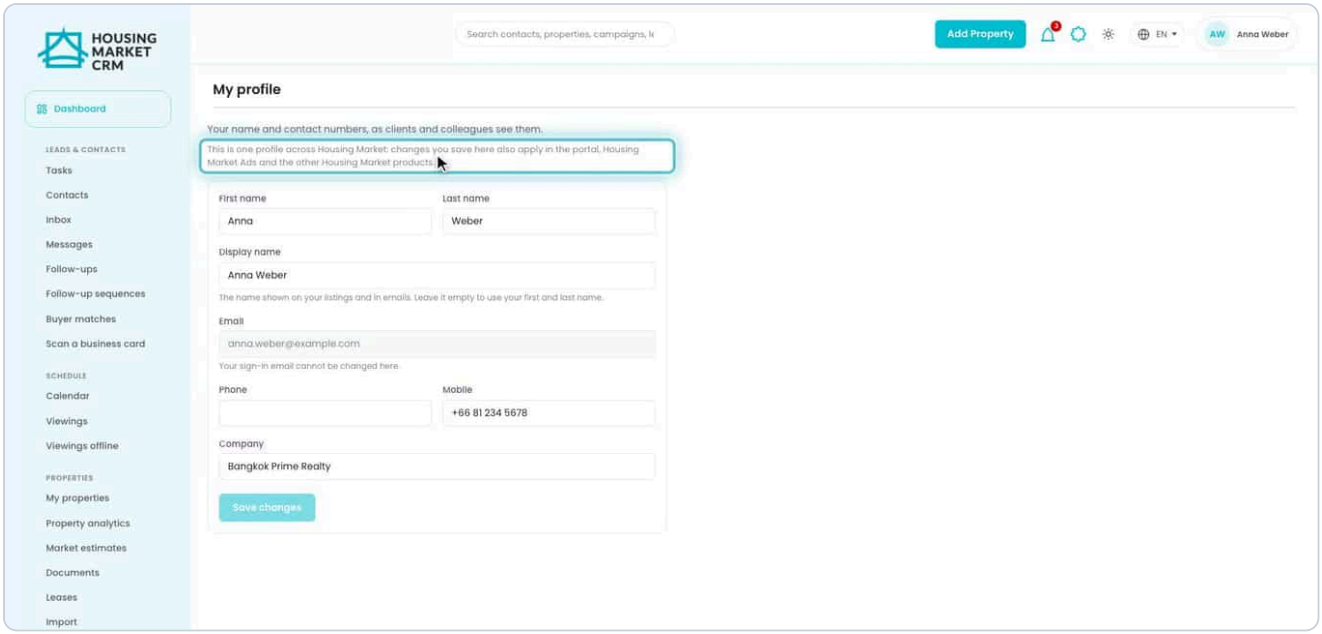
Şekil 6.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 My profile (Profilim) seçeneğini seçin.



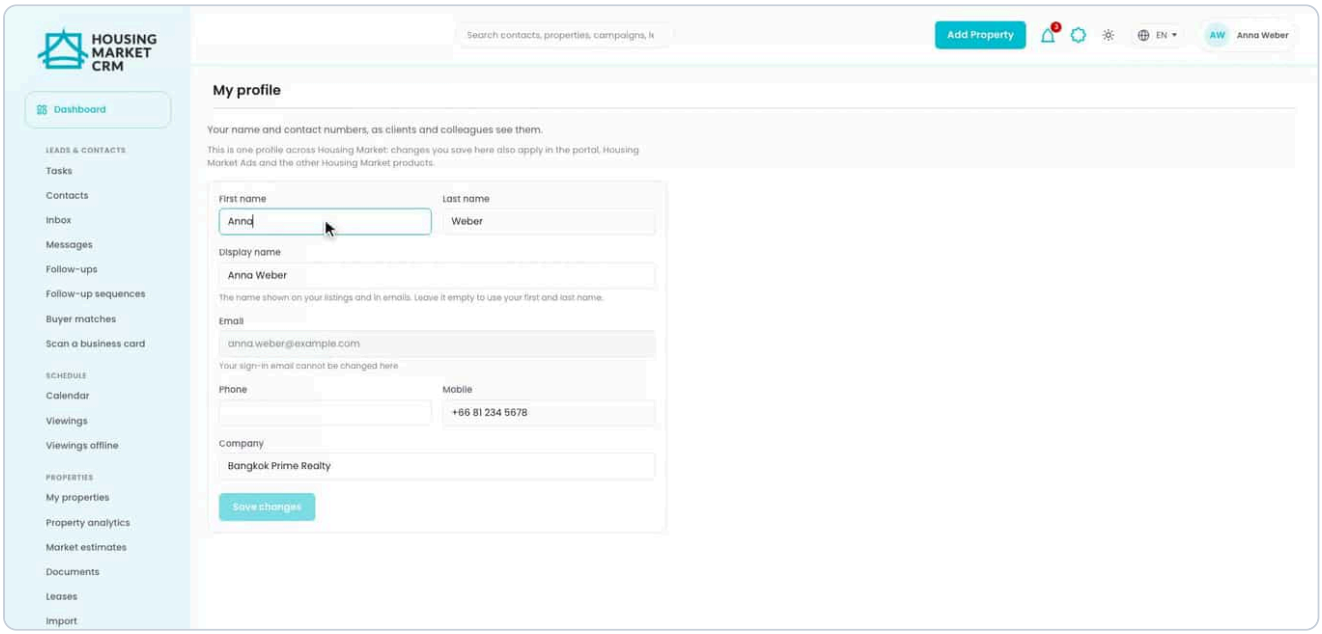
Şekil 6.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Tek profil, her Housing Market ürünü tarafından okunur.



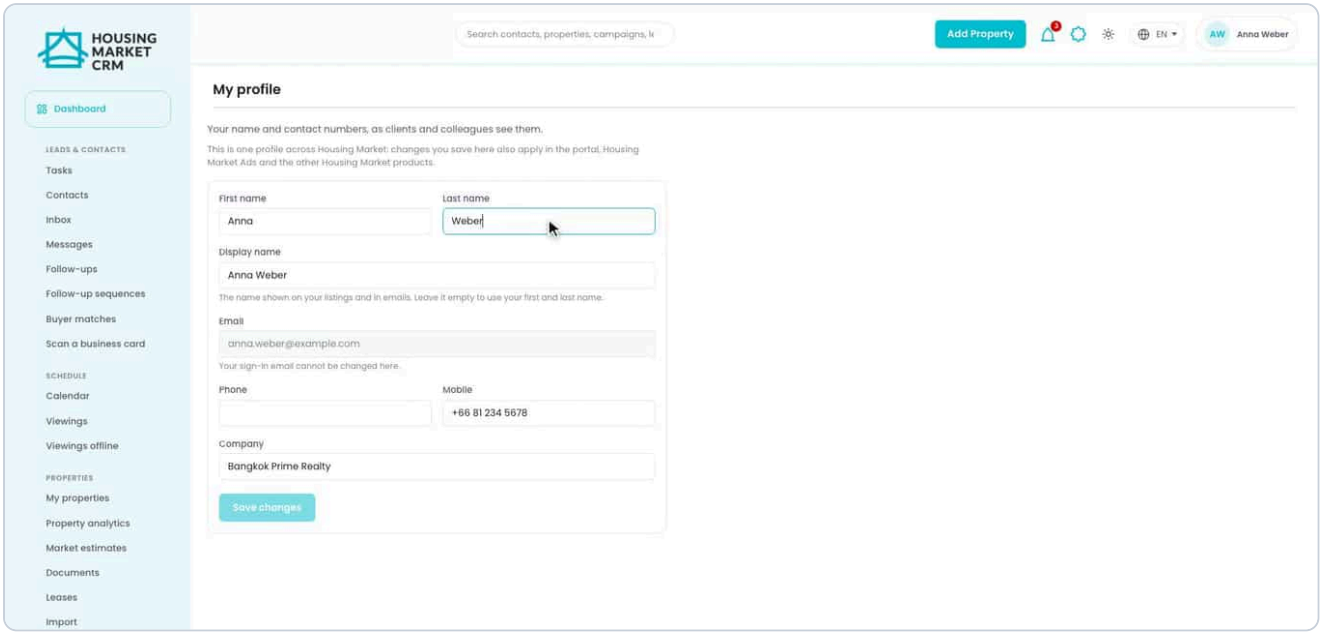
Şekil 6.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Adınız.



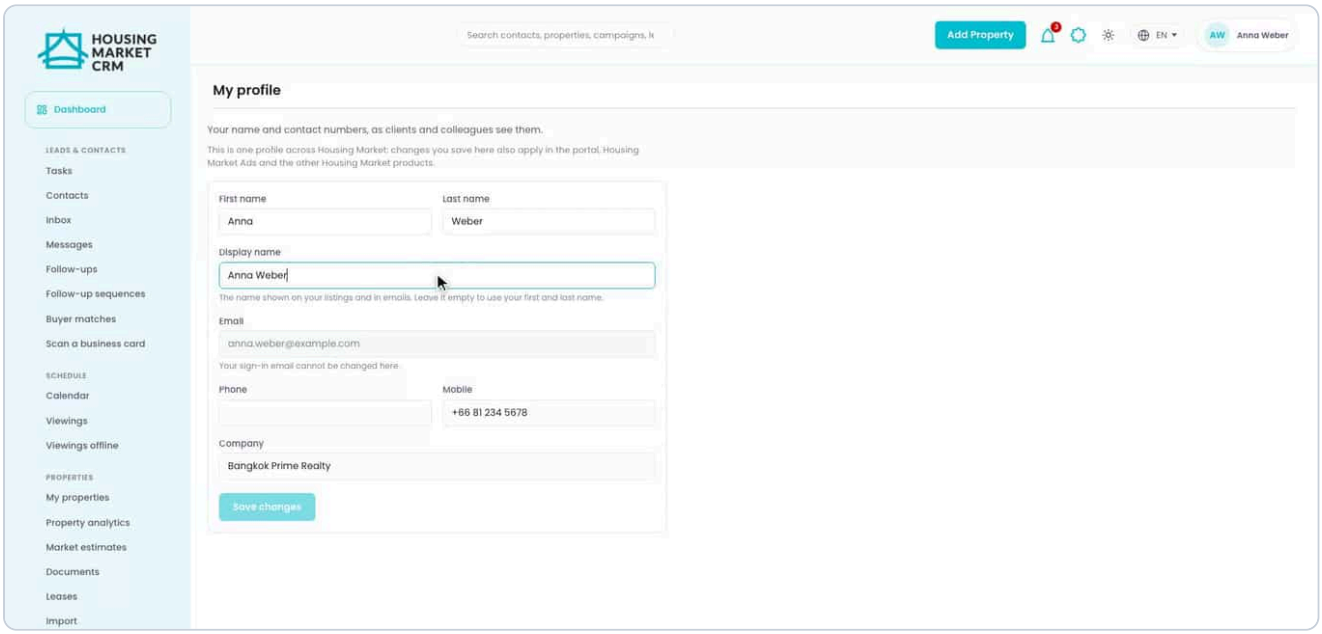
Şekil 6.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Soyadınız.



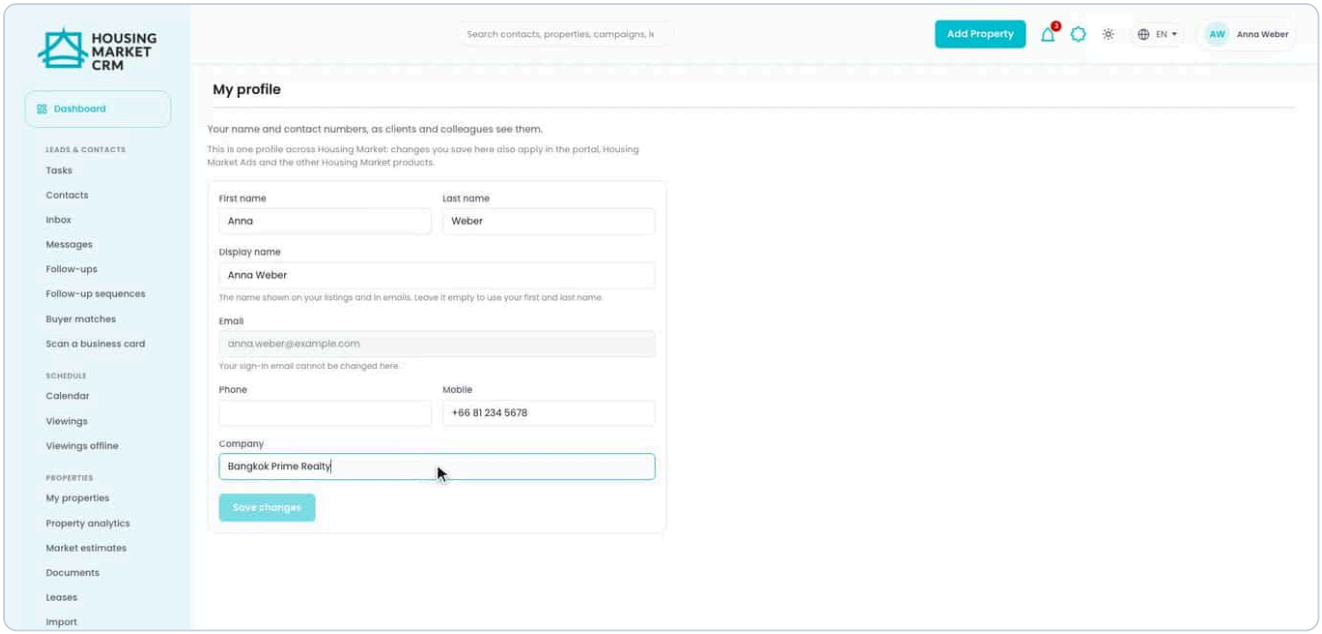
Şekil 6.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Müşterilerin ilanlarınızda gördüğü görünen ad.



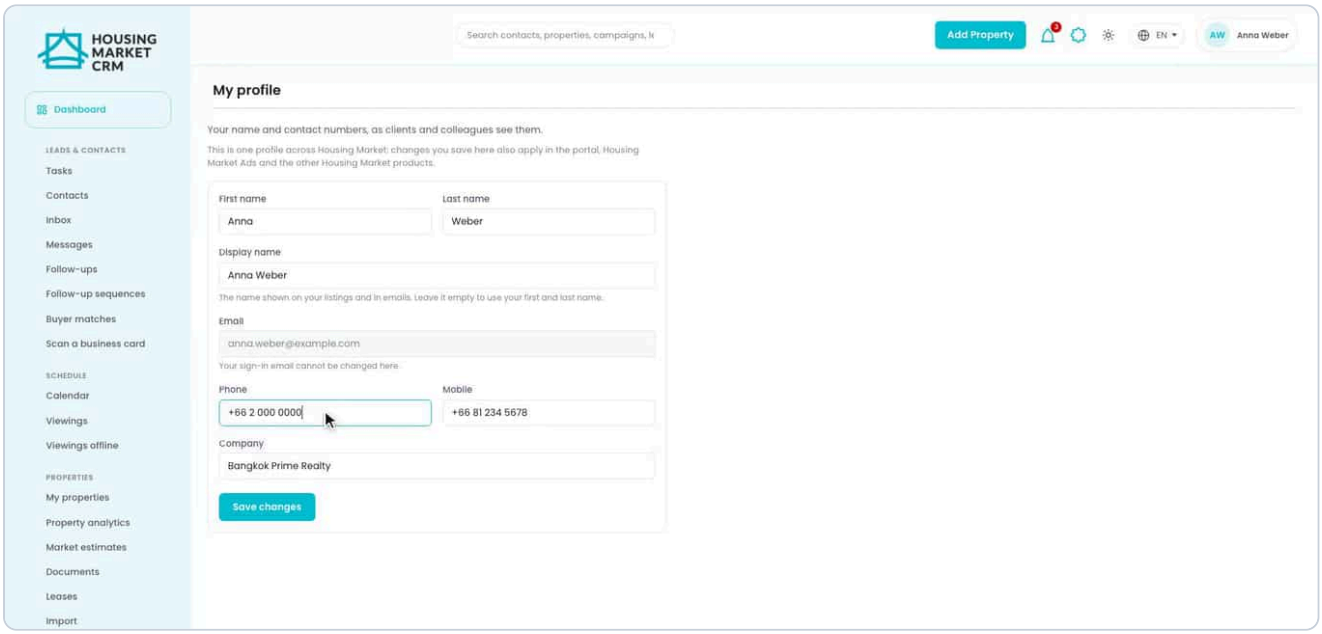
Şekil 6.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Şirketiniz, portal profilinizdekiyle birebir aynı.



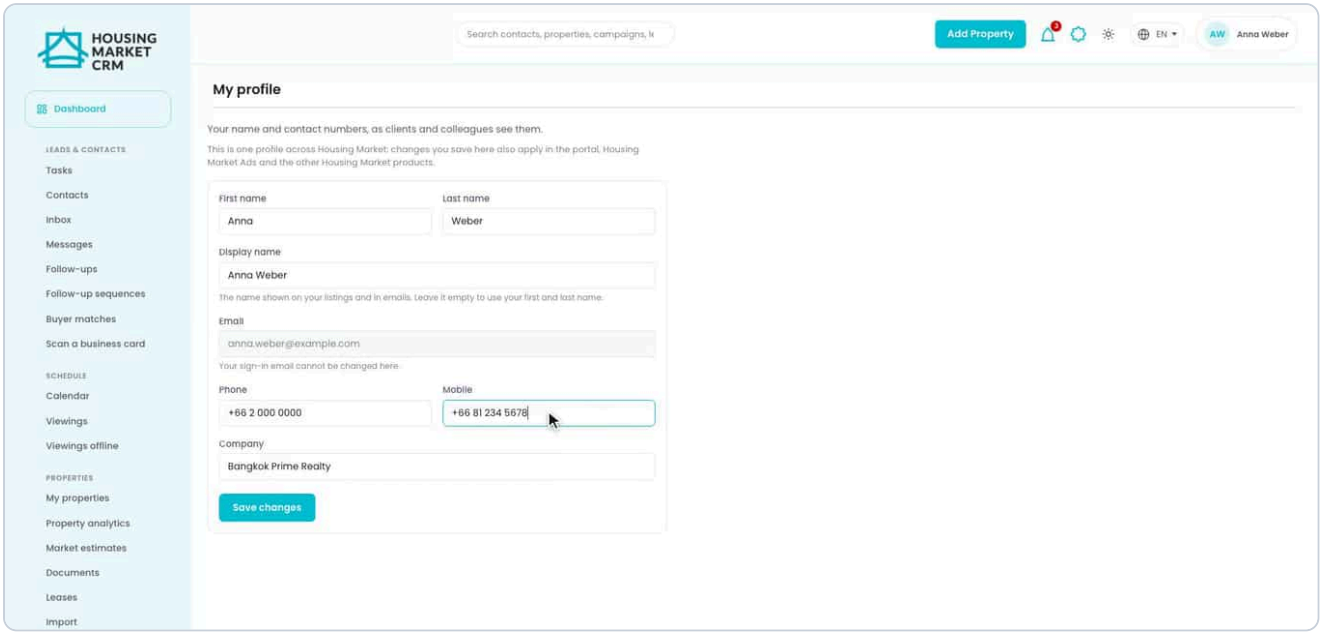
Şekil 6.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Bir ofis telefon numarası.



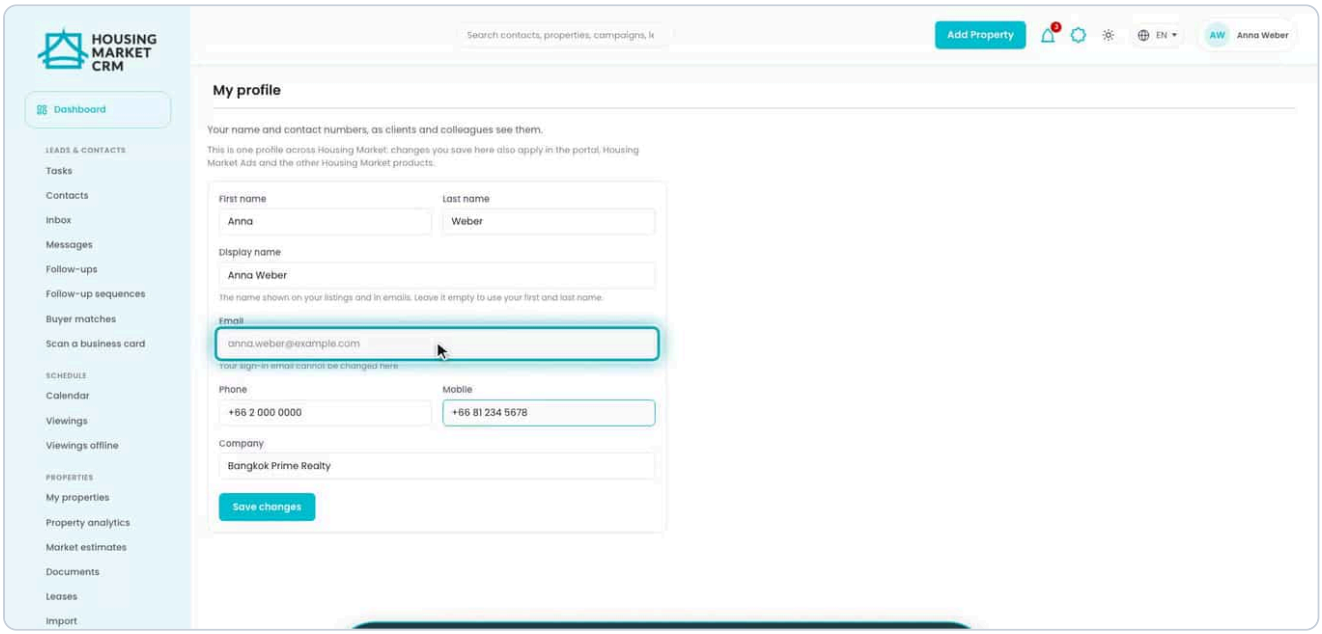
Şekil 6.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

10 Ve yer göstermeye gelen alıcılar için bir cep telefonu.



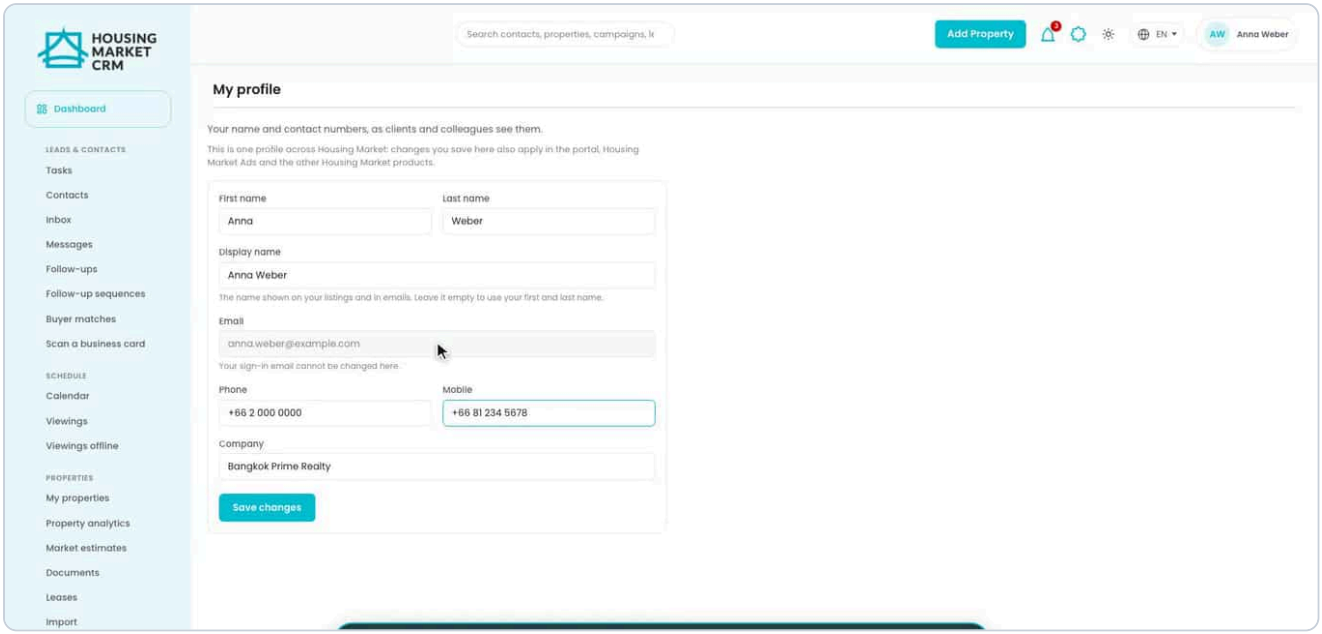
Şekil 6.10 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

11 Oturum açma e-postanız görünür, ancak burada değiştirilemez.



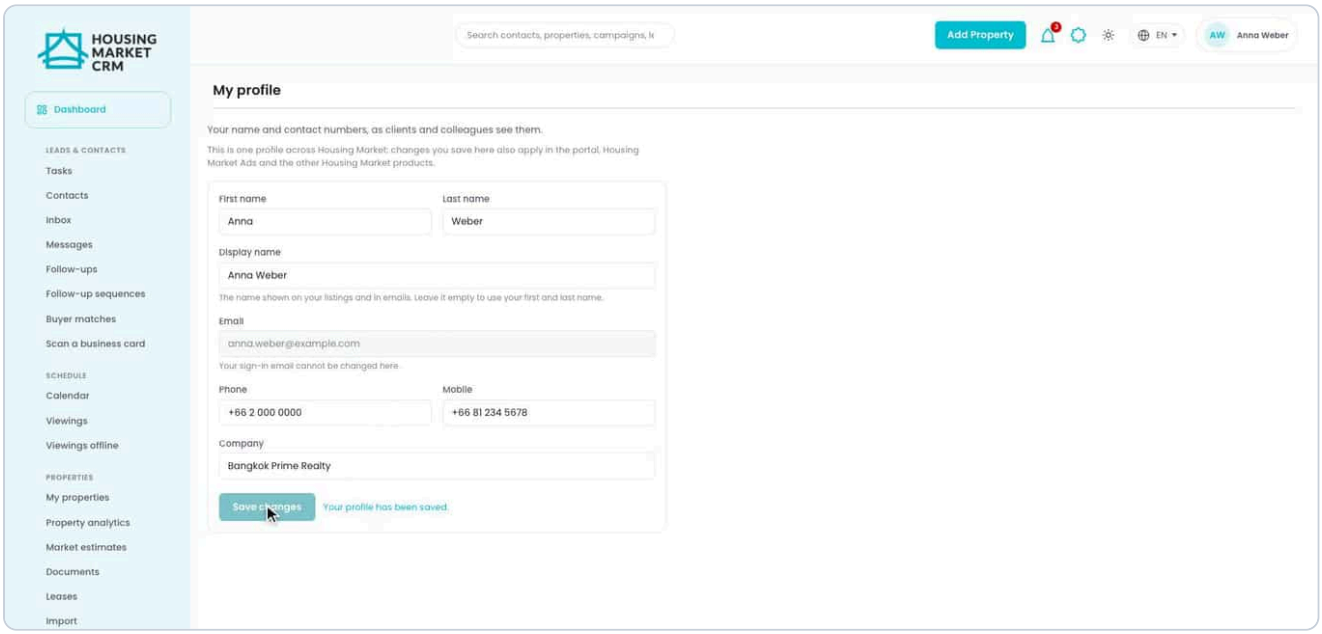
Şekil 6.11 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

12 Bu, portalınızla paylaştığınız hesaptır; bu nedenle destek ekibi sizin için değiştirir.



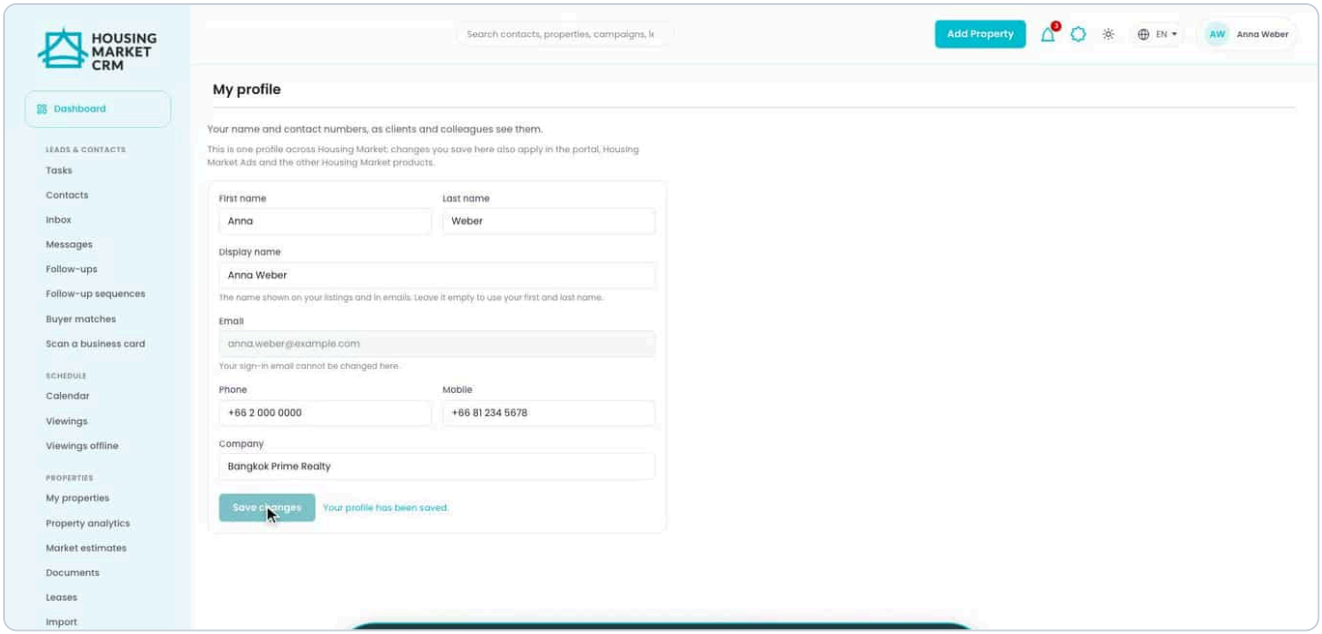
Şekil 6.12 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

13 Save changes (Değişiklikleri kaydet) düğmesine tıklayın.



Şekil 6.13 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

14 Kaydedildi — ve Housing Market'i kullandığınız her yerde geçerli.



Şekil 6.14 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM için ayrı bir hesaba ihtiyacım var mı?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 BÖLÜM 7

Dili değiştirin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

CRM'in tamamı on yedi dilde kullanılabilir. Dilinizi ekranın üst kısmındaki dil menüsünden seçin; bildirim e-postalarınız da bu seçimi izler.

CRM, her biri kendi adıyla gösterilen on yedi dilde kullanılabilir:

- English (İngilizce), Español (İspanyolca), Português (Brasil) (Brezilya Portekizcesi), Français (Fransızca) ve Deutsch (Almanca)
- العربية (Arapça), हिन्दी (Hintçe), Türkçe ve Ελληνικά (Yunanca)
- ไทย (Tayca), Tiếng Việt (Vietnamca), Bahasa Indonesia (Endonezce), Bahasa Melayu (Malayca) ve ខ្មែរ (Kmerce)
- 日本語 (Japonca), 简体中文 (Basitleştirilmiş Çince) ve 繁體中文 (Geleneksel Çince)

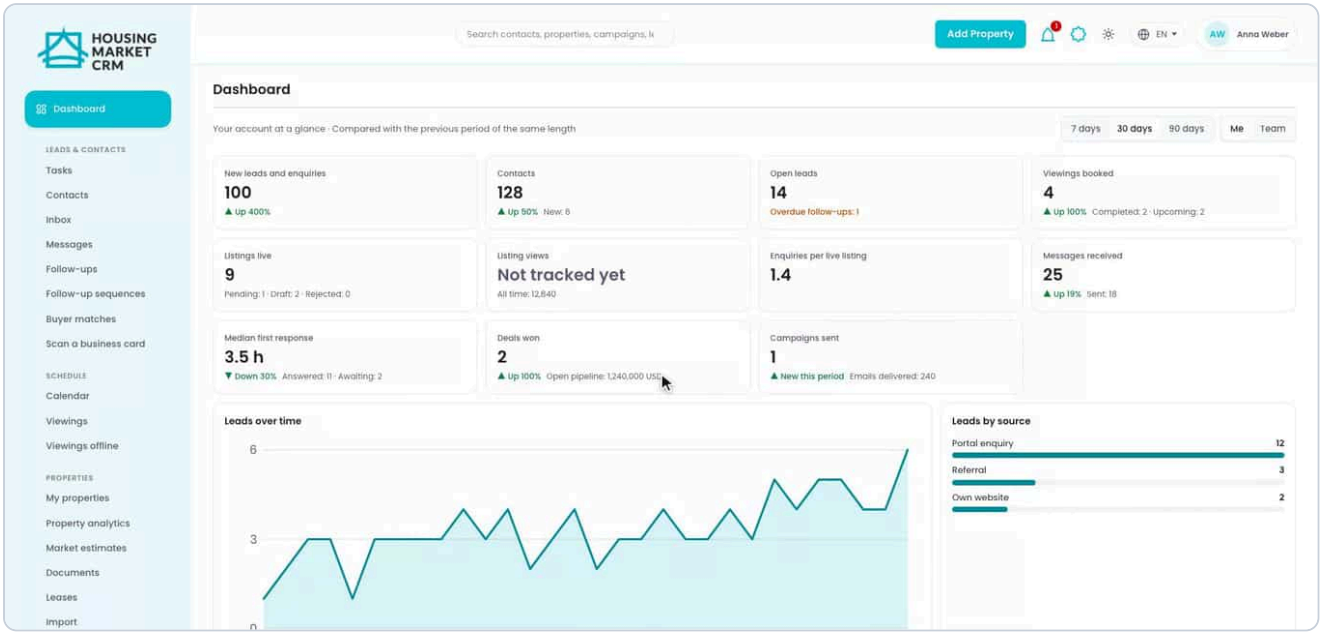
Bilgisayarda değiştirmek için ekranın üst kısmındaki dil menüsünü (dünya simgesi) açın ve bir dil seçin; Ayarlar (dişli simgesi) altındaki Dil ayarı da aynı işi görür. Giriş ve kayıt sayfalarının kendi dil menüsü vardır. Arapçada ekranın tamamı sağdan sola okunur.

Seçim, onu yaptığınız tarayıcıda hatırlanır; bu yüzden başka bir bilgisayarda veya telefonda yeniden seçin. Bildirim e-postalarınız ve parola sıfırlama e-postalarınız, CRM'i kullandığınız dilde yazılır — "CRM bildirim e-postalarım hangi dilde?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Hangi diller destekleniyor?**

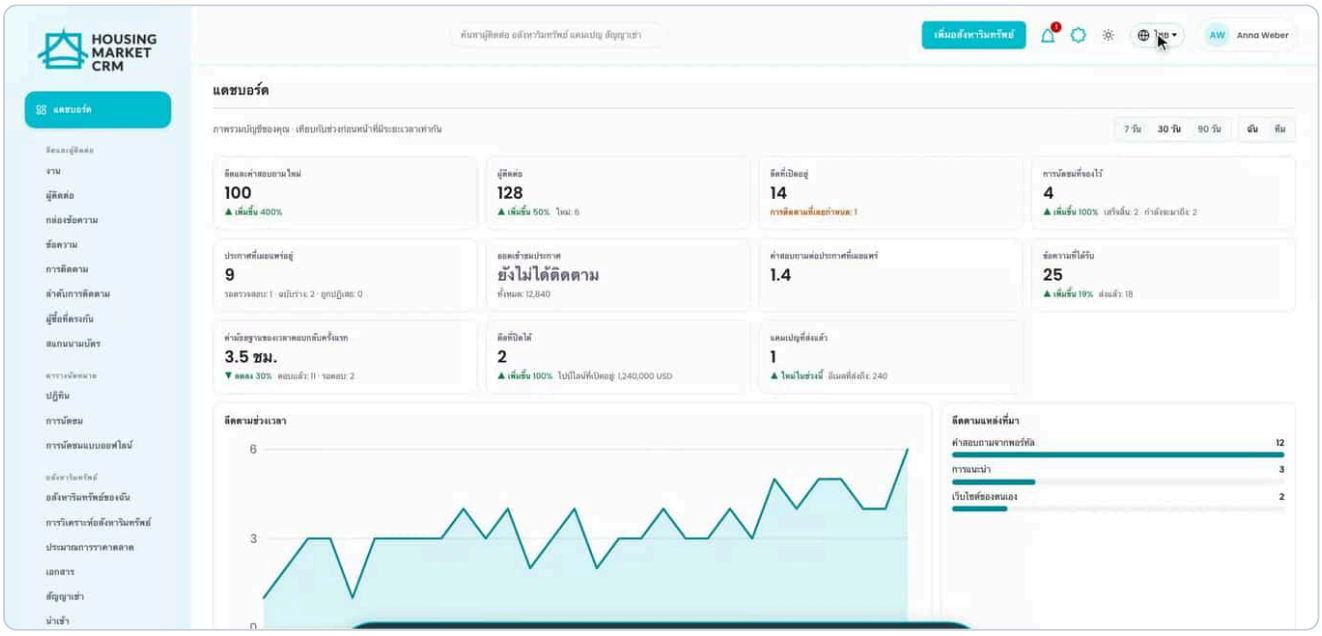
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM panelinizi açın.



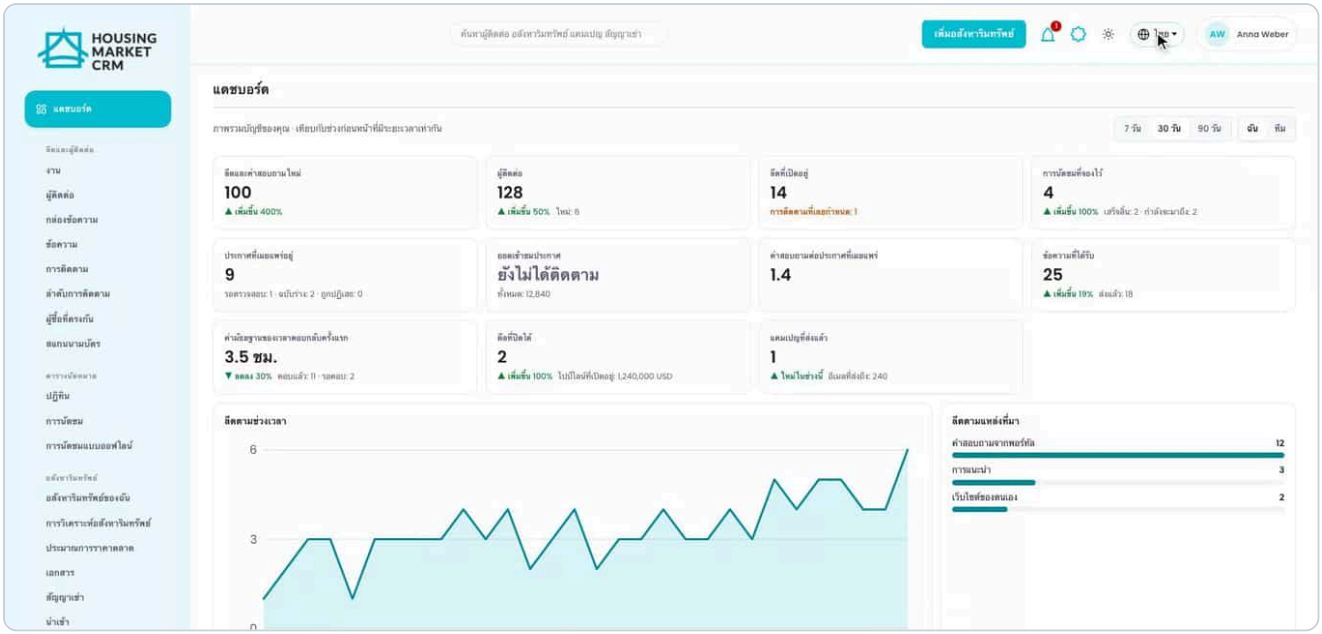
Şekil 7.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üst menüden dil menüsünü açın, ไทย (Tayca) seçin.



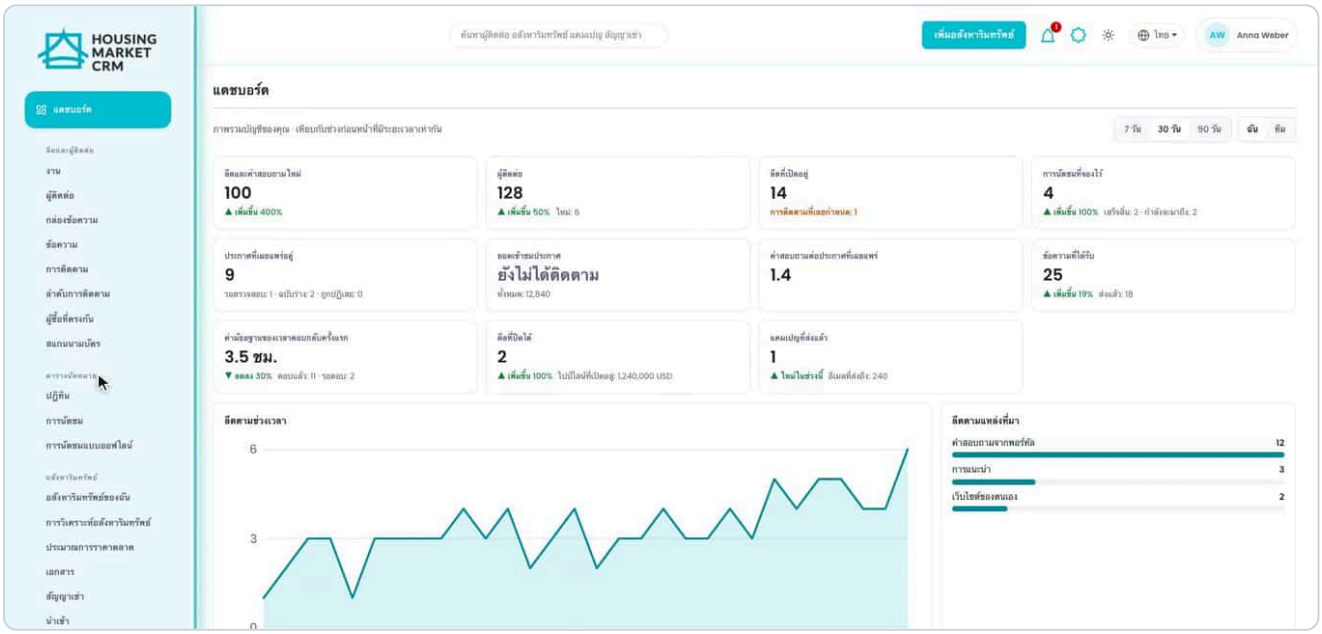
Şekil 7.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Arayüzün tamamı artık Tayca görünüyor.



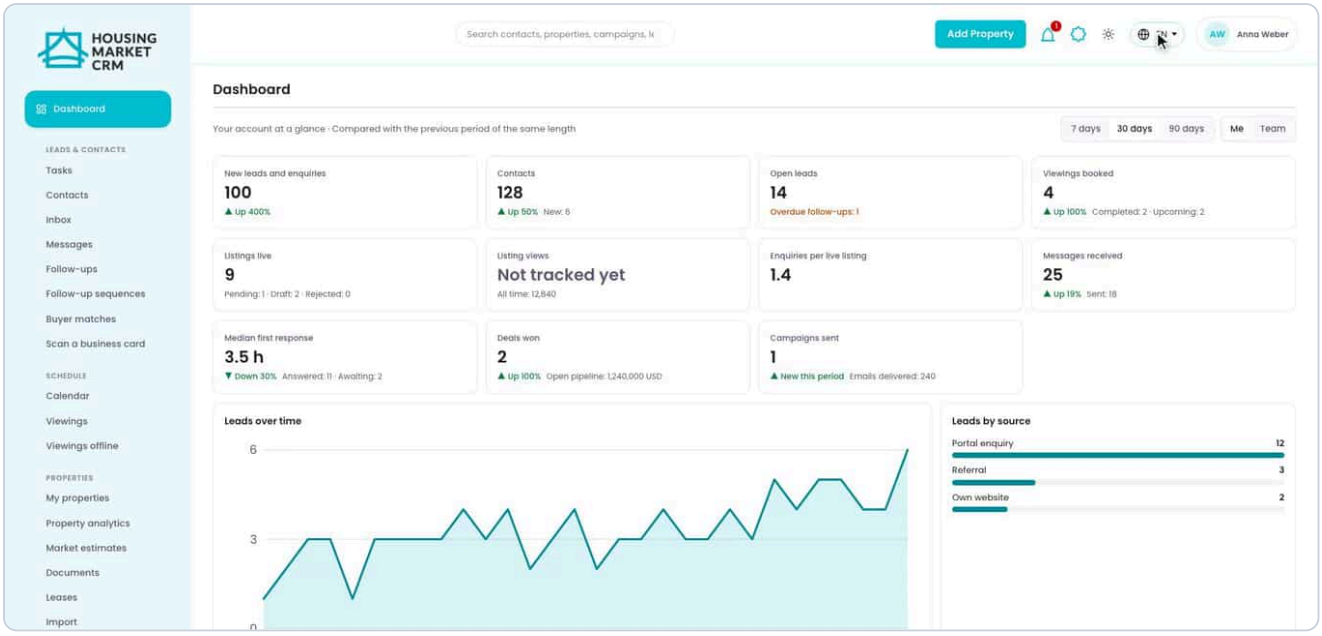
Şekil 7.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Menüler, etiketler ve tarihler seçiminizi izler.



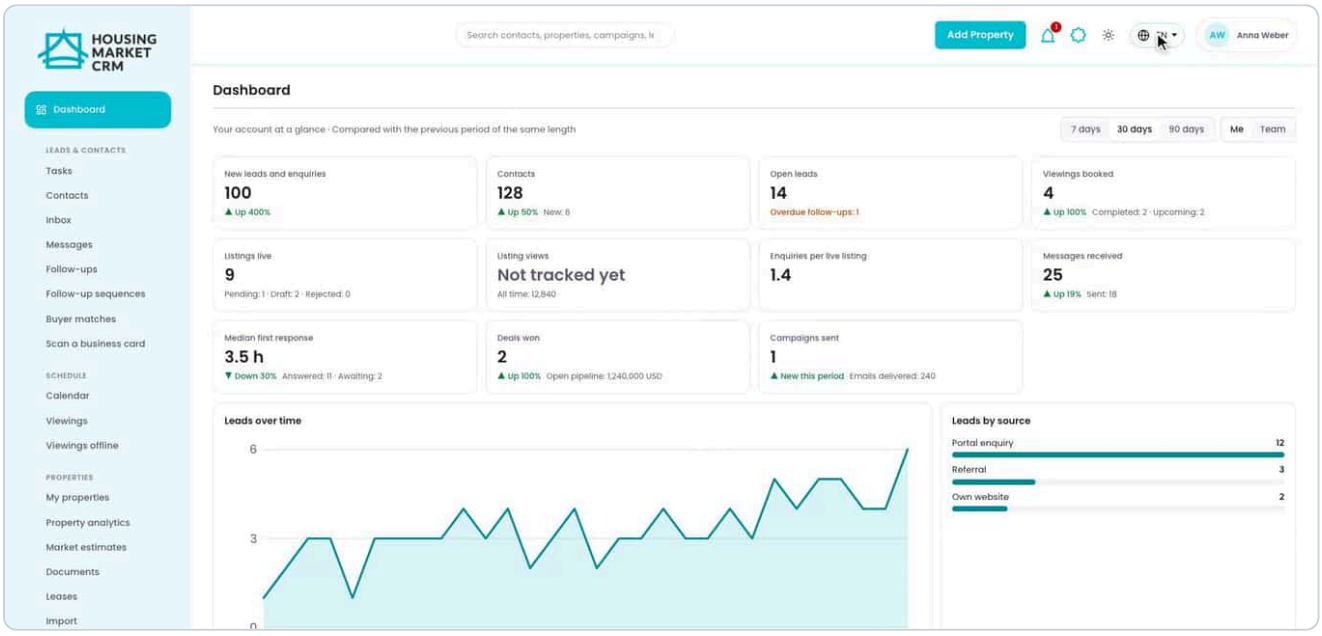
Şekil 7.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Geri dönmek için English seçin.



Şekil 7.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Seçiminiz bir sonraki sefer için hatırlanır.



Şekil 7.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

CRM'i kullandığınız dilde. CRM'i başka bir dile geçirdiğinizde bildirim e-postalarınız da onunla birlikte değişir.

Yardım Merkezi: CRM bildirim e-postalarım hangi dilde?

8 BÖLÜM 8

Her şeyde arama yapın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. Arama ve filtreleme kişiler, potansiyel müşteriler ve gayrimenkuller üzerinde çalışır; potansiyel müşteri panosu aşamaya, duruma ve satılık ya da kiralık olmasına göre filtrelenir.

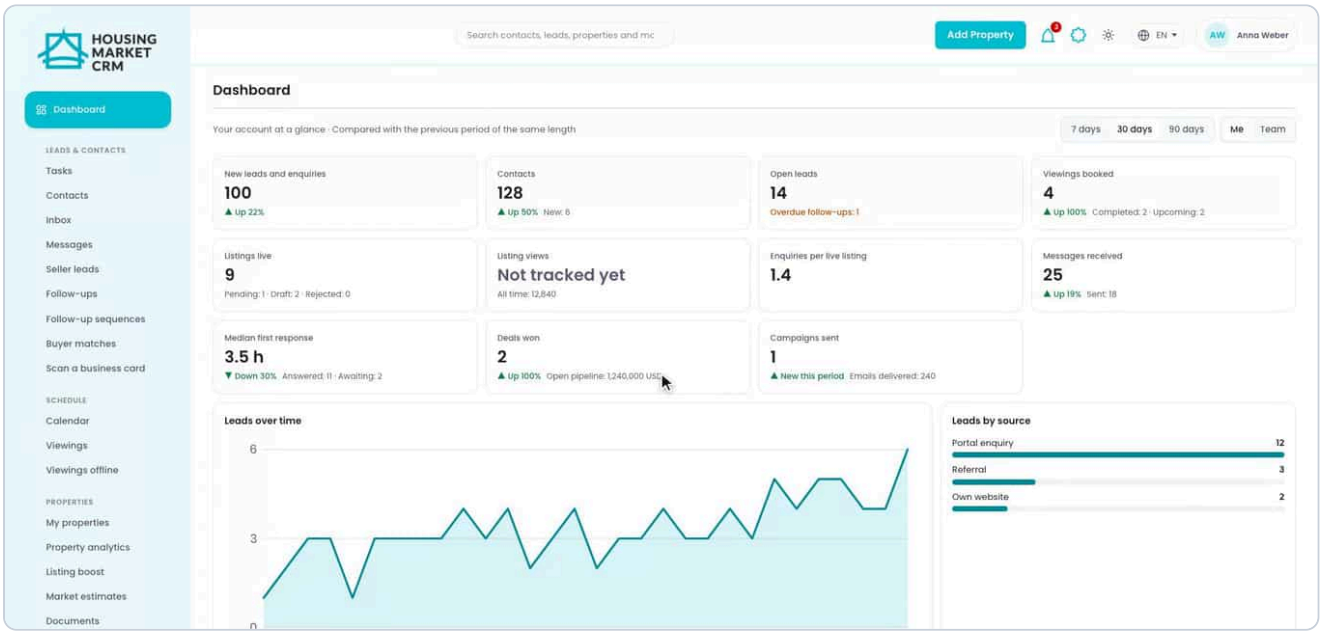
Arama bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi veya bir gayrimenkulü bulur; listeler de yalnızca sıralanmakla kalmaz, filtrelenir — potansiyel müşteri panosu aşamaya, duruma ve potansiyel müşterinin satılık mı kiralık mı olduğuna göre.

Her talep geldiği gayrimenkulü koruduğu için "bu ilanı kim sordu" sorusunun cevabı arama yaparak değil, ilanın kendisinden alınır.

Yardım Merkezi'nden: **Kişileri arayabilir miyim?**

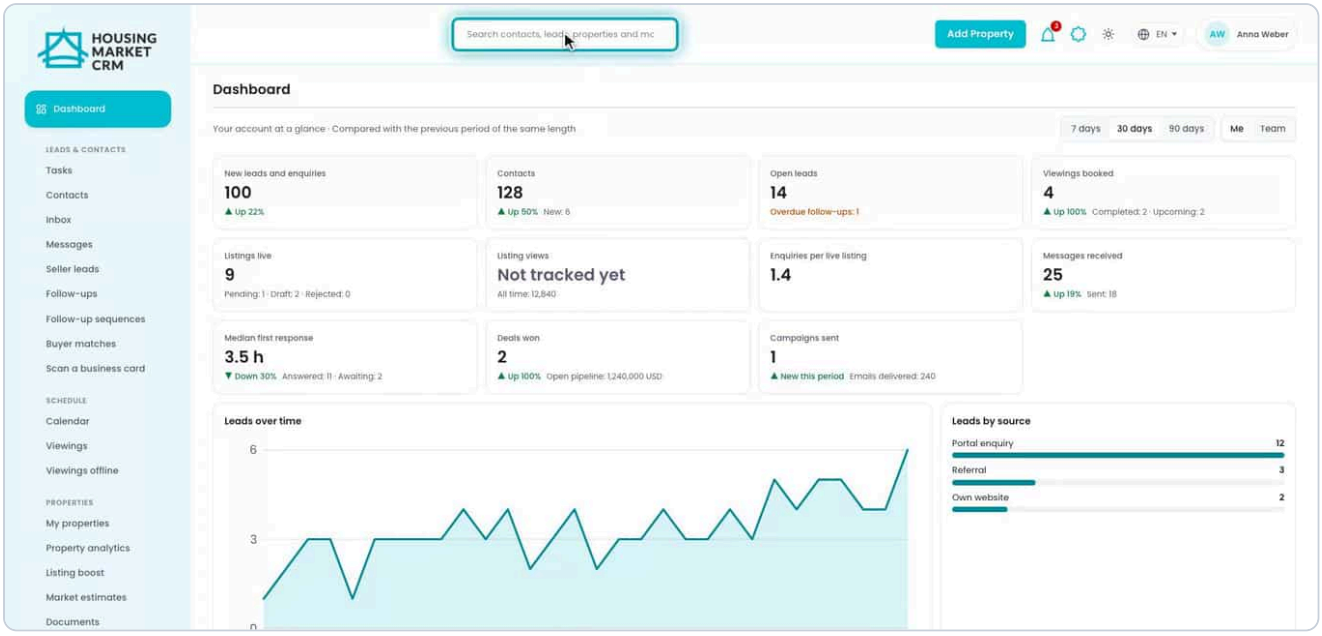
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



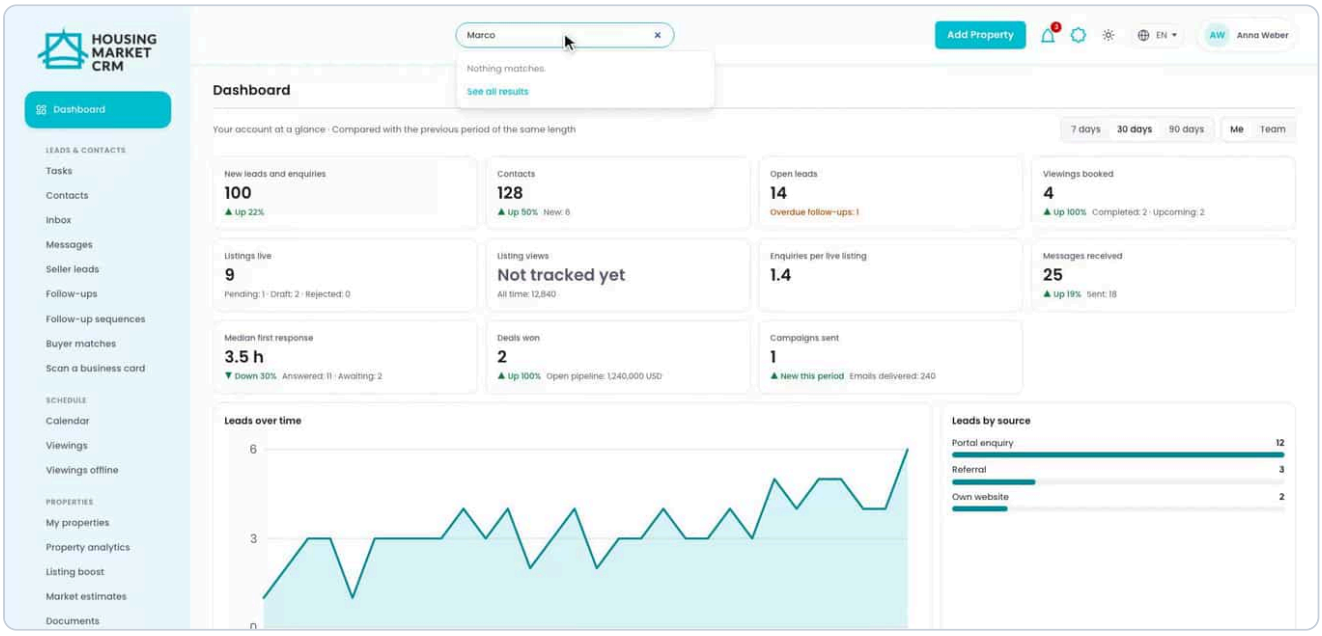
Şekil 8.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Arama kutusu her ekranda üst çubukta yer alır.



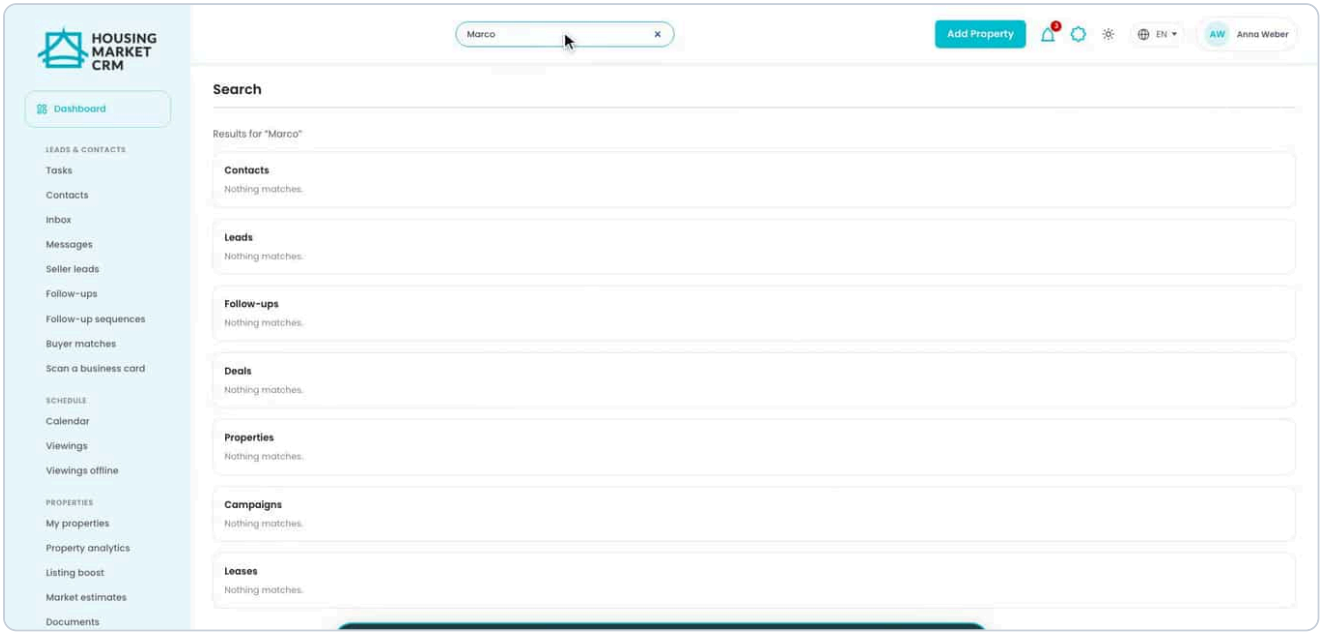
Şekil 8.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Adın bir bölümünü yazın — ya da bir numara veya sokak adı.



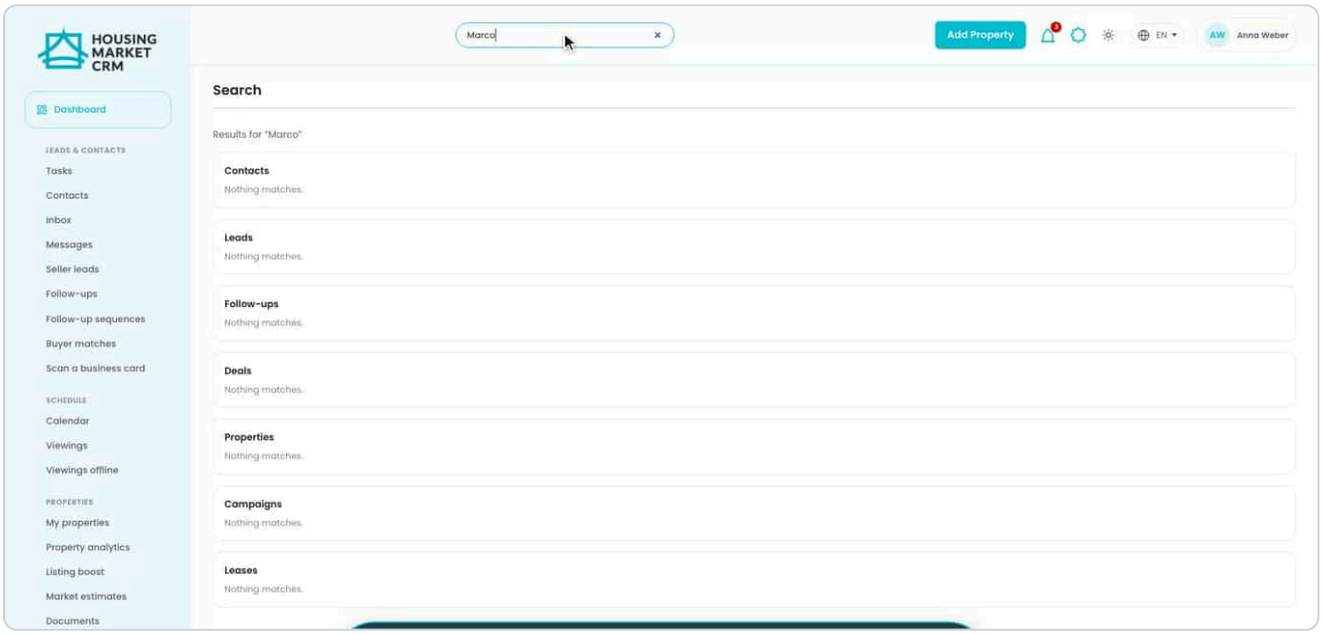
Şekil 8.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Potansiyel müşteriler, kişiler, gayrimenkuller, belgeler ve kiralamalar içinde arar.



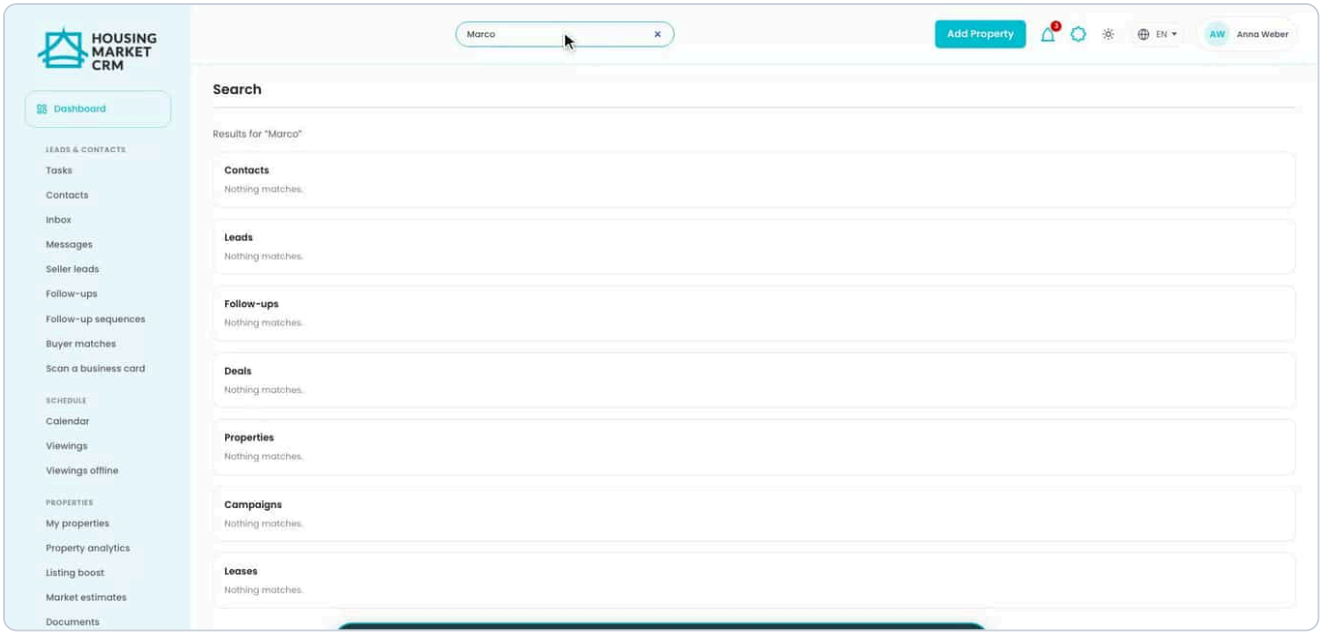
Şekil 8.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Tam liste için Enter'a basın; her şey türüne göre gruplanır.



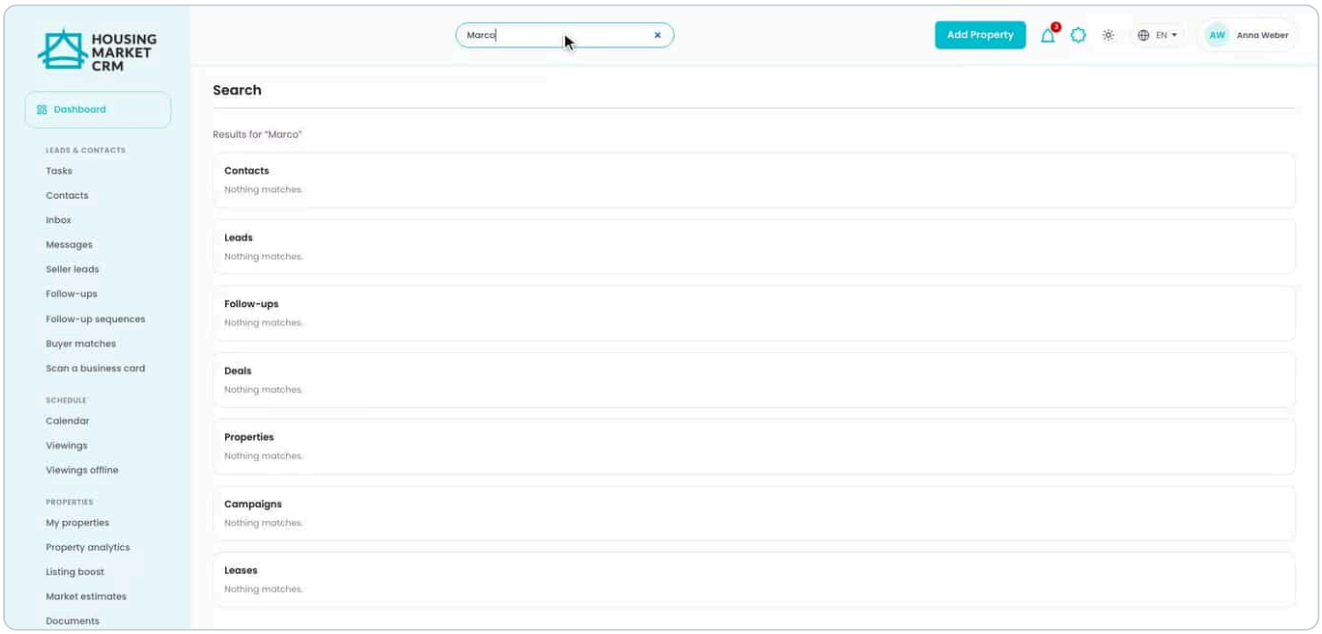
Şekil 8.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Açmak için sonuca tıklayın — liste açıp filtrelemekten hızlı.



Şekil 8.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Telefonda arama, sol menüde kendi başlığıyla yer alır.



Şekil 8.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM'i telefonumda kullanabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

KISIM 2

Potansiyel müşteriler ve kişiler

9 Potansiyel müşteri panosu

10 Manuel olarak potansiyel müşteri ekleyin

11 Potansiyel müşteriyle çalışma

12 Potansiyel müşteriyi bir gayrimenkulle ilişkilendirin

13 Potansiyel müşteriye yanıt verin

14 İlgilenen alıcıları görün

15 Potansiyel müşteri puanlama

16 Ters eşleştirme

17 Takip dizileri

18 Soğuyan potansiyel müşterileri sıcak tutun

19 Satıcı potansiyel müşterisi satın alın

20 Kişi ekleyin

21 Kişileri içe aktarın

22 Kartvizit tarayın

23 Kişi zaman tüneli

24 Yinelenen kişileri birleştirin

9 BÖLÜM 9

Potansiyel müşteri panosu

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, beş sabit sütunlu bir Kanban panosunda: Yeni görev, Yer gösterme, Pazarlık, Anlaşma tamam ve Anlaşma kaybedildi. Sütunlar yeniden adlandırılamaz ve yenileri eklenemez.

Kenar çubuğunda Görevler bölümünü açın ve bir potansiyel müşteriyi panoda sütunları boyunca sürükleyin:

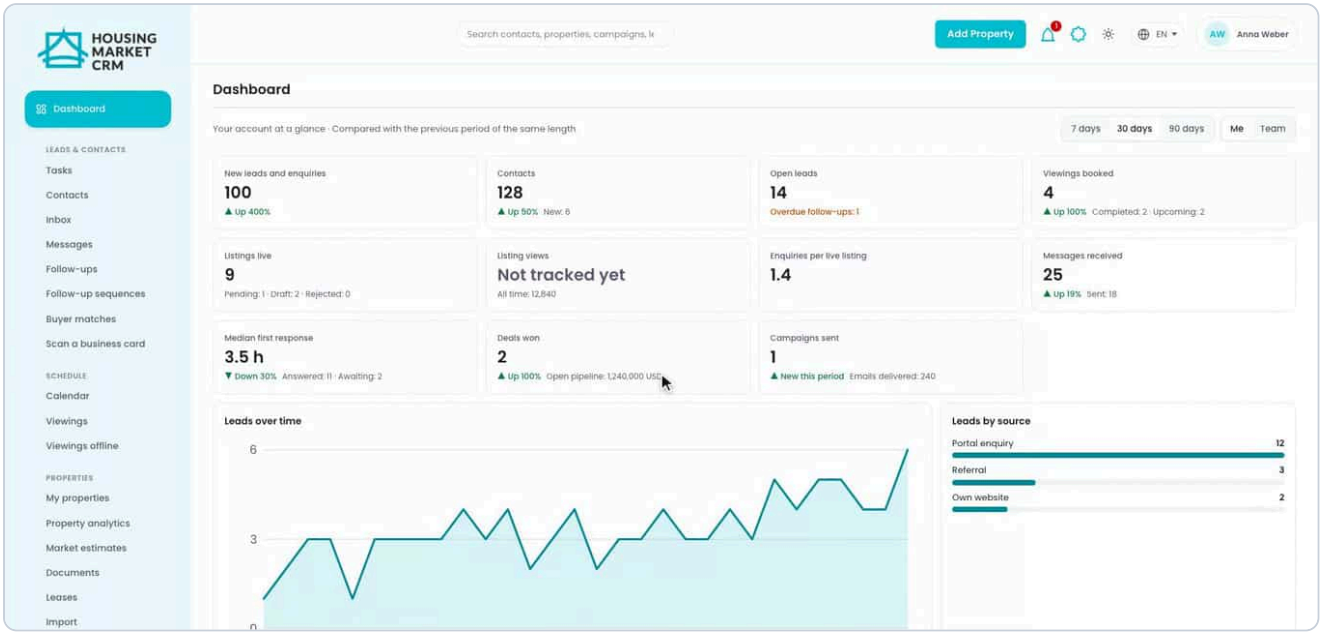
- Yeni görev
- Yer gösterme
- Pazarlık
- Anlaşma tamam
- Anlaşma kaybedildi

Aşamanın yanında iki eksen daha vardır ve pano bunlara göre filtrelenir: bir durum (yeni, geri ara, mesajla yanıtla, kapandı) ve potansiyel müşterinin satılık mı kiralık mı olduğu. Bir süredir kimsenin ilgilenmediği bir potansiyel müşteri de fark edilmeyi beklemek yerine kendi bildirimini oluşturur.

Yardım Merkezi'nden: **Potansiyel müşterileri farklı aşamalara ayırabilir miyim?**

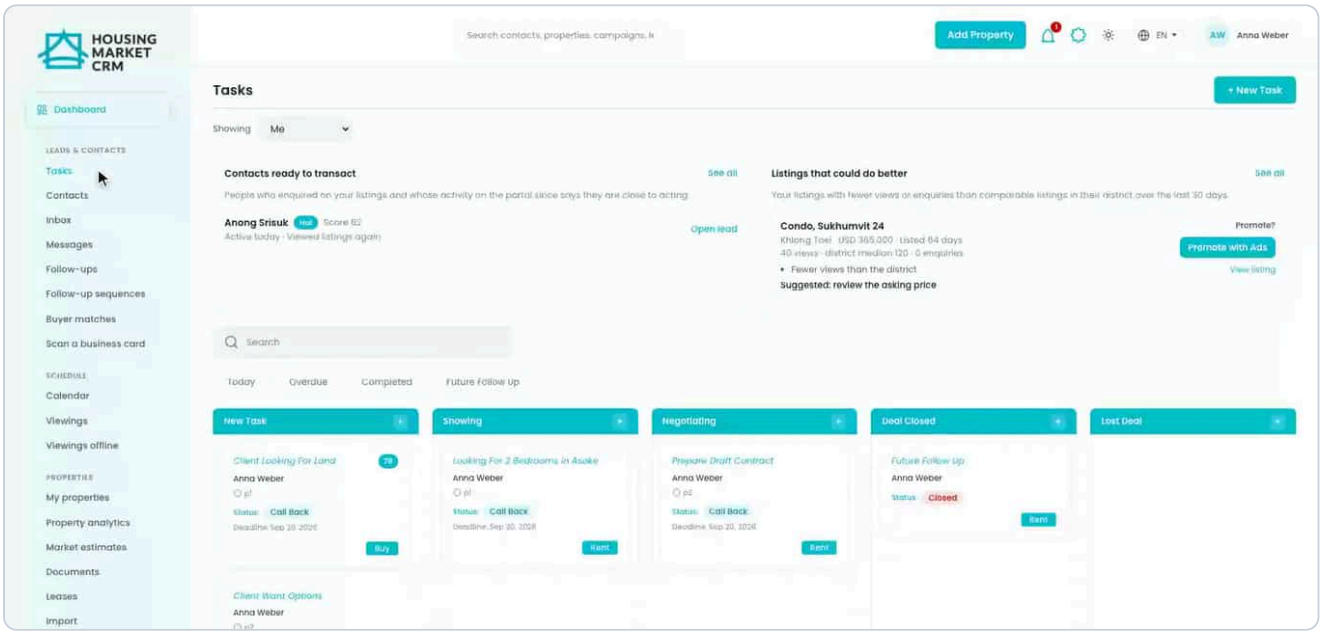
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



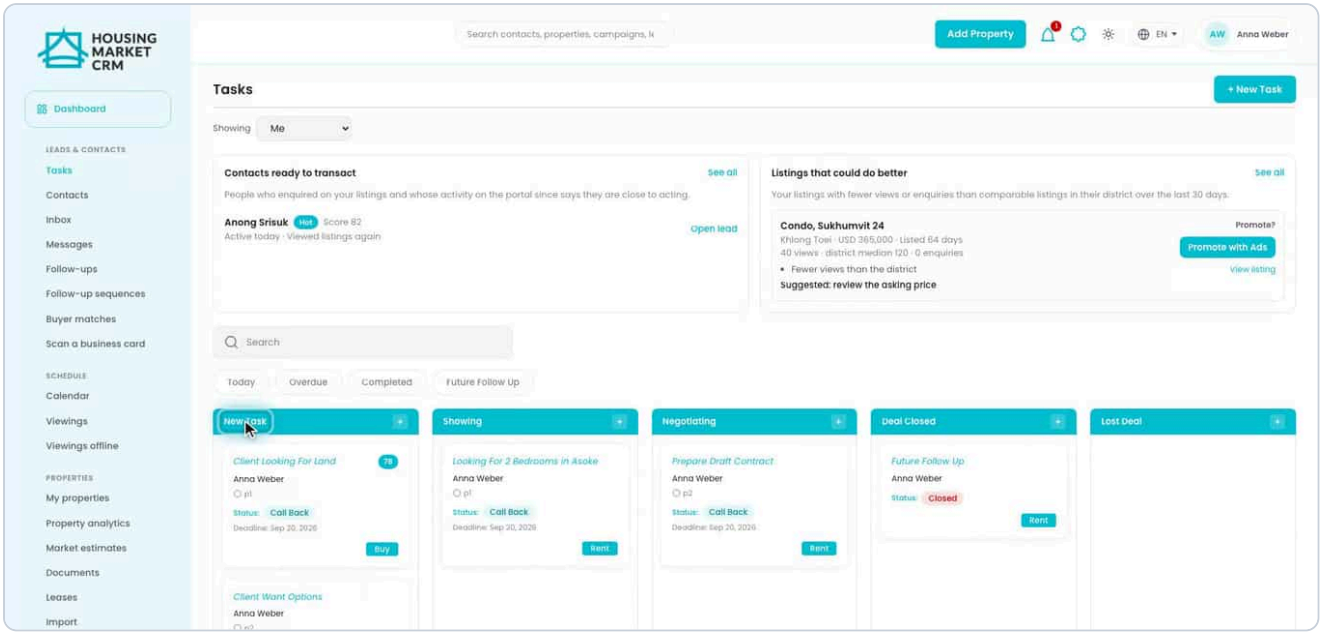
Şekil 9.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Tasks'e tıklayın.



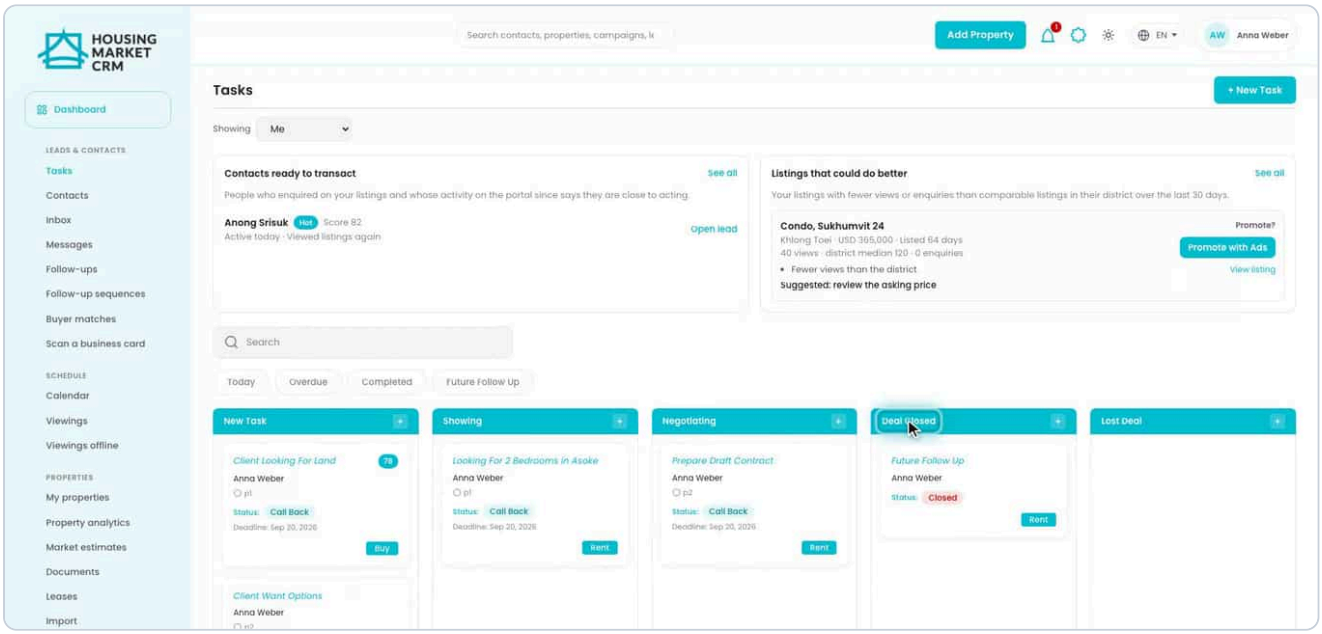
Şekil 9.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Yeni talepler New Task'te başlar.



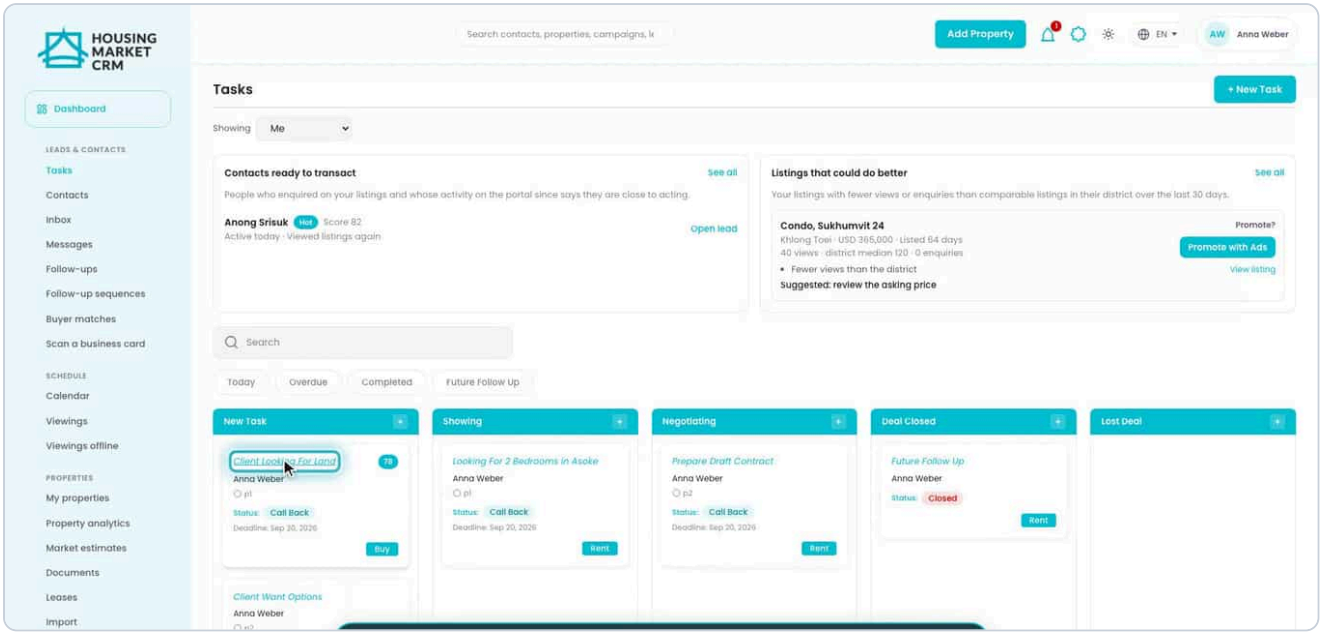
Şekil 9.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Ardından Showing ve Negotiating ta ki Deal Closed veya Lost Deal'de sonuçlanana kadar.



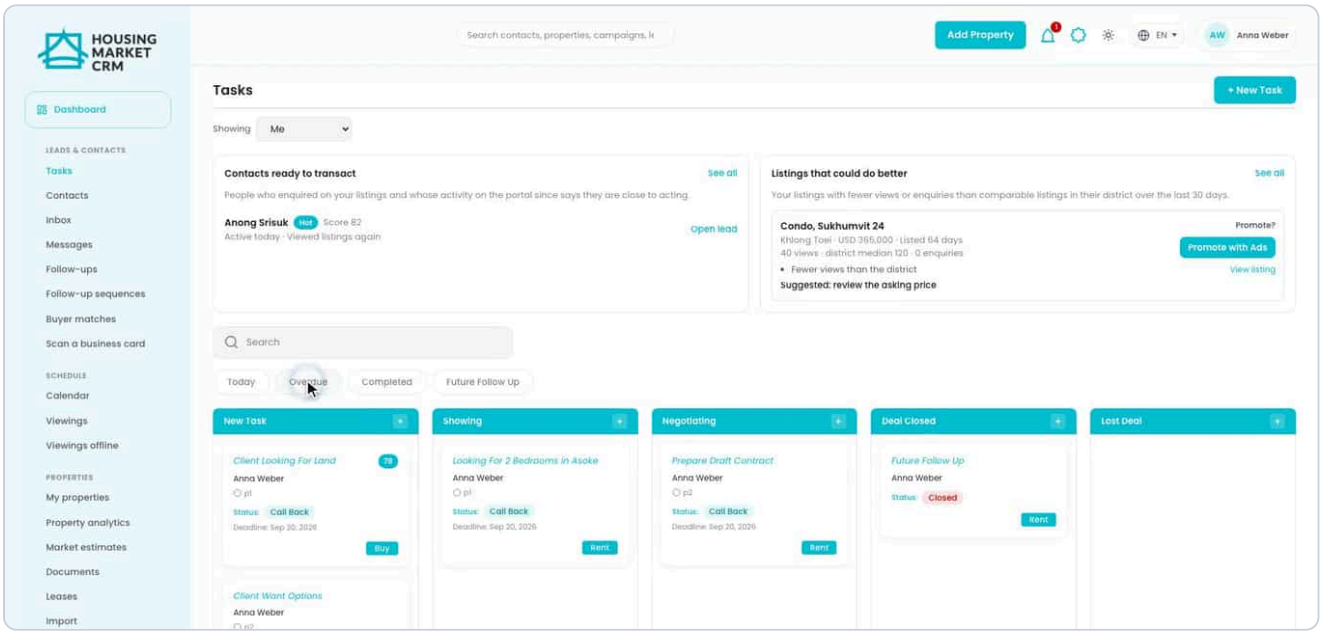
Şekil 9.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Her kart potansiyel müşteriyi, kişiyi, durumu ve son tarihi gösterir.



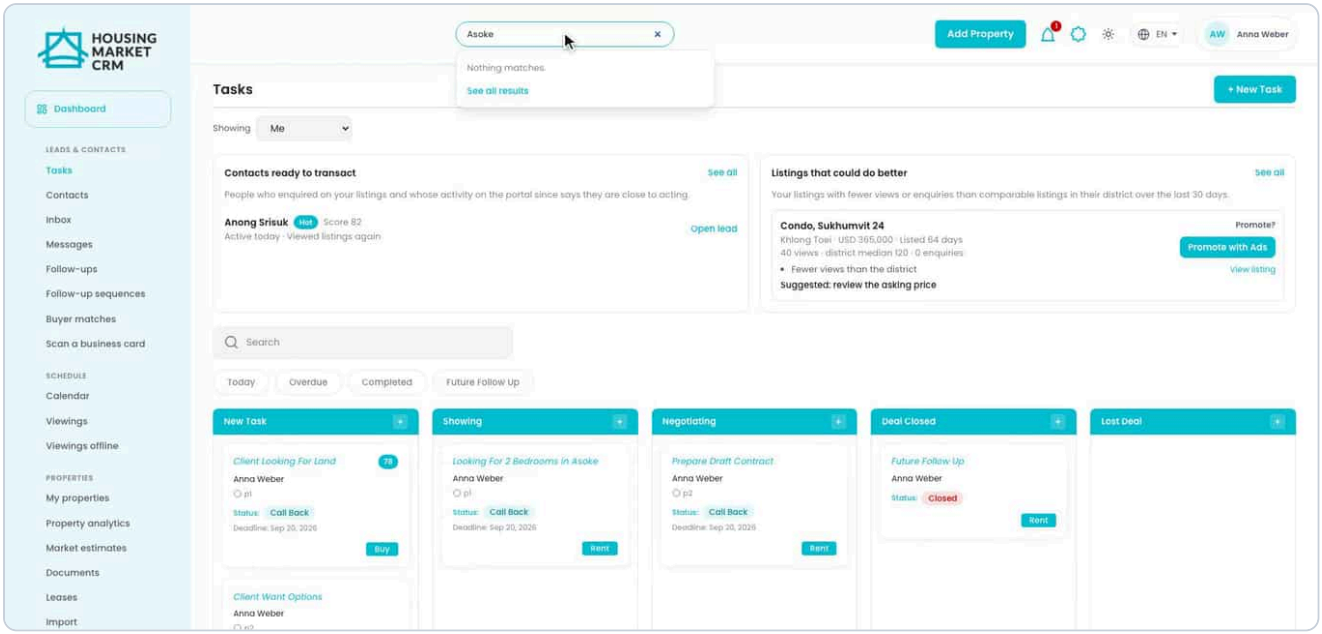
Şekil 9.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Sizi bekleyenleri görmek için Overdue'yu kullanın.



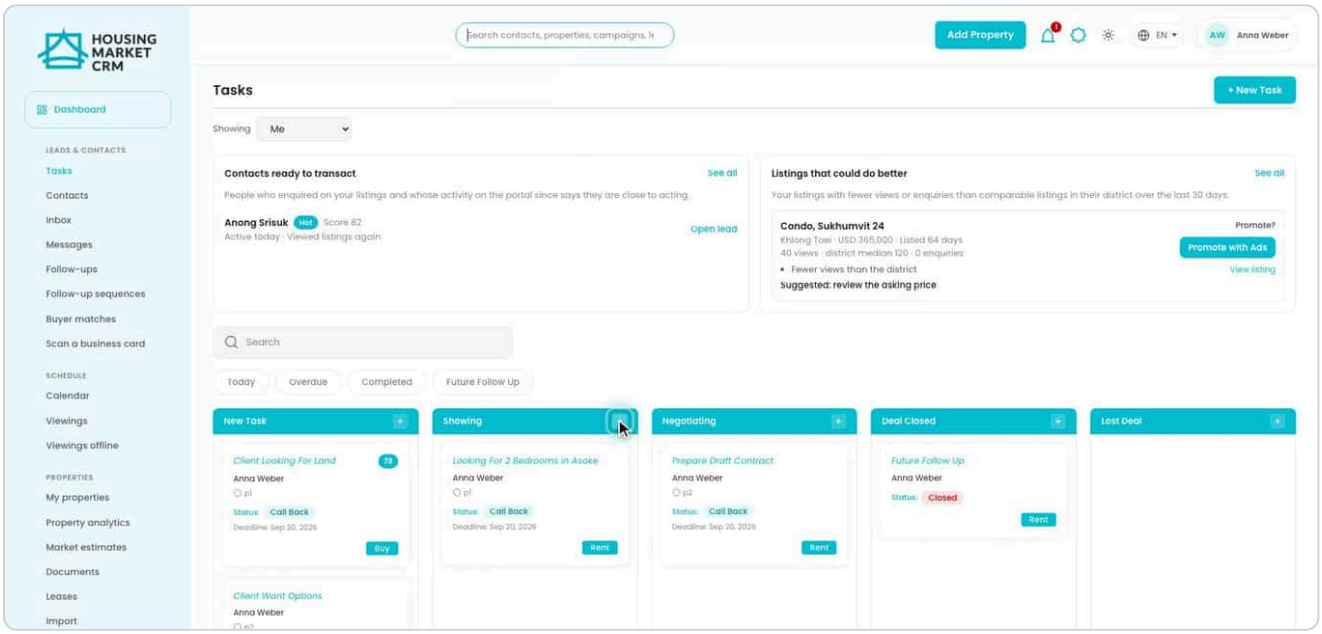
Şekil 9.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Ya da potansiyel müşteri arayın.



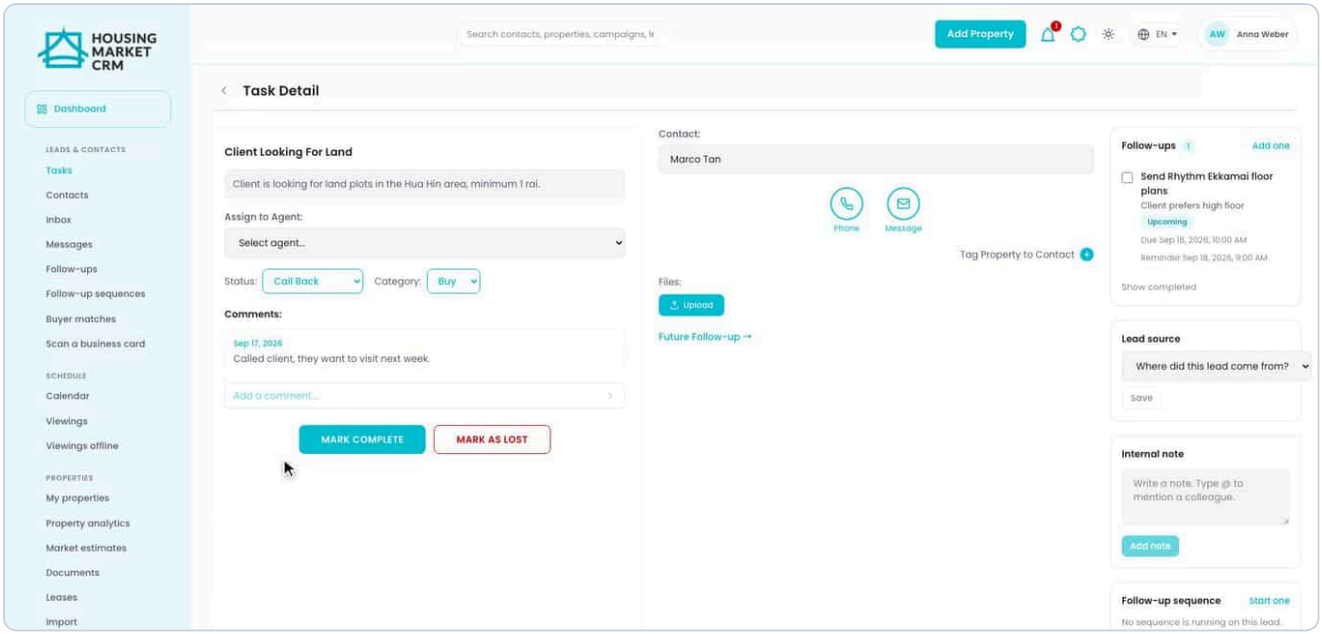
Şekil 9.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 O aşamaya müşteri eklemek için kolondaki + işaretini kullanın.



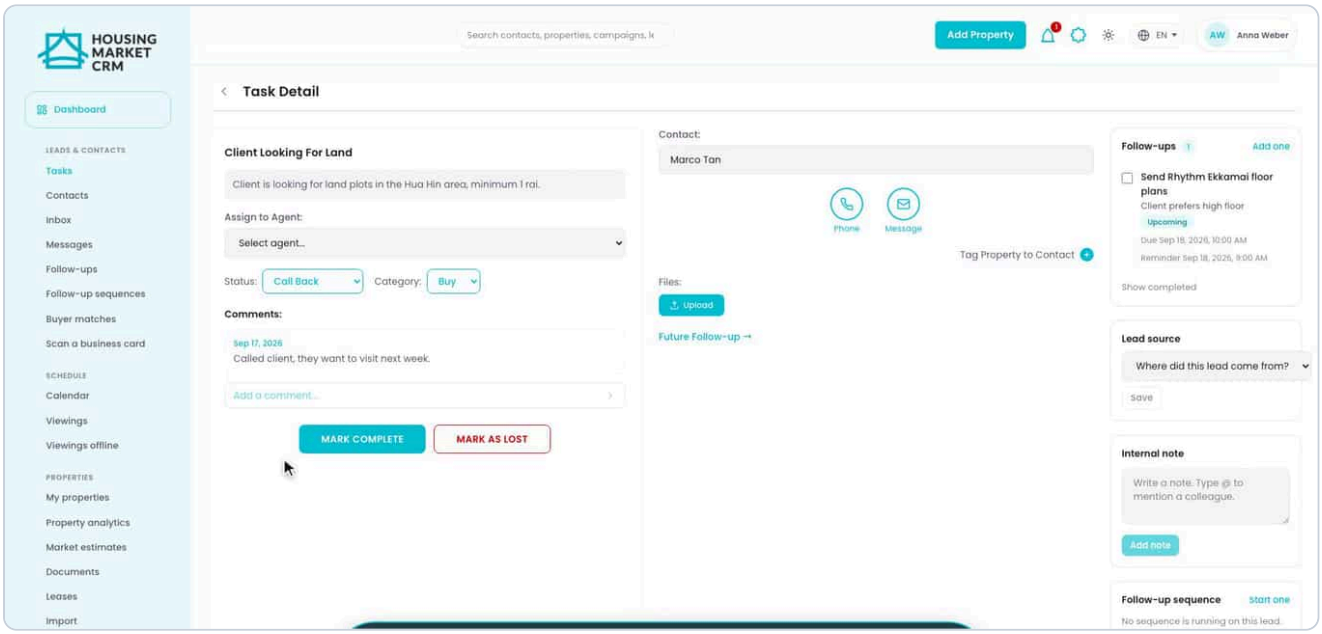
Şekil 9.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Potansiyel müşteriyi açmak için karta tıklayın.



Şekil 9.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Kayıt, bu talebe dair her şeyle birlikte açılır.



Şekil 9.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Evet. Her ilanın talepleri aynı panoya düşer ve her potansiyel müşteri hangi gayrimenkulden geldiğini göstermeye devam eder.

Yardım Merkezi: Birden fazla ilandan gelen talepleri yönetebilir miyim?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Potansiyel müşteriler CRM'e nasıl eklenir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Uluslararası potansiyel müşterileri yönetebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-international-leads

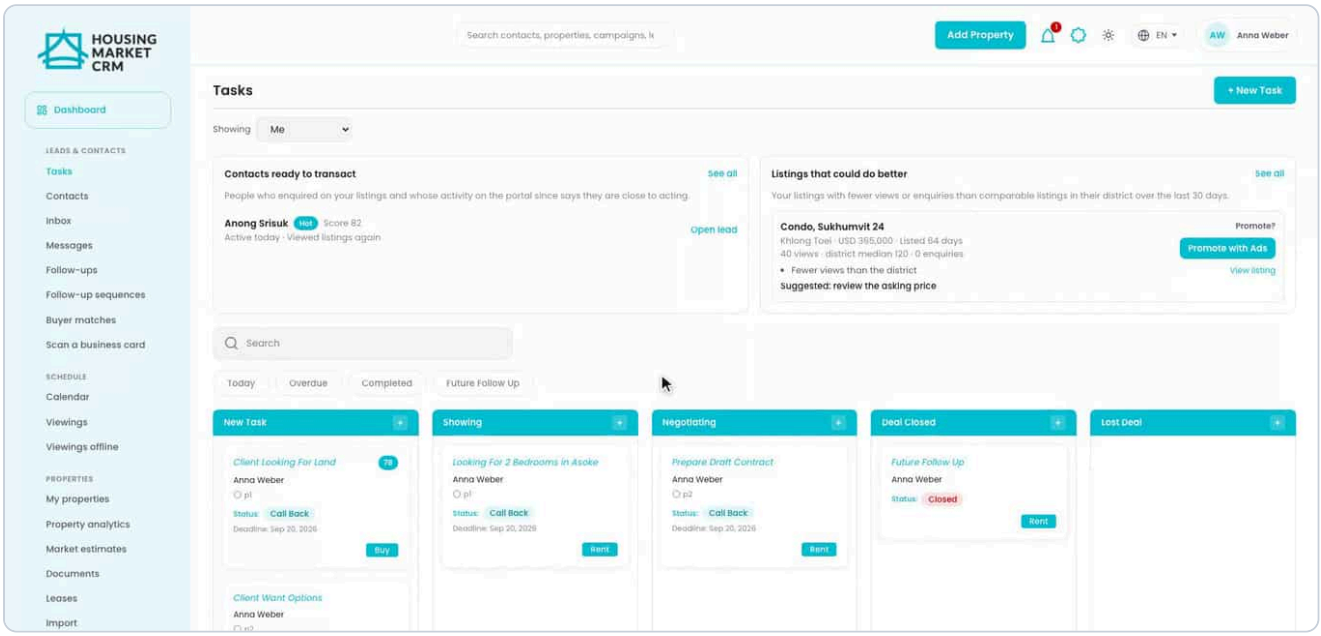
10 BÖLÜM 10

Manuel olarak potansiyel müşteri ekleyin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

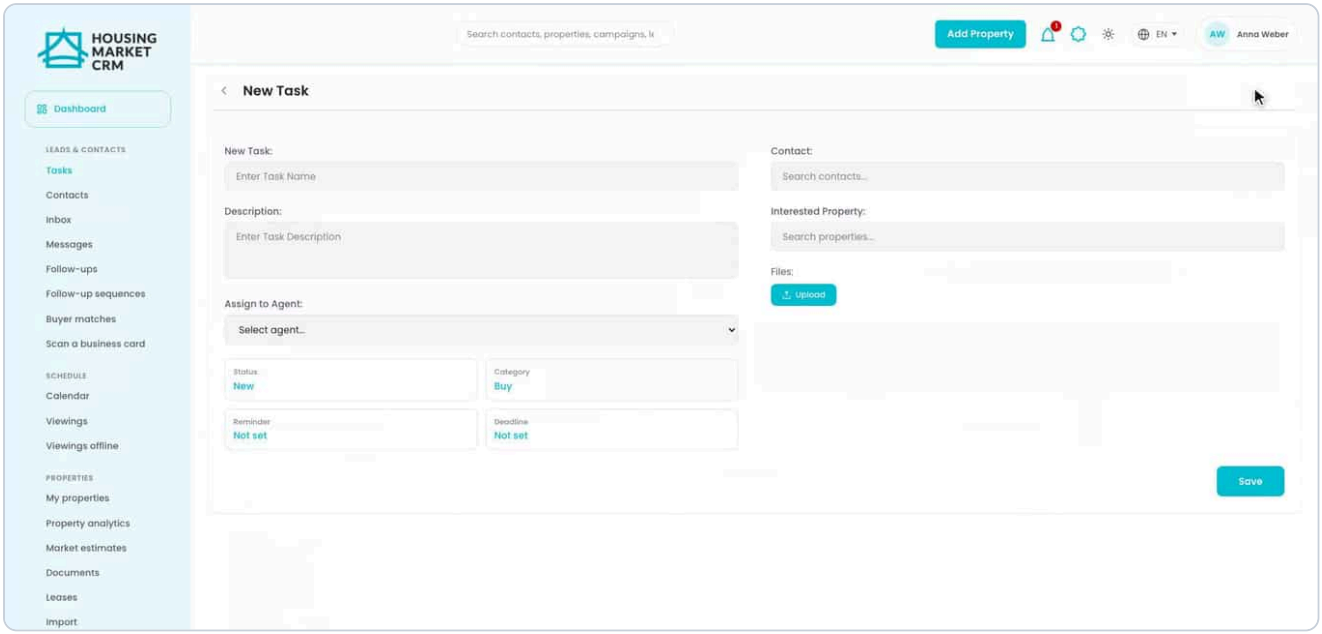
ADIM ADIM

1 Potansiyel müşteri panonuz Tasks'i açın.



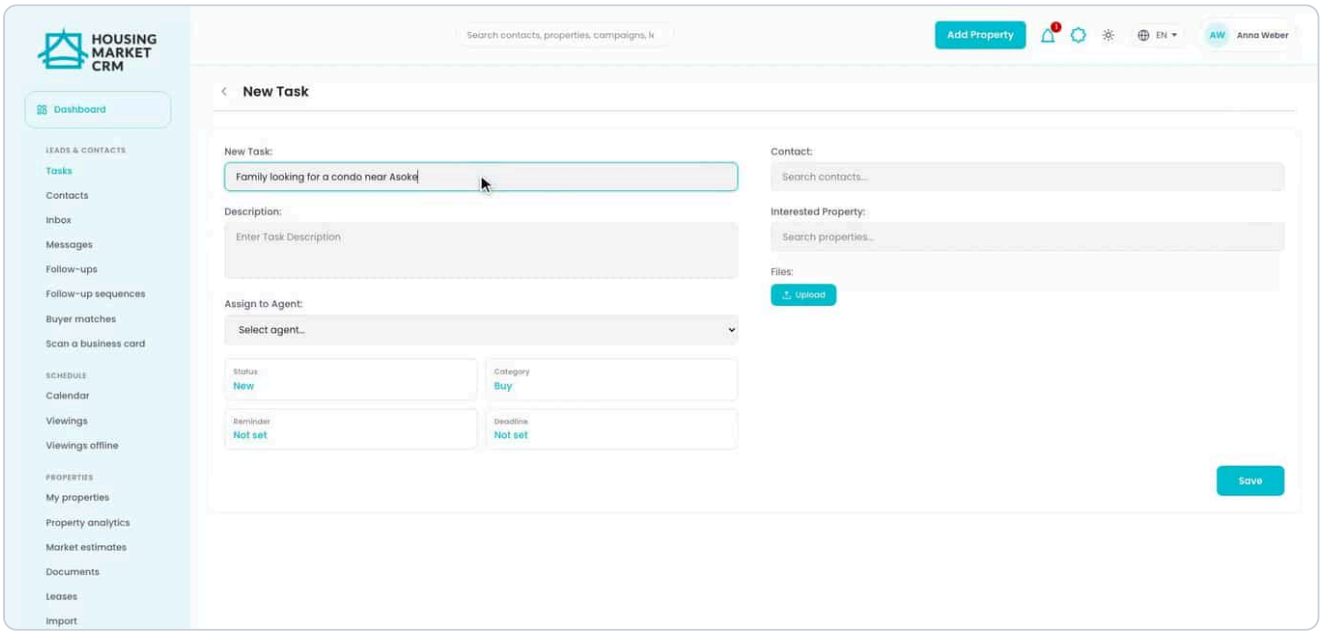
Şekil 10.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 + New Task'e tıklayın.



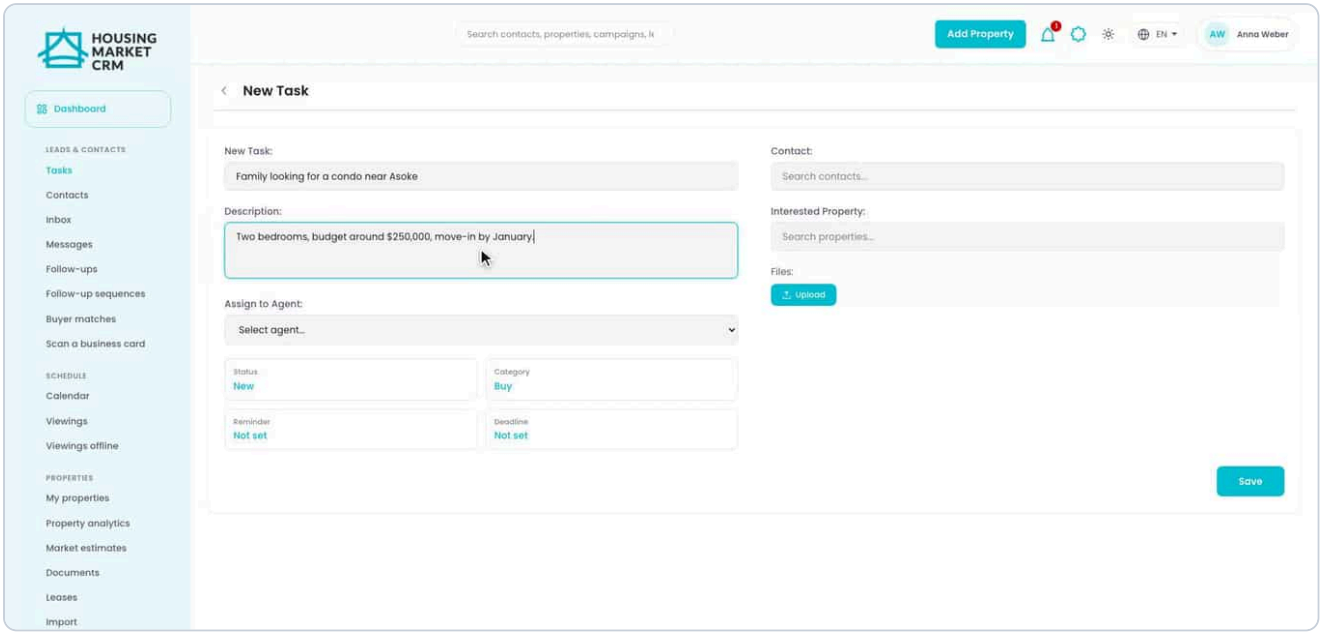
Şekil 10.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Net bir başlık girin.



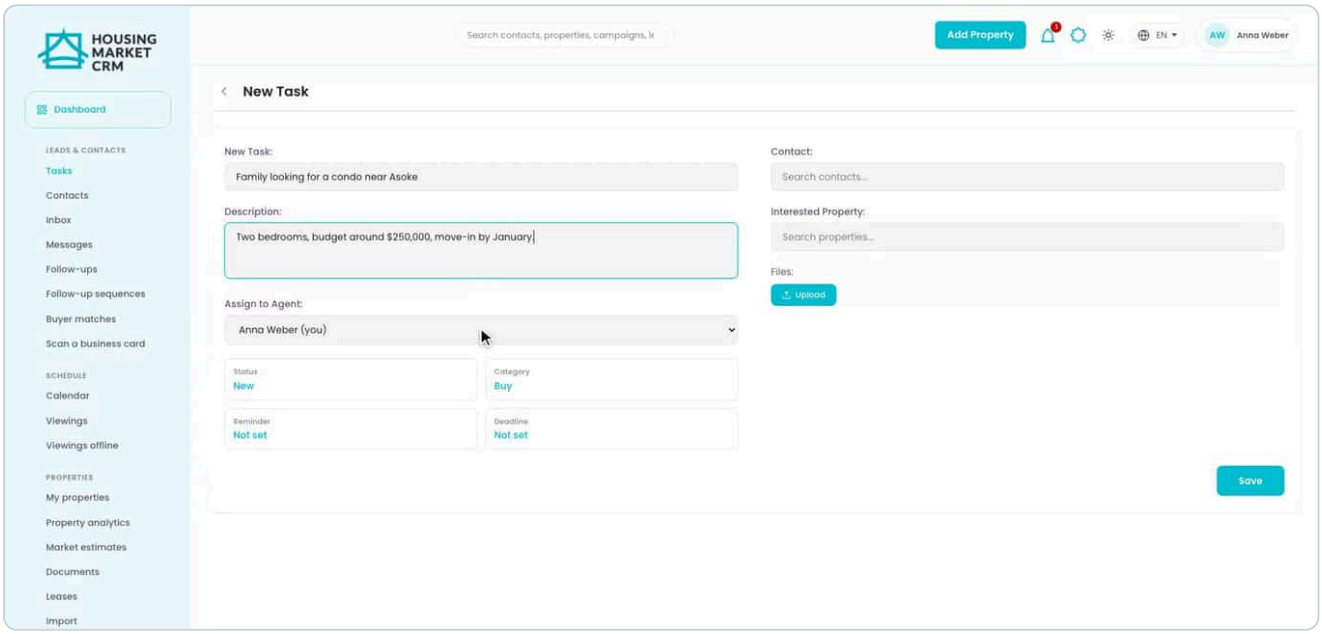
Şekil 10.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Kısa bir açıklama ekleyin.



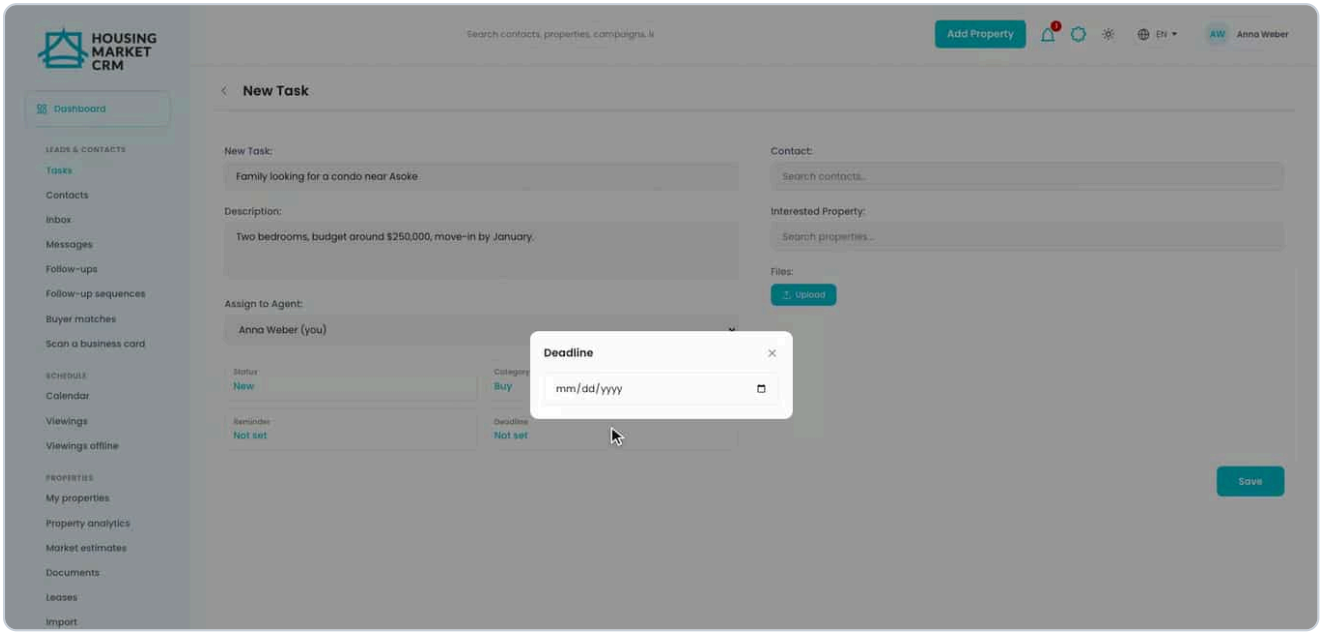
Şekil 10.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Kimin ilgileneceğini seçin.



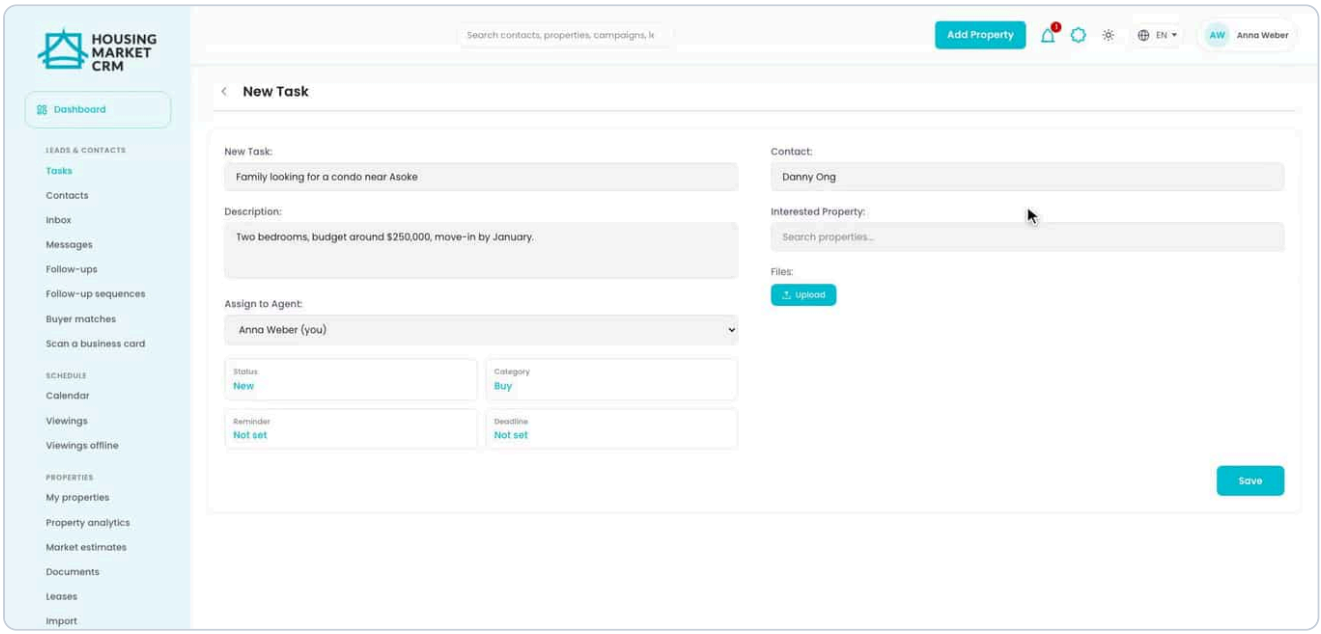
Şekil 10.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Son tarih belirleyin.



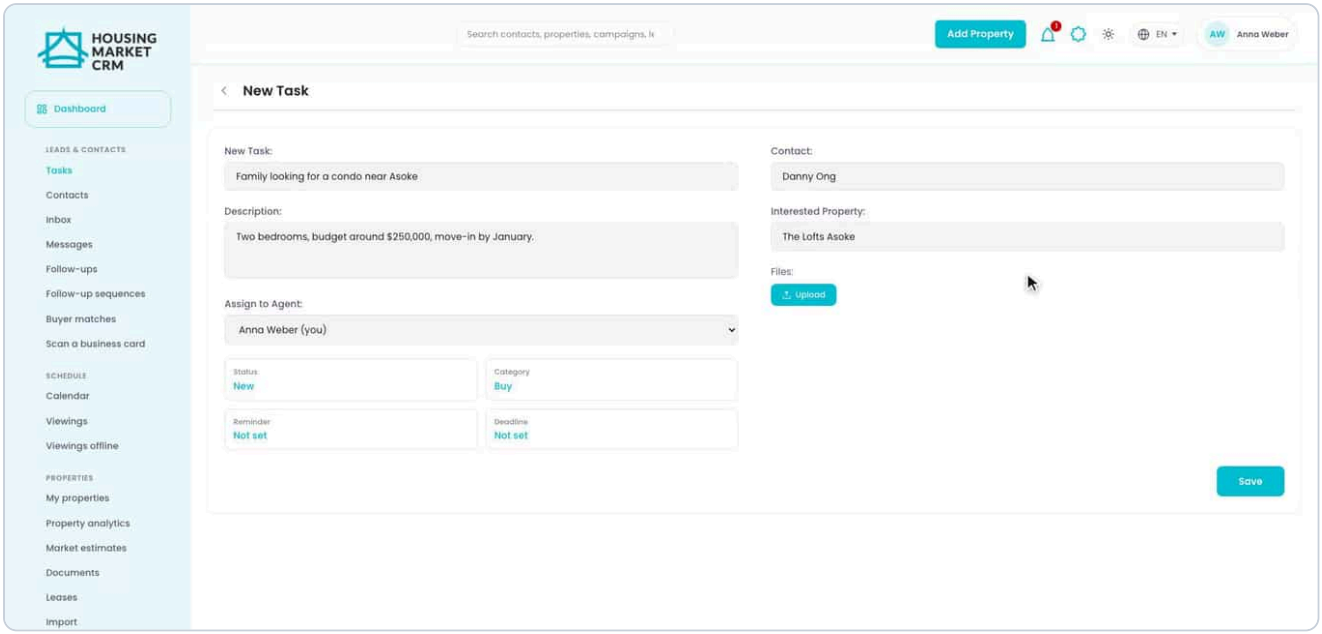
Şekil 10.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Kişiyi arayın ve listeden seçin.



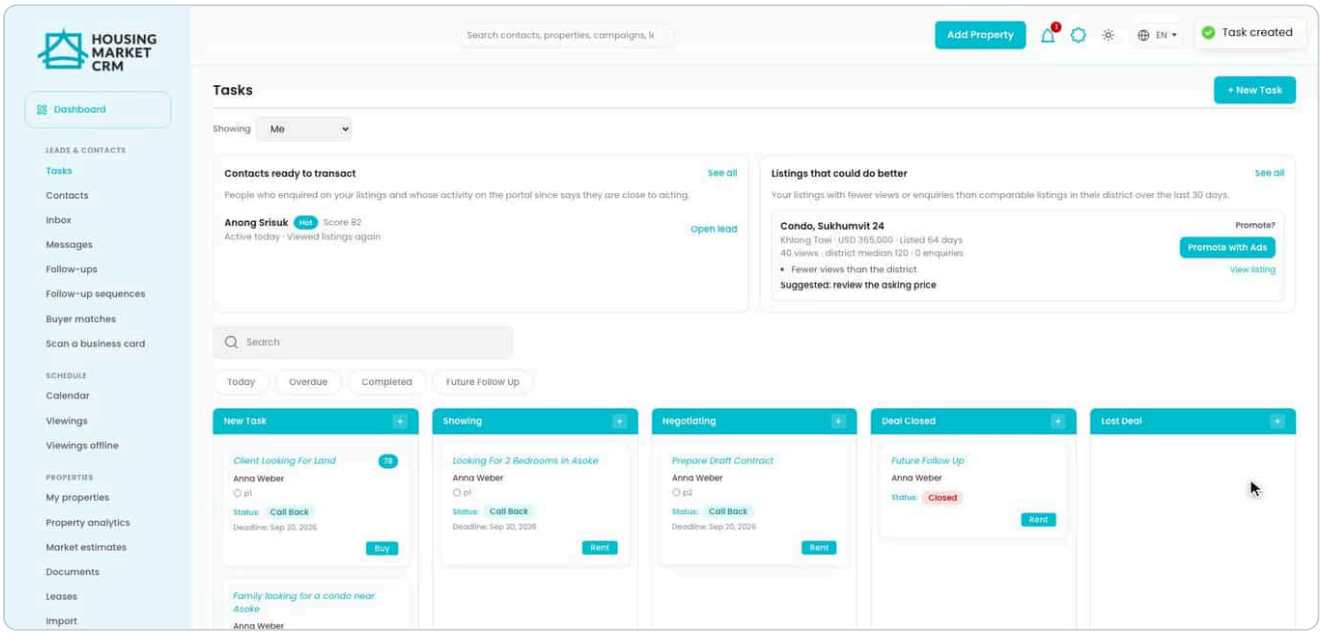
Şekil 10.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 İlgilendiği gayrimenkulü etiketleyin.



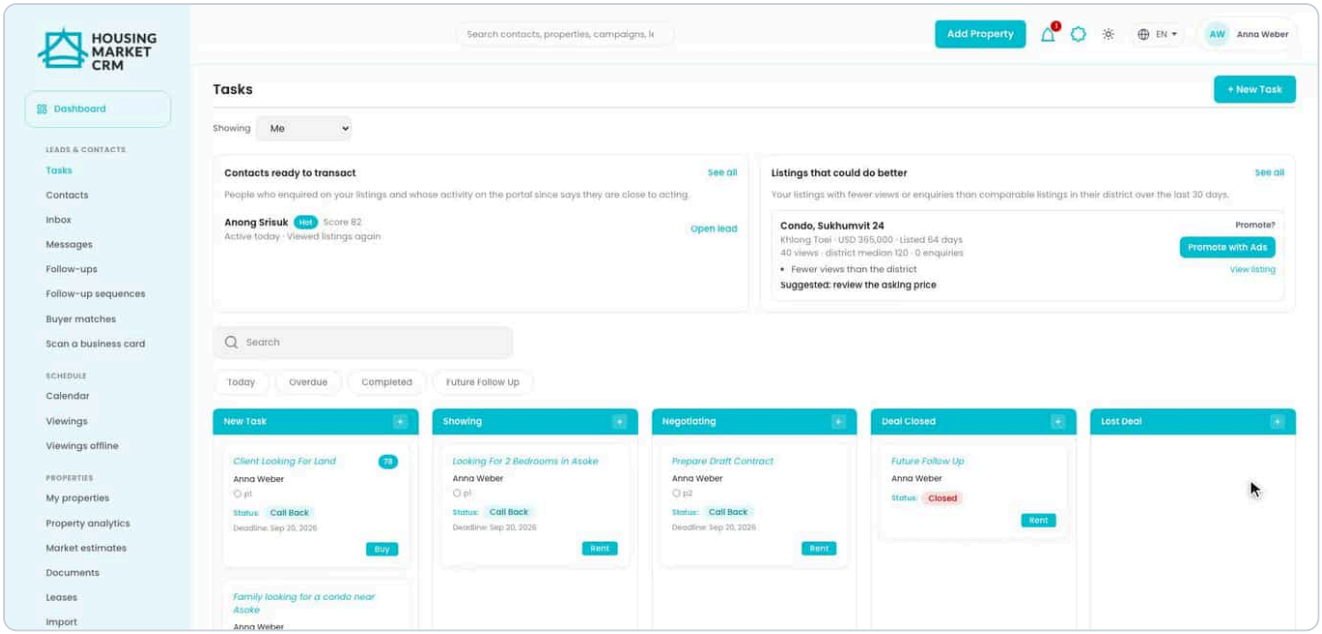
Şekil 10.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Save (Kaydet) düğmesine tıklayın.



Şekil 10.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Potansiyel müşteri panonuzda New Task'te görünür.



Şekil 10.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Evet, beş sabit sütunlu bir Kanban panosunda: Yeni görev, Yer gösterme, Pazarlık, Anlaşma tamam ve Anlaşma kaybedildi. Sütunlar yeniden adlandırılamaz ve yenileri eklenemez.

Yardım Merkezi: Potansiyel müşterileri farklı aşamalara ayırabilir miyim?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Potansiyel müşteriler CRM'e nasıl eklenir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Görev oluşturabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-create-tasks
Bir potansiyel müşterinin hangi gayrimenkulden geldiğini görebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

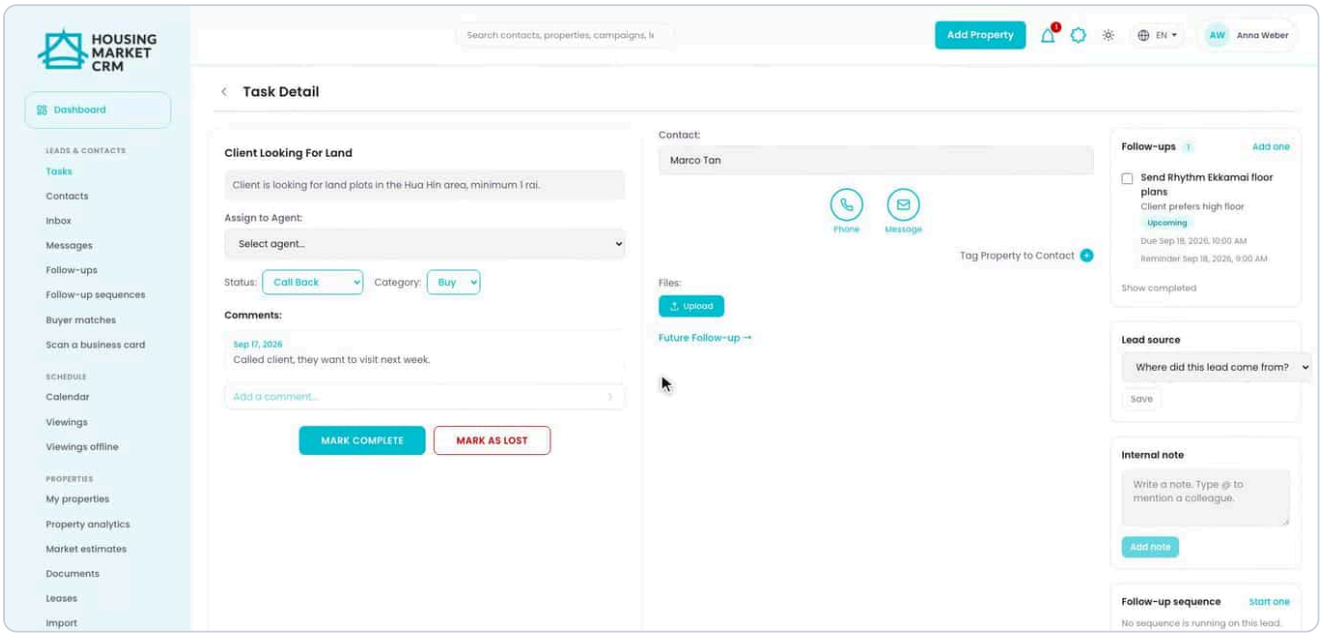
11 BÖLÜM 11

Potansiyel müşteriyle çalışma

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

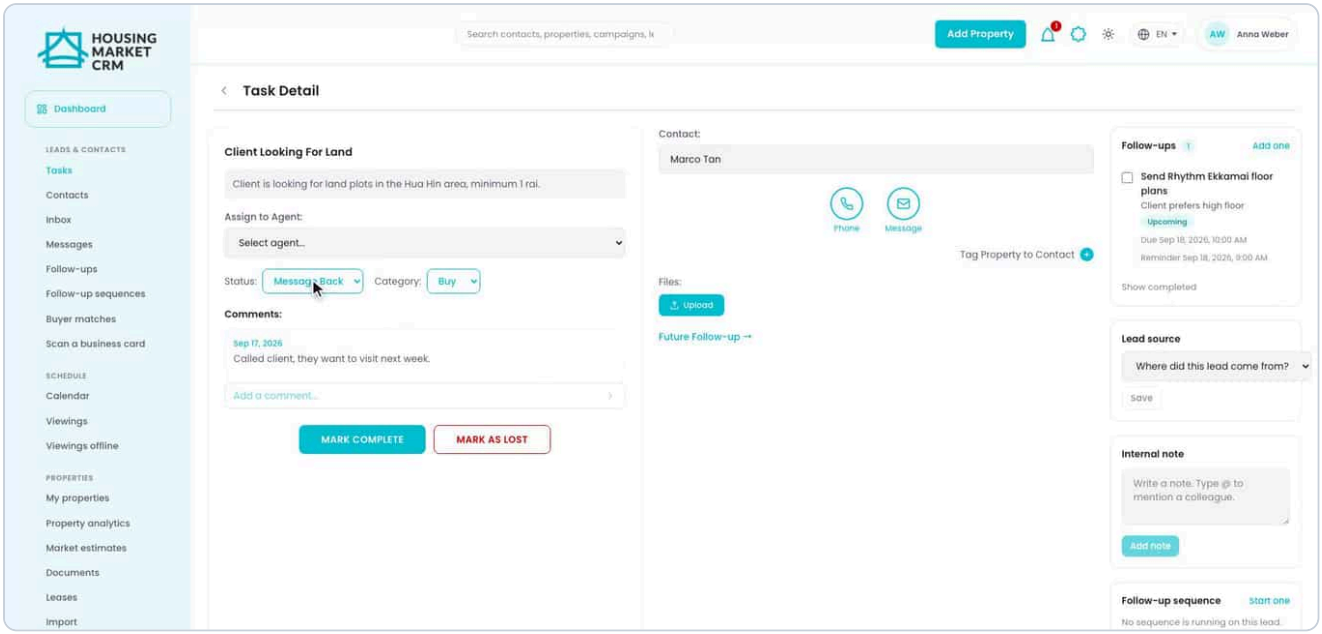
ADIM ADIM

1 Tasks panosundan bir potansiyel müşteri açın.



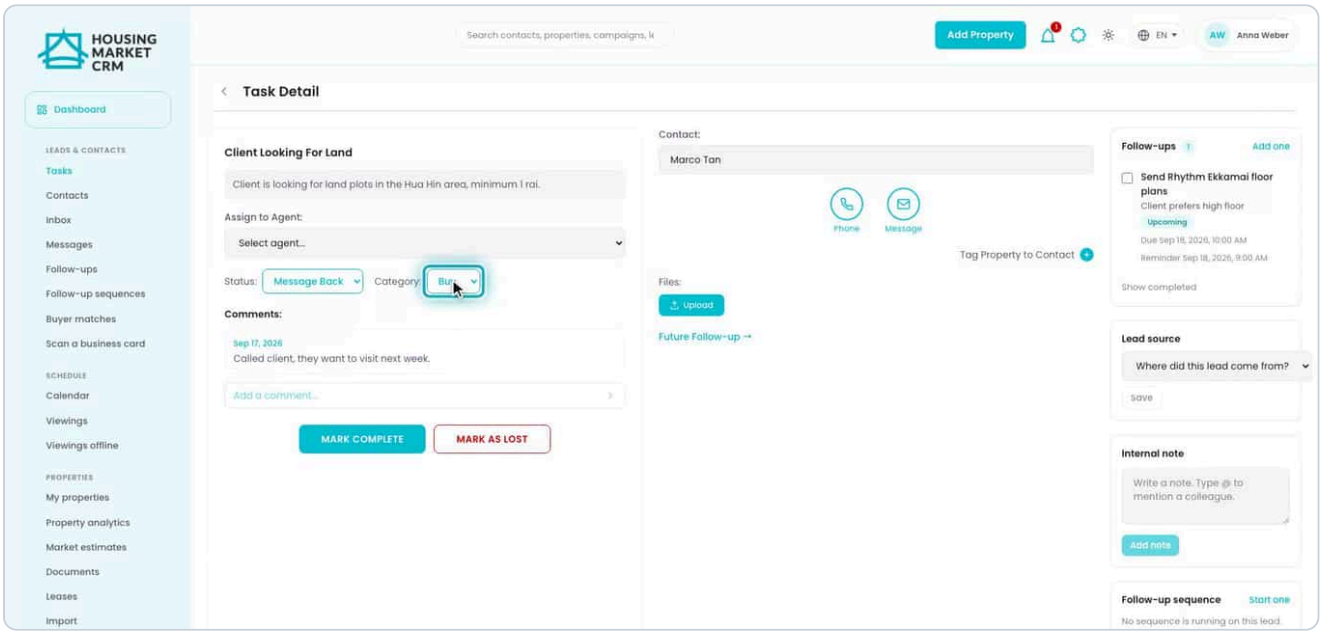
Şekil 11.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Süreç ilerledikçe durumu güncelleyin.



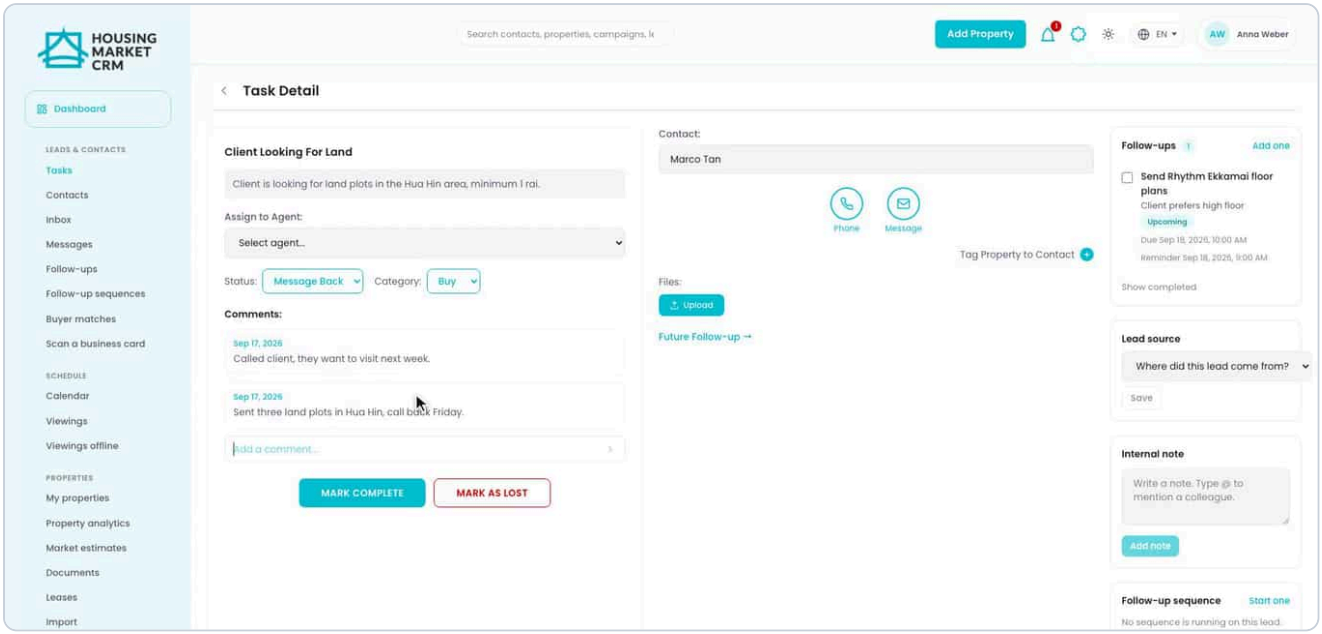
Şekil 11.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Kategori, satın almak mı kiralamak mı istediklerini belirtir.



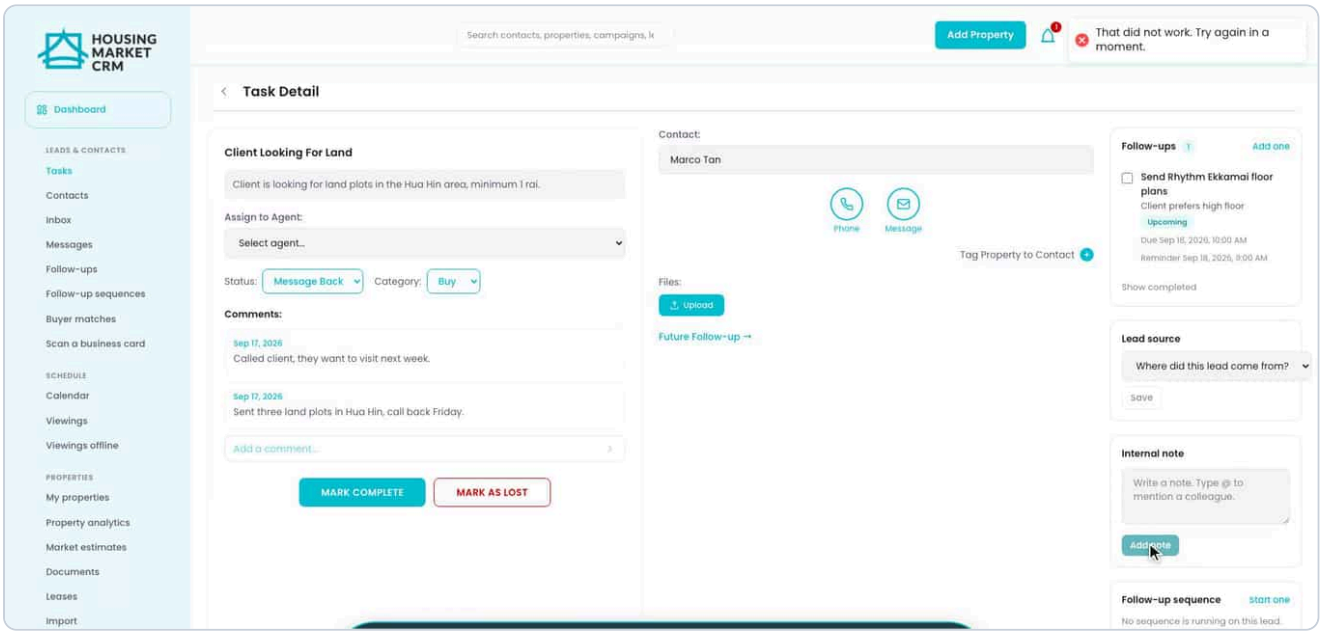
Şekil 11.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Olanları Comments bölümüne kaydedin.



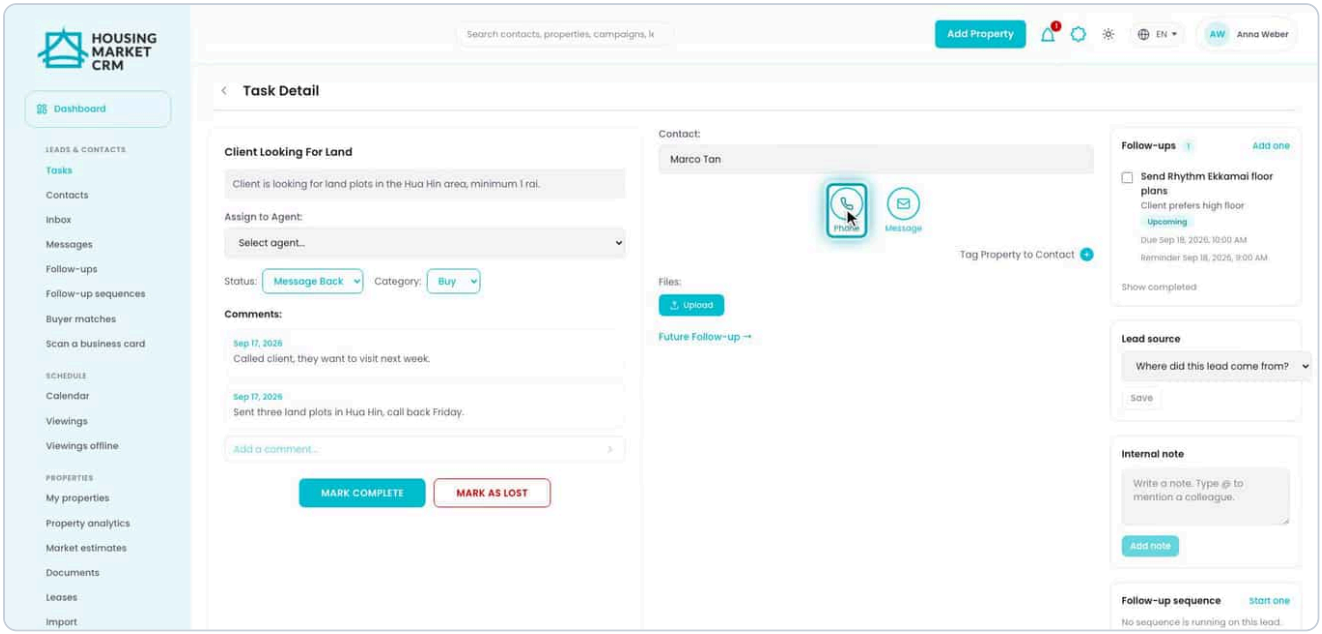
Şekil 11.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Dahili not ekleyin — iş arkadaşınızdan söz etmek için @ yazın.



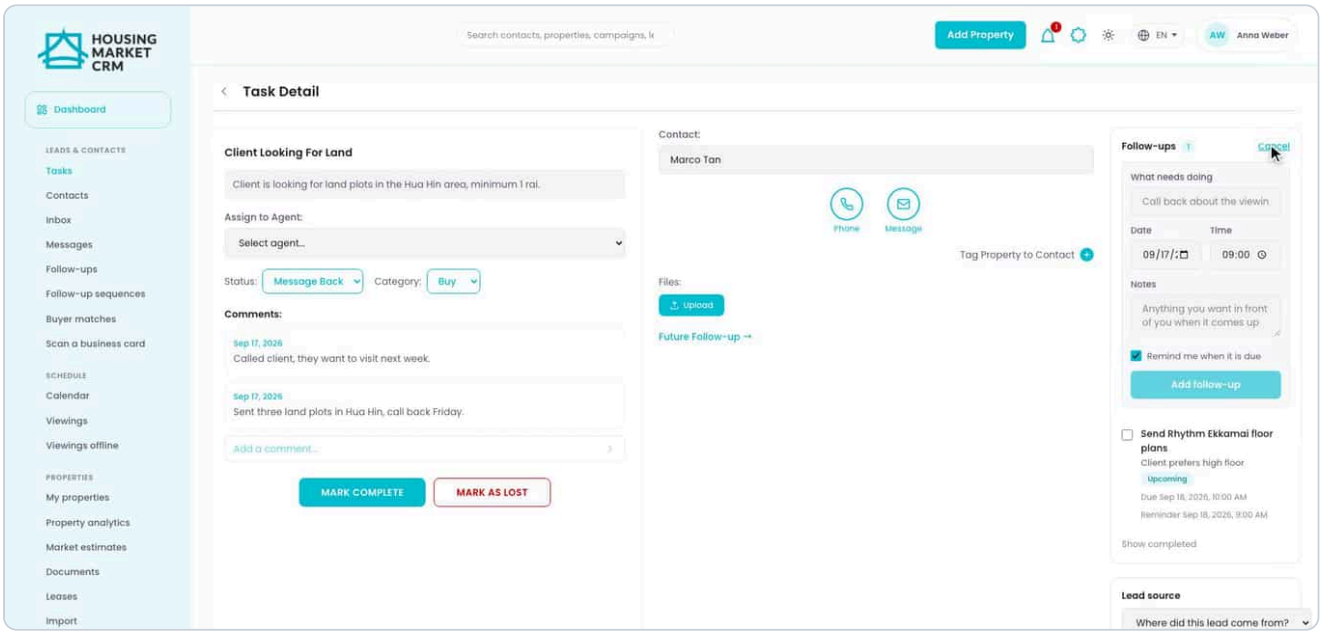
Şekil 11.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Kişiyi tek tıkla arayın veya mesaj gönderin.



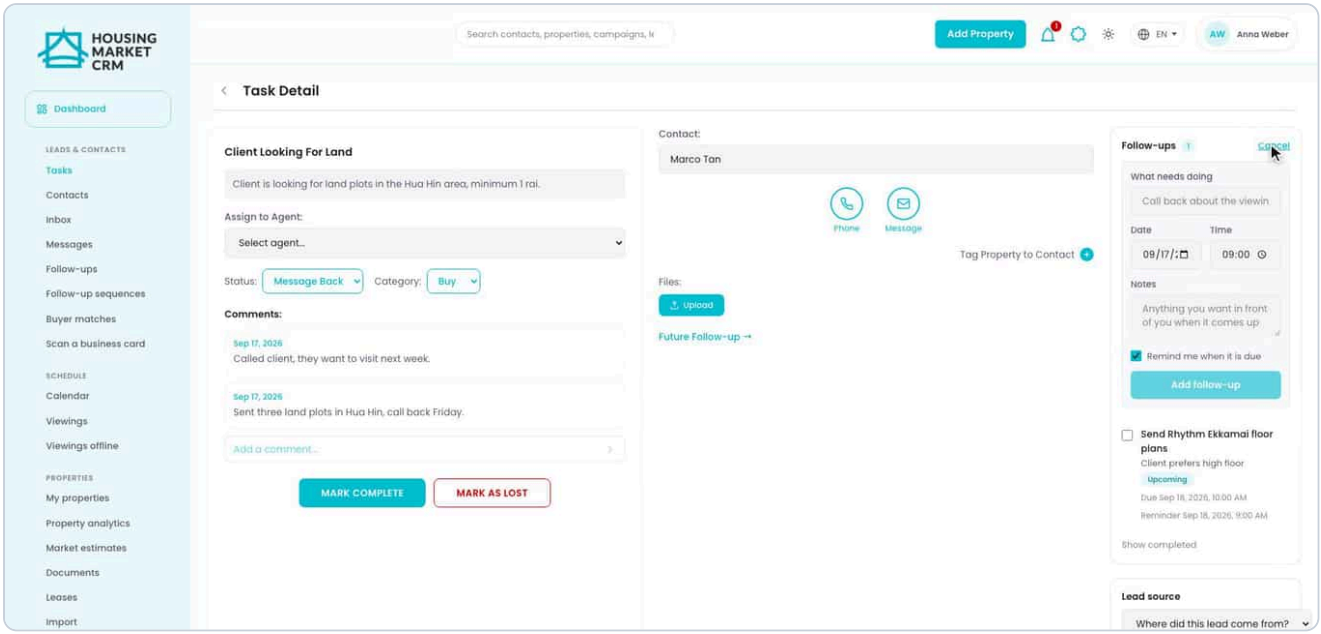
Şekil 11.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Follow-ups altında Add one düğmesine tıklayın.



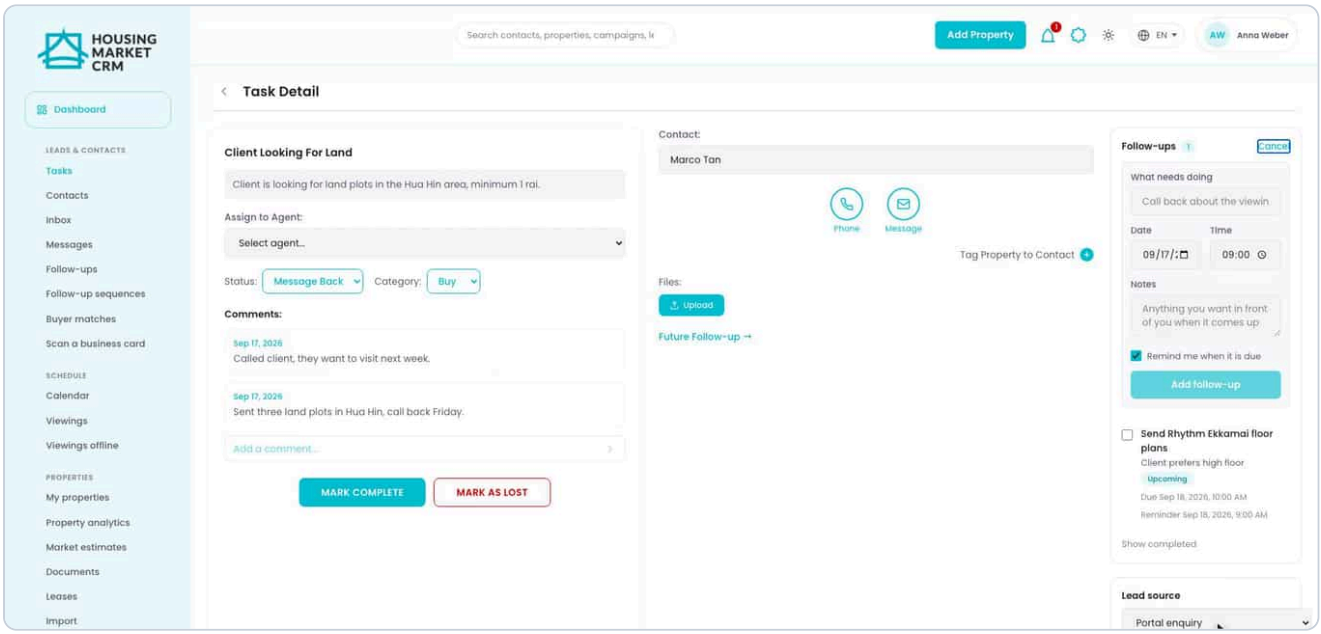
Şekil 11.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Tarih ve yapılacak işi seçin — hatırlatma alırsınız.



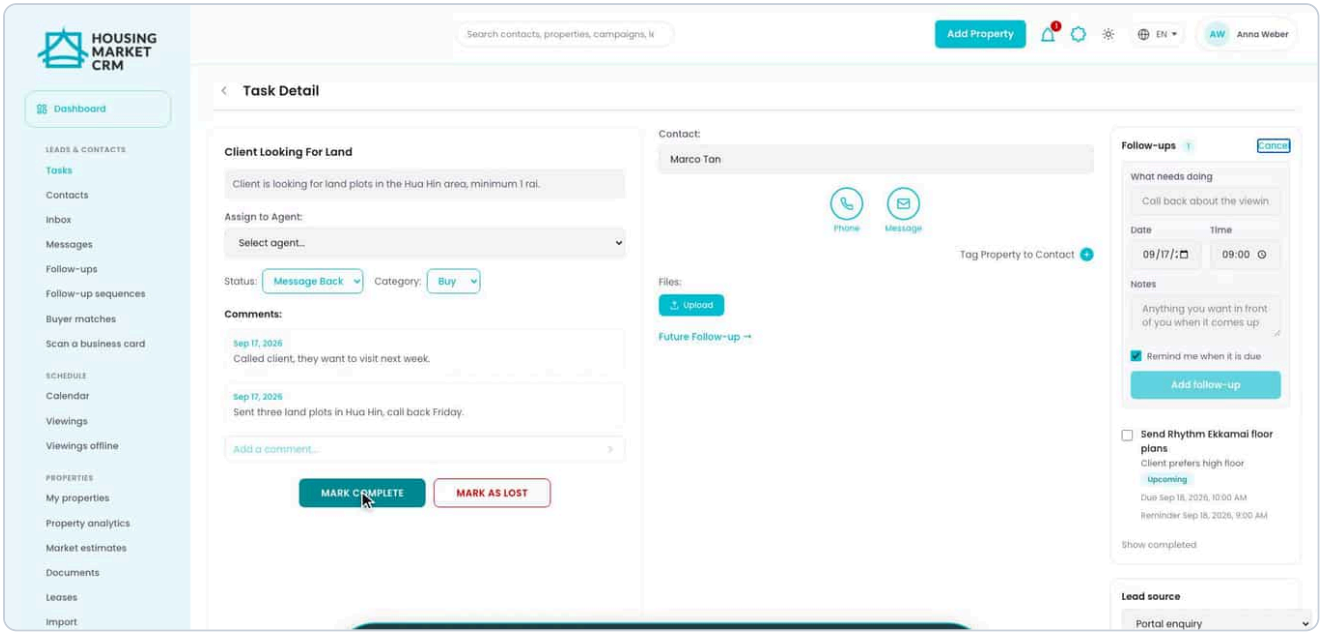
Şekil 11.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Potansiyel müşteri kaynağını belirtin.



Şekil 11.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 İşiniz bitince Mark Complete — ya da Mark as Lost düğmesine tıklayın.



Şekil 11.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Bir potansiyel müşteriye veya kişiye son tarih ve saatli bir takip verirsiniz; işaretini kaldırmadığınız sürece CRM, son tarih geldiğinde size hatırlatır. Aramalar, yerinde görmeler ve toplantılar, gayrimenkule ve potansiyel müşteriye bağlı olarak takvime girer.

Yardım Merkezi: Görev oluşturabilir miyim?

İPUCU

Evet. "Zamanı gelince bana hatırlat" işaretini kaldırmadığınız sürece bir takip, son tarihi geldiğinde size hatırlatır ve bir gün sonra hâlâ açıksa CRM sizi yeniden bilgilendirir.

Yardım Merkezi: CRM'de hatırlatmalar var mı?

NOT

Portal alıcının kim olduğunu biliyorsa ve alıcı buna izin verdiyse, potansiyel müşterinin kaydı baktığı ilanları gösterir. Birçok potansiyel müşteri için bu alan boştur ve bu beklenen bir durumdur.

Yardım Merkezi: Bir potansiyel müşterinin hangi ilanlara göz attığını görebilir miyim?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir potansiyel müşteriyi anlaşmaya nasıl dönüştürürüm?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi ya da bir çalışanı sildiğimde ne olur?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

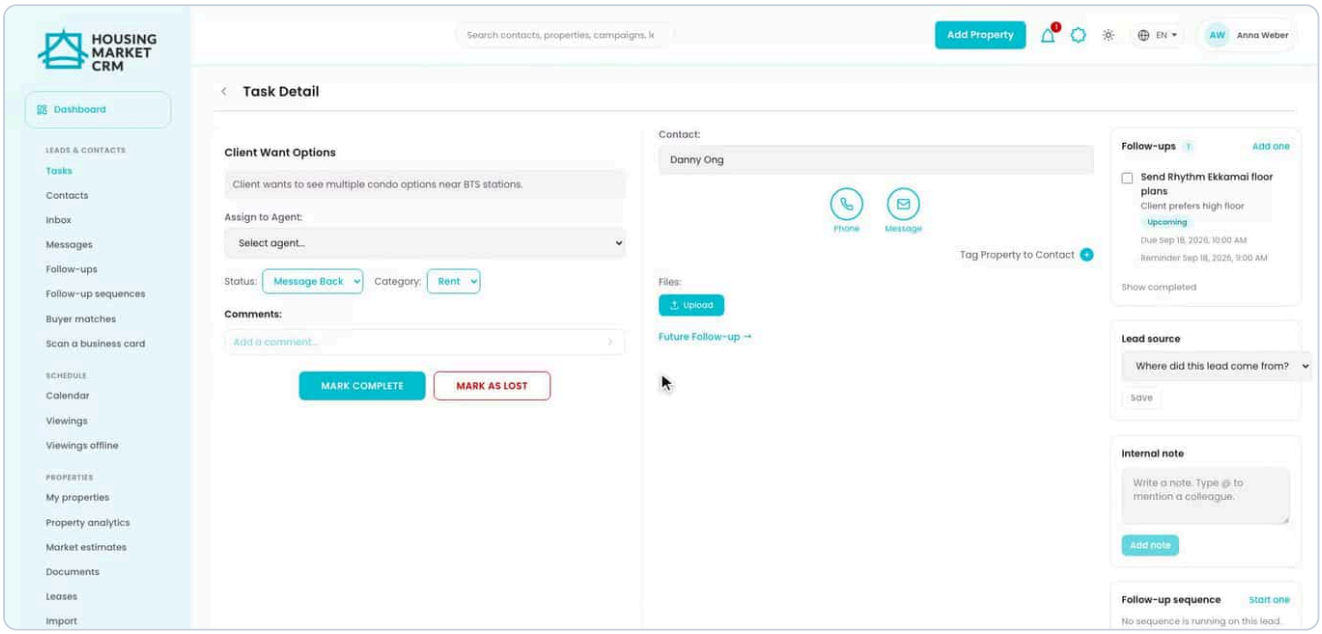
12 BÖLÜM 12

Potansiyel müşteriyi bir gayrimenkulle ilişkilendirin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

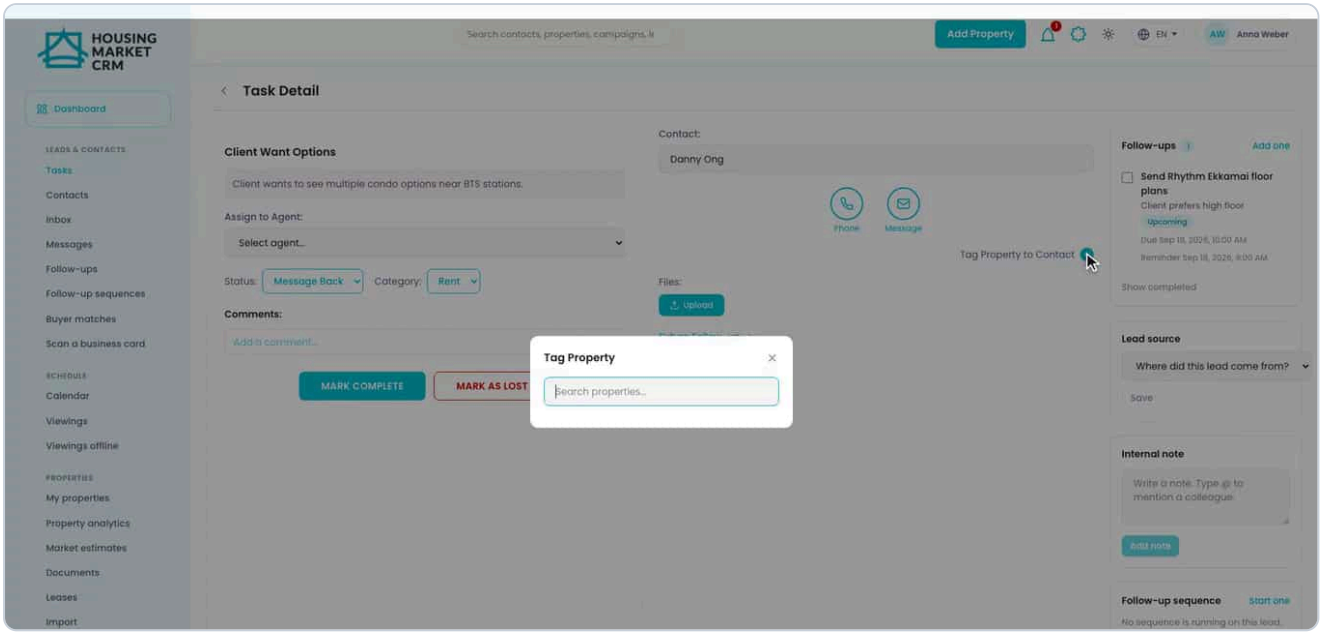
ADIM ADIM

1 İlişkilendirmek istediğiniz potansiyel müşteriyi açın.



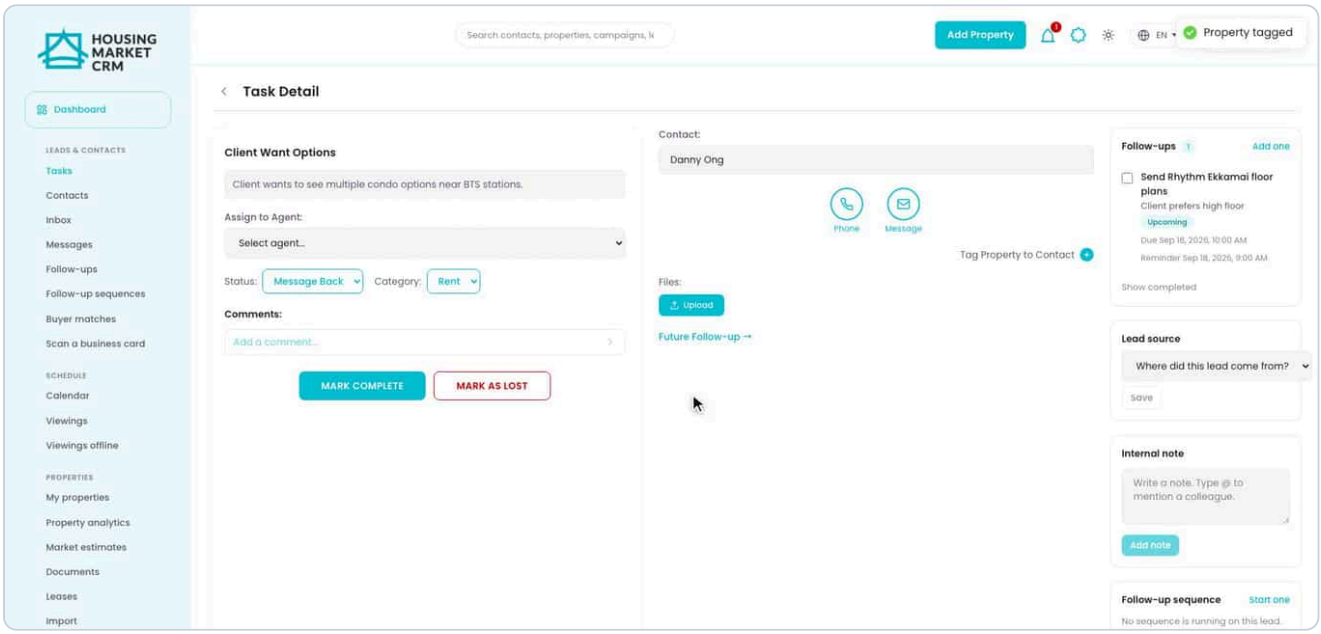
Şekil 12.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Tag Property to Contact yanındaki + işaretine tıklayın.



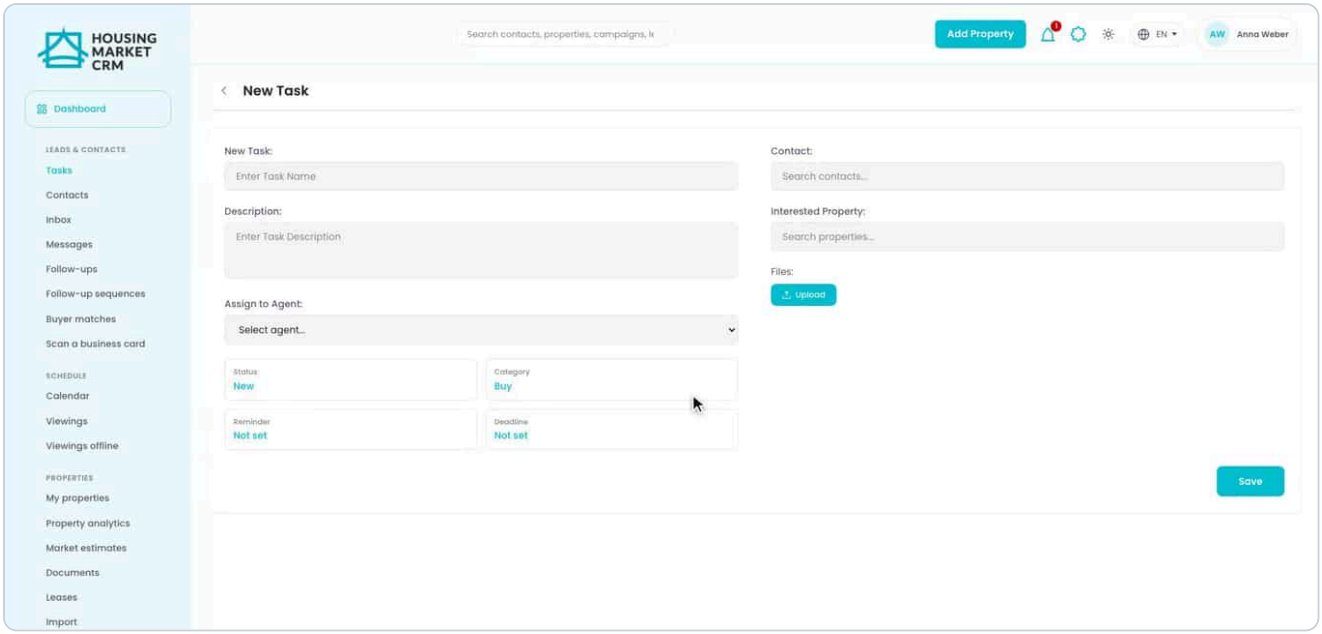
Şekil 12.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 İlanlarınızda arama yapın ve ilanı seçin.



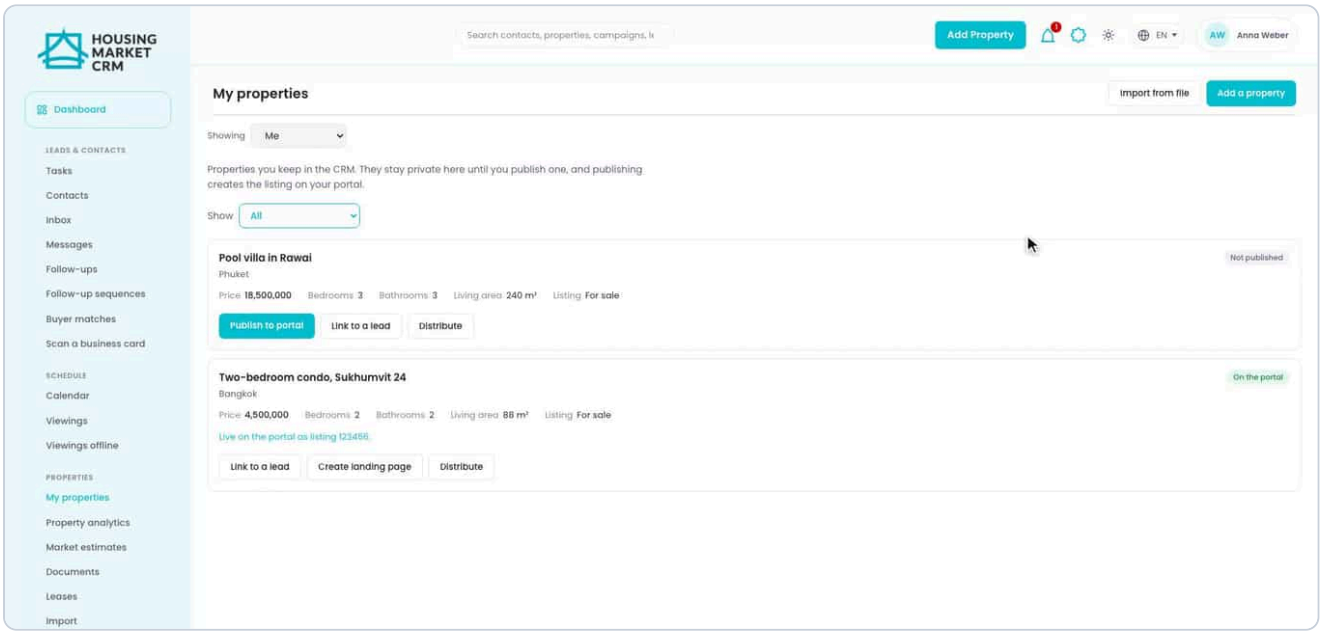
Şekil 12.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 İlan artık bu potansiyel müşteriyle ilişkili.



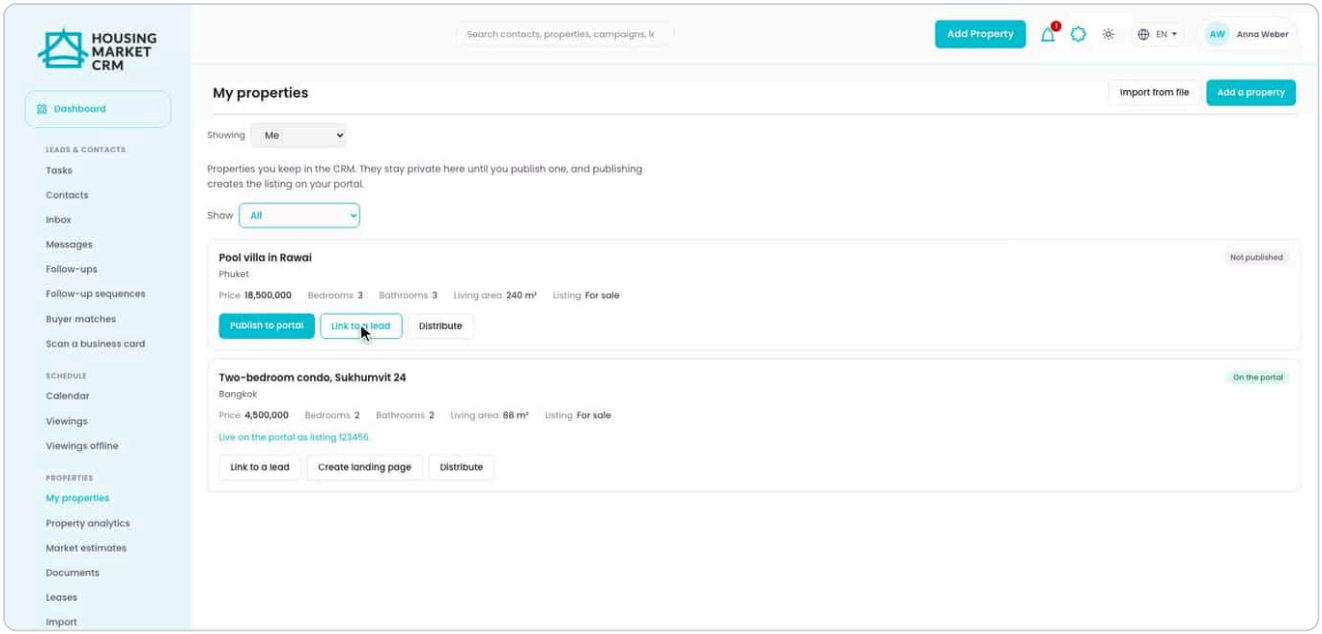
Şekil 12.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Potansiyel müşteri oluştururken Interested Property alanını kullanın.



Şekil 12.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 İlan kartında Link to a lead seçeneğini kullanın.



Şekil 12.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir potansiyel müşterinin hangi gayrimenkulden geldiğini görebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Birden fazla ilandan gelen talepleri yönetebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 BÖLÜM 13

Potansiyel müşteriye yanıt verin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Tüm planlarda bulunan, kişi başına tek yazışma tutan ve portal taleplerini, Housing Market Ads potansiyel müşterilerini ve CRM'den gönderdiğiniz e-postaları toplayan tek gelen kutusu.

Gelen kutusu, görüştüğünüz kişileri en yeniden eskiye listeler ve size hangi yoldan ulaşmış olurlarsa olsunlar her biri için tek bir yazışma açar:

- Portal ilanlarınıza gelen talepler ve yanıtlarınız
- Housing Market Ads'ten gelen potansiyel müşteriler
- CRM'den gönderdiğiniz e-postalar

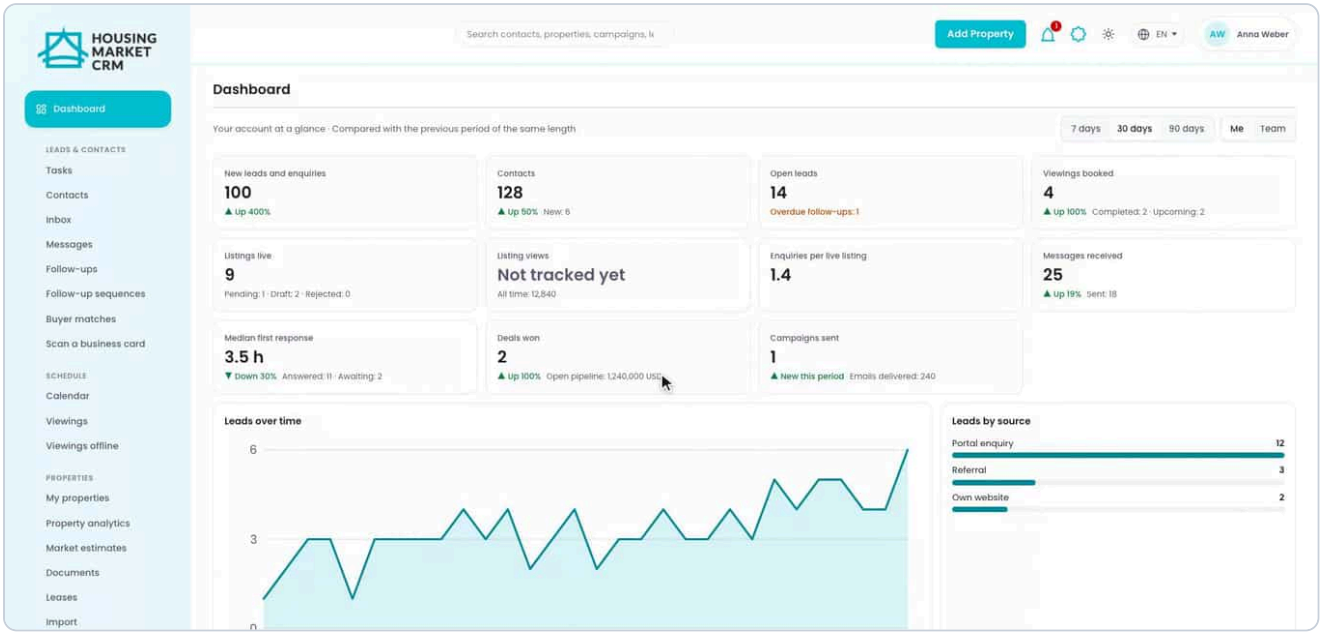
Yazışmanın içinden yanıtlayın: portalda, talebin kendi konuşmasında ya da bire bir e-postayla. Arama bir kişiyi veya mesajı bulur; okundu ve arşivlendi durumları gelen kutusunu kullanan her kişi için ayrı tutulur, yani bir iş arkadaşınızın bir yazışmayı okuması onu sizin için okundu yapmaz.

Kendi Gmail veya Microsoft 365 posta kutunuz, WhatsApp mesajları ve bir Housing Market Cloud web sitesine gelen talepler henüz gelen kutusunda değildir; üçü de yapım aşamasındadır.

Yardım Merkezi'nden: **CRM'deki gelen kutusu nedir?**

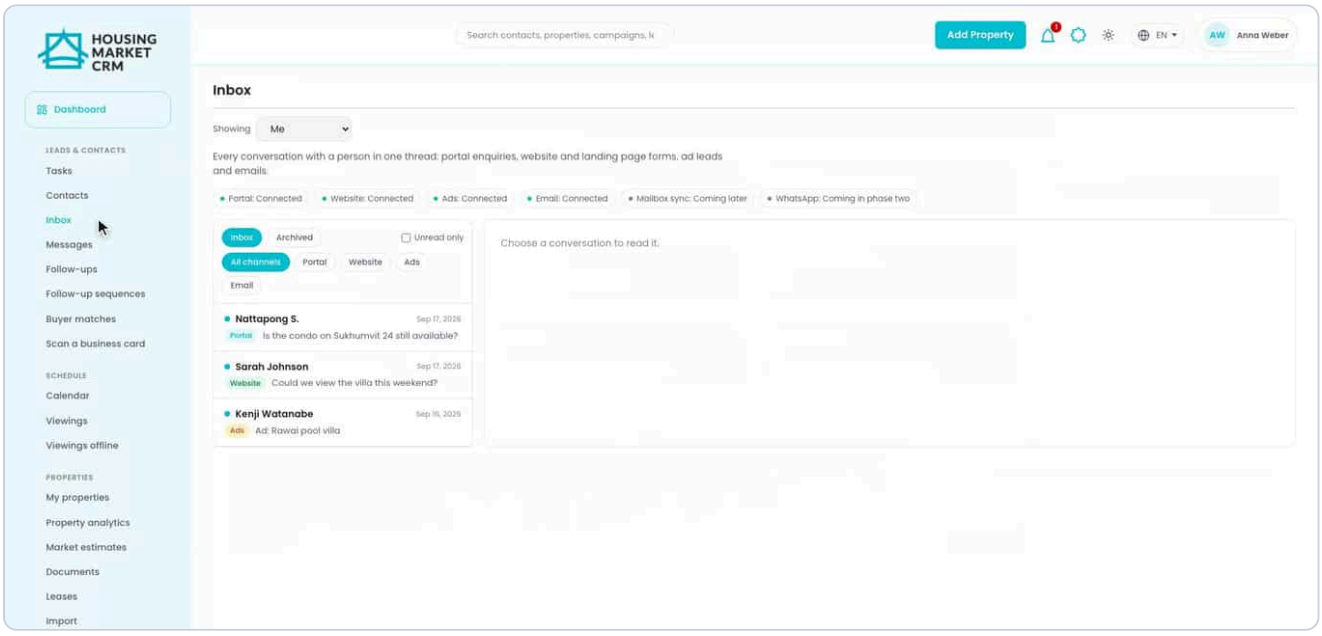
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



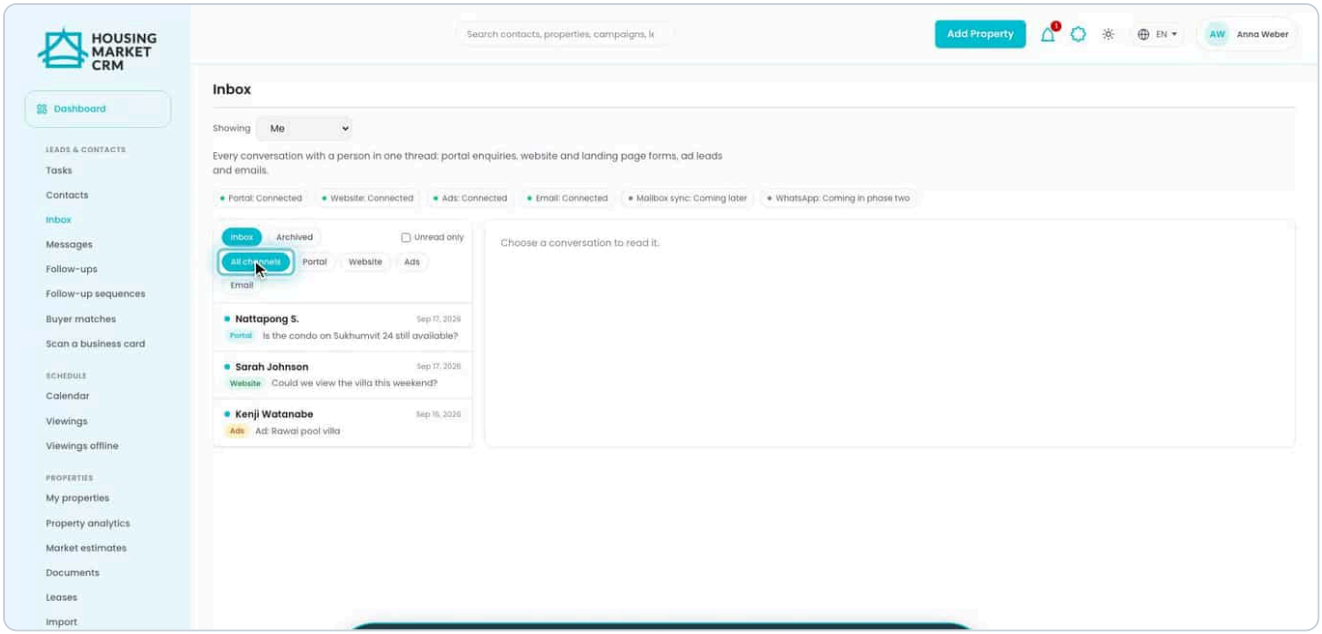
Şekil 13.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Inbox'a tıklayın.



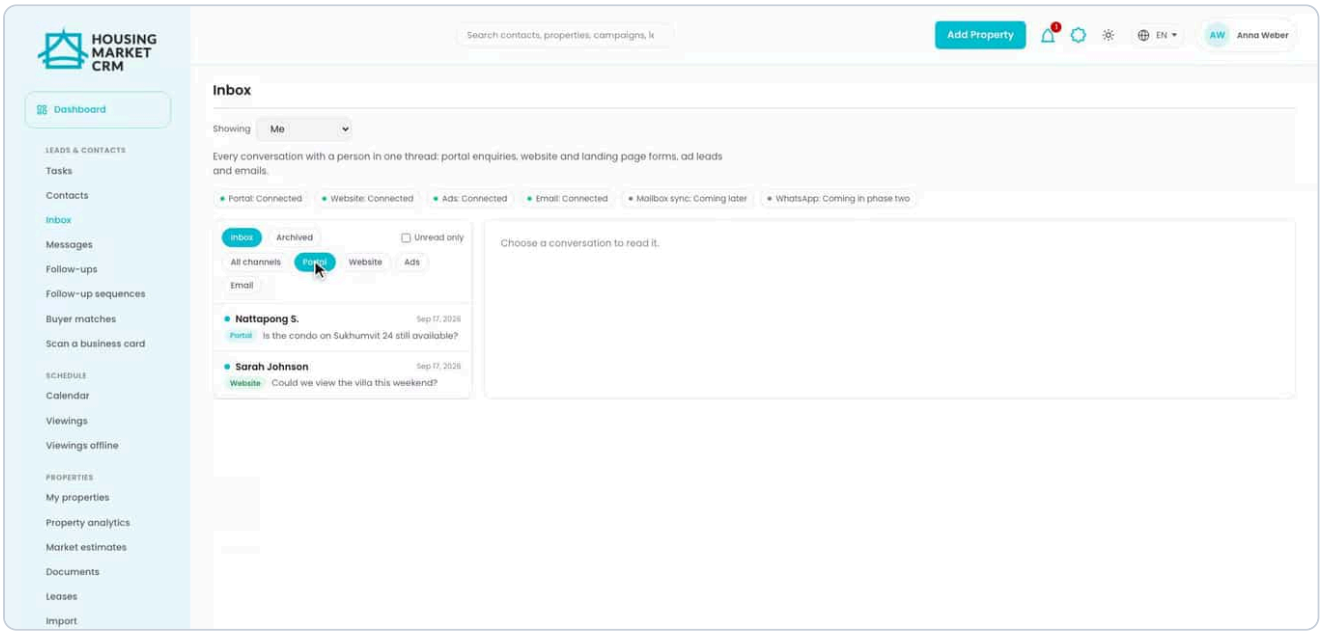
Şekil 13.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Tüm yazışmalar burada: portal, web sitesi, reklamlar ve e-posta.



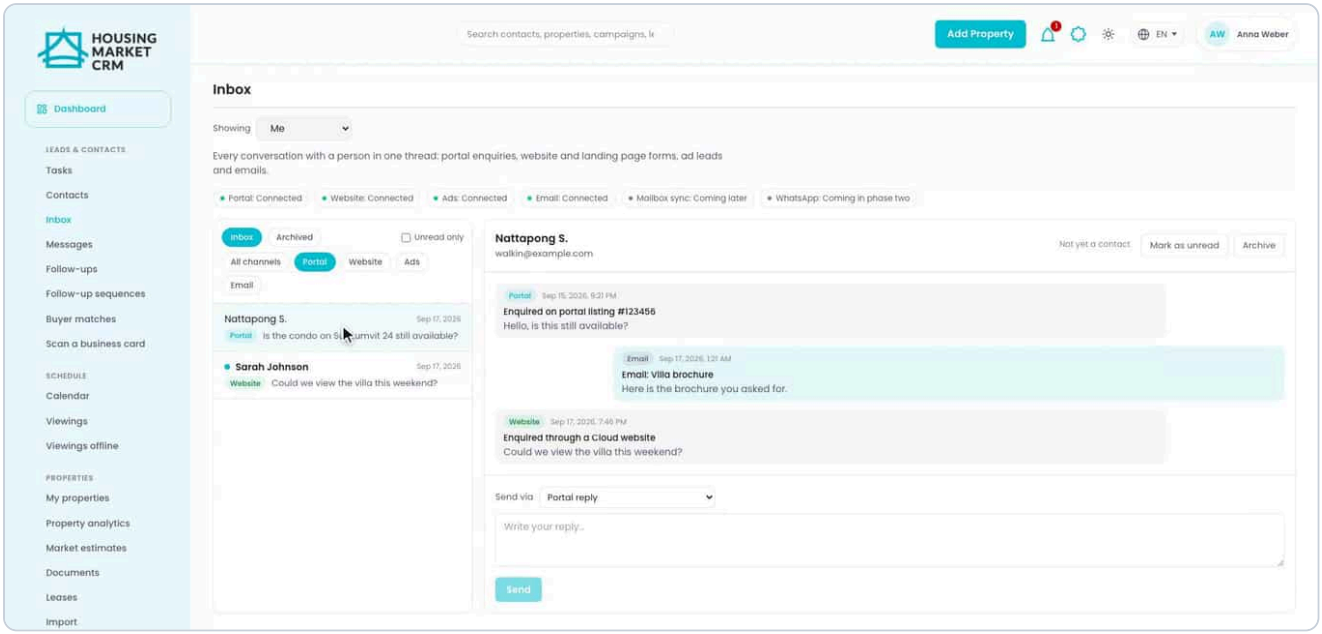
Şekil 13.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Kanala göre filtreleyin, örn. Portal.



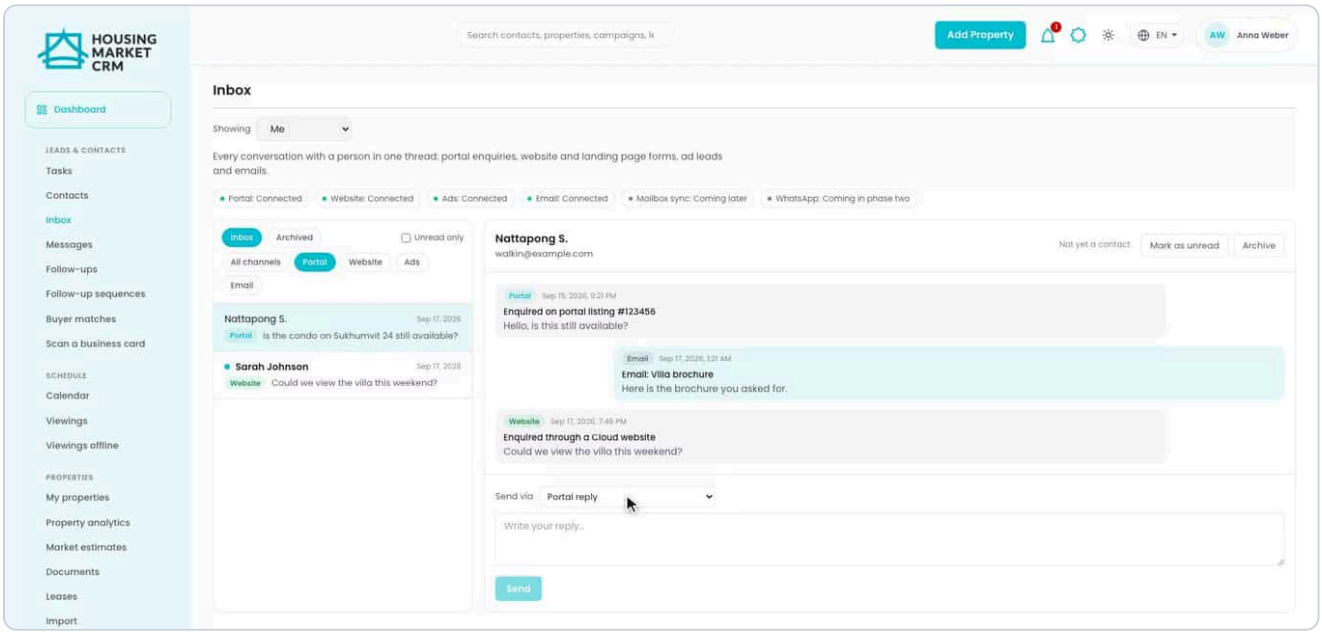
Şekil 13.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Talebi açın.



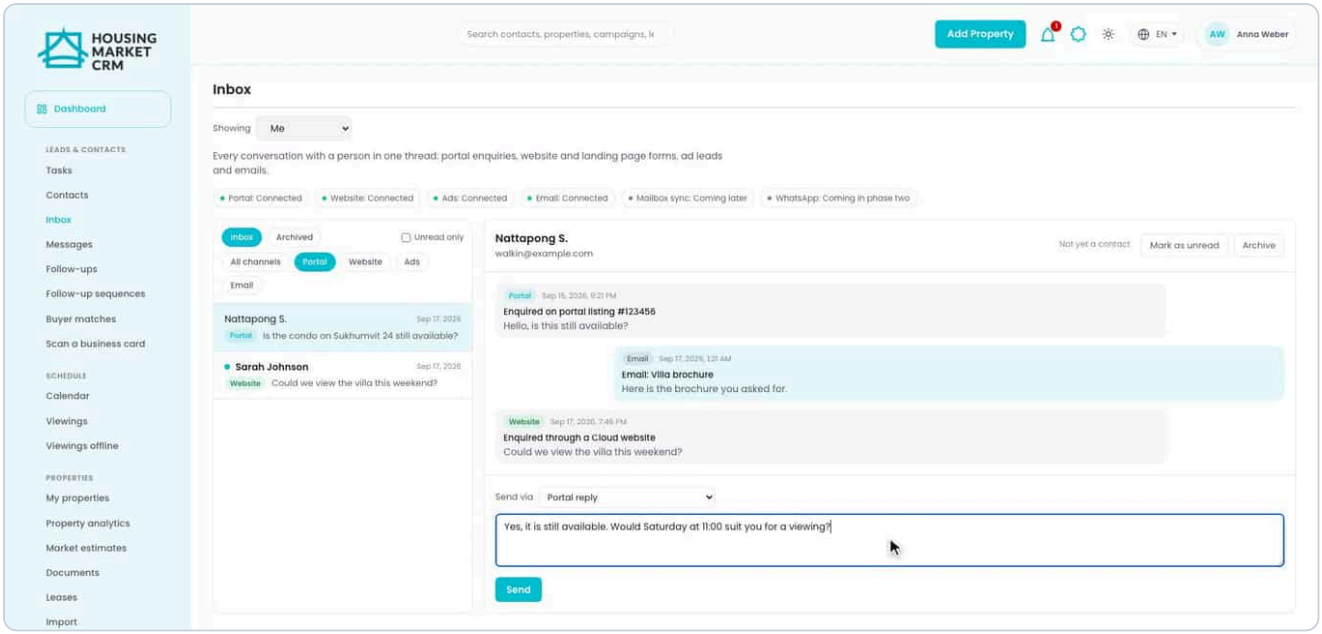
Şekil 13.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Gönderim biçimini seçin — Portal reply veya Email.



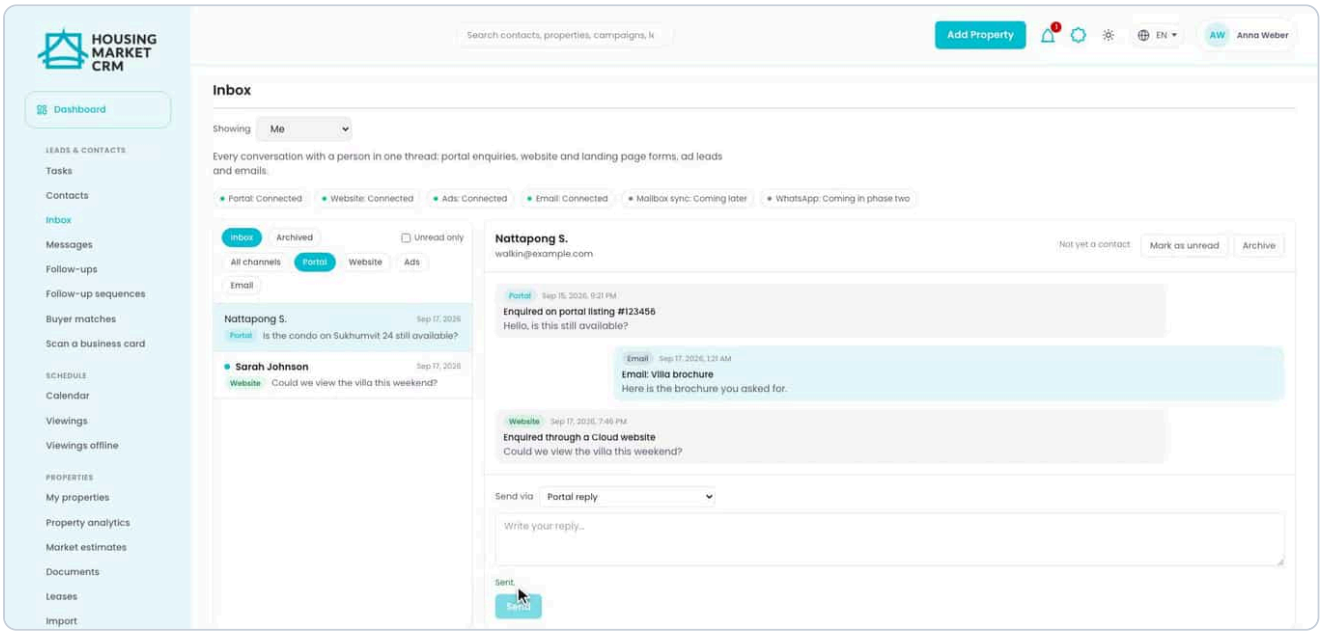
Şekil 13.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Yanıtınızı yazın.



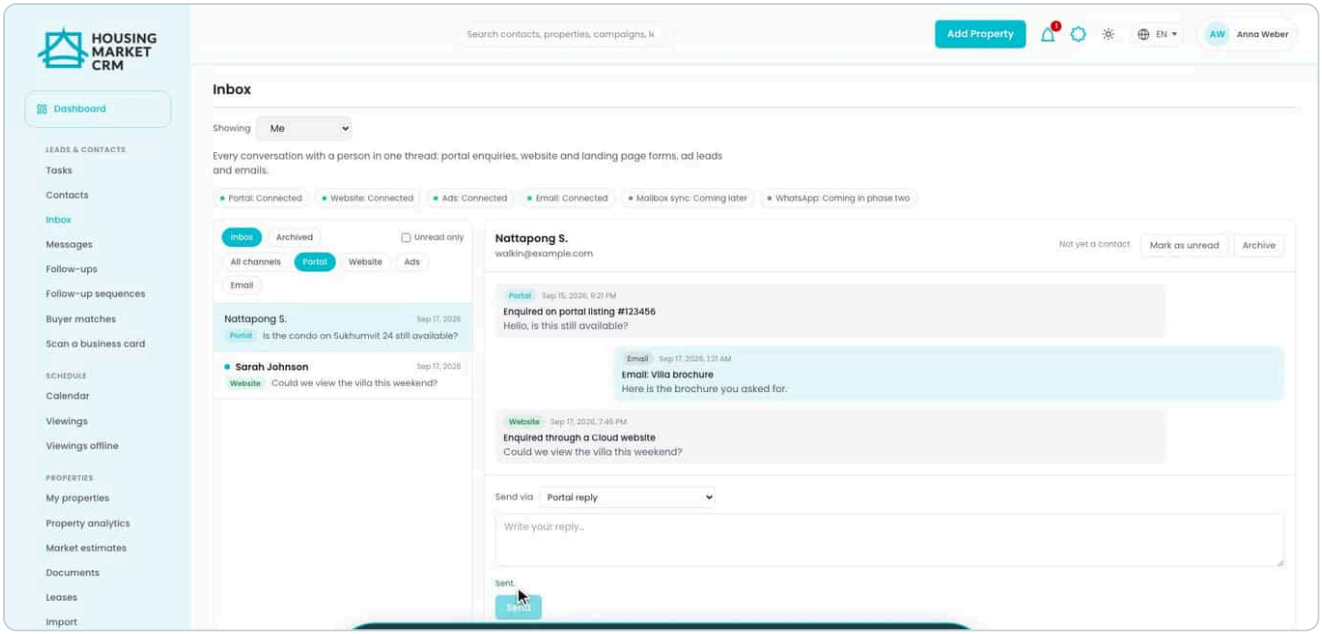
Şekil 13.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Send düğmesine tıklayın.



Şekil 13.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Yanıt yazışmaya eklenir ve alıcıya ulaşır.



Şekil 13.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Evet. Gelen kutusu kişi başına tek yazışma tutar ve her kişinin, onunla yaşanan her şeyin yer aldığı bir zaman çizelgesi vardır; tüm planlarda.

Yardım Merkezi: Alıcılarla iletişimi takip edebilir miyim?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

WhatsApp şablonları nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 BÖLÜM 14

İlgilenen alıcıları görün

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da ilanlarınızdan biri yayına girdiğinde CRM, kriterlerine uyduğu kişileri bulur, size bildirir ve bu kişilerin uygun mülkler istediğini onayladığınızda ilanı tek adımda onlara göndermenizi sağlar.

Olağan arama bir alıcıdan başlar ve ona uyan ilanları arar. Ters eşleştirme bunun tersini yapar: bir ilandan başlar ve listenizde onu isteyecek alıcıları bulur. Pro'nun bir parçasıdır.

- Bir alıcının ne aradığını onun potansiyel müşteri kaydına girin — pazar, satılık veya kiralık, gayrimenkul türü, yatak odası, banyo, şehir ve bütçe.
- İlanlarınızdan biri portalda yayınlandığında CRM onu bu kriterlerle karşılaştırır ve eşleşmeleri olduğunu size bildirir.
- Sol menüden Eşleşen alıcılar'ı açın. Eşleşmesi olan her yayındaki ilanınız, kişilerinizden kaçının onunla eşleştiğini gösterir; kimin neye göre eşleştiğini görmek için birini açın.
- "Bu alıcılar aradıkları şeye uyan mülkleri kendilerine göndermemi istedi." kutusunu işaretleyin, ardından eşleşen kişilere gönder düğmesini seçin.

Onay her gönderimde gereklidir. Kutu her seferinde işaretsiz başlar ve asla hatırlanmaz, gönder düğmesi kutu işaretlenene kadar kullanılamaz ve onayınız gönderimle birlikte kaydedilir.

Almanya, İspanya ve Kıbrıs portallarından gelen alıcılar

Talebi Almanya, İspanya veya Kıbrıs portalından gelen bir alıcı, ancak onayını kaydettikten sonra dahil edilir. İlanın kendisi bu portallardan birindeyse aynı kural her alıcı için geçerlidir. O zamana kadar alıcı Kayıtlı onay gerekli olarak görünür ve gönderime dahil edilmez.

- Alıcının potansiyel müşteri kaydını açın ve E-postayla uygun ilanlar bölümünü bulun.
- "Bu alıcı uygun ilanları e-postayla almayı kabul etti" kutusunu işaretleyin.
- Nasıl kabul etti? alanına nasıl kabul ettiğini yazın — örneğin "3 Ekim'de e-postayla istedi" — ve Onayı kaydet'i seçin.

Tarih, notunuz ve onayı kimin kaydettiği kişinin kaydında saklanır. Onayı kaldır seçeneği onayı yeniden geri alır.

Kimler dışarıda kalır ve alıcılar bu e-postaları nasıl durdurur

Bir alıcı, herhangi bir 7 günlük dönemde hesabınızdan bu e-postalardan en fazla 3 tane alır. Zaten 3 tane almış bir alıcı Haftalık sınıra ulaşıldı olarak görünür ve o seferlik atlanır.

E-posta gönderilemeyen eşleşen bir alıcı — potansiyel müşteri kaydında kişi yoksa, kişinin e-posta adresi yoksa, e-postalarınızın aboneliğinden çıkmışsa, adresi bir geri dönme, şikâyet veya abonelikten çıkma sonrasında engellenmişse, kayıtlı bir onayı gerekiyorsa ya da haftalık sınıra ulaşmışsa — gönderimin size gösterdiğinden daha az kişiye sessizce ulaşması yerine ekranda nedeniyle birlikte adıyla belirtilir.

E-posta portal aracılığıyla sizin adınızla gönderilir ve yanıtlar doğrudan kendi e-posta adresinize gelir. Metinde abonelikten çıkma bağlantısı yoktur. Bunun yerine alıcının e-posta uygulaması kendi tek tıkla abonelikten çıkma seçeneğini gösterir; alt bilgi de alıcıya bu seçeneği kullanmasını veya e-postayı yanıtlamasını söyler. Abonelikten çıkma, o adrese yalnızca sizden değil, tüm danışmanlardan gelen e-postaları durdurur.

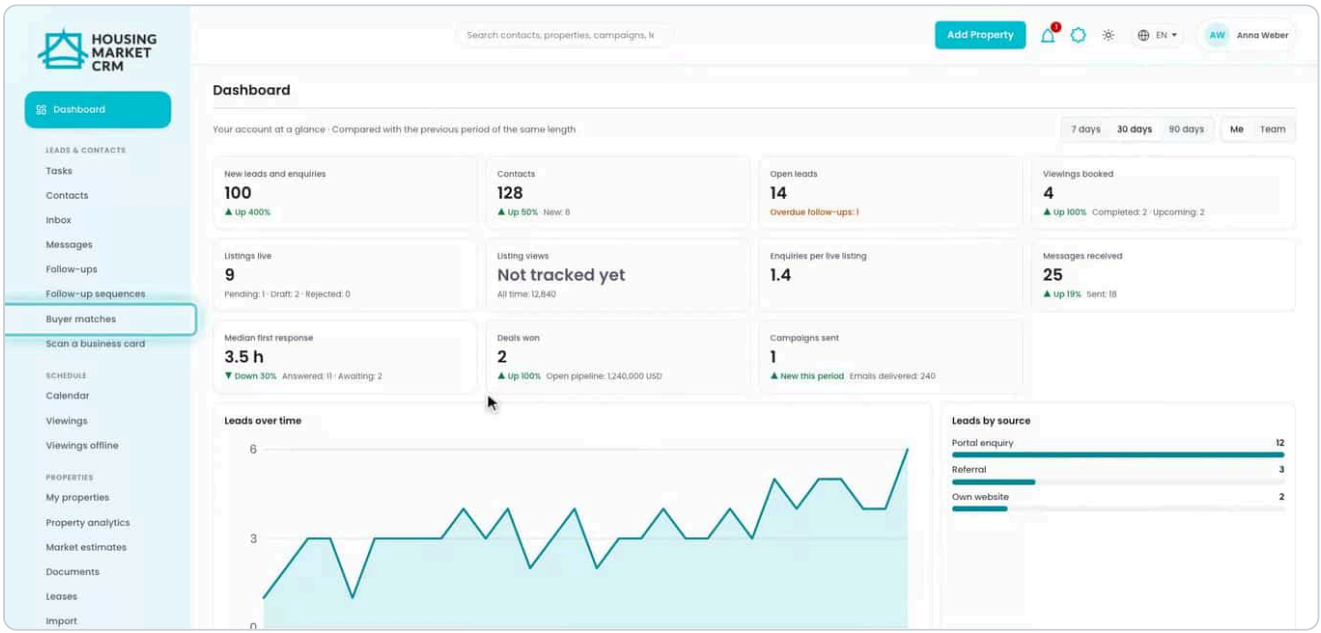
Eşleşen alıcılar her planda menüdedir. Free'de bir liste yerine özelliğin ne yaptığını açıklar ve Pro'yu önerir.

Bir ilan, ister portalda eklemiş ister CRM'den yayınlamış olun, portal onu onayladığında yayında kabul edilir.

Yardım Merkezi'nden: **Ters eşleştirme nasıl çalışır?**

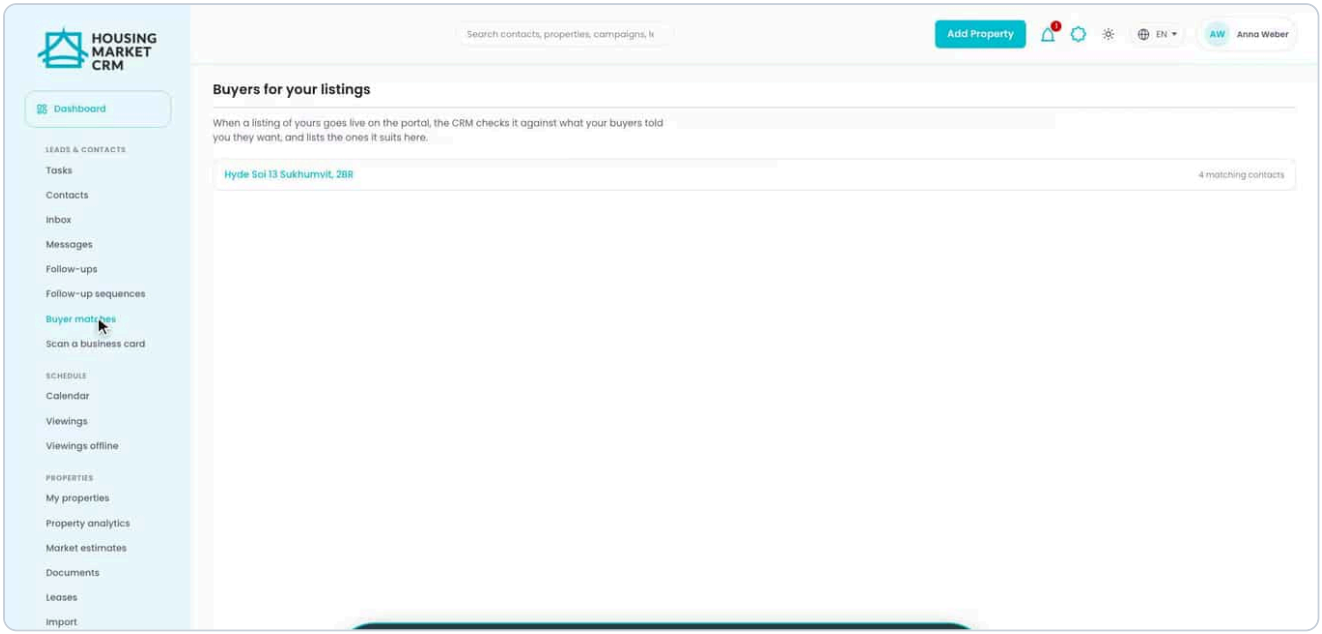
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



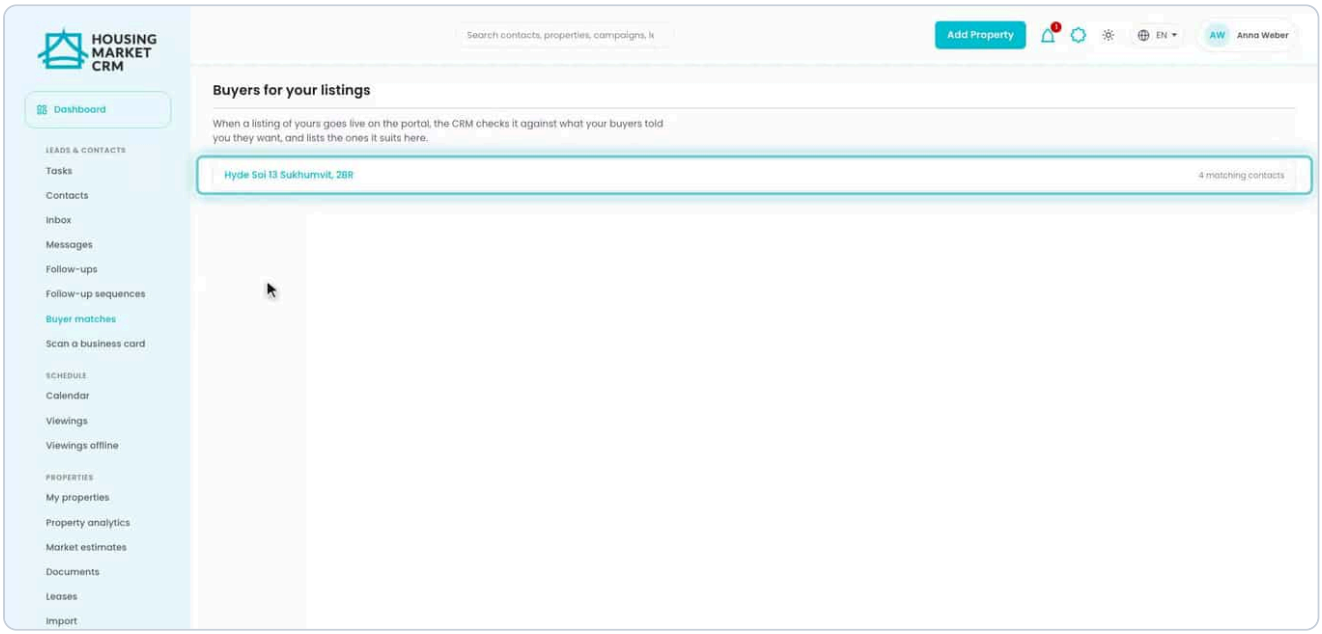
Şekil 14.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Buyer matches'e tıklayın.



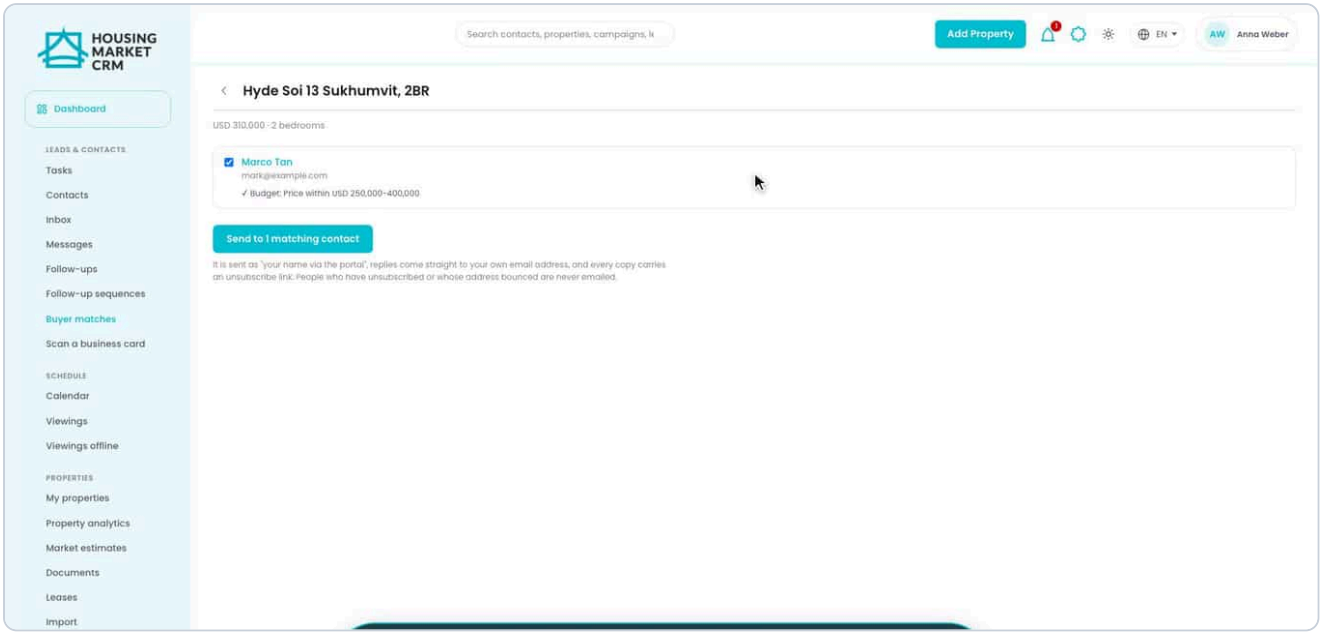
Şekil 14.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Yayındaki her ilan, kaç kişinin uyduğunu gösterir.



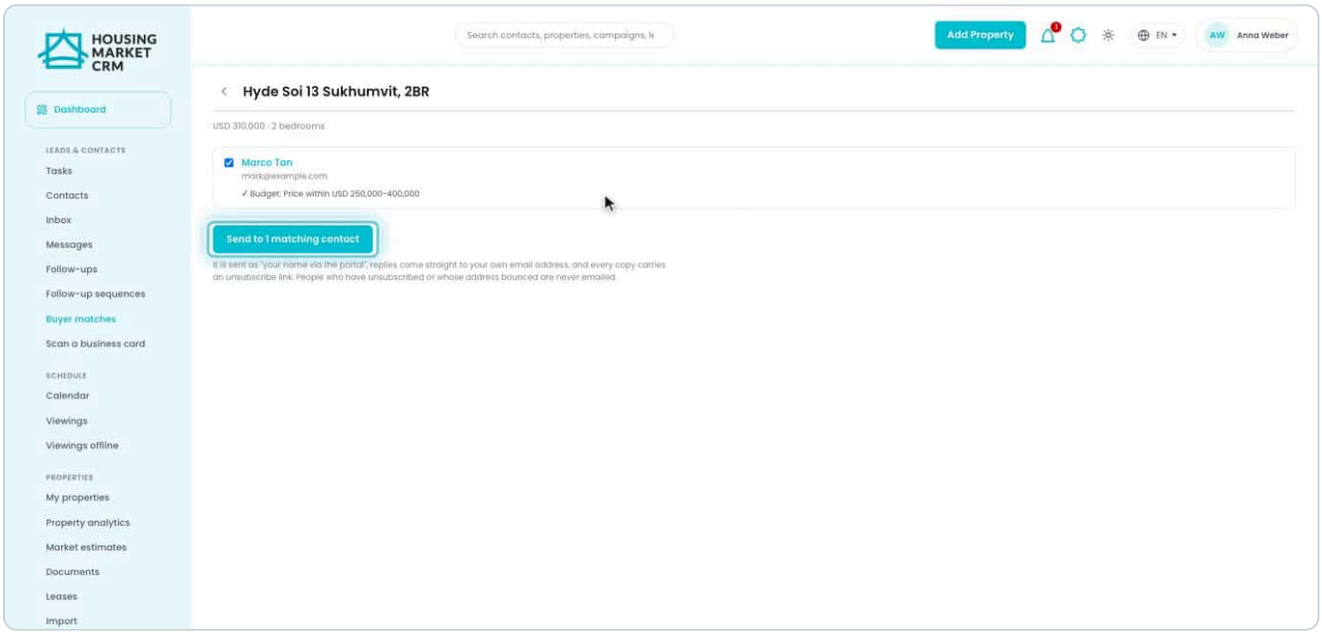
Şekil 14.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Eşleşen alıcıları görmek için bir ilan açın.



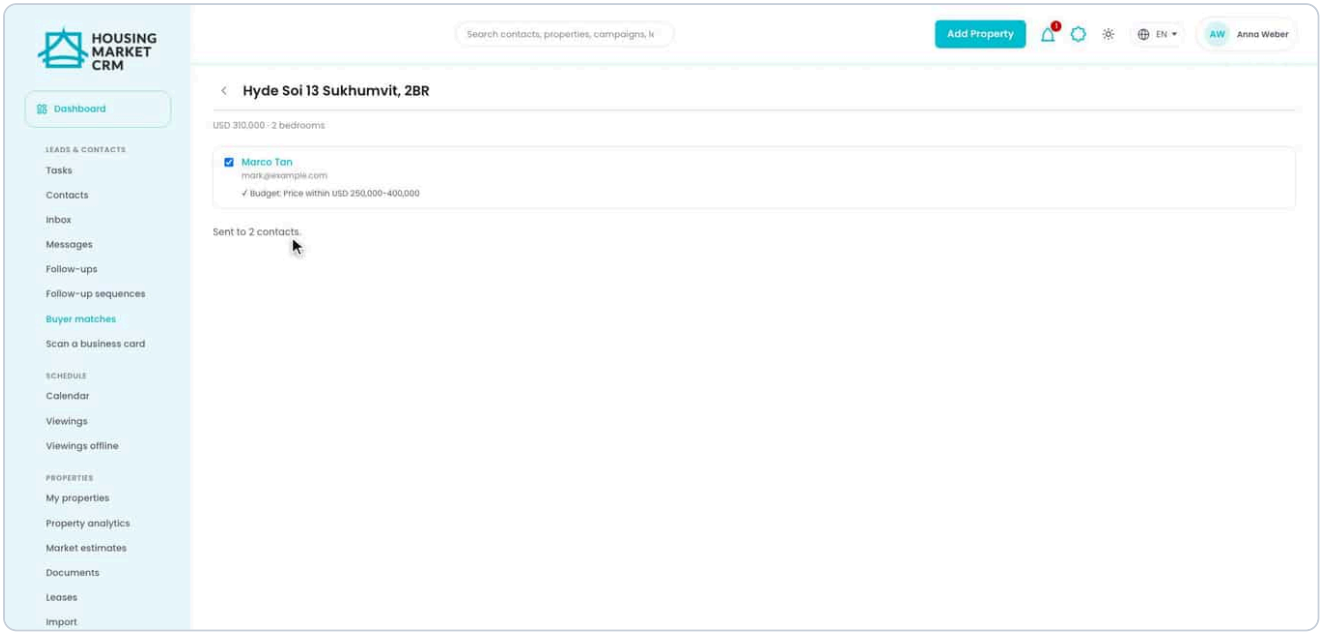
Şekil 14.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Eşleşmeler, kayıtlardaki alıcı gereksinimlerinden gelir.



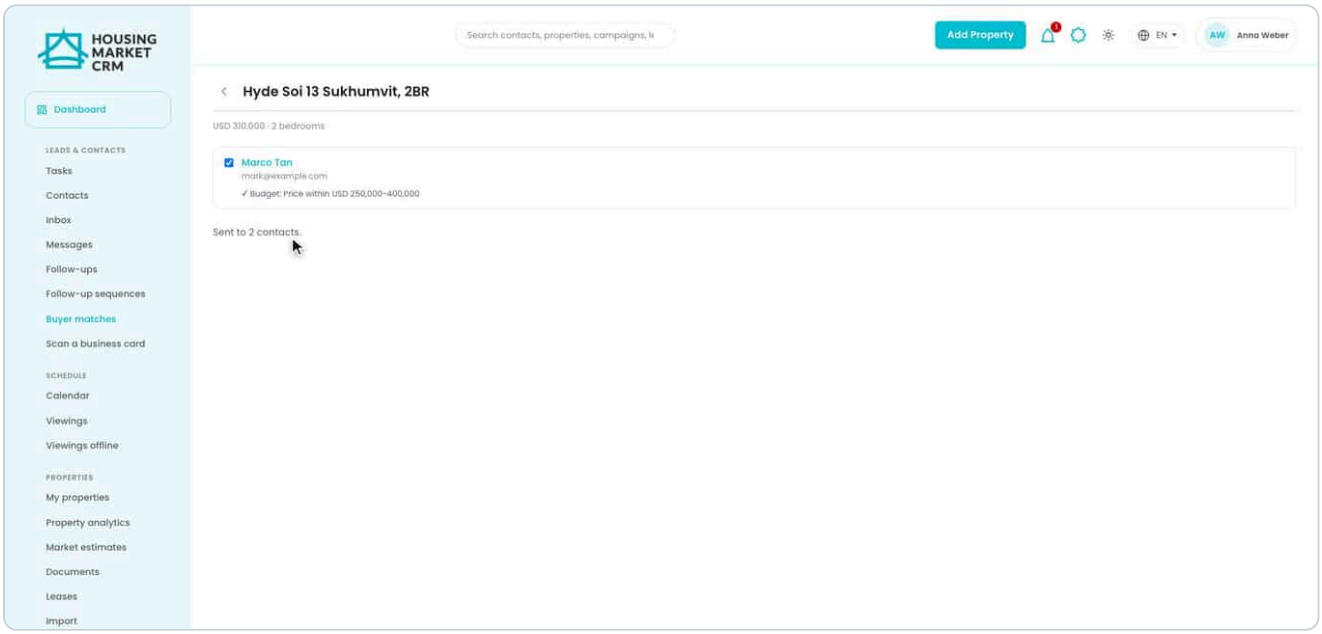
Şekil 14.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 İlanı göndermek için Send to'ya tıklayın.



Şekil 14.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Alıcılarınız konuttan herkesten önce haberdar olur.



Şekil 14.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir potansiyel müşterinin hangi ilanlara göz attığını görebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 BÖLÜM 15

Potansiyel müşteri puanlama

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da panodaki her potansiyel müşteri bir puan taşır ve onu açtığınızda ayrıntılar görünür: hangi sinyallerin puanı yükselttiği, hangilerinin aşağıda tuttuğu ve hangilerinin ölçülemediği.

Potansiyel müşteri puanlama, potansiyel müşteri panonuzdaki her karta bir puan koyar ve panoyu bu puana göre sıralar; böylece harekete geçme olasılığı en yüksek alıcılar ilk gördükleriniz olur. Pro'nun bir parçasıdır.

Puan, potansiyel müşterinin ve sizin gerçekten yaptıklarınızdan oluşur ve dökümü açtığınızda bu sinyallerin her biri gösterilir:

- Potansiyel müşteriye ne kadar hızlı yanıt verildiği
- Alıcının mesajlarınızla ne kadar etkileşime girdiği
- Potansiyel müşteride en son ne zaman bir şey olduğu
- Potansiyel müşterinin süreçte hangi aşamaya ulaştığı
- Biliniyorsa, alıcının portalda nasıl davrandığı

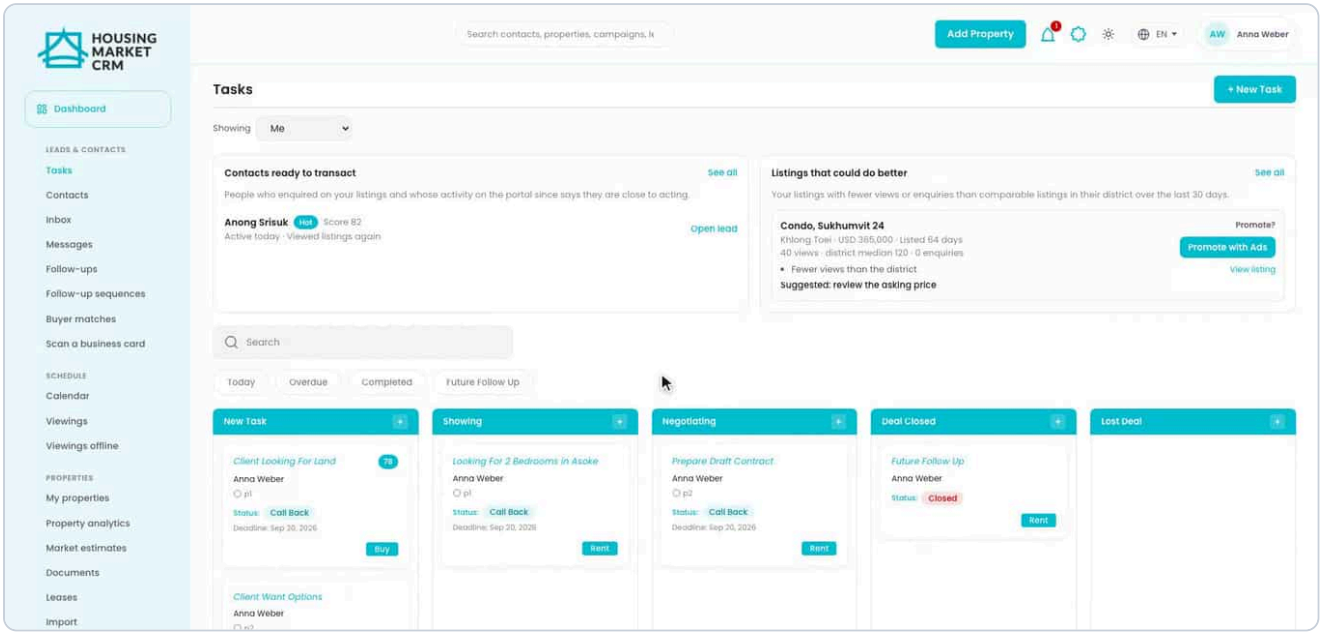
Ölçülemeyen bir sinyal potansiyel müşterinin aleyhine sayılmak yerine hesaba katılmaz ve döküm, tablonun ne kadarının mevcut olduğunu belirtir. Sinyallerin çoğuna dayanan bir puan bu şekilde işaretlenir; böylece tek bir sinyalden gelen yüksek bir rakam asla hepsinden gelen yüksek bir rakam gibi sunulmaz.

Ağırlıklar, eğitilmiş bir model değil, konut emlak danışmanlığına dair açıkça belirtilmiş yargılardır; dökümün var olmasının nedeni de tam olarak budur: bir rakama değil, belirli bir gerekçeye itiraz edebilirsiniz. Ücretsiz planda pano eskisi gibi çalışır ve puan, kilitli bir Pro özelliği olarak görünür.

Yardım Merkezi'nden: **Potansiyel müşteri puanlama nasıl çalışır?**

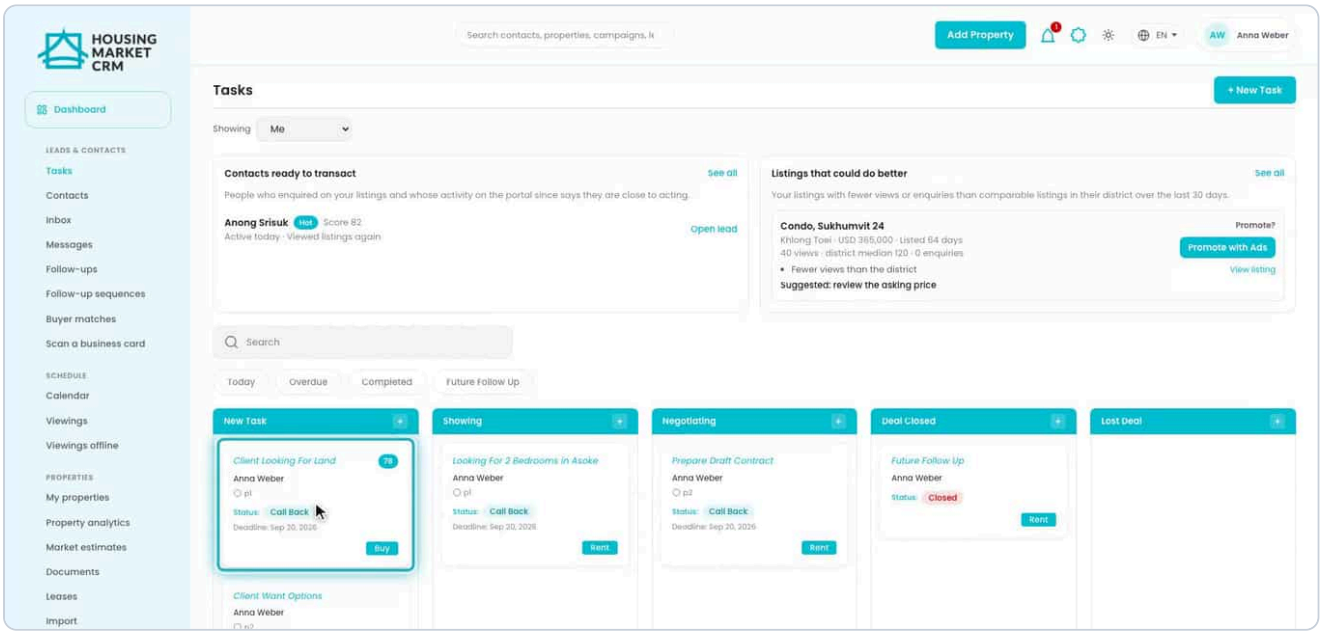
ADIM ADIM

1 Potansiyel müşteri panonuz Tasks'i açın.



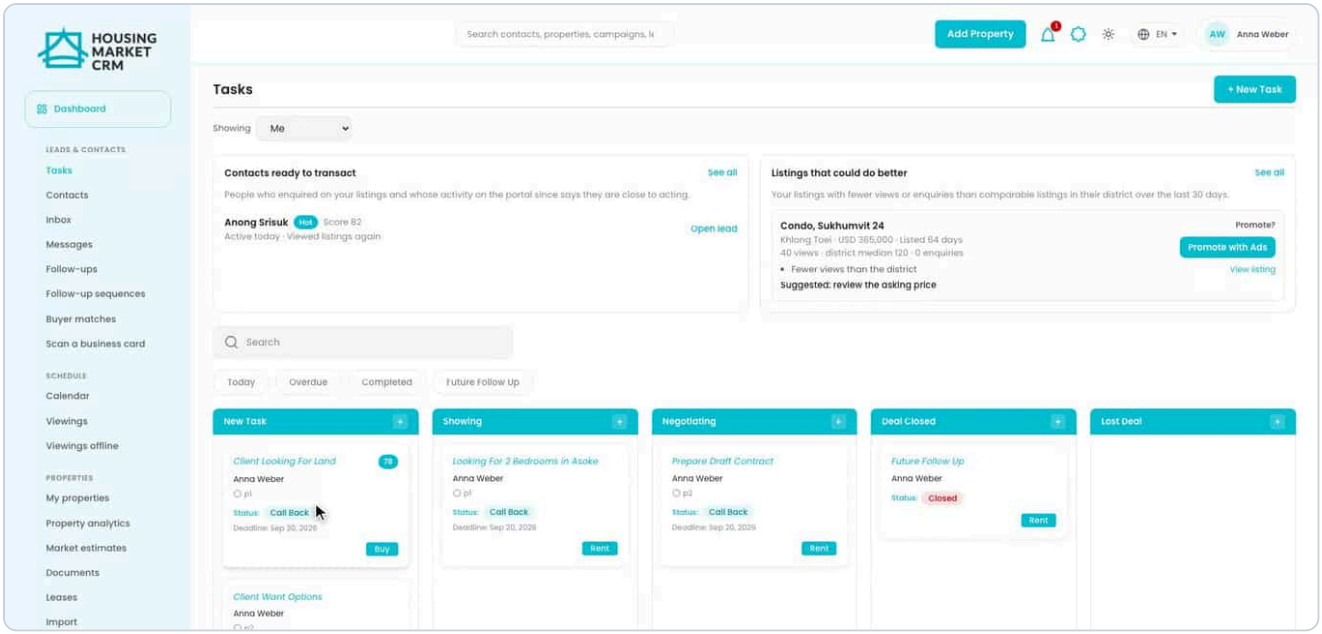
Şekil 15.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Her potansiyel müşteride 0-100 arası bir puan görünür.



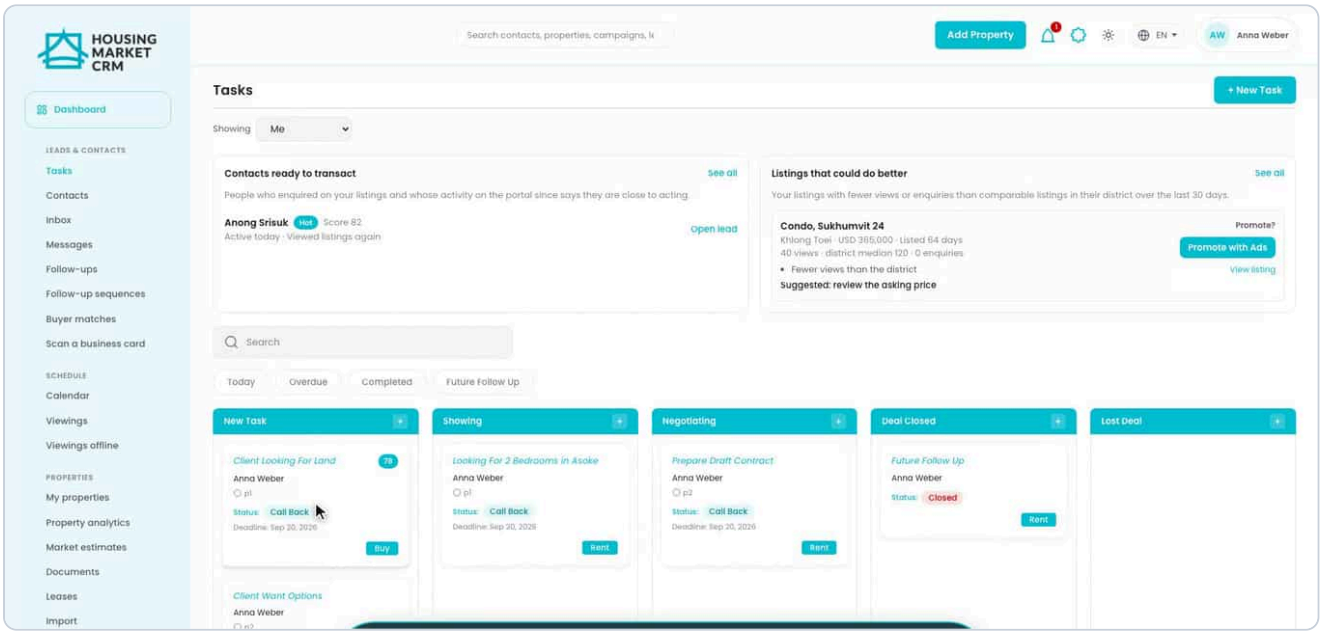
Şekil 15.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Ayrıntılı dökümü görmek için puana tıklayın.



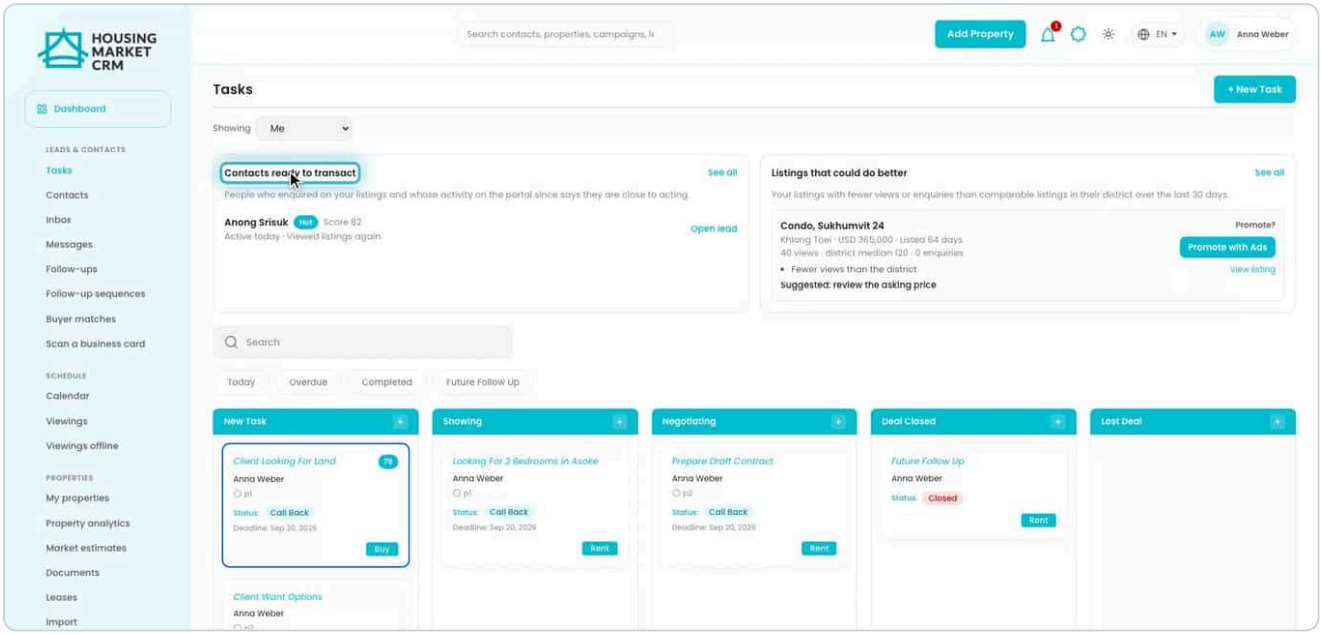
Şekil 15.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Yanıt hızı, ilgi düzeyi ve son etkinlik puana etki eder.



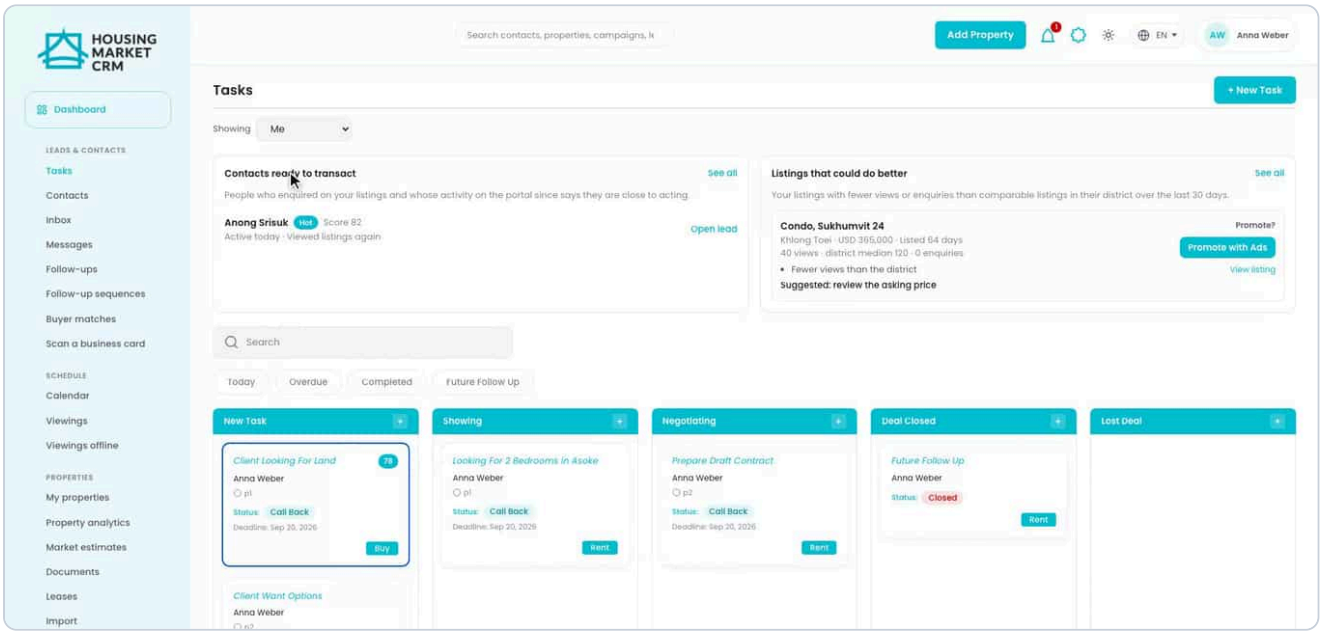
Şekil 15.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Contacts ready to transact en sıcak kişileri listeler.



Şekil 15.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Zaman kısıtlıyken önce en yüksek puanlıları arayın.



Şekil 15.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir potansiyel müşterinin hangi ilanlara göz attığını görebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 BÖLÜM 16

Ters eşleştirme

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da ilanlarınızdan biri yayına girdiğinde CRM, kriterlerine uyduğu kişileri bulur, size bildirir ve bu kişilerin uygun mülkler istediğini onayladığınızda ilanı tek adımda onlara göndermenizi sağlar.

Olağan arama bir alıcıdan başlar ve ona uyan ilanları arar. Ters eşleştirme bunun tersini yapar: bir ilandan başlar ve listenizde onu isteyecek alıcıları bulur. Pro'nun bir parçasıdır.

- Bir alıcının ne aradığını onun potansiyel müşteri kaydına girin — pazar, satılık veya kiralık, gayrimenkul türü, yatak odası, banyo, şehir ve bütçe.
- İlanlarınızdan biri portalda yayınlandığında CRM onu bu kriterlerle karşılaştırır ve eşleşmeleri olduğunu size bildirir.
- Sol menüden Eşleşen alıcılar'ı açın. Eşleşmesi olan her yayındaki ilanınız, kişilerinizden kaçının onunla eşleştiğini gösterir; kimin neye göre eşleştiğini görmek için birini açın.
- "Bu alıcılar aradıkları şeye uyan mülkleri kendilerine göndermemi istedi." kutusunu işaretleyin, ardından eşleşen kişilere gönder düğmesini seçin.

Onay her gönderimde gereklidir. Kutu her seferinde işaretsiz başlar ve asla hatırlanmaz, gönder düğmesi kutu işaretlenene kadar kullanılamaz ve onayınız gönderimle birlikte kaydedilir.

Almanya, İspanya ve Kıbrıs portallarından gelen alıcılar

Talebi Almanya, İspanya veya Kıbrıs portalından gelen bir alıcı, ancak onayını kaydettikten sonra dahil edilir. İlanın kendisi bu portallardan birindeyse aynı kural her alıcı için geçerlidir. O zamana kadar alıcı Kayıtlı onay gerekli olarak görünür ve gönderime dahil edilmez.

- Alıcının potansiyel müşteri kaydını açın ve E-postayla uygun ilanlar bölümünü bulun.
- "Bu alıcı uygun ilanları e-postayla almayı kabul etti" kutusunu işaretleyin.
- Nasıl kabul etti? alanına nasıl kabul ettiğini yazın — örneğin "3 Ekim'de e-postayla istedi" — ve Onayı kaydet'i seçin.

Tarih, notunuz ve onayı kimin kaydettiği kişinin kaydında saklanır. Onayı kaldır seçeneği onayı yeniden geri alır.

Kimler dışarıda kalır ve alıcılar bu e-postaları nasıl durdurur

Bir alıcı, herhangi bir 7 günlük dönemde hesabınızdan bu e-postalardan en fazla 3 tane alır. Zaten 3 tane almış bir alıcı Haftalık sınıra ulaşıldı olarak görünür ve o seferlik atlanır.

E-posta gönderilemeyen eşleşen bir alıcı — potansiyel müşteri kaydında kişi yoksa, kişinin e-posta adresi yoksa, e-postalarınızın aboneliğinden çıkmışsa, adresi bir geri dönme, şikâyet veya abonelikten çıkma sonrasında engellenmişse, kayıtlı bir onayı gerekiyorsa ya da haftalık sınıra ulaşmışsa — gönderimin size gösterdiğinden daha az kişiye sessizce ulaşması yerine ekranda nedeniyle birlikte adıyla belirtilir.

E-posta portal aracılığıyla sizin adınızla gönderilir ve yanıtlar doğrudan kendi e-posta adresinize gelir. Metinde abonelikten çıkma bağlantısı yoktur. Bunun yerine alıcının e-posta uygulaması kendi tek tıkla abonelikten çıkma seçeneğini gösterir; alt bilgi de alıcıya bu seçeneği kullanmasını veya e-postayı yanıtlamasını söyler. Abonelikten çıkma, o adrese yalnızca sizden değil, tüm danışmanlardan gelen e-postaları durdurur.

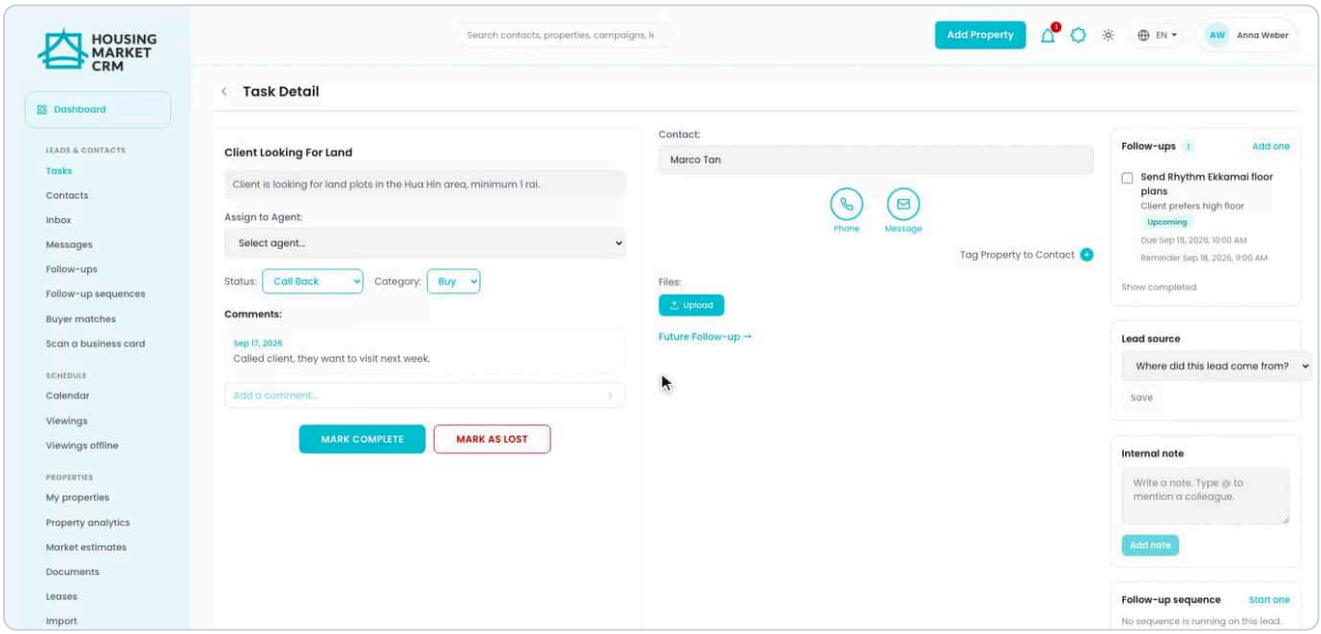
Eşleşen alıcılar her planda menüdedir. Free'de bir liste yerine özelliğin ne yaptığını açıklar ve Pro'yu önerir.

Bir ilan, ister portalda eklemiş ister CRM'den yayınlamış olun, portal onu onayladığında yayında kabul edilir.

Yardım Merkezi'nden: **Ters eşleştirme nasıl çalışır?**

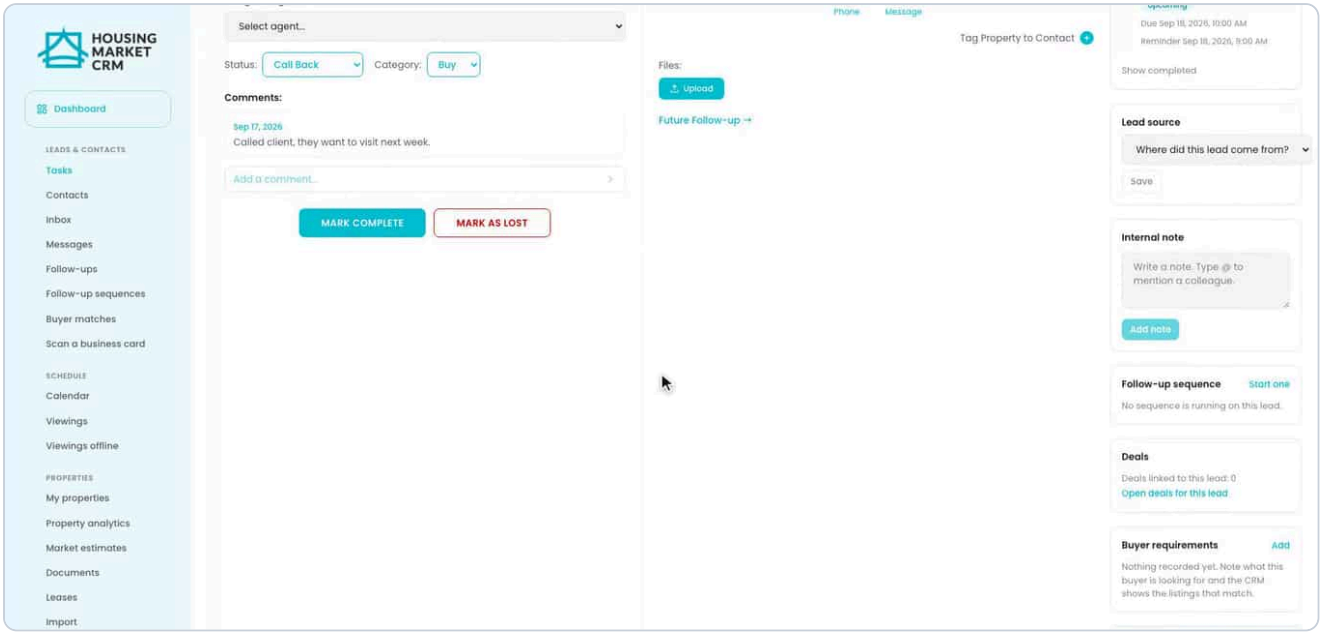
ADIM ADIM

1 Bir alıcının kaydını açın.



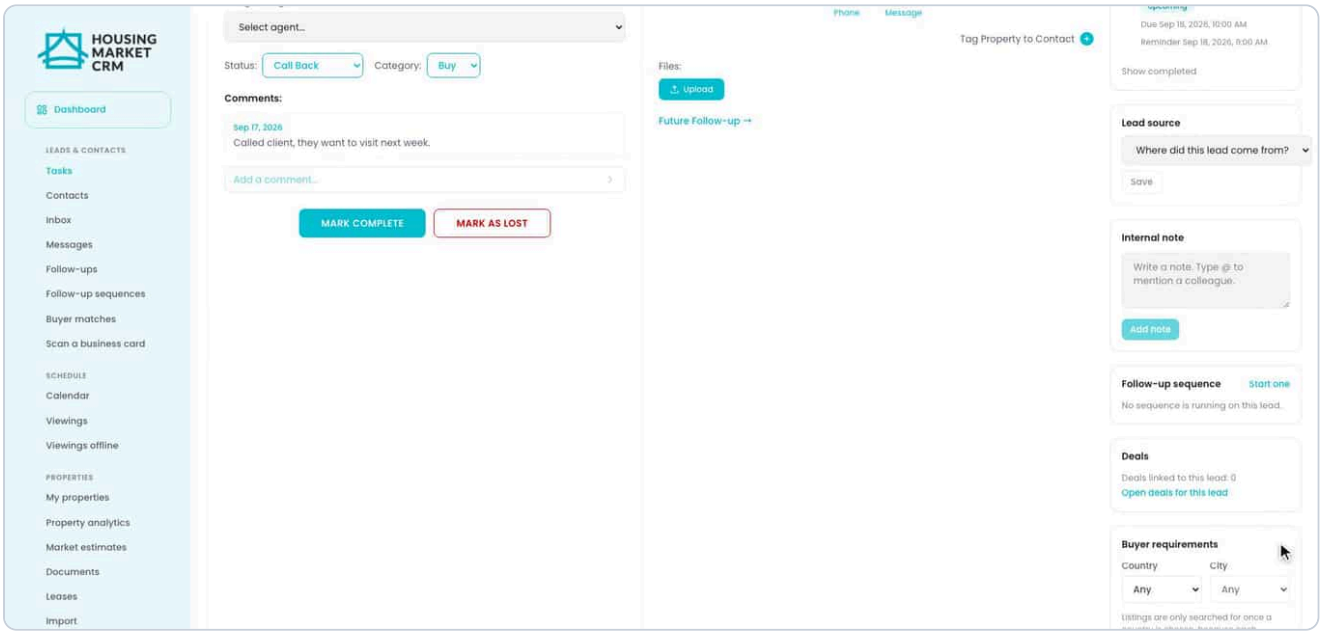
Şekil 16.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Buyer requirements bölümünü bulun.



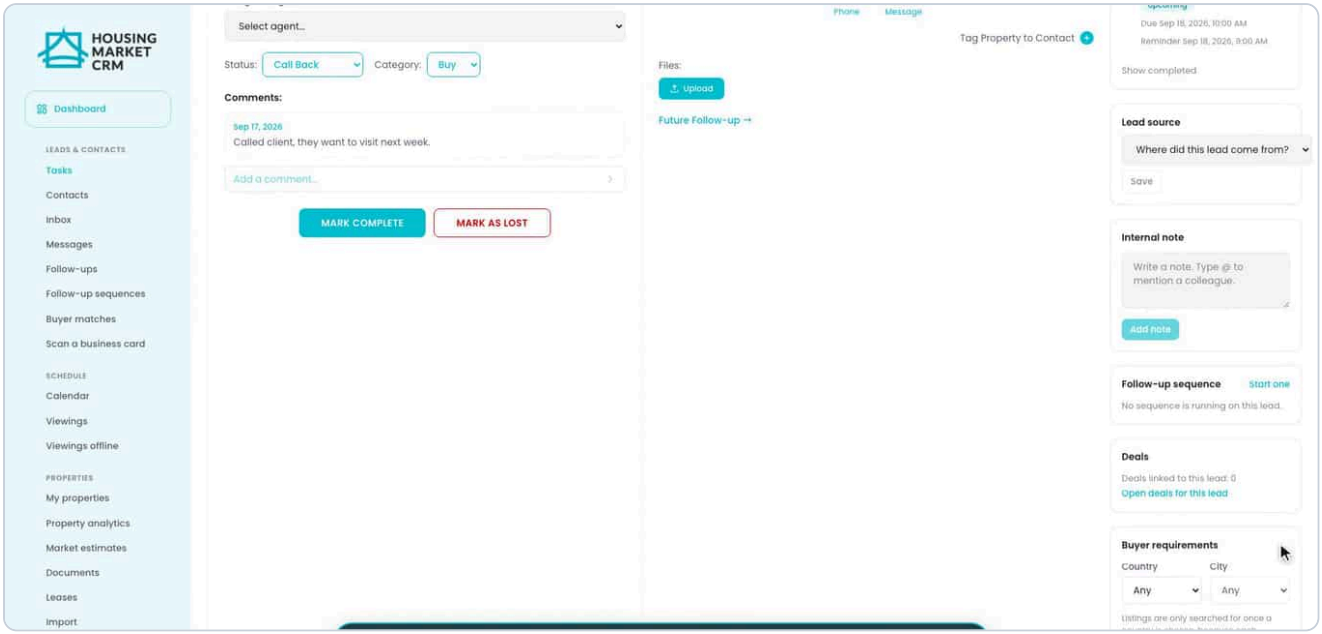
Şekil 16.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Add düğmesine tıklayın.



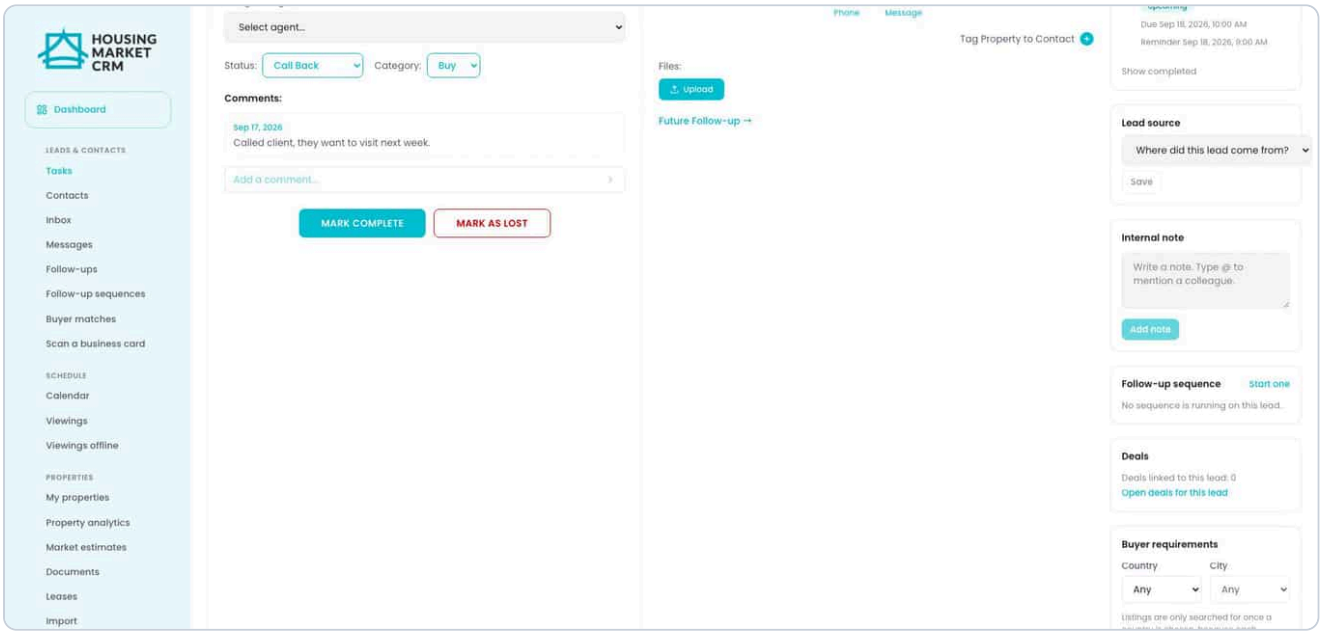
Şekil 16.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Ülke, şehir, bütçe, gayrimenkul türü ve satılık ya da kiralık seçin.



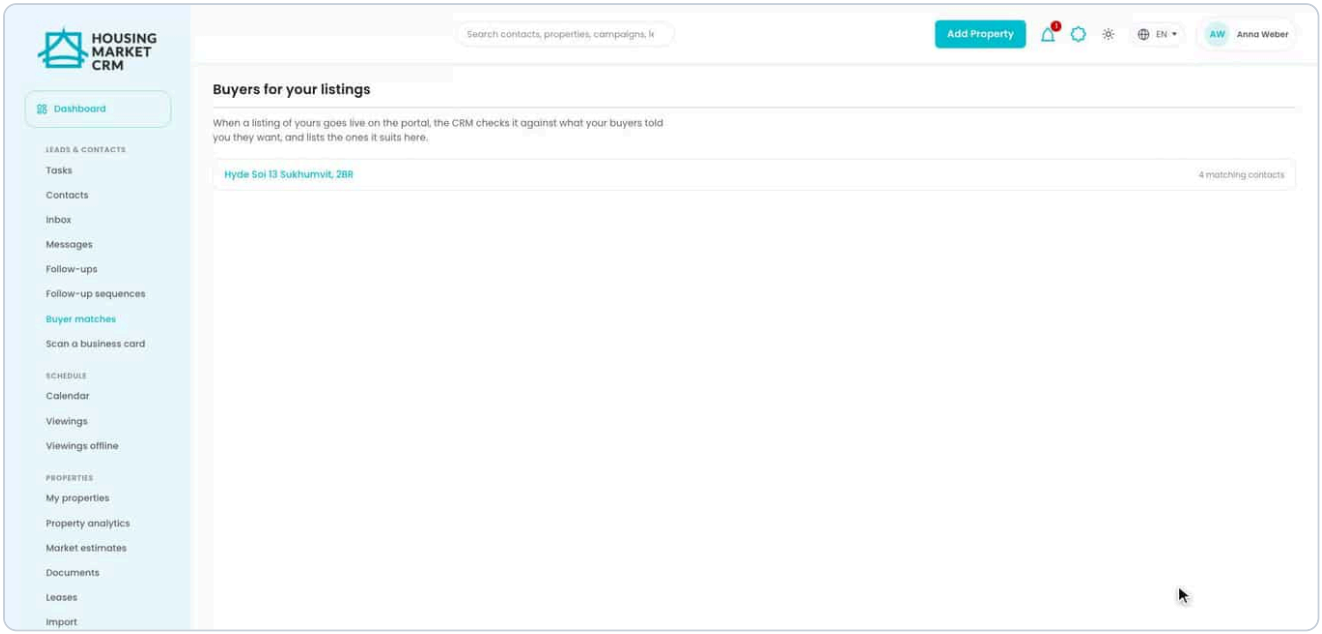
Şekil 16.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Alt bütçeyi girin ve üst bütçeyi girin.



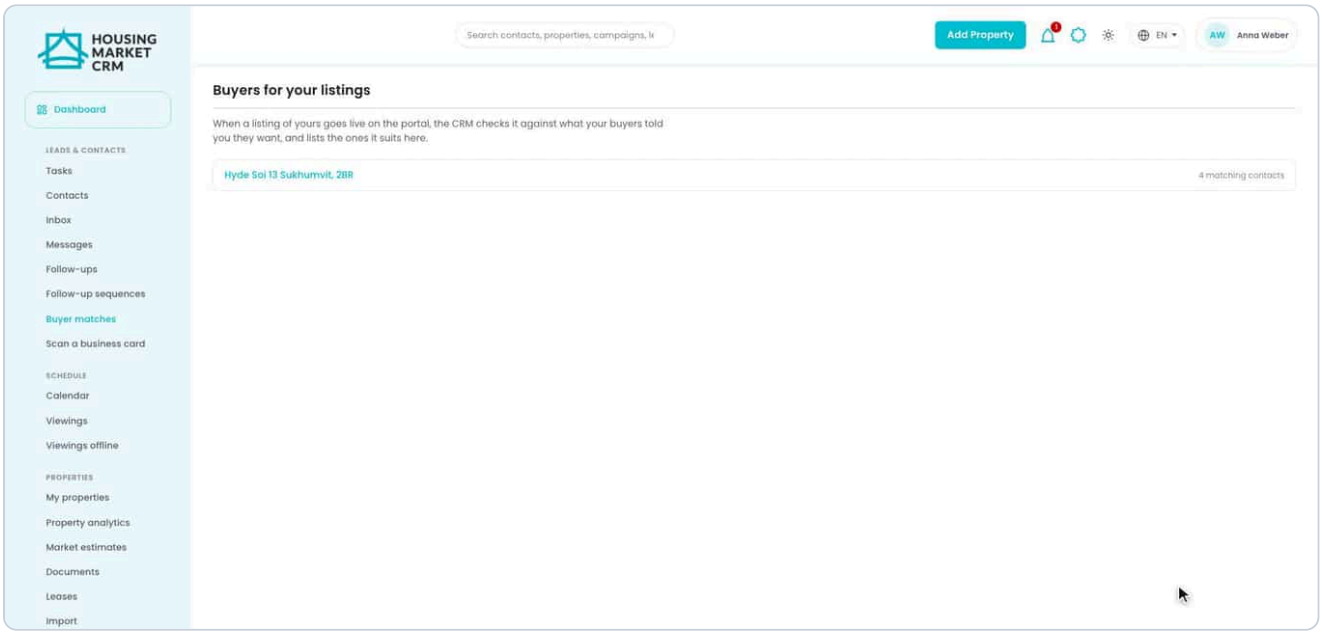
Şekil 16.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Gereksinimleri kaydedin.



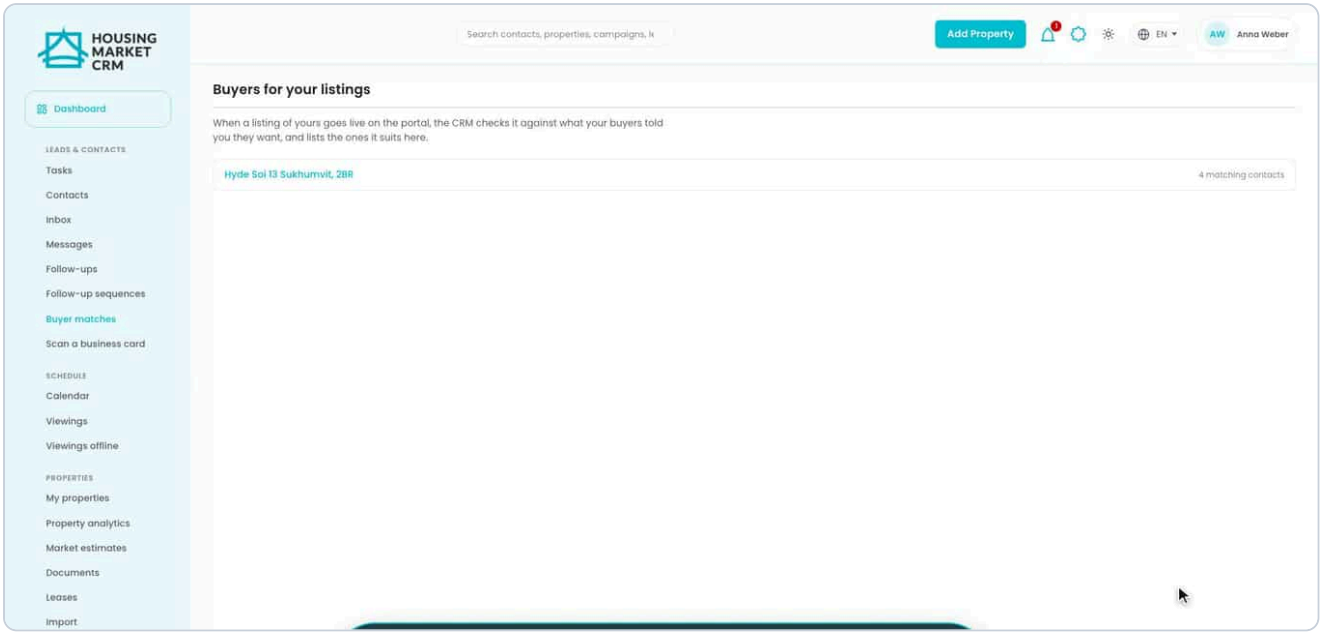
Şekil 16.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Eşleşen alıcılar Buyer matches altında görünür.



Şekil 16.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Uygun bir ilan yayına girdiğinde bu alıcı onun için listelenir.



Şekil 16.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Tüm kişilerimi yönetebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 BÖLÜM 17

Takip dizileri

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da dizi, bir kez tanımladığınız bir takip düzenidir. Bir potansiyel müşteriyi diziye kaydedin; her bir sonraki adım, zamanı geldiğinde takip listenize düşer.

Tek başına bir takip ücretsizdir ve hep öyle kalacaktır: bir potansiyel müşteriye bir tarih verirsiniz, CRM de size hatırlatır. Dizi ise bunu sizin için tekrar tekrar yapan şablondur — birinci gün arayın, birkaç gün sonra ilan gönderin, ertesi hafta durumu sorun — bir kez tanımlanır ve kaydettiğiniz her potansiyel müşteriye uygulanır. Diziler Pro'nun bir parçasıdır.

Bir adımın zamanı geldiğinde, listenizde diğer tüm takiplerle aynı son tarih ve gecikme bildirimlerine sahip sıradan bir takibe dönüşür. Dizi kendi başına e-posta veya mesaj göndermez; bir sonraki adımın doğru gün önünüzde olmasını sağlar, böylece hiçbir şey hatırlamanıza bağlı kalmaz.

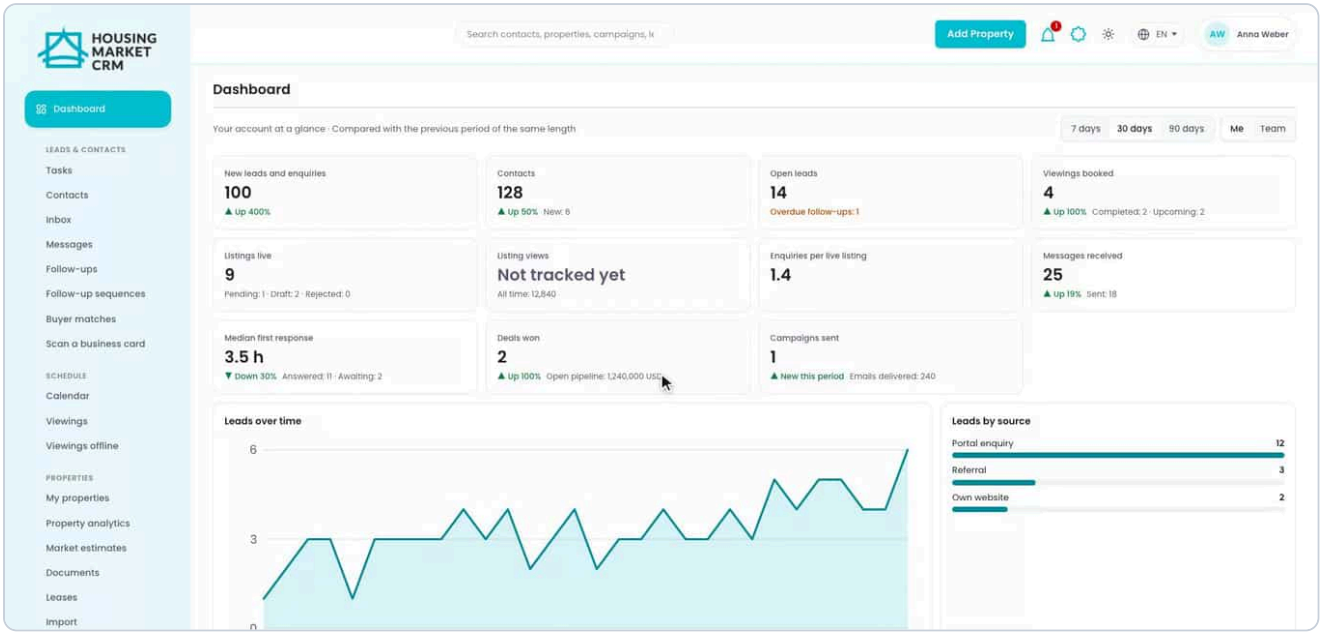
Diziler adımları kendi listenize koyar. Sessizleşen potansiyel müşterilere yeni ilanları otomatik olarak e-postayla göndermek ise ilgiyi canlı tutmadır — "İlgiyi canlı tutma nasıl çalışır?" bölümüne bakın.

Bir hesap Pro'nun altına düşerse, hâlihazırda çalışan diziler adımlarını oluşturmaya devam eder; böylece planladığınız iş sessizce kaybolmaz. Yeni dizi oluşturmak ve yeni potansiyel müşteri kaydetmek için yeniden Pro gerekir.

Yardım Merkezi'nden: **Takip dizileri nedir?**

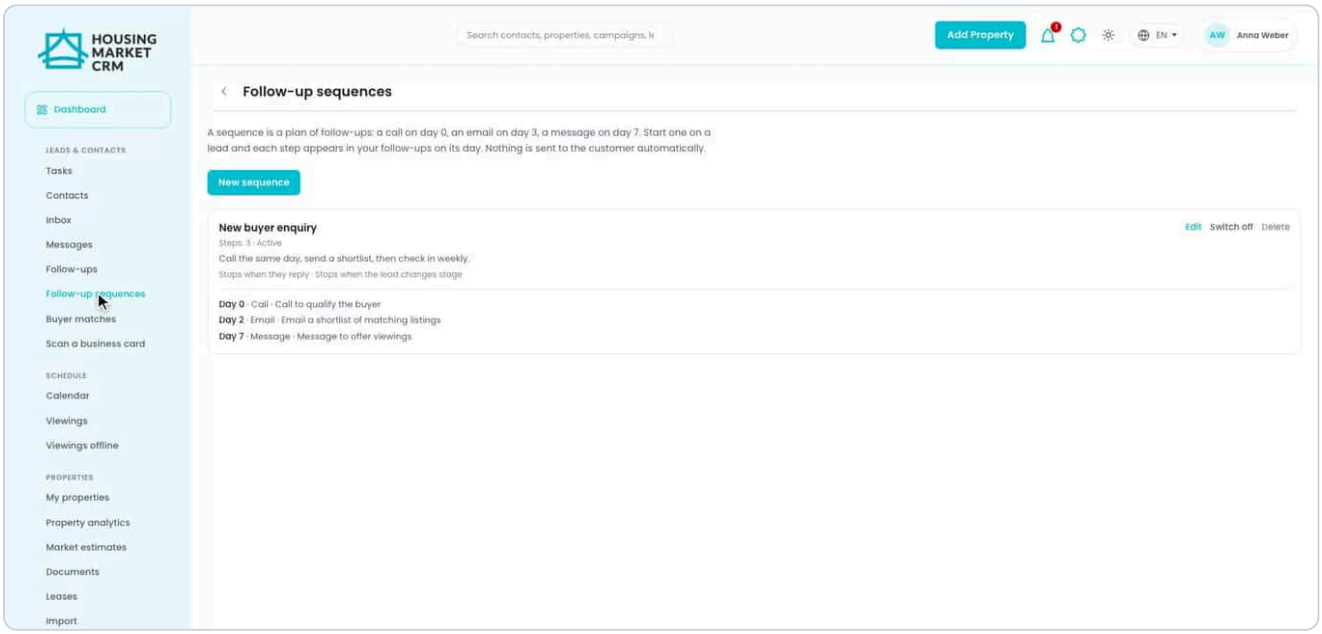
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



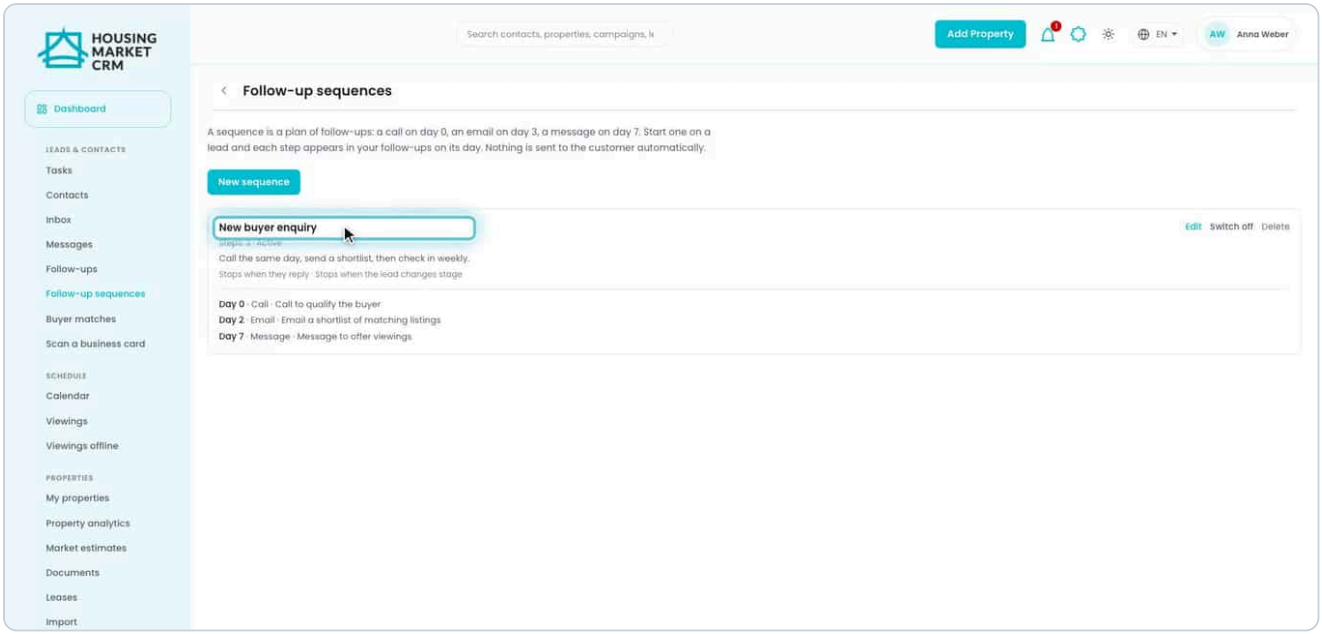
Şekil 17.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Follow-up sequences'e tıklayın.



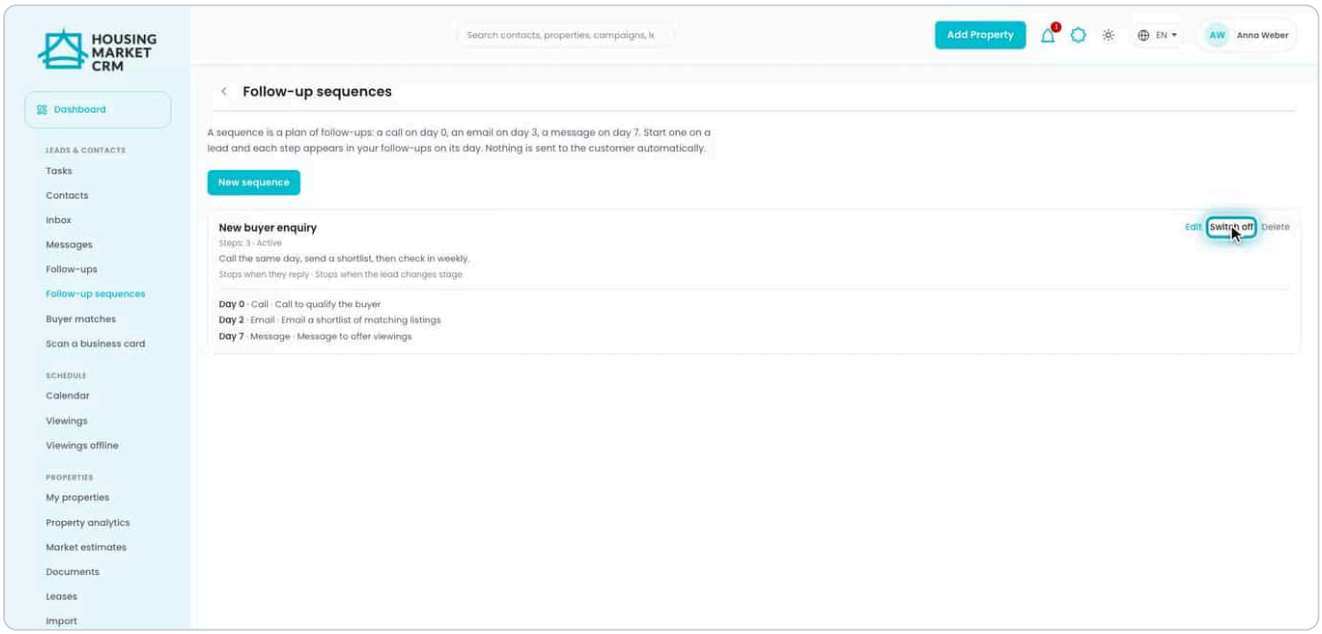
Şekil 17.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Dizi, bir takip adımları serisidir.



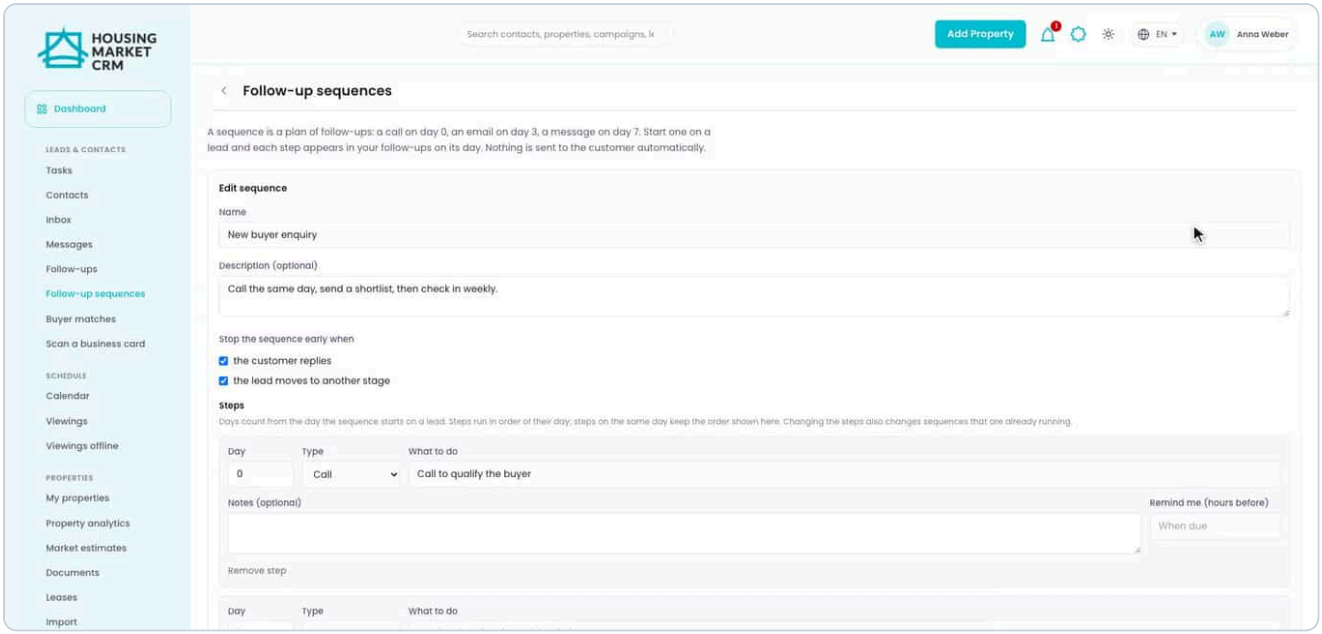
Şekil 17.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Diziyi duraklatmak için Switch off kullanın.



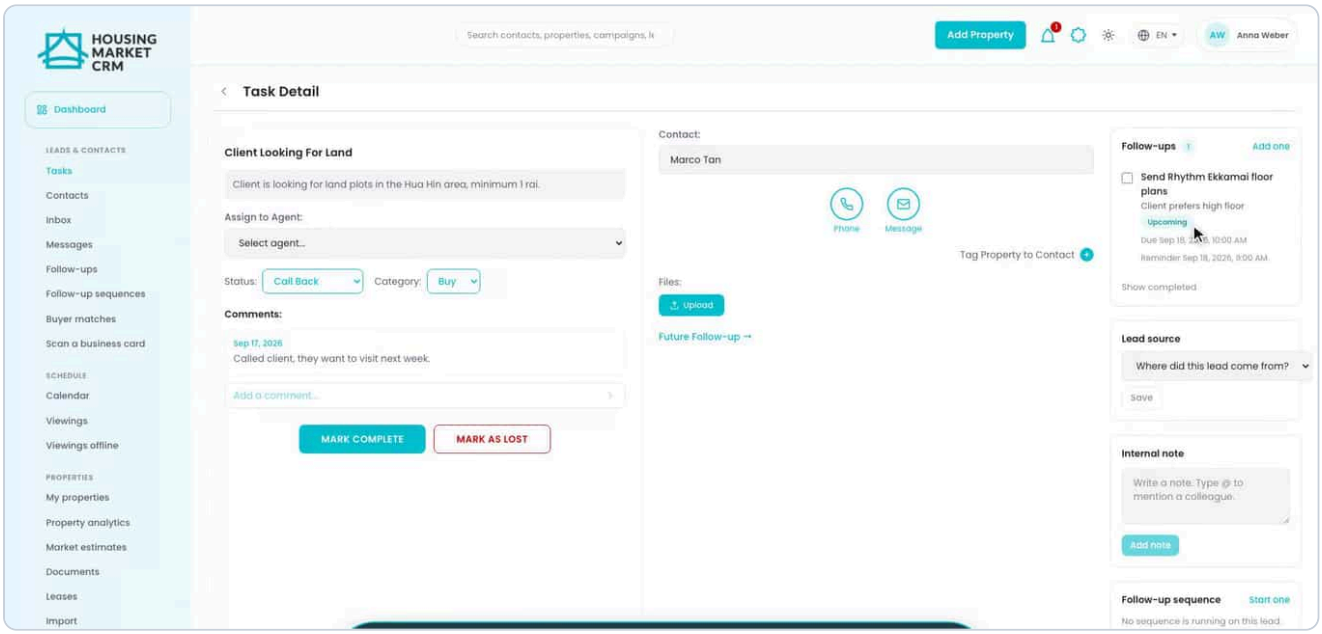
Şekil 17.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Adımlarını değiştirmek için Edit'e tıklayın.



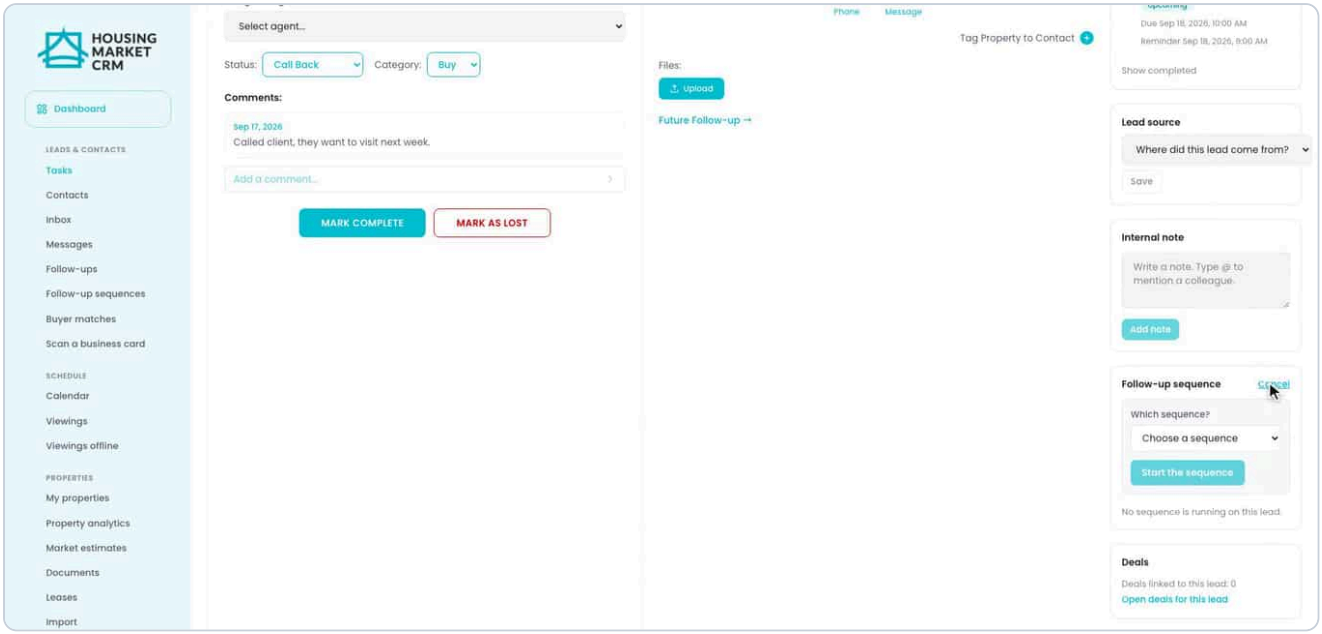
Şekil 17.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Her adımda ne olacağını ve kaç gün sonra olacağını belirleyin.



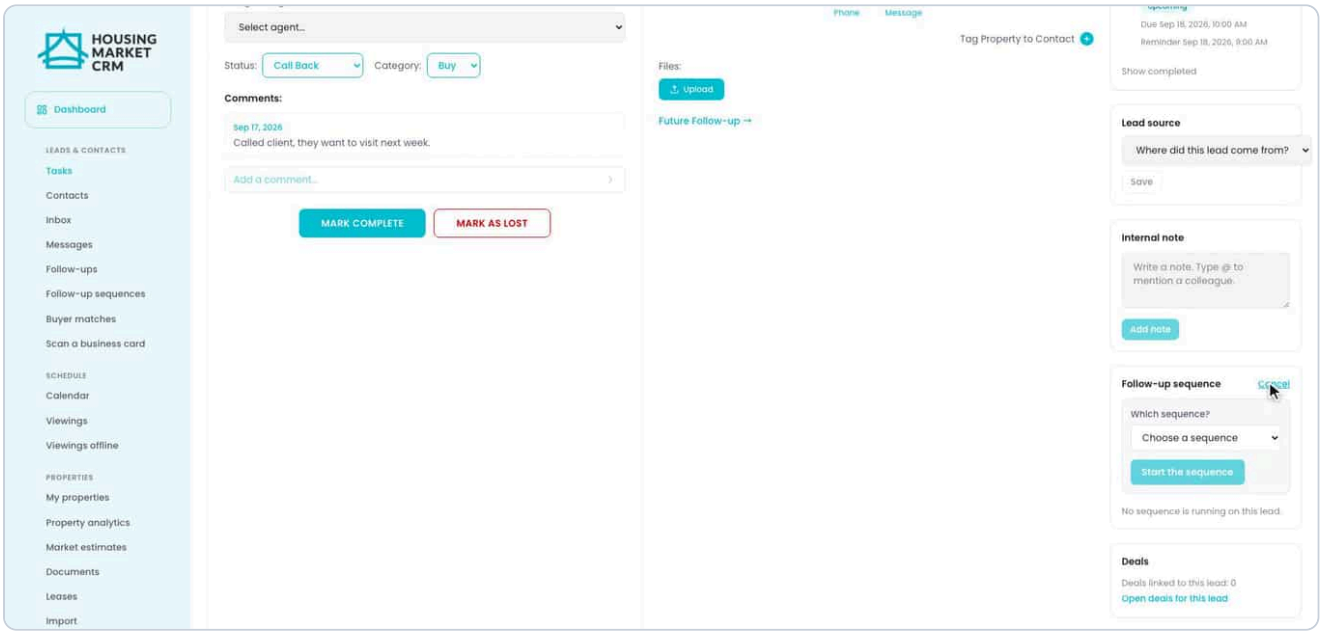
Şekil 17.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Bir potansiyel müşteride Follow-up sequence'i bulun ve Start one'a tıklayın.



Şekil 17.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Artık her adım planlandığı zamanda gerçekleşir.



Şekil 17.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Evet. "Zamanı gelince bana hatırlat" işaretini kaldırmadığınız sürece bir takip, son tarihi geldiğinde size hatırlatır ve bir gün sonra hâlâ açıksa CRM sizi yeniden bilgilendirir.

Yardım Merkezi: CRM'de hatırlatmalar var mı?

18 BÖLÜM 18

Soğuyan potansiyel müşterileri sıcak tutun

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da ilgiyi canlı tutma, kaydettiğiniz kriterleri kullanarak, potansiyel müşterileri sessizleşen kişilere uygun yeni ilanları e-postayla gönderir. İlgiyi canlı tutma bölümünden etkinleştirir, kişi bazında duraklatabilirsiniz.

Kriterleri — alıcının veya kiracının ne aradığı — kayıtlı olan bir potansiyel müşteri sessizleştiğinde, ilgiyi canlı tutma o kişiye bu kriterlere uyan yeni ilanları e-postayla gönderir. Saatte bir kontrol eder, aynı ilanı aynı kişiye asla iki kez göndermez ve abonelikten çıkmalara uyar. Pro'nun bir parçasıdır.

Etkinleştirmek

- Kenar çubuğunda Pazarlama altında İlgiyi canlı tutma'yı açın.
- Soğuyan müşteri adaylarına uygun ilanları gönder kutusunu işaretleyin.
- Şu kadar gün sonra soğumuş sayılır, En fazla şu kadar günde bir e-posta ve E-posta başına ilan değerlerini ayarlayın.
- İsterseniz kendi e-posta konunuzu ve giriş metninizi yazın, ardından Kaydet'i seçin.

Bir kişi yalnızca açık potansiyel müşterilerinin hiçbirinde o kadar gün boyunca herhangi bir etkinlik olmadıysa, ekibinizden hiç kimse bu sürede onunla ilgilenmediyse ve kişi bir kısa listeye yanıt vermediyse soğumuş sayılır. Aynı sayfadaki İlgiyi canlı tutma etkinliği paneli son e-postaları, kriterleri olan soğumuş potansiyel müşterileri ve duraklattığınız kişileri listeler.

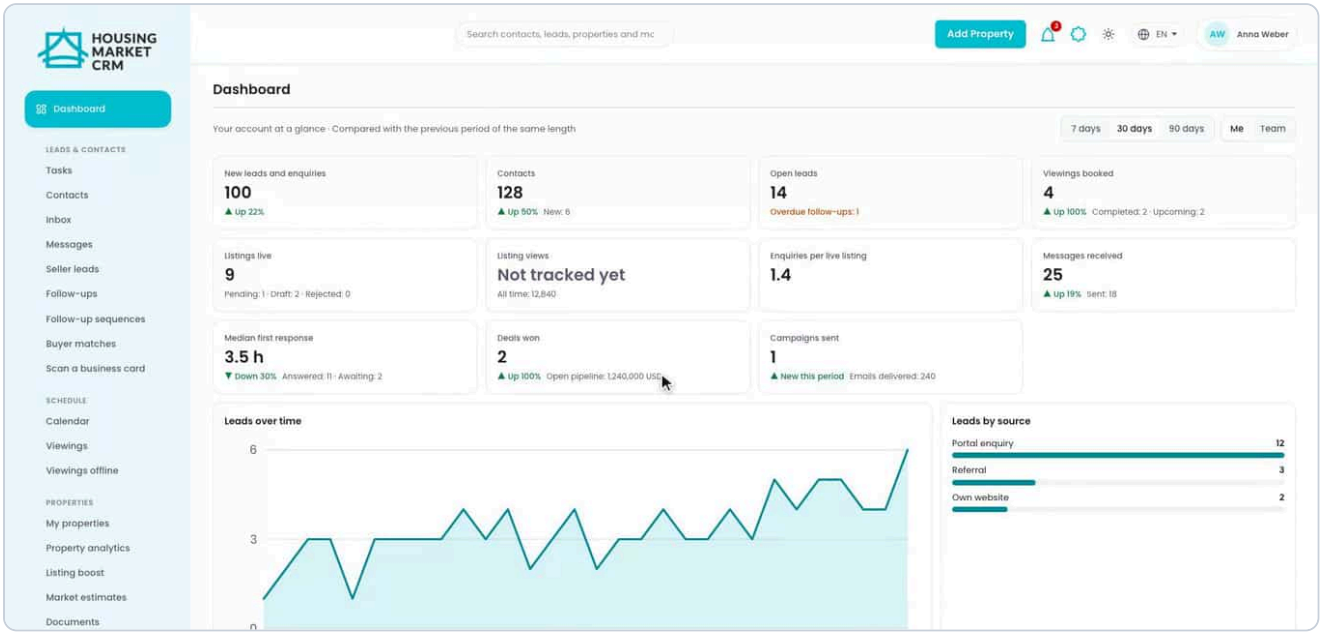
Tek bir kişi için duraklatmak

Kişiyi açın ve Uygun ilanlar panelinde İlgiyi canlı tutmayı duraklat'ı seçin; İlgiyi canlı tutmayı sürdür yeniden etkinleştirir. İlgiyi canlı tutma duraklatılmışken o panelden kendi gönderdiğiniz ilanlar yine gönderilir.

Yardım Merkezi'nden: **İlgiyi canlı tutma nasıl çalışır?**

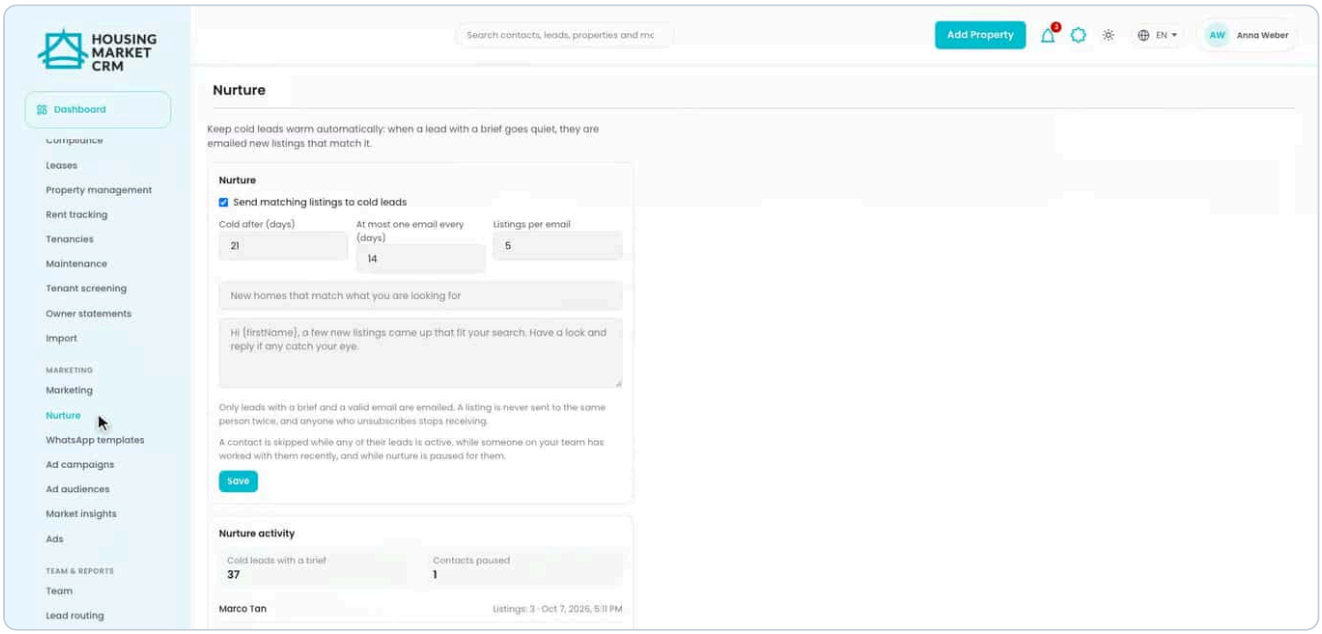
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



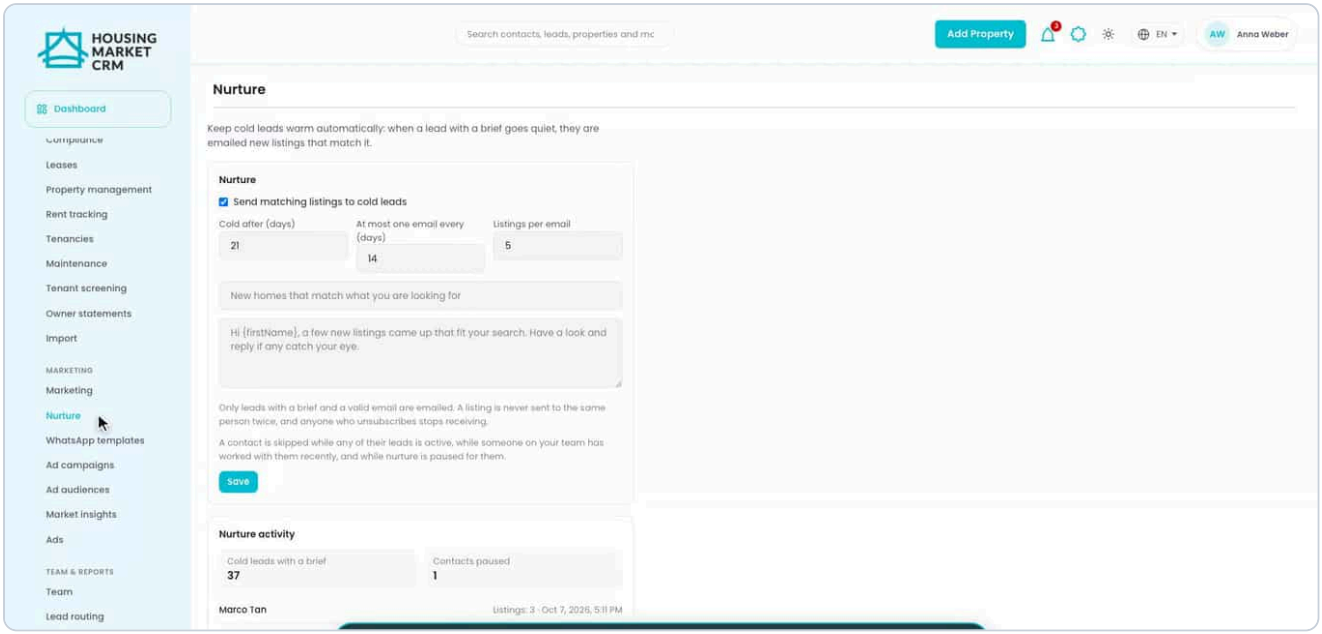
Şekil 18.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Besleme'ye tıklayın.



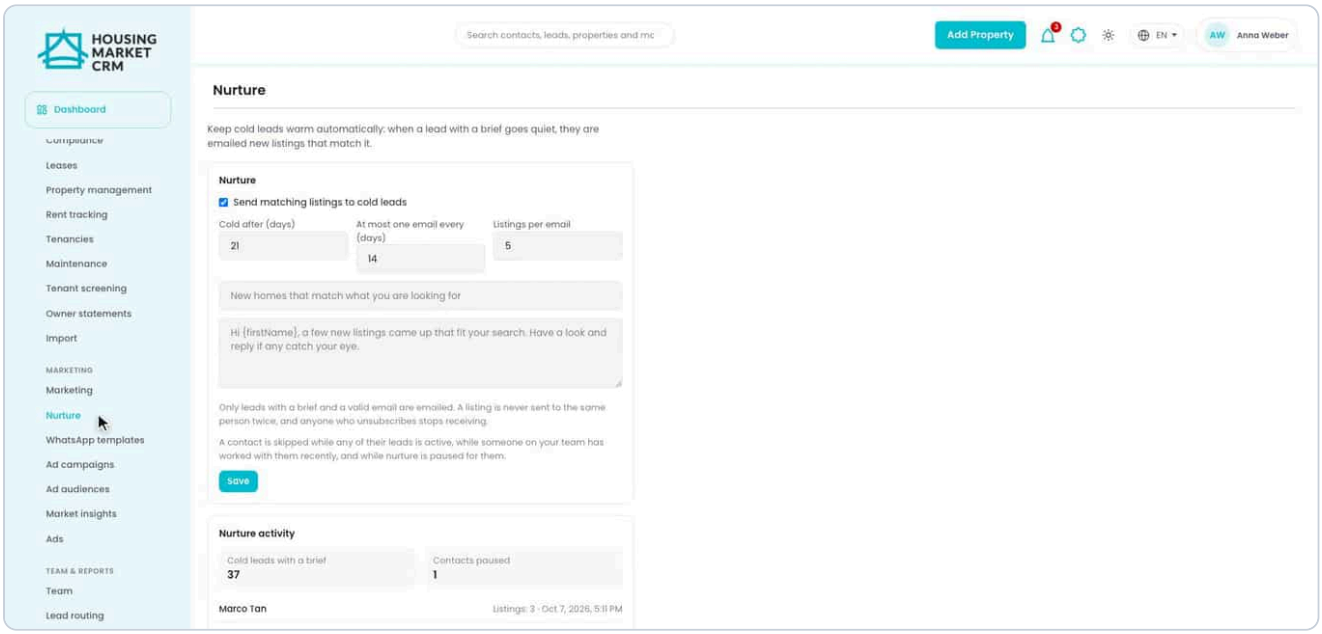
Şekil 18.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Kriterleri kayıtlı müşteri sessizleşir — ve uyan ilanlar e-postayla gider.



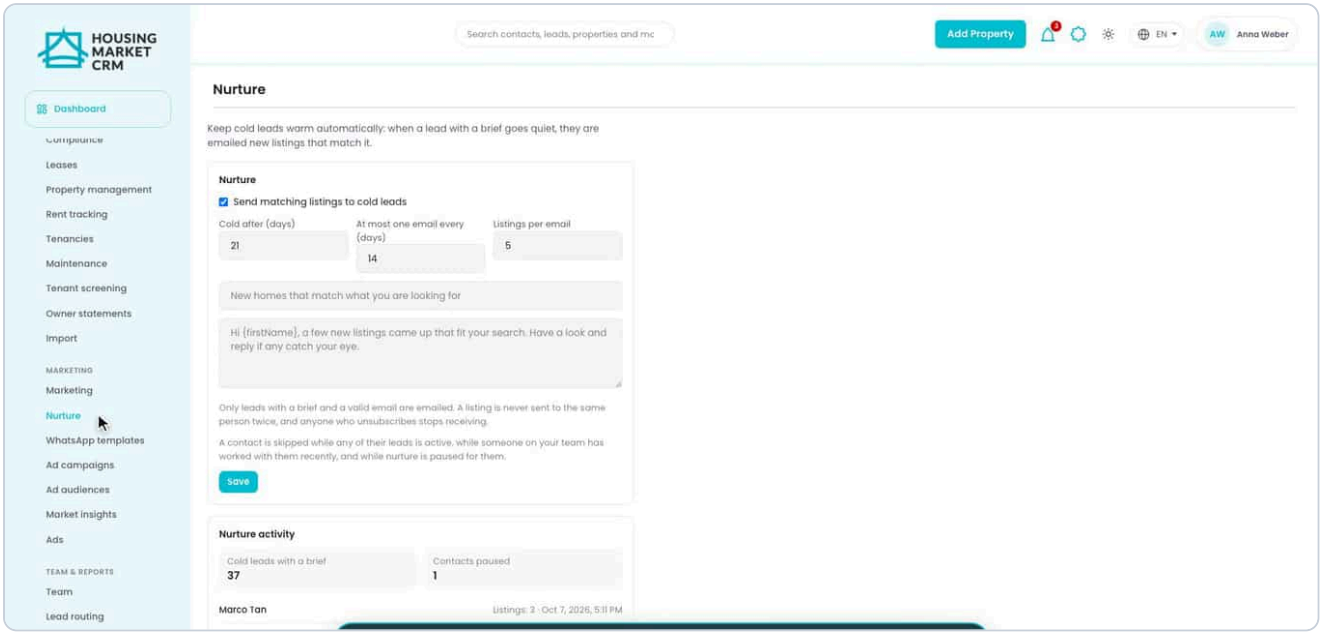
Şekil 18.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Ne zaman başlayacağına ve ne sıklıkla yazacağına karar verin.



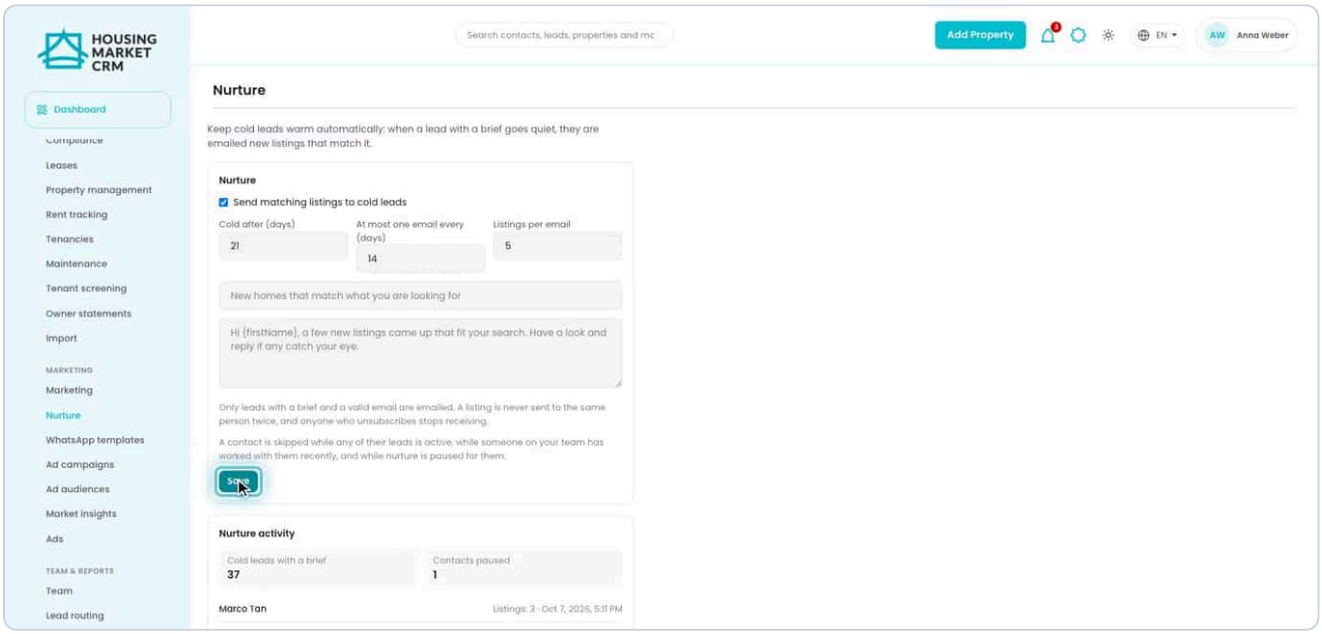
Şekil 18.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Düşük tutun: iki haftada bir uyumlu ilan iyidir. Haftalık özet değil.



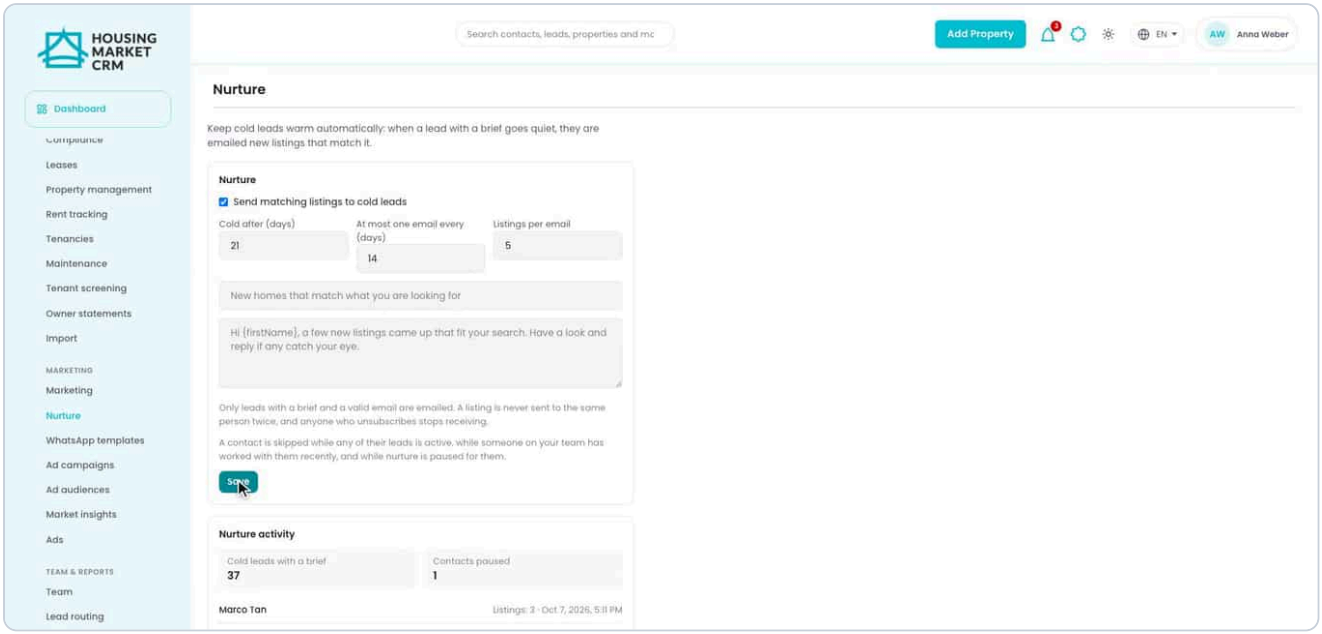
Şekil 18.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Kaydet'e basın.



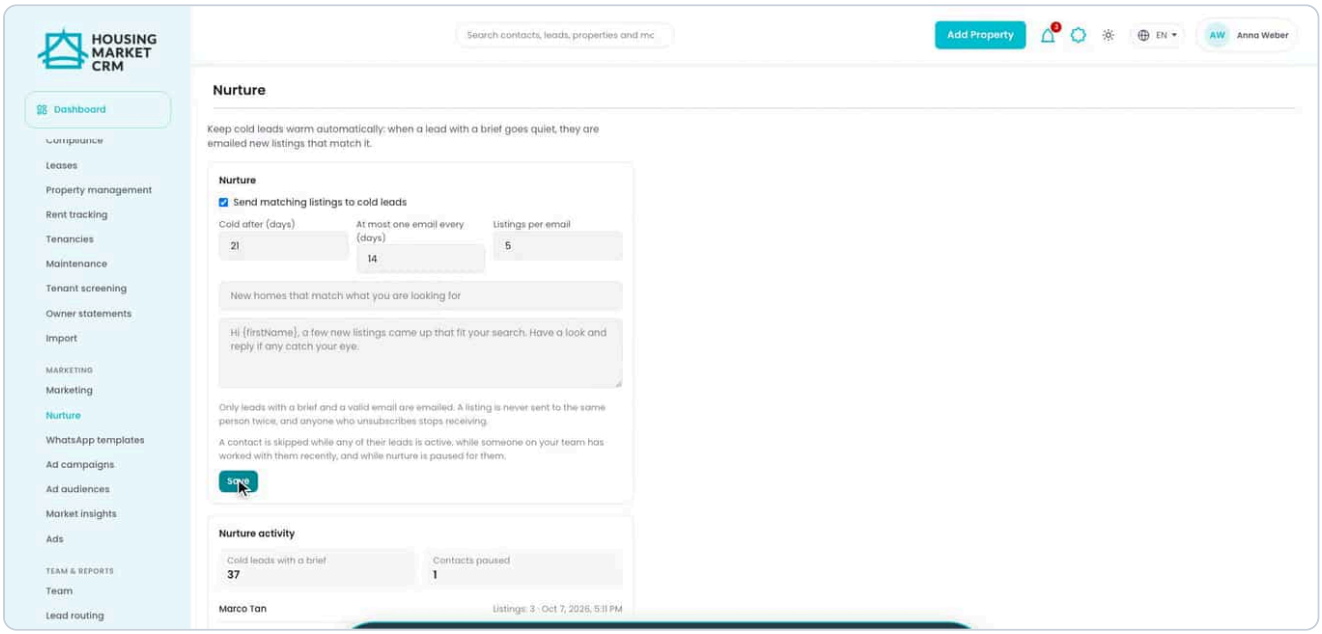
Şekil 18.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Etkinlik günlüğü: birini aramadan önce okuyun.



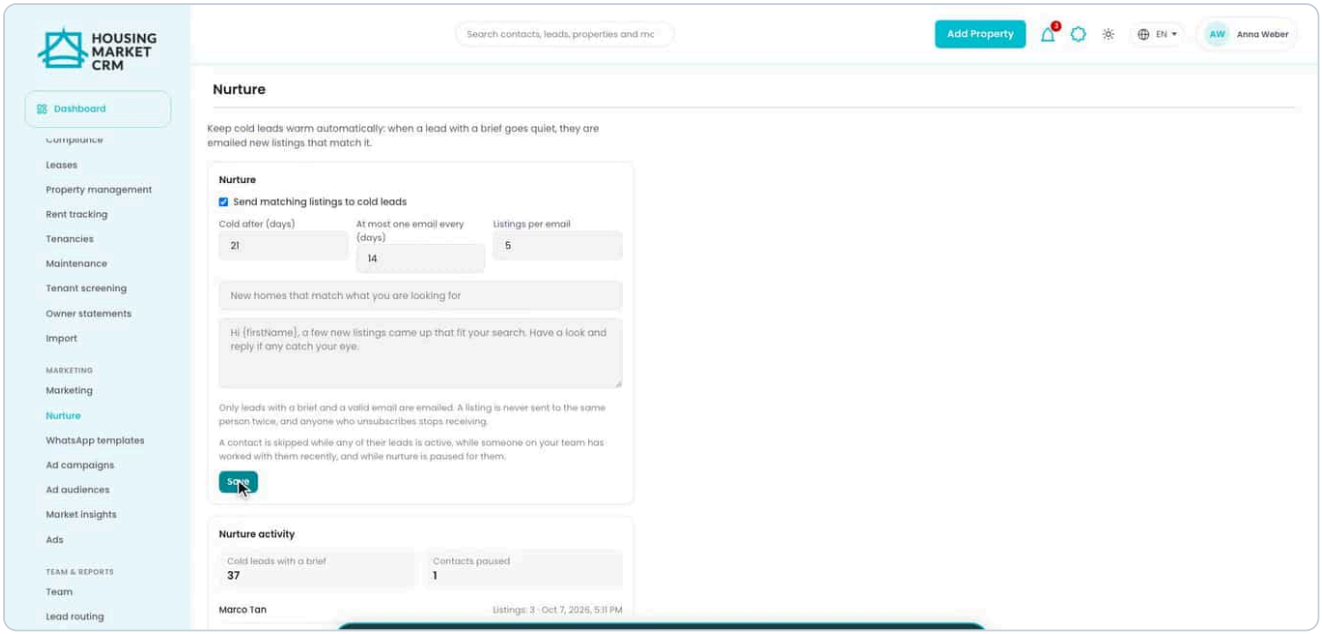
Şekil 18.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Kriteri olmayan müşteride eşleşme olmaz — erken doldurun.



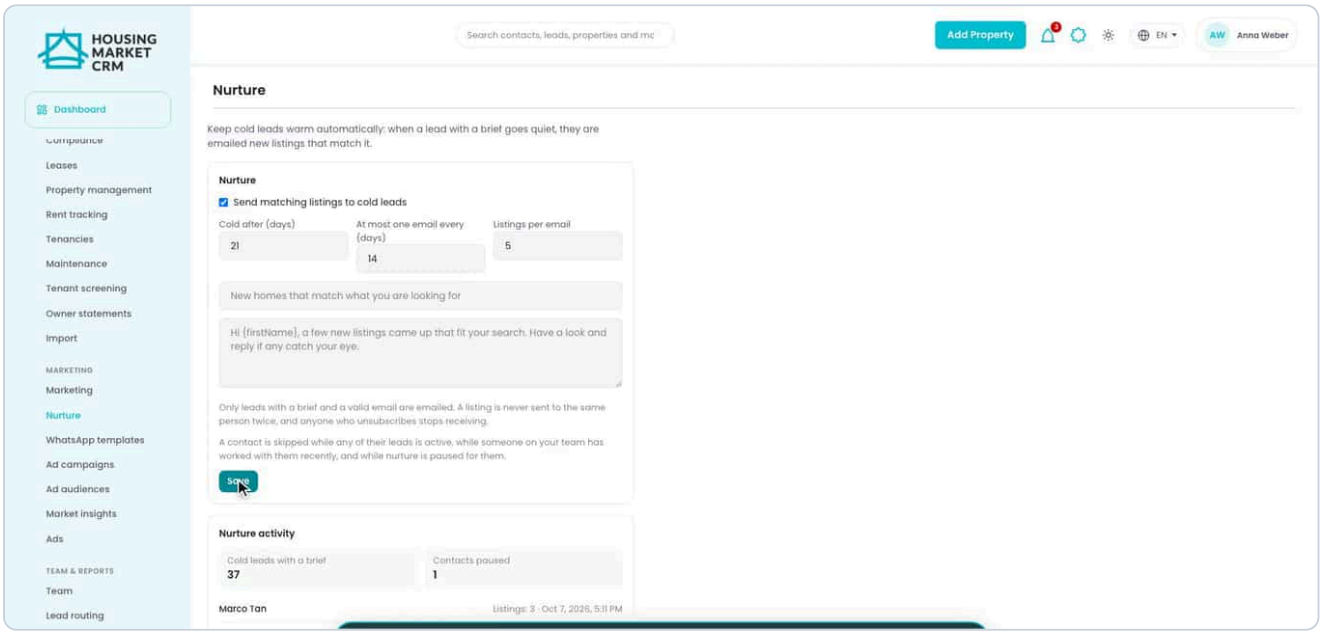
Şekil 18.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Doğrudan görüşürken duraklatın — sonra devam etmesine izin verin.



Şekil 18.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Çoğu müşteri hayır demez. Sessizleşir, iletişimde kalandan alır.



Şekil 18.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Takip dizileri nedir? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-are-follow-up-sequences

19 BÖLÜM 19

Satıcı potansiyel müşterisi satın alın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Bir portalda piyasa fiyat tahmini alıp bölgesindeki danışmanlardan haber almak isteyen bir ev sahibiyle tanıştırma. İletişim bilgileri olmadan gelir; kilidini açmak 10 USD, bir kez, ve ardından bilgiler size gösterilir. Münhasır değildir.

Satıcı adayı, kendi evini satmak veya kiraya vermek isteyen birisiyle tanıştırmadır. O kişi bir Housing Market portalına evinin ne ettiğini sormuş ve sonunda bölgesinde çalışan danışmanlarla tanıştırılmayı istemiştir. Size gelenleri görmek için menüden Satıcı adayları'nı seçin.

Ne gelir, ne gelmez

Size bölge, taşınmaz — tür, yatak odası, banyo ve kullanım alanı, ev sahibinin doldurduğu kadarıyla —, ona gösterilen piyasa fiyat tahmini ve satmak mı yoksa kiraya vermek mi istediği gösterilir.

Kim olduğu size gösterilmez. Tanıştırma, ev sahibinin adı, e-posta adresi ve telefon numarası olmadan ve tam adres olmadan gelir: bölge, burasının sizin sahanız olup olmadığını anlamanıza yeter, ve onun bilgileri tanıştırmanın ücretini ödeyene kadar sizin değildir.

Ne kadar tutar

Bir tanıştırmanın kilidini açmak 10 USD, bir kez. İletişim bilgileri ardından size gösterilir ve arayabilirsiniz.

O tek tanıştırma için sabit bir ücrettir. Asla komisyon, asla taşınmazın satıldığı ya da kiralandığı bedelden bir pay, asla konuşmanın nasıl gittiğine bağlı bir şey değil — Housing Market Group'ta hiçbir şey bir sonuca göre fiyatlanmaz. Abonelik de değildir: o tanıştırma için bir kez alınır ve hiçbir plan bunlardan bir kontenjan içermez.

İade edilmez. Satın aldığınız şey ev sahibinin iletişim bilgileri ve arama fırsatıdır; ödeme geçtiği anda ikisi de sizdedir — ev sahibi sonra ne derse desin ve hiç açmasa bile. Doğrulanmış danışman ücretiyle aynı gerekçe: o da incelemenin karşılığıdır, sonucunun değil.

Münhasır değildir

O portalda kayıtlı olup o şehirde çalışan her danışman aynı tanıştırmayı alır ve isteyen her biri ayrı ayrı öder. Birden fazla danışman aynı tanıştırmanın kilidini açabilir. İlk açan hiçbir şeyi ayırtmış olmaz ve avantaj satın almaz, ve hiçbir danışmana bir şehir kendisine bırakılmaz — dolayısıyla birine para ödemeye karar verirseniz, kararı taşınmaza göre verin, yarışa göre değil.

Bir tanıştırmanın kaç danışmana gönderildiğini, kaçının kilidini açtığını ya da ayda kaç tane geldiğini söylemiyoruz. Bu sayıların hiçbirinin arkasında duramazdık ve okurun plan yaptığı bir sayı, hiç sayı olmamasından kötüdür.

Kime gönderilir

İki şey karar verir, başka hiçbir şey değil: taşınmazın bulunduğu portalda danışman olarak kayıtlı olmanız ve taşınmazın bulunduğu şehirde çalışmanız. Çalışan bir e-posta adresi olmayan bir hesap hiç alamaz, çünkü tanıştırma CRM'in yanı sıra e-postayla da gelir.

Doğrulanmış danışman rozeti bunun parçası değildir. Bir alıcıya kim olduğunuzu söyleyen, herkese açık bir güven işaretidir ve burada hiçbir kapı açmaz — rozeti olmayan, ücretsiz plandaki bir danışman, Business'taki doğrulanmış bir danışmanın aldığının aynısını alır. Planınız da fark etmez: Satıcı adayları her planda, ücretsiz olan dahil, vardır; çünkü ücretlendirilen şey tanıştırmadır, ekran değil.

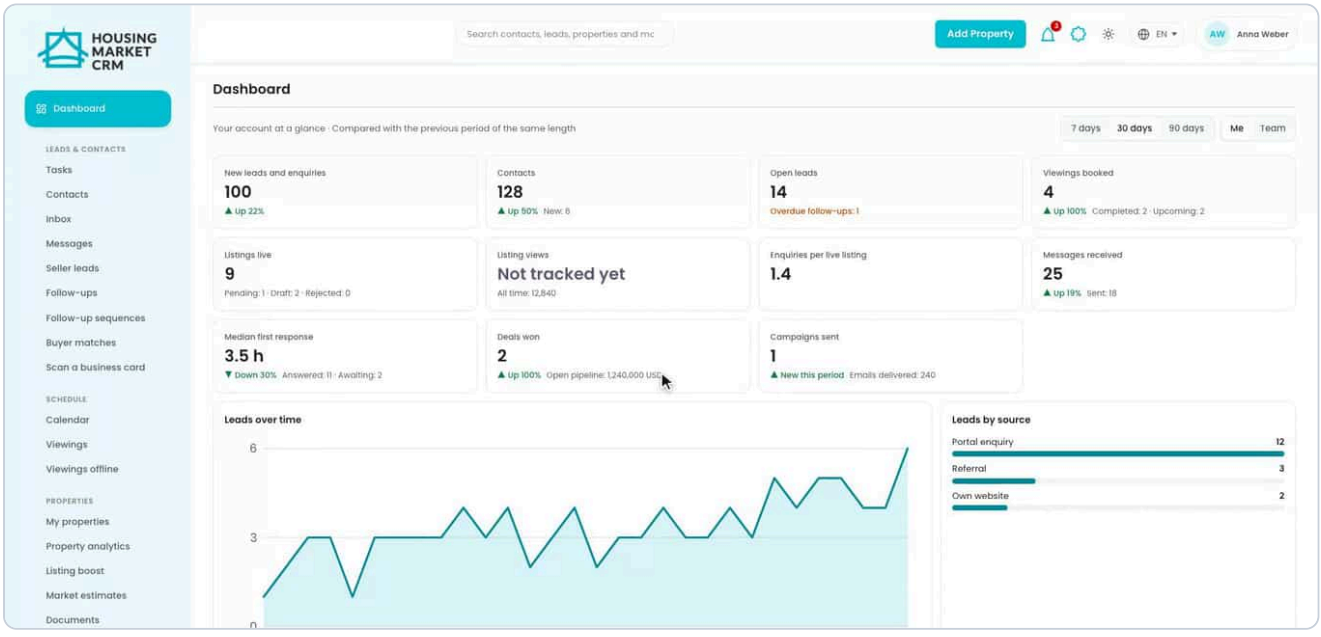
Açık

Tanıştırmalar artık gönderiliyor. Her biri gizlenmiş bilgilerle gelir ve ev sahibinin bilgileri ancak kilidini açmak için ödeme yaptıktan sonra size gösterilir; bu yüzden portal hiçbirini bedava vermez. Satıcı adayları menüde; sayfa boşsa şehriniz için henüz size bir tanıştırma ulaşmamıştır, hesabınızda eksik olan bir şey yoktur.

Yardım Merkezi'nden: **Satıcı adayları nedir ve bir tanesinin maliyeti nedir?**

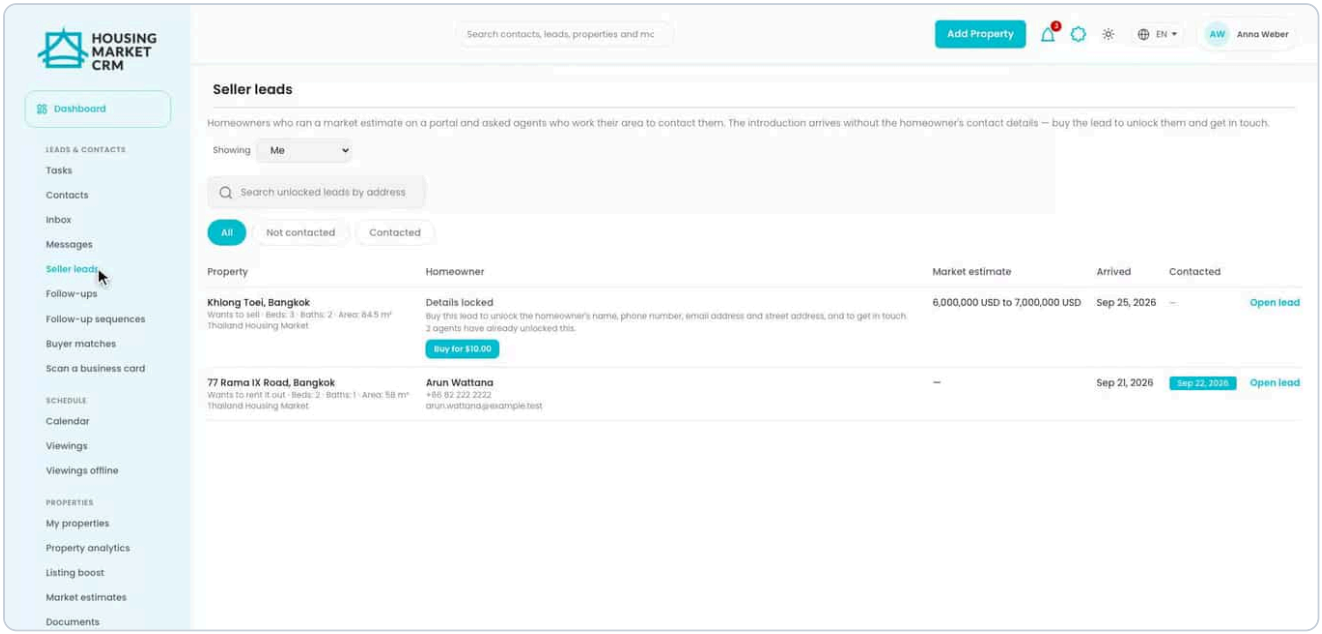
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



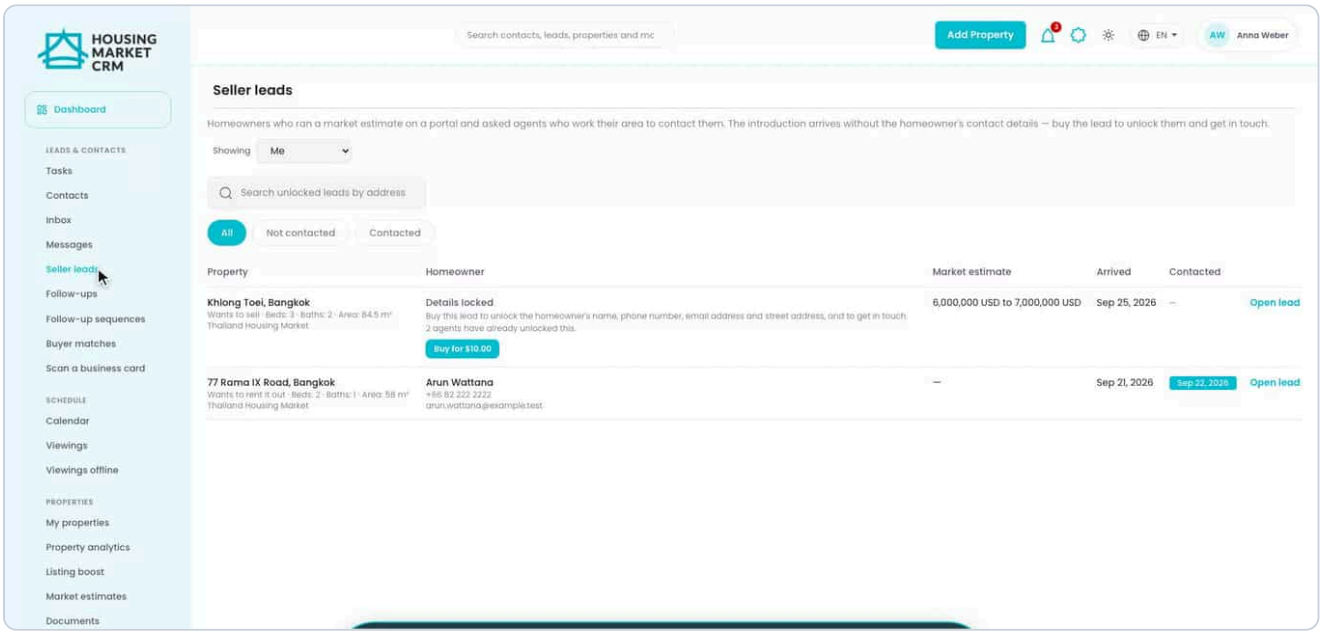
Şekil 19.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Satıcı potansiyel müşterileri'ne tıklayın.



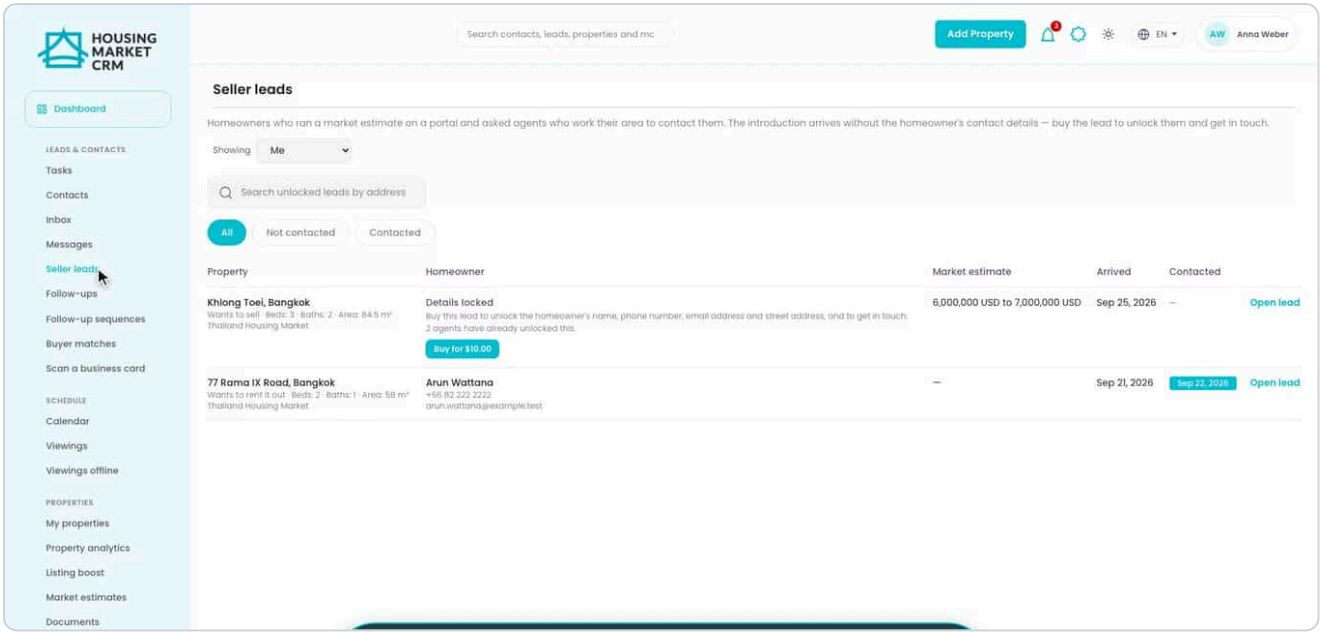
Şekil 19.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Piyasa değeri hesaplayan ve iletişim isteyen ev sahipleri.



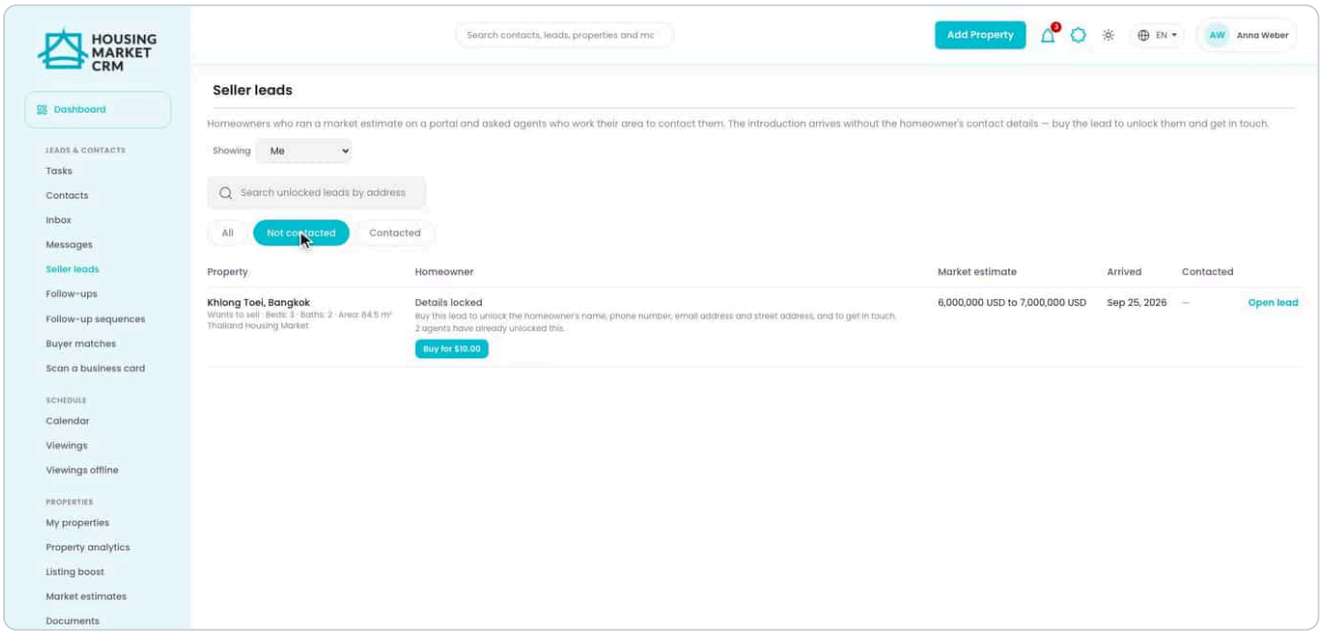
Şekil 19.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Adresi ve gayrimenkulü görürsünüz. Bilgileri gizli kalır.



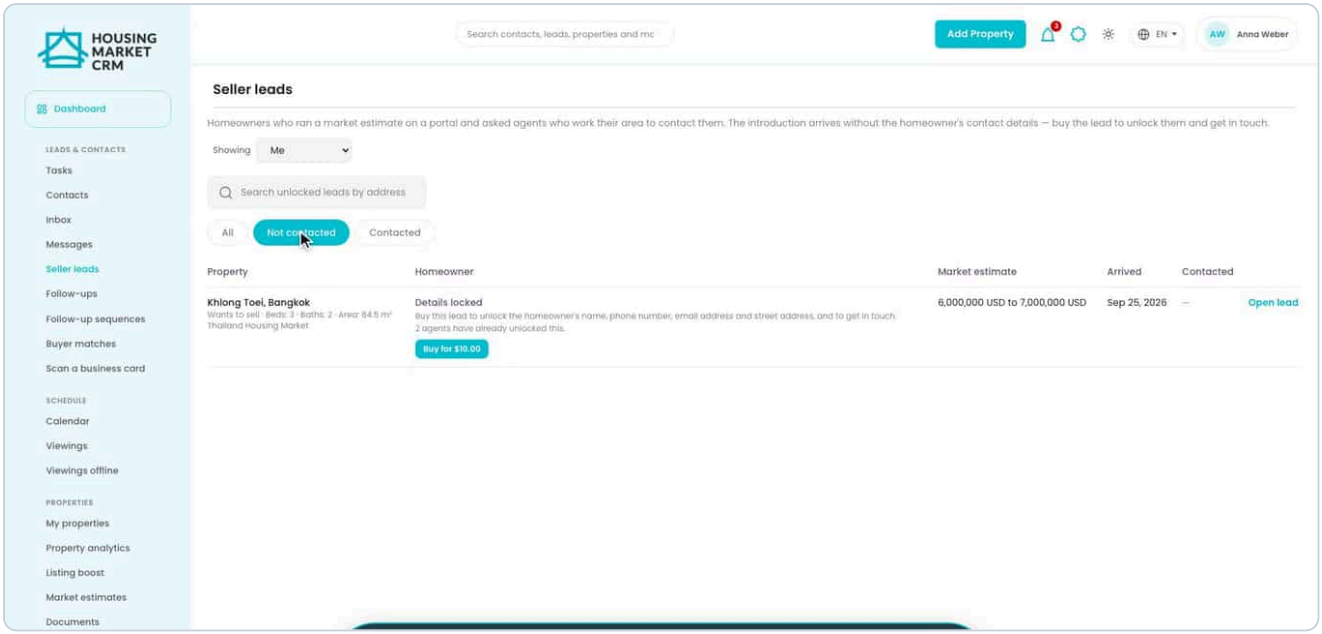
Şekil 19.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Önce İletişime geçilmedi ile çalışın.



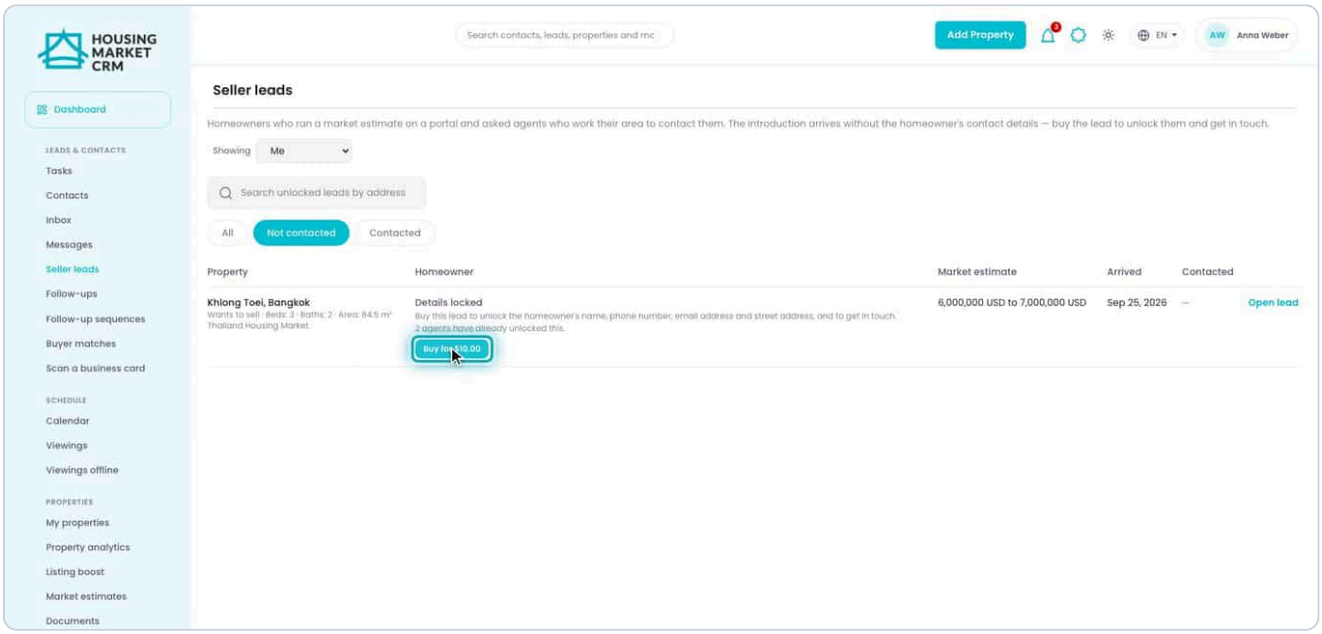
Şekil 19.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 İsteyip bir hafta yanıt almayan ev sahibi kaybedilir.



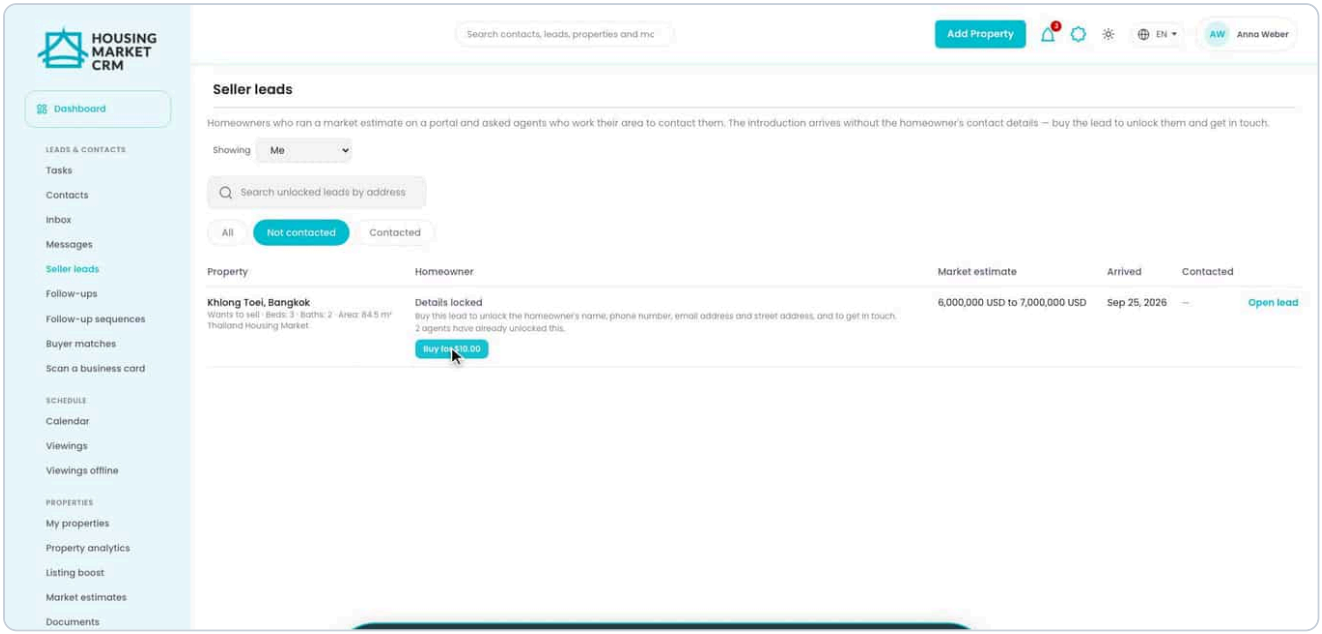
Şekil 19.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Fiyat, onaylamadan önce düğmede yazar.



Şekil 19.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Satın alınınca diğer potansiyel müşteriler gibi panonuza düşer.



Şekil 19.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Piyasa tahmini raporu nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 BÖLÜM 20

Kişi ekleyin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. Her alıcı, satıcı, ev sahibi, kiracı veya mülk sahibi; birden fazla telefon numarası ve adres, geçmişi ve bekleyen takipleri tutan bir kayda sahip olur.

Her kişi, şunları tutan tek bir kayda sahip olur:

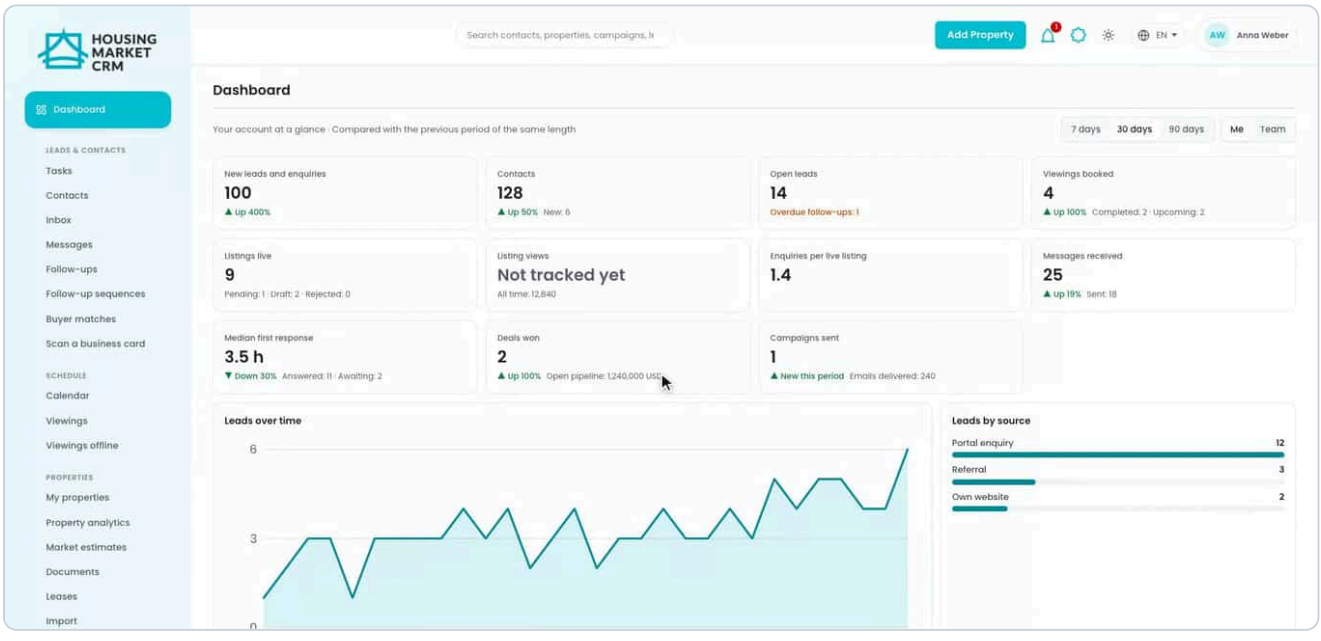
- Birden fazla telefon numarası ve posta adresi, çünkü gerçek alıcıların birden fazlası vardır
- E-posta adresleri ve size verdikleri mesajlaşma hesapları
- Yaptıkları gayrimenkul talepleri
- Notlar ve tarihli etkinlik geçmişi
- Bekleyen takipler

Hesaptaki her danışman bir kişinin bilgilerini düzenleyebilir; kayıtları güncel tutan da budur. Bir kişiyi silmek, silme yetkisine sahip bir yönetici gerektirir ve bu ret, düğmeyi gizleyerek değil sunucuda uygulanır.

Yardım Merkezi'nden: **Tüm kişilerimi yönetebilir miyim?**

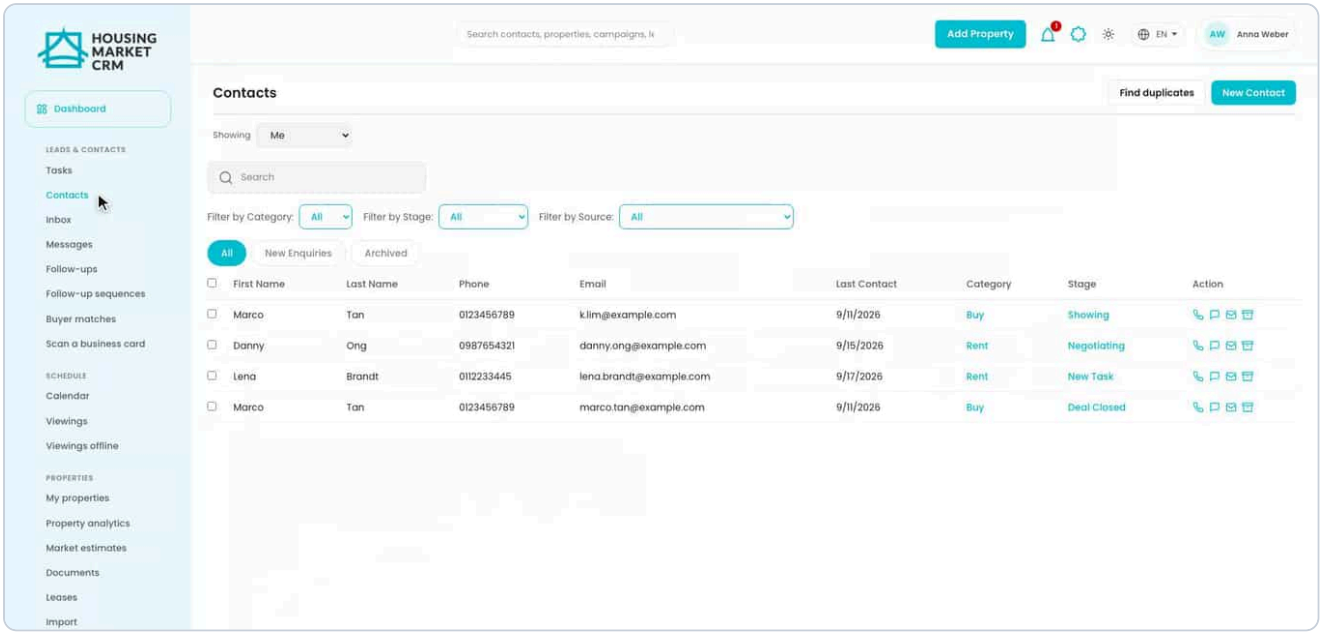
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



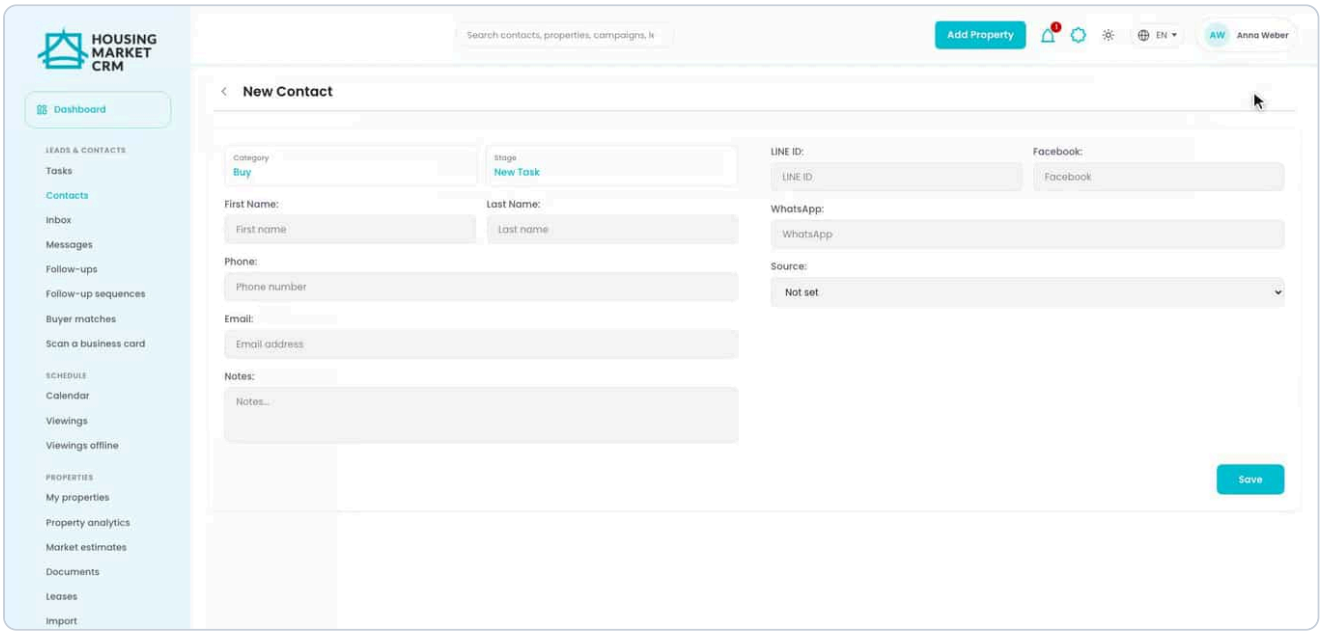
Şekil 20.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Contacts (Kişiler) bölümüne tıklayın.



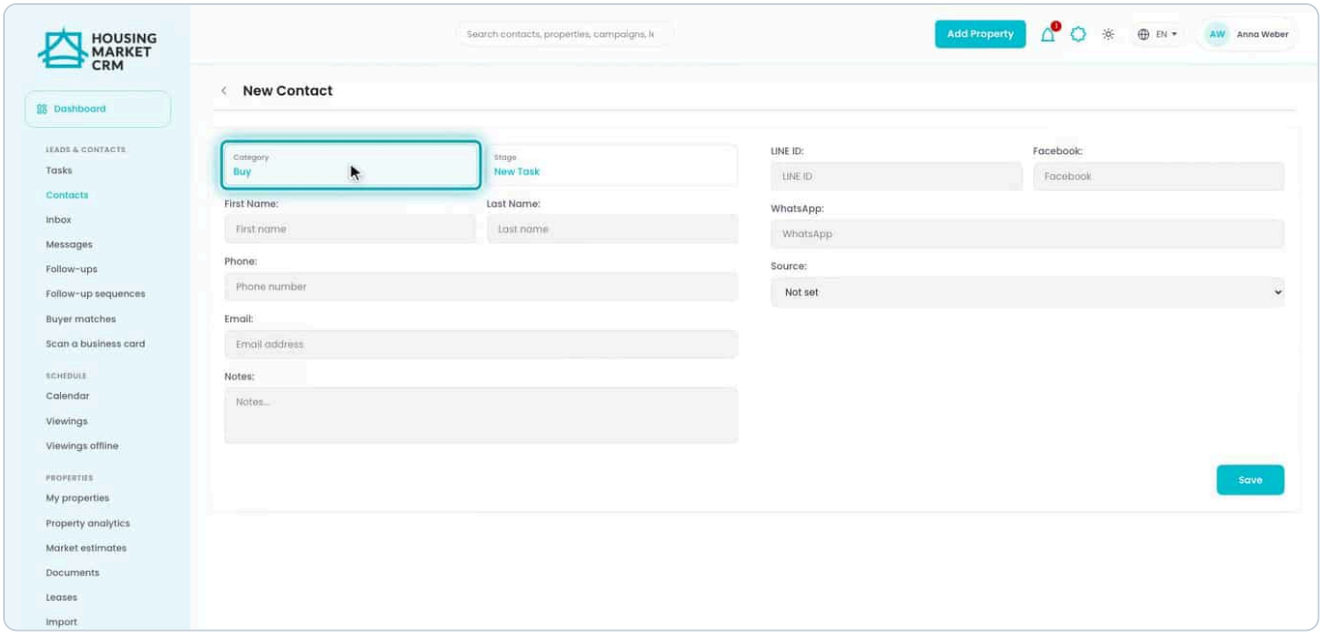
Şekil 20.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 New Contact (Yeni Kişi) düğmesine tıklayın.



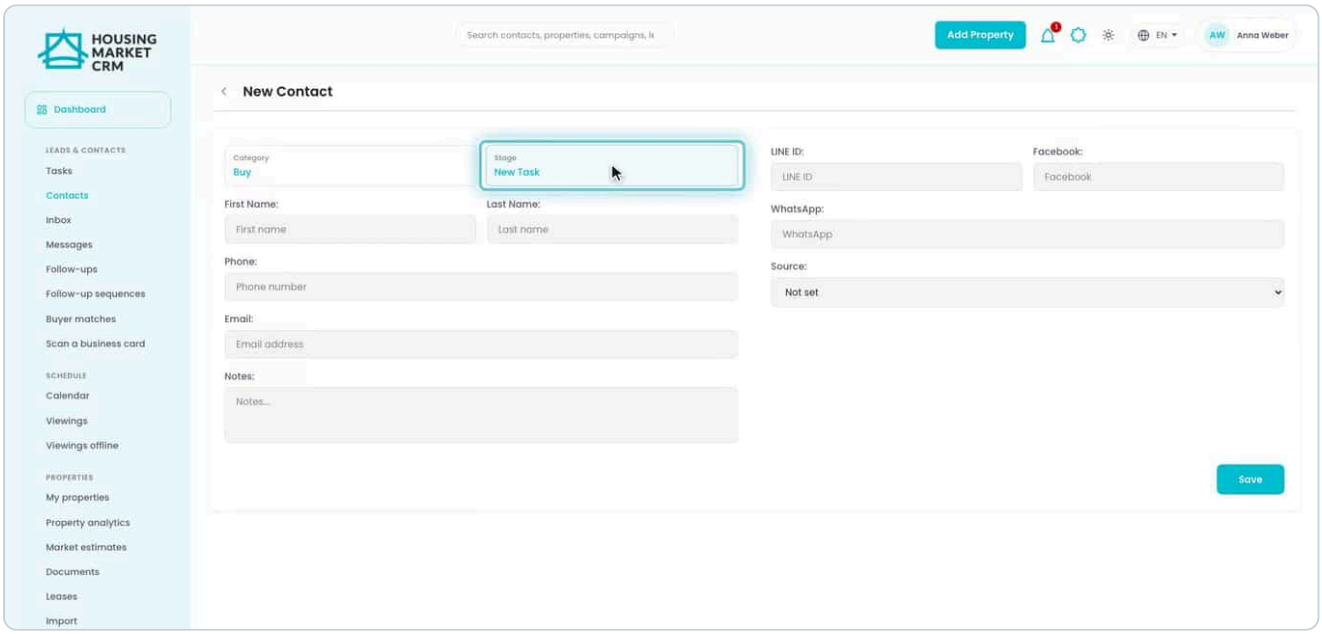
Şekil 20.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Kategoriyi seçin; örneğin Buy (Satın Al) veya Rent (Kirala).



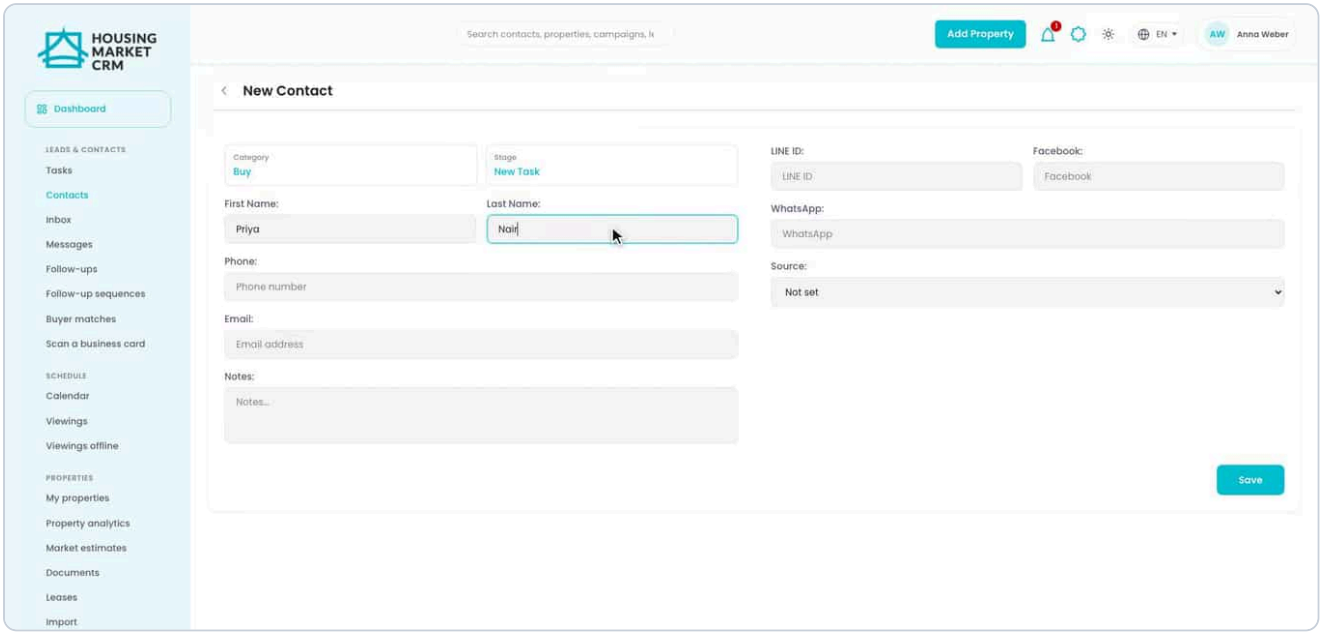
Şekil 20.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Ve süreç aşamasını.



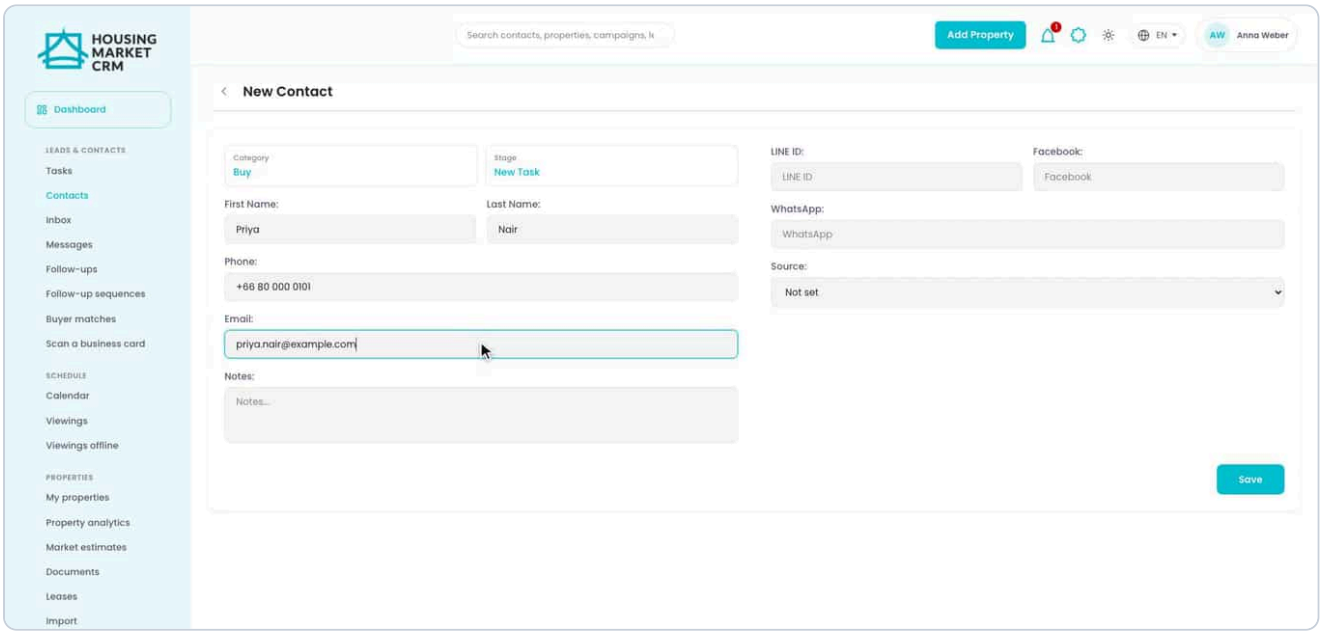
Şekil 20.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Ad ve soyadı girin.



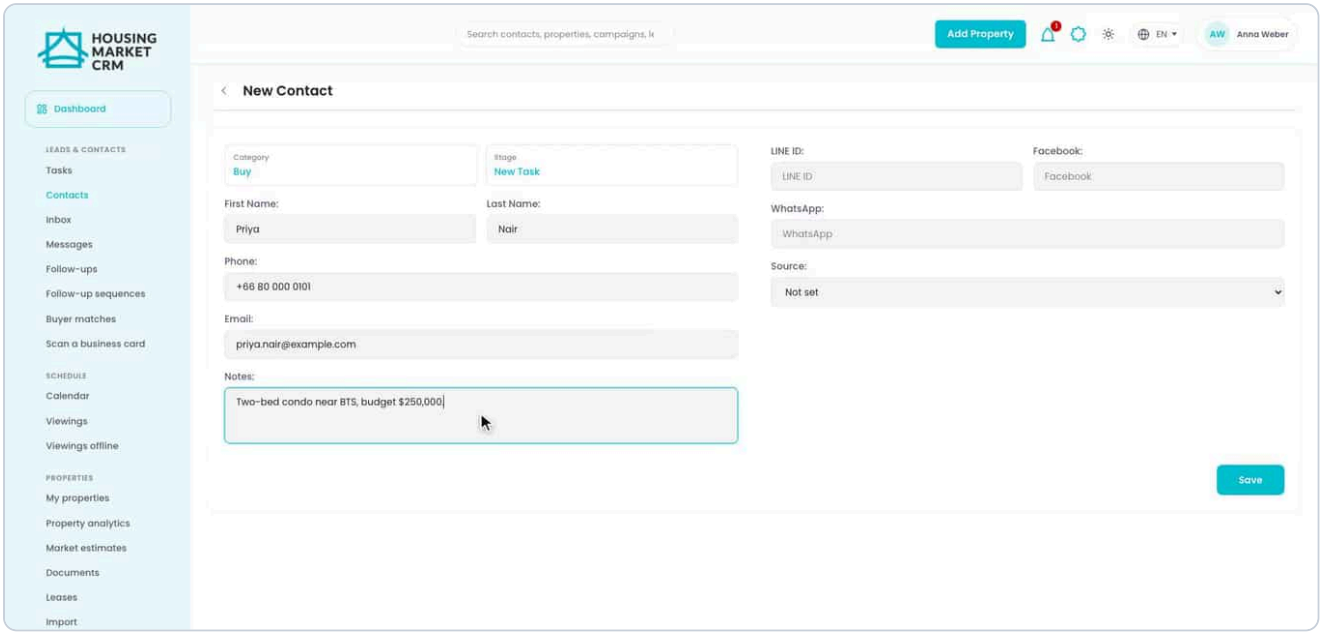
Şekil 20.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Bir telefon numarası ekleyin ve bir e-posta adresi.



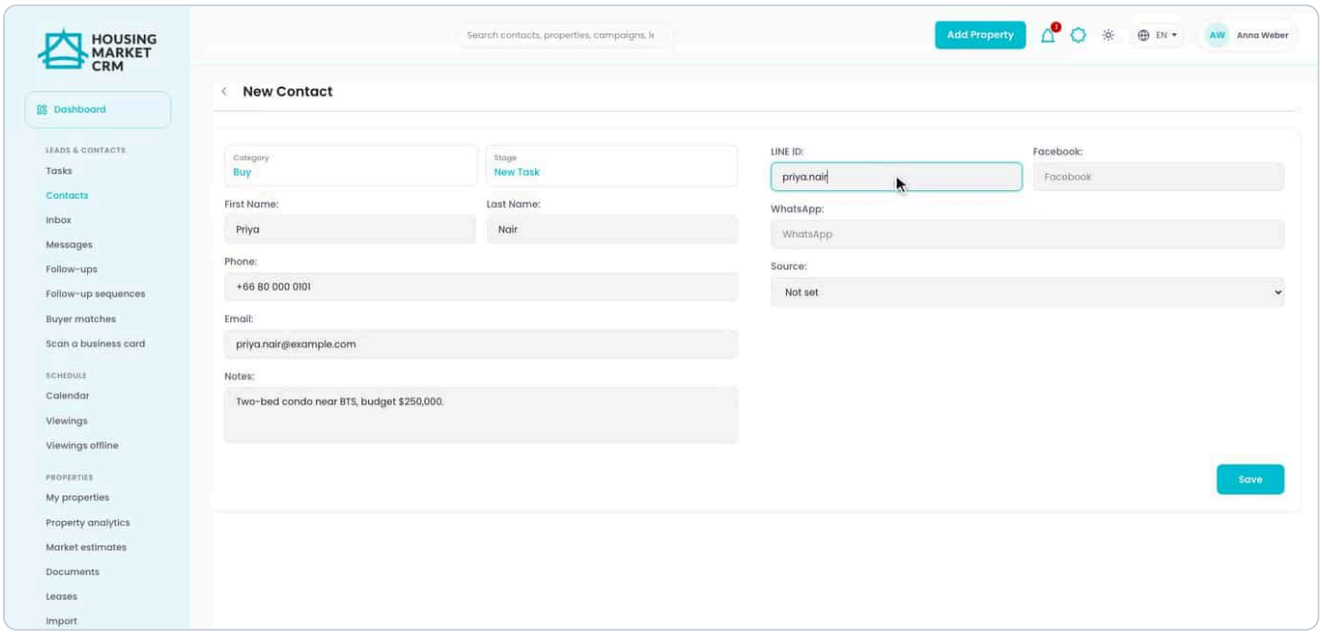
Şekil 20.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Kısa bir not yazın.



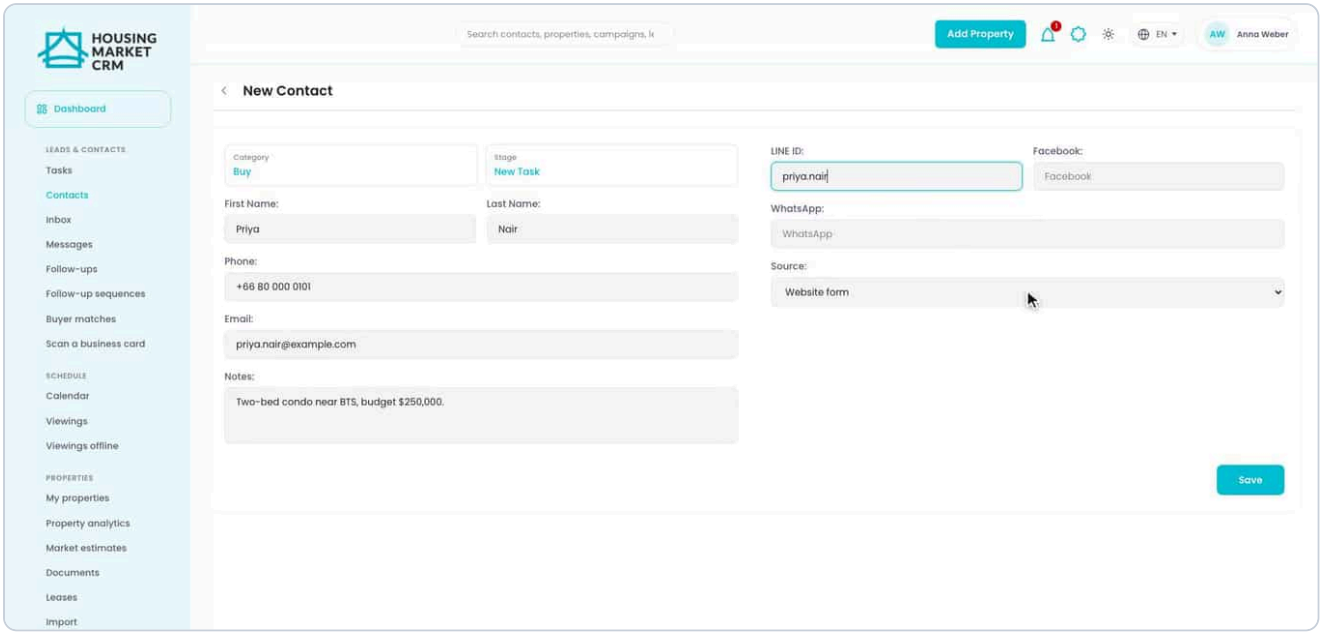
Şekil 20.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Kullanıyorlarsa LINE, Facebook veya WhatsApp ekleyin.



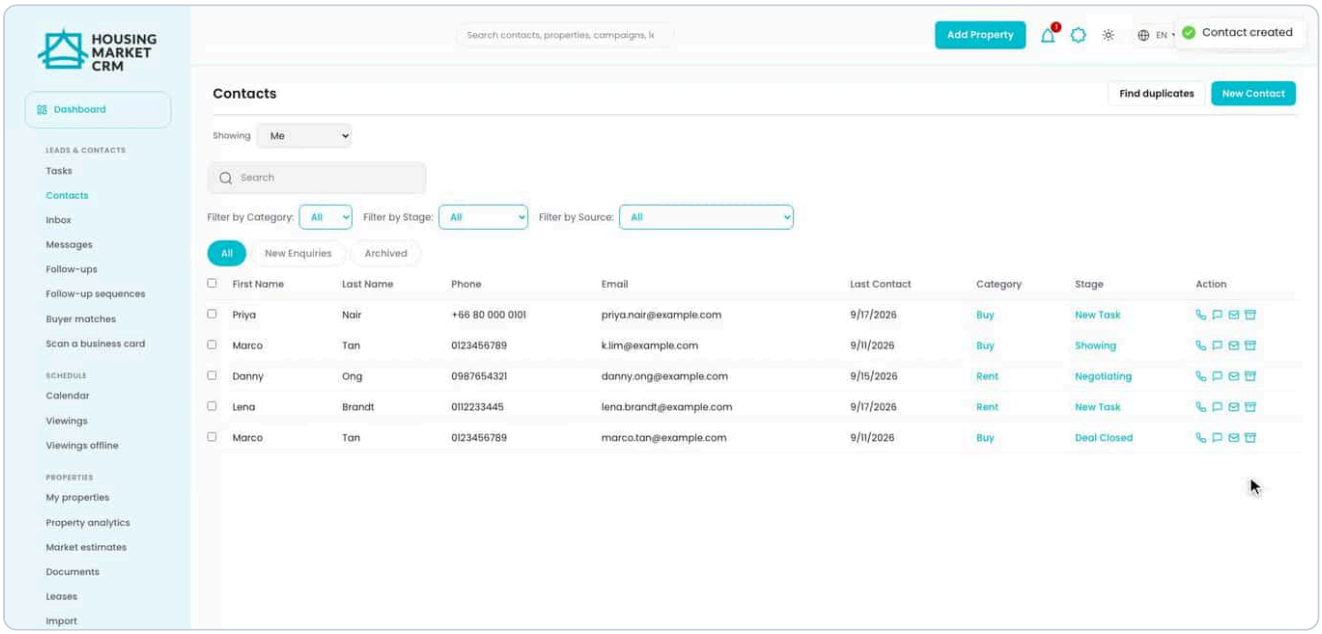
Şekil 20.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Kaynağı kaydedin.



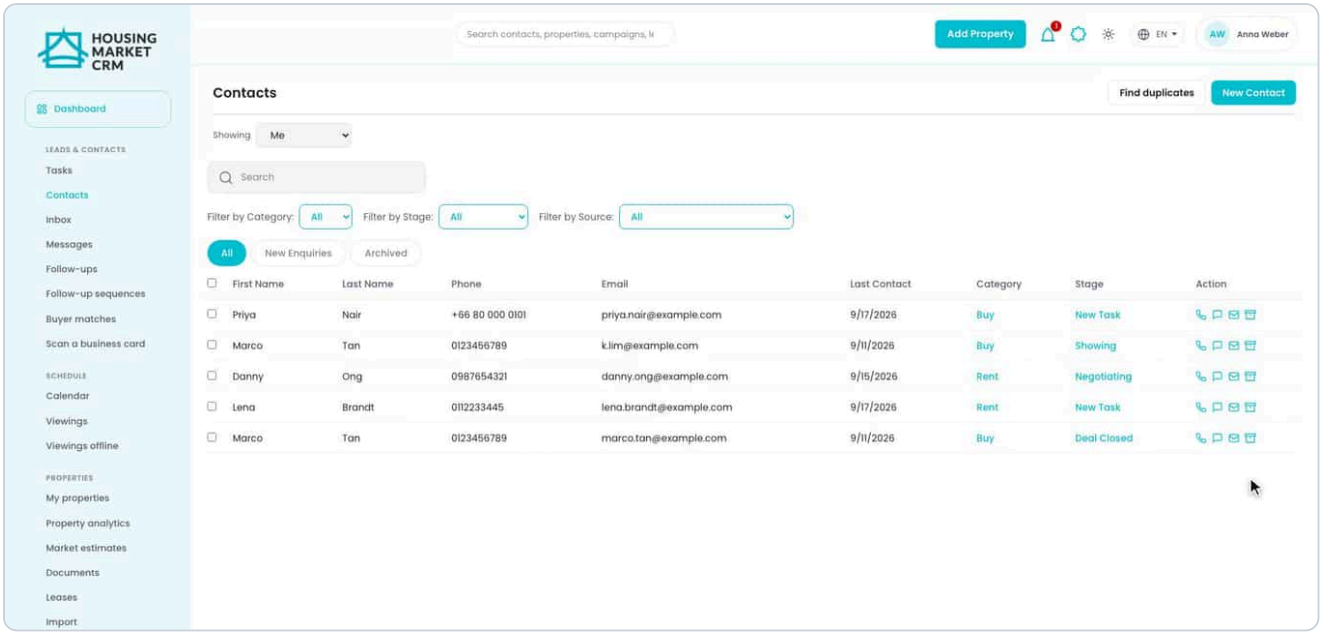
Şekil 20.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

11 Save (Kaydet) düğmesine tıklayın.



Şekil 20.11 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

12 Kişi, Contacts (Kişiler) listenize eklenir.



Şekil 20.12 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Mükerrer kişileri birleştirebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Kartvizitleri CRM'e tarayabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-scan-a-business-card

21 BÖLÜM 21

Kişileri içe aktarın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, her planda ücretsiz. Kişileri, potansiyel müşterileri ve anlaşmaları bir HubSpot, Salesforce, Zoho veya Pipedrive dışa aktarımından ya da herhangi bir CSV veya Excel dosyasından içe aktarın; hiçbir şey yazılmadan önce bir deneme çalıştırması yapılır.

Kenar çubuğunda Portföyler altında İçe aktar'ı açın ve dört adımı izleyin: Dosya seçin, Sütunları eşleştirin, Deneme çalıştırması ve Sonuç. Her planda ücretsizdir, dosya başına en fazla 5.000 satır; daha büyük bir dosyayı parçalara bölün.

- Bir dosya seçin ve kişi, potansiyel müşteri veya anlaşma içerip içermediğini belirtin. CSV, TSV ve Excel dosyaları kabul edilir; eski bir .xls dosyasını önce .xlsx veya CSV olarak kaydedin.
- Sütun eşlemesini onaylayın. HubSpot, Salesforce, Zoho ve Pipedrive dışa aktarımları sütun adlarından tanınır ve sizin için eşlenir; aracın emin olmadığı her şey sessizce uygulanmak yerine önerilir.
- Bir deneme çalıştırması yapın. İçe aktarmanın yapacağı her denetimi, mükerrer kayıtlar dahil, uygular ve hiçbir şey yazmaz.
- İçe aktarın ve sonucu satır satır okuyun.

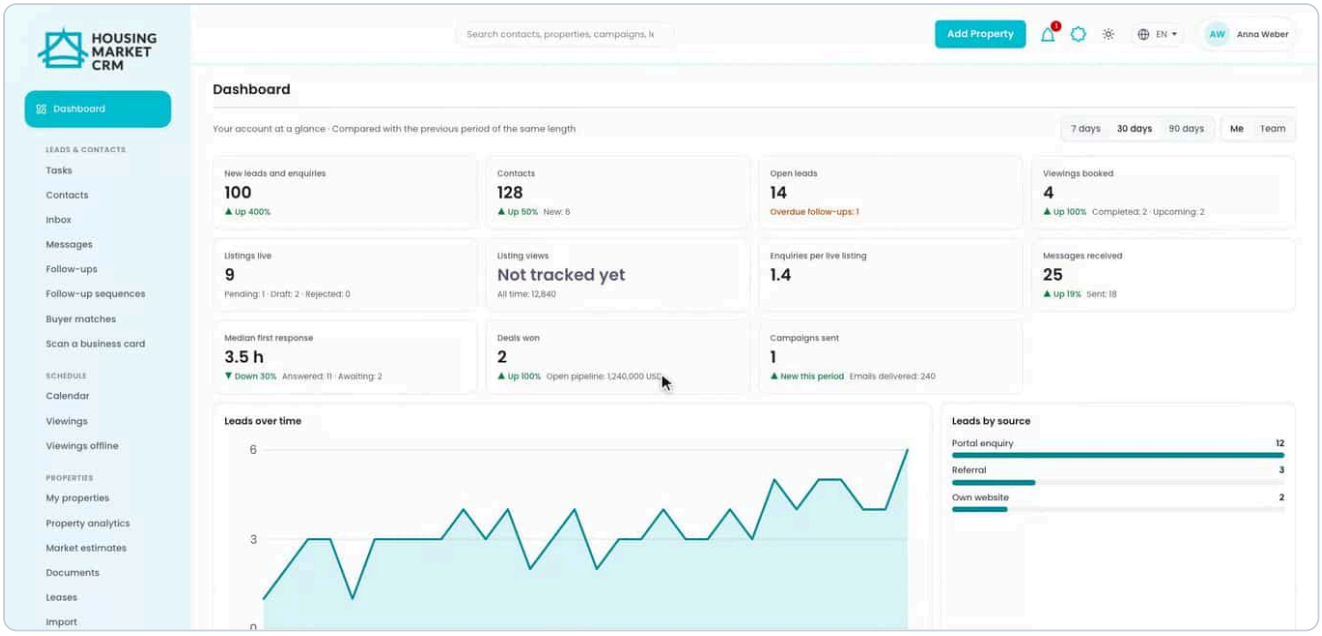
İçe aktarma hiç kimseye e-posta veya bildirim göndermez — ne dosyadaki kişilere ne de atandıkları danışmanlara. E-postayla ya da telefon ve adla mevcut bir kişinizle eşleşen bir kişi, mükerrer kayıtları içe aktarmayı seçmediğiniz sürece atlanır ve hiçbir şey otomatik olarak birleştirilmez.

Bu, müşteri portföyünüzü taşır. Bir gayrimenkul ilanı portföyünü bir CSV dosyasından veya bir XML besleme dosyasından getirmek de ücretsizdir — "Gayrimenkulleri bir dosyadan nasıl içe aktarırım?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Başka bir CRM'den içe aktarabilir miyim?**

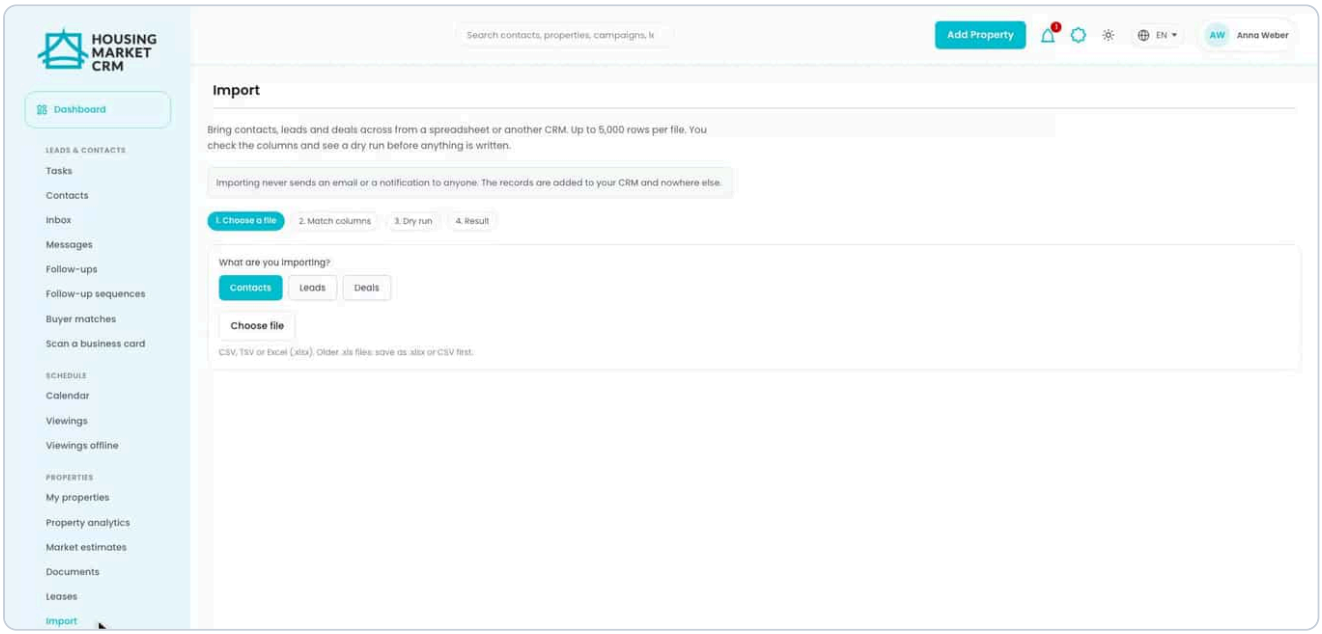
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



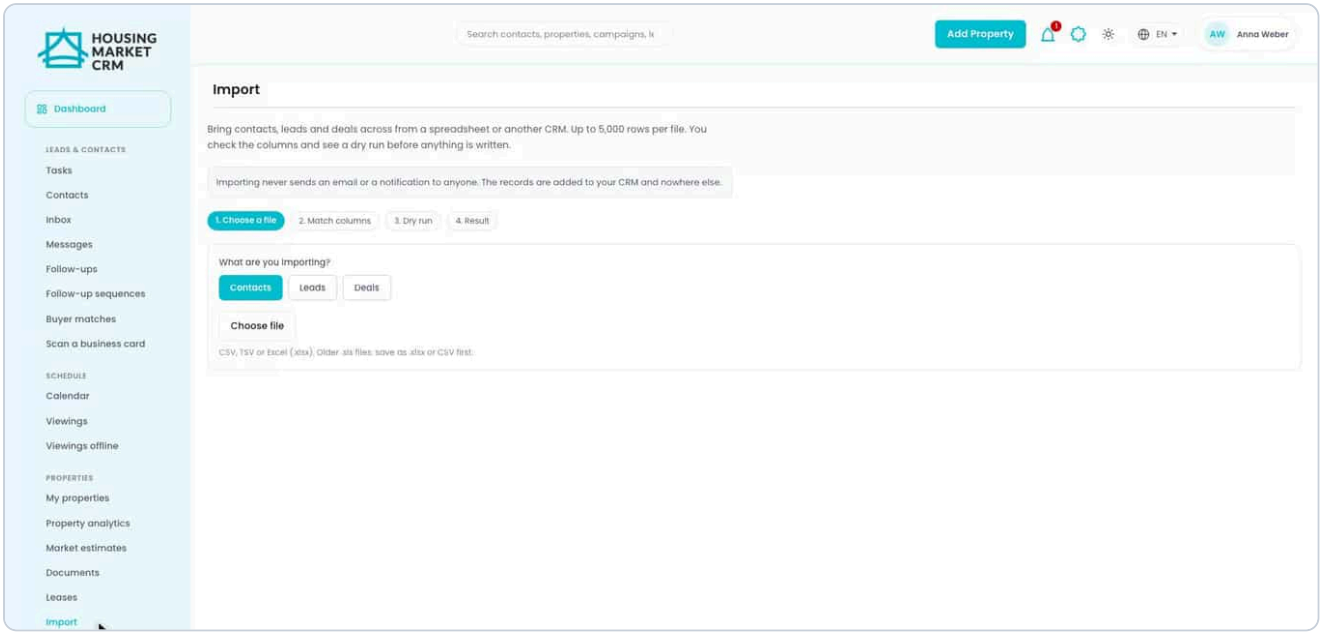
Şekil 21.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Import (Aktar) öğesine tıklayın.



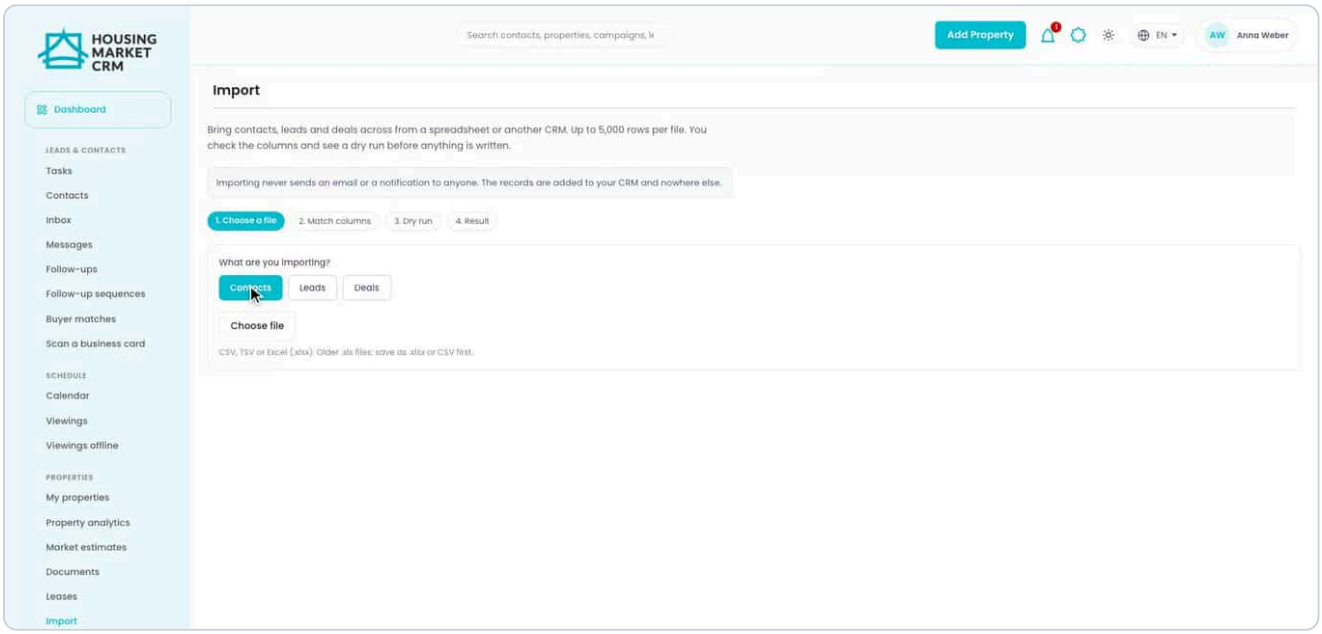
Şekil 21.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Dosya başına 5,000 satıra kadar aktarın — kimseye e-posta gitmez.



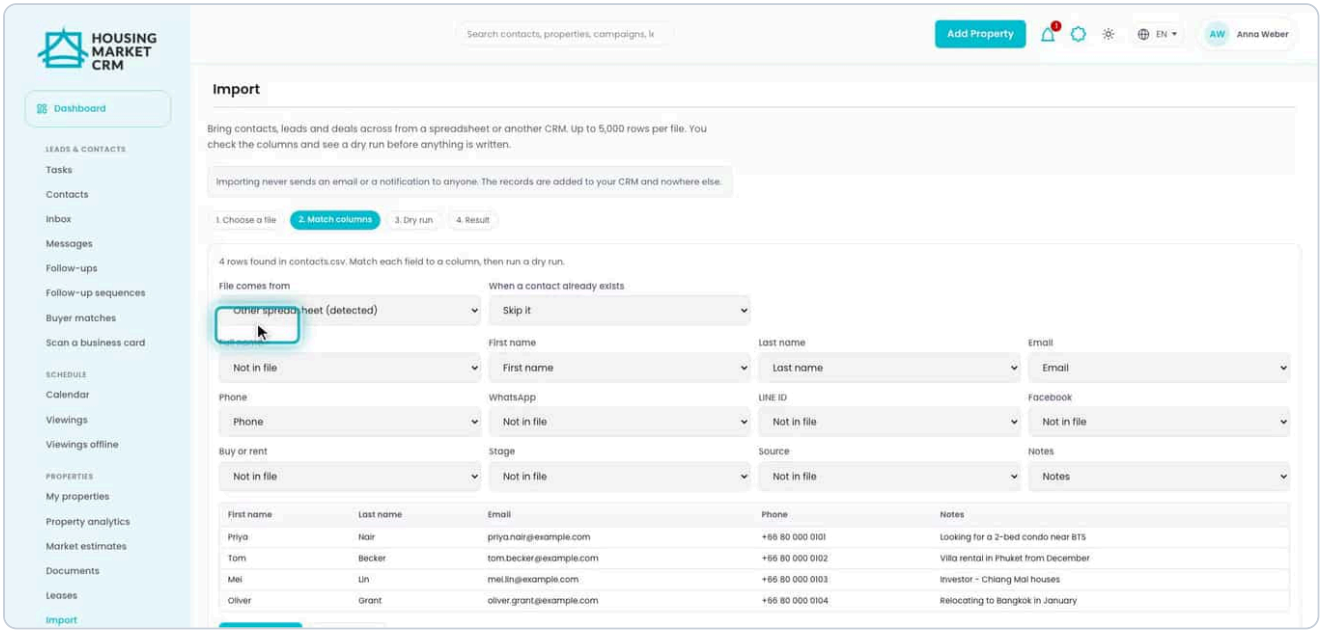
Şekil 21.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Contacts (Kişiler) seçeneğini seçin.



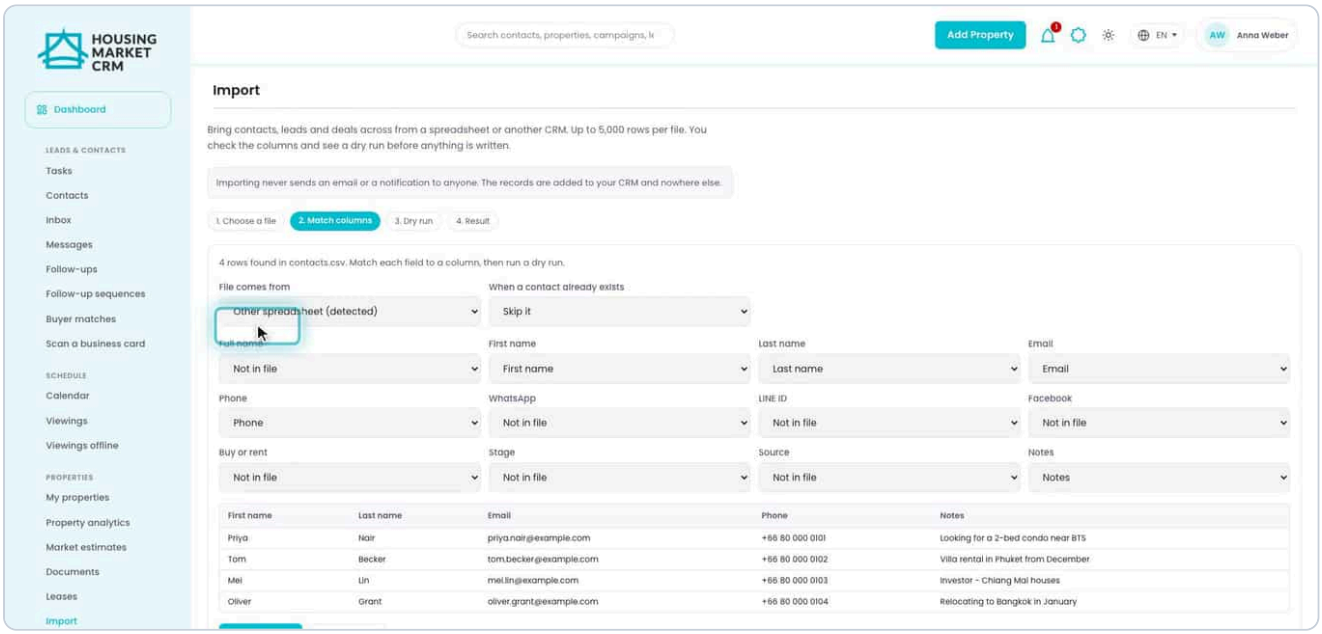
Şekil 21.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Choose file (Dosya seç) düğmesine tıklayın ve bir CSV, TSV veya Excel dosyası seçin.



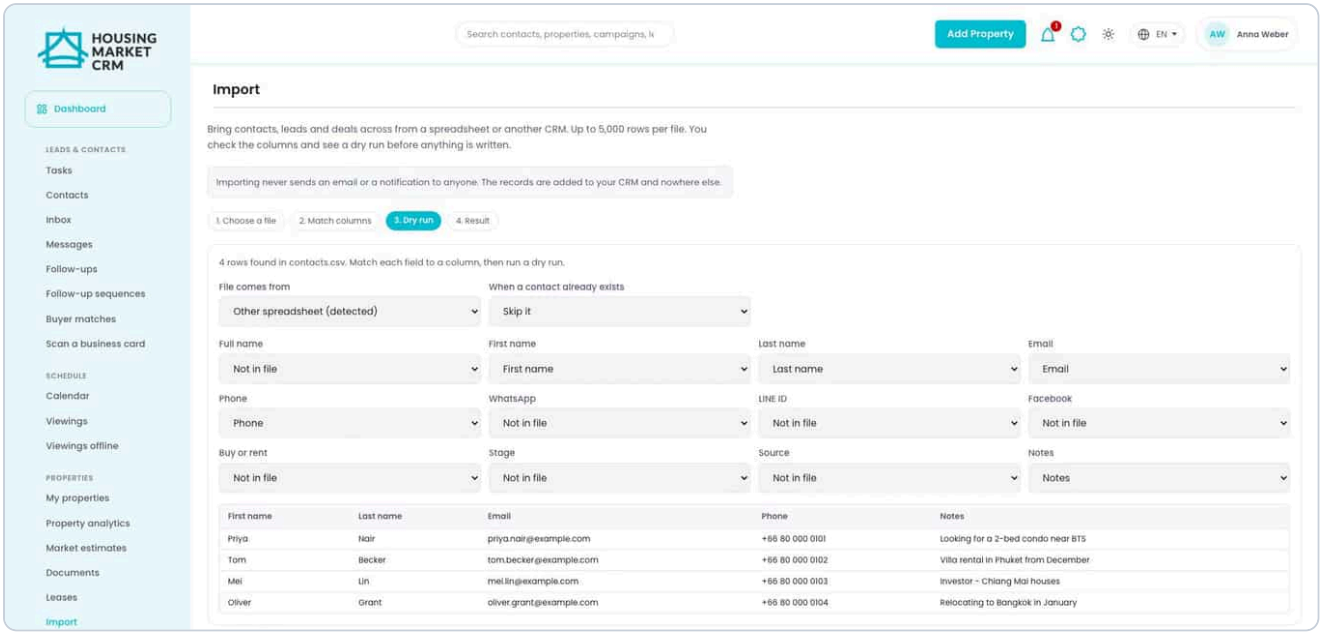
Şekil 21.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Her sütunun doğru alanla eşleştiğini kontrol edin.



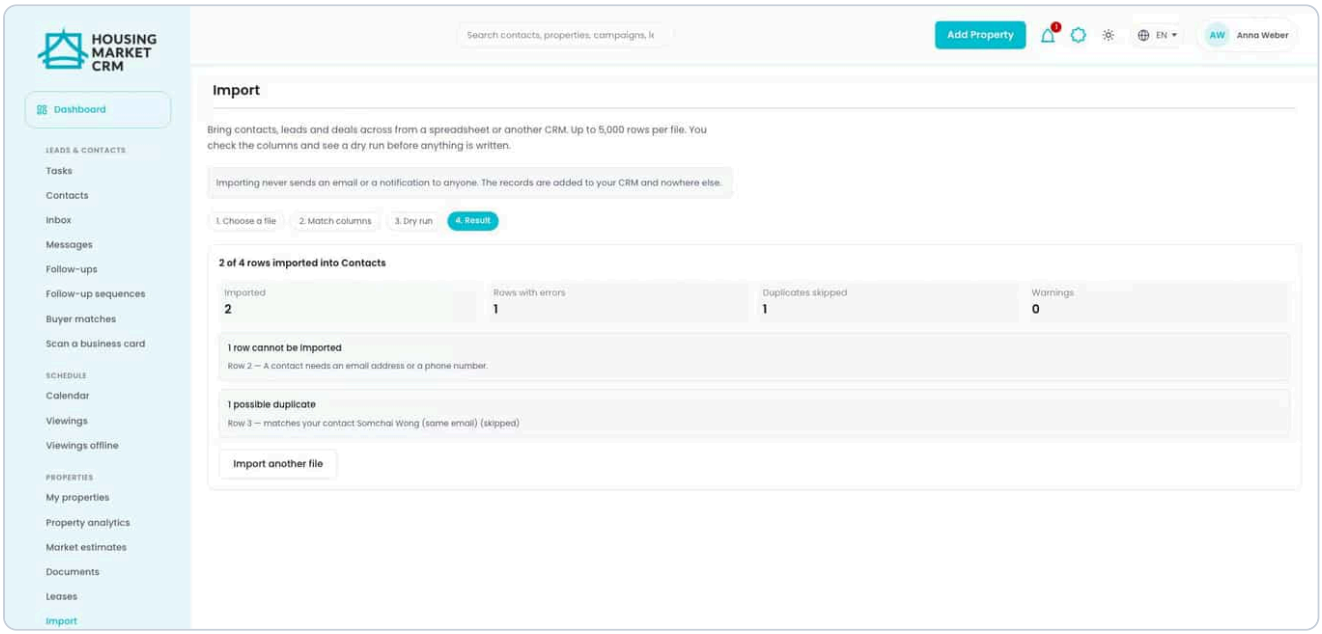
Şekil 21.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Sonucu önizlemek için bir deneme çalıştırması yapın.



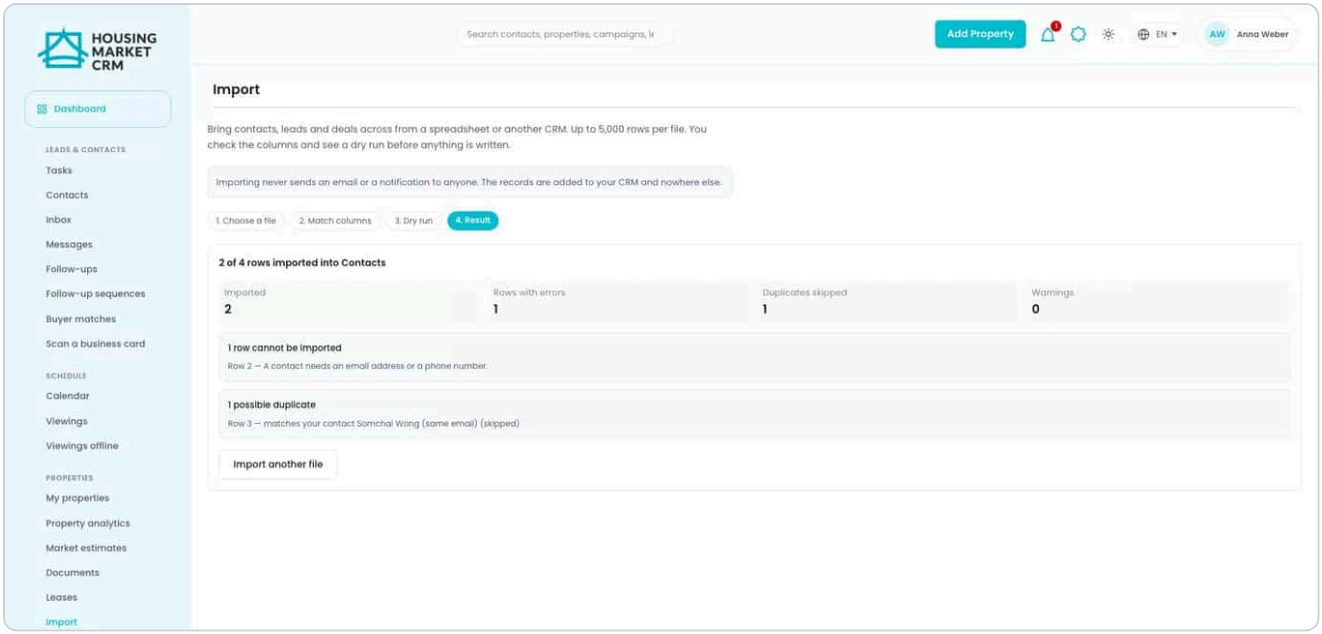
Şekil 21.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Ardından aktarmayı başlatın.



Şekil 21.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Kişileriniz artık CRM'de.



Şekil 21.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Mükerrer kişileri birleştirebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 BÖLÜM 22

Kartvizit tarayın

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Pro'da. Kartviziti telefonunuzla fotoğraflayın; CRM onu kaydetmeden önce kontrol edeceğiniz bir kişi taslağına dönüştürür.

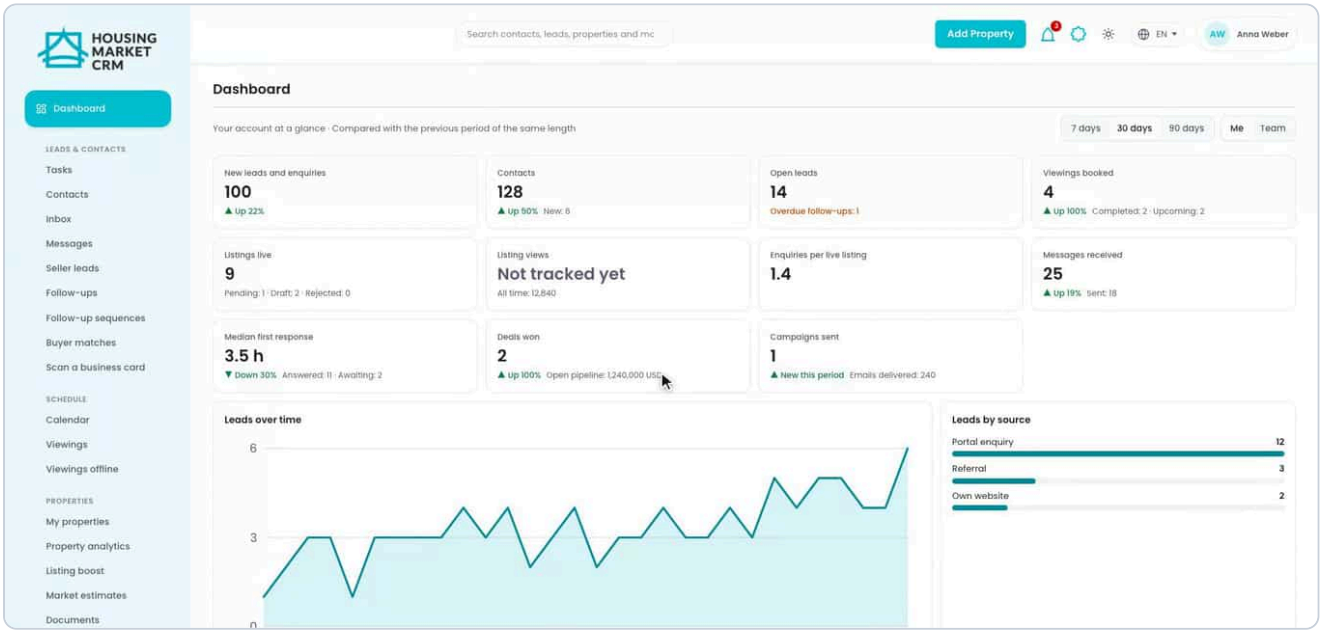
Telefonunuzda Kartvizit tara'yı açın ve kartın fotoğrafını çekin. CRM adı, şirketi, unvanı, e-posta adreslerini, telefon numaralarını, web sitesini, adresi ve mesajlaşma hesaplarını olağan yeni kişi formuna aktarır.

Hiçbir şey kendiliğinden kaydedilmez: taslağı kontrol edip kaydet'e basarsınız, böylece yanlış okunan bir rakam asla kayda dönüşmez. Görebildiğiniz bir kişide aynı e-posta adresi veya telefon numarası zaten varsa taslak bunu belirtir ve mükerrer kayıt oluşturmak yerine o kişiyi açabilirsiniz.

Yardım Merkezi'nden: **Kartvizitleri CRM'e tarayabilir miyim?**

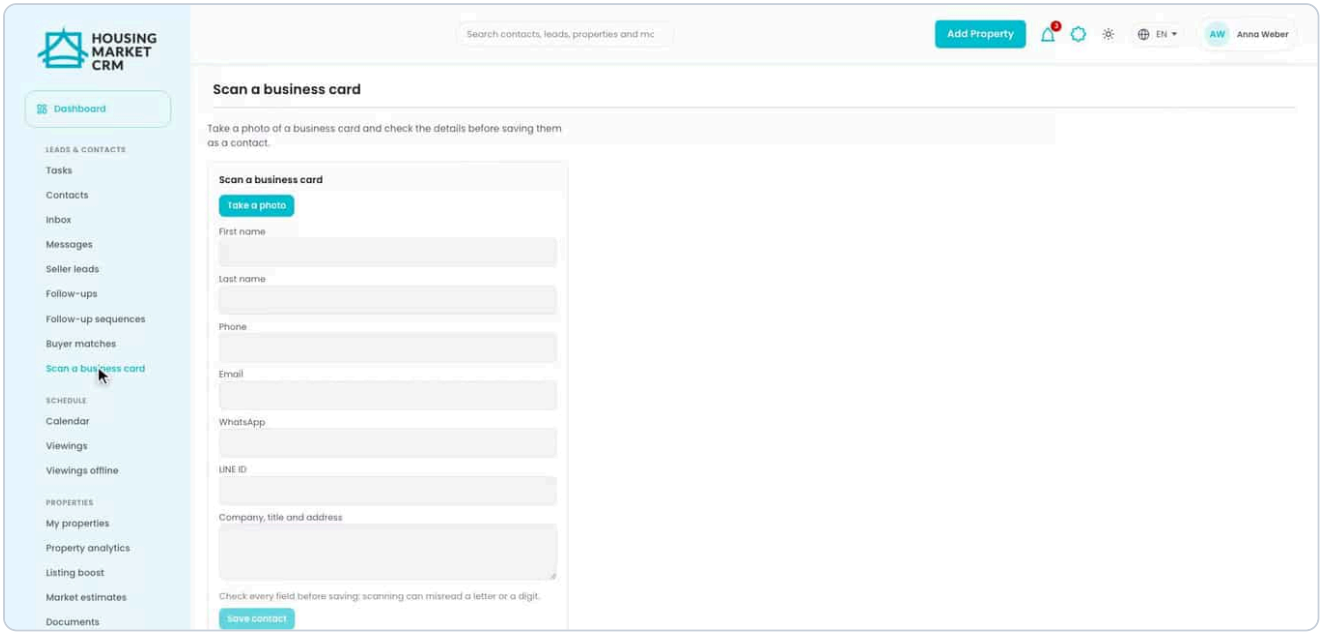
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



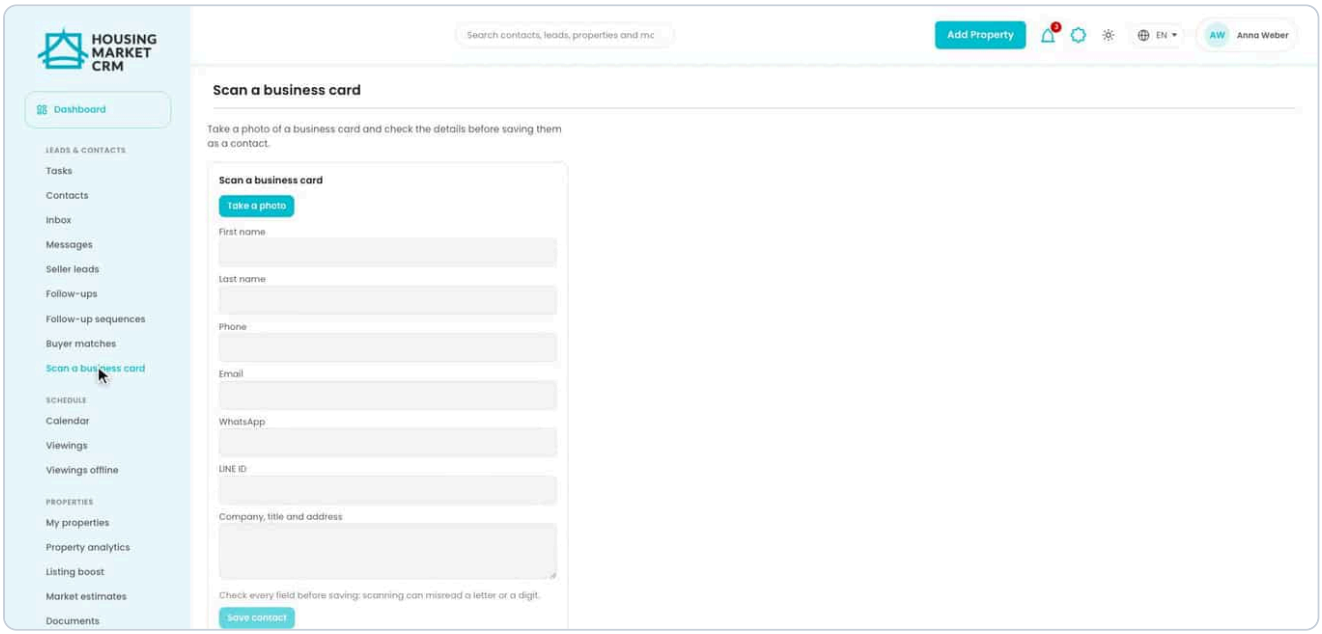
Şekil 22.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden "Kartvizit tara"ya tıklayın.



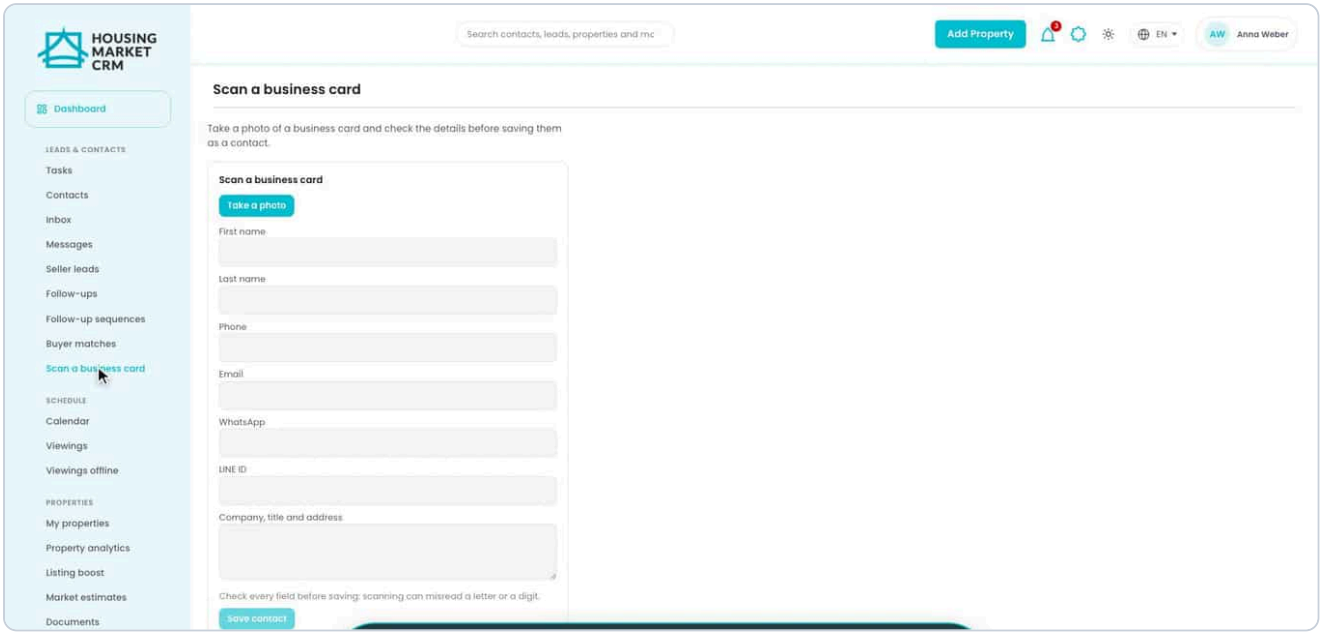
Şekil 22.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Kartın fotoğrafını düz, gün ışığında çekin.



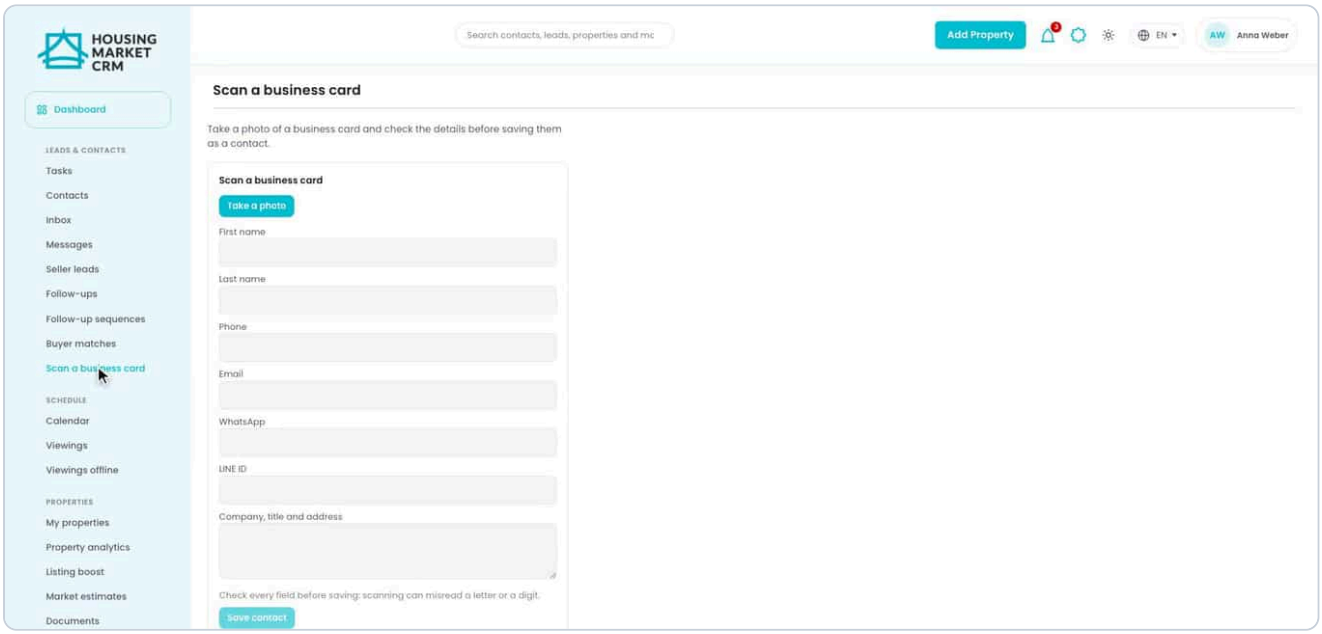
Şekil 22.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Ad, şirket, görev unvanı, numaralar ve e-posta — sizin için dolduruldu.



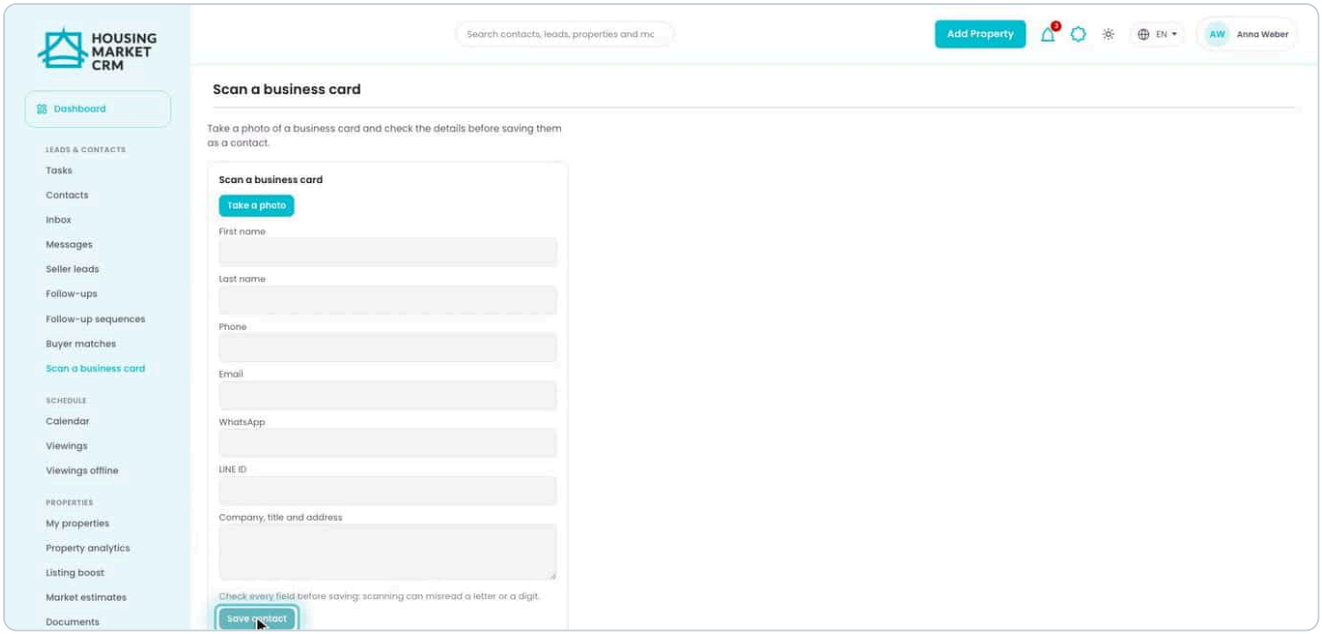
Şekil 22.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Onları okuyun. Tarama bir daktilocudur, düzeltmen değildir.



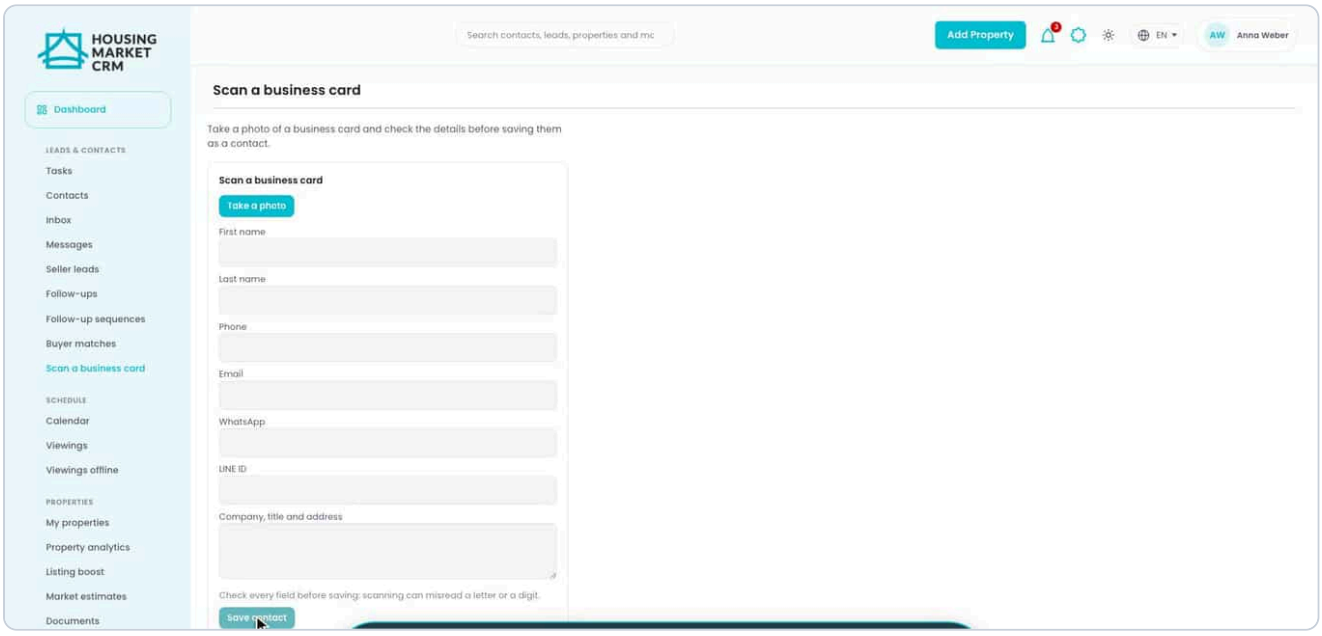
Şekil 22.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Ardından "Kişiyi kaydet".



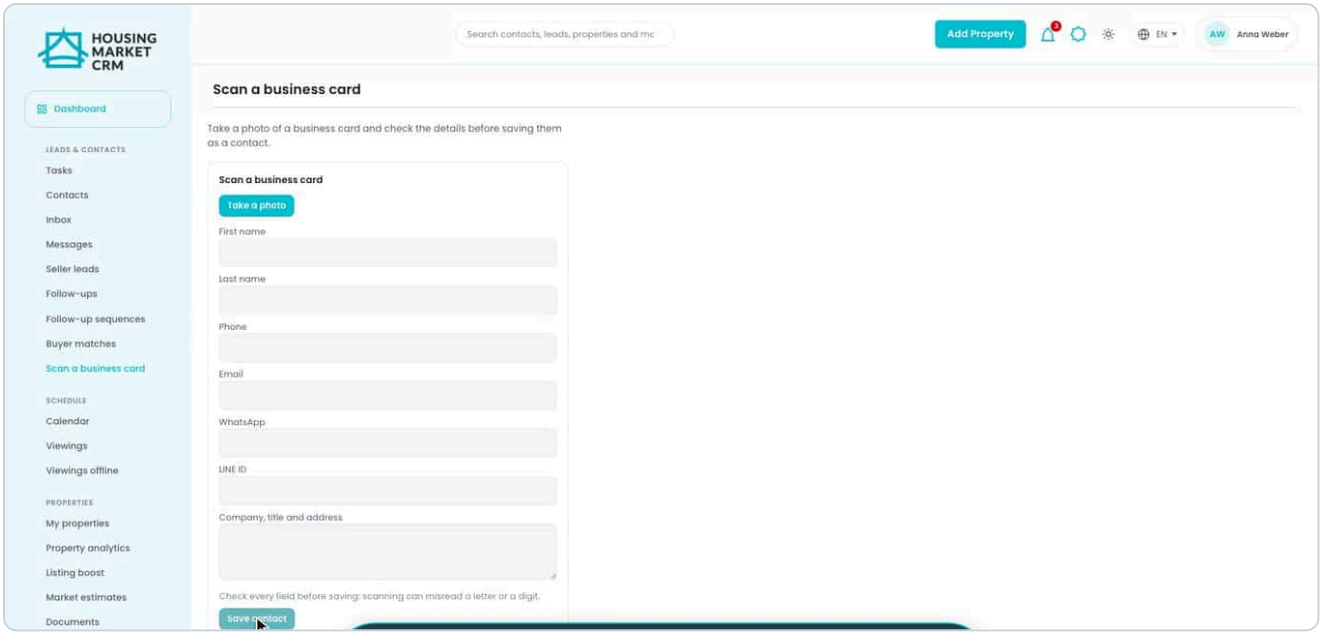
Şekil 22.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Aynı akşam yapın, kim olduklarını hâlâ hatırlarken.



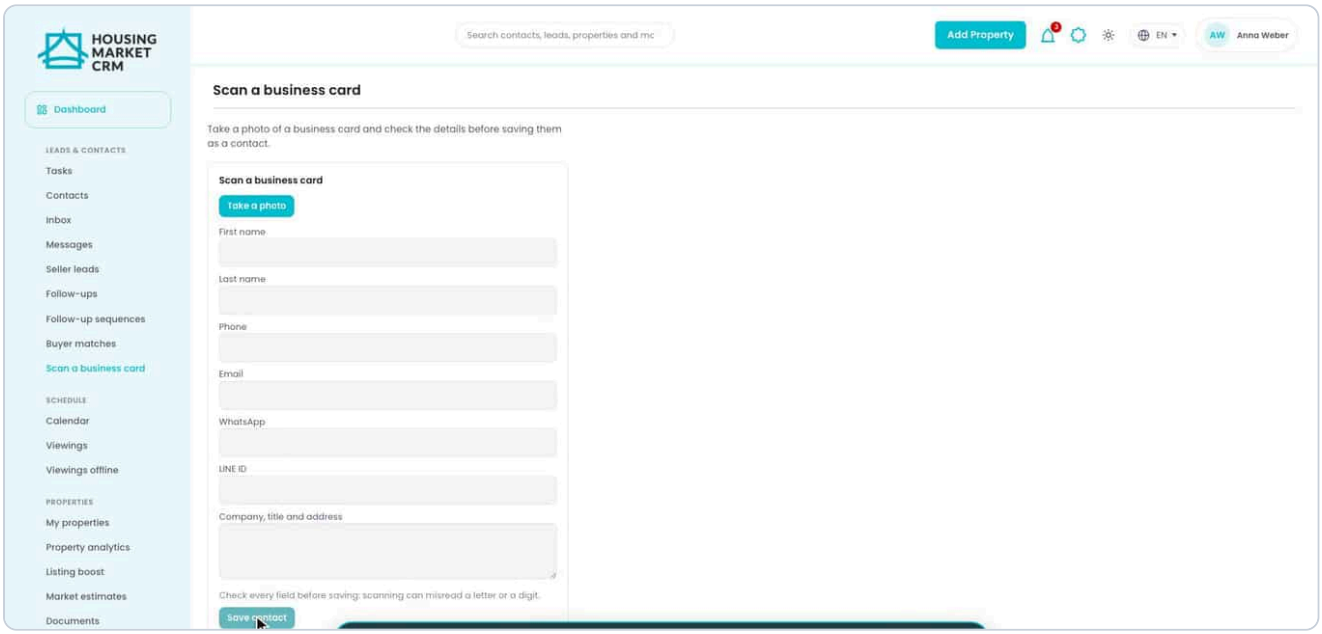
Şekil 22.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Bir gayrimenkul fuarından on bir kart ve hiçbiri girilmemiş.



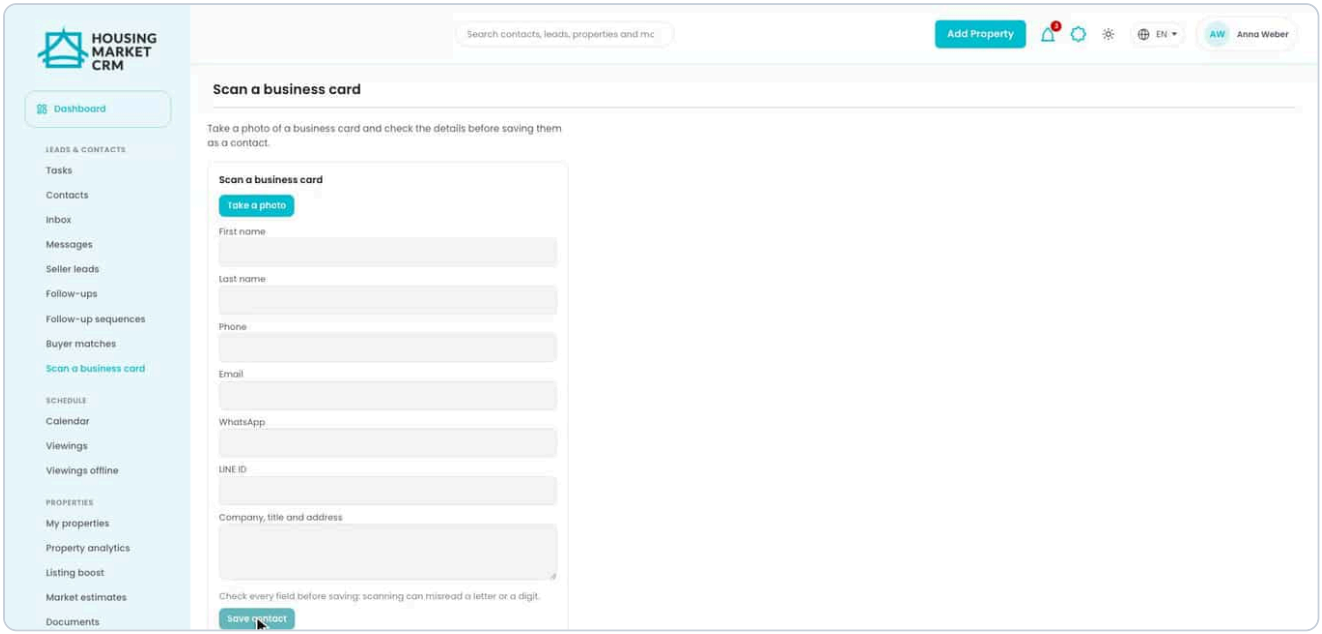
Şekil 22.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 İki numarası olan bir kart size her ikisini de verir — kullanmayacağınızı silin.



Şekil 22.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Konuşmayı hâlâ hatırlarken bir not ekleyin.



Şekil 22.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM'i telefonumda kullanabilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 BÖLÜM 23

Kişi zaman tüneli

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. Gelen kutusu kişi başına tek yazışma tutar ve her kişinin, onunla yaşanan her şeyin yer aldığı bir zaman çizelgesi vardır; tüm planlarda.

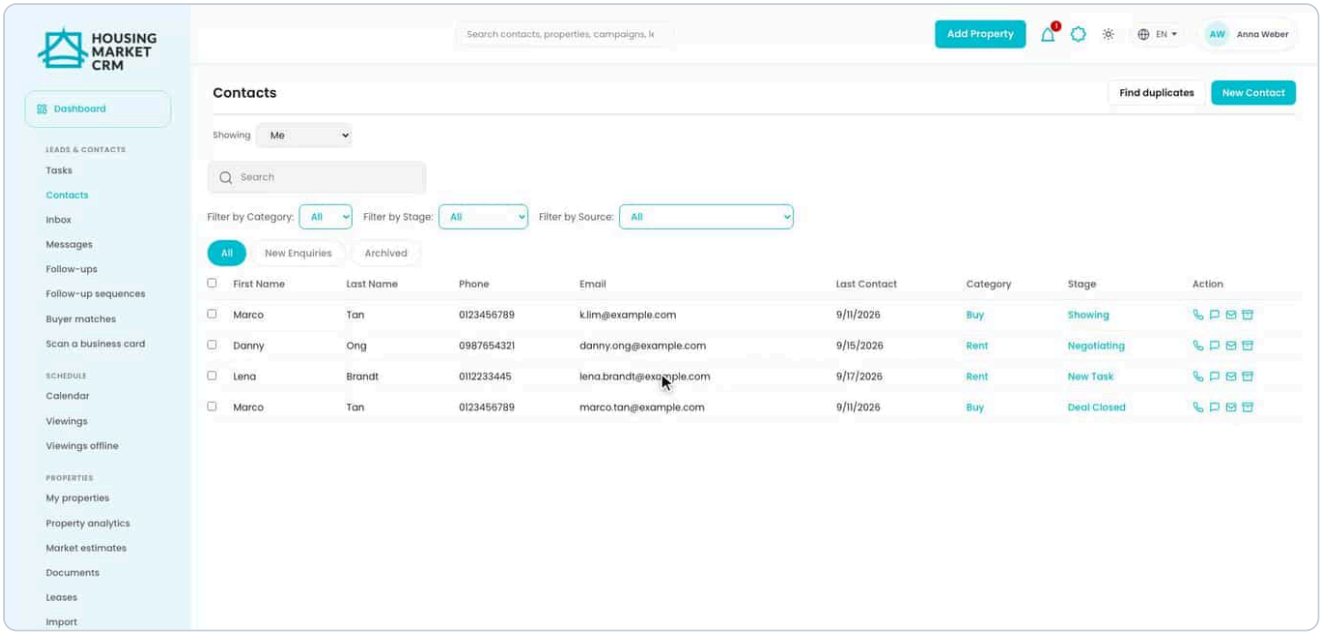
Gelen kutusu portal taleplerini ve yanıtlarınızı, Housing Market Ads potansiyel müşterilerini ve CRM'den gönderdiğiniz e-postaları kişi başına tek bir yazışmada toplar. Her kişide ayrıca zaman çizelgesi, notlar, yorumlar, dosyalar ve bekleyen takipler bulunur; böylece üç hafta sonra bir konuşmaya dönmek onu hafızadan yeniden kurmak anlamına gelmez.

CRM'in henüz yapmadığı şey kendi e-posta kutunuzu okumak, WhatsApp'ı taşımak ya da bir Housing Market Cloud web sitesine gelen talepleri toplamaktır. Gmail veya Microsoft 365 posta kutunuzla çift yönlü eşitleme, WhatsApp Business üzerinden gönderim ve Cloud bağlantısı yapım aşamasındadır. Pro'da WhatsApp şablonları saklayabilir ve metni hazır şekilde WhatsApp'ı telefonunuzda açabilirsiniz — "WhatsApp şablonları nasıl çalışır?" bölümüne bakın. Takviminiz ise farklı: Pro'da Google Calendar ve Outlook, CRM ile şimdiden iki yönde eşitleniyor — "CRM'i takvimimle eşitleyebilir miyim?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Alıcılarla iletişimi takip edebilir miyim?**

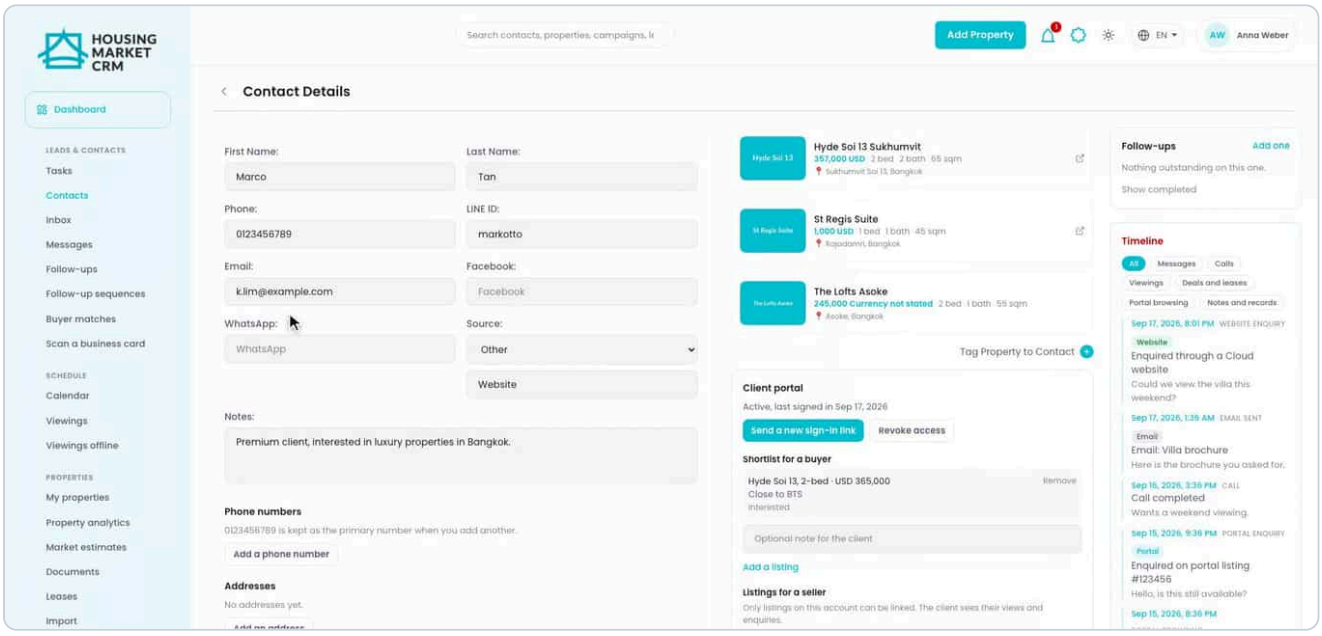
ADIM ADIM

1 Contacts (Kişiler) bölümünü açın.



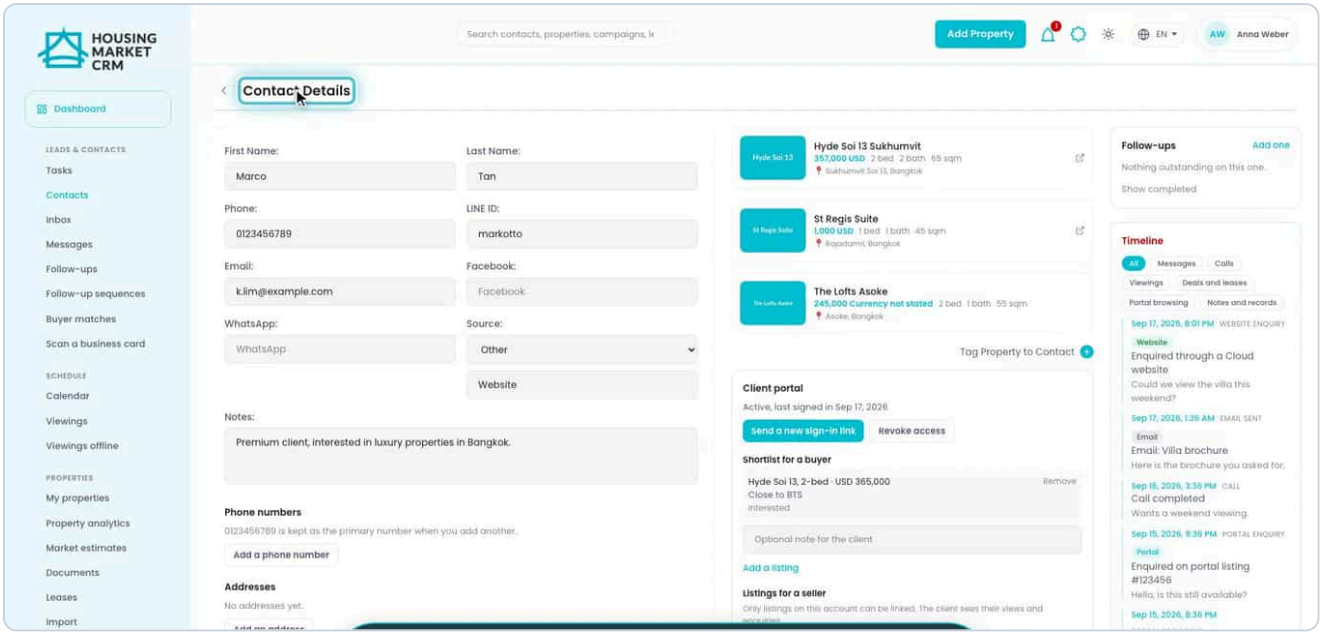
Şekil 23.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Listenizden bir kişiyi açın.



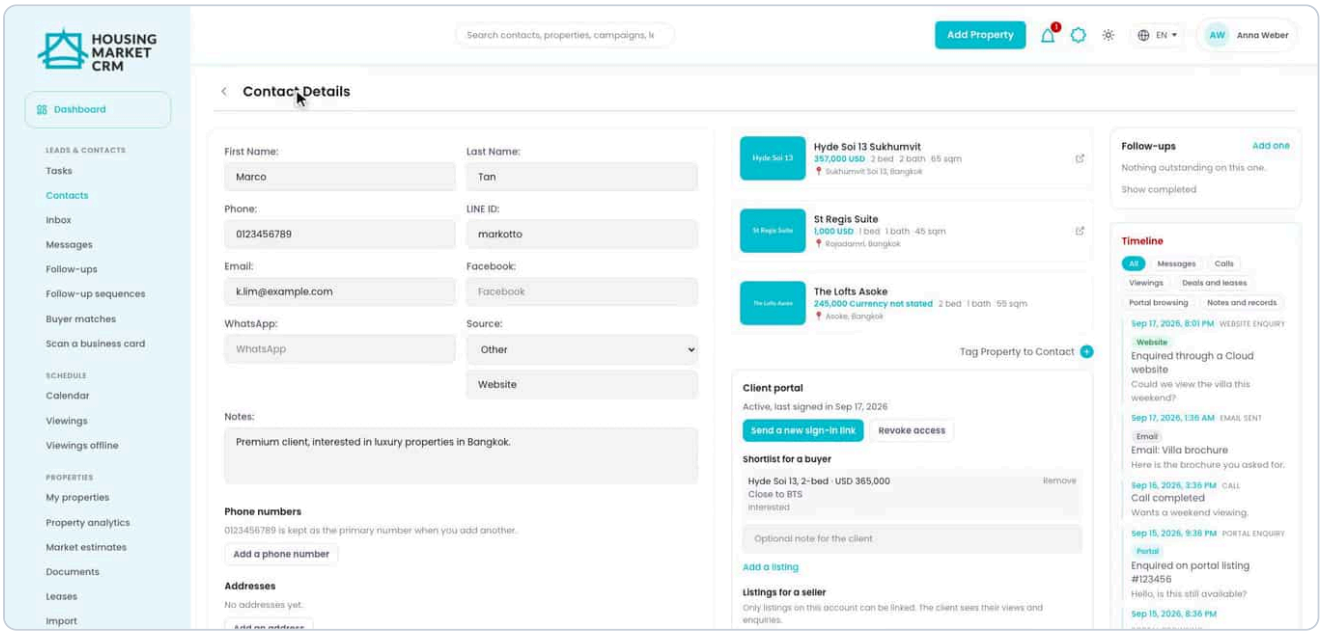
Şekil 23.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Bilgileri, mesajlaşma hesapları ve kaynağı en üstte.



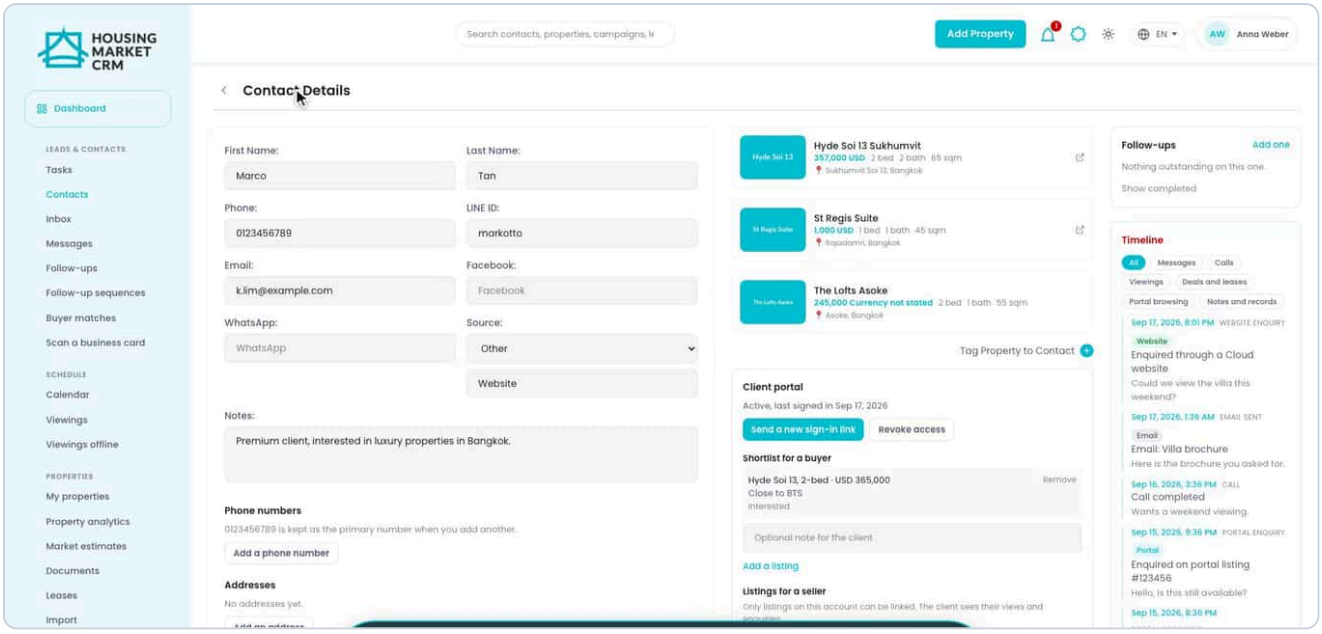
Şekil 23.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Timeline (Zaman Tüneli) bölümüne kaydırın.



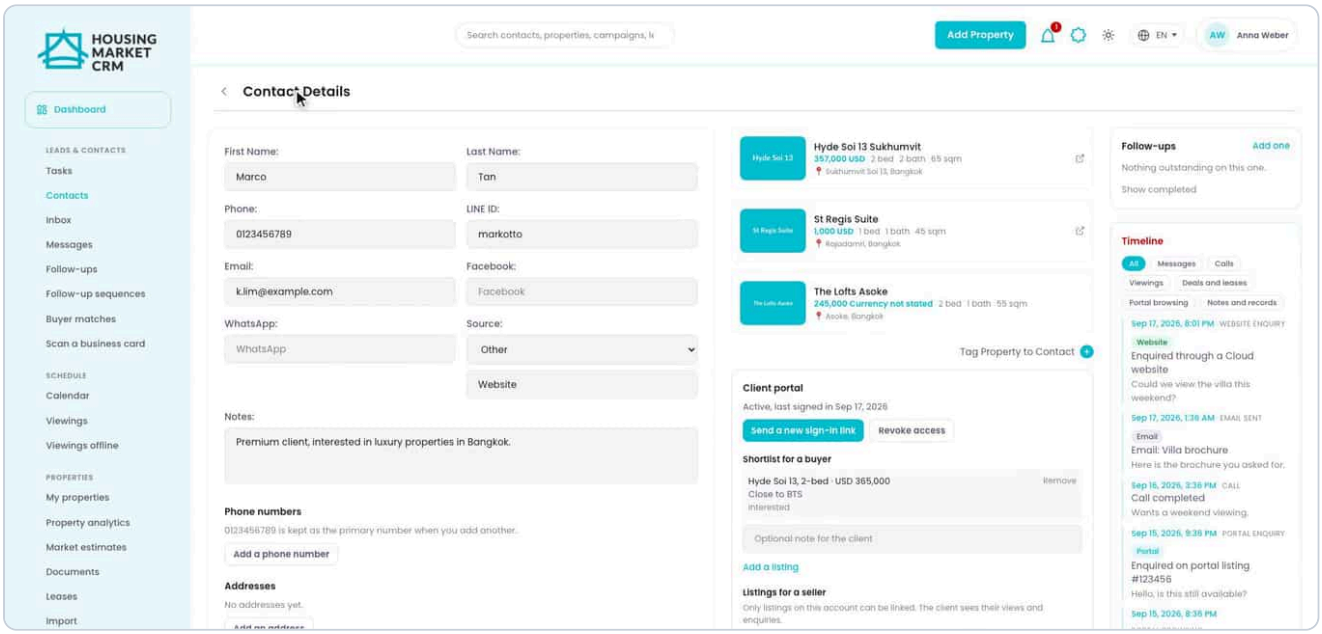
Şekil 23.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Talepler, web sitesi ve reklam potansiyel müşterileri, e-postalar ve yer göstermeler — sırayla.



Şekil 23.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Tüm hikâyeyi bilmek için her görüşmeden önce kontrol edin.



Şekil 23.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'deki gelen kutusu nedir? — faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-the-unified-inbox

24 BÖLÜM 24

Yinelenen kişileri birleştirin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. CRM, aynı kişinin iki kez girilmiş gibi göründüğü kayıtları bulur; silme yetkisine sahip bir kullanıcı da bir çifti tek bir kayıtta birleştirebilir. Saklamadığınız kayıt yok edilmez, arşivlenir.

Kişiler'i açın ve mükerrer kayıtlar görünümünü seçin. CRM her kişiyi diğer her kişiyle karşılaştırır ve bulduğu çiftleri ne kadar emin olduğuna göre gruplar: aynı e-posta adresi, aynı telefon numarası ve ad ya da yalnızca ortak bir telefon numarası — bu sonuncusu aynı hanedeki iki kişi olabilir, bu yüzden gösterilir ama asla varsayılmaz.

Birleştirmeden önce iki kaydı da açın. Birleştirme bir kişiyi korur ve diğerine bağlı her şeyi — potansiyel müşterileri, notları, etkinlik geçmişini, dosyaları ve kampanya geçmişini — ona taşır, ardından ikinci kaydı arşivler. Ekran, onaylamanızdan önce bunu söyler: silinmeyecek, arşivlenecek.

Birleştirmenin kendisi yine geri alınamaz ve bu, kaydın yok olmasından başka bir şeydir. Kişi korunur ve arşivlenen kayıt, geçmişinin hangi kişiye gittiğini belirtir; korunmayan şey, her notun, takibin ve dosyanın hangi taraftan geldiğidir — dolayısıyla onları yeniden ayırmaya yarayacak bir şey kalmaz. İki kaydın tek bir kişi olduğundan emin olduğunuzda birleştirin.

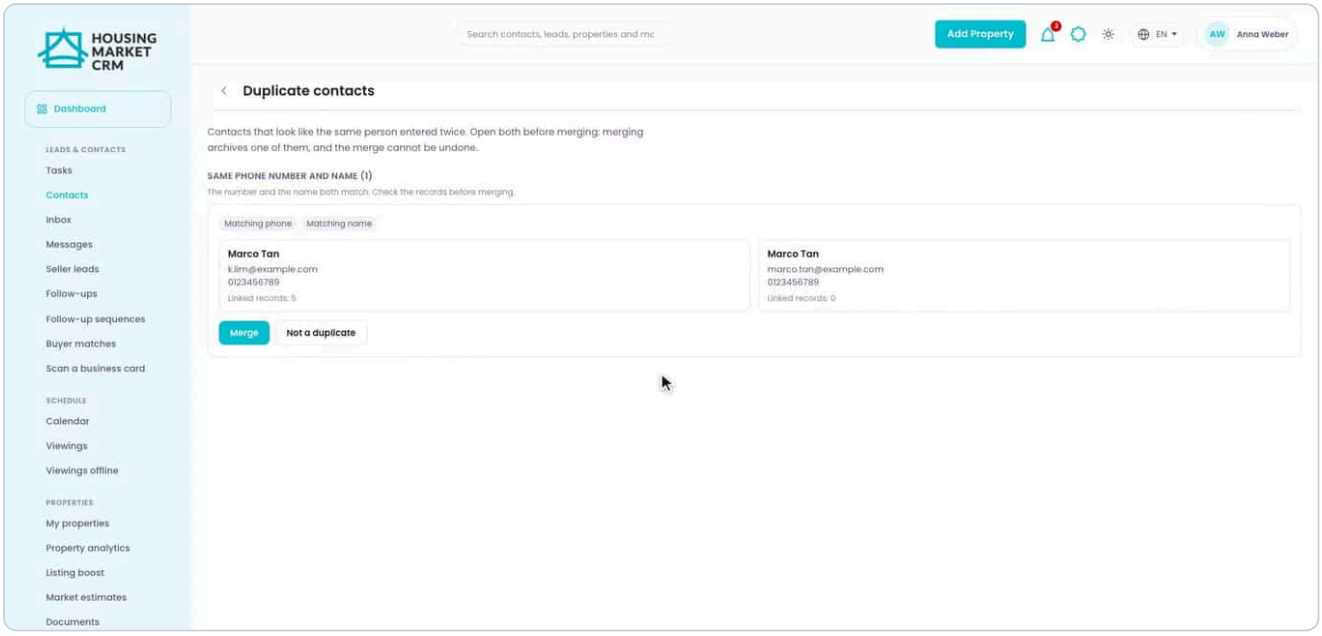
Birleştirme bir kaydı arşivlediği için silmeyle aynı yetkiyi gerektirir. Bir ekip hesabında bu, silme yetkisine sahip bir yönetici ya da bir admin demektir; bir danışman mükerrer kayıtları görebilir ama birleştiremez. Bir çifti artık önerilmemesi için Mükerrer değil olarak da işaretleyebilirsiniz — ve daha önce birleştirdiğiniz bir çift öneri olarak geri gelmez.

Arşivin ne olduğu ve bir kaydı arşivden nasıl çıkaracağınız için "Bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi ya da bir çalışanı sildiğimde ne olur?" yanıtına bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Mükerrer kişileri birleştirebilir miyim?**

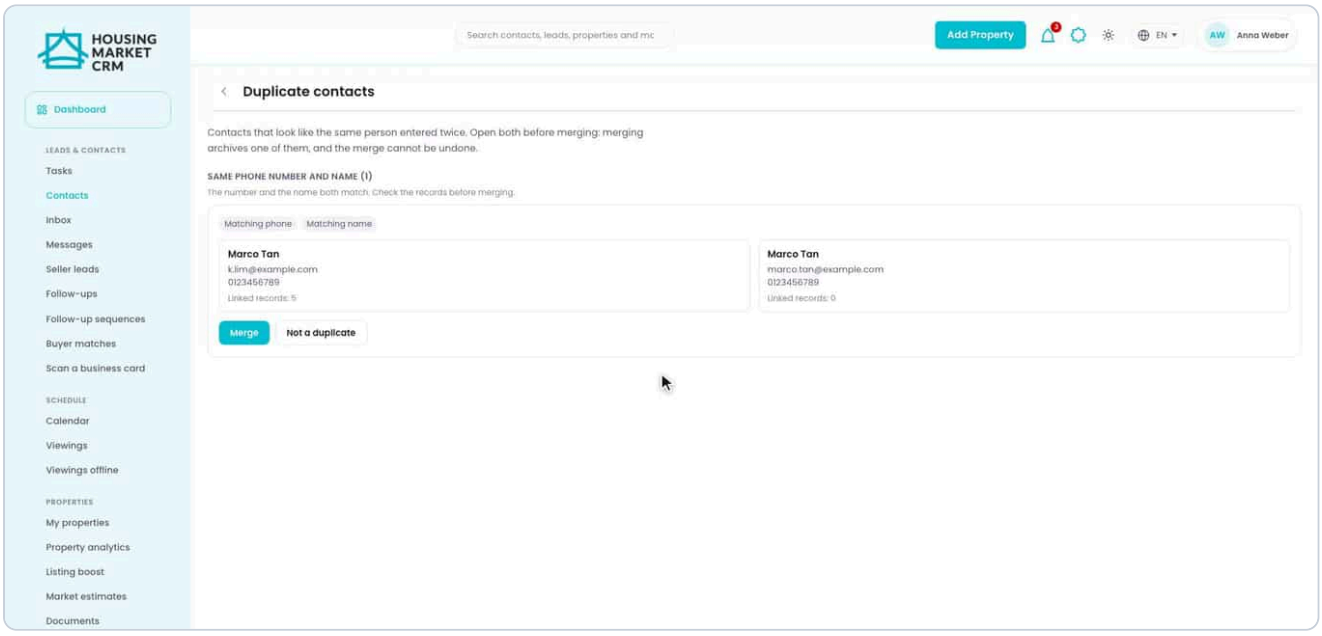
ADIM ADIM

1 Kişiler bölümünden Yinelenen kişiler'i açın.



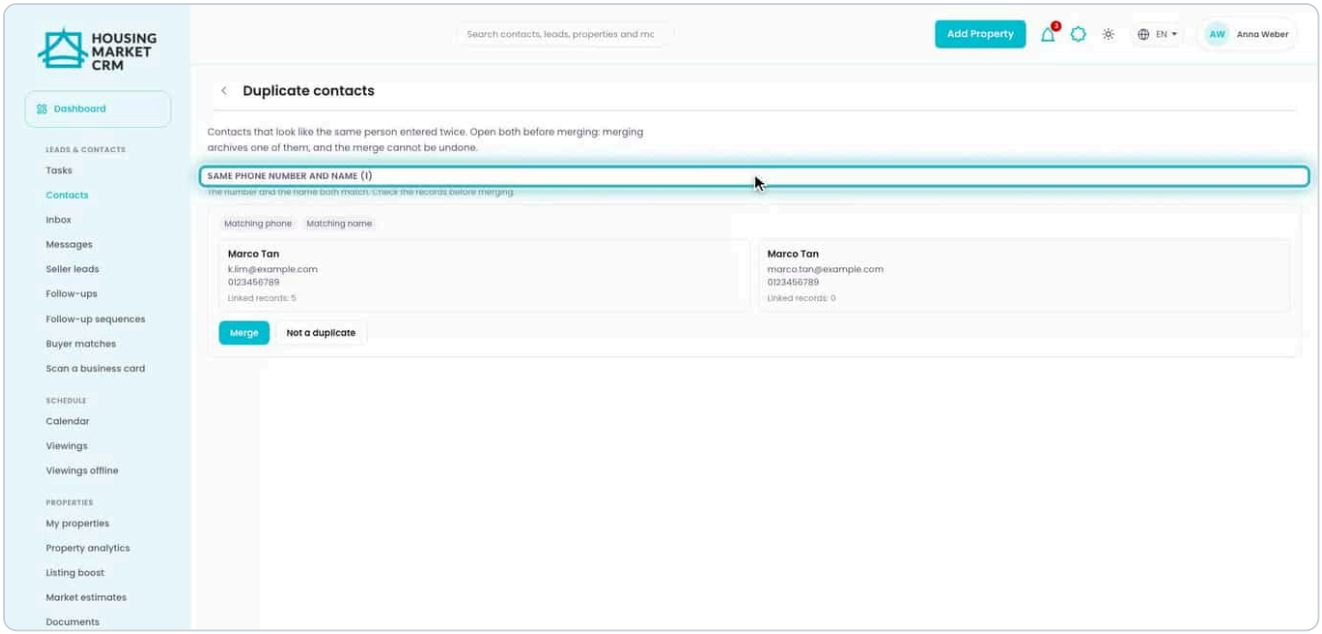
Şekil 24.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Aynı kişi gibi görünme nedenine göre gruplanır.



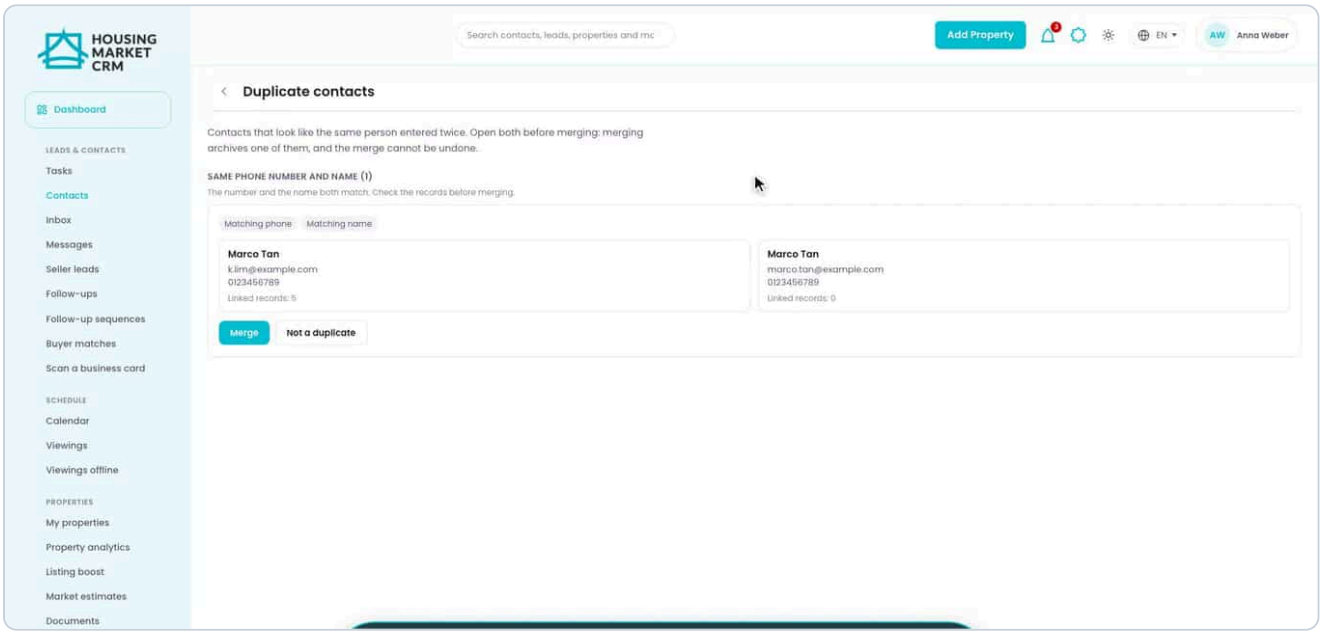
Şekil 24.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Burada: aynı telefon numarası ve aynı ad.



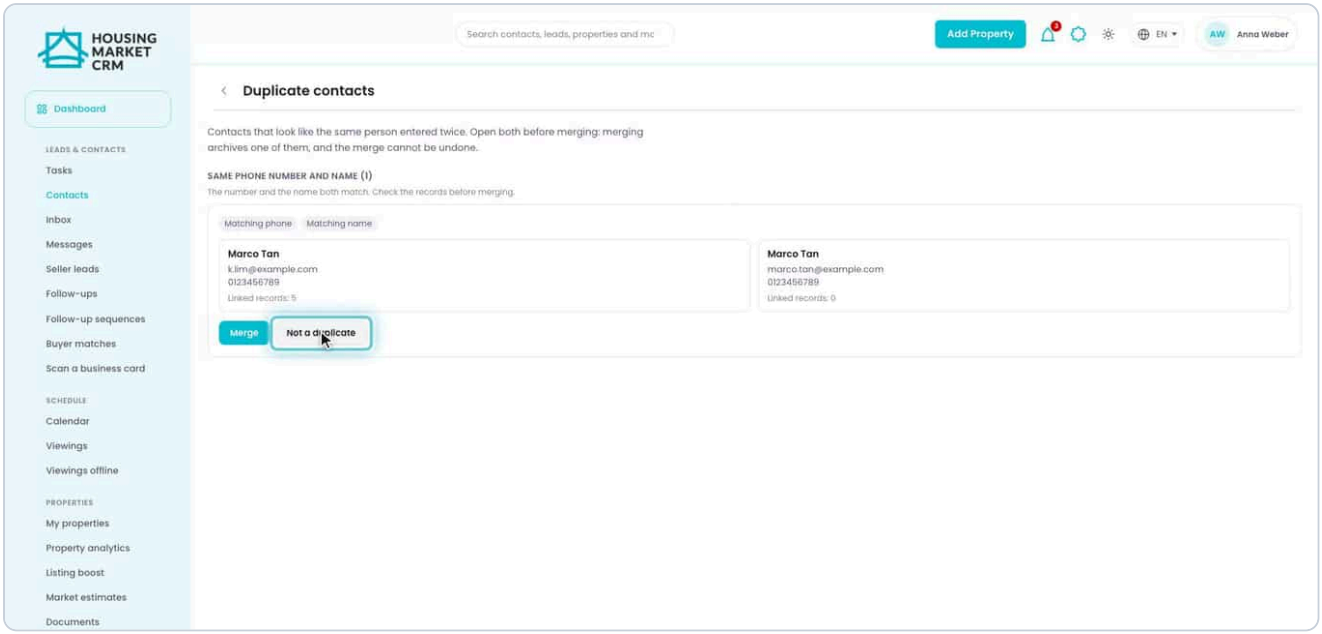
Şekil 24.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Bağlantılı kayıtlar'ı kontrol edin — yoğun olan kayıt saklanmalı.



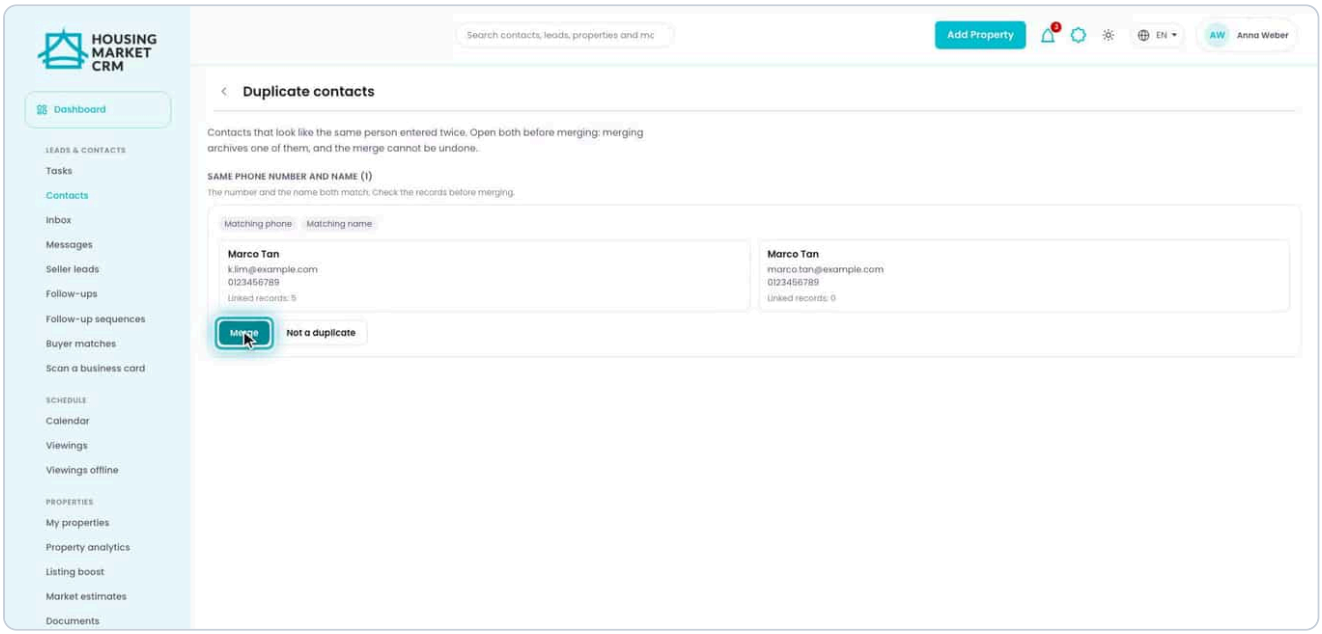
Şekil 24.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Yinelenen değil, listenin bir daha sormasını önler.



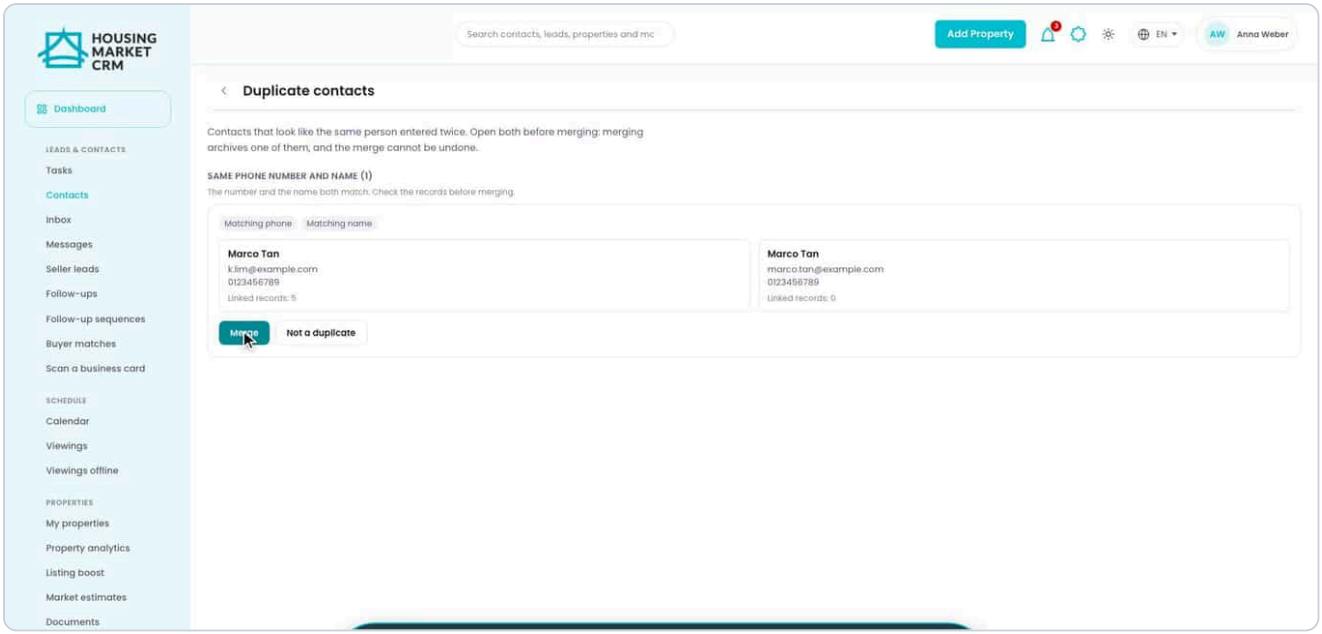
Şekil 24.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Birleştirme bir tarafı arşivler — ve geri alınamaz.



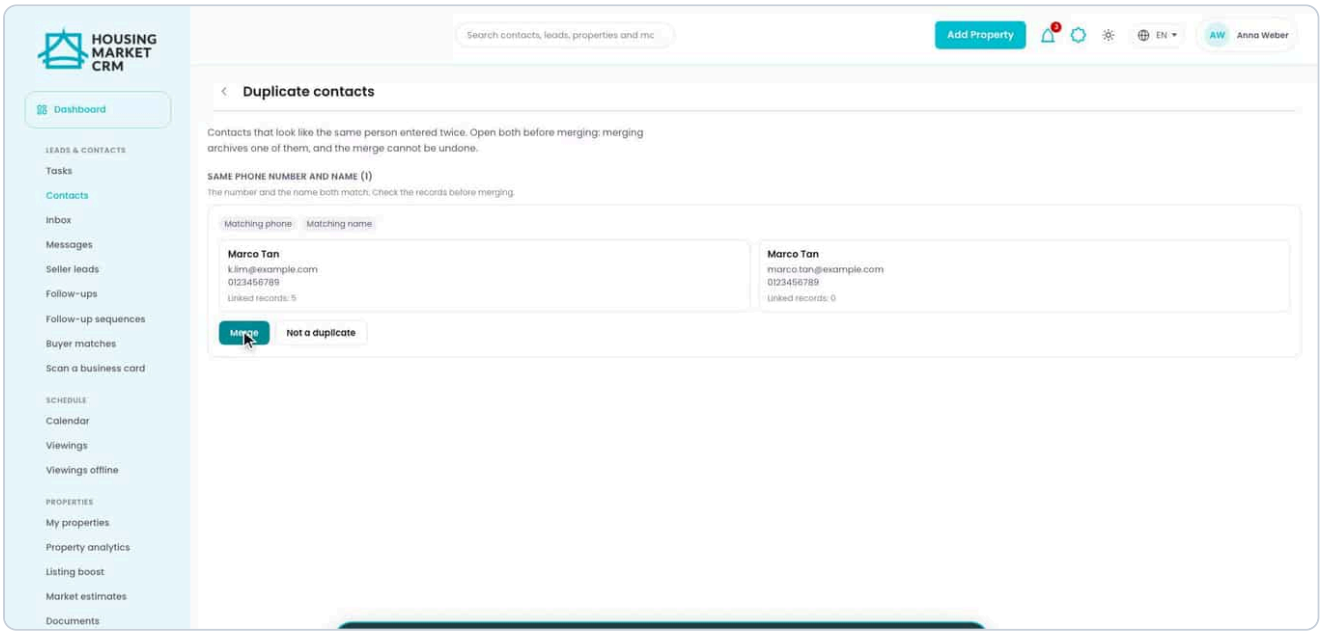
Şekil 24.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Bu yüzden önce ikisini de açın. Hiçbir şey silinmez, ama geri de gelmez.



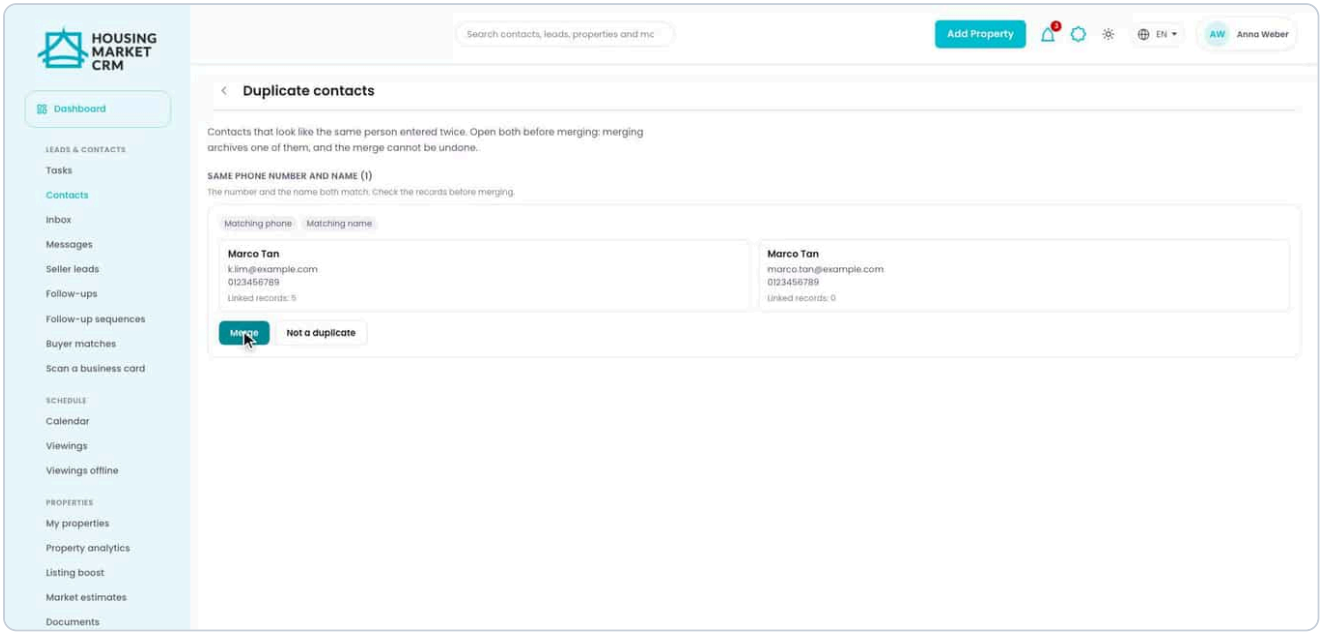
Şekil 24.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Biri adı yazar, diğeri numarayı — ve artık iki kayıt olur.



Şekil 24.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Yıllık temizlik değil, aylık alışkanlık hâline getirin.



Şekil 24.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi ya da bir çalışanı sildiğimde ne olur?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

KISIM 3

Gayrimenkuller ve ilanlar

25 Gayrimenkullerinizi yönetin

26 Gayrimenkul ekleyin

27 Gayrimenkulü portalda yayınlayın

28 Portal ilanlarınız

29 Gayrimenkulü arşivleyin ve geri yükleyin

30 Gayrimenkul istatistikleri

31 Gayrimenkulleri toplu yükleyin

32 AI Listing Writer

33 İlanı öne çıkarın

34 Pazar değer tahmini raporları

25 BÖLÜM 25

Gayrimenkullerinizi yönetin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Bir gayrimenkulü her planda CRM'de tutabilir, Pro ile de bulunduğu ülkenin portalında yayınlayabilirsiniz. Yayına girdikten sonra ana bilgilerini CRM'de düzenlemek portaldaki ilanı da değiştirir ve bir kenara kaldırdığınız gayrimenkul silinmez, arşivlenir.

Bir gayrimenkul yalnızca CRM'de bulunabilir — sözleşmesini imzaladığınız ama henüz yayına almadığınız bir satıcı ya da henüz ilan etmeye hazır olmadığınız bir şey. Siz aksini söyleyene kadar gizli kalır ve bu bilinçli bir tercihtir: varsayılan yayınlamak olsaydı, bir form gönderildi diye bir satıcının adresi herkese açık bir pazar yerinde görünürdü.

Pro ile onu yayınlayabilirsiniz; gayrimenkul sizin bulunduğunuz ülkenin değil, kendisinin bulunduğu ülkenin portalına gider, böylece İspanya'daki bir ev İspanya pazar yerine ulaşır. Diğer her ilan gibi o portalın normal onay sırasına girer.

CRM'den yayınladığınız bir gayrimenkul yayına girdikten sonra, onu CRM'de düzenlemek portaldaki ilanı da değiştirir: başlık, açıklama, adres, fiyat, yatak odası, banyo, yaşam alanı ve ilan türü. Konum, gayrimenkul türü, harita işareti veya fotoğraflarda yapılan bir değişiklik, yayındayken yalnızca CRM'e kaydedilmek yerine reddedilir. Doğrudan portalda oluşturduğunuz veya bir gayrimenkul beslemesinden gelen ilanlar CRM'de salt okunur gösterilir — bkz. "Portal ilanlarımı CRM'de görebilir miyim?".

CRM'in gösterdiği her ilan bağlantısı, siz hangi ülkede olursanız olun, ilanı kendi ülkesinin portalında açar.

Bir gayrimenkul eklemek için Portföy ekle'yi seçin ve formu doldurun; taslak olarak kaydedip daha sonra yayınlayabilirsiniz. "CRM'de nasıl gayrimenkul eklerim?" bölümüne bakın.

Bir gayrimenkulü bir kenara kaldırmak

Silme yoktur. İşiniz biten bir gayrimenkul arşivlenir: Portföylerim'den çıkıp Arşivlenen görünümüne geçer ve adresini, fiyatını, fotoğraflarını, geçmişini ve ona dokunmuş potansiyel müşteriler, anlaşmalar ve görevlerle bağlantılarını korur. Geri yükle onu yerine döndürür. Bunun bir süre sınırı yoktur ve onu silmeyi bekleyen hiçbir şey yoktur — buradaki arşiv, bir şeyleri koyduğunuz bir yerdir; silinmeye giden yolda bir durak değil.

Bir gayrimenkul arşivdeyken onu düzenleyemez, yayınlayamaz veya yayına alamazsınız; önce geri yükleyin. Arşivleme yalnızca CRM içinde olur. Bir portalda zaten yayınlanmış bir gayrimenkul o portalda aynen yayında kalır; istediğiniz şey ilanın kaldırılmasıysa onu portalda kaldırın.

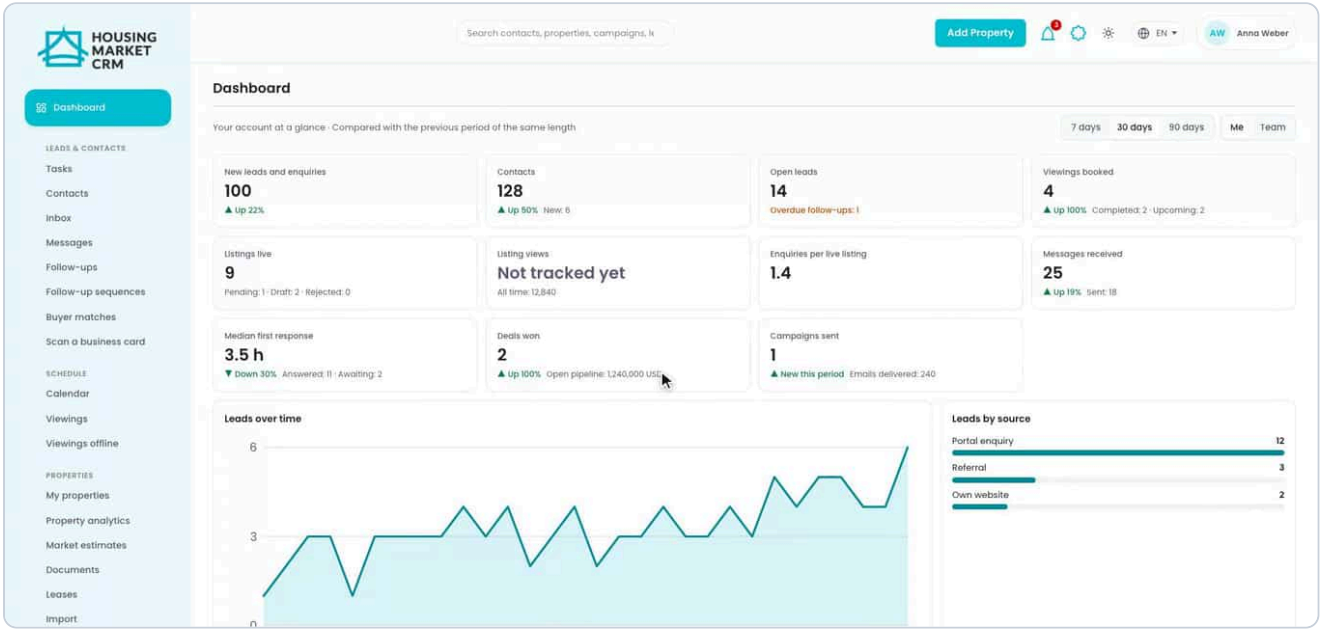
Bir portföyün tamamını taşımak

Tüm portföyü bir CSV dosyasından veya bir XML besleme dosyasından taşımak, ücretsiz plan dahil her planda ücretsizdir: Portföylerim'de Dosyadan içe aktar'ı seçin, dosya başına en fazla 5.000 satır. İçe aktarılan her gayrimenkul taslak olarak gelir ve siz yayımlayana kadar hiçbir şey yayımlanmaz. "Gayrimenkulleri bir dosyadan nasıl içe aktarırım?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Gayrimenkul ilanlarımı yönetebilir miyim?**

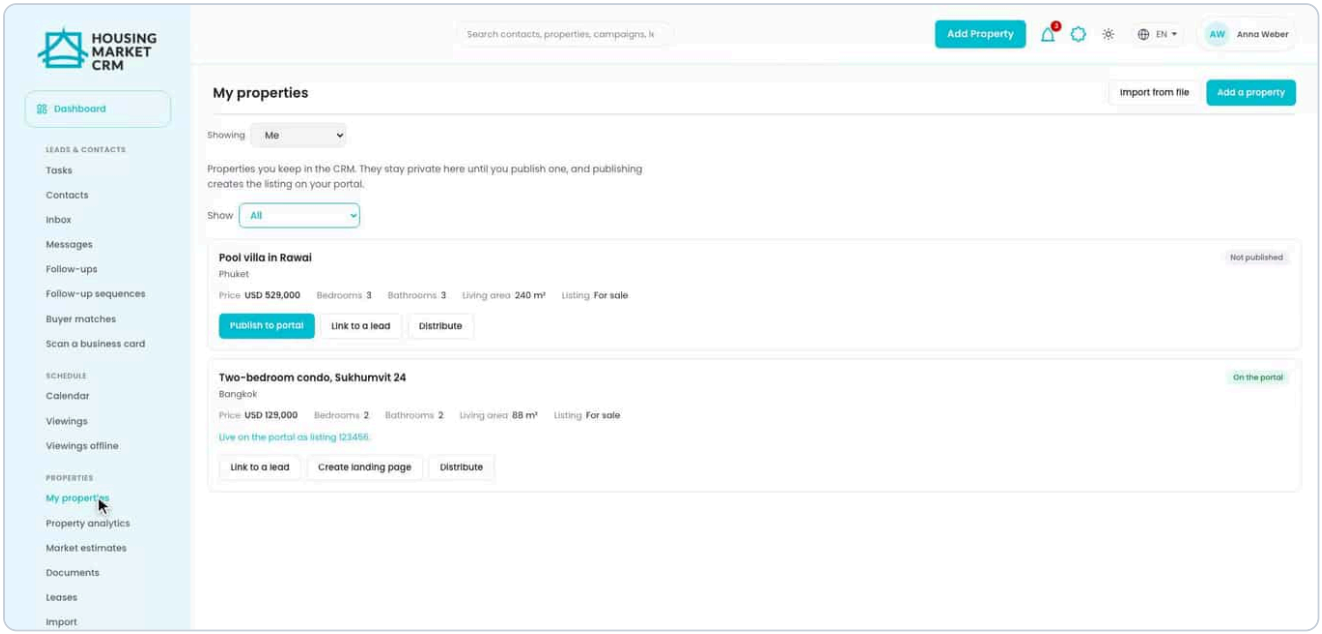
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



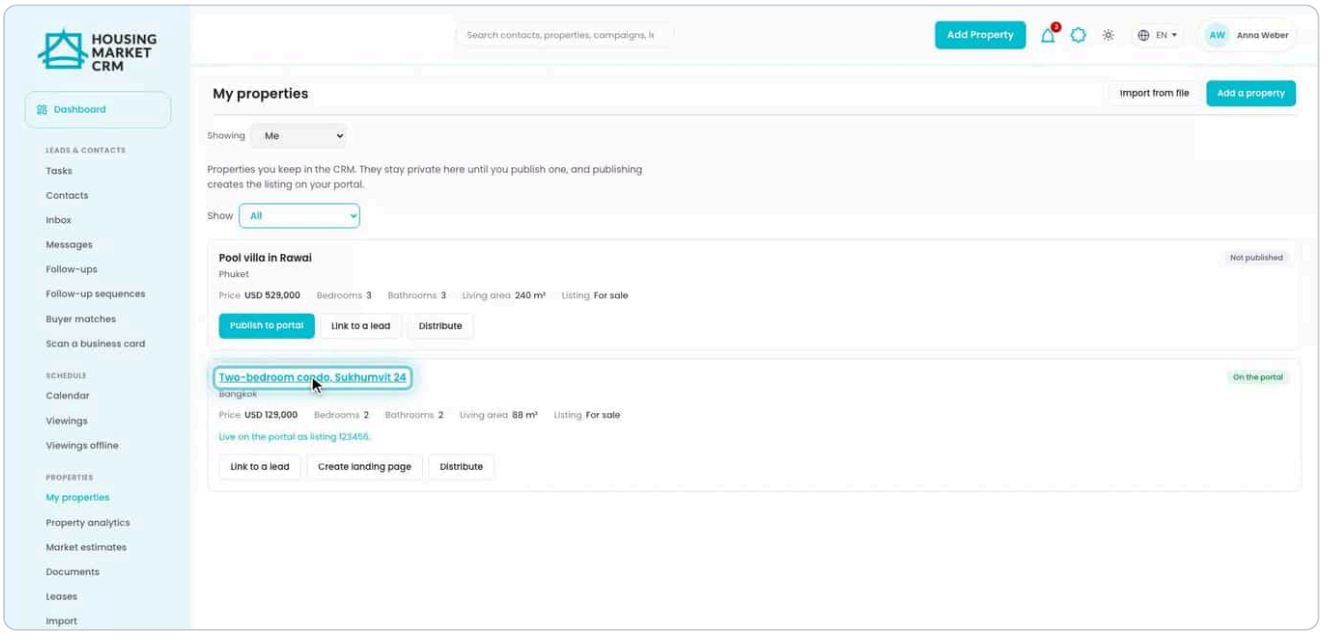
Şekil 25.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden My properties'e tıklayın.



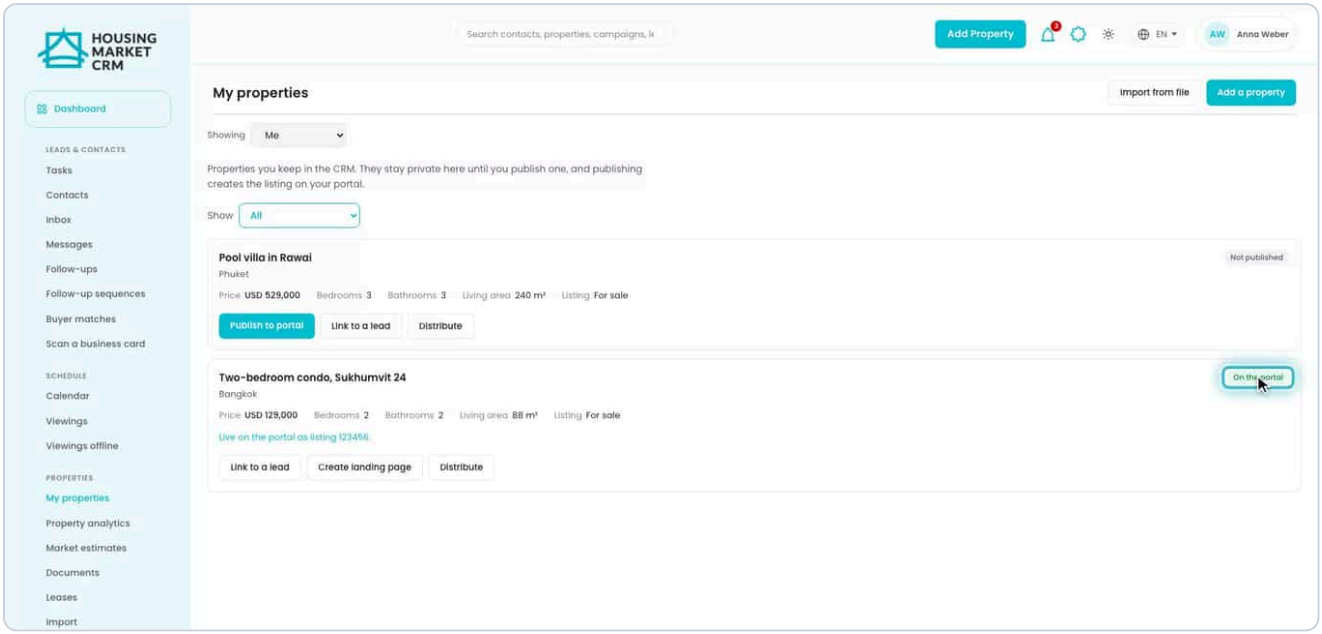
Şekil 25.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Her kartta fiyat, oda, alan ve ilan türü yer alır.



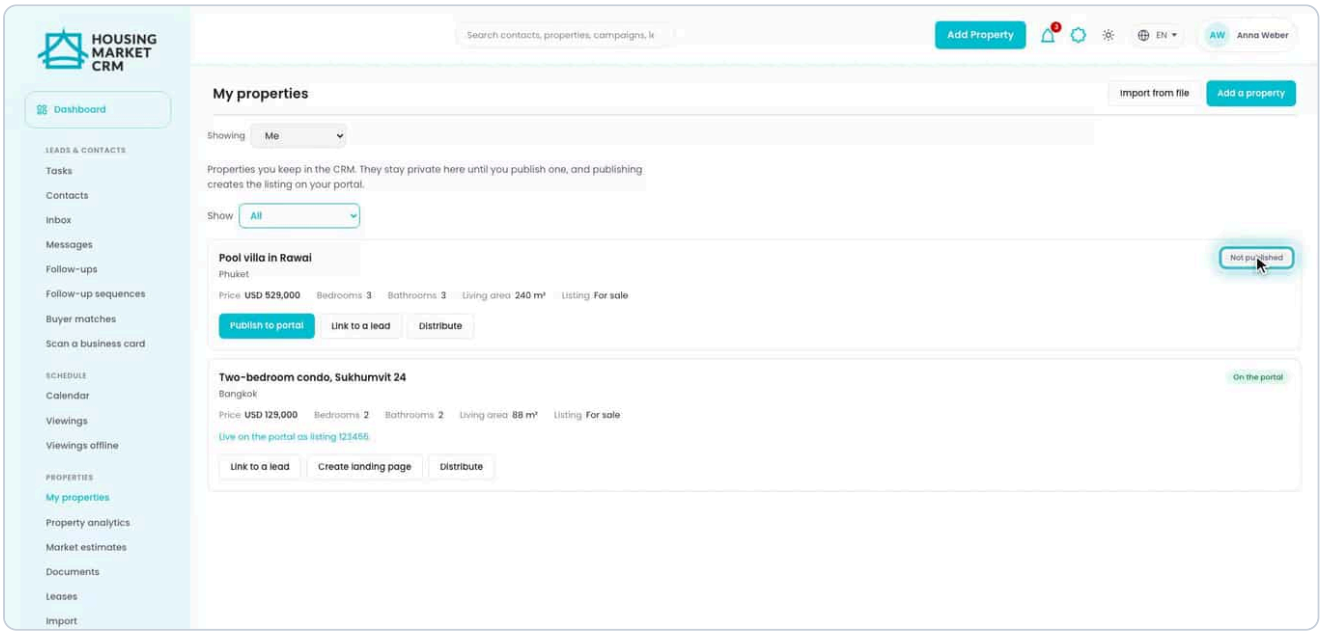
Şekil 25.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 On the portal, ilanın yayında olduğu anlamına gelir.



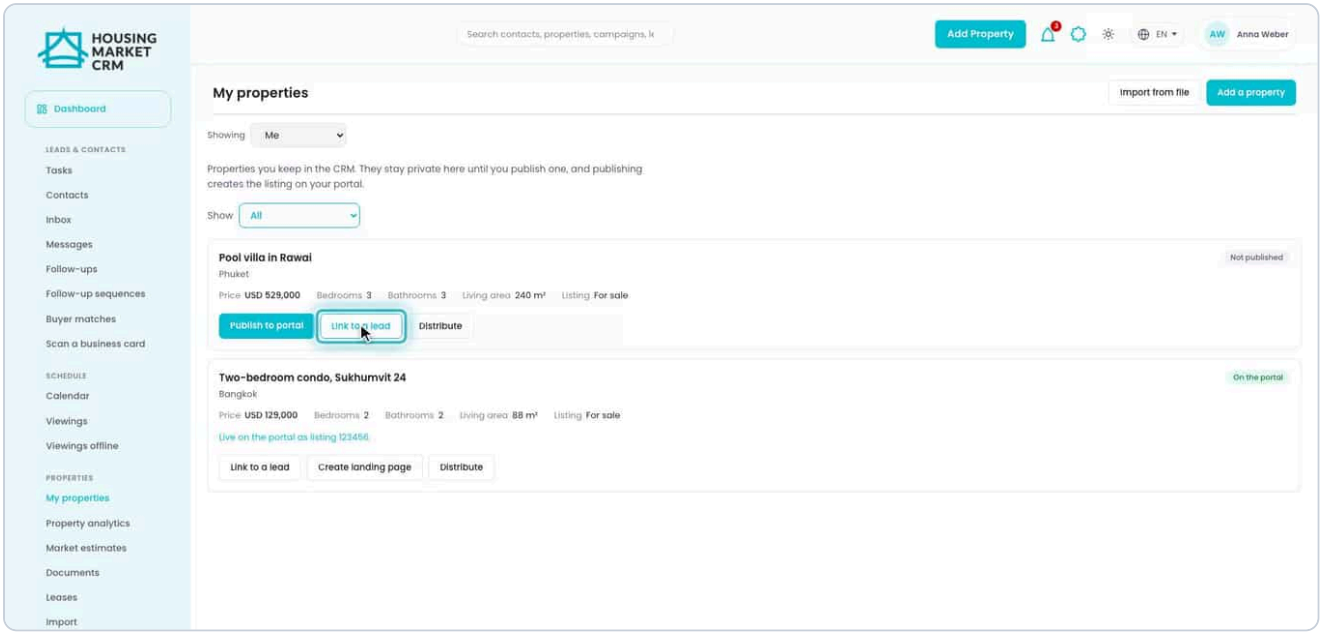
Şekil 25.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Not published ilanlar CRM'de gizli kalır.



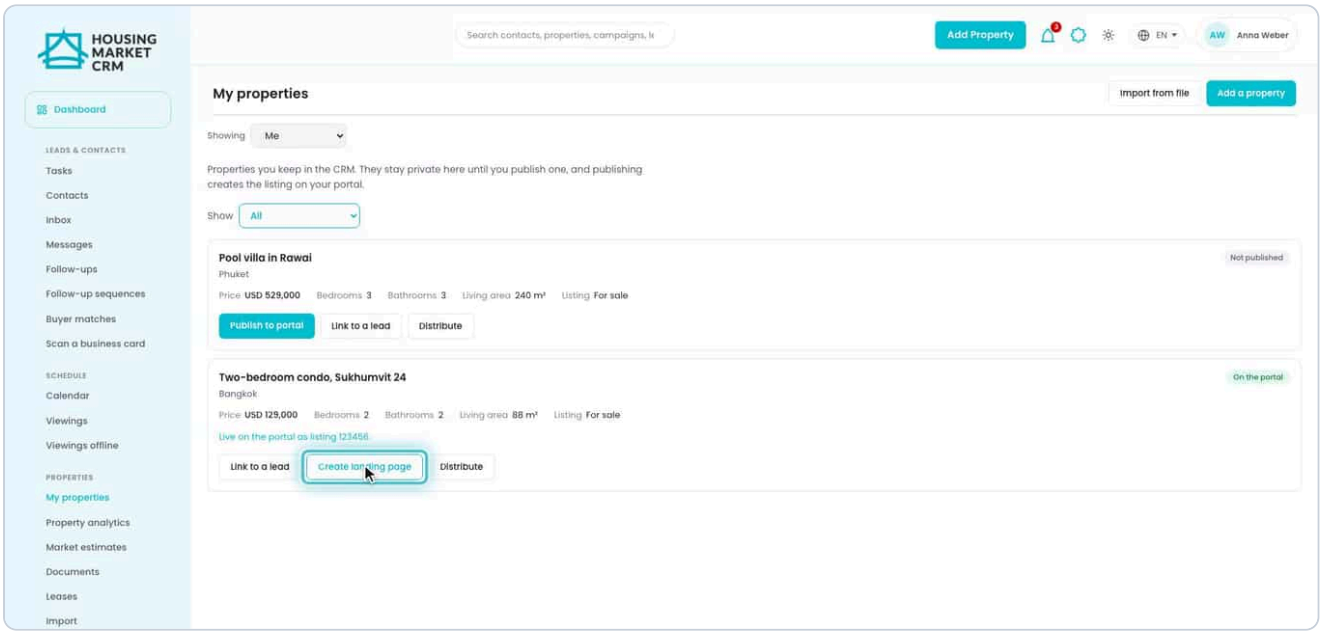
Şekil 25.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Taslağı Publish to portal ile yayınlayın potansiyel müşteriyle ilişkilendirin.



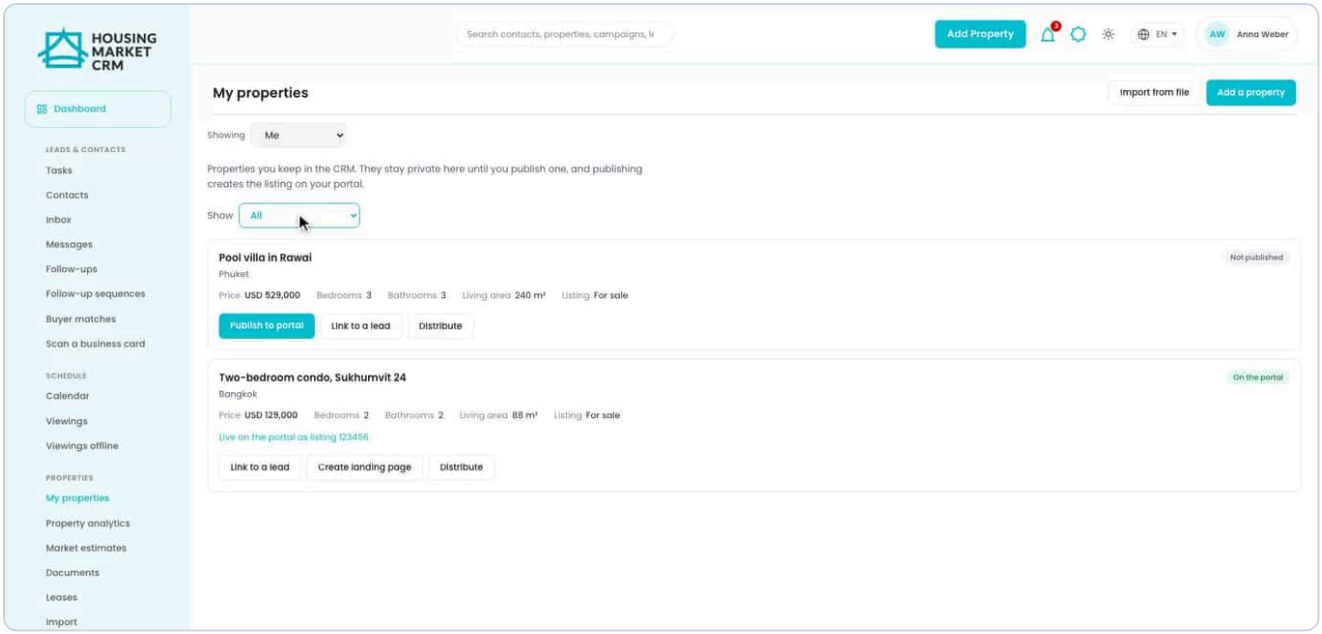
Şekil 25.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 açılış sayfası oluşturun veya dağıtın.



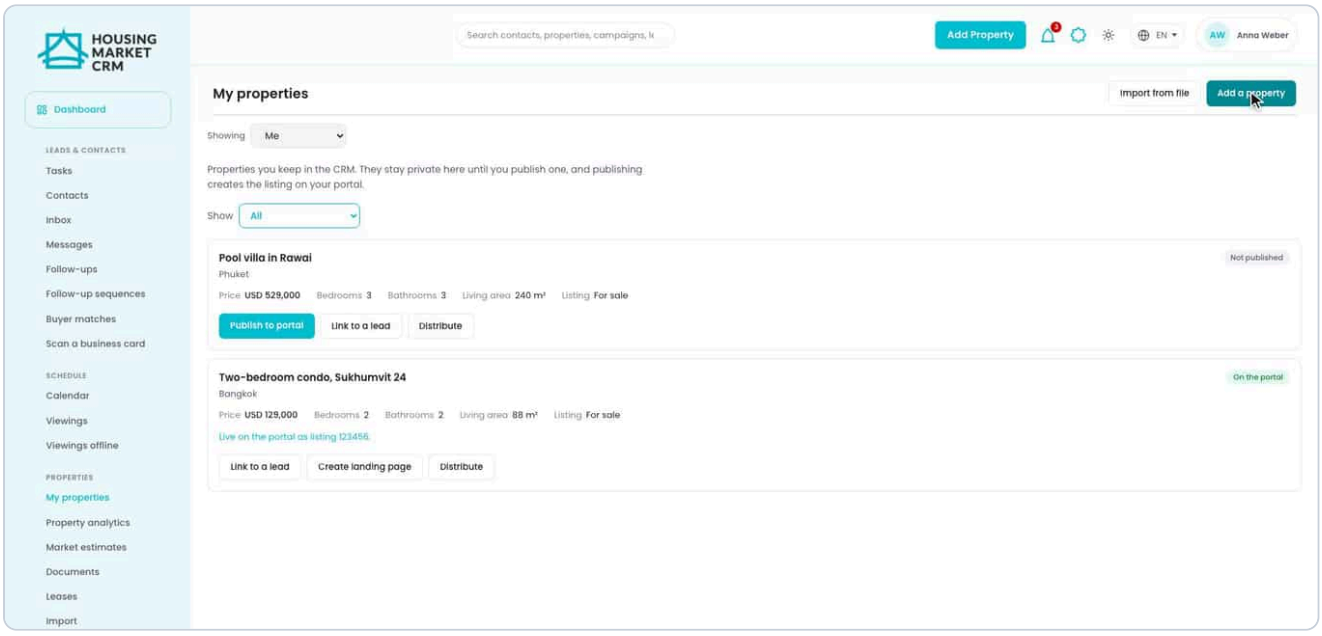
Şekil 25.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Duruma göre filtreleyin.



Şekil 25.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Yeni ilanları Add a property ile ekleyin.



Şekil 25.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'de nasıl gayrimenkul eklerim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-add-a-property
Bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi ya da bir çalışanı sildiğimde ne olur?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 BÖLÜM 26

Gayrimenkul ekleyin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Portföy ekle'yi seçin, formu doldurun — portalın gayrimenkul türleri, harita işareti ve fiyat formdadır — ardından Taslak olarak kaydet'i ya da Yayınla'yı seçin.

- Ekranın üst kısmındaki Portföy ekle'yi ya da telefonda + düğmesini seçin.
- Bir Başlık ve Adres girin. Önerilen bir adresi seçmek İl ve Şehir alanlarını doldurur ve işareti yerleştirir; doğru olduklarını kontrol edin.
- Tür'ü seçin. Liste, portalınızın kendi gayrimenkul türlerinden oluşur; örneğin Rezidans, Müstakil ev, Villa veya Arsa.
- Haritadaki konum altında, henüz işaret yoksa Haritada işaretle'yi seçin, ardından tam yeri belirlemek için işareti sürükleyin ya da haritaya dokunun.
- Fiyat'ı girin. Başka bir para birimi seçmediğiniz sürece portalınızın para birimindedir ve hiçbir zaman çevrilmez.
- Yatak odası, Banyo, Kullanım alanı bilgilerini, Satılık mı Kiralık mı olduğunu ve bir Açıklama ekleyin — ya da Pro'da Yapay zekâyla yaz'ı seçin.
- CRM'de tutmak için Taslak olarak kaydet'i, portalınızda yayına almak için Yayınla'yı seçin.

Taslak mı, yayın mı

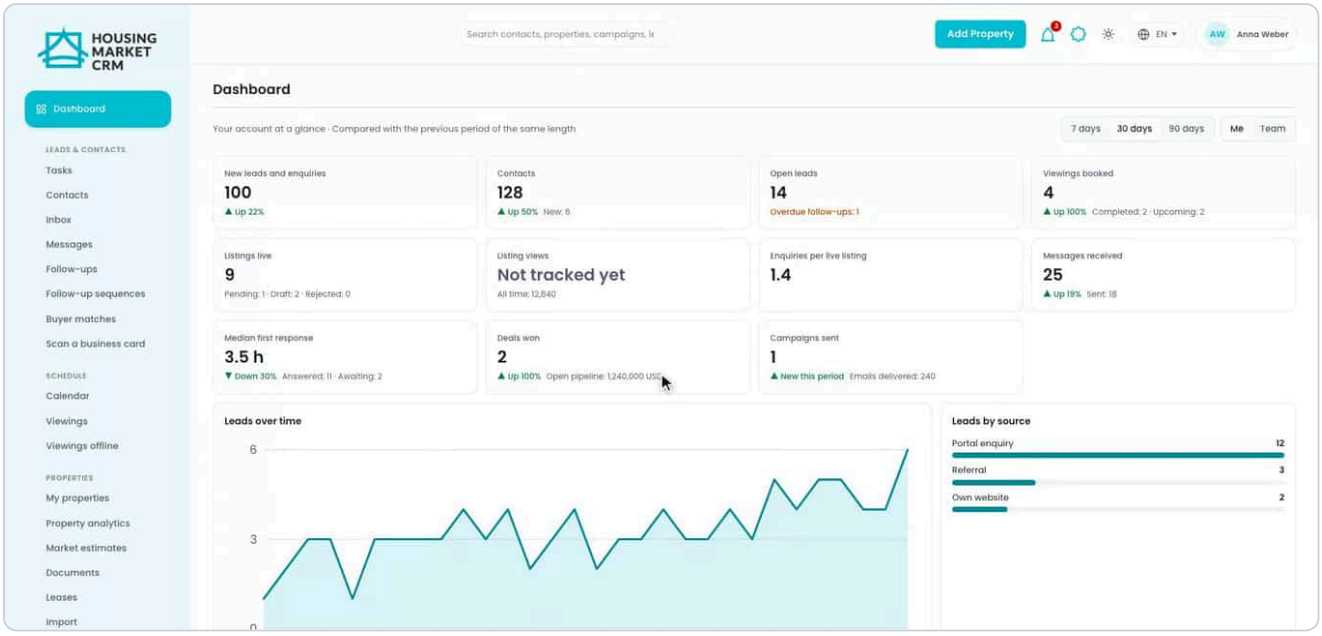
Bir taslak için yalnızca bir başlık gerekir ve taslak CRM'de kalır; portalda gösterilmez. Yayınlamak için bir fiyat, bir il, ilin şehirleri varsa bir şehir ve Fotoğraf ekle ile eklenen en az üç fotoğraf gerekir — ilk fotoğraf kapak fotoğrafıdır. Eksik olan her şey formda işaretlenir. Yayınlama Pro'nun bir parçasıdır; ücretsiz planda gayrimenkulü yine de CRM'de kaydedebilirsiniz.

Form, gayrimenkulün yayınlanacağı portalı belirtir. Bir taslağı daha sonra Portföylerim'deki sayfasından yayınlayabilirsiniz. Portalda zaten yayında olan bir gayrimenkul CRM'de düzenlenemez.

Yardım Merkezi'nden: **CRM'de nasıl gayrimenkul eklerim?**

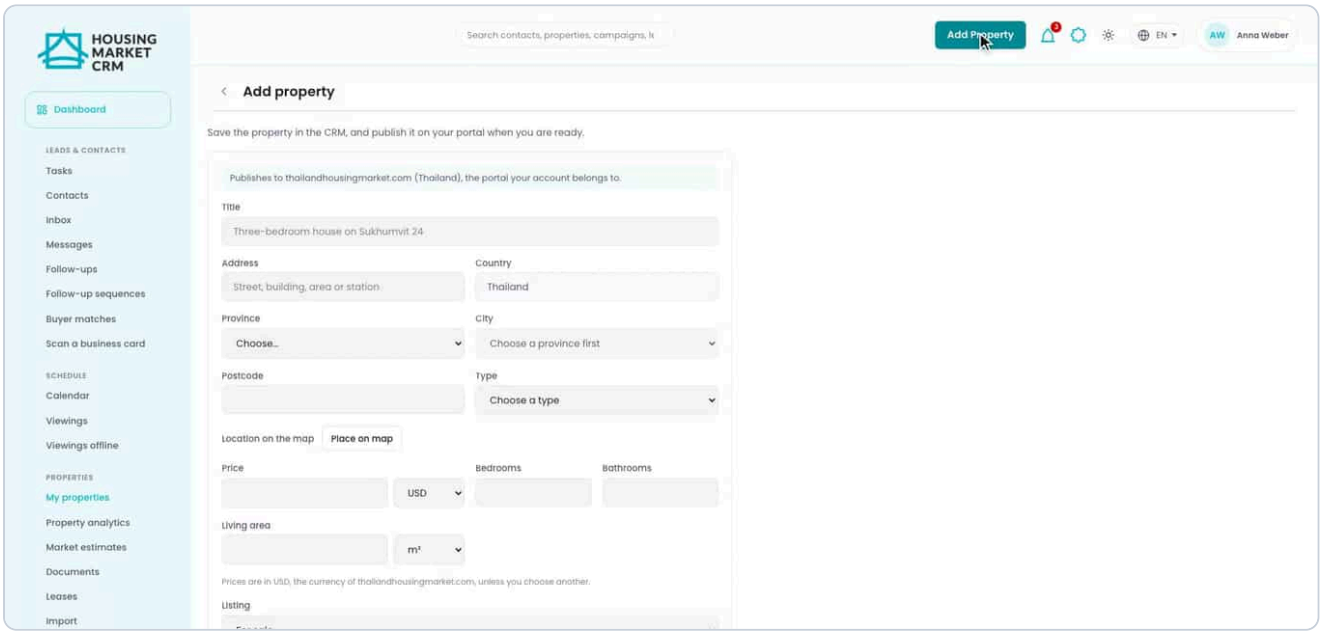
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



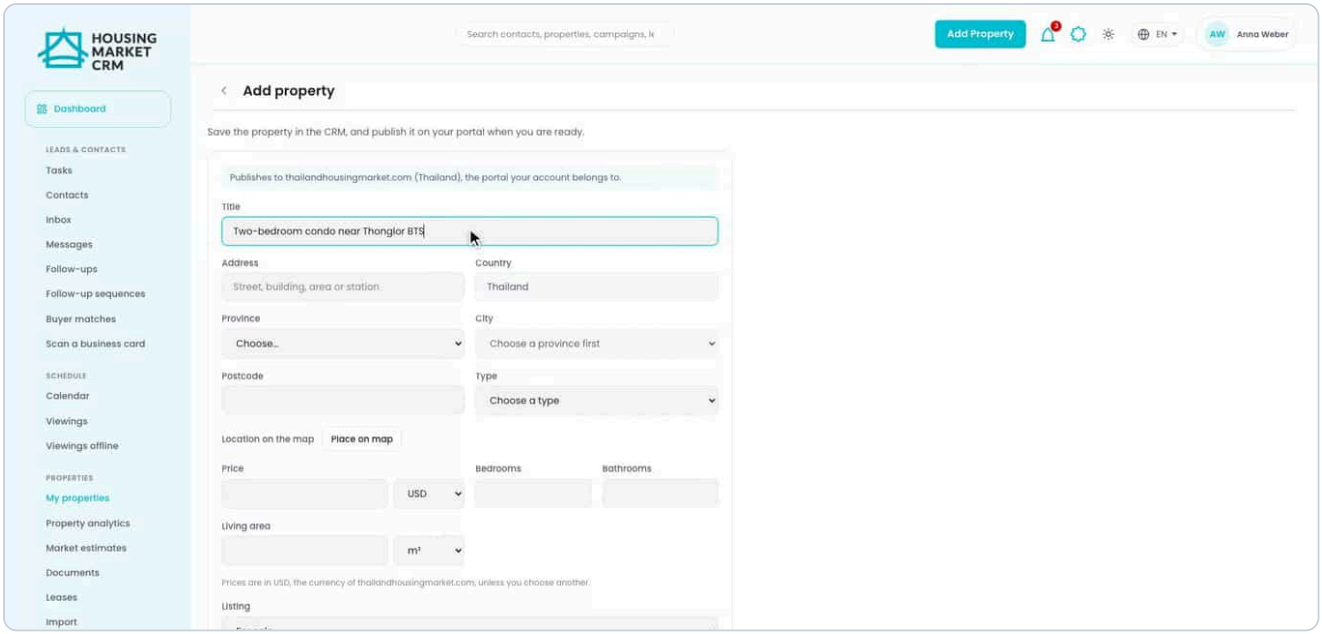
Şekil 26.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üstteki Add Property düğmesine tıklayın.



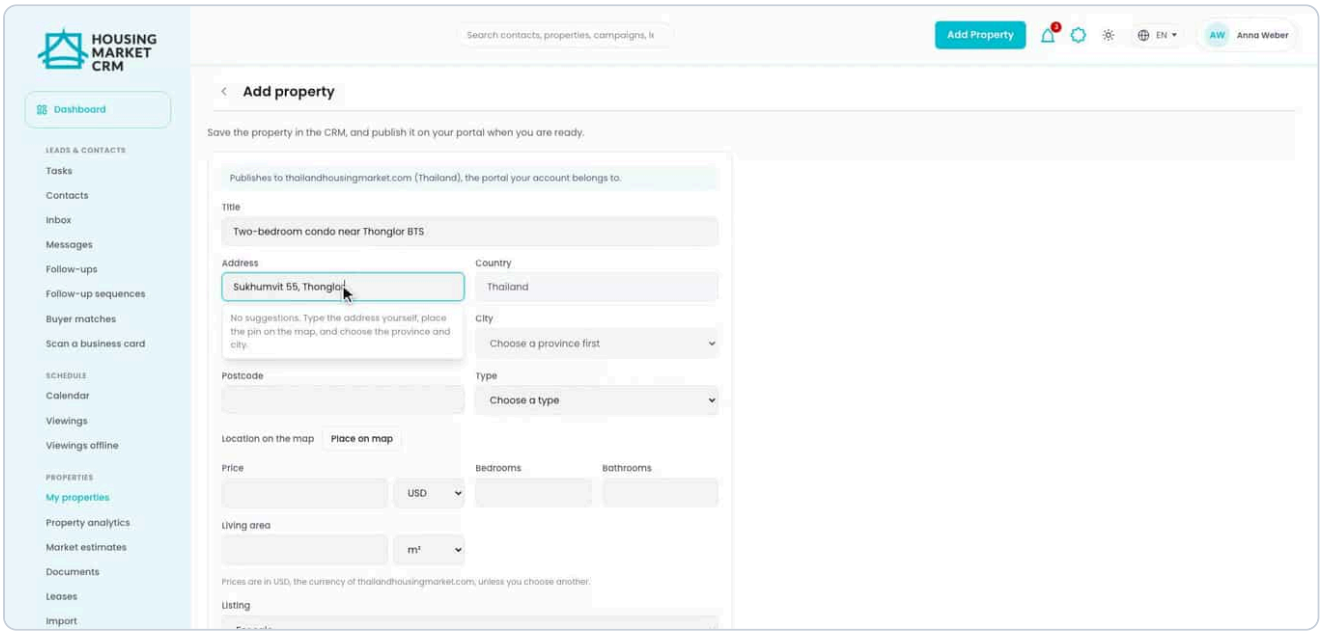
Şekil 26.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Anlaşılır bir başlık girin.



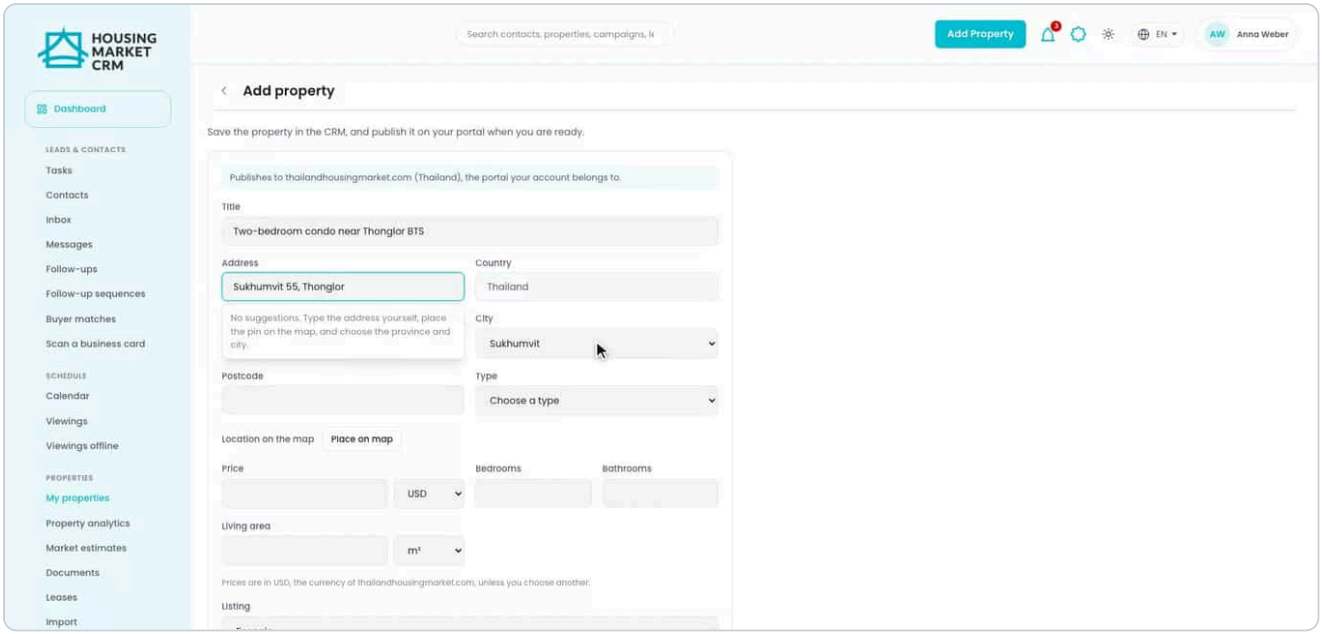
Şekil 26.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Adresi ekleyin.



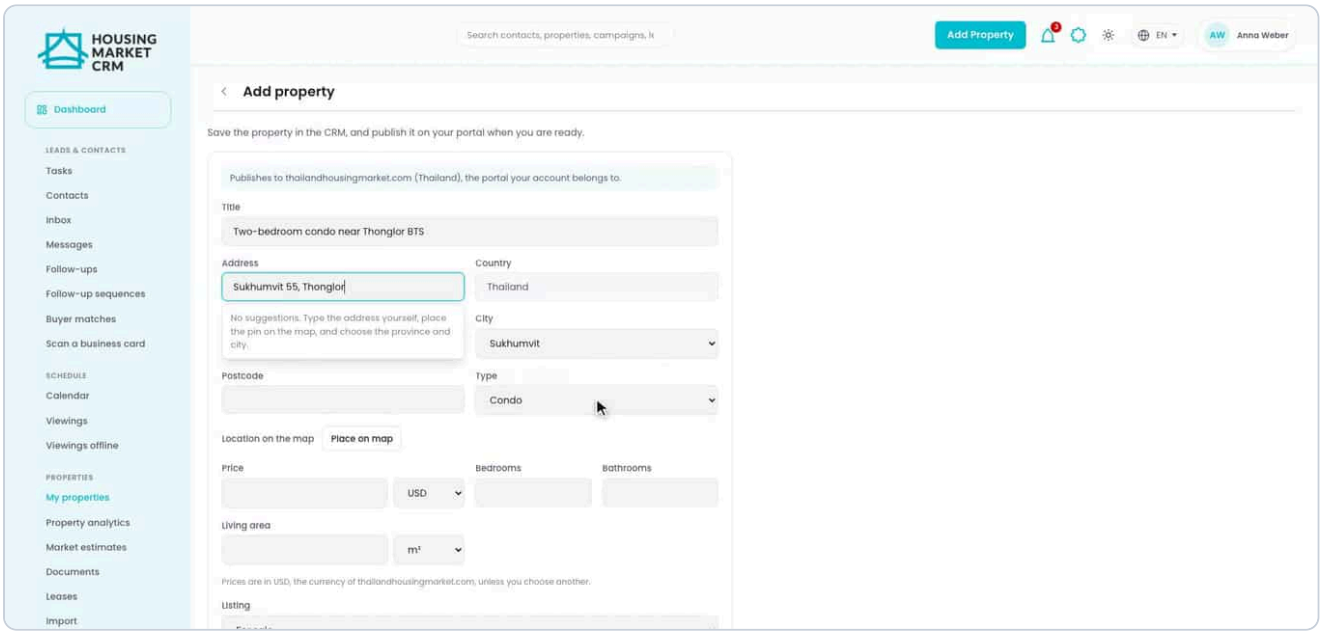
Şekil 26.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 İli seçin ve şehri veya ilçeyi.



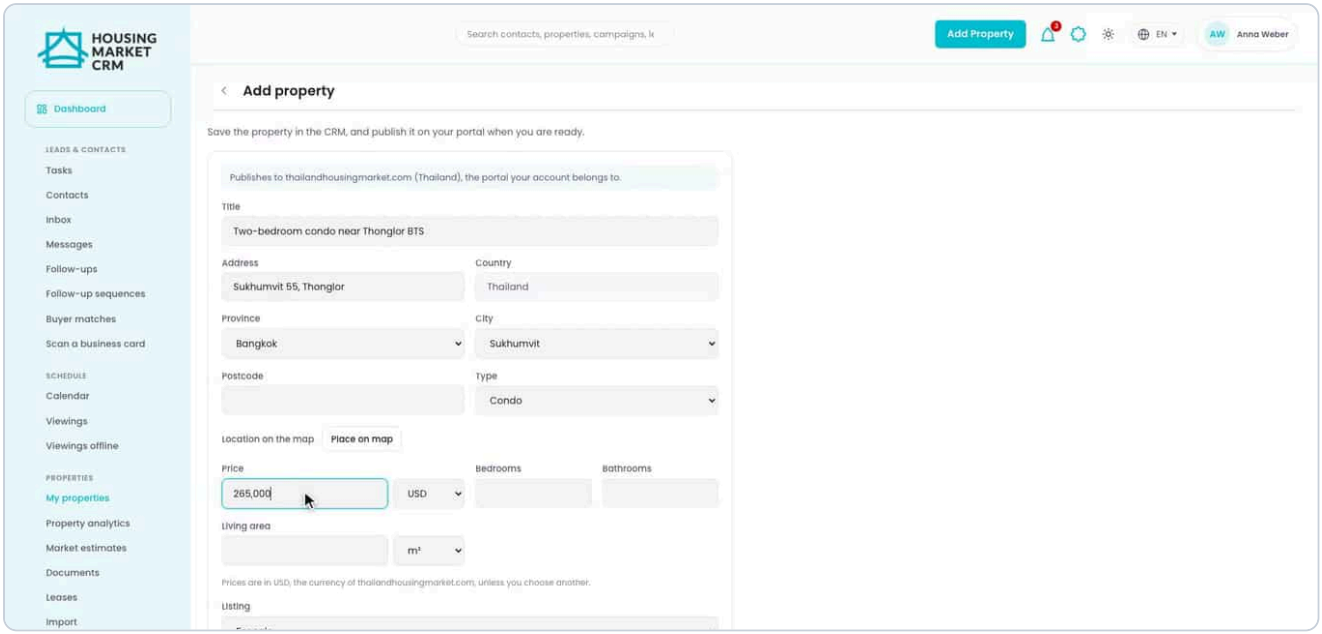
Şekil 26.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Gayrimenkul türünü seçin.



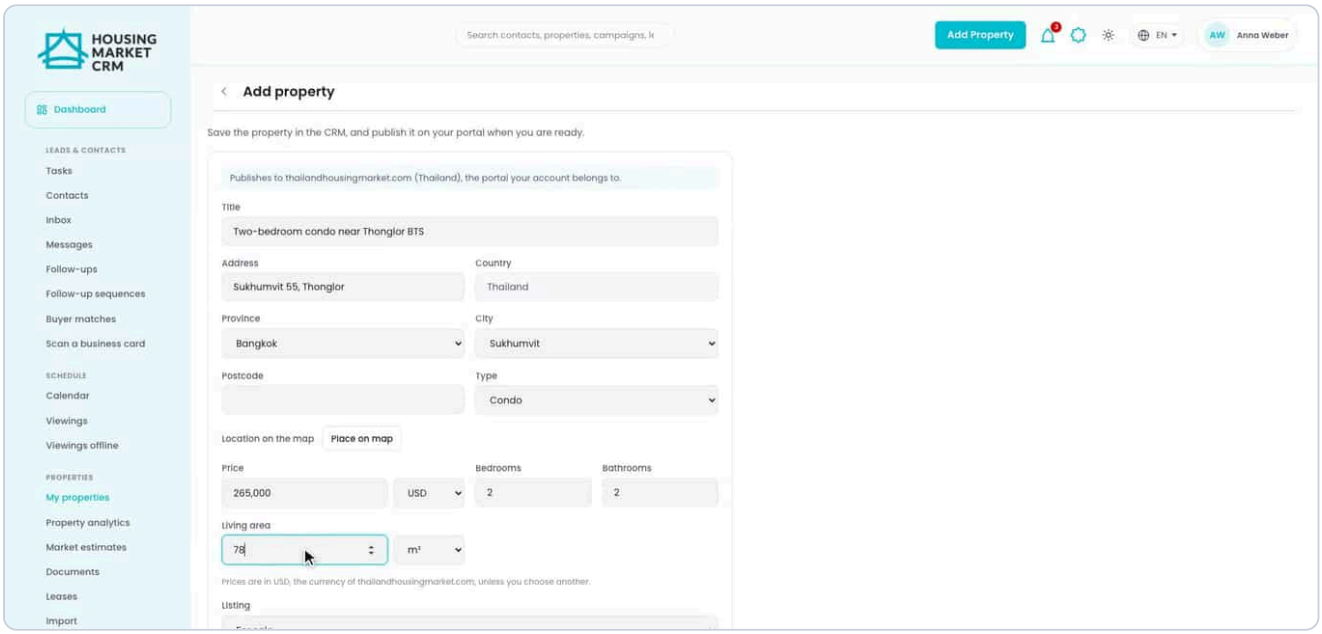
Şekil 26.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Fiyatı ABD doları cinsinden girin.



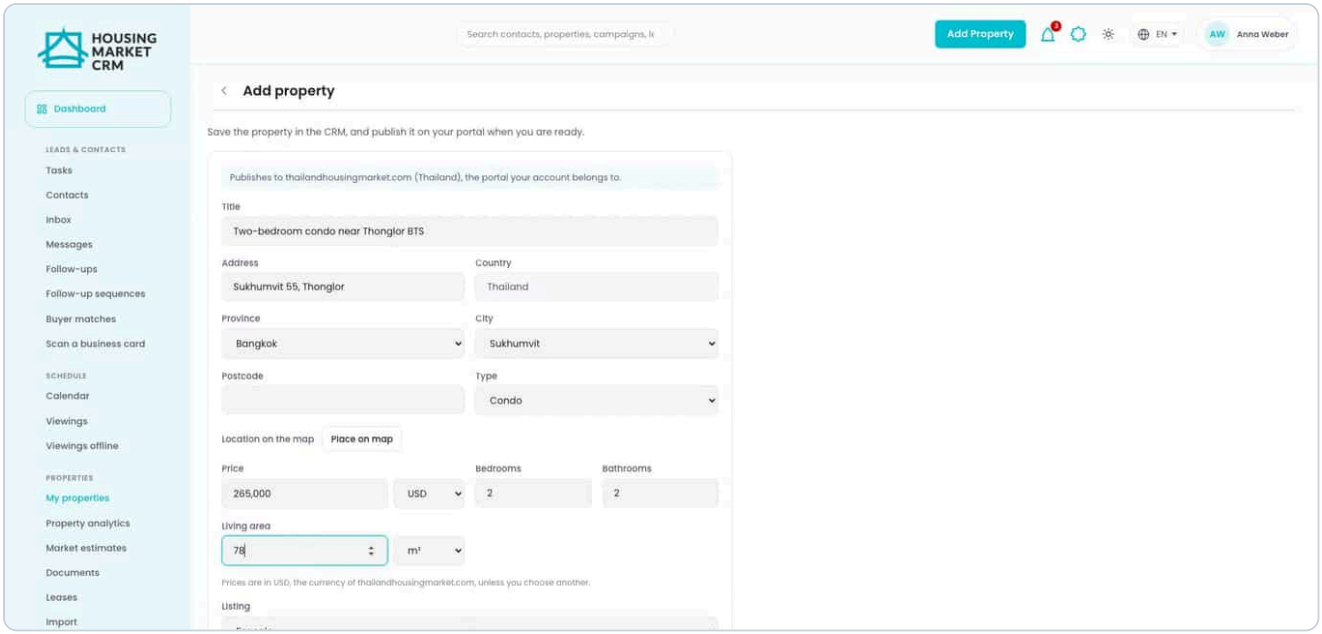
Şekil 26.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Yatak odası, banyo ve yaşam alanını ekleyin.



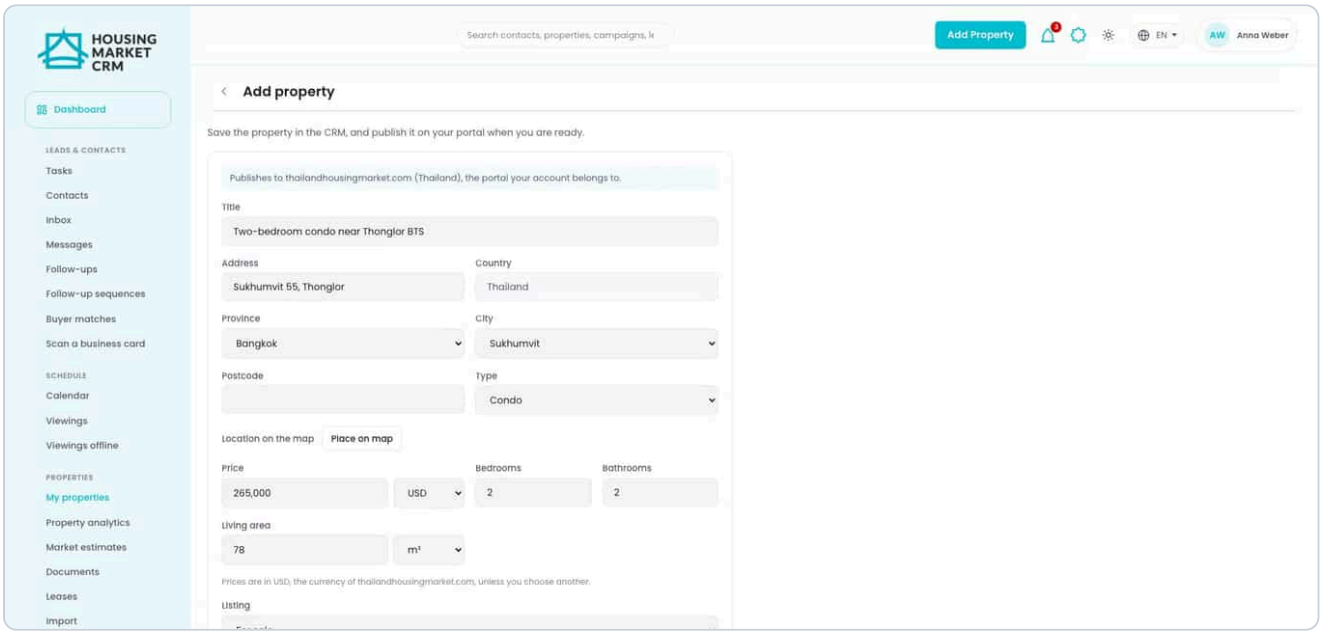
Şekil 26.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 For sale (Satılık) veya To rent (Kiralık) seçin.



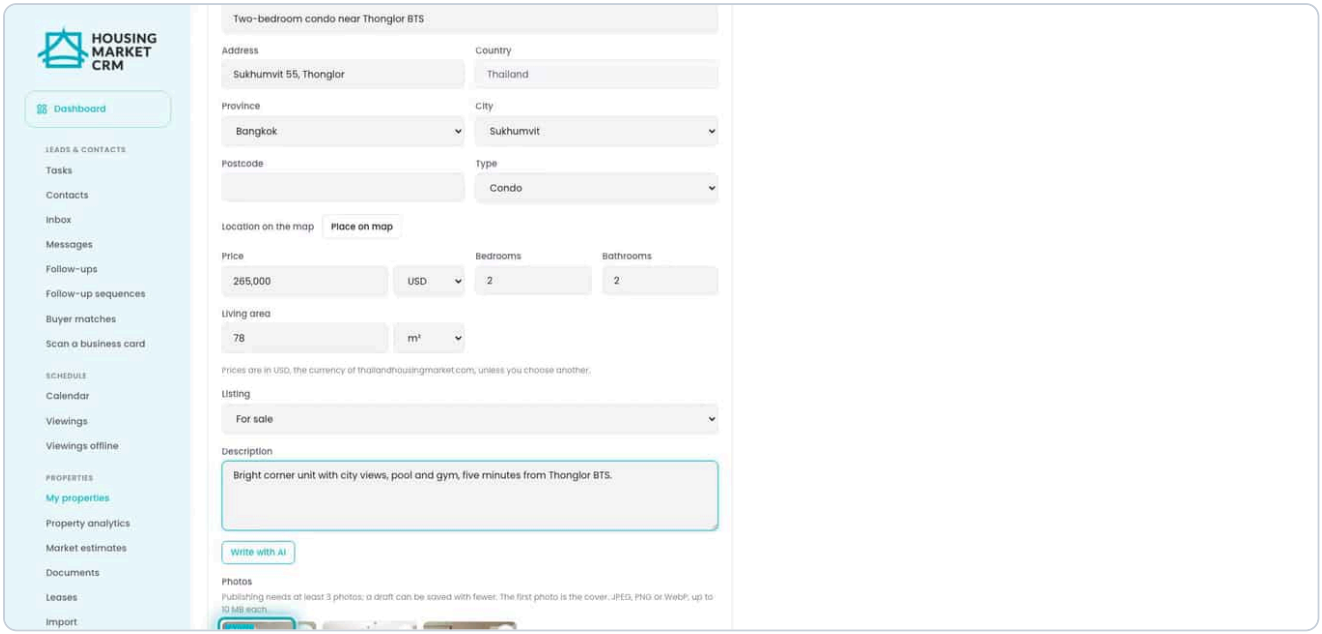
Şekil 26.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Bir açıklama yazın.



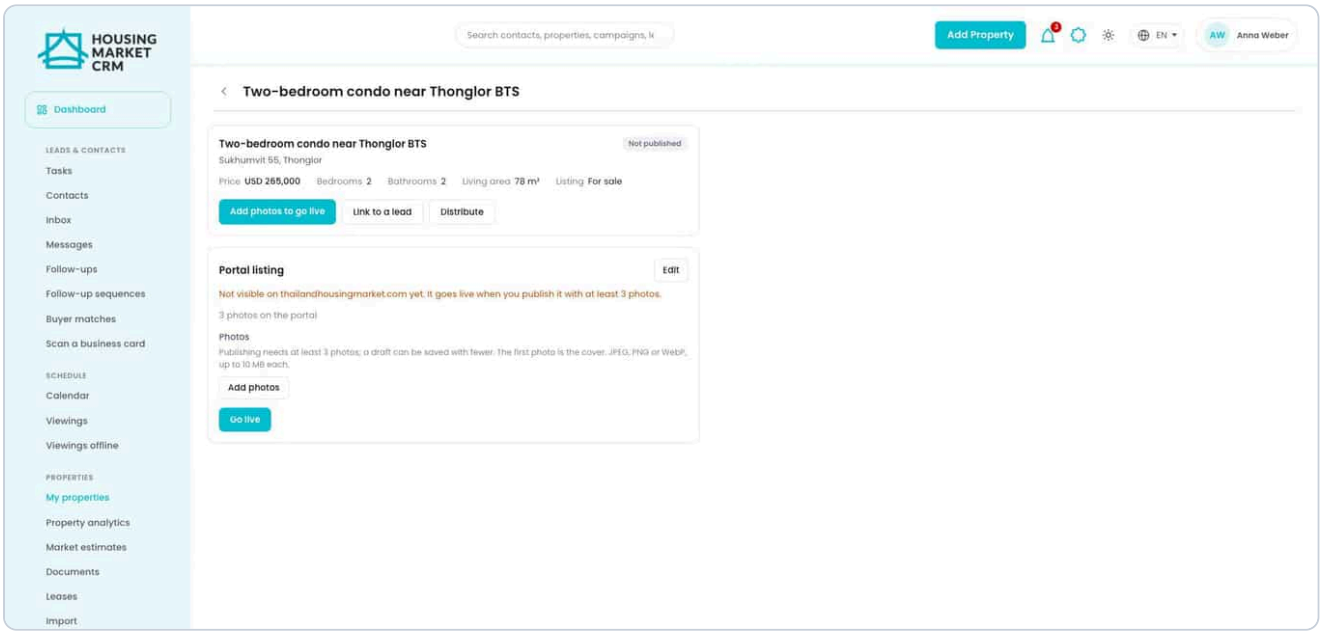
Şekil 26.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

11 Konutun fotoğraflarını ekleyin.



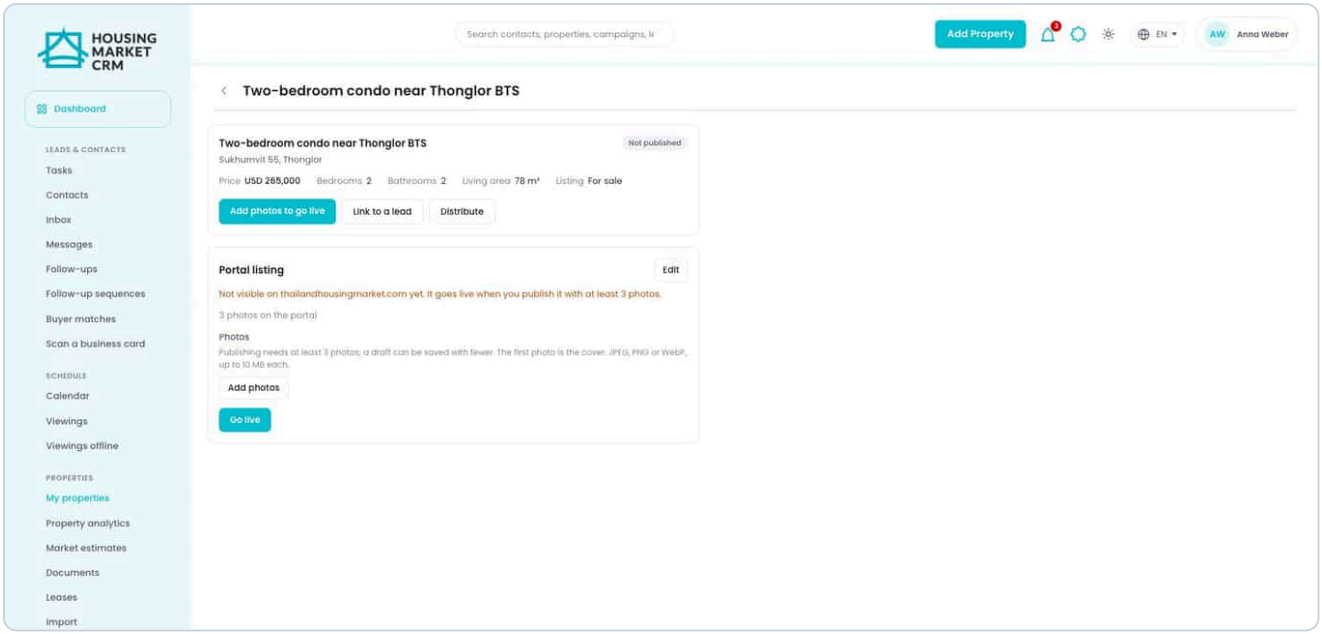
Şekil 26.11 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

12 Save as draft'e tıklayın — hazırsanız Publish.



Şekil 26.12 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

13 Gayrimenkulünüz My properties bölümüne kaydedildi.



Şekil 26.13 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Pro'da gayrimenkul formundaki Yapay zekâyla yaz, girdiğiniz bilgilerden portalınızın dilinde bir açıklama taslağı hazırlar. Taslağı siz okur, düzenler ve kaydedersiniz.

Yardım Merkezi: Yapay zekâ ilan yazarı nasıl çalışır?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Gayrimenkul ilanlarımı yönetebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 BÖLÜM 27

Gayrimenkulü portalda yayınlayın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Bir gayrimenkulü her planda CRM'de tutabilir, Pro ile de bulunduğu ülkenin portalında yayınlayabilirsiniz. Yayına girdikten sonra ana bilgilerini CRM'de düzenlemek portaldaki ilanı da değiştirir ve bir kenara kaldırdığınız gayrimenkul silinmez, arşivlenir.

Bir gayrimenkul yalnızca CRM'de bulunabilir — sözleşmesini imzaladığınız ama henüz yayına almadığınız bir satıcı ya da henüz ilan etmeye hazır olmadığınız bir şey. Siz aksini söyleyene kadar gizli kalır ve bu bilinçli bir tercihtir: varsayılan yayınlamak olsaydı, bir form gönderildi diye bir satıcının adresi herkese açık bir pazar yerinde görünürdü.

Pro ile onu yayınlayabilirsiniz; gayrimenkul sizin bulunduğunuz ülkenin değil, kendisinin bulunduğu ülkenin portalına gider, böylece İspanya'daki bir ev İspanya pazar yerine ulaşır. Diğer her ilan gibi o portalın normal onay sırasına girer.

CRM'den yayınladığınız bir gayrimenkul yayına girdikten sonra, onu CRM'de düzenlemek portaldaki ilanı da değiştirir: başlık, açıklama, adres, fiyat, yatak odası, banyo, yaşam alanı ve ilan türü. Konum, gayrimenkul türü, harita işareti veya fotoğraflarda yapılan bir değişiklik, yayındayken yalnızca CRM'e kaydedilmek yerine reddedilir. Doğrudan portalda oluşturduğunuz veya bir gayrimenkul beslemesinden gelen ilanlar CRM'de salt okunur gösterilir — bkz. "Portal ilanlarımı CRM'de görebilir miyim?".

CRM'in gösterdiği her ilan bağlantısı, siz hangi ülkede olursanız olun, ilanı kendi ülkesinin portalında açar.

Bir gayrimenkul eklemek için Portföy ekle'yi seçin ve formu doldurun; taslak olarak kaydedip daha sonra yayınlayabilirsiniz. "CRM'de nasıl gayrimenkul eklerim?" bölümüne bakın.

Bir gayrimenkulü bir kenara kaldırmak

Silme yoktur. İşiniz biten bir gayrimenkul arşivlenir: Portföylerim'den çıkıp Arşivlenen görünümüne geçer ve adresini, fiyatını, fotoğraflarını, geçmişini ve ona dokunmuş potansiyel müşteriler, anlaşmalar ve görevlerle bağlantılarını korur. Geri yükle onu yerine döndürür. Bunun bir süre sınırı yoktur ve onu silmeyi bekleyen hiçbir şey yoktur — buradaki arşiv, bir şeyleri koyduğunuz bir yerdir; silinmeye giden yolda bir durak değil.

Bir gayrimenkul arşivdeyken onu düzenleyemez, yayınlayamaz veya yayına alamazsınız; önce geri yükleyin. Arşivleme yalnızca CRM içinde olur. Bir portalda zaten yayınlanmış bir gayrimenkul o portalda aynen yayında kalır; istediğiniz şey ilanın kaldırılmasıysa onu portalda kaldırın.

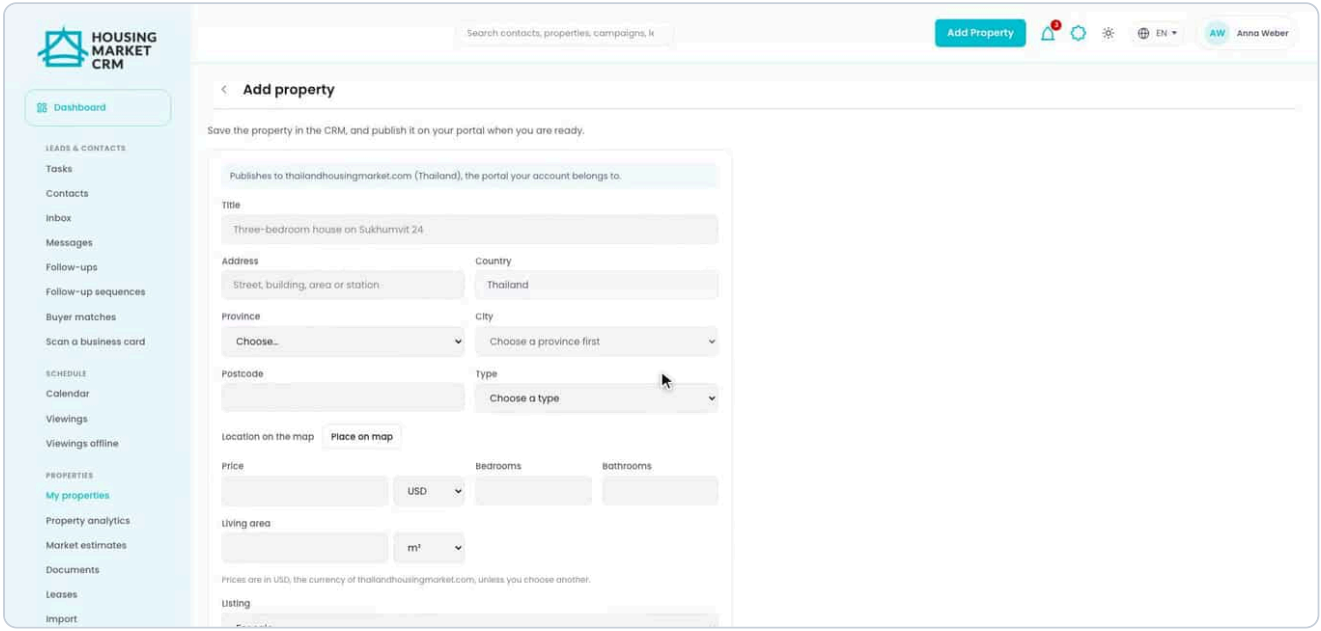
Bir portföyün tamamını taşımak

Tüm portföyü bir CSV dosyasından veya bir XML besleme dosyasından taşımak, ücretsiz plan dahil her planda ücretsizdir: Portföylerim'de Dosyadan içe aktar'ı seçin, dosya başına en fazla 5.000 satır. İçe aktarılan her gayrimenkul taslak olarak gelir ve siz yayımlayana kadar hiçbir şey yayımlanmaz. "Gayrimenkulleri bir dosyadan nasıl içe aktarırım?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Gayrimenkul ilanlarımı yönetebilir miyim?**

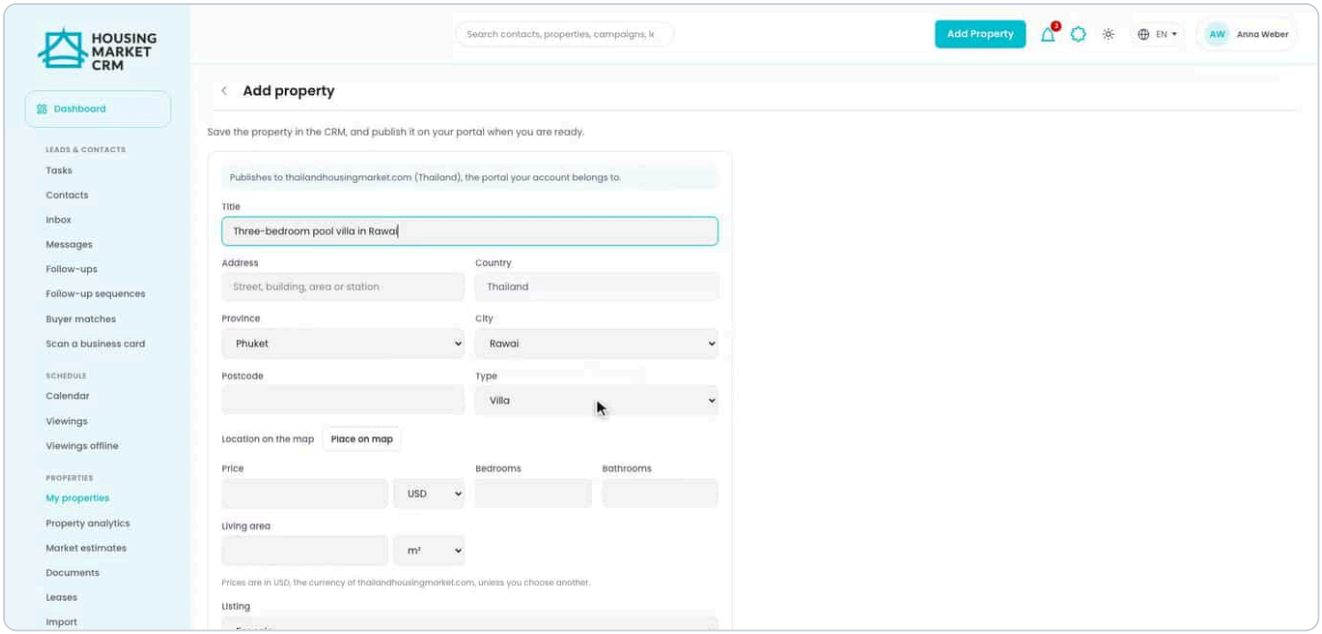
ADIM ADIM

1 Add property'yi açın — veya My properties'ten bir taslağı.



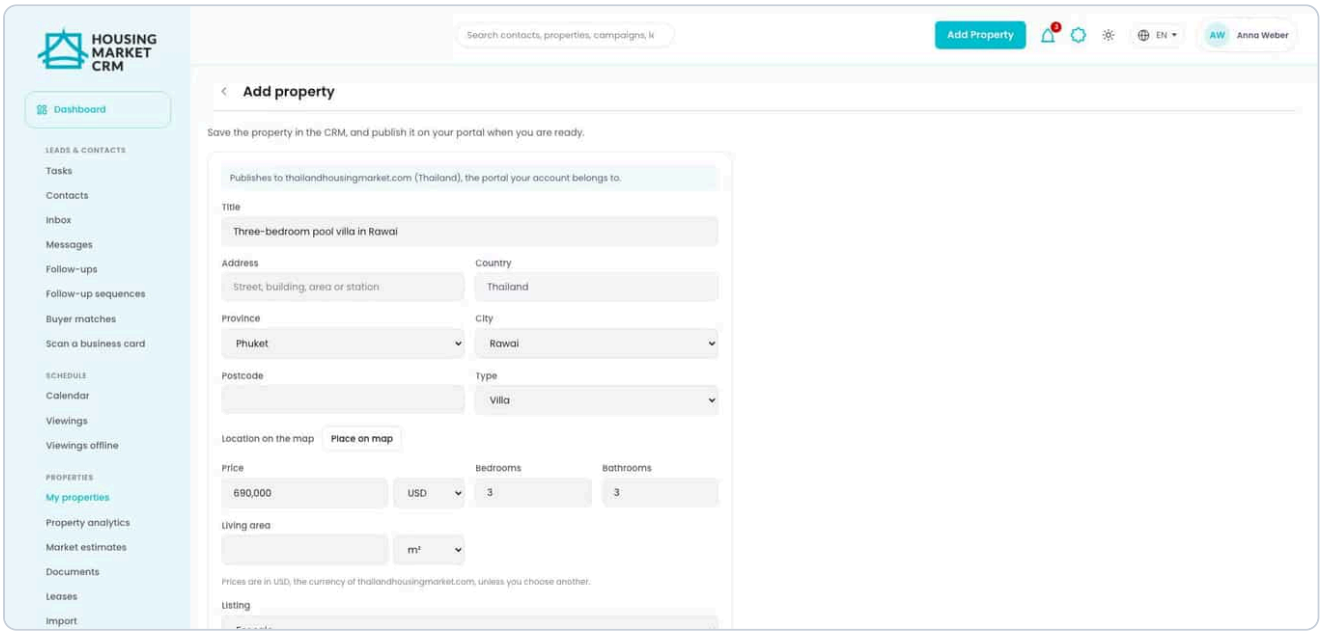
Şekil 27.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Başlığı ve ayrıntıları kontrol edin.



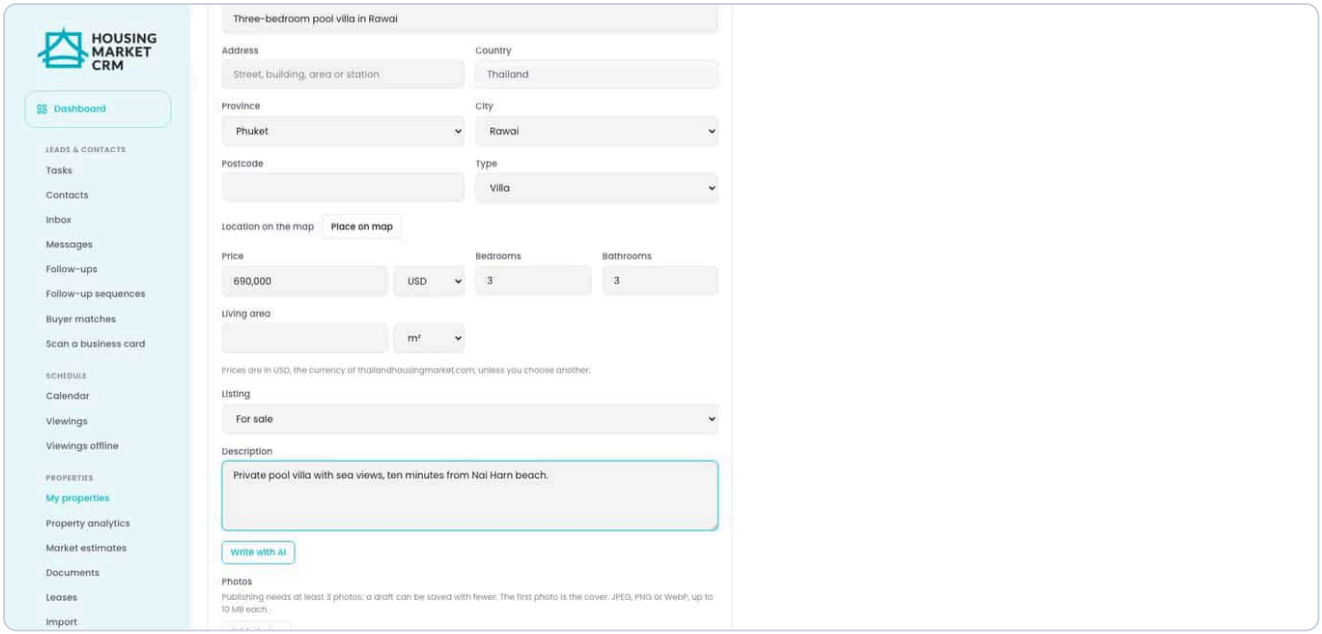
Şekil 27.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Fiyatı ABD doları olarak doğrulayın.



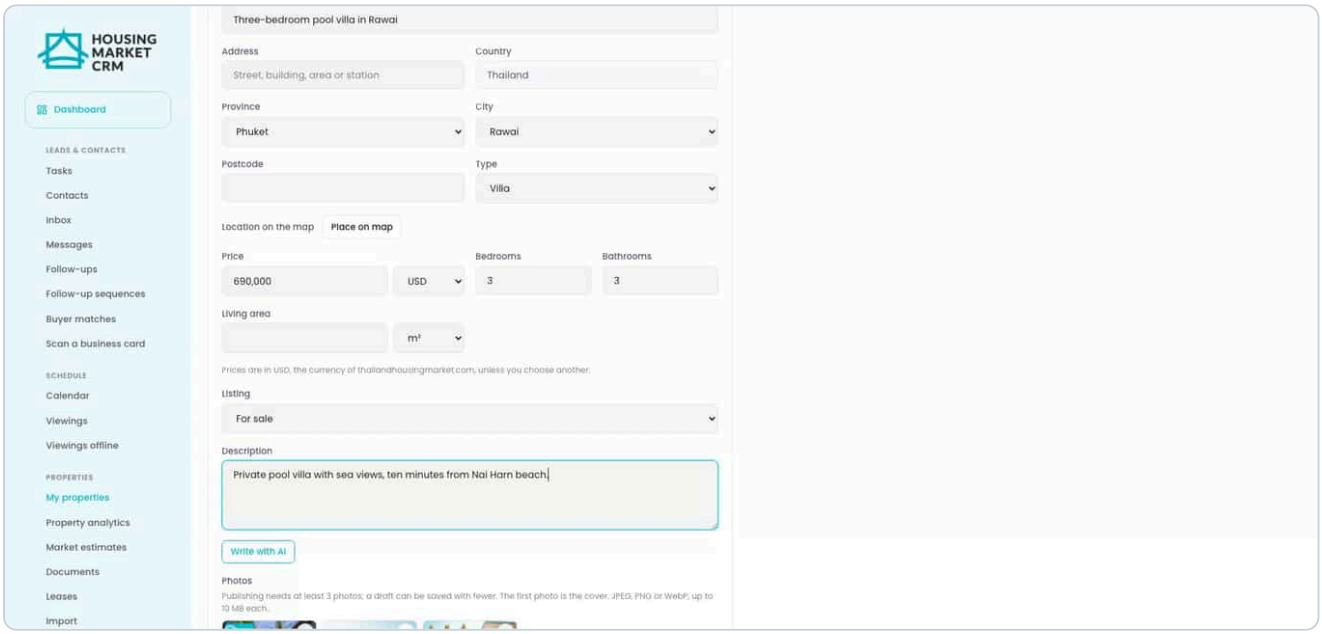
Şekil 27.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Yayınlamak için en az üç fotoğraf gerekir.



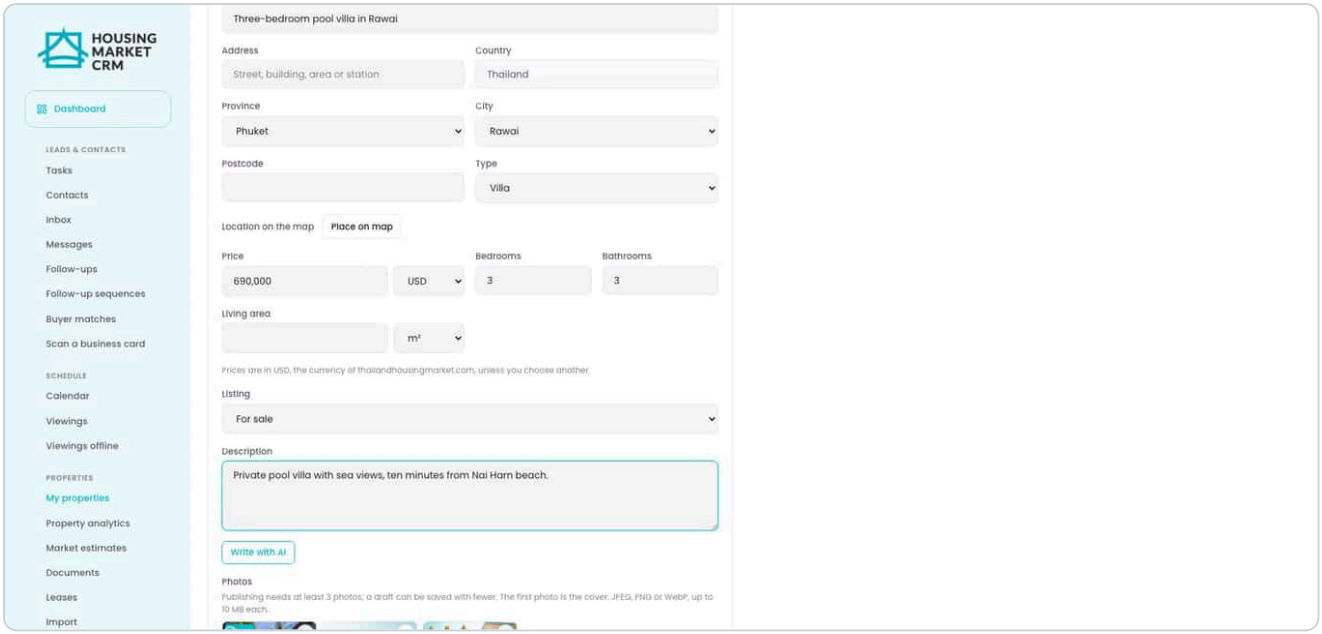
Şekil 27.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Add photos'a tıklayın ve seçin.



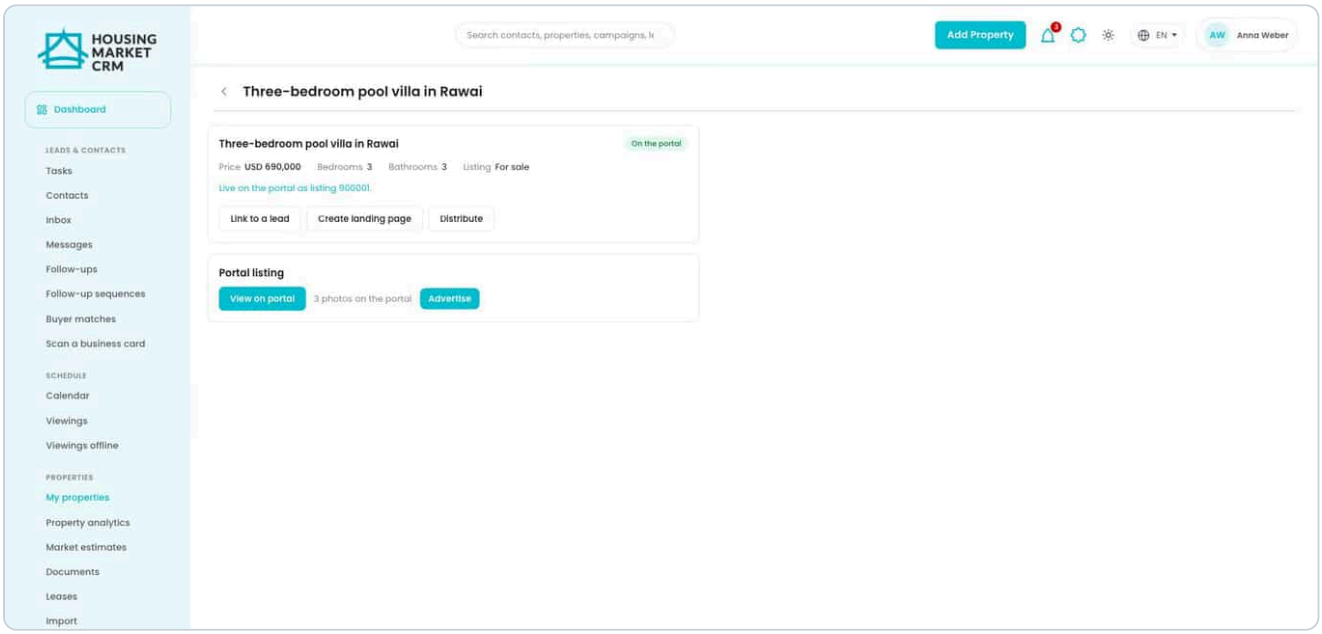
Şekil 27.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 İlk fotoğraf kapak olur.



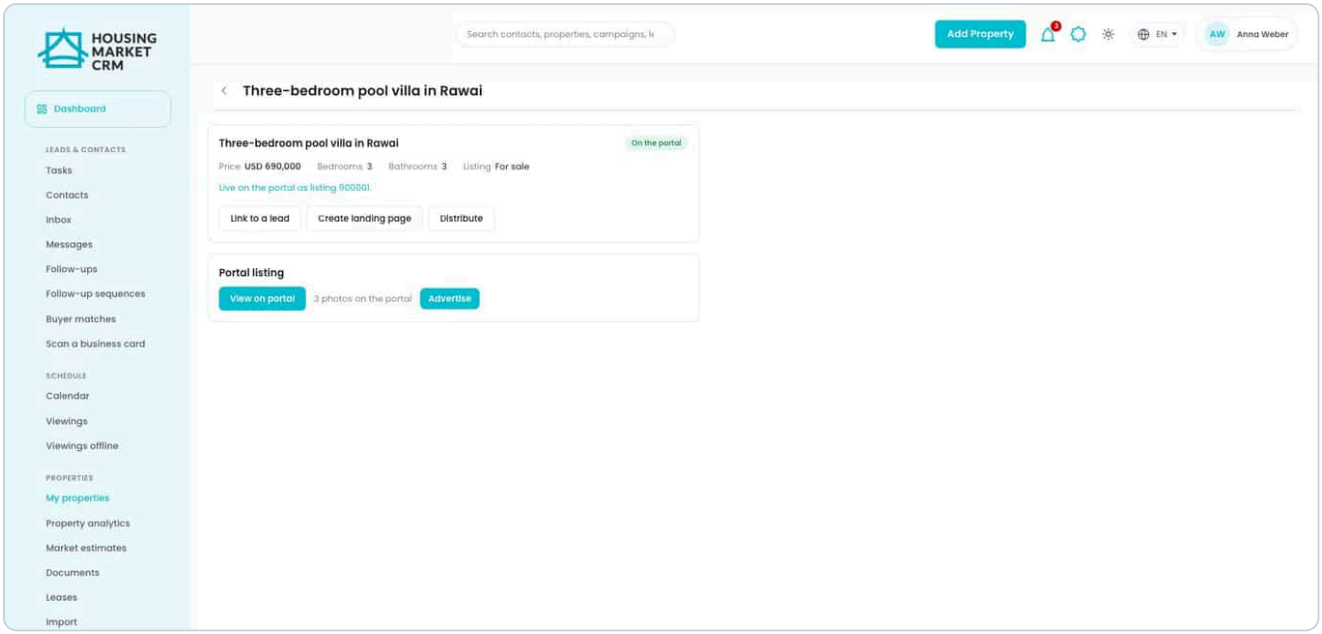
Şekil 27.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Publish'e tıklayın.



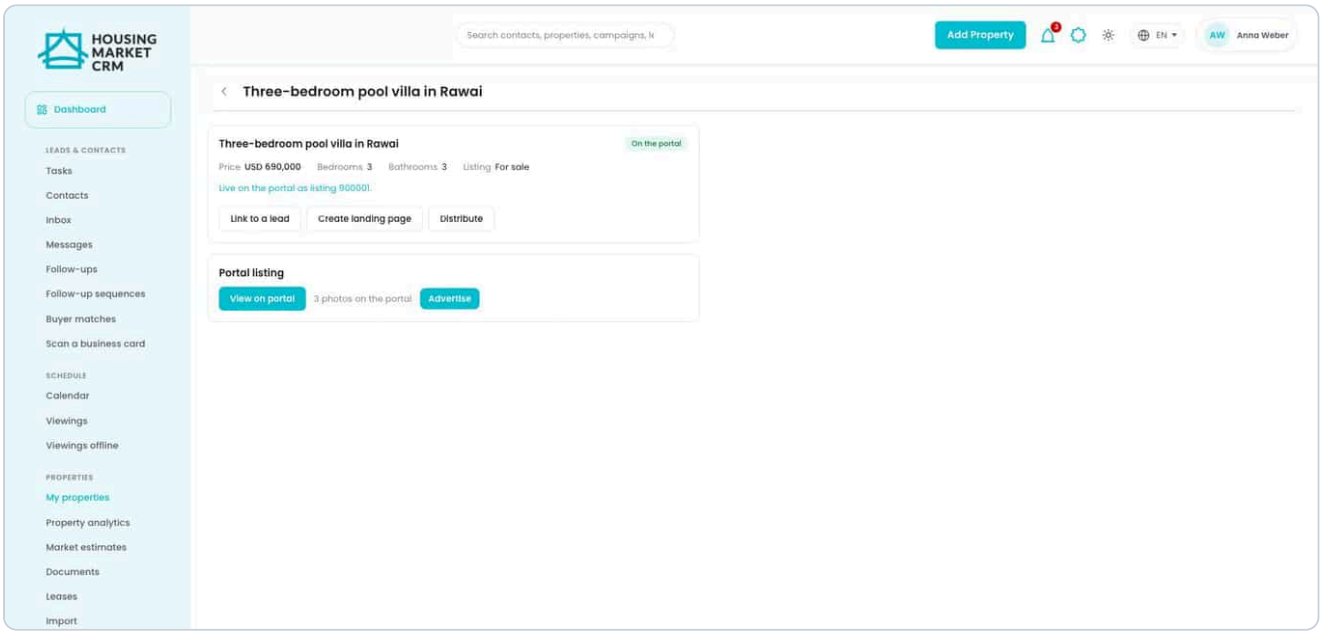
Şekil 27.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 İlan artık Housing Market portalınızda.



Şekil 27.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Buradan gelen talepler potansiyel müşteri olarak buraya ulaşır.



Şekil 27.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Portallarla entegre değildir — onların bir parçasıdır. Tek hesap, tek veritabanı ve hiçbir sınırı geçmek zorunda kalmayan talepler.

Yardım Merkezi: CRM, Housing Market Group ile entegre mi?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'de nasıl gayrimenkul eklerim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-add-a-property

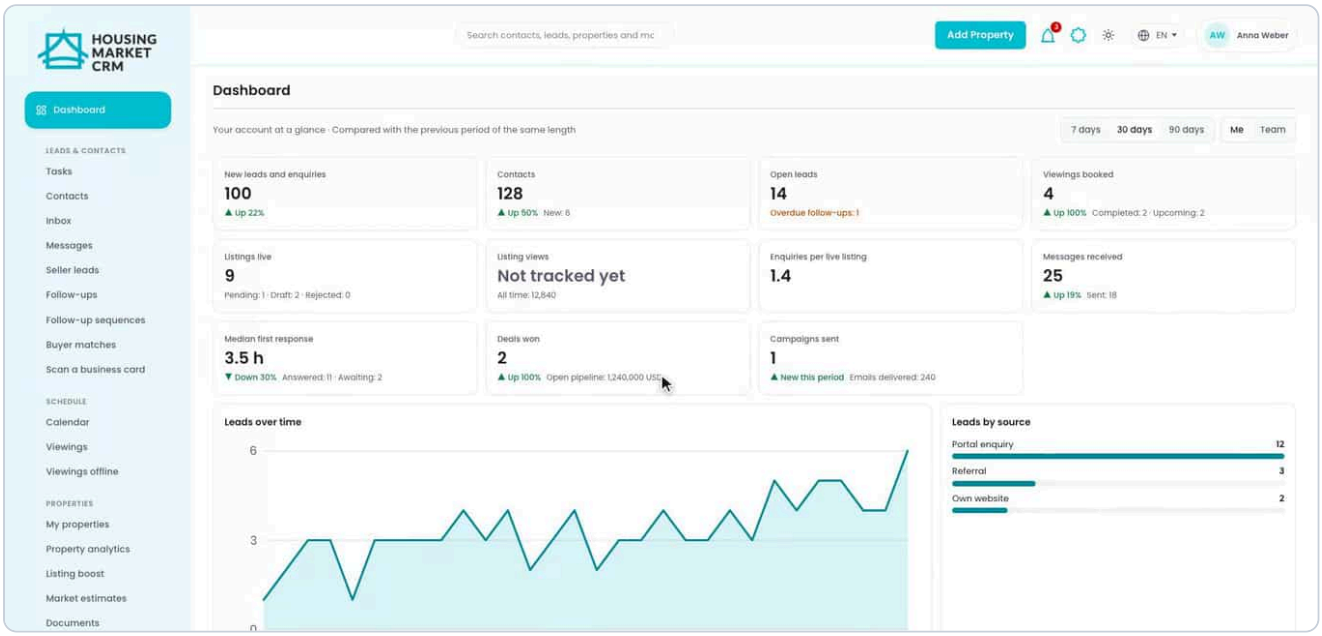
28 BÖLÜM 28

Portal ilanlarınız

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

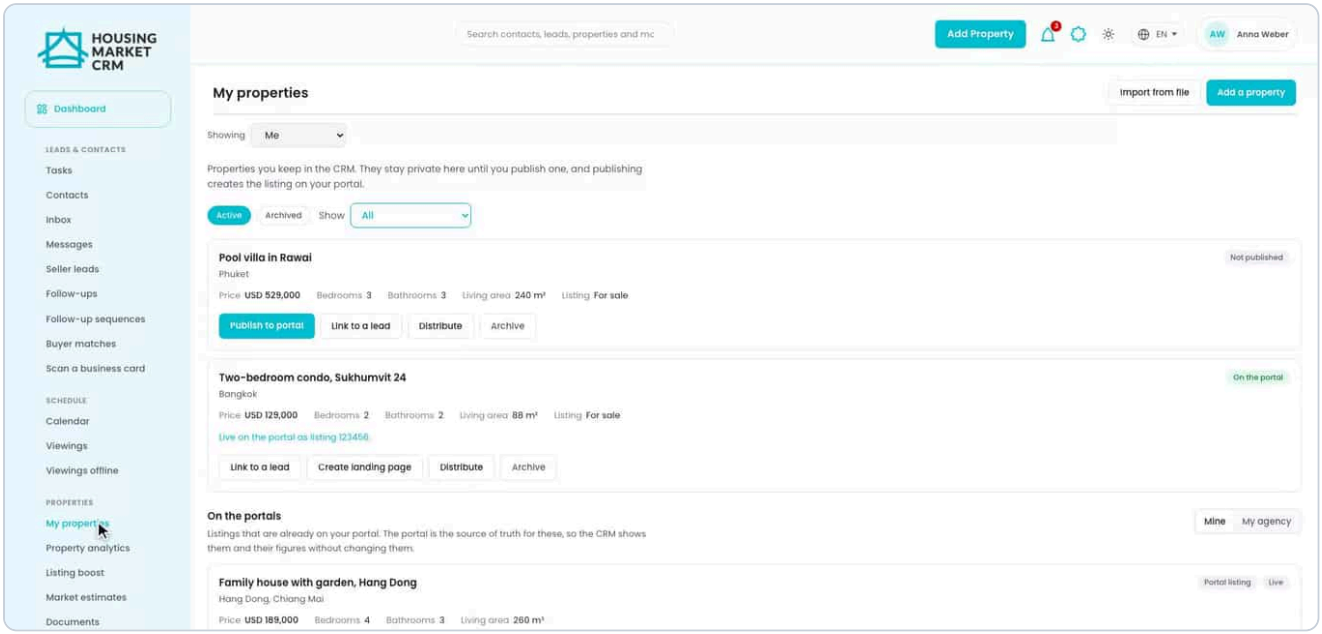
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



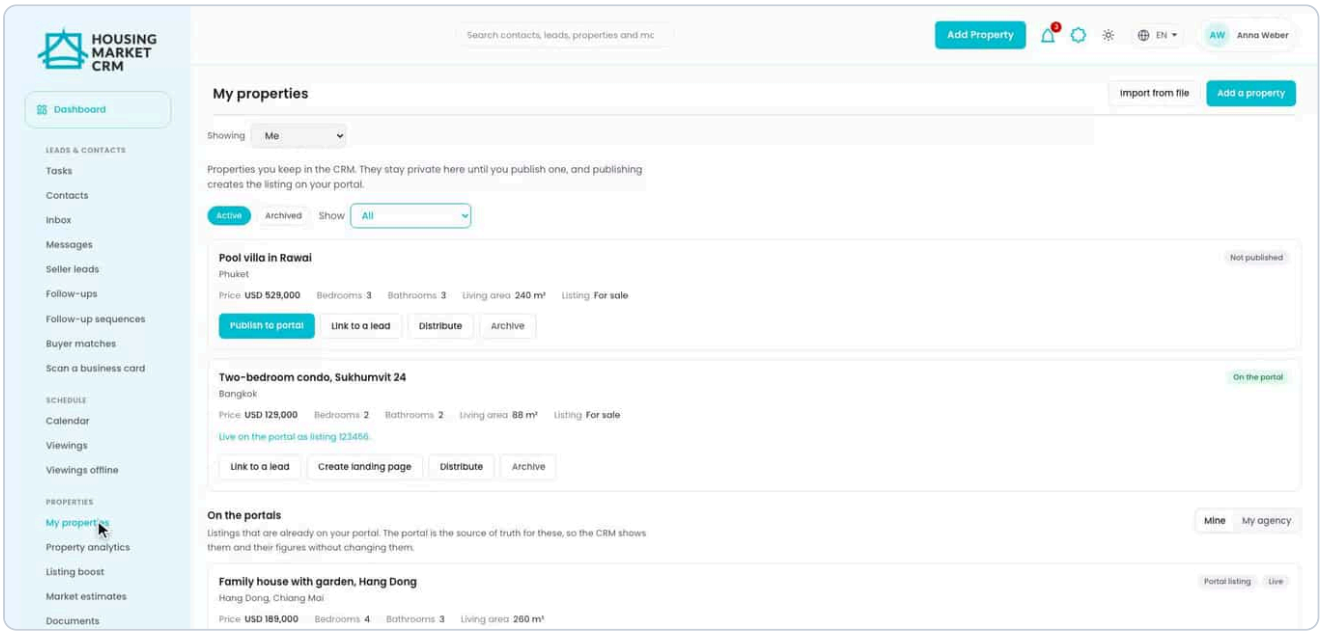
Şekil 28.1 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

2 Sol menüden My properties'e tıklayın.



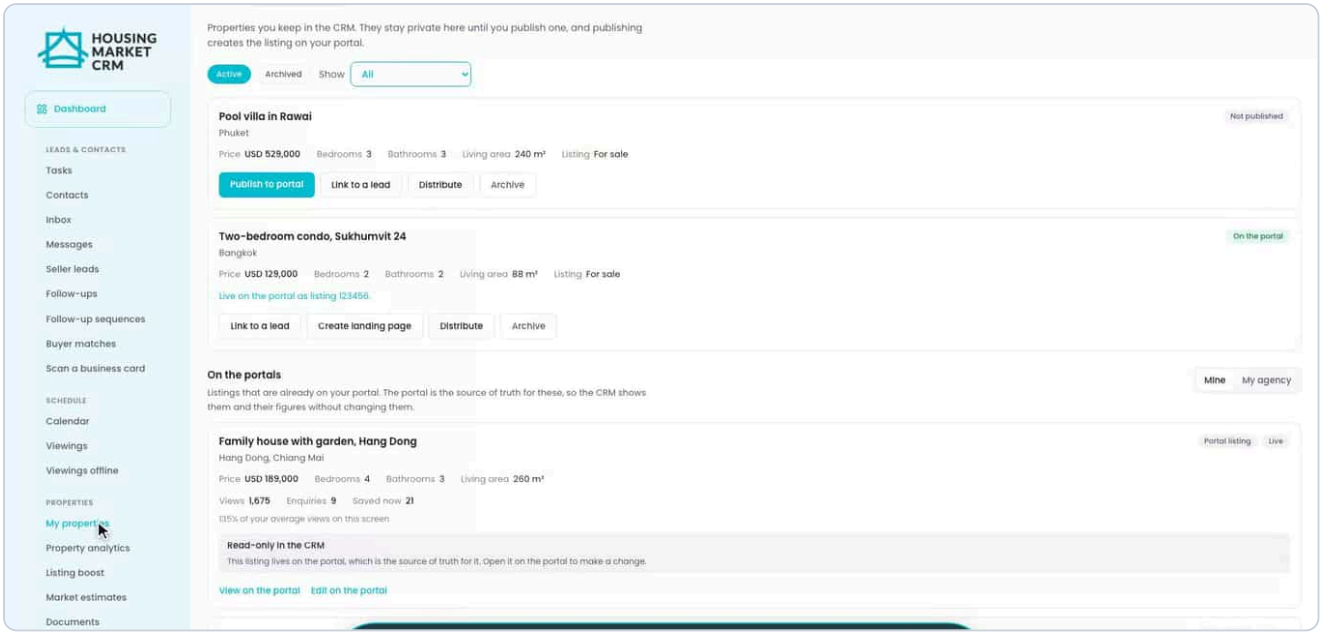
Şekil 28.2 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

3 Üstte: CRM'de yönettiğiniz gayrimenkuller.



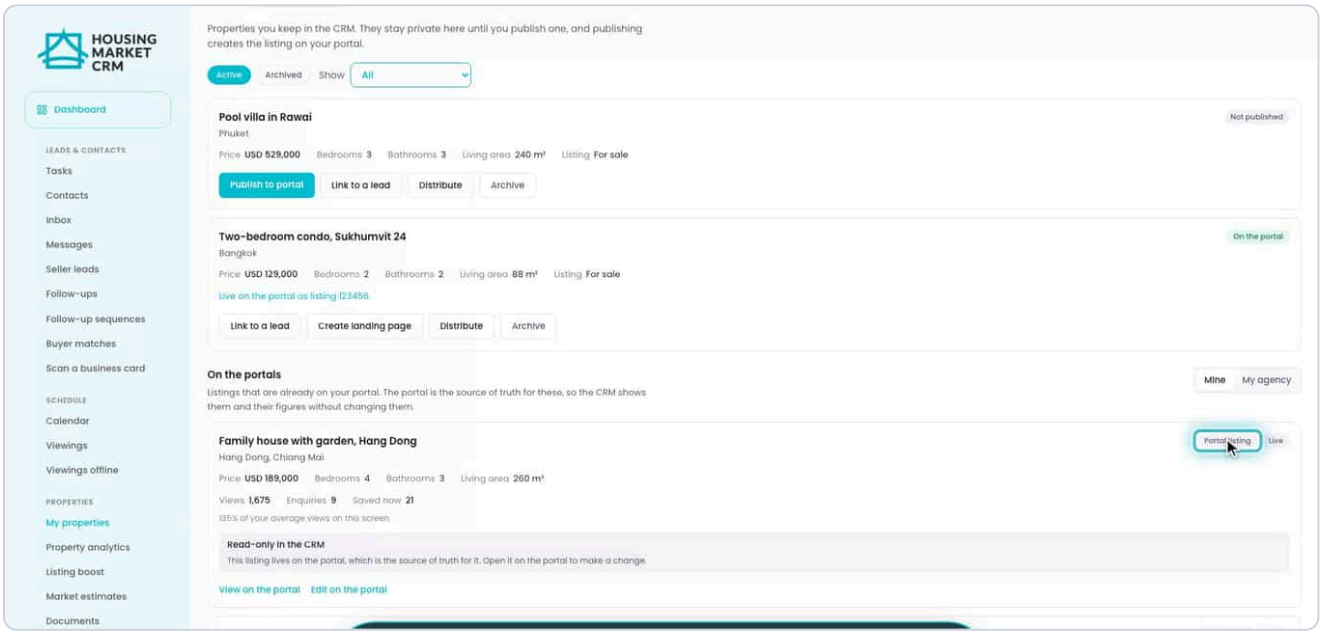
Şekil 28.3 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

4 Altında: portalda hâlihazırda yayında olan ilanlarınız.



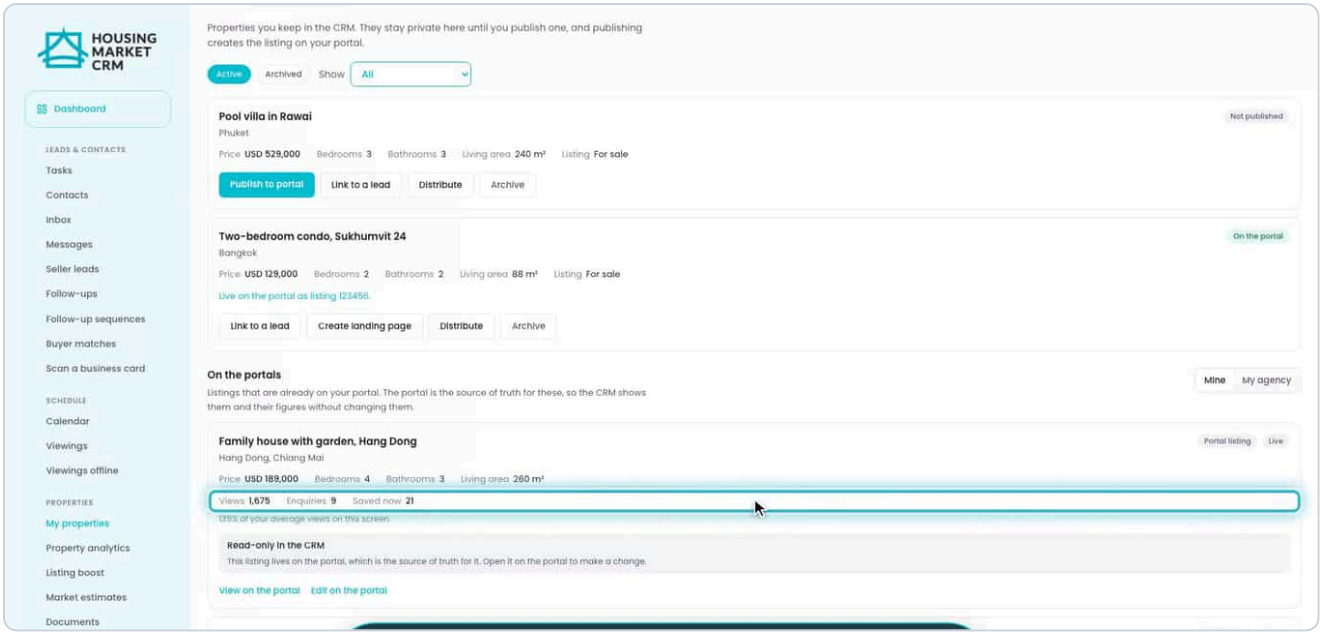
Şekil 28.4 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

5 Her biri, portal durumuyla birlikte Portal ilanı olarak işaretlidir.



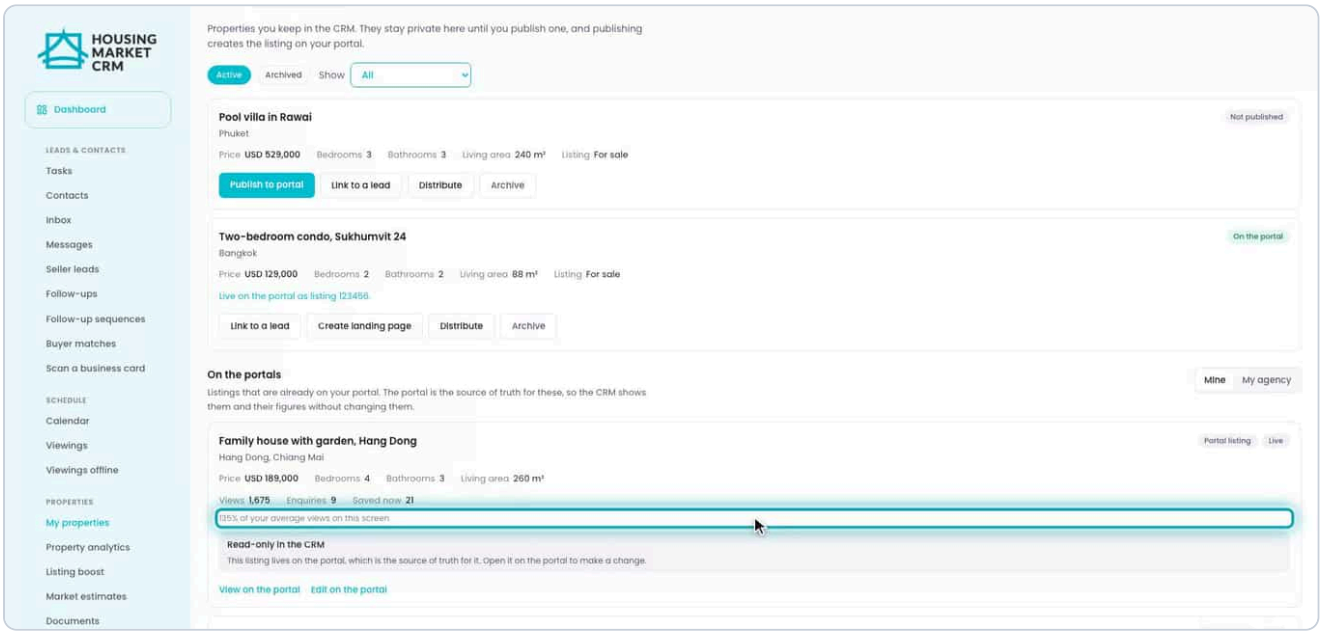
Şekil 28.5 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

6 Görüntülenme, talep ve şu an kaç alıcının kaydettiği.



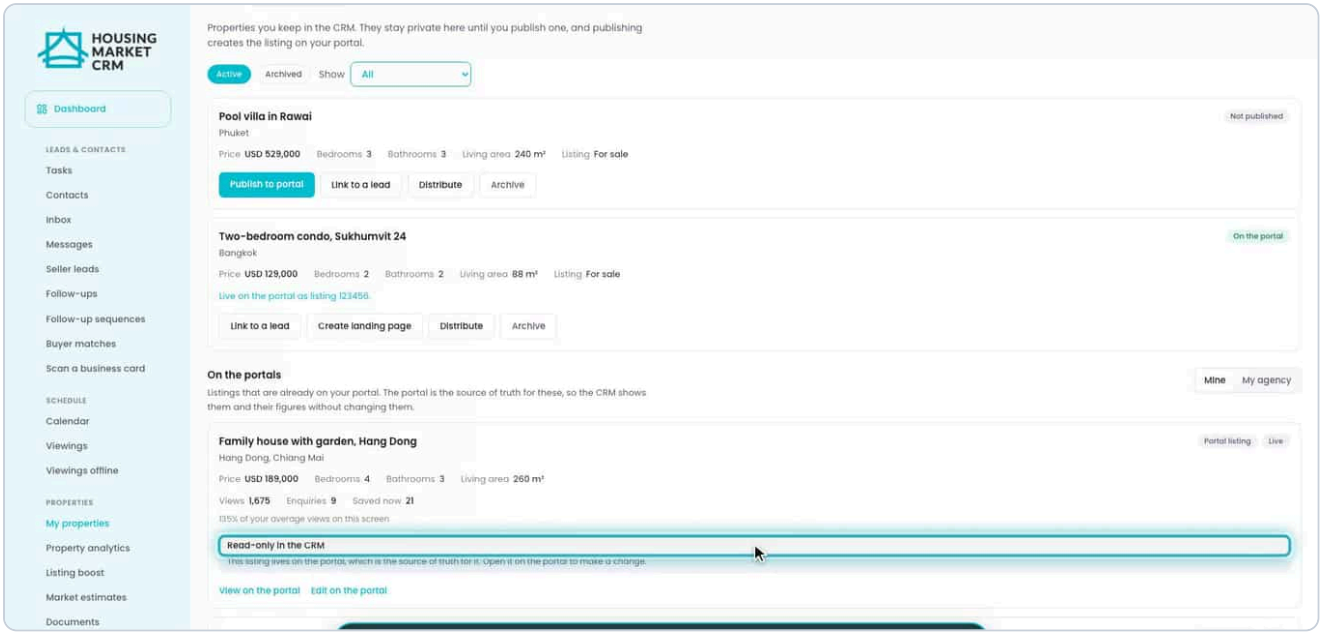
Şekil 28.6 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

7 Ekrandaki ilanların ortalamasıyla karşılaştırılır.



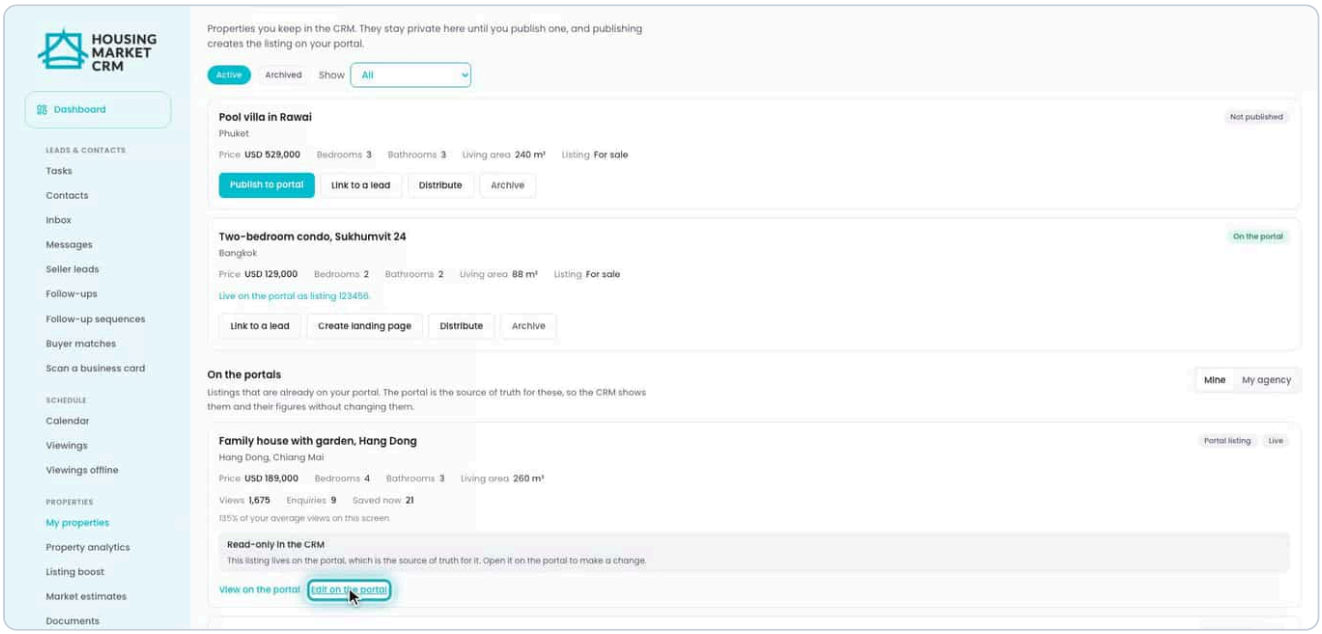
Şekil 28.7 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

8 Doğruluk kaynağı portaldır; bunlar burada salt okunurdur.



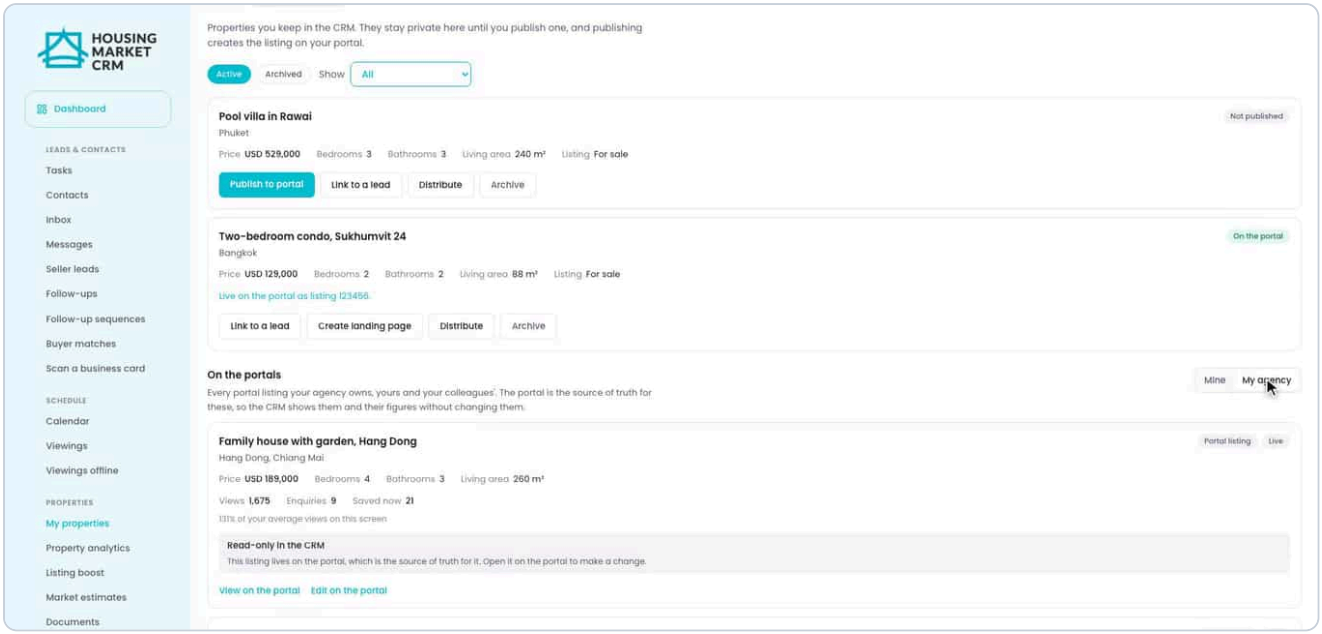
Şekil 28.8 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

9 Birini değiştirmek için Portalda düzenle'yi kullanın.



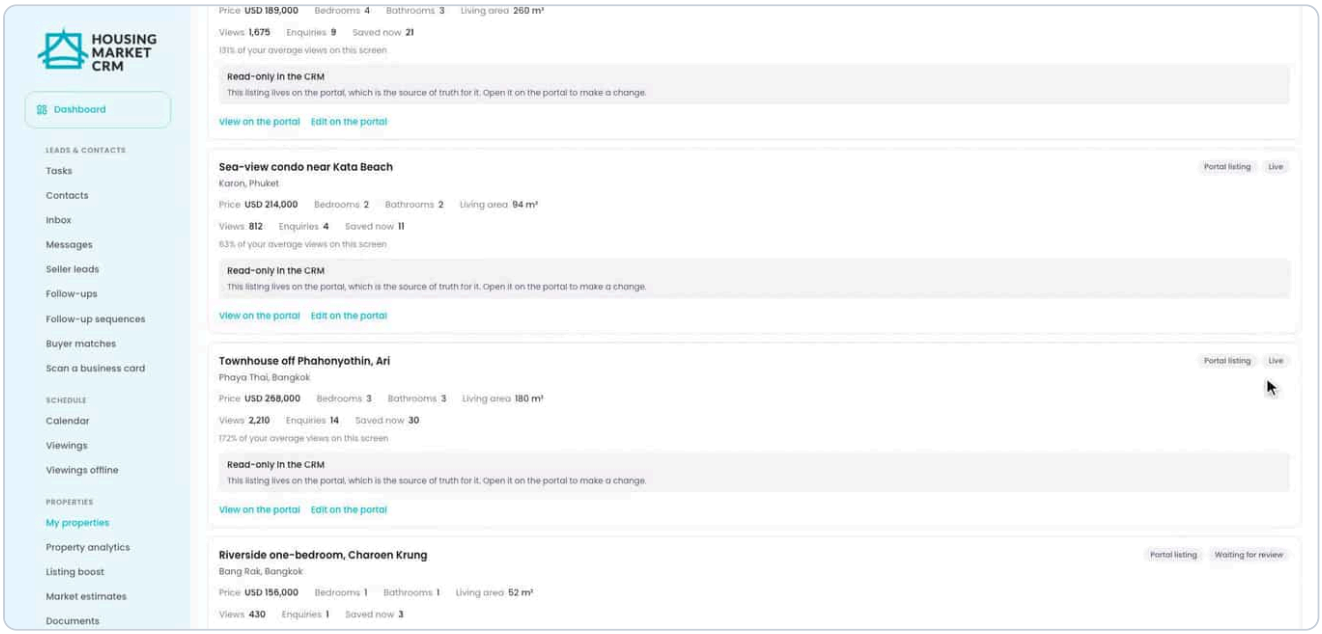
Şekil 28.9 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

10 Tüm ofisi görmek için Emlak ofisim'e tıklayın.



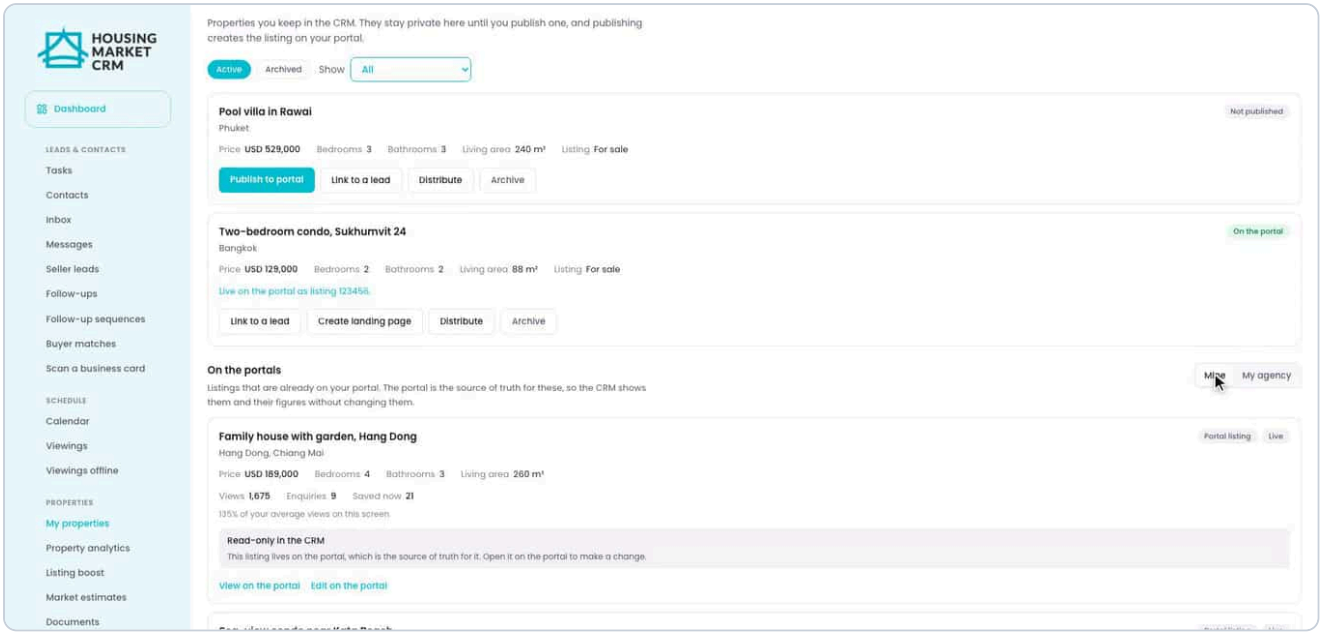
Şekil 28.10 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

11 Meslektaşlarınızın portal ilanları, verileriyle birlikte.



Şekil 28.11 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

12 Kendi ilanlarınıza dönmek için Benimkiler'e tıklayın.



Şekil 28.12 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM, Housing Market Group ile entegre mi?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Gayrimenkul ilanlarımı yönetebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-my-property-listings
İlanımı görüntüleyenler nereden geliyor?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 BÖLÜM 29

Gayrimenkulü arşivleyin ve geri yükleyin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Arşivlenir. Kayıt listelerinizden çıkar ve veritabanında kalır; arşiv de silinmeye giden bir aşama değil, şeyleri koyduğunuz bir yerdir. Daha küçük kayıtlardan oluşan kısa bir liste hâlâ tümüyle silinir ve bu yanıt onları tek tek sayar.

CRM'de sildiğiniz hiçbir şey yok edilmez. Silme işlemi kaydı arşivler: kayıt, çalıştığınız listelerden çıkar ve arşivlendiği tarihle ve onu arşivleyen kişiyle birlikte veritabanında kalır. Arşiv, silinmeye giden bir aşama değil, şeyleri koyduğunuz bir yerdir — bir sayaç yoktur ve hiçbir şey onu silmeyi beklemez.

Neler arşivlenir

- Bir kişi. Kişiler'den çıkar ve üzerindeki her şeyi korur: takiplerini, yorumlarını, etkinliğini, dosyalarını, etiketlenmiş taşınmazlarını, telefon numaralarını, adreslerini, mesajlarını ve görüşmelerini, ayrıca kendisinden sonra da varlığını sürdüren potansiyel müşterileri ve takvim kayıtlarını.
- Bir birleştirmede saklamadığınız kişi. Ona bağlı her şey kalan kayda taşınır ve kaydın kendisi, geçmişinin hangi kişiye gittiğini belirterek arşivlenir.
- Bir potansiyel müşteri. Panodan ve listelerden çıkar; zaman çizelgesini, yorumlarını, dosyalarını ve takiplerini korur. Ayrıca onun için uyarı gelmesi durur ve atandığı kişinin hanesine sayılmaz olur — yalnızca gizleyen bir arşivin yapmayacağı şey.
- Bir taşınmaz ve bir mal sahibi adına yönettiğiniz bir birim. İkisinin de kendi arşivi, geri kalanından daha uzun süredir var.
- Bir anlaşma; her tarafın hak iddia ettiği komisyonuyla birlikte.
- Bir çalışanın koltuğu. Erişimi arşivlendiği anda son bulur, ücretini ödediğiniz koltuk boşalır ve o koltuğu tuttuğu — ve hangi yetki düzeyinde tuttuğu — kaydı korunur; böylece "bu potansiyel müşteriyle kim ilgilendi" sorusu, o kişi ayrıldıktan sonra da yanıtlanabilir kalır.

Bir kaydı geri getirmek

Kişilerin, taşınmazların, anlaşmaların ve yönetilen birimlerin arşivi ekranın kendisindedir: Arşivlenenler sekmesi ya da Arşivlenenleri göster kaydı bulur, Arşivden çıkar ya da Geri yükle de onu bulunduğu yere geri koyar. Geri getirilen kayıt bir kopya olarak değil, bütün olarak döner.

Potansiyel müşteriler ve koltuklar da aynı şekilde arşivlenir, ama CRM'de bunların ikisi için de henüz arşiv görünümü yok; dolayısıyla basacağınız bir düğme de yok. Kayıt veritabanındadır ve destek ekibi onu geri getirebilir — potansiyel müşteriyi yeniden girmek yerine onlardan isteyin, çünkü yeniden girmek korunmuş olan zaman çizelgesini kaybettirir.

Bir çalışanı geri almak, olağan Koltuk ekle işlemidir: bir zamanlar koltuk tutmuş bir danışmana ikinci bir koltuk verilmez, eski koltuğu yeniden etkinleştirilir; denetim kaydı da yeniden etkinleştirmeyi ve daha önce bulunduğu ofisi yazar.

Silmenin yapmadıkları

Kimin basabileceği konusunda hiçbir şeyi gevşetmez. Silmek yine silme yetkisine sahip bir yönetici gerektirir, bir koltuğu kaldırmak da yine bir admin gerektirir; çünkü izin, işin nasıl uygulandığına değil, danışmanın amaçladığı sonuca bağlıdır. Hesabın denetim kaydı bu işlemi, silme olarak değil, arşivi belirten bir güncelleme olarak yazar — ekrana dönmesi tek bir işarete bakan bir kaydın yok edildiğini iddia eden kalıcı bir geçmiş, hiç geçmiş olmamasından kötü olurdu.

Bir koltuğu kaldırmak, kendi başına faturanızda hiçbir şeyi değiştirmez. Ofisin kaç koltuk için ödeme yaptığını yalnızca hesap sahibi, Plan ve faturalandırma ekranından değiştirir.

Hâlâ tümüyle silinenler

Geri kalanına güvenmeden önce okunmaya değer kısım burası. Aşağıdaki kayıtlar bugün arşivlenmiyor, siliniyor; dolayısıyla bunlardan birinde silme işlemini kesin sayın:

- Belge kasasından sildiğiniz bir belge. Bir belgeyi arşivlemek ayrı bir işlemdir ve kullanılması gereken işlem odur; imzalanmış bir belgeyi ise kimse silemez.
- Bir kira sözleşmesi.
- Bir takip ve bir takip dizisi.
- Bir anlaşmadaki bir kilometre taşı.
- Bir takvim kaydı.
- Bir WhatsApp mesaj şablonu.
- Bir dış hizmet bağlantısı ve açık API üzerindeki webhook'lar ile API anahtarları.
- Bir müşteri portalı paylaşımının arkasındaki kayıtlar — bir kısa liste, bir satıcı ilanı ya da bir geri bildirim notu.

Bunların hiçbiri bir insan, bir taşınmaz ya da bir çalışan değil; bu çalışma sınırını tam orada çizdi. Kimse "silme arşivler" cümlesini kapsadığından fazlasını kapsıyor diye okumasın diye, dışarıda bırakılmak yerine burada tek tek sayıldılar.

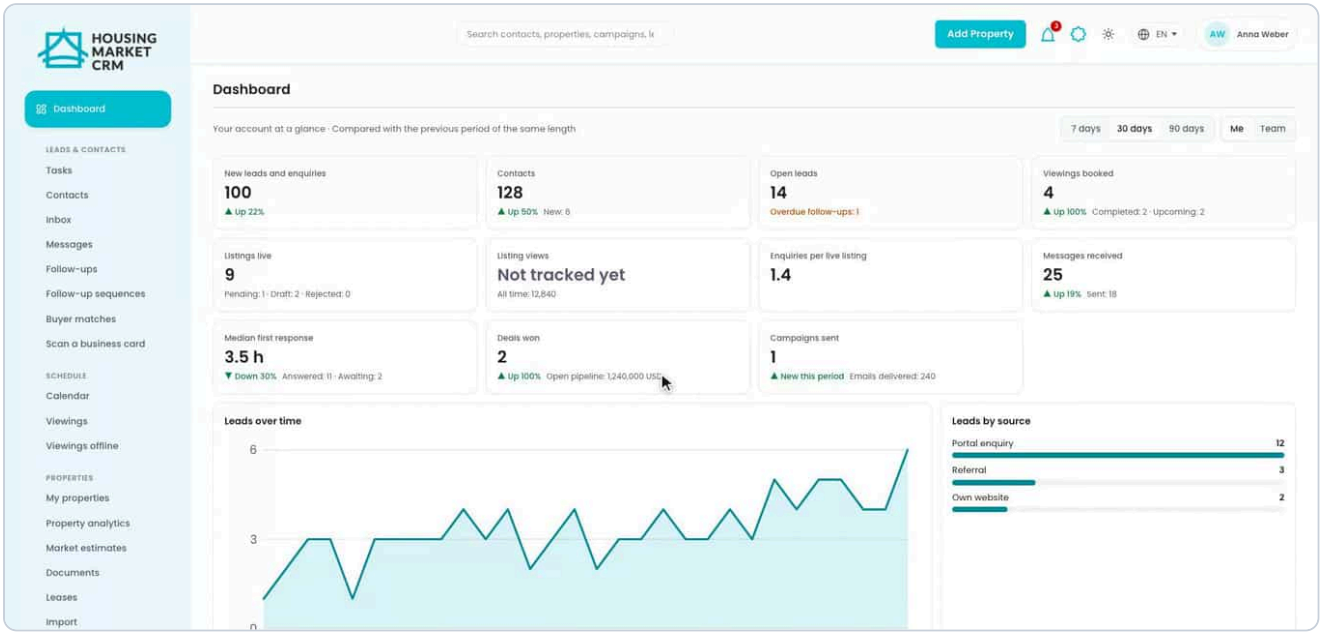
Bir planı iptal etmek de silme değildir

Ücretli bir plan sona erdiğinde hesap ücretsiz plana döner ve hiçbir şey kaldırılmaz: CRM'in çekirdeği çalışmaya devam eder, potansiyel müşterileriniz, kişileriniz ve geçmişiniz bıraktığınız yerdedir. Bkz. "Nasıl yükseltirim, kullanıcı eklerim ya da iptal ederim?".

Yardım Merkezi'nden: **Bir kişiyi, bir potansiyel müşteriyi ya da bir çalışanı sildiğimde ne olur?**

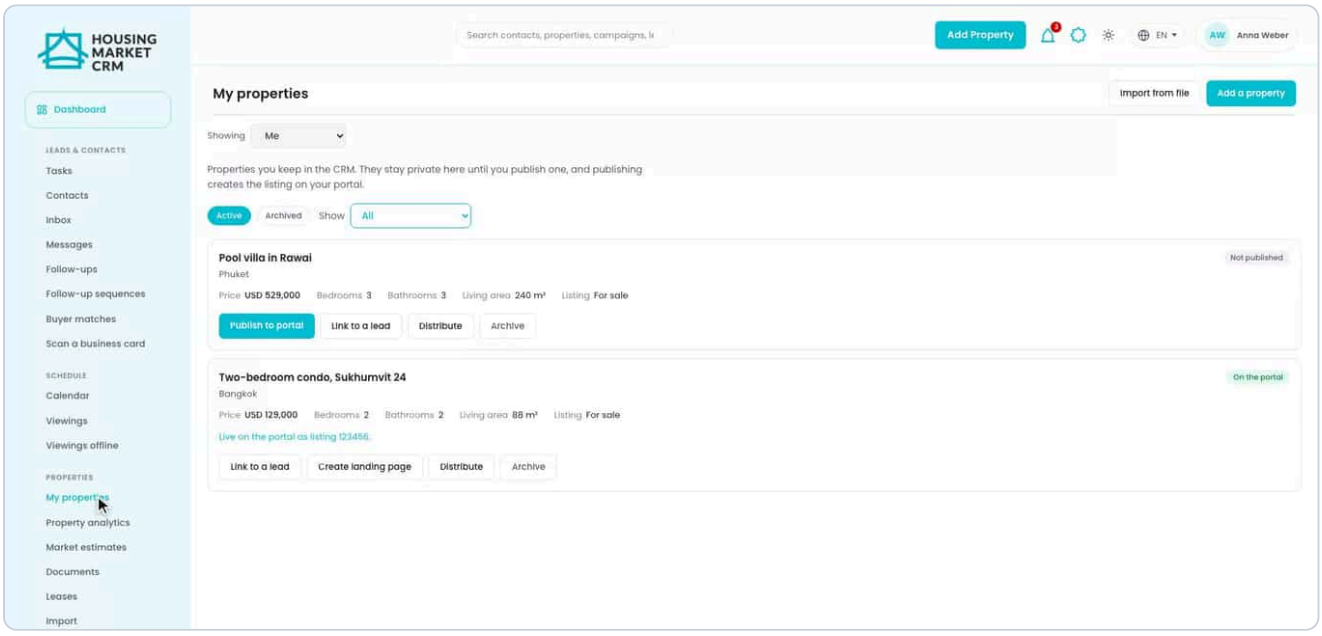
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



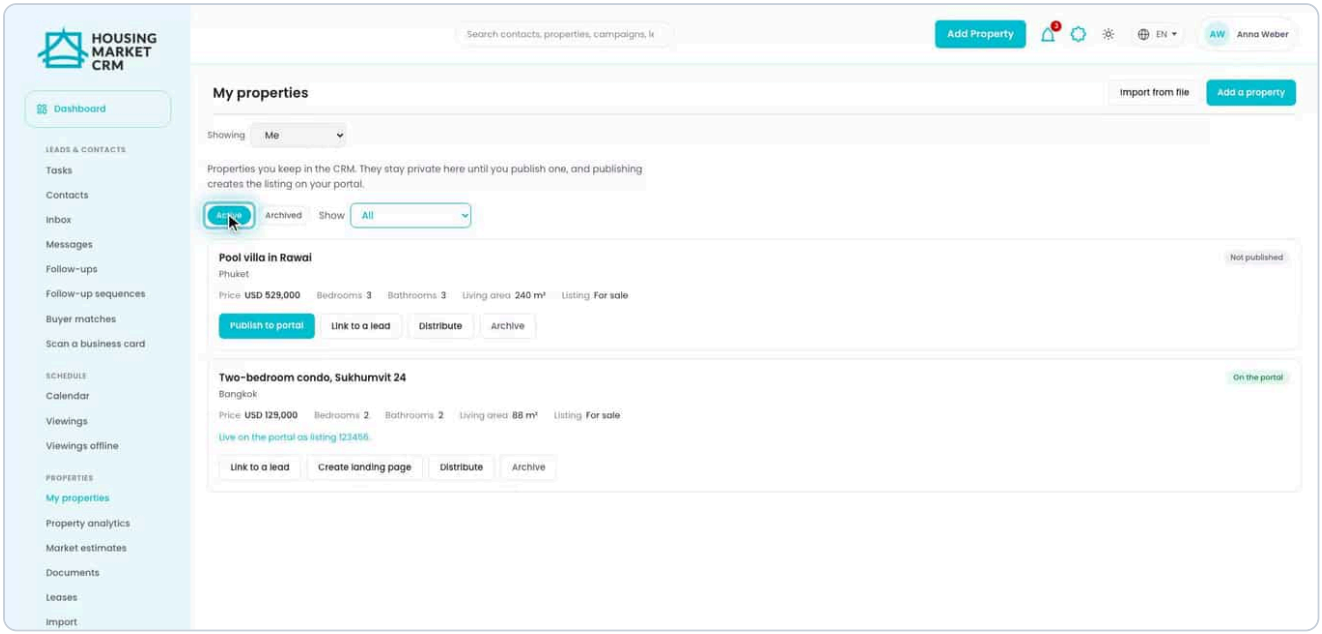
Şekil 29.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Sol menüden My properties'e tıklayın.



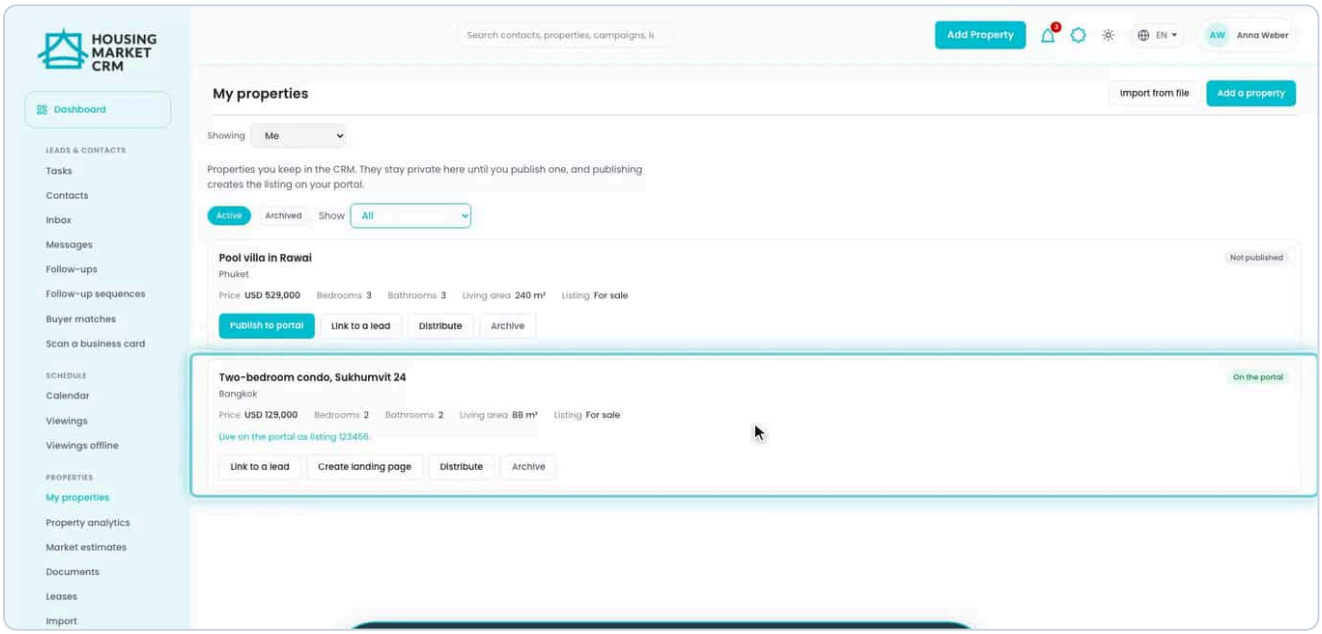
Şekil 29.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Listenizde iki sekme var: Aktif ve Arşivlenmiş.



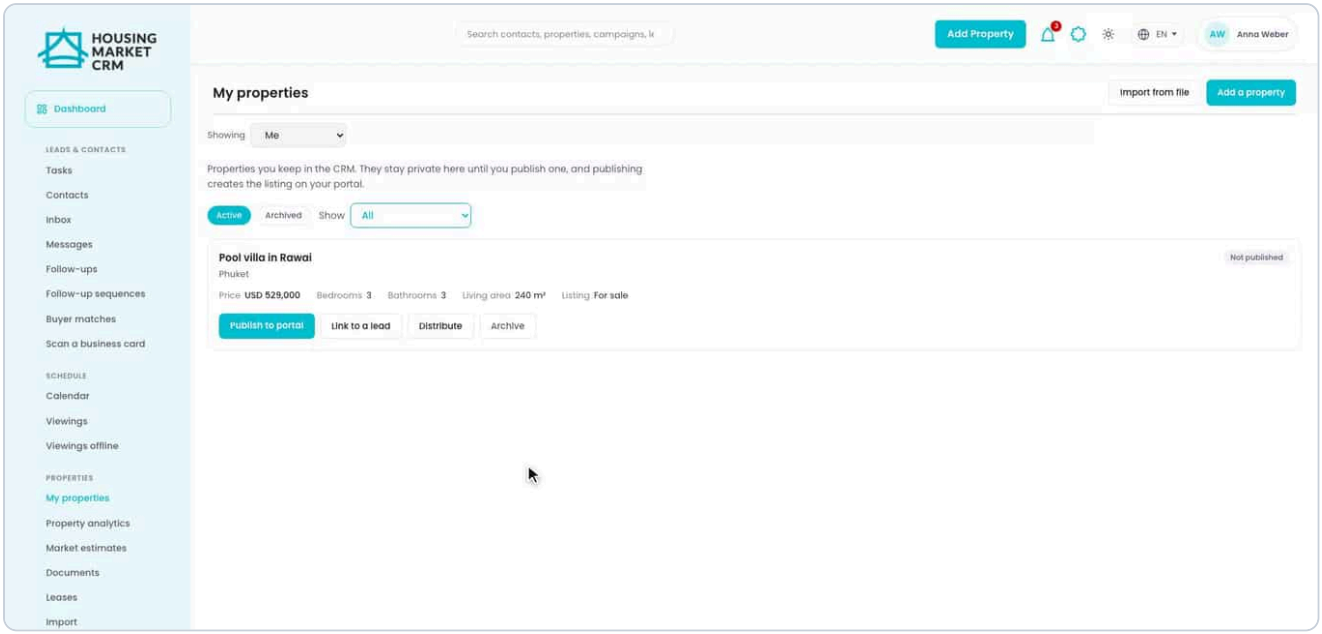
Şekil 29.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Bu daire satıldı; aktif listede yeri yok.



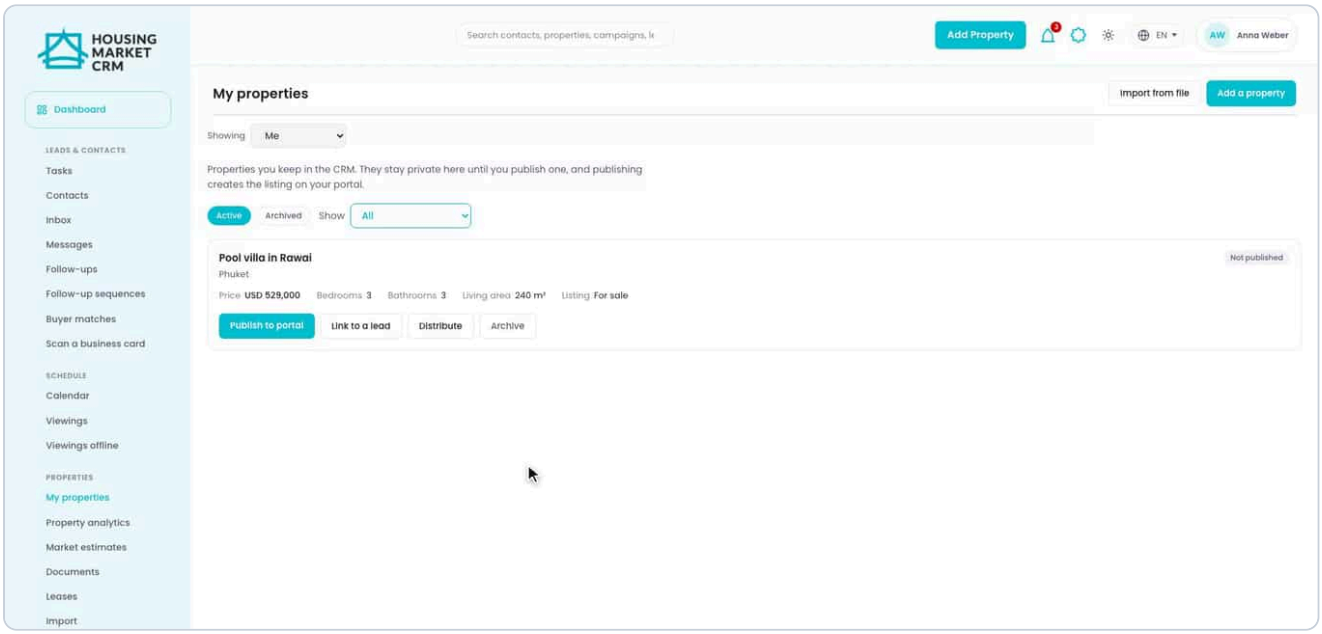
Şekil 29.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Kartındaki Arşivle'ye tıklayın.



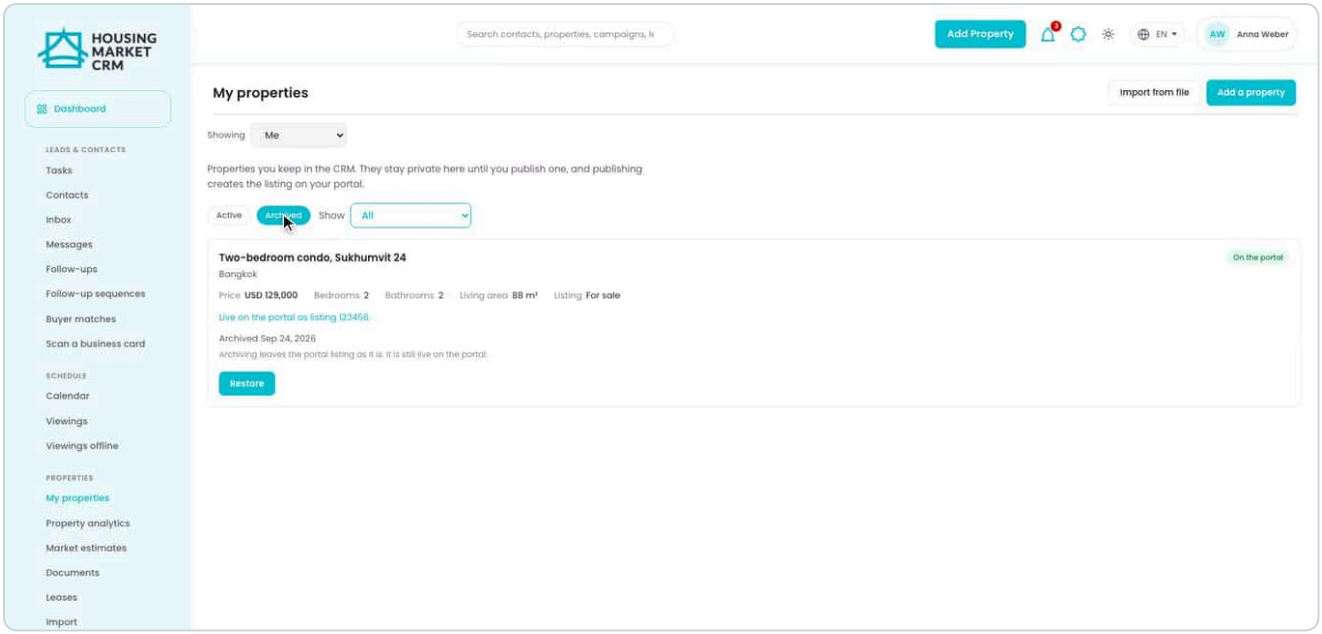
Şekil 29.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Arşivleniyor... — ve listeden çıkıyor. Hiçbir şey silinmiyor.



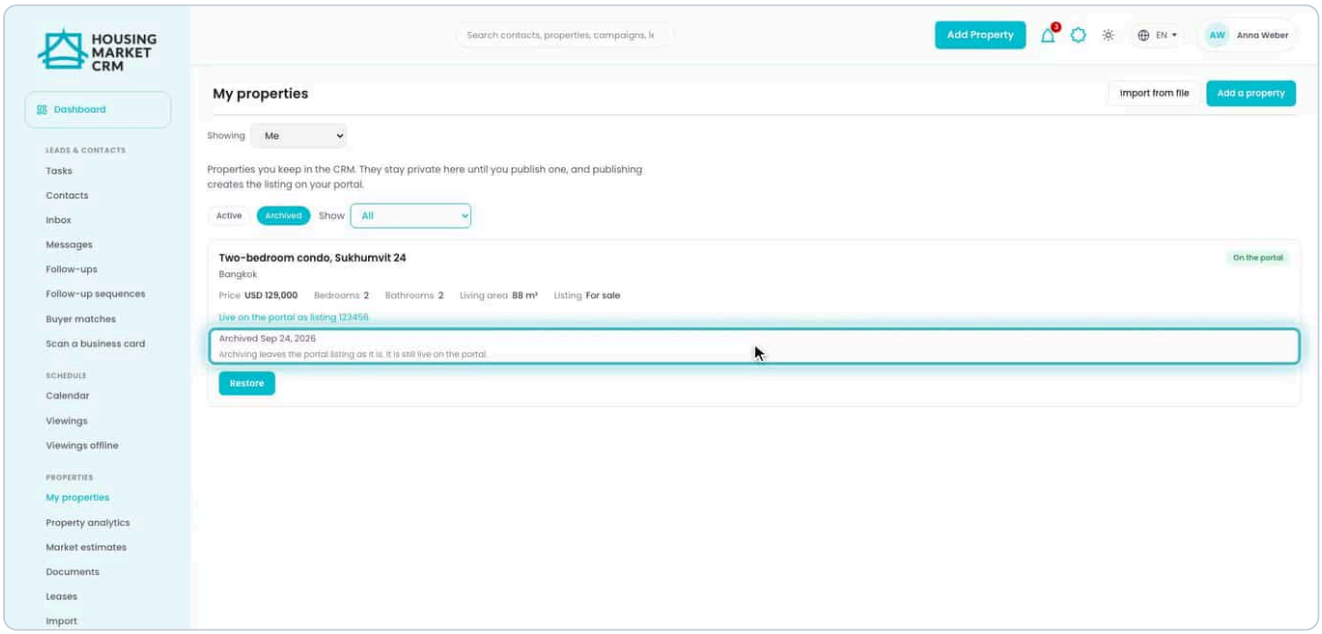
Şekil 29.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Arşivlenmiş sekmesini açın.



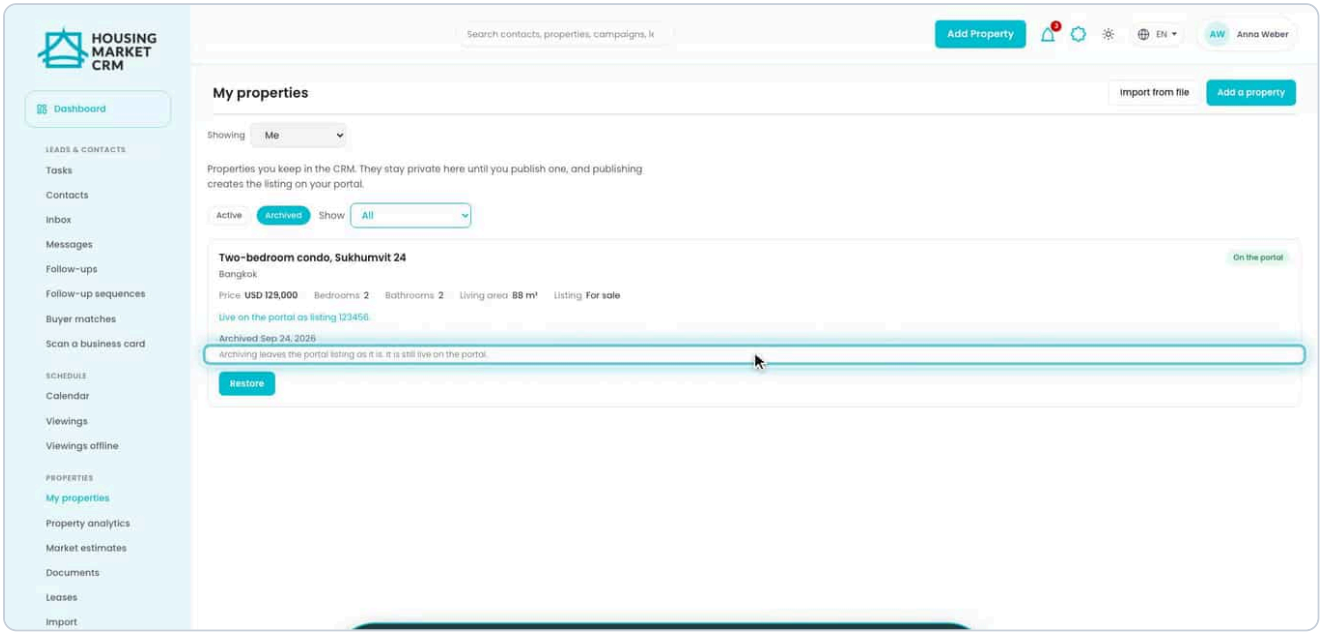
Şekil 29.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Kart, arşivlendiği tarihi gösteriyor.



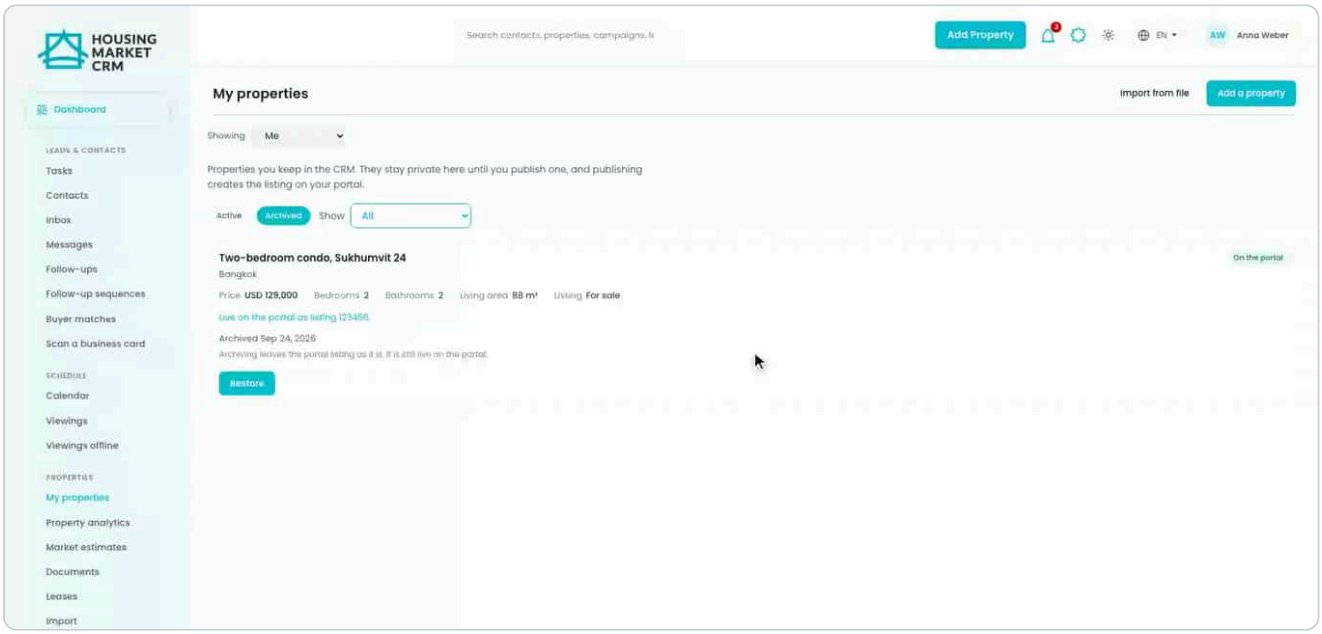
Şekil 29.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Ve en önemli satır: portaldaki ilana dokunulmuyor.



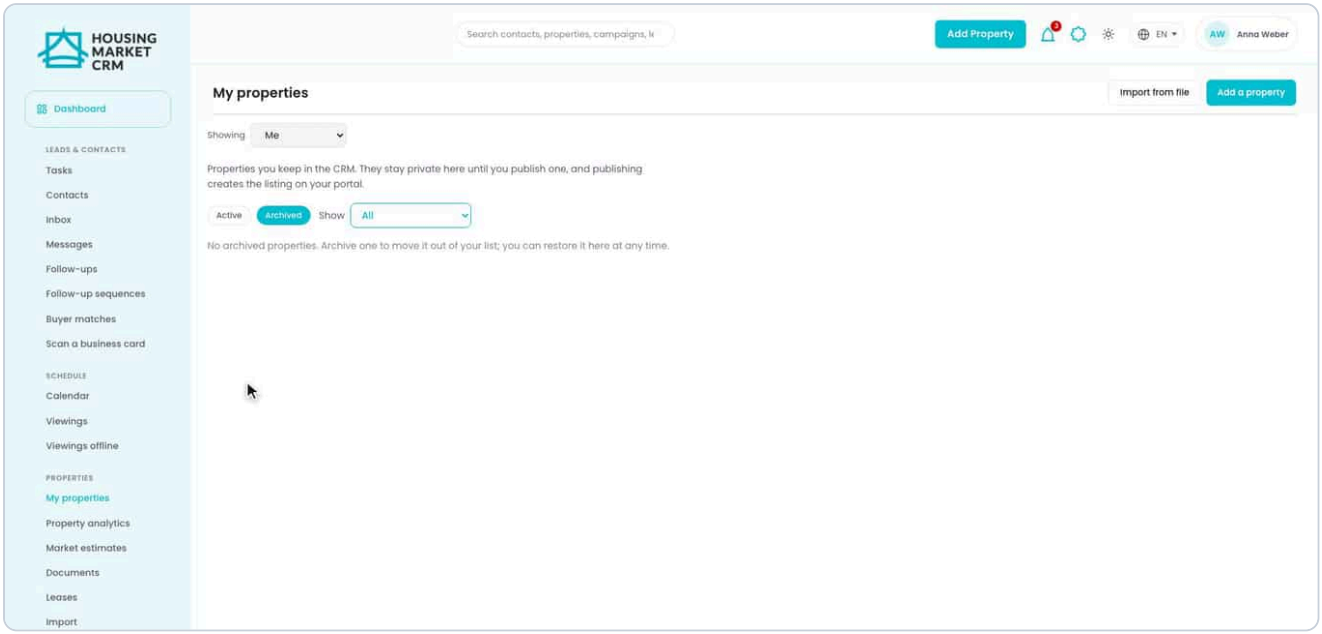
Şekil 29.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

10 Siz orada yayından kaldırana kadar portalda yayında.



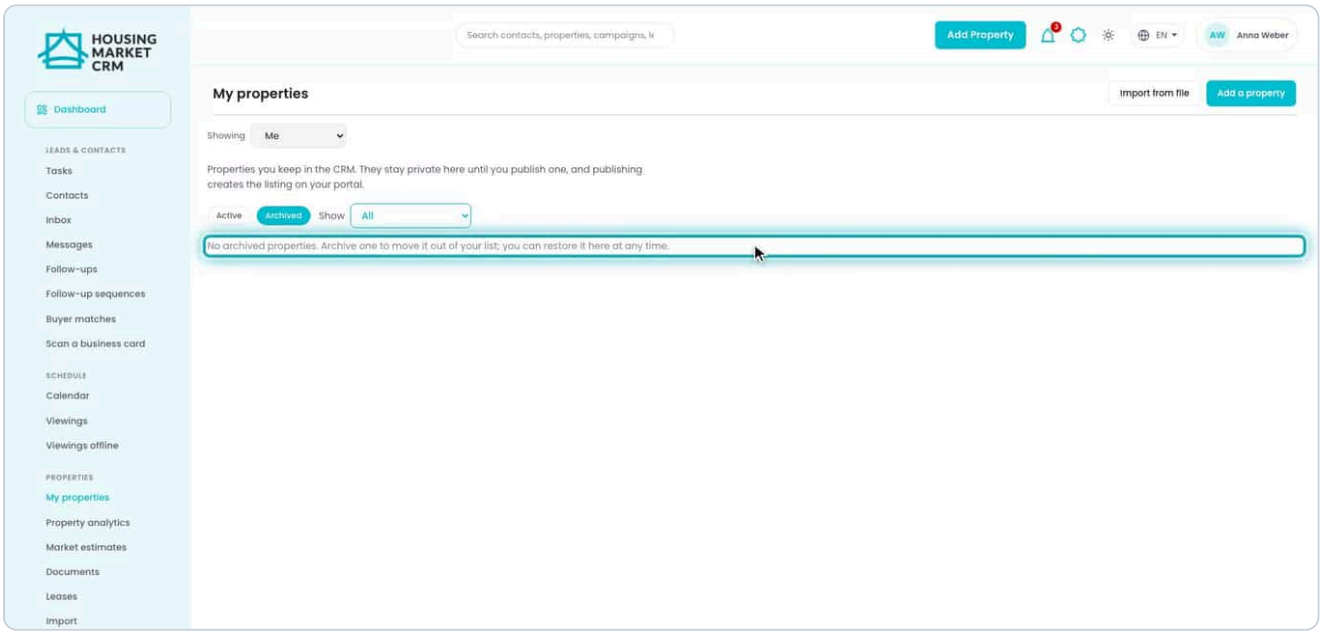
Şekil 29.10 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

11 Fikriniz mi değişti? Geri yükle'ye tıklayın.



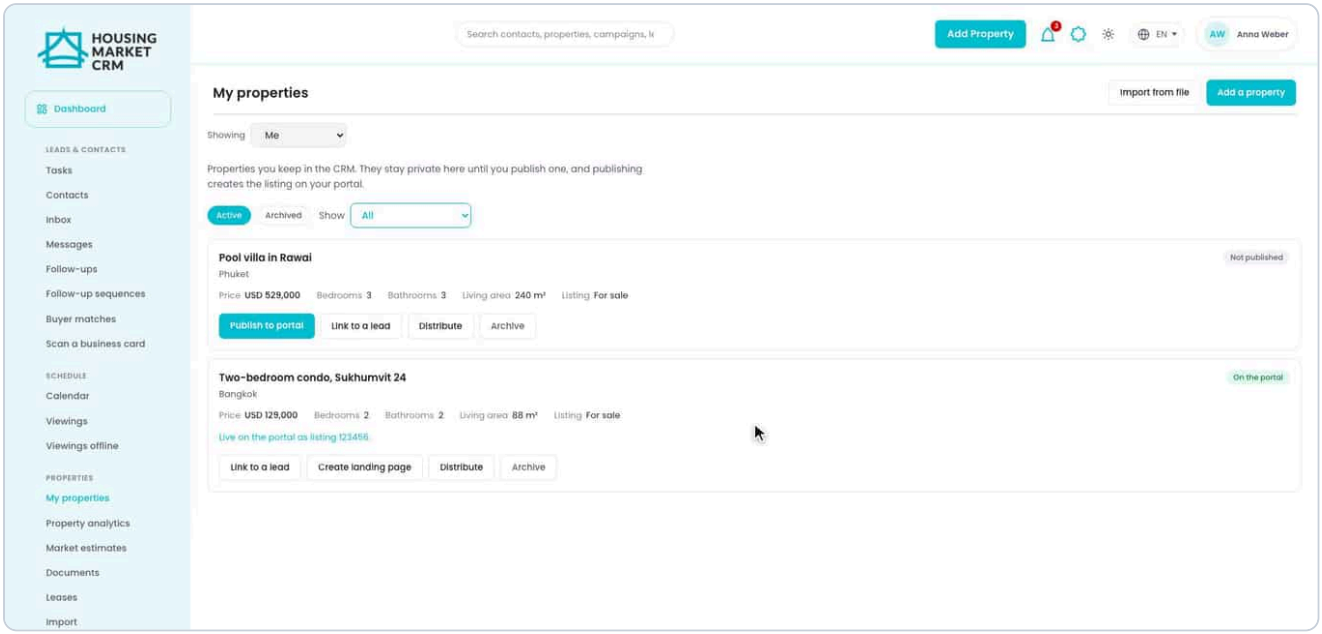
Şekil 29.11 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

12 Arşiv yeniden boş.



Şekil 29.12 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

13 Aktif sekmesine dönüldüğünde ilan tam olarak eskisi gibi geri gelmiş.



Şekil 29.13 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Bir gayrimenkulü her planda CRM'de tutabilir, Pro ile de bulunduğu ülkenin portalında yayınlayabilirsiniz. Yayına girdikten sonra ana bilgilerini CRM'de düzenlemek portaldaki ilanı da değiştirir ve bir kenara kaldırdığınız gayrimenkul silinmez, arşivlenir.

Yardım Merkezi: Gayrimenkul ilanlarımı yönetebilir miyim?

30 BÖLÜM 30

Gayrimenkul istatistikleri

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Her ilanın analiz sayfası, görüntüleyenleri ülke, bölge ve şehre, cihaza ve trafik kaynağına göre sayı olarak gösterir; tüm planlarda.

Bir ilanın analiz sayfasını açın. Günlük görüntülemeler, talepler, kaydetmeler ve paylaşımların yanında ziyaretçileri şunlara göre ayırır:

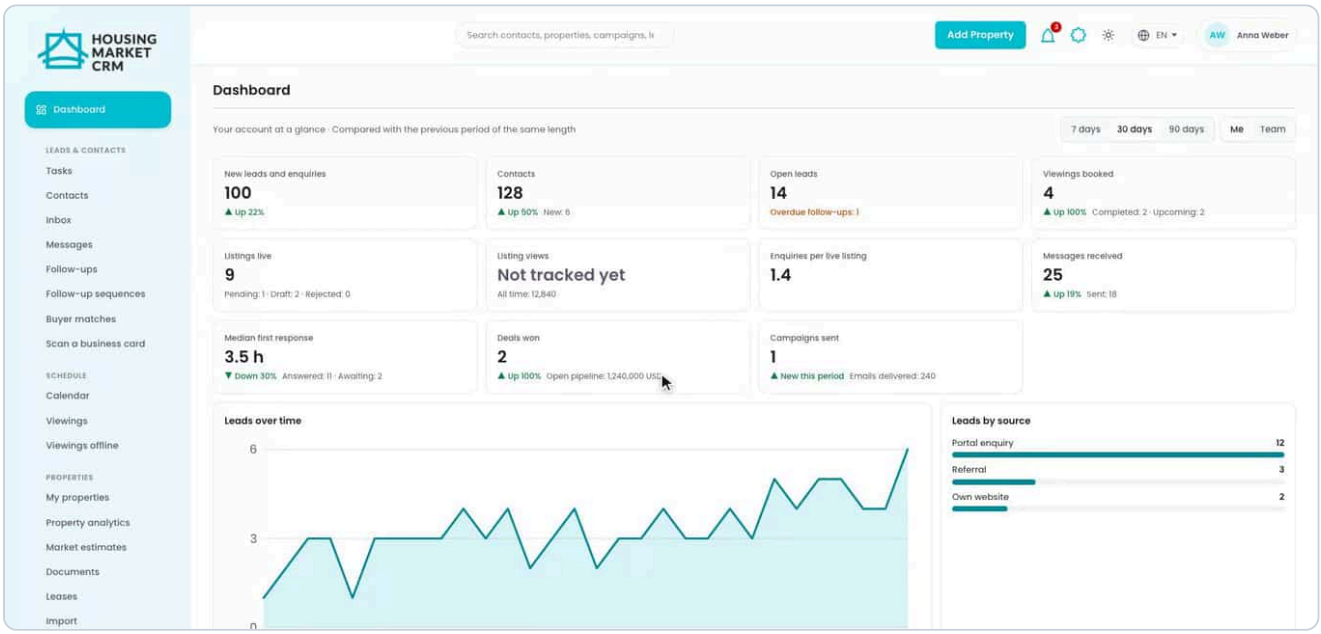
- Ülke, bölge ve şehir — ziyaretçilerin çoğunun geldiği yerler
- Cihaz — masaüstü, mobil veya tablet
- Trafik kaynağı — ilana nasıl ulaştıkları

Yalnızca sayıları görürsünüz; hiçbir zaman tek bir ziyaretçiyi ya da onu tanımlayan bir bilgiyi görmezsiniz. Rakamlar günde bir kez güncellenir ve Pro'da mülk sahibine gönderdiğiniz markalı rapora dahil edilir.

Yardım Merkezi'nden: **İlanımı görüntüleyenler nereden geliyor?**

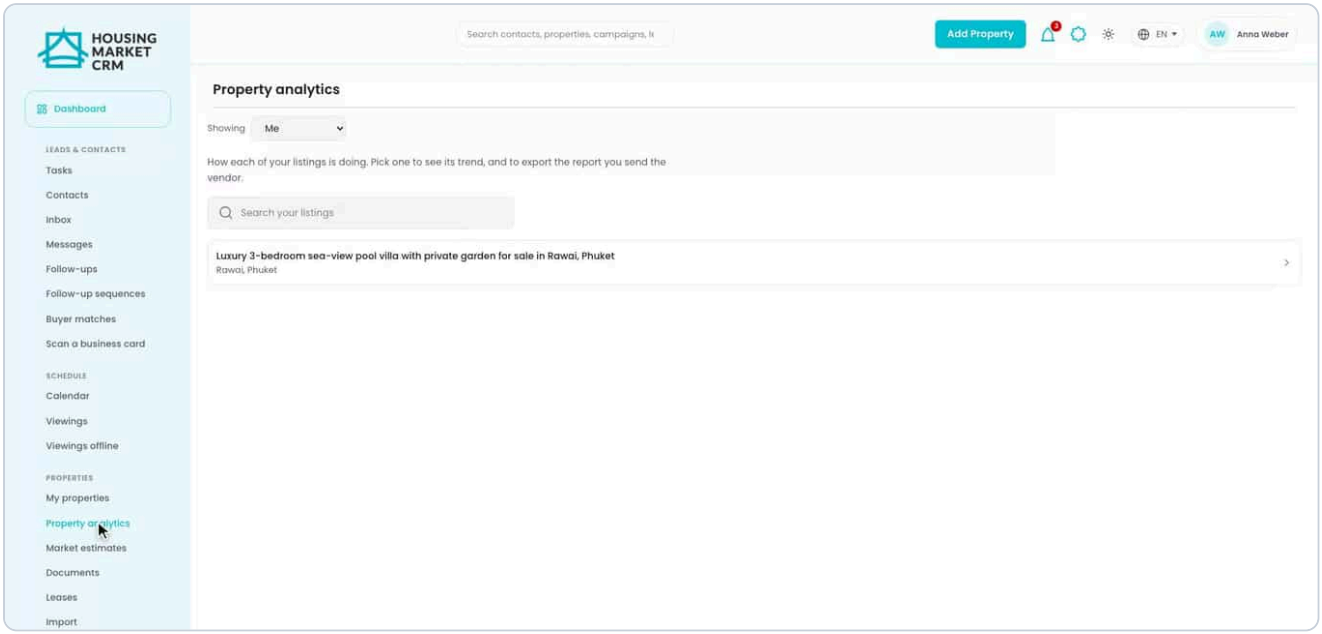
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



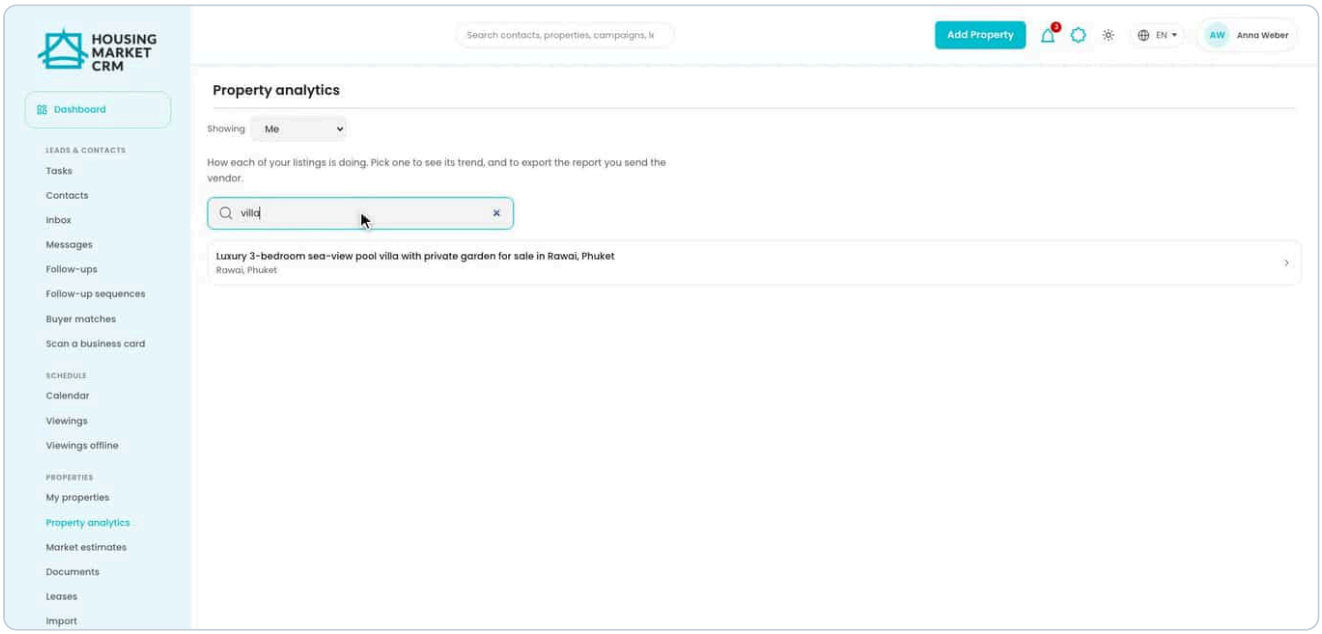
Şekil 30.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Property analytics'e tıklayın.



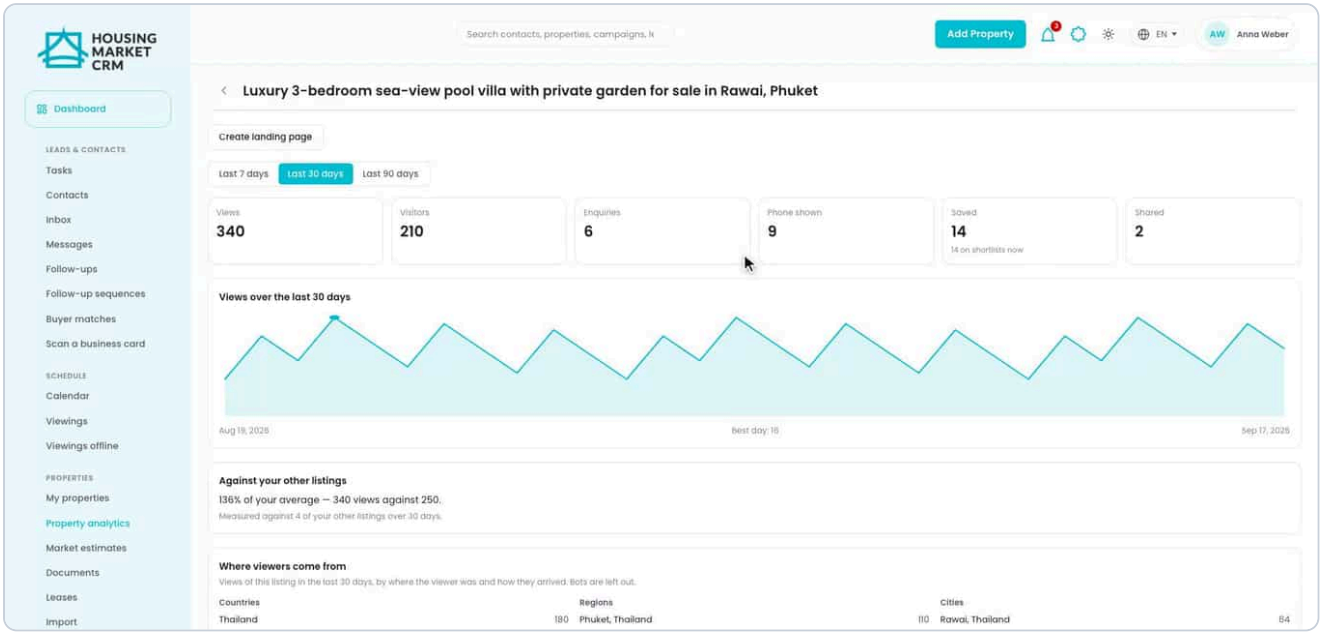
Şekil 30.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 İlanlarınızda arama yapın.



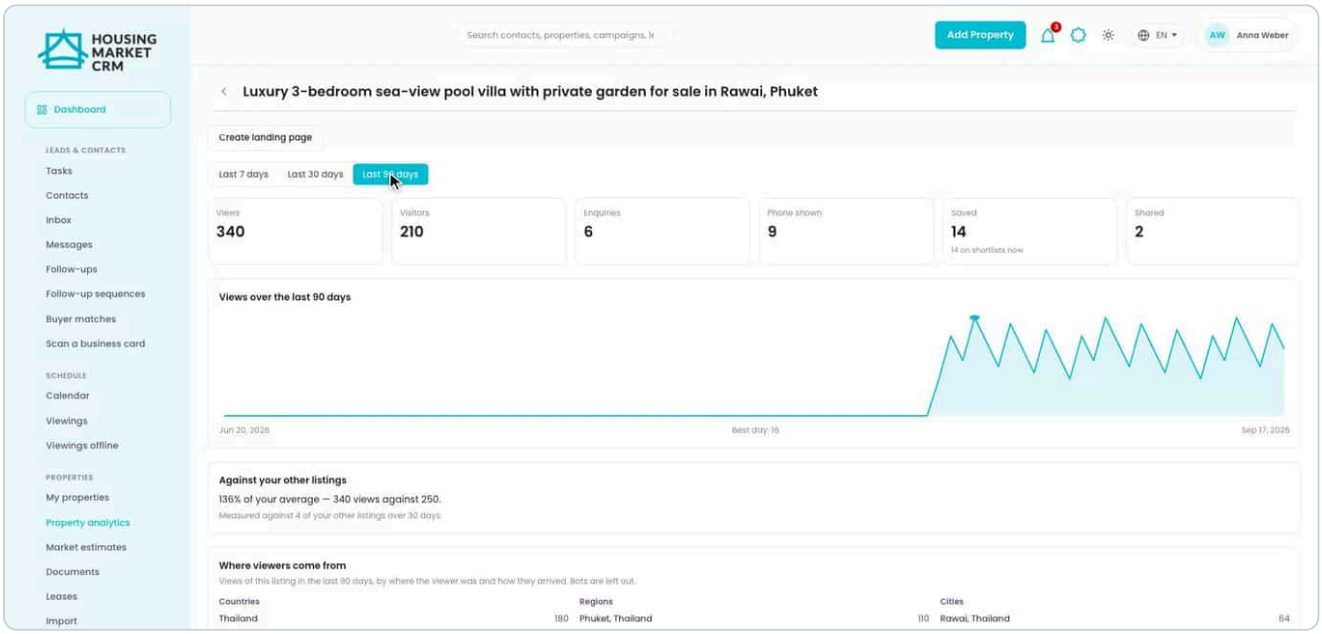
Şekil 30.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Verilerini görmek için birini açın.



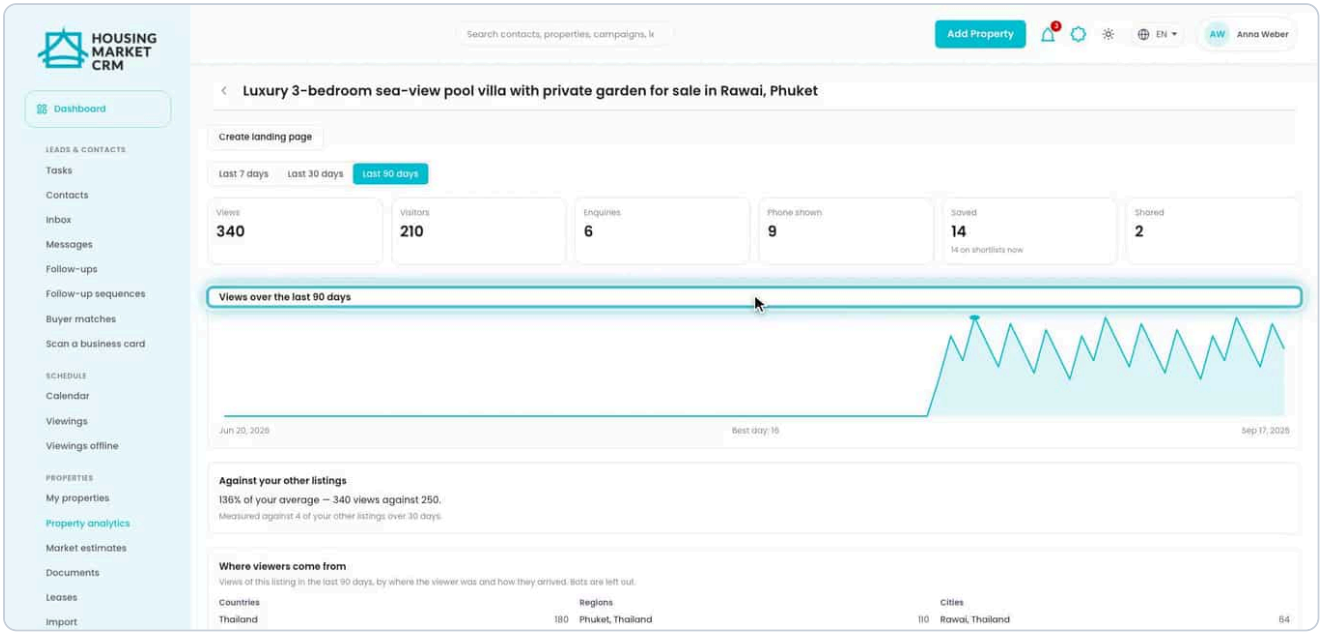
Şekil 30.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Bir dönem seçin — 7, 30 veya 90 gün.



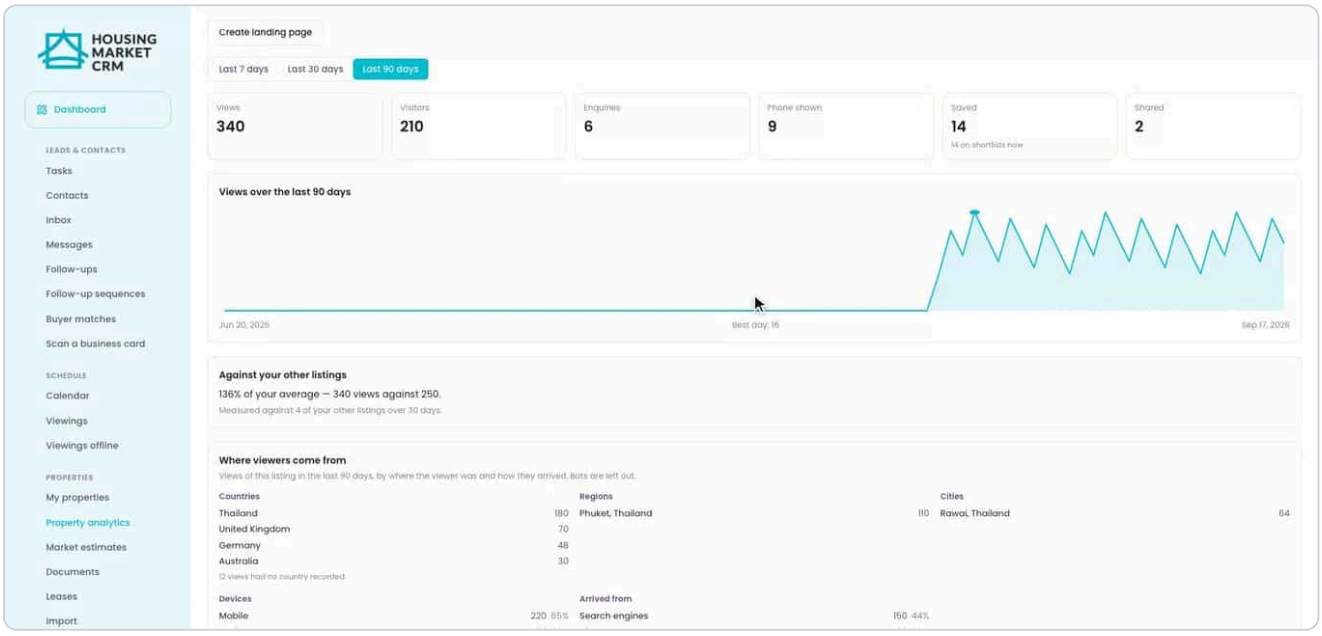
Şekil 30.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Gün gün görüntüleme ve talepler.



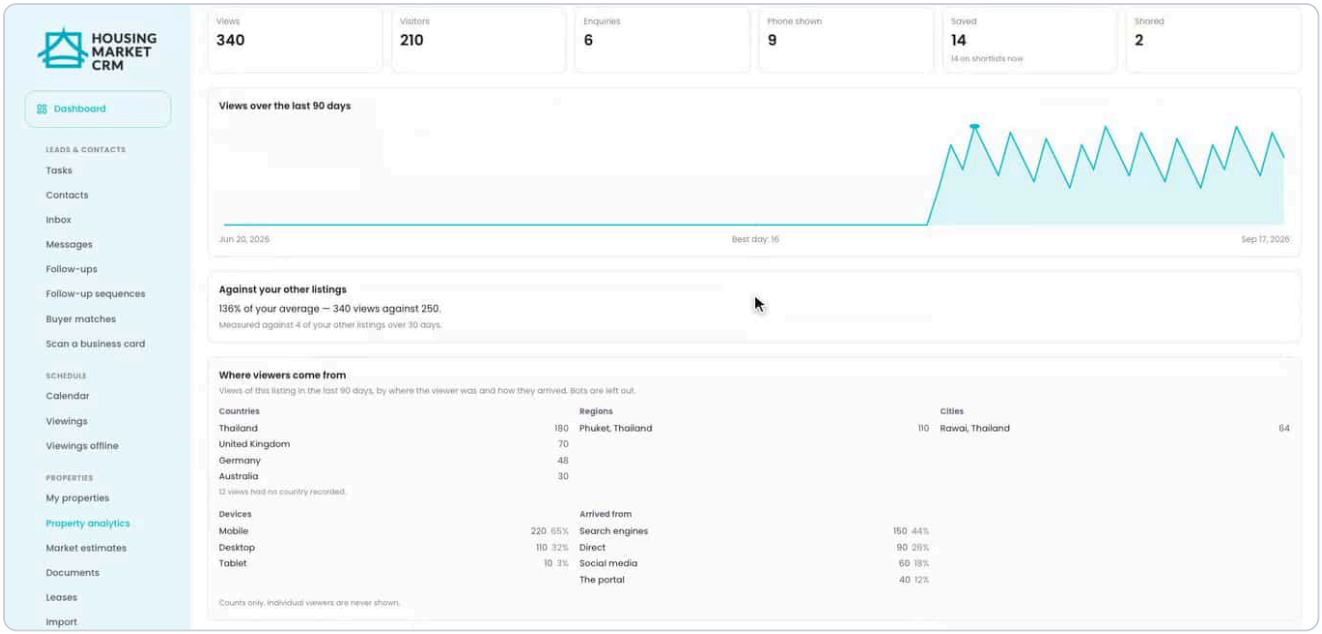
Şekil 30.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Diğer ilanlarınızla karşılaştırın.



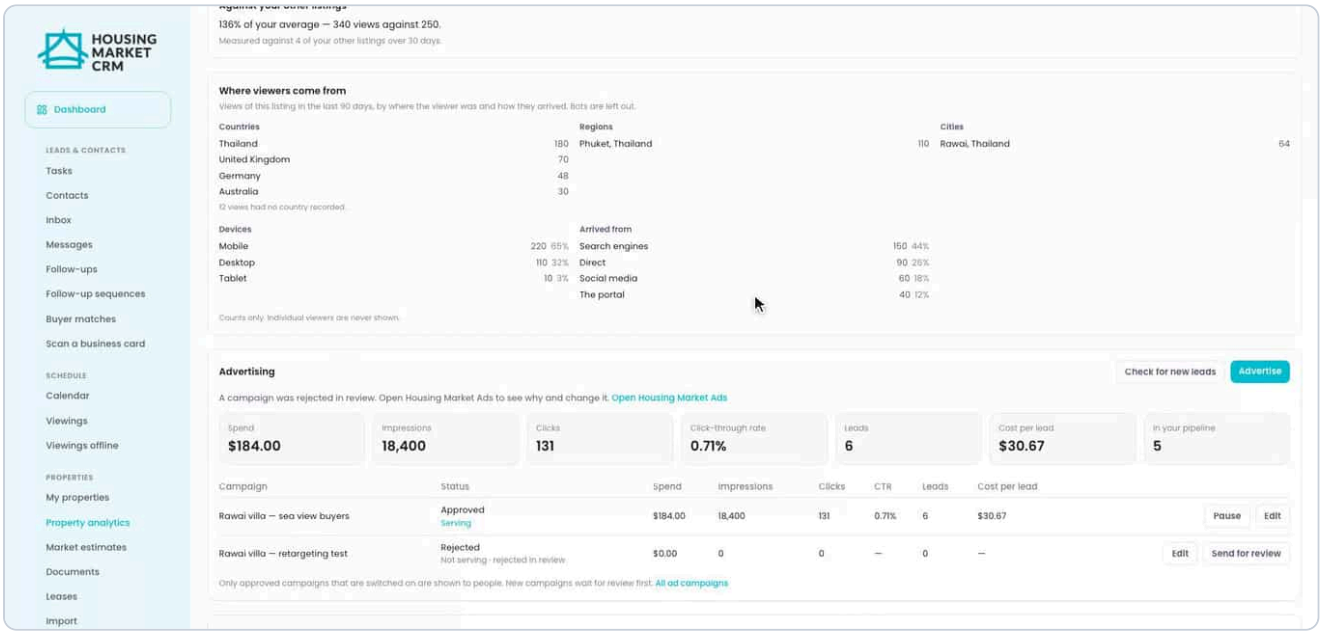
Şekil 30.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Ülkeleri, şehirleri, cihazları ve kaynakları görün.



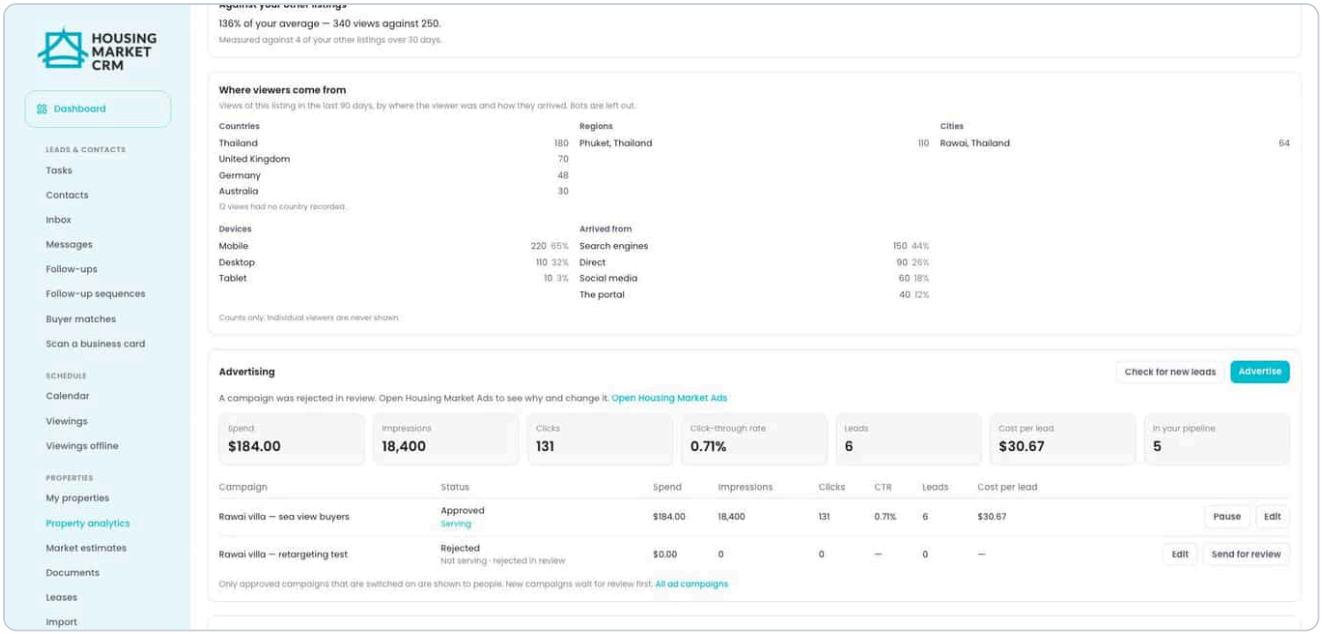
Şekil 30.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Mal sahibine rapor gönderin.



Şekil 30.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Download the report'a tıklayın.



Şekil 30.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Her planda ilanlarınızın her biri için günlük rakamlar, Business'ta ise bir ekip sıralaması, bir süreç tahmini ve ofis sahibine haftalık bir e-posta alırsınız.

Yardım Merkezi: Performansımı izleyebilir miyim?

31 BÖLÜM 31

Gayrimenkulleri toplu yükleyin

Ücretli eklenti | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Portföylerim'de Dosyadan içe aktar'ı seçin ve bir CSV dosyası ya da XML besleme dosyası yükleyin. Her planda ücretsizdir, içe aktarılan her gayrimenkul taslak olarak gelir ve siz yayımlayana kadar hiçbir şey yayımlanmaz.

Gayrimenkulleri bir dosyadan içe aktarmak, ücretsiz plan dahil her planda ücretsizdir ve önce satın alınacak bir şey yoktur. İçe Aktarma eklentisine zaten sahip olan bir hesap onu eskisi gibi korur.

- Kenar çubuğunda Portföylerim'i açın ve Dosyadan içe aktar'ı seçin.
- Bir dosya seçin: bir CSV veya sekmeyle ayrılmış dosya ya da Kyero beslemesi gibi bir XML gayrimenkul beslemesi. Dosya başına en fazla 5.000 satır.
- Her alanı dosyadaki bir sütunla eşleştirin ya da Dosyada yok'u seçin. Başlık zorunludur.
- Portföyleri içe aktar'ı seçin ve sonucu okuyun.

Excel dosyaları burada kabul edilmez: elektronik tabloyu önce CSV olarak kaydedin ya da CSV ve Excel dosyalarını okuyan, beslemenizi bağlantısından bir kez de okuyabilen Mevcut ilanları içe aktar'ı kullanın; o da ücretsizdir. İlanlarınızı her gün otomatik olarak bir beslemeyle güncel tutmak ise ayrı ve ücretli bir aboneliktir: XML API Sync.

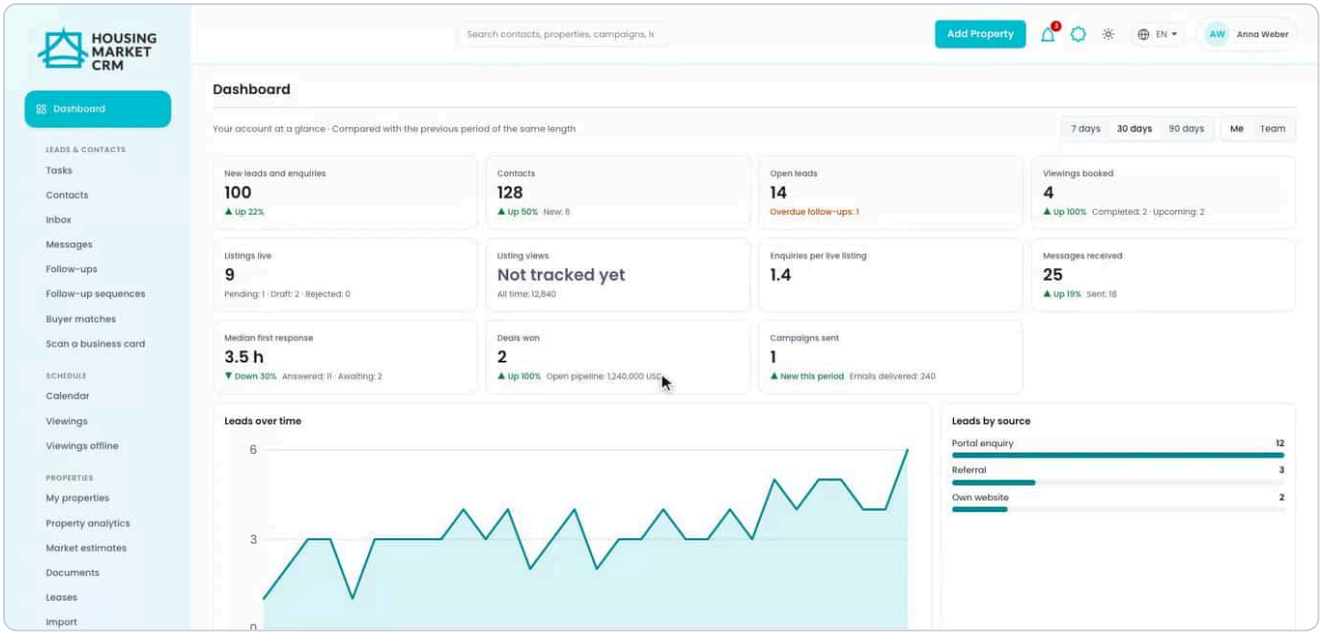
İçe aktarılan her gayrimenkul bir taslaktır. Dosyadaki bir yayınlama sütunu yok sayılır; böylece her gayrimenkulü Portföylerim'den kendiniz yayınlayana kadar hiçbir şey bir portala ulaşmaz.

Bu, gayrimenkul ilanları içindir. Başka bir CRM'deki kişiler, potansiyel müşteriler ve anlaşmalar İçe aktar aracıyla gelir; o da her planda ücretsizdir — "Başka bir CRM'den içe aktarabilir miyim?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Gayrimenkulleri bir dosyadan nasıl içe aktarırım?**

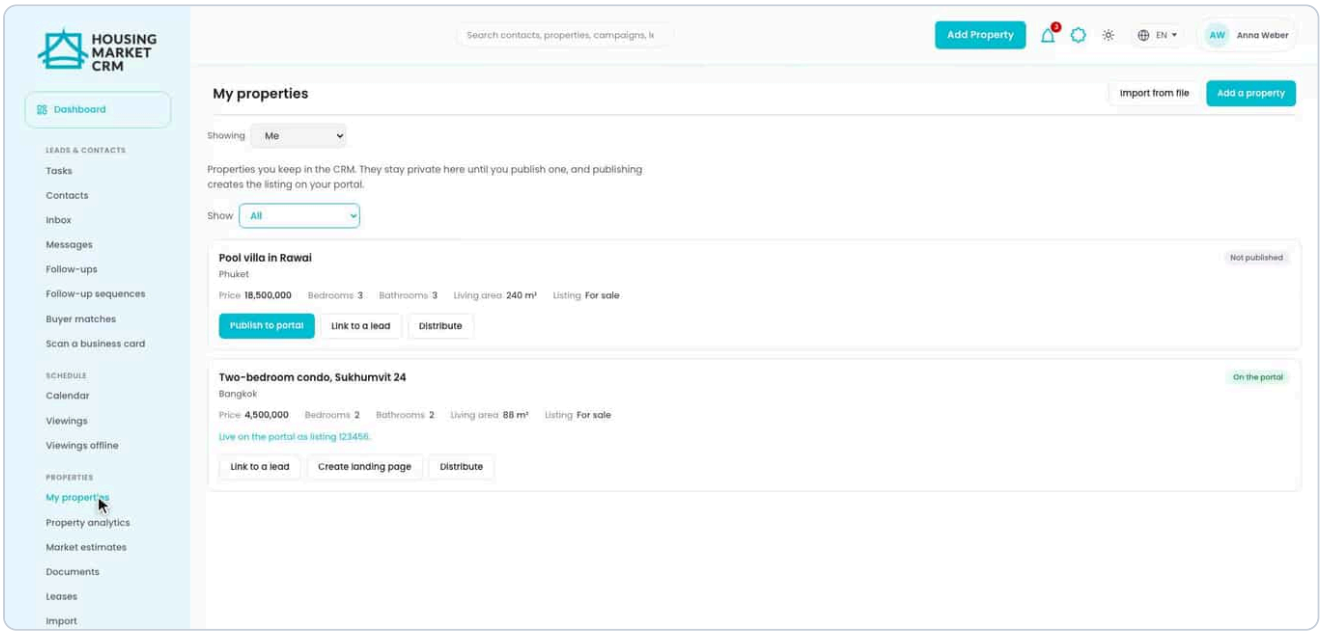
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



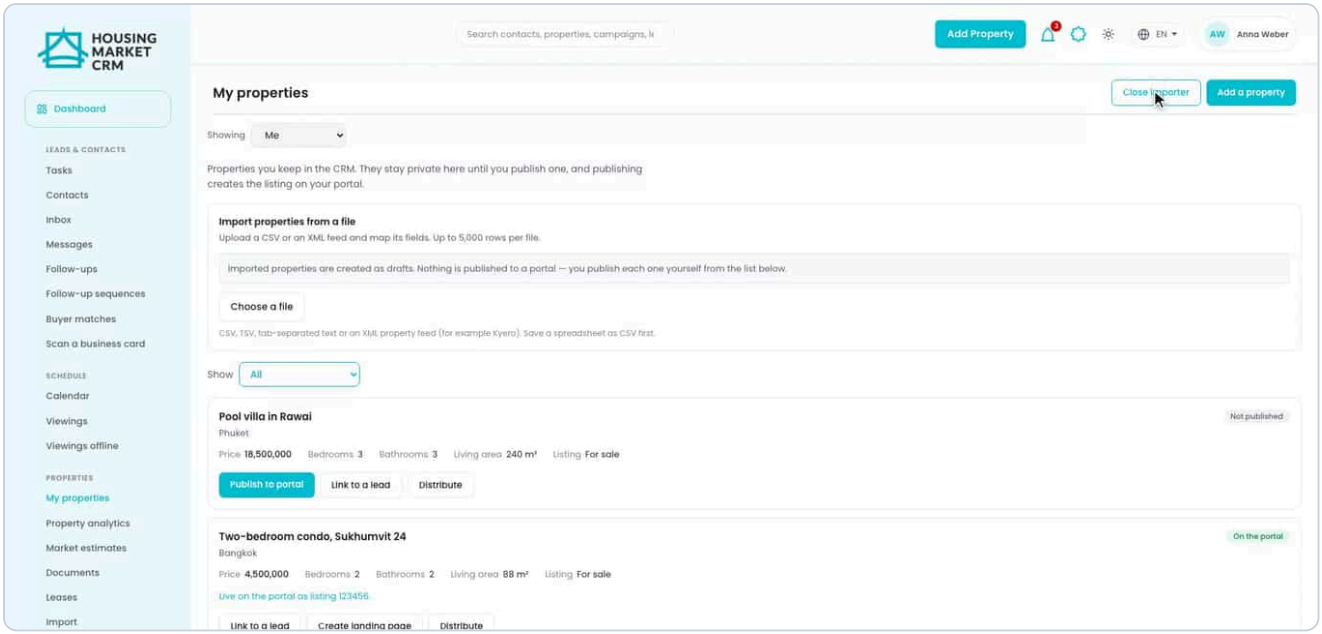
Şekil 31.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden My properties'e tıklayın.



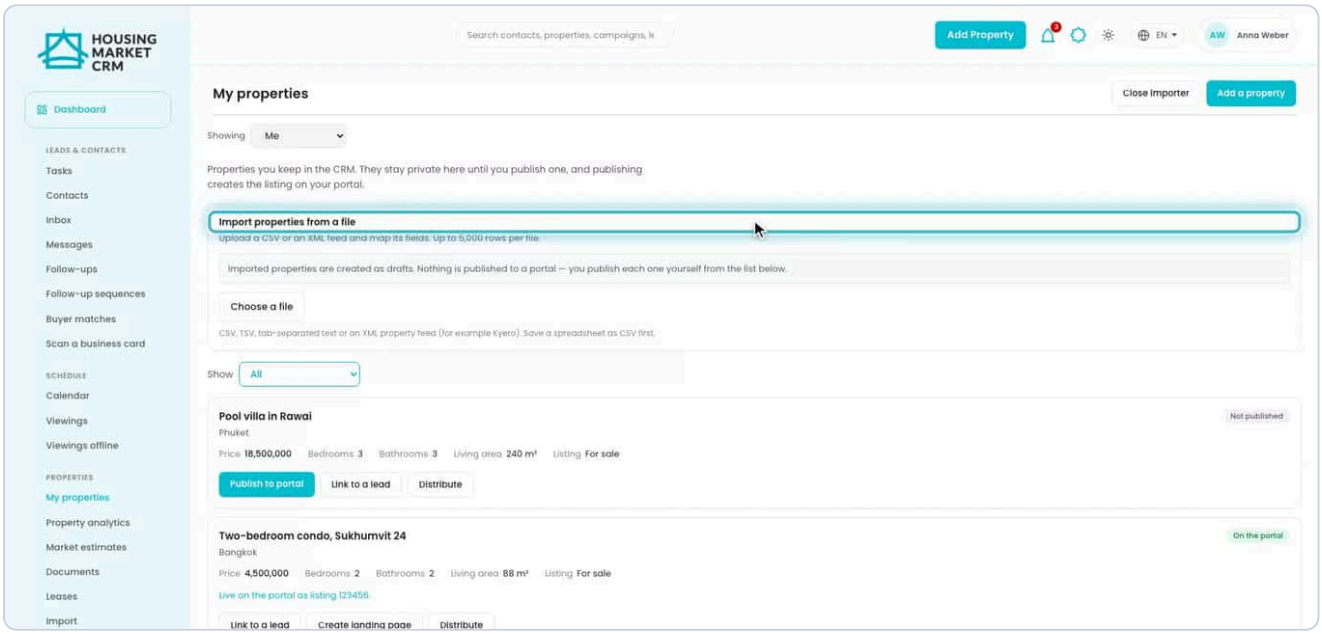
Şekil 31.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Import from file düğmesine tıklayın.



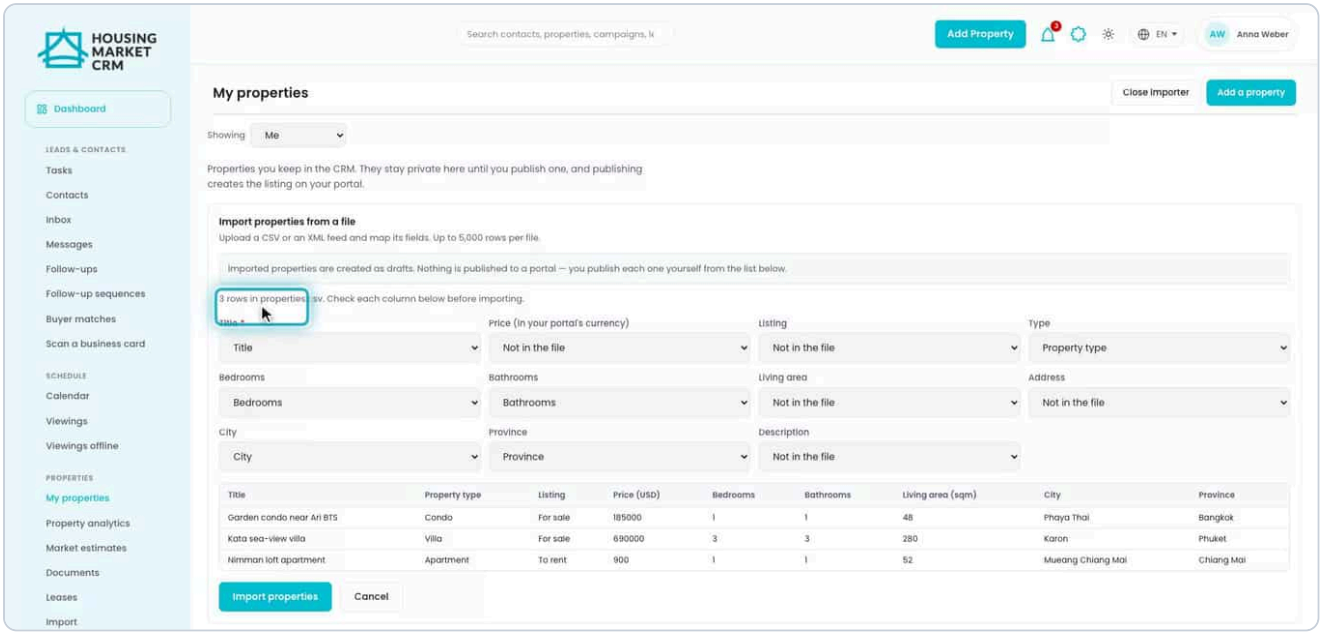
Şekil 31.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Bir CSV dosyasından birçok ilanı tek seferde aktarın.



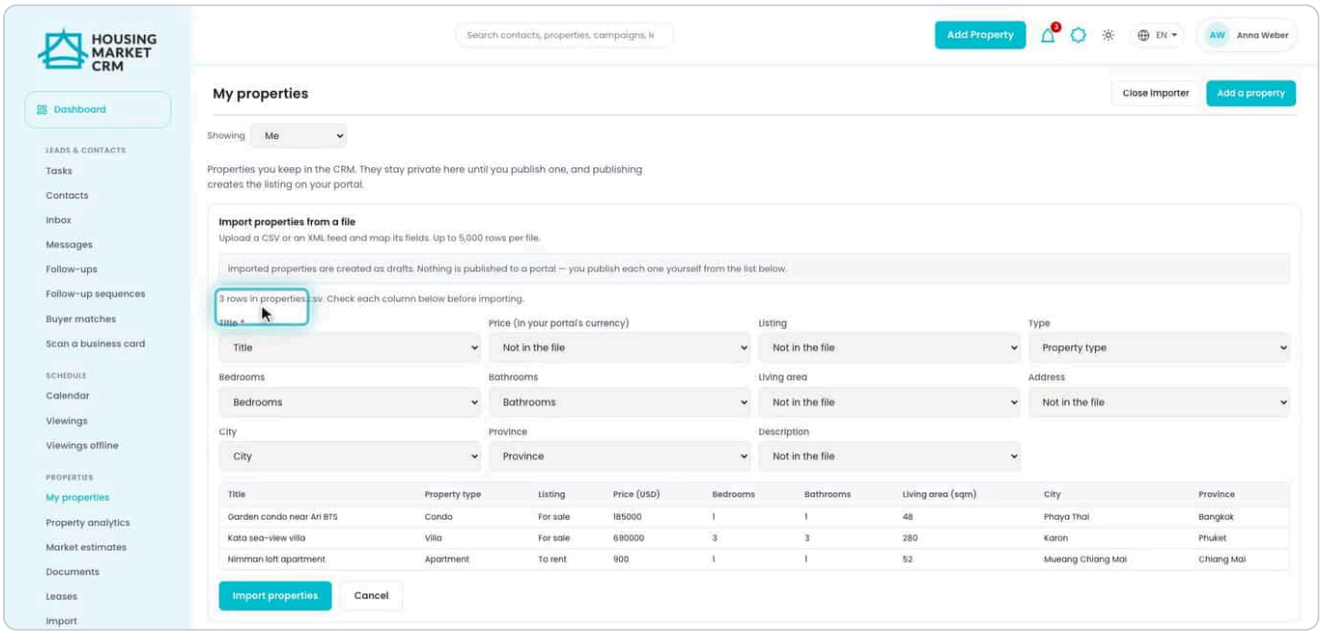
Şekil 31.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Choose a file düğmesine tıklayın.



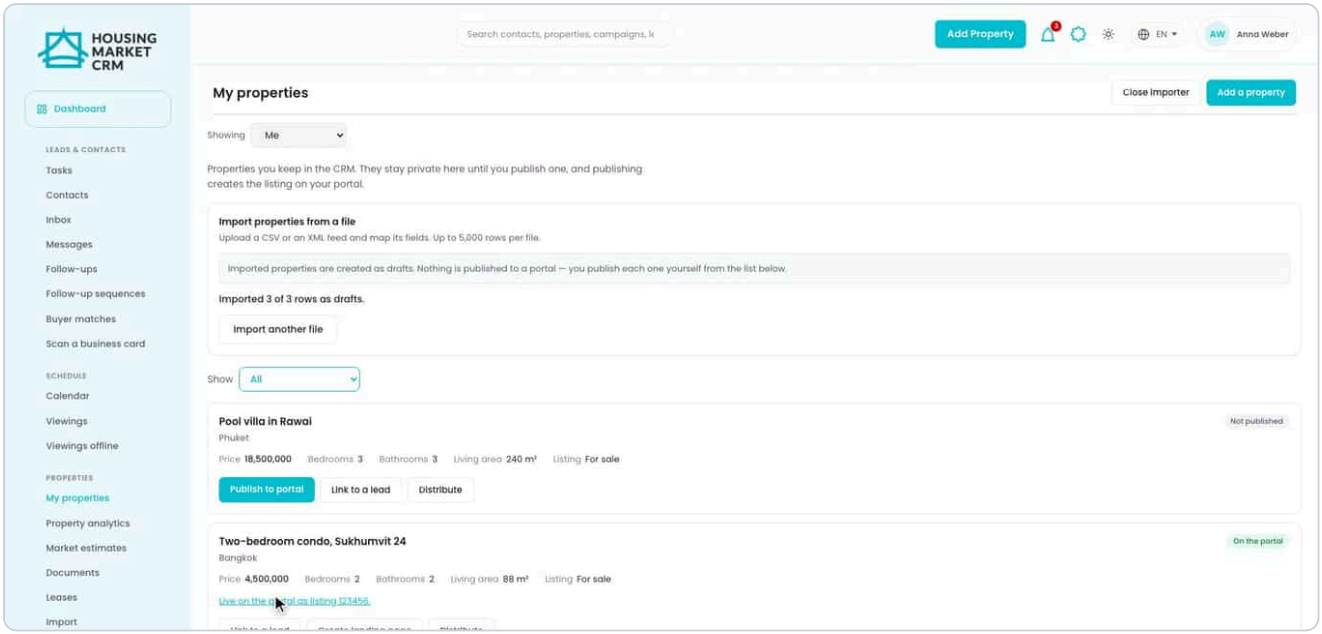
Şekil 31.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Her sütunun doğru alanla eşleştiğini kontrol edin.



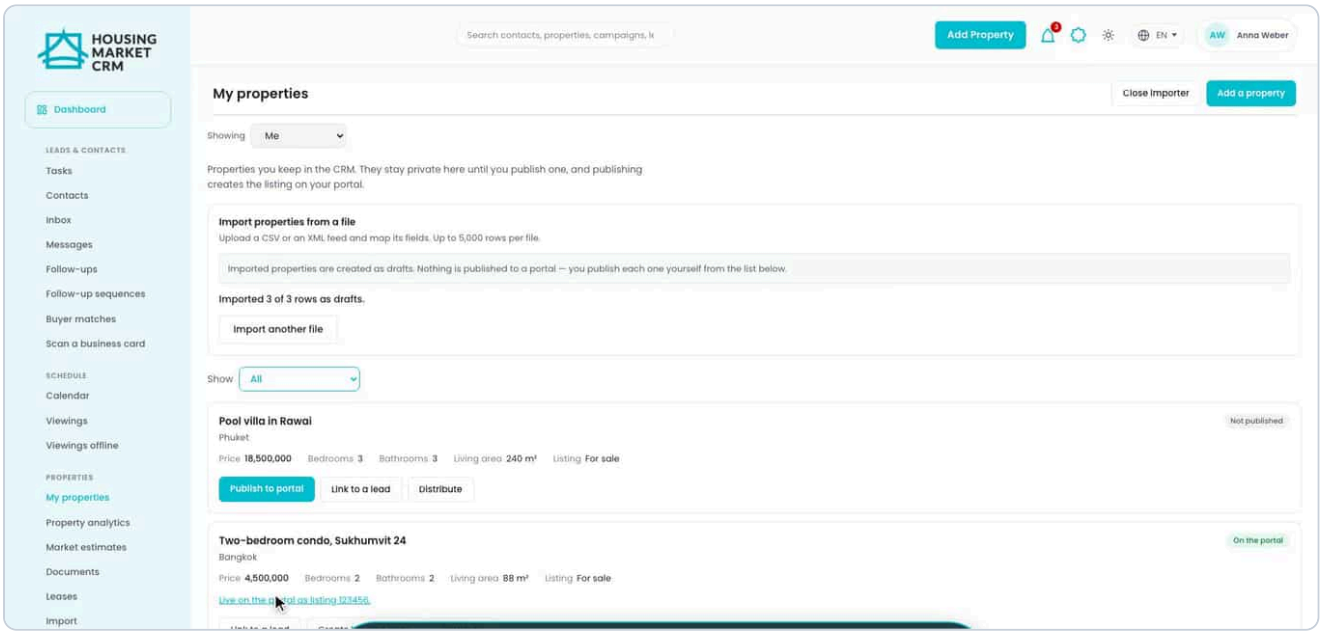
Şekil 31.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Import properties düğmesine tıklayın.



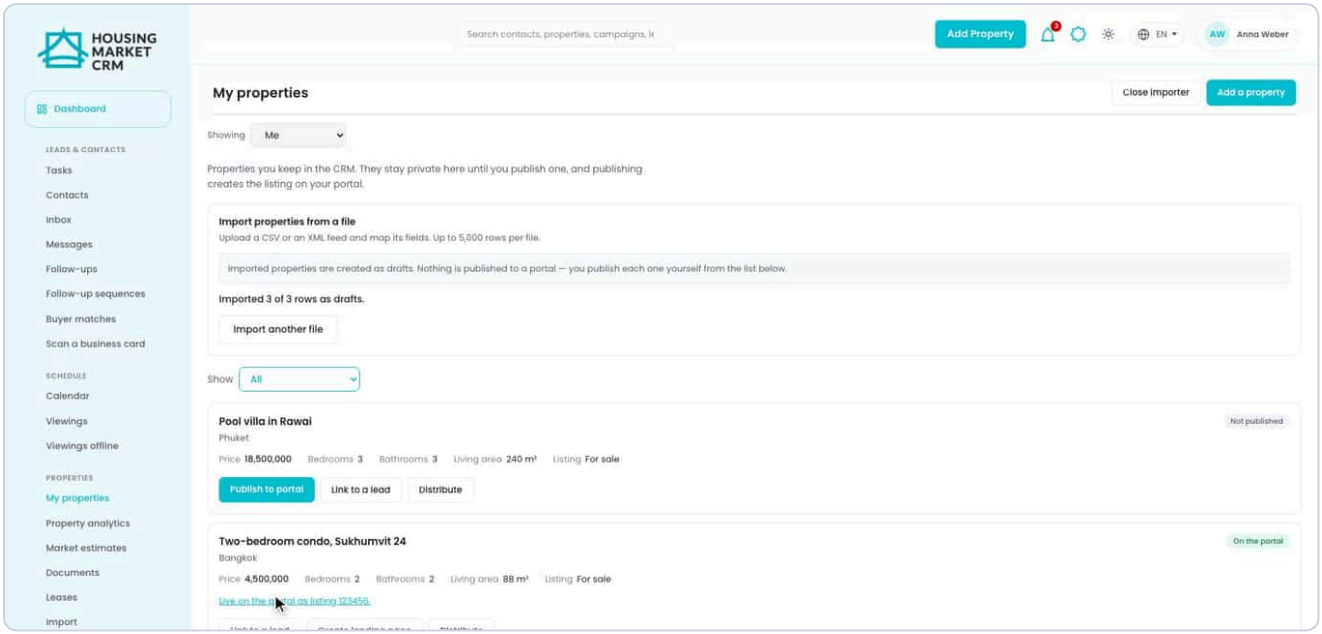
Şekil 31.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 İçe aktarılan ilanlar taslak olarak gelir — henüz hiçbir şey yayımlanmaz.



Şekil 31.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Importer eklentisi tüm planlarda aylık $29.



Şekil 31.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 BÖLÜM 32

AI Listing Writer

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da gayrimenkul formundaki Yapay zekâyla yaz, girdiğiniz bilgilerden portalınızın dilinde bir açıklama taslağı hazırlar. Taslağı siz okur, düzenler ve kaydedersiniz.

- Portföy ekle'yi açın ya da henüz yayında olmayan bir gayrimenkulü düzenleyin.
- Bilgileri doldurun — Tür, İl ve Şehir, Fiyat, Yatak odası, Banyo, Kullanım alanı ve satılık mı kiralık mı olduğu.
- Açıklama altında Yapay zekâyla yaz'ı seçin.
- Taslağı okuyun, düzeltin, ardından Taslak olarak kaydet'i ya da Yayınla'yı seçin.

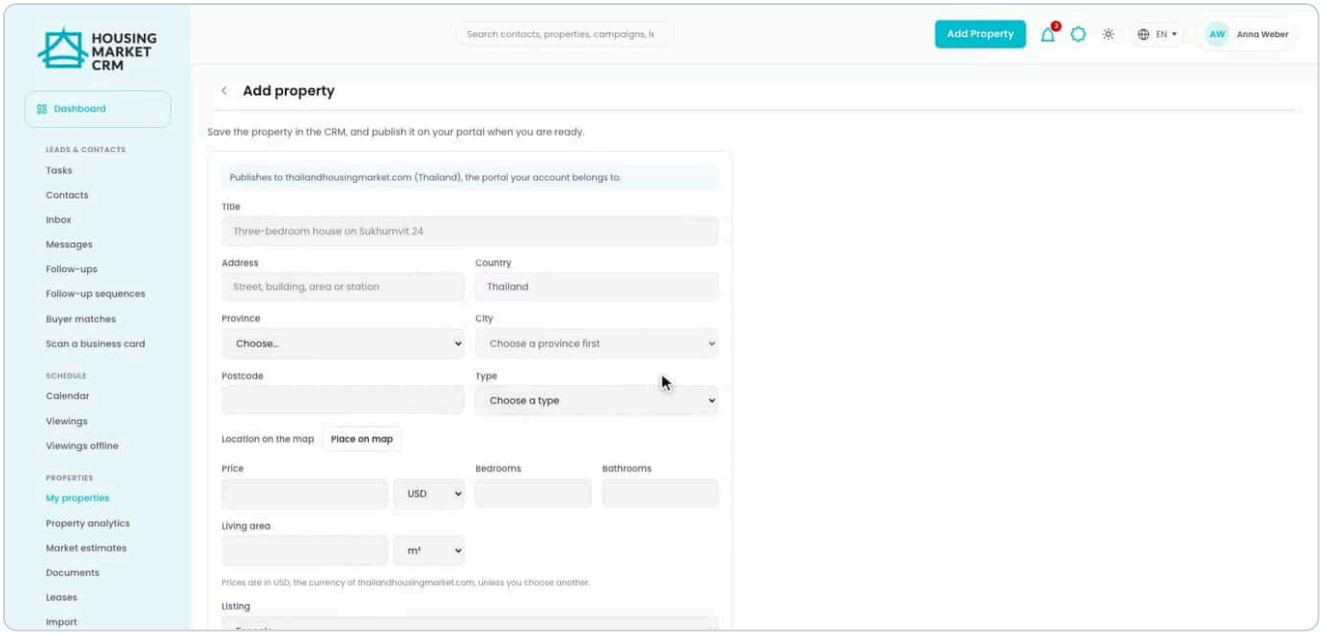
Taslak portalınızın ana dilinde yazılır ve Açıklama alanına girer. Başlık boşsa bir başlık da önerir. Siz seçene kadar hiçbir şey kaydedilmez veya yayınlanmaz: taslak olarak hazırlanan bir açıklama, sizin yazdığınız bir açıklamayla tamamen aynı yolu izler. Pro'nun bir parçasıdır; ücretsiz planda düğme bir kilit gösterir.

Yalnızca sizin girdiklerinizden yazar. Gayrimenkul bilgilerinde bulunmayan bir sayıdan söz eden taslak atılır ve form bunu belirtir — bilgiyi ekleyip yeniden deneyin. Form, yapay zekâ yazarının kullanılamadığını ya da yanıt vermediğini söylüyorsa hiçbir şey üretilmemiştir; biraz sonra yeniden deneyin.

Yardım Merkezi'nden: **Yapay zekâ ilan yazarı nasıl çalışır?**

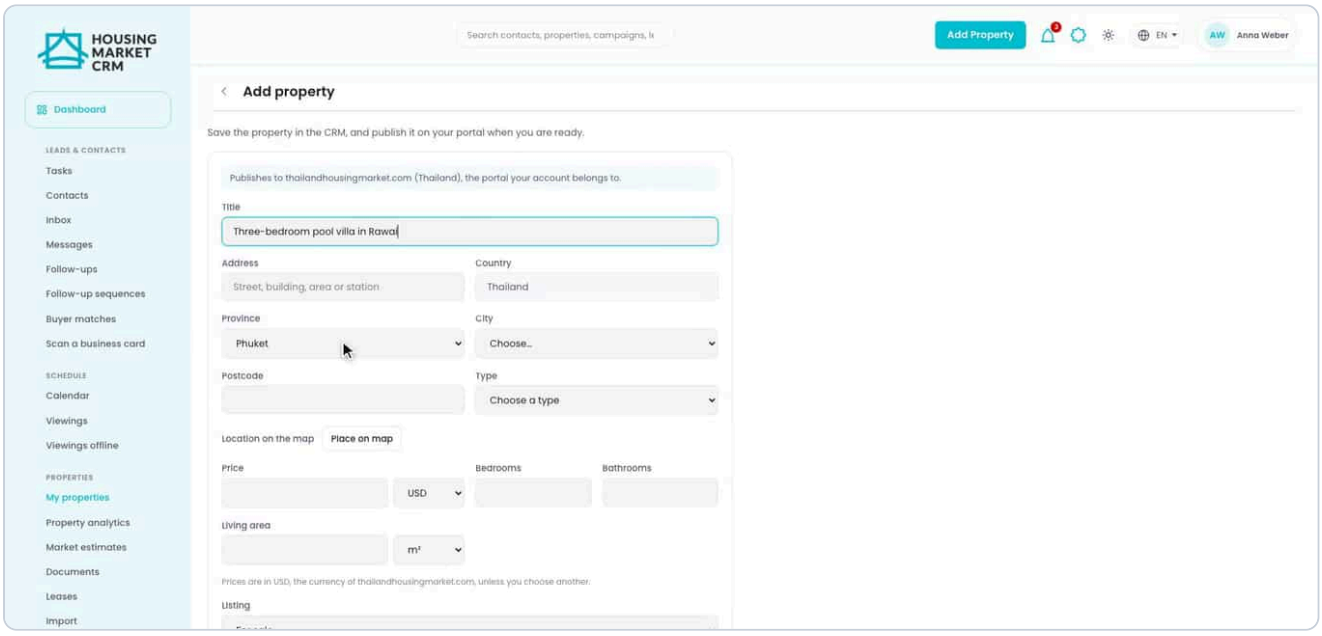
ADIM ADIM

1 Add property'yi açın.



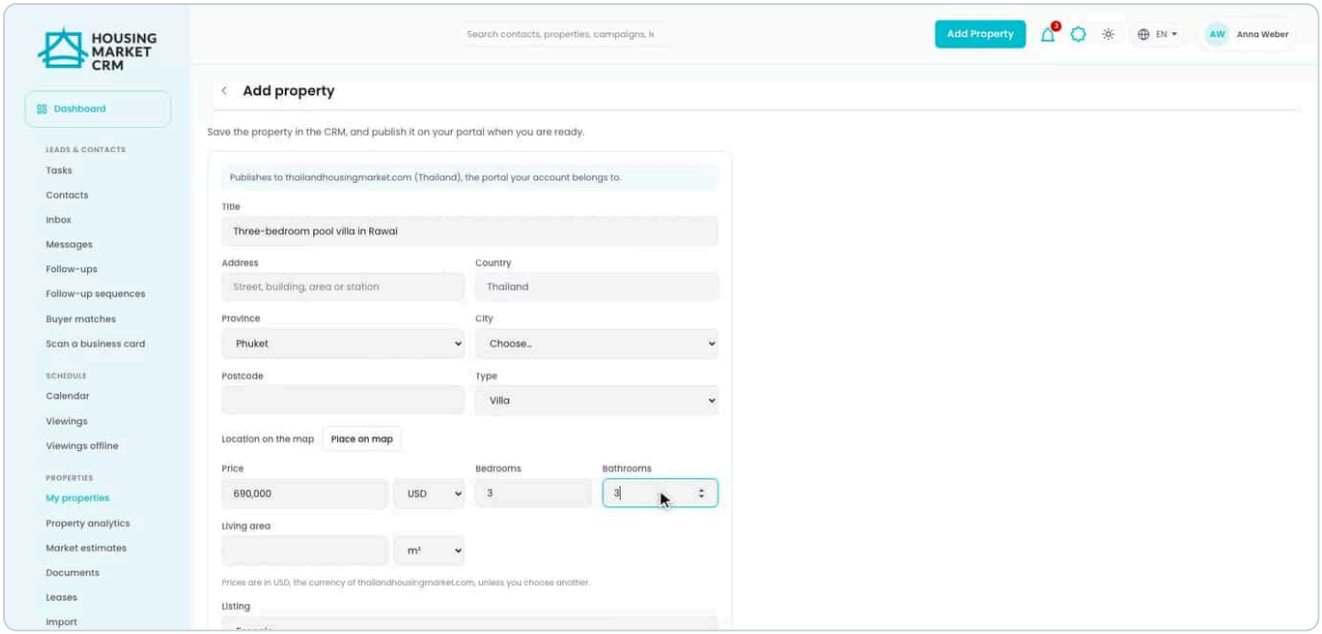
Şekil 32.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Önce ilan bilgilerini girin.



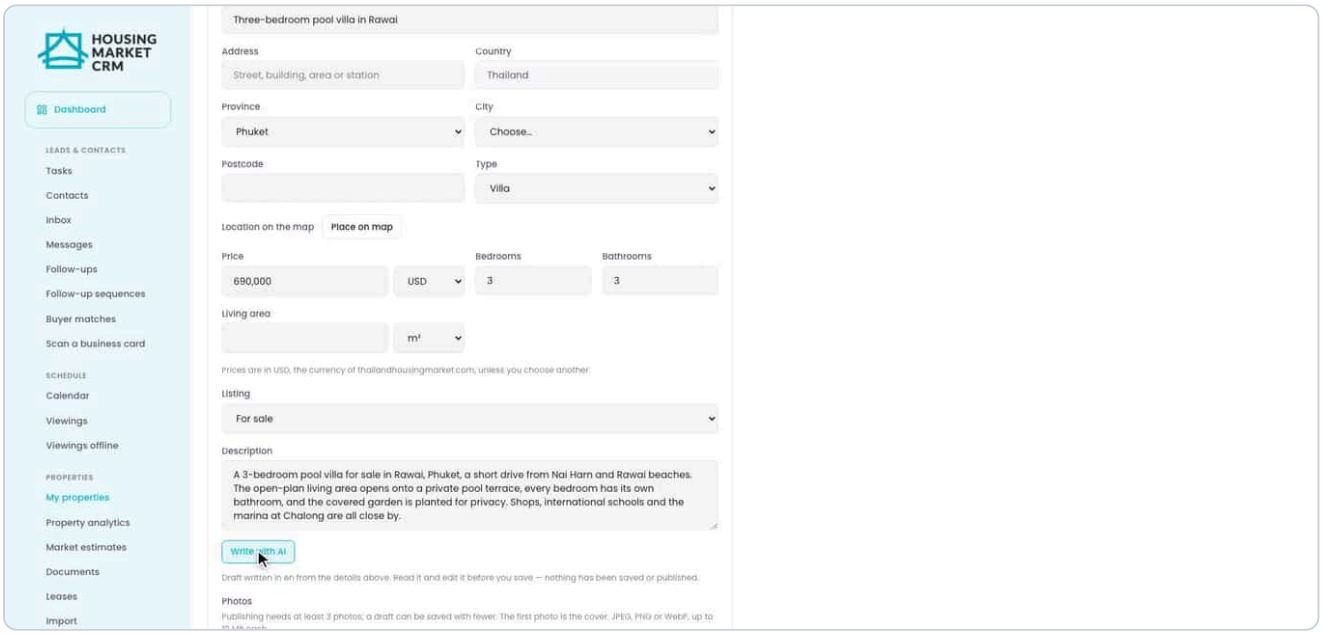
Şekil 32.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Tür, konum, oda sayısı ve fiyatın hepsi işe yarar.



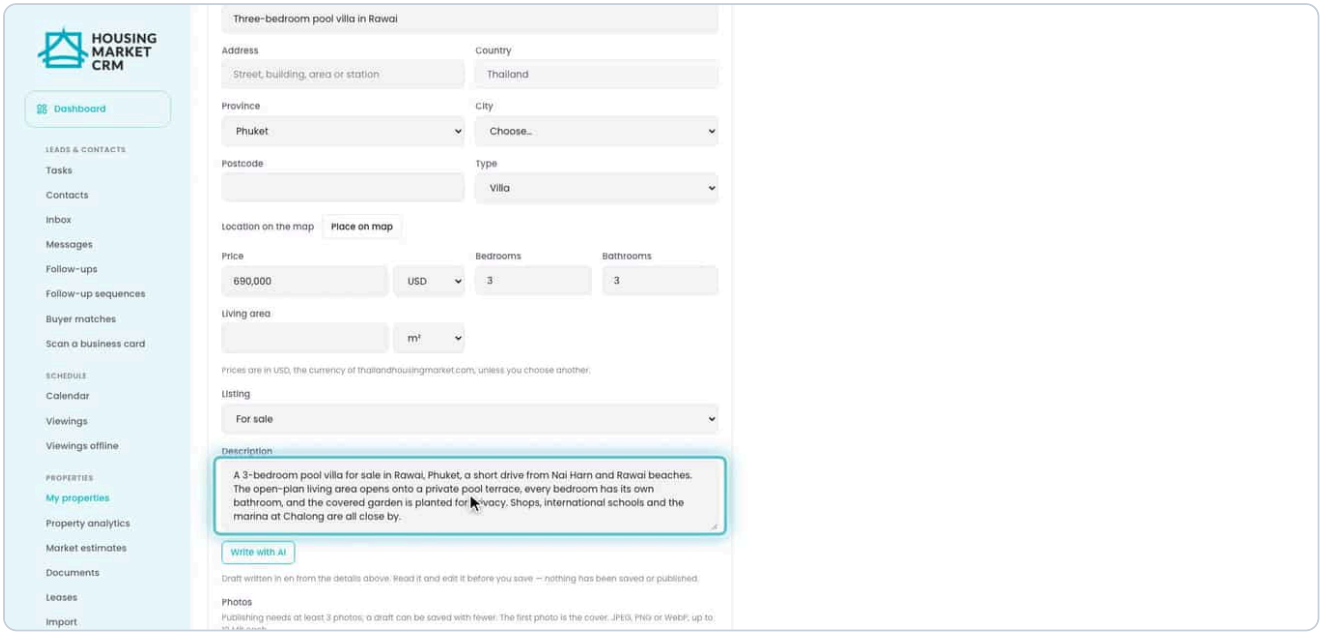
Şekil 32.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Write with AI düğmesine tıklayın.



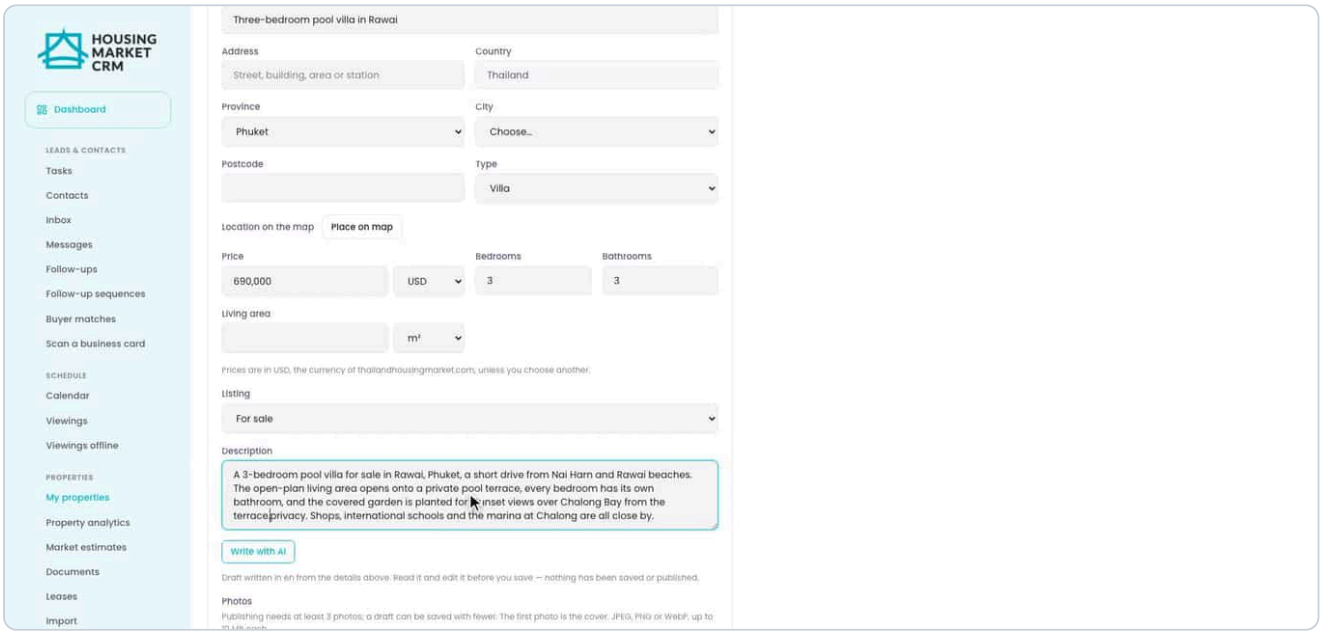
Şekil 32.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Alanda bir açıklama taslağı görünür.



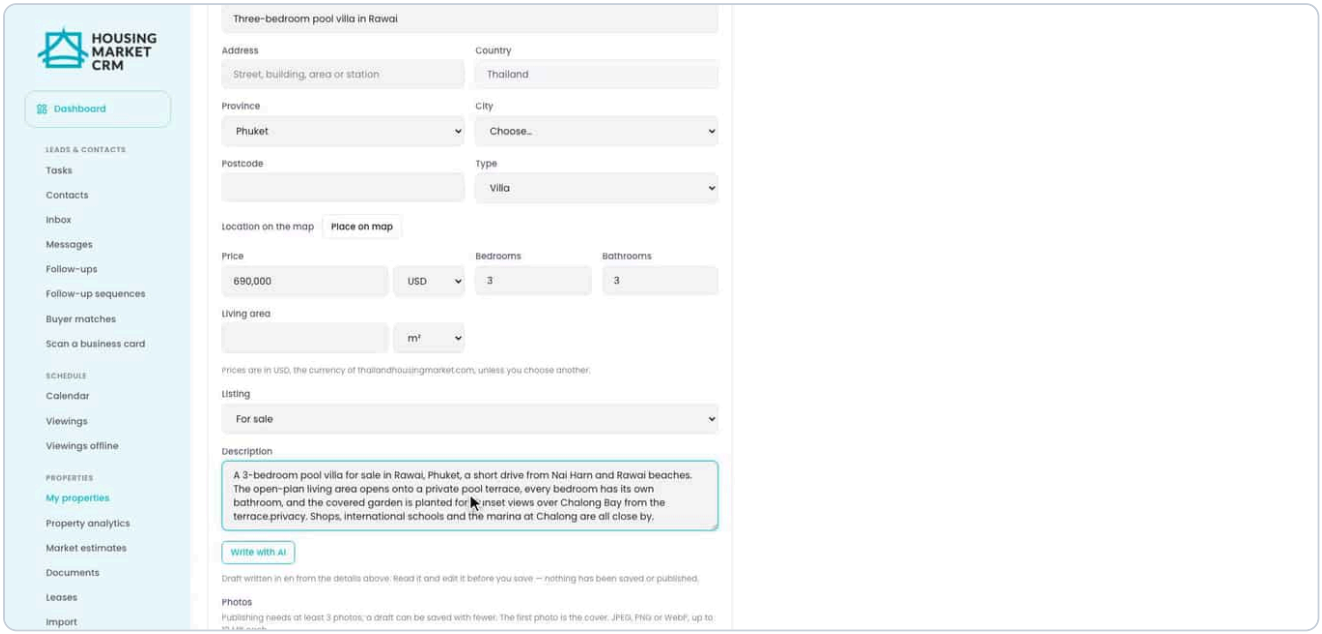
Şekil 32.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Okuyun ve kendi bilgilerinizi ekleyin.



Şekil 32.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Kaydedene veya yayınlayana kadar hiçbir şey kaydedilmez.



Şekil 32.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM’de nasıl gayrimenkul eklerim? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-add-a-property

33 BÖLÜM 33

İlanı öne çıkarın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Yayımlanmış ilanlarınızdan birini, o portalın gayrimenkul aramasında yedi gün boyunca normal sonuçların üstüne koyan, 19 USD tutarında tek seferlik bir satın alma. Portalın kendi öne çıkan gayrimenkul yerleşimidir ve CRM içinden satın alınır. Pro gerektirir.

Öne çıkarma, kendi ilanlarınızdan birini o ilanın bulunduğu portalın gayrimenkul aramasında yedi gün boyunca normal sonuçların üstüne koyar. Portalda hâlihazırda var olan öne çıkan gayrimenkul yerleşimidir ve ilk kez yalnızca portaldan değil, CRM içinden satılıyor.

Ne değildir

Housing Market Ads değildir. Ads, kampanyaları, bütçeleri ve raporlamasıyla ayrı bir üründür ve bir portalın gayrimenkul aramasının sırasını hiçbir biçimde belirlemez — dolayısıyla Ads kampanyası olarak kurulmuş bir öne çıkarma paranızı alır ve hiçbir şeyi yerinden oynatmazdı. Öne çıkarma, portalın kendi öne çıkan yerleşimini yazar, başka hiçbir şey yapmaz.

Doğrulanmış danışman rozeti değildir ve öne çıkan danışman da değildir. Onlar sizinle ilgilidir; bu ise tek bir gayrimenkulle ilgilidir.

Yerleşim nasıl çalışır

Her portal az sayıda öne çıkan yer tutar ve bir öne çıkarmanın yerleştirildiği arama türü için aynı anda yalnızca üçü açıktır. Satın aldığınızda üçü de doluysa öne çıkarmanız sıraya katılır ve portalın kendi dönüşü onu yukarı taşır — başka bir danışmanın ödediği yerleşimi dışarı itmez ve bir yer, bedelini çoktan ödemiş birinden asla alınmaz.

Yalnızca portalda zaten yayında olan bir ilan öne çıkarılabilir, bu yüzden önce yayımlayın. Zaten öne çıkarılmış ya da zaten bir yer bekleyen bir ilan, bu bitene kadar öne çıkarılamaz ve bir ilan aynı anda tek bir öne çıkarma taşır.

Bir öne çıkarma yedi gün sürer ve kendiliğinden iner. İptal edilecek bir şey yoktur: yerleşim kendi kendine biter ve ücret yolun ortasında hiçbir zaman geri dönmez.

Ne kadar

O yedi gün için 19 USD tutarında sabit ve tek seferlik bir ücrettir; asla komisyon, asla gayrimenkulün satış bedelinden bir pay ve asla abonelik değildir. Housing Market Group'taki her şey gibi USD cinsinden alınır. İlan öne çıkarma sayfası fiyatı ödeme yapmadan önce gösterir ve ödeme sayfasının tahsil ettiği tutar budur.

Öne çıkarma Pro gerektirir. Ücretli bir planın üstüne gelen ücretli bir ektir: Pro'ya sahip olmak bir öne çıkarmayı içermez ve bir öne çıkarma satın almak size Pro vermez.

Satın alma

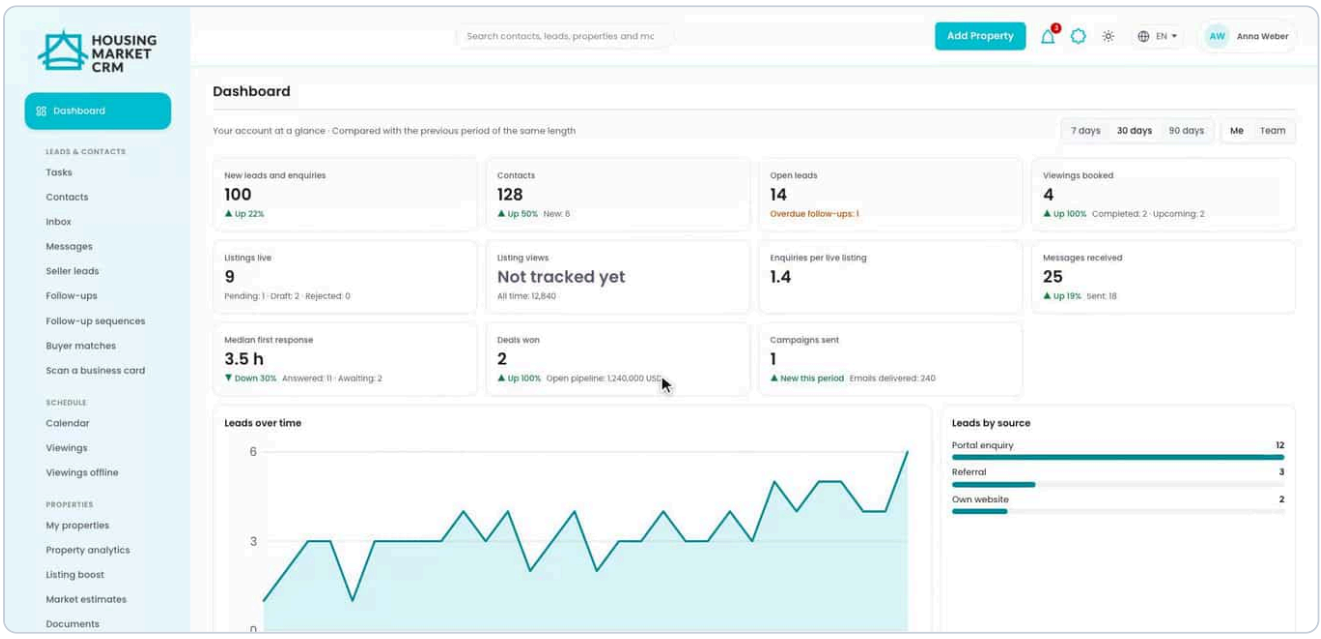
- Sol menüden İlan öne çıkarma'yı seçin. Portalda yayında olan ilanlarınız orada listelenir.
- İstediğiniz ilanın yanındaki Bu ilanı öne çıkar'ı seçin. Güvenli bir ödeme sayfasına gidersiniz; ödeme yapmadan ayrılırsanız hiçbir ücret alınmaz.
- Ödeme gerçekleştiğinde ilan Aktif durumunu ve öne çıkarmanın bitiş tarihini gösterir — ya da üç öne çıkan yerin tamamı doluysa, portalda boş bir öne çıkan alan beklediğini gösterir.
- Satın aldığınız öne çıkarmalar, her öne çıkarmayı tarihleriyle listeler; böylece her birinin ne zaman yayında olduğunu görebilirsiniz.

Sayfa öne çıkarmanın şu anda satışta olmadığını söylüyorsa, o anda hiçbiri satın alınamaz. İlanlarınızda bir sorun yoktur ve hiçbir ücret alınmamıştır.

Yardım Merkezi'nden: **İlan öne çıkarma nedir?**

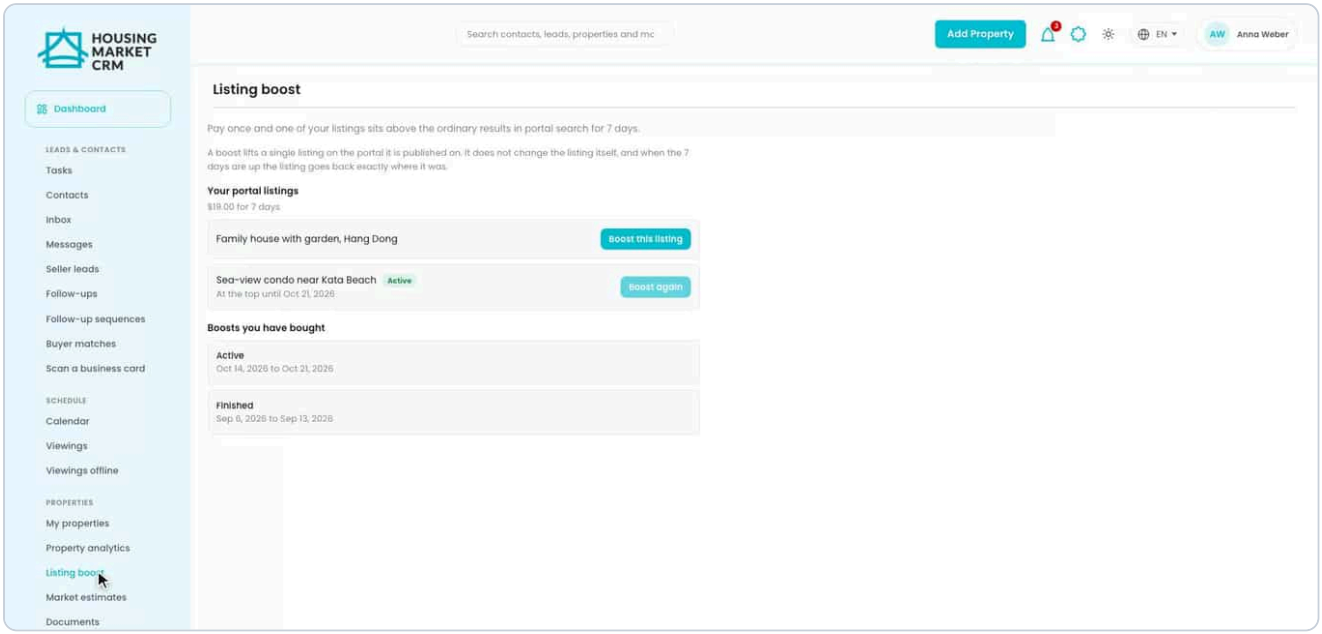
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



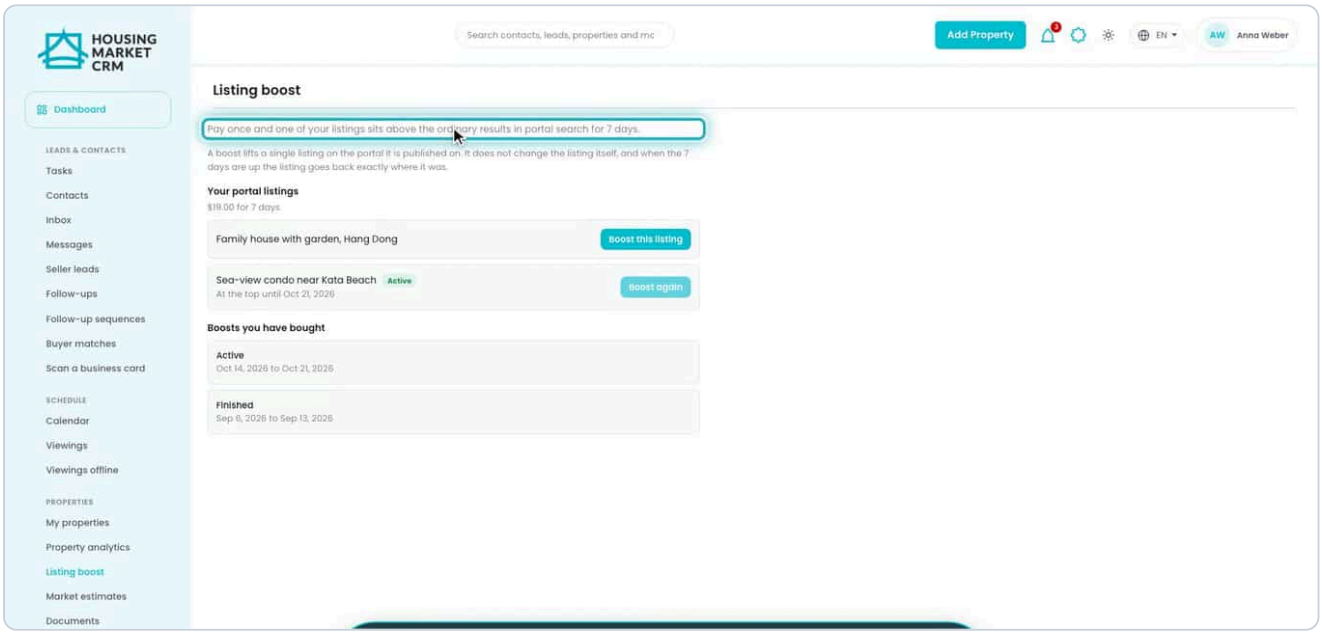
Şekil 33.1 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

2 Sol menüden İlan öne çıkarma'ya tıklayın.



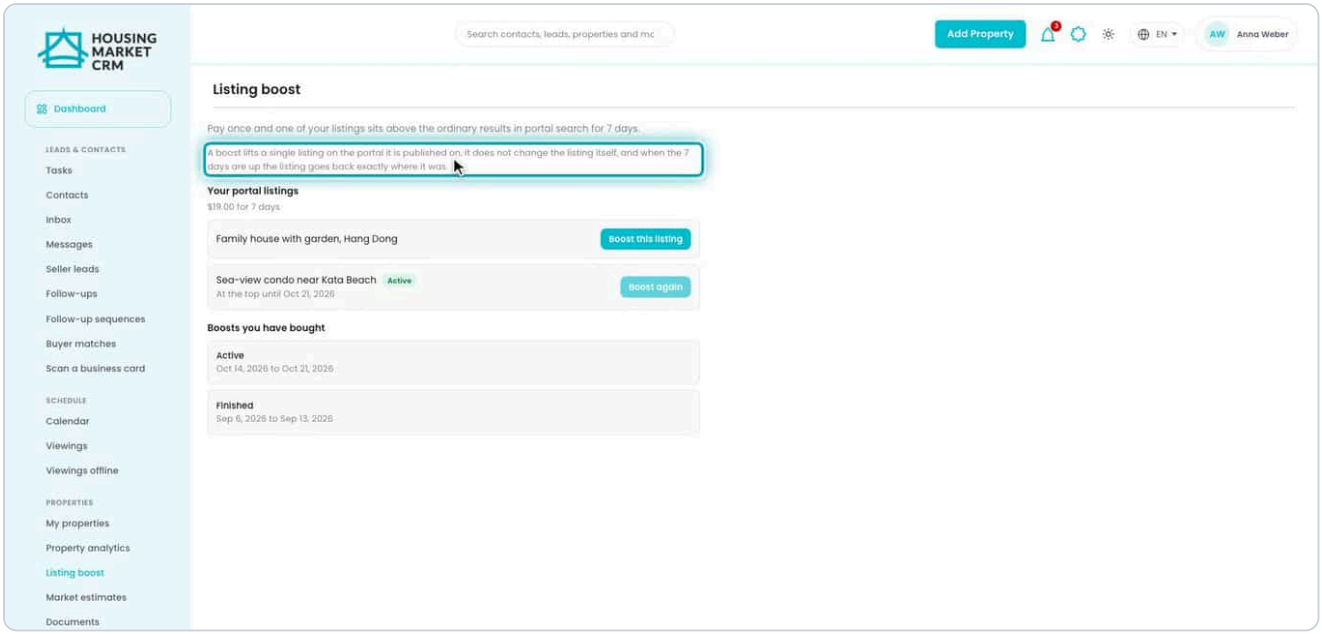
Şekil 33.2 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

3 Bir ilan, portal aramasında normal sonuçların üstünde yer alır.



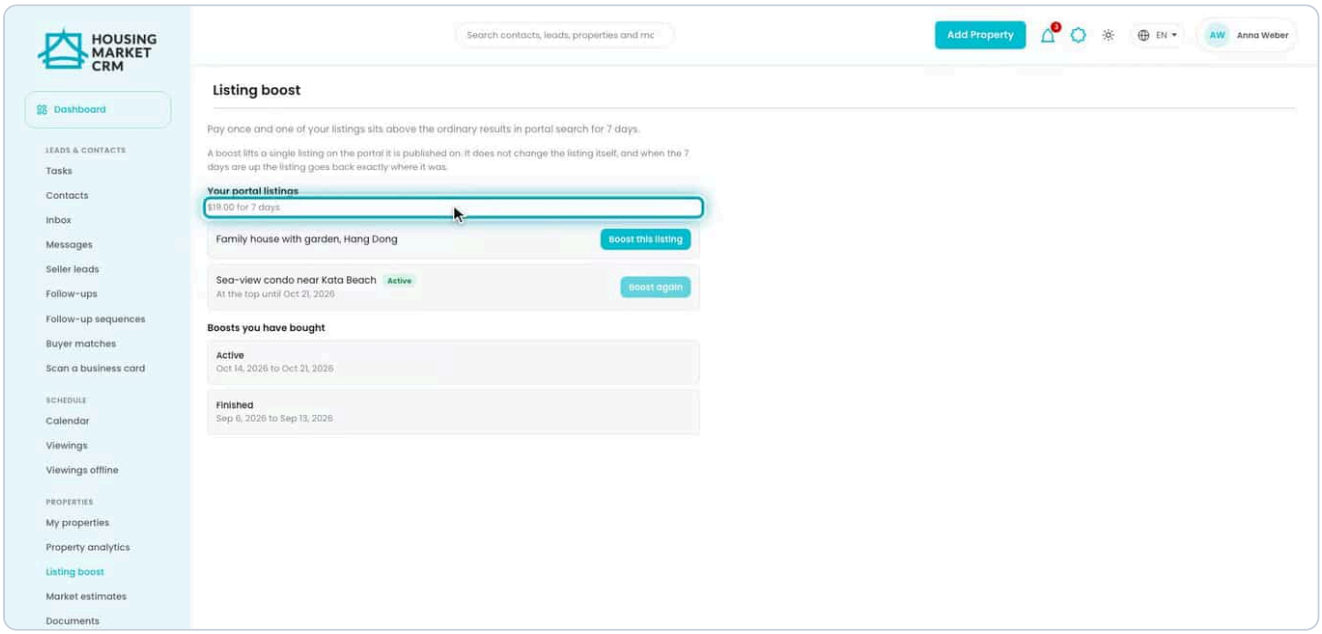
Şekil 33.3 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

4 7 gün sonra tam olarak eski konumuna döner.



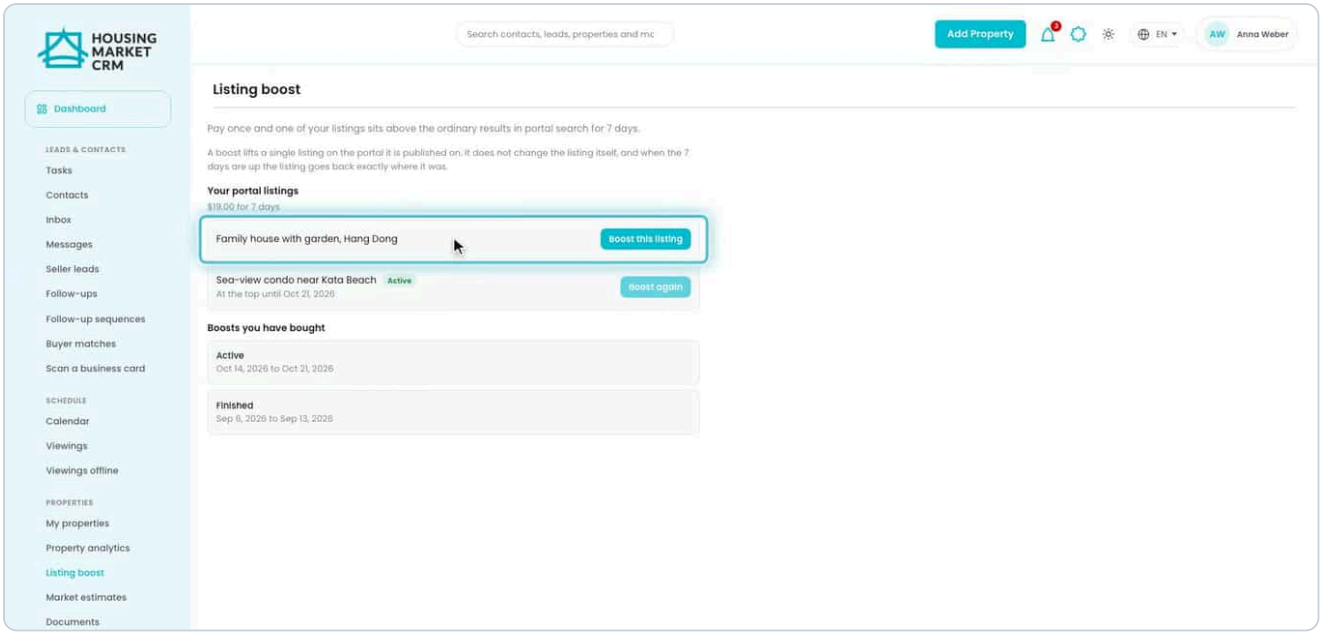
Şekil 33.4 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

5 Yedi gün için $19, tek seferlik ödeme. Abonelik yok.



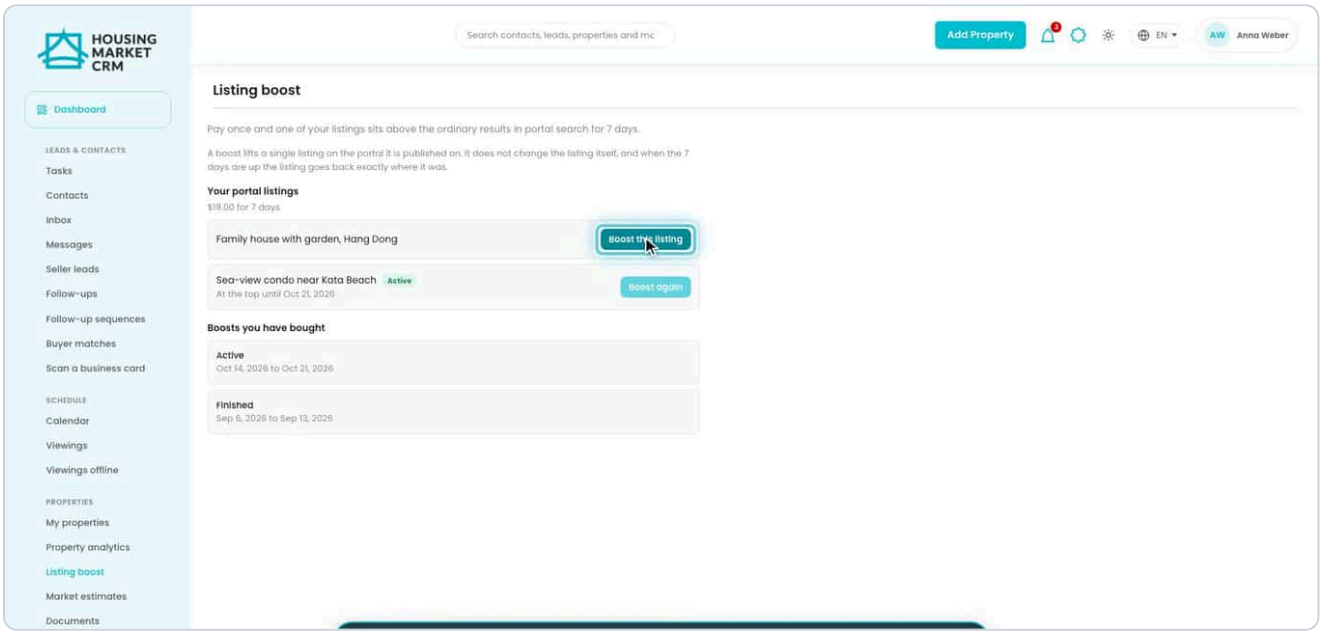
Şekil 33.5 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

6 Portal ilanlarınız burada listelenir.



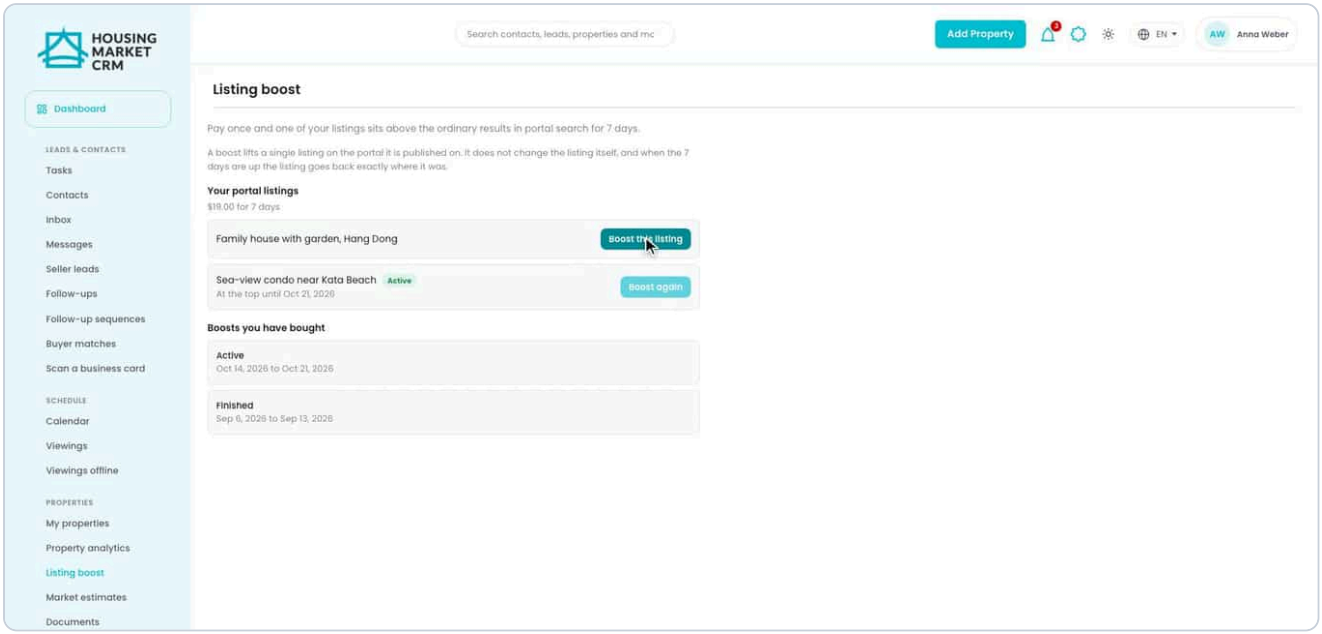
Şekil 33.6 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

7 Stripe'ın güvenli ödeme sayfasına gitmek için Bu ilanı öne çıkar'a tıklayın.



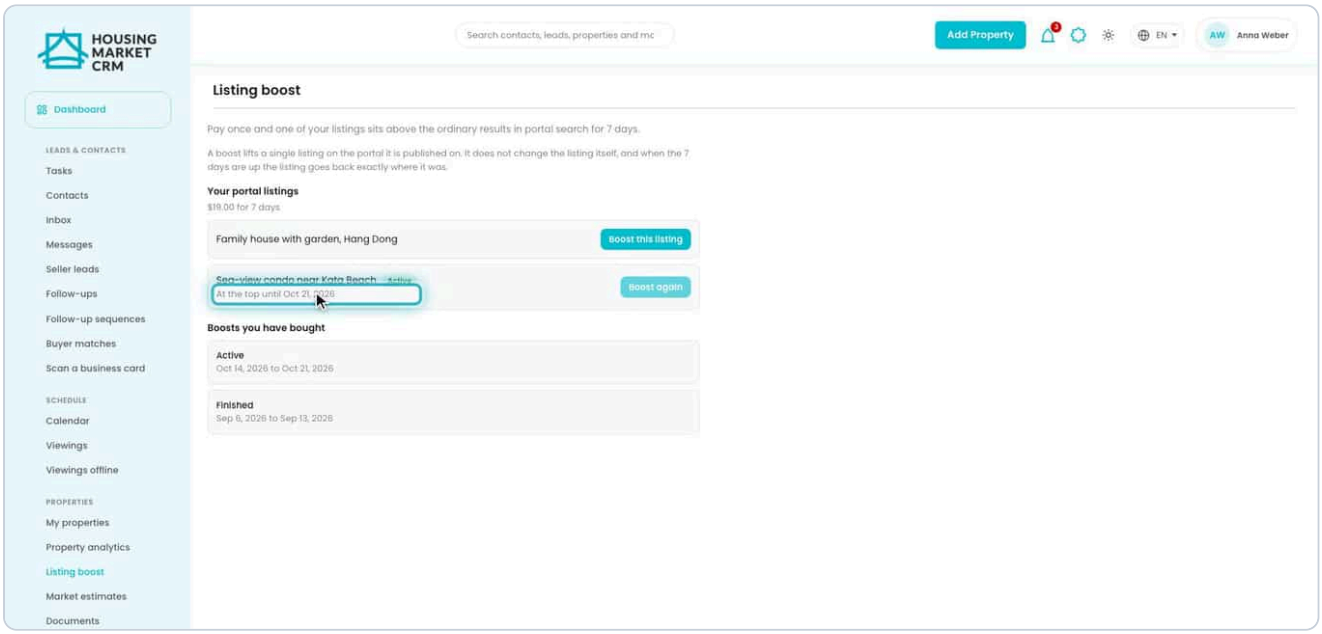
Şekil 33.7 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

8 Ödeme sayfasından çıkarsanız hiçbir ücret alınmaz.



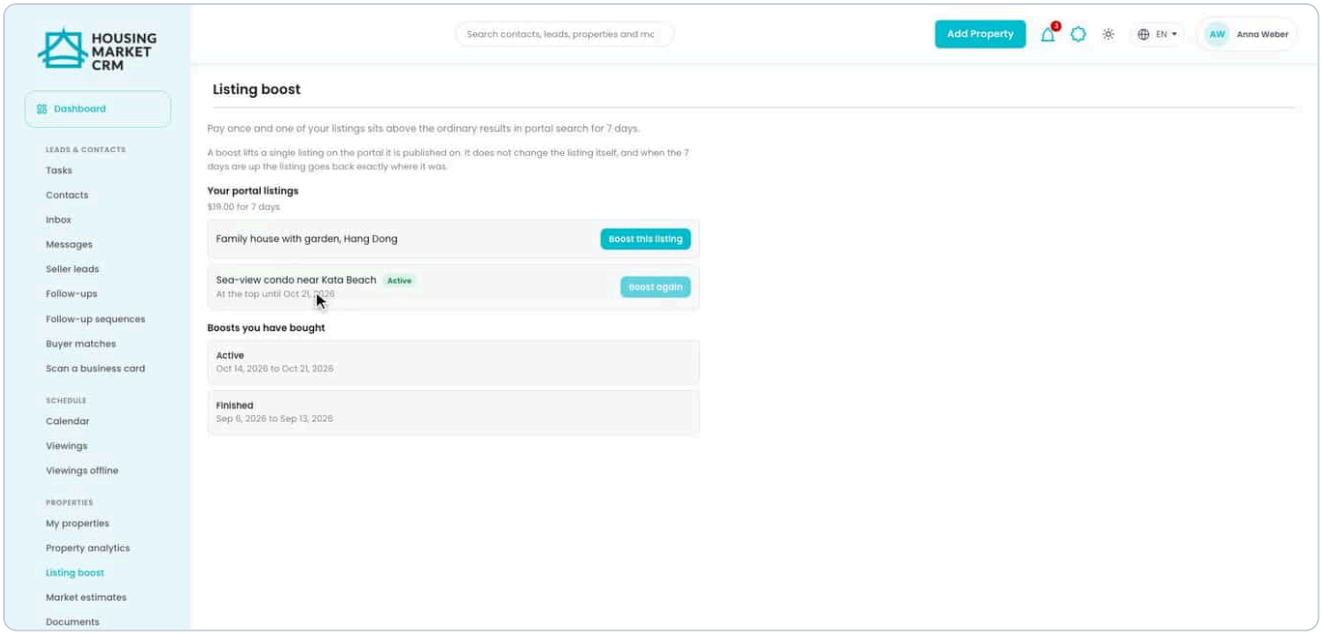
Şekil 33.8 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

9 Öne çıkarılmış ilan, Etkin durumunu ve bitiş gününü gösterir.



Şekil 33.9 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

10 Satın aldığınız tüm öne çıkarmalar, tarihleriyle birlikte.



Şekil 33.10 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

34 BÖLÜM 34

Pazar değer tahmini raporları

Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Business'ta bir gayrimenkulü tanımlarsınız ve CRM, portalınızdaki emsal ilanlardan bir piyasa tahmini aralığı verir; bunu bir mülk sahibi için markalı PDF olarak dışa aktarabilirsiniz.

Piyasa tahminleri'ni açın ve gayrimenkulü tanımlayın: adres, satılık veya kiralık, gayrimenkul türü, bölge, yatak odası, banyo ve kullanım alanı. CRM onu pazarınızın portalındaki benzer ilanlarla karşılaştırır ve dayandığı emsal ilanlarla birlikte bir tahmin aralığı döndürür. Business'ın bir parçasıdır.

Yalnızca aynı para birimindeki ilanlar karşılaştırılır ve hiçbir şey çevrilmez. Formu ne kadar eksiksiz doldurursanız emsaller o kadar yakın olur.

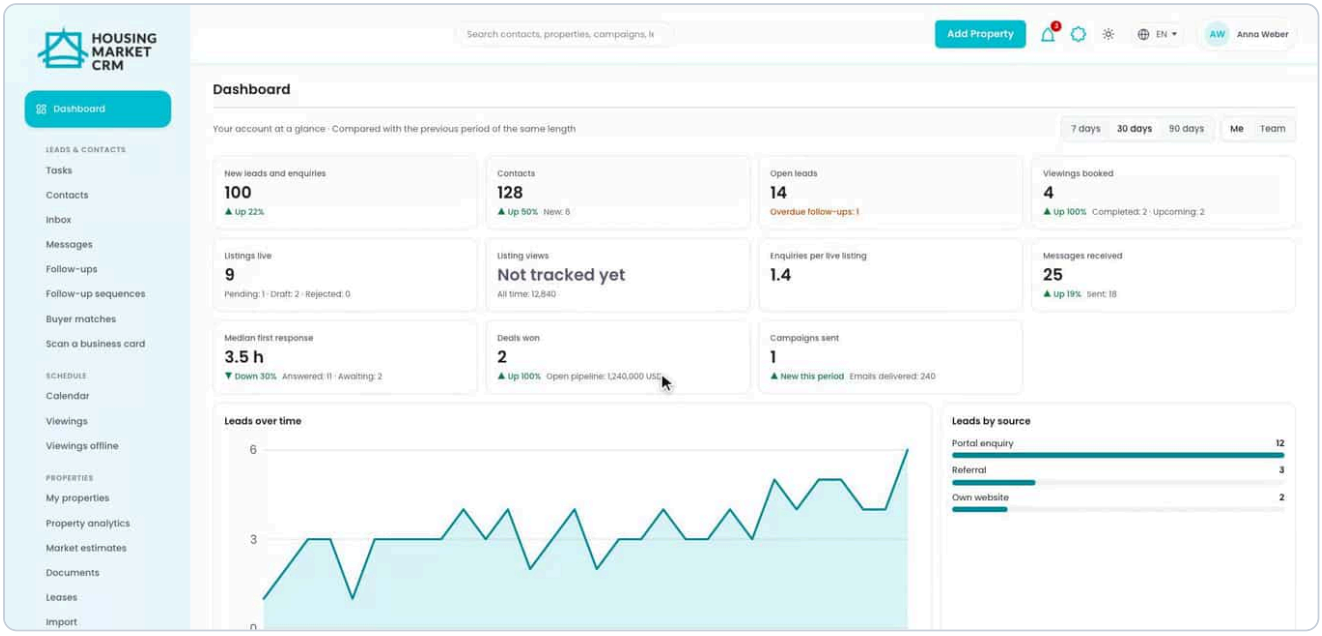
Sonucu, bir mülk sahibine vermek üzere adınıza markalı bir PDF olarak dışa aktarın. Her rapor hesaplandığı hâliyle kaydedilir; böylece bir mülk sahibine gösterilen rakamlar piyasa değiştikçe sonradan değişmez.

Bu, portaldaki istenen fiyatlardan çıkarılan bir piyasa tahminidir ve raporda da bu belirtilir. Lisanslı bir uzmanın bir gayrimenkulün değerine ilişkin resmî bir tespiti değildir ve bir mülk sahibine, bir kredi kuruluşuna veya bir mahkemeye böyle bir şeymiş gibi sunulmamalıdır.

Yardım Merkezi'nden: **Piyasa tahmini raporu nedir?**

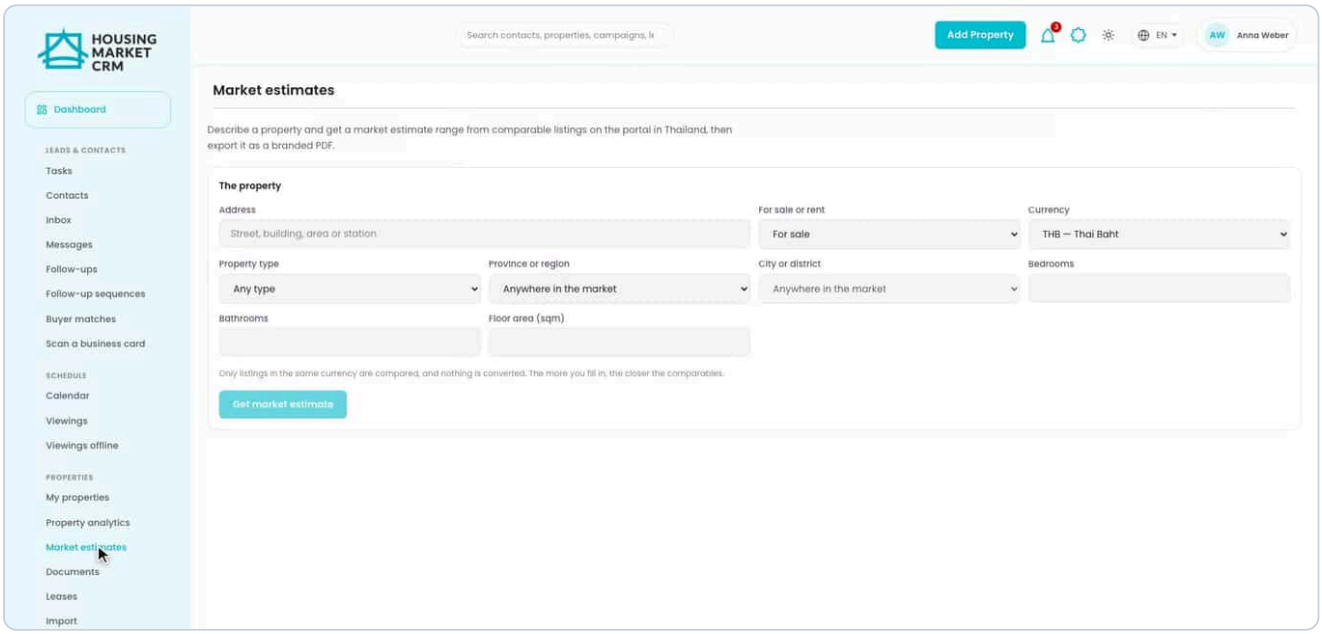
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



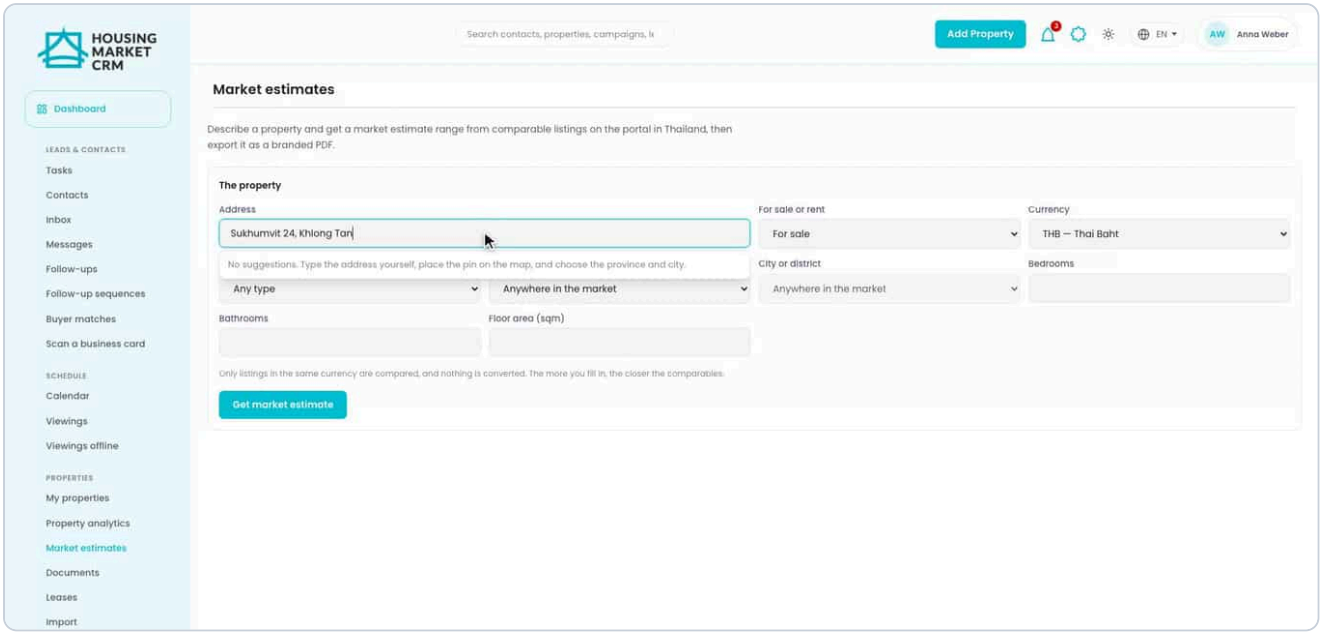
Şekil 34.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Sol menüden Market estimates (Pazar değer tahminleri) öğesine tıklayın.



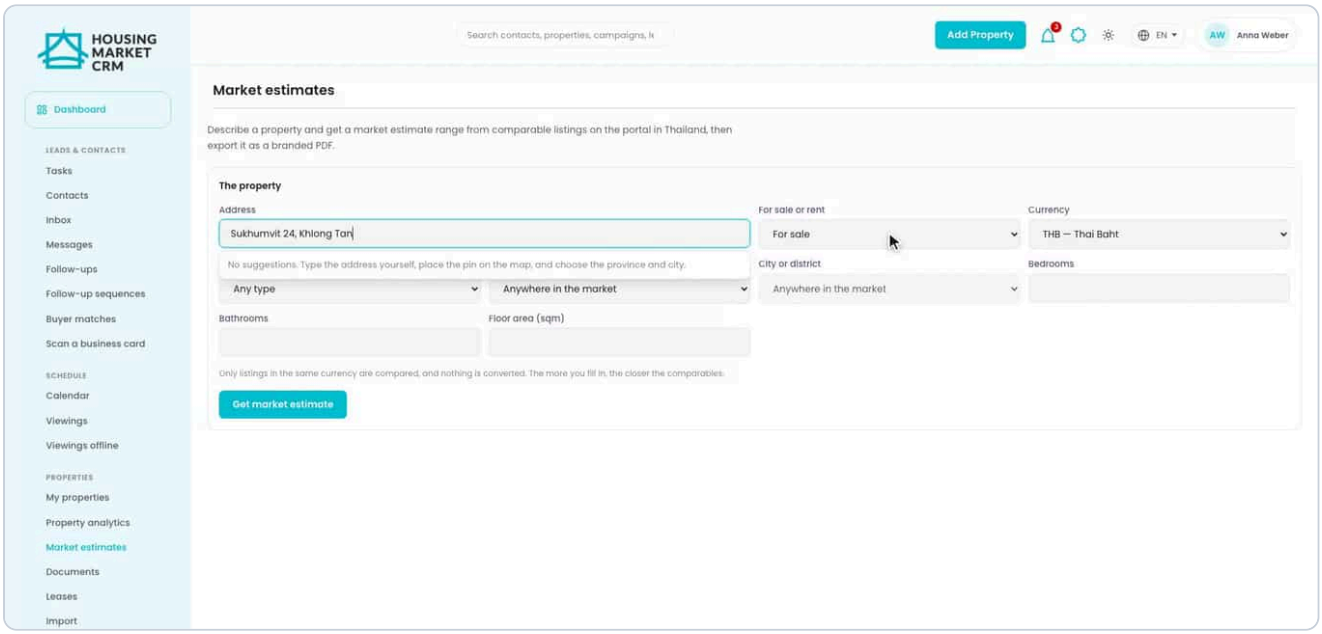
Şekil 34.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Adresi girin.



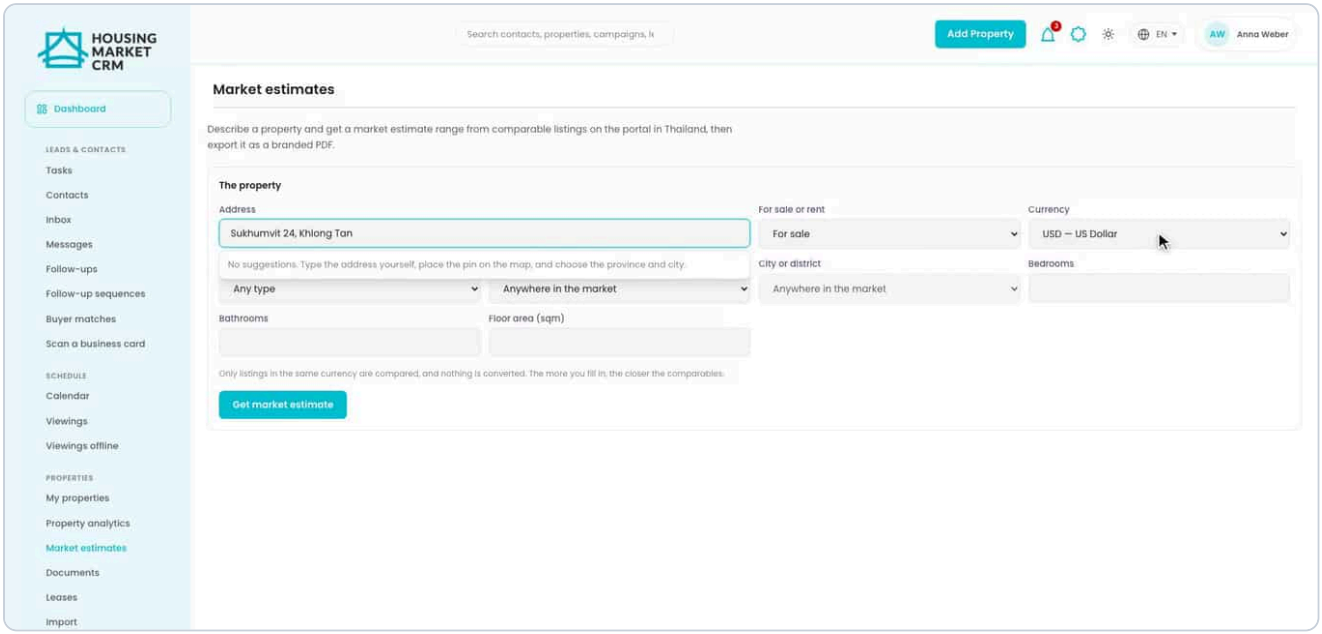
Şekil 34.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 For sale (Satılık) veya For rent (Kiralık) seçeneğini seçin.



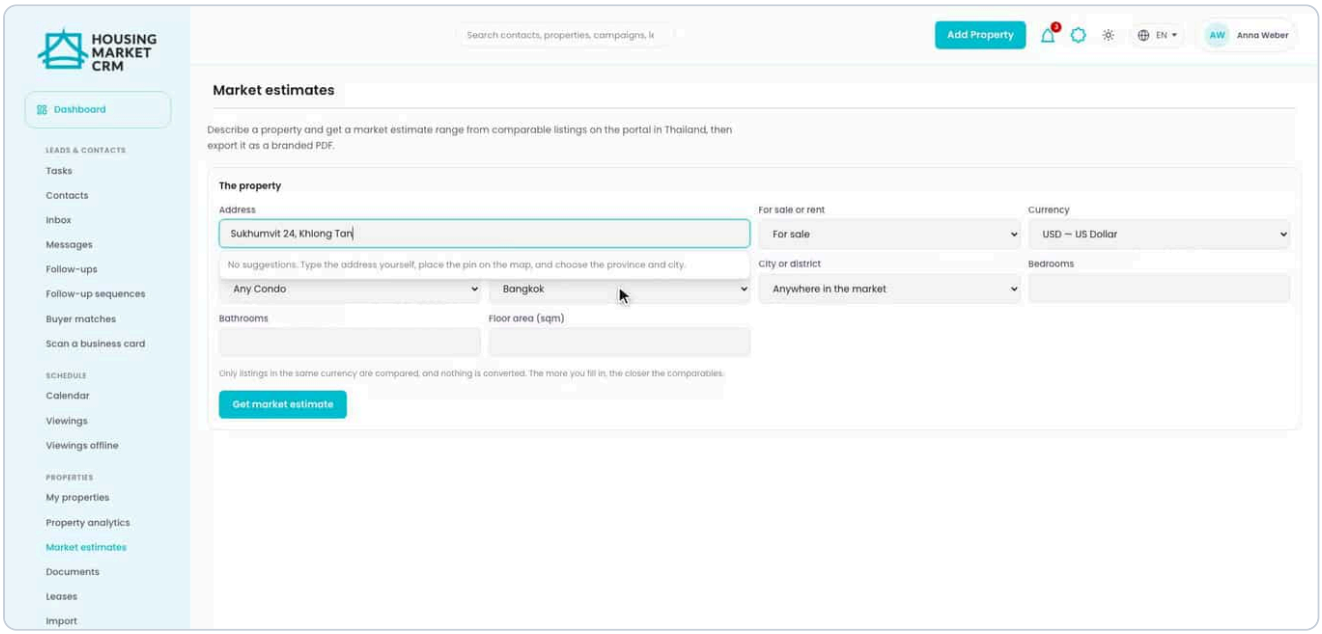
Şekil 34.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Para birimini seçin.



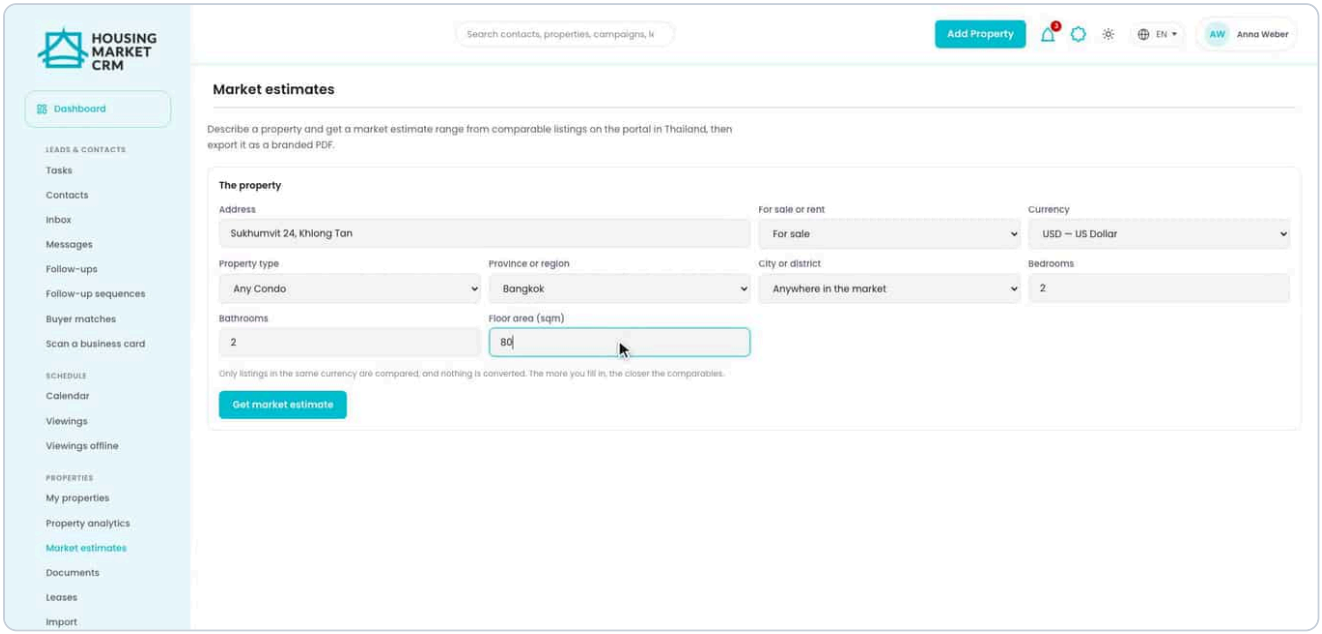
Şekil 34.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Gayrimenkul türünü seçin ve bölgeyi seçin.



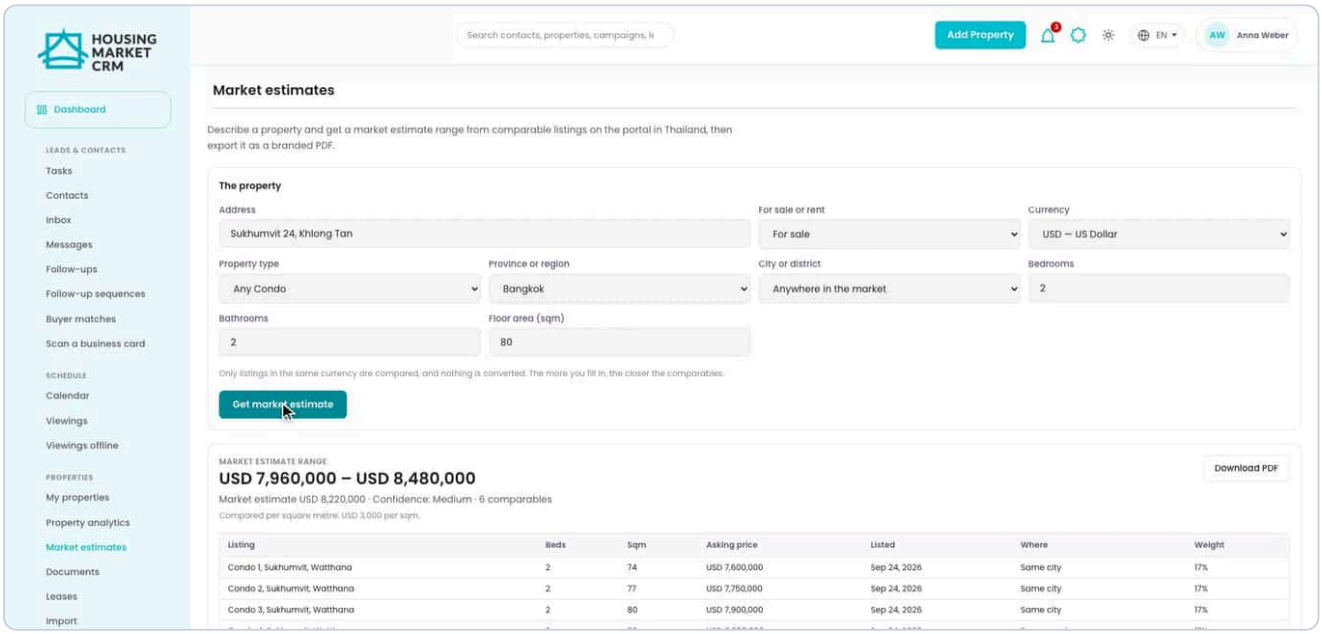
Şekil 34.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Yatak odası, banyo ve kullanım alanını ekleyin.



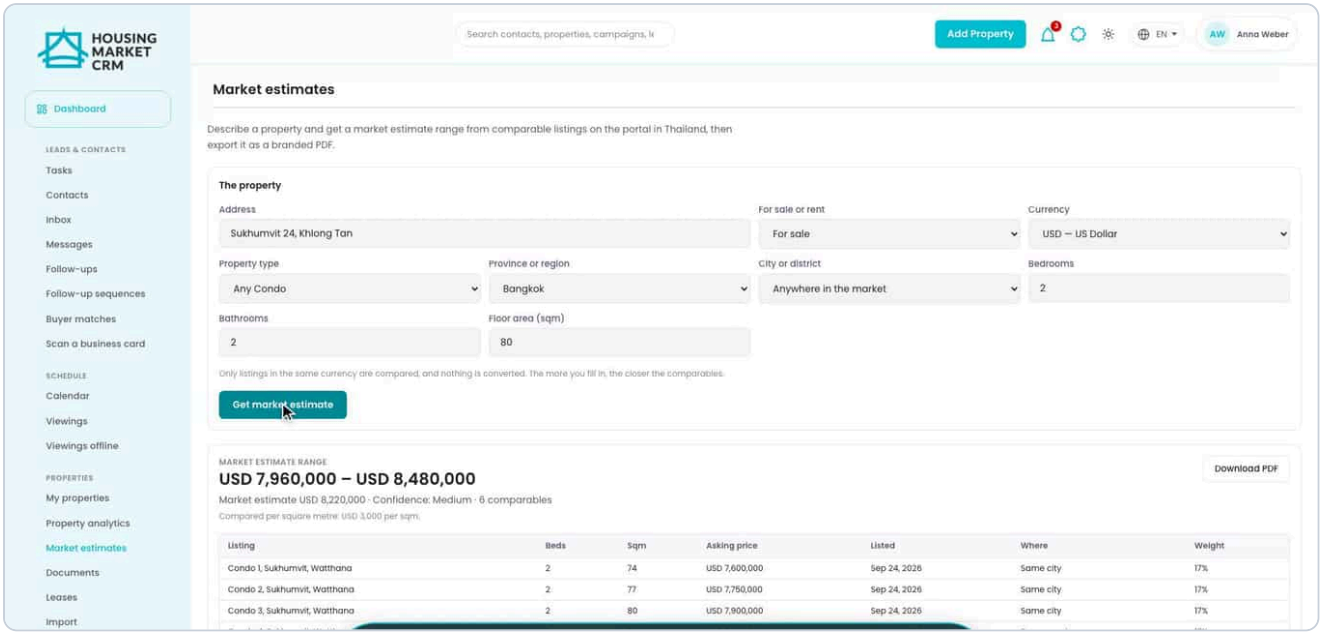
Şekil 34.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Get market estimate (Pazar değer tahmini al) düğmesine tıklayın.



Şekil 34.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Tahmini, mal sahibiyle görüşmeniz için başlangıç noktası olarak kullanın.



Şekil 34.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Satıcı adayları nedir ve bir tanesinin maliyeti nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

KISIM 4

İletişim ve planlama

35 Mesajlar

36 Bir kişiden WhatsApp

37 WhatsApp şablonları

38 Toplu e-posta gönderin

39 Bildirim merkezi

40 E-posta bildirimleri

41 Takvim

42 Takviminizi bağlayın

43 Yer göstermeleri planlayın

44 Çevrimdışı yer gösterme

45 Kişileri e-posta listenize ekleyin

46 CRM e-posta pazarlamanızı nasıl korur

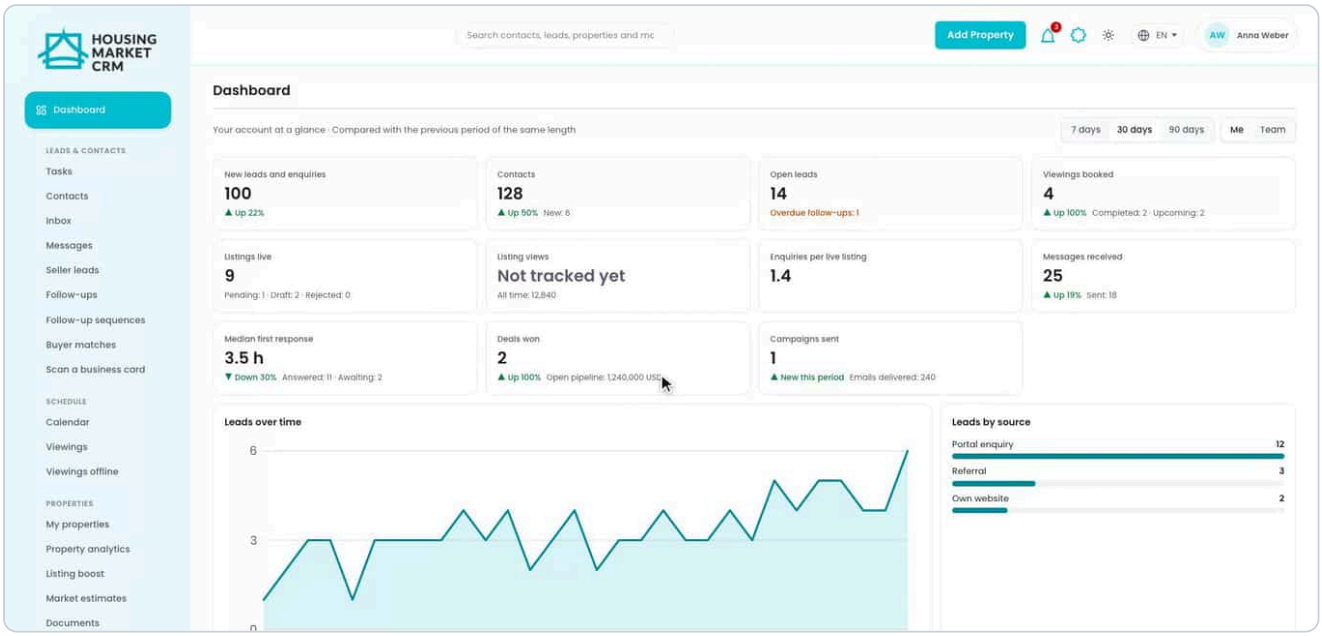
35 BÖLÜM 35

Mesajlar

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

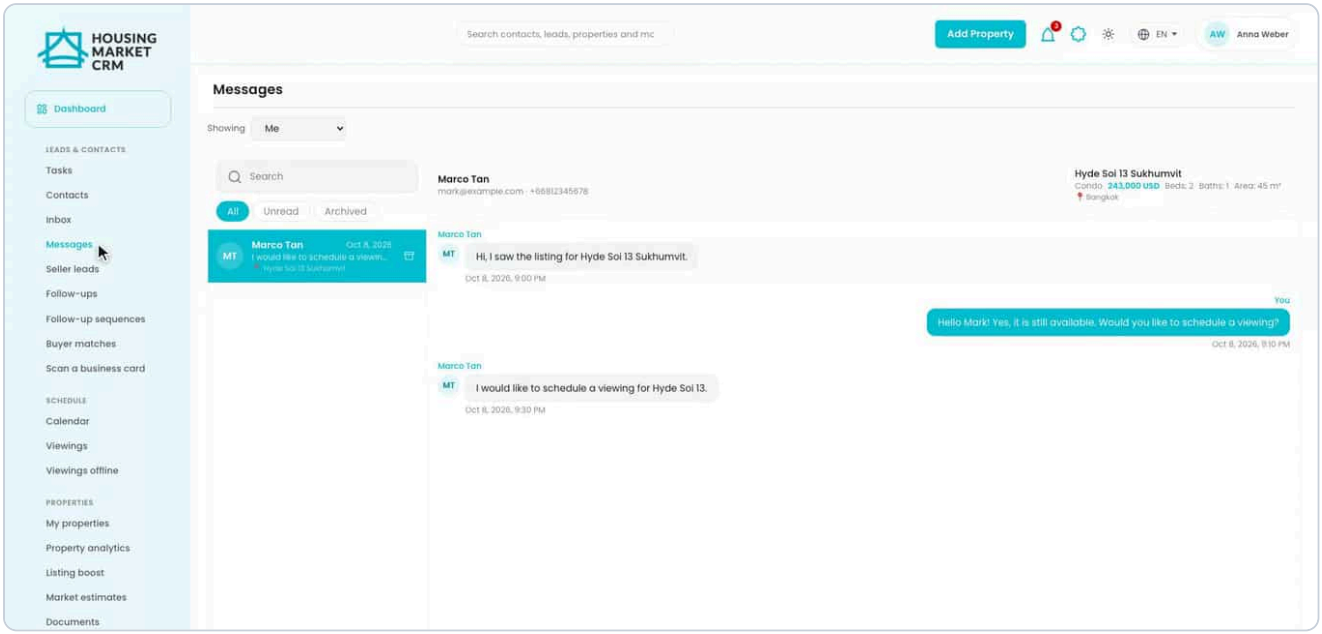
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



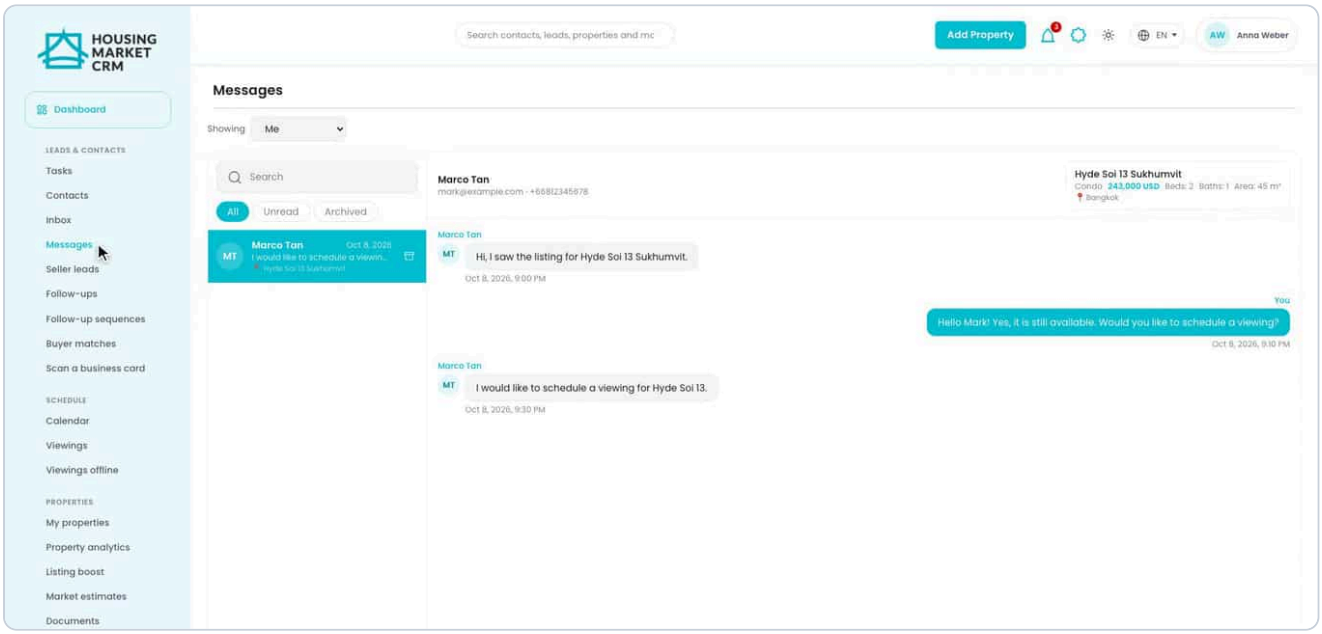
Şekil 35.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Mesajlar'a tıklayın.



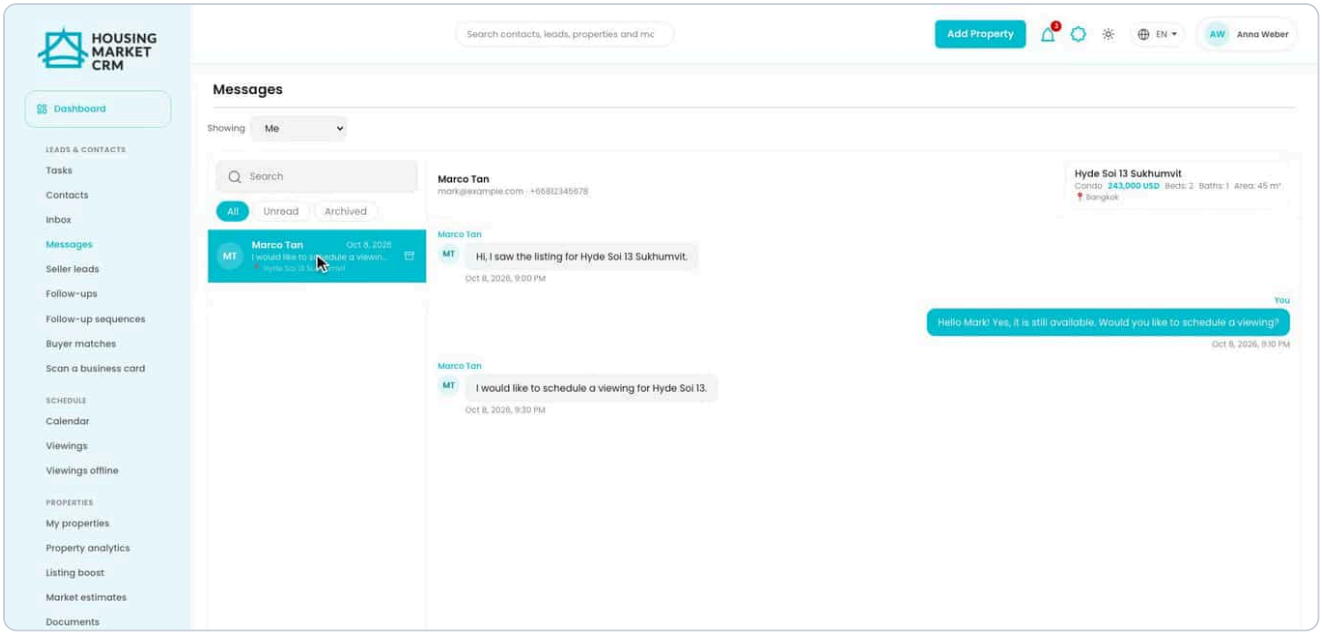
Şekil 35.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Bir kişiyle yapılan her yazışma tek bir konuşmada toplanır.



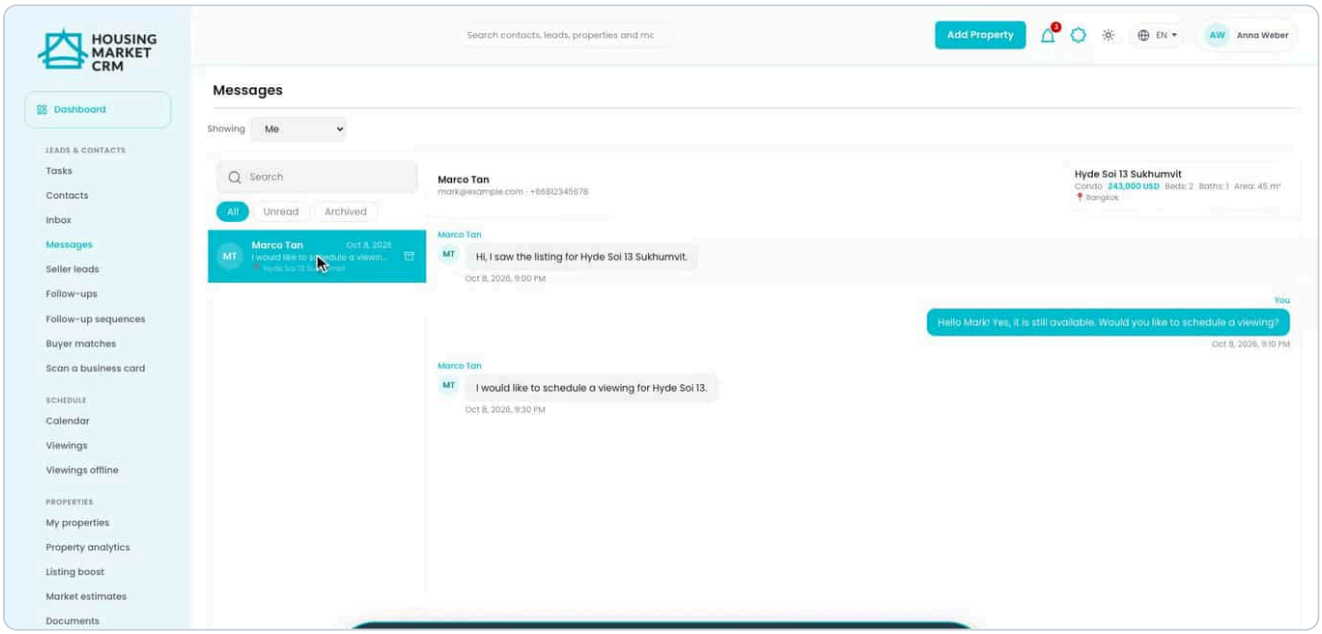
Şekil 35.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Bir konuşmayı açın.



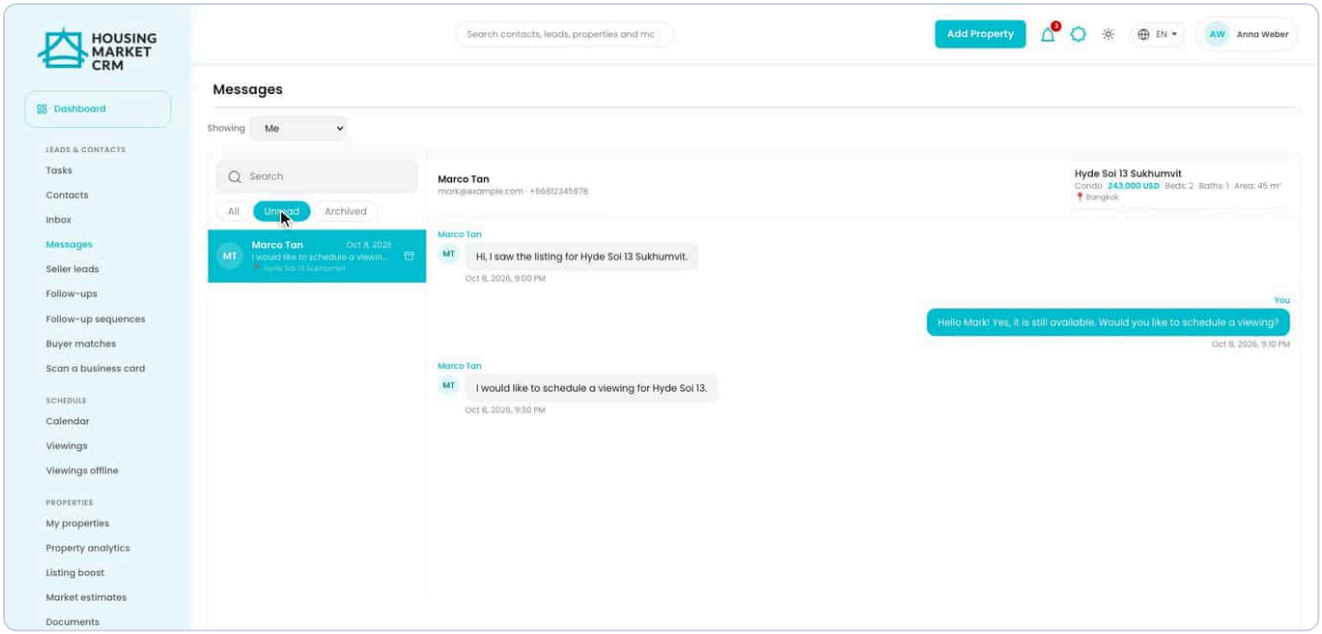
Şekil 35.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Sorduğu ilan konuşmaya bağlıdır; açabilirsiniz.



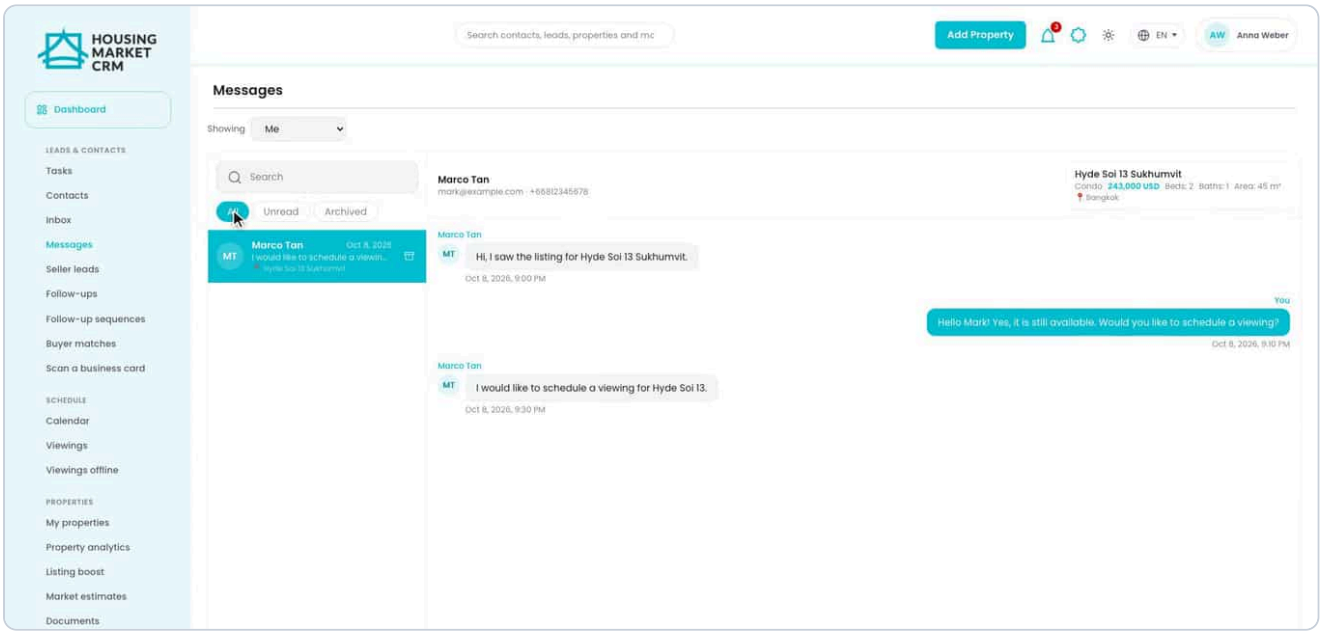
Şekil 35.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Okunmamış'a filtreleyin — sabah listeniz.



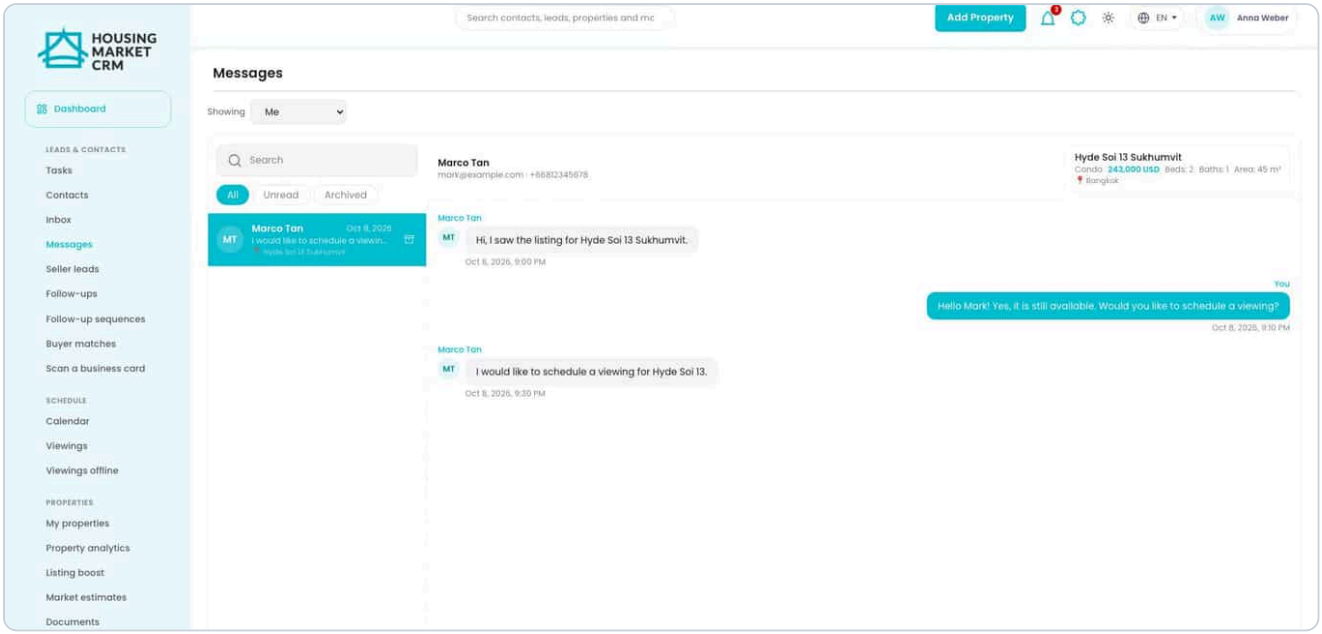
Şekil 35.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Tümü'ne dönün.



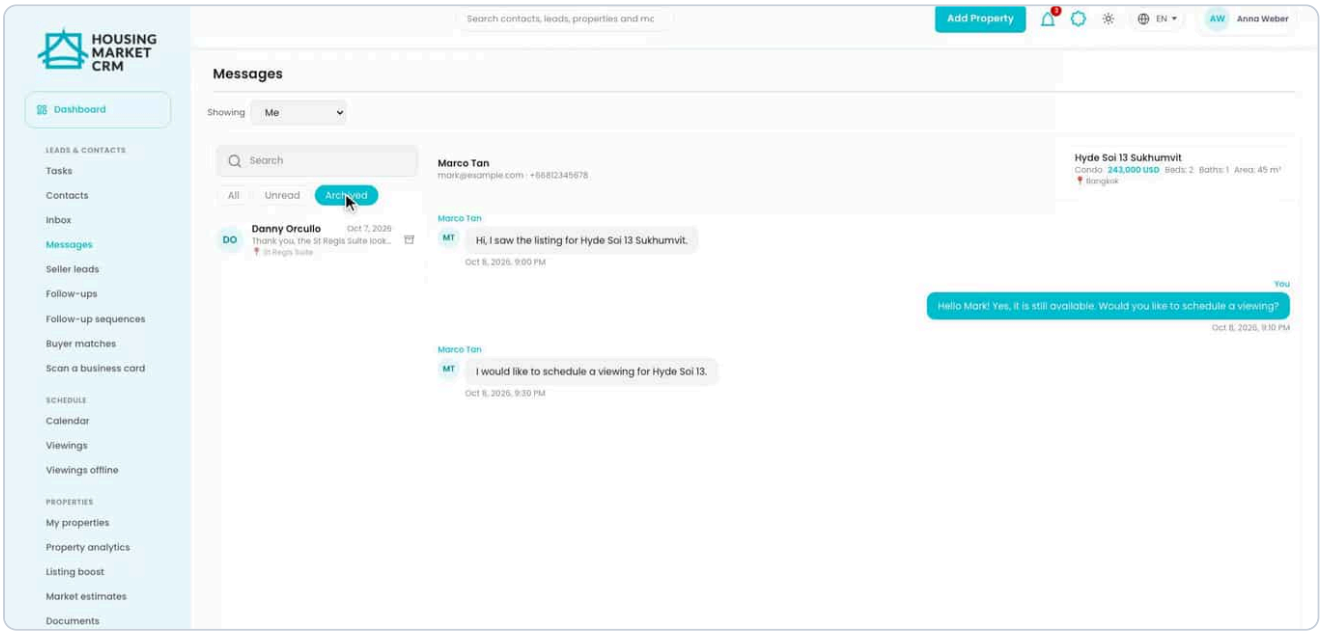
Şekil 35.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Yanıtınızı yazın ve Gönder'e basın.



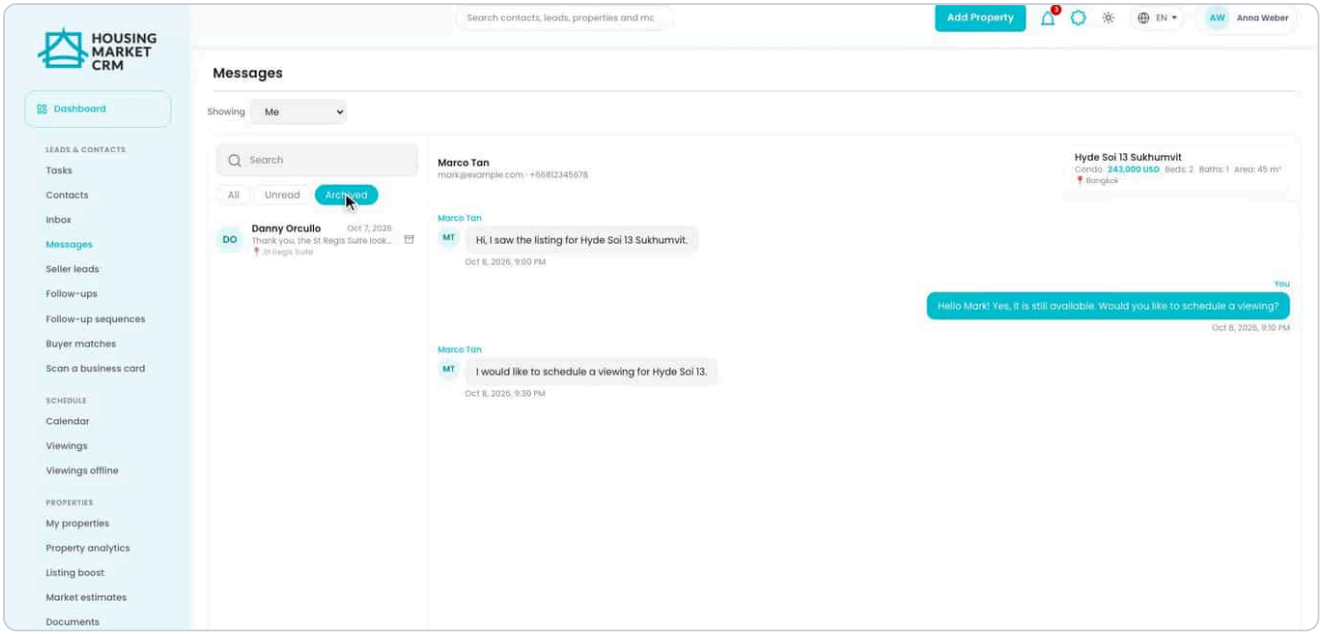
Şekil 35.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Arşivlenenler, tamamlanan konuşmaları gözden uzak tutar.



Şekil 35.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Arşivleme bir konuşmayı gizler — asla silmez.



Şekil 35.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'deki gelen kutusu nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-the-unified-inbox
Alıcılarla iletişimi takip edebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 BÖLÜM 36

Bir kişiden WhatsApp

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da herhangi bir dilde WhatsApp mesaj şablonları yazın, bir kişi ve bir ilan için doldurun ve metni hazır şekilde WhatsApp'ı kendi telefonunuzda açın. CRM WhatsApp mesajlarını kendisi göndermez.

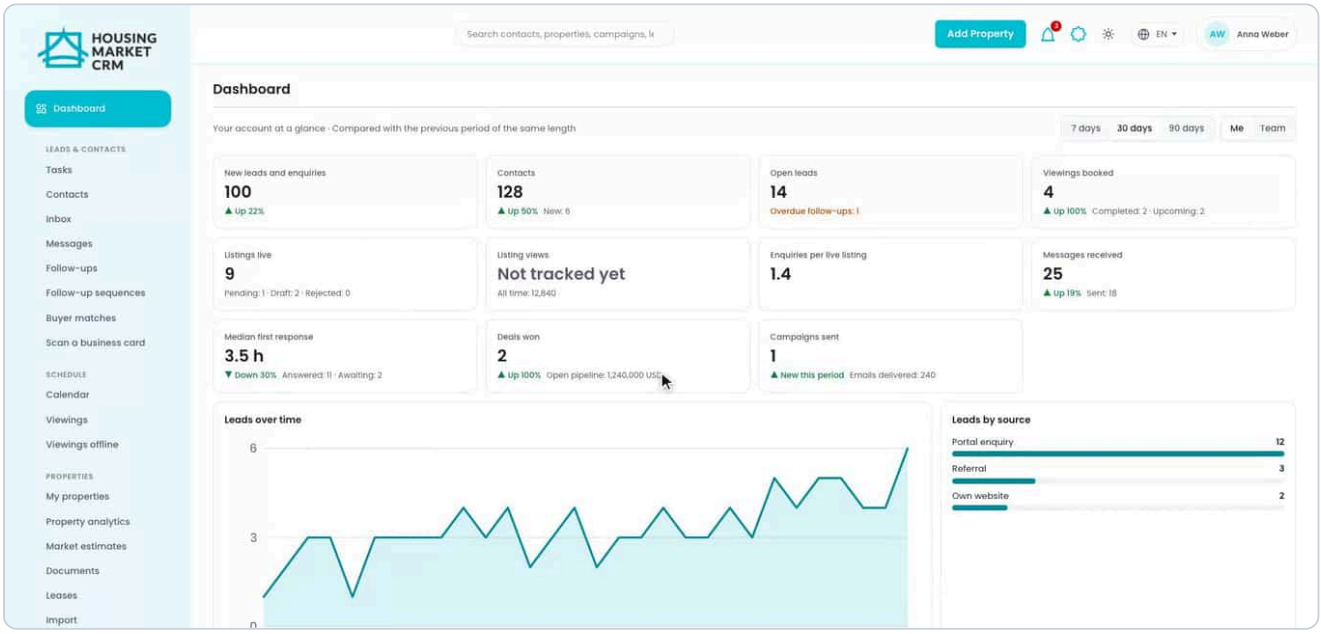
WhatsApp ayarlarında sık gönderdiğiniz mesajları CRM'in sunduğu herhangi bir dilde yazın. Bir şablon seçin, bir kişi ve bir ilan için doldurulmuş halini önizleyin, ardından kopyalayın ya da metin gönderilmeye hazır şekilde cihazınızda WhatsApp'ı açın.

Mesaj her zamanki gibi kendi WhatsApp hesabınızdan gider, bu yüzden bizden herhangi bir ücret alınmaz. CRM içinde WhatsApp Business mesajları gönderip almak ve bunları gelen kutusunda görmek yapım aşamasındadır.

Yardım Merkezi'nden: **WhatsApp şablonları nasıl çalışır?**

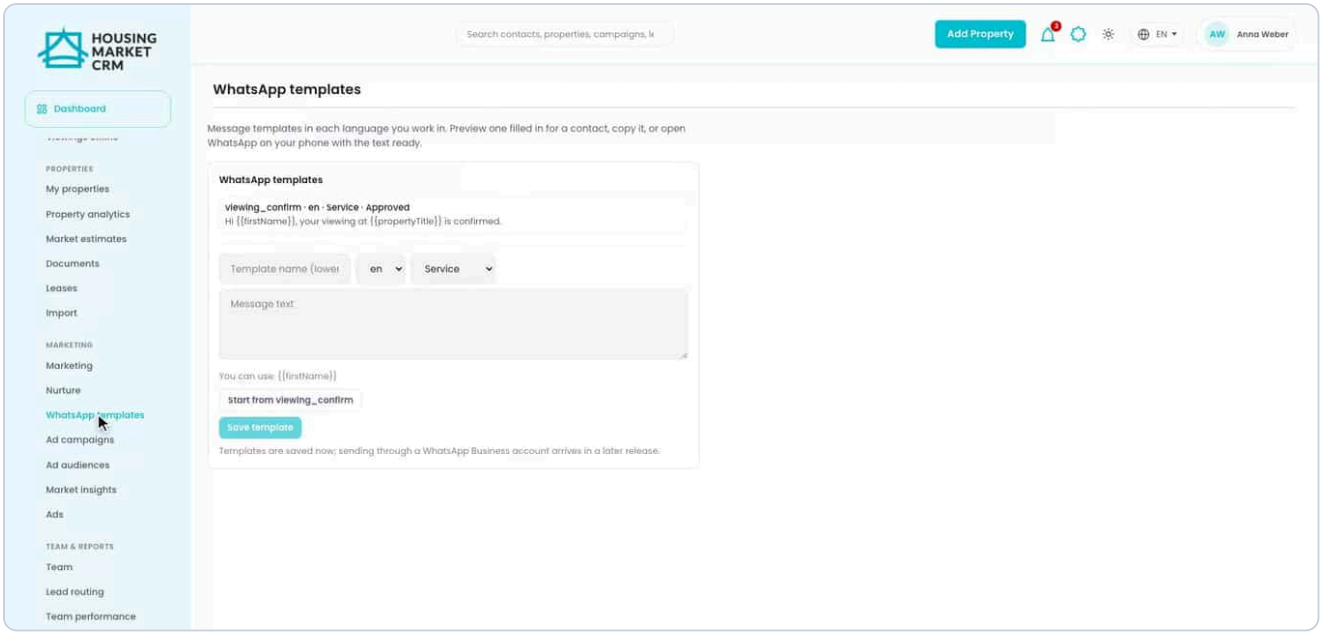
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



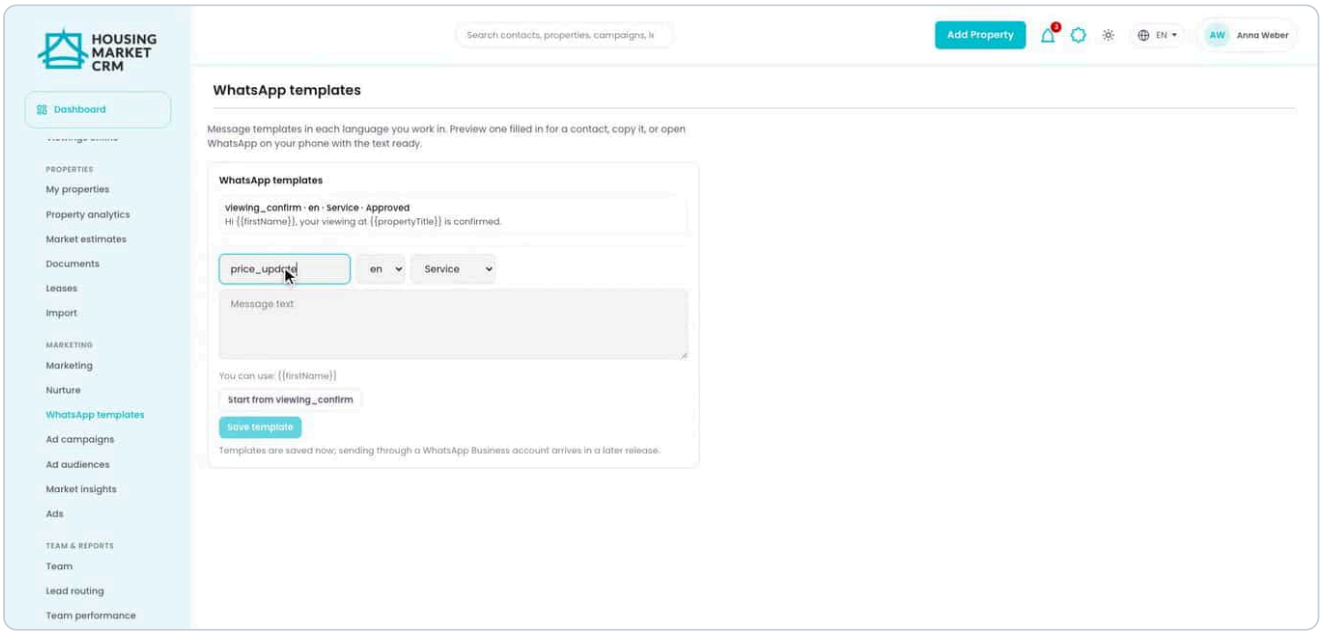
Şekil 36.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden WhatsApp templates (WhatsApp şablonları) öğesine tıklayın.



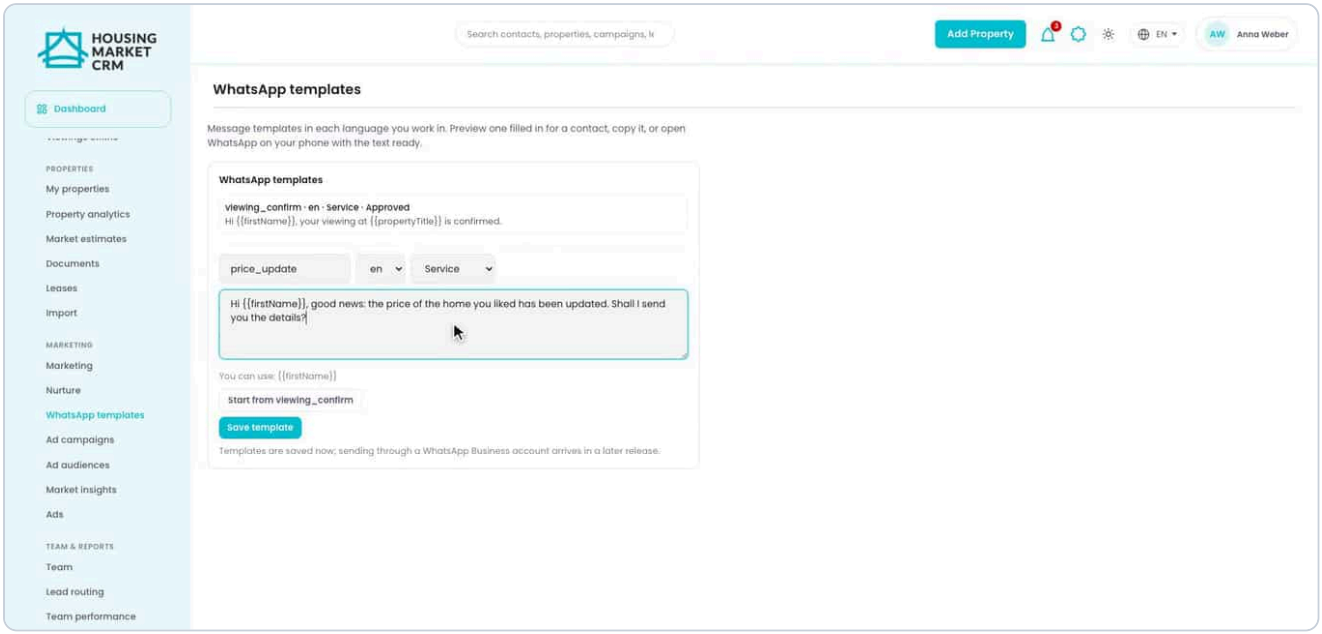
Şekil 36.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Şablona bir ad verin.



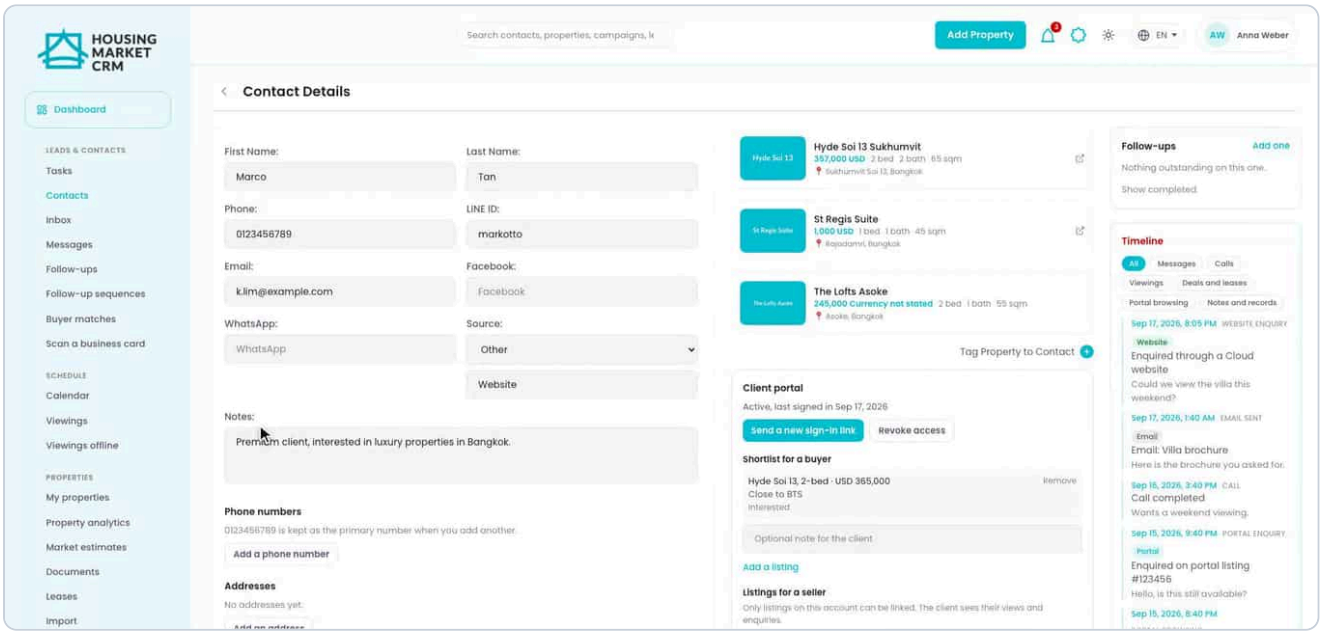
Şekil 36.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Mesajı yazın — ad için {{firstName}} kullanın.



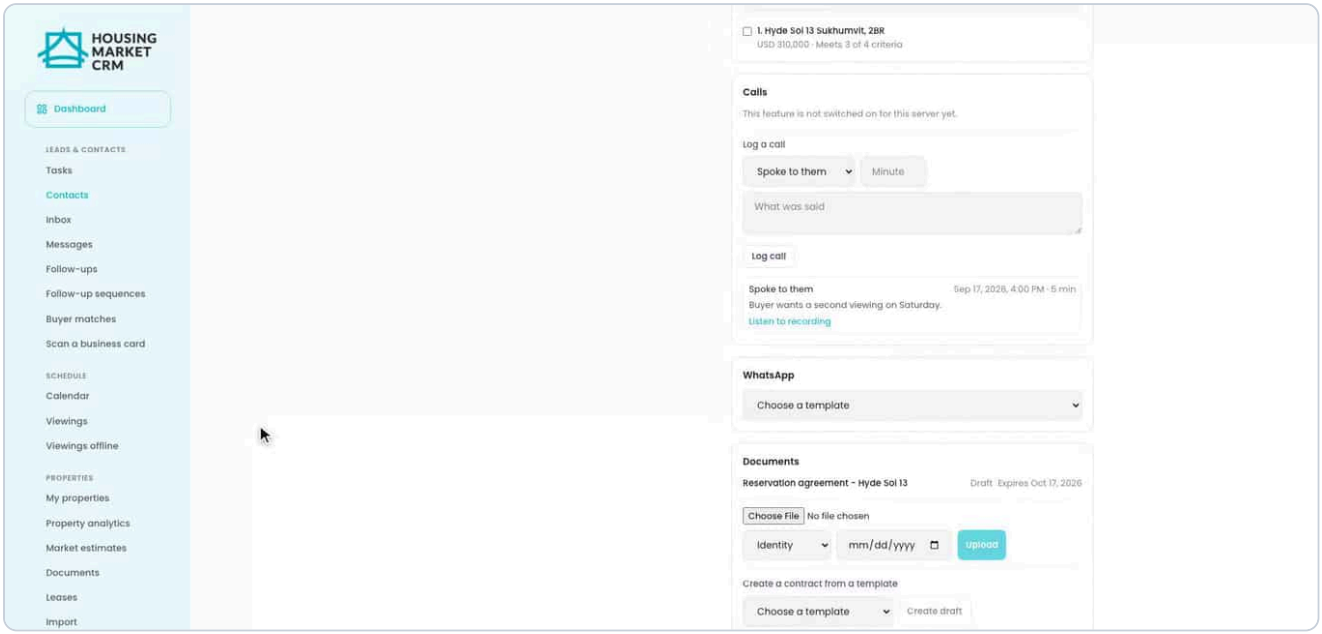
Şekil 36.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Save template (Şablonu kaydet) düğmesine tıklayın.



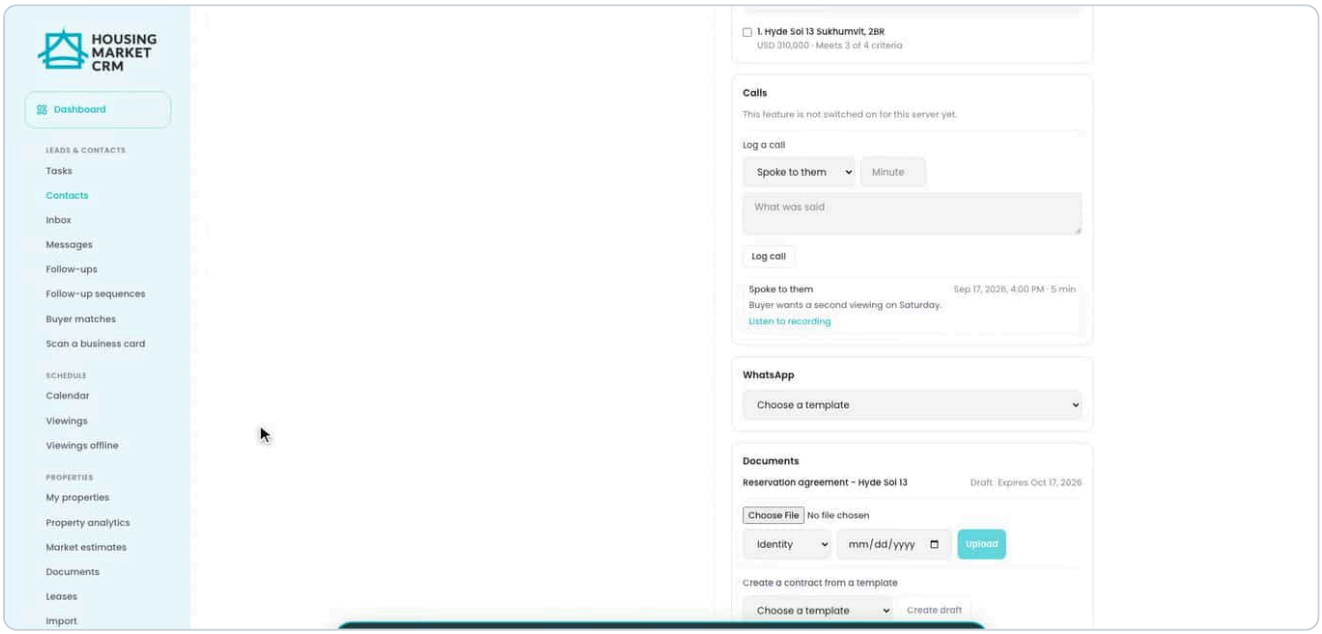
Şekil 36.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Bir kişiyi açın ve WhatsApp panelini bulun.



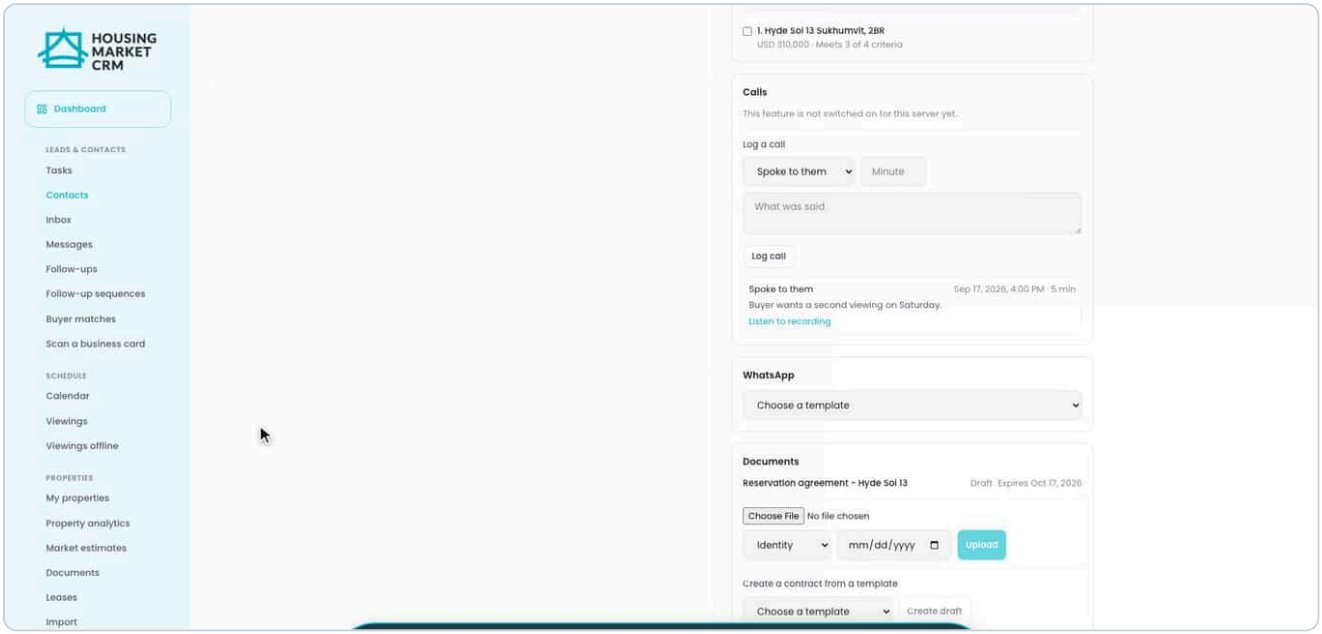
Şekil 36.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Bir şablon seçin: CRM bilgileri doldurur ve WhatsApp'ı açar.



Şekil 36.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Mesaj kendi WhatsApp numaranızdan gönderilir.



Şekil 36.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Alıcılarla iletişimi takip edebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 BÖLÜM 37

WhatsApp şablonları

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da herhangi bir dilde WhatsApp mesaj şablonları yazın, bir kişi ve bir ilan için doldurun ve metni hazır şekilde WhatsApp'ı kendi telefonunuzda açın. CRM WhatsApp mesajlarını kendisi göndermez.

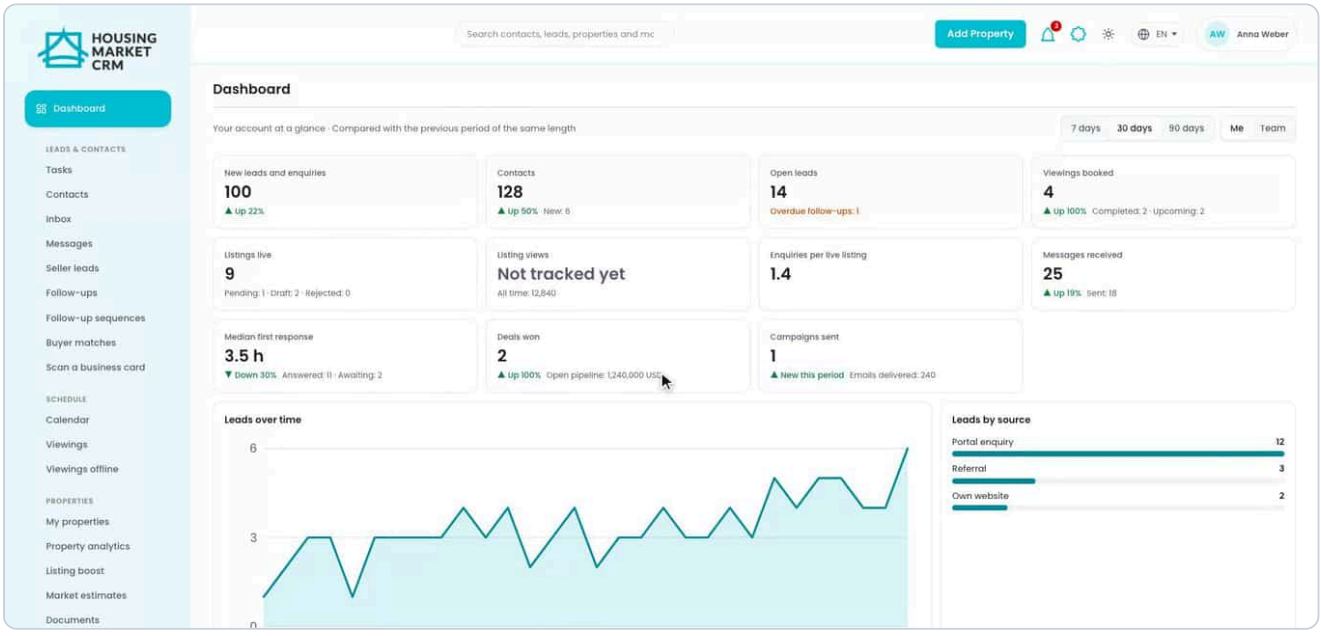
WhatsApp ayarlarında sık gönderdiğiniz mesajları CRM'in sunduğu herhangi bir dilde yazın. Bir şablon seçin, bir kişi ve bir ilan için doldurulmuş halini önizleyin, ardından kopyalayın ya da metin gönderilmeye hazır şekilde cihazınızda WhatsApp'ı açın.

Mesaj her zamanki gibi kendi WhatsApp hesabınızdan gider, bu yüzden bizden herhangi bir ücret alınmaz. CRM içinde WhatsApp Business mesajları gönderip almak ve bunları gelen kutusunda görmek yapım aşamasındadır.

Yardım Merkezi'nden: **WhatsApp şablonları nasıl çalışır?**

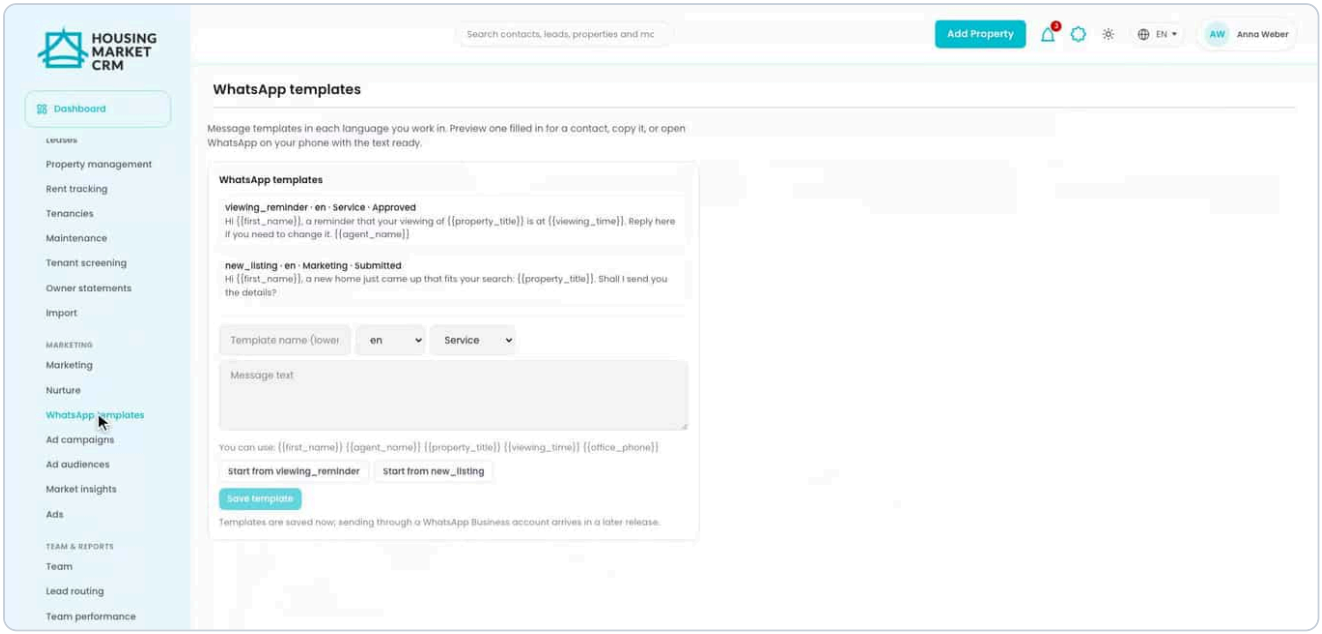
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



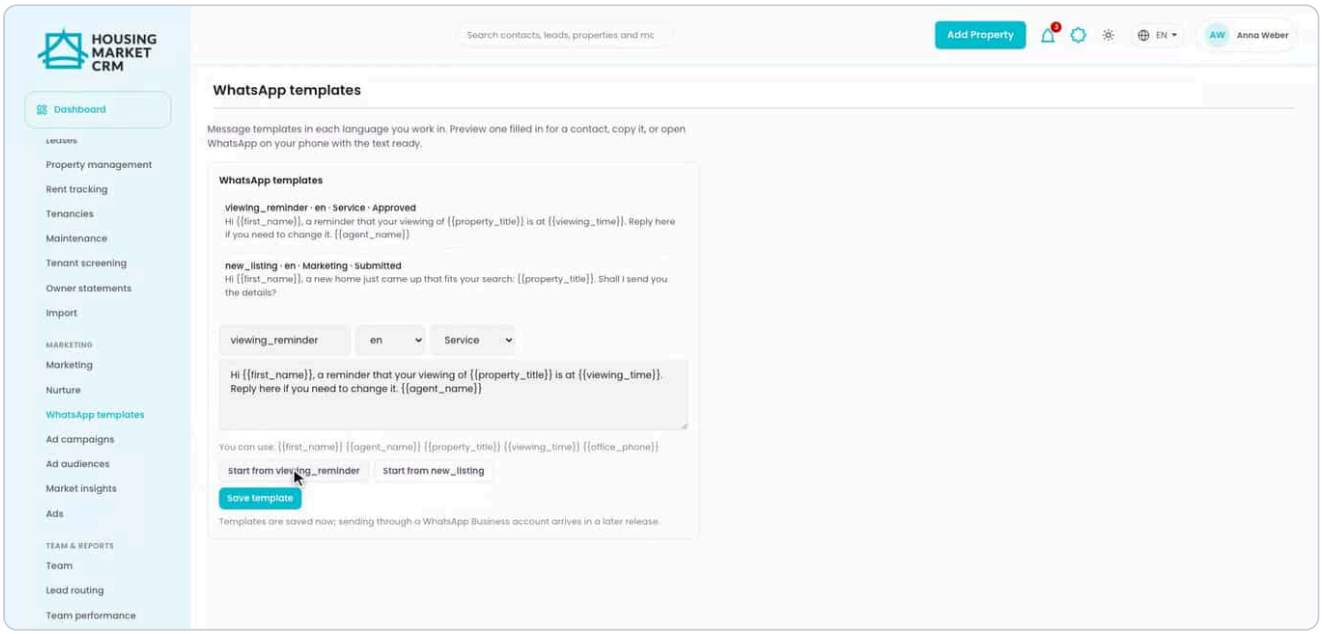
Şekil 37.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden WhatsApp templates (WhatsApp şablonları) öğesine tıklayın.



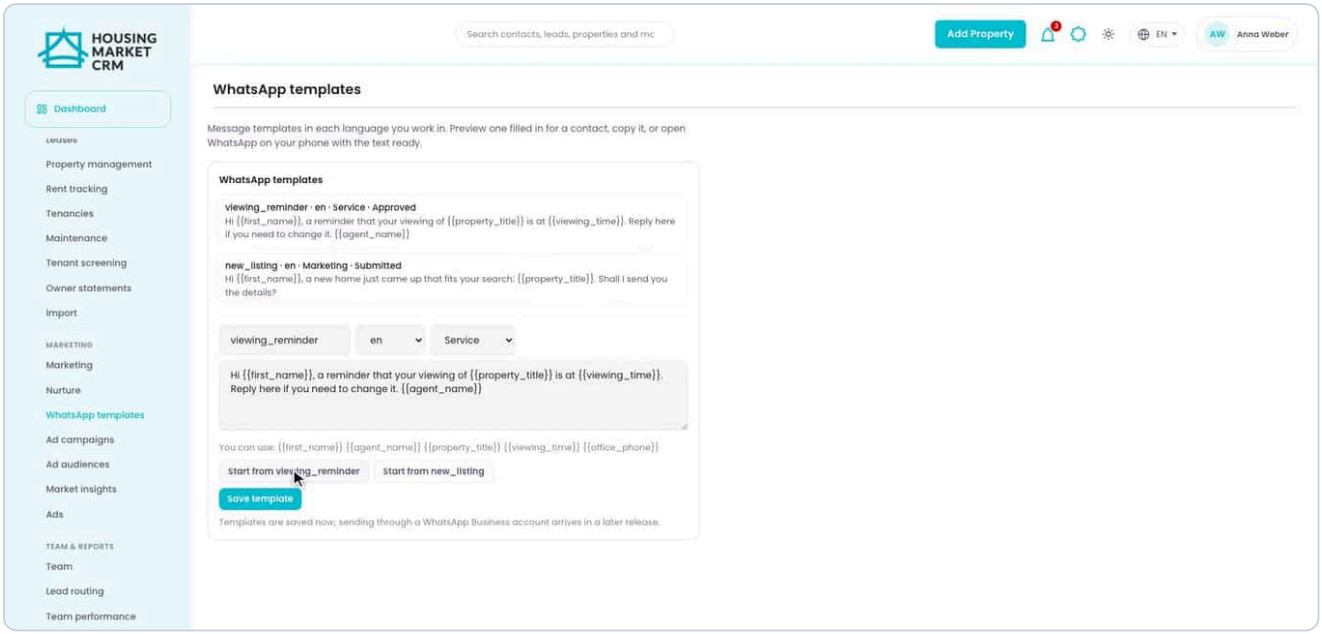
Şekil 37.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Yer gösterme hatırlatmasıyla başlayın.



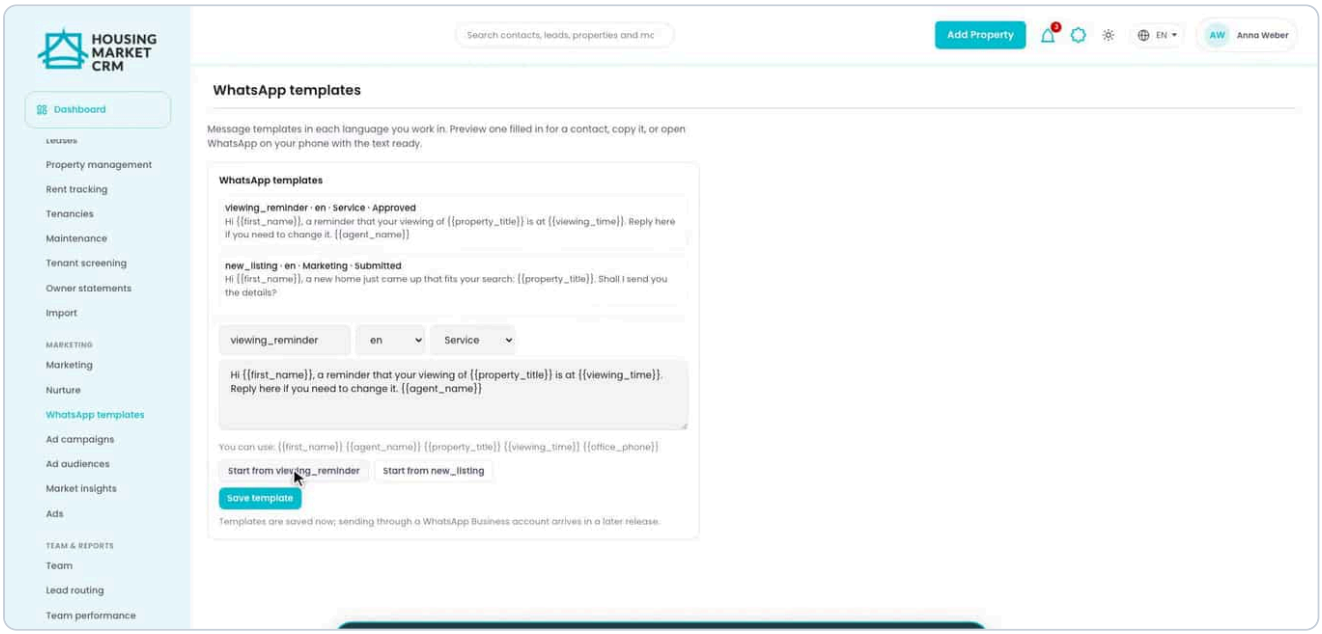
Şekil 37.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Gerçekten çalıştığınız her dilde yazın.



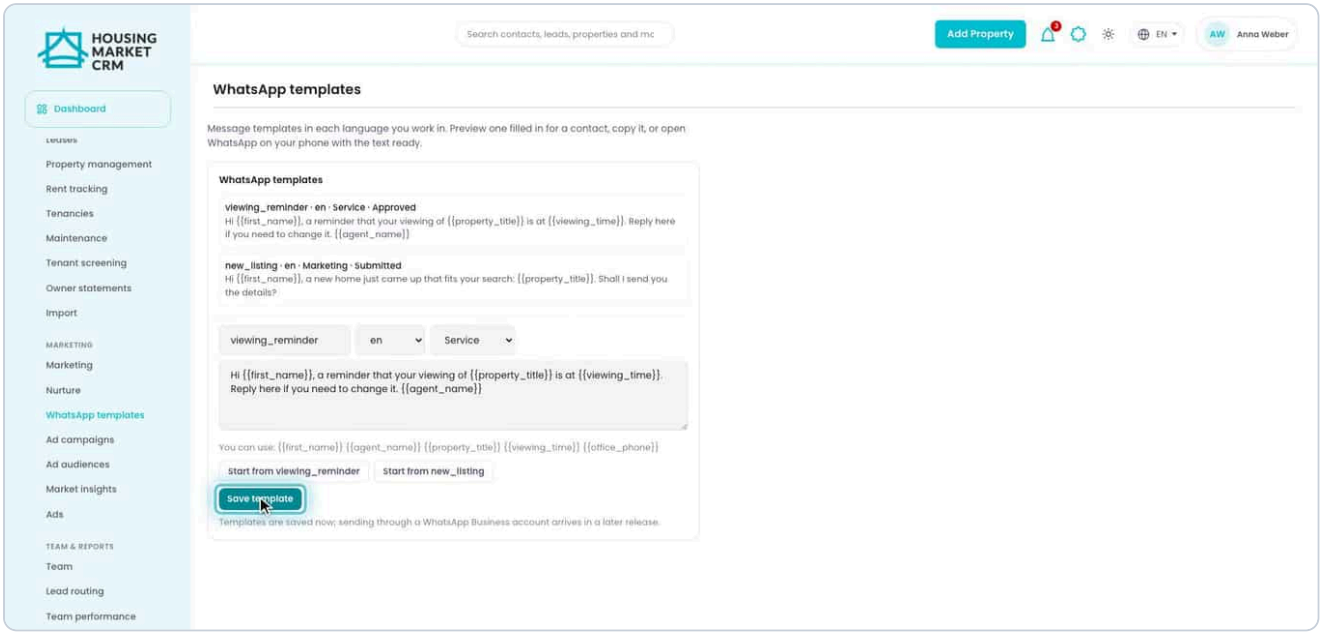
Şekil 37.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Gerçek bir kişi üzerinde önizleyin — kötü bir yer tutucuyu böyle yakalarsınız.



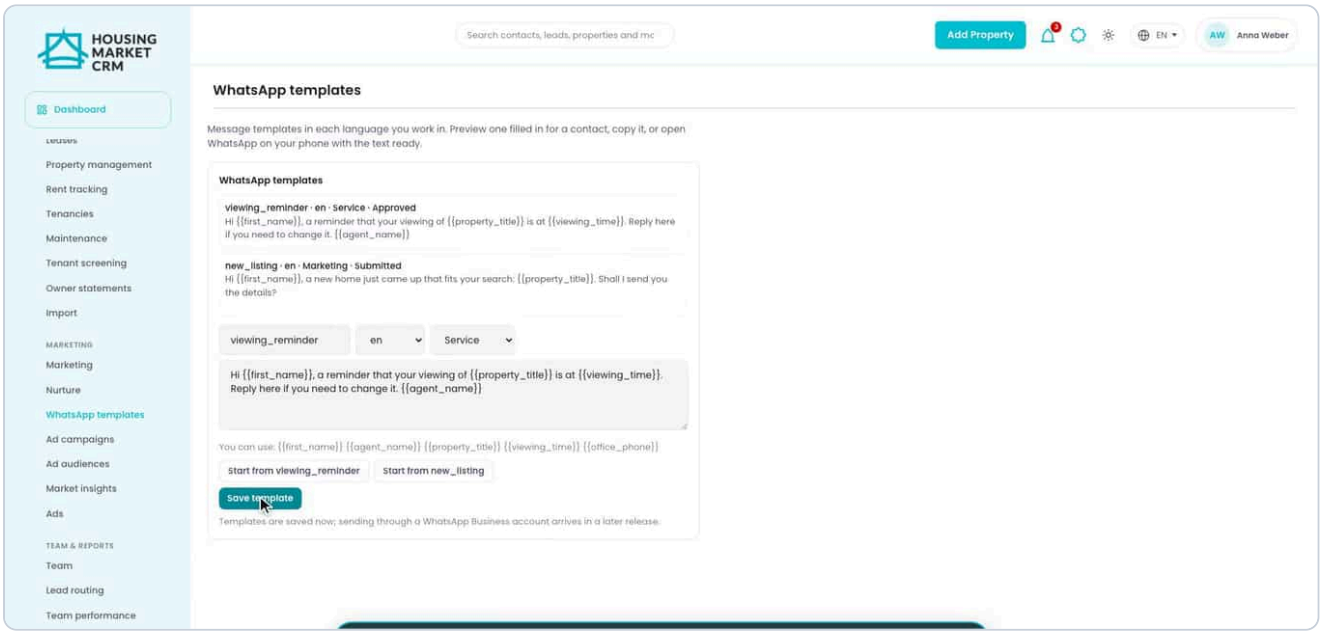
Şekil 37.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Ardından Şablonu kaydet.



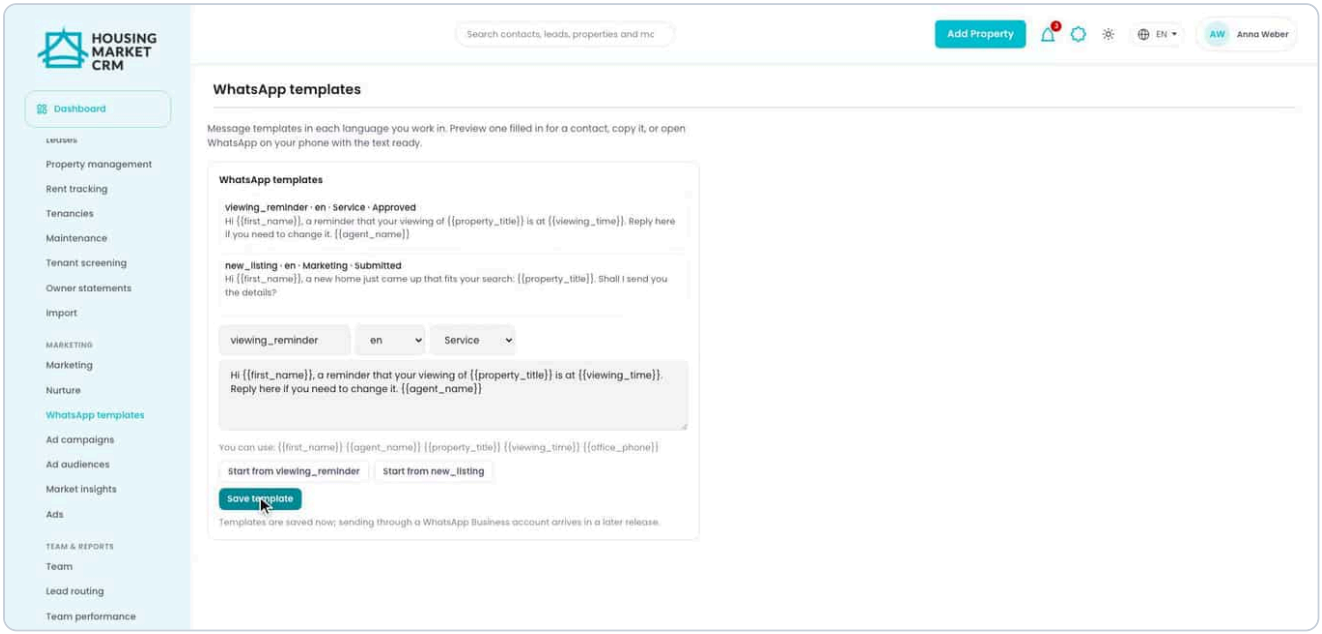
Şekil 37.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 CRM metni telefonunuza verir. Görüşme sizin WhatsApp'ınızda kalır.



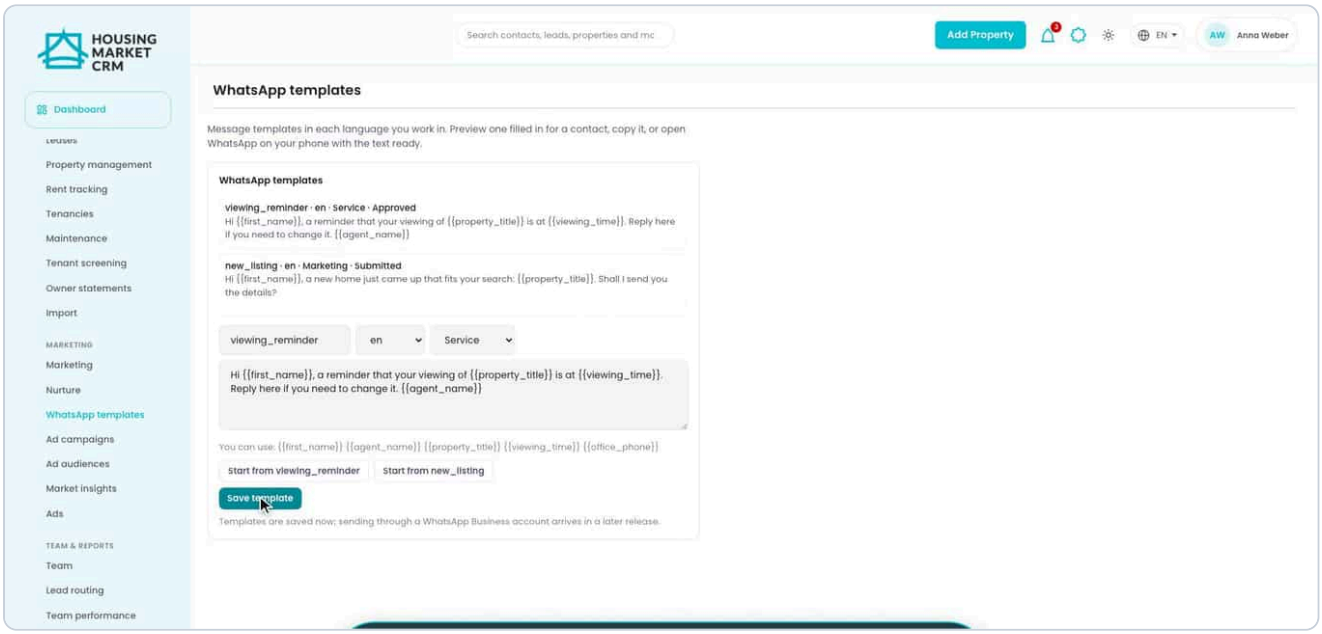
Şekil 37.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Hatırlatma iki satırdır: adres ve saat.



Şekil 37.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Yanlış dildeki bir hatırlatma, nezaket değil hata olarak okunur.



Şekil 37.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

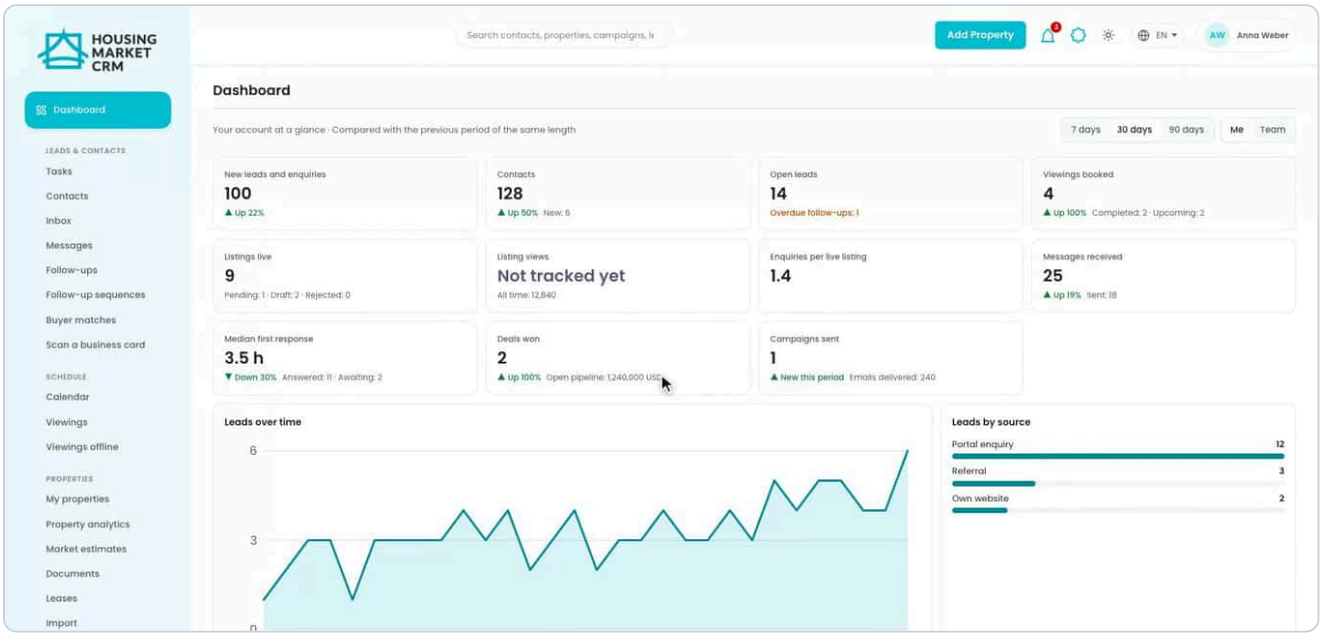
38 BÖLÜM 38

Toplu e-posta gönderin

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

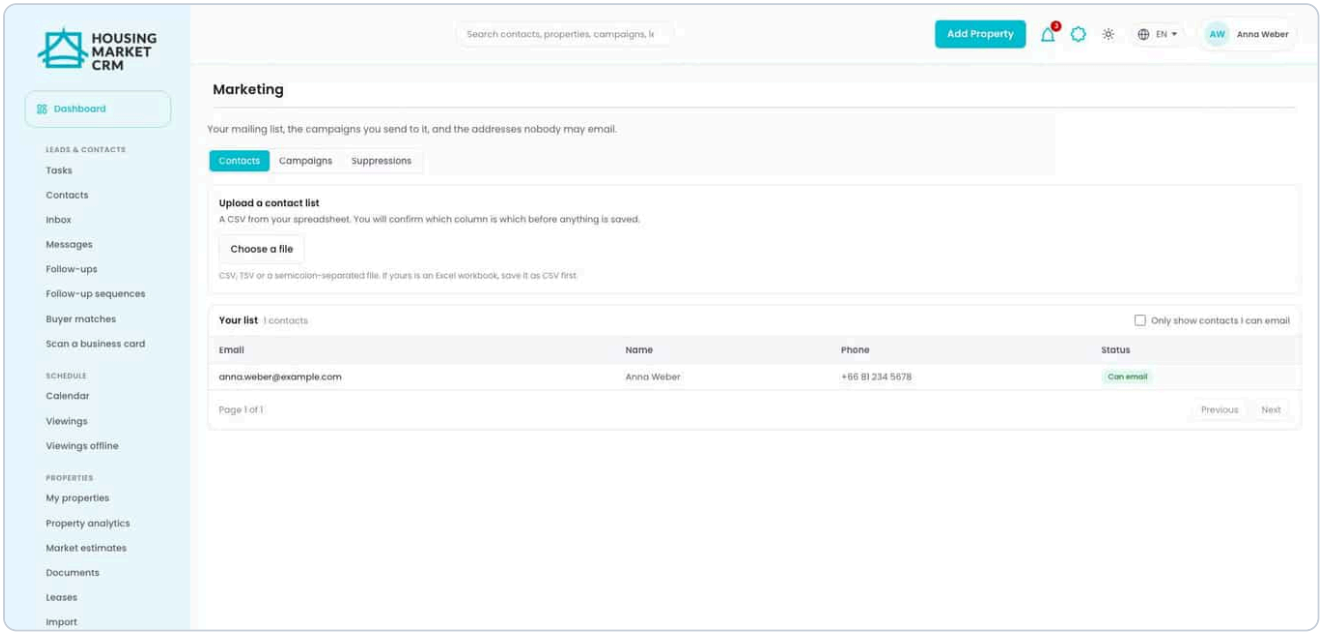
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



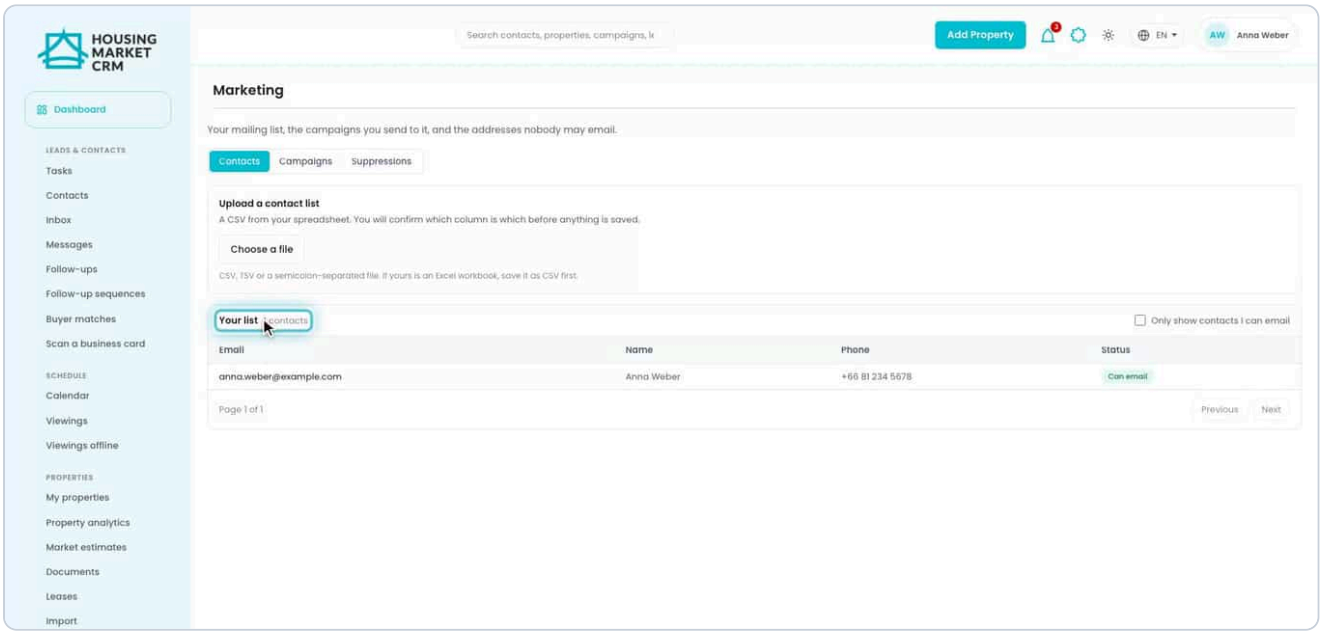
Şekil 38.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Marketing'e tıklayın.



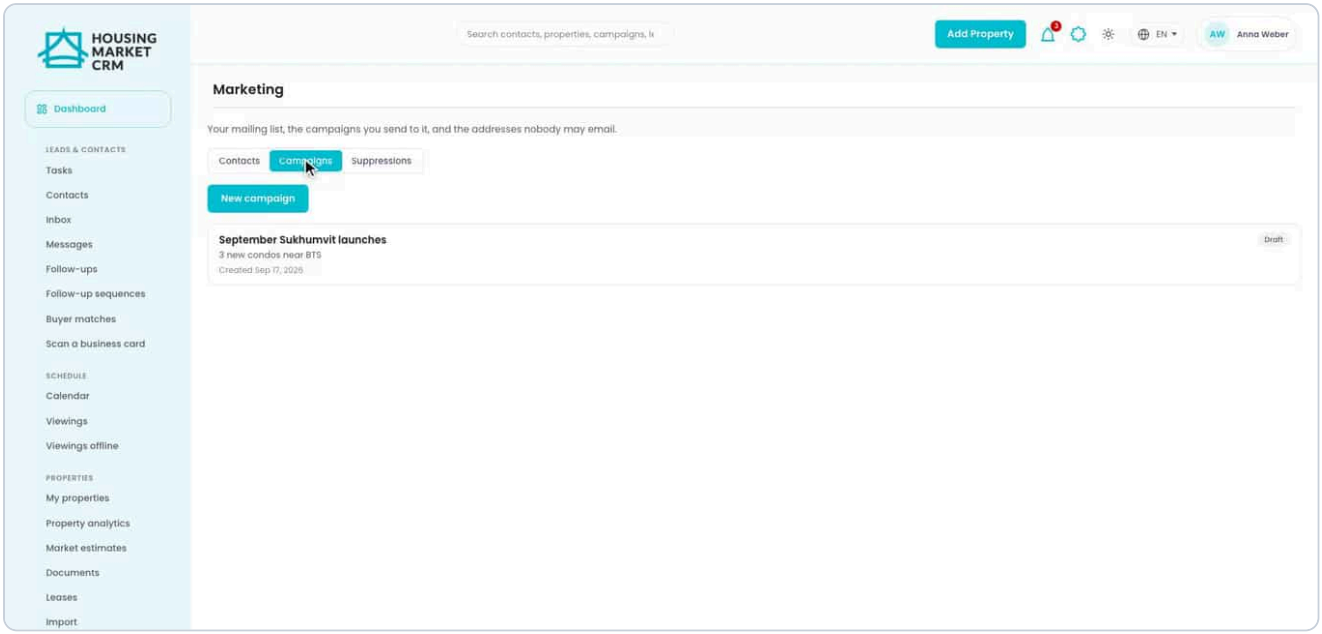
Şekil 38.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Posta listeniz kime e-posta gönderilebileceğini gösterir.



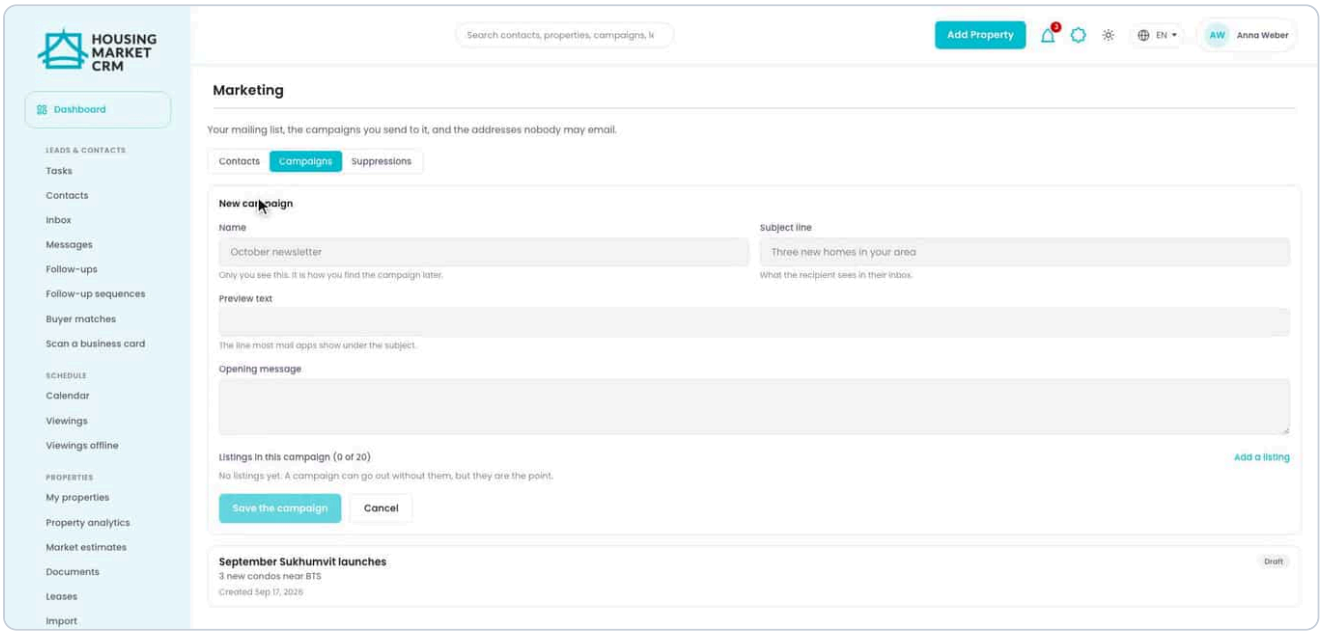
Şekil 38.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Campaigns sekmesini açın.



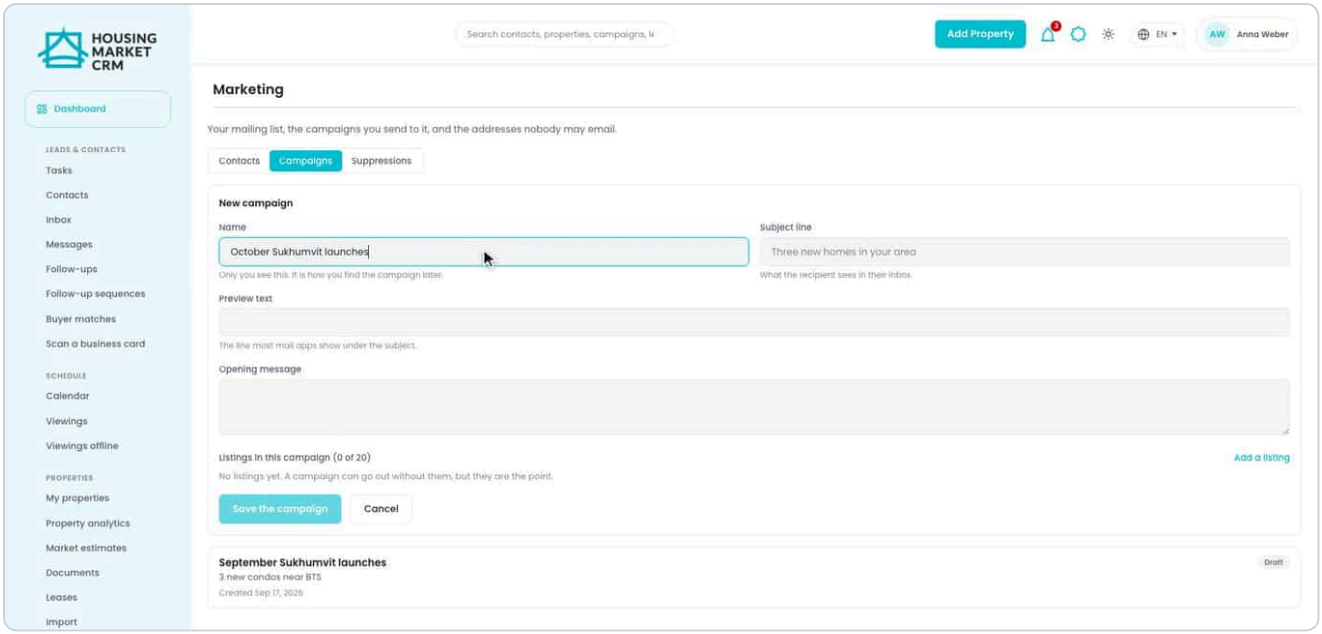
Şekil 38.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 New campaign (Yeni kampanya) düğmesine tıklayın.



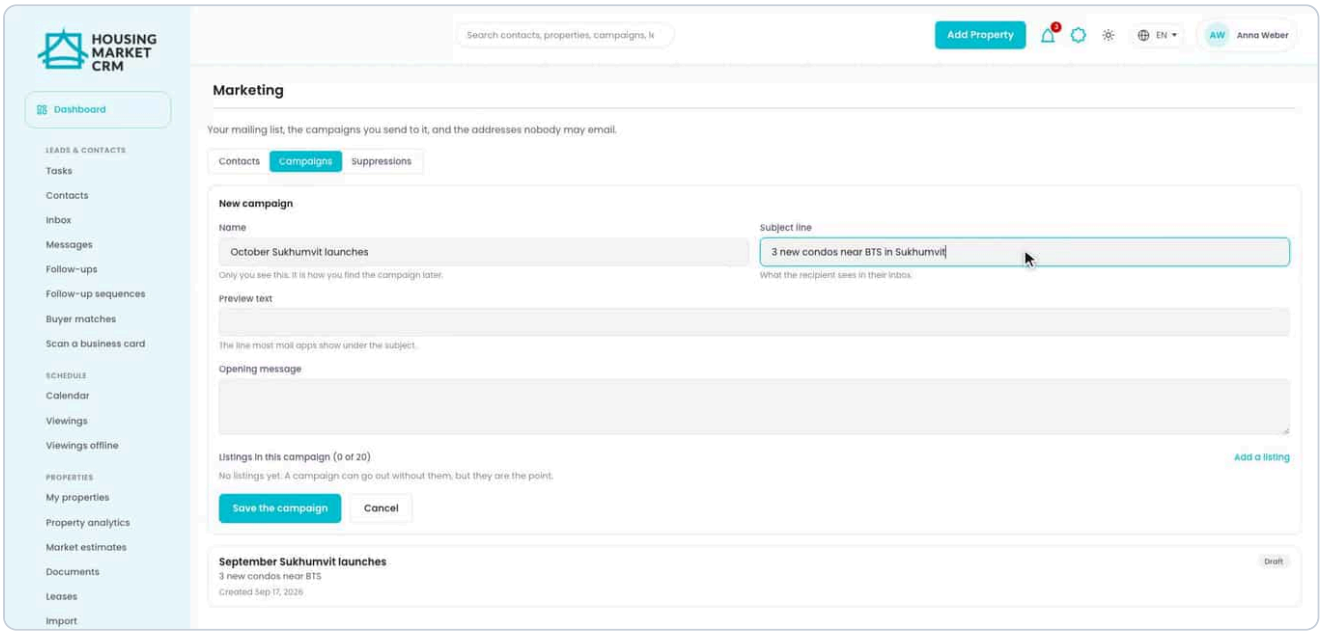
Şekil 38.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Kampanyaya bir ad verin.



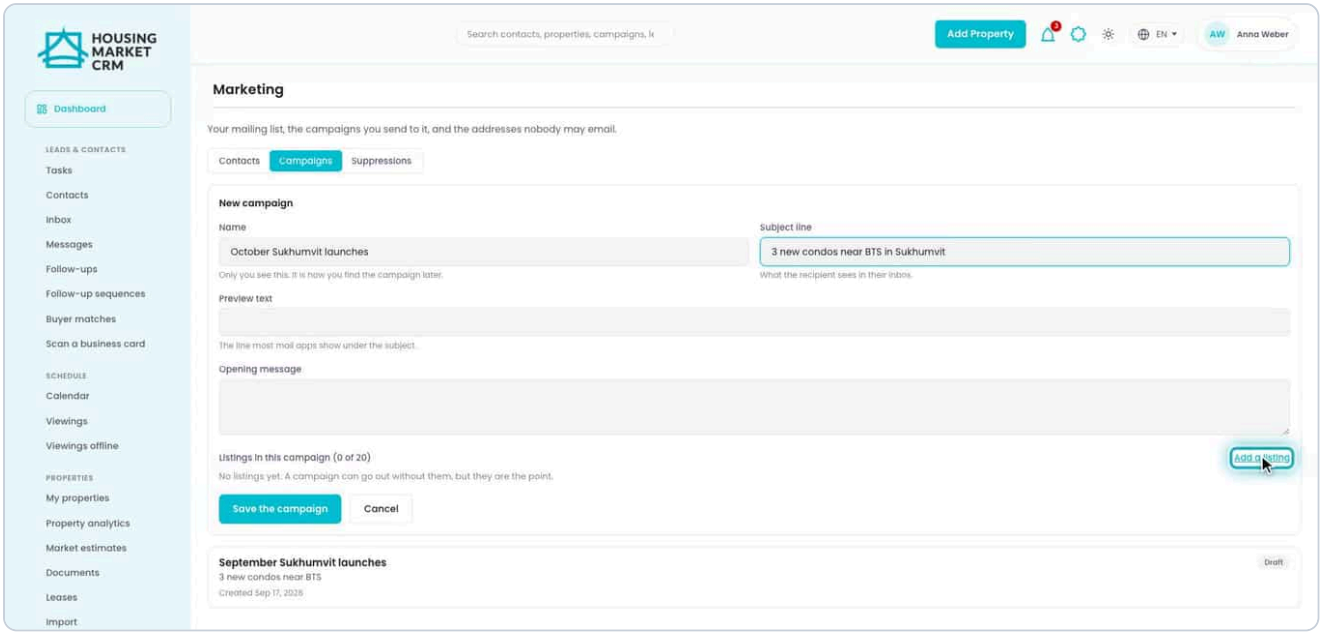
Şekil 38.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Açık bir konu satırı yazın.



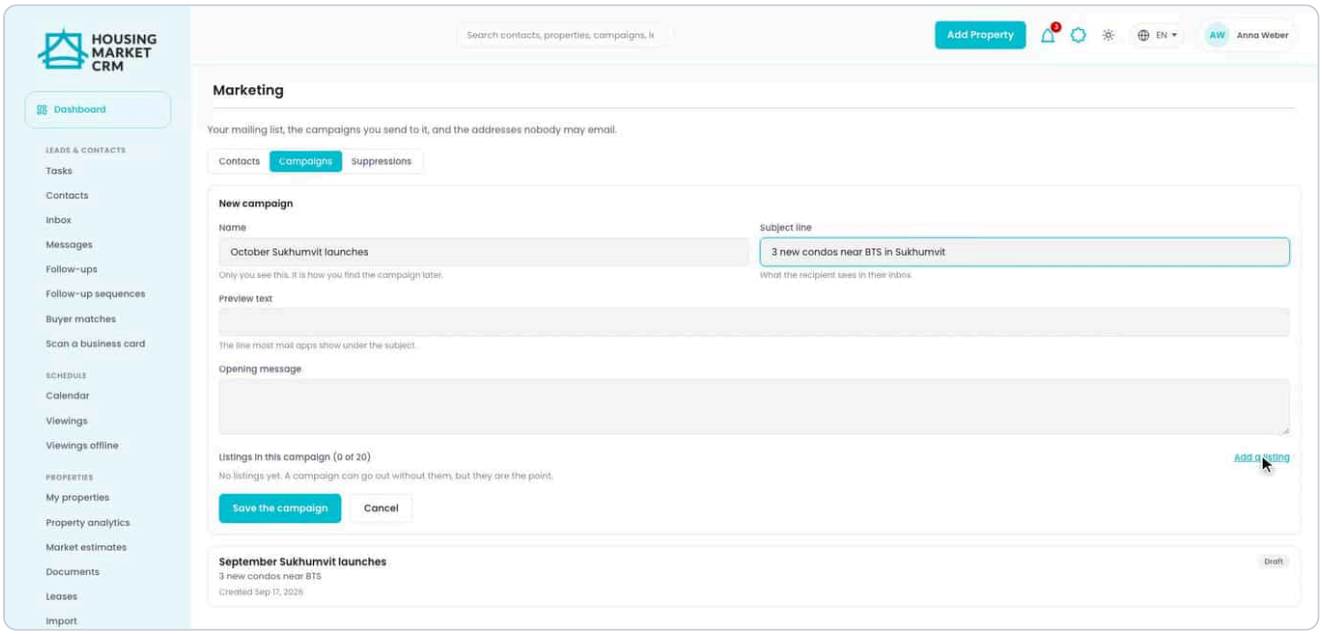
Şekil 38.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Bir gayrimenkulü öne çıkarmak için Add a listing'i kullanın.



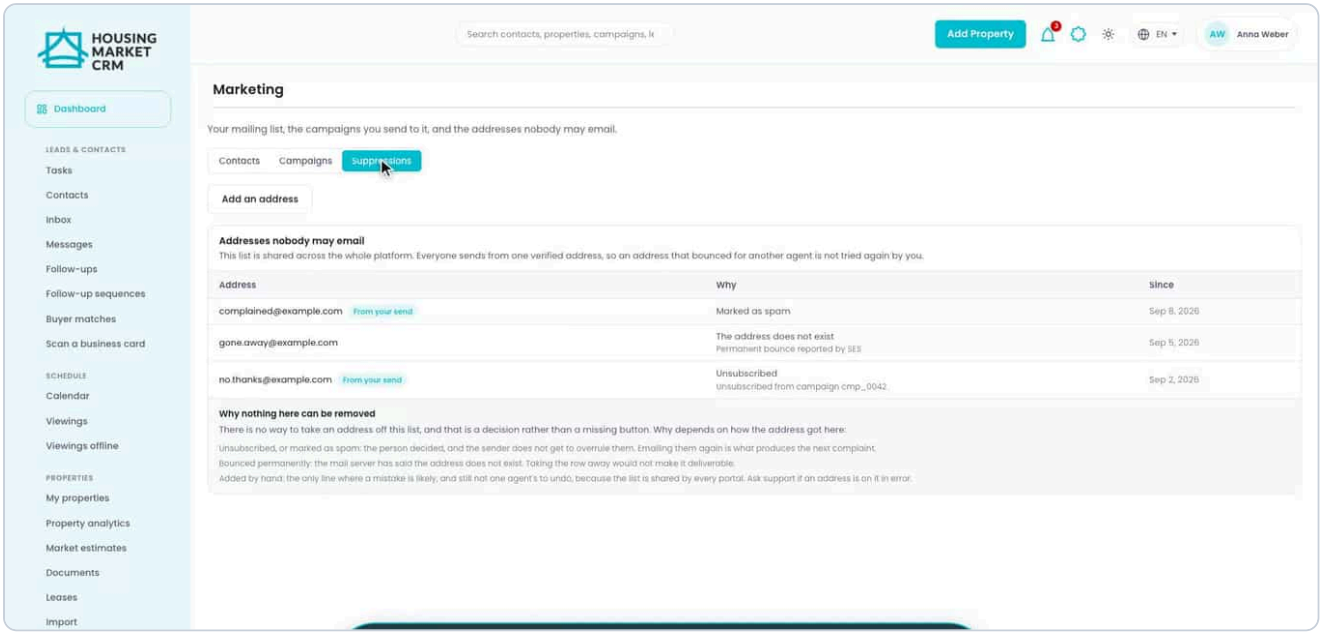
Şekil 38.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Gönderim zamanını seçin, sonra kampanyayı kaydedin.



Şekil 38.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Suppressions, e-posta gönderilmemesi gereken adresleri listeler.



Şekil 38.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-housing-market-crm
İlgiyi canlı tutma nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-does-nurture-work

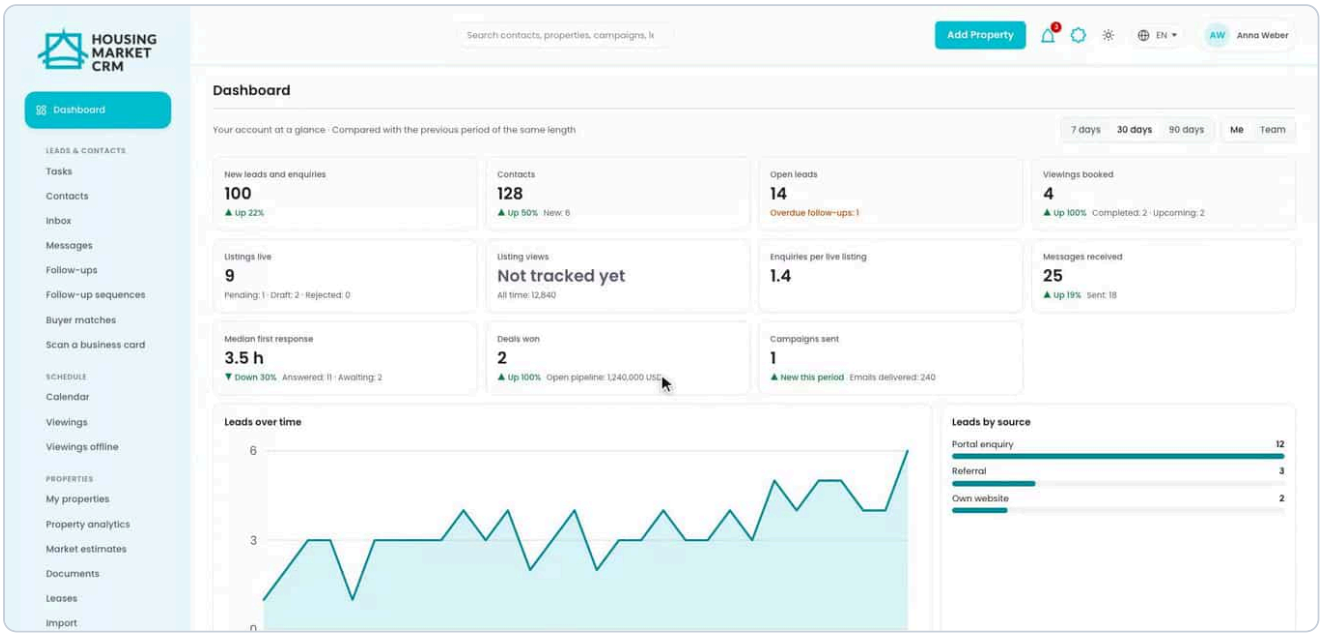
39 BÖLÜM 39

Bildirim merkezi

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

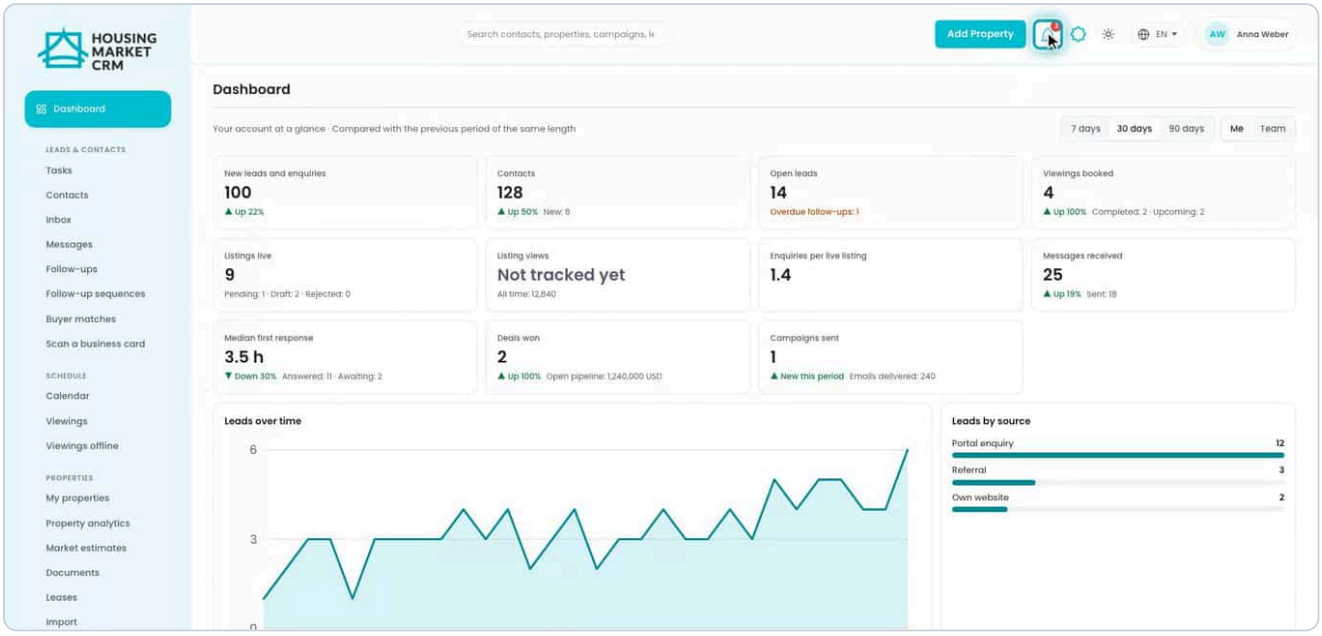
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



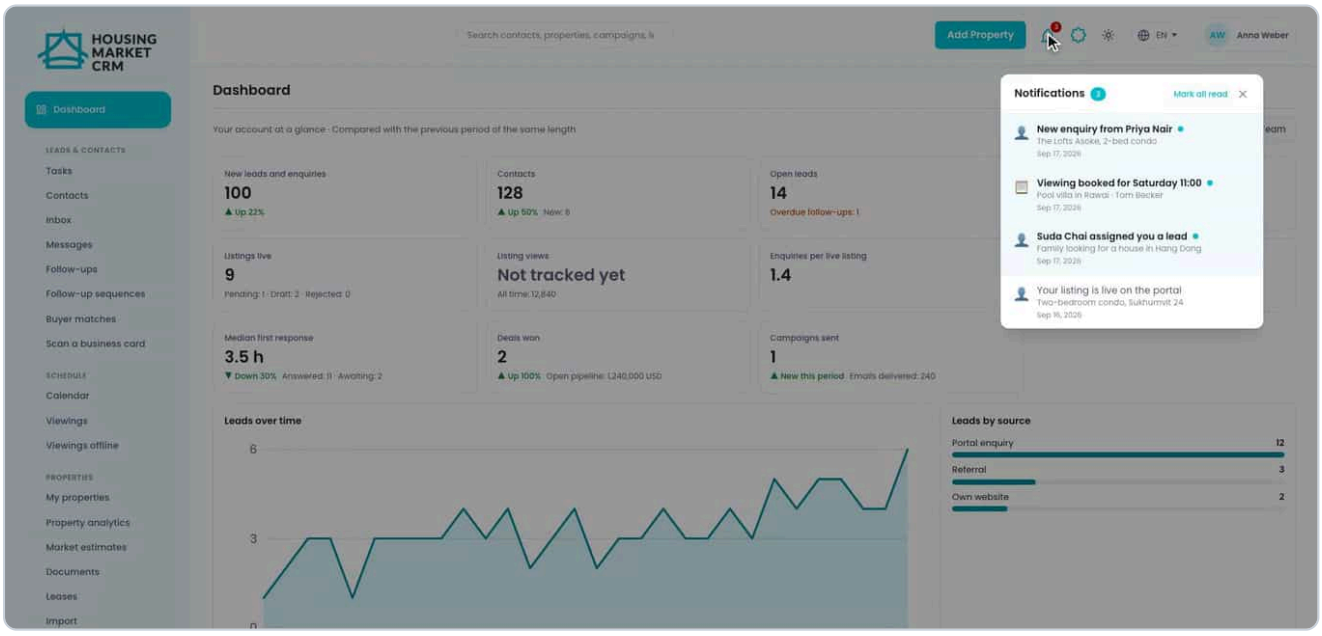
Şekil 39.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Kırmızı sayaç okunmamış bildirimleri gösterir.



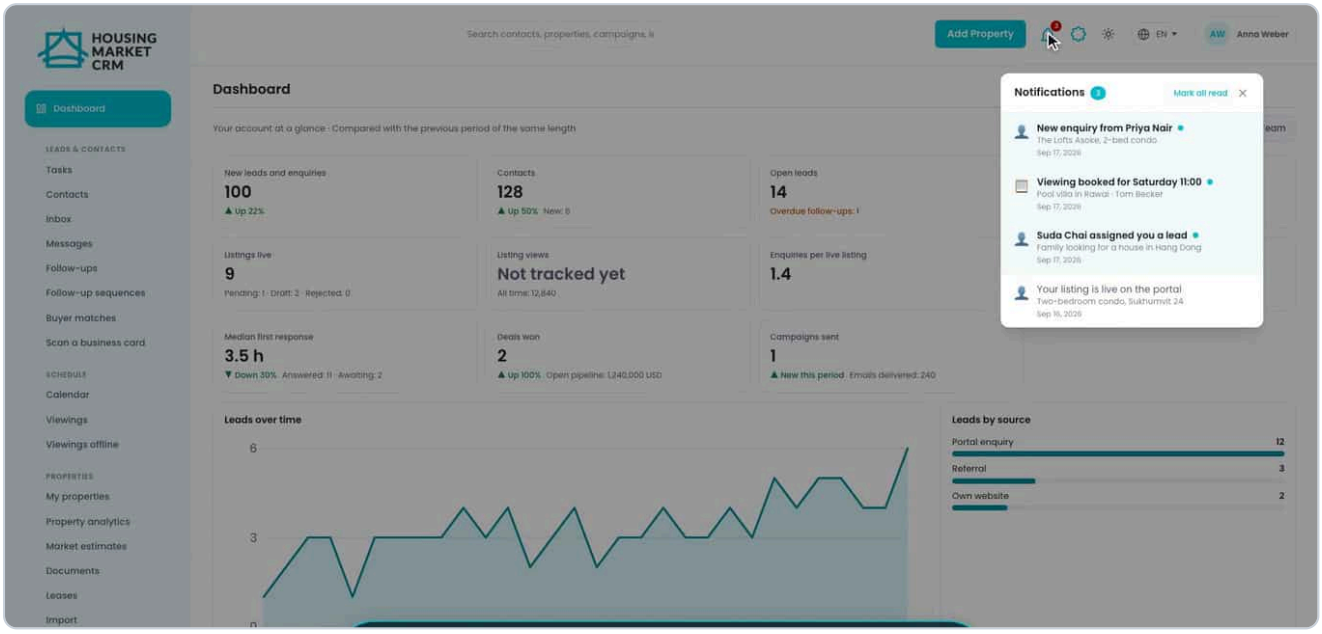
Şekil 39.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Zile tıklayın.



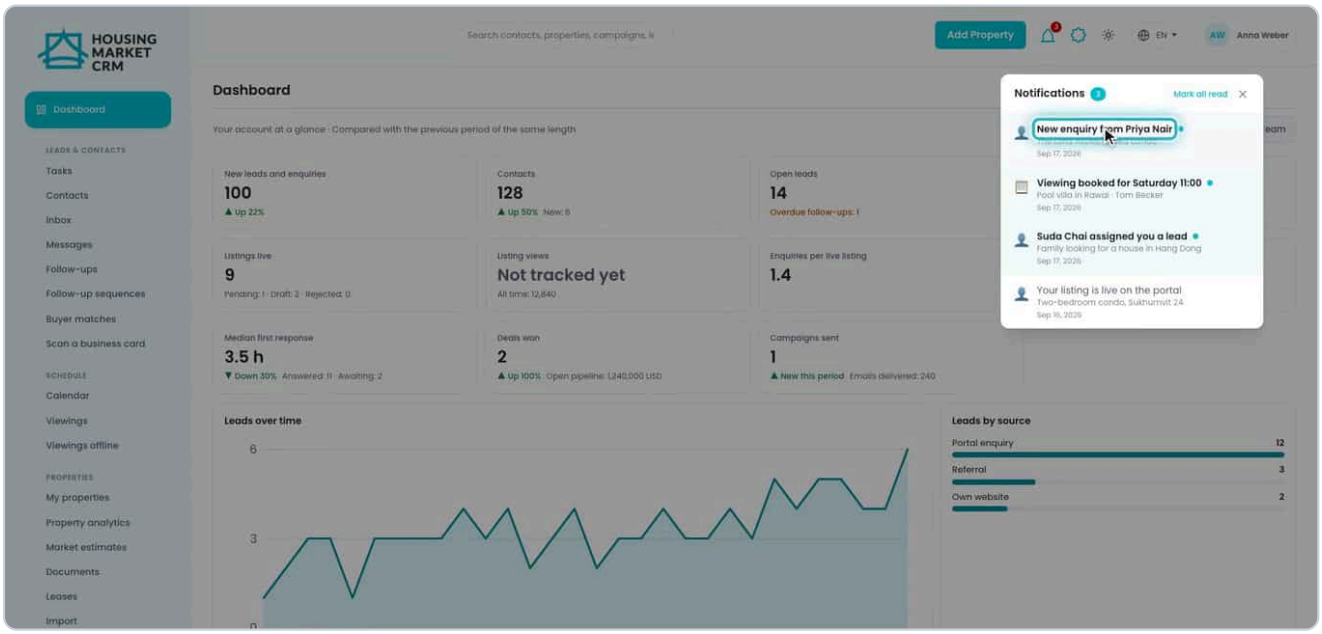
Şekil 39.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Yeni talepler, planlanan yer göstermeler, atanan potansiyel müşteriler ve yayındaki ilanlar.



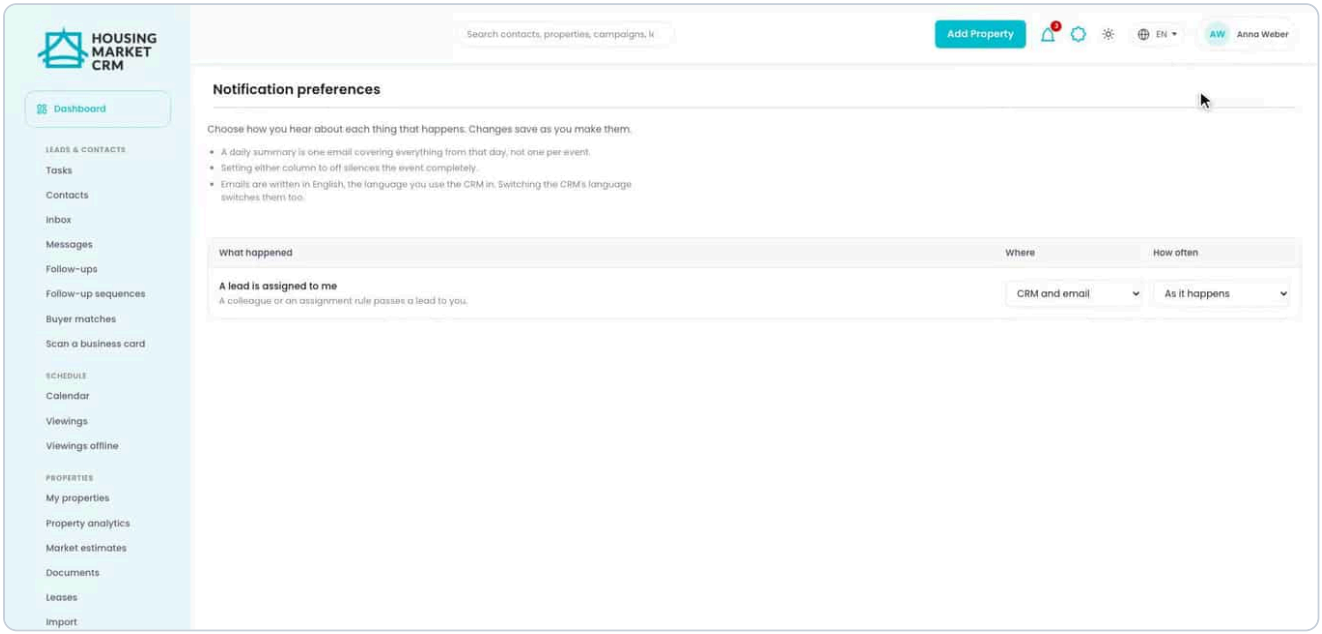
Şekil 39.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 İlgili potansiyel müşteriyi açmak için bir öğeye tıklayın.



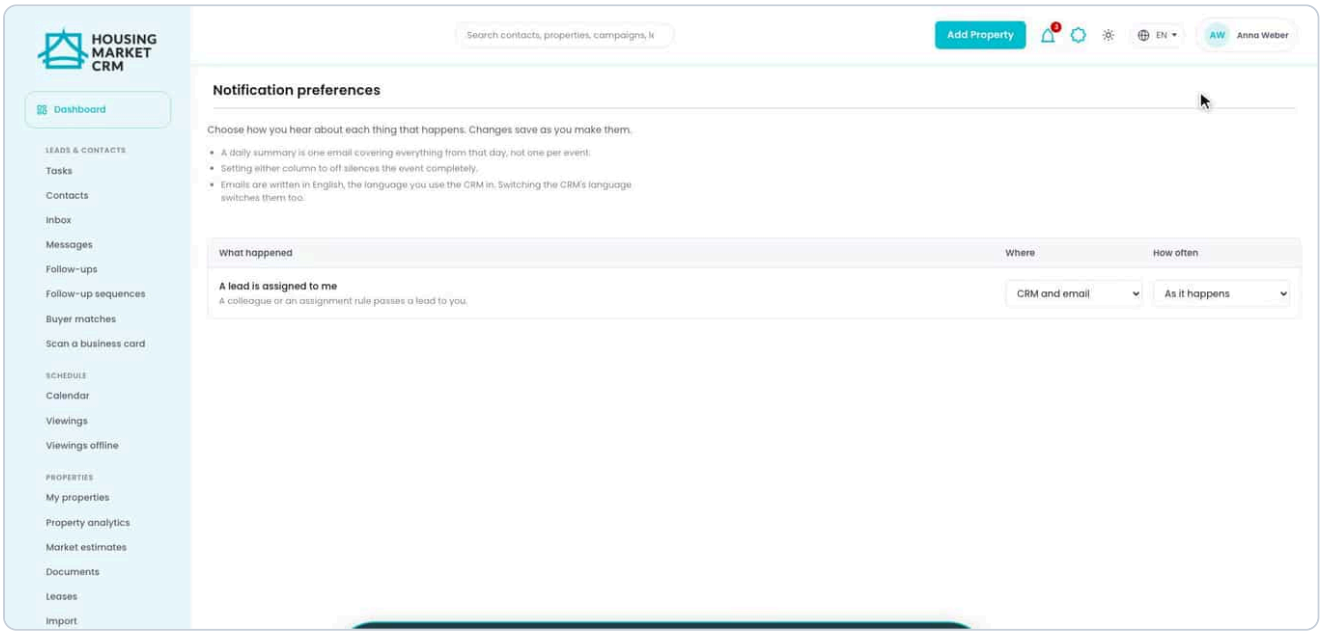
Şekil 39.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Bitirdiğinizde Mark all read'e tıklayın.



Şekil 39.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 E-posta ile ulaşacakları Notification preferences'ta belirleyin.



Şekil 39.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'de hatırlatmalar var mı?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/does-the-crm-include-reminders
CRM bildirim e-postalarım hangi dilde?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 BÖLÜM 40

E-posta bildirimleri

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. "Zamanı gelince bana hatırlat" işaretini kaldırmadığınız sürece bir takip, son tarihi geldiğinde size hatırlatır ve bir gün sonra hâlâ açıksa CRM sizi yeniden bilgilendirir.

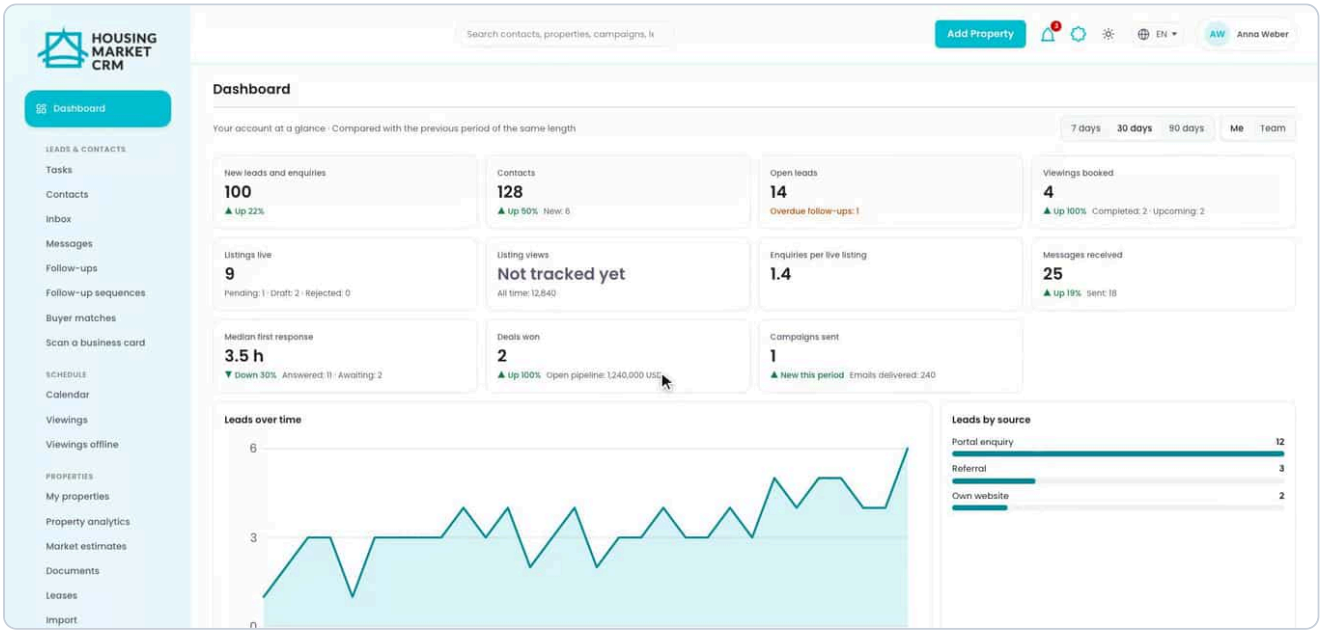
Bir takibe son tarih ve saat verin. "Zamanı gelince bana hatırlat" başta işaretlidir: öyle bırakırsanız o anda bilgilendirilirsiniz; işaretini kaldırırsanız son tarih bildirimi gelmez. Her iki durumda da son tarih saatinden bir gün sonra hâlâ açık olan bir takip bir gecikme bildirimi oluşturur. Her biri, ilgilenilene kadar tekrarlanmak yerine tam olarak bir kez tetiklenir. Son tarih saatinden önce gelen bir hatırlatma yoktur; daha erken haberdar olmak için son tarih saatini daha erkene ayarlayın.

Bildirimler hepsi için tek bir anahtarla değil, olay bazında ayarlanır: yeni bir talep, size atanan bir potansiyel müşteri, sessizleşen bir potansiyel müşteri, son tarihi gelen veya geciken bir takip, yaklaşan bir yerinde görme, yayınlanan veya reddedilen bir ilan. Her biri CRM'de, e-postayla, her ikisinde gösterilebilir ya da kapatılabilir; gerçekleştiği anda veya günde bir kez özet olarak gelebilir. Bunları Ayarlar (dişli simgesi) → Bildirim tercihleri altında ayarlayın.

Yardım Merkezi'nden: **CRM'de hatırlatmalar var mı?**

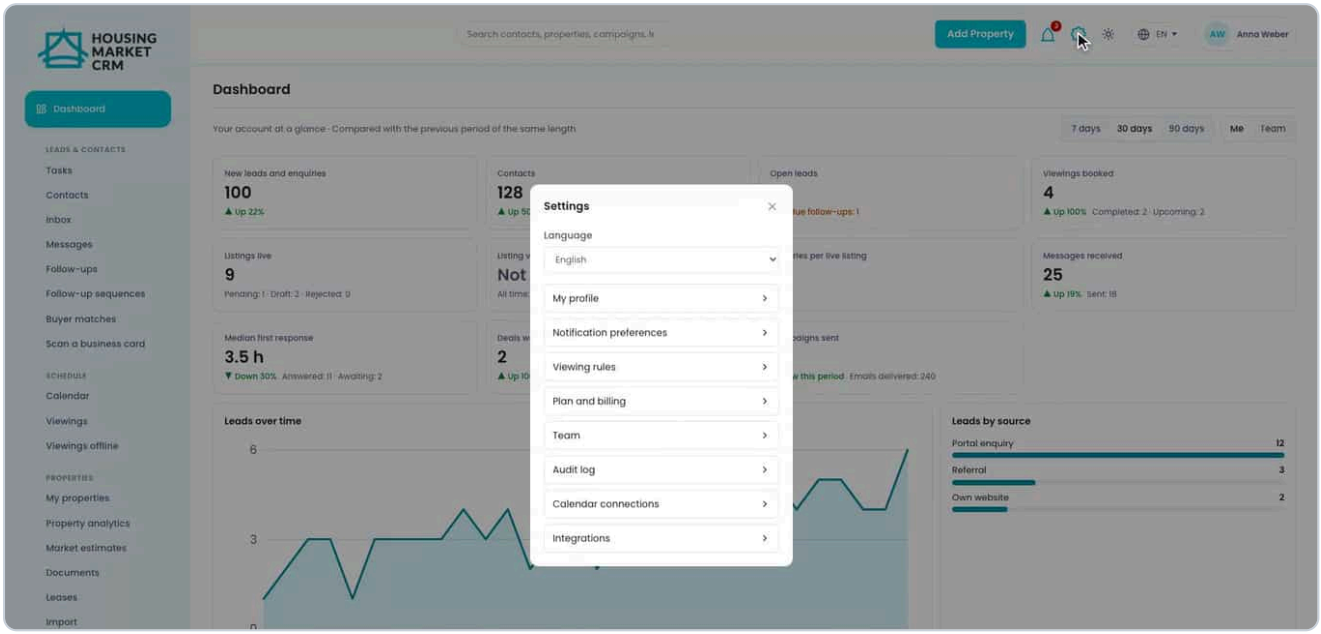
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



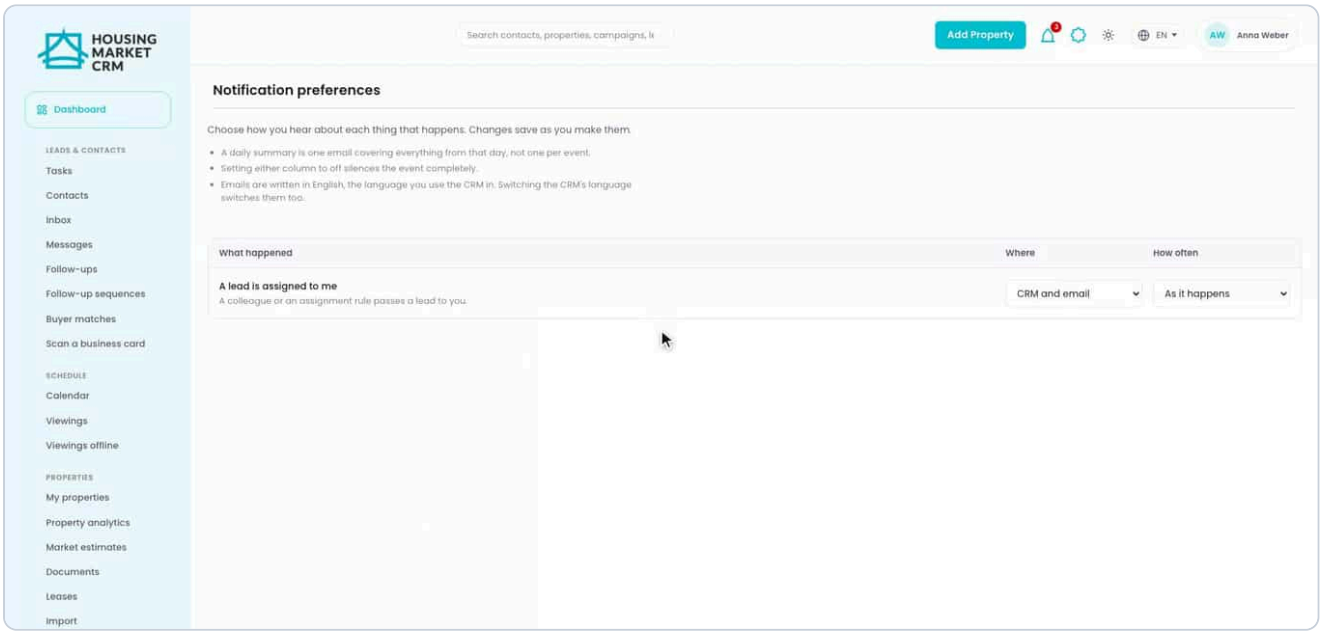
Şekil 40.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



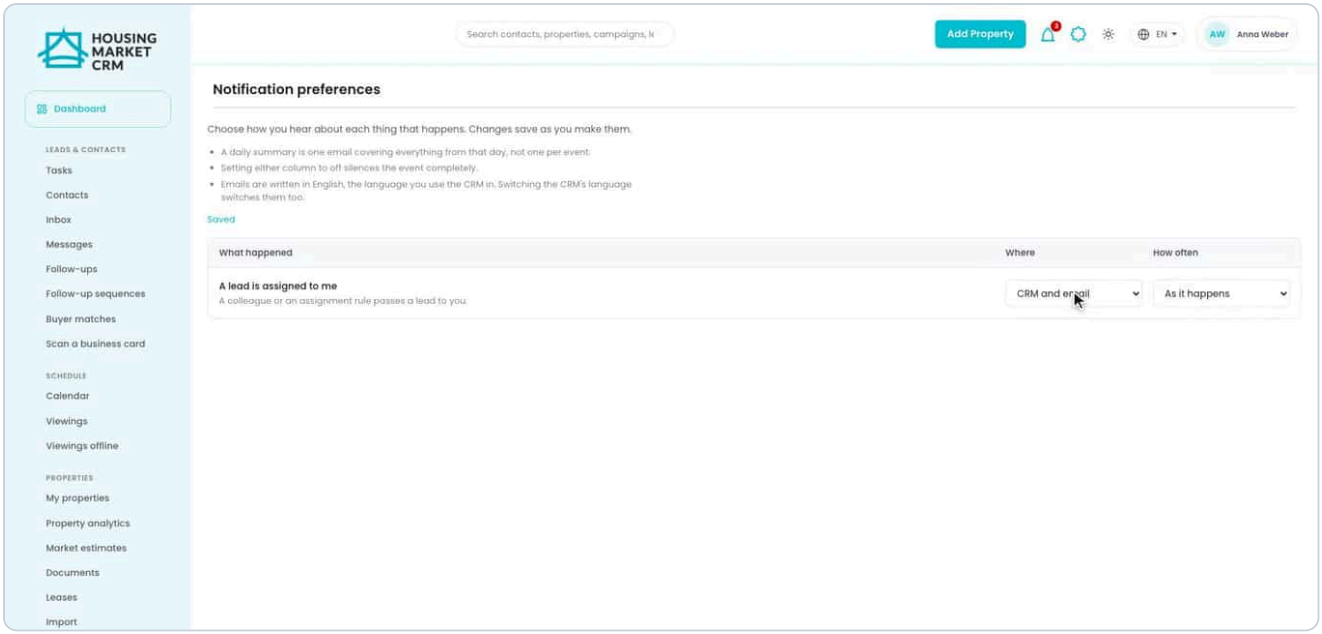
Şekil 40.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Notification preferences'ı seçin.



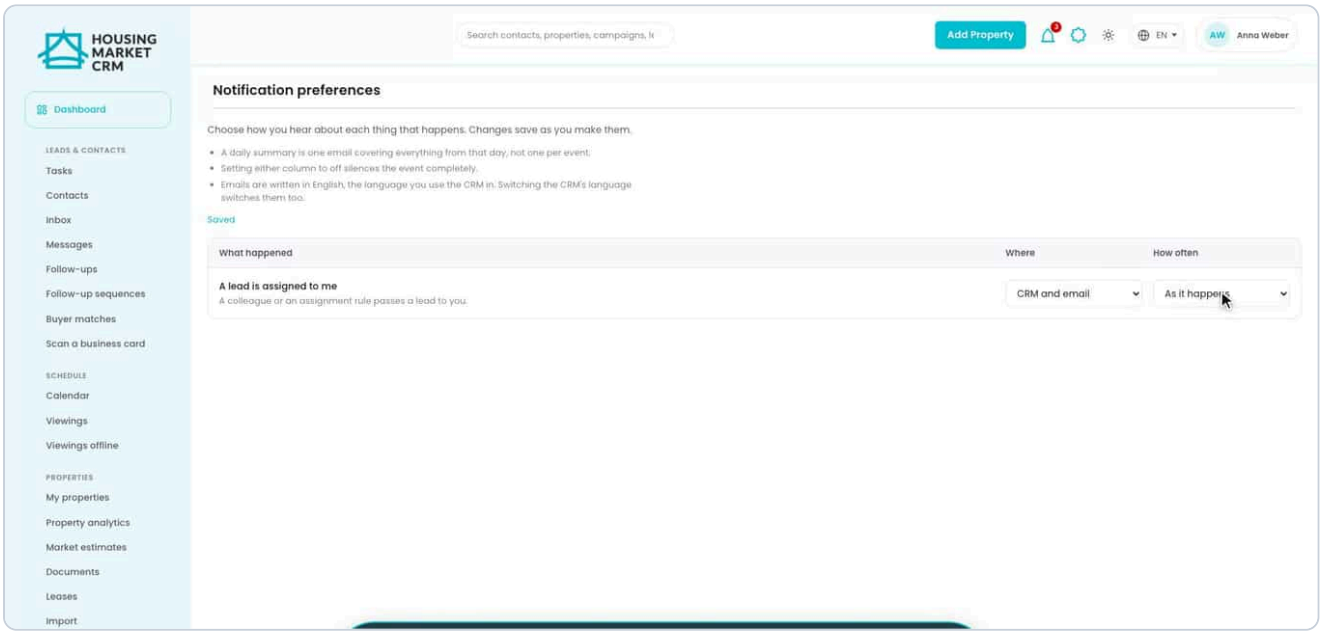
Şekil 40.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Her olay için size nereden ulaşacağını seçin örneğin CRM and email.



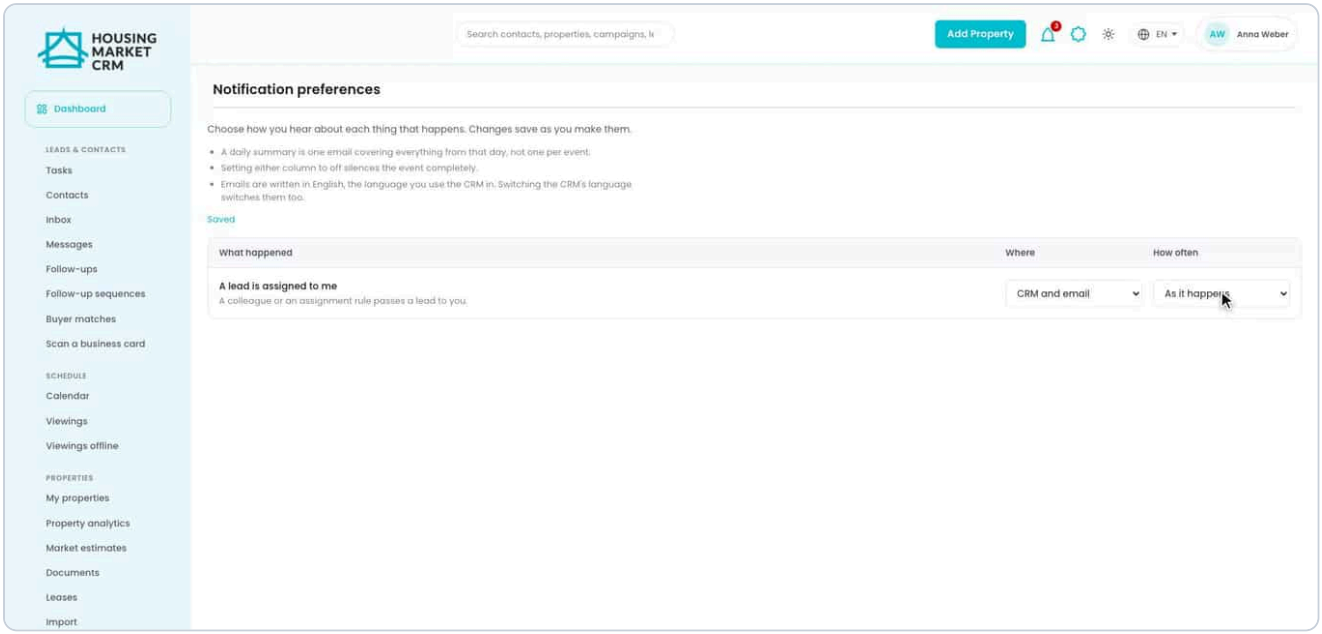
Şekil 40.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Sonra sıklığı seçin: anında veya günlük özet.



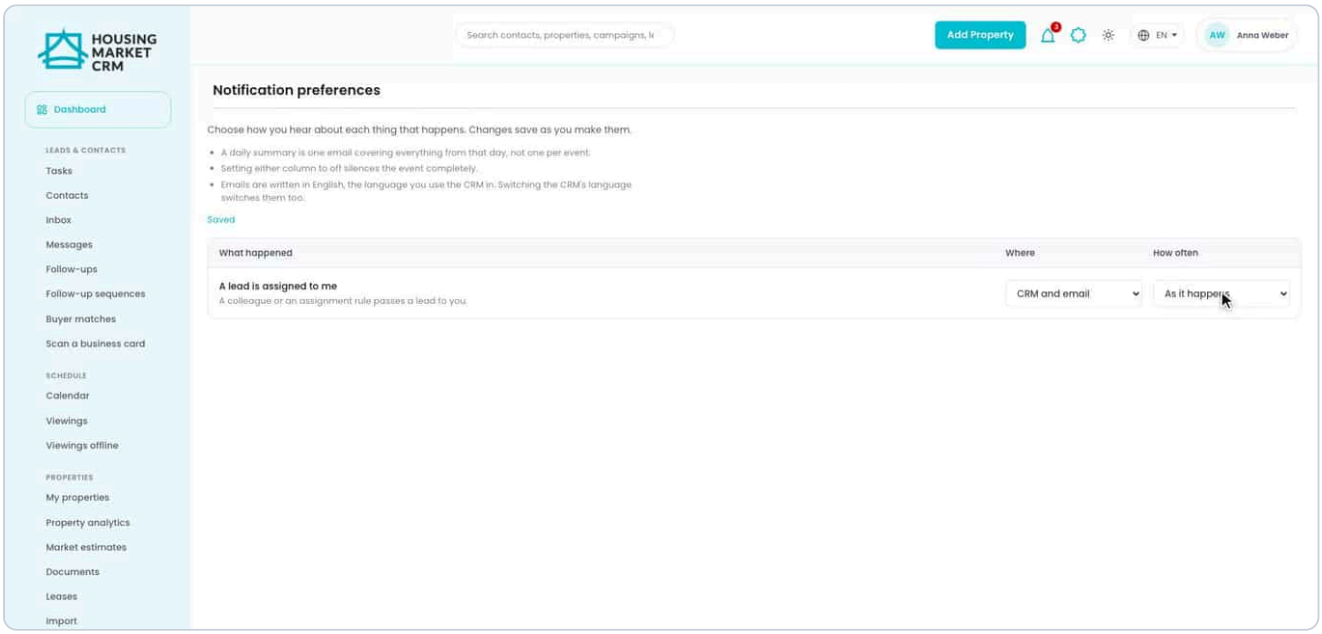
Şekil 40.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Değişiklikler siz yaptıkça kaydedilir.



Şekil 40.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 E-postalar CRM'i kullandığınız dilde olur.



Şekil 40.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

CRM'i kullandığınız dilde. CRM'i başka bir dile geçirdiğinizde bildirim e-postalarınız da onunla birlikte değişir.

Yardım Merkezi: CRM bildirim e-postalarım hangi dilde?

41 BÖLÜM 41

Takvim

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet – gayrimenkule ve ilgili potansiyel müşteriye bağlı olarak planlanan yer gösterme, görüşme ve toplantılar. Pro'da Google Calendar veya Outlook'u bağlayabilir, iki takvimi birbiriyle uyumlu tutabilirsiniz.

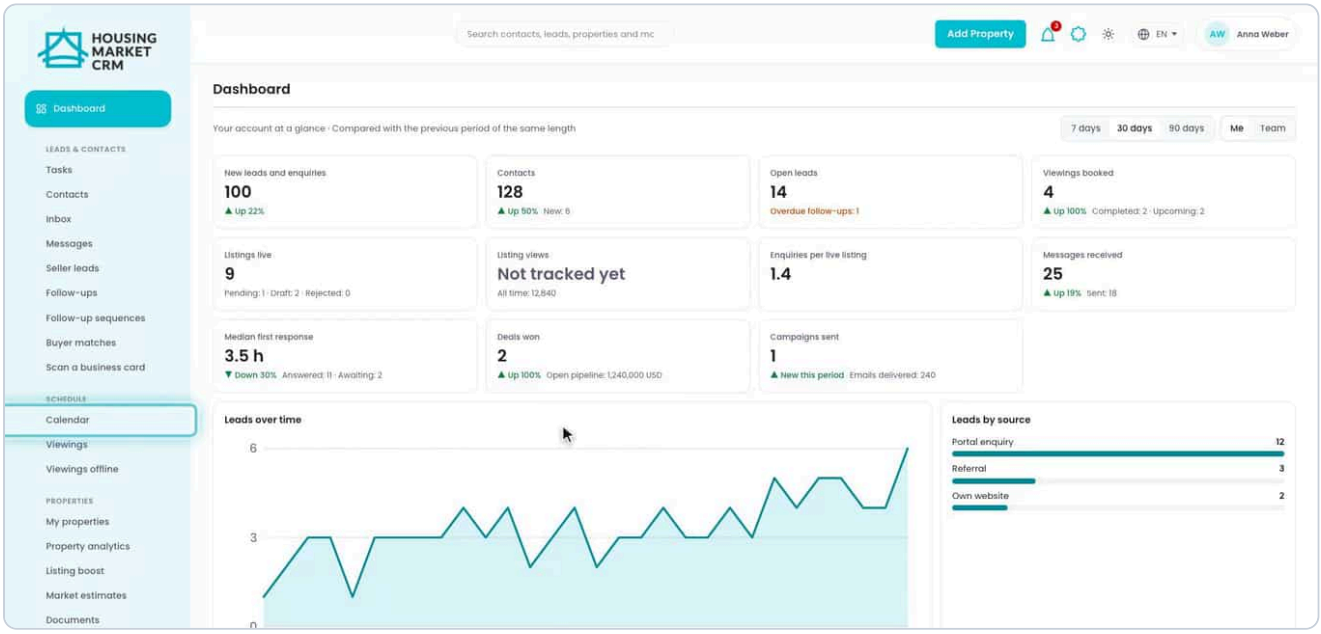
Yerinde görmeleri, aramaları ve toplantıları, her birini ait olduğu gayrimenkule ve potansiyel müşteriye bağlayarak planlayın ve tüm haftayı tek bakışta görün. Takvim ücretsiz planın bir parçasıdır.

Pro'da yerinde görme planlaması bugün bu takvimin üzerinde çalışır: yer gösterme kurallarınızı belirlersiniz, alıcılar rezervasyon yapılabilir zaman aralıkları görür ve ikiniz de takvim davetleri alırsınız. Ayrıca kendi Google Calendar veya Microsoft 365 (Outlook) takviminizi Ayarlar → Takvim bağlantıları altından bağlayabilirsiniz; böylece CRM ne zaman meşgul olduğunuzu bilir ve bir yere eklediğiniz diğerine de ulaşır. "Yerinde görme planlaması nasıl çalışır?" ve "CRM'i takvimimle eşitleyebilir miyim?" bölümlerine bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Takvim var mı?**

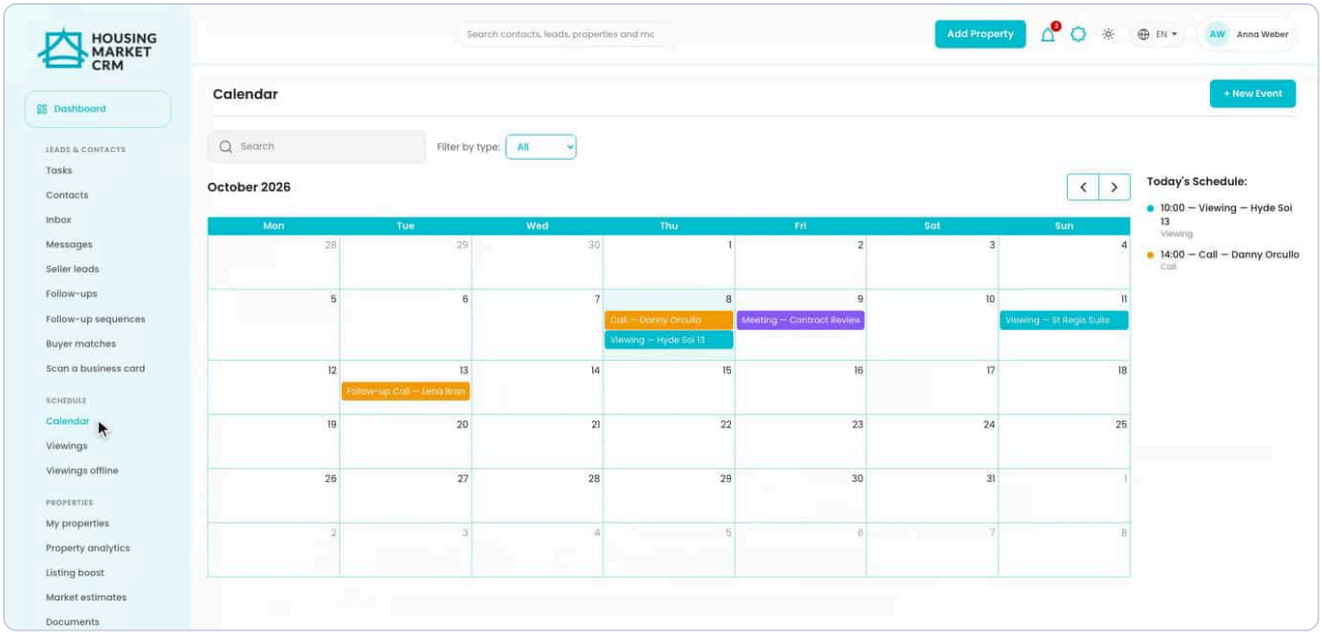
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



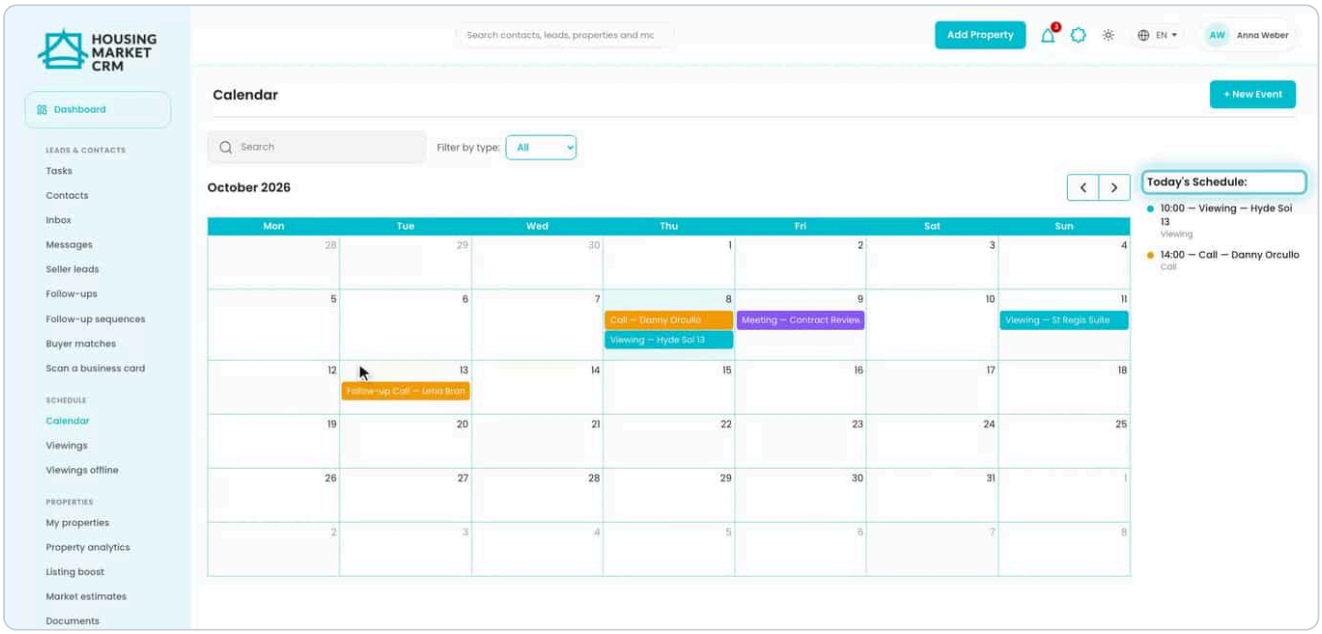
Şekil 41.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüde Takvim'e tıklayın.



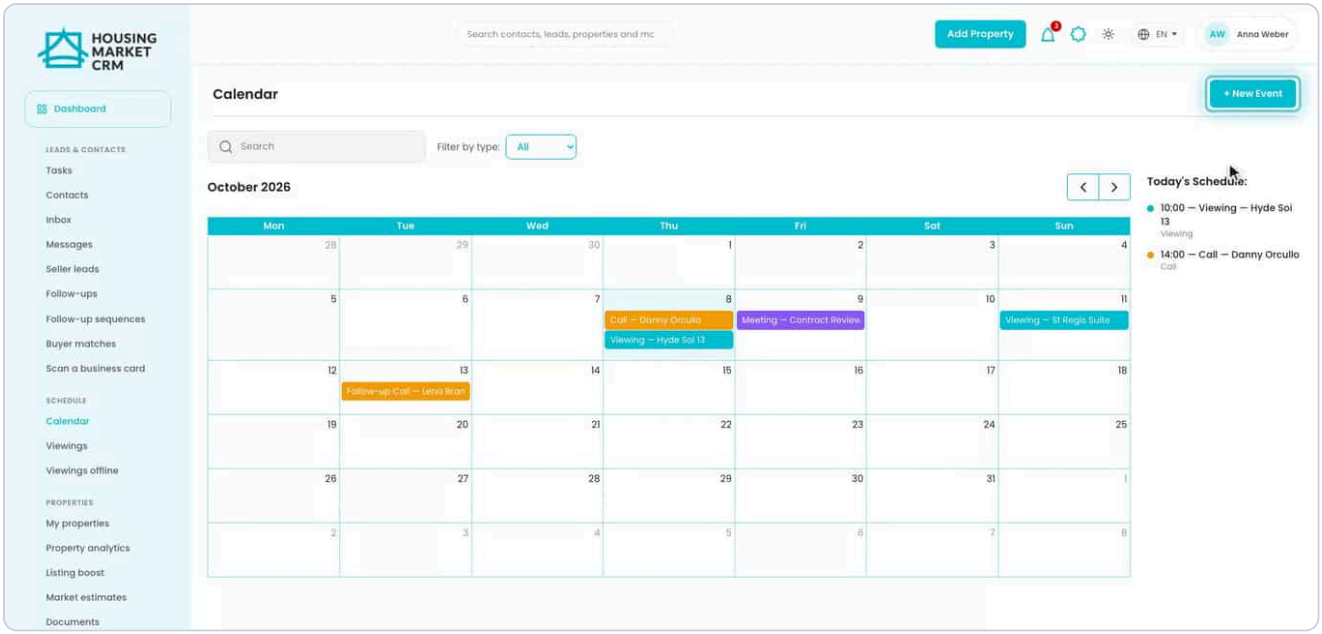
Şekil 41.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Yer göstermeler, toplantılar ve takipler tek görünümde.



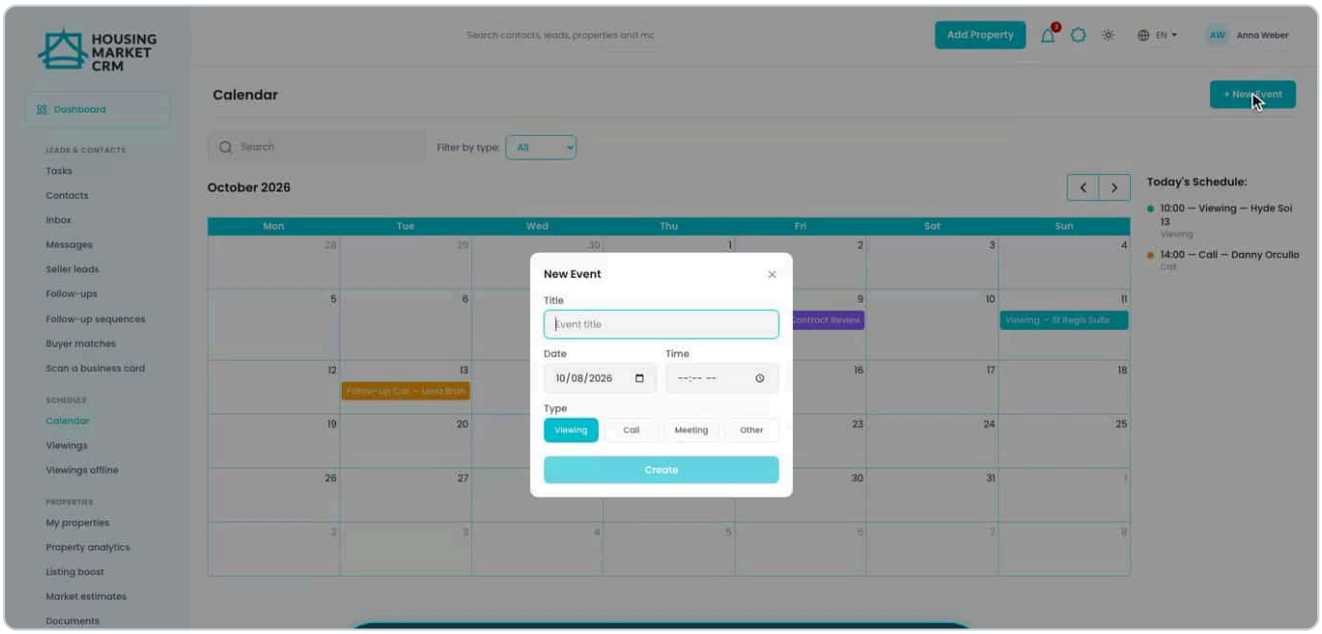
Şekil 41.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Önce bugünün programını okuyun.



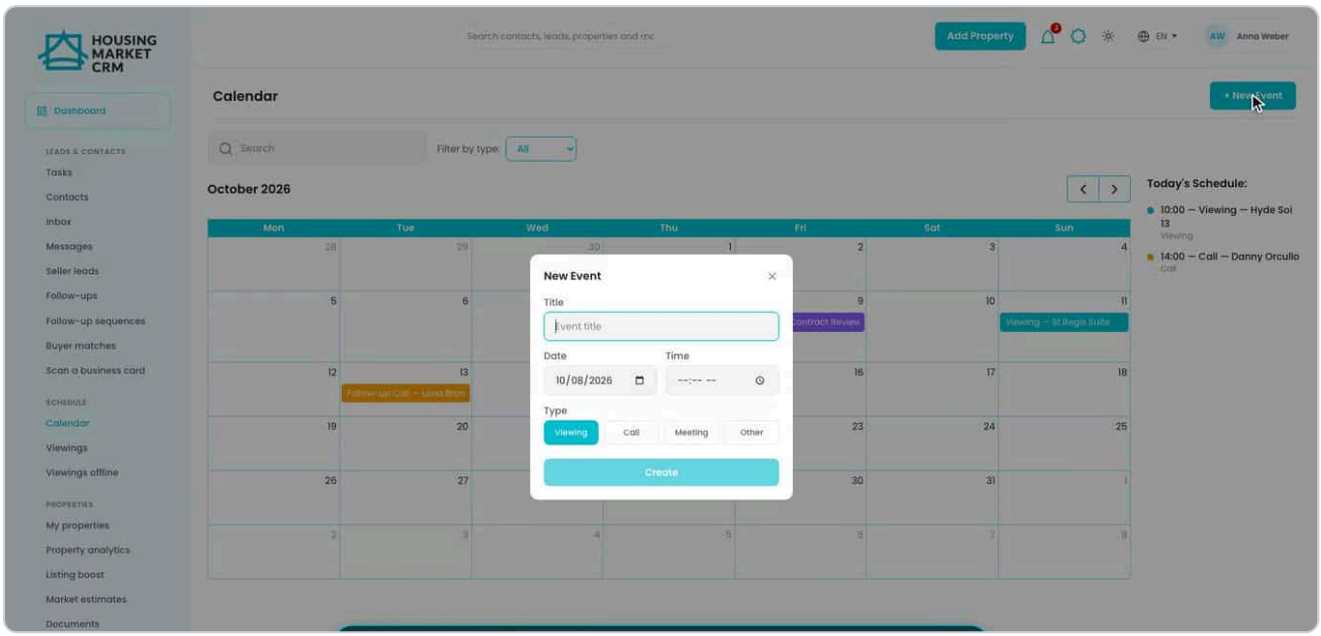
Şekil 41.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 + Yeni Etkinlik'e tıklayın.



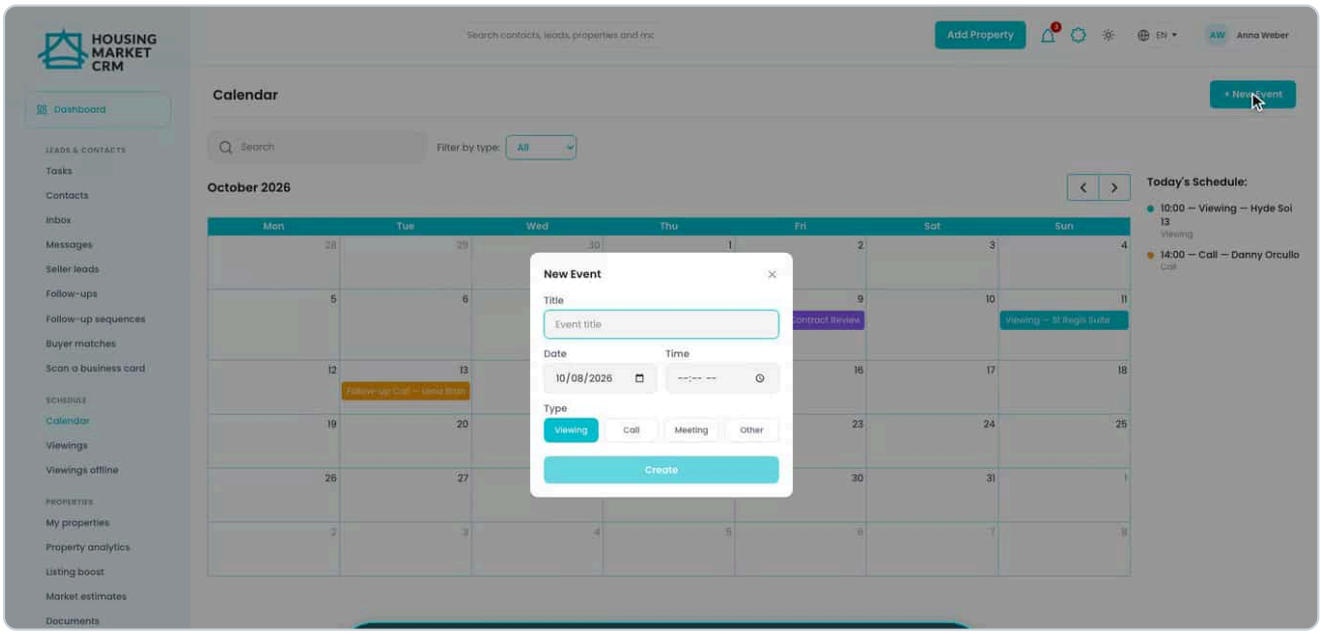
Şekil 41.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Gayrimenkulün adını verin; ay okunur kalsın.



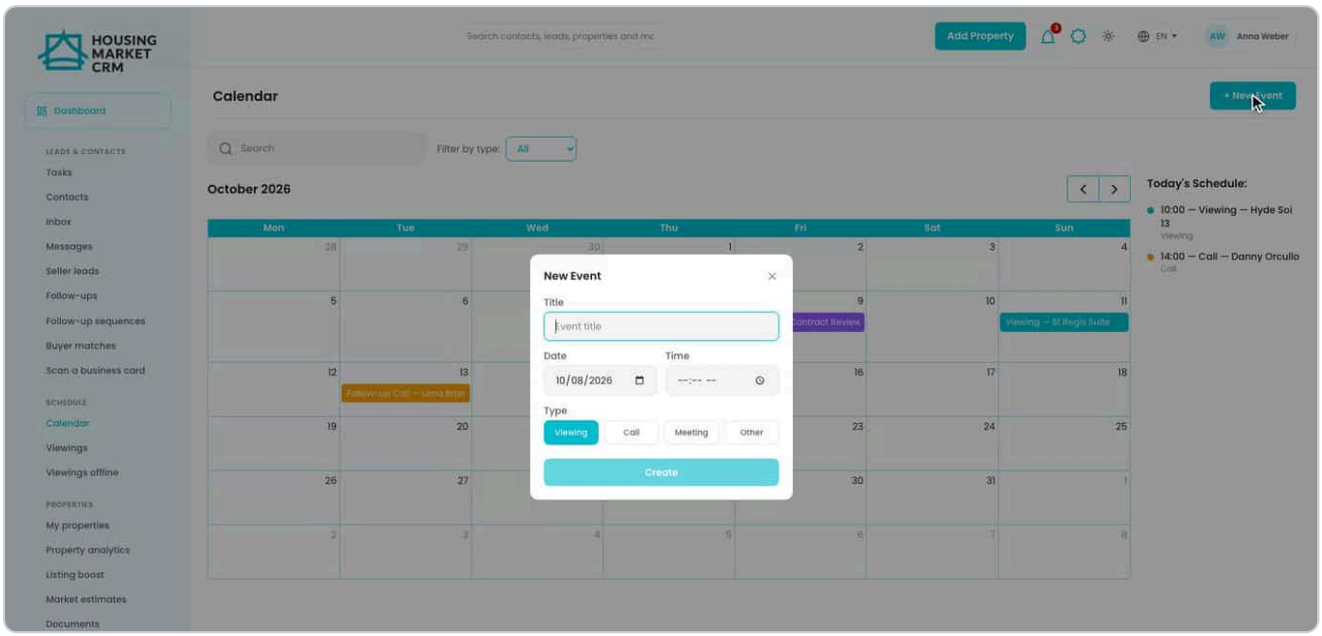
Şekil 41.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Google veya Microsoft'u bağlayın; diğer randevular da burada görünür.



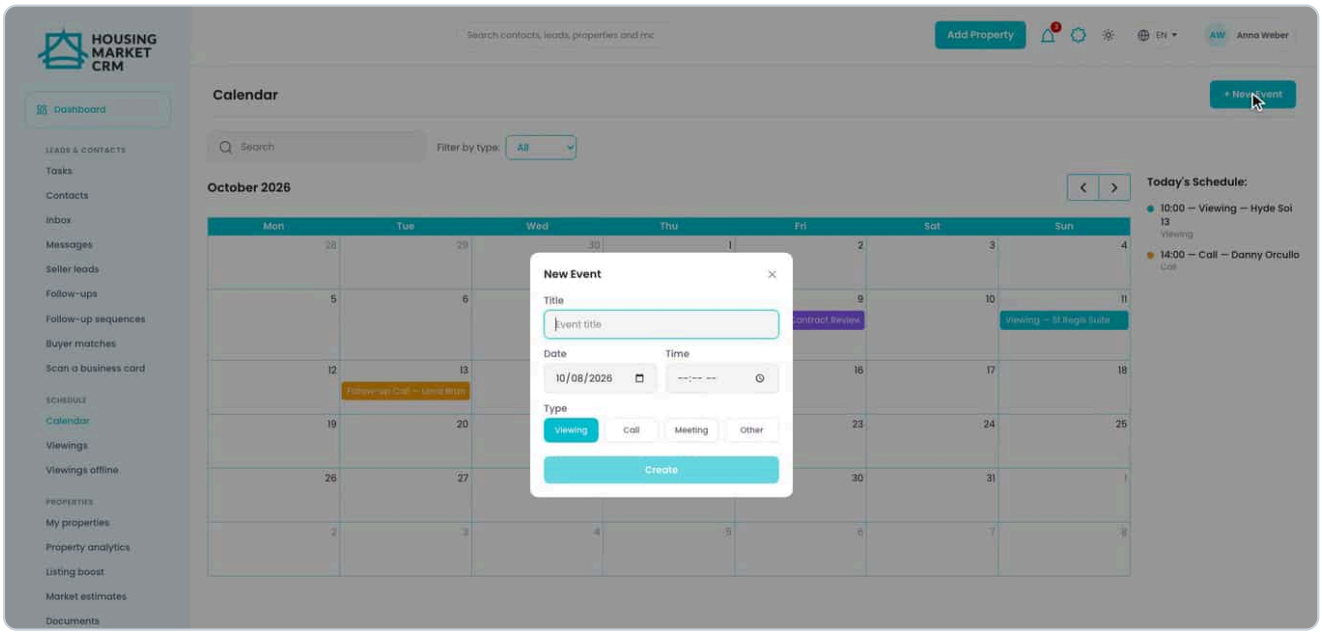
Şekil 41.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 CRM'de onayladığınız yer gösterme burada görünür — ikinci kez yazmadan.



Şekil 41.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Alıcıya saat vermeden önce kontrol edin.



Şekil 41.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM'i takvimimle eşitleyebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Yerinde görme planlaması nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 BÖLÜM 42

Takviminizi bağlayın

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Pro'da. Google Calendar veya Microsoft 365'i (Outlook) Ayarlar → Takvim bağlantıları altından bağlayın. CRM'e eklediğiniz etkinlikler takviminize yazılır, orada yaptığınız değişiklikler geri gelir.

Evet, Pro'da. Ayarlar'ı (dişli simgesi) → Takvim bağlantıları'nı açın ve Microsoft 365 veya Google Calendar yanındaki Bağla'yı seçin; henüz hiçbirini bağlamadıysanız Takvim sayfası da aynı iki düğmeyi sunar. Microsoft 365, ister iş veya okul hesabıyla ister kişisel bir Outlook.com hesabıyla oturum açın, Outlook'u da kapsar. Microsoft veya Google'da oturum açıp bağlantıyı orada onaylarsınız. Eşitleme iki yönde çalıştığı için CRM, takviminizdeki etkinlikleri okuma ve değiştirme izni ister; bu ekranda e-postalarınıza erişim hiçbir zaman istemez.

Bağlandıktan sonra eşitleme ana takviminizle iki yönde çalışır: Outlook'ta varsayılan takvim, Google'da birincil takvim. CRM'e eklediğiniz etkinlikler, bir alıcının rezerve ettiği her yer gösterme dahil, bu takvime yazılır; orada eklediğiniz ya da değiştirdiğiniz etkinlikler de başlığı ve saatiyle, takviminizden geldiği belirtilerek CRM'e geri gelir. CRM her beş dakikada bir kendiliğinden eşitler; Takvim bağlantıları ekranındaki Şimdi eşitle ise hemen eşitler. Aynı etkinlik iki yerde de değiştirilirse en son yapılan değişiklik geçerli olur. Takviminizde bir etkinliği silmek, onu CRM'den yalnızca oradan geldiyse kaldırır; böylece bir müşteriye bağlı rezervasyon ya da kayıt asla kaybolmaz.

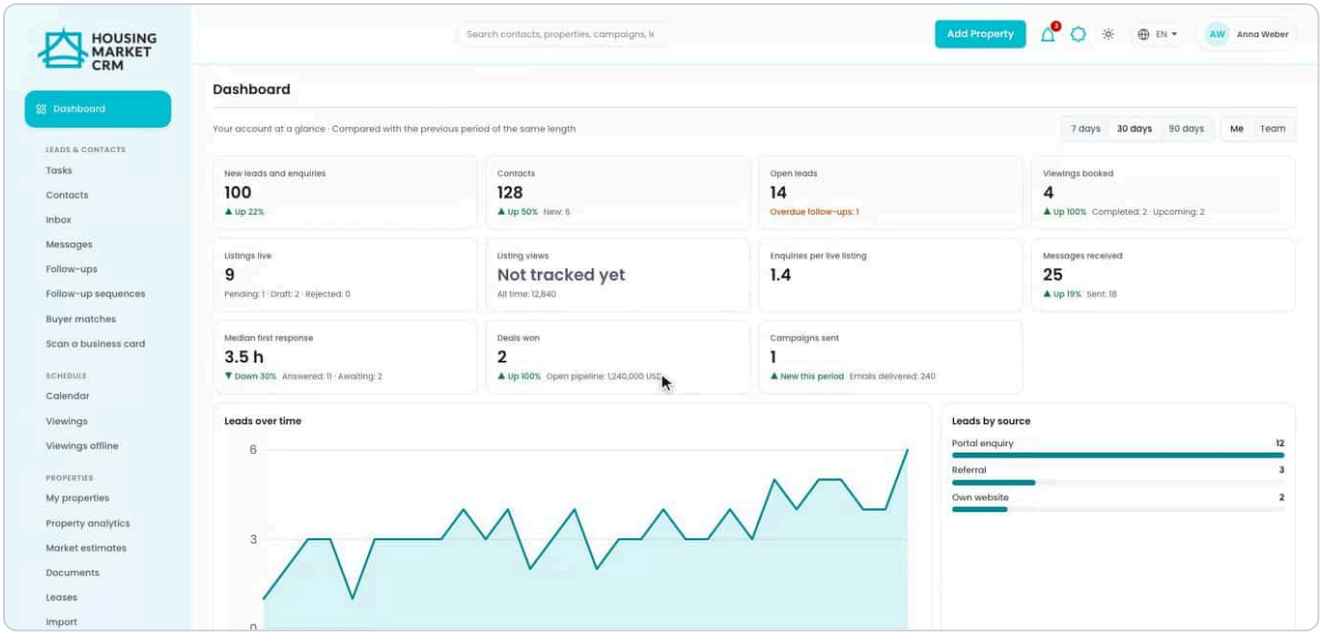
CRM ayrıca bir yer gösterme aralığı sunmadan önce meşgul zamanlarınızı okur; böylece alıcılara zaten meşgul olduğunuz bir zaman sunulmaz. Bir bağlantının süresi dolarsa ekran sizden yeniden bağlamanızı ister ve siz bunu yapana kadar çevrimiçi rezervasyon sizin için duraklar. Bağlantıyı istediğiniz zaman kesebilirsiniz; bu, CRM'in tuttuğu kimlik bilgilerini siler. İzni kaldırmak için uygulamayı Microsoft veya Google hesabınızdan çıkarın.

Bir takvimi bağlamak, e-postanızı bağlamaktan ayrıdır. Müşteri e-postalarını CRM gelen kutusu içinde kendi Microsoft 365 posta kutunuzdan okumak ve yanıtlamak ayrı bir Pro özelliği olarak geliştirildi, ancak henüz uygulamadan açılamıyor ve Gmail posta kutuları desteklenmiyor. Bağlı bir takvim olmadan CRM'in kendi takvimi ve e-postayla gönderilen takvim davetleri eskisi gibi çalışır.

Yardım Merkezi'nden: **CRM'i takvimimle eşitleyebilir miyim?**

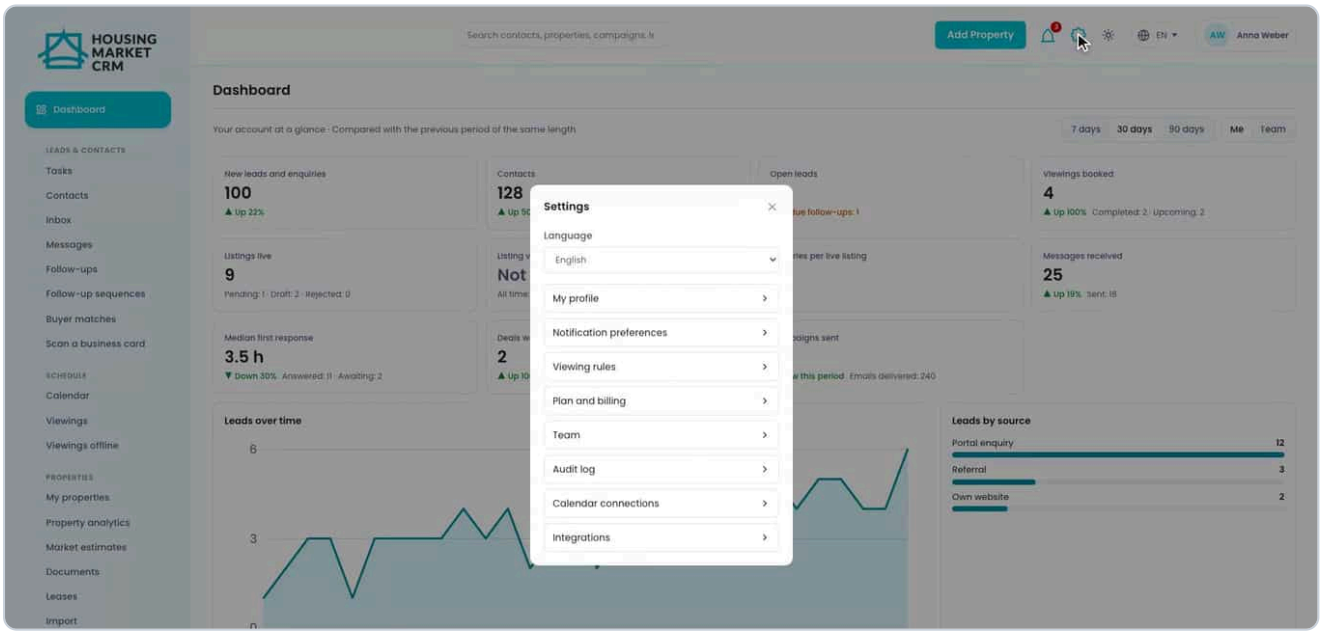
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



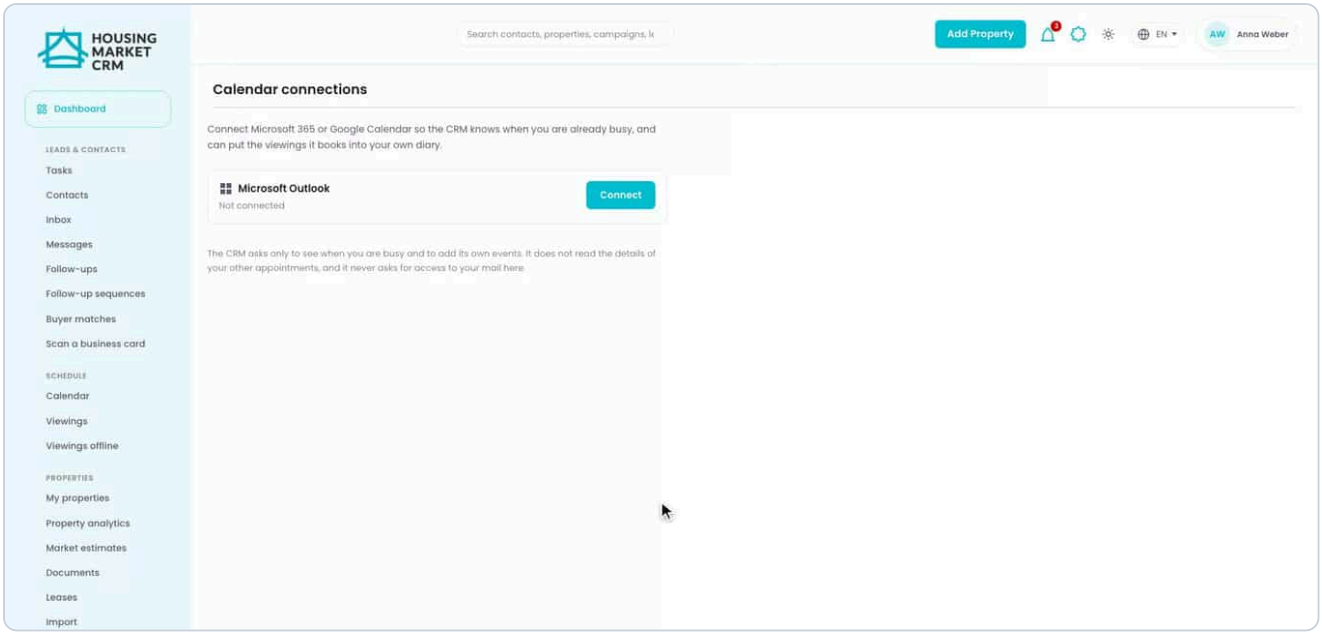
Şekil 42.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



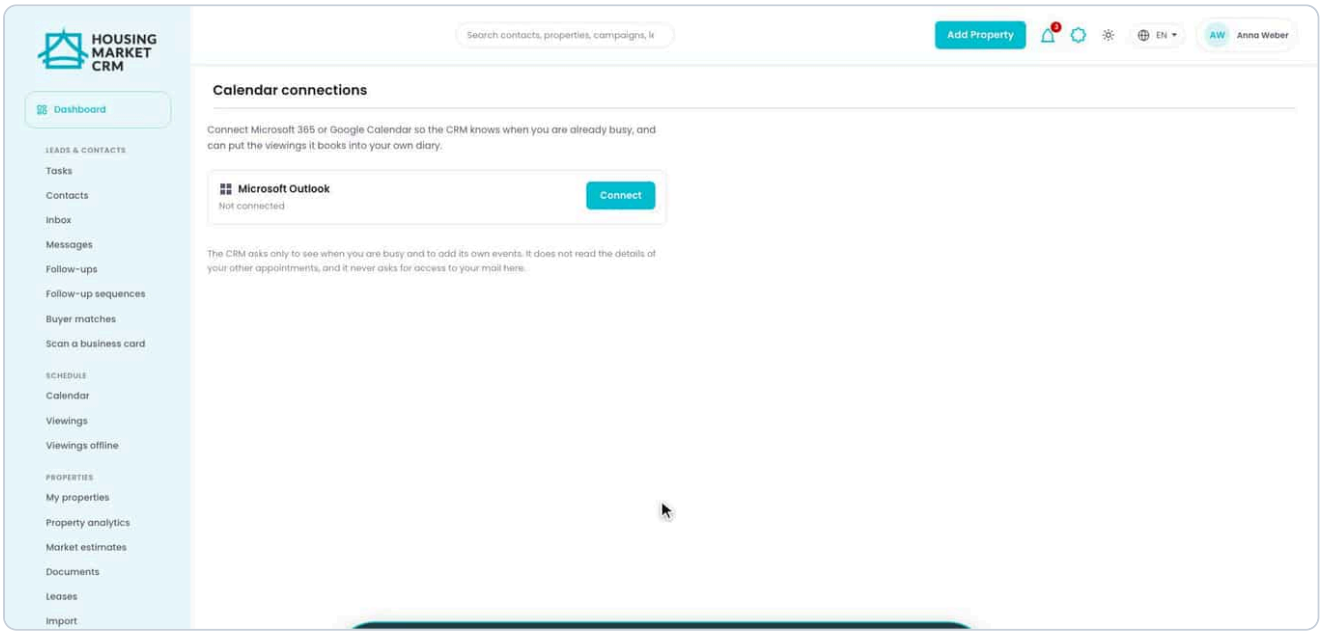
Şekil 42.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Calendar connections'ı seçin.



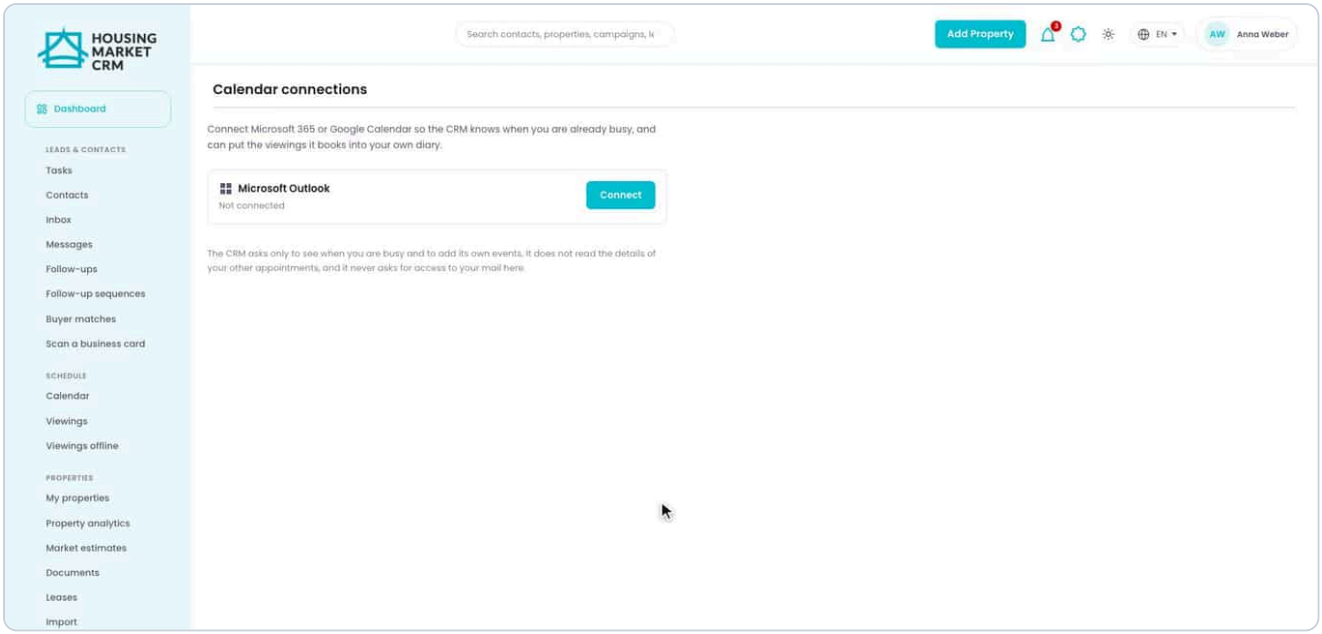
Şekil 42.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 CRM meşgul saatlerinizi kontrol eder ve oluşturduğu yer göstermeleri ekler.



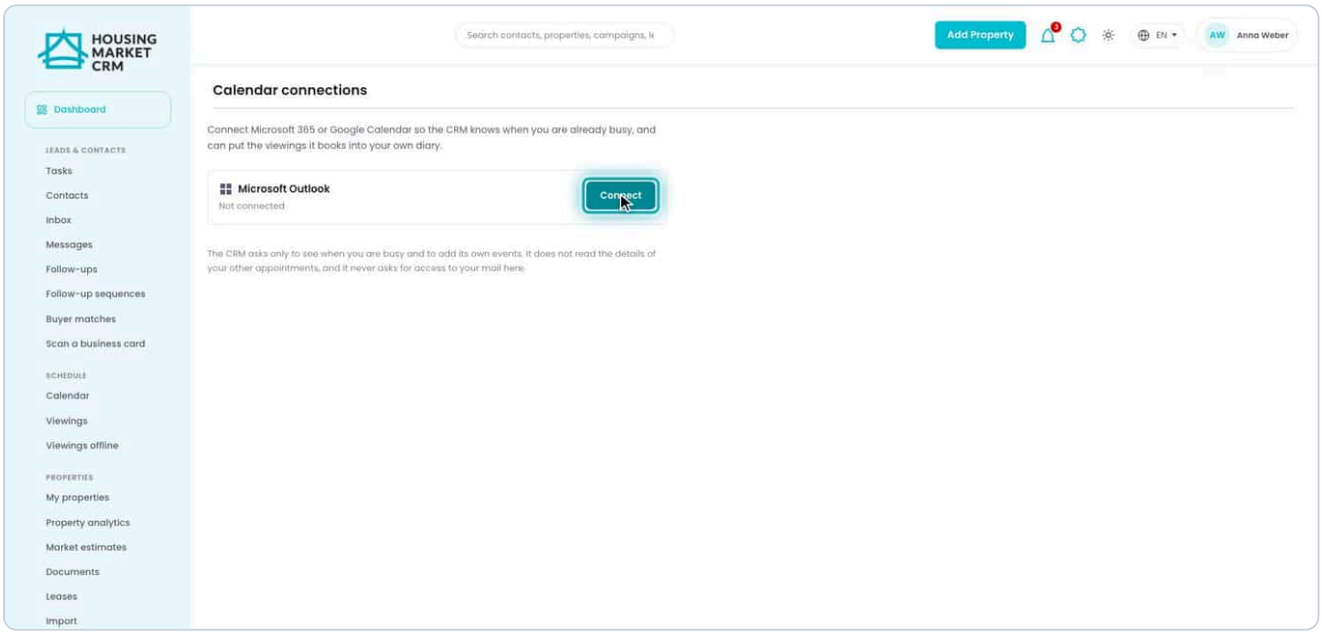
Şekil 42.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Diğer randevularınızın ayrıntılarını asla okumaz.



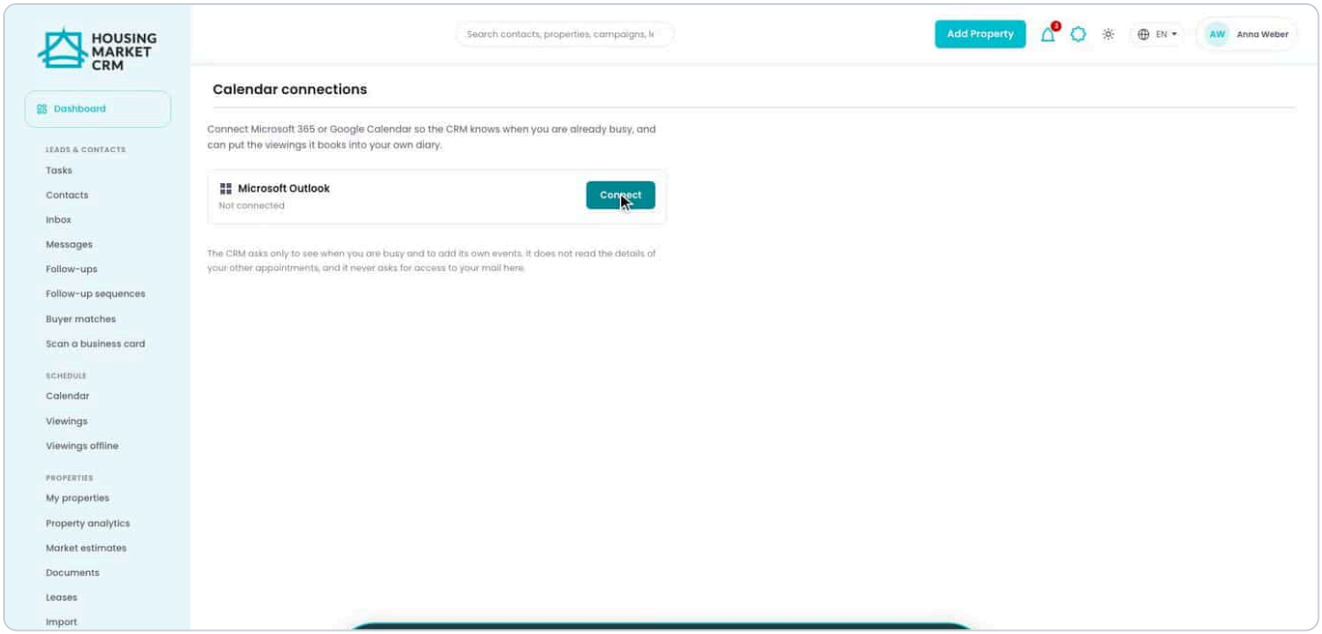
Şekil 42.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Takviminizin yanındaki Connect düğmesine tıklayın.



Şekil 42.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Microsoft'un sayfasında oturum açıp erişime izin verin, sonra buraya dönün.



Şekil 42.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Takvim var mı? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-there-a-calendar

43 BÖLÜM 43

Yer göstermeleri planlayın

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da yerinde görmeler için ne zaman müsait olduğunuzu belirlersiniz, alıcılar portaldaki ilanınızdan çevrimiçi rezervasyon yapar ve her rezervasyon, size ve alıcıya gönderilen bir takvim davetiyle birlikte takviminize bir potansiyel müşteri olarak düşer.

Yer göstermeler'i açın ve yer gösterme kurallarınızı belirleyin: yerinde görme yaptığınız günler ve saatler, her birinin ne kadar sürdüğü, aralarında ihtiyaç duyduğunuz boşluk ve bir alıcının ne kadar önceden rezervasyon yapabileceği. CRM bu kuralları rezervasyon yapılabilir zaman aralıklarına dönüştürür ve aynı aralığı asla iki kez sunmaz. Pro'nun bir parçasıdır.

- Rezervasyon CRM takviminize eklenir; bir tane bağladıysanız Google Calendar veya Outlook takviminize de eklenir (Ayarlar → Takvim bağlantıları). CRM bir aralık sunmadan önce o takvimdeki meşgul zamanları okur; hiçbiri bağlı değilse aralıkların başka yerde tutulan randevularla çakışmaması için CRM takvimini güncel tutun.
- Alıcı henüz değilse, gayrimenkule bağlı bir potansiyel müşteri ve kişi olur.
- Siz ve alıcı, takvim davetli bir e-posta alırsınız; yerinde görme yeniden planlanırsa veya iptal edilirse bir e-posta daha gelir.
- Yer göstermeler ekranı yaklaşan, geçmiş ve iptal edilen rezervasyonları, her birinde yeniden planlama ve iptal seçenekleriyle listeler.

Alıcılar, portaldaki ilan sayfanızda bulunan "Yerinde görme ayarla" düğmesiyle ve oradaki danışman sayfanızda bulunan "Görüşme ayarla" düğmesiyle çevrimiçi rezervasyon yapar. Kurallarınızın izin verdiği aralıklardan bir gün ve saat seçerler.

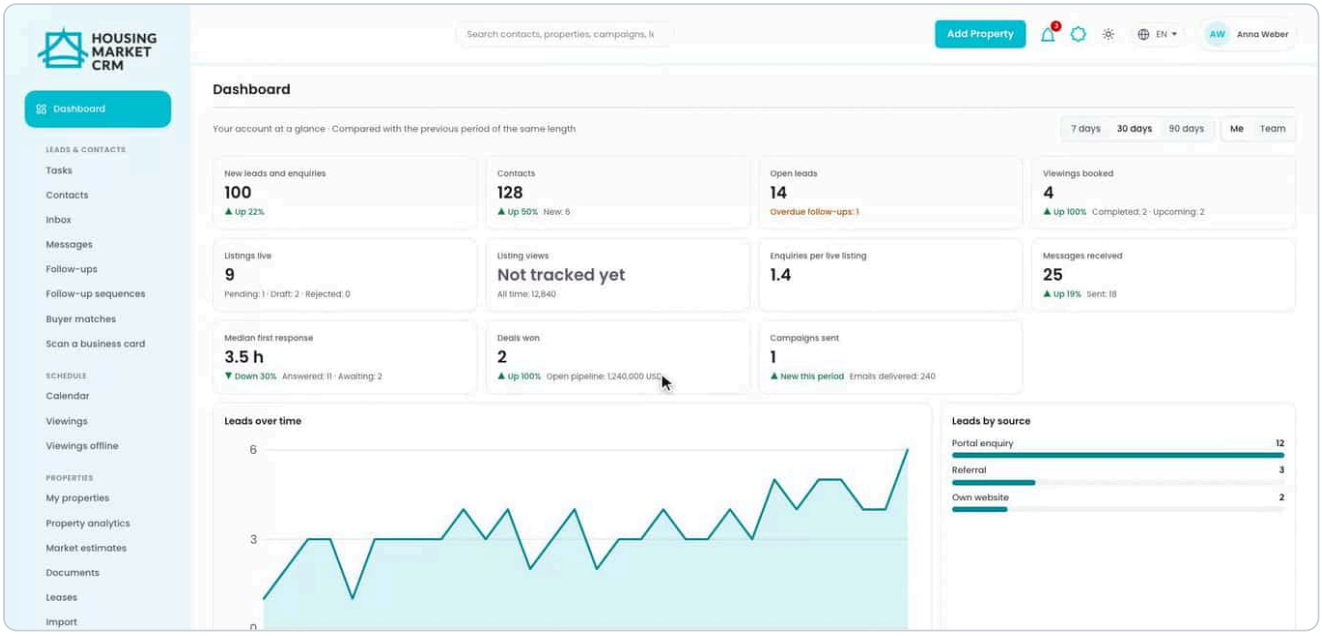
Telefonunuzda "Çevrimdışı yer göstermeler", yaklaşan yerinde görmelerinizi telefonda saklar; böylece çekmeyen yerlerde de açılırlar ve uygulamayı sinyal yokken yeniden yüklemek veya başlatmak oturumunuzu kapatmaz. Orada yazdığınız notlar telefonda saklanır ve yeniden çevrimiçi olduğunuz anda kısaltılmadan, eksiksiz gönderilir. Bir potansiyel müşteriye veya kişiye bağlı olmayan bir yerinde görmenin notu bir uyarıyla telefonda kalır: yerinde görme bağlandıktan ve kaydedilen yerinde görmeler yenilendikten sonra gönderilir; ya da notu kopyalayıp "Kaldır" seçeneğini seçebilirsiniz. Oturumu kapatmak kaydedilen yerinde görmeleri telefondan kaldırır; gönderilmeyi bekleyen notlar varsa önce size sorulur, çünkü oturumu kapatmak onları siler. Oturumunuzun süresi yalnızca dolarsa notlar saklanır ve yeniden oturum açtıktan sonra gönderilir; o telefonda başka biri oturum açarsa silinir.

Bir hesap Pro'nun altına düşerse, hâlihazırda ayarlanmış yerinde görmeler geçerliliğini korur — bir alıcıya söz verilmiştir — ancak yeni aralık sunulmaz.

Yardım Merkezi'nden: **Yerinde görme planlaması nasıl çalışır?**

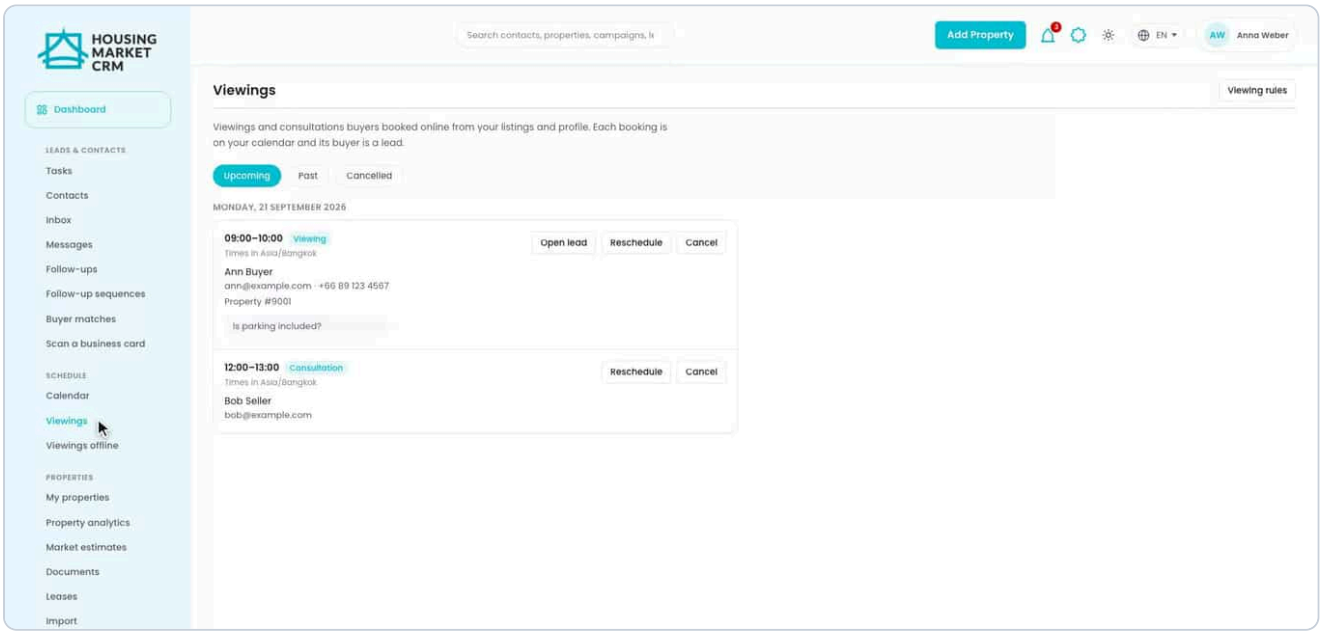
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



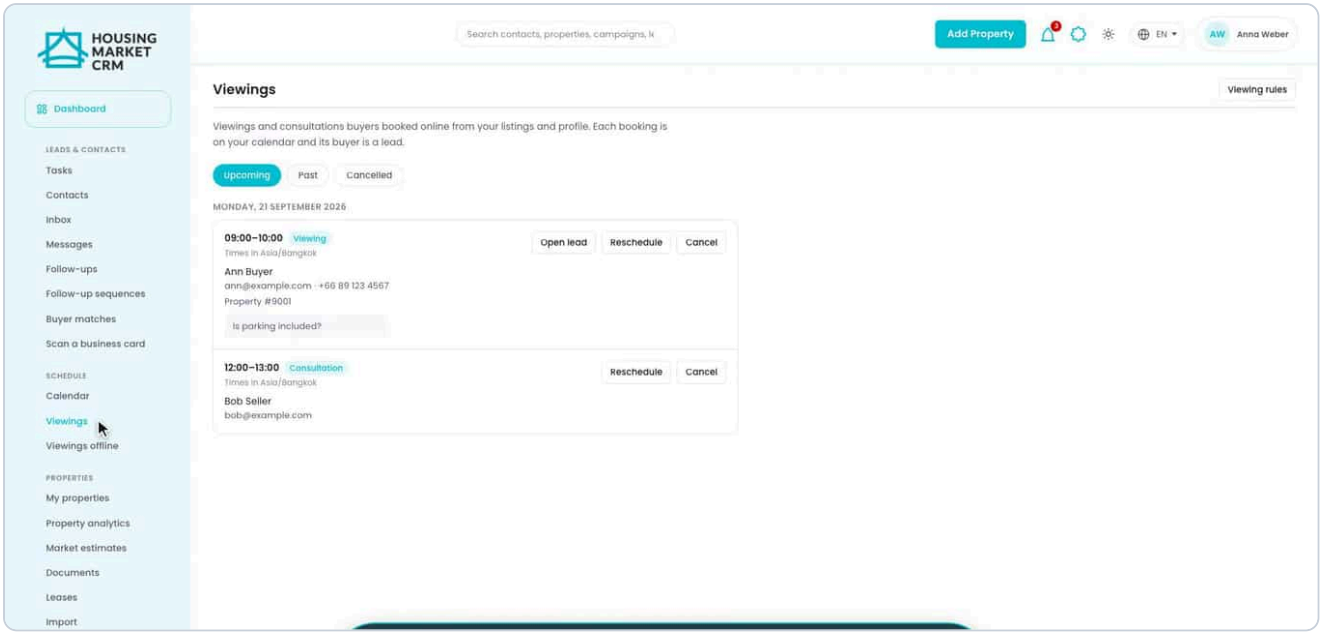
Şekil 43.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Viewings'e tıklayın.



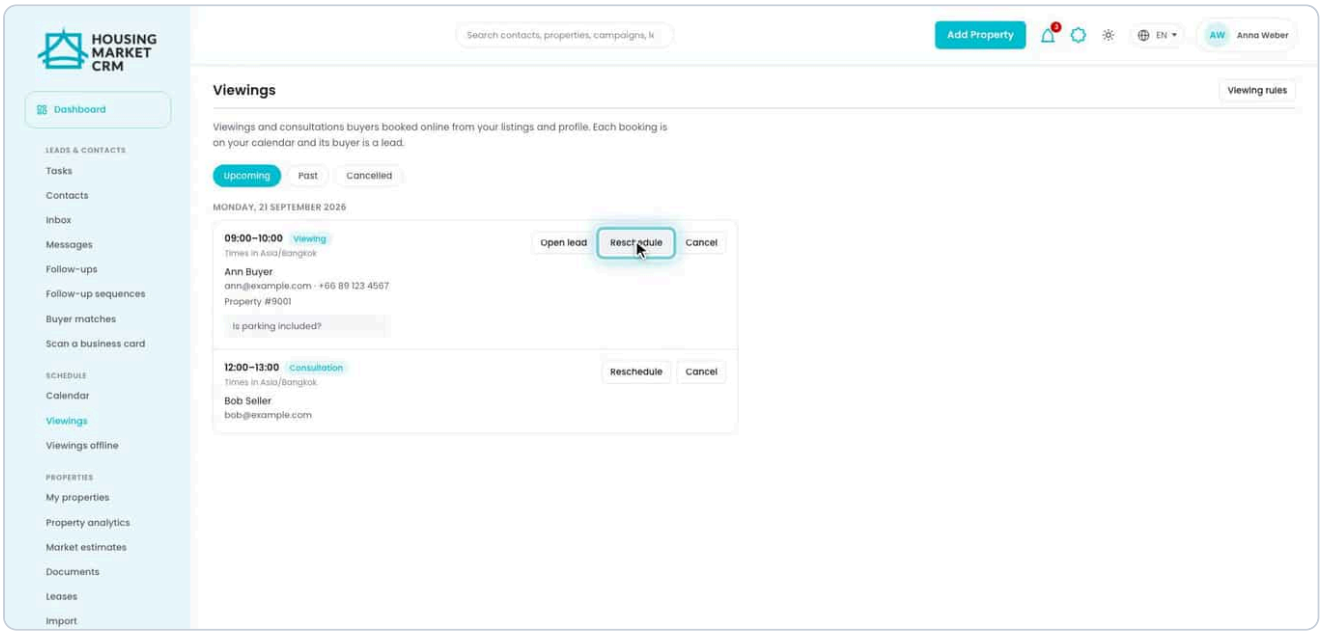
Şekil 43.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Çevrimiçi alınan randevular burada ve takviminizde görünür.



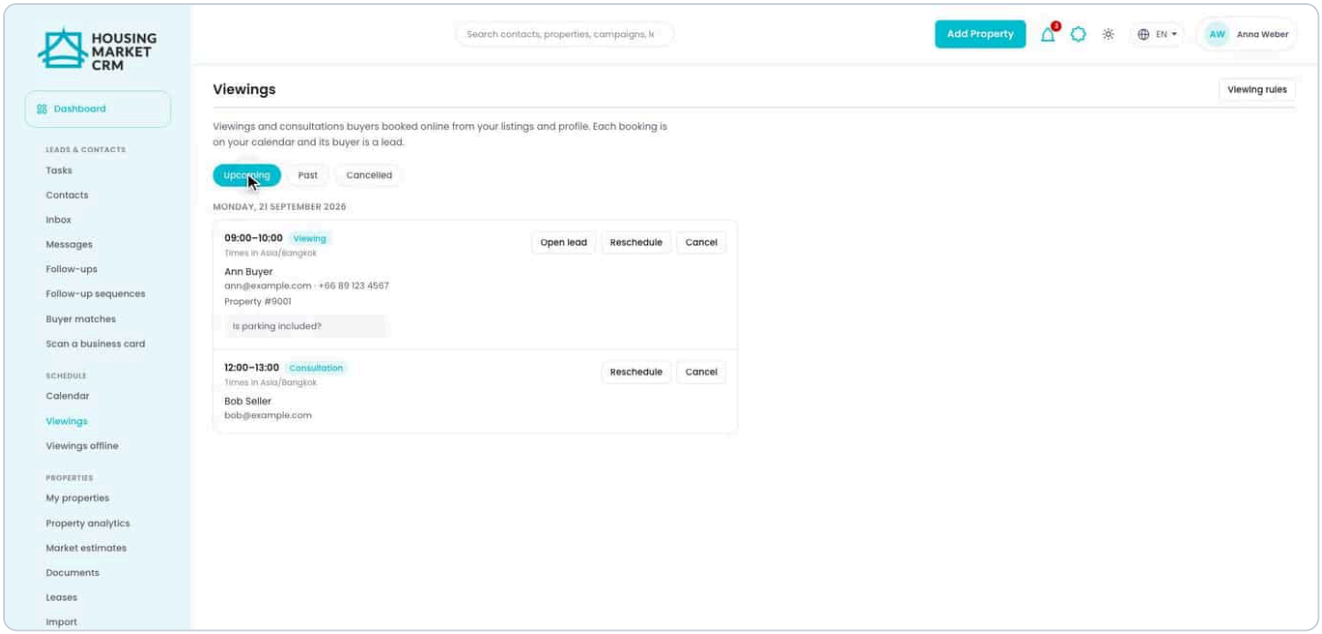
Şekil 43.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Potansiyel müşteriyi açın, randevuyu Reschedule veya Cancel edin.



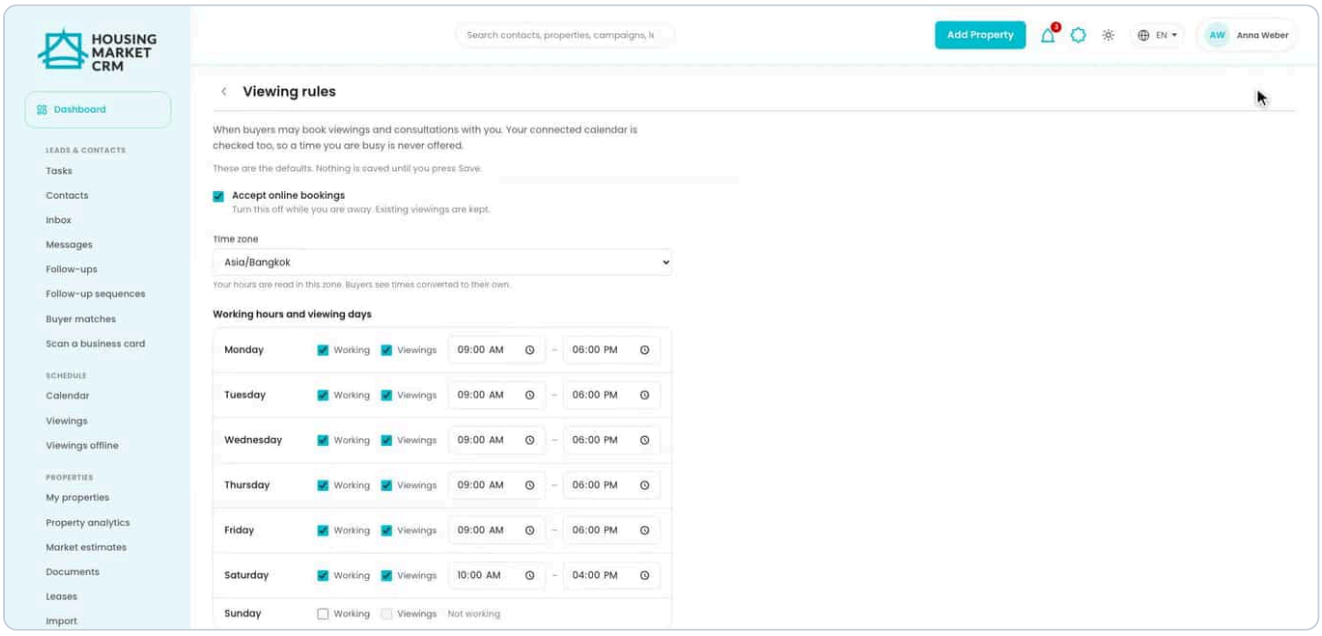
Şekil 43.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Geçmiş ve iptal edilen yer göstermeleri de görün.



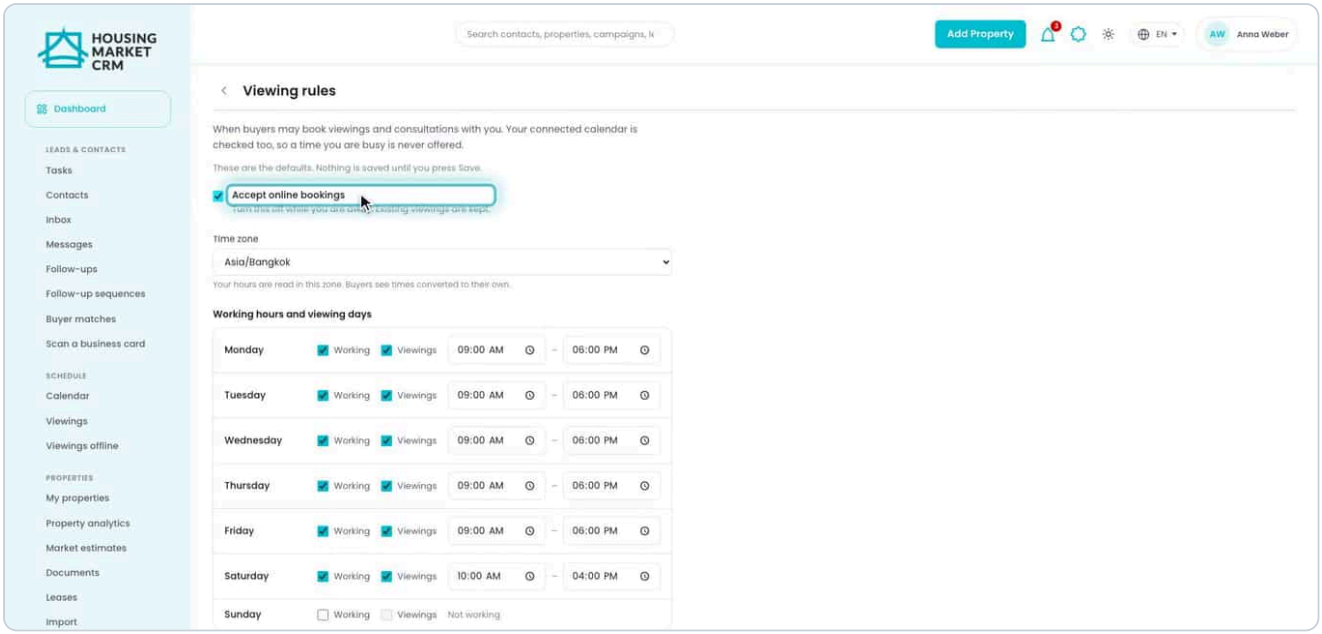
Şekil 43.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Viewing rules'a tıklayın.



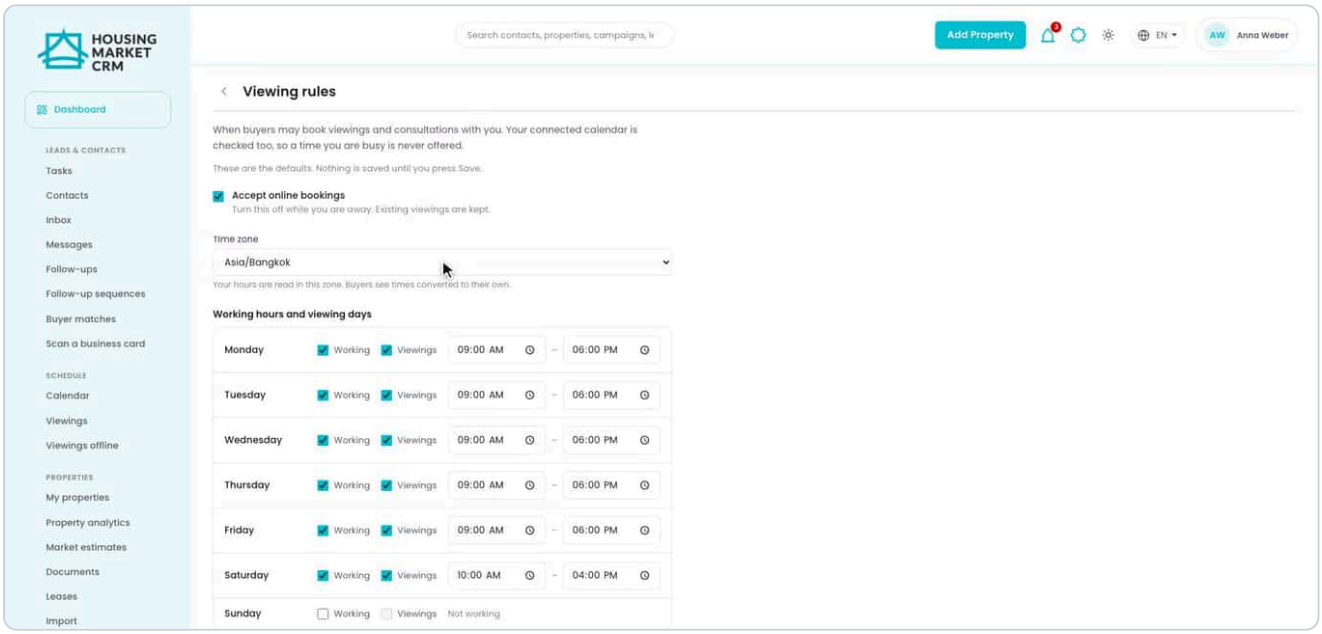
Şekil 43.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Çevrimiçi randevuları açın veya kapatın.



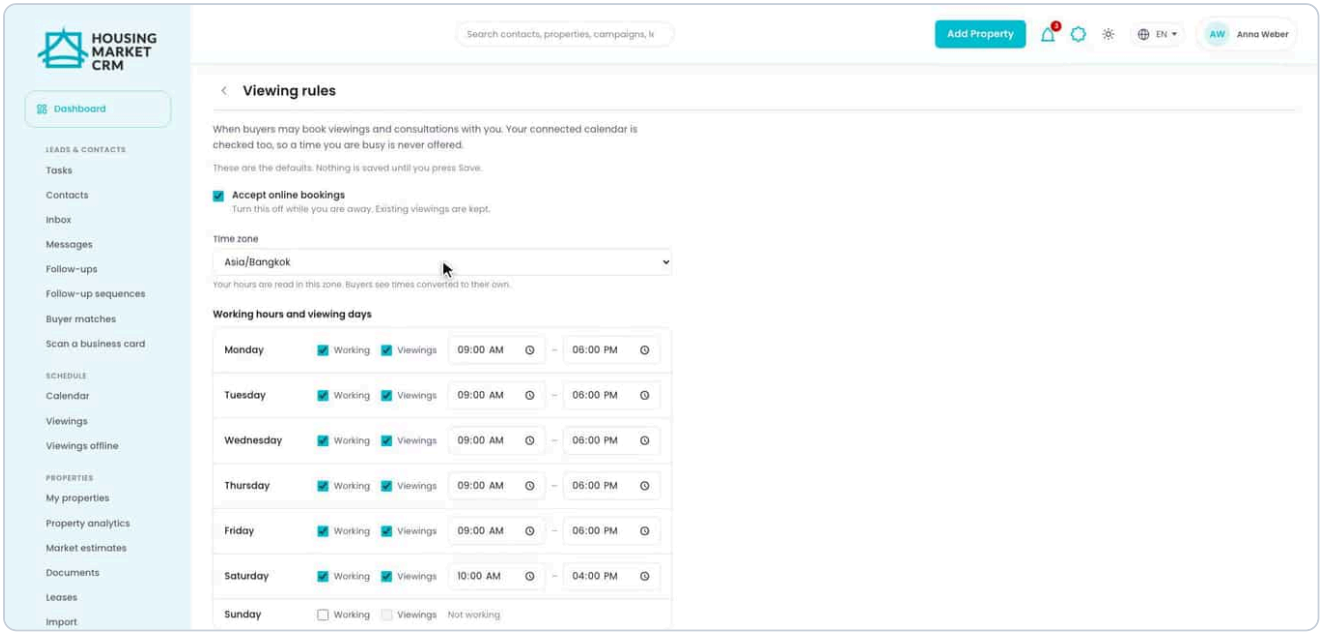
Şekil 43.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Saat diliminizi ayarlayın.



Şekil 43.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Çalışma saatlerini ve yer gösterme günlerini seçin.



Şekil 43.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Takvim var mı? — faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-there-a-calendar

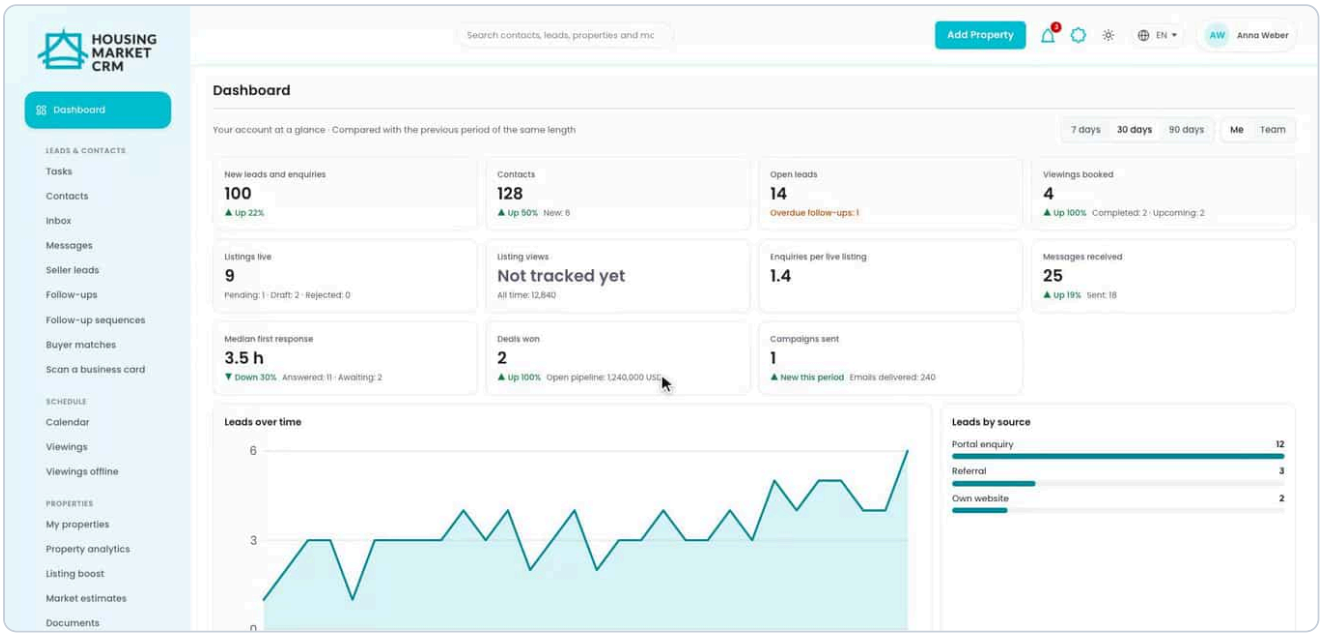
44 BÖLÜM 44

Çevrimdışı yer gösterme

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

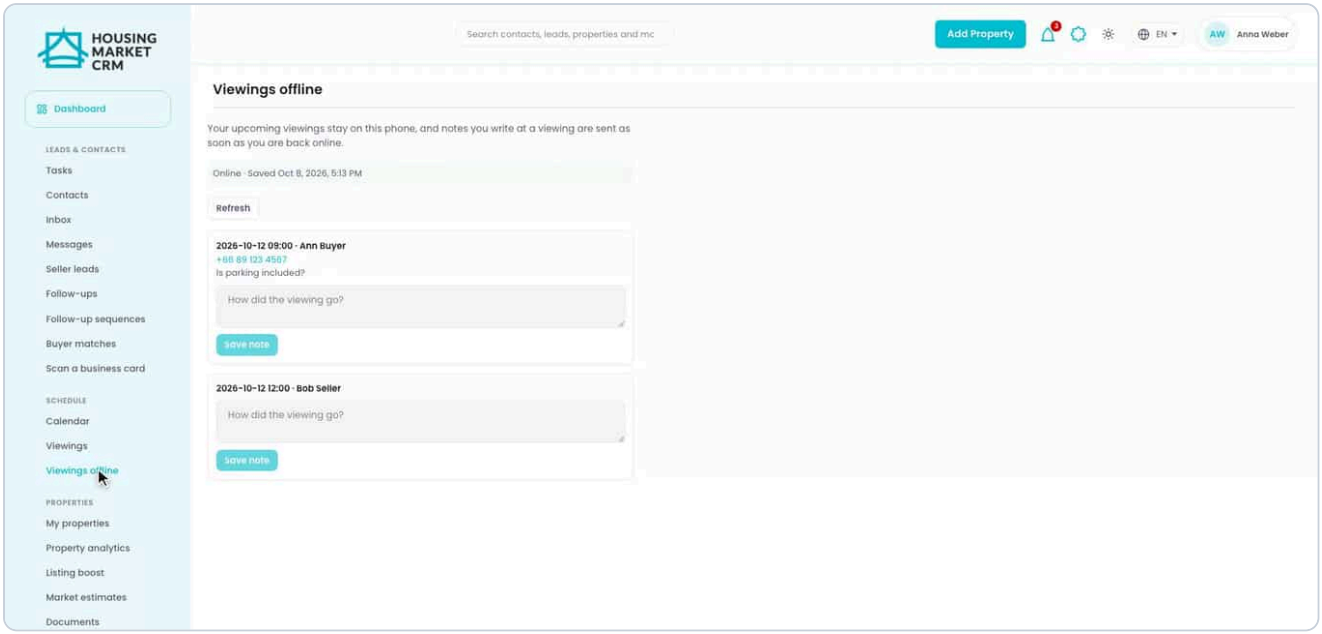
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



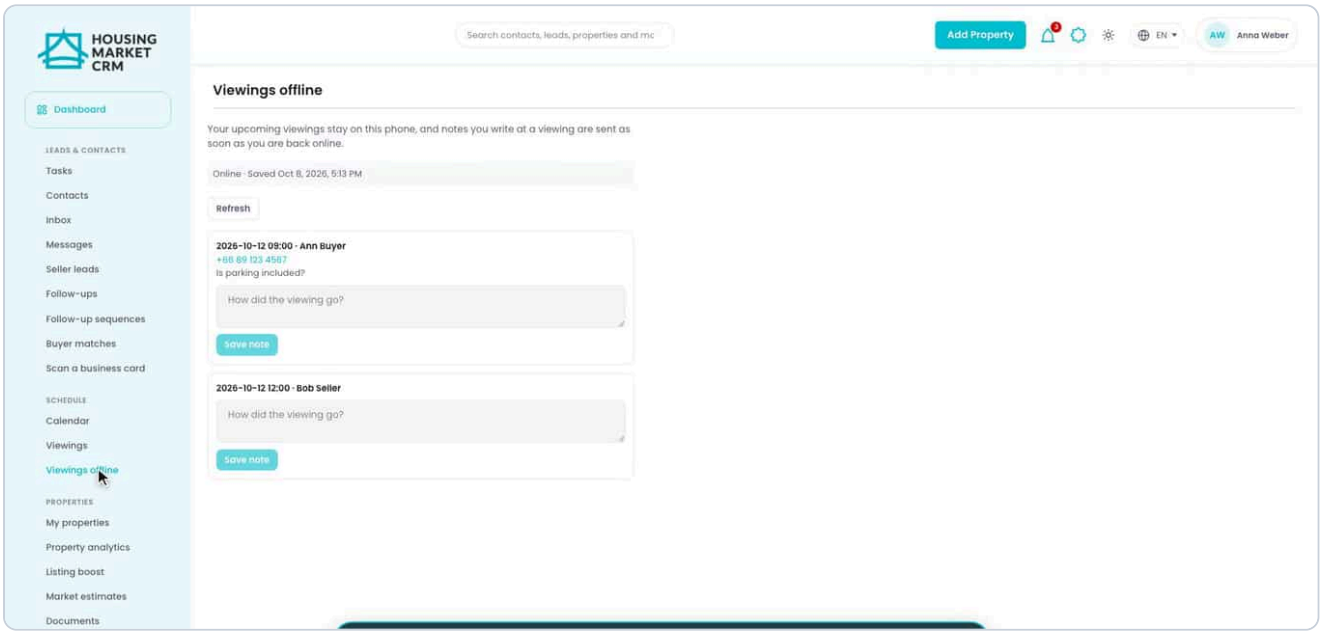
Şekil 44.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüde Çevrimdışı yer gösterme'ye tıklayın.



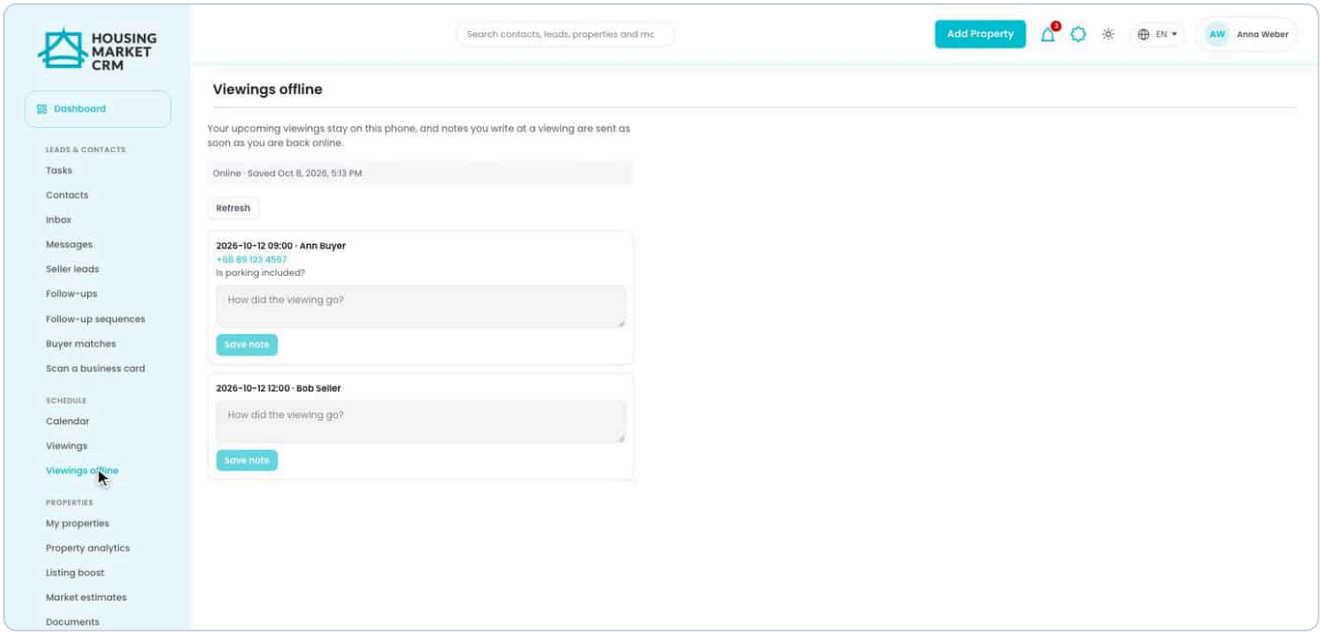
Şekil 44.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Ofisten çıkmadan açın; günü telefona kaydeden şey budur.



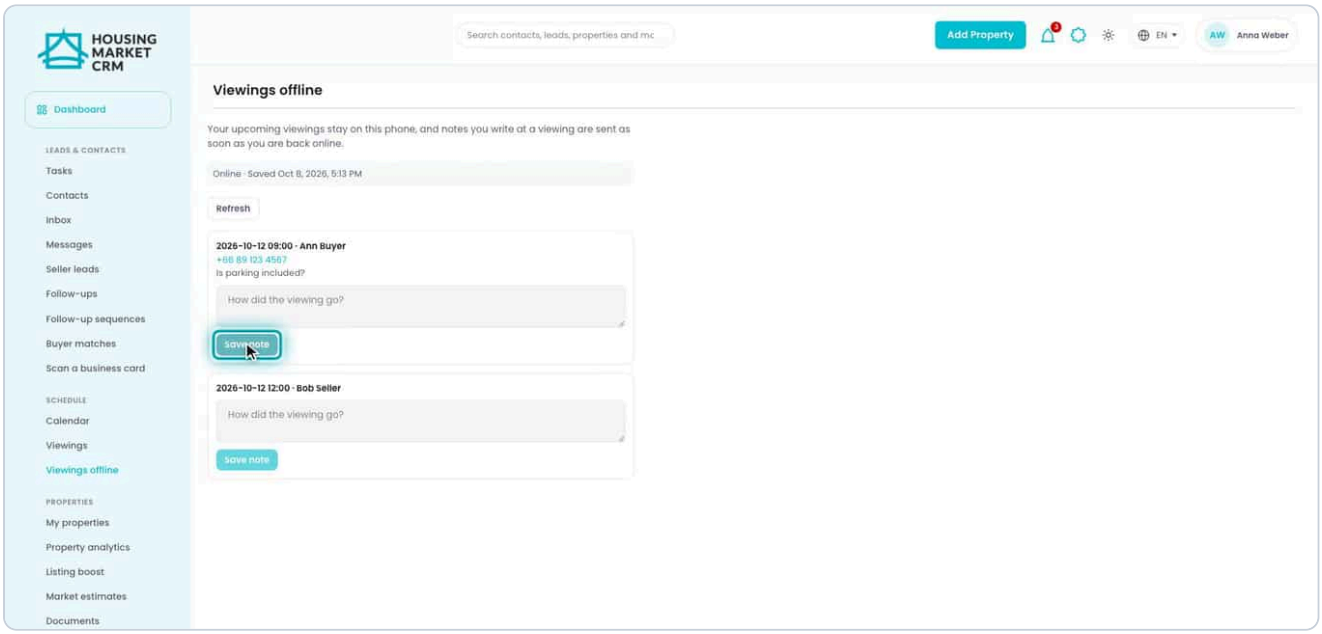
Şekil 44.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Alıcının numarası burada; kimse gelmediğinde gerekir.



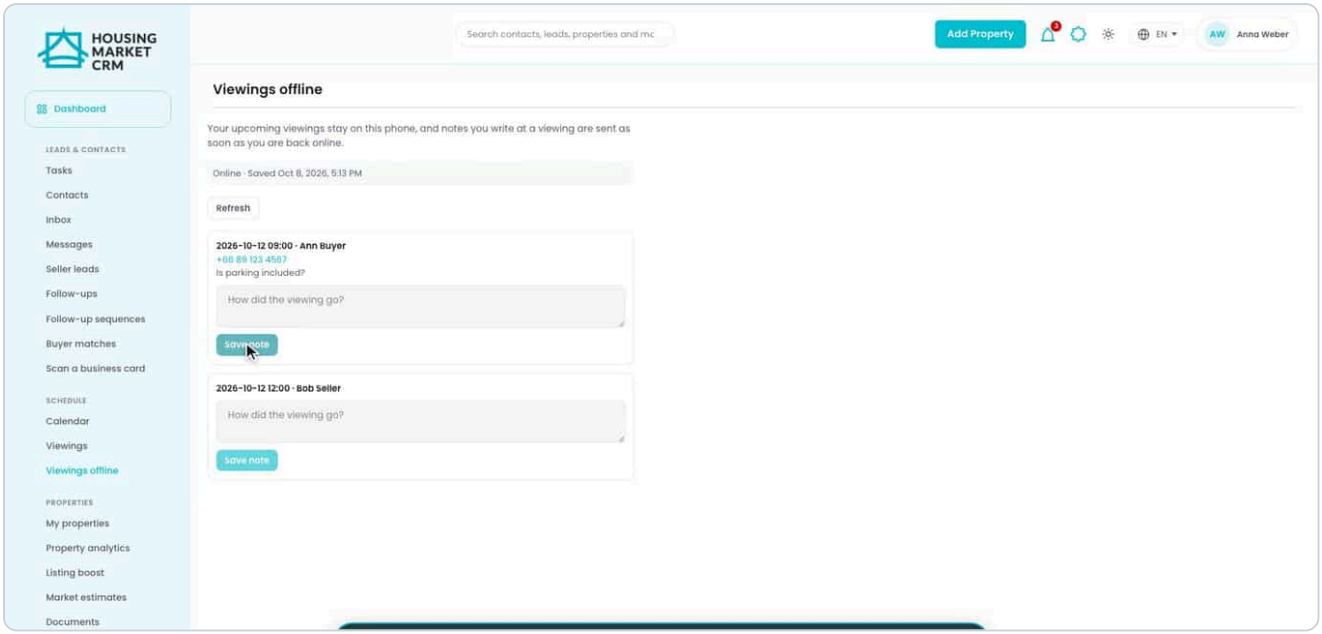
Şekil 44.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Notu gayrimenkulün içinde yazın ve kaydedin.



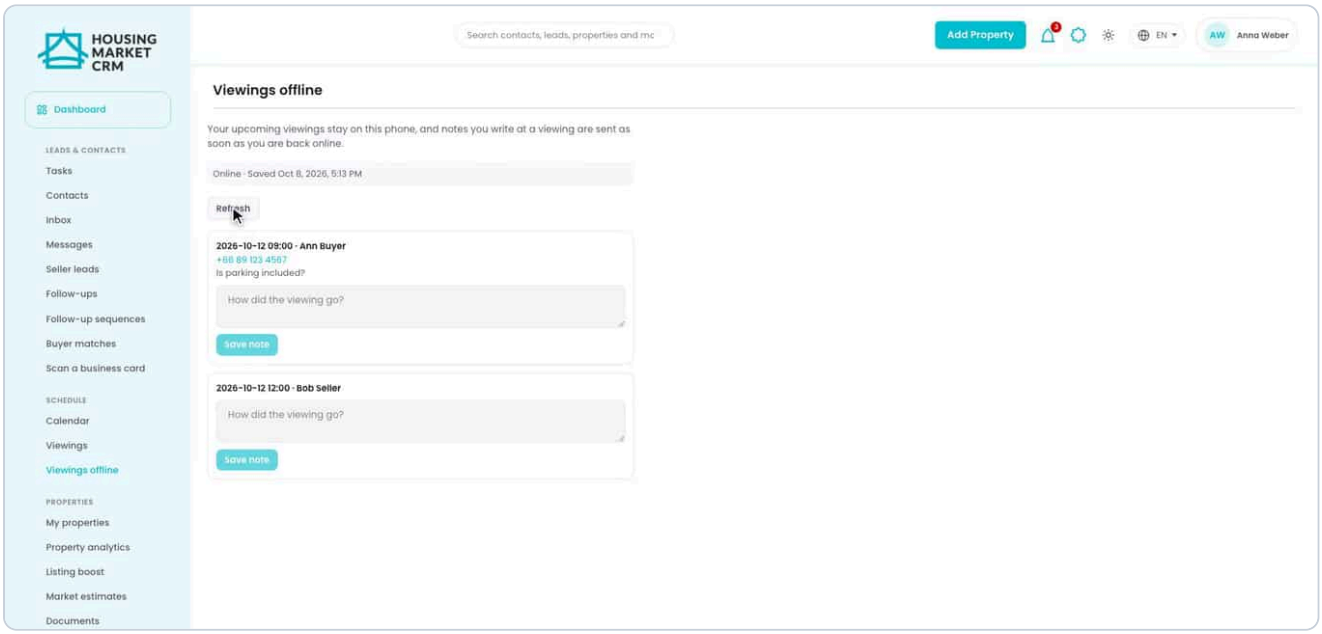
Şekil 44.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Sinyal yoksa telefonda bekler; döndüğünüzde kendisi gönderir.



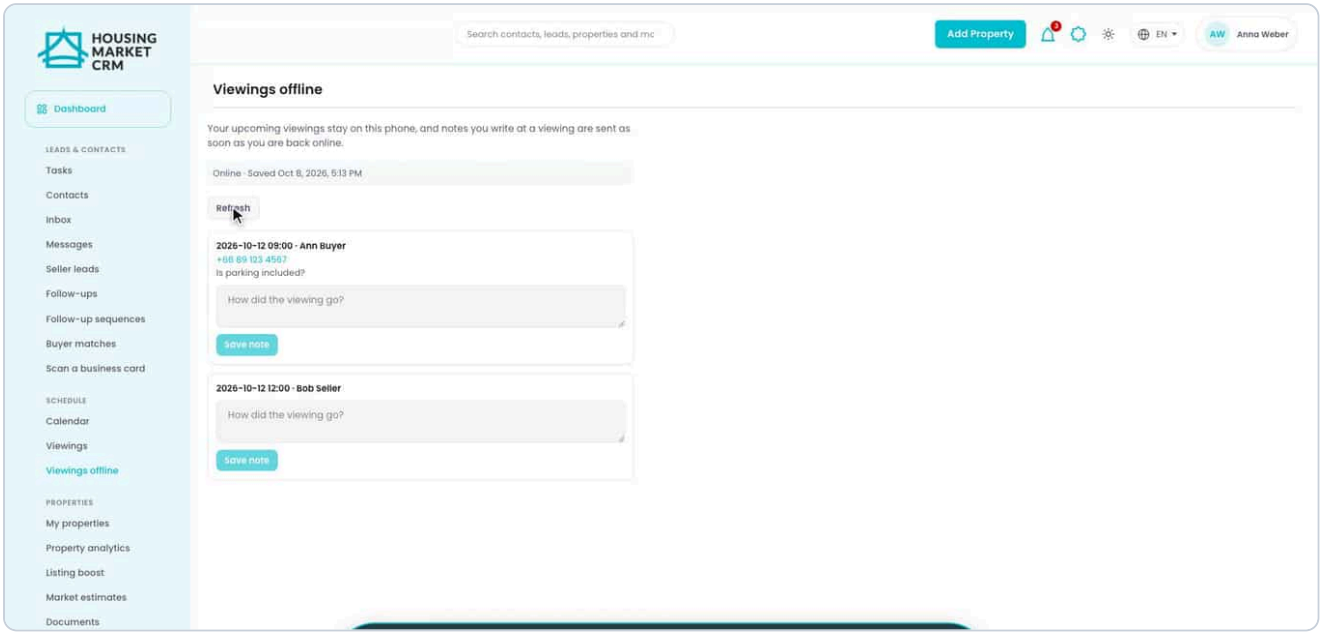
Şekil 44.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Sinyal geri geldiğinde listeyi yenileyin.



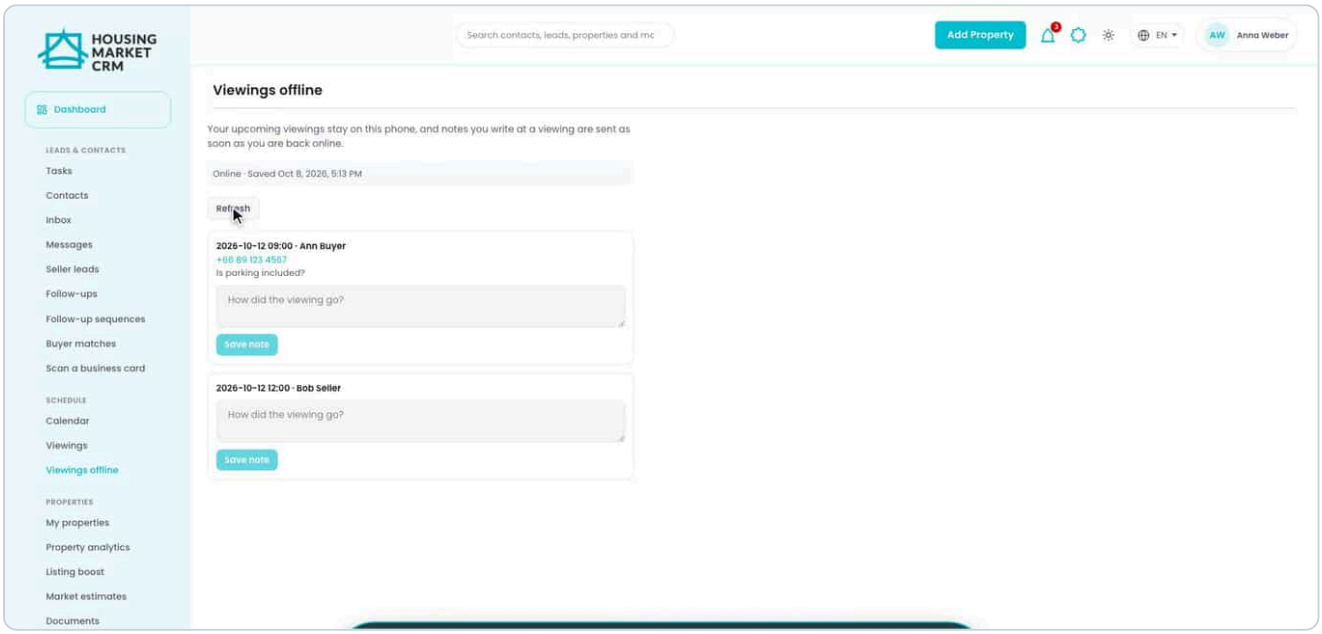
Şekil 44.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Bodrum katlar, yarım kalmış projeler, toprak yolda bir villa —.



Şekil 44.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 yer gösterme yaptığınız yerler, sinyalin olmadığı yerlerdir.



Şekil 44.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Evet. Telefonunuzun tarayıcısında dashboard.housingmarketcrm.com adresini açın: CRM ekrana sığar; bir menü düğmesi, altta sekmeler ve gayrimenkul eklemek için bir + düğmesi vardır.

Yardım Merkezi: Housing Market CRM'i telefonumda kullanabilir miyim?

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Yerinde görme planlaması nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 BÖLÜM 45

Kişileri e-posta listenize ekleyin

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Pro'da Pazarlama'yı seçin: posta listenizi onay bilgisiyle birlikte yükleyin, ilanlarınız etrafında bir kampanya oluşturun, kendinize bir test gönderin, ardından hemen gönderin veya planlayın.

E-posta kampanyaları Pro'nun bir parçasıdır. Sol menüden Pazarlama'yı seçin; üç sekmesi vardır: Kişiler, Kampanyalar ve Engelli adresler. Free'de sayfa aracı açıklar ve bunun yerine Pro'yu önerir.

Posta listeniz

Kişiler sekmesi posta listenizdir ve listedeki kimlere e-posta gönderilebileceğini gösterir. Kişi eklemek için bir kişi listesi yükleyin — CSV, TSV veya noktalı virgülle ayrılmış bir dosya; bir Excel çalışma kitabını önce CSV olarak kaydedin — ve herhangi bir şey kaydedilmeden önce hangi sütunun e-posta adresi, ad, soyad ve telefon olduğunu onaylayın.

Bu kişiler benden haber almayı kabul etti kutusunu işaretleyin ve onayı nerede verdiklerini belirtin; örneğin bir kayıt formu veya bir yer gösterme formu. Yalnızca onay veren kişilere e-posta gönderilir: onay olmadan kişiler kaydedilir ama onlara hiçbir zaman kampanya gönderilmez; onayı daha sonra da kaydedebilirsiniz.

Kampanya oluşturma

- Kampanyalar sekmesini açın ve Yeni kampanya'yı seçin.
- Kampanyaya yalnızca sizin göreceğiniz bir ad ve alıcının gelen kutusunda gördüğü bir konu satırı verin. Önizleme metni ve bir giriş mesajı isteğe bağlıdır.
- Gayrimenkullerinize yer vermek için İlan ekle'yi seçin. Her kart kaydedilmiş bir kopyadan değil portaldan okunur; bu yüzden ilanı şu anki haliyle gösterir.
- Kampanyayı kaydet'i seçin. Önizlemeyi görmek için kampanyayı açın ve kendi gelen kutunuzda görmek için Kendime test gönder'i seçin; test sonuçlara sayılmaz.

Gönderme

Bu kampanyayı gönder altında Şimdi gönder'i seçin ya da bir zaman belirleyip Planla'yı seçin. Göndermeden önce ekran kaç kişiye e-posta gönderilebileceğini, kaç kişiye gönderilemeyeceğini ve nedenini gösterir: onay yok, abonelikten çıkmış veya engellenmiş. Planlanmış bir kampanya gönderilmeye başlayana kadar düzenlenebilir veya iptal edilebilir; iptal etmek onu yeniden taslak yapar.

Kampanyalar, Housing Market Group'un kendi doğrulanmış adresinden sizin adınızla gönderilir; bu yüzden sizin tarafınızda alan adı veya DNS kurulumu yoktur. Her e-postada abonelikten çıkma bağlantısı bulunur ve Sonuçlar kaç e-postanın gönderildiğini, açıldığını, tıklandığını, geri döndüğünü, istenmeyen olarak işaretlendiğini, başarısız olduğunu veya engellendiğini gösterir.

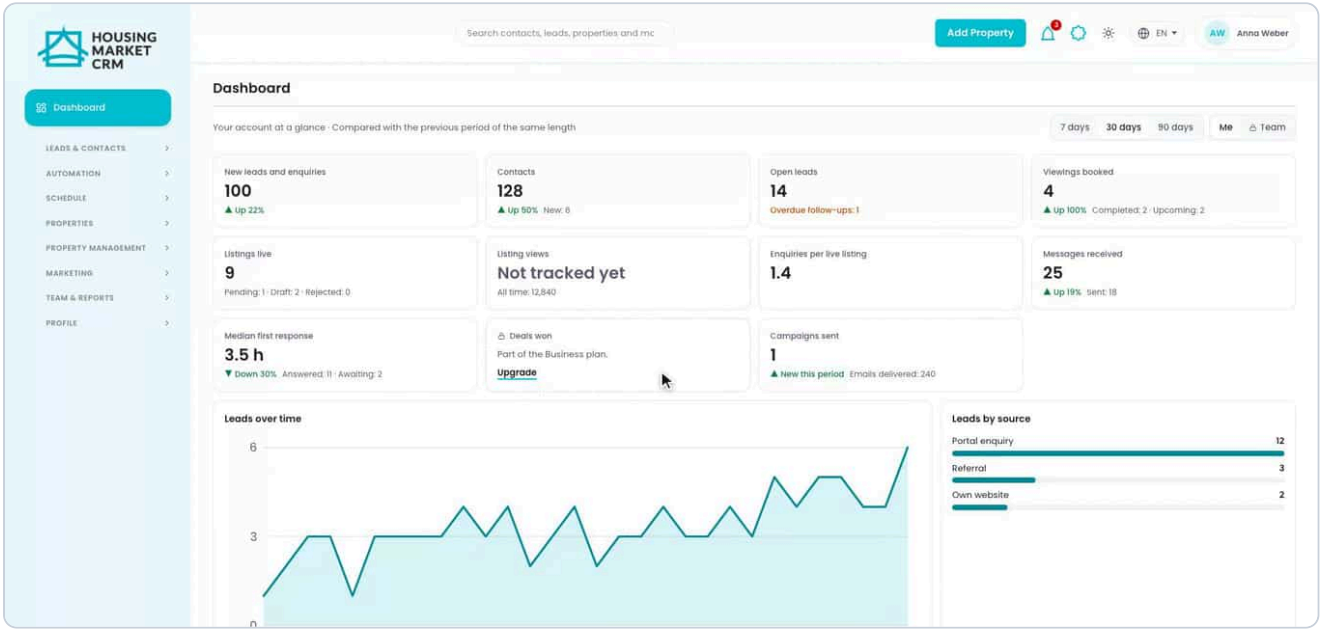
Engelli adresler

Engelli adresler, kimsenin e-posta gönderemeyeceği adresleri listeler: mevcut olmayan, bir kampanyayı istenmeyen olarak işaretleyen veya abonelikten çıkan adresler. Liste tüm platformda ortaktır, çünkü herkes tek bir doğrulanmış adresten gönderir. E-posta almak istemediğini söyleyen biri için elle bir adres ekleyebilirsiniz, ancak bu kalıcıdır ve yalnızca size değil her emlak danışmanına uygulanır: CRM'den listeden hiçbir şey çıkarılamaz.

Yardım Merkezi'nden: **Kişilerime nasıl e-posta kampanyası gönderirim?**

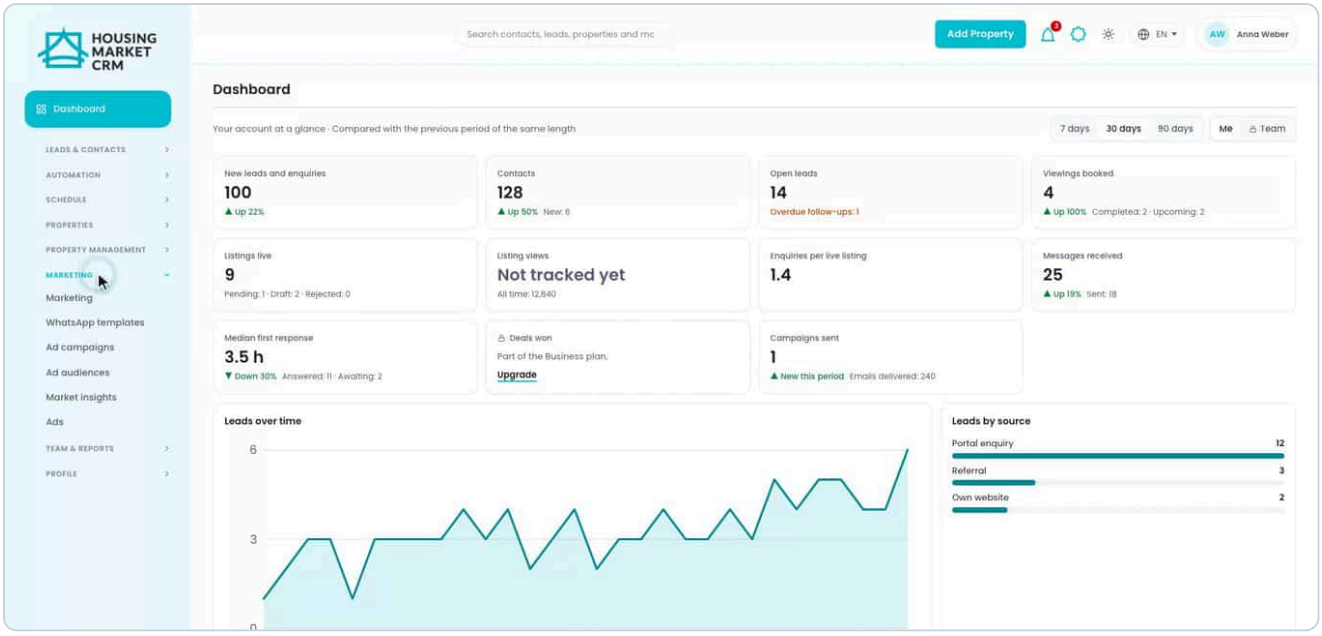
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



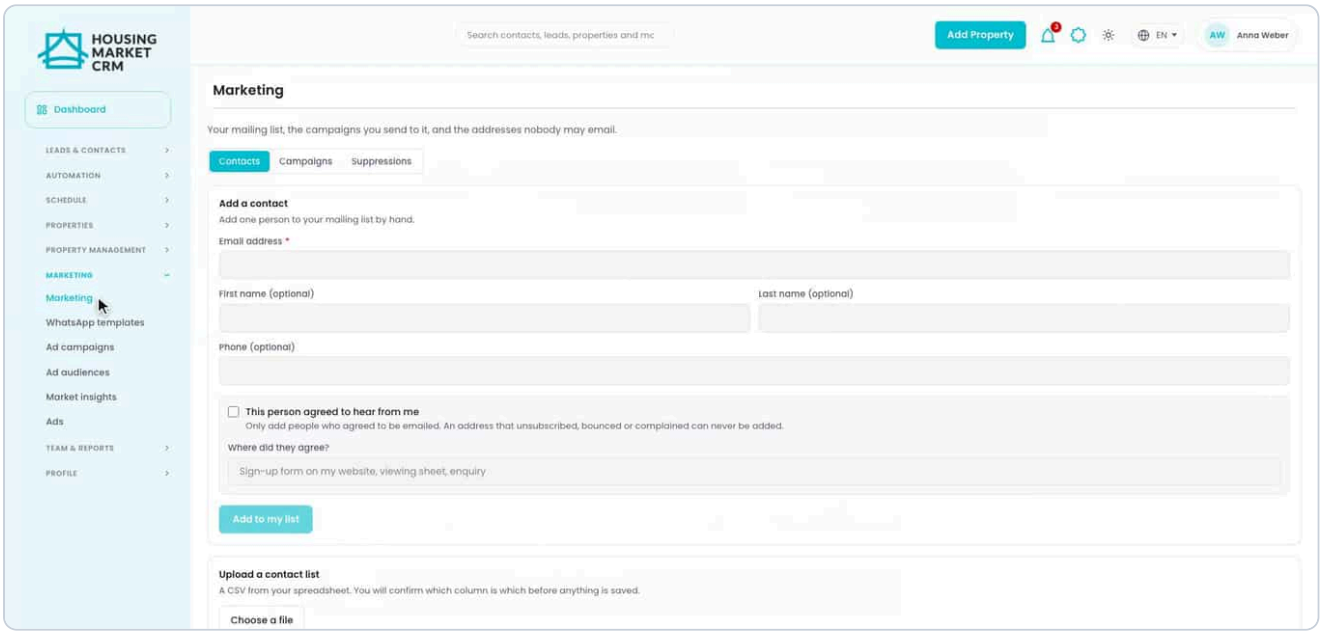
Şekil 45.1 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

2 Sol menüde Pazarlama grubunu açın.



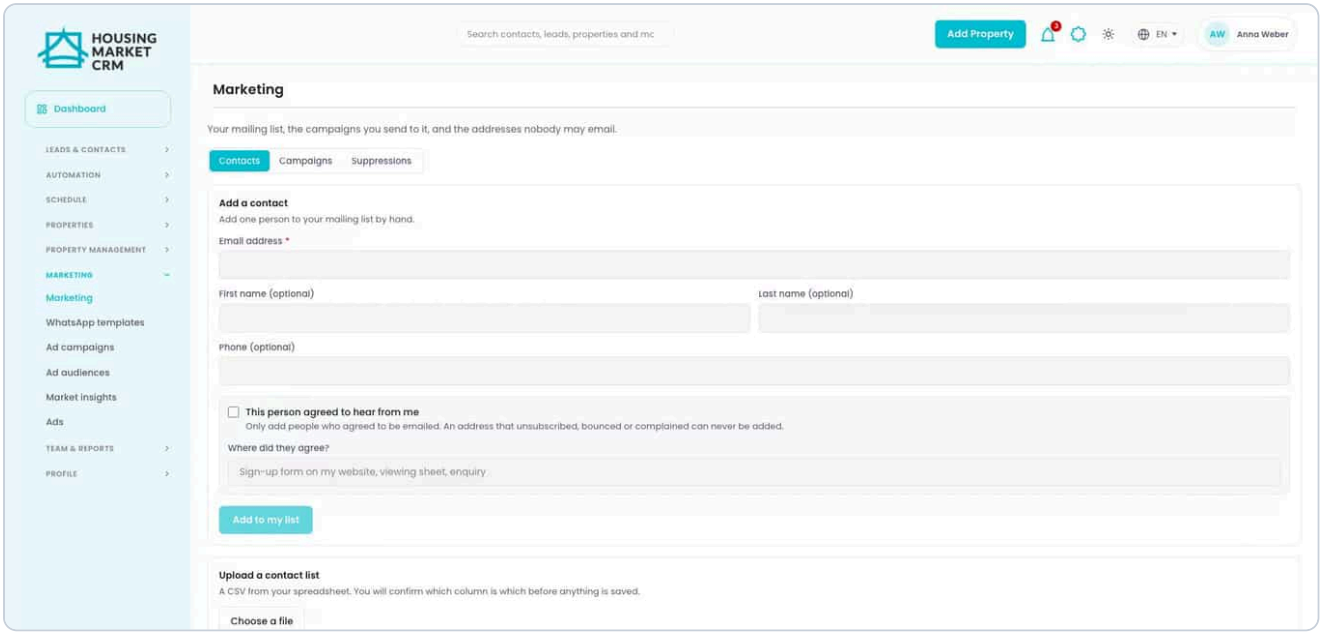
Şekil 45.2 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

3 Pazarlama'ya tıklayın.



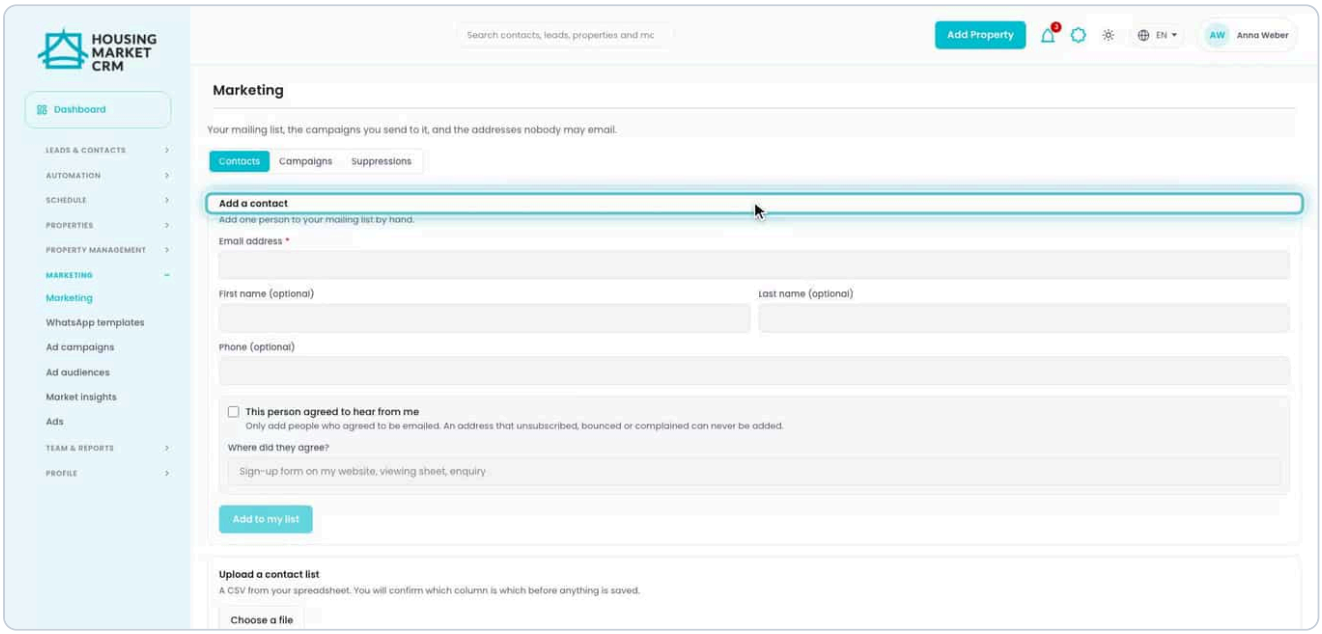
Şekil 45.3 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

4 Bu, kime e-posta gönderilebileceğini gösteren posta listenizdir.



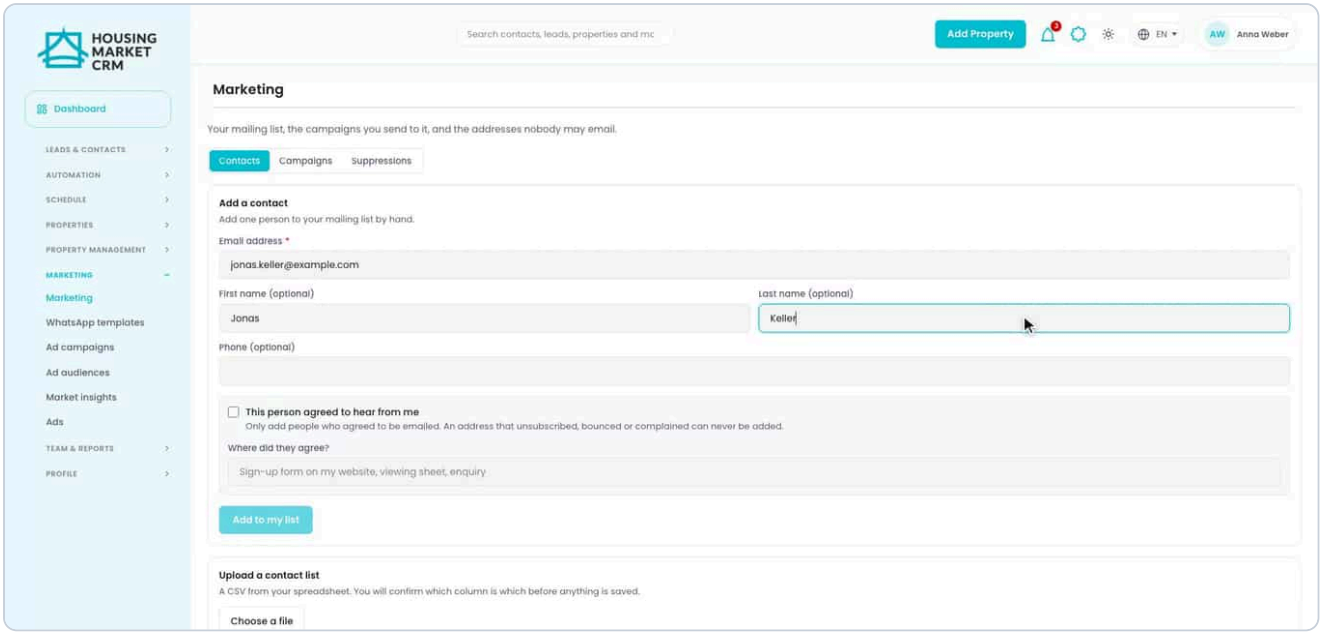
Şekil 45.4 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

5 Tek kişi eklemek için Kişi ekle'yi kullanın.



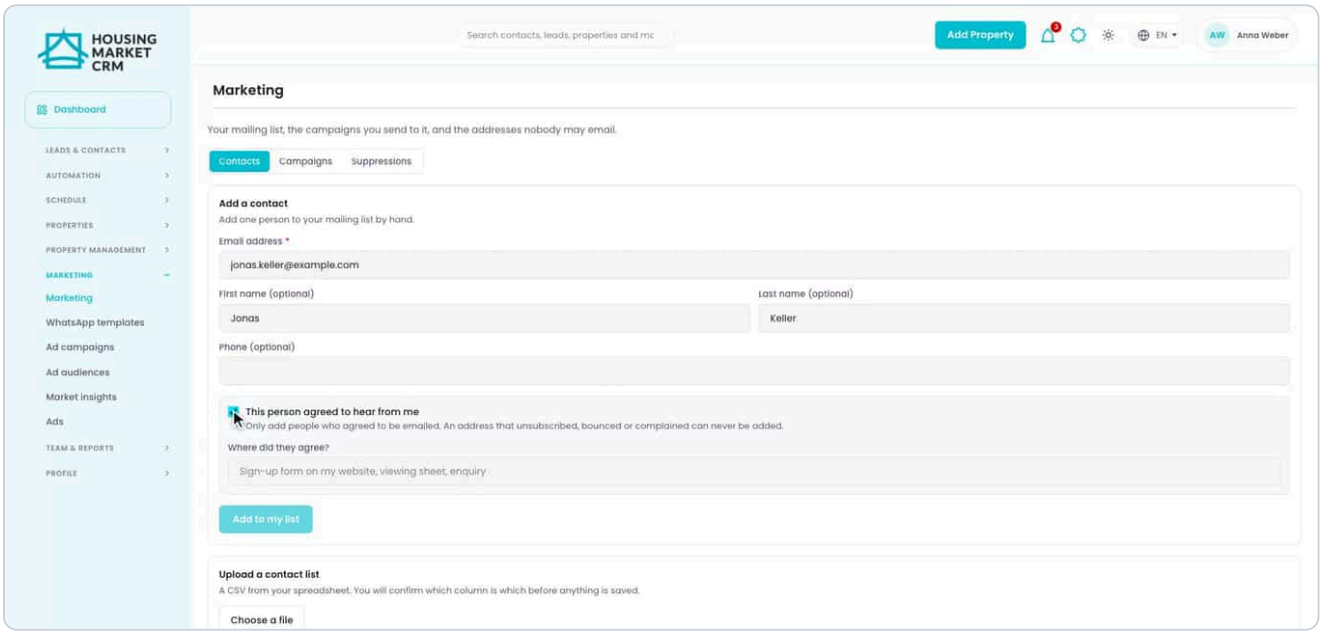
Şekil 45.5 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

6 E-posta adresini yazın ve adını.



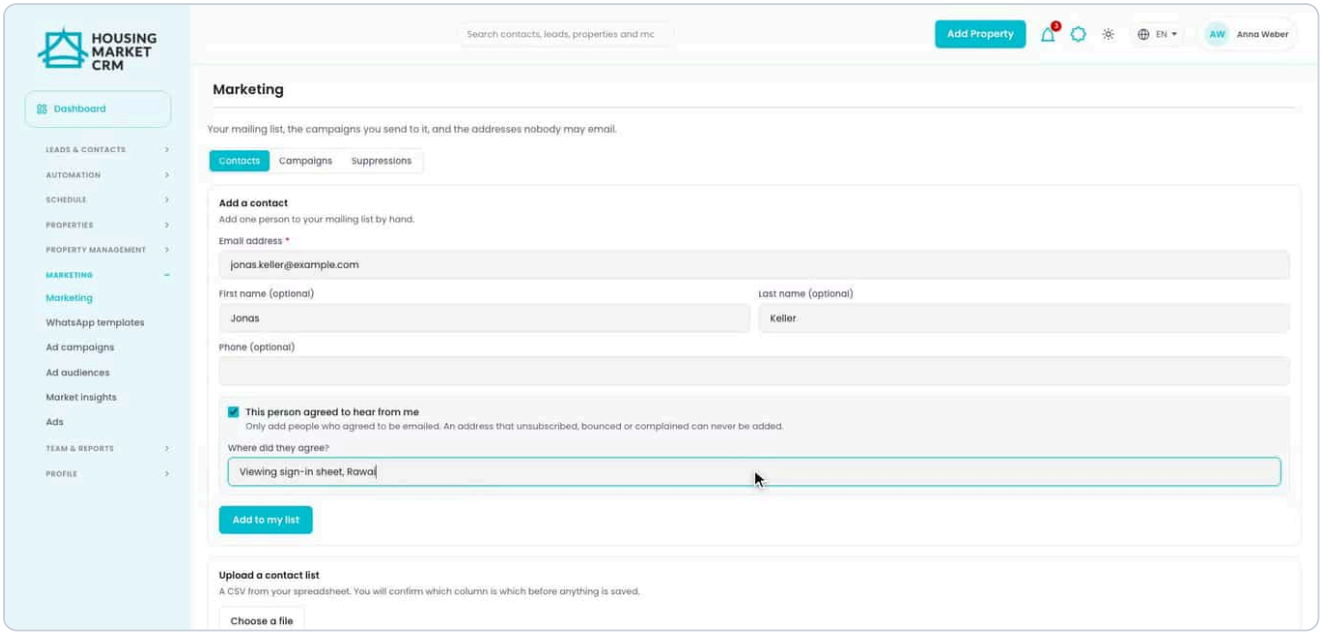
Şekil 45.6 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

7 Bu kişinin sizden e-posta almayı kabul ettiğini işaretleyin.



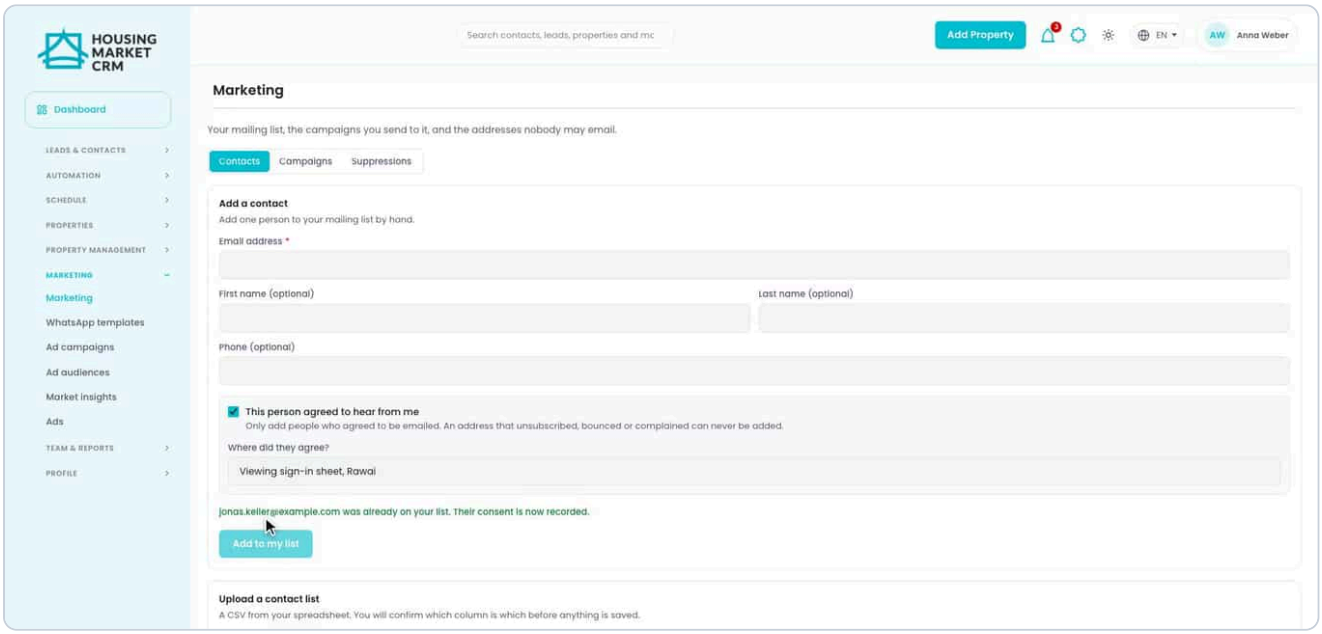
Şekil 45.7 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

8 Nerede kabul ettiğini belirtin.



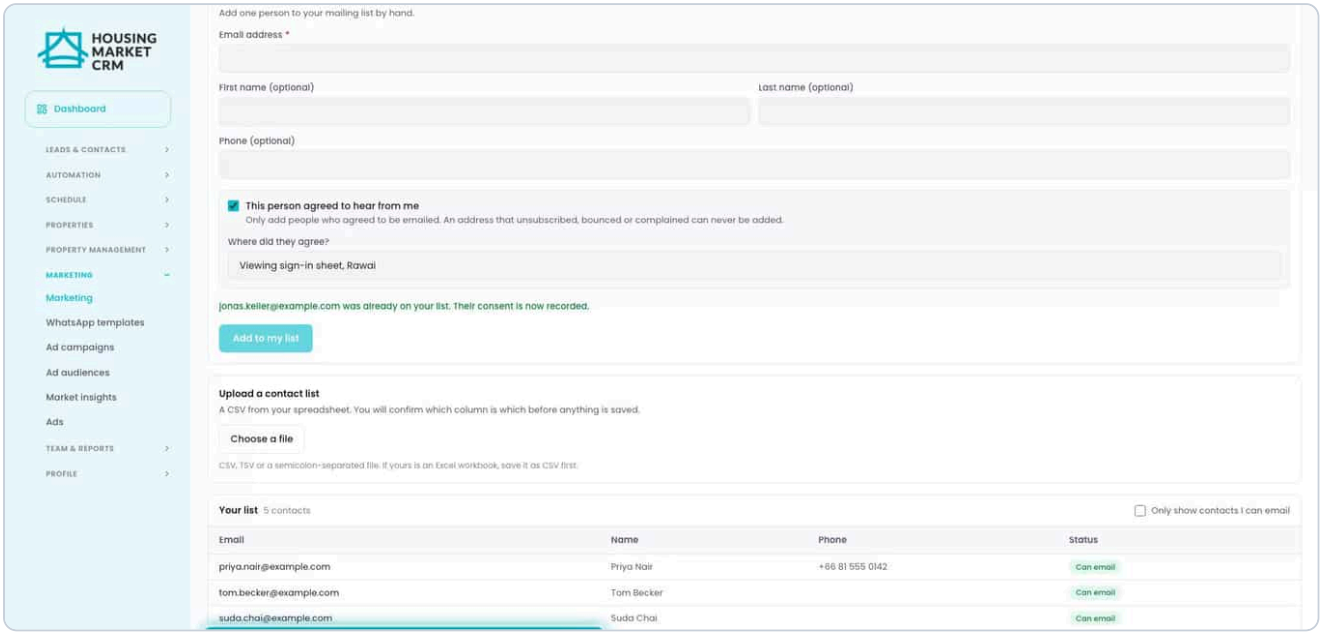
Şekil 45.8 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

9 Listeme ekle'ye tıklayın.



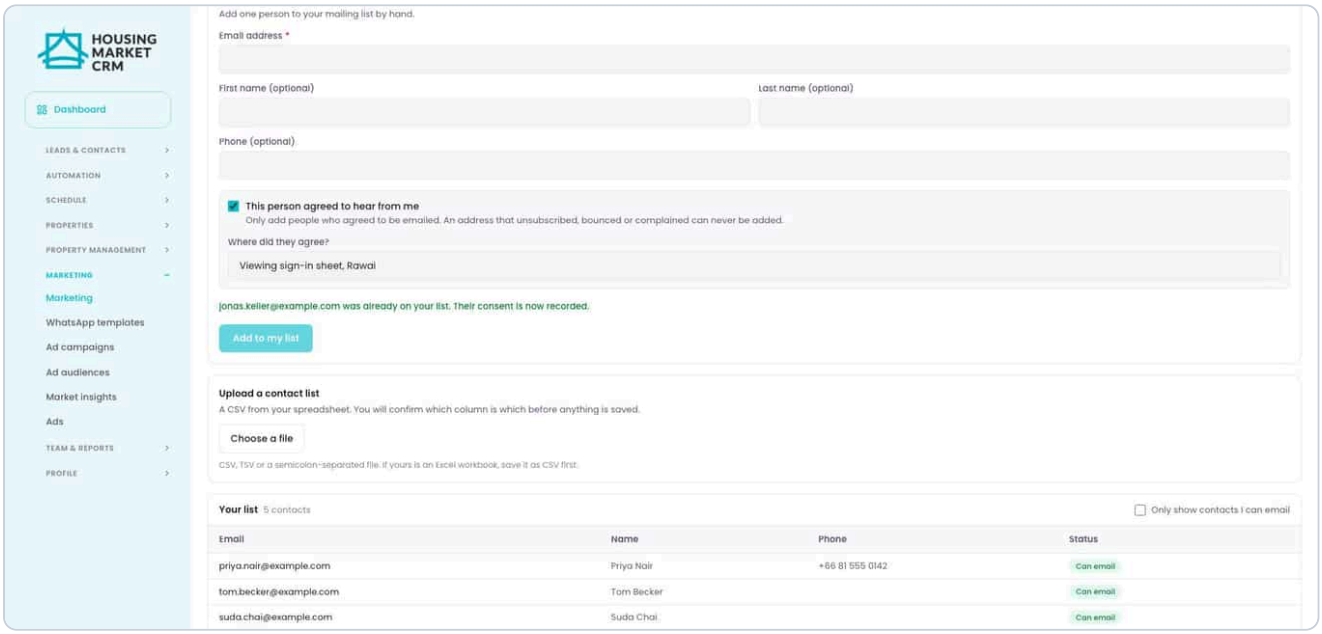
Şekil 45.9 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

10 Kişi, izni kayıtlı olarak Listeniz bölümünde görünür.



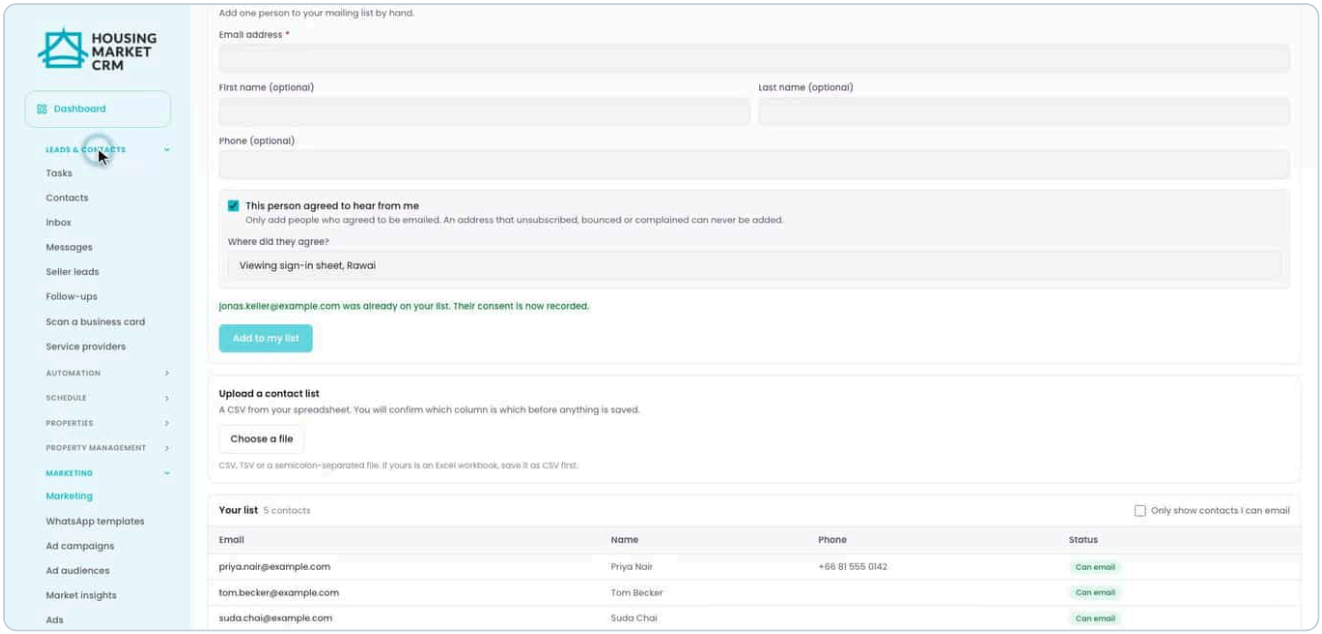
Şekil 45.10 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

11 Hiçbir e-posta gönderilmez.



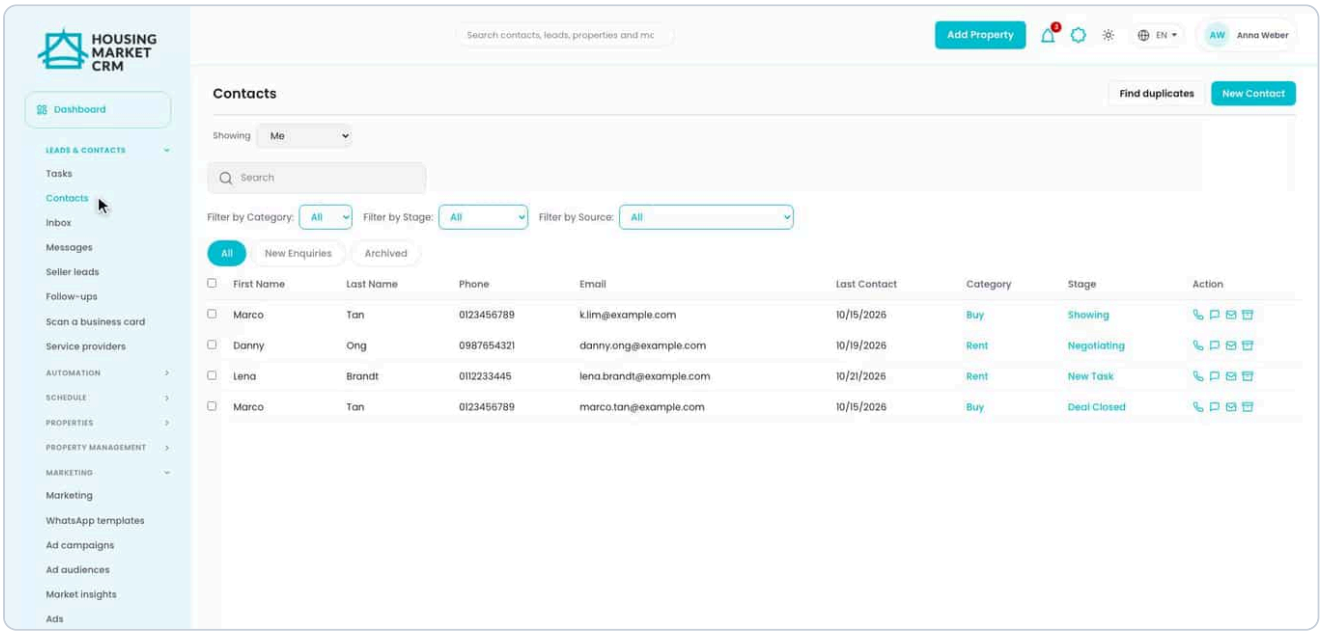
Şekil 45.11 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

12 Mevcut kişileri eklemek için Kişiler'i açın.



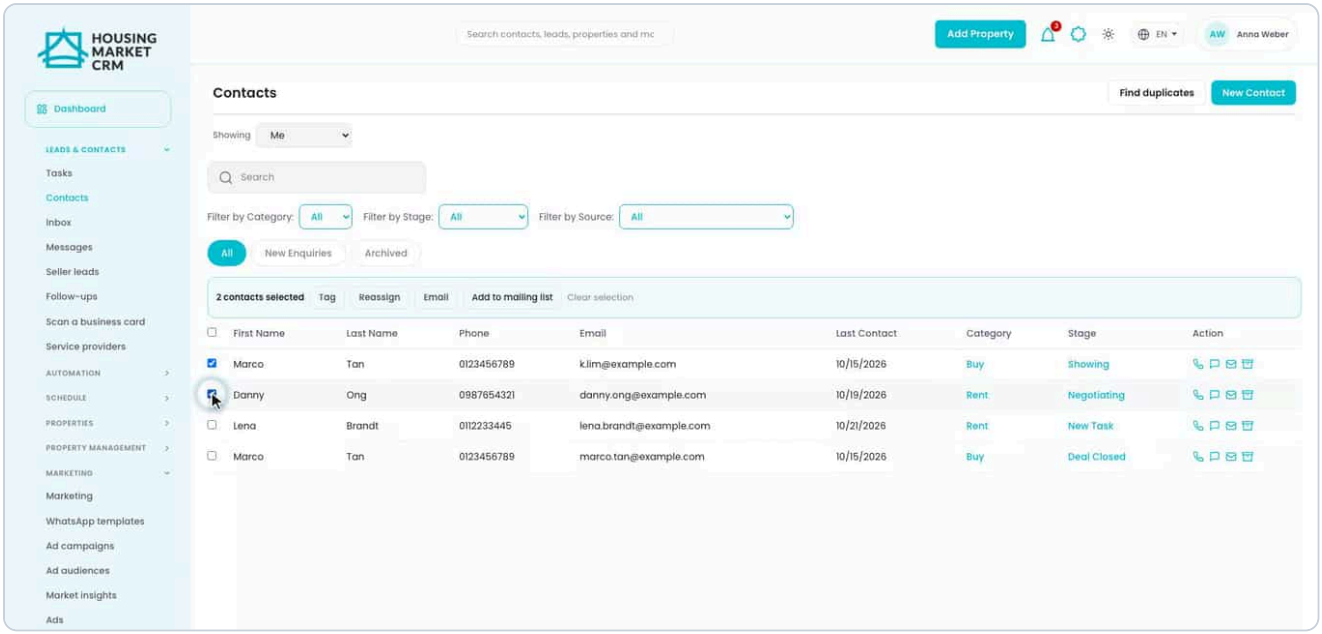
Şekil 45.12 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

13 Kişiler'e tıklayın.



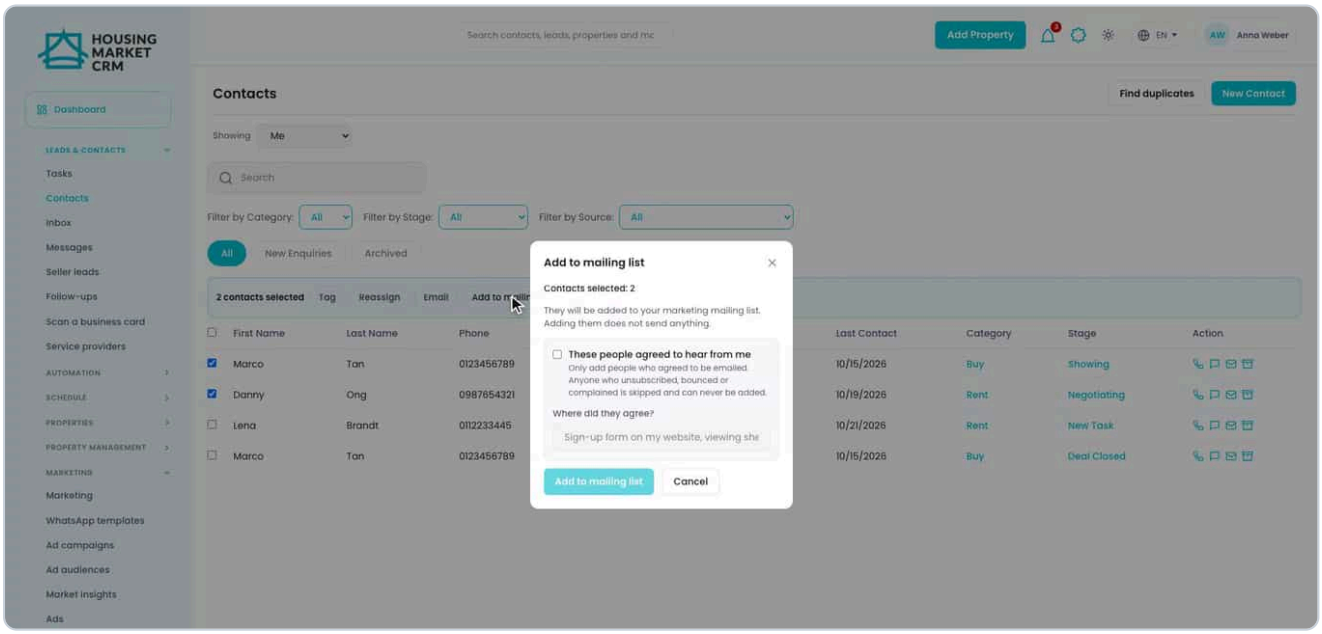
Şekil 45.13 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

14 İstediğiniz kişileri işaretleyin.



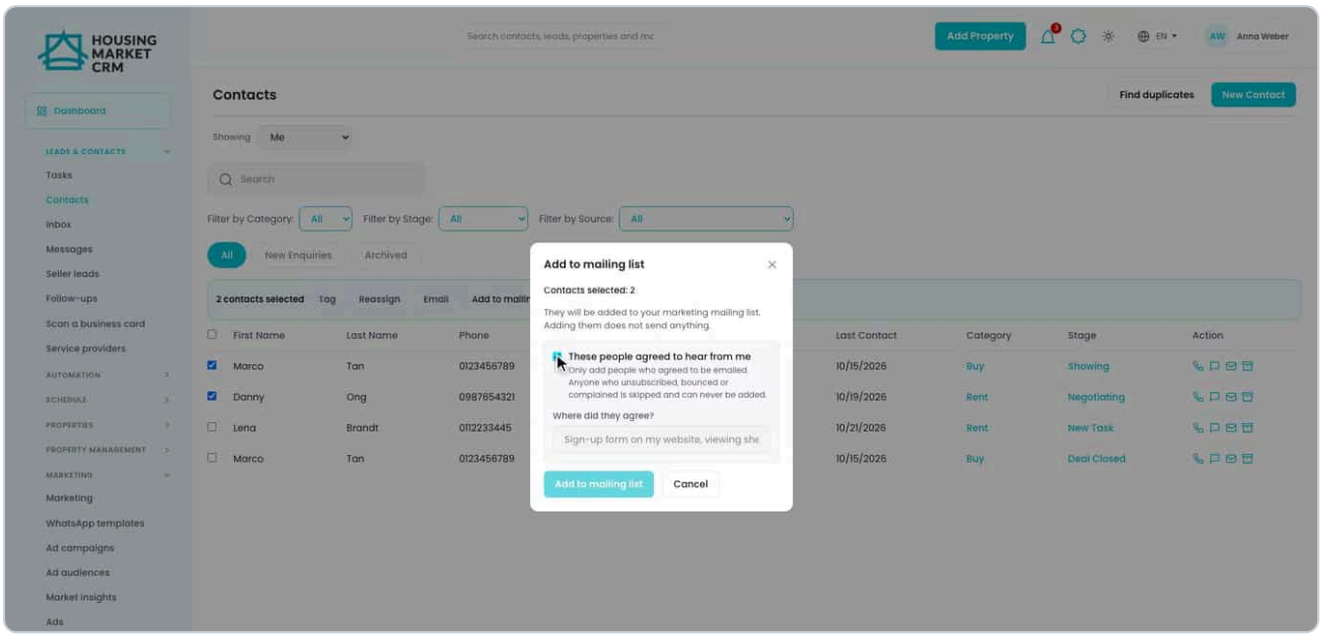
Şekil 45.14 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

15 Posta listesine ekle'ye tıklayın.



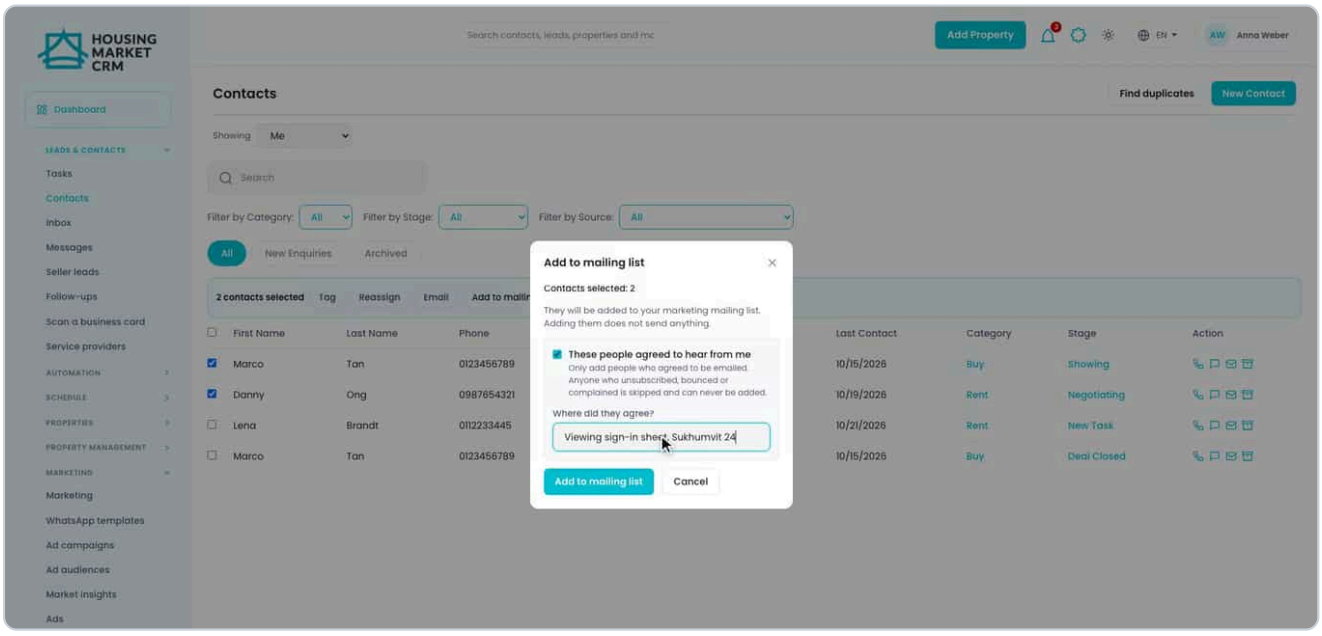
Şekil 45.15 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

16 E-posta almayı kabul ettiklerini işaretleyin.



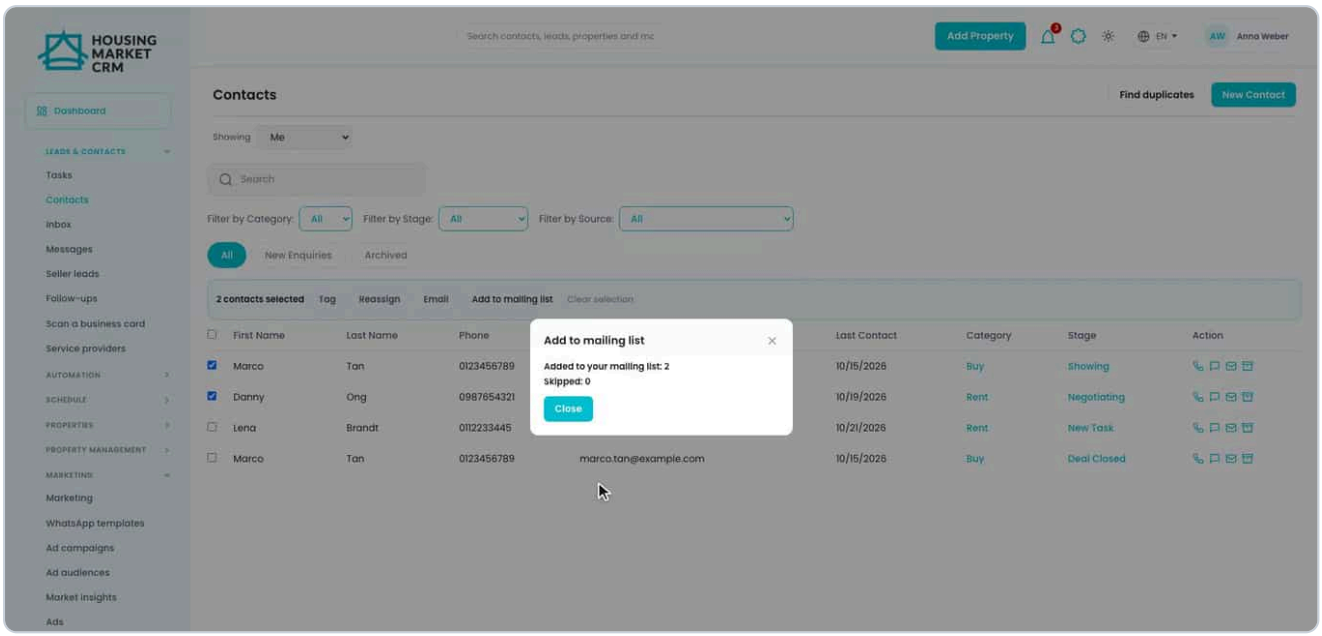
Şekil 45.16 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

17 Tüm grup için bir kez, nerede kabul ettiklerini belirtin.



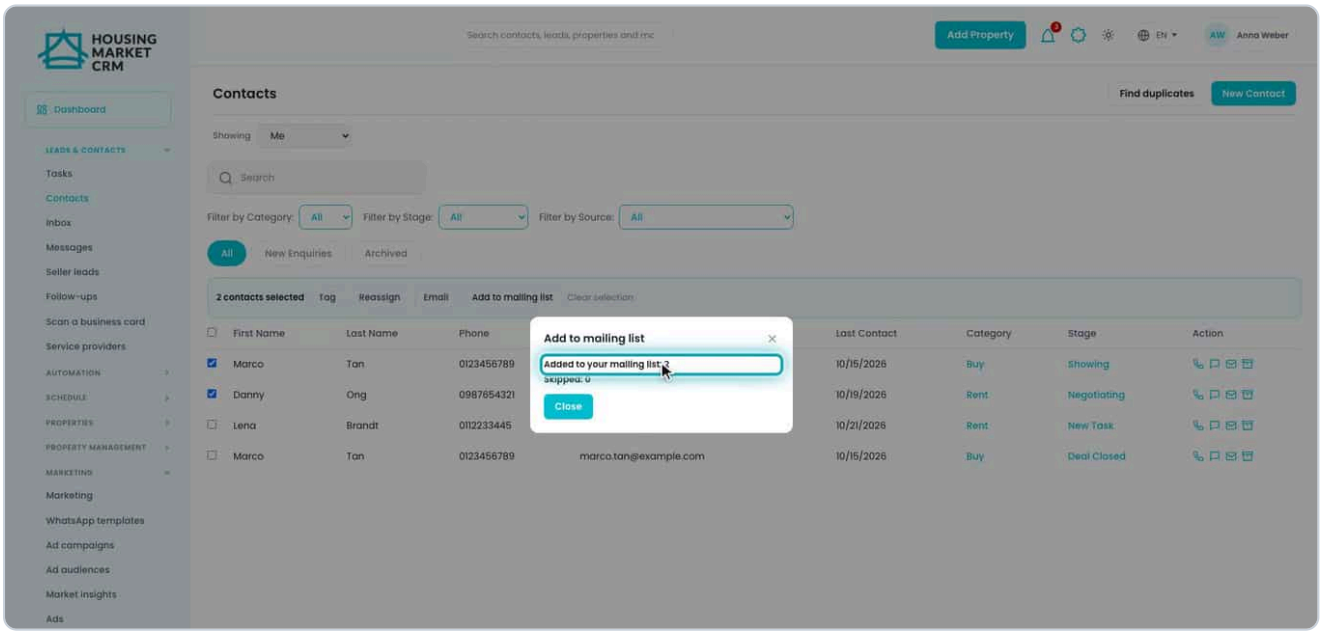
Şekil 45.17 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

18 Posta listesine ekle'ye tıklayın.



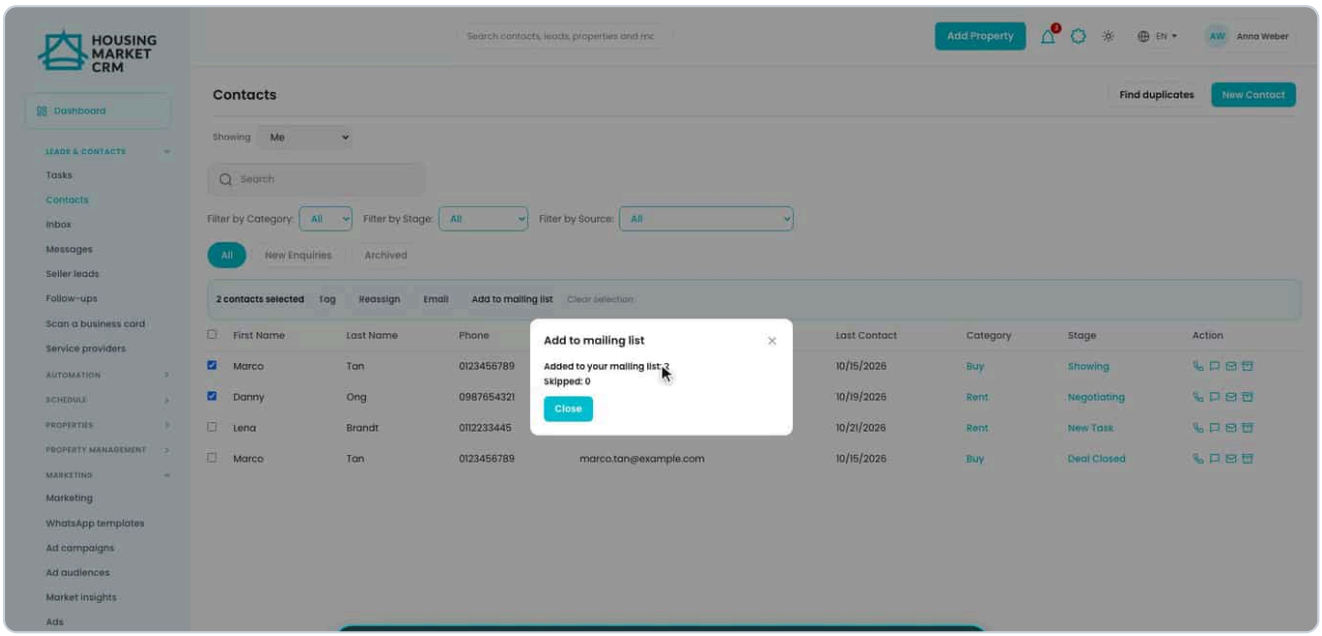
Şekil 45.18 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

19 Sonuç, kaç kişinin eklendiğini sayar.



Şekil 45.19 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

20 Aboneliği bırakan veya e-postası geri dönen kişiler atlanır ve nedeni gösterilir.



Şekil 45.20 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Tüm kişilerimi yönetebilir miyim? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-manage-all-my-contacts

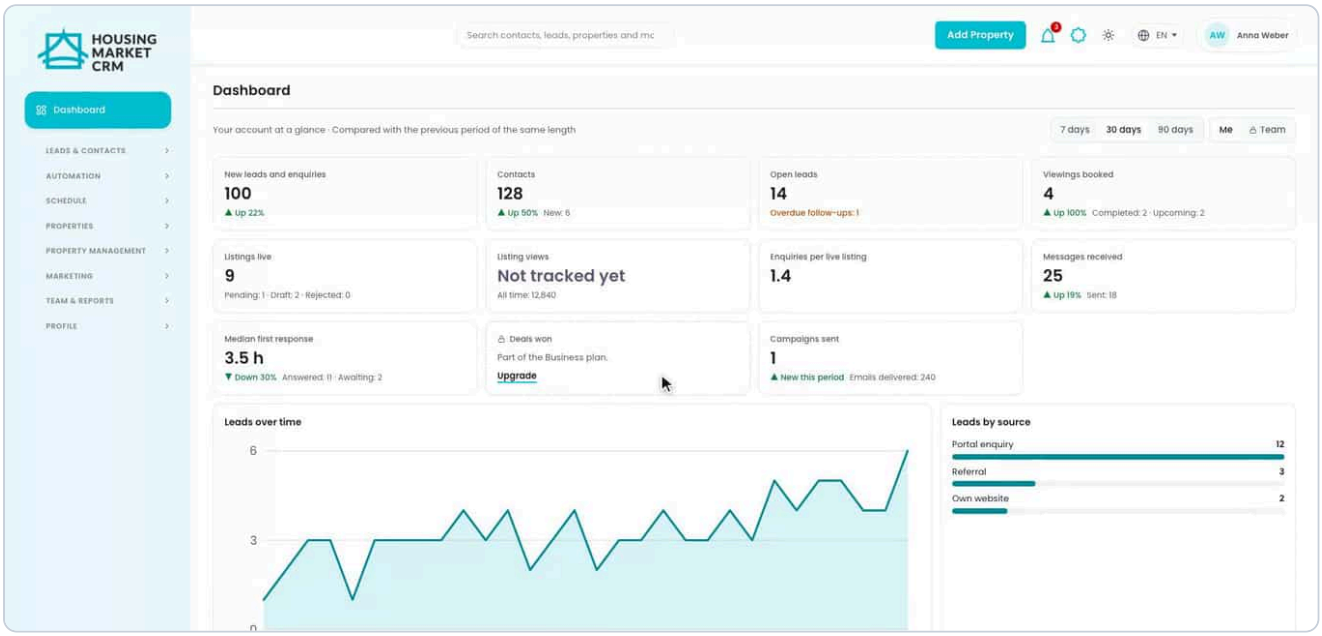
46 BÖLÜM 46

CRM e-posta pazarlamanızı nasıl korur

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

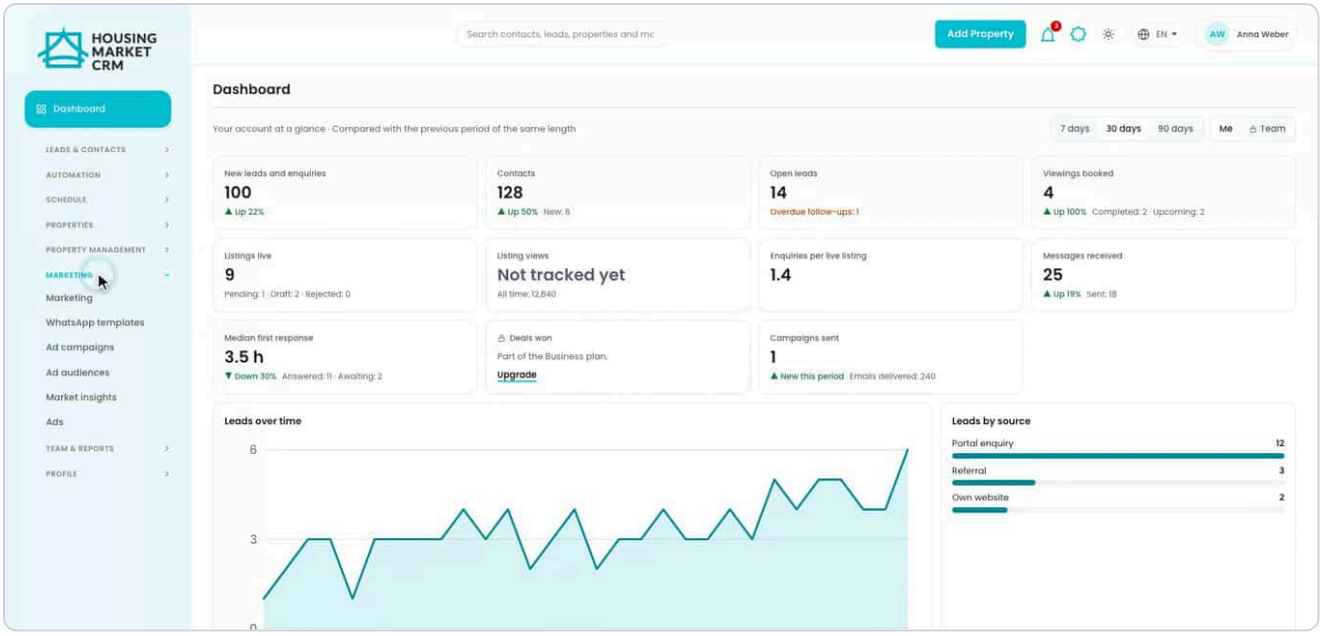
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



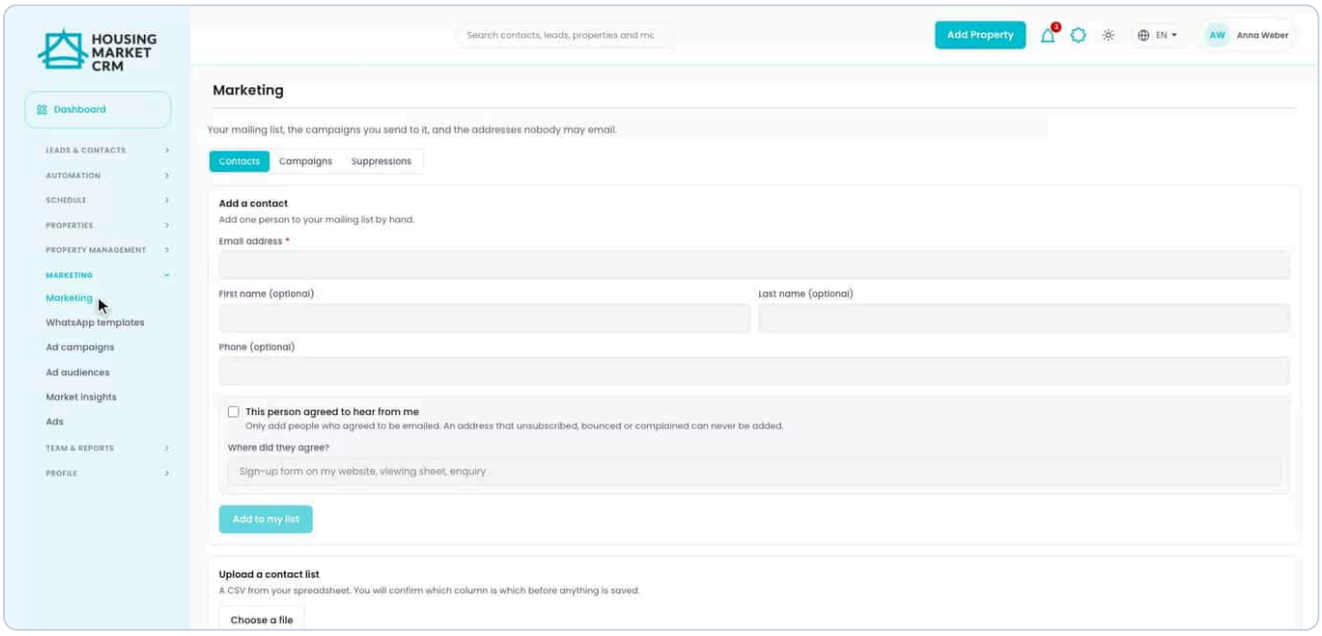
Şekil 46.1 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

2 Sol menüde Pazarlama grubunu açın.



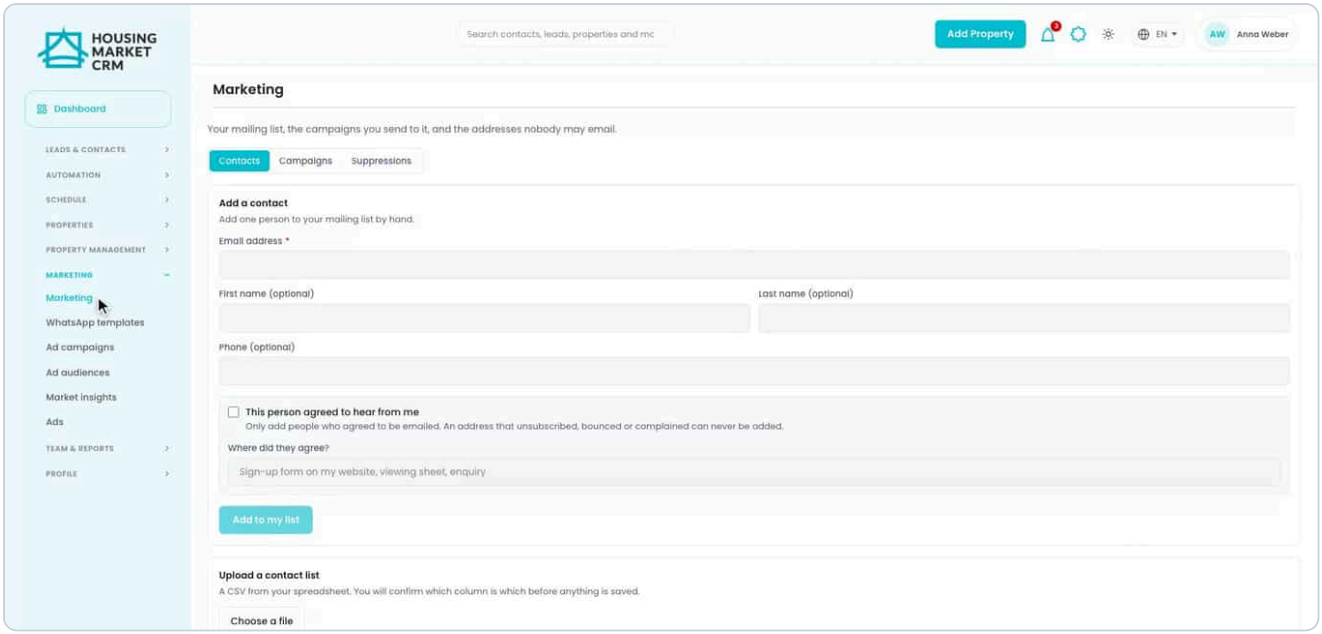
Şekil 46.2 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

3 Pazarlama'ya tıklayın.



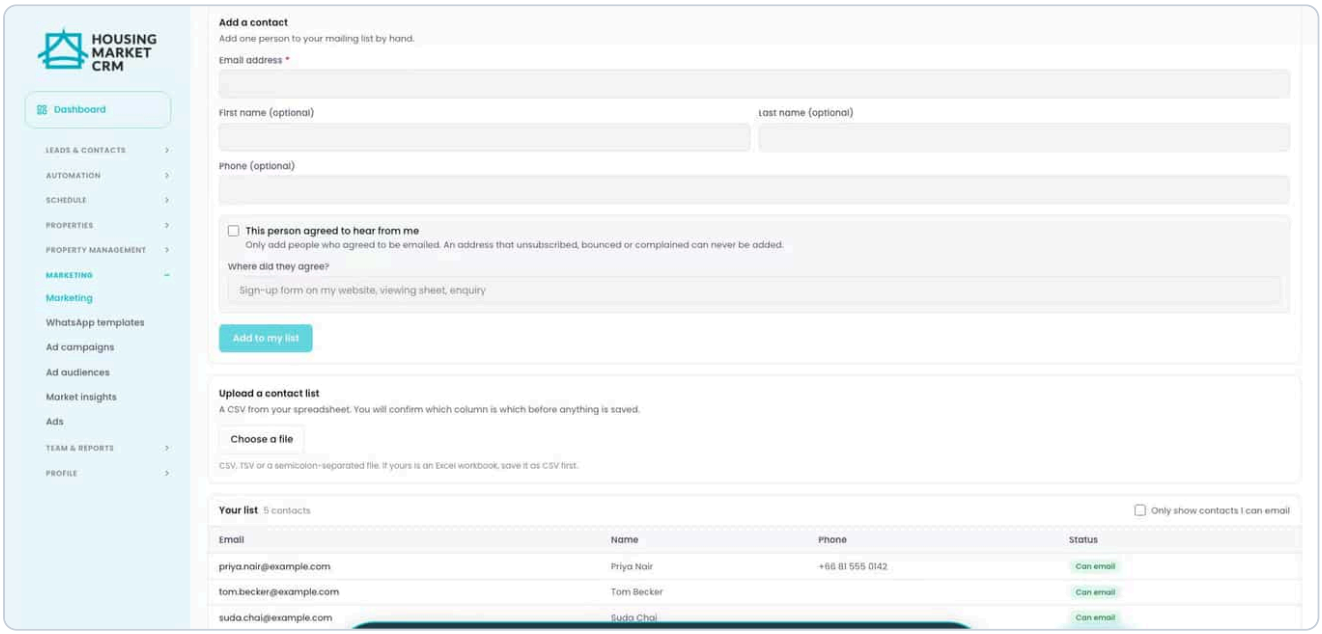
Şekil 46.3 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

4 Her kişi, neden e-posta gönderilebileceğini veya gönderilemeyeceğini gösterir.



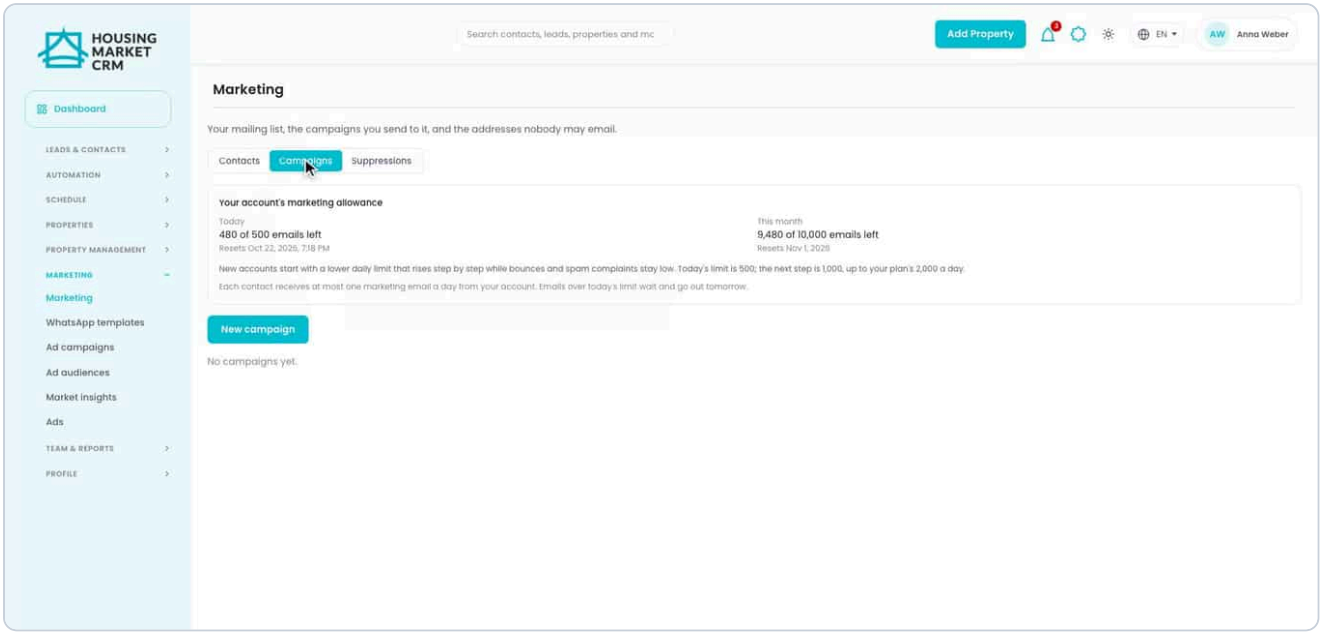
Şekil 46.4 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

5 İzin yoksa veya abonelikten çıkıldıysa kimseye e-posta gönderilmez.



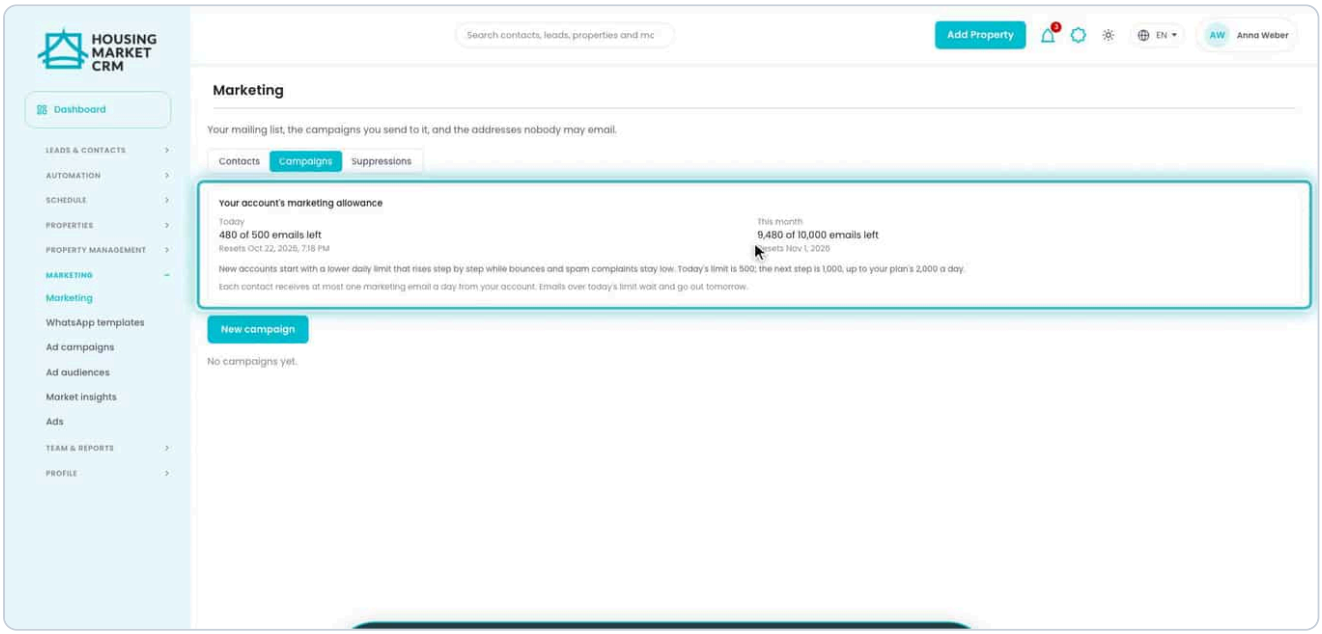
Şekil 46.5 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

6 Campaigns sekmesini açın.



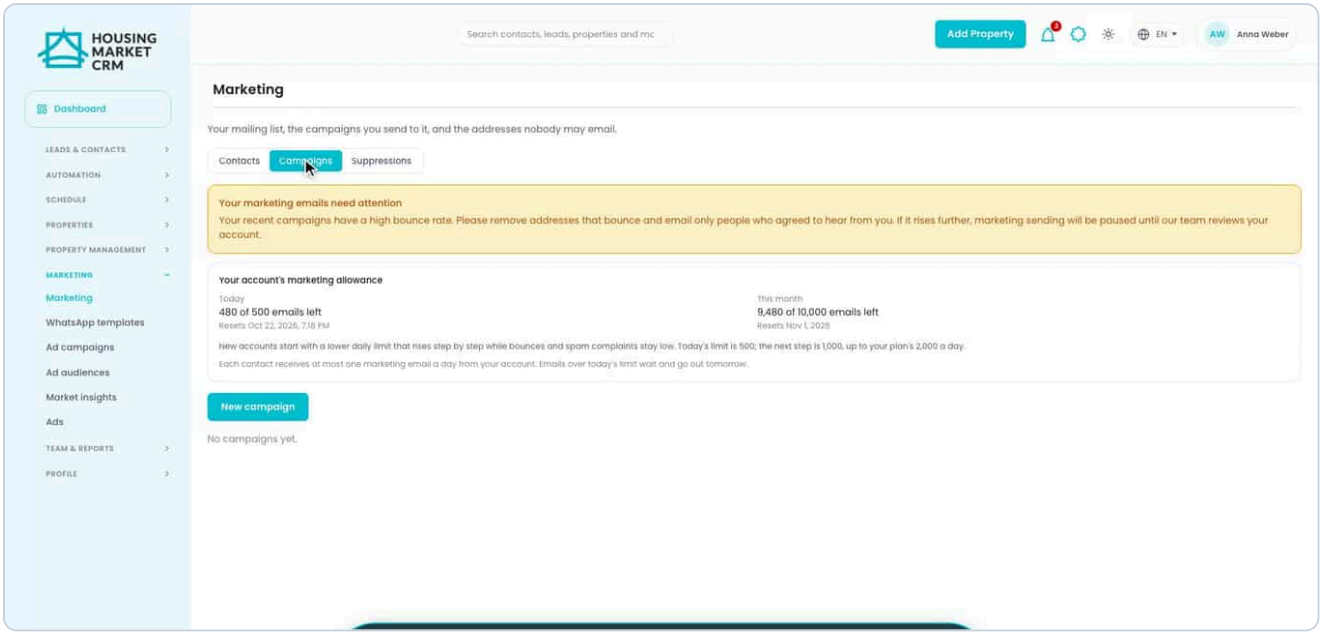
Şekil 46.6 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

7 Gönderim hakkınız, kaç e-posta daha gönderebileceğinizi gösterir.



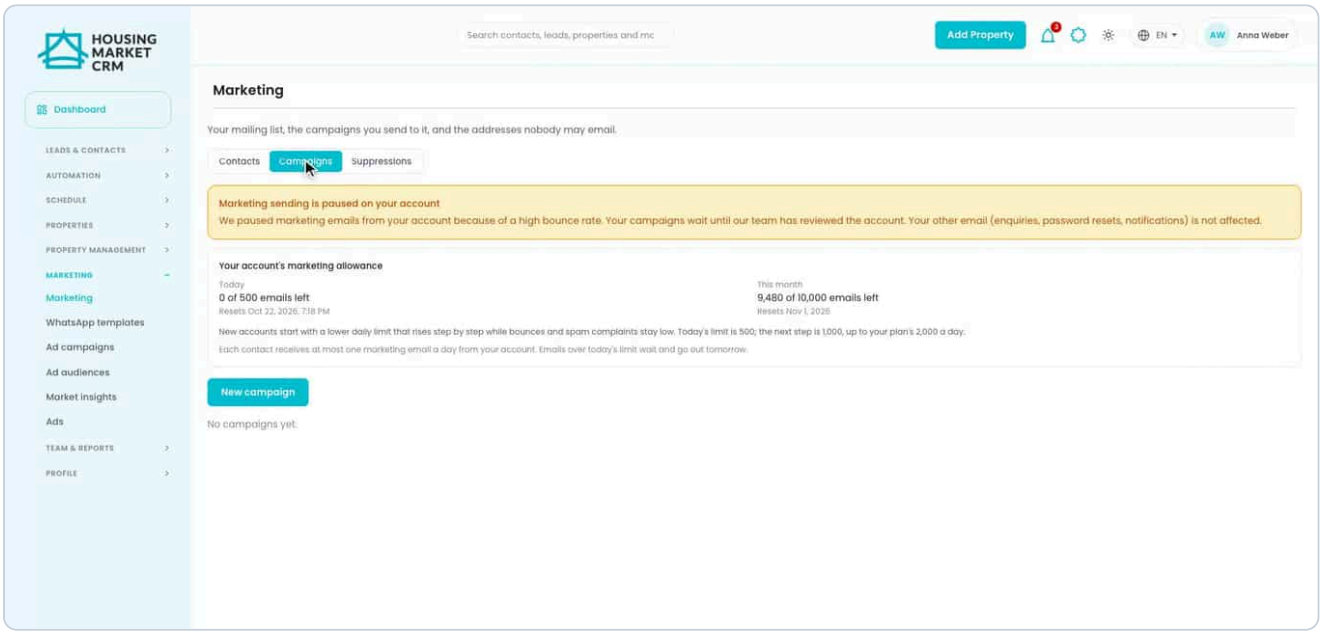
Şekil 46.7 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

8 Yeni hesaplar daha düşük başlar, limit adım adım yükselir.



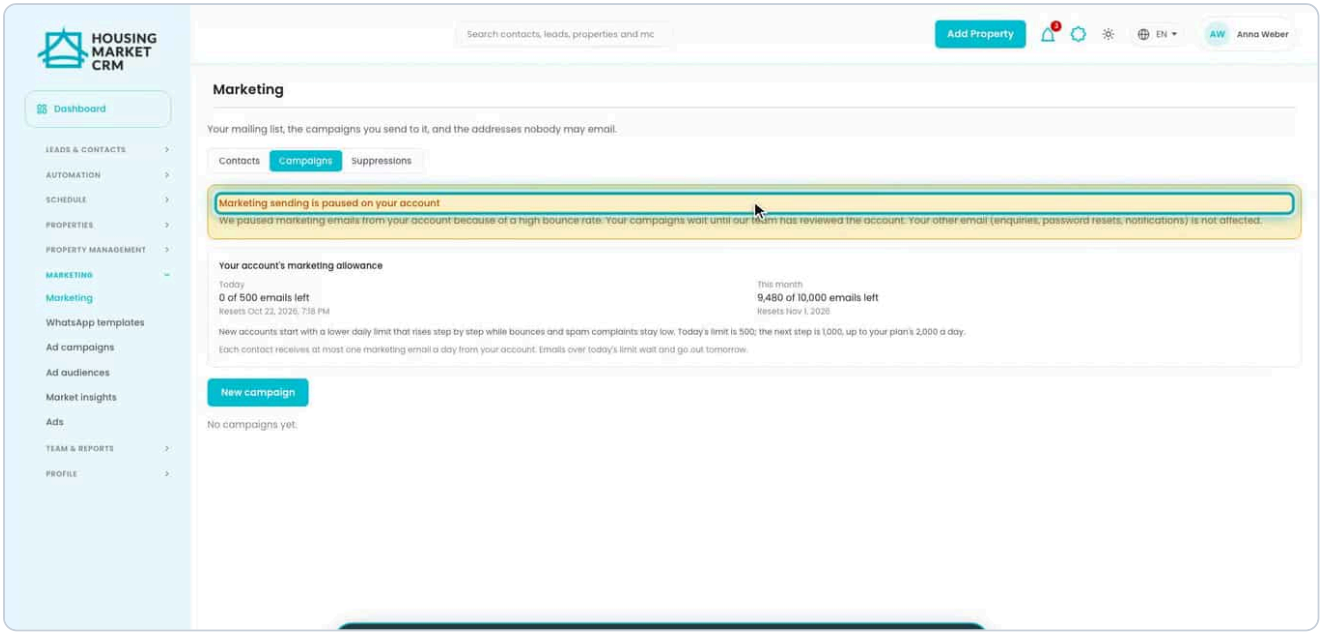
Şekil 46.8 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

9 Yüksek geri dönüş veya şikâyet oranı uyarı getirir.



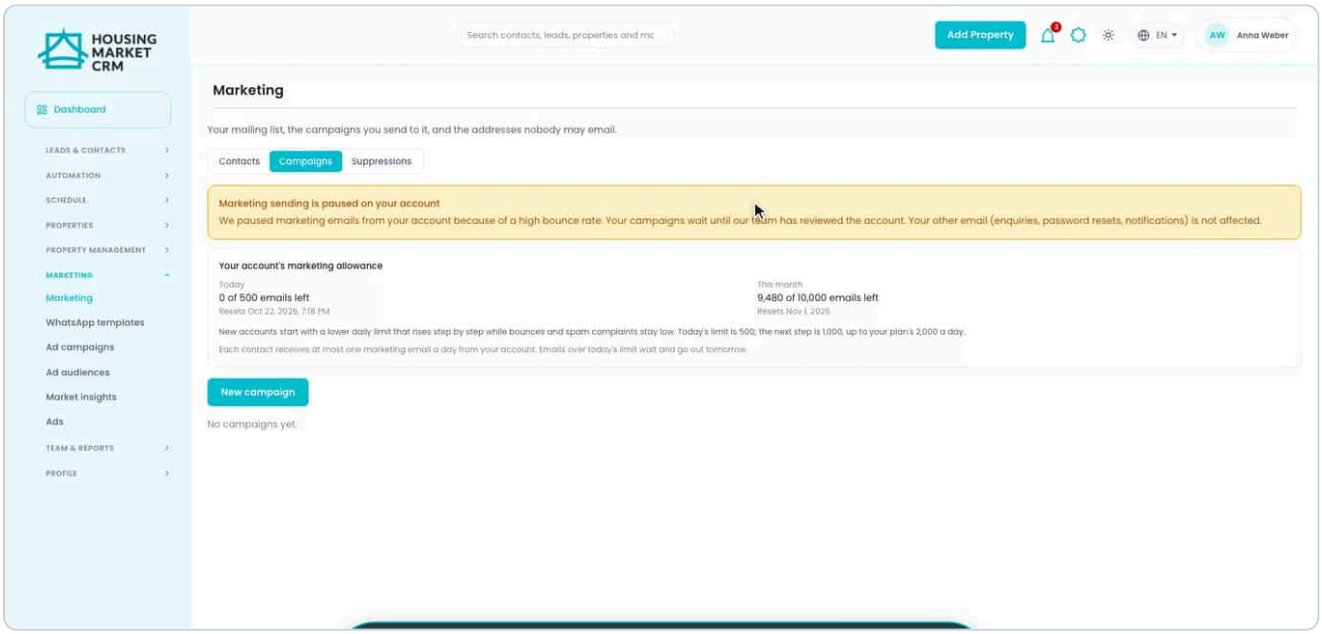
Şekil 46.9 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

10 Daha da yükselirse pazarlama, ekip inceleyene kadar duraklatılır.



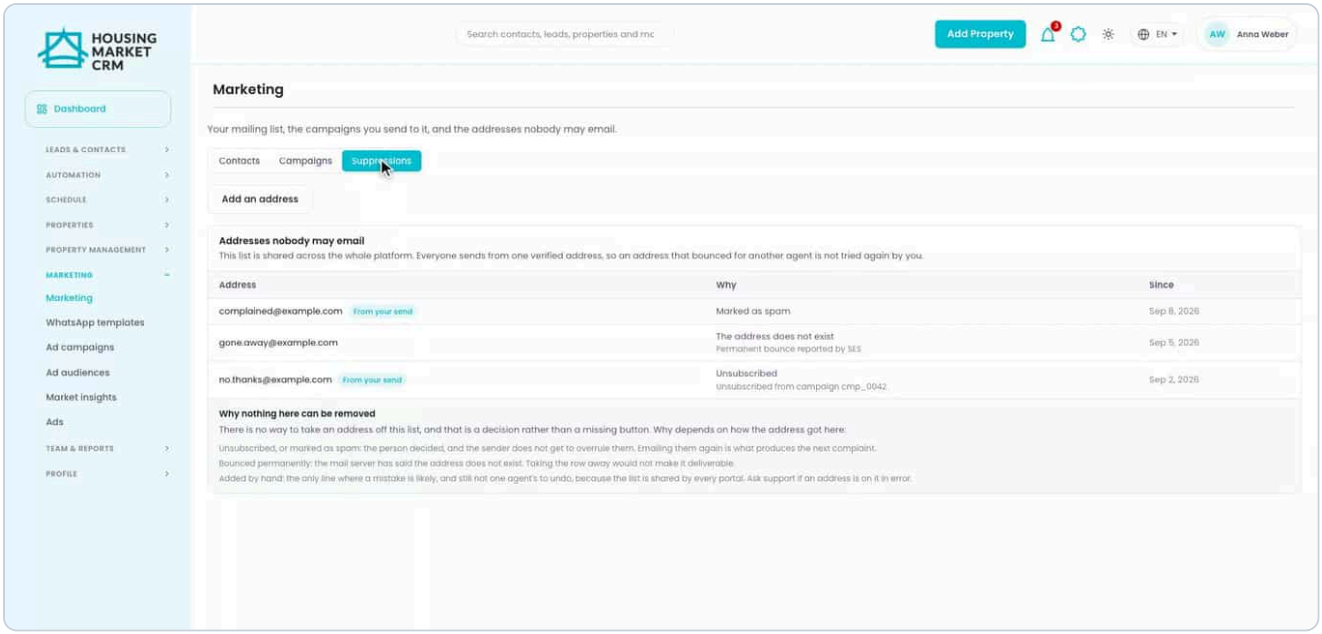
Şekil 46.10 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

11 Talepler, parola sıfırlamaları ve bildirimler çalışmaya devam eder.



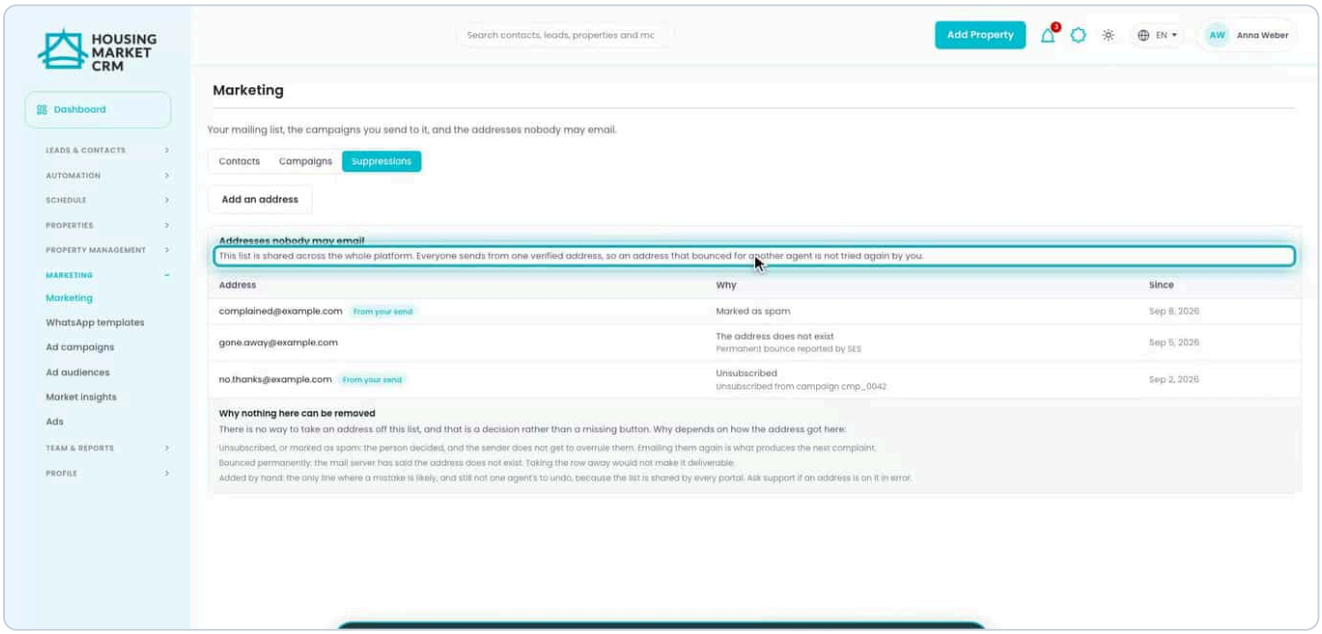
Şekil 46.11 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

12 Engellenenler sekmesini açın.



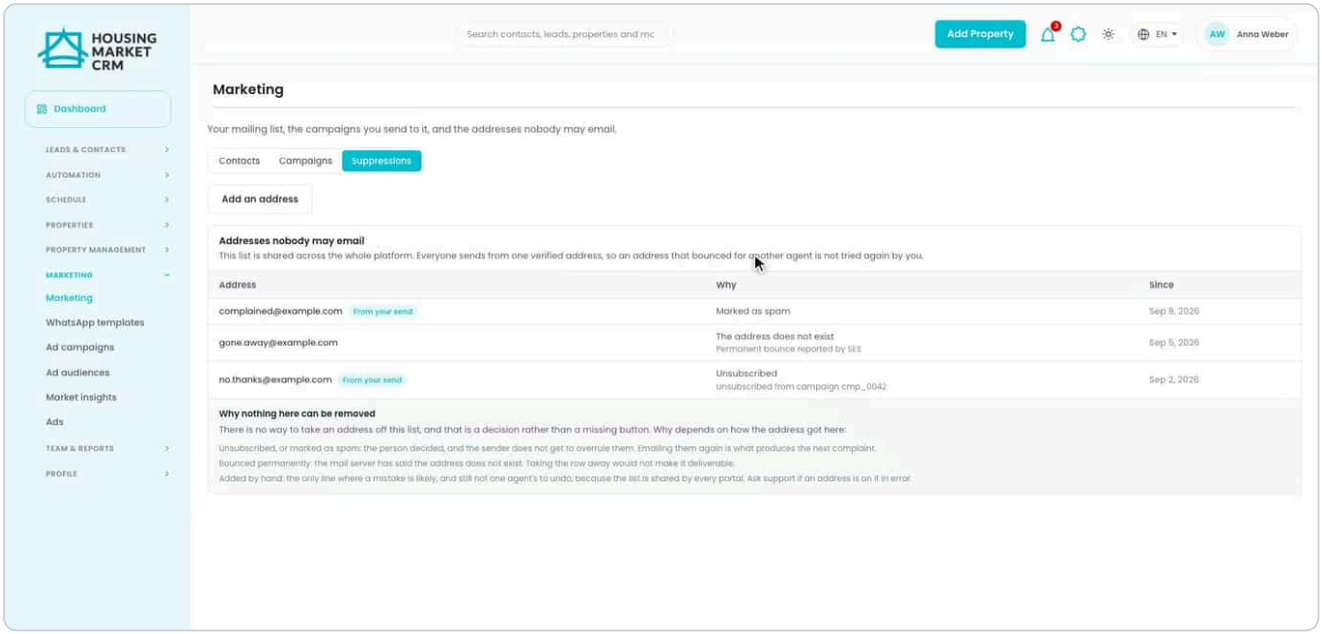
Şekil 46.12 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

13 Geri dönen, şikâyet edilen veya abonelikten çıkan adresler tüm emlak danışmanlarıyla paylaşılır.



Şekil 46.13 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

14 Bu adreslere bir daha hiç kimse e-posta gönderemez.



Şekil 46.14 · Ekran kaydı: 21 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Kişilerime nasıl e-posta kampanyası gönderirim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
İlgiyi canlı tutma nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-does-nurture-work

KISIM 5

AI Autopilot (eklenti)

47 AI Autopilot'u başlatın

48 AI Autopilot'u kurun

49 AI Autopilot yanıtlarını onaylayın

50 AI Autopilot'un potansiyel müşteri hakkında bildikleri

51 Devir ve sabah özeti

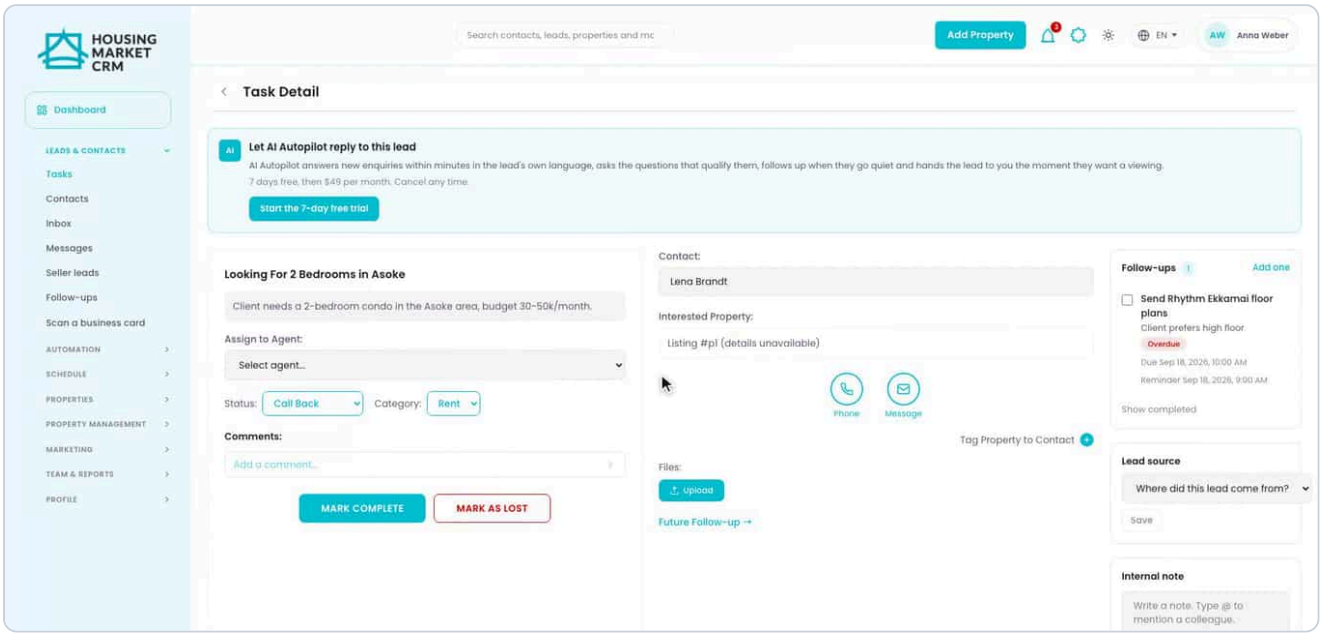
47 BÖLÜM 47

AI Autopilot'u başlatın

AI Autopilot eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

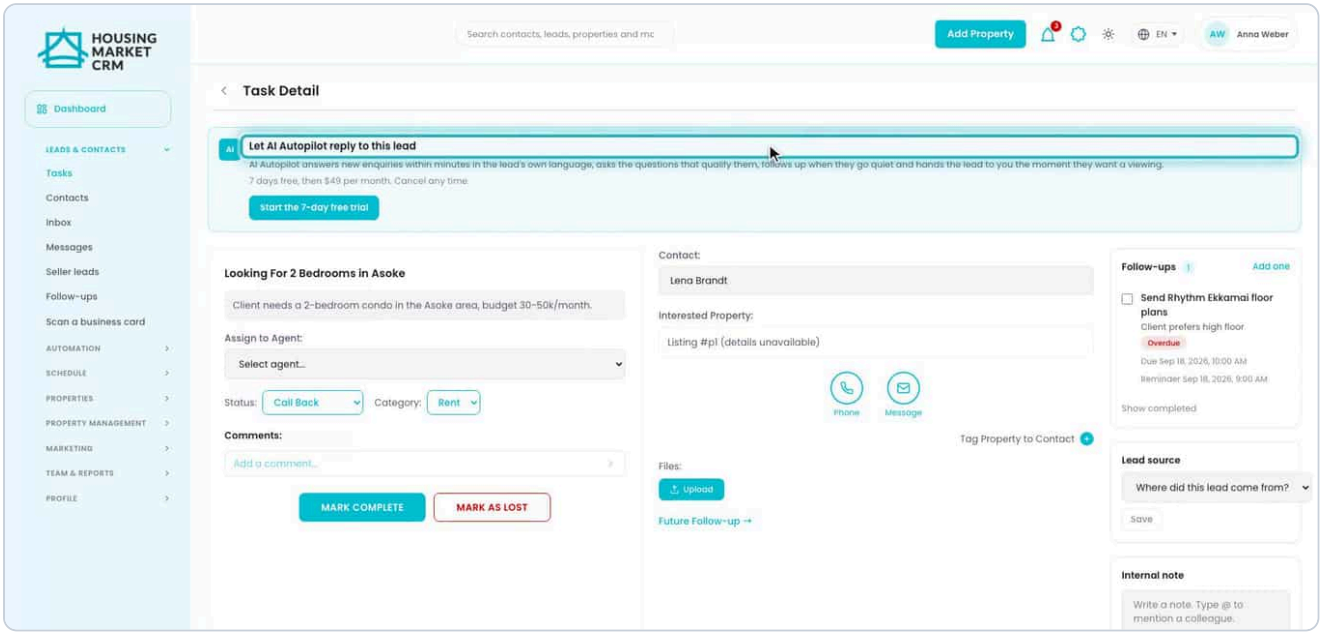
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM'de bir potansiyel müşteriyi açın.



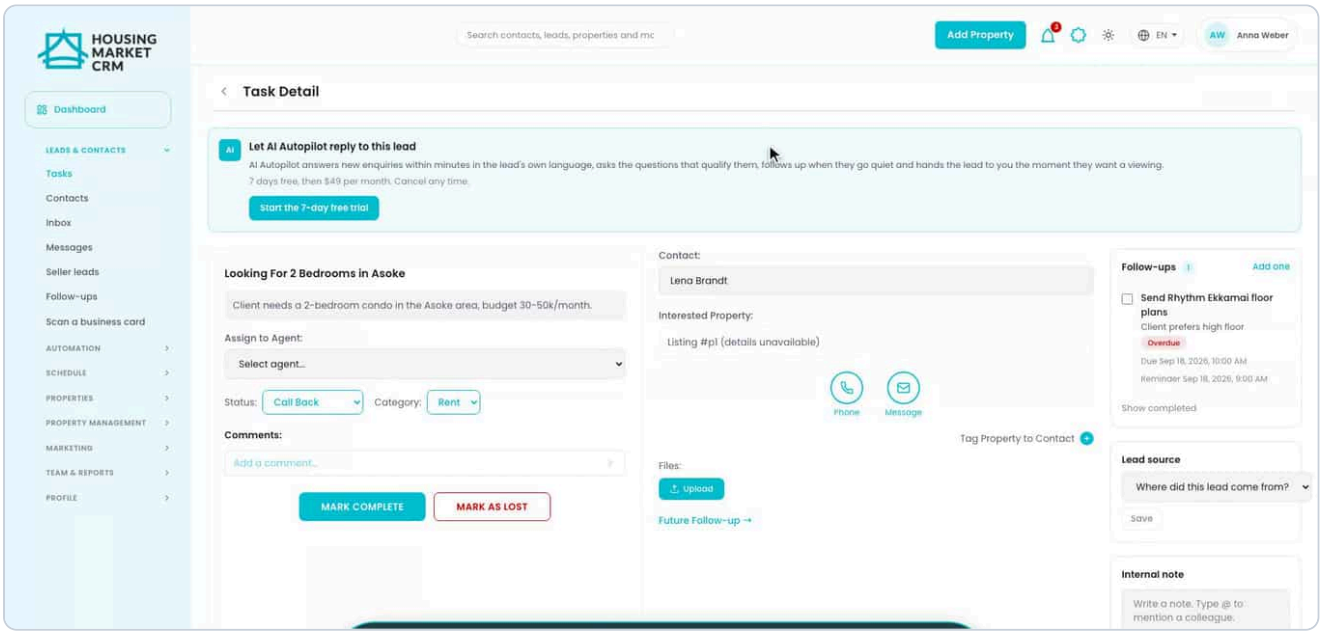
Şekil 47.1 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

2 AI Autopilot bu potansiyel müşteriye sizin adınıza yanıt vermeyi önerir.



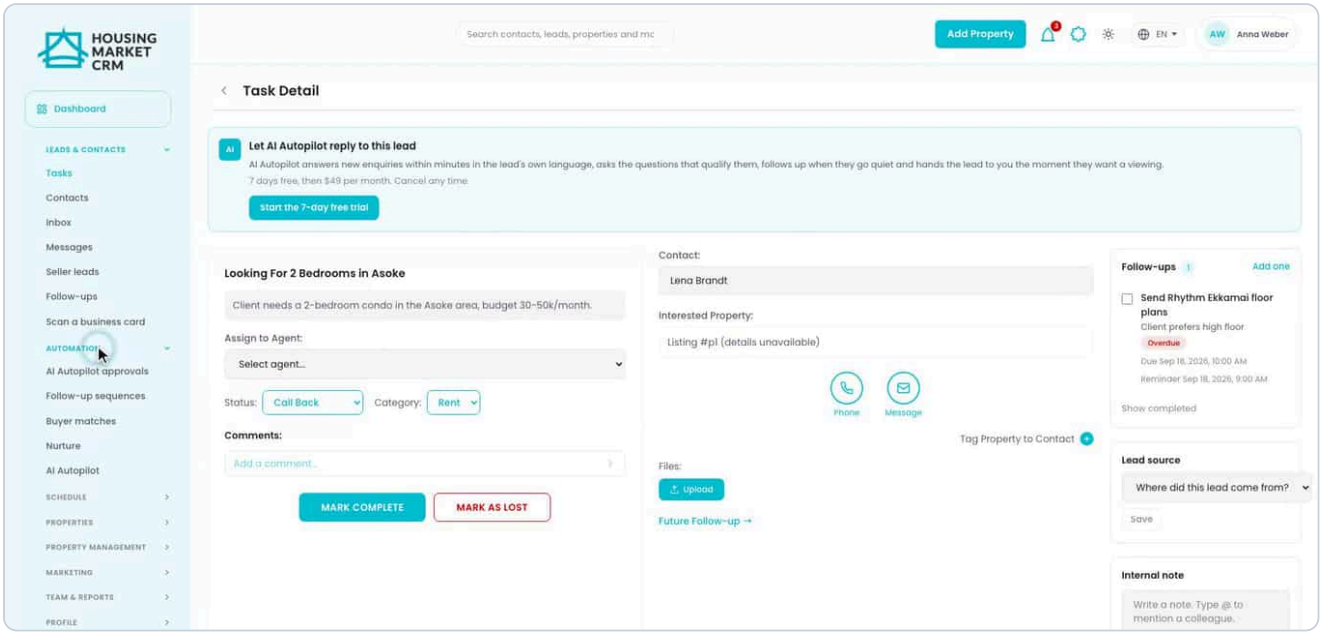
Şekil 47.2 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

3 Dakikalar içinde, potansiyel müşterinin kendi dilinde ilk yanıt.



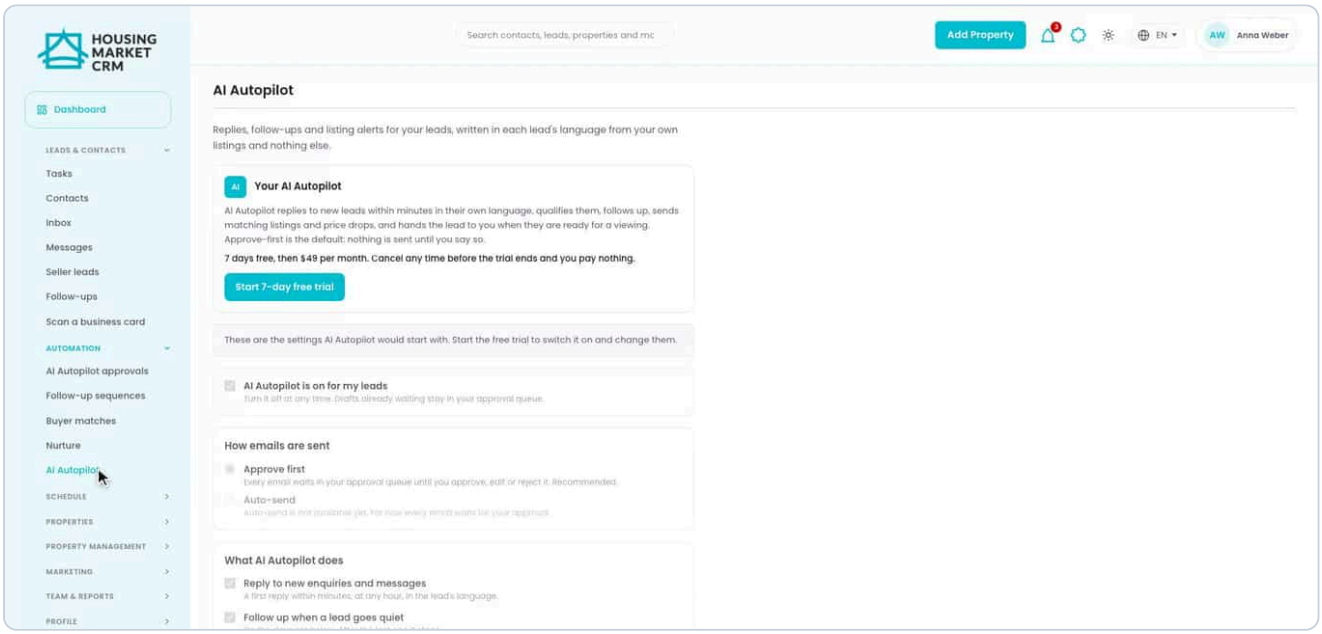
Şekil 47.3 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

4 Sol menüden "Otomasyon"u açın.



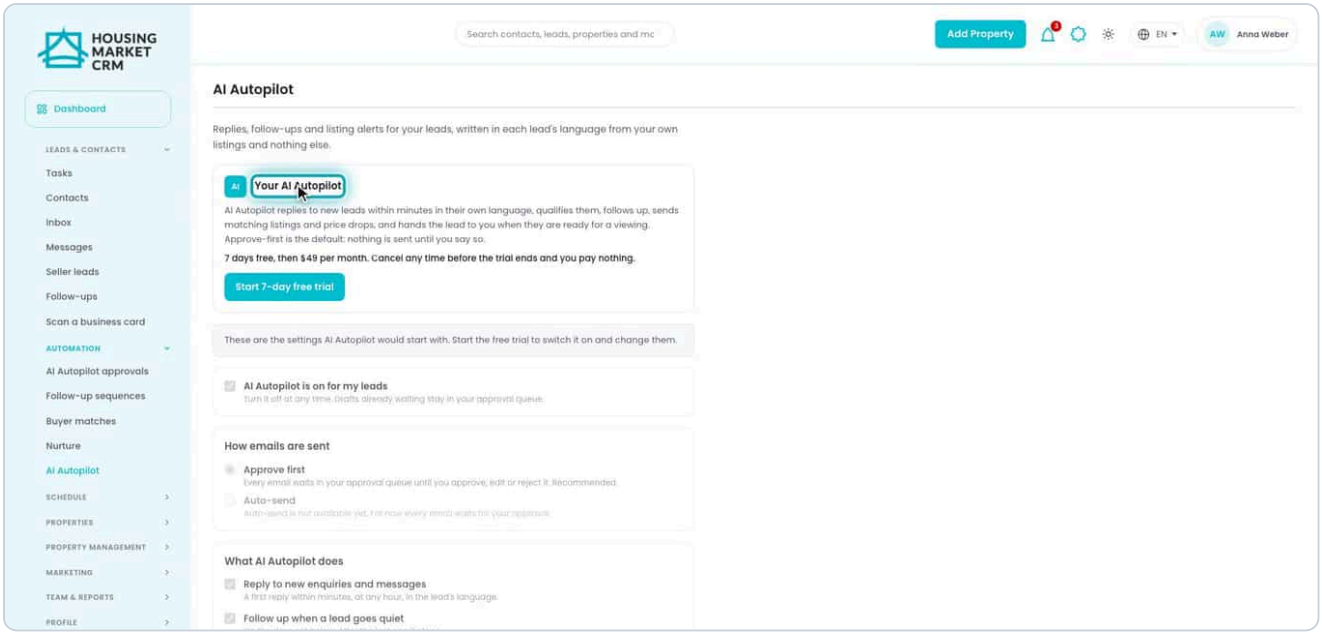
Şekil 47.4 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

5 Sol menüden AI Autopilot'u açın.



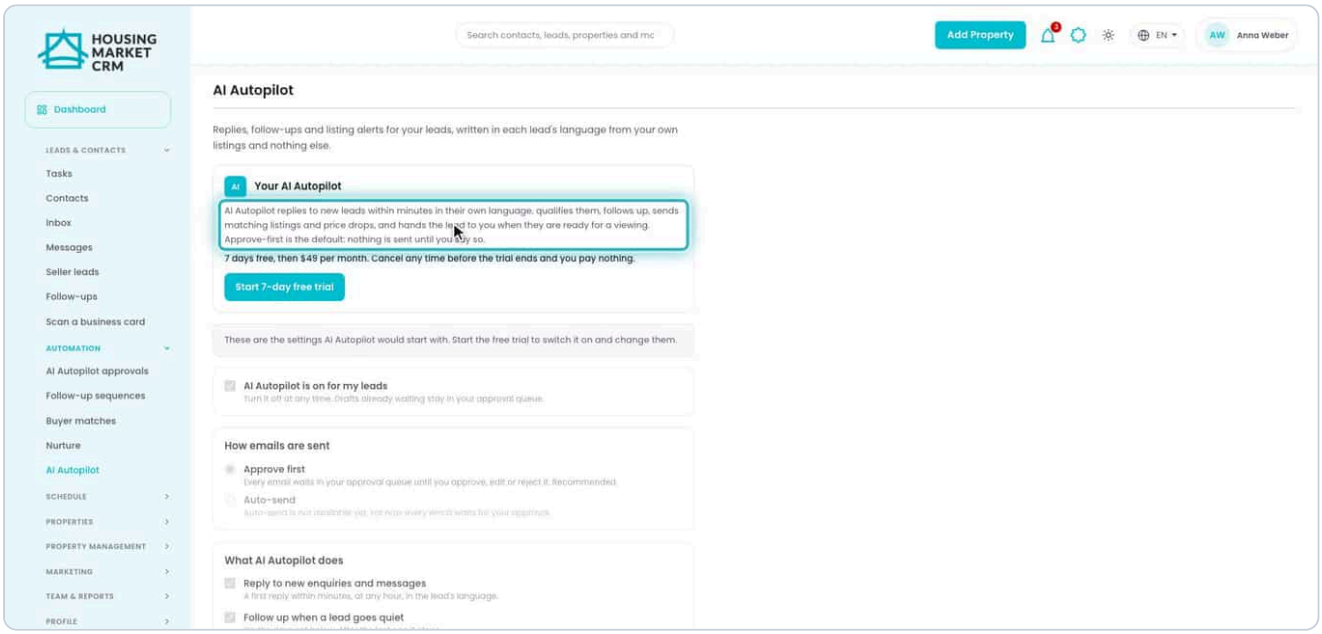
Şekil 47.5 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

6 Her planın üzerine eklenen bir ek hizmettir.



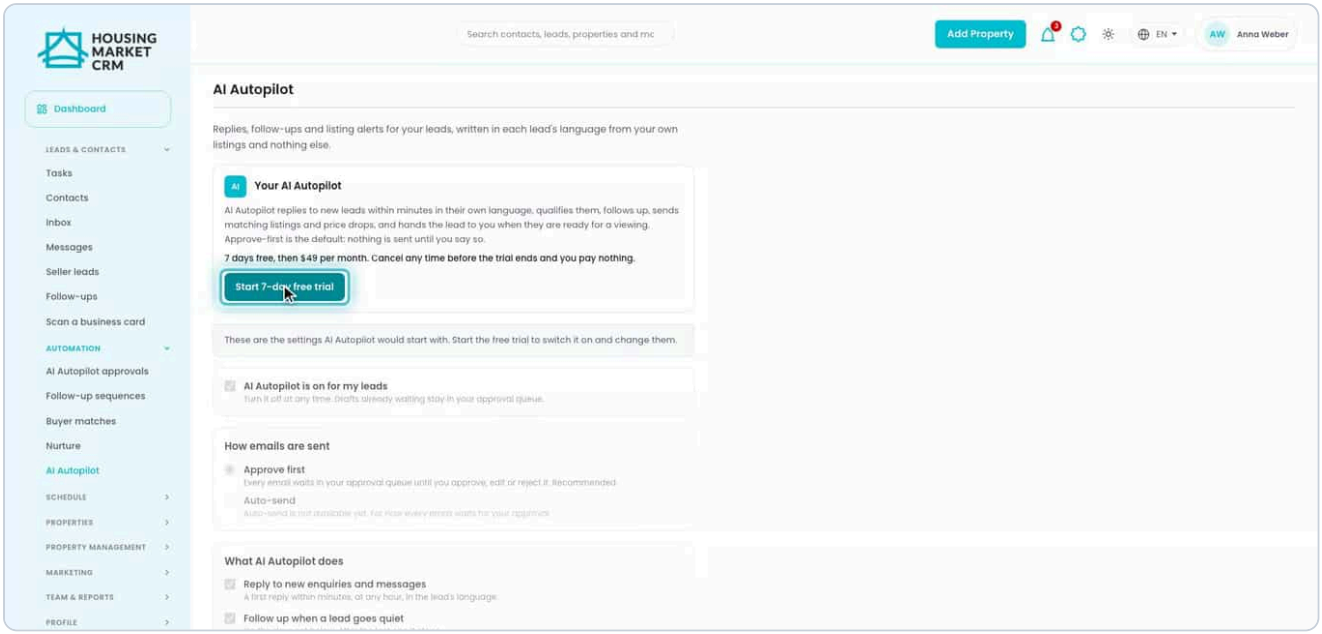
Şekil 47.6 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

7 Siz onaylamadan hiçbir şey gönderilmez.



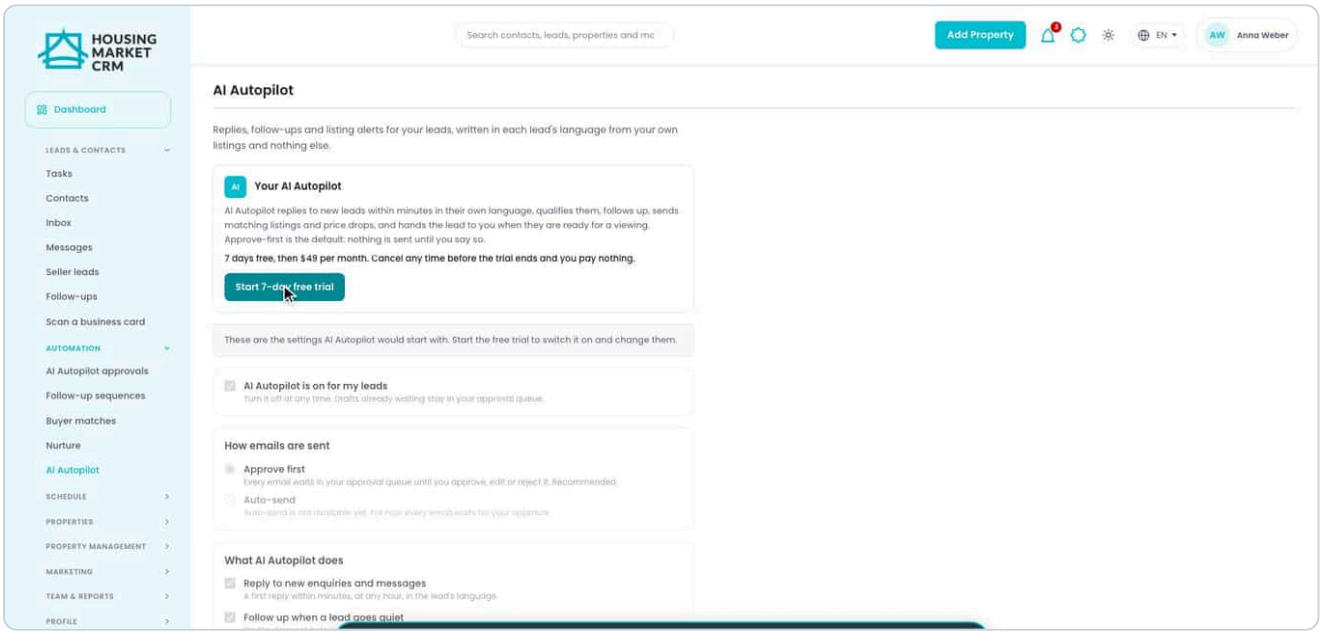
Şekil 47.7 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

8 7 gün ücretsiz, sonra ayda 49 USD. Dilediğiniz zaman iptal edin.



Şekil 47.8 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

9 Aşağıdaki ayarlar nasıl başlayacağını gösterir. Etkinleştirdikten sonra değiştirirsiniz.



Şekil 47.9 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM kimler için tasarlandı?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

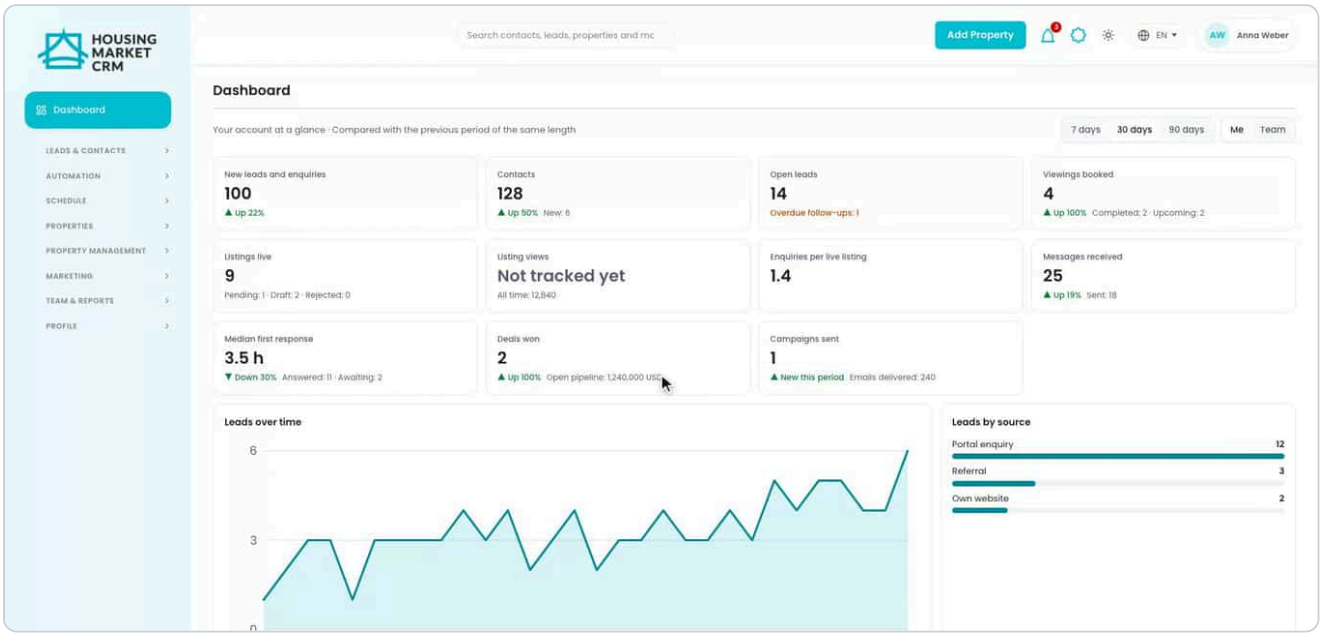
48 BÖLÜM 48

AI Autopilot'u kurun

AI Autopilot eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

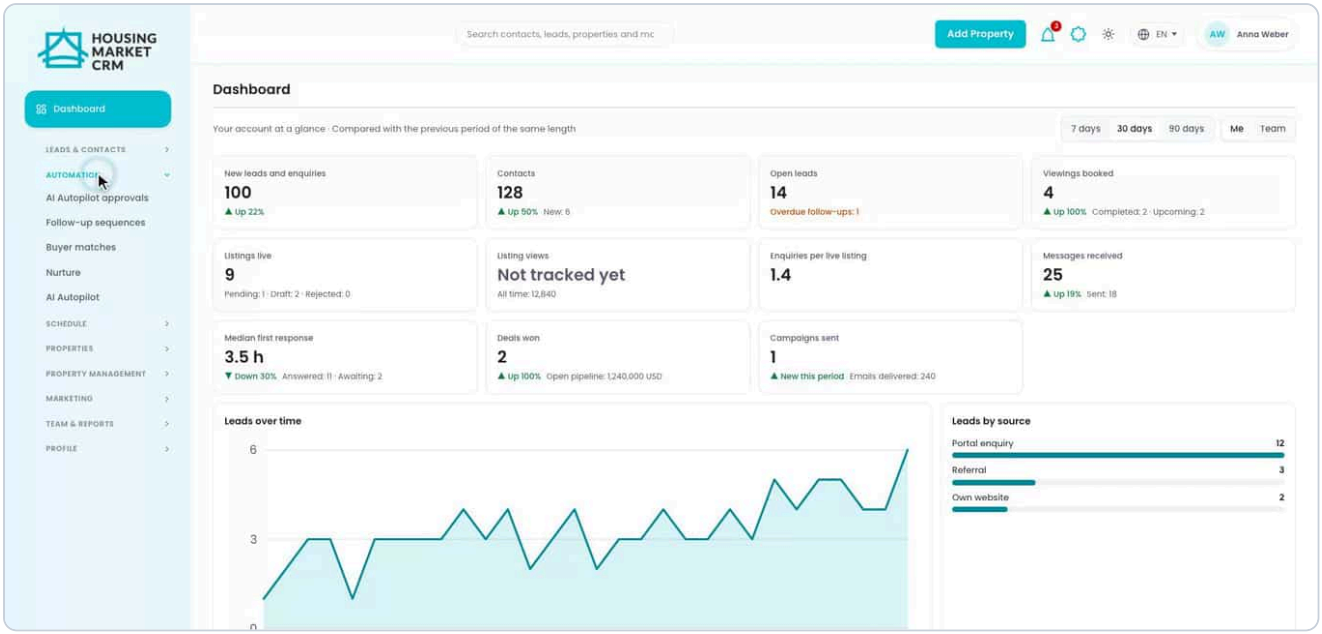
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



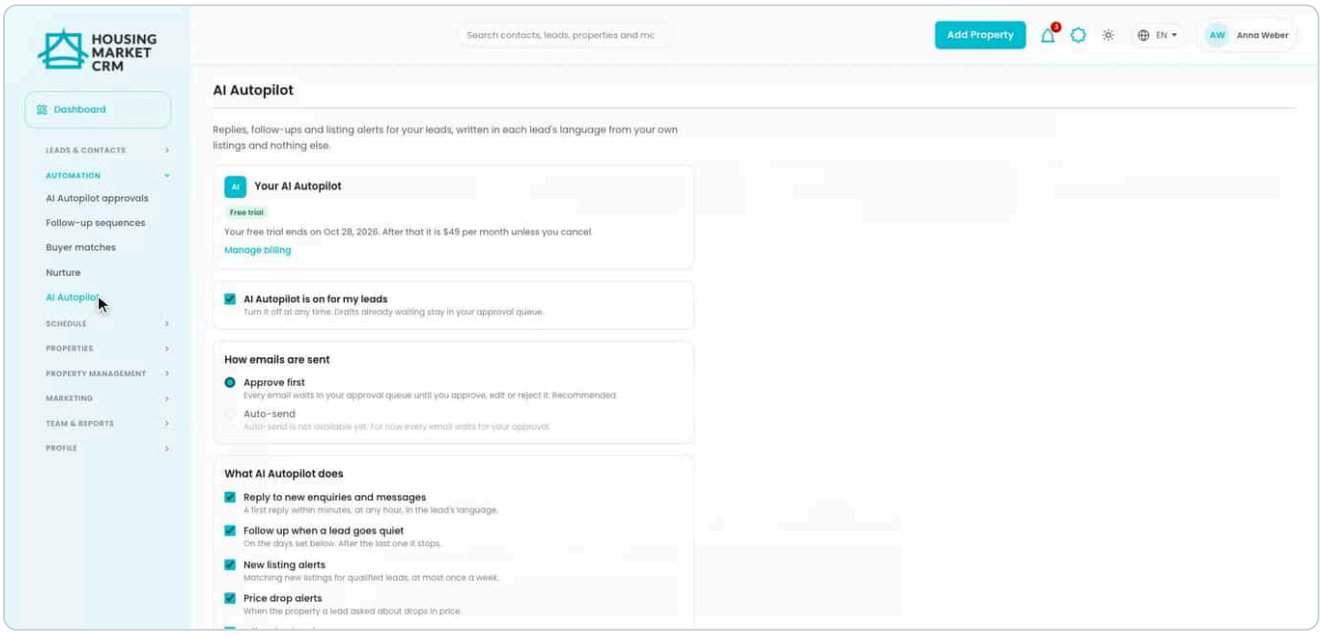
Şekil 48.1 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

2 Sol menüden "Otomasyon"u açın.



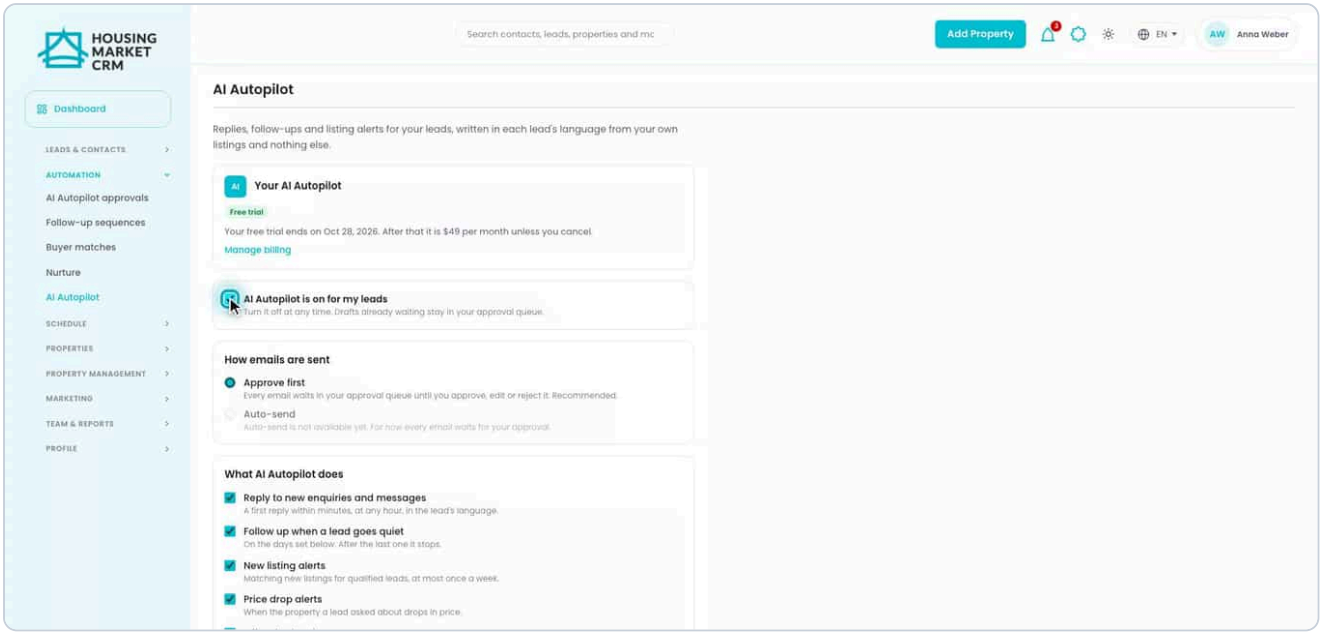
Şekil 48.2 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

3 Sol menüden AI Autopilot'a tıklayın.



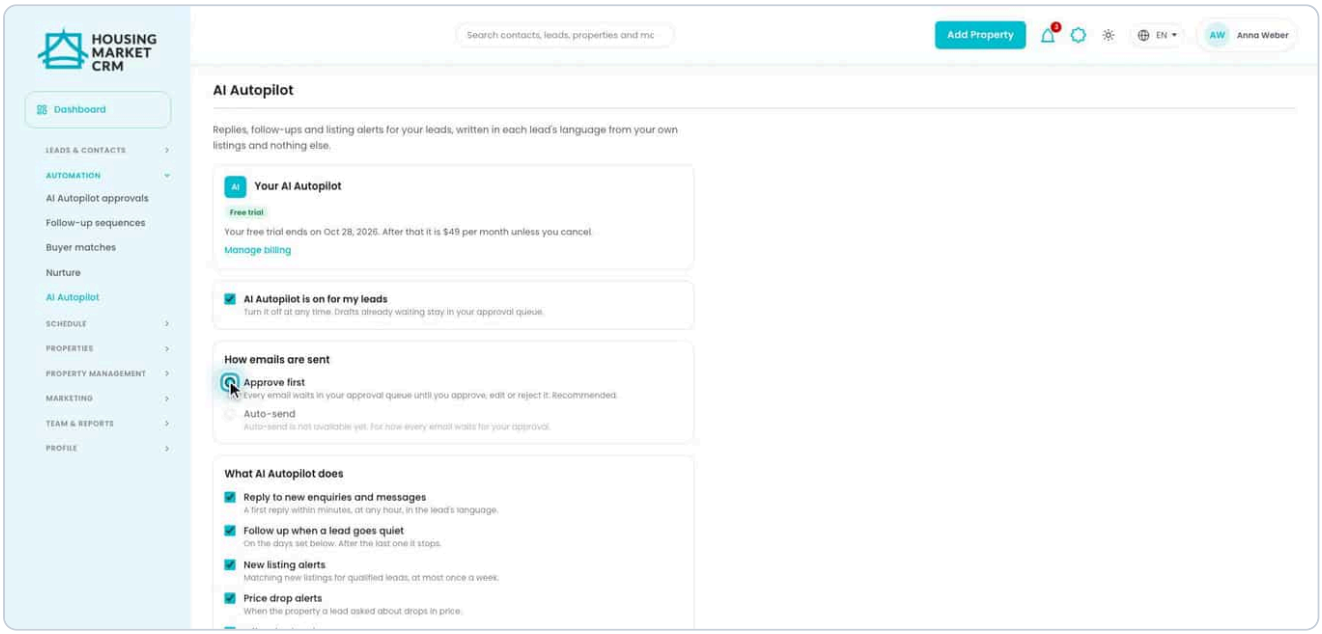
Şekil 48.3 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

4 Tek anahtar, potansiyel müşterileriniz için açar veya kapatır.



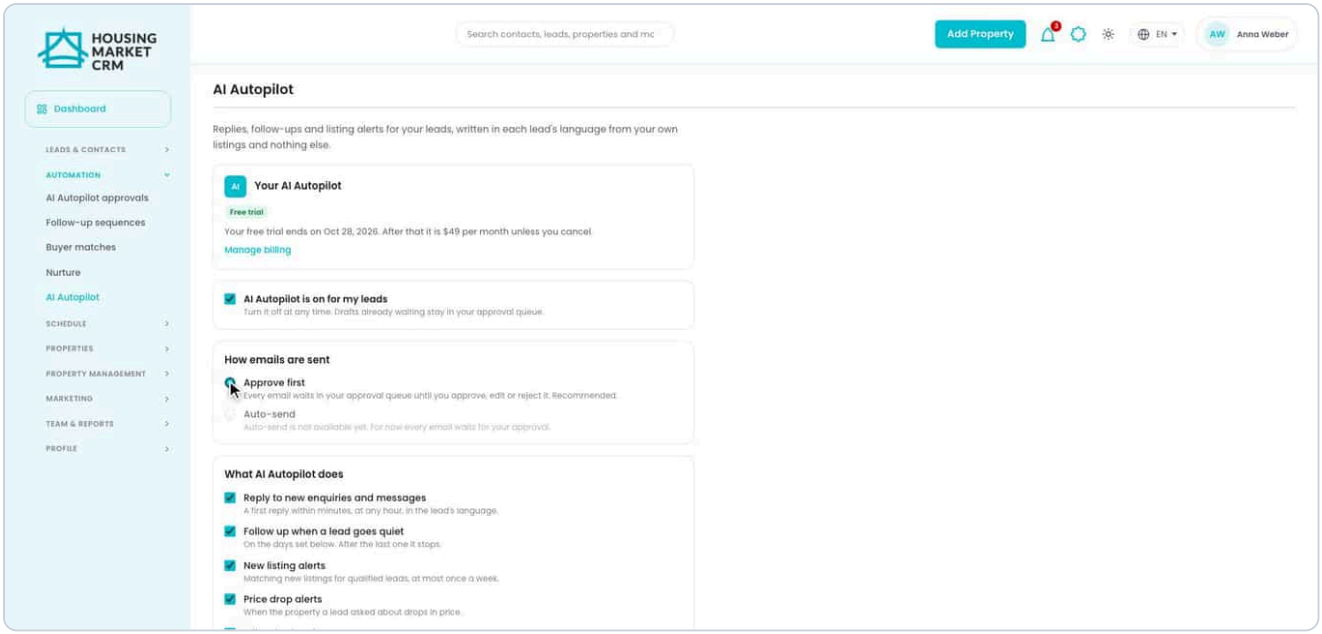
Şekil 48.4 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

5 Önce onay: her e-posta sizi bekler.



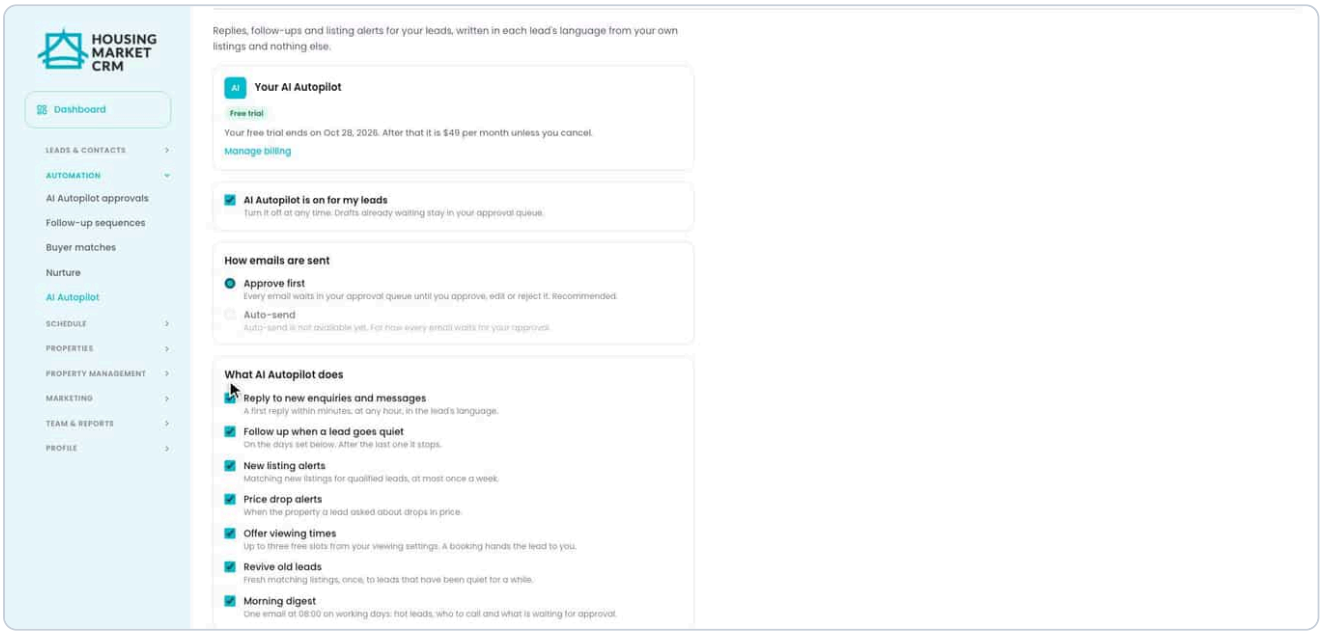
Şekil 48.5 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

6 Otomatik gönderim henüz kullanılamıyor.



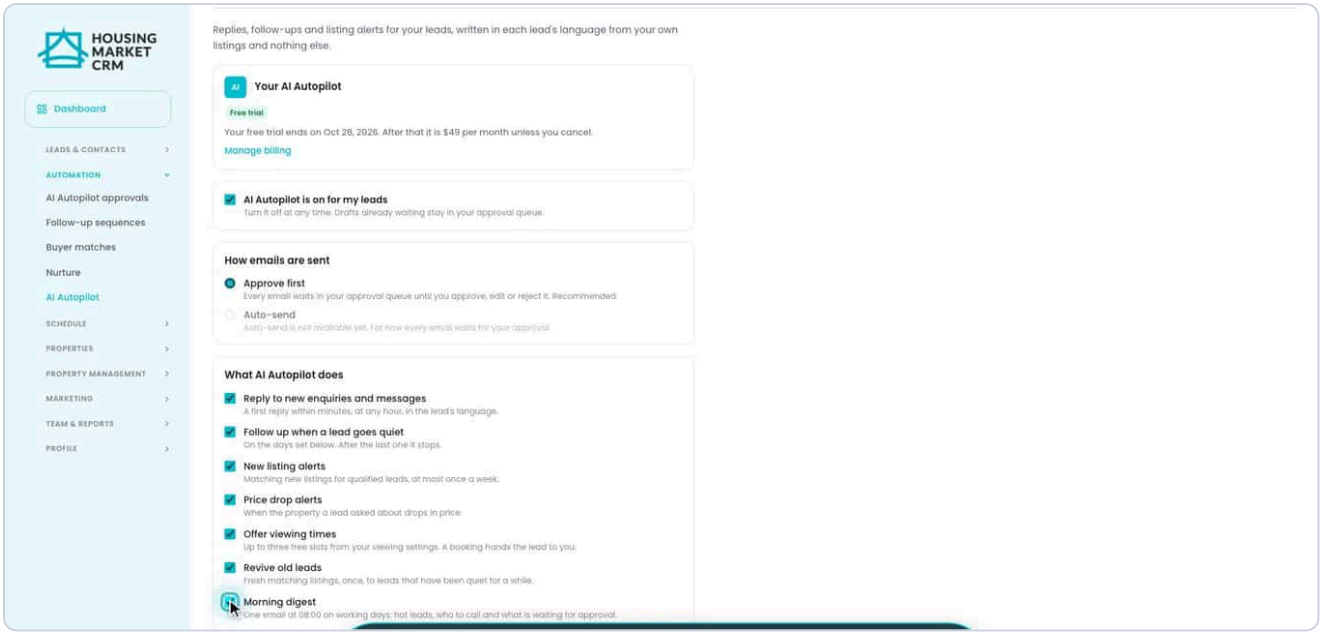
Şekil 48.6 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

7 Görevlerini seçin: yanıtlar, takipler, uyarılar, yer göstermeler.



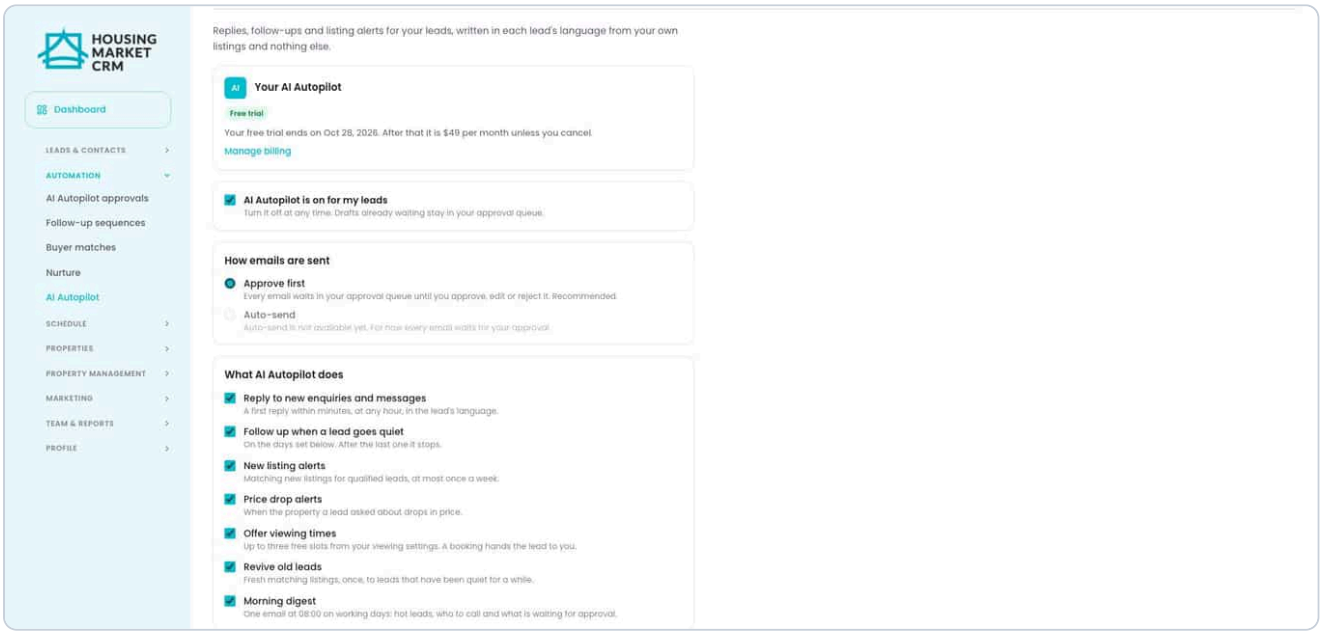
Şekil 48.7 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

8 Sabah özeti: iş günlerinde 08:00'de tek e-posta.



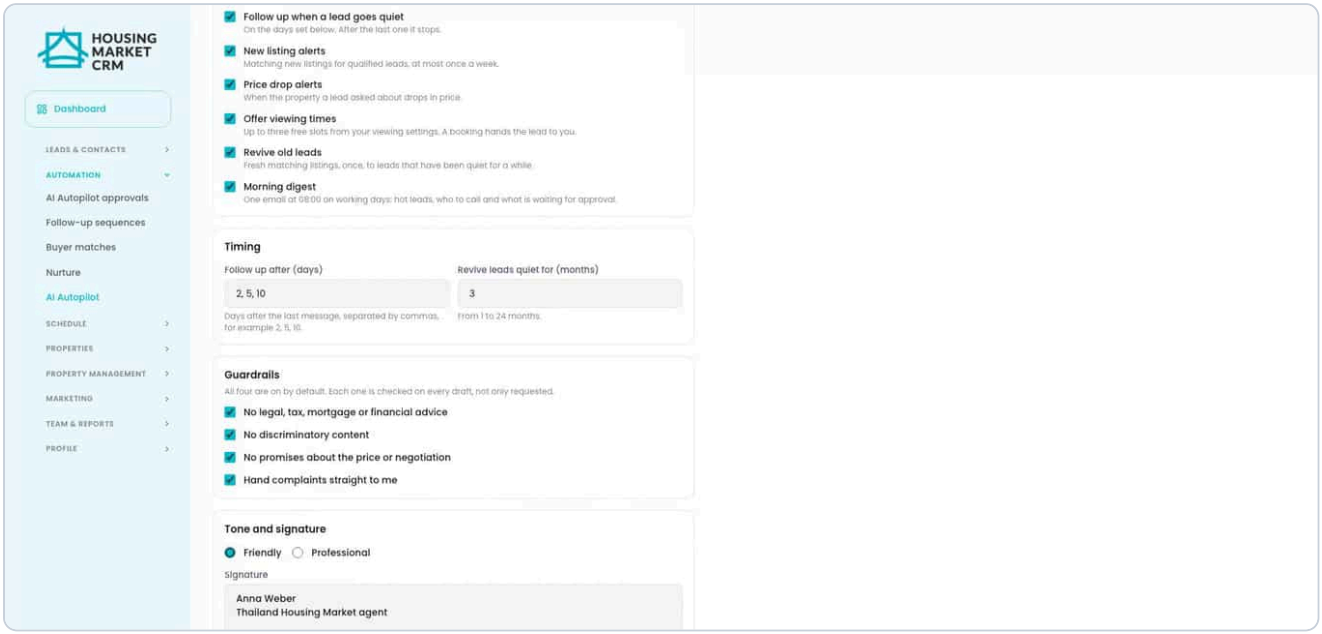
Şekil 48.8 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

9 2., 5. ve 10. günde takip eder, sonra durur.



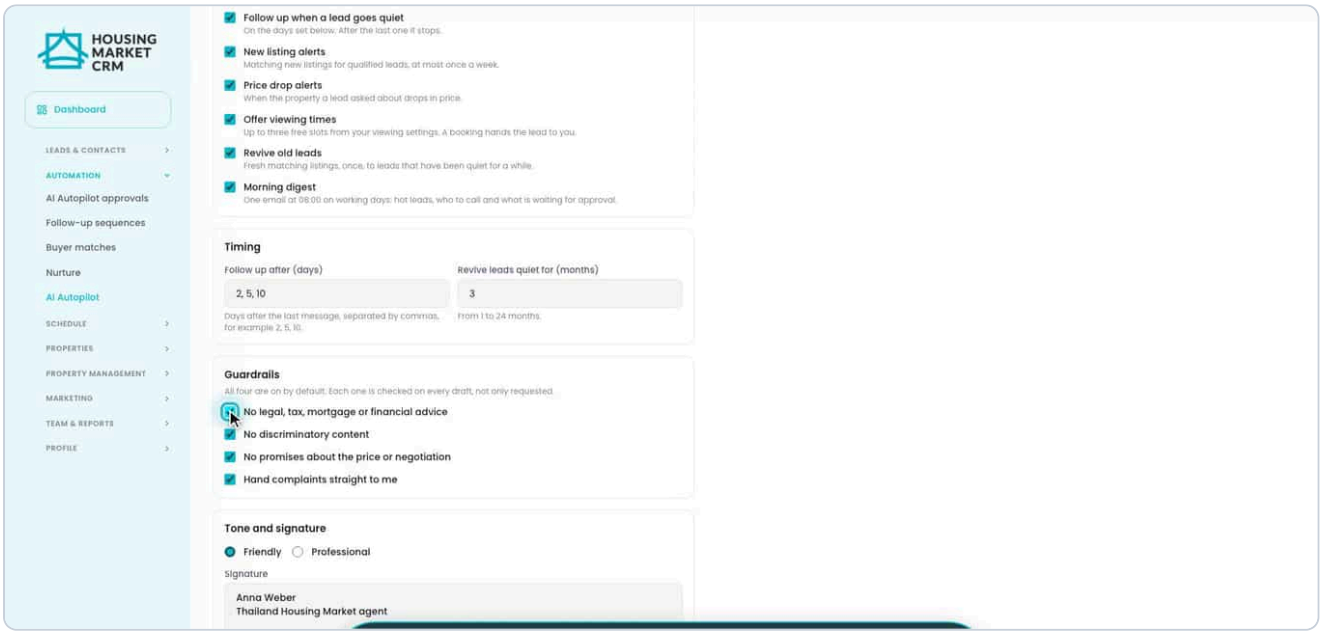
Şekil 48.9 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

10 Dört koruma kuralı, her taslakta denetlenir.



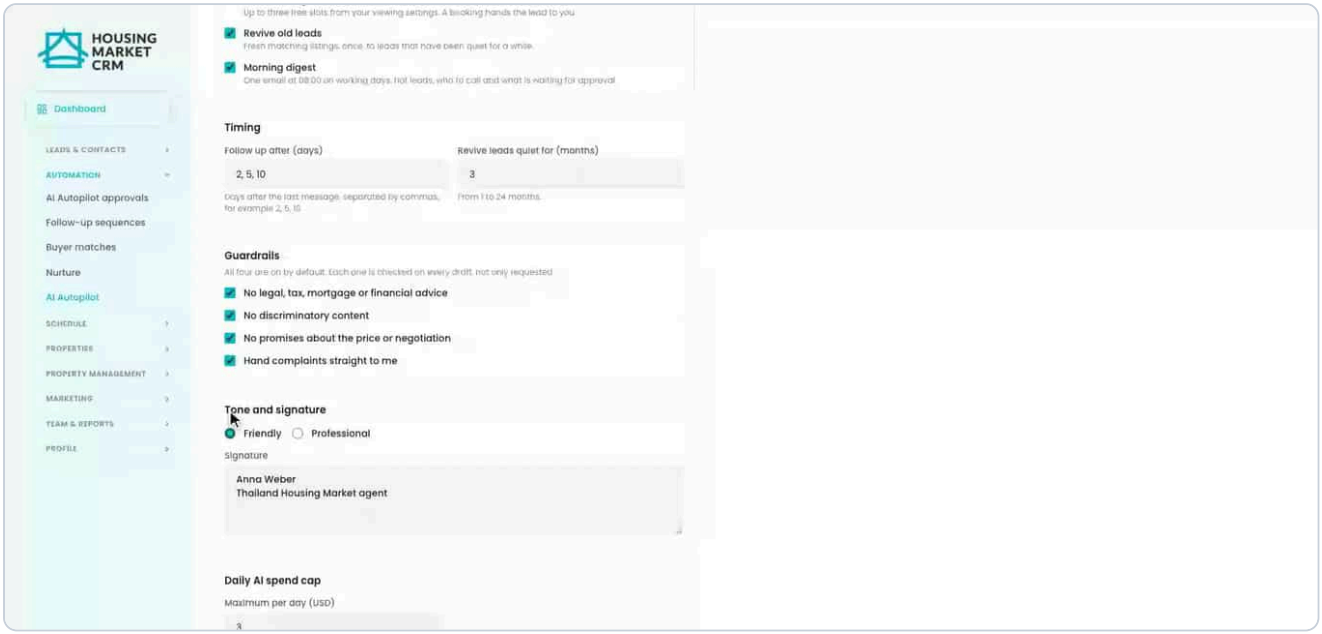
Şekil 48.10 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

11 Tavsiye yok, fiyat vaadi yok. Şikâyetler size gelir.



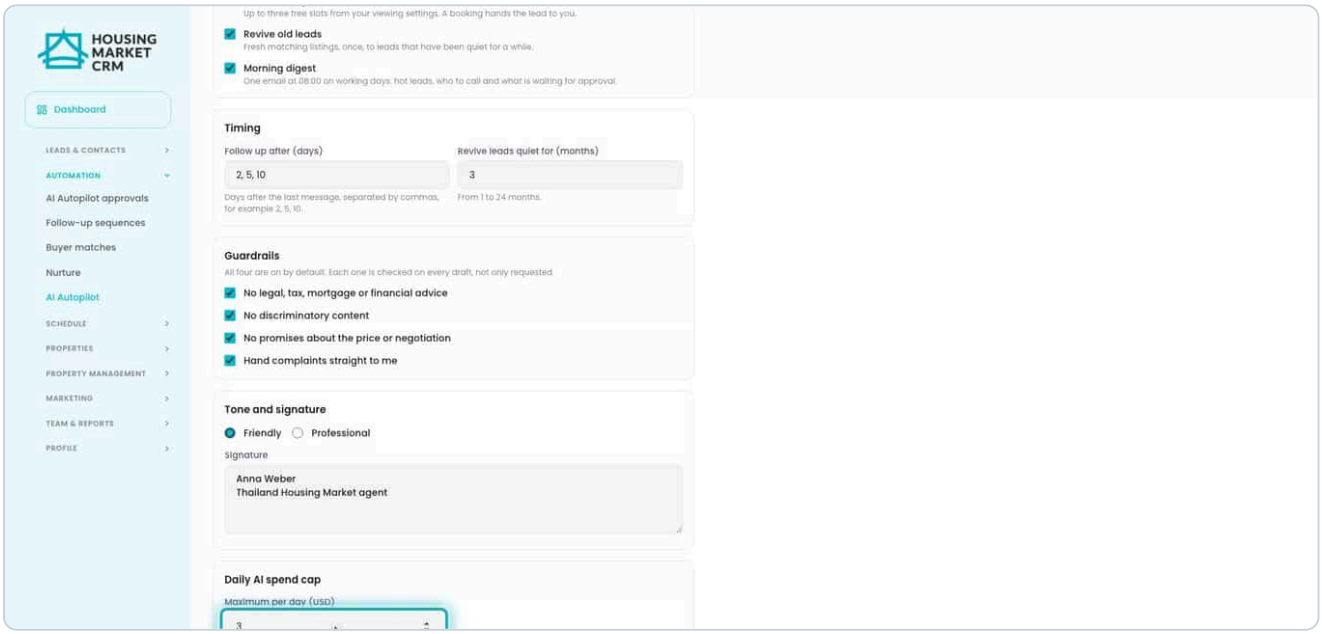
Şekil 48.11 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

12 Bir ton seçin ve imzanızı yazın.



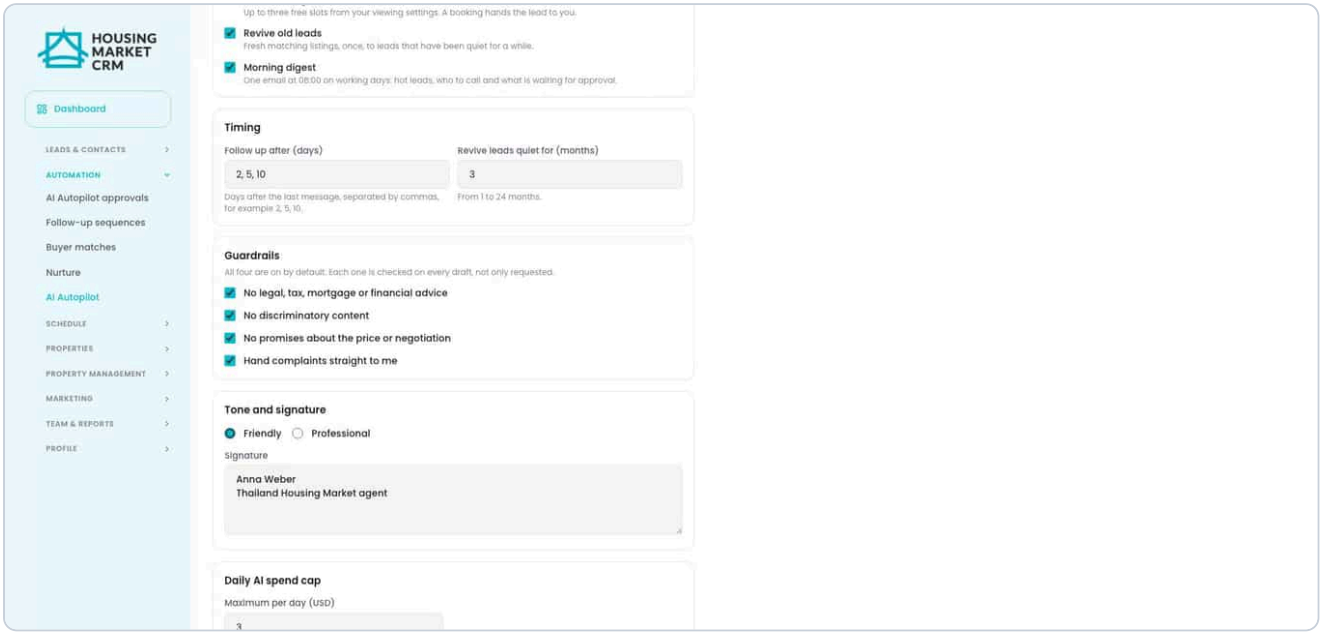
Şekil 48.12 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

13 Yapay zekânın harcayabileceği günlük üst sınır.



Şekil 48.13 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

14 Ayarları kaydet'e tıklayın.



Şekil 48.14 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

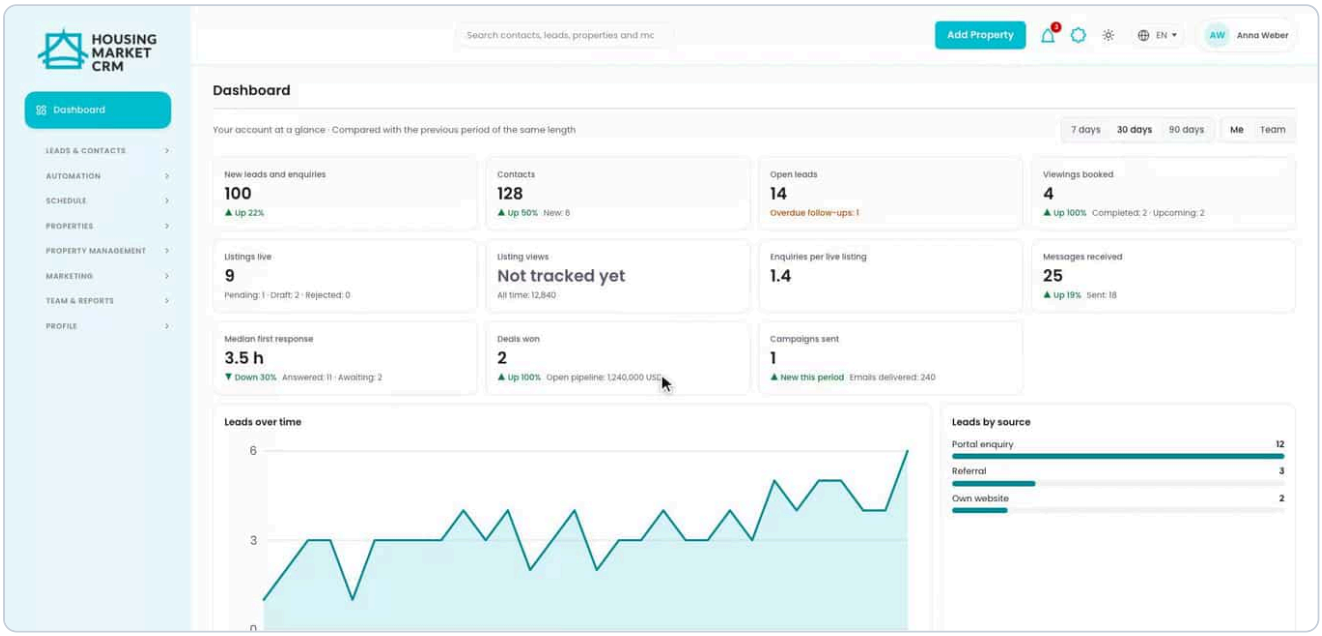
49 BÖLÜM 49

AI Autopilot yanıtlarını onaylayın

AI Autopilot eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

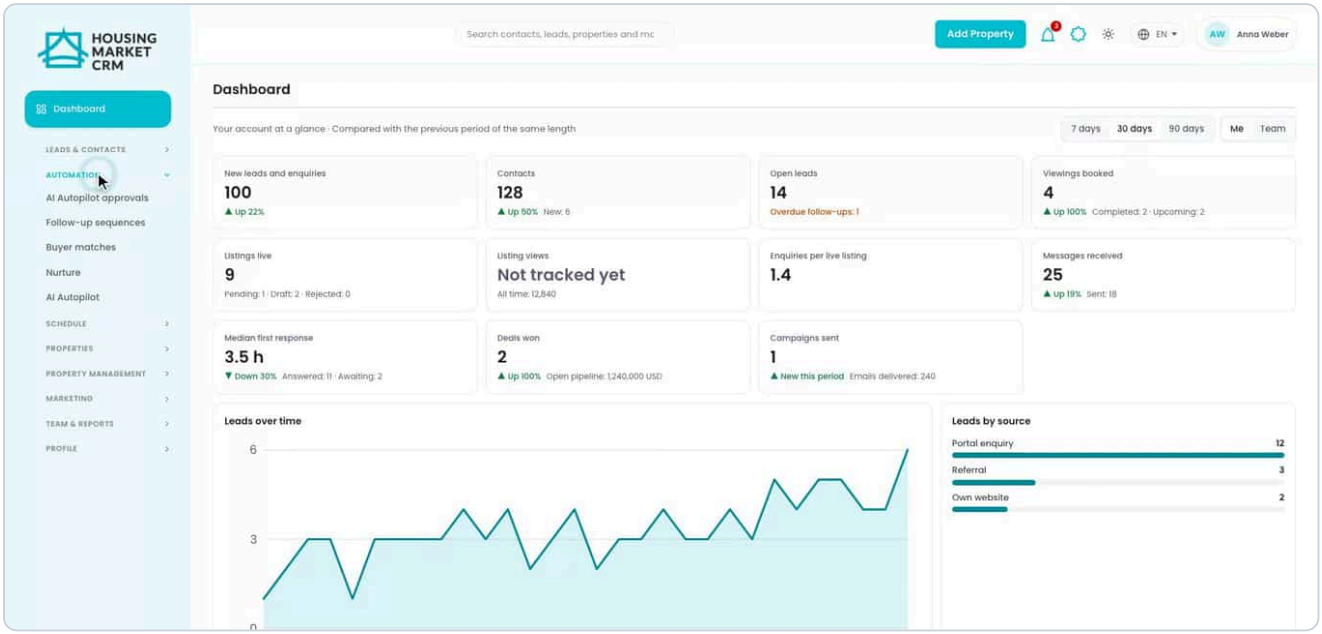
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



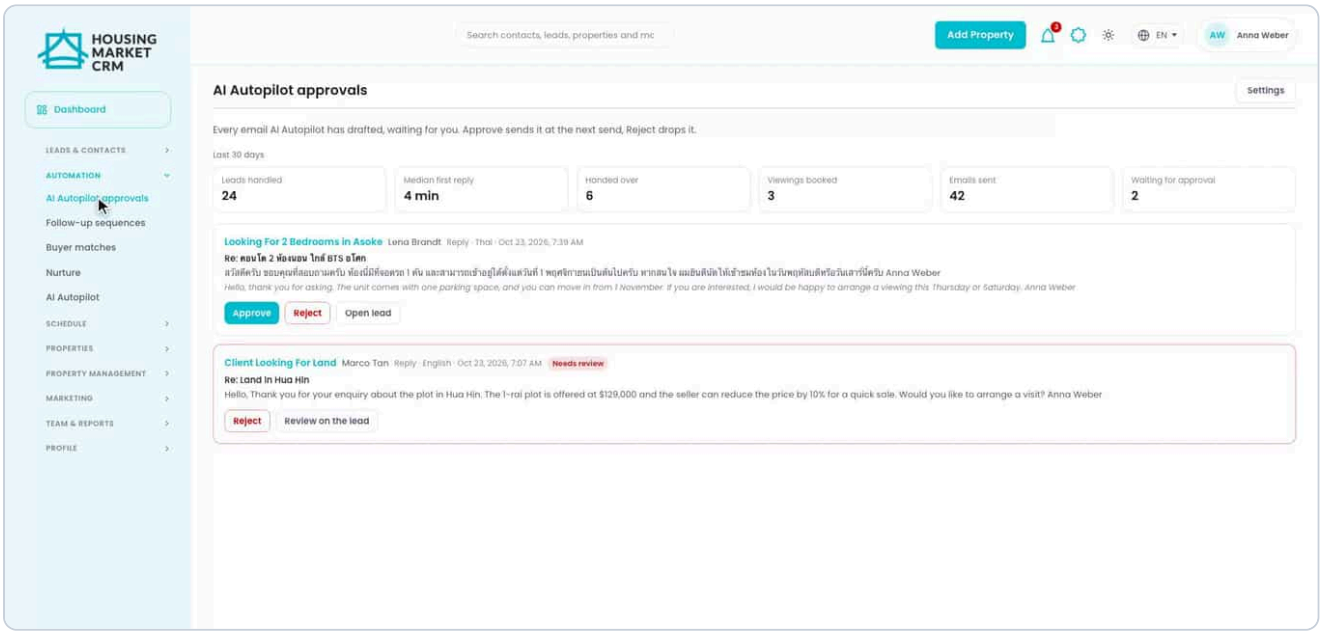
Şekil 49.1 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

2 Sol menüden "Otomasyon"u açın.



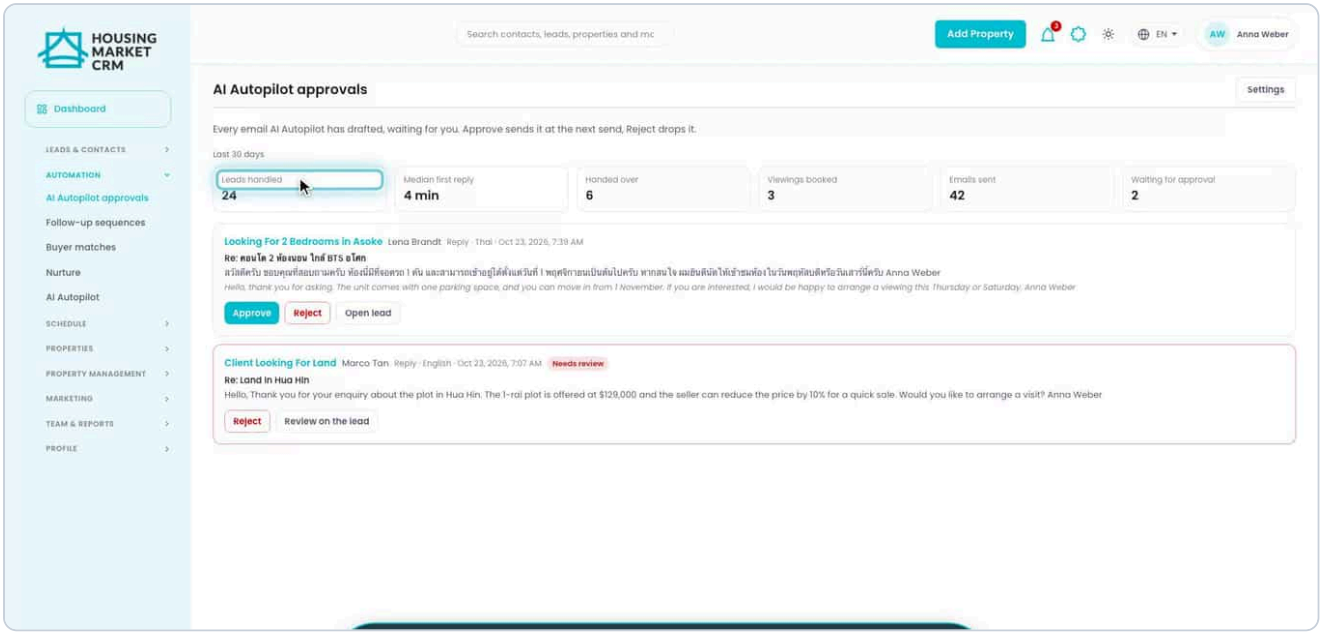
Şekil 49.2 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

3 Sol menüden AI Autopilot onayları'na tıklayın.



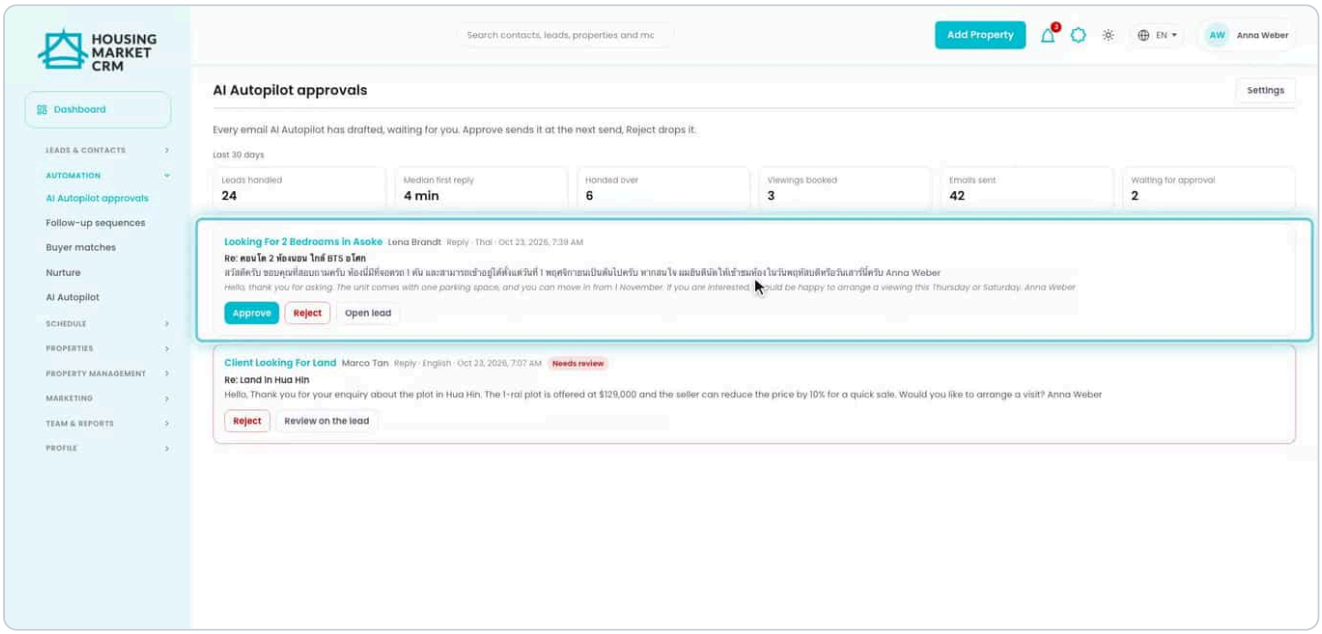
Şekil 49.3 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

4 Son 30 gün: ele alınan potansiyel müşteriler, ilk yanıt, ayarlanan yer göstermeler.



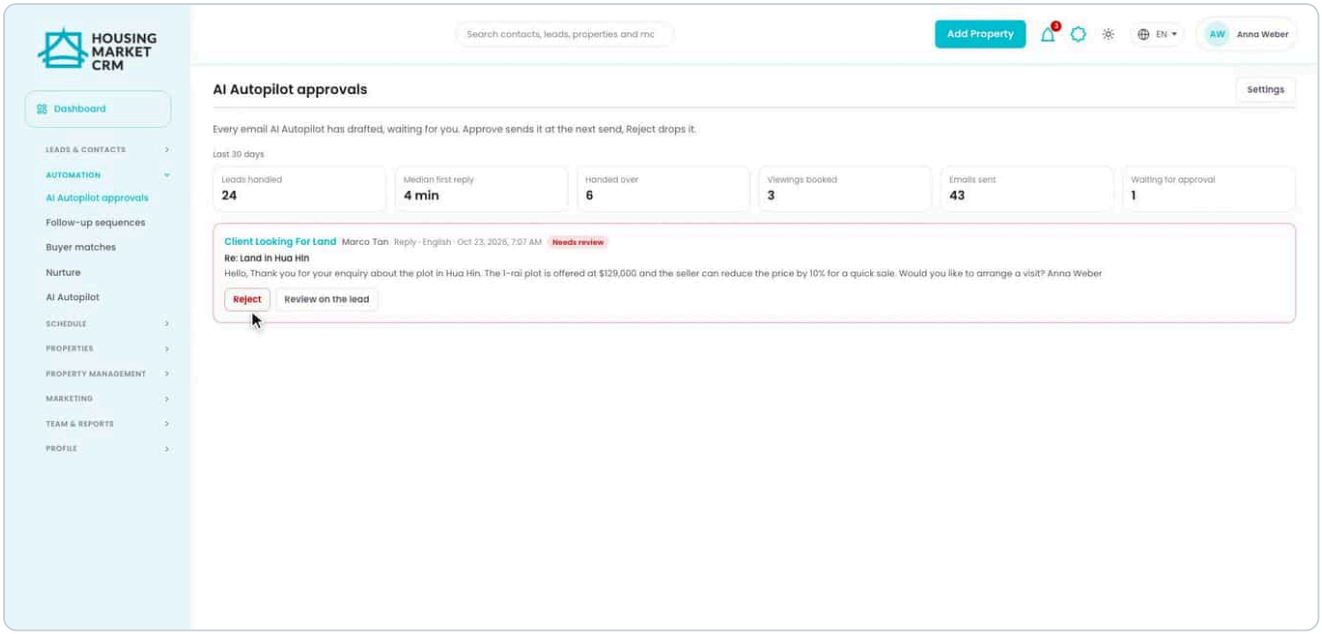
Şekil 49.4 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

5 Her taslak, sizi bekliyor.



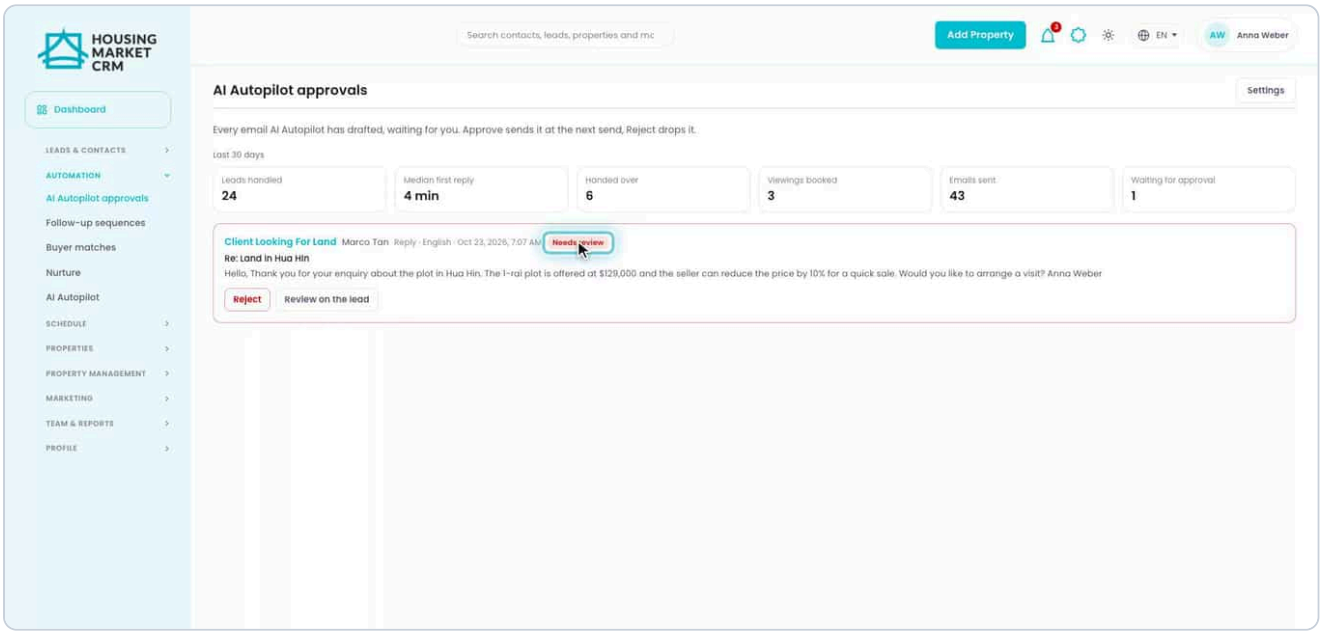
Şekil 49.5 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

6 Onayla'ya tıklayın. Sonraki gönderimde çıkar.



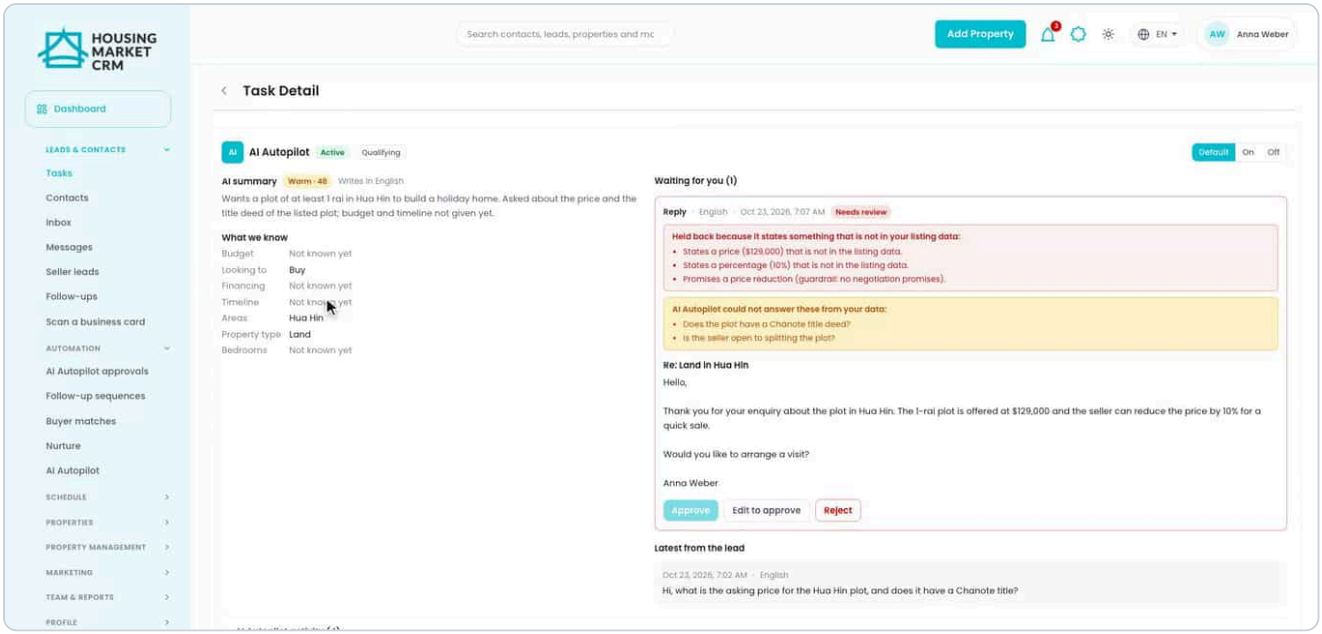
Şekil 49.6 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

7 Bu bekletildi: verilerinizde olmayan bir bilgi belirtiyor.



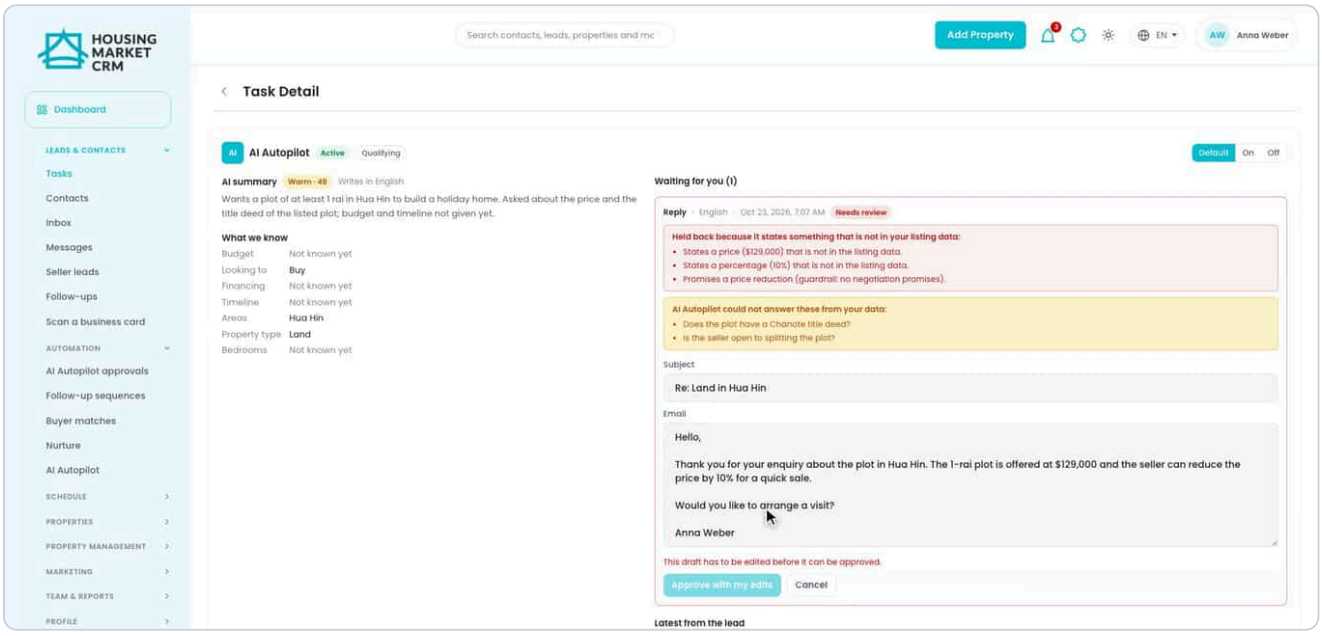
Şekil 49.7 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

8 Potansiyel müşteride İncele'ye tıklayın.



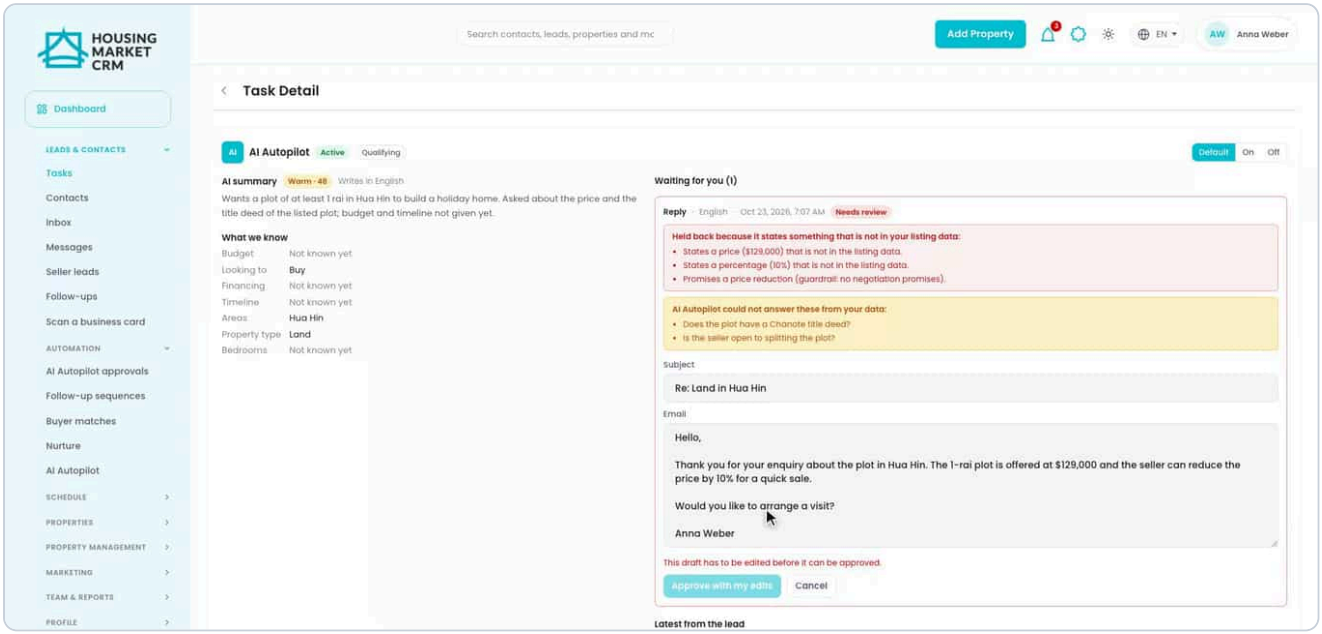
Şekil 49.8 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

9 Onaylamak için Düzenle'ye tıklayın.



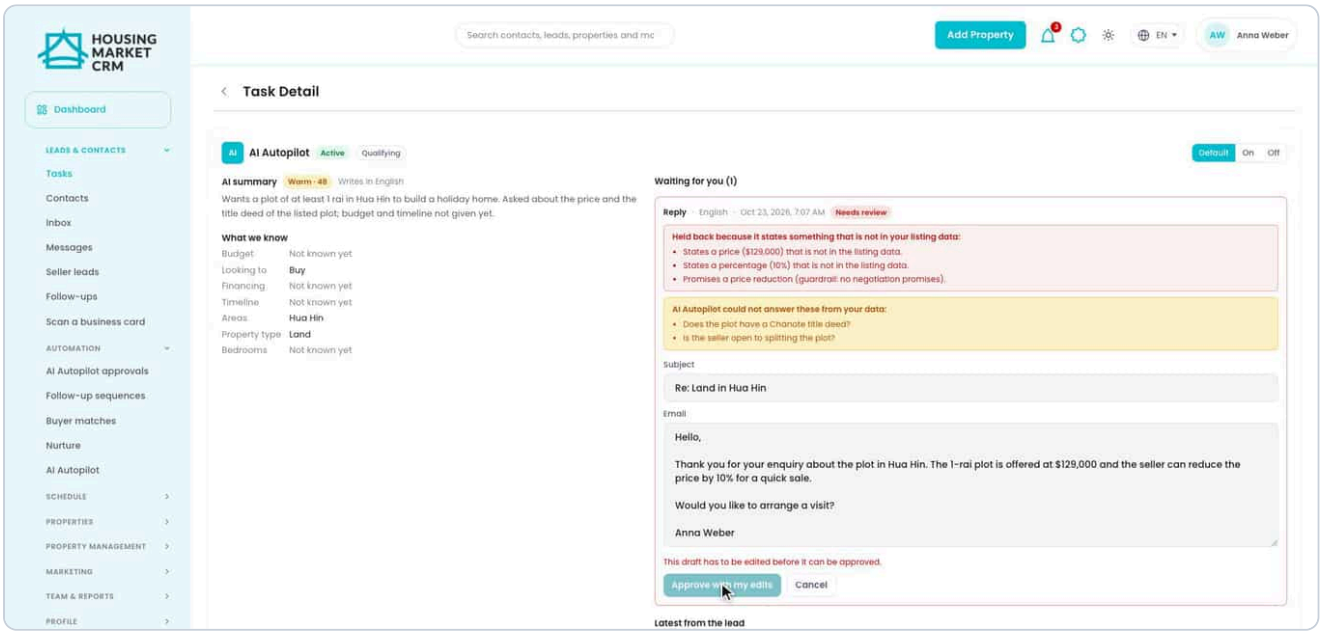
Şekil 49.9 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

10 Metni düzeltin. Potansiyel müşteri tam olarak bunu alır.



Şekil 49.10 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

11 Sonra Düzenlemelerimle onayla.



Şekil 49.11 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

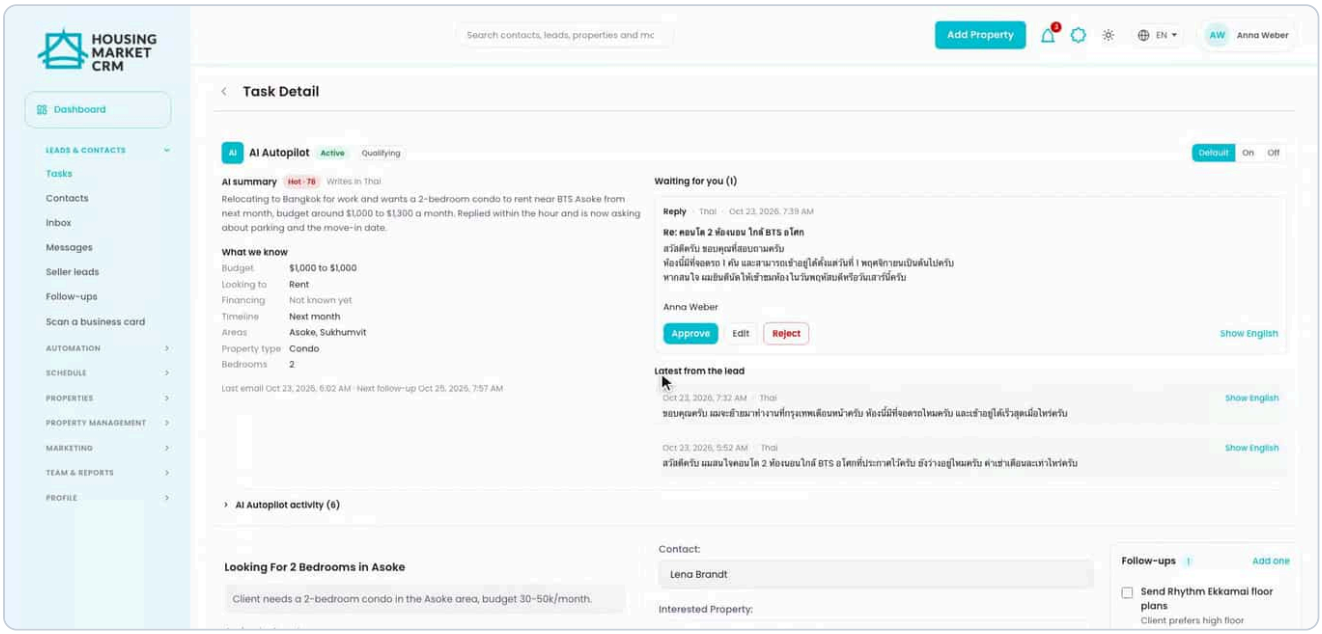
50 BÖLÜM 50

AI Autopilot'un potansiyel müşteri hakkında bildikleri

AI Autopilot eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

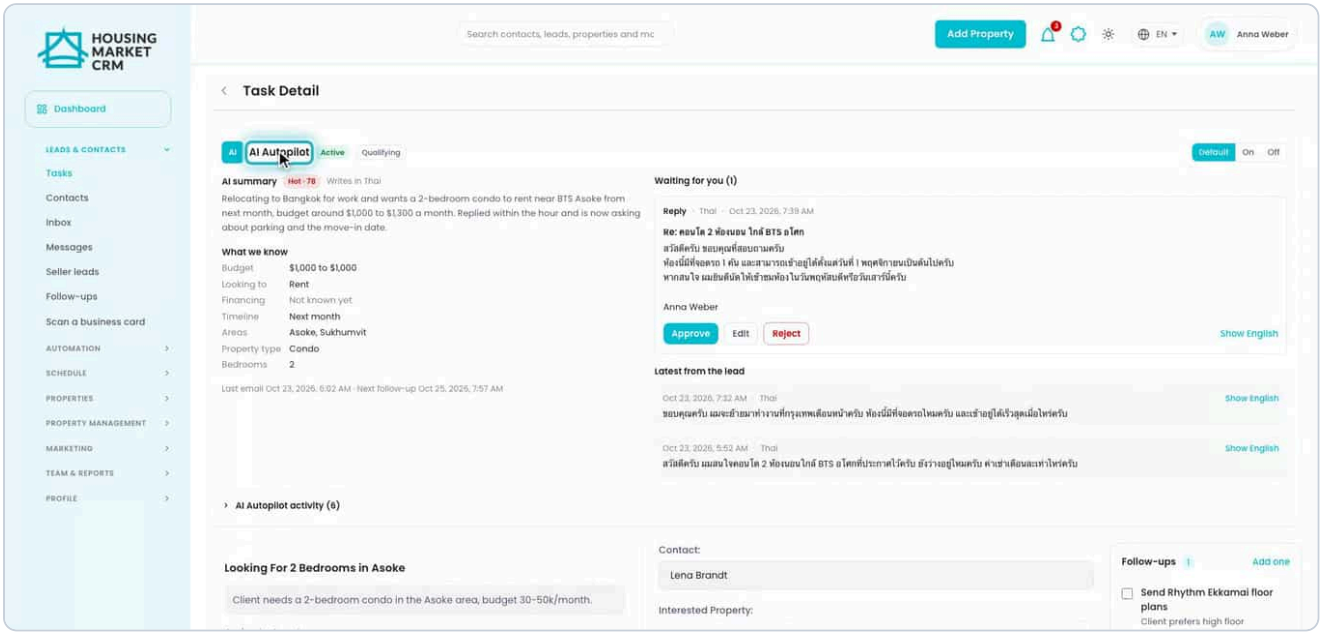
ADIM ADIM

1 Panonuzdan bir potansiyel müşteriyi açın.



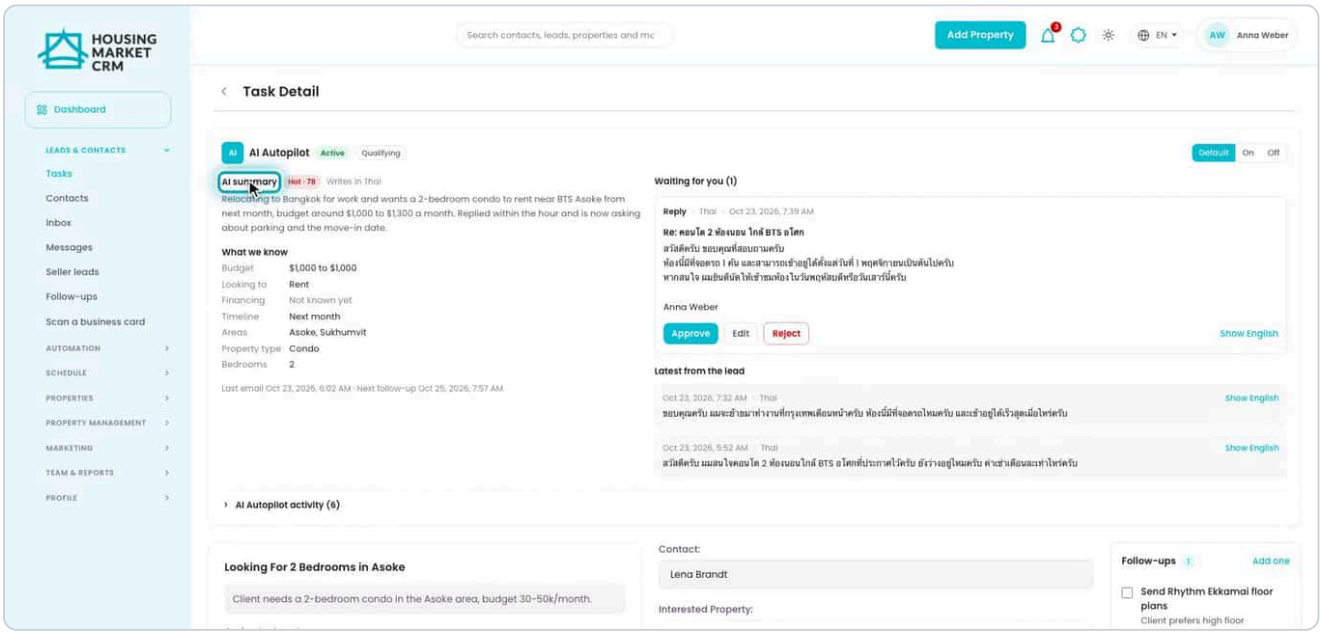
Şekil 50.1 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

2 AI Autopilot paneli, potansiyel müşterinin en üstünde.



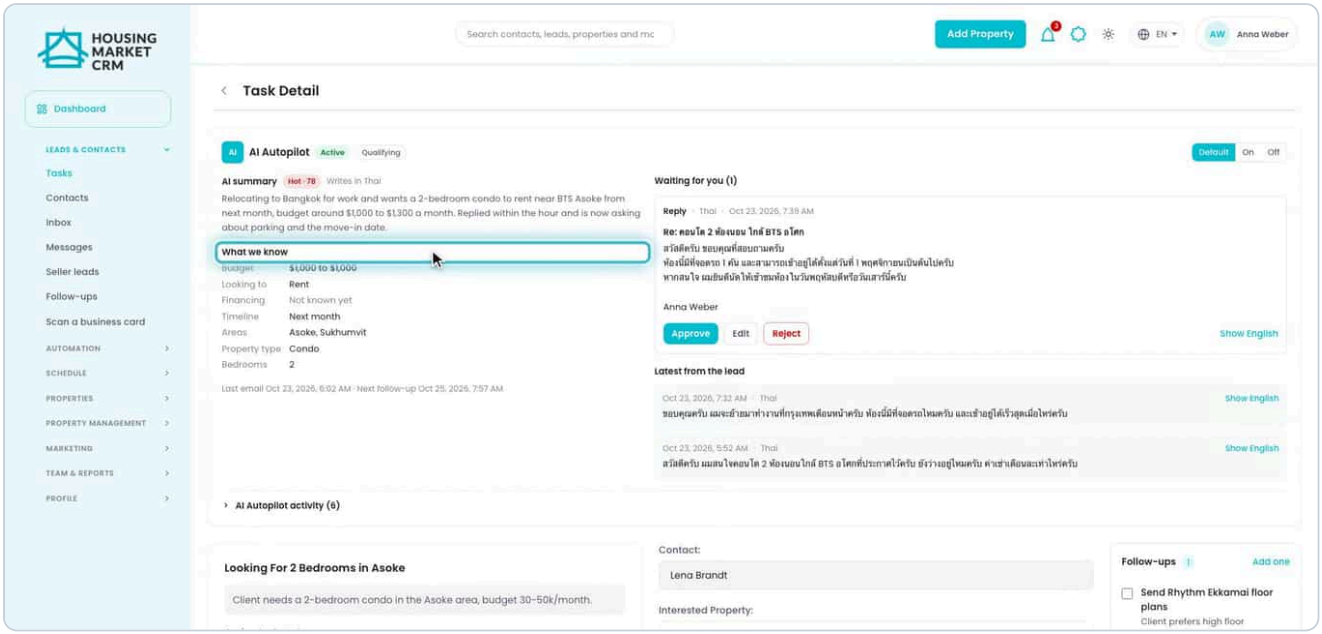
Şekil 50.2 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

3 Kısa bir özet ve potansiyel müşterinin ciddiyeti.



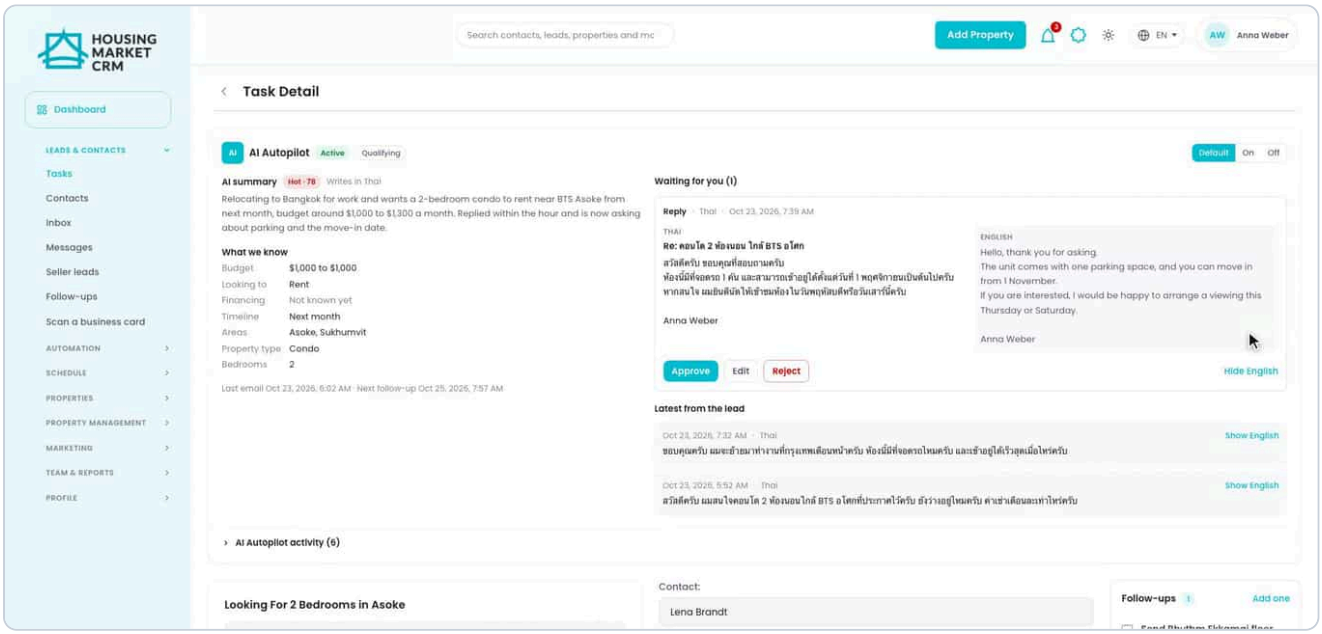
Şekil 50.3 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

4 Bütçe, zamanlama, bölge: yanıtlar geldikçe dolar.



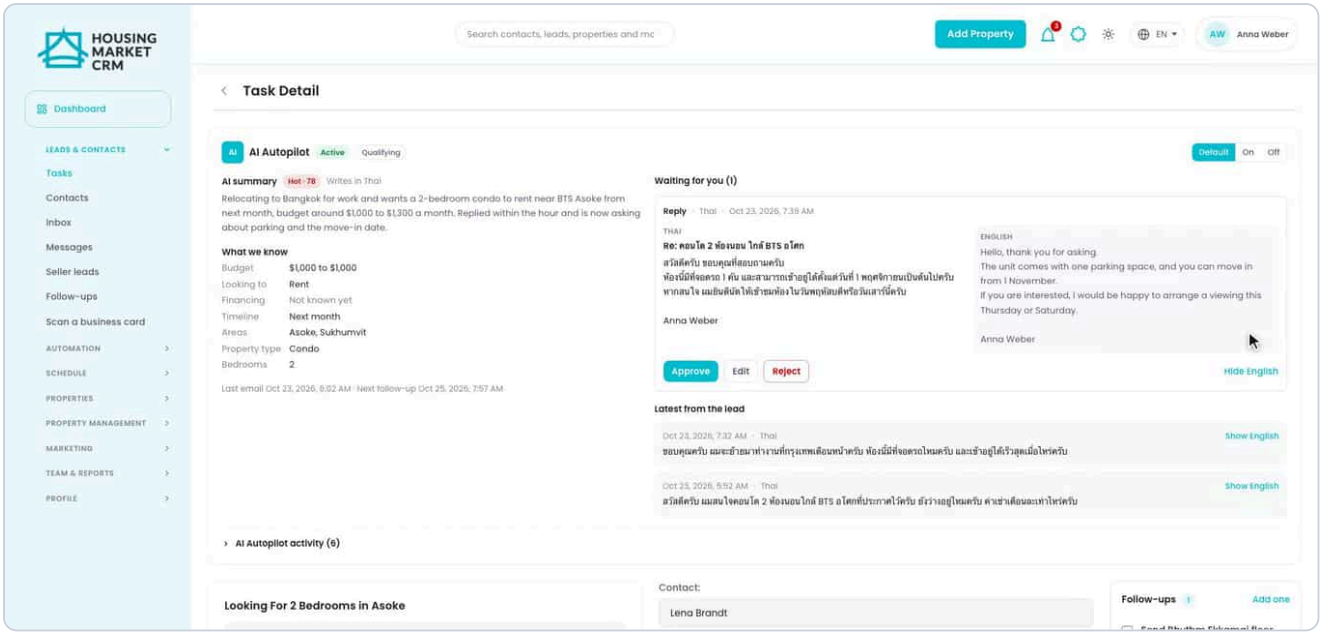
Şekil 50.4 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

5 Taslağı okumak için "İngilizcesini göster"e tıklayın.



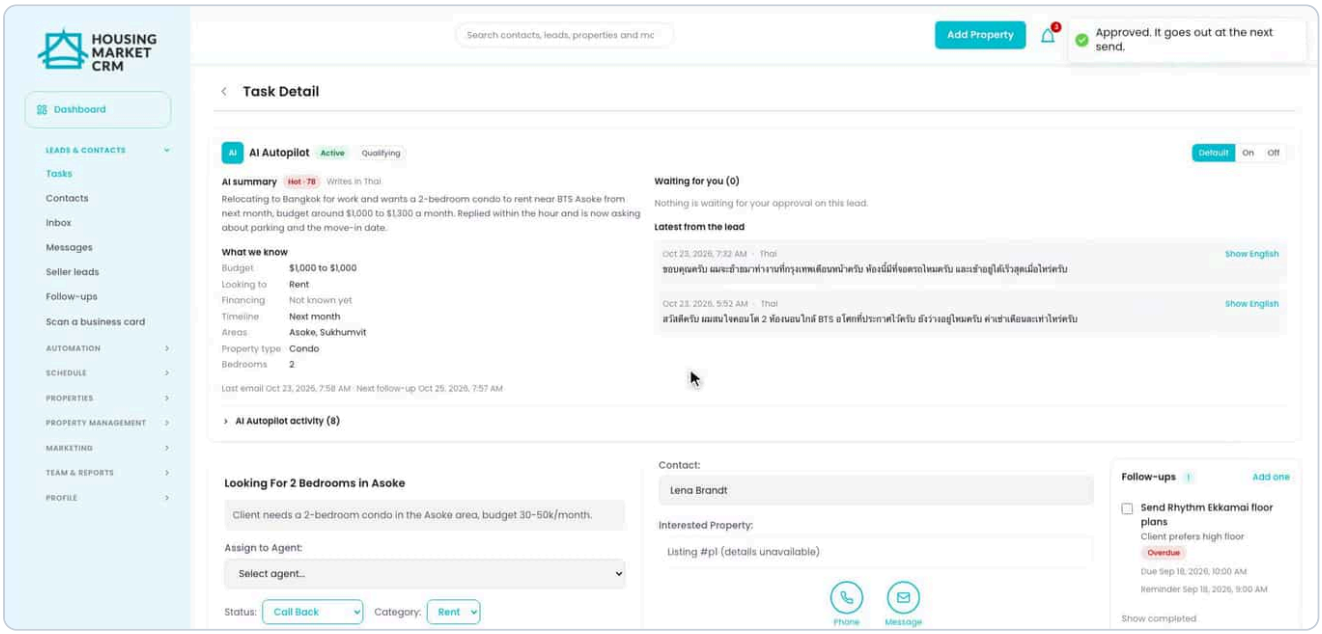
Şekil 50.5 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

6 O, müşterinin dilinde yazar. Siz İngilizce okursunuz.



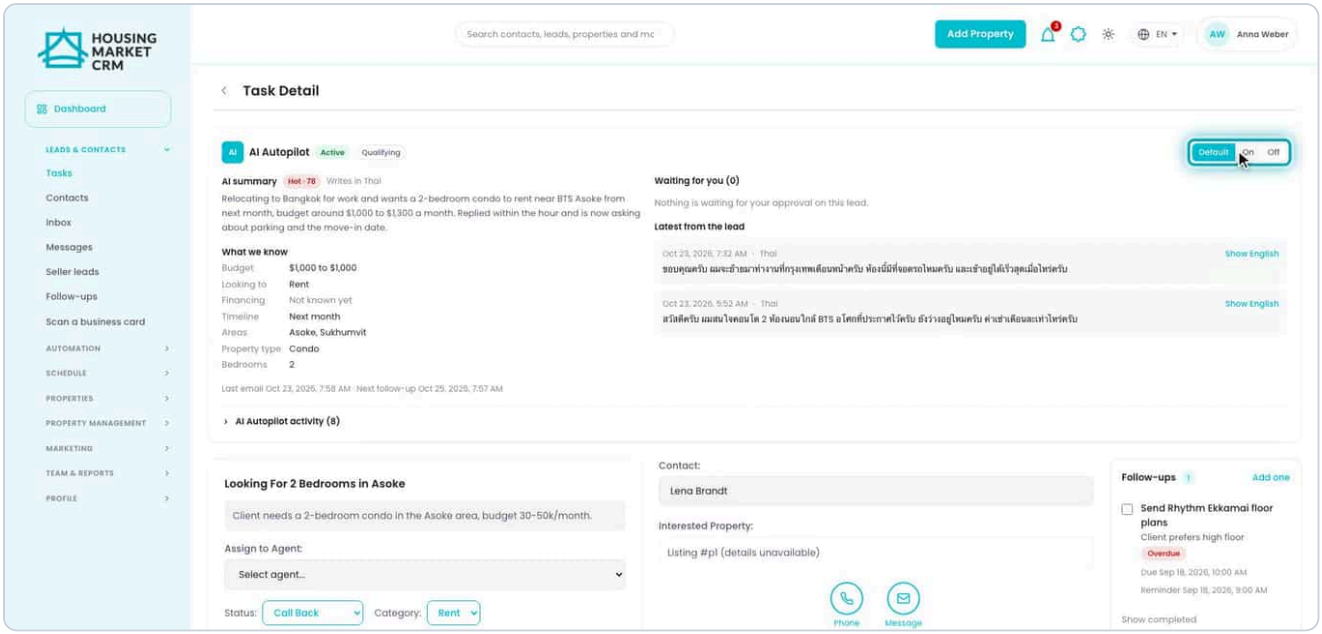
Şekil 50.6 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

7 "Onayla"ya tıklayın.



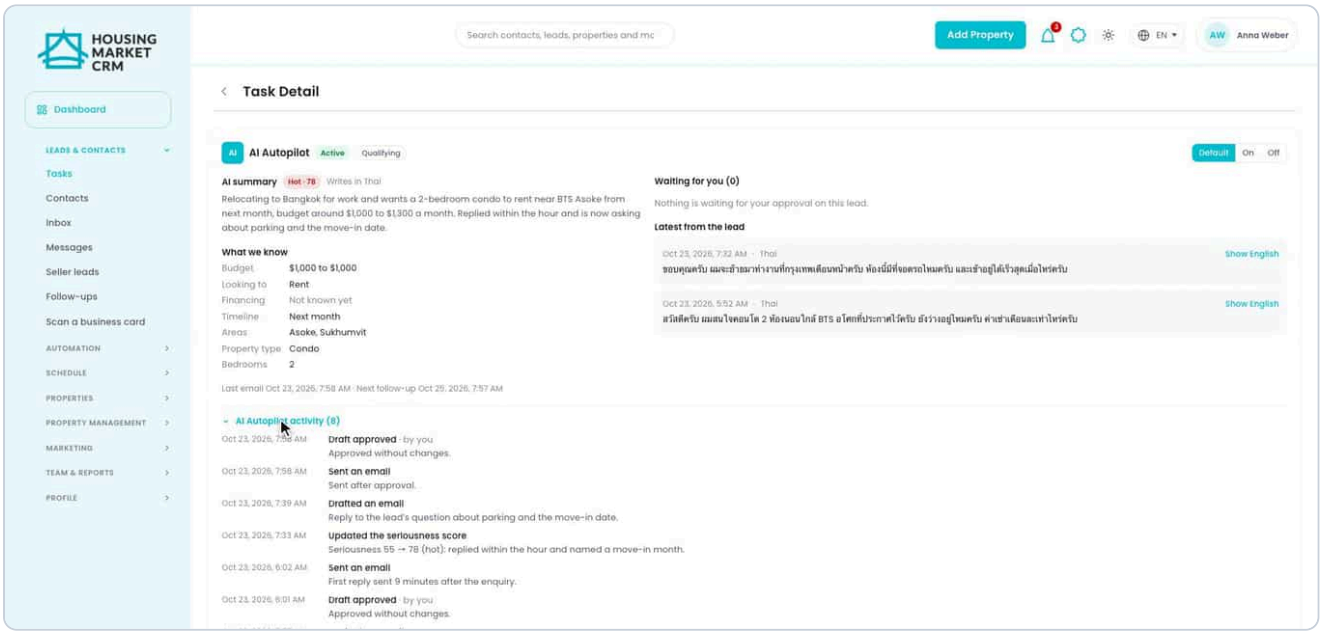
Şekil 50.7 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

8 Varsayılan, Açık veya Kapalı — yalnızca bu müşteri için.



Şekil 50.8 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

9 Yaptığı her şeyi görmek için etkinliği açın.



Şekil 50.9 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Potansiyel müşteri puanlama nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-does-lead-scoring-work
Bir potansiyel müşterinin sayfasında neler yapabilirim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

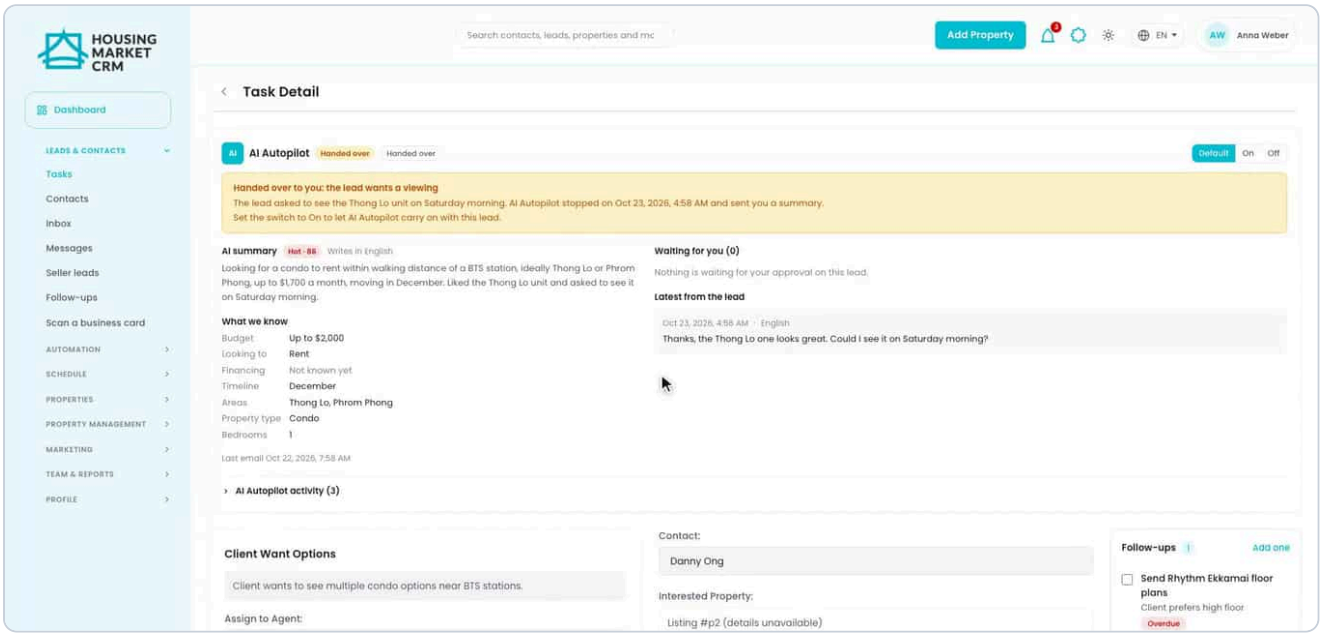
51 BÖLÜM 51

Devir ve sabah özeti

AI Autopilot eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

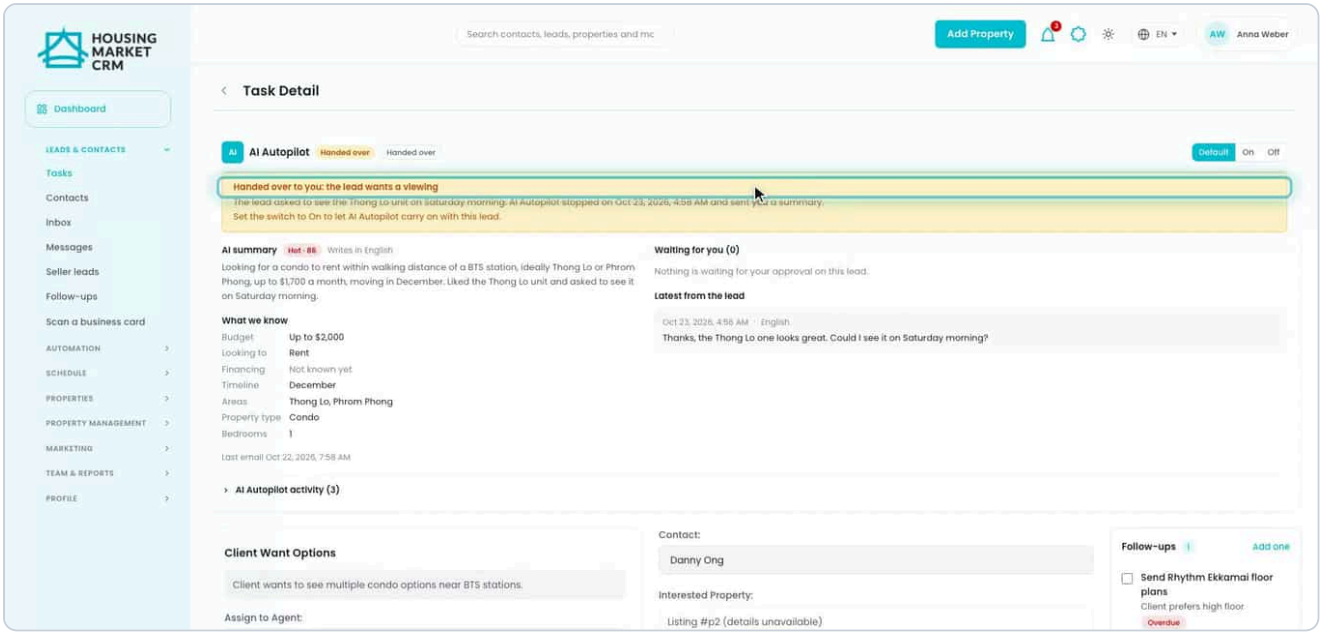
ADIM ADIM

1 AI Autopilot'ın çalıştığı bir potansiyel müşteriyi açın.



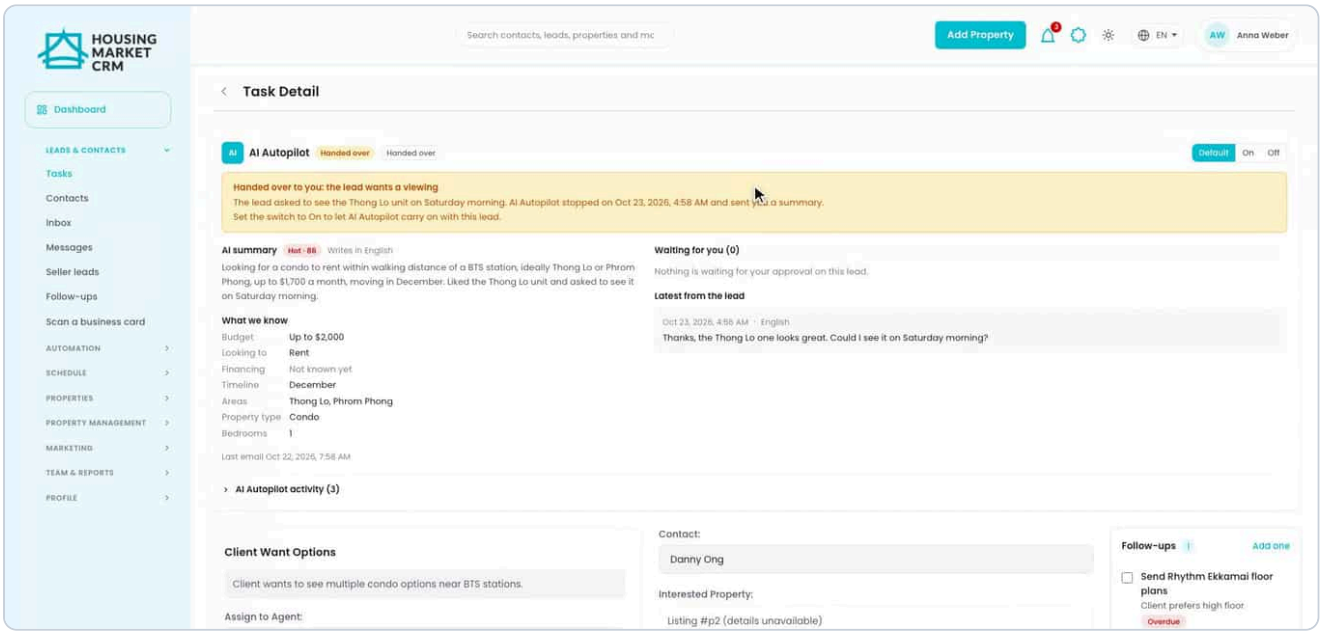
Şekil 51.1 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

2 Size devredildi: potansiyel müşteri yer gösterme istiyor.



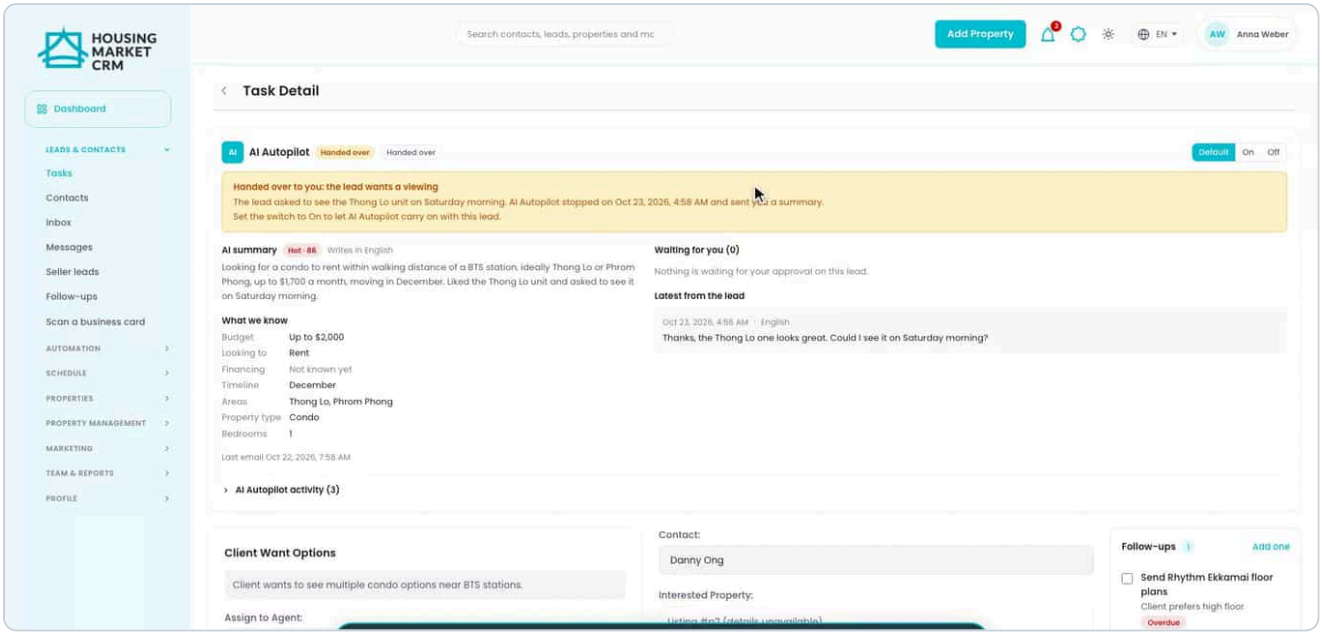
Şekil 51.2 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

3 Anında durur ve size bir özet gönderir.



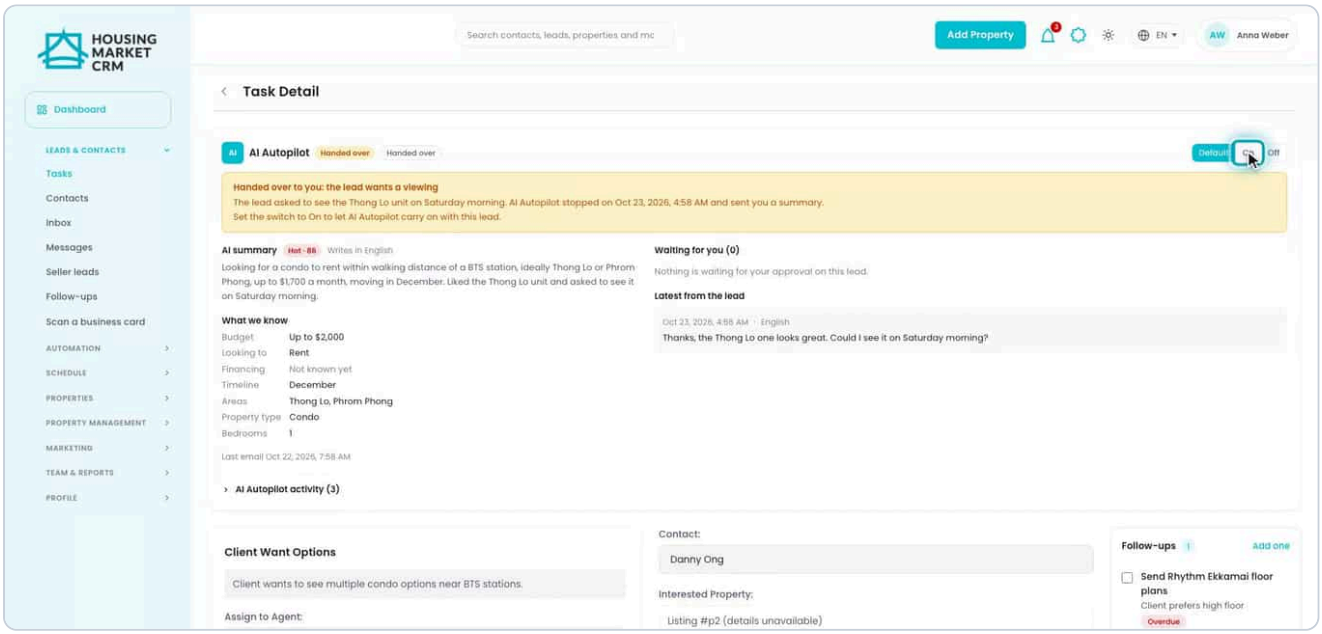
Şekil 51.3 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

4 Yer gösterme, teklif, şikâyet veya sizin yanıtınız — her biri devreder.



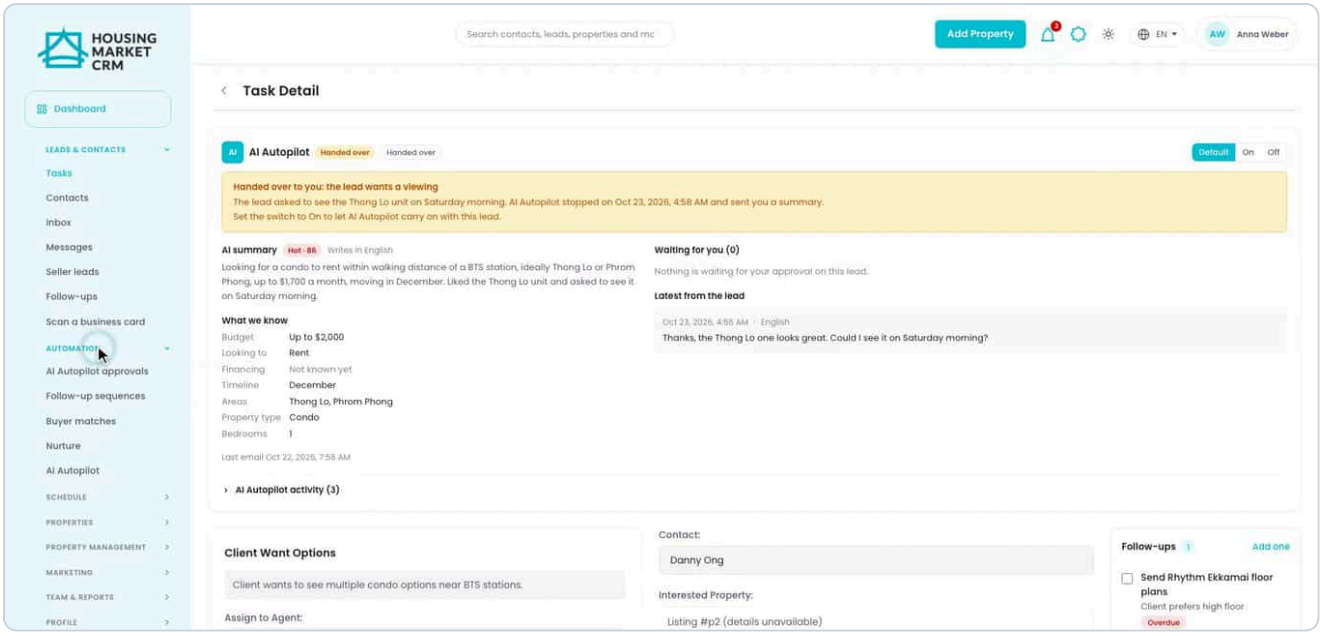
Şekil 51.4 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

5 Devam etmesi için anahtarı “Açık” konumuna getirin.



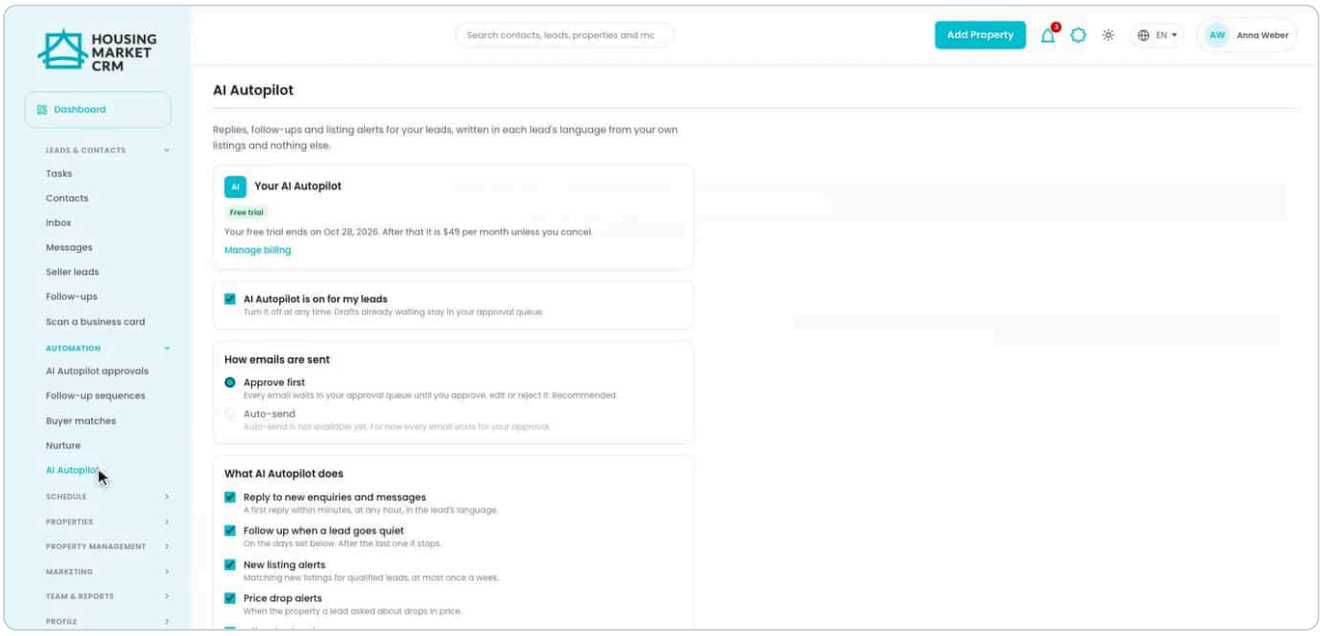
Şekil 51.5 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

6 Sol menüden "Otomasyon"u açın.



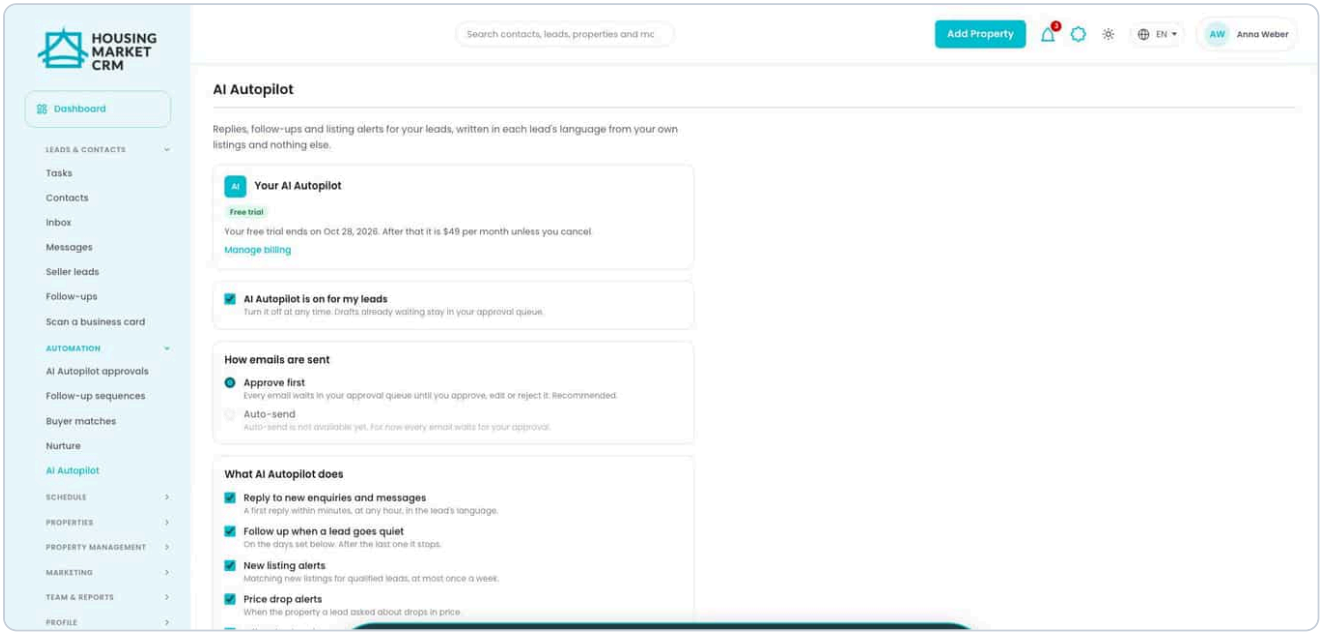
Şekil 51.6 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

7 Sol menüden AI Autopilot'u açın.



Şekil 51.7 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

8 İş günlerinde 08:00'de tek e-posta: sıcak potansiyeller, aramalar, onaylar.



Şekil 51.8 · Ekran kaydı: 23 Ekim 2026

KISIM 6

Housing Market Social (eklenti)

52 Bir ilanı sosyal medyada paylaşın

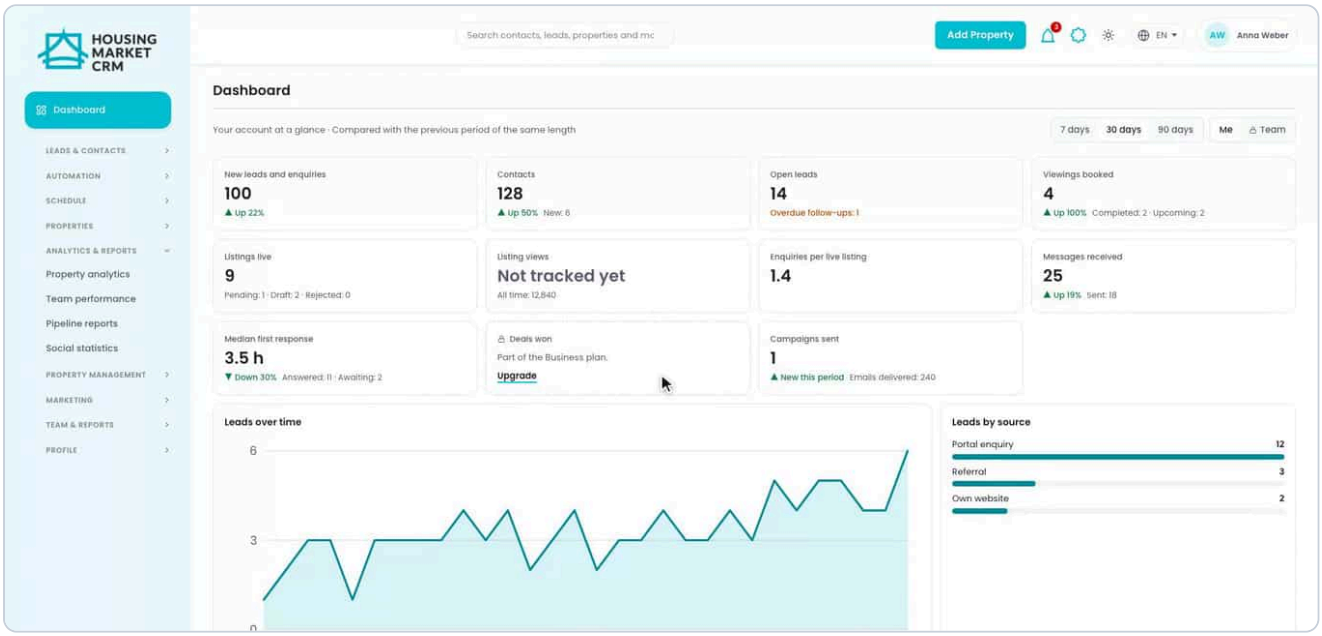
52 BÖLÜM 52

Bir ilanı sosyal medyada paylaşın

Housing Market Social eklentisi | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

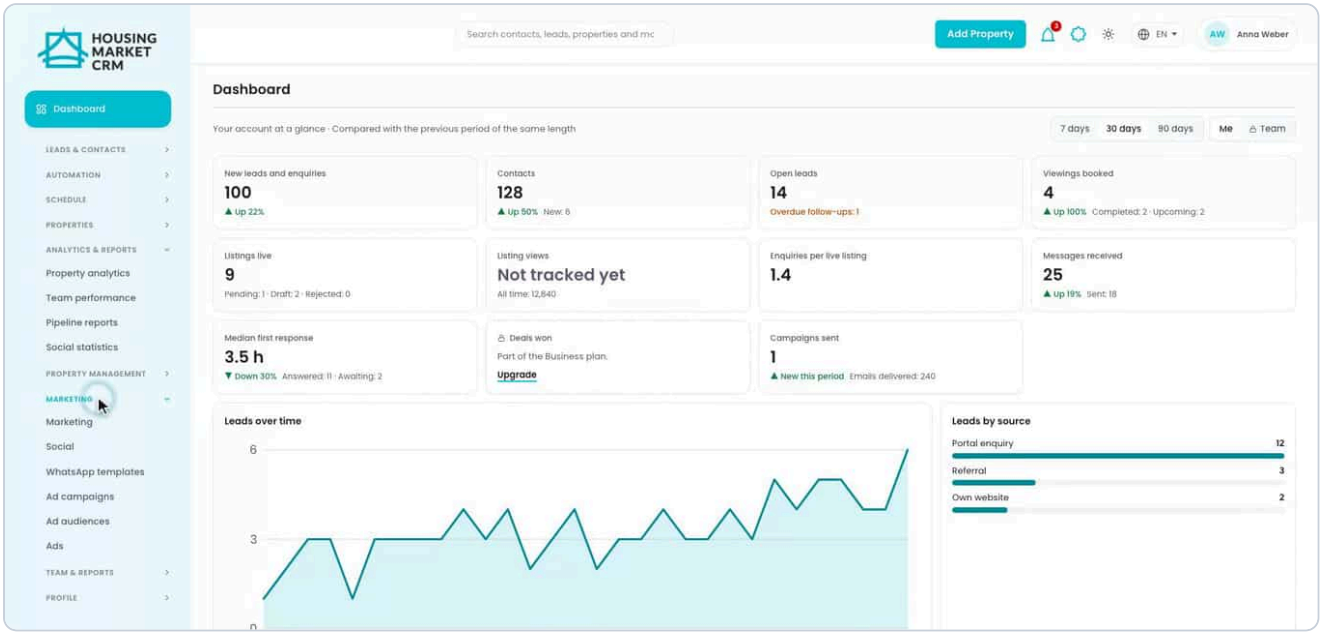
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



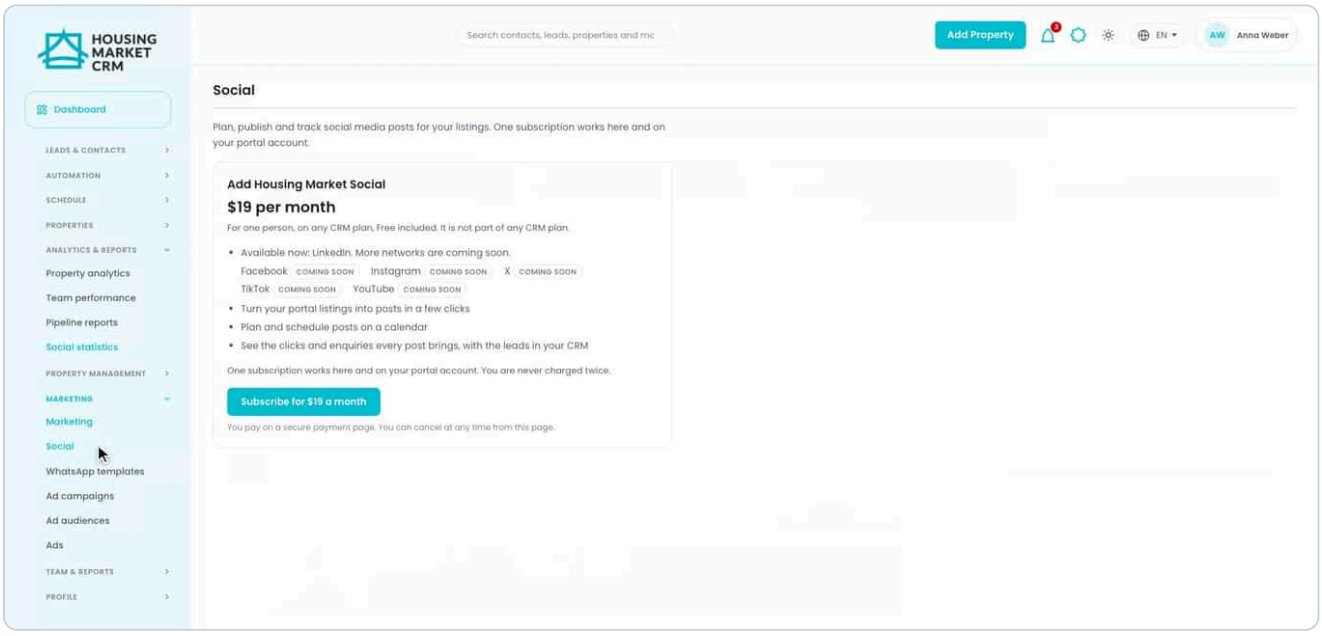
Şekil 52.1 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

2 Sol menüden Pazarlama'yı açın.



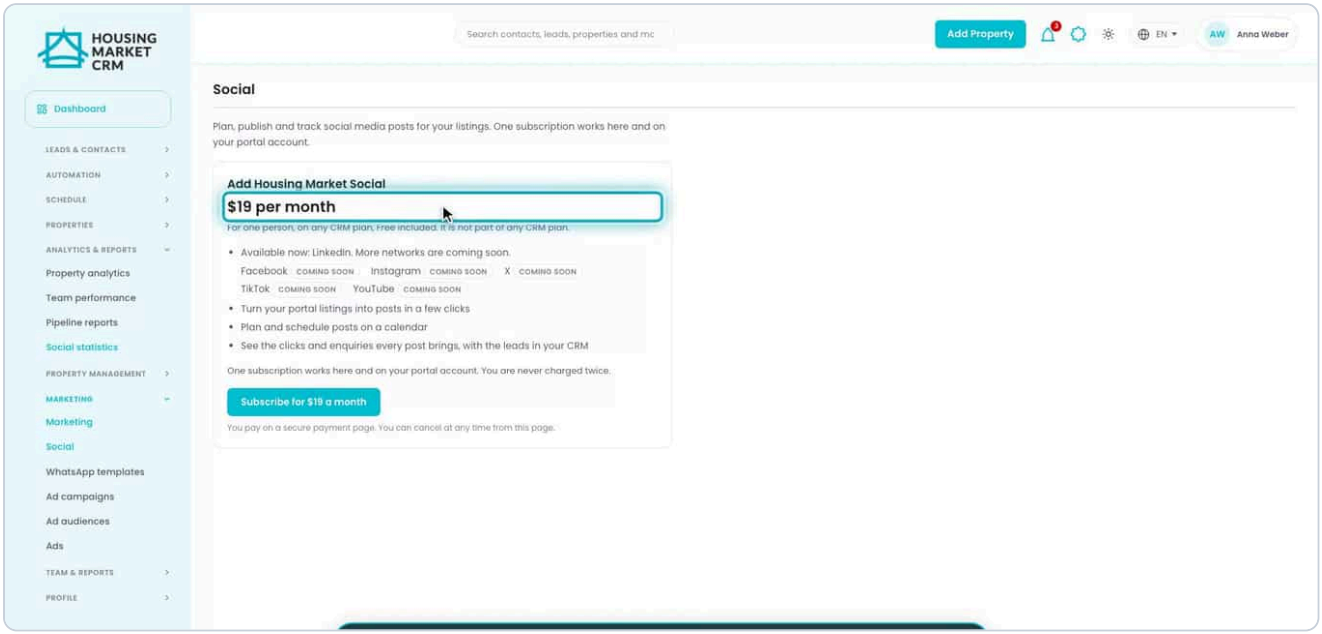
Şekil 52.2 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

3 Social'a tıklayın.



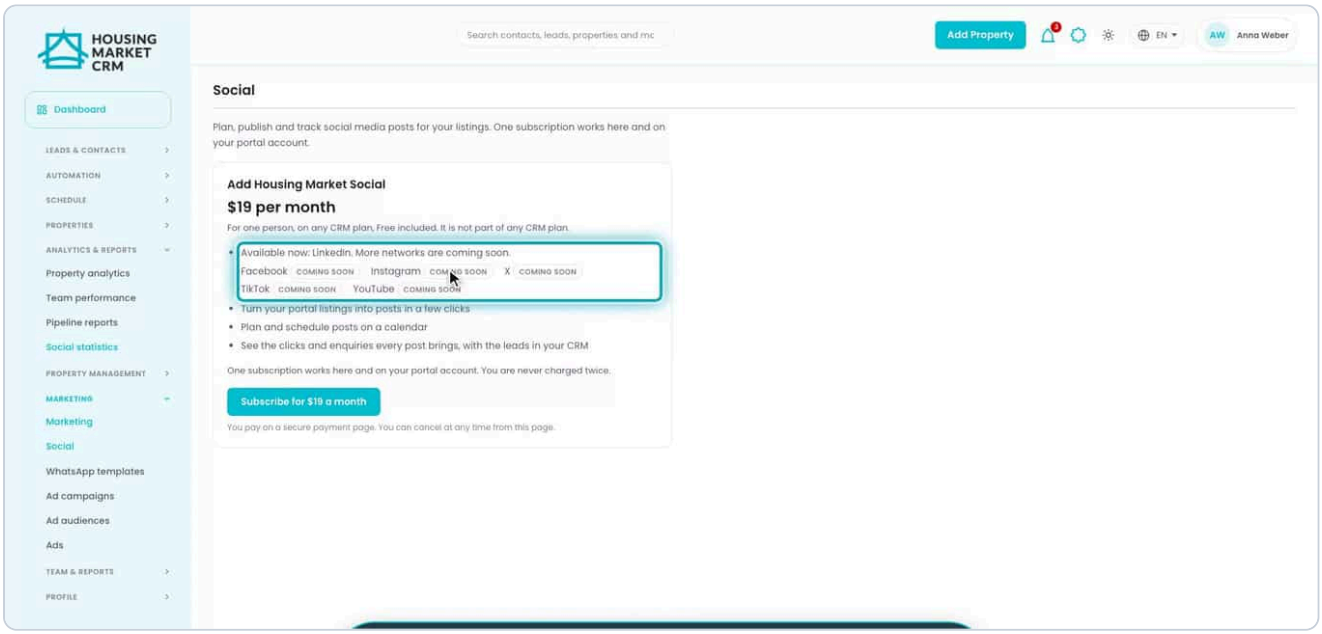
Şekil 52.3 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

4 Housing Market Social bir ek pakettir: her CRM planında ayda 19 USD.



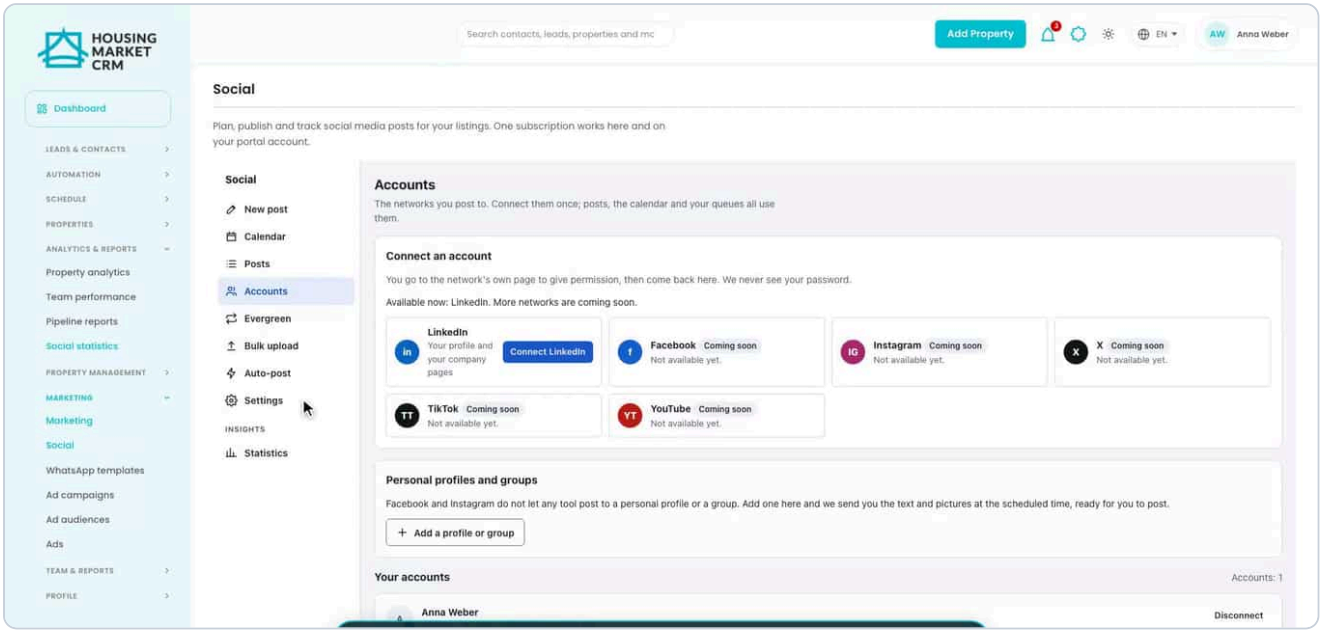
Şekil 52.4 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

5 LinkedIn bugün çalışıyor. Diğer ağlar yakında geliyor.



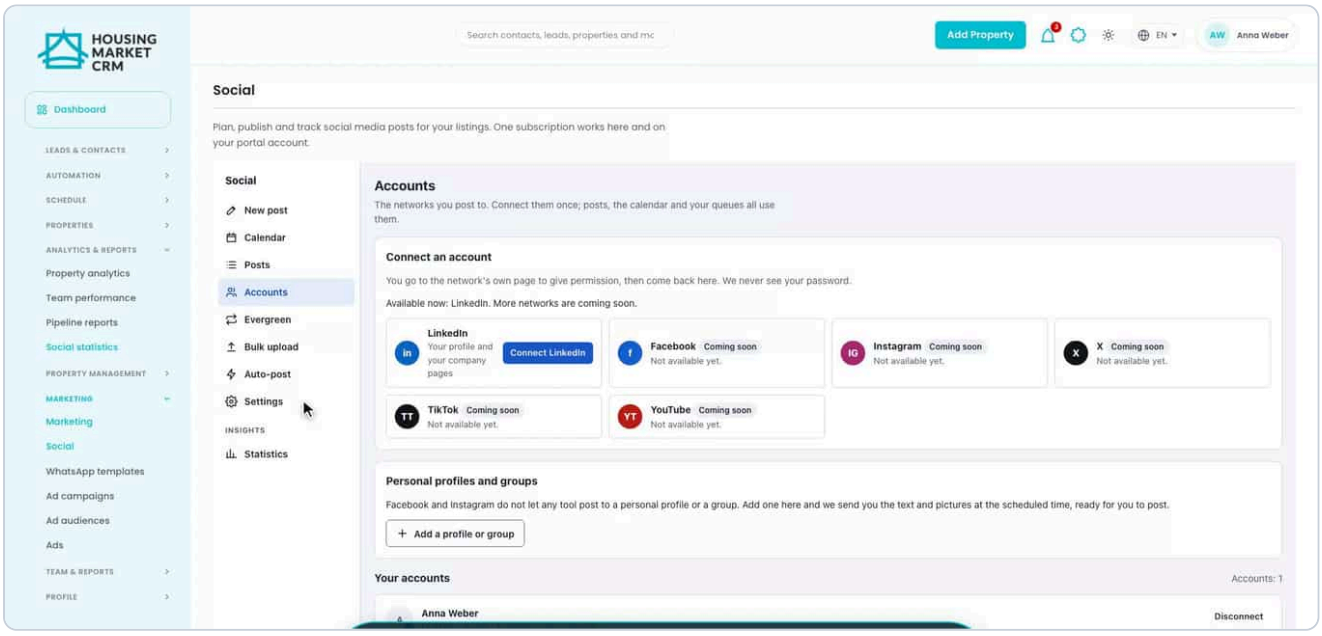
Şekil 52.5 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

6 Abone ol'a tıklayıp güvenli ödeme sayfasında ödeme yapın. Dilediğiniz zaman iptal edin.



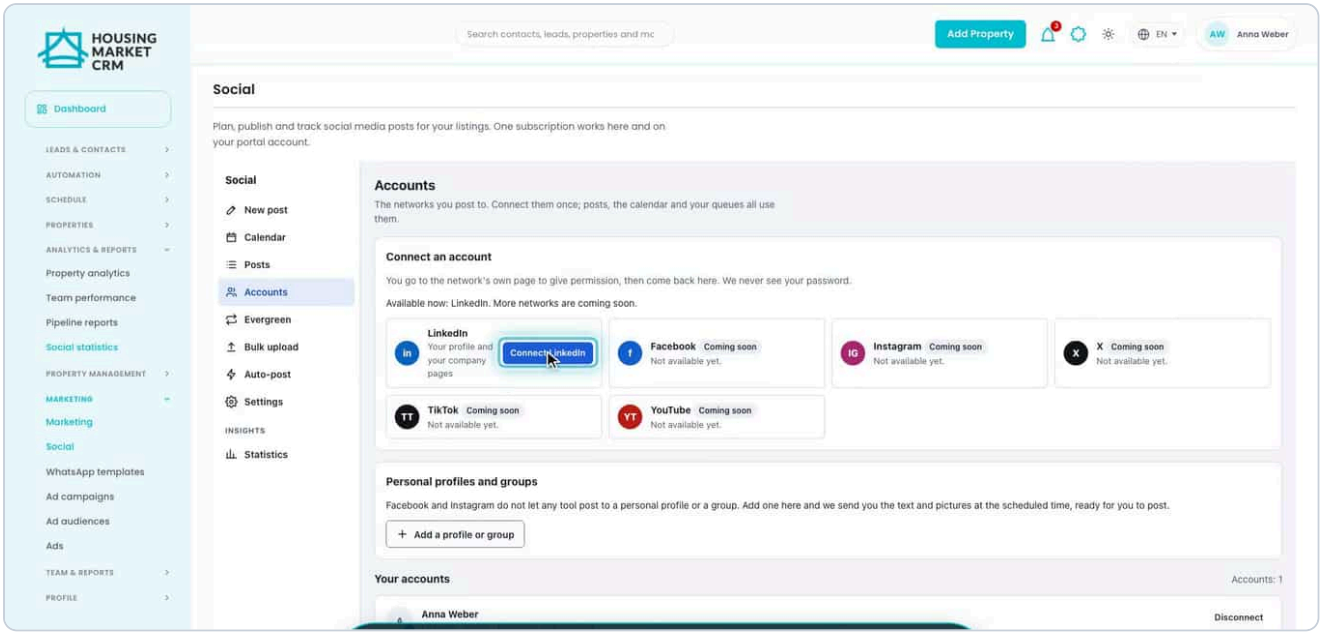
Şekil 52.6 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

7 Abone olduğunuzda Social burada açılır. Hesaplar ile başlayın.



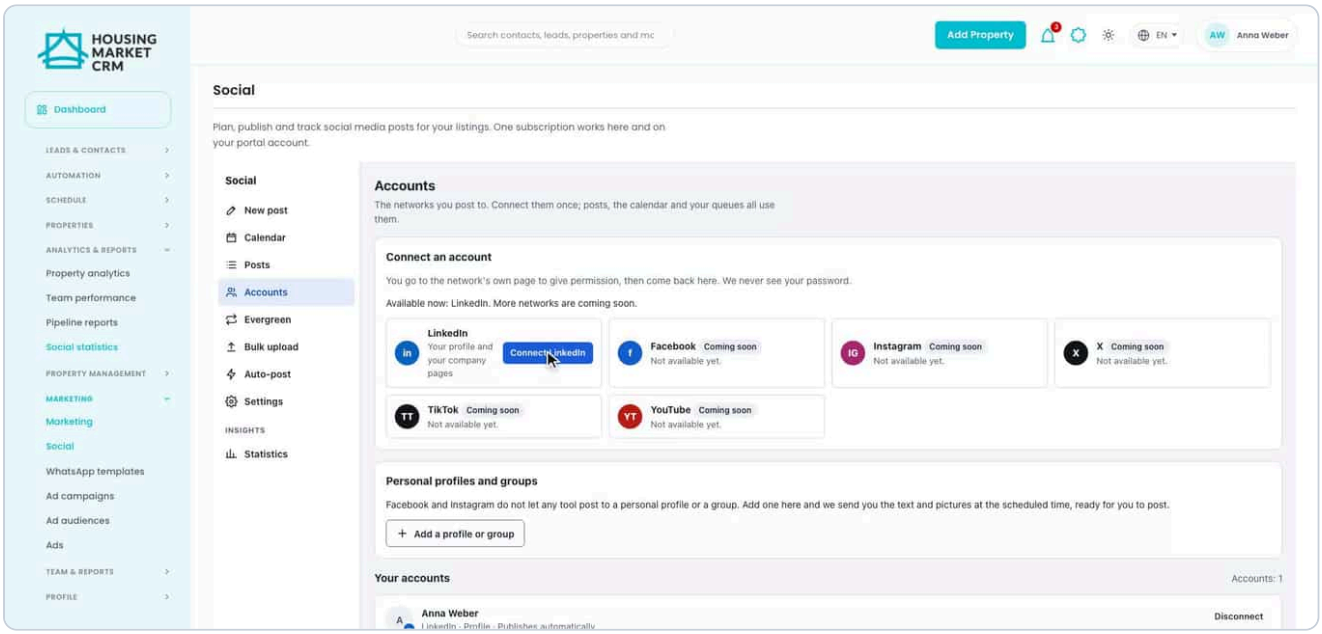
Şekil 52.7 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

8 LinkedIn'i bağla'ya tıklayın ve LinkedIn'in kendi sayfasında izin verin.



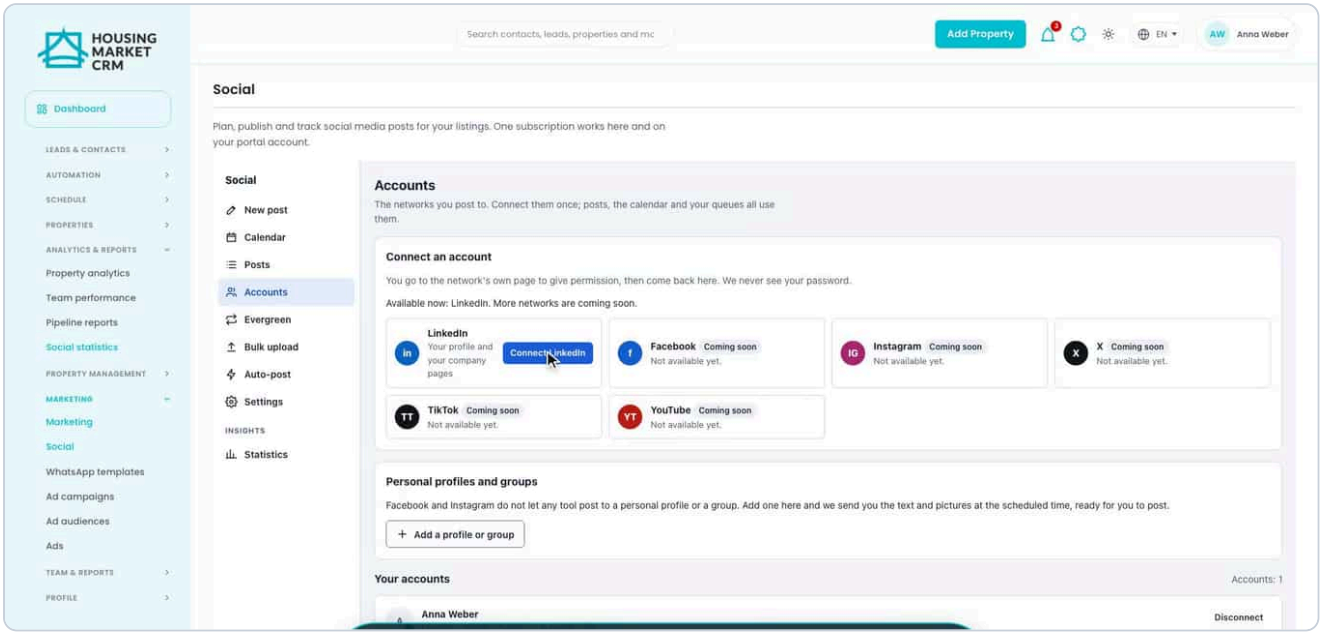
Şekil 52.8 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

9 Housing Market parolanızı hiçbir zaman görmez.



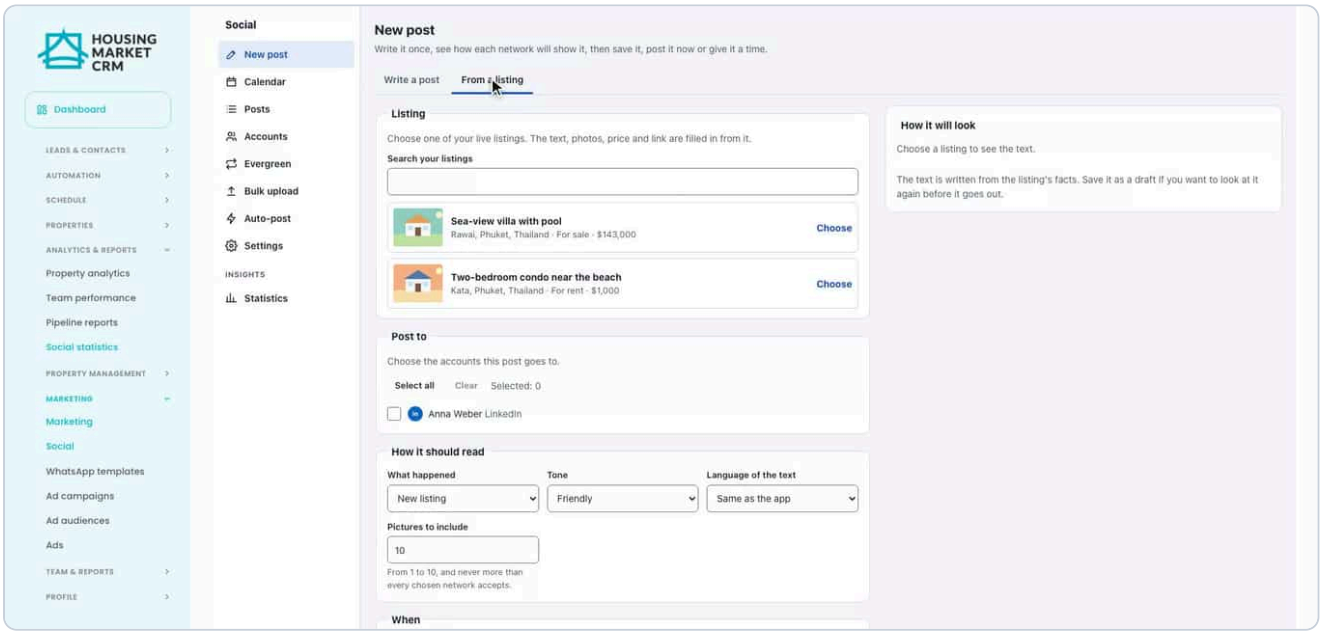
Şekil 52.9 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

10 Bağlanan hesabınız Hesaplarınız altında görünür.



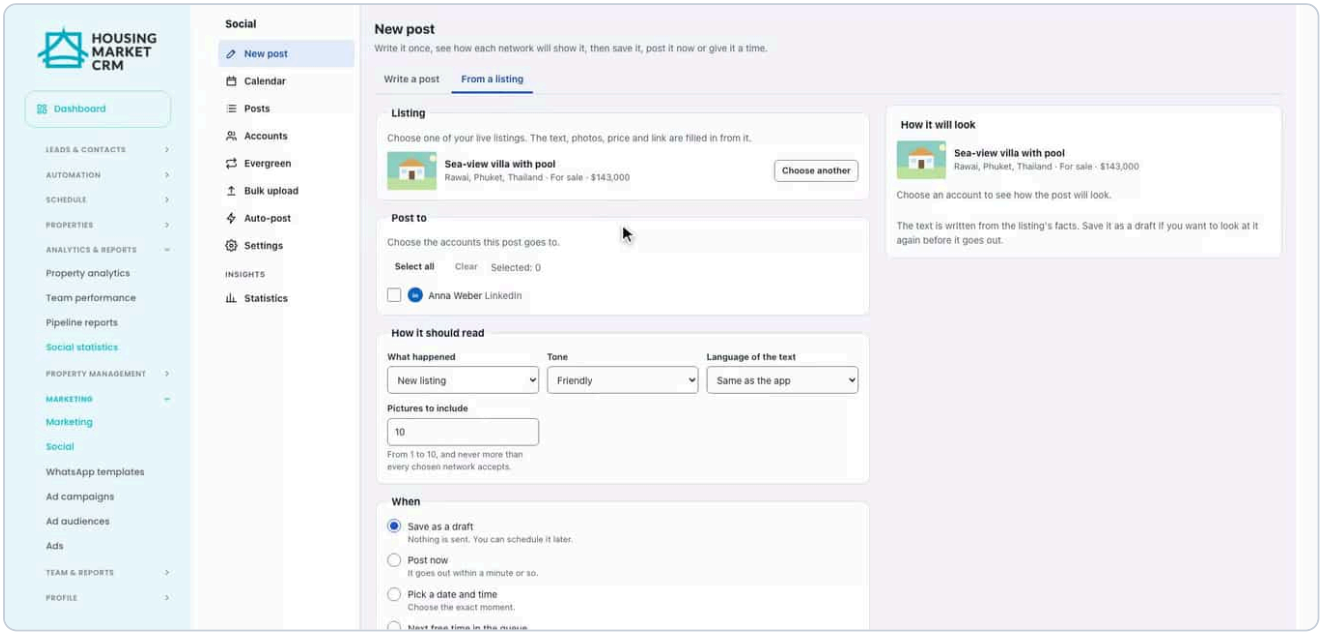
Şekil 52.10 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

11 Yeni gönderi'ye tıklayın ve Bir ilandan'ı seçin.



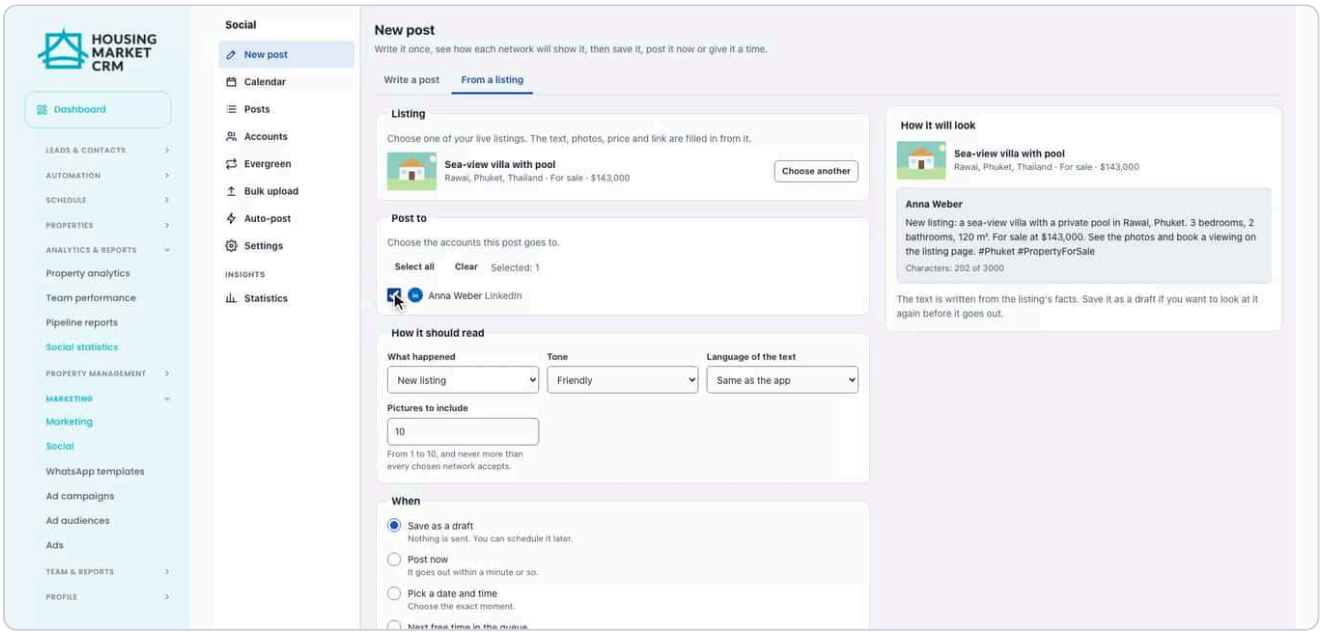
Şekil 52.11 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

12 Yayındaki ilanlarınızdan birini seçin.



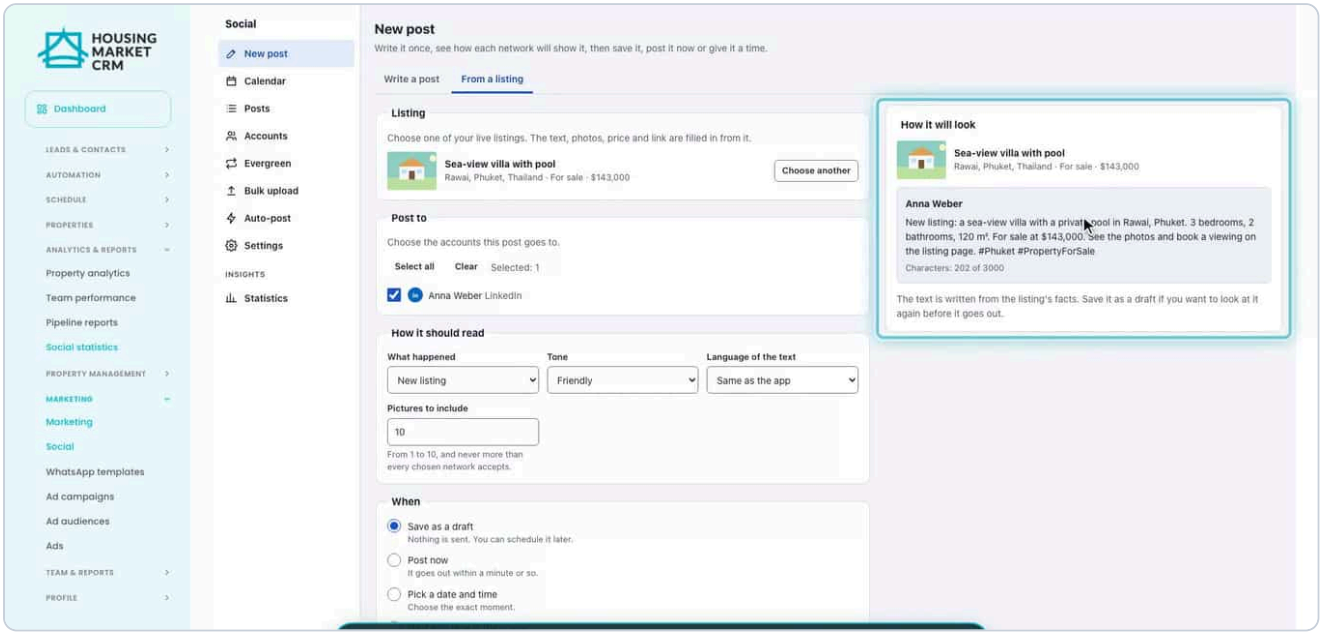
Şekil 52.12 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

13 LinkedIn hesabınızı işaretleyin.



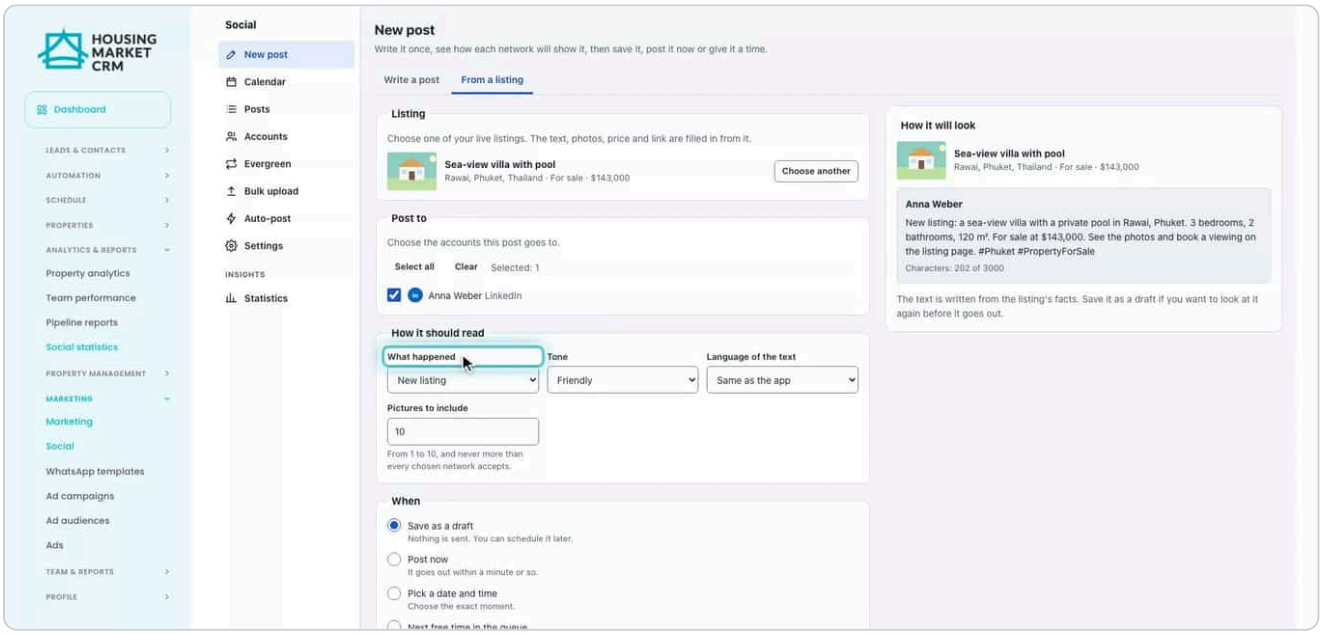
Şekil 52.13 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

14 Metin, fotoğraflar, fiyat ve bağlantı ilandan doldurulur. Önizlemeyi okuyun.



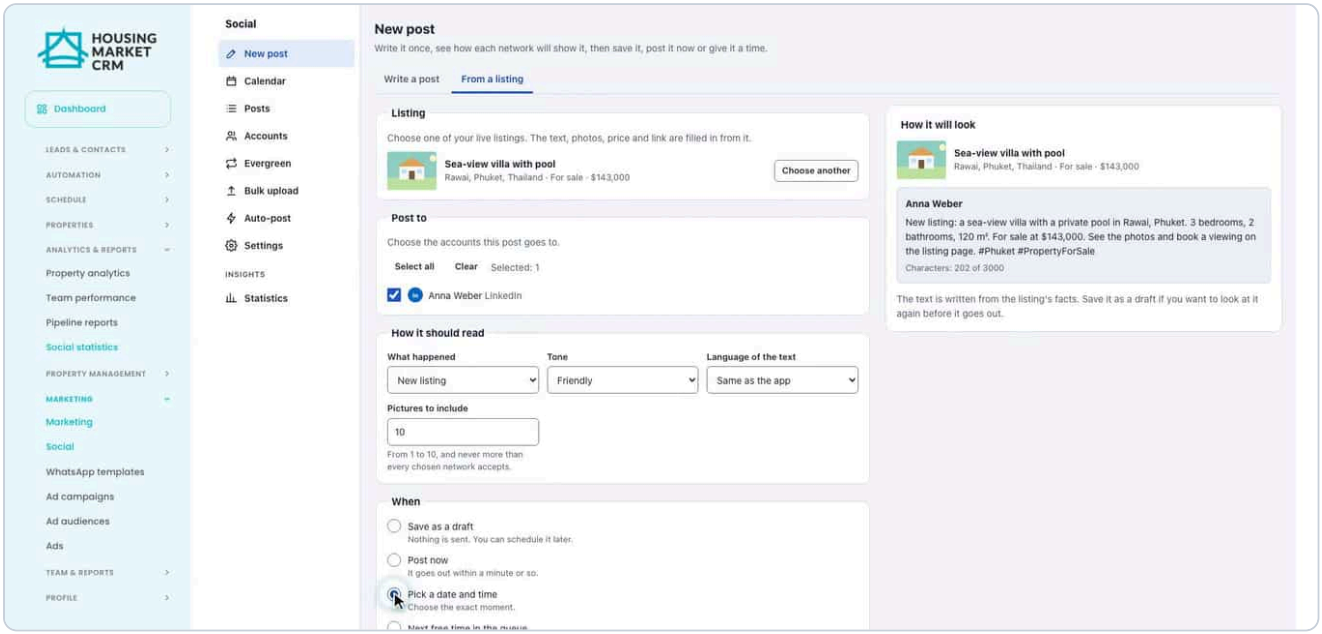
Şekil 52.14 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

15 İsterseniz ne olduğunu ve üslubu seçin.



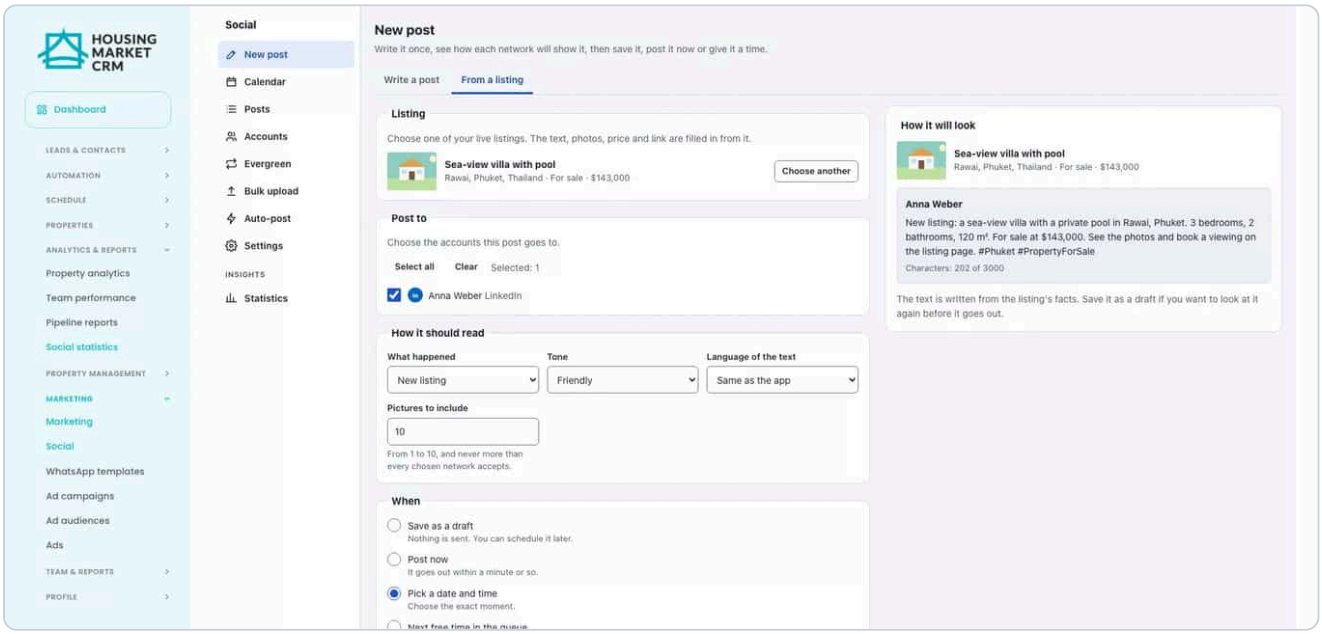
Şekil 52.15 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

16 Ne zaman altında bir tarih ve saat seçin.



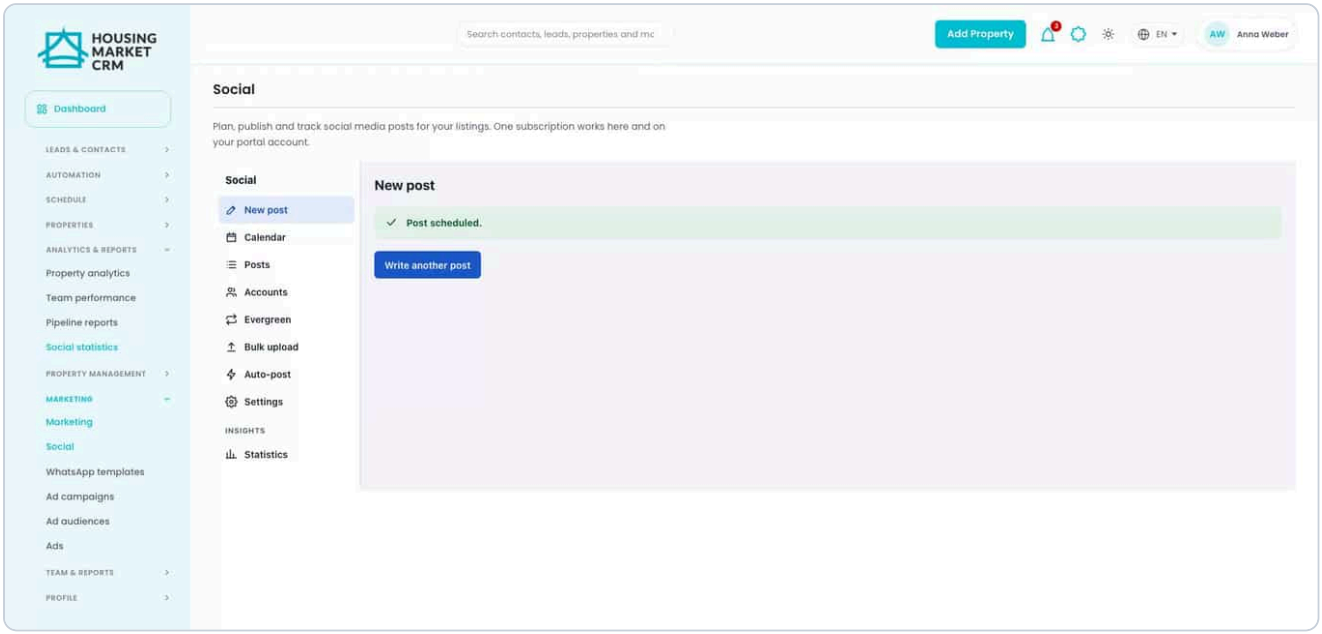
Şekil 52.16 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

17 Burada: iki gün sonra, akşam 6'da.



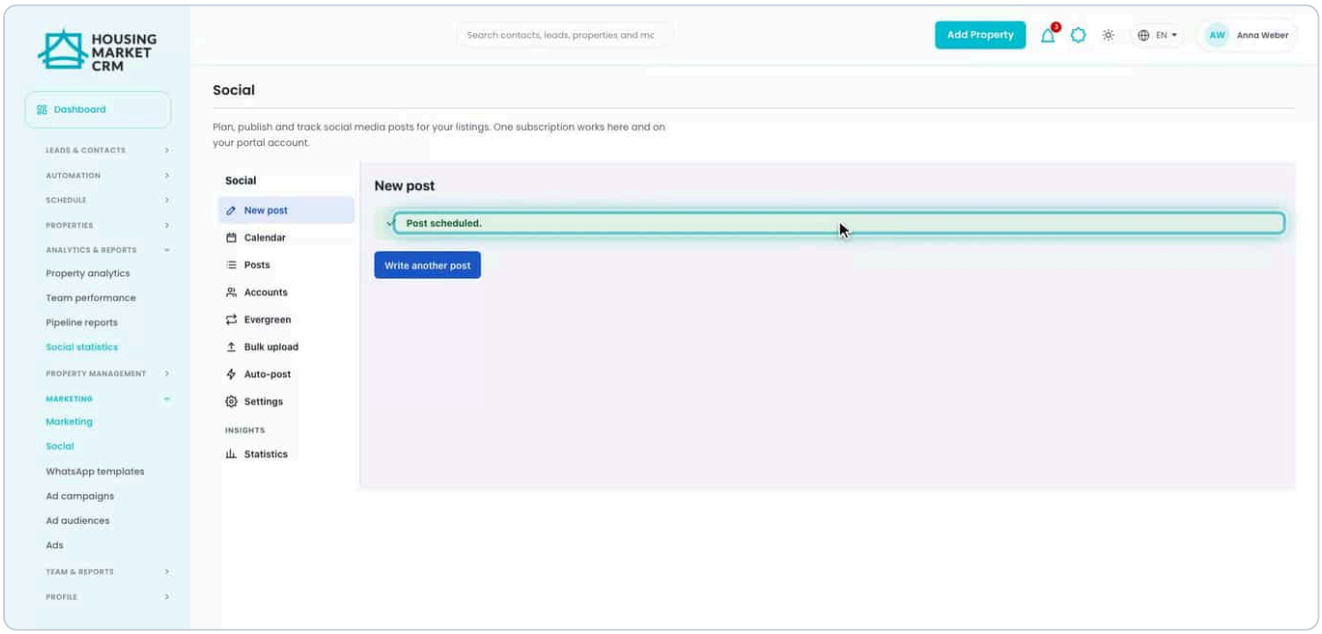
Şekil 52.17 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

18 Gönderiyi planla'ya tıklayın.



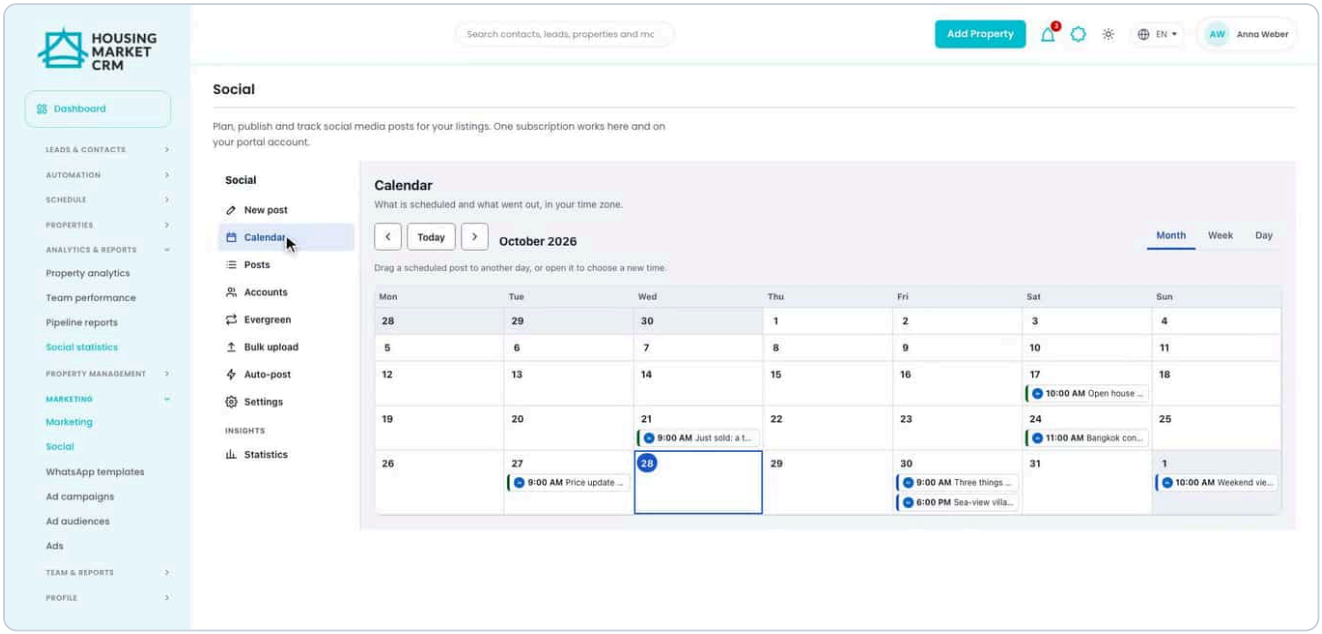
Şekil 52.18 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

19 Gönderi planlandı.



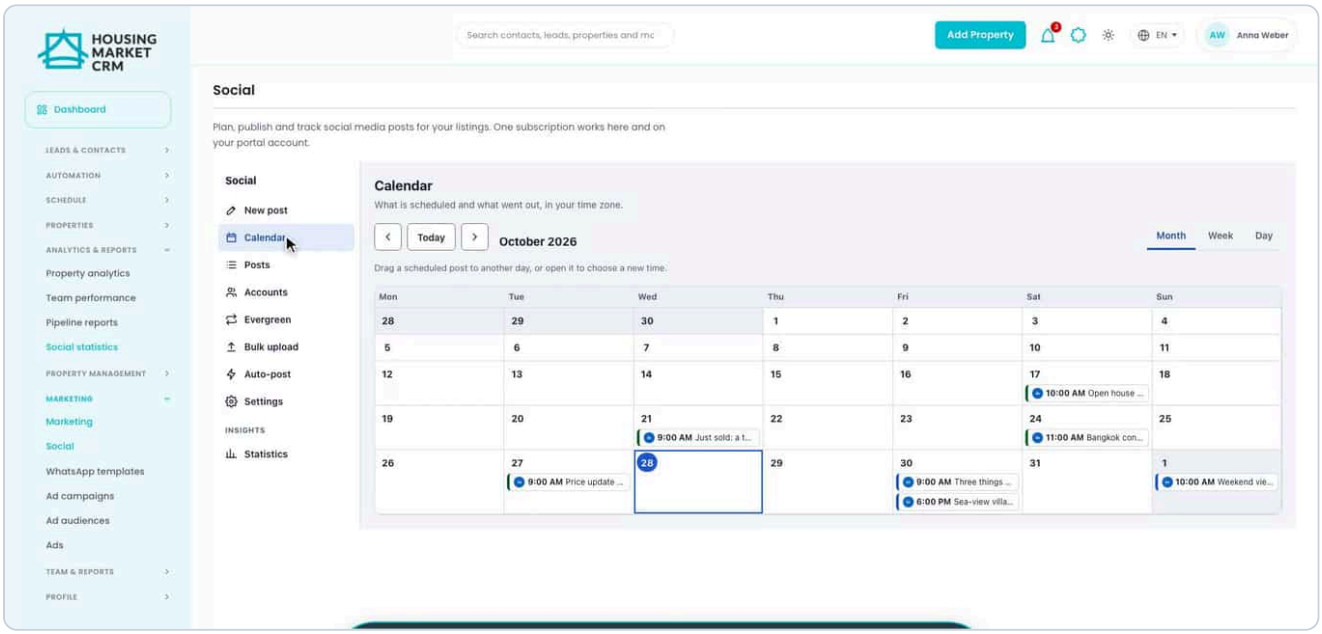
Şekil 52.19 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

20 Takvim bölümünü açın.



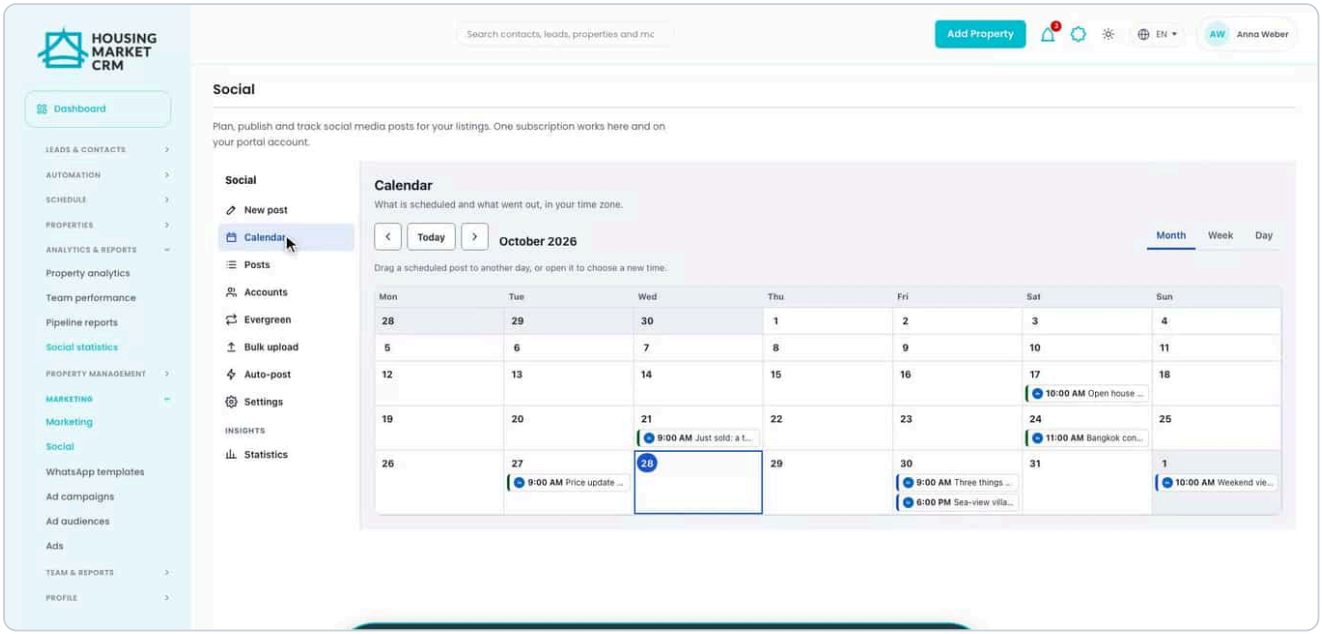
Şekil 52.20 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

21 Planlananları ve yayımlananları kendi saat diliminizde görün.



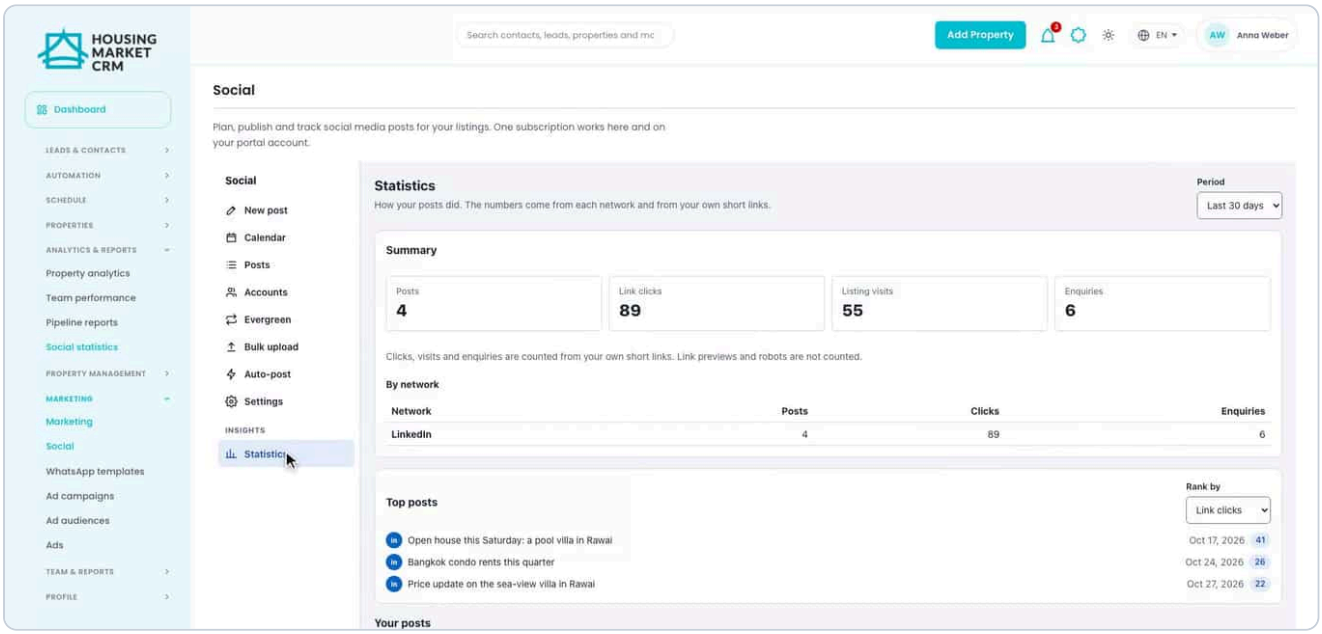
Şekil 52.21 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

22 Planlanmış bir gönderiyi başka bir güne sürükleyin veya saatini değiştirmek için açın.



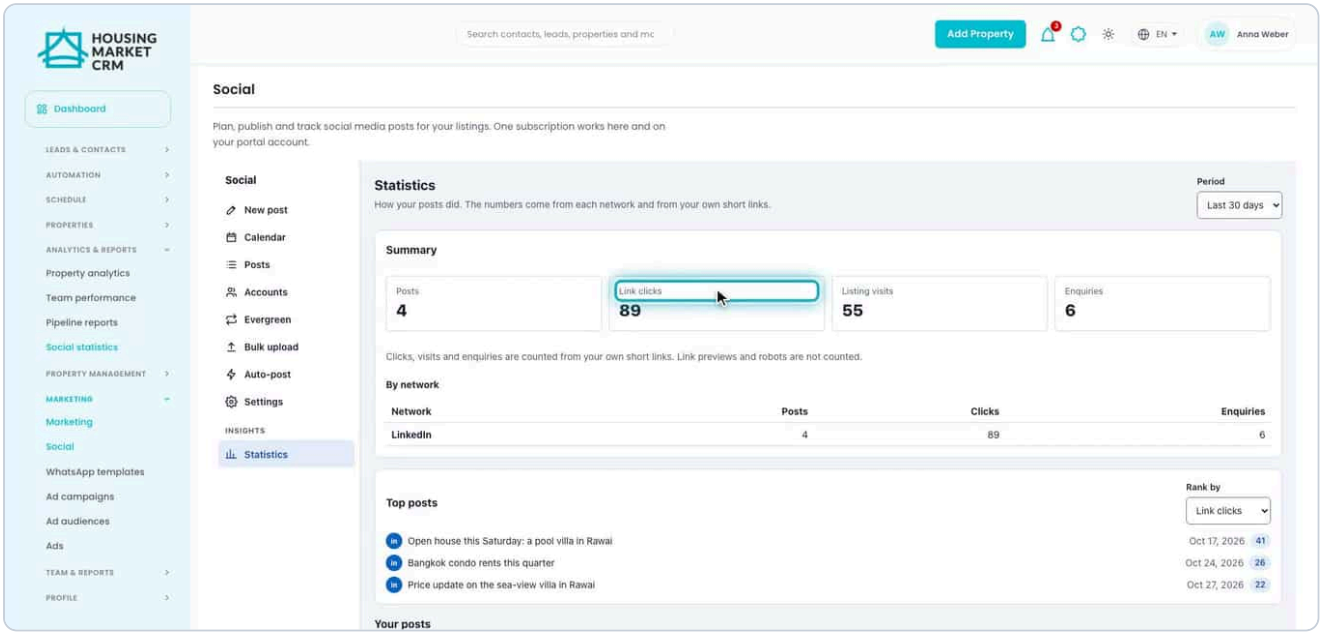
Şekil 52.22 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

23 İstatistikler'i açın.



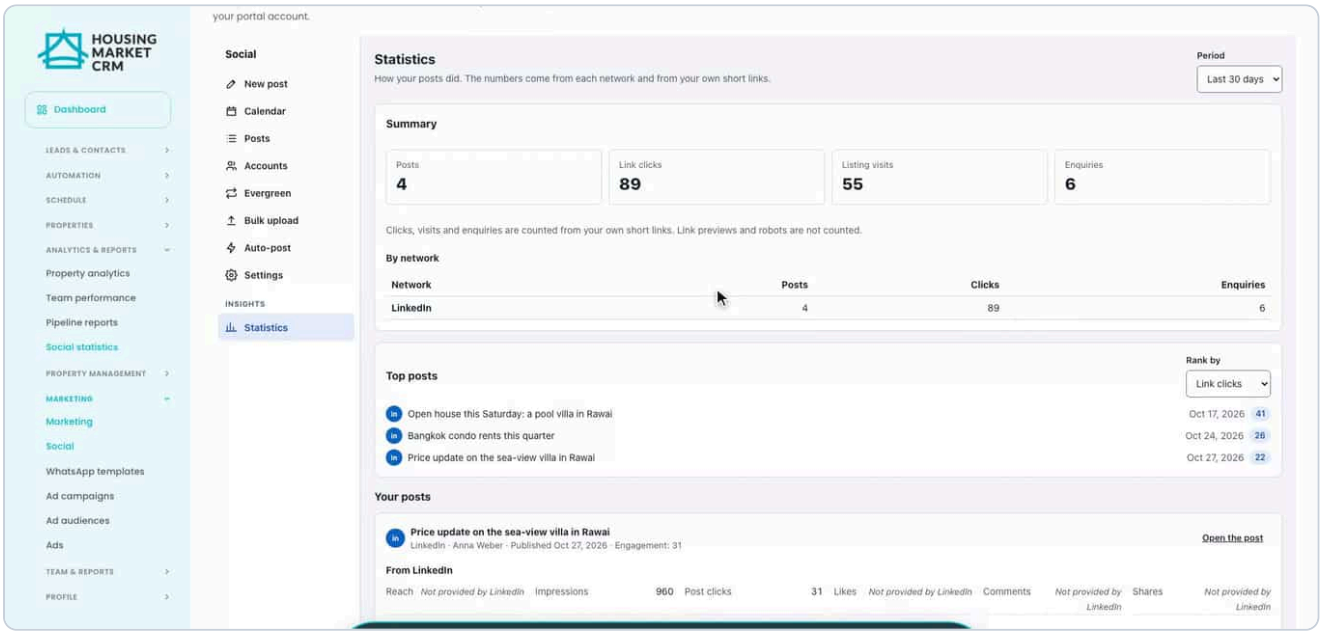
Şekil 52.23 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

24 Gönderilerinizin bağlantı tıklamalarını, ilan ziyaretlerini ve taleplerini görün.



Şekil 52.24 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

25 En iyi gönderiler, en çok insanı hangi gönderilerin getirdiğini gösterir.



Şekil 52.25 · Ekran kaydı: 28 Ekim 2026

KISIM 7

Anlaşmalar, belgeler ve raporlar

53 Komisyon takibi

54 Satış hattı raporları

55 Müşteri belgeleri

56 Uyumluluk kaydı

57 Kira sözleşmesi hatırlatıcıları

58 Müşteri portalı

59 Profiliniz ve değerlendirmeleriniz

53 BÖLÜM 53

Komisyon takibi

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. Bir anlaşmayı, değerini ve komisyonunu kaydetmek Pro'nun parçasıdır; komisyonu kişiler arasında paylaştırmak, tahmin ve komisyon hakedişi ise Business'ın parçasıdır.

Her anlaşma; gayrimenkulü, değerini, ödenecek komisyonu — değer üzerinden bir oran ya da sabit bir ücret — ve bu komisyonun üzerinde çalışan kişiler arasında nasıl paylaşıldığını kaydeder. Bir paylaşımın toplamı komisyonun tamamına eşit olmalıdır, aksi hâlde reddedilir; üzerinde yalnızca ofisinizde zaten görebildiğiniz danışmanlar adlandırılabilir, başka herkes dış taraf olarak kaydedilir.

Bir anlaşma Beklemede, Kazanıldı, Faturalandı ve Ödendi aşamalarından geçer ya da Kaybedildi olarak işaretlenir; böylece ofis, kime ne kadar ve ne zaman borçlu olduğunu yanıtlayabilir. Ödendi'den hiçbir şey çıkmaz ve kaybedilen bir anlaşma yeniden canlanırsa Beklemede'ye geri getirilebilir.

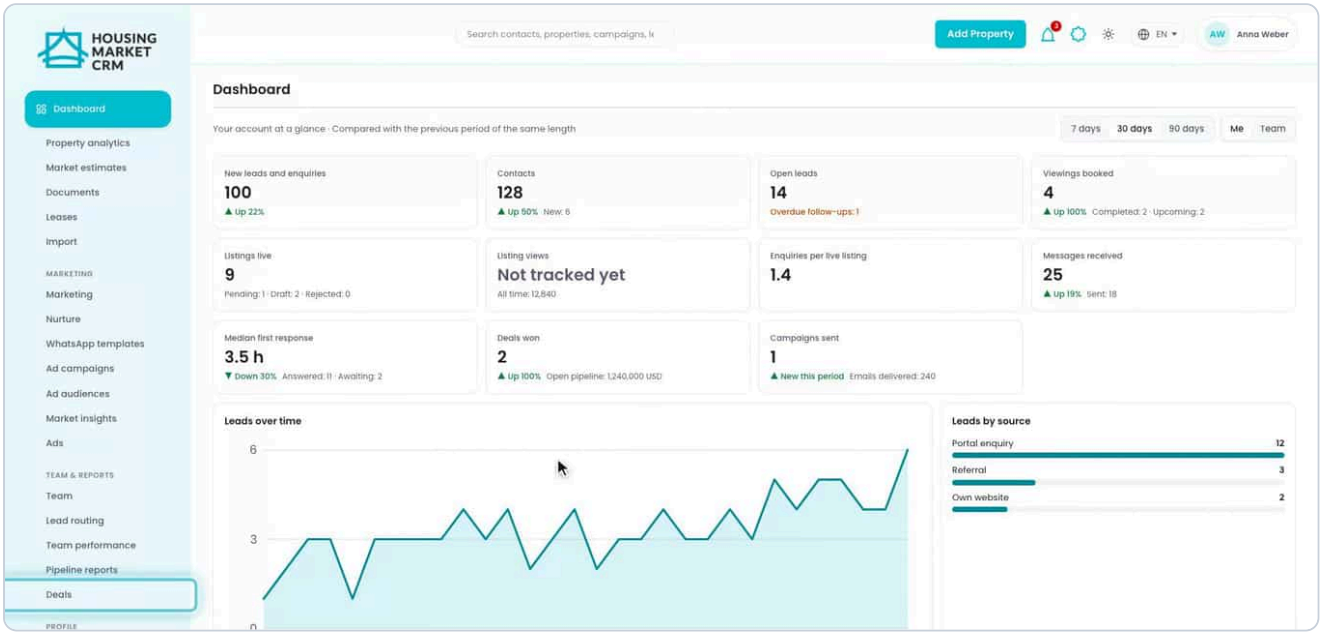
Süreç tahmini, açık anlaşmalardan ve beklenen kapanış tarihlerinden oluşturulur. Her açtığınızda yeniden hesaplanır; böylece bir dakika önce kapanan bir anlaşma, gece yapılacak bir güncellemeyi beklemeden hemen yansır. Her para birimi ayrı tahmin edilir ve asla bir diğerine eklenmez.

Anlaşmaları kaydetmek ve kapanışa kadar taşımak Pro ve Business'ın parçasıdır. Komisyon paylaşımı, Tahmin sekmesi ve Hakediş sekmesi Business'ın parçasıdır. "Bir potansiyel müşteriyi anlaşmaya nasıl dönüştürürüm?" ve "Bir anlaşmanın faturasını nasıl kaydederim ve kime ne kadar ödenecek?" bölümlerine bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Komisyonu takip edip satış sürecimi tahmin edebilir miyim?**

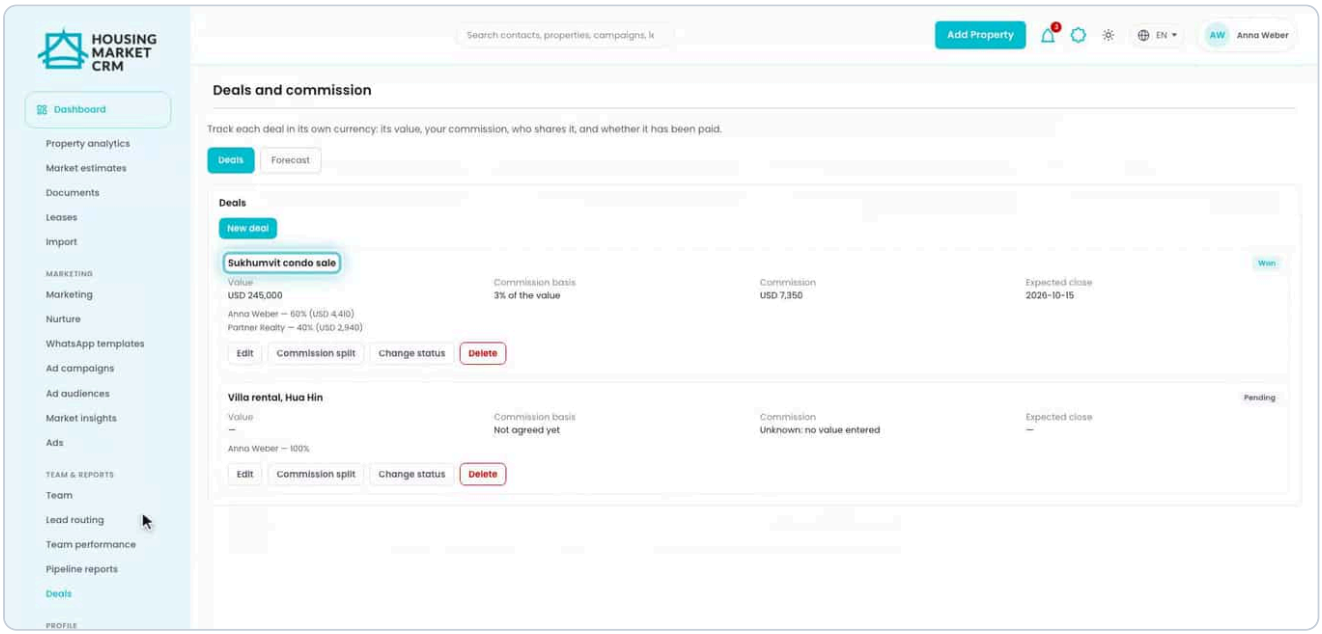
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



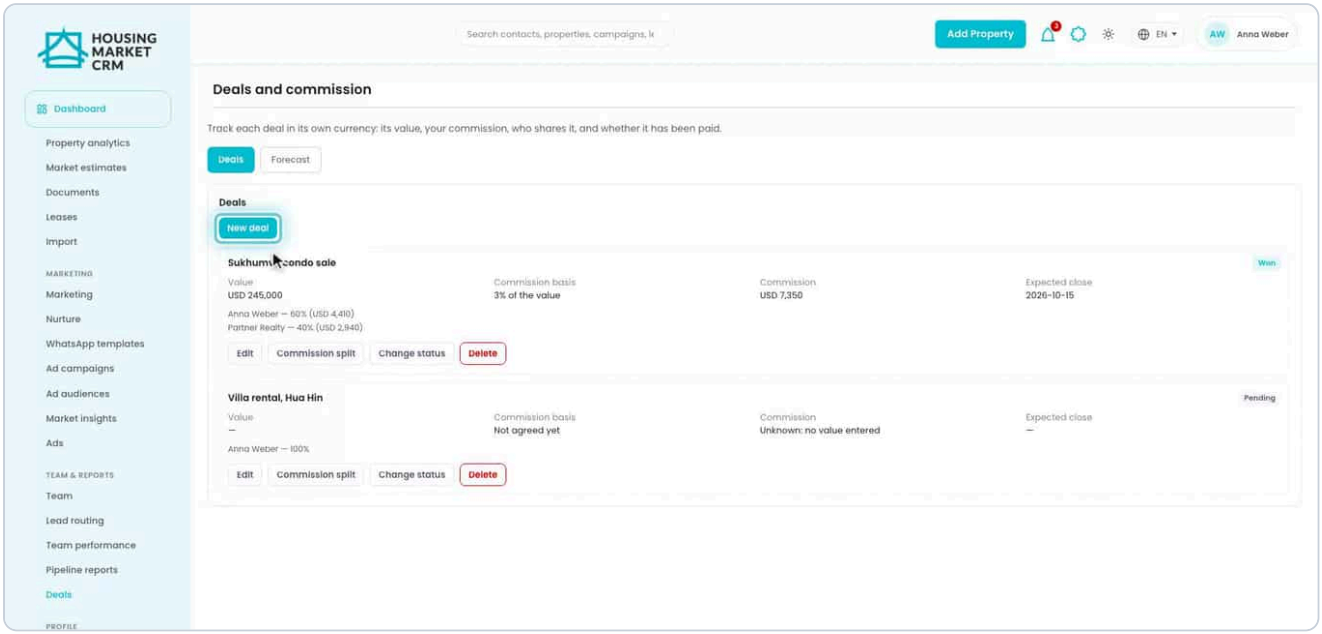
Şekil 53.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Deals (Anlaşmalar) öğesine tıklayın.



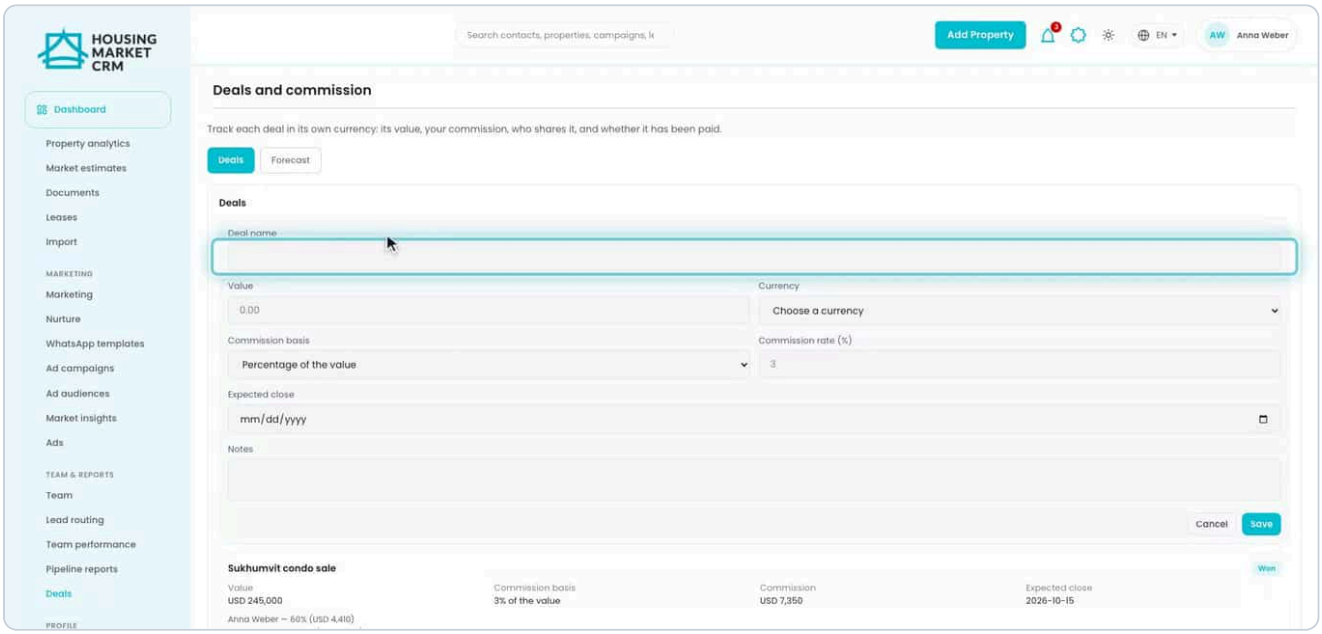
Şekil 53.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Her anlaşma; değerini, komisyonunu ve paylaşımını gösterir.



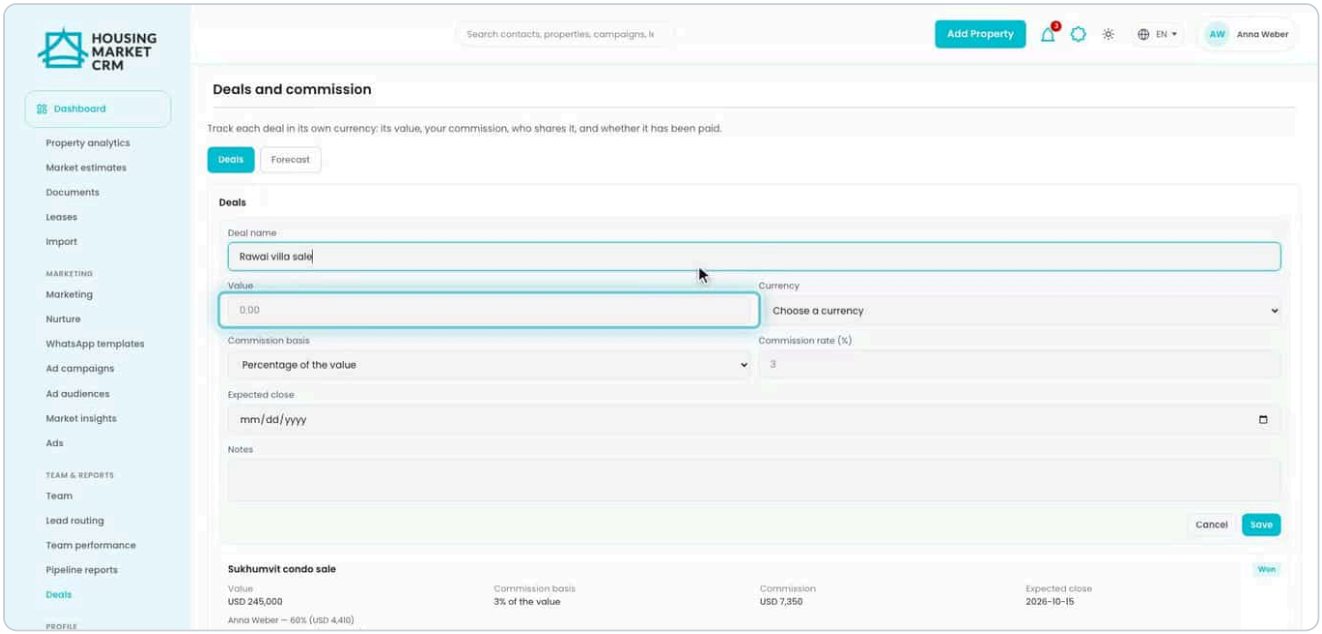
Şekil 53.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 New deal (Yeni anlaşma) düğmesine tıklayın.



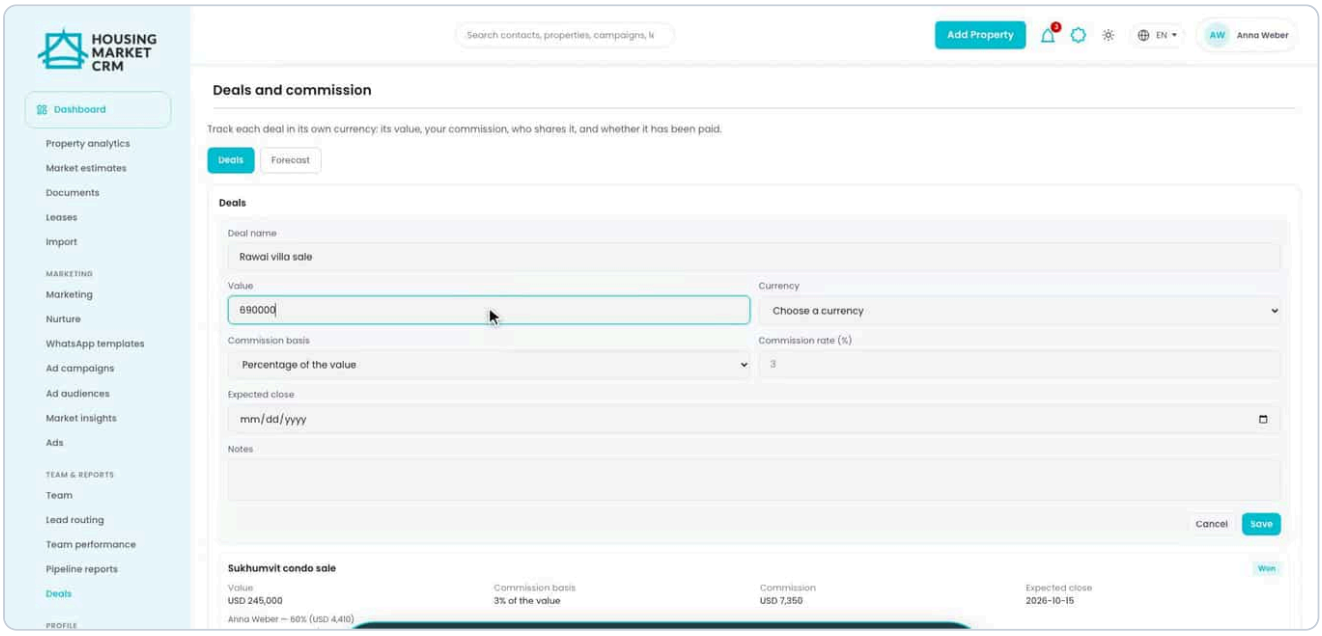
Şekil 53.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Anlaşmaya bir ad verin.



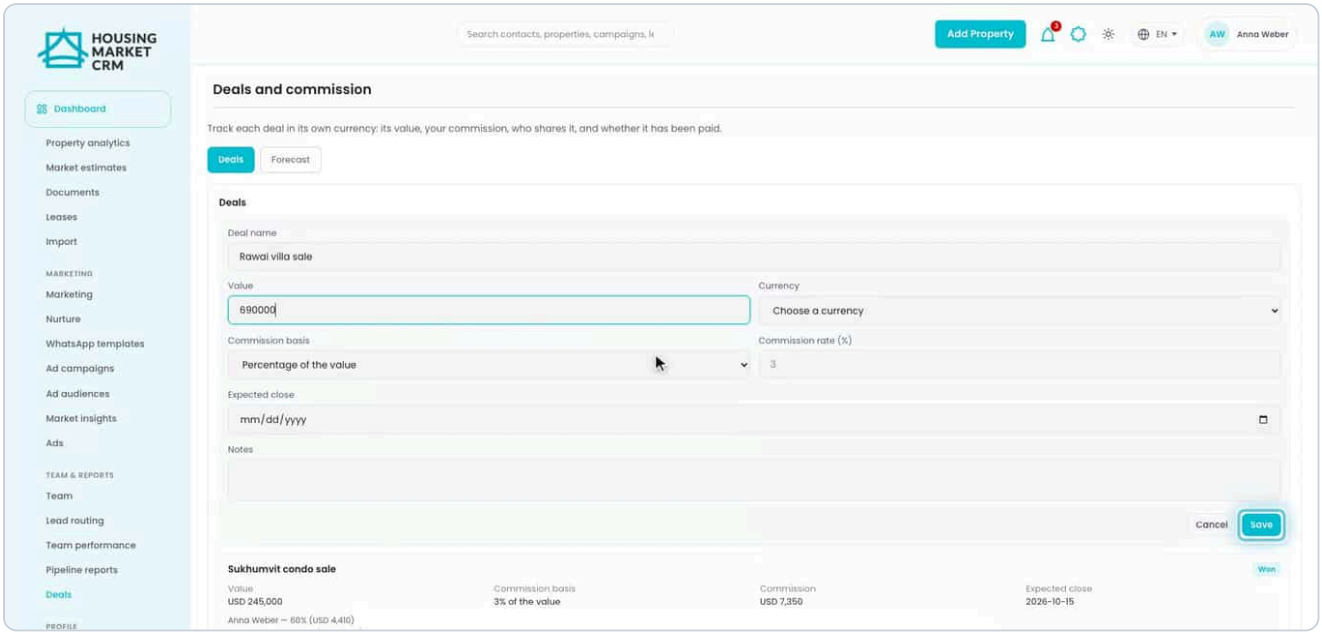
Şekil 53.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Değeri girin.



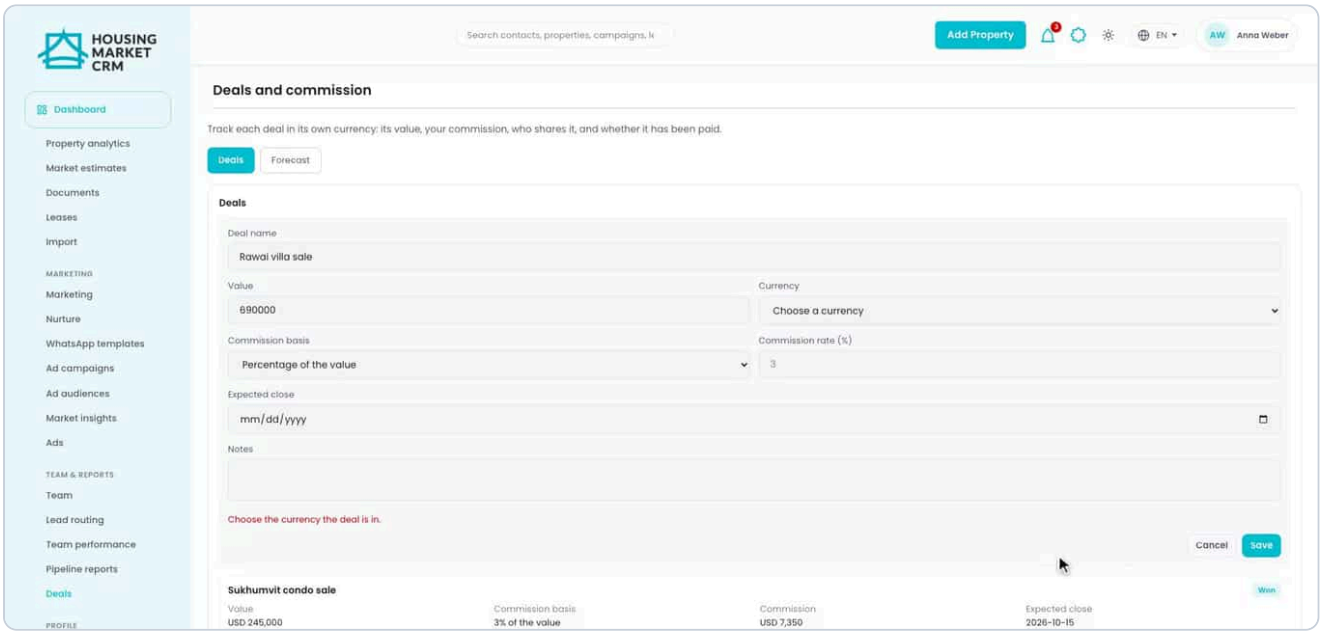
Şekil 53.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Para birimini, komisyon esasını ve beklenen kapanışı belirleyin.



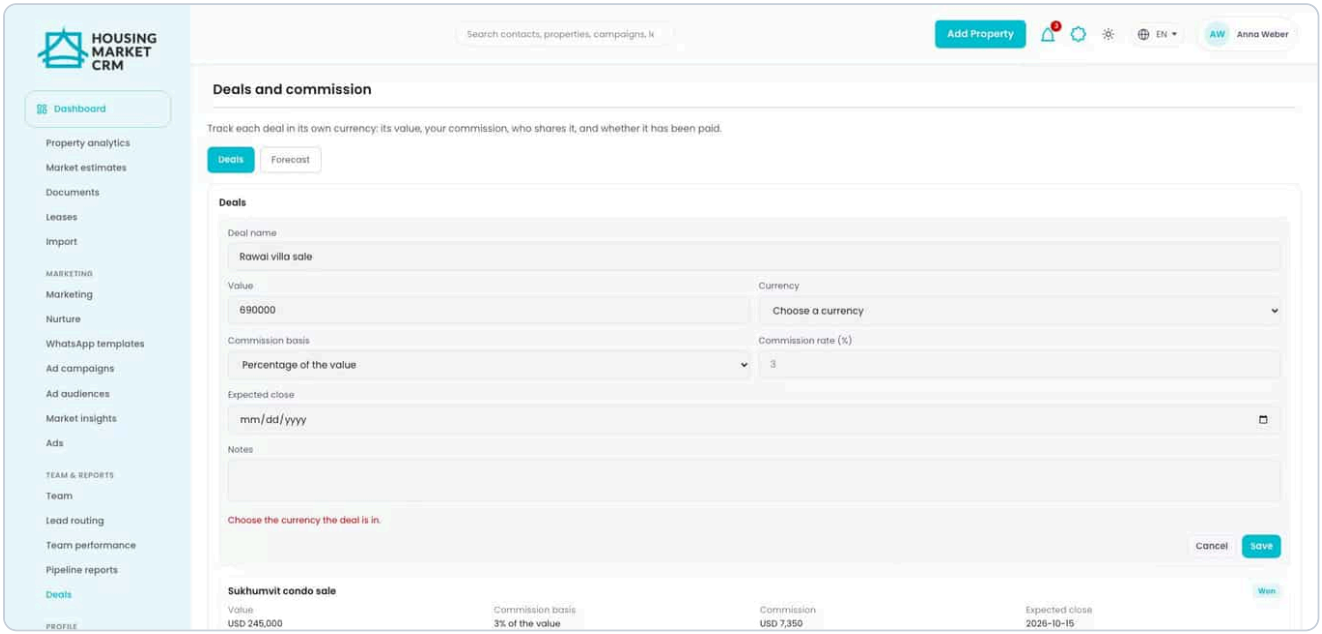
Şekil 53.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Anlaşmayı kaydedin.



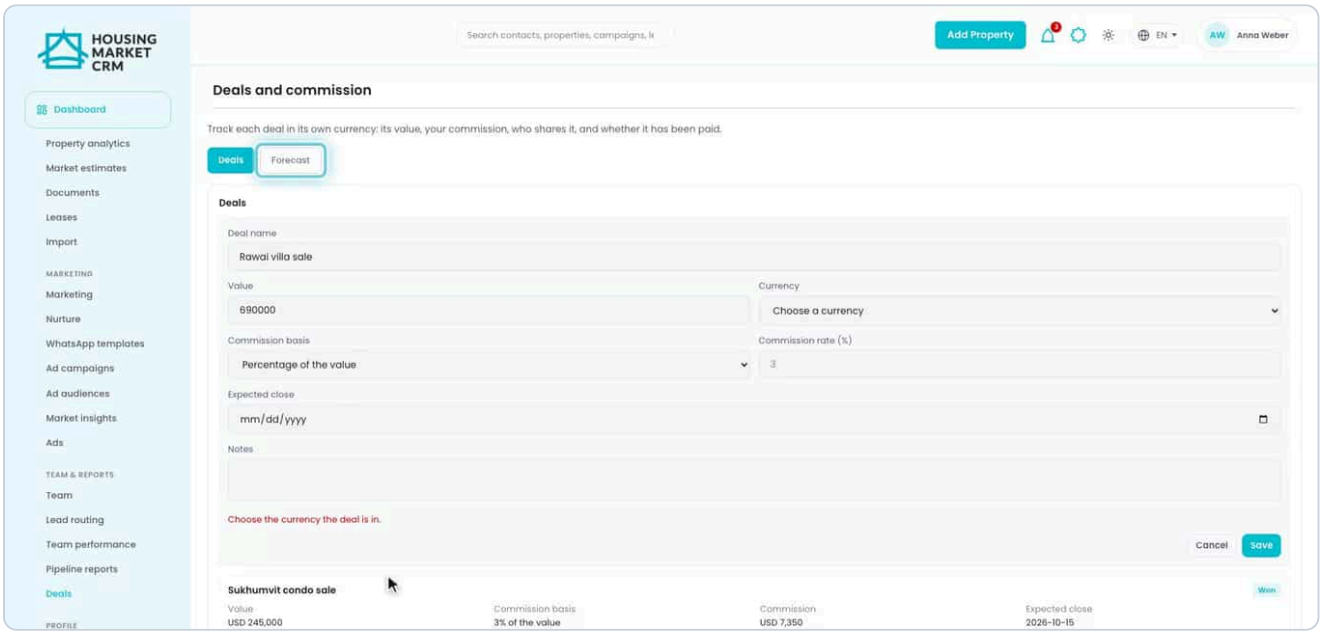
Şekil 53.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Başkalarıyla paylaşmak için Commission split (Komisyon paylaşımı) kullanın.



Şekil 53.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Anlaşma ilerledikçe durumu değiştirin.



Şekil 53.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

11 Neyin ne zaman kapanacağını görmek için Forecast (Tahmin) sekmesini açın.



Şekil 53.11 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bir potansiyel müşteriyi anlaşmaya nasıl dönüştürürüm?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Bir anlaşmanın faturasını nasıl kaydederim ve kime ne kadar ödenecek?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
Anlaşmadaki kontrol listesi nedir?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

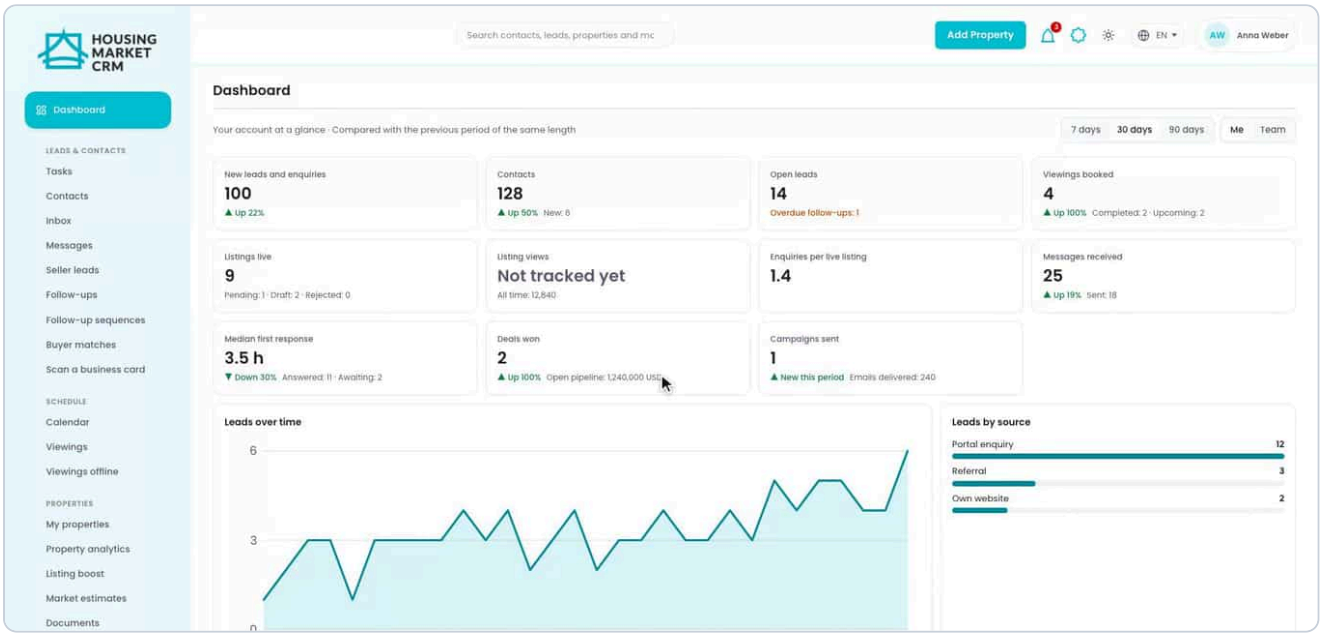
54 BÖLÜM 54

Satış hattı raporları

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

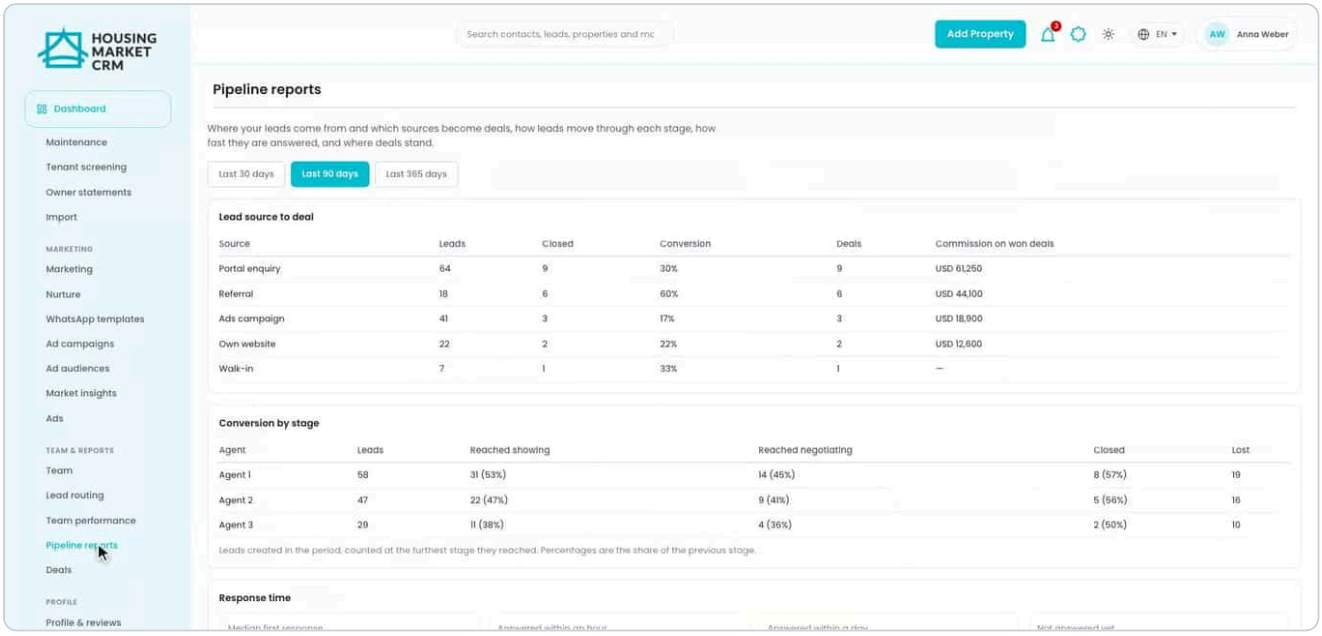
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



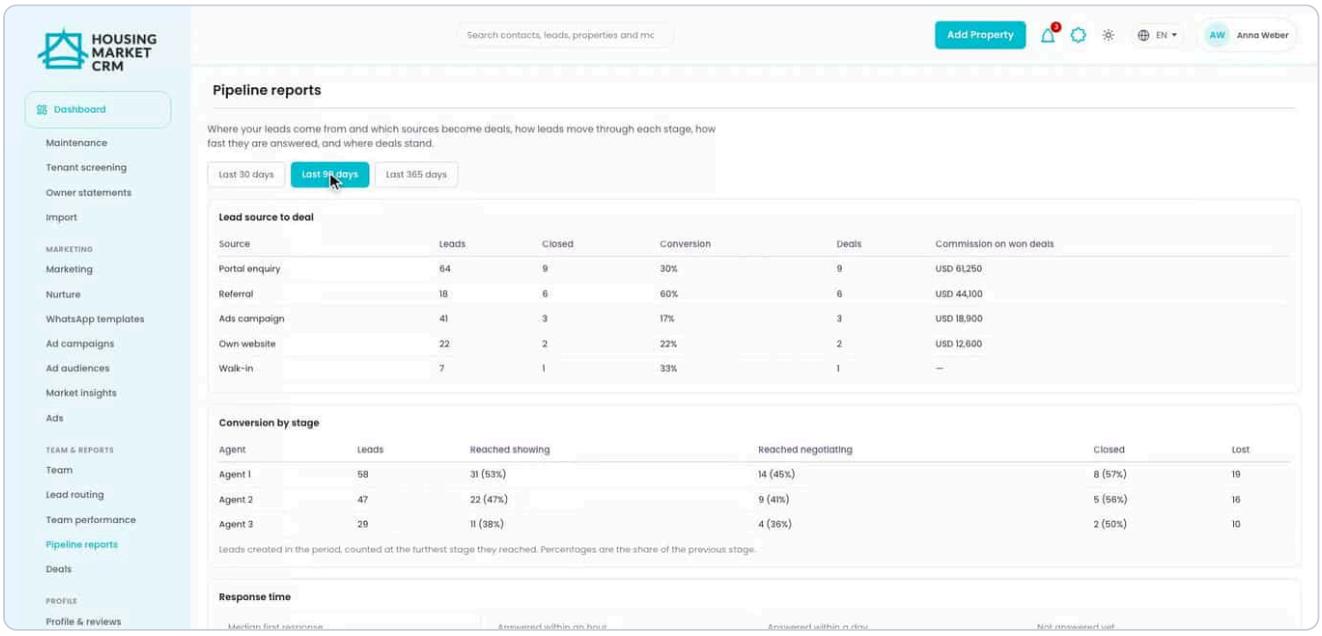
Şekil 54.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Satış Hattı Raporları'na tıklayın.



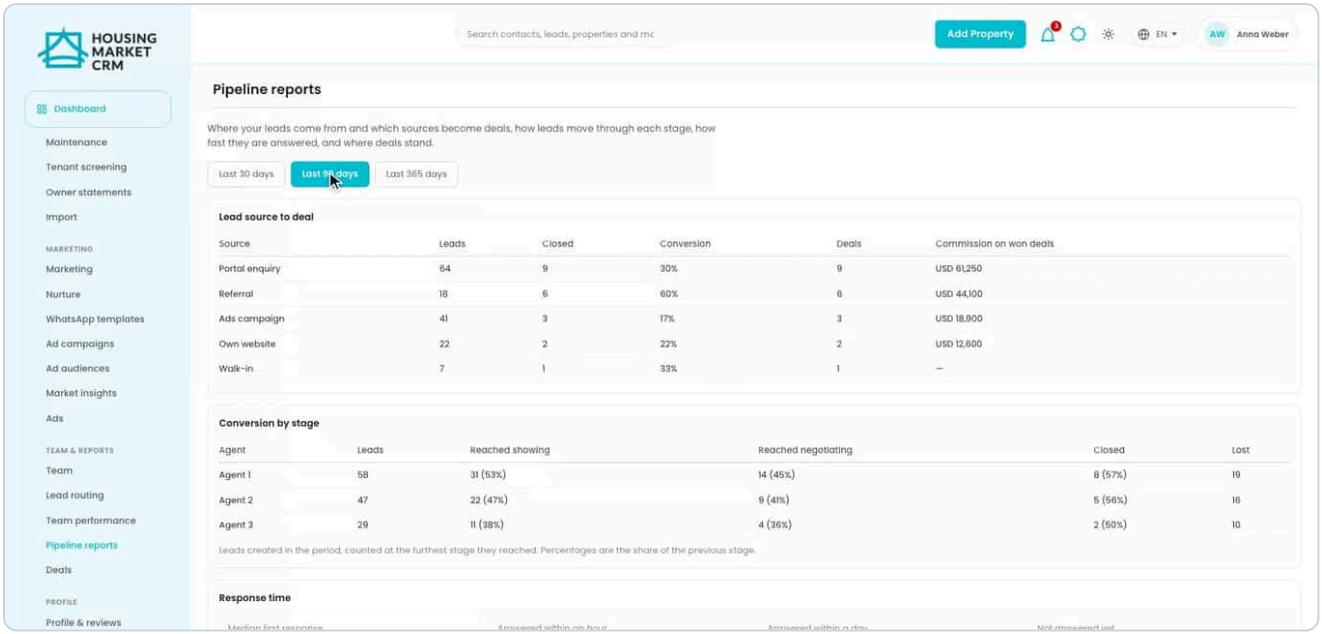
Şekil 54.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Bir aylık veri çoğunlukla gürültüdür — 90 günü kullanın.



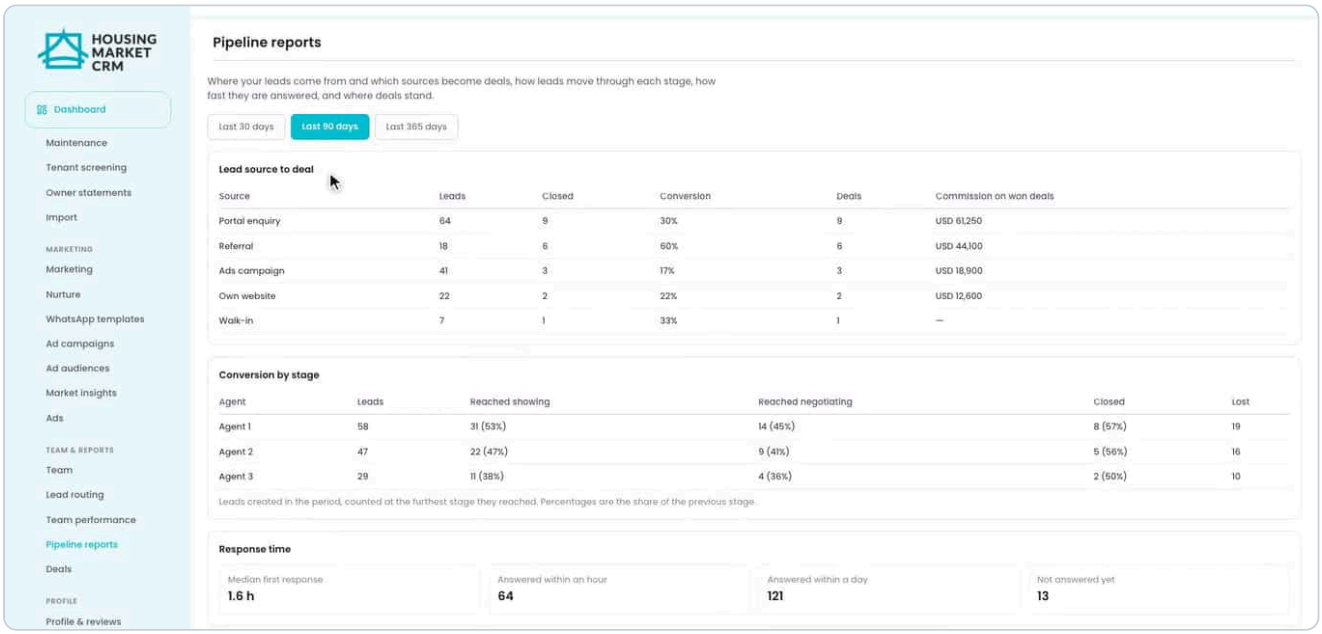
Şekil 54.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Potansiyel müşteri sayısı değil — hangi kaynaklar anlaşmaya dönüşüyor.



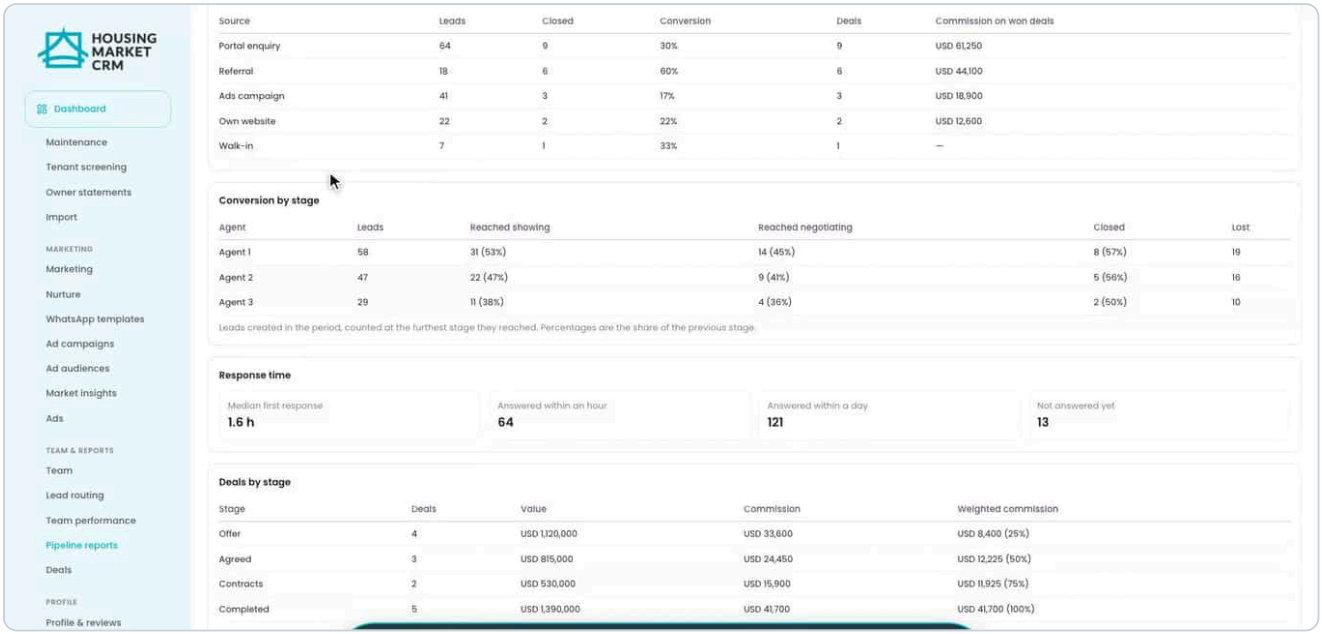
Şekil 54.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Aşamaya göre dönüşüm: panonun durduğu yer.



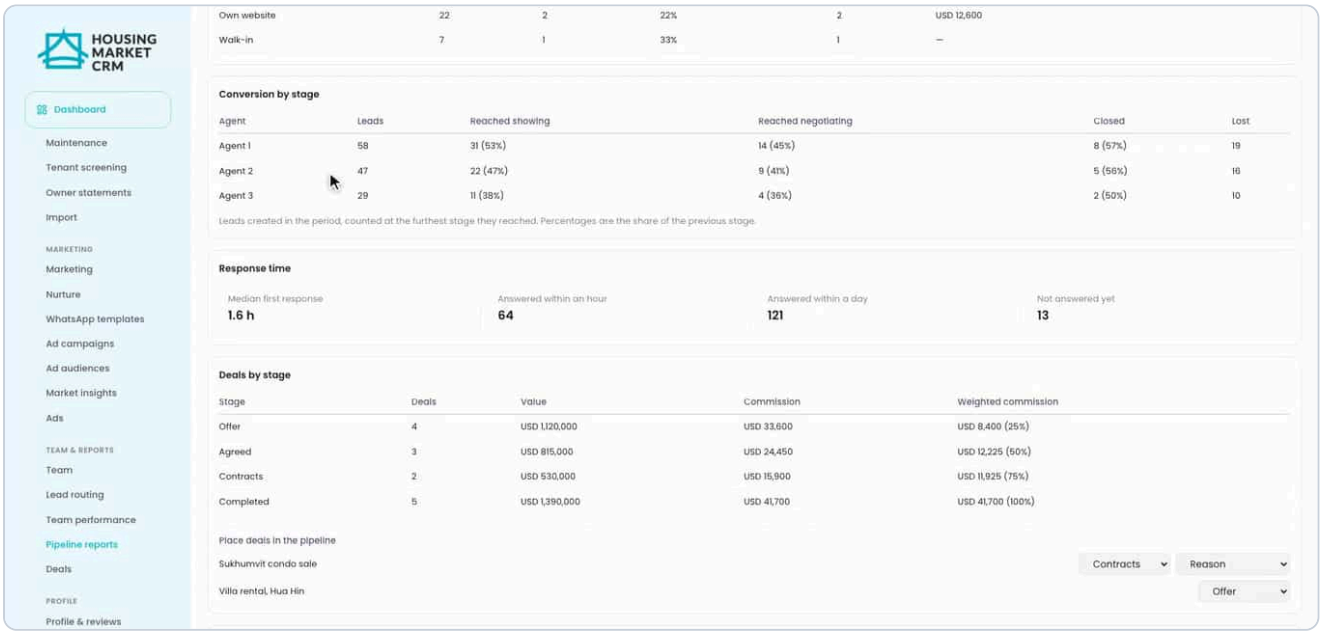
Şekil 54.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Yanıt süresi — bu hafta değiştirebileceğiniz tek sayı.



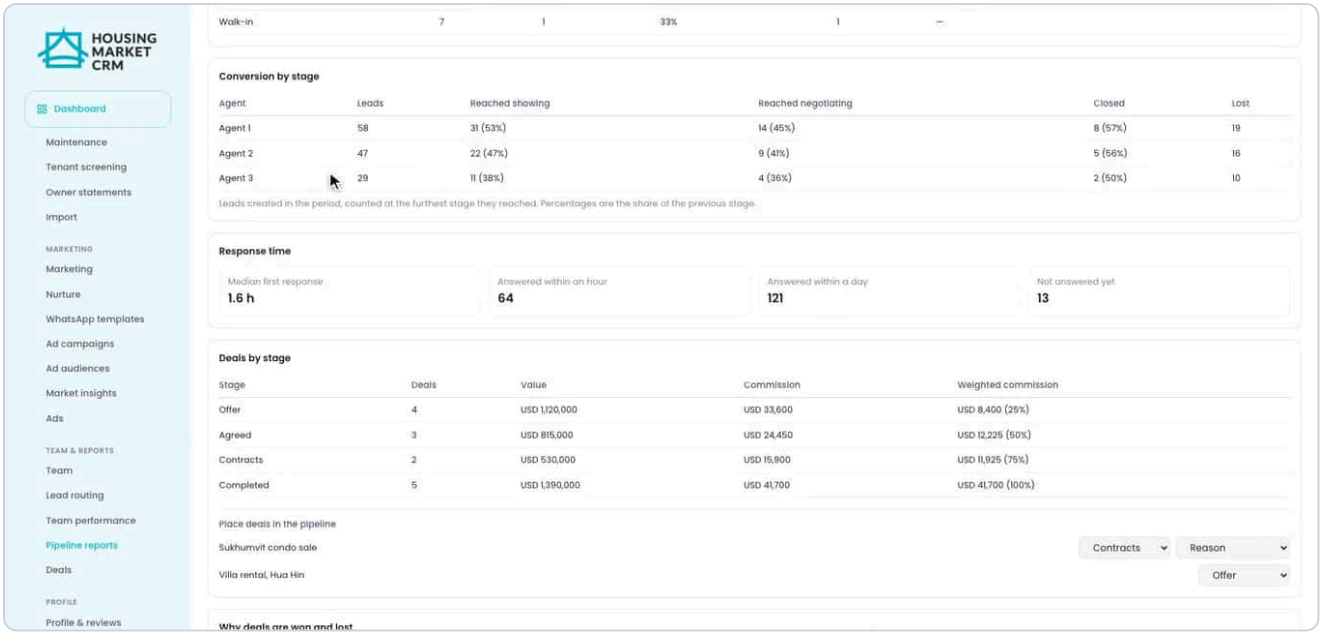
Şekil 54.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Aşamaya göre anlaşmalar: paranın nerede durduğu.



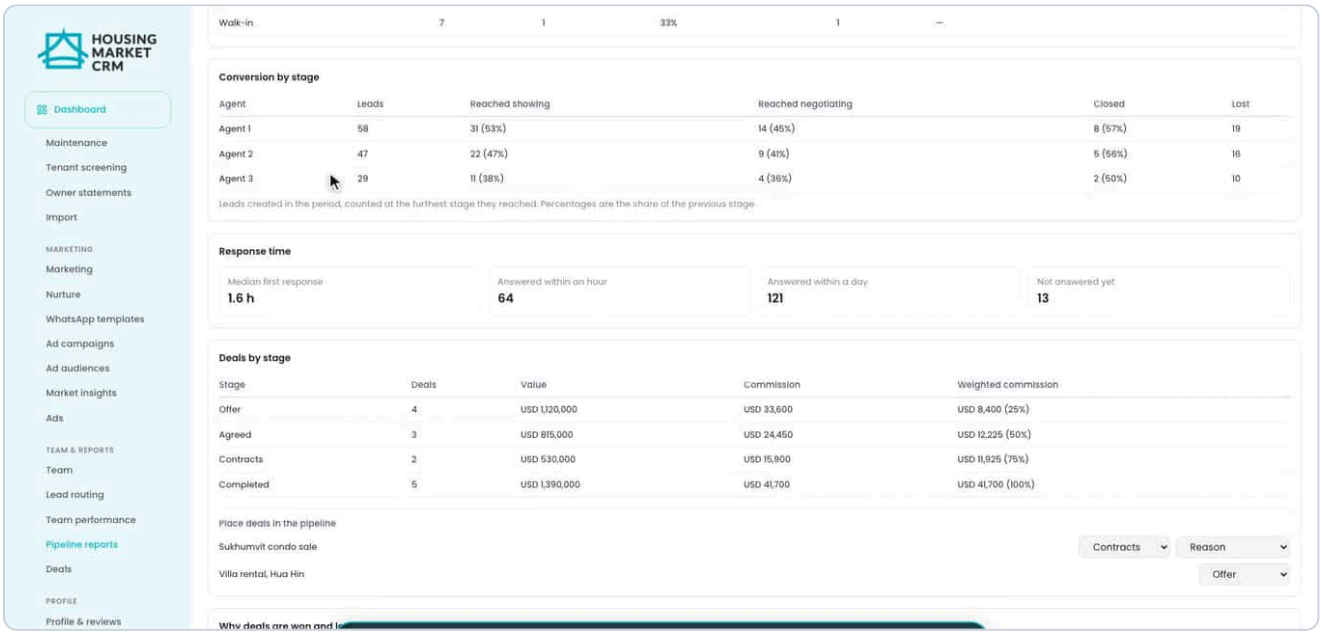
Şekil 54.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Ve anlaşmaların neden kazanıldığı ve kaybedildiği.



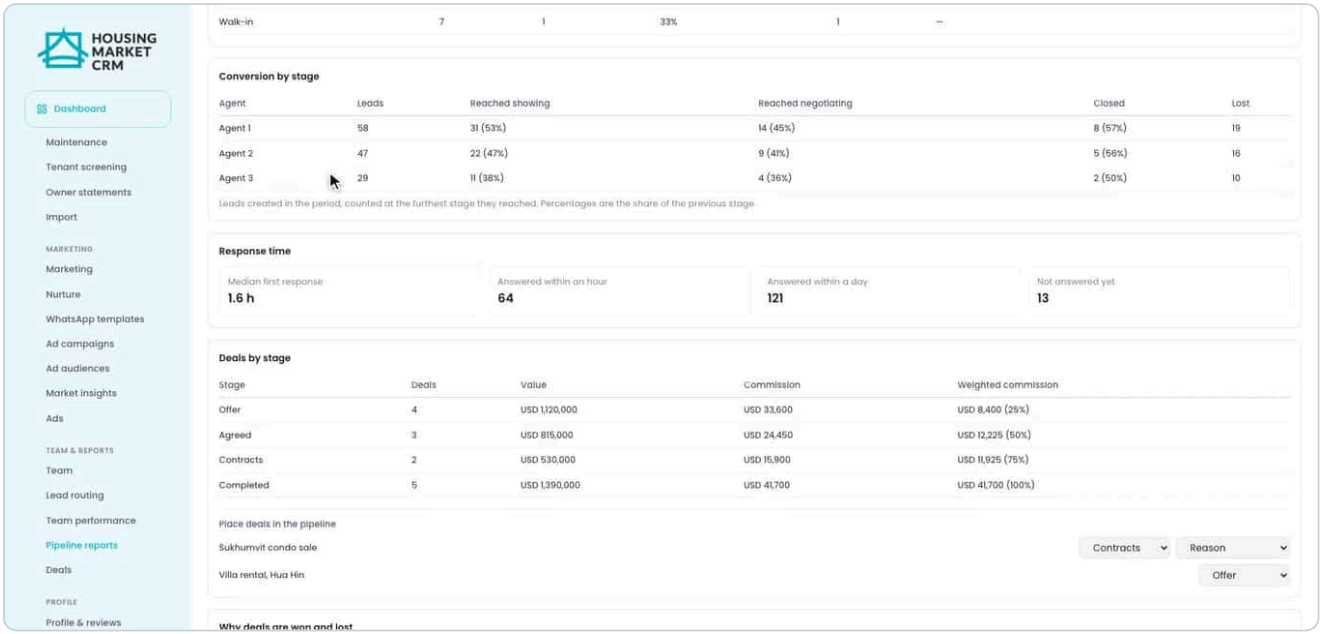
Şekil 54.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Yüz talep gönderip hiç alıcı getirmeyen kaynak para kaybettiriyor.



Şekil 54.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Yanıt süresi, bu hafta değiştirebileceğiniz sayıdır.



Şekil 54.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Performansımı izleyebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-monitor-my-performance
Komisyonu takip edip satış sürecimi tahmin edebilir miyim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 BÖLÜM 55

Müşteri belgeleri

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Tüm planlarda kişilere ve ilanlara bağlı, süre sonu hatırlatmalı bir belge kasası vardır. Pro; şablonlarınızdan oluşturulan sözleşmeleri — ekranda imzalanan ya da CRM hesabı olmayan birine uzaktan imzalanmak üzere gönderilen — ve bir kira sözleşmesi bitmeden sizi uyaran kira kayıtlarını ekler.

Belge kasası

Belgeleri bir kişiye, bir ilana ya da bir kira sözleşmesine, varsa son geçerlilik tarihiyle birlikte kaydedin; CRM o tarih gelmeden size hatırlatır. Danışmanlar belgeleri arşivler; silmek bu yetkiye sahip bir yönetici gerektirir ve imzalanmış bir belgeyi kimse silemez.

Sözleşmeler, Pro'da

Kendi şablonlarınızdan birinden sözleşme oluşturun ve ekranda imzalatın. Her imza, imzalayana gösterilen metnin tam haline bağlıdır ve ilk imza üzerine geldikten sonra metin artık düzenlenemez; böylece herkes aynı belgeyi imzalar.

Bir sözleşme uzaktan imzalanmak üzere de gönderilebilir. Her tarafa e-postayla, hesap ve şifre gerektirmeyen özel bir bağlantı gider ve taraf kendi tarayıcısında imzalar; imza, aynı metne aynı şekilde bağlanır. Bakınız «Bir belgeyi uzaktan imzalanmak üzere nasıl gönderirim?».

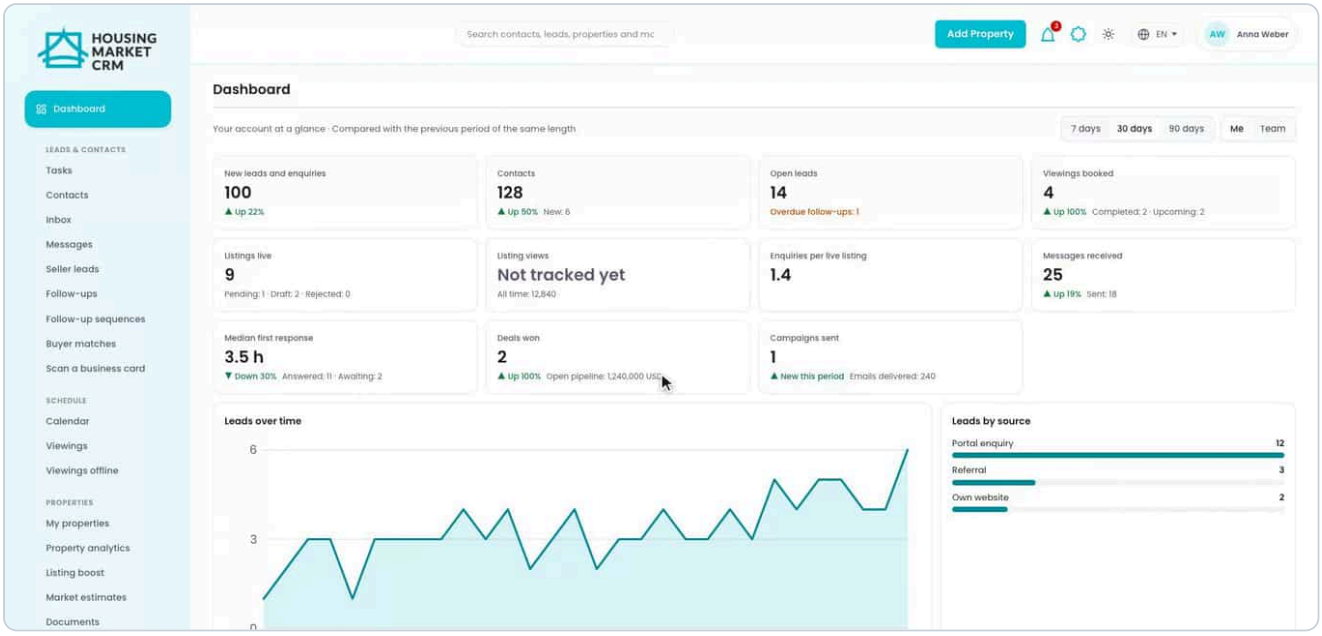
Kira sözleşmeleri, Pro'da

Ev sahibi ile kiracının neyi kararlaştırdığını kaydedin ve durumunu kendiniz işaretleyin. Yürürlükteki bir kira sözleşmesi sonuna yaklaştığında CRM, yakında yeni bir ev arayacak kiracı için bir potansiyel müşteri ve ev sahibine yeniden ilana çıkıp çıkmayacağını sormak için bir takip oluşturur. Kira ve depozito yalnızca bilgi amaçlı kaydedilir; CRM hiçbir zaman para tahsil etmez veya dönüştürmez.

Yardım Merkezi'nden: **Belgeler, sözleşmeler ve kira sözleşmeleri nasıl çalışır?**

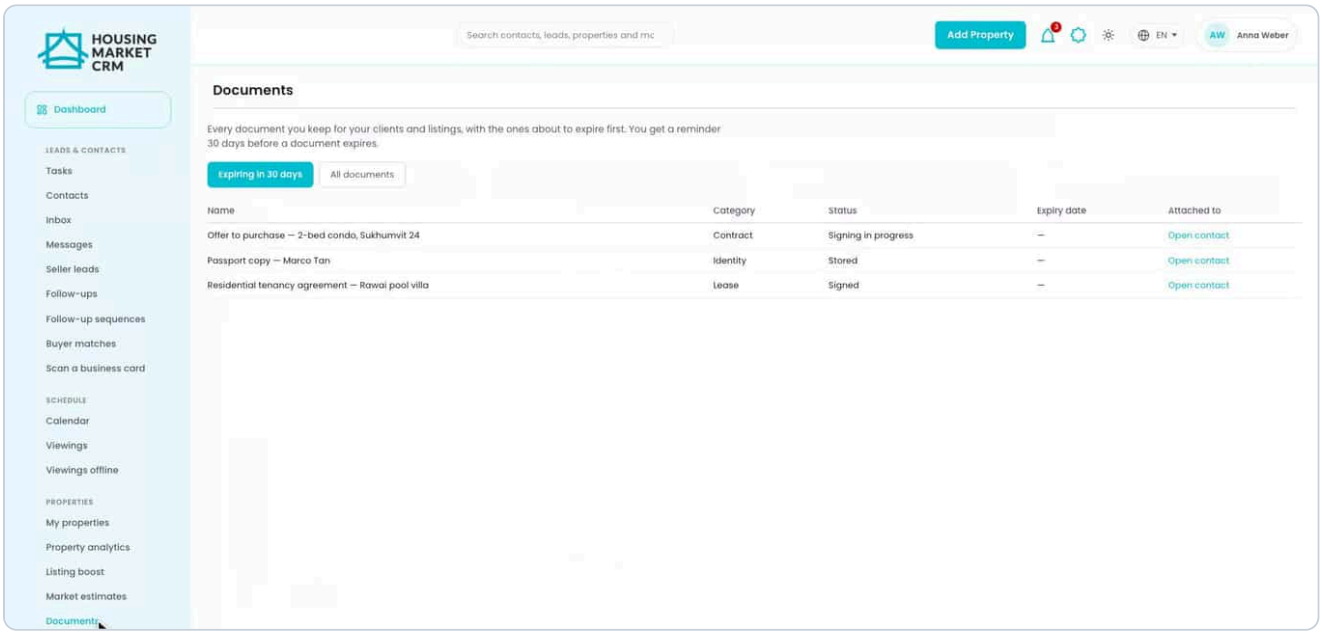
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



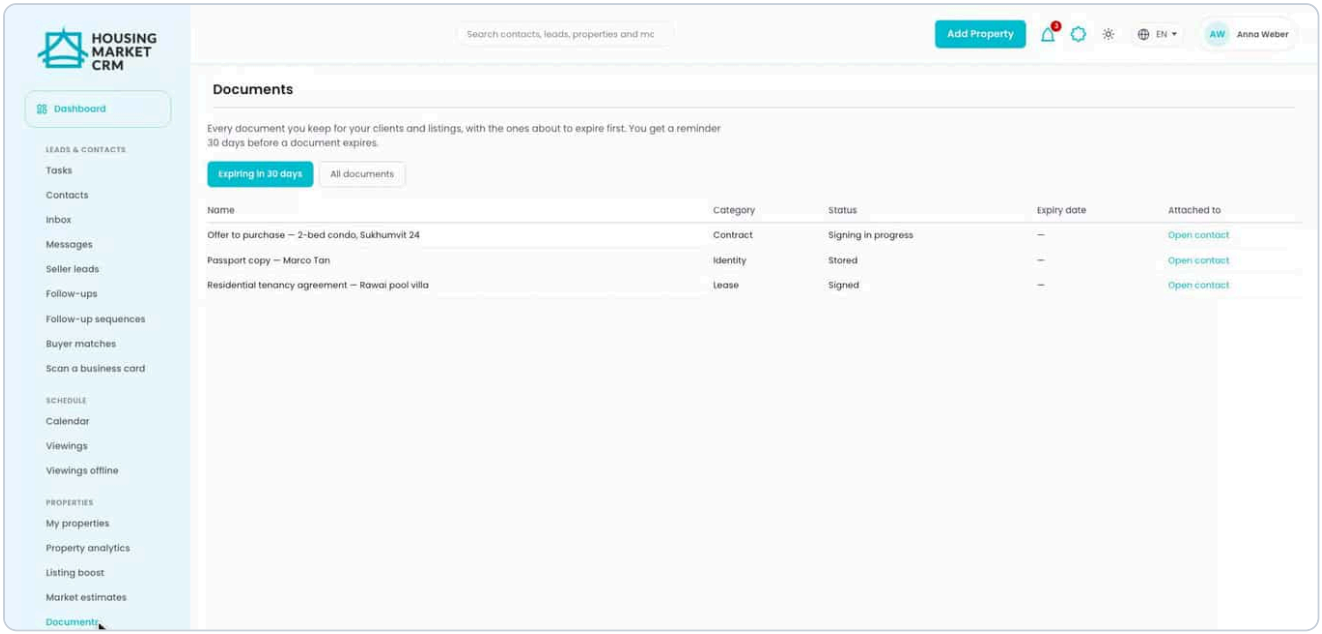
Şekil 55.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüde Belgeler'e tıklayın.



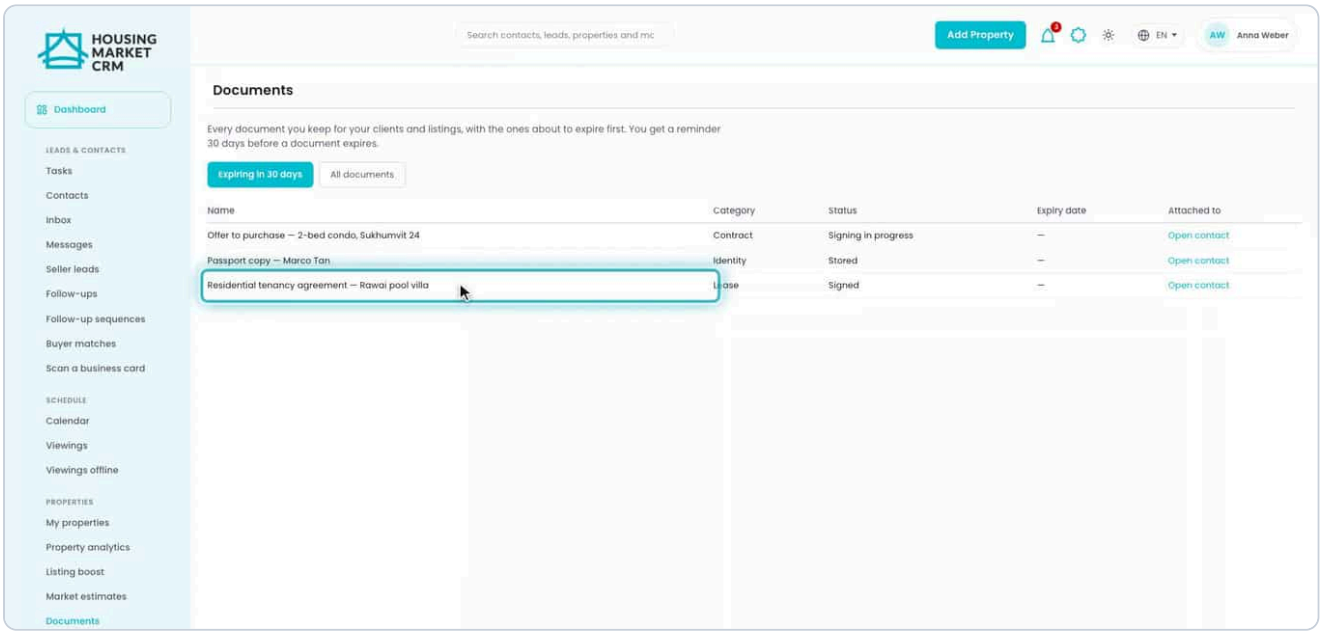
Şekil 55.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Bir müşteri veya ilan için sakladığınız her şey.



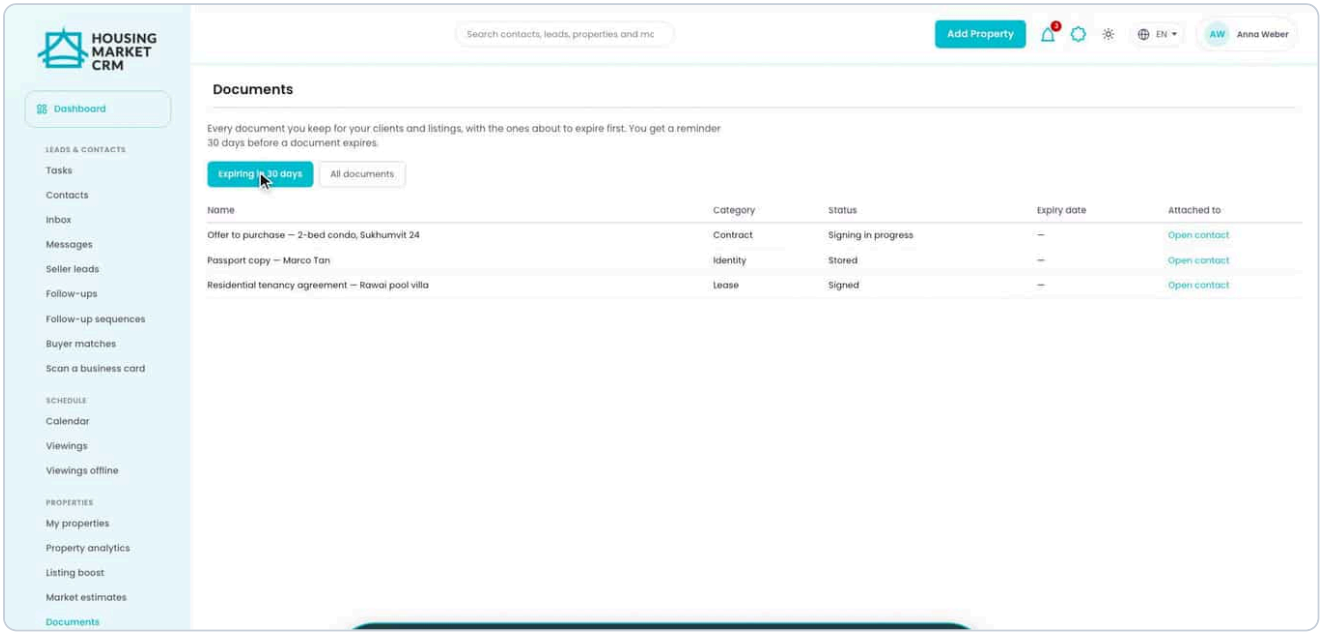
Şekil 55.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Her satır, belgenin neye bağlı olduğunu gösterir.



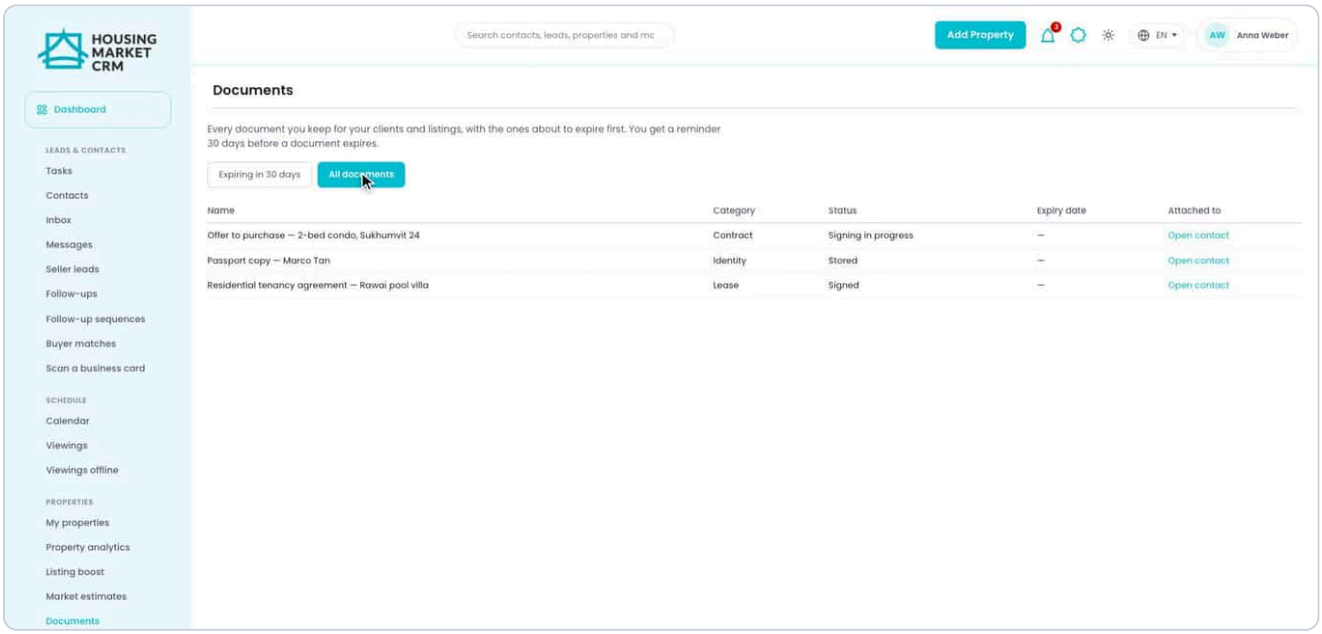
Şekil 55.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 30 gün içinde süresi dolanlar — ve dolmadan önce hatırlatılırsınız.



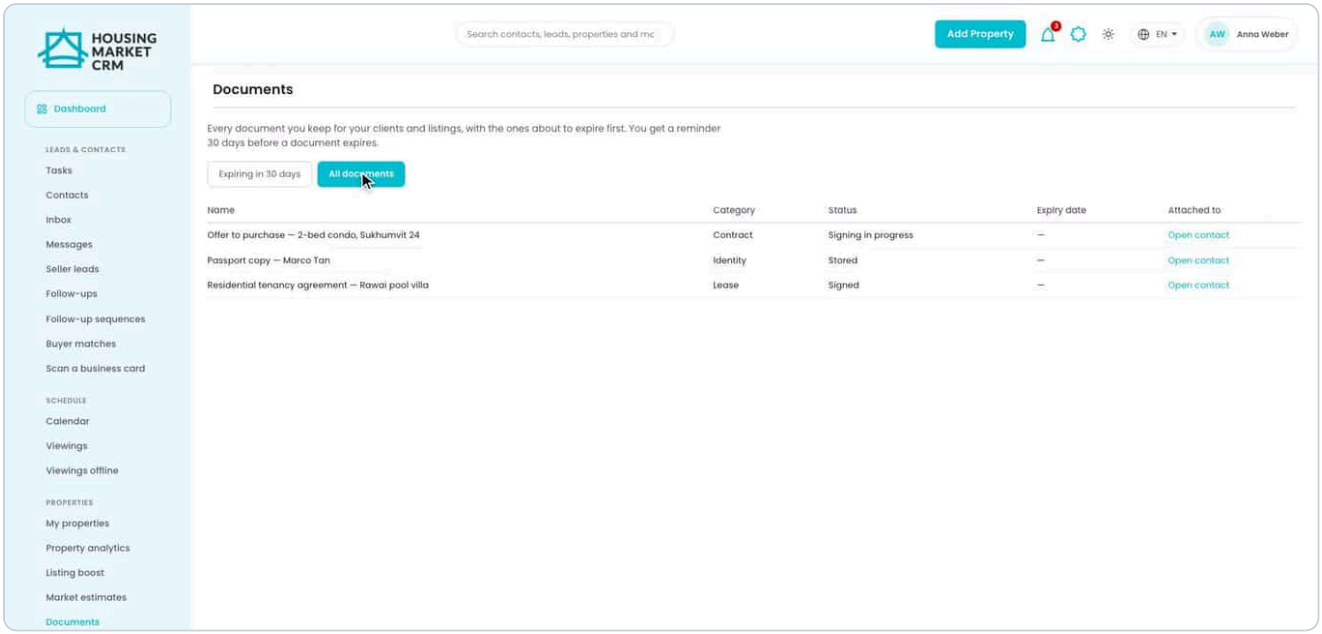
Şekil 55.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Tüm belgeler'e geri dönün.



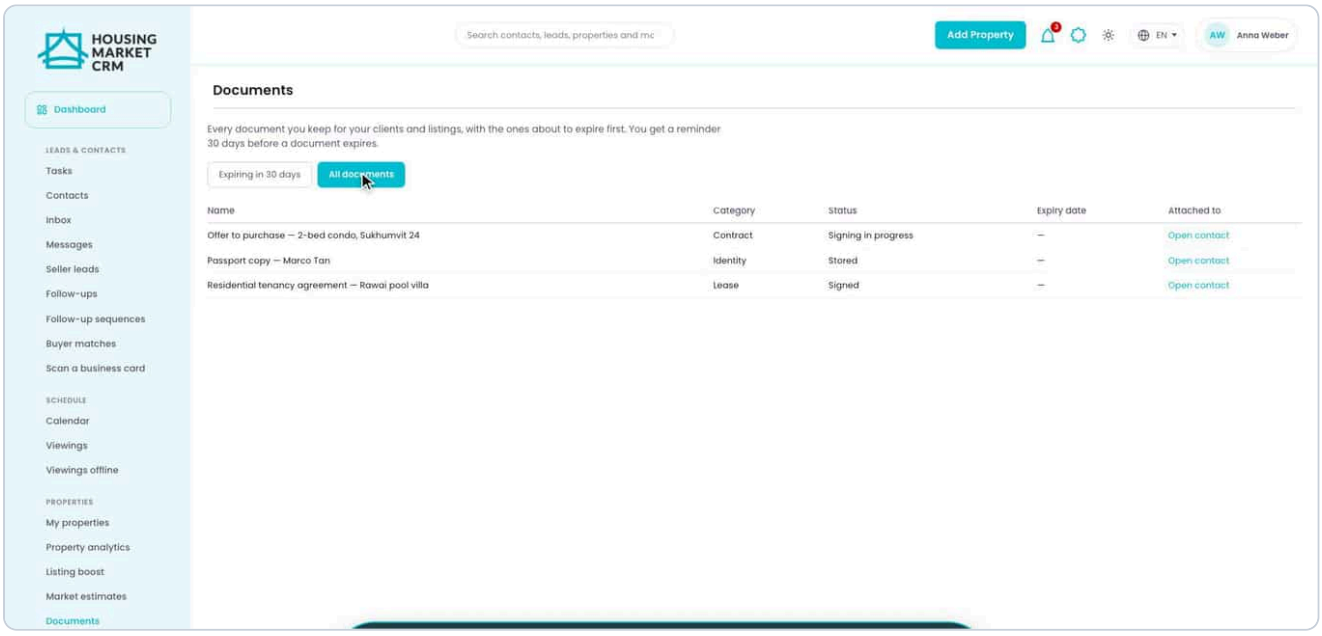
Şekil 55.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Sözleşme şablondan oluşturulur, sonra imzalanır.



Şekil 55.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Yüz yüze imzalama, müşteri karşınızdayken kullanılır.



Şekil 55.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

İPUCU

Bir sözleşmeyi açın ve imza için gönderin. Her tarafa e-postayla, hesap ve şifre gerektirmeyen ve on dört gün sonra geçerliliğini yitiren özel bir bağlantı gider. Taraf imzasını çizer ya da yazar; imza, kendisine gösterilen metnin tam haline bağlanır. Bu, Pro'nun parçasıdır.

Yardım Merkezi: Bir belgeyi uzaktan imzalanmak üzere nasıl gönderirim?

56 BÖLÜM 56

Uyumluluk kaydı

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Ofisinizin elindeki süresi dolan her şeyin tek listesi — sertifikalar, lisanslar, izinler, sigortalar ve kimlik belgeleri — süresi dolmuş olanlar ve 30 gün içinde dolacaklarla birlikte. Sayfa Business'ın parçasıdır; hatırlatmalar değil.

Menüde, Portföyler altındaki Uyum'u seçin. Kayıt, tek bir soruyu — ofisinizin süresi dolan neyi var ve ne zaman doluyor — kimin hatırladığına bırakmak yerine tek bir listede yanıtlar.

Neleri listeler

Bu, CRM'de zaten sakladığınız belgeler üzerinde bir görünümdür; bir şeyleri koyacağınız ikinci bir yer değil. Son geçerlilik tarihi taşıyan ve sertifika, lisans, izin, sigorta poliçesi veya kimlik belgesi olan her belge, en yakın tarihli en üstte olacak şekilde burada görünür. Son geçerlilik tarihi olmayan bir belge görünmez: kayıt tarihlerle ilgilidir, tarihi olmayan bir belgenin ona söyleyeceği bir şey yoktur.

Her satır belgeyi, türünü, dolduğu tarihi ve nerede durduğunu gösterir: Süresi doldu, Yakında doluyor veya Geçerli. Listenin üzerinde, hâlihazırda süresi dolanların ve önümüzdeki 30 gün içinde dolacakların sayısı bulunur. Hiçbir şey "süresi doldu" olarak saklanmaz — sayfayı her açtığınızda yeniden hesaplanır, çünkü süresinin dolmuş olması, bir işin en son ne zaman çalıştığıyla değil bugünle ilgili bir olgudur.

Tarihler saklandıkları gibi, yıl başta olacak şekilde yazılır; böylece 1 Mart'ta dolan bir lisans hiçbir zaman 3 Ocak olarak okunmaz — iki ofis aynı tarihi iki ayrı düzende yazdığında o tarih tam olarak böyle görünür.

Buraya bir şey eklemek

Burada eklenecek bir şey yoktur, düzenlenecek bir şey de. Bir belge kayda, bir son geçerlilik tarihi taşıyarak girer; o tarihi de belgeyi yüklediğiniz yerde verirsiniz — bir kişide, bir ilanda, bir kira sözleşmesinde veya bir anlaşmada. Orada Son geçerlilik tarihi'ni girin, belge o andan itibaren kayıtta görünsün.

Süresi dolduğunda

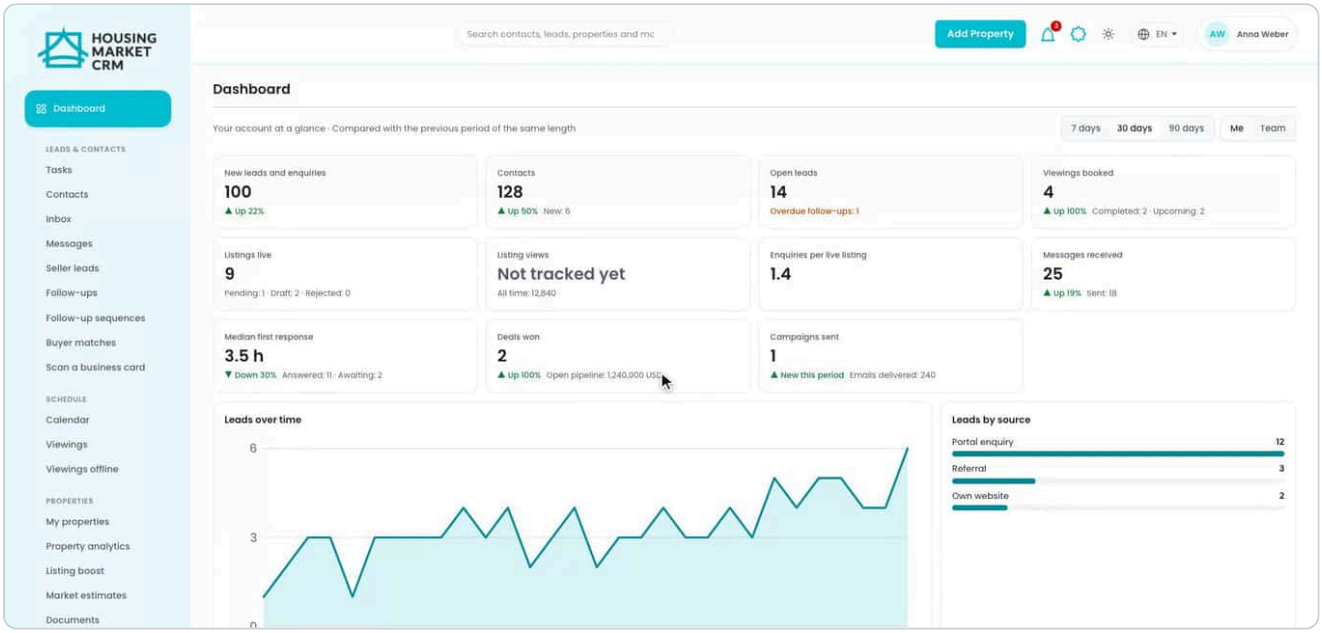
Hiçbir şey kapatılmaz, iptal edilmez veya gizlenmez. Satır olduğu yerde kalır, Süresi doldu'ya döner ve sayılır; böylece ofis onu görebilir ve gereğini yapabilir. CRM, kasanızdaki herhangi bir belgenin süresi dolmadan 30 gün önce bir hatırlatma e-postası gönderir ve bu hatırlatma hiçbir planın parçası değildir: ücretsiz planda da gelir, çünkü bir kimlik kartının sessizce süresinin dolması, bir aboneliğin bitmesinin kabul edilebilir bir sonucu değildir.

Kayıt sayfasının kendisi Business'ın parçasıdır. Bu türlerin her birinin adı ve hangi kurumun düzenlediği, çalıştığımız pazarlar arasında değişir; bu yüzden CRM türleri genel tutar ve hangisi olduğunu belgenin kendi adına söyletir.

Yardım Merkezi'nden: **Uyum kaydı nedir?**

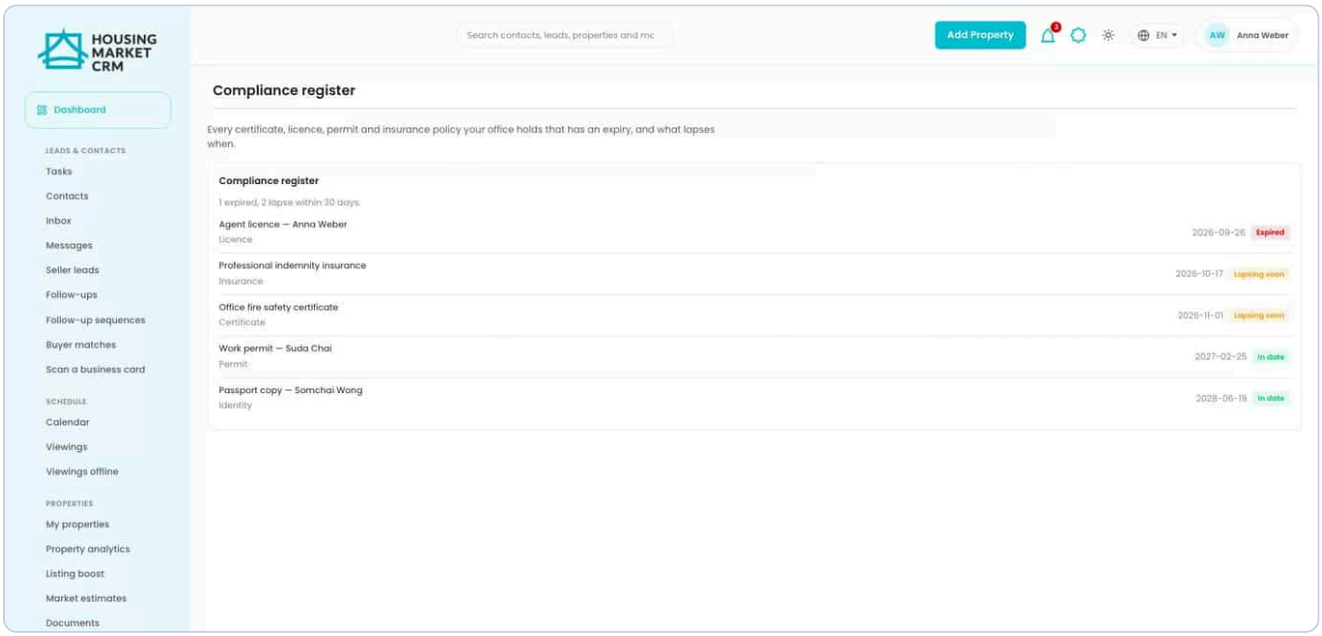
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



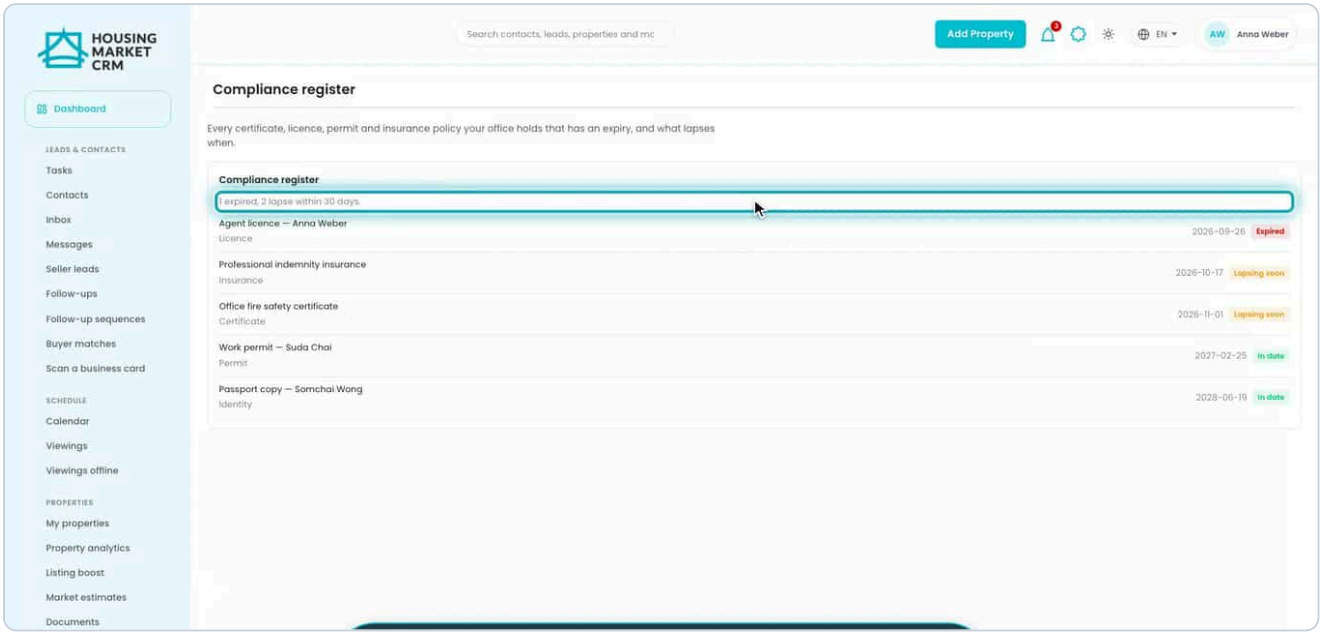
Şekil 56.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden "Uyumluluk"a tıklayın.



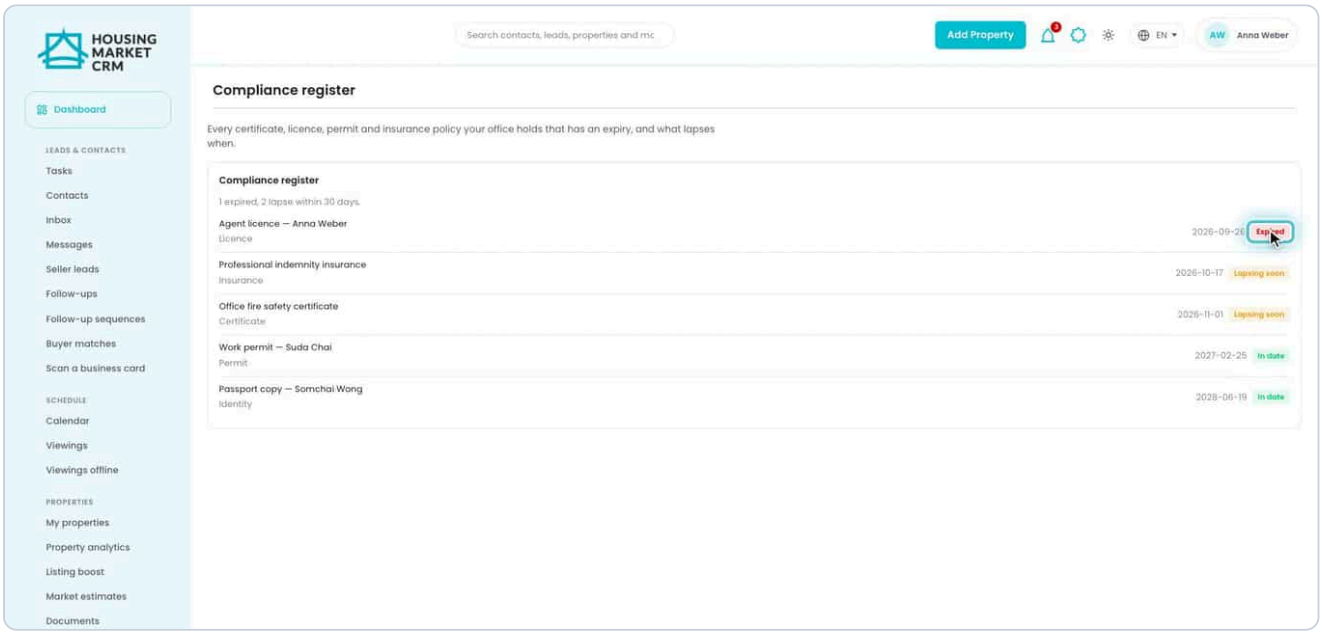
Şekil 56.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Tek satır: süresi dolanlar ve 30 gün içinde sona erecekler.



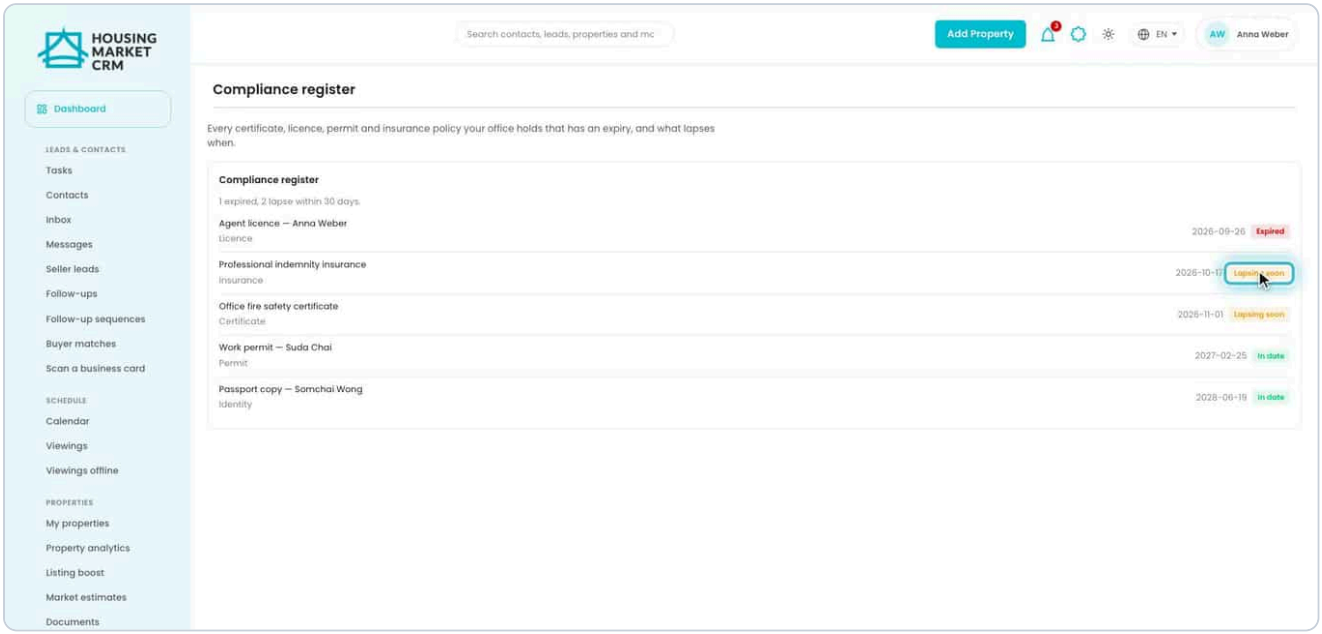
Şekil 56.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 "Süresi dolmuş" — bugün harekete geçin.



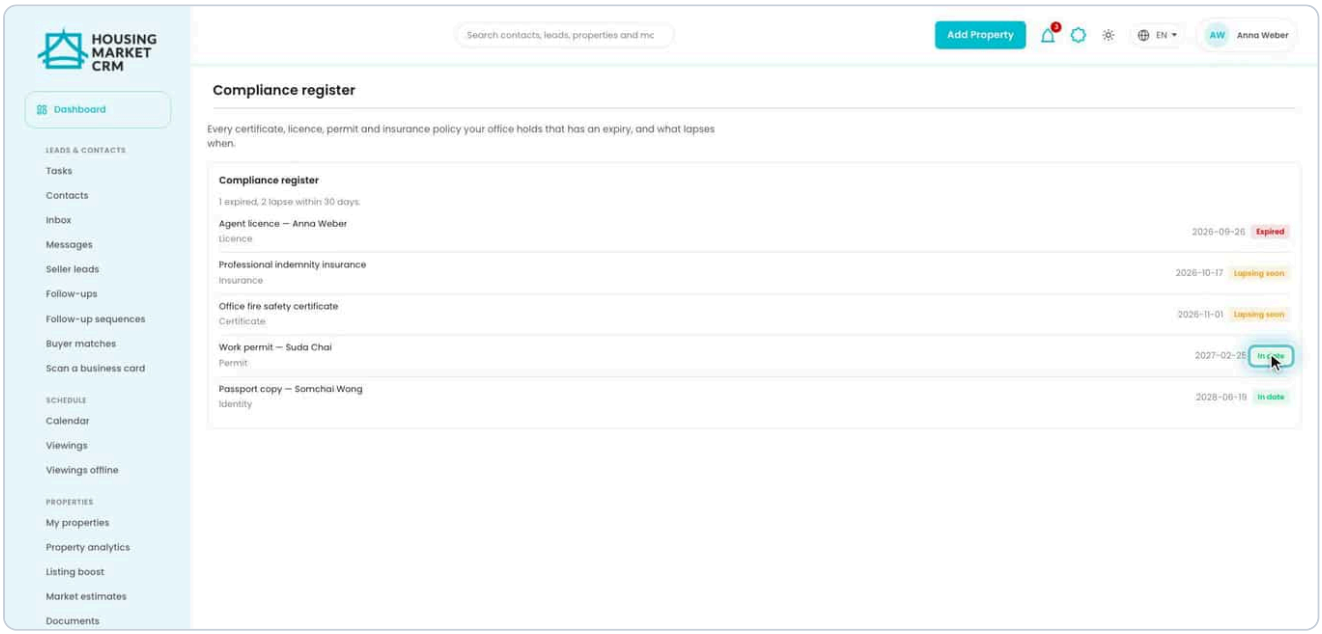
Şekil 56.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 "Yakında sona eriyor" 30 günlük aralıktır.



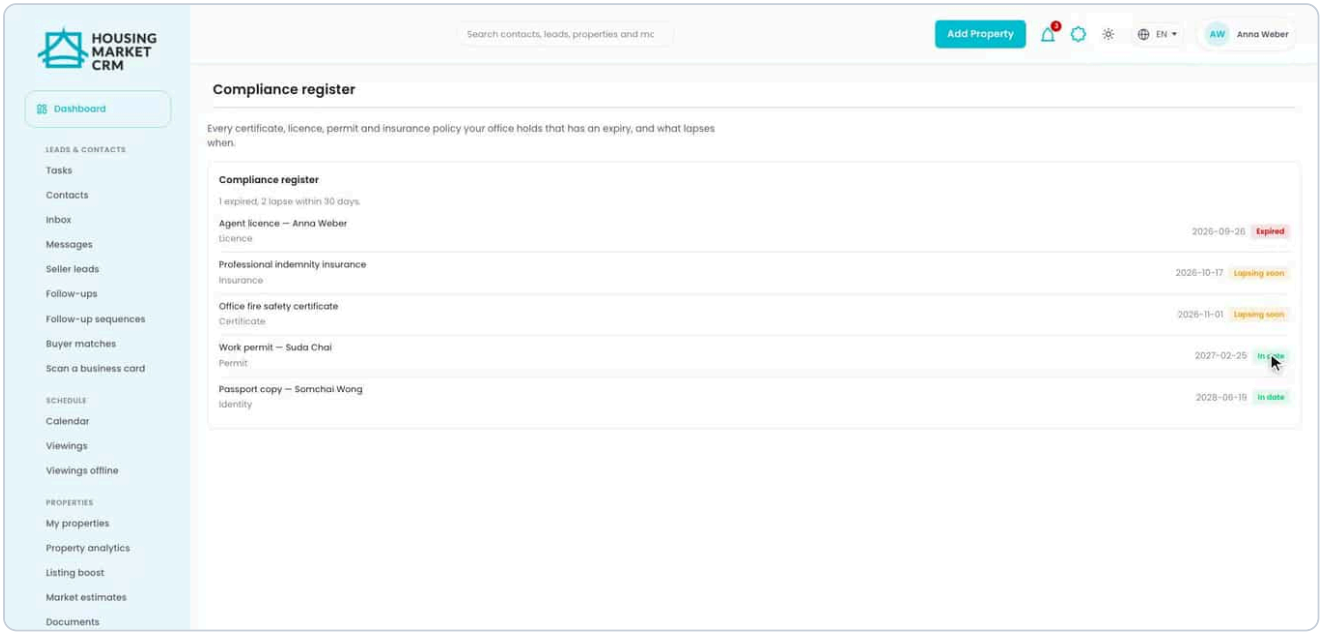
Şekil 56.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 "Geçerli" sizden bir şey beklemez.



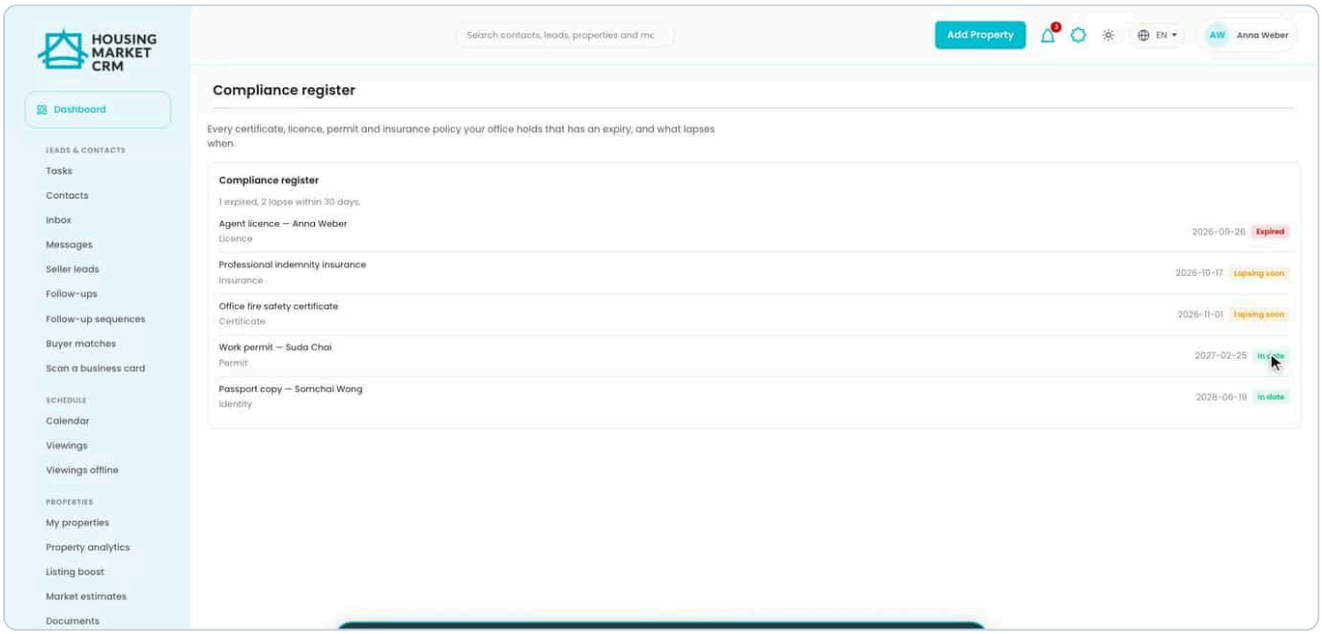
Şekil 56.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Yalnızca kendi lisansınızı değil, tüm ofisi ekleyin.



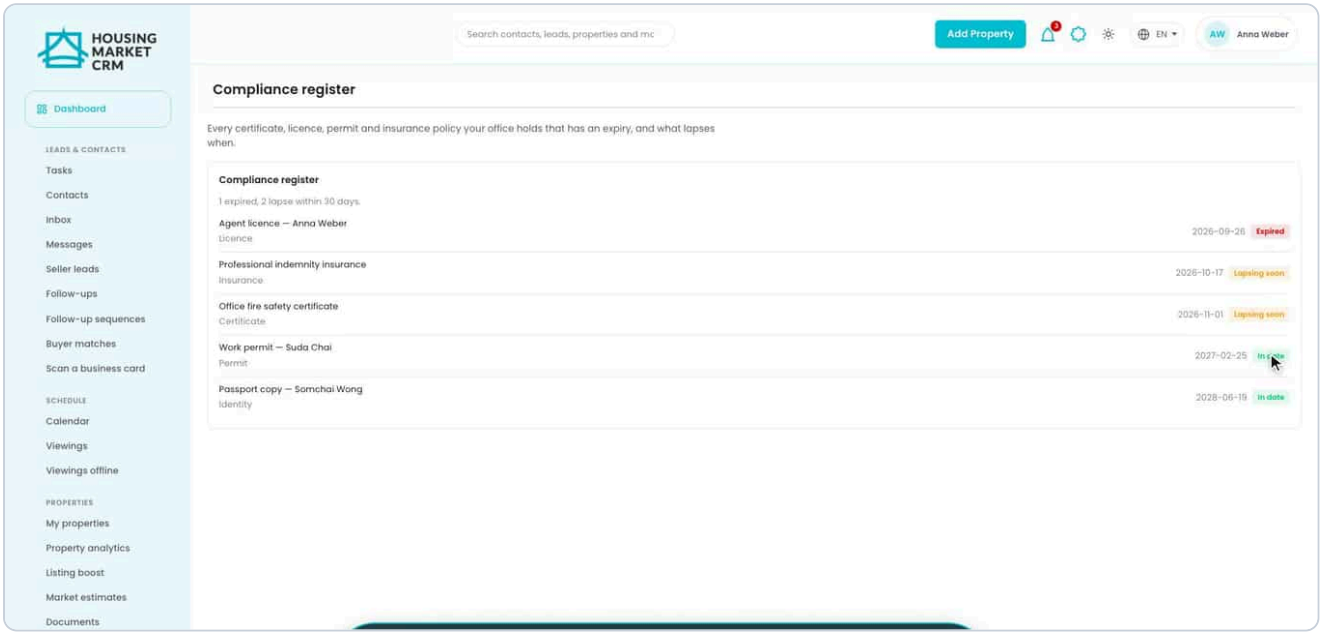
Şekil 56.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Bunların her biri "Belgeler"de de, sahibinin altında dosyalanmış durur.



Şekil 56.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Bu ekran tek bir soruyu yanıtlar: sırada ne sona eriyor?



Şekil 56.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Belgeler, sözleşmeler ve kira sözleşmeleri nasıl çalışır?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 BÖLÜM 57

Kira sözleşmesi hatırlatıcıları

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Tüm planlarda kişilere ve ilanlara bağlı, süre sonu hatırlatmalı bir belge kasası vardır. Pro; şablonlarınızdan oluşturulan sözleşmeleri — ekranda imzalanan ya da CRM hesabı olmayan birine uzaktan imzalanmak üzere gönderilen — ve bir kira sözleşmesi bitmeden sizi uyaran kira kayıtlarını ekler.

Belge kasası

Belgeleri bir kişiye, bir ilana ya da bir kira sözleşmesine, varsa son geçerlilik tarihiyle birlikte kaydedin; CRM o tarih gelmeden size hatırlatır. Danışmanlar belgeleri arşivler; silmek bu yetkiye sahip bir yönetici gerektirir ve imzalanmış bir belgeyi kimse silemez.

Sözleşmeler, Pro'da

Kendi şablonlarınızdan birinden sözleşme oluşturun ve ekranda imzalatın. Her imza, imzalayana gösterilen metnin tam haline bağlıdır ve ilk imza üzerine geldikten sonra metin artık düzenlenemez; böylece herkes aynı belgeyi imzalar.

Bir sözleşme uzaktan imzalanmak üzere de gönderilebilir. Her tarafa e-postayla, hesap ve şifre gerektirmeyen özel bir bağlantı gider ve taraf kendi tarayıcısında imzalar; imza, aynı metne aynı şekilde bağlanır. Bakınız «Bir belgeyi uzaktan imzalanmak üzere nasıl gönderirim?».

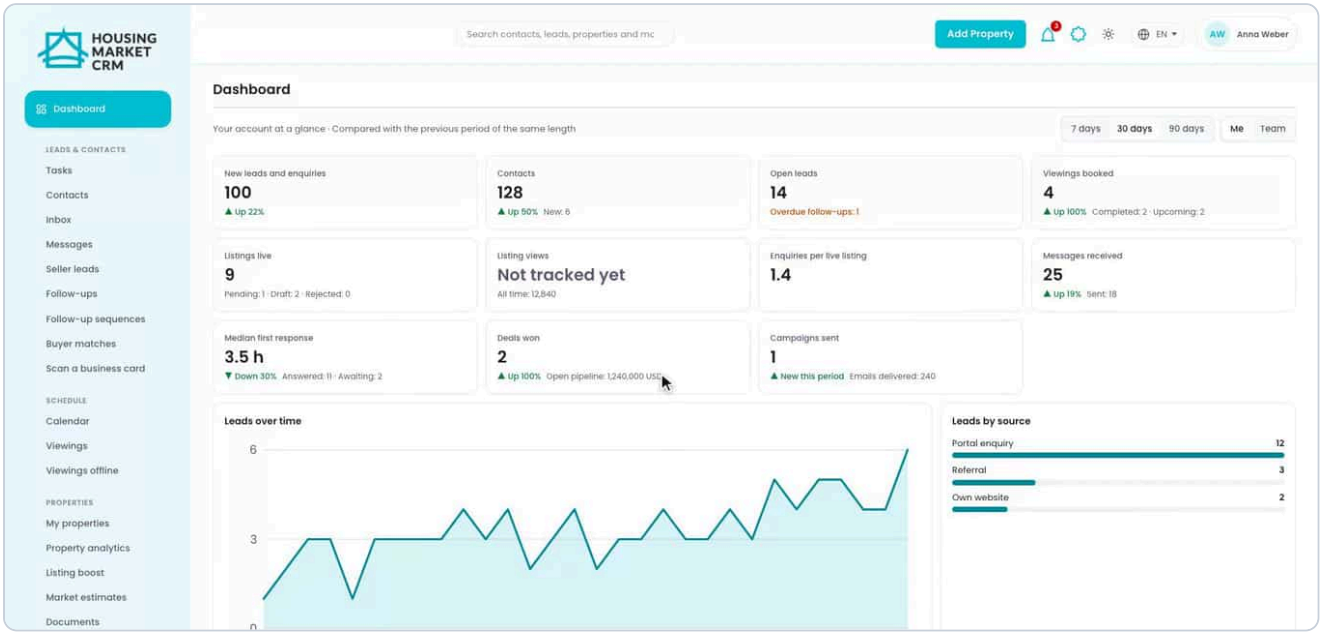
Kira sözleşmeleri, Pro'da

Ev sahibi ile kiracının neyi kararlaştırdığını kaydedin ve durumunu kendiniz işaretleyin. Yürürlükteki bir kira sözleşmesi sonuna yaklaştığında CRM, yakında yeni bir ev arayacak kiracı için bir potansiyel müşteri ve ev sahibine yeniden ilana çıkıp çıkmayacağını sormak için bir takip oluşturur. Kira ve depozito yalnızca bilgi amaçlı kaydedilir; CRM hiçbir zaman para tahsil etmez veya dönüştürmez.

Yardım Merkezi'nden: **Belgeler, sözleşmeler ve kira sözleşmeleri nasıl çalışır?**

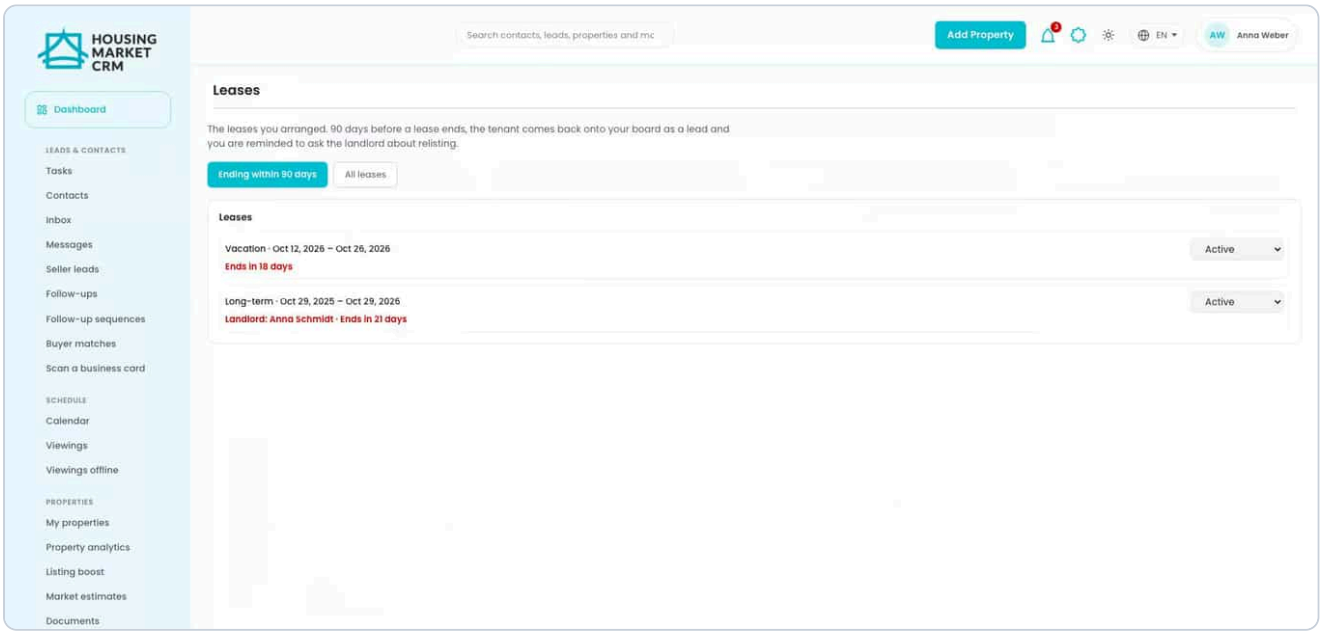
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



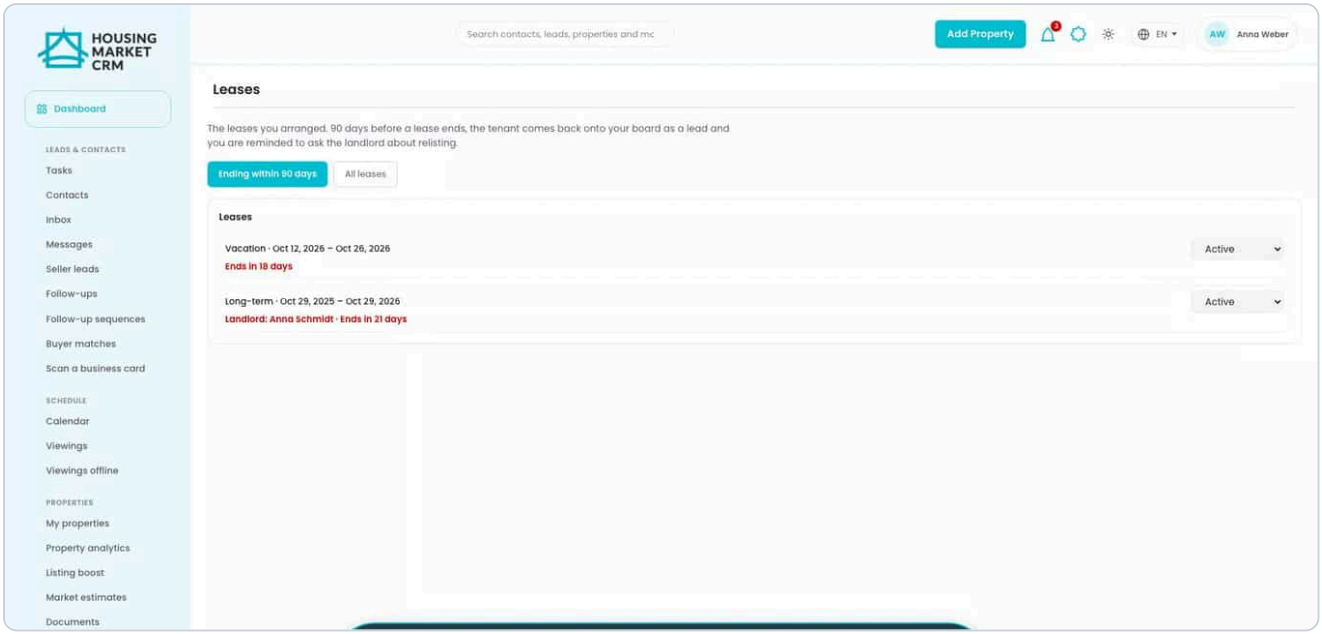
Şekil 57.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Kira Sözleşmeleri'ne tıklayın.



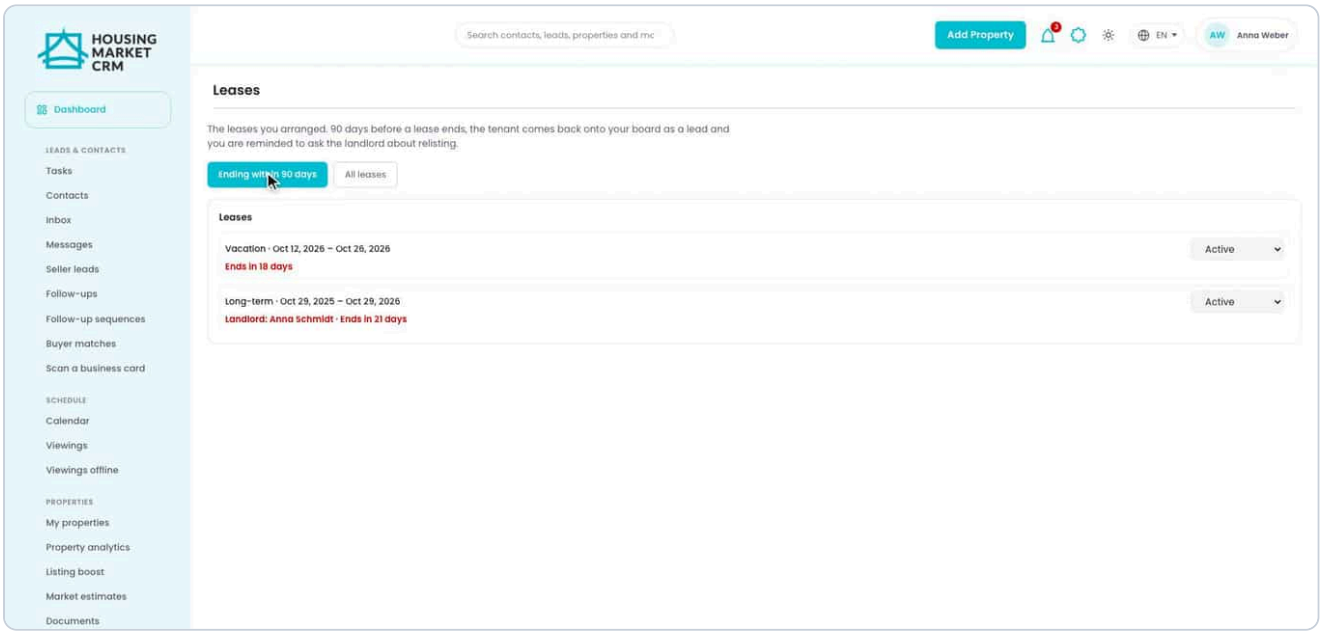
Şekil 57.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Aracılık ettiğiniz kiralamalar — ofisinizin yönettikleri değil.



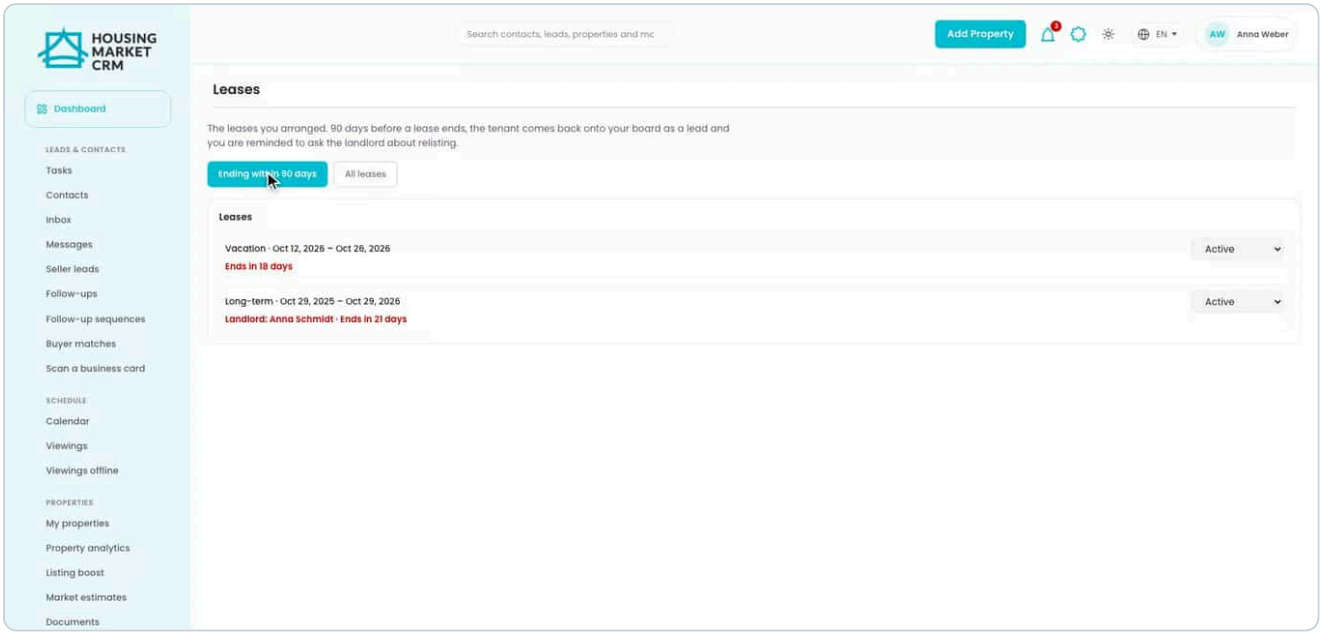
Şekil 57.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 90 gün içinde sona erenler — her ay işlenecek liste.



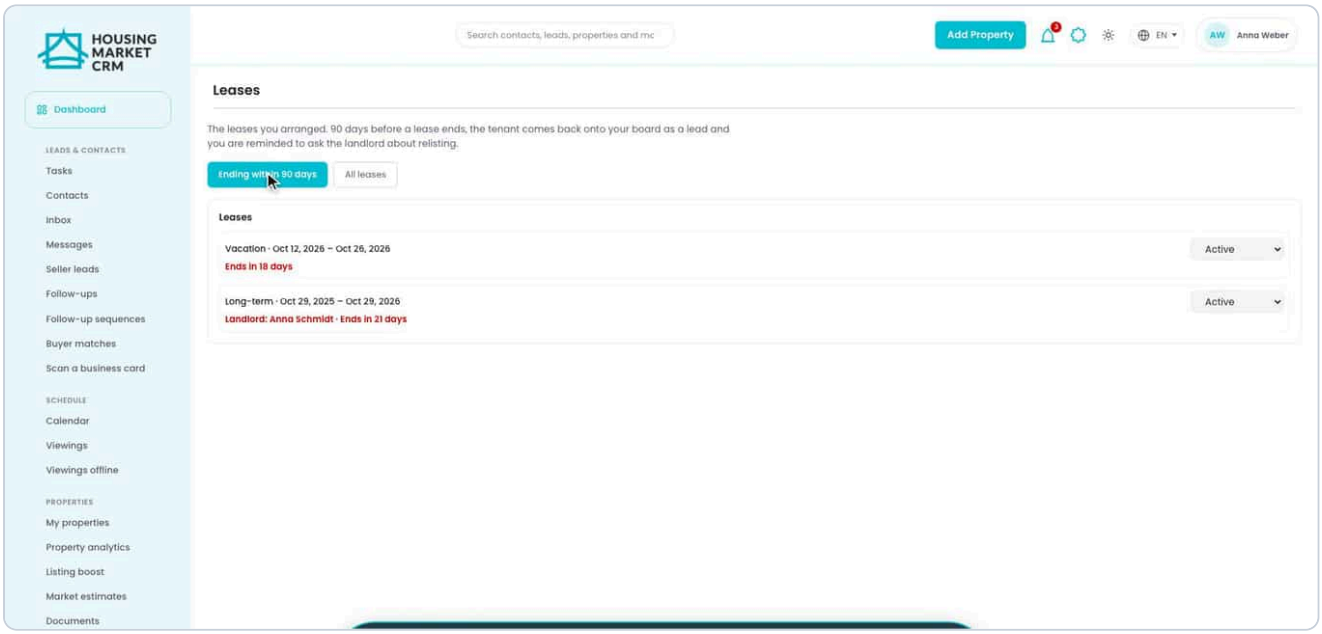
Şekil 57.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 90. günde kiracı, potansiyel müşteri olarak panonuza döner.



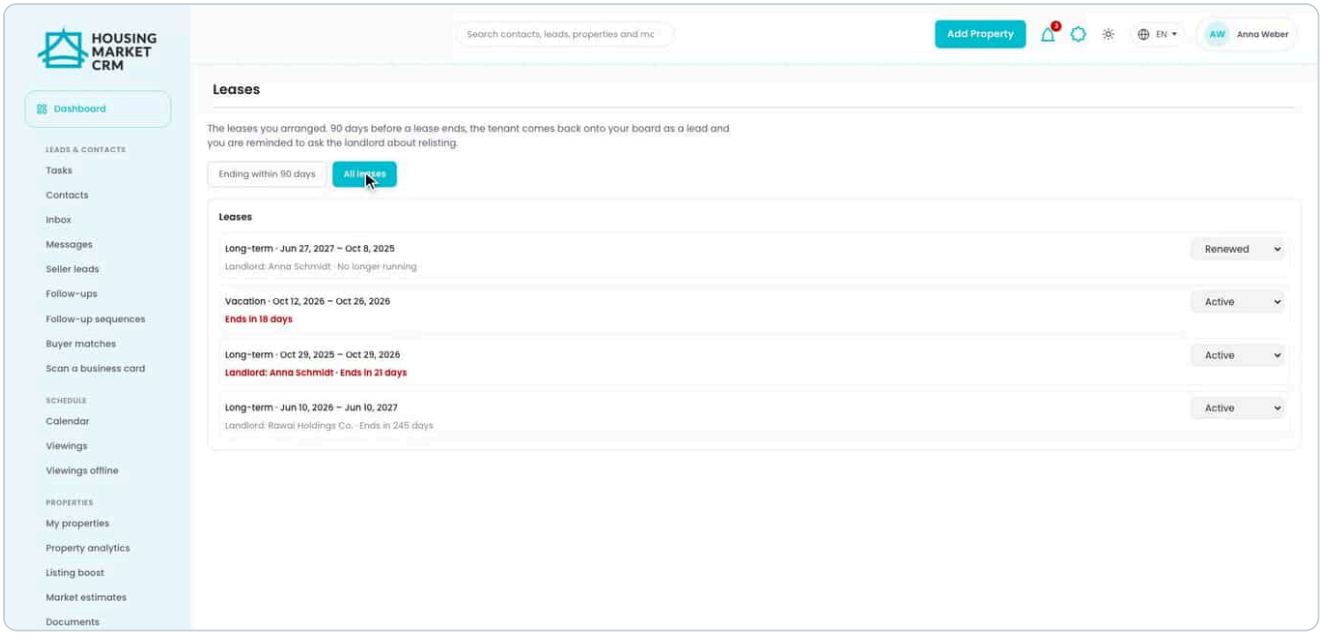
Şekil 57.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Ve mal sahibine yeniden ilana çıkarmayı sormanız hatırlatılır.



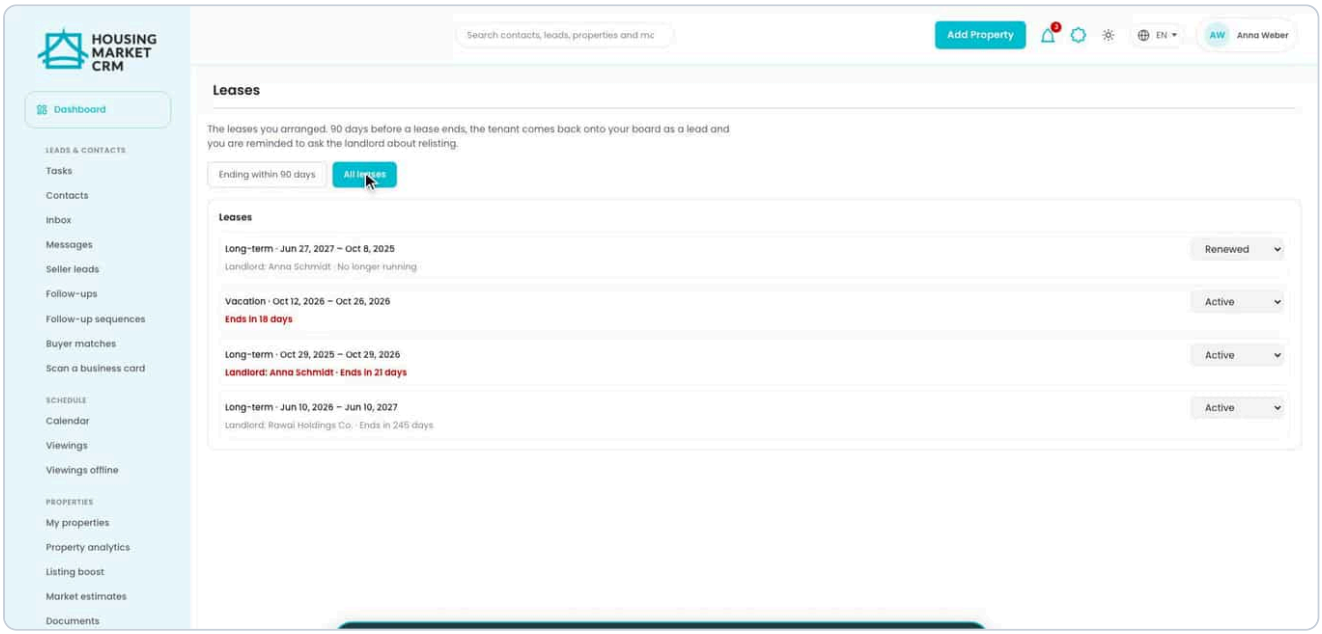
Şekil 57.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Tüm kira sözleşmeleri'ne dönün.



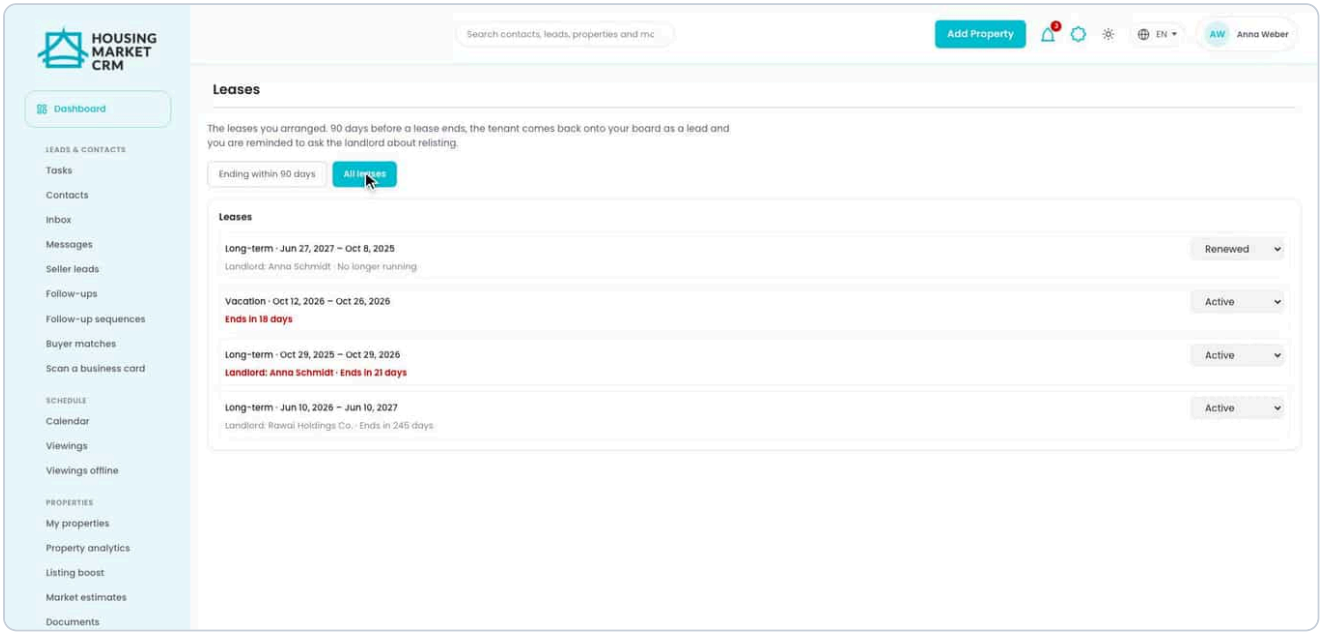
Şekil 57.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Kiracıya yenilemeyi, mal sahibine yeniden ilana çıkarmayı birlikte sorun —.



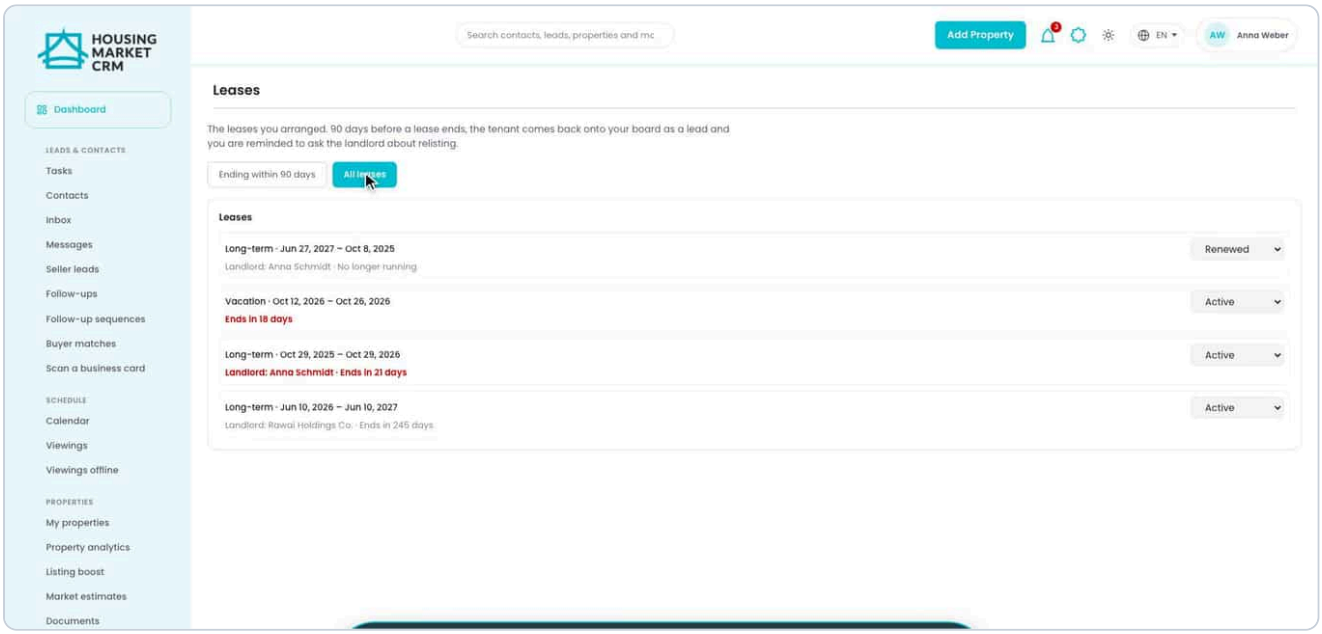
Şekil 57.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 çünkü bir yanıt diğerini belirler.



Şekil 57.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Kira bedelini kaydedin; bir dahaki sefere evin gerçek kirasını bilin.



Şekil 57.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Acentenizin başkaları adına baktığı konutların kaydı: her daire, kime ait olduğu ve ne kadar süreyle. Pro ve Business'ın parçasıdır ve satmakta ya da kiraya vermekte olduğunuz mülklerden ayrıdır.

Yardım Merkezi: CRM'deki Mülk yönetimi nedir?

58 BÖLÜM 58

Müşteri portalı

Business | emlak danışmanları ve ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Business'ta bir alıcıyı veya satıcıyı kişi kaydından özel bir sayfaya davet edebilirsiniz; orada e-posta bağlantısıyla giriş yapar ve onlarla paylaştıklarınızı görürler.

Bir kişinin kaydından onu müşteri portalına davet edin. Kişi bir giriş bağlantısı içeren bir e-posta alır — oluşturulacak bir parola yoktur — ve yalnızca onunla paylaşmayı seçtiklerinizi görür. Business'ın bir parçasıdır.

- Bir alıcı, onun için hazırladığınız gayrimenkul kısa listesini ve ayarladığı yerinde görmeleri görür.
- Bir satıcı, ilanlarını ve onunla paylaştığınız geri bildirim notlarını görür.

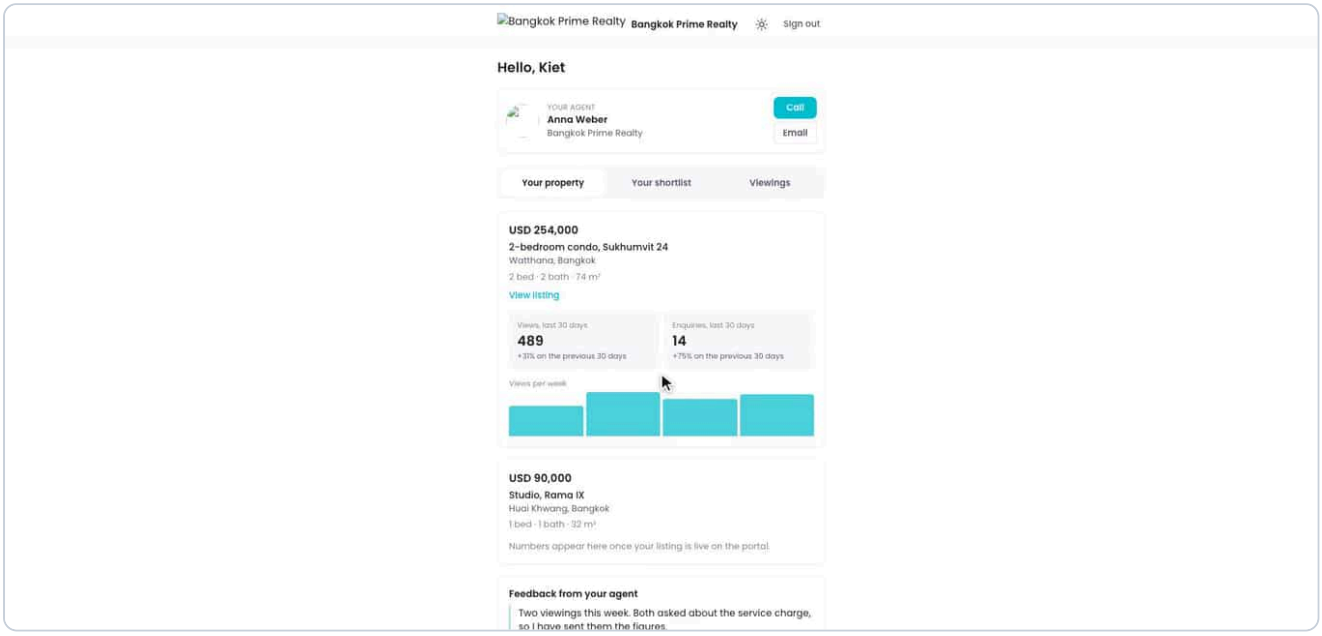
Hem giriş bağlantısının hem de oturumun süresi dolar; böylece masada kilidi açık bırakılan bir telefon kalıcı bir giriş anlamına gelmez; yeniden girmek için e-postayla yeni bir bağlantı gerekir. Bir müşterinin erişimini, her planda, istediğiniz zaman iptal edebilirsiniz.

Bir hesap Business'ın altına düşerse, müşterilerin erişimi silinmez, nazik bir mesajla duraklatılır; yeniden yükseltmek de erişimi tam olarak eski hâline getirir.

Yardım Merkezi'nden: **Müşteri portalı nedir?**

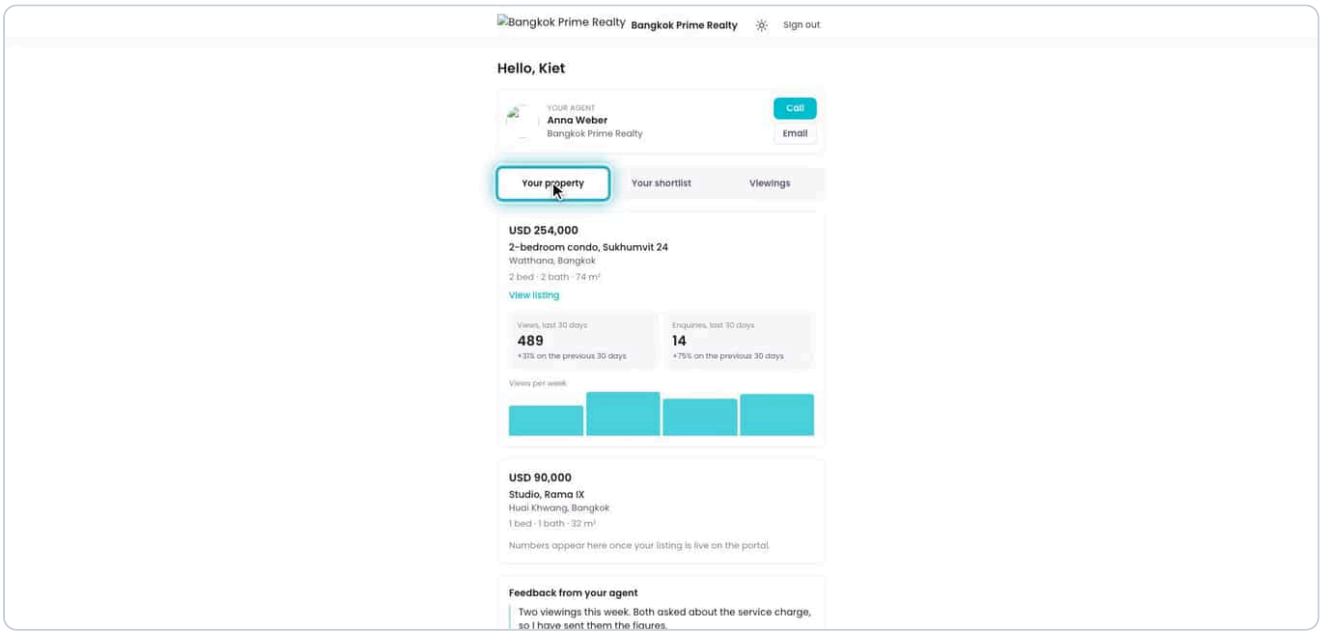
ADIM ADIM

1 Müşterinizin gördüğü bu — kendi sayfası.



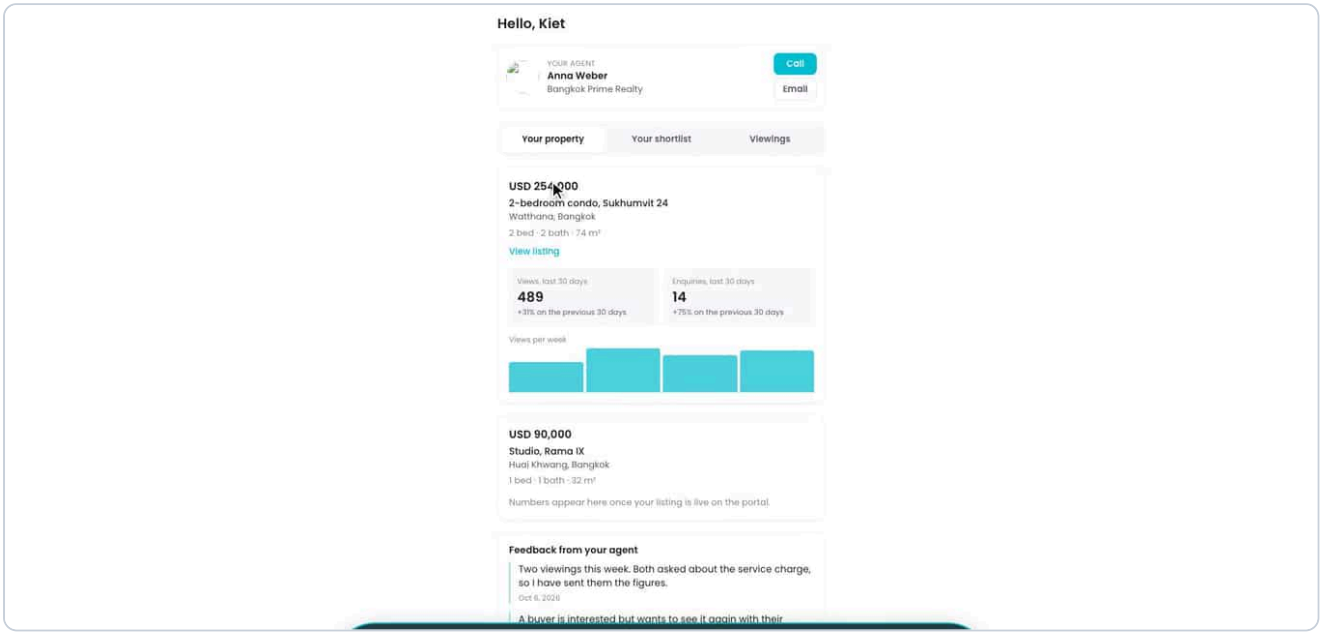
Şekil 58.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Satıcı, kendi ilanındaki haftalık görüntülenmeleri görür.



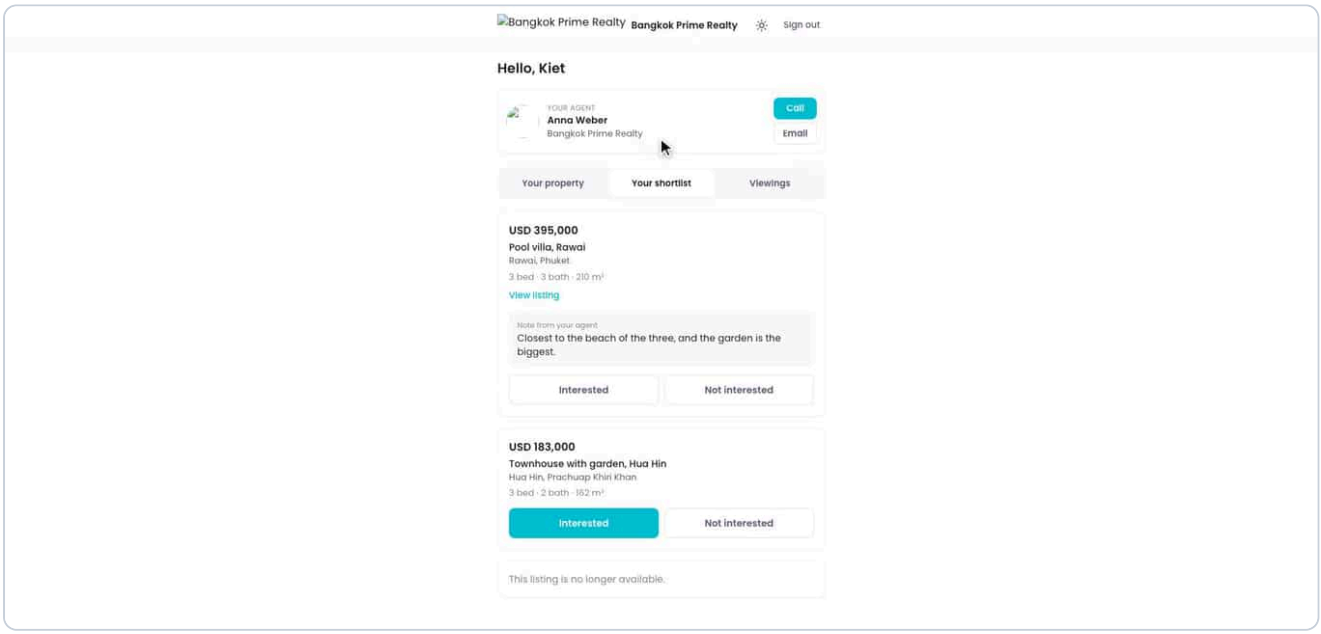
Şekil 58.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Ve ona yazdığınız notları — bu yüzden satıcı için yazın.



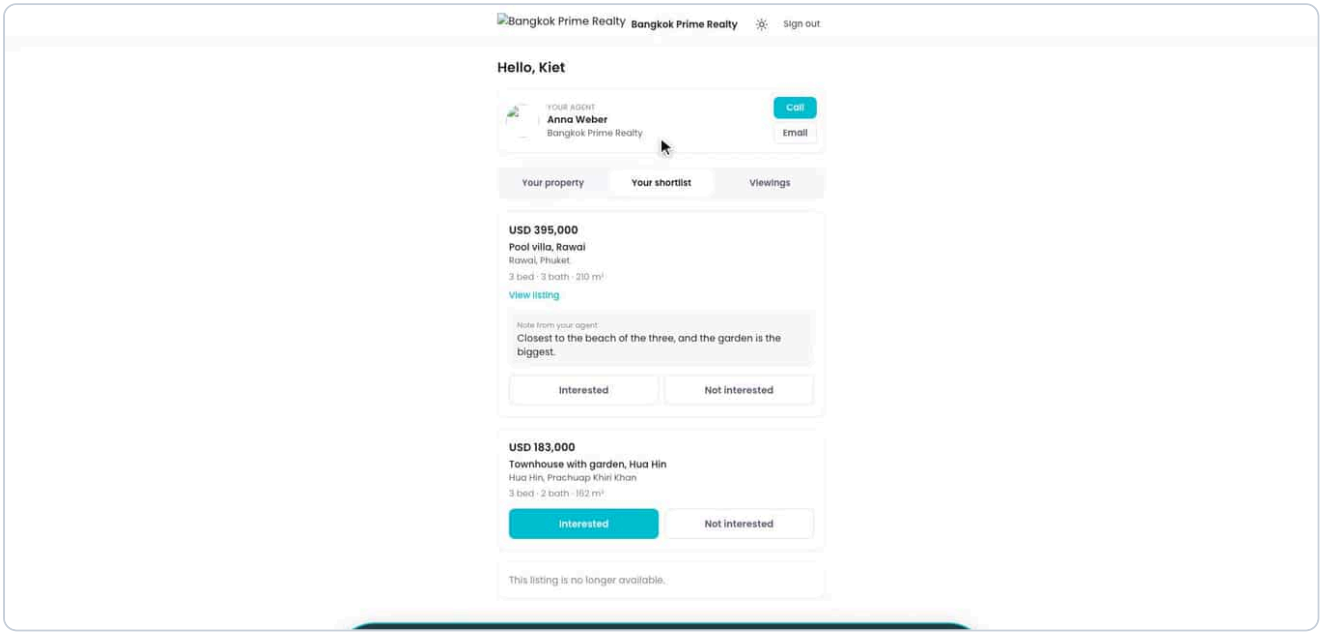
Şekil 58.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Alıcı, oluşturduğunuz kısa listeyi görür.



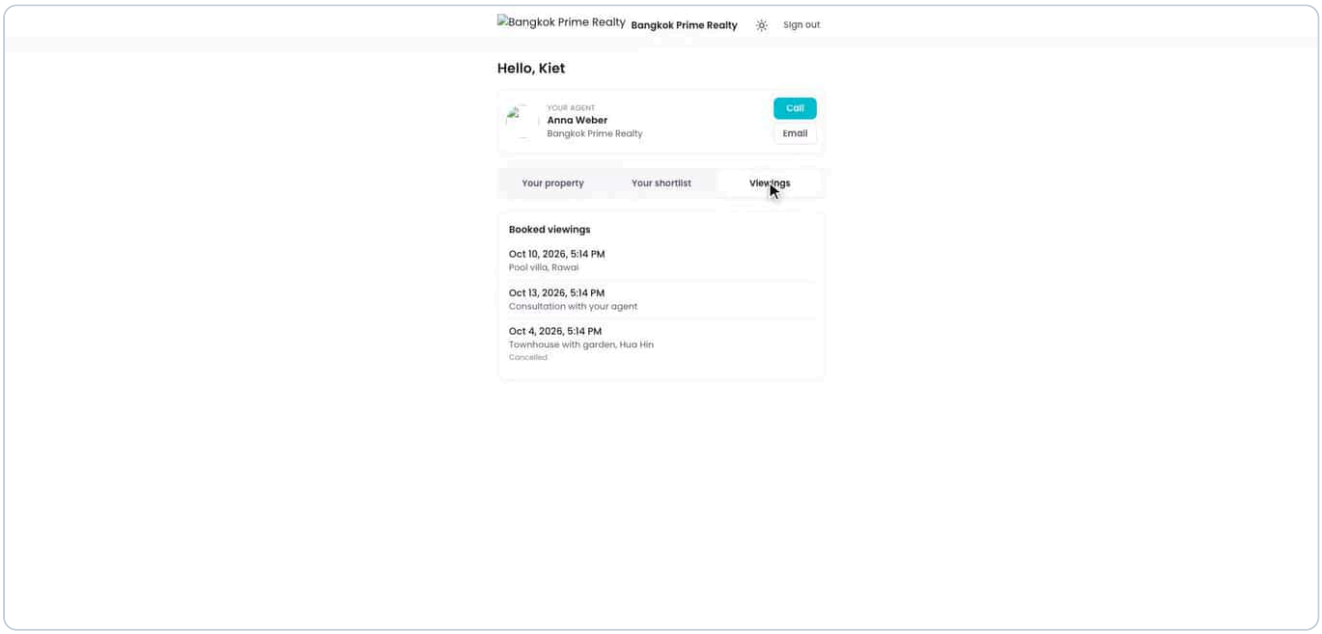
Şekil 58.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Hangilerini beğendiğini söyler — ve bu CRM'e geri döner.



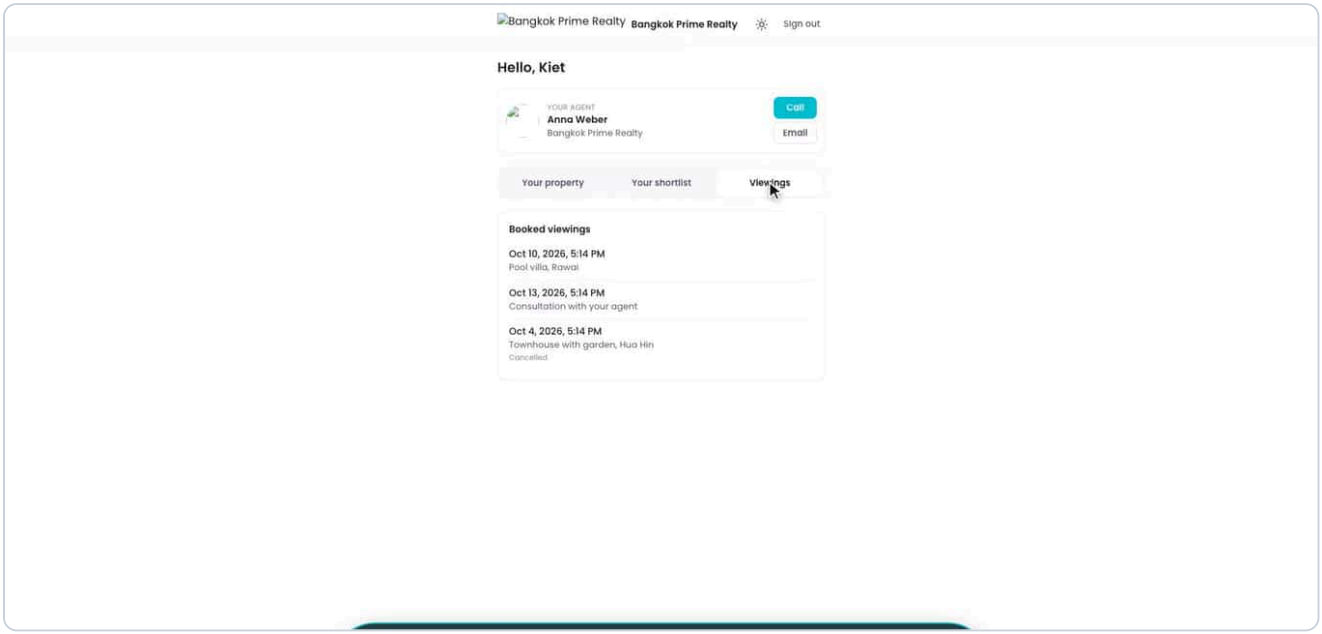
Şekil 58.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Ve kendisi için planlanan yer göstermeleri.



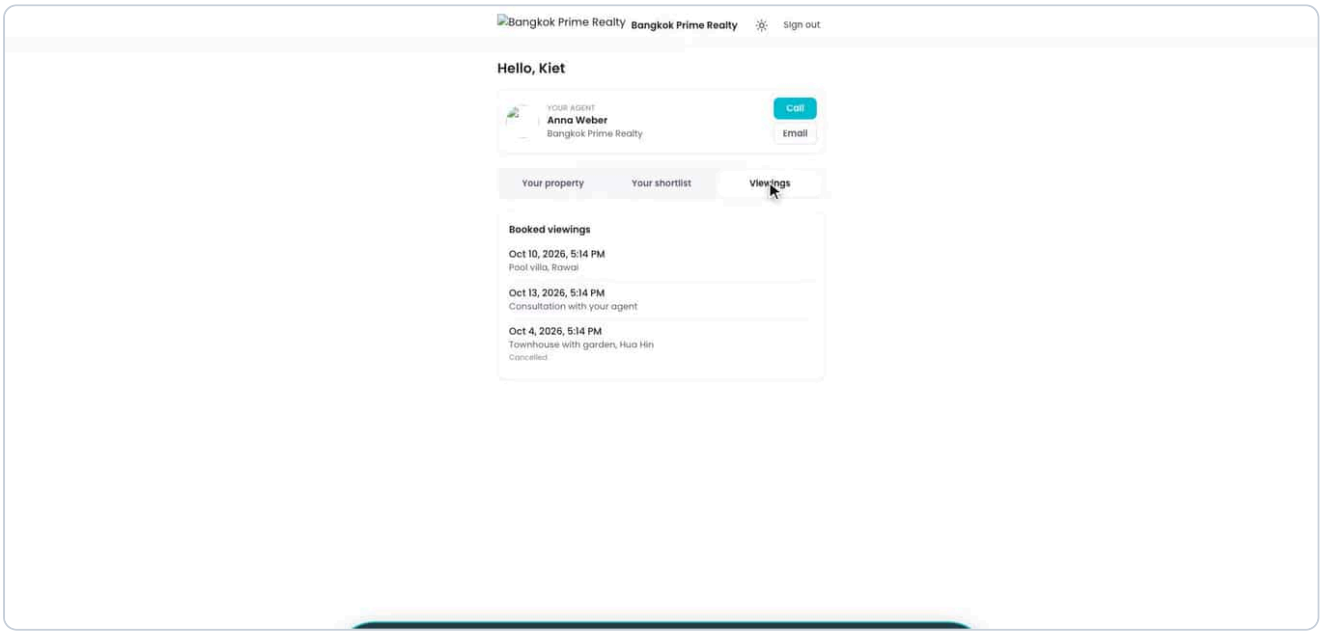
Şekil 58.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 E-postayla gönderdiğiniz bağlantıyla oturum açar. Kaybedilecek parola yok.



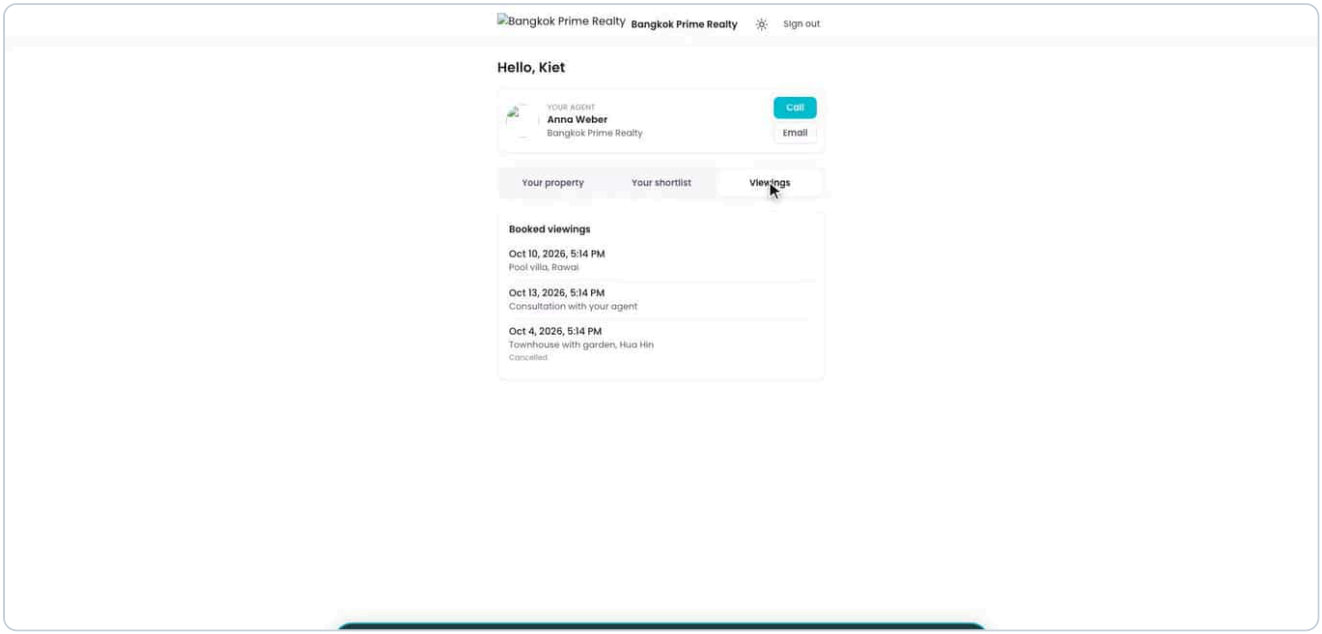
Şekil 58.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Kendi verilerini okuyabilen bir satıcı bunları daha az ister.



Şekil 58.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Bu yüzden geri bildirim notlarını satıcı okuyacakmış gibi yazın. Okuyacaktır.



Şekil 58.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

59 BÖLÜM 59

Profiliniz ve değerlendirmeleriniz

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Değerlendirmeler, lisans, emlak ofisi ve telefon rozetleri ile profil analitiği her planda ücretsizdir. Doğrulanmış danışman rozeti ise ayrı ve ücretli bir başvurudur; her yıl yenilenir ve yeniden kontrol edilir.

Değerlendirmeler, üç doğrulama rozeti ve profil analitiği bilinçli olarak ücretsiz planın bir parçasıdır: yalnızca ücret ödeyen danışmanların puanlanabildiği bir rehber, danışmanları müşterilerinin onları nasıl değerlendirdiğine göre değil, ne ödediklerine göre sıralardı. Doğrulanmış danışman rozeti ise başka bir şeydir ve ücretlidir; bu yanıtın son bölümü onunla ilgilidir.

Değerlendirmeler

Bir potansiyel müşteriyi Anlaşma tamam aşamasına taşıdığınızda CRM, ayarlayabileceğiniz bir gecikmenin ardından o müşteriye bir değerlendirme talebi planlar. Belirli bir müşteri için talebi duraklatabilirsiniz, ancak değerlendirmeleri tamamen durduramazsınız. Değerlendirme yalnızca böyle bir talep üzerinden yazılabilir; bu yüzden her puan, gerçekten anlaşma kapattığınız birinden gelir. Bir değerlendirmeye yanıt verebilirsiniz; değerlendirmeleri Housing Market Group denetler.

Üç ücretsiz rozet

Profil ve değerlendirmeler bölümünde üç rozetten herhangi biri için belge yükleyin — lisansınız, emlak ofisiniz ve telefon numaranız. Ekibimiz belgeyi kontrol eder ve onaylar ya da reddeder. Sahip olduğunuz bir rozet, yenilemesi kontrol edilirken yerinde kalır. Bu üçü hiçbir planda ücret istemez ve aşağıdaki Doğrulanmış danışman başvurusuna bağlı değildir.

Profil analitiği

Aynı ekran profilinizin ne sıklıkla görüntülendiğini, ürettiği talepleri ve onu neyin geride tuttuğunu gösterir.

Doğrulanmış danışman rozeti

Doğrulanmış danışman, kim olduğunuzun daha kapsamlı bir kontrolüdür ve sahip olduğunuz planın üzerine kendi başına ödenir — Pro'nun parçası değildir, Business'ın parçası değildir ve ücretsiz plandaki bir danışman da aynı şekilde başvurabilir. CRM üzerinden başvurmanın ücreti yılda 19 USD tutarındadır. Ücret incelemenin karşılığıdır, sonucunun değil; bu yüzden onaylanmayan bir başvurunun ücreti iade edilmez.

Doğrulama bir yıl geçerlidir. Ücret her yıl yeniden tahsil edilir ve yıllık yeniden kontrolü açan şey bu ödemedir; yeniden kontrol, inceleme ekibine ellerinde zaten bulunan belgelerle gider — yeniden yükleyeceğiniz bir şey yoktur. Yenilenmezse rozet kendi tarihinde sona erer. Nasıl başvurulacağı için "Nasıl doğrulanmış danışman olurum?" bölümüne bakın.

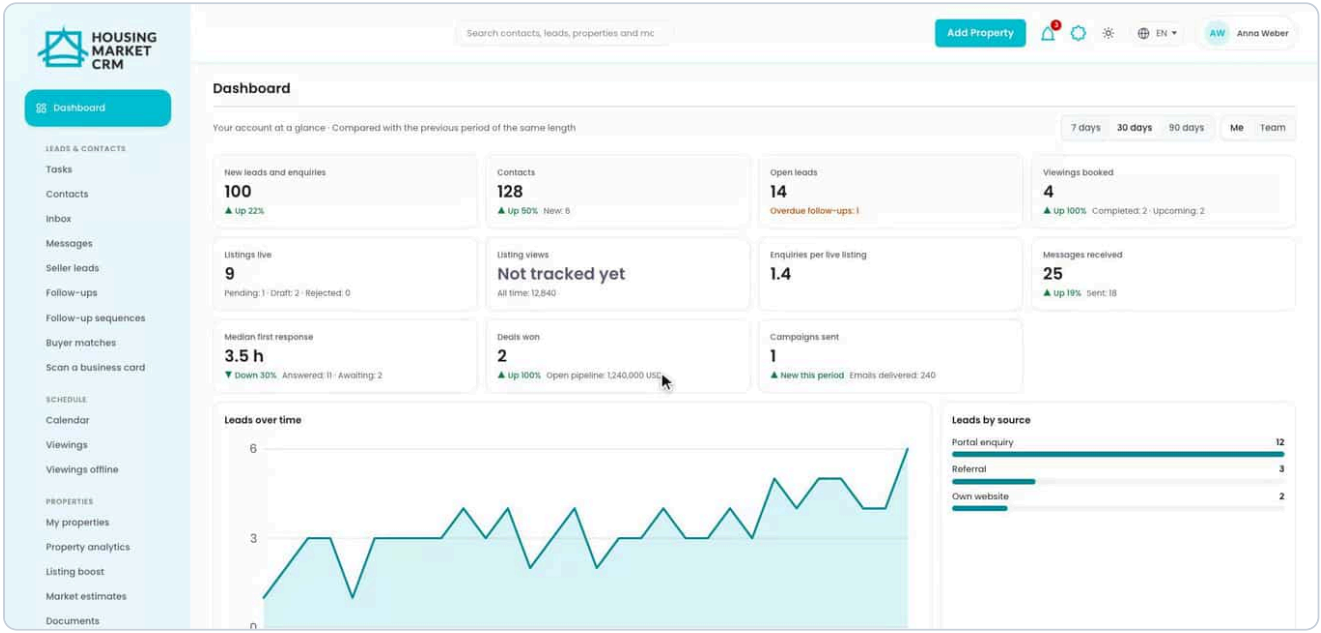
Bunların hiçbiri yukarıdaki üç ücretsiz rozete dokunmaz. Onları aynı ekip kontrol eder ama ücreti beklemezler; yani lisansınızı, emlak ofisinizi ve telefon numaranızı bugün kanıtlayabilirsiniz.

Puanınız, değerlendirmeleriniz ve rozetleriniz portaldaki danışman sayfanızda görünür; müşteriler de değerlendirmelerini, değerlendirme taleplerinin yönlendirdiği portal sayfasında yazar.

Yardım Merkezi'nden: **Değerlendirmeler ve doğrulama rozetleri nasıl çalışır?**

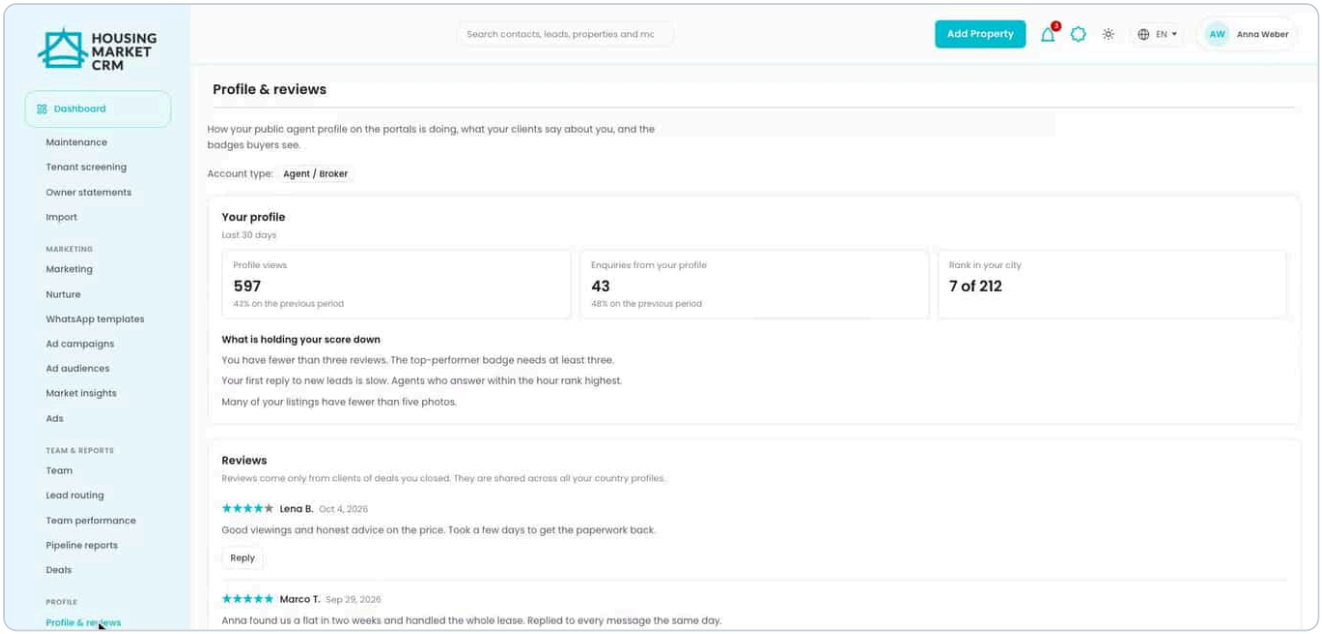
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



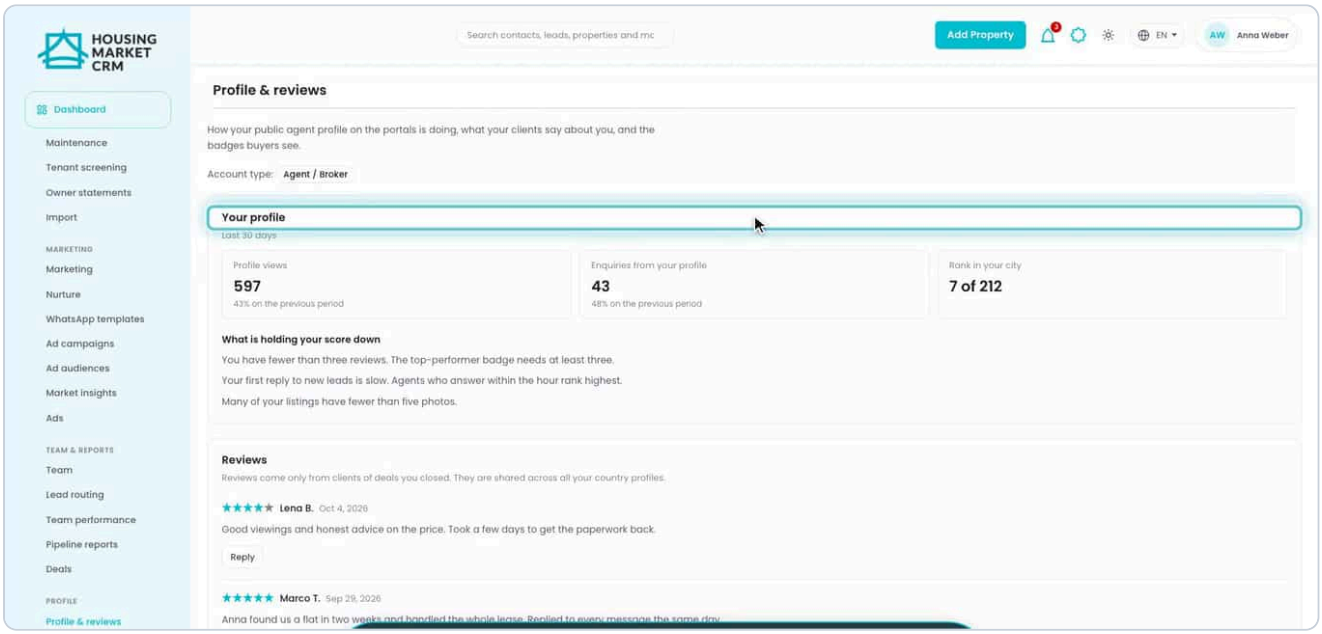
Şekil 59.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Profil ve değerlendirmeler'e tıklayın.



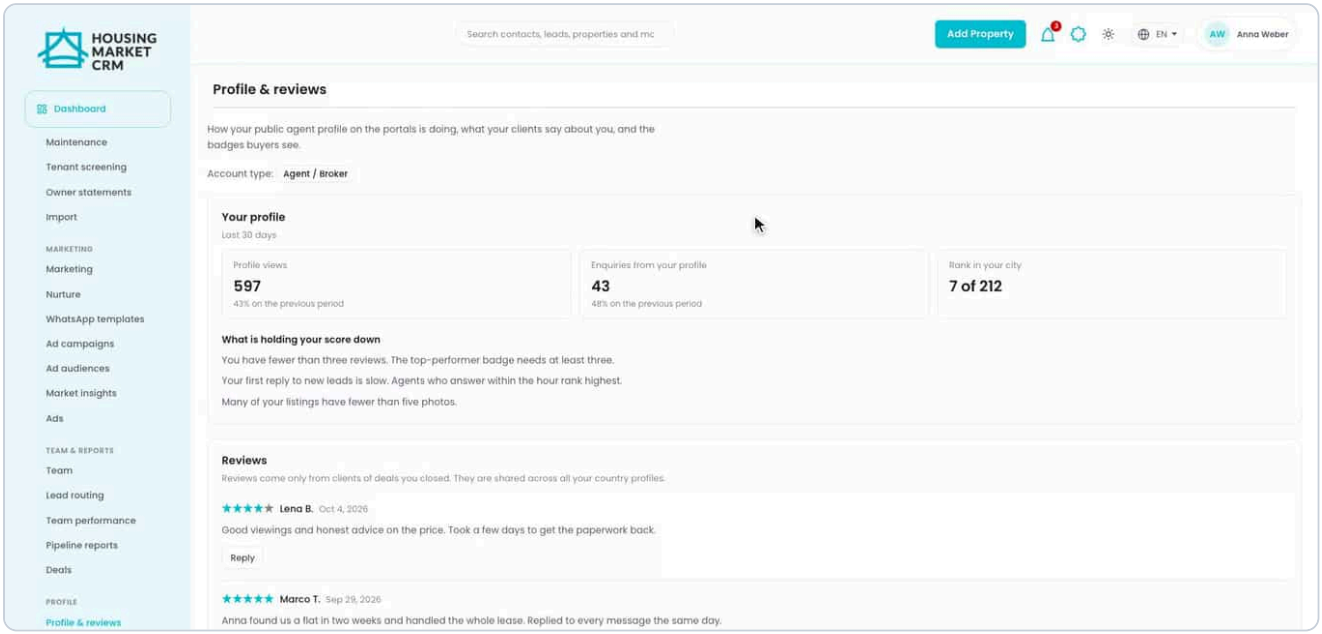
Şekil 59.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Görüntülemeler, talepler ve şehirdeki sıranız.



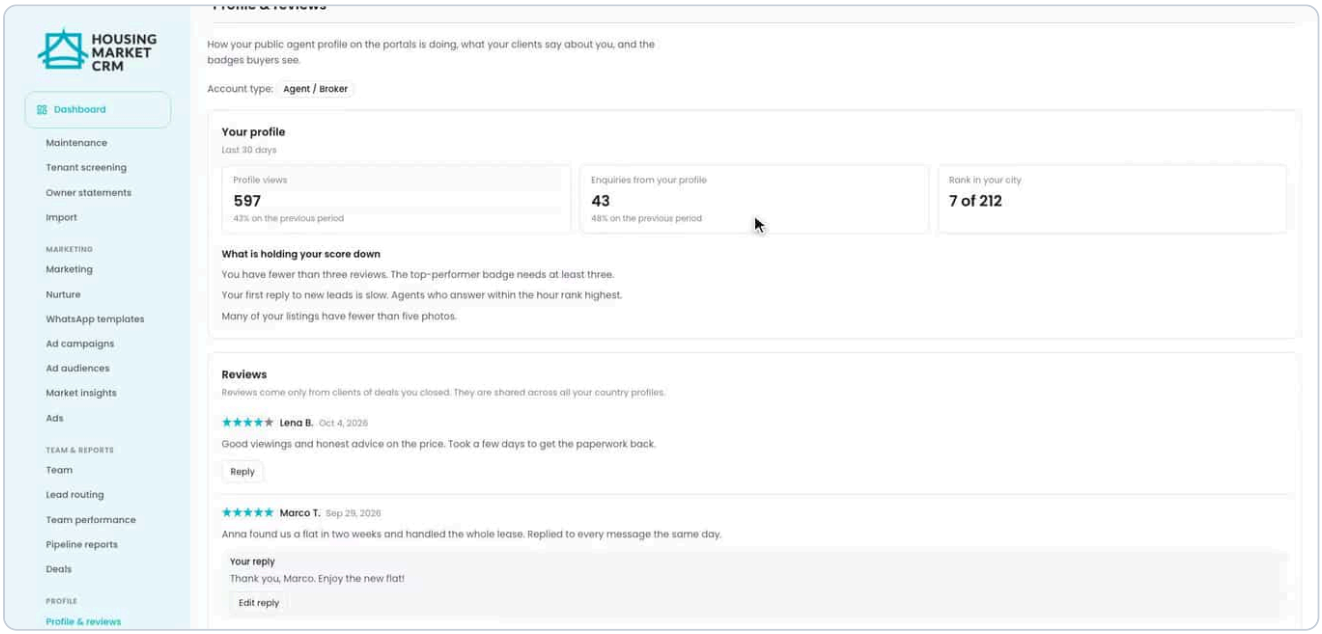
Şekil 59.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 İpuçları, sıralamanın sade anlatımıdır.



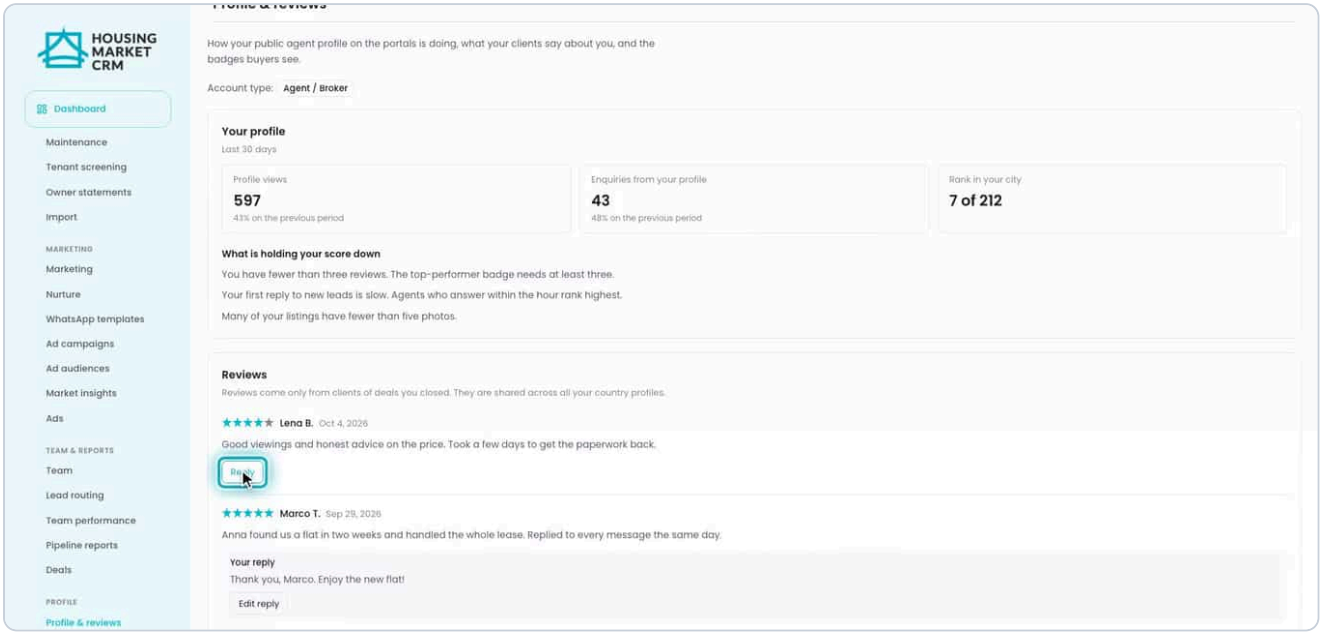
Şekil 59.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Müşterilerinizin yazdıkları.



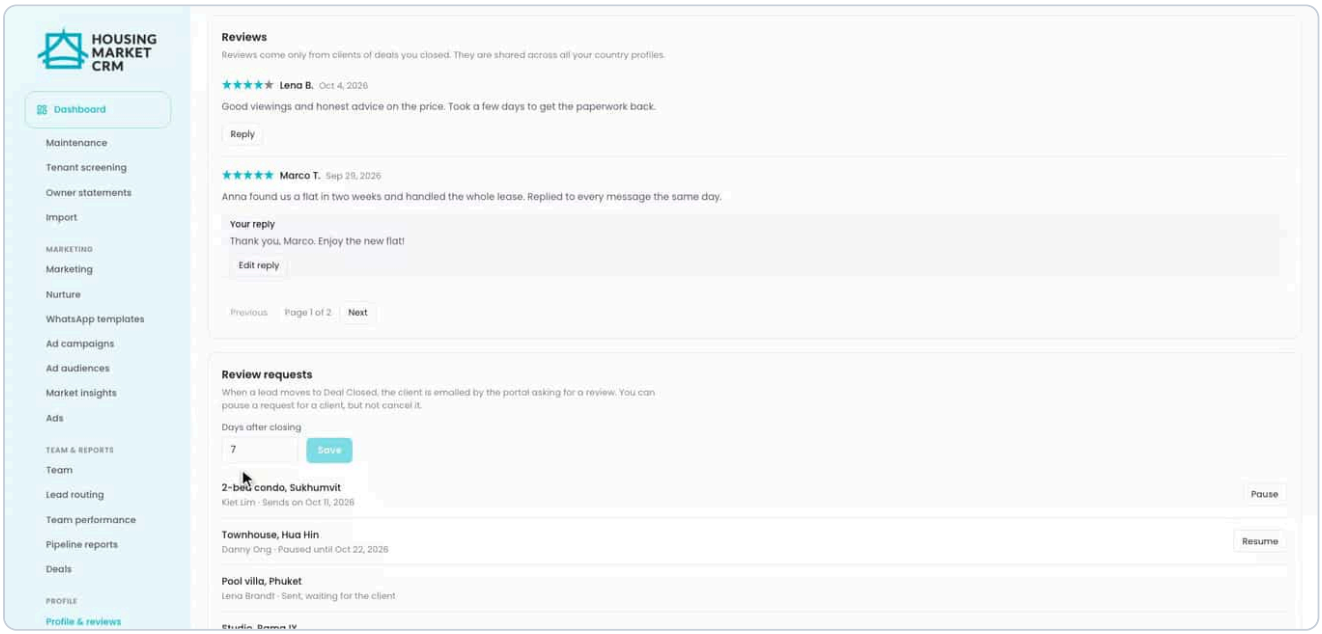
Şekil 59.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Hepsini yanıtlayın — sonraki alıcı okur.



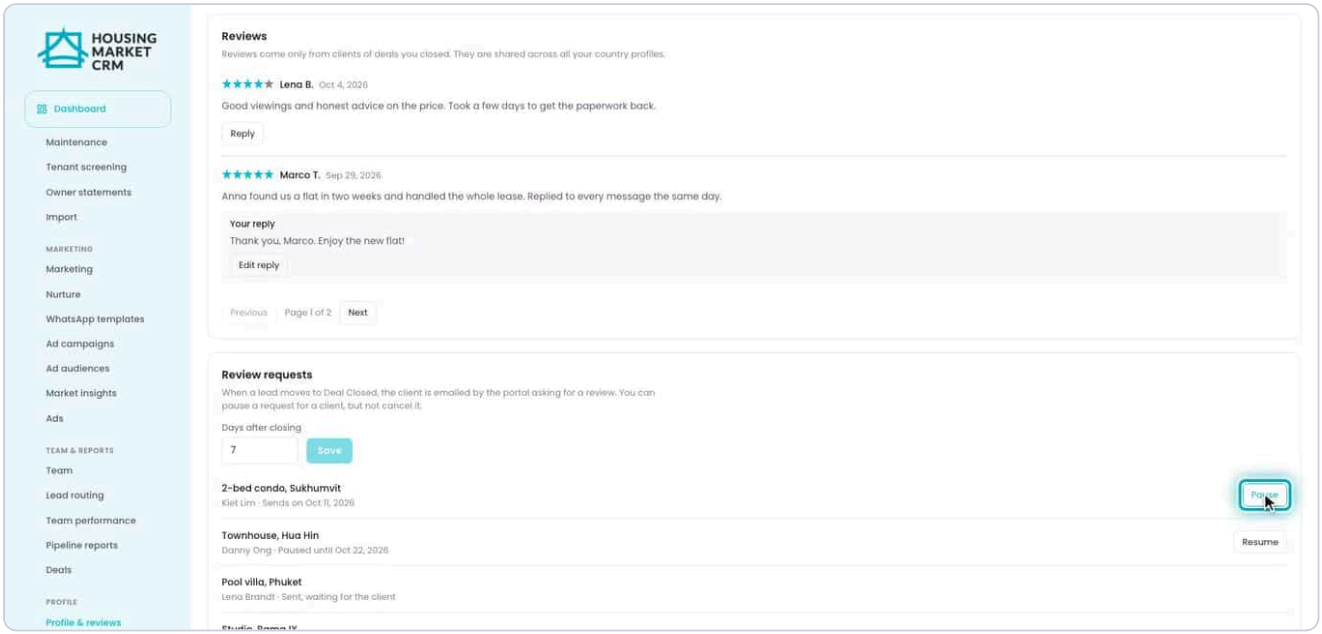
Şekil 59.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Anlaşma sonrası gönderilmeyi bekleyenler.



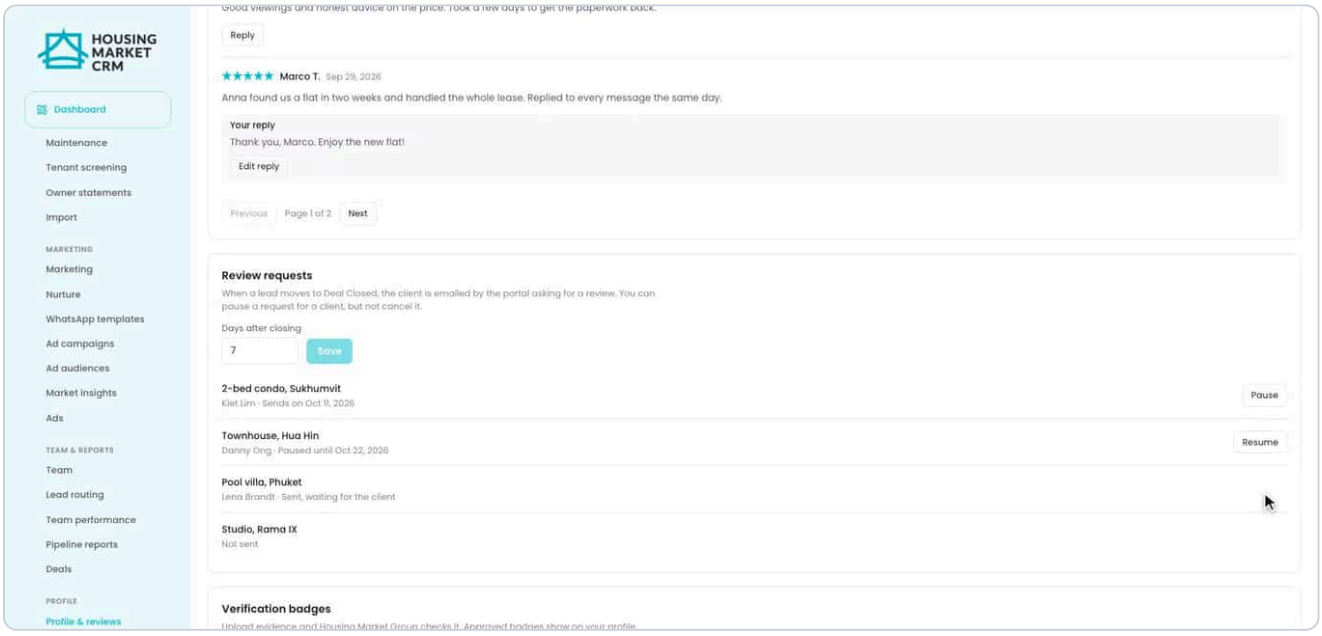
Şekil 59.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 En fazla iki kez duraklatın — sonra gönderilir.



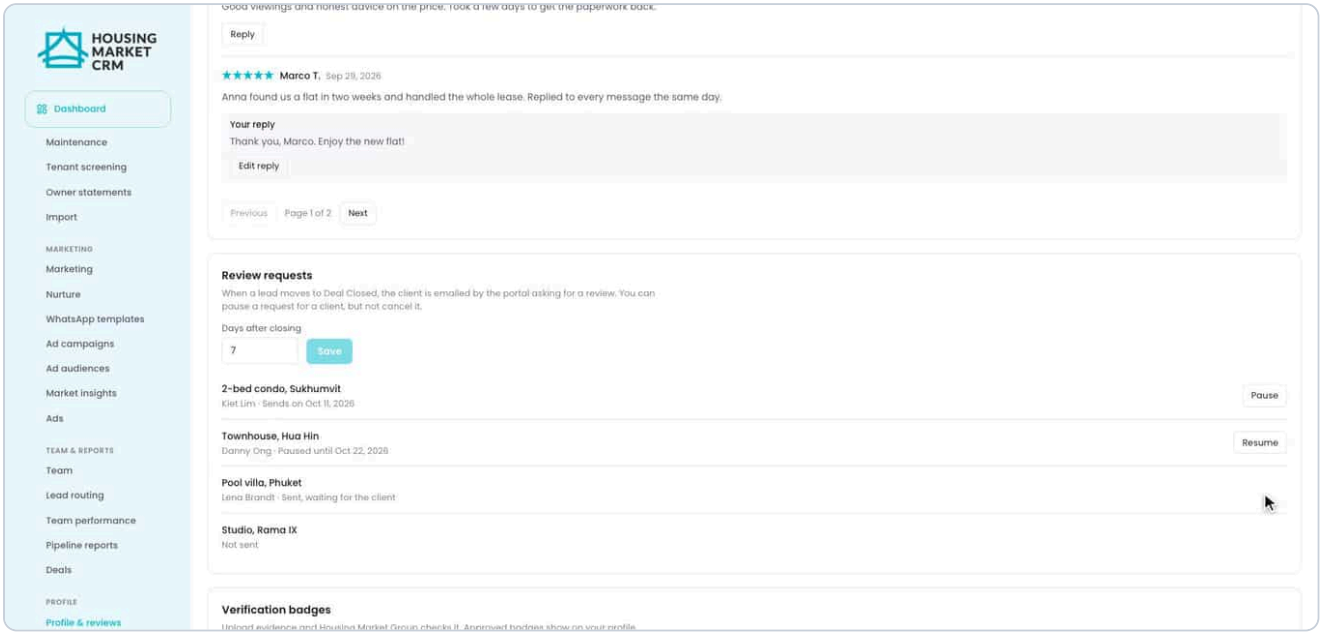
Şekil 59.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Alıcıların adınızın yanında gördüğü rozetler.



Şekil 59.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

10 Belgeyi yükleyin; bir kişi inceler.



Şekil 59.10 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Nasıl doğrulanmış danışman olurum?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

KISIM 8

Mülk yönetimi

60 Kiraya verilen evleri yönetin

61 Kira takibi

62 Kiracılık kaydı oluşturun

63 Bakım talepleri

64 Kiracı değerlendirin

65 Mal sahibi ekstreleri

66 Kiracıya kirayı hatırlatın

67 Müteahhide iş emri gönderin

60 BÖLÜM 60

Kiraya verilen evleri yönetin

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Acentenizin başkaları adına baktığı konutların kaydı: her daire, kime ait olduğu ve ne kadar süreyle. Pro ve Business'ın parçasıdır ve satmakta ya da kiraya vermekte olduğunuz mülklerden ayrıdır.

Menüde Mülk yönetimi'ni seçin. Sahibi bir başkası olan ve acentenizin onun adına baktığı daireleri tutar — sayfanın kendi deyişiyle, «Acentenizin yönettiği mülklerin daireleri, malikleri ve kiracıları».

Neden sıradan bir mülk değil

CRM'in başka bir yerindeki bir mülk, satmakta ya da kiraya vermekte olduğunuz bir şeydir ve anlaşma bittiğinde o da biter. Yönetilen bir daire, içindeki her kira sözleşmesinden daha uzun yaşar, farklı bir konuta dönüşmeden malikler arasında el değiştirir ve şu anda herhangi bir yerde ilanda olup olmamasından bağımsız olarak var olur. Bir ilanın üzerindeki bir işaret değil, kendine ait bir kayıt olmasının nedeni budur.

Daire eklemek

- Daire ekle'yi seçin.
- Ona bir Ad verin; ofisiniz daireler için kendi kodlarını kullanıyorsa bir de Referans girin.
- Kişilerinizden Malik'i seçin. Bir dairenin her zaman en az bir maliki olur.
- Kaydet'i seçin.

Daire ara onu yeniden bulur ve listenin üstündeki sayaç, kontenjanınızın ne kadarını kullandığınızı gösterir.

Malikler, paylar ve bir satış

Sahiplik, bir kart üzerindeki bir ad değil bir dönemdir; kaydın hemen karşılaşılan iki durumu tutabilmesini sağlayan da budur: bir çiftin, üç kardeşin ya da altmışa kırk iki yatırımcının sahip olduğu bir konut ve belirli bir tarihte el değiştiren bir konut. Bir malik sattığında dönemi üzerine yazılmak yerine o tarihte sona erdirilir; böylece sahip olduğu aylara ait bir ekstre, o dönemde sahip olan kişiye hitap etmeye devam eder.

Paylar tamamından daha az olabilir — bir yatırımcının yüzde kırk payını yöneten bir acente gerçek bir düzenlemedir — ve hiçbir zaman fazla olamaz. Her biri 33.33 olarak kaydedilen üç üçte bir kabul edilir. Bir malik, hâlihazırda görebildiğiniz bir kişi olmalıdır.

Arşivleme

Burada hiçbir şey silinmez. Yönetmeyi bıraktığınız bir daire arşivlenir: Arşivdekileri göster onu bulur, Geri yükle onu geri getirir ve sahiplik geçmişi tam olarak olduğu gibi bırakılır. Arşivlenen bir daire yerini geri verir; böylece yenisine yer açmak için hiçbir zaman bir kaydı yok etmeniz gerekmez.

Planlar ve kaç daire

Mülk yönetimi Pro ve Business'ın parçasıdır ve ücretsiz planda hiçbir zaman yer almaz. Pro ve Business'ın ikisi de 10 daire içerir: ürün, ofisinizdeki kişilere göre değil yönettiğiniz dairelere göre satılır, bu yüzden bulunduğunuz plan kontenjanı değiştirmez. Ekrandaki sayaç ile sunucunun kendi reddi aynı sayıyı okur; böylece ekran, hesabın sahip olmadığı bir yeri vaat edemez.

Dolduysanız CRM bunu söyler ve iki şeyden hangisinin yanlış olduğunu belirtir — planınız bunu içermiyordur ya da planınız doğrudur ve hesabınız dolmuştur. Daha büyük paketler yayımlandı ve henüz çevrimiçi satın alınamıyor; «Kaç daire yönetebilirim ve daire paketleri ne kadar?» yanıtına bakın.

Modülün geri kalanı

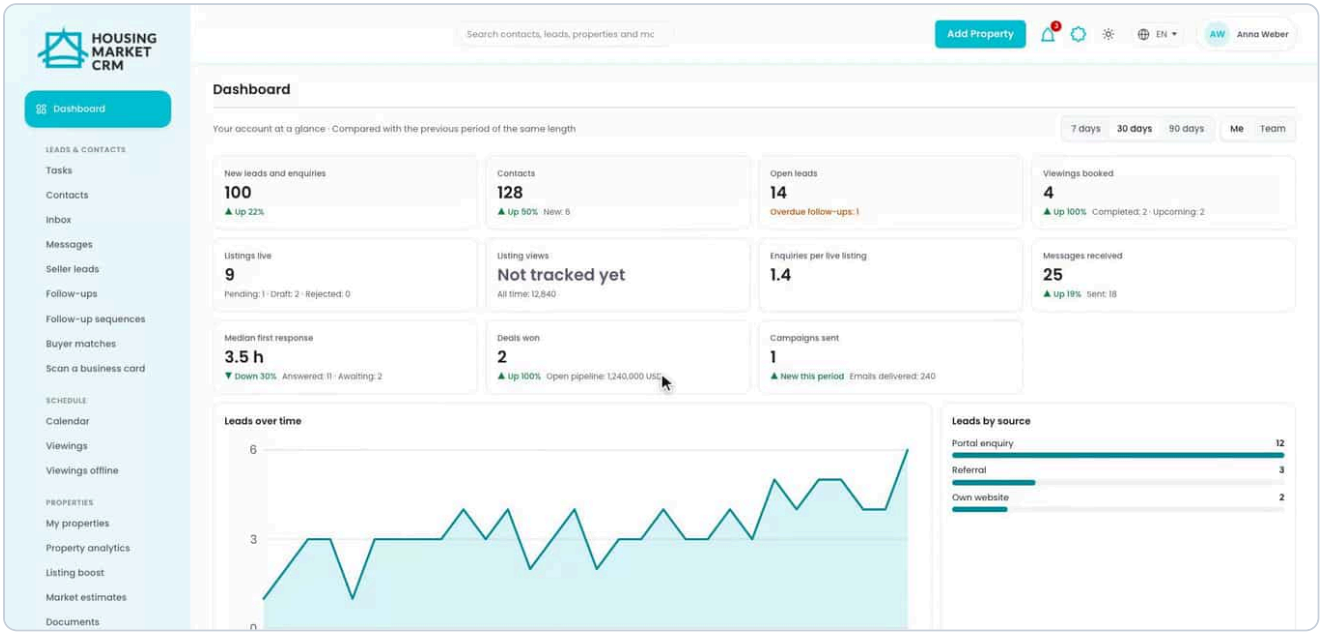
Kayıt, Mülk yönetimi altındaki altı ekranın ilkidir ve diğerlerinin her birinin kendi yanıtı vardır: Kira takibi, Kira sözleşmeleri, Bakım, Kiracı değerlendirmesi ve Mal sahibi ekstresi. Altısı da Pro ve Business'ın parçasıdır ve hiçbiri ücretsiz planda yer almaz.

Kira burada takip edilir, asla tahsil edilmez. Bakınız «Housing Market kiracılarımdan kira tahsil ediyor mu?».

Yardım Merkezi'nden: **CRM'deki Mülk yönetimi nedir?**

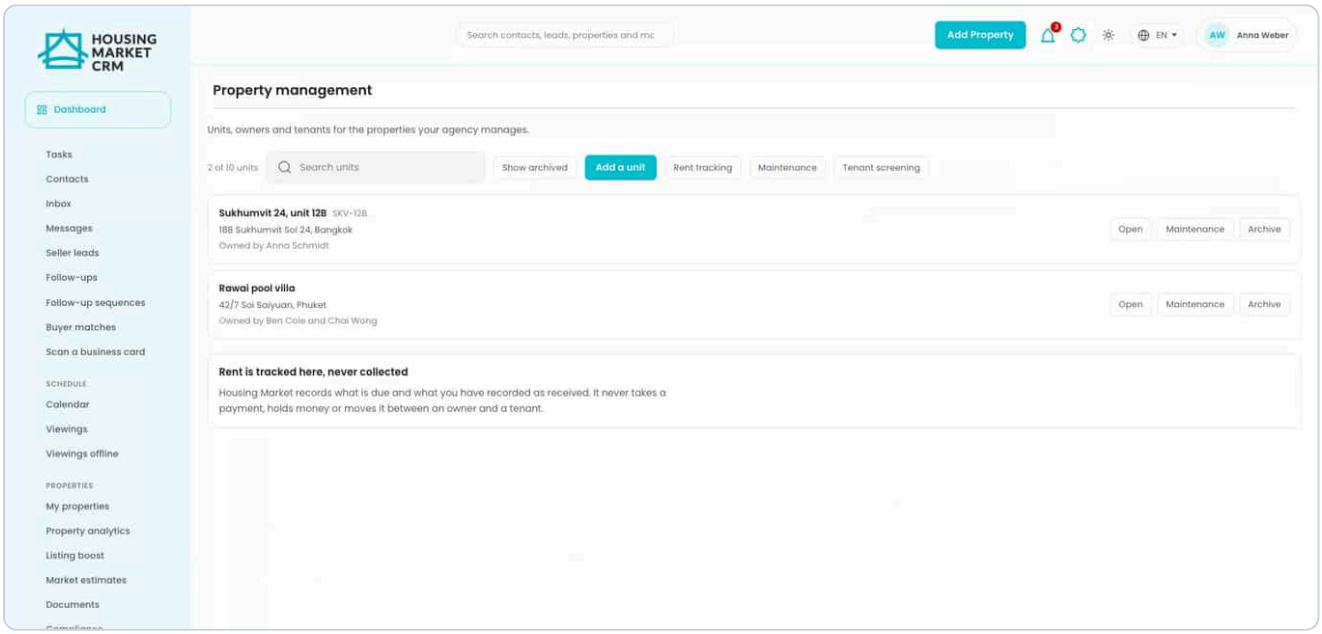
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



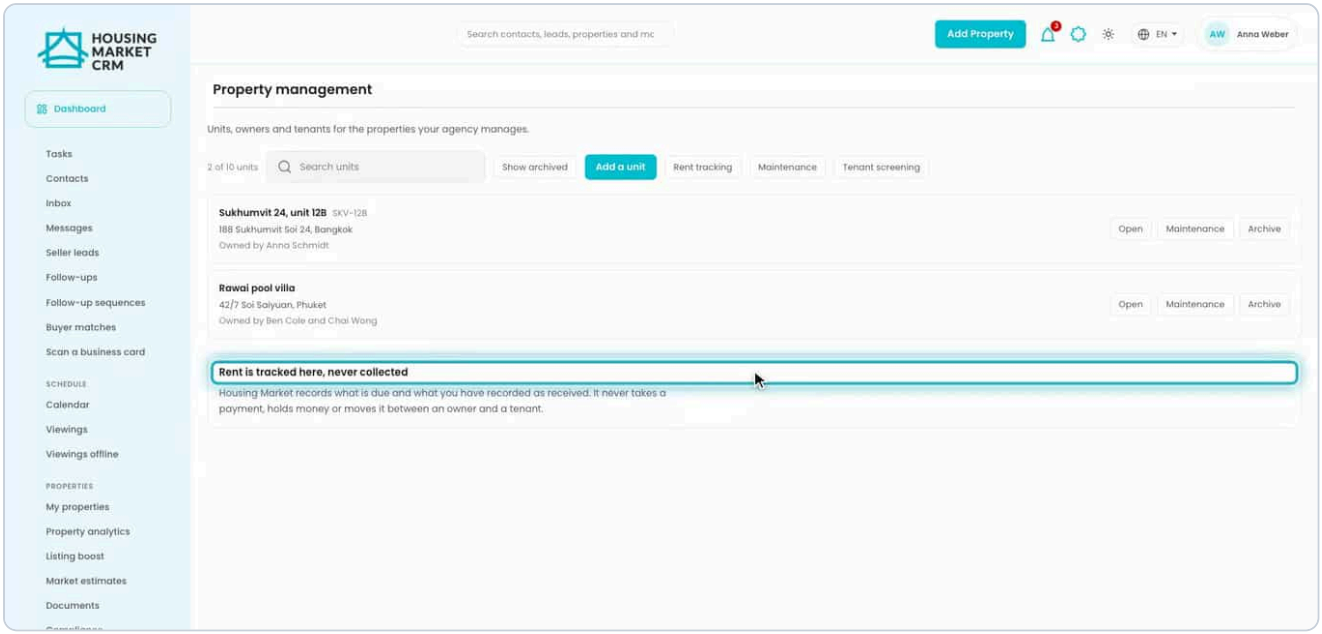
Şekil 60.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Gayrimenkul yönetimi'ne tıklayın.



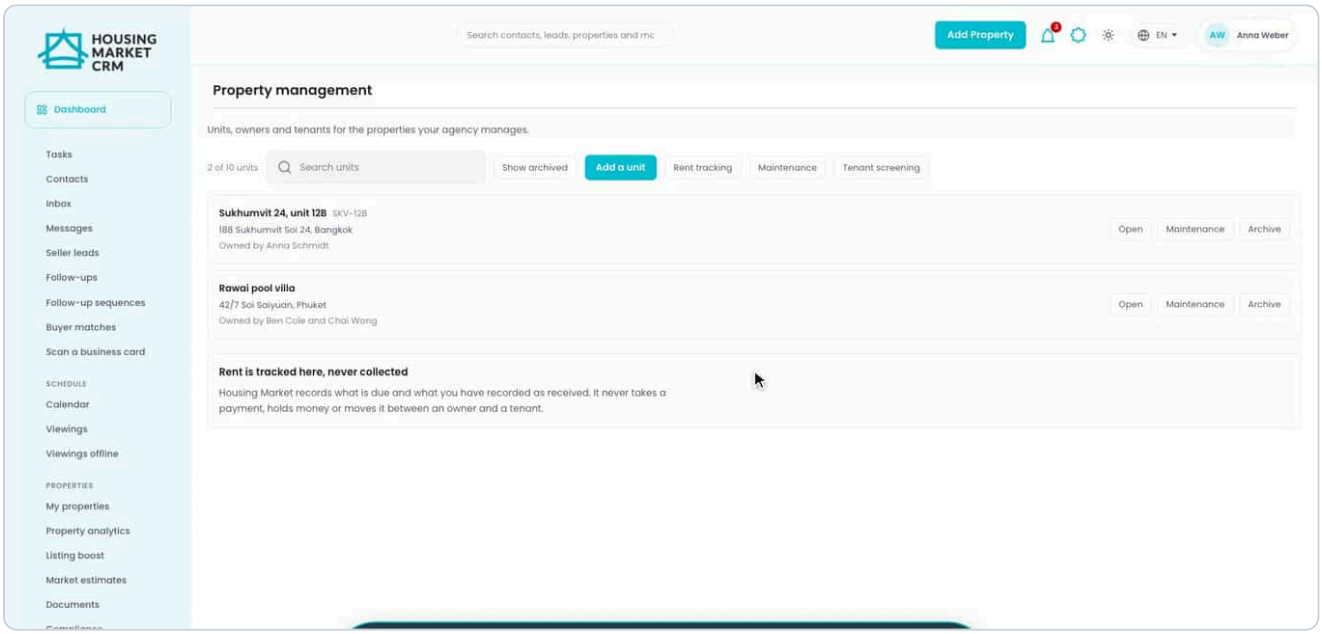
Şekil 60.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Kira burada takip edilir. Housing Market tahsil etmez.



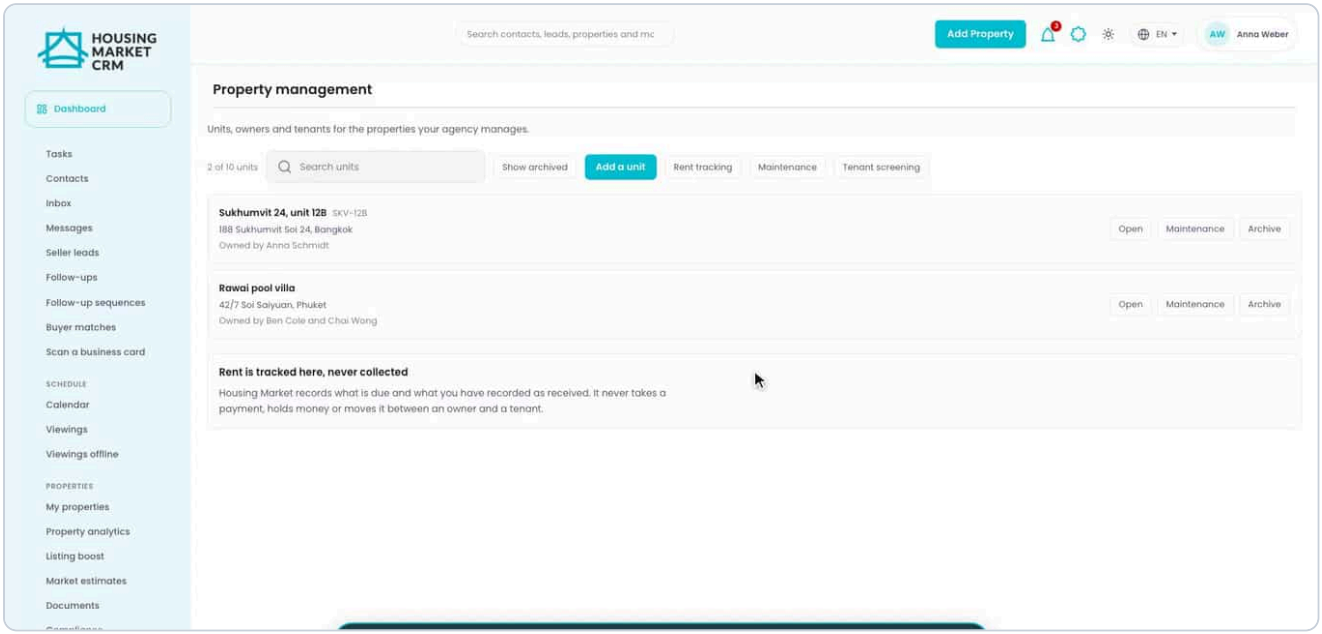
Şekil 60.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Her ev, sahibi ve her mal sahibinin payı.



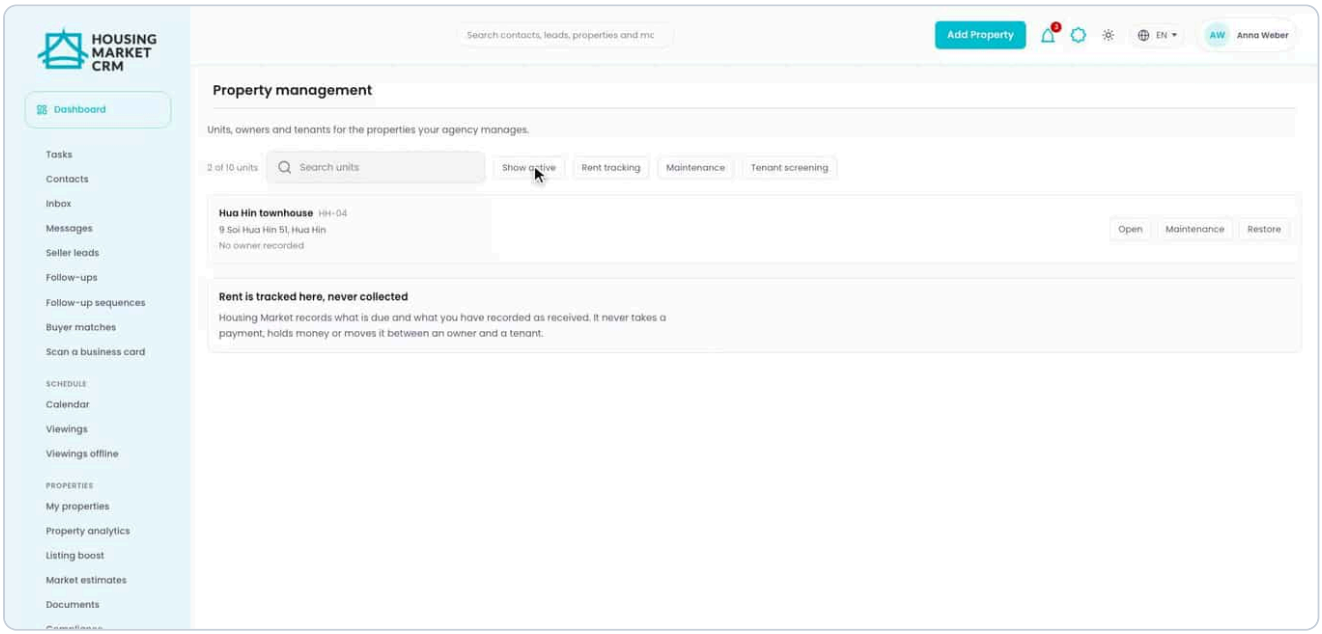
Şekil 60.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Kaydedilmemiş pay, sonradan ekstreyi engeller — şimdi kaydedin.



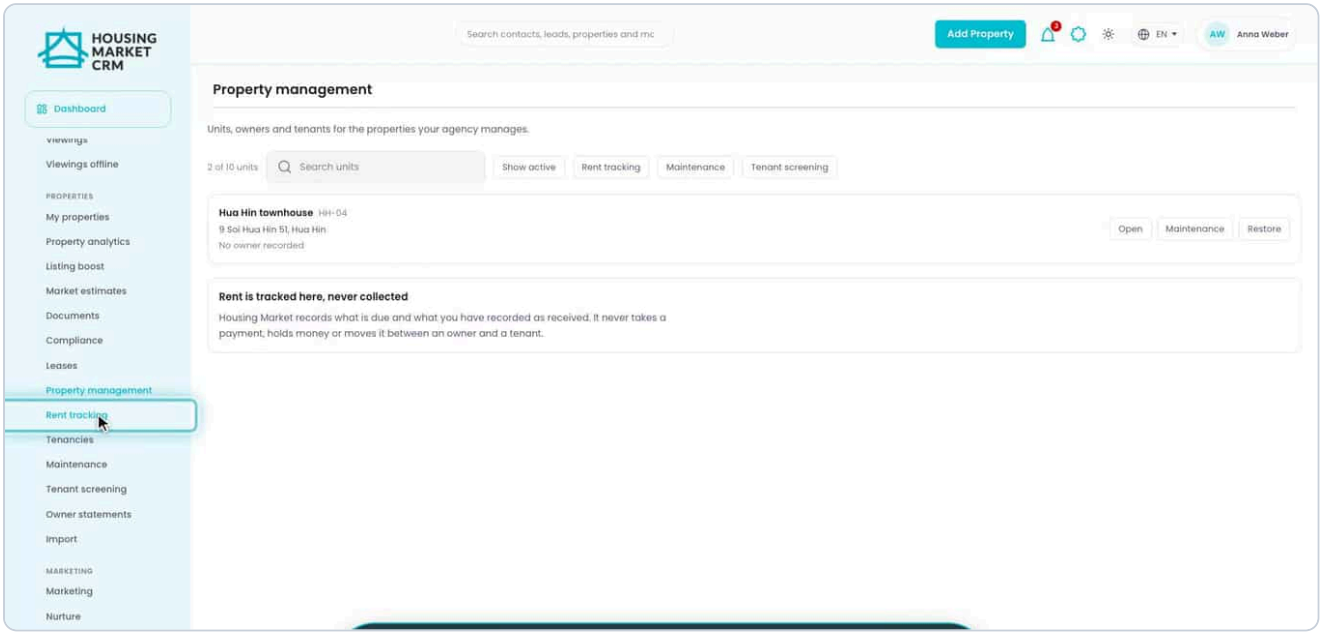
Şekil 60.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Arşivlenen evler kota yerini geri verir.



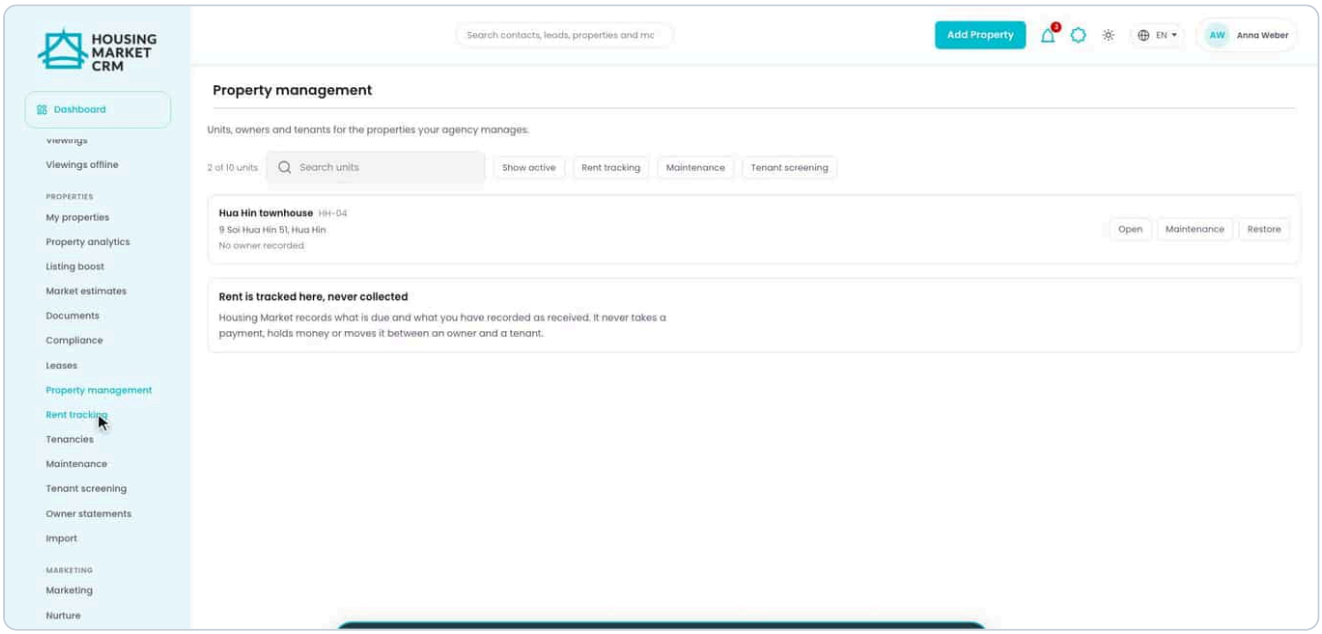
Şekil 60.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Kira, kira sözleşmeleri, bakım, ön değerlendirme ve mal sahibi ekstreleri.



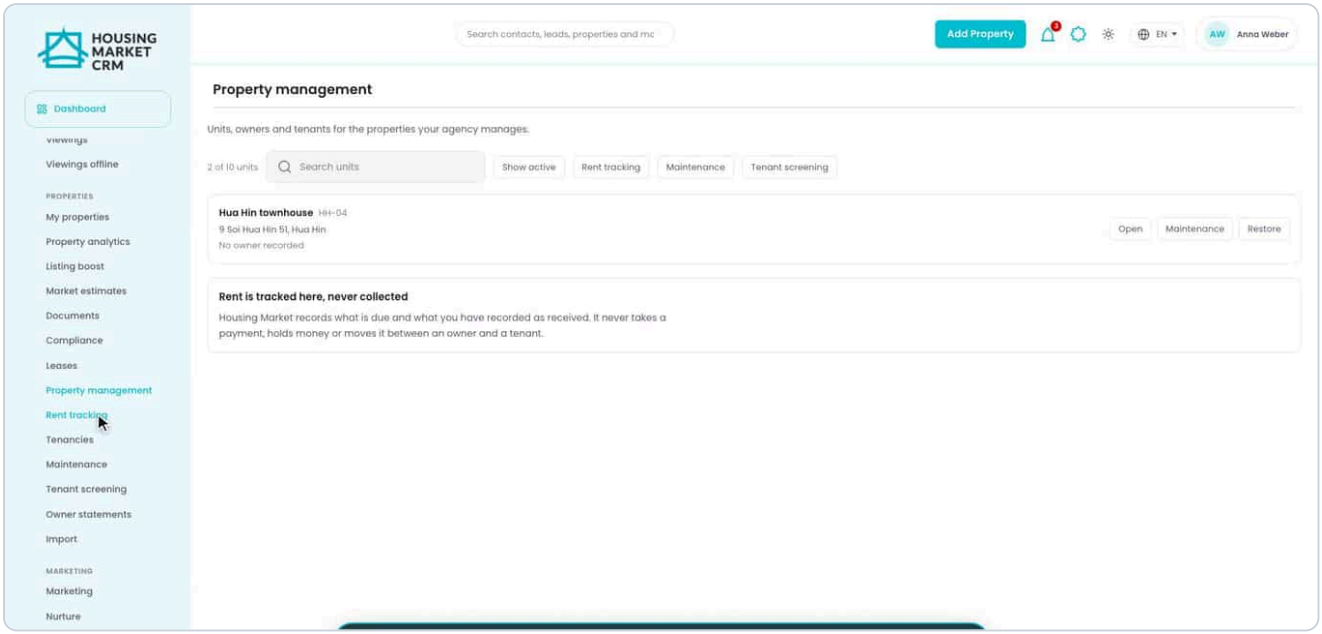
Şekil 60.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Kira, kira sözleşmeleri, bakım, ön değerlendirme ve ekstreler bu birimleri okur.



Şekil 60.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 Bu yüzden evraklar önünüzdeyken her mal sahibini ve payını kaydedin.



Şekil 60.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Pro ve Business'ın ikisi de 10 yönetilen daire içerir. Daha büyük paketler yayımlandı: 50 daire için 29 USD, 100 daire için 49 USD ve sınırsız için 99 USD, her biri aylık — ve bir paket, planınızın içerdiği kontenjana eklenmez, onun yerine geçer. Henüz çevrimiçi satın alınamıyorlar.

Yardım Merkezi: Kaç daire yönetebilirim ve daire paketleri ne kadar?

61 BÖLÜM 61

Kira takibi

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Hayır. Housing Market Group bir yazılımdır. Neyin vadesi geldiğini ve sizin alındı olarak kaydettiklerinizi kaydeder; hiçbir zaman bir ödeme almaz, para tutmaz ya da malikle kiracı arasında para aktarmaz.

Hayır; bu, eksik bir özellik değil bir karardır. Housing Market Group bir yazılımdır: mülk yönetiminin hiçbir yerinde, hiçbir planda ve hiçbir ülkede ödeme işleme, tahsilat, emanet hesabı veya ödeme altyapısı yoktur. Ekran bunu her planda söyler, çünkü bu kategorideki neredeyse her başka ürün kirayı tahsil ediyor ve bunu satın aldıktan sonra değil önce okumalısınız.

Kirayı takip etmek ne demek

CRM, bir dairede kiranın vadesinin geldiği tarihleri kaydeder — bütün bir kira sözleşmesini tek seferde, marttan itibaren on iki ay — ve sonra her biri için üç durum tutar: vadesi geldi, alındı ya da vazgeçildi. Ayın 31'ine sabitlenmiş aylık bir alacak, daha kısa bir ayda sonraki aya taşmak yerine o ayın son gününde vadesine gelir; yani 31 Ocak'a sabitlenmiş kira, 3 Mart'ta değil şubatın sonunda vadesine gelir. 3 Mart, saf bir takvimin verdiği ve bir ofisin aksi hâlde her yıl elle düzelteceği tarihtir.

Para geldiğinde ofisinizden biri alacağı alındı olarak kaydeder. CRM, bunu kimin ne zaman söylediğini, paranın gerçekten geldiği tarihle birlikte saklar — ayın birinde gelip dördünde kaydedilen kira, birine aittir. Bu iki tarih bilinçli olarak ayrı tutulur: Housing Market'ın içinde gerçekten olan tek şey, adı belli bir kişinin beyanıdır ve yalın bir "ödendi", bu sistemin hiç almadığı bir şeyin makbuzu gibi okunurdu.

Kısmen ödenmiş diye bir durum yoktur. Kiranın yarısı bir bakiyeye giden yolda bir durum değildir, çünkü bakiye bir muhasebe defterine götürür ve bu ürünün bilerek sahip olmadığı şey de o defterdir. Taksitler ayrı alacaklardır.

Gecikme ve bunu kimin duyduğu

Bir alacak, hâlâ vadesi gelmiş durumdaysa ve tarihi geçmişse gecikmiştir. Bu, saklanmak yerine siz sorduğunuzda hesaplanır; böylece bir saat önce vadesi gelen bir alacak, gece çalışacak bir işi beklemeden zaten gecikmiş olur.

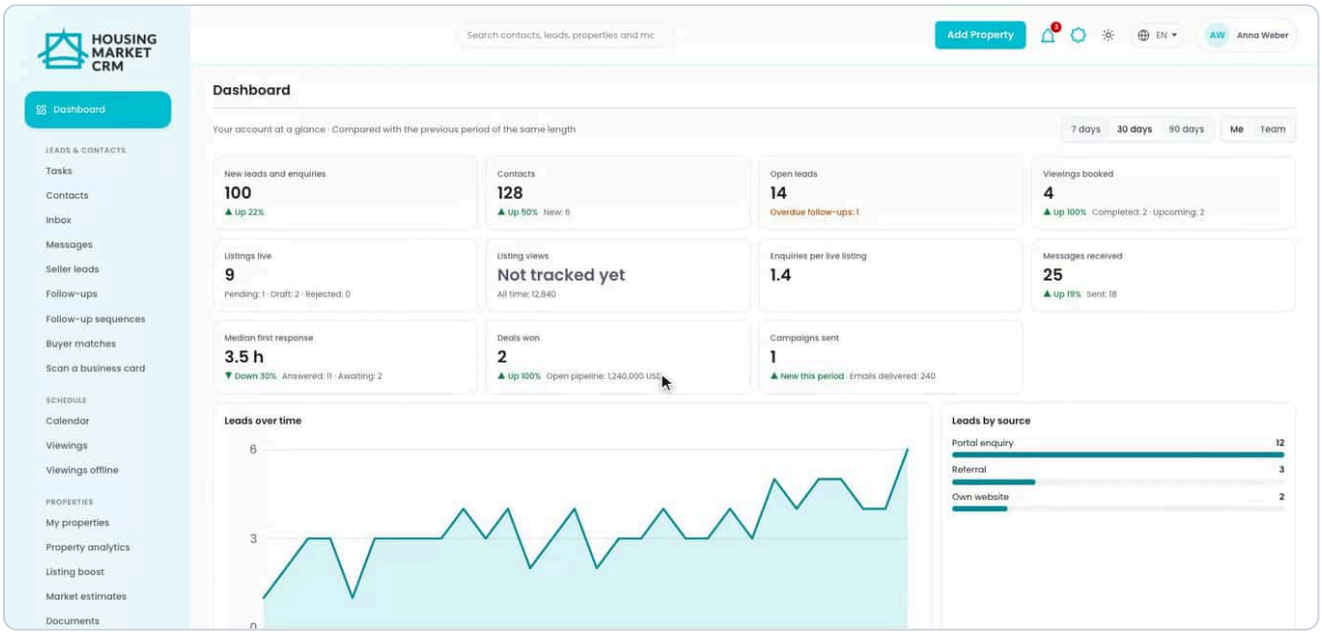
Hatırlatma ofisinize gider, kiracıya asla. CRM'in bildiği tek şey, ofisinizden hiç kimsenin kutuyu işaretlememiş olmasıdır; parayı o almadı ve gelip gelmediğini bilemez. Bir kiracıya bu delille geciktiğini söylemek, bu ürünün hakkı olmayan bir iddiadır; kiracınız da bizim değil sizin müşterinizdir. Metin, tam da bu nedenle her dilde "ödenmedi" değil "alındığı kaydedilmemiş" şeklindedir.

Kiranın kendi ekranı var: «Mülk yönetimi» altından «Kira takibi»ni seçin. Ekran, ofisinizin tamamı için kira vade tarihlerini listeler, neyin geciktiğini ve neyin vadesinin yaklaştığını gösterir; bir kira sözleşmesinin tamamını tek seferde planlamanıza, bir alacağı alındı olarak kaydetmenize, onu bağışlamanıza ya da yanlışlıkla kaydedilmiş bir alacağı yeniden açmanıza izin verir. Yukarıdaki kural bununla değişmez.

Yardım Merkezi'nden: **Housing Market kiracılarımdan kira tahsil ediyor mu?**

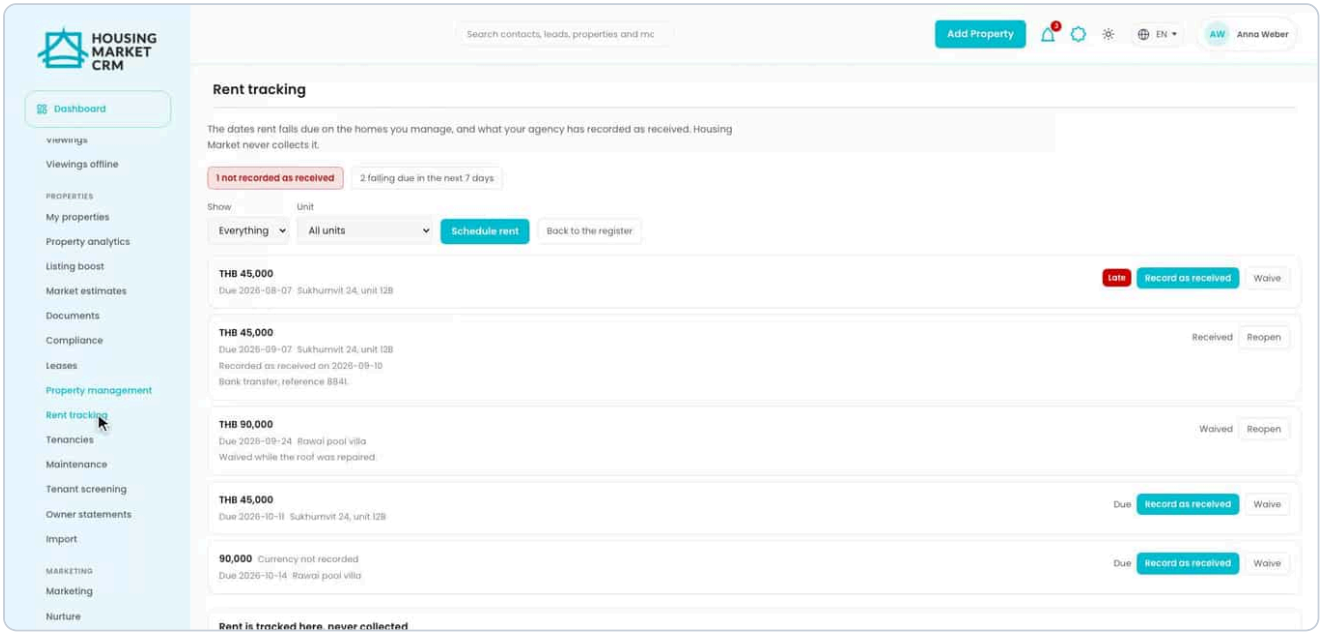
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



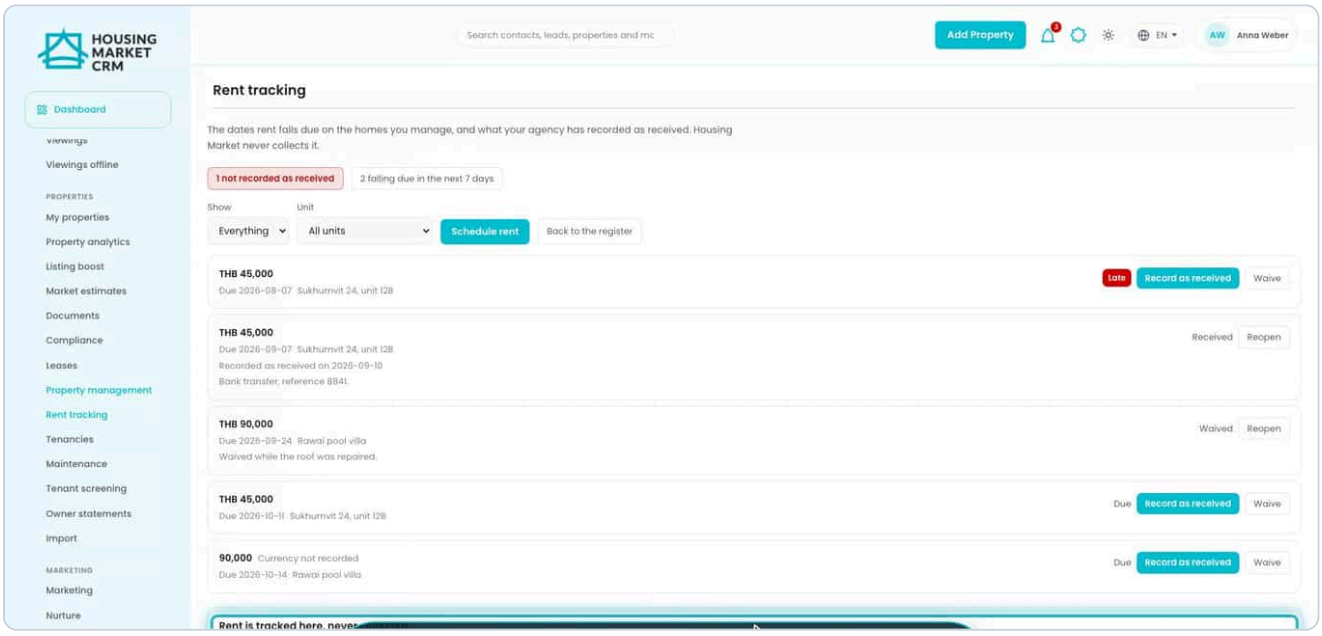
Şekil 61.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden "Kira takibi"ne tıklayın.



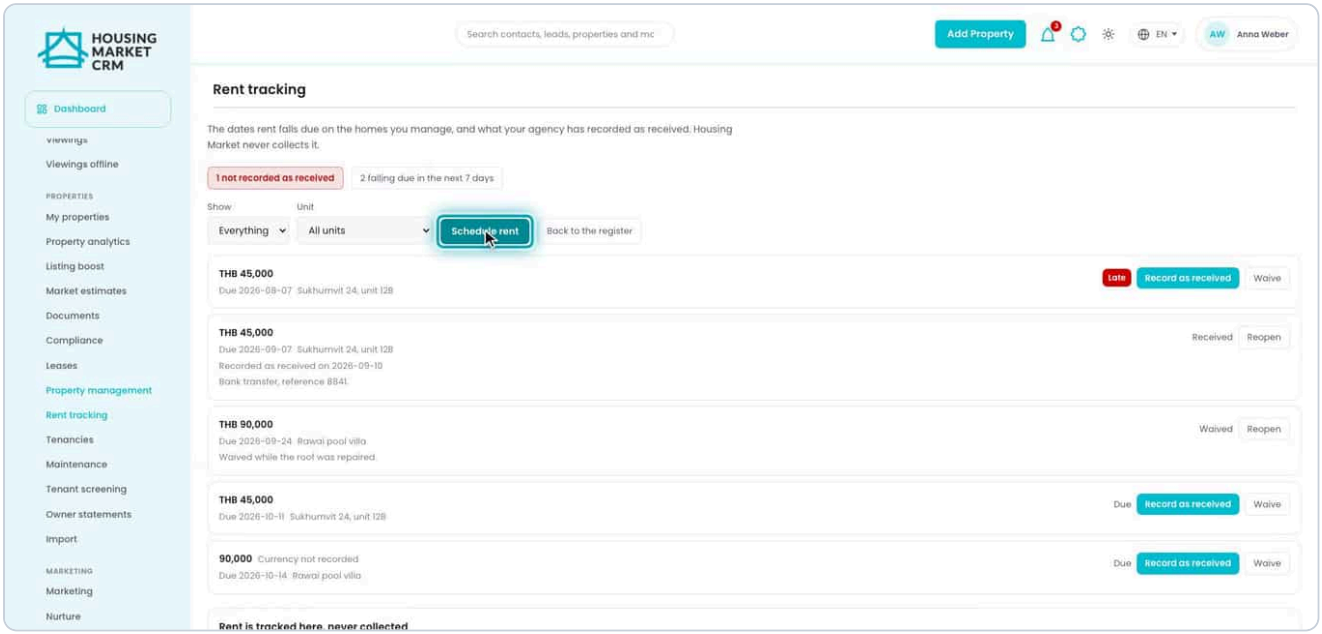
Şekil 61.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Emlak ofisinizin kaydı. Housing Market tahsilat yapmaz.



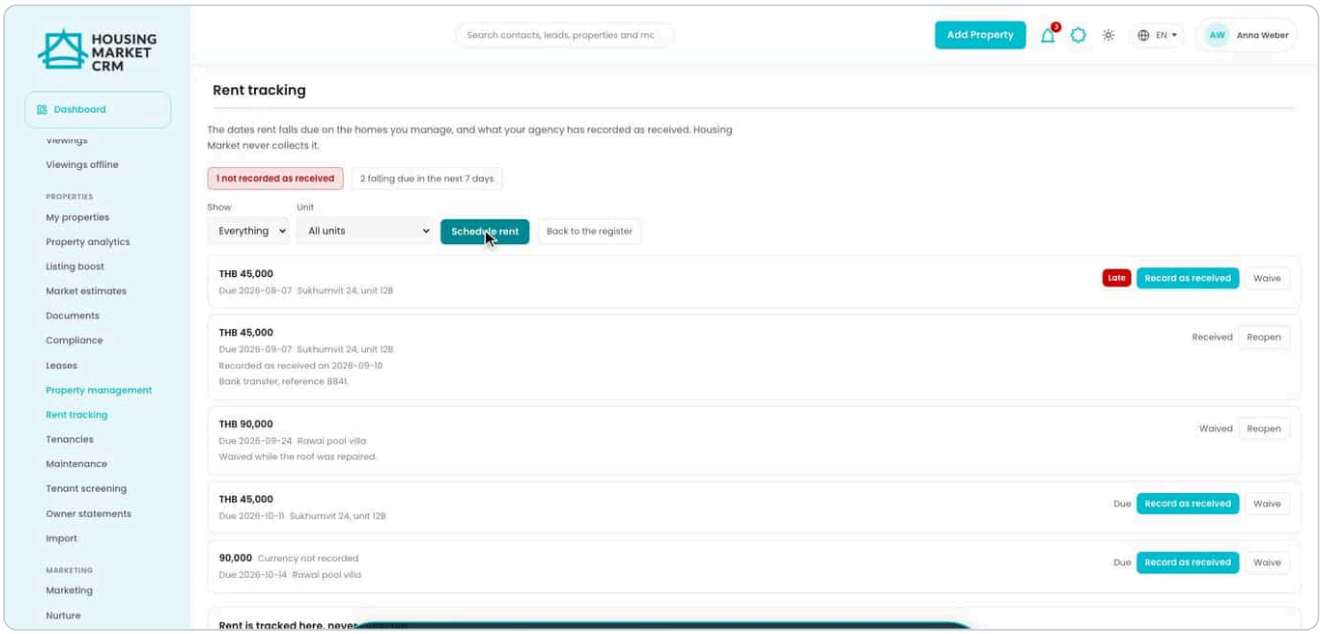
Şekil 61.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Kirayı kiralamanın tamamı için tek seferde planlayın.



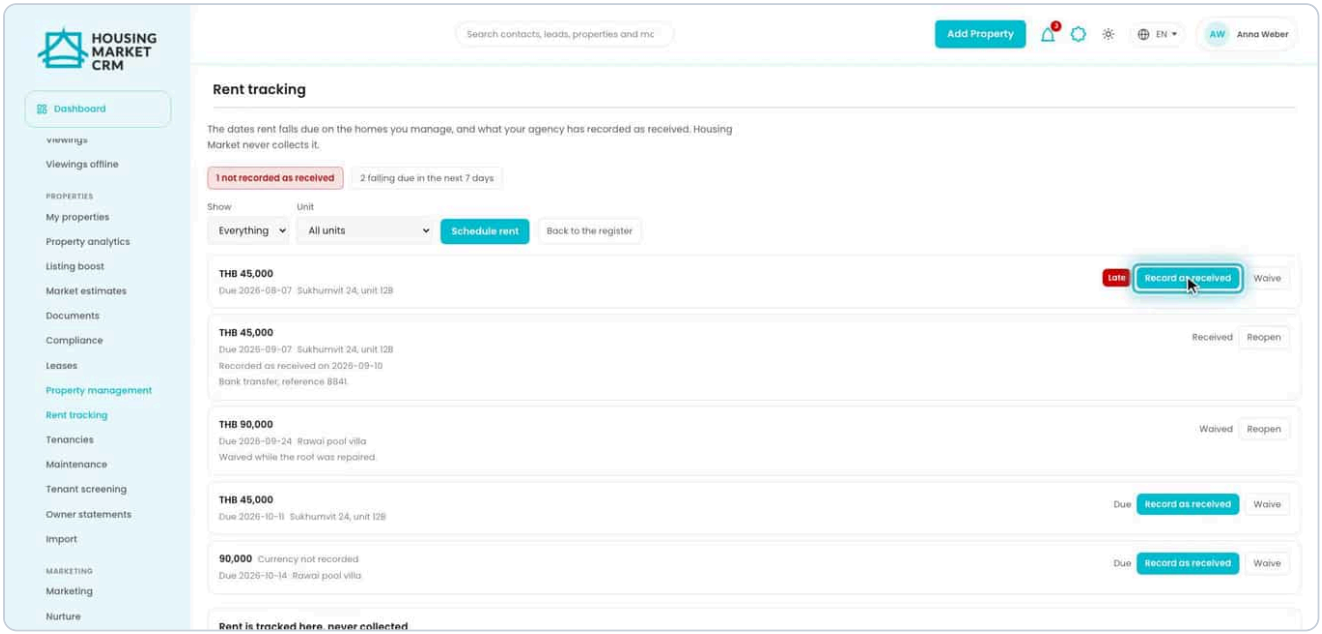
Şekil 61.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Gecikmiş ay, kimse hatırlamasa da görünür.



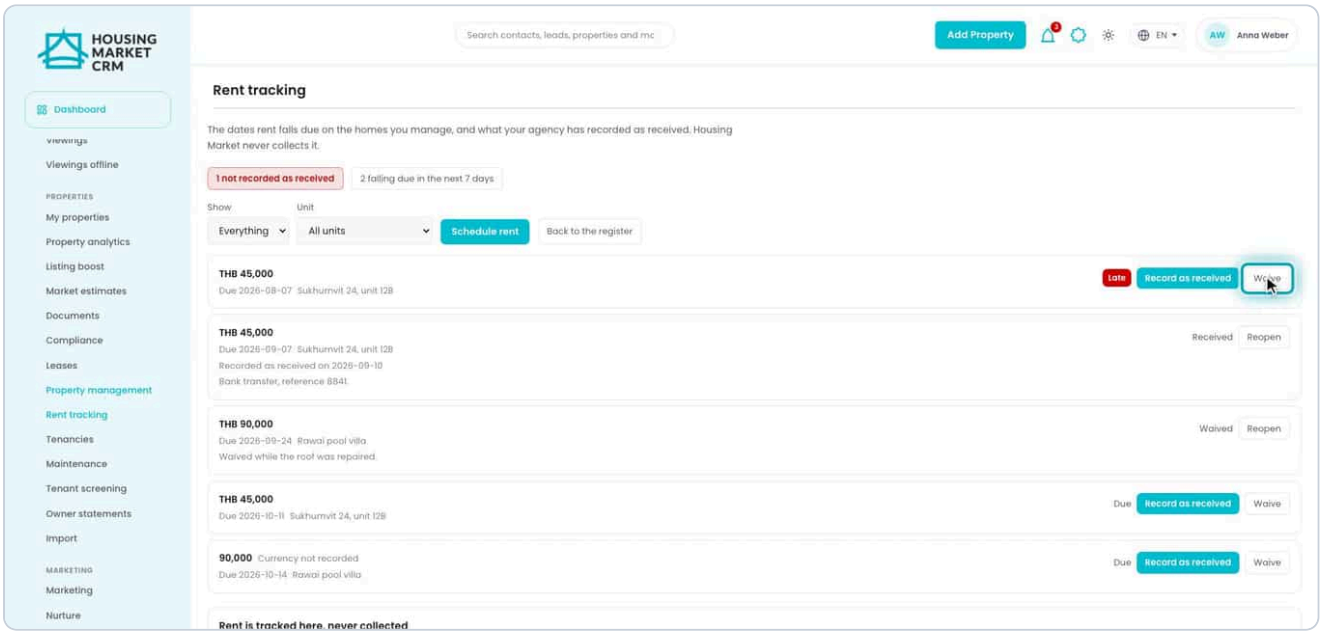
Şekil 61.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Tahsil edilmiş olarak kaydedin — geldiği gerçek tarihle.



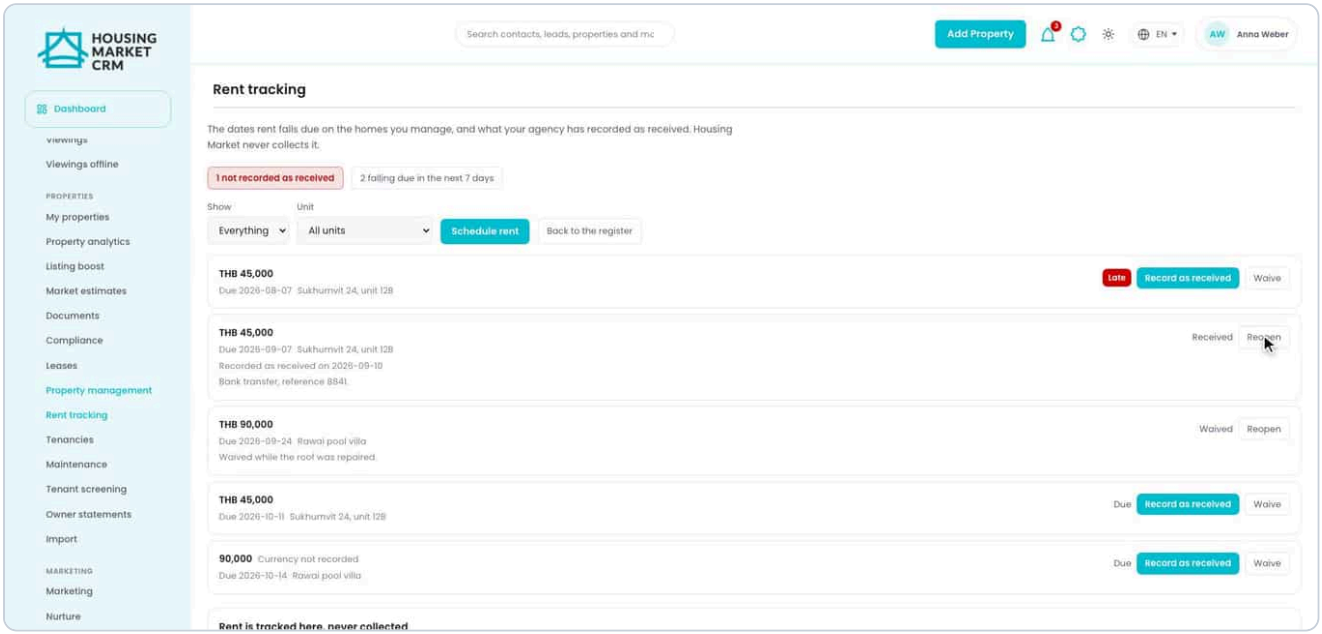
Şekil 61.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Mal sahibinin vazgeçtiği ayı muaf tutun.



Şekil 61.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 "Yeniden aç" bunu geri alır.



Şekil 61.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

62 BÖLÜM 62

Kiracılık kaydı oluşturun

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Mülk yönetimi altından Kira sözleşmeleri'ni seçin. Bir sözleşme, konutu kimin kiraladığını, süreyi, kirayı ve depozitoyu kaydeder — koşullar hâlâ görüşülürken taslak olarak, sonra yürürlüğe alınarak. Bir yenileme, eskisinde yapılan bir düzenleme değil, yeni bir sözleşme olarak kaydedilir.

Mülk yönetimi altından Kira sözleşmeleri'ni seçin. Baktığınız her konutta kimin oturduğunu, ne kadar süreyle ve hangi kira bedeliyle oturduğunu yanıtlar — ve mal sahibi ekstresinin daha sonra üzerine kurulduğu kayıt budur; bu yüzden üzerine yazılmak yerine olduğu gibi saklanır.

Bir sözleşme kaydetmek

- Kira sözleşmesi kaydet'i seçin.
- Daire'yi seçin, Kiracı ile Mal sahibi'ni girin.
- Başlangıç ve Bitiş tarihlerini girin. Bitiş, başlangıçtan sonra olmalıdır.
- Kira'yı girin ve Kira dönemi'ni seçin — aylık, haftalık, gecelik ya da yıllık.
- Elinizde tuttuğunuz bir depozito varsa Depozito'yu ve para birimini girin.
- Henüz kesinleşmiş bir şey yoksa "Koşullar hâlâ görüşülürken taslak olarak kaydet" kutusunu işaretleyin.

Mal sahibi, dairenin maliki otomatik olarak alınmak yerine sizin yazdığınız bir addır ve bu bilinçlidir: sözleşmedeki kişi ile tapudaki kişi her zaman aynı olmaz ve yönetilen bir konut sıklıkla birkaç malikten biri tarafından kiraya verilir.

Önce taslak, sonra yürürlük

Taslak bir öneridir. Tek bir daire için iki aday, iki taslak demektir; bu yüzden taslakların birbiriyle ve hâlihazırda yürüyen bir sözleşmeyle çakışmasına izin verilir. Yürürlüğe al, bunun artık geçerli olmadığı yerdir: CRM aynı tarihler için ikinci bir sözleşmeyi yürürlüğe almayı reddeder ve hâlihazırda yürürlükte olanı adıyla söyler; bir konutun iki kez kiraya verilmesini engelleyen denetim budur.

Kira dönemi kararlaştırıldığı gibi kaydedilir ve hiçbir zaman çevrilmez. Haftalık bir kira haftalık kalır ve bir ekstre, kirayı bugün yürürlükte olan sözleşmeden değil o ay yürürlükte olan sözleşmeden okur.

Yenilemek ve sona erdirmek

Yenile, yeni bir sözleşme oluşturur ve eskisini yenilendi olarak işaretleyerek yenisinin başladığı günden bir gün önce sona erdirir. Bu bir düzenleme değildir ve asıl nokta da budur: önceki aylar için kararlaştırılan kiranın aynen kalması gerekir, yoksa o aylara ait her ekstre sessizce değişirdi. Mevcut tutarı devam ettirmek için yenilemede kira alanını boş bırakın.

Sözleşmeyi sona erdir, sözleşmeyi bitmesi kararlaştırılan tarihte kapatır. Bundan daha erken sona erdirmek, Sona erdi olarak değil Süresinden önce sona erdi olarak kaydedilir; böylece ikisi sonradan birbirinden ayırt edilir. Sona ermiş bir sözleşme listede kalır — sona ermek ile arşivlenmek farklı şeylerdir ve önceki bir aya ait bir ekstre o sözleşmeye hâlâ ihtiyaç duyar.

Depozito

Depozito, kaydettiğiniz bir tutardır ve hâlâ tutuluyor ya da bir tarihte geri verildi olarak görünür. Housing Market onu almaz, tutmaz, korumaz ve hiçbir yere aktarmaz: para, acentenizin ya da mal sahibinin bugün nerede tutuyorsa orada kalır; buradaki yalnızca o tutarın ne olduğuna dair bir nottur.

Bu ekranın yapmadıkları

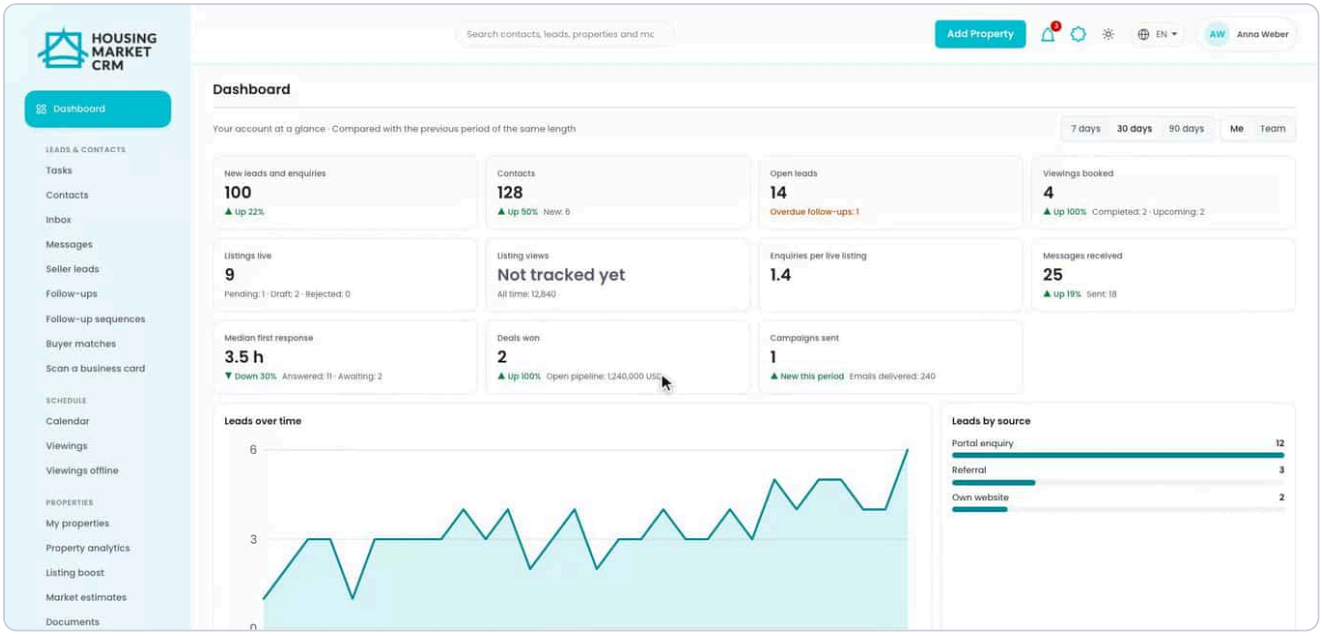
- Kirayı tahsil etmez. Vadesi gelen kira, Kira takibi ekranında ayrı olarak planlanır; bir sözleşme kaydetmek kendiliğinden hiçbir alacak doğurmaz.
- Sözleşme metnini üretmez ve imzalatmaz. Burada kiracılık belgesi, şablonu veya imzası yoktur — sözleşmeler ve imzalar, anlaşmada ve kişide bulunan belge kasasındadır.
- Bir sözleşmenin bitmek üzere olduğunu size hatırlatmaz.
- Bir sözleşme var olduktan sonra düzenleme formu yoktur ve hiçbir şey silinmez: Arşivle sözleşmeyi varsayılan listeden çıkarır, Geri yükle onu geri getirir.

Kira takip edilir, asla tahsil edilmez. Bakınız «Housing Market kiracılarımdan kira tahsil ediyor mu?».

Yardım Merkezi'nden: **Yönetilen bir daire için kira sözleşmesini nasıl kaydederim?**

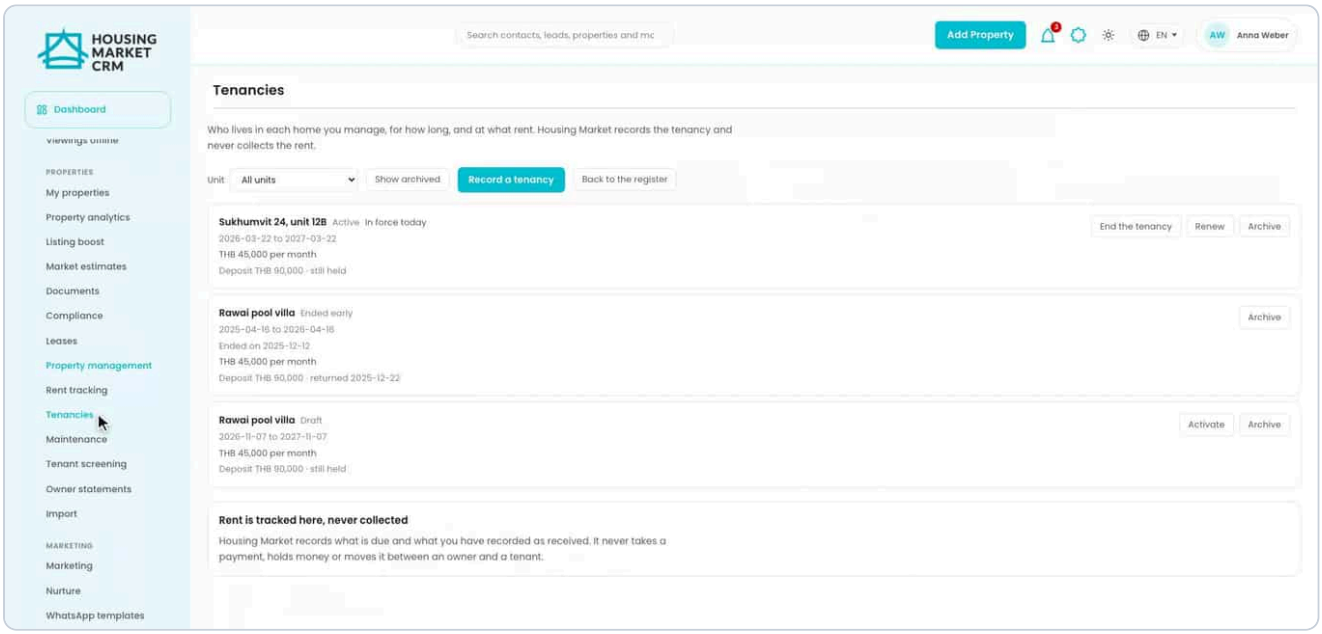
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



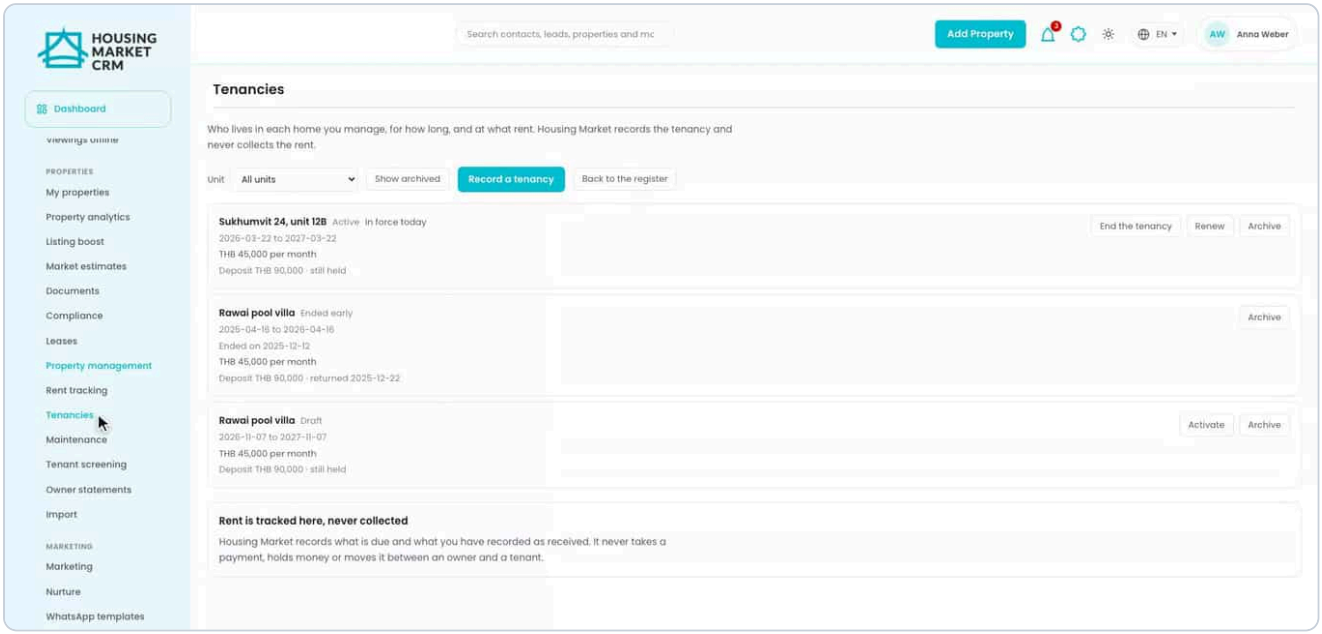
Şekil 62.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Kiracılıklar'a tıklayın.



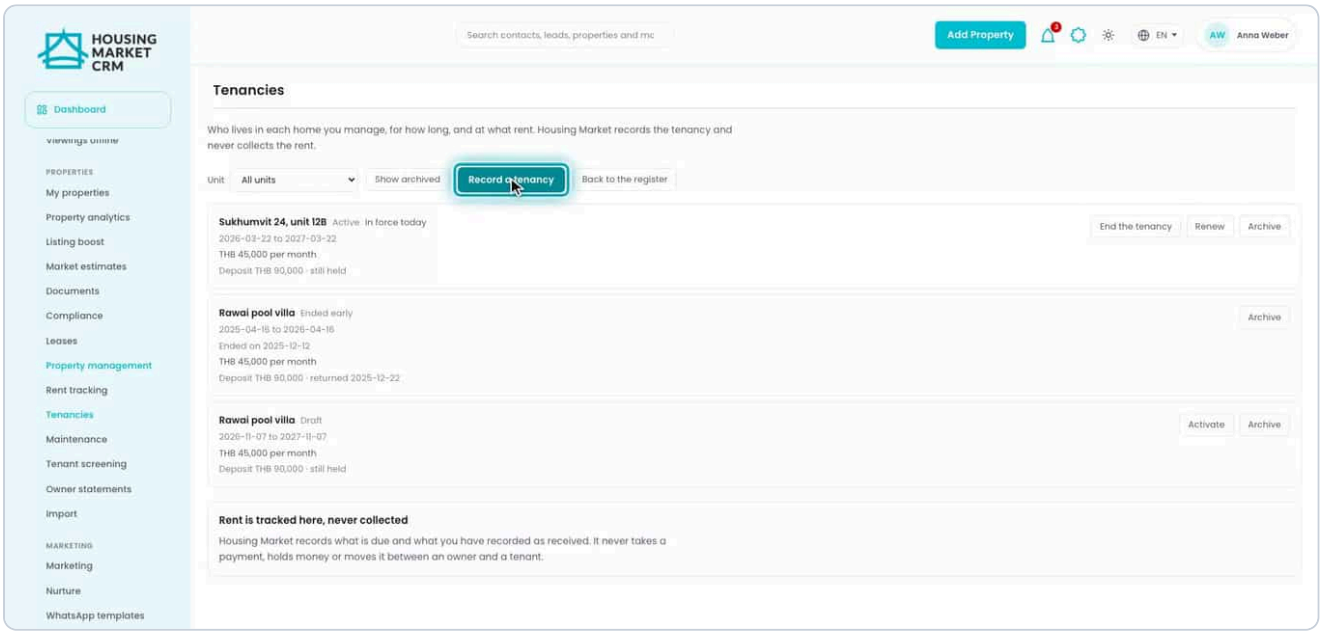
Şekil 62.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Kimin oturduğu, ne kadar süreyle ve hangi kirayla.



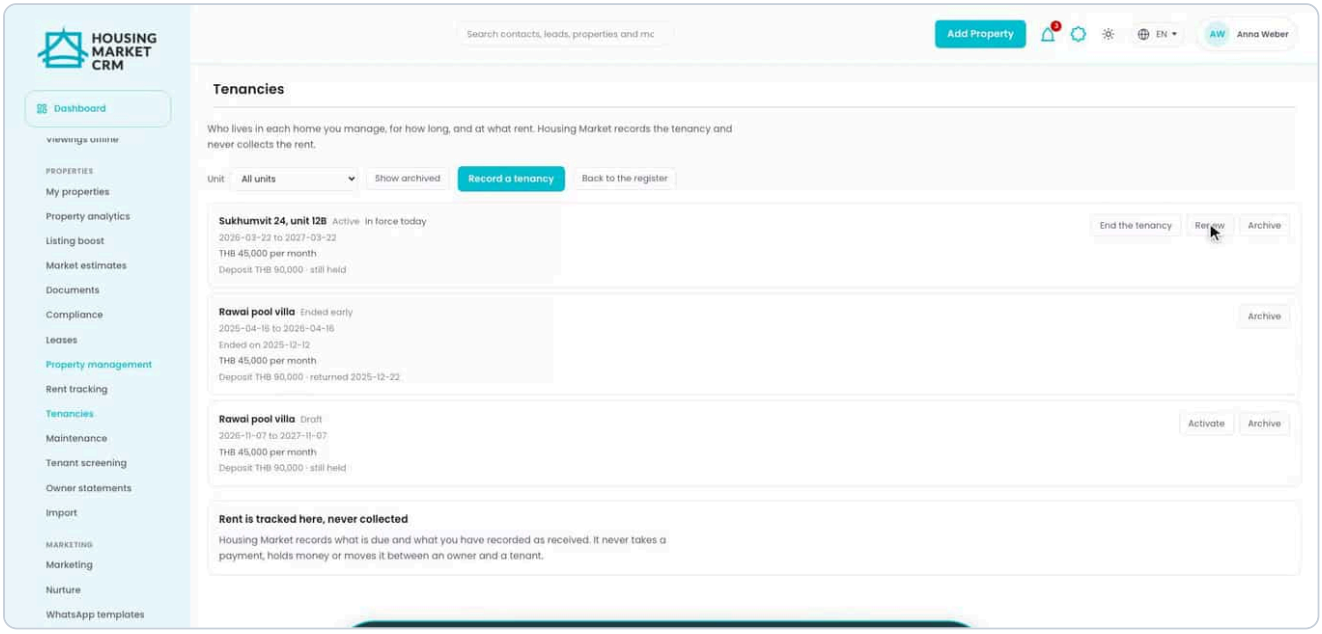
Şekil 62.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 İmzalandığında kiracılığı kaydedin.



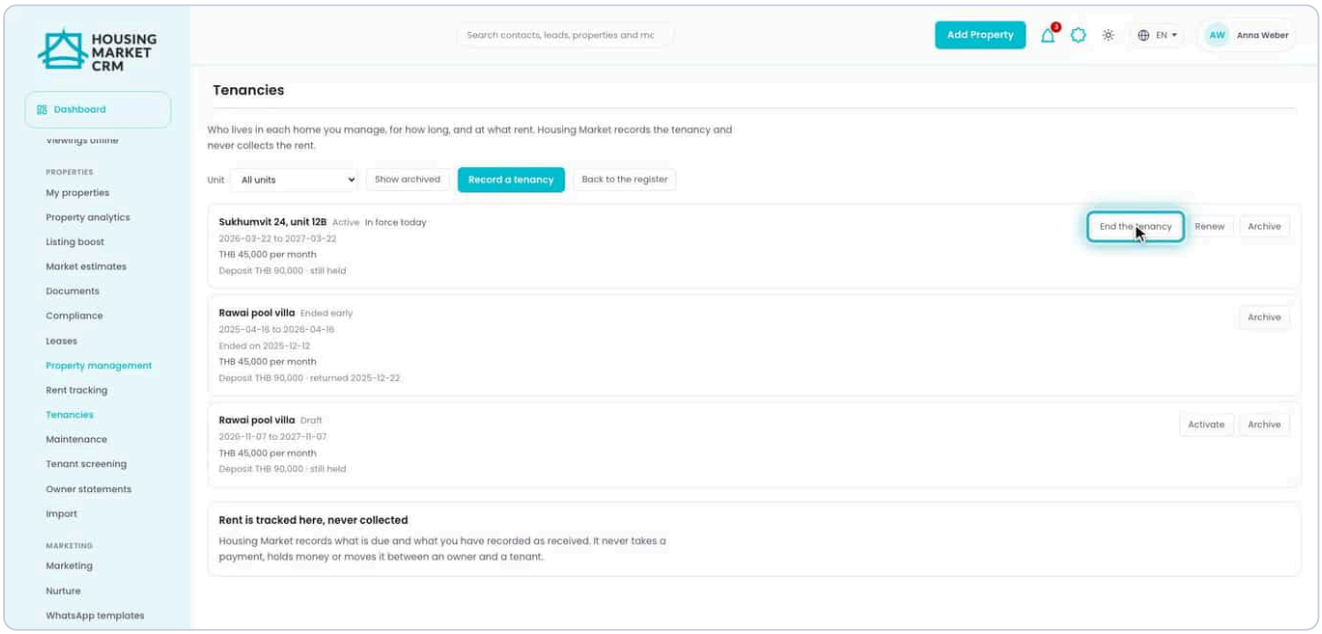
Şekil 62.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Yenile yeni bir kiracılık oluşturur böylece geçen yılın kirası geçen yılın özetinde doğru kalır.



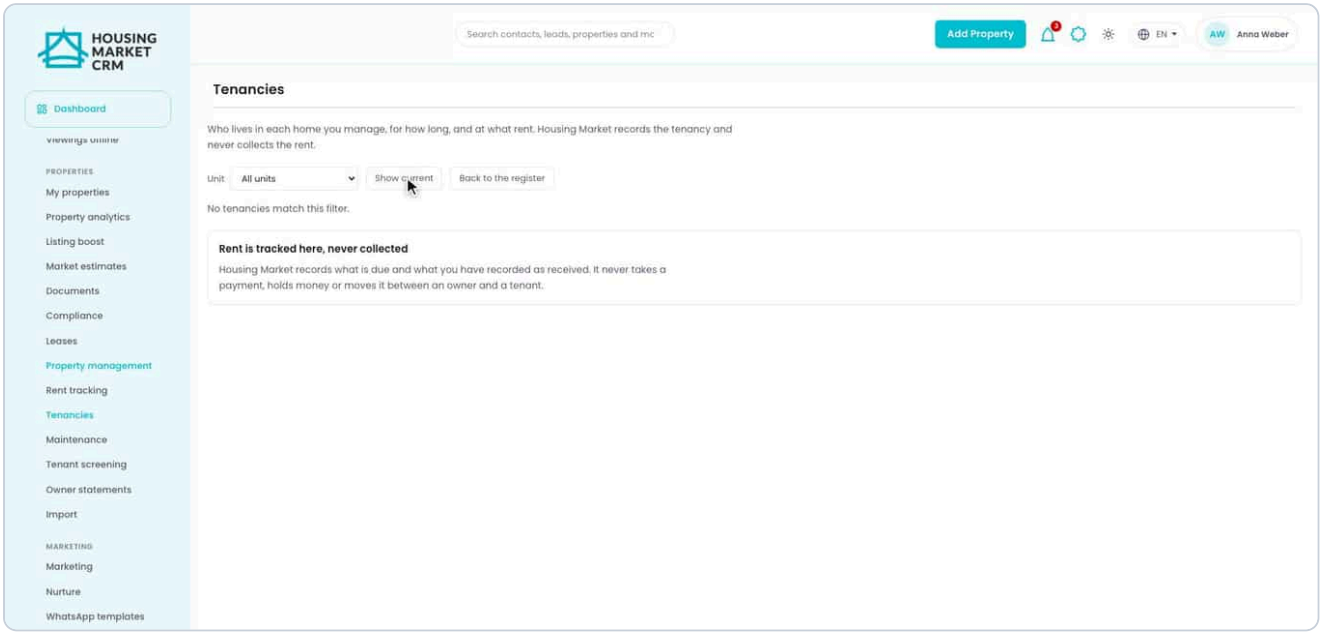
Şekil 62.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Kiracılığı sonlandırın — kaydedilen kira kalır.



Şekil 62.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Arşivlendi, geçmişi göz önünden kaldırır.



Şekil 62.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

63 BÖLÜM 63

Bakım talepleri

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Mülk yönetimi altından Bakım'ı seçin. Yönettiğiniz bir konutta neyin bozuk olduğunu bildirin, ona bir tür ve bir öncelik verin, fotoğraf ekleyin, işi üstlenin ve çözüme kadar taşıyın. Hiçbir maliyet kaydedilmez ve hiçbir şey faturalandırılmaz.

Mülk yönetimi altından Bakım'ı seçin. Baktığınız konutlarda neyin bozuk olduğunu, kimin ilgilendiğini ve neyin hâlâ açık olduğunu yanıtlar — ve her konutun bütün geçmişini tutar; bir yıl sonra aynı kombi yeniden arıza yaptığında önemli olan da bu kısımdır.

Bir sorun bildirmek

- Sorun bildir'i seçin.
- Daire'yi seçin ve Sorun ne alanını yazın.
- Varsa Ayrıntılar ekleyin.
- Sorunun türü'nü seçin — su tesisatı, elektrik, beyaz eşya, ısıtma ve soğutma, yapısal, haşere, dış alanlar, kilit ve güvenlik, temizlik ya da başka bir şey.
- Öncelik'i seçin — Acil, Yüksek, Normal ya da Düşük.

Fotoğraflar forma değil, talep oluştuktan sonra eklenir; böylece bildirim siz durumu öğrendiğiniz anda kaydedilir, resimler arkasından gelir. Her fotoğraf yeni bir özel bağlantı üzerinden açılır; birini kaldırmak onu talepten çıkarır ama dosyayı saklar, çünkü bir fotoğraf bir konutun belirli bir tarihteki durumunun kanıtıdır.

Öncelik hedef süreyi belirler ve bu süre sabittir

Her öncelik, sorunun bildirildiği günden sayılan kendi hedef süresini taşır: Acil için bir gün, Yüksek için üç gün, Normal için on dört gün ve Düşük için otuz gün. Hedef süresini aşıp hâlâ açık olan bir talep Süresi geçmiş olarak etiketlenir; çözülmüş ya da iptal edilmiş bir talep asla etiketlenmez. Hedef süreler her hesap için aynıdır ve değiştirilemez.

Listenin üstündeki sayılar, baktığınız listeyi değil acentenizin tamamını sayar: kaç tanesi acil, kaç tanesinin süresi geçmiş ve kaç tanesi hâlâ açık.

Bir talebi sonuna kadar götürmek

Durum, Bildirildi'den Alındı, Planlandı ve Sürüyor üzerinden Çözüldü'ye ilerler ya da İptal edildi'ye geçer. Çözmek, işin gerçekten bittiği tarihi — ki bu bugün olmak zorunda değildir — ve ne yapıldığını sorar; CRM bunu kimin söylediğini ve ne zaman söylediğini kaydeder. Bir talebi iptal etmek o adı yeniden temizler, çünkü kimse bir şey onarmadı ve yapılmamış bir işin karşısında hiçbir adın durması doğru olmaz.

Ben ilgilenirim talebi size atar, Geri ver ise bırakır. Atama yetkisi gerektirir ve seçtiğiniz bir iş arkadaşınıza değil, size atar.

Göster varsayılan olarak Açık'tır; böylece ekran arşivle değil işle açılır. Diğer görünümler Süresi geçmiş, Her şey, altı durumun her biri ve Arşivlenmiş'tir. Daireye göre süzmek ayrıca «Bu ev için bildirilen her şey» görünümünü de ekler; bu, o konutun geçmişini en eskiden başlayarak verir.

Burada bilerek olmayanlar

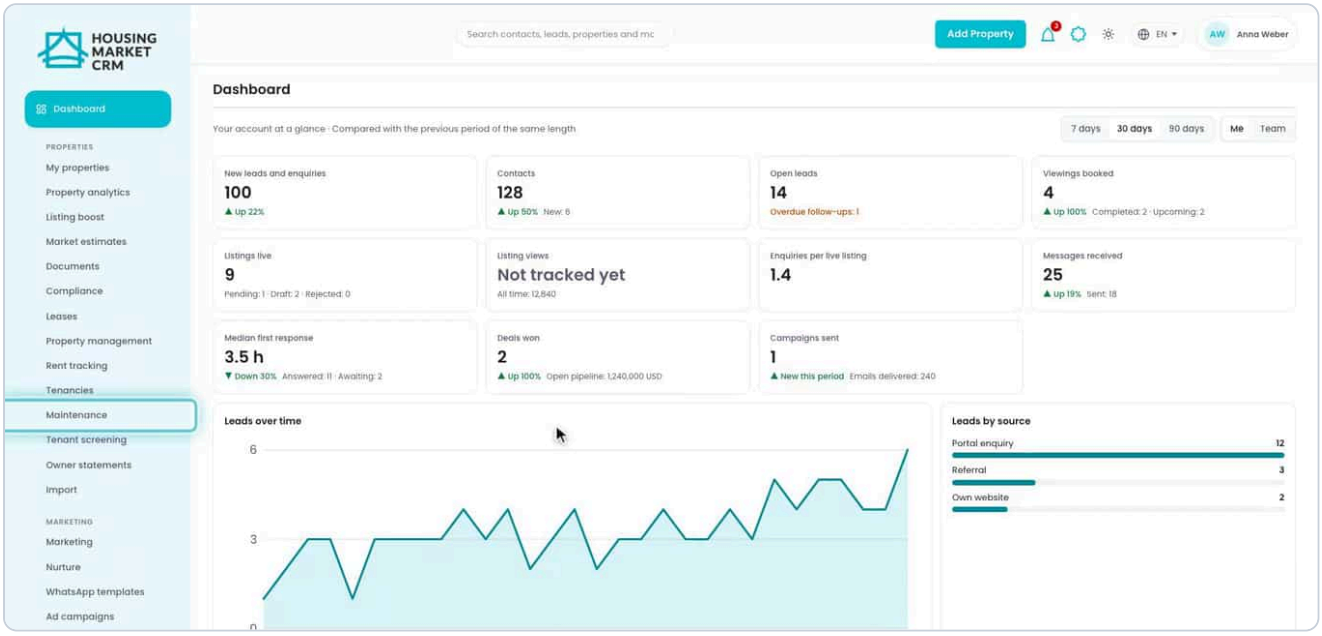
- Maliyet, teklif, tahmin, bütçe ya da fatura yok. Bir bakım talebinin hiçbir yerinde tutar bulunmaz ve Housing Market onarımı asla faturalandırmaz, ondan pay almaz veya mal sahibi, kiracı ile usta arasında para hareketi yapmaz.
- Ustayla iletişim yok. Burada hiçbir şey bir esnafa e-posta, mesaj ya da bildirim göndermez — onlar CRM'inizin kullanıcısı değildir.
- Kiracı bildirimi yok. Kiracı portalı ve kiracının doldurabileceği bir form yoktur; talebi ofisinizden biri kaydeder.
- Randevu ya da ziyaret tarihi yok. Planlandı bir durum sözcüğüdür, bir takvim kaydı değildir.
- Hatırlatma yok. Kiranın tersine, bir hedef süre geçtiğinde bakım hiçbir bildirim doğurmaz — size bunu söyleyen şey listedeki etikettir.

Hiçbir şey silinmez. Arşivle bir talebi listeden çıkarır, Geri yükle ise onu fotoğraflarıyla, geçmişiyle ve çözen kişinin adıyla birlikte geri getirir.

Yardım Merkezi'nden: **Bakım talepleri nasıl çalışır?**

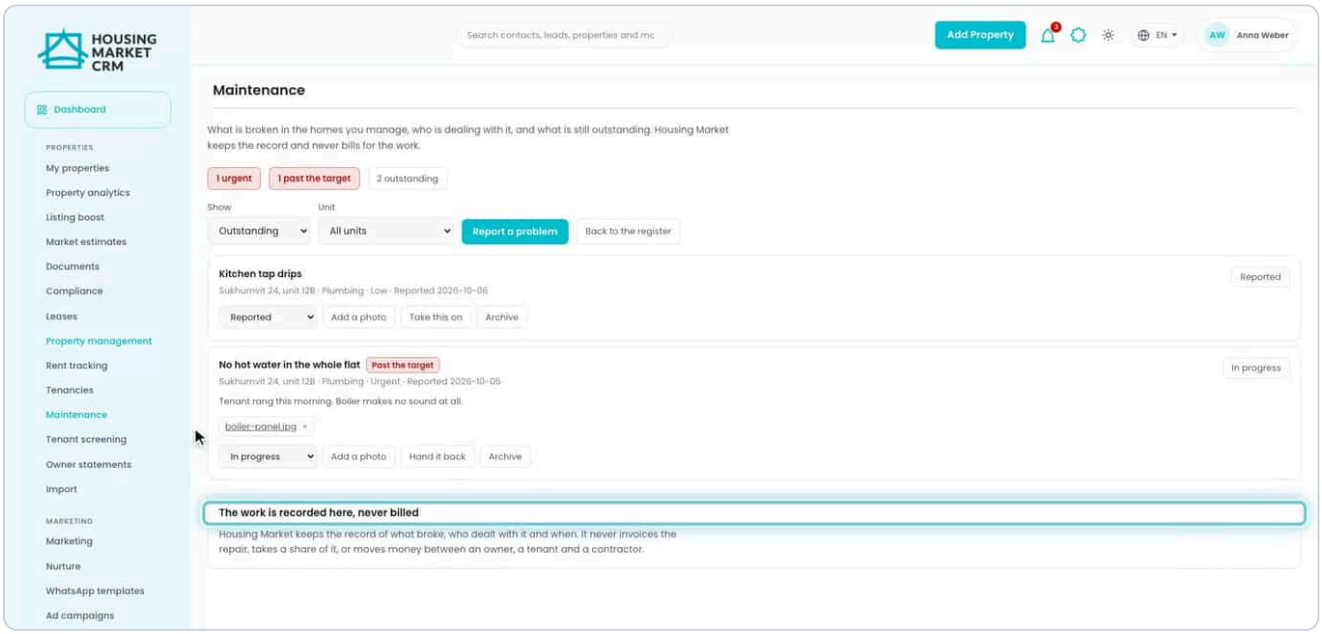
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



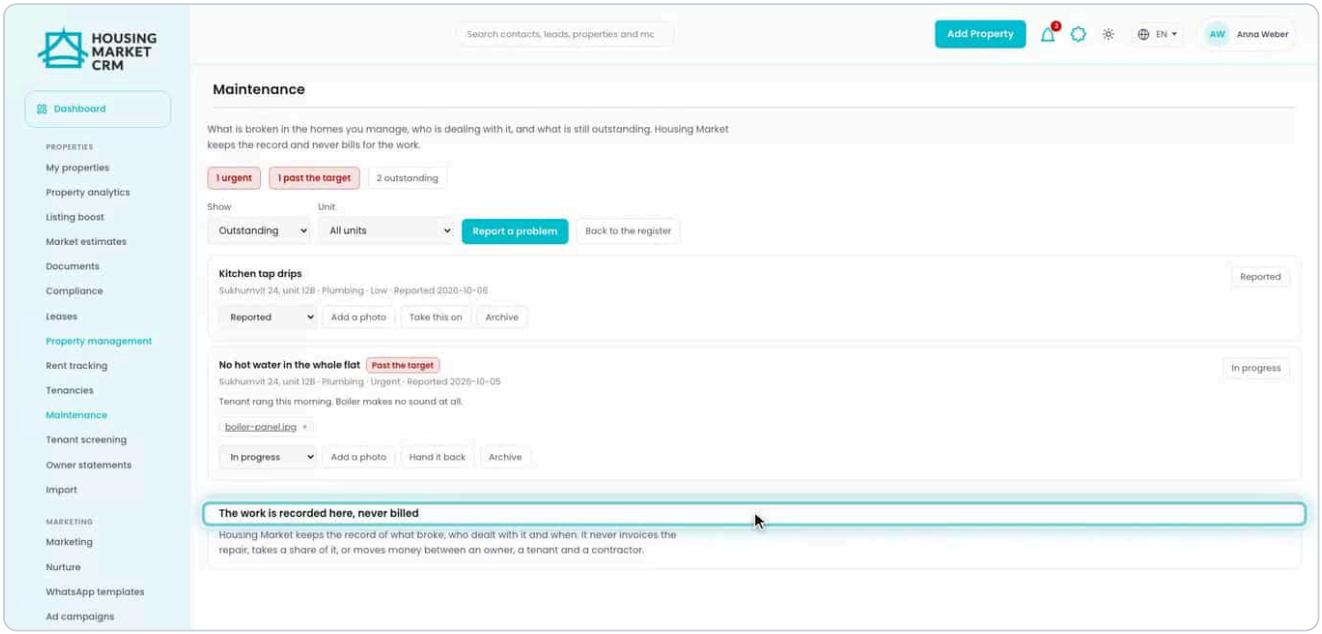
Şekil 63.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Bakım'a tıklayın.



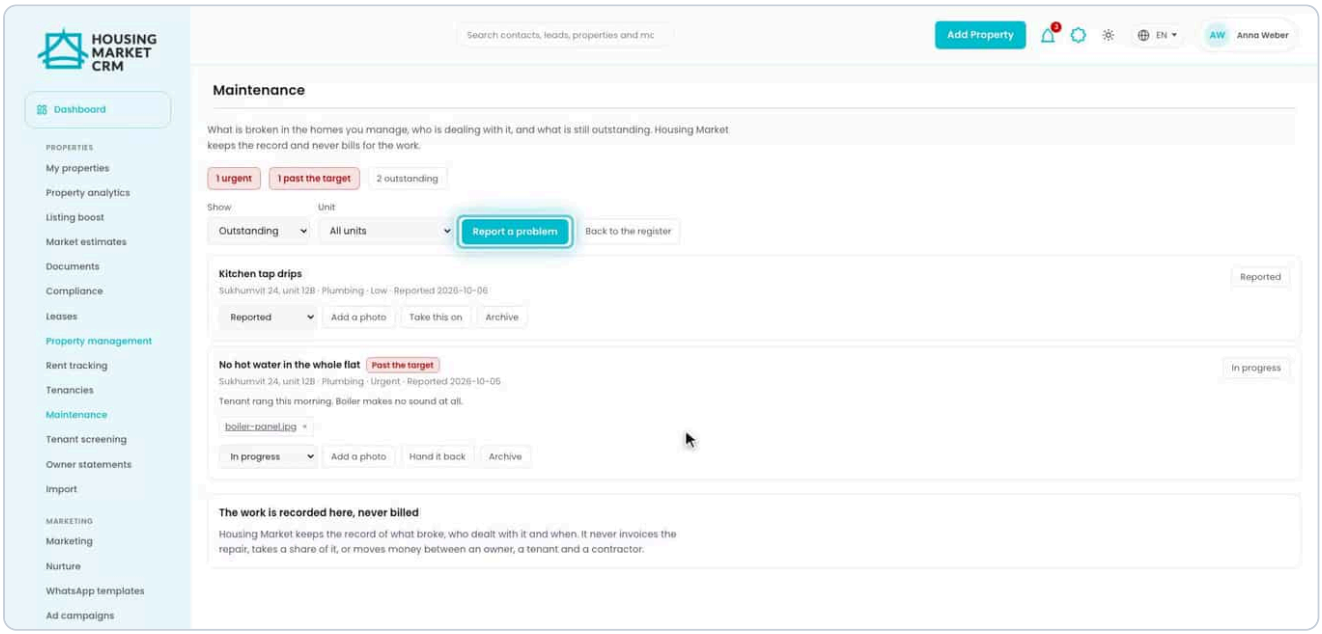
Şekil 63.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Burada kaydedilir, Housing Market asla fatura kesmez.



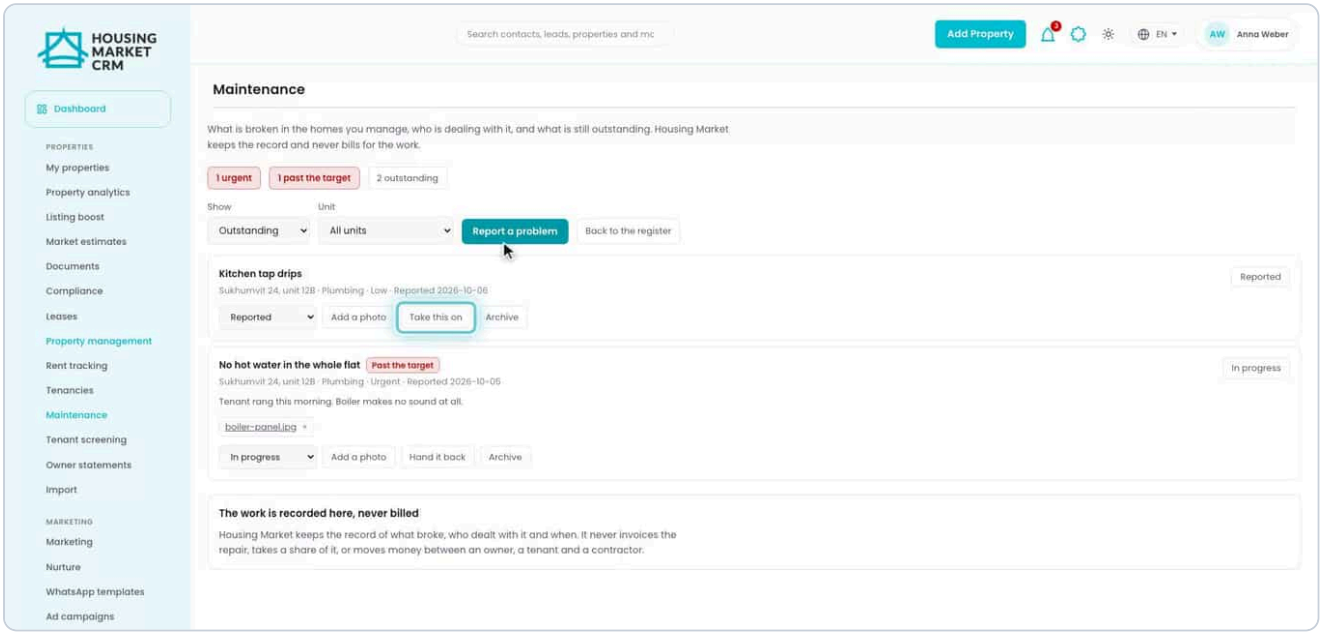
Şekil 63.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Her önceliğin gecikme tanımı farklıdır.



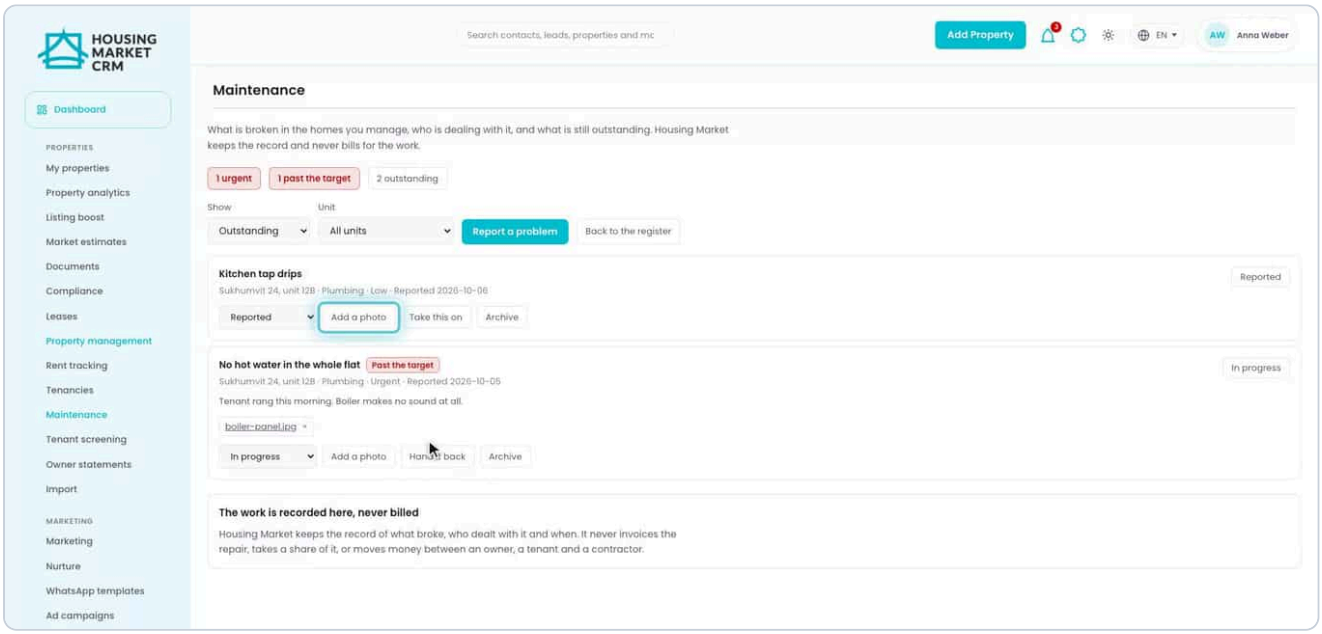
Şekil 63.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Sorunu evin kaydına bildirin.



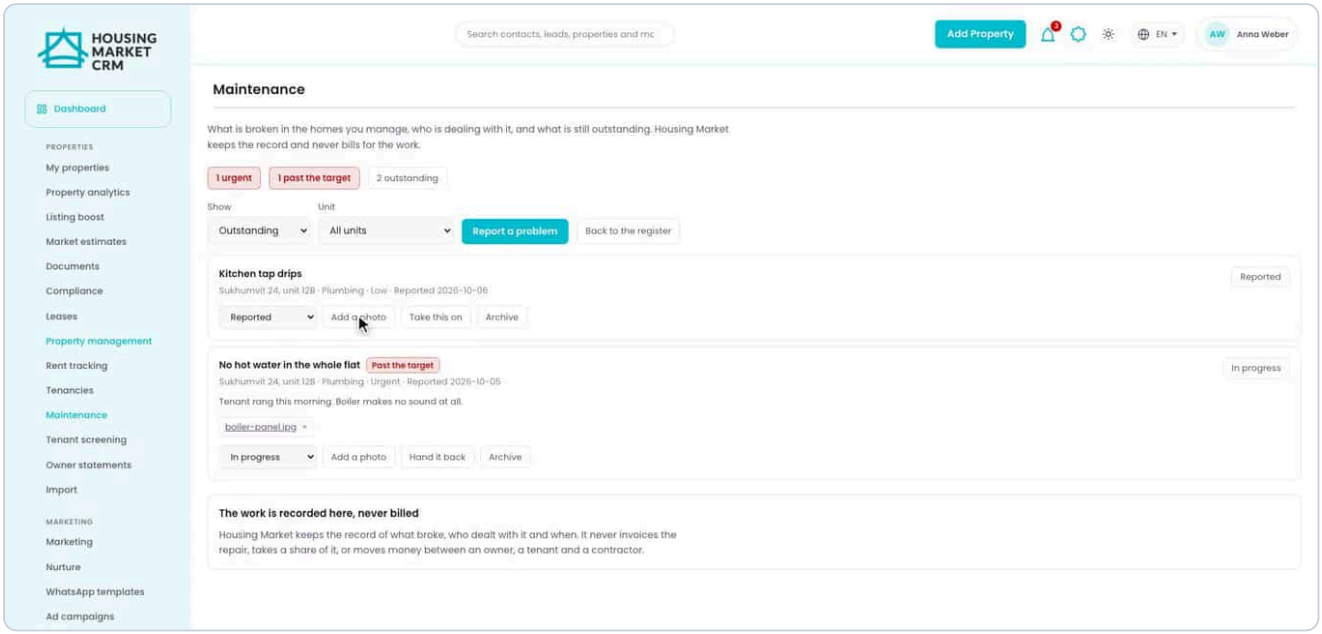
Şekil 63.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Bu işi üstlen, işi adınıza kaydeder İşi geri bırak ise işi serbest bırakır.



Şekil 63.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Fotoğraf ekleyin — durumun tek kanıtı.



Şekil 63.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

64 BÖLÜM 64

Kiracı değerlendirin

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Acentenizin kendi yaptığı kontrolleri kaydeder. Housing Market hiçbir kredi kayıt bürosuna, hiçbir geçmiş araştırma şirketine ve hiçbir kimlik doğrulama hizmetine başvurmaz ve hiçbir puan üretmez: ekrandaki her sonuç, sizin tespit edip yazdığınız sonuçtur.

Mülk yönetimi altından Kiracı değerlendirmesi'ni seçin. Yönettiğiniz konutlar için gelen başvuruları, acentenizin yaptığı kontrolleri ve kaydettiğiniz kararı tutar.

Önce şunu okuyun: kontroller sizin, bizim değil

Housing Market hiç kimse hakkında hiçbir sorgulama yapmaz. Bu özelliğin hiçbir yerinde kredi kayıt bürosu, geçmiş araştırma şirketi, kimlik doğrulama hizmeti, yaptırım ya da tahliye taraması ve kredi puanı yoktur — kapatılmış değil, sonraki bir plan için planlanmış değil, hiç yok. Ekrandaki her sonuç, acentenizin kendi yolundan tespit ettiği ve ardından yazdığı sonuçtur.

Bu en başta söyleniyor, çünkü «kiracı değerlendirmesi» bunu sunan ürünlerin çoğunda satın alınmış bir rapor anlamına gelir ve bu söylenmeyen okur, bir raporun geleceğini varsayar. Bu ekranın size verdiği şey, hâlihazırda yaptığınız referans çalışmasının ait olduğu başvurunun altına, kararı da yanına yazılarak kaydedildiği ve her ikisinin de saklandığı tek bir yerdir.

Bir başvuru almak

- Başvuru al'ı seçin.
- Daire'yi ve Başvuran'ı seçin. Başvuran, sizin kendi kişilerinizden biridir.
- Biliyorsanız taşınmak istediği tarihi girin.

Başvuru, kişinin ikinci bir kopyasını oluşturmak yerine adres defterinizi gösterir. Bu özellikte hiçbir yerde doğum tarihi, kimlik belgesi numarası, banka hesabı, maaş tutarı ya da işveren adı saklanmaz — gelir veya çalışma durumu hakkında vardığınız sonuç, tek bir sözcük ile yazmayı seçtiğiniz nottan ibarettir.

Bir kontrol kaydetmek

Kontrol kaydet altı tür tutar — Kimlik, Çalışma durumu, Gelir, Önceki mal sahibi, Kirayı karşılama gücü ve Diğer — ve her biri dört sonuçtan birini alır: Yeterli, Yeterli değil, Hâlâ açık ya da Yanıt alınamadı.

Yanıt alınamadı, hayır demenin kibar bir yolu değil, gerçek bir sonuçtur. Hiç dönüş yapmayan önceki bir mal sahibi size kötü bir şey söylemiş değildir ve bunu bir başarısızlık olarak kaydetmek, bir başkasının sessizliğini başvuranın aleyhine bir işarete çevirirdi.

Her tür için tek bir kontrol saklanır. Aynı türü yeniden kaydetmek sonucu değiştirir ve şu anki iddiayı sizin ortaya koyduğunuzu kaydeder; önceki sonuç denetim izinde kalır. Puan yok, genel bir geçti veya kaldı yok, başvuranları sıralama yok ve öneri yok: karar bütünüyle sizindir.

Karar ve onu düzeltmek

Kararı kaydet, gerekçesiyle birlikte Kabul edildi, Reddedildi ya da Başvuran geri çekti değerlerini alır. Bir karar var olduğunda kontrol formu kapanır ve başlık Kararı düzelt olur: farklı bir karar kaydetmek, ilkinin yanına bir düzeltme koyar ve hiçbir şeyi kaldırmaz. Karar verilmemiş hale dönüş yoktur.

Denetim izi daireyi, kararı ve kararı verenin kim olduğunu kaydeder. Yazdığınız gerekçeyi ve başvuranın adını bilerek kaydetmez.

Burada olmayanlar

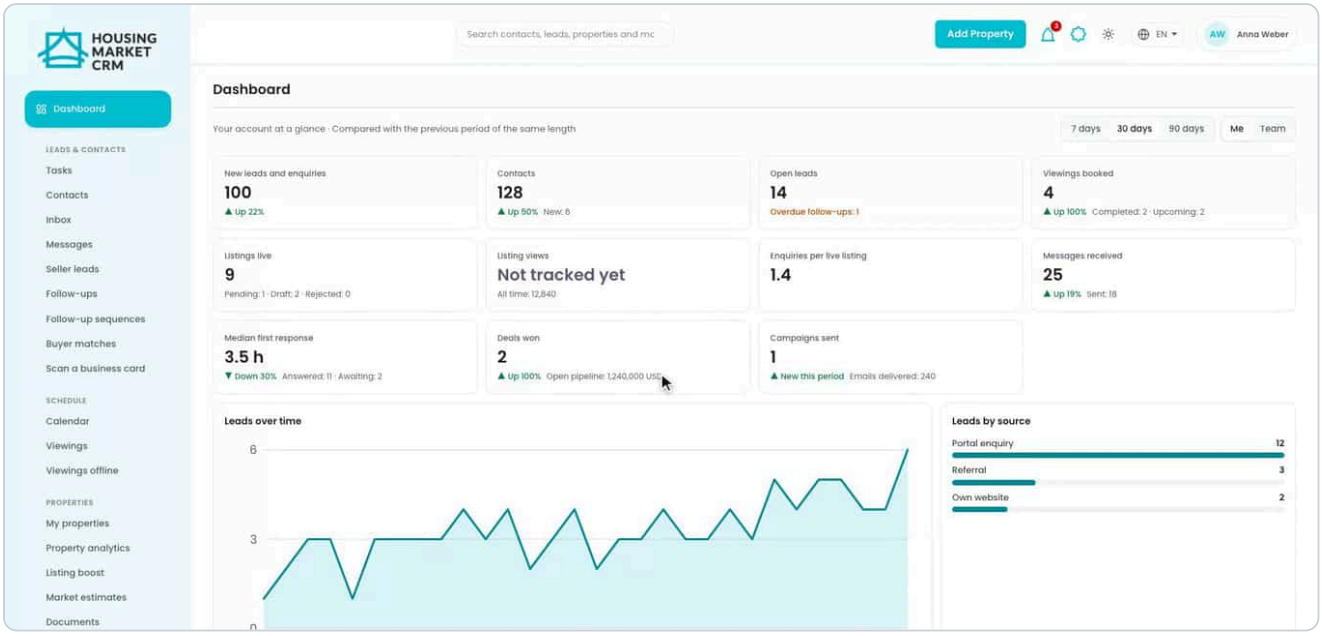
- Başvuran için form, bağlantı ya da e-posta yok. Başvurana dönük hiçbir şey yoktur: bulduklarını ofisiniz yazar.
- Bu ekranda belge yükleme yok. Destekleyici belgeler adlarıyla listelenir ve buradan değil, CRM'in kendi dosyaları üzerinden eklenir.
- Ücret yok. Değerlendirme kendine ait bir ücret eklemez — mülk yönetimi modülünün parçasıdır.
- Henüz daireye ya da duruma göre süzgeç yok. Ekran yalnızca etkin ve arşivlenmiş başvurular arasında geçiş yapar.
- Kabul edilmiş bir başvuruyu kira sözleşmesine dönüştüren bir düğme yok. Sözleşmeyi Kira sözleşmeleri ekranında kaydedin.

Hiçbir şey silinmez. Bir başvuruyu arşivlemek her kontrolü, kararı ve kararı verenin kim olduğunu saklar.

Yardım Merkezi'nden: **Kiracı değerlendirmesi nasıl çalışır?**

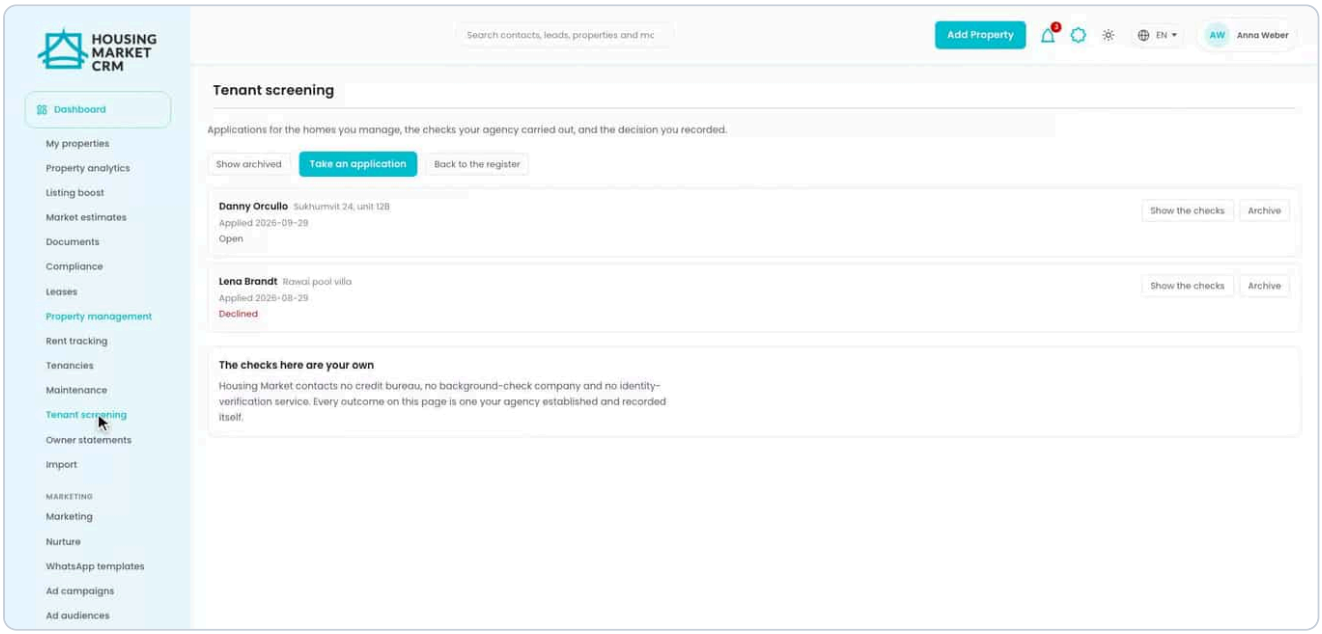
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



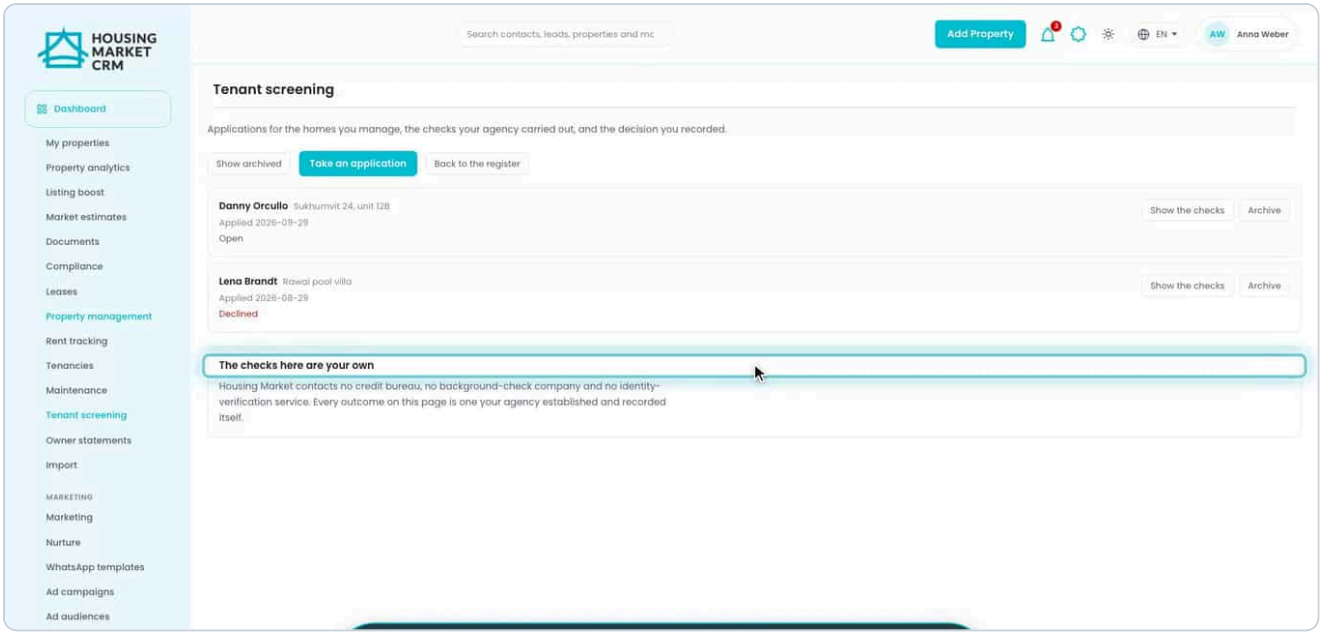
Şekil 64.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüde Kiracı değerlendirme'ye tıklayın.



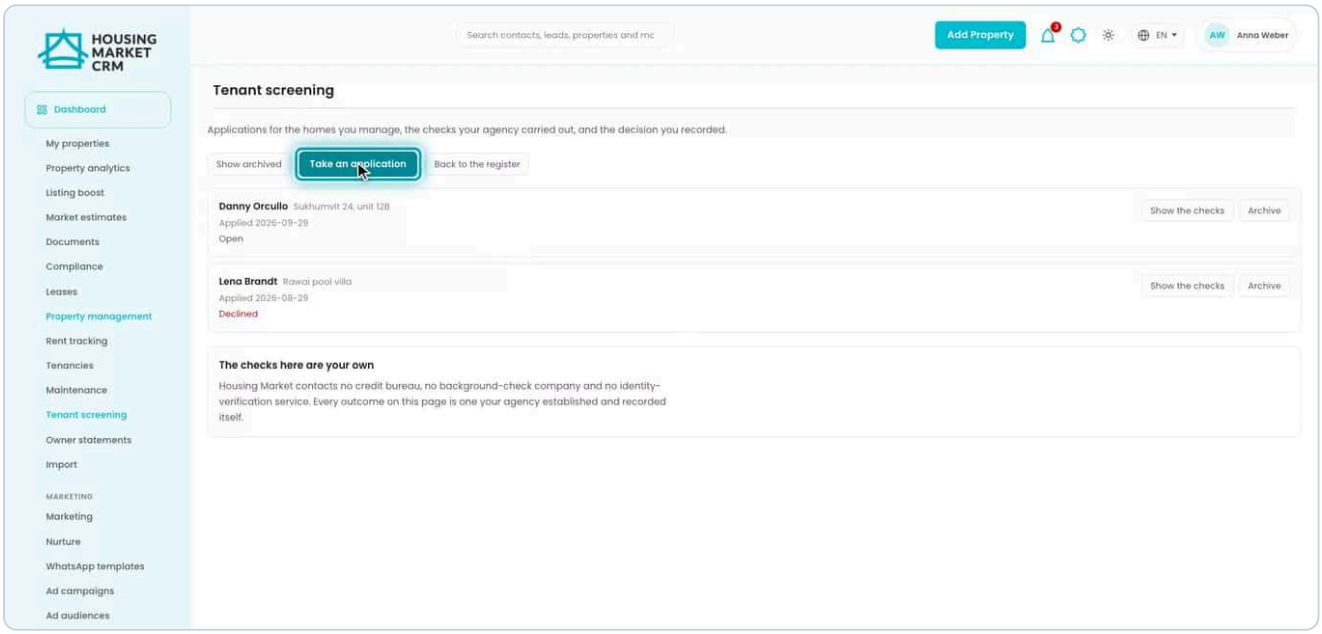
Şekil 64.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Buradaki kontroller sizin kendi kontrolleriniz. Hiçbir şey kredi sorgulaması yapmaz.



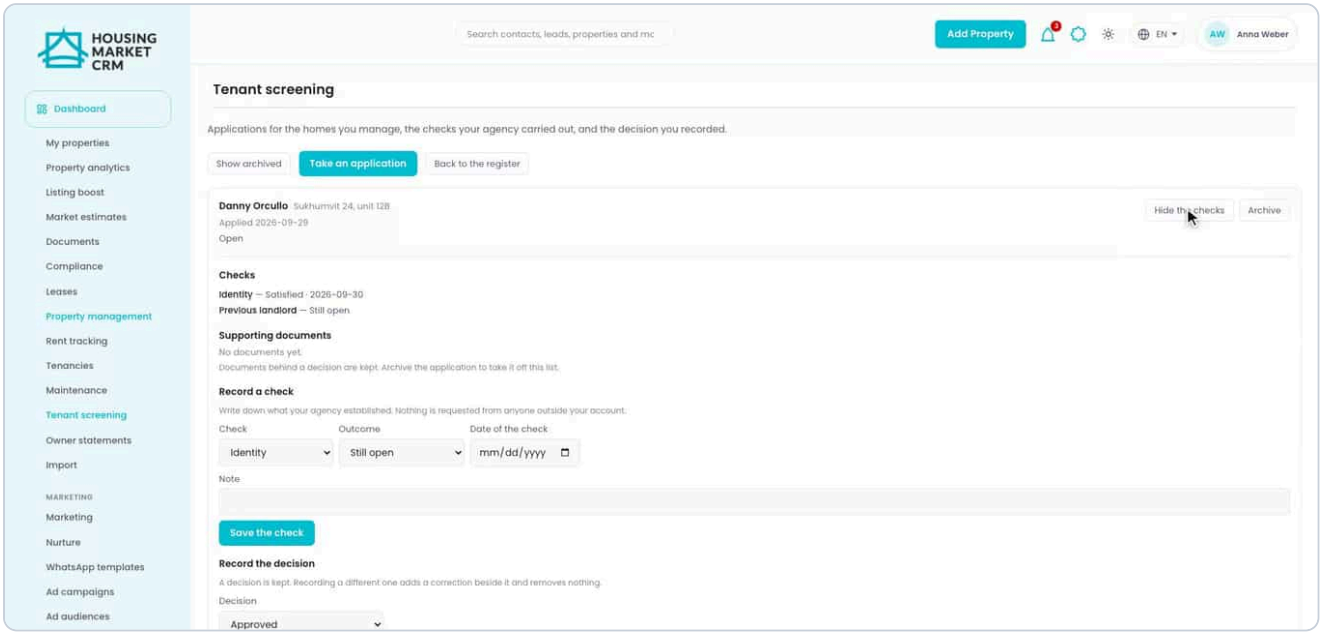
Şekil 64.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Ev için bir başvuru alın.



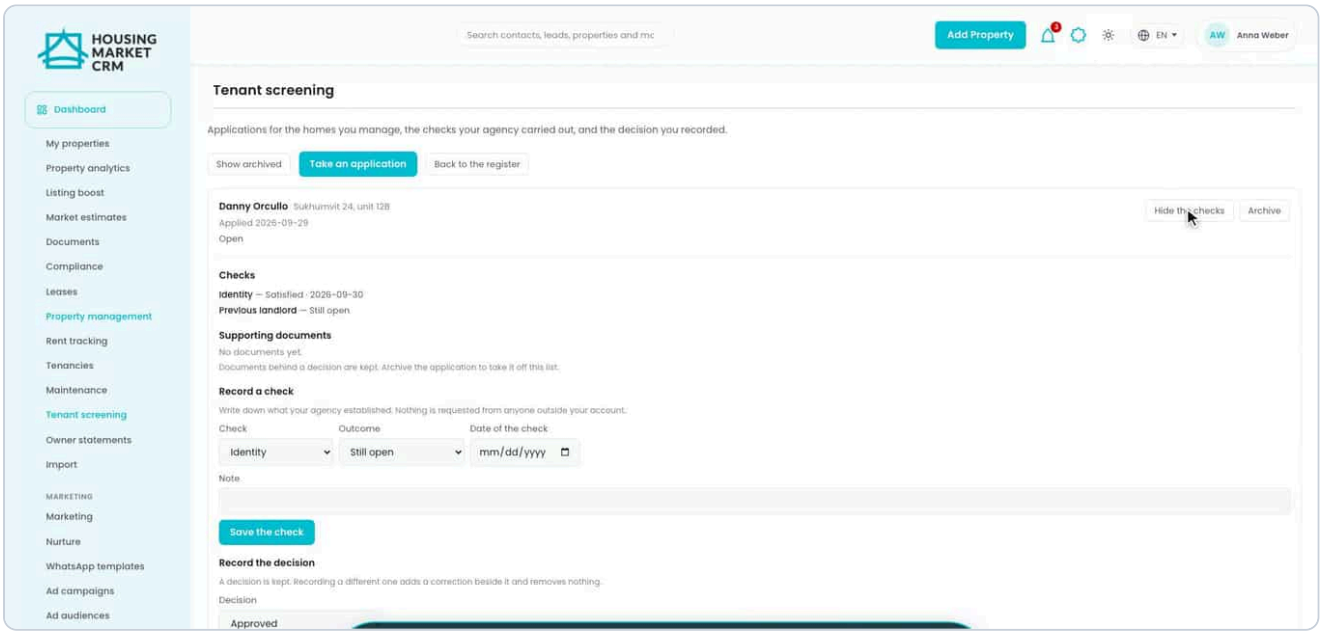
Şekil 64.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Kontrolleri gösterin — ve her sonucu kaydedin.



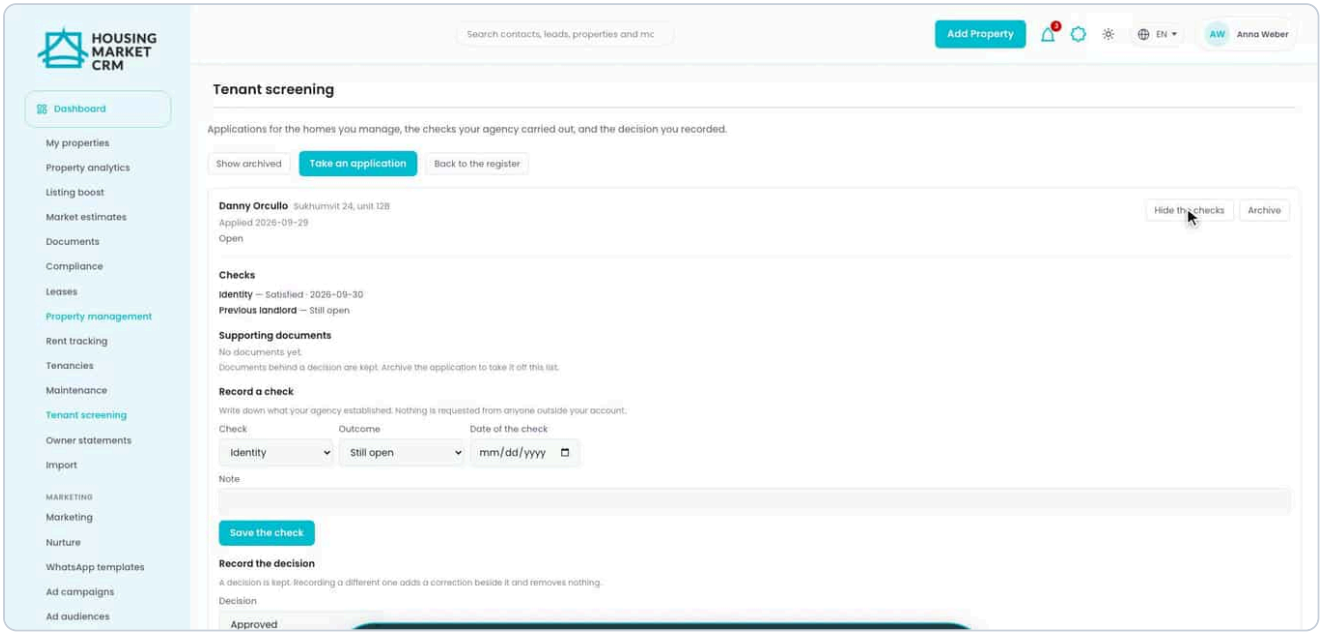
Şekil 64.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Olumlu kontrolü de kaydedin. Yoksa hiç kontrol yapılmamış gibi görünür.



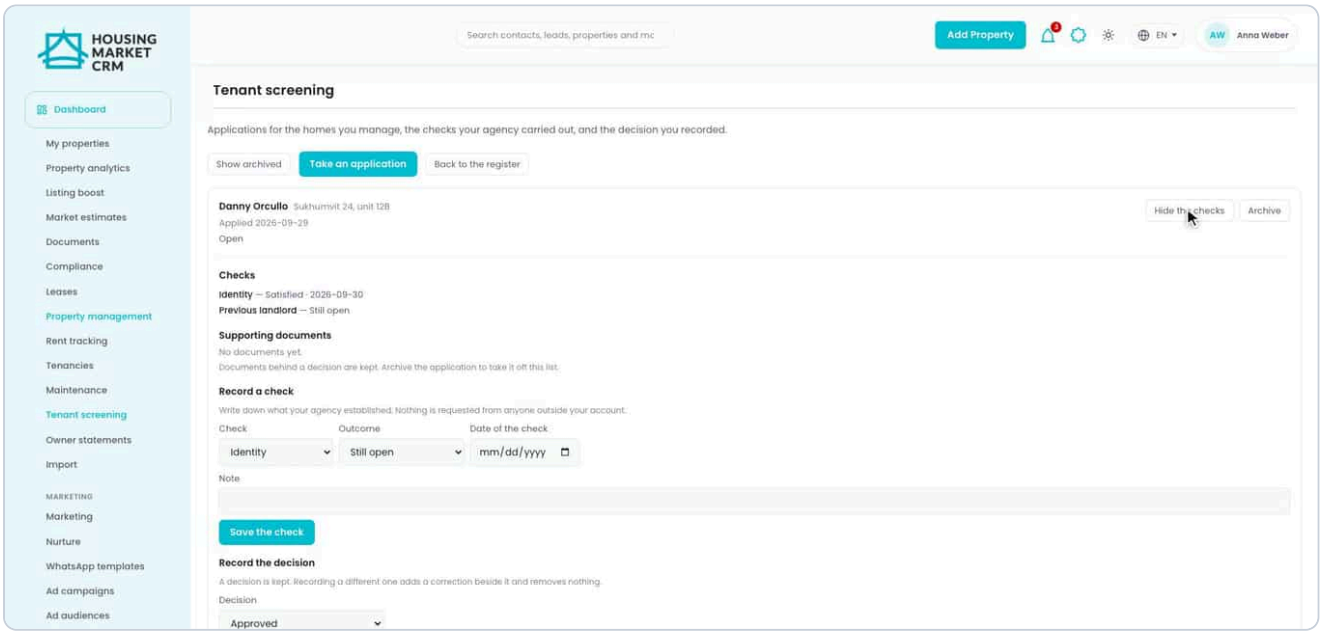
Şekil 64.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Kararı gerekçesiyle yazın — ev sahibi soracak.



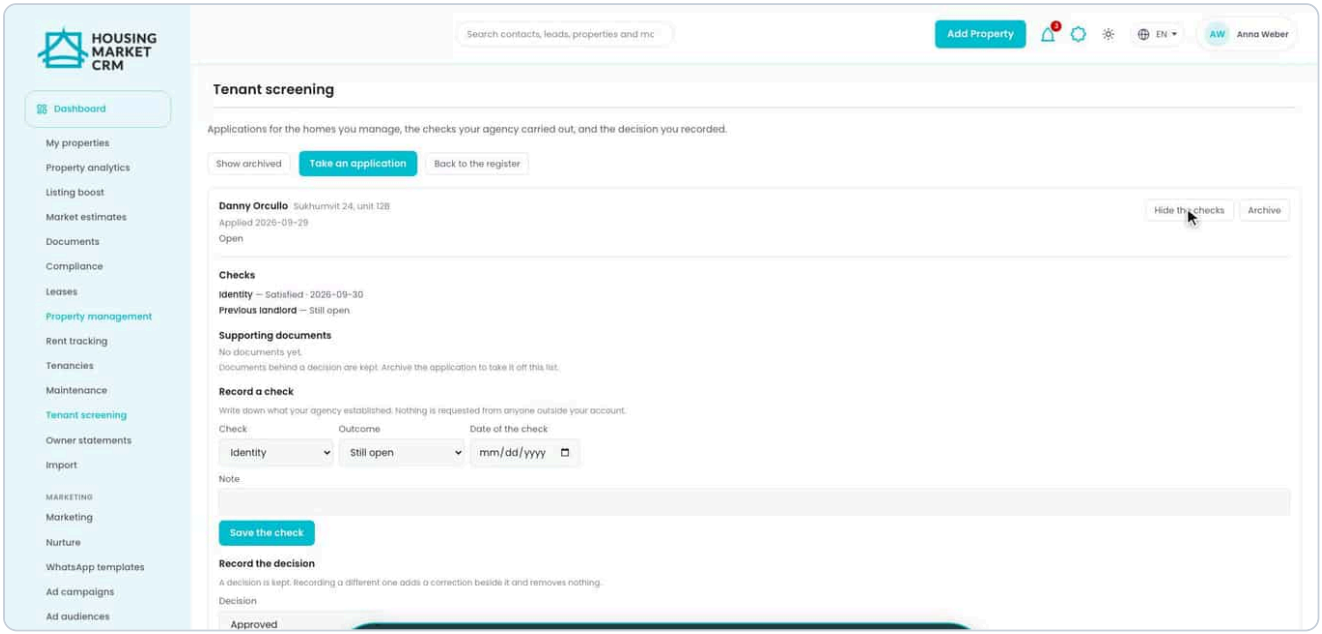
Şekil 64.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Belgeleri anlatmak yerine ekleyin.



Şekil 64.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 *Bu kiracıyı neden kabul ettik?* sorusuna tüm ofis için tek yanıt.



Şekil 64.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

65 BÖLÜM 65

Mal sahibi ekstreleri

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Bir mal sahibinin konutlarından bir ay içinde tahakkuk edenin ve acentenizin tahsil edildi olarak kaydettiğinin hesabı; her mal sahibinin kayıtlı payına göre bölünmüş olarak. Rapor eder, asla ödeme yapmaz: Housing Market hiçbir pay almaz, hiçbir kesinti yapmaz ve kimseye ödeme yapmaz.

Mülk yönetimi altından Mal sahibi ekstresi'ni seçin. Bir ay ve bir mal sahibi seçin; CRM o mal sahibinin konutlarından o ay içinde tahakkuk edeni ve acentenizin tahsil edildi olarak kaydettiğini ortaya koyar.

Ekstre rapor eder, asla ödeme yapmaz

Housing Market acentenizin kaydettiklerini ortaya koyar ve onunla başka hiçbir şey yapmaz. Ödeme çıkışı, havale, banka bilgisi, devreden bakiye ve hesap kapatma yoktur. Yönetim ücreti, komisyon, kesinti ve gider satırı da yoktur — fiyatlarımız sabittir ve aboneliğinize faturalanır, dolayısıyla bir mal sahibinin kirasından hiçbir zaman bir şey alınmaz. Bu üründe ekstre bir rapordur ve mal sahibine aktarım, bugün nerede gerçekleşiyorsa orada gerçekleşir.

Neyin üzerine kurulur

Her konut ve yürürlükteki her sözleşme için bir kart; böylece ay ortasında kiracı değiştiren bir konut, harmanlanmış tek bir tutar yerine iki kart alır. Her kart, o ay yürürlükte olan sözleşmede kararlaştırılan kirayı — sonradan kararlaştırılanı değil — kaç tarihin vadesinin geldiğini ve ne kadar olduğunu, bunlardan kaçının tahsil edildi olarak kaydedildiğini, vazgeçilen varsa onu ve depozitoyu gösterir.

Önceki aylar için tahsil edilen kiraya ayrı bir satır ayrılmıştır: mart ayında vadesi gelip nisanda tahsil edildi olarak kaydedilen bir alacak, nisan ekstresine gecikmiş alacak olarak, mart ekstresine ise hâlâ açık olarak aittir. İkisini ayrı tutmak, geciken bir ödemenin ikinci bir ödeme gibi görünmesini engelleyen şeydir.

İçinde kimsenin oturmadığı bir konut da ekstrede yer alır ve Ay boyunca boş olarak işaretlenir; çünkü portföyünün nasıl gittiğini soran bir mal sahibinin, boş olanların eksik bırakılması değil adlarıyla anılması gerekir.

Sahiplik bir dönemdir, böylece bir satış doğru yere düşer

Ekstreyi belirleyen şey, bir mal sahibinin o konuttaki dönemidir; konutun bugün kime ait olduğu değil. Haziranda satılan bir konut, mayısı hâlâ satıcının ekstresine koyar ve bir ay yalnızca kısmen ona aitse kart «Sahipliği şu tarihe kadar» ya da «Sahipliği şu tarihten beri» der. Bir mal sahibinin dönemi, sonrakinin döneminin başladığı gün bitiyorsa, bu iki kişinin konuta aynı anda sahip olması olarak değil bir devir olarak okunur.

Paylar ve bölünmeden bırakılan tek durum

Bir mal sahibinin payı kayıtlıysa, tutarları konutun tutarlarının o kadarıdır — yüzde kırk yüzde kırk kalır, hiçbir zaman tamamına yuvarlanmaz. Aynı dönemde konutu başka kimse elinde tutmadıysa tutarın tamamı onundur ve kart da bunu söyler.

Bir konut ortak mülkiyette ve hiçbir pay kayıtlı değilse CRM hiçbir şeyi bölmez. Kart, konutun tutarlarının tamamını kimseye paylaştırılmamış olarak gösterir, konut en üstteki bir uyarıda sayılır ve tutar, toplamların içine katılmak yerine kendi satırında toplamların dışında tutulur. Eşit bir bölüşüm, tam olarak denetlenmiş bir sayı gibi okunan uydurma bir sayı olurdu ve bir aylık kiranın yarısı bir yuvarlama hatası değildir.

Toplamlar her para birimi için ayrı ayrı, yan yana verilir. Hiçbir şey çevrilmez ve birleşik bir genel toplam yoktur; çünkü iki para birimini kapsayan tek bir tutar, birinin seçmek zorunda olduğu bir kur demek olurdu.

Bir ekstre kaydetmek

Baktığınız ay her sorduğunuzda hesaplanır ve saklanmaz. Bu ekstreyi kaydet, tam olarak o tutarların bir kopyasını saklar; böylece mal sahibine gönderdiğiniz belge sonradan da okunabilir kalır. Kaydedilmiş bir ekstredeki para dondurulur, adlar ise her seferinde yeniden okunur; dolayısıyla bir kişinin adının yazımını düzeltmek eski ekstrelerde eski yazımı bırakmaz.

O mal sahibi ve o ay için bir ekstre zaten varsa düğme Bu ayı yeniden hesapla olur. Eskisi kaldırılmaz, arşivlenir ve yenisi hangisinin yerine geçtiğini kaydeder.

Burada olmayanlar

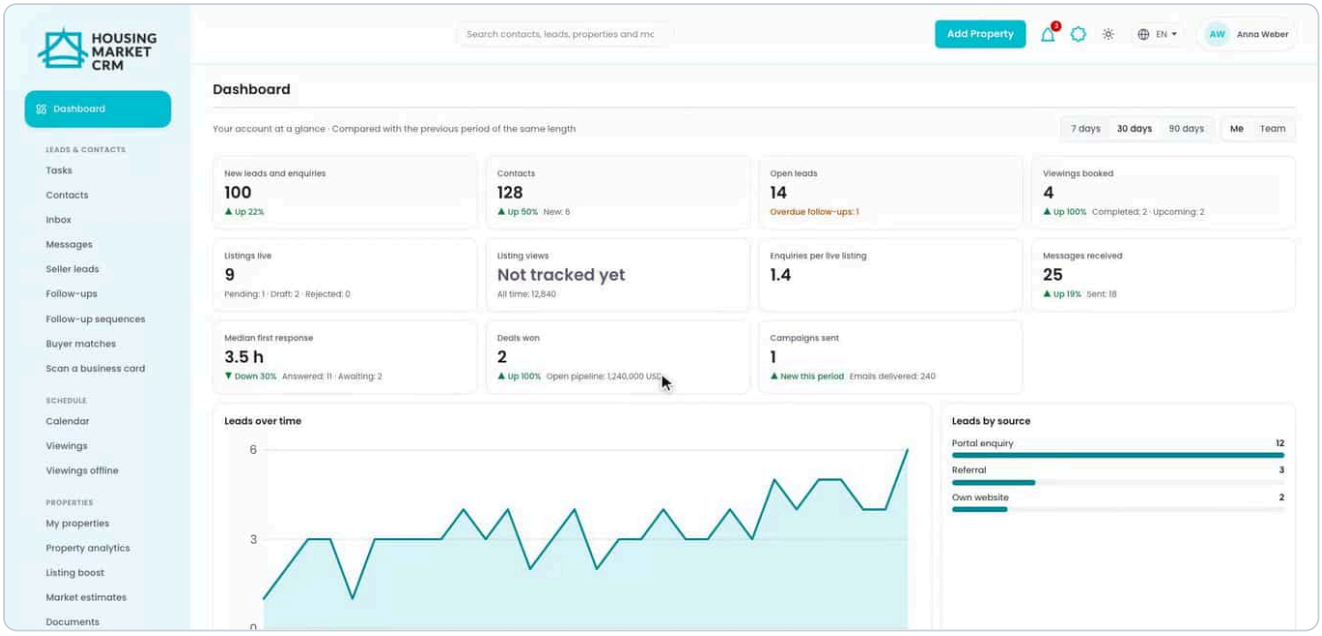
- PDF, elektronik tablo, yazdırma görünümü ve e-posta yok. Bir ekstreyi kaydetmek onu CRM'in içinde tutar; mal sahibine göndermek yine sizin yaptığınız bir iştir.
- Mal sahibi girişi yok. Mal sahibi portalı yoktur ve bir mal sahibi bunu okumak için oturum açamaz.
- Toplu çalıştırma yok. Bir seferde bir mal sahibi ve bir ay.
- Bakım maliyeti yok. Onarımlar bakım ekranında kaydedilir ve bir ekstrede hiçbir zaman görünmez; çünkü orada da hiçbir maliyet kaydedilmez.

Kayıtlı paylar ekstrede değil, dairenin sahiplik kaydında belirlenir. Uyarı, payı kaydedilmemiş konutları adıyla anıyorsa istediği şey tam olarak budur.

Yardım Merkezi'nden: **Mal sahibi ekstresi nedir?**

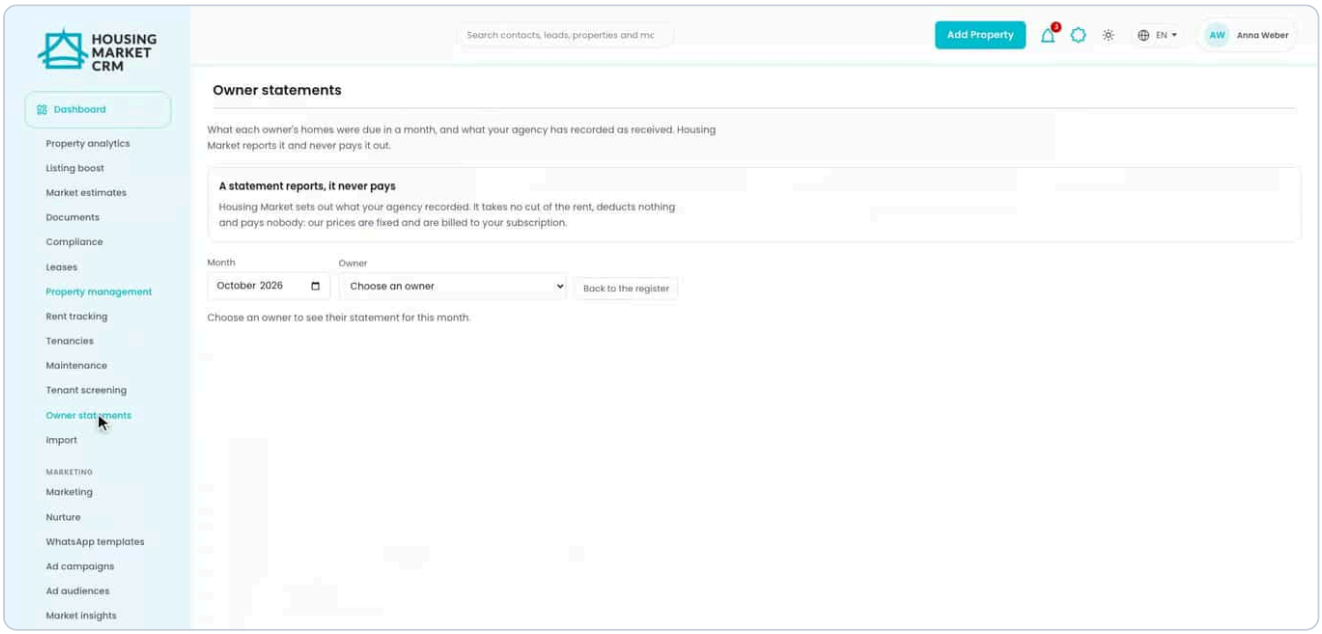
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



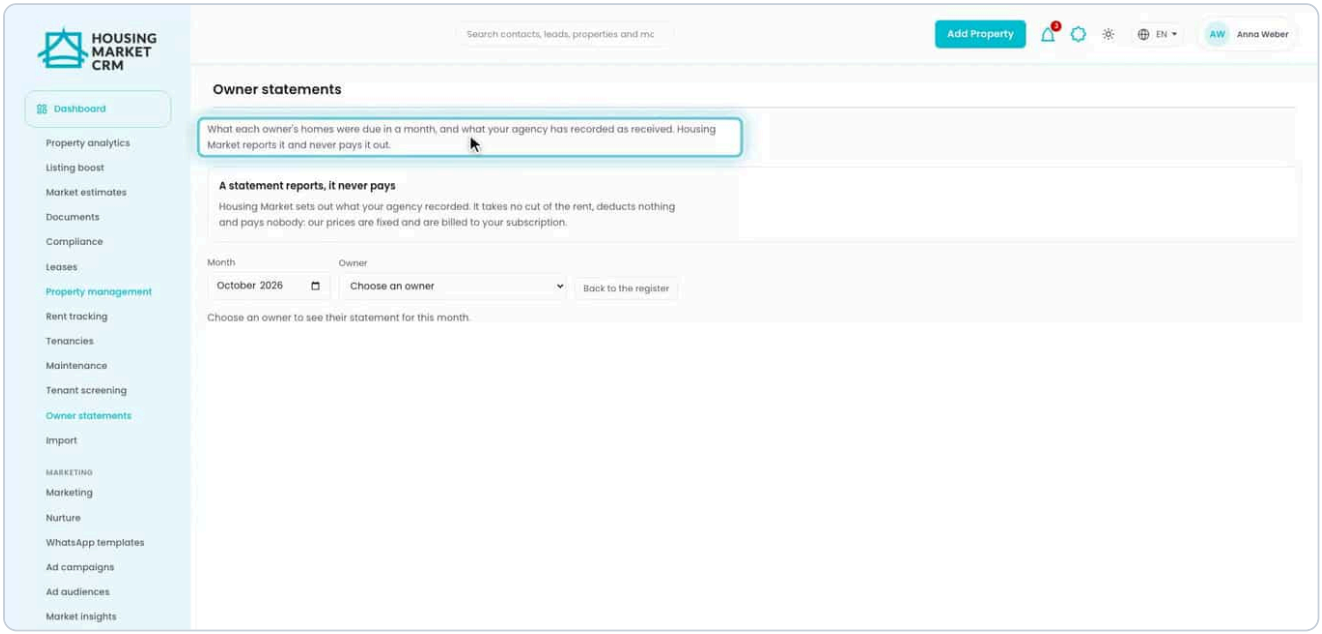
Şekil 65.1 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

2 Sol menüden Mal sahibi ekstreleri'ne tıklayın.



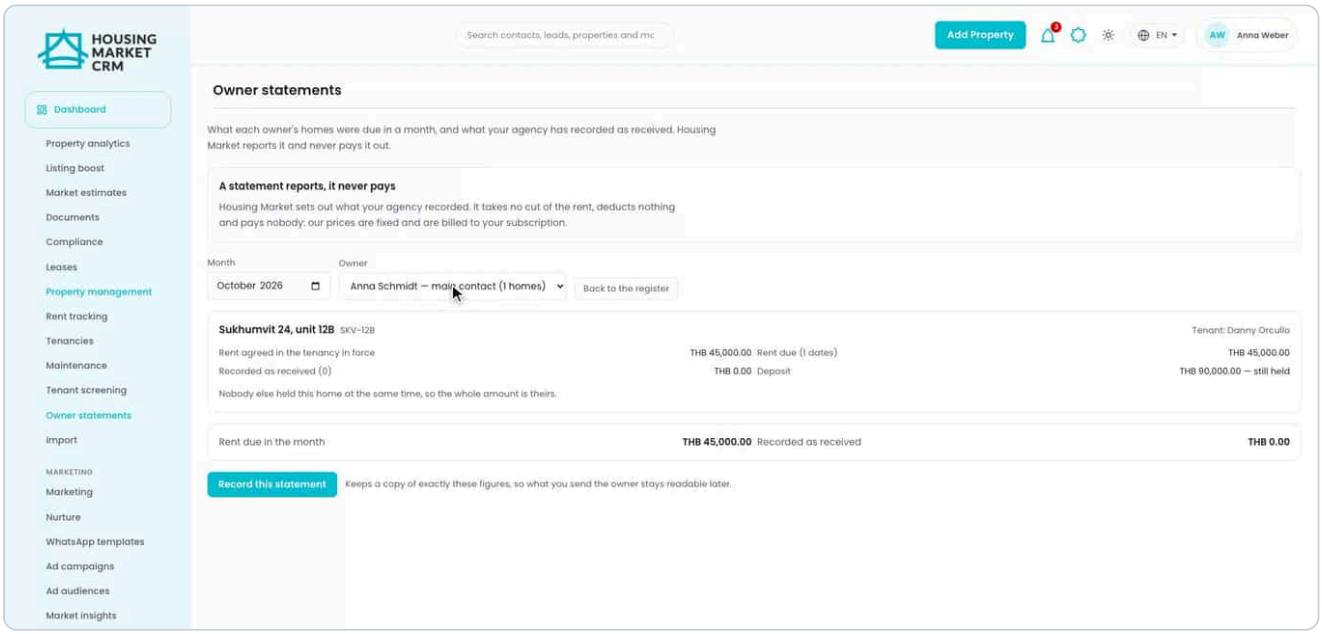
Şekil 65.2 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

3 Ekstre raporlar. Pay almaz, kimseye ödeme yapmaz.



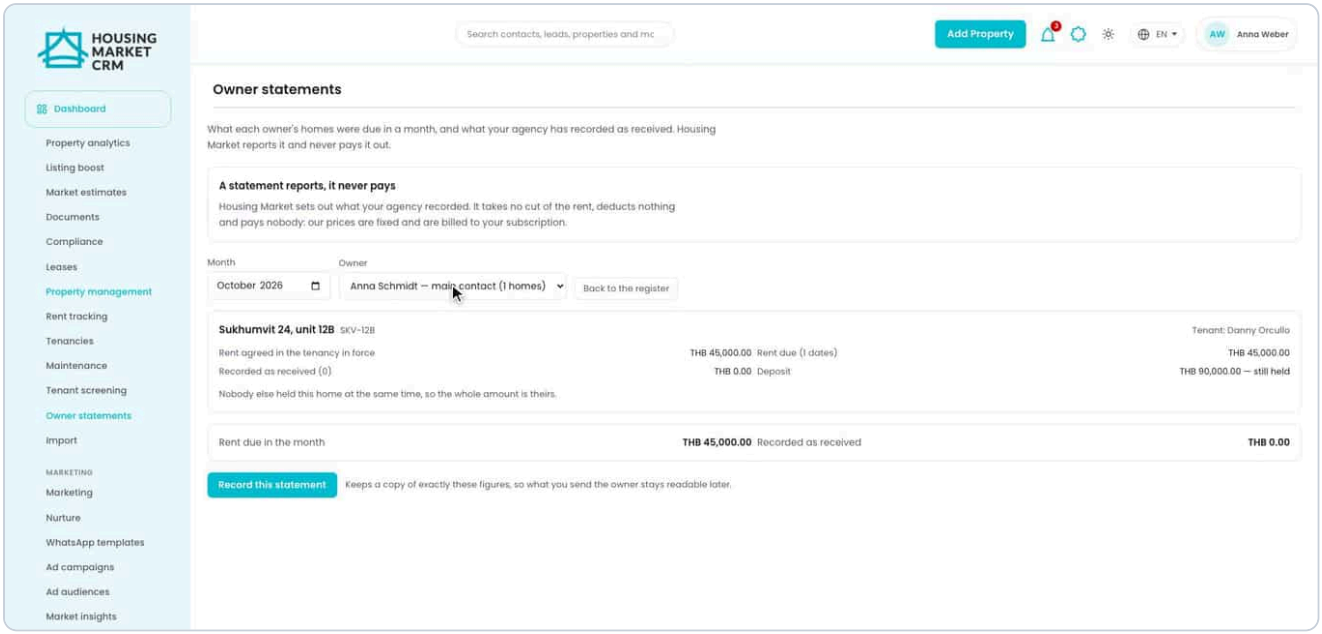
Şekil 65.3 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

4 Mal sahibini seçin.



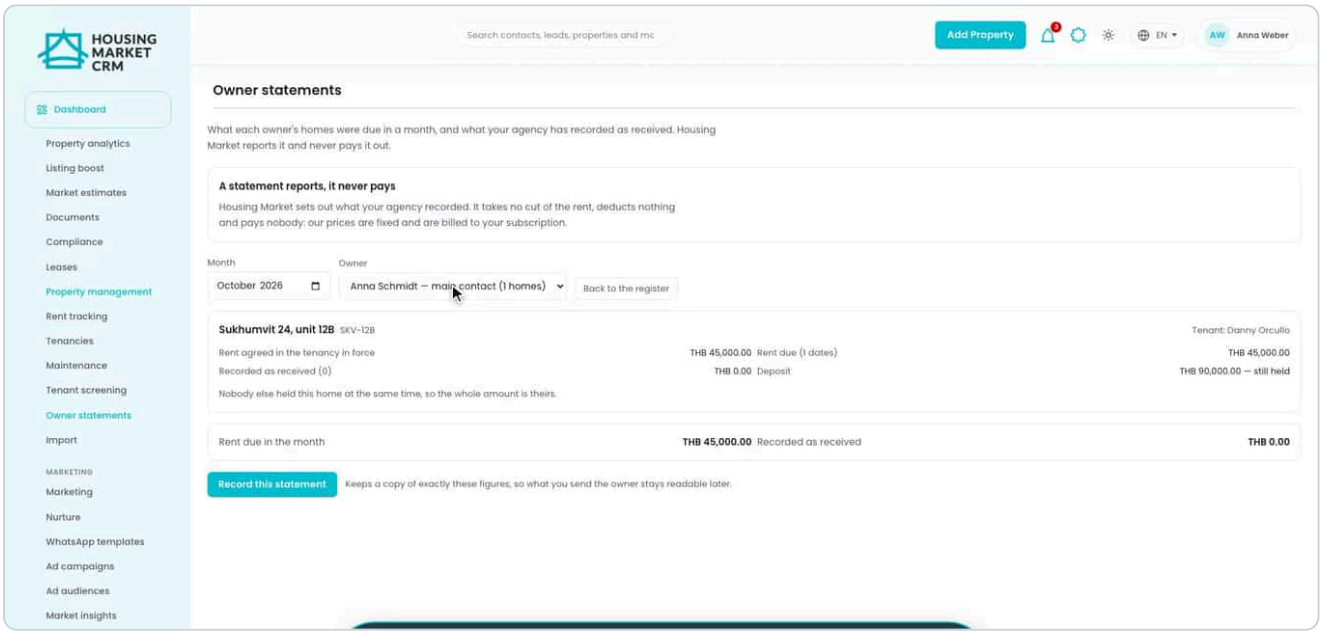
Şekil 65.4 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

5 Bu bir ön izleme — hesaplanır, hiçbir yere yazılmaz.



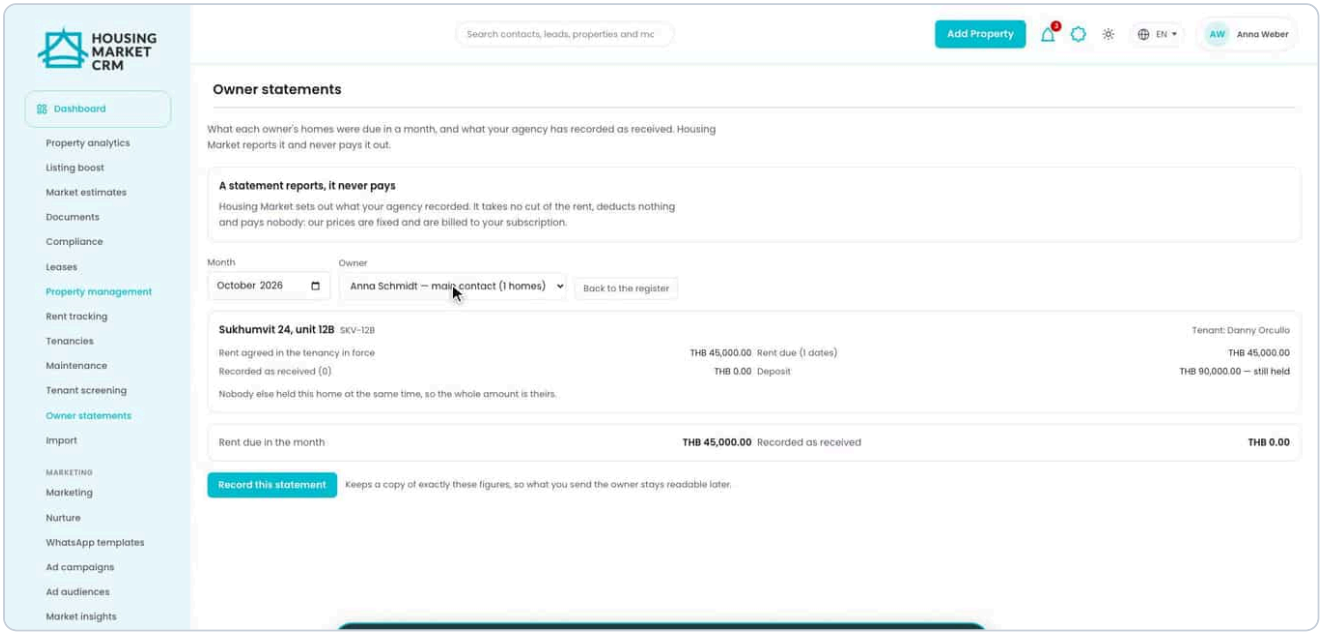
Şekil 65.5 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

6 Kaydetmek ayrı bir eylemdir: *mal sahibine gönderdiğim şey budur*.



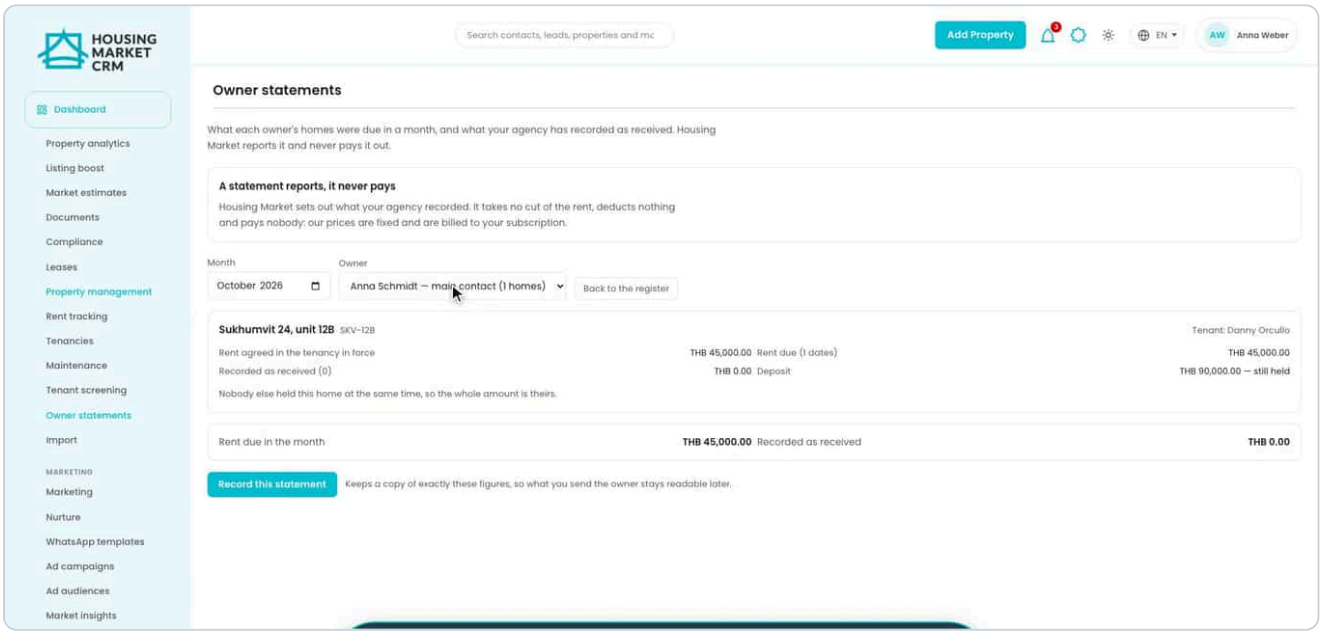
Şekil 65.6 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

7 Ayı yeniden çalıştırmak bunu geçersiz kılar — ilki arşivlenir, hiç düzenlenmez.



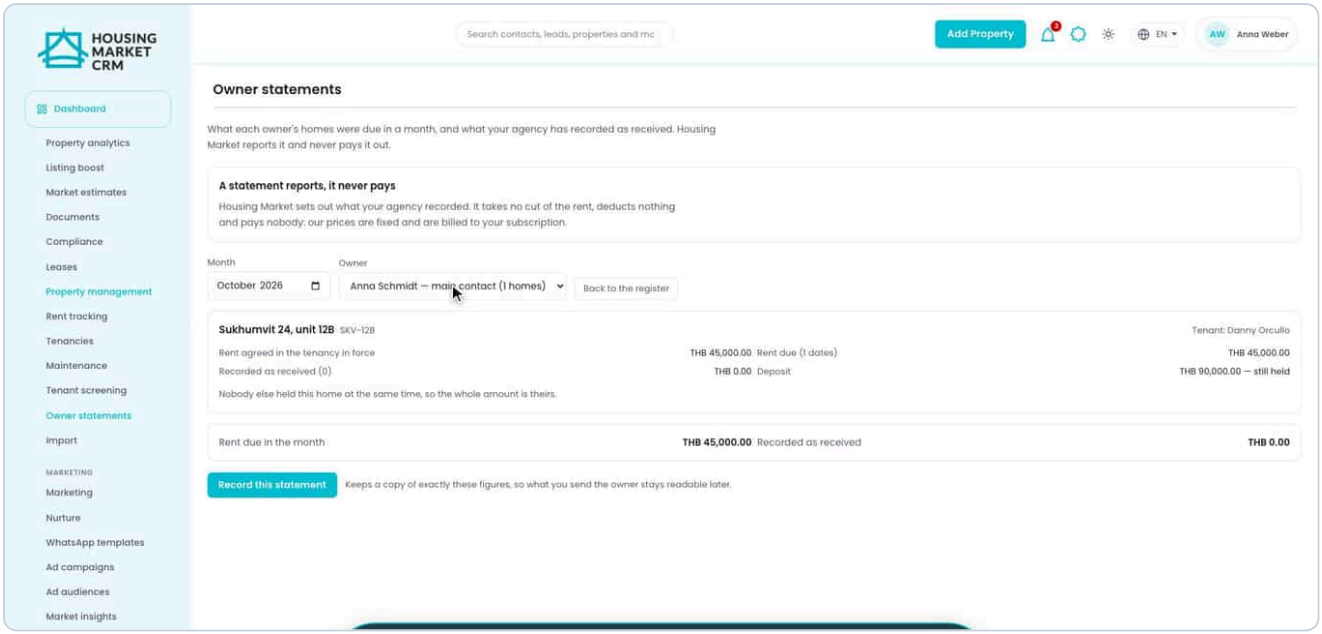
Şekil 65.7 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

8 Ortak mal sahibinin payı hiç kaydedilmemişse ekstre bunu belirtir —.



Şekil 65.8 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

9 ve yarı pay uydurmak yerine evin tam tutarlarını verir.



Şekil 65.9 · Ekran kaydı: 8 Ekim 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

ÖNEMLİ

Hayır. Housing Market Group bir yazılımdır. Neyin vadesi geldiğini ve sizin alındı olarak kaydettiklerinizi kaydeder; hiçbir zaman bir ödeme almaz, para tutmaz ya da malikle kiracı arasında para aktarmaz.

Yardım Merkezi: Housing Market kiracılarımdan kira tahsil ediyor mu?

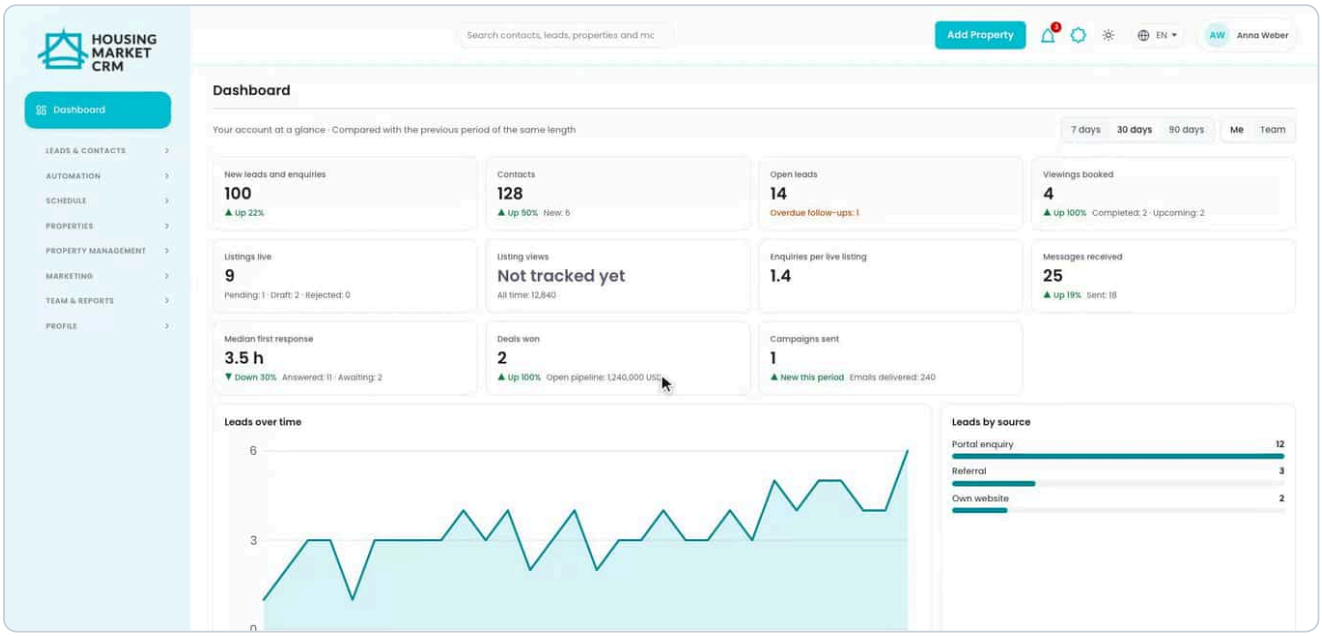
66 BÖLÜM 66

Kiracıya kirayı hatırlatın

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

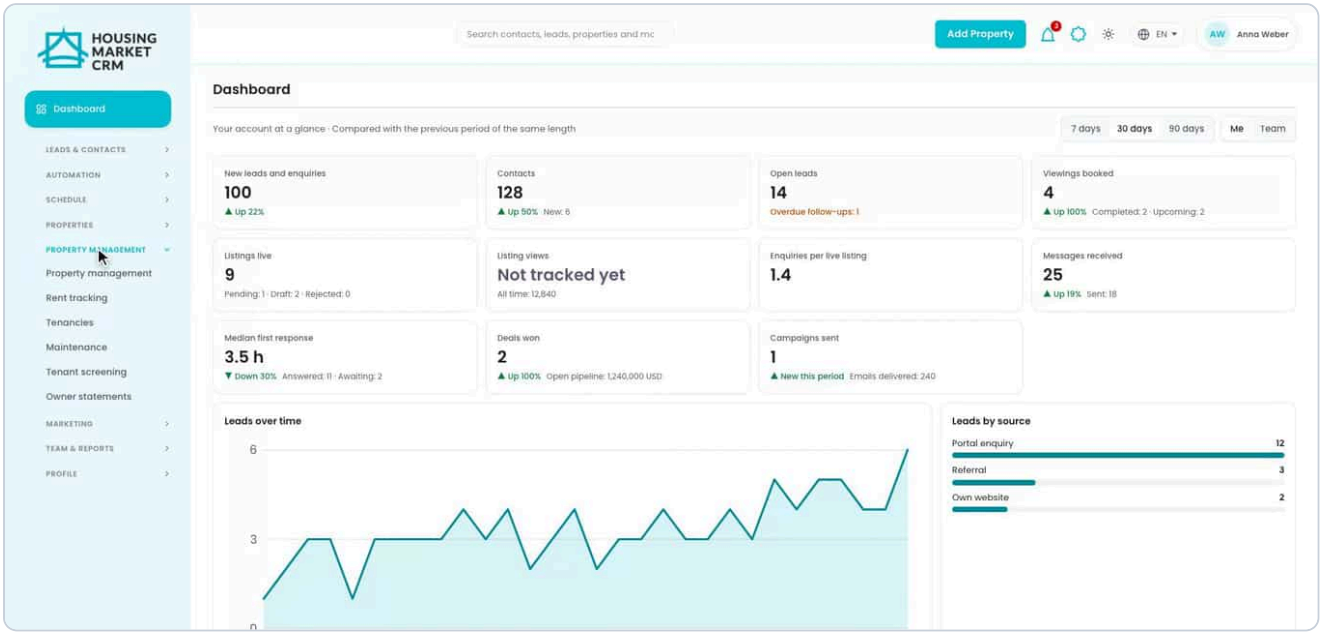
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



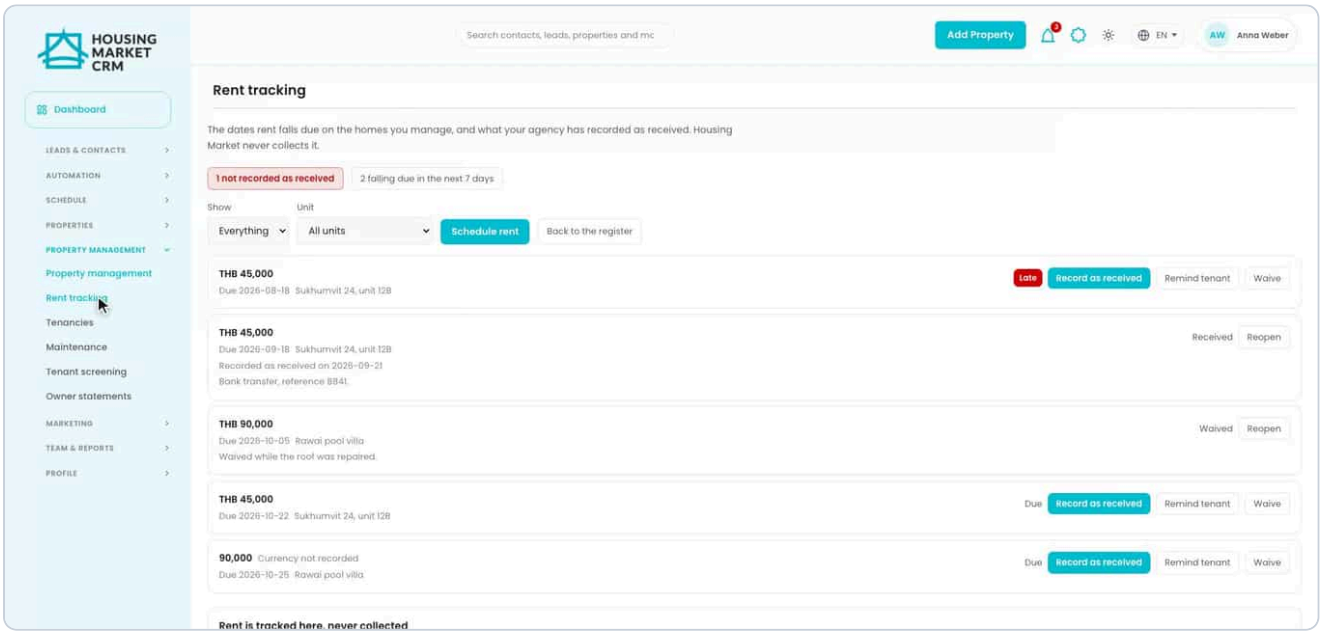
Şekil 66.1 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

2 Sol menüden Gayrimenkul yönetimi'ni açın.



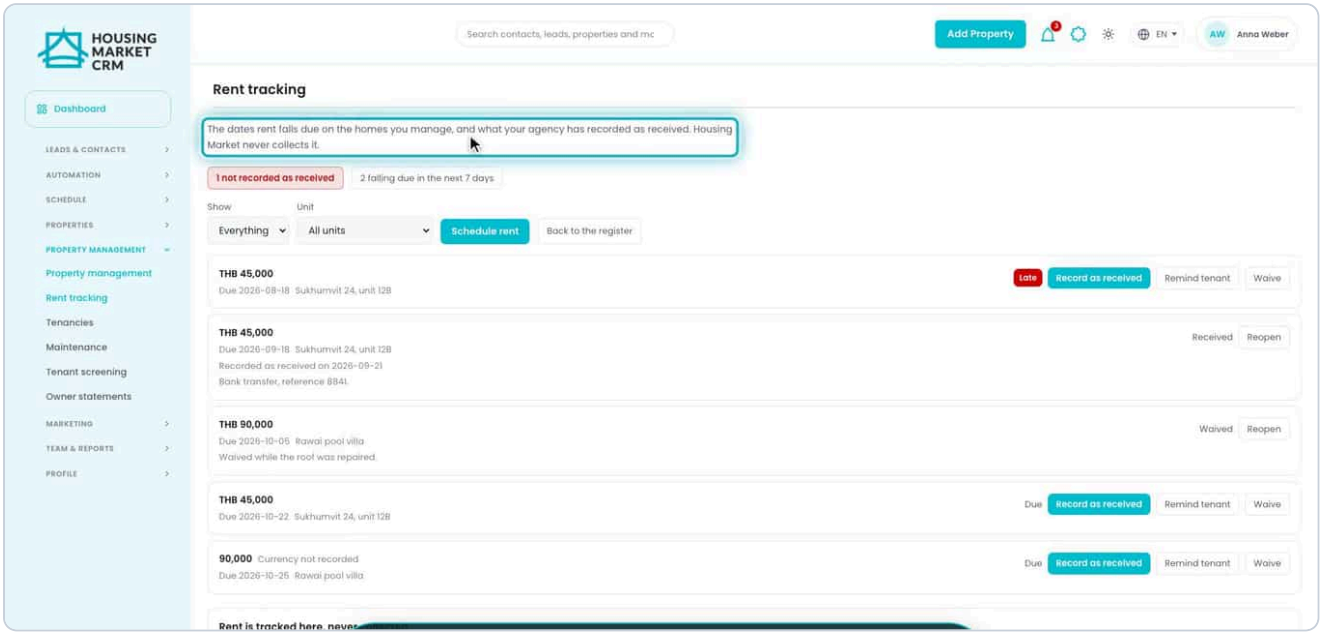
Şekil 66.2 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

3 Kira takibi'ne tıklayın.



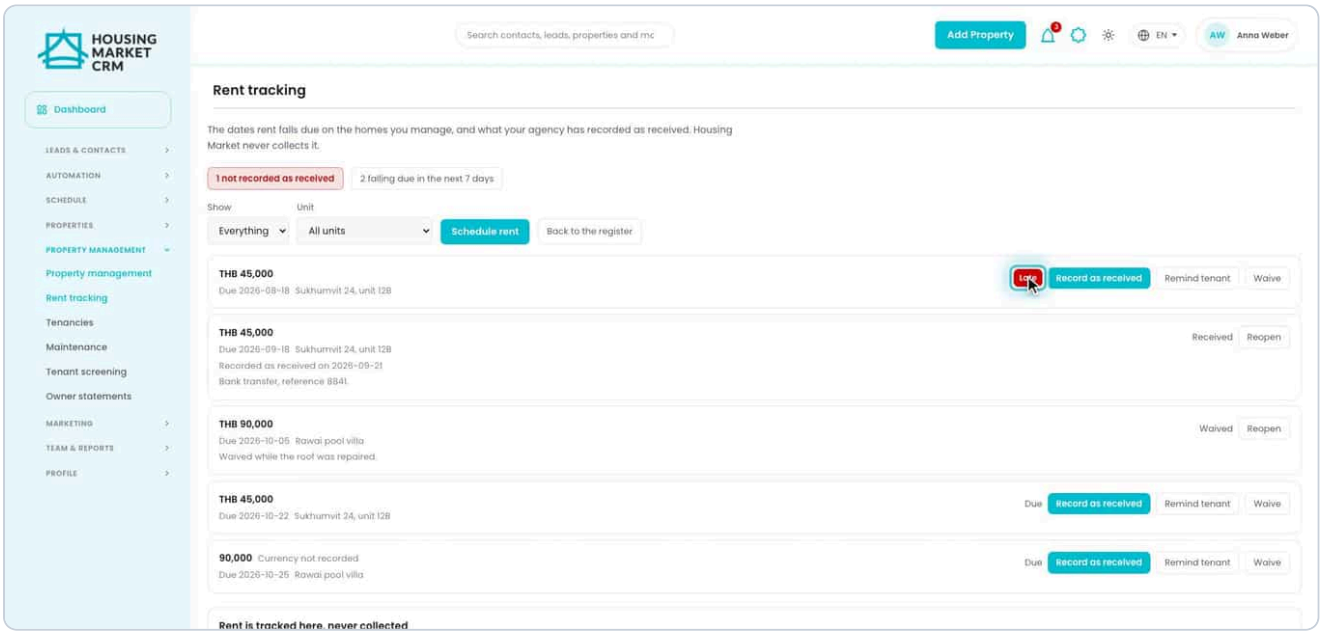
Şekil 66.3 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

4 Emlak ofisinizin kaydı. Housing Market kirayı tahsil etmez.



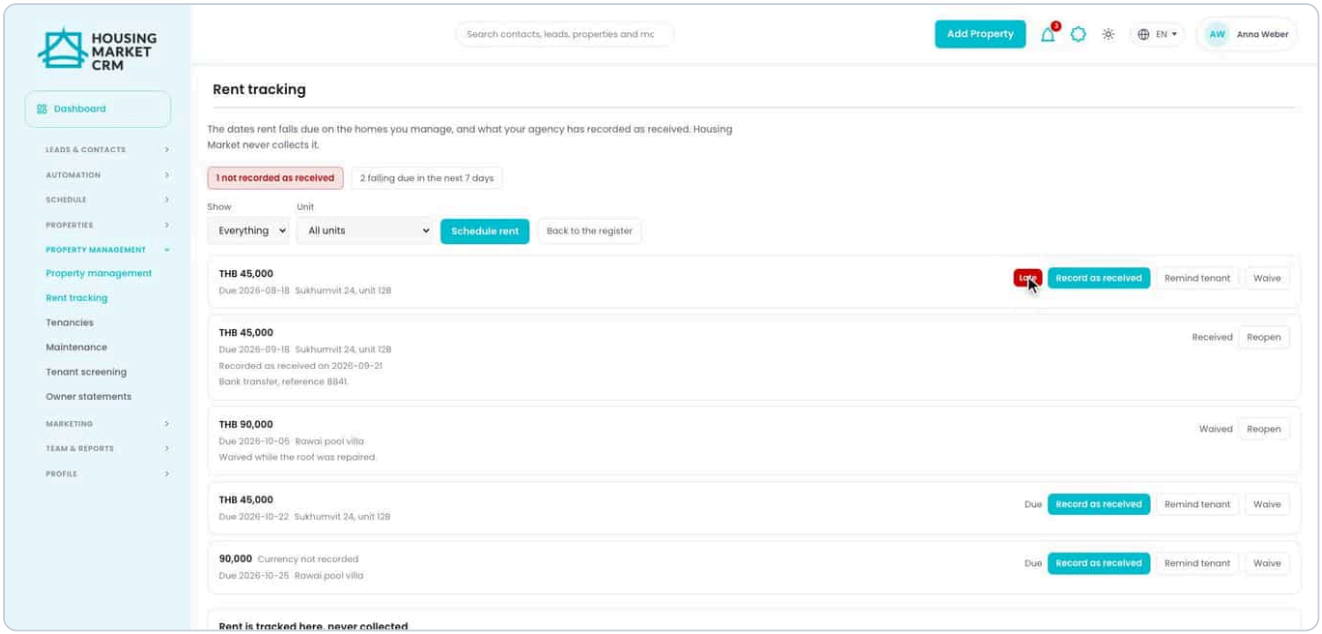
Şekil 66.4 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

5 Bu ay gecikmiş.



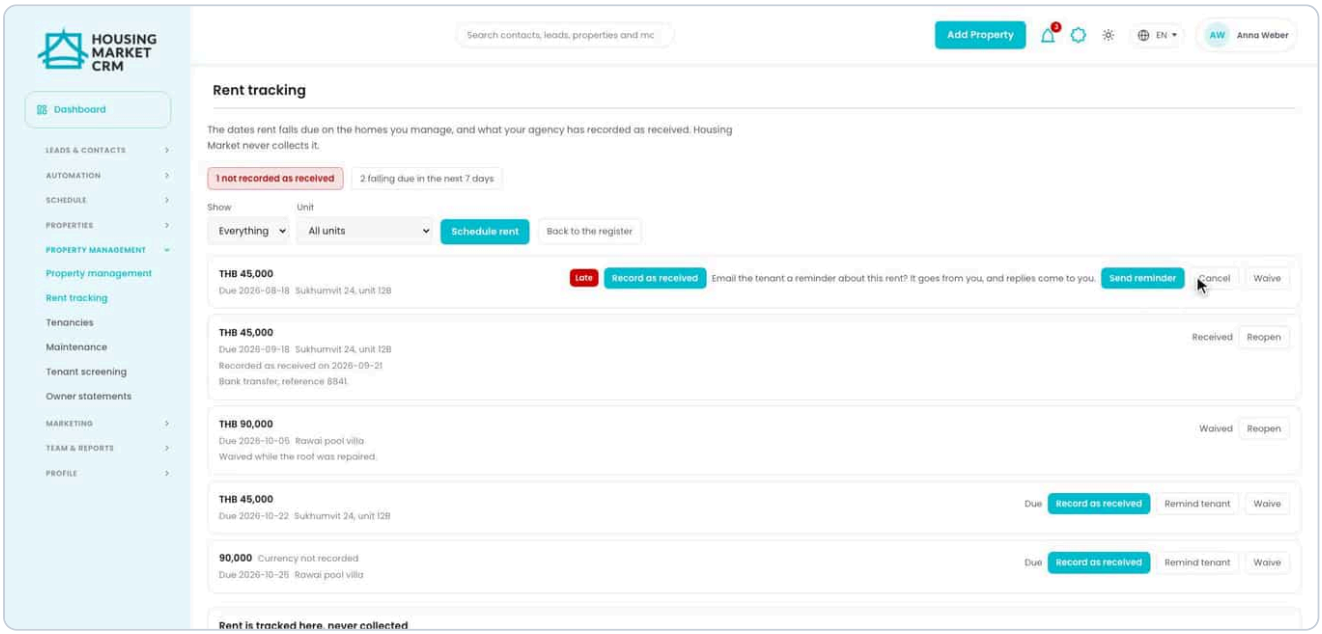
Şekil 66.5 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

6 Kiracıya hatırlat, hâlâ ödenmemiş kiralarda görünür.



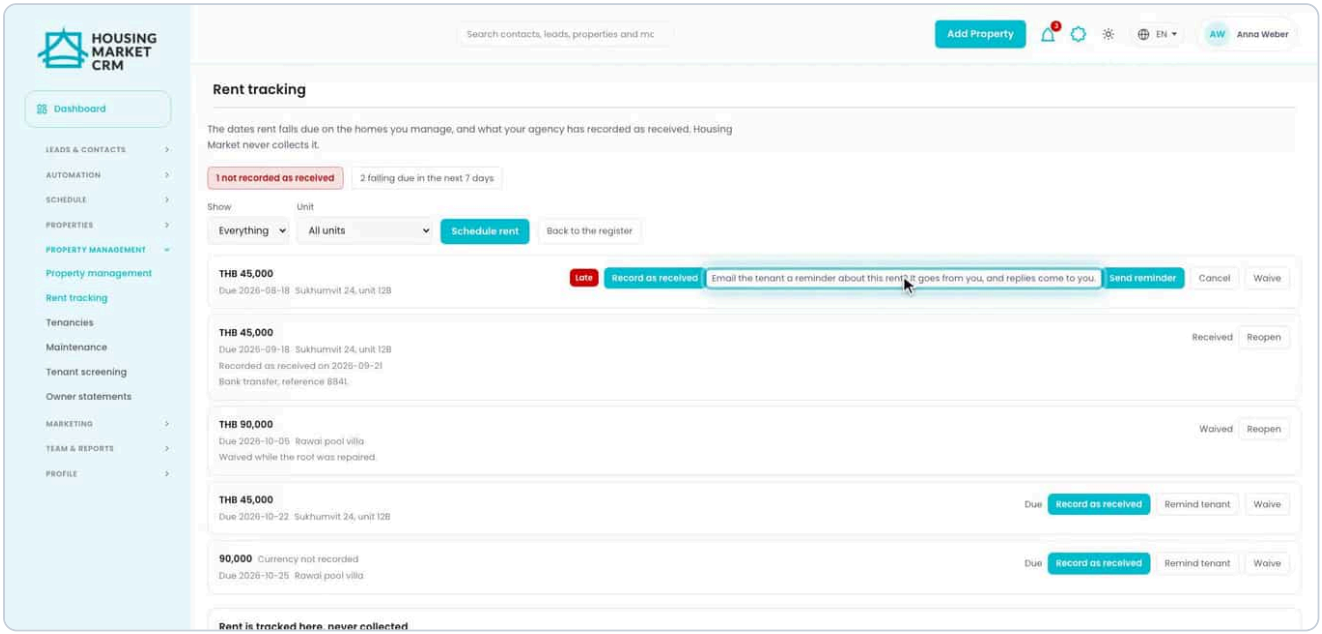
Şekil 66.6 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

7 Kiracıya hatırlat'a tıklayın.



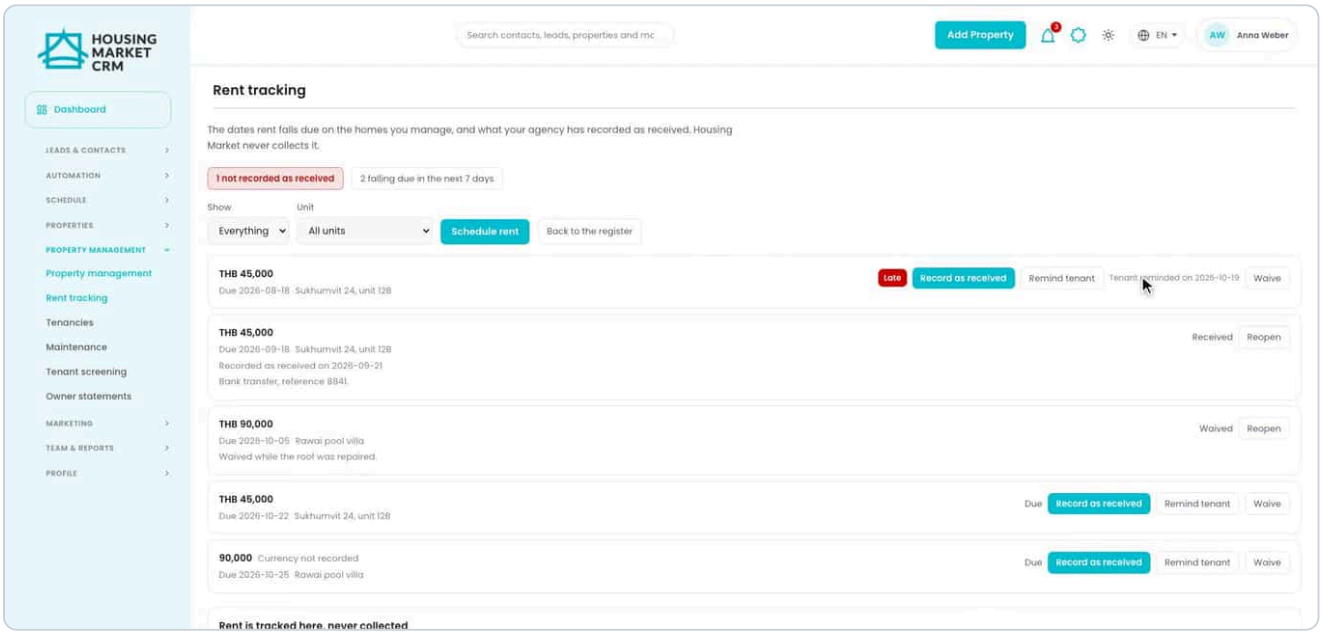
Şekil 66.7 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

8 Sizden gider, yanıtlar size gelir.



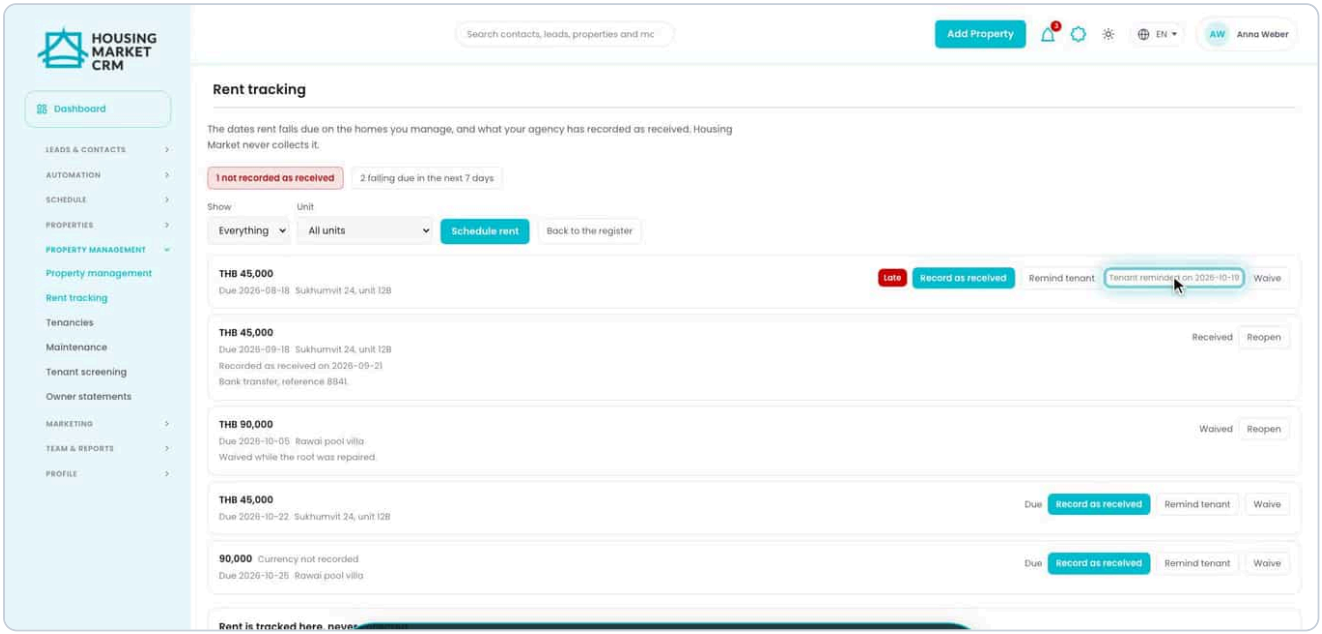
Şekil 66.8 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

9 Onaylamak için Hatırlatma gönder'e tıklayın.



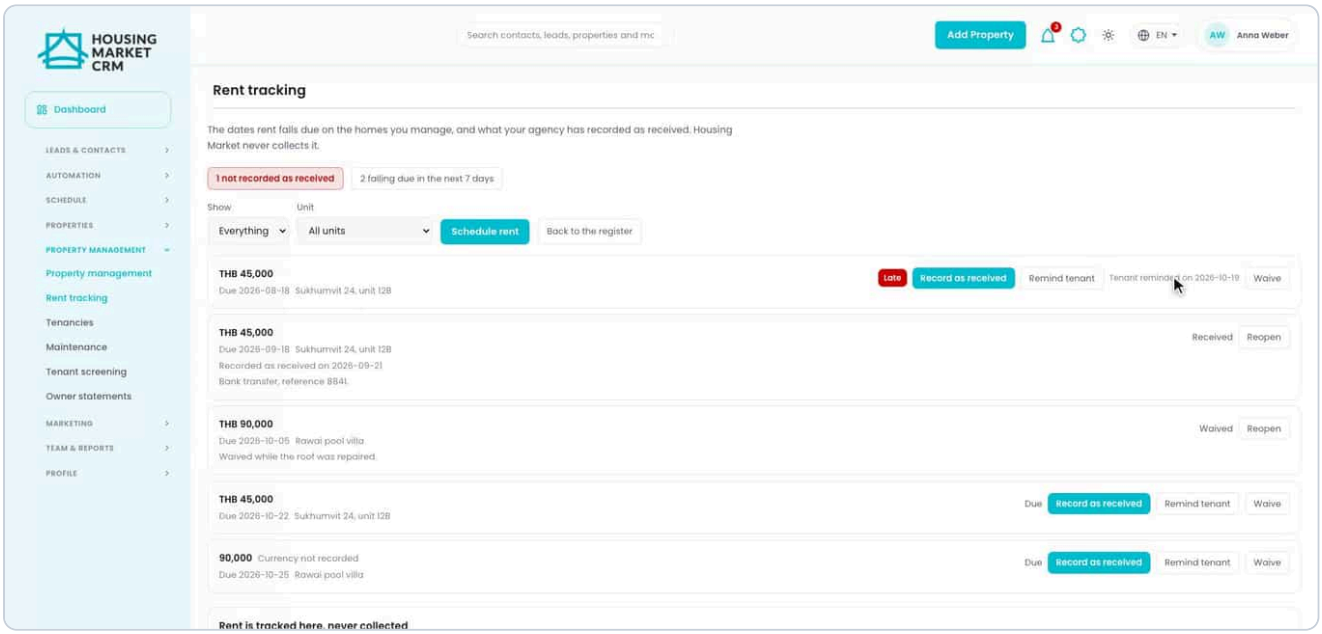
Şekil 66.9 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

10 Tahakkuk artık kiracıya ne zaman hatırlatıldığını gösteriyor.



Şekil 66.10 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

11 Siz onaylamadan hiçbir şey gönderilmez.



Şekil 66.11 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market kiracılarımdan kira tahsil ediyor mu?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

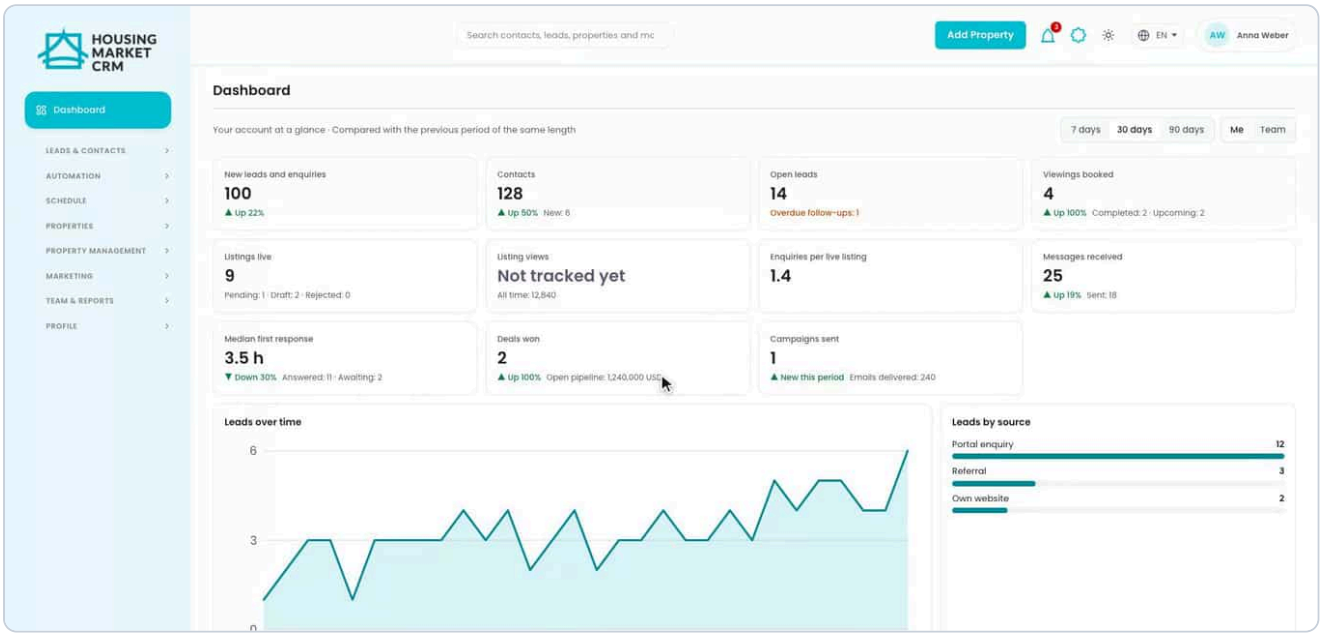
67 BÖLÜM 67

Müteahhide iş emri gönderin

Pro ve Business | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

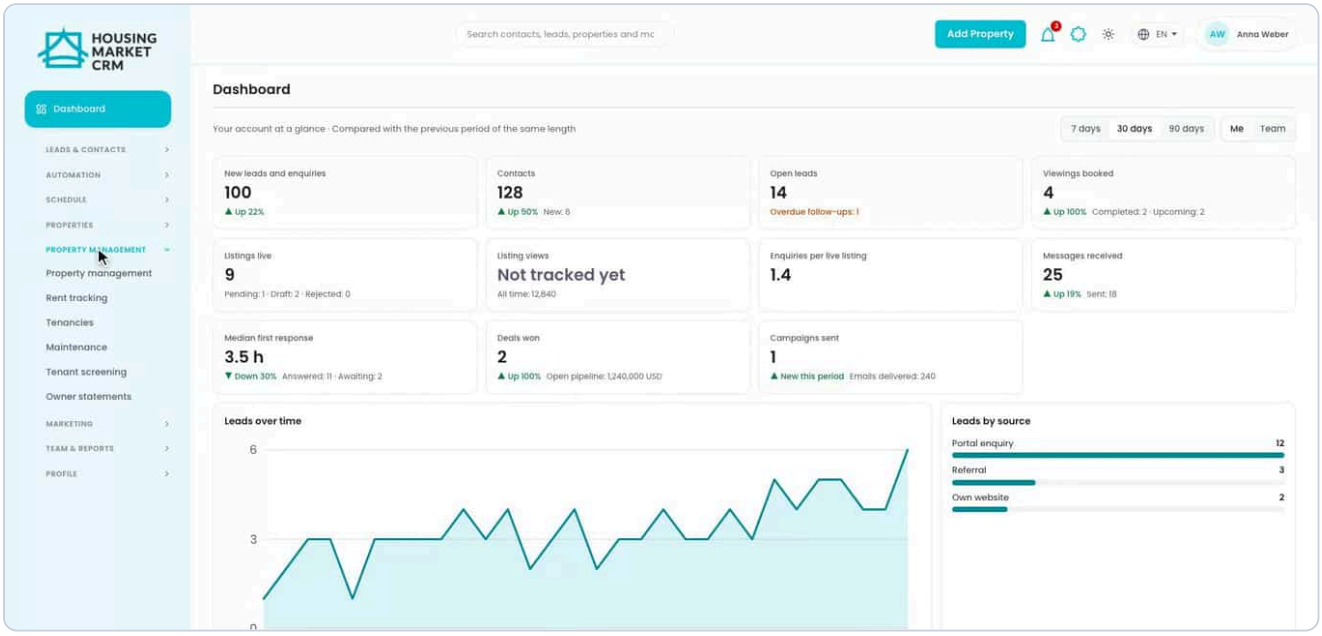
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



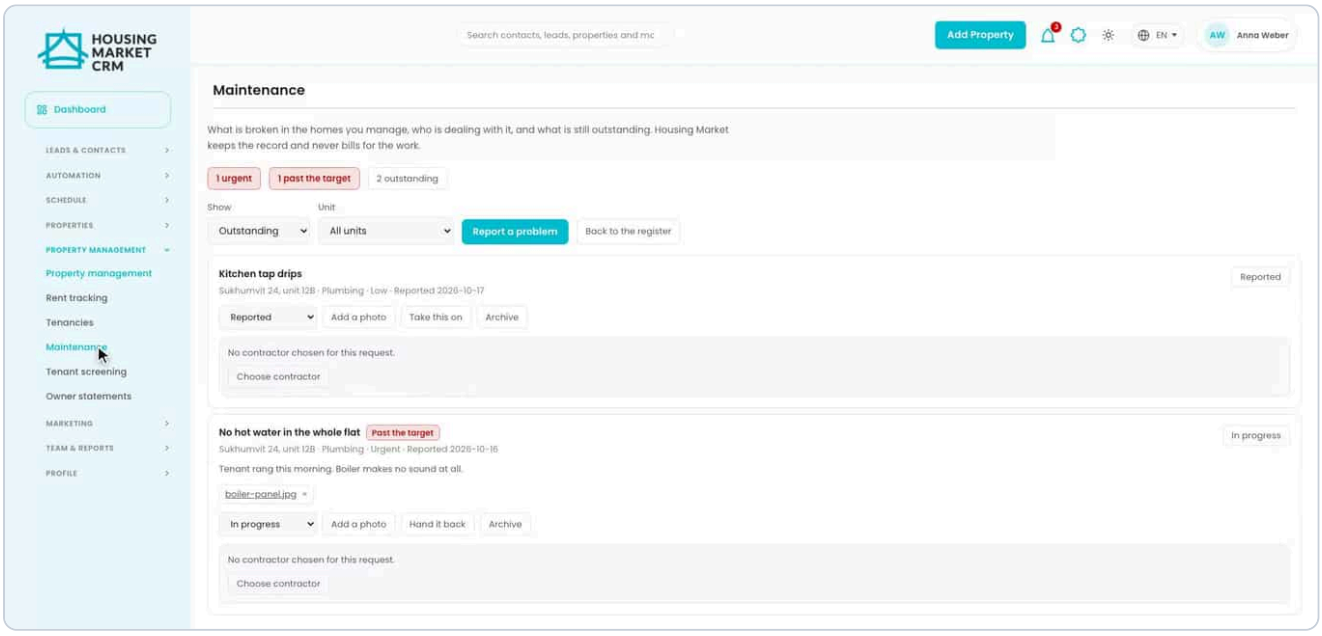
Şekil 67.1 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

2 Sol menüden Gayrimenkul yönetimi'ni açın.



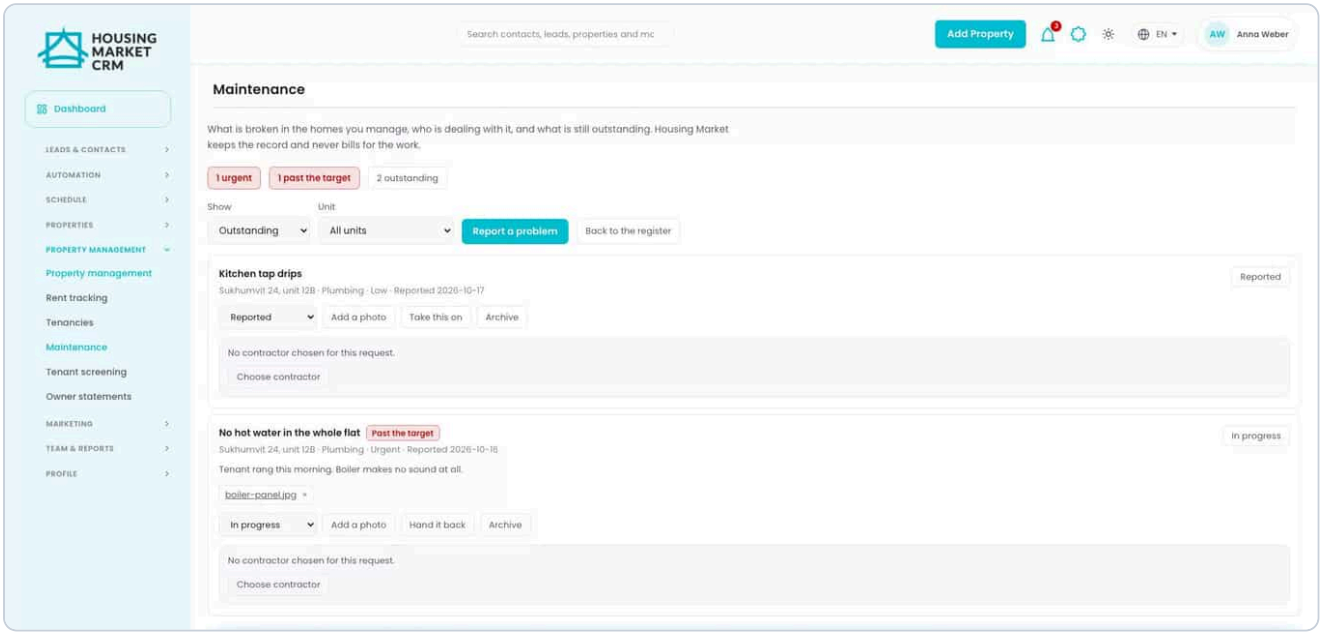
Şekil 67.2 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

3 Bakım'a tıklayın.



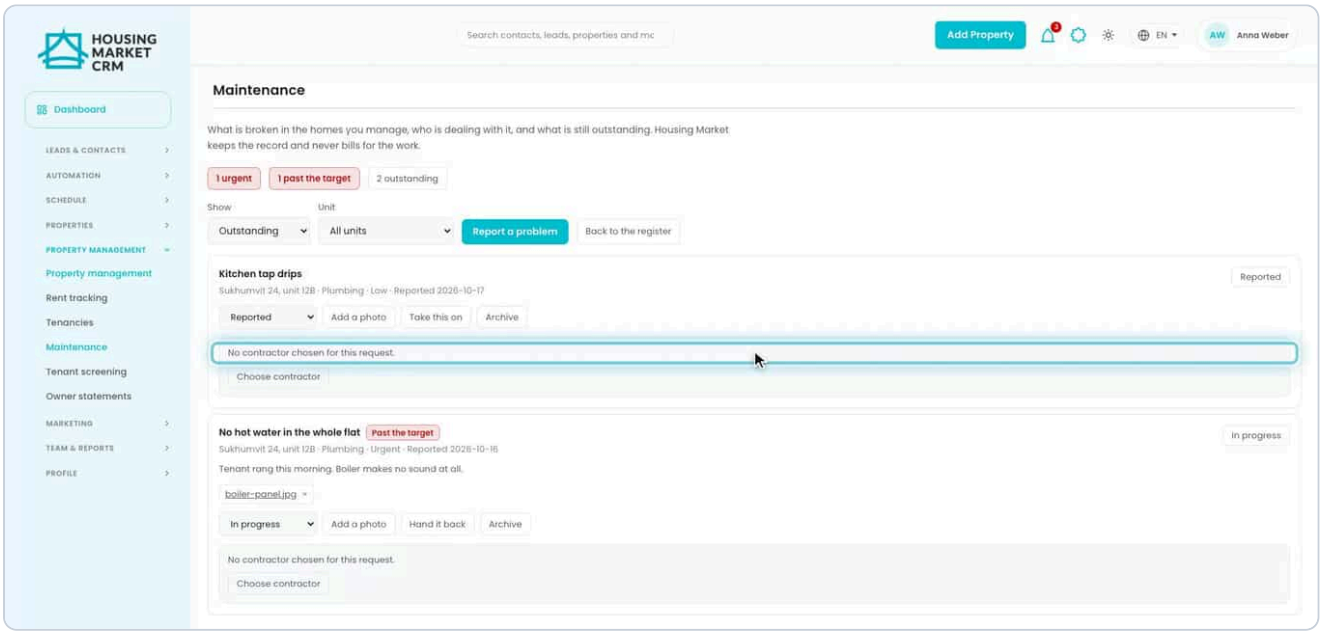
Şekil 67.3 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

4 Burada kaydedilir, Housing Market asla fatura kesmez.



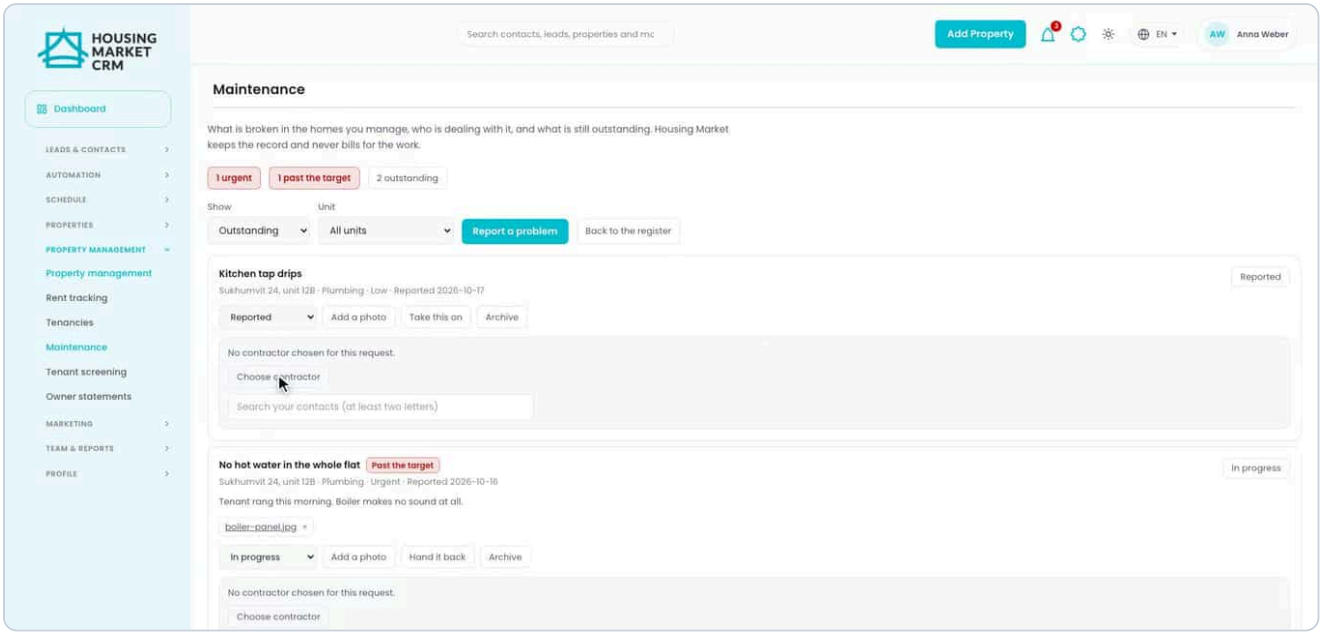
Şekil 67.4 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

5 Bu talebin henüz müteahhidi yok.



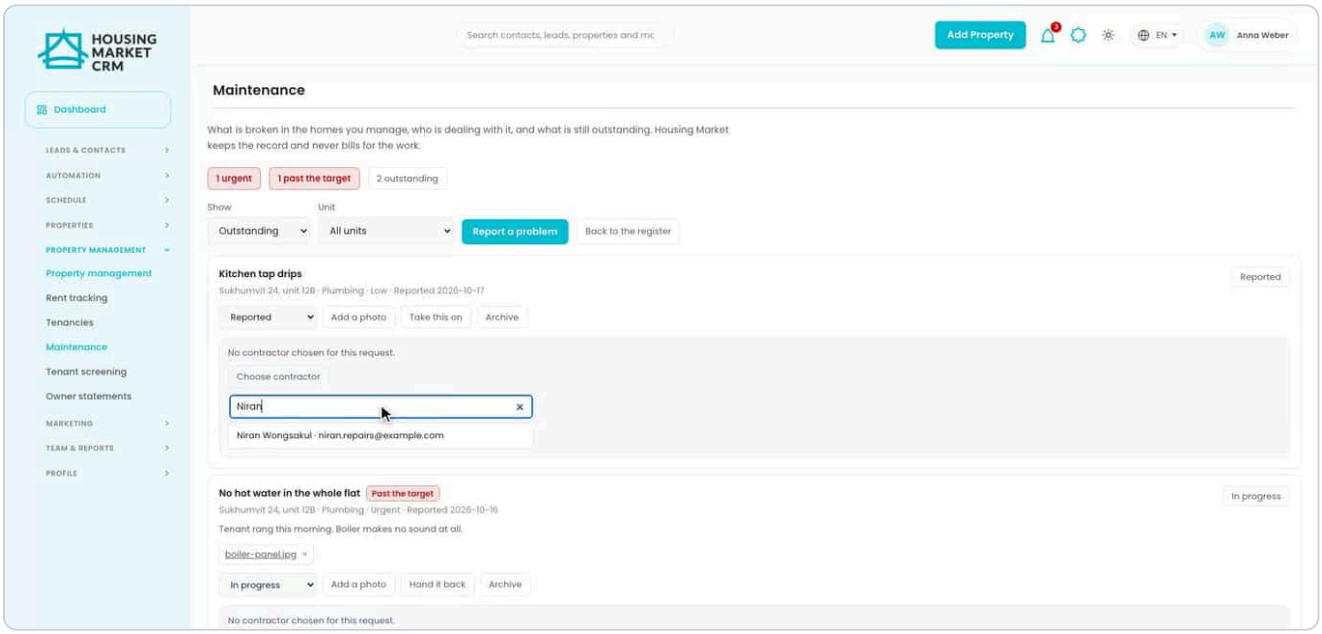
Şekil 67.5 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

6 Müteahhit seç'e tıklayın.



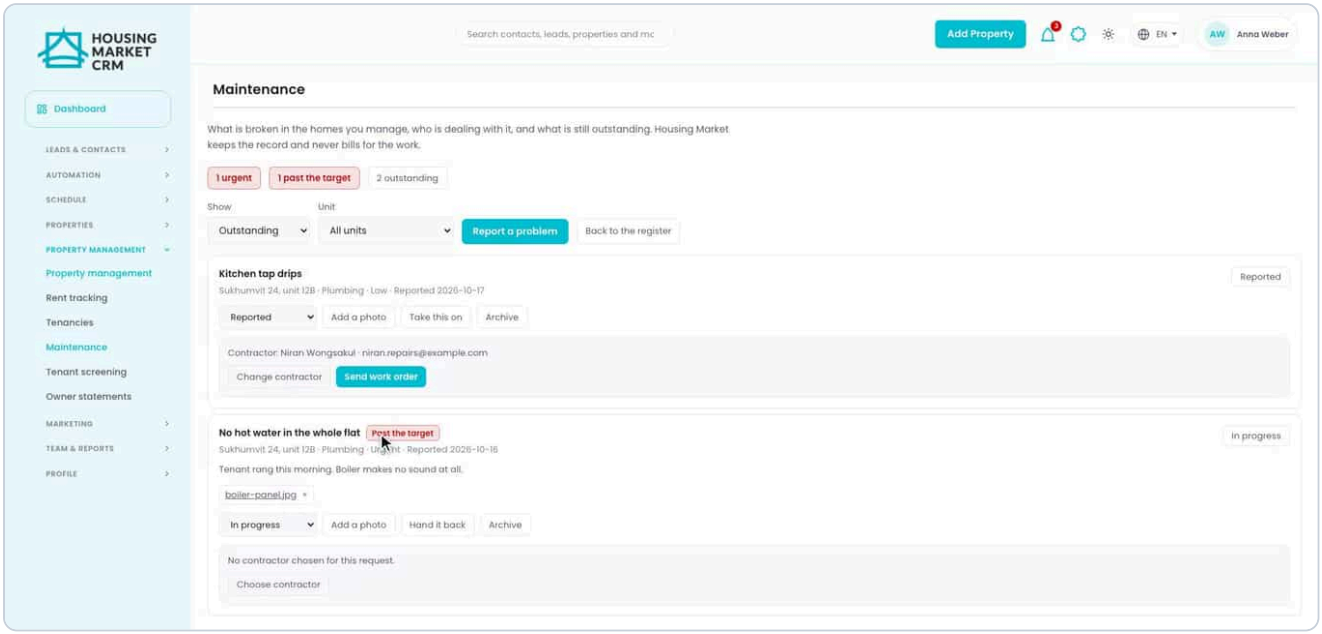
Şekil 67.6 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

7 Kendi kişilerinizi ada göre arayın.



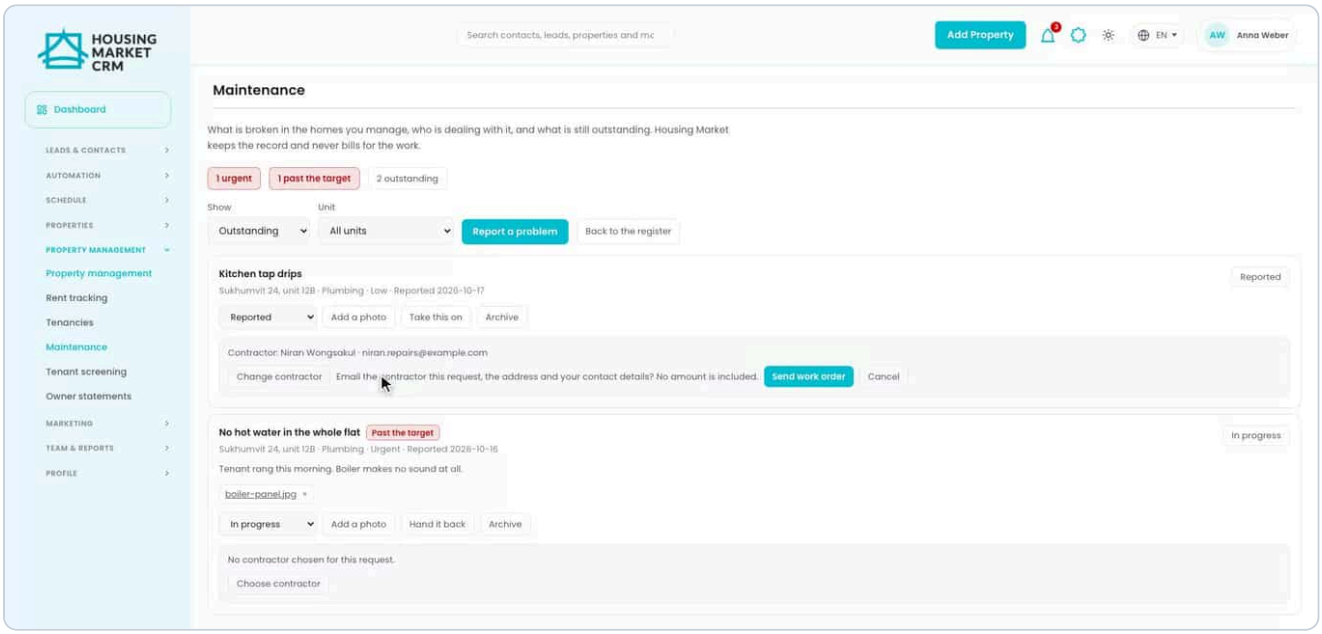
Şekil 67.7 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

8 Müteahhidi seçin.



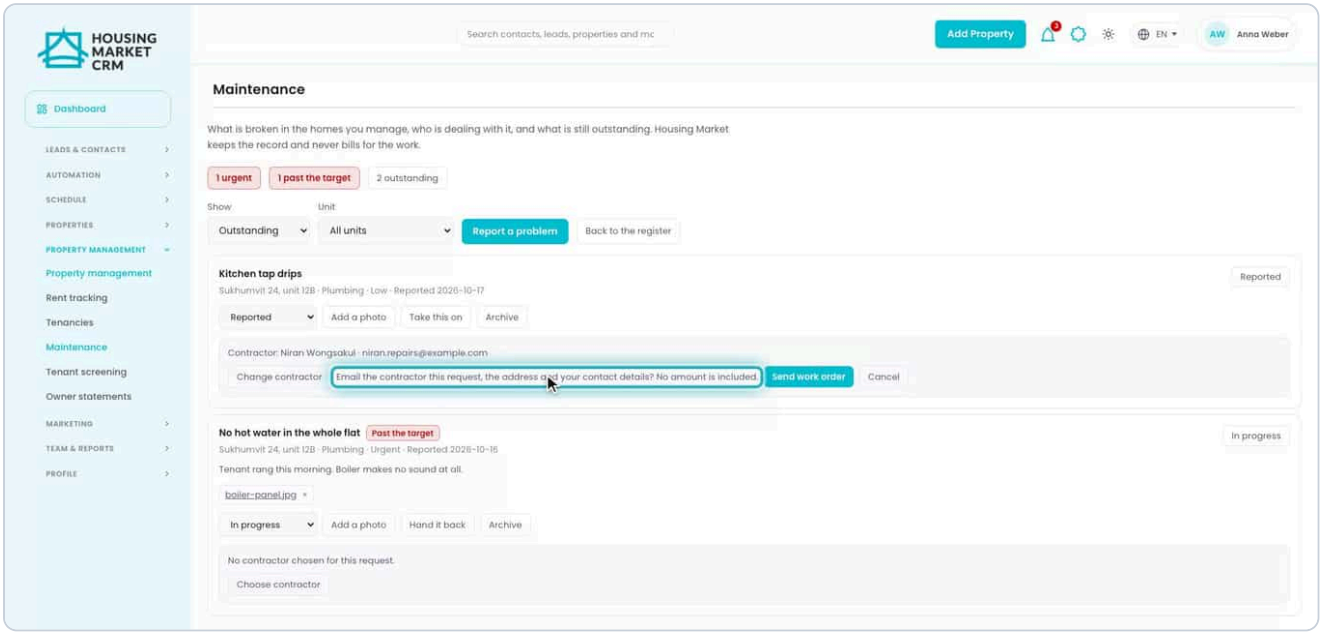
Şekil 67.8 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

9 İş emri gönder'e tıklayın.



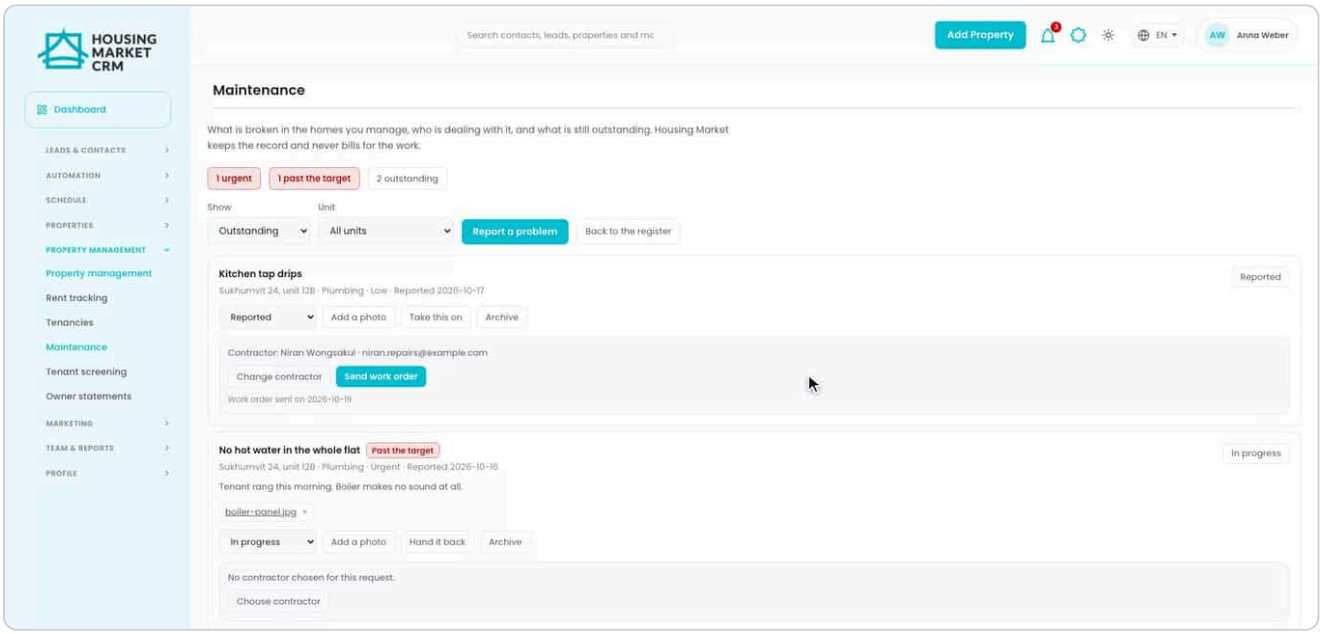
Şekil 67.9 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

10 Talep, adres ve iletişim bilgileriniz. Tutar yok.



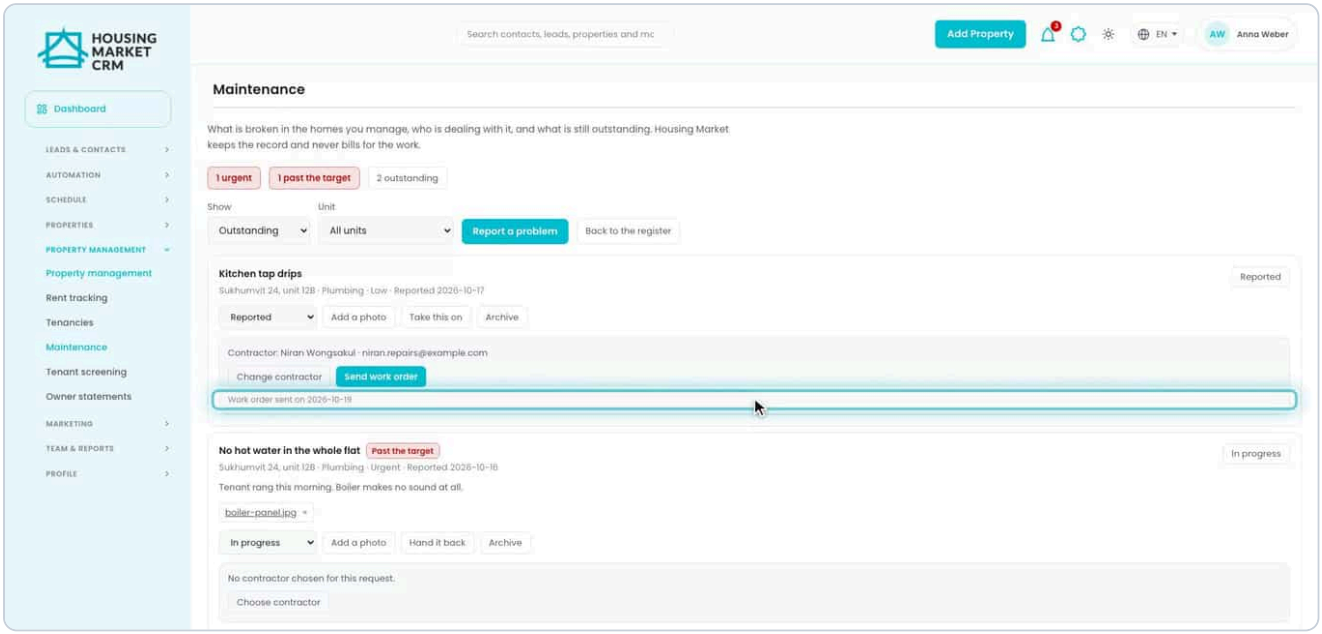
Şekil 67.10 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

11 Onaylamak için yeniden İş emri gönder'e tıklayın.



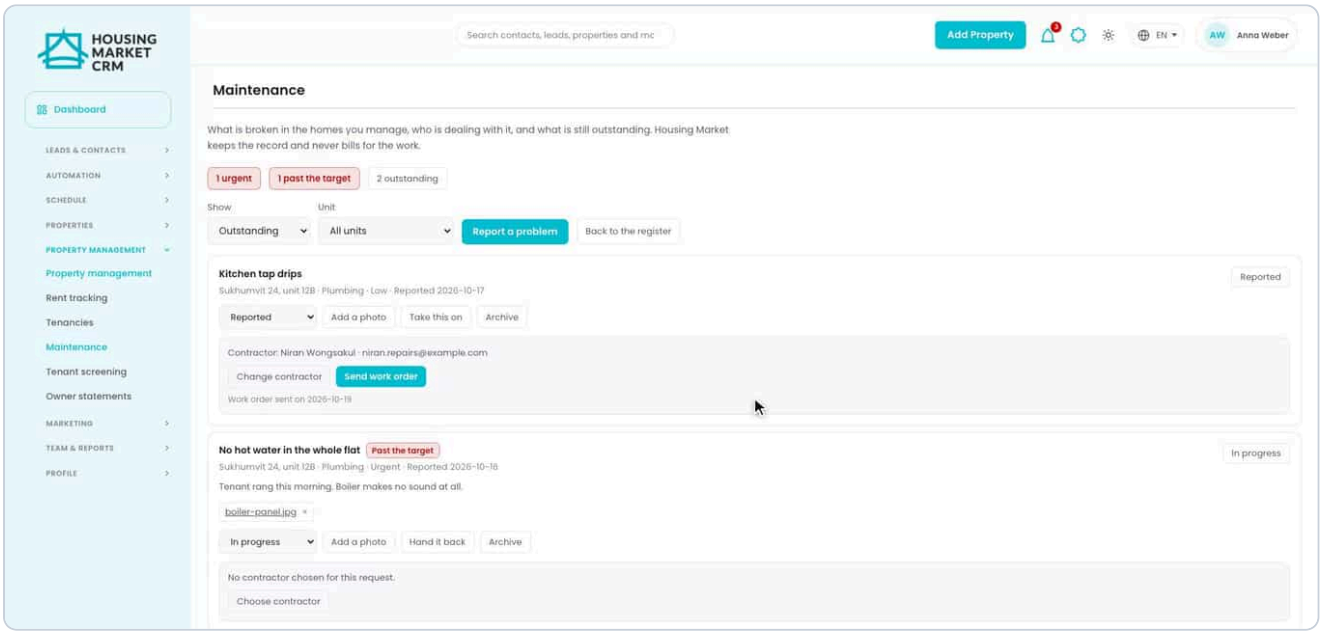
Şekil 67.11 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

12 Talepte artık iş emrinin ne zaman gittiği görünüyor.



Şekil 67.12 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

13 Siz onaylamadan hiçbir şey gönderilmez.



Şekil 67.13 · Ekran kaydı: 19 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Bakım talepleri nasıl çalışır? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-maintenance-requests-work

KISIM 9

Ekibiniz

68 Ekip üyesi ekleyin

69 Ekip rollerini ayarlayın

70 Potansiyel müşteriyi danışmana atayın

71 Potansiyel müşteri yönlendirme

72 Ekip liderlik tablosu

73 Denetim günlüğü

74 Ek kullanıcılar

68 BÖLÜM 68

Ekip üyesi ekleyin

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Business planında: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD; yönetici, müdür ve danışman rolleri, atama kuralları ve her danışmanın panosunu tek görünümde gösteren bir ekran.

Free ve Pro, hesap sahibi olan 1 kullanıcı içindir. Business tek hesapta 10 kullanıcıya kadar içerir ve sonrasında her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır. Meslektaşlar e-posta davetiyle katılır ve her kişi yönetici, müdür veya danışmandır.

Bir müdür ayrıca, Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde rolünün yanında belirlenen dört düzeyden birine sahiptir. Düzeyler birbirinin üzerine kurulur:

- Görüntüleyici — tüm ofisi görüntüler ve hiçbir şeyi değiştirmez
- Düzenleyici — ofisi görüntüler, ofiste kayıt oluşturur ve düzenler
- Atayıcı — Düzenleyicinin yapabildiği her şey, ayrıca potansiyel müşteri atama ve potansiyel müşteri yönlendirme kurallarını belirleme
- Silici — Atayıcının yapabildiği her şey, ayrıca kayıt silme

Sol menüdeki Müşteri adayı yönlendirme, yeni bir talebin kime gideceğine karar verir. Kurallar bir potansiyel müşteriyi bölgeye (bir şehir veya il), ilan türüne, portal ilan ID'sine veya portal ülke ID'sine göre adı belirtilen bir emlak danışmanına gönderir. Kurallar yukarıdan aşağıya kontrol edilir ve eşleşen ilk kural geçerli olur.

Hiçbir kuralla eşleşmeyen bir potansiyel müşteri, Hiçbir kural eşleşmediğinde altındaki ayarı izler: Hesap sahibi, bu tür her potansiyel müşteriyi hesap sahibine gönderir ve biri değiştirene kadar geçerli ayar budur; Sırayla, her danışmana sıradaki potansiyel müşteriyi dönüşümlü olarak verir; En az yoğun, onu en az açık potansiyel müşterisi olan danışmana verir. Sıradaki müşteri adayı kime gider? bölümünde bir potansiyel müşterinin bilgilerini deneyerek, hiçbir şey atamadan nereye gideceğini görebilirsiniz.

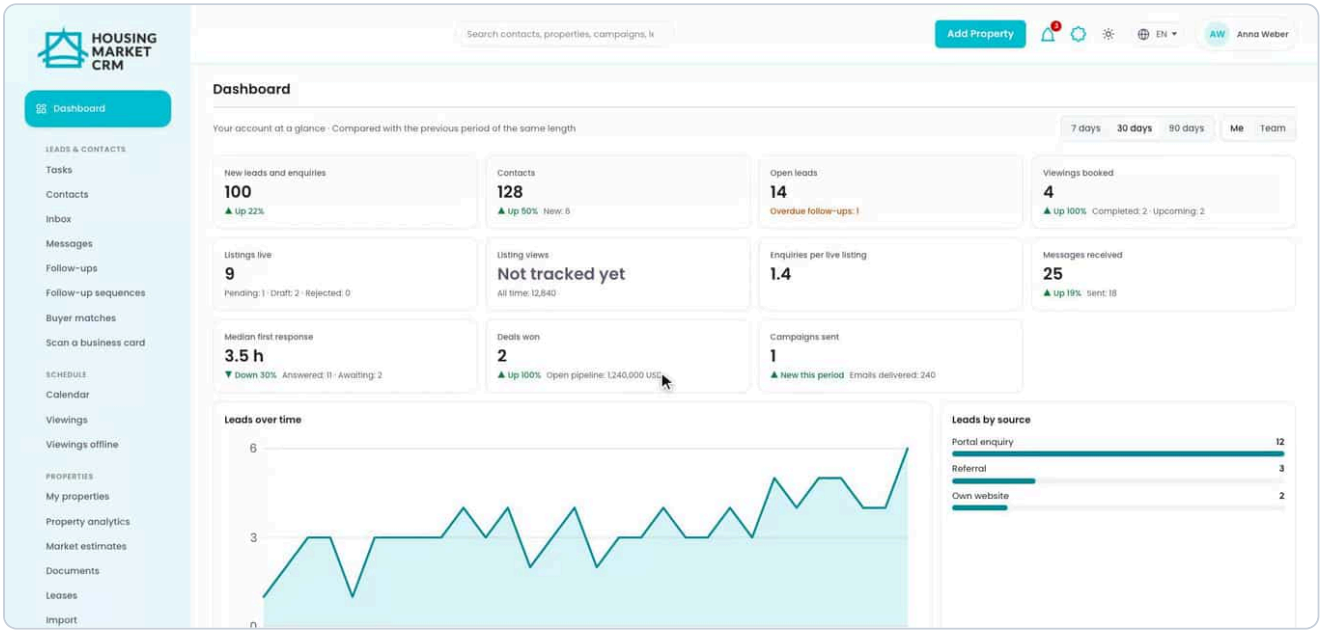
Her kişinin ayrıca Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde belirlenen bir Müşteri adayı sınırı olabilir: yönlendirmenin ona vereceği en fazla açık potansiyel müşteri sayısı. Sınır olmaması için boş bırakın veya izindeki biri için 0 girin. Sırayla ve En az yoğun, sınırına ulaşmış herkesi atlar; bir kural, danışmanı sınırında olsa bile her zaman uygulanır; herkes sınırındaysa da potansiyel müşteriyi kimseye vermeden bırakmak yerine sınır geri çekilir. Potansiyel müşteri yönlendirmeyi yalnızca yöneticiler ve Atayıcı veya daha üst düzeydeki müdürler değiştirebilir.

Bir müdür her danışmanın panosunu tek görünümde de görebilir; Business ayrıca ekip sıralamasını, kimin neyi değiştirdiğini gösteren denetim kaydını ve danışmanlar arasında paylaşımlı komisyon takibini içerir.

Yardım Merkezi'nden: **Birden fazla ekip üyesi CRM'i kullanabilir mi?**

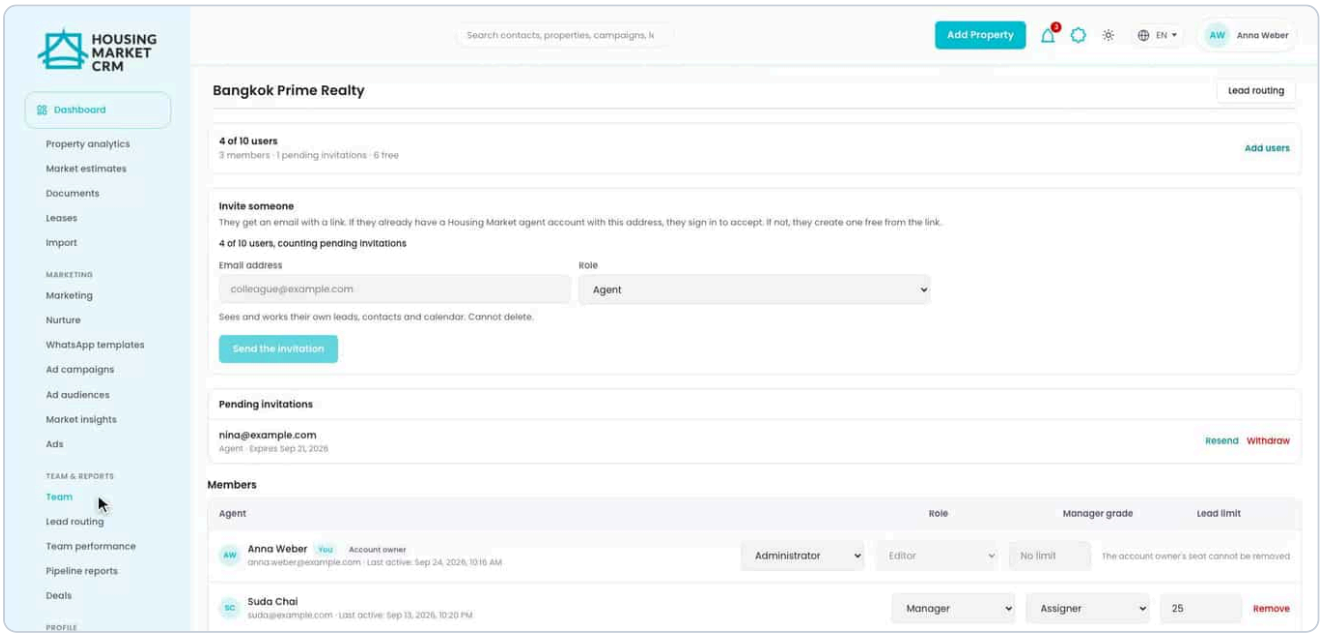
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



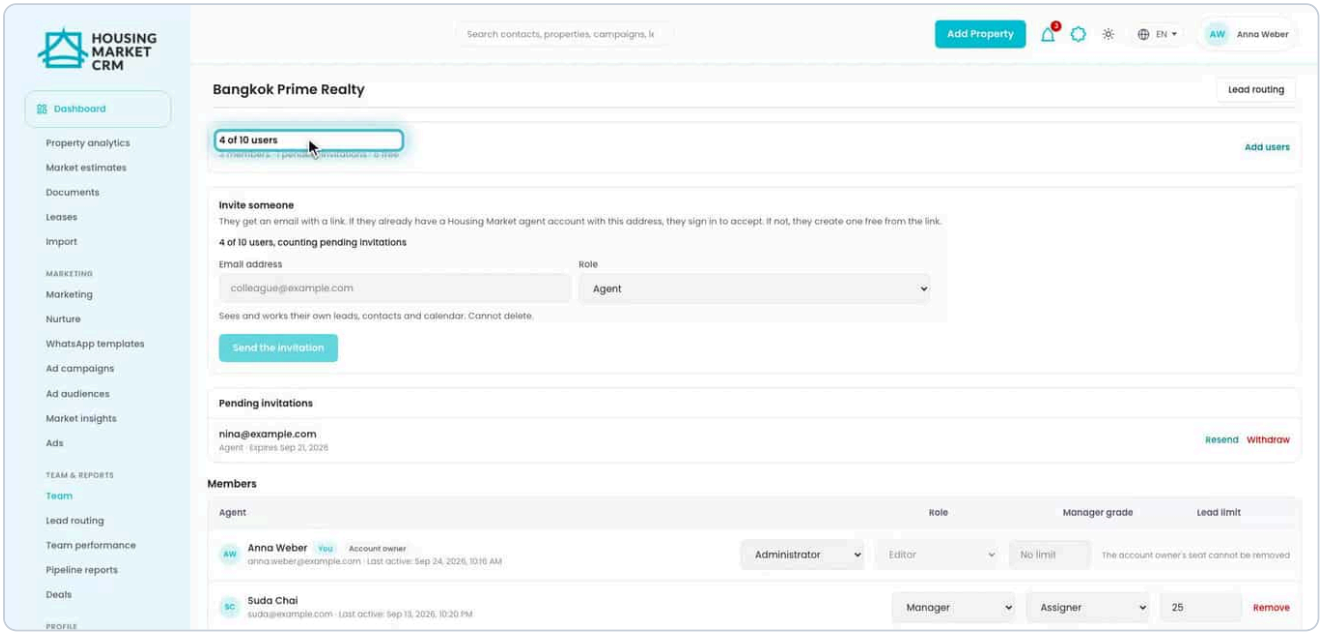
Şekil 68.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Sol menüden Team'e tıklayın.



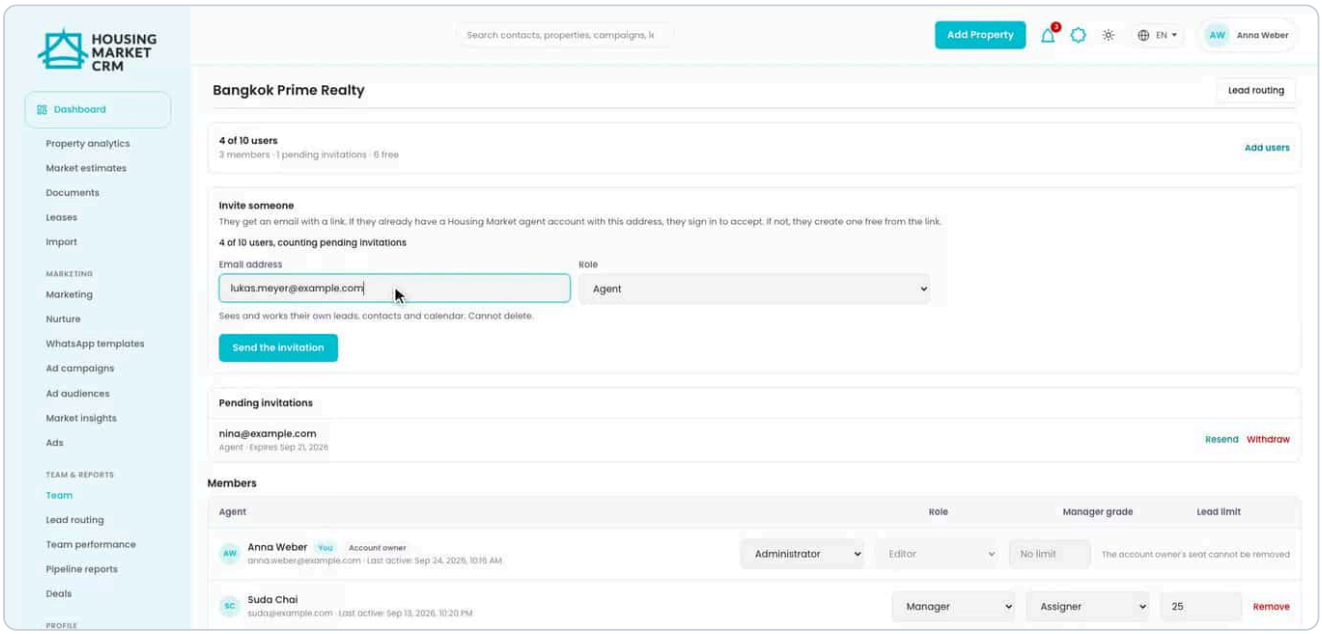
Şekil 68.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Sayaç, kaç koltuğun kullanıldığını gösterir.



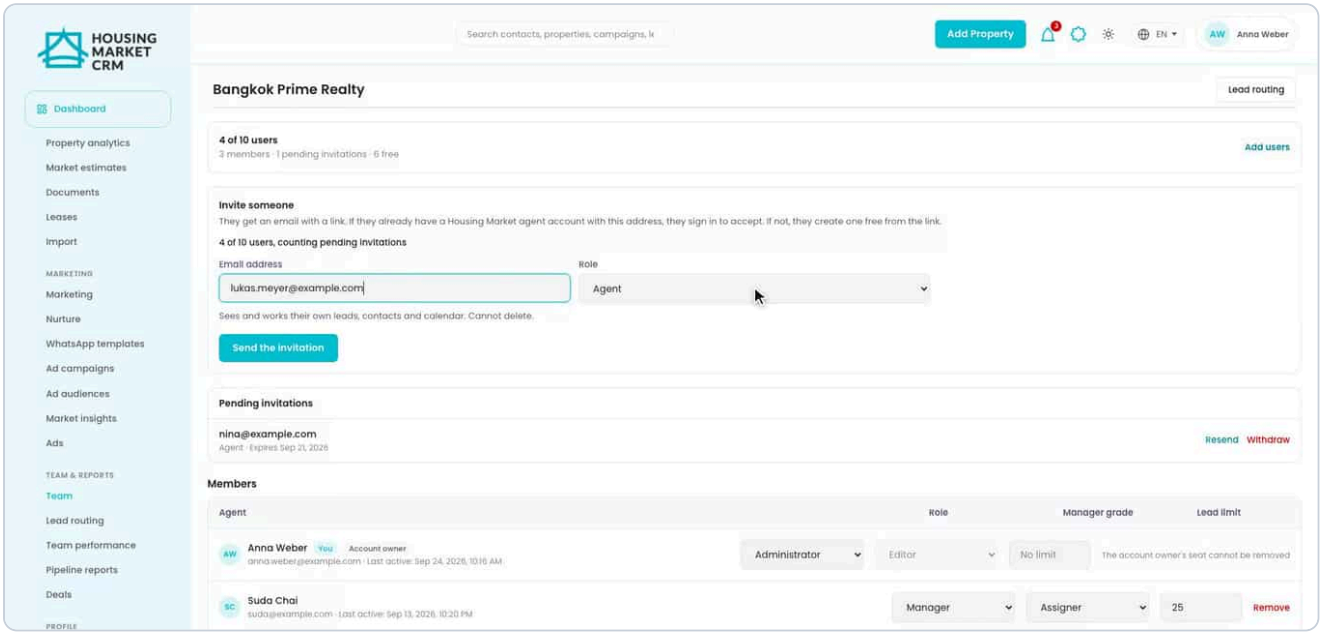
Şekil 68.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 İş arkadaşınızın e-posta adresini girin.



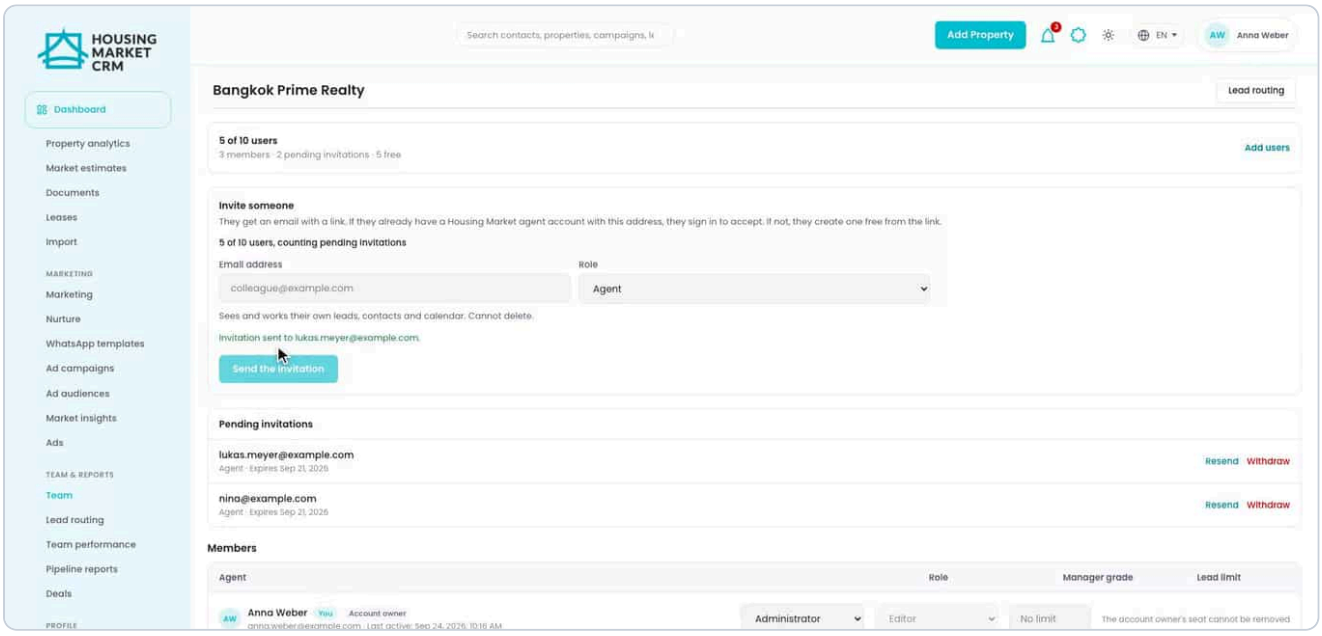
Şekil 68.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Bir rol seçin — Agent, Manager veya Administrator.



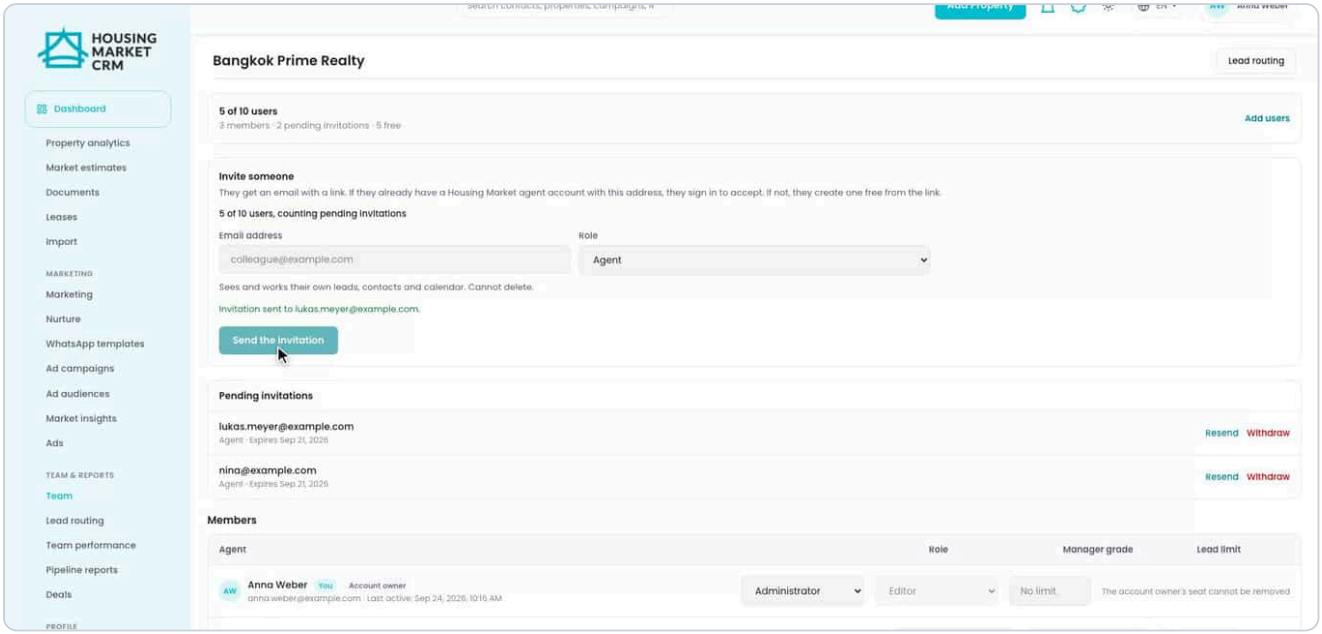
Şekil 68.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Send the invitation düğmesine tıklayın.



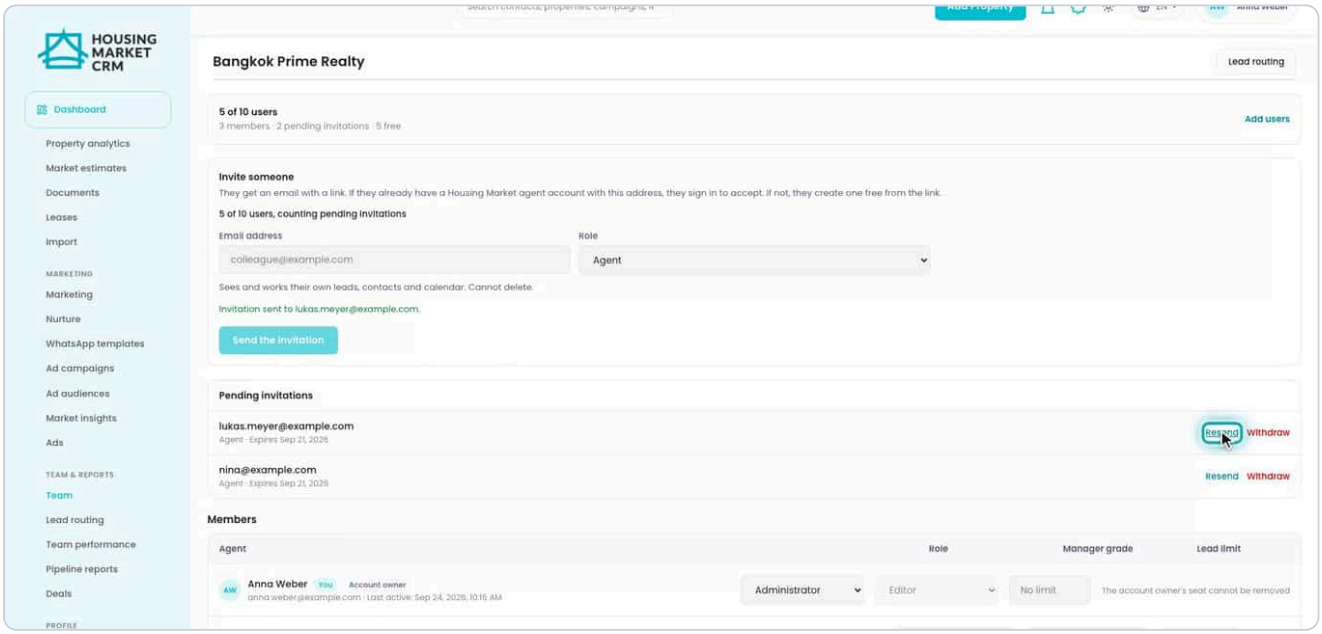
Şekil 68.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Davet, Pending invitations altında bekler.



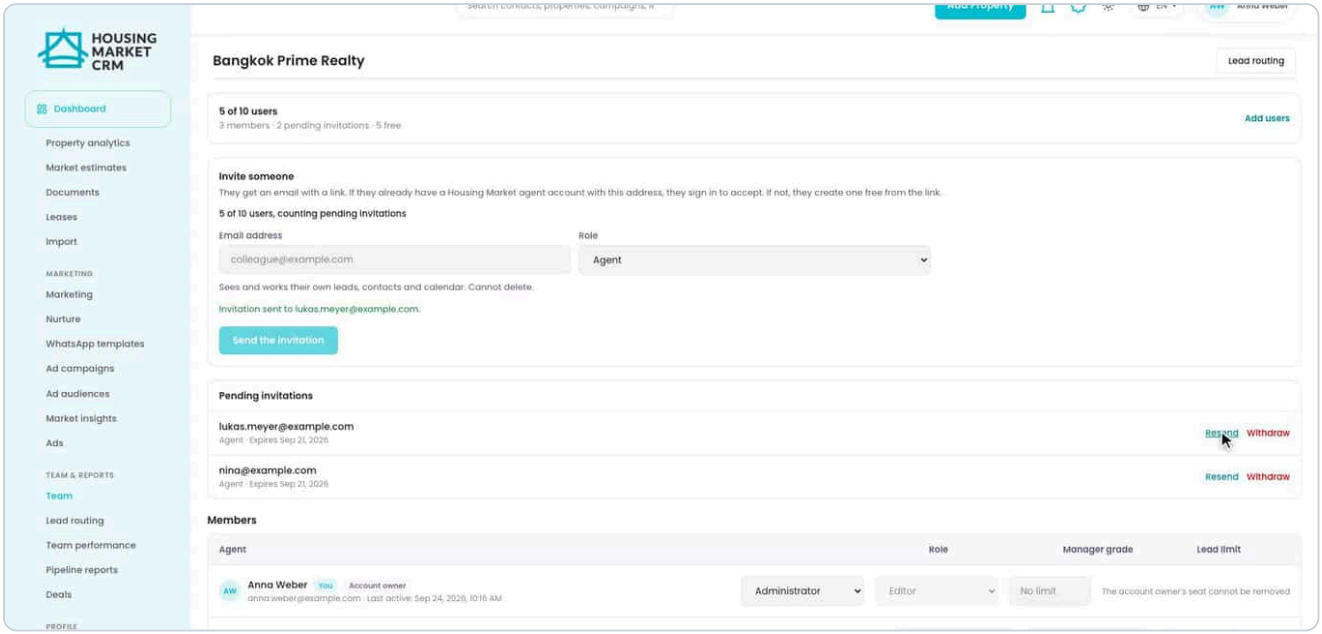
Şekil 68.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Resend veya Withdraw yapabilirsiniz.



Şekil 68.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Kabul edilen davetler Members altında görünür.



Şekil 68.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

69 BÖLÜM 69

Ekip rollerini ayarlayın

Business | sistem yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Business planında: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD; yönetici, müdür ve danışman rolleri, atama kuralları ve her danışmanın panosunu tek görünümde gösteren bir ekran.

Free ve Pro, hesap sahibi olan 1 kullanıcı içindir. Business tek hesapta 10 kullanıcıya kadar içerir ve sonrasında her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır. Meslektaşlar e-posta davetiyle katılır ve her kişi yönetici, müdür veya danışmandır.

Bir müdür ayrıca, Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde rolünün yanında belirlenen dört düzeyden birine sahiptir. Düzeyler birbirinin üzerine kurulur:

- Görüntüleyici — tüm ofisi görüntüler ve hiçbir şeyi değiştirmez
- Düzenleyici — ofisi görüntüler, ofiste kayıt oluşturur ve düzenler
- Atayıcı — Düzenleyicinin yapabildiği her şey, ayrıca potansiyel müşteri atama ve potansiyel müşteri yönlendirme kurallarını belirleme
- Silici — Atayıcının yapabildiği her şey, ayrıca kayıt silme

Sol menüdeki Müşteri adayı yönlendirme, yeni bir talebin kime gideceğine karar verir. Kurallar bir potansiyel müşteriyi bölgeye (bir şehir veya il), ilan türüne, portal ilan ID'sine veya portal ülke ID'sine göre adı belirtilen bir emlak danışmanına gönderir. Kurallar yukarıdan aşağıya kontrol edilir ve eşleşen ilk kural geçerli olur.

Hiçbir kuralla eşleşmeyen bir potansiyel müşteri, Hiçbir kural eşleşmediğinde altındaki ayarı izler: Hesap sahibi, bu tür her potansiyel müşteriyi hesap sahibine gönderir ve biri değiştirene kadar geçerli ayar budur; Sırayla, her danışmana sıradaki potansiyel müşteriyi dönüşümlü olarak verir; En az yoğun, onu en az açık potansiyel müşterisi olan danışmana verir. Sıradaki müşteri adayı kime gider? bölümünde bir potansiyel müşterinin bilgilerini deneyerek, hiçbir şey atamadan nereye gideceğini görebilirsiniz.

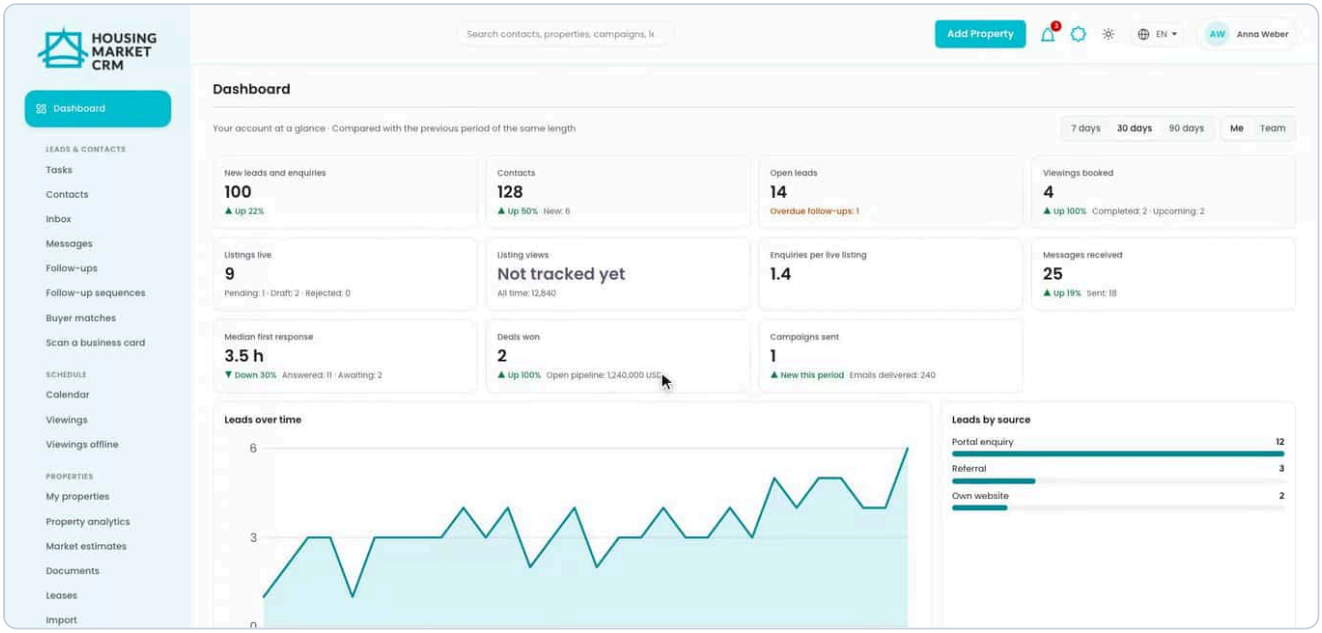
Her kişinin ayrıca Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde belirlenen bir Müşteri adayı sınırı olabilir: yönlendirmenin ona vereceği en fazla açık potansiyel müşteri sayısı. Sınır olmaması için boş bırakın veya izindeki biri için 0 girin. Sırayla ve En az yoğun, sınırına ulaşmış herkesi atlar; bir kural, danışmanı sınırında olsa bile her zaman uygulanır; herkes sınırındaysa da potansiyel müşteriyi kimseye vermeden bırakmak yerine sınır geri çekilir. Potansiyel müşteri yönlendirmeyi yalnızca yöneticiler ve Atayıcı veya daha üst düzeydeki müdürler değiştirebilir.

Bir müdür her danışmanın panosunu tek görünümde de görebilir; Business ayrıca ekip sıralamasını, kimin neyi değiştirdiğini gösteren denetim kaydını ve danışmanlar arasında paylaşımlı komisyon takibini içerir.

Yardım Merkezi'nden: **Birden fazla ekip üyesi CRM'i kullanabilir mi?**

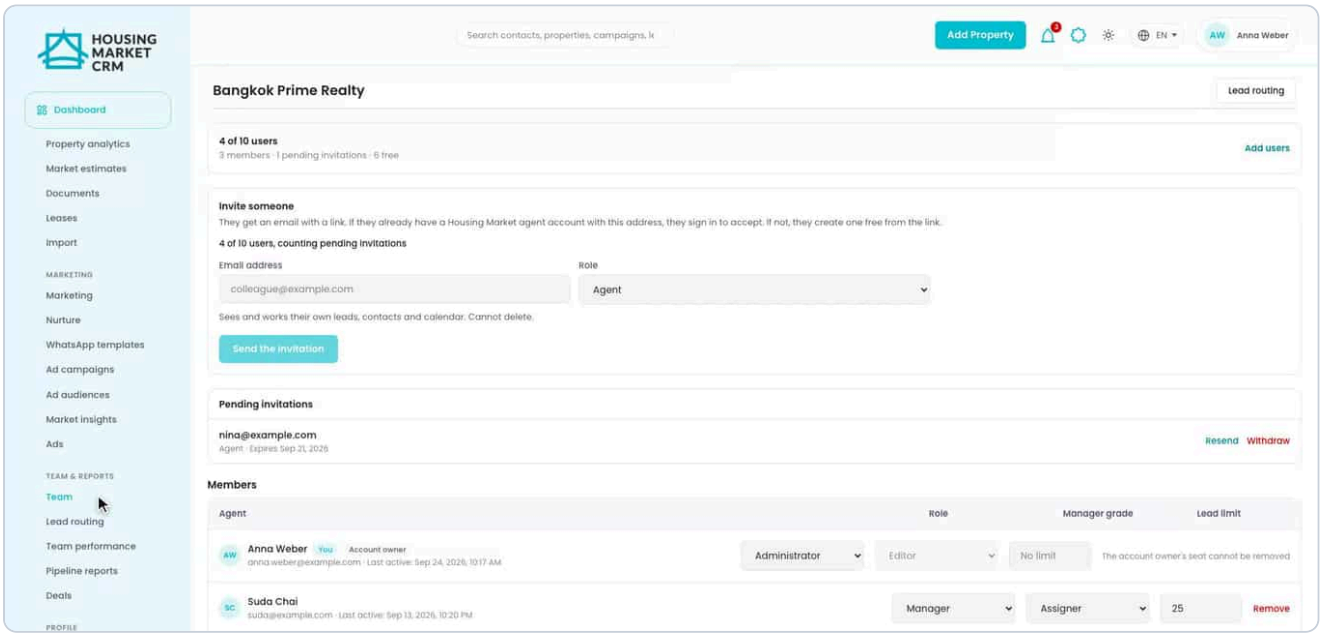
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



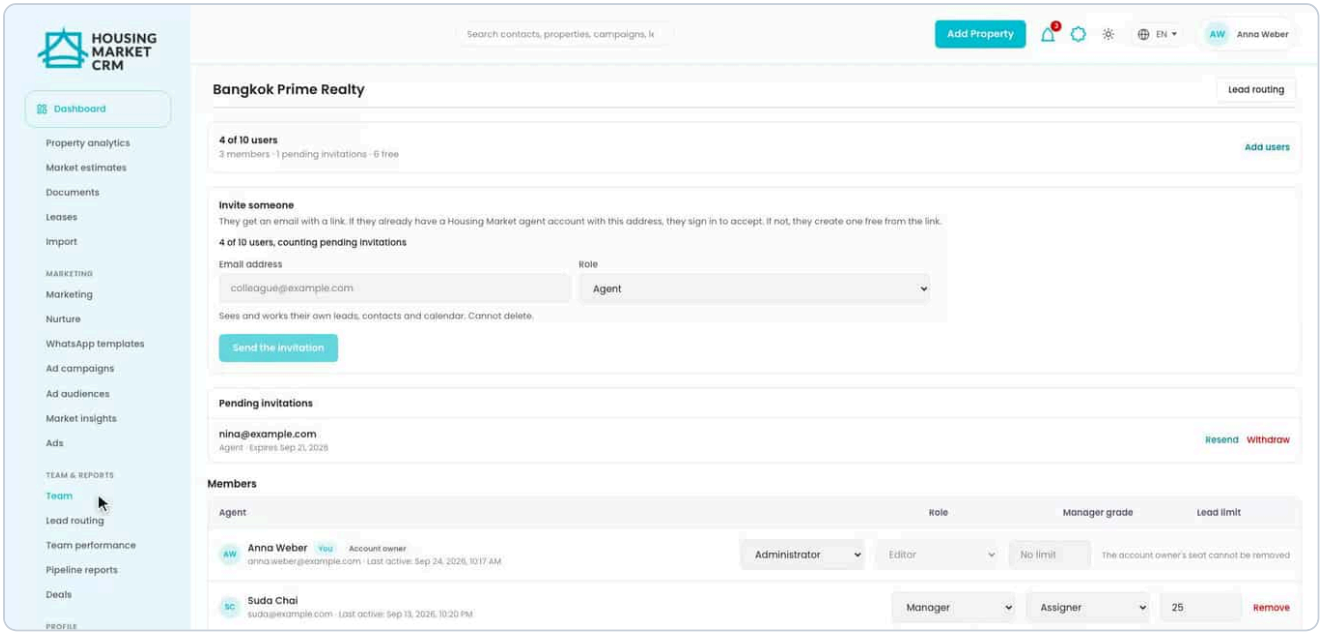
Şekil 69.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Sol menüden Team'e tıklayın.



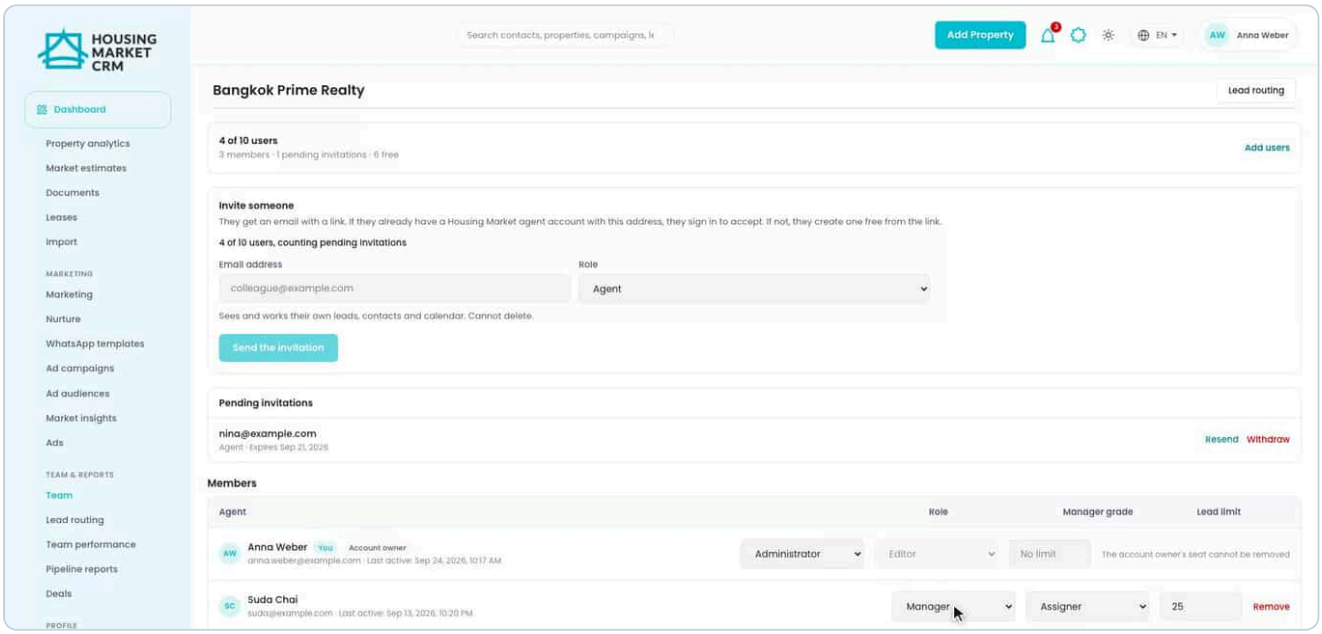
Şekil 69.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Members bölümüne inin.



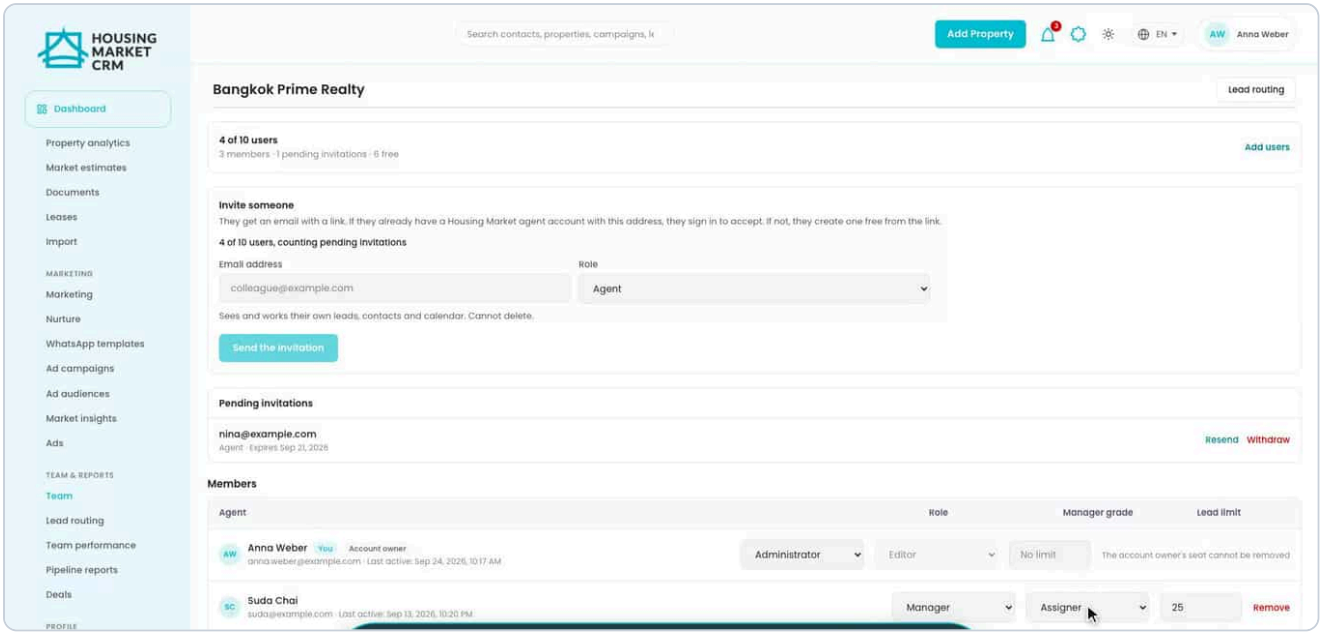
Şekil 69.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Rol seçin: Agent, Manager veya Administrator.



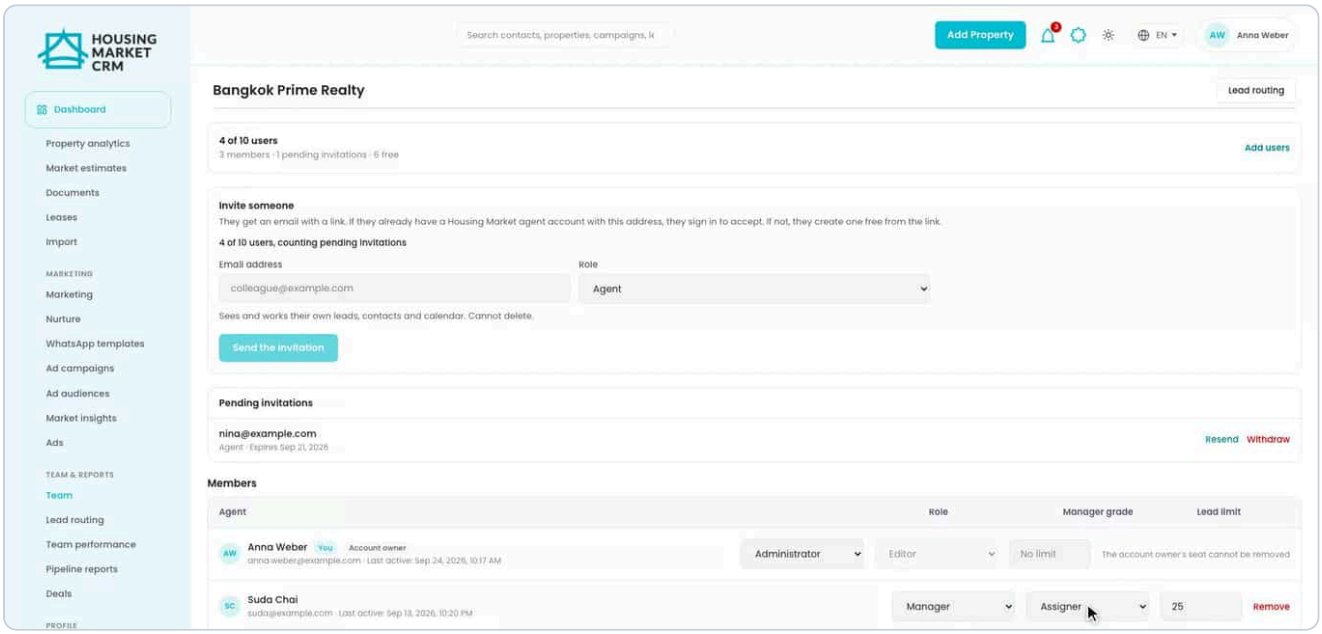
Şekil 69.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Yöneticiler derece alır: Viewer, Editor, Assigner veya Remover.



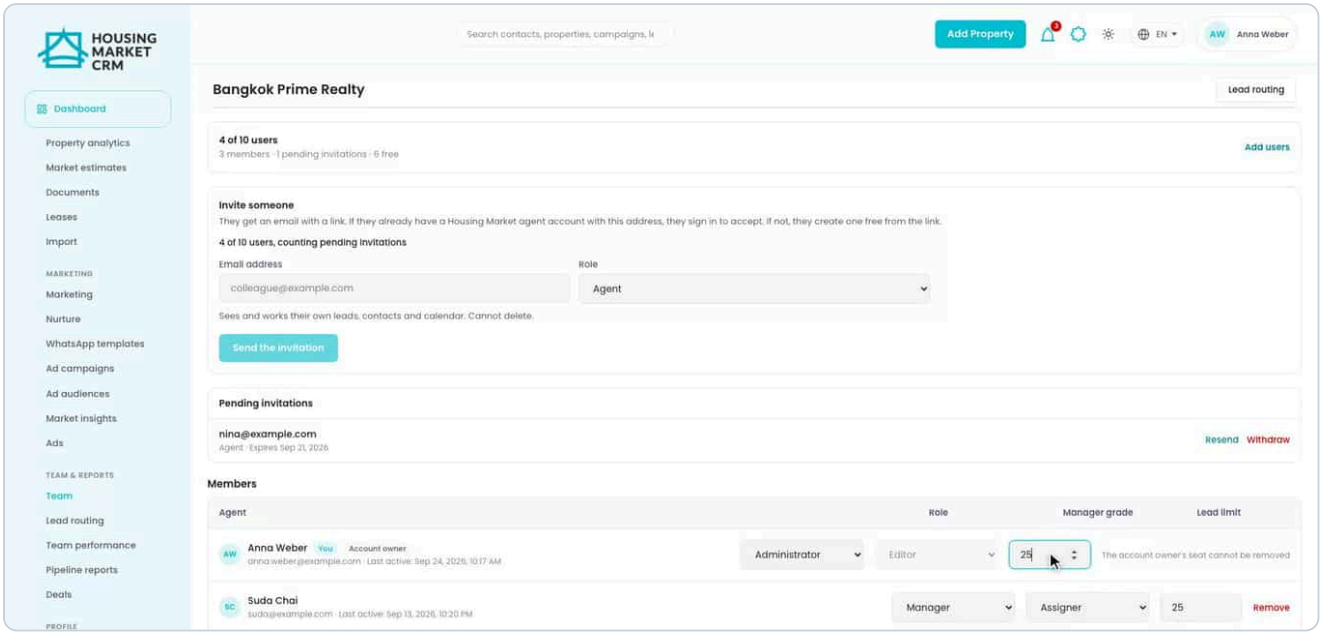
Şekil 69.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Assigner, ekipteki danışmanlara potansiyel müşteri atayabilir.



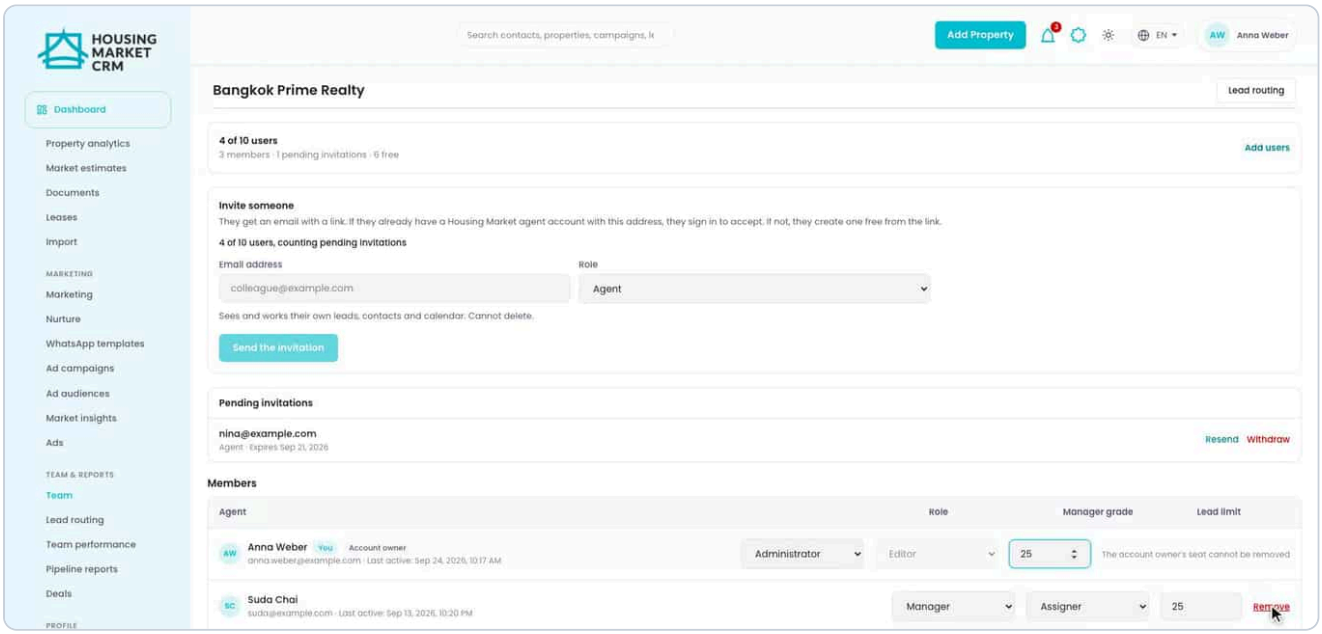
Şekil 69.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Aşırı yükü önlemek için sınır belirleyin.



Şekil 69.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Remove koltuğu kapatır — kayıtlar kalır.



Şekil 69.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

70 BÖLÜM 70

Potansiyel müşteriyi danışmana atayın

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Business planında: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD; yönetici, müdür ve danışman rolleri, atama kuralları ve her danışmanın panosunu tek görünümde gösteren bir ekran.

Free ve Pro, hesap sahibi olan 1 kullanıcı içindir. Business tek hesapta 10 kullanıcıya kadar içerir ve sonrasında her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır. Meslektaşlar e-posta davetiyle katılır ve her kişi yönetici, müdür veya danışmandır.

Bir müdür ayrıca, Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde rolünün yanında belirlenen dört düzeyden birine sahiptir. Düzeyler birbirinin üzerine kurulur:

- Görüntüleyici — tüm ofisi görüntüler ve hiçbir şeyi değiştirmez
- Düzenleyici — ofisi görüntüler, ofiste kayıt oluşturur ve düzenler
- Atayıcı — Düzenleyicinin yapabildiği her şey, ayrıca potansiyel müşteri atama ve potansiyel müşteri yönlendirme kurallarını belirleme
- Silici — Atayıcının yapabildiği her şey, ayrıca kayıt silme

Sol menüdeki Müşteri adayı yönlendirme, yeni bir talebin kime gideceğine karar verir. Kurallar bir potansiyel müşteriyi bölgeye (bir şehir veya il), ilan türüne, portal ilan ID'sine veya portal ülke ID'sine göre adı belirtilen bir emlak danışmanına gönderir. Kurallar yukarıdan aşağıya kontrol edilir ve eşleşen ilk kural geçerli olur.

Hiçbir kuralla eşleşmeyen bir potansiyel müşteri, Hiçbir kural eşleşmediğinde altındaki ayarı izler: Hesap sahibi, bu tür her potansiyel müşteriyi hesap sahibine gönderir ve biri değiştirene kadar geçerli ayar budur; Sırayla, her danışmana sıradaki potansiyel müşteriyi dönüşümlü olarak verir; En az yoğun, onu en az açık potansiyel müşterisi olan danışmana verir. Sıradaki müşteri adayı kime gider? bölümünde bir potansiyel müşterinin bilgilerini deneyerek, hiçbir şey atamadan nereye gideceğini görebilirsiniz.

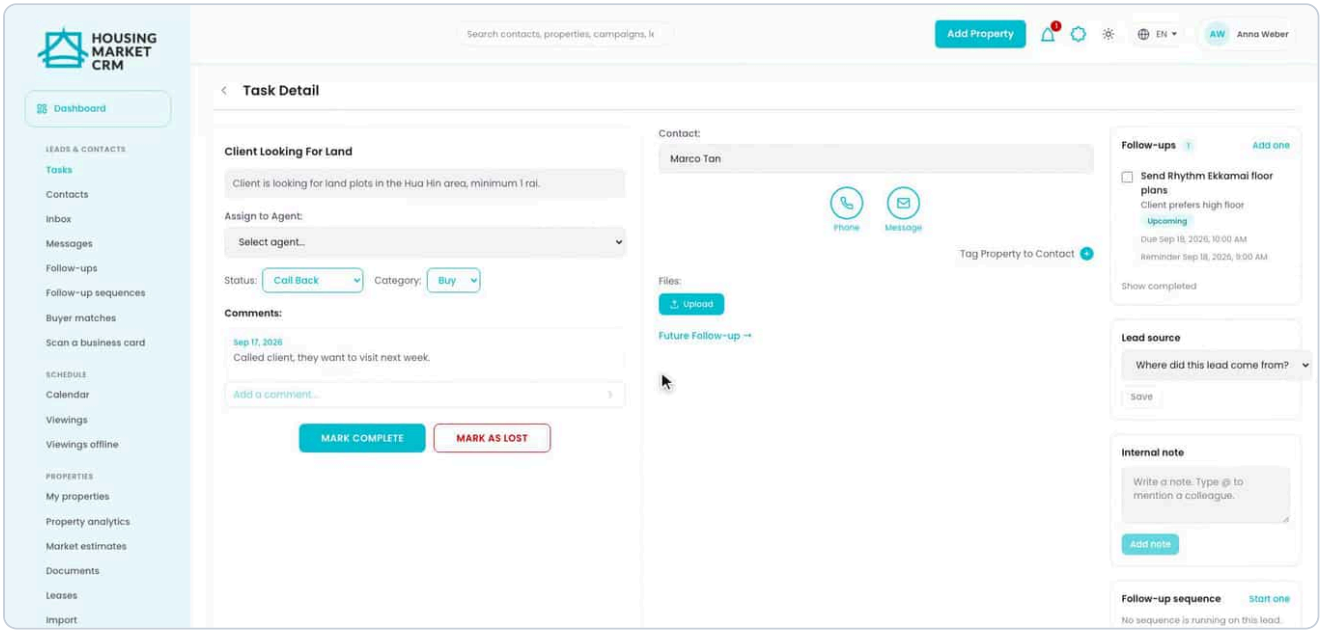
Her kişinin ayrıca Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde belirlenen bir Müşteri adayı sınırı olabilir: yönlendirmenin ona vereceği en fazla açık potansiyel müşteri sayısı. Sınır olmaması için boş bırakın veya izindeki biri için 0 girin. Sırayla ve En az yoğun, sınırına ulaşmış herkesi atlar; bir kural, danışmanı sınırında olsa bile her zaman uygulanır; herkes sınırındaysa da potansiyel müşteriyi kimseye vermeden bırakmak yerine sınır geri çekilir. Potansiyel müşteri yönlendirmeyi yalnızca yöneticiler ve Atayıcı veya daha üst düzeydeki müdürler değiştirebilir.

Bir müdür her danışmanın panosunu tek görünümde de görebilir; Business ayrıca ekip sıralamasını, kimin neyi değiştirdiğini gösteren denetim kaydını ve danışmanlar arasında paylaşımlı komisyon takibini içerir.

Yardım Merkezi'nden: **Birden fazla ekip üyesi CRM'i kullanabilir mi?**

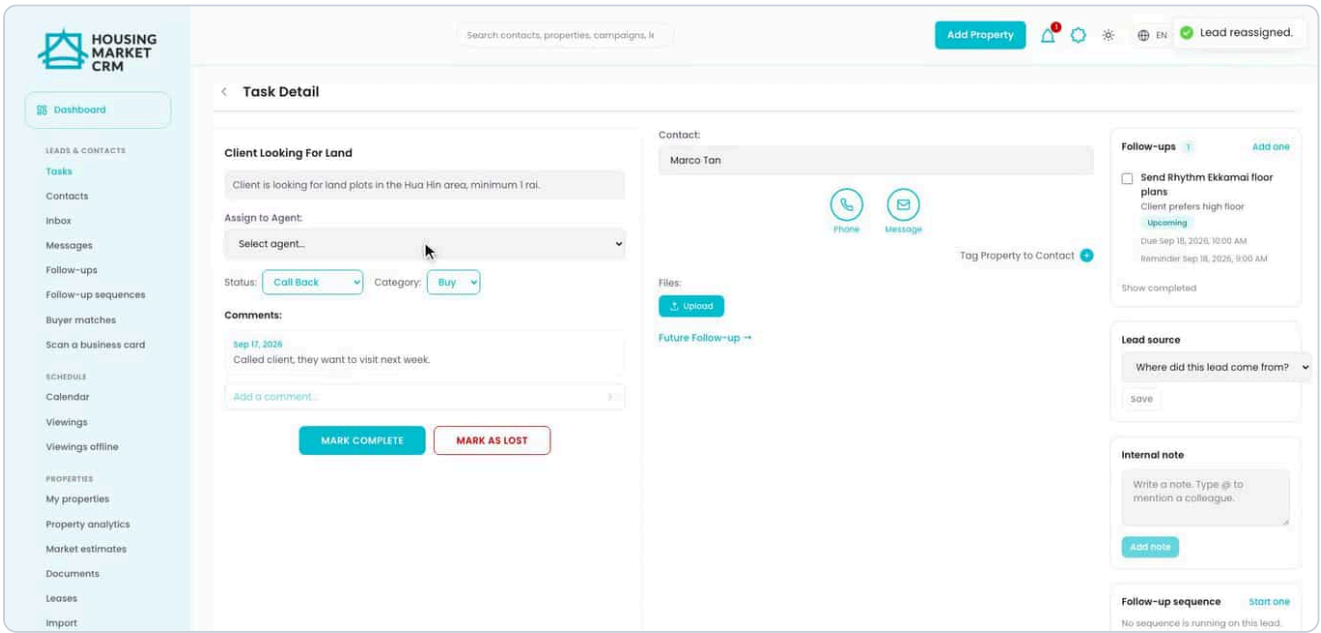
ADIM ADIM

1 Devretmek istediğiniz potansiyel müşteriyi açın.



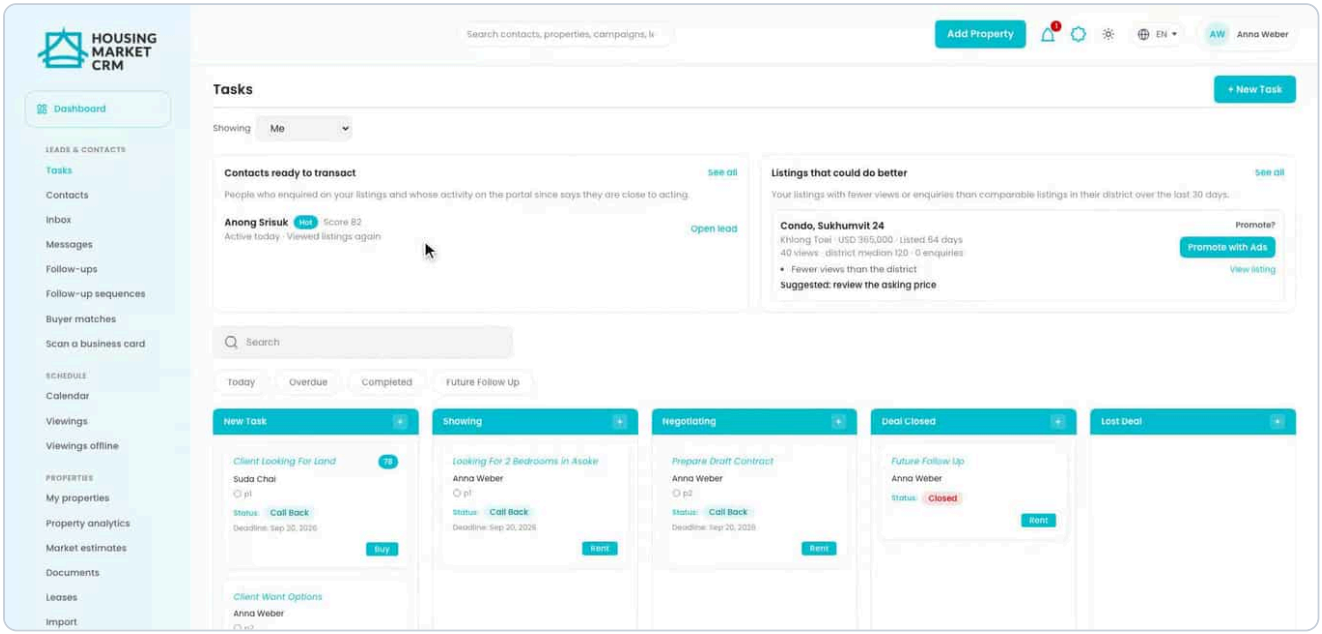
Şekil 70.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Assign to Agent altından bir meslektaşınızı seçin.



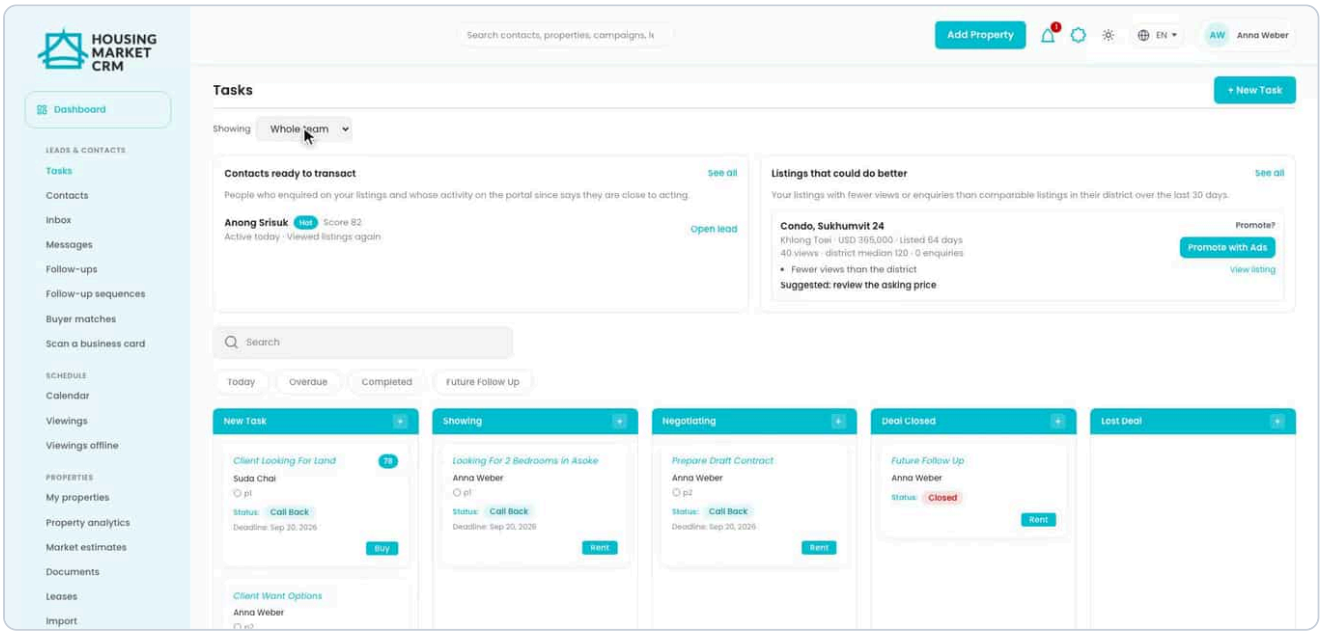
Şekil 70.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Potansiyel müşteri Suda'nın panosuna taşınır ve kendisine bildirim gider.



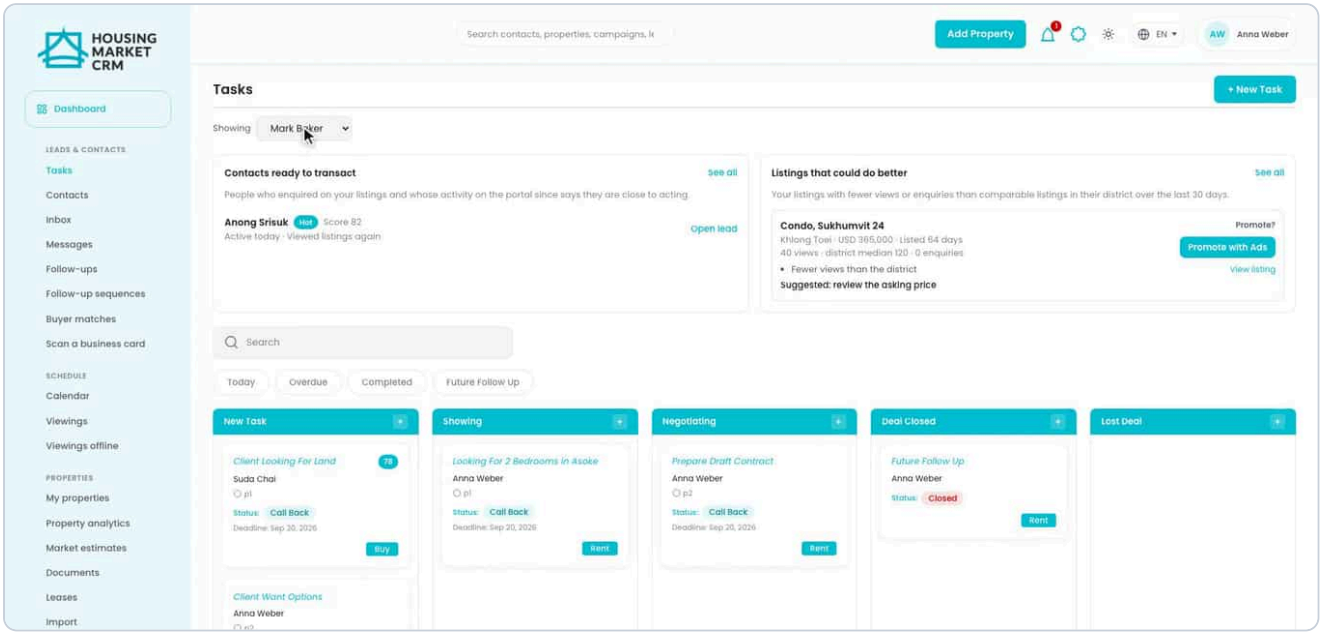
Şekil 70.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Tasks sayfasına dönün Showing seçeneğini Whole team olarak değiştirin.



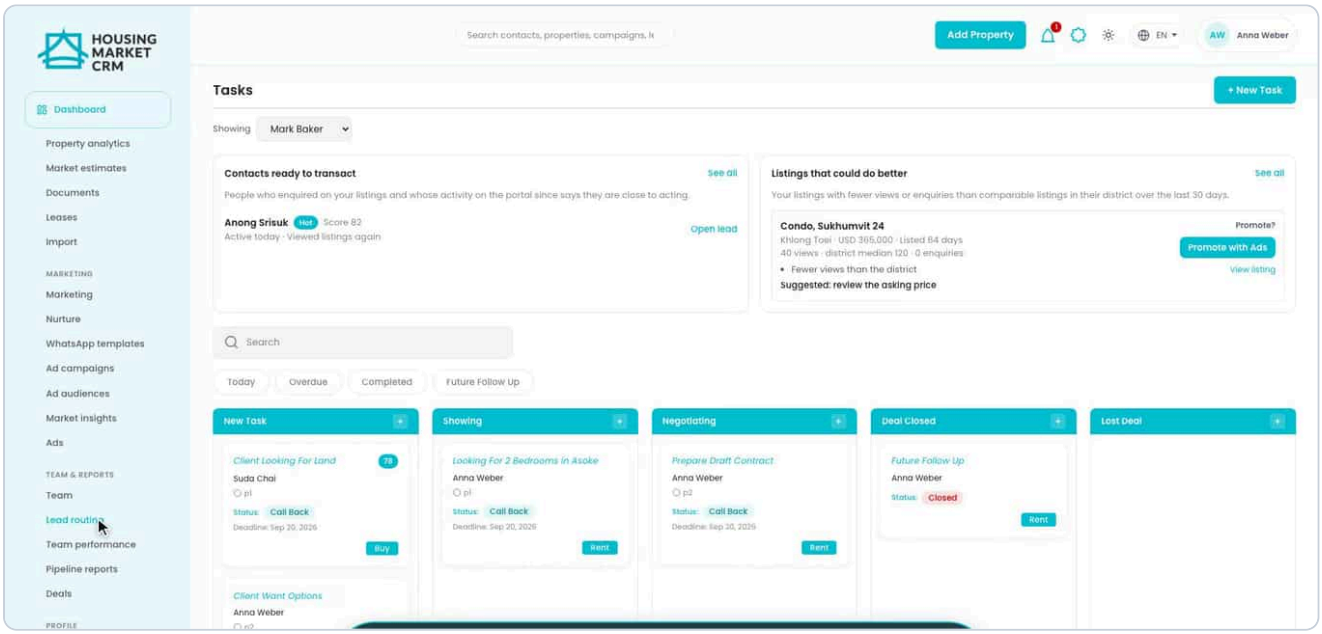
Şekil 70.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Ya da potansiyel müşterilerini görmek için bir emlak danışmanı seçin.



Şekil 70.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Yeni talepleri otomatik atamak için Lead routing kullanın.



Şekil 70.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Ekip sıralamaları ve ofis sahibine haftalık e-posta neleri gösterir? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

71 BÖLÜM 71

Potansiyel müşteri yönlendirme

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Business planında: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD; yönetici, müdür ve danışman rolleri, atama kuralları ve her danışmanın panosunu tek görünümde gösteren bir ekran.

Free ve Pro, hesap sahibi olan 1 kullanıcı içindir. Business tek hesapta 10 kullanıcıya kadar içerir ve sonrasında her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır. Meslektaşlar e-posta davetiyle katılır ve her kişi yönetici, müdür veya danışmandır.

Bir müdür ayrıca, Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde rolünün yanında belirlenen dört düzeyden birine sahiptir. Düzeyler birbirinin üzerine kurulur:

- Görüntüleyici — tüm ofisi görüntüler ve hiçbir şeyi değiştirmez
- Düzenleyici — ofisi görüntüler, ofiste kayıt oluşturur ve düzenler
- Atayıcı — Düzenleyicinin yapabildiği her şey, ayrıca potansiyel müşteri atama ve potansiyel müşteri yönlendirme kurallarını belirleme
- Silici — Atayıcının yapabildiği her şey, ayrıca kayıt silme

Sol menüdeki Müşteri adayı yönlendirme, yeni bir talebin kime gideceğine karar verir. Kurallar bir potansiyel müşteriyi bölgeye (bir şehir veya il), ilan türüne, portal ilan ID'sine veya portal ülke ID'sine göre adı belirtilen bir emlak danışmanına gönderir. Kurallar yukarıdan aşağıya kontrol edilir ve eşleşen ilk kural geçerli olur.

Hiçbir kuralla eşleşmeyen bir potansiyel müşteri, Hiçbir kural eşleşmediğinde altındaki ayarı izler: Hesap sahibi, bu tür her potansiyel müşteriyi hesap sahibine gönderir ve biri değiştirene kadar geçerli ayar budur; Sırayla, her danışmana sıradaki potansiyel müşteriyi dönüşümlü olarak verir; En az yoğun, onu en az açık potansiyel müşterisi olan danışmana verir. Sıradaki müşteri adayı kime gider? bölümünde bir potansiyel müşterinin bilgilerini deneyerek, hiçbir şey atamadan nereye gideceğini görebilirsiniz.

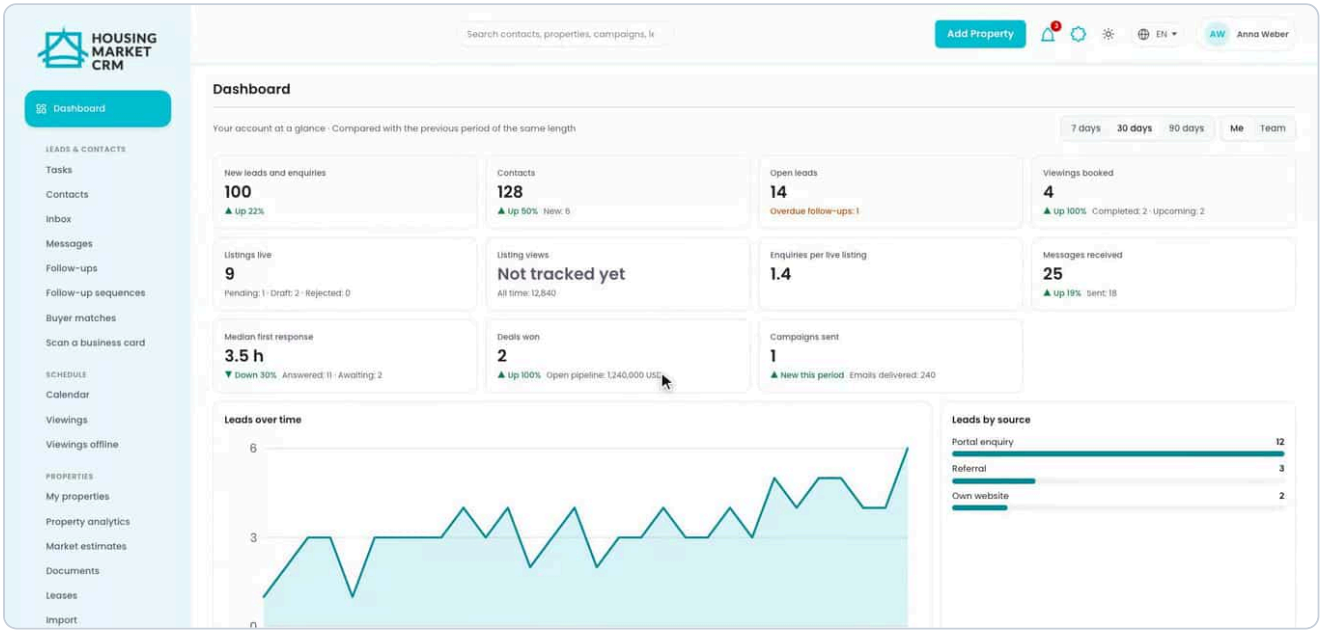
Her kişinin ayrıca Ekip sayfasındaki Üyeler bölümünde belirlenen bir Müşteri adayı sınırı olabilir: yönlendirmenin ona vereceği en fazla açık potansiyel müşteri sayısı. Sınır olmaması için boş bırakın veya izindeki biri için 0 girin. Sırayla ve En az yoğun, sınırına ulaşmış herkesi atlar; bir kural, danışmanı sınırında olsa bile her zaman uygulanır; herkes sınırındaysa da potansiyel müşteriyi kimseye vermeden bırakmak yerine sınır geri çekilir. Potansiyel müşteri yönlendirmeyi yalnızca yöneticiler ve Atayıcı veya daha üst düzeydeki müdürler değiştirebilir.

Bir müdür her danışmanın panosunu tek görünümde de görebilir; Business ayrıca ekip sıralamasını, kimin neyi değiştirdiğini gösteren denetim kaydını ve danışmanlar arasında paylaşımlı komisyon takibini içerir.

Yardım Merkezi'nden: **Birden fazla ekip üyesi CRM'i kullanabilir mi?**

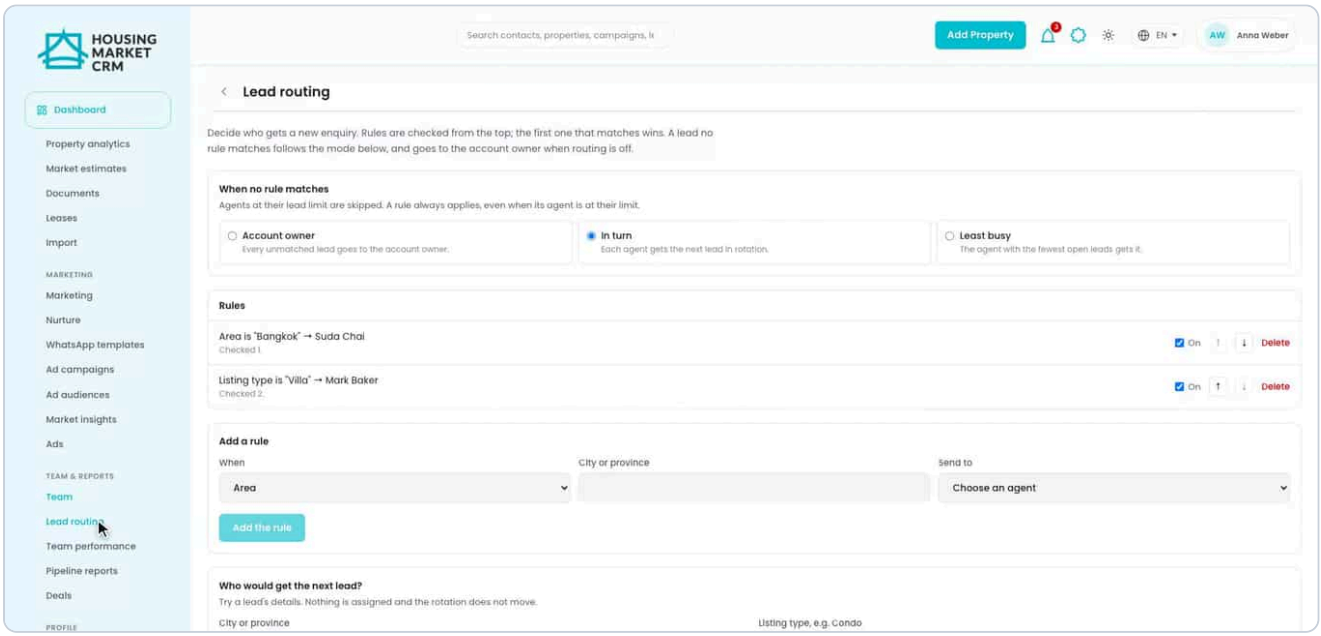
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



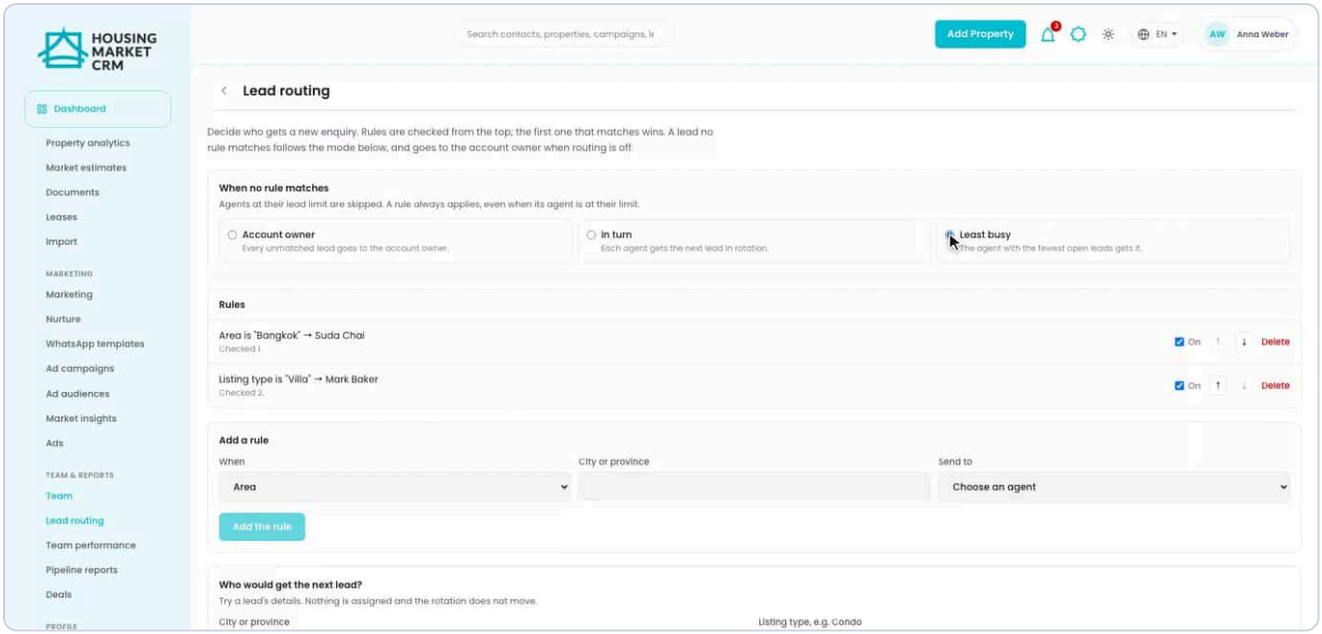
Şekil 71.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Lead routing'e tıklayın.



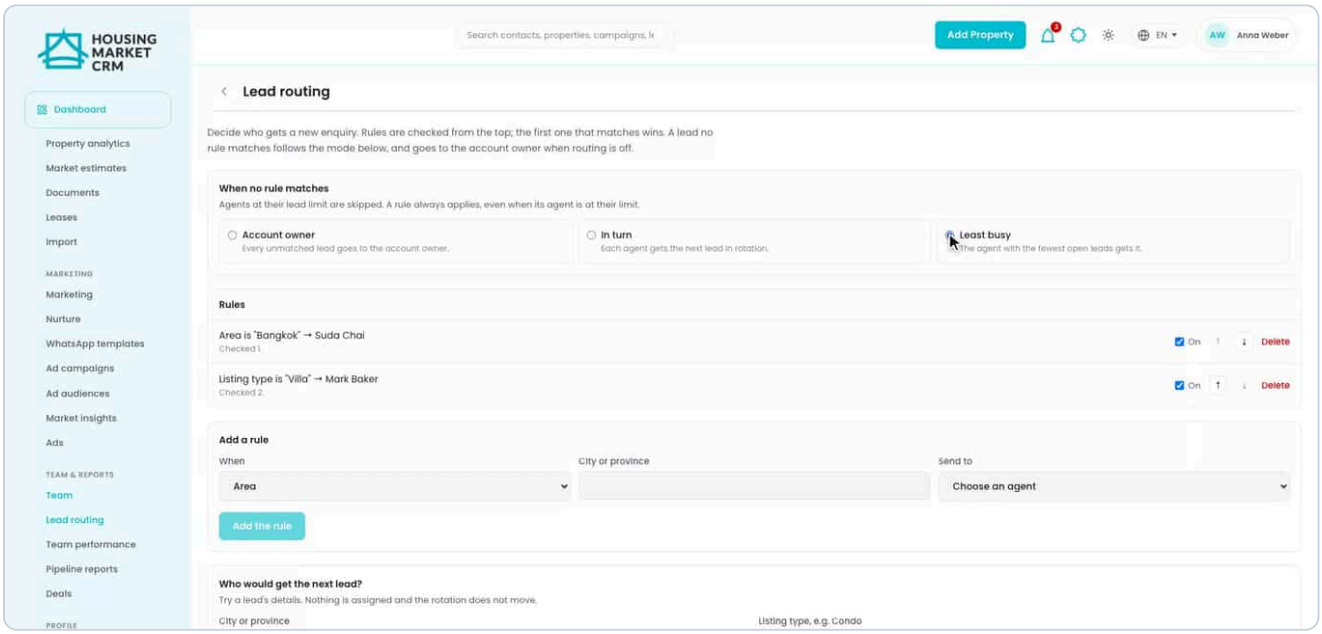
Şekil 71.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Yedek seçeneği belirleyin — örn. Least busy.



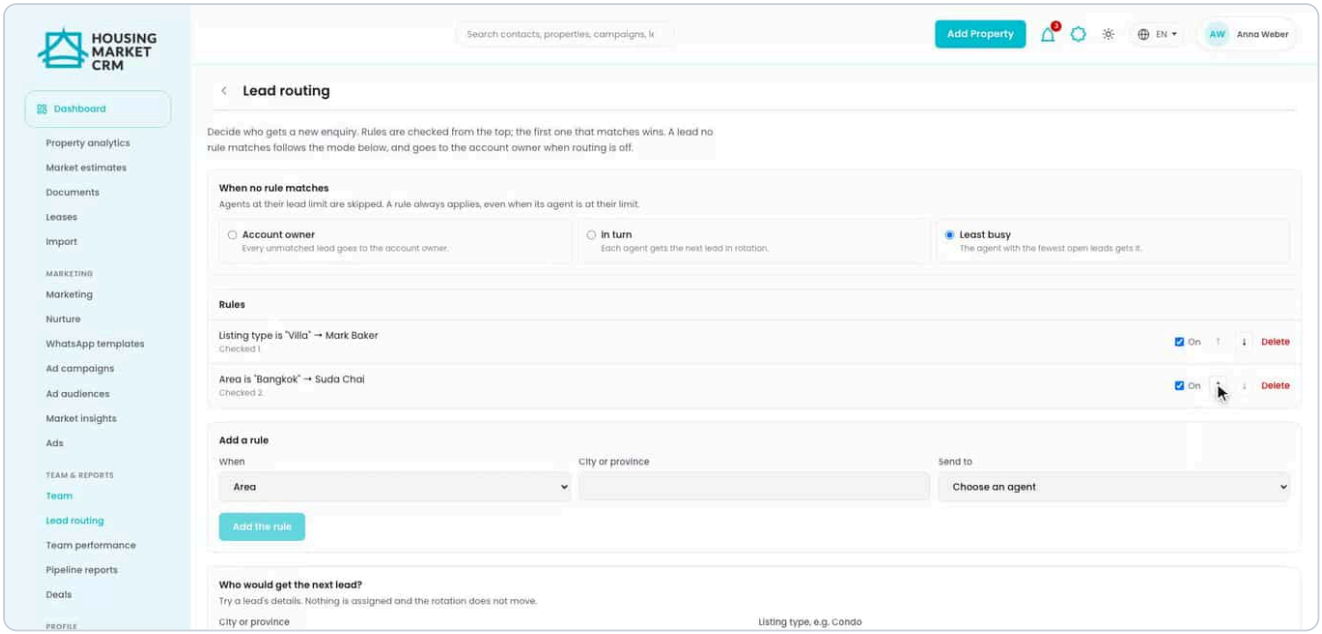
Şekil 71.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Kurallar yukarıdan kontrol edilir; ilk eşleşme kazanır.



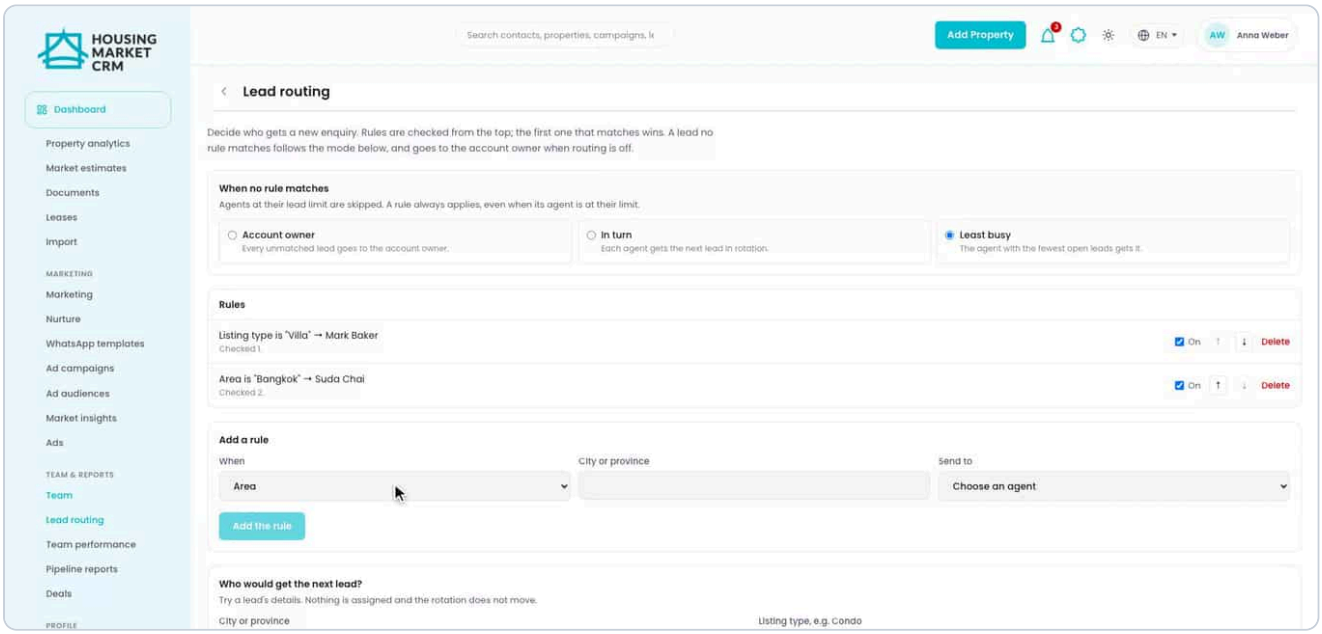
Şekil 71.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Kuralları yeniden sıralamak için okları kullanın.



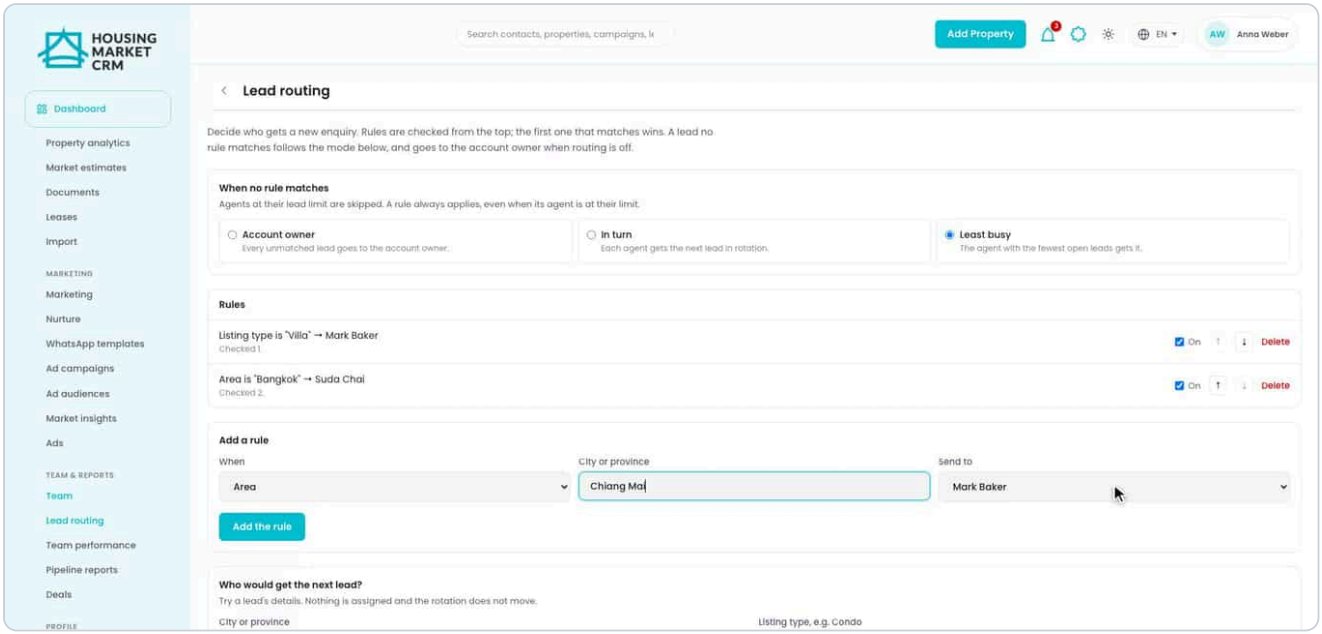
Şekil 71.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Add a rule altında neyin eşleşeceğini seçin, örn. Area.



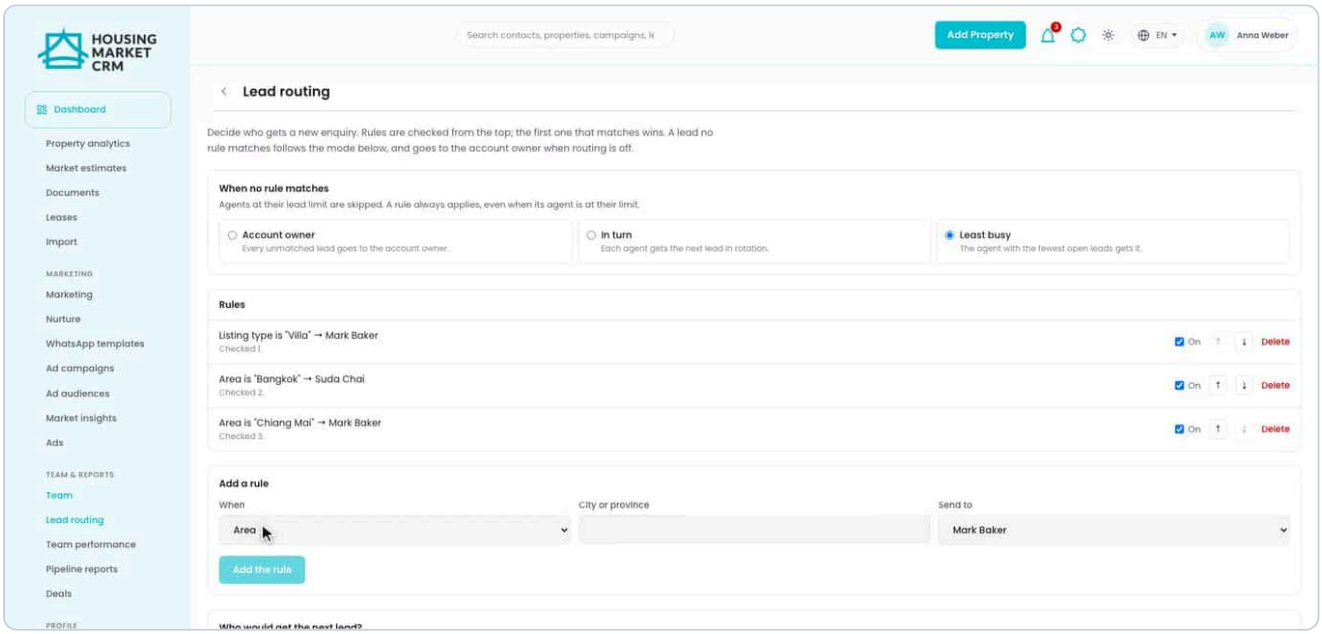
Şekil 71.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 şehri veya ili girin ve emlak danışmanını seçin.



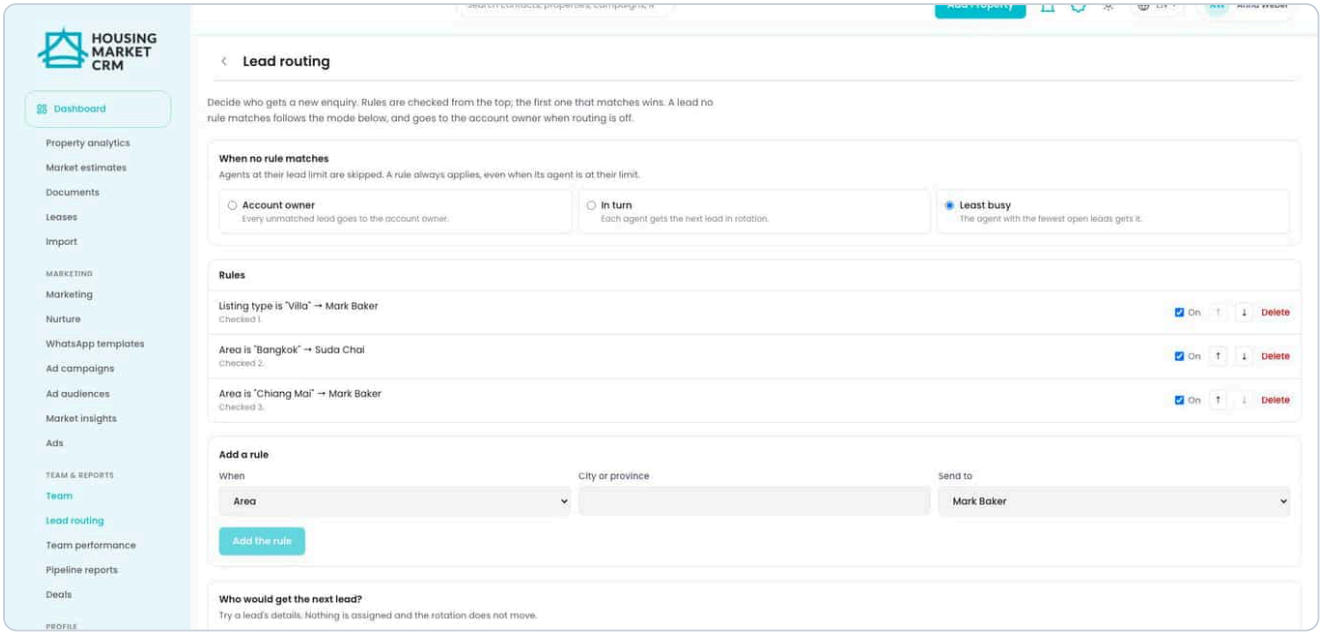
Şekil 71.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Add the rule'a tıklayın.



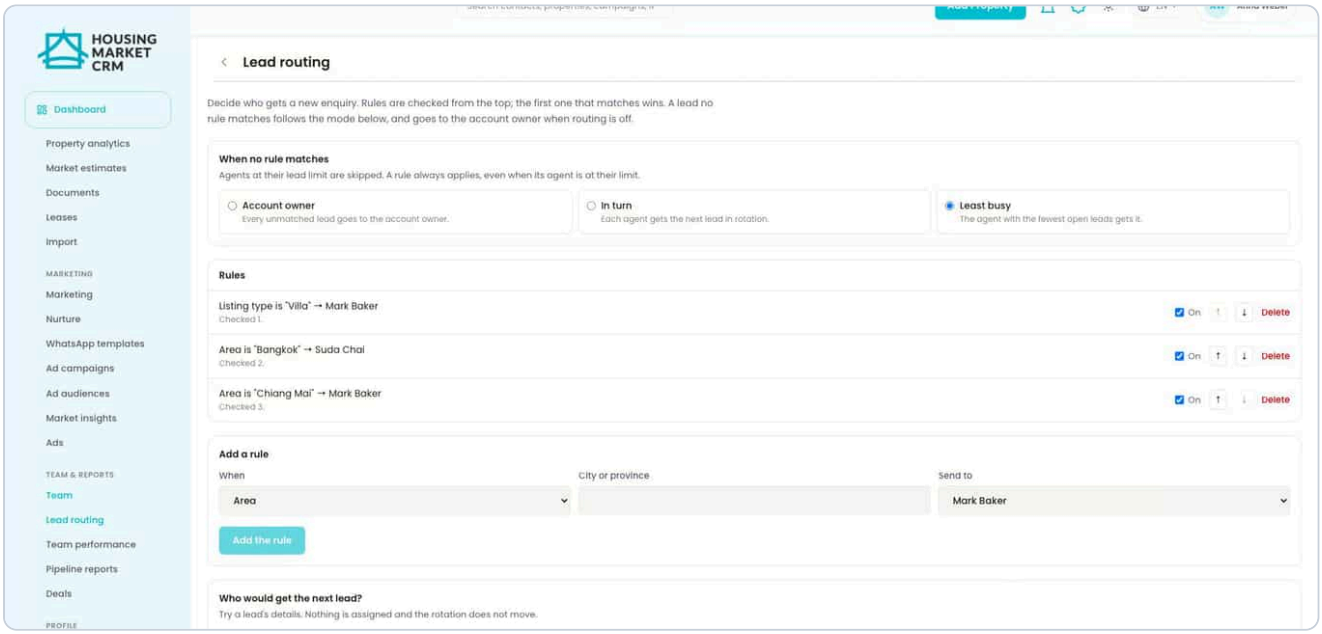
Şekil 71.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Bir sonraki potansiyel müşteriyi kimin alacağını kontrol edin.



Şekil 71.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Check'e tıklayın.



Şekil 71.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

72 BÖLÜM 72

Ekip liderlik tablosu

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Business'ta sıralama her danışmanı potansiyel müşteriler, yanıt süresi, dönüşüm ve kapanan anlaşmalar üzerinden sıralar; ofis sahibi de her pazartesi sabahı haftanın özetini e-postayla alır.

İkisi de Business özelliğidir, çünkü ikisi de başka kişileri yönetmekle ilgilidir.

Ekip sıralaması

Bir dönem seçin; her danışman bir satır alır: aldığı potansiyel müşteriler, ortanca ilk yanıt süresi, bu potansiyel müşterilerden kaçının dönüştüğü ve kapattığı anlaşmalar. Bir satırdaki her rakam aynı potansiyel müşteri kümesi üzerinden — dönem içinde oluşturulanlar — ölçülür; böylece eski bir potansiyel müşteriye bugün yazılan bir not bu ayın rakamlarını değiştiremez.

Ofis sahibine haftalık e-posta

Her pazartesi sabahı, hesap sahibinin kendi saat diliminde, hesap sahibi önceki haftanın özetini alır:

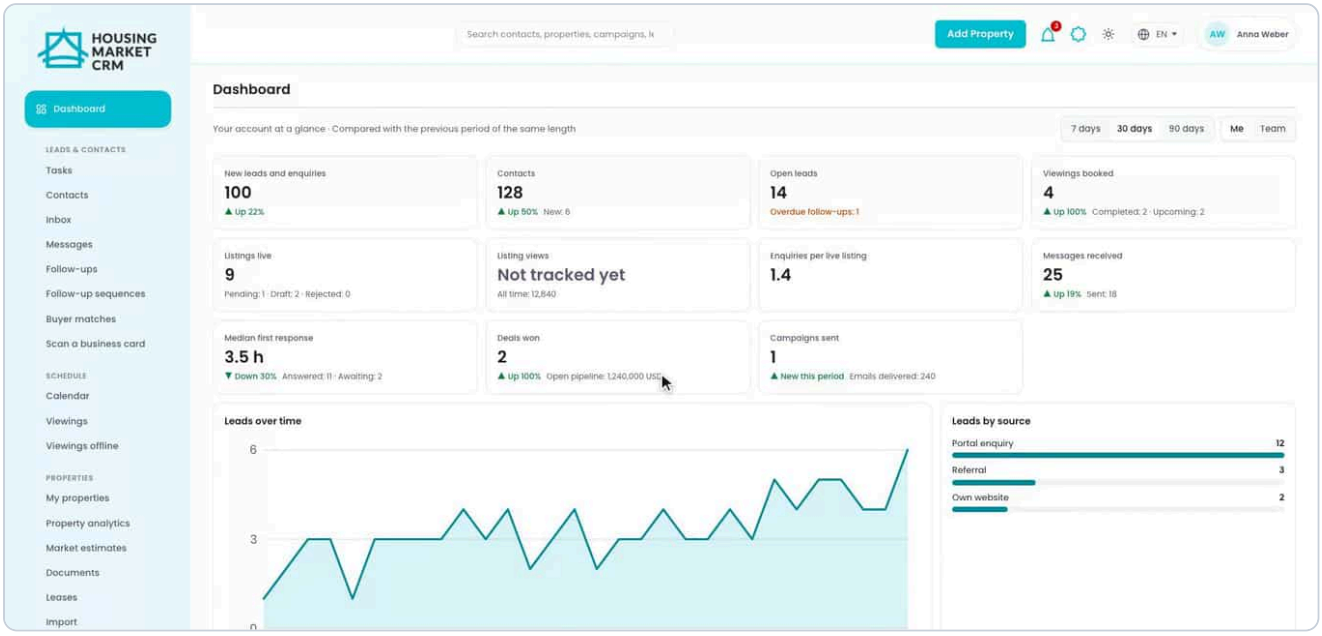
- Gelen potansiyel müşteriler, henüz atanmamış olanlar dahil
- Ofisin ortanca ilk yanıt süresi ve kaç potansiyel müşterinin hâlâ ilk yanıtı beklediği
- Hafta içinde kapanan anlaşmalar
- Kimin geride kaldığı — yanıtları yavaş olan ya da yanıtsız potansiyel müşterisi bulunan bir danışman
- Danışman başına bir tablo ve tam rapora bir bağlantı

Hesap sahibi bu e-postayı bildirim ayarlarından kapatabilir.

Yardım Merkezi'nden: **Ekip sıralamaları ve ofis sahibine haftalık e-posta neleri gösterir?**

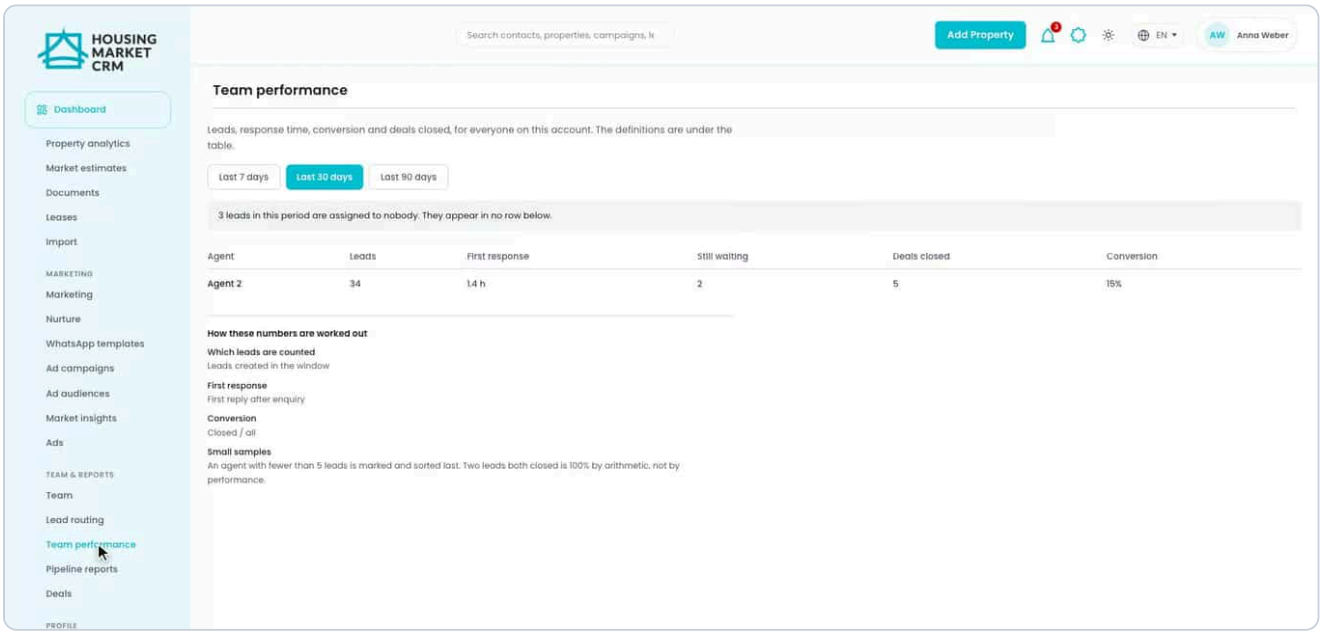
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



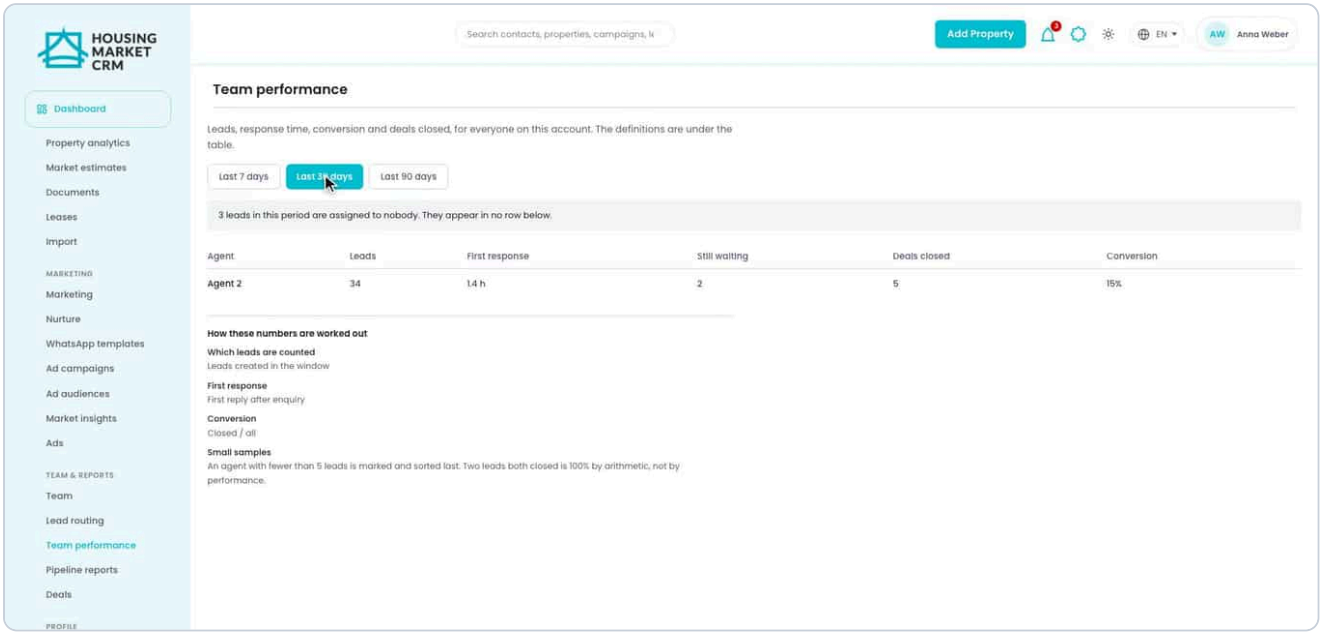
Şekil 72.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Team performance'a tıklayın.



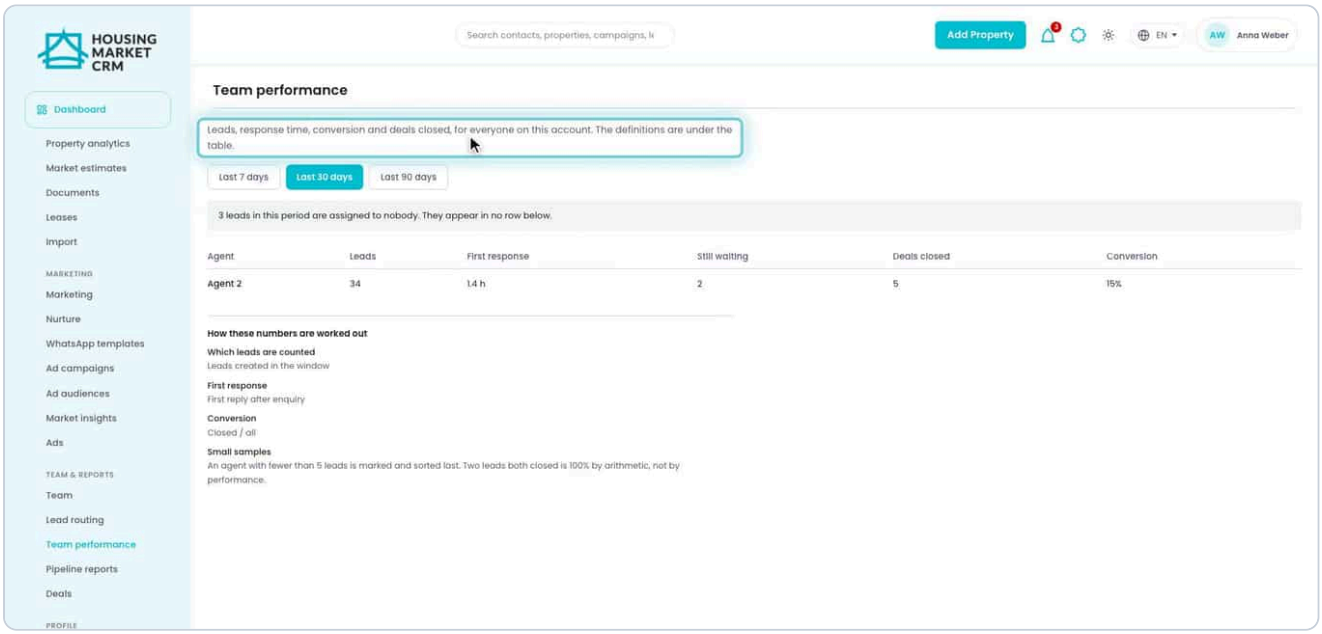
Şekil 72.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 7, 30 veya 90 günü seçin.



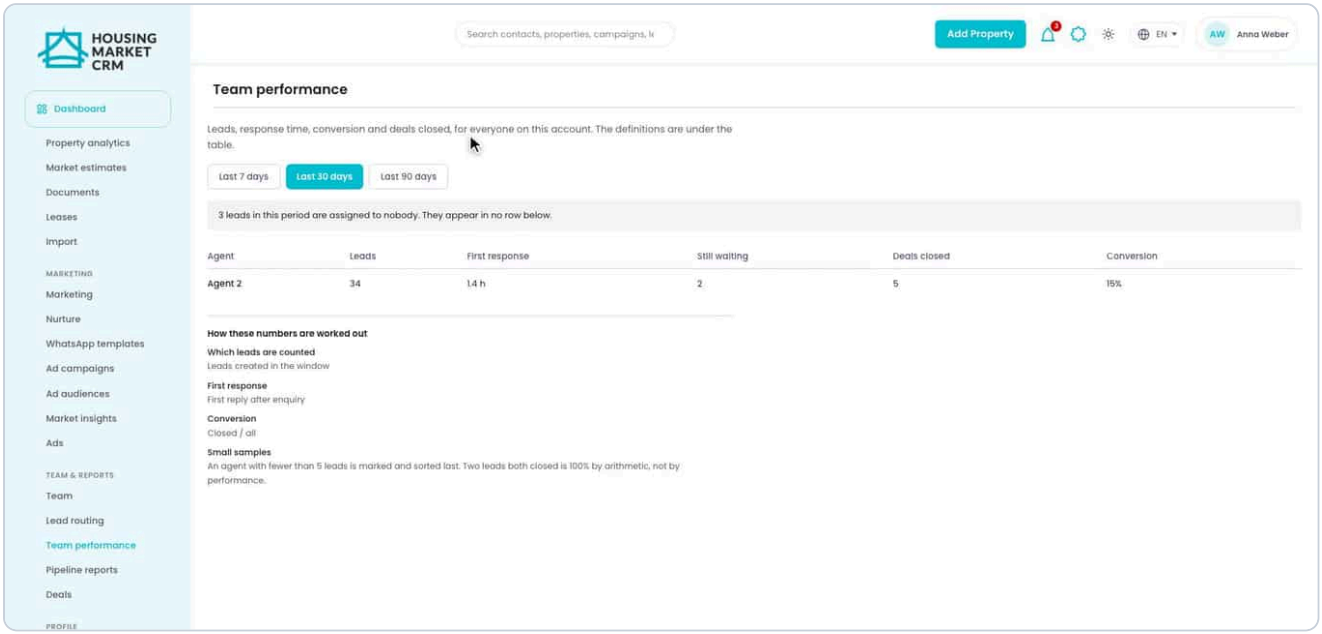
Şekil 72.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Potansiyel müşterileri, ilk yanıtı ve bekleyenleri karşılaştırın ve kapatılan satışlar ile dönüşümü.



Şekil 72.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Tanımlar her rakamı açıklar.



Şekil 72.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

73 BÖLÜM 73

Denetim günlüğü

Business | sistem yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. CRM, bir hesapta kimin neyi ne zaman değiştirdiğini hesabın açıldığı günden itibaren kaydeder; kaydı okumak Business'ın bir parçasıdır.

Denetim kaydı; bir potansiyel müşteriyi kimin yeniden atadığı, bir kişiyi kimin sildiği ve hesaba giriş yapan bir destek oturumunun herhangi bir şeyi değiştirip değiştirmediği gibi soruları yanıtlar.

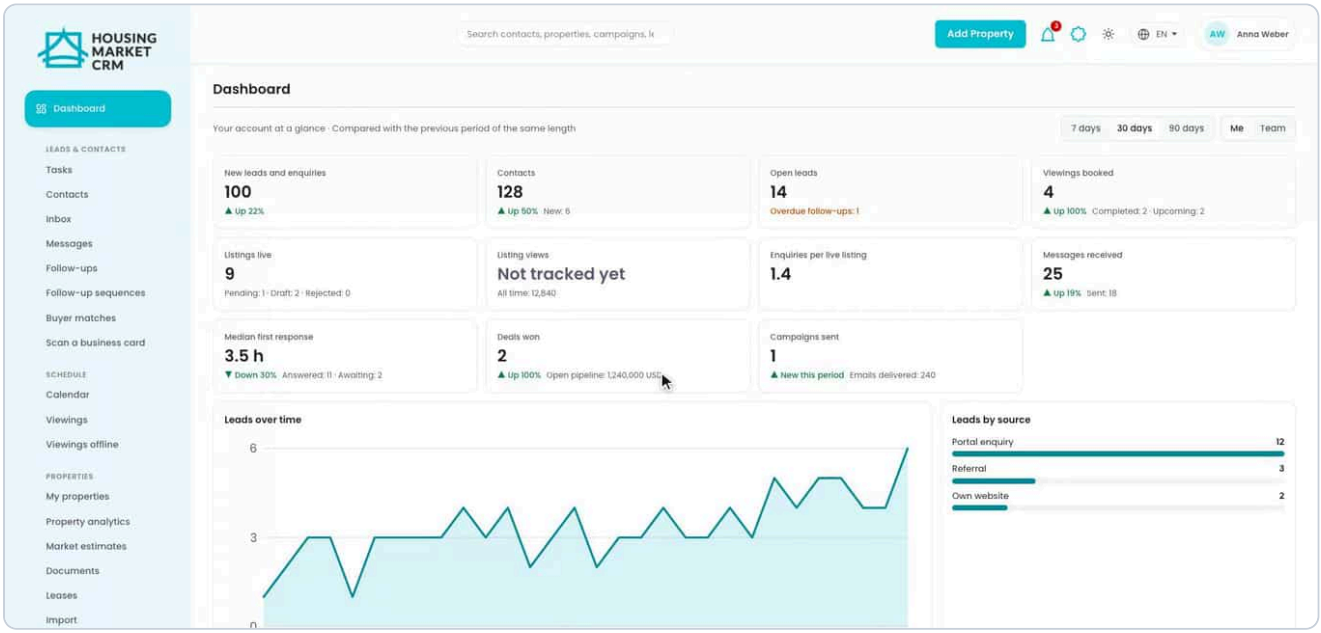
Kayıtlar, bir hesabın açıldığı günden itibaren her planda yazılır, çünkü geçmiş sonradan doldurulamaz: Business'a yükselen bir ofis, hazır bekleyen bir kayıt bulur. Kaydı okumak Business'ın bir parçasıdır, çünkü amacı başka kişileri yönetmektir.

Kullanıcı yerlerini yönetebilen kişi, hesabın tüm kaydını okur; diğer herkes yalnızca kendi işlemlerini görür. Kayıtlar, bir admin dahil hiç kimse tarafından düzenlenemez veya silinemez.

Yardım Merkezi'nden: **Denetim kaydı var mı?**

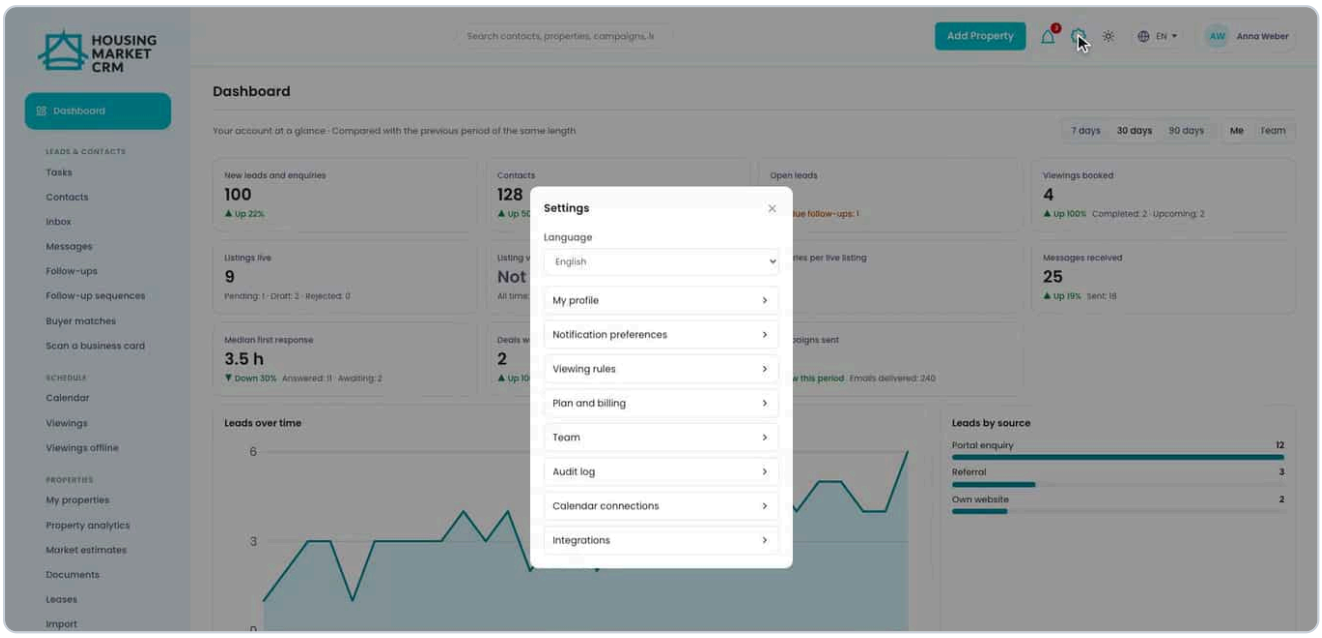
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



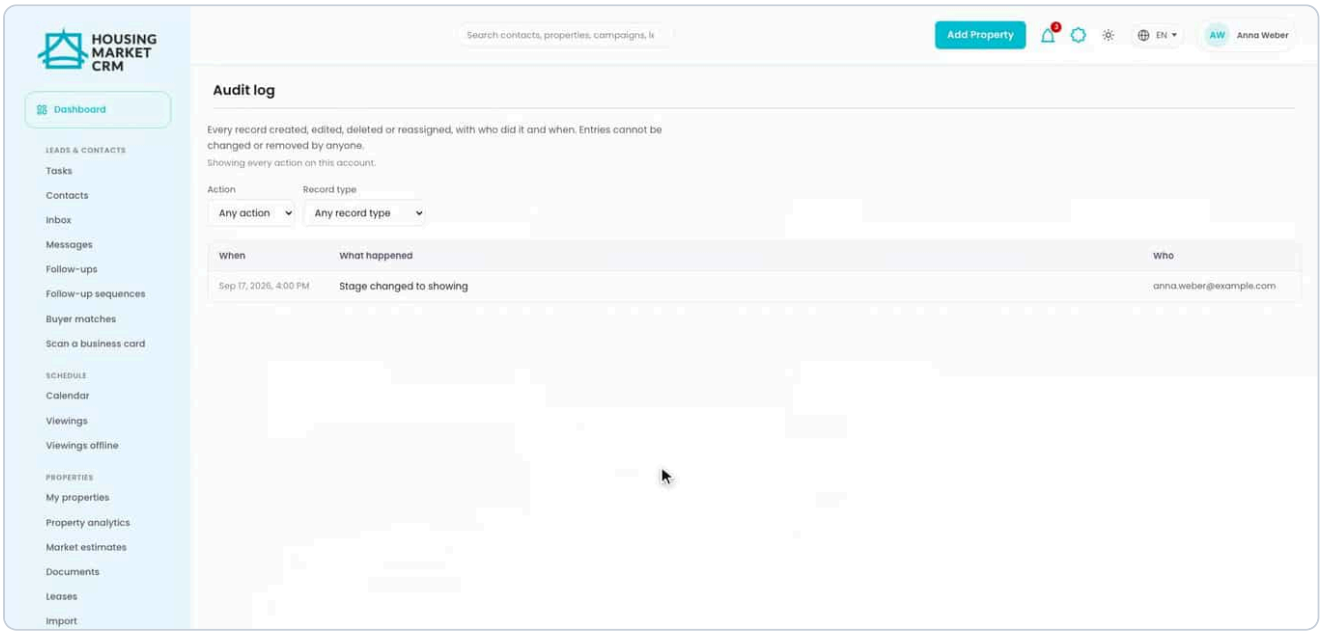
Şekil 73.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



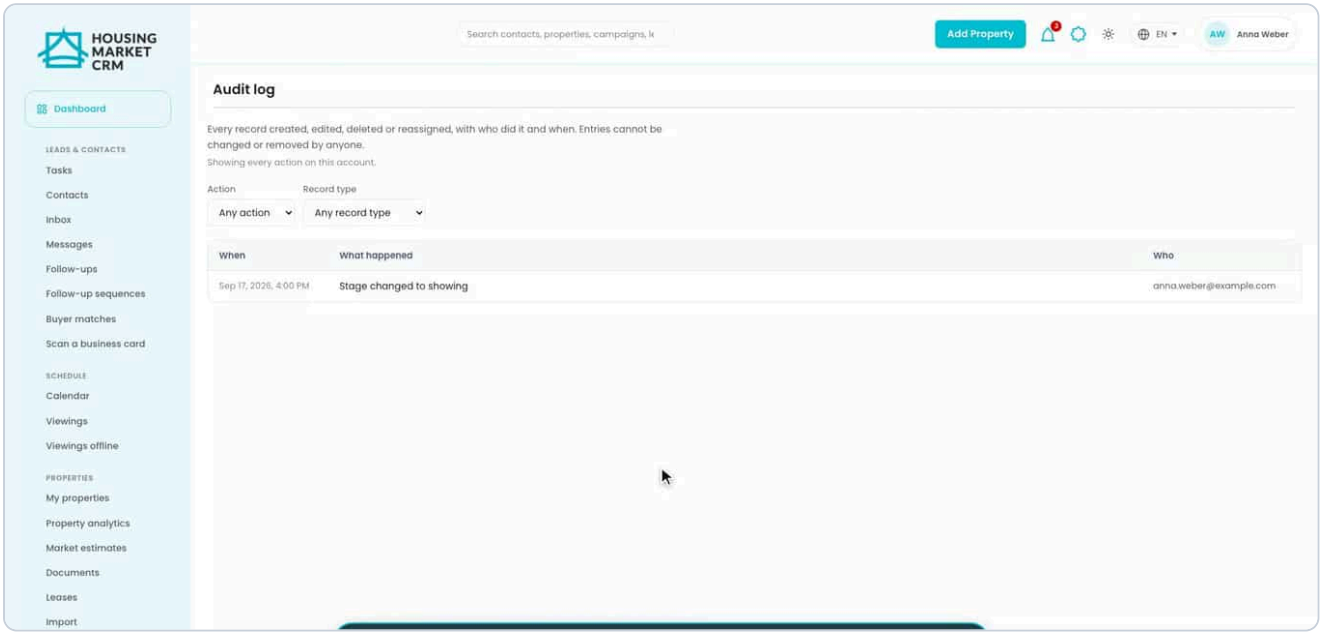
Şekil 73.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Audit log (Denetim günlüğü) seçeneğini seçin.



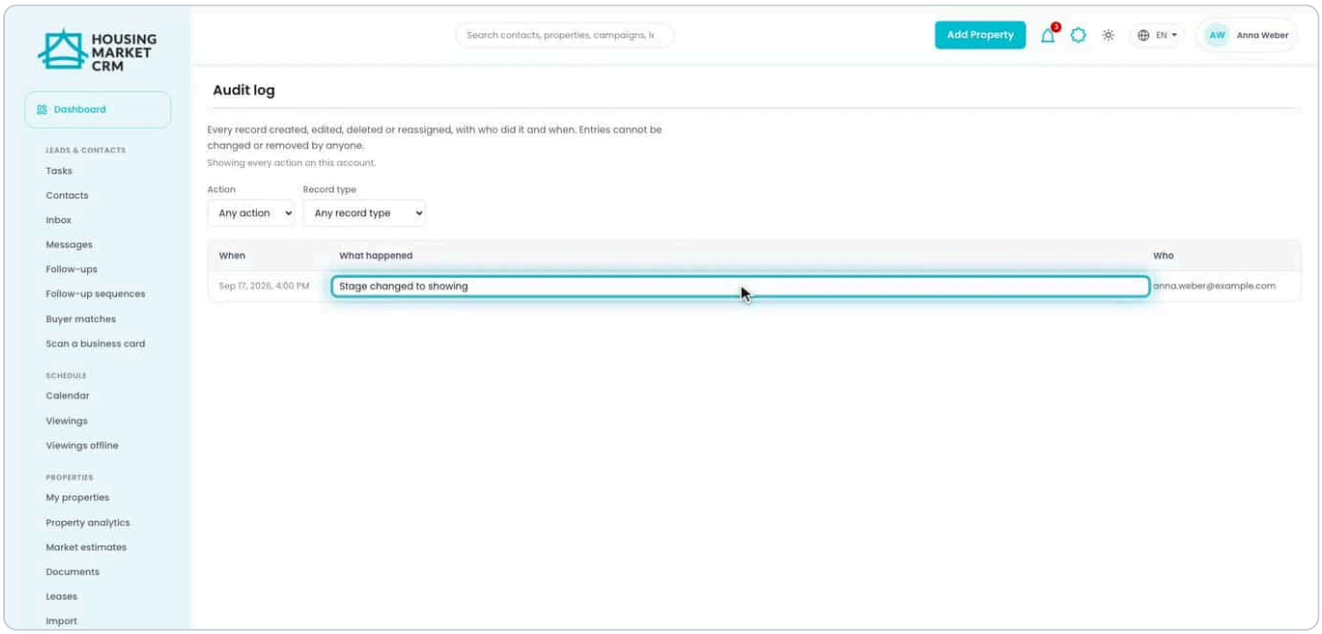
Şekil 73.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Her oluşturma, düzenleme, silme ve yeniden atama kalıcı olarak kaydedilir.



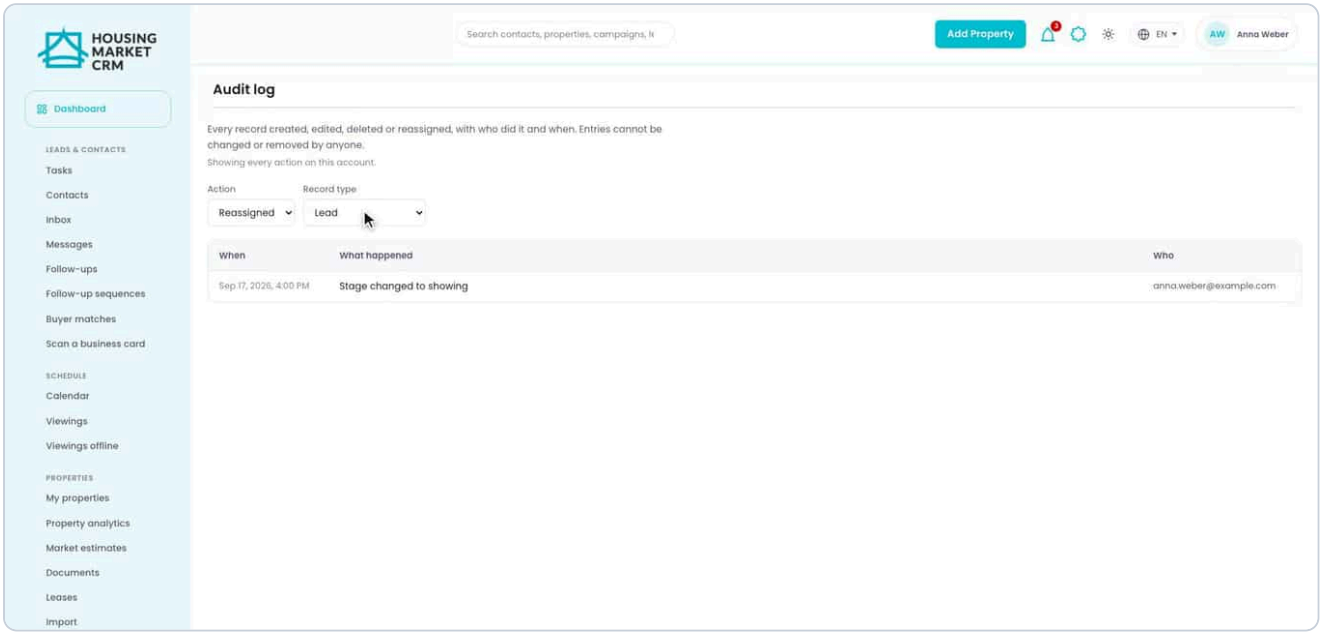
Şekil 73.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Her kayıt ne zaman, ne ve kim bilgisini gösterir.



Şekil 73.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 İşleme göre filtreleyin — örn. Reassigned ve kayıt türüne göre.



Şekil 73.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

74 BÖLÜM 74

Ek kullanıcılar

Business | ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Plan ve faturalandırma bölümünde: Pro planına geç ya da Business planına geç'i, Business'ta Kullanıcı sayısını değiştir'i ve kartınızı değiştirmek ya da iptal etmek için Faturalandırmayı yönet'i seçin.

Bir bilgisayarda ekranın üst kısmındaki Ayarlar'ı (dişli simgesi), ardından Plan ve faturalandırma'yı seçin. Yalnızca hesap sahibi satın alma veya değişiklik yapabilir; bir Business hesabındaki çalışma arkadaşları, hesabın sahibi üzerinden faturalandırıldığını görür.

Pro veya Business'a geçmek

Planlar altında Pro planına geç'i (aylık 29 USD) ya da Business planına geç'i (aylık 99 USD) seçin ve güvenli ödeme sayfasında ödeyin. Yeni planınızı gösteren Plan ve faturalandırma sayfasına geri dönersiniz. Fiyatlar her yerde ABD doları cinsindendir.

Business'ta kullanıcılar

Business 10 kullanıcıya kadar içerir. Daha fazla eklemek için Kullanıcı sayısını değiştir'i seçin ve toplamı belirleyin; her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır ve bir sonraki faturada kıst esasına göre tahsil ya da iade edilir. Mevcut kullanıcılarınızın ve davet ettiklerinizin toplamının altına inemezsiniz. Bu kart yalnızca Business'ta değil her planda vardır: Ücretsiz ve Pro planlarda, ek kullanıcıların Business ile geldiğini açıklar ve çalışamayacak bir denetim çizmek yerine o yükseltmeyi önerir.

Kendi hesabınızın bu değişikliği çevrimiçi tamamlayamadığı durumlarda kart bunu söyler ve başarısız olacak bir düğme çizmek yerine destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Ayrıca bu sayıyı belirlemek yalnızca kaç kullanıcı için ödeme yaptığınızla ilgilidir — kişilerin kendisi buraya yazılarak değil, Ekip sayfasından e-posta daveti ile katılır.

Dosyadan içe aktarma

Dosyadan içe aktarma her planda ücretsizdir, bu yüzden bunun için burada satın alınacak bir şey yoktur. İçe Aktarma eklentisine zaten sahip olan bir hesap onu eskisi gibi korur.

Kartınızı değiştirmek, faturalar ve iptal

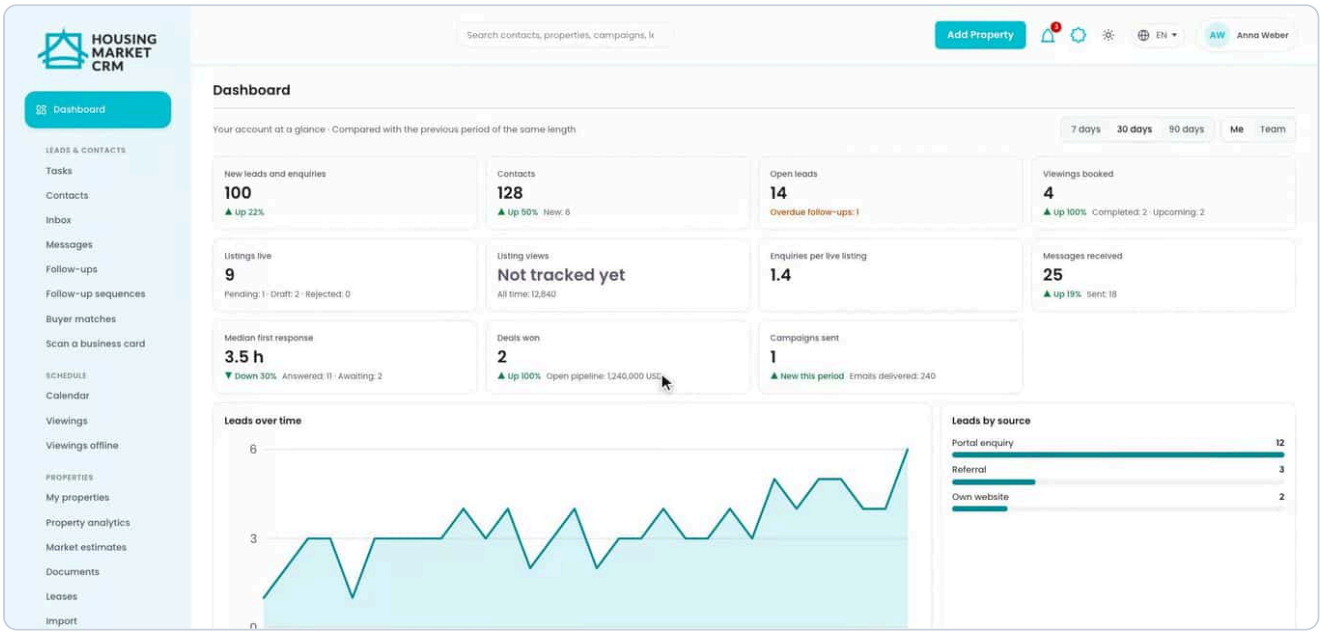
Faturalandırmayı yönet'i seçin. Bu, planı değiştirebileceğiniz, kartınızı güncelleyebileceğiniz, faturaları indirebileceğiniz veya iptal edebileceğiniz güvenli bir faturalandırma sayfasını açar, ardından sizi geri getirir. Ücretli bir plan sona erdiğinde hesap ücretsiz plana döner: hiçbir şey silinmez ve çekirdek CRM çalışmaya devam eder. İçe Aktarma eklentisini iptal etmek yalnızca bu eklentiyi kapatır.

Faturalandırmayı yönet açılamazsa CRM basitçe başarısız olmak yerine nedenini söyler. Faturalandırma yönetiminin geçici olarak kullanılamadığını, planınızın ve verilerinizin etkilenmediğini söyler ve değişikliği sizin adınıza yapabilmemiz için destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Bu cümle, ödeme sağlayıcısının hesabın kurulma biçimi nedeniyle isteği reddettiği anlamına gelir; yani düğmeye tekrar basmak işe yaramaz — ve bu arada hiçbir tutar tahsil edilmemiş, hiçbir şey iptal edilmemiş veya değiştirilmemiştir.

Yardım Merkezi'nden: **Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?**

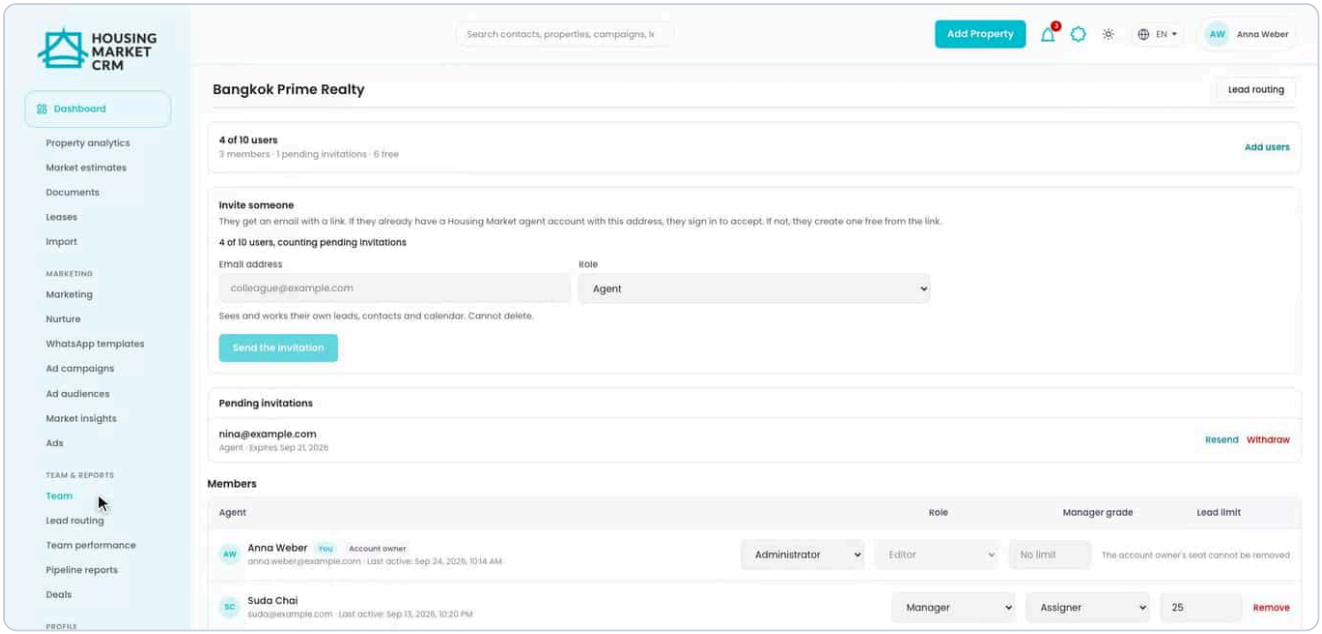
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



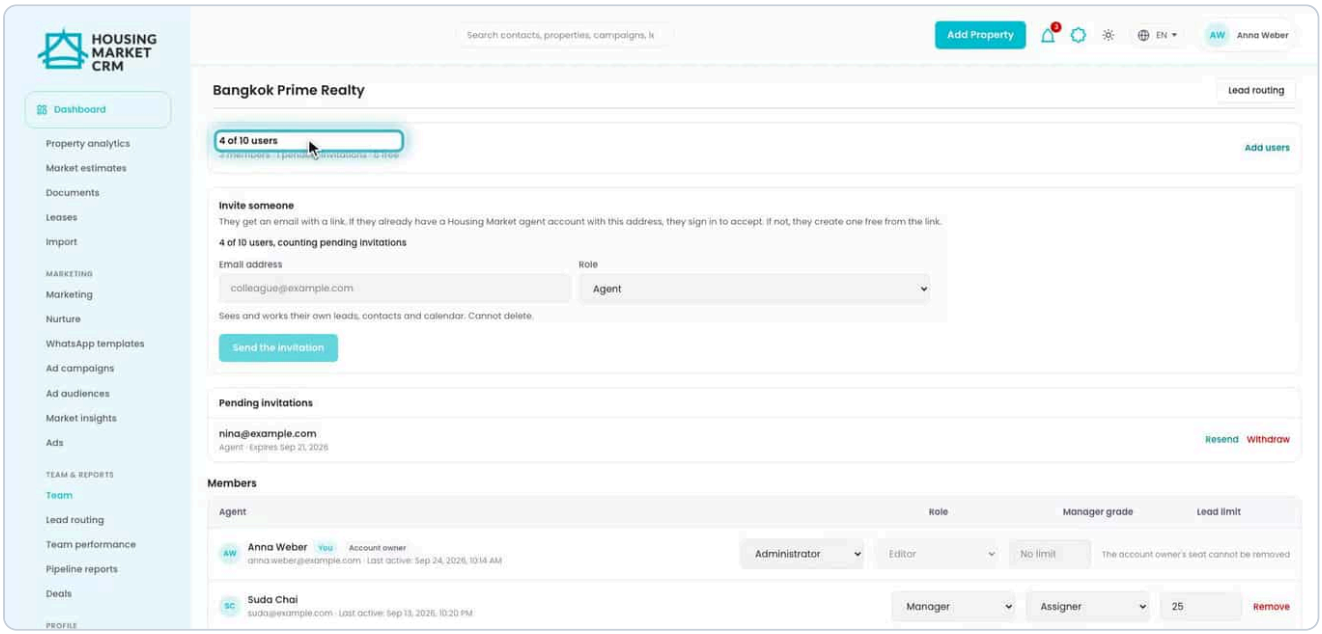
Şekil 74.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Sol menüden "Ekip" seçeneğine tıklayın.



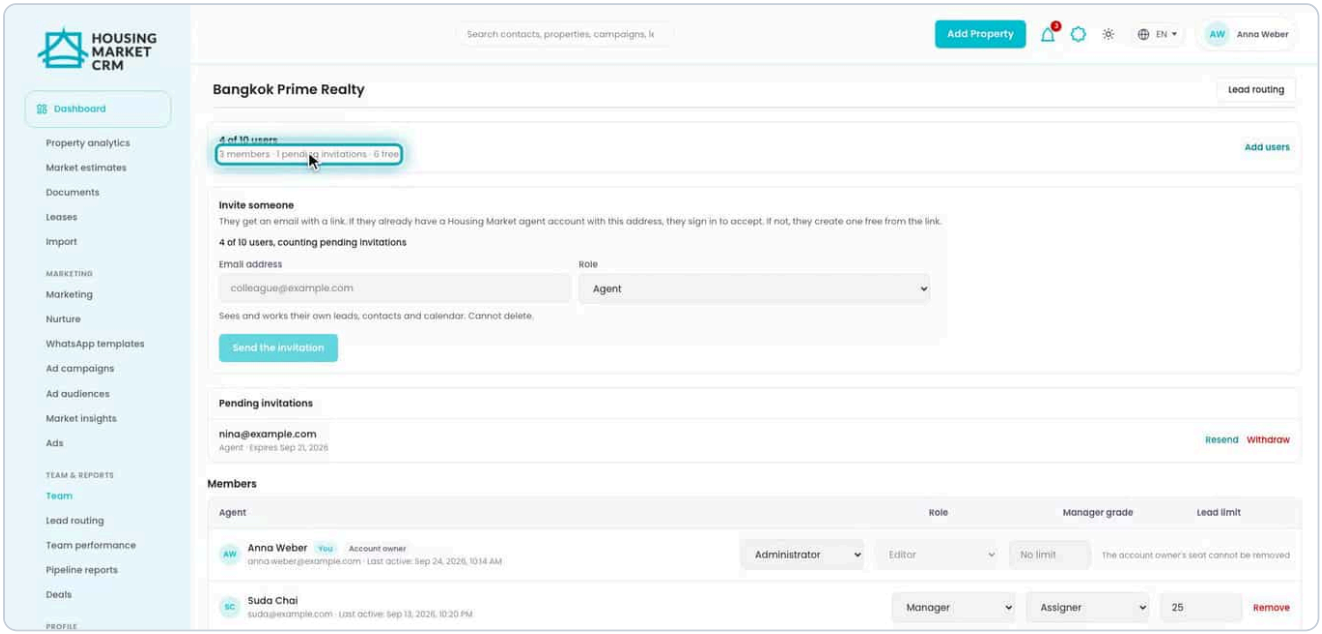
Şekil 74.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Business 10 kullanıcı içerir.



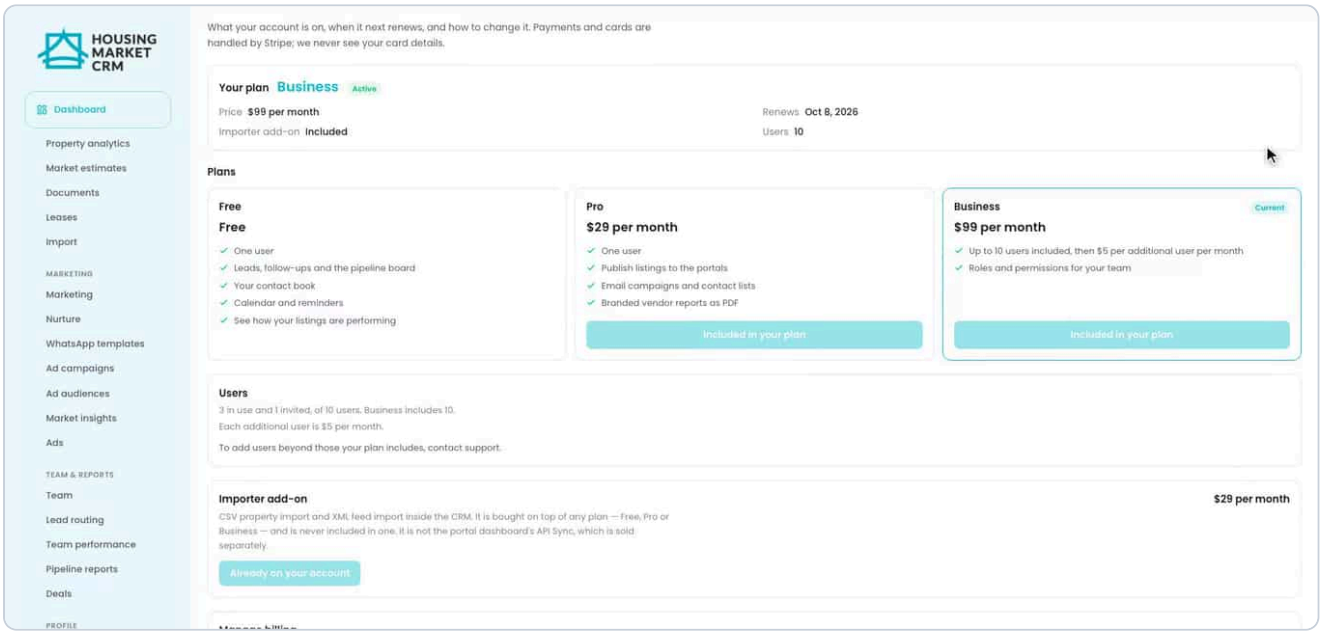
Şekil 74.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Üyeler de bekleyen davetler de koltuk tutar.



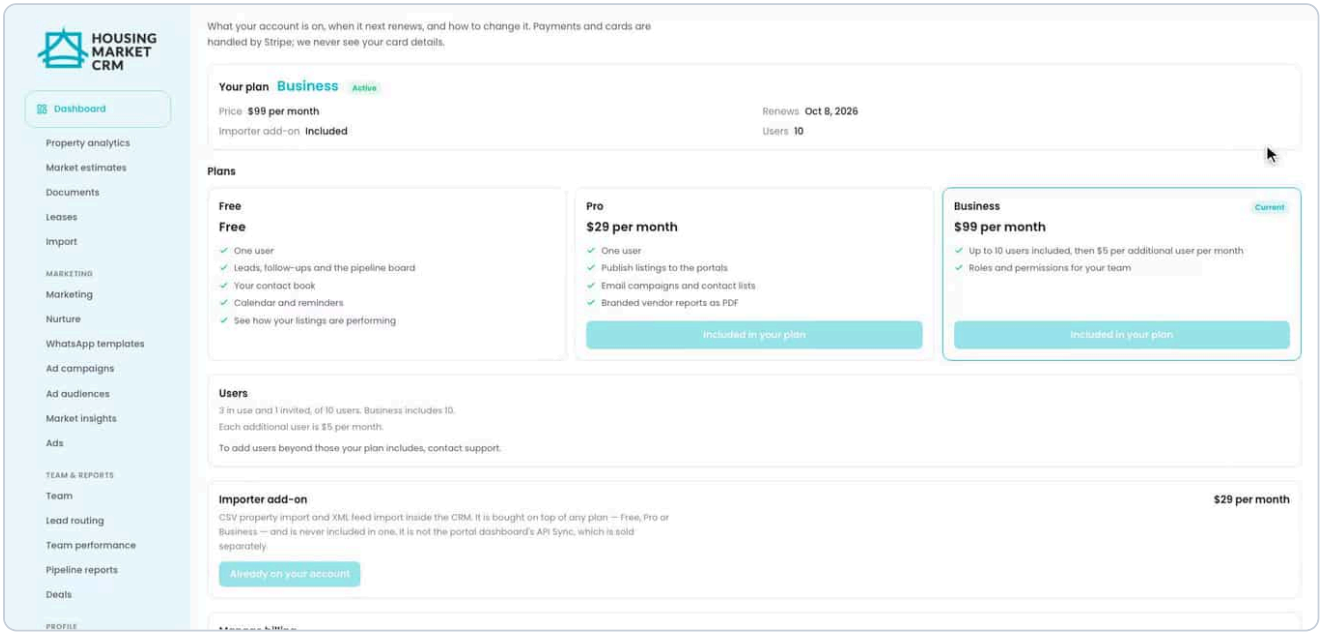
Şekil 74.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 "Kullanıcı ekle" bağlantısına tıklayın.



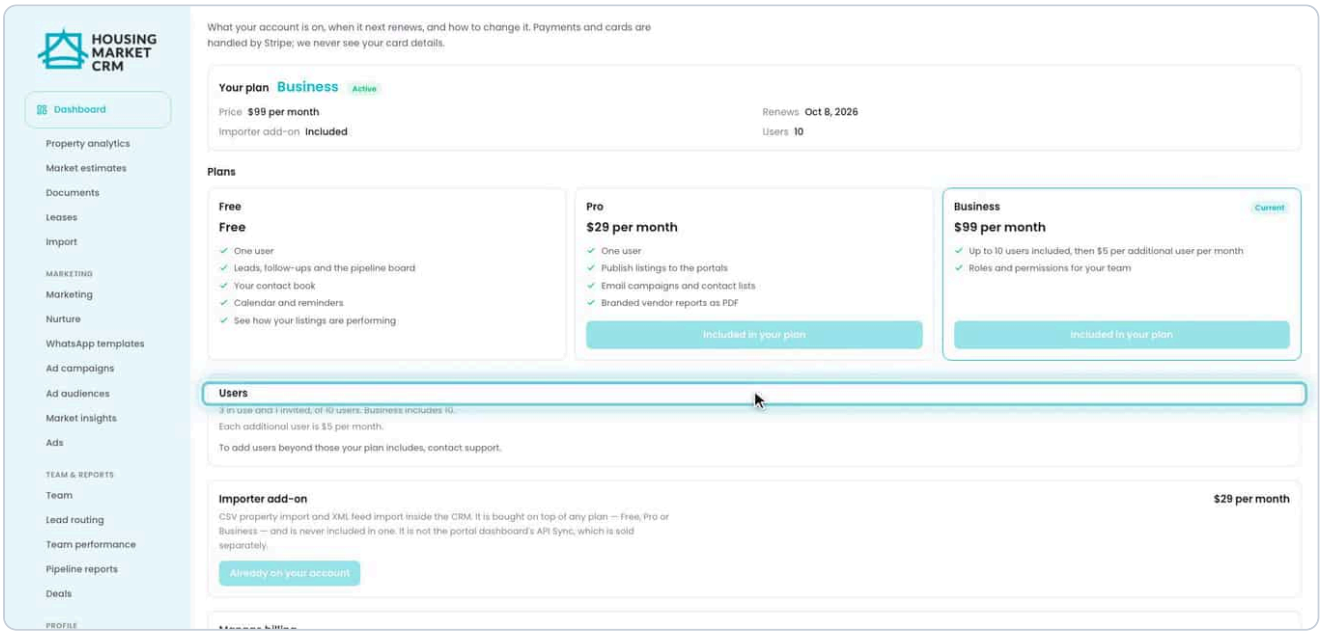
Şekil 74.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 "Plan ve faturalandırma" sayfasında "Kullanıcılar" kartı açılır.



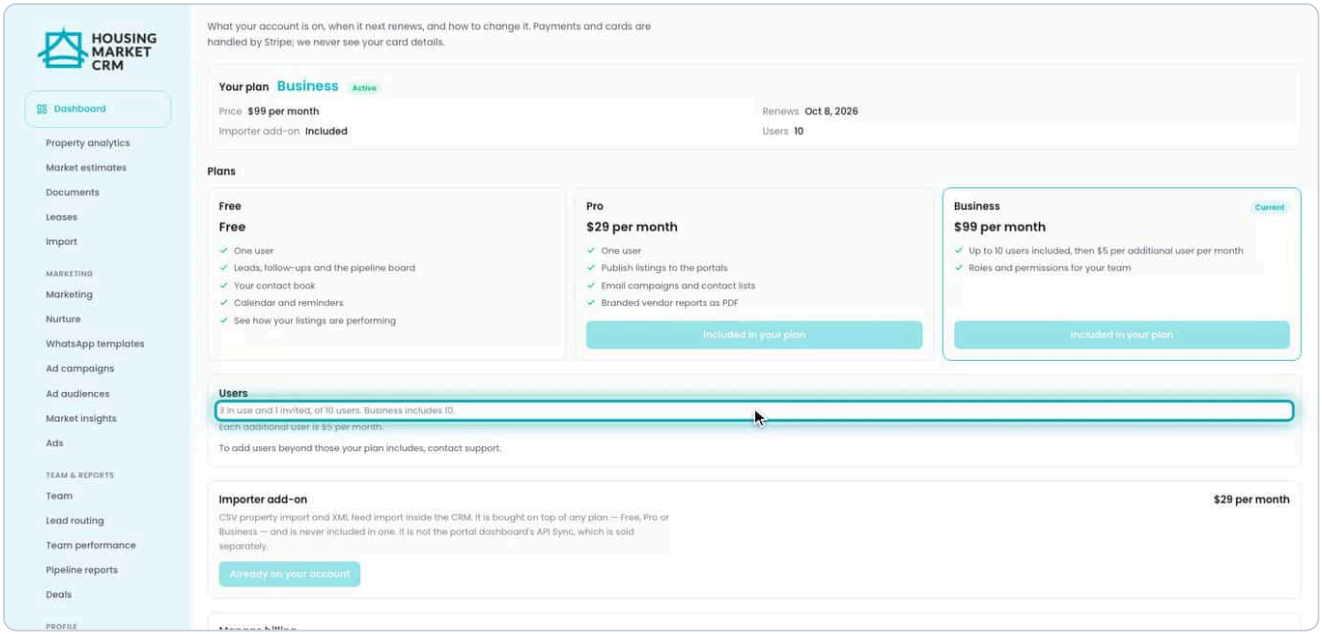
Şekil 74.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Ekibinizin büyüklüğüyle ilgili her şey burada.



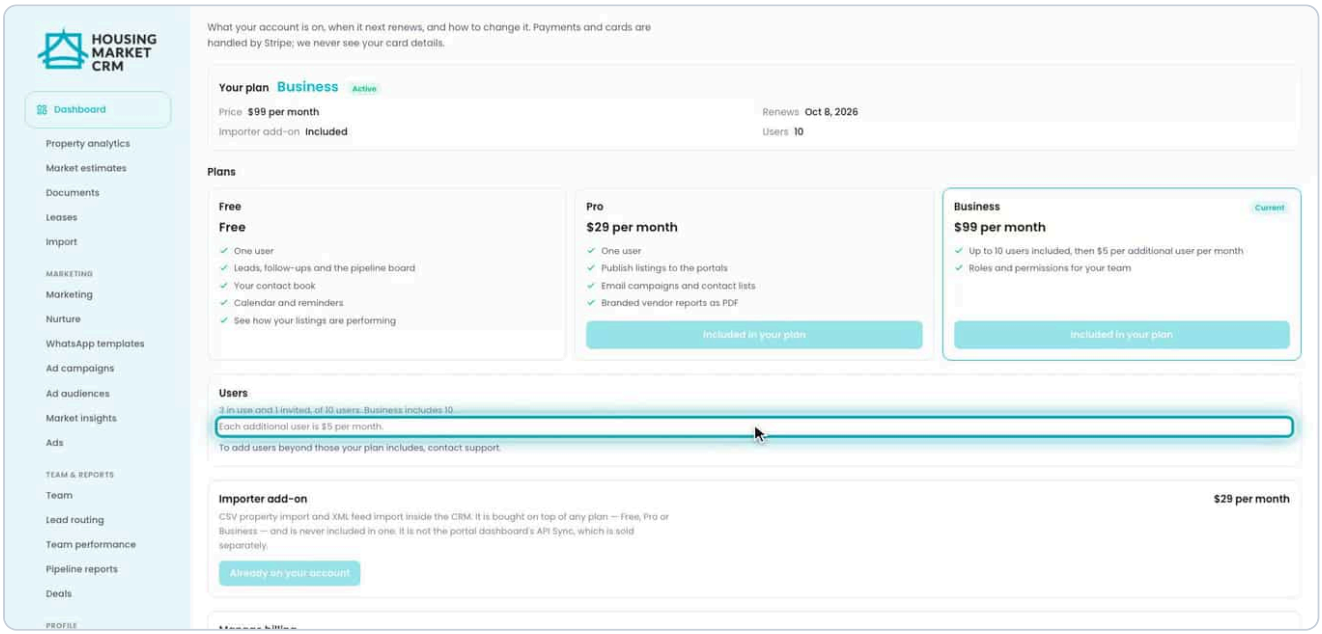
Şekil 74.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Kullanımda, davet edilen ve satın alınan — tek bakışta.



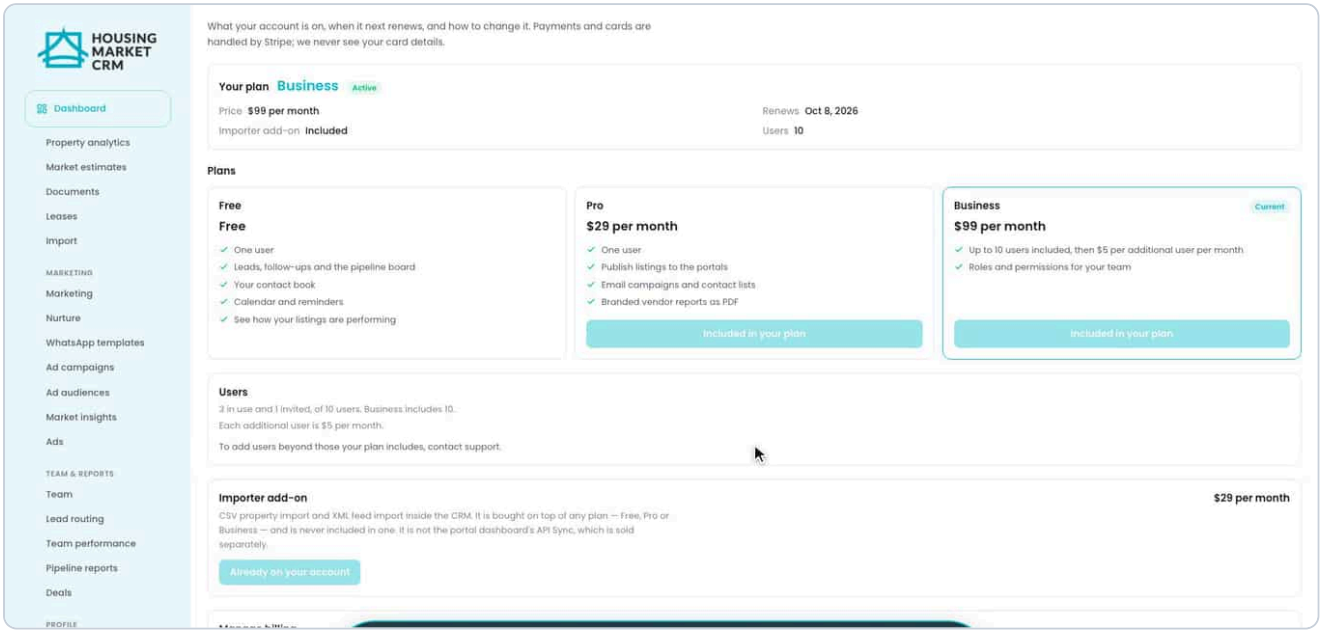
Şekil 74.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

9 Her ek kullanıcı ayda $5.



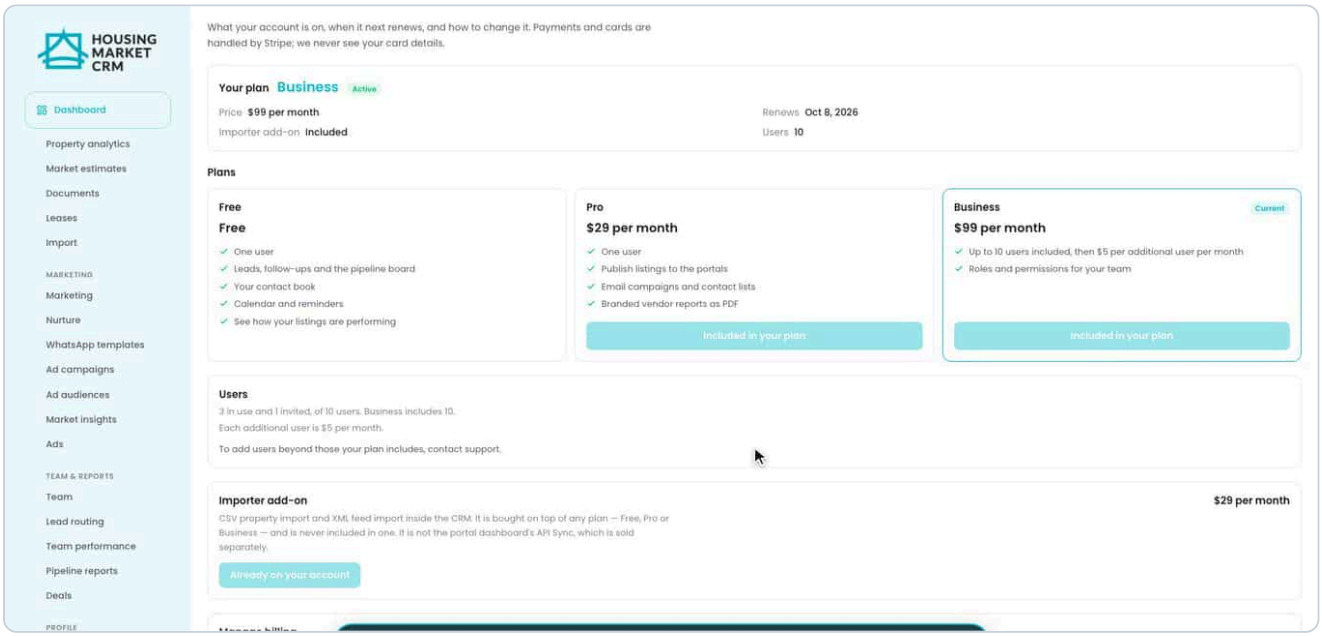
Şekil 74.9 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

10 Kullanıcı sayısı aboneliğinizin bir parçasıdır yani burada değiştirmek yerine destekten istersiniz.



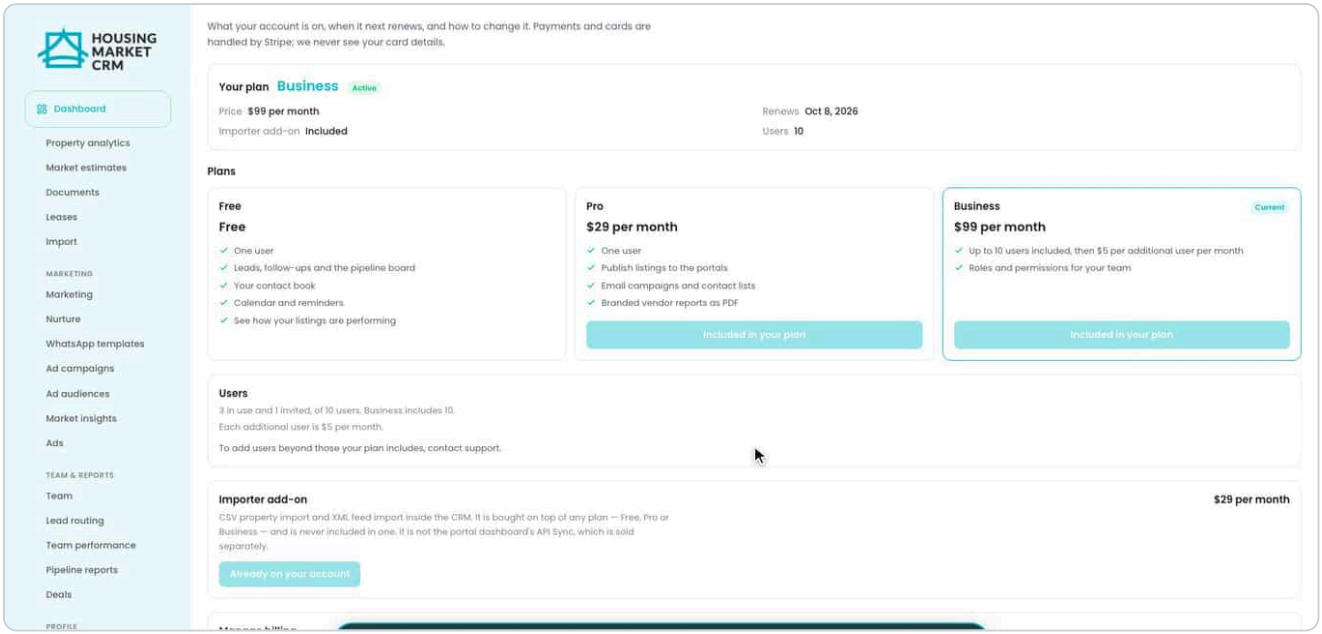
Şekil 74.10 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

11 Daha az kullanıcı da aynı yoldan gider — ve bir sonraki faturanıza alacak olarak işlenir.



Şekil 74.11 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

12 Free ve Pro'da bu kart bunun yerine "Business'a yükselt" seçeneğini sunar.



Şekil 74.12 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

BİLMEKTE FAYDA VAR

NOT

Evet, Business planında: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD; yönetici, müdür ve danışman rolleri, atama kuralları ve her danışmanın panosunu tek görünümde gösteren bir ekran.

Yardım Merkezi: Birden fazla ekip üyesi CRM'i kullanabilir mi?

KISIM 10

Planlar ve faturalandırma

75 Plan seçin

76 Planınızı yükseltin

77 Fatura bilgilerini güncelleyin

78 Bir danışmanı önerin

75 BÖLÜM 75

Plan seçin

Tüm planlar | emlak danışmanları ve ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Çekirdek CRM ücretsizdir ve ücretsiz kalacaktır. İki ücretli plan, CRM'in dışına uzanan bölümleri ekler.

Üç plan vardır. Ücretsiz plan çekirdek CRM'in tamamıdır; kart istemez ve süresi dolan bir deneme değildir. Gelen kutusu ve kişi zaman çizelgeleri, potansiyel müşteri panosu, mükerrer kayıt tespiti ve birleştirme özellikli kişi kayıtları, potansiyel müşterinin gezinme geçmişi, takvim ve tarihli takipler, bildirim merkezi, CRM'in içinde tutulan gayrimenkuller, kendi ilanlarınızın günlük rakamları ve ziyaretçilerinin nereden geldiği, düşük performans gösteren ilanlar için Housing Market Insights önerileri, belge kasası ile değerlendirmeleriniz, doğrulama rozetleriniz ve profil analitiğiniz bu plana dahildir. Plan 1 kullanıcı içindir ve potansiyel müşteri ile kişi sayısı sınırlı değildir.

Pro, 1 kullanıcı için aylık 29 USD tutarındadır ve işi sizin yerinize yapan araçları ekler: potansiyel müşteri puanlama, ters eşleştirme, takip dizileri ve ilgiyi canlı tutma e-postaları, yapay zekâ ilan açıklaması yazarı, takvim davetli çevrimiçi yerinde görme rezervasyonu, bir gayrimenkulü portalda yayınlama, kampanya başına rakamlarla e-posta kampanyaları, onay kaydıyla yüklenen kişi listeleri, markalı mülk sahibi raporu, süreç raporları, Housing Market Ads kampanyaları ve hedef kitleleri, WhatsApp şablonları, kartvizit tarama, ekranda imzalanan sözleşmeler ve kira kayıtları.

Business aylık 99 USD tutarındadır ve CRM'i bir ekip sistemine dönüştürür: 10 kullanıcıya kadar dahil, sonrasında her ek kullanıcı için aylık 5 USD, yönetici rolü içinde kademelerle birlikte admin, yönetici ve danışman rolleri, potansiyel müşteri atama kuralları, ekip sıralamaları ve performans raporları, denetim kaydı, süreç tahminli komisyon ve anlaşma takibi, markalı PDF'li piyasa tahmini raporları, her satıcıya haftalık e-posta gönderen müşteri portalı, açık API ve webhook'lar ve ofis sahibine haftalık e-posta.

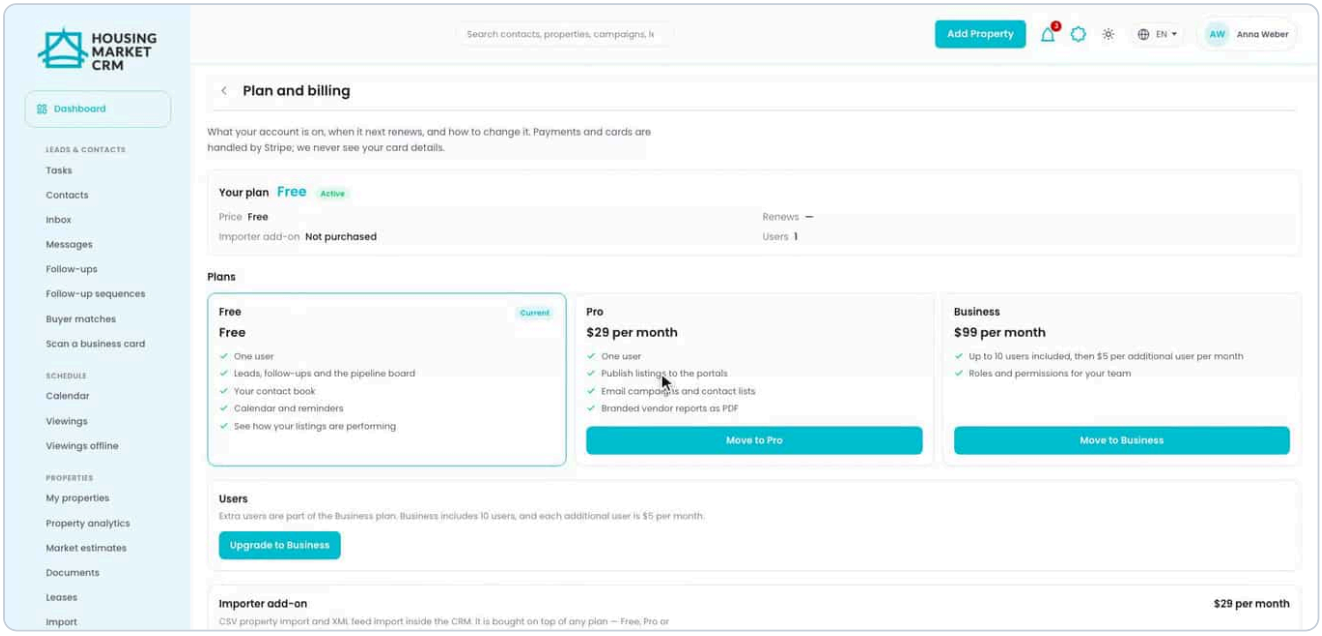
Her plan aylık faturalandırılır ve yıllık taahhüt yoktur. Dosyadan içe aktarma, ücretsiz plan dahil her planda ücretsizdir: gayrimenkuller, kişiler, potansiyel müşteriler ve anlaşmalar, dosya başına en fazla 5.000 satır. İlanlarınızı her gün otomatik olarak bir beslemeyle güncel tutmak ise ayrı ve ücretli bir aboneliktir: XML API Sync.

Planınızı kendiniz değiştirirsiniz: giriş yapın, Plan ve faturalandırma bölümünü açın ve Pro planına geç ya da Business planına geç seçeneğini seçin. "Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?" bölümüne bakın.

Yardım Merkezi'nden: **Housing Market CRM ücretsiz mi?**

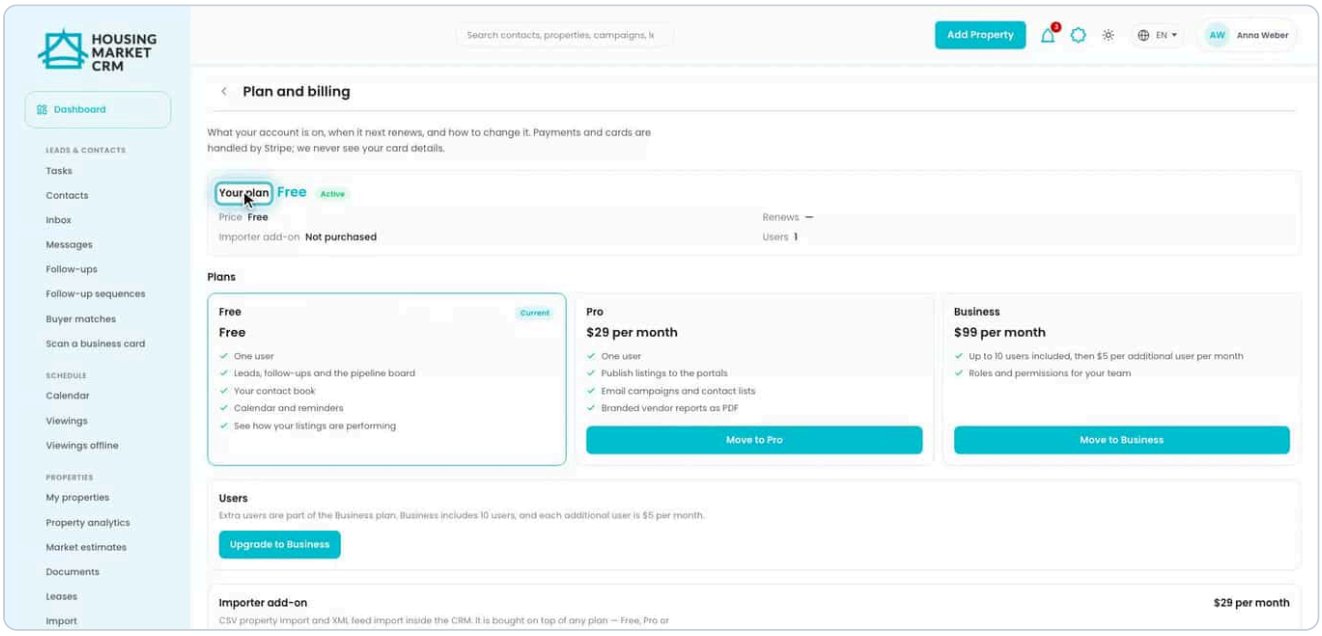
ADIM ADIM

1 "Settings" (Ayarlar) bölümünden "Plan and billing" açın.



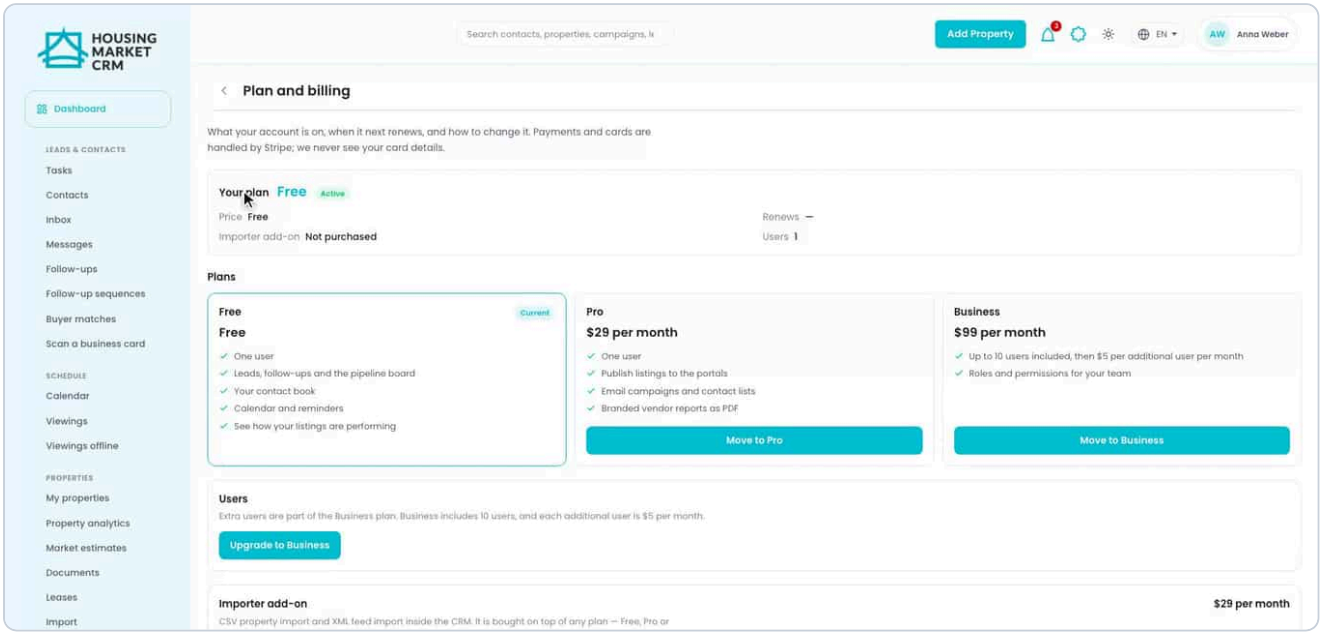
Şekil 75.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 "Your plan" bugün hangi planda olduğunuzu gösterir.



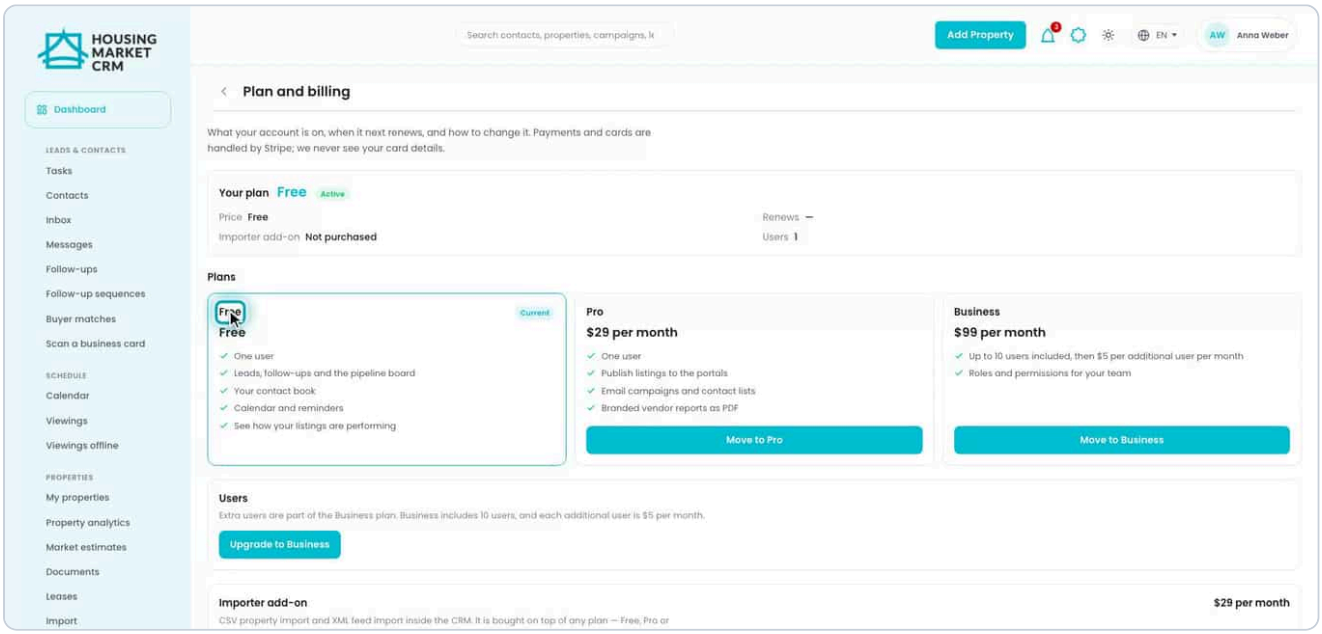
Şekil 75.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Üç planı yan yana karşılaştırın.



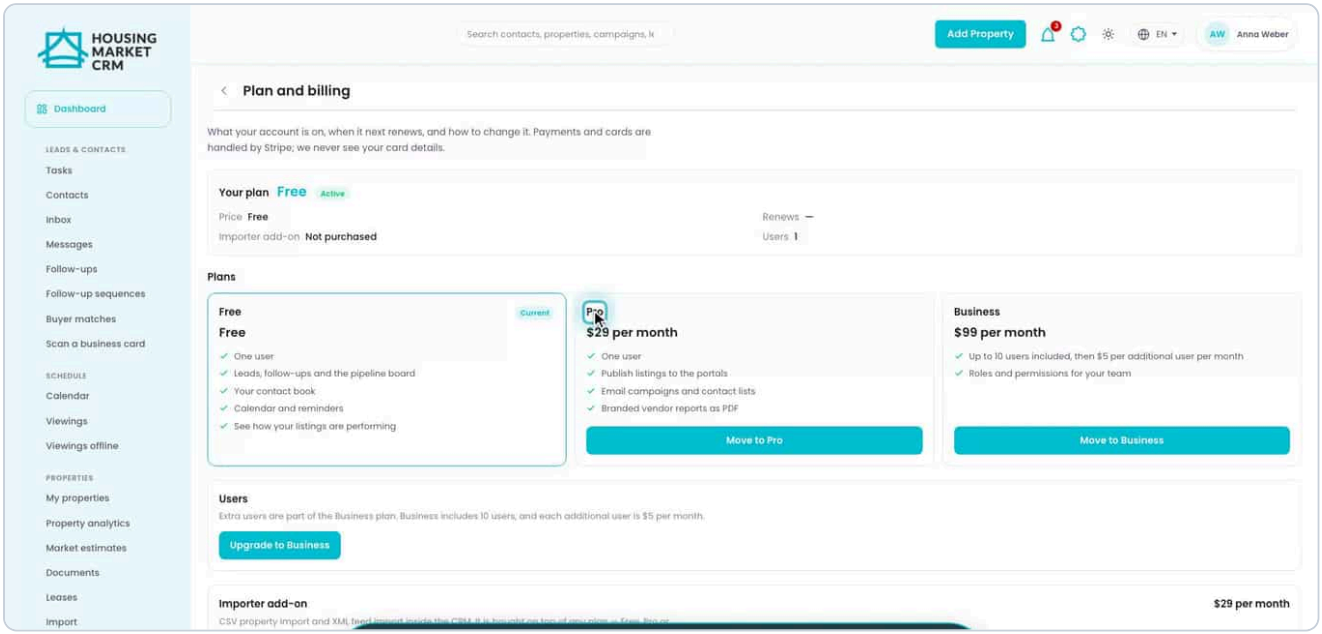
Şekil 75.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Free: tek kullanıcı, potansiyel müşteriler, süreç hattı, kişiler ve takvim.



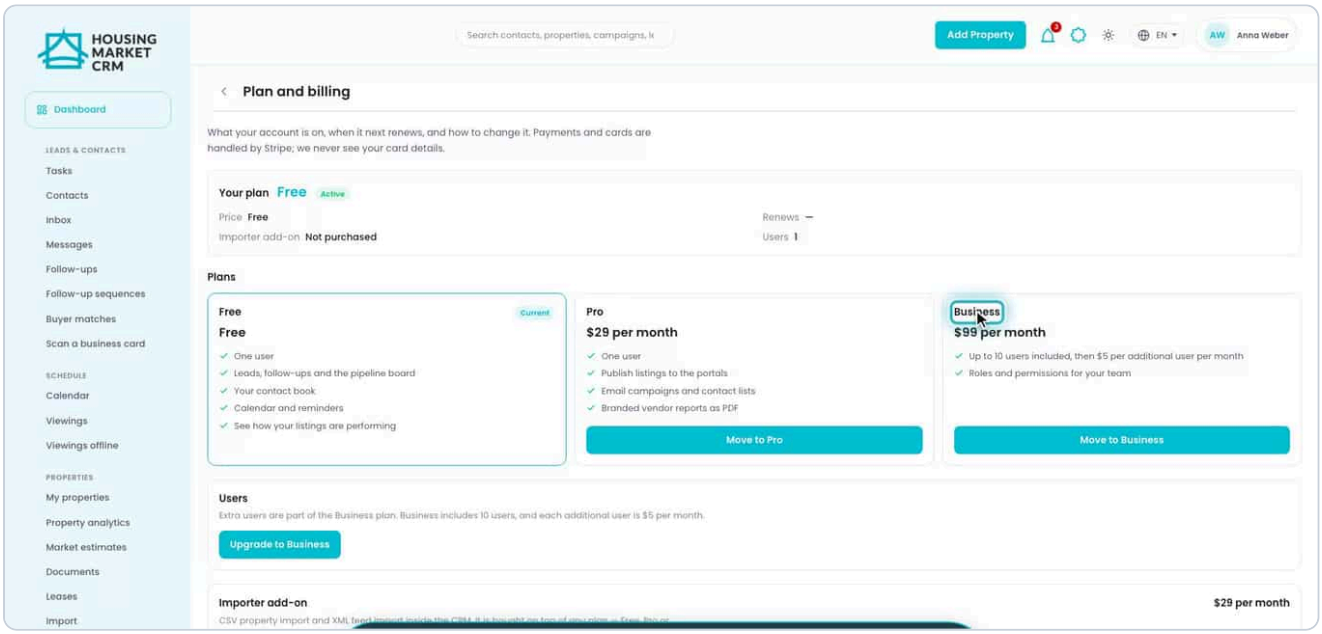
Şekil 75.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Pro, ayda $29: portallarda yayınlama, kampanyalar, potansiyel müşteri puanlama.



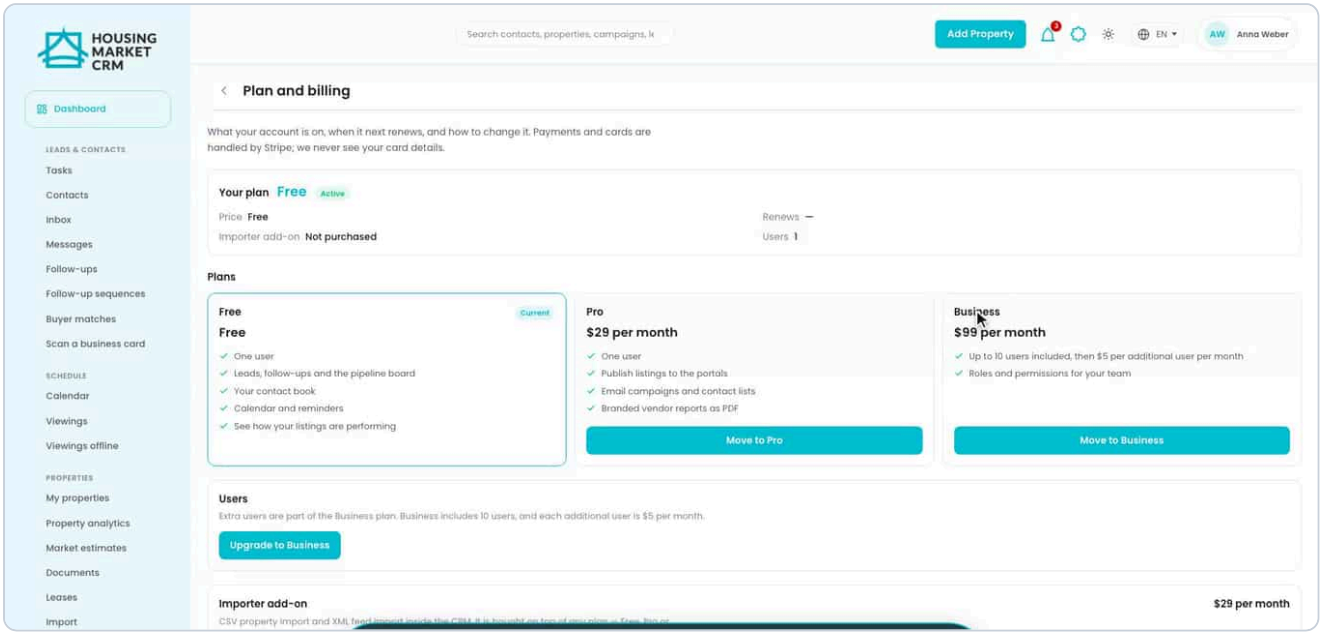
Şekil 75.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Business, ayda $99: 10 kullanıcı, roller, yönlendirme, ekip raporları.



Şekil 75.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Importer eklentisi (ayda $29) gayrimenkulleri toplu içe aktarır.



Şekil 75.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

76 BÖLÜM 76

Planınızı yükseltin

Tüm planlar | emlak danışmanları ve ofis yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Plan ve faturalandırma bölümünde: Pro planına geç ya da Business planına geç'i, Business'ta Kullanıcı sayısını değiştir'i ve kartınızı değiştirmek ya da iptal etmek için Faturalandırmayı yönet'i seçin.

Bir bilgisayarda ekranın üst kısmındaki Ayarlar'ı (dişli simgesi), ardından Plan ve faturalandırma'yı seçin. Yalnızca hesap sahibi satın alma veya değişiklik yapabilir; bir Business hesabındaki çalışma arkadaşları, hesabın sahibi üzerinden faturalandırıldığını görür.

Pro veya Business'a geçmek

Planlar altında Pro planına geç'i (aylık 29 USD) ya da Business planına geç'i (aylık 99 USD) seçin ve güvenli ödeme sayfasında ödeyin. Yeni planınızı gösteren Plan ve faturalandırma sayfasına geri dönersiniz. Fiyatlar her yerde ABD doları cinsindendir.

Business'ta kullanıcılar

Business 10 kullanıcıya kadar içerir. Daha fazla eklemek için Kullanıcı sayısını değiştir'i seçin ve toplamı belirleyin; her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır ve bir sonraki faturada kıst esasına göre tahsil ya da iade edilir. Mevcut kullanıcılarınızın ve davet ettiklerinizin toplamının altına inemezsiniz. Bu kart yalnızca Business'ta değil her planda vardır: Ücretsiz ve Pro planlarda, ek kullanıcıların Business ile geldiğini açıklar ve çalışamayacak bir denetim çizmek yerine o yükseltmeyi önerir.

Kendi hesabınızın bu değişikliği çevrimiçi tamamlayamadığı durumlarda kart bunu söyler ve başarısız olacak bir düğme çizmek yerine destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Ayrıca bu sayıyı belirlemek yalnızca kaç kullanıcı için ödeme yaptığınızla ilgilidir — kişilerin kendisi buraya yazılarak değil, Ekip sayfasından e-posta daveti ile katılır.

Dosyadan içe aktarma

Dosyadan içe aktarma her planda ücretsizdir, bu yüzden bunun için burada satın alınacak bir şey yoktur. İçe Aktarma eklentisine zaten sahip olan bir hesap onu eskisi gibi korur.

Kartınızı değiştirmek, faturalar ve iptal

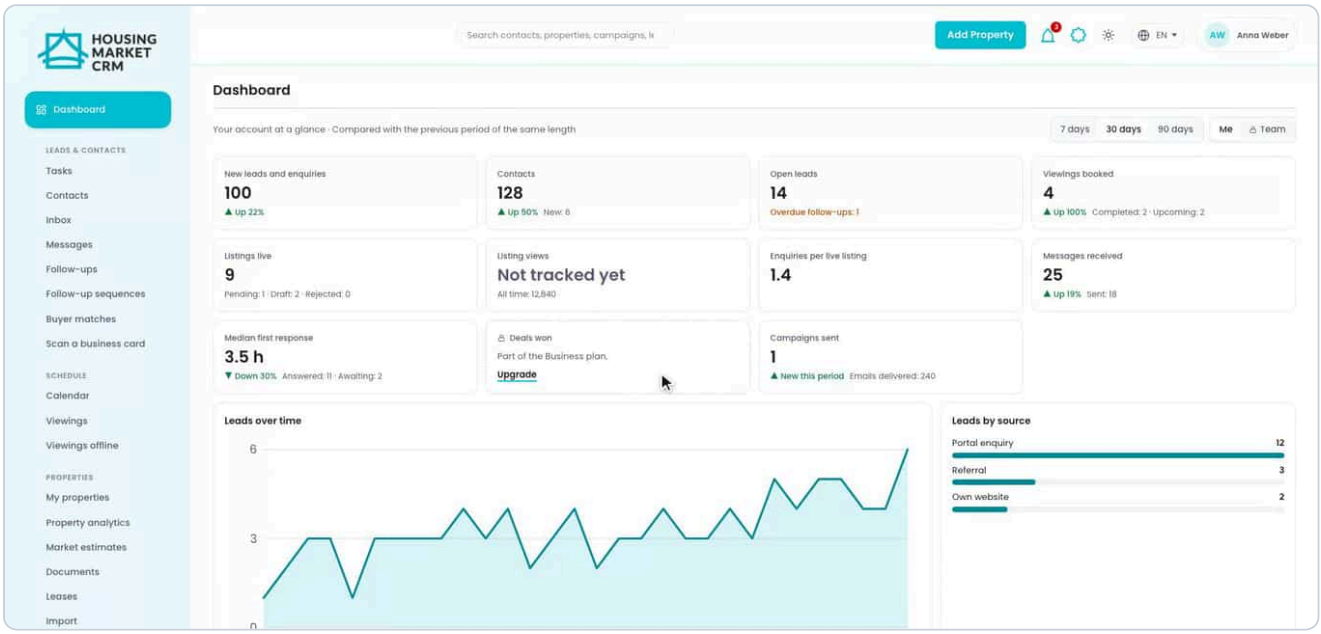
Faturalandırmayı yönet'i seçin. Bu, planı değiştirebileceğiniz, kartınızı güncelleyebileceğiniz, faturaları indirebileceğiniz veya iptal edebileceğiniz güvenli bir faturalandırma sayfasını açar, ardından sizi geri getirir. Ücretli bir plan sona erdiğinde hesap ücretsiz plana döner: hiçbir şey silinmez ve çekirdek CRM çalışmaya devam eder. İçe Aktarma eklentisini iptal etmek yalnızca bu eklentiyi kapatır.

Faturalandırmayı yönet açılamazsa CRM basitçe başarısız olmak yerine nedenini söyler. Faturalandırma yönetiminin geçici olarak kullanılamadığını, planınızın ve verilerinizin etkilenmediğini söyler ve değişikliği sizin adınıza yapabilmemiz için destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Bu cümle, ödeme sağlayıcısının hesabın kurulma biçimi nedeniyle isteği reddettiği anlamına gelir; yani düğmeye tekrar basmak işe yaramaz — ve bu arada hiçbir tutar tahsil edilmemiş, hiçbir şey iptal edilmemiş veya değiştirilmemiştir.

Yardım Merkezi'nden: **Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?**

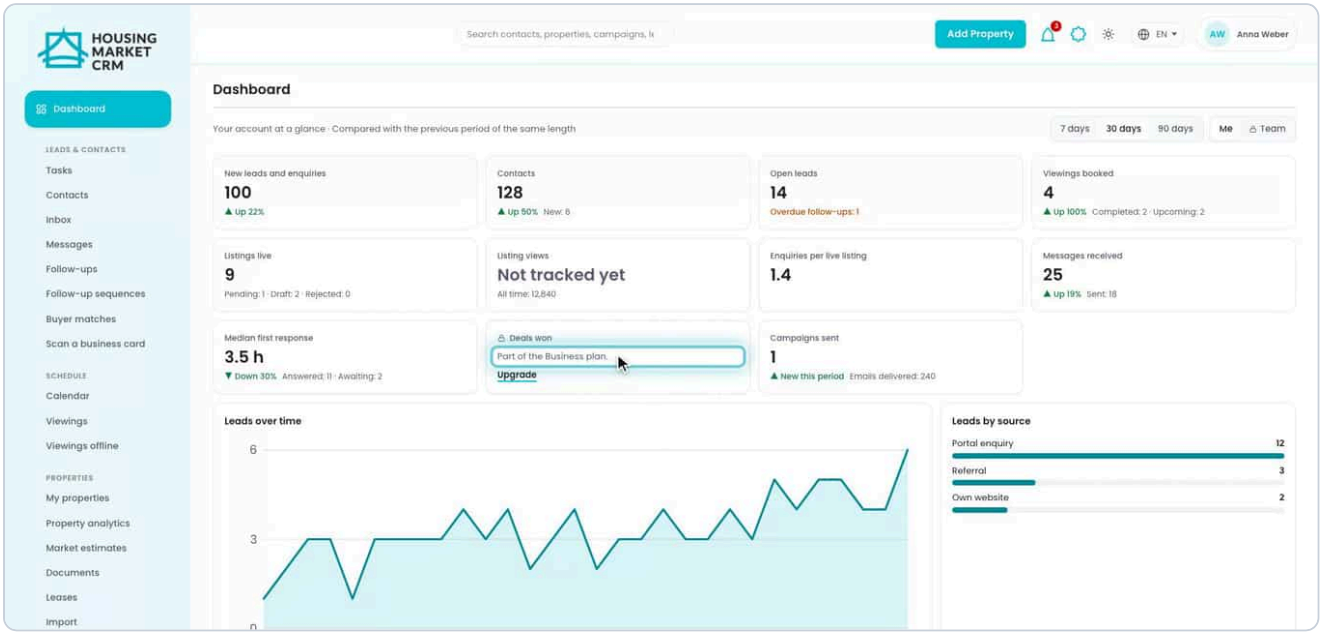
ADIM ADIM

1. Kilitli özellikler hangi plana ait olduklarını gösterir.



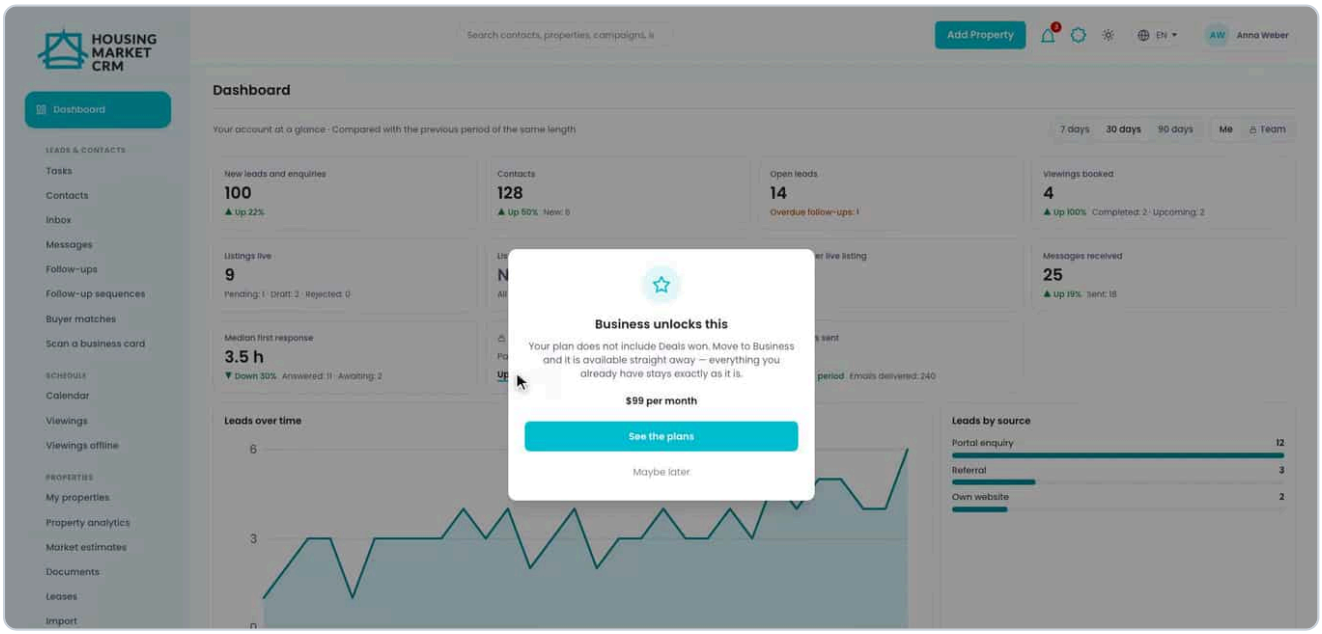
Şekil 76.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Burada Deals won, Business planının bir parçası.



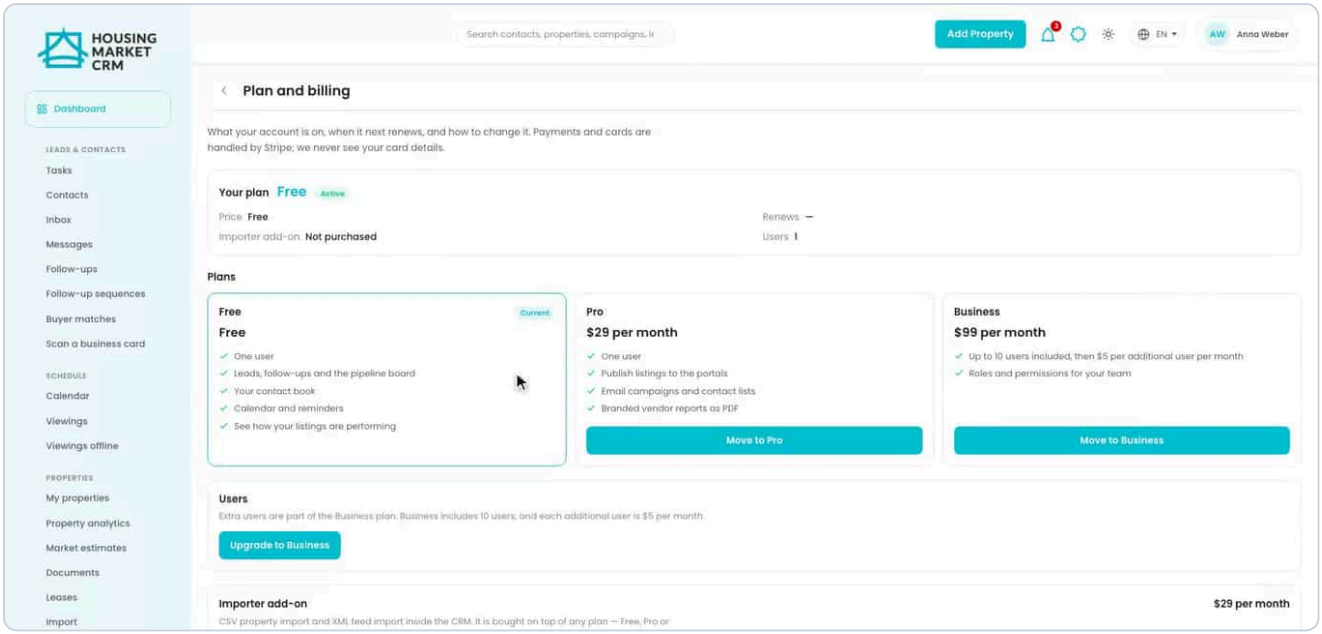
Şekil 76.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Upgrade (Yükselt) düğmesine tıklayın.



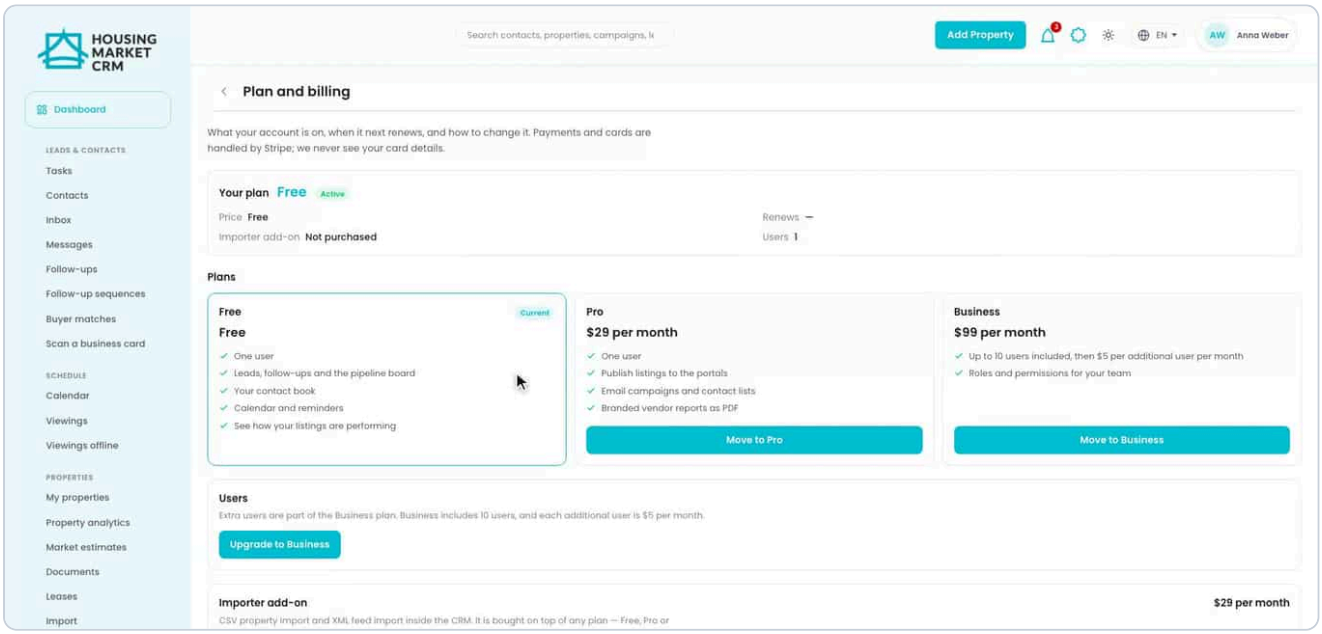
Şekil 76.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Bildirim, planın neleri içerdiğini açıklar.



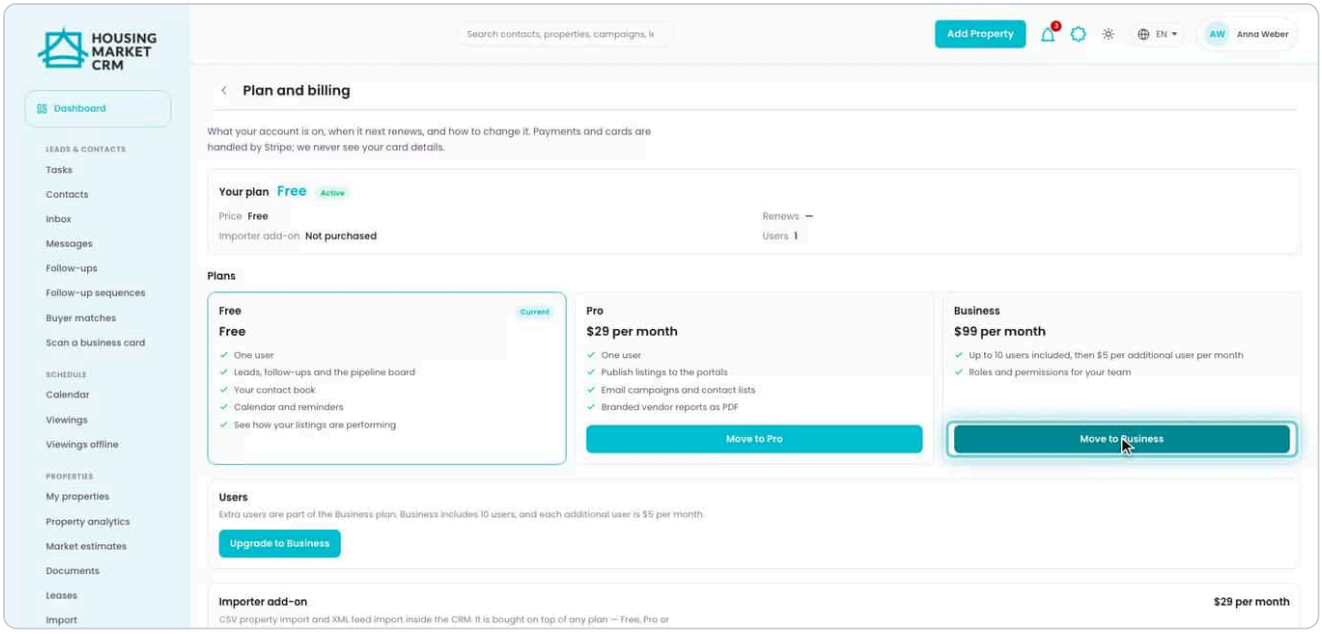
Şekil 76.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Plan and billing (Plan ve faturalandırma) bölümünü açın.



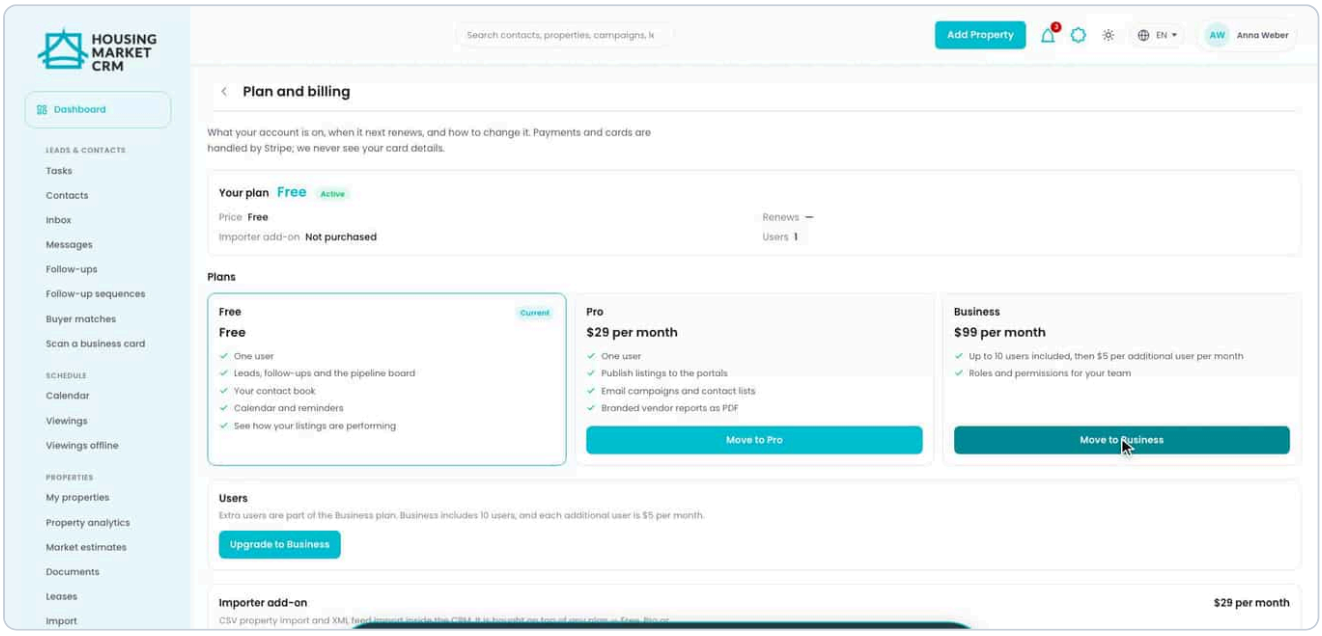
Şekil 76.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Move to Pro ($29/ay) düğmesine tıklayın veya Move to Business ($99/ay, 10 kullanıcı).



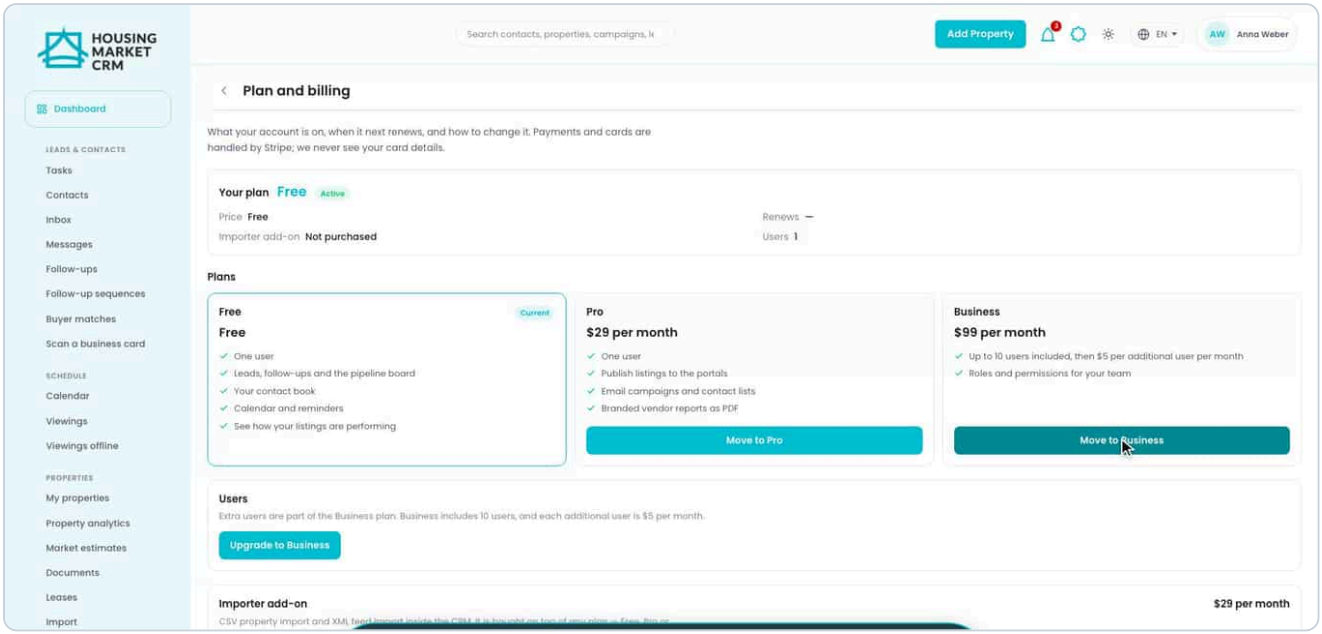
Şekil 76.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 Stripe'ın güvenli ödeme sayfası açılır — kart bilgilerinizi orada girin.



Şekil 76.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 CRM'e döndüğünüzde yeni özellikler anında açılır.



Şekil 76.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Housing Market CRM ücretsiz mi? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-housing-market-crm-free

77 BÖLÜM 77

Fatura bilgilerini güncelleyin

Tüm planlar | sistem yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Plan ve faturalandırma bölümünde: Pro planına geç ya da Business planına geç'i, Business'ta Kullanıcı sayısını değiştir'i ve kartınızı değiştirmek ya da iptal etmek için Faturalandırmayı yönet'i seçin.

Bir bilgisayarda ekranın üst kısmındaki Ayarlar'ı (dişli simgesi), ardından Plan ve faturalandırma'yı seçin. Yalnızca hesap sahibi satın alma veya değişiklik yapabilir; bir Business hesabındaki çalışma arkadaşları, hesabın sahibi üzerinden faturalandırıldığını görür.

Pro veya Business'a geçmek

Planlar altında Pro planına geç'i (aylık 29 USD) ya da Business planına geç'i (aylık 99 USD) seçin ve güvenli ödeme sayfasında ödeyin. Yeni planınızı gösteren Plan ve faturalandırma sayfasına geri dönersiniz. Fiyatlar her yerde ABD doları cinsindendir.

Business'ta kullanıcılar

Business 10 kullanıcıya kadar içerir. Daha fazla eklemek için Kullanıcı sayısını değiştir'i seçin ve toplamı belirleyin; her ek kullanıcı aylık 5 USD tutarındadır ve bir sonraki faturada kıst esasına göre tahsil ya da iade edilir. Mevcut kullanıcılarınızın ve davet ettiklerinizin toplamının altına inemezsiniz. Bu kart yalnızca Business'ta değil her planda vardır: Ücretsiz ve Pro planlarda, ek kullanıcıların Business ile geldiğini açıklar ve çalışamayacak bir denetim çizmek yerine o yükseltmeyi önerir.

Kendi hesabınızın bu değişikliği çevrimiçi tamamlayamadığı durumlarda kart bunu söyler ve başarısız olacak bir düğme çizmek yerine destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Ayrıca bu sayıyı belirlemek yalnızca kaç kullanıcı için ödeme yaptığınızla ilgilidir — kişilerin kendisi buraya yazılarak değil, Ekip sayfasından e-posta daveti ile katılır.

Dosyadan içe aktarma

Dosyadan içe aktarma her planda ücretsizdir, bu yüzden bunun için burada satın alınacak bir şey yoktur. İçe Aktarma eklentisine zaten sahip olan bir hesap onu eskisi gibi korur.

Kartınızı değiştirmek, faturalar ve iptal

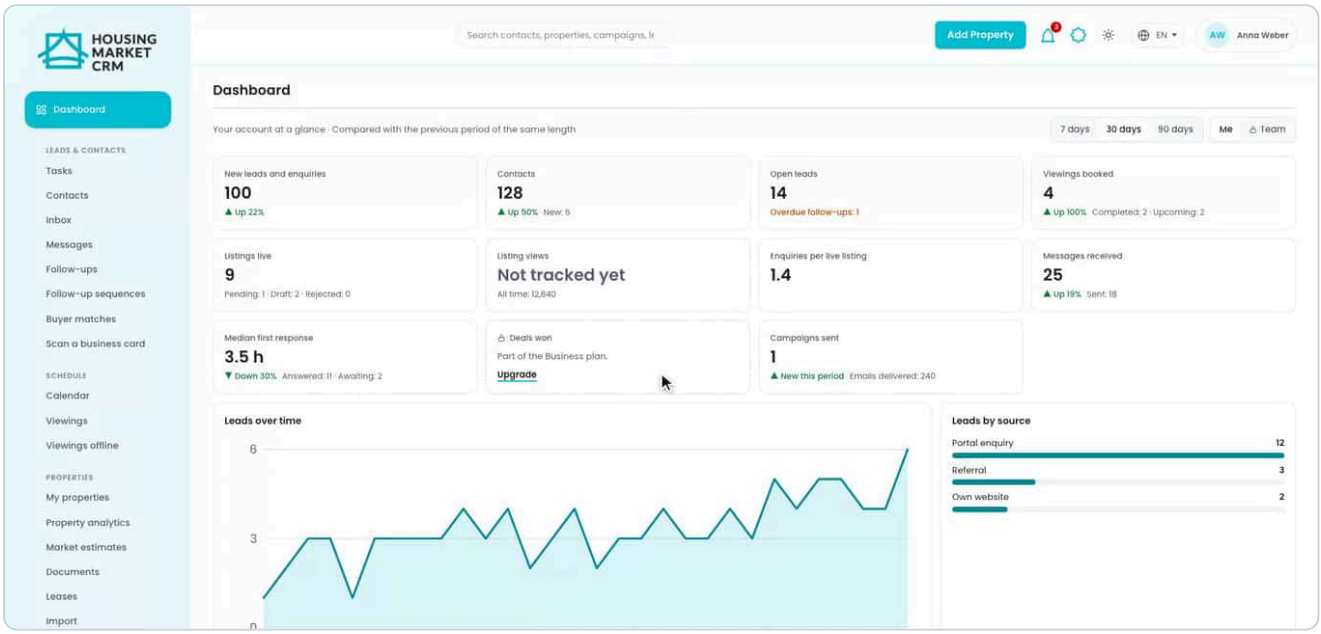
Faturalandırmayı yönet'i seçin. Bu, planı değiştirebileceğiniz, kartınızı güncelleyebileceğiniz, faturaları indirebileceğiniz veya iptal edebileceğiniz güvenli bir faturalandırma sayfasını açar, ardından sizi geri getirir. Ücretli bir plan sona erdiğinde hesap ücretsiz plana döner: hiçbir şey silinmez ve çekirdek CRM çalışmaya devam eder. İçe Aktarma eklentisini iptal etmek yalnızca bu eklentiyi kapatır.

Faturalandırmayı yönet açılamazsa CRM basitçe başarısız olmak yerine nedenini söyler. Faturalandırma yönetiminin geçici olarak kullanılamadığını, planınızın ve verilerinizin etkilenmediğini söyler ve değişikliği sizin adınıza yapabilmemiz için destek ekibiyle iletişime geçmenizi ister. Bu cümle, ödeme sağlayıcısının hesabın kurulma biçimi nedeniyle isteği reddettiği anlamına gelir; yani düğmeye tekrar basmak işe yaramaz — ve bu arada hiçbir tutar tahsil edilmemiş, hiçbir şey iptal edilmemiş veya değiştirilmemiştir.

Yardım Merkezi'nden: **Nasıl plan yükseltir, kullanıcı ekler veya iptal ederim?**

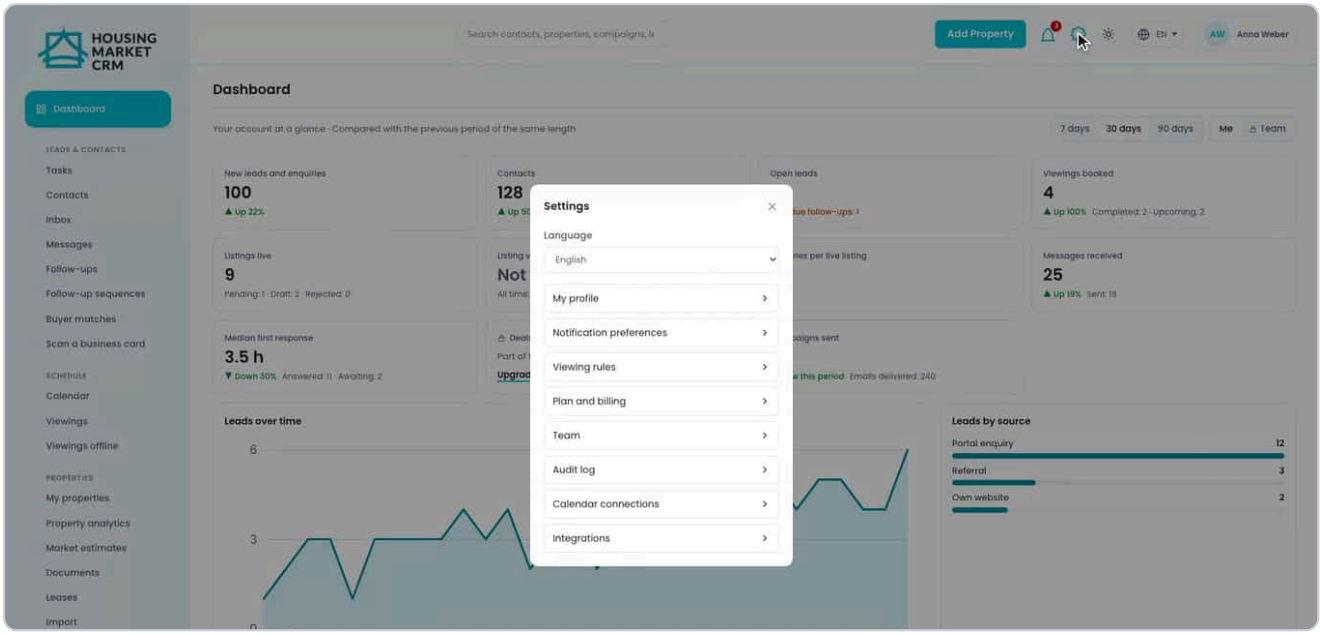
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



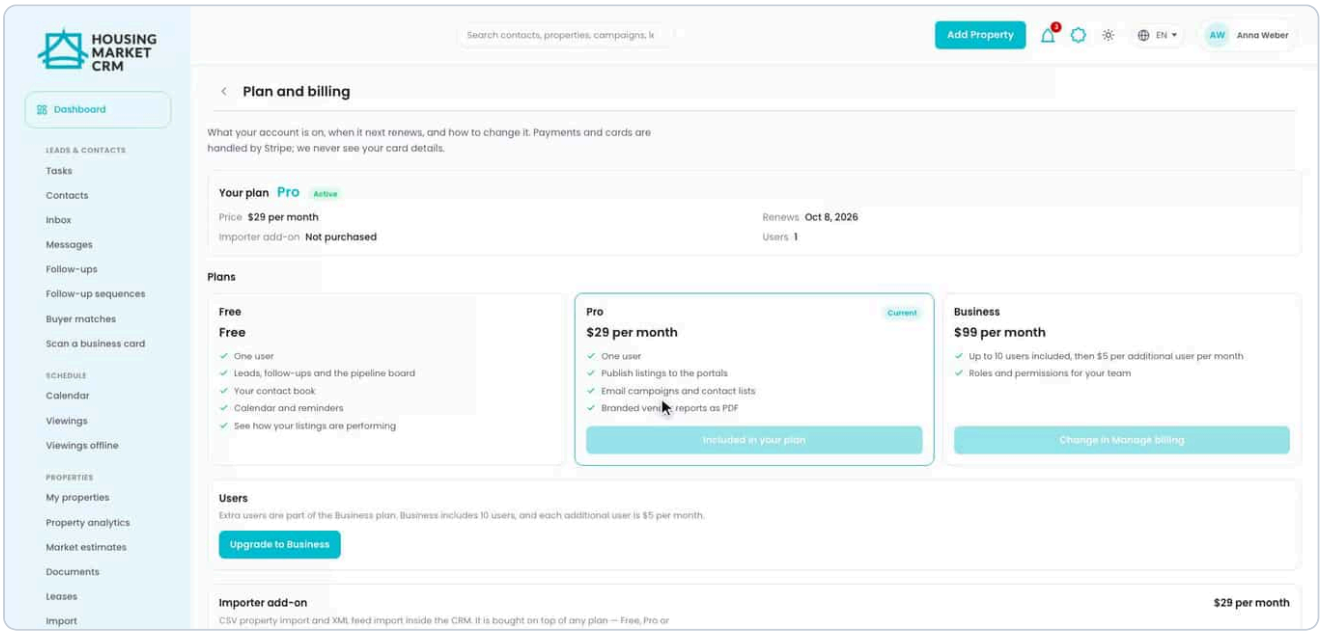
Şekil 77.1 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



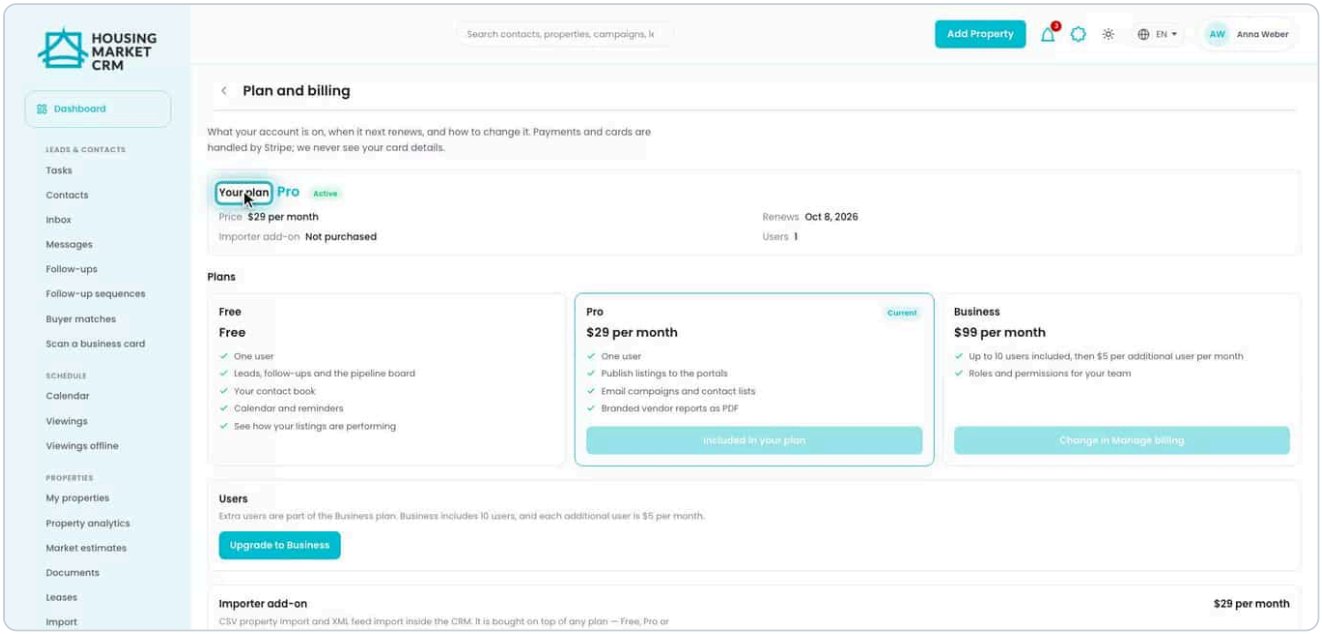
Şekil 77.2 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

3 Plan and billing seçeneğini seçin.



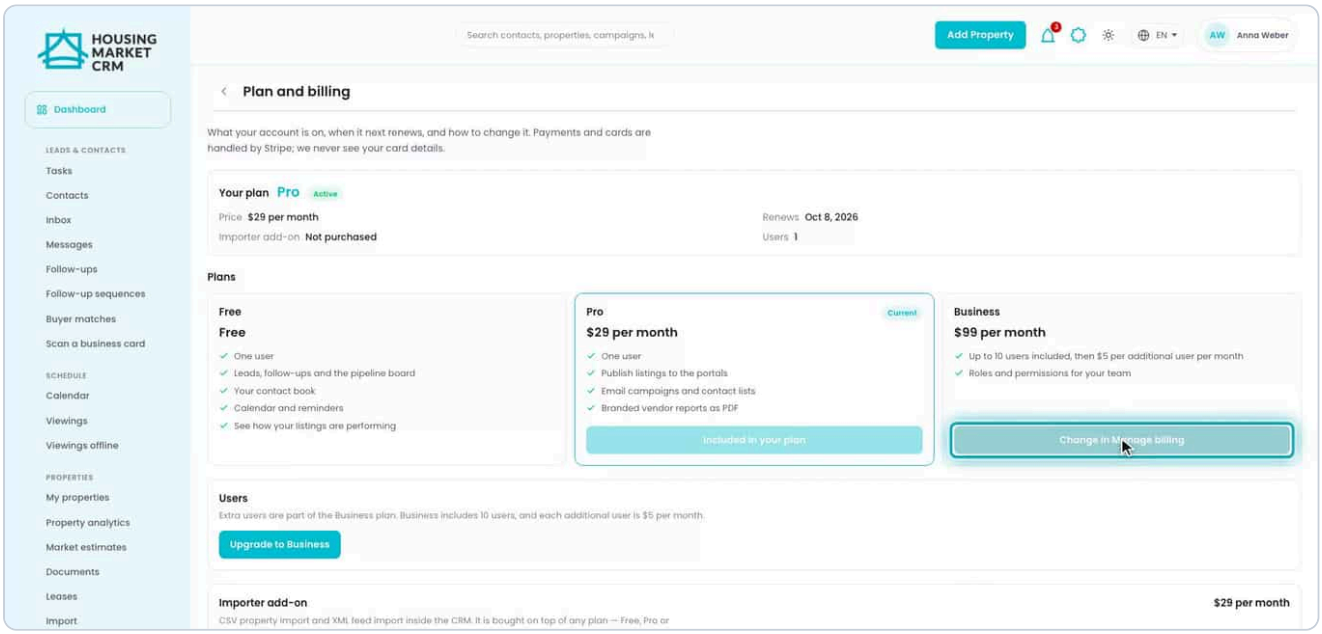
Şekil 77.3 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

4 Your plan; planı, yenileme tarihini ve ek paketleri gösterir.



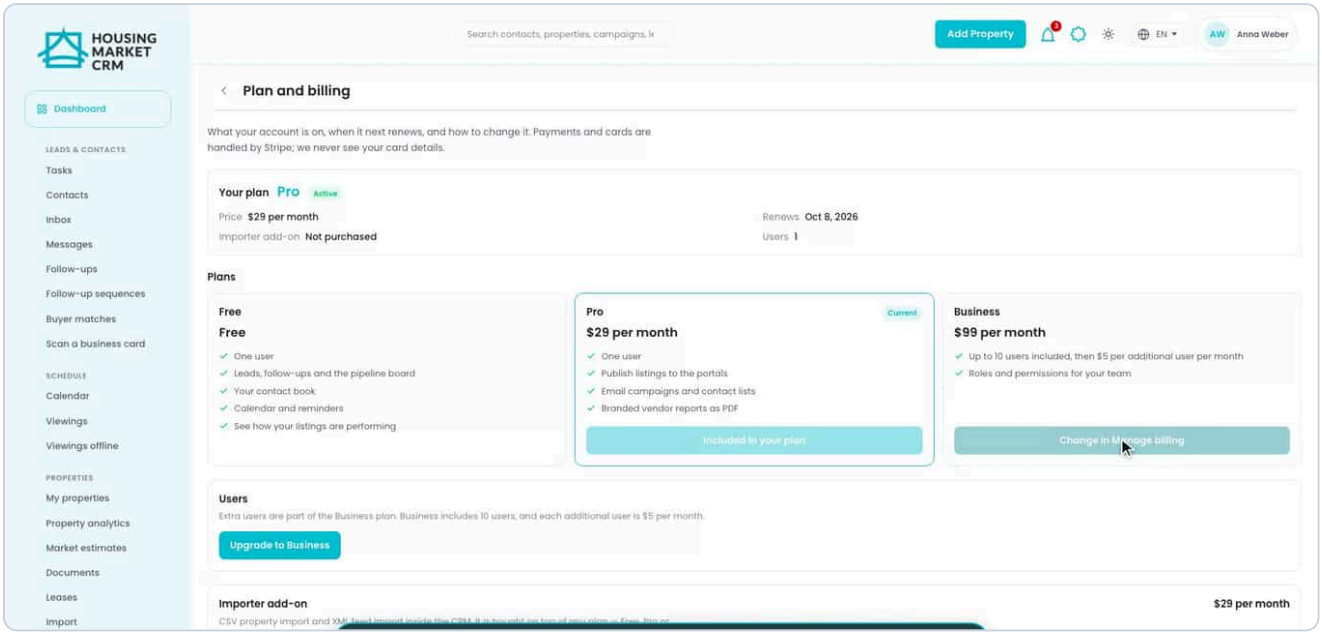
Şekil 77.4 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

5 Manage billing düğmesine tıklayın.



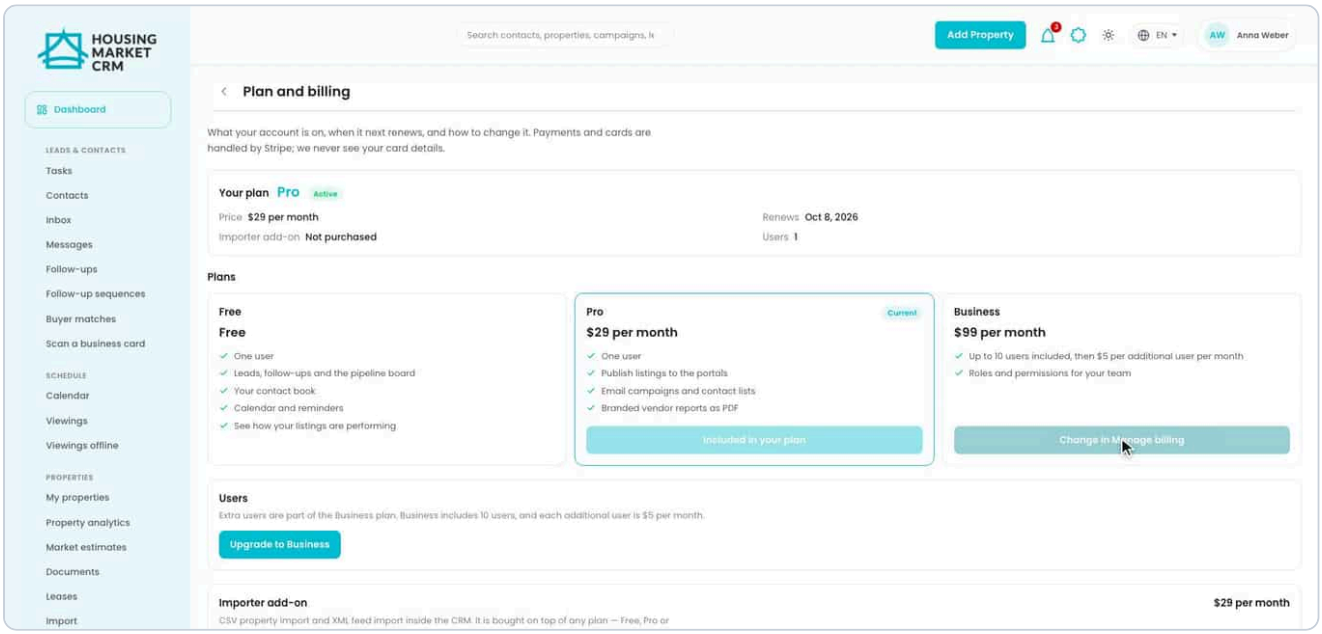
Şekil 77.5 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

6 Stripe'ın güvenli sayfası açılır: kartınızı, bilgilerinizi değiştirin veya fatura indirin.



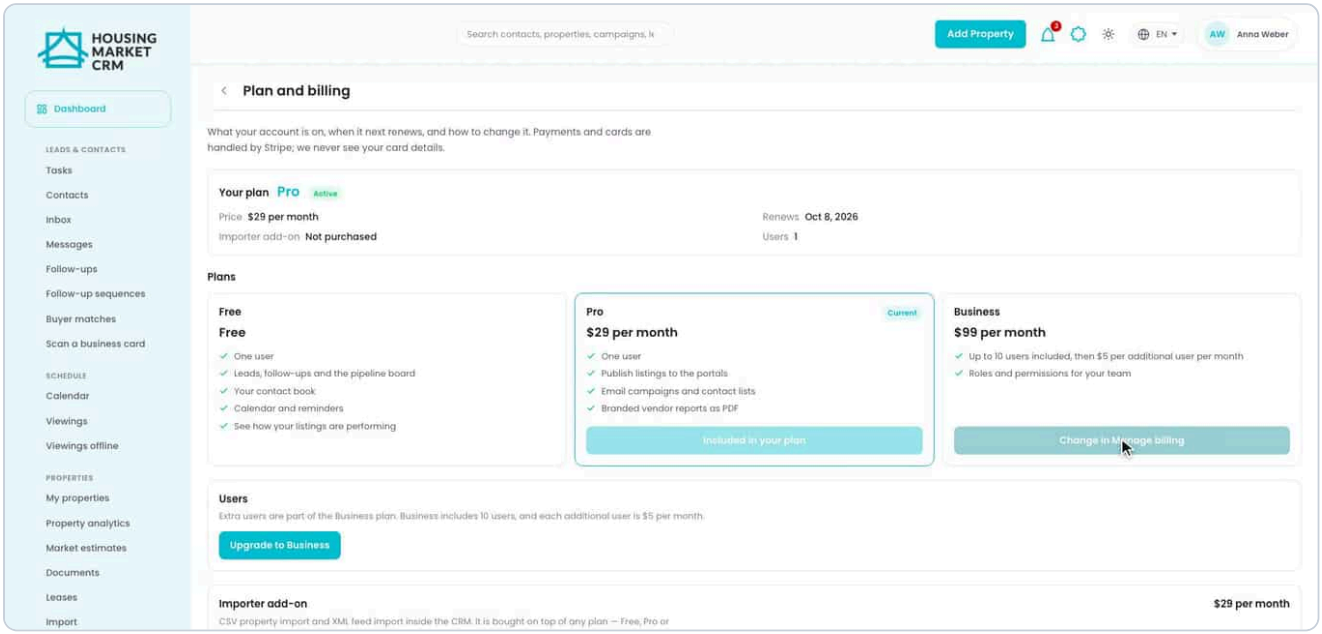
Şekil 77.6 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

7 CRM, kart numaranızı hiçbir zaman görmez.



Şekil 77.7 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

8 Planlar arasında Plans bölümünden geçiş yapın.



Şekil 77.8 · Ekran kaydı: 24 Eylül 2026

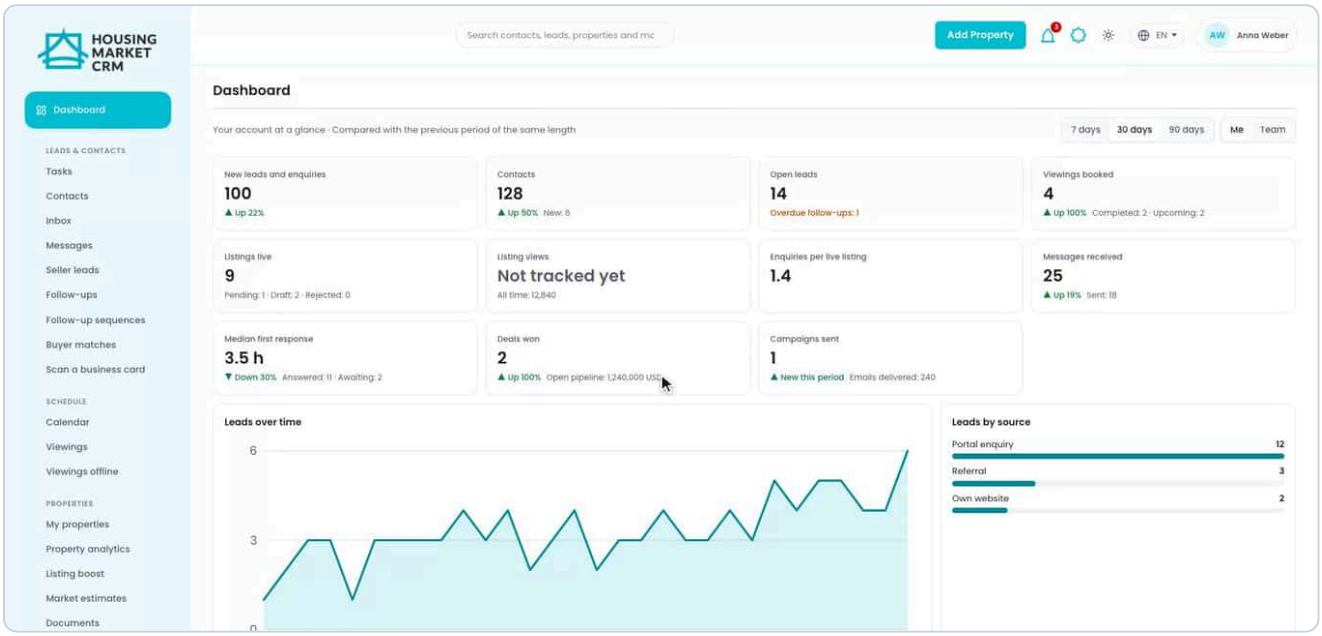
78 BÖLÜM 78

Bir danışmanı önerin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

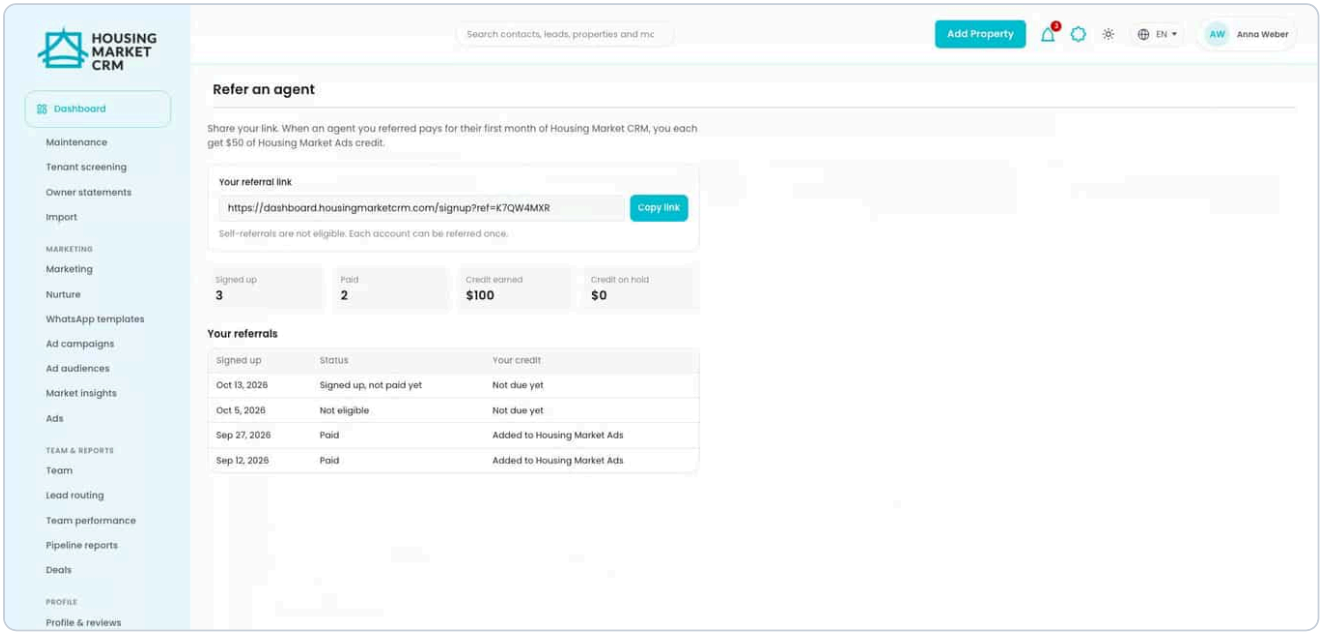
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



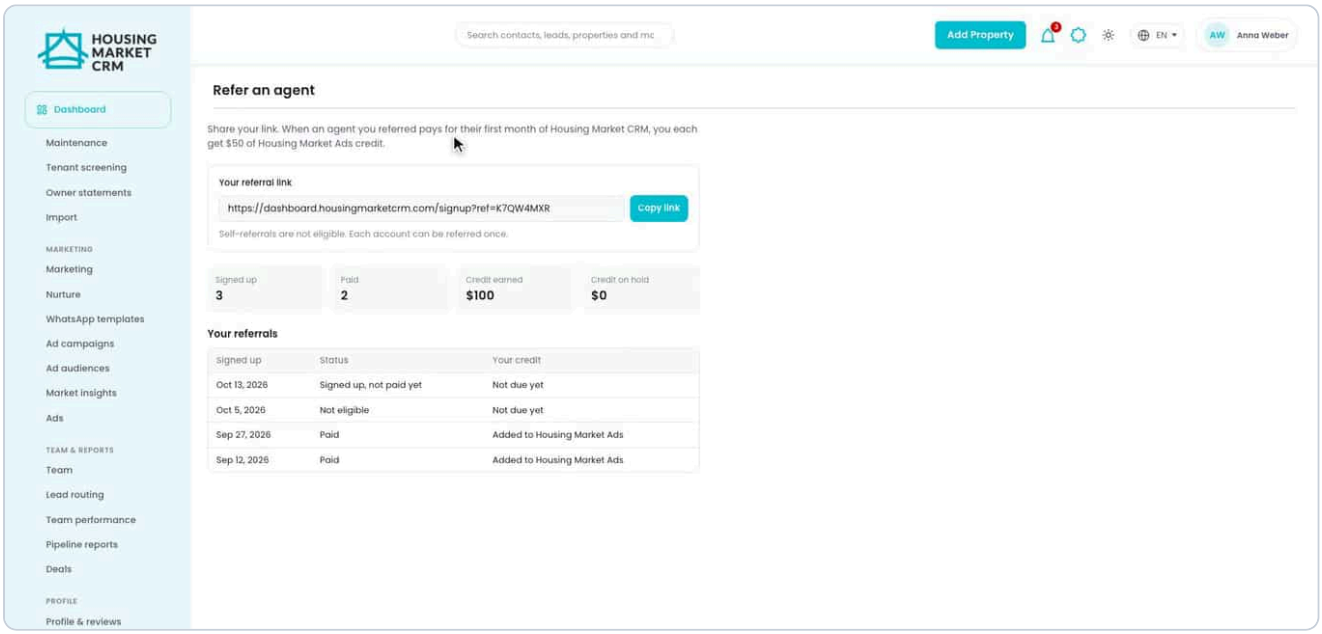
Şekil 78.1 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

2 Sol menüden Emlak danışmanı öner'e tıklayın.



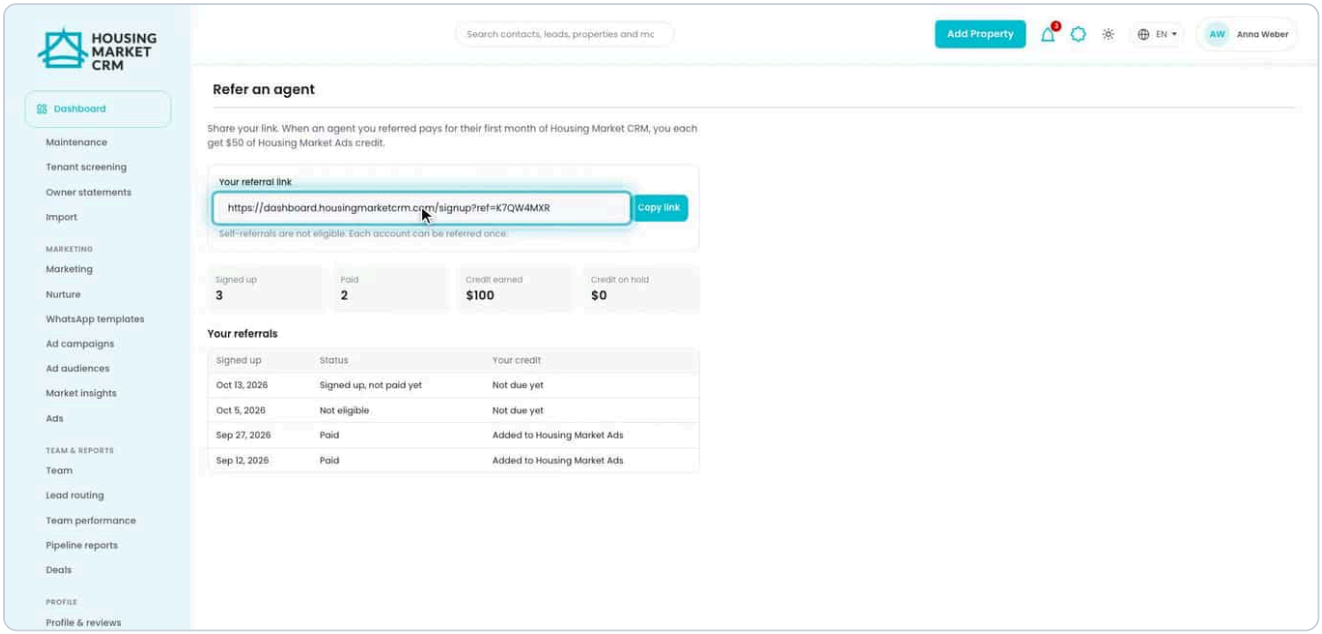
Şekil 78.2 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

3 Önerdiğiniz danışman ilk ayını ödediğinde ikiniz de $50 Housing Market Ads kredisi alırsınız.



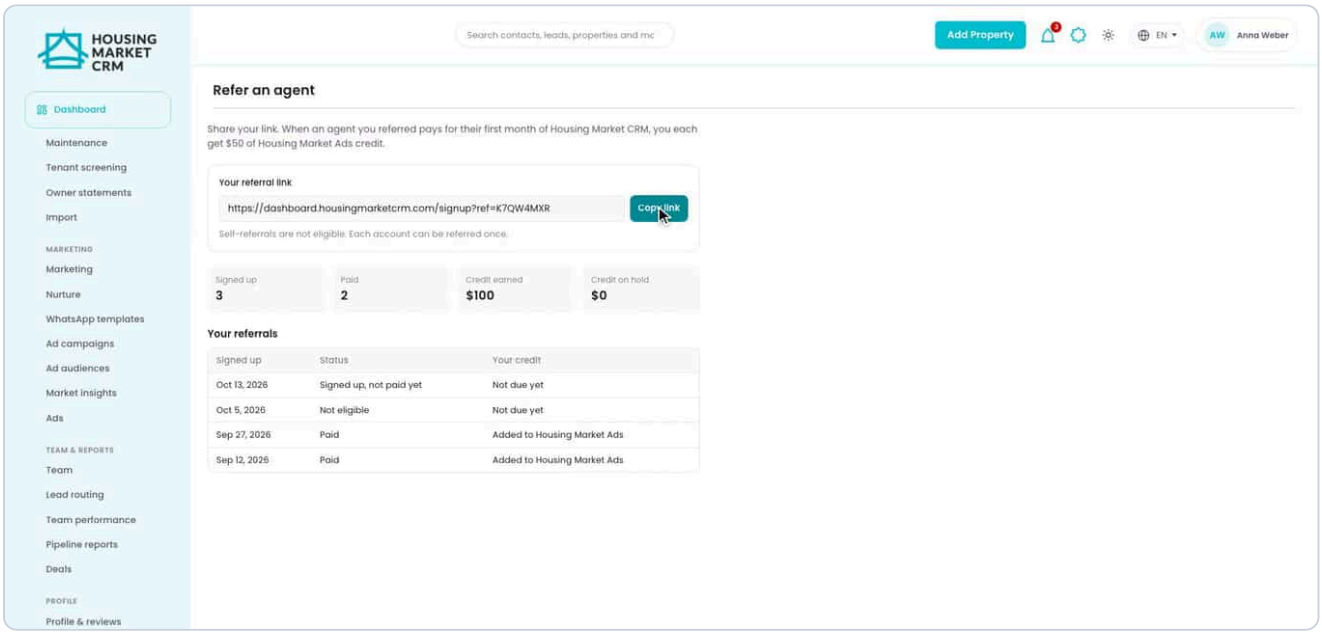
Şekil 78.3 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

4 Bu, öneri bağlantınızdır.



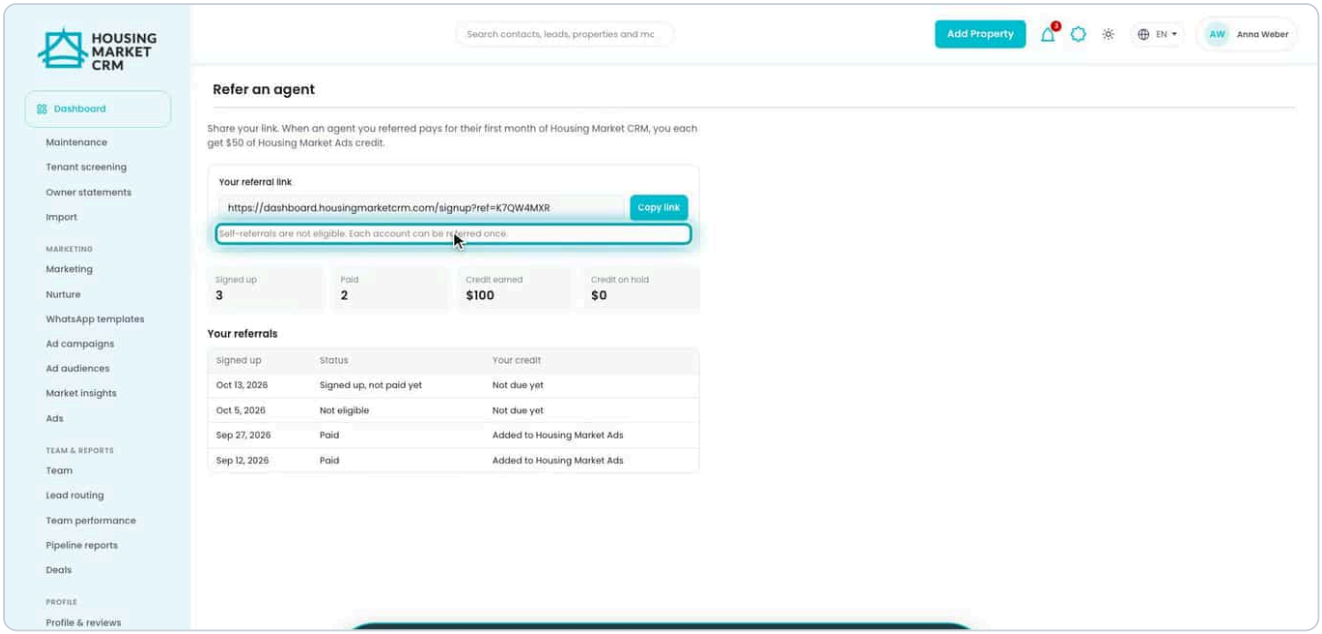
Şekil 78.4 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

5 Bağlantıyı kopyala'ya tıklayıp tanıdığınız bir danışmana gönderin.



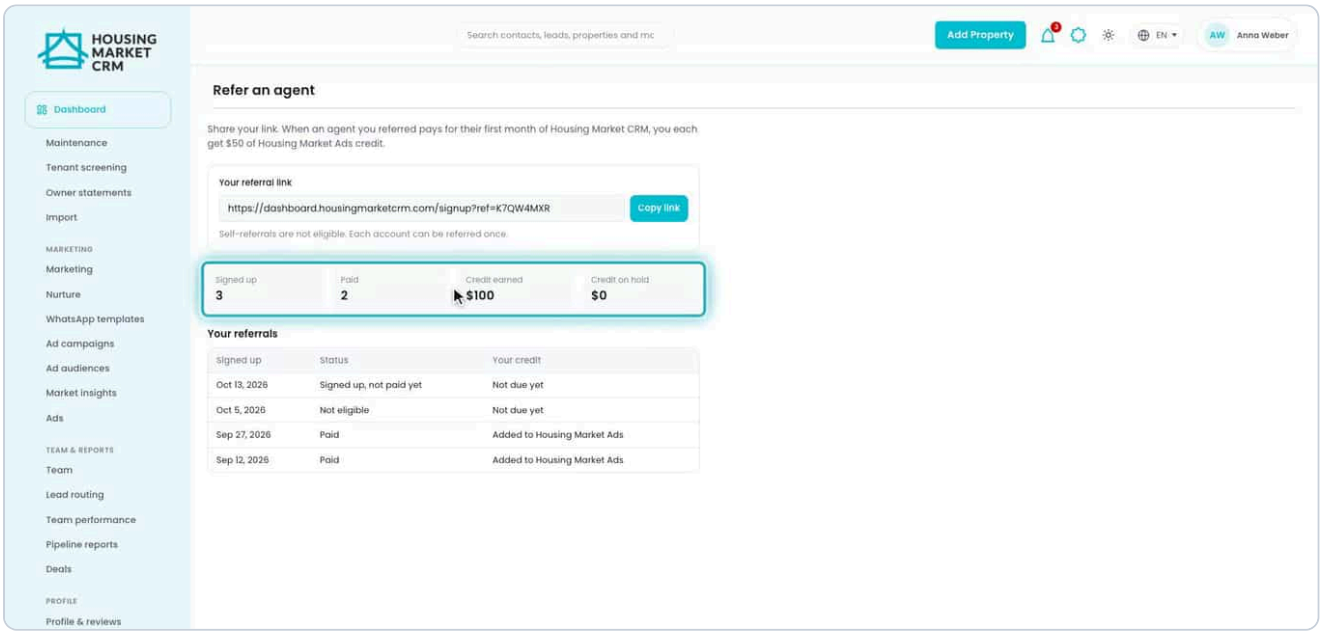
Şekil 78.5 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

6 Kendinizi önermeniz sayılmaz. Her hesap bir kez önerilebilir.



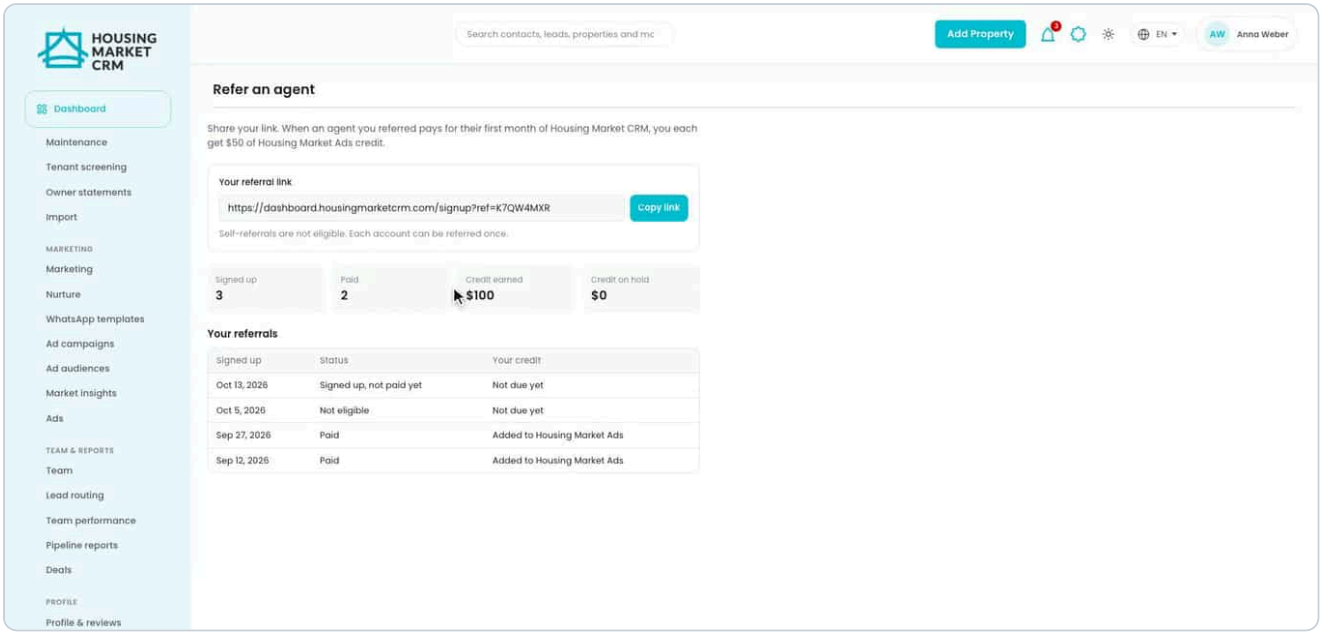
Şekil 78.6 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

7 Kaydolan, ödeme yapan, kazanılan kredi ve beklemedeki kredi.



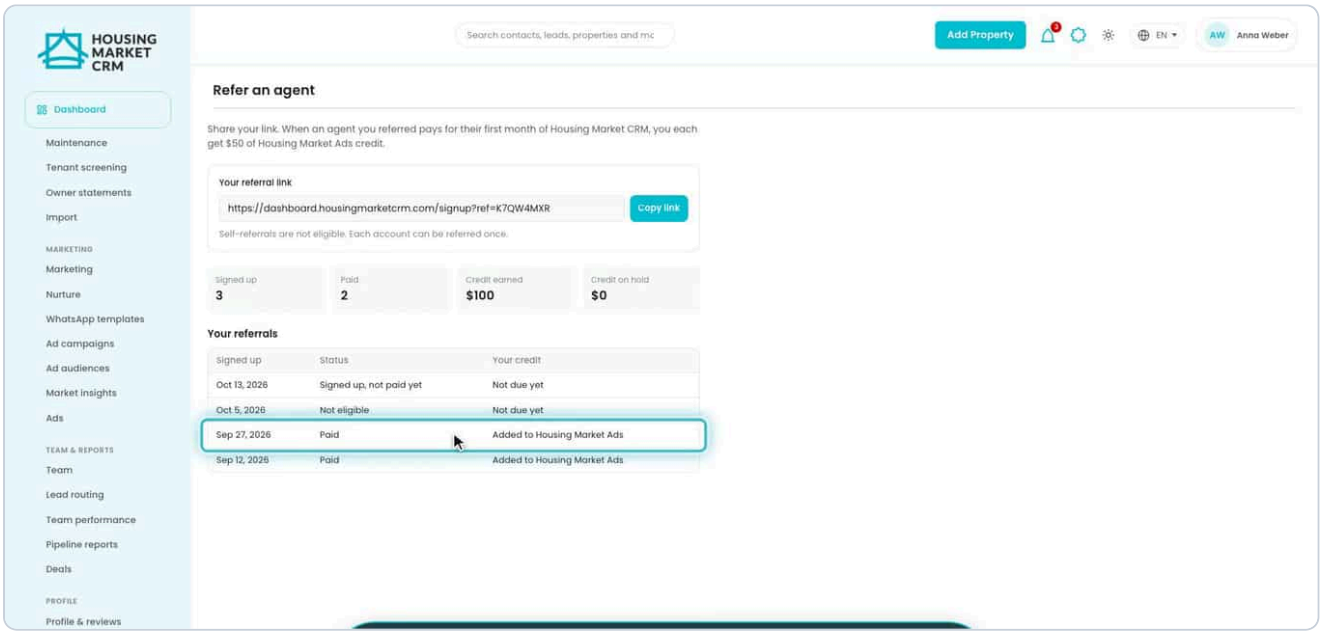
Şekil 78.7 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

8 Bağlantınızla kaydolan her emlak danışmanı.



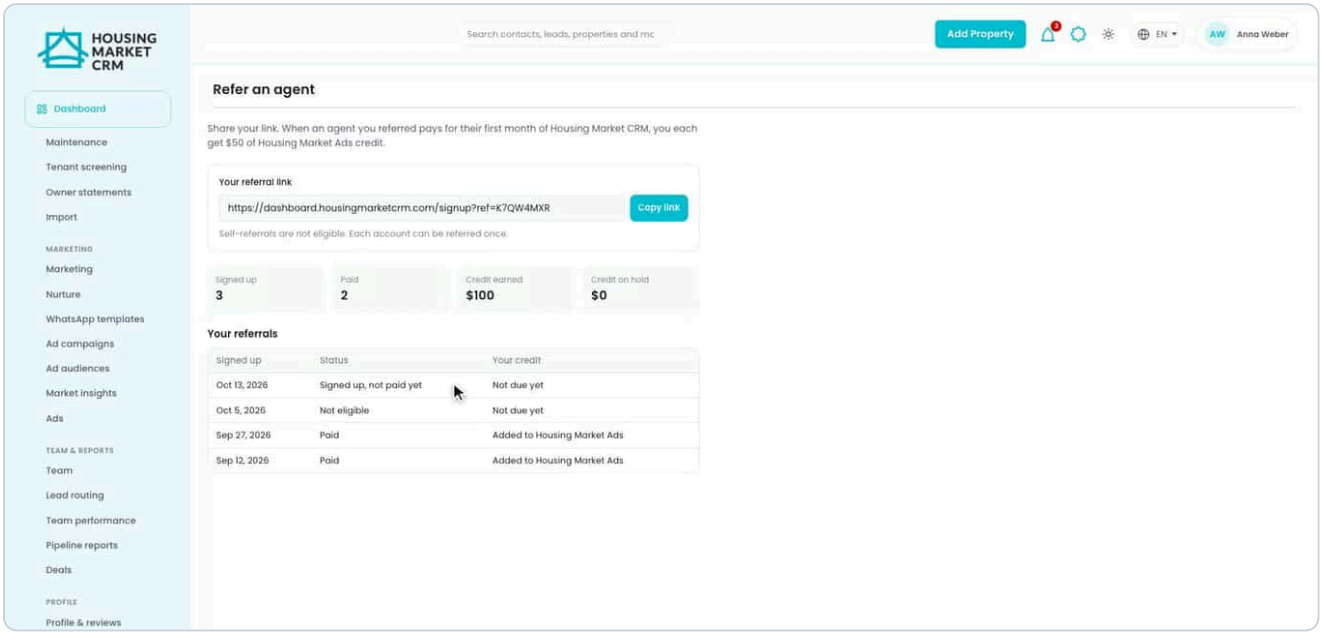
Şekil 78.8 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

9 Ödeme yapıldığında kredi Housing Market Ads'e eklenir.



Şekil 78.9 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

10 Kaydolmuş ama henüz ödememiş: ödeme yapılmadan hak doğmaz.



Şekil 78.10 · Ekran kaydı: 16 Ekim 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM, Housing Market Ads ile çalışır mı?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

KISIM 11

Entegrasyonlar

79 Housing Market Ads ile reklam verin

80 API anahtarları ve webhook'lar

79 BÖLÜM 79

Housing Market Ads ile reklam verin

Tüm planlar | emlak danışmanları için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet. Pro'da CRM'den çıkmadan bir ilanın Housing Market Ads'te reklamını verebilir ve kendi kişilerinizden Ads hedef kitleleri oluşturabilirsiniz; Ads potansiyel müşterileri de gelen kutusuna gelir.

Bir ilanın reklamını vermek

Kenar çubuğunda Portföy analitiği'ni açın, bir ilan seçin ve Reklamlar panelinde Reklam ver'i seçin. CRM kampanyayı ilandan doldurur, banner'ları görünecekleri gibi gösterir, portal arama verilerinden anahtar kelimeler önerir ve kampanyayı Housing Market Ads hesabınızda oluşturur; kampanya yayına girmeden önce ekibimizin incelemesine gider. Ardından ilan, kampanyalarının nasıl performans gösterdiğini gösterir. Bir Housing Market Ads hesabınızın olması gerekir; bütçeler ABD doları cinsindendir ve Ads bunları her zamanki gibi size faturalandırır — CRM'den hiçbir para geçmez.

CRM kampanyayı oluşturamazsa — örneğin Housing Market Ads'e ulaşamadığı için — panel bunu belirtir ve Kampanyayı Housing Market Ads'te oluşturun seçeneğini sunar; bu seçenek, kampanyayı orada oluşturabilmeniz için Ads kontrol panelini yeni bir sekmede açar.

Hedef kitleler

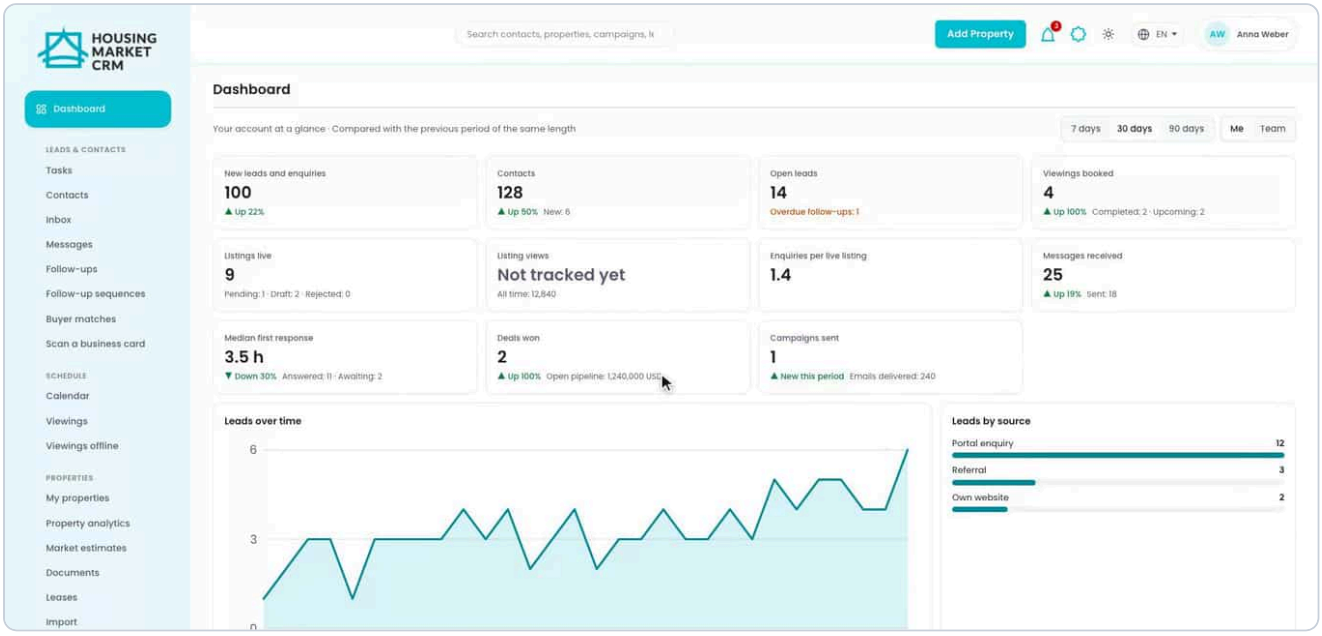
CRM, yalnızca kendi kişilerinizden oluşturulan üç tür hedef kitleyi Housing Market Ads'e gönderebilir: soğumuş potansiyel müşteriler, geçmiş alıcılar ve belirli bir gayrimenkul türü hakkında talepte bulunan kişiler. Bir kişi yalnızca açık onayı kayıtlıysa ve adresine karşı abonelikten çıkma, geri dönen e-posta veya şikâyet yoksa dahil edilir; CRM kaç kişinin dışarıda kaldığını ve nedenini sayar.

Kampanya ve hedef kitle oluşturmak Pro'nun bir parçasıdır. Mevcut kampanyalarınızın rakamlarını görmek ve onları duraklatmak her planda çalışır; bir Ads kampanyasının ürettiği talep de diğer tüm talepler gibi gelen kutunuza ve potansiyel müşteri panonuza ulaşır.

Yardım Merkezi'nden: **CRM, Housing Market Ads ile çalışır mı?**

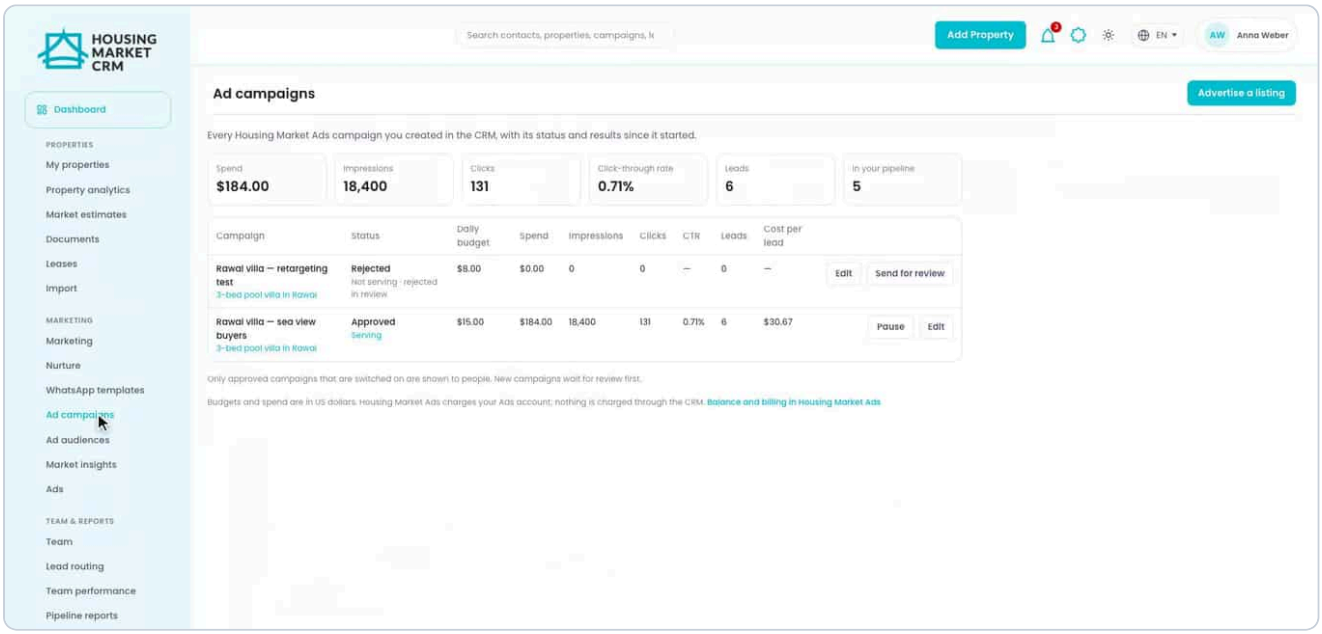
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



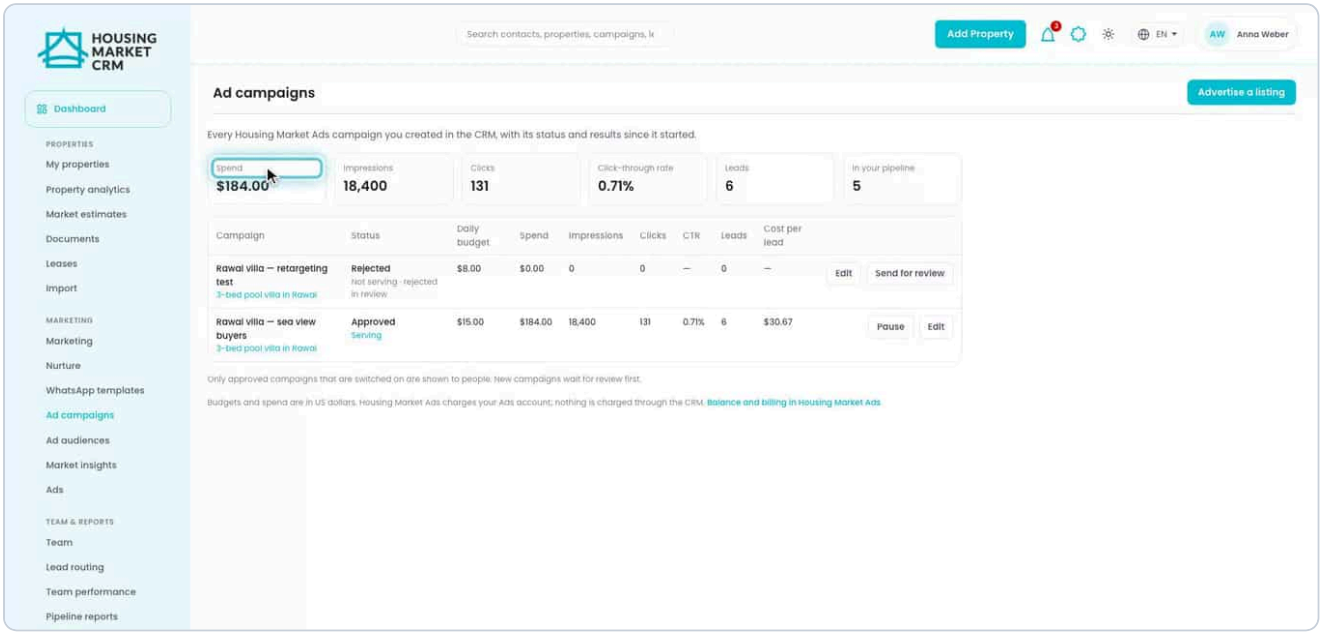
Şekil 79.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Sol menüden Ad campaigns (Reklam kampanyaları) öğesine tıklayın.



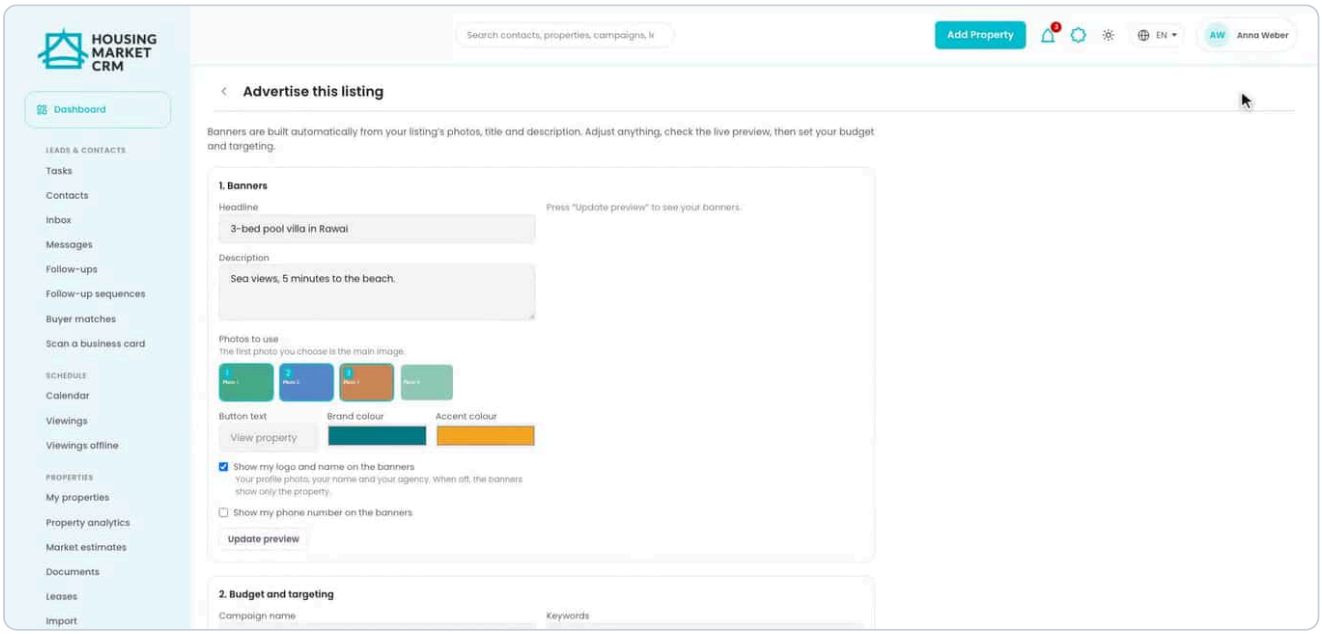
Şekil 79.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Harcama, gösterim, tıklama ve potansiyel müşterileri tek bakışta görün.



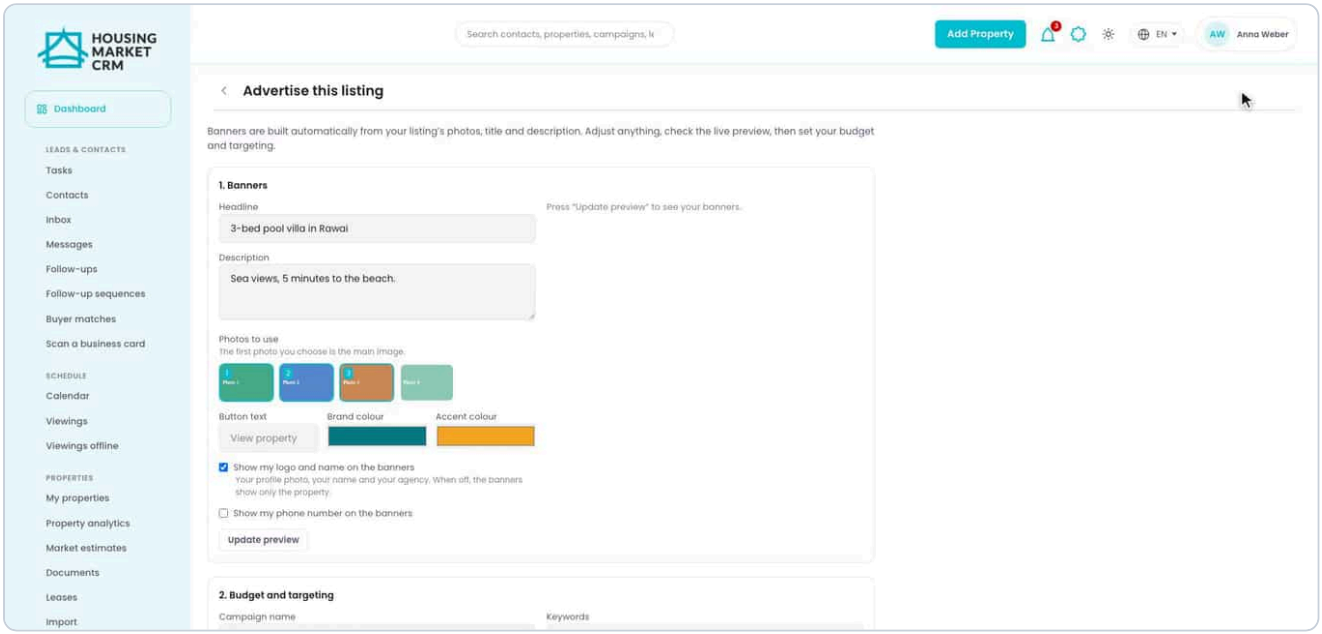
Şekil 79.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Advertise a listing (İlan yayınla) düğmesine tıklayın.



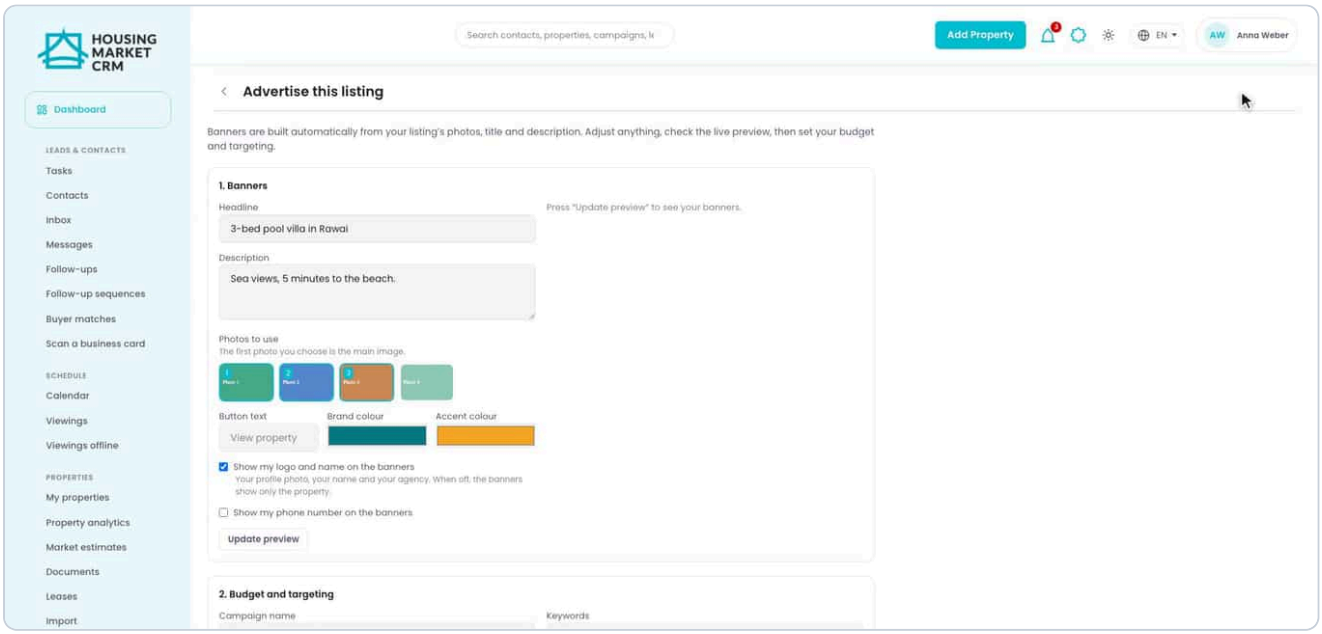
Şekil 79.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Yayınlamak istediğiniz ilanı seçin.



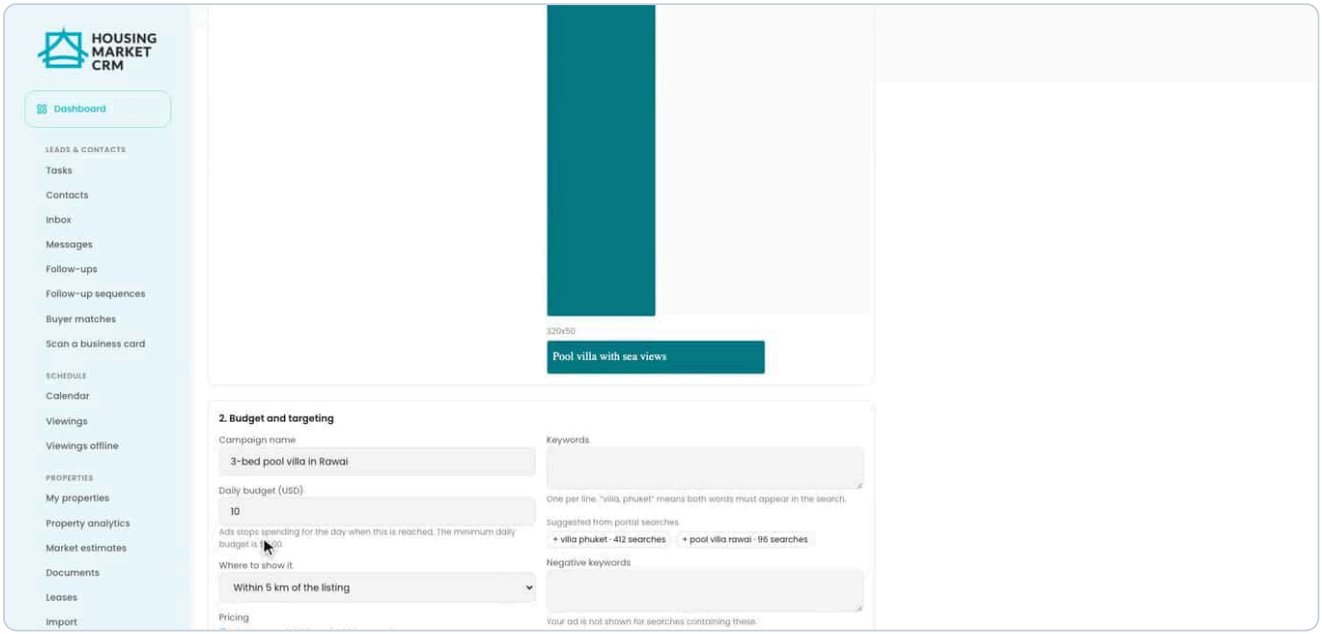
Şekil 79.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Banner'lar ilanınızın fotoğraflarından ve metninden oluşturulur.



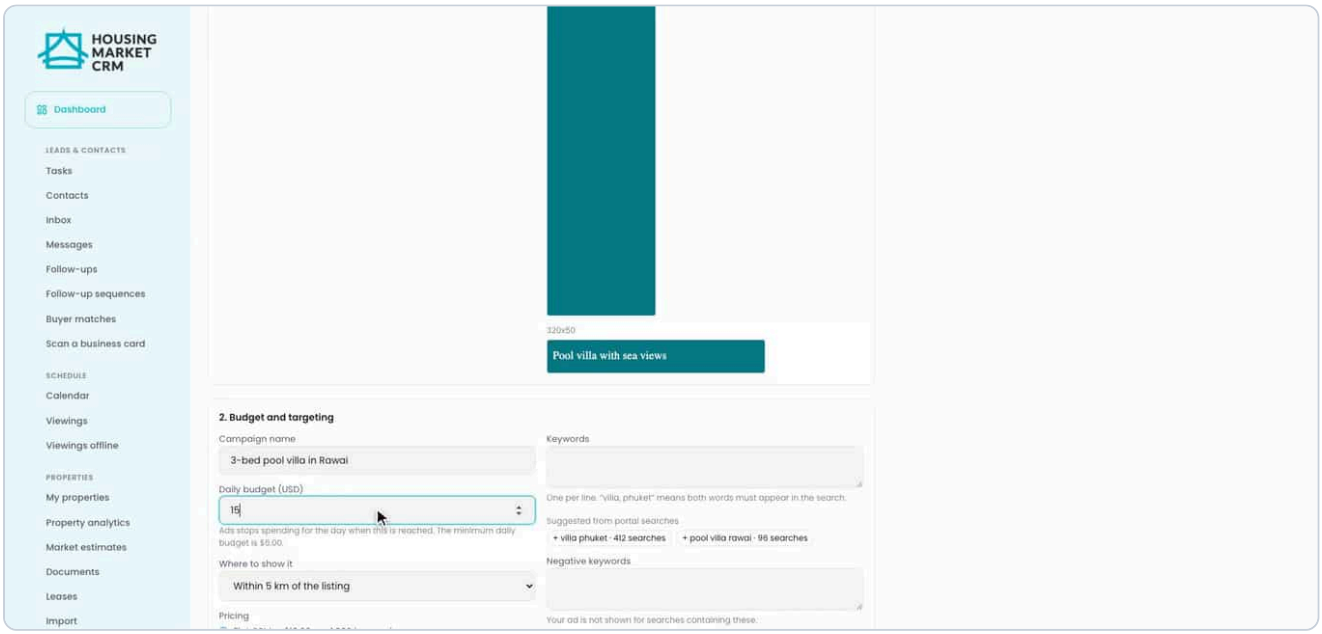
Şekil 79.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Başlığı düzenleyin ve Update preview (Önizlemeyi güncelle) düğmesine tıklayın.



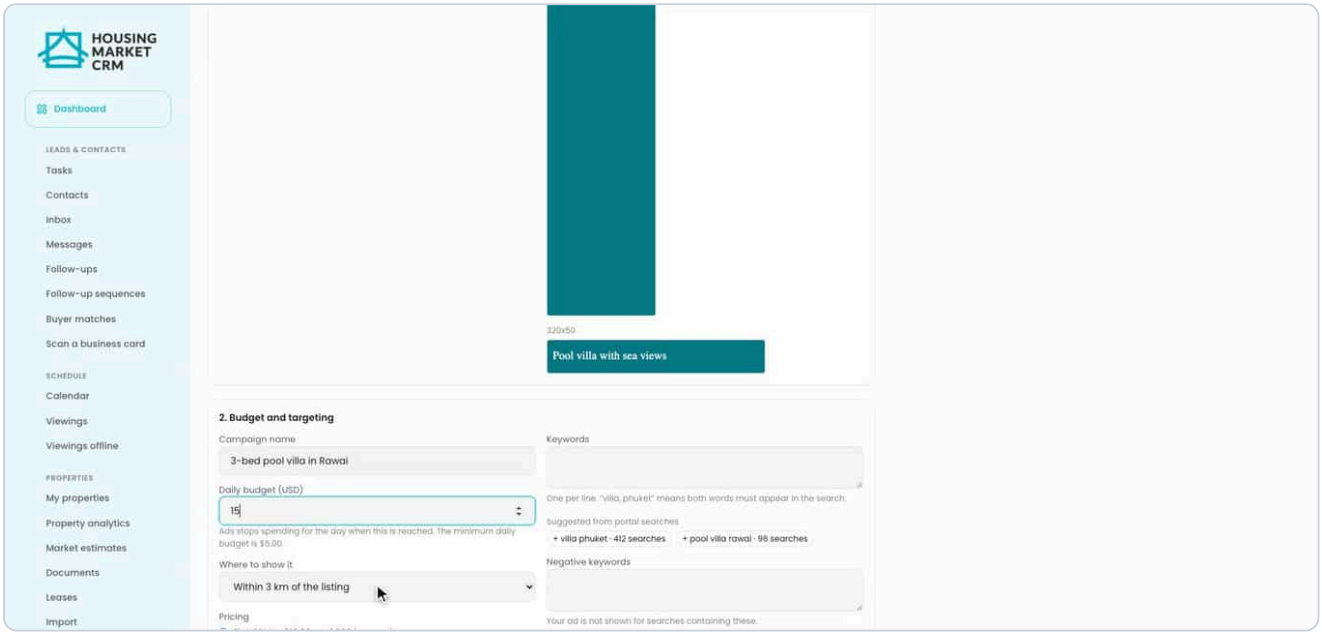
Şekil 79.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 ABD doları cinsinden günlük bütçe belirleyin.



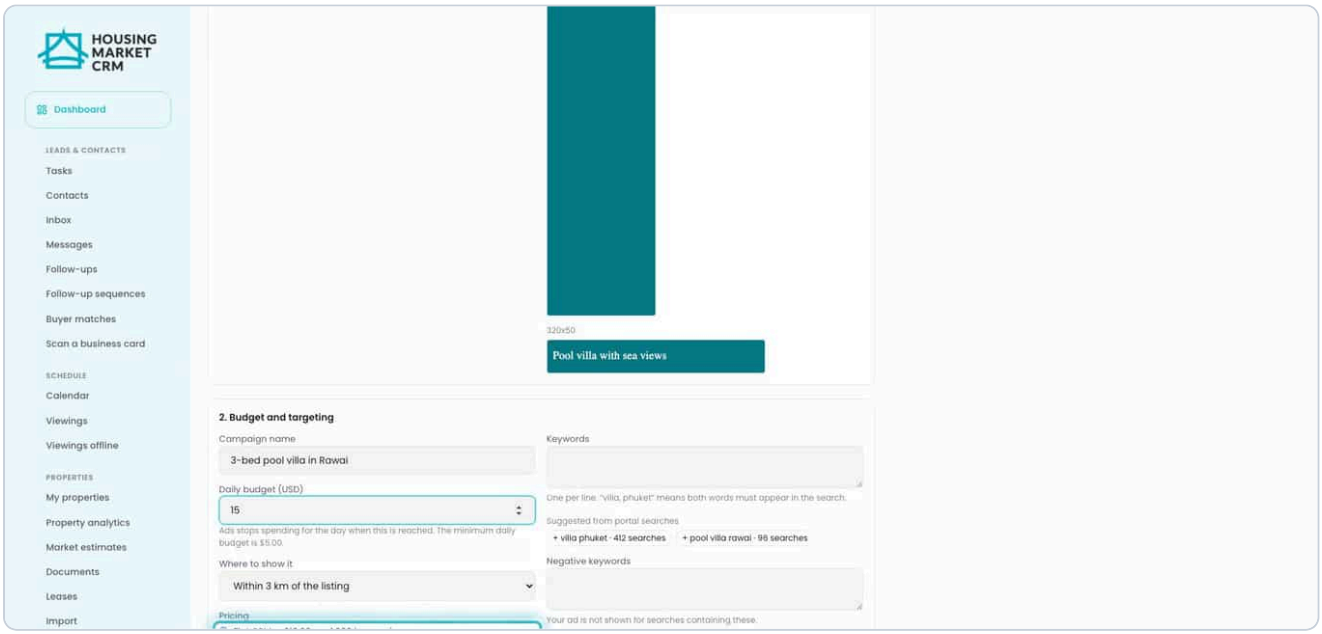
Şekil 79.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Nerede gösterileceğini seçin — örneğin ilanın yakınında.



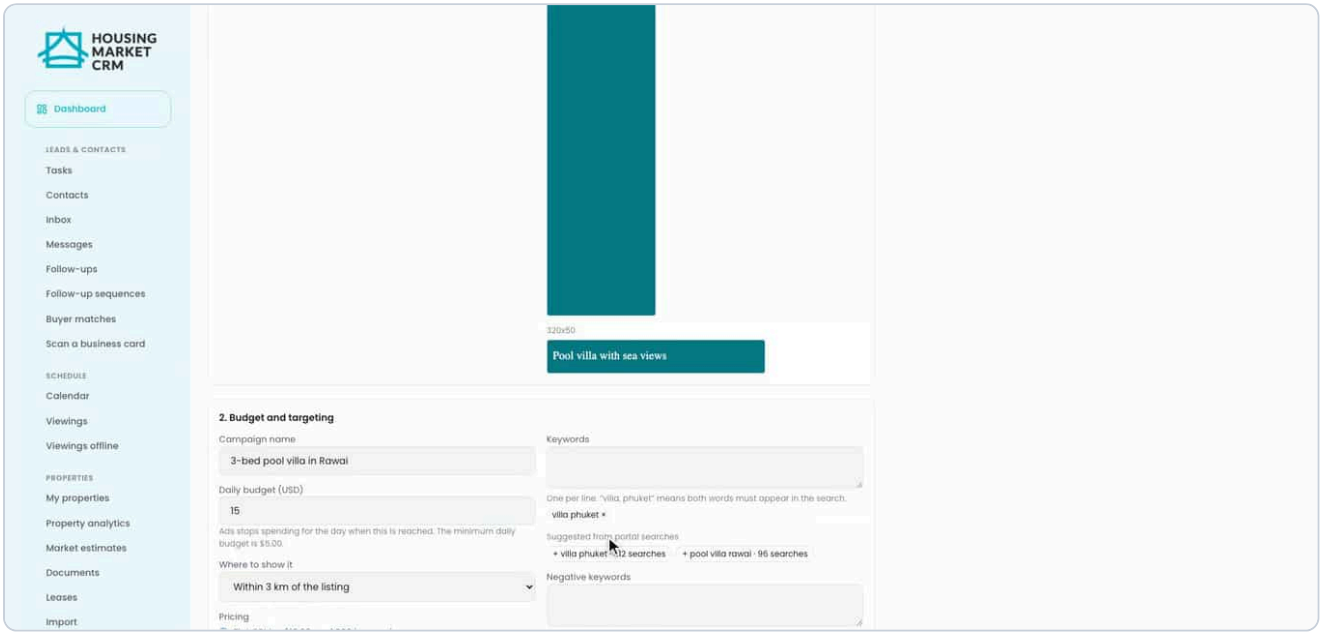
Şekil 79.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

10 Faturalandırma, 1,000 gösterim başına sabit $10'dır.



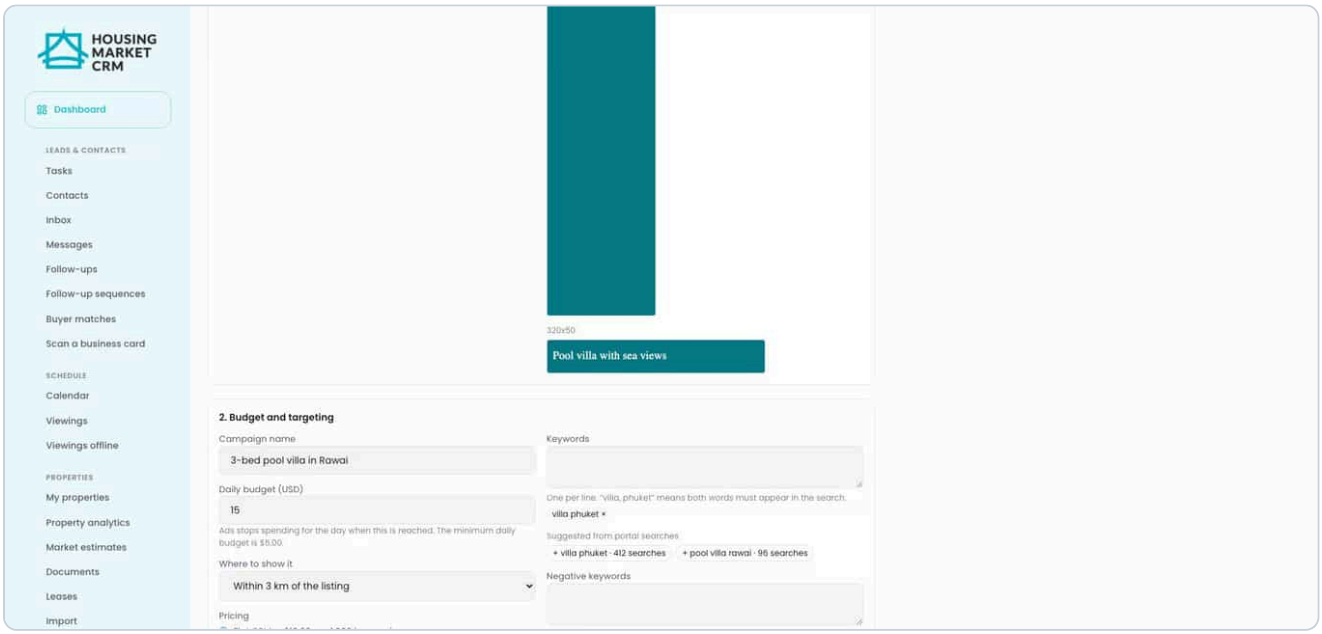
Şekil 79.10 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

11 Önerilen anahtar kelimeleri ekleyin — her biri arama sayısını gösterir.



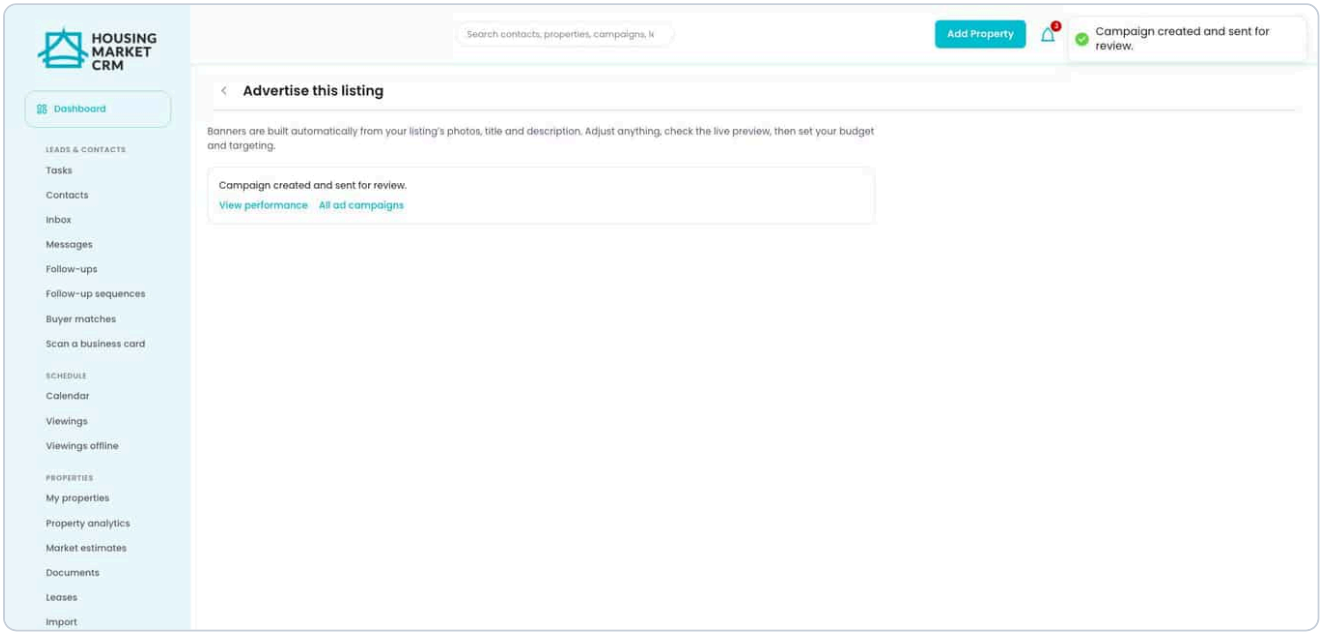
Şekil 79.11 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

12 Önerilen negatif anahtar kelimeleri de ekleyin.



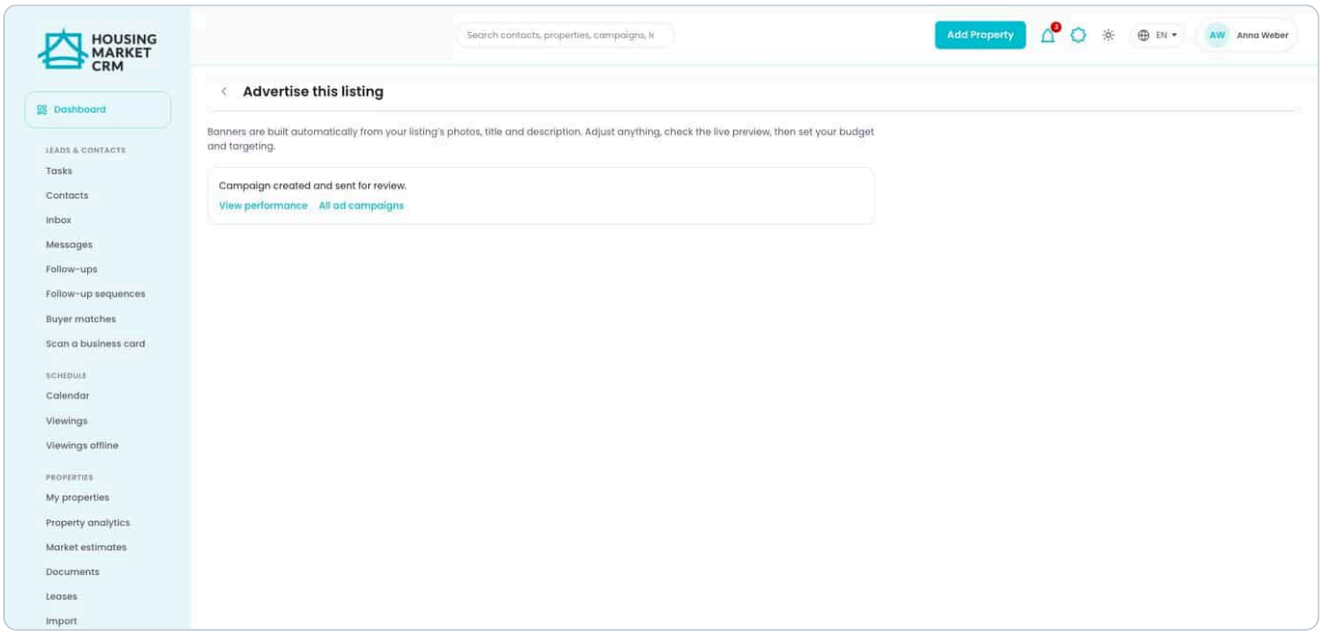
Şekil 79.12 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

13 Create campaign (Kampanya oluştur) düğmesine tıklayın.



Şekil 79.13 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

14 Kampanya incelenir, ardından portallarda başlar.



Şekil 79.14 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

CRM, Housing Market Group ile entegre mi?	faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

80 BÖLÜM 80

API anahtarları ve webhook'lar

Business | sistem yöneticileri için | Videoyu izleyin

GENEL BAKIŞ

Evet, Business ile. REST üzerinden potansiyel müşterileri, kişileri ve anlaşmaları okumak ve yazmak için bir API anahtarı oluşturun; potansiyel müşteriler, anlaşmalar ve yayınlanan gayrimenkuller değiştiğinde haberdar olmak için webhook'lar kaydedin.

API anahtarları ve webhook uç noktaları oluşturmak için Ayarlar'da Entegrasyonlar'ı açın. Açık API ve webhook'lar Business'ta tek bir özelliktir, çünkü bir anahtar tek bir danışman için değil, tüm ofis adına hareket eder.

REST API'si

Bir API anahtarı potansiyel müşterileri, kişileri ve anlaşmaları okur ve yazar, gayrimenkulleri ise okur. İsteklere hız sınırı uygulanır, yanıtlar sayfalara bölünür ve CRM giriş oturumları bir anahtarın yerine kabul edilmez.

Webhook'lar

Bir https uç noktası kaydedin ve alacağı olayları seçin:

- Bir potansiyel müşteri oluşturulur — CRM'de, API üzerinden veya bir portal talebinden
- Bir potansiyel müşteri güncellenir veya yeniden atanır, aşama değişikliği dahil
- Bir anlaşmanın durumu anlaşma takipçisinde değişir
- Bir CRM gayrimenkulü gerçekten portalına ulaşır

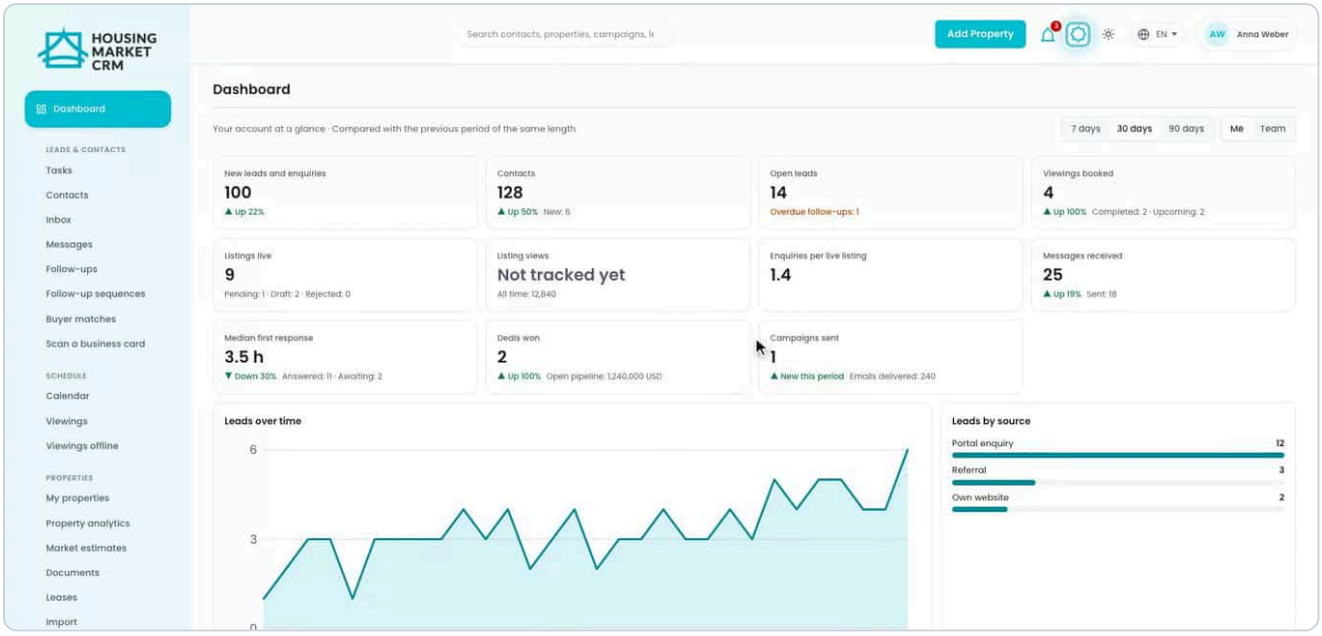
Her gönderim, sisteminizin bizden geldiğini doğrulayabilmesi için imzalanır; başarısız gönderimler yeniden denenir ve bir gönderim kaydı neyin gönderildiğini ve uç noktanızın ne yanıt verdiğini gösterir. Test gönder, bir test olayını bir kez gönderir; böylece bir uç noktaya güvenmeden önce onu kontrol edebilirsiniz.

Bu, CRM'in kendi API'sidir. İlanlar ve beslemeler için Housing Market API, kendi belgelerine sahip ayrı bir üründür.

Yardım Merkezi'nden: **API ve webhook'lar var mı?**

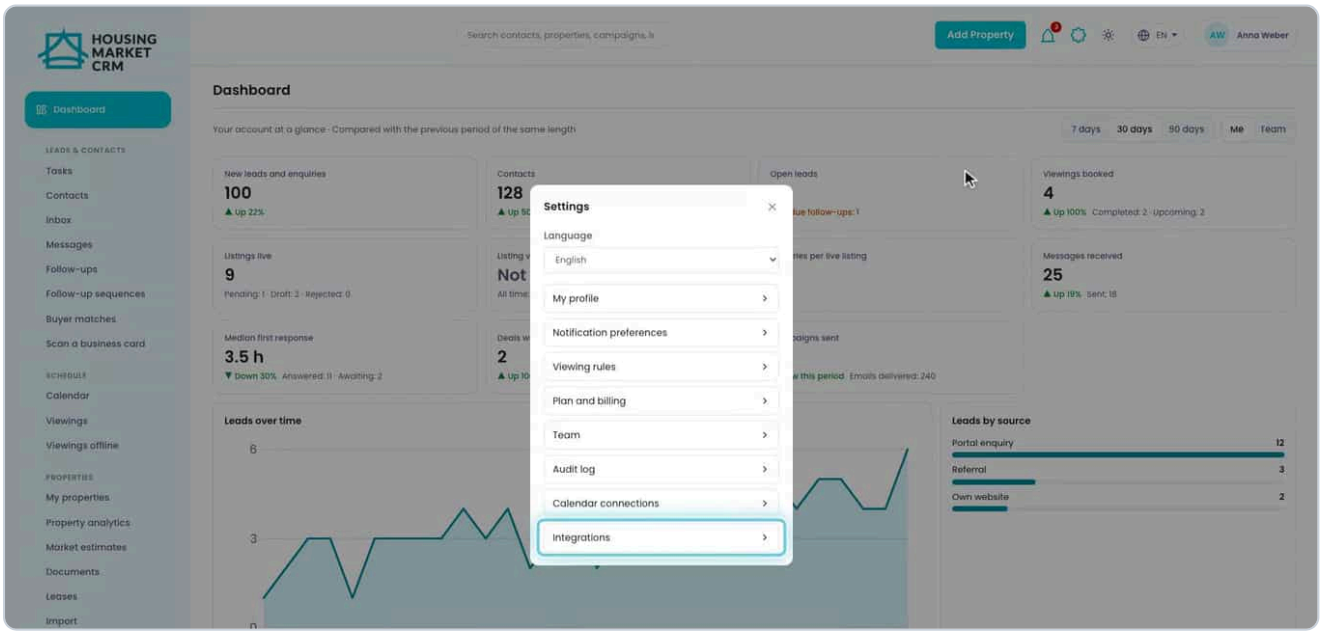
ADIM ADIM

1 Housing Market CRM hesabınızı açın.



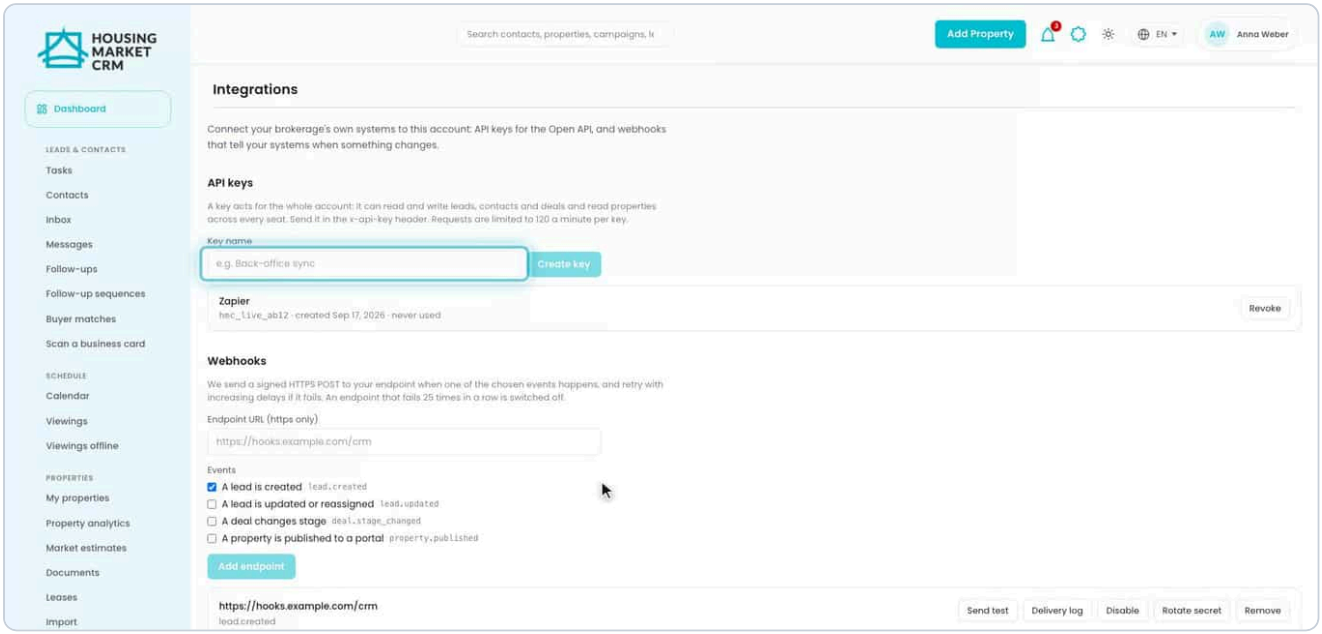
Şekil 80.1 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

2 Üstteki Settings (Ayarlar) simgesine tıklayın.



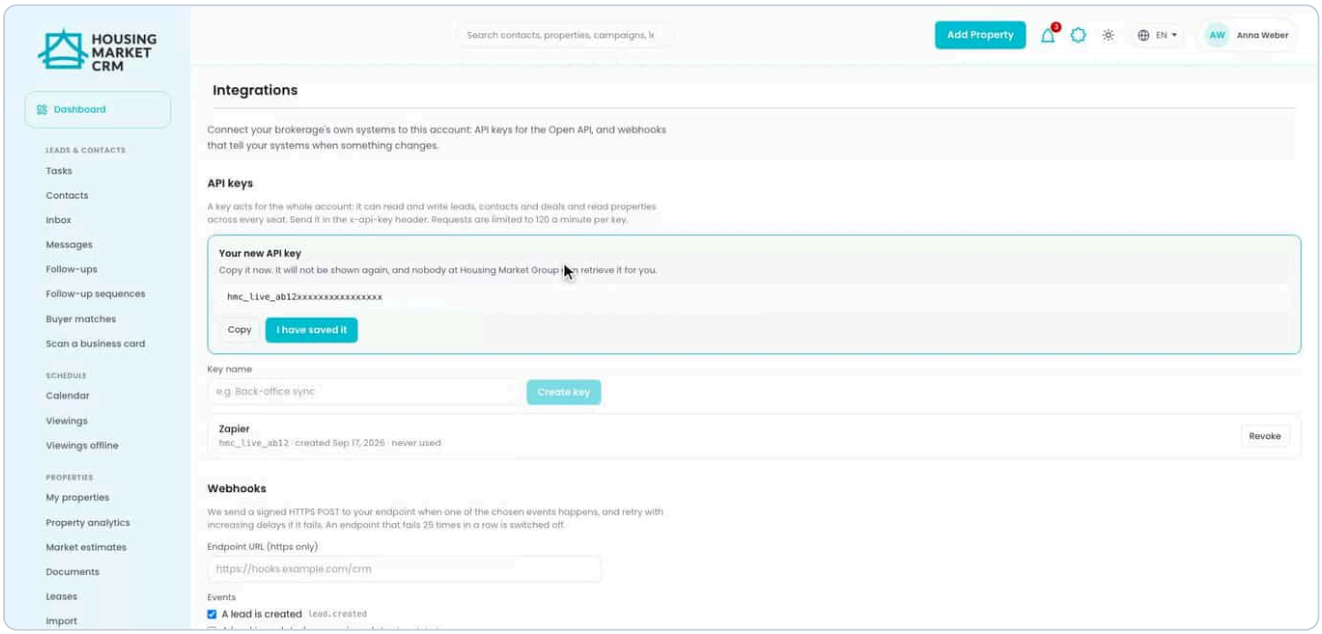
Şekil 80.2 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

3 Integrations (Entegrasyonlar) seçeneğini seçin.



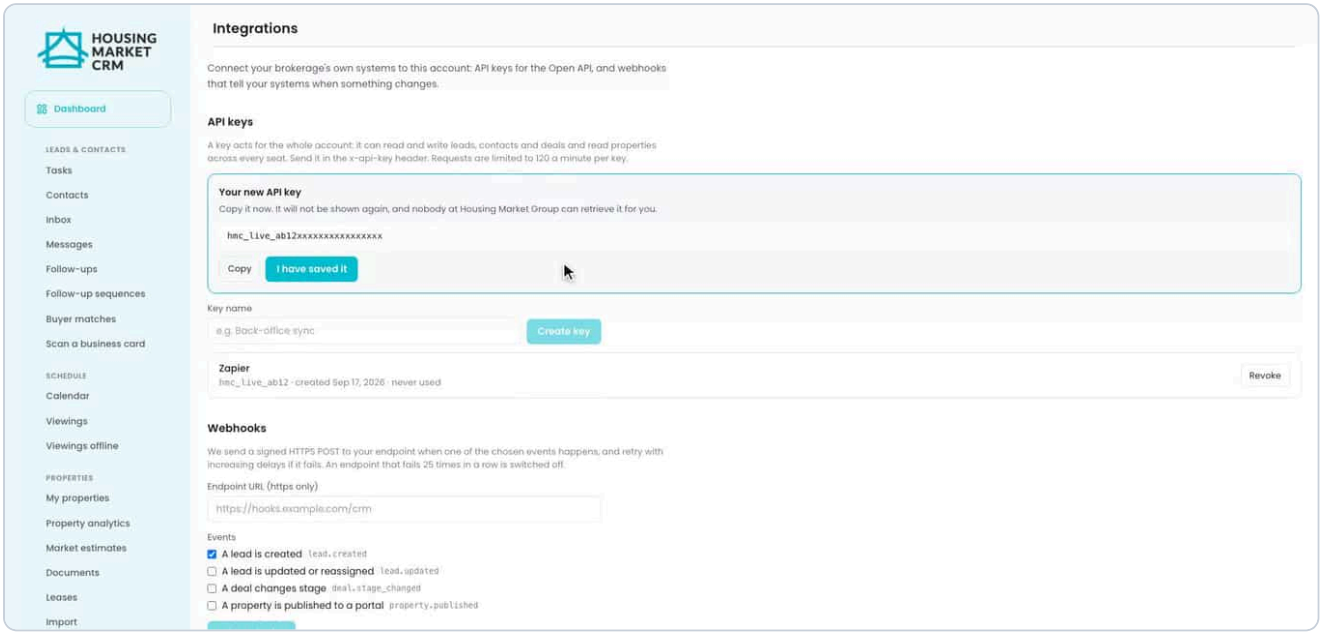
Şekil 80.3 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

4 Yeni bir API anahtarına ad verin ve Create key (Anahtar oluştur) düğmesine tıklayın.



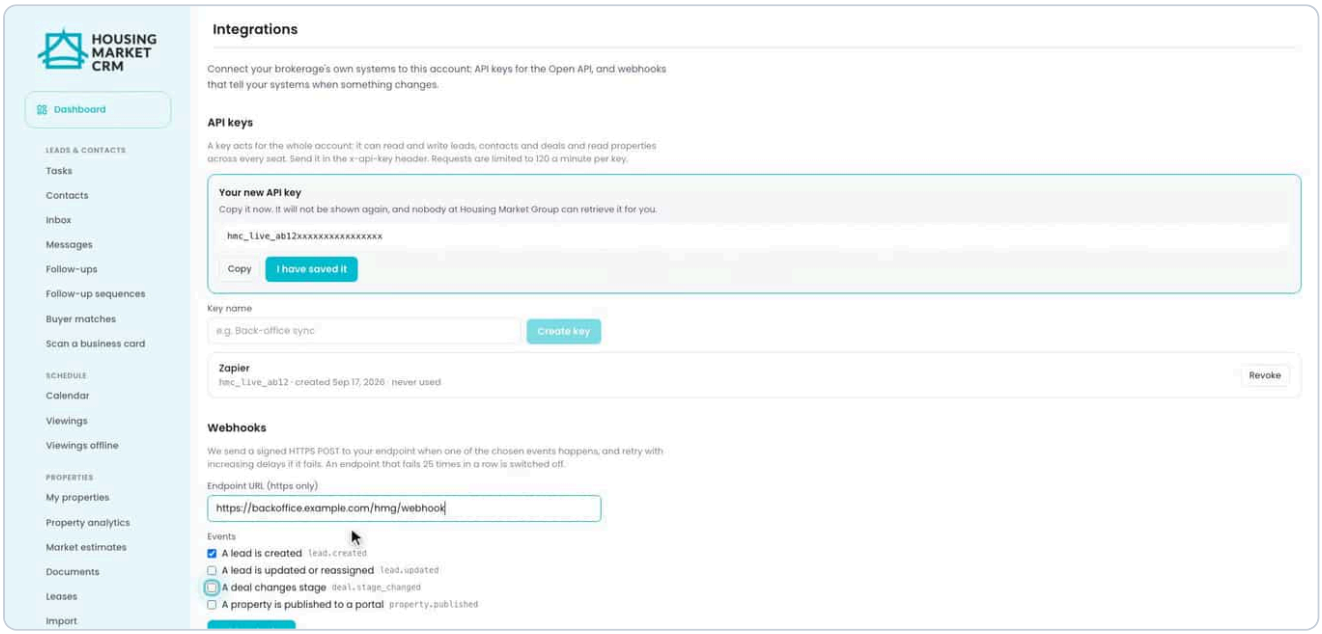
Şekil 80.4 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

5 Anahtar bir kez gösterilir — güvenli bir yere kopyalayın.



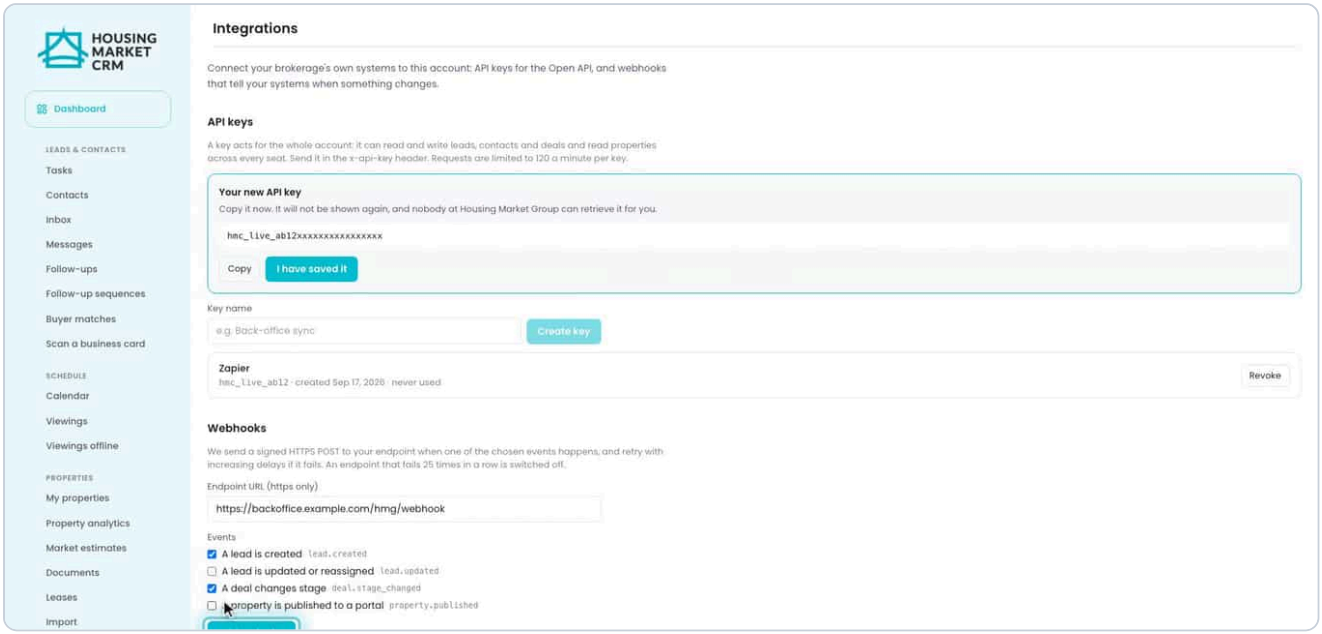
Şekil 80.5 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

6 Webhooks (Webhook'lar) bölümünde HTTPS uç noktanızı girin.



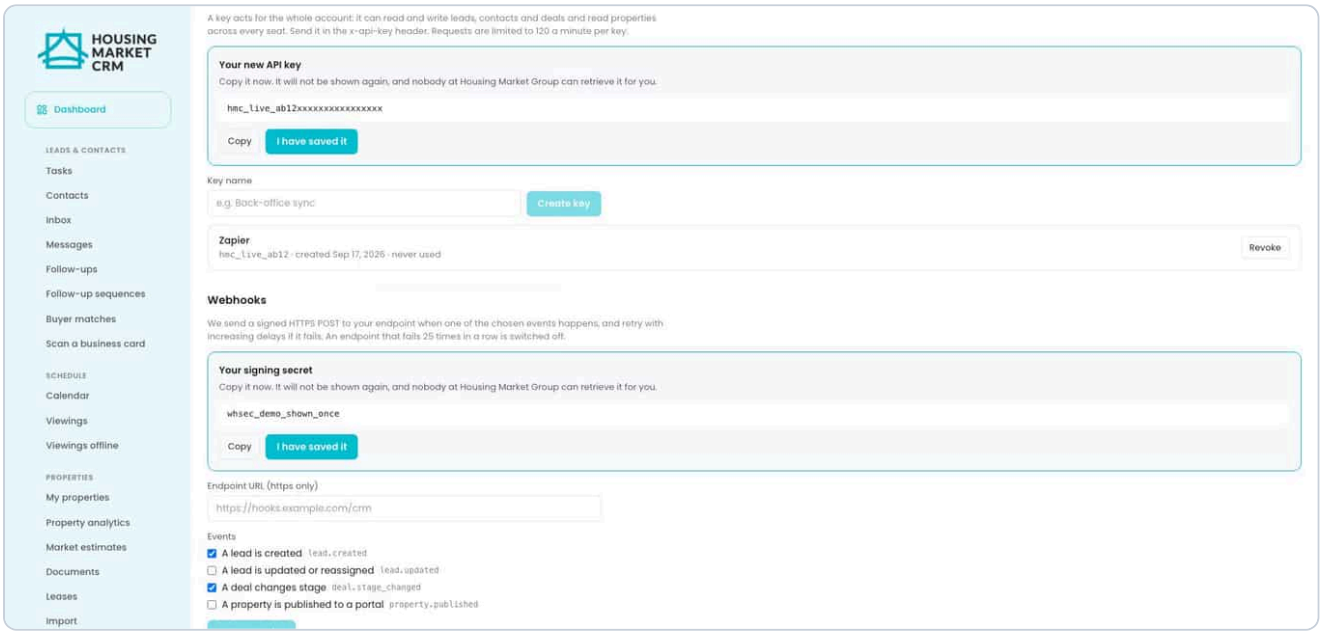
Şekil 80.6 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

7 Alınacak olayları işaretleyin.



Şekil 80.7 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

8 Add endpoint (Uç nokta ekle) düğmesine tıklayın.



Şekil 80.8 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

9 Send test (Test gönder) kullanın, ardından Delivery log (Teslim kaydı) kontrol edin.



Şekil 80.9 · Ekran kaydı: 17 Eylül 2026

İLGİLİ YARDIM MERKEZİ MAKALELERİ

Verilerim güvende mi? faq.housingmarketgroup.com/tr/faq/is-my-data-secure

Daha fazla yardım mı gerekiyor?

Bu el kitabının her bölümü aynı zamanda kısa bir video olarak da mevcuttur ve içindeki her açıklama Yardım Merkezi'nden alınmıştır.

YARDIM MERKEZİ
faq.housingmarketgroup.com
Tüm Housing Market Group ürünleri hakkında yanıtlar

BİZE ULAŞIN
faq.housingmarketgroup.com/contact
Destek ekibine yazın

VİDEOLAR
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
Adım adım eğitimler

HOUSİNG MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
Giriş yap · ürün bilgileri: housingmarketcrm.com

Housing Market CRM El Kitabı · Baskı: Kasım 2026

Gösterilen ekranlar 28 Ekim 2026 tarihine kadar kaydedilmiştir; sonraki sürümlerden sonra ekranınız biraz farklı görünebilir.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Tüm hakları saklıdır.

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

HOUSING MARKET GROUP