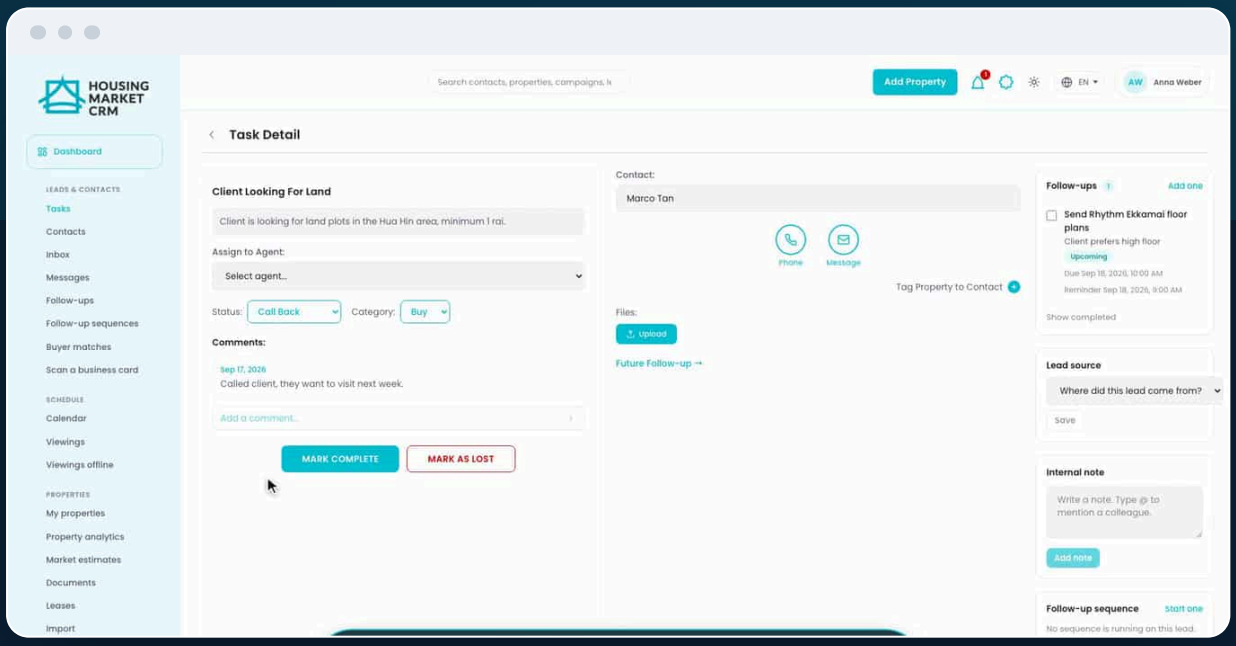
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM
Sổ tay hướng dẫn

Dành cho nhà môi giới, quản lý văn phòng, chủ đầu tư bất động sản và quản trị viên

Ấn bản tháng 11 năm 2026



Một sản phẩm của Housing Market Group · housingmarketcrm.com

HOUSING MARKET GROUP

Mục lục

Sổ tay hướng dẫn Housing Market CRM · Ấn bản tháng 11 năm 2026

PHẦN 1 Bắt đầu sử dụng 6

1 Tạo tài khoản của bạn Mọi gói 7
2 Khi email của bạn đã có tài khoản Mọi gói 14
3 Đăng nhập Mọi gói 22
4 Đặt lại mật khẩu Mọi gói 27
5 Bảng điều khiển của bạn Mọi gói 33
6 Cập nhật hồ sơ của bạn Mọi gói 40
7 Chuyển đổi ngôn ngữ Mọi gói 48
8 Tìm kiếm mọi thứ Mọi gói 52

PHẦN 2 Khách hàng tiềm năng và liên hệ 56

9 Bảng khách hàng tiềm năng Mọi gói 57
10 Thêm khách hàng tiềm năng thủ công Mọi gói 63
11 Làm việc với khách hàng tiềm năng Mọi gói 69
12 Liên kết khách hàng tiềm năng với bất động sản Mọi gói 76
13 Trả lời khách hàng tiềm năng Mọi gói 80
14 Xem người mua quan tâm Mọi gói 86
15 Chấm điểm khách hàng tiềm năng Pro và Business 91
16 Đối sánh ngược Pro và Business 95
17 Chuỗi theo dõi Pro và Business 101
18 Giữ ấm khách hàng tiềm năng nguội Pro và Business 106
19 Mua khách hàng tiềm năng bên bán Mọi gói 112
20 Thêm liên hệ Mọi gói 118
21 Nhập danh bạ Mọi gói 125
22 Quét danh thiếp Pro và Business 131
23 Dòng thời gian liên hệ Mọi gói 137
24 Gộp liên hệ trùng lặp Mọi gói 141

PHẦN 3	**Bất động sản và tin đăng**	**147**
25	Quản lý bất động sản của bạn Mọi gói	148
26	Thêm bất động sản Mọi gói	155
27	Đăng bất động sản lên cổng thông tin Mọi gói	163
28	Tin đăng trên cổng thông tin Mọi gói	170
29	Lưu trữ và khôi phục bất động sản Mọi gói	177
30	Thống kê bất động sản Mọi gói	186
31	Tải lên hàng loạt bất động sản Tiện ích bổ sung trả phí	192
32	AI Listing Writer Pro và Business	198
33	Đẩy tin đăng Mọi gói	203
34	Báo cáo định giá thị trường Business	210
PHẦN 4	**Giao tiếp và lên lịch**	**216**
35	Tin nhắn Mọi gói	217
36	WhatsApp từ một liên hệ Pro và Business	223
37	Mẫu WhatsApp Pro và Business	228
38	Gửi email hàng loạt Pro và Business	233
39	Trung tâm thông báo Mọi gói	239
40	Thông báo email Mọi gói	243
41	Lịch Mọi gói	247
42	Kết nối lịch của bạn Pro và Business	252
43	Lên lịch xem nhà Mọi gói	257
44	Xem nhà ngoại tuyến Mọi gói	263
45	Thêm liên hệ vào danh sách gửi thư Pro và Business	269
46	Cách CRM bảo vệ hoạt động email marketing của bạn Pro và Business	281
PHẦN 5	**AI Autopilot (tiện ích bổ sung)**	**289**
47	Bắt đầu AI Autopilot Tiện ích bổ sung AI Autopilot	290
48	Thiết lập AI Autopilot Tiện ích bổ sung AI Autopilot	295
49	Duyệt câu trả lời của AI Autopilot Tiện ích bổ sung AI Autopilot	303
50	AI Autopilot biết gì về khách hàng tiềm năng Tiện ích bổ sung AI Autopilot	309

51	Bàn giao và bản tóm tắt buổi sáng Tiện ích bổ sung AI Autopilot	314
PHẦN 6	**Housing Market Social (tiện ích bổ sung)**	**319**
52	Chia sẻ tin đăng lên mạng xã hội Tiện ích bổ sung Housing Market Social	320
PHẦN 7	**Giao dịch, tài liệu và báo cáo**	**333**
53	Theo dõi hoa hồng Business	334
54	Báo cáo quy trình Pro và Business	341
55	Tài liệu khách hàng Mọi gói	347
56	Sổ đăng ký tuân thủ Mọi gói	353
57	Nhắc nhở hợp đồng thuê Pro và Business	359
58	Cổng thông tin khách hàng Business	366
59	Hồ sơ và đánh giá của bạn Mọi gói	372
PHẦN 8	**Chủ đầu tư và dự án mới**	**379**
60	Tạo dự án của chủ đầu tư Gói Developer	380
PHẦN 9	**Quản lý bất động sản**	**387**
61	Quản lý nhà cho thuê Pro và Business	388
62	Theo dõi tiền thuê Pro và Business	395
63	Ghi nhận hợp đồng thuê nhà Pro và Business	401
64	Yêu cầu bảo trì Pro và Business	407
65	Sàng lọc người thuê nhà Pro và Business	413
66	Bảng kê chủ nhà Pro và Business	420
67	Nhắc người thuê nhà về tiền thuê Pro và Business	427
68	Gửi lệnh công việc cho nhà thầu Pro và Business	433
PHẦN 10	**Đội ngũ của bạn**	**440**
69	Thêm thành viên nhóm Business	441
70	Thiết lập vai trò nhóm Business	447
71	Gán khách hàng tiềm năng cho môi giới Business	452
72	Định tuyến khách hàng tiềm năng Business	456
73	Bảng xếp hạng nhóm Business	462

74 Nhật ký kiểm tra Business 466

75 Người dùng bổ sung Business 470

PHẦN 11 Gói dịch vụ và thanh toán 478

76 Chọn gói Mọi gói 479

77 Nâng cấp gói của bạn Mọi gói 484

78 Cập nhật thông tin thanh toán Mọi gói 490

79 Giới thiệu môi giới Mọi gói 496

PHẦN 12 Tích hợp 502

80 Quảng cáo với Housing Market Ads Mọi gói 503

81 Khóa API và webhook Business 511

PHẦN 1

Bắt đầu sử dụng

1 Tạo tài khoản của bạn

2 Khi email của bạn đã có tài khoản

3 Đăng nhập

4 Đặt lại mật khẩu

5 Bảng điều khiển của bạn

6 Cập nhật hồ sơ của bạn

7 Chuyển đổi ngôn ngữ

8 Tìm kiếm mọi thứ

1 CHƯƠNG 1

Tạo tài khoản của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Tạo tài khoản miễn phí, điền tên, email, mật khẩu và quốc gia của bạn, rồi nhấp vào liên kết trong email xác minh. Không có mã nào để nhập. Tài khoản này cũng là tài khoản môi giới của bạn trên cổng thông tin của quốc gia đó.

- Mở https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup, hoặc chọn Đăng ký trên housingmarketcrm.com.
- Nhập Tên, Họ, Email, Mật khẩu có ít nhất tám ký tự và Quốc gia nơi bạn làm việc.
- Chọn Tạo tài khoản.
- Kiểm tra email và nhấp vào liên kết xác minh. Không có mã nào để nhập. Liên kết trong email của CRM có hiệu lực trong 7 ngày.
- Đăng nhập bằng địa chỉ email và mật khẩu của bạn.

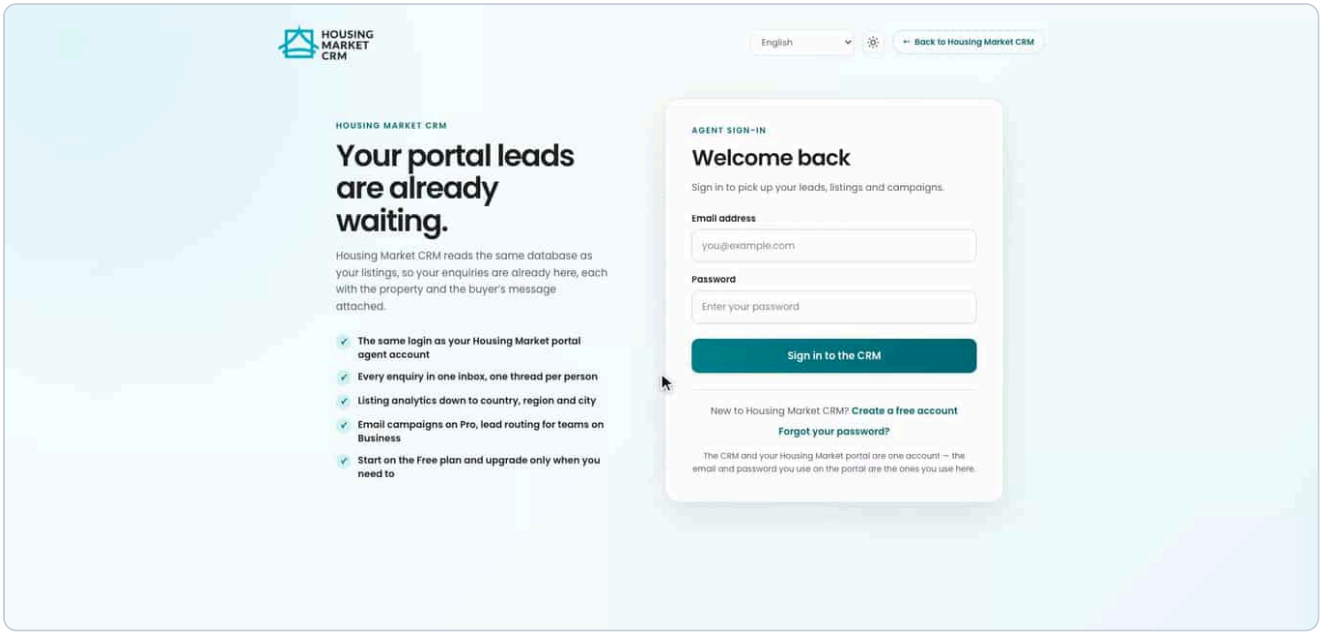
Tài khoản được tạo dưới dạng tài khoản môi giới trên cổng thông tin Housing Market của quốc gia bạn đã chọn, nên cùng email và mật khẩu đó cũng đăng nhập được vào cổng thông tin. Tài khoản bắt đầu ở gói miễn phí, không cần thẻ.

Cho đến khi bạn nhấp vào liên kết, bạn có thể đăng nhập nhưng không thể sử dụng CRM: một biểu ngữ yêu cầu bạn xác minh địa chỉ email. Nếu email không đến, hãy kiểm tra thư mục spam, sau đó chọn Gửi lại email xác minh trên màn hình xác nhận hoặc trên trang đăng nhập, hoặc Gửi cho tôi email xác minh mới trong biểu ngữ. Nếu bạn nhập sai địa chỉ, hãy chọn Sai địa chỉ? Đổi địa chỉ email của tôi trong biểu ngữ. Địa chỉ email đã thuộc về một tài khoản trên bất kỳ cổng thông tin nào của Housing Market Group thì không thể dùng lại — hãy đăng nhập bằng tài khoản đó.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để tạo tài khoản Housing Market CRM?**

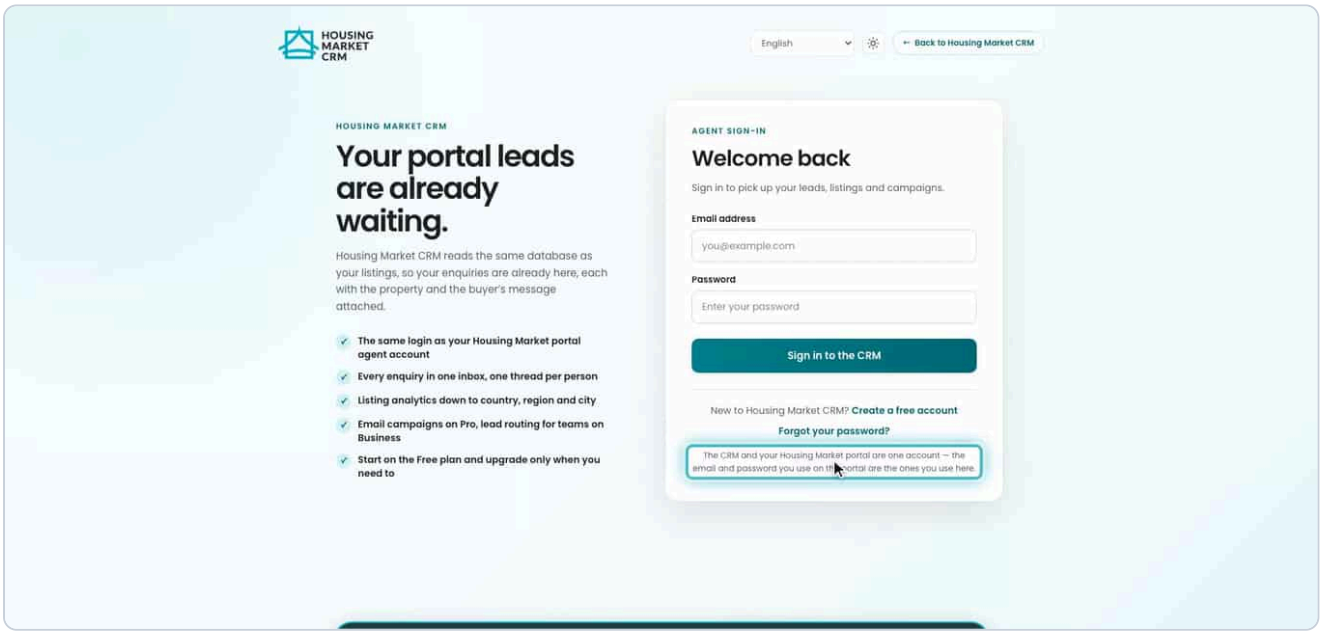
TỪNG BƯỚC

1 Truy cập dashboard.housingmarketcrm.com.



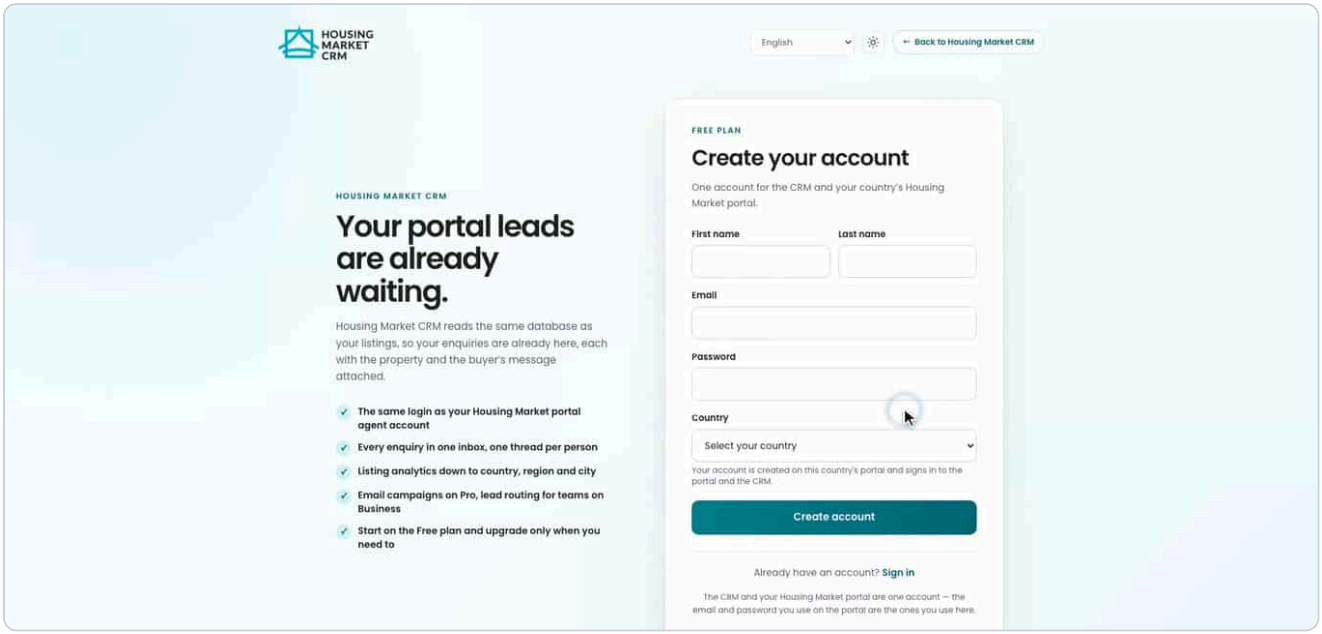
Hình 1.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Đã là môi giới trên cổng thông tin? Dùng luôn thông tin đăng nhập đó — khỏi đăng ký.



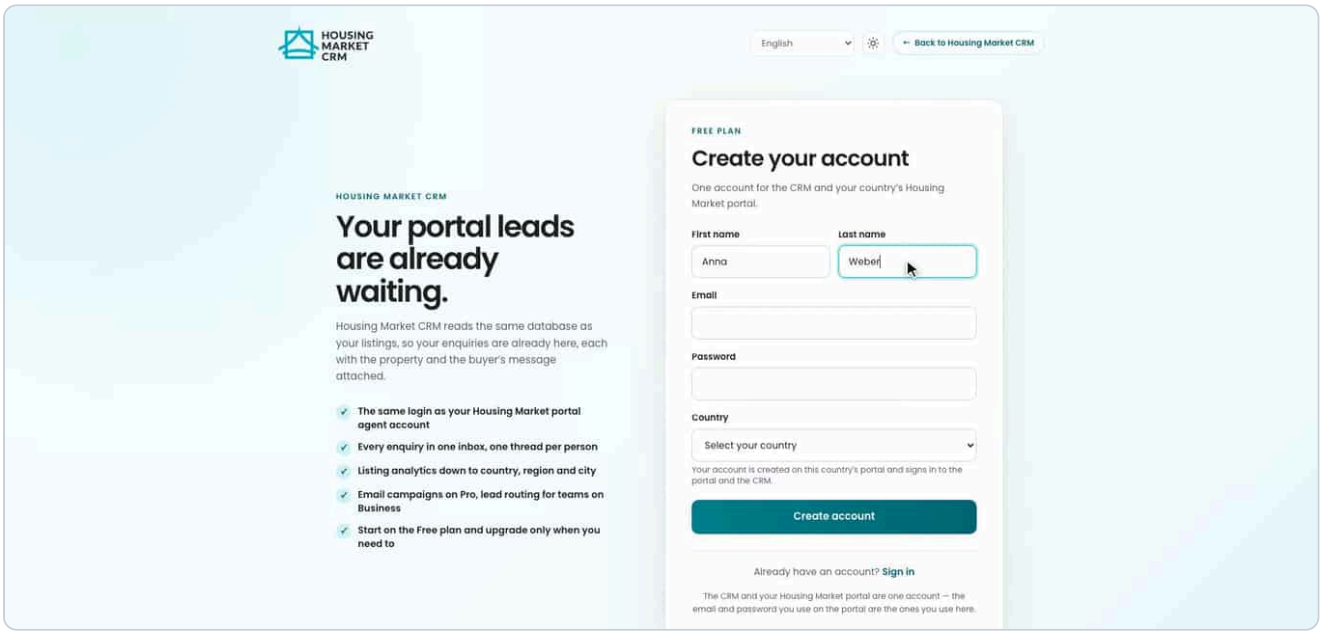
Hình 1.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nếu chưa, hãy nhấp Create a free account (Tạo tài khoản miễn phí).



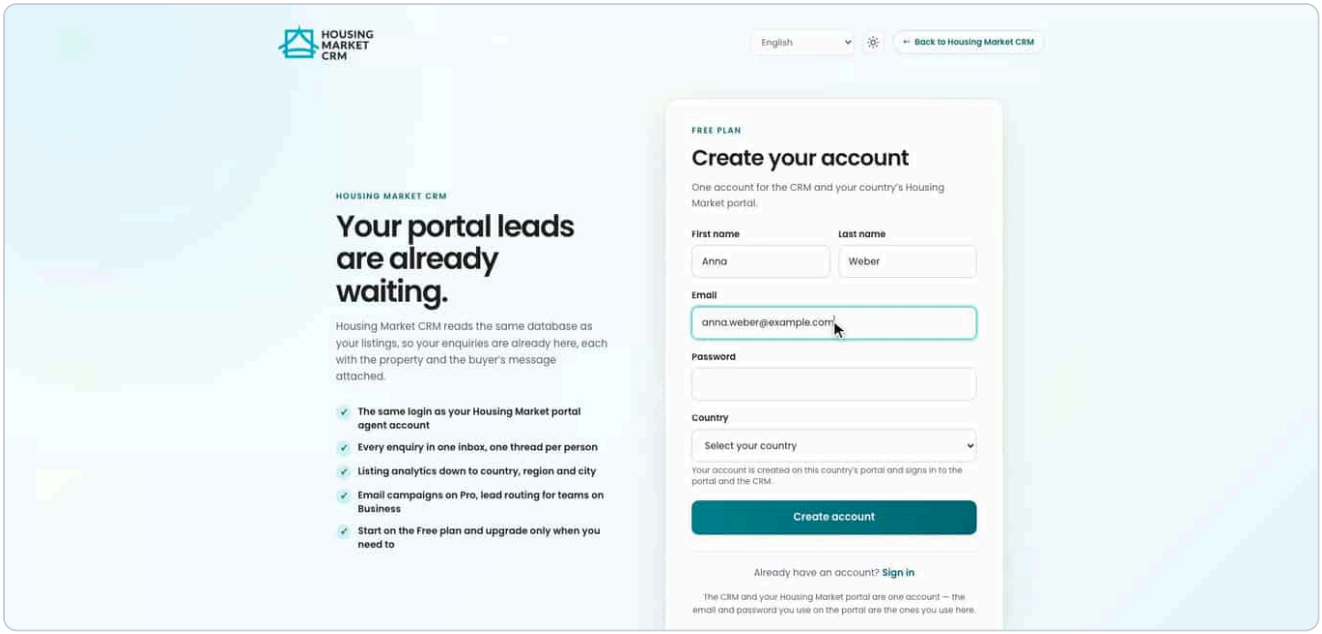
Hình 1.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhập họ và tên của bạn.



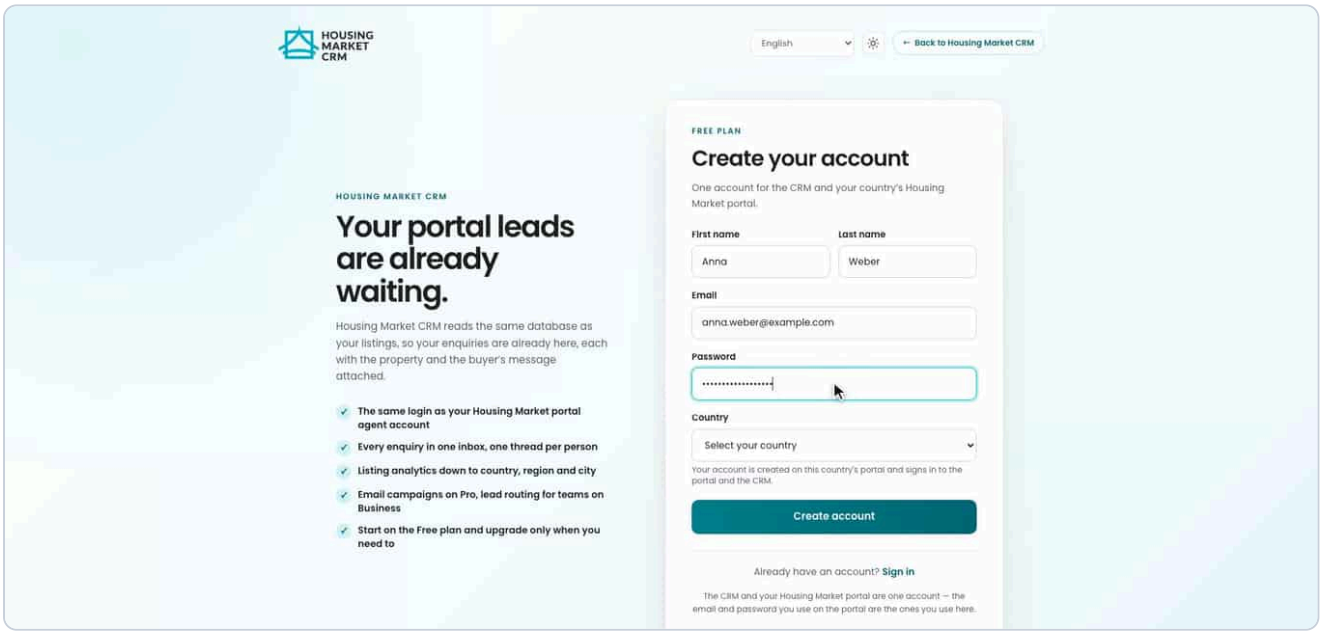
Hình 1.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhập địa chỉ email của bạn.



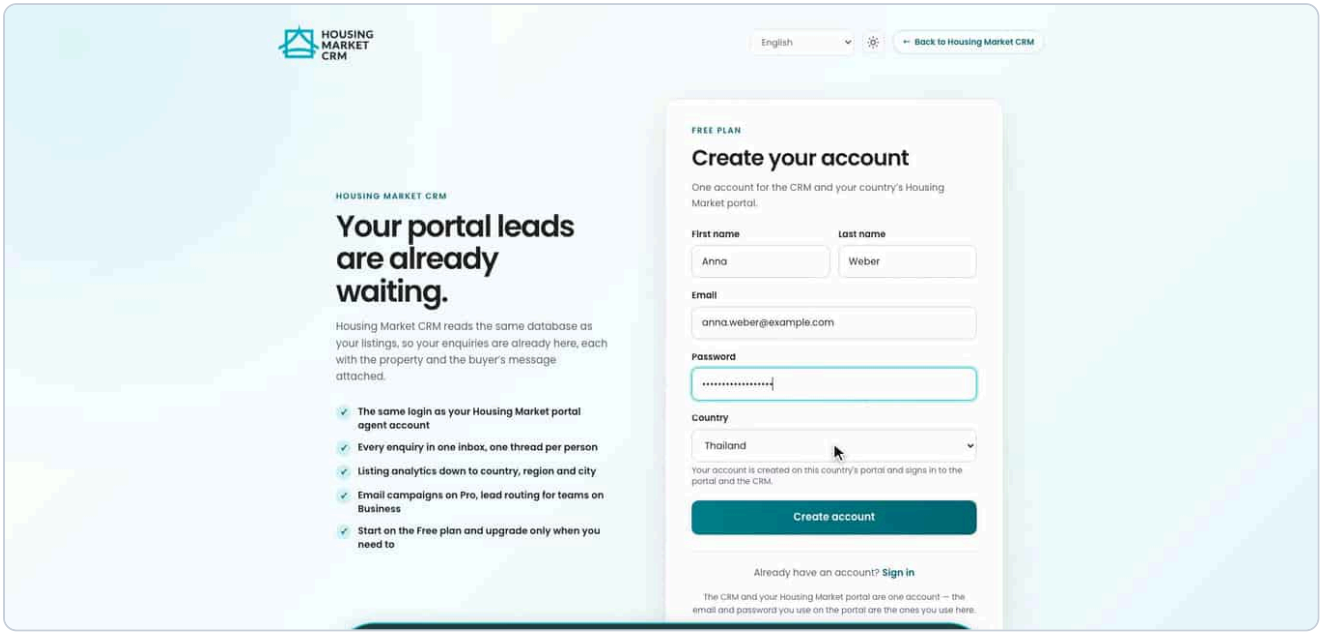
Hình 1.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Chọn một mật khẩu.



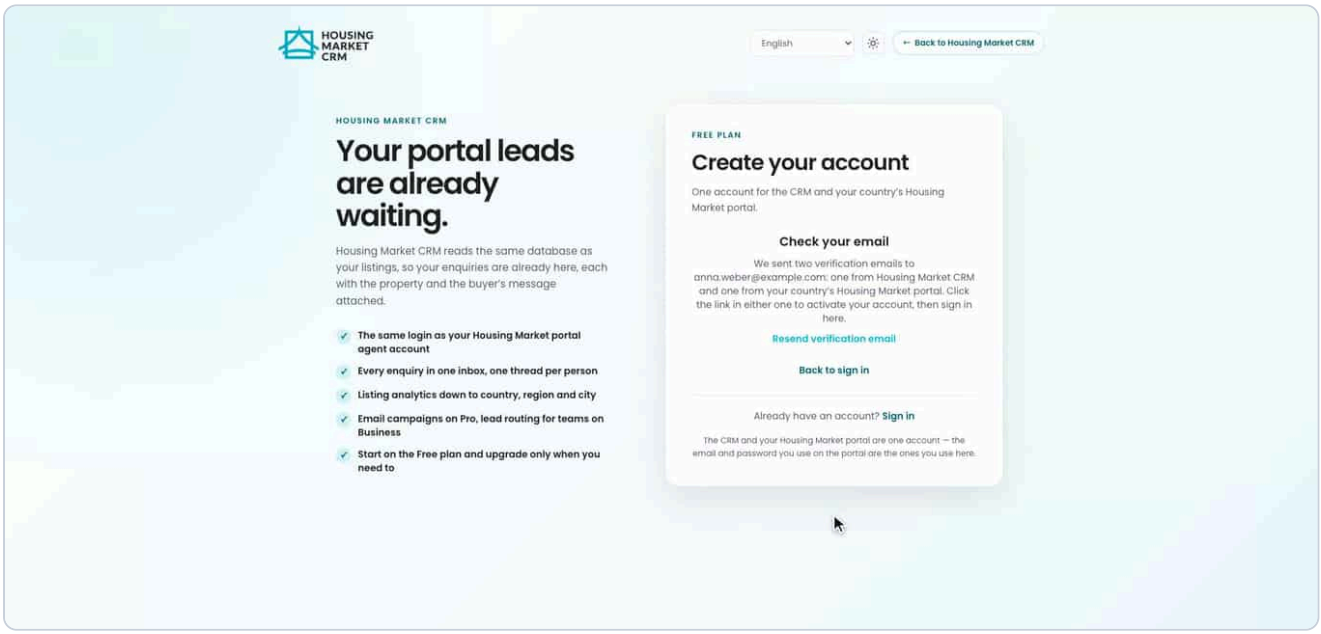
Hình 1.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Chọn quốc gia — cổng thông tin mà tài khoản thuộc về.



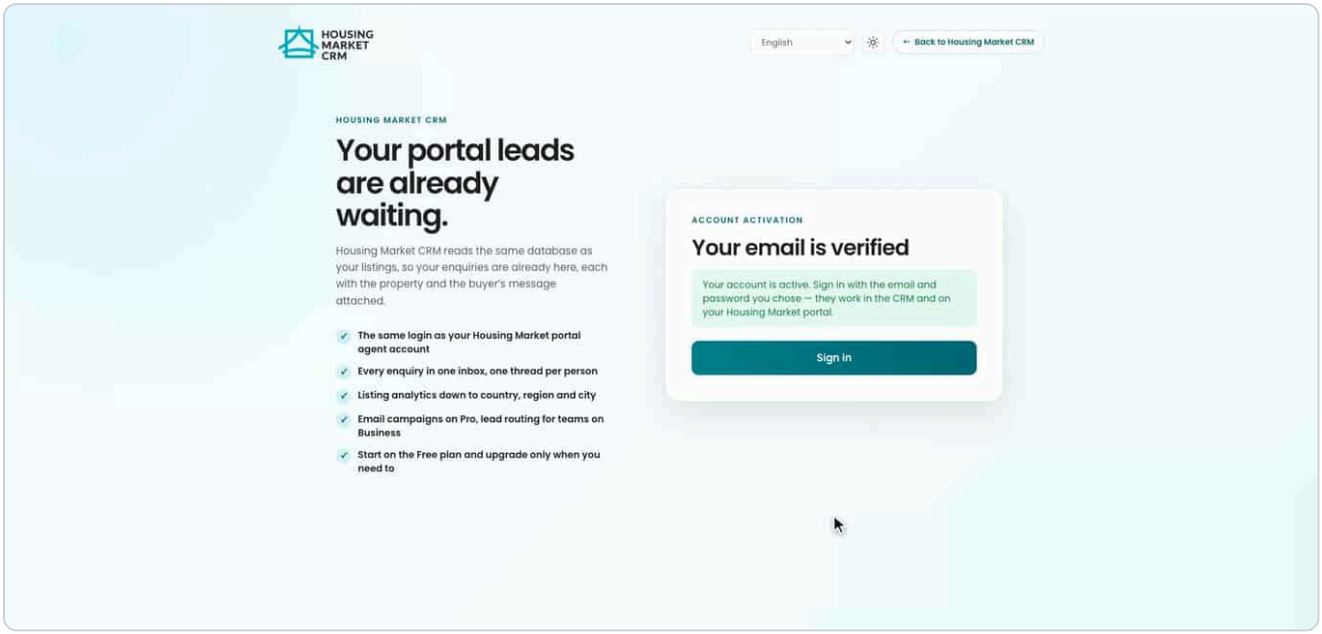
Hình 1.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Nhấp Create account (Tạo tài khoản).



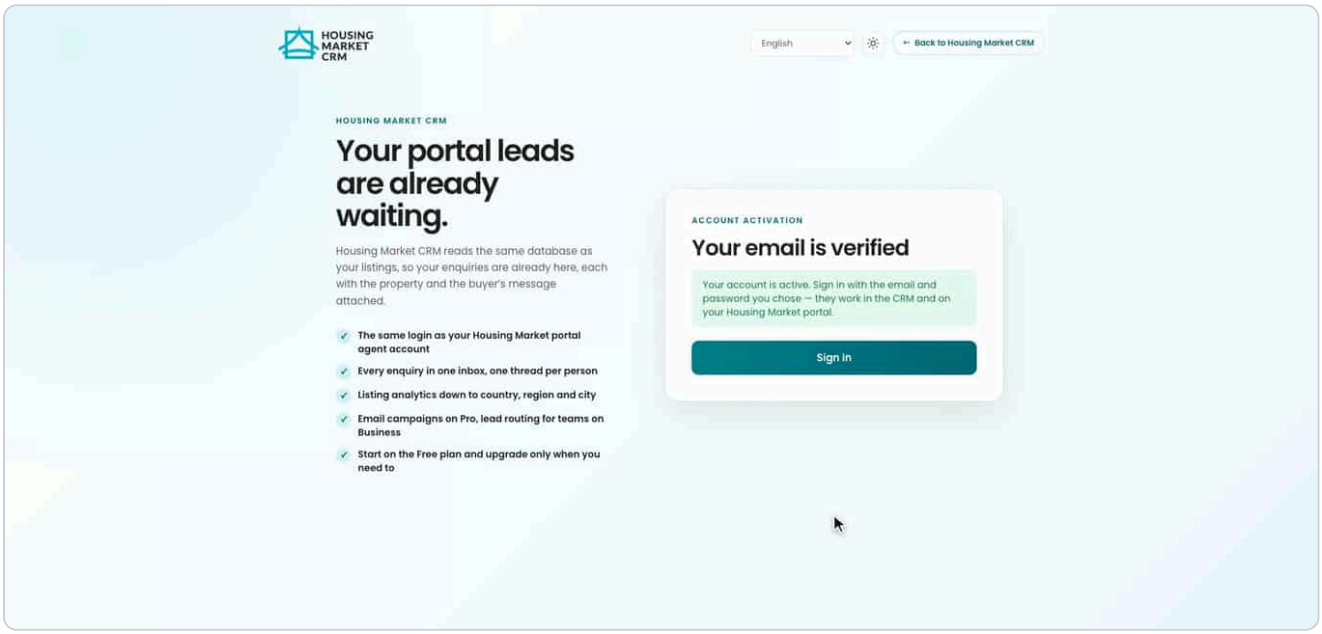
Hình 1.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Kiểm tra hộp thư: chúng tôi gửi hai email xác minh.



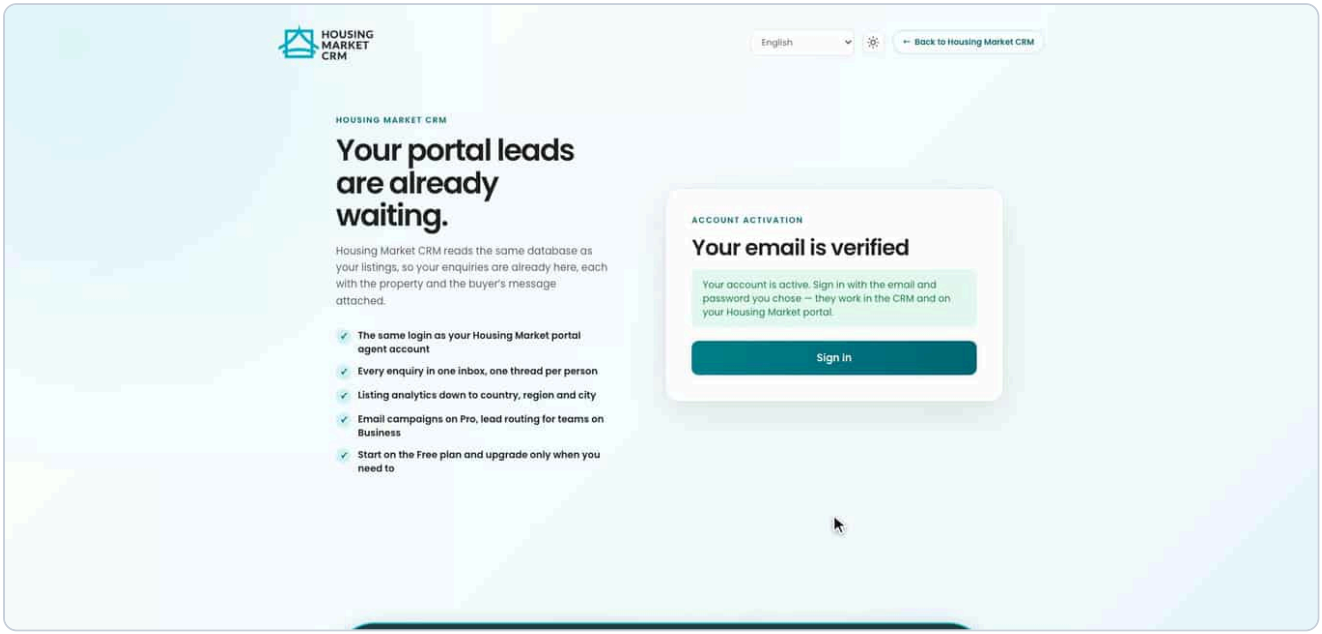
Hình 1.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Nhấp liên kết trong một trong hai email để xác minh địa chỉ.



Hình 1.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

11 Email đã được xác minh. Giờ hãy đăng nhập bằng tài khoản mới.



Hình 1.11 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý Không. Một tài khoản dùng cho cả CRM và cổng. Nếu bạn đã có tài khoản môi giới trên một cổng Housing Market Group, hãy đăng nhập bằng tài khoản đó.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có cần tài khoản CRM riêng không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM có miễn phí không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-housing-market-crm-free
Tôi bắt đầu dùng Housing Market CRM như thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 CHƯƠNG 2

Khi email của bạn đã có tài khoản

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Không. Một tài khoản dùng cho cả CRM và cổng. Nếu bạn đã có tài khoản môi giới trên một cổng Housing Market Group, hãy đăng nhập bằng tài khoản đó.

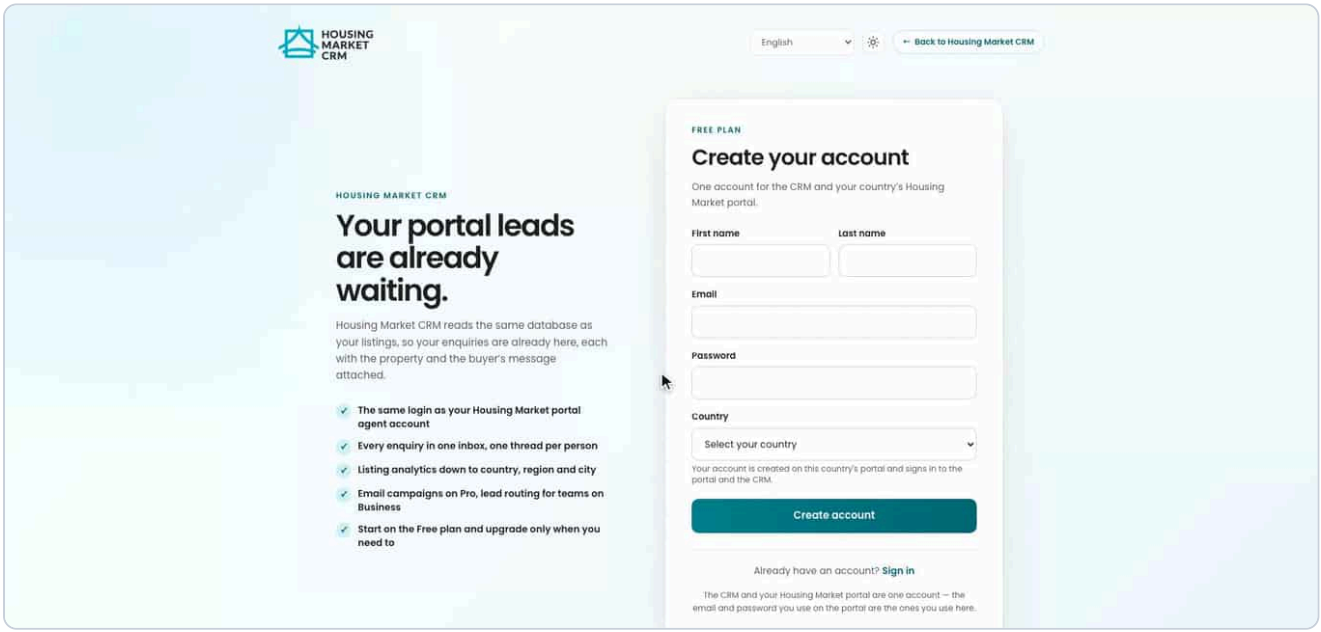
CRM và các cổng dùng chung tài khoản môi giới, nên bạn không phải nhớ mật khẩu thứ hai và không cần kết nối gì giữa hai bên.

Nếu bạn đã có tài khoản môi giới trên một cổng, hãy đăng nhập CRM bằng cùng email và mật khẩu. Nếu chưa có, hãy tạo tài khoản miễn phí trong CRM — hệ thống đồng thời tạo tài khoản môi giới của bạn trên cổng của quốc gia bạn chọn. Xem "Làm thế nào để tạo tài khoản Housing Market CRM?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có cần tài khoản CRM riêng không?**

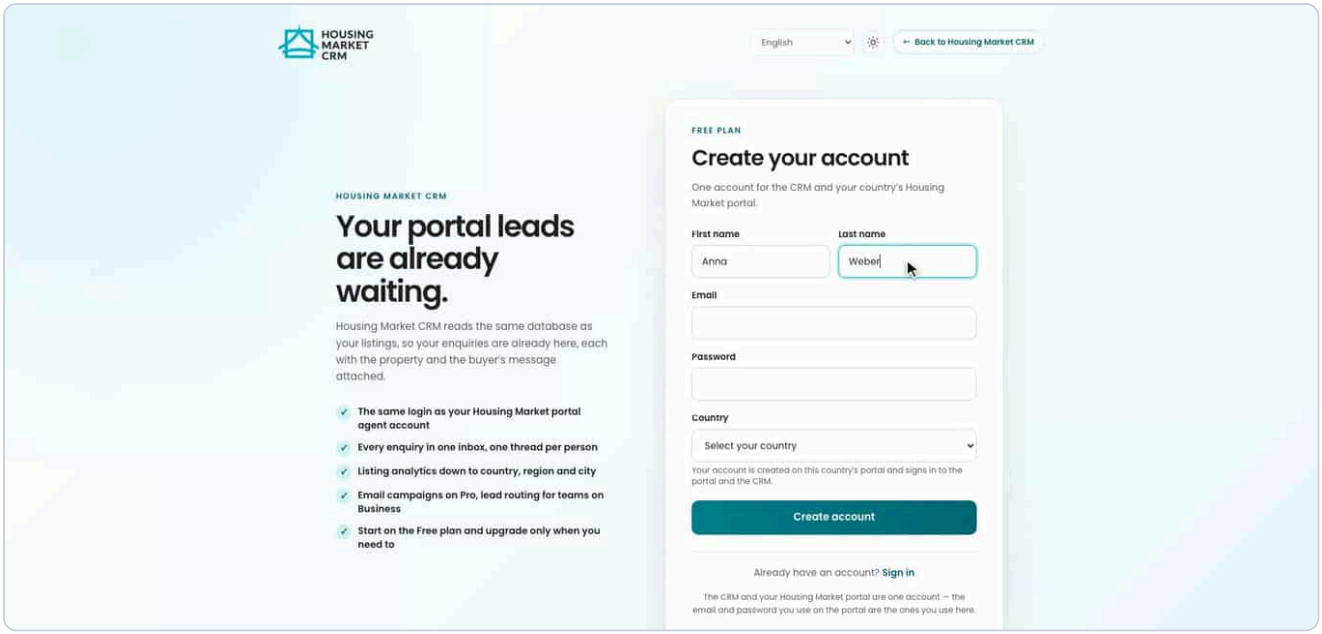
TỪNG BƯỚC

1 Tại Create your account (Tạo tài khoản của bạn), hãy điền thông tin của bạn.



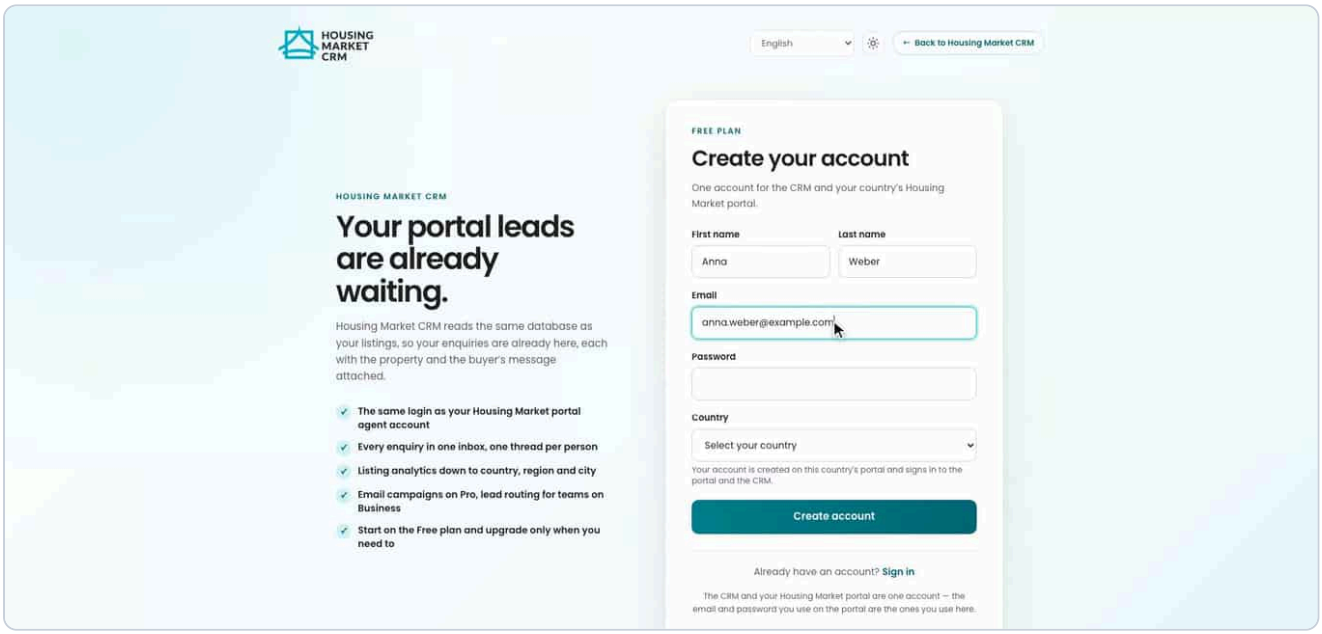
Hình 2.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Tên và họ của bạn.



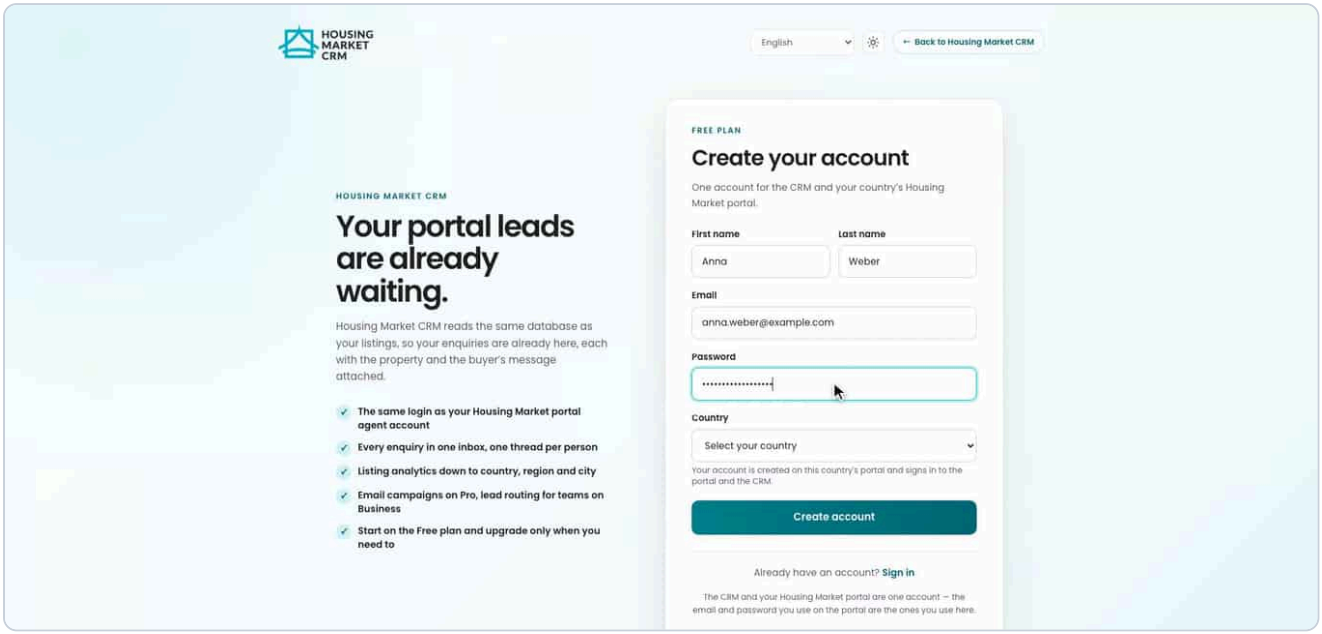
Hình 2.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Địa chỉ email bạn đang dùng để làm việc.



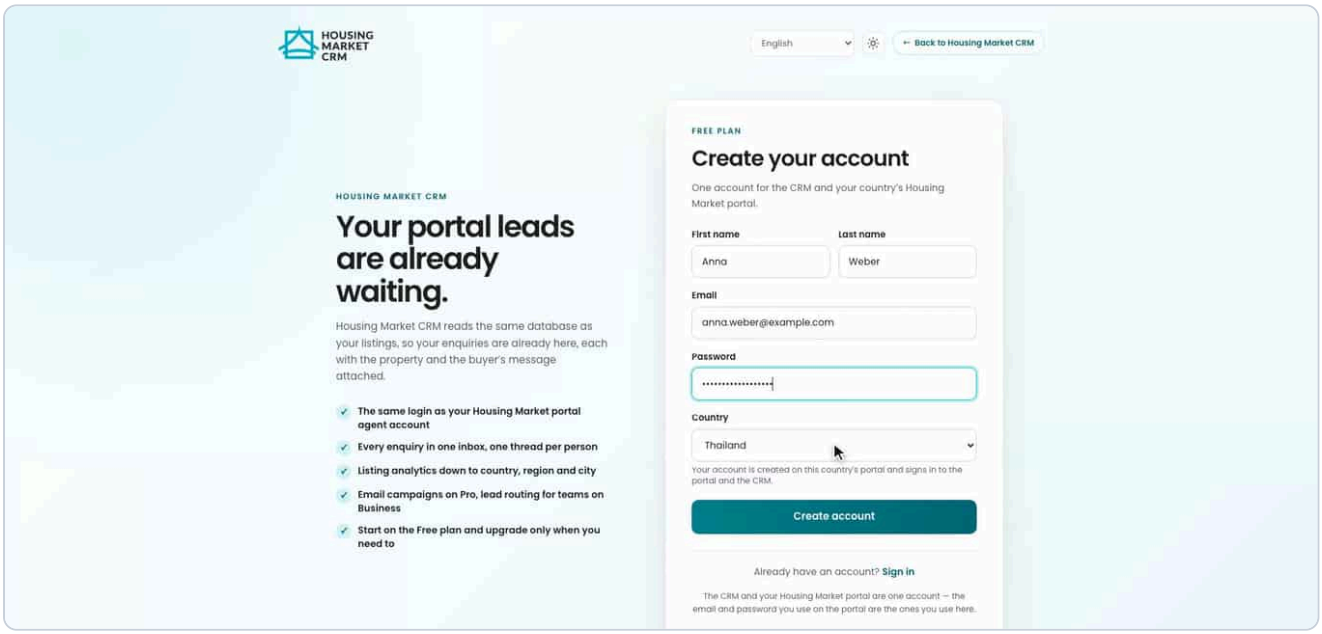
Hình 2.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Một mật khẩu.



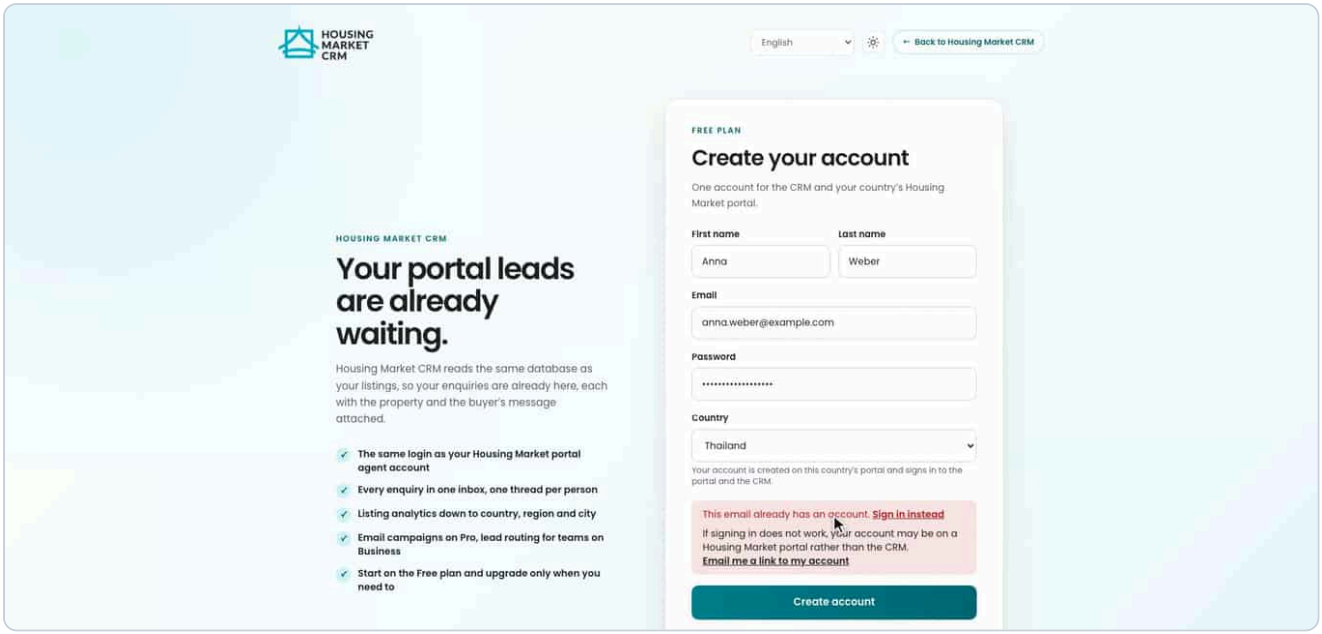
Hình 2.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Và quốc gia của bạn.



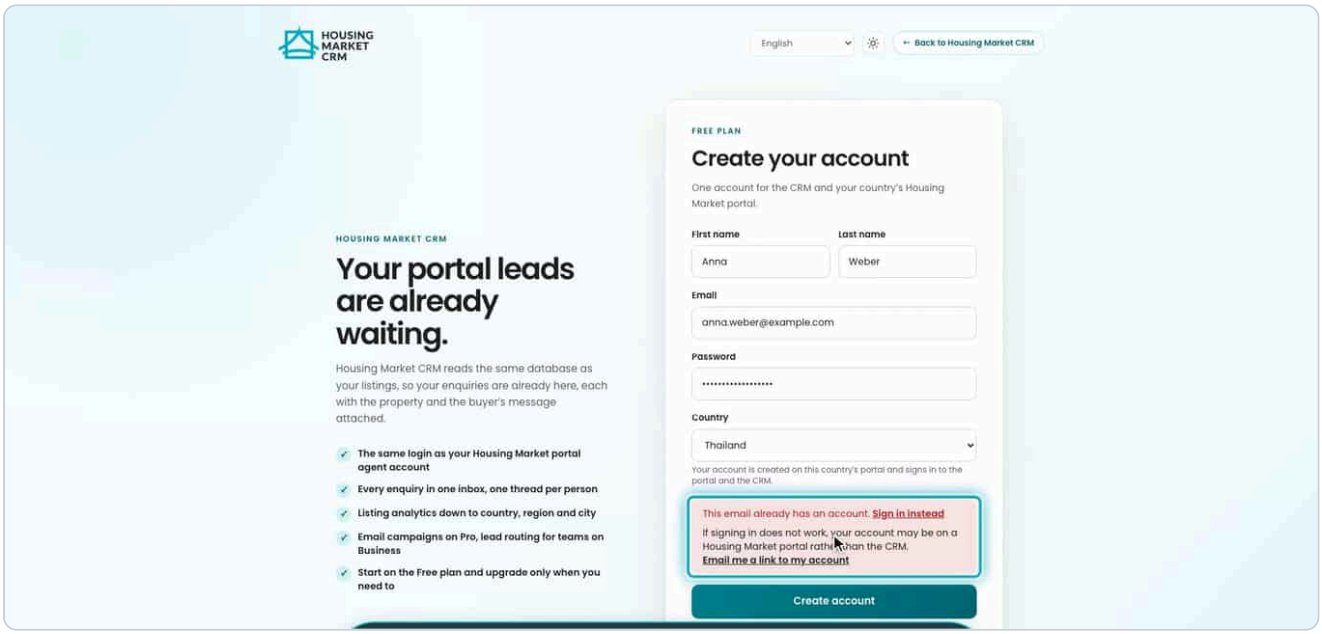
Hình 2.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Nhấp Create account (Tạo tài khoản).



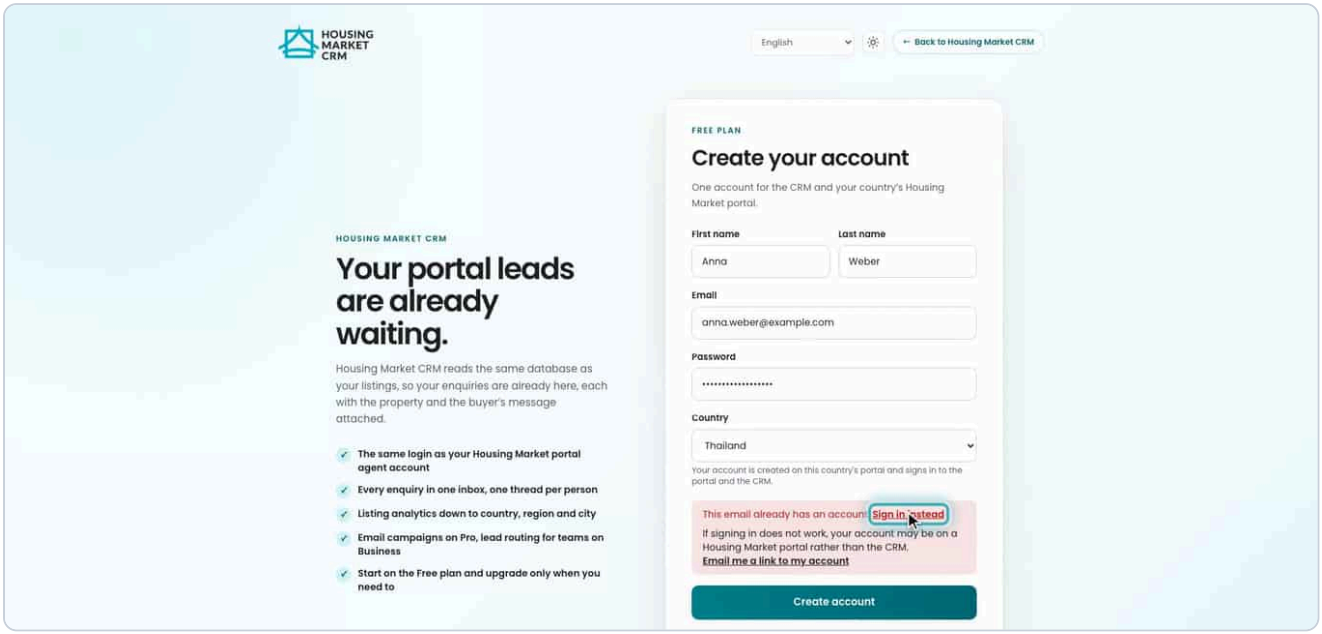
Hình 2.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Không có tài khoản thứ hai: email này đã có tài khoản.



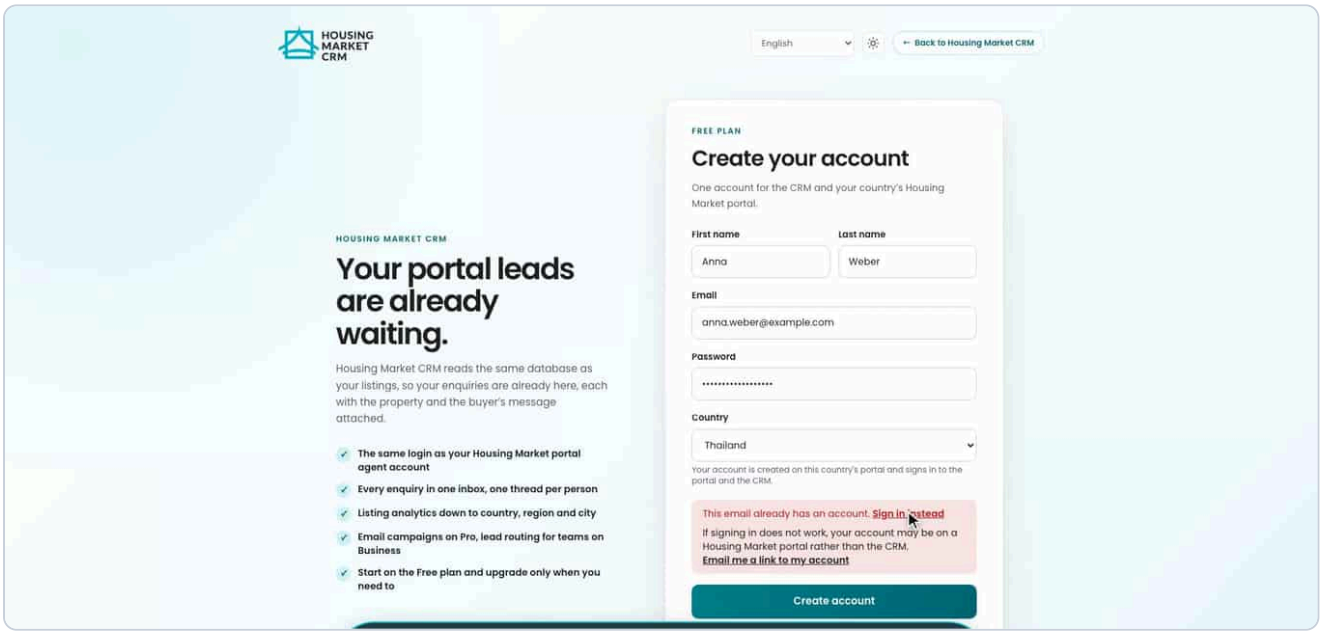
Hình 2.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Sign in instead (Đăng nhập thay vì đăng ký) dẫn bạn đến trang đăng nhập.



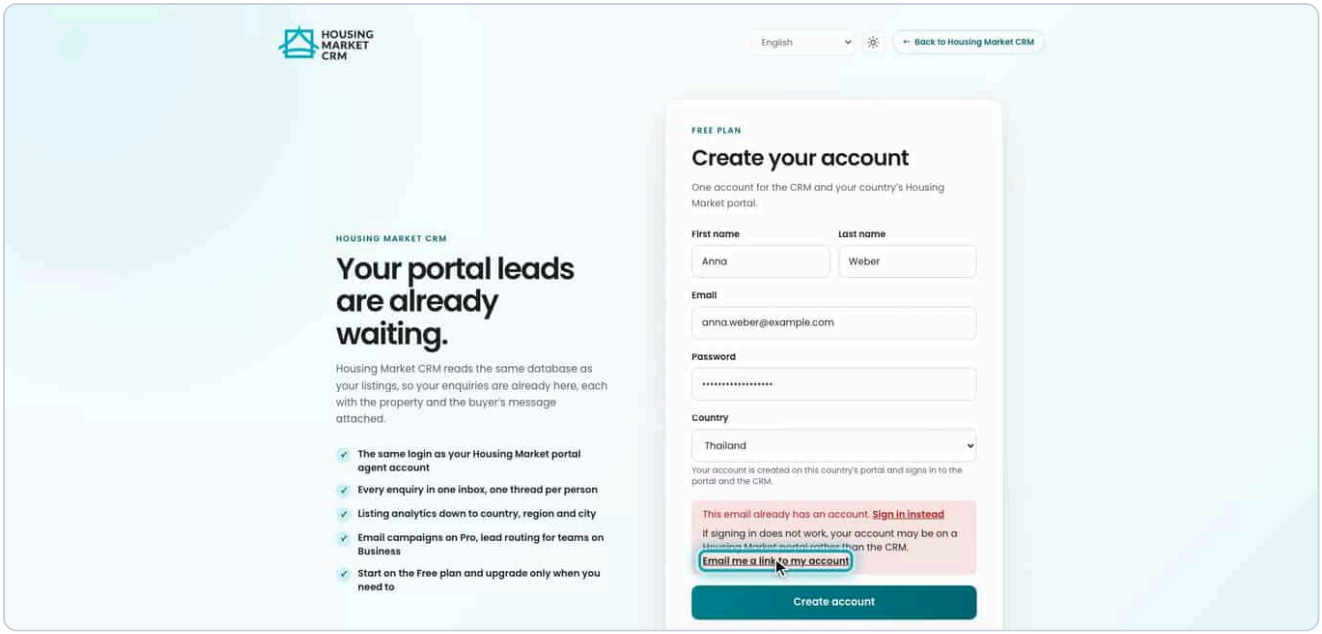
Hình 2.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Một email là một tài khoản trên mọi sản phẩm Housing Market.



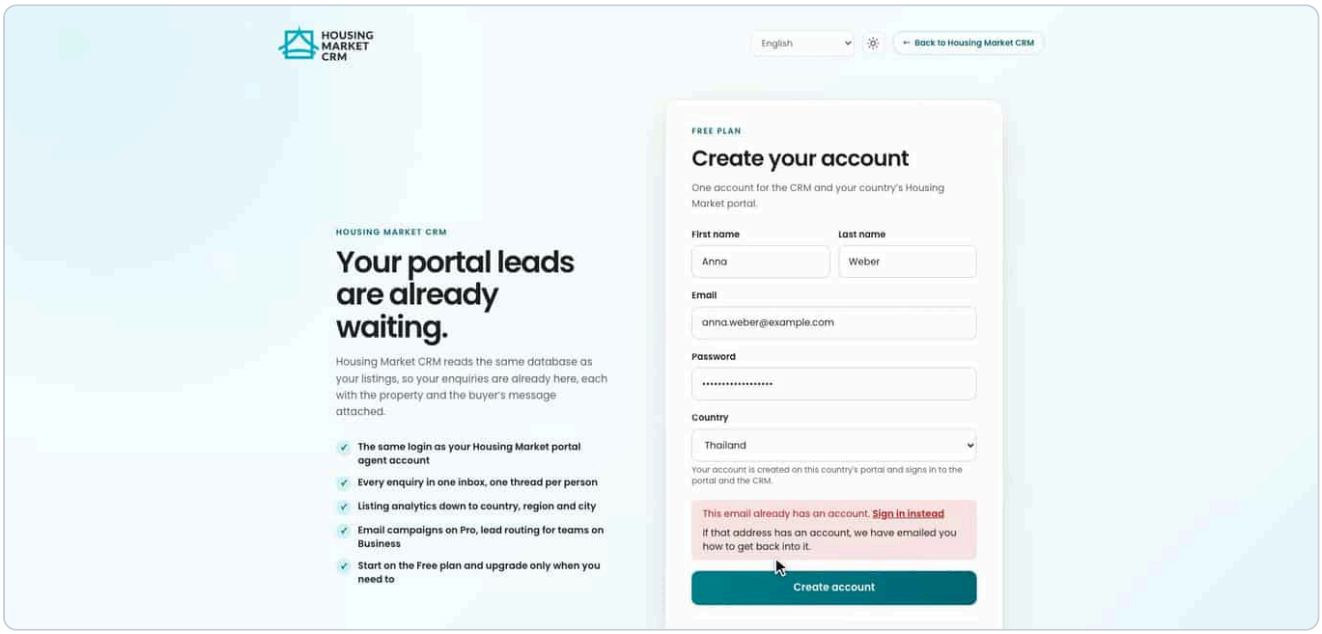
Hình 2.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

10 Tài khoản của bạn có thể nằm trên một cổng thông tin chứ không phải CRM.



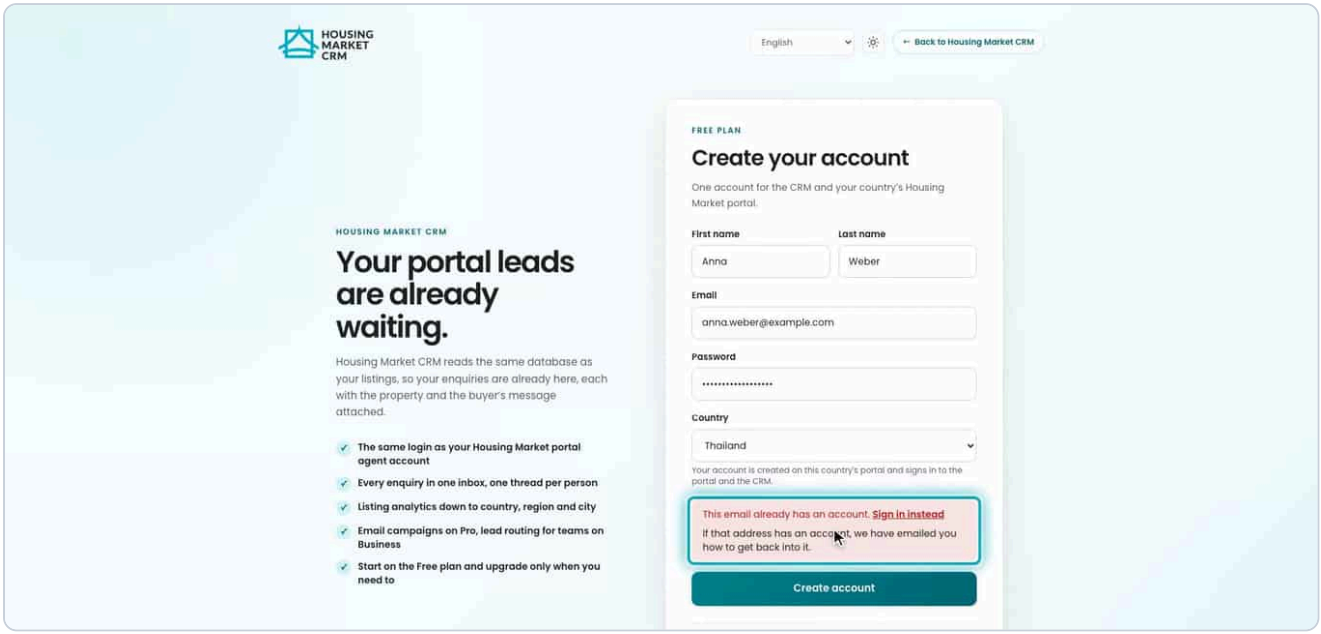
Hình 2.10 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

11 Nhấp vào Email me a link to my account (Gửi email cho tôi liên kết đến tài khoản của tôi).



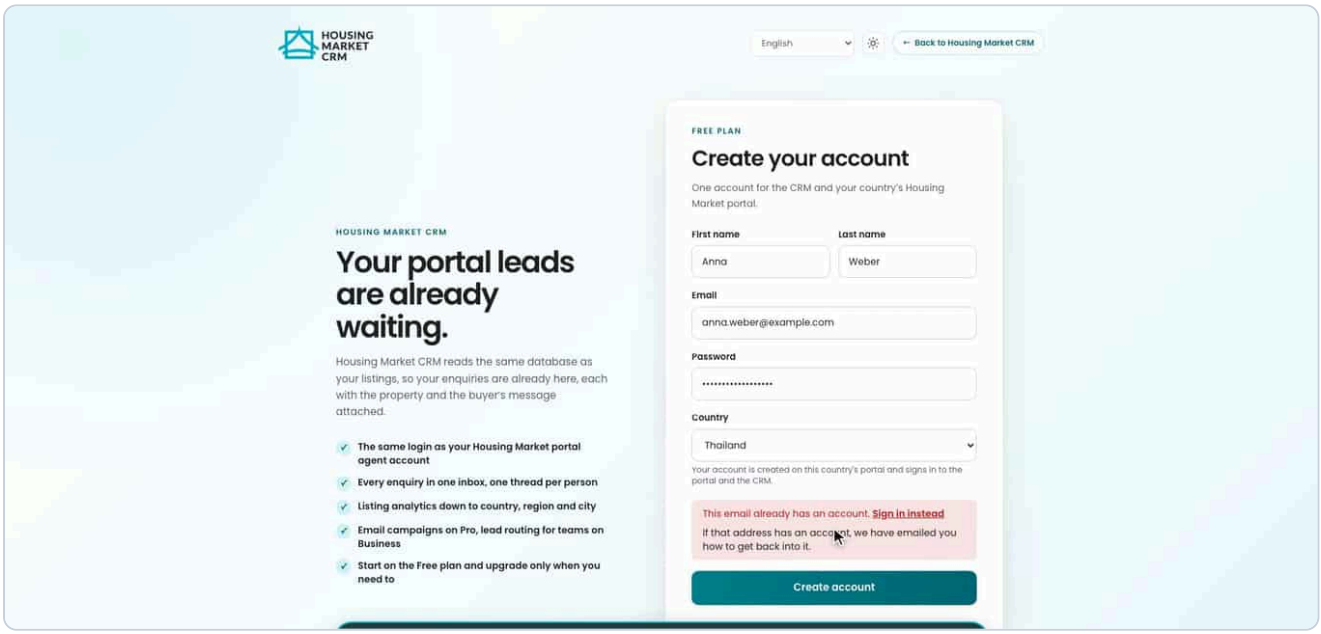
Hình 2.11 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

12 Hãy kiểm tra hộp thư đến để tìm cách quay lại.



Hình 2.12 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

13 Thông báo không bao giờ cho biết một địa chỉ đã đăng ký hay chưa — điều đó là có chủ ý.



Hình 2.13 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Chọn Quên mật khẩu? trên trang đăng nhập, nhập địa chỉ email của bạn và dùng liên kết chúng tôi gửi. Mật khẩu mới dùng được trong CRM và trên cổng thông tin của bạn.

Trung tâm trợ giúp: Làm thế nào để đặt lại mật khẩu Housing Market CRM của tôi?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để tạo tài khoản Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Làm thế nào để đăng nhập vào Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 CHƯƠNG 3

Đăng nhập

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Truy cập dashboard.housingmarketcrm.com/login, nhập địa chỉ email và mật khẩu của tài khoản môi giới Housing Market Group rồi chọn Đăng nhập vào CRM.

- Mở https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, hoặc chọn Đăng nhập trên housingmarketcrm.com.
- Nhập Địa chỉ email và Mật khẩu của bạn.
- Chọn Đăng nhập vào CRM.

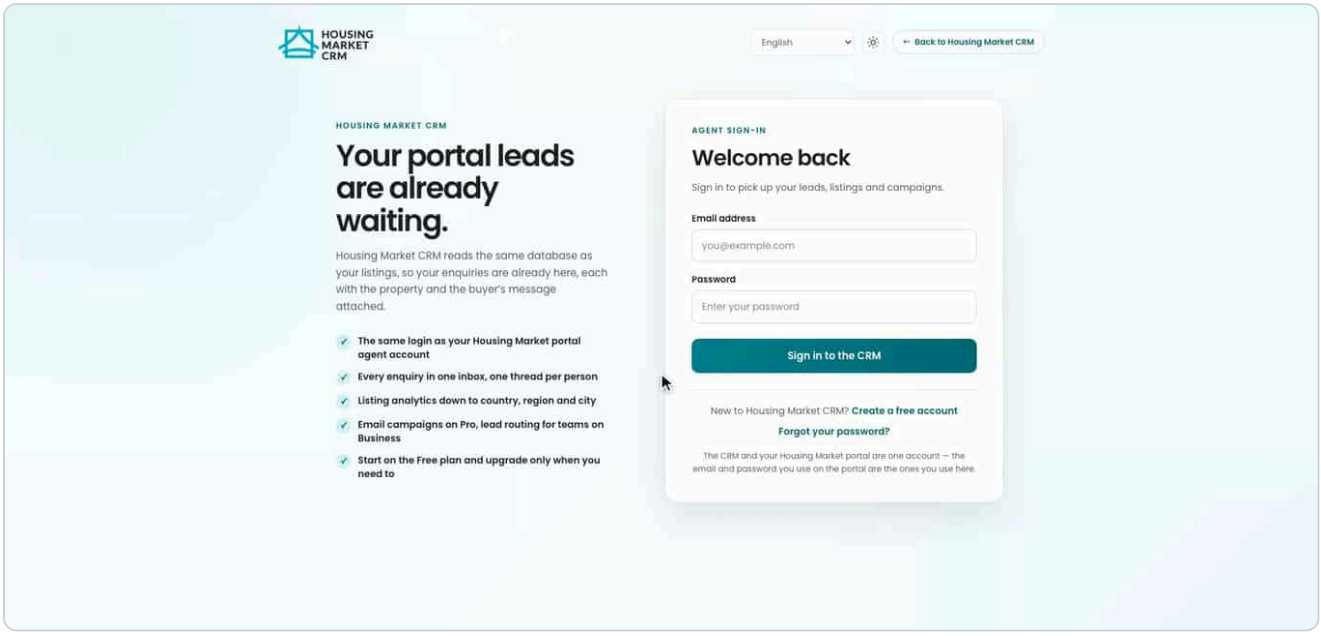
Đây là cùng một tài khoản với tài khoản môi giới của bạn trên cổng thông tin, nên cùng thông tin đăng nhập dùng được ở cả hai nơi. Menu ngôn ngữ và nút chuyển giao diện sáng/tối nằm ở đầu trang.

- Nếu bạn thấy “Email hoặc mật khẩu không đúng”, hãy kiểm tra cả hai rồi thử lại, hoặc đặt lại mật khẩu.
- Nếu địa chỉ email của bạn chưa được xác minh, bạn vẫn có thể đăng nhập, nhưng một biểu ngữ vẫn hiển thị trên màn hình và CRM vẫn bị đóng cho đến khi bạn nhấp vào liên kết trong email xác minh. Chọn Gửi cho tôi email xác minh mới trong biểu ngữ, hoặc Gửi lại email xác minh trên trang đăng nhập, để nhận liên kết mới. Không có mã nào để nhập.
- Nếu bạn quên mật khẩu, hãy chọn Quên mật khẩu? — xem “Làm thế nào để đặt lại mật khẩu Housing Market CRM của tôi?”.
- Nếu bạn chưa từng có tài khoản, hãy chọn Tạo tài khoản miễn phí — xem “Làm thế nào để tạo tài khoản Housing Market CRM?”.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để đăng nhập vào Housing Market CRM?**

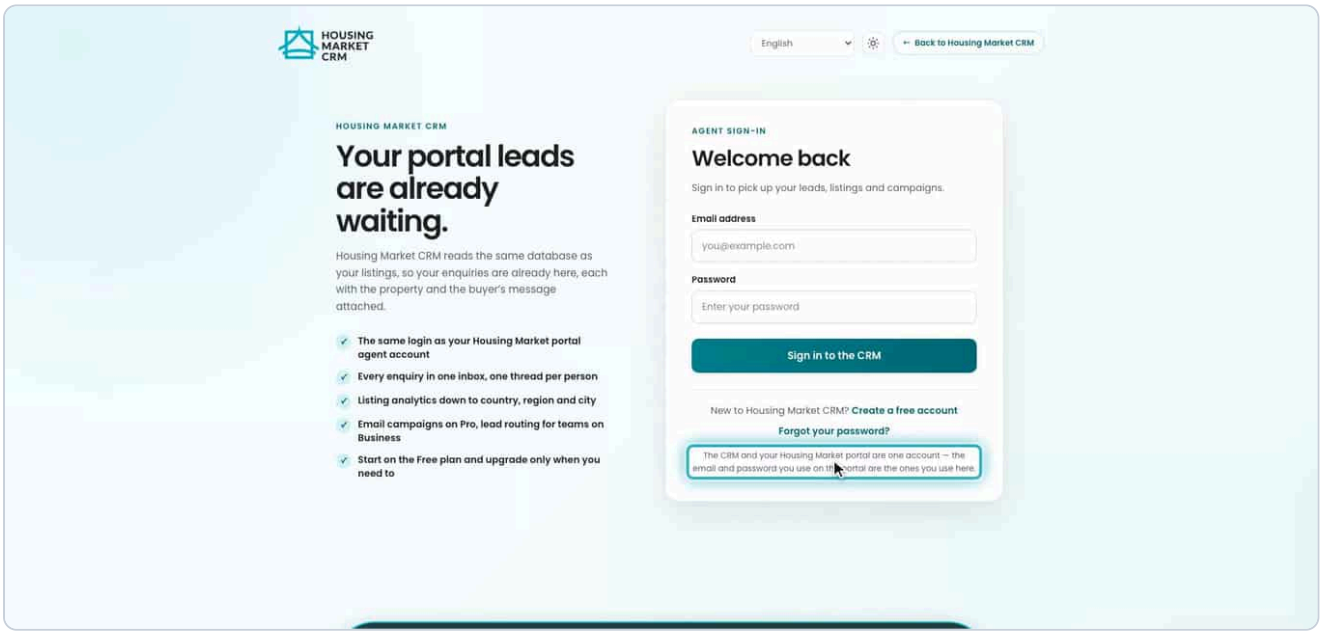
TỪNG BƯỚC

1 Truy cập dashboard.housingmarketcrm.com.



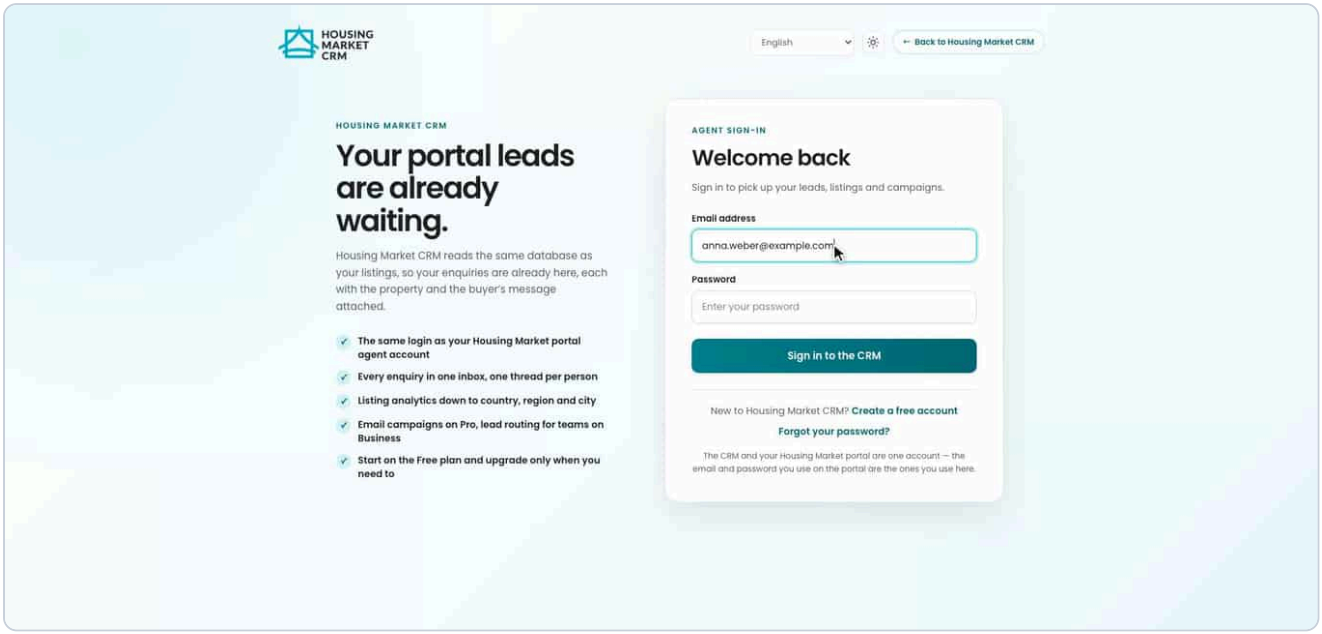
Hình 3.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 CRM và tài khoản môi giới trên cổng thông tin là một.



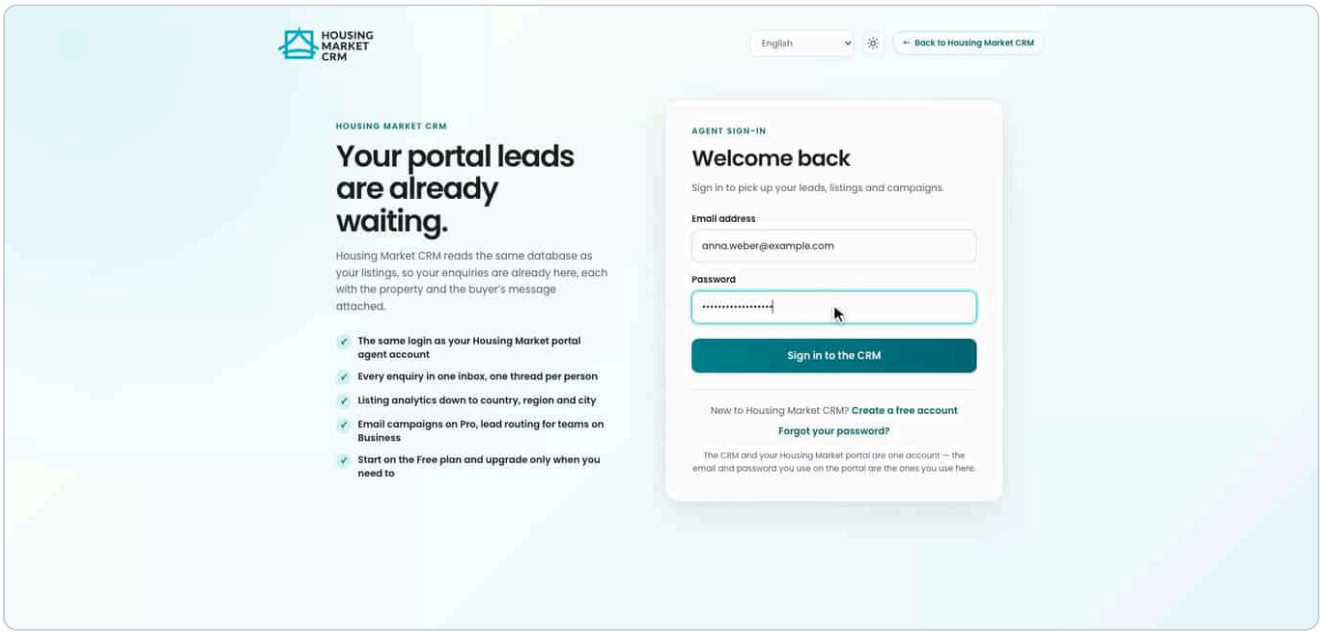
Hình 3.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhập địa chỉ email cổng thông tin của bạn.



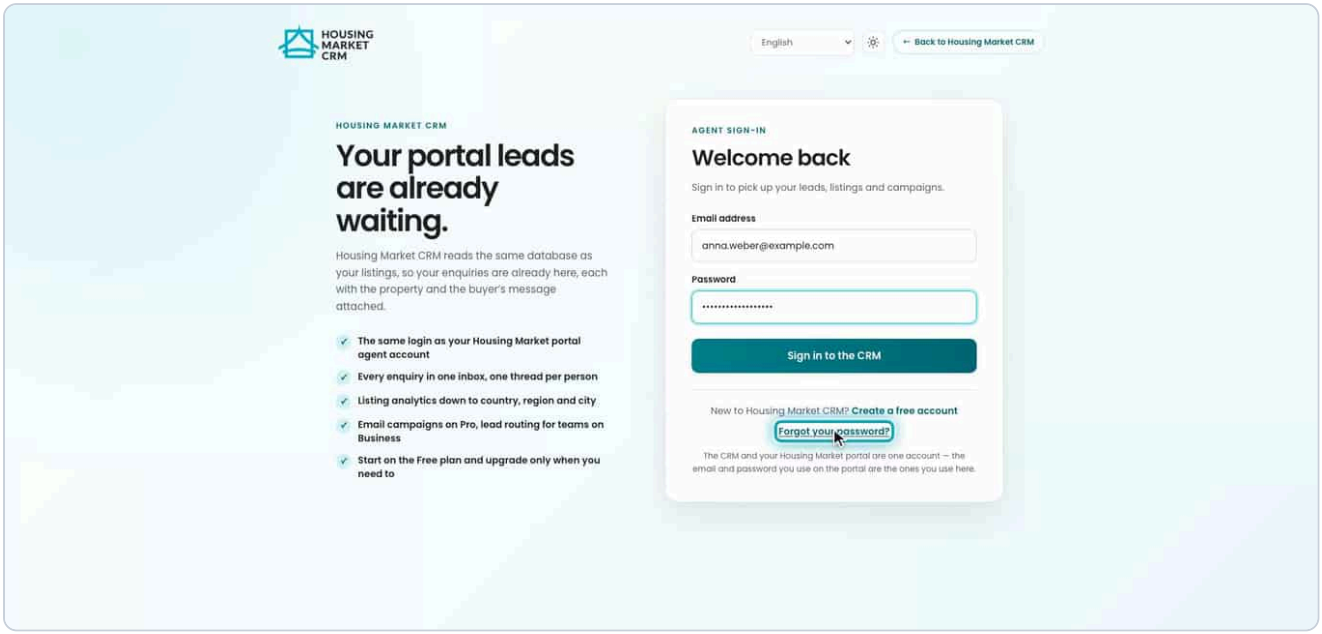
Hình 3.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhập mật khẩu cổng thông tin của bạn.



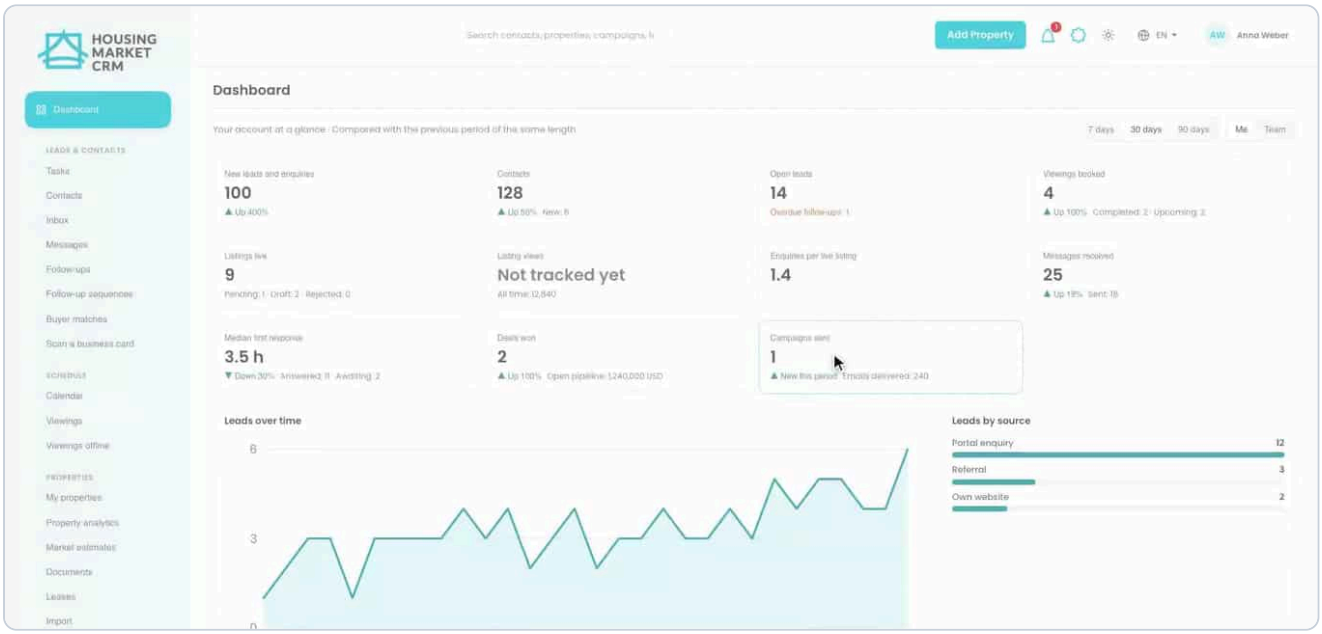
Hình 3.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Quên rồi? Dùng Quên mật khẩu?



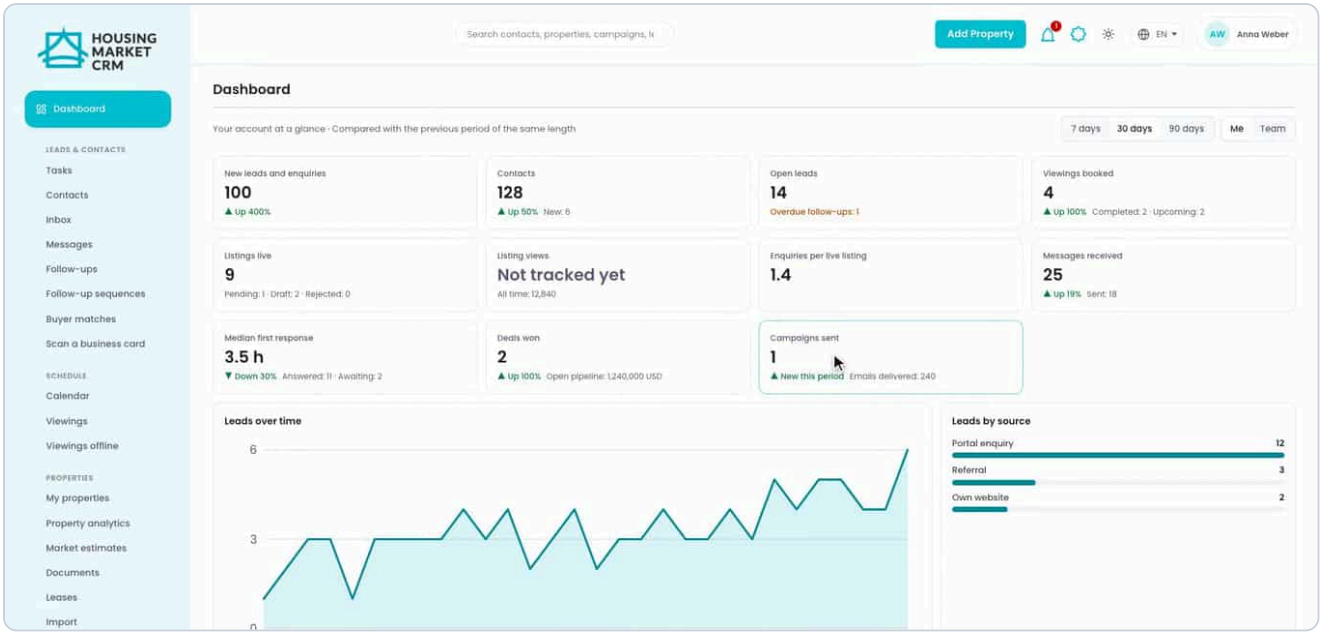
Hình 3.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhấp Đăng nhập vào CRM.



Hình 3.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Xong — yêu cầu từ cổng thông tin đã là khách hàng tiềm năng.



Hình 3.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Không. Một tài khoản dùng cho cả CRM và cổng. Nếu bạn đã có tài khoản môi giới trên một cổng Housing Market Group, hãy đăng nhập bằng tài khoản đó.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có cần tài khoản CRM riêng không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để đặt lại mật khẩu Housing Market CRM của tôi?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-reset-my-password
Tôi có thể dùng Housing Market CRM trên điện thoại không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 CHƯƠNG 4

Đặt lại mật khẩu

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Quên mật khẩu? trên trang đăng nhập, nhập địa chỉ email của bạn và dùng liên kết chúng tôi gửi. Mật khẩu mới dùng được trong CRM và trên cổng thông tin của bạn.

- Trên https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, chọn Quên mật khẩu?
- Nhập Địa chỉ email bạn dùng để đăng nhập và chọn Gửi liên kết đặt lại.
- Mở email "Đặt lại mật khẩu Housing Market CRM của bạn" và chọn Chọn mật khẩu mới.
- Đặt Mật khẩu mới có ít nhất tám ký tự, nhập lại vào Xác nhận mật khẩu mới và chọn Lưu mật khẩu mới.
- Chọn Đăng nhập và đăng nhập bằng mật khẩu mới.

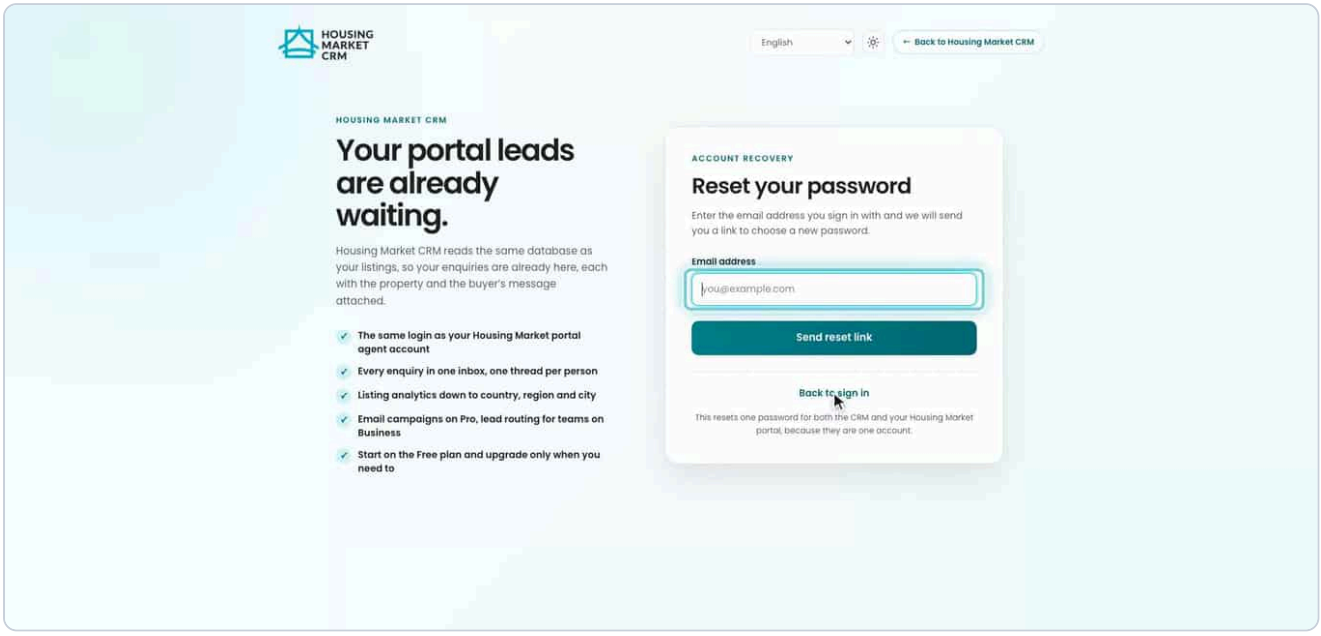
Không có mã nào để nhập. Liên kết chỉ dùng được một lần và hết hạn sau 24 giờ; yêu cầu liên kết mới sẽ hủy các liên kết trước đó. Mở liên kết cũng xác nhận địa chỉ email của bạn nếu trước đó bạn chưa xác nhận. Để bảo vệ quyền riêng tư của bạn, trang cho cùng một câu trả lời dù địa chỉ đó có tài khoản hay không, vì vậy nếu không có email nào đến, hãy kiểm tra thư mục spam và cách viết của địa chỉ. Sau nhiều lần thử liên tiếp, bạn sẽ được yêu cầu chờ vài phút.

CRM và cổng thông tin Housing Market của bạn là một tài khoản duy nhất, nên thao tác này đổi mật khẩu cho cả hai. Email được viết bằng ngôn ngữ bạn dùng CRM.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để đặt lại mật khẩu Housing Market CRM của tôi?**

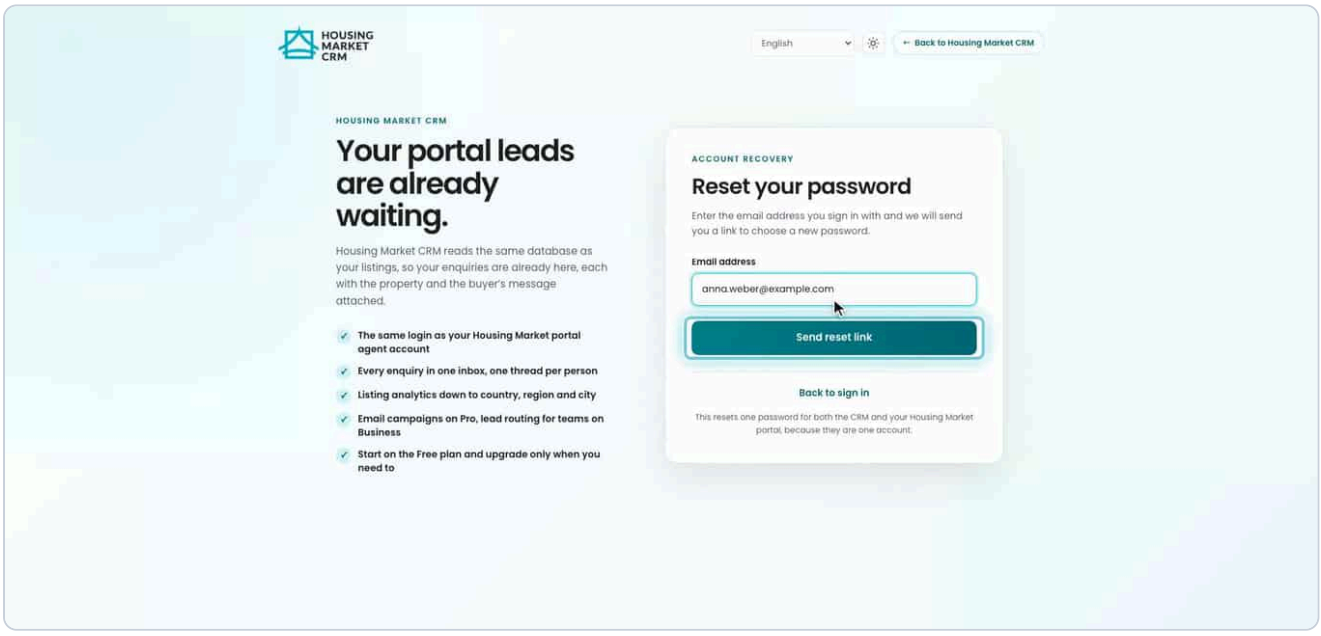
TỪNG BƯỚC

1 Tại trang đăng nhập, nhấp Forgot your password? (Quên mật khẩu?)



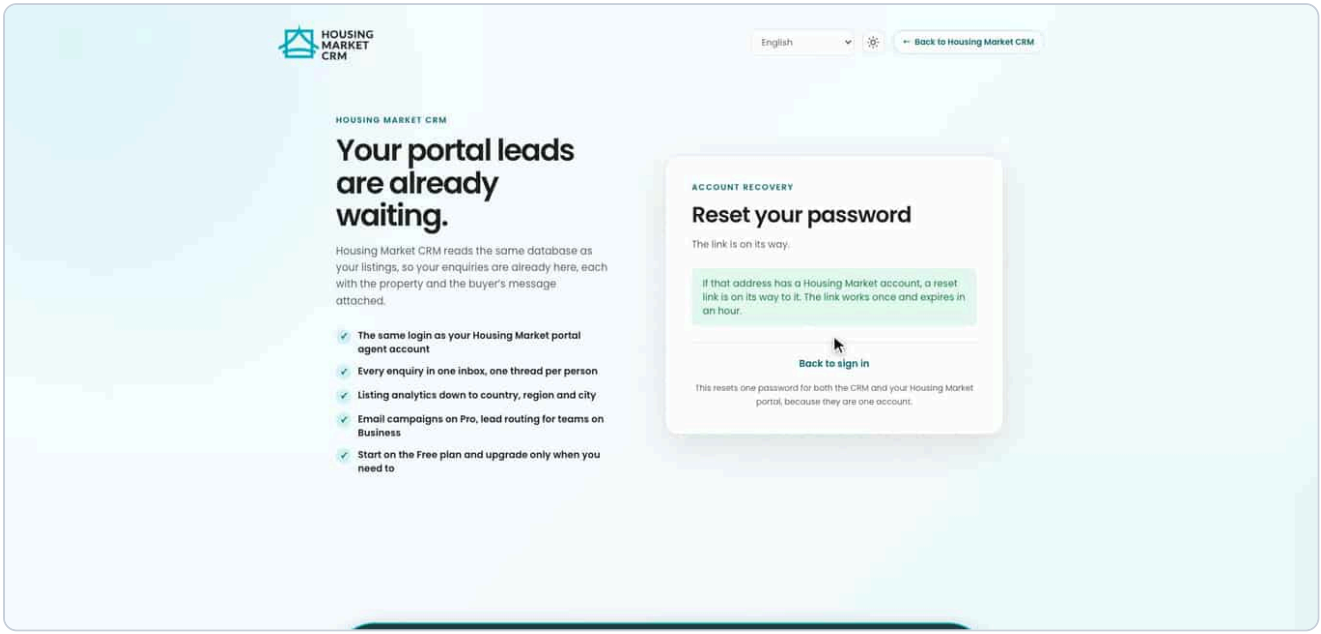
Hình 4.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhập địa chỉ email của tài khoản bạn.



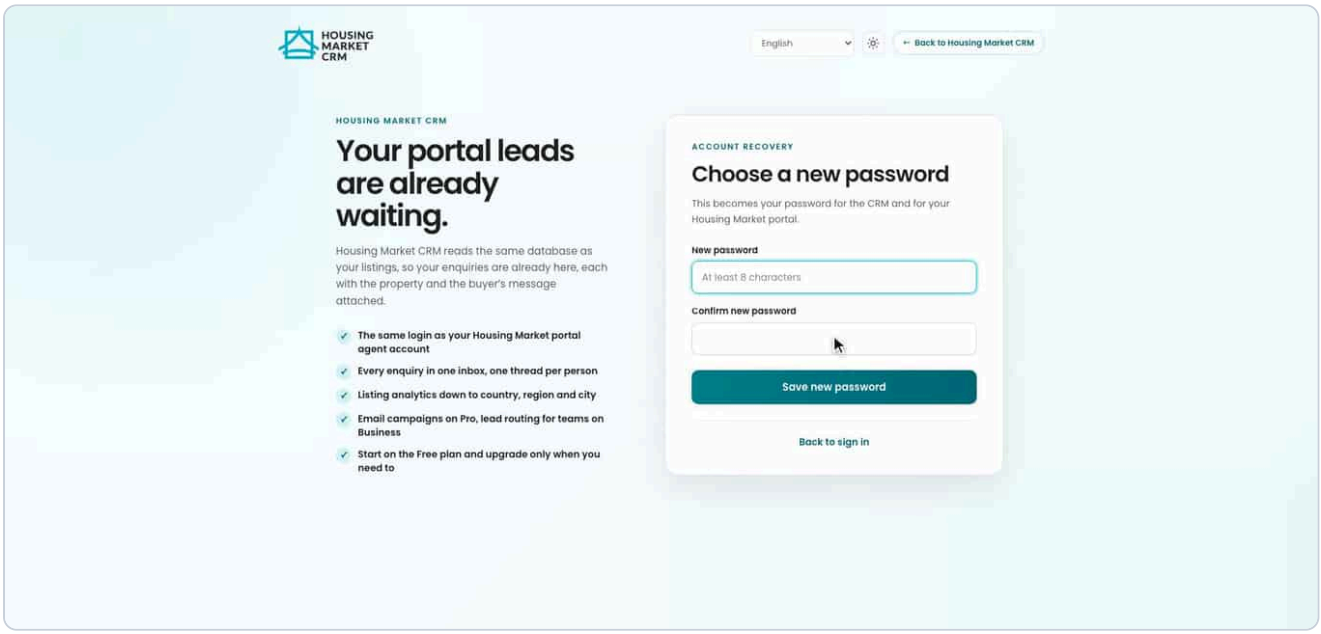
Hình 4.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp Send reset link (Gửi liên kết đặt lại).



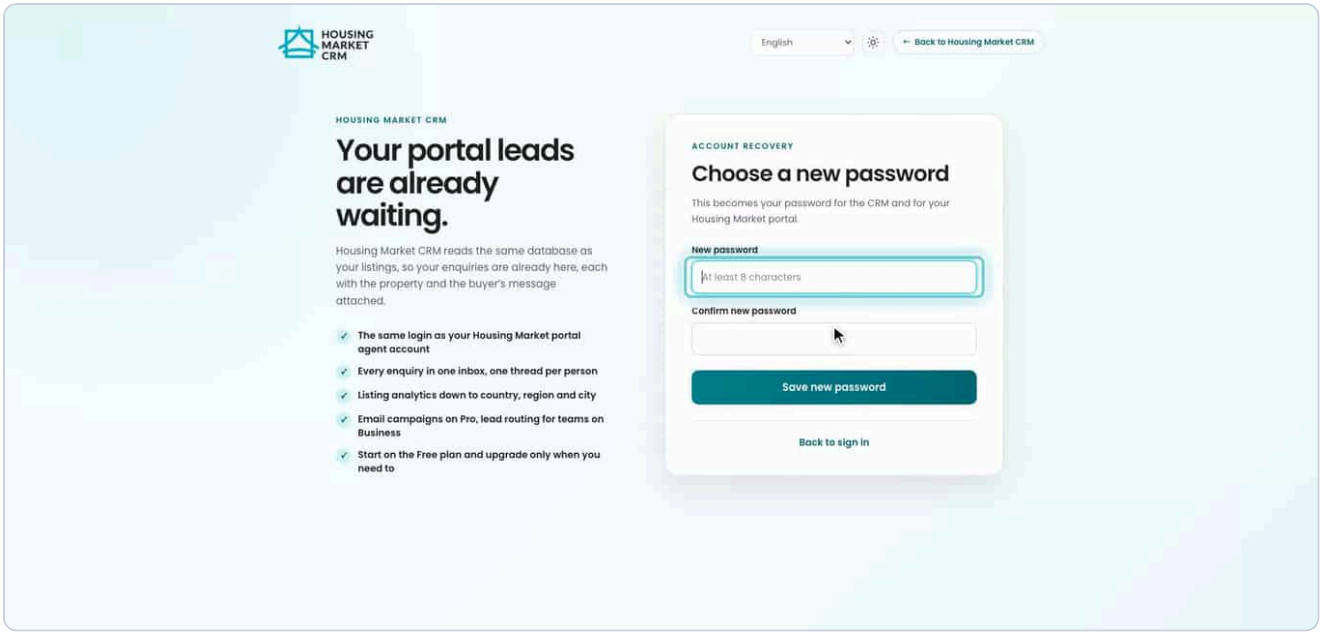
Hình 4.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nếu địa chỉ này có tài khoản, liên kết đặt lại đang được gửi đi.



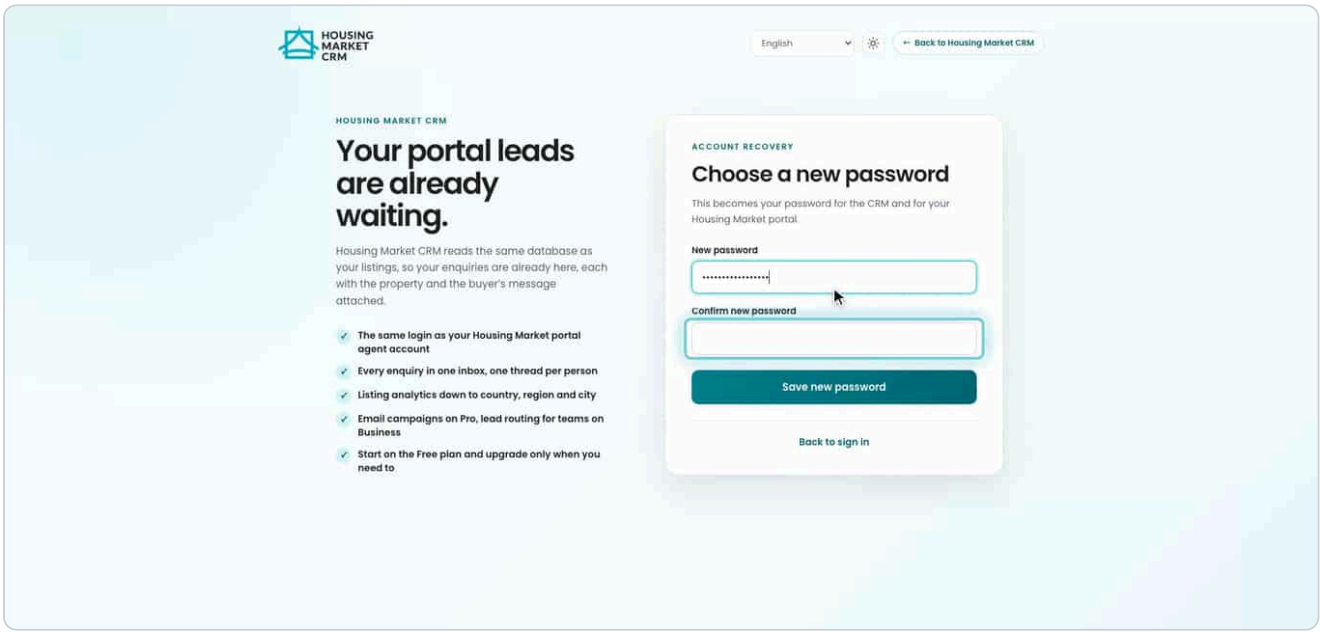
Hình 4.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Mở liên kết trong email.



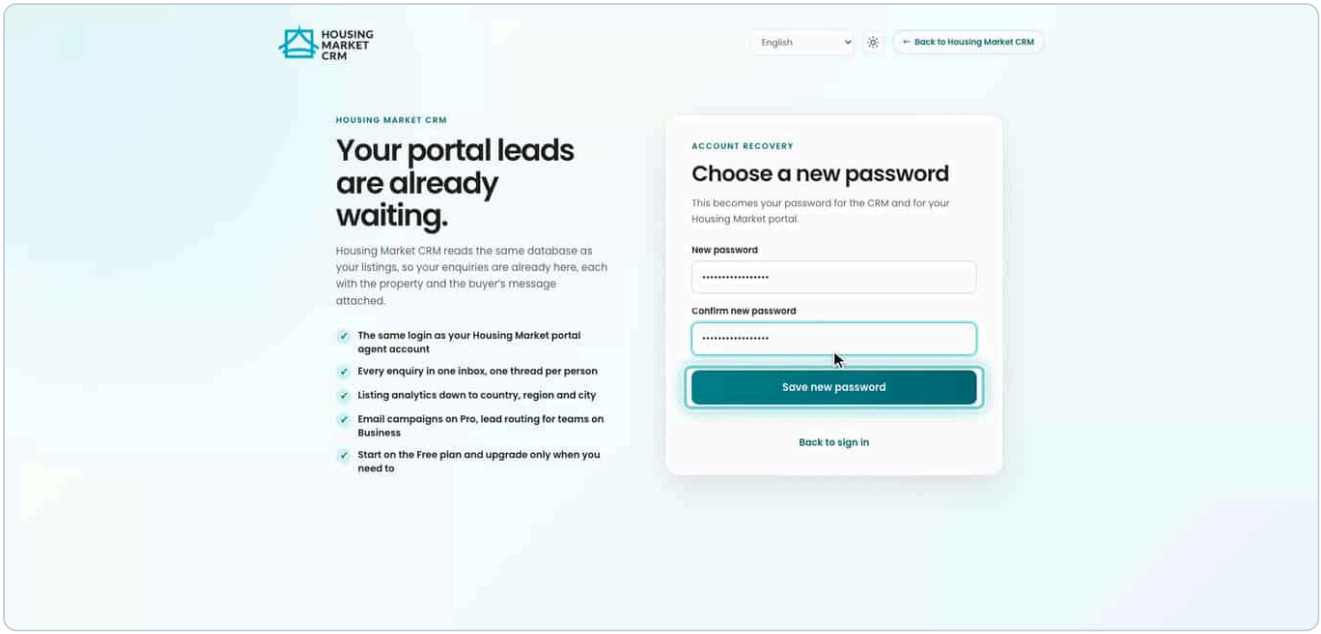
Hình 4.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhập mật khẩu mới — ít nhất 8 ký tự.



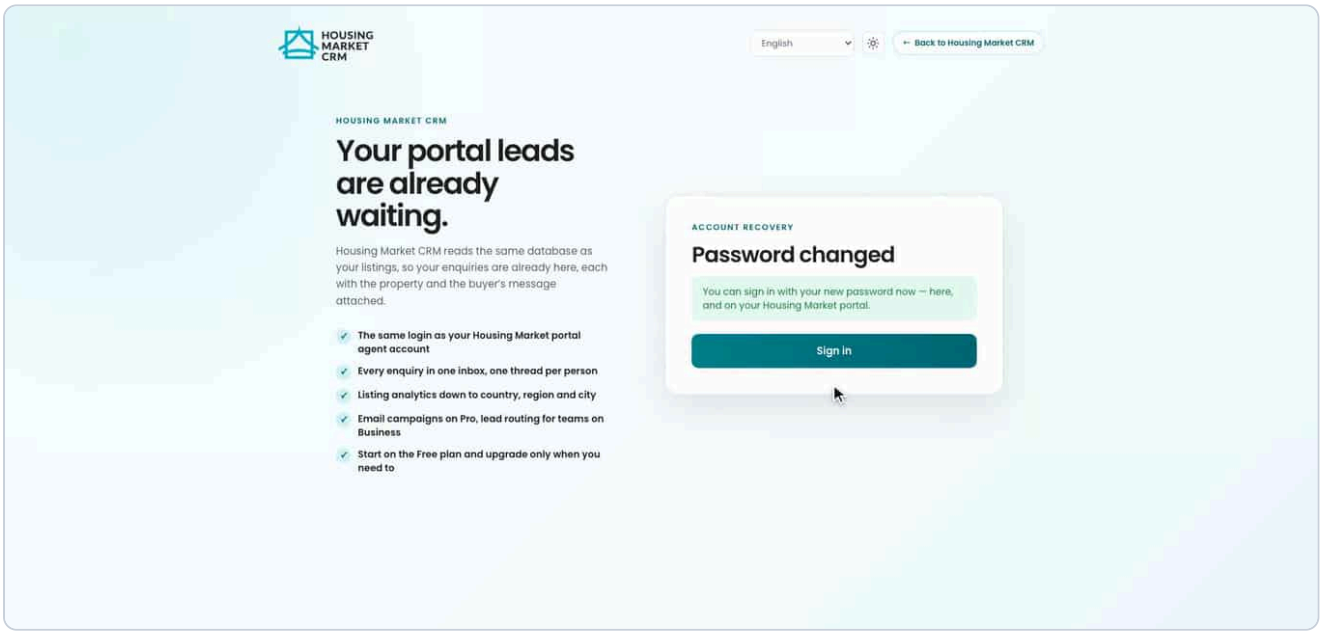
Hình 4.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Nhập lại để xác nhận.



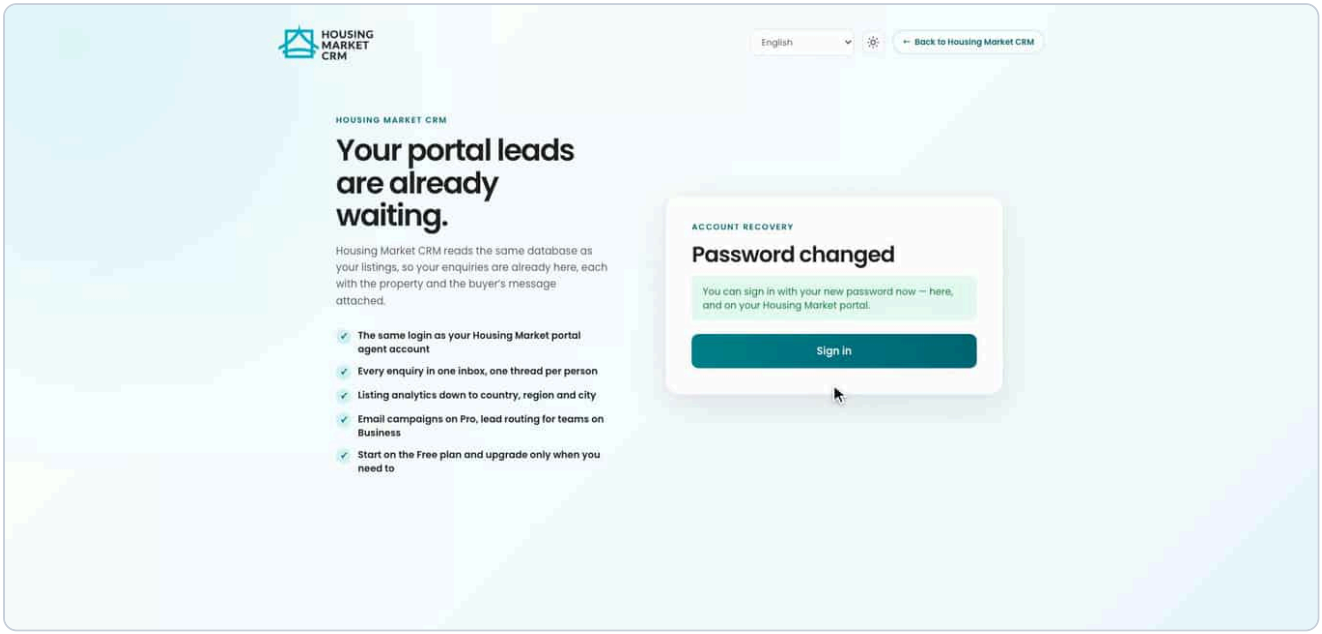
Hình 4.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Nhấp Save new password (Lưu mật khẩu mới).



Hình 4.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Đã đổi mật khẩu — dùng được cả trên cổng thông tin.



Hình 4.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để đăng nhập vào Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 CHƯƠNG 5

Bảng điều khiển của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Bảng tổng quan cho thấy tài khoản của bạn đang thế nào trong 7, 30 hoặc 90 ngày gần nhất — yêu cầu, khách tiềm năng, lượt xem tin đăng và việc cần làm tiếp — mỗi con số được so với kỳ trước. Bảng này miễn phí.

Bảng tổng quan là màn hình đầu tiên sau khi đăng nhập. Chọn 7, 30 hoặc 90 ngày gần nhất để xem tài khoản hoạt động ra sao trong khoảng đó, mỗi con số được so với kỳ trước, giúp bạn thấy ngay mọi thứ đang tăng hay giảm.

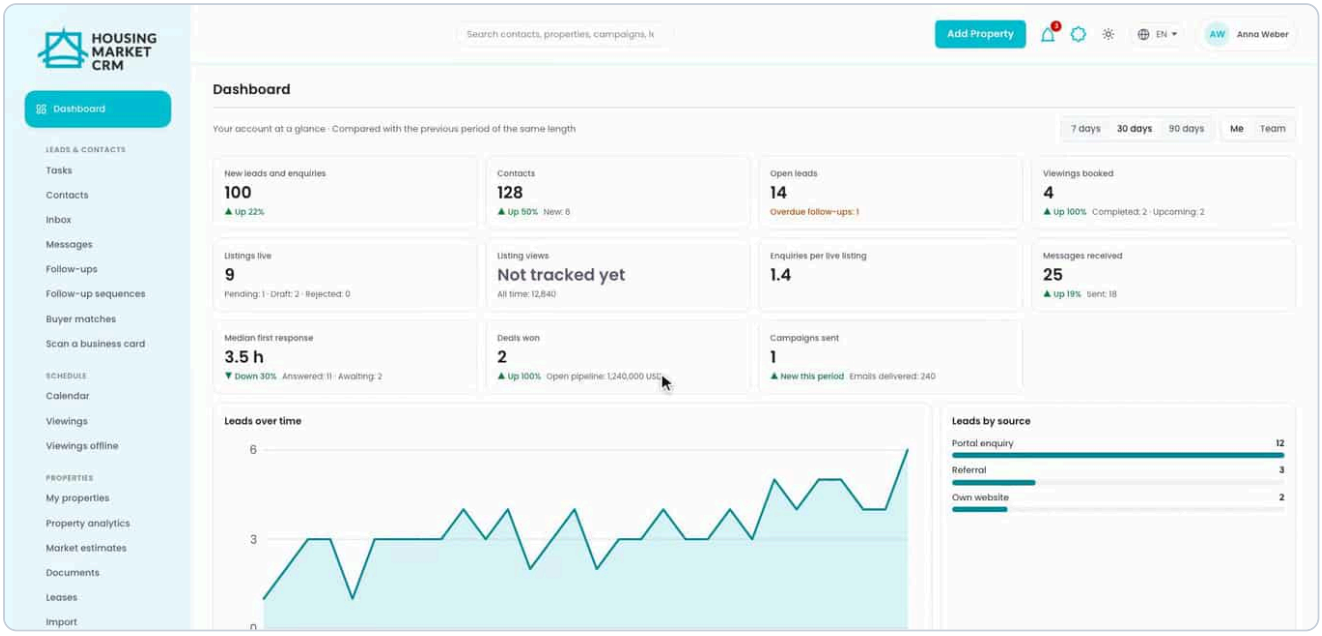
- Yêu cầu về tin đăng của bạn trên cổng, và các khách tiềm năng từ đó
- Lượt xem tin đăng của bạn
- Lịch xem nhà và việc theo dõi đến hạn trong bảy ngày tới
- Với Pro và Business: thời gian phản hồi, giao dịch và kết quả chiến dịch; ở gói miễn phí, các mục này cho biết chúng sẽ bổ sung gì

Số liệu lấy từ cả cổng lẫn CRM, nên môi giới xử lý yêu cầu trên cổng vẫn thấy số liệu thật chứ không phải một trang toàn số không. Mỗi yêu cầu chỉ được tính một lần. Với Business, quản lý và quản trị viên có thể chuyển giữa số liệu của mình và của cả đội.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Bảng tổng quan hiển thị những gì?**

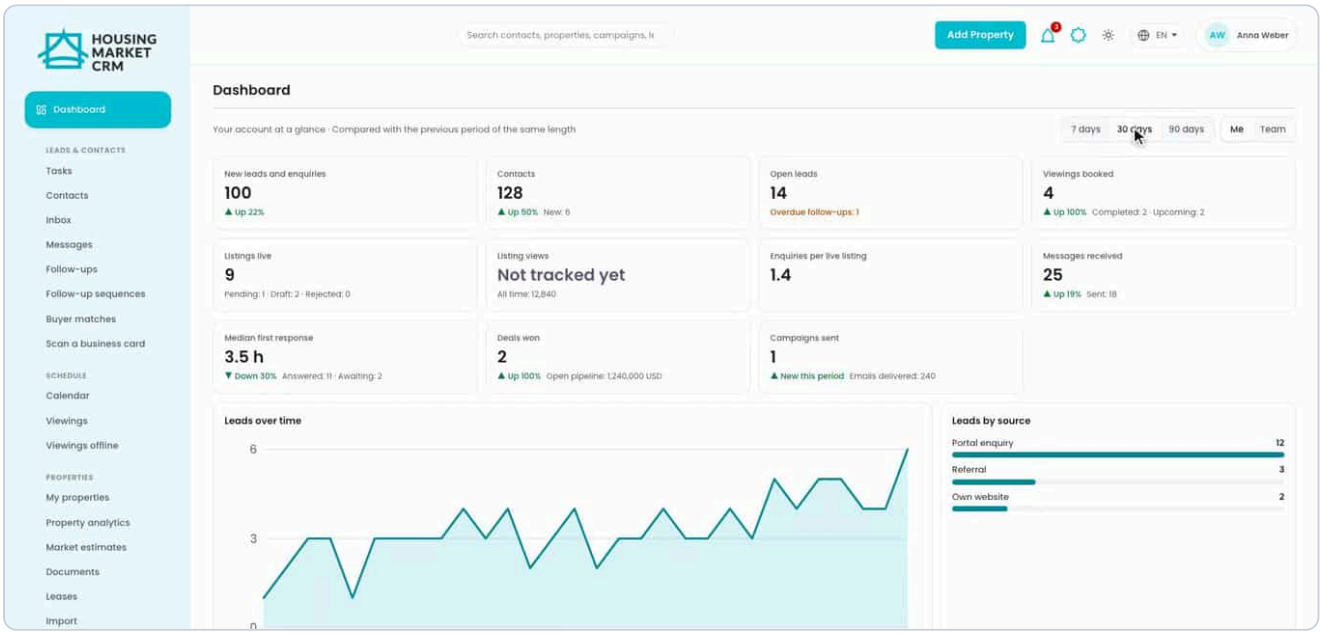
TỪNG BƯỚC

1 Đây là bảng điều khiển Housing Market CRM của bạn.



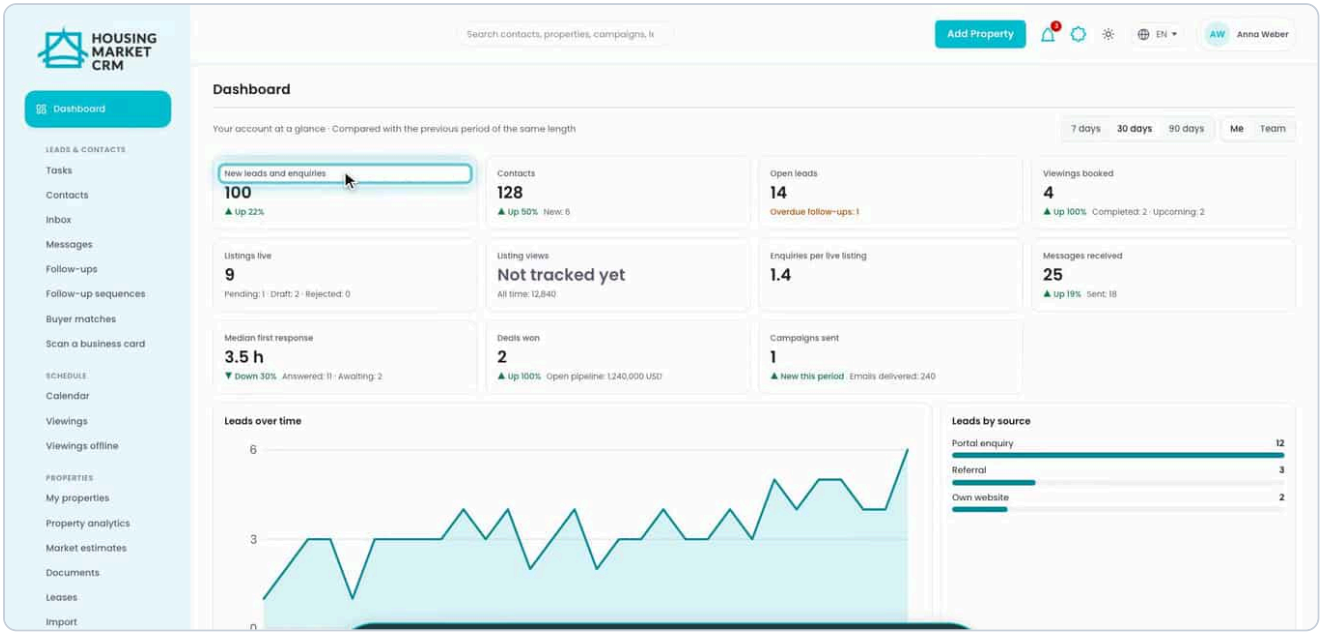
Hình 5.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Chuyển kỳ — 7, 30 hoặc 90 ngày.



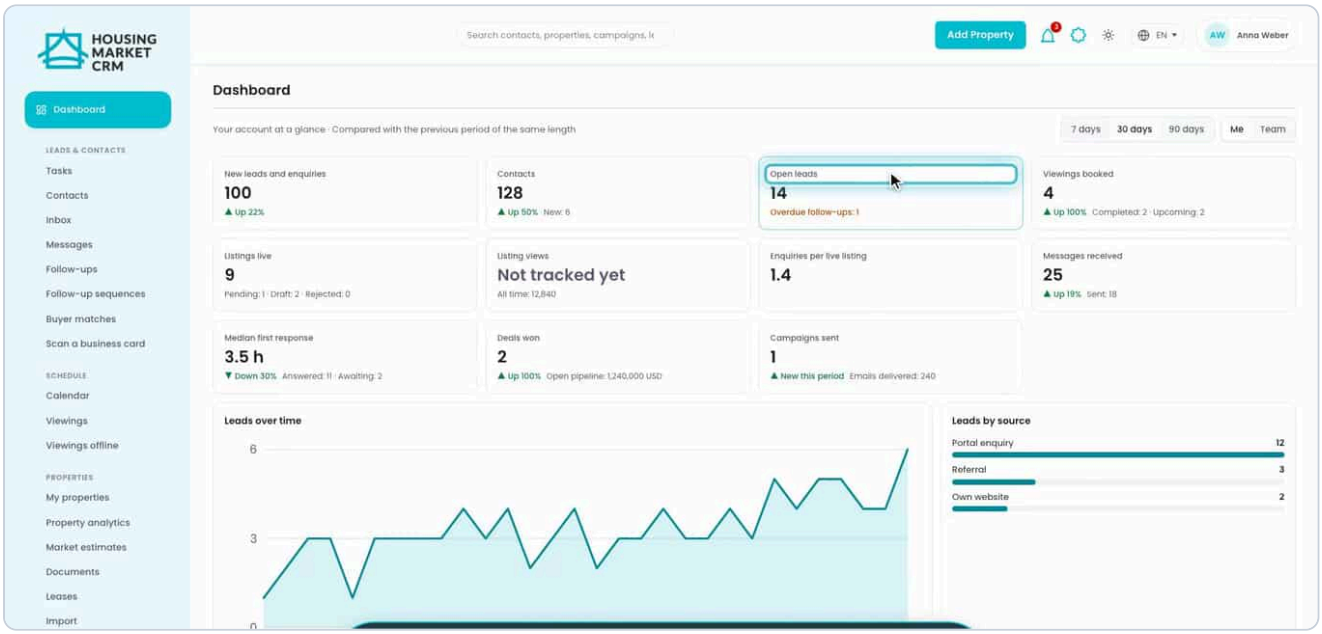
Hình 5.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Khách hàng tiềm năng và yêu cầu mới, so với kỳ trước.



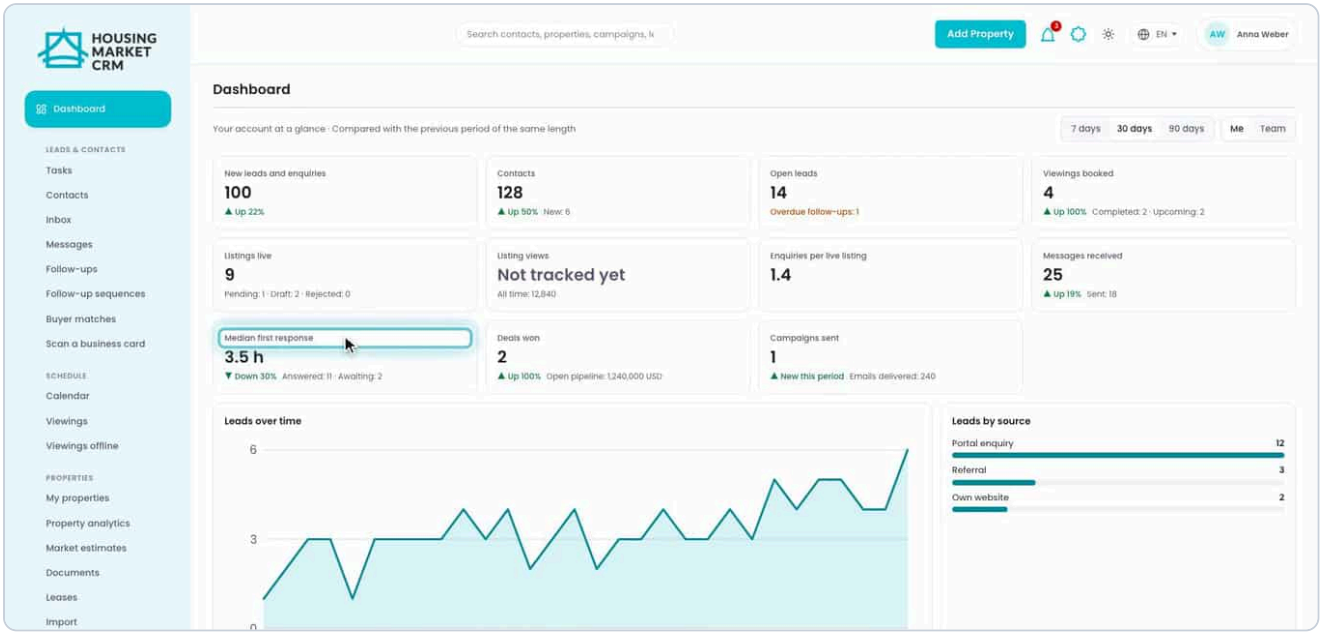
Hình 5.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Khách hàng tiềm năng đang mở và việc theo dõi quá hạn cần bạn để ý.



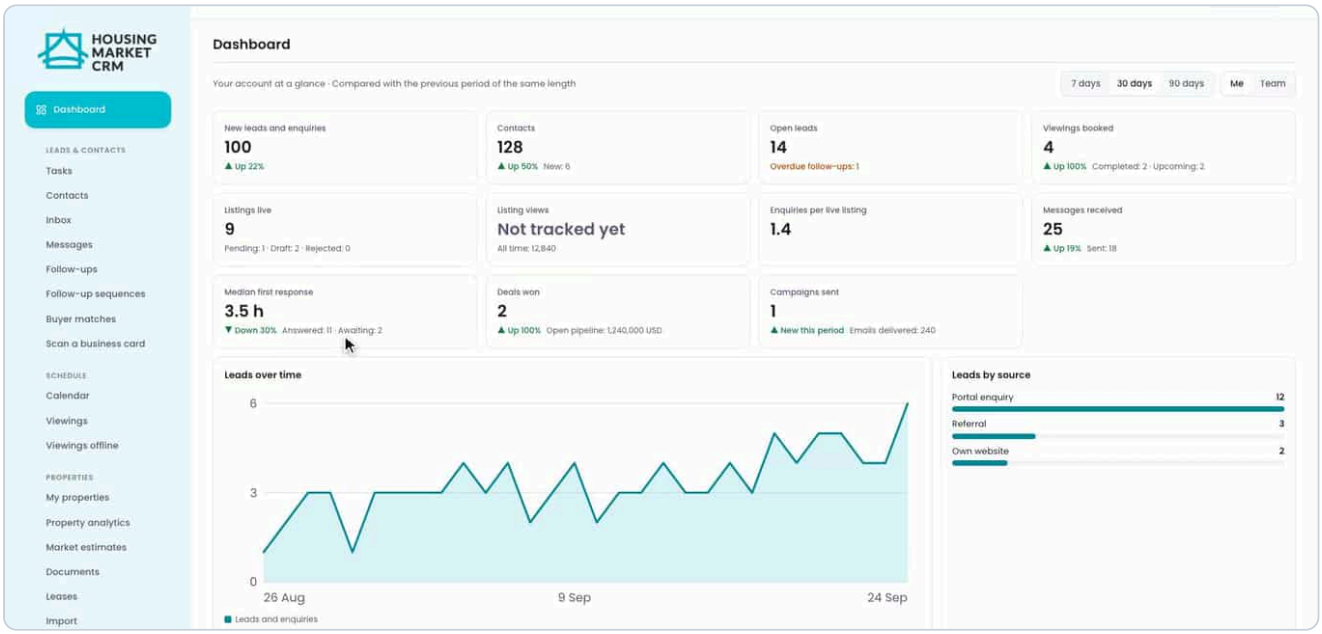
Hình 5.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Phản hồi đầu tiên trung vị cho thấy bạn trả lời nhanh thế nào.



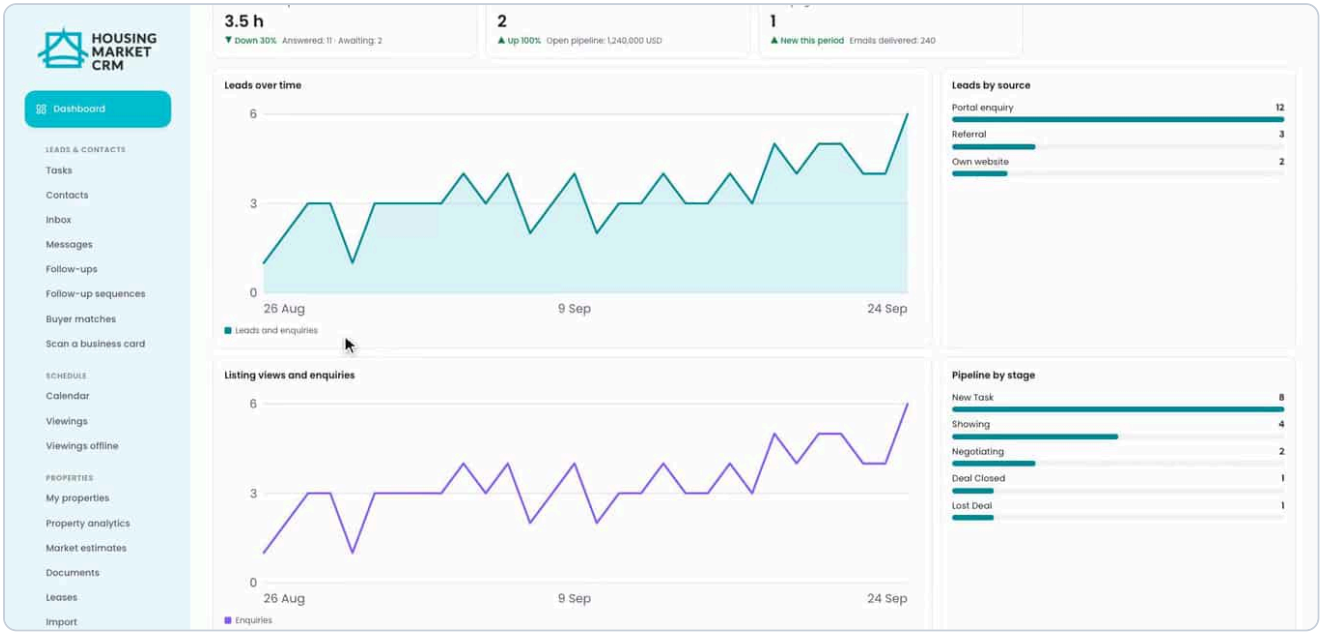
Hình 5.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Khách hàng tiềm năng theo thời gian và theo nguồn.



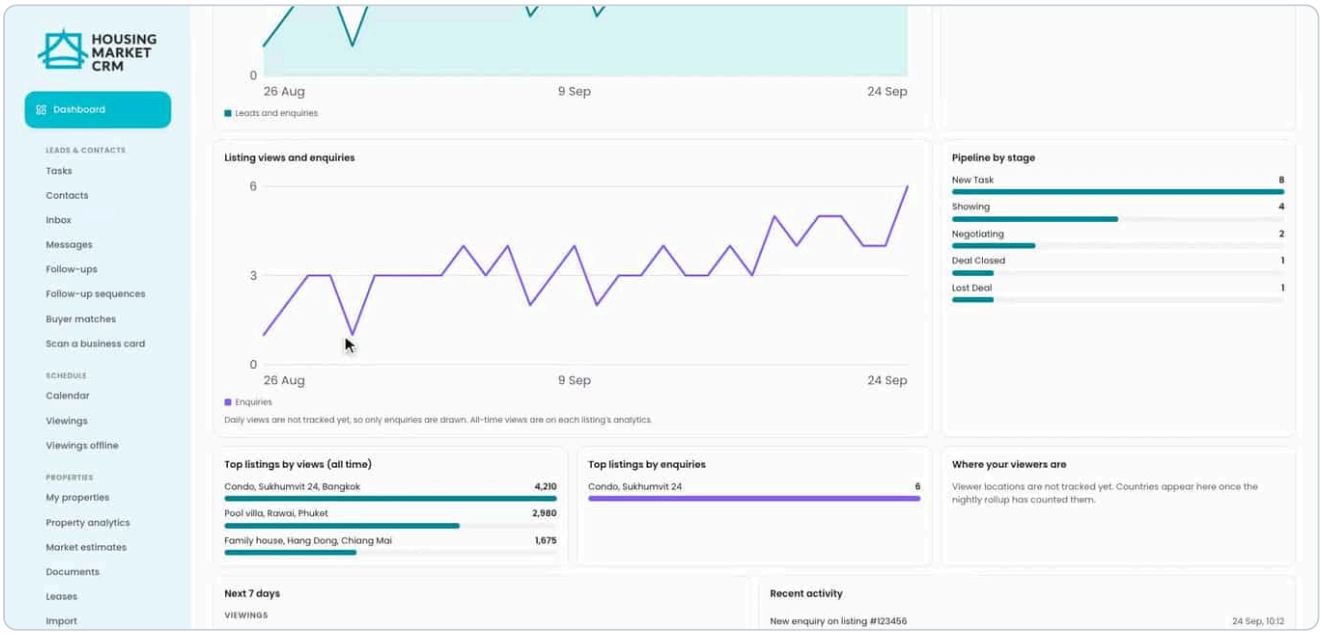
Hình 5.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Quy trình theo giai đoạn cho thấy khách hàng tiềm năng đang ở đâu.



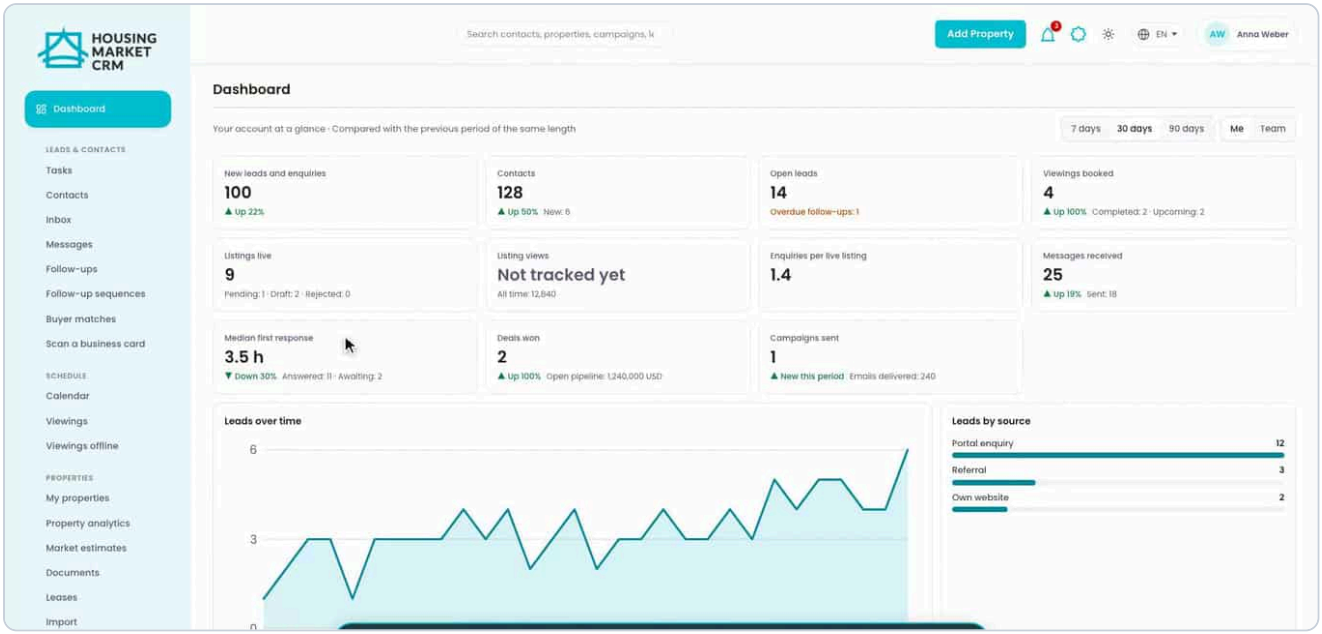
Hình 5.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 7 ngày tới liệt kê buổi xem nhà và việc cần theo dõi.



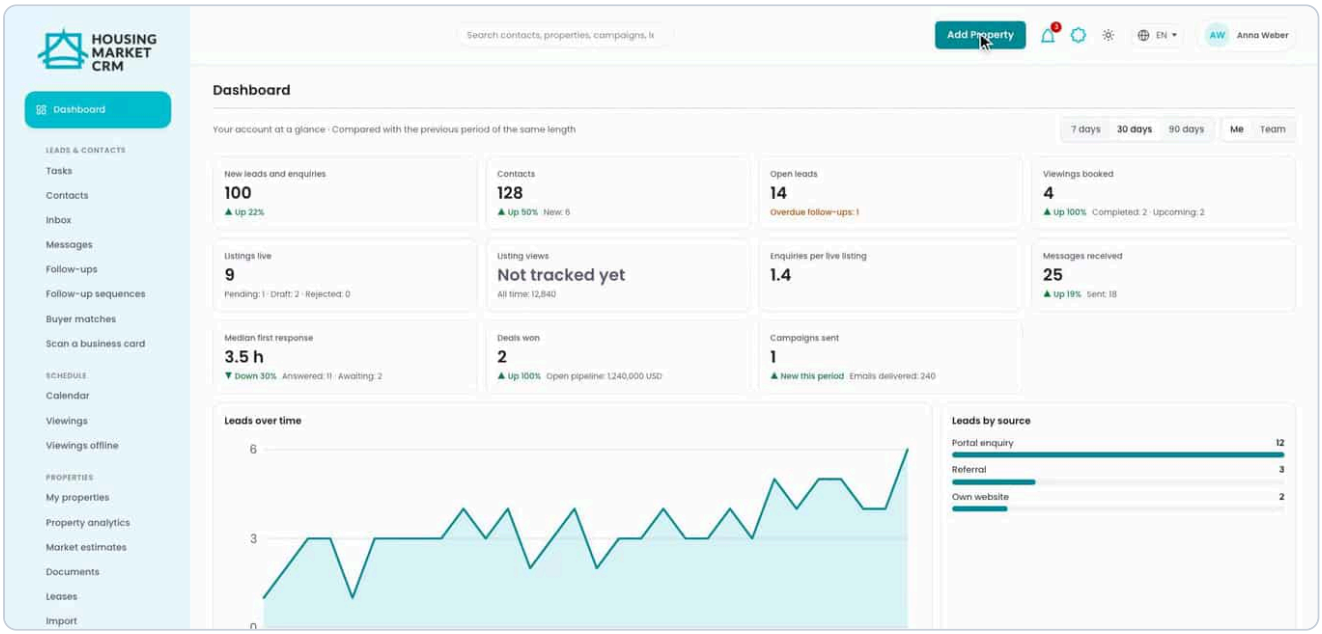
Hình 5.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Trình đơn bên trái nhóm khách hàng tiềm năng, lịch, bất động sản, tiếp thị và nhóm.



Hình 5.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

10 Dùng Add Property (Thêm bất động sản) ở trên cùng để đăng một nhà mới.



Hình 5.10 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Ở mọi gói: gợi ý cho tin đăng hoạt động kém và thẻ thị trường theo khu vực. Với Pro: những liên hệ có vẻ sẵn sàng mua hoặc thuê, và thẻ thị trường bạn có thể gửi cho khách qua email.

Trung tâm trợ giúp: Gợi ý của Housing Market Insights trong CRM là gì?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM là gì?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-housing-market-crm
Tôi có thể dùng Housing Market CRM trên điện thoại không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

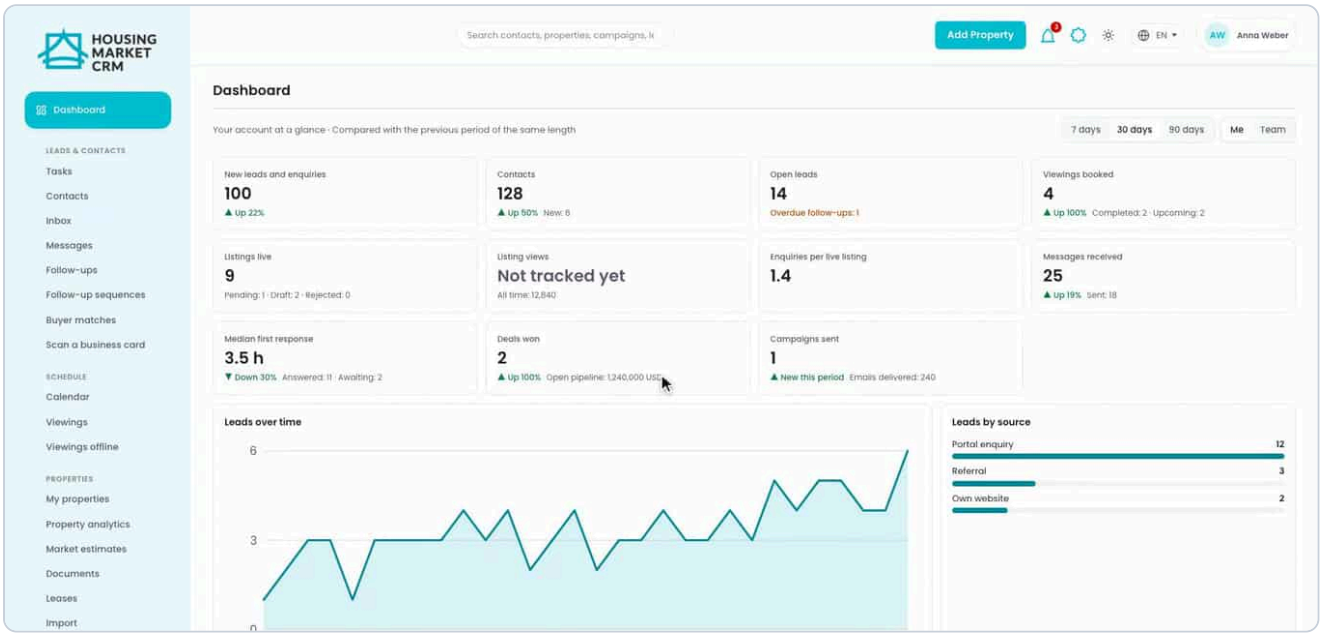
6 CHƯƠNG 6

Cập nhật hồ sơ của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

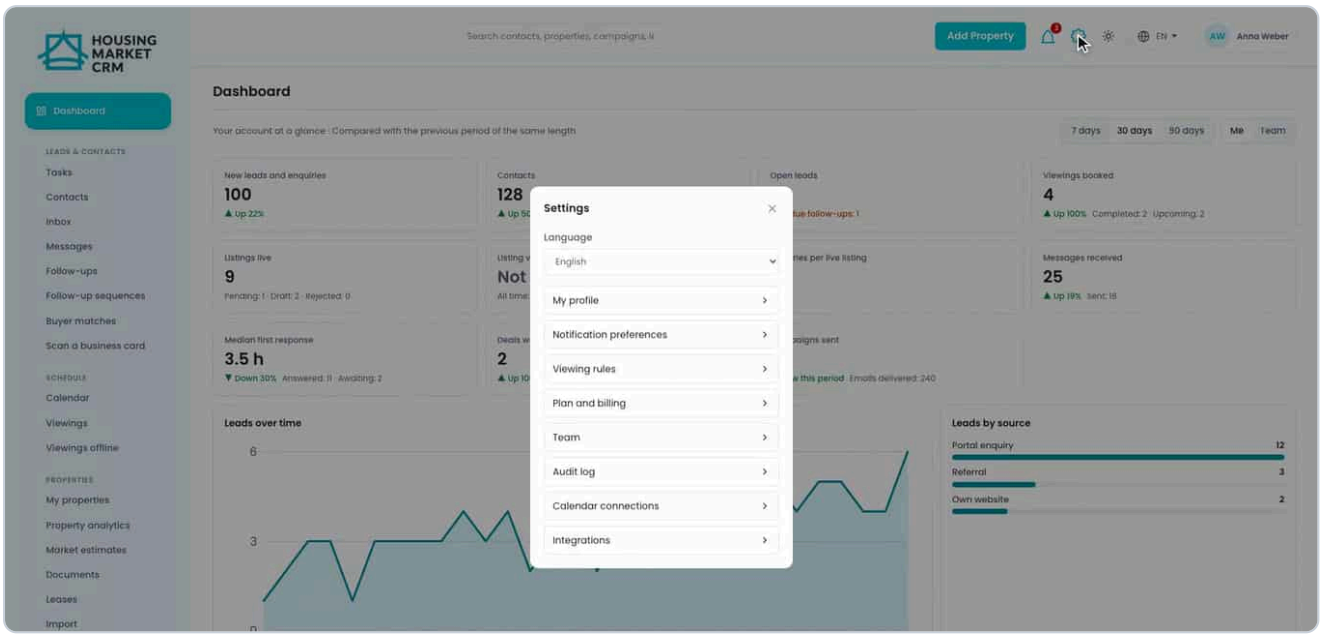
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



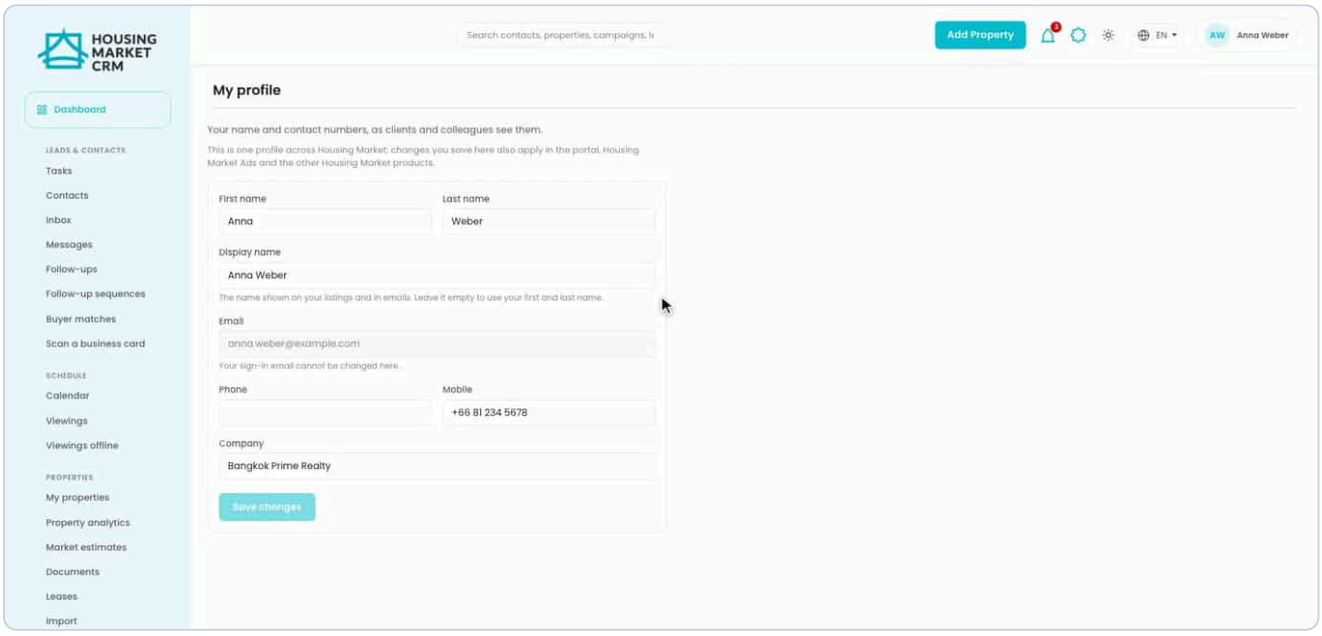
Hình 6.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



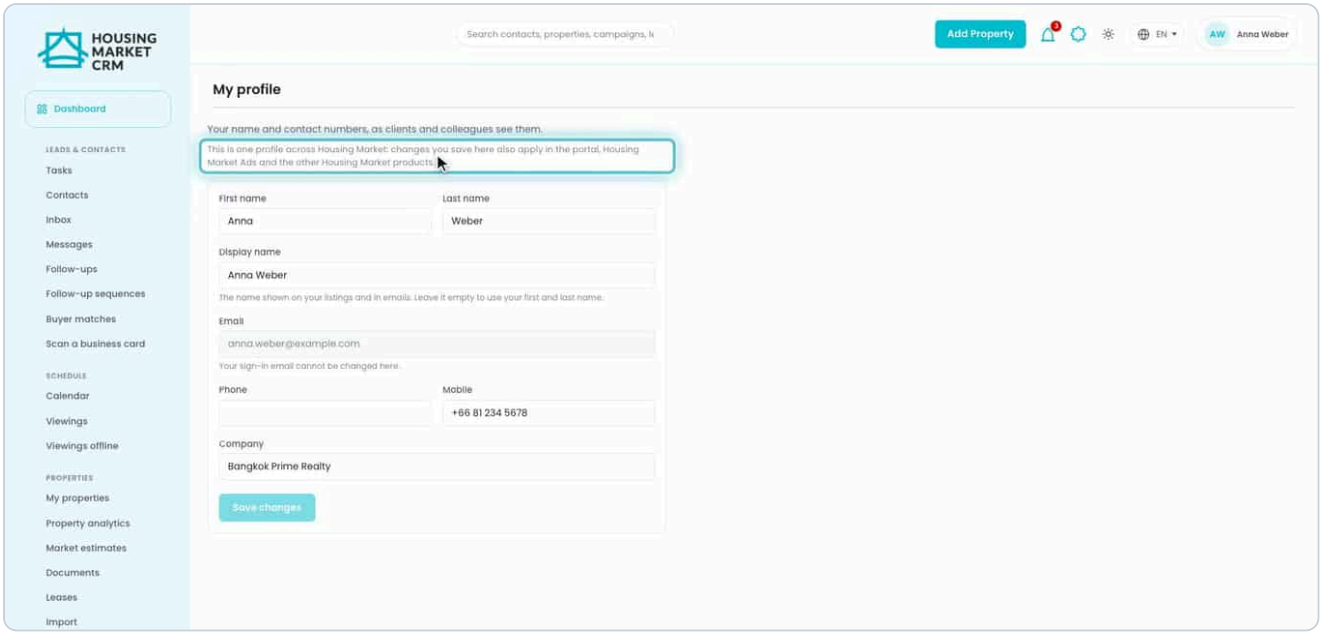
Hình 6.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Chọn My profile (Hồ sơ của tôi).



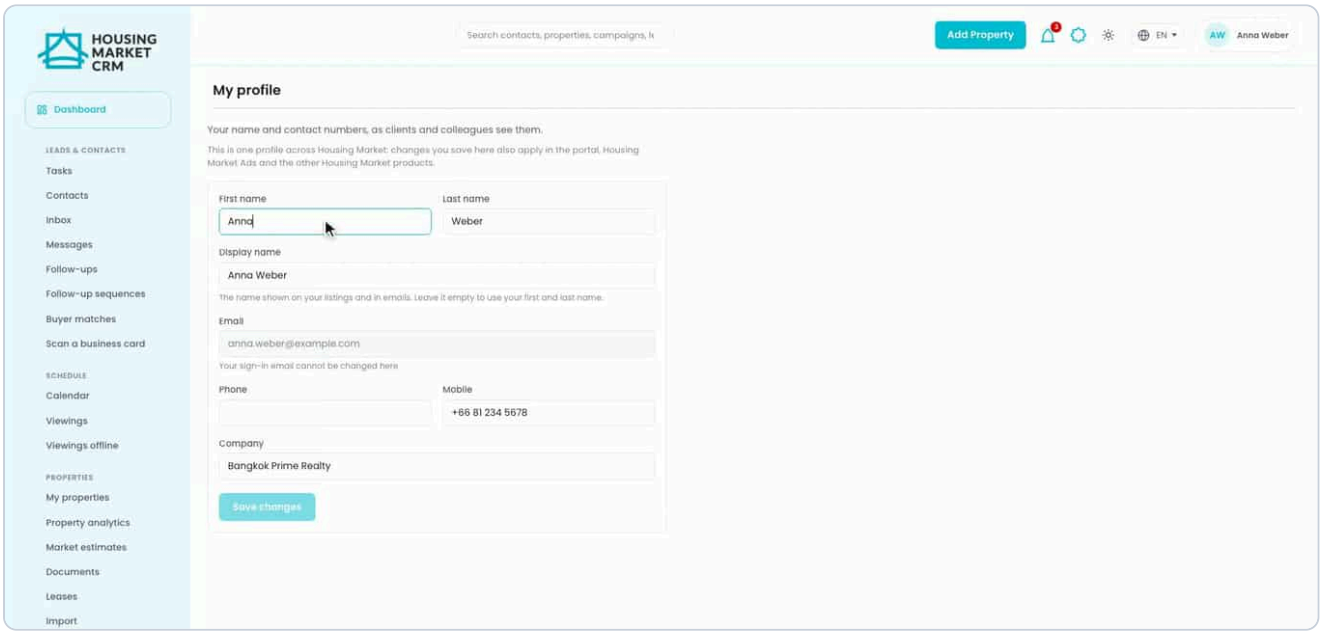
Hình 6.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Một hồ sơ, được mọi sản phẩm Housing Market đọc.



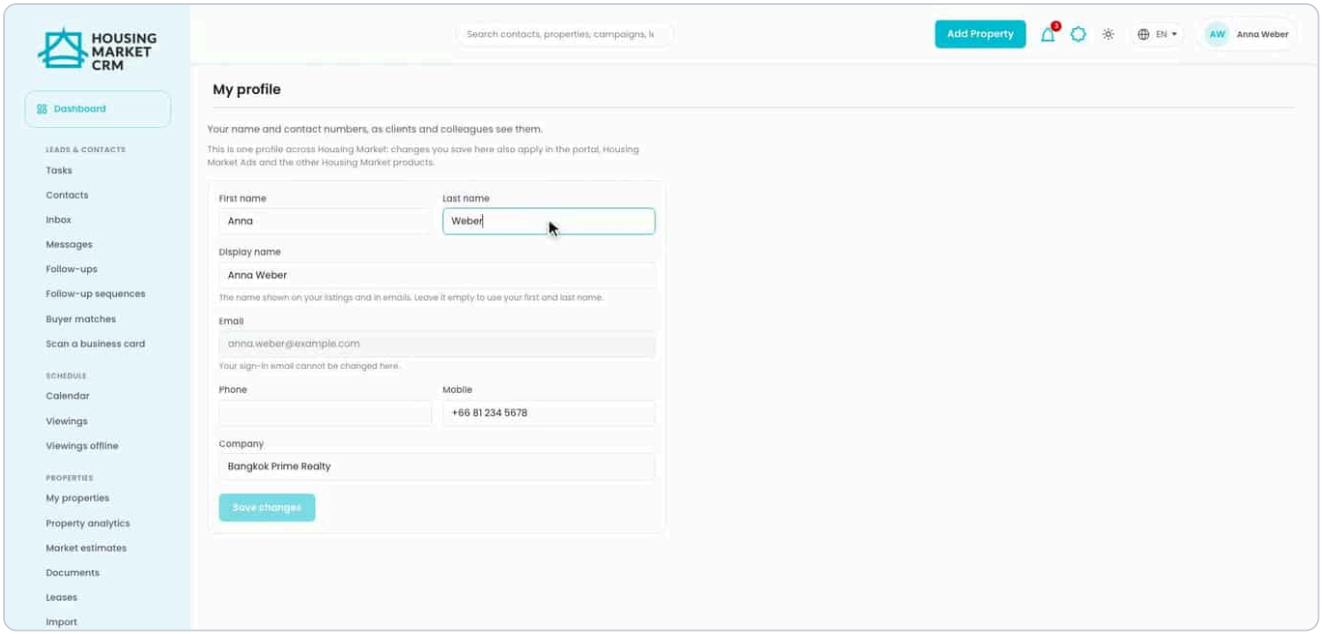
Hình 6.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Tên của bạn.



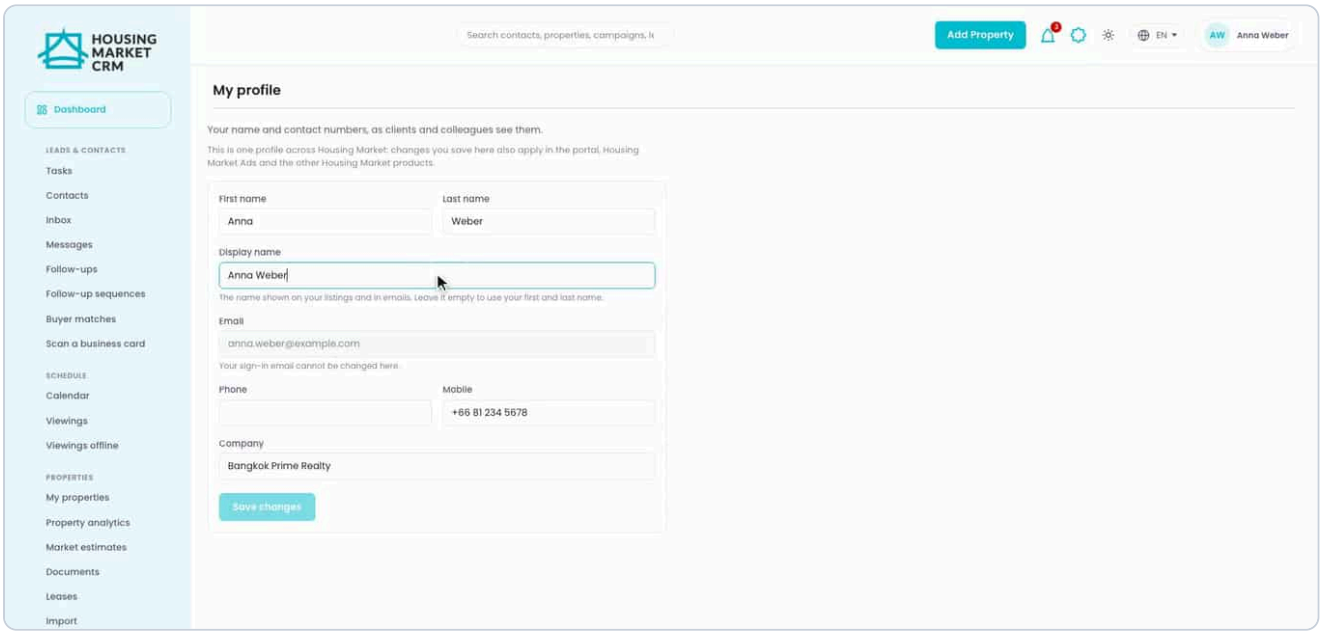
Hình 6.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Họ của bạn.



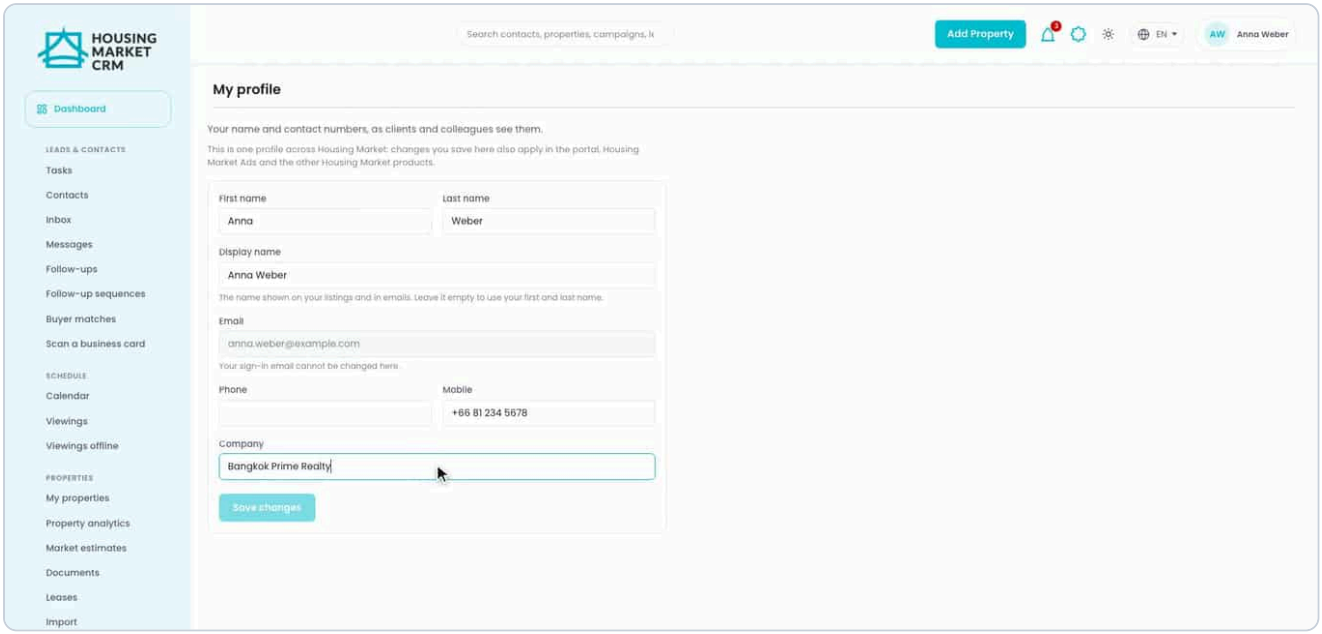
Hình 6.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Tên hiển thị mà khách hàng đọc trên tin đăng của bạn.



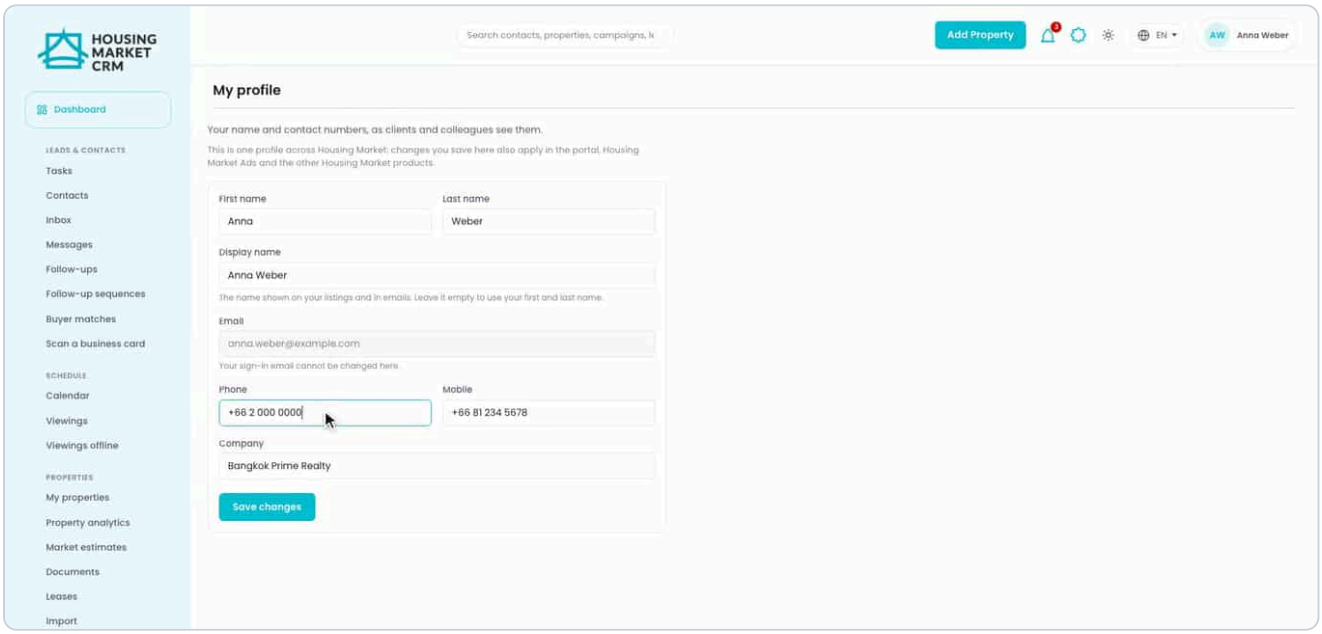
Hình 6.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Công ty của bạn, đúng như trên hồ sơ cổng thông tin.



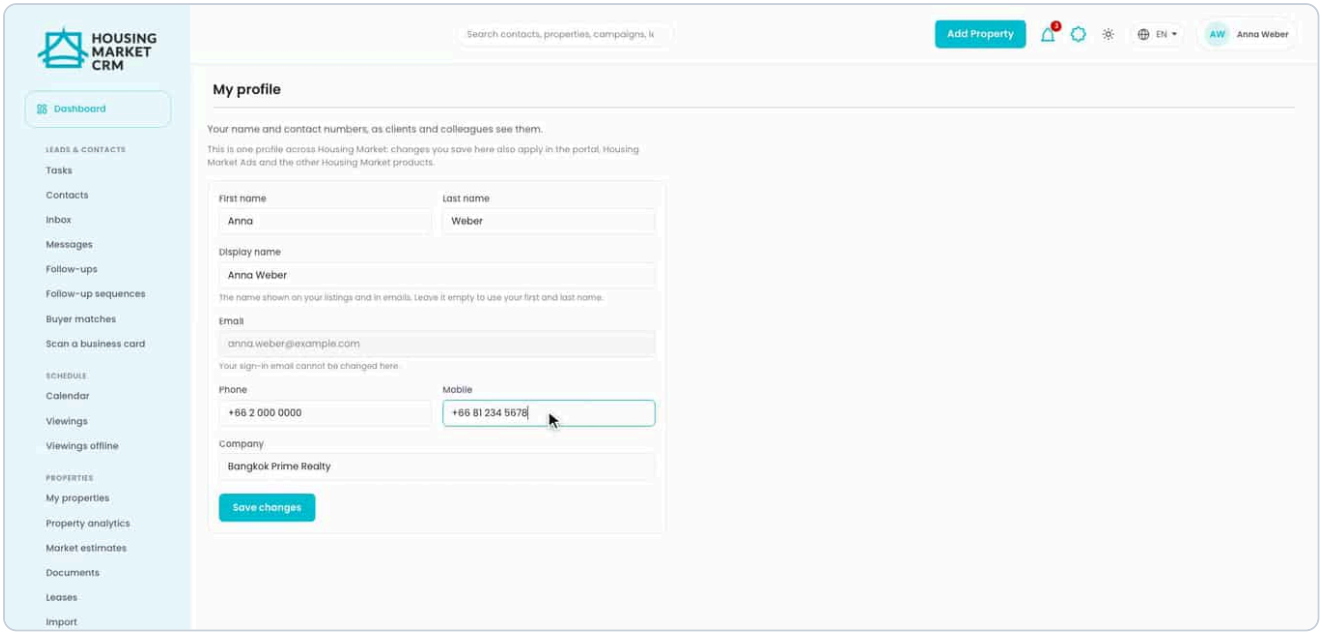
Hình 6.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Một số điện thoại văn phòng.



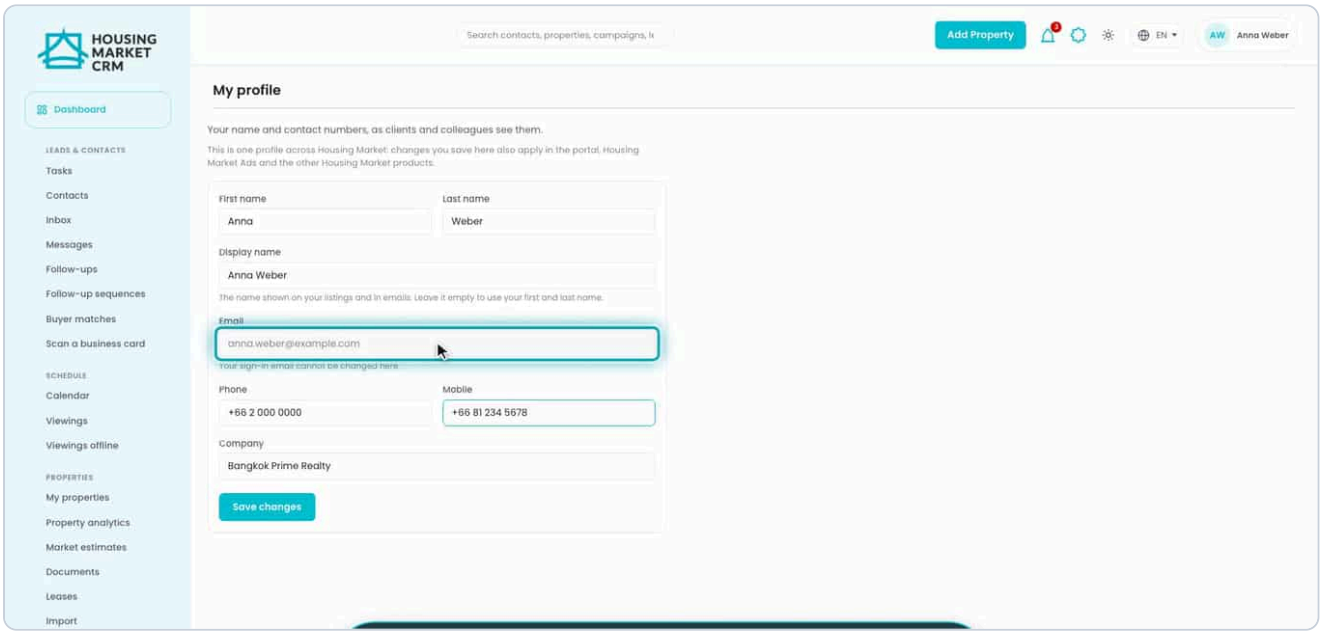
Hình 6.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

10 Và một số di động cho người mua đang đến buổi xem nhà.



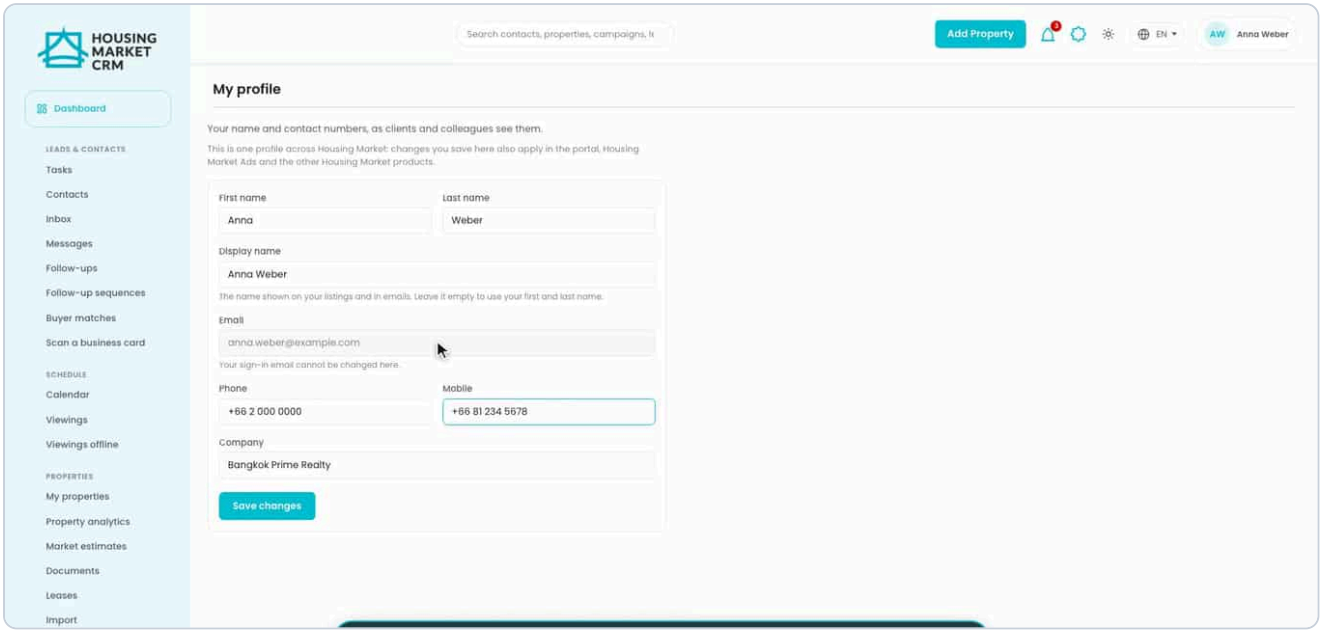
Hình 6.10 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

11 Email đăng nhập được hiển thị, nhưng không thể đổi tại đây.



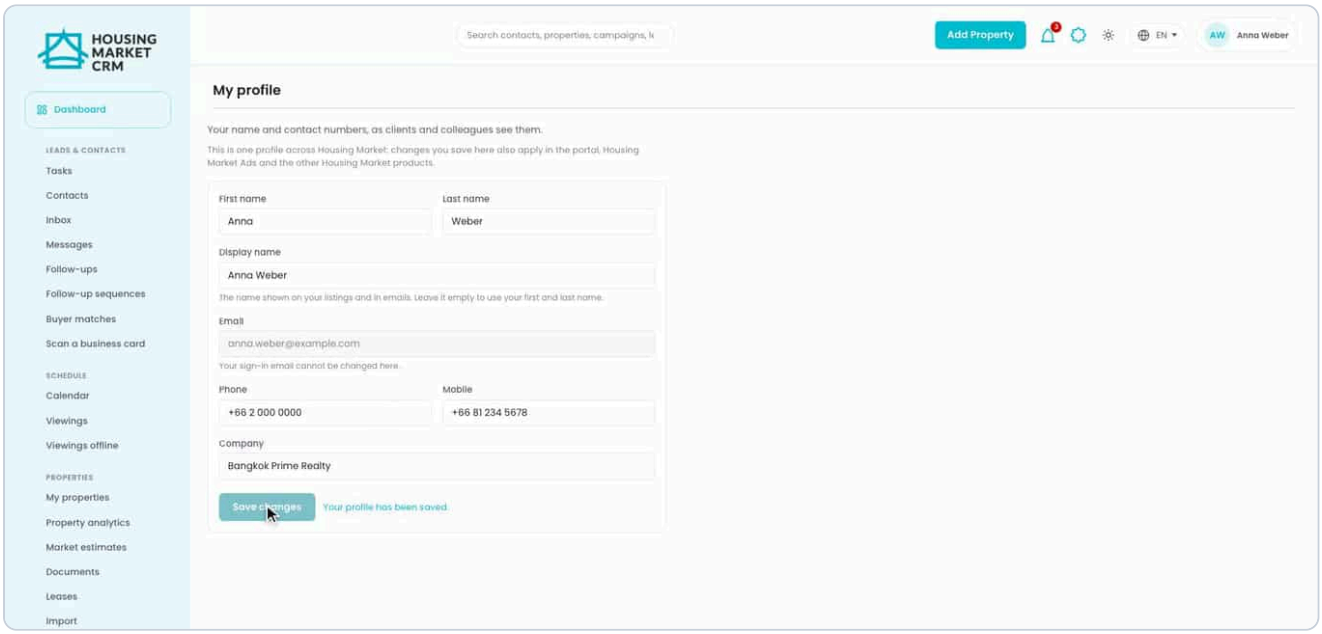
Hình 6.11 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

12 Đó là tài khoản bạn dùng chung với cổng thông tin, nên bộ phận hỗ trợ sẽ đổi giúp bạn.



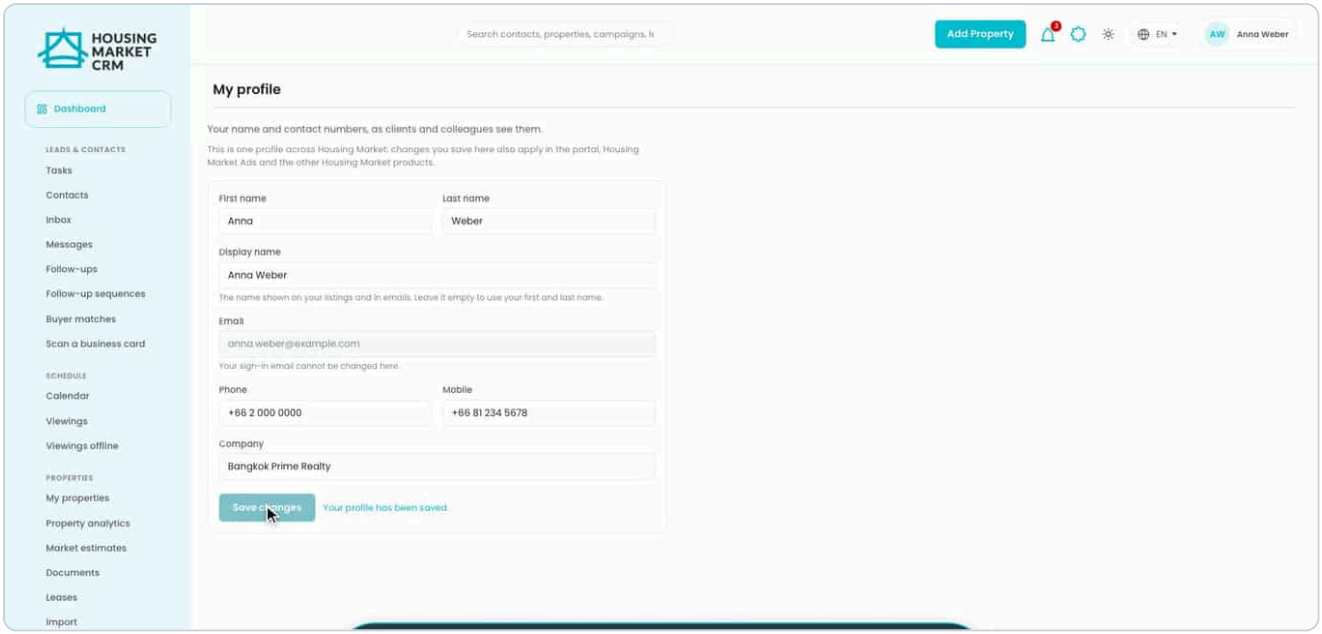
Hình 6.12 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

13 Nhấp vào Save changes (Lưu thay đổi).



Hình 6.13 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

14 Đã lưu — và áp dụng ở mọi nơi bạn dùng Housing Market.



Hình 6.14 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có cần tài khoản CRM riêng không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 CHƯƠNG 7

Chuyển đổi ngôn ngữ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Toàn bộ CRM có mười bảy ngôn ngữ. Chọn ngôn ngữ của bạn từ menu ngôn ngữ ở đầu màn hình; email thông báo sẽ theo ngôn ngữ đó.

CRM có mười bảy ngôn ngữ, mỗi ngôn ngữ hiển thị bằng tên gọi của chính nó:

- English (tiếng Anh), Español (tiếng Tây Ban Nha), Português (Brasil) (tiếng Bồ Đào Nha Brazil), Français (tiếng Pháp) và Deutsch (tiếng Đức)
- العربية (tiếng Ả Rập), हिन्दी (tiếng Hindi), Türkçe (tiếng Thổ Nhĩ Kỳ) và Ελληνικά (tiếng Hy Lạp)
- ไทย (tiếng Thái), Tiếng Việt, Bahasa Indonesia (tiếng Indonesia), Bahasa Melayu (tiếng Mã Lai) và ខ្មែរ (tiếng Khmer)
- 日本語 (tiếng Nhật), 简体中文 (tiếng Trung giản thể) và 繁體中文 (tiếng Trung phồn thể)

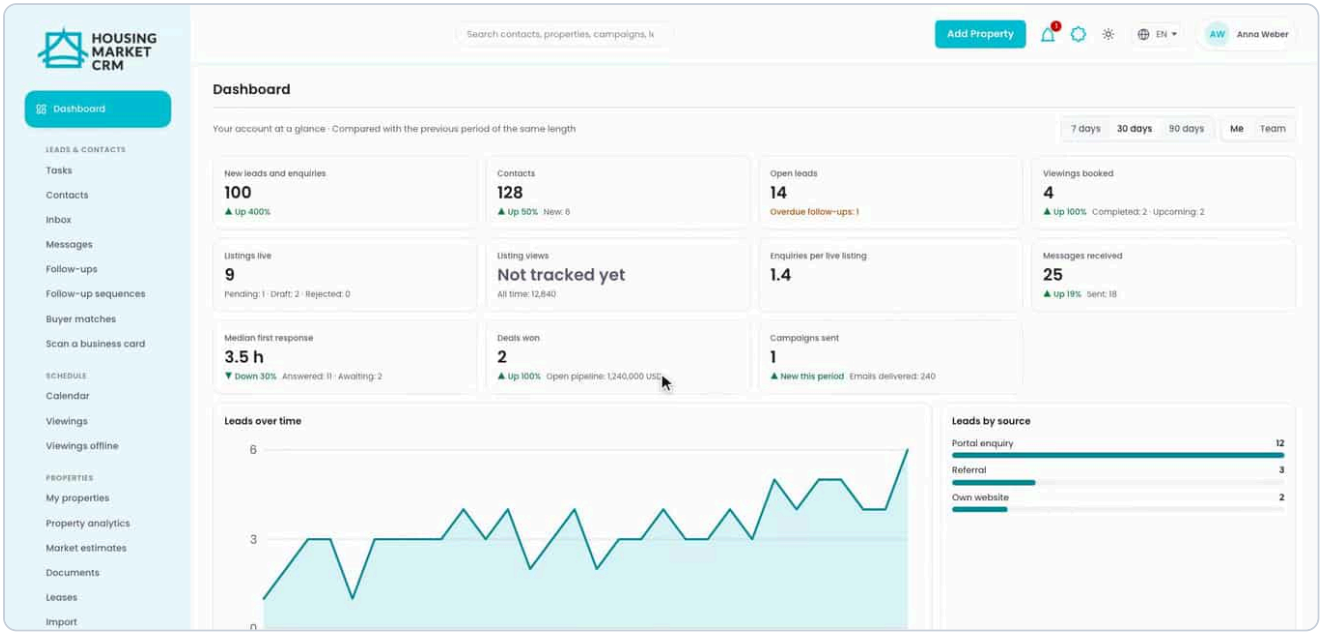
Để đổi ngôn ngữ trên máy tính, mở menu ngôn ngữ (biểu tượng quả địa cầu) ở đầu màn hình và chọn một ngôn ngữ; mục Ngôn ngữ trong Cài đặt (biểu tượng bánh răng) cũng làm được việc này. Trang đăng nhập và trang đăng ký có menu ngôn ngữ riêng. Với tiếng Ả Rập, toàn bộ màn hình hiển thị từ phải sang trái.

Lựa chọn được ghi nhớ trong trình duyệt nơi bạn chọn, nên hãy chọn lại trên máy tính hoặc điện thoại khác. Email thông báo và email đặt lại mật khẩu được viết bằng ngôn ngữ bạn dùng CRM — xem "Email thông báo của CRM được viết bằng ngôn ngữ nào?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM hỗ trợ những ngôn ngữ nào?**

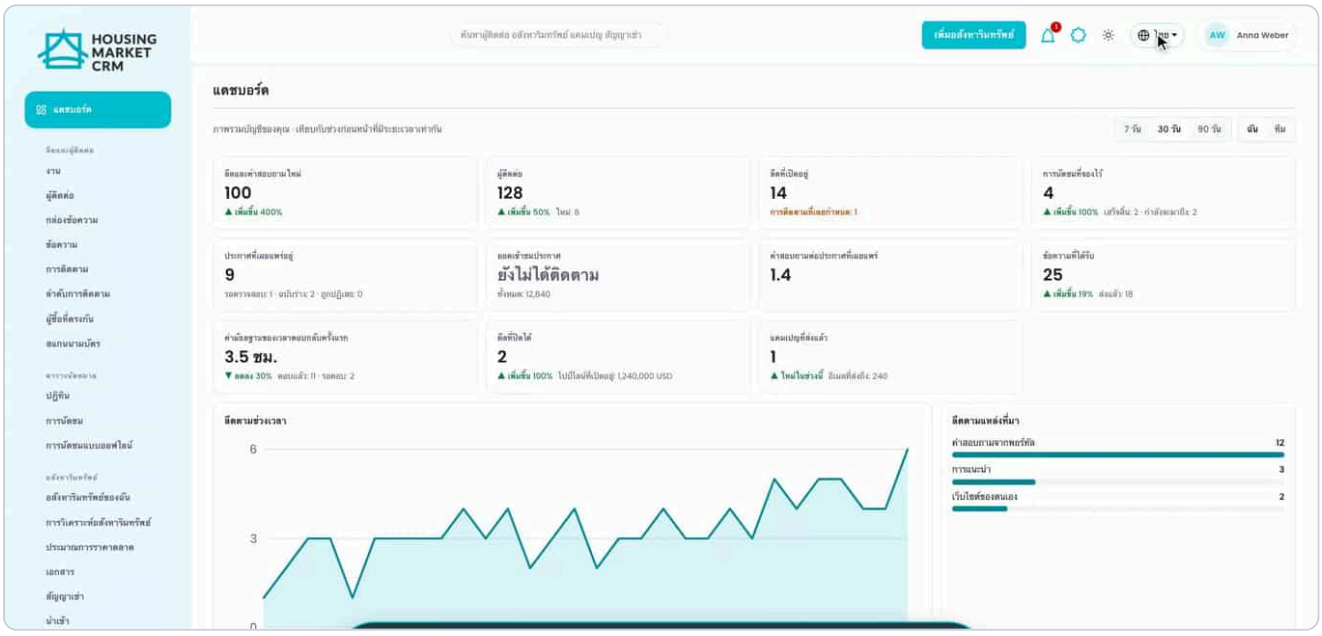
TỪNG BƯỚC

1 Mở bảng điều khiển Housing Market CRM của bạn.



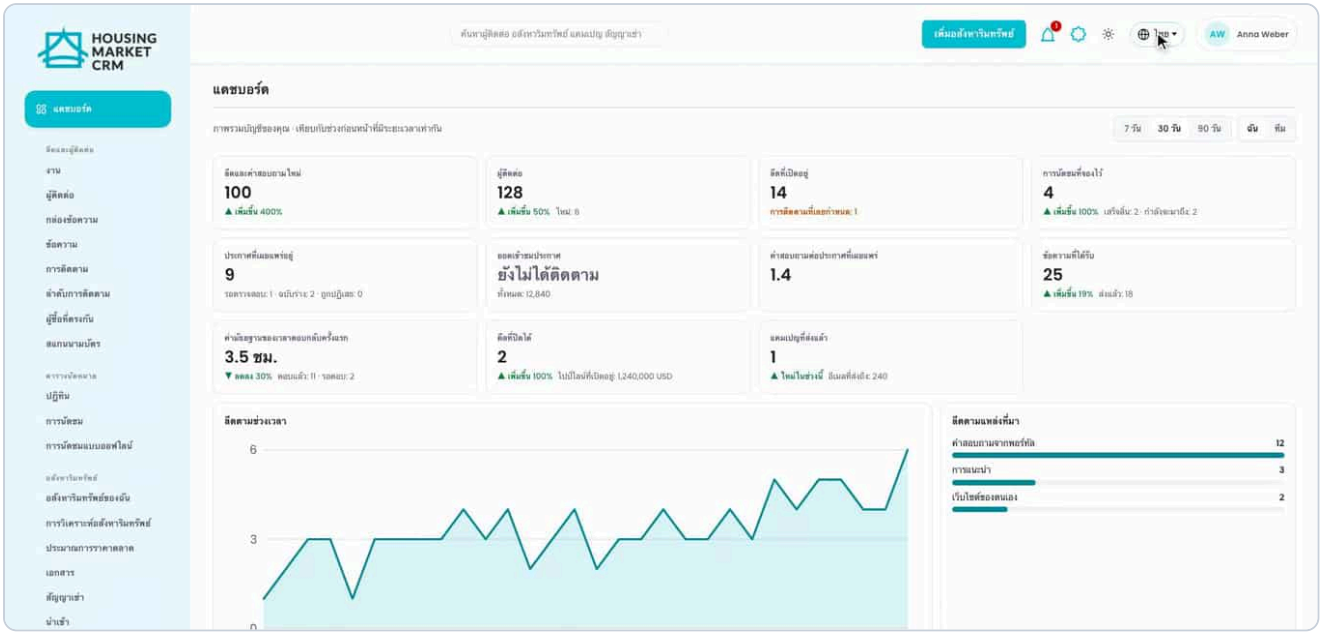
Hình 7.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Mở menu ngôn ngữ ở thanh đầu trang và chọn ไทย (tiếng Thái).



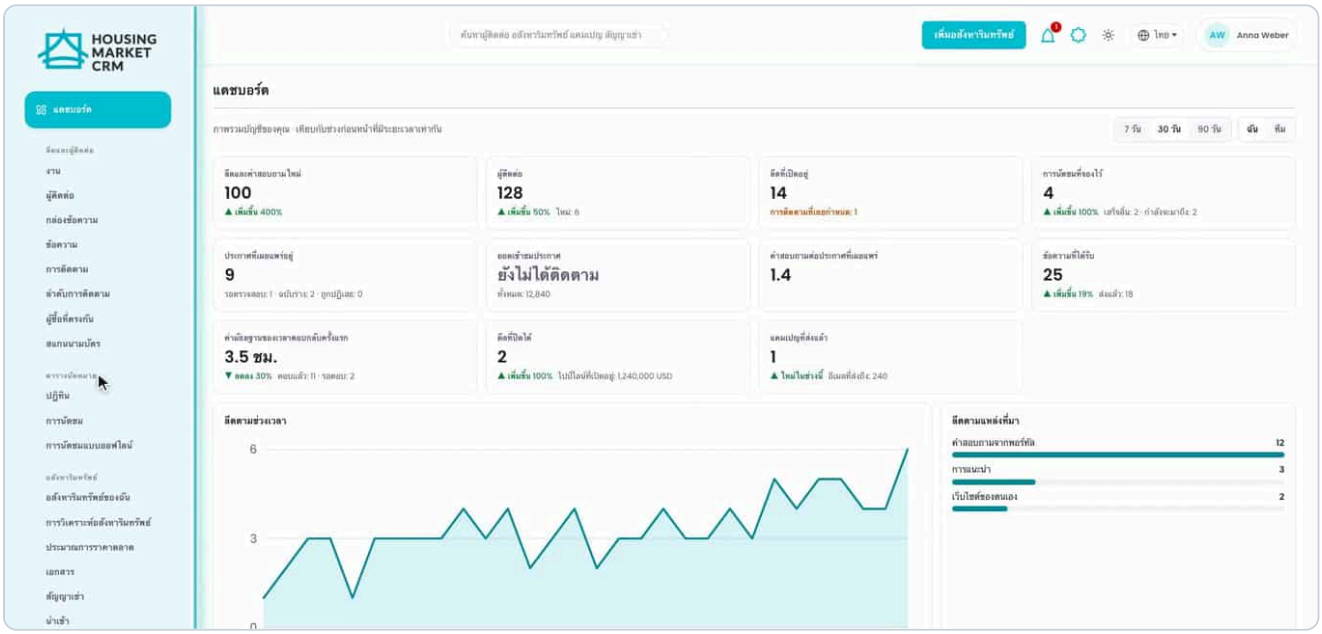
Hình 7.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Toàn bộ giao diện giờ hiển thị bằng tiếng Thái.



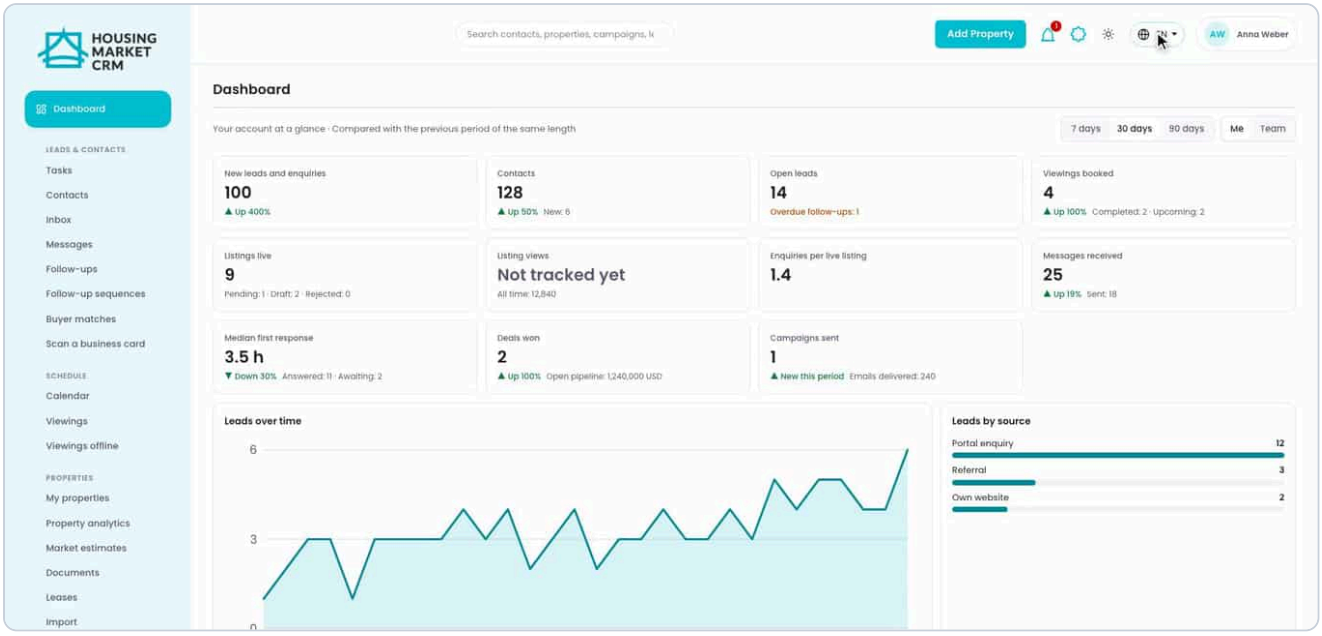
Hình 7.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Menu, nhãn và ngày tháng đều thay đổi theo lựa chọn của bạn.



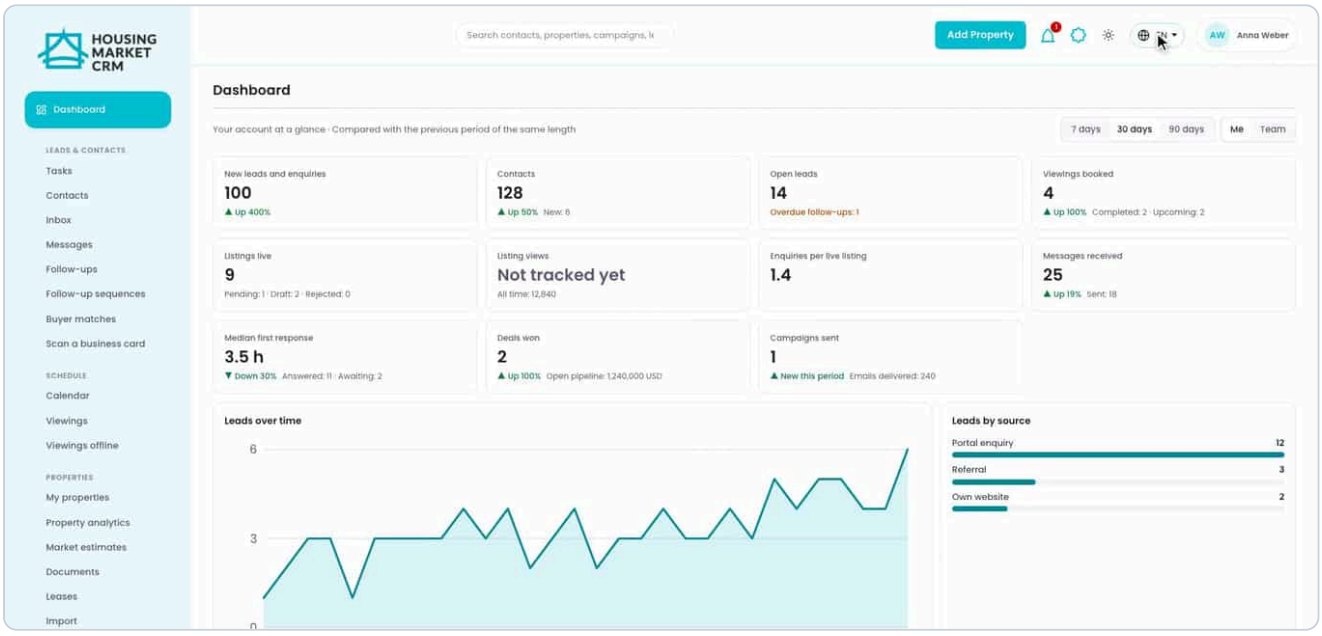
Hình 7.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Chọn English để chuyển trở lại.



Hình 7.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Lựa chọn của bạn được ghi nhớ cho lần sau.



Hình 7.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Bằng ngôn ngữ bạn dùng CRM. Chuyển CRM sang ngôn ngữ khác và email thông báo cũng chuyển theo.

Trung tâm trợ giúp: Email thông báo của CRM được viết bằng ngôn ngữ nào?

8 CHƯƠNG 8

Tìm kiếm mọi thứ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Tìm kiếm và lọc áp dụng cho liên hệ, khách tiềm năng và bất động sản, và bảng khách tiềm năng lọc theo giai đoạn, trạng thái và mua bán hay cho thuê.

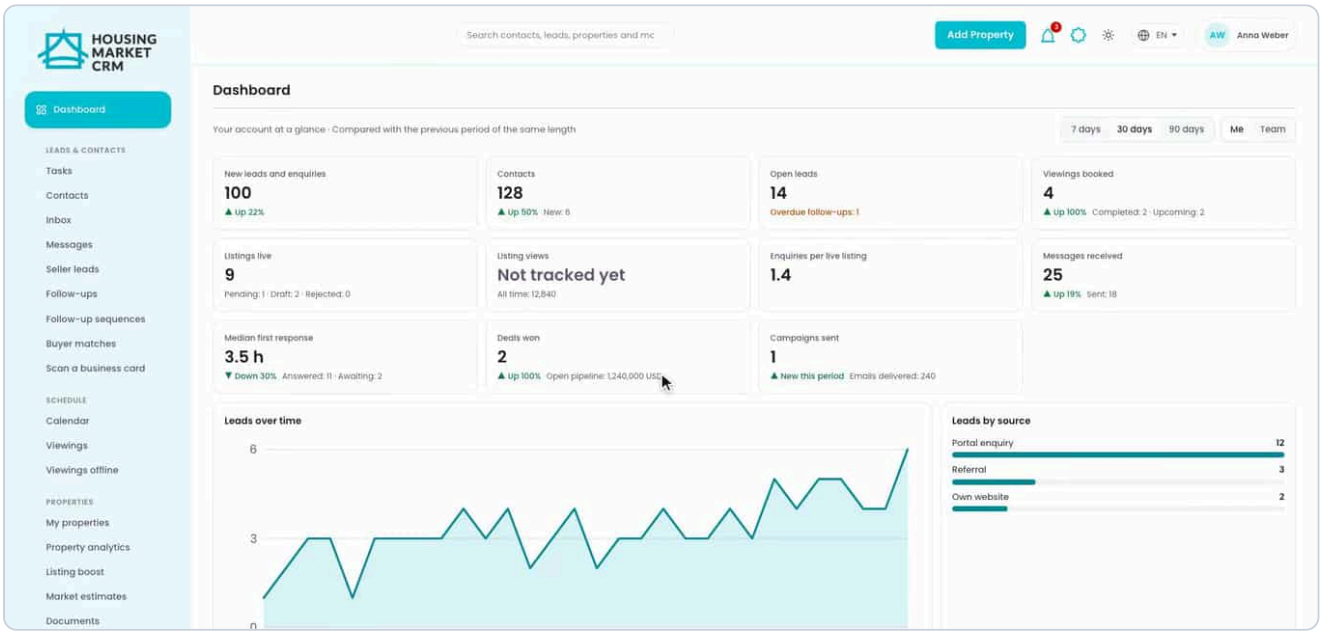
Tìm kiếm tìm ra một liên hệ, một khách tiềm năng hoặc một bất động sản, và các danh sách có bộ lọc chứ không chỉ sắp xếp — bảng khách tiềm năng lọc theo giai đoạn, theo trạng thái và theo việc khách tiềm năng là mua bán hay cho thuê.

Vì mọi yêu cầu đều giữ bất động sản mà nó đến từ đó, câu hỏi "ai đã hỏi về tin đăng này" được trả lời ngay từ tin đăng chứ không cần tìm kiếm.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể tìm kiếm liên hệ không?**

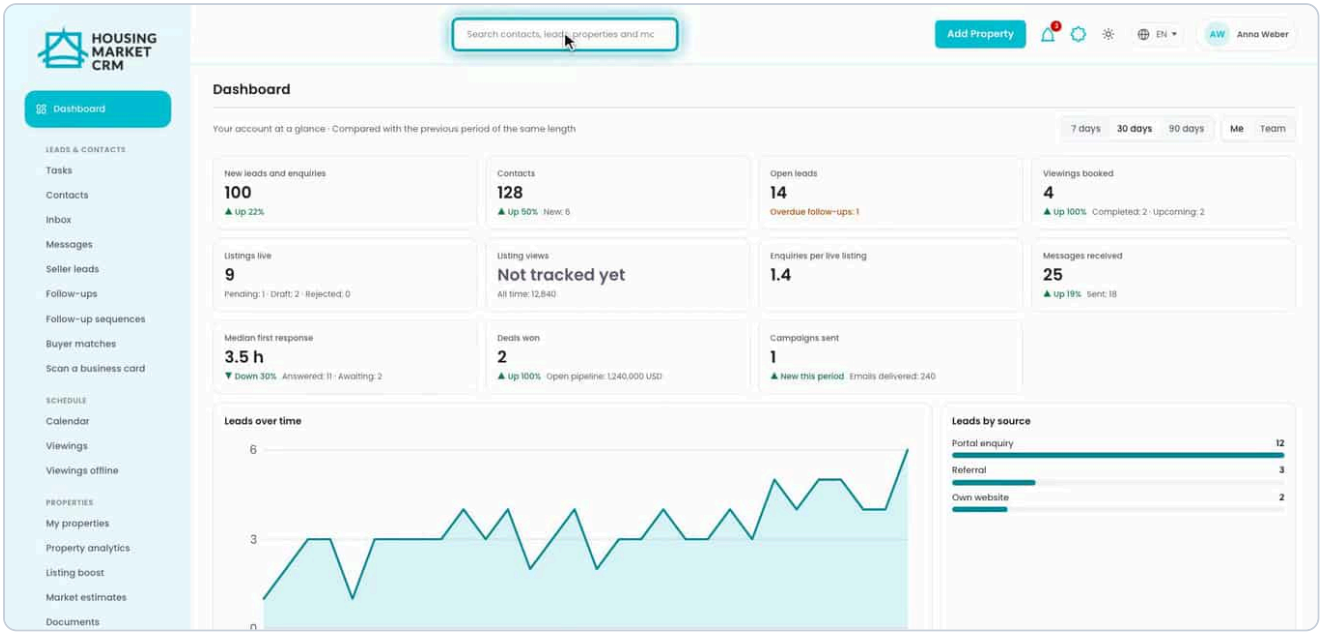
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



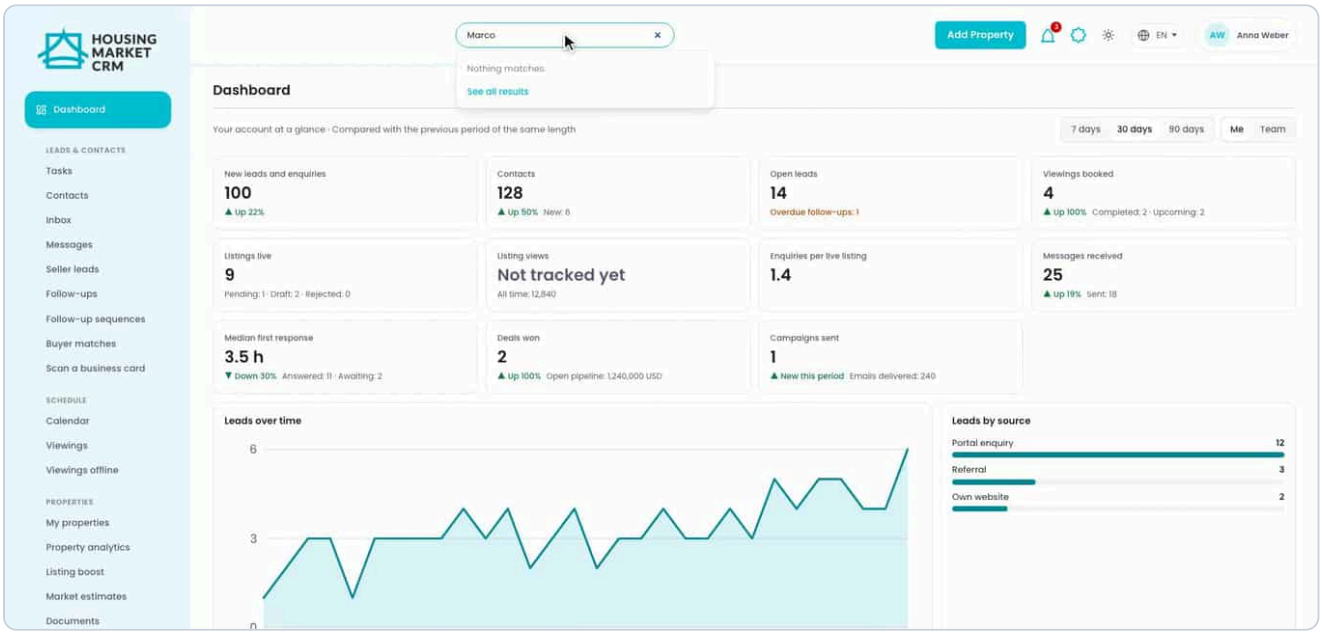
Hình 8.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Ô tìm kiếm nằm ở thanh đầu trang, trên mọi màn hình.



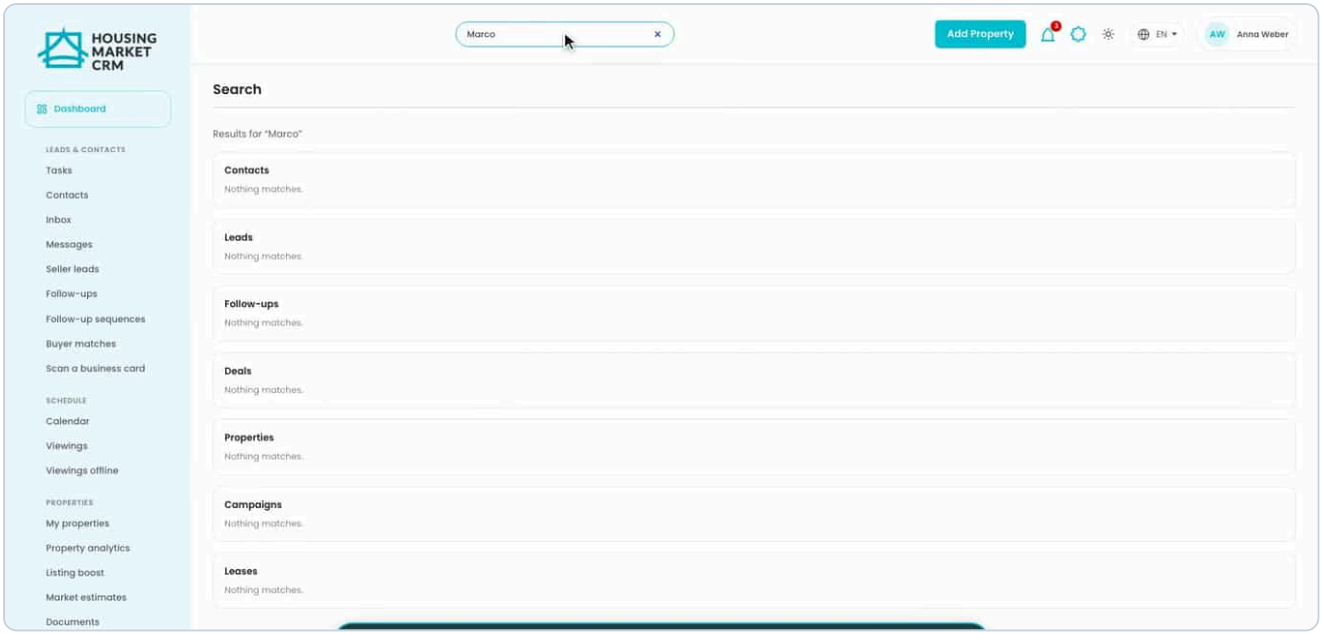
Hình 8.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Nhập một phần tên — hoặc một số, hoặc một tên đường.



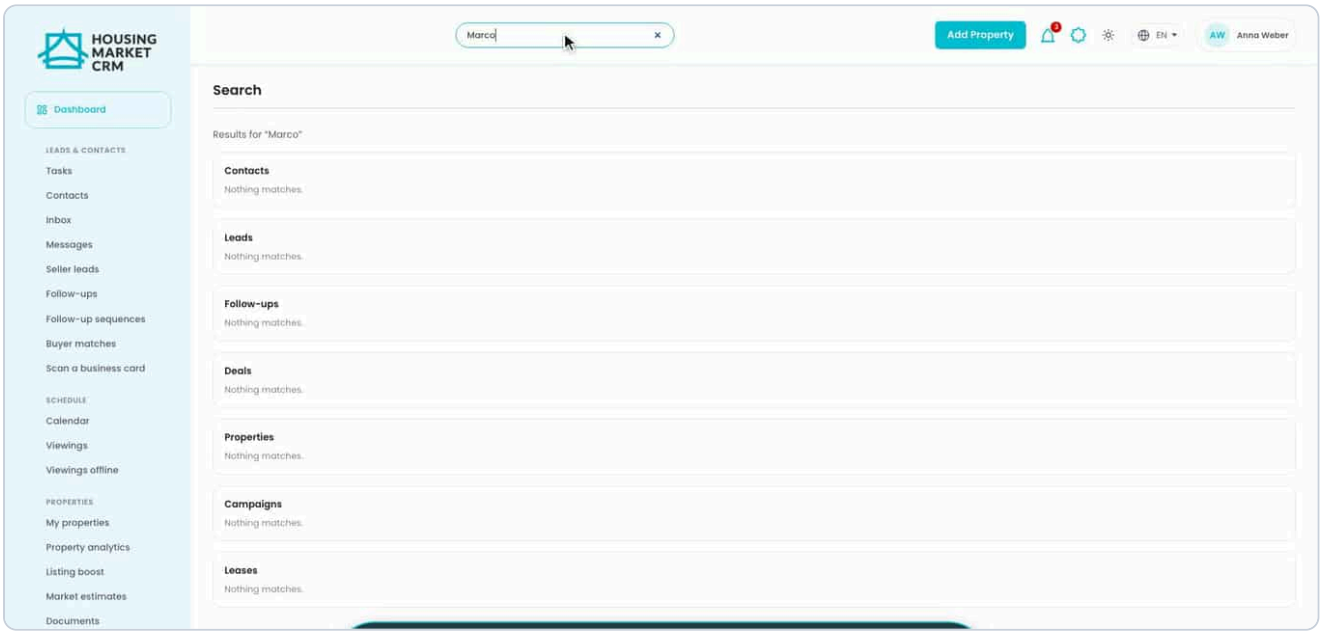
Hình 8.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Nó tìm trong khách hàng tiềm năng, liên hệ, bất động sản, tài liệu và hợp đồng thuê.



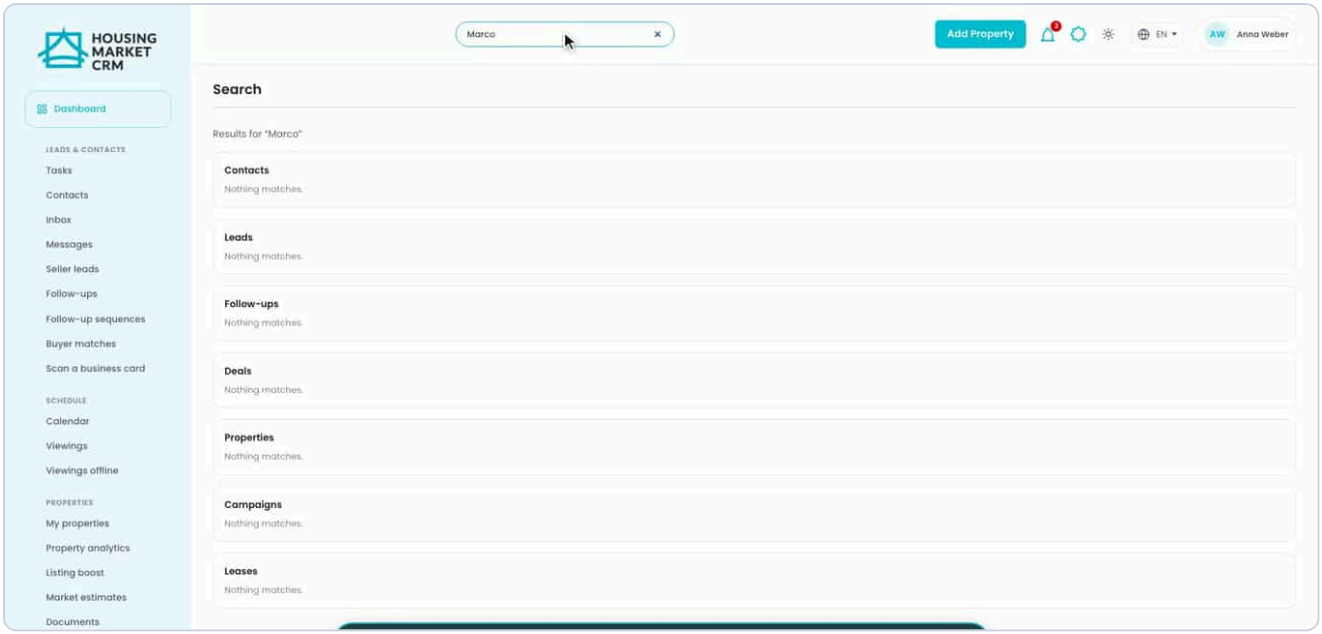
Hình 8.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Nhấn Enter để xem danh sách đầy đủ, nhóm theo loại.



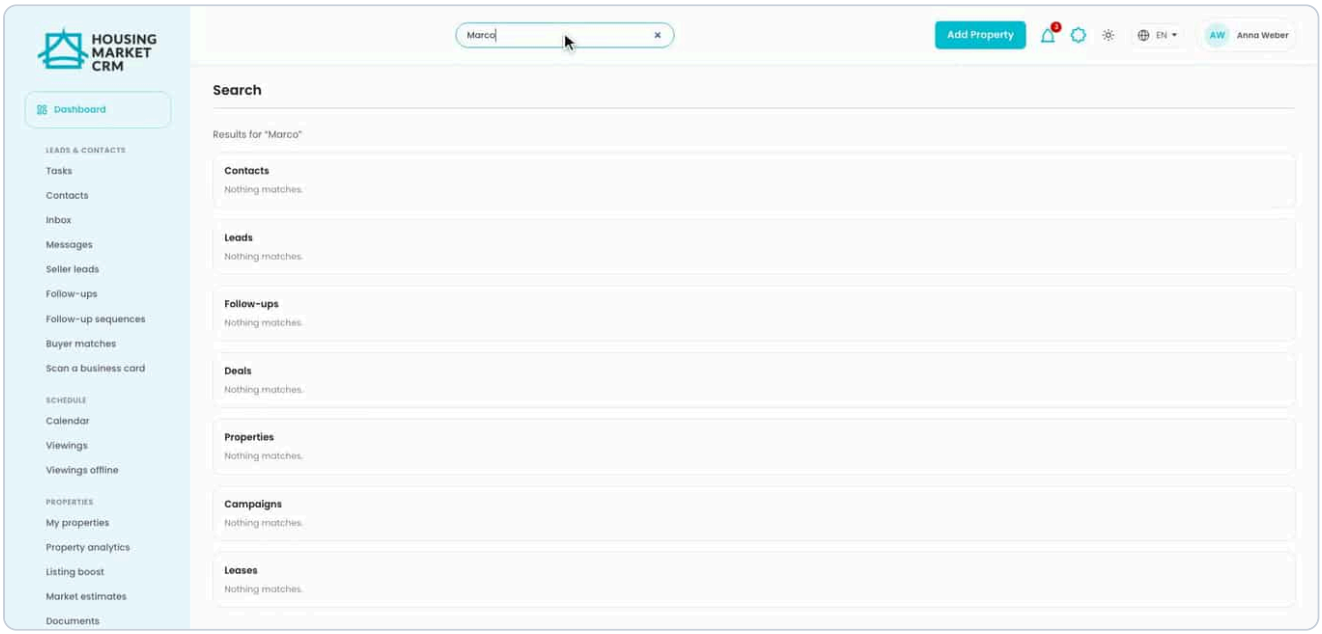
Hình 8.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Nhấp một kết quả để mở — nhanh hơn mở danh sách rồi lọc.



Hình 8.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Trên điện thoại, Tìm kiếm có mục riêng trong menu bên trái.



Hình 8.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể dùng Housing Market CRM trên điện thoại không? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

PHẦN 2

Khách hàng tiềm năng và liên hệ

9 Bảng khách hàng tiềm năng

10 Thêm khách hàng tiềm năng thủ công

11 Làm việc với khách hàng tiềm năng

12 Liên kết khách hàng tiềm năng với bất động sản

13 Trả lời khách hàng tiềm năng

14 Xem người mua quan tâm

15 Chấm điểm khách hàng tiềm năng

16 Đối sánh ngược

17 Chuỗi theo dõi

18 Giữ ấm khách hàng tiềm năng nguội

19 Mua khách hàng tiềm năng bên bán

20 Thêm liên hệ

21 Nhập danh bạ

22 Quét danh thiếp

23 Dòng thời gian liên hệ

24 Gộp liên hệ trùng lặp

9 CHƯƠNG 9

Bảng khách hàng tiềm năng

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có, trên bảng Kanban với năm cột cố định: Công việc mới, Dẫn xem, Đàm phán, Chốt giao dịch và Mất giao dịch. Không thể đổi tên hay thêm cột.

Trong thanh bên, mở Công việc và kéo một khách tiềm năng trên bảng qua các cột:

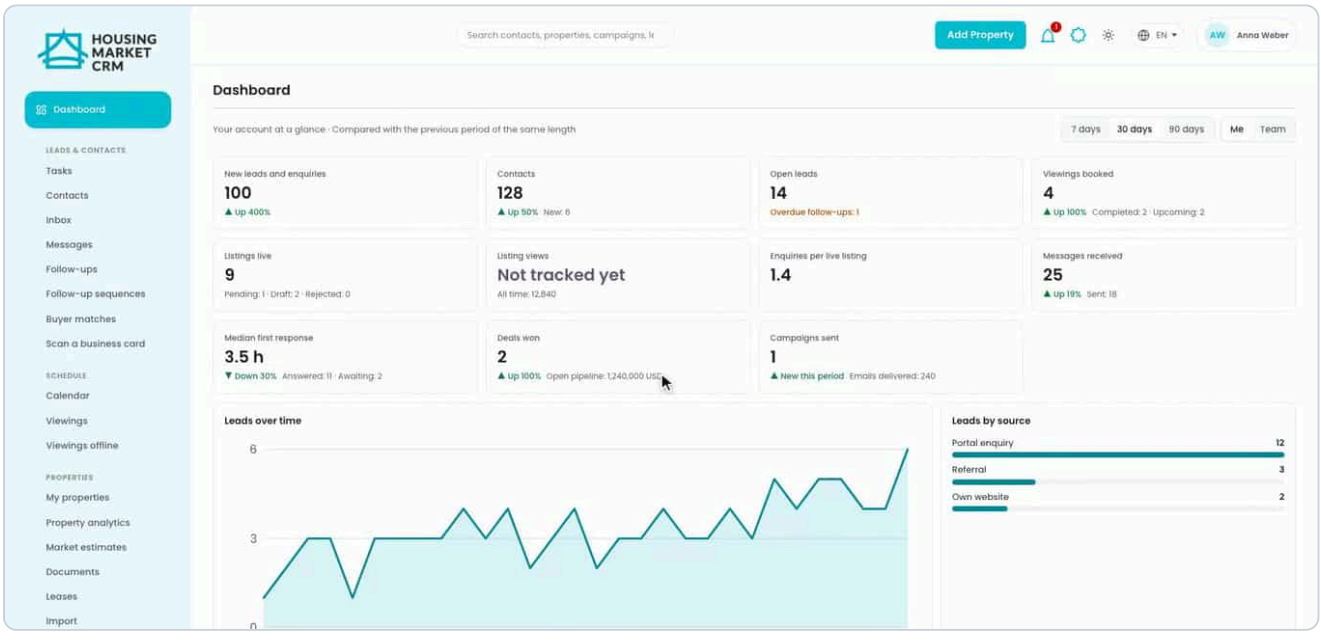
- Công việc mới
- Dẫn xem
- Đàm phán
- Chốt giao dịch
- Mất giao dịch

Bên cạnh giai đoạn còn có hai trục khác, và đó là những gì bảng dùng để lọc: trạng thái (mới, gọi lại, nhắn lại, đã đóng) và việc khách tiềm năng là mua bán hay cho thuê. Một khách tiềm năng lâu không ai động đến cũng tự tạo thông báo thay vì chờ được để ý.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể sắp xếp khách tiềm năng theo các giai đoạn khác nhau không?**

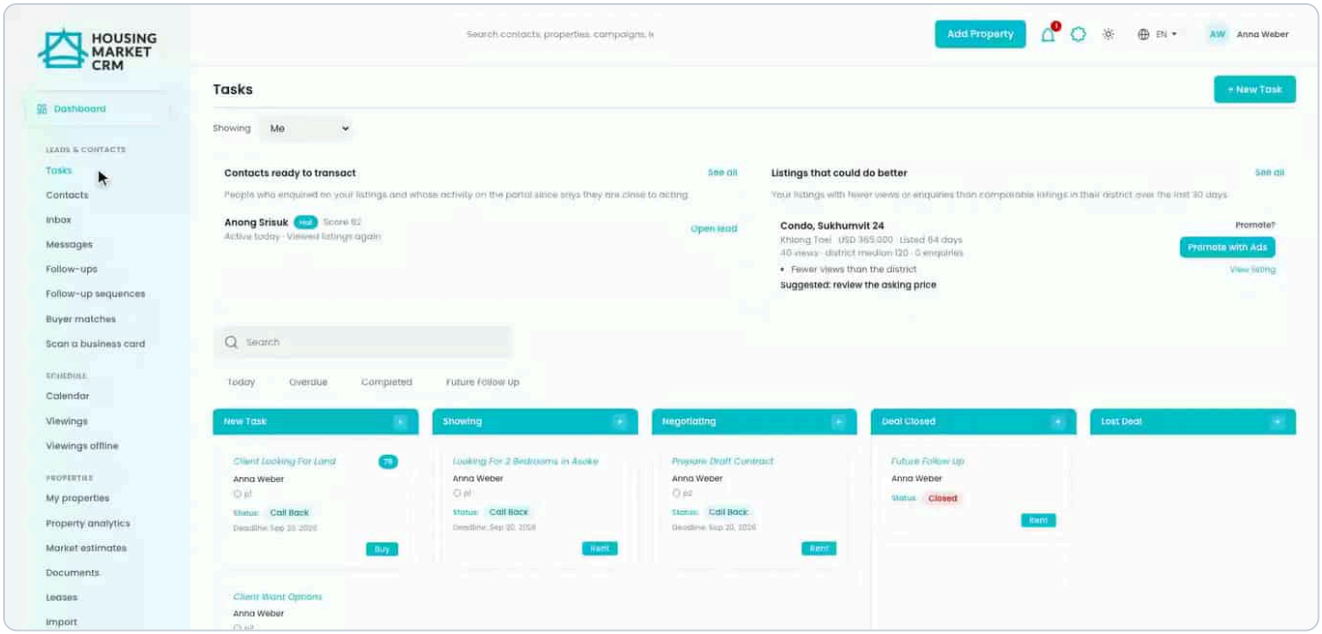
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



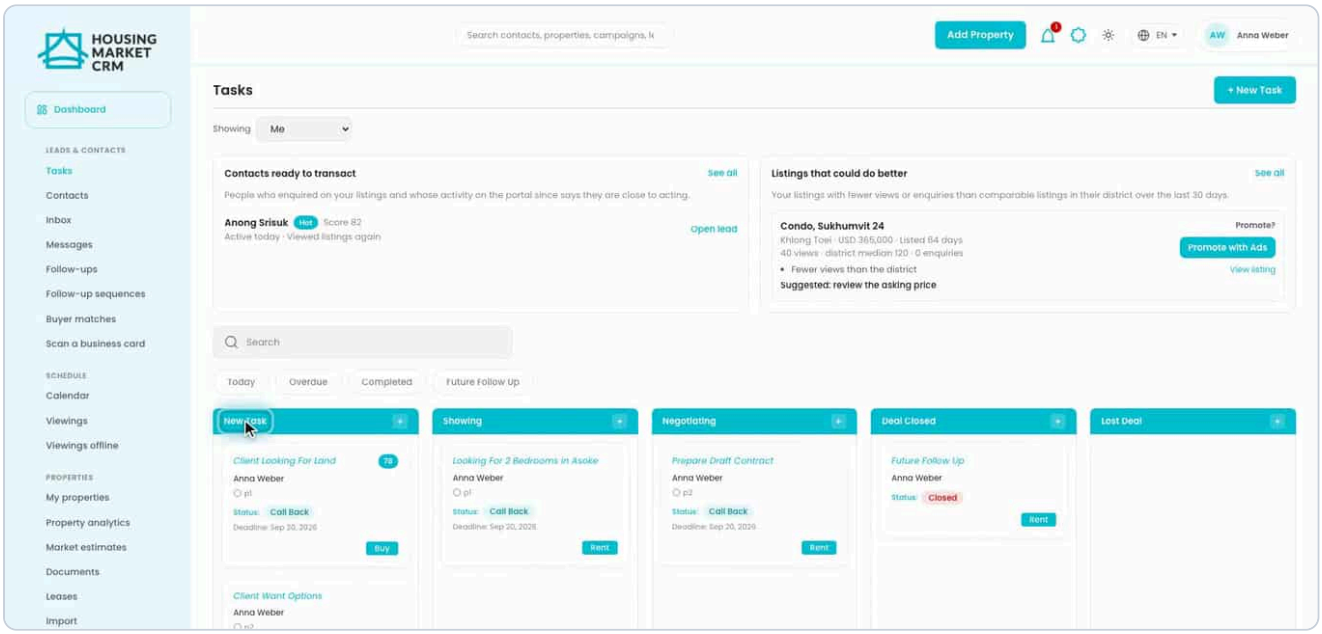
Hình 9.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Công việc ở menu bên trái.



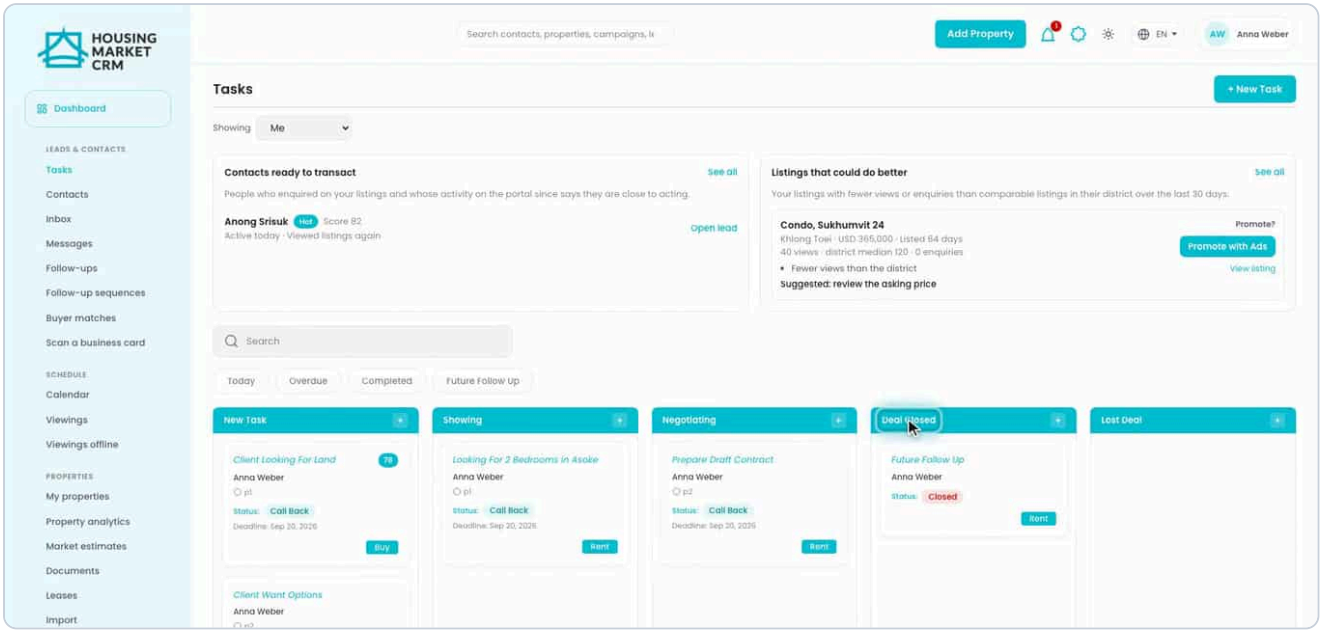
Hình 9.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Yêu cầu mới bắt đầu ở Công việc mới.



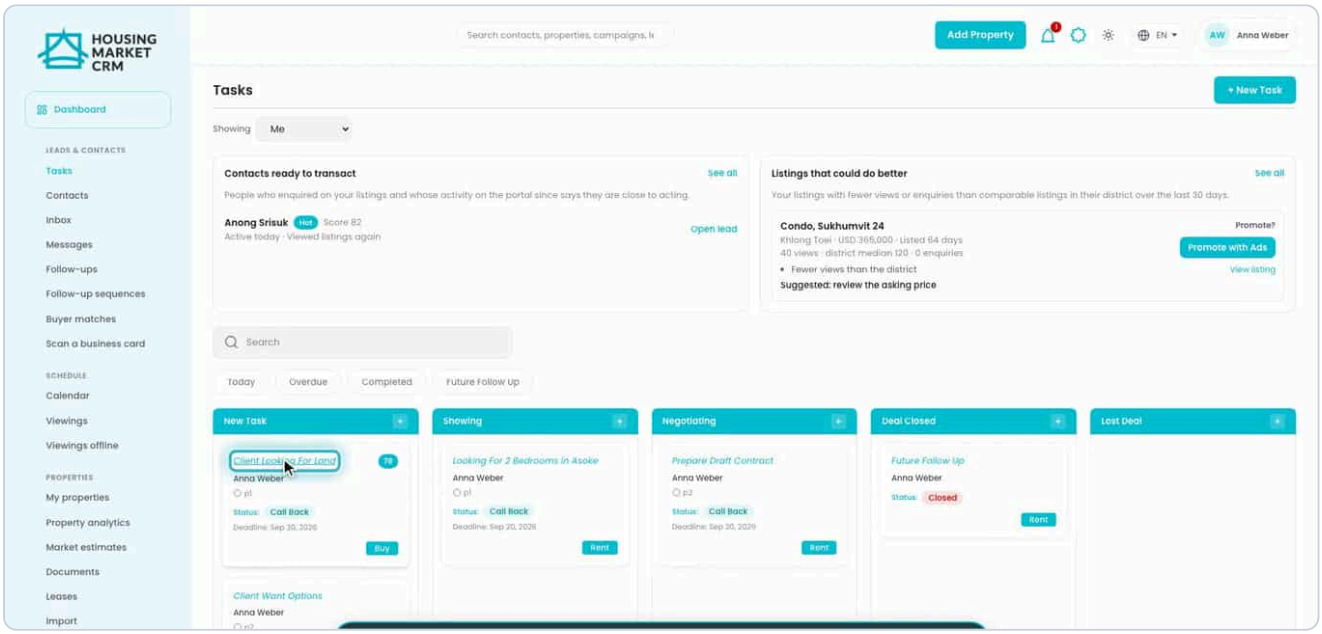
Hình 9.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Rồi đến Xem nhà và Đàm phán đến khi kết thúc ở Chốt giao dịch hoặc Giao dịch thất bại.



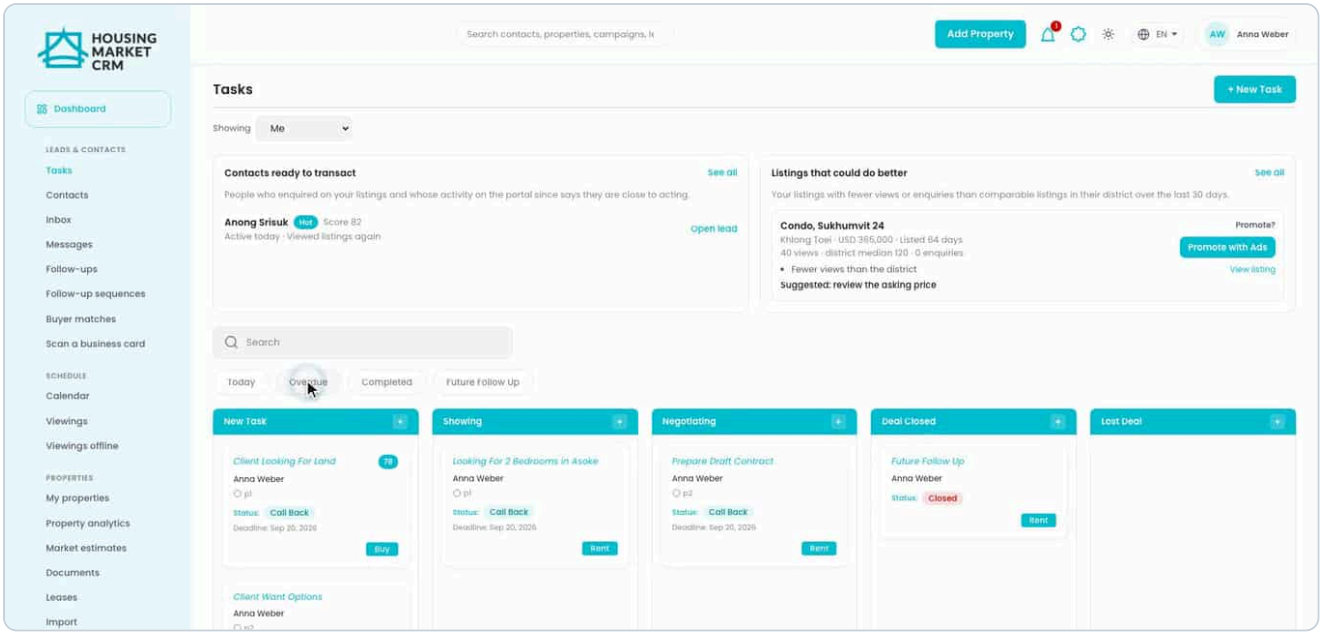
Hình 9.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Mỗi thẻ hiển thị khách hàng, người liên hệ, trạng thái, thời hạn.



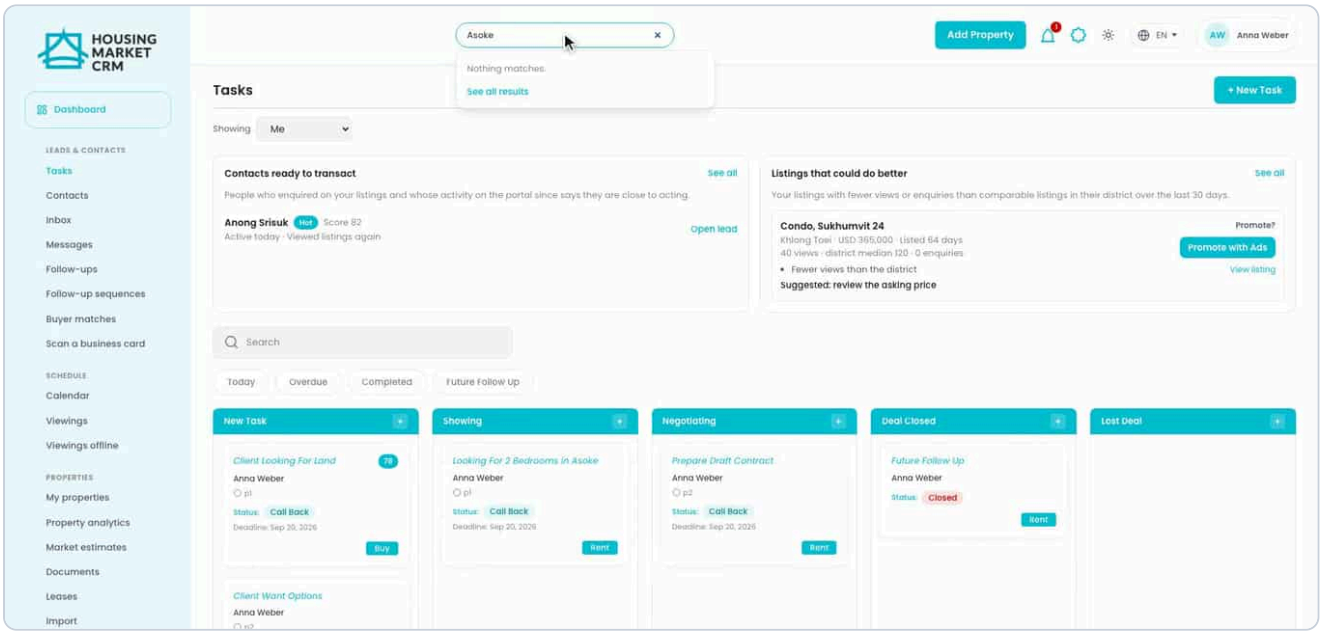
Hình 9.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Dùng Quá hạn để xem ai đang chờ bạn.



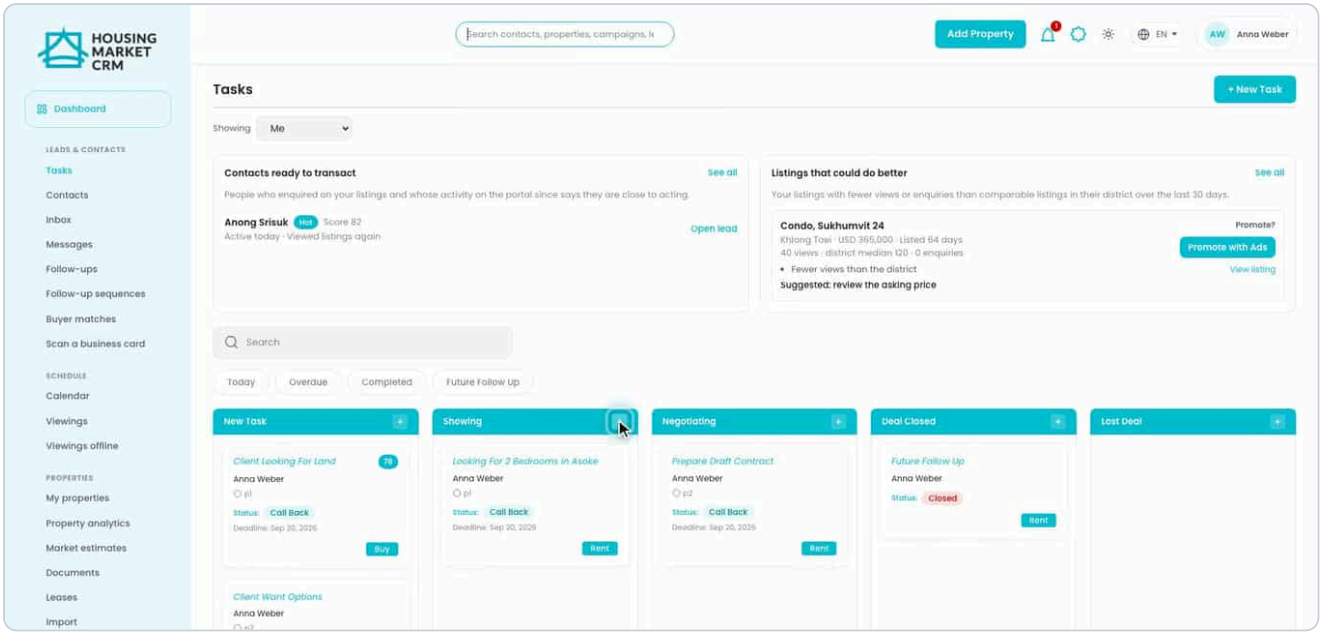
Hình 9.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Hoặc tìm kiếm một khách hàng tiềm năng.



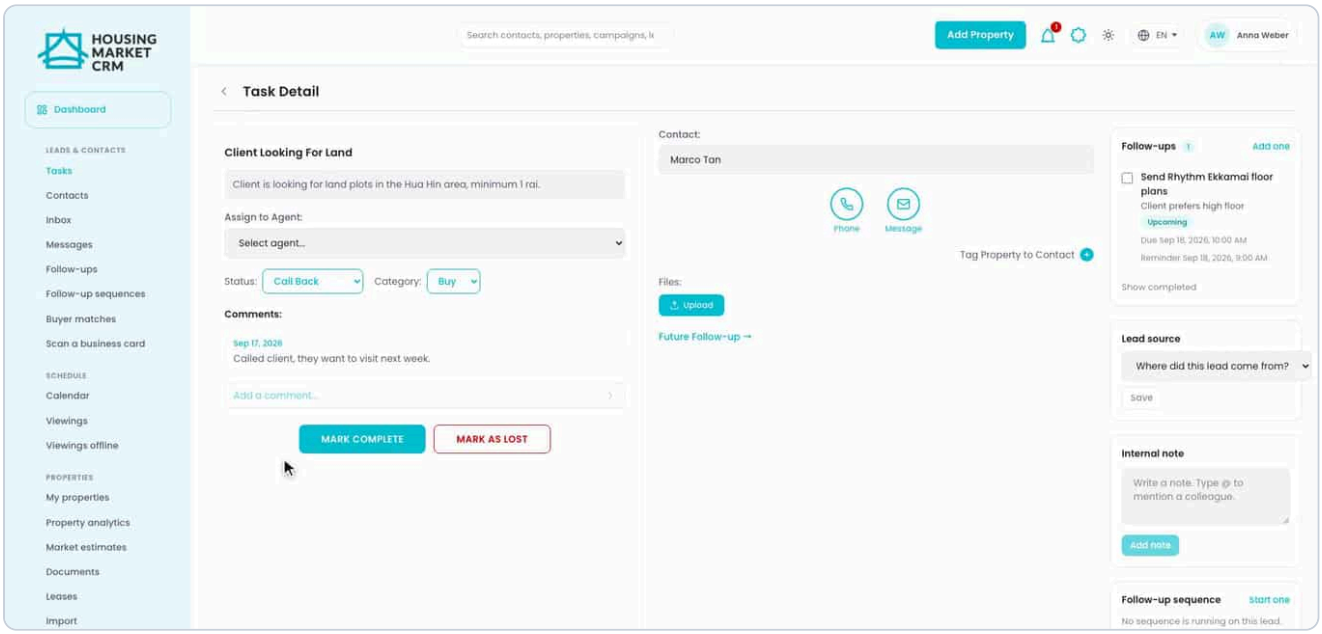
Hình 9.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Dùng + trên một cột để thêm khách hàng vào giai đoạn đó.



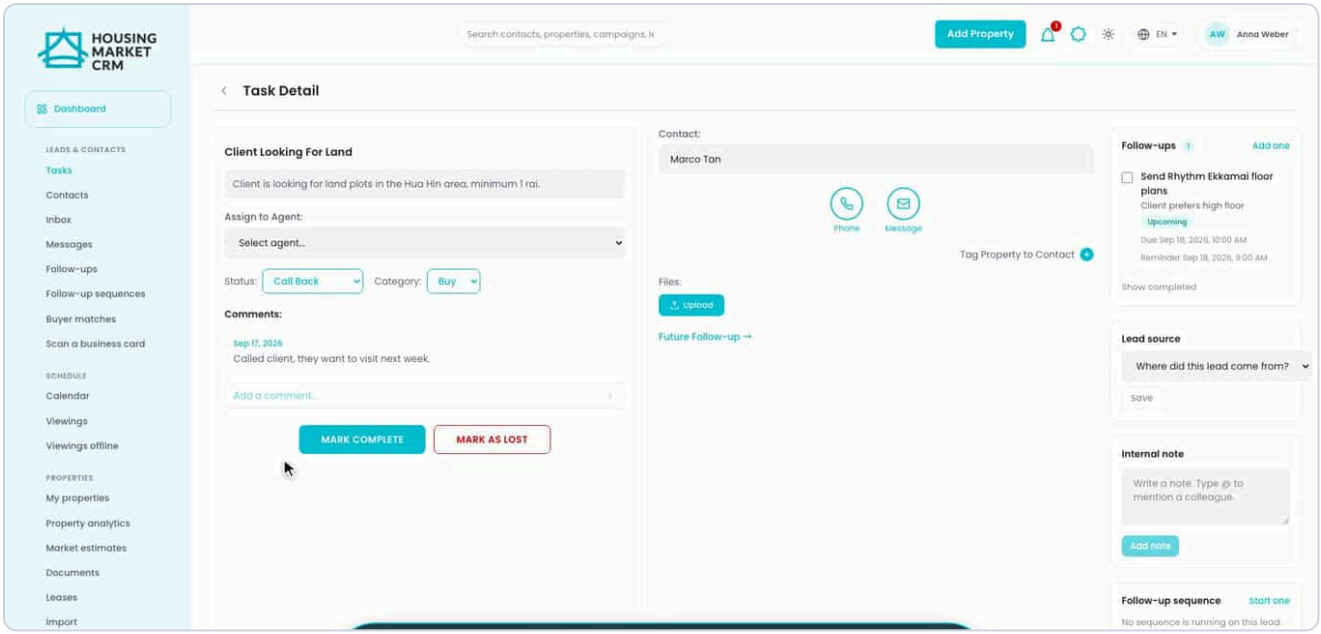
Hình 9.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Nhấp vào một thẻ để mở khách hàng tiềm năng.



Hình 9.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Hồ sơ mở ra với mọi thông tin về yêu cầu này.



Hình 9.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Có. Yêu cầu từ mọi tin đăng đều về cùng một bảng, và mỗi khách tiềm năng vẫn cho biết nó đến từ bất động sản nào.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể quản lý yêu cầu từ nhiều tin đăng không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Khách tiềm năng được đưa vào CRM như thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Tôi có thể quản lý khách tiềm năng quốc tế không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-international-leads

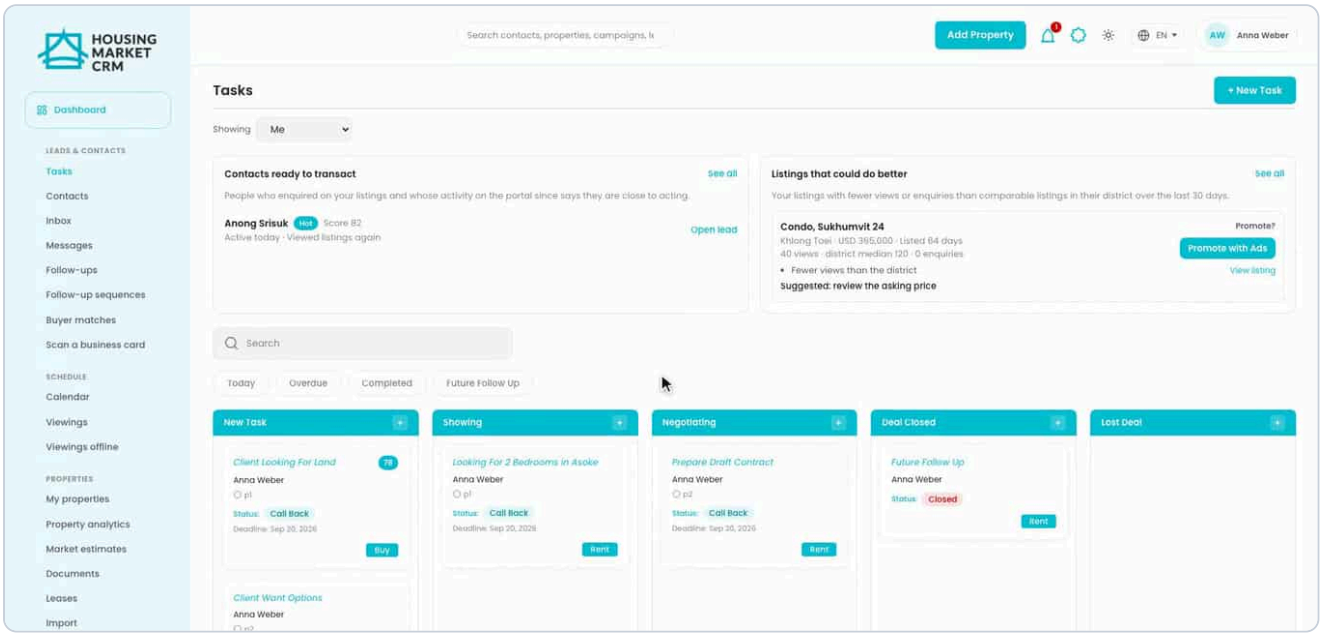
10 CHƯƠNG 10

Thêm khách hàng tiềm năng thủ công

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

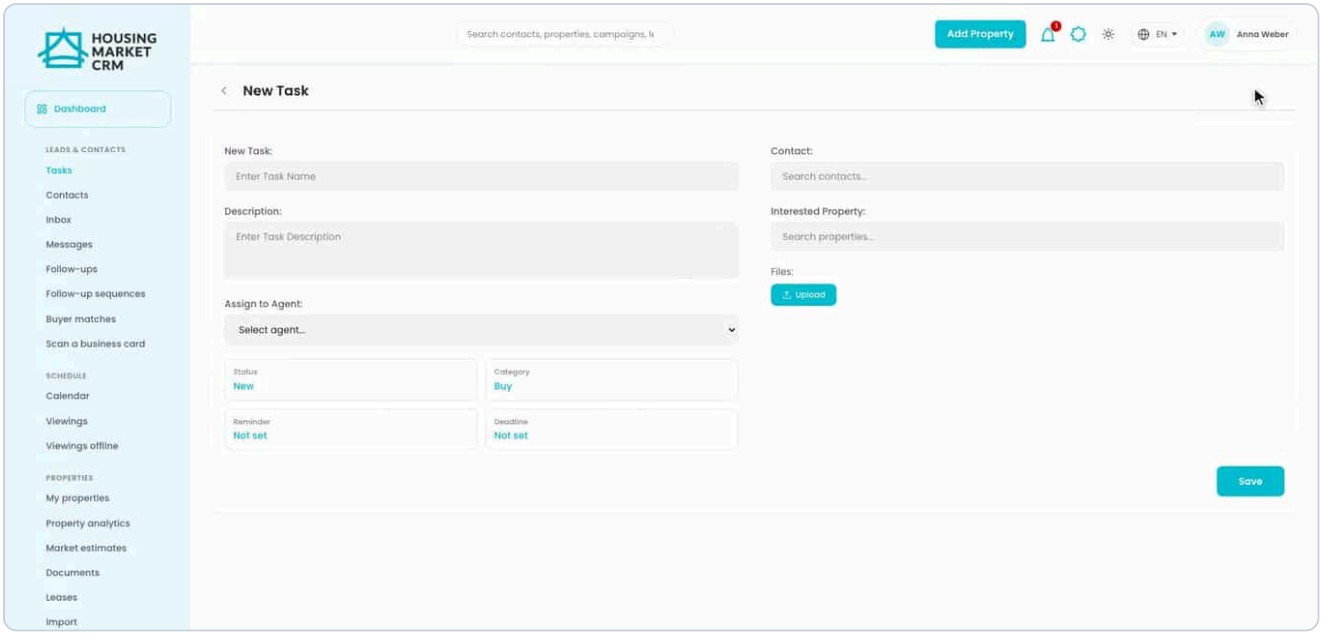
TỪNG BƯỚC

1 Mở Công việc, bảng khách hàng tiềm năng của bạn.



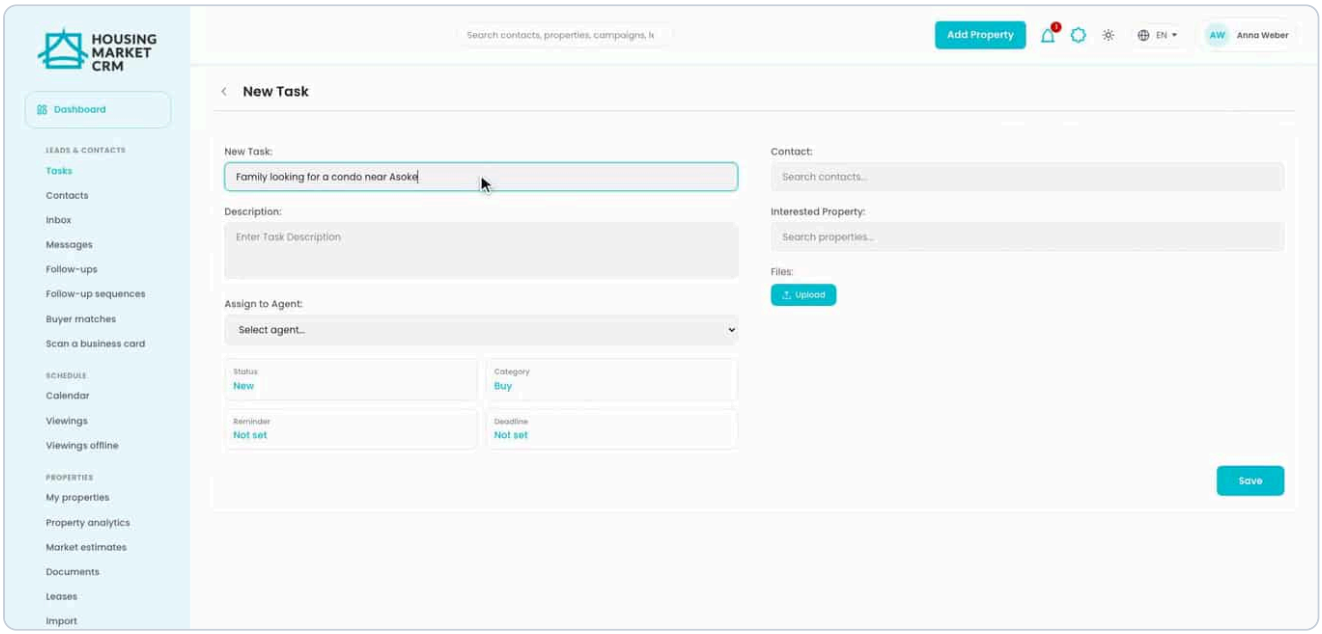
Hình 10.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp + New Task (Công việc mới).



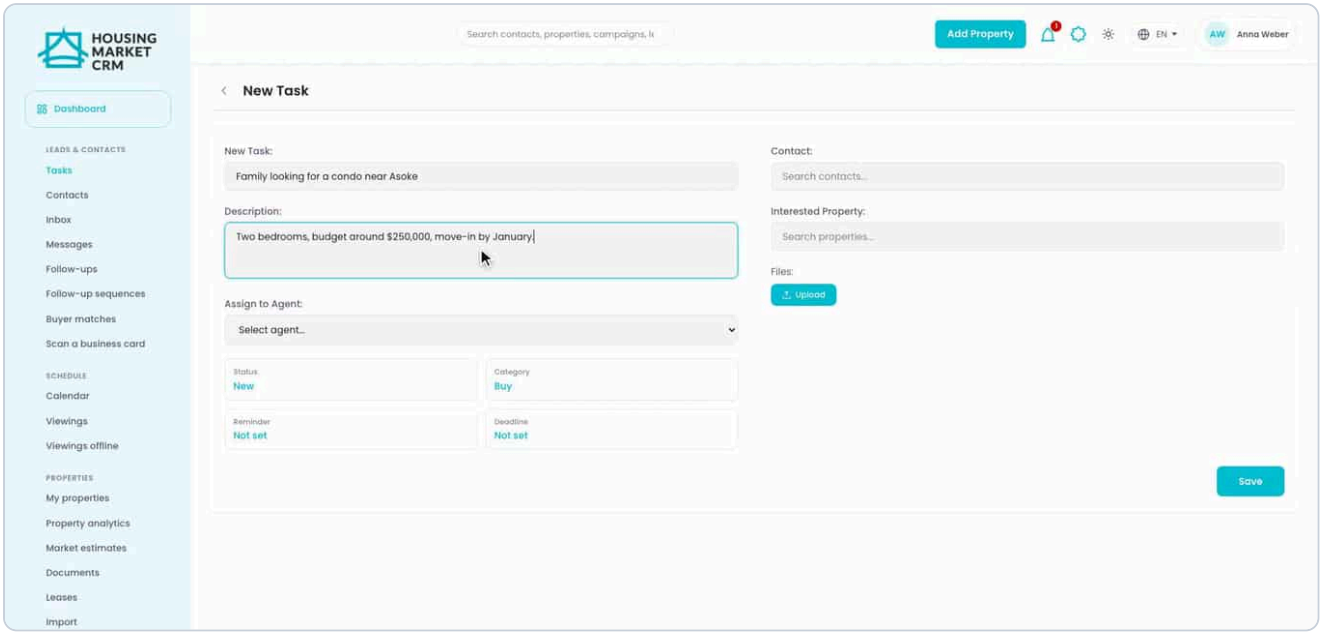
Hình 10.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Đặt tiêu đề rõ ràng cho khách hàng tiềm năng.



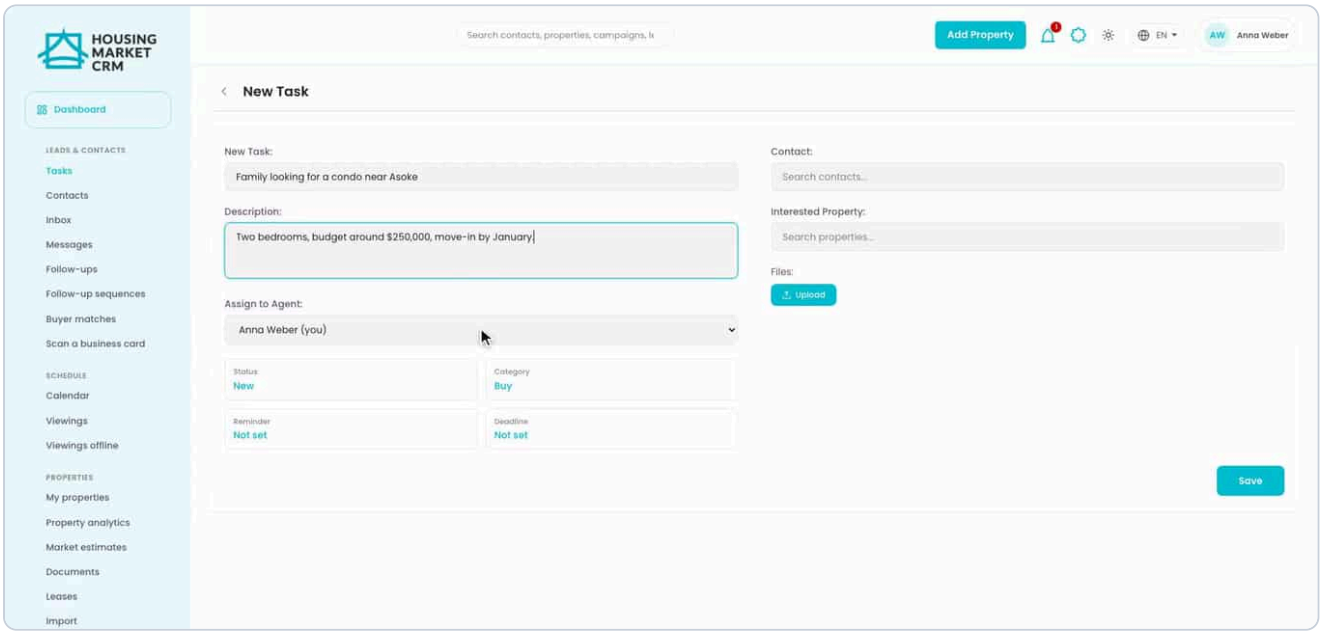
Hình 10.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Thêm mô tả ngắn.



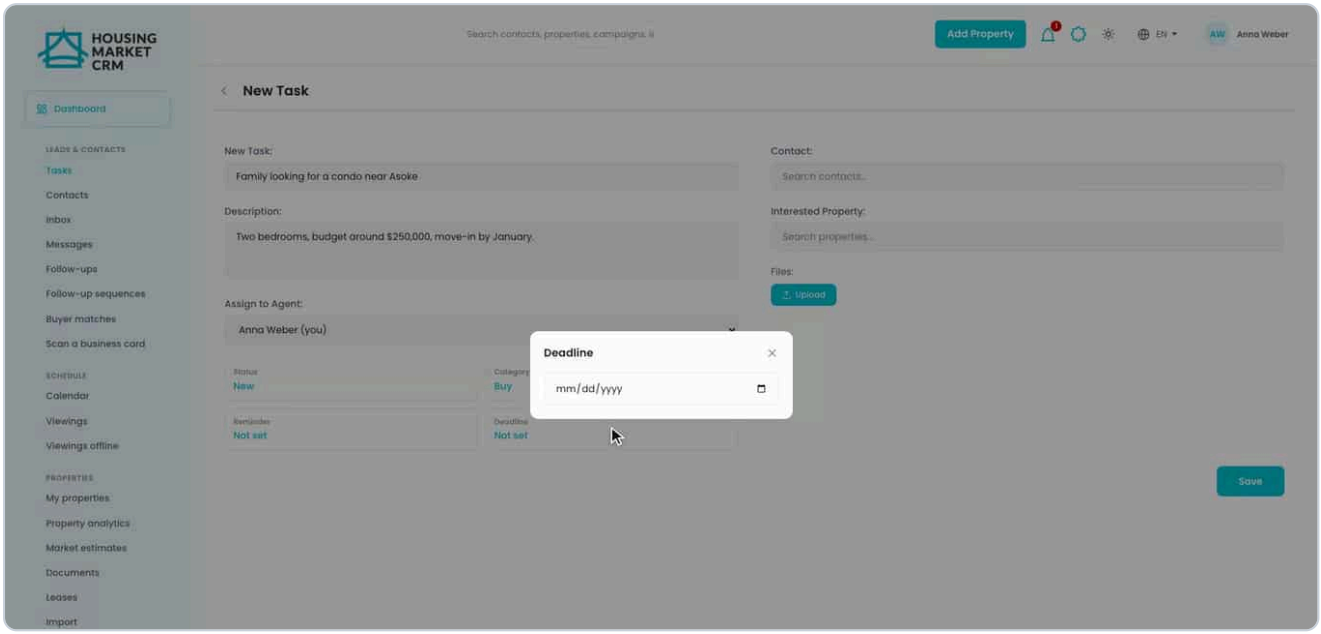
Hình 10.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Chọn người xử lý khách hàng tiềm năng.



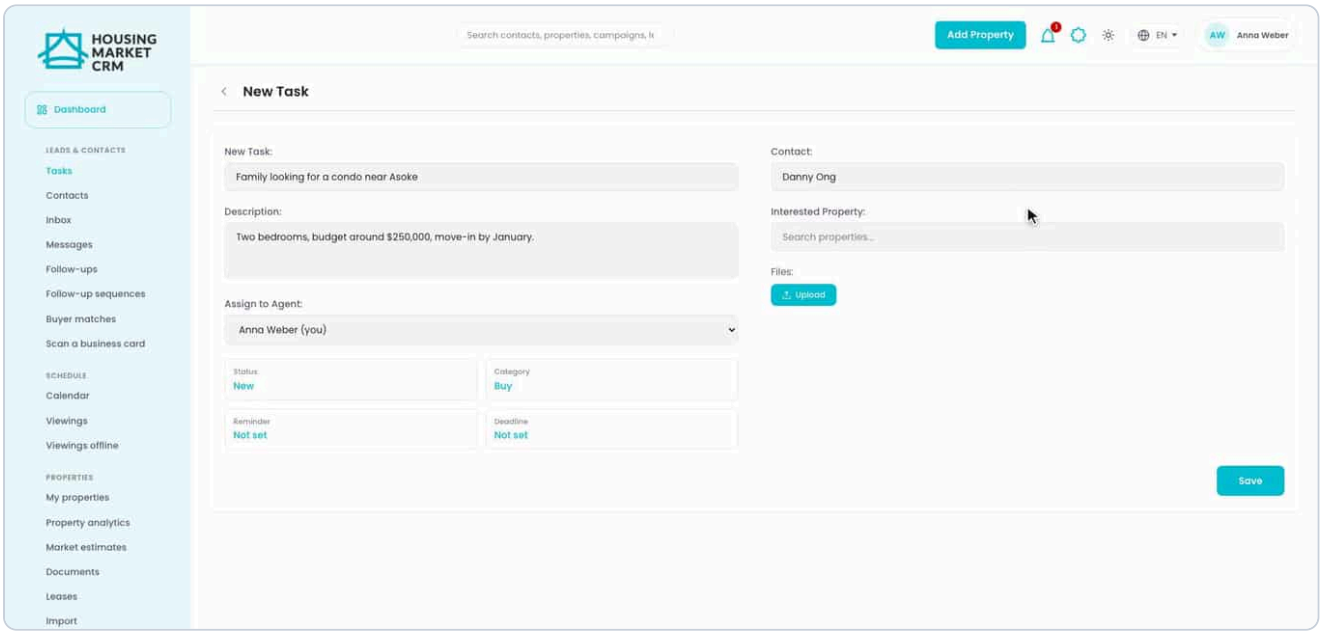
Hình 10.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Đặt thời hạn.



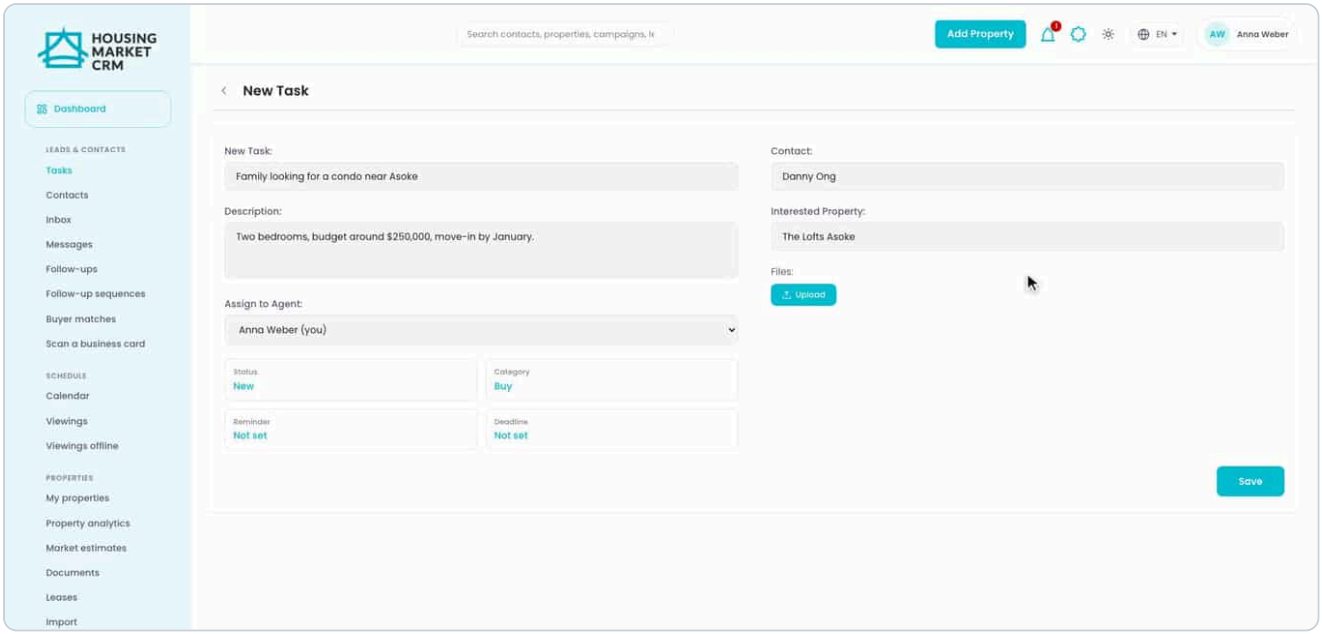
Hình 10.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Tìm người liên hệ và chọn họ từ danh sách.



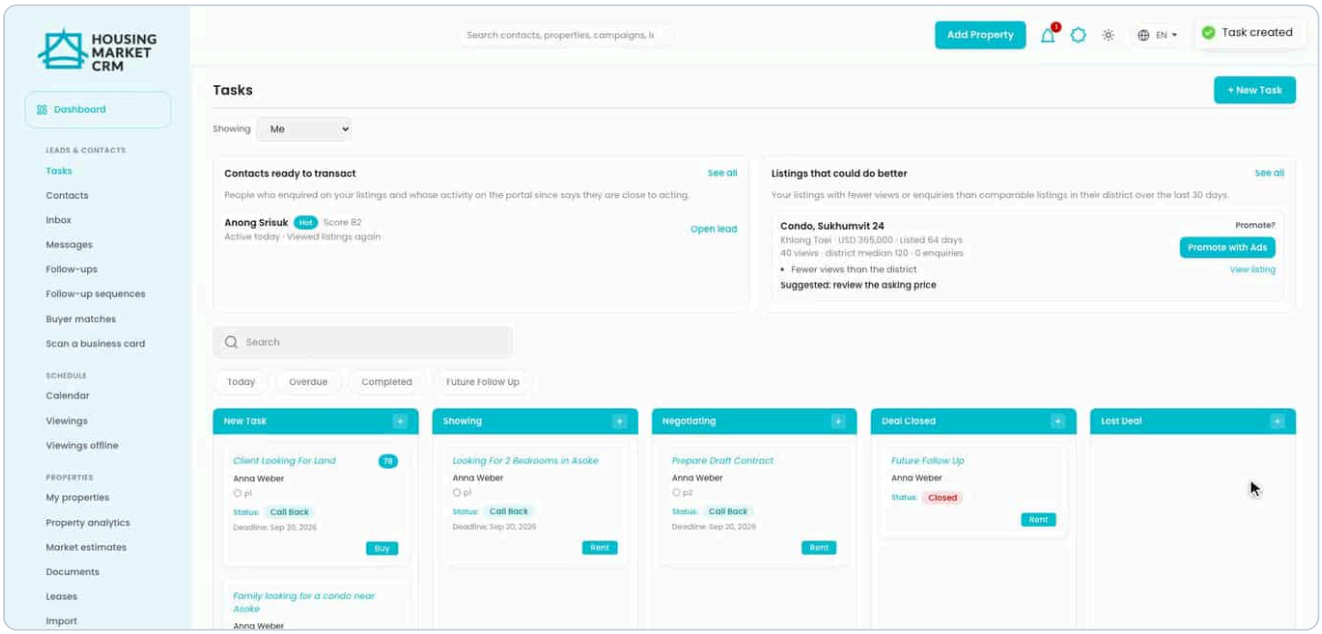
Hình 10.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Gắn thẻ bất động sản mà họ quan tâm.



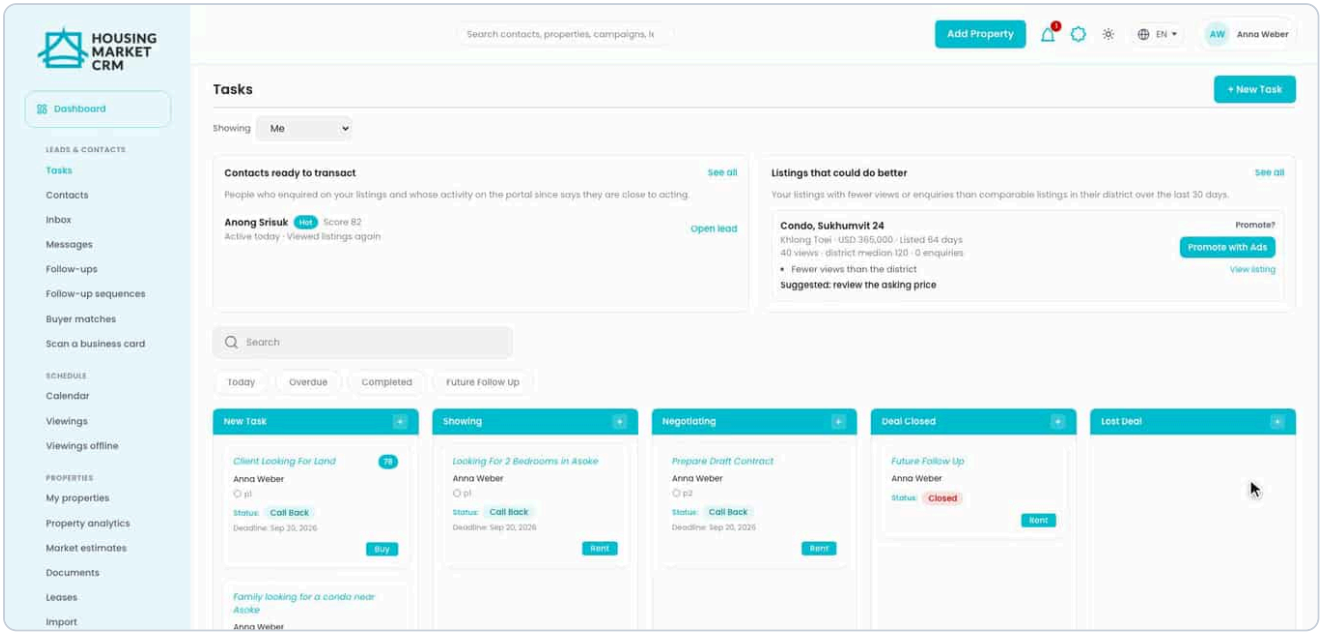
Hình 10.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Nhấp vào Save (Lưu).



Hình 10.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Khách hàng tiềm năng xuất hiện trong Công việc mới trên bảng của bạn.



Hình 10.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Có, trên bảng Kanban với năm cột cố định: Công việc mới, Dẫn xem, Đàm phán, Chốt giao dịch và Mất giao dịch. Không thể đổi tên hay thêm cột.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể sắp xếp khách tiềm năng theo các giai đoạn khác nhau không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Khách tiềm năng được đưa vào CRM như thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Tôi có thể tạo công việc không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-create-tasks
Tôi có thể biết bất động sản nào đã tạo ra một khách tiềm năng không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

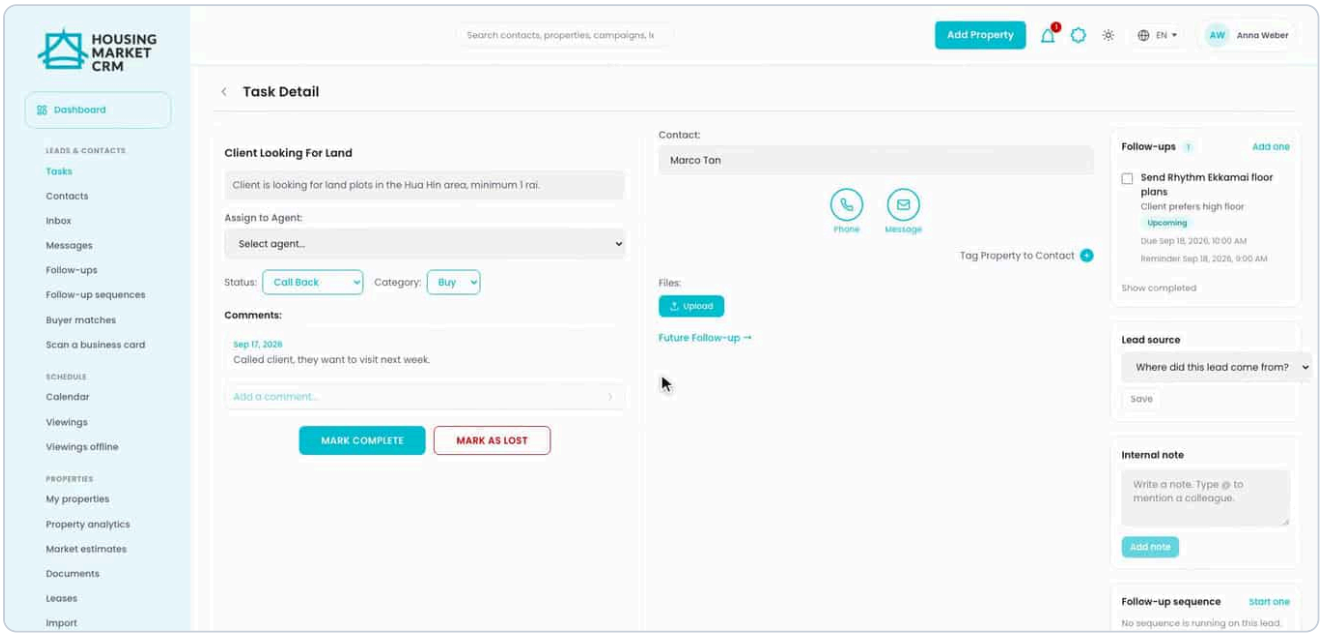
11 CHƯƠNG 11

Làm việc với khách hàng tiềm năng

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

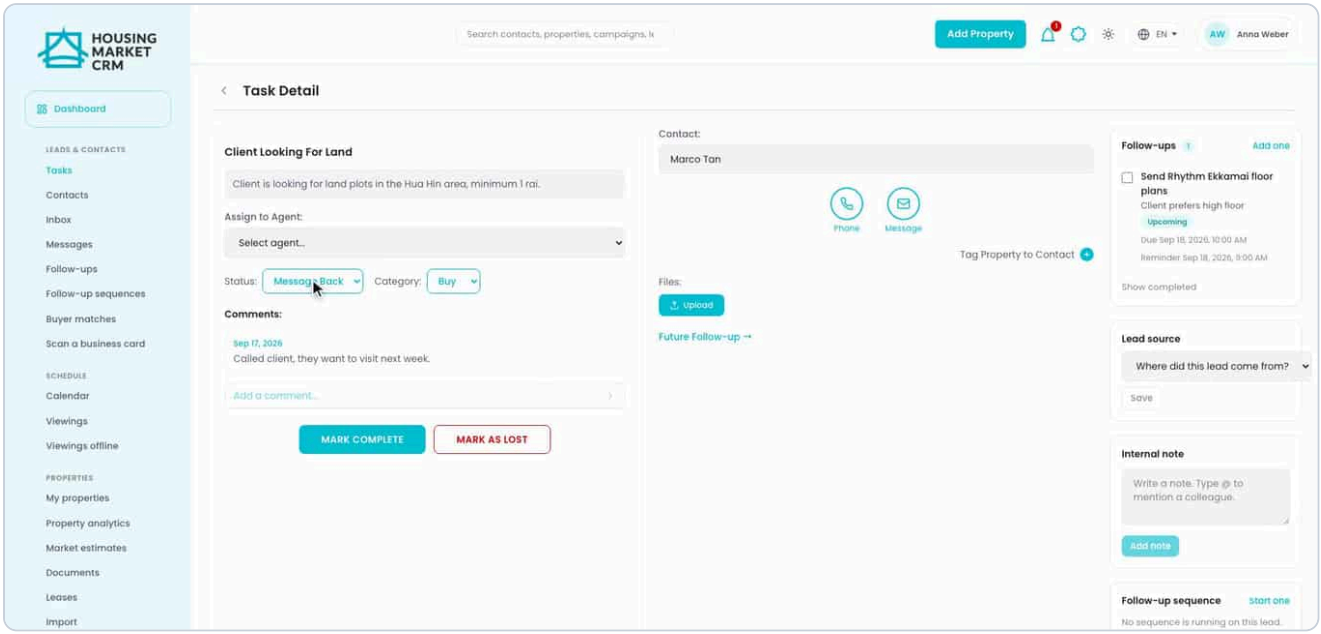
TỪNG BƯỚC

1 Mở một khách hàng tiềm năng từ bảng Nhiệm vụ.



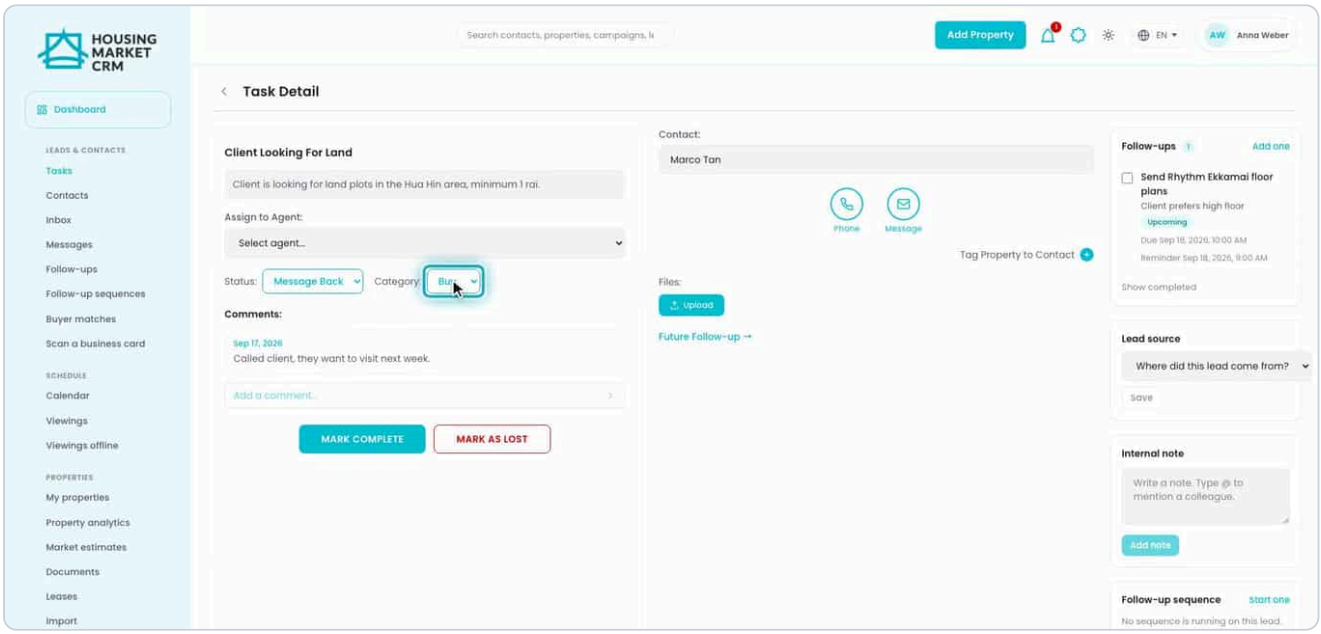
Hình 11.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Cập nhật trạng thái khi khách hàng tiềm năng tiến triển.



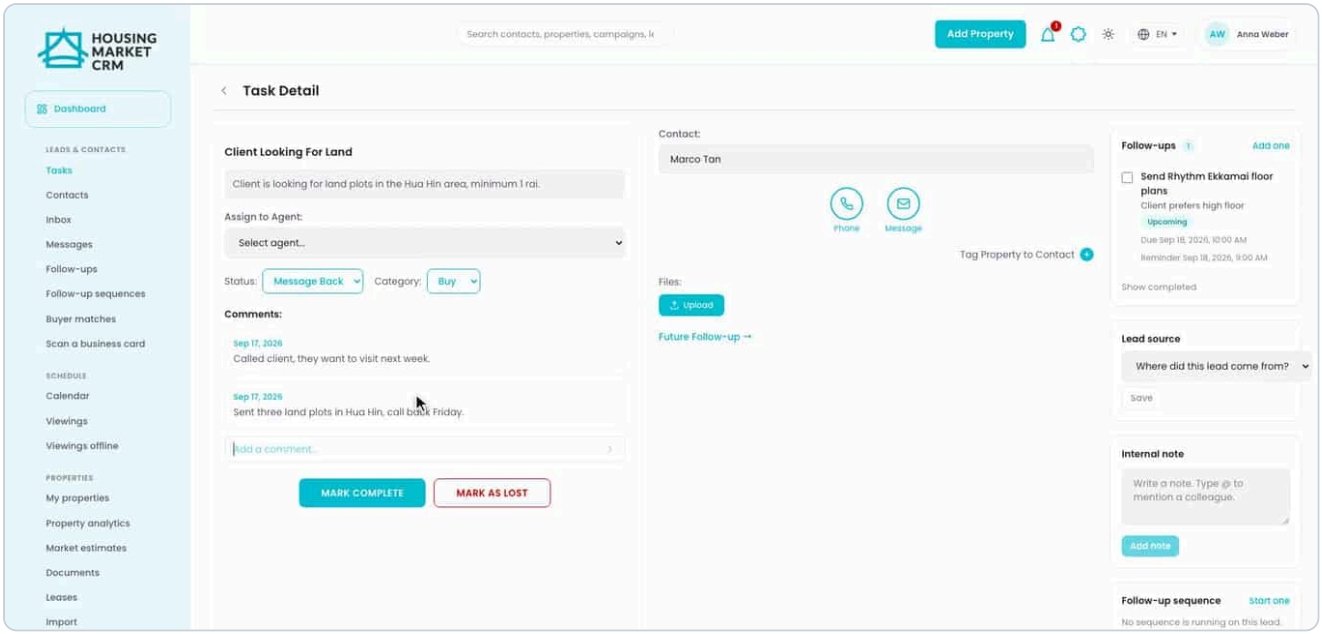
Hình 11.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Danh mục cho biết họ muốn mua hay thuê.



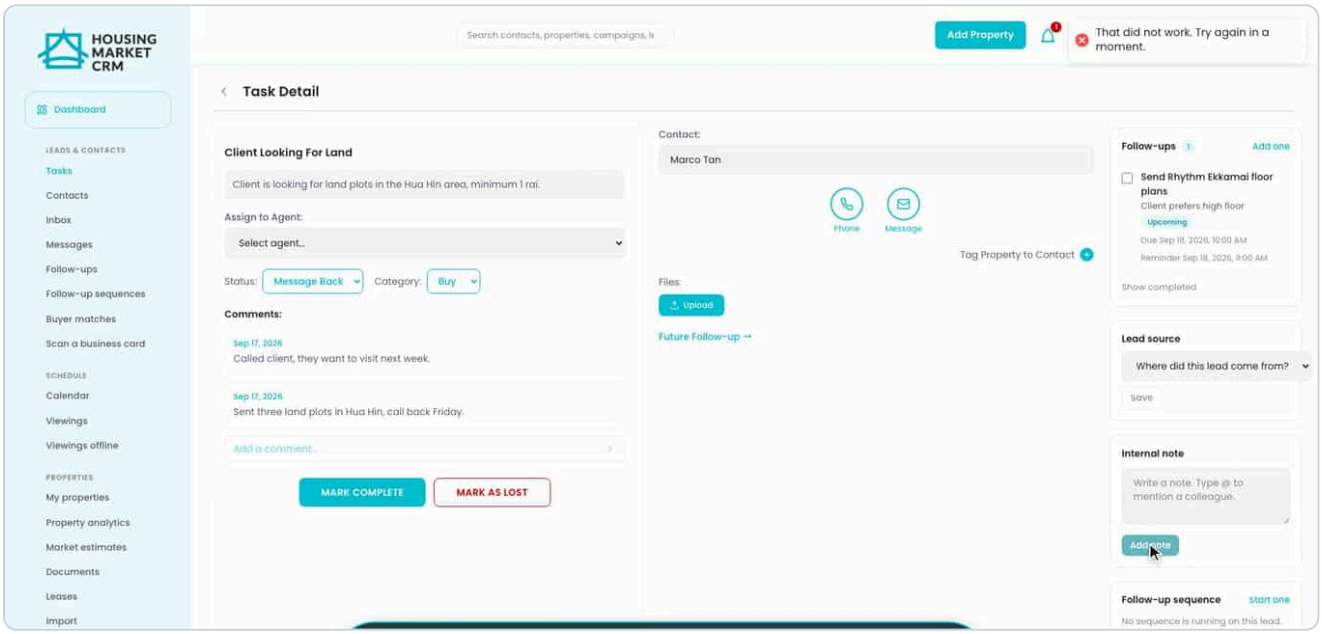
Hình 11.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Ghi lại diễn biến trong Bình luận.



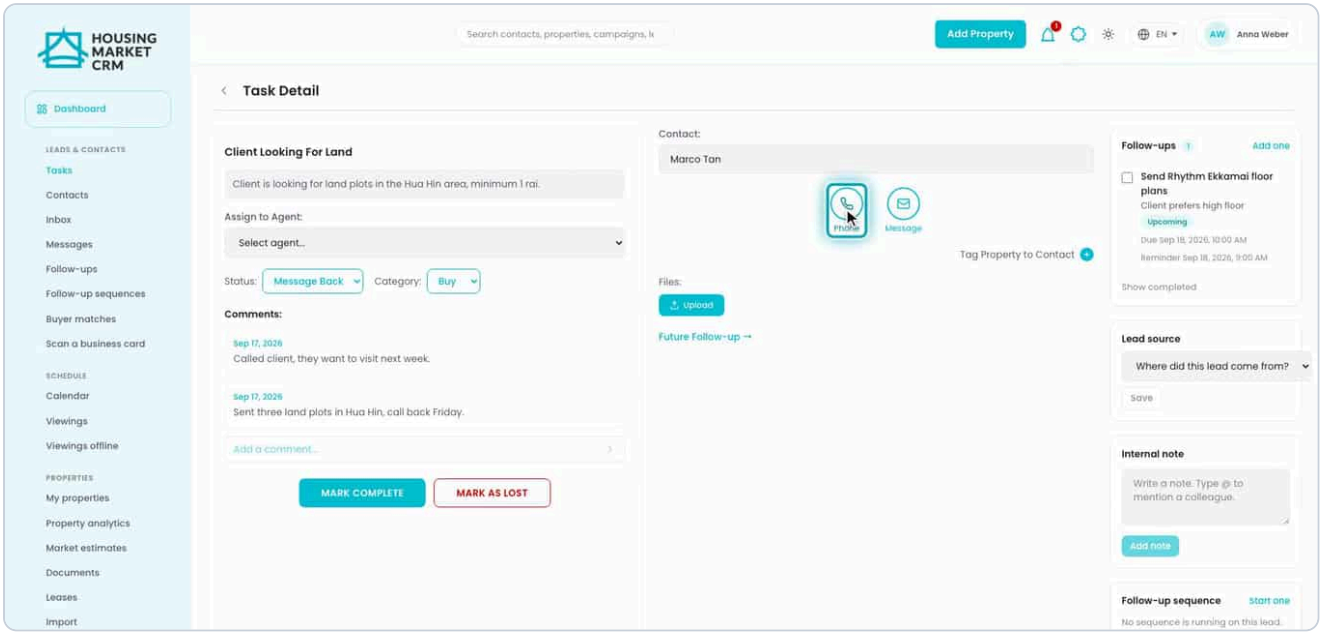
Hình 11.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Thêm ghi chú nội bộ — nhập @ để đề cập đồng nghiệp.



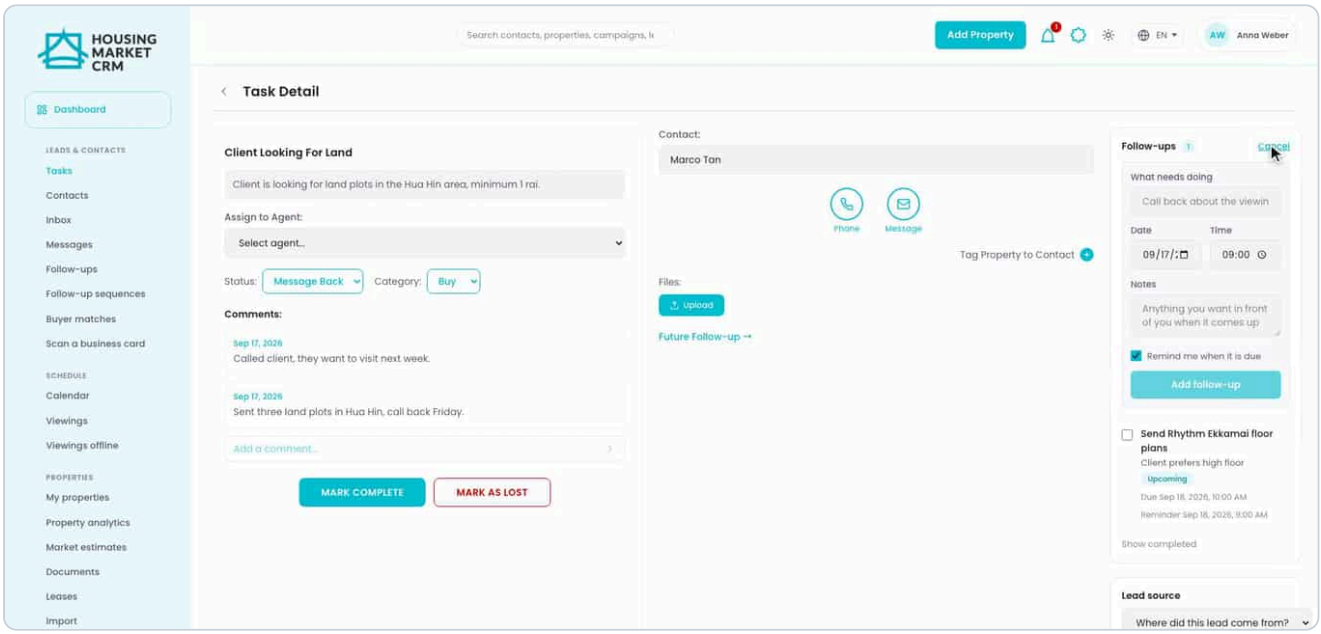
Hình 11.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Gọi hoặc nhắn tin cho liên hệ chỉ bằng một lần nhấp.



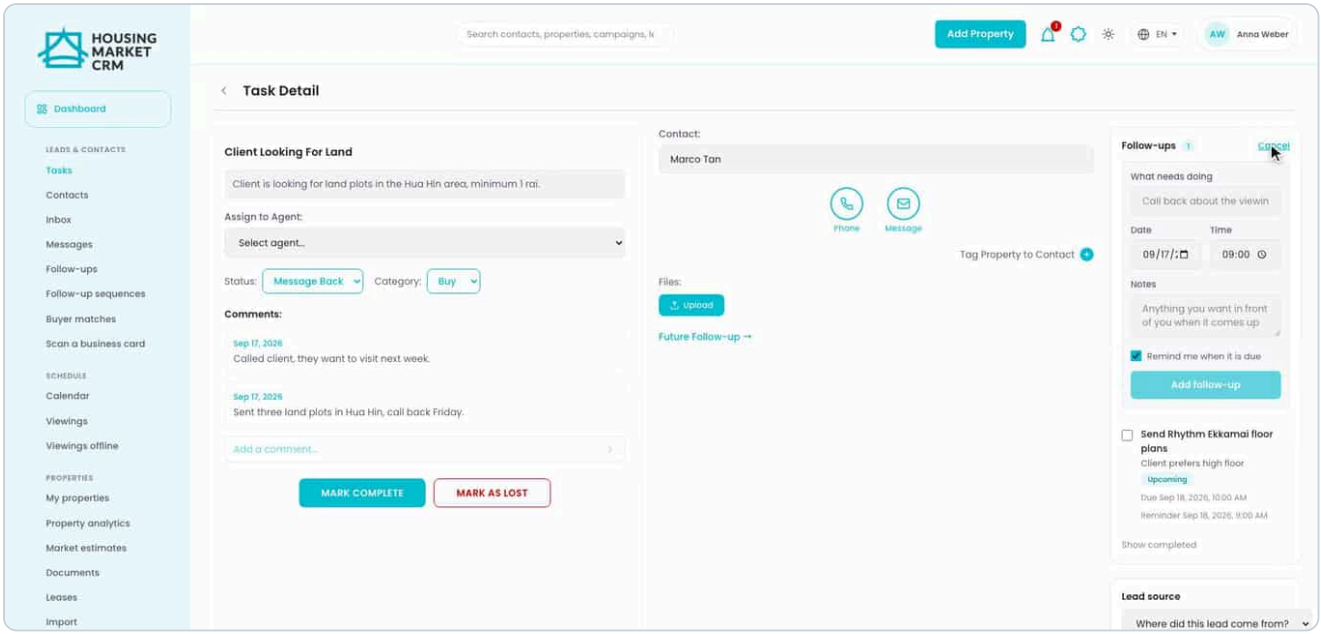
Hình 11.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Trong phần Theo dõi, nhấp Thêm một lần.



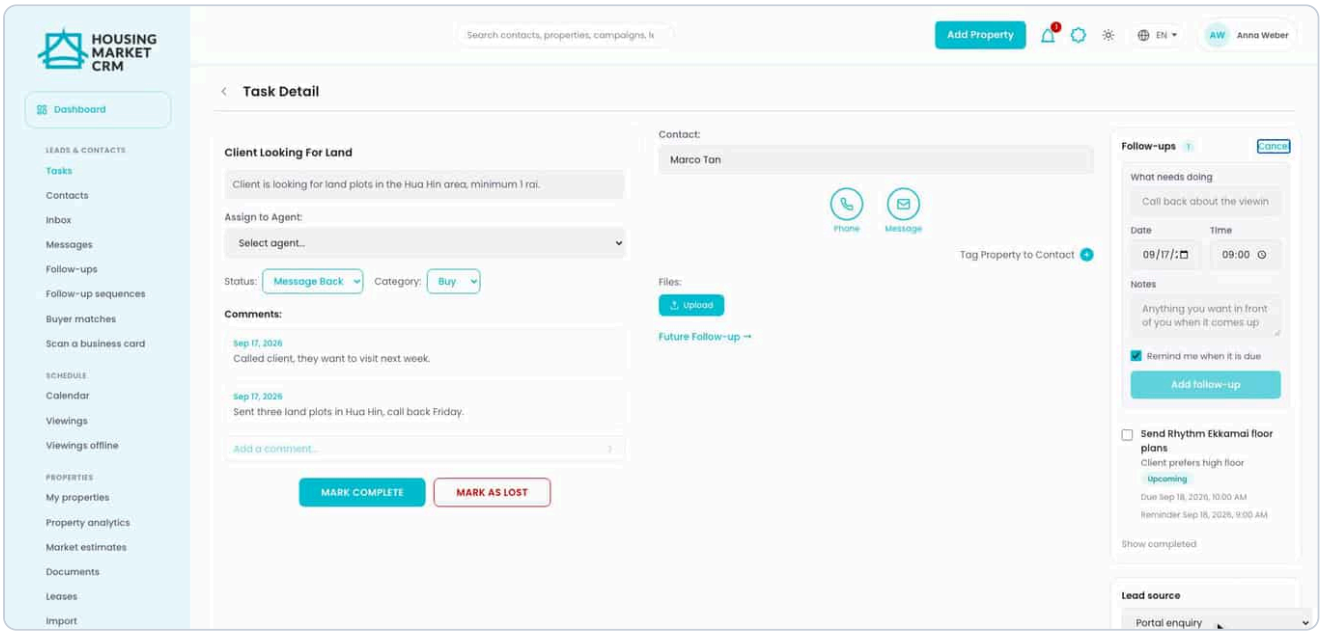
Hình 11.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Chọn ngày và việc cần làm — bạn sẽ được nhắc.



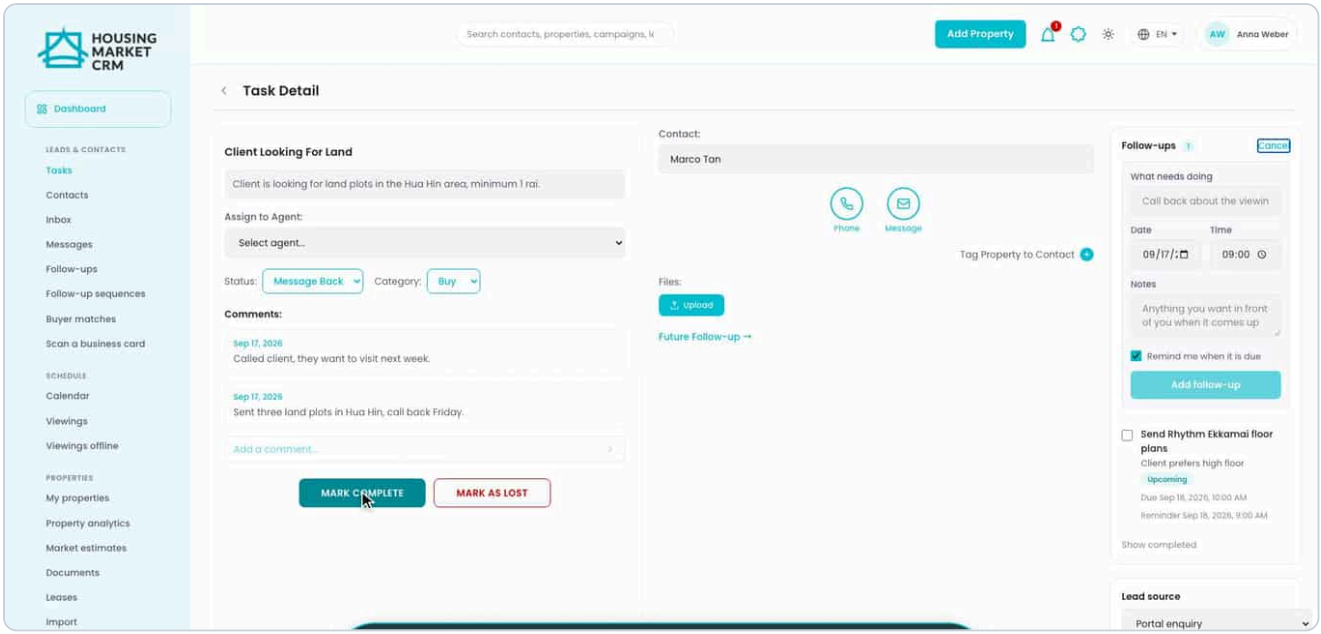
Hình 11.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Đặt nguồn khách hàng tiềm năng.



Hình 11.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Khi xong, nhấp Đánh dấu Hoàn tất — hoặc Đánh dấu là Đã mất.



Hình 11.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Bạn đặt cho khách tiềm năng hoặc liên hệ một việc theo dõi có ngày giờ đến hạn, và CRM nhắc bạn khi đến hạn, trừ khi bạn bỏ chọn mục đó. Cuộc gọi, buổi xem nhà và cuộc họp được ghi vào lịch, gắn với bất động sản và khách tiềm năng.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể tạo công việc không?

MẸO

Có. Một việc theo dõi nhắc bạn khi đến hạn, trừ khi bạn bỏ chọn "Nhắc tôi khi đến hạn", và CRM thông báo lại cho bạn nếu một ngày sau việc đó vẫn chưa xong.

Trung tâm trợ giúp: CRM có lời nhắc không?

LƯU Ý

Khi cổng biết người mua là ai và họ đã đồng ý, hồ sơ của khách tiềm năng sẽ hiển thị những tin đăng họ đã xem. Với nhiều khách tiềm năng, phần này trống, và điều đó là bình thường.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể xem một khách tiềm năng đã duyệt những tin đăng nào không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để chuyển một khách hàng tiềm năng thành giao dịch?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Điều gì xảy ra khi tôi xóa một liên hệ, một khách hàng tiềm năng hay một đồng nghiệp?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

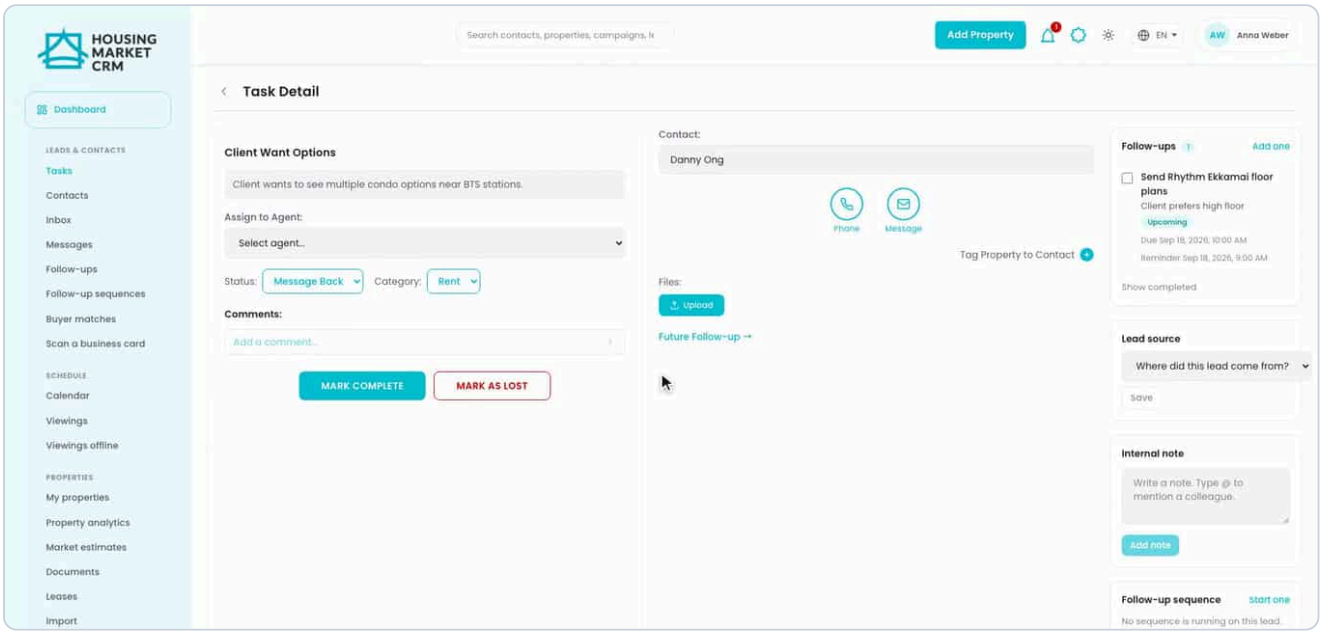
12 CHƯƠNG 12

Liên kết khách hàng tiềm năng với bất động sản

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

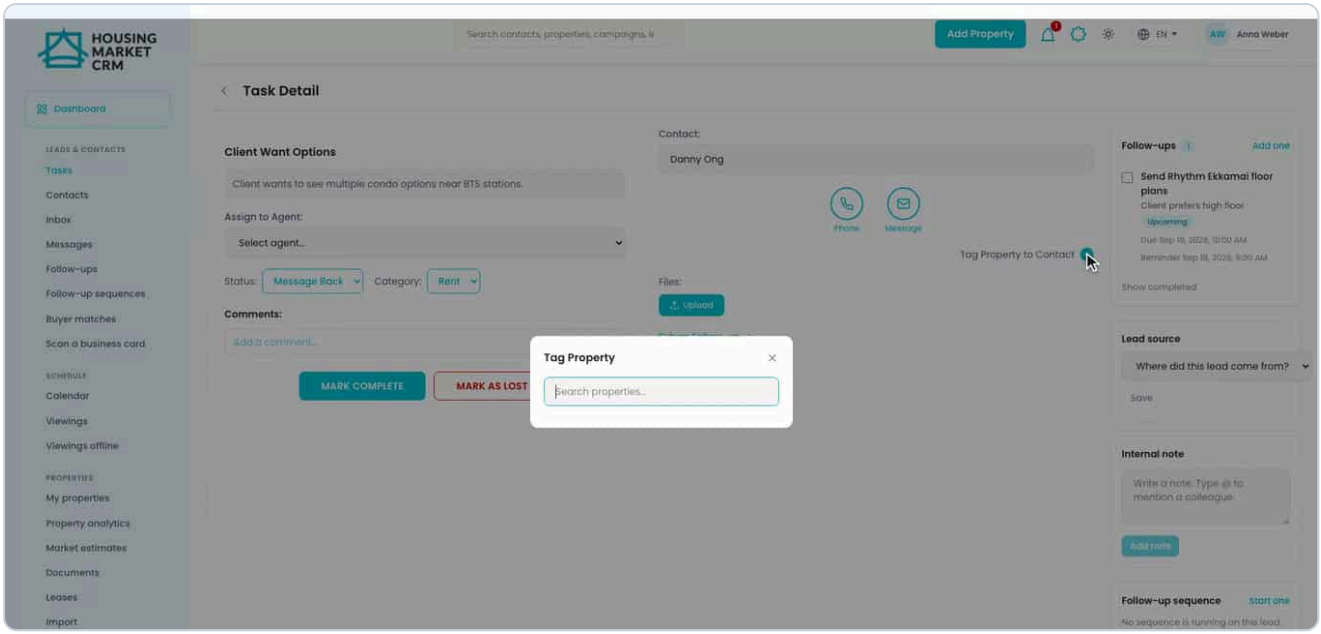
TỪNG BƯỚC

1 Mở khách hàng tiềm năng bạn muốn liên kết.



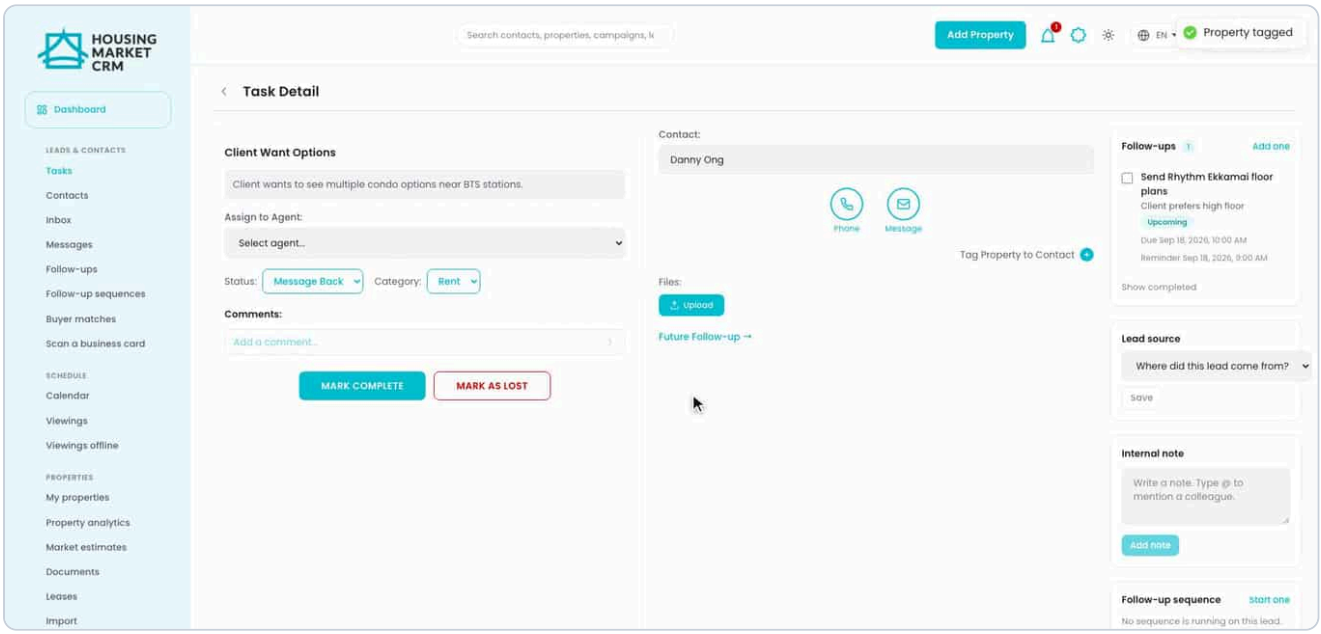
Hình 12.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp + cạnh Tag Property to Contact.



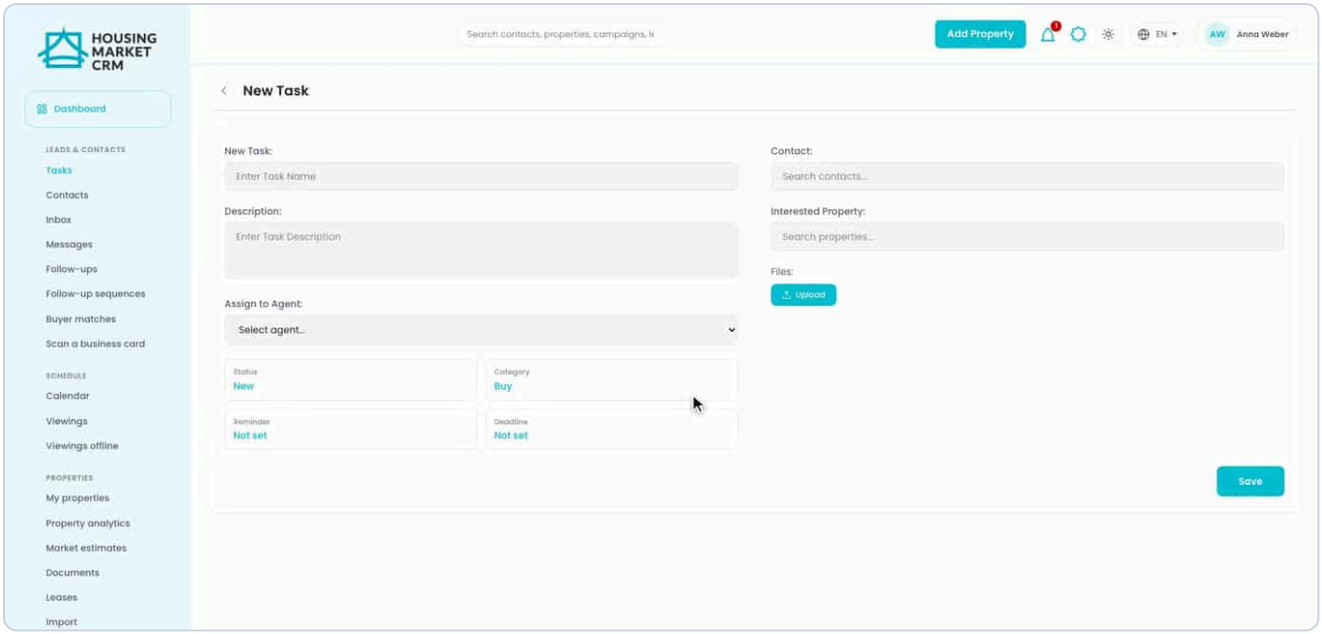
Hình 12.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Tìm trong bất động sản của bạn và chọn tin đăng.



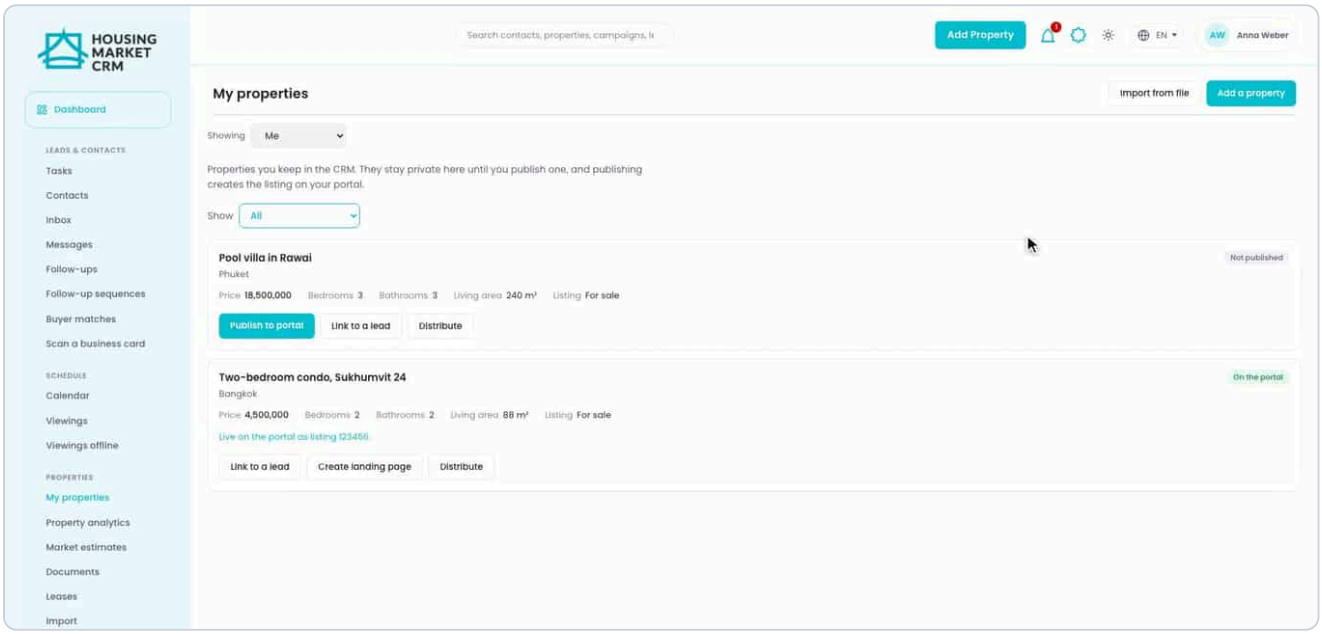
Hình 12.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Bất động sản đã được liên kết với khách hàng tiềm năng này.



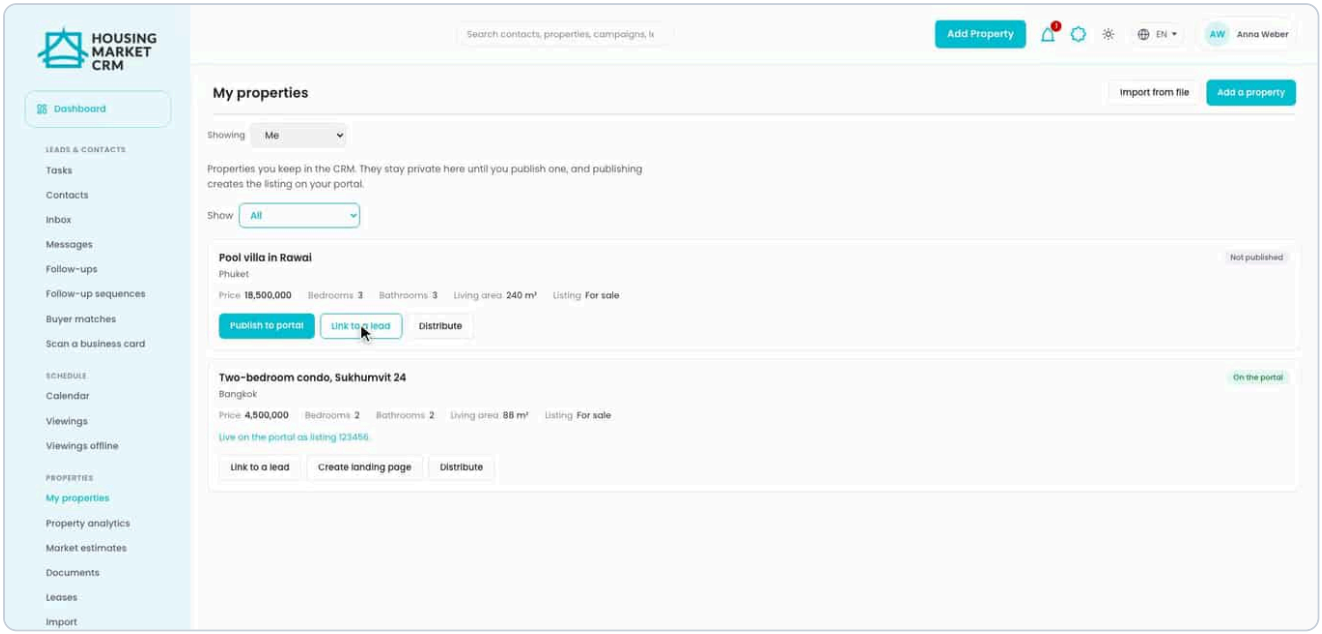
Hình 12.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Khi tạo khách hàng tiềm năng, dùng Interested Property.



Hình 12.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Trên thẻ bất động sản, dùng Link to a lead.



Hình 12.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể biết bất động sản nào đã tạo ra một khách tiềm năng không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Tôi có thể quản lý yêu cầu từ nhiều tin đăng không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 CHƯƠNG 13

Trả lời khách hàng tiềm năng

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Một hộp thư chung ở mọi gói, mỗi người một cuộc hội thoại, gom yêu cầu từ cổng, khách tiềm năng từ Housing Market Ads và email bạn gửi từ CRM.

Hộp thư chung liệt kê những người bạn đang trao đổi, mới nhất trước, và mở một cuộc hội thoại cho mỗi người, dù họ liên hệ với bạn bằng cách nào:

- Yêu cầu về tin đăng của bạn trên cổng, và phản hồi của bạn
- Khách tiềm năng từ Housing Market Ads
- Email bạn đã gửi từ CRM

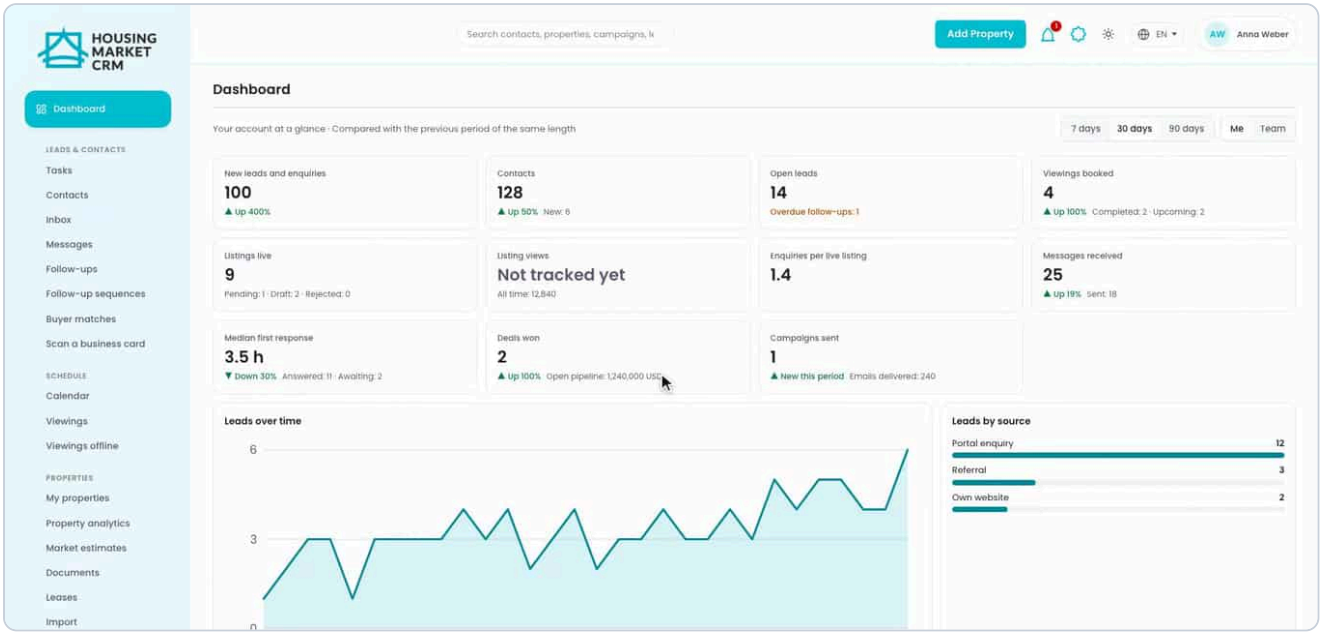
Trả lời ngay trong cuộc hội thoại: trên cổng, trong cuộc trò chuyện của chính yêu cầu đó, hoặc bằng một email riêng. Tìm kiếm giúp tìm một người hoặc một tin nhắn, còn trạng thái đã đọc và đã lưu trữ được lưu riêng cho từng người dùng hộp thư, nên đồng nghiệp đọc một cuộc hội thoại không làm nó thành đã đọc với bạn.

Hộp thư Gmail hoặc Microsoft 365 riêng của bạn, tin nhắn WhatsApp và các yêu cầu mà một trang web Housing Market Cloud nhận được đều chưa có trong hộp thư chung; cả ba đang được xây dựng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Hộp thư chung trong CRM là gì?**

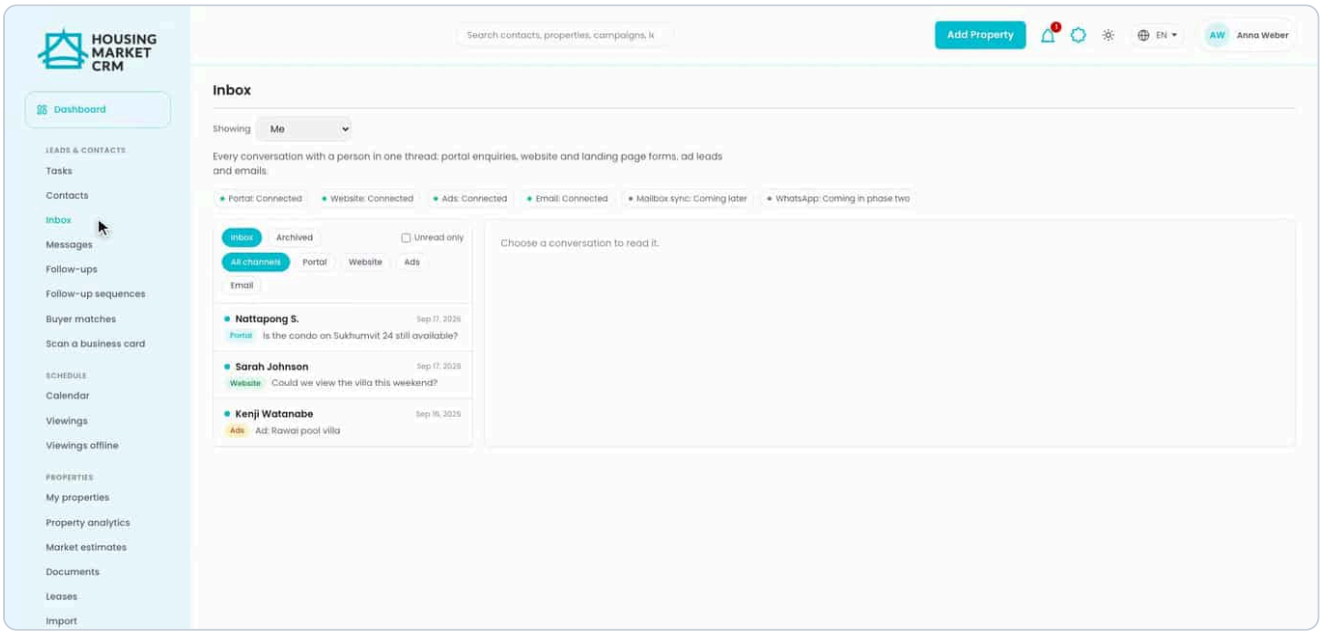
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



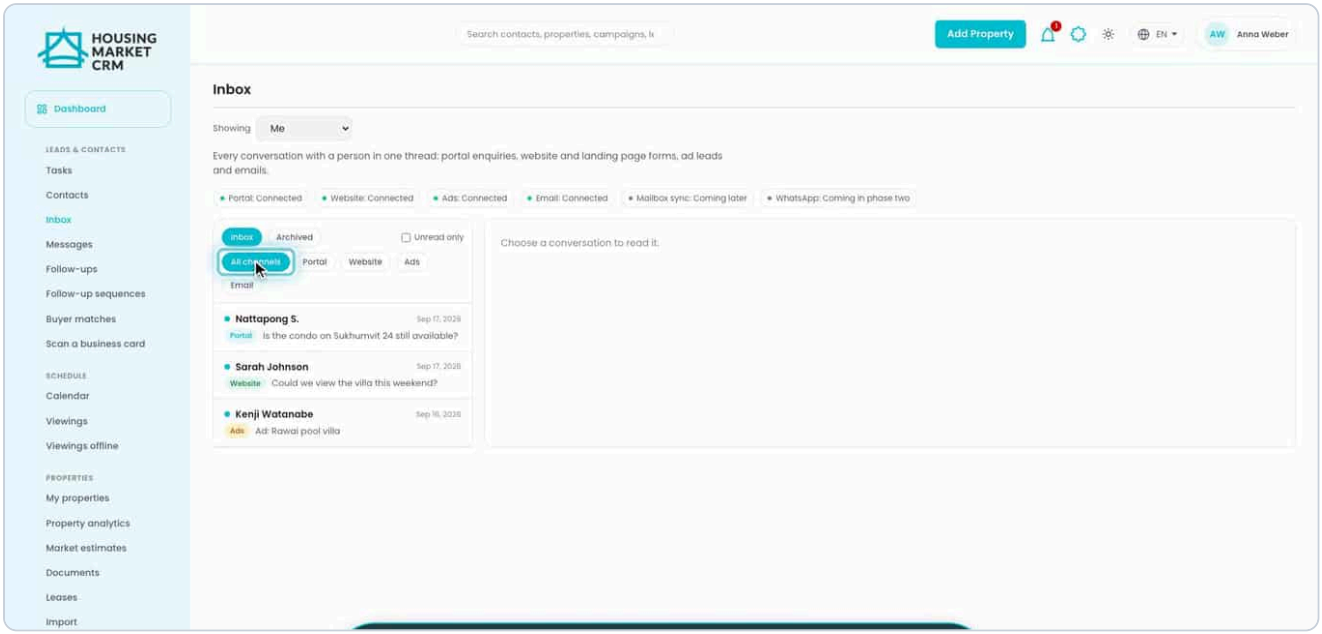
Hình 13.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào Hộp thư đến ở menu bên trái.



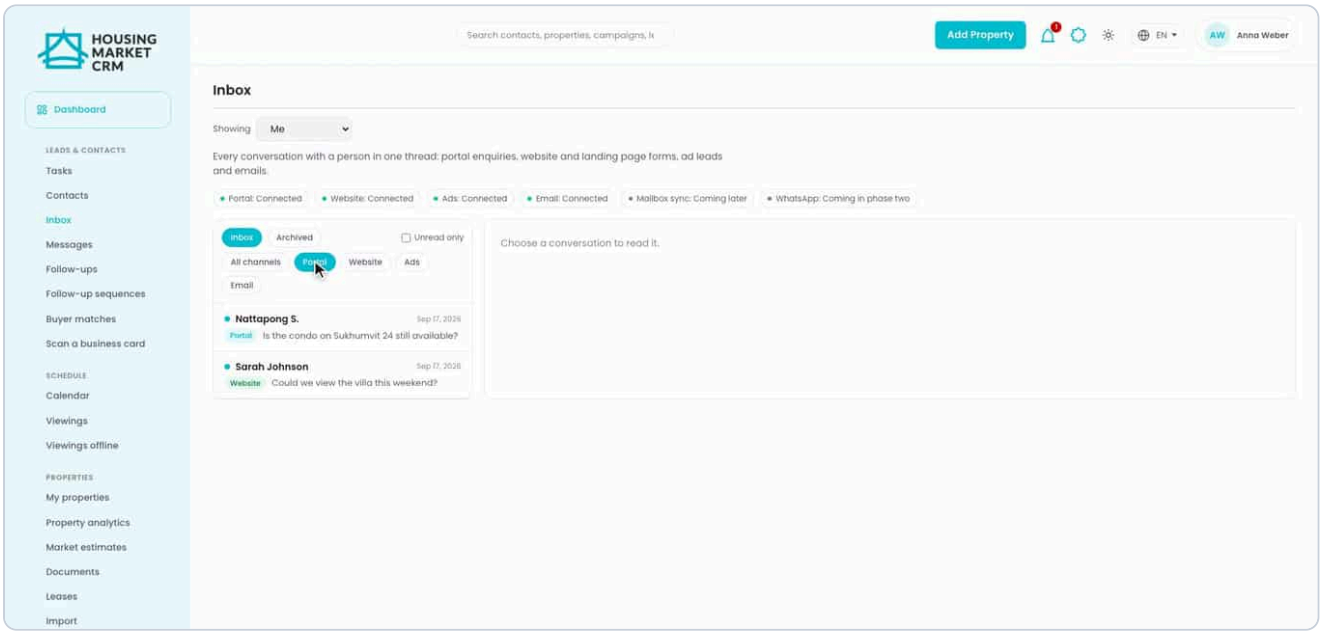
Hình 13.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Mọi cuộc trao đổi đều ở đây: cổng thông tin, website, quảng cáo và email.



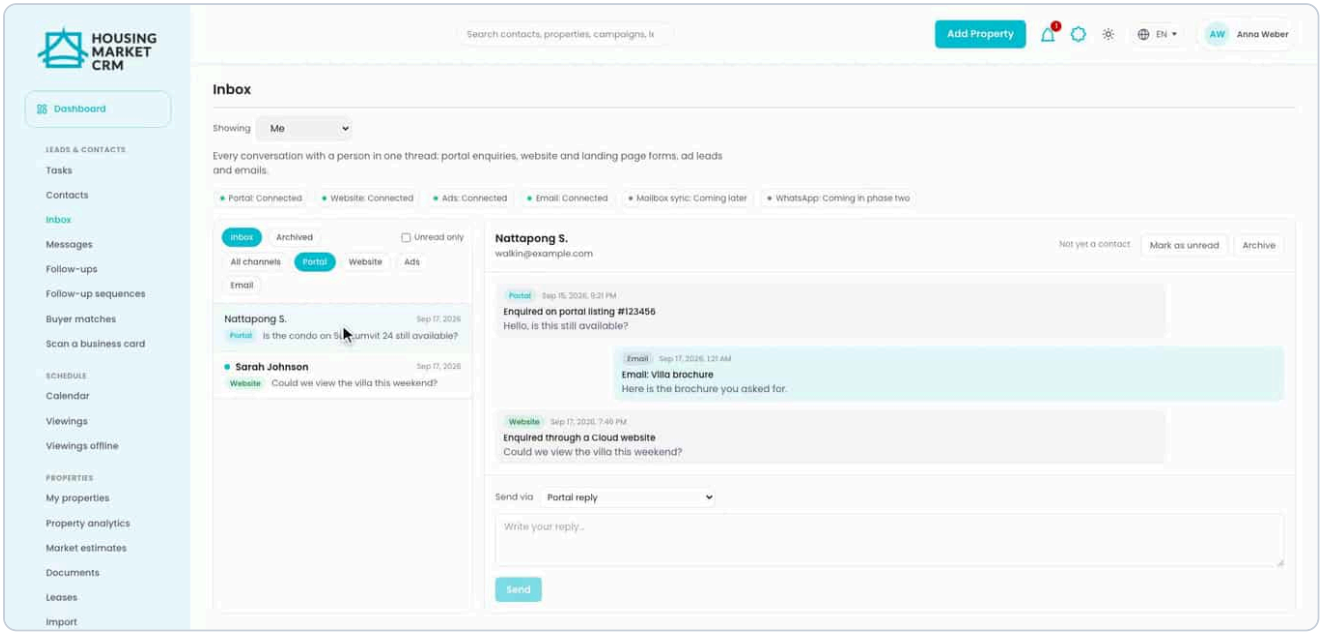
Hình 13.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Lọc theo kênh, ví dụ Cổng thông tin.



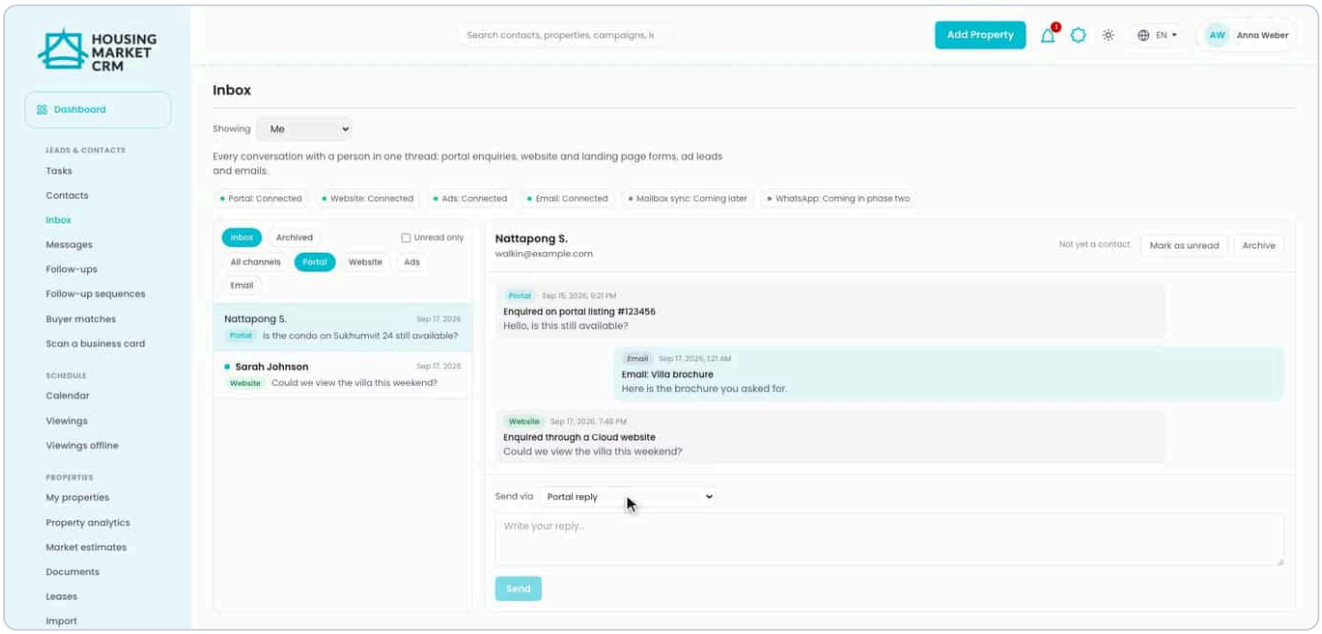
Hình 13.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Mở yêu cầu.



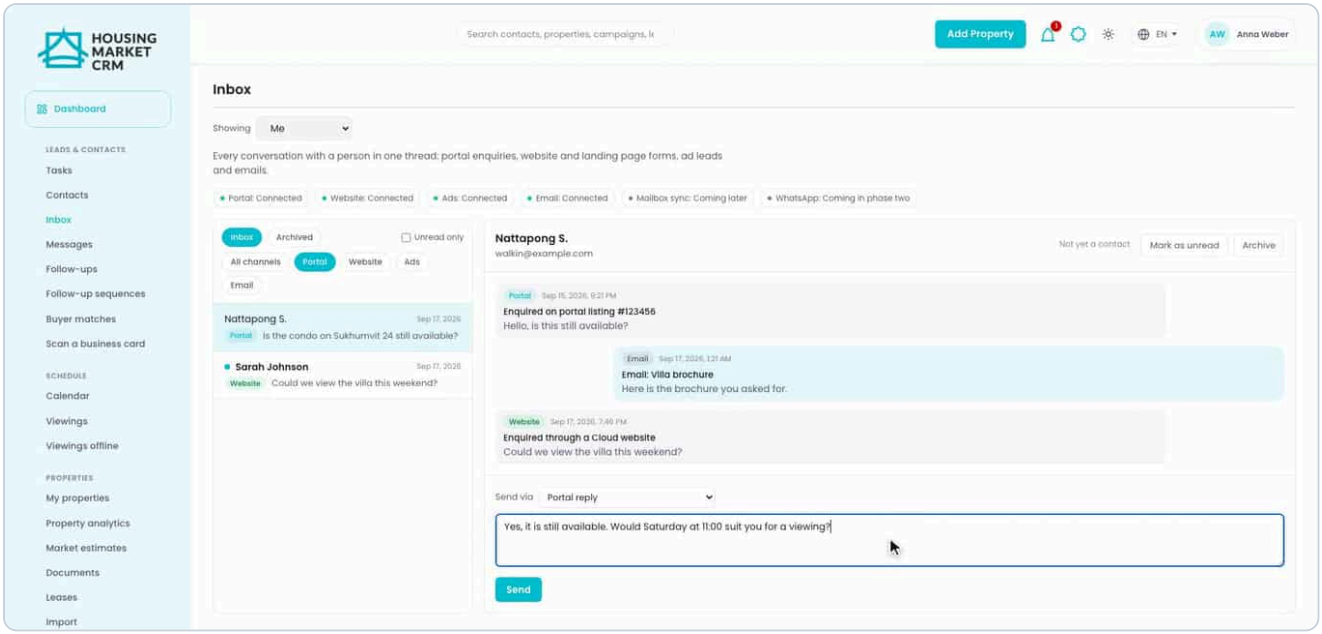
Hình 13.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Chọn cách gửi — Trả lời qua cổng thông tin hoặc Email.



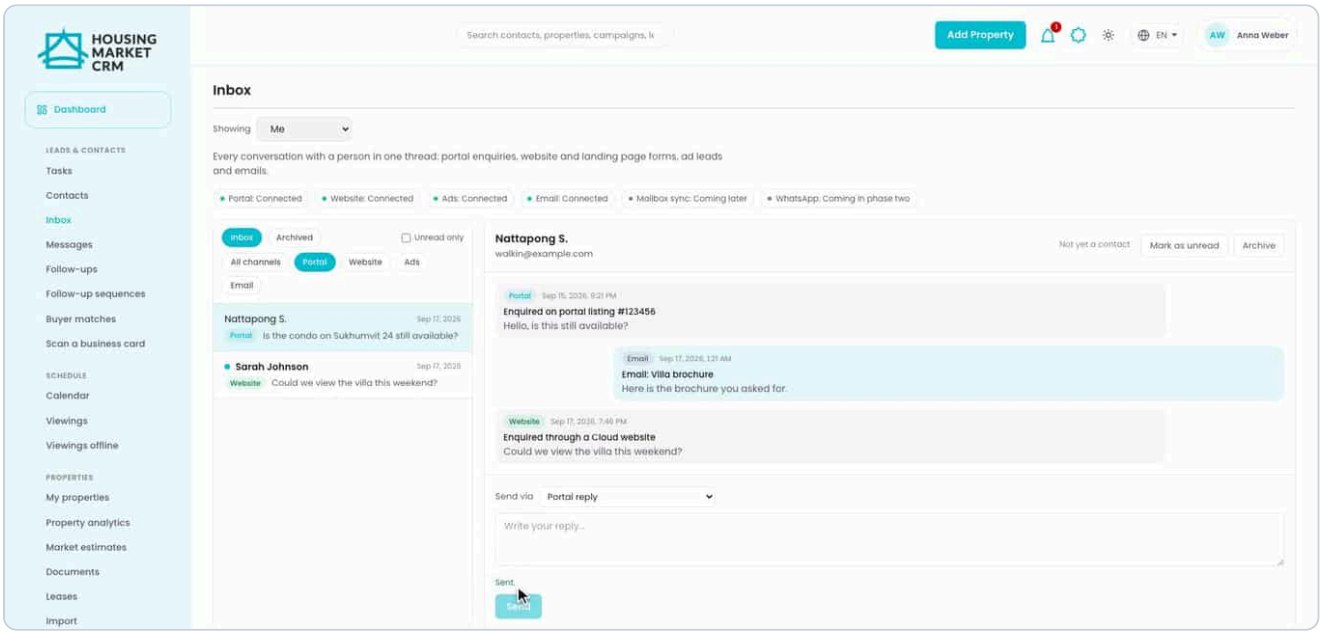
Hình 13.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Viết câu trả lời của bạn.



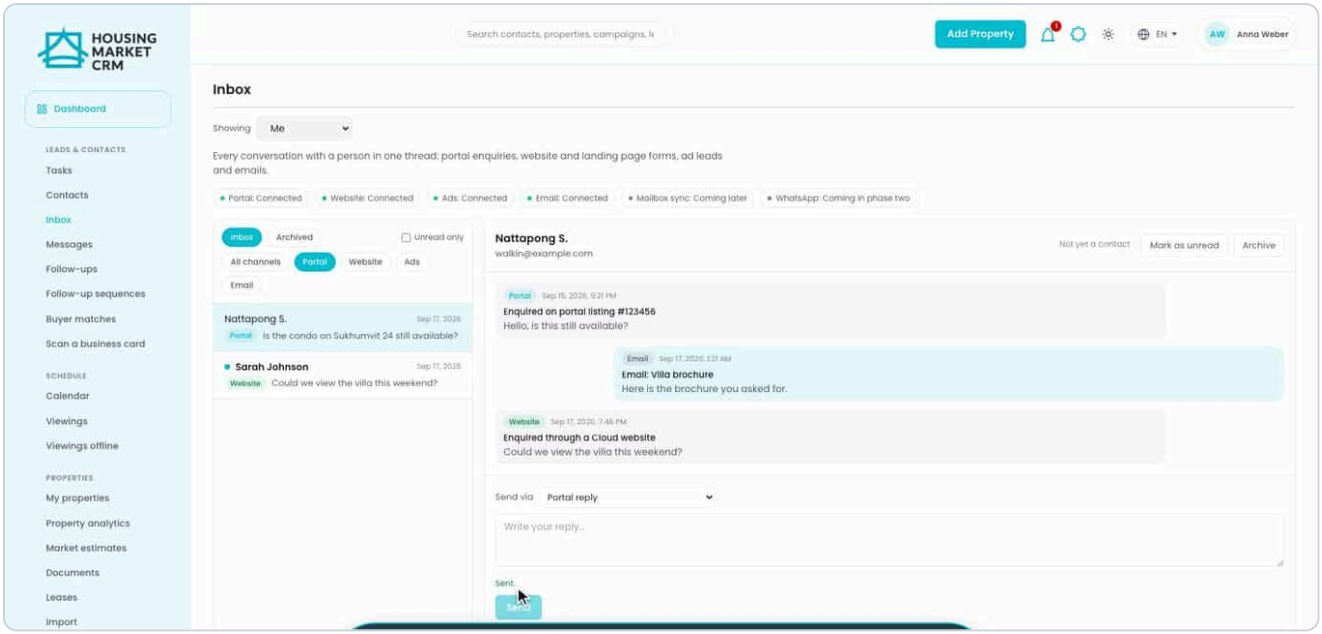
Hình 13.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Nhấp vào Gửi.



Hình 13.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Câu trả lời được thêm vào chuỗi hội thoại và đến với người mua.



Hình 13.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Có. Hộp thư chung giữ mỗi người một cuộc hội thoại, và mỗi liên hệ có dòng thời gian ghi mọi việc đã diễn ra với họ, ở mọi gói.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể theo dõi trao đổi với người mua không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Mẫu WhatsApp hoạt động thế nào? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 CHƯƠNG 14

Xem người mua quan tâm

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, khi một tin đăng của bạn được hiển thị, CRM tìm các liên hệ có nhu cầu phù hợp với nó, báo cho bạn, và cho phép bạn gửi tin đó cho họ trong một bước sau khi bạn xác nhận rằng họ đã yêu cầu nhận bất động sản phù hợp.

Cách tìm kiếm thông thường bắt đầu từ một người mua và tìm tin đăng phù hợp với họ. Ghép nối ngược làm theo chiều ngược lại: bắt đầu từ một tin đăng và tìm những người mua trong danh sách của bạn sẽ muốn nó. Tính năng này thuộc gói Pro.

- Ghi lại nhu cầu của người mua trên khách hàng tiềm năng của họ — thị trường, mua hay thuê, loại bất động sản, số phòng ngủ, số phòng tắm, thành phố và ngân sách.
- Khi một tin đăng của bạn được đăng trên cổng thông tin, CRM đối chiếu nó với những nhu cầu đó và thông báo cho bạn khi có kết quả phù hợp.
- Mở Người mua phù hợp trong menu bên trái. Mỗi tin đăng đang hiển thị của bạn có kết quả phù hợp sẽ cho biết có bao nhiêu liên hệ của bạn phù hợp với nó; mở một tin để xem ai phù hợp và phù hợp ở điểm nào.
- Đánh dấu “Những người mua này đã nhờ tôi gửi cho họ các bất động sản phù hợp với nhu cầu của họ.”, rồi chọn Gửi cho các liên hệ phù hợp.

Mỗi lần gửi đều cần xác nhận. Ô này luôn bắt đầu ở trạng thái chưa đánh dấu và không bao giờ được ghi nhớ, nút gửi không dùng được cho đến khi ô được đánh dấu, và xác nhận của bạn được ghi lại cùng lần gửi.

Người mua từ cổng Đức, Tây Ban Nha và Síp

Người mua có yêu cầu đến từ cổng Đức, Tây Ban Nha hoặc Síp chỉ được đưa vào sau khi bạn đã ghi nhận sự đồng ý của họ. Khi chính tin đăng nằm trên một trong các cổng đó, quy định này áp dụng cho mọi người mua. Cho đến lúc đó, người mua hiển thị là Cần ghi nhận đồng ý và không được đưa vào lần gửi.

- Mở khách hàng tiềm năng của người mua và tìm mục Tin đăng phù hợp qua email.
- Đánh dấu “Người mua này đồng ý nhận tin đăng phù hợp qua email”.
- Tại Họ đồng ý bằng cách nào?, ghi rõ cách họ đồng ý — ví dụ “yêu cầu qua email ngày 3 tháng 10” — rồi chọn Ghi nhận đồng ý.

Ngày, ghi chú của bạn và người đã ghi nhận được lưu trên liên hệ. Xóa đồng ý sẽ gỡ bỏ sự đồng ý đó.

Ai bị loại ra, và người mua dừng nhận các email này bằng cách nào

Một người mua nhận tối đa 3 email như thế này từ tài khoản của bạn trong bất kỳ 7 ngày nào. Người mua đã nhận 3 email sẽ hiển thị là Đã đạt giới hạn tuần và được bỏ qua lần đó.

Người mua phù hợp nhưng không thể nhận email — khách hàng tiềm năng không có liên hệ, liên hệ không có địa chỉ email, họ đã hủy đăng ký nhận email của bạn, địa chỉ của họ bị chặn sau khi bị trả về, bị khiếu nại hoặc hủy đăng ký, họ cần được ghi nhận đồng ý, hoặc họ đã đạt giới hạn tuần — sẽ được nêu tên trên màn hình kèm lý do, thay vì việc gửi âm thầm đến ít người hơn số đã hiển thị cho bạn.

Email được gửi dưới tên bạn qua cổng thông tin, và câu trả lời về thẳng địa chỉ email của bạn. Nội dung email không có liên kết hủy đăng ký. Thay vào đó, ứng dụng email của người mua hiển thị tùy chọn hủy đăng ký một chạm của riêng nó, và phần chân email hướng dẫn người mua dùng tùy chọn đó hoặc trả lời email. Việc hủy đăng ký sẽ dừng email gửi đến địa chỉ đó từ mọi môi giới, không chỉ từ bạn.

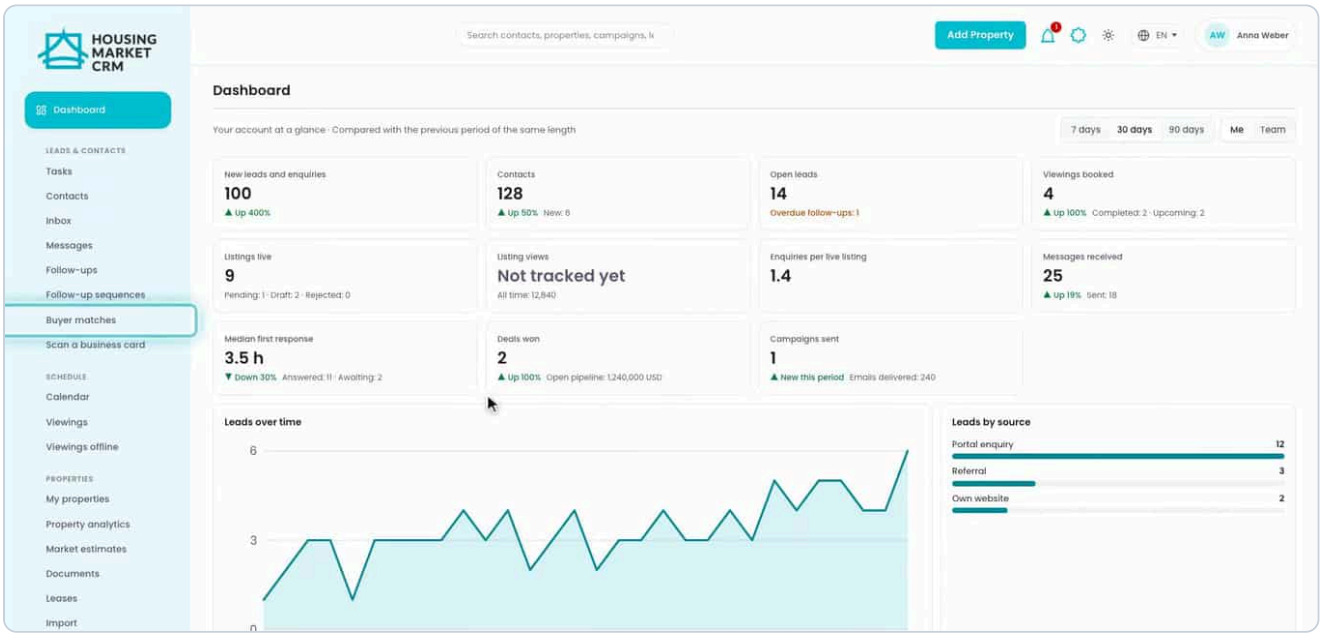
Người mua phù hợp có trong menu ở mọi gói. Với gói Free, mục này giải thích tính năng làm gì và giới thiệu Pro thay vì hiển thị danh sách.

Một tin đăng được coi là đang hiển thị khi cổng thông tin đã duyệt nó, dù bạn thêm nó trên cổng thông tin hay đăng từ CRM.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Ghép nối ngược hoạt động thế nào?**

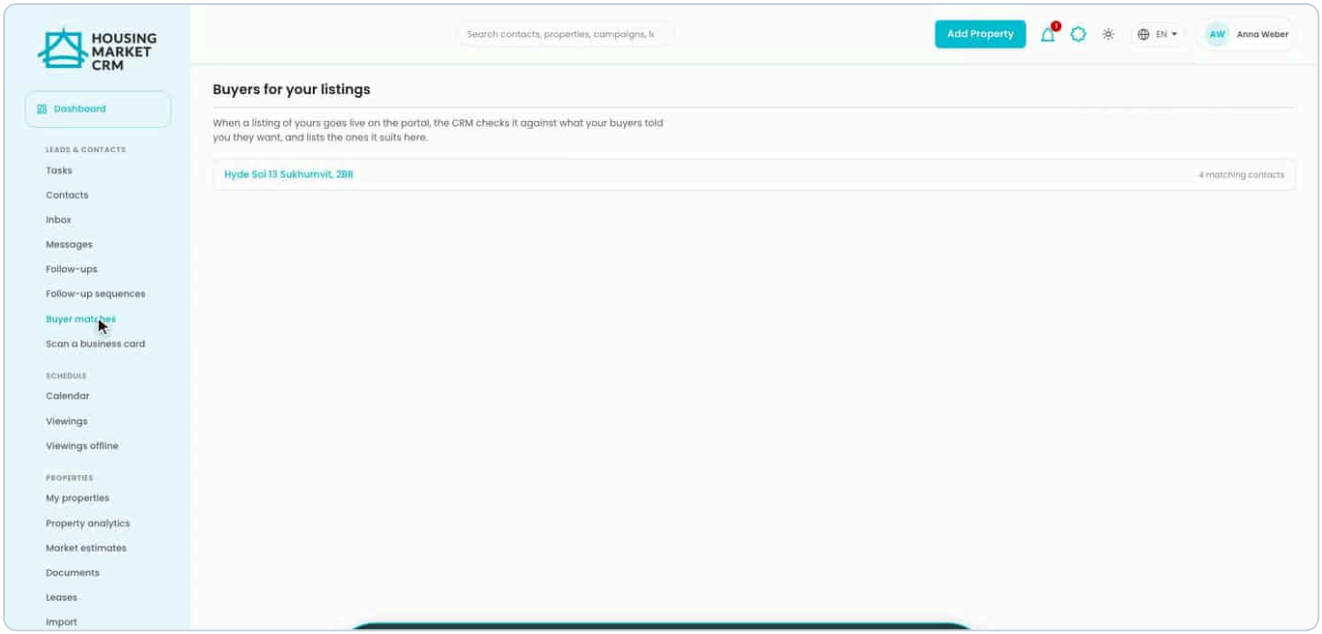
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



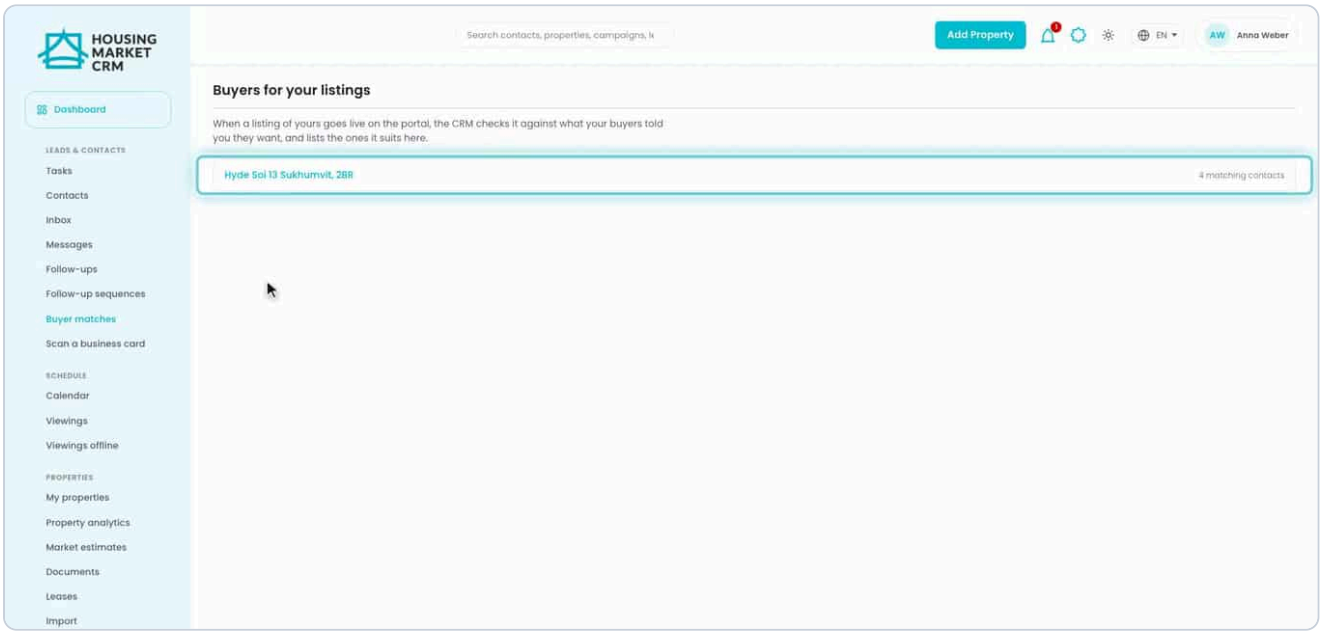
Hình 14.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Buyer matches ở menu bên trái.



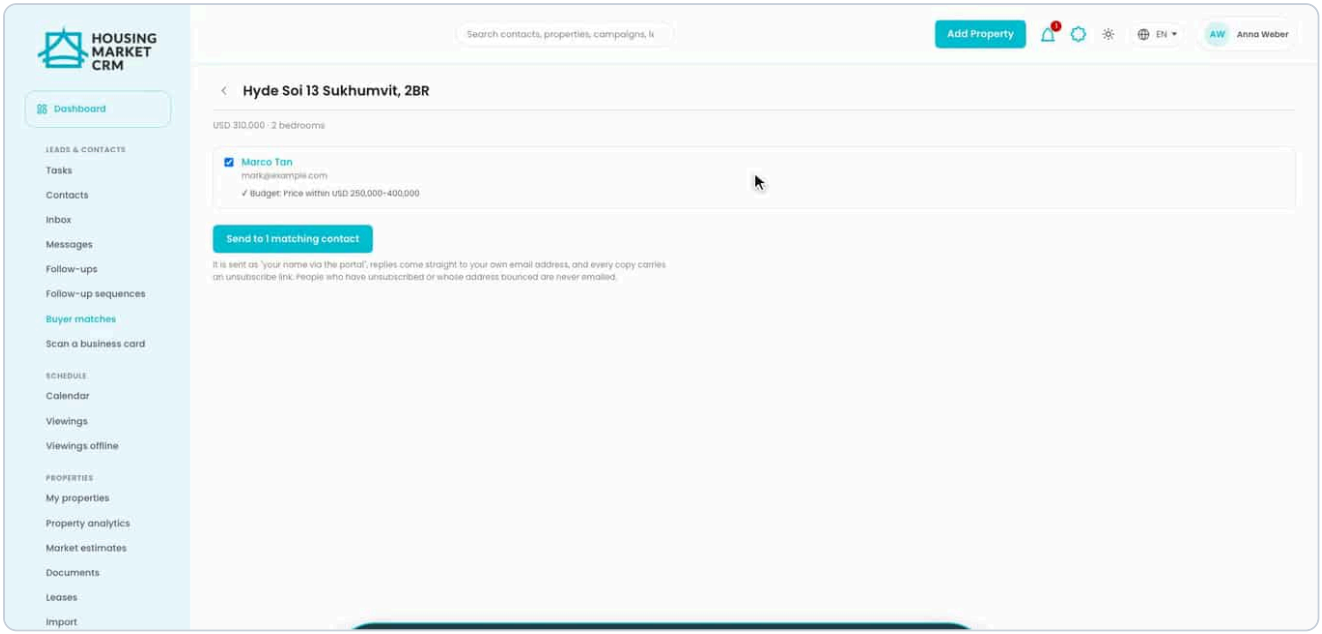
Hình 14.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Mỗi tin đăng đang hoạt động hiển thị số liên hệ phù hợp.



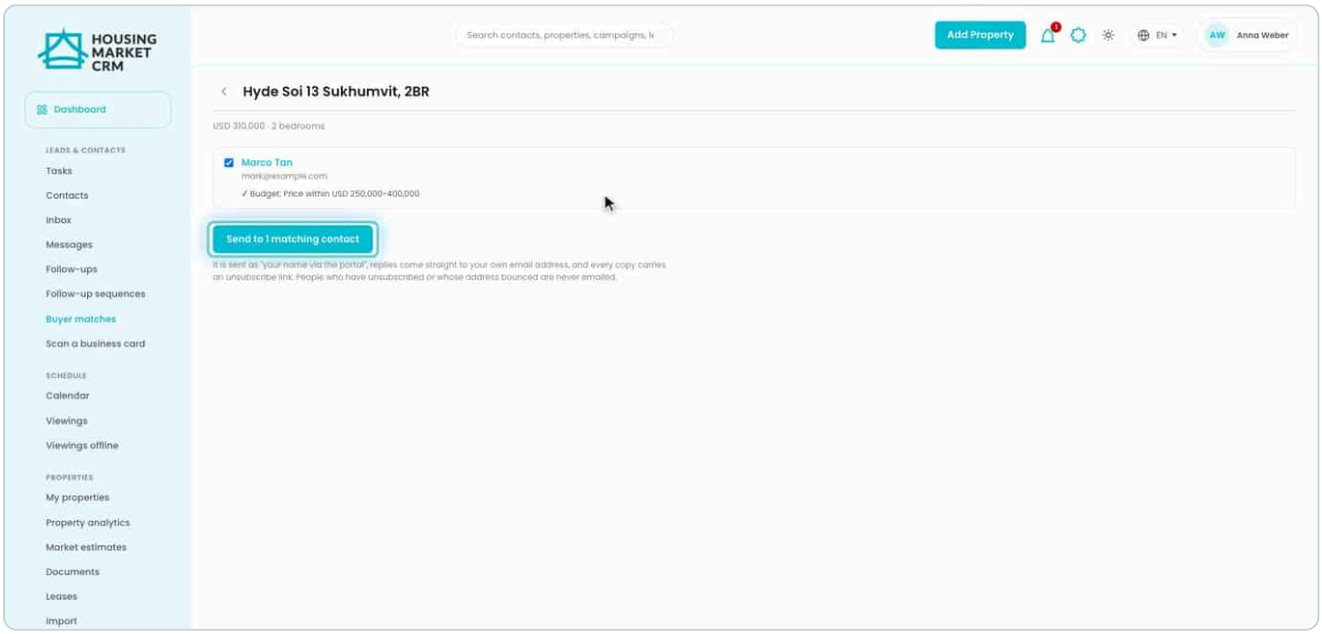
Hình 14.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Mở một tin đăng để xem người mua phù hợp.



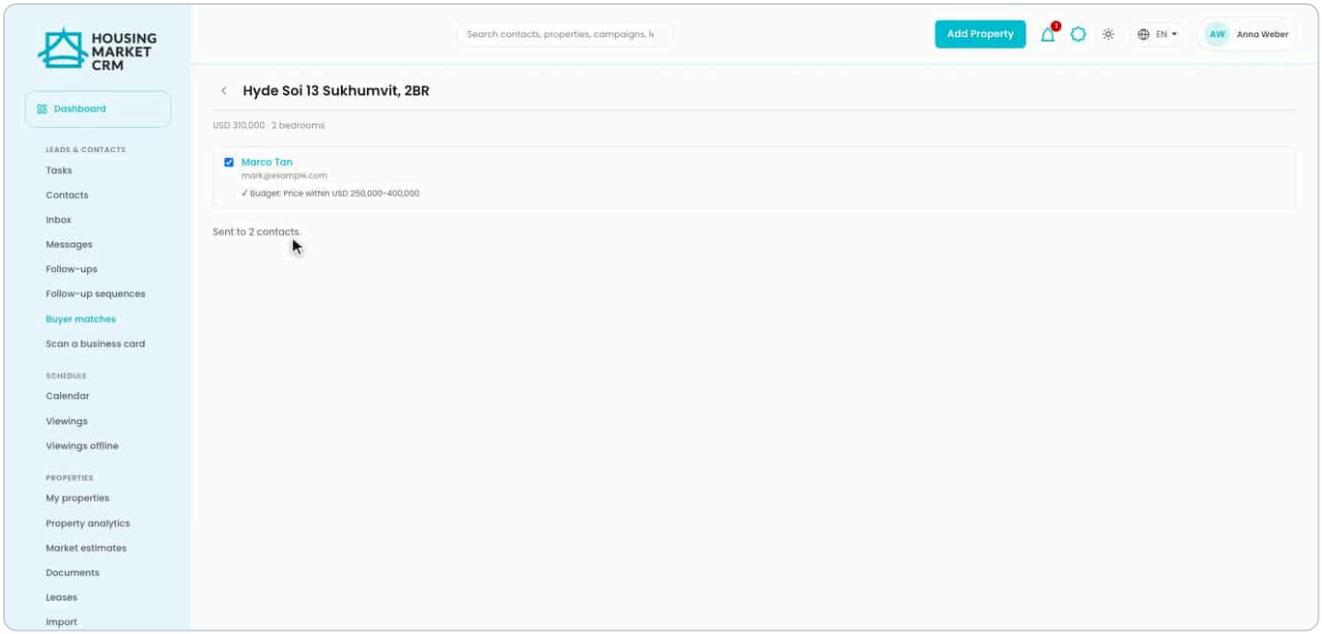
Hình 14.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Kết quả dựa trên yêu cầu của người mua trên hồ sơ khách hàng tiềm năng.



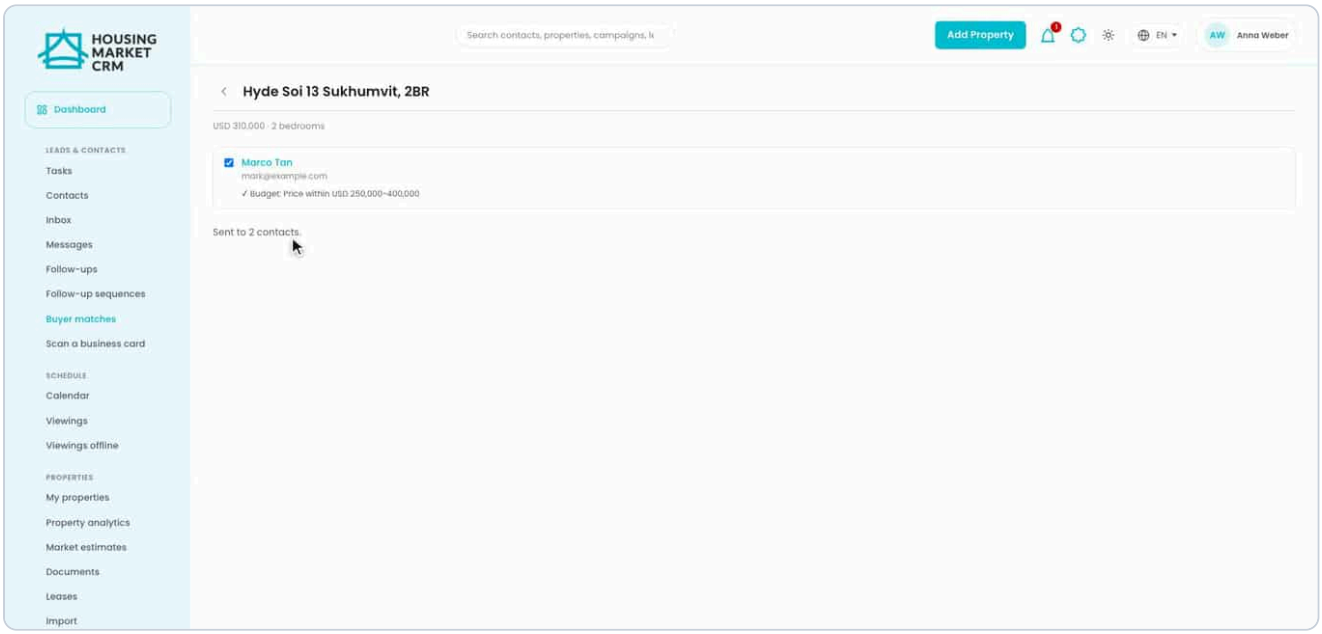
Hình 14.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhấp Send to để gửi tin đăng cho họ.



Hình 14.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Người mua của bạn biết về căn nhà trước tiên.



Hình 14.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể xem một khách tiềm năng đã duyệt những tin đăng nào không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 CHƯƠNG 15

Chấm điểm khách hàng tiềm năng

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, mỗi khách tiềm năng trên bảng có một điểm số, và khi mở ra sẽ thấy phần phân tích: tín hiệu nào đã nâng điểm, tín hiệu nào kéo điểm xuống, và tín hiệu nào không đo được.

Chấm điểm khách tiềm năng gắn một điểm số lên mỗi thẻ trên bảng khách tiềm năng và xếp hạng bảng theo điểm đó, nên những người mua có khả năng hành động cao nhất là những người bạn thấy đầu tiên. Tính năng này thuộc gói Pro.

Điểm số được xây dựng từ những gì khách tiềm năng và bạn đã thực sự làm, và mọi tín hiệu đó đều hiển thị khi bạn mở phần phân tích:

- Khách tiềm năng được trả lời nhanh đến mức nào
- Người mua đã tương tác với tin nhắn của bạn nhiều đến đâu
- Lần gần nhất có hoạt động trên khách tiềm năng là khi nào
- Khách tiềm năng đã đến giai đoạn nào của quy trình bán hàng
- Người mua đã hành xử thế nào trên cổng, nếu biết được

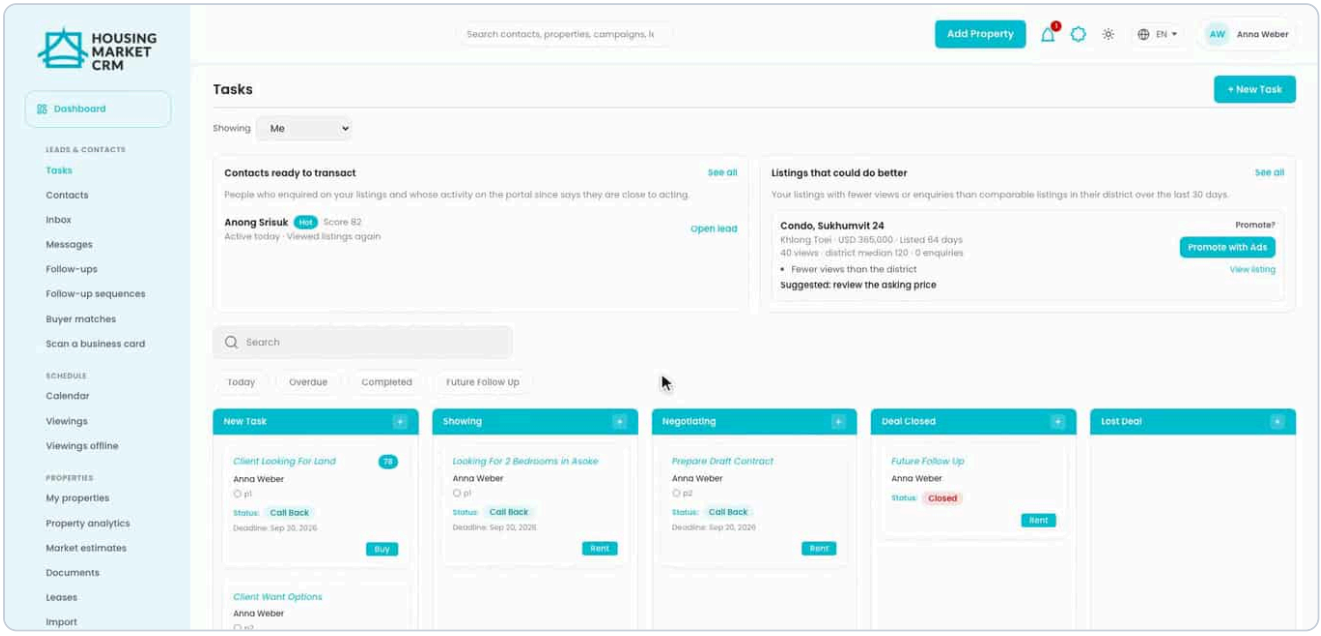
Tín hiệu không đo được sẽ bị bỏ qua chứ không bị tính là điểm trừ, và phần phân tích cho biết đã có được bao nhiêu phần của bức tranh. Điểm số dựa trên phần lớn tín hiệu sẽ được đánh dấu như vậy, nên một con số cao từ một tín hiệu không bao giờ được trình bày như con số cao từ tất cả tín hiệu.

Các trọng số là những nhận định được nêu rõ về nghề môi giới nhà ở chứ không phải một mô hình được huấn luyện, và đó chính là lý do có phần phân tích: bạn có thể không đồng ý với một lý do cụ thể thay vì với một con số. Ở gói miễn phí, bảng hoạt động như trước, và điểm số hiển thị là tính năng Pro bị khóa.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Chấm điểm khách tiềm năng hoạt động thế nào?**

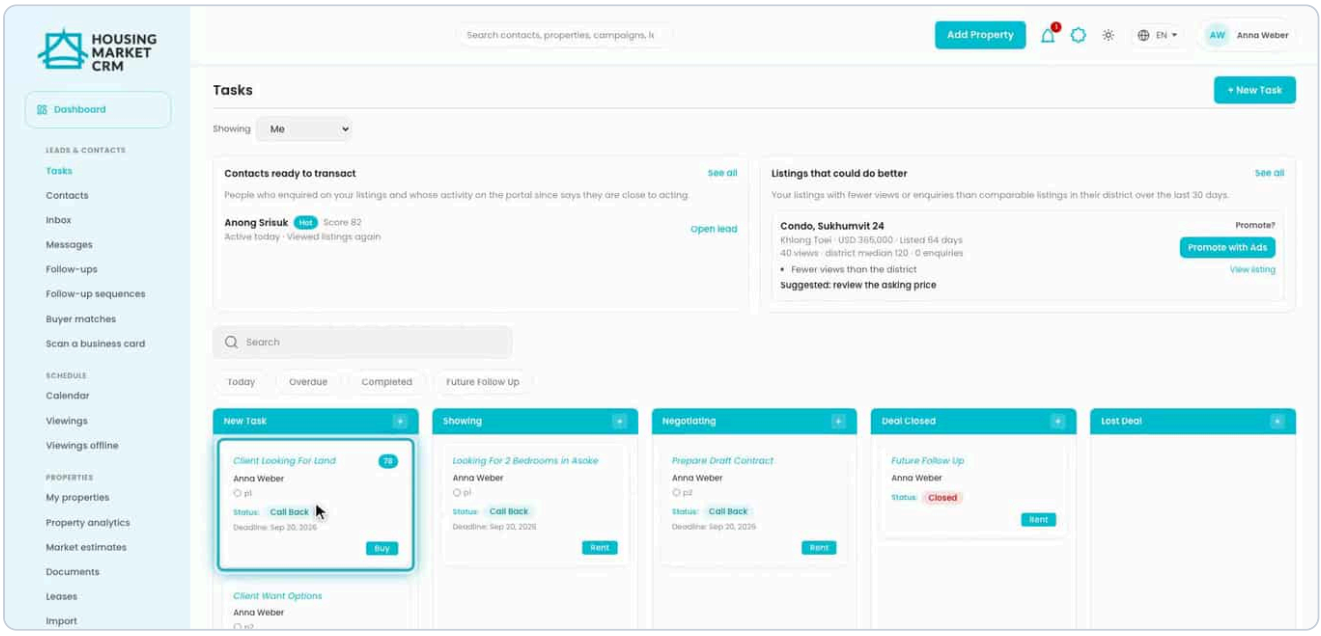
TỪNG BƯỚC

1 Mở Công việc, bảng khách hàng tiềm năng của bạn.



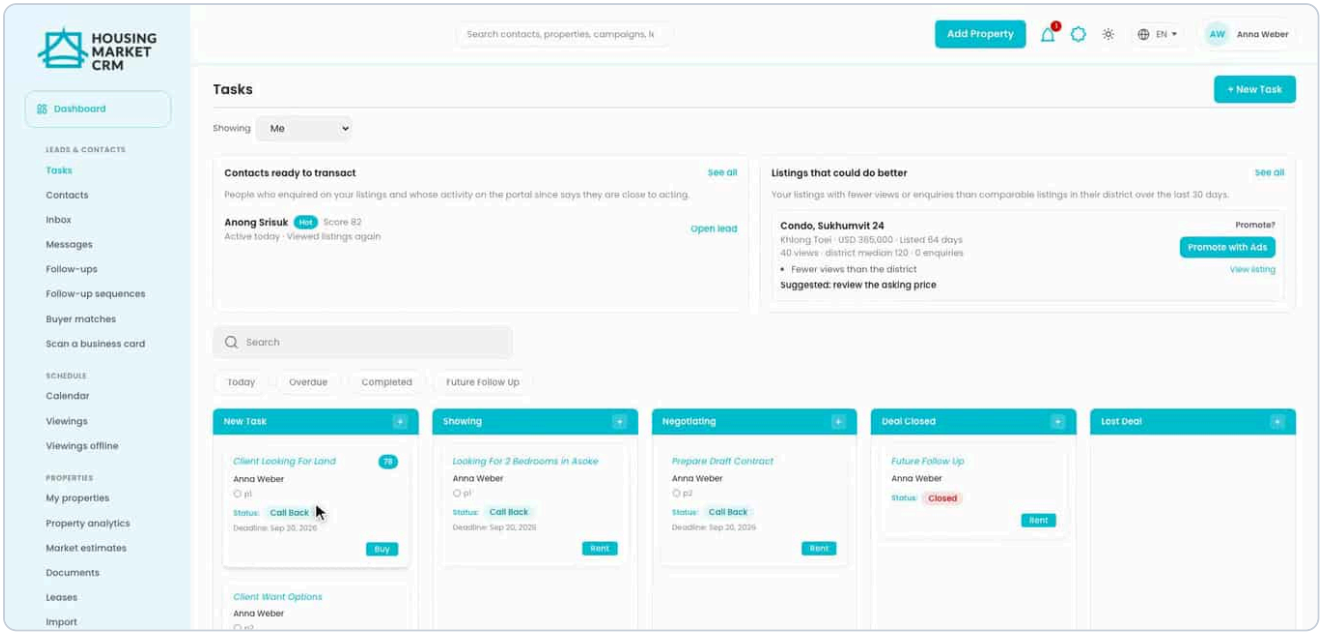
Hình 15.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Mỗi khách hàng tiềm năng có điểm từ 0 đến 100.



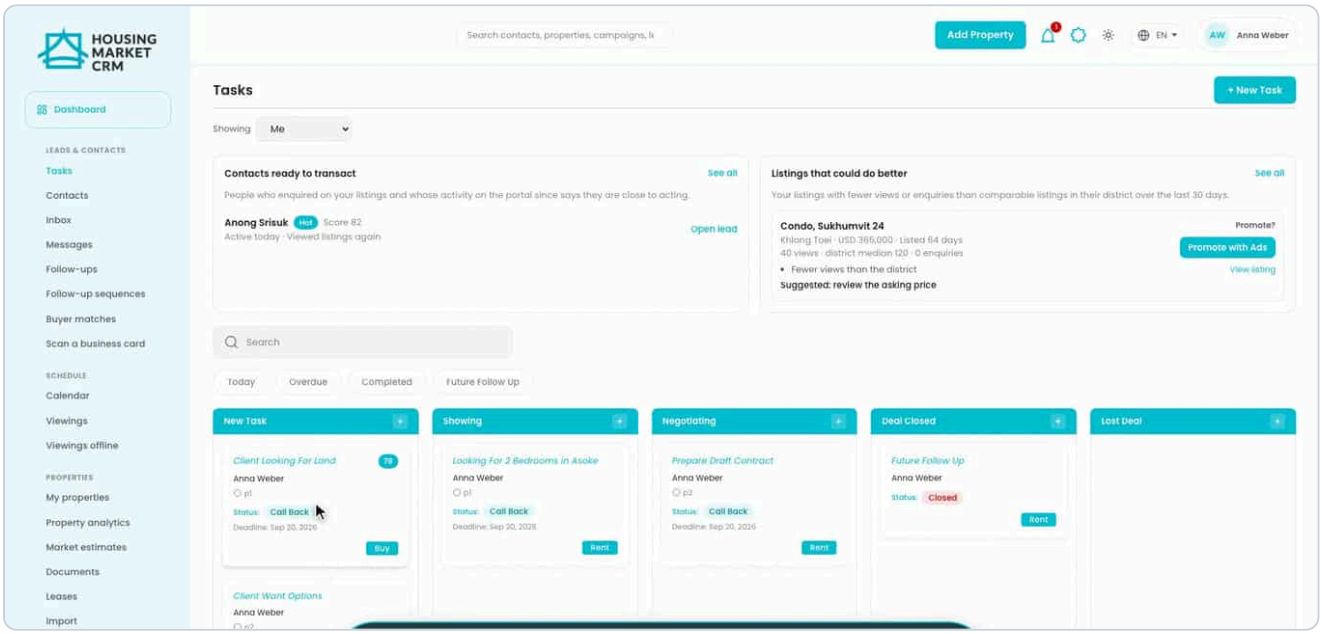
Hình 15.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp vào điểm số để xem chi tiết.



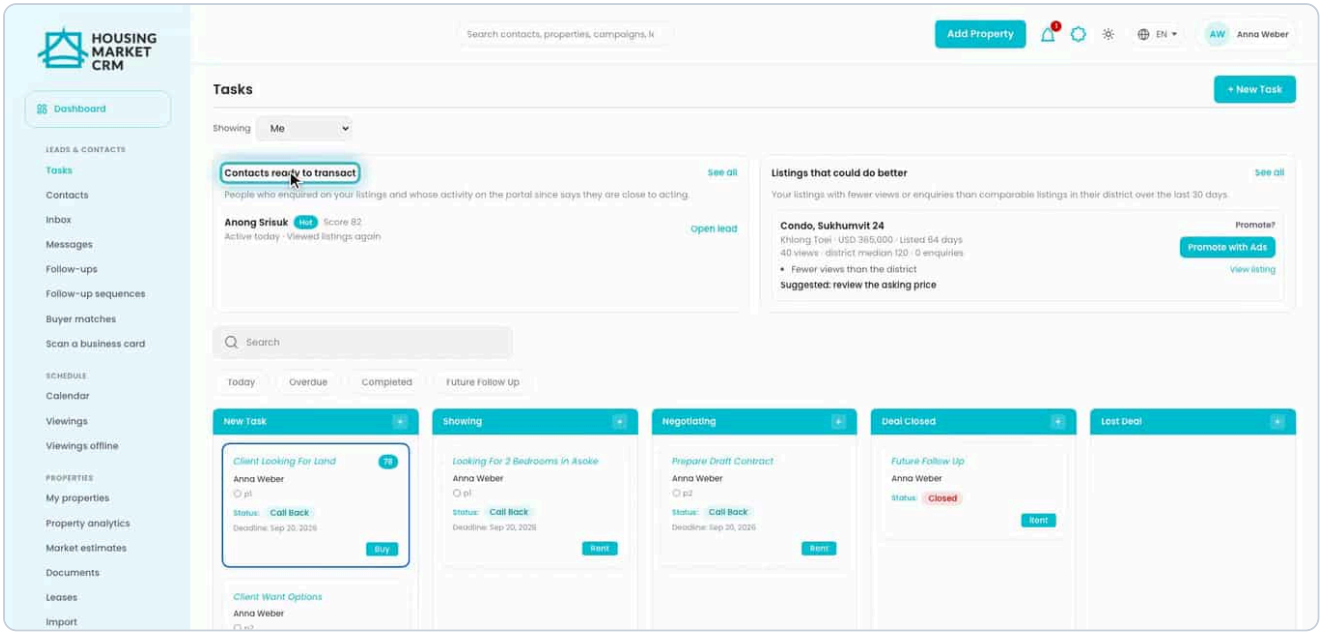
Hình 15.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Tốc độ phản hồi, mức tương tác và hoạt động mới đều được tính.



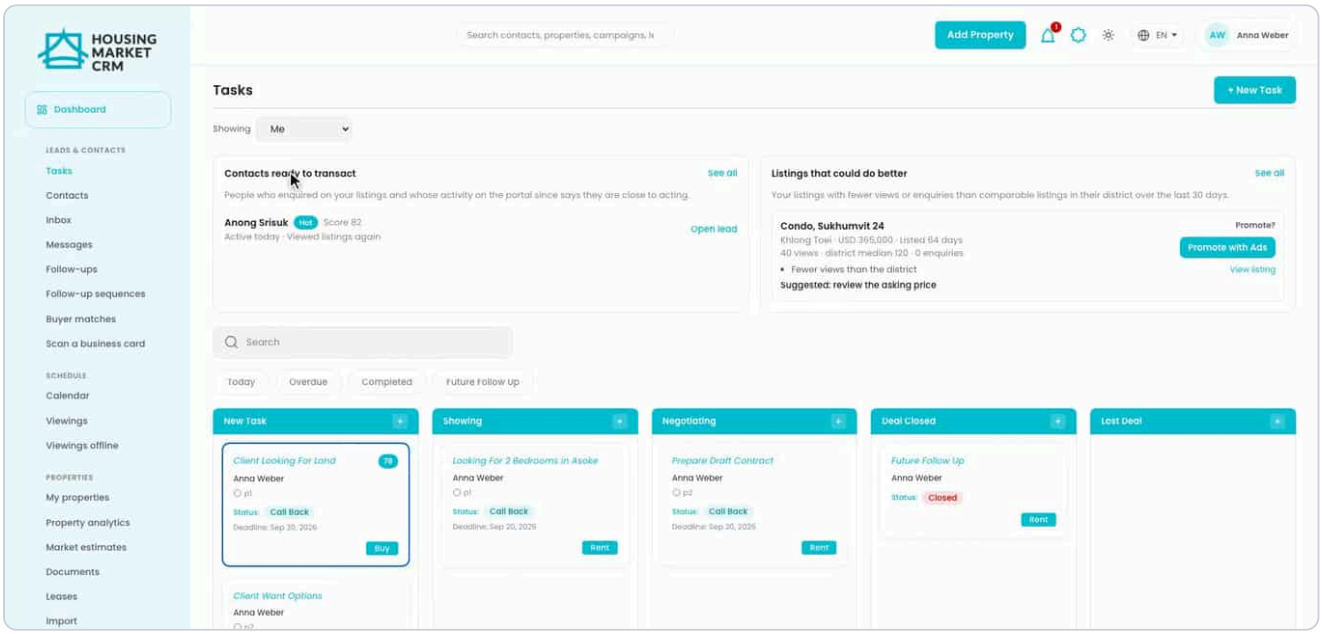
Hình 15.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Liên hệ sẵn sàng giao dịch liệt kê những người nóng nhất.



Hình 15.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Thiếu thời gian: gọi điểm cao nhất trước.



Hình 15.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể xem một khách tiềm năng đã duyệt những tin đăng nào không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 CHƯƠNG 16

Đối sánh ngược

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, khi một tin đăng của bạn được hiển thị, CRM tìm các liên hệ có nhu cầu phù hợp với nó, báo cho bạn, và cho phép bạn gửi tin đó cho họ trong một bước sau khi bạn xác nhận rằng họ đã yêu cầu nhận bất động sản phù hợp.

Cách tìm kiếm thông thường bắt đầu từ một người mua và tìm tin đăng phù hợp với họ. Ghép nối ngược làm theo chiều ngược lại: bắt đầu từ một tin đăng và tìm những người mua trong danh sách của bạn sẽ muốn nó. Tính năng này thuộc gói Pro.

- Ghi lại nhu cầu của người mua trên khách hàng tiềm năng của họ — thị trường, mua hay thuê, loại bất động sản, số phòng ngủ, số phòng tắm, thành phố và ngân sách.
- Khi một tin đăng của bạn được đăng trên cổng thông tin, CRM đối chiếu nó với những nhu cầu đó và thông báo cho bạn khi có kết quả phù hợp.
- Mở Người mua phù hợp trong menu bên trái. Mỗi tin đăng đang hiển thị của bạn có kết quả phù hợp sẽ cho biết có bao nhiêu liên hệ của bạn phù hợp với nó; mở một tin để xem ai phù hợp và phù hợp ở điểm nào.
- Đánh dấu “Những người mua này đã nhờ tôi gửi cho họ các bất động sản phù hợp với nhu cầu của họ.”, rồi chọn Gửi cho các liên hệ phù hợp.

Mỗi lần gửi đều cần xác nhận. Ô này luôn bắt đầu ở trạng thái chưa đánh dấu và không bao giờ được ghi nhớ, nút gửi không dùng được cho đến khi ô được đánh dấu, và xác nhận của bạn được ghi lại cùng lần gửi.

Người mua từ cổng Đức, Tây Ban Nha và Síp

Người mua có yêu cầu đến từ cổng Đức, Tây Ban Nha hoặc Síp chỉ được đưa vào sau khi bạn đã ghi nhận sự đồng ý của họ. Khi chính tin đăng nằm trên một trong các cổng đó, quy định này áp dụng cho mọi người mua. Cho đến lúc đó, người mua hiển thị là Cần ghi nhận đồng ý và không được đưa vào lần gửi.

- Mở khách hàng tiềm năng của người mua và tìm mục Tin đăng phù hợp qua email.
- Đánh dấu “Người mua này đồng ý nhận tin đăng phù hợp qua email”.
- Tại Họ đồng ý bằng cách nào?, ghi rõ cách họ đồng ý — ví dụ “yêu cầu qua email ngày 3 tháng 10” — rồi chọn Ghi nhận đồng ý.

Ngày, ghi chú của bạn và người đã ghi nhận được lưu trên liên hệ. Xóa đồng ý sẽ gỡ bỏ sự đồng ý đó.

Ai bị loại ra, và người mua dừng nhận các email này bằng cách nào

Một người mua nhận tối đa 3 email như thế này từ tài khoản của bạn trong bất kỳ 7 ngày nào. Người mua đã nhận 3 email sẽ hiển thị là Đã đạt giới hạn tuần và được bỏ qua lần đó.

Người mua phù hợp nhưng không thể nhận email — khách hàng tiềm năng không có liên hệ, liên hệ không có địa chỉ email, họ đã hủy đăng ký nhận email của bạn, địa chỉ của họ bị chặn sau khi bị trả về, bị khiếu nại hoặc hủy đăng ký, họ cần được ghi nhận đồng ý, hoặc họ đã đạt giới hạn tuần — sẽ được nêu tên trên màn hình kèm lý do, thay vì việc gửi âm thầm đến ít người hơn số đã hiển thị cho bạn.

Email được gửi dưới tên bạn qua cổng thông tin, và câu trả lời về thẳng địa chỉ email của bạn. Nội dung email không có liên kết hủy đăng ký. Thay vào đó, ứng dụng email của người mua hiển thị tùy chọn hủy đăng ký một chạm của riêng nó, và phần chân email hướng dẫn người mua dùng tùy chọn đó hoặc trả lời email. Việc hủy đăng ký sẽ dừng email gửi đến địa chỉ đó từ mọi môi giới, không chỉ từ bạn.

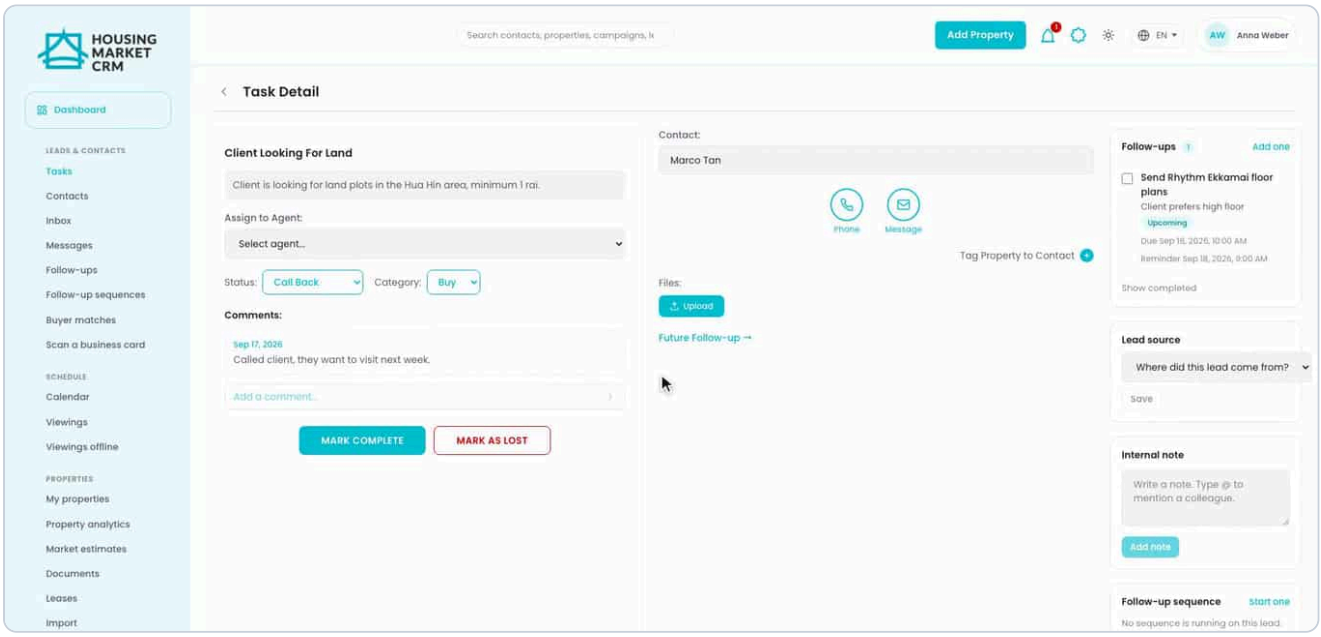
Người mua phù hợp có trong menu ở mọi gói. Với gói Free, mục này giải thích tính năng làm gì và giới thiệu Pro thay vì hiển thị danh sách.

Một tin đăng được coi là đang hiển thị khi cổng thông tin đã duyệt nó, dù bạn thêm nó trên cổng thông tin hay đăng từ CRM.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Ghép nối ngược hoạt động thế nào?**

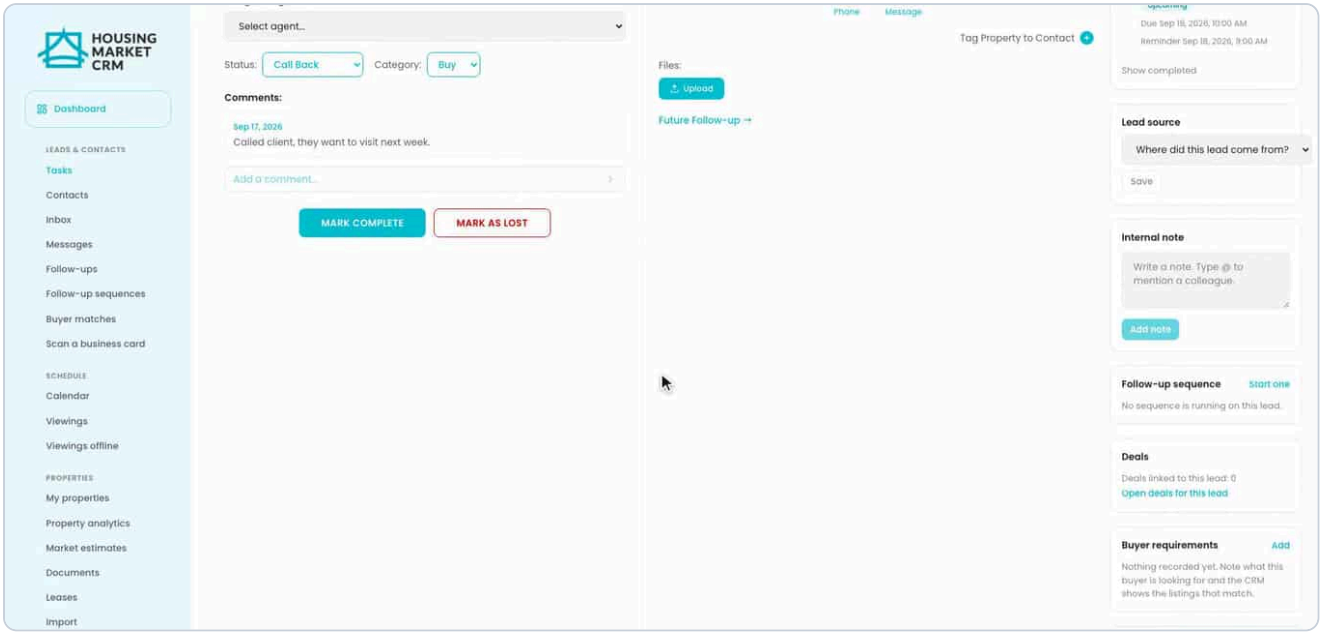
TỪNG BƯỚC

1. Mở khách hàng tiềm năng là người mua.



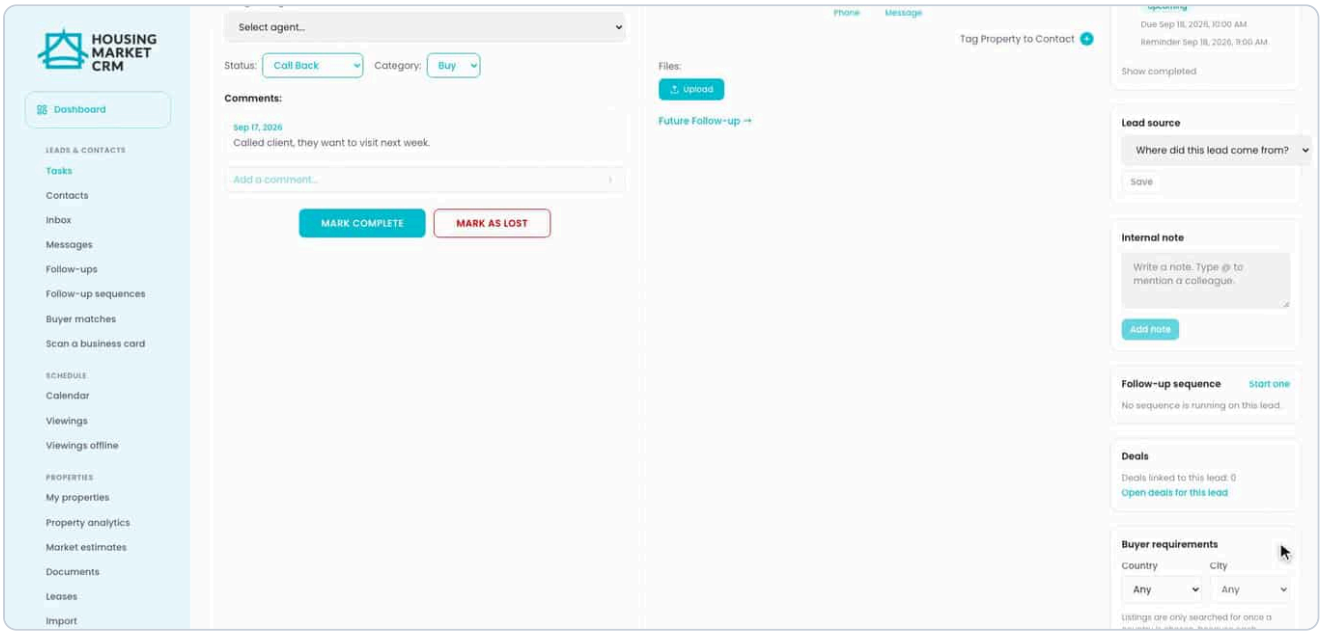
Hình 16.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Tìm Yêu cầu của người mua.



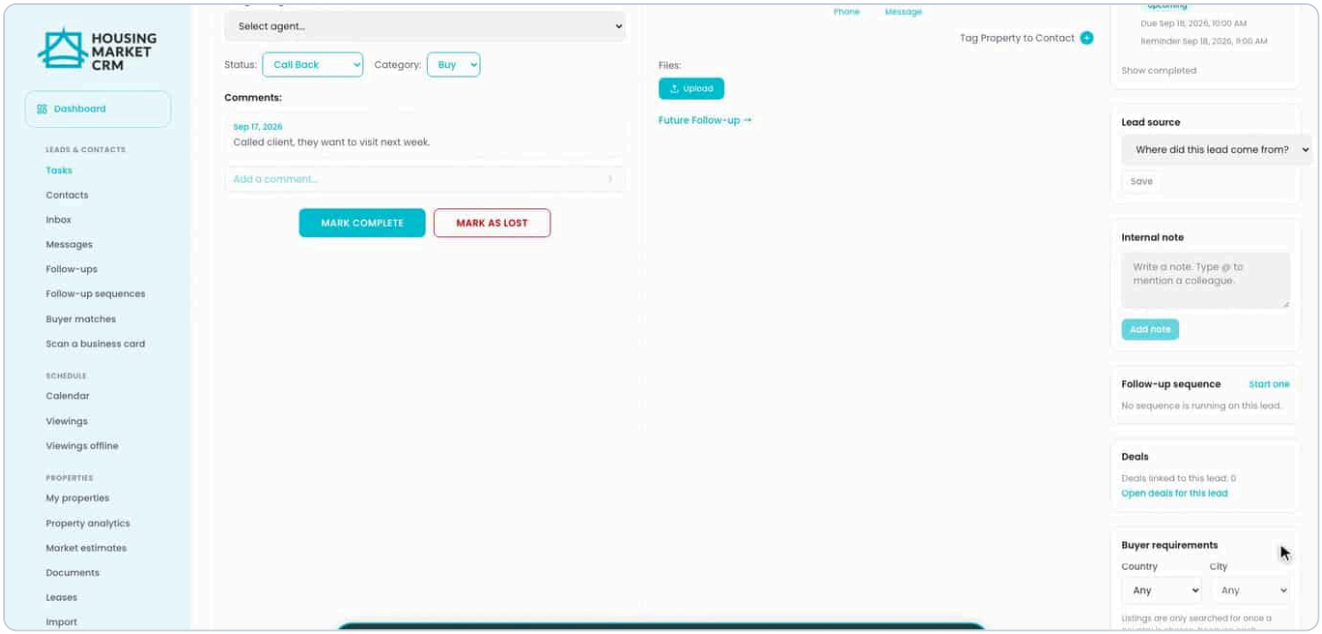
Hình 16.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp Add (Thêm).



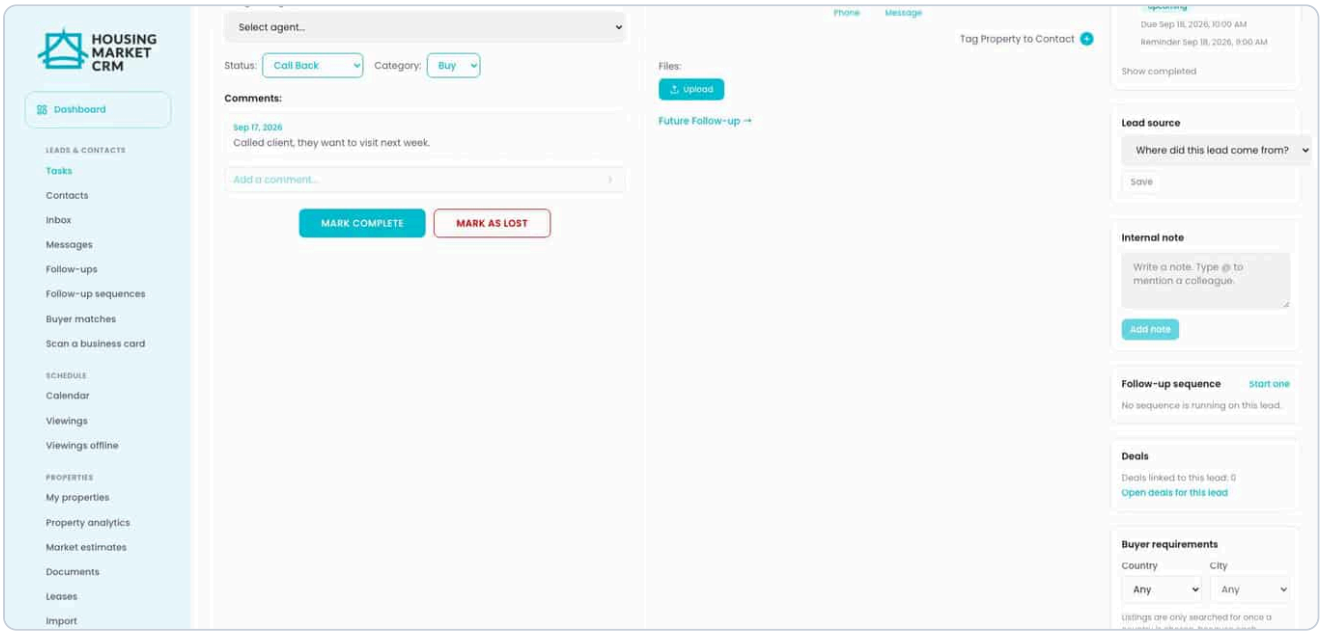
Hình 16.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Đặt quốc gia, thành phố, ngân sách, loại bất động sản và bán hay cho thuê.



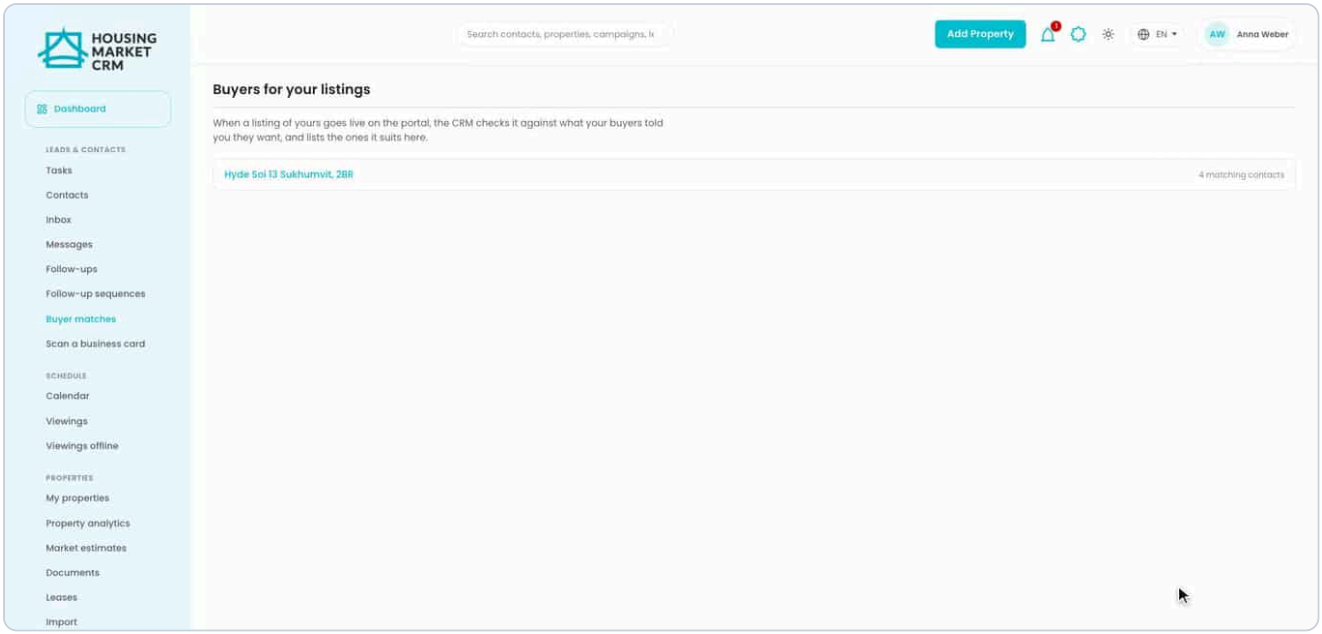
Hình 16.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhập ngân sách tối thiểu và tối đa.



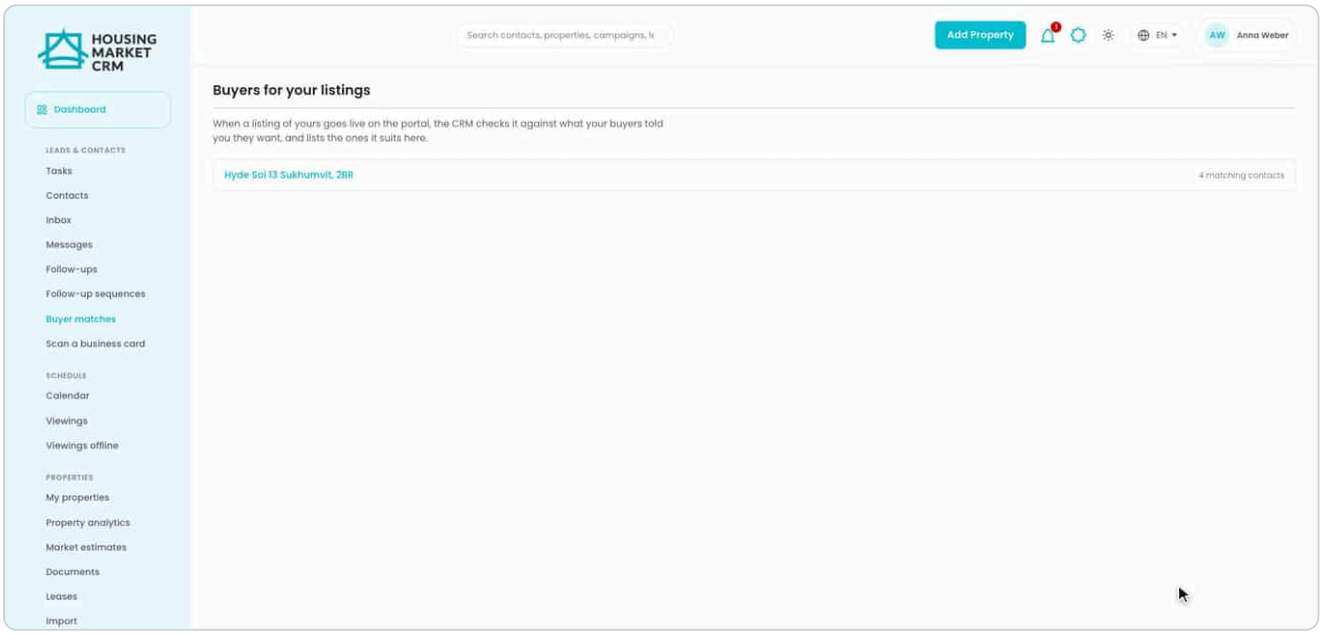
Hình 16.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Lưu các yêu cầu.



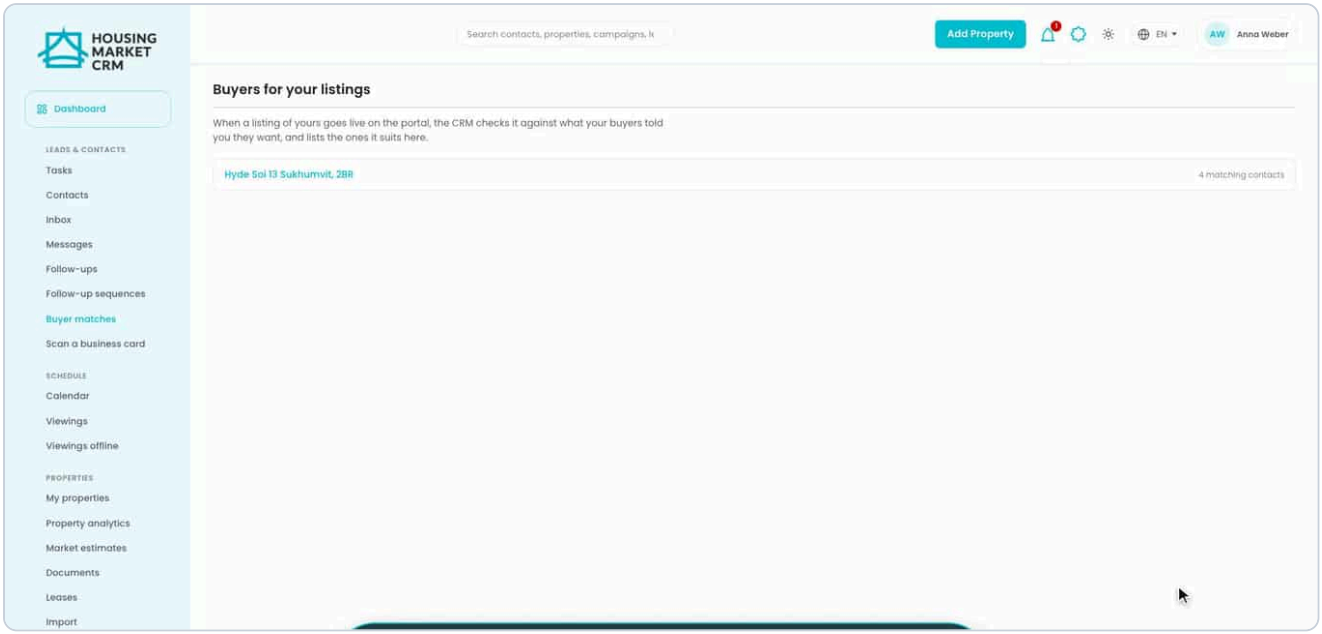
Hình 16.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Người mua phù hợp sẽ xuất hiện trong Người mua phù hợp.



Hình 16.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Khi một tin đăng phù hợp được đưa lên, người mua này được liệt kê cho tin đó.



Hình 16.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể quản lý toàn bộ liên hệ của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 CHƯƠNG 17

Chuỗi theo dõi

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, chuỗi là một nhịp theo dõi bạn định nghĩa một lần. Đưa một khách tiềm năng vào chuỗi và mỗi bước tiếp theo sẽ xuất hiện trong danh sách việc theo dõi của bạn khi đến hạn.

Bản thân một việc theo dõi thì miễn phí và sẽ luôn miễn phí: đặt ngày cho khách tiềm năng, và CRM nhắc bạn. Chuỗi là khuôn mẫu làm việc đó thay bạn hết lần này đến lần khác — gọi vào ngày đầu, gửi tin đăng vài ngày sau, hỏi thăm vào tuần tiếp theo — được định nghĩa một lần và áp dụng cho bất kỳ khách tiềm năng nào bạn đưa vào. Chuỗi thuộc gói Pro.

Khi một bước đến hạn, nó trở thành một việc theo dõi bình thường trong danh sách của bạn, với cùng thông báo đến hạn và quá hạn như mọi việc khác. Chuỗi không tự gửi email hay tin nhắn; nó đảm bảo bước tiếp theo xuất hiện trước mắt bạn đúng ngày, nên không có gì phụ thuộc vào trí nhớ.

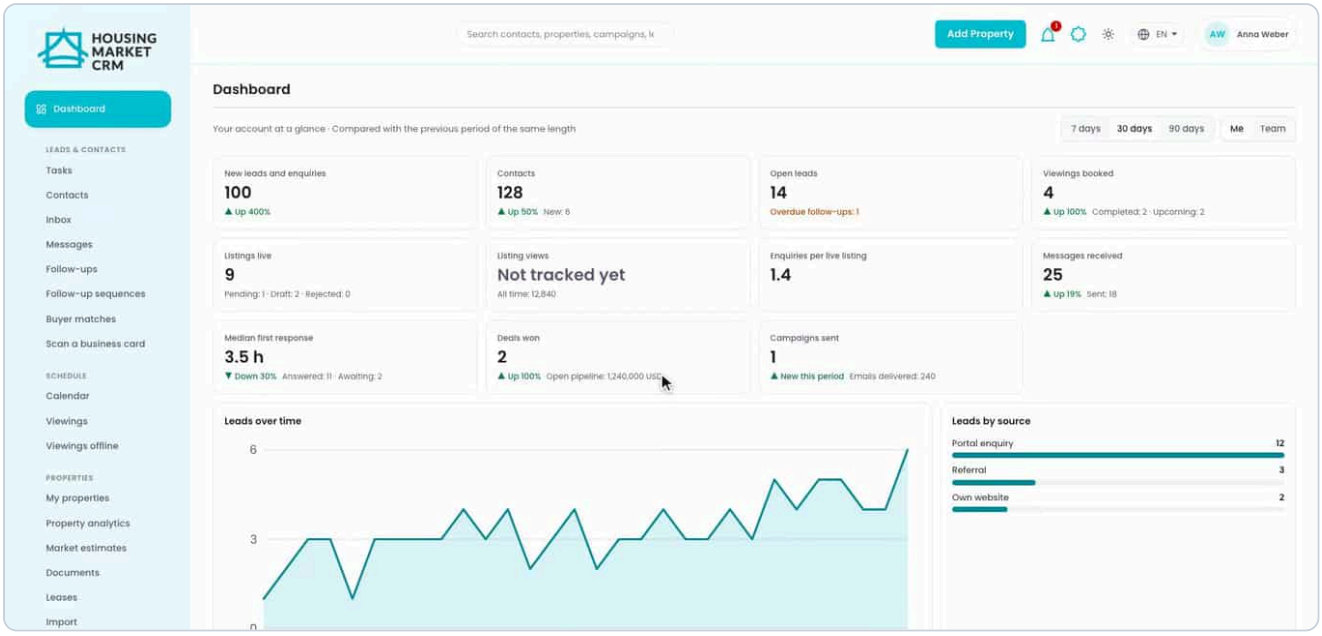
Chuỗi đặt các bước vào danh sách của chính bạn. Tự động gửi email tin đăng mới cho khách tiềm năng đã im lặng là chăm sóc tự động — xem "Chăm sóc tự động hoạt động thế nào?".

Nếu tài khoản xuống dưới gói Pro, các chuỗi đang chạy vẫn tiếp tục tạo các bước, nên công việc bạn đã lên kế hoạch không âm thầm biến mất. Tạo chuỗi mới và đưa khách tiềm năng mới vào chuỗi cần lại gói Pro.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Chuỗi theo dõi là gì?**

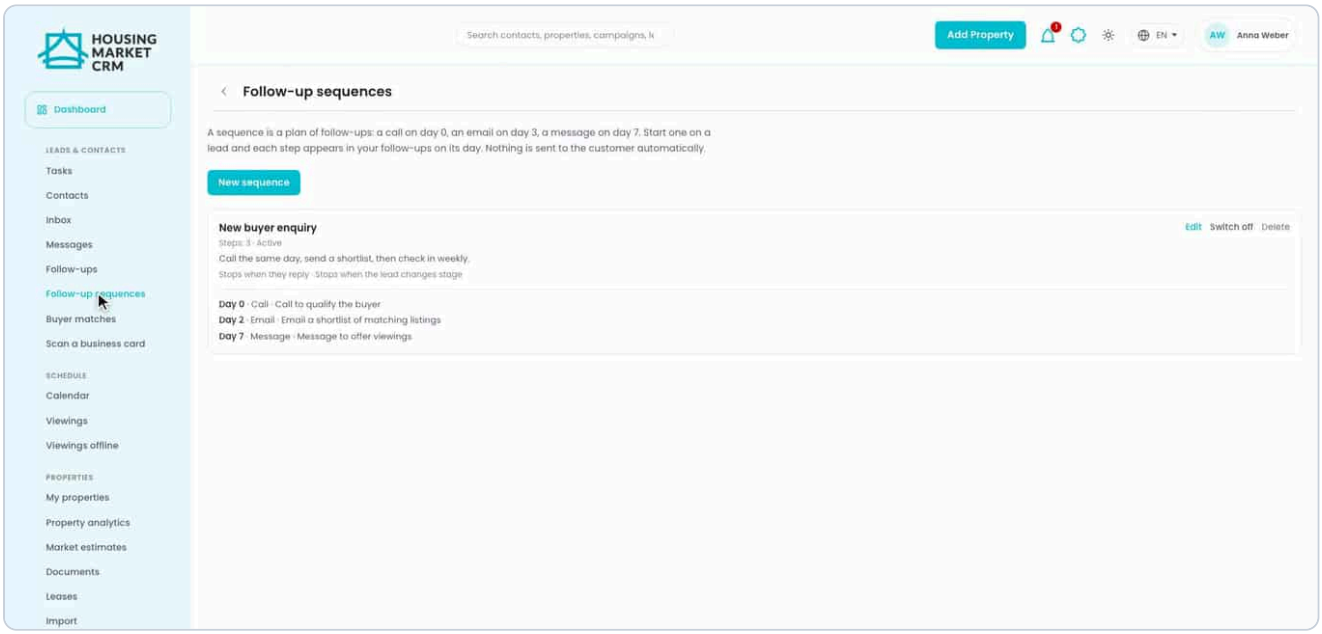
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



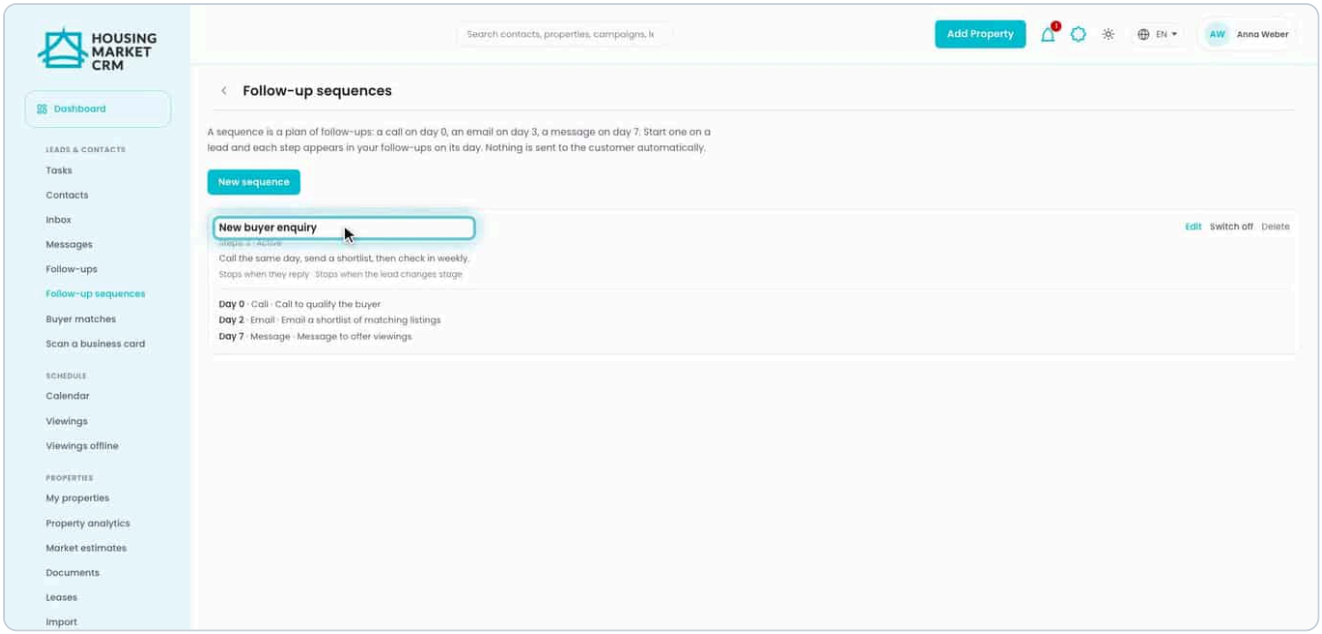
Hình 17.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Follow-up sequences (Chuỗi theo dõi) ở menu bên trái.



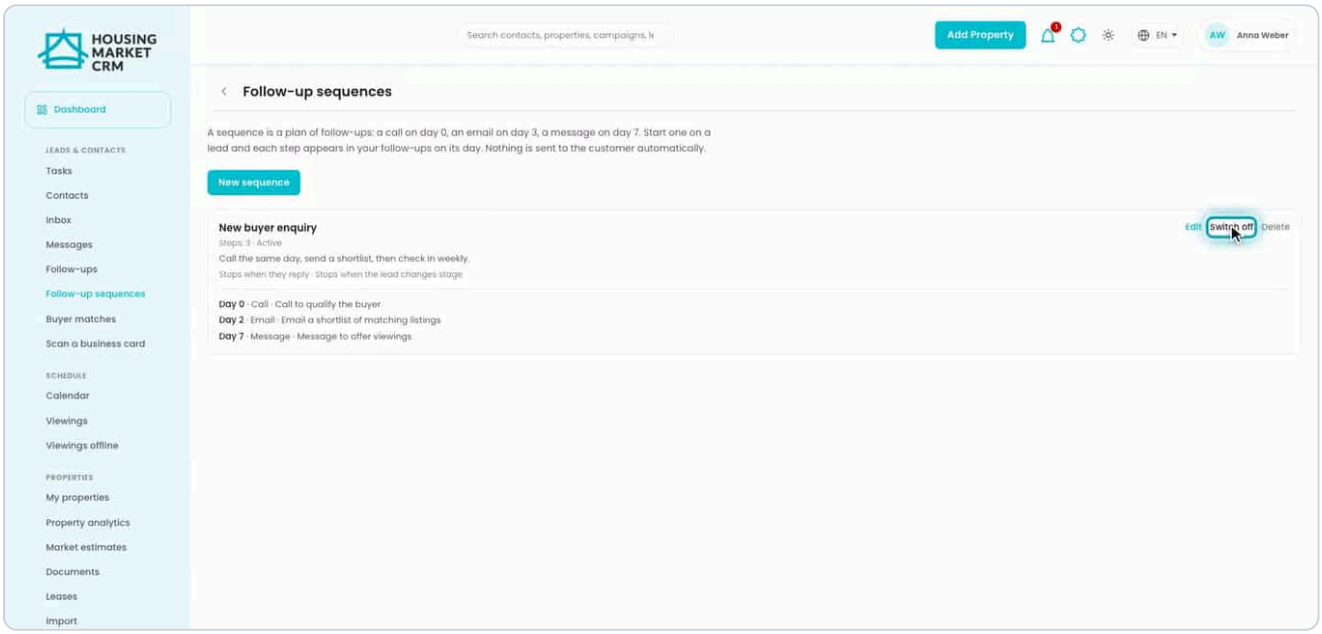
Hình 17.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Một chuỗi là một loạt bước theo dõi.



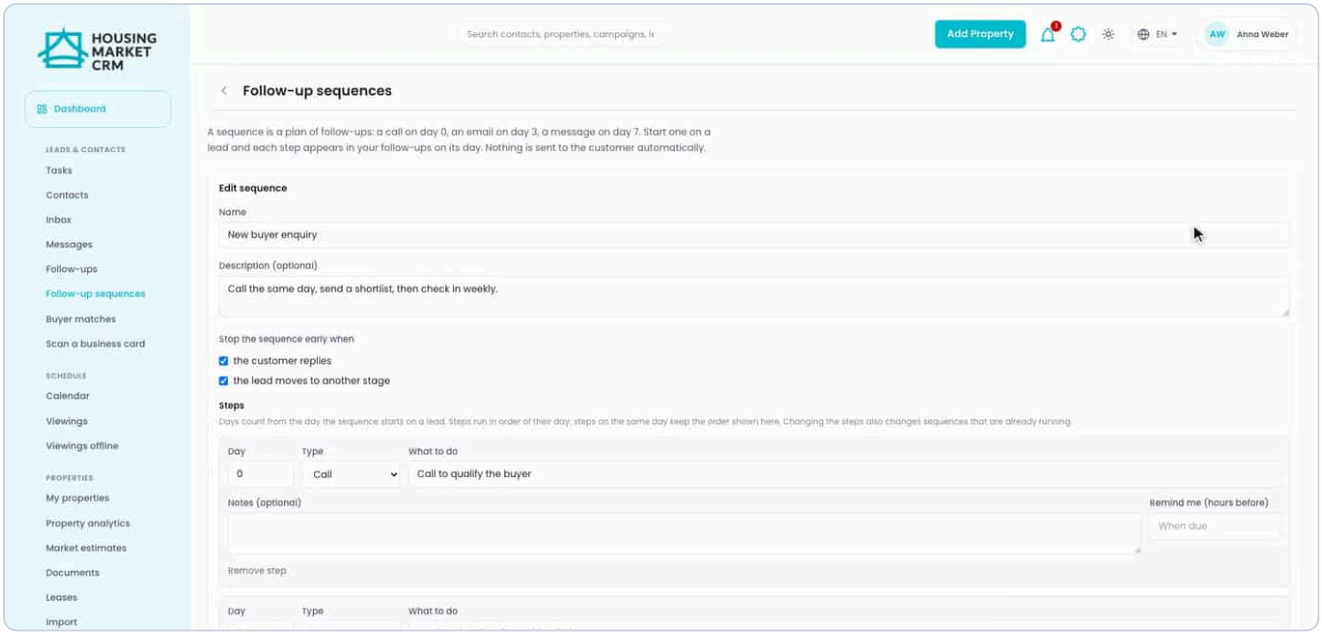
Hình 17.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Dùng Switch off (Tắt) để tạm dừng một chuỗi.



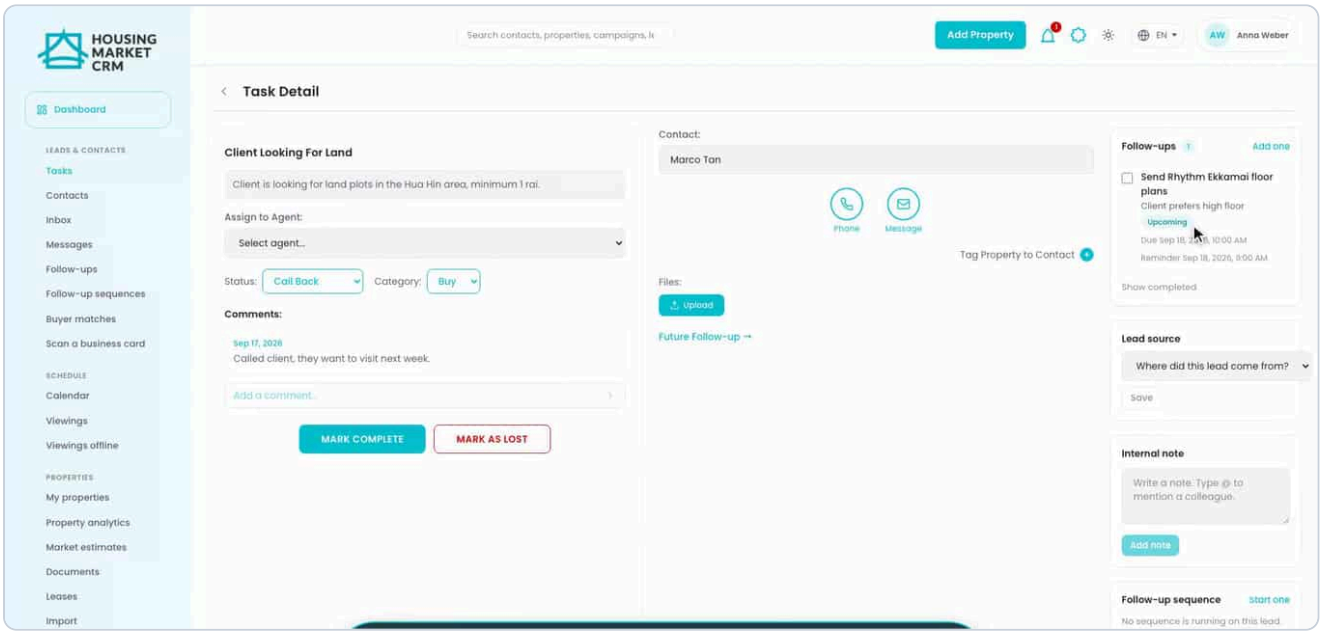
Hình 17.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp Edit (Chỉnh sửa) để thay đổi các bước.



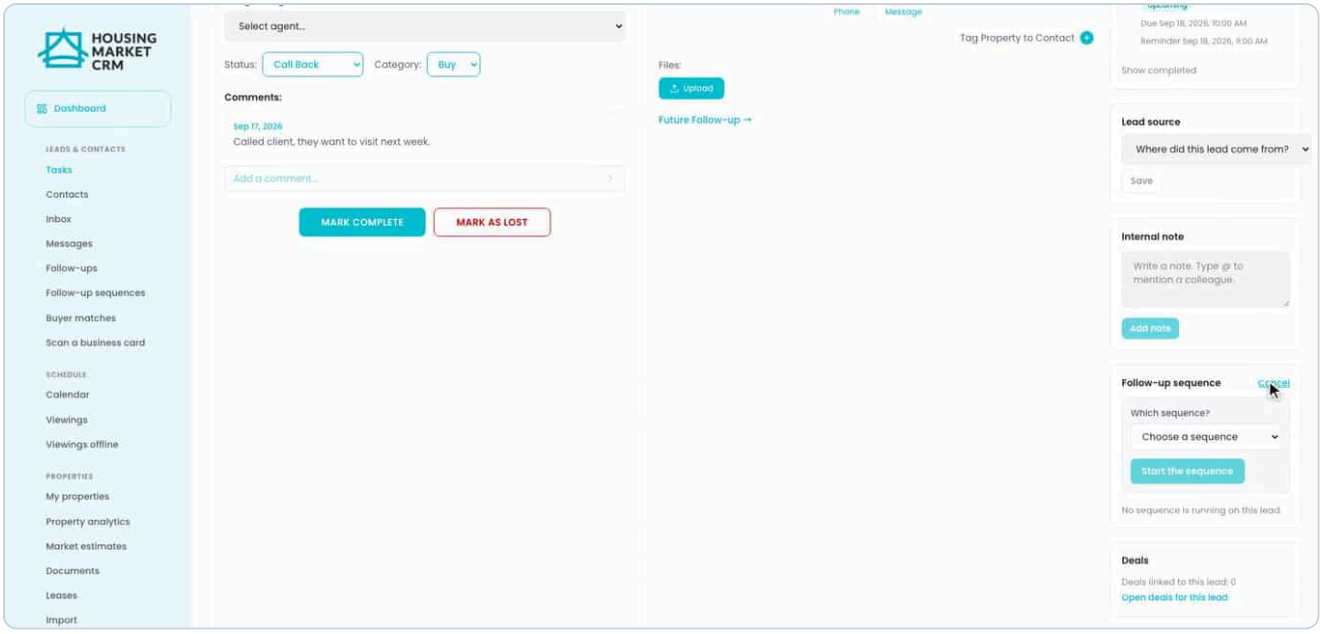
Hình 17.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Đặt việc diễn ra ở mỗi bước và sau bao nhiêu ngày.



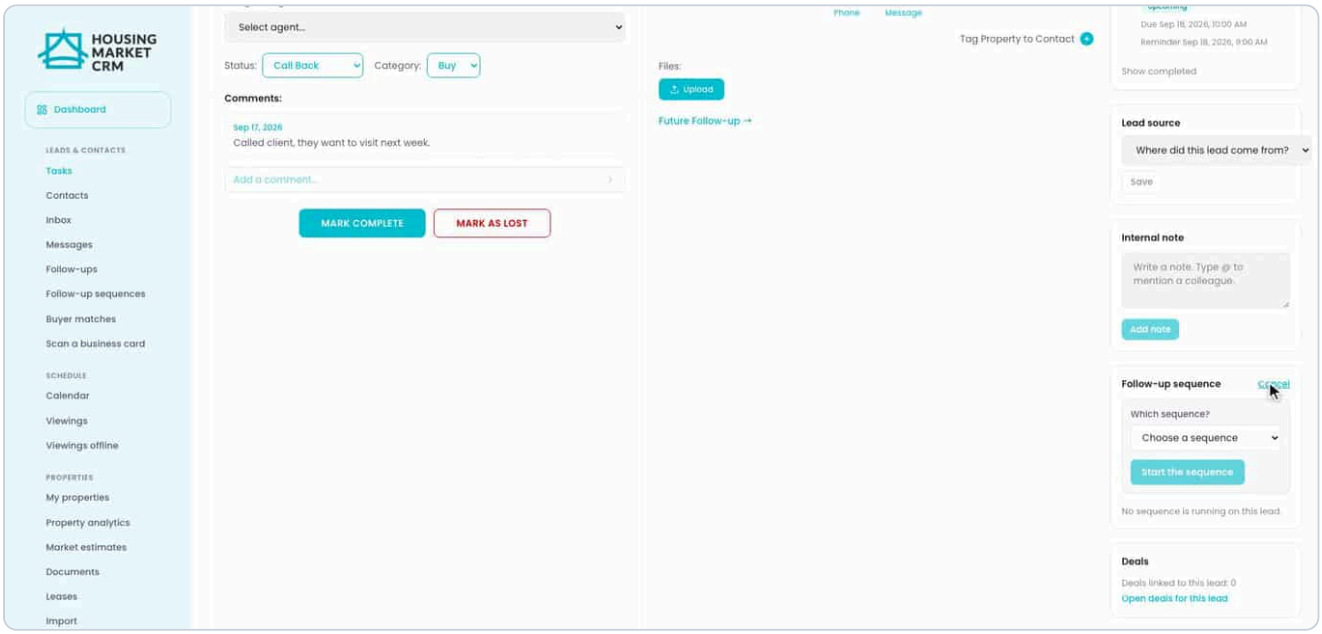
Hình 17.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Tại một khách hàng tiềm năng, tìm Follow-up sequence (Chuỗi theo dõi) rồi nhấp Start one (Khởi động một chuỗi).



Hình 17.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Mọi bước giờ đây diễn ra đúng lịch.



Hình 17.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Có. Một việc theo dõi nhắc bạn khi đến hạn, trừ khi bạn bỏ chọn "Nhắc tôi khi đến hạn", và CRM thông báo lại cho bạn nếu một ngày sau việc đó vẫn chưa xong.

Trung tâm trợ giúp: CRM có lời nhắc không?

18 CHƯƠNG 18

Giữ ấm khách hàng tiềm năng nguội

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, tính năng chăm sóc tự động gửi email các tin đăng mới phù hợp cho những liên hệ có khách tiềm năng đã im lặng, dựa trên nhu cầu bạn đã ghi lại. Bạn bật tính năng trong mục Chăm sóc khách hàng tiềm năng và có thể tạm dừng cho từng liên hệ.

Khi một khách tiềm năng có ghi nhu cầu — điều người mua hoặc người thuê đang tìm — trở nên im lặng, tính năng chăm sóc tự động gửi email cho liên hệ đó những tin đăng mới phù hợp. Tính năng kiểm tra mỗi giờ một lần, không bao giờ gửi cùng một tin đăng cho cùng một người hai lần, và tôn trọng việc hủy đăng ký. Tính năng này thuộc gói Pro.

Bật tính năng

- Trong thanh bên, dưới mục Tiếp thị, mở Chăm sóc khách hàng tiềm năng.
- Đánh dấu Gửi tin đăng phù hợp cho khách hàng tiềm năng nguội.
- Đặt Coi là nguội sau (ngày), Tối đa một email mỗi (ngày) và Số tin đăng mỗi email.
- Nếu muốn, viết tiêu đề email và đoạn mở đầu của riêng bạn, rồi chọn Lưu.

Một liên hệ chỉ được coi là nguội khi không khách tiềm năng đang mở nào của họ có hoạt động trong số ngày đó, không ai trong nhóm của bạn làm việc với họ trong thời gian đó, và họ chưa phản hồi danh sách chọn lọc nào. Bảng Hoạt động chăm sóc tự động trên cùng trang liệt kê các email gần nhất, các khách tiềm năng nguội có ghi nhu cầu, và các liên hệ bạn đã tạm dừng.

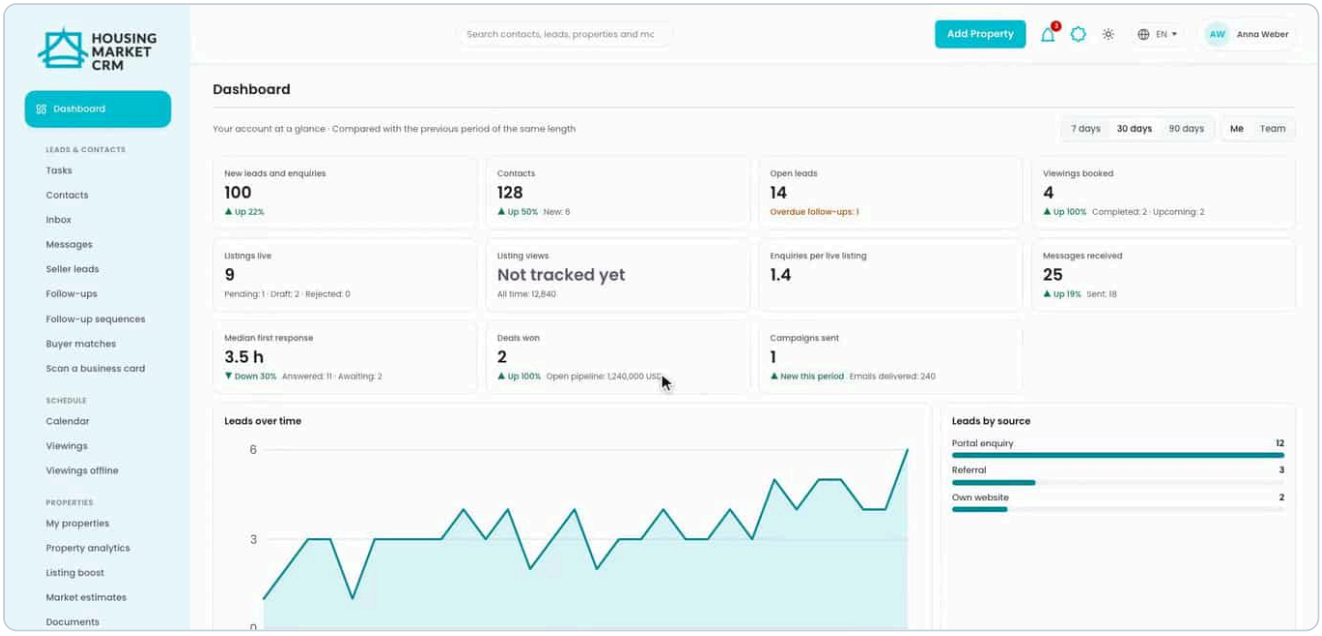
Tạm dừng cho một liên hệ

Mở liên hệ và, trong bảng Tin đăng phù hợp, chọn Tạm dừng chăm sóc tự động; Tiếp tục chăm sóc tự động sẽ bật lại. Những tin đăng bạn tự gửi từ bảng đó vẫn được gửi đi trong khi chăm sóc tự động đang tạm dừng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Chăm sóc tự động hoạt động thế nào?**

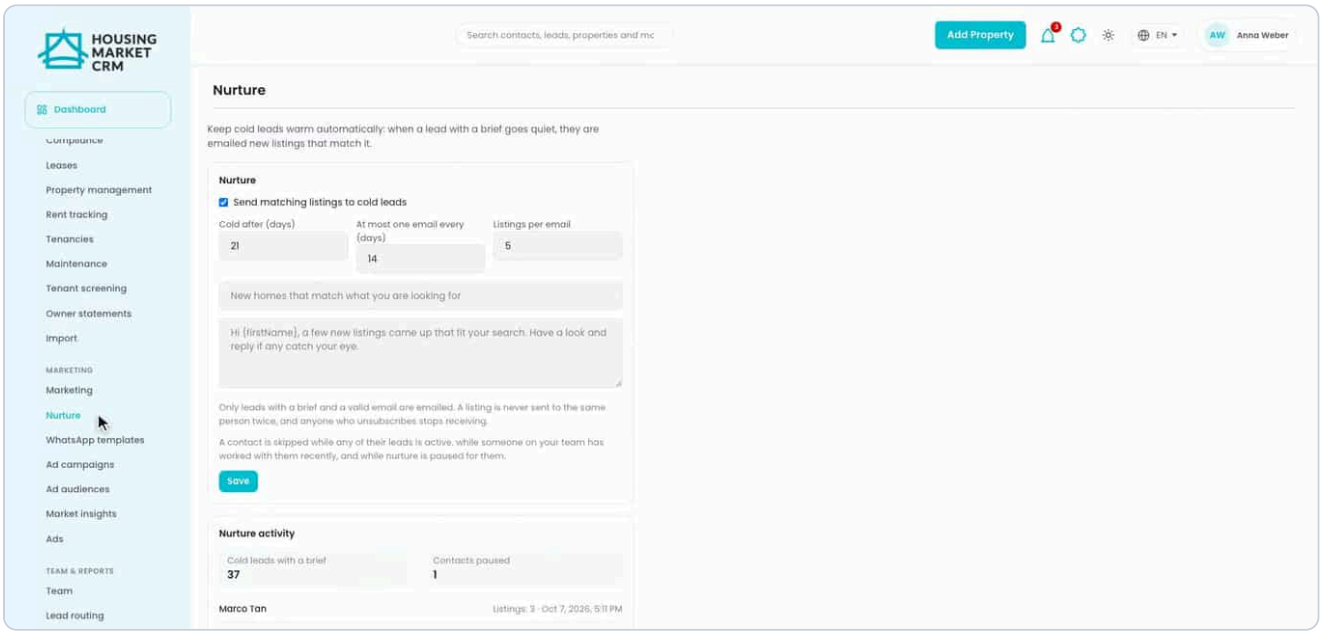
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



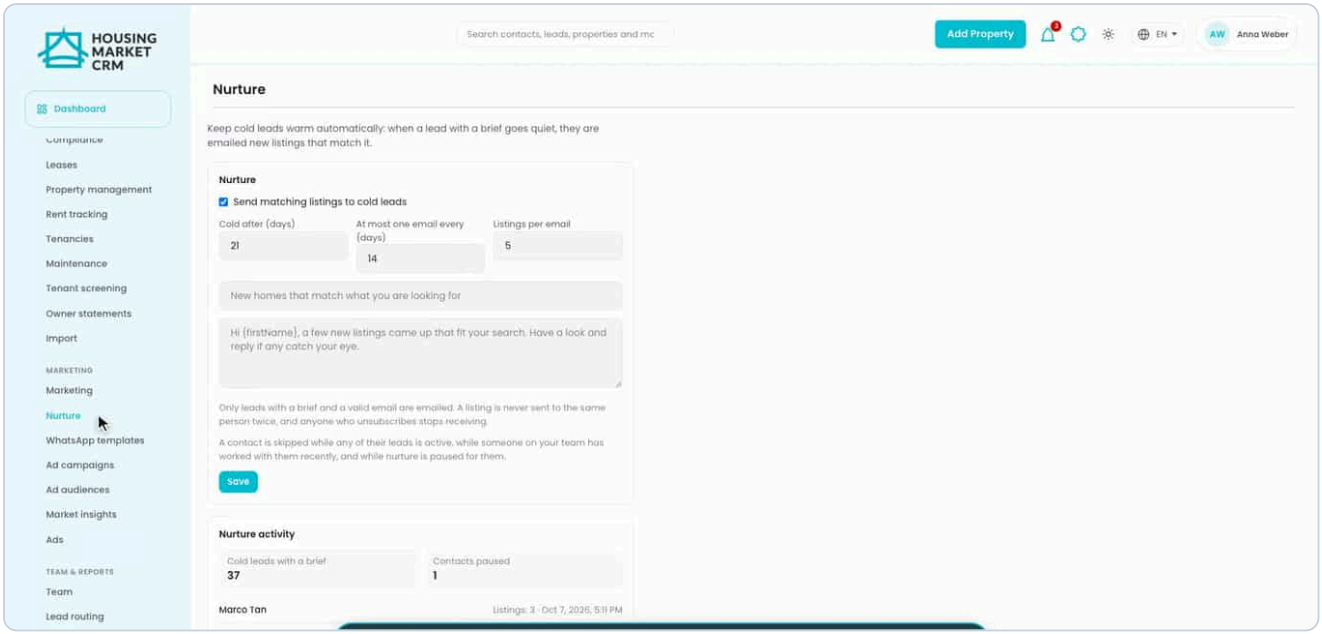
Hình 18.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Nuôi dưỡng trong menu bên trái.



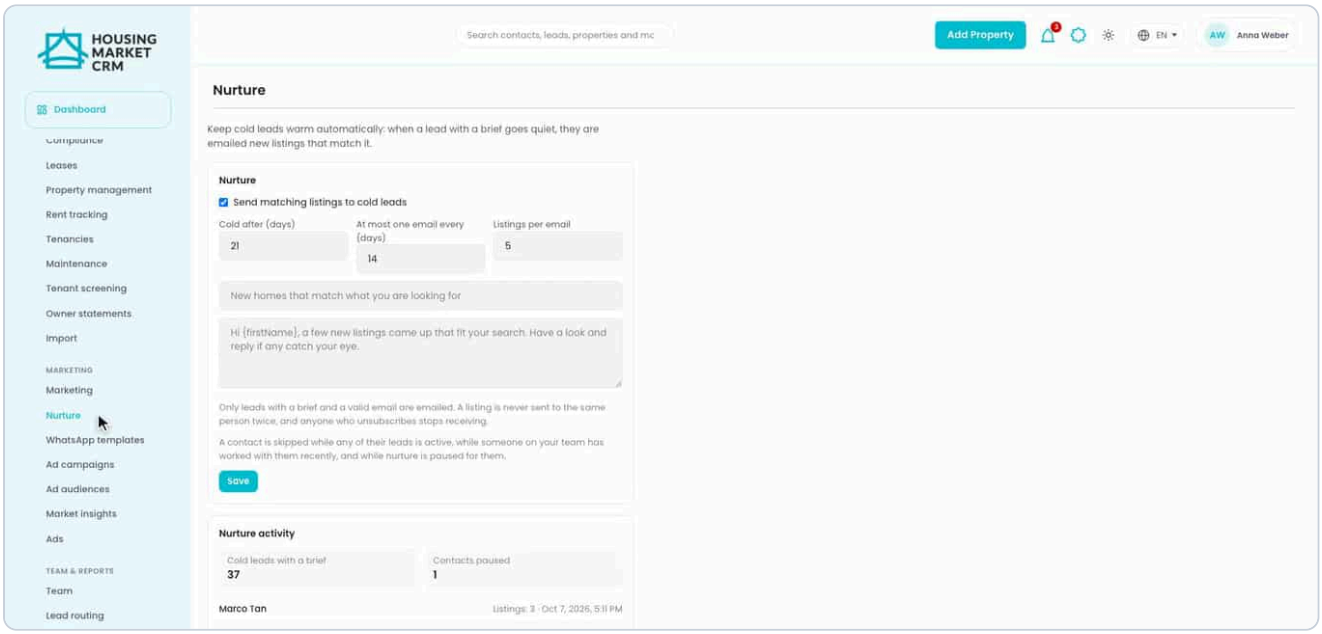
Hình 18.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Khách hàng tiềm năng có yêu cầu im lặng — và được gửi email tin đăng phù hợp.



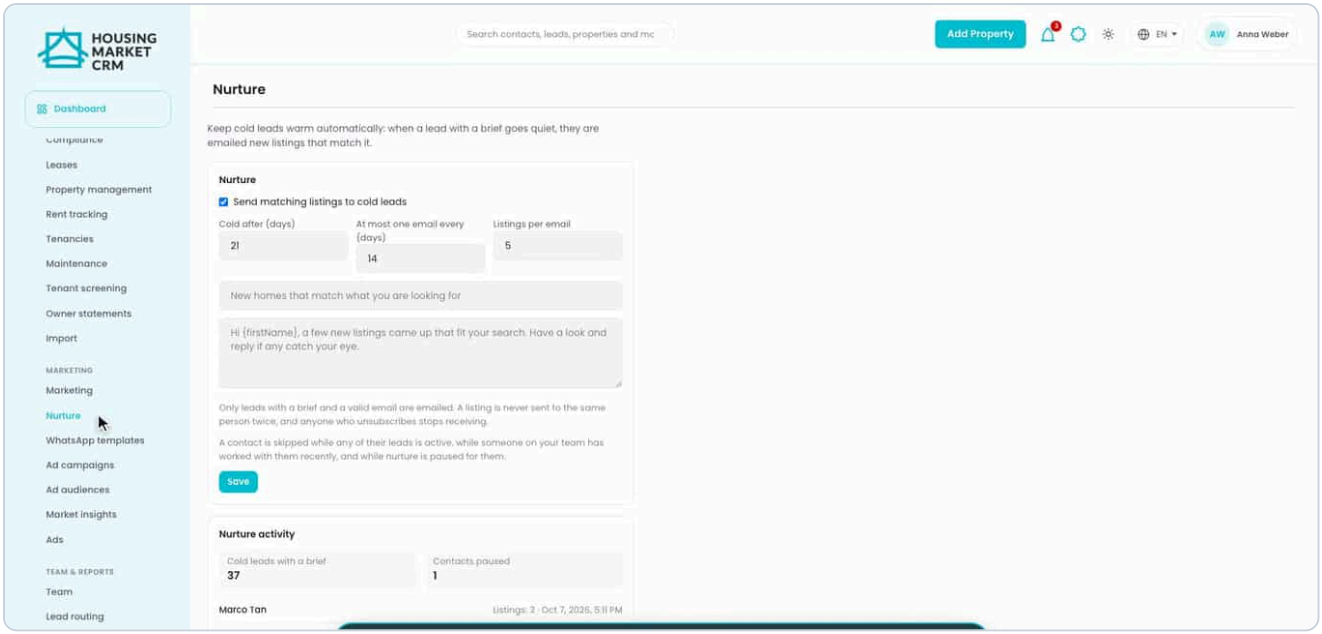
Hình 18.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Quyết định thời điểm bắt đầu và tần suất gửi.



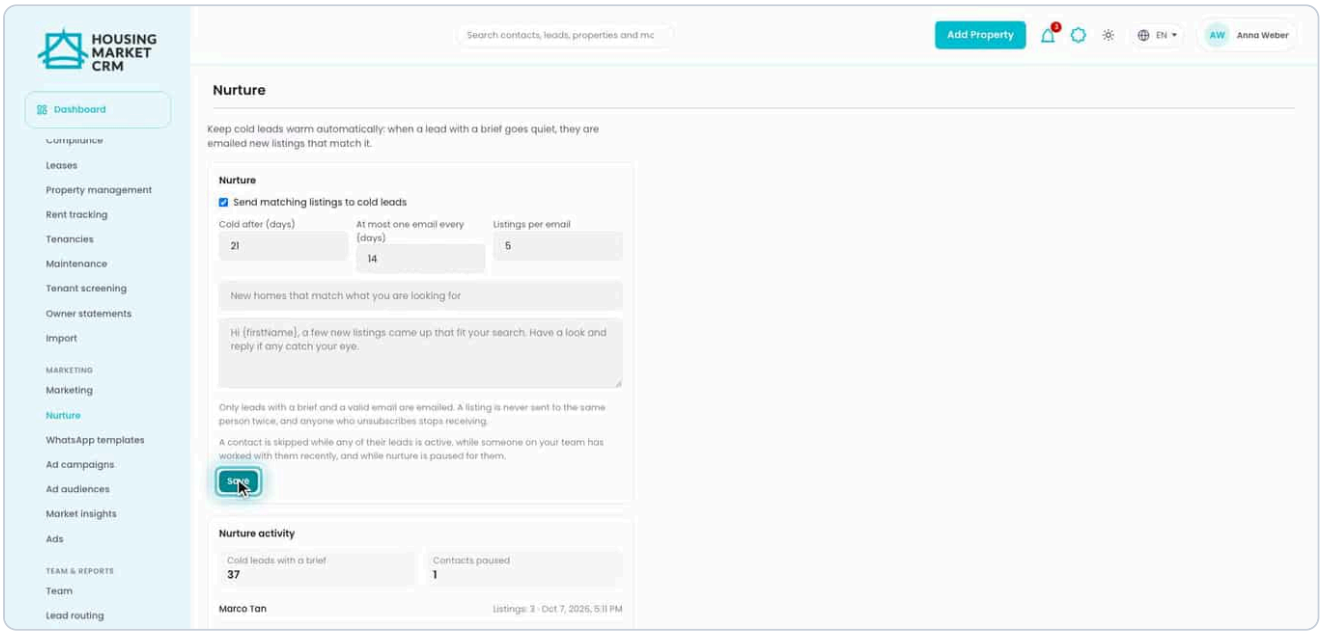
Hình 18.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Giữ mức thấp: một tin đăng phù hợp mỗi hai tuần là tốt. Hằng tuần thì không.



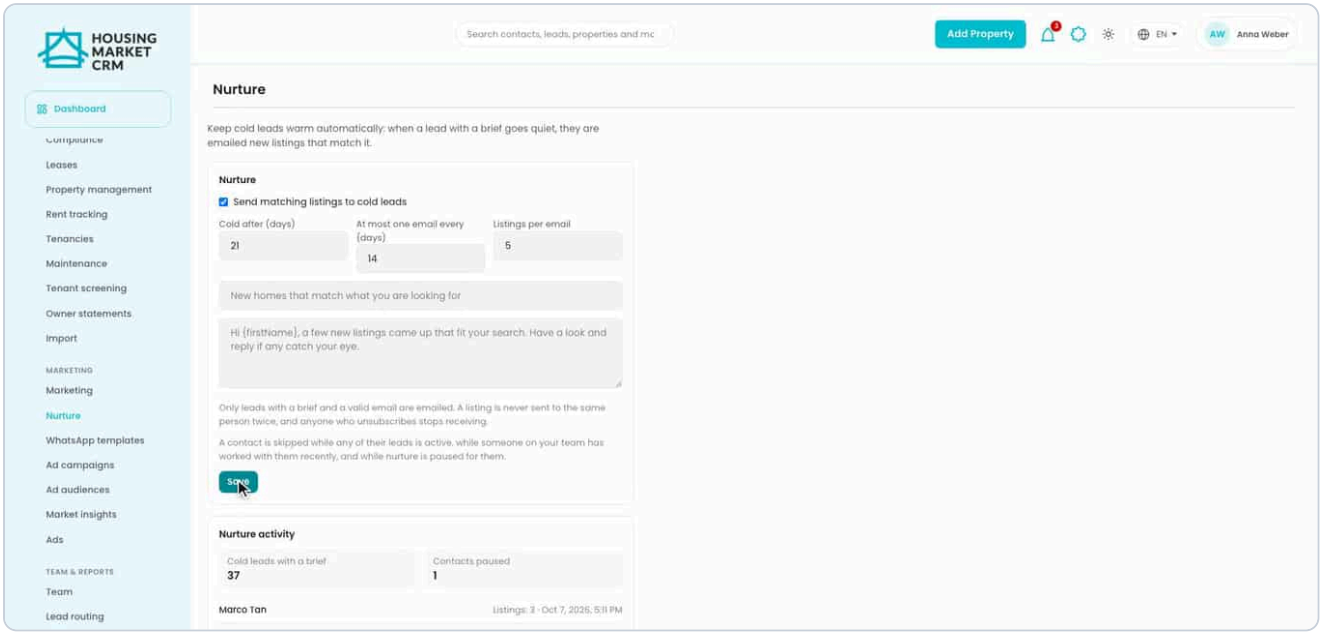
Hình 18.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Nhấn Lưu.



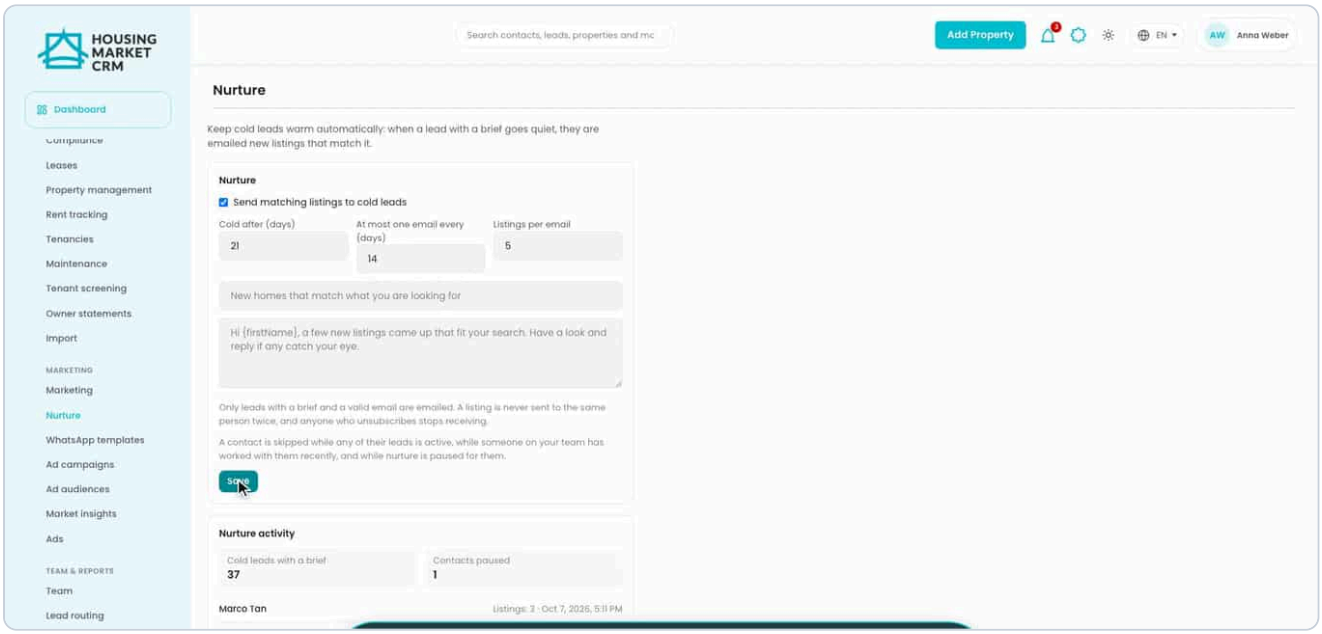
Hình 18.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Nhật ký hoạt động: đọc trước khi gọi cho ai.



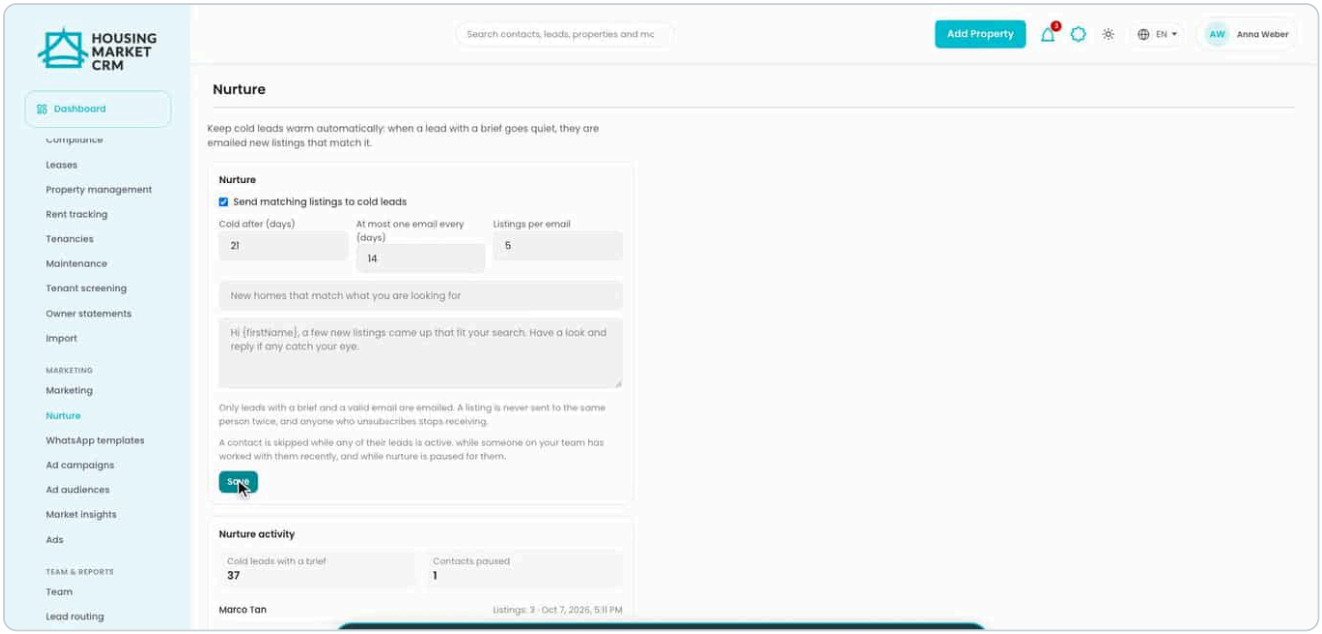
Hình 18.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Không có yêu cầu thì không có gì để khớp — hãy điền sớm.



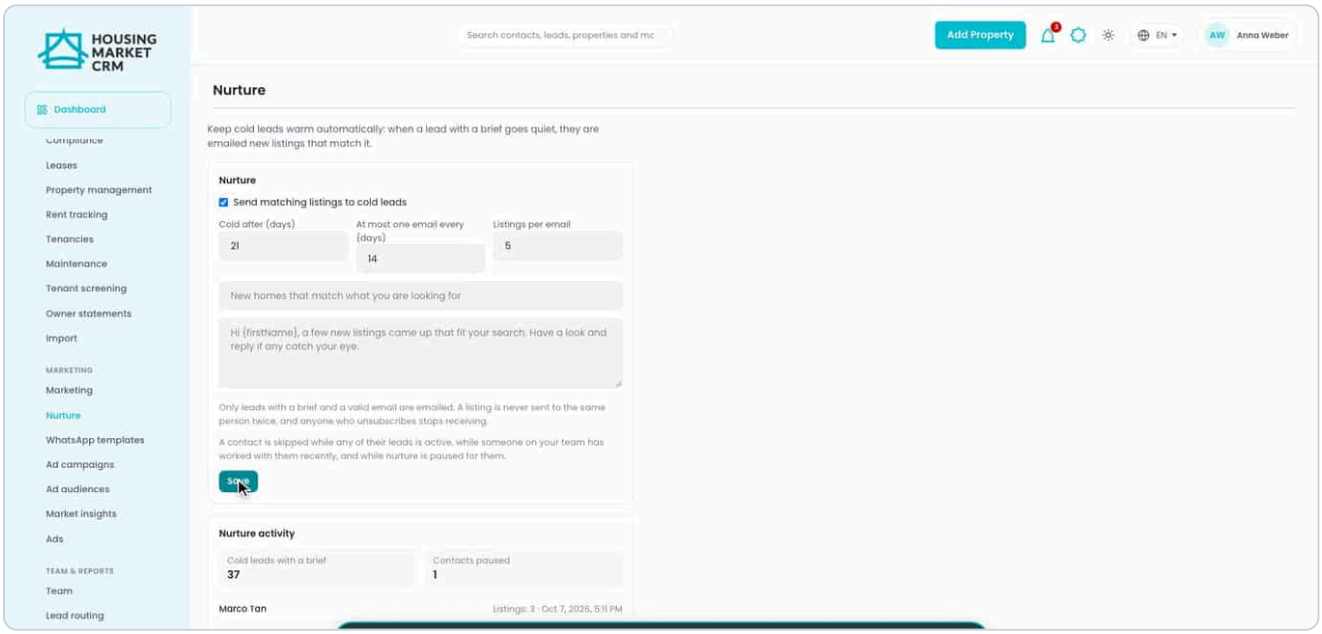
Hình 18.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Tạm dừng liên hệ khi bạn đang trao đổi trực tiếp — rồi cho tiếp tục.



Hình 18.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Phần lớn không từ chối. Họ im lặng, rồi mua từ người giữ liên lạc.



Hình 18.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Chuỗi theo dõi là gì? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-are-follow-up-sequences

19 CHƯƠNG 19

Mua khách hàng tiềm năng bên bán

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Một lời giới thiệu tới chủ nhà đã làm ước tính thị trường trên một cổng và xin được nghe từ môi giới ở khu vực của họ. Nó đến mà không có thông tin liên hệ; mở nó tốn 10 USD, một lần, và sau đó thông tin được tiết lộ cho bạn. Nó không độc quyền.

Lead người bán là một lời giới thiệu tới người muốn bán hoặc cho thuê chính ngôi nhà của mình. Họ đã hỏi một cổng Housing Market xem nó đáng giá bao nhiêu, và ở cuối đã xin được giới thiệu với các môi giới đang làm việc ở khu vực của họ. Chọn Lead người bán trong menu để xem những lead đã được gửi cho bạn.

Cái gì đến và cái gì không

Bạn được xem khu vực, bất động sản — loại nhà, số phòng ngủ, số phòng tắm, diện tích, trong chừng mực chủ nhà đã điền —, mức ước tính thị trường đã hiện ra cho họ, và họ muốn bán hay cho thuê.

Bạn không được xem họ là ai. Lời giới thiệu đến mà không có tên, địa chỉ email và số điện thoại của chủ nhà, và không có địa chỉ chính xác: khu vực là đủ để bạn biết đây có phải địa bàn của mình, còn thông tin của họ chưa thuộc về bạn cho tới khi bạn đã trả tiền cho lời giới thiệu đó.

Nó tốn bao nhiêu

Mở một lời giới thiệu tốn 10 USD, một lần. Thông tin liên hệ sau đó được tiết lộ cho bạn và bạn có thể gọi.

Đó là khoản phí cố định cho đúng lời giới thiệu ấy. Không bao giờ là hoa hồng, không bao giờ là một phần của giá bán hay giá thuê bất động sản, và không bao giờ là thứ phụ thuộc vào việc cuộc trao đổi đi đến đâu — ở Housing Market Group không có khoản phí nào tính theo kết quả. Nó cũng không phải là thuê bao: nó được thu một lần, cho lời giới thiệu ấy, và không gói nào bao gồm một hạn mức lời giới thiệu.

Nó không được hoàn lại. Thứ bạn đã mua là thông tin liên hệ của chủ nhà và cơ hội gọi điện, và bạn có cả hai ngay khi khoản thanh toán thành công — bất kể sau đó chủ nhà nói gì, và dù họ có bắt máy hay không. Đó cũng là lý lẽ của khoản phí môi giới đã xác minh: nó trả cho việc xét duyệt chứ không cho kết quả.

Nó không độc quyền

Mọi môi giới đã đăng ký trên cổng đó và làm việc ở thành phố đó đều được gửi cùng một lời giới thiệu, và ai muốn thì trả riêng. Nhiều môi giới có thể mở cùng một lời giới thiệu. Mở trước không giữ chỗ cho điều gì và không mua được lợi thế nào, và không môi giới nào được giao riêng một thành phố — nên nếu bạn quyết định trả tiền cho một lời giới thiệu, hãy quyết theo bất động sản chứ không theo một cuộc đua.

Chúng tôi không nói một lời giới thiệu đã được gửi cho bao nhiêu môi giới, bao nhiêu người đã mở nó, hay mỗi tháng có bao nhiêu lời giới thiệu về. Không con số nào trong đó là con số chúng tôi có thể bảo đảm, và một con số mà người đọc dựa vào để lập kế hoạch còn tệ hơn là không có con số nào.

Ai được gửi

Hai điều quyết định, và không có gì khác: bạn đã đăng ký làm môi giới trên cổng có bất động sản đó, và bạn làm việc ở thành phố có bất động sản đó. Một tài khoản không có địa chỉ email hoạt động thì không được gửi gì cả, vì lời giới thiệu đến qua email chứ không chỉ trong CRM.

Huy hiệu môi giới đã xác minh không thuộc về chuyện này. Nó là dấu tin cậy công khai cho người mua biết bạn là ai, và ở đây nó không mở ra điều gì — một môi giới ở gói miễn phí không có huy hiệu được gửi đúng những gì một môi giới đã xác minh ở gói Business được gửi. Gói của bạn cũng vậy: Lead người bán có ở mọi gói, kể cả gói miễn phí, vì thứ được thu tiền là lời giới thiệu chứ không phải màn hình.

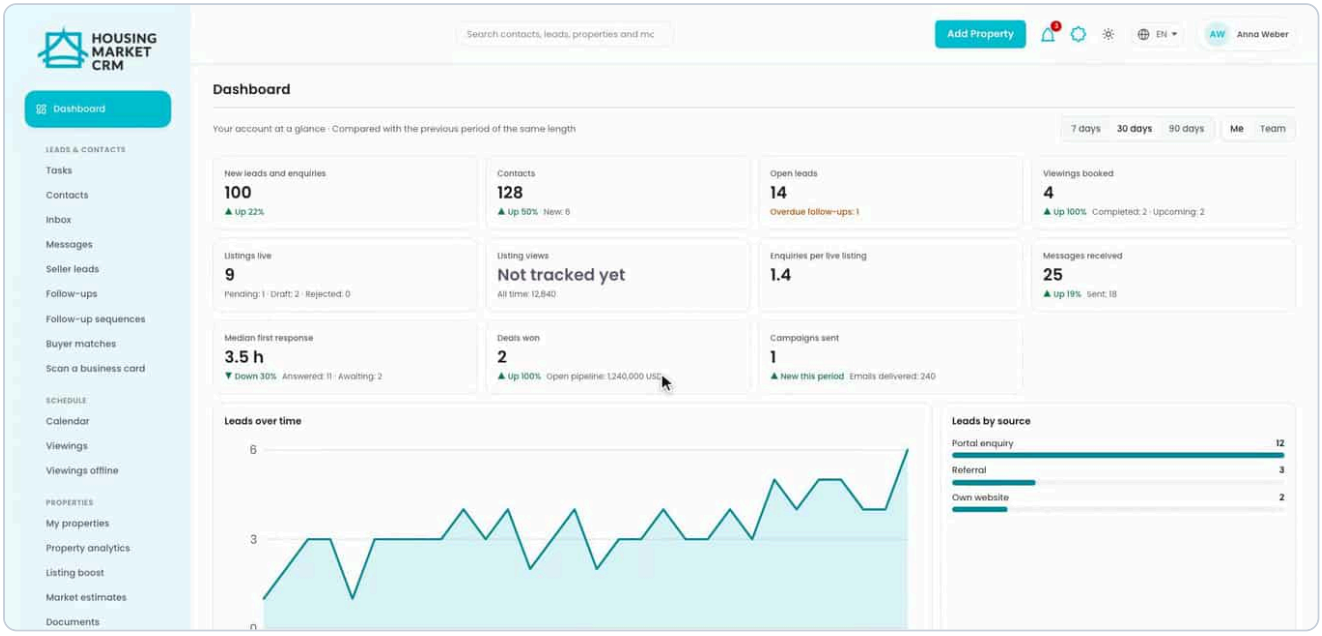
Nó đã được bật

Lời giới thiệu hiện đã được gửi đi. Mỗi lời giới thiệu đến với thông tin được ẩn, và thông tin của chủ nhà chỉ được tiết lộ cho bạn sau khi bạn trả tiền để mở khóa, nên cổng không bao giờ trao đi một lời giới thiệu nào miễn phí. Lead người bán có trong menu; nếu trang trống, nghĩa là chưa có lời giới thiệu nào cho thành phố của bạn đến tay bạn, và tài khoản của bạn không thiếu thứ gì.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Lead người bán là gì, và một lead tốn bao nhiêu?**

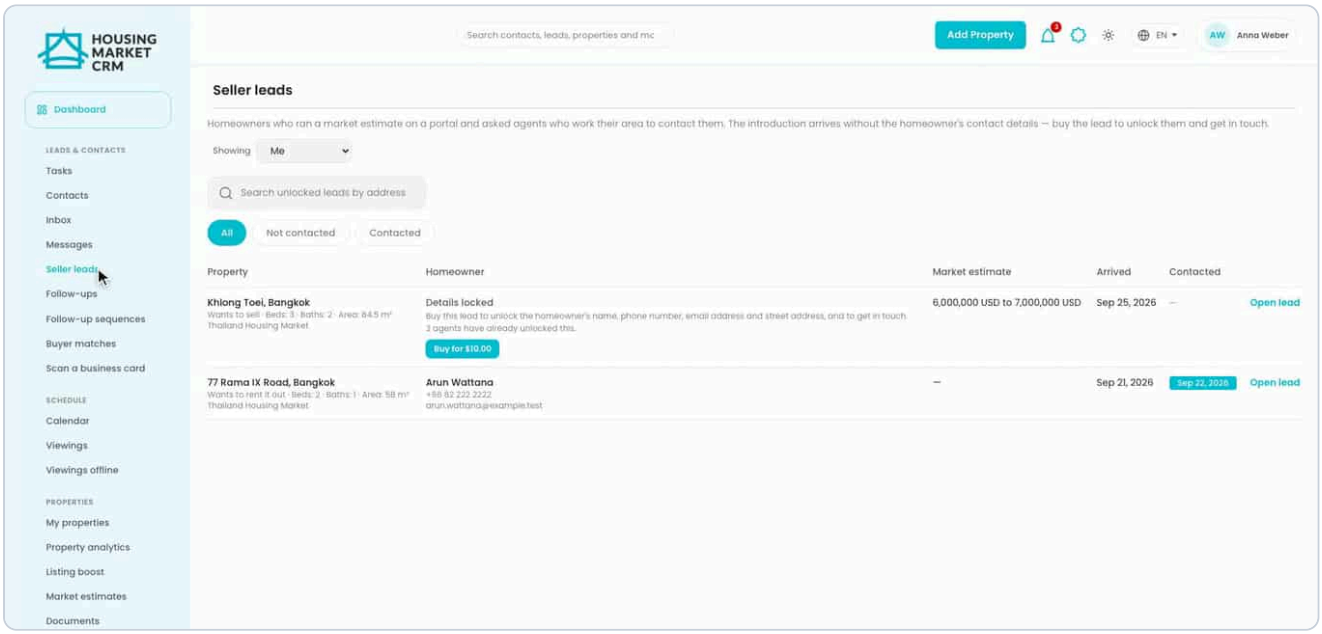
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



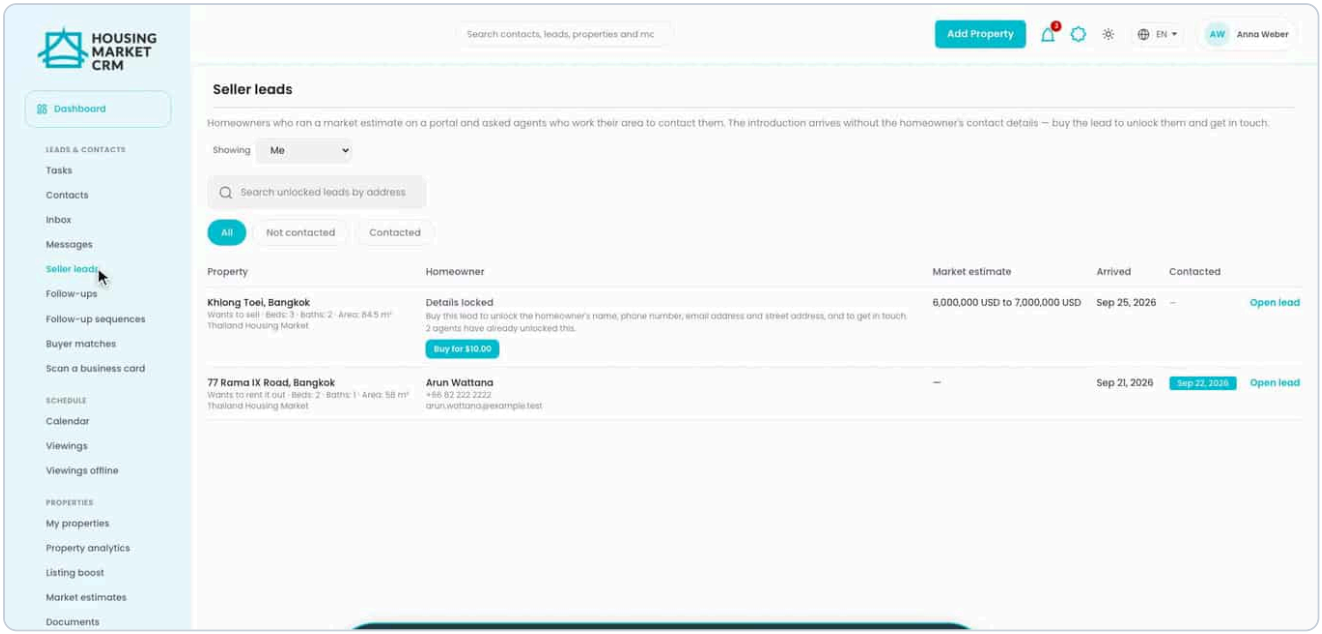
Hình 19.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Khách hàng tiềm năng bên bán ở menu bên trái.



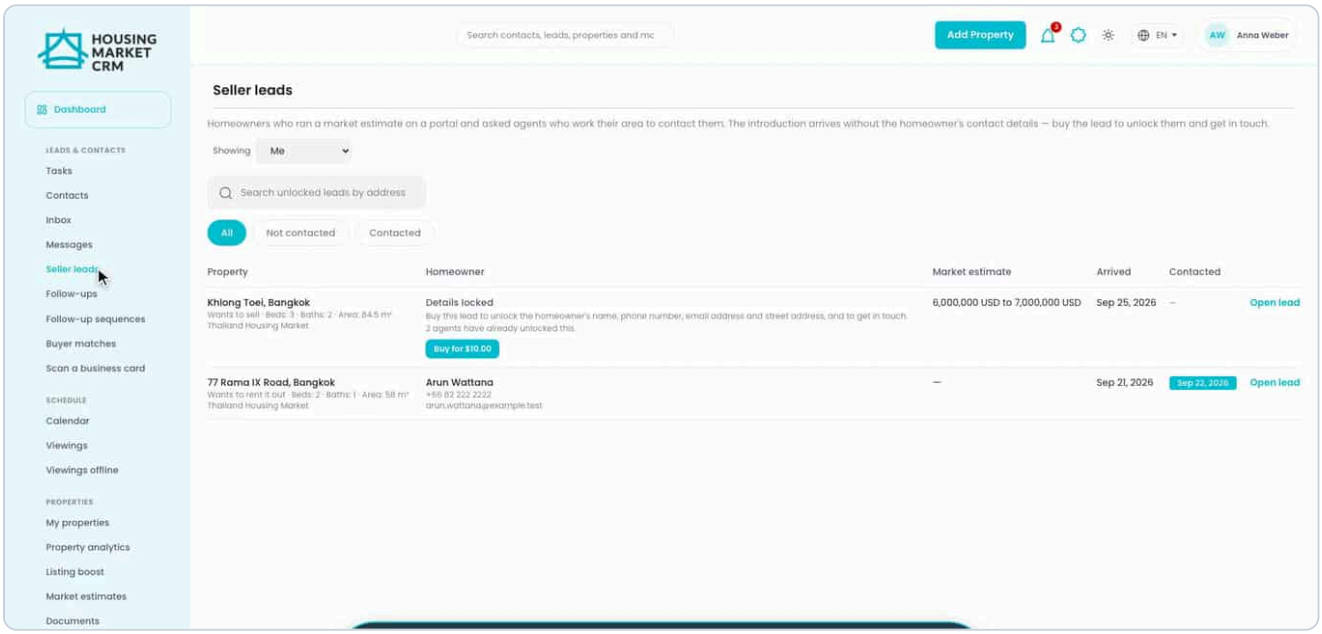
Hình 19.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Chủ nhà đã chạy định giá thị trường và yêu cầu được liên hệ.



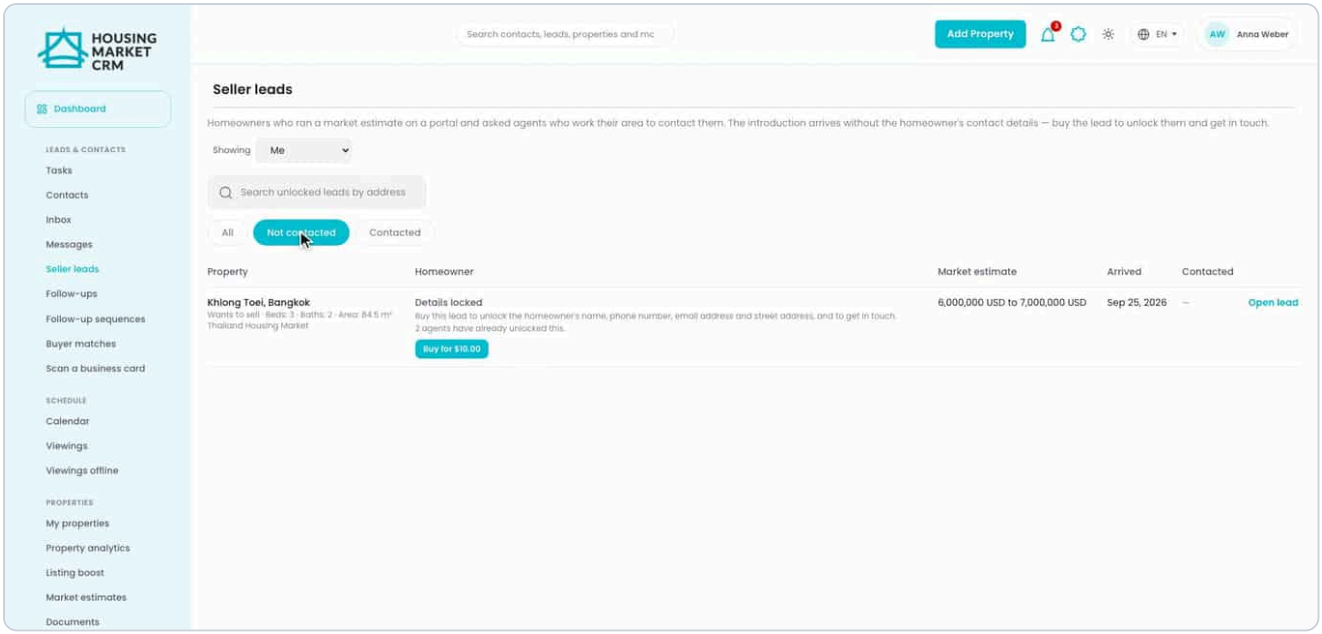
Hình 19.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Bạn thấy địa chỉ và bất động sản. Thông tin của họ vẫn ẩn.



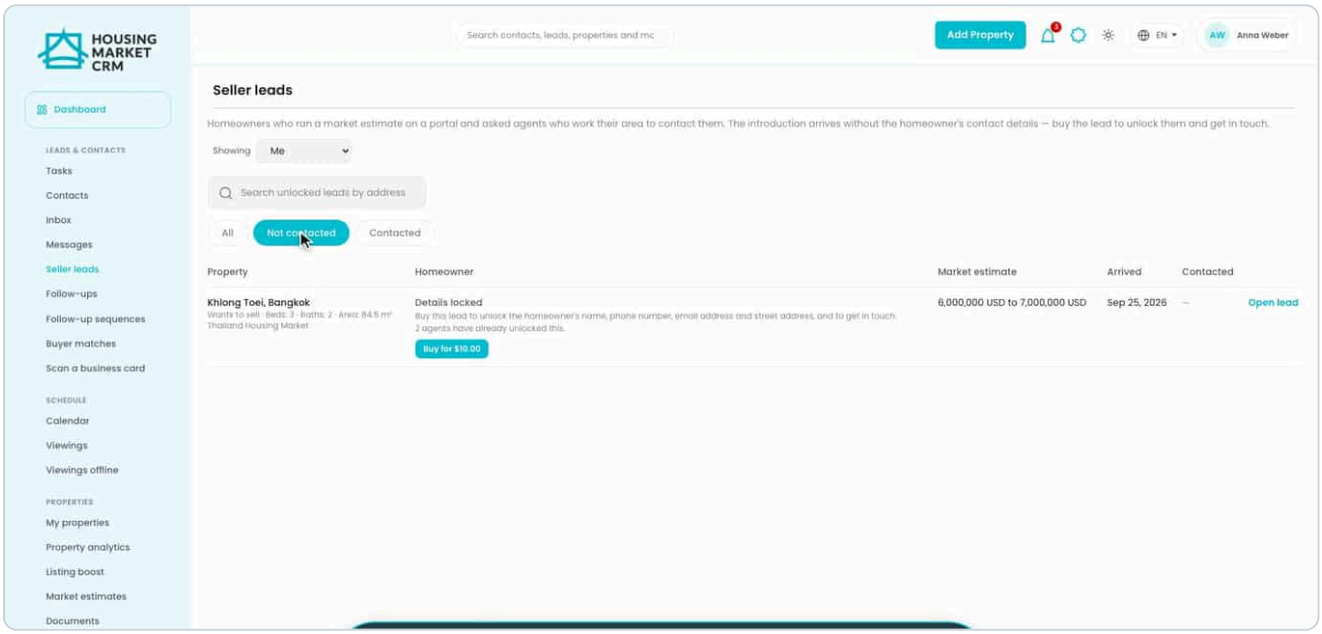
Hình 19.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Xử lý Chưa liên hệ trước.



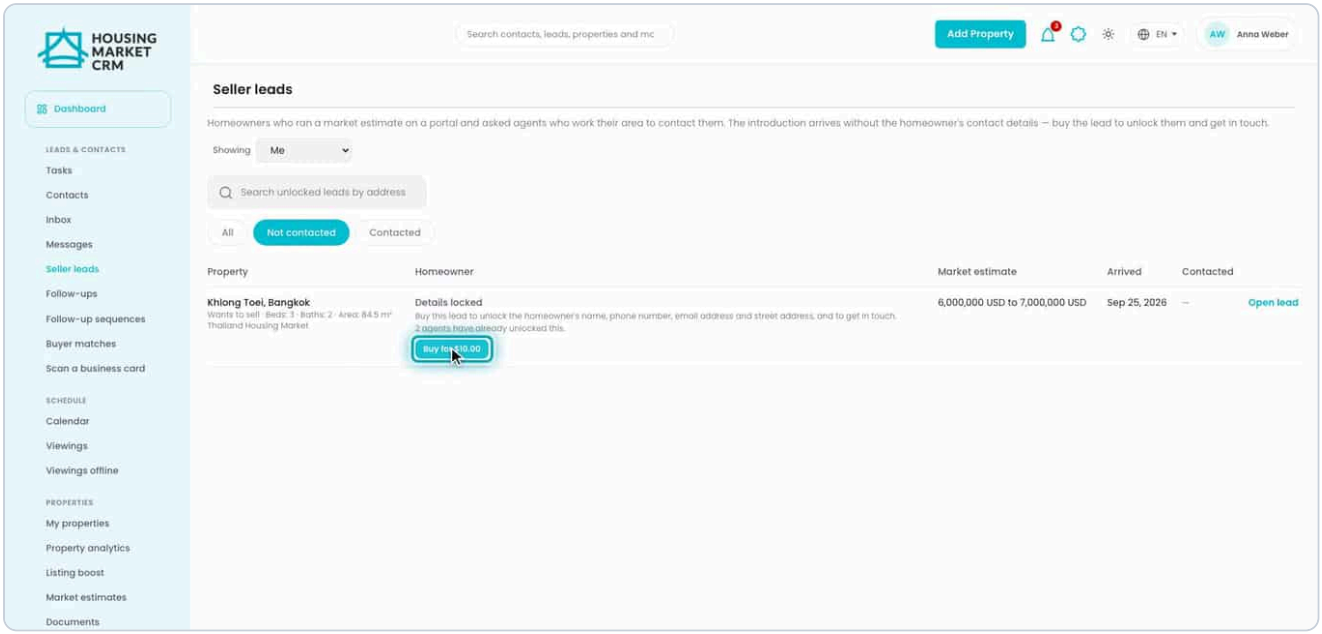
Hình 19.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Chủ nhà đã yêu cầu mà cả tuần không ai phản hồi là mất.



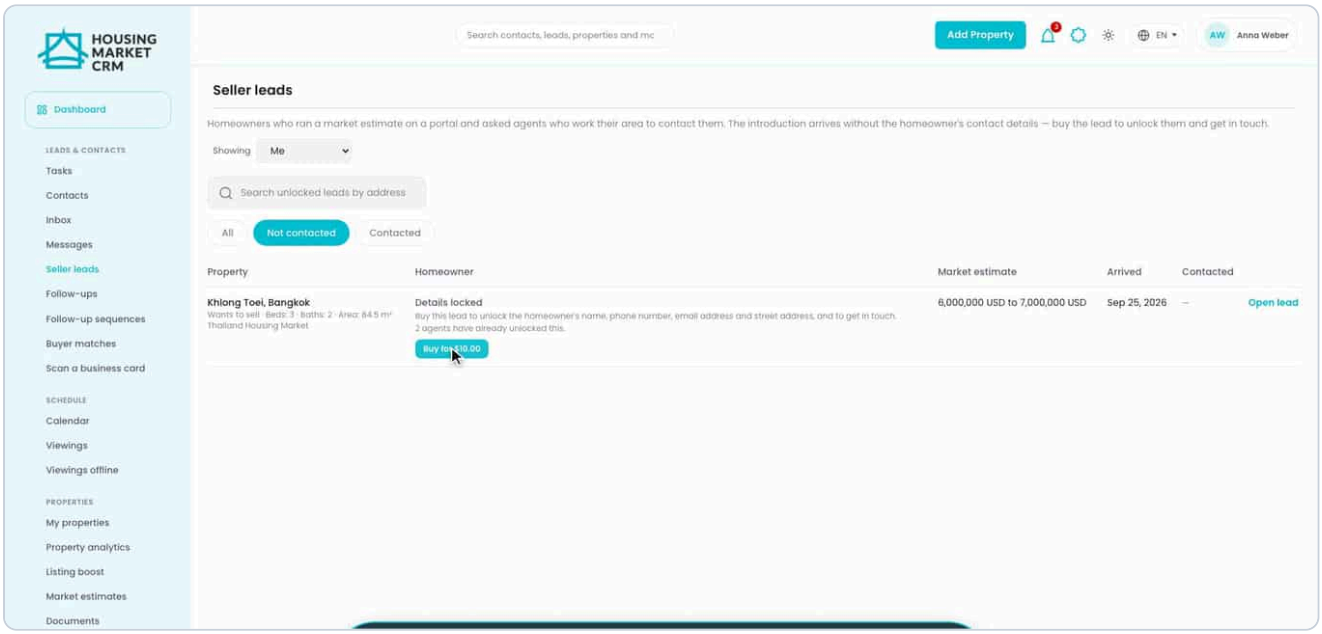
Hình 19.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Giá hiện trên nút trước khi bạn xác nhận.



Hình 19.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Sau khi mua, nó vào bảng của bạn như mọi khách hàng tiềm năng khác.



Hình 19.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Báo cáo ước tính thị trường là gì? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 CHƯƠNG 20

Thêm liên hệ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Mỗi người mua, người bán, chủ cho thuê, người thuê hoặc chủ sở hữu có một hồ sơ chứa nhiều số điện thoại và địa chỉ, lịch sử và các việc theo dõi còn tồn đọng.

Mỗi người có một hồ sơ, gồm:

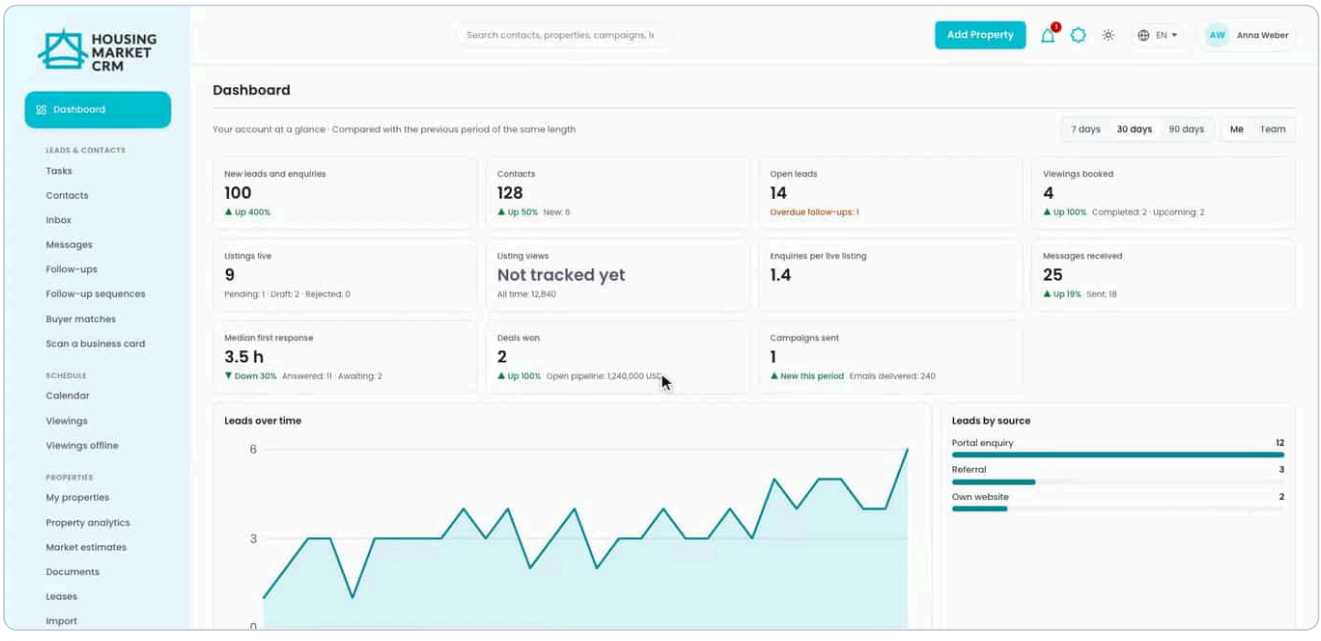
- Nhiều số điện thoại và địa chỉ bưu chính, vì người mua thực tế thường có nhiều
- Địa chỉ email và các tài khoản nhắn tin mà họ đã cung cấp
- Các yêu cầu về bất động sản mà họ đã gửi
- Ghi chú và dòng hoạt động có ngày
- Các việc theo dõi còn tồn đọng

Bất kỳ môi giới nào trong tài khoản đều có thể sửa thông tin của một liên hệ, và đó là cách giữ cho hồ sơ luôn cập nhật. Xóa một liên hệ cần người quản lý có quyền xóa, và việc từ chối này được thực thi trên máy chủ chứ không phải bằng cách ẩn nút.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể quản lý toàn bộ liên hệ của mình không?**

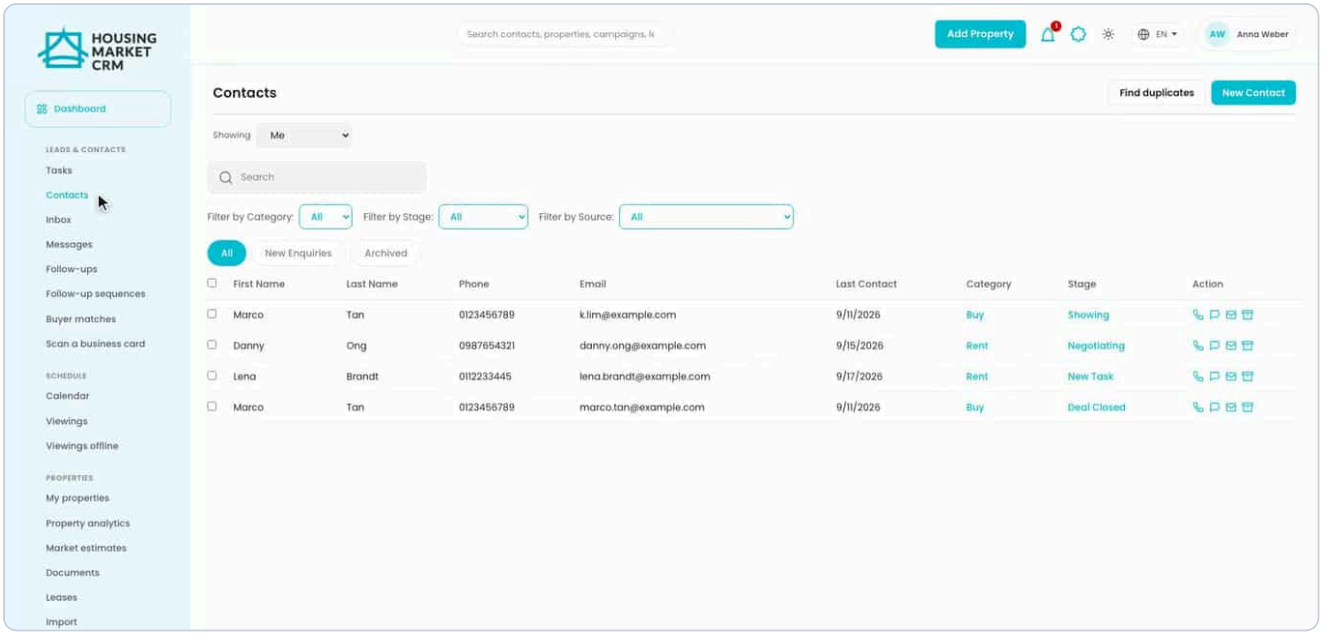
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



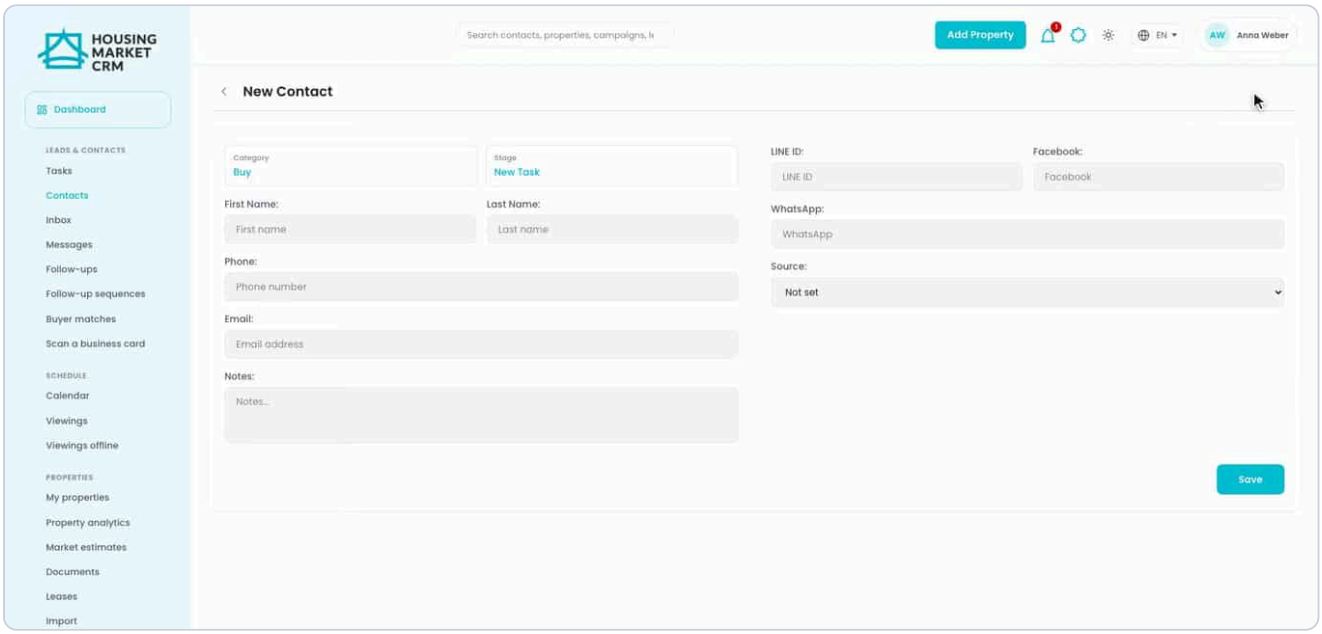
Hình 20.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Liên hệ ở menu bên trái.



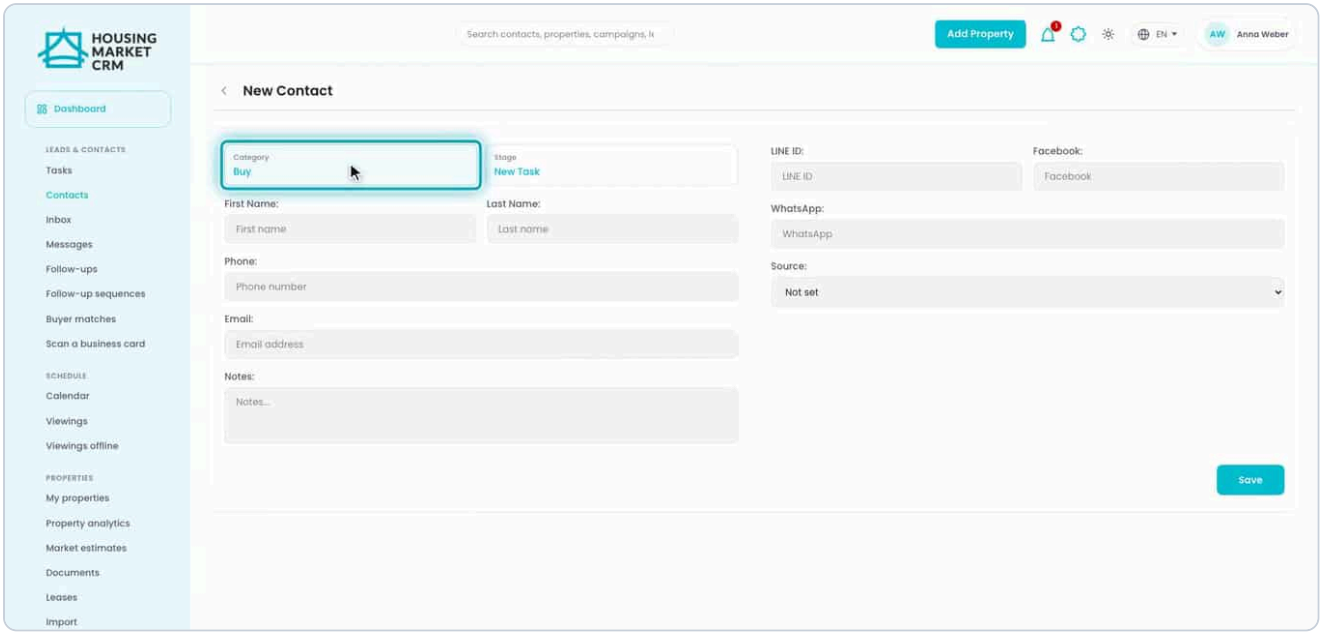
Hình 20.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp New Contact (Liên hệ mới).



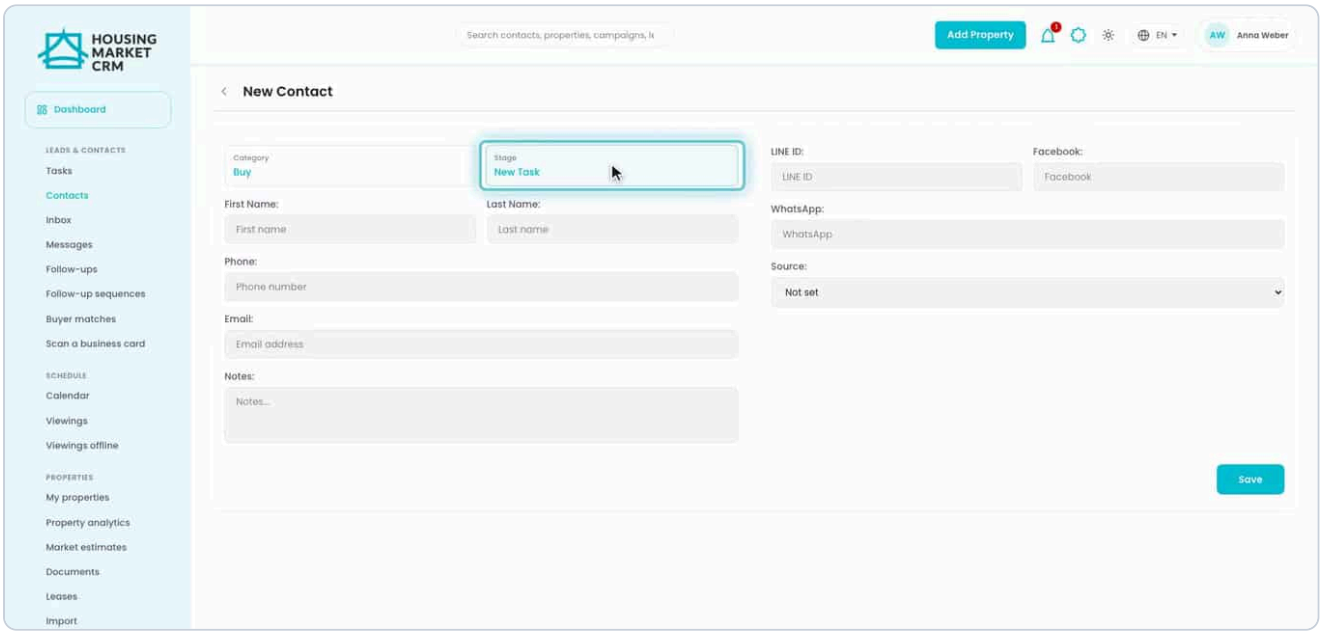
Hình 20.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Chọn danh mục — ví dụ Mua hoặc Thuê.



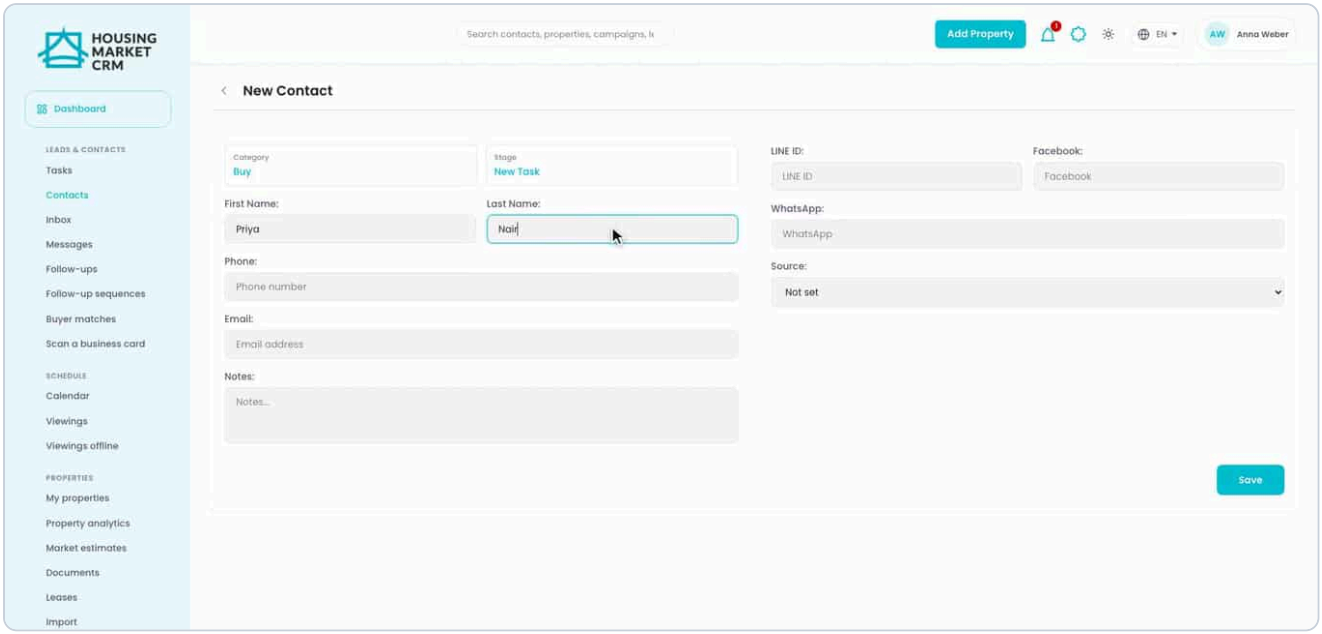
Hình 20.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Và giai đoạn trong quy trình.



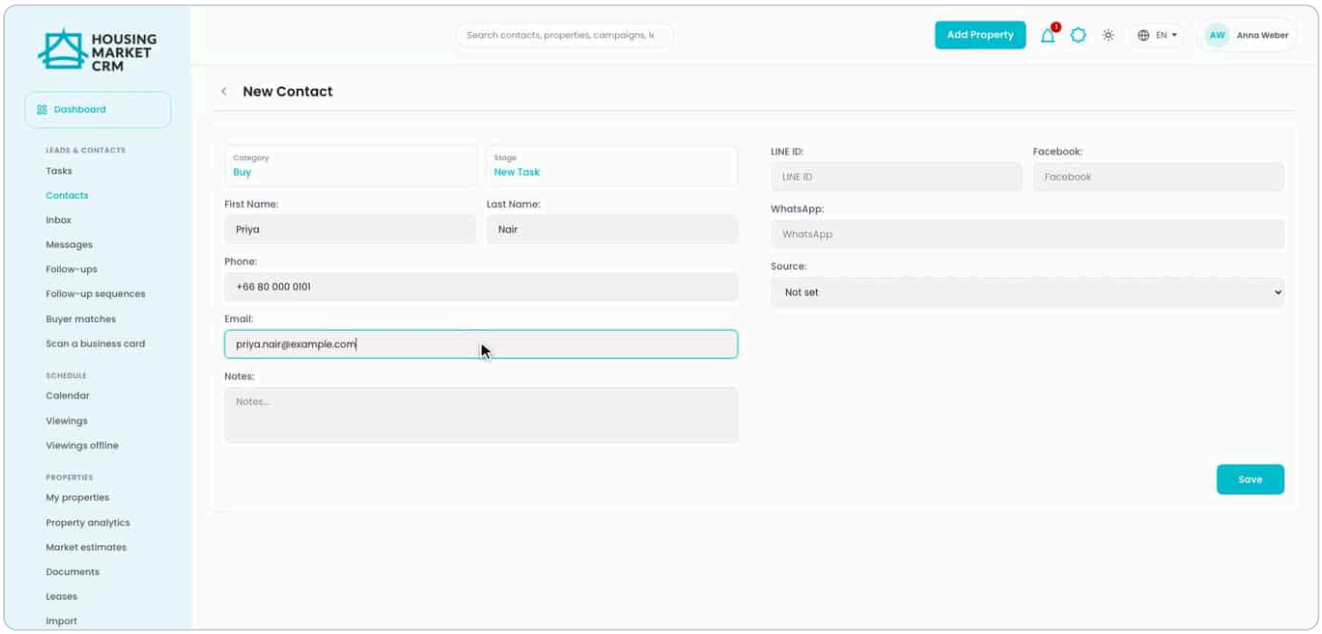
Hình 20.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhập tên và họ.



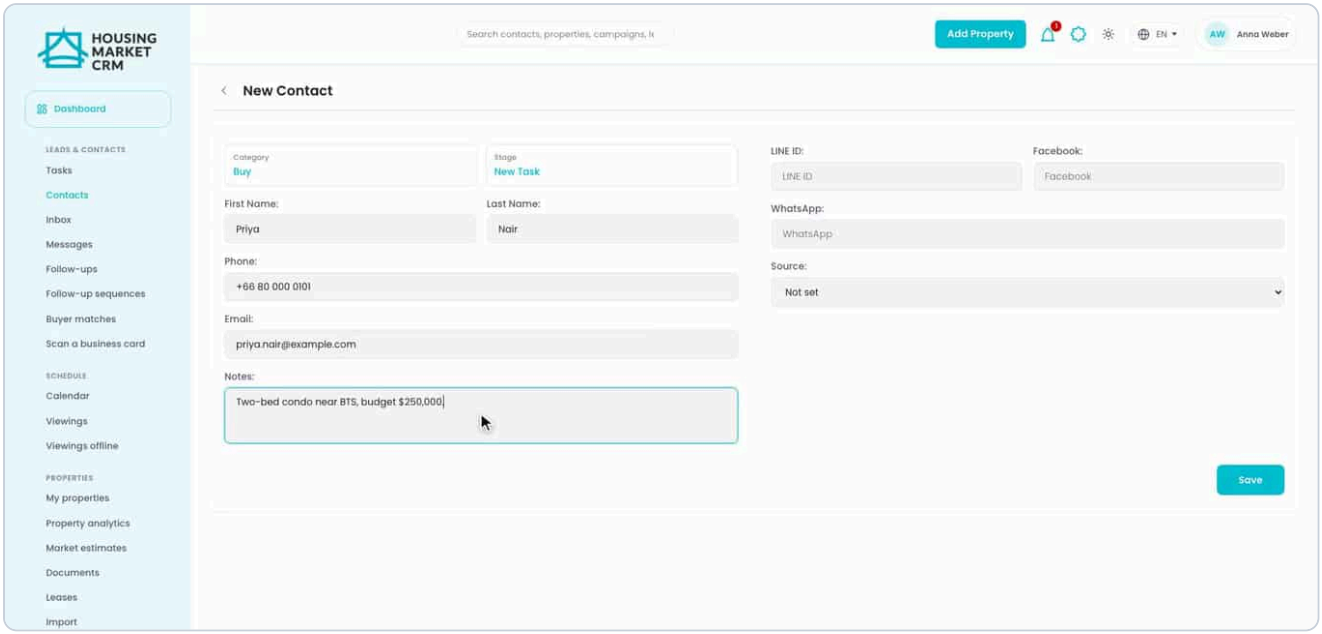
Hình 20.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Thêm số điện thoại và địa chỉ email.



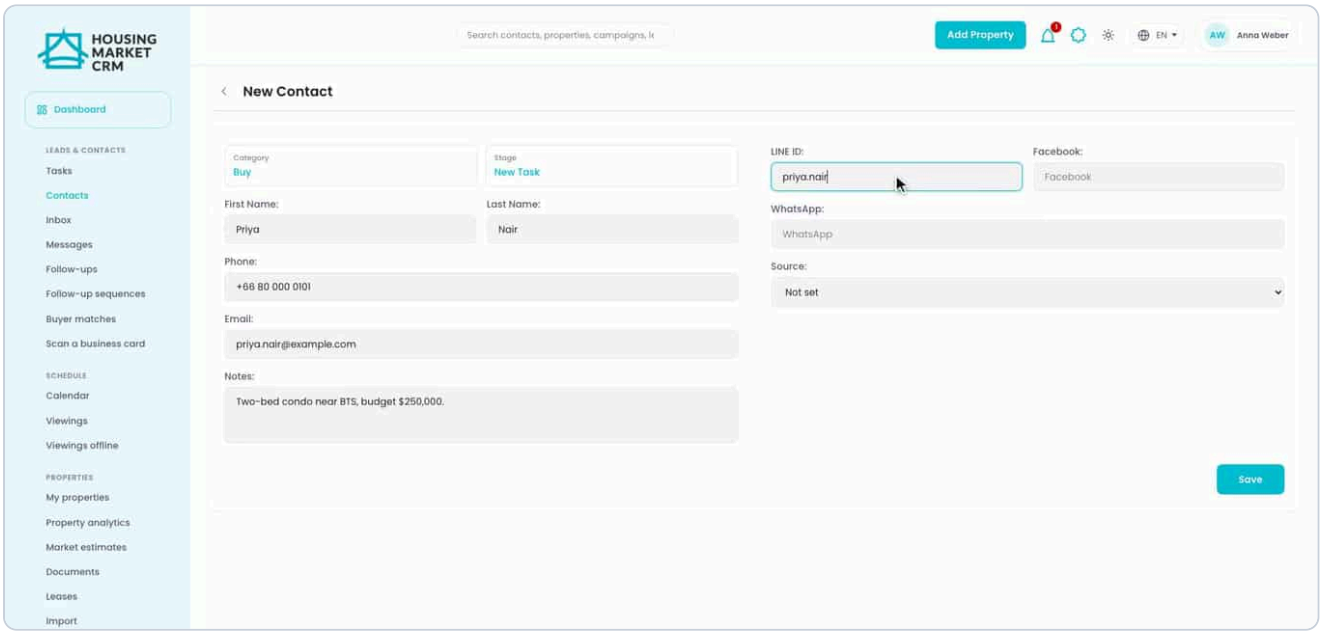
Hình 20.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Viết một ghi chú ngắn.



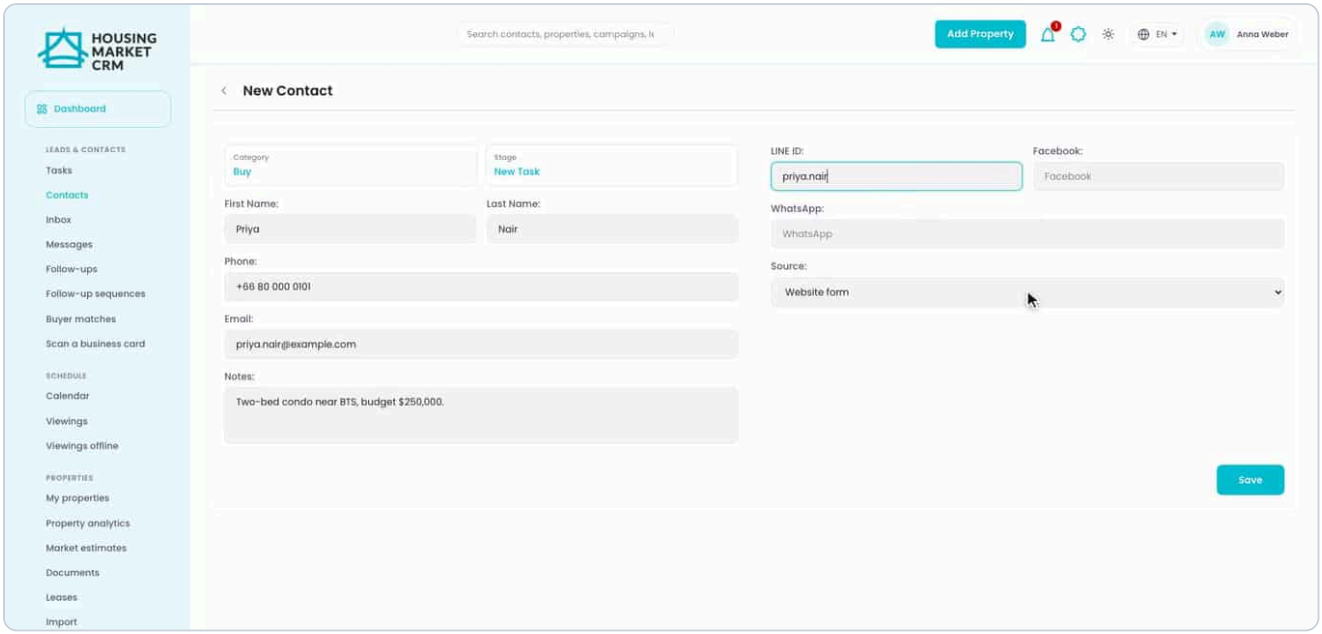
Hình 20.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Thêm LINE, Facebook hoặc WhatsApp nếu họ dùng.



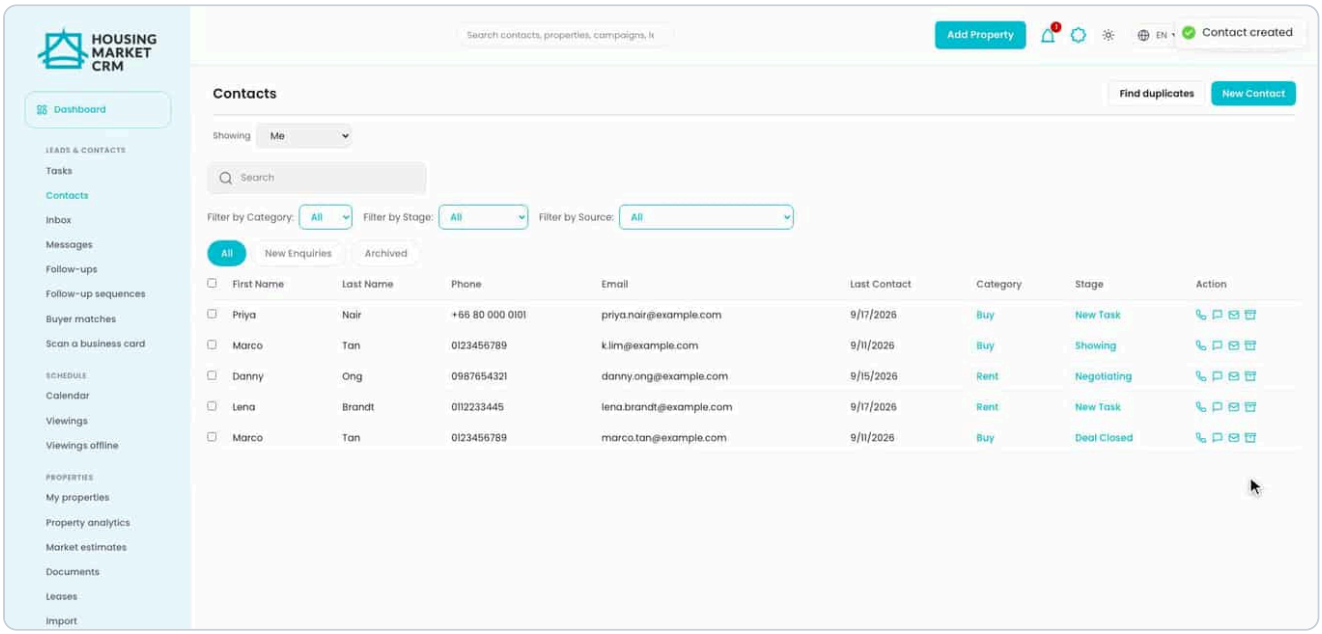
Hình 20.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Ghi lại nguồn.



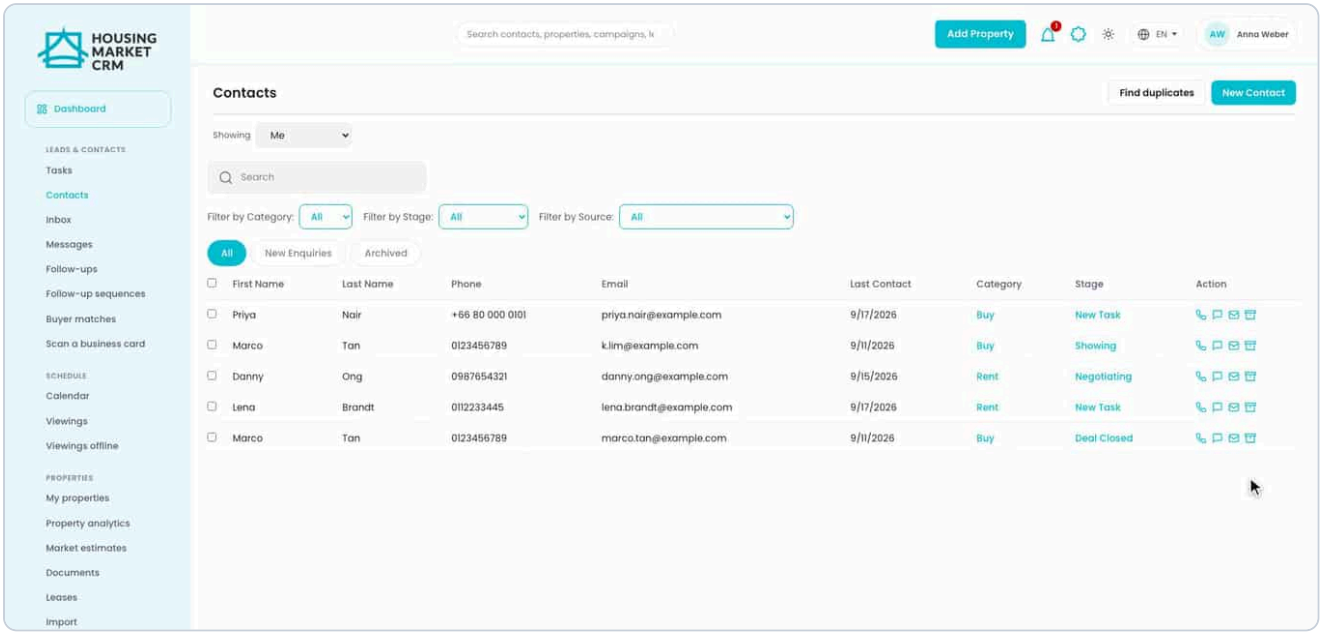
Hình 20.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

11 Nhấp vào Save (Lưu).



Hình 20.11 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

12 Liên hệ đã được thêm vào danh sách Liên hệ của bạn.



Hình 20.12 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể gộp các liên hệ trùng lặp không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Tôi có thể quét danh thiếp vào CRM không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-scan-a-business-card

21 CHƯƠNG 21

Nhập danh bạ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có, miễn phí ở mọi gói. Nhập liên hệ, khách hàng tiềm năng và giao dịch từ tệp xuất của HubSpot, Salesforce, Zoho hoặc Pipedrive, hoặc từ bất kỳ tệp CSV hay Excel nào, có chạy thử trước khi ghi bất cứ thứ gì.

Trong thanh bên, dưới mục Bất động sản, mở Nhập dữ liệu và làm theo bốn bước: Chọn tệp, Ghép cột, Chạy thử và Kết quả. Công cụ này miễn phí ở mọi gói, tối đa 5.000 dòng mỗi tệp; hãy chia tệp lớn hơn thành nhiều phần.

- Chọn tệp và cho biết tệp chứa liên hệ, khách tiềm năng hay giao dịch. Chấp nhận tệp CSV, TSV và Excel; hãy lưu tệp .xls cũ thành .xlsx hoặc CSV trước.
- Xác nhận việc ghép cột. Bản xuất từ HubSpot, Salesforce, Zoho và Pipedrive được nhận ra qua tên cột và được ghép sẵn cho bạn, còn những gì công cụ không chắc sẽ được gợi ý thay vì âm thầm áp dụng.
- Chạy thử. Bản chạy thử thực hiện mọi kiểm tra mà việc nhập sẽ làm, kể cả kiểm tra trùng lặp, và không ghi gì cả.
- Nhập, rồi đọc kết quả từng dòng.

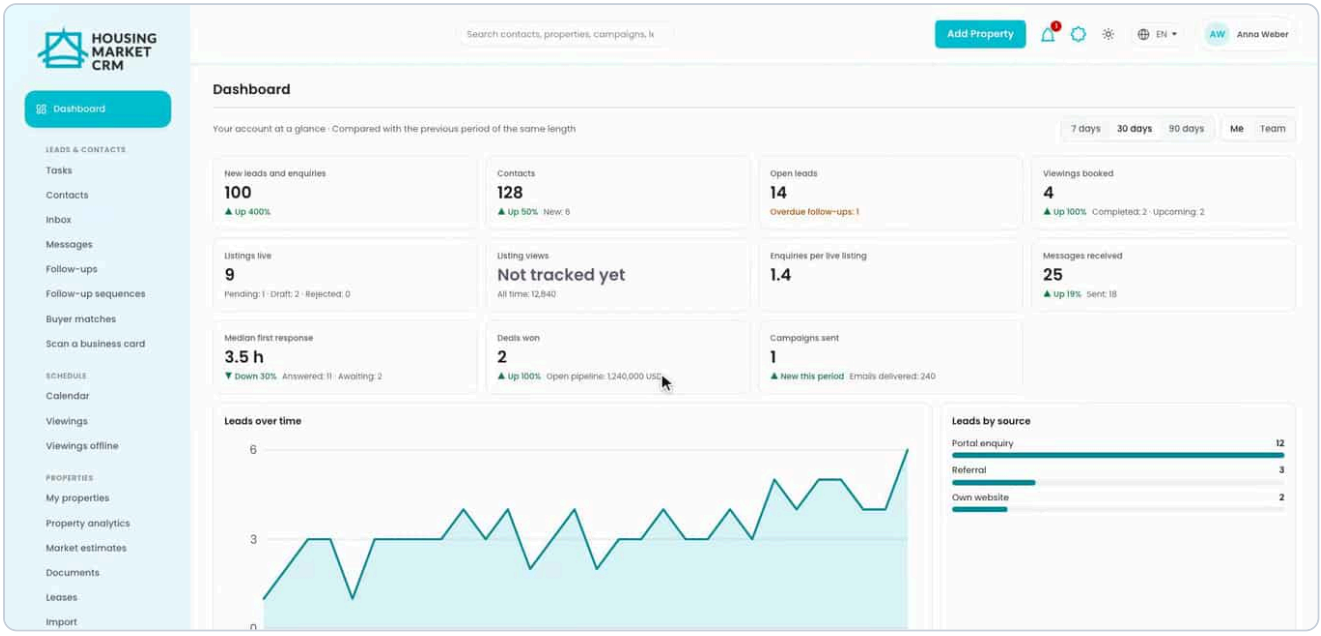
Việc nhập không bao giờ gửi email hay thông báo cho ai — kể cả những người trong tệp lẫn các môi giới được giao cho họ. Liên hệ trùng với liên hệ đã có theo email, hoặc theo số điện thoại và tên, sẽ bị bỏ qua trừ khi bạn chọn nhập cả bản trùng, và không có gì được gộp tự động.

Công cụ này chuyển danh sách khách hàng của bạn. Chuyển danh mục tin đăng bất động sản từ tệp CSV hoặc tệp nguồn XML cũng miễn phí — xem "Làm thế nào để nhập bất động sản từ tệp?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể nhập dữ liệu từ một CRM khác không?**

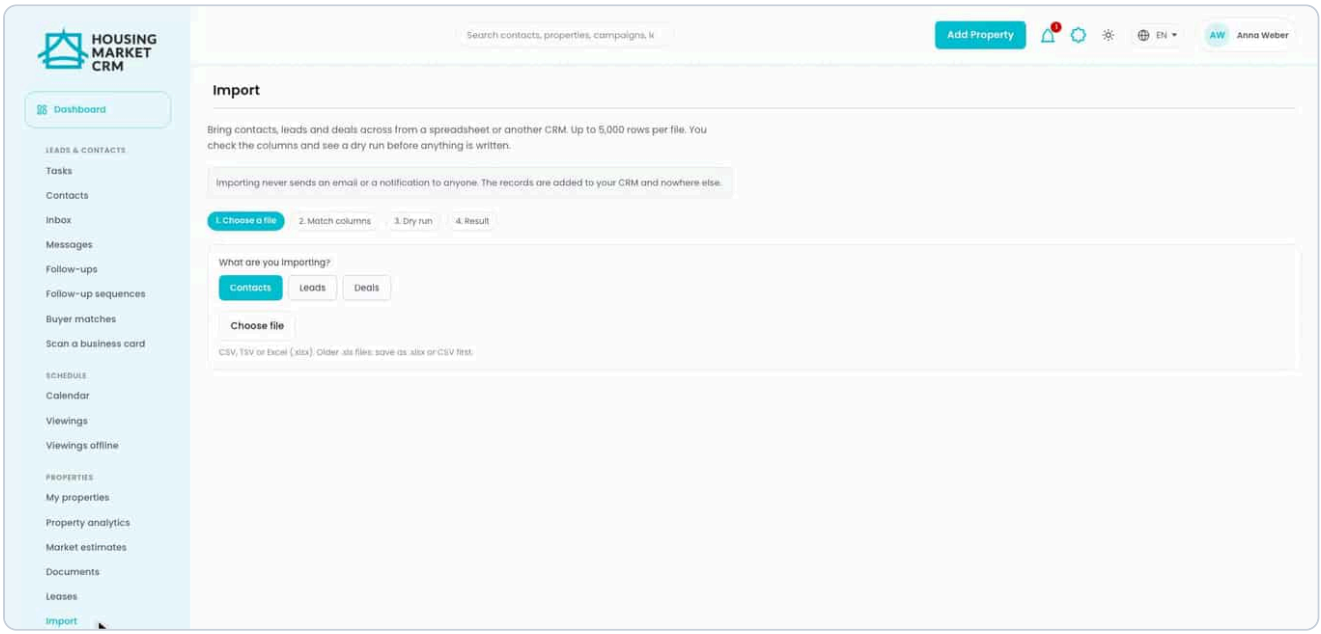
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



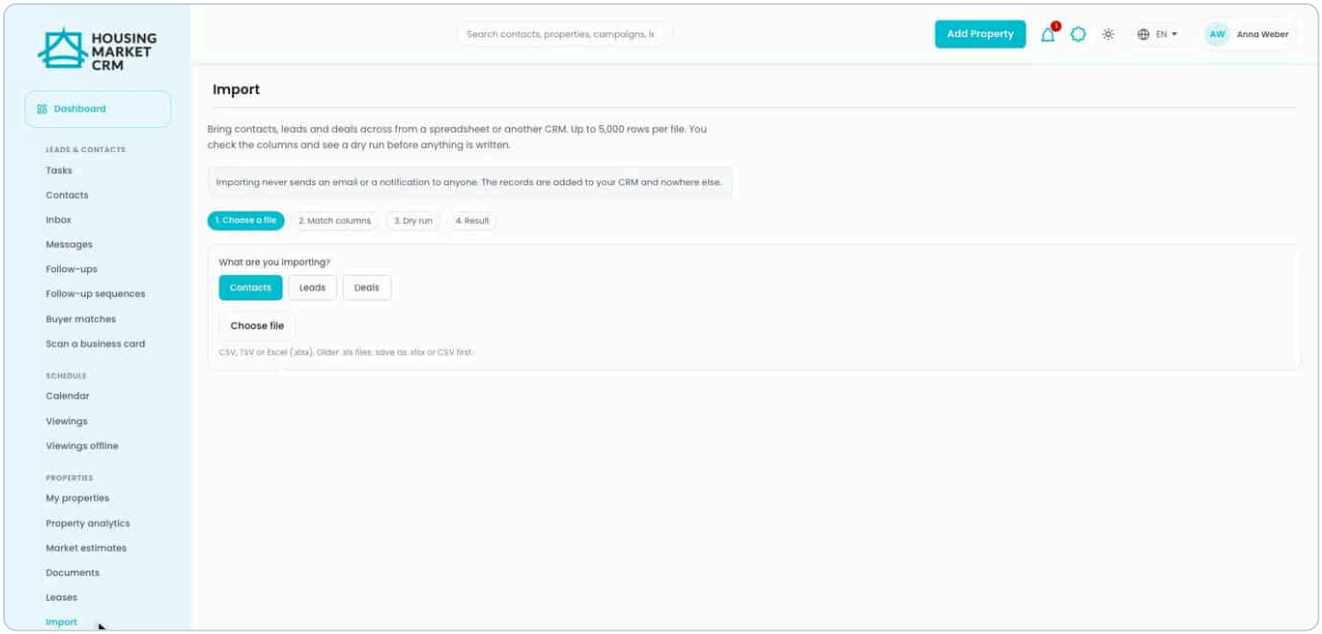
Hình 21.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Import (Nhập) trong menu bên trái.



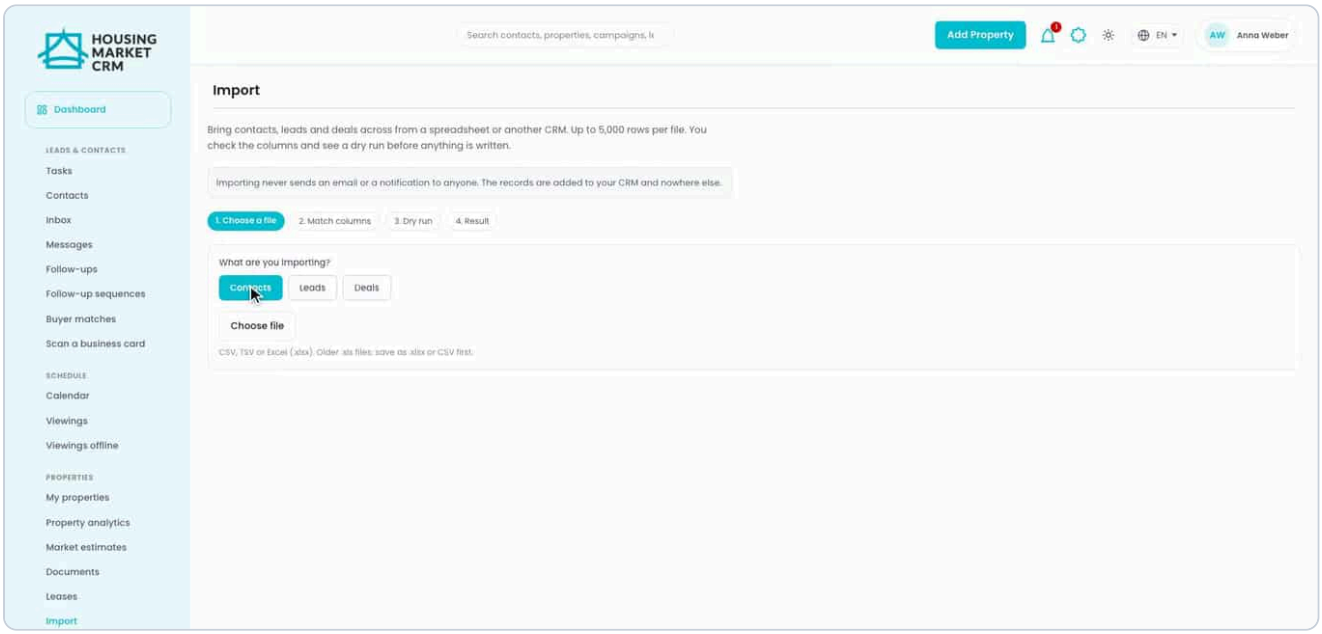
Hình 21.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhập tối đa 5,000 dòng mỗi tệp — không ai bị gửi email.



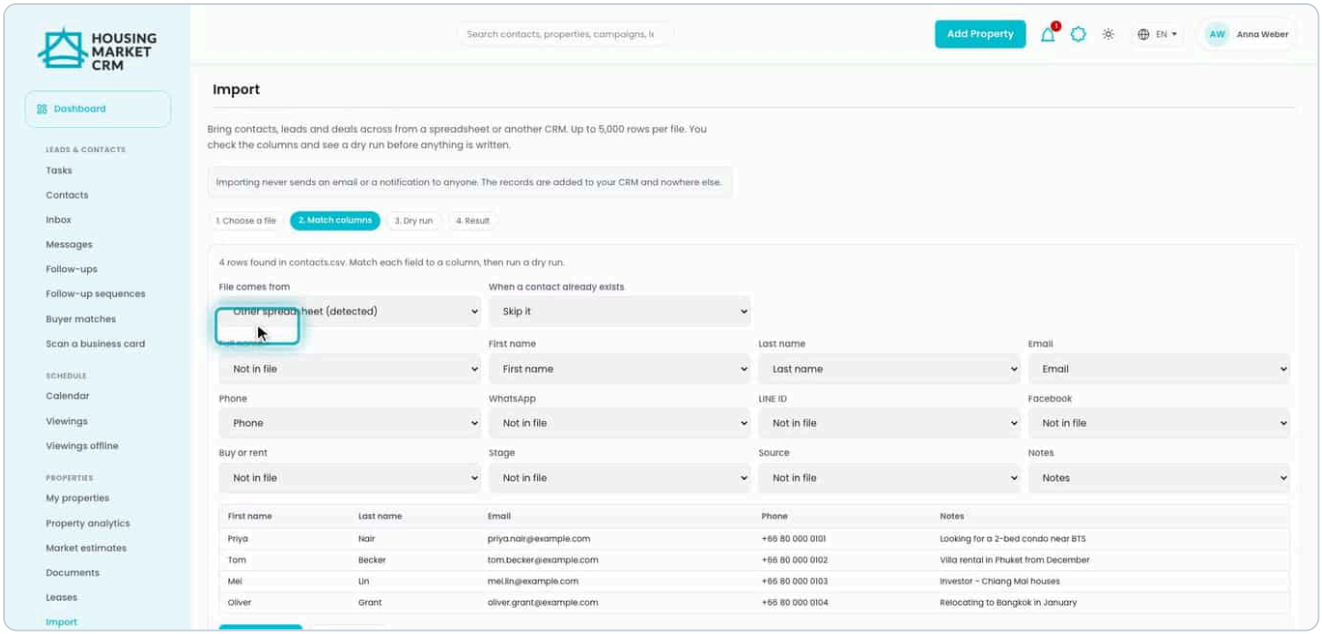
Hình 21.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Chọn Contacts (Danh bạ).



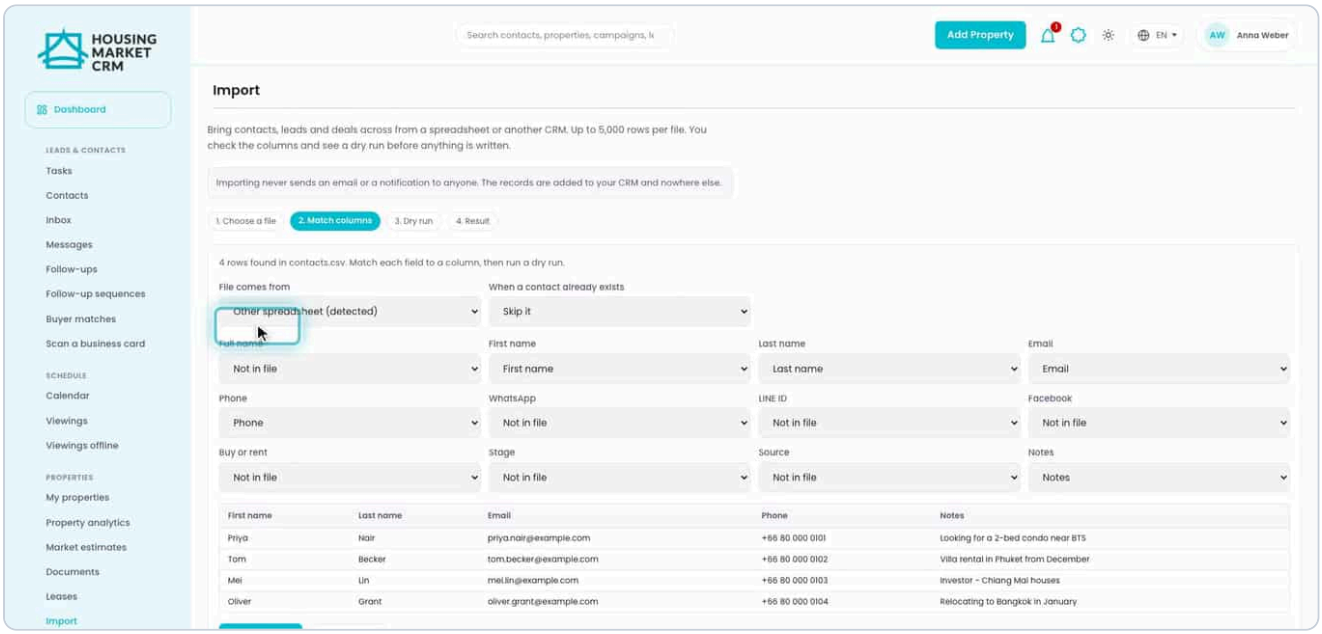
Hình 21.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp Choose file (Chọn tệp) và chọn tệp CSV, TSV hoặc Excel.



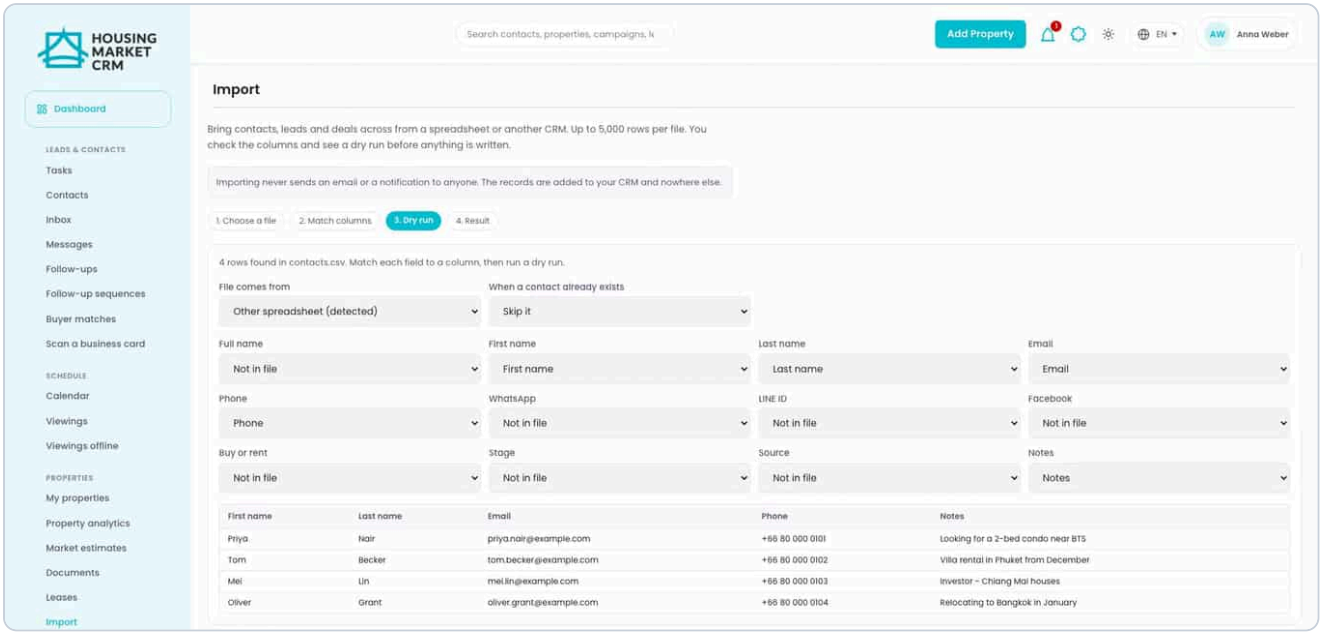
Hình 21.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Kiểm tra mỗi cột đã khớp đúng trường.



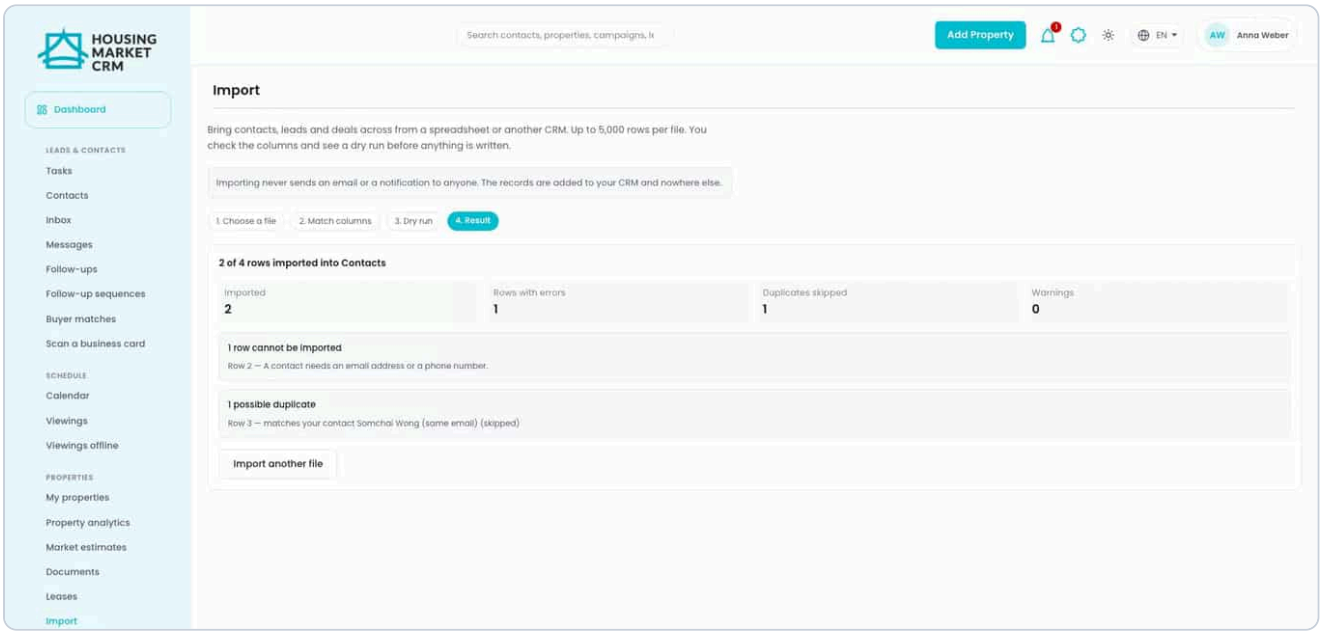
Hình 21.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Chạy thử để xem trước kết quả.



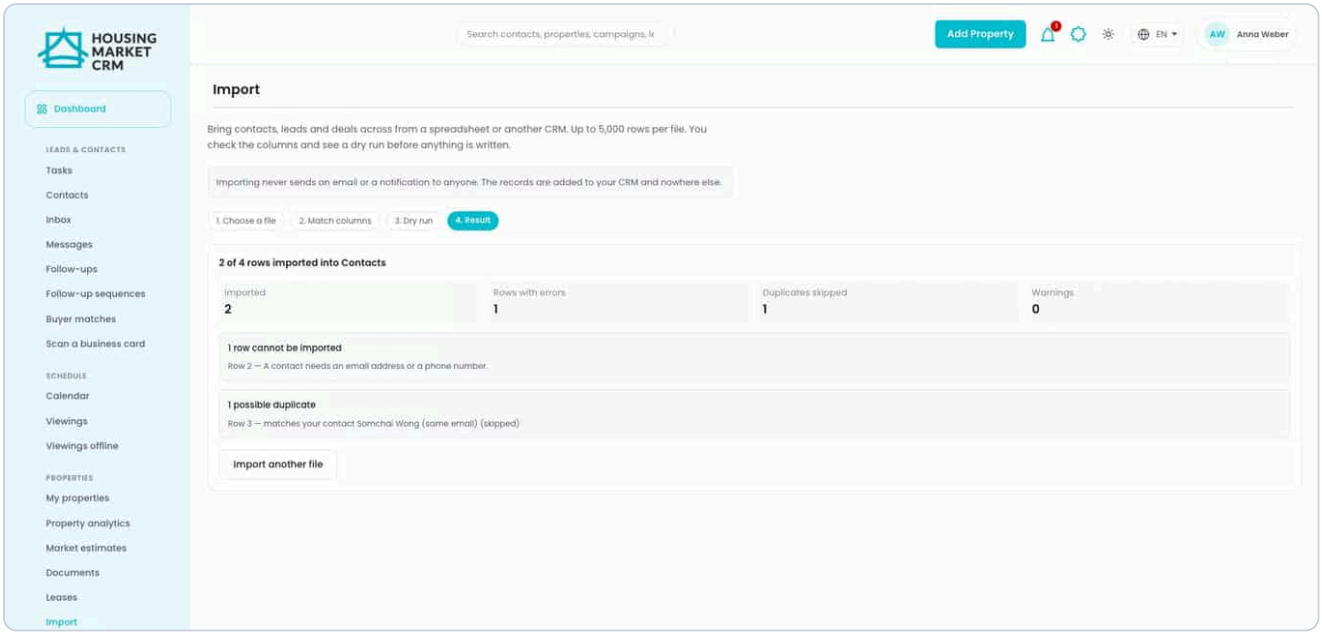
Hình 21.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Sau đó bắt đầu nhập.



Hình 21.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Danh bạ của bạn giờ đã có trong CRM.



Hình 21.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể gộp các liên hệ trùng lặp không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 CHƯƠNG 22

Quét danh thiếp

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với Pro. Chụp danh thiếp bằng điện thoại và CRM đọc thành bản nháp liên hệ để bạn kiểm tra trước khi lưu.

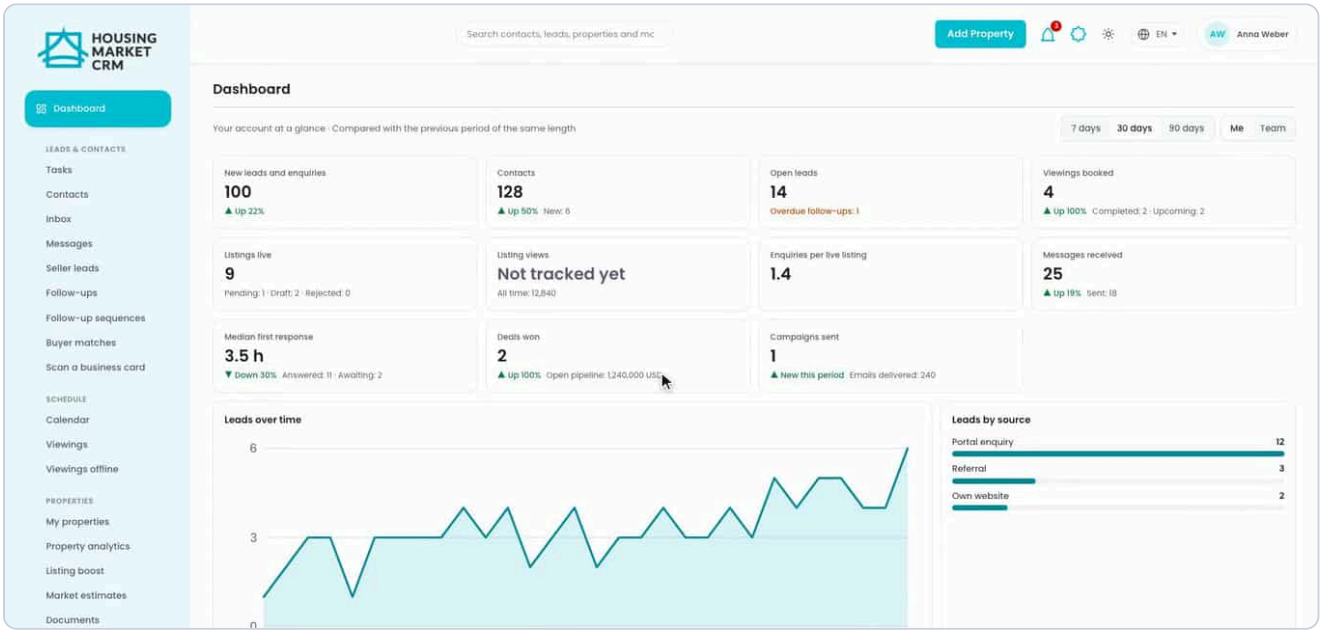
Mở Quét danh thiếp trên điện thoại và chụp danh thiếp. CRM điền tên, công ty, chức danh, địa chỉ email, số điện thoại, website, địa chỉ và tài khoản ứng dụng nhắn tin vào biểu mẫu thêm liên hệ thông thường.

Không có gì tự lưu: bạn kiểm tra bản nháp rồi bấm lưu, nên một chữ số đọc sai không bao giờ thành bản ghi. Nếu một liên hệ bạn xem được đã có cùng email hoặc số điện thoại, bản nháp sẽ báo, và bạn có thể mở liên hệ đó thay vì tạo bản trùng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể quét danh thiếp vào CRM không?**

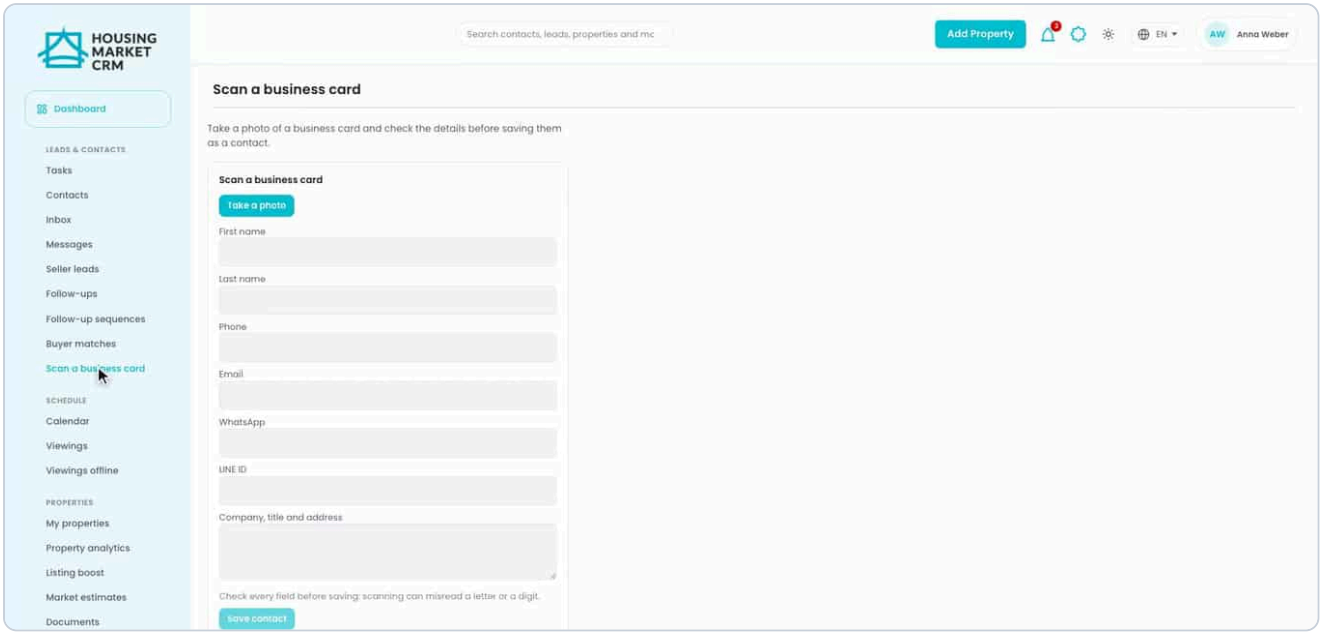
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



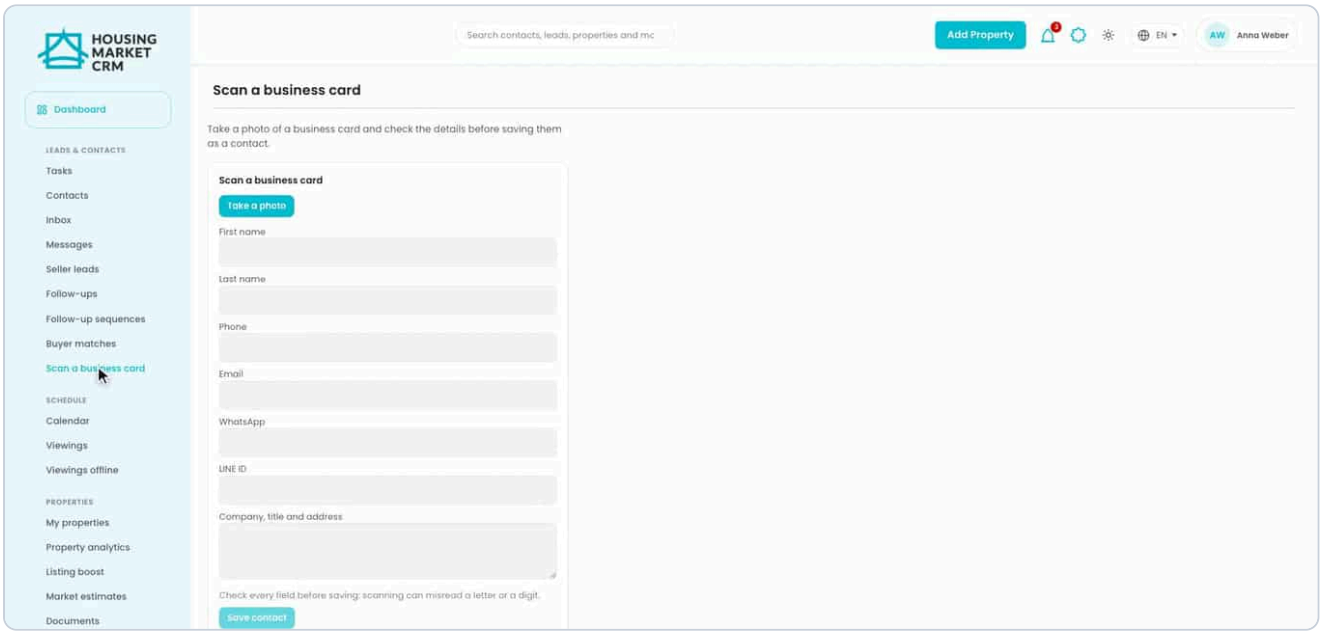
Hình 22.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Quét danh thiếp ở menu bên trái.



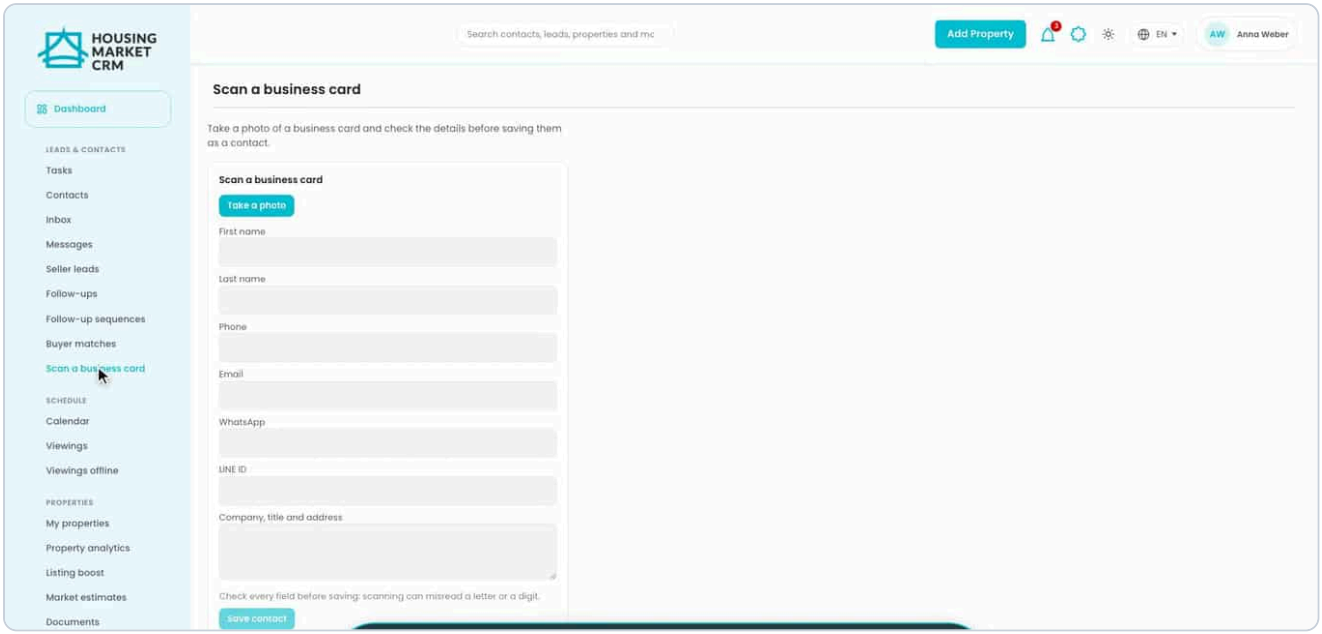
Hình 22.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Chụp danh thiếp đặt phẳng, dưới ánh sáng ban ngày.



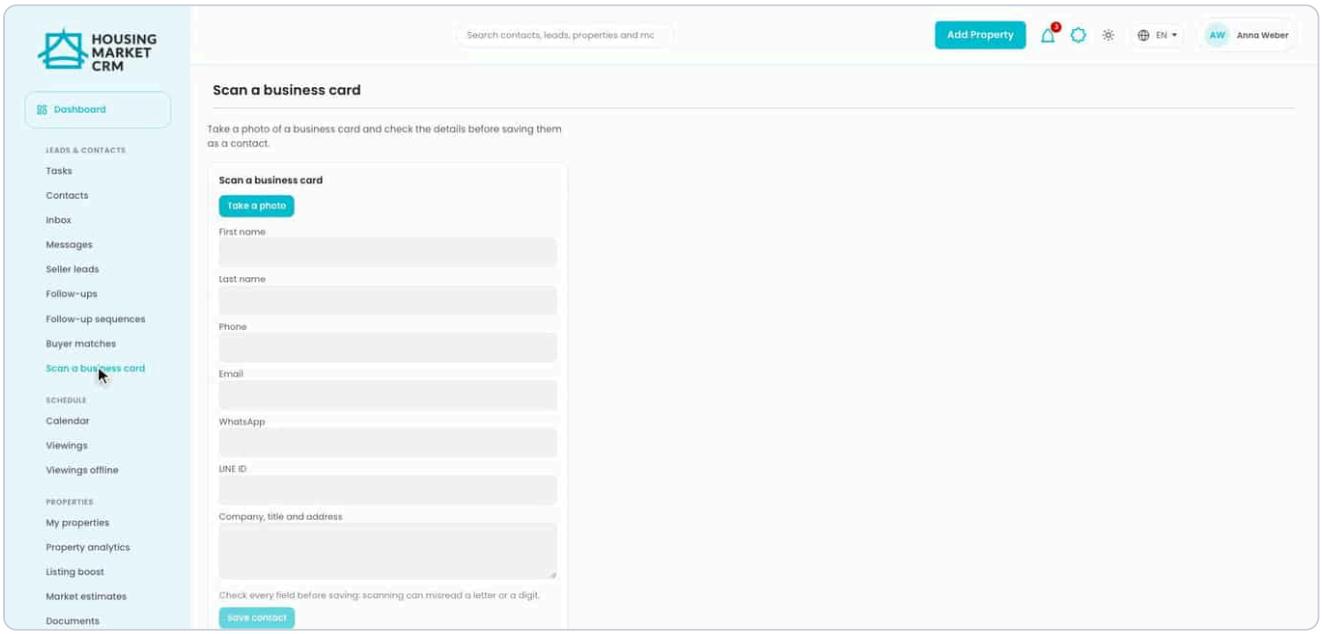
Hình 22.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Tên, công ty, chức danh, số điện thoại và email — được điền sẵn cho bạn.



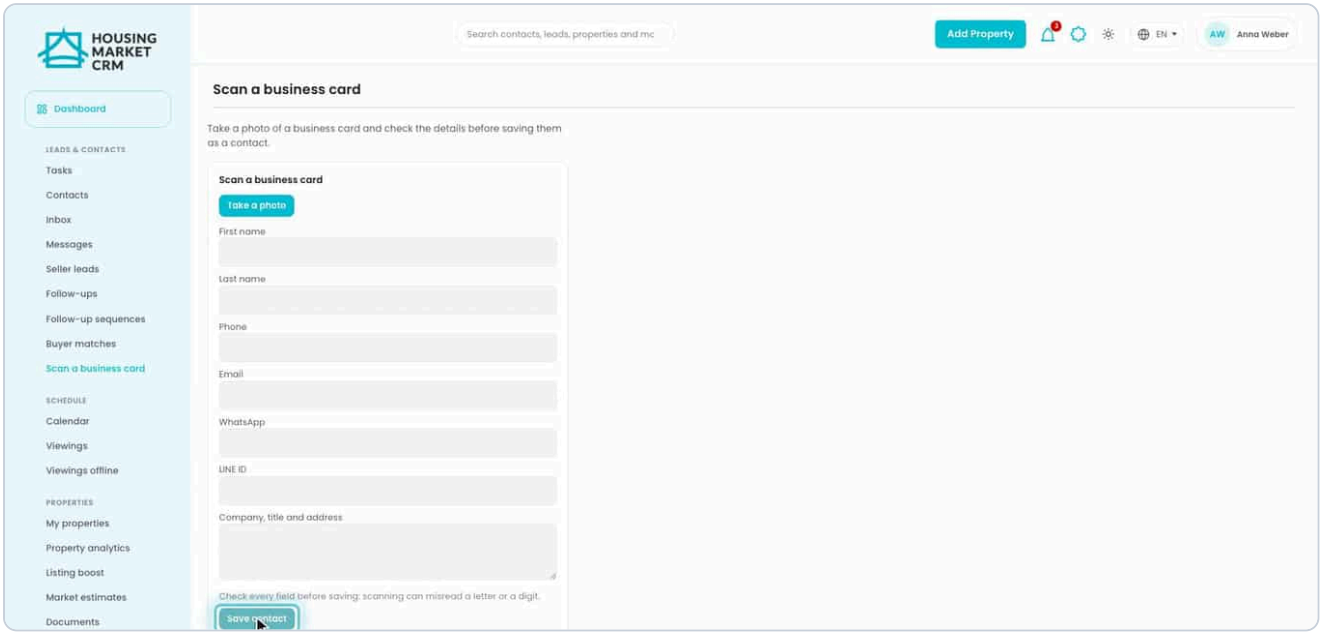
Hình 22.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Hãy đọc lại. Bản quét là người đánh máy, không phải người soát lỗi.



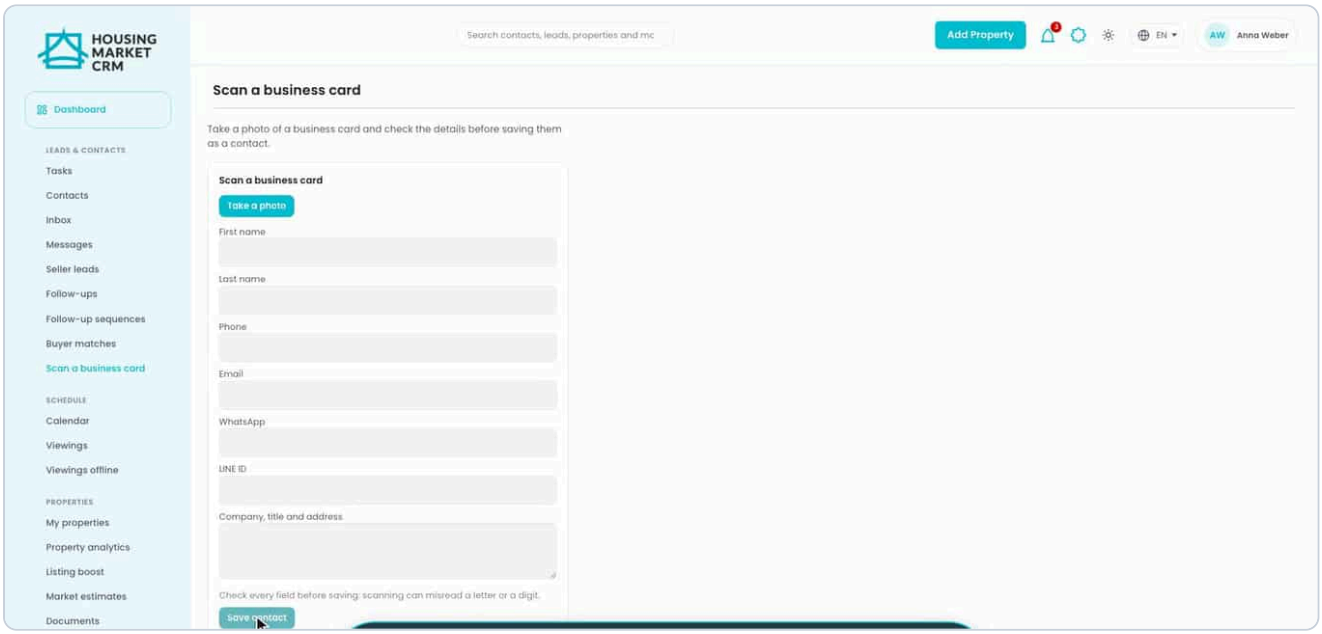
Hình 22.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Rồi nhấn Lưu liên hệ.



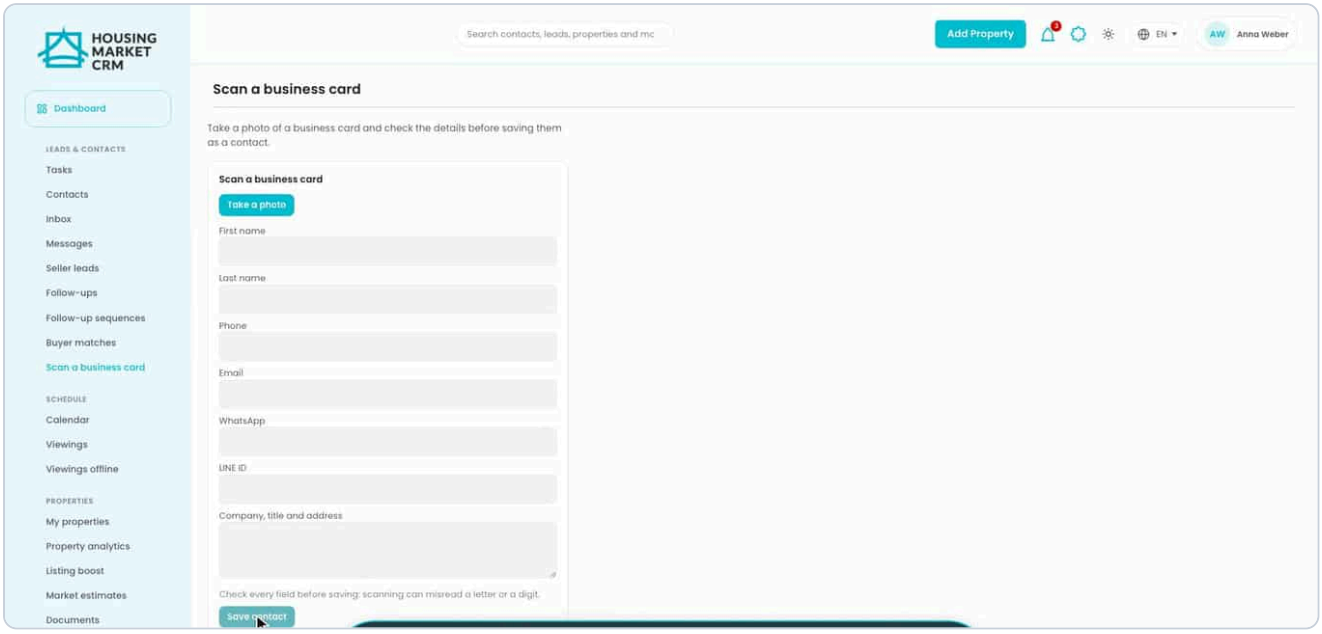
Hình 22.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Hãy làm ngay buổi tối cùng ngày, khi bạn còn nhớ họ là ai.



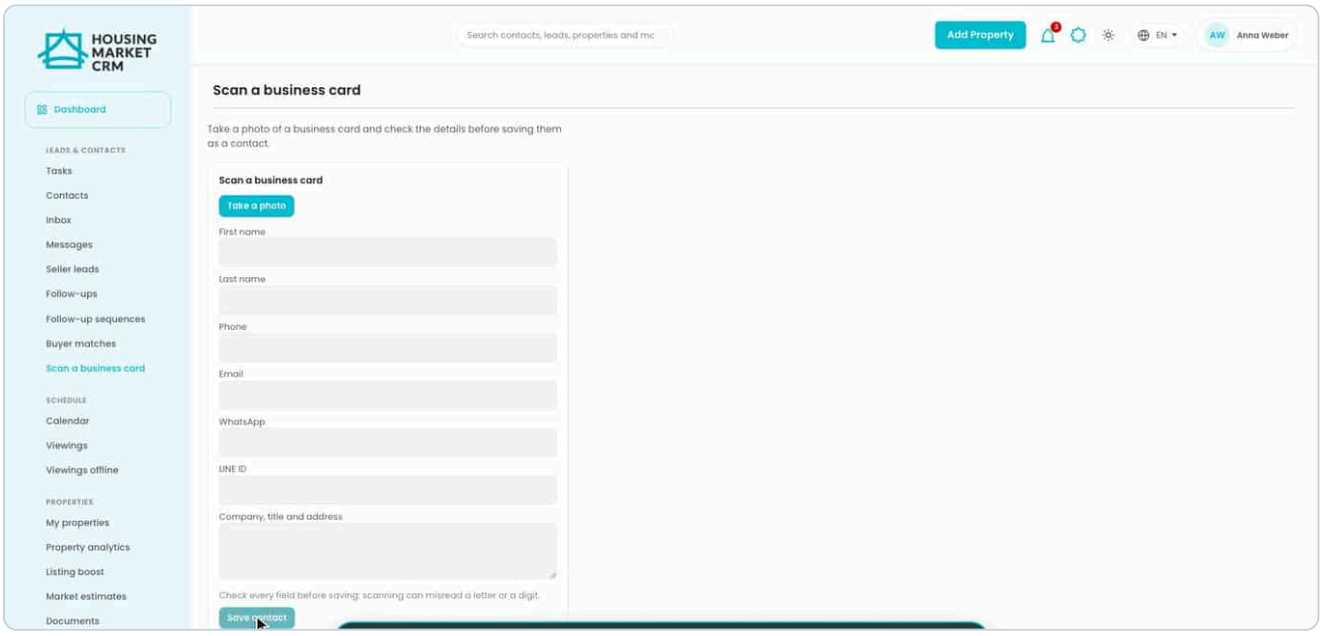
Hình 22.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Mười một tấm danh thiếp từ một buổi giới thiệu bất động sản, và không tấm nào được nhập vào.



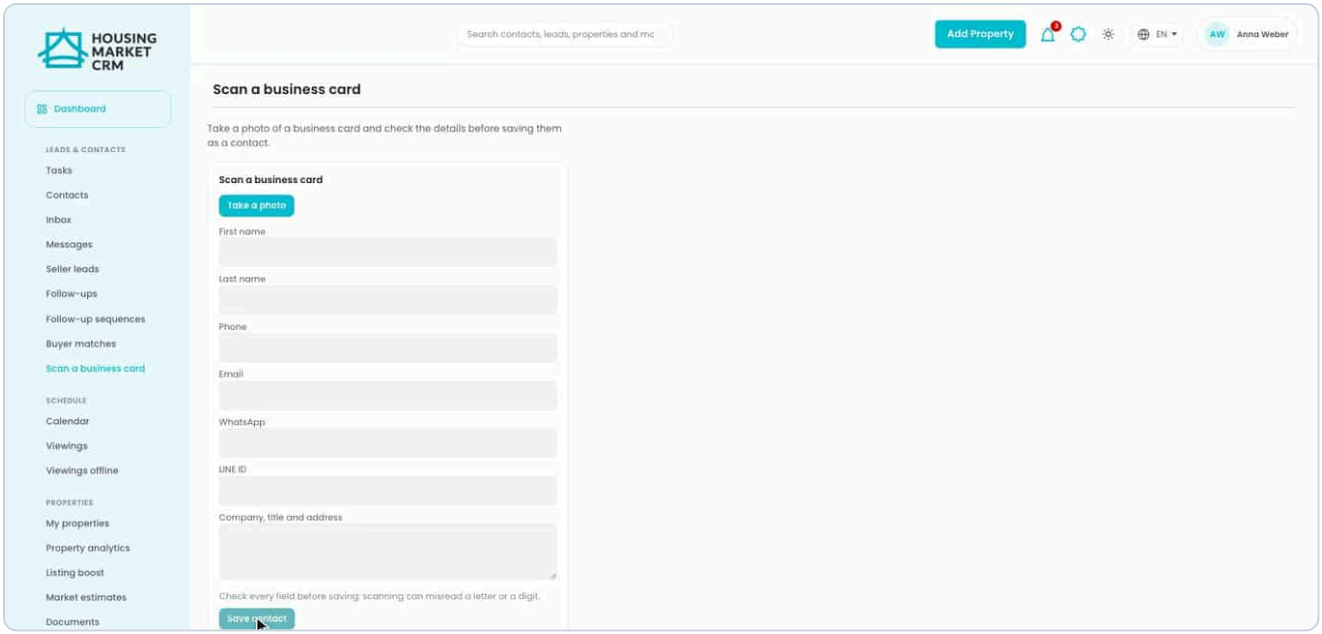
Hình 22.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Danh thiếp có hai số cho bạn cả hai — xóa số bạn sẽ không dùng.



Hình 22.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Thêm ghi chú khi bạn còn nhớ cuộc trò chuyện.



Hình 22.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể dùng Housing Market CRM trên điện thoại không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 CHƯƠNG 23

Dòng thời gian liên hệ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Hộp thư chung giữ mỗi người một cuộc hội thoại, và mỗi liên hệ có dòng thời gian ghi mọi việc đã diễn ra với họ, ở mọi gói.

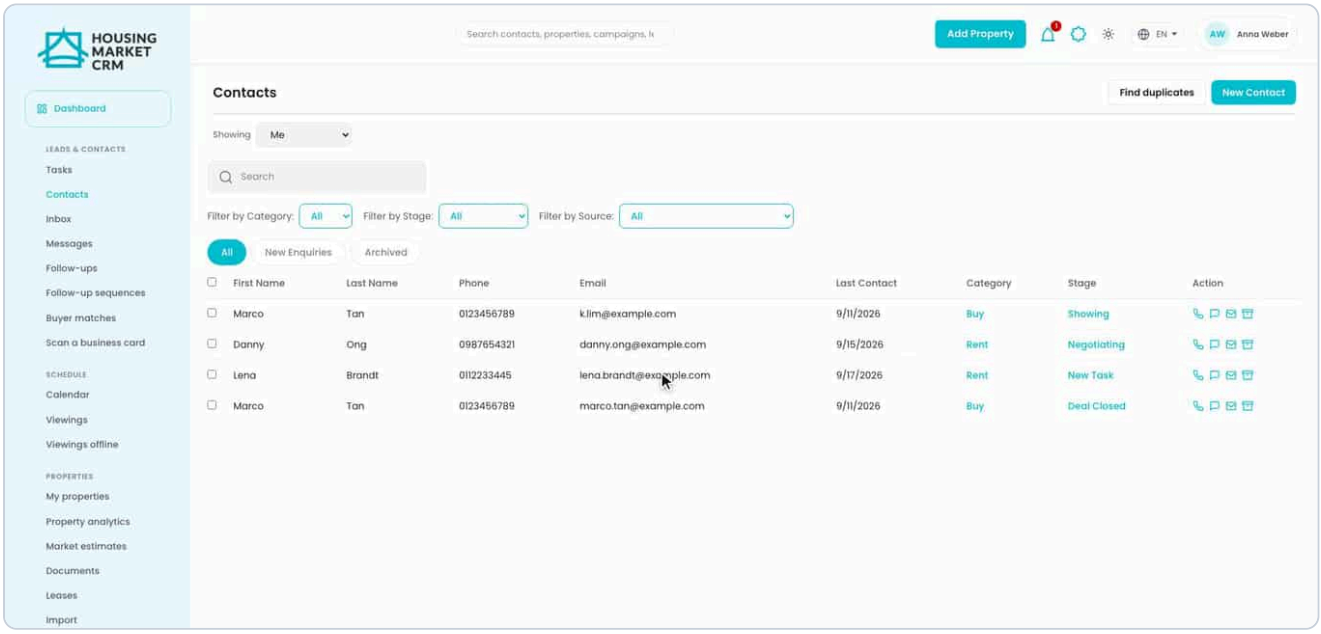
Hộp thư chung gom yêu cầu từ cổng và phản hồi của bạn, khách tiềm năng từ Housing Market Ads và email bạn gửi từ CRM thành mỗi người một cuộc hội thoại. Mỗi liên hệ còn có dòng thời gian, ghi chú, bình luận, tệp và các việc theo dõi còn dang dở, nên khi tiếp tục cuộc trò chuyện sau ba tuần, bạn không phải nhớ lại từ đầu.

Điều CRM chưa làm được là đọc hộp thư riêng của bạn, xử lý WhatsApp hay nhận các yêu cầu mà một trang web Housing Market Cloud nhận được. Đồng bộ hai chiều với hộp thư Gmail hoặc Microsoft 365 của bạn, việc gửi qua WhatsApp Business và kết nối với Cloud đang được xây dựng. Với Pro, bạn có thể lưu mẫu WhatsApp và mở WhatsApp trên điện thoại với nội dung soạn sẵn — xem "Mẫu WhatsApp hoạt động thế nào?". Lịch của bạn thì khác: với Pro, Google Calendar và Outlook đã đồng bộ hai chiều với CRM — xem "Tôi có thể đồng bộ CRM với lịch của mình không?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể theo dõi trao đổi với người mua không?**

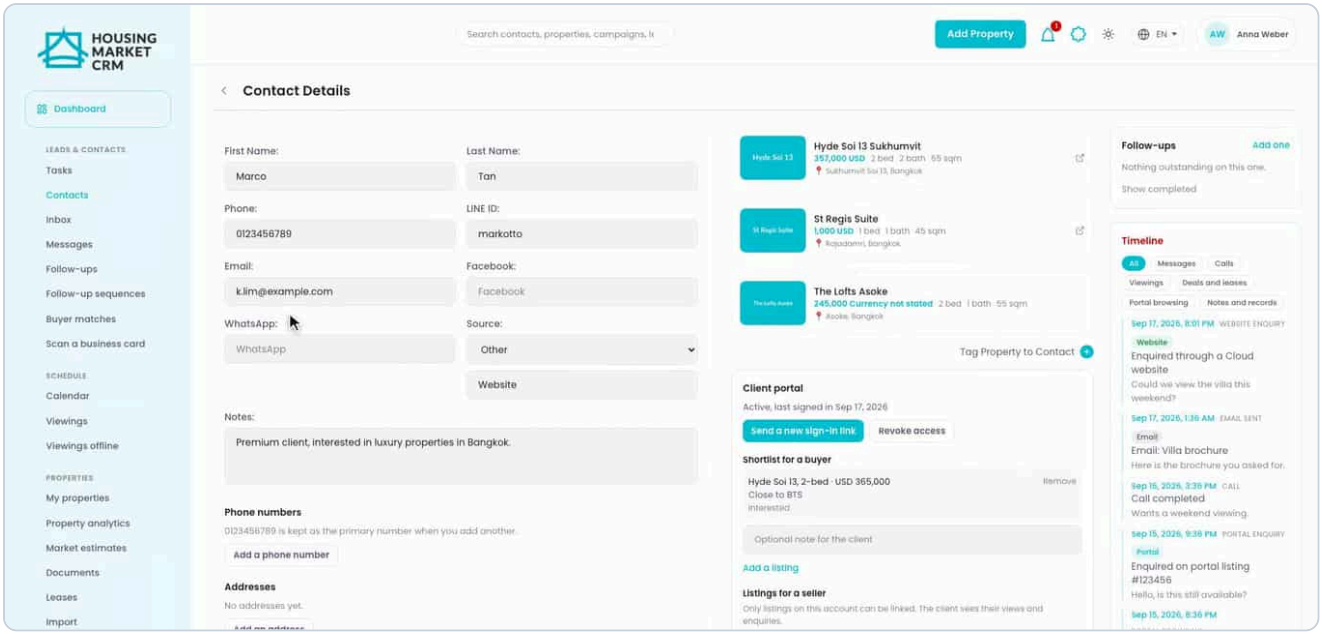
TỪNG BƯỚC

1 Mở Danh bạ.



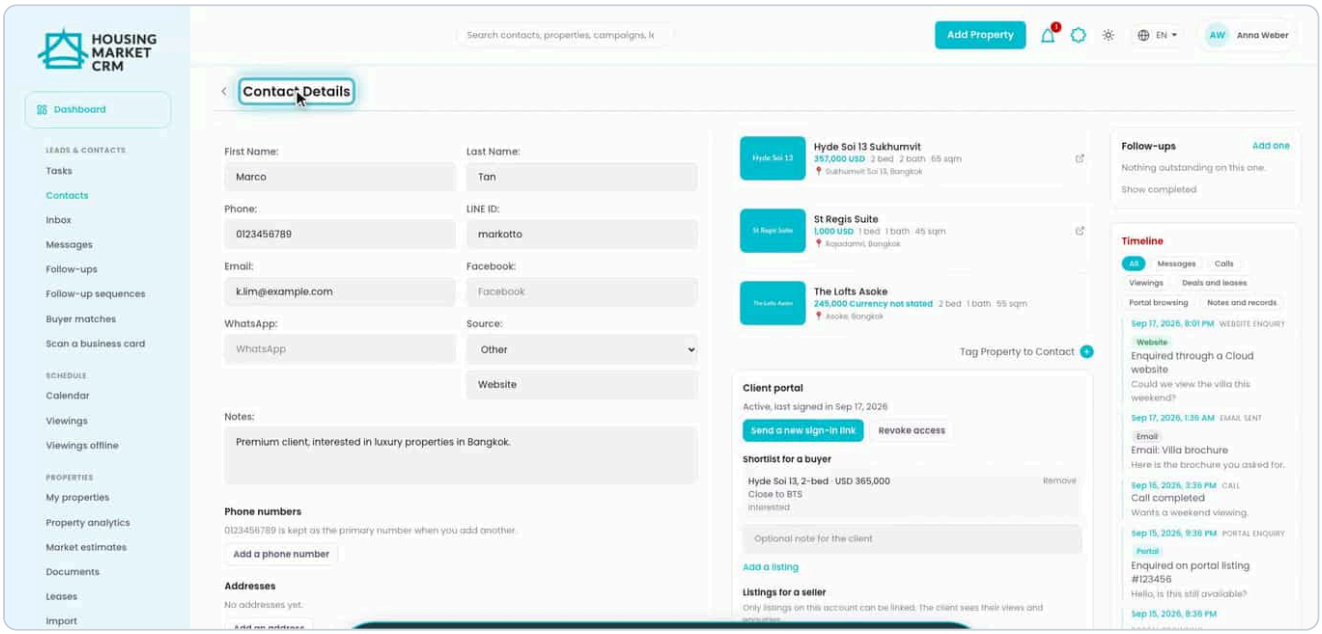
Hình 23.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Mở một liên hệ từ danh sách của bạn.



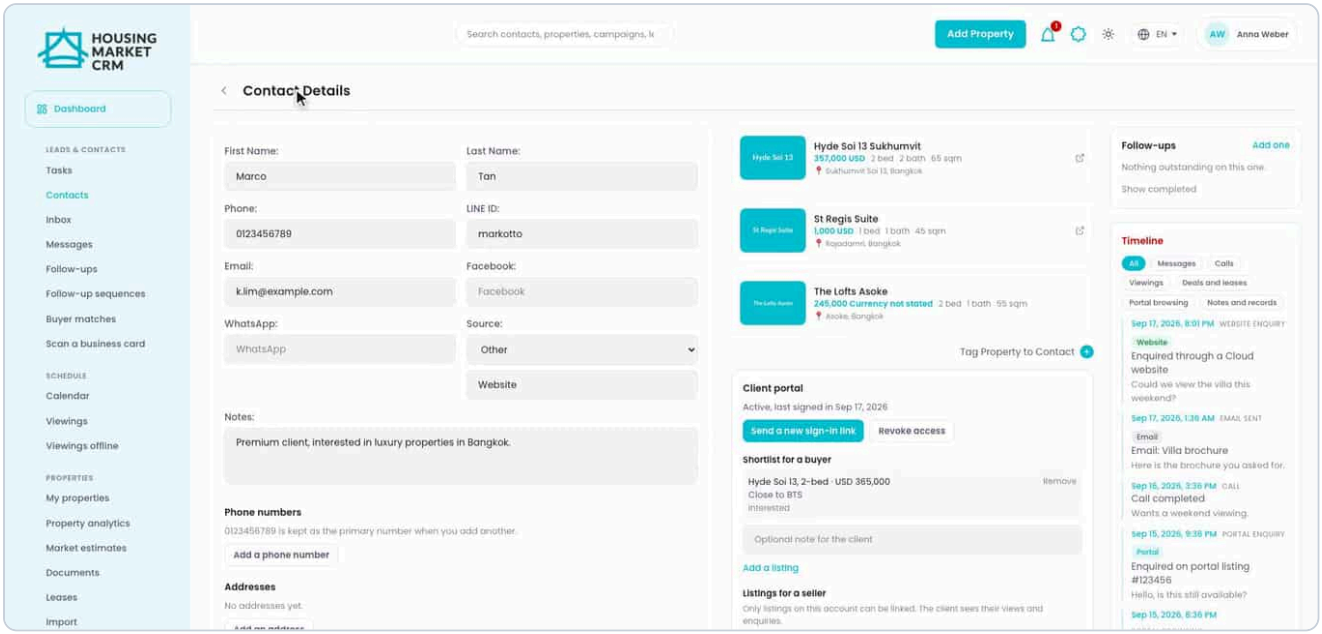
Hình 23.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Thông tin, tài khoản nhắn tin và nguồn ở trên cùng.



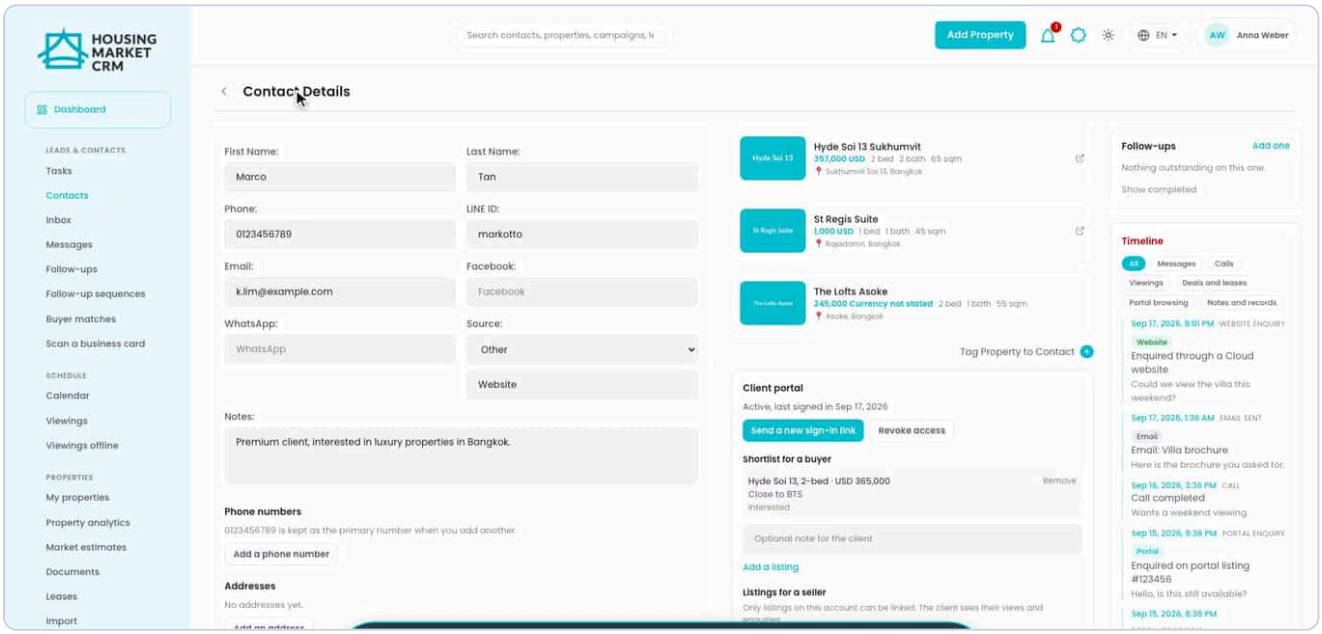
Hình 23.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Cuộn đến Dòng thời gian.



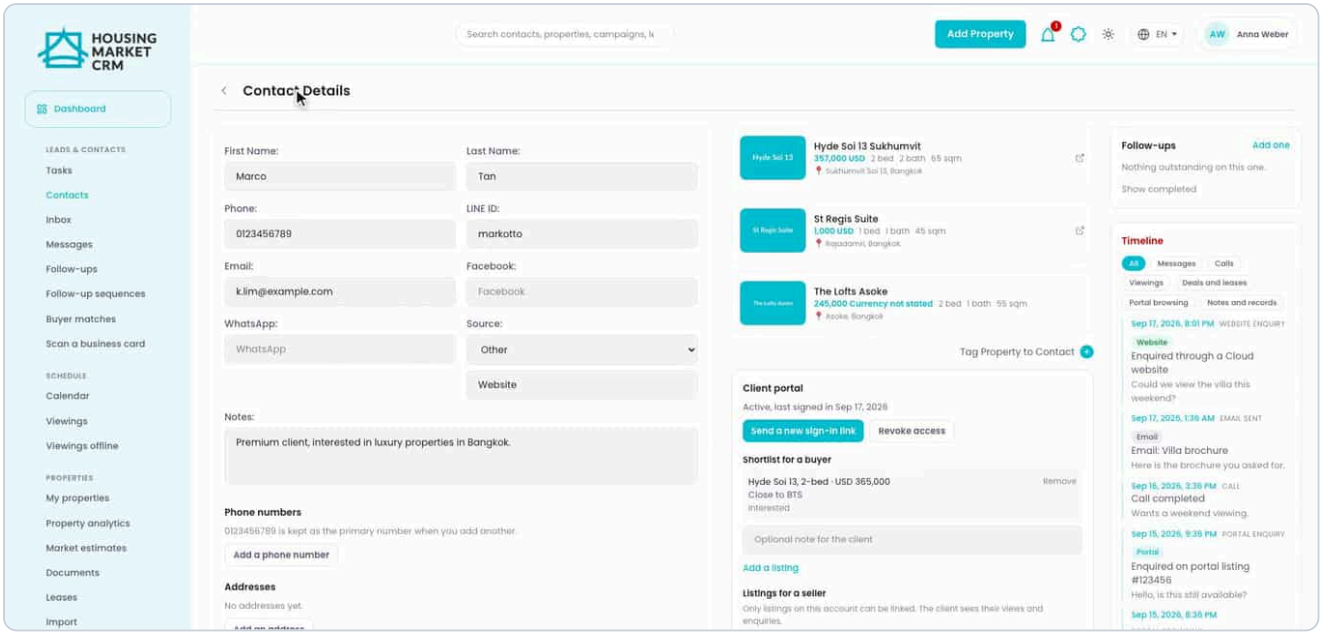
Hình 23.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Yêu cầu, khách hàng tiềm năng từ web và quảng cáo, email, buổi xem nhà — theo thứ tự.



Hình 23.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Xem trước mỗi cuộc gọi để biết toàn bộ câu chuyện.



Hình 23.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Hộp thư chung trong CRM là gì? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-the-unified-inbox

24 CHƯƠNG 24

Gộp liên hệ trùng lặp

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. CRM tìm những liên hệ có vẻ là cùng một người bị nhập hai lần, và người dùng có quyền xóa có thể gộp một cặp thành một hồ sơ. Hồ sơ bạn không giữ lại thì được lưu trữ chứ không bị phá hủy.

Mở Liên hệ và chọn chế độ xem trùng lặp. CRM so sánh từng liên hệ với mọi liên hệ khác và nhóm các cặp tìm được theo mức độ chắc chắn: cùng địa chỉ email, hoặc cùng số điện thoại và tên, hoặc chỉ chung số điện thoại — có thể là hai người trong cùng một gia đình, nên được hiển thị nhưng không bao giờ bị mặc định là trùng.

Hãy mở cả hai hồ sơ trước khi gộp. Việc gộp giữ lại một liên hệ và chuyển mọi thứ gắn với liên hệ kia sang — khách hàng tiềm năng, ghi chú, dòng hoạt động, tệp và lịch sử chiến dịch — rồi lưu trữ hồ sơ thứ hai. Màn hình nói rõ điều đó trước khi bạn xác nhận: hồ sơ sẽ được lưu trữ, không bị xóa.

Bản thân việc gộp vẫn không thể hoàn tác, và đó là chuyện khác với việc hồ sơ bị mất. Con người vẫn được giữ lại, và hồ sơ đã lưu trữ có nêu tên liên hệ mà lịch sử của nó đã chuyển sang; điều không được giữ là mỗi ghi chú, việc cần theo dõi và tệp đến từ bên nào, nên không còn gì để tách chúng trở lại. Hãy gộp khi bạn chắc chắn hai hồ sơ đó là một người.

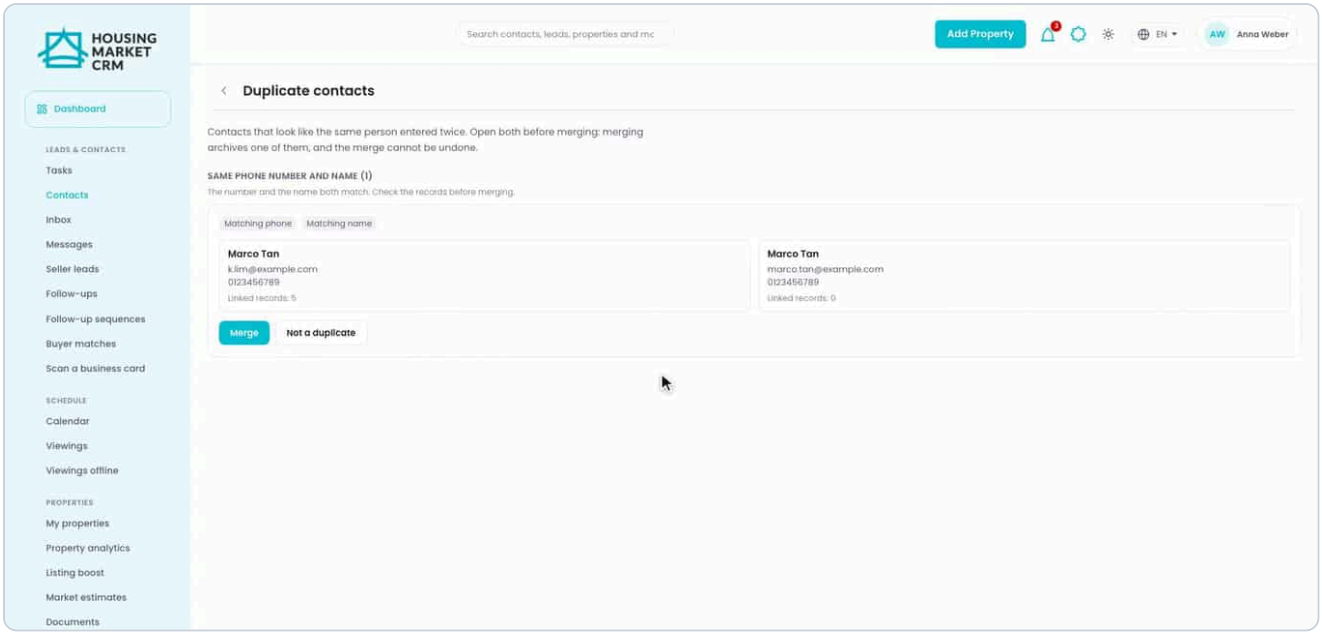
Vì việc gộp lưu trữ một hồ sơ, nó cần cùng quyền như khi xóa. Trong tài khoản nhóm, điều đó có nghĩa là người quản lý có quyền xóa, hoặc quản trị viên; môi giới có thể xem các bản trùng lặp nhưng không gộp được. Bạn cũng có thể đánh dấu một cặp là không trùng lặp để nó không còn được gợi ý — và một cặp bạn đã gộp thì không trở lại dưới dạng gợi ý.

Xem “Điều gì xảy ra khi tôi xóa một liên hệ, một khách hàng tiềm năng hay một đồng nghiệp?” để biết kho lưu trữ là gì và cách lấy một hồ sơ ra khỏi đó.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể gộp các liên hệ trùng lặp không?**

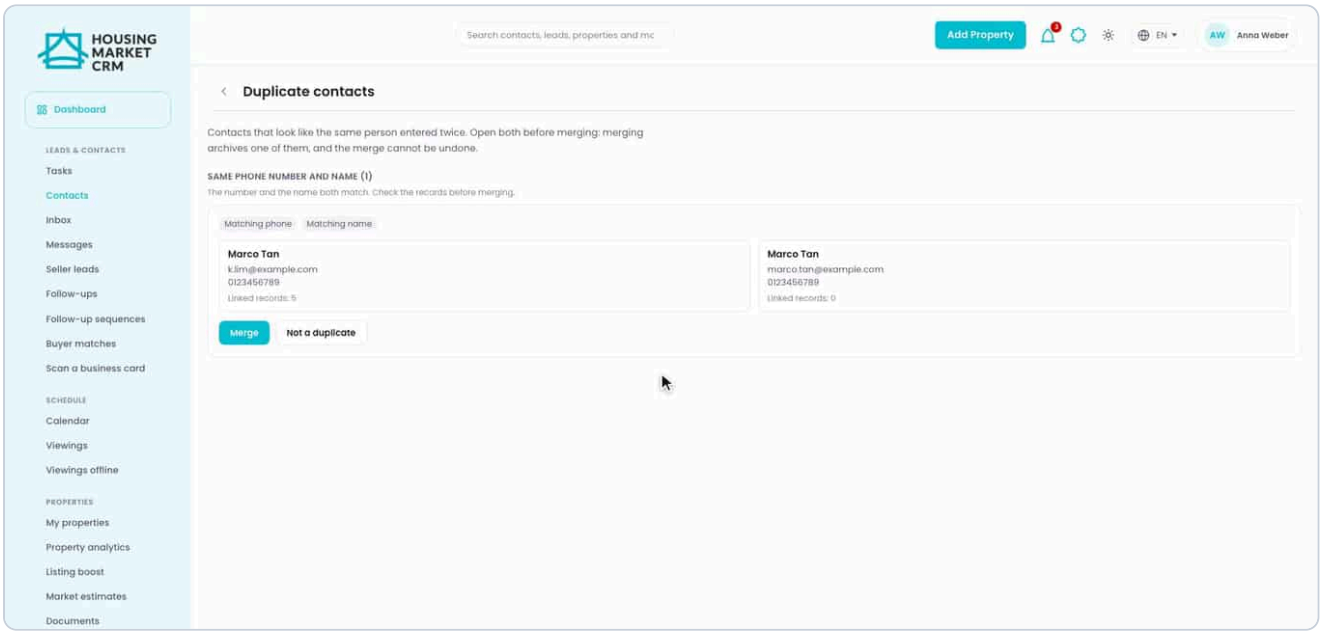
TỪNG BƯỚC

1 Mở Liên hệ trùng lặp từ Liên hệ.



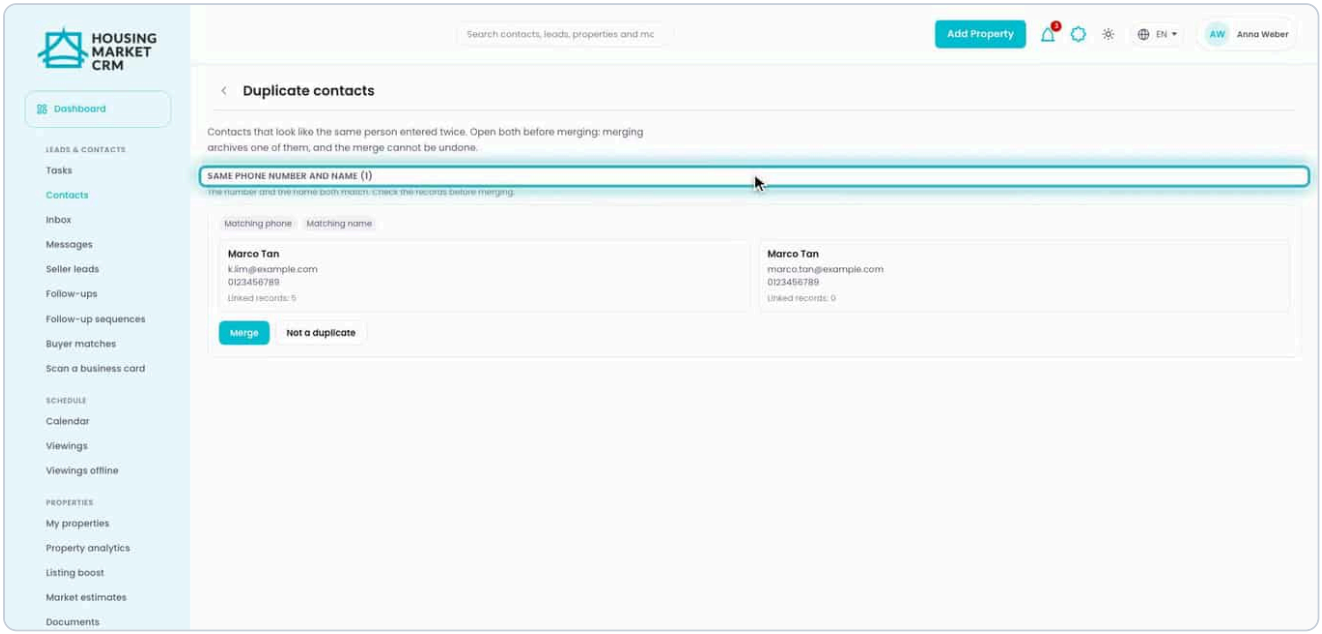
Hình 24.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhóm theo lý do có vẻ là cùng một người.



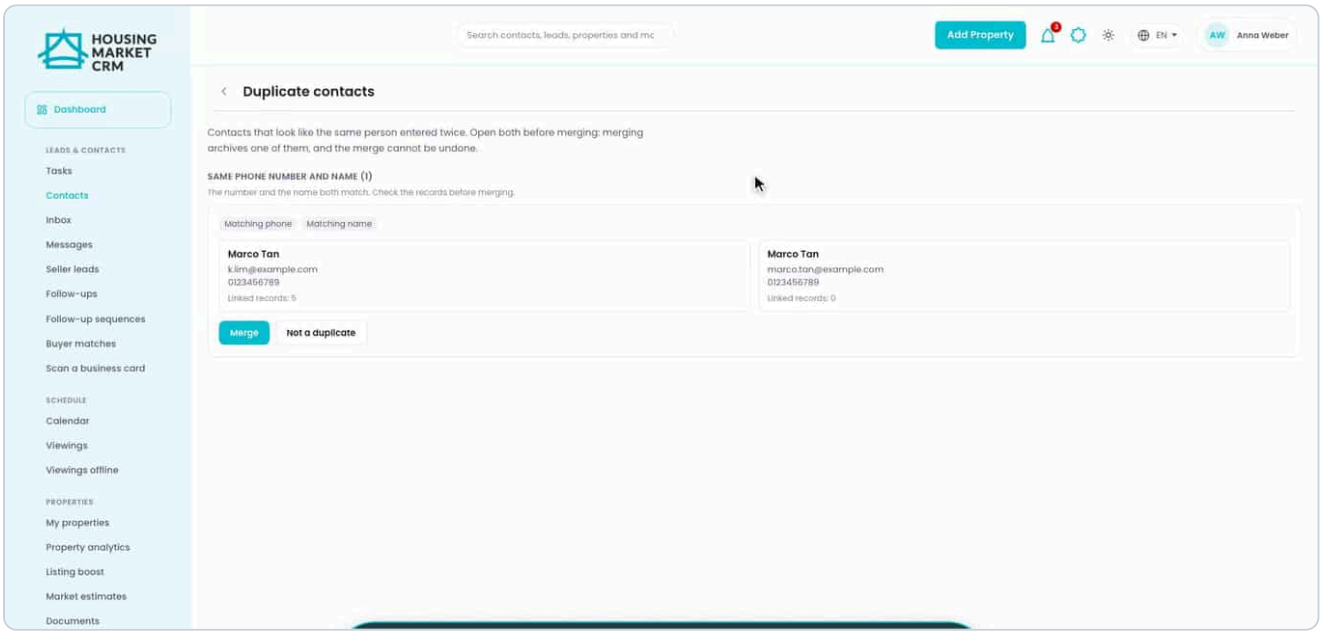
Hình 24.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Ở đây: trùng số điện thoại và trùng tên.



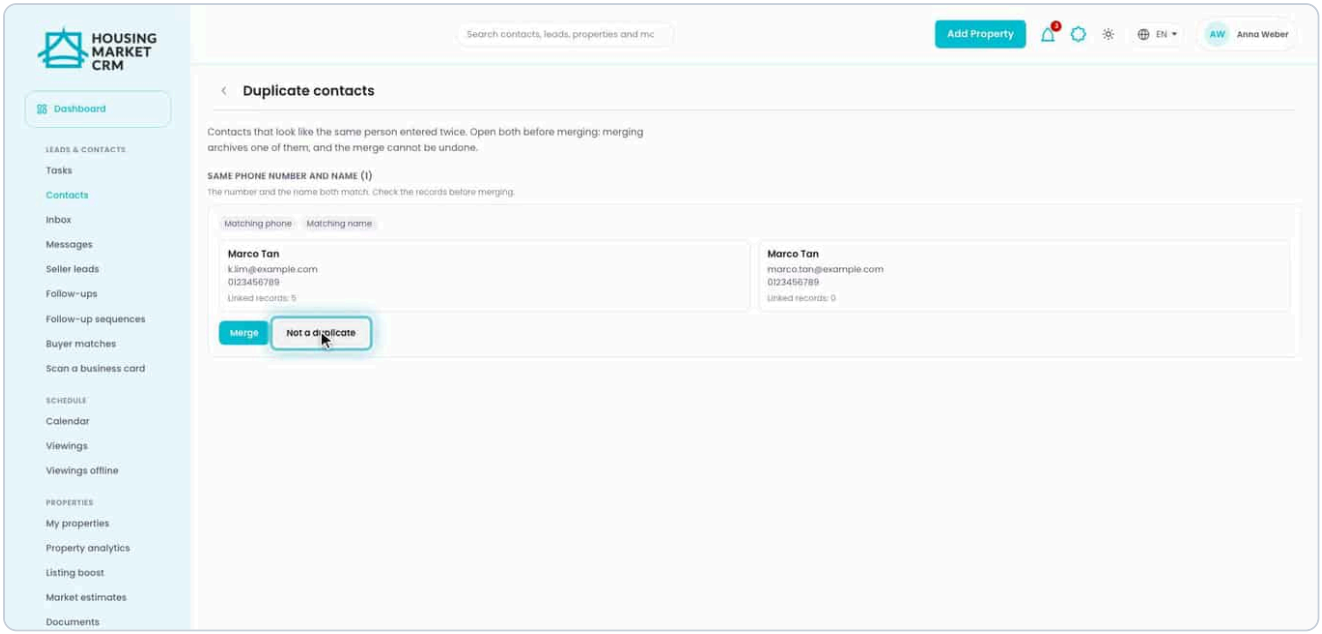
Hình 24.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Kiểm tra Bản ghi liên kết — bản ghi nhiều dữ liệu hơn là bản nên giữ.



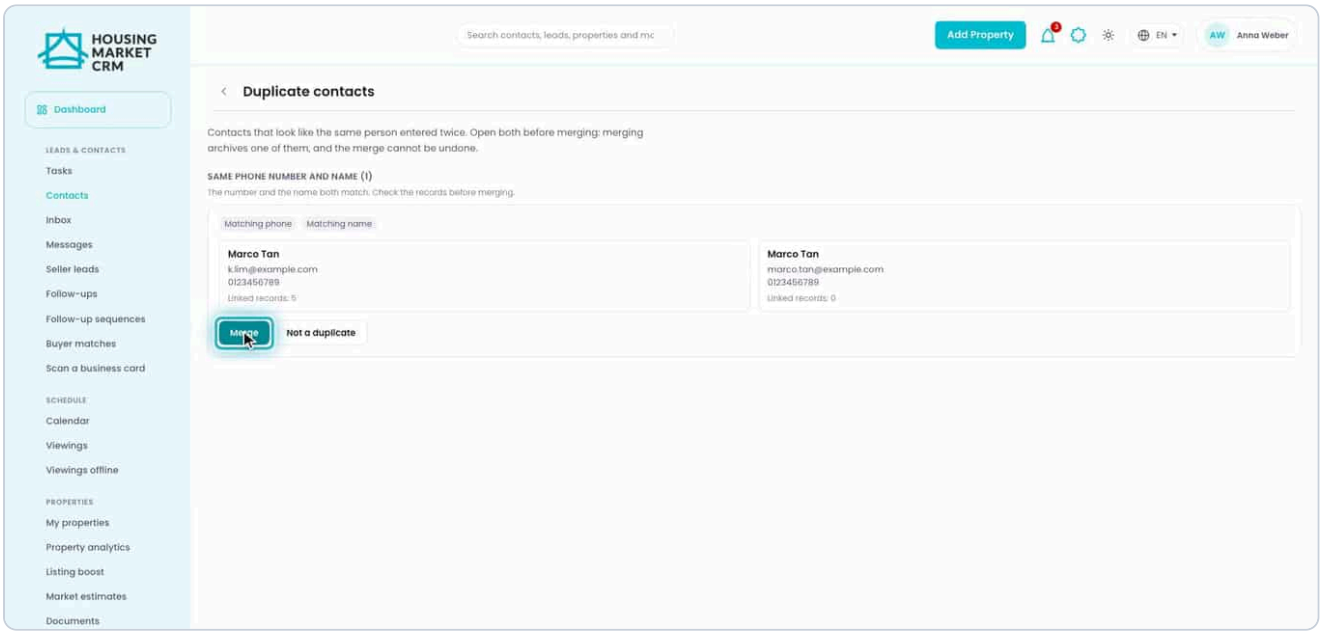
Hình 24.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Không phải trùng lặp giúp danh sách ngừng hỏi lại.



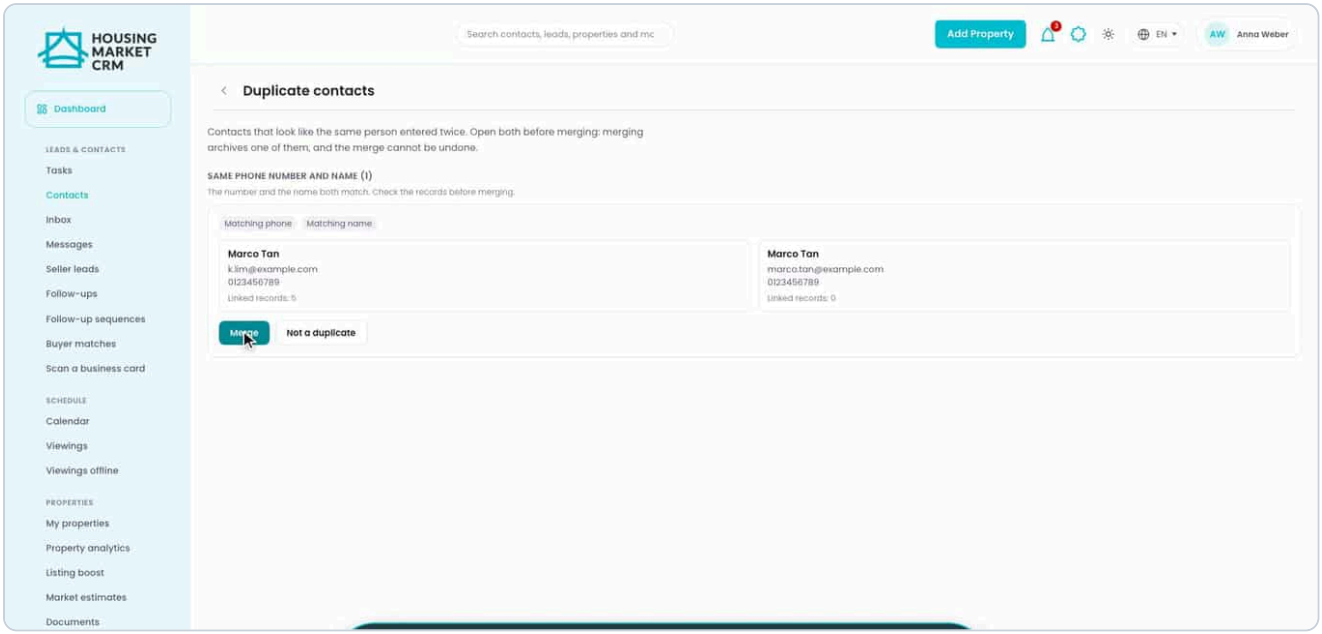
Hình 24.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Gộp sẽ lưu trữ một bên — và không thể hoàn tác.



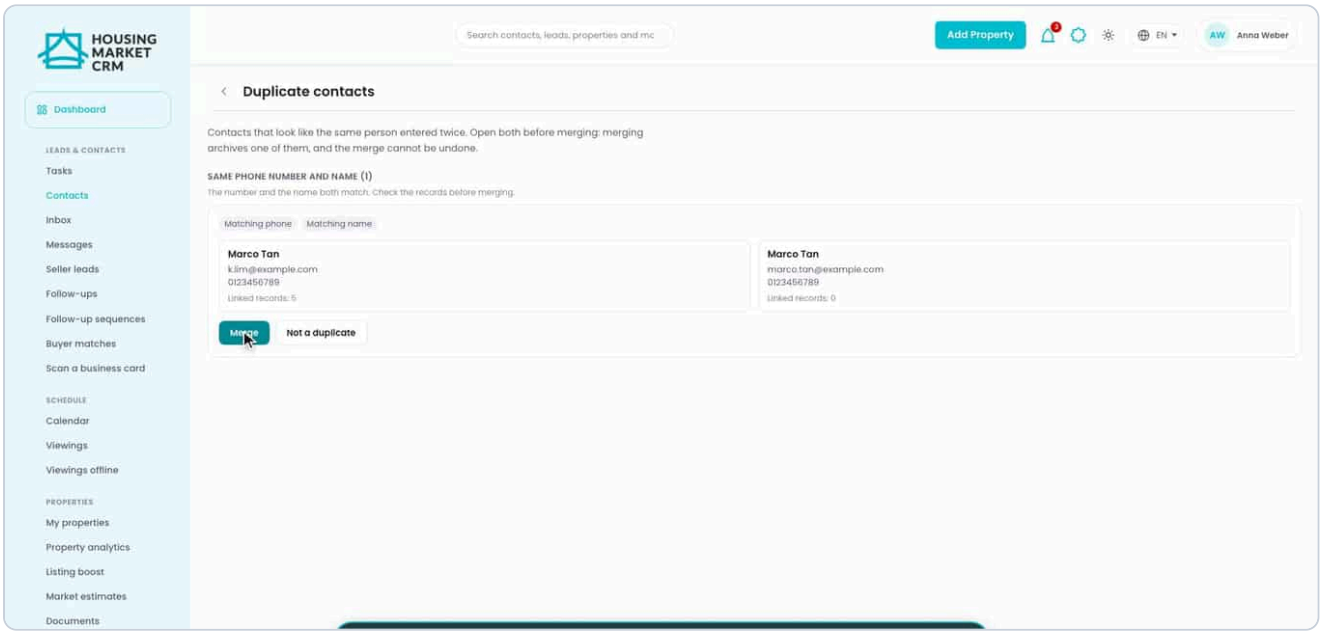
Hình 24.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Vậy hãy mở cả hai trước. Không gì bị xóa, nhưng cũng không gì trở lại.



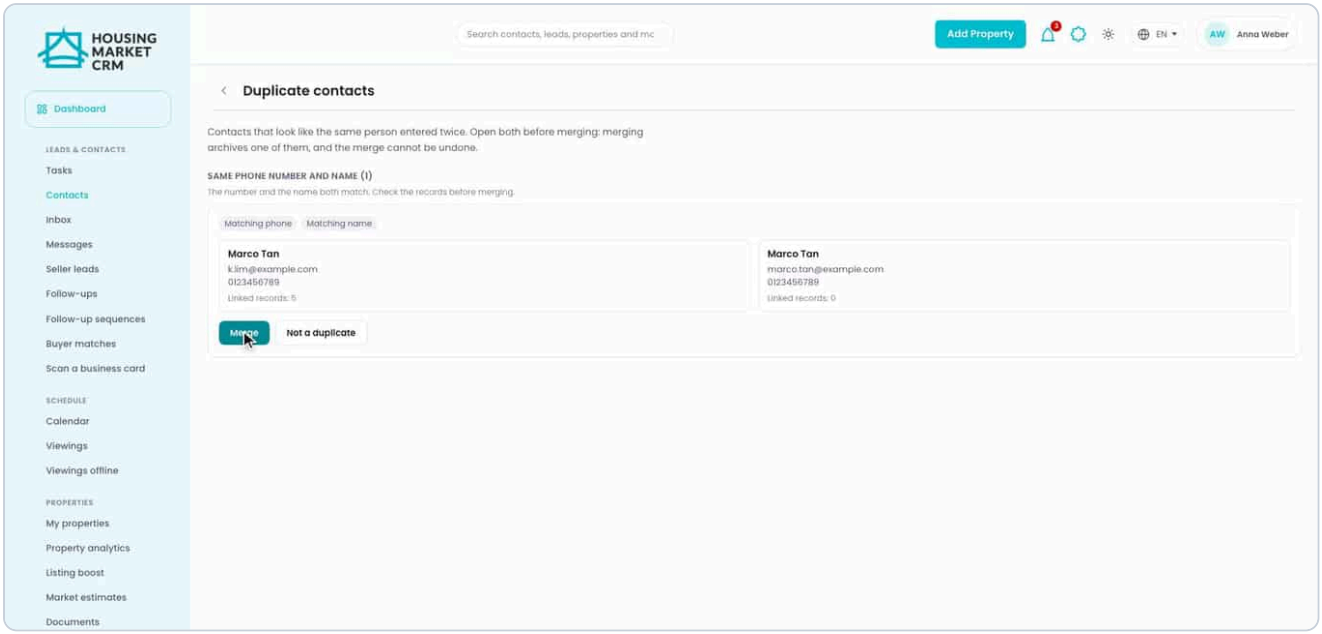
Hình 24.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Một đồng nghiệp nhập tên, người khác nhập số — và thành hai bản ghi.



Hình 24.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Hãy làm hằng tháng, đừng dọn dẹp mỗi năm một lần.



Hình 24.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Điều gì xảy ra khi tôi xóa một liên hệ, một khách hàng tiềm năng hay một đồng nghiệp? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

PHẦN 3

Bất động sản và tin đăng

25 Quản lý bất động sản của bạn

26 Thêm bất động sản

27 Đăng bất động sản lên cổng thông tin

28 Tin đăng trên cổng thông tin

29 Lưu trữ và khôi phục bất động sản

30 Thống kê bất động sản

31 Tải lên hàng loạt bất động sản

32 AI Listing Writer

33 Đẩy tin đăng

34 Báo cáo định giá thị trường

25 CHƯƠNG 25

Quản lý bất động sản của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Bạn có thể lưu bất động sản trong CRM ở mọi gói, và với Pro thì đăng lên cổng của quốc gia nơi bất động sản tọa lạc. Khi tin đã hiển thị, sửa các thông tin chính trong CRM cũng sửa tin đăng trên cổng, và bất động sản bạn cất đi được lưu trữ chứ không bị xóa.

Một bất động sản có thể chỉ nằm trong CRM — một chủ nhà bạn đã ký nhưng chưa chào bán, hoặc thứ bạn chưa sẵn sàng quảng cáo. Nó giữ riêng tư cho đến khi bạn quyết định khác, và điều đó là có chủ đích: nếu mặc định là đăng, địa chỉ của người bán sẽ lên một chợ công khai chỉ vì một biểu mẫu được gửi.

Với Pro bạn có thể đăng, và bất động sản được gửi tới cổng của quốc gia nơi nó tọa lạc chứ không phải quốc gia bạn đang ở, nên một căn nhà ở Tây Ban Nha sẽ lên chợ Tây Ban Nha. Nó vào hàng chờ duyệt bình thường của cổng đó như mọi tin đăng khác.

Khi một bất động sản bạn đăng từ CRM đã hiển thị, việc sửa nó trong CRM cũng sửa tin đăng trên cổng: tiêu đề, mô tả, địa chỉ, giá, số phòng ngủ, số phòng tắm, diện tích sử dụng và loại tin. Thay đổi vị trí, loại bất động sản, ghim trên bản đồ hoặc ảnh sẽ bị từ chối khi tin đang hiển thị, thay vì chỉ lưu trong CRM. Các tin bạn tạo trực tiếp trên cổng, hoặc đến từ nguồn dữ liệu bất động sản, được hiển thị trong CRM ở chế độ chỉ đọc — xem “Tôi có xem được tin đăng trên cổng của mình trong CRM không?”.

Mọi liên kết tin đăng mà CRM hiển thị đều mở tin đó trên cổng của chính quốc gia của nó, dù bạn ở quốc gia nào.

Để thêm bất động sản, chọn Thêm bất động sản và điền biểu mẫu; bạn có thể lưu bản nháp và đăng sau. Xem "Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM?".

Cất một bất động sản đi

Không có thao tác xóa. Bất động sản bạn đã xong việc sẽ được lưu trữ: nó rời Bất động sản của tôi sang chế độ xem Đã lưu trữ, và vẫn giữ địa chỉ, giá, ảnh, lịch sử cùng các liên kết tới khách tiềm năng, giao dịch và công việc từng gắn với nó. Khôi phục đưa nó trở lại. Không có giới hạn thời gian nào và không có gì đang chờ để xóa nó — lưu trữ ở đây là một nơi để cất đồ, không phải một chặng trên đường đi tới việc xóa.

Khi một bất động sản đang được lưu trữ, bạn không thể sửa, đăng hay đưa nó lên hiển thị; hãy Khôi phục trước. Và việc lưu trữ chỉ diễn ra bên trong CRM. Bất động sản đã đăng lên một cổng vẫn hiển thị trên cổng đó y như cũ, nên nếu điều bạn muốn là gỡ quảng cáo xuống, hãy gỡ nó trên cổng.

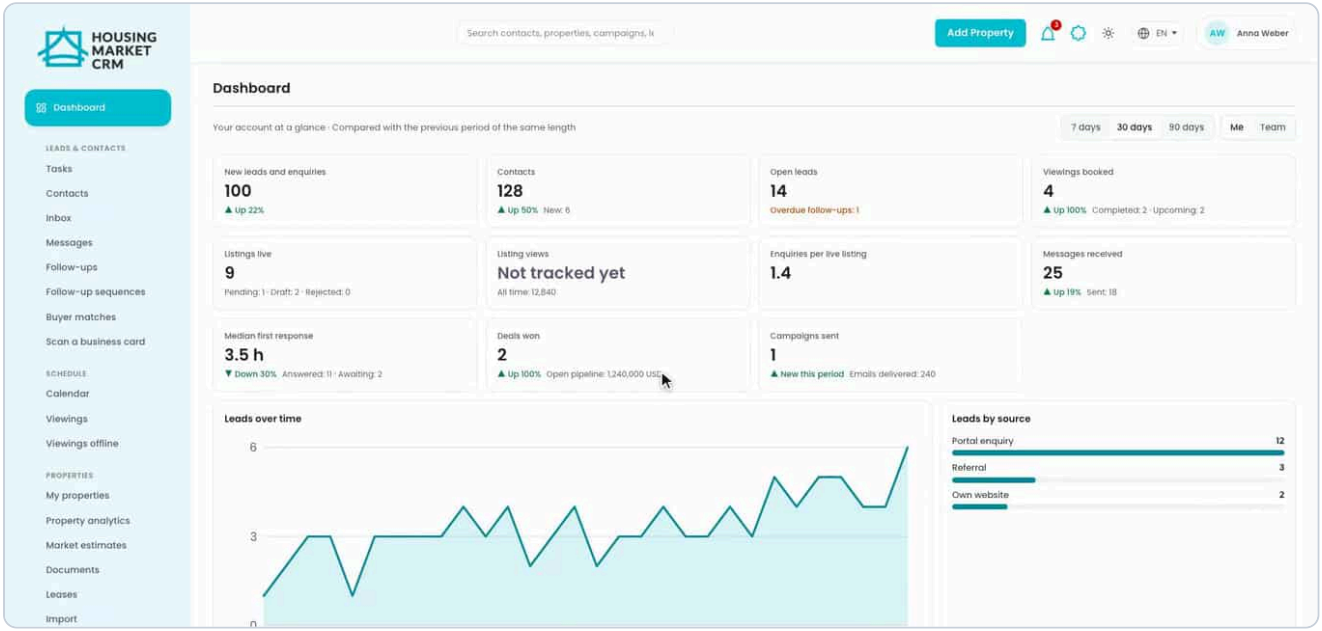
Chuyển cả danh mục sang

Chuyển cả danh mục từ tệp CSV hoặc tệp nguồn XML là miễn phí ở mọi gói, kể cả gói miễn phí: chọn Nhập từ tệp trong Bất động sản của tôi, tối đa 5.000 dòng mỗi tệp. Mọi bất động sản được nhập đều vào dưới dạng bản nháp và không có gì được đăng cho đến khi bạn tự đăng. Xem "Làm thế nào để nhập bất động sản từ tệp?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể quản lý tin đăng bất động sản của mình không?**

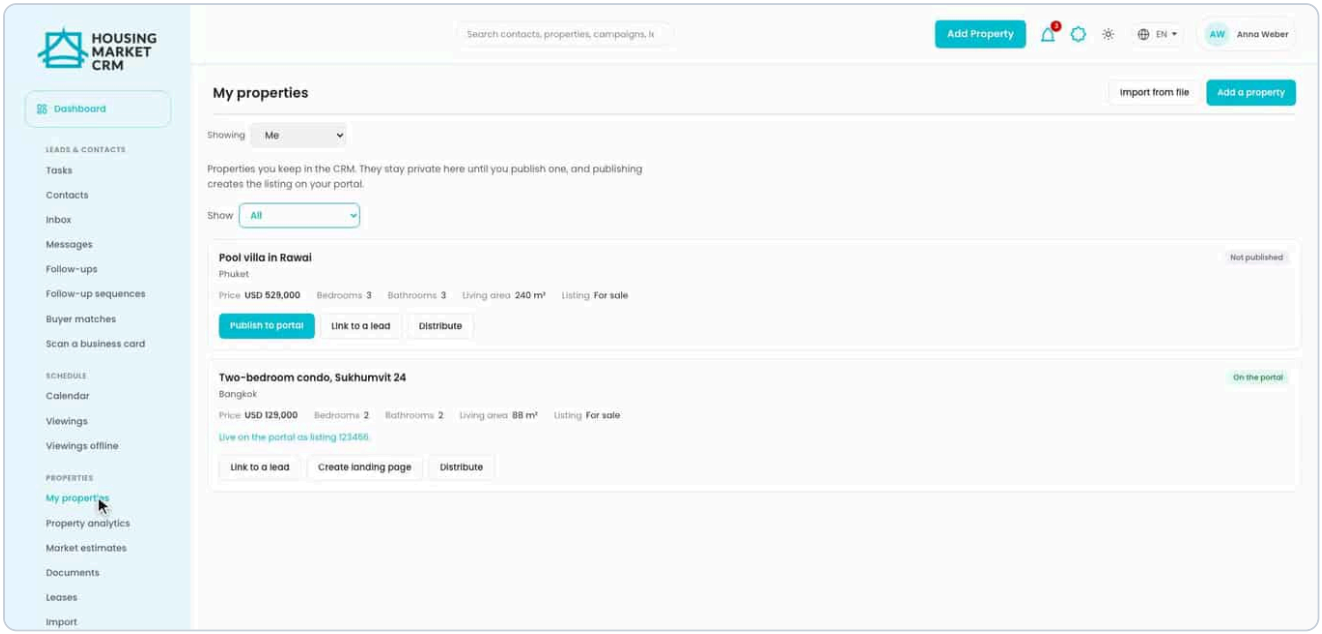
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



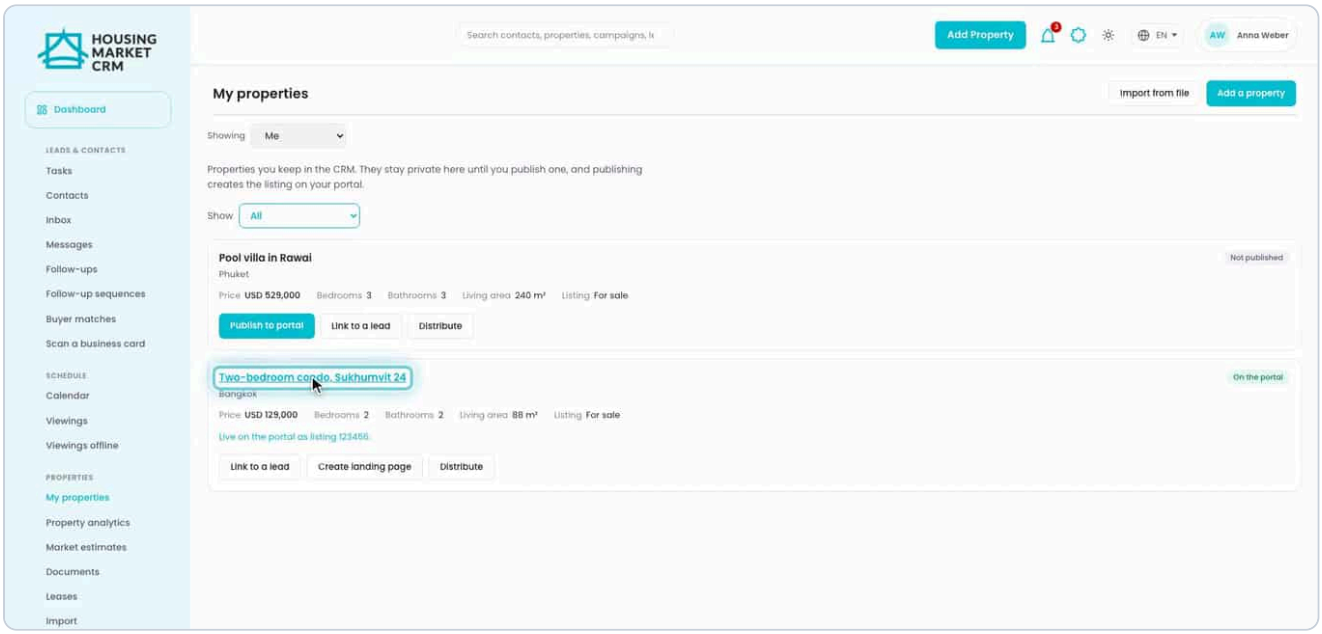
Hình 25.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Bất động sản của tôi ở menu bên trái.



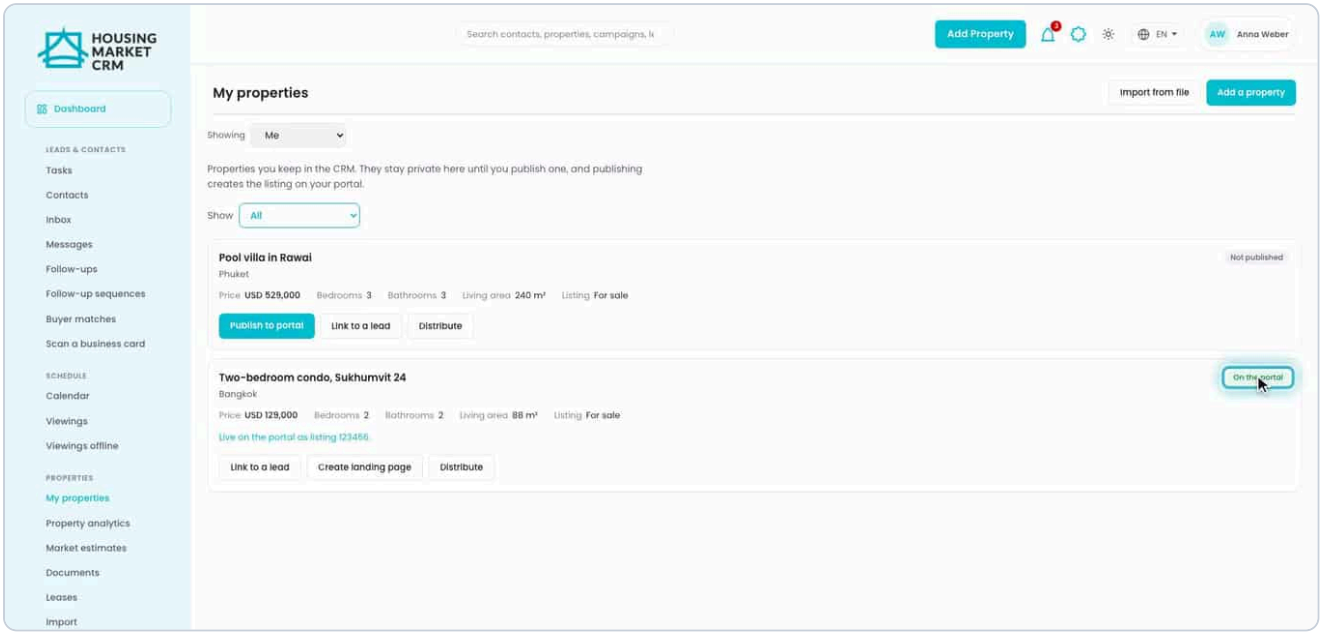
Hình 25.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Mỗi thẻ hiển thị giá, số phòng, diện tích và loại tin đăng.



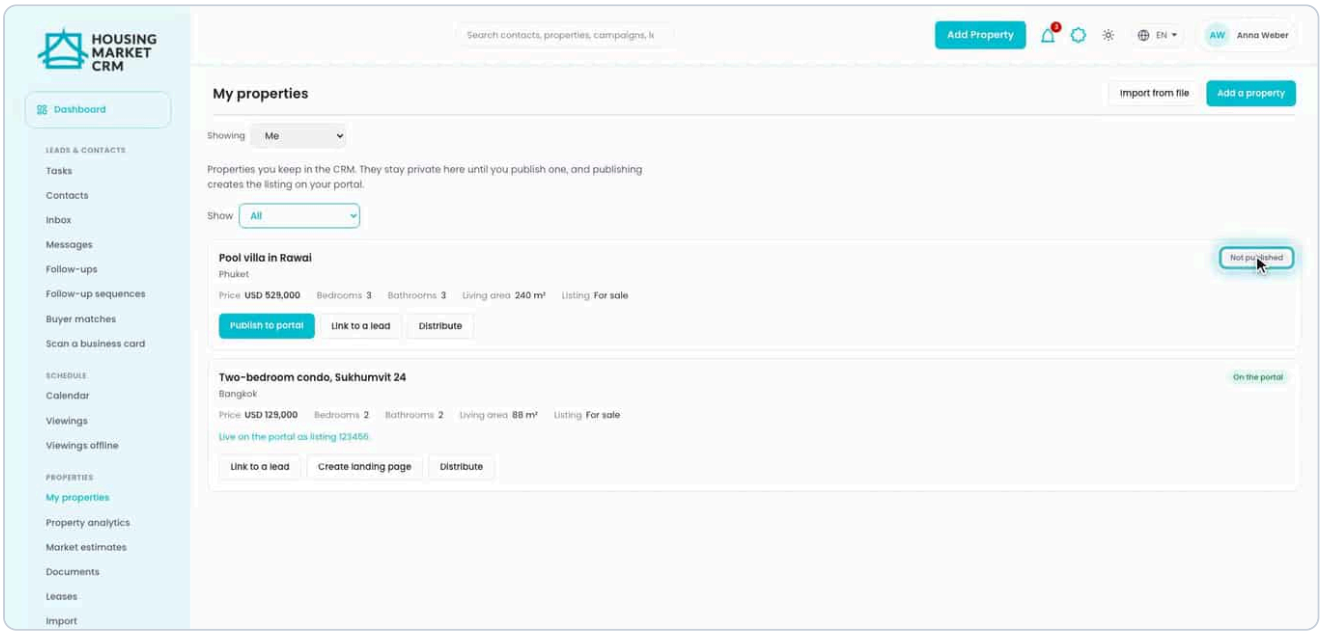
Hình 25.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Trên cổng thông tin nghĩa là tin đăng đang hiển thị.



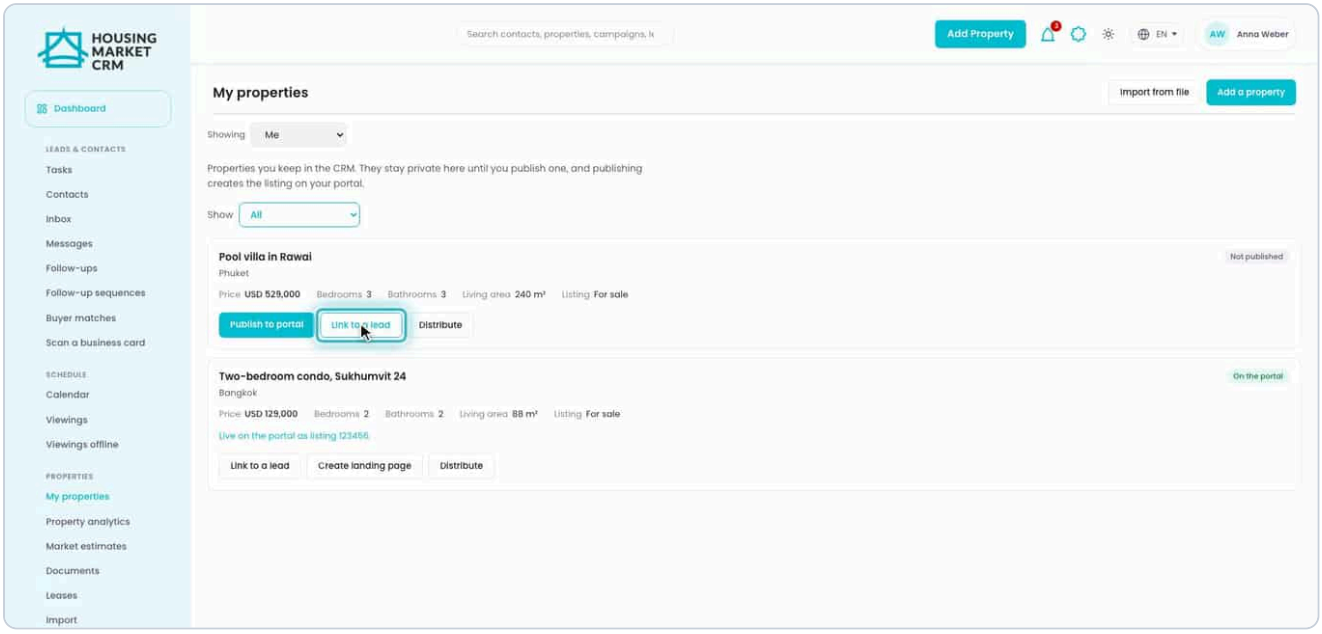
Hình 25.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Tin đăng Chưa đăng vẫn riêng tư trong CRM.



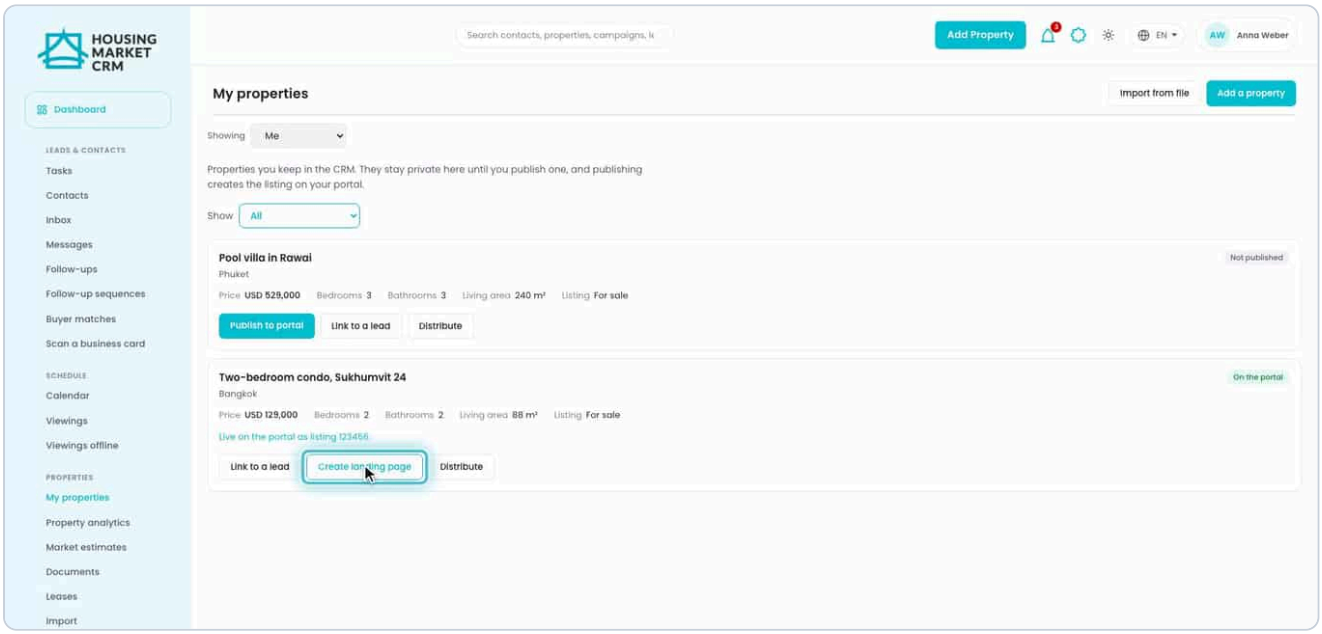
Hình 25.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Đăng bản nháp bằng Đăng lên cổng thông tin liên kết nó với một khách hàng tiềm năng.



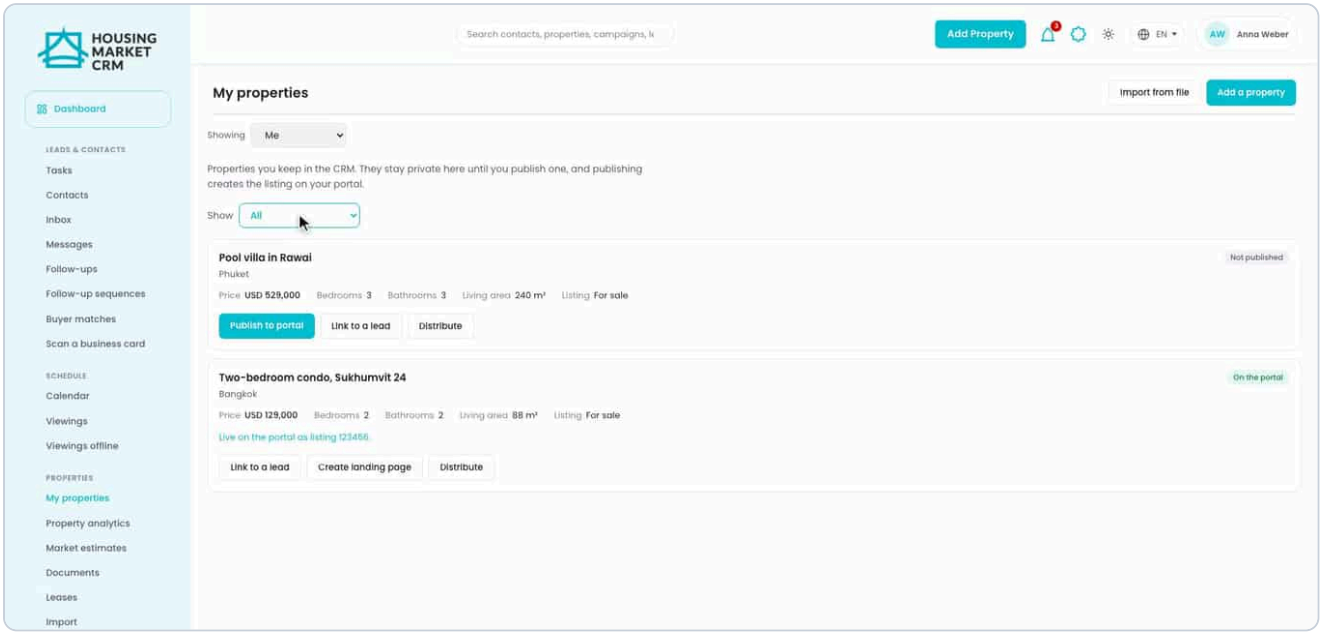
Hình 25.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 tạo trang đích, hoặc phân phối nó.



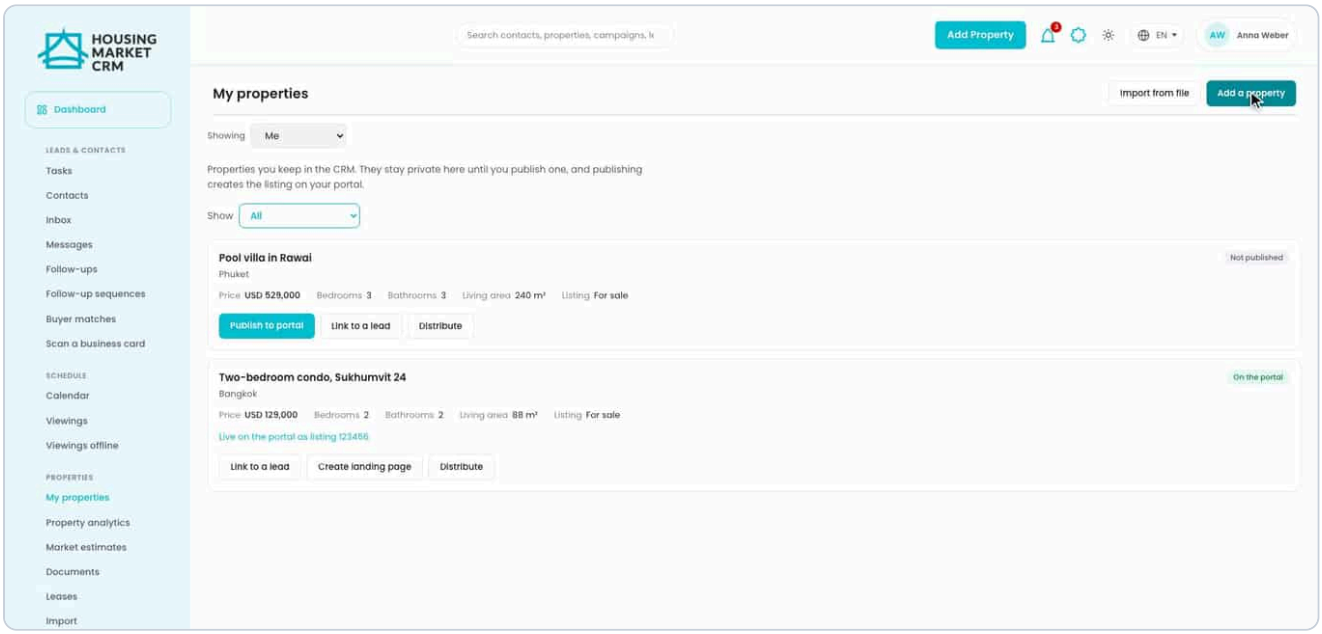
Hình 25.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Lọc theo trạng thái.



Hình 25.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Thêm tin đăng mới bằng Thêm bất động sản.



Hình 25.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-add-a-property
Điều gì xảy ra khi tôi xóa một liên hệ, một khách hàng tiềm năng hay một đồng nghiệp?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 CHƯƠNG 26

Thêm bất động sản

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Thêm bất động sản, điền biểu mẫu — gồm các loại bất động sản của cổng, ghim bản đồ và giá — rồi chọn Lưu bản nháp hoặc Đăng.

- Chọn Thêm bất động sản ở đầu màn hình, hoặc nút + trên điện thoại.
- Nhập Tiêu đề và Địa chỉ. Chọn một địa chỉ được gợi ý sẽ tự điền Tỉnh và Thành phố và đặt ghim; hãy kiểm tra lại cho đúng.
- Chọn Loại. Danh sách là các loại bất động sản riêng của cổng bạn, như Căn hộ, Nhà riêng, Biệt thự hoặc Đất.
- Trong mục Vị trí trên bản đồ, chọn Đặt trên bản đồ nếu chưa có ghim, rồi kéo ghim hoặc chạm vào bản đồ để đánh dấu đúng vị trí.
- Nhập Giá. Giá tính theo tiền tệ của cổng bạn trừ khi bạn chọn loại khác, và không bao giờ được quy đổi.
- Thêm Phòng ngủ, Phòng tắm, Diện tích sử dụng và bất động sản để Bán hay Cho thuê, cùng phần Mô tả — hoặc chọn Viết bằng AI với gói Pro.
- Chọn Lưu bản nháp để giữ trong CRM, hoặc Đăng để hiển thị trên cổng của bạn.

Bản nháp hay đăng

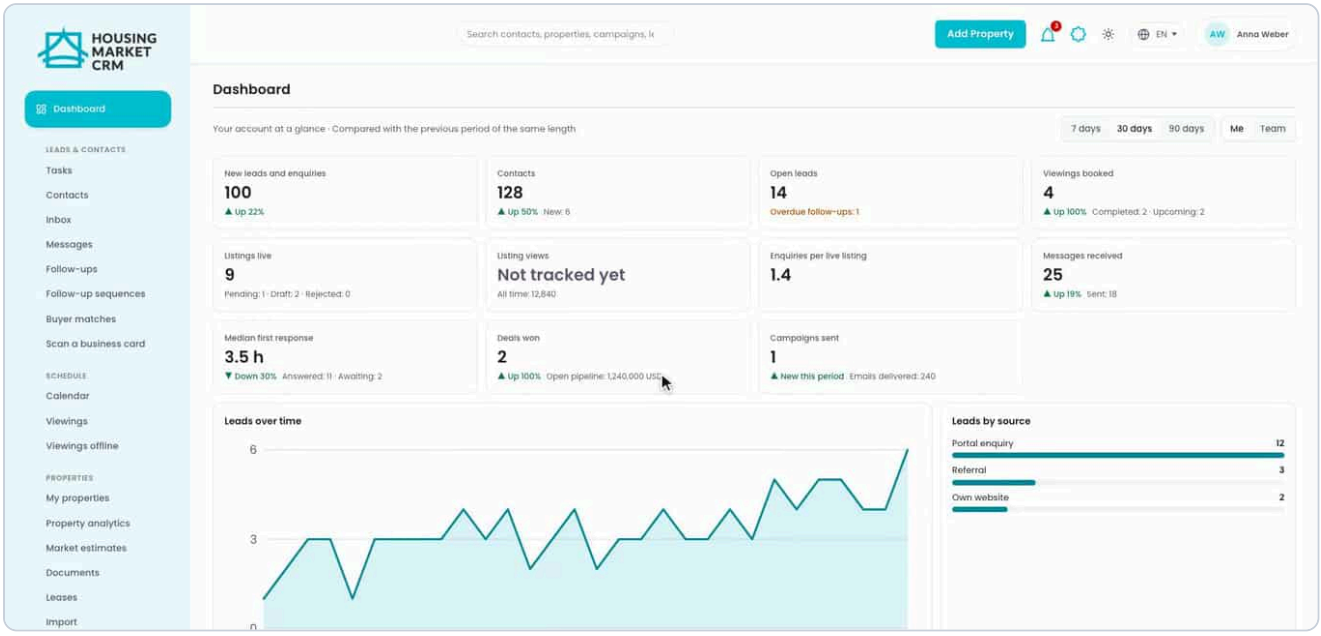
Bản nháp chỉ cần tiêu đề và được giữ trong CRM; nó không hiển thị trên cổng. Để đăng cần có giá, tỉnh, thành phố nếu tỉnh đó có thành phố, và ít nhất ba ảnh, thêm bằng nút Thêm ảnh — ảnh đầu tiên là ảnh bìa. Mọi thông tin còn thiếu đều được đánh dấu trên biểu mẫu. Đăng tin thuộc gói Pro; ở gói miễn phí, bạn vẫn có thể lưu bất động sản trong CRM.

Biểu mẫu cho biết bất động sản sẽ được đăng lên cổng nào. Bạn có thể đăng một bản nháp sau từ trang của nó trong Bất động sản của tôi. Bất động sản đã hiển thị trên cổng thì không sửa được trong CRM.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM?**

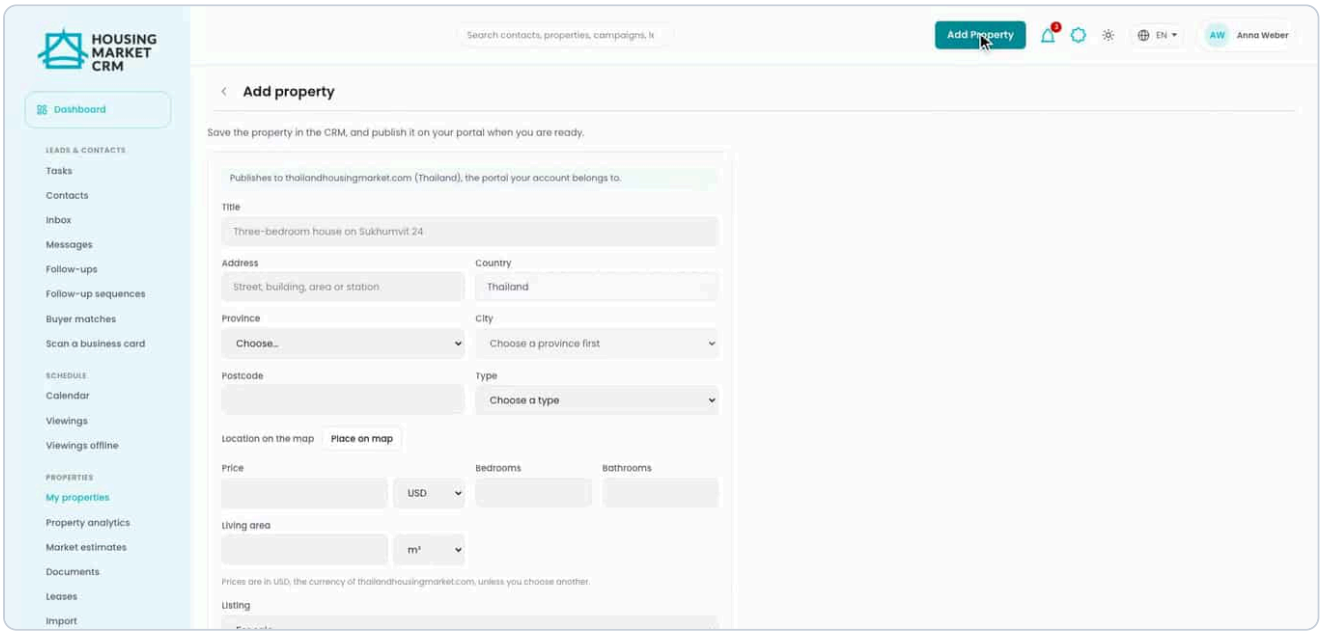
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



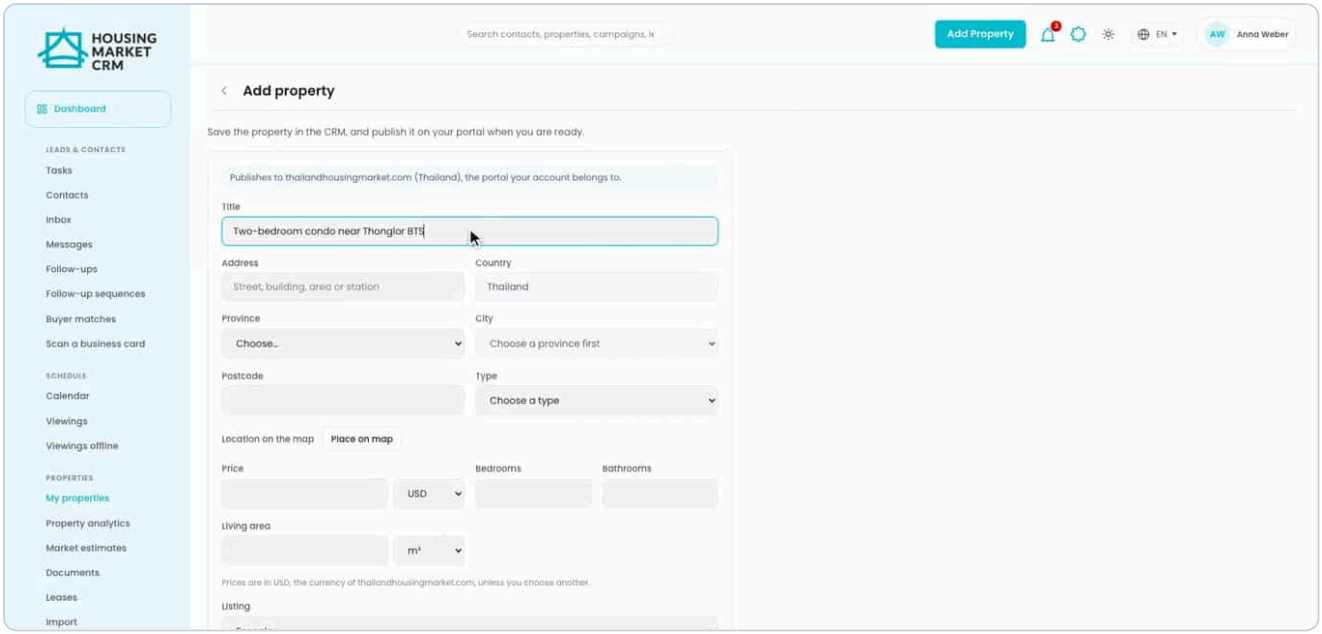
Hình 26.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Add Property ở trên cùng.



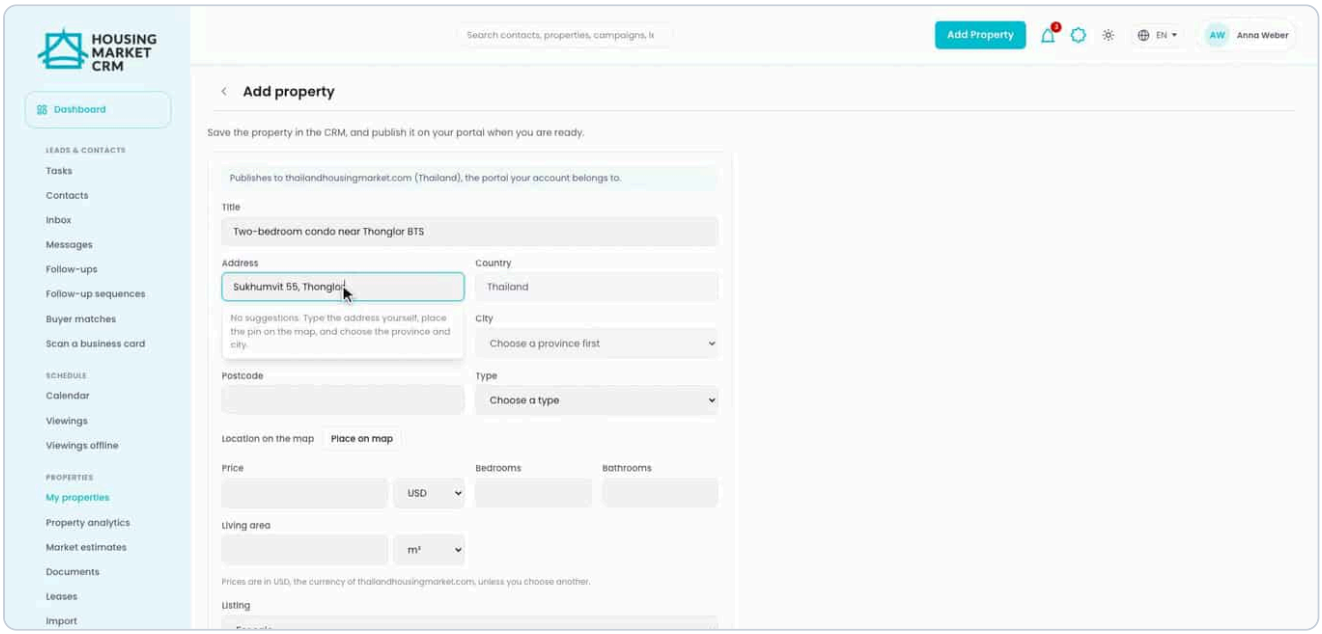
Hình 26.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhập tiêu đề rõ ràng.



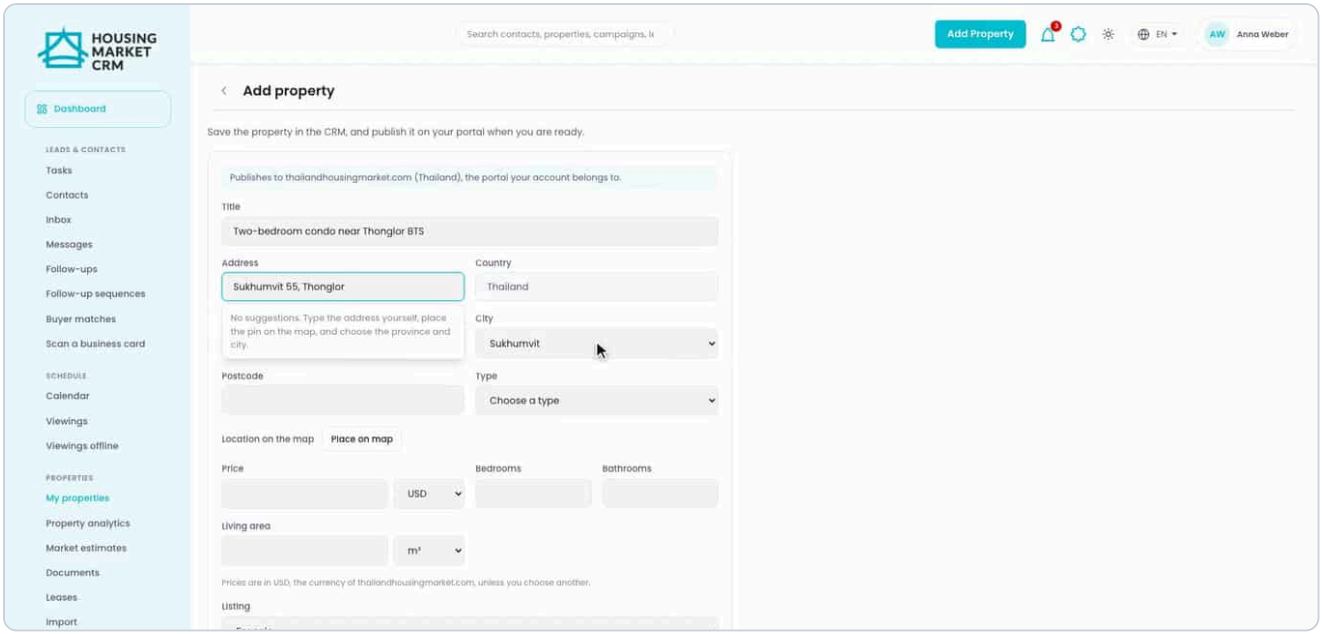
Hình 26.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Thêm địa chỉ.



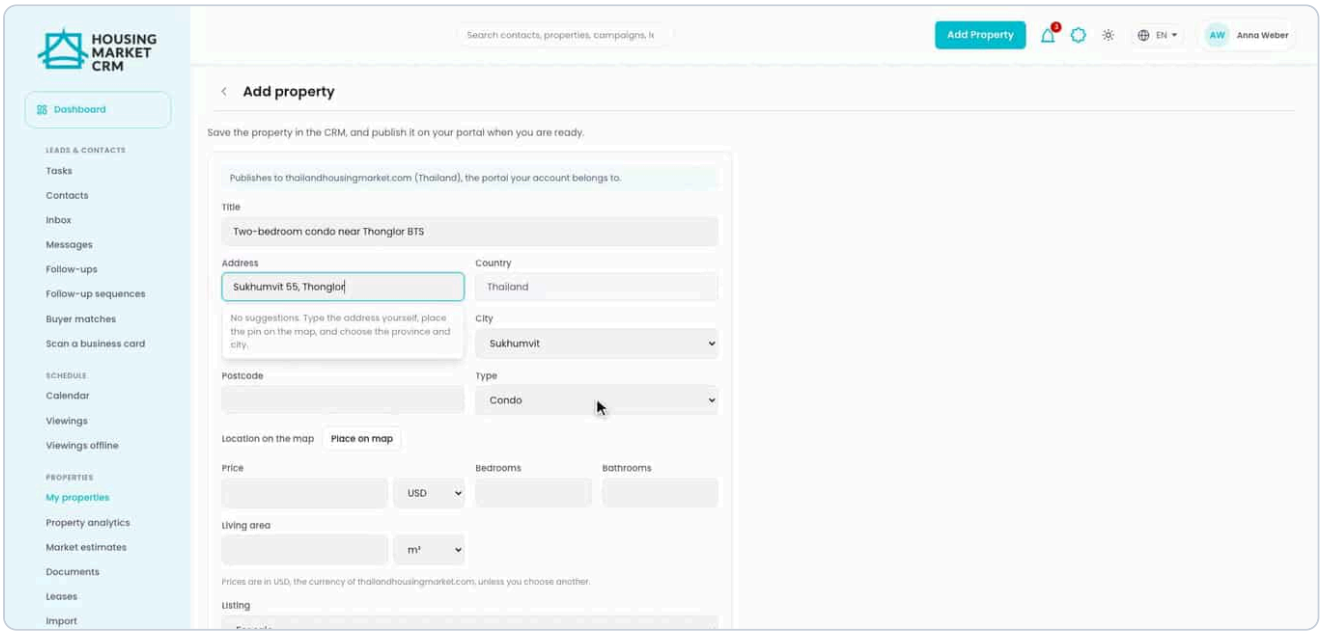
Hình 26.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Chọn tỉnh và thành phố hoặc quận.



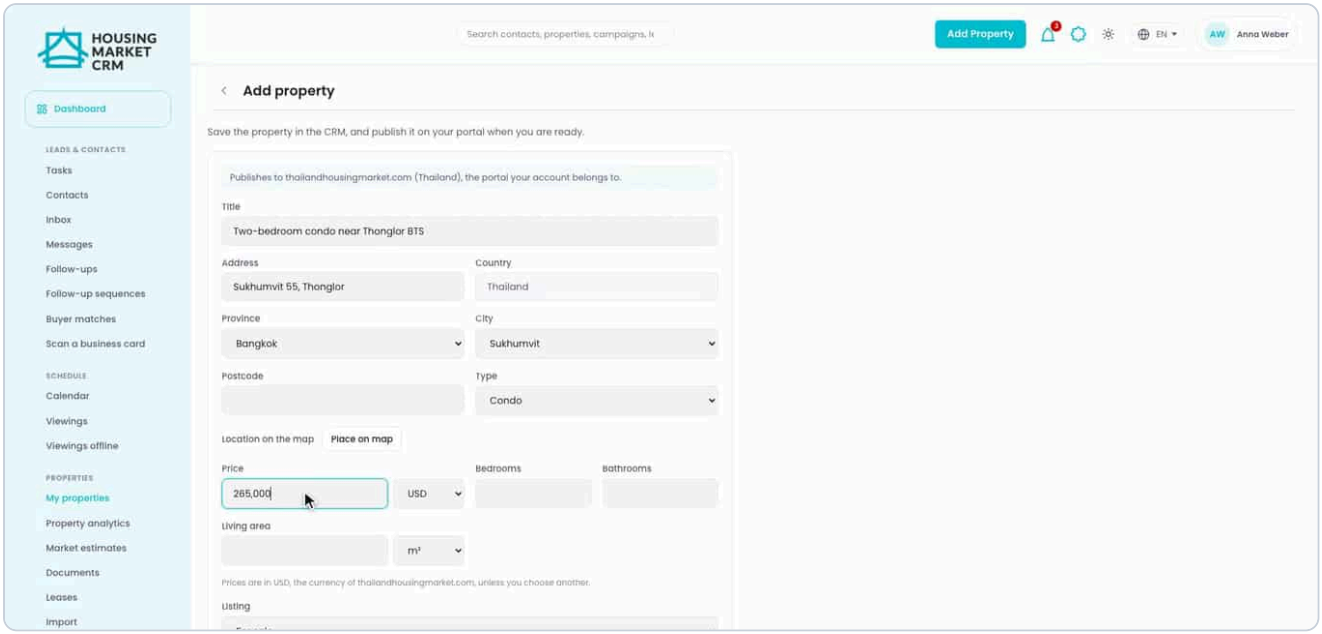
Hình 26.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Chọn loại hình bất động sản.



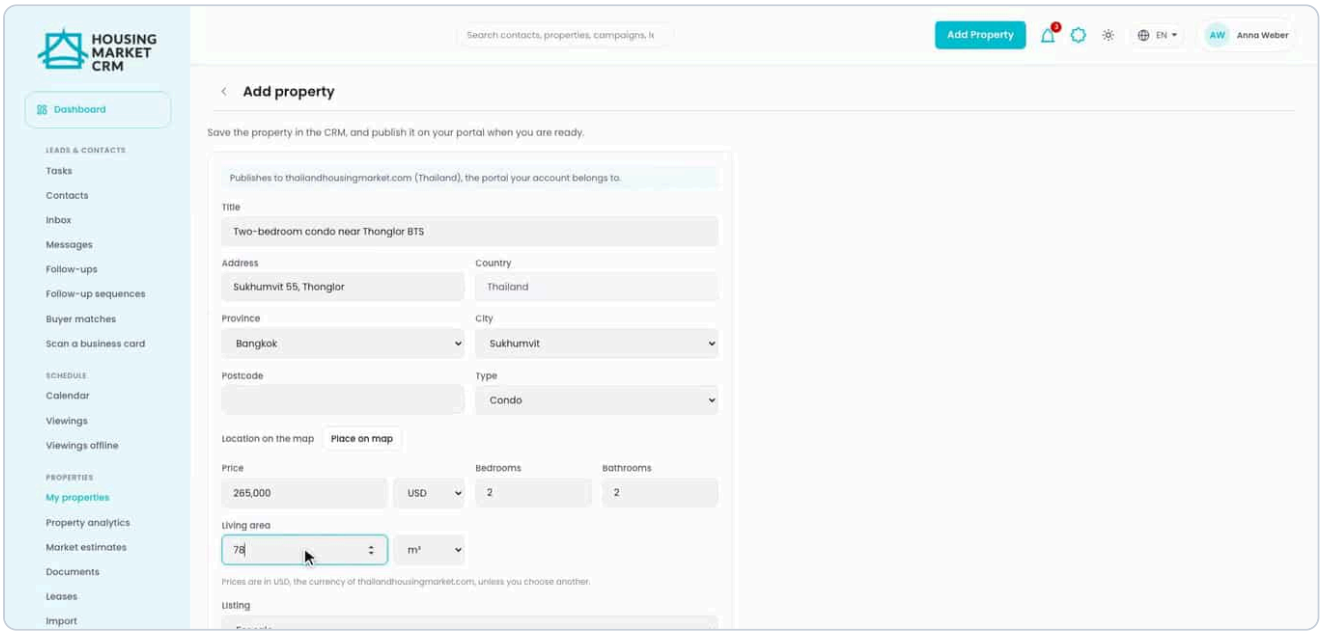
Hình 26.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Nhập giá bằng đô la Mỹ.



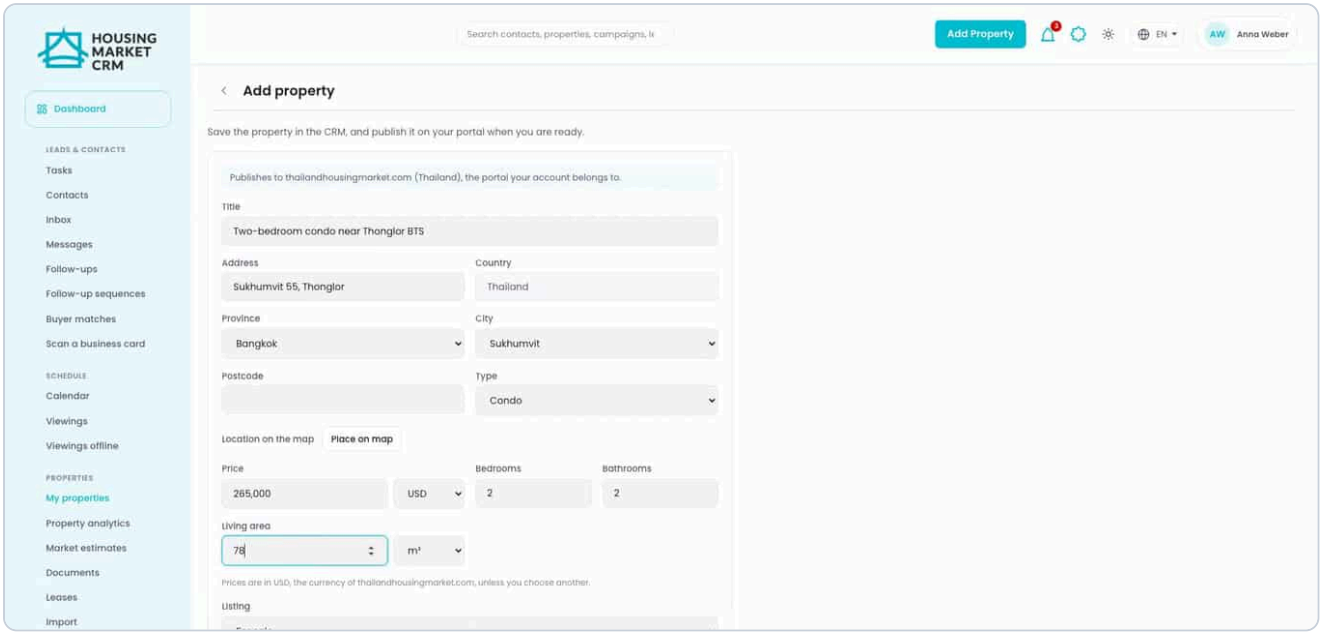
Hình 26.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Thêm phòng ngủ, phòng tắm và diện tích sử dụng.



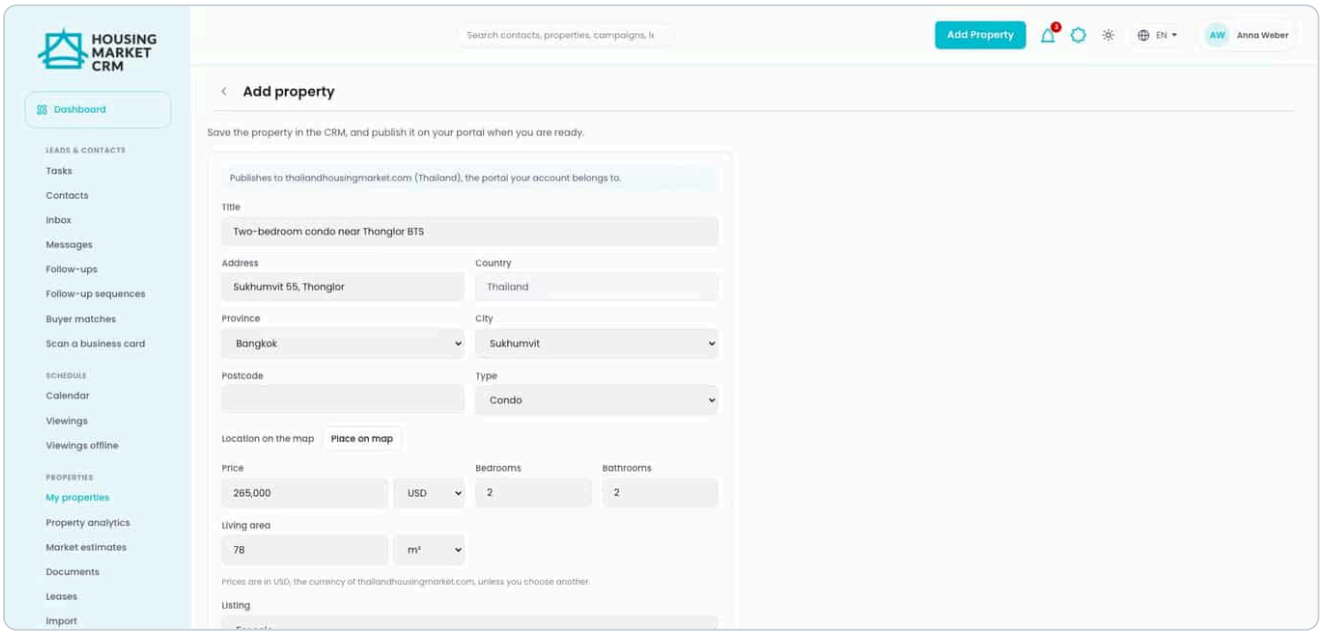
Hình 26.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Chọn For sale (Bán) hoặc To rent (Cho thuê).



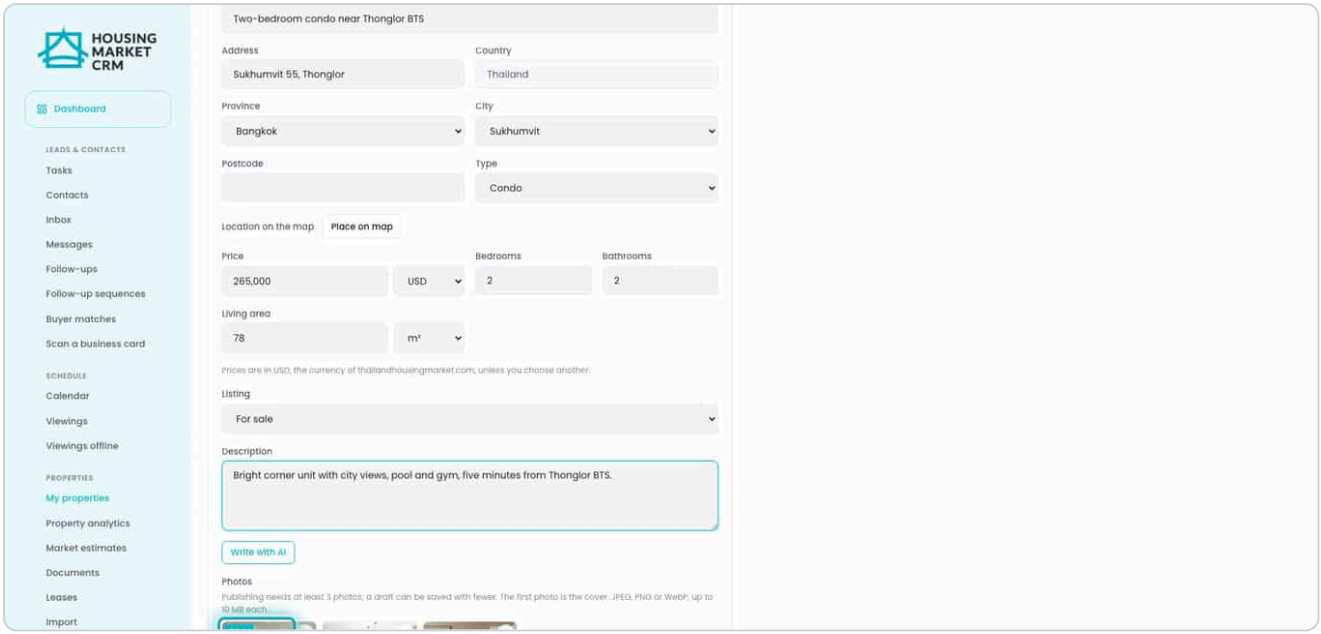
Hình 26.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Viết mô tả.



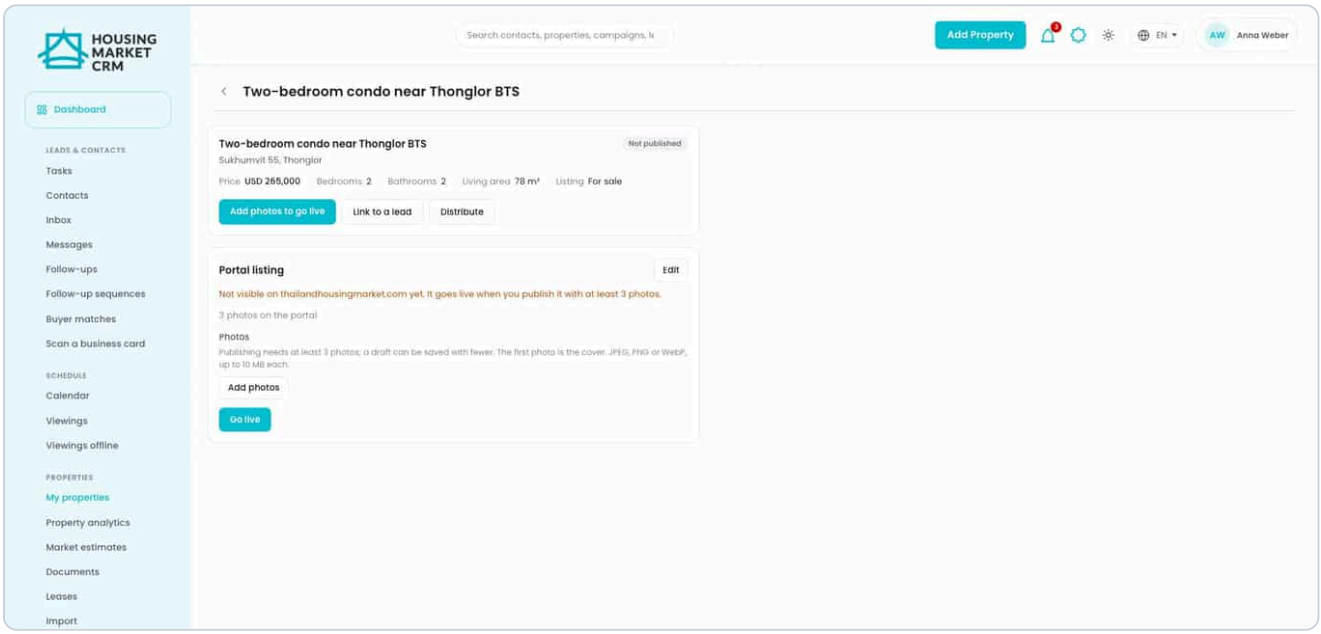
Hình 26.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

11 Thêm ảnh ngôi nhà.



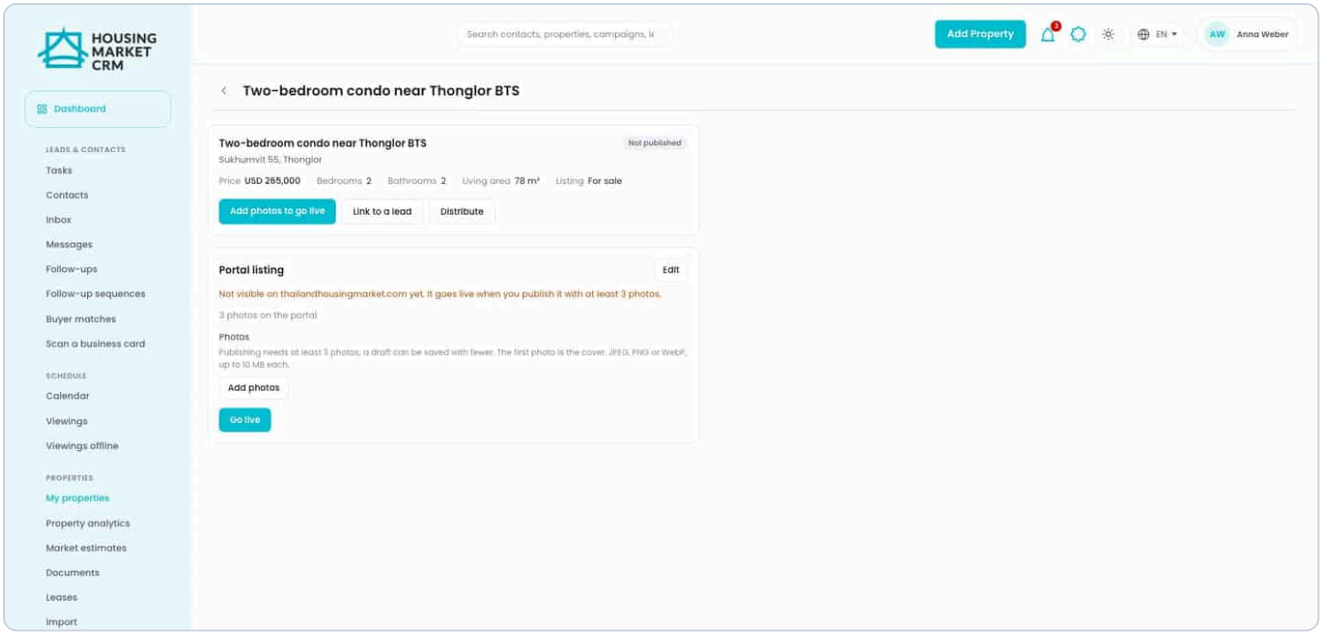
Hình 26.11 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

12 Nhấp Save as draft — hoặc Publish khi đã sẵn sàng.



Hình 26.12 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

13 Bất động sản đã lưu trong My properties.



Hình 26.13 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Với Pro, nút Viết bằng AI trên biểu mẫu bất động sản soạn bản mô tả từ các thông tin bạn đã nhập, bằng ngôn ngữ của cổng bạn. Bạn tự đọc, sửa và lưu.

Trung tâm trợ giúp: Trợ lý viết tin đăng bằng AI hoạt động thế nào?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể quản lý tin đăng bất động sản của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 CHƯƠNG 27

Đăng bất động sản lên cổng thông tin

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Bạn có thể lưu bất động sản trong CRM ở mọi gói, và với Pro thì đăng lên cổng của quốc gia nơi bất động sản tọa lạc. Khi tin đã hiển thị, sửa các thông tin chính trong CRM cũng sửa tin đăng trên cổng, và bất động sản bạn cất đi được lưu trữ chứ không bị xóa.

Một bất động sản có thể chỉ nằm trong CRM — một chủ nhà bạn đã ký nhưng chưa chào bán, hoặc thứ bạn chưa sẵn sàng quảng cáo. Nó giữ riêng tư cho đến khi bạn quyết định khác, và điều đó là có chủ đích: nếu mặc định là đăng, địa chỉ của người bán sẽ lên một chợ công khai chỉ vì một biểu mẫu được gửi.

Với Pro bạn có thể đăng, và bất động sản được gửi tới cổng của quốc gia nơi nó tọa lạc chứ không phải quốc gia bạn đang ở, nên một căn nhà ở Tây Ban Nha sẽ lên chợ Tây Ban Nha. Nó vào hàng chờ duyệt bình thường của cổng đó như mọi tin đăng khác.

Khi một bất động sản bạn đăng từ CRM đã hiển thị, việc sửa nó trong CRM cũng sửa tin đăng trên cổng: tiêu đề, mô tả, địa chỉ, giá, số phòng ngủ, số phòng tắm, diện tích sử dụng và loại tin. Thay đổi vị trí, loại bất động sản, ghim trên bản đồ hoặc ảnh sẽ bị từ chối khi tin đang hiển thị, thay vì chỉ lưu trong CRM. Các tin bạn tạo trực tiếp trên cổng, hoặc đến từ nguồn dữ liệu bất động sản, được hiển thị trong CRM ở chế độ chỉ đọc — xem “Tôi có xem được tin đăng trên cổng của mình trong CRM không?”.

Mọi liên kết tin đăng mà CRM hiển thị đều mở tin đó trên cổng của chính quốc gia của nó, dù bạn ở quốc gia nào.

Để thêm bất động sản, chọn Thêm bất động sản và điền biểu mẫu; bạn có thể lưu bản nháp và đăng sau. Xem "Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM?".

Cất một bất động sản đi

Không có thao tác xóa. Bất động sản bạn đã xong việc sẽ được lưu trữ: nó rời Bất động sản của tôi sang chế độ xem Đã lưu trữ, và vẫn giữ địa chỉ, giá, ảnh, lịch sử cùng các liên kết tới khách tiềm năng, giao dịch và công việc từng gắn với nó. Khôi phục đưa nó trở lại. Không có giới hạn thời gian nào và không có gì đang chờ để xóa nó — lưu trữ ở đây là một nơi để cất đồ, không phải một chặng trên đường đi tới việc xóa.

Khi một bất động sản đang được lưu trữ, bạn không thể sửa, đăng hay đưa nó lên hiển thị; hãy Khôi phục trước. Và việc lưu trữ chỉ diễn ra bên trong CRM. Bất động sản đã đăng lên một cổng vẫn hiển thị trên cổng đó y như cũ, nên nếu điều bạn muốn là gỡ quảng cáo xuống, hãy gỡ nó trên cổng.

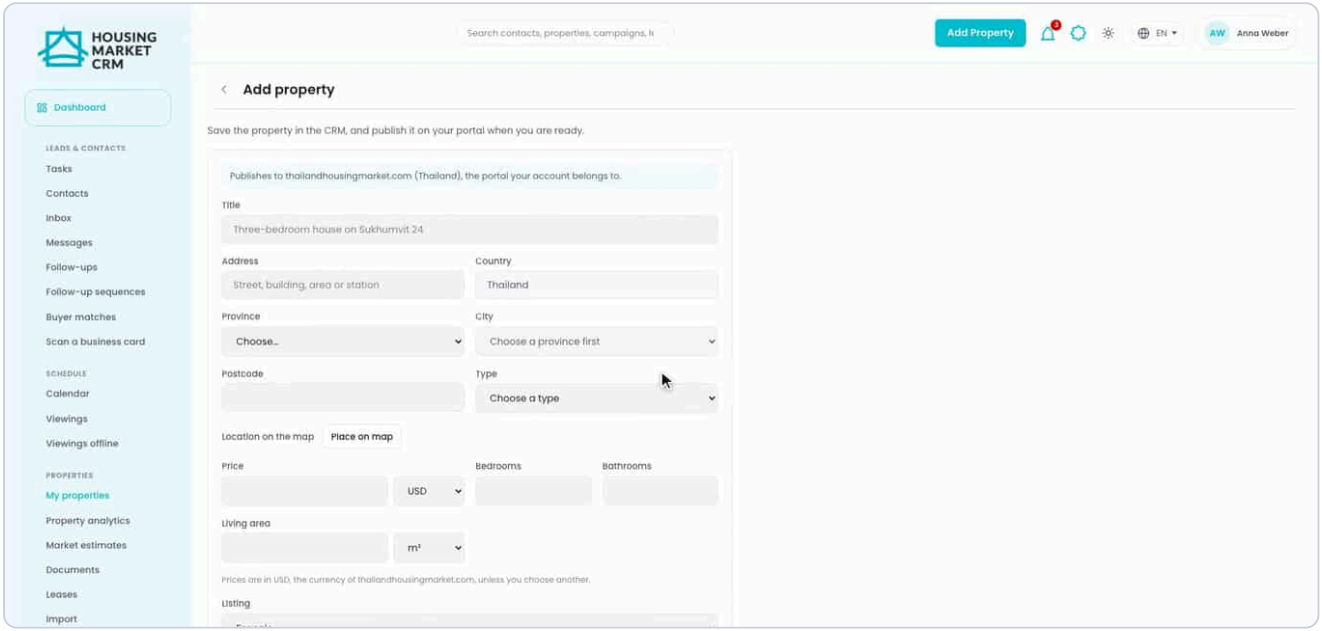
Chuyển cả danh mục sang

Chuyển cả danh mục từ tệp CSV hoặc tệp nguồn XML là miễn phí ở mọi gói, kể cả gói miễn phí: chọn Nhập từ tệp trong Bất động sản của tôi, tối đa 5.000 dòng mỗi tệp. Mọi bất động sản được nhập đều vào dưới dạng bản nháp và không có gì được đăng cho đến khi bạn tự đăng. Xem "Làm thế nào để nhập bất động sản từ tệp?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể quản lý tin đăng bất động sản của mình không?**

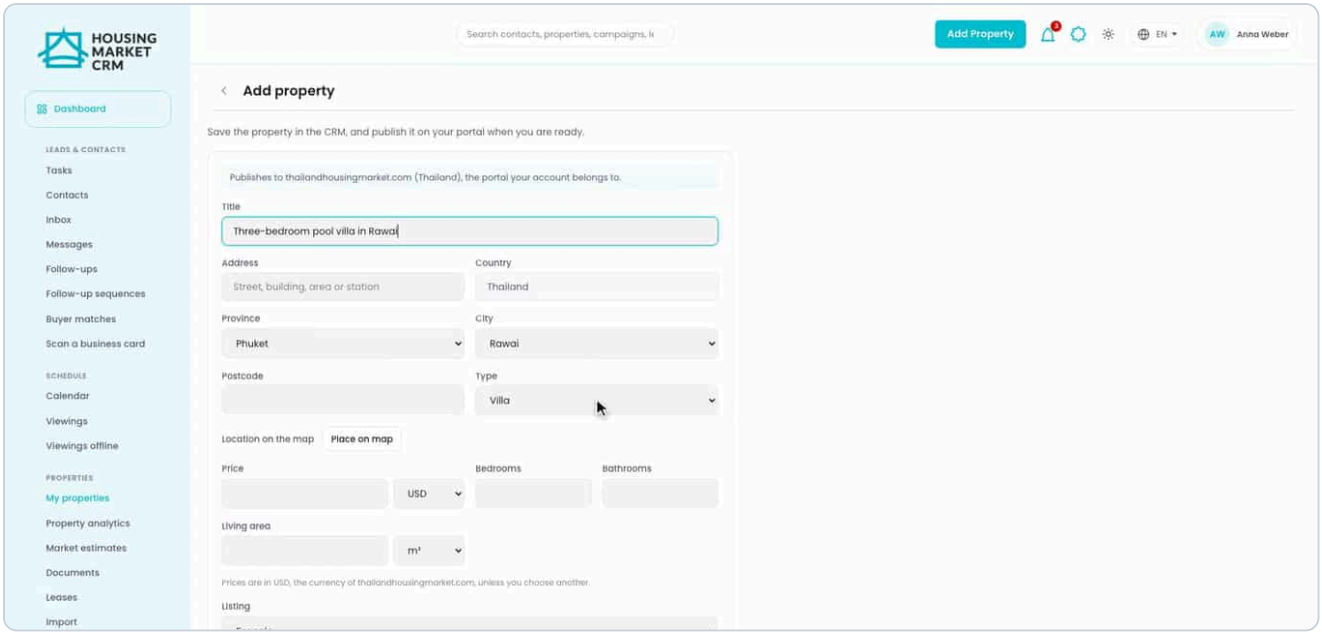
TỪNG BƯỚC

1. Mở Add property — hoặc một bản nháp trong My properties.



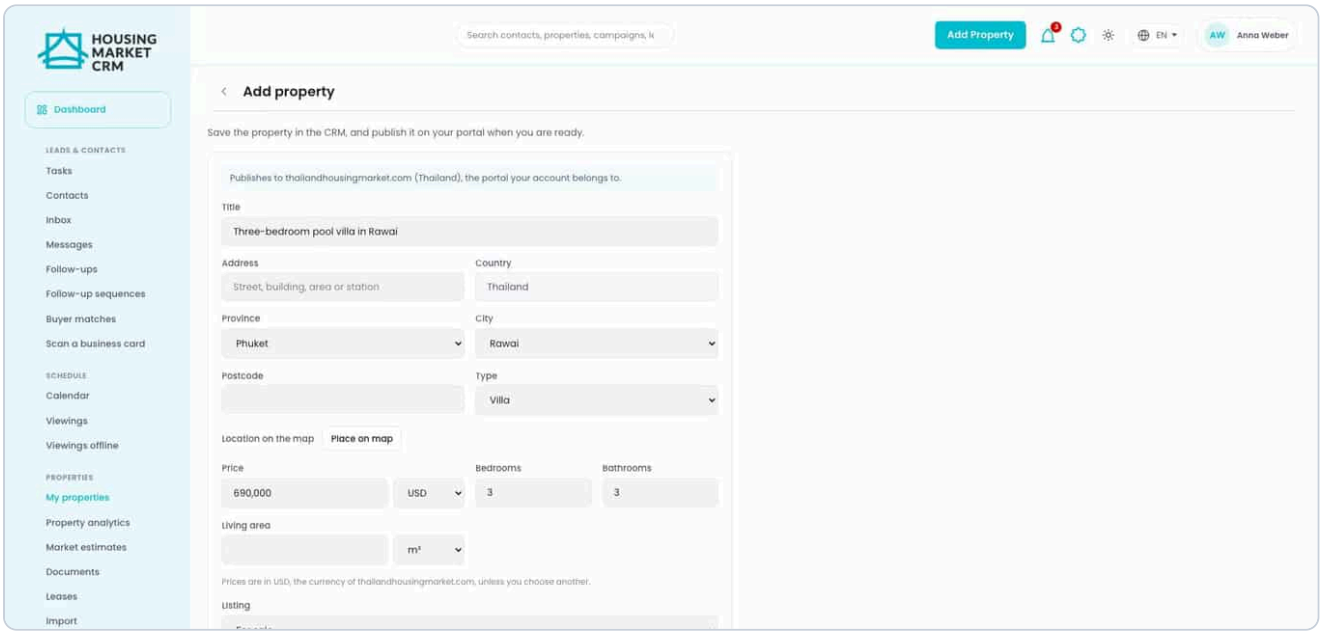
Hình 27.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Kiểm tra tiêu đề và thông tin chi tiết.



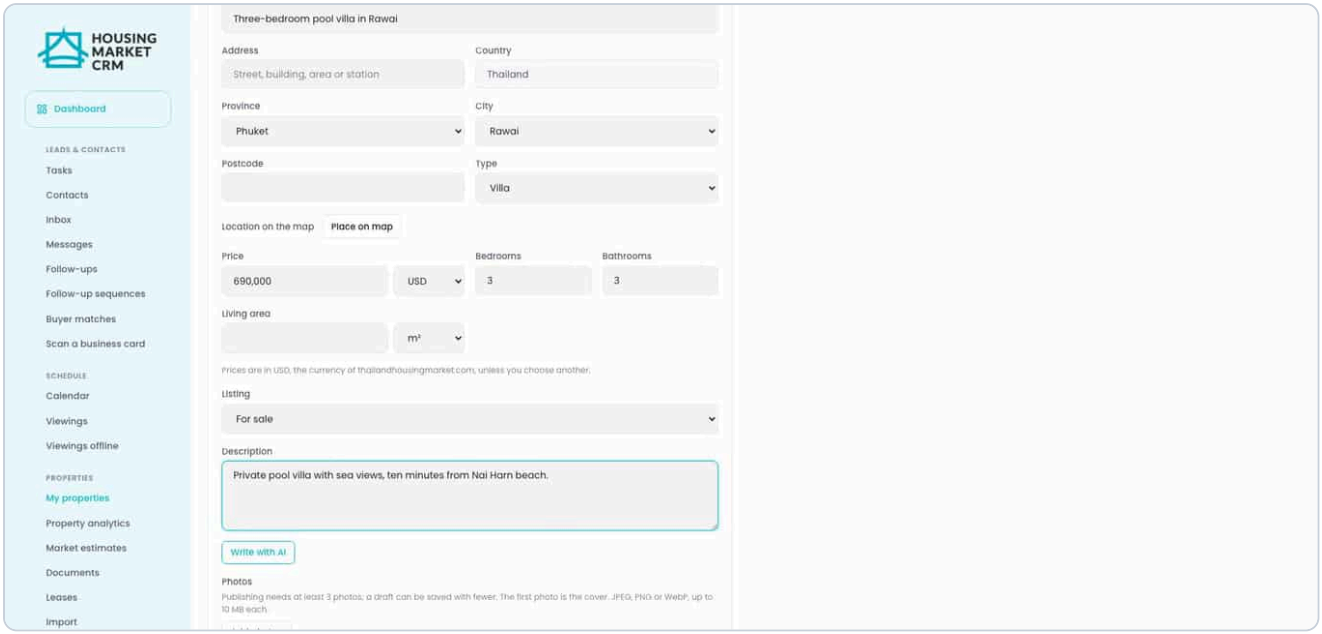
Hình 27.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Xác nhận giá bằng đô la Mỹ.



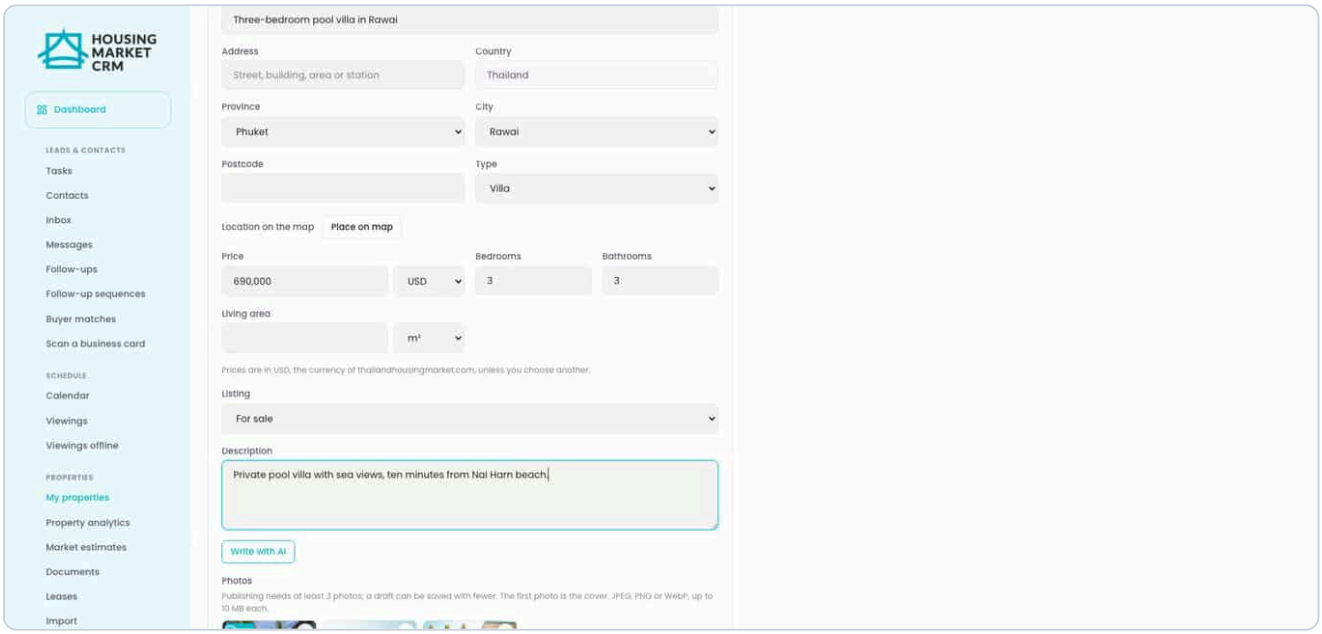
Hình 27.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Đăng tin cần ít nhất ba ảnh.



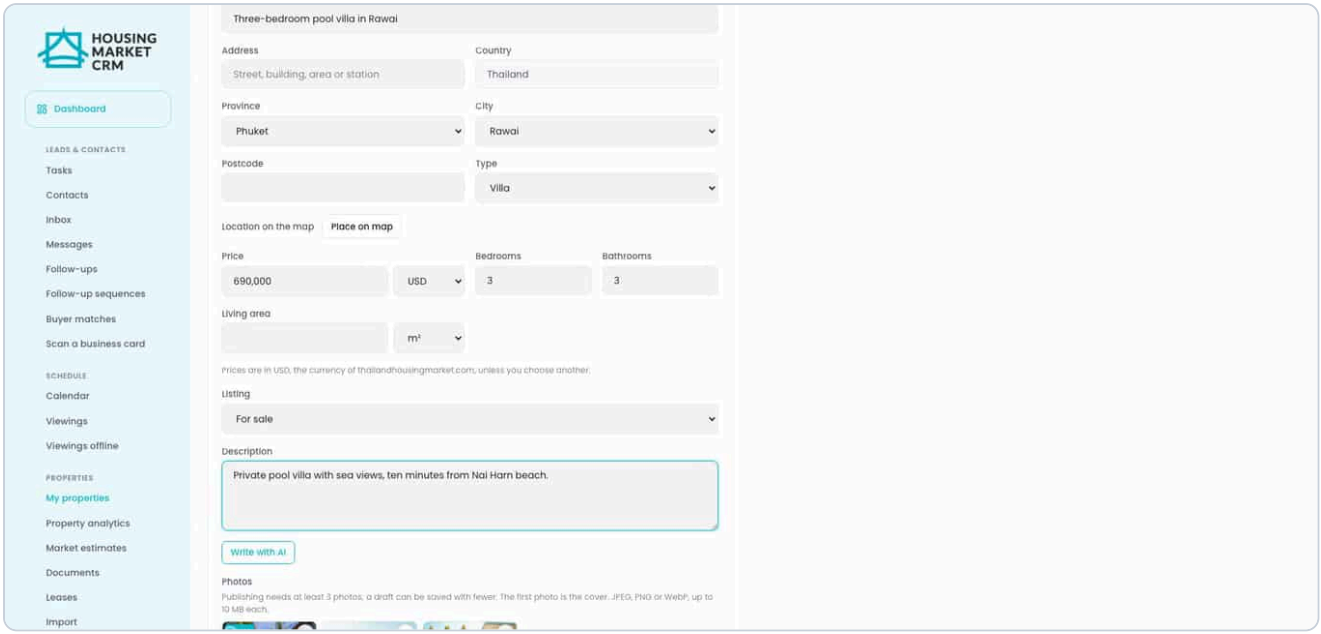
Hình 27.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp Add photos và chọn ảnh.



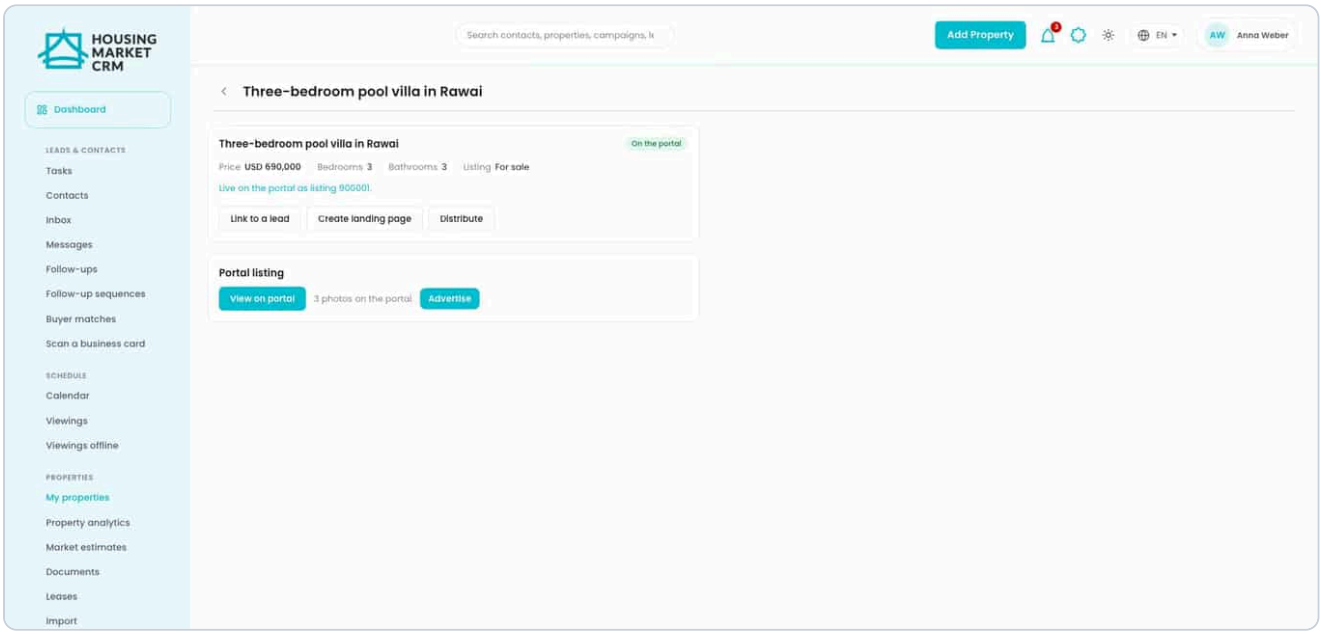
Hình 27.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Ảnh đầu tiên trở thành ảnh bìa.



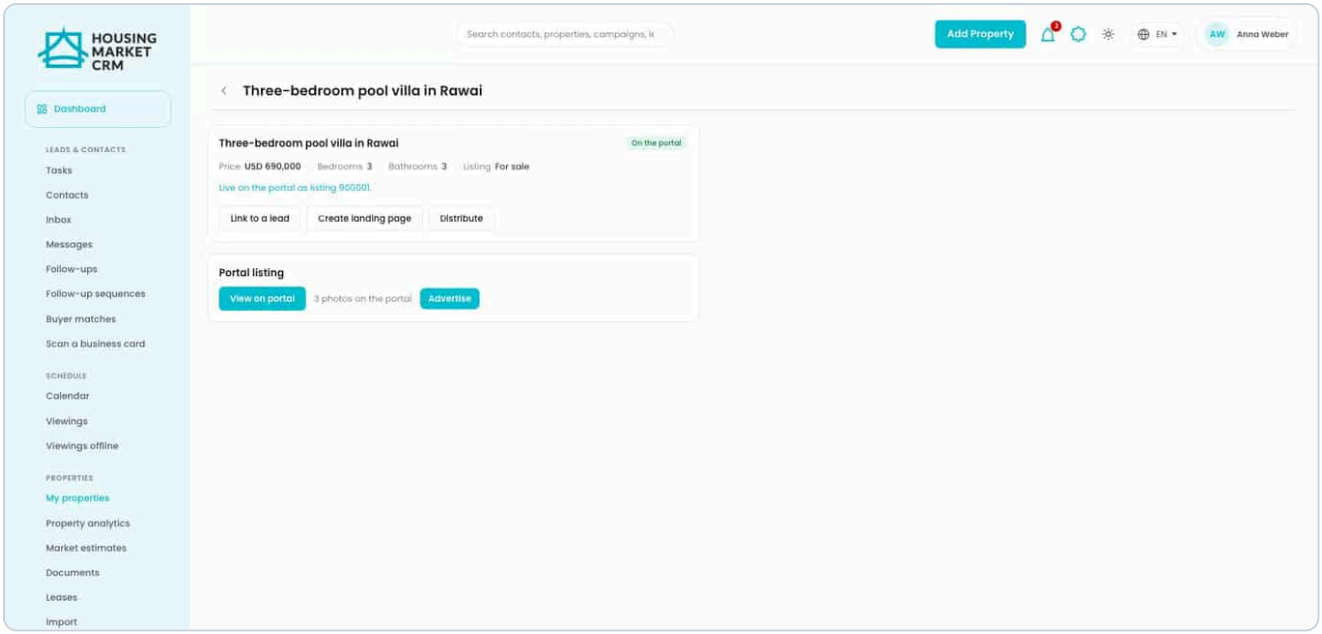
Hình 27.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Nhấp Publish.



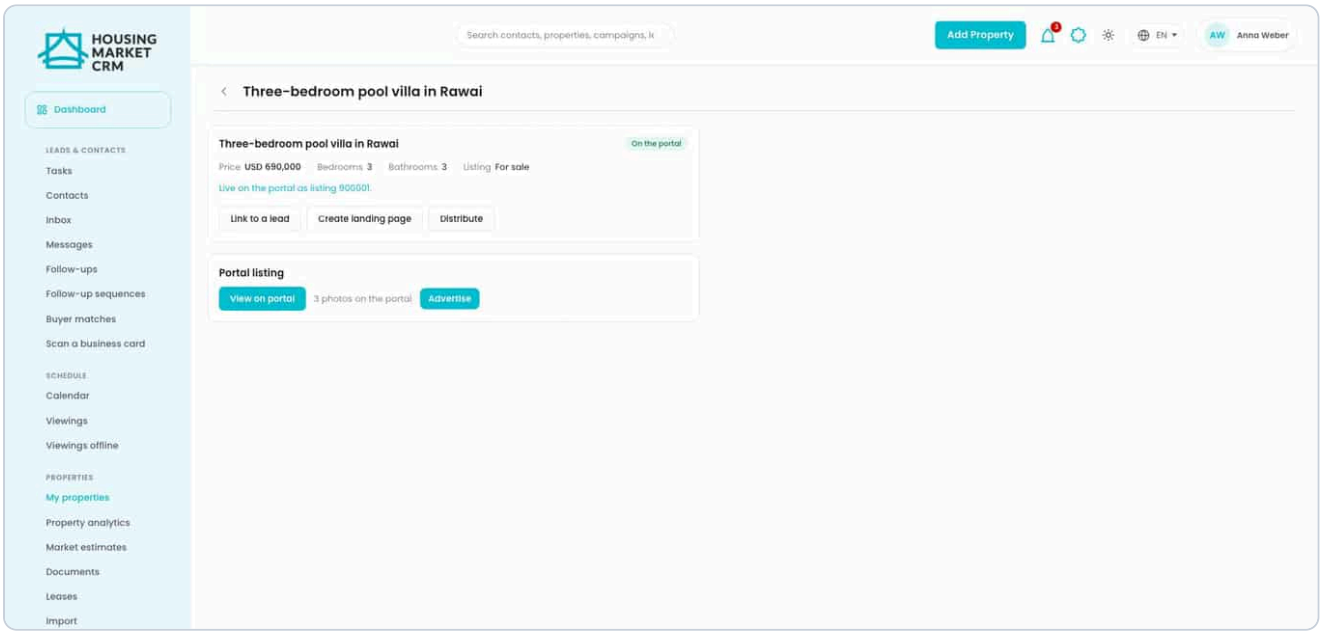
Hình 27.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Tin đăng giờ đã có trên cổng thông tin Housing Market của bạn.



Hình 27.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Các yêu cầu từ đó về đây dưới dạng khách hàng tiềm năng.



Hình 27.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý CRM không được tích hợp với các cổng — nó là một phần của chúng. Một tài khoản, một cơ sở dữ liệu, và yêu cầu không bao giờ phải đi qua ranh giới nào.

Trung tâm trợ giúp: CRM có tích hợp với Housing Market Group không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-add-a-property

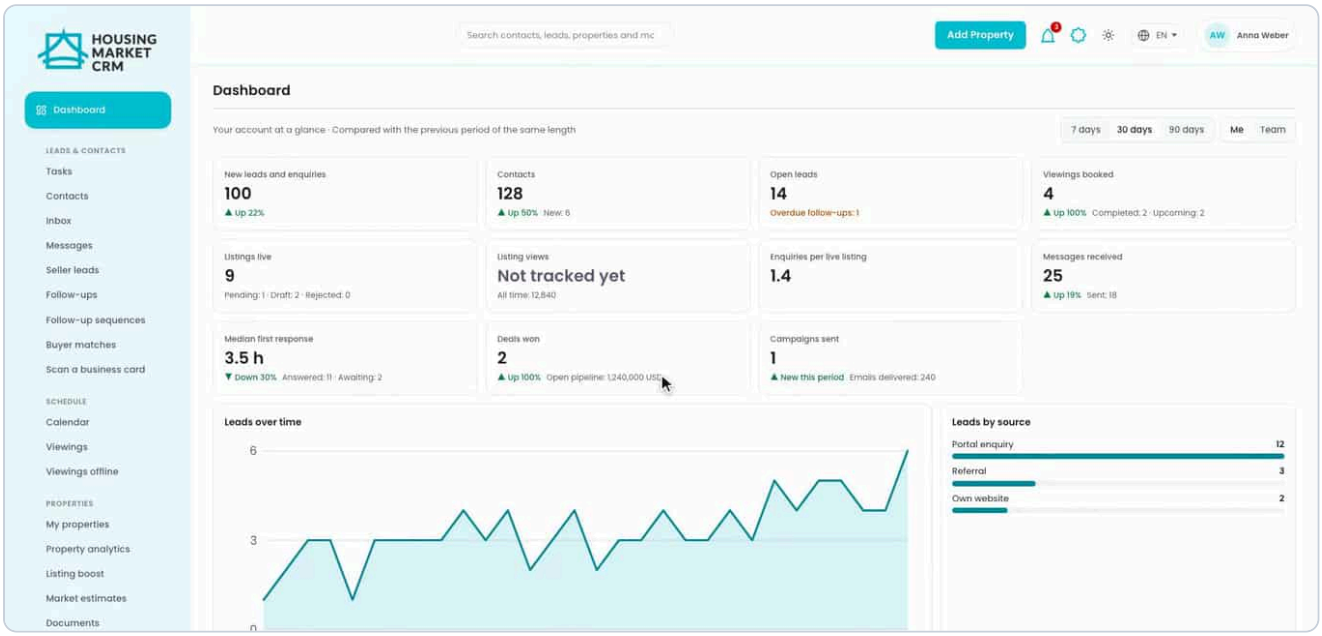
28 CHƯƠNG 28

Tin đăng trên cổng thông tin

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

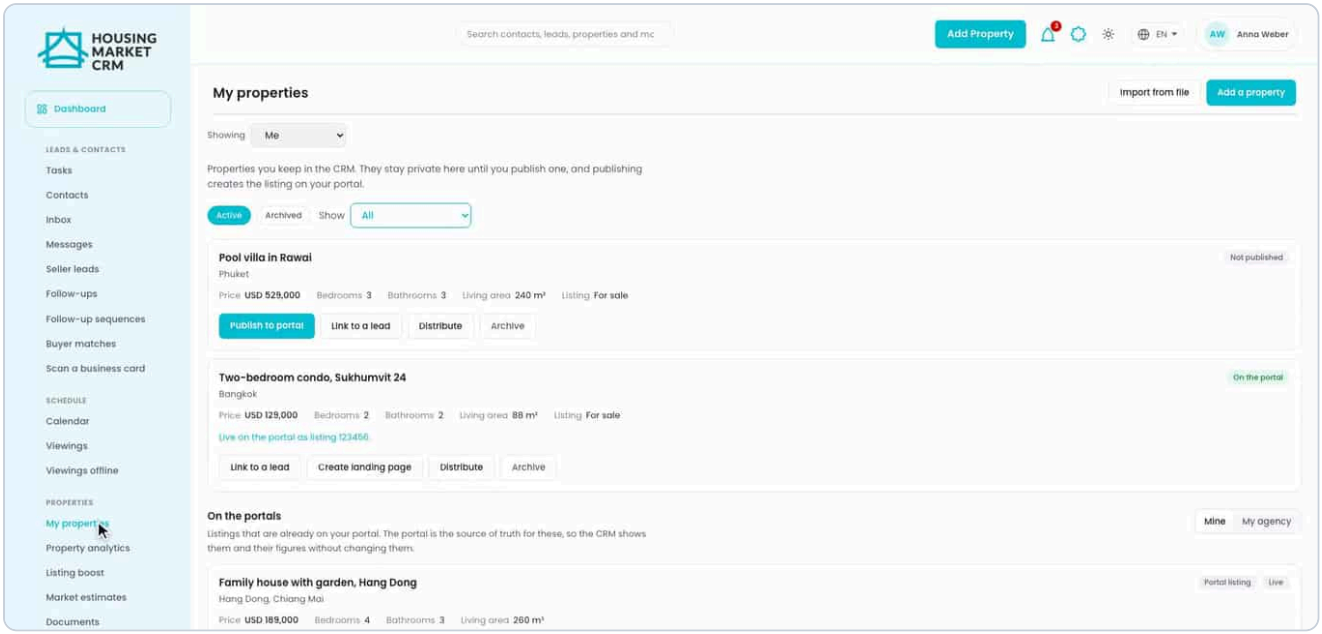
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



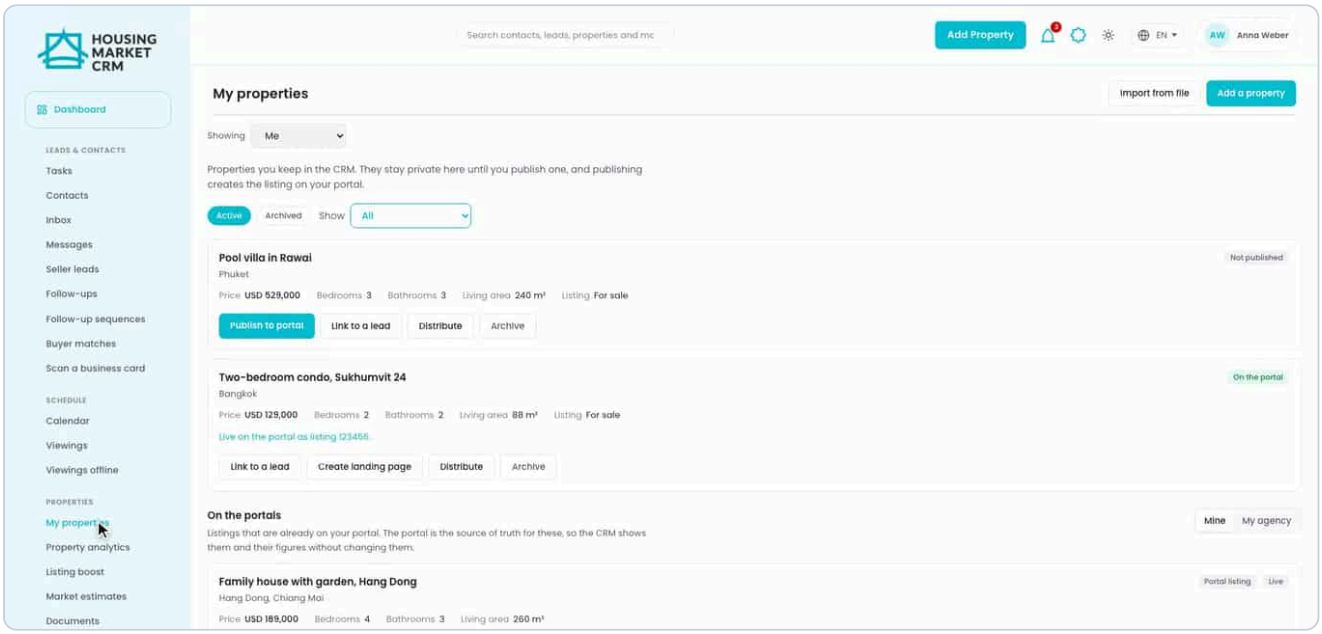
Hình 28.1 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

2 Nhấp Bất động sản của tôi ở menu bên trái.



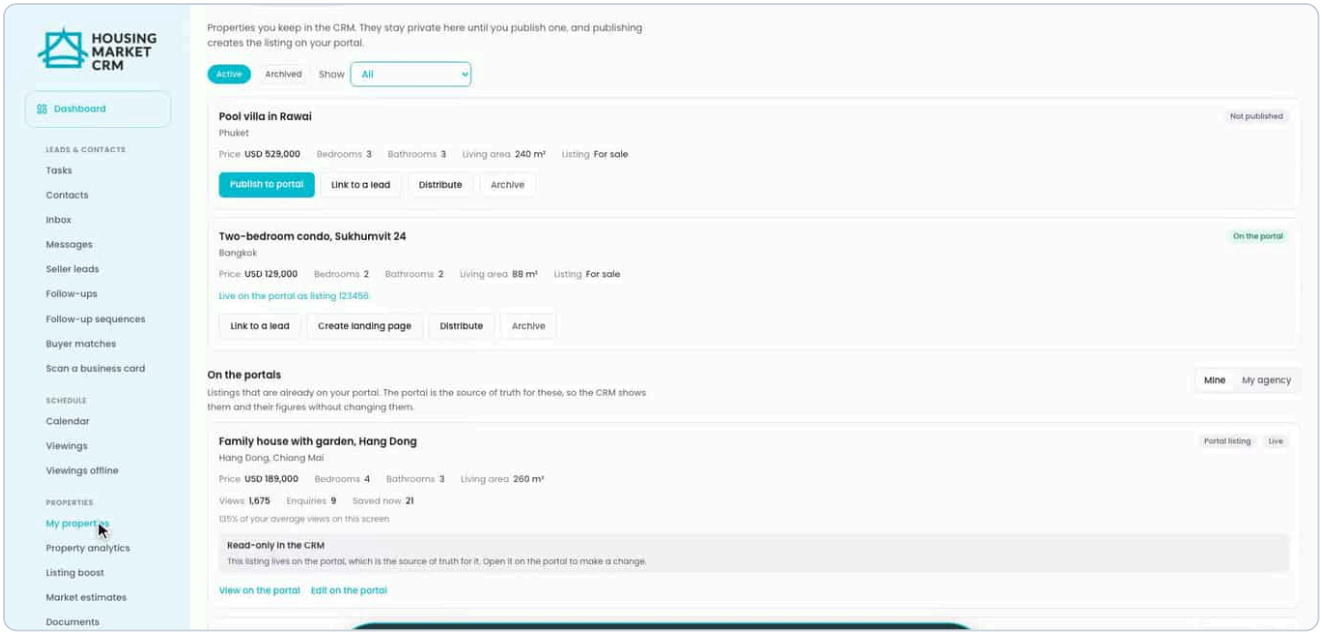
Hình 28.2 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

3 Ở trên cùng: các bất động sản bạn quản lý trong CRM.



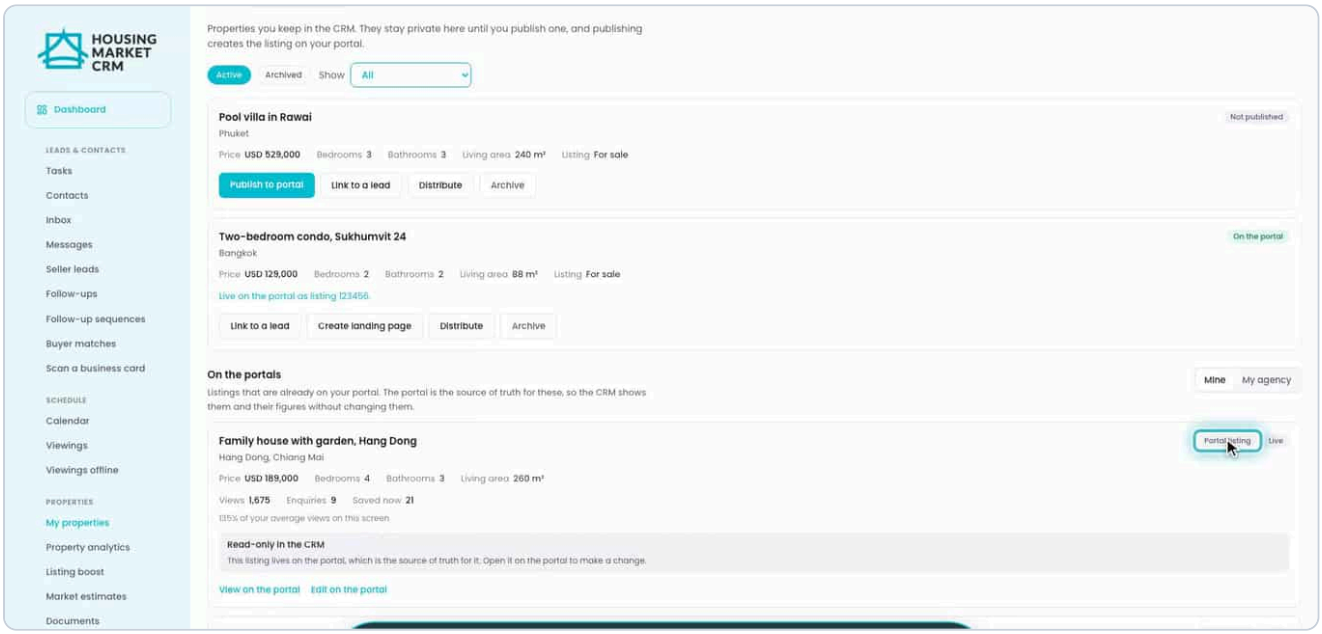
Hình 28.3 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

4 Bên dưới: tin đăng của bạn đã có trên cổng thông tin.



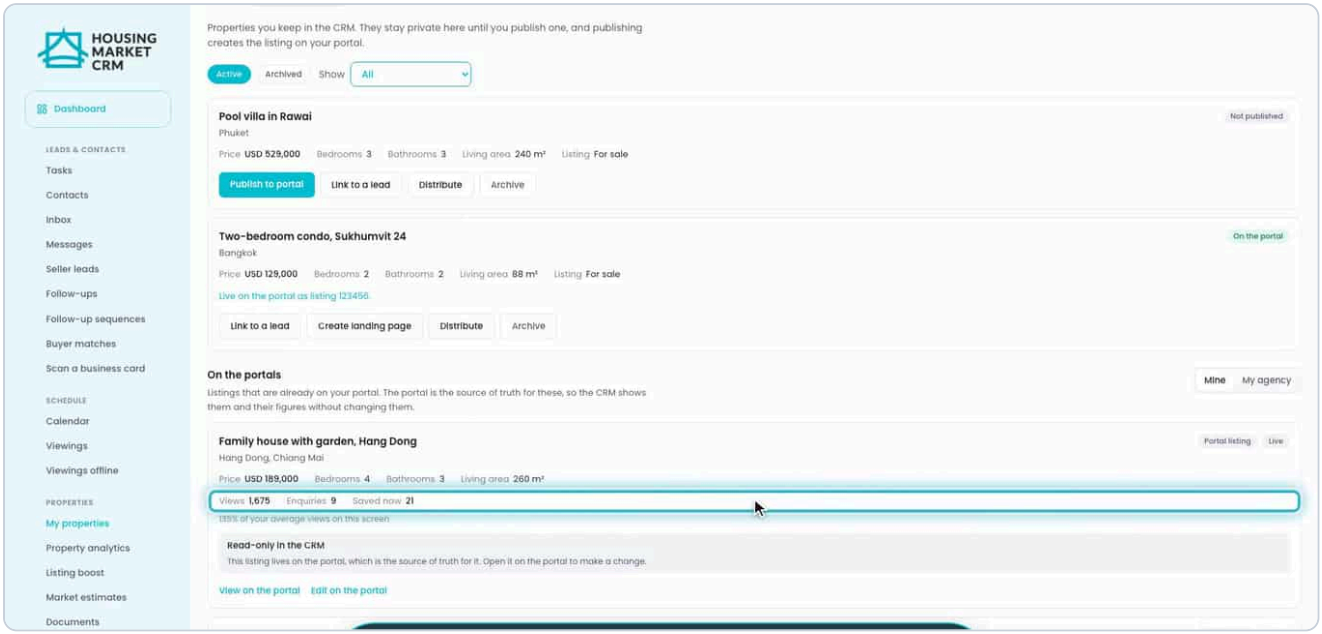
Hình 28.4 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

5 Mỗi tin được đánh dấu Tin đăng cổng thông tin, kèm trạng thái.



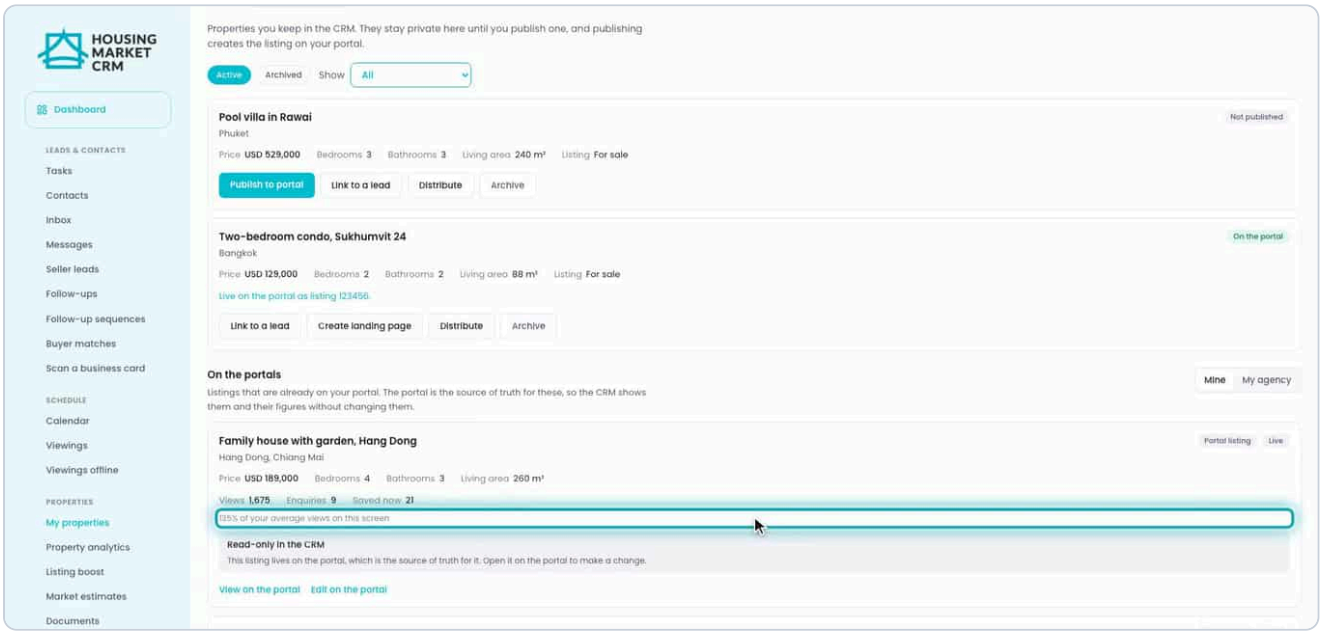
Hình 28.5 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

6 Lượt xem, yêu cầu và số người mua đang lưu tin.



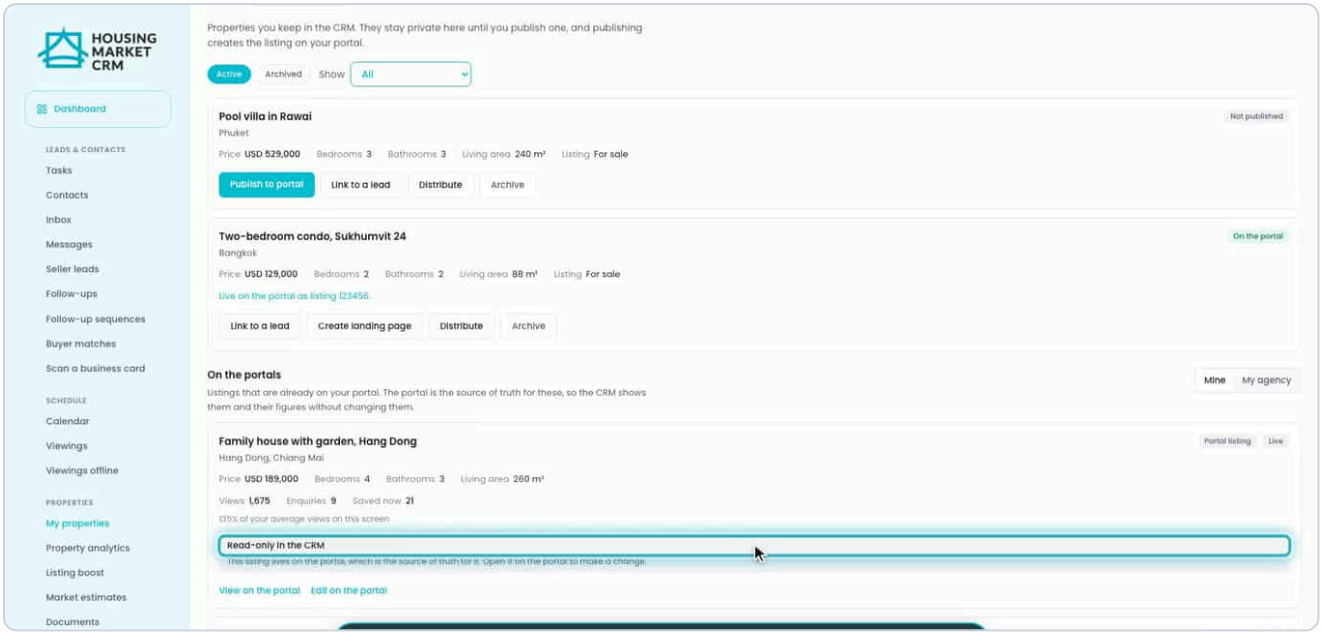
Hình 28.6 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

7 So với mức trung bình của các tin đăng trên màn hình.



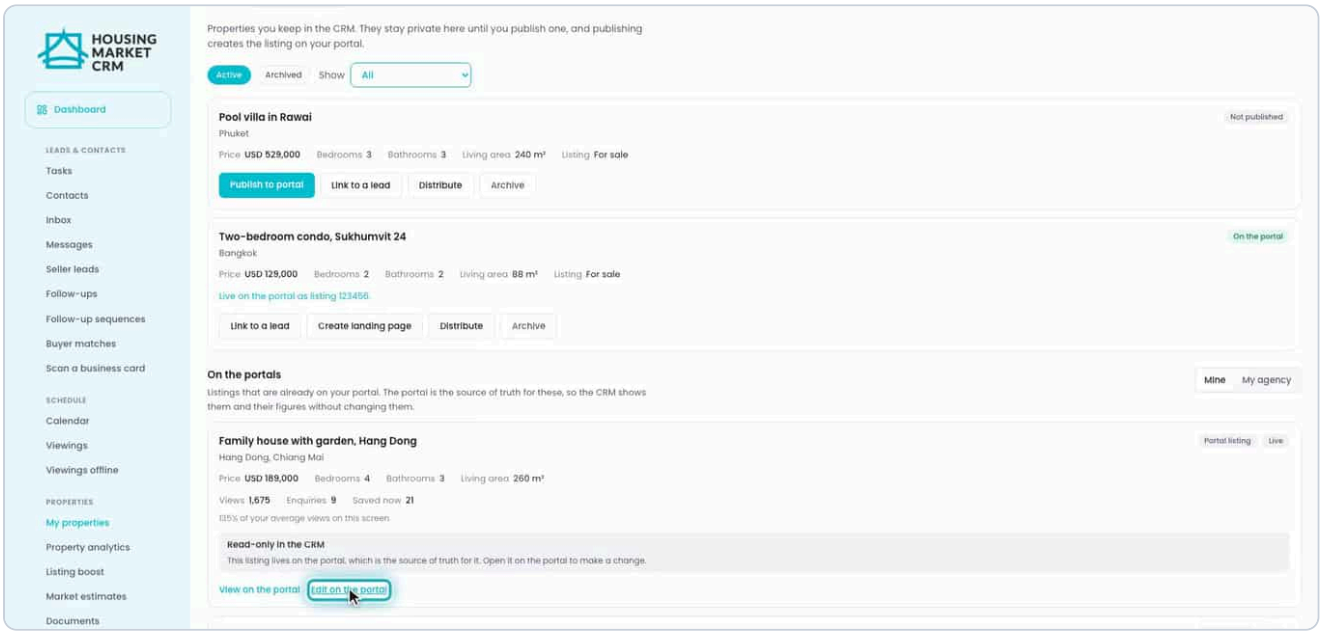
Hình 28.7 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

8 Cổng thông tin là nguồn chuẩn, nên ở đây chỉ đọc.



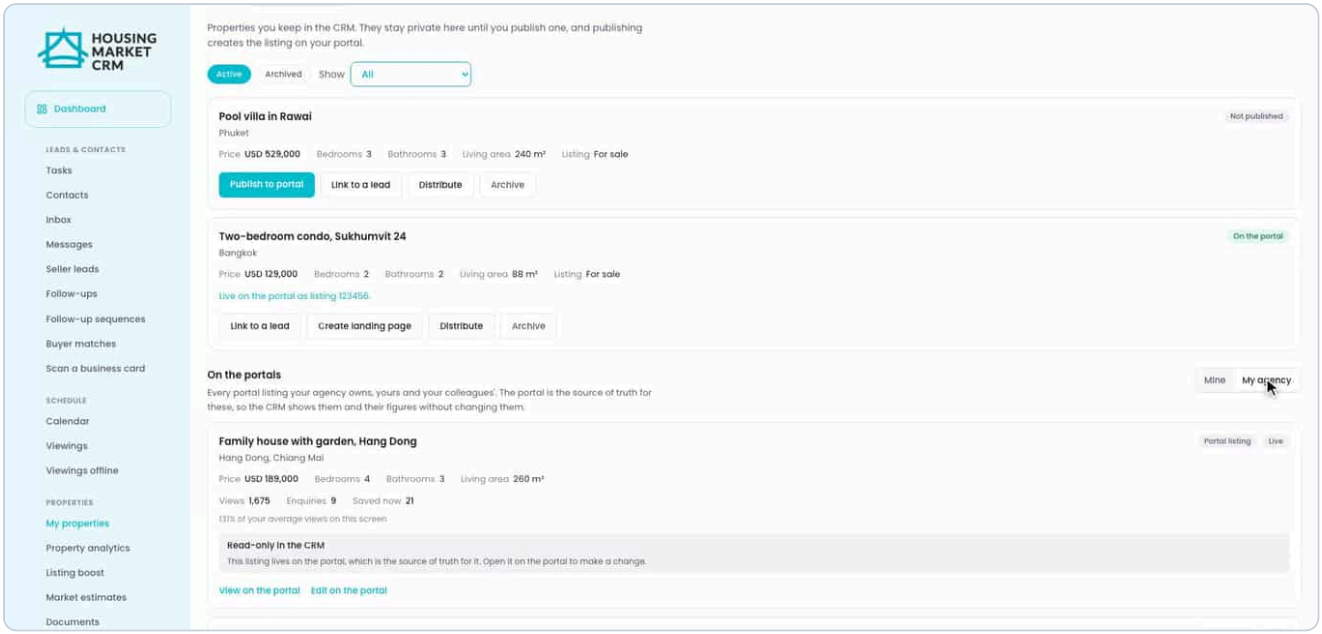
Hình 28.8 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

9 Để sửa một tin, dùng Chỉnh sửa trên cổng thông tin.



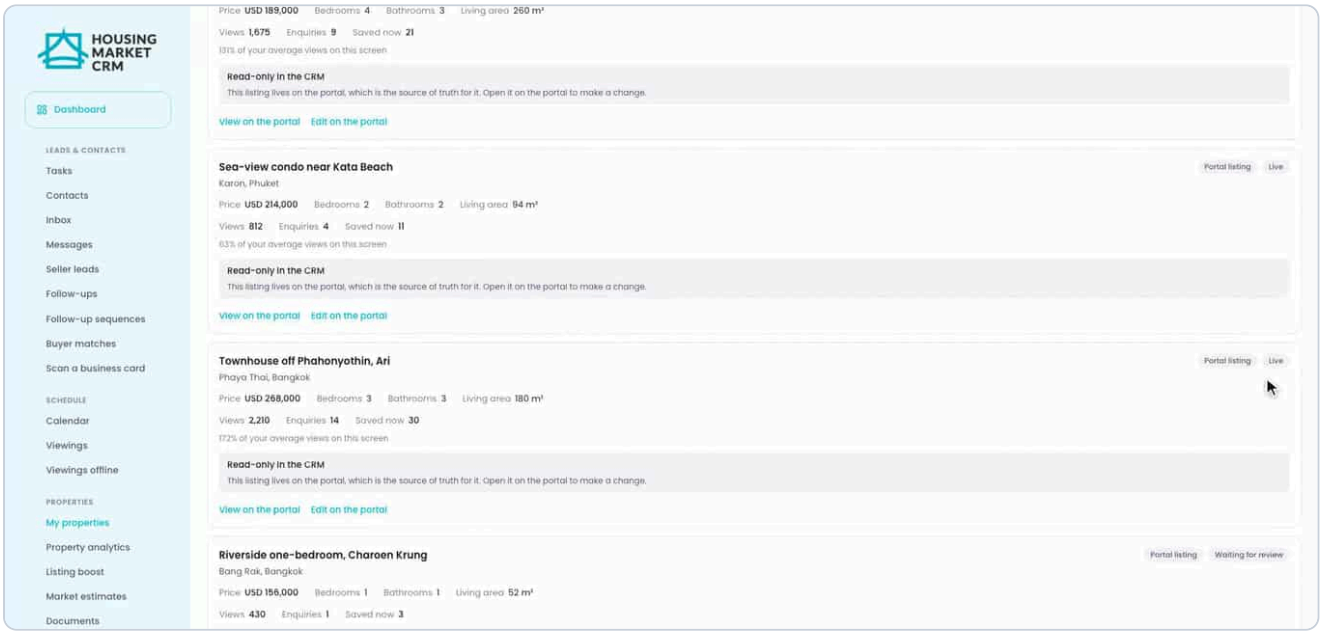
Hình 28.9 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

10 Nhấp Công ty của tôi để xem cả văn phòng.



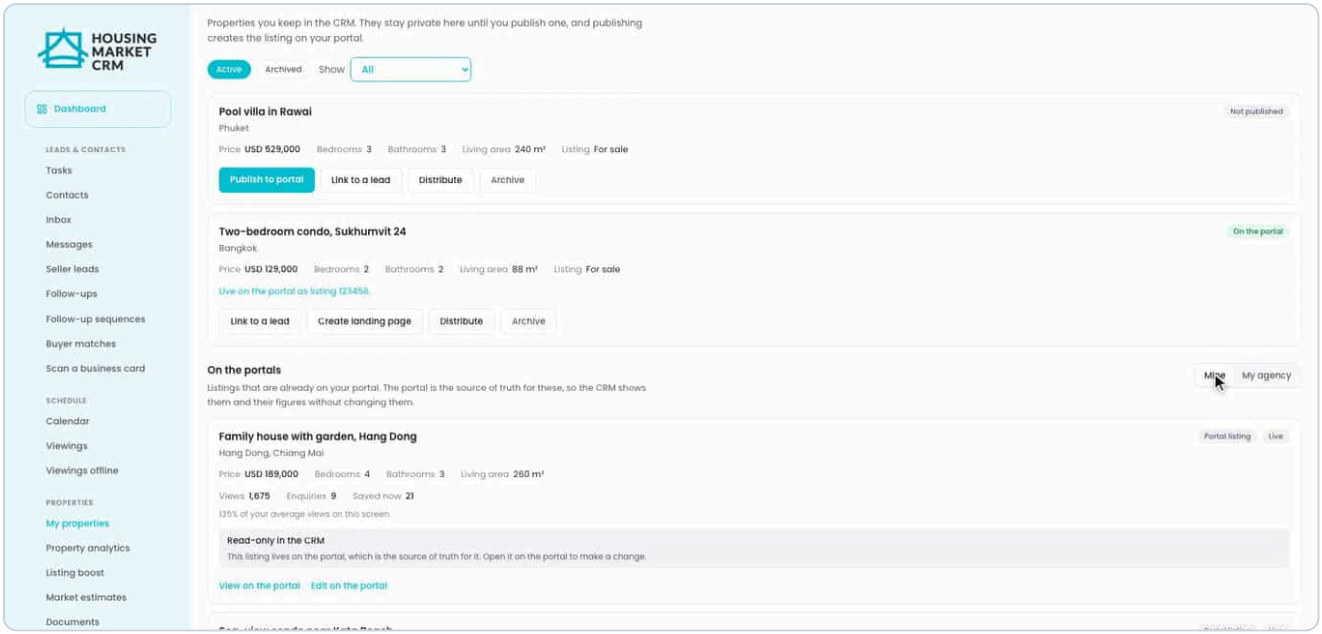
Hình 28.10 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

11 Tin đăng cổng thông tin của đồng nghiệp, kèm số liệu.



Hình 28.11 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

12 Nhấp Của tôi để quay lại tin của bạn.



Hình 28.12 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có tích hợp với Housing Market Group không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Tôi có thể quản lý tin đăng bất động sản của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-my-property-listings
Người xem tin đăng của tôi đến từ đâu?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 CHƯƠNG 29

Lưu trữ và khôi phục bất động sản

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Nó được lưu trữ. Bản ghi rời khỏi các danh sách của bạn nhưng vẫn nằm trong cơ sở dữ liệu, và kho lưu trữ là nơi để cất giữ chứ không phải một chặng trên đường tới việc bị xóa. Vẫn còn một danh sách ngắn các bản ghi nhỏ hơn bị xóa hẳn, và câu trả lời này nêu tên chúng.

Không thứ gì bạn xóa trong CRM bị phá hủy. Một lần xóa là lưu trữ bản ghi: nó rời khỏi những danh sách bạn làm việc hằng ngày và vẫn nằm trong cơ sở dữ liệu, kèm theo ngày nó được lưu trữ và người đã lưu trữ nó. Kho lưu trữ là nơi để cất giữ, không phải một chặng trên đường tới việc bị xóa — không có đồng hồ đếm ngược và không có gì đang chờ để xóa sạch nó.

Những gì được lưu trữ

- Một liên hệ. Nó rời khỏi Liên hệ và giữ lại mọi thứ gắn với nó: việc cần theo dõi, bình luận, hoạt động, tệp, bất động sản đã gắn thẻ, số điện thoại, địa chỉ, tin nhắn và cuộc trò chuyện, cùng những khách hàng tiềm năng và mục lịch còn tồn tại sau nó.
- Liên hệ bạn không giữ lại trong một lần gộp. Mọi thứ gắn với nó chuyển sang bản được giữ lại và bản ghi đó được lưu trữ, có nêu tên liên hệ mà lịch sử của nó đã chuyển sang.
- Một khách hàng tiềm năng. Nó rời khỏi bảng và các danh sách, và giữ lại dòng thời gian, bình luận, tệp cùng việc cần theo dõi. Nó cũng thôi bị nhắc nhở và thôi bị tính vào phần của người được giao, điều mà một kho lưu trữ chỉ biết ẩn đi thì không làm được.
- Một bất động sản, và một căn hộ bạn quản lý thay cho chủ sở hữu. Cả hai đã có kho lưu trữ riêng từ lâu hơn những phần còn lại.
- Một giao dịch, cùng khoản hoa hồng mà mỗi bên có quyền đòi.
- Suất người dùng của một đồng nghiệp. Quyền truy cập của họ kết thúc ngay khi suất đó được lưu trữ, suất người dùng bạn đang trả tiền được giải phóng, và bản ghi rằng họ từng giữ suất đó — và ở cấp nào — vẫn được giữ, nên câu hỏi “ai đã xử lý khách hàng tiềm năng này” vẫn có câu trả lời sau khi họ rời đi.

Lấy lại một bản ghi

Liên hệ, bất động sản, giao dịch và căn hộ đang quản lý đều có kho lưu trữ của mình ngay trên màn hình: tab Đã lưu trữ hoặc Xem mục đã lưu trữ sẽ tìm ra bản ghi, còn Bỏ lưu trữ hoặc Khôi phục đưa nó trở lại đúng chỗ cũ. Một bản ghi được khôi phục thì trở lại nguyên vẹn chứ không phải dưới dạng một bản sao.

Khách hàng tiềm năng và suất người dùng cũng được lưu trữ theo cách đó, nhưng CRM chưa có chế độ xem mục đã lưu trữ cho cả hai, nên chưa có nút nào để bạn bấm. Bản ghi vẫn nằm trong cơ sở dữ liệu và bộ phận hỗ trợ có thể đưa nó trở lại — hãy nhờ họ thay vì nhập lại khách hàng tiềm năng, vì nhập lại sẽ làm mất dòng thời gian đã được giữ.

Đưa một đồng nghiệp trở lại chỉ là thao tác Thêm một suất người dùng thông thường: một môi giới từng giữ suất sẽ được phục hồi chứ không được cấp suất thứ hai, và nhật ký kiểm tra ghi lại việc phục hồi đó cùng văn phòng trước đây của họ.

Những gì một lần xóa không làm

Nó không nới lỏng ai được phép bấm. Việc xóa vẫn cần một người quản lý có quyền xóa, và việc bỏ một suất người dùng vẫn cần quản trị viên, bởi quyền hạn gắn với kết quả mà môi giới muốn đạt được chứ không gắn với cách hệ thống thực hiện. Nhật ký kiểm tra của tài khoản ghi hành động này là một bản cập nhật có nêu việc lưu trữ, không phải một lần xóa — một lịch sử vĩnh viễn khẳng định rằng bản ghi đã bị phá hủy, trong khi nó chỉ cách việc hiện lại trên màn hình đúng một cờ đánh dấu, sẽ còn tệ hơn là không có lịch sử nào.

Bỏ một suất người dùng tự nó cũng không thay đổi gì trên hóa đơn của bạn. Chỉ chủ tài khoản mới thay đổi số suất người dùng mà văn phòng trả tiền, tại Gói và thanh toán.

Những gì vẫn bị xóa hẳn

Đây là phần đáng đọc trước khi bạn dựa vào tất cả những điều trên. Các bản ghi dưới đây hiện bị xóa chứ không được lưu trữ, nên hãy coi một lần xóa với chúng là dứt điểm:

- Một tài liệu bạn xóa khỏi kho tài liệu. Lưu trữ một tài liệu là một thao tác riêng và đó mới là thao tác nên dùng; một tài liệu đã ký thì không ai xóa được.
- Một hợp đồng thuê.
- Một việc cần theo dõi, và một chuỗi theo dõi.
- Một mốc trên một giao dịch.
- Một mục lịch.
- Một mẫu tin nhắn WhatsApp.
- Một kết nối tới dịch vụ bên ngoài, cùng các webhook và khóa API trên API mở.
- Những bản ghi đứng sau một lần chia sẻ qua cổng thông tin khách hàng — một danh sách quan tâm, một tin đăng của người bán hoặc một ghi chú phản hồi.

Không thứ nào trong đó là một con người, một bất động sản hay một đồng nghiệp, và đó chính là ranh giới mà công việc này đã vạch ra. Chúng được nêu tên ở đây thay vì bỏ qua, để không ai đọc câu “một lần xóa là lưu trữ” rồi hiểu rằng nó bao trùm nhiều hơn thực tế.

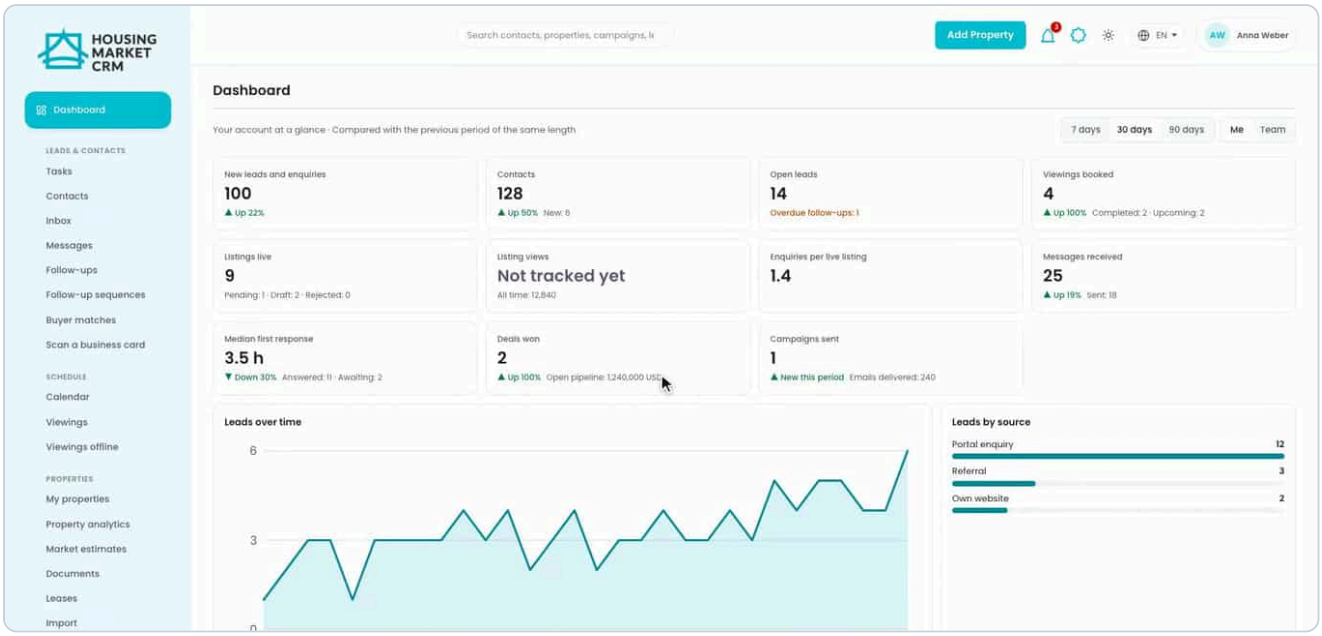
Hủy gói cũng không phải là xóa

Khi một gói trả phí kết thúc, tài khoản trở về gói miễn phí và không có gì bị xóa: phần CRM cốt lõi vẫn hoạt động, còn khách hàng tiềm năng, liên hệ và lịch sử của bạn vẫn ở nguyên nơi bạn để lại. Xem “Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?”.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Điều gì xảy ra khi tôi xóa một liên hệ, một khách hàng tiềm năng hay một đồng nghiệp?**

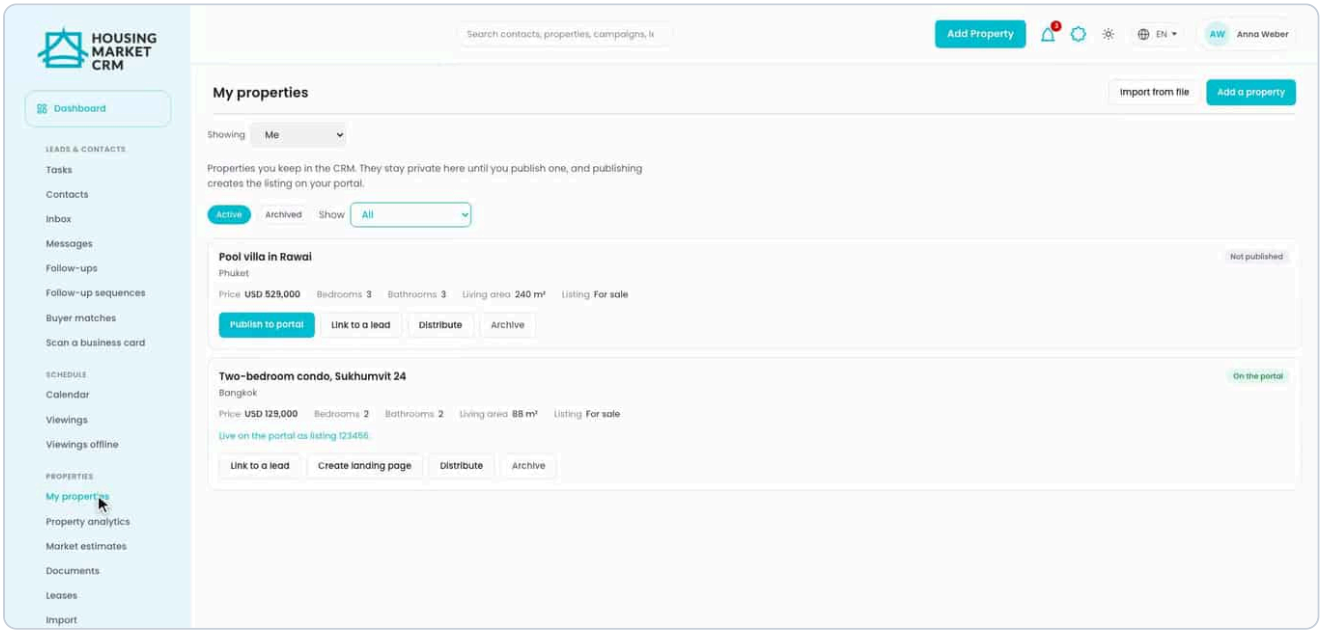
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



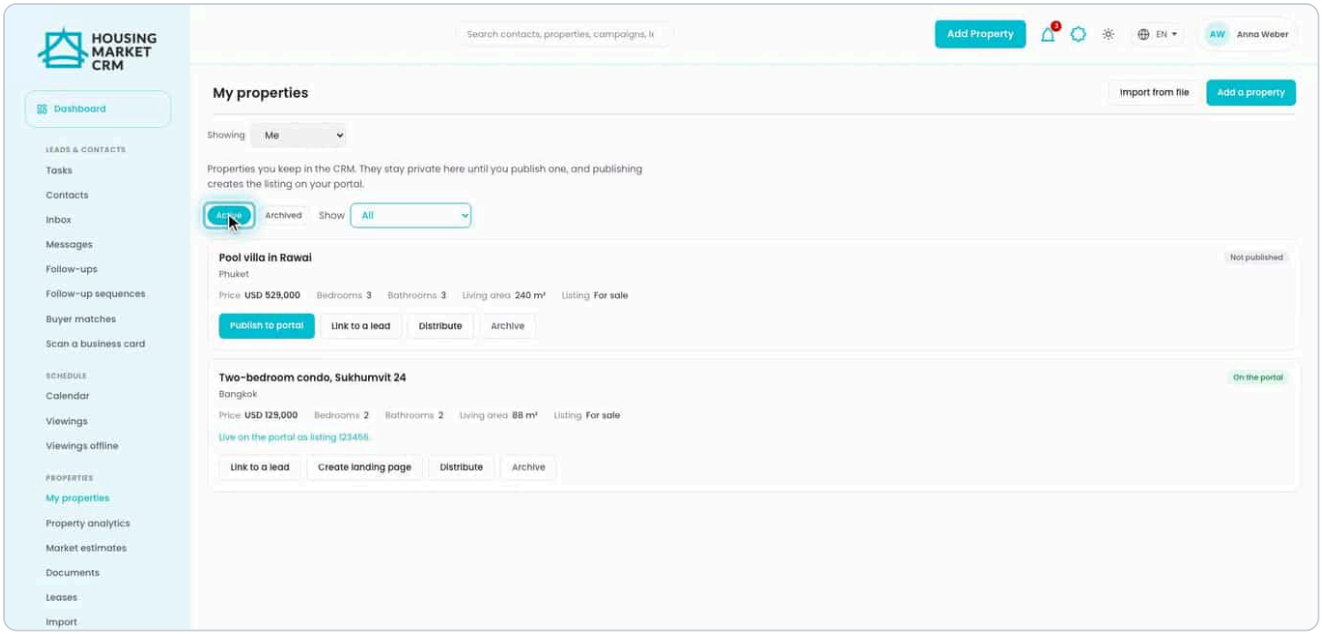
Hình 29.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp Bất động sản của tôi ở menu bên trái.



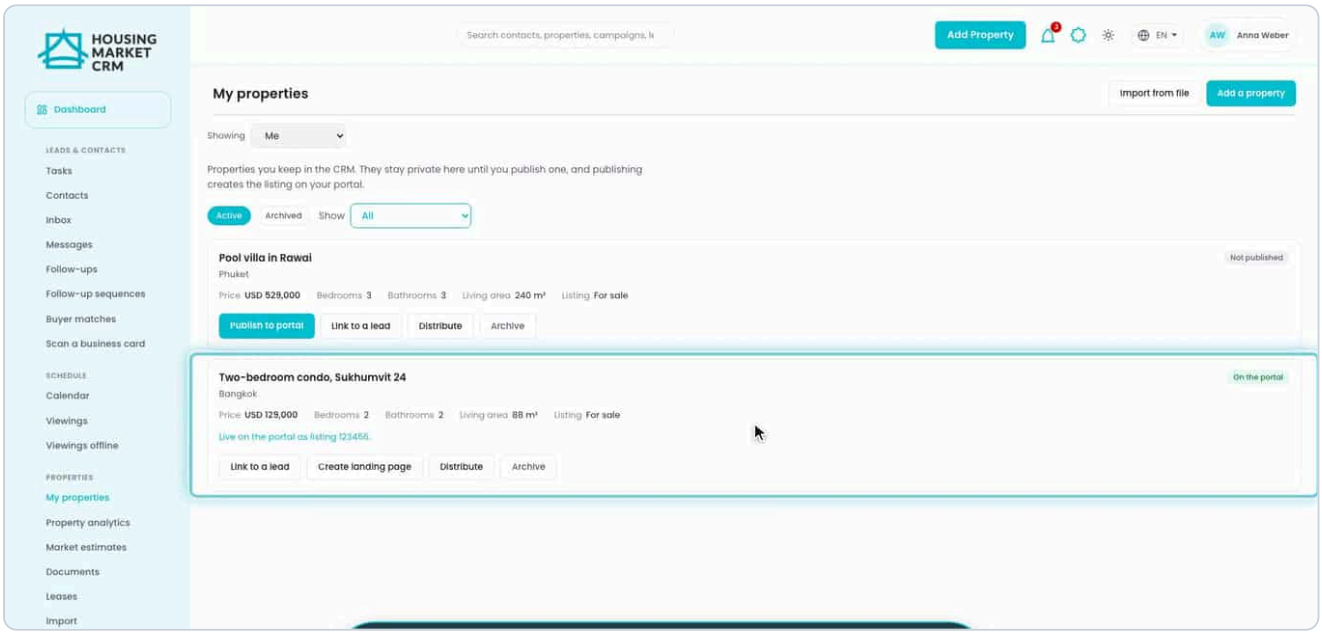
Hình 29.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Danh sách của bạn có hai tab: Đang hoạt động và Đã lưu trữ.



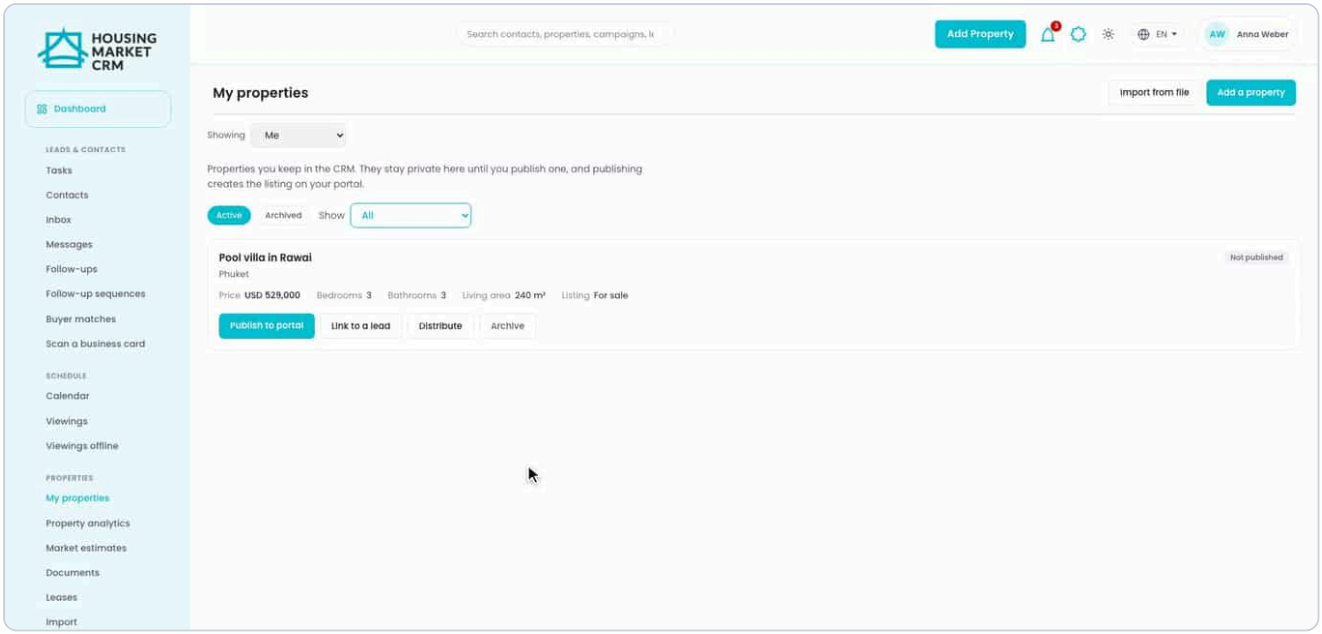
Hình 29.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Căn hộ này đã bán, nên không thuộc danh sách đang hoạt động.



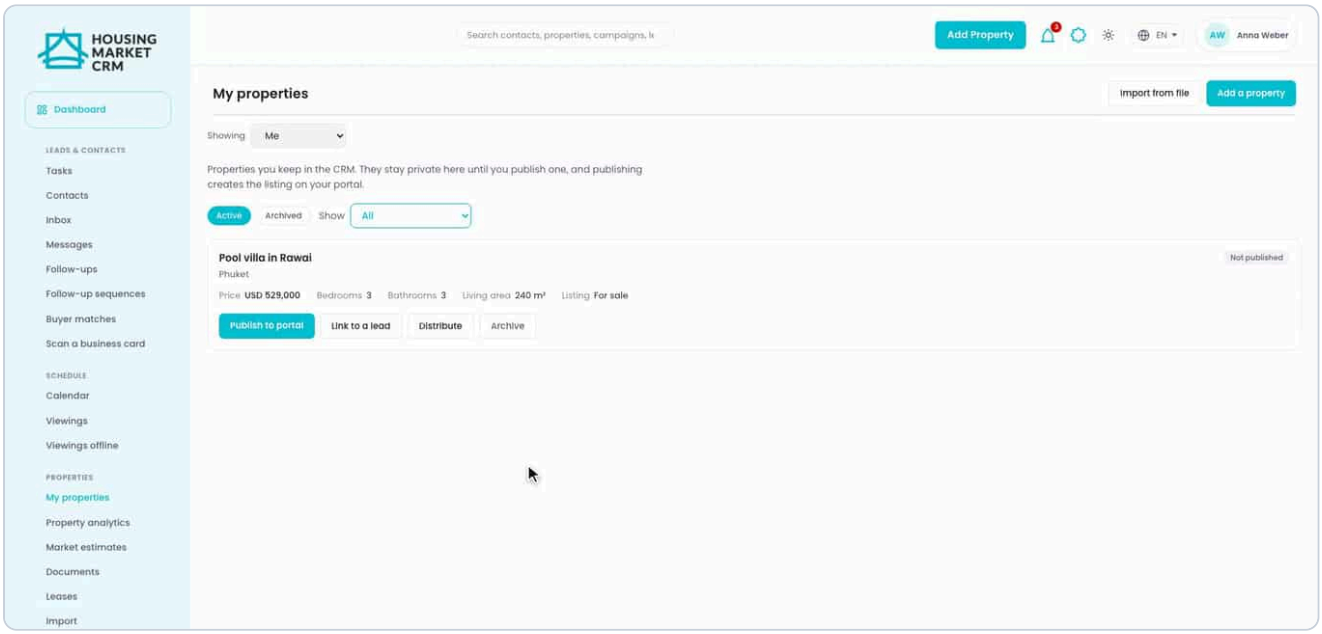
Hình 29.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Nhấp Lưu trữ trên thẻ của nó.



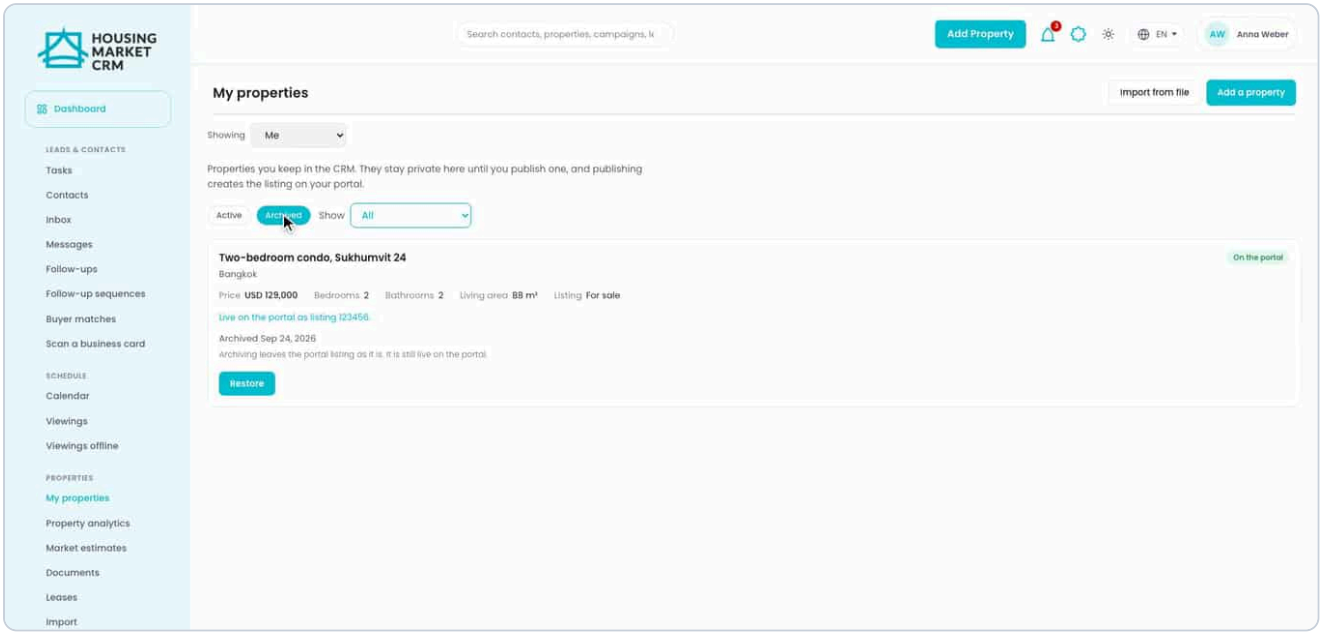
Hình 29.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Đang lưu trữ... — và nó rời khỏi danh sách. Không có gì bị xóa.



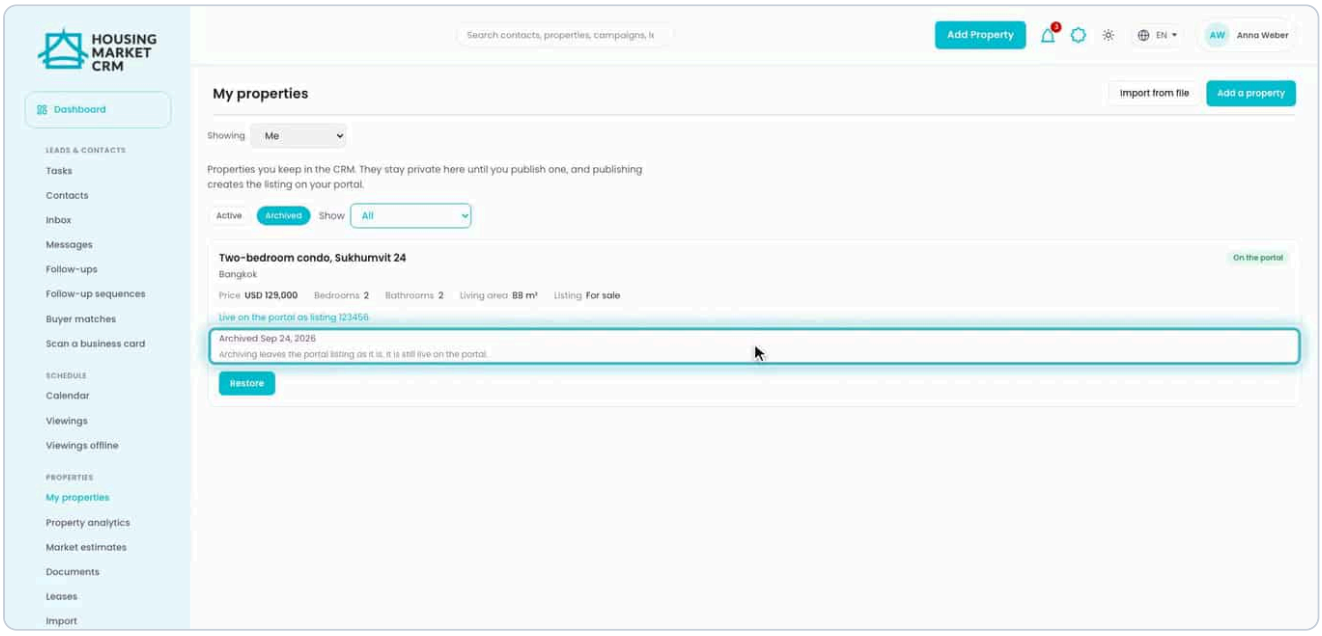
Hình 29.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Mở tab Đã lưu trữ.



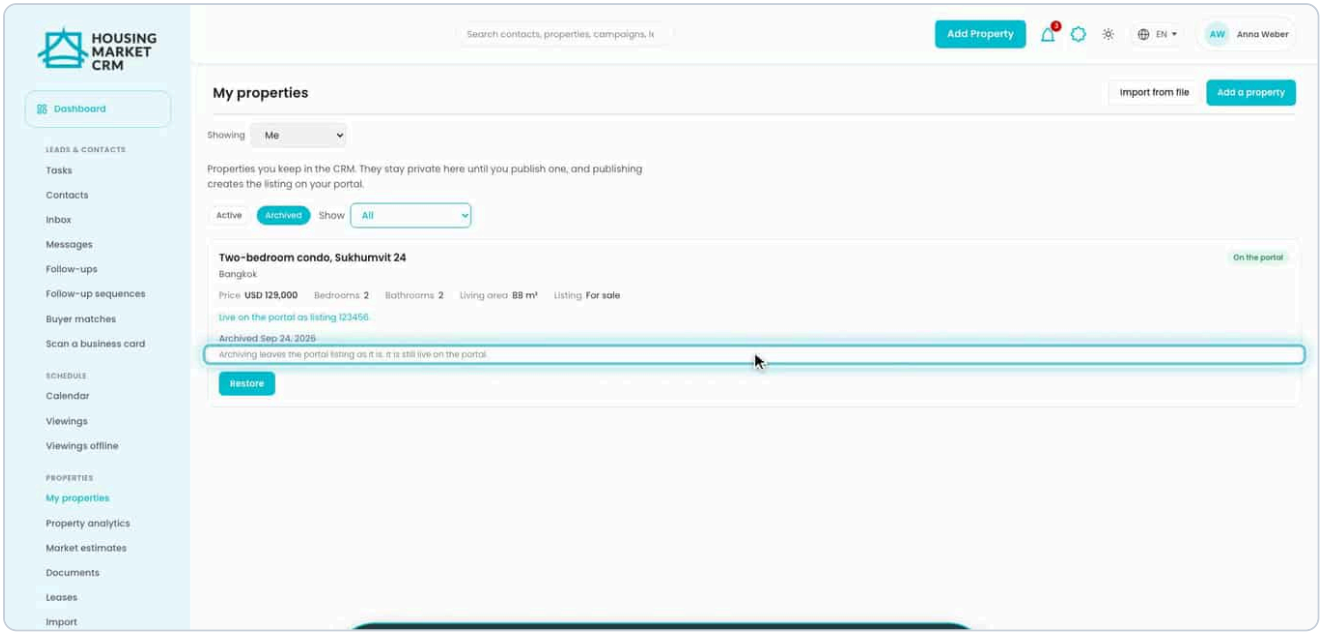
Hình 29.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Thẻ ghi lại ngày đã lưu trữ.



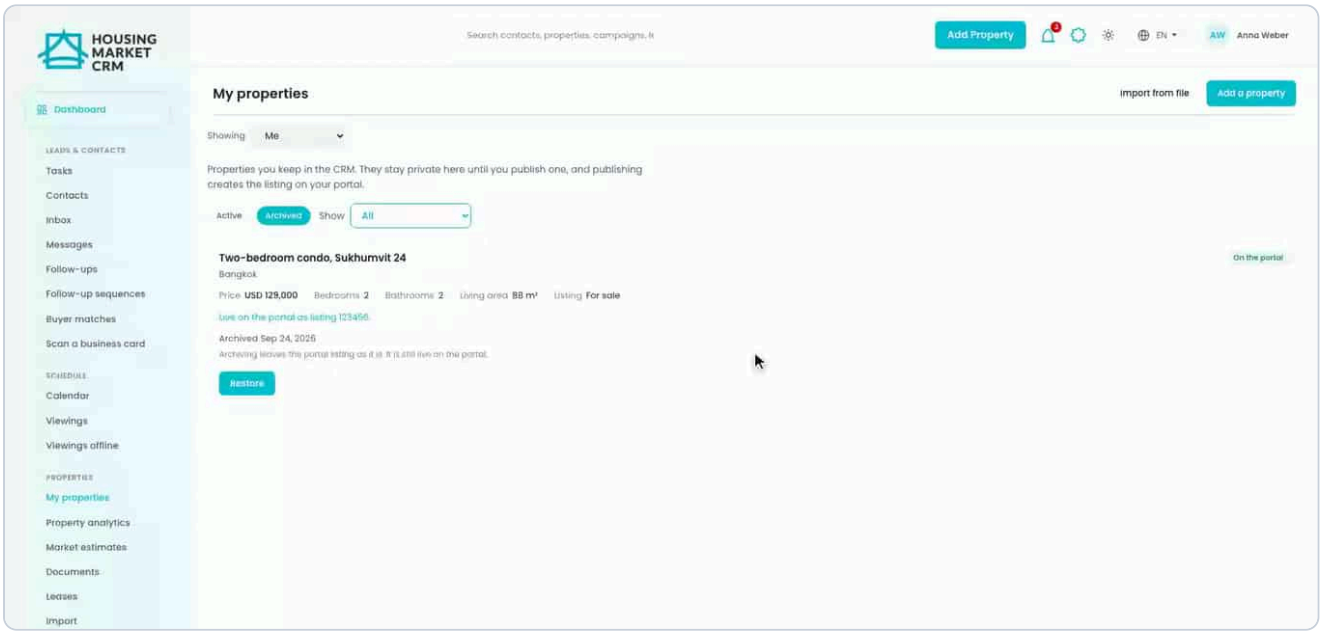
Hình 29.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Và dòng quan trọng: tin đăng trên cổng thông tin không đổi.



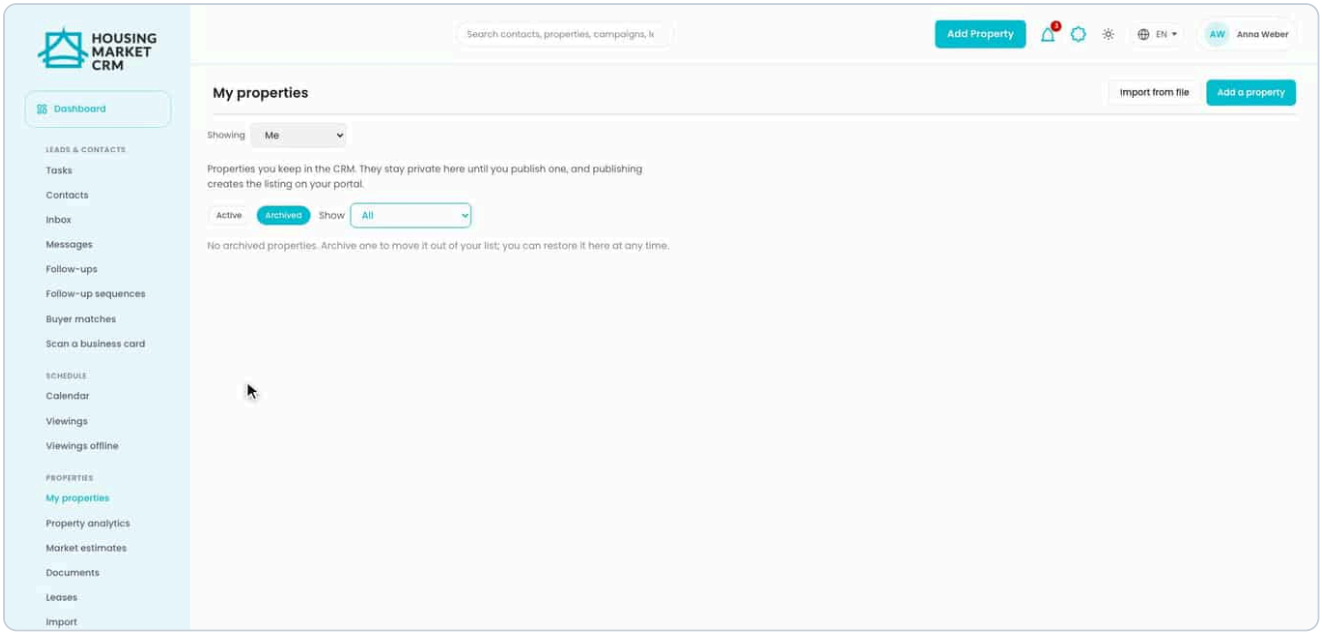
Hình 29.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

10 Nó vẫn hiển thị trên cổng thông tin cho đến khi bạn gỡ ở đó.



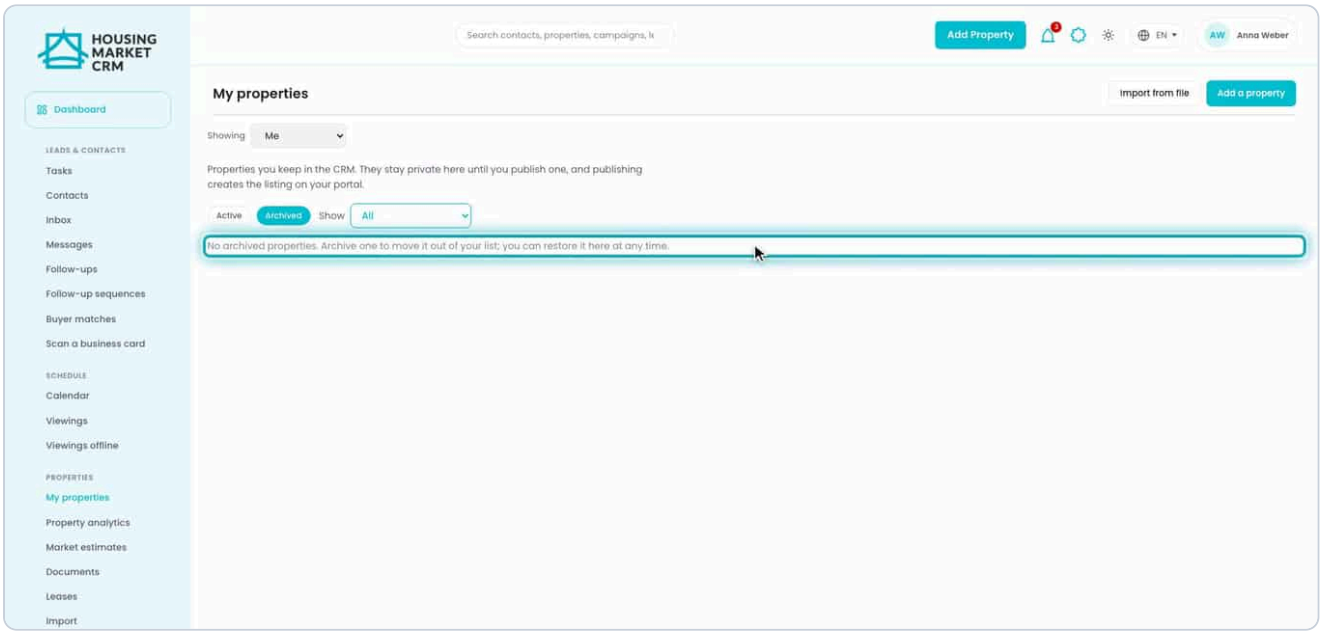
Hình 29.10 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

11 Đổi ý? Nhấp Khôi phục.



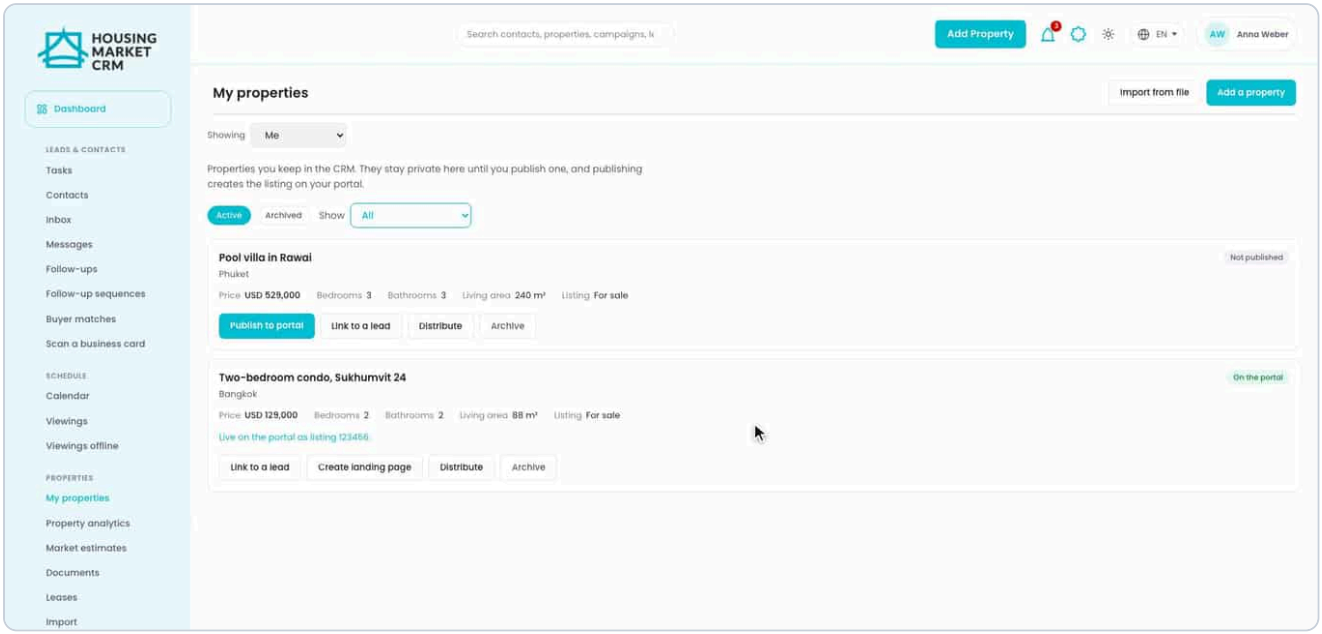
Hình 29.11 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

12 Kho lưu trữ lại trống.



Hình 29.12 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

13 Quay lại Đang hoạt động tin đăng đã trở lại, đúng như trước.



Hình 29.13 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Bạn có thể lưu bất động sản trong CRM ở mọi gói, và với Pro thì đăng lên cổng của quốc gia nơi bất động sản tọa lạc. Khi tin đã hiển thị, sửa các thông tin chính trong CRM cũng sửa tin đăng trên cổng, và bất động sản bạn cất đi được lưu trữ chứ không bị xóa.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể quản lý tin đăng bất động sản của mình không?

30 CHƯƠNG 30

Thống kê bất động sản

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Trang phân tích của mỗi tin đăng cho thấy người xem theo quốc gia, vùng và thành phố, theo thiết bị và theo nguồn truy cập, dưới dạng số lượng, ở mọi gói.

Mở trang phân tích của một tin đăng. Bên cạnh lượt xem, yêu cầu, lượt lưu và chia sẻ hằng ngày, trang chia người xem theo:

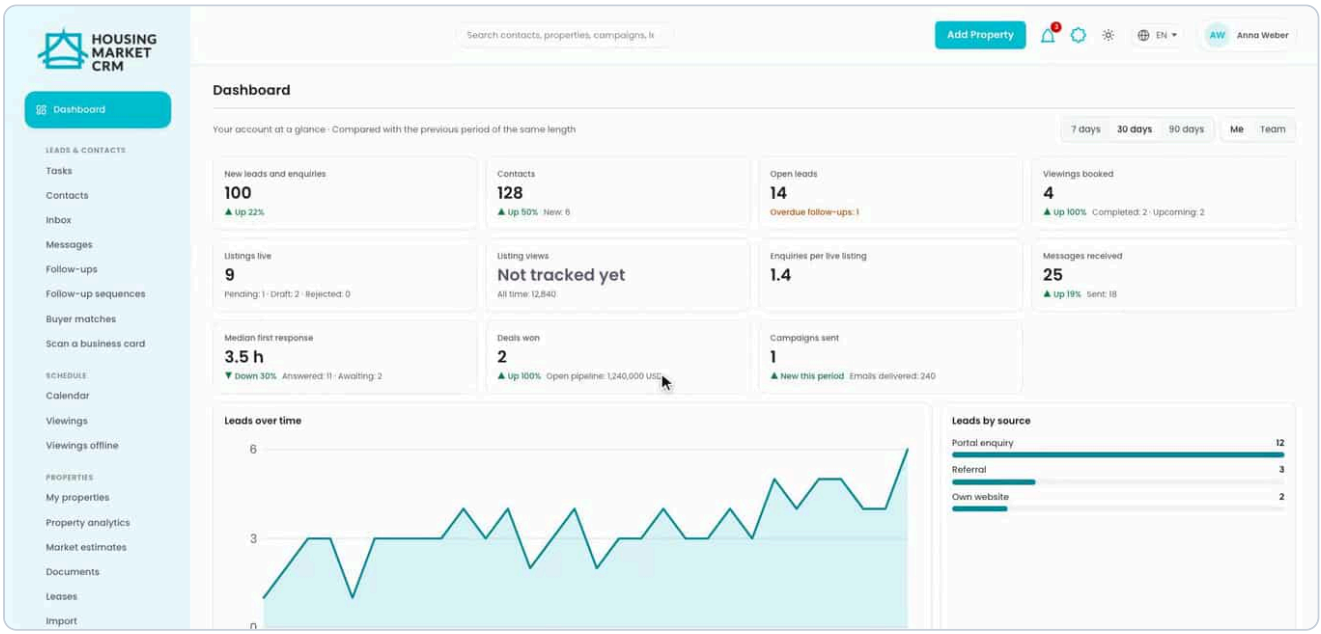
- Quốc gia, vùng và thành phố — những nơi có nhiều người xem nhất
- Thiết bị — máy tính, điện thoại hoặc máy tính bảng
- Nguồn truy cập — cách họ tìm đến tin đăng

Bạn chỉ thấy số lượng, không bao giờ thấy một người xem cụ thể hay bất cứ thứ gì nhận diện được họ. Số liệu được cập nhật mỗi ngày một lần, và với Pro chúng có trong báo cáo mang thương hiệu bạn gửi cho chủ nhà.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Người xem tin đăng của tôi đến từ đâu?**

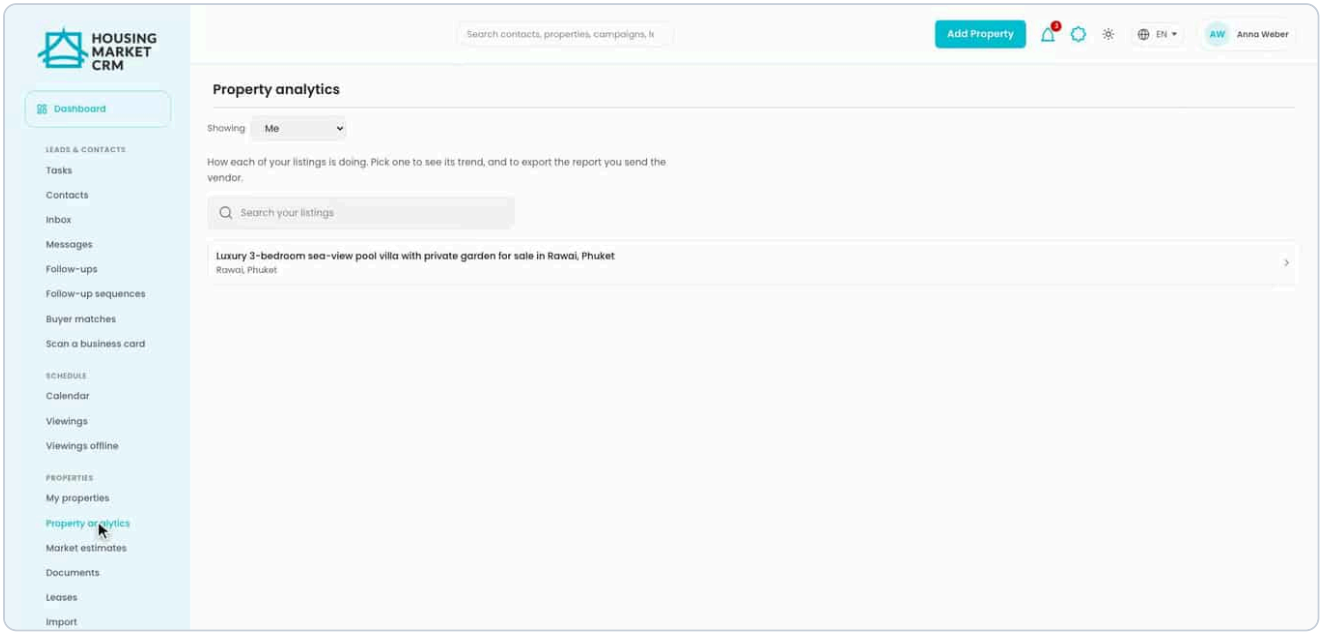
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



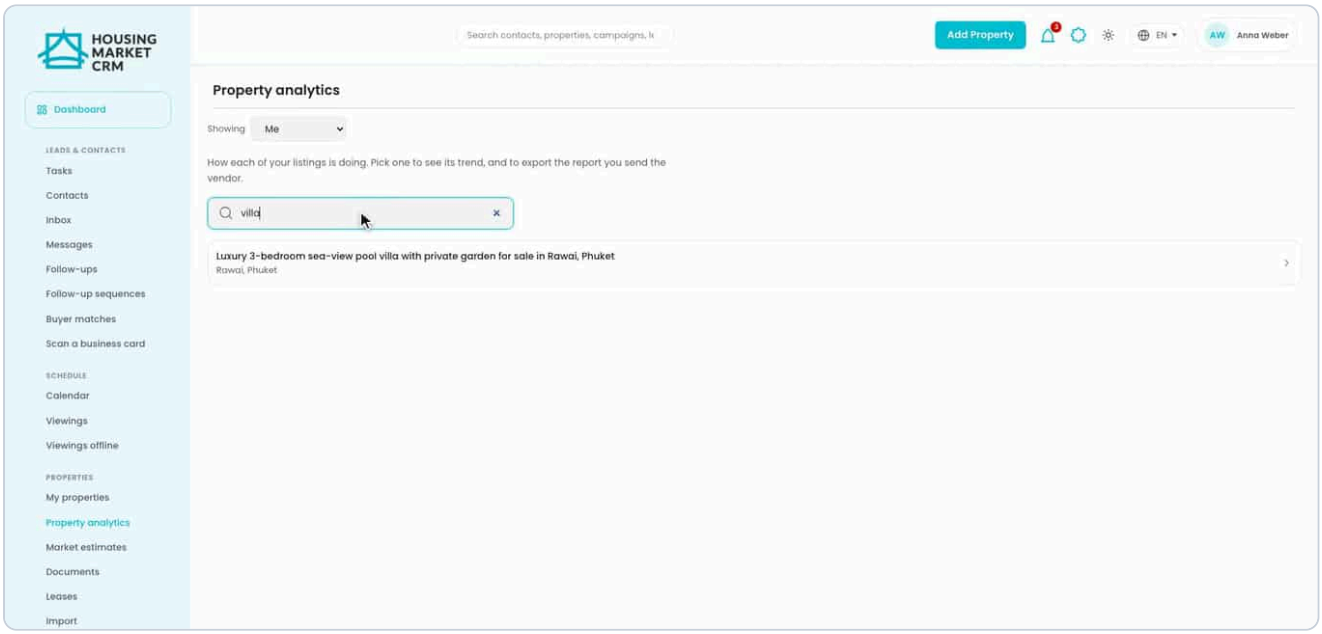
Hình 30.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Phân tích bất động sản ở menu bên trái.



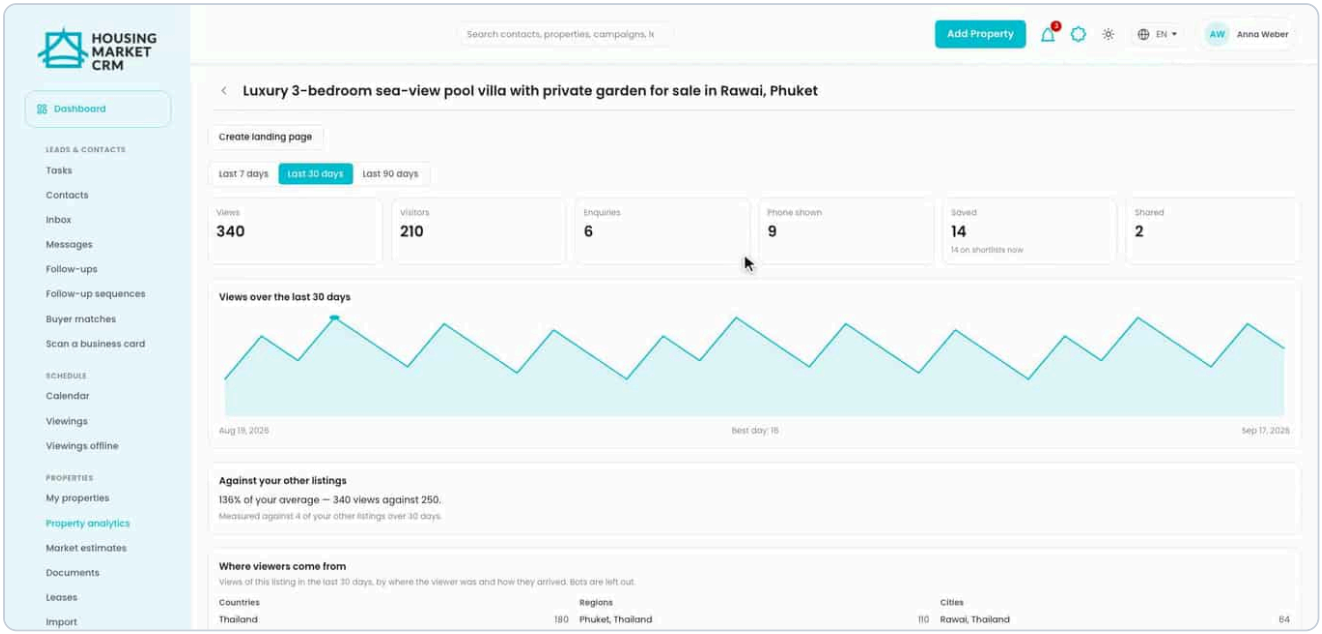
Hình 30.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Tìm trong các tin đăng của bạn.



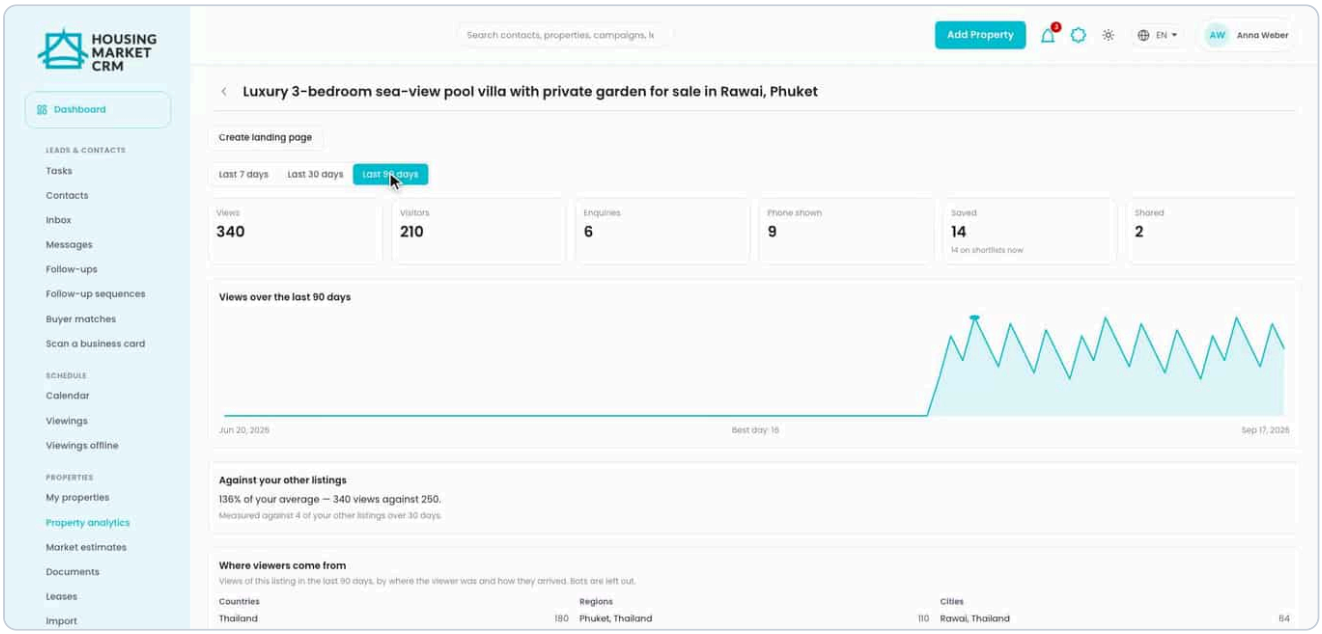
Hình 30.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Mở một tin đăng để xem số liệu.



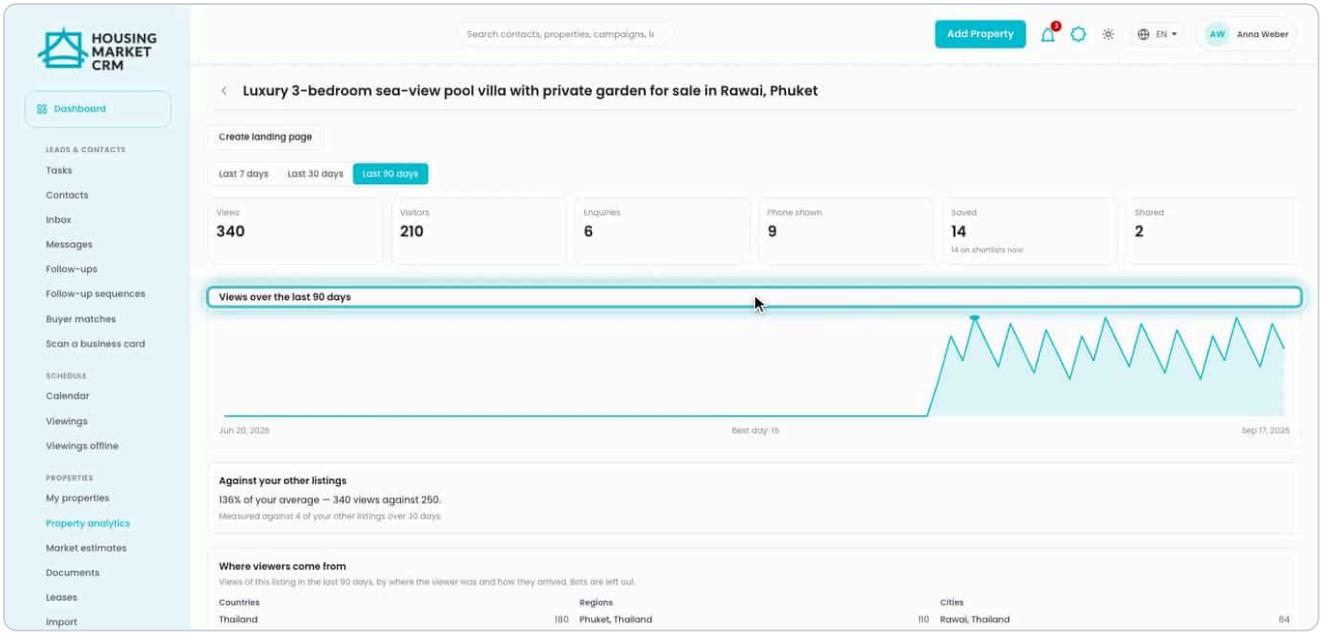
Hình 30.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Chọn khoảng thời gian — 7, 30 hoặc 90 ngày.



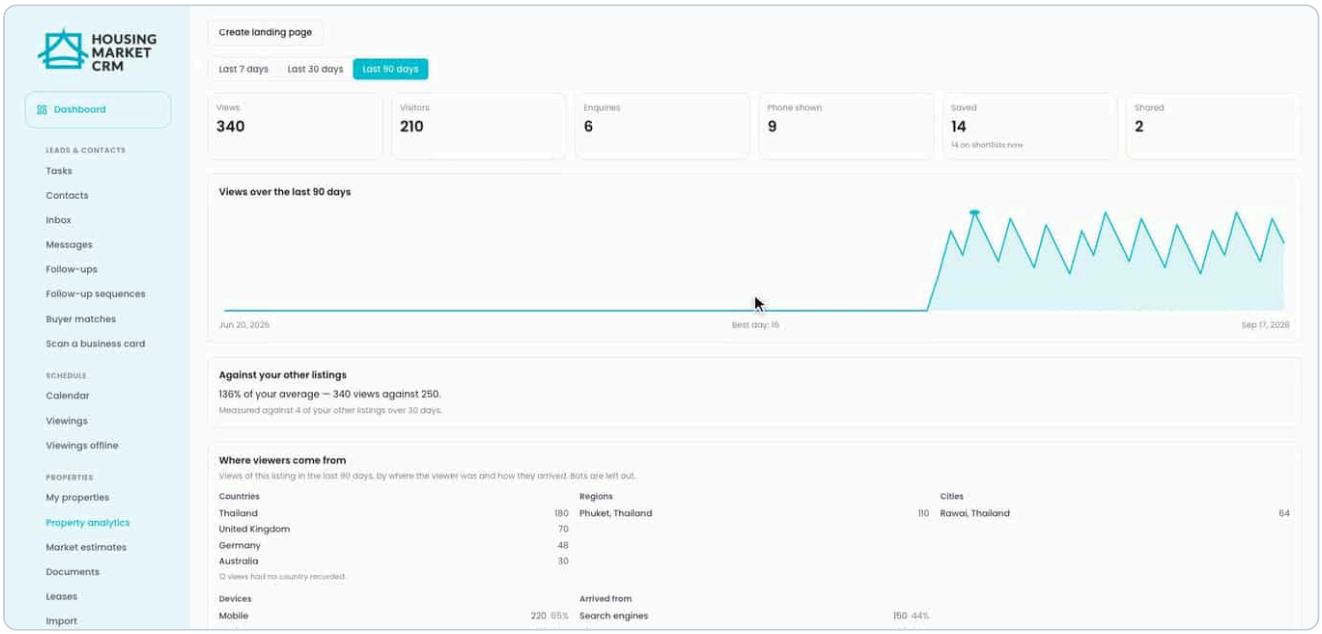
Hình 30.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Lượt xem và yêu cầu theo từng ngày.



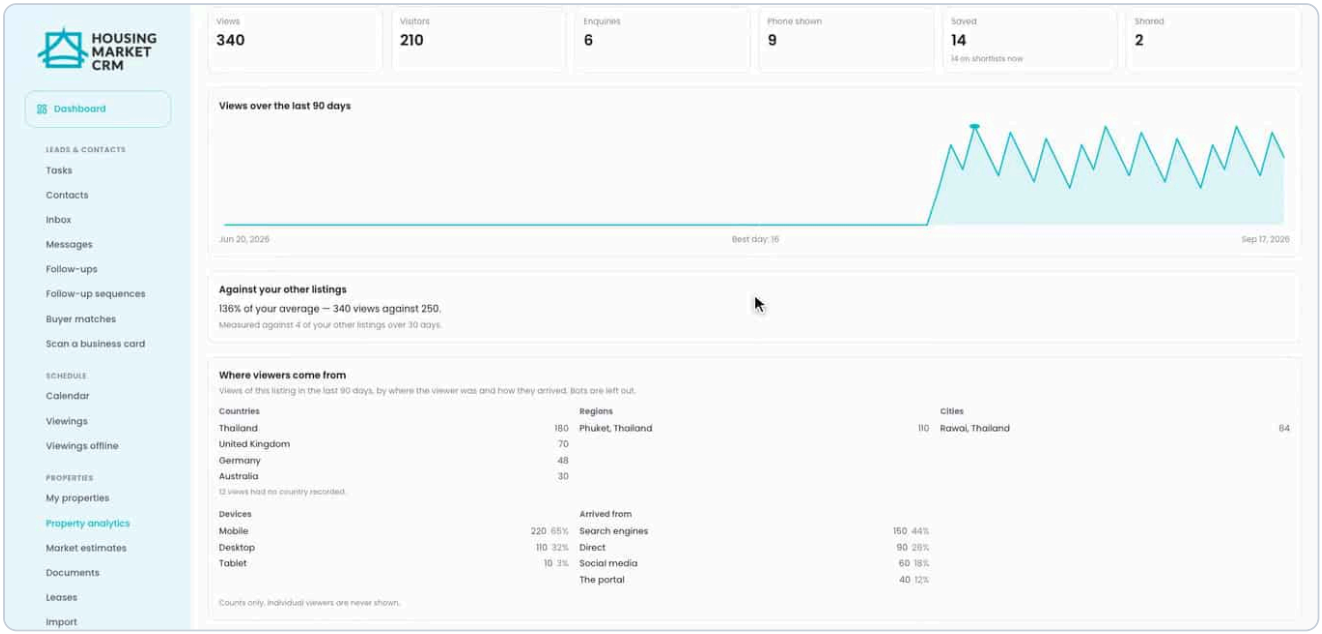
Hình 30.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 So sánh với các tin đăng khác của bạn.



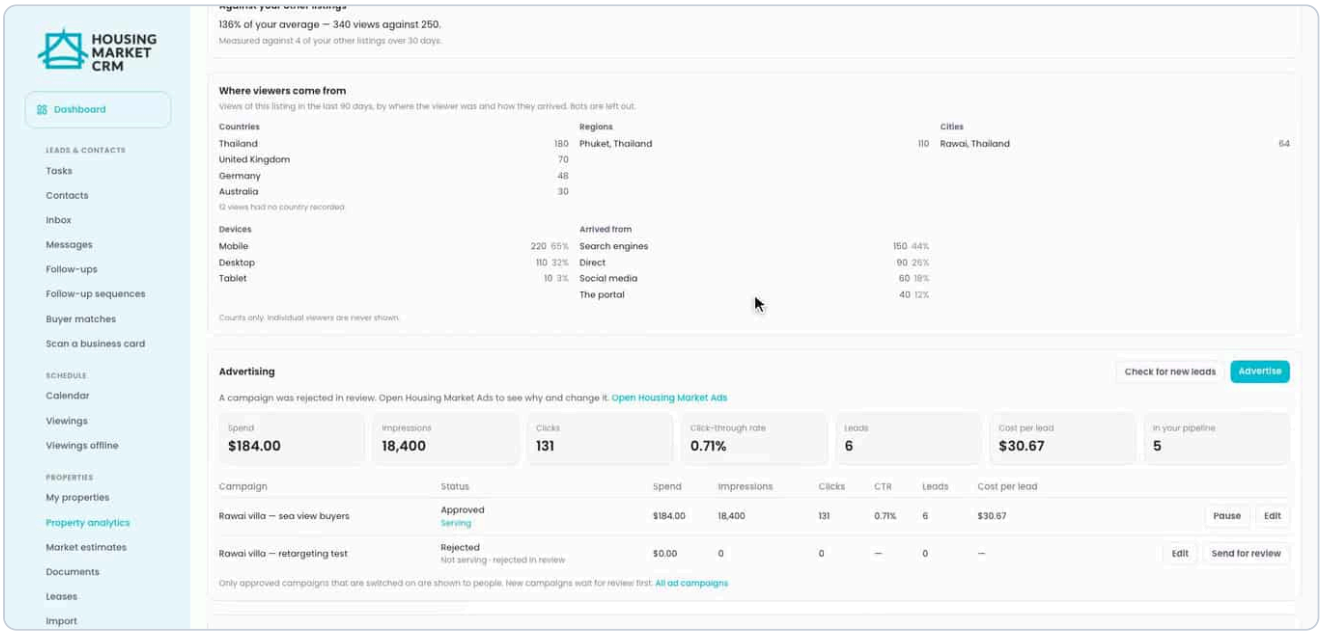
Hình 30.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Xem quốc gia, thành phố, thiết bị và nguồn.



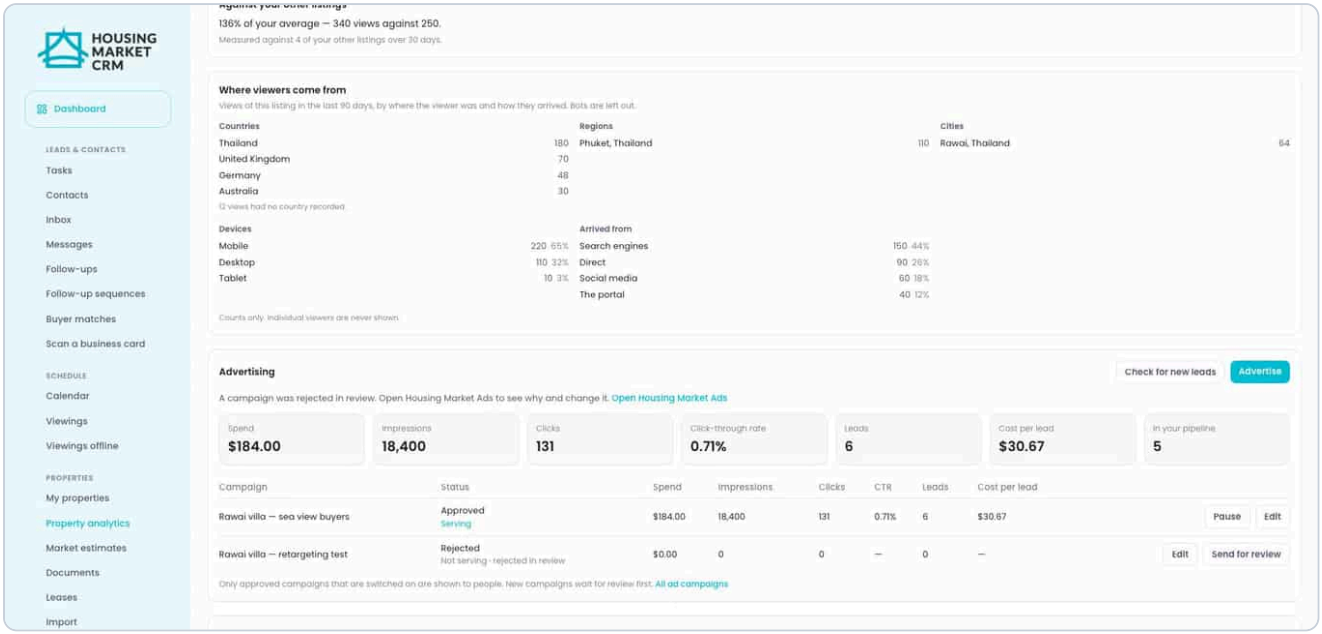
Hình 30.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Gửi cho chủ sở hữu một báo cáo.



Hình 30.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Nhấp Tải báo cáo.



Hình 30.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Bạn có số liệu hằng ngày cho từng tin đăng ở mọi gói, và với Business thì có thêm bảng xếp hạng nhóm, dự báo quy trình bán hàng và email hằng tuần cho chủ tài khoản.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể theo dõi hiệu suất của mình không?

31 CHƯƠNG 31

Tải lên hàng loạt bất động sản

Tiện ích bổ sung trả phí | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Nhập từ tệp trong Bất động sản của tôi và tải lên tệp CSV hoặc tệp nguồn XML. Việc này miễn phí ở mọi gói, mọi bất động sản được nhập đều vào dưới dạng bản nháp và không có gì được đăng cho đến khi bạn tự đăng.

Nhập bất động sản từ tệp miễn phí ở mọi gói, kể cả gói miễn phí, và không cần mua gì trước. Tài khoản đã có tiện ích bổ sung Importer vẫn giữ nó như trước.

- Trong thanh bên, mở Bất động sản của tôi và chọn Nhập từ tệp.
- Chọn tệp: tệp CSV hoặc tệp phân tách bằng tab, hoặc nguồn bất động sản XML như nguồn Kyero. Tối đa 5.000 dòng mỗi tệp.
- Ghép từng trường với một cột trong tệp, hoặc chọn Không có trong tệp. Tiêu đề là bắt buộc.
- Chọn Nhập bất động sản và đọc kết quả.

Ở đây không chấp nhận tệp Excel: hãy lưu bảng tính thành CSV trước, hoặc dùng Nhập tin đăng hiện có, công cụ đọc được tệp CSV và Excel và cũng có thể đọc nguồn dữ liệu của bạn một lần từ đường liên kết, cũng miễn phí. Tự động giữ tin đăng của bạn khớp với một nguồn dữ liệu mỗi ngày là một gói đăng ký trả phí riêng, XML API Sync.

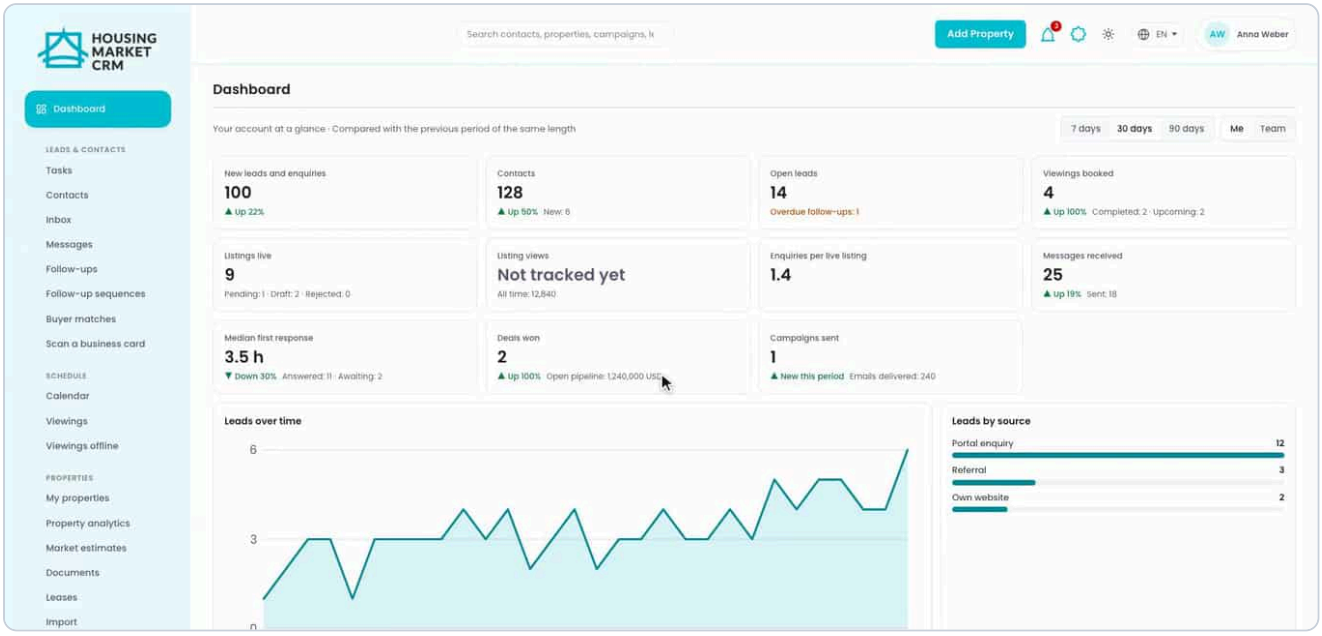
Mỗi bất động sản được nhập đều là bản nháp. Cột đăng tin trong tệp sẽ bị bỏ qua, nên không có gì lên cổng cho đến khi bạn tự đăng từng bất động sản từ Bất động sản của tôi.

Phần này dành cho tin đăng bất động sản. Liên hệ, khách hàng tiềm năng và giao dịch từ một CRM khác được đưa vào bằng công cụ Nhập dữ liệu, cũng miễn phí ở mọi gói — xem "Tôi có thể nhập dữ liệu từ một CRM khác không?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để nhập bất động sản từ tệp?**

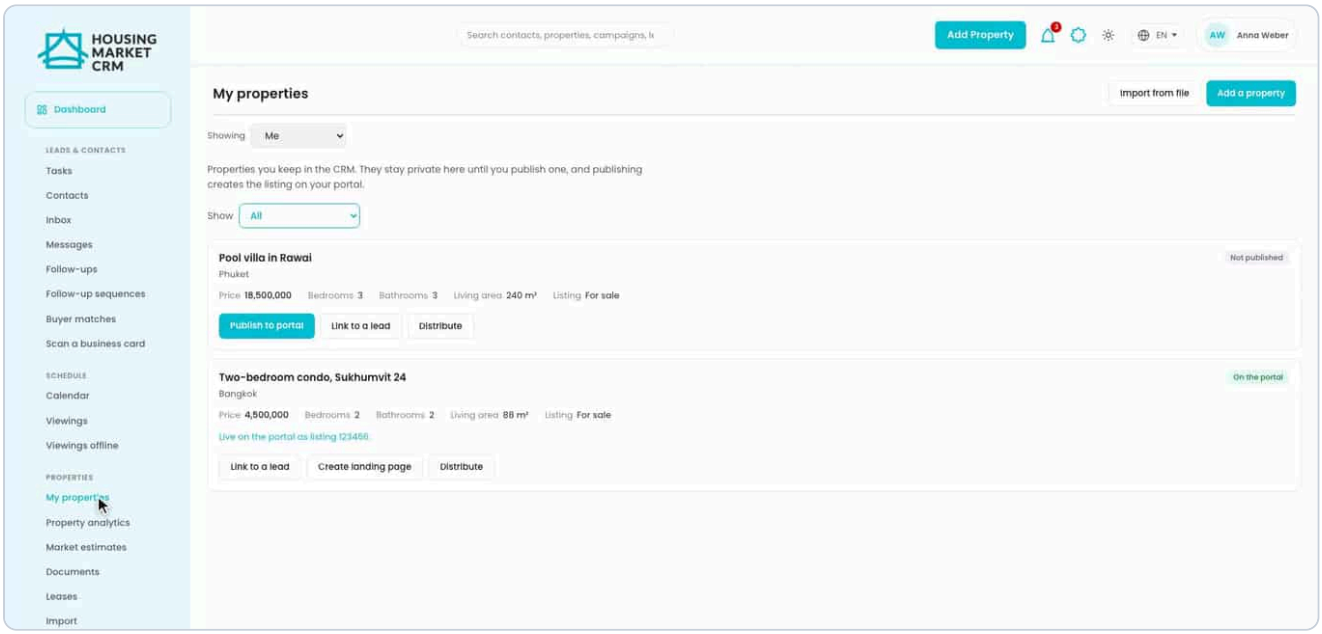
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



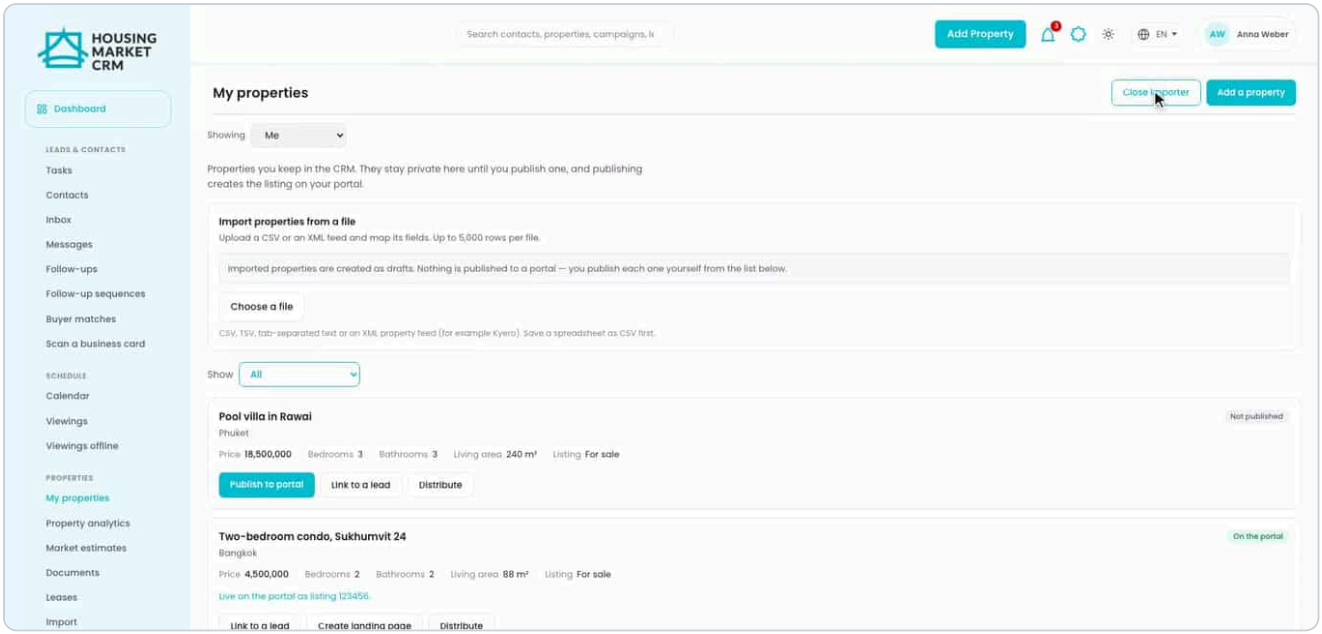
Hình 31.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Bất động sản của tôi ở menu bên trái.



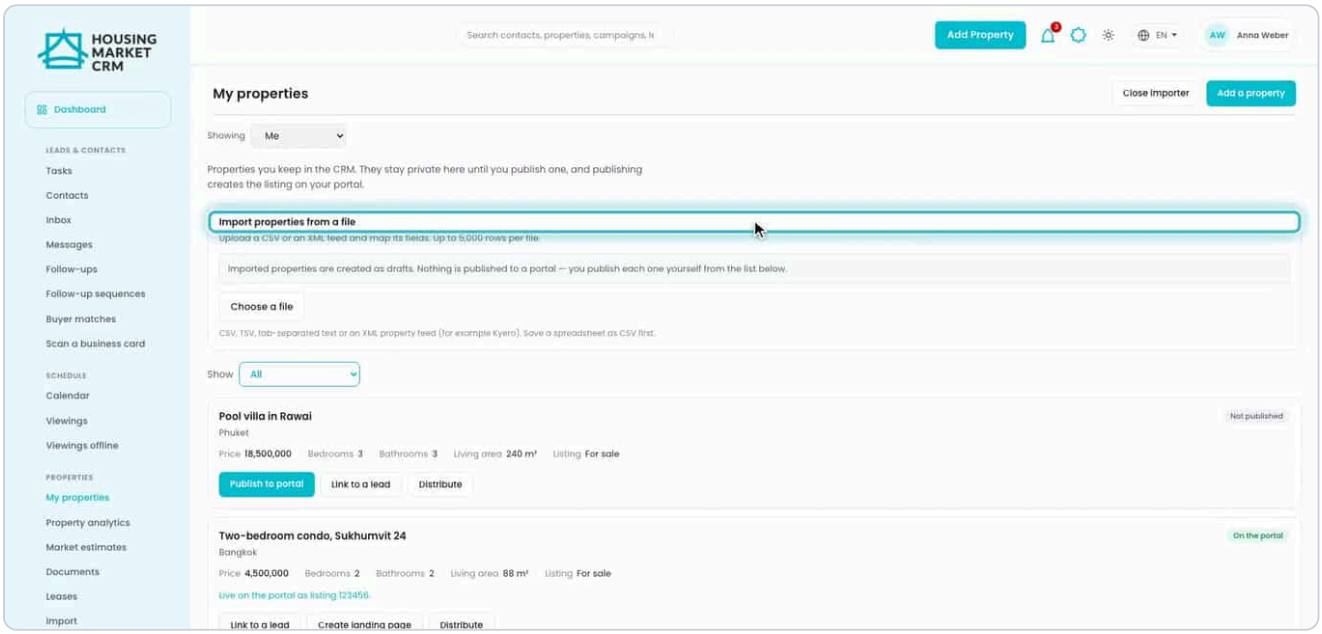
Hình 31.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp Import from file (Nhập từ tệp).



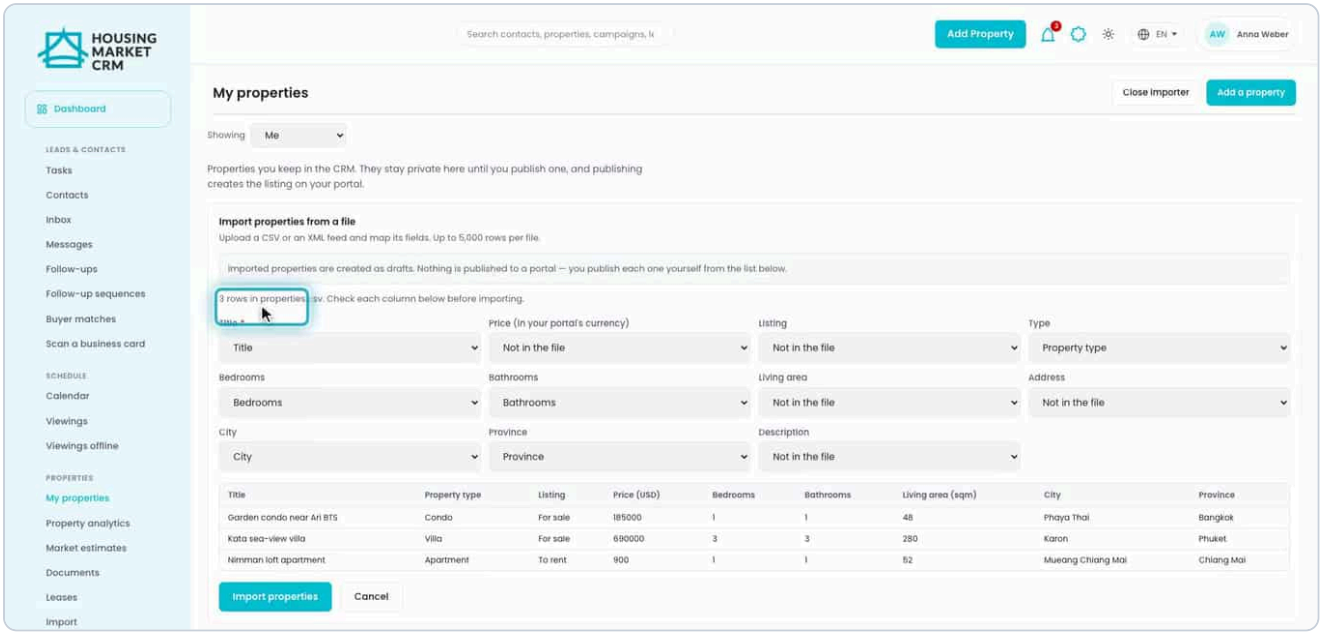
Hình 31.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhập nhiều tin đăng cùng lúc từ tệp CSV.



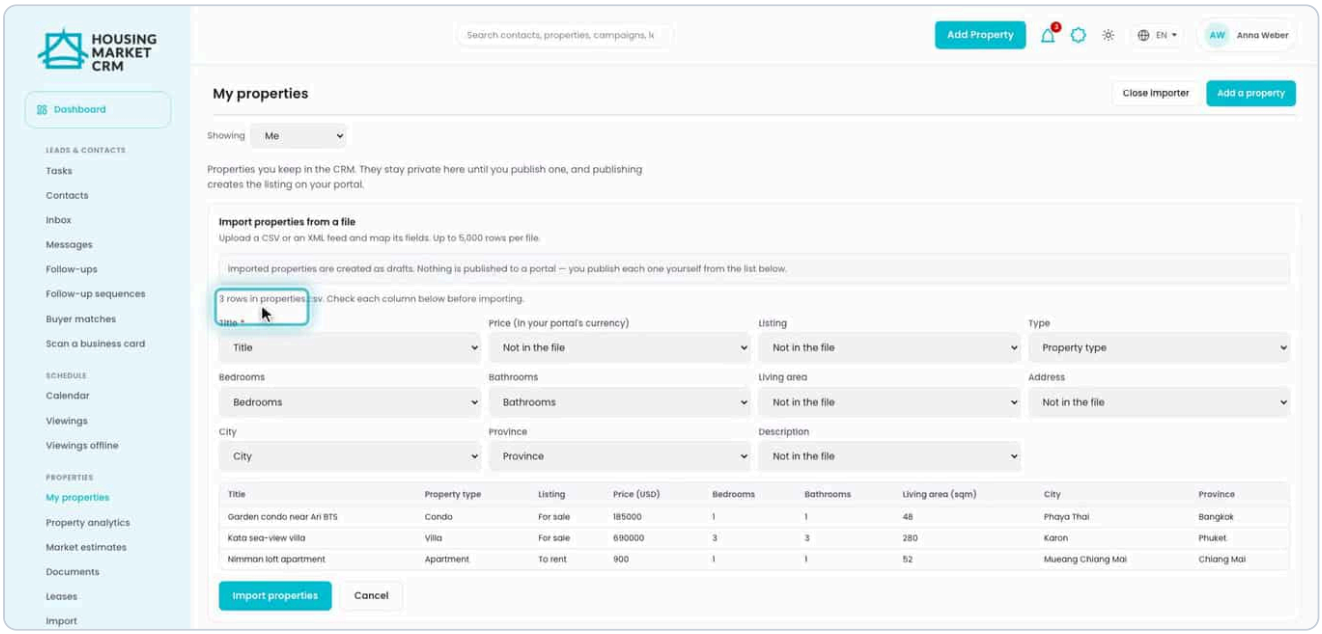
Hình 31.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp Choose a file (Chọn tệp).



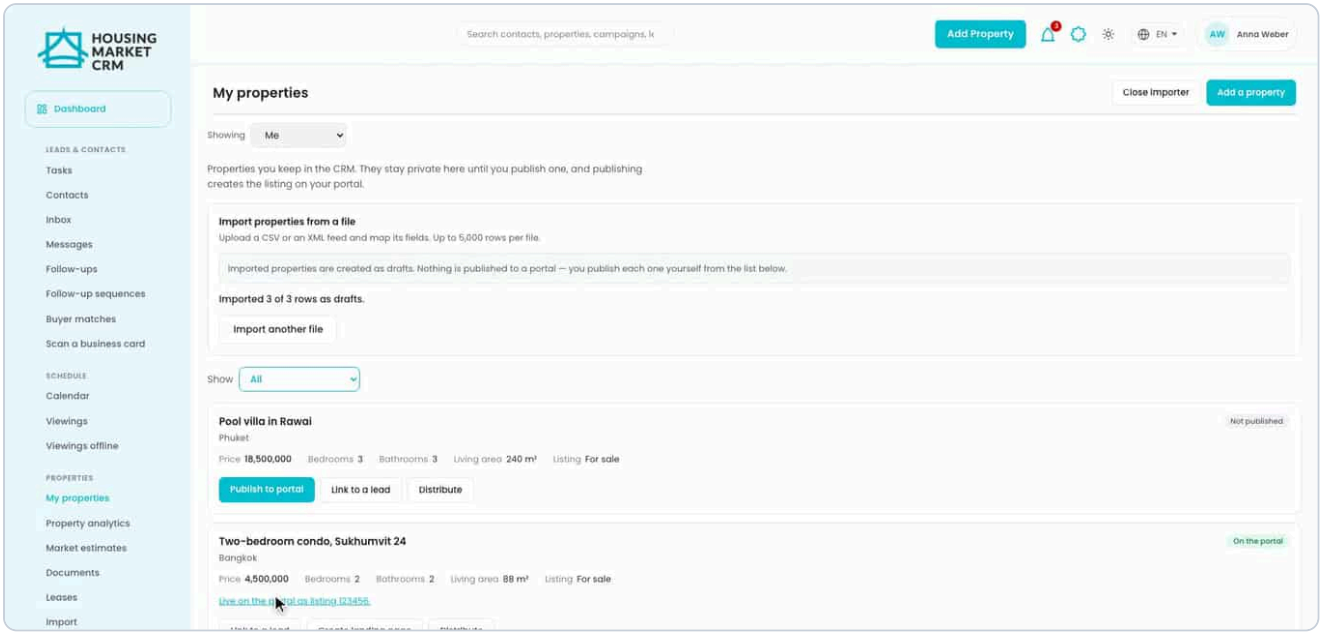
Hình 31.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Kiểm tra từng cột khớp đúng trường.



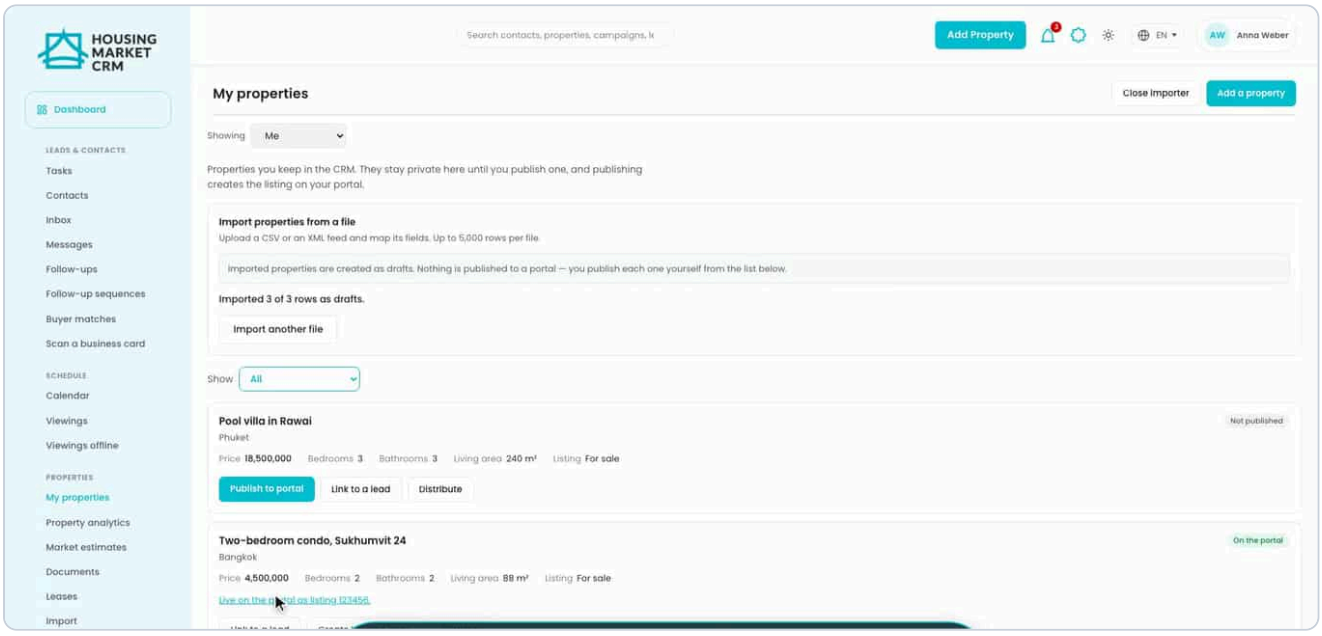
Hình 31.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Nhấp Import properties (Nhập bất động sản).



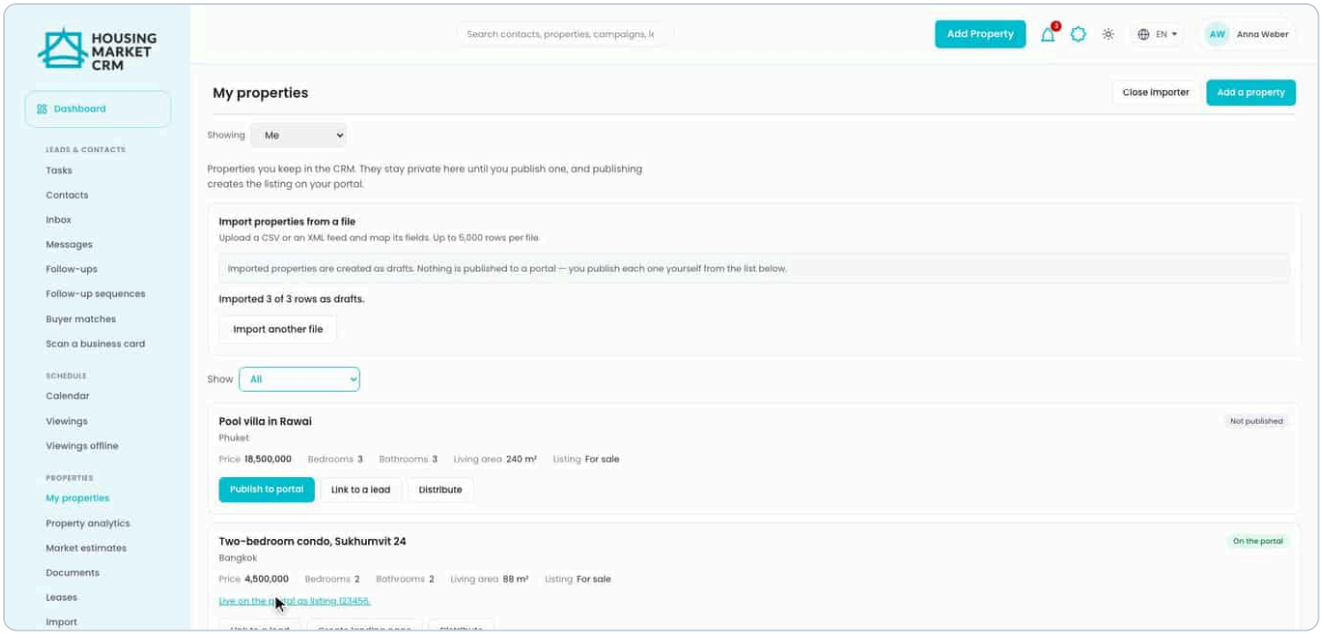
Hình 31.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Tin đăng được nhập ở dạng bản nháp — chưa đăng gì cả.



Hình 31.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Add-on Importer giá $29 mỗi tháng với mọi gói.



Hình 31.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 CHƯƠNG 32

AI Listing Writer

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, nút Viết bằng AI trên biểu mẫu bất động sản soạn bản mô tả từ các thông tin bạn đã nhập, bằng ngôn ngữ của cổng bạn. Bạn tự đọc, sửa và lưu.

- Mở Thêm bất động sản, hoặc sửa một bất động sản chưa hiển thị.
- Điền thông tin — Loại, Tỉnh và Thành phố, Giá, Phòng ngủ, Phòng tắm, Diện tích sử dụng và bất động sản để bán hay cho thuê.
- Trong mục Mô tả, chọn Viết bằng AI.
- Đọc bản nháp, chỉnh sửa, rồi chọn Lưu bản nháp hoặc Đăng.

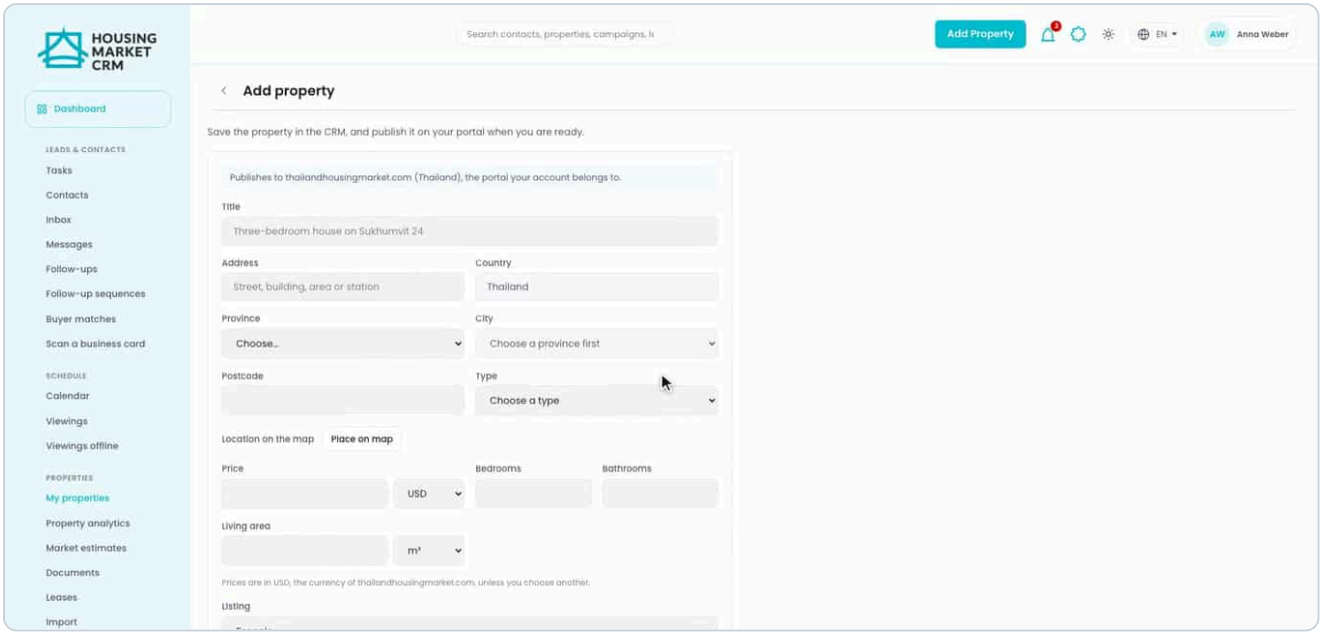
Bản nháp được viết bằng ngôn ngữ chính của cổng bạn và được đưa vào ô Mô tả. Nếu ô Tiêu đề còn trống, trợ lý cũng gợi ý một tiêu đề. Không có gì được lưu hay đăng cho đến khi bạn chọn: bản mô tả do AI soạn đi đúng con đường như bản bạn tự gõ. Tính năng này thuộc gói Pro; ở gói miễn phí, nút hiển thị biểu tượng khóa.

Trợ lý chỉ viết từ những gì bạn đã nhập. Bản nháp nhắc đến một con số không có trong thông tin bất động sản sẽ bị loại bỏ, và biểu mẫu sẽ báo điều đó — hãy thêm thông tin rồi thử lại. Nếu biểu mẫu báo trợ lý viết AI không khả dụng hoặc không phản hồi, nghĩa là chưa có gì được tạo; hãy thử lại sau giây lát.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Trợ lý viết tin đăng bằng AI hoạt động thế nào?**

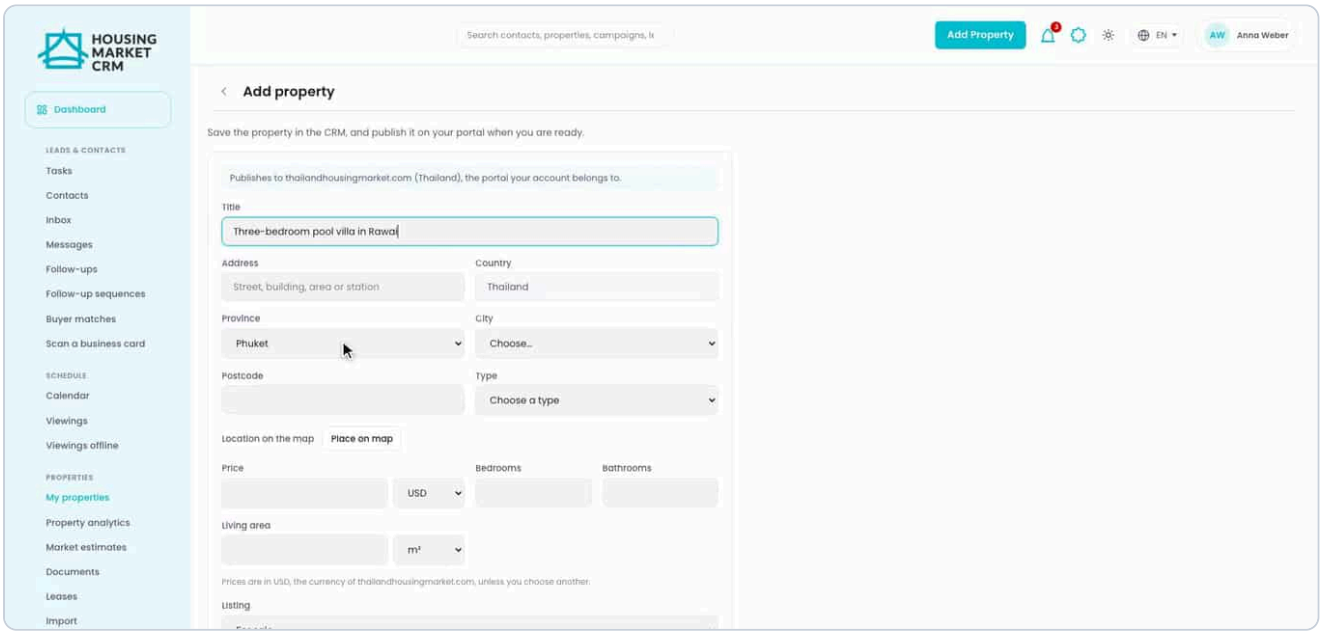
TỪNG BƯỚC

1 Mở Add property (Thêm bất động sản).



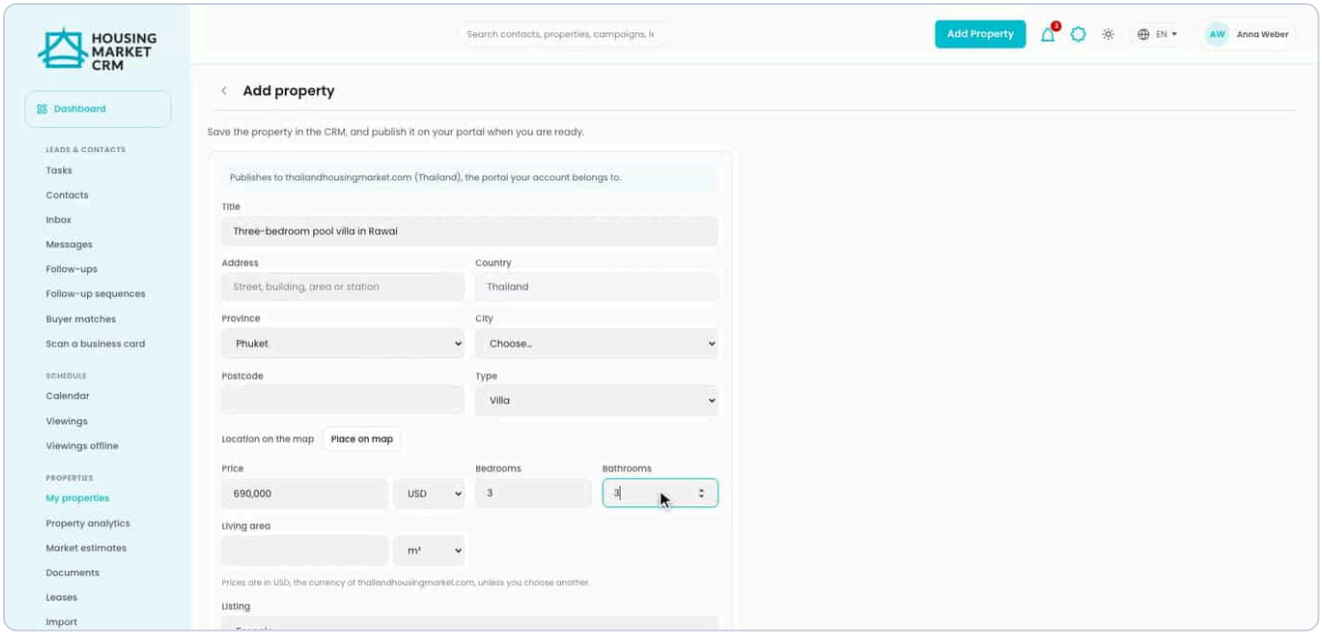
Hình 32.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhập thông tin tin đăng trước.



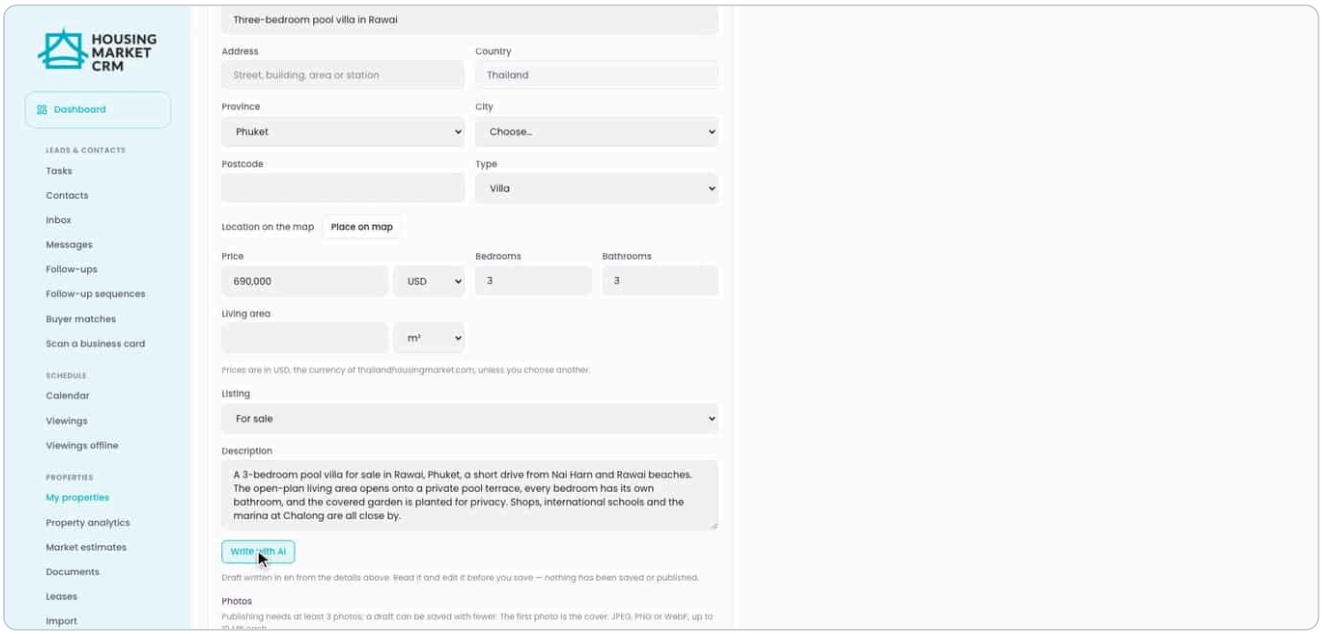
Hình 32.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Loại nhà, vị trí, số phòng và giá đều hữu ích.



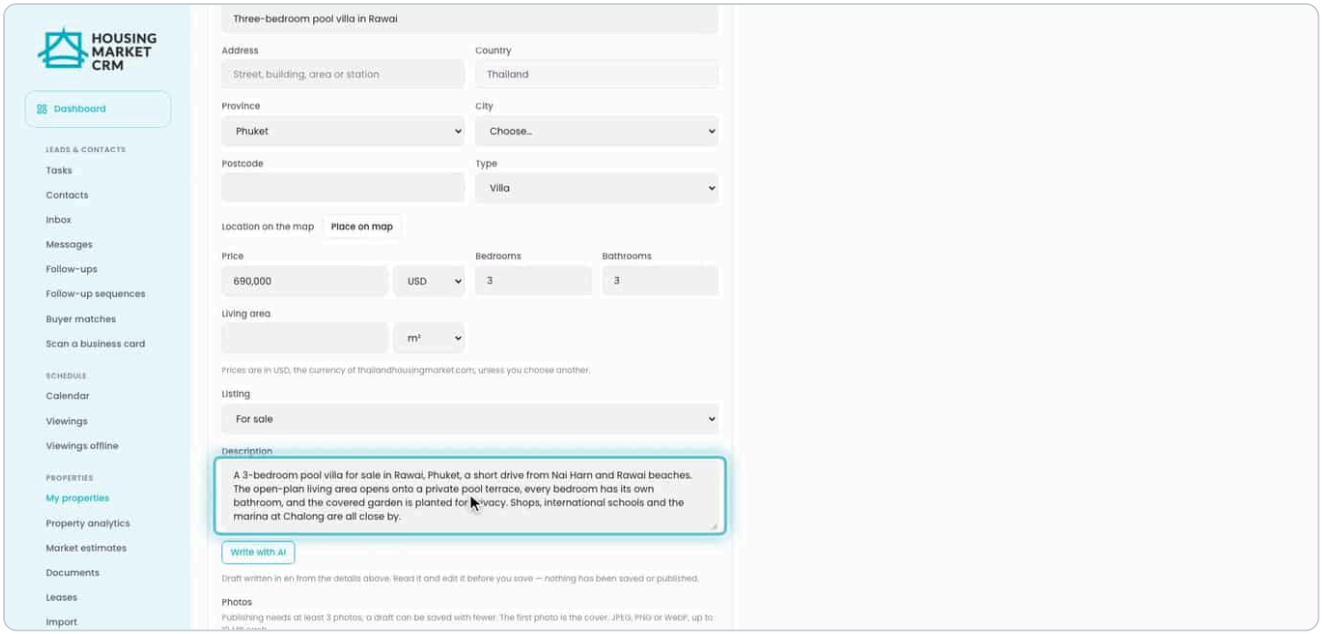
Hình 32.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhấp Write with AI.



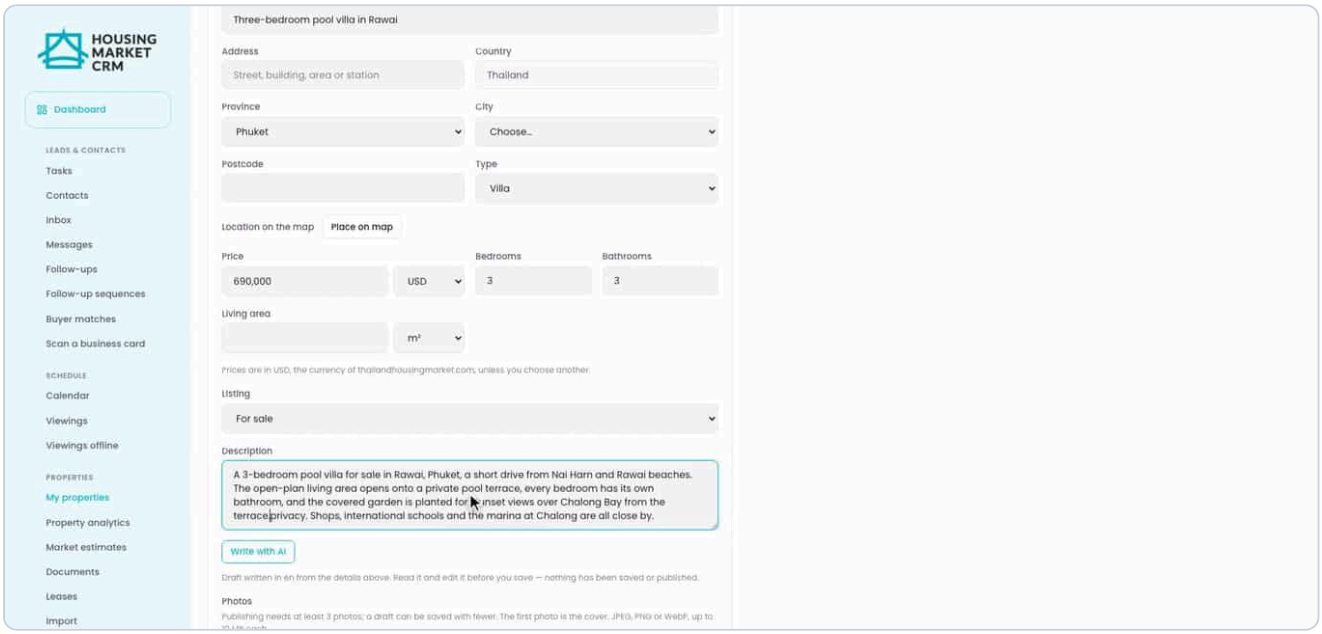
Hình 32.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Bản nháp mô tả xuất hiện trong trường.



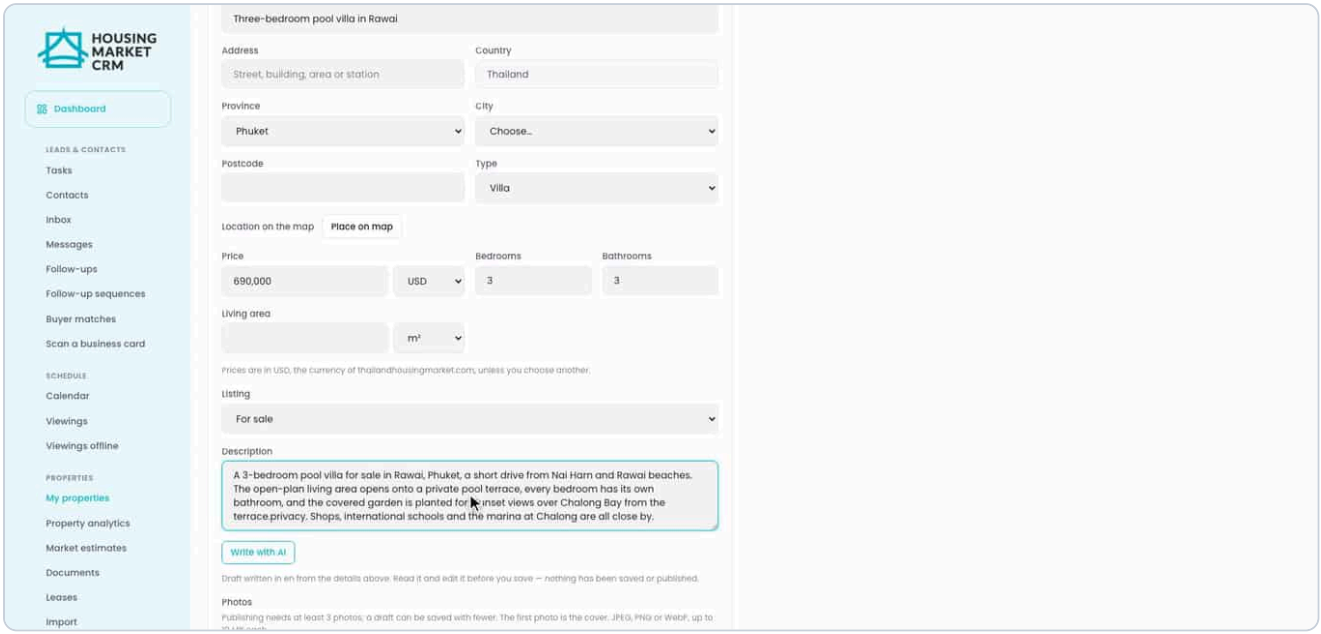
Hình 32.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Đọc lại và thêm chi tiết của riêng bạn.



Hình 32.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Không gì được lưu cho đến khi bạn lưu hoặc đăng.



Hình 32.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để thêm bất động sản trong CRM? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-add-a-property

33 CHƯƠNG 33

Đẩy tin đăng

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Một lần mua duy nhất với giá 19 USD đưa một trong các tin đăng đã đăng của bạn lên trên các kết quả thông thường trong phần tìm kiếm bất động sản của cổng thông tin đó trong bảy ngày. Đó chính là vị trí bất động sản nổi bật của riêng cổng thông tin, mua từ trong CRM. Tính năng này cần Pro.

Một lần đẩy tin đưa một trong các tin đăng của riêng bạn lên trên các kết quả thông thường trong phần tìm kiếm bất động sản trên cổng thông tin có tin đăng đó, trong bảy ngày. Đó là vị trí bất động sản nổi bật vốn đã có của cổng thông tin, lần đầu được bán từ trong CRM thay vì chỉ bán từ cổng thông tin.

Nó không phải là gì

Nó không phải Housing Market Ads. Ads là một sản phẩm riêng với chiến dịch, ngân sách và báo cáo, và nó không hề quyết định thứ tự trong phần tìm kiếm bất động sản của một cổng thông tin — nên một lần đẩy tin được xây thành một chiến dịch Ads sẽ lấy tiền của bạn mà không dịch chuyển gì cả. Một lần đẩy tin ghi vào chính vị trí nổi bật của cổng thông tin và không làm gì khác.

Nó không phải huy hiệu môi giới đã xác minh và nó không phải môi giới nổi bật. Những thứ đó nói về bạn; cái này nói về một bất động sản.

Vị trí nổi bật hoạt động thế nào

Mỗi cổng thông tin giữ một số ít vị trí nổi bật, và chỉ có ba vị trí mở cùng lúc cho loại tìm kiếm mà một lần đẩy tin được đặt vào. Nếu cả ba đều đã có người khi bạn mua, lần đẩy tin của bạn vào hàng chờ và vòng luân chuyển của chính cổng thông tin sẽ đưa nó lên — nó không đẩy vị trí đã trả tiền của một môi giới khác ra, và một vị trí không bao giờ bị lấy khỏi người đã trả tiền cho nó.

Chỉ một tin đăng đã hiển thị trên cổng thông tin mới đẩy tin được, nên hãy đăng nó trước. Một tin đăng đang nổi bật, hoặc đang chờ một vị trí, thì không đẩy tin được cho đến khi việc đó kết thúc, và mỗi tin đăng chỉ mang một lần đẩy tin tại một thời điểm.

Một lần đẩy tin chạy bảy ngày rồi tự hạ xuống. Không có gì phải hủy: vị trí tự kết thúc và khoản phí không bao giờ được hoàn lại giữa chừng.

Nó có giá bao nhiêu

Đó là một khoản phí cố định một lần là 19 USD cho bảy ngày đó, không bao giờ là hoa hồng, không bao giờ là một phần của giá bán bất động sản, và không bao giờ là một gói đăng ký. Khoản phí được thu bằng USD, như mọi thứ trong Housing Market Group. Trang Đẩy tin hiển thị giá trước khi bạn thanh toán, và đó là số tiền mà trang thanh toán thu.

Một lần đẩy tin cần Pro. Nó là một tiện ích trả phí trên một gói đã trả phí: có Pro không có nghĩa là được kèm một lần đẩy tin, và mua một lần đẩy tin không cho bạn Pro.

Cách mua

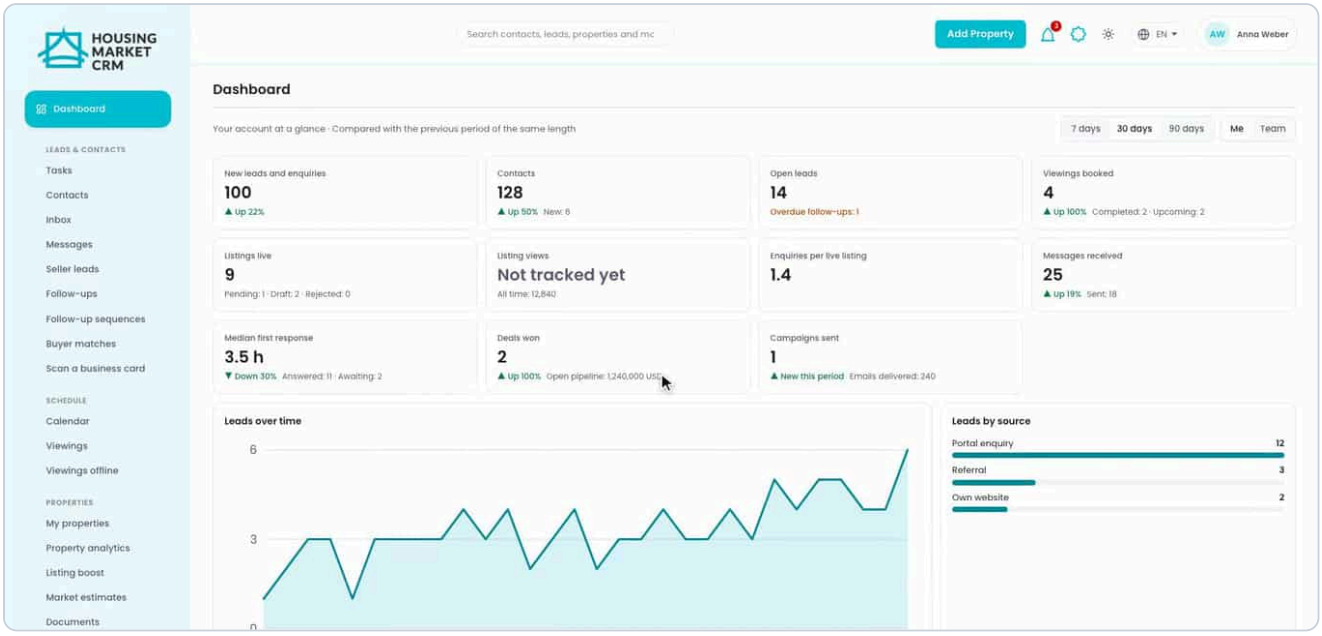
- Chọn Đẩy tin trong menu bên trái. Các tin đăng đang hiển thị trên cổng thông tin của bạn được liệt kê ở đó.
- Chọn Đẩy tin này bên cạnh tin bạn muốn. Bạn sẽ đến một trang thanh toán an toàn; nếu bạn rời trang mà không thanh toán, sẽ không có khoản nào bị thu.
- Khi thanh toán đã thành công, tin đăng hiển thị Đang hoạt động và ngày lần đẩy tin kết thúc — hoặc, nếu cả ba vị trí nổi bật đều đã có người, cho biết tin đang chờ vị trí nổi bật trống trên cổng thông tin.
- Những lần đẩy tin bạn đã mua liệt kê mọi lần đẩy tin kèm ngày, để bạn thấy mỗi lần đã chạy khi nào.

Nếu trang cho biết hiện chưa bán gói đẩy tin, thì lúc đó không thể mua lần nào. Tin đăng của bạn không có vấn đề gì và chưa có khoản nào bị thu.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Đẩy tin là gì?**

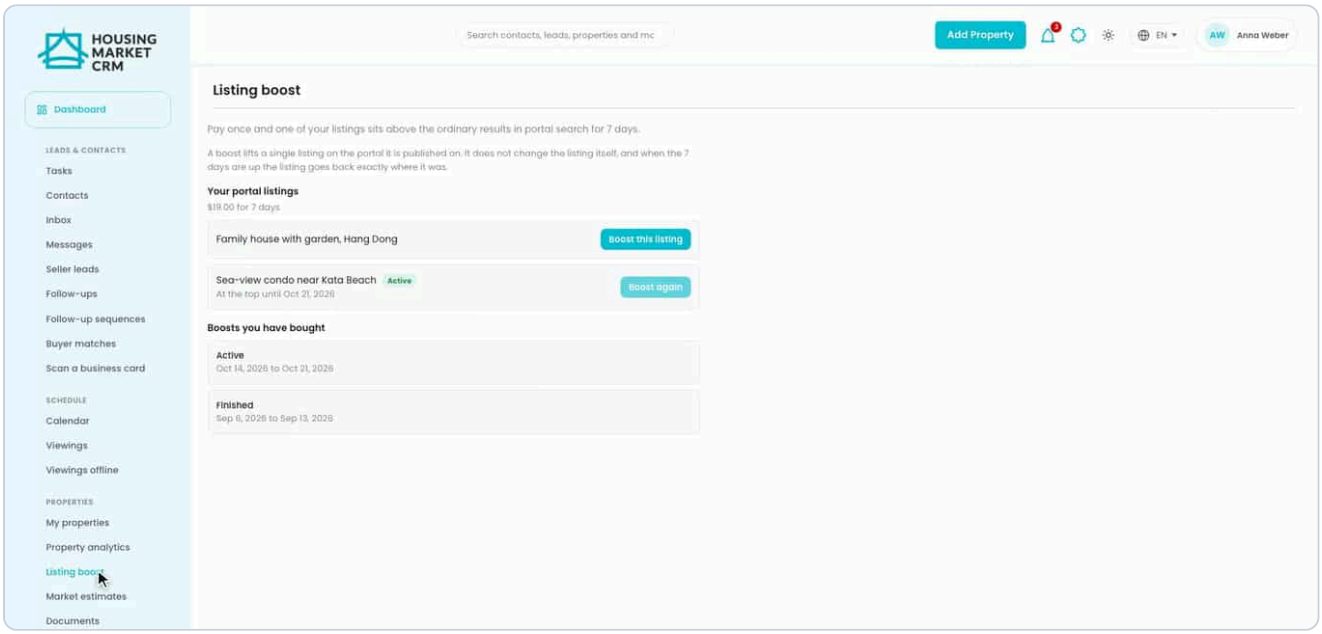
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



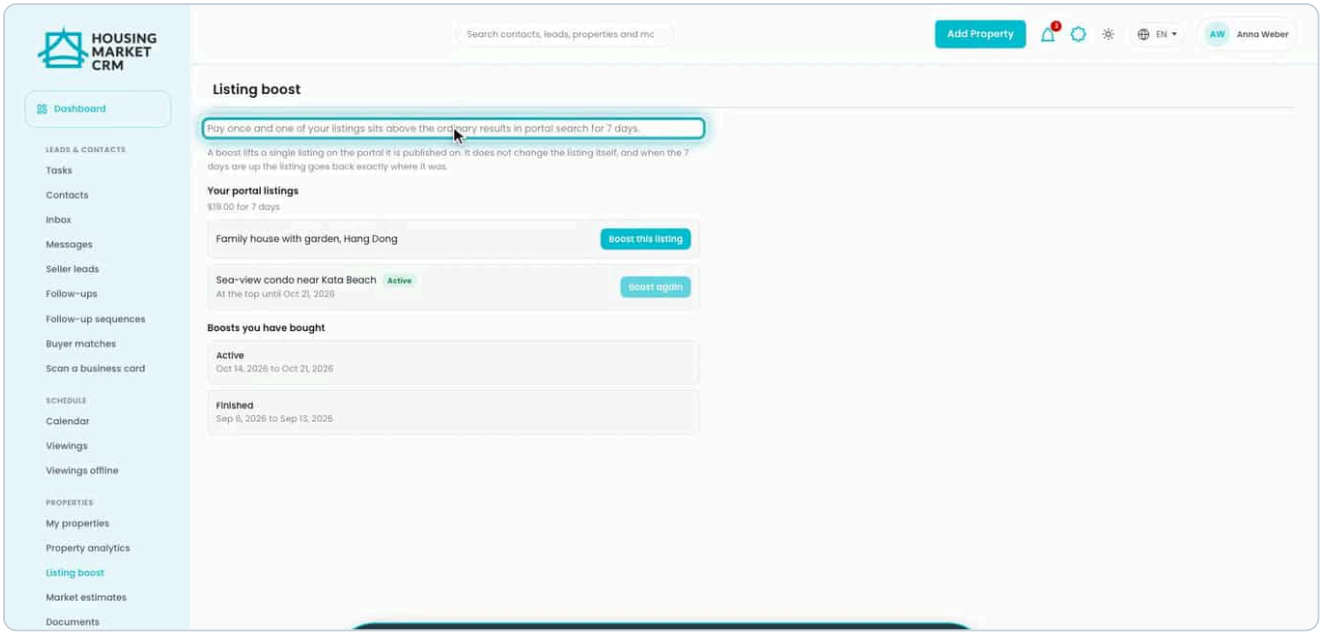
Hình 33.1 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

2 Nhấp Đẩy tin đăng ở menu bên trái.



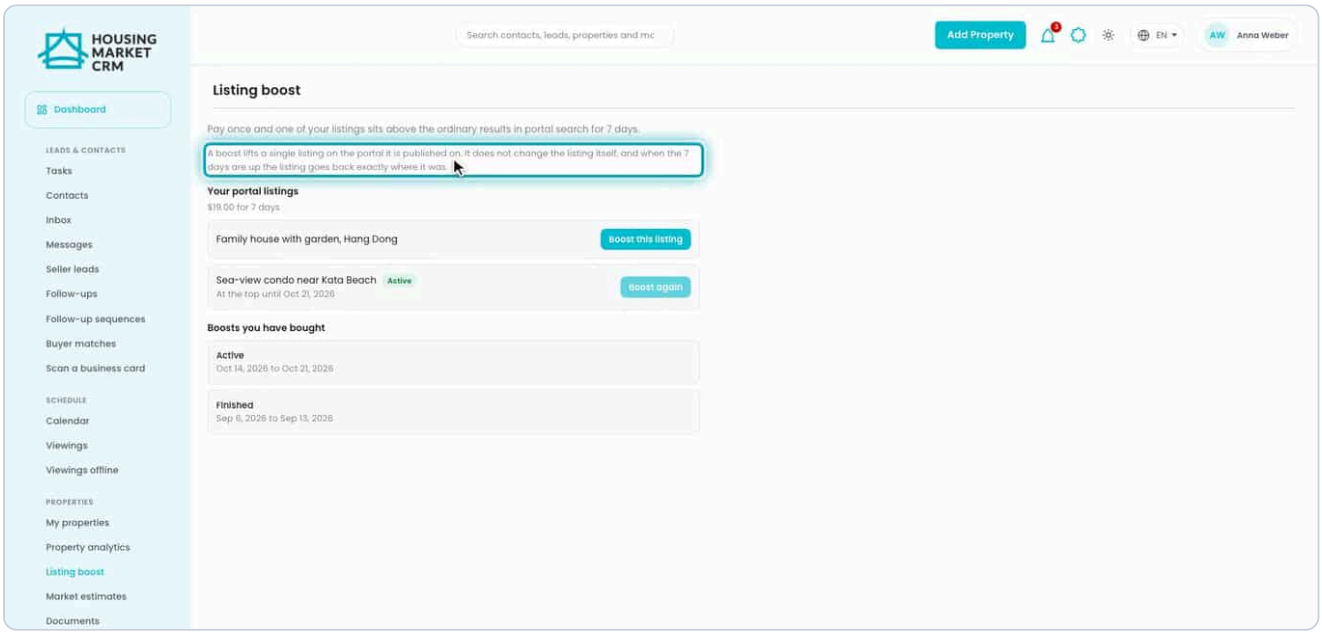
Hình 33.2 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

3 Một tin đăng nằm trên các kết quả thông thường khi tìm kiếm trên cổng thông tin.



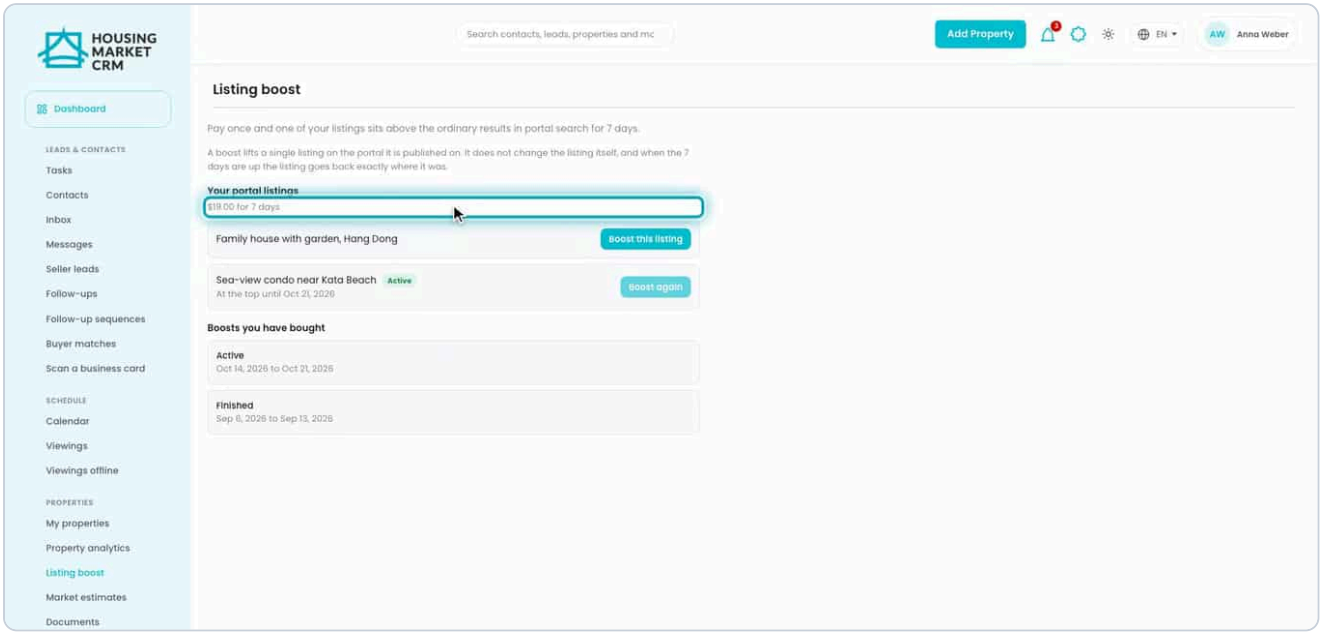
Hình 33.3 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

4 Sau 7 ngày, tin trở lại đúng vị trí trước đó.



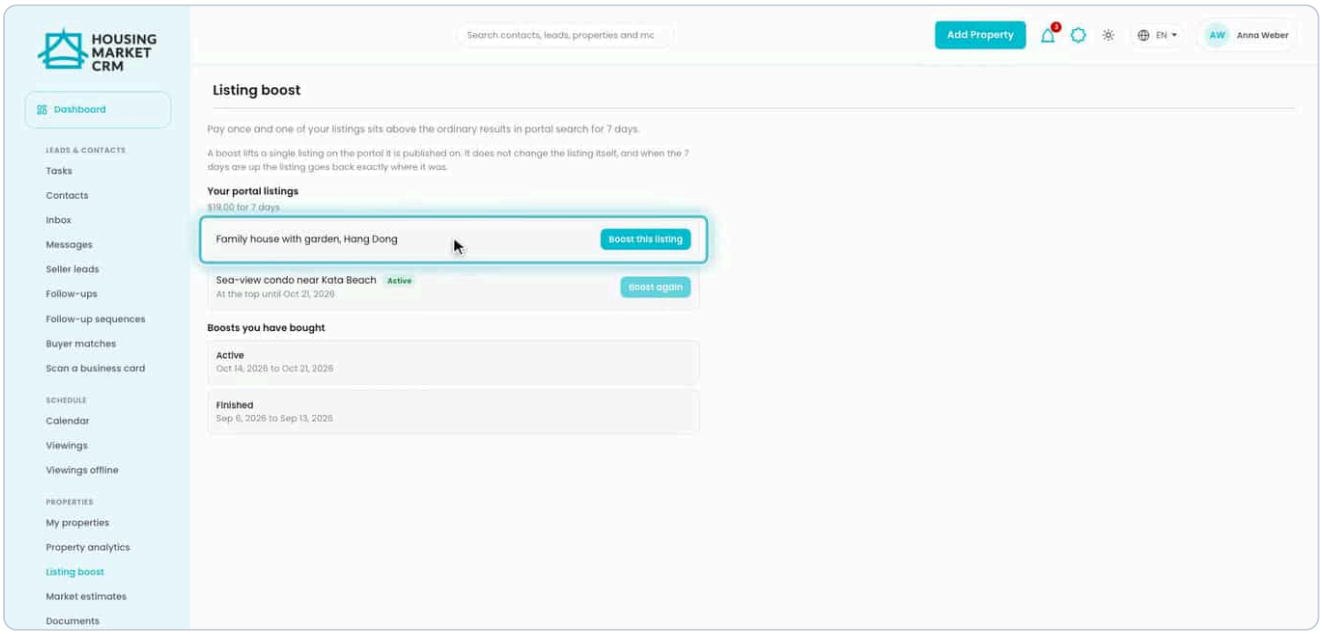
Hình 33.4 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

5 $19 cho bảy ngày, trả một lần. Không đăng ký định kỳ.



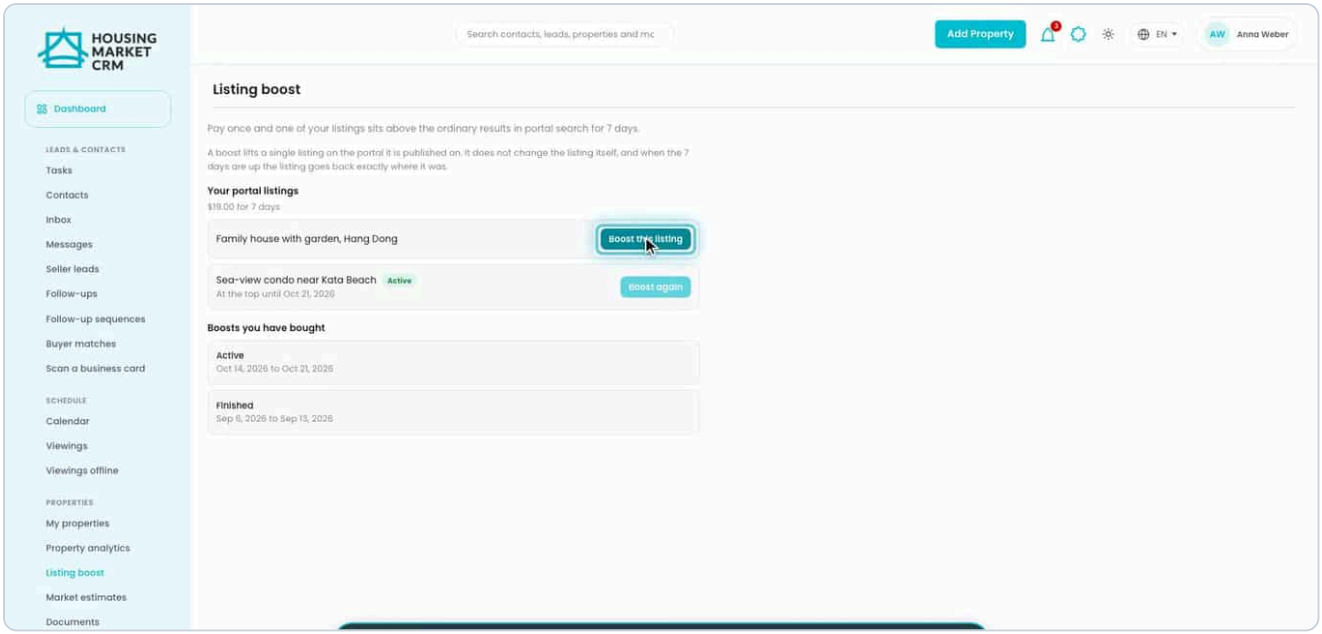
Hình 33.5 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

6 Các tin đăng trên cổng thông tin của bạn ở đây.



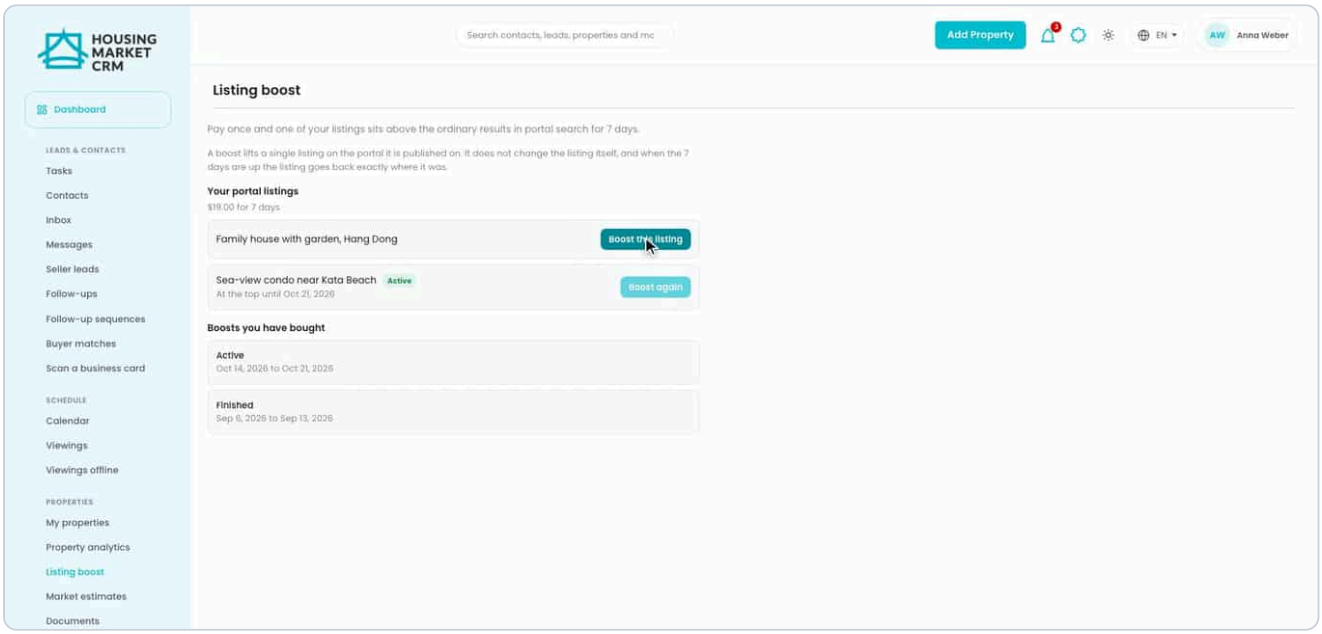
Hình 33.6 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

7 Nhấp Đẩy tin đăng này để đến trang thanh toán bảo mật của Stripe.



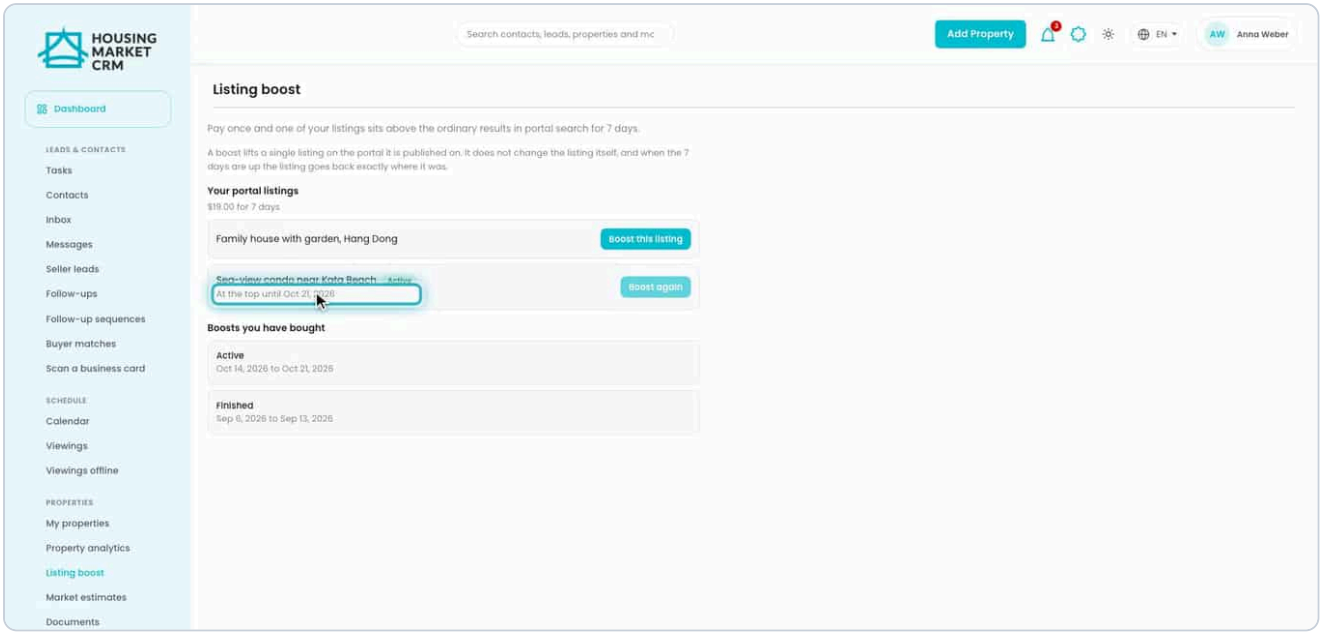
Hình 33.7 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

8 Rời trang thanh toán thì bạn không bị thu phí.



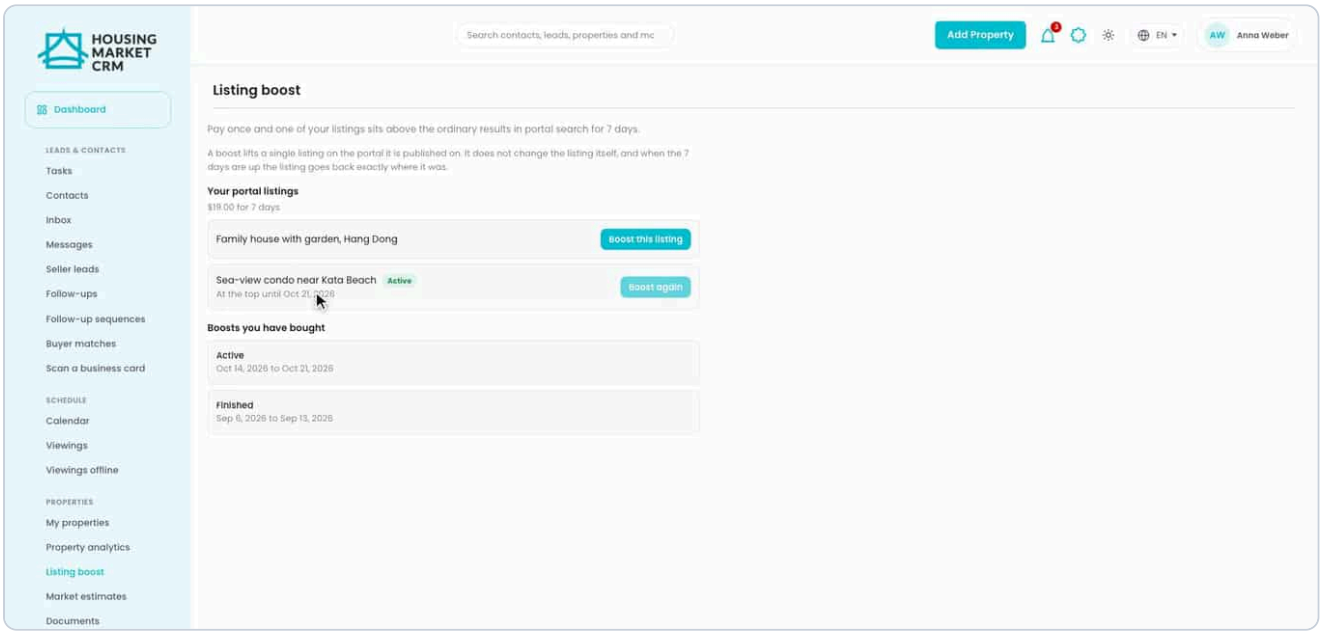
Hình 33.8 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

9 Tin đăng đang được đẩy hiển thị Đang hoạt động và ngày kết thúc.



Hình 33.9 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

10 Mọi lượt đẩy tin bạn đã mua, kèm ngày tháng.



Hình 33.10 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

34 CHƯƠNG 34

Báo cáo định giá thị trường

Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Business, bạn mô tả một bất động sản và CRM đưa ra khoảng ước tính thị trường dựa trên các tin đăng tương đương trên cổng của bạn, có thể xuất thành bản PDF mang thương hiệu để gửi chủ nhà.

Mở Ước tính thị trường và mô tả bất động sản: địa chỉ, bán hay cho thuê, loại bất động sản, khu vực, số phòng ngủ, số phòng tắm và diện tích sàn. CRM so sánh nó với các tin đăng tương tự trên cổng của thị trường bạn và trả về một khoảng ước tính, kèm các tin đăng tương đương đã dùng để tính. Tính năng này thuộc gói Business.

Chỉ các tin đăng cùng loại tiền tệ mới được so sánh, và không có gì được quy đổi. Bạn điền biểu mẫu càng đầy đủ, các tin đăng tương đương càng sát.

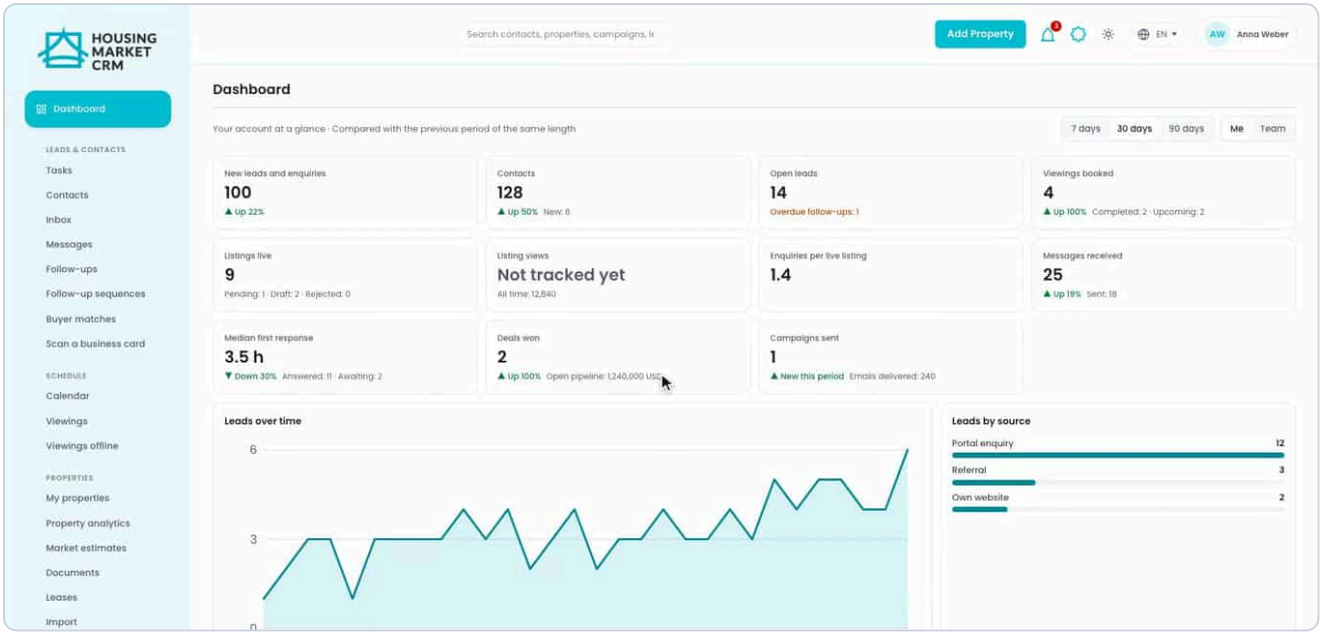
Xuất kết quả thành bản PDF mang thương hiệu của bạn để gửi chủ nhà. Mỗi báo cáo được lưu đúng như lúc tính, nên số liệu chủ nhà đã xem không thay đổi về sau khi thị trường biến động.

Đây là ước tính thị trường dựa trên giá chào trên cổng, và báo cáo nói rõ điều đó. Đây không phải là đánh giá chính thức về giá trị bất động sản do một chuyên gia được cấp phép thực hiện, và không được trình bày như vậy với chủ nhà, bên cho vay hay tòa án.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Báo cáo ước tính thị trường là gì?**

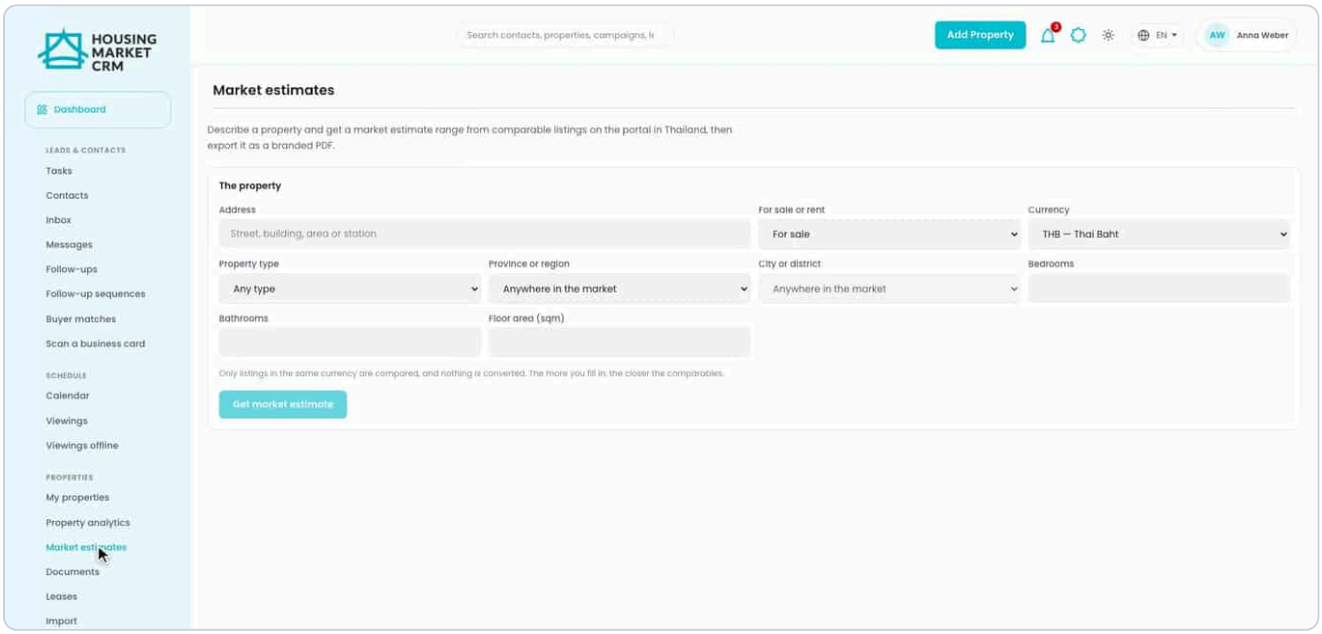
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



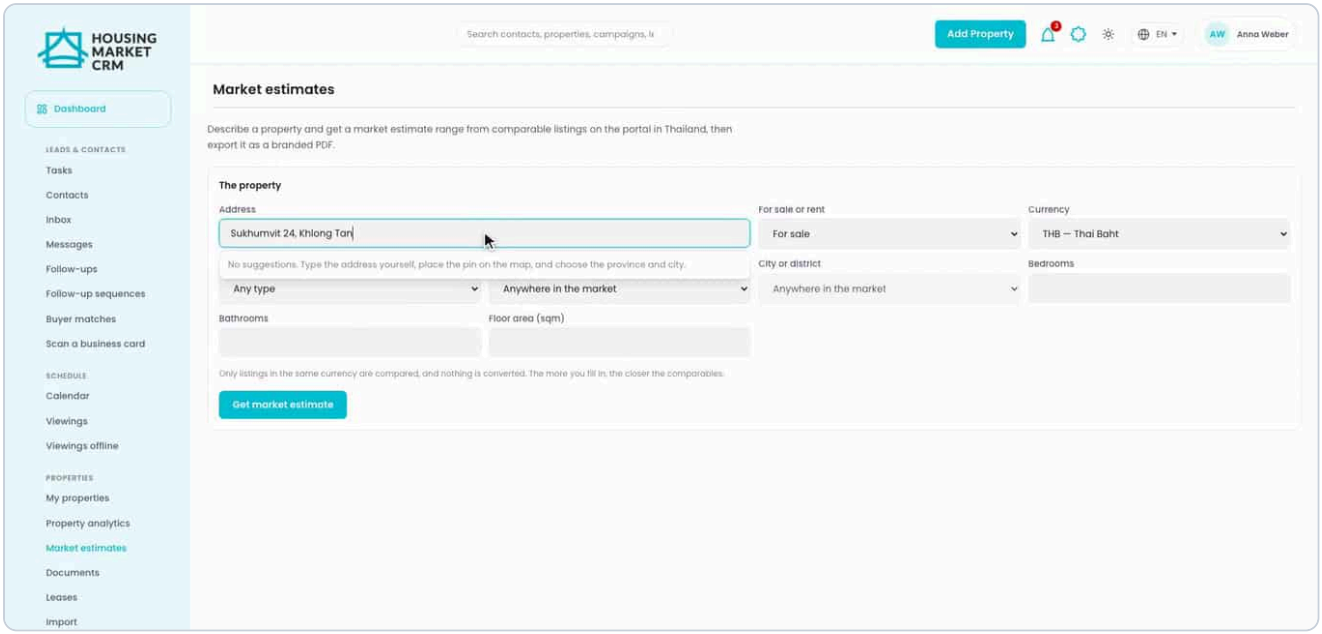
Hình 34.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp Định giá thị trường ở menu bên trái.



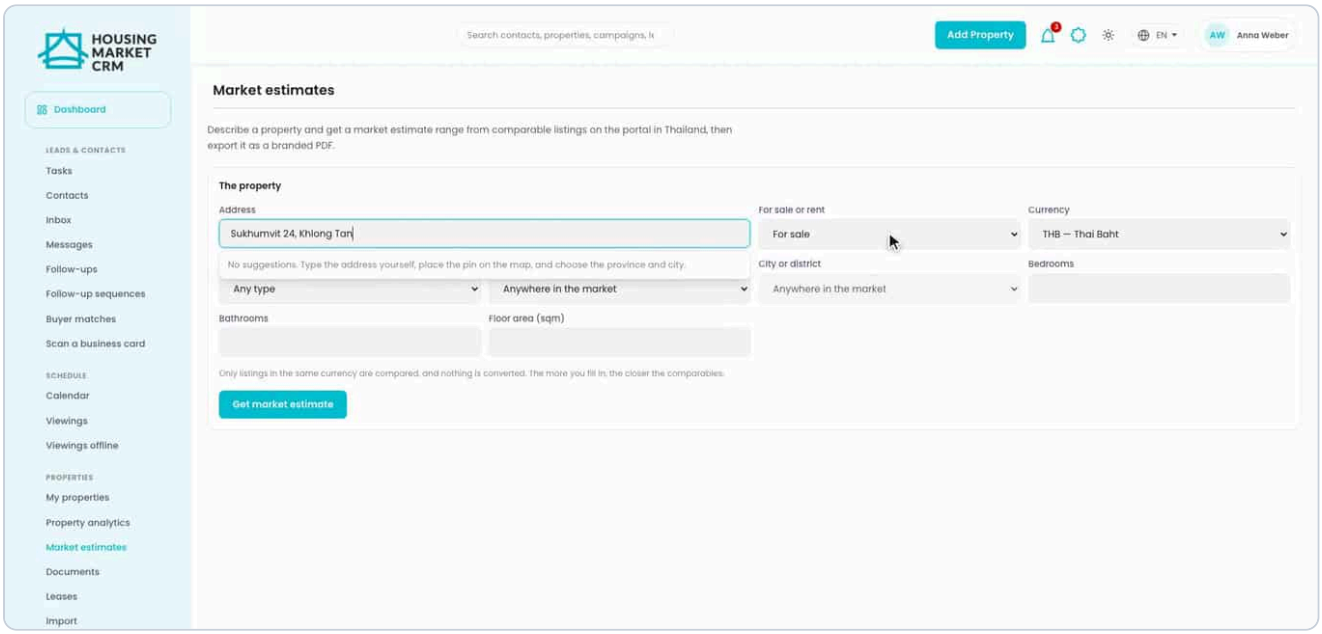
Hình 34.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Nhập địa chỉ.



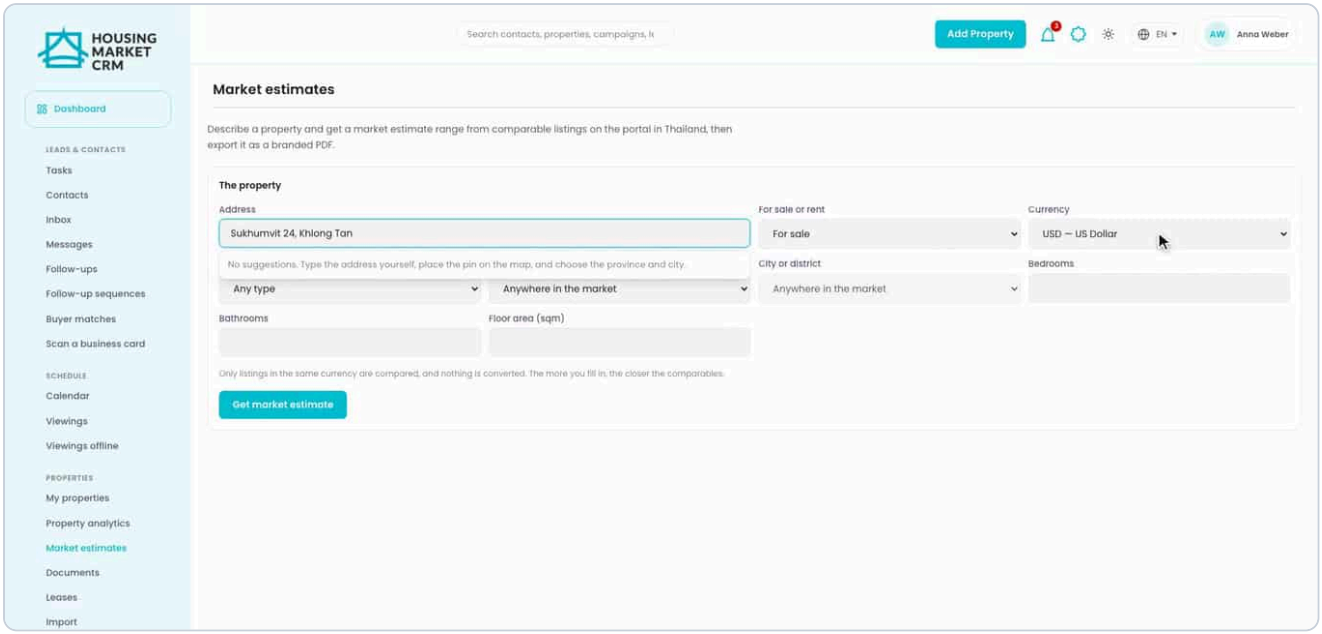
Hình 34.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Chọn Bán hoặc Cho thuê.



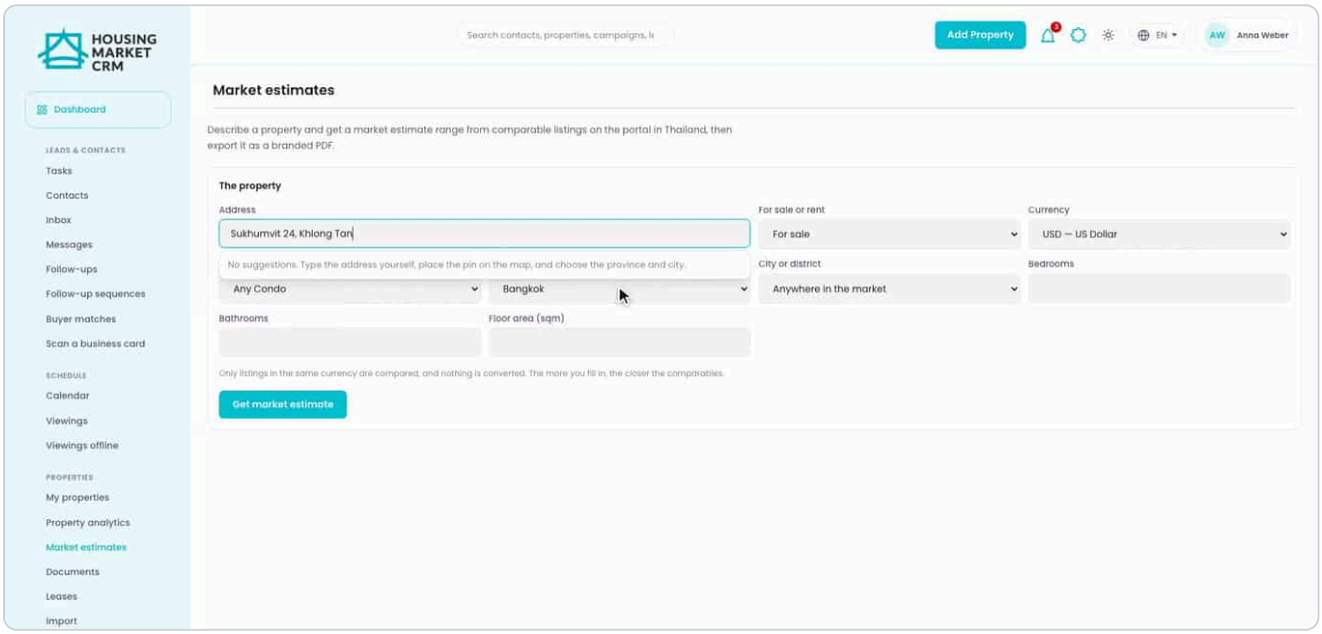
Hình 34.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Chọn loại tiền.



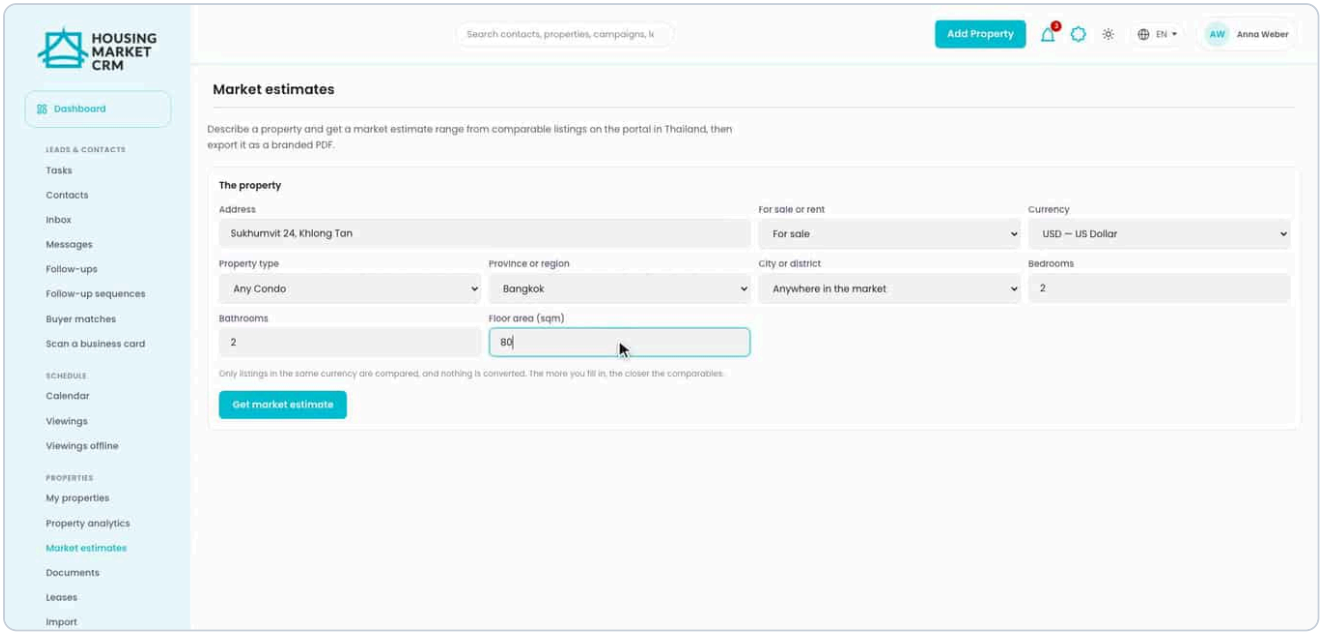
Hình 34.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Chọn loại bất động sản và khu vực.



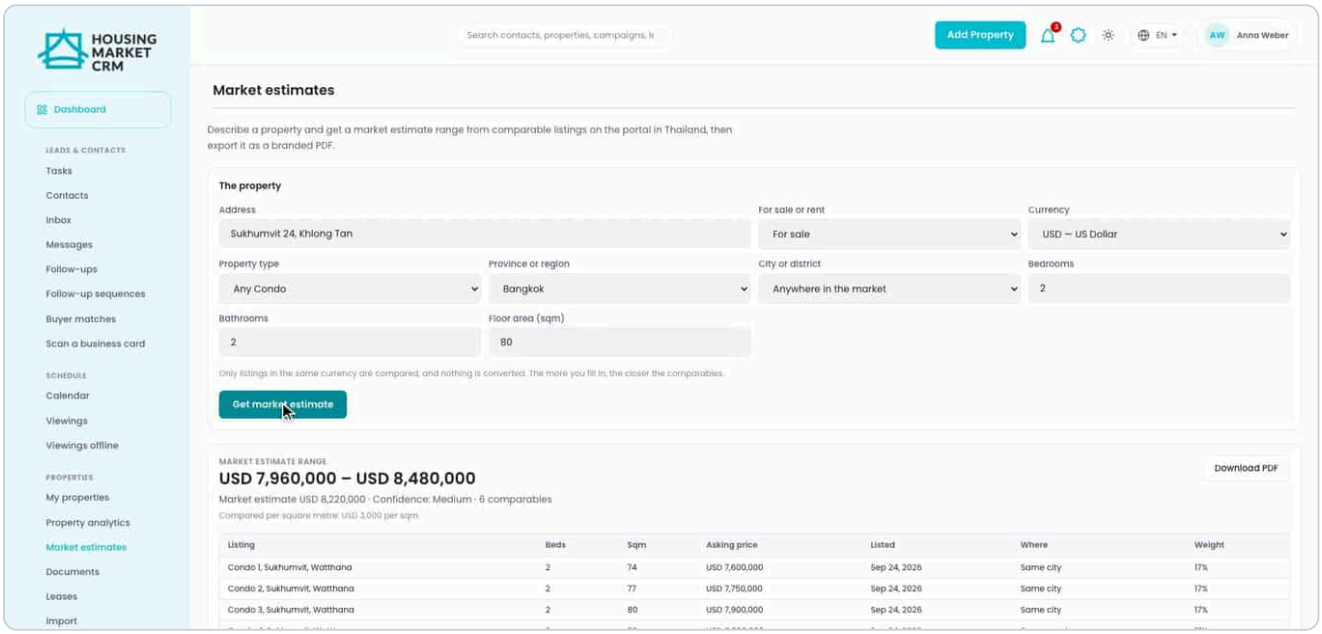
Hình 34.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Thêm số phòng ngủ, phòng tắm và diện tích sàn.



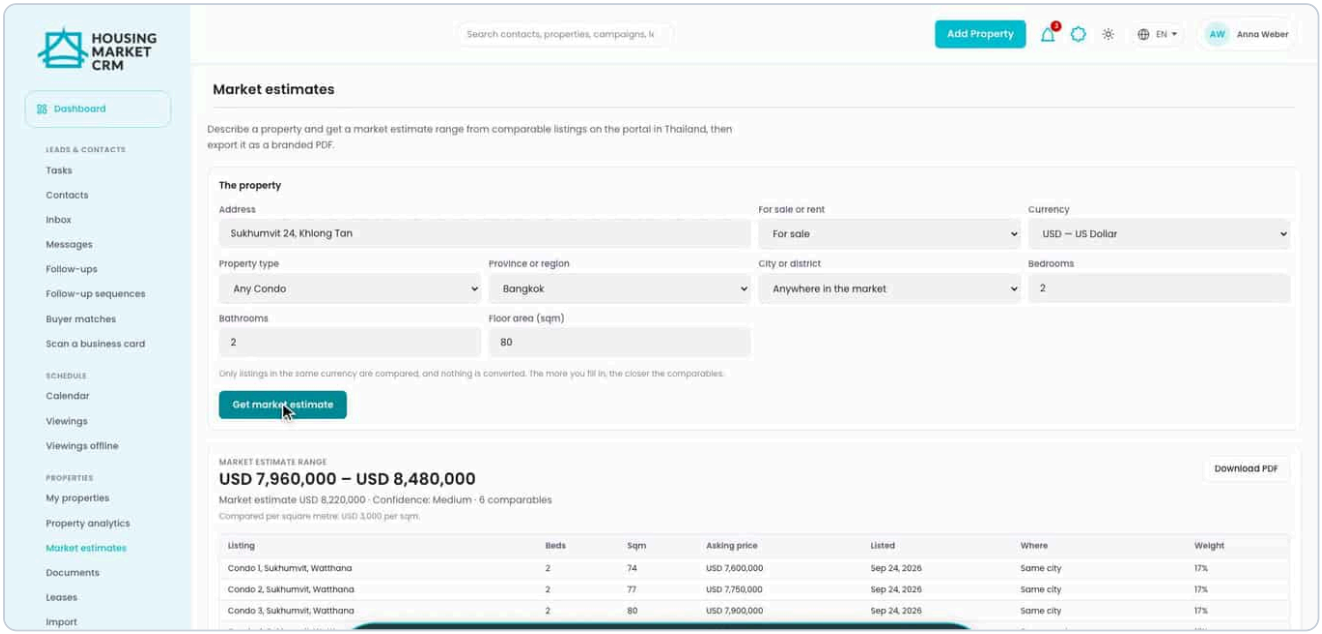
Hình 34.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Nhấp Nhận định giá thị trường.



Hình 34.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Dùng mức định giá làm điểm khởi đầu cho buổi gặp chủ nhà.



Hình 34.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Lead người bán là gì, và một lead tốn bao nhiêu?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

PHẦN 4

Giao tiếp và lên lịch

35 Tin nhắn

36 WhatsApp từ một liên hệ

37 Mẫu WhatsApp

38 Gửi email hàng loạt

39 Trung tâm thông báo

40 Thông báo email

41 Lịch

42 Kết nối lịch của bạn

43 Lên lịch xem nhà

44 Xem nhà ngoại tuyến

45 Thêm liên hệ vào danh sách gửi thư

46 Cách CRM bảo vệ hoạt động email marketing của bạn

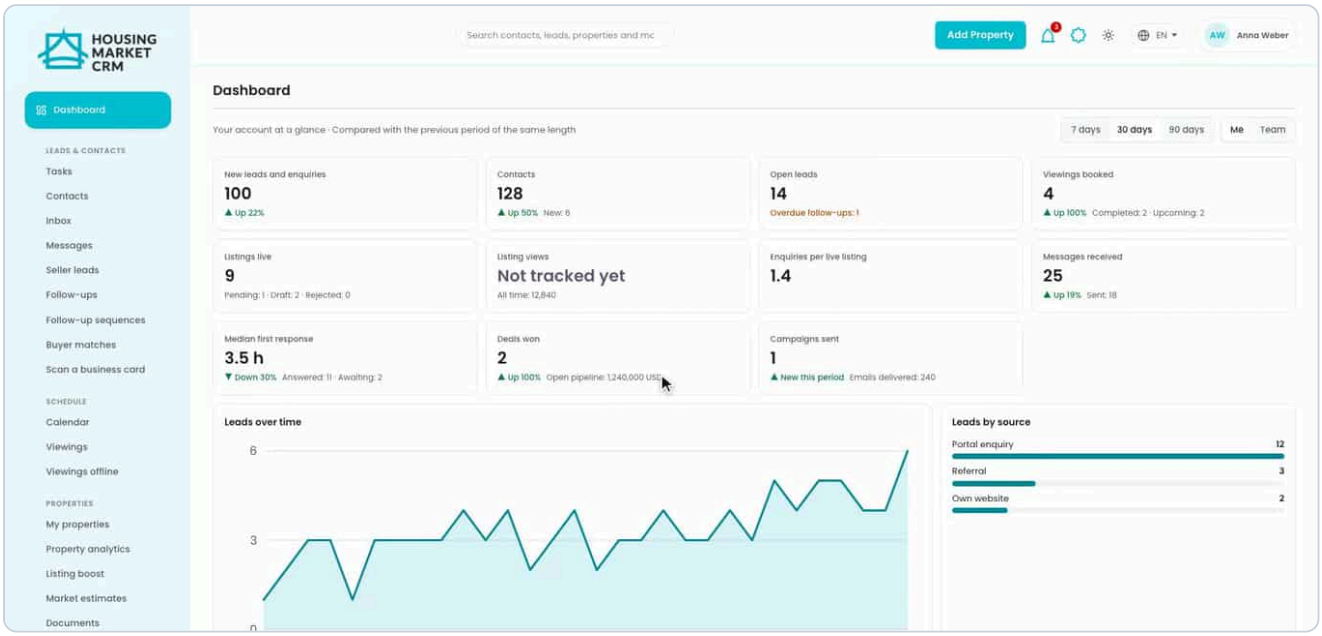
35 CHƯƠNG 35

Tin nhắn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

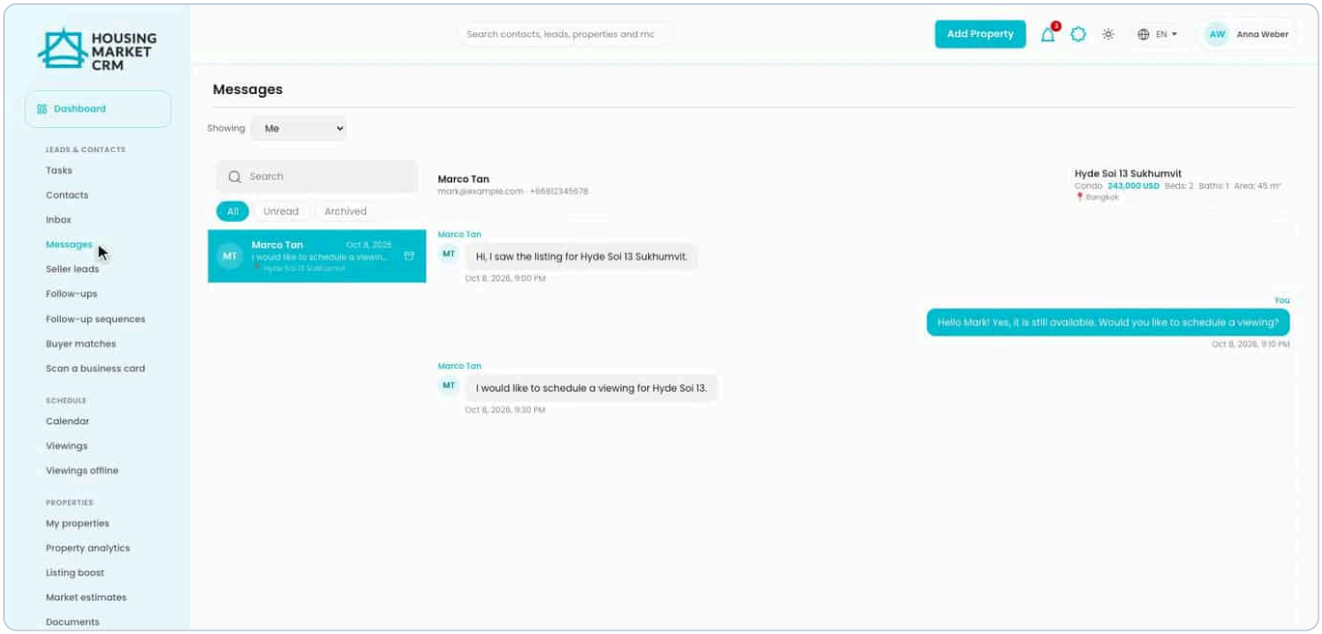
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



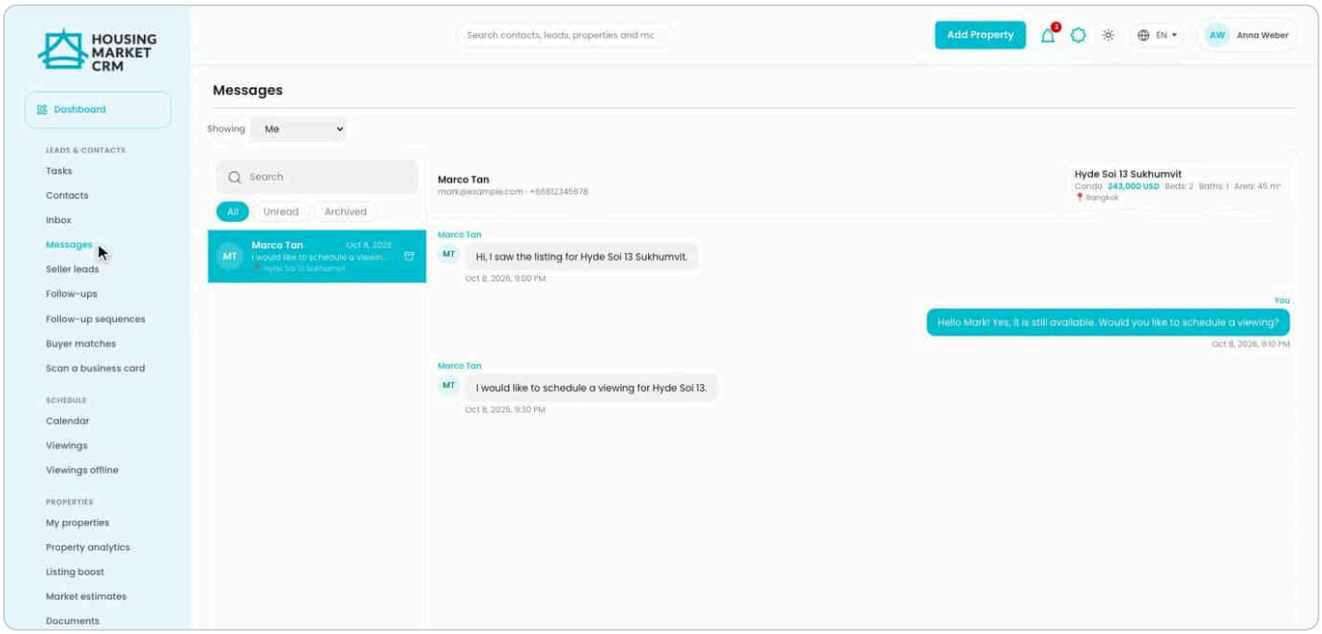
Hình 35.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Tin nhắn ở menu bên trái.



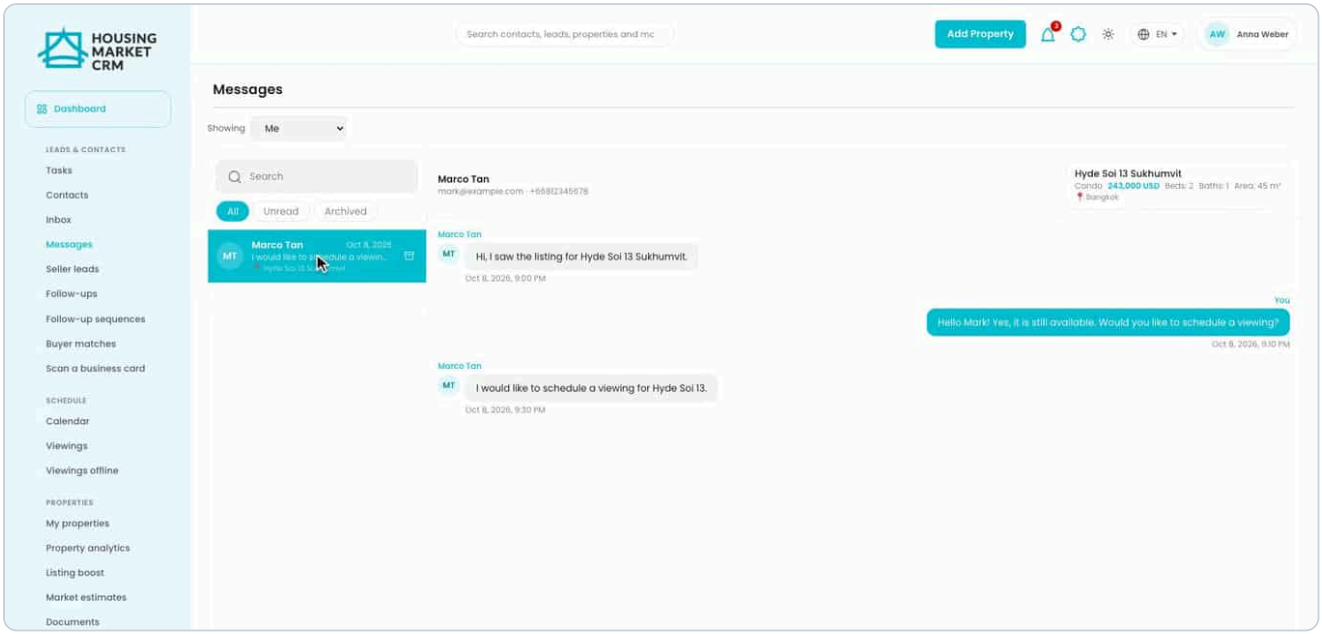
Hình 35.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Mọi trao đổi với một người nằm trong một chuỗi.



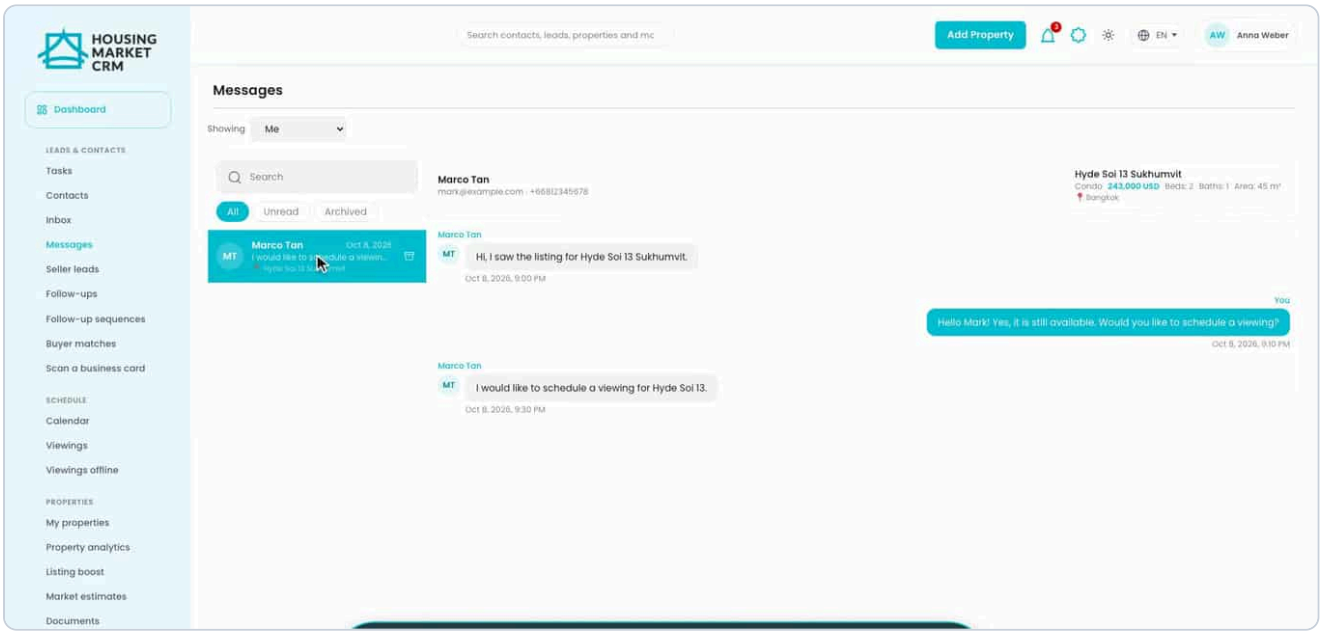
Hình 35.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Mở một cuộc trò chuyện.



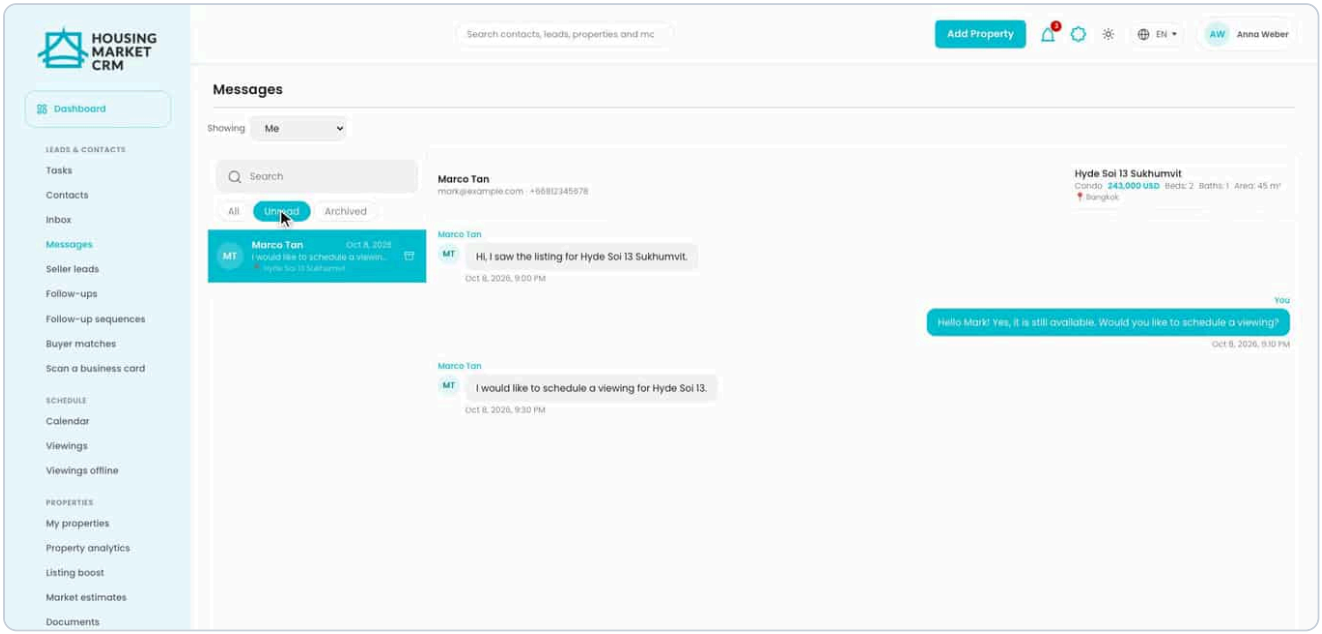
Hình 35.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Tin đăng họ hỏi về được liên kết, nên bạn có thể mở ngay.



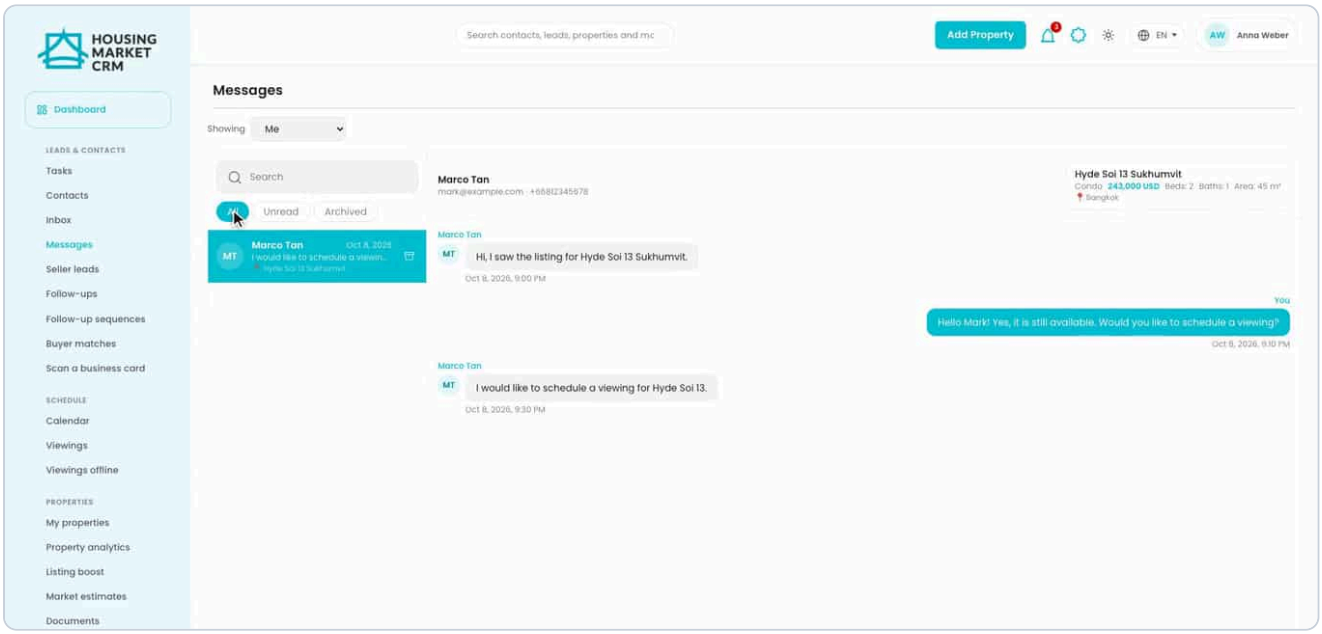
Hình 35.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Lọc theo Chưa đọc — danh sách cho buổi sáng của bạn.



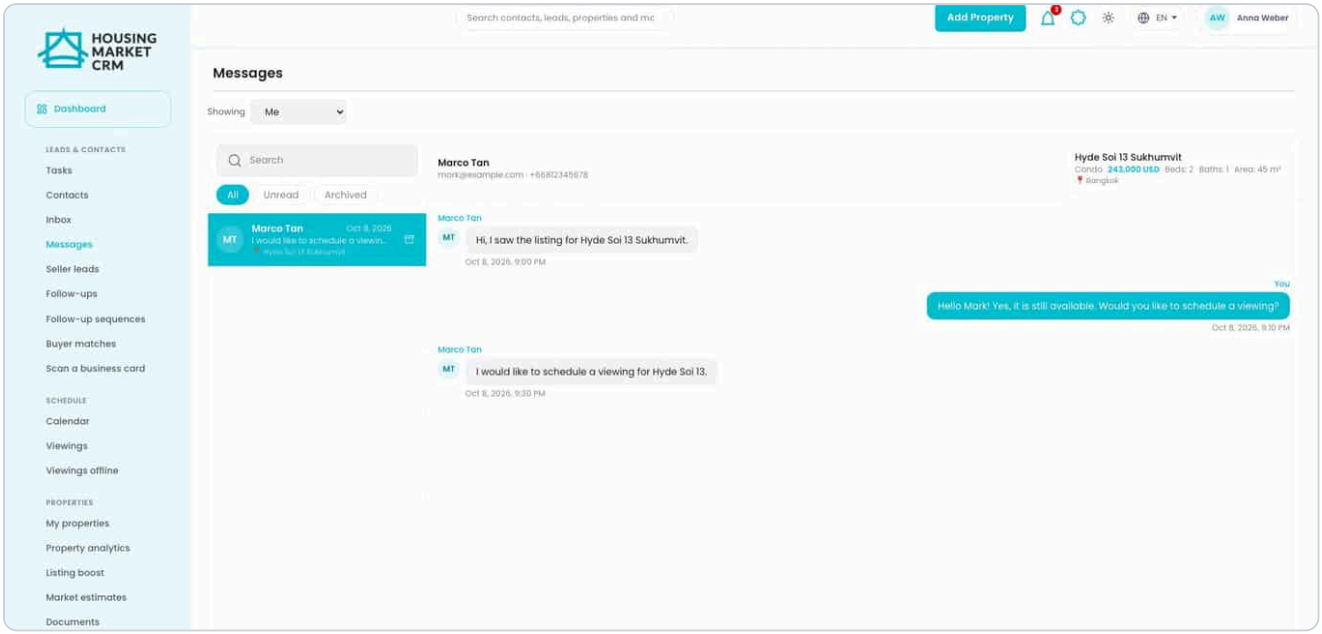
Hình 35.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Trở lại Tất cả.



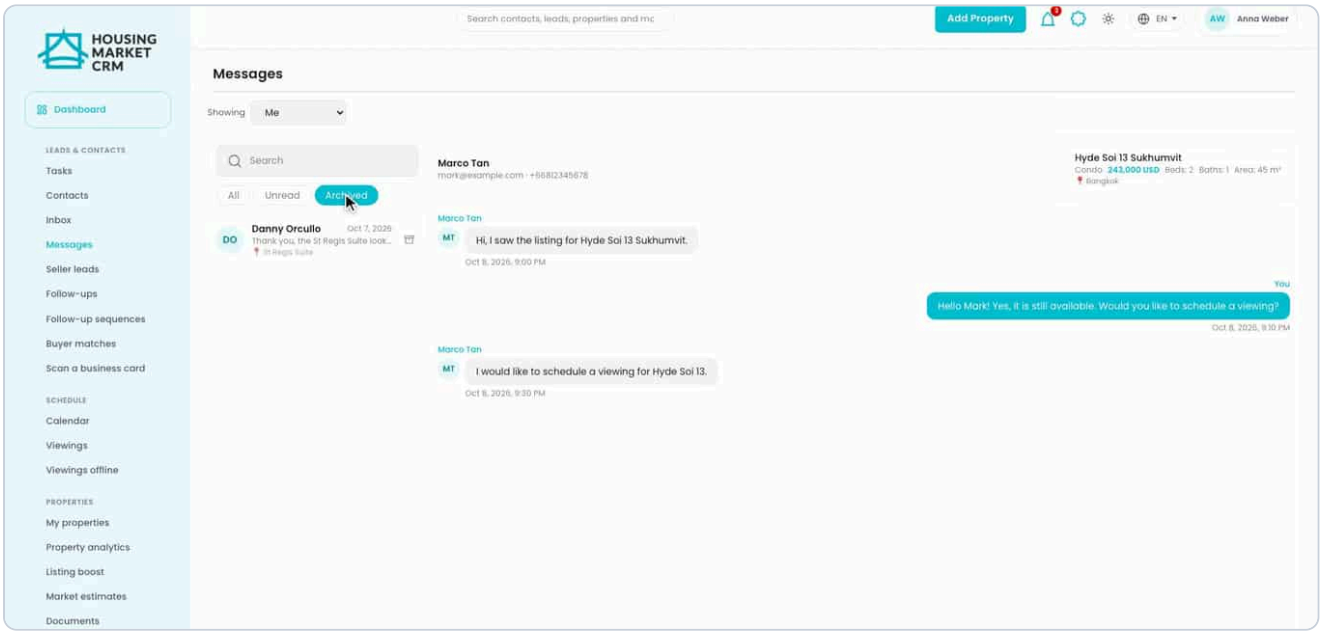
Hình 35.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Nhập phản hồi của bạn và nhấn Gửi.



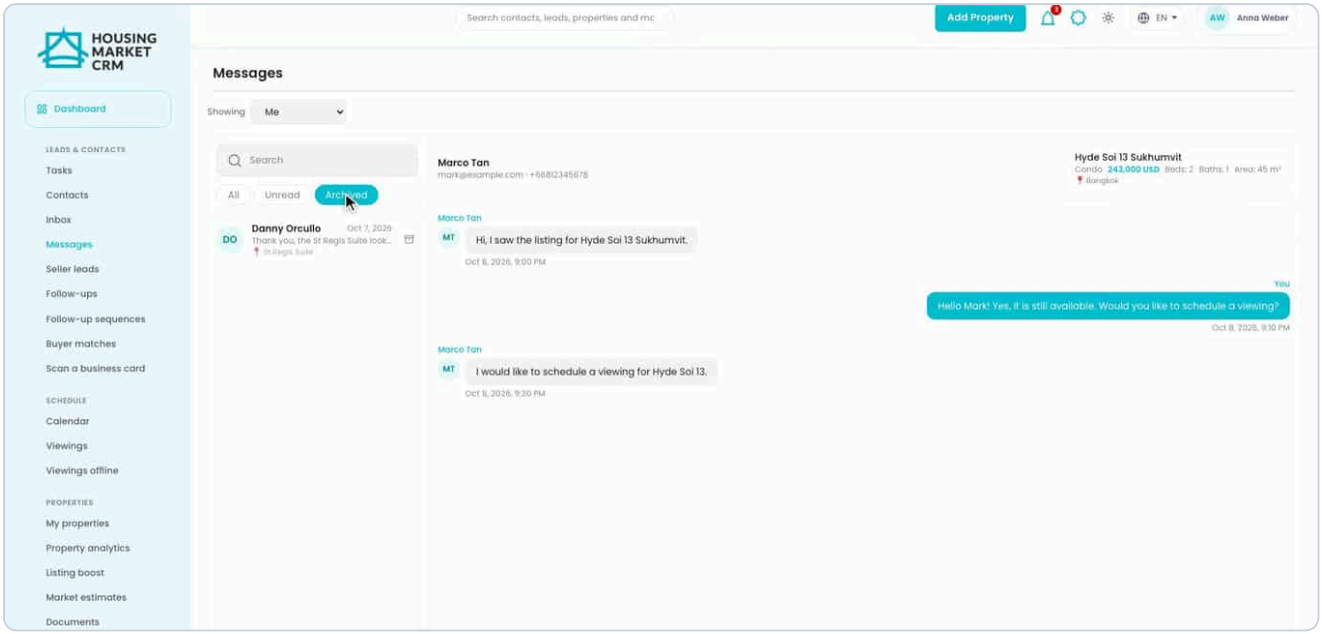
Hình 35.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Đã lưu trữ giữ các cuộc trò chuyện đã xong khỏi tầm mắt.



Hình 35.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Lưu trữ chỉ ẩn cuộc trò chuyện — nó không bao giờ bị xóa.



Hình 35.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Hộp thư chung trong CRM là gì?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-the-unified-inbox
Tôi có thể theo dõi trao đổi với người mua không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 CHƯƠNG 36

WhatsApp từ một liên hệ

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, bạn viết mẫu tin nhắn WhatsApp bằng bất kỳ ngôn ngữ nào, điền cho một liên hệ và một tin đăng, rồi mở WhatsApp trên điện thoại của mình với nội dung sẵn sàng. CRM không tự gửi tin nhắn WhatsApp.

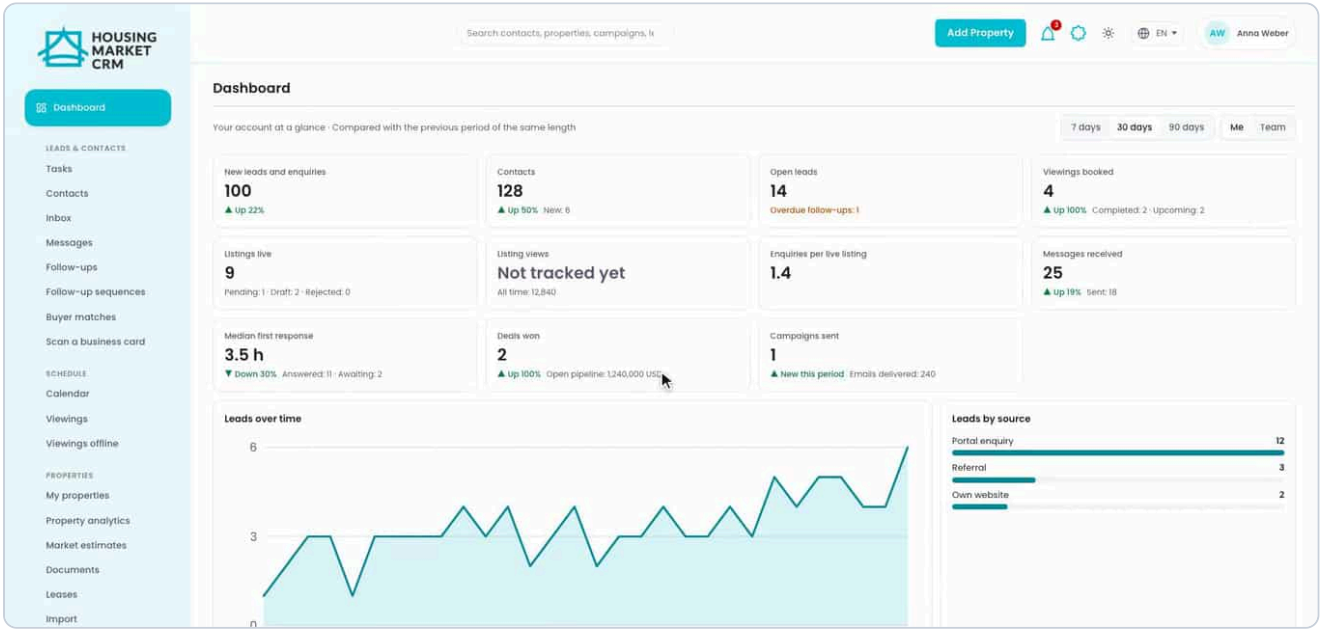
Trong phần cài đặt WhatsApp, viết những tin nhắn bạn thường gửi, bằng bất kỳ ngôn ngữ nào CRM hỗ trợ. Chọn một mẫu, xem trước nội dung đã điền cho một liên hệ và một tin đăng, rồi sao chép hoặc mở WhatsApp trên thiết bị với nội dung sẵn sàng để gửi.

Tin nhắn được gửi từ chính tài khoản WhatsApp của bạn như trước nay, nên chúng tôi không tính phí gì. Việc gửi và nhận tin nhắn WhatsApp Business ngay trong CRM, và xem chúng trong hộp thư chung, đang được xây dựng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Mẫu WhatsApp hoạt động thế nào?**

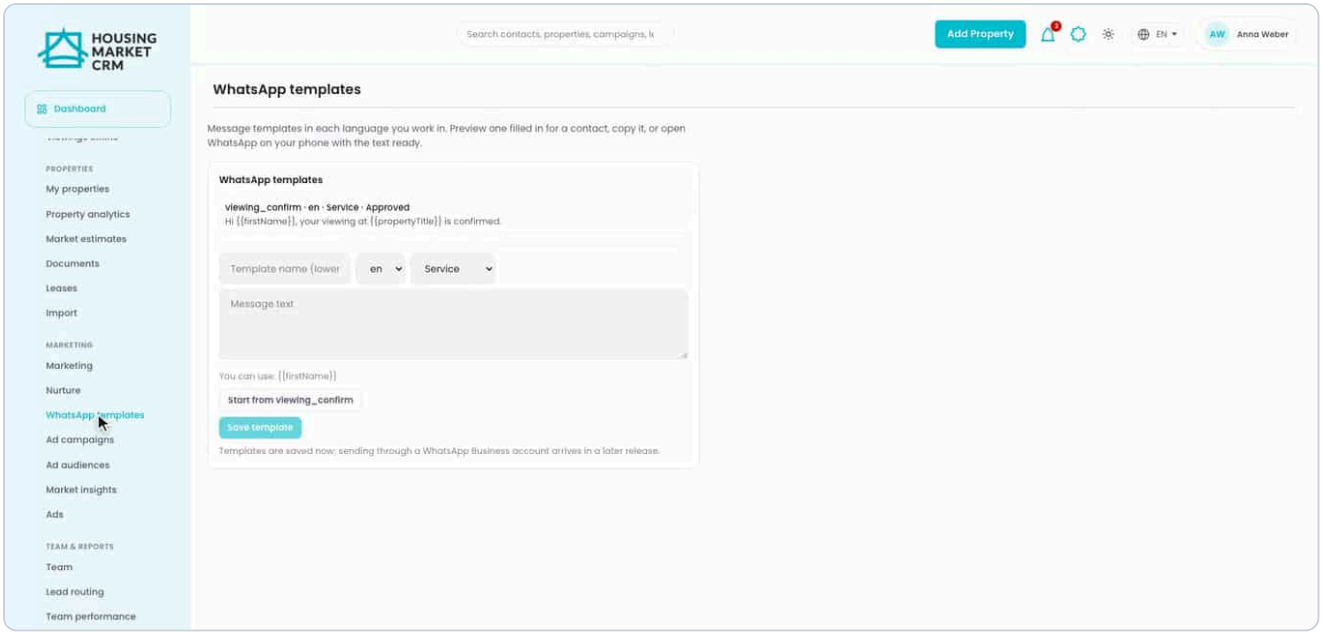
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



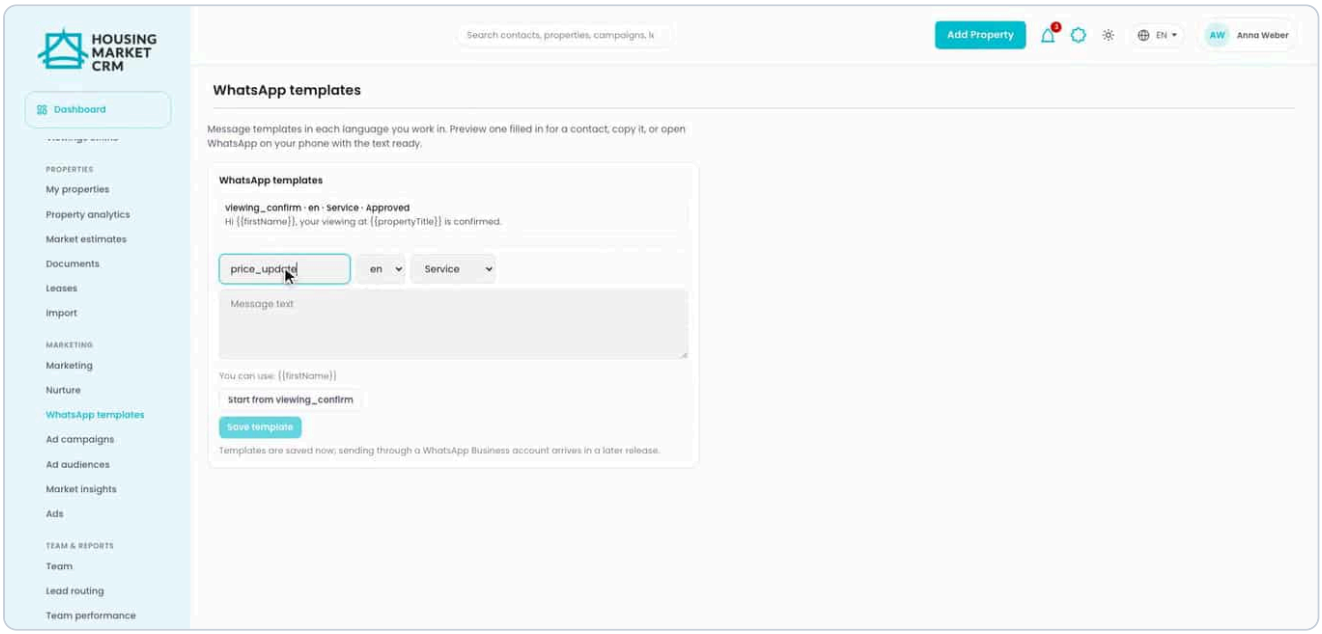
Hình 36.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Mẫu tin nhắn WhatsApp ở menu bên trái.



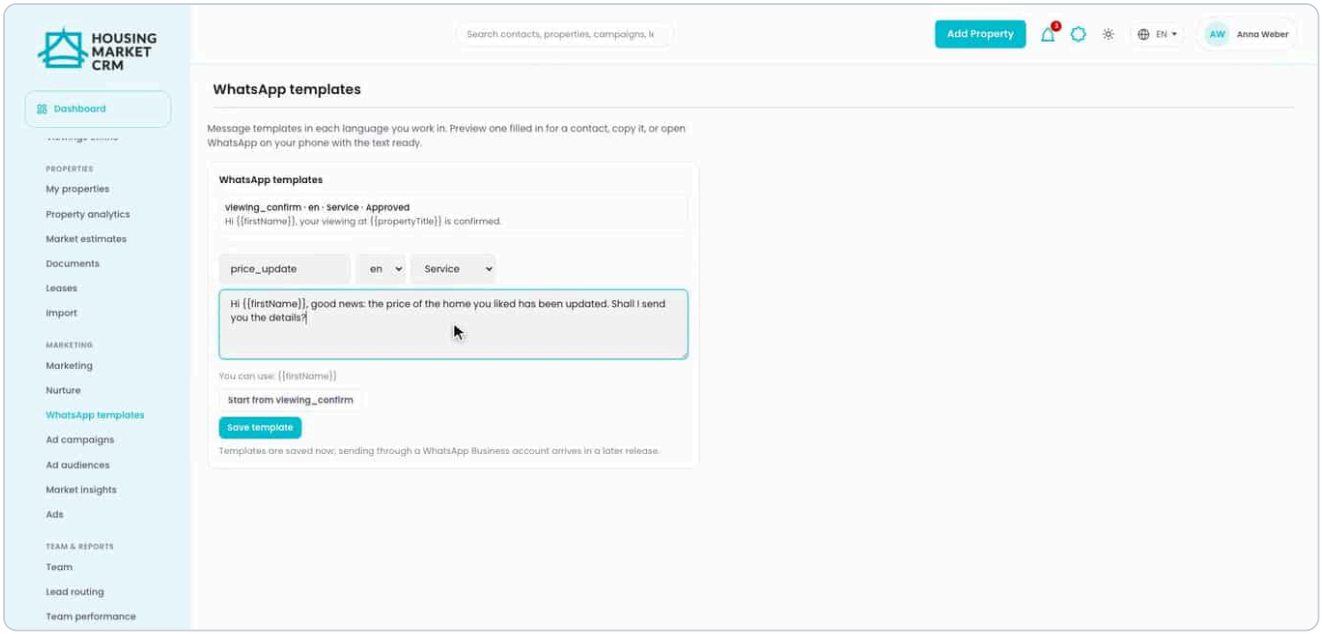
Hình 36.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Đặt tên cho mẫu tin nhắn.



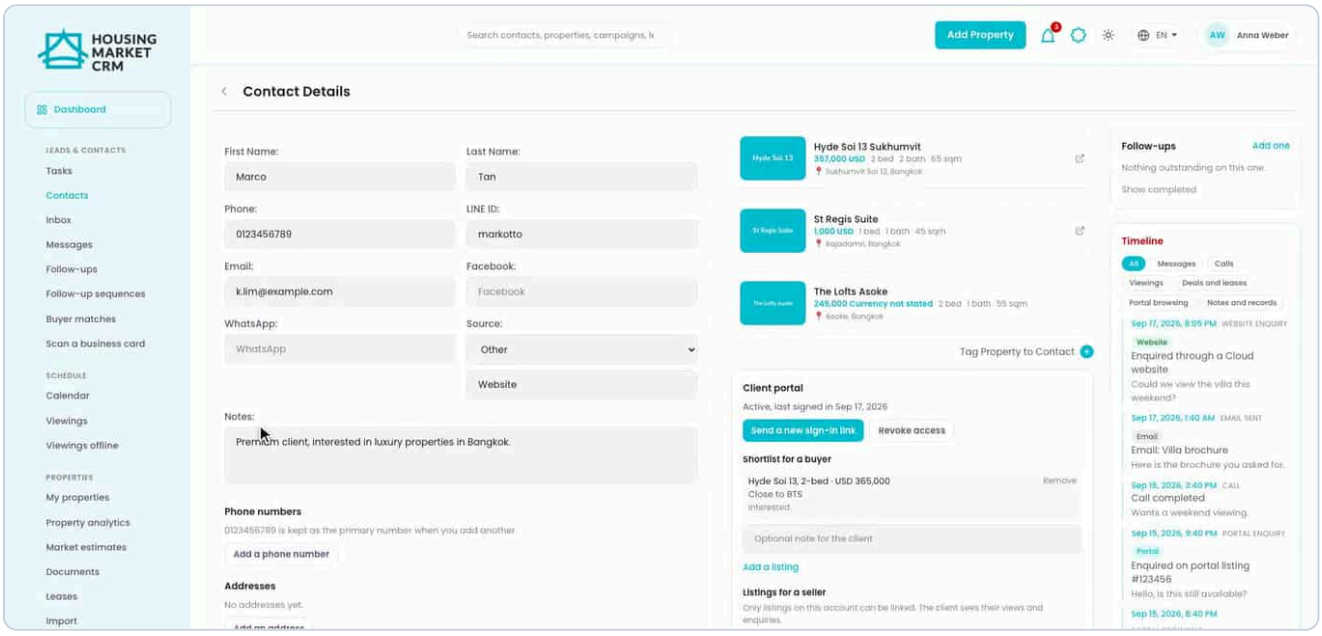
Hình 36.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Viết nội dung — dùng {{firstName}} cho tên.



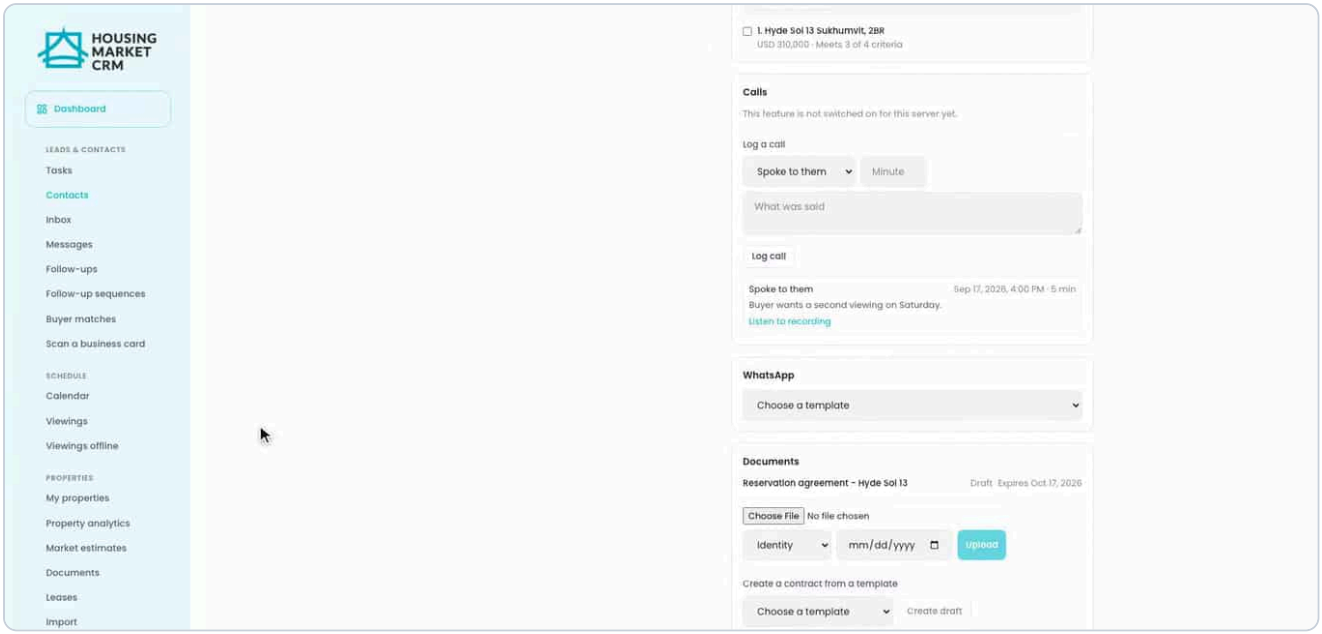
Hình 36.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp Lưu mẫu tin nhắn.



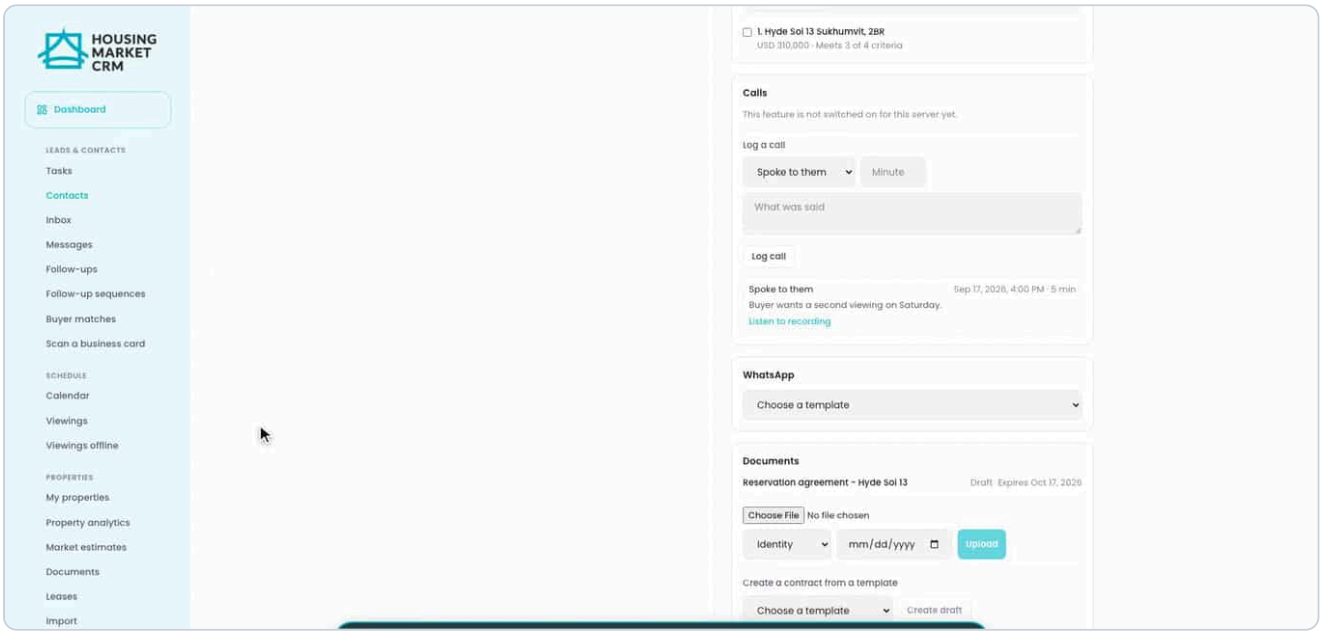
Hình 36.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Mở một liên hệ và tìm bảng WhatsApp.



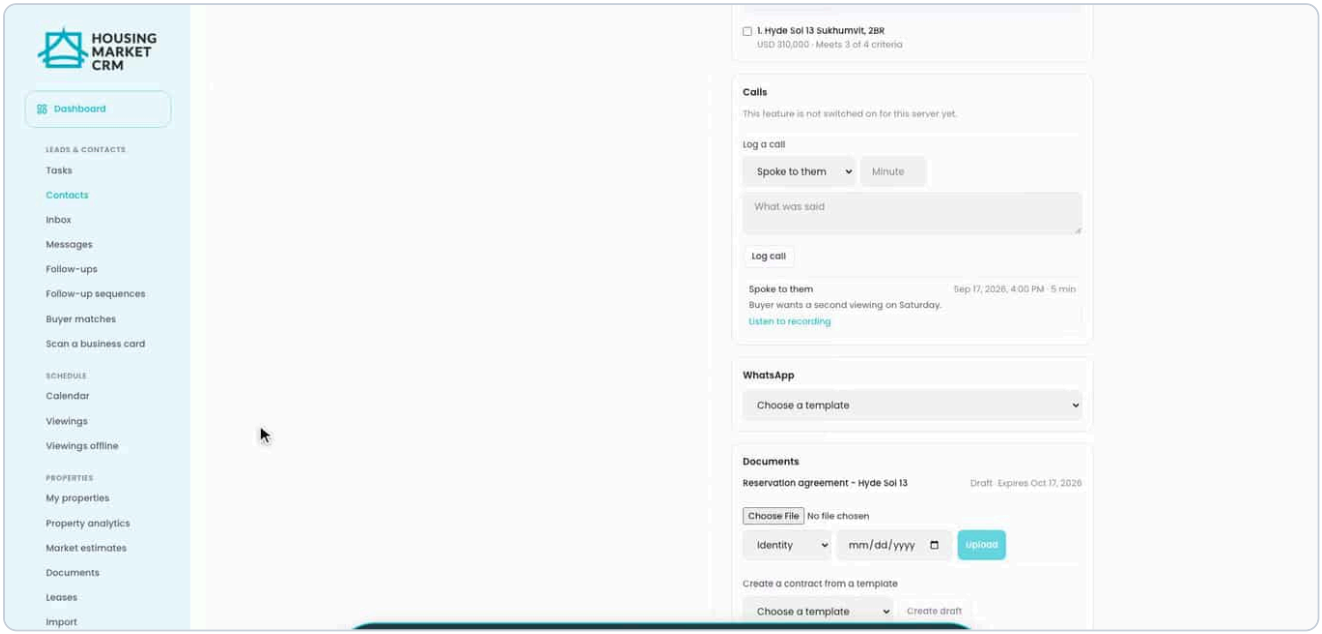
Hình 36.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Chọn một mẫu: CRM tự điền thông tin và mở WhatsApp.



Hình 36.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Tin nhắn được gửi từ số WhatsApp của chính bạn.



Hình 36.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể theo dõi trao đổi với người mua không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 CHƯƠNG 37

Mẫu WhatsApp

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, bạn viết mẫu tin nhắn WhatsApp bằng bất kỳ ngôn ngữ nào, điền cho một liên hệ và một tin đăng, rồi mở WhatsApp trên điện thoại của mình với nội dung sẵn sàng. CRM không tự gửi tin nhắn WhatsApp.

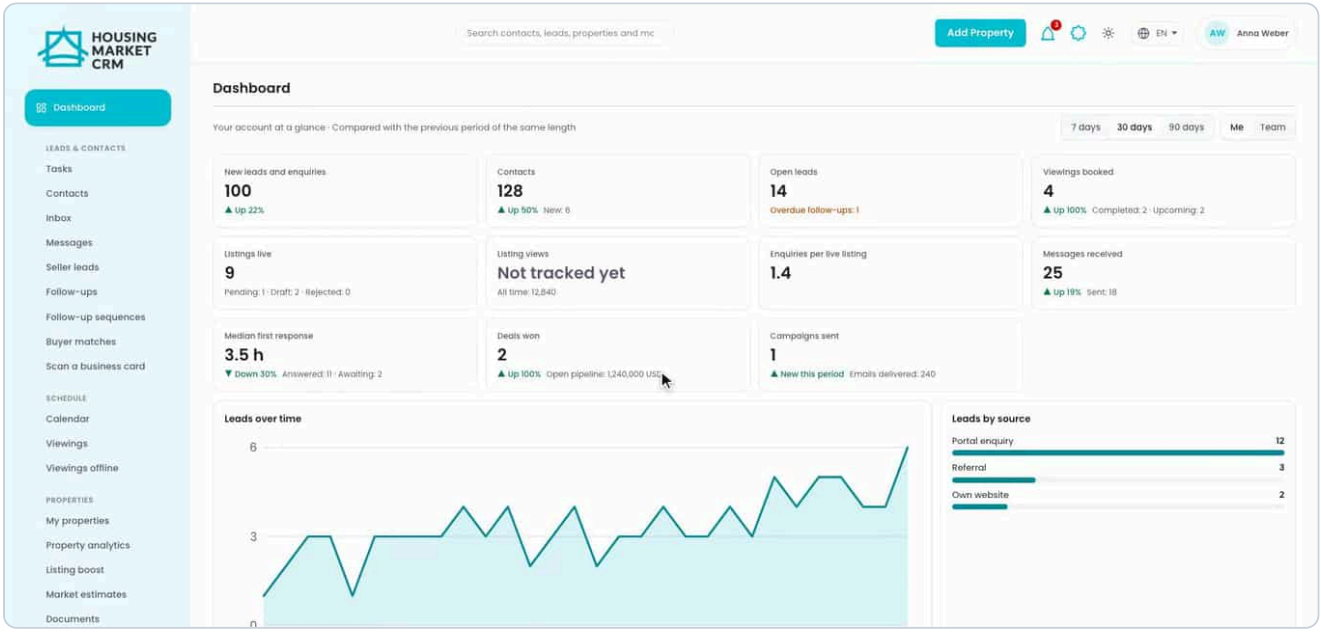
Trong phần cài đặt WhatsApp, viết những tin nhắn bạn thường gửi, bằng bất kỳ ngôn ngữ nào CRM hỗ trợ. Chọn một mẫu, xem trước nội dung đã điền cho một liên hệ và một tin đăng, rồi sao chép hoặc mở WhatsApp trên thiết bị với nội dung sẵn sàng để gửi.

Tin nhắn được gửi từ chính tài khoản WhatsApp của bạn như trước nay, nên chúng tôi không tính phí gì. Việc gửi và nhận tin nhắn WhatsApp Business ngay trong CRM, và xem chúng trong hộp thư chung, đang được xây dựng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Mẫu WhatsApp hoạt động thế nào?**

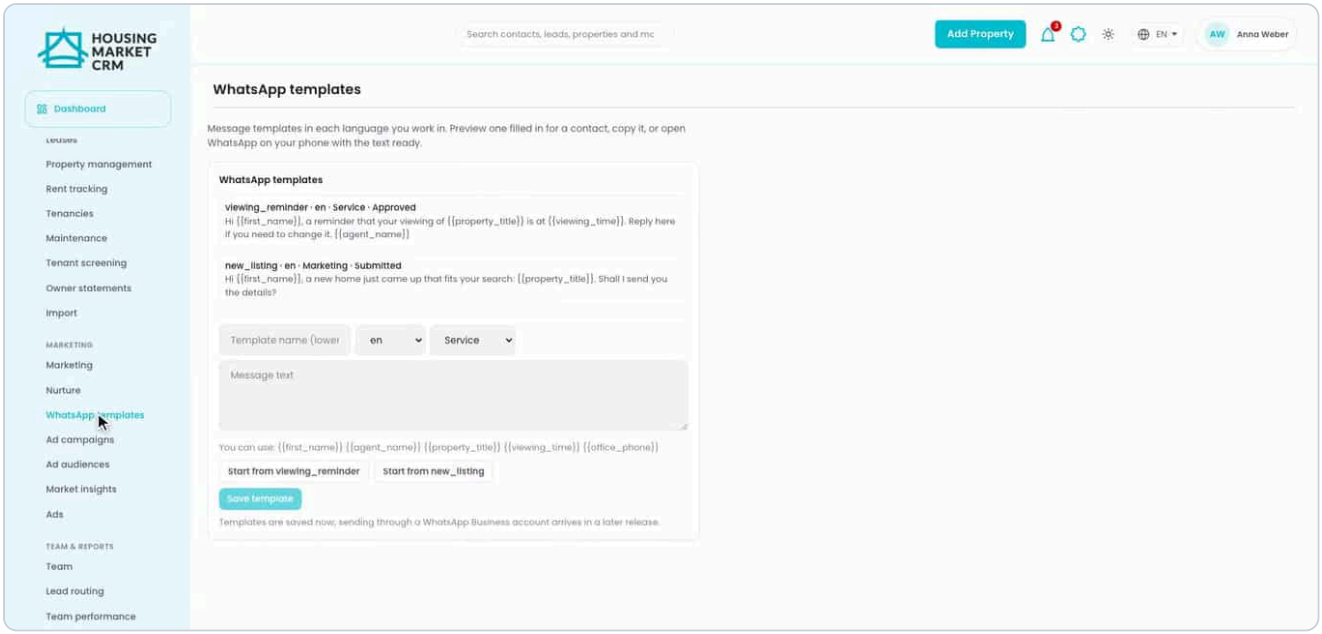
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



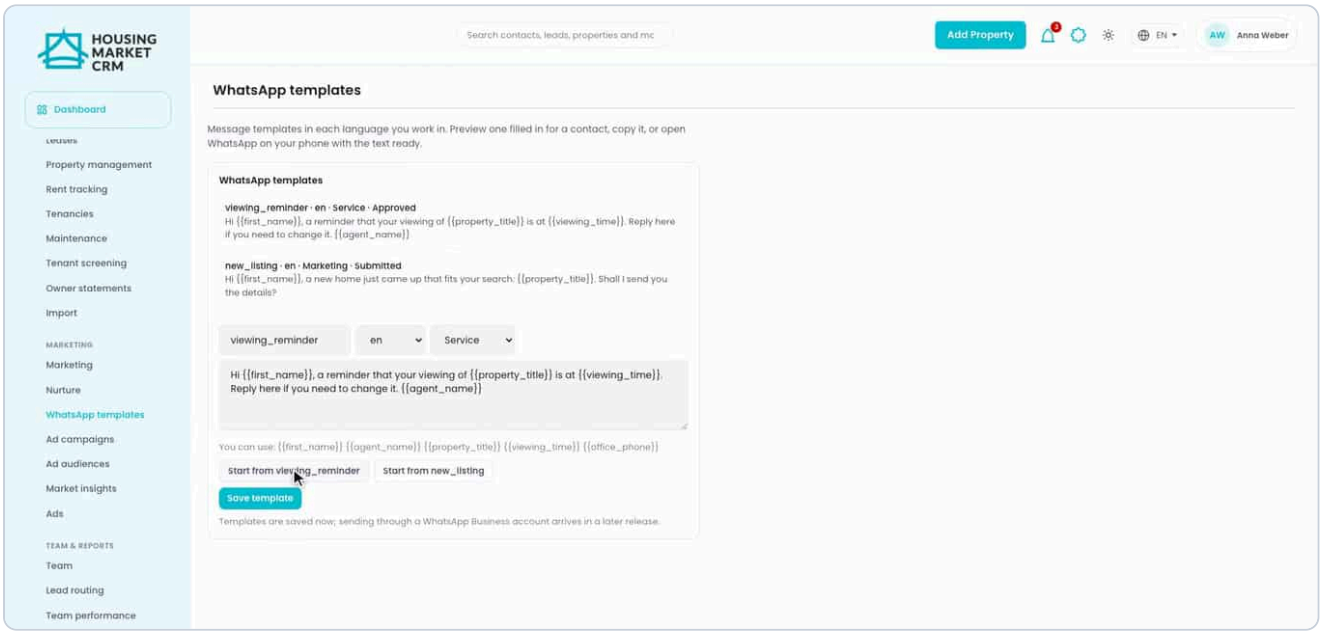
Hình 37.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Mẫu tin nhắn WhatsApp ở menu bên trái.



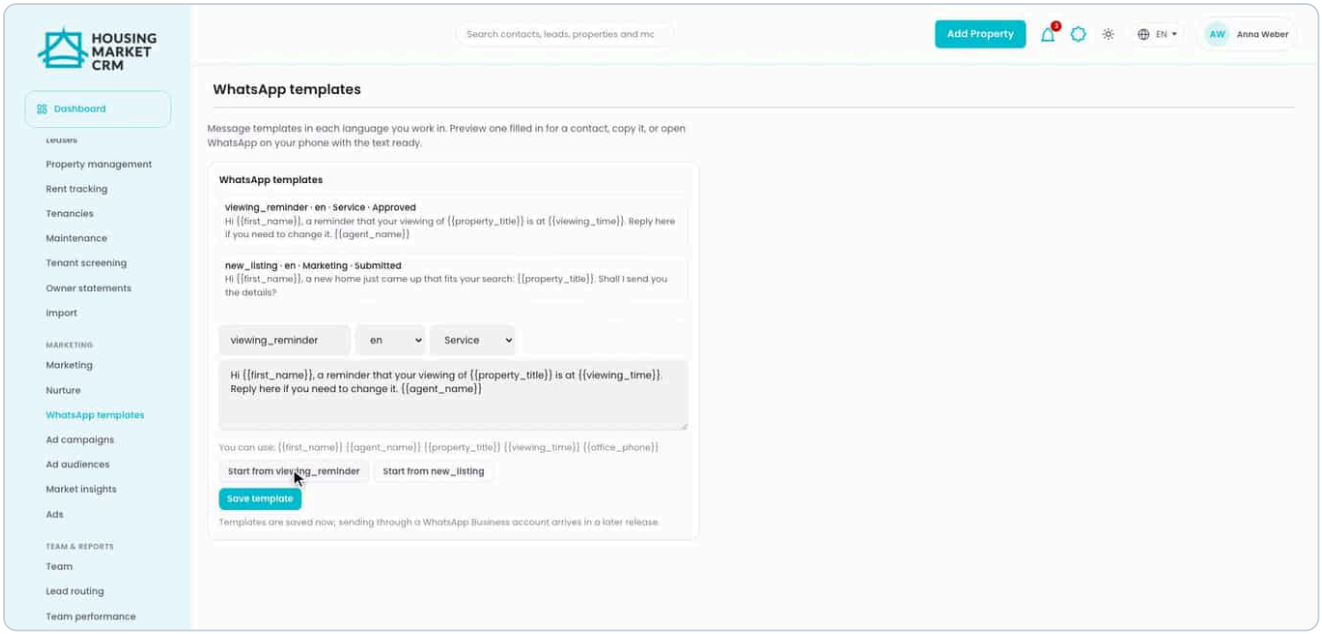
Hình 37.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Bắt đầu từ mẫu nhắc buổi xem nhà.



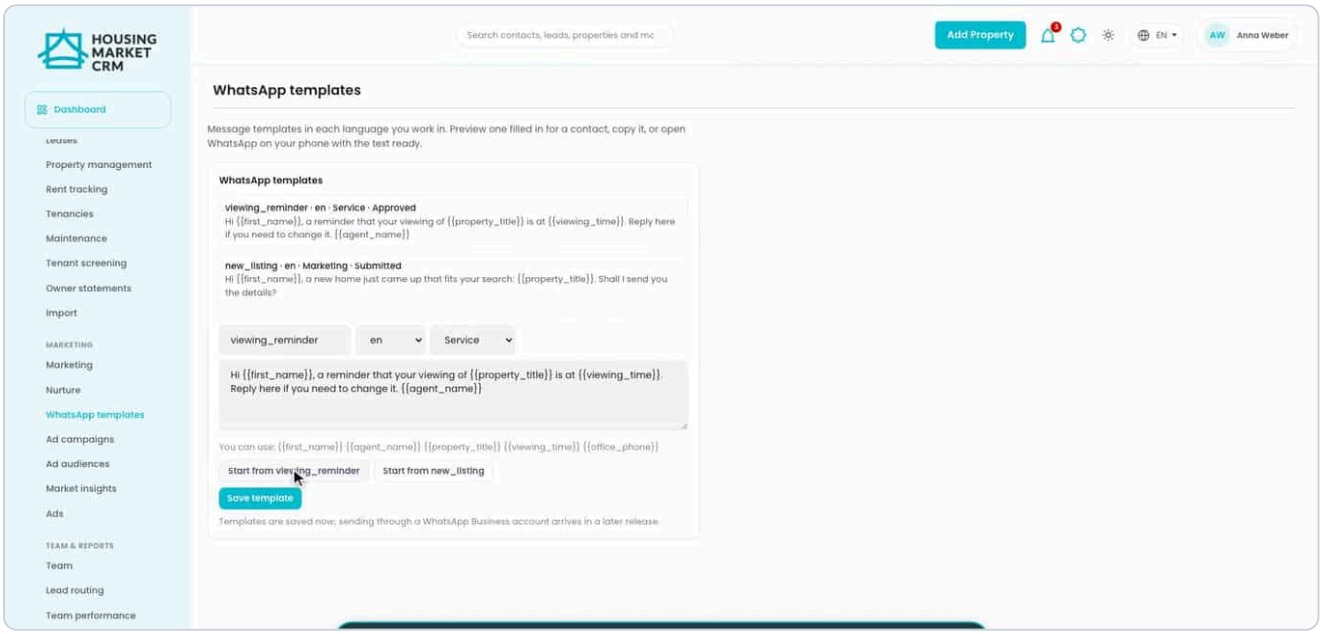
Hình 37.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Viết trong mọi ngôn ngữ bạn thực sự làm việc.



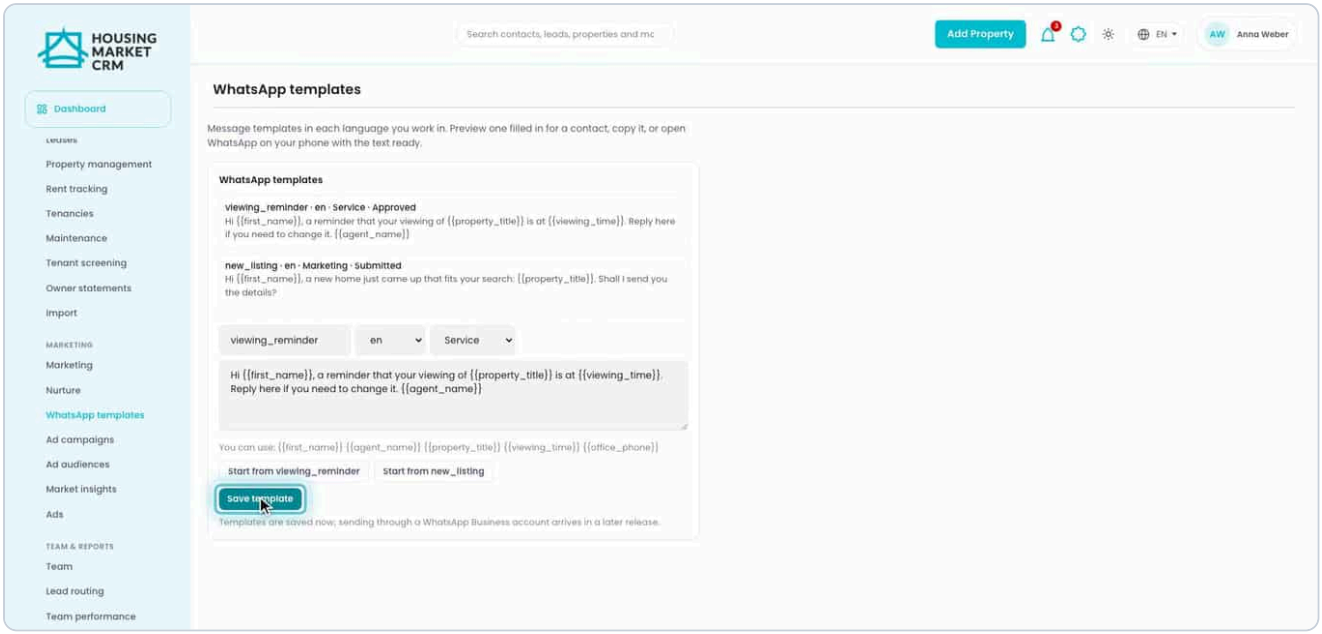
Hình 37.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Xem trước với liên hệ thật — để phát hiện trường thay thế lủng củng.



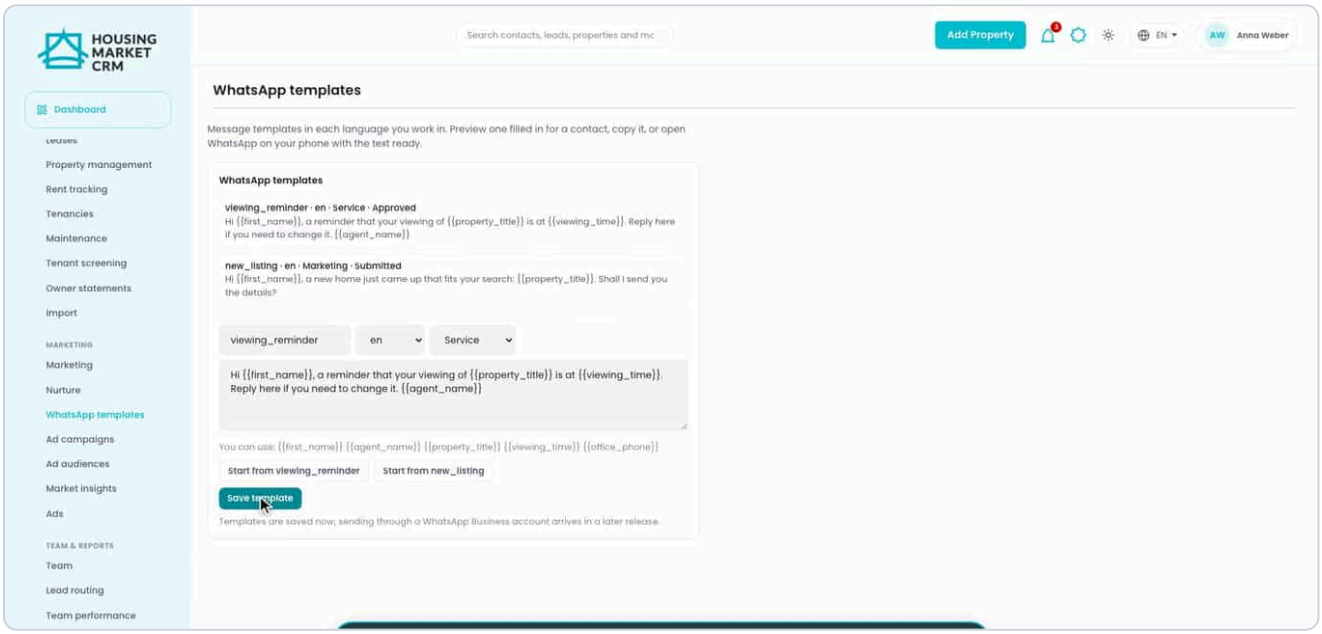
Hình 37.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Sau đó nhấn Lưu mẫu.



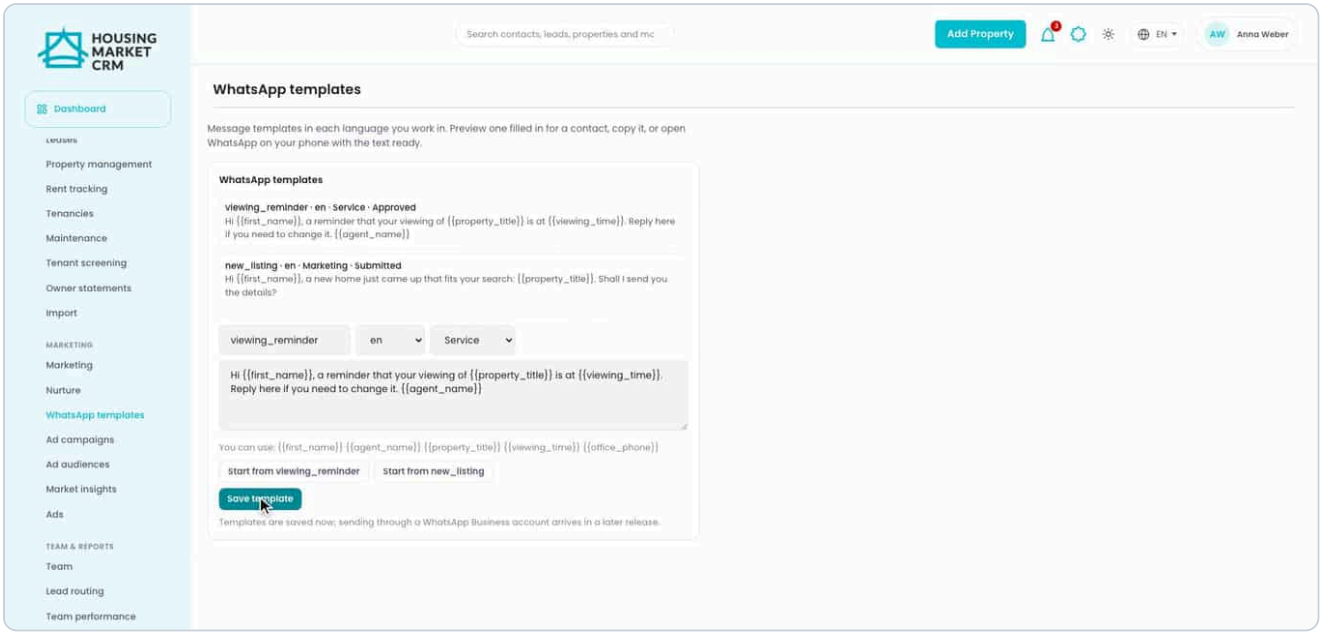
Hình 37.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 CRM chuyển nội dung sang điện thoại bạn. Cuộc trò chuyện vẫn ở trong WhatsApp của bạn.



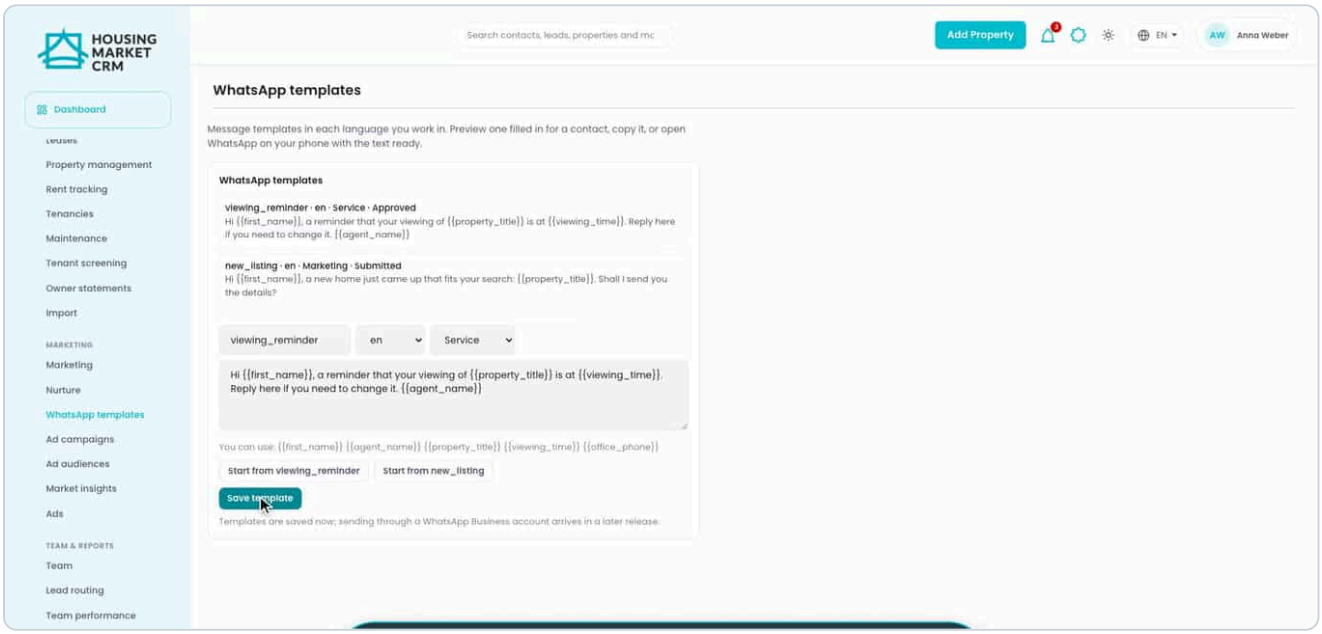
Hình 37.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Lời nhắc chỉ gồm hai dòng: địa chỉ và thời gian.



Hình 37.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Lời nhắc sai ngôn ngữ bị hiểu là sai sót, không phải sự chu đáo.



Hình 37.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

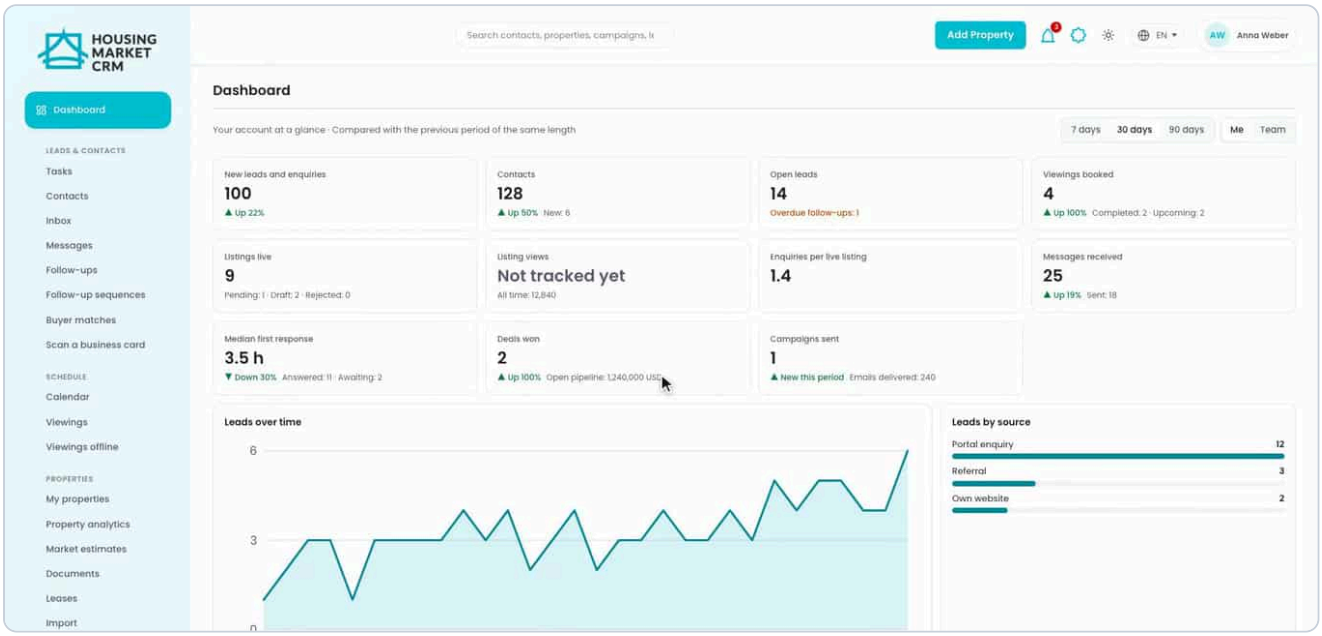
38 CHƯƠNG 38

Gửi email hàng loạt

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

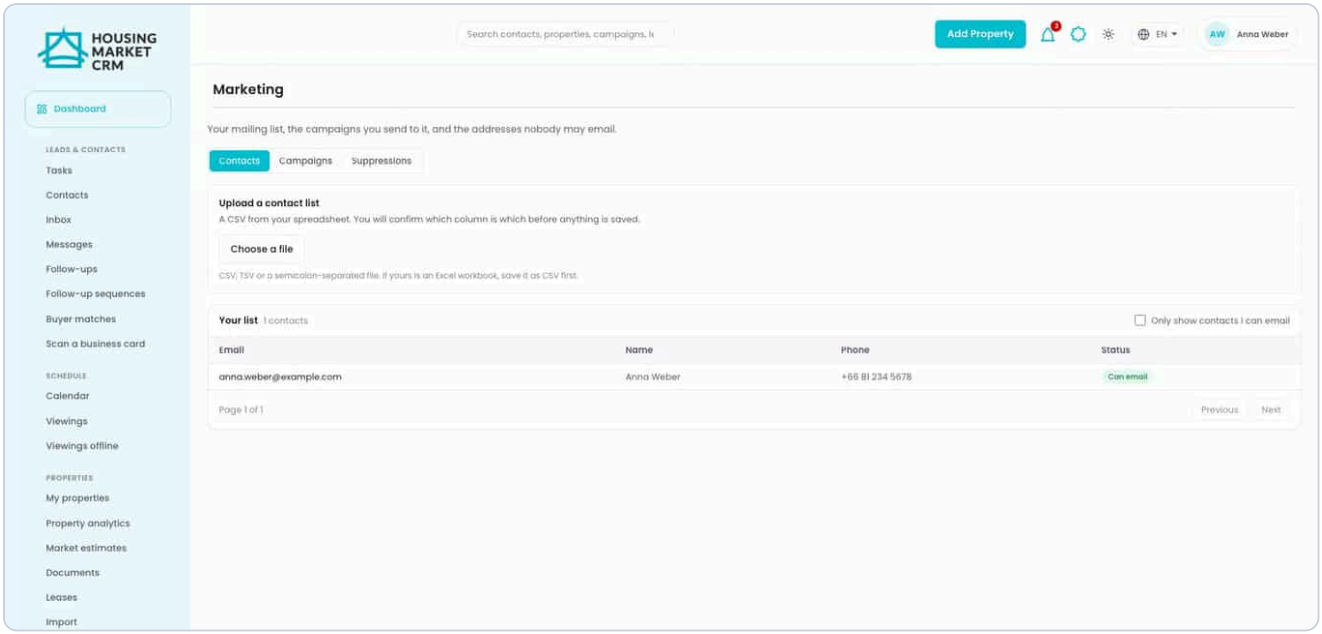
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



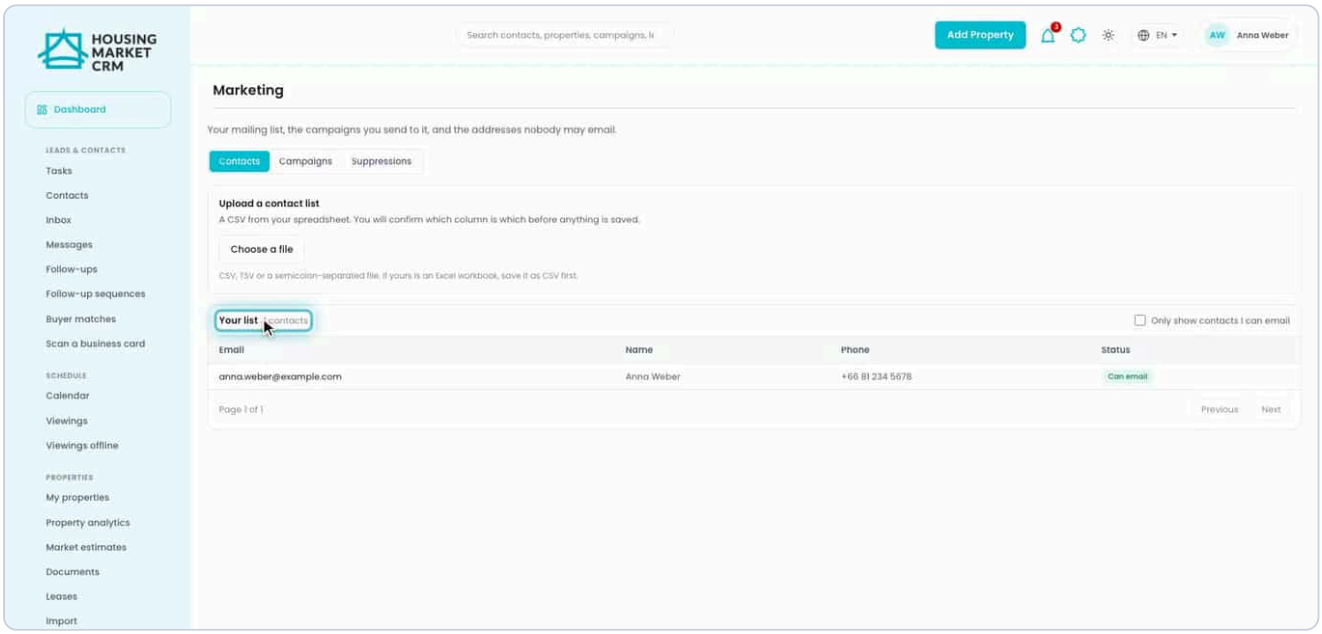
Hình 38.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Marketing ở menu bên trái.



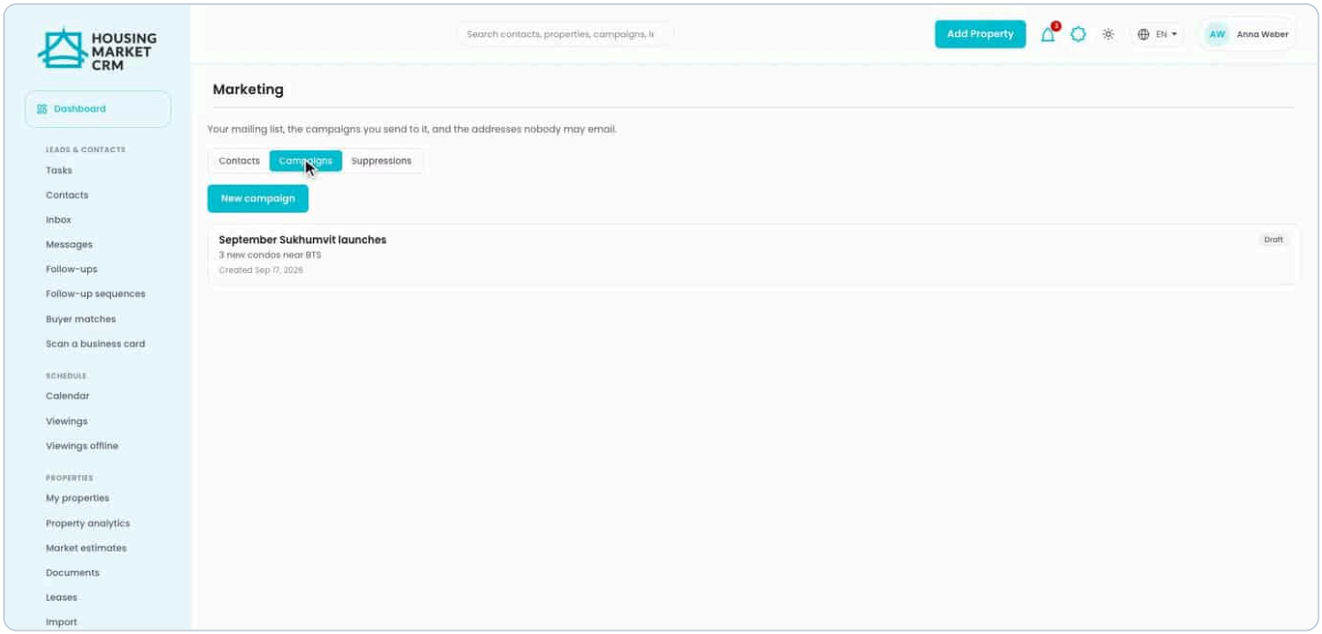
Hình 38.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Danh sách nhận tin cho biết ai có thể nhận email.



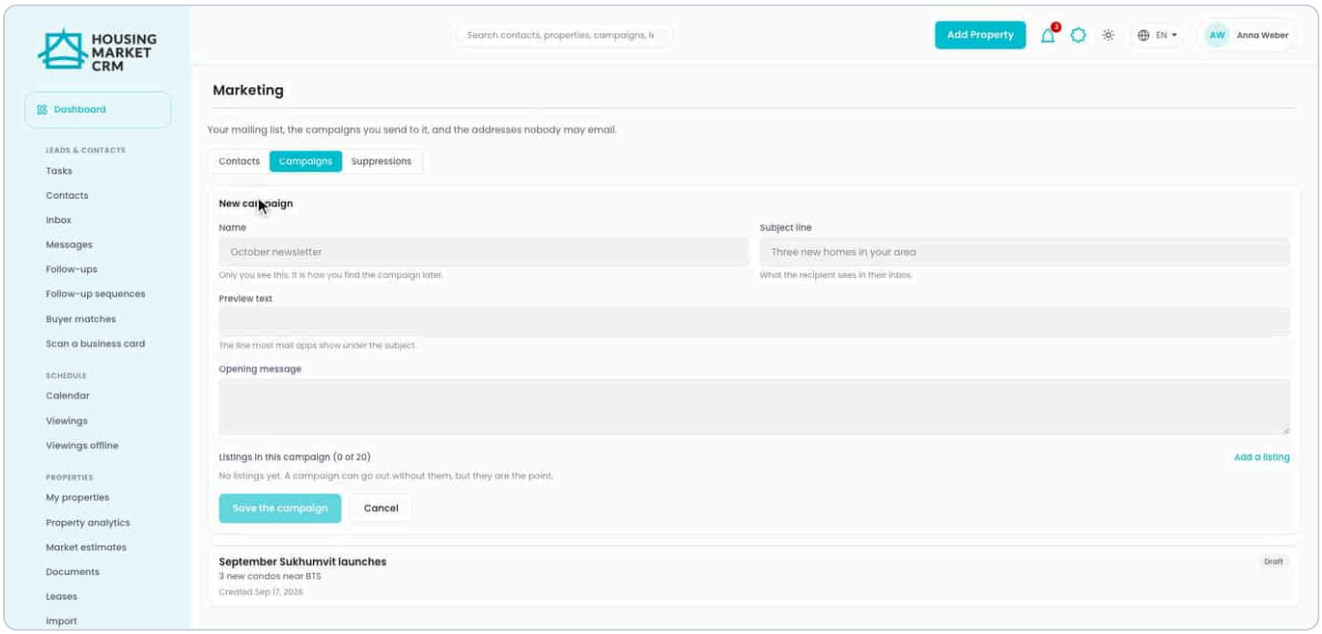
Hình 38.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Mở tab Campaigns.



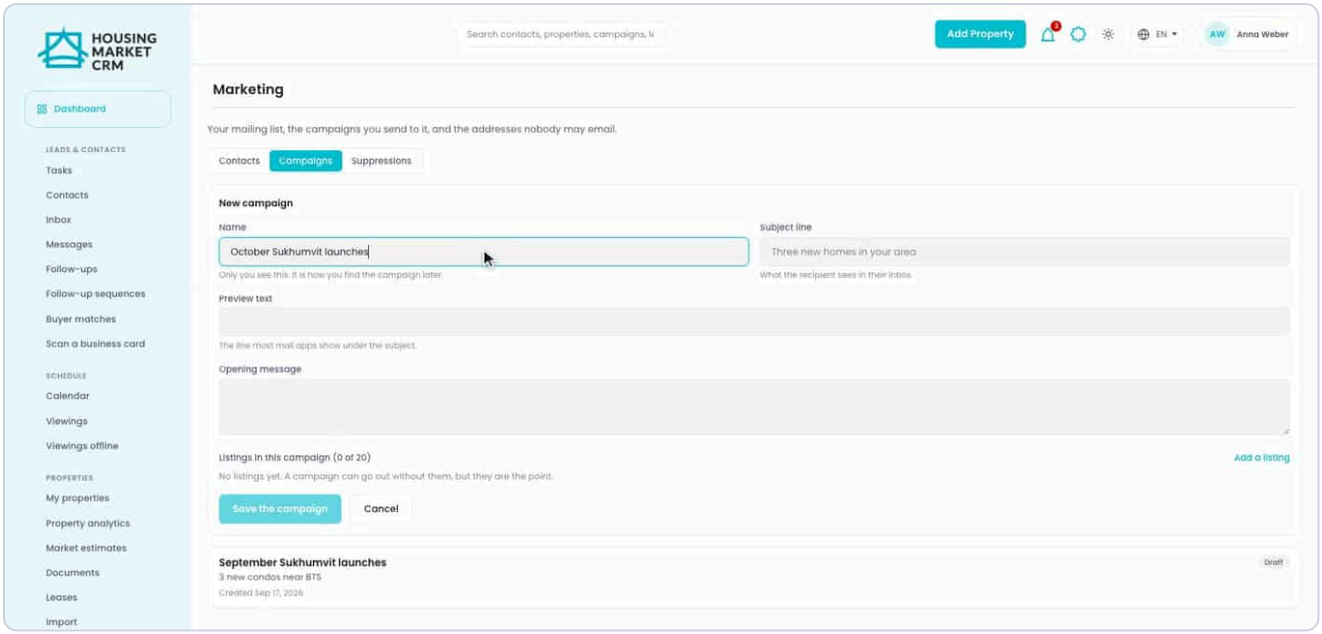
Hình 38.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp New campaign (Chiến dịch mới).



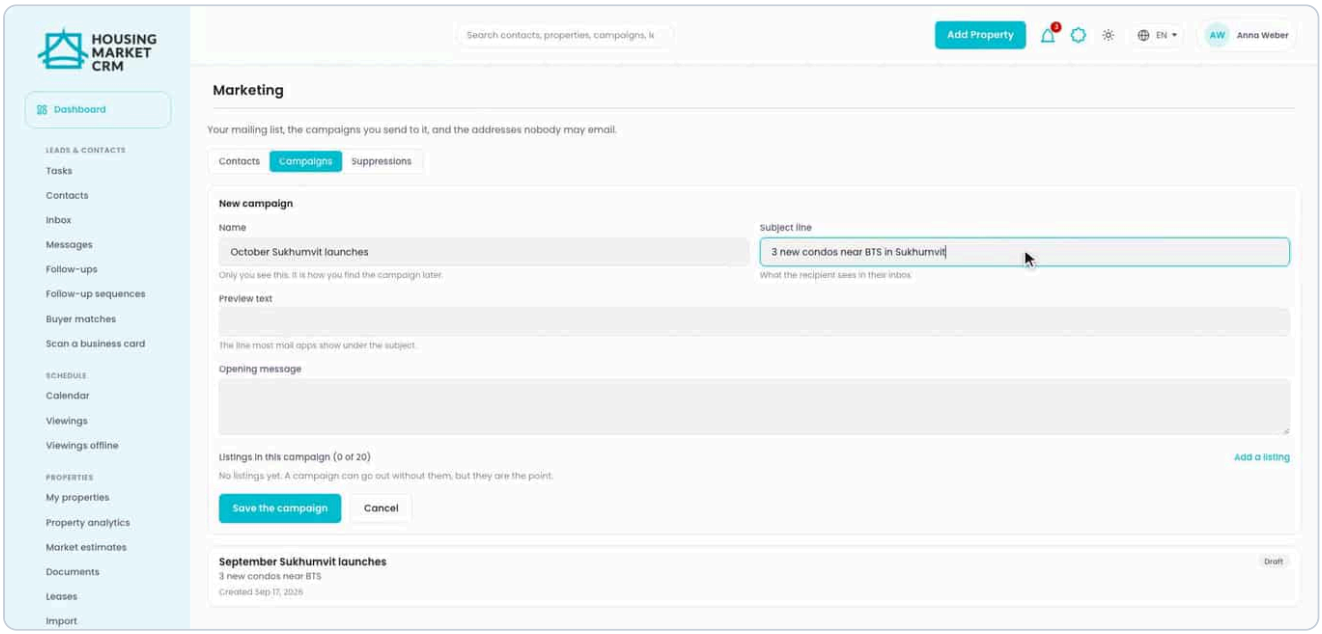
Hình 38.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Đặt tên cho chiến dịch.



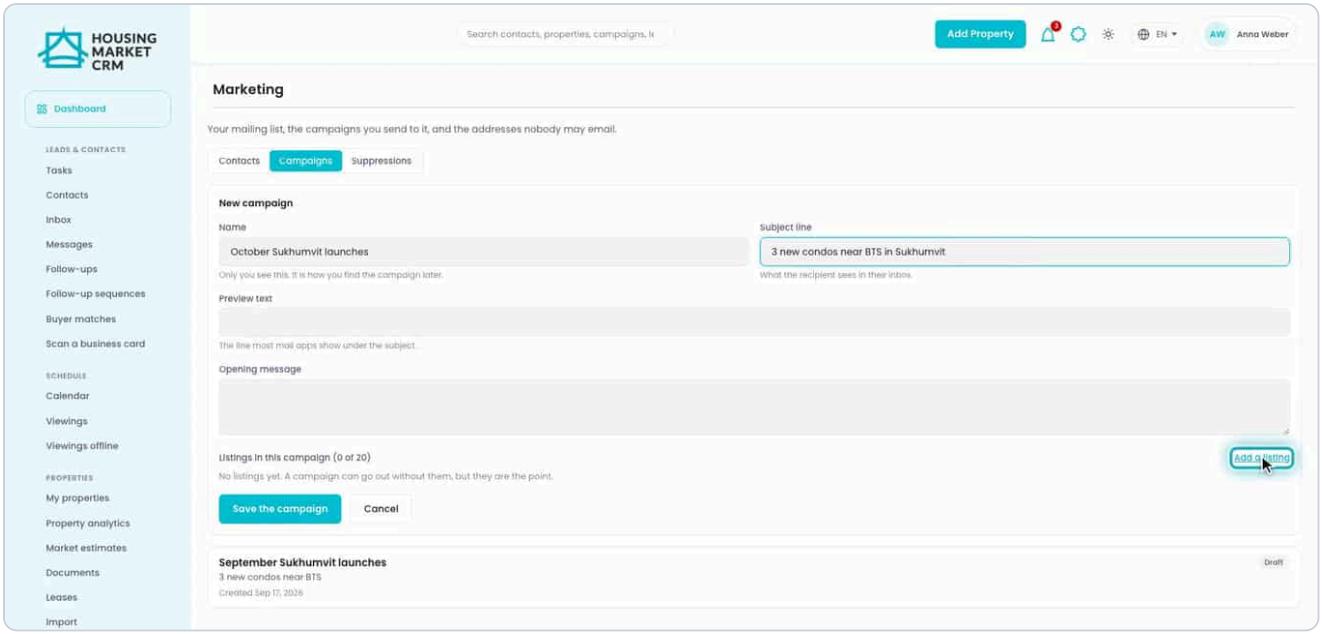
Hình 38.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Viết dòng tiêu đề rõ ràng.



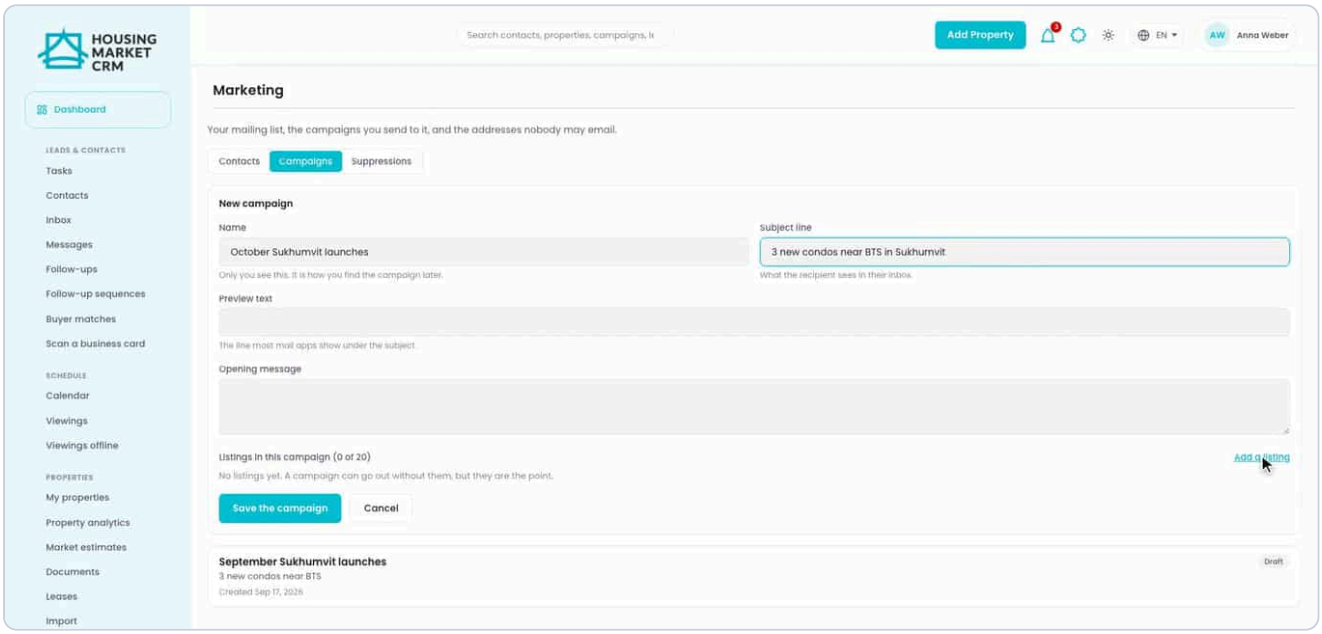
Hình 38.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Dùng Add a listing để giới thiệu bất động sản.



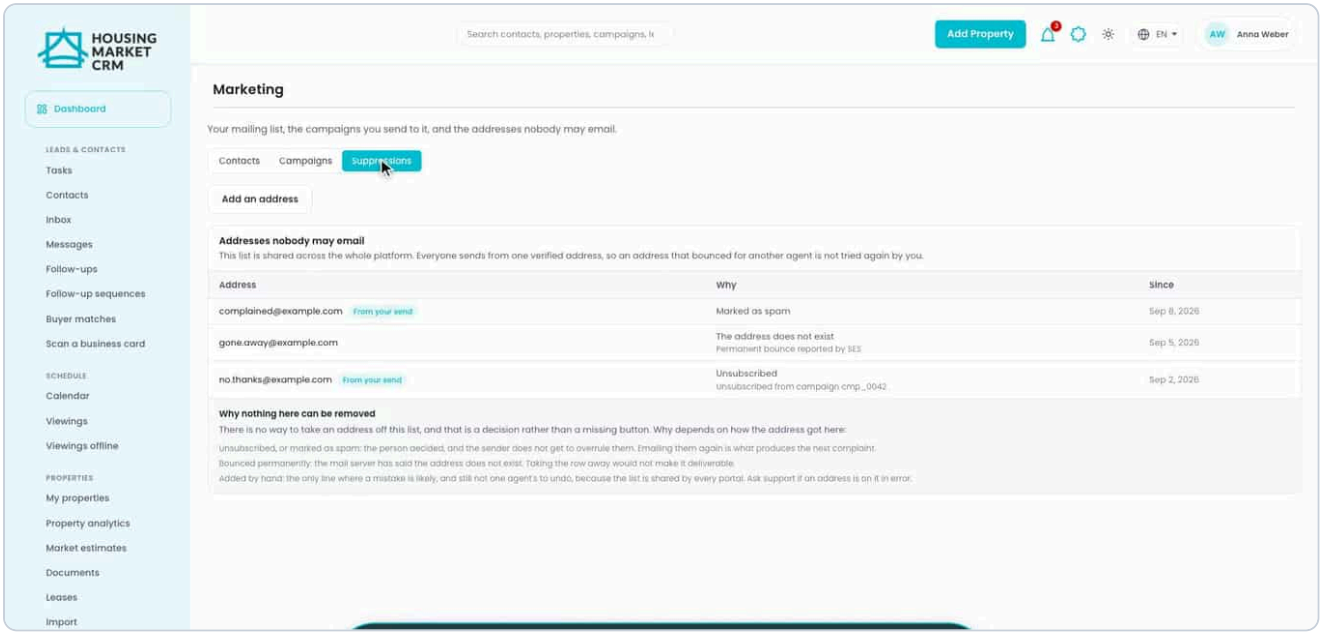
Hình 38.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Chọn thời điểm gửi, rồi lưu chiến dịch.



Hình 38.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Suppressions liệt kê các địa chỉ không được gửi email.



Hình 38.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM là gì?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-housing-market-crm
Chăm sóc tự động hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-does-nurture-work

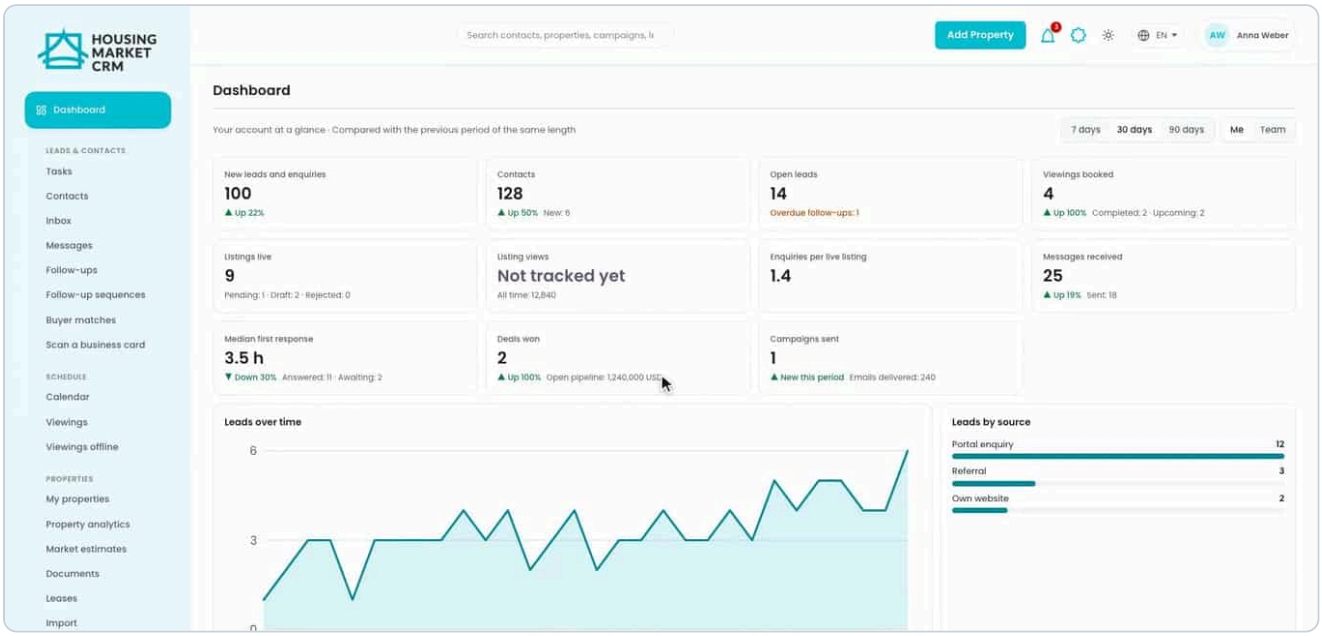
39 CHƯƠNG 39

Trung tâm thông báo

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

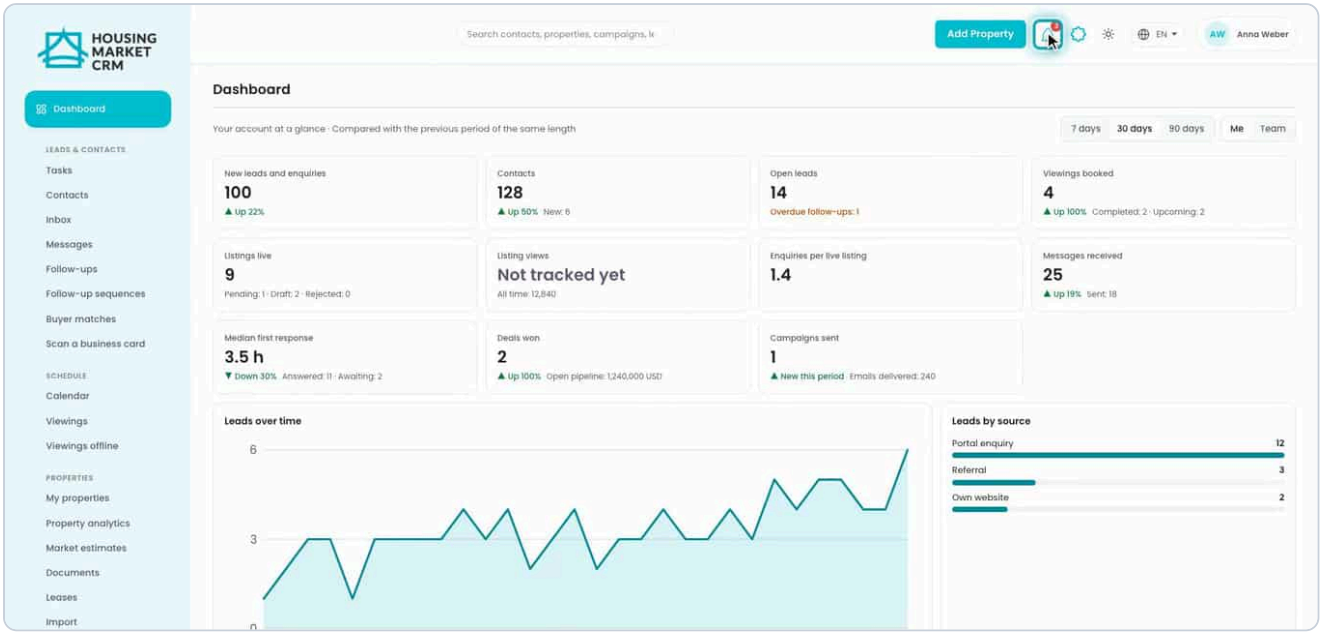
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



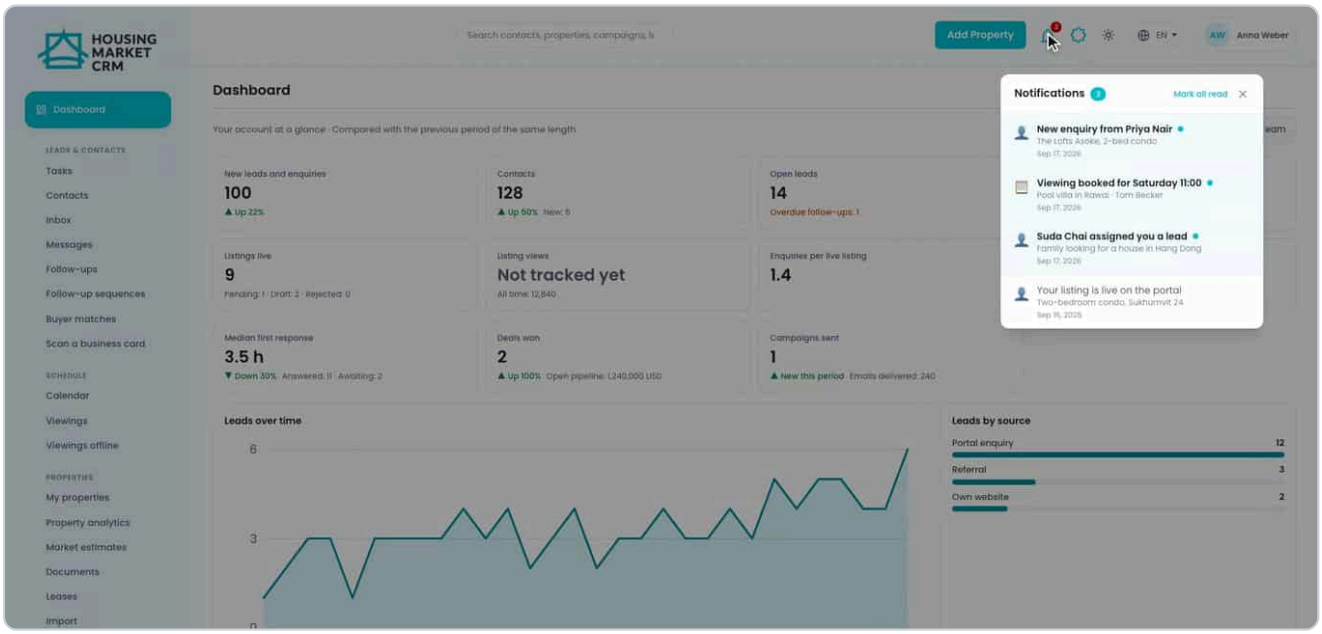
Hình 39.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Bộ đếm đỏ hiển thị thông báo chưa đọc.



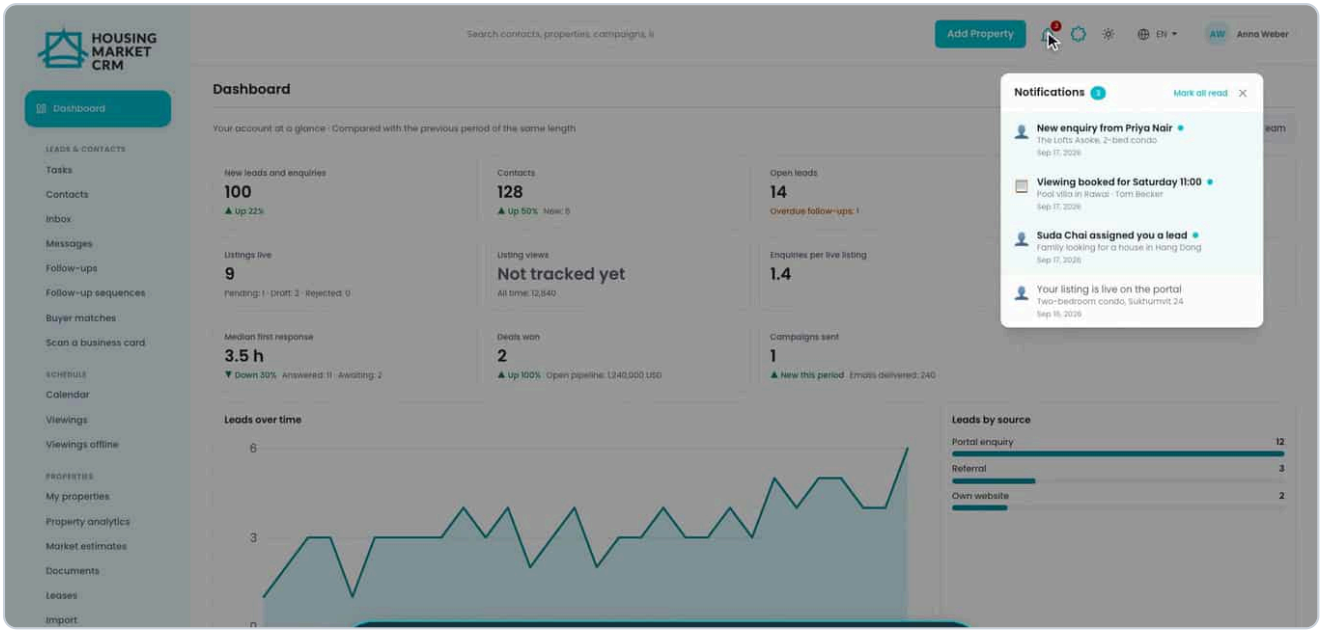
Hình 39.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Nhấp vào chiếc chuông.



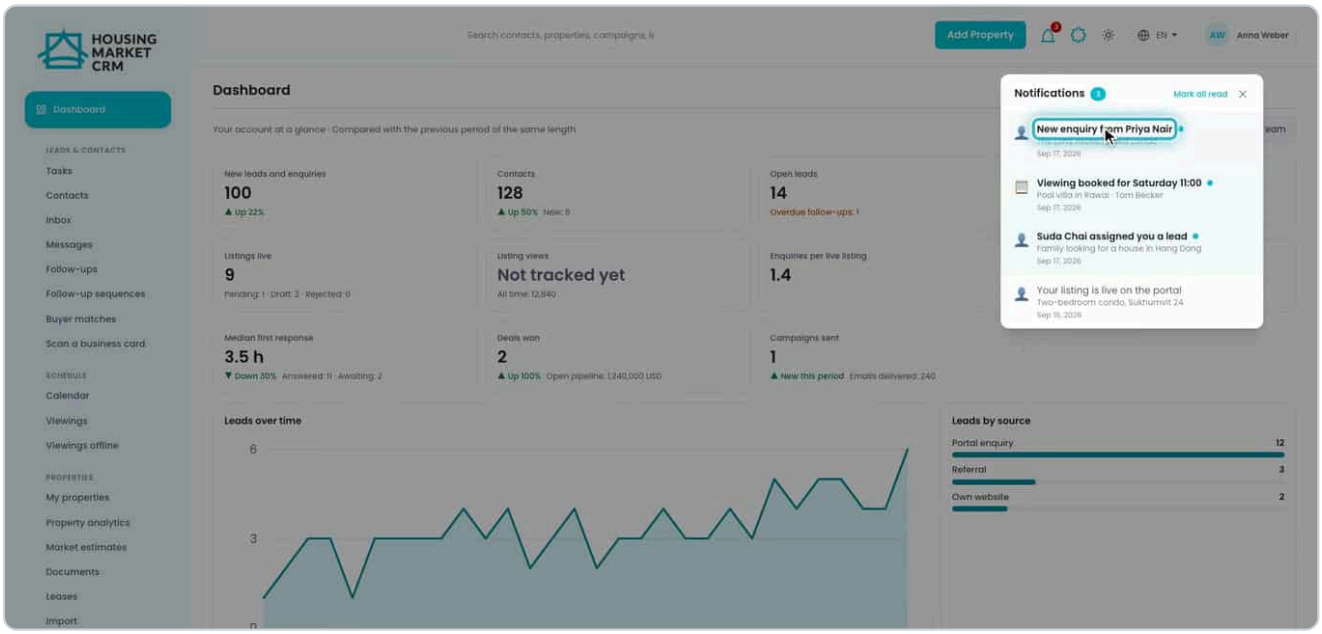
Hình 39.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Yêu cầu mới, buổi xem nhà đã đặt, khách hàng tiềm năng được giao và tin đăng đang hiển thị.



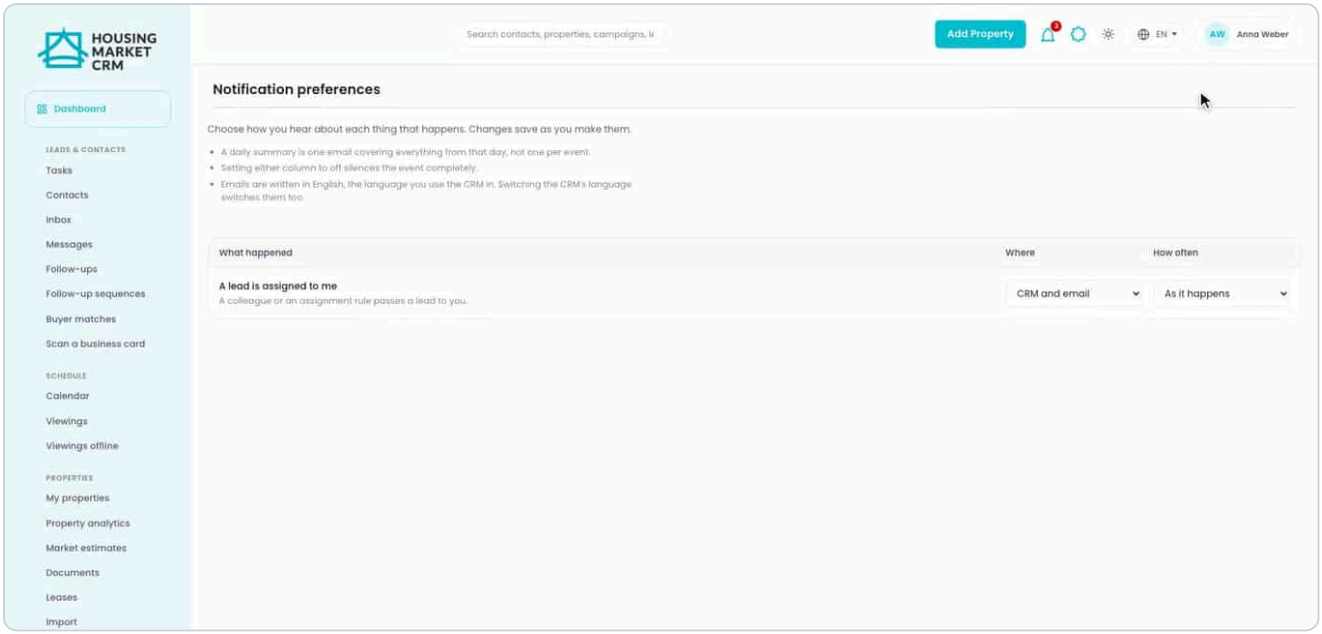
Hình 39.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Nhấp một mục để mở khách hàng tiềm năng liên quan.



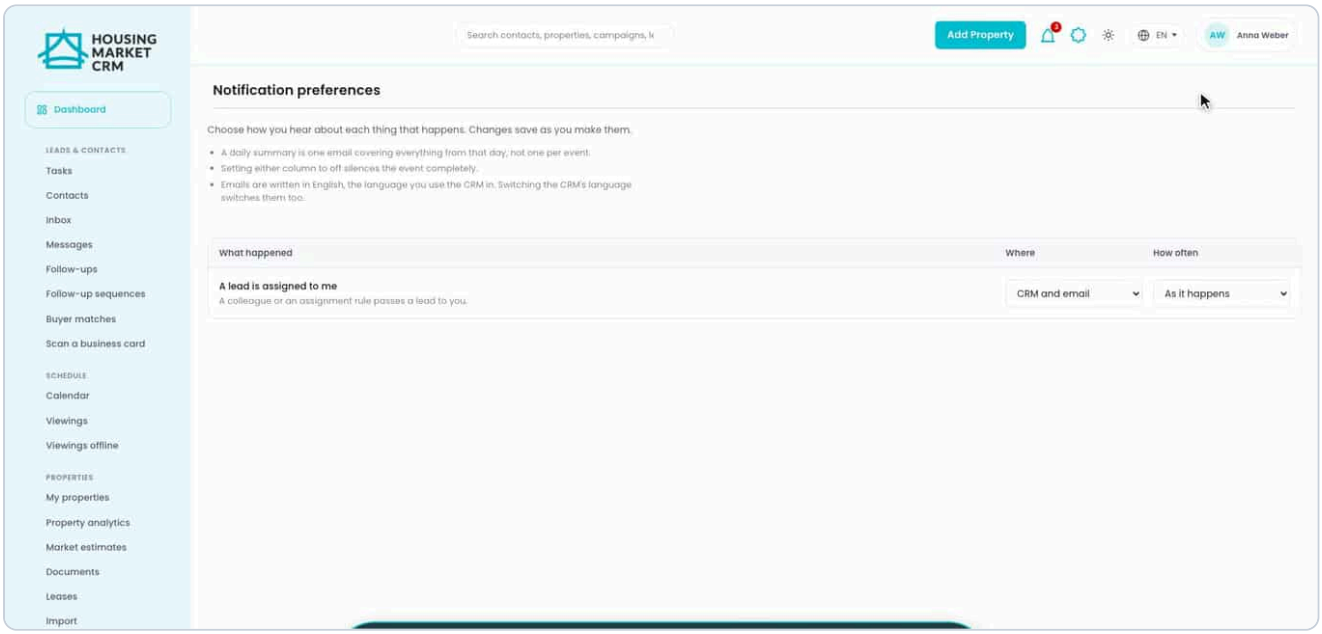
Hình 39.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhấp Mark all read khi bạn đã xong.



Hình 39.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Đặt nội dung gửi qua email tại Tùy chọn thông báo.



Hình 39.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có lời nhắc không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/does-the-crm-include-reminders
Email thông báo của CRM được viết bằng ngôn ngữ nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 CHƯƠNG 40

Thông báo email

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Một việc theo dõi nhắc bạn khi đến hạn, trừ khi bạn bỏ chọn "Nhắc tôi khi đến hạn", và CRM thông báo lại cho bạn nếu một ngày sau việc đó vẫn chưa xong.

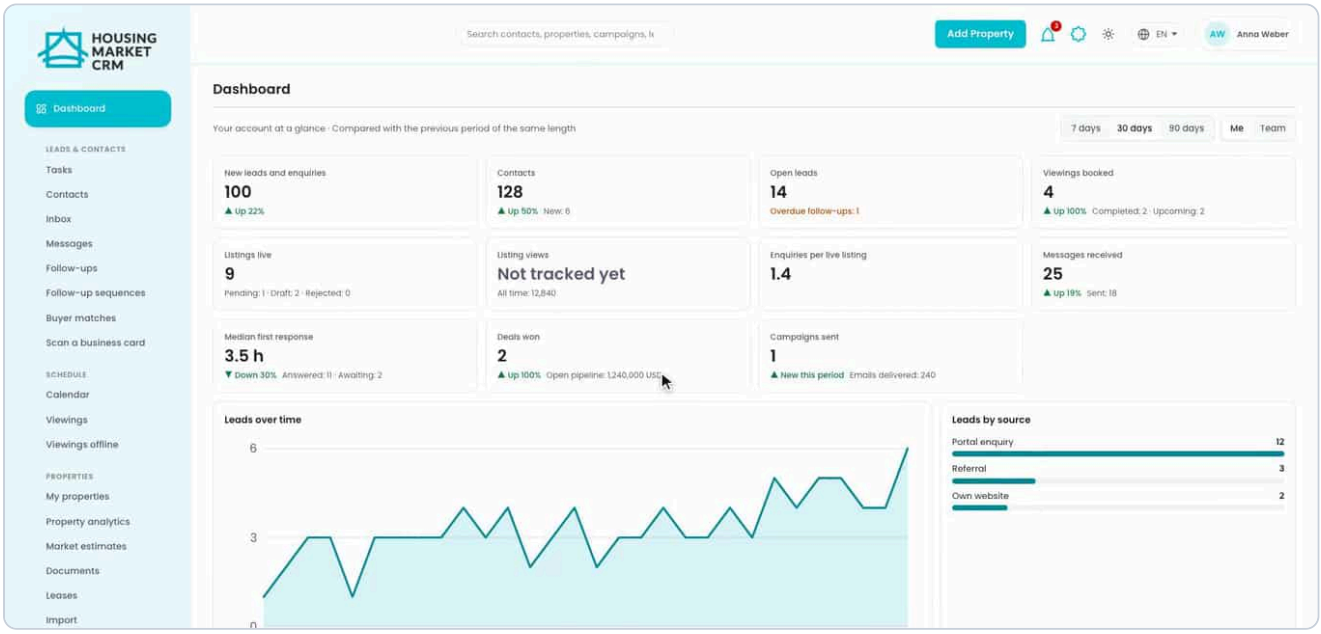
Đặt cho việc theo dõi một ngày và giờ đến hạn. "Nhắc tôi khi đến hạn" được chọn sẵn: giữ nguyên thì bạn được thông báo vào đúng lúc đó; bỏ chọn thì không có thông báo đến hạn. Dù thế nào, việc theo dõi vẫn chưa xong sau giờ đến hạn một ngày sẽ tạo thông báo quá hạn. Mỗi thông báo chỉ gửi đúng một lần thay vì lặp lại cho đến khi được xử lý. Không có lời nhắc trước giờ đến hạn; muốn biết sớm hơn, hãy đặt giờ đến hạn sớm hơn.

Thông báo được cài đặt theo từng sự kiện chứ không có một công tắc chung: yêu cầu mới, khách tiềm năng được giao cho bạn, khách tiềm năng đã im lặng, việc theo dõi đến hạn hoặc quá hạn, buổi xem nhà sắp diễn ra, tin đăng được đăng hoặc bị từ chối. Mỗi sự kiện có thể hiện trong CRM, qua email, cả hai hoặc tắt, và có thể đến ngay khi xảy ra hoặc mỗi ngày một lần dưới dạng tóm tắt. Cài đặt trong Cài đặt (biểu tượng bánh răng) → Tùy chọn thông báo.

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM có lời nhắc không?**

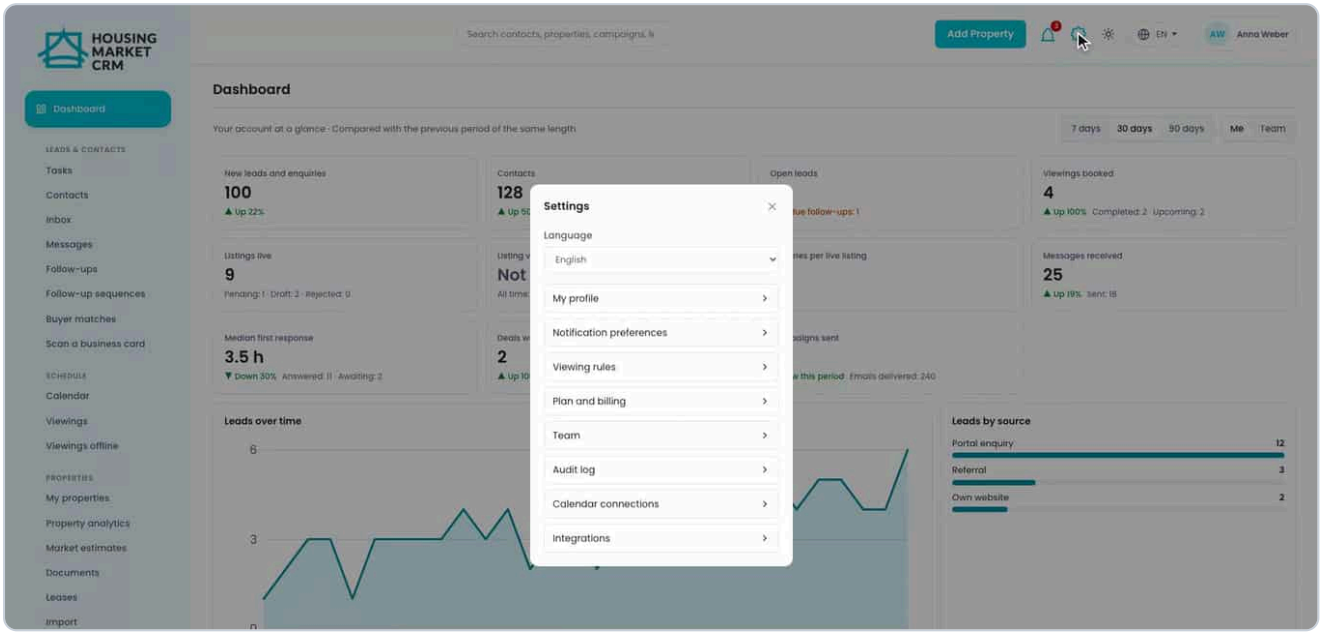
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



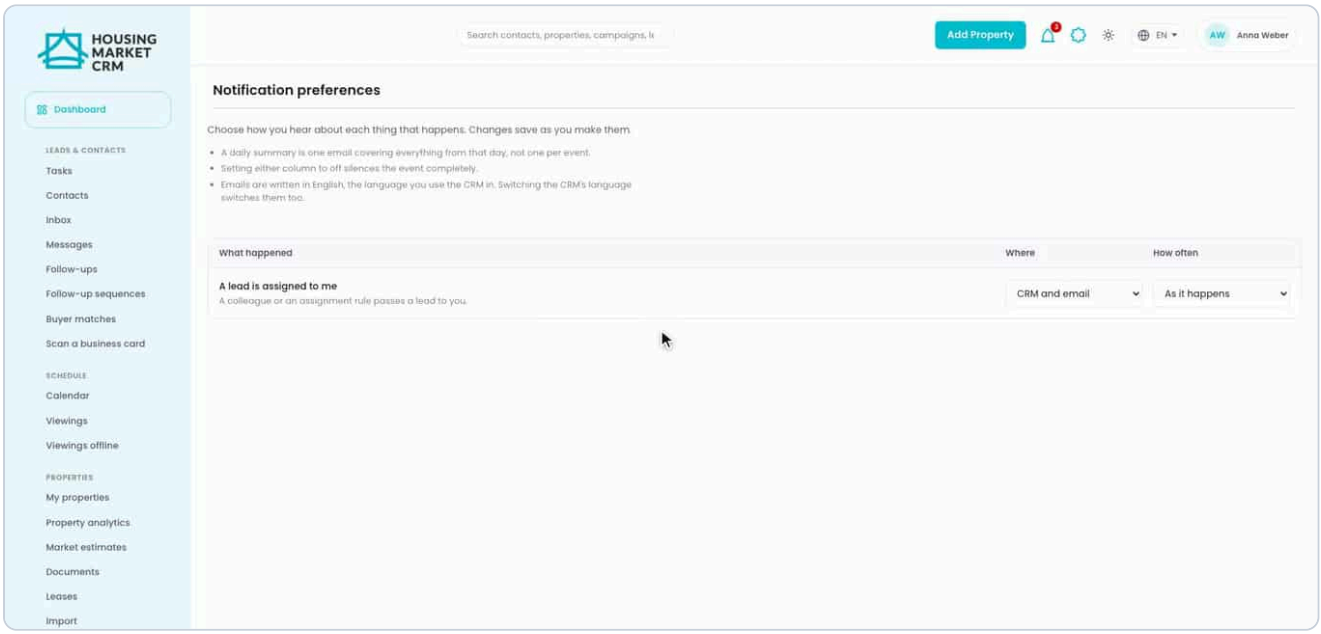
Hình 40.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



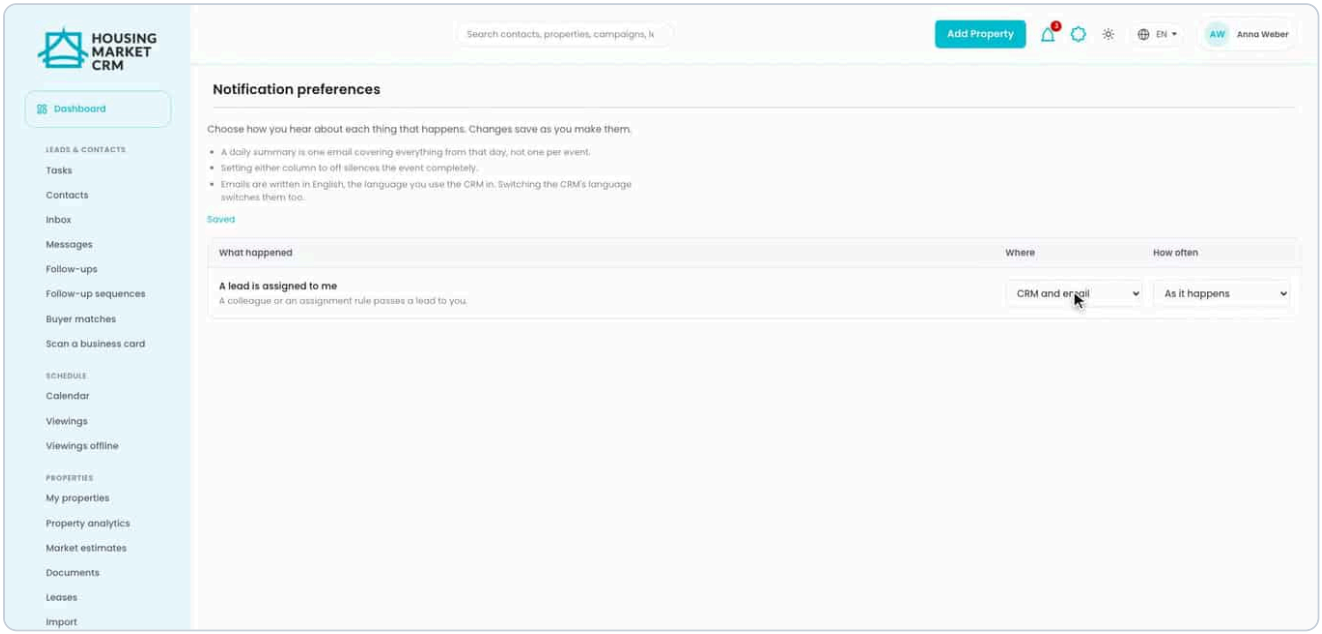
Hình 40.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn Tùy chọn thông báo.



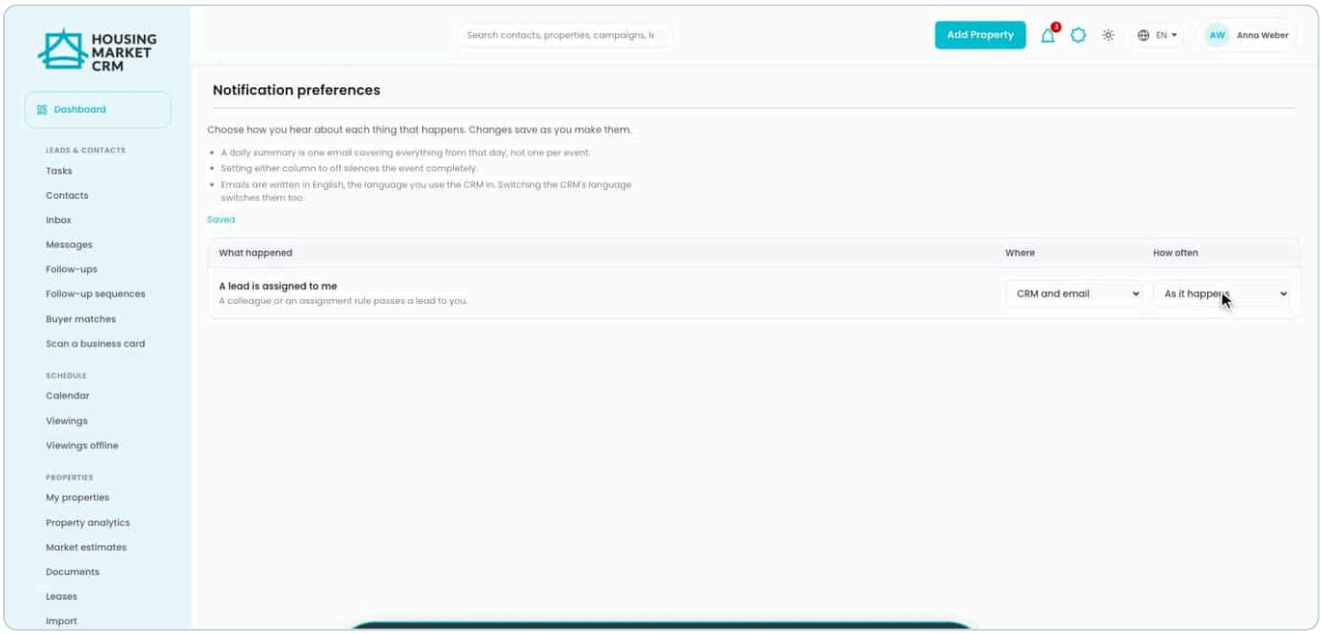
Hình 40.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Với mỗi sự kiện, chọn nơi bạn nhận được thông báo ví dụ CRM và email.



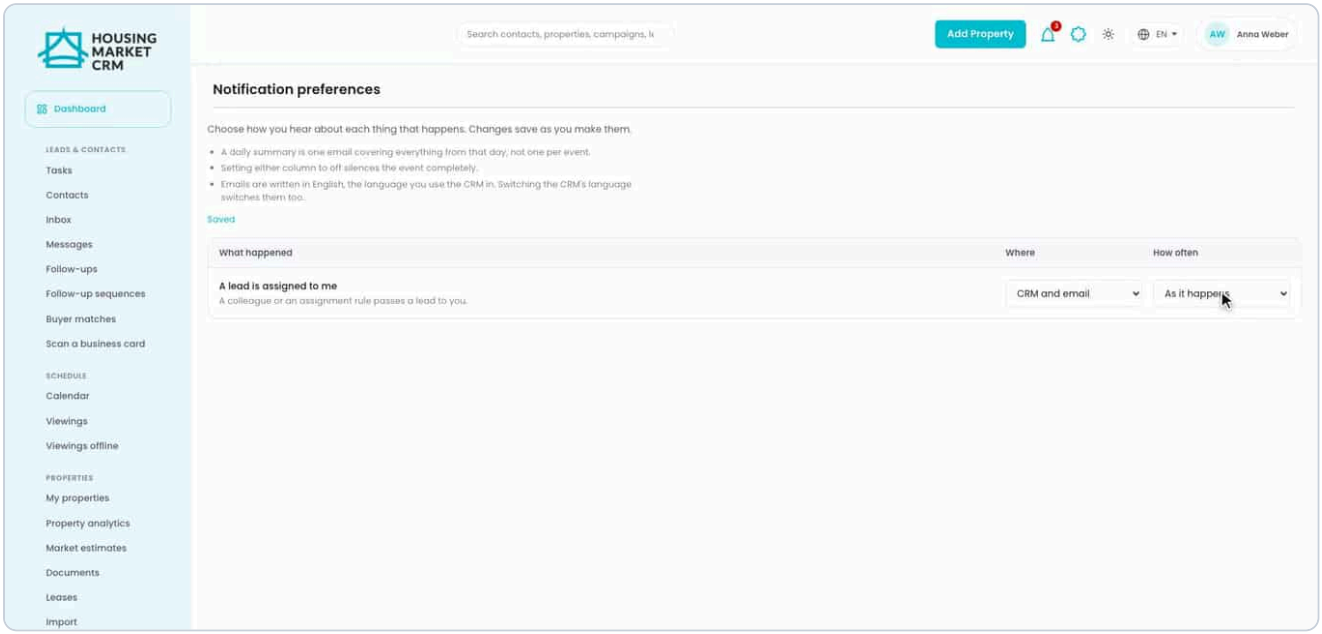
Hình 40.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Rồi chọn tần suất: ngay khi xảy ra hoặc tóm tắt hằng ngày.



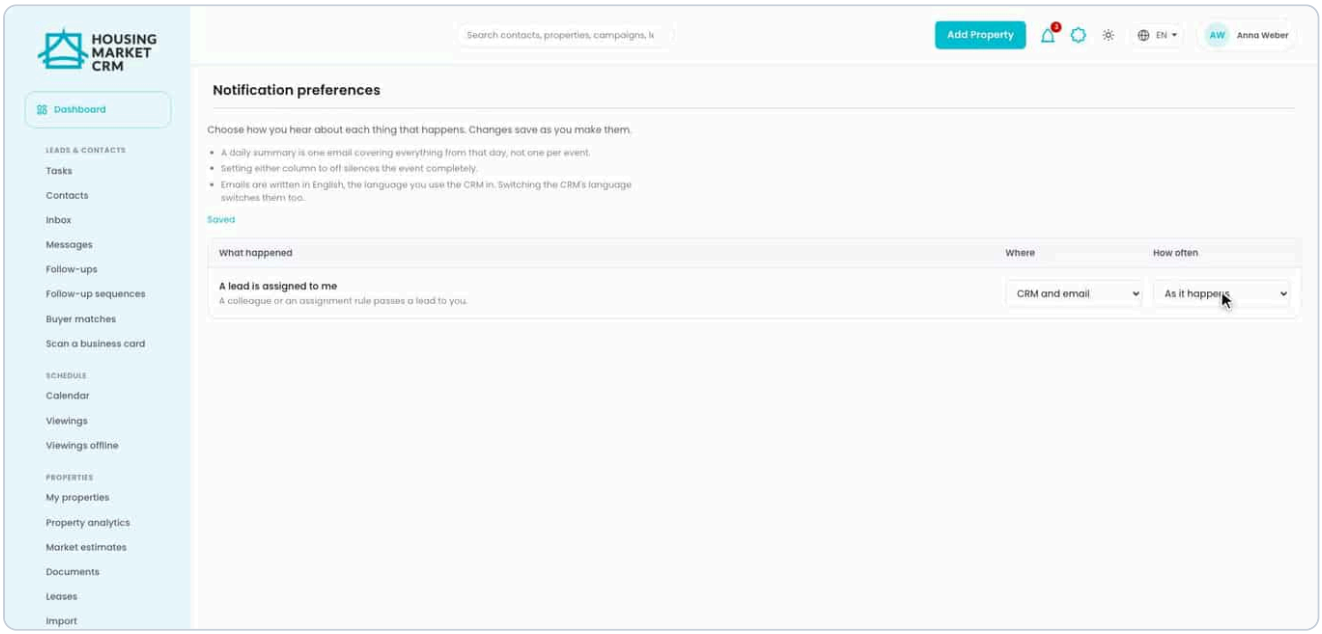
Hình 40.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Thay đổi được lưu ngay khi bạn thực hiện.



Hình 40.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Email dùng ngôn ngữ bạn dùng trong CRM.



Hình 40.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý Bằng ngôn ngữ bạn dùng CRM. Chuyển CRM sang ngôn ngữ khác và email thông báo cũng chuyển theo.

Trung tâm trợ giúp: Email thông báo của CRM được viết bằng ngôn ngữ nào?

41 CHƯƠNG 41

Lịch

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có – lịch xem nhà, cuộc gọi và cuộc họp được đặt gắn với bất động sản và lead liên quan. Với Pro, bạn có thể kết nối Google Calendar hoặc Outlook để hai lịch luôn khớp nhau.

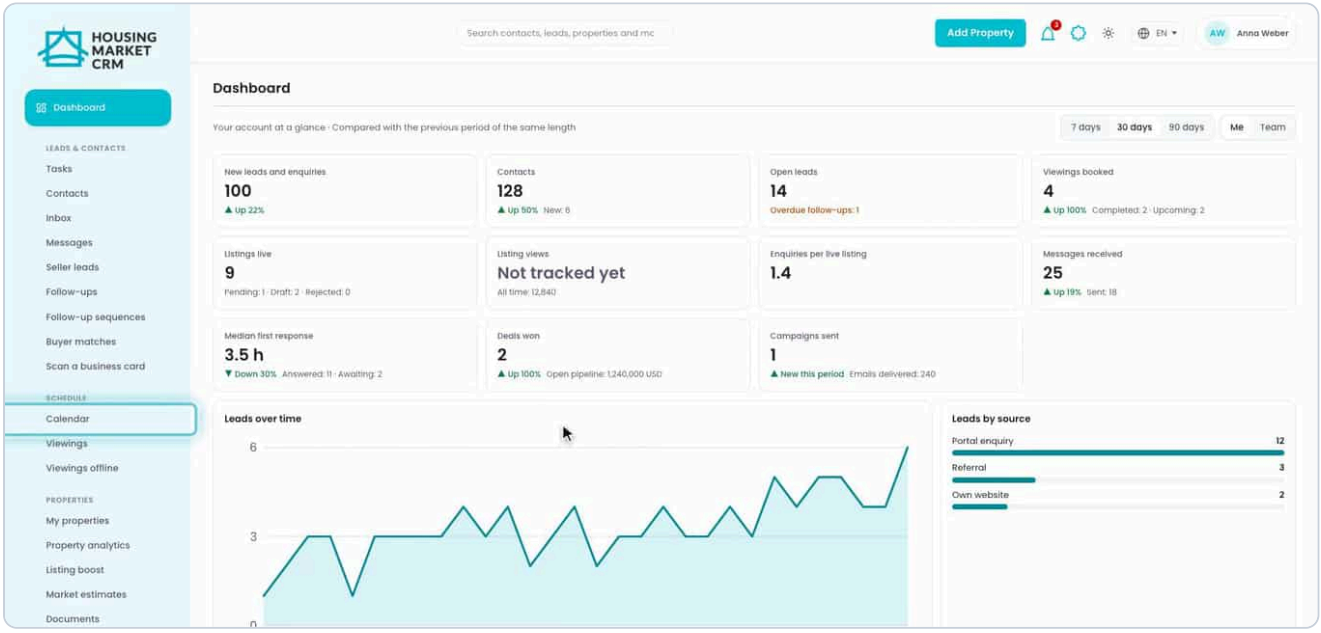
Đặt buổi xem nhà, cuộc gọi và cuộc họp, mỗi mục gắn với bất động sản và khách tiềm năng liên quan, và xem cả tuần cùng lúc. Lịch thuộc gói miễn phí.

Với Pro, tính năng đặt lịch xem nhà đã hoạt động trên nền lịch này: bạn đặt quy tắc xem nhà, người mua nhận được các khung giờ có thể đặt, và cả hai bên đều nhận lời mời trên lịch. Bạn cũng có thể kết nối lịch Google Calendar hoặc Microsoft 365 (Outlook) của riêng mình tại Cài đặt → Kết nối lịch, để CRM biết khi nào bạn đã bận và những gì bạn thêm ở nơi này sẽ đến được nơi kia. Xem "Đặt lịch xem nhà hoạt động thế nào?" và "Tôi có thể đồng bộ CRM với lịch của mình không?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM có lịch không?**

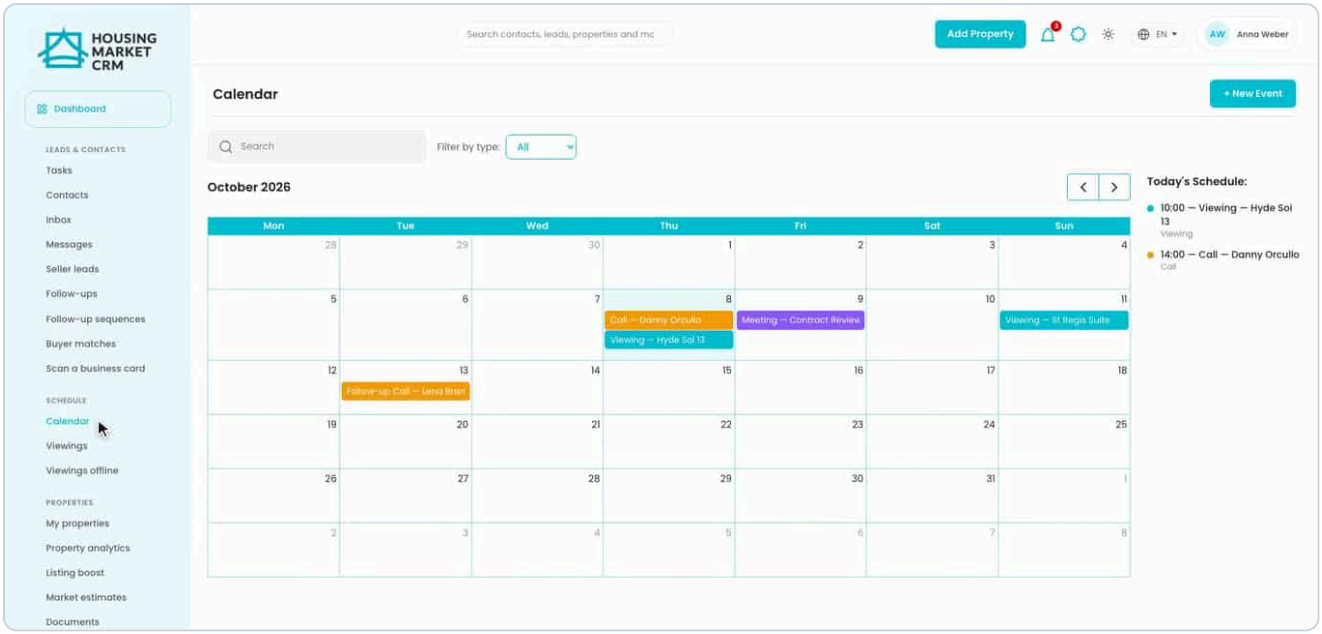
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



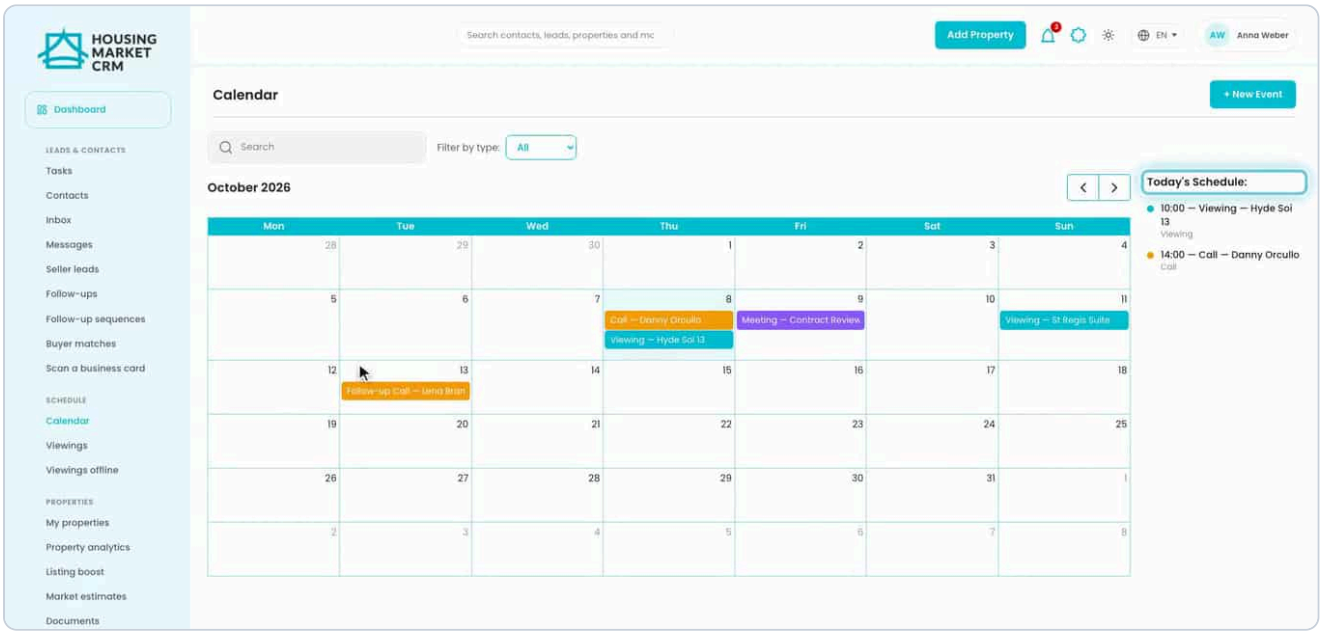
Hình 41.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Lịch ở menu bên trái.



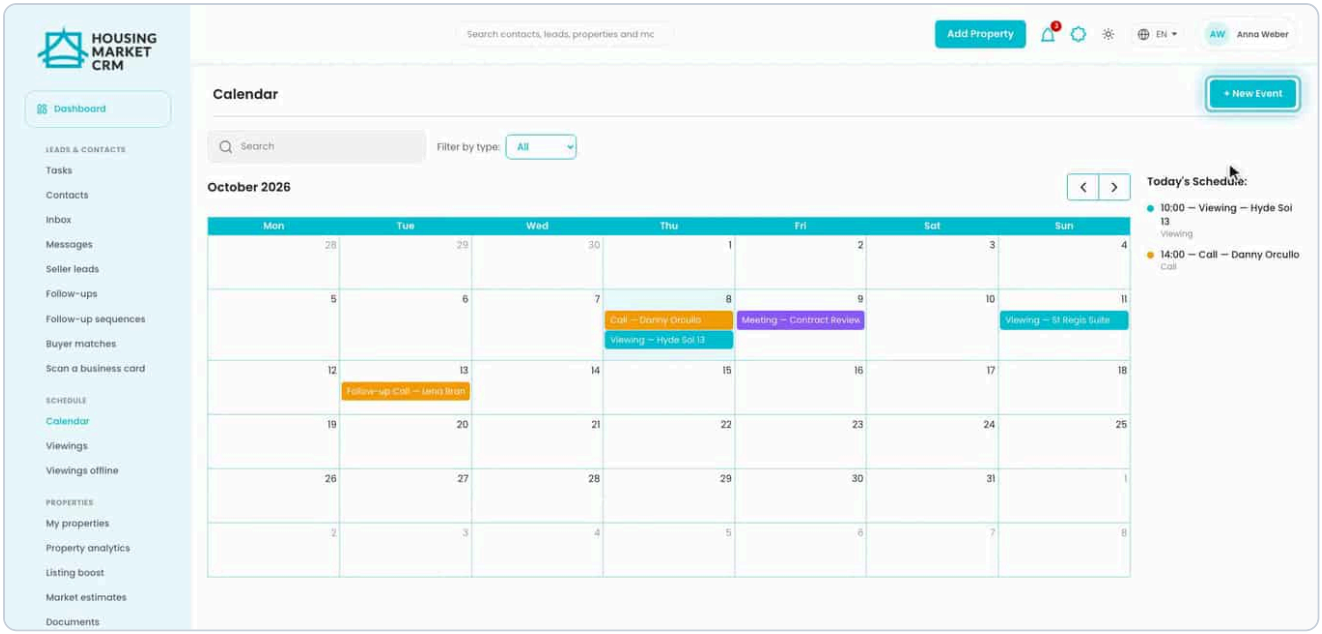
Hình 41.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Buổi xem nhà, cuộc họp và việc theo dõi trên một chế độ xem.



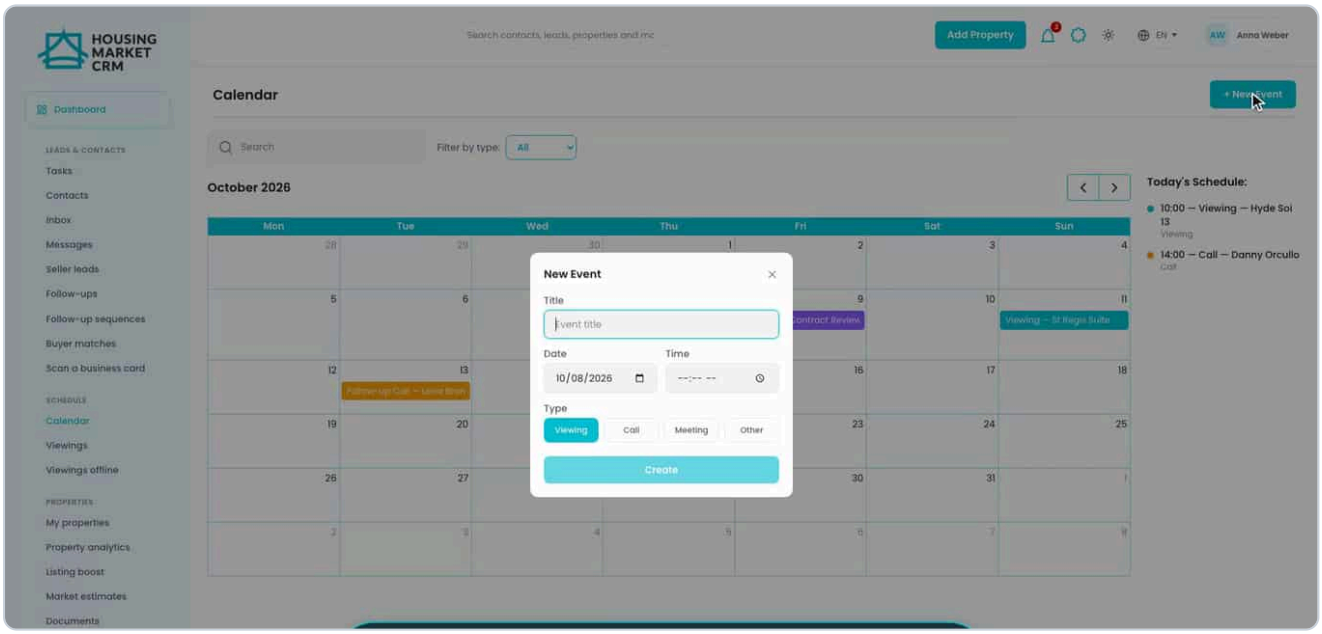
Hình 41.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Lịch trình hôm nay là danh sách cần đọc trước tiên.



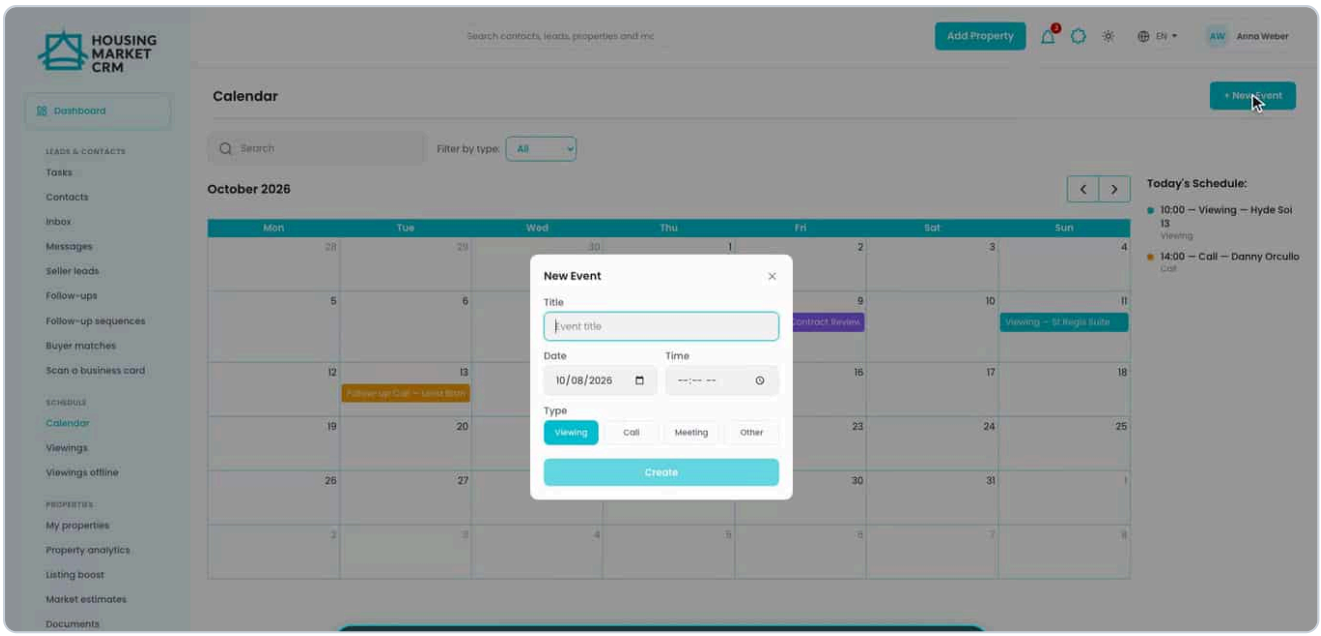
Hình 41.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Nhấp vào + Sự kiện mới.



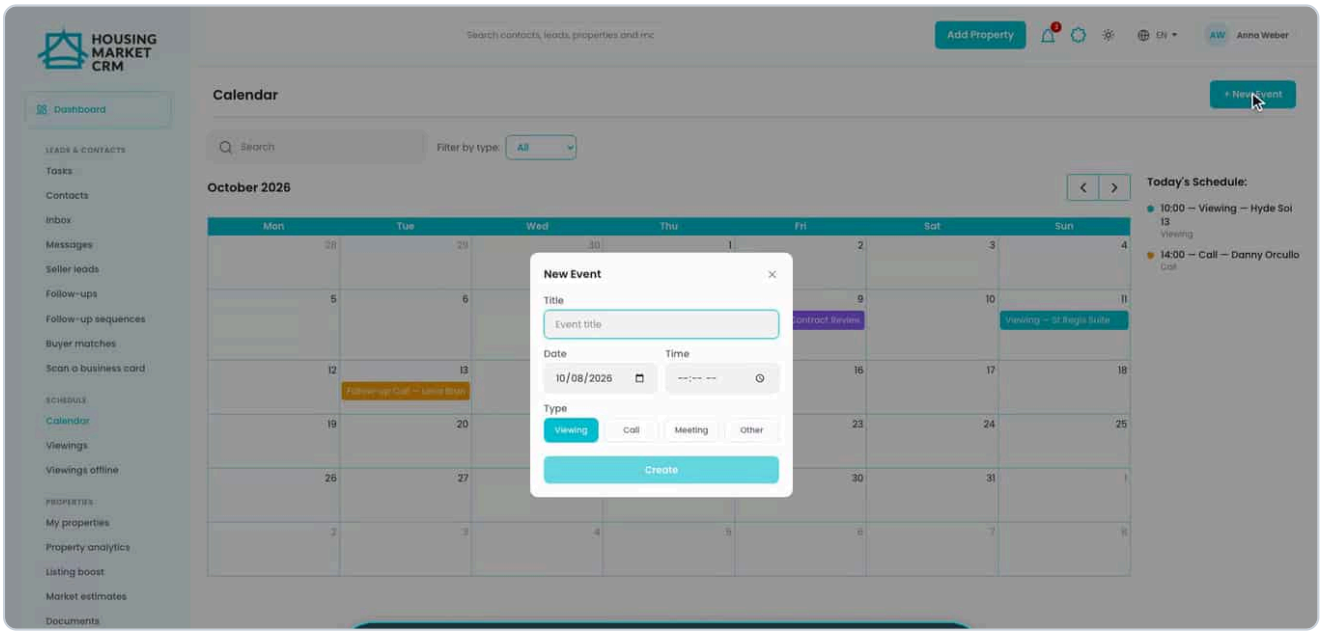
Hình 41.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Đặt tên theo bất động sản để tháng vẫn dễ đọc.



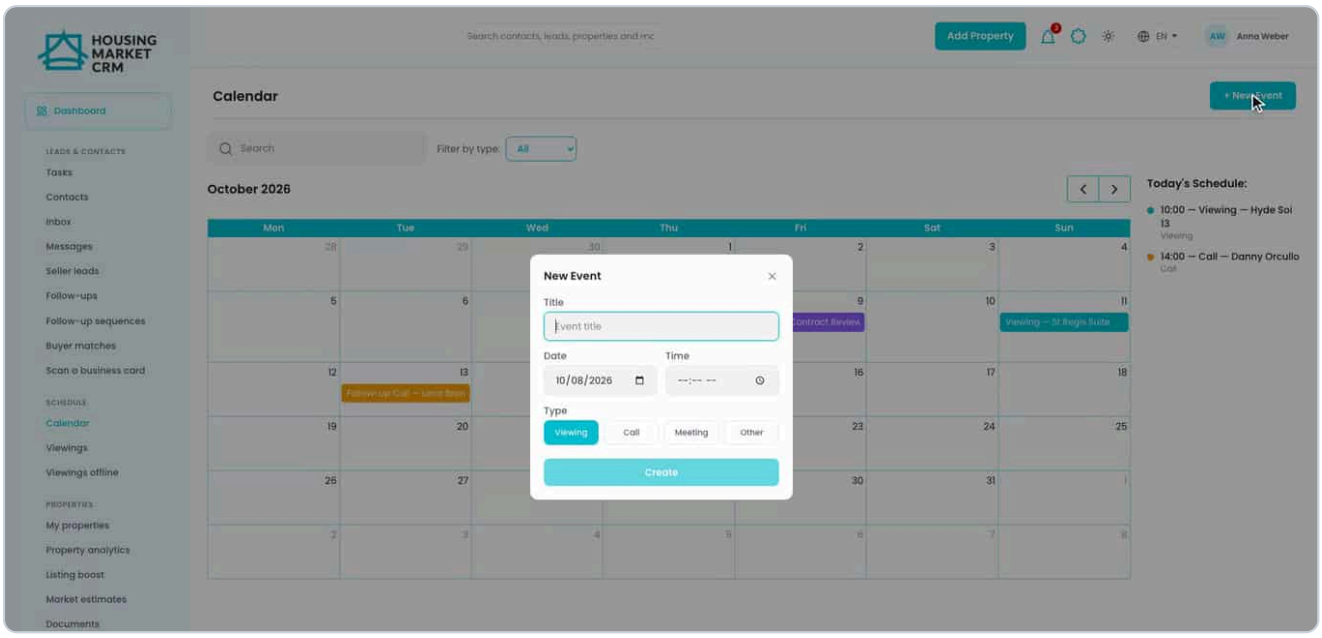
Hình 41.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Kết nối Google hoặc Microsoft và các cuộc hẹn khác của bạn cũng hiện ở đây.



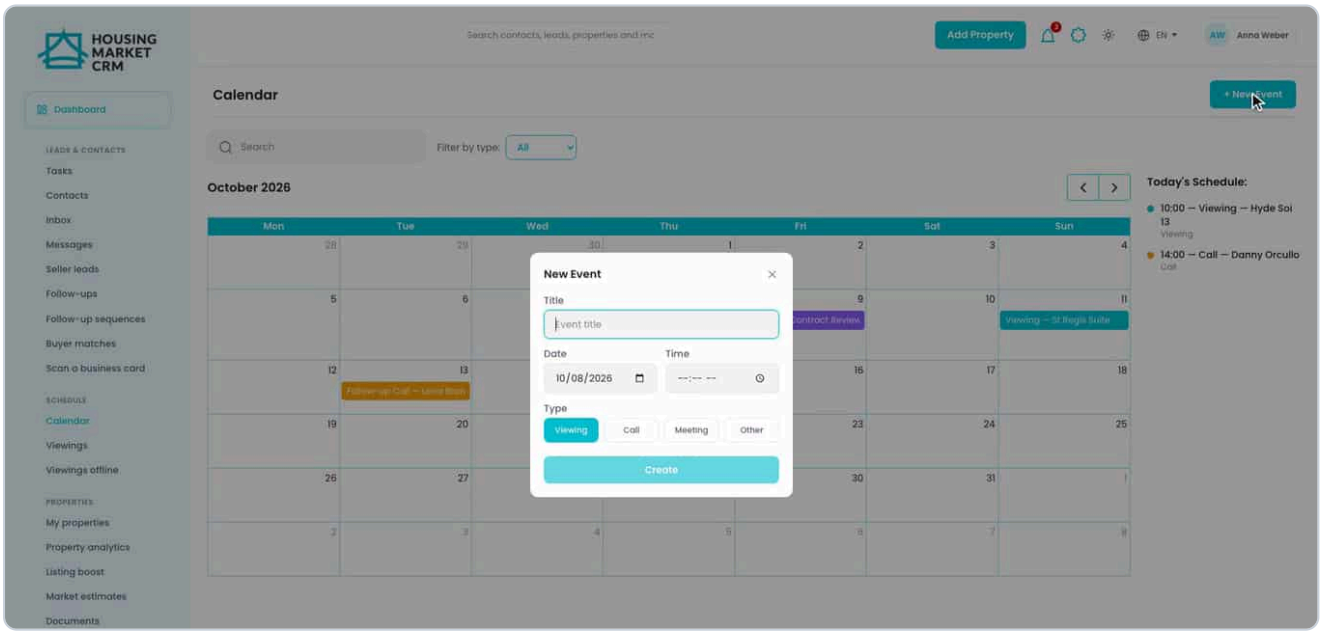
Hình 41.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Buổi xem nhà bạn xác nhận trong CRM hiện ở đây — không phải nhập hai lần.



Hình 41.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Hãy kiểm tra trước khi hẹn giờ với người mua.



Hình 41.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể đồng bộ CRM với lịch của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Đặt lịch xem nhà hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 CHƯƠNG 42

Kết nối lịch của bạn

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với Pro. Kết nối Google Calendar hoặc Microsoft 365 (Outlook) tại Cài đặt → Kết nối lịch. Sự kiện bạn thêm trong CRM được ghi vào lịch của bạn, và thay đổi bạn thực hiện ở đó sẽ quay lại.

Có, với Pro. Mở Cài đặt (biểu tượng bánh răng) → Kết nối lịch và chọn Kết nối bên cạnh Microsoft 365 hoặc Google Calendar; khi bạn chưa kết nối lịch nào, trang Lịch cũng hiển thị đúng hai nút này. Microsoft 365 bao gồm Outlook, dù bạn đăng nhập bằng tài khoản cơ quan hoặc trường học hay bằng tài khoản Outlook.com cá nhân. Bạn đăng nhập tại Microsoft hoặc Google và chấp thuận kết nối ở đó. Vì đồng bộ chạy theo hai chiều, CRM xin quyền đọc và thay đổi các sự kiện trong lịch của bạn; trên màn hình này, CRM không bao giờ xin quyền truy cập thư của bạn.

Sau khi kết nối, đồng bộ hoạt động theo hai chiều với lịch chính của bạn: lịch mặc định trong Outlook, lịch chính trong Google. Các sự kiện bạn thêm trong CRM, kể cả mỗi lịch xem nhà do người mua đặt, được ghi vào lịch đó, và các sự kiện bạn thêm hoặc sửa ở đó sẽ quay lại CRM kèm tiêu đề và thời gian, được đánh dấu là đến từ lịch của bạn. CRM tự đồng bộ mỗi năm phút, và Đồng bộ ngay trên màn hình Kết nối lịch sẽ đồng bộ tức thì. Khi cùng một sự kiện bị thay đổi ở cả hai nơi, thay đổi gần nhất sẽ được áp dụng. Xóa một sự kiện trong lịch của bạn chỉ gỡ nó khỏi CRM nếu nó vốn đến từ đó, nên một lượt đặt lịch hay một hồ sơ gắn với khách hàng sẽ không bao giờ bị mất.

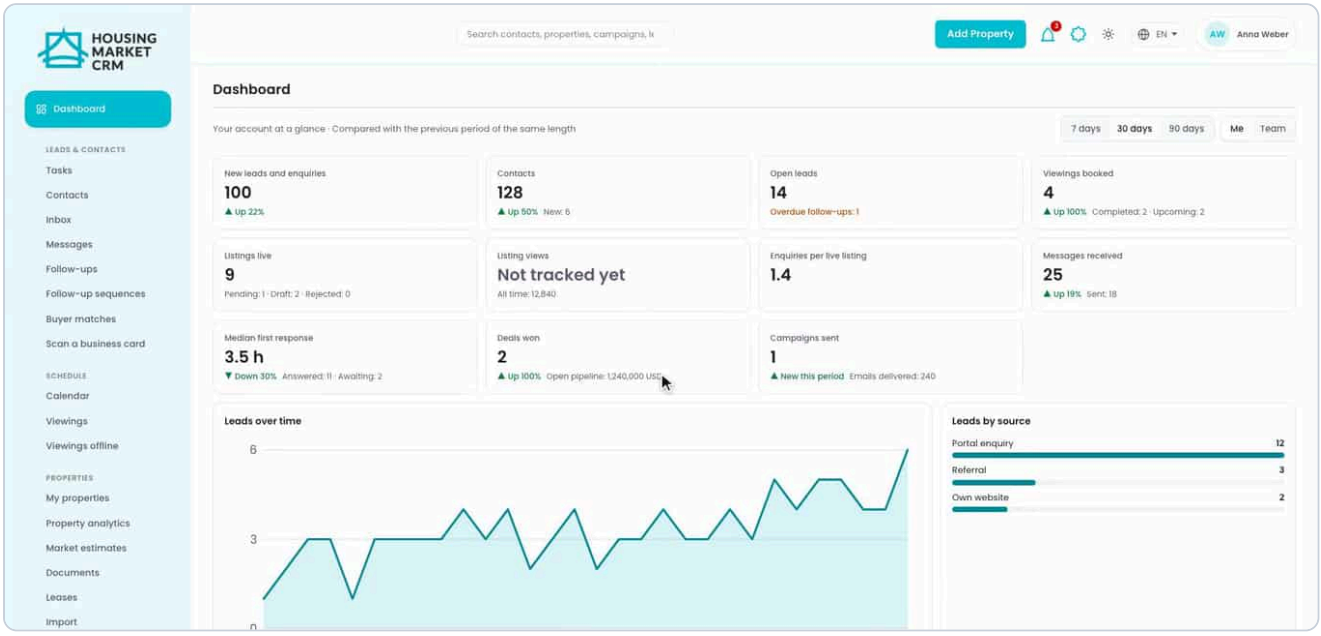
CRM cũng đọc các khung giờ bận của bạn trước khi đưa ra một khung giờ xem nhà, để người mua không được đề xuất một thời điểm bạn đã bận. Nếu kết nối hết hạn, màn hình sẽ yêu cầu bạn kết nối lại, và việc đặt lịch trực tuyến được tạm dừng cho bạn cho đến khi bạn làm vậy. Bạn có thể ngắt kết nối bất cứ lúc nào, việc này xóa thông tin xác thực mà CRM đang giữ; để thu hồi chính quyền truy cập, hãy gỡ ứng dụng khỏi tài khoản Microsoft hoặc Google của bạn.

Kết nối lịch khác với kết nối email của bạn. Việc đọc và trả lời email khách hàng từ hộp thư Microsoft 365 của chính bạn trong hộp thư đến của CRM được xây dựng như một tính năng Pro riêng, nhưng chưa thể bật từ ứng dụng, và hộp thư Gmail không được hỗ trợ. Khi chưa kết nối lịch, lịch riêng của CRM và các lời mời lịch gửi qua email vẫn hoạt động như trước.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể đồng bộ CRM với lịch của mình không?**

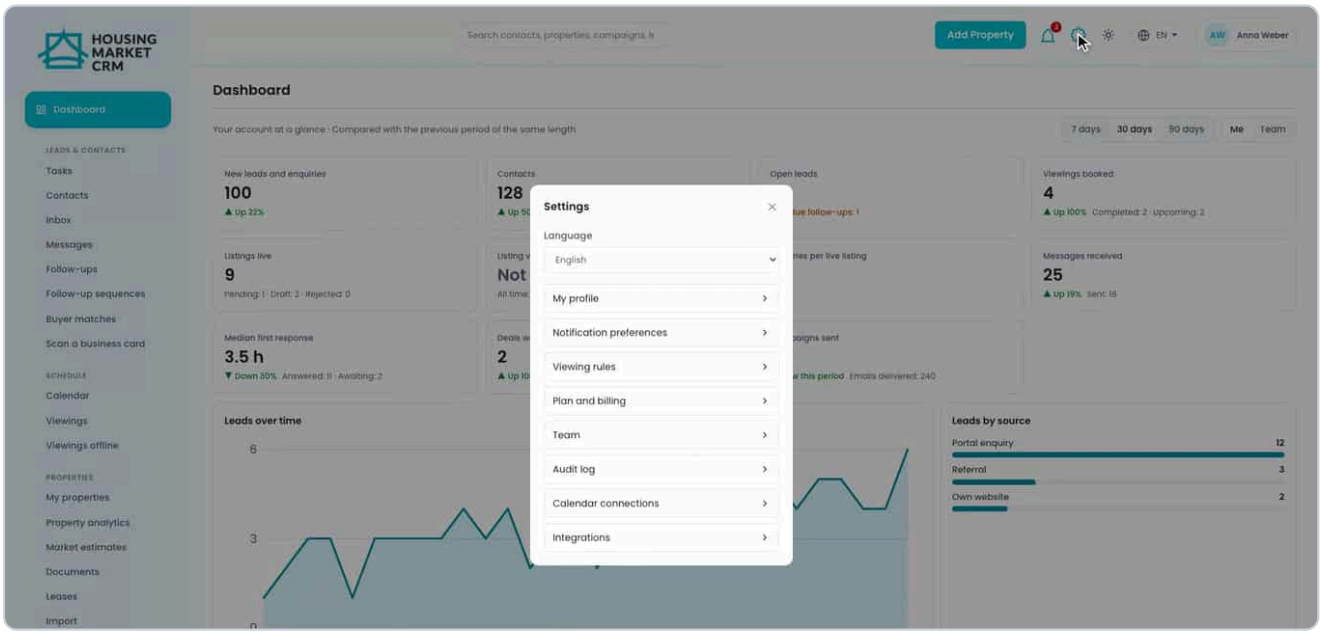
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



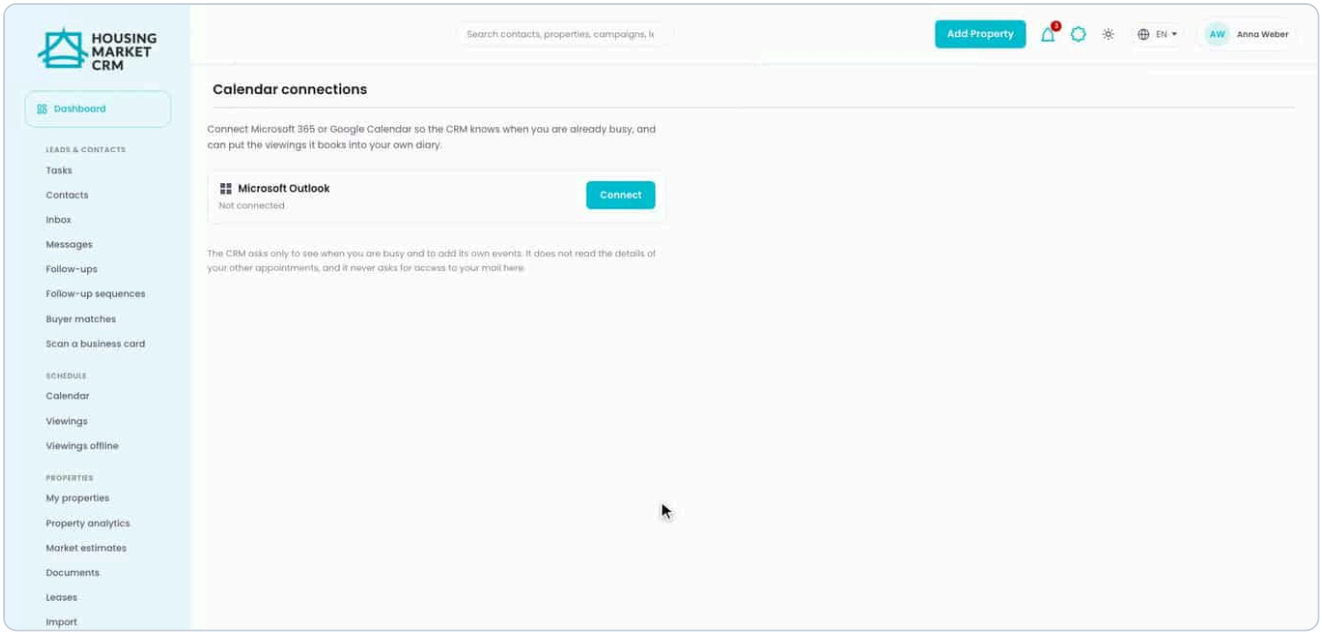
Hình 42.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



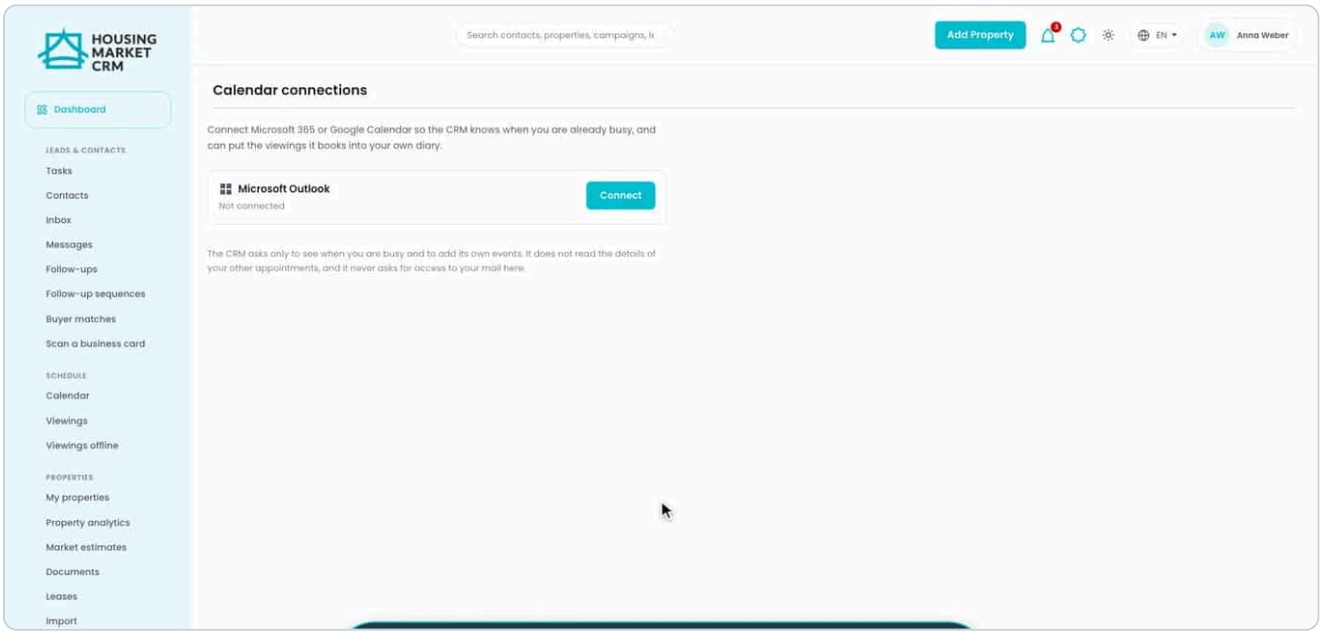
Hình 42.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn Kết nối lịch (Calendar connections).



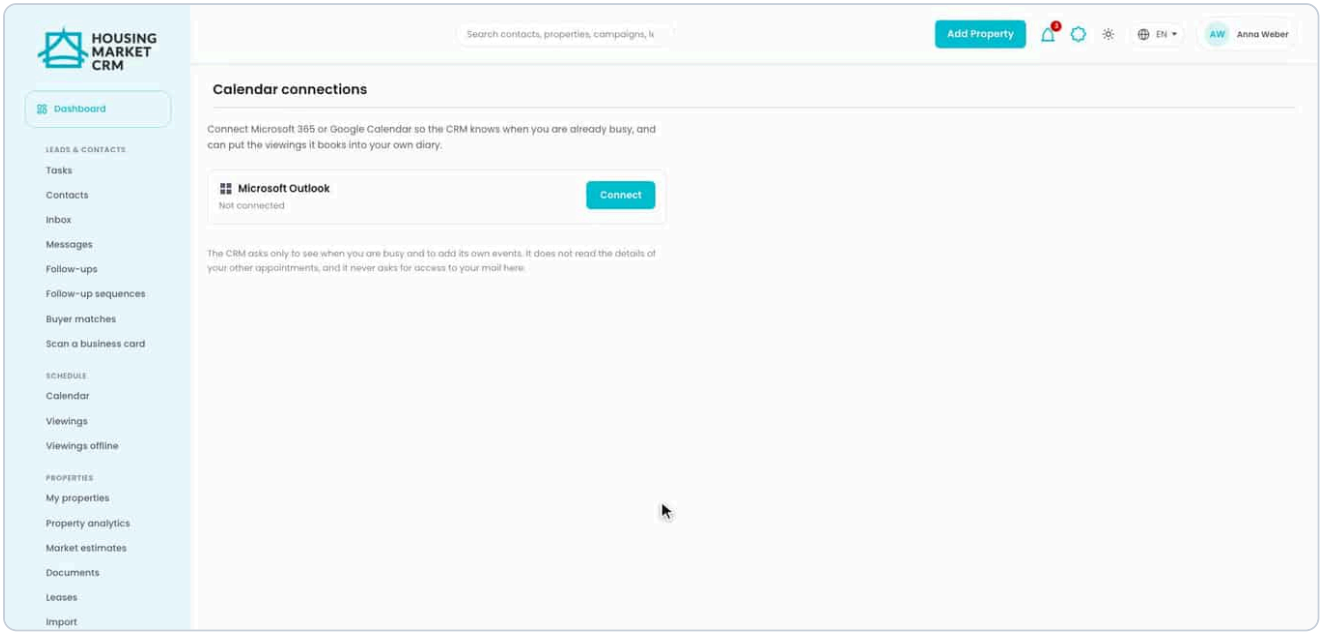
Hình 42.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 CRM kiểm tra khi nào bạn bận và thêm các buổi xem nhà đã đặt.



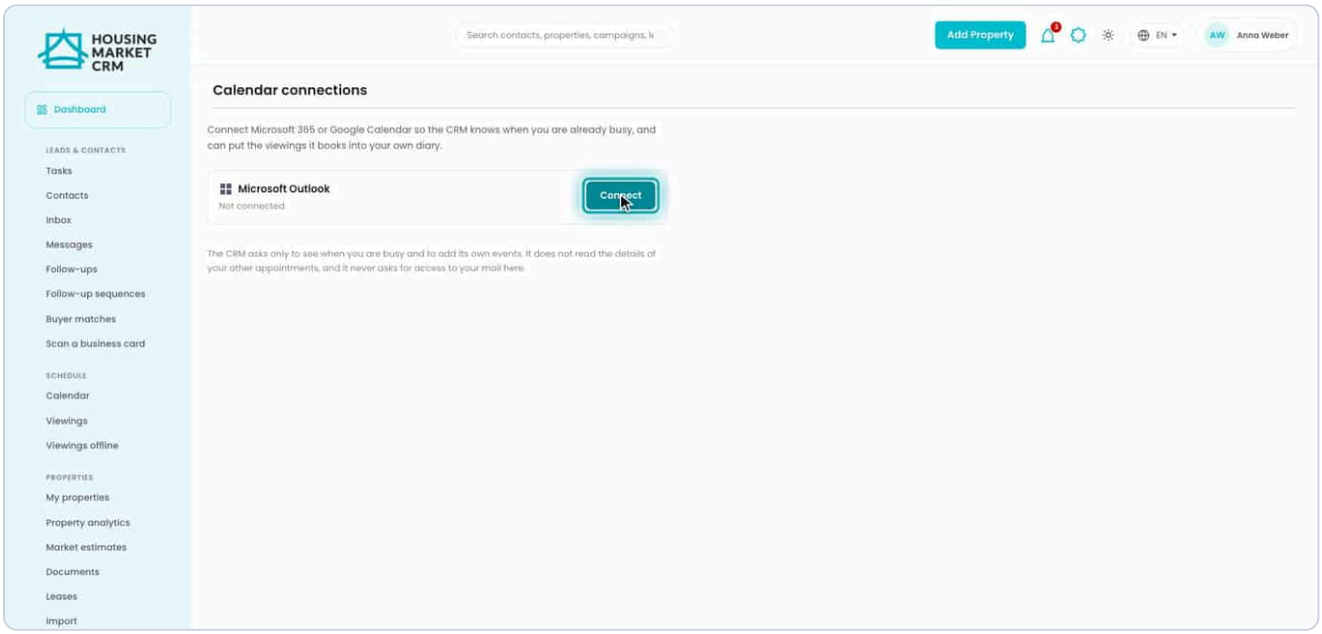
Hình 42.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 CRM không bao giờ đọc chi tiết các cuộc hẹn khác của bạn.



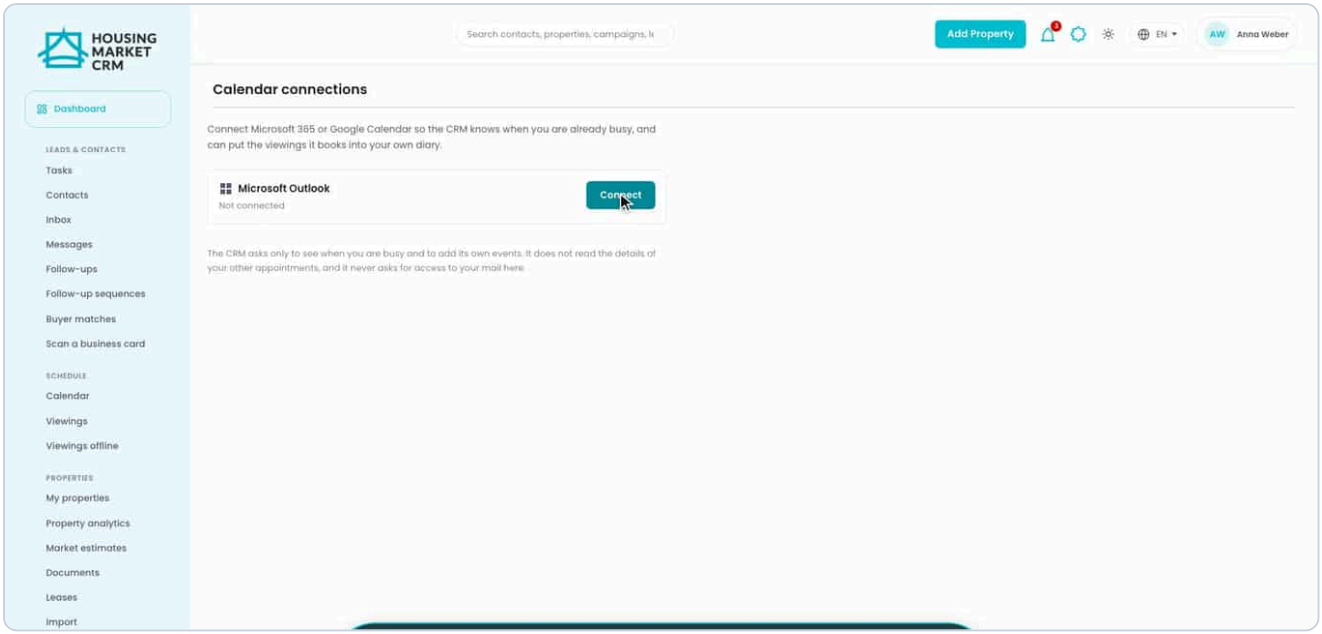
Hình 42.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhấp Connect (Kết nối) bên cạnh lịch của bạn.



Hình 42.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Đăng nhập và cấp quyền trên trang của Microsoft, rồi quay lại đây.



Hình 42.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có lịch không? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-there-a-calendar

43 CHƯƠNG 43

Lên lịch xem nhà

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, bạn đặt thời gian có thể dẫn xem, người mua đặt lịch trực tuyến từ tin đăng của bạn trên cổng, và mỗi lượt đặt xuất hiện trên lịch của bạn dưới dạng một khách tiềm năng, kèm lời mời trên lịch cho bạn và người mua.

Mở Lịch dẫn xem và đặt quy tắc xem nhà: những ngày và giờ bạn nhận dẫn xem, mỗi buổi kéo dài bao lâu, khoảng cách bạn cần giữa các buổi, và người mua được đặt trước tối đa bao xa. CRM biến các quy tắc đó thành khung giờ có thể đặt và không bao giờ đưa ra cùng một khung giờ hai lần. Tính năng này thuộc gói Pro.

- Lượt đặt được thêm vào lịch CRM của bạn, và vào Google Calendar hoặc lịch Outlook của bạn nếu bạn đã kết nối (Cài đặt → Kết nối lịch). CRM đọc các khung giờ bận trong lịch đó trước khi đưa ra khung giờ; nếu chưa kết nối lịch nào, hãy giữ lịch CRM luôn cập nhật để khung giờ không trùng với cuộc hẹn ghi ở nơi khác.
- Người mua trở thành một khách tiềm năng và một liên hệ, gắn với bất động sản, nếu họ chưa có trong CRM.
- Cả bạn và người mua đều nhận email kèm lời mời trên lịch, và thêm một email nữa nếu buổi xem nhà được dời lịch hoặc bị hủy.
- Màn hình Lịch dẫn xem liệt kê các lượt đặt sắp tới, đã qua và đã hủy, mỗi lượt có nút dời lịch và hủy.

Người mua đặt lịch trực tuyến bằng nút "Đặt lịch xem nhà" trên trang tin đăng của bạn trên cổng, và bằng nút "Đặt lịch tư vấn" trên trang môi giới của bạn ở đó. Họ chọn ngày và giờ trong các khung giờ mà quy tắc của bạn cho phép.

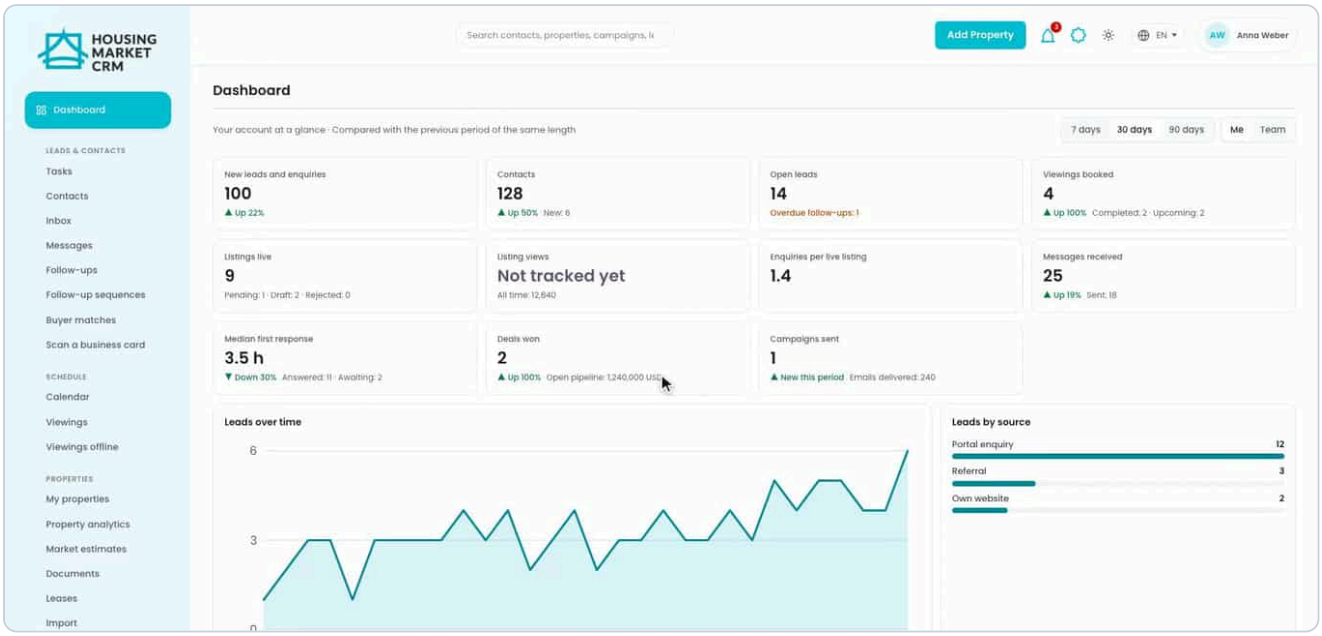
Trên điện thoại, "Dẫn xem ngoại tuyến" lưu các buổi xem nhà sắp tới của bạn trên điện thoại, nên chúng mở được khi không có sóng, và tải lại hoặc mở ứng dụng khi không có sóng vẫn giữ bạn ở trạng thái đăng nhập. Ghi chú bạn viết ở đó được lưu trên điện thoại và gửi đi trọn vẹn, không bị cắt bớt, ngay khi bạn có mạng trở lại. Ghi chú của một buổi xem nhà chưa gắn với khách tiềm năng hoặc liên hệ nào sẽ nằm lại trên điện thoại kèm cảnh báo: ghi chú được gửi khi buổi xem nhà đã được gắn và danh sách buổi xem nhà đã lưu được làm mới, hoặc bạn có thể sao chép ghi chú rồi chọn "Xóa". Đăng xuất sẽ xóa các buổi xem nhà đã lưu khỏi điện thoại; nếu vẫn còn ghi chú đang chờ gửi, bạn sẽ được hỏi trước, vì đăng xuất sẽ xóa chúng. Nếu phiên của bạn chỉ đơn giản hết hạn, ghi chú được giữ lại và gửi sau khi bạn đăng nhập lại, và sẽ bị xóa nếu người khác đăng nhập trên điện thoại đó.

Nếu tài khoản xuống dưới gói Pro, các buổi xem nhà đã đặt vẫn giữ nguyên — chúng đã được hứa với người mua — nhưng không có khung giờ mới nào được đưa ra.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Đặt lịch xem nhà hoạt động thế nào?**

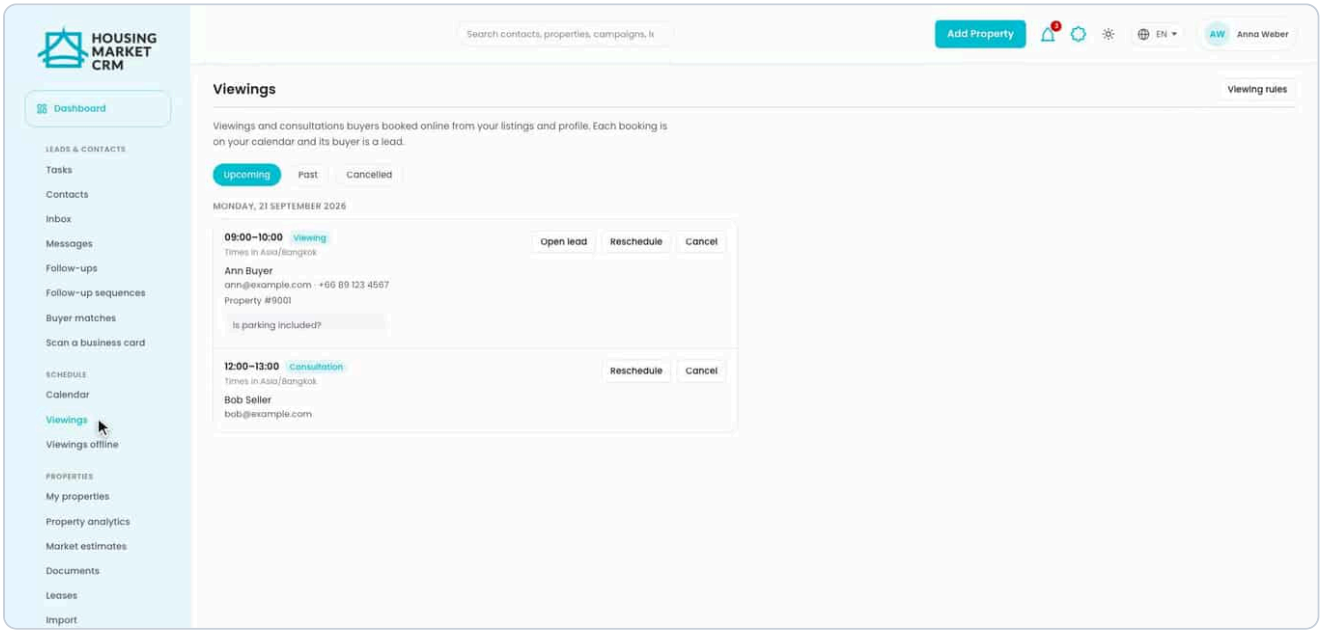
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



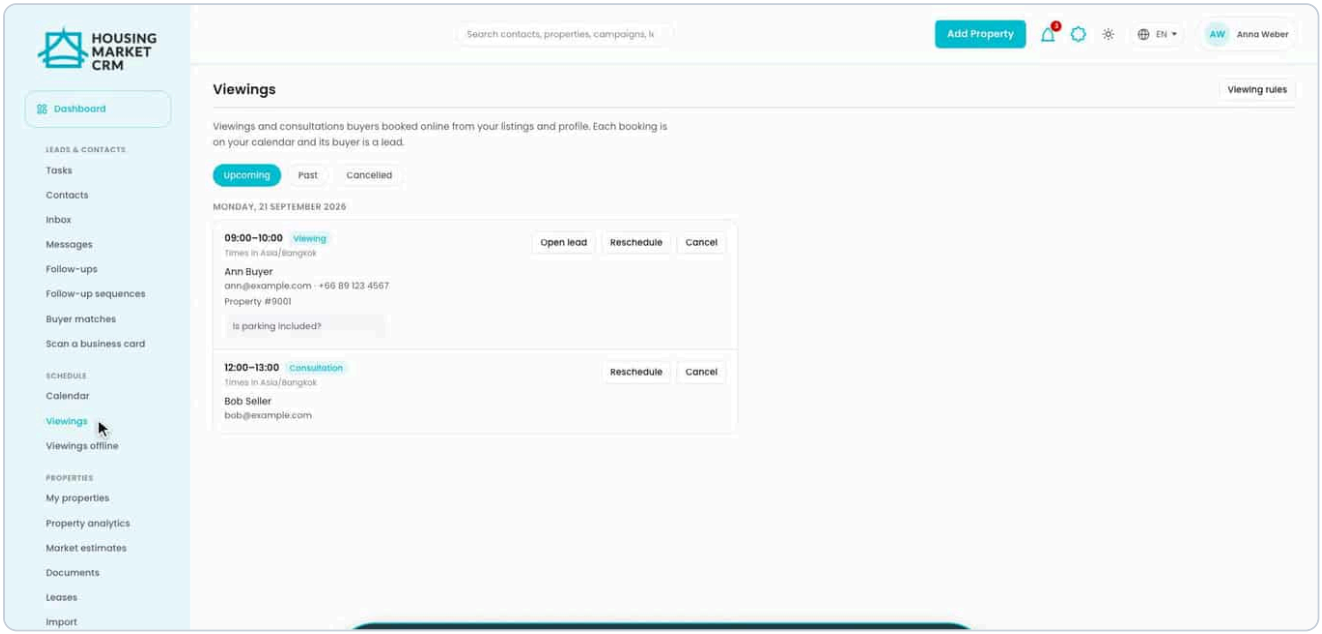
Hình 43.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Buổi xem nhà ở menu bên trái.



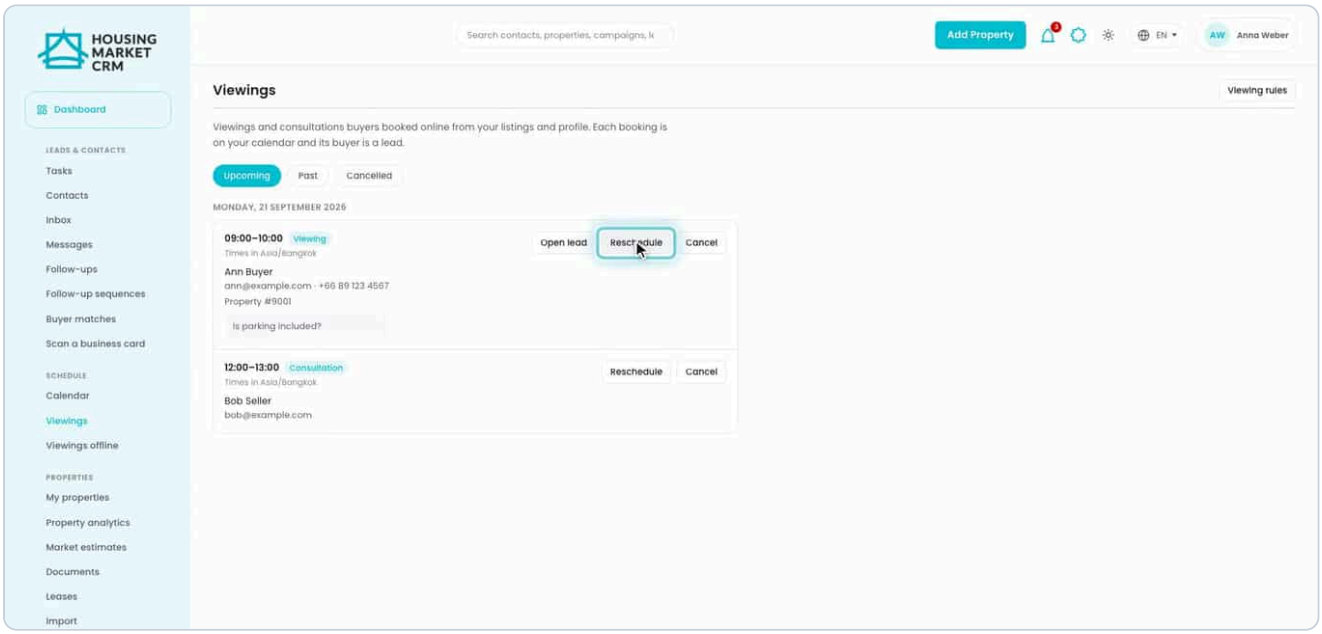
Hình 43.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Lượt đặt trực tuyến hiện ở đây và trong lịch của bạn.



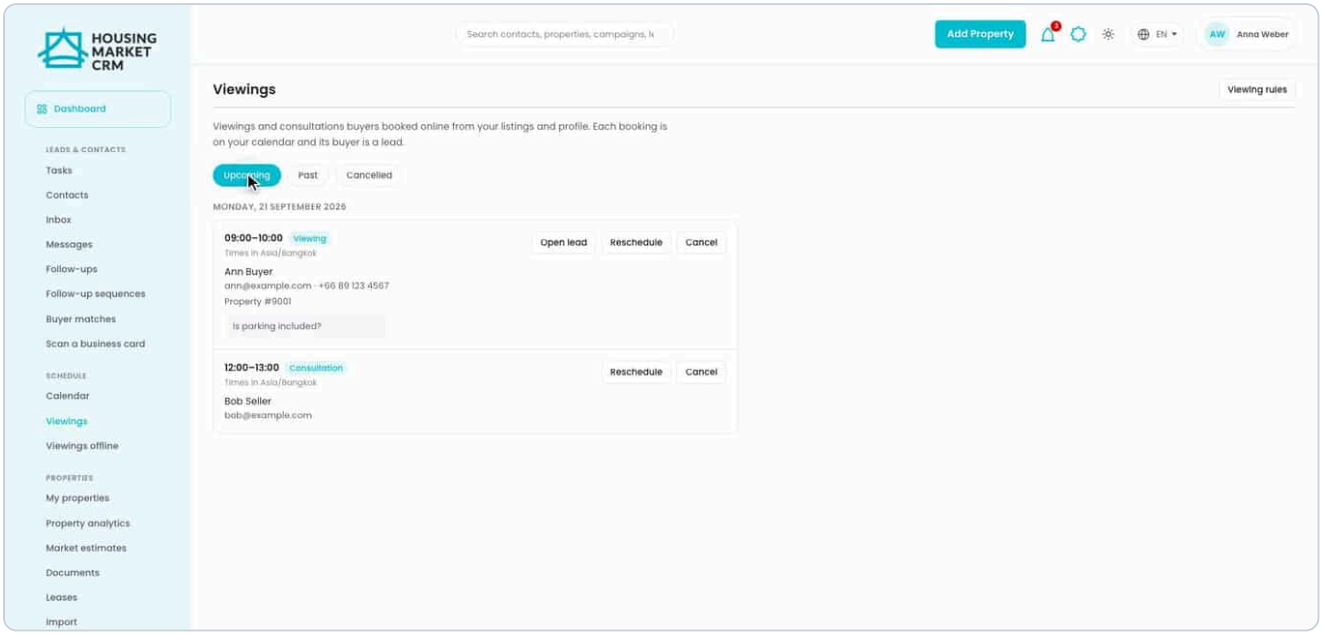
Hình 43.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Mở khách hàng tiềm năng, Đổi lịch hoặc Hủy lượt đặt.



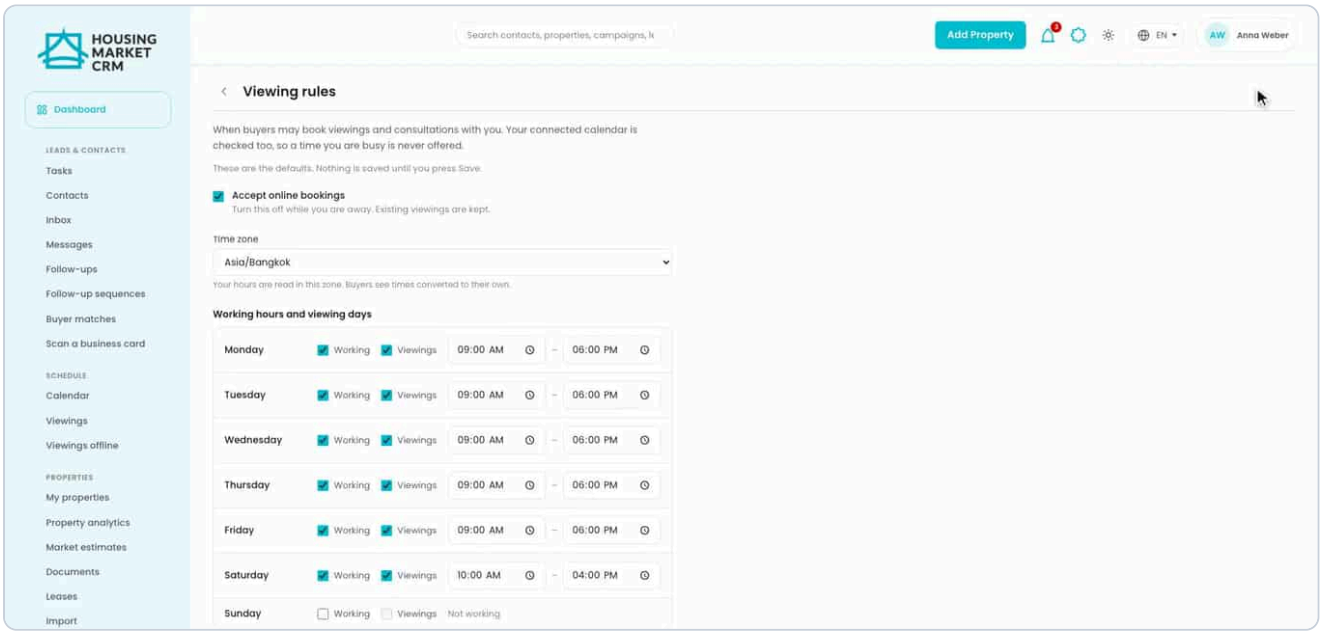
Hình 43.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Xem cả buổi xem nhà đã diễn ra và đã hủy.



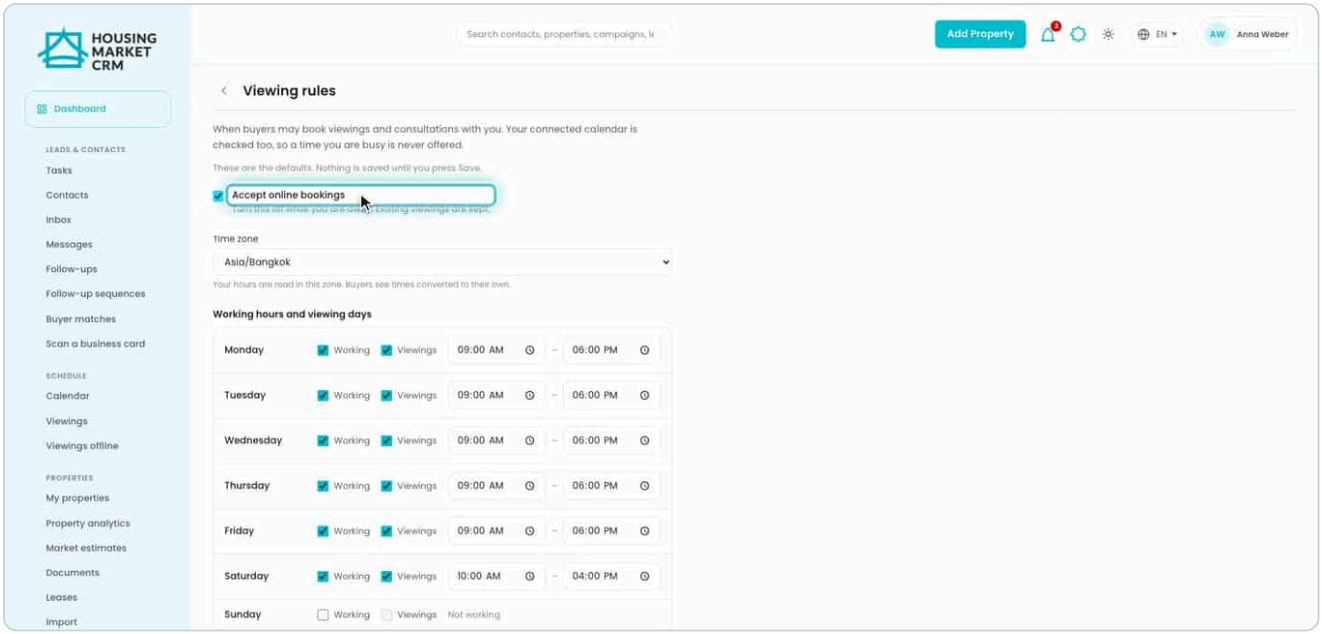
Hình 43.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhấp Quy tắc buổi xem nhà.



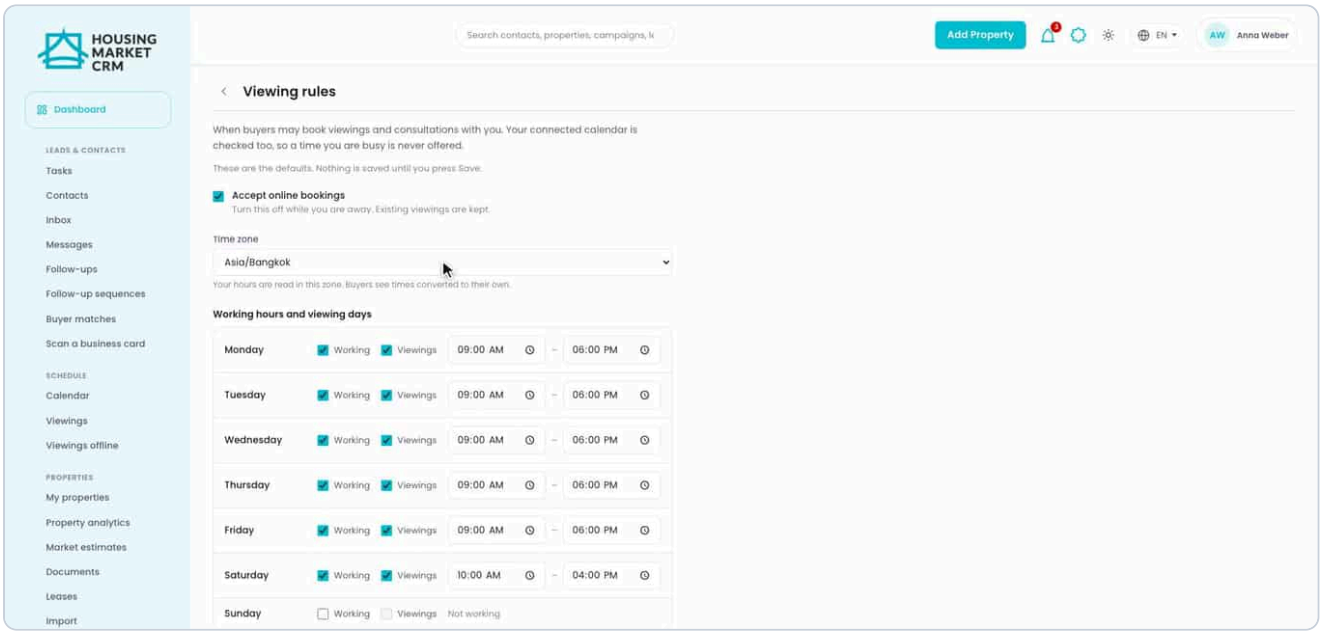
Hình 43.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Bật hoặc tắt đặt lịch trực tuyến.



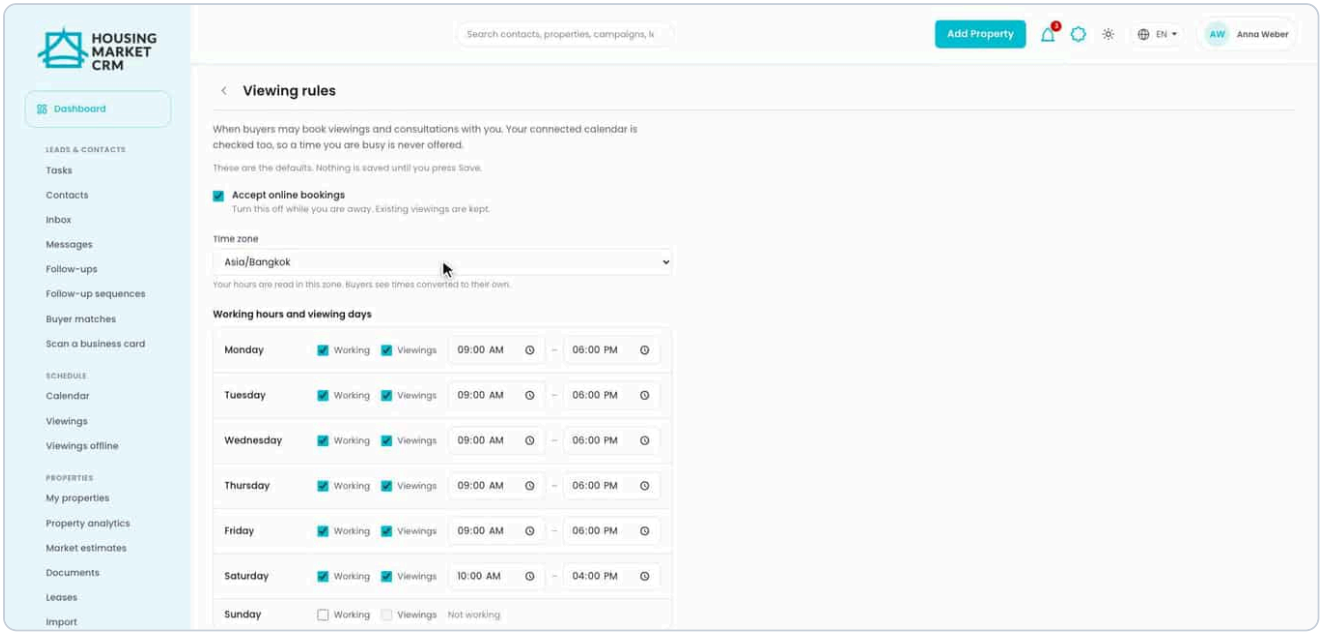
Hình 43.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Đặt múi giờ của bạn.



Hình 43.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Chọn giờ làm việc và ngày xem nhà.



Hình 43.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có lịch không? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-there-a-calendar

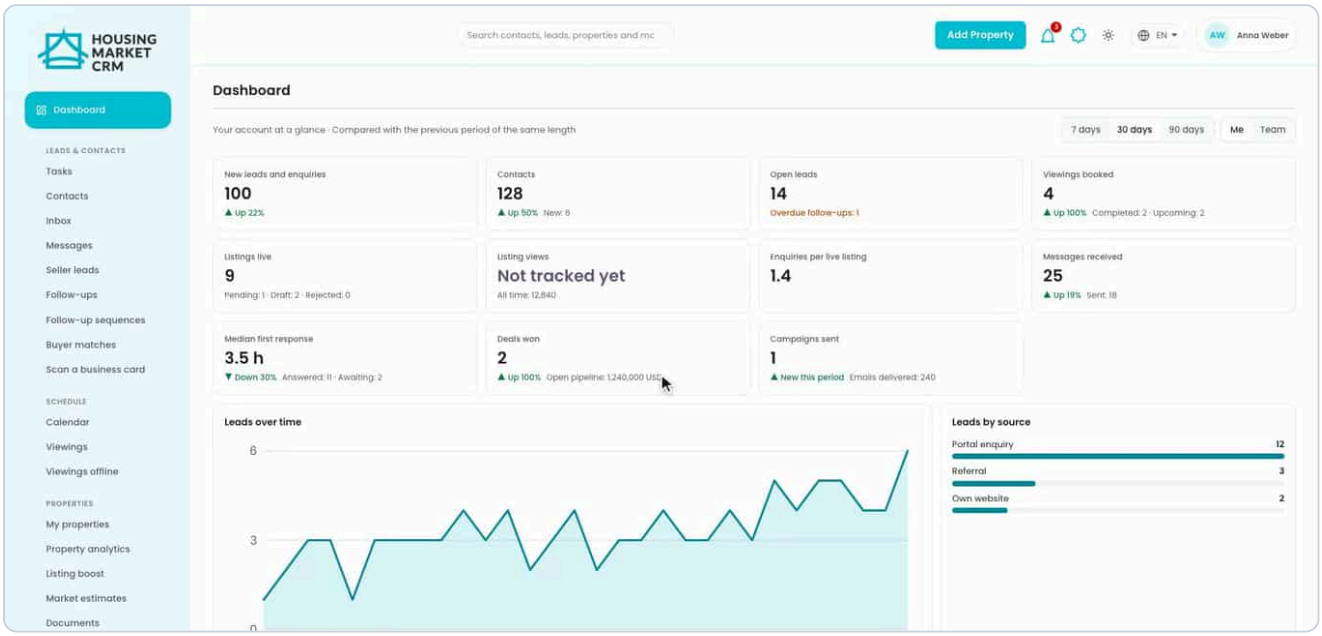
44 CHƯƠNG 44

Xem nhà ngoại tuyến

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

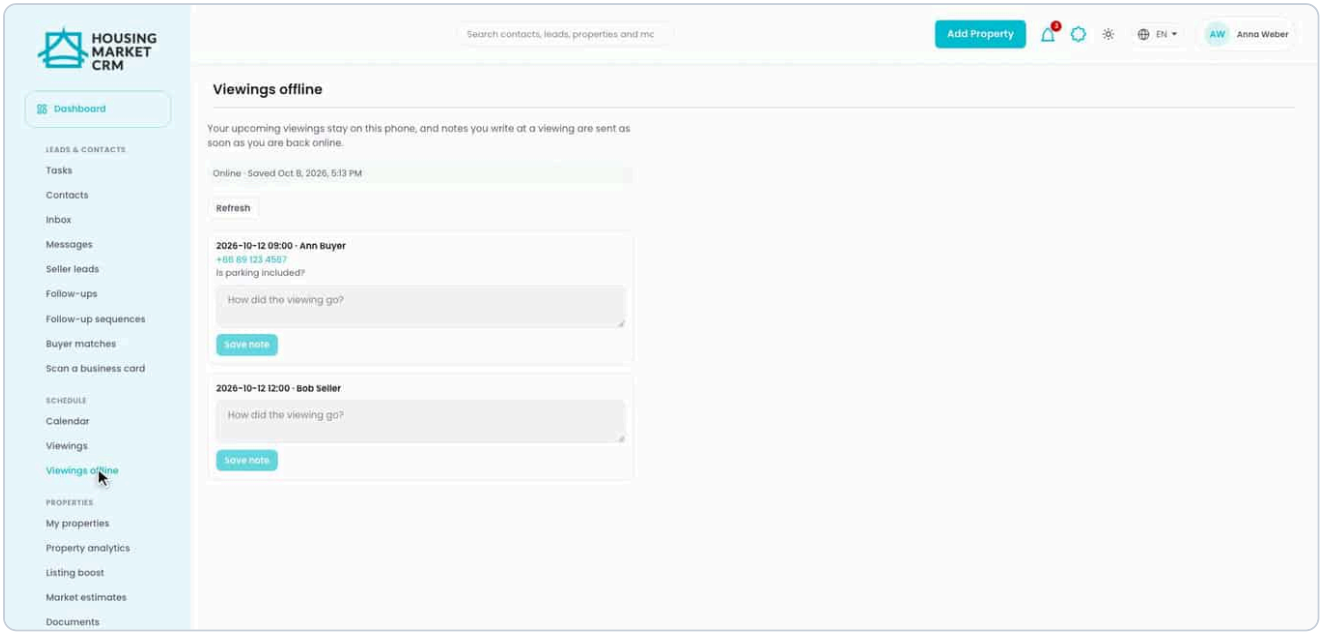
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



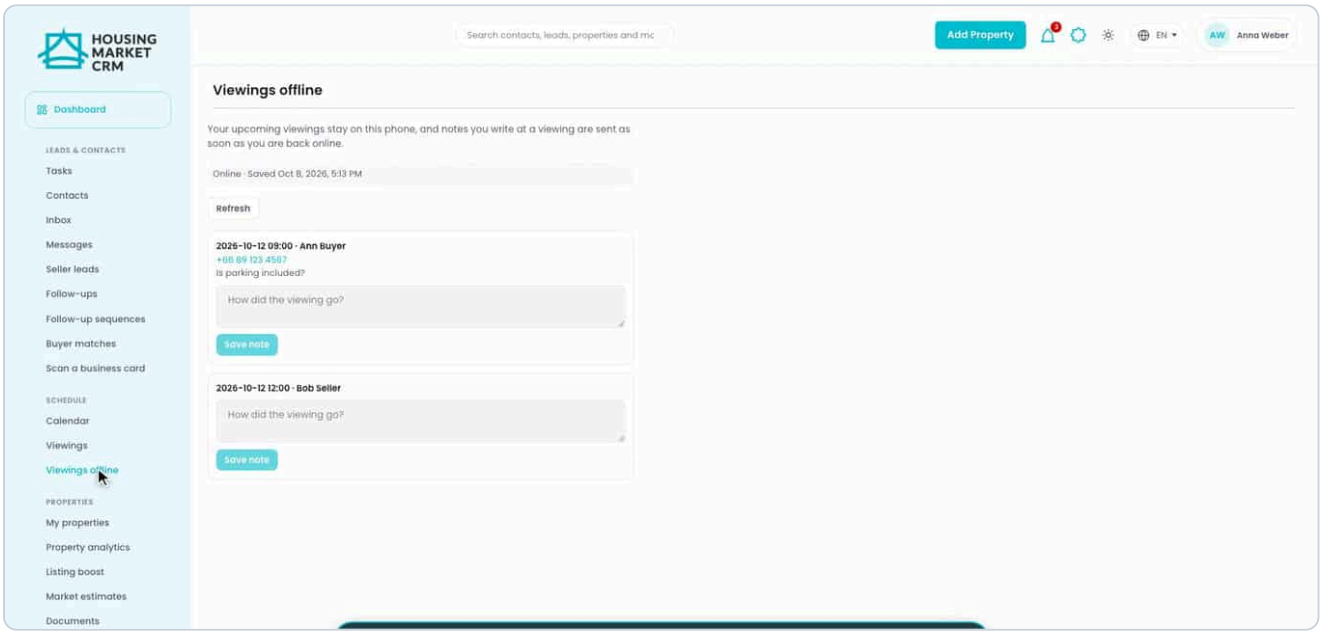
Hình 44.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Buổi xem nhà ngoại tuyến ở menu bên trái.



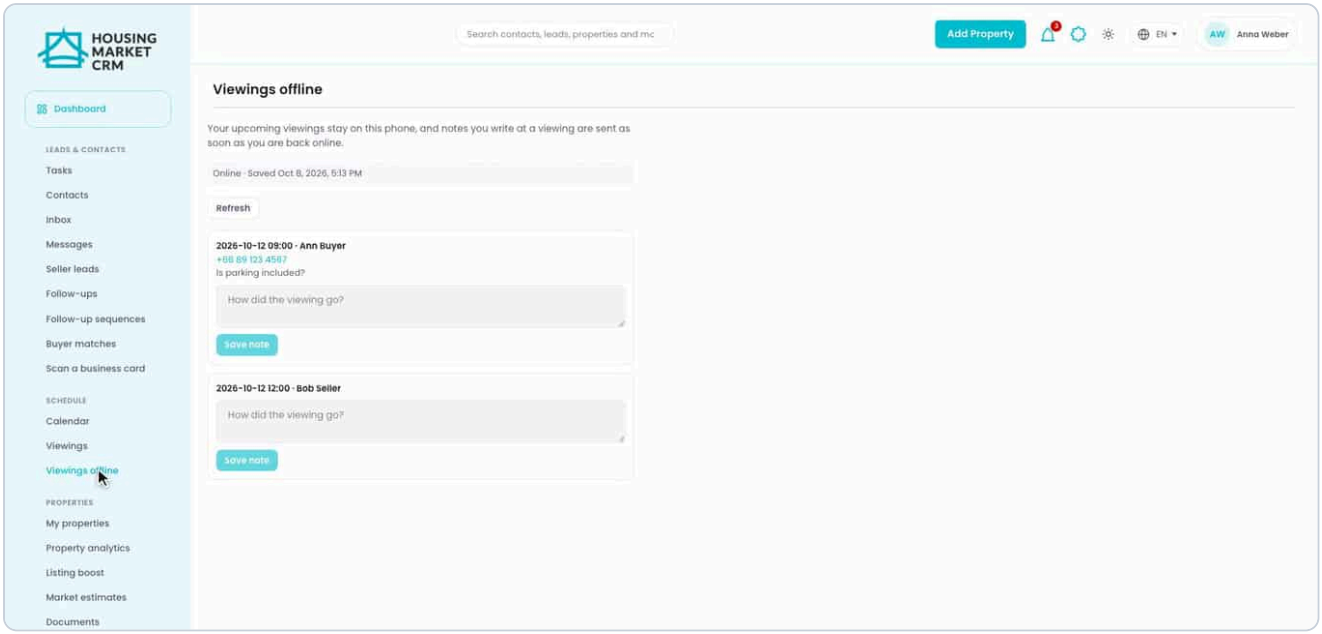
Hình 44.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Mở trước khi rời đi — đó là bước lưu ngày làm việc vào điện thoại.



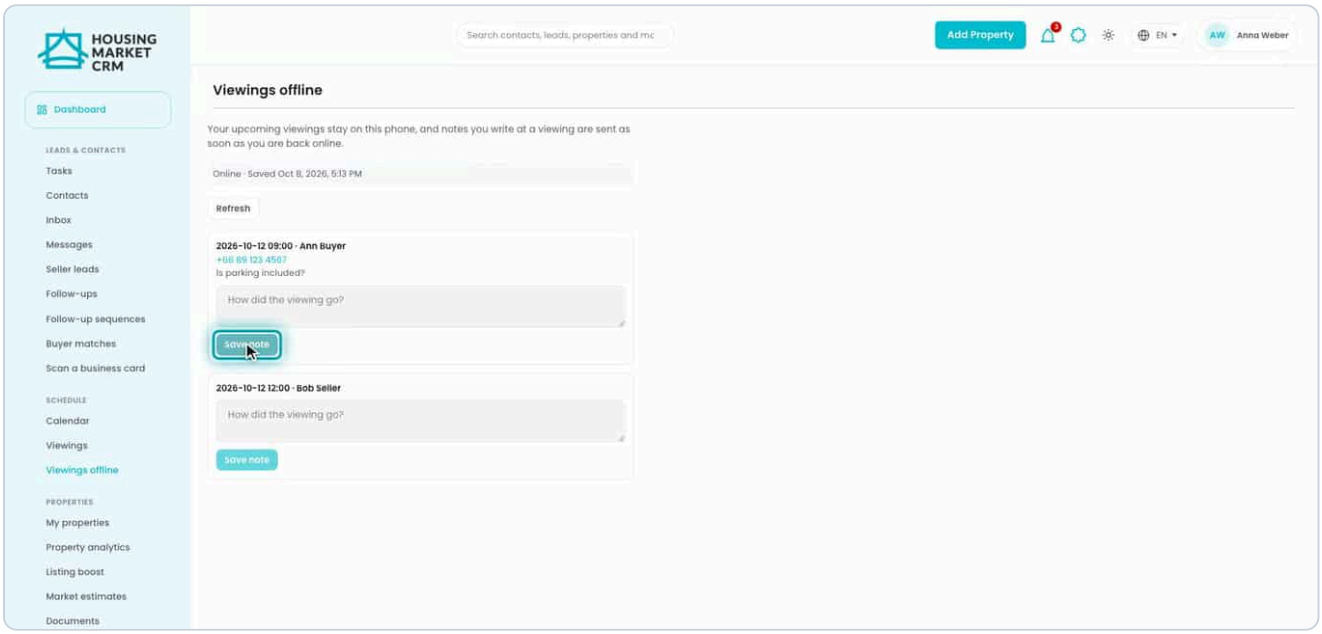
Hình 44.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Số điện thoại của người mua ở đây, cho lúc không ai đến.



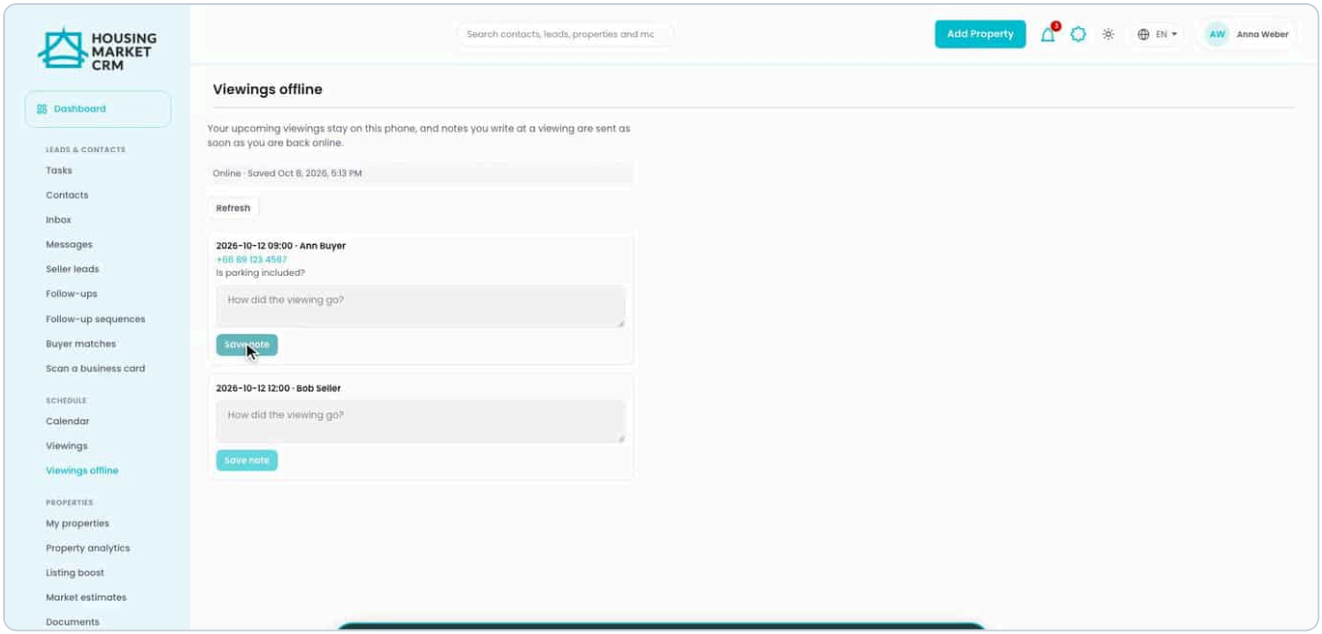
Hình 44.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Viết ghi chú ngay tại bất động sản và lưu lại.



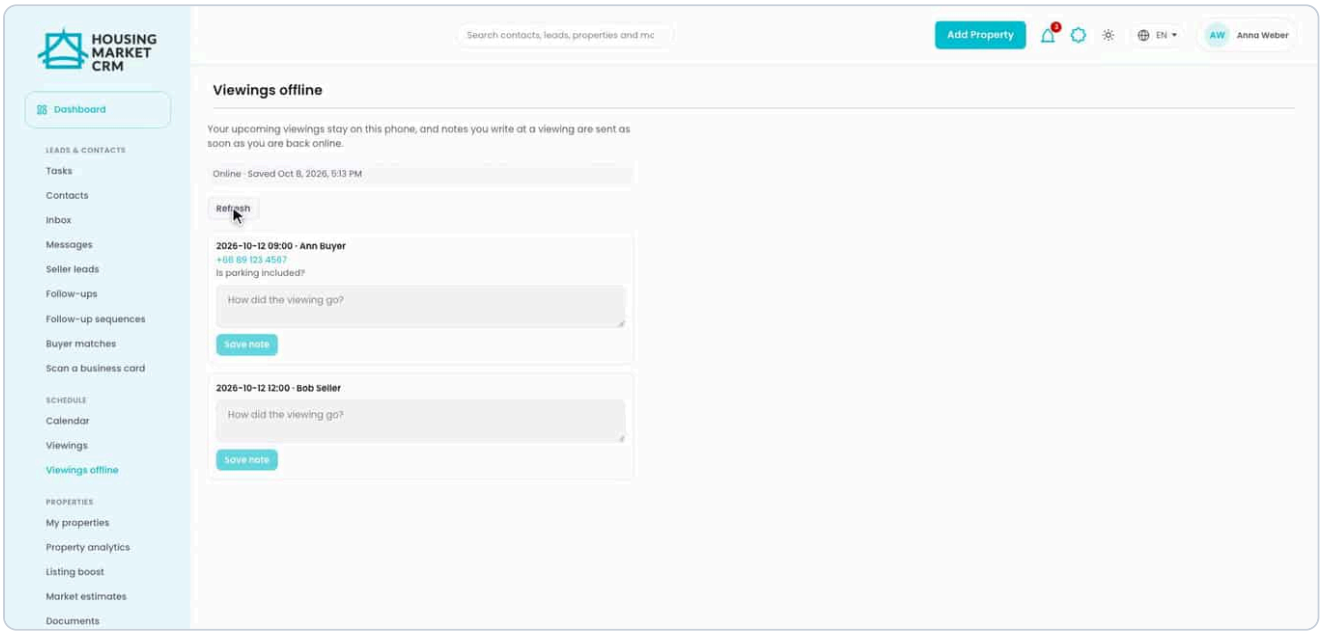
Hình 44.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Không có tín hiệu thì nó chờ trên điện thoại — và tự gửi khi bạn có mạng.



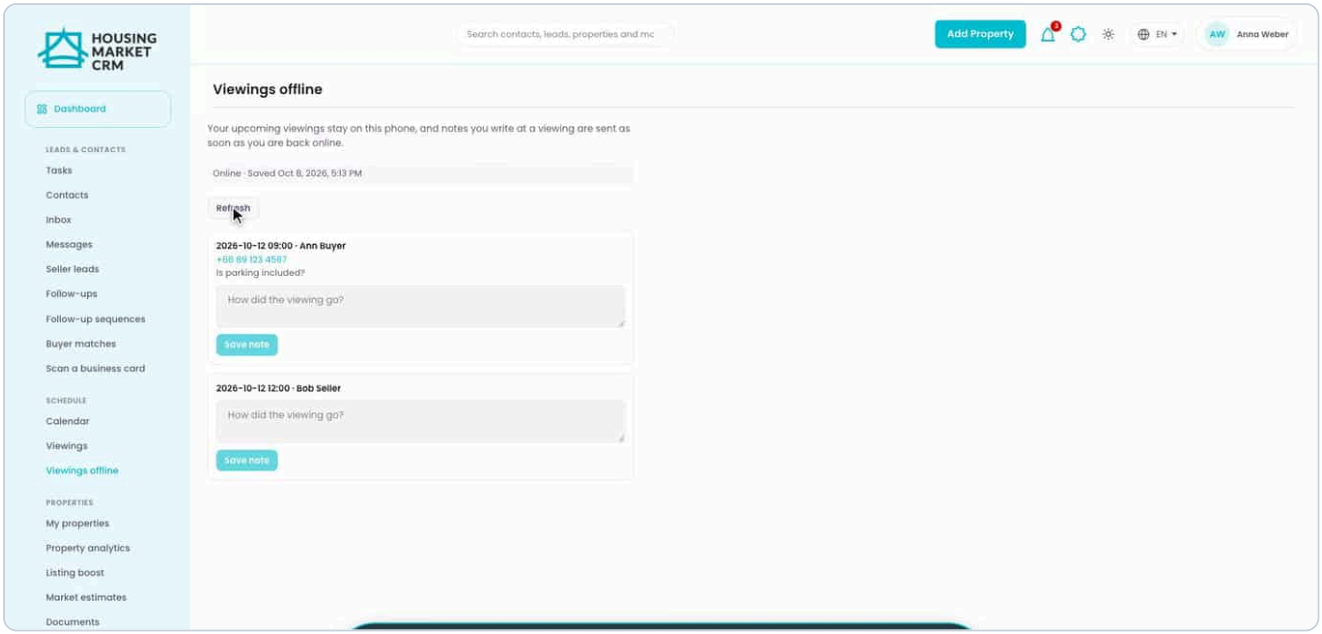
Hình 44.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Làm mới khi bạn có tín hiệu trở lại.



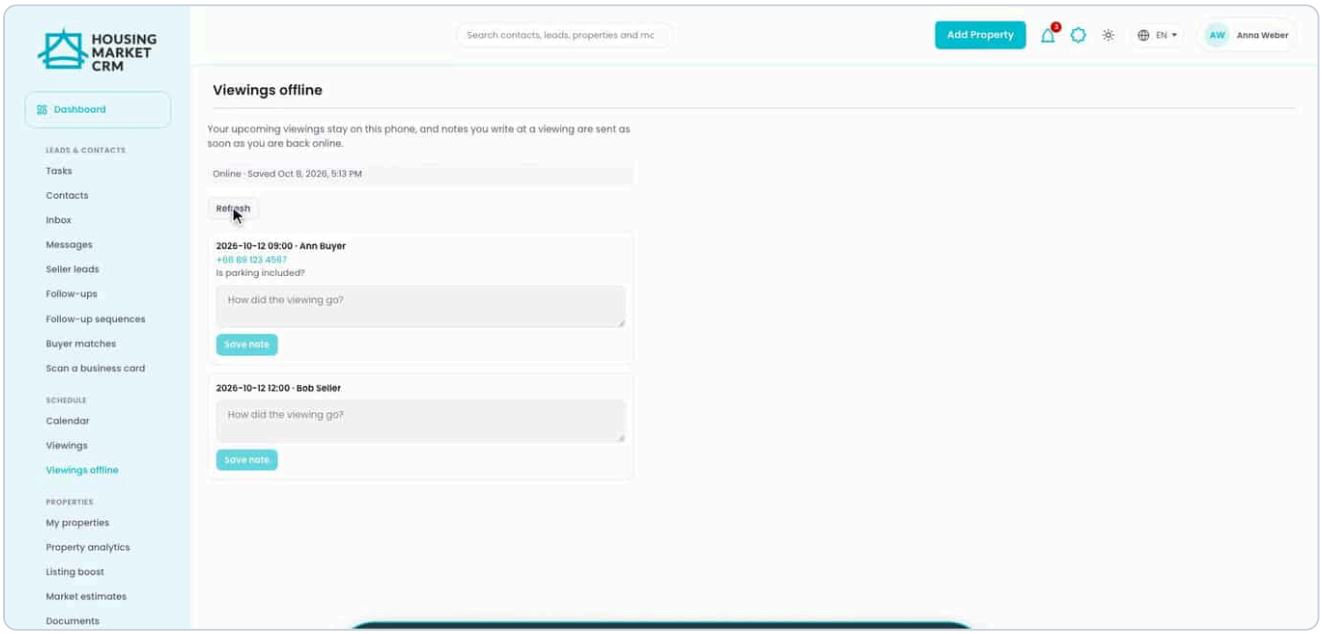
Hình 44.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Tầng hầm, khu dân cư xây dở, biệt thự cuối đường đất —.



Hình 44.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 nơi bạn xem nhà chính là nơi không có tín hiệu.



Hình 44.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Có. Mở dashboard.housingmarketcrm.com trong trình duyệt điện thoại: CRM vừa với màn hình, có nút menu, các thẻ ở phía dưới và nút + để thêm bất động sản.

Trung tâm trợ giúp: Tôi có thể dùng Housing Market CRM trên điện thoại không?

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Đặt lịch xem nhà hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 CHƯƠNG 45

Thêm liên hệ vào danh sách gửi thư

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Với Pro, chọn Tiếp thị: tải lên danh sách gửi thư kèm ghi nhận đồng ý, tạo chiến dịch xoay quanh tin đăng của bạn, gửi thử cho chính mình, rồi gửi ngay hoặc lên lịch.

Chiến dịch email thuộc gói Pro. Chọn Tiếp thị trong menu bên trái; mục này có ba tab: Liên hệ, Chiến dịch và Danh sách chặn. Với gói Free, trang này giải thích công cụ và giới thiệu Pro thay thế.

Danh sách gửi thư của bạn

Tab Liên hệ là danh sách gửi thư của bạn và cho biết ai trong đó có thể nhận email. Để thêm người, hãy tải lên danh sách liên hệ — tệp CSV, TSV hoặc tệp phân tách bằng dấu chấm phẩy; hãy lưu sổ làm việc Excel thành CSV trước — và xác nhận cột nào là địa chỉ email, tên, họ và số điện thoại trước khi bất cứ thứ gì được lưu.

Đánh dấu Những người này đã đồng ý nhận tin từ tôi và cho biết họ đã đồng ý ở đâu, chẳng hạn biểu mẫu đăng ký hoặc phiếu ghi danh buổi xem nhà. Chỉ những liên hệ đã đồng ý mới được gửi email: nếu không có sự đồng ý, họ vẫn được lưu nhưng không bao giờ nhận chiến dịch, và bạn có thể ghi nhận sự đồng ý sau.

Tạo chiến dịch

- Mở tab Chiến dịch và chọn Chiến dịch mới.
- Đặt cho chiến dịch một cái tên, chỉ bạn nhìn thấy, và một tiêu đề email, là những gì người nhận thấy trong hộp thư. Văn bản xem trước và lời mở đầu là không bắt buộc.
- Chọn Thêm tin đăng để giới thiệu bất động sản của bạn. Mỗi thẻ được đọc từ cổng thông tin chứ không phải từ bản sao đã lưu, nên thể hiện tin đăng đúng như hiện tại.
- Chọn Lưu chiến dịch. Mở chiến dịch để xem bản xem trước, và chọn Gửi thử cho tôi để xem nó trong hộp thư của chính bạn; email thử không được tính vào kết quả.

Gửi chiến dịch

Trong mục Gửi chiến dịch này, chọn Gửi ngay, hoặc đặt thời gian và chọn Lên lịch. Trước khi bạn gửi, màn hình cho biết bao nhiêu người có thể nhận email và bao nhiêu người không thể, kèm lý do: chưa đồng ý, đã hủy đăng ký, hoặc bị chặn. Chiến dịch đã lên lịch có thể được chỉnh sửa hoặc hủy cho đến khi bắt đầu gửi; hủy sẽ đưa chiến dịch trở lại thành bản nháp.

Chiến dịch được gửi từ địa chỉ đã xác minh của chính Housing Market Group kèm tên bạn, nên bạn không phải thiết lập tên miền hay DNS. Mỗi email đều có liên kết hủy đăng ký, và Kết quả cho biết bao nhiêu email đã được gửi, được mở, được nhấp, bị trả về, bị đánh dấu là thư rác, thất bại hoặc bị chặn.

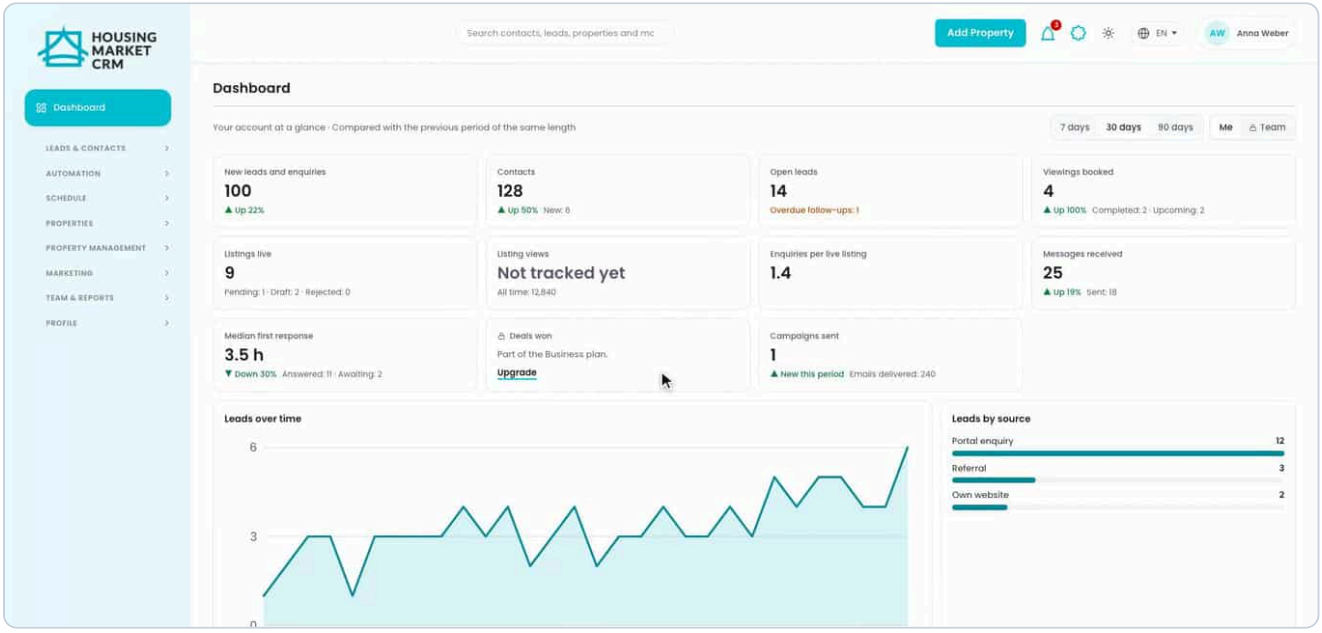
Danh sách chặn

Danh sách chặn liệt kê những địa chỉ không ai được gửi email: địa chỉ không tồn tại, đã đánh dấu một chiến dịch là thư rác, hoặc đã hủy đăng ký. Danh sách này dùng chung trên toàn nền tảng, vì mọi người đều gửi từ cùng một địa chỉ đã xác minh. Bạn có thể thêm thủ công một địa chỉ cho người đã yêu cầu không nhận email, nhưng việc đó là vĩnh viễn và áp dụng cho mọi môi giới, không riêng bạn: không thể gỡ bất cứ địa chỉ nào khỏi danh sách từ CRM.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để gửi chiến dịch email cho các liên hệ của tôi?**

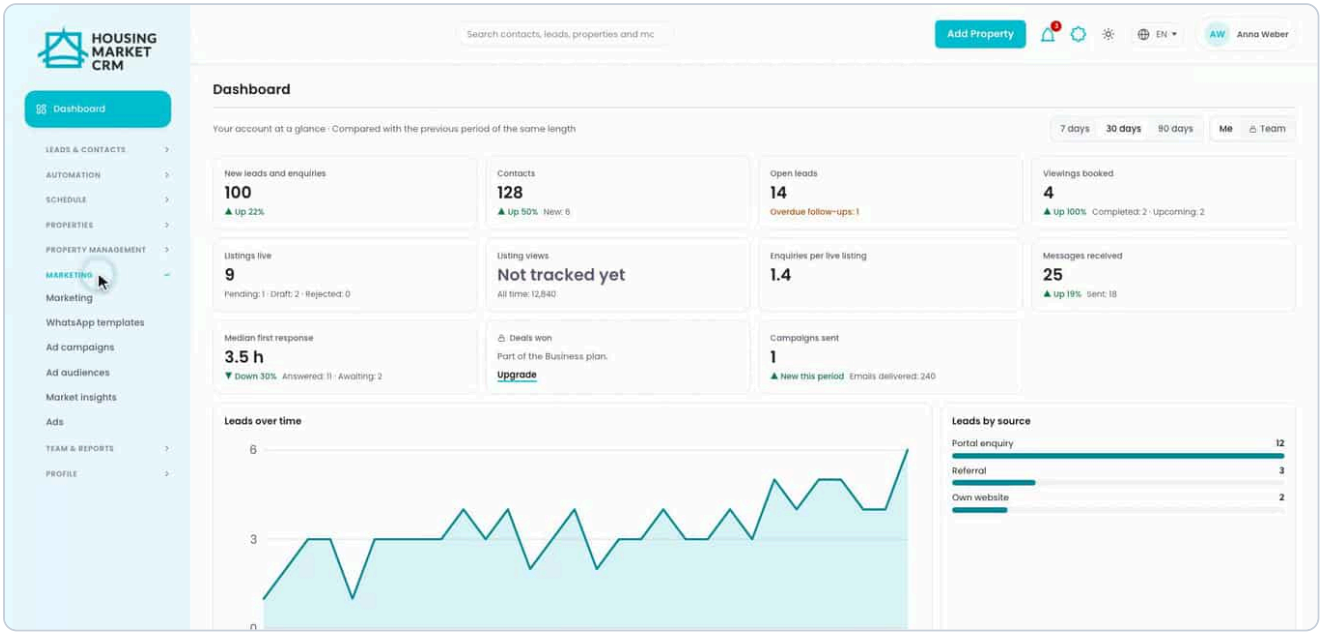
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



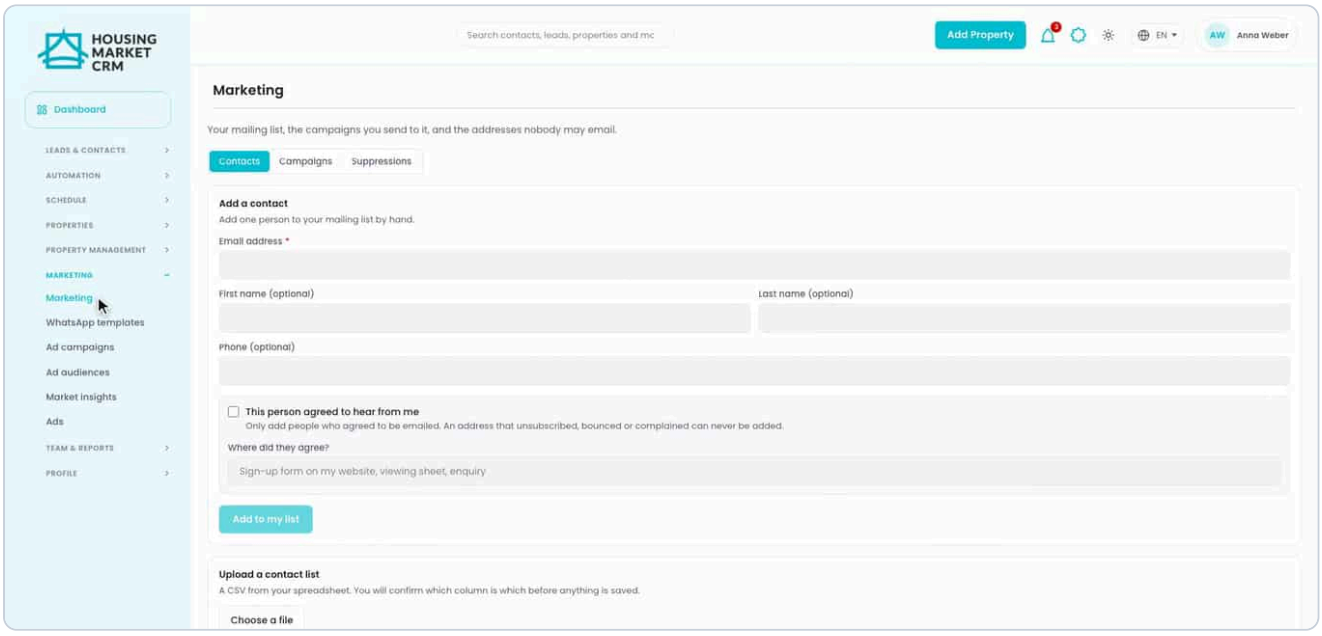
Hình 45.1 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

2 Mở nhóm Tiếp thị trong menu bên trái.



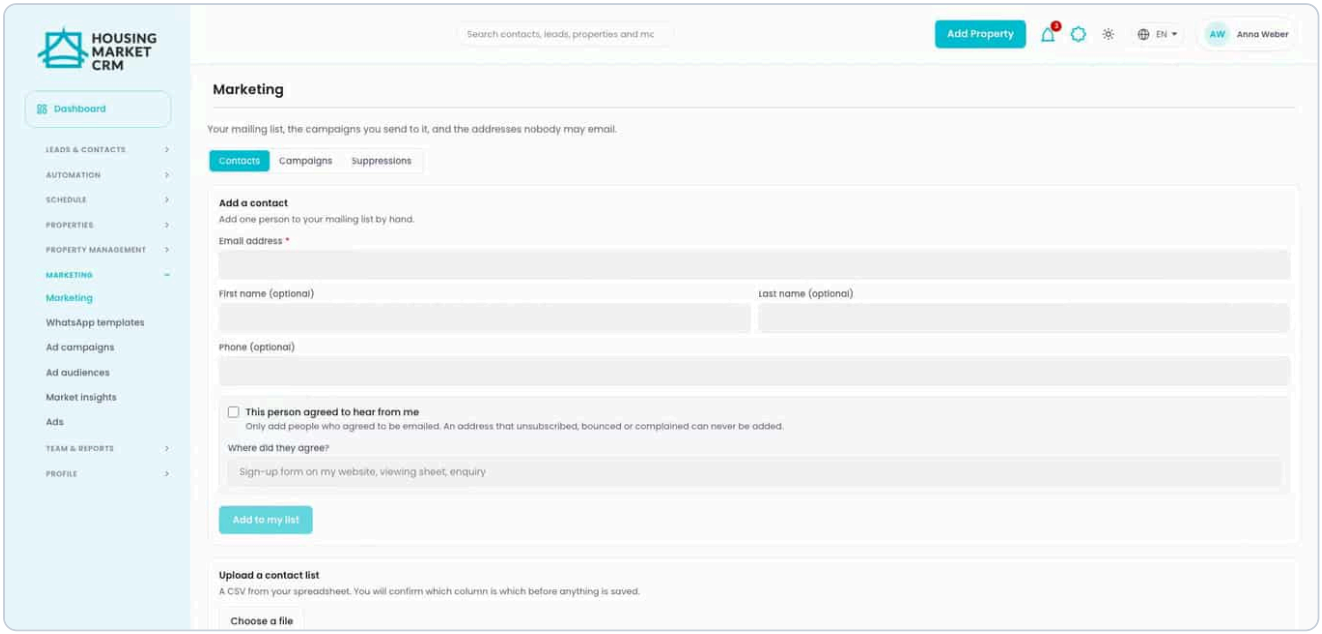
Hình 45.2 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

3 Nhấp vào Tiếp thị.



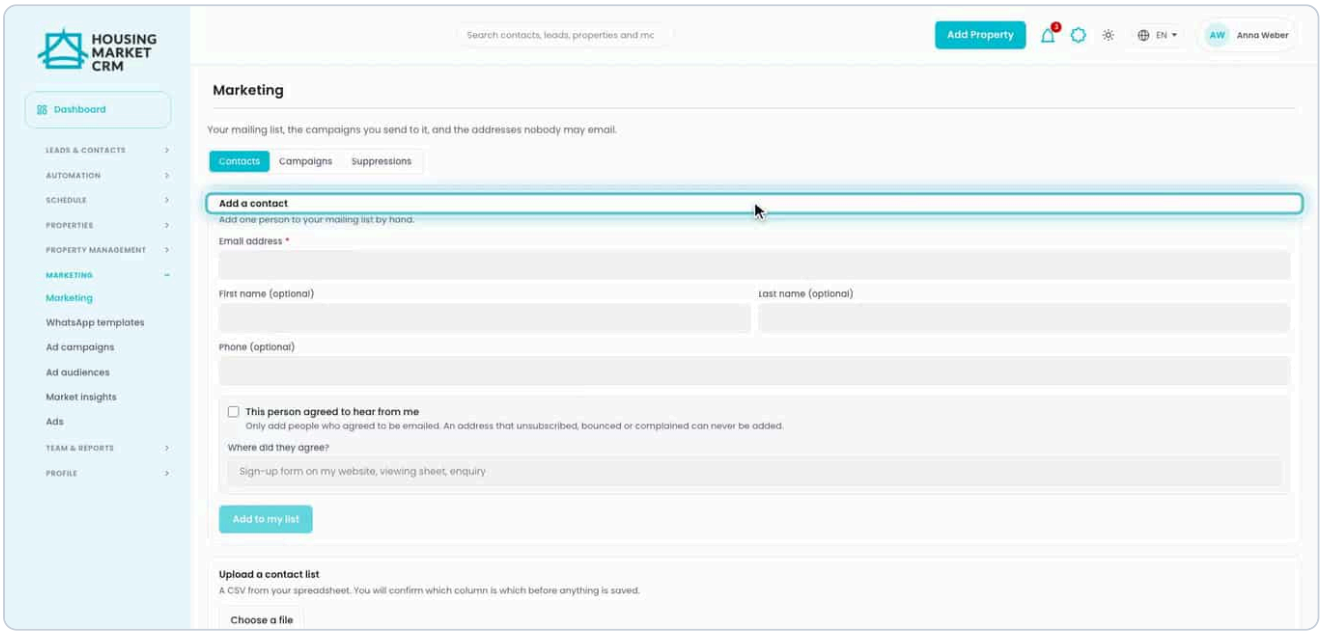
Hình 45.3 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

4 Đây là danh sách gửi thư của bạn, với những người có thể nhận email.



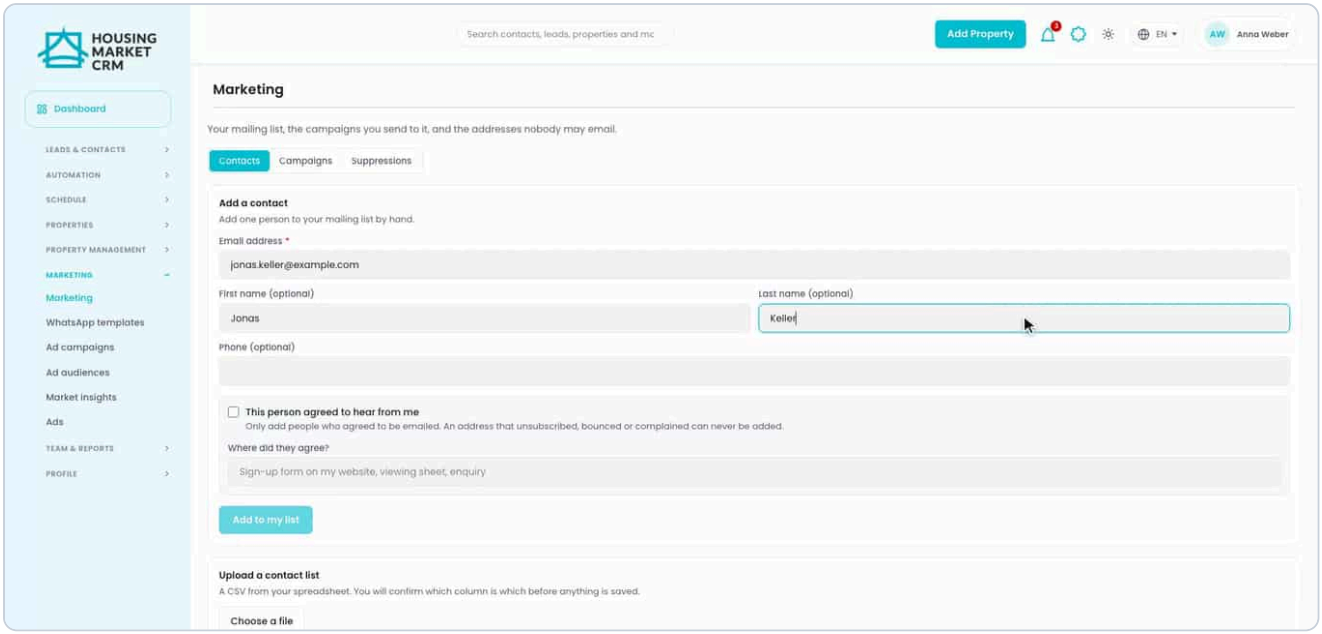
Hình 45.4 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

5 Để thêm một người, dùng Thêm liên hệ.



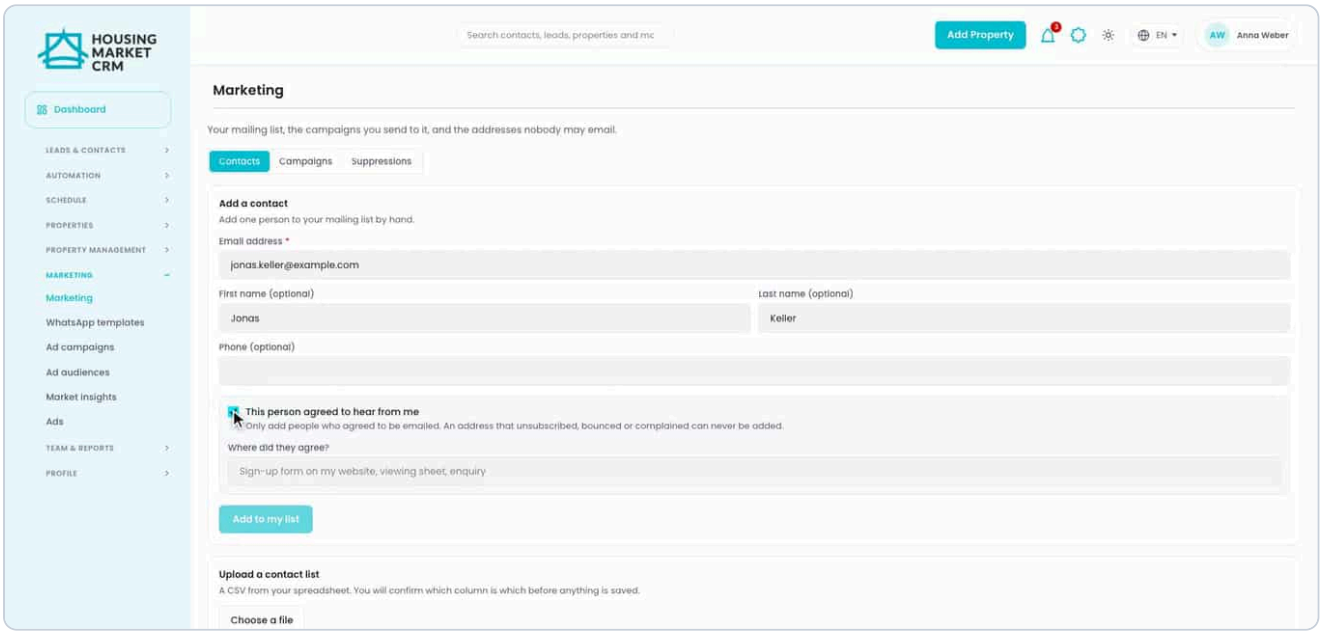
Hình 45.5 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

6 Nhập địa chỉ email của họ và tên của họ.



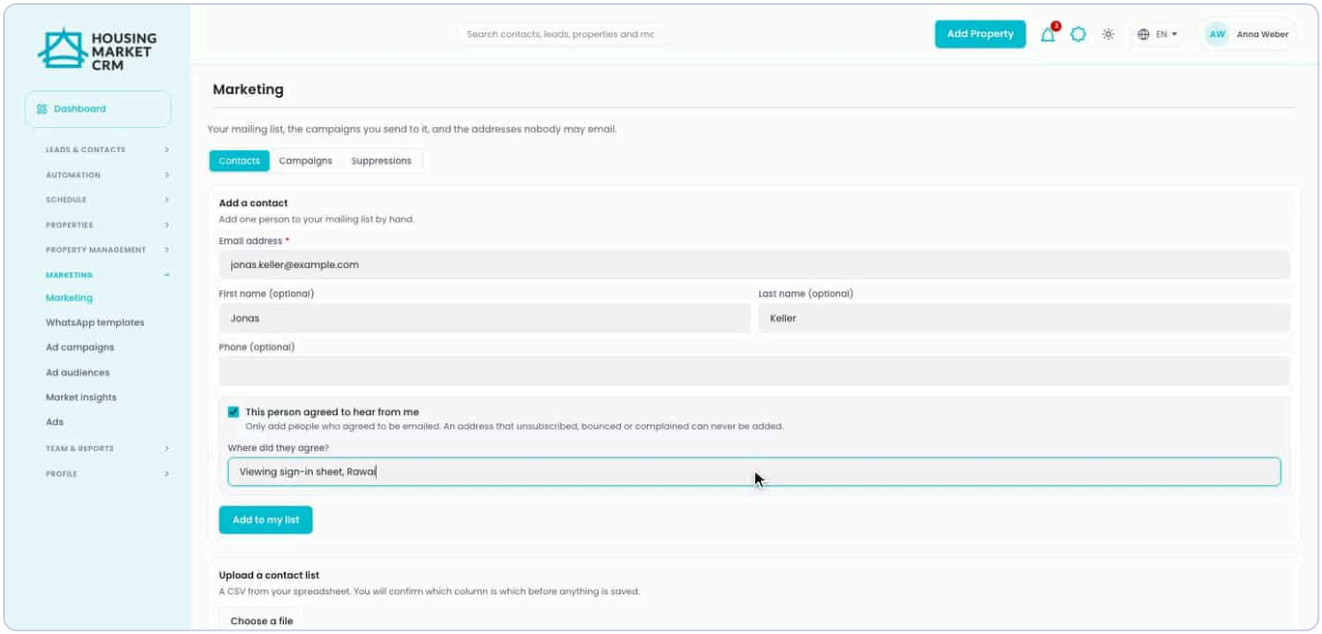
Hình 45.6 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

7 Đánh dấu rằng người này đã đồng ý nhận thông tin từ bạn.



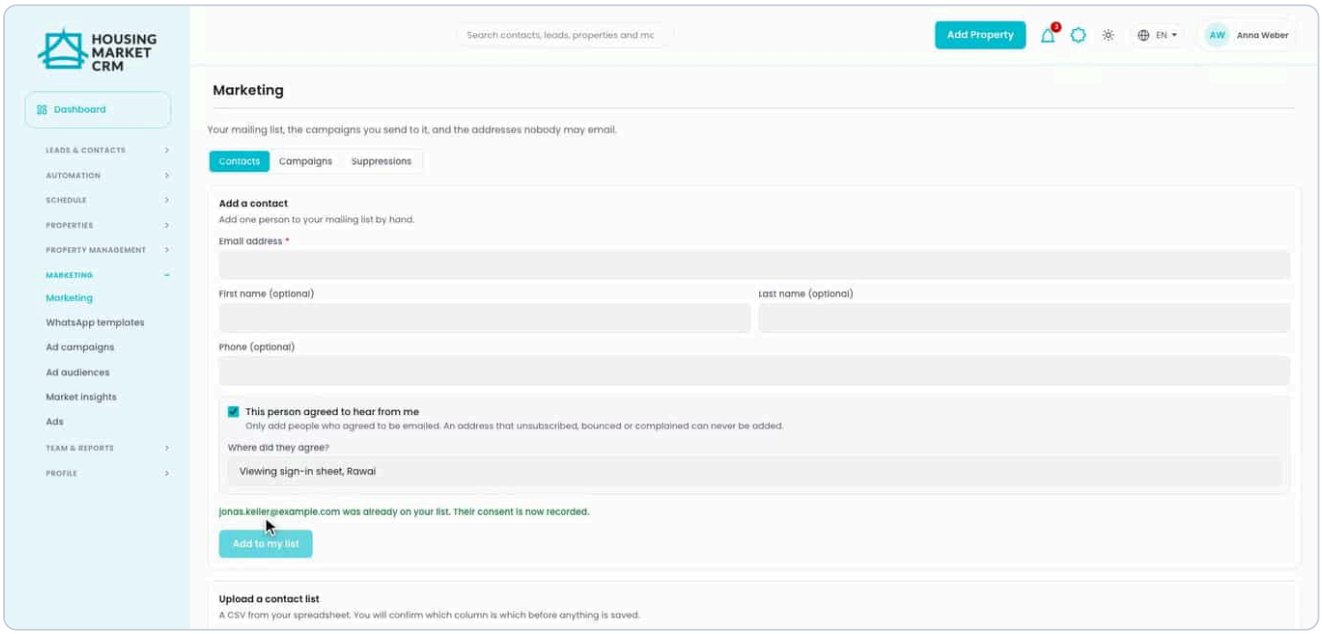
Hình 45.7 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

8 Cho biết nơi họ đã đồng ý.



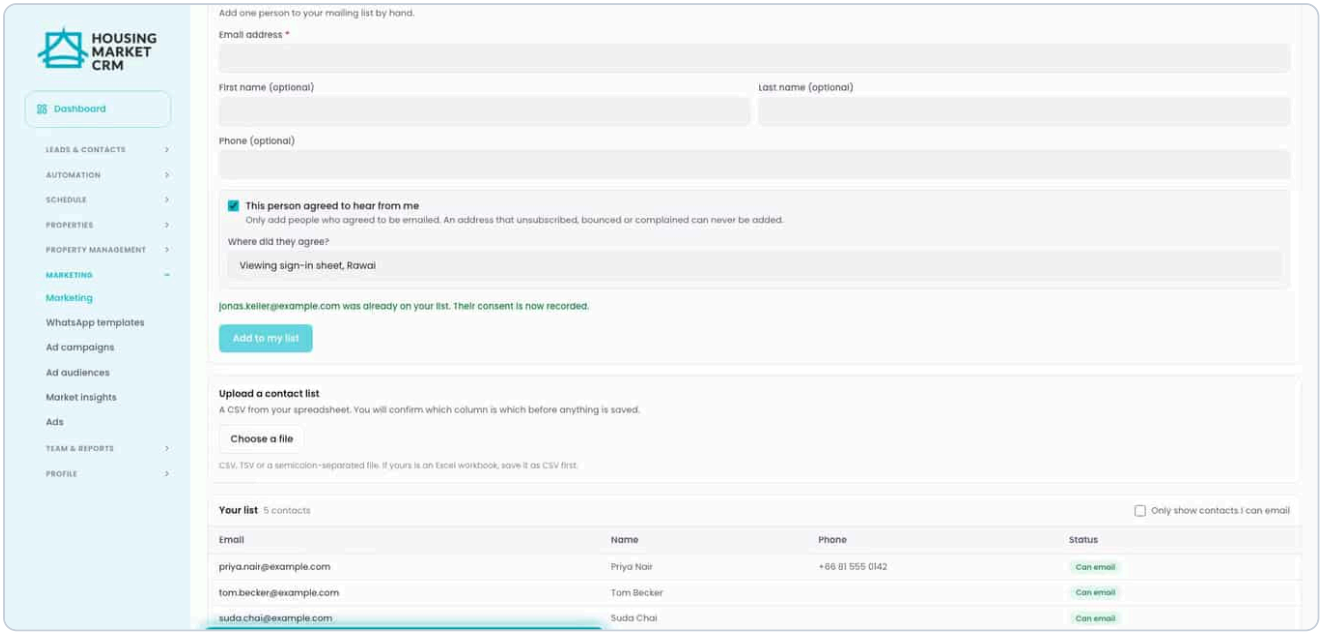
Hình 45.8 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

9 Nhấp vào Thêm vào danh sách của tôi.



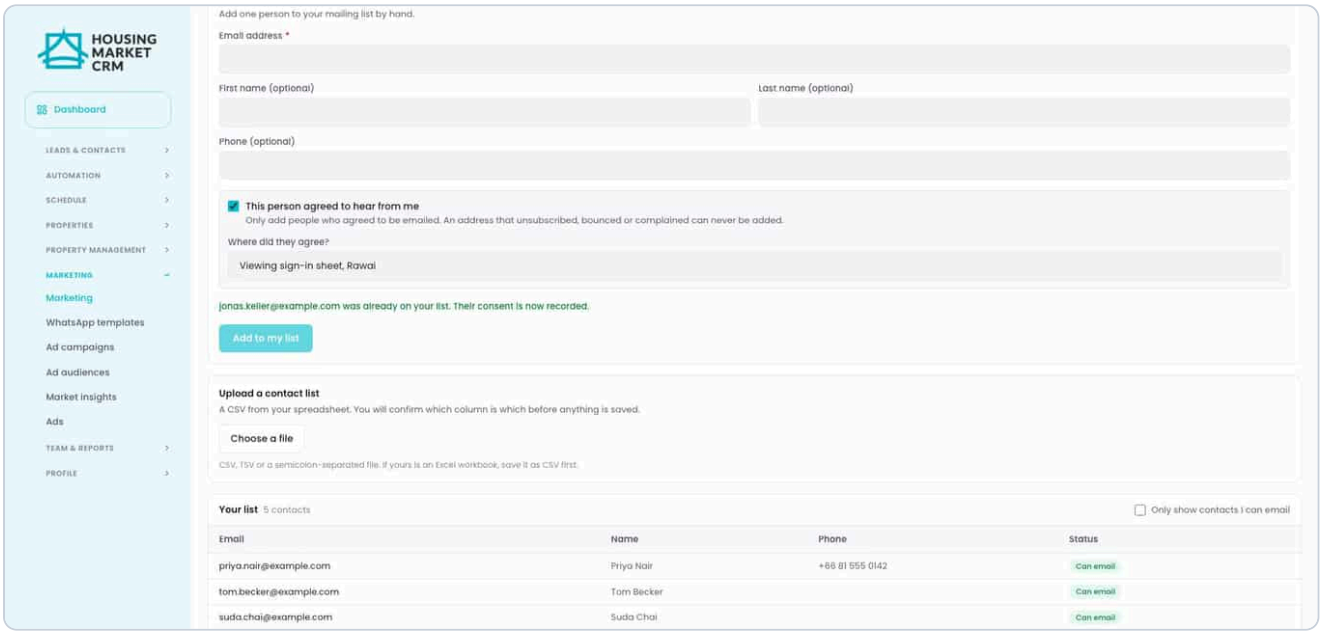
Hình 45.9 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

10 Anh ấy xuất hiện trong Danh sách của bạn, với sự đồng ý đã được ghi lại.



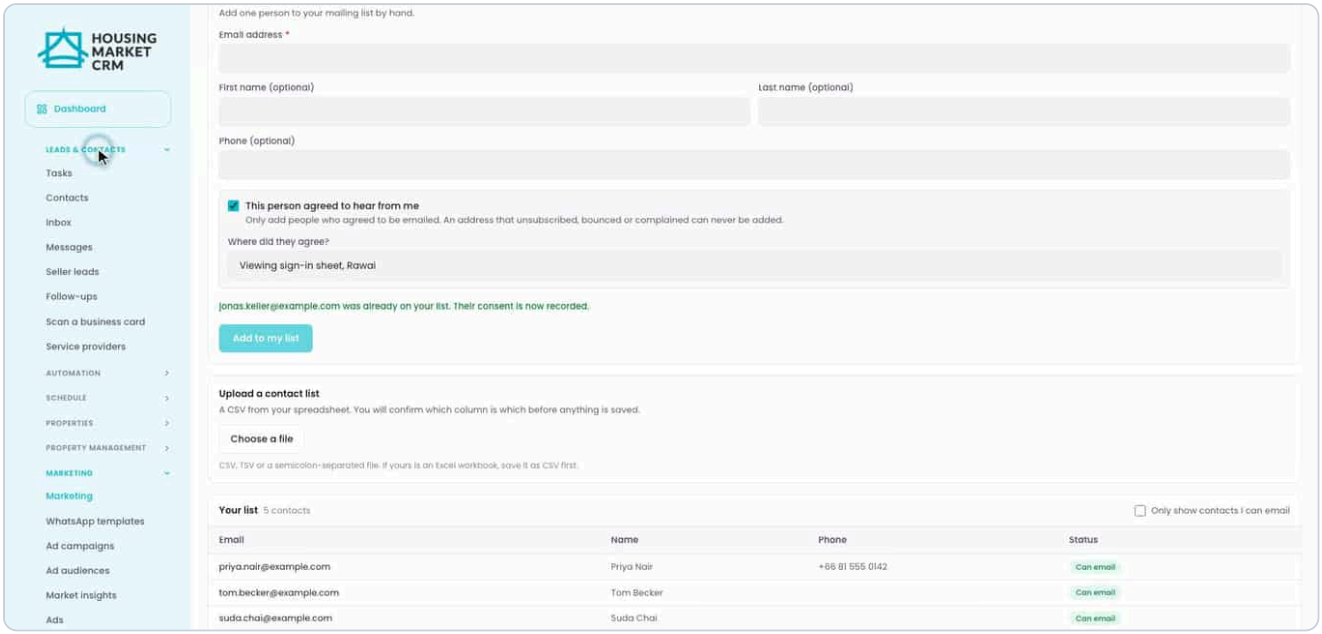
Hình 45.10 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

11 Không có gì được gửi đi.



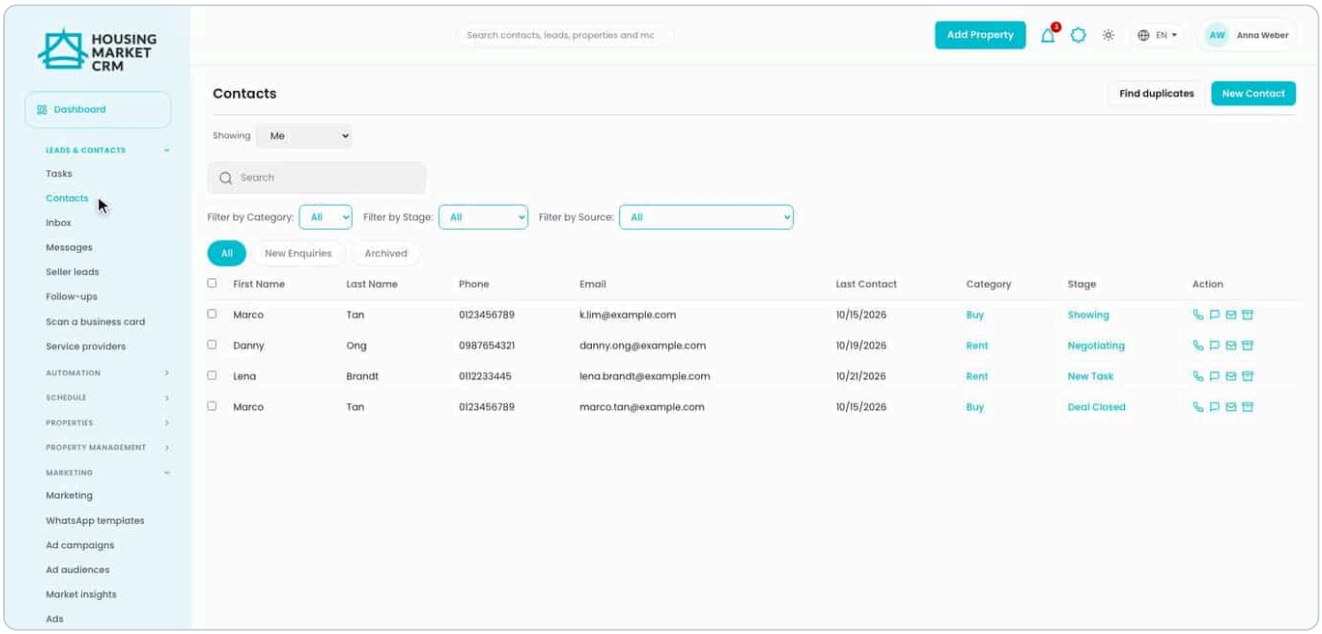
Hình 45.11 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

12 Để thêm những người bạn đã có, mở Liên hệ.



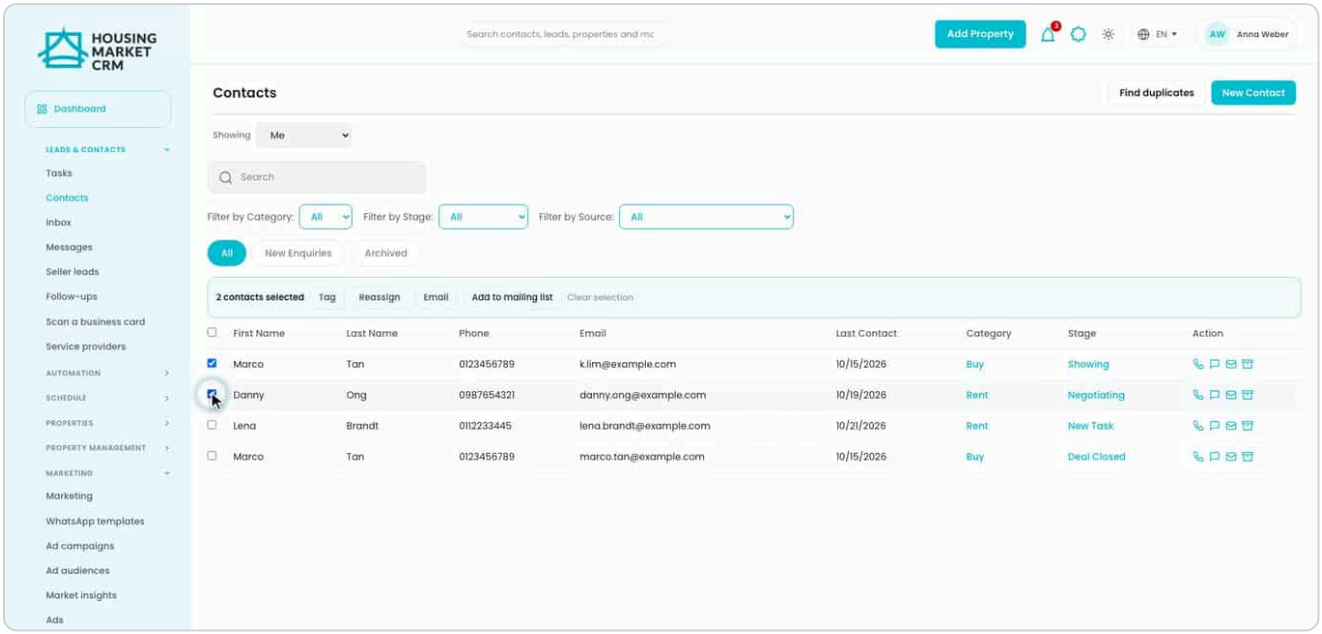
Hình 45.12 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

13 Nhấp vào Liên hệ.



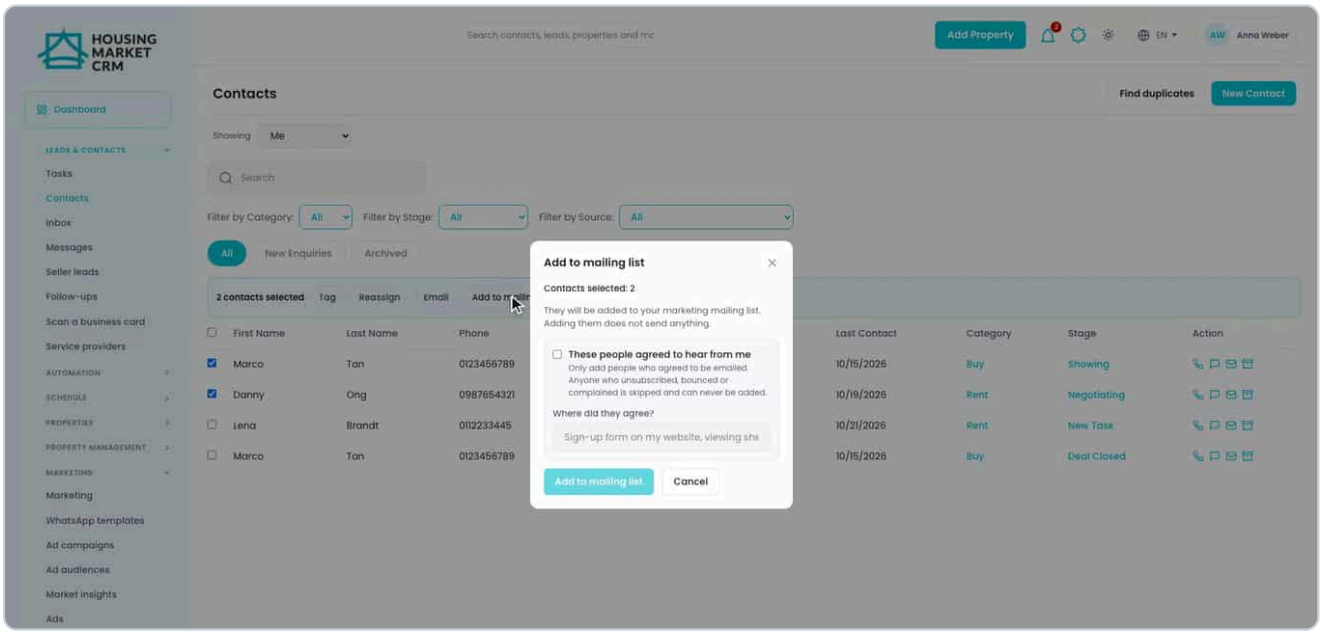
Hình 45.13 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

14 Đánh dấu các liên hệ bạn muốn.



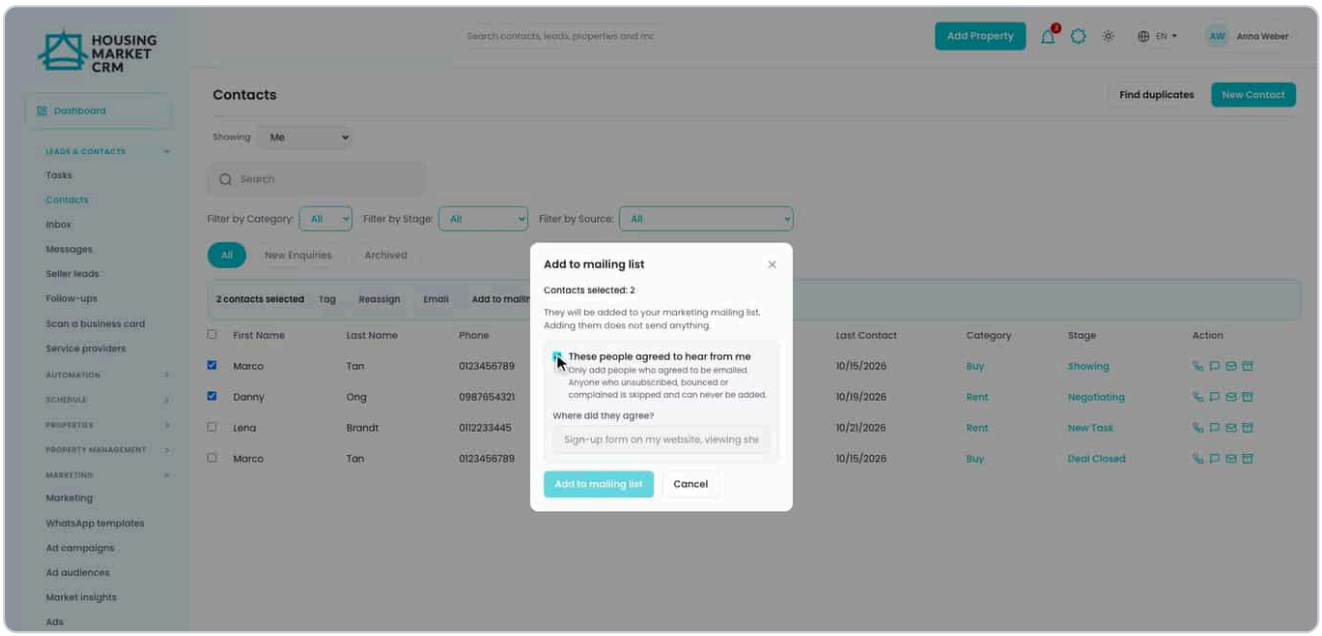
Hình 45.14 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

15 Nhấp vào Thêm vào danh sách gửi thư.



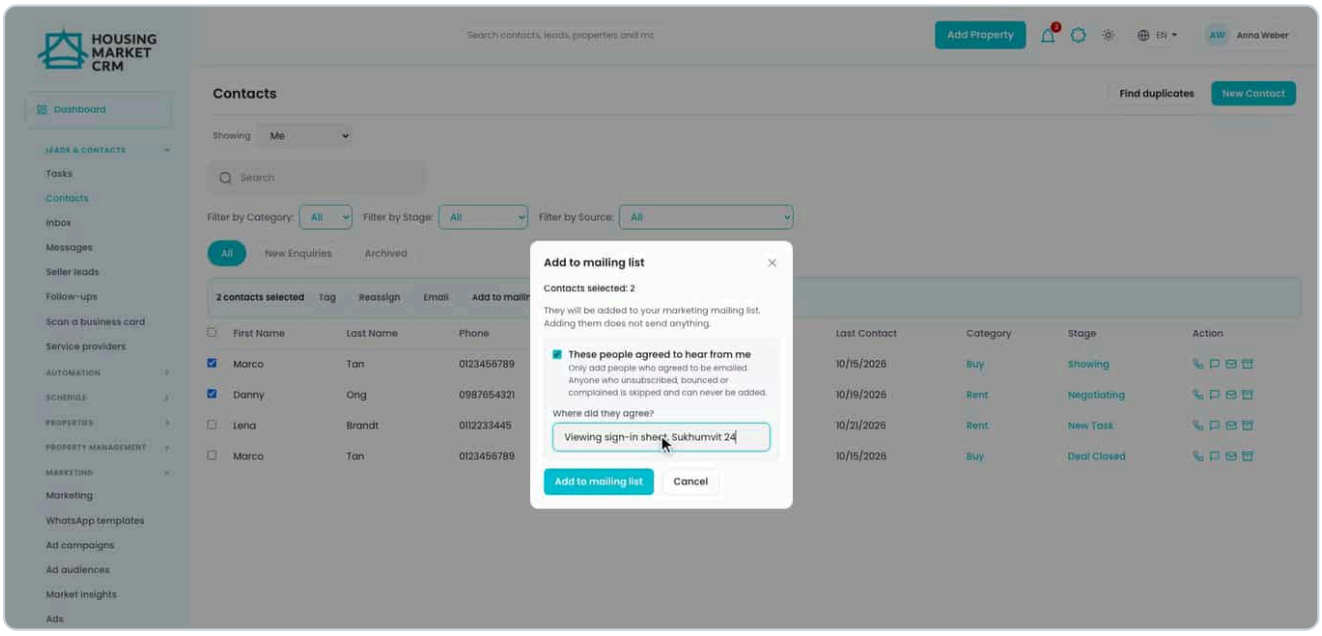
Hình 45.15 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

16 Đánh dấu rằng họ đã đồng ý nhận thông tin từ bạn.



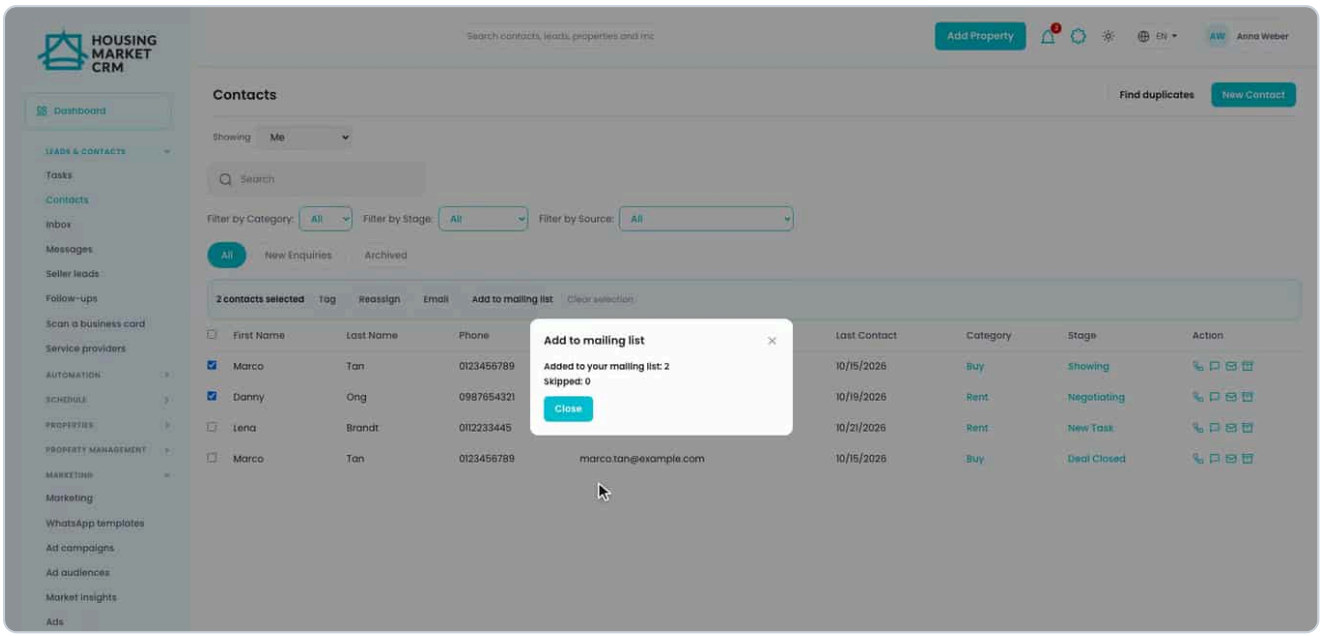
Hình 45.16 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

17 Cho biết nơi họ đã đồng ý, một lần cho cả nhóm.



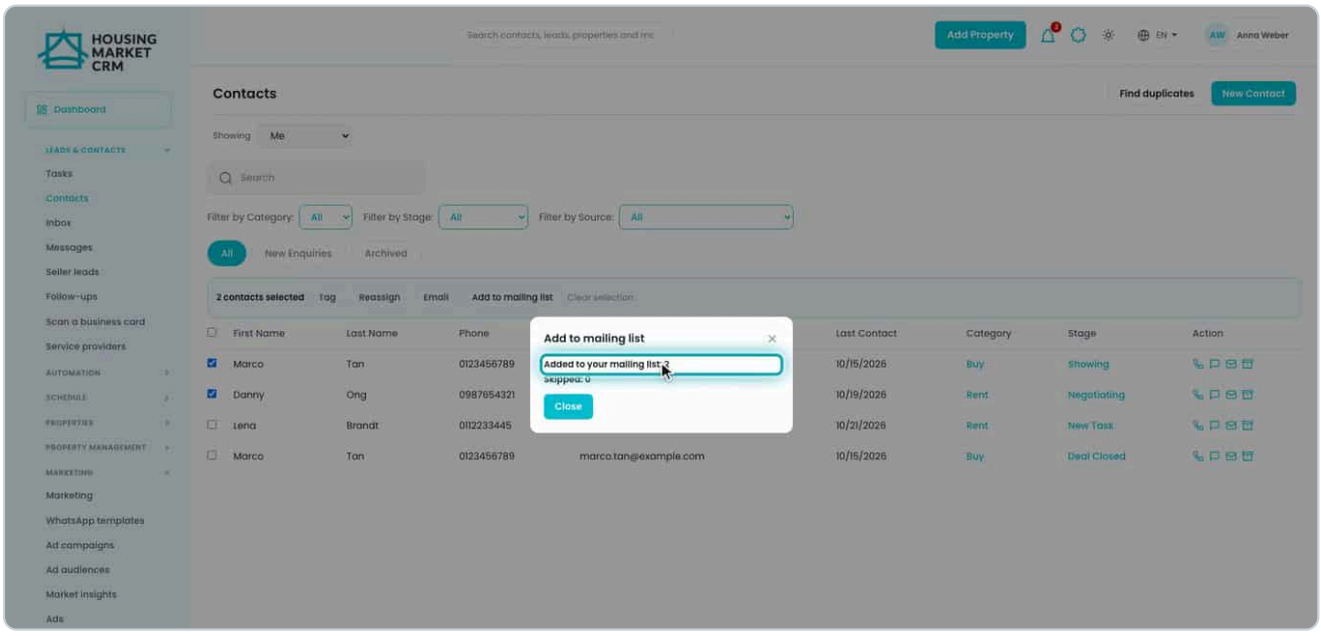
Hình 45.17 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

18 Nhấp vào Thêm vào danh sách gửi thư.



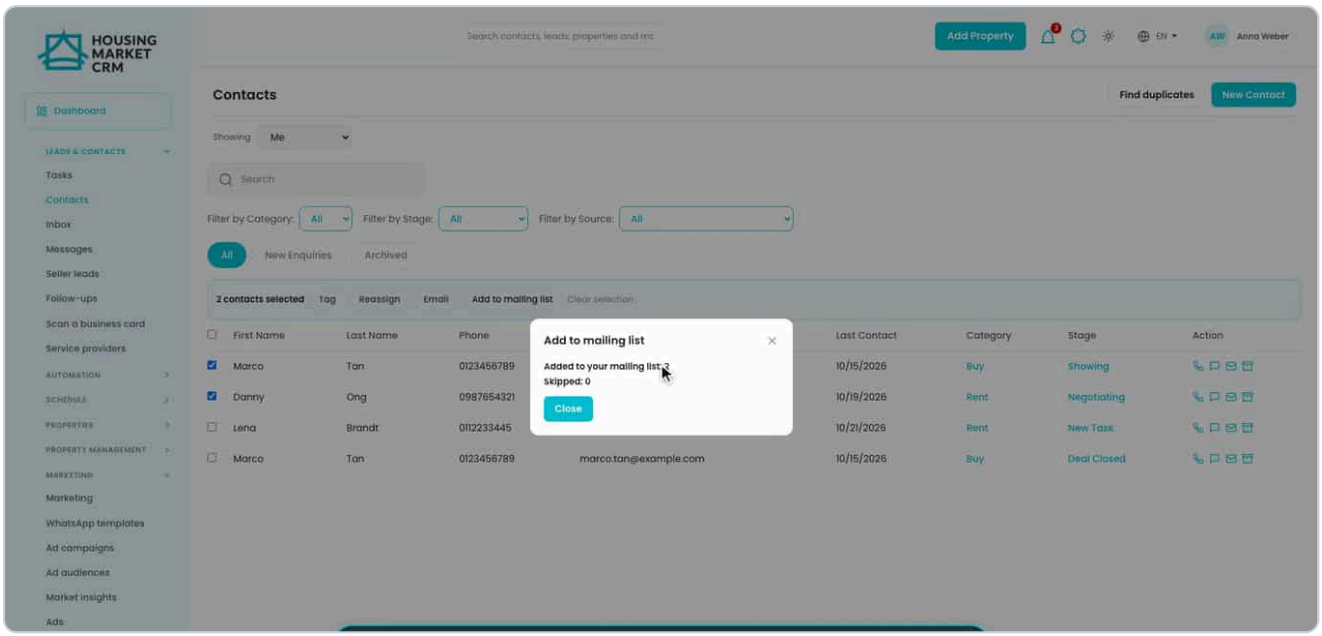
Hình 45.18 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

19 Kết quả đếm số người đã được thêm.



Hình 45.19 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

20 Bất kỳ ai đã hủy đăng ký hoặc bị trả lại đều bị bỏ qua, và lý do được hiển thị.



Hình 45.20 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể quản lý toàn bộ liên hệ của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-manage-all-my-contacts

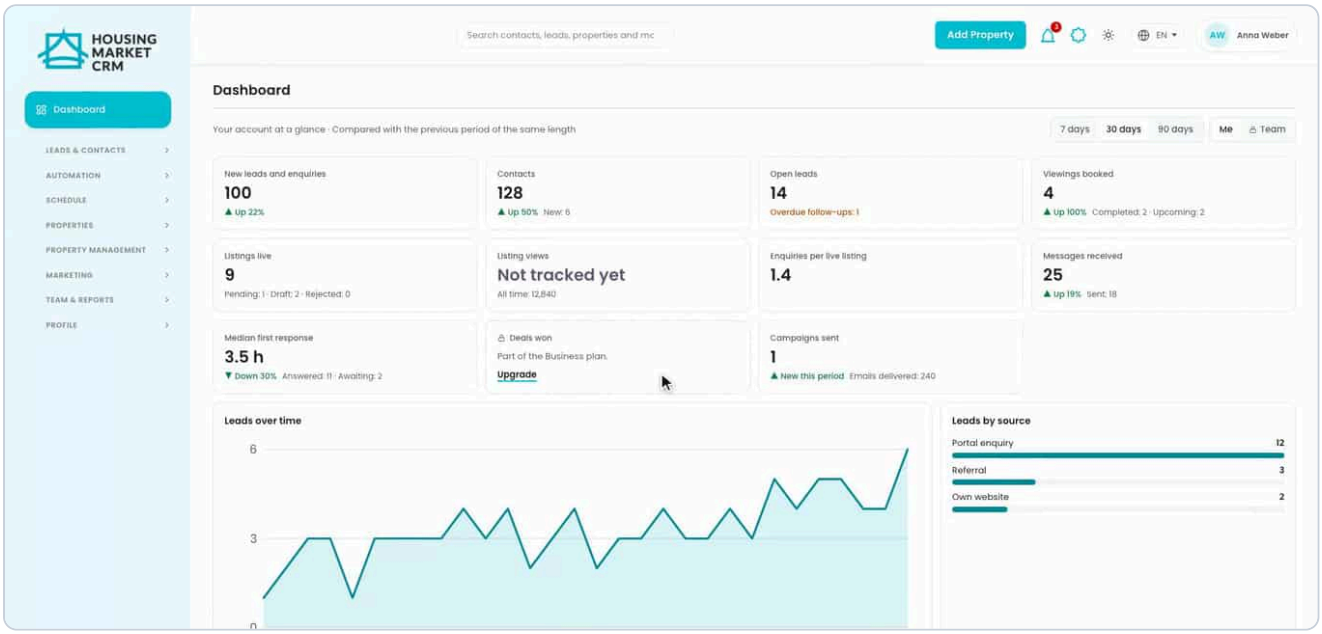
46 CHƯƠNG 46

Cách CRM bảo vệ hoạt động email marketing của bạn

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

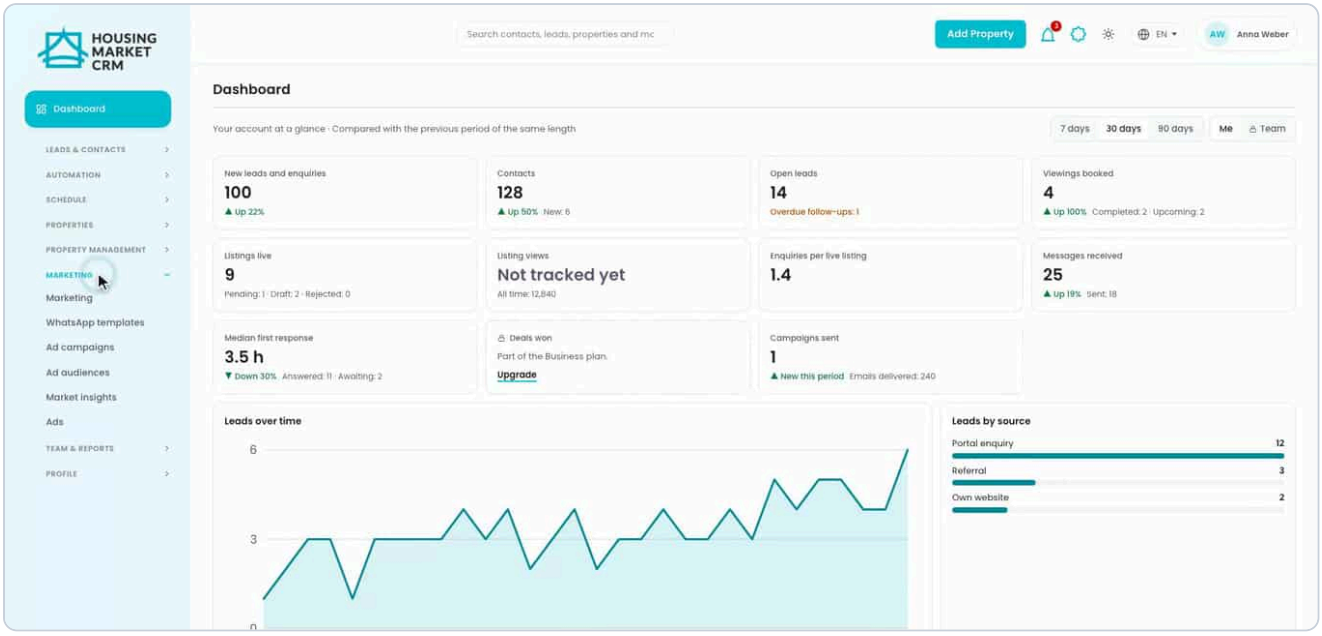
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



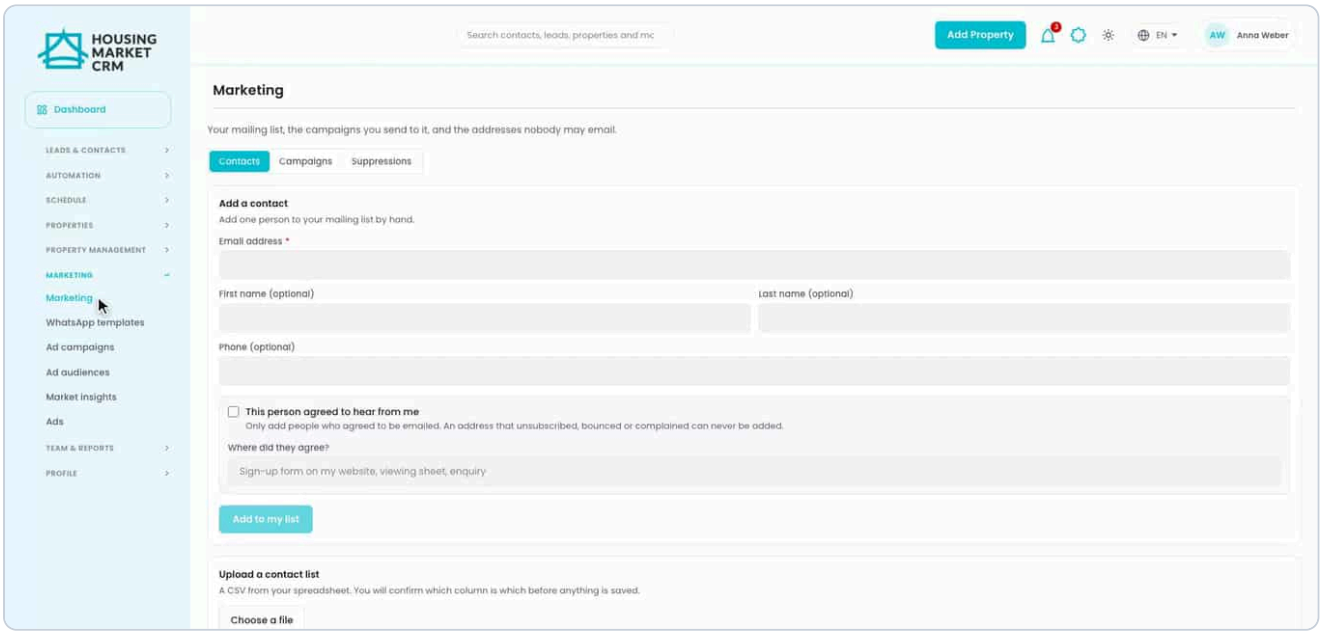
Hình 46.1 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

2 Mở nhóm Tiếp thị trong menu bên trái.



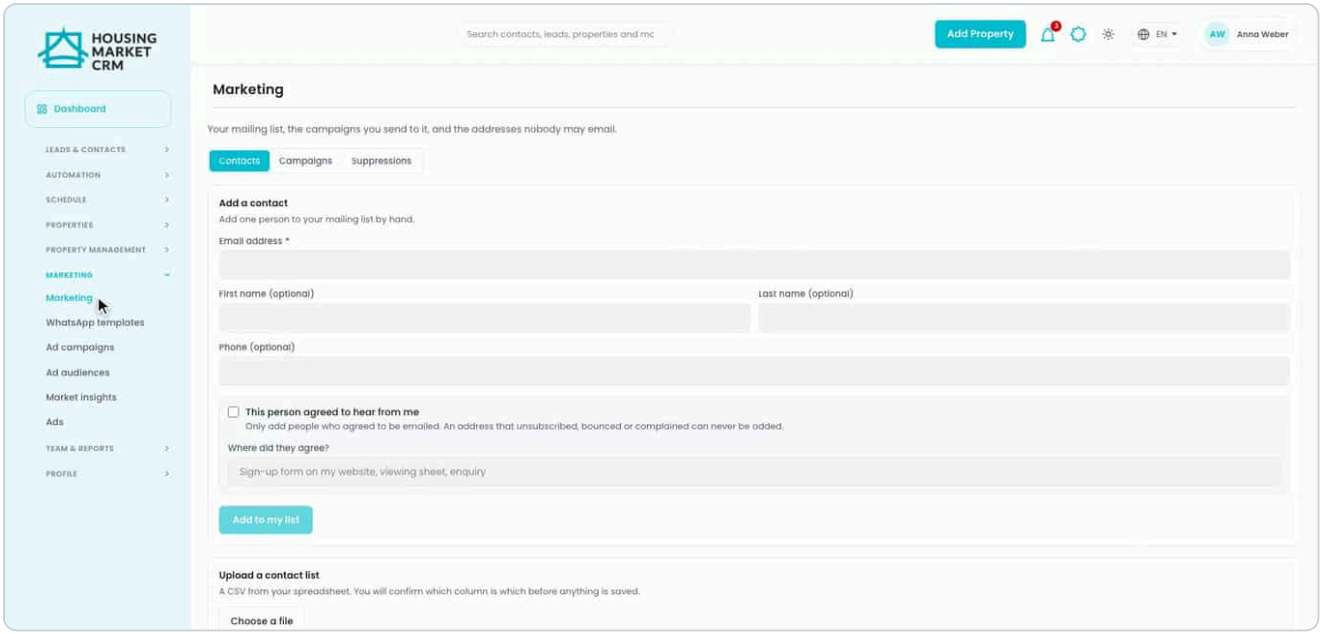
Hình 46.2 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

3 Nhấp vào Tiếp thị.



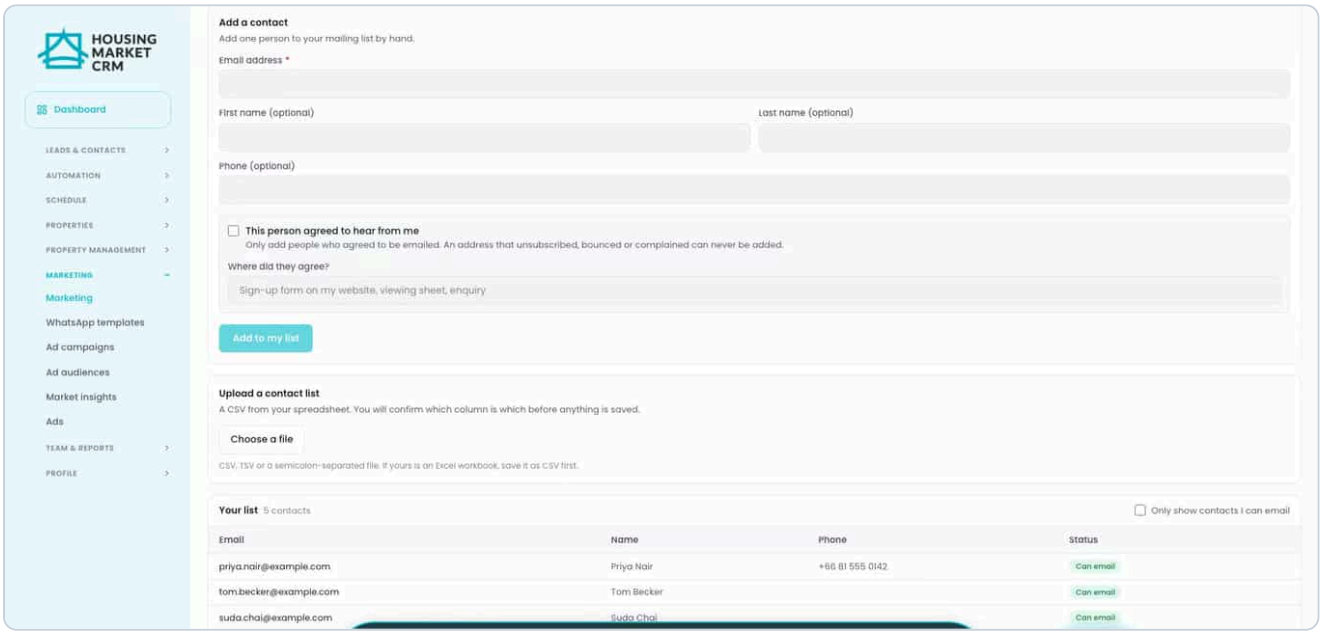
Hình 46.3 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

4 Mỗi liên hệ đều cho thấy lý do có thể hoặc không thể gửi email.



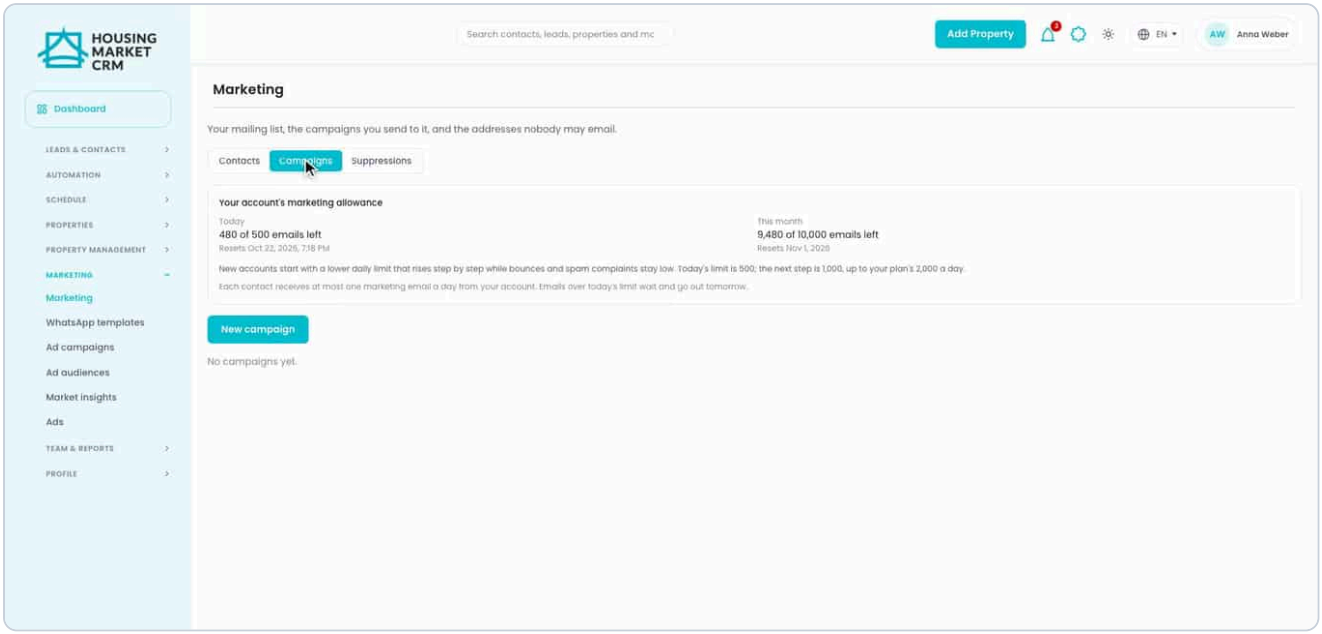
Hình 46.4 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

5 Không có sự đồng ý, hoặc sau khi hủy đăng ký, không ai nhận được email.



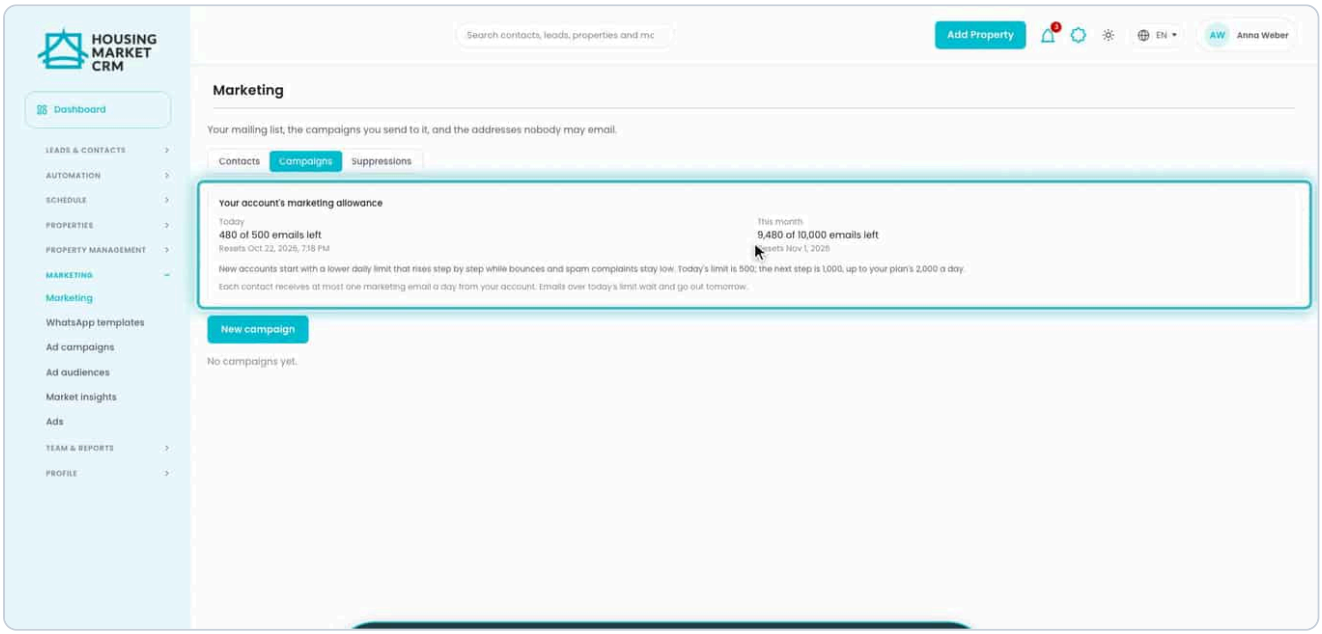
Hình 46.5 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

6 Mở tab Campaigns.



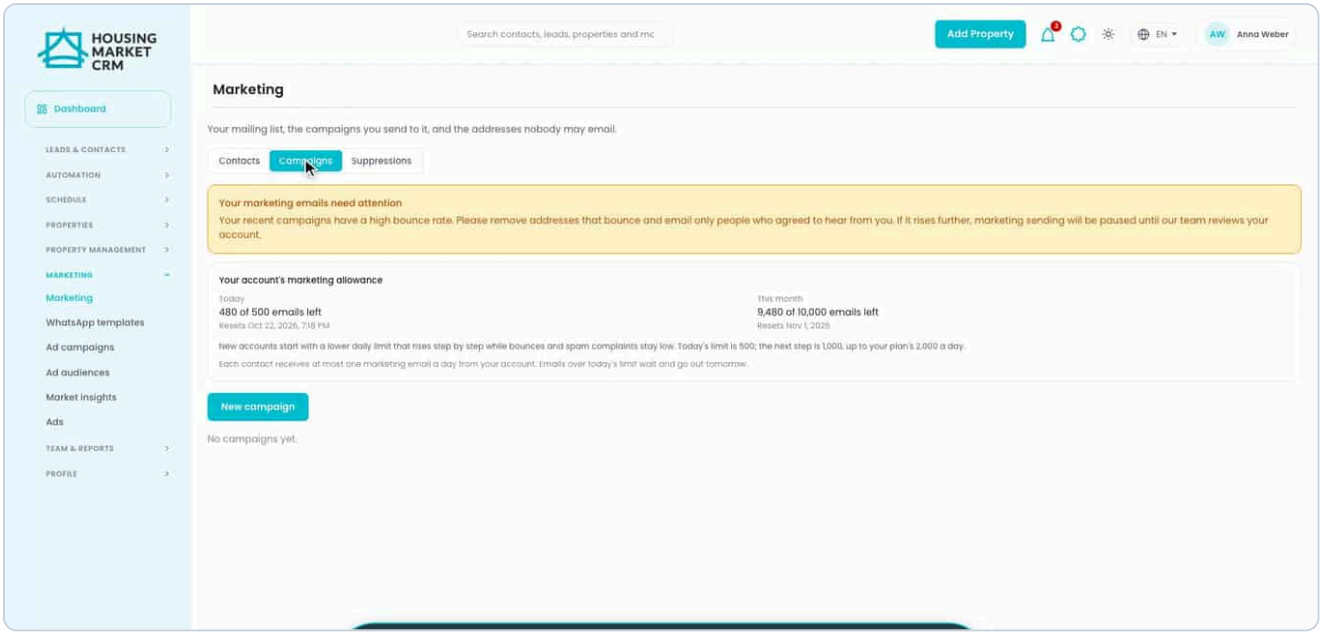
Hình 46.6 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

7 Hạn mức cho thấy bạn còn có thể gửi bao nhiêu email.



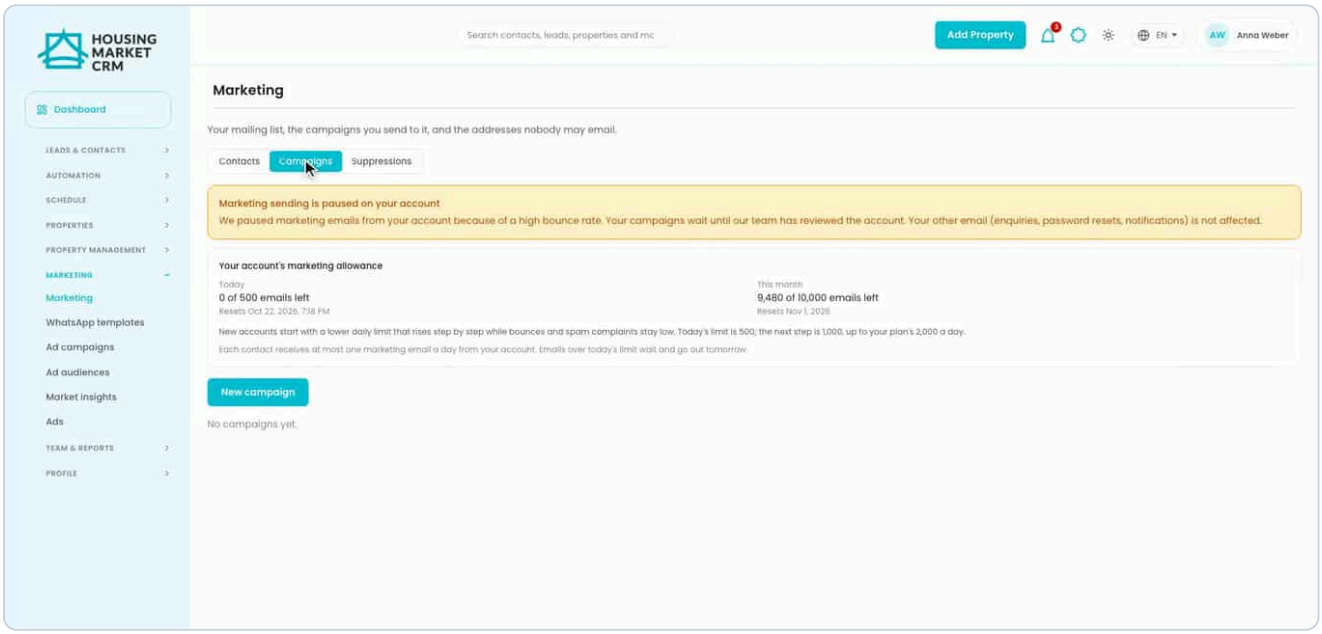
Hình 46.7 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

8 Tài khoản mới bắt đầu thấp hơn, và hạn mức tăng lên từng bước.



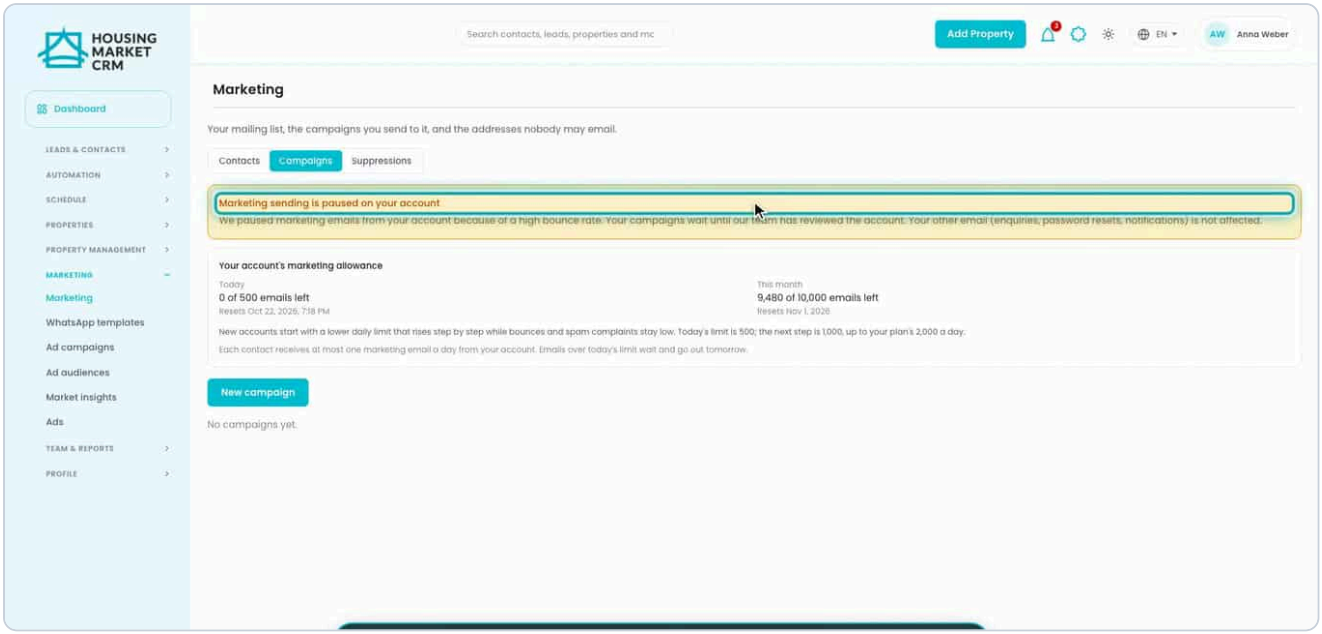
Hình 46.8 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

9 Tỷ lệ trả lại hoặc khiếu nại cao sẽ dẫn đến một cảnh báo.



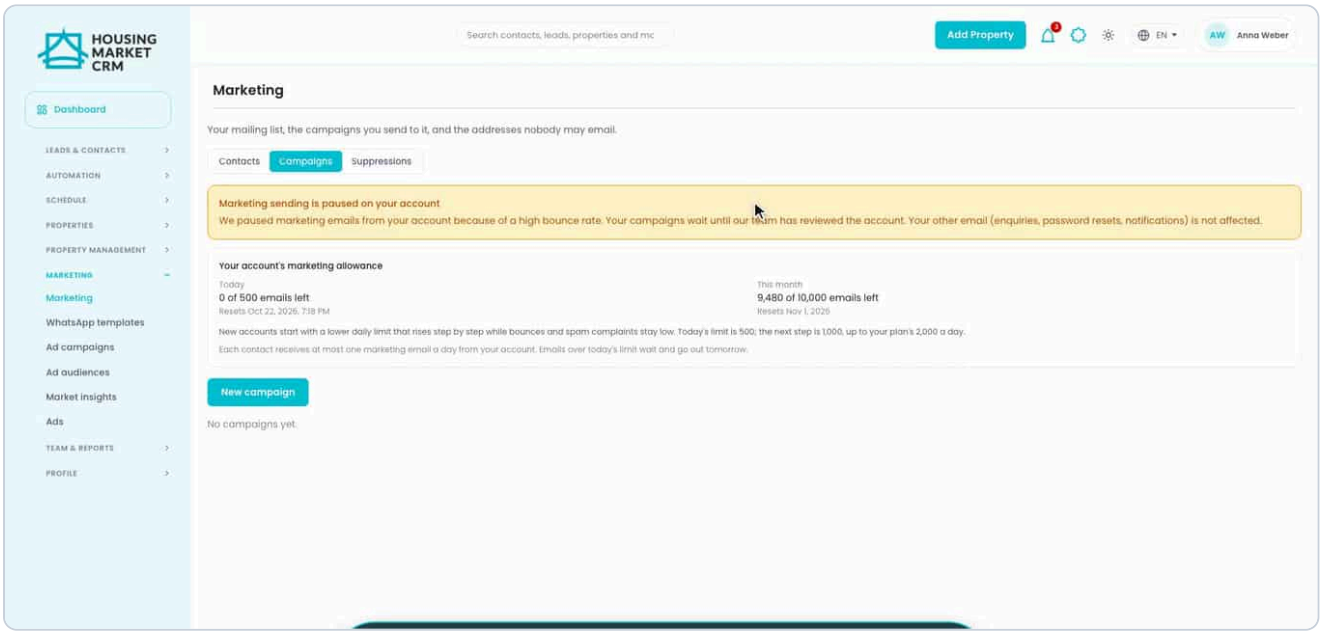
Hình 46.9 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

10 Nếu tăng thêm, marketing bị tạm dừng đến khi đội ngũ duyệt lại.



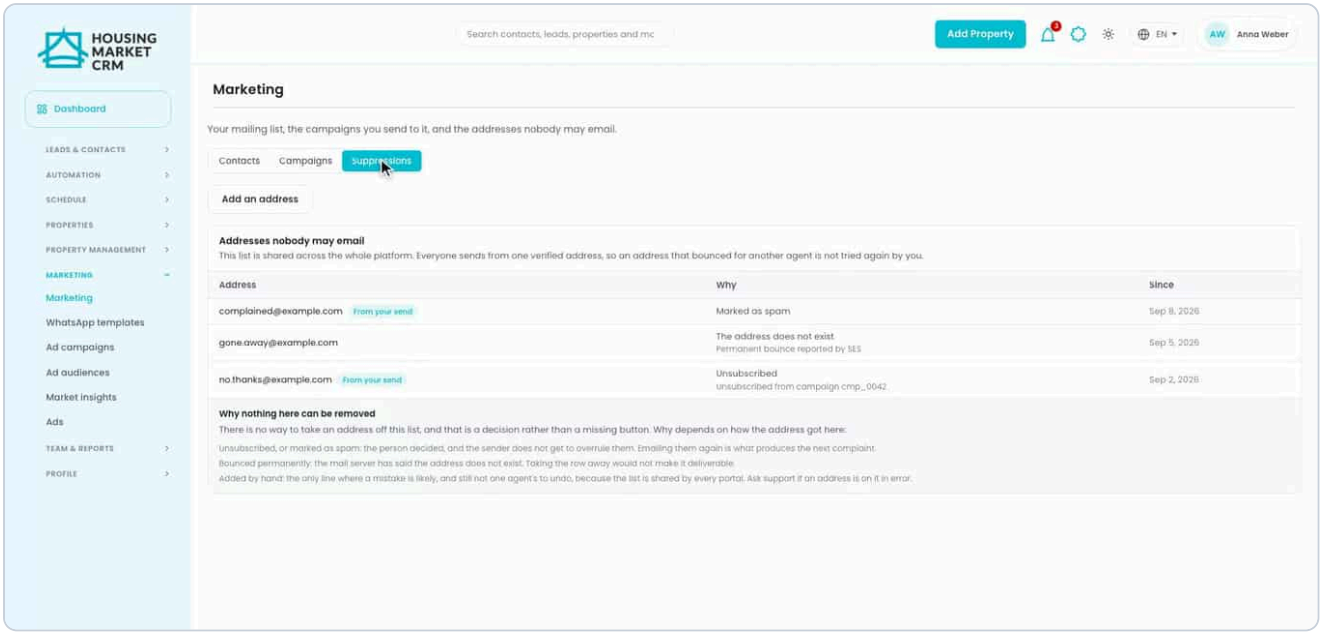
Hình 46.10 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

11 Yêu cầu, đặt lại mật khẩu và thông báo vẫn hoạt động.



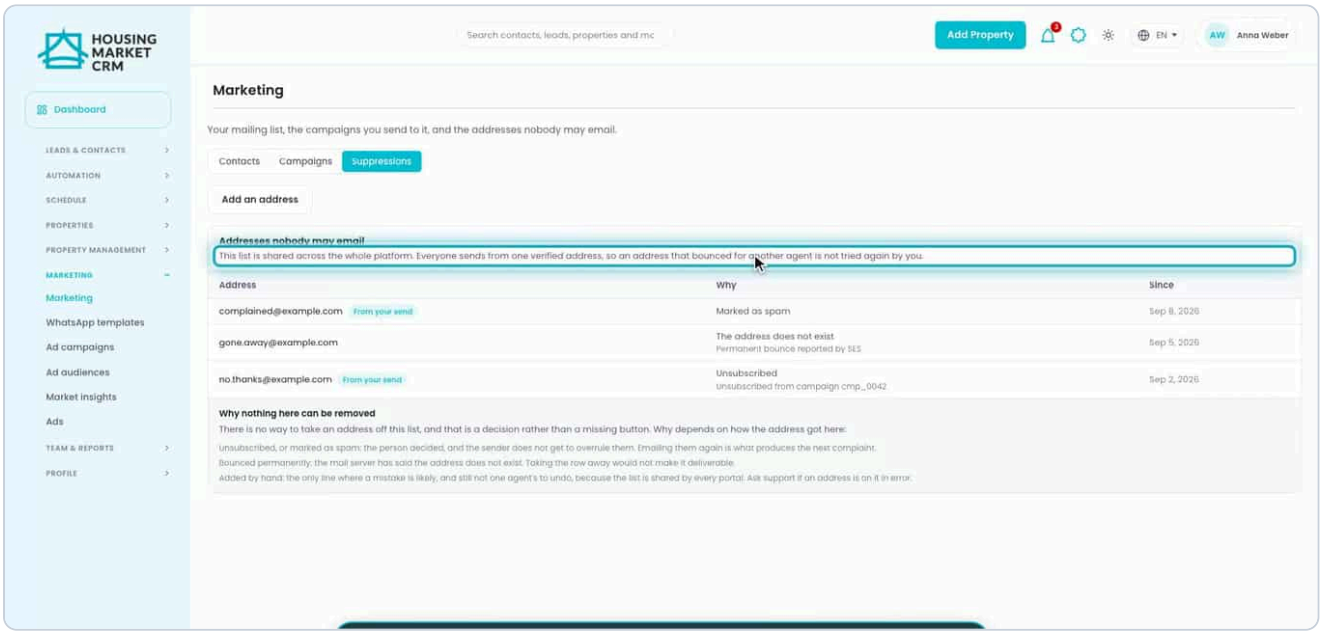
Hình 46.11 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

12 Mở tab Chặn gửi.



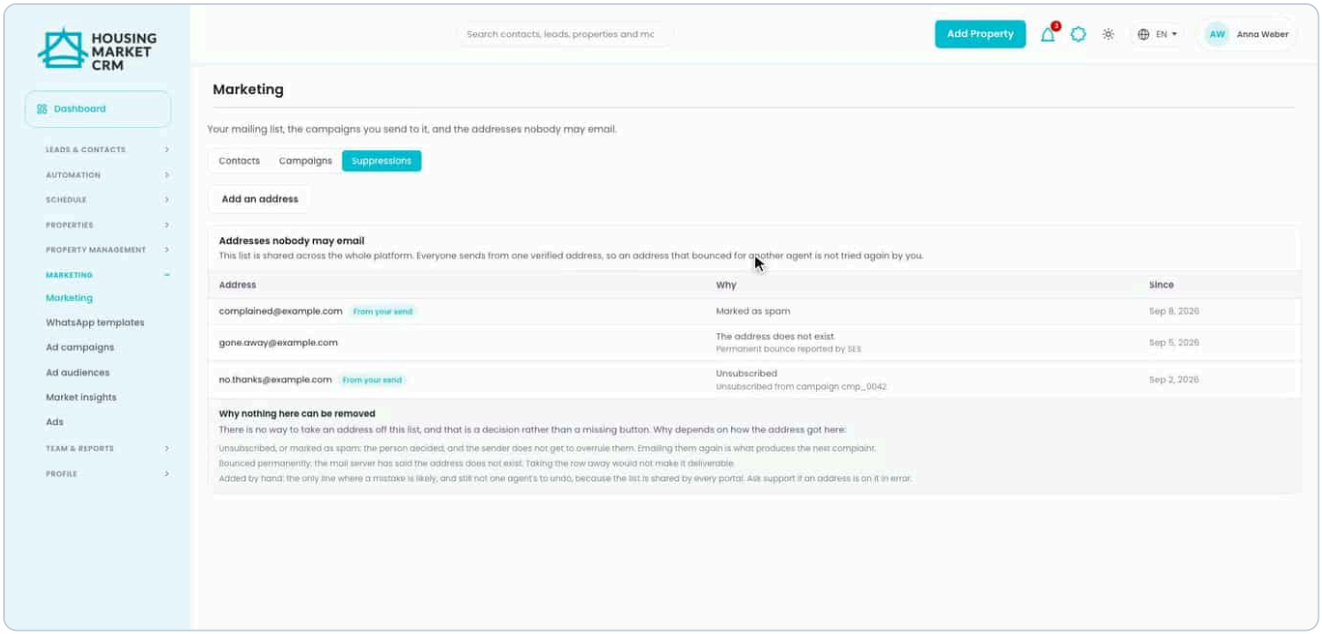
Hình 46.12 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

13 Địa chỉ bị trả lại, khiếu nại hoặc hủy đăng ký được mọi môi giới dùng chung.



Hình 46.13 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

14 Không ai có thể gửi email tới đó nữa.



Hình 46.14 · Màn hình ghi lại vào 21 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để gửi chiến dịch email cho các liên hệ của tôi?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
Chăm sóc tự động hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-does-nurture-work

PHẦN 5

AI Autopilot (tiện ích bổ sung)

47 Bắt đầu AI Autopilot

48 Thiết lập AI Autopilot

49 Duyệt câu trả lời của AI Autopilot

50 AI Autopilot biết gì về khách hàng tiềm năng

51 Bàn giao và bản tóm tắt buổi sáng

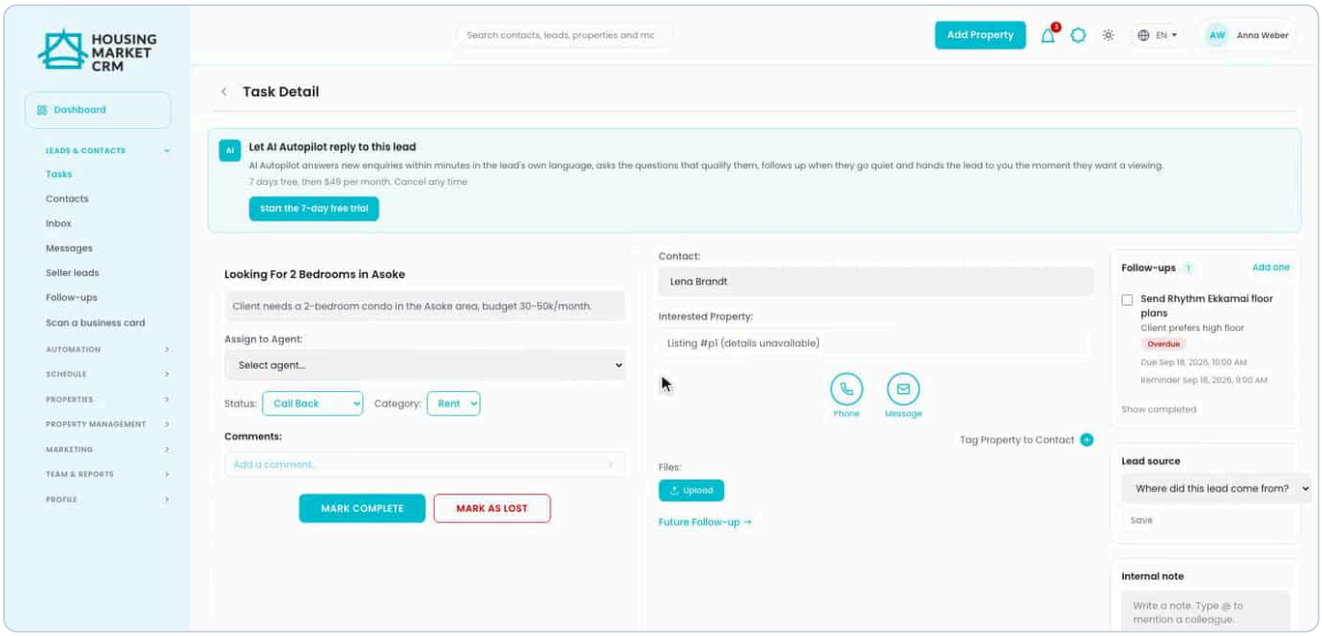
47 CHƯƠNG 47

Bắt đầu AI Autopilot

Tiện ích bổ sung AI Autopilot | Dành cho nhà môi giới | Xem video

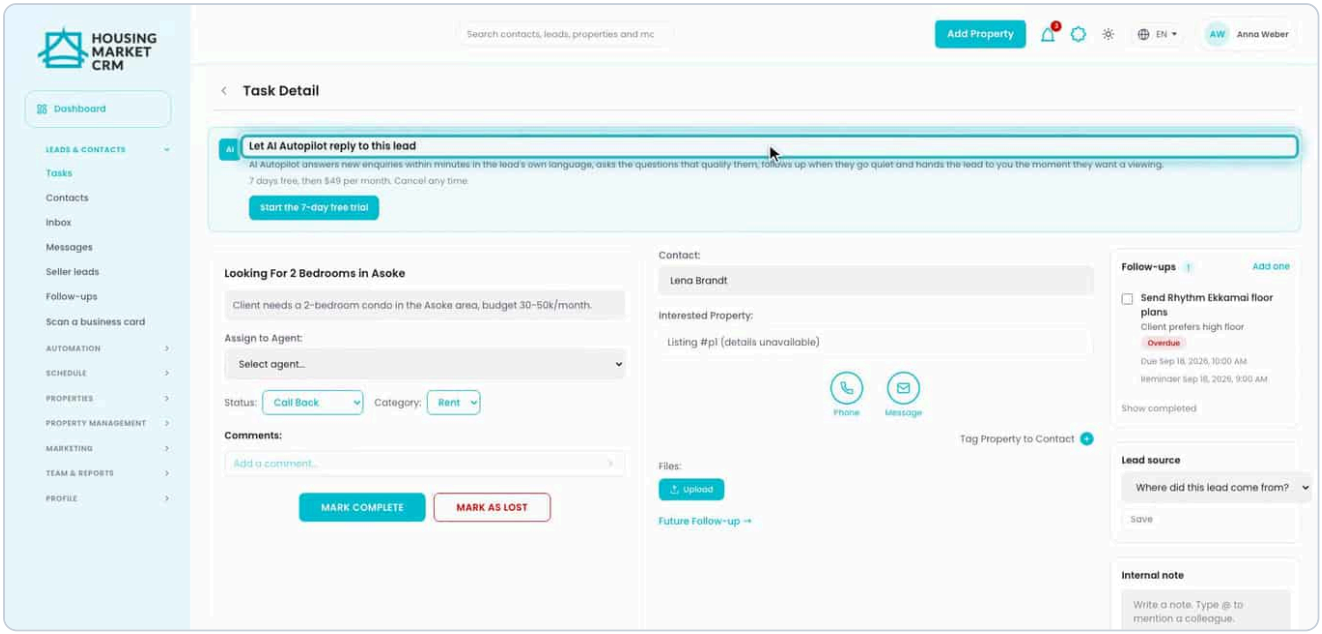
TỪNG BƯỚC

1 Mở một khách hàng tiềm năng trong Housing Market CRM.



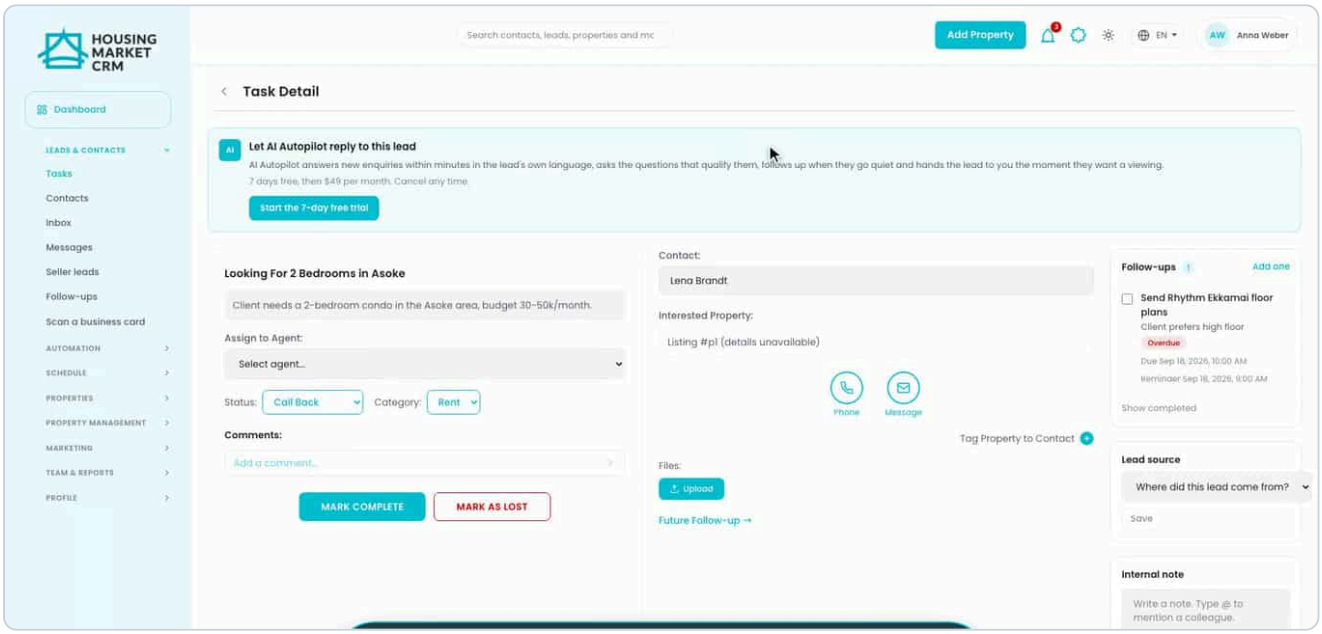
Hình 47.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 AI Autopilot đề nghị trả lời khách hàng tiềm năng này thay bạn.



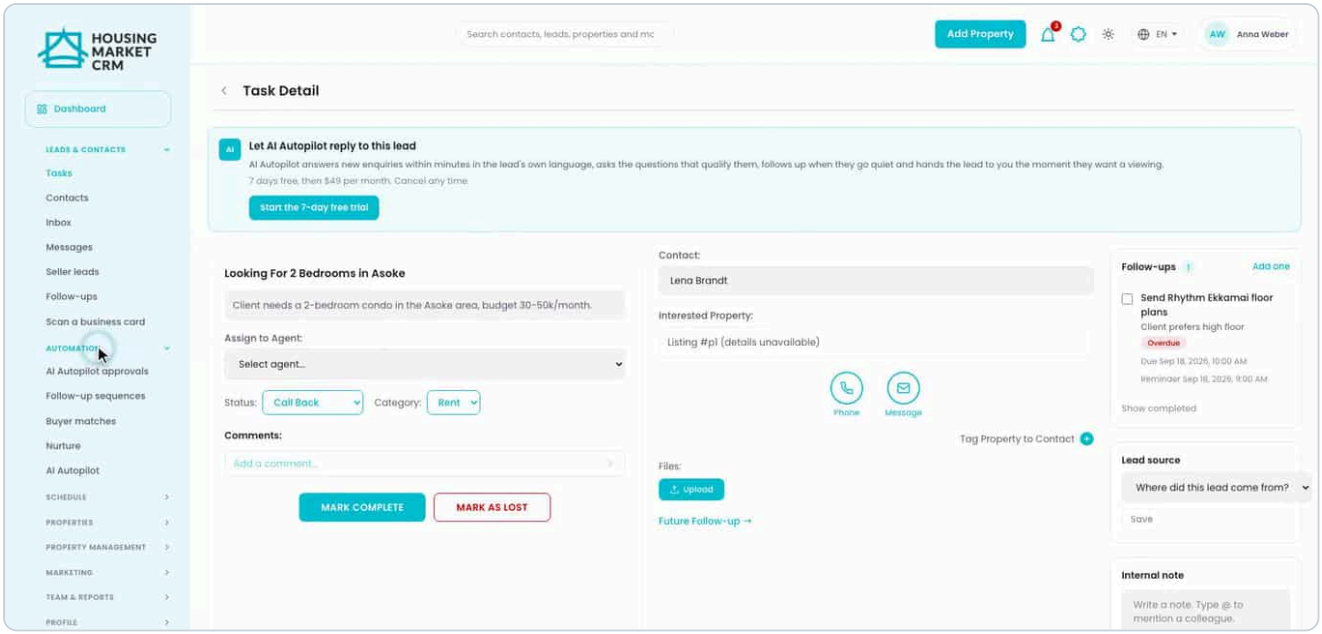
Hình 47.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Phản hồi đầu tiên trong vài phút, bằng chính ngôn ngữ của khách hàng tiềm năng.



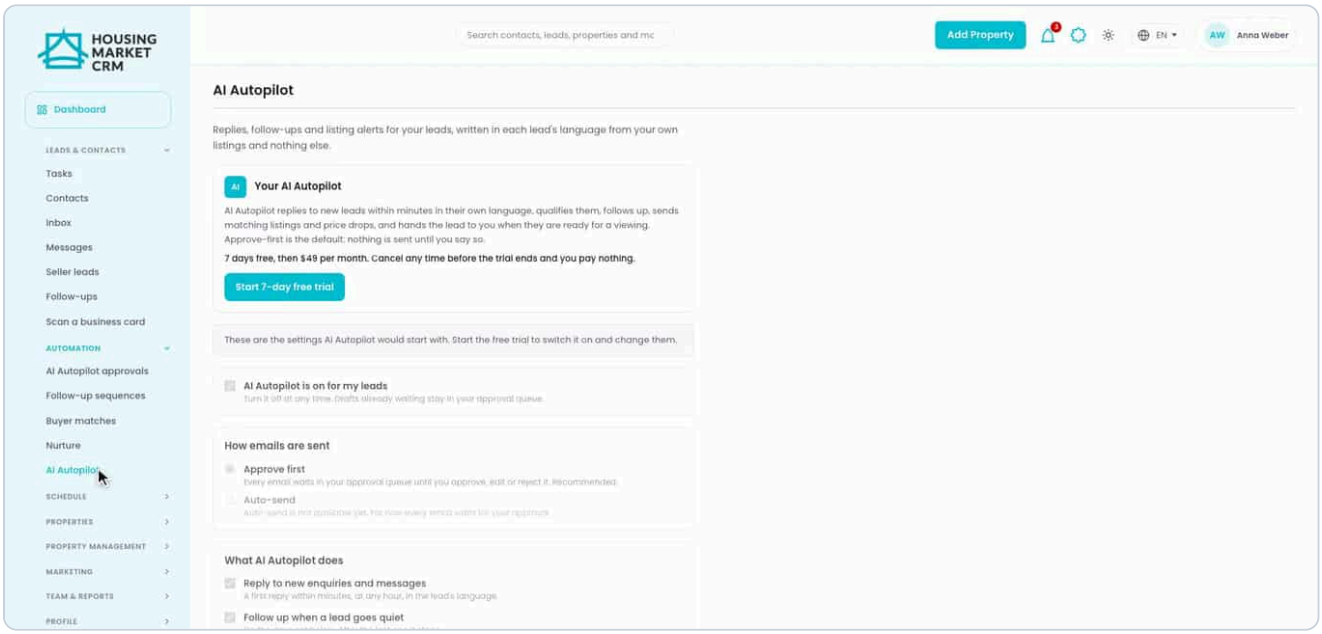
Hình 47.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 Mở Tự động hóa trong menu bên trái.



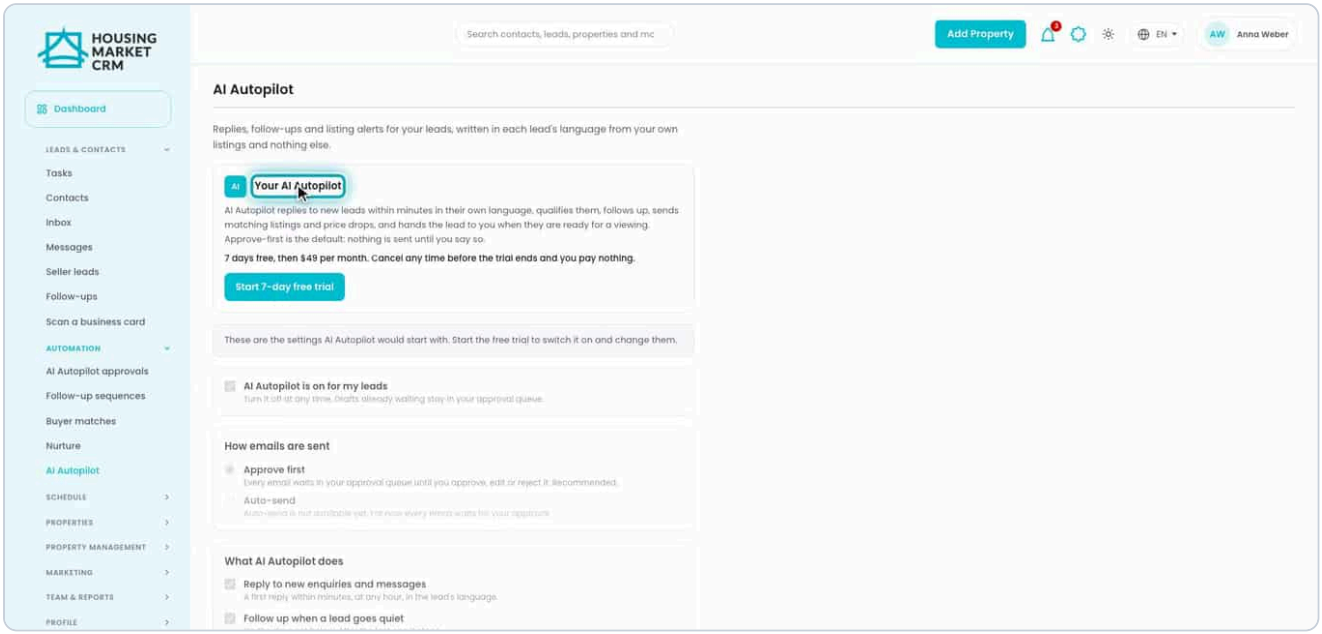
Hình 47.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Mở AI Autopilot trong menu bên trái.



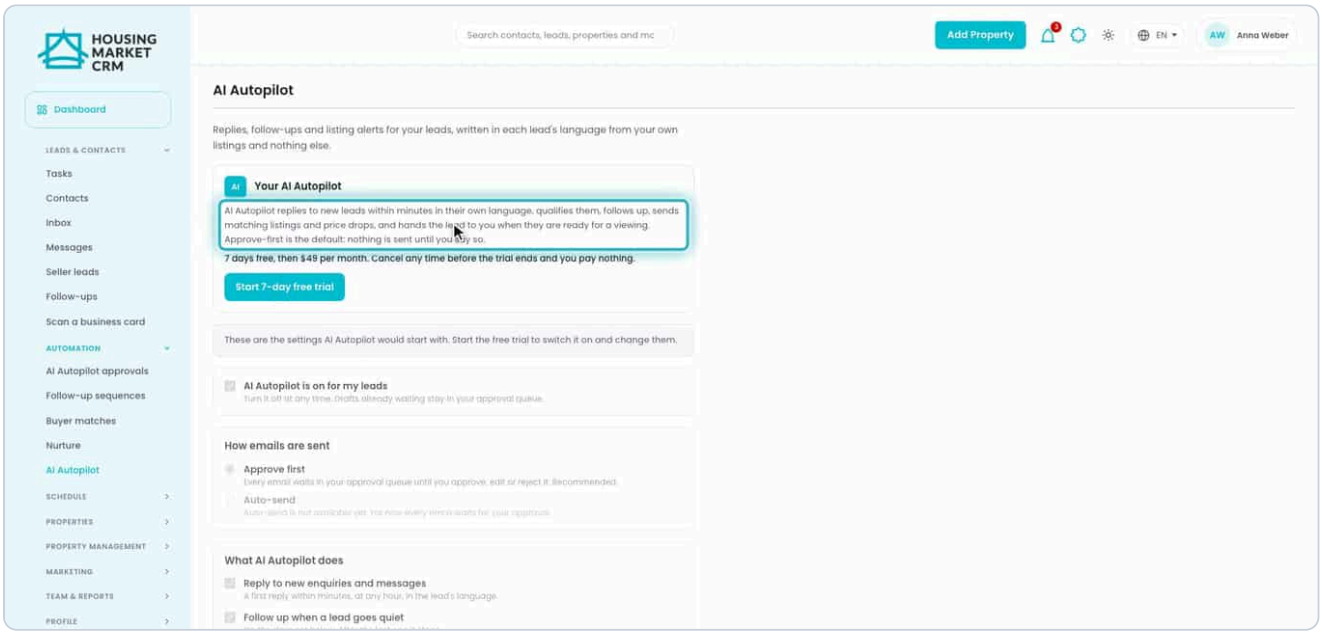
Hình 47.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Đây là tiện ích bổ sung, dùng thêm trên mọi gói.



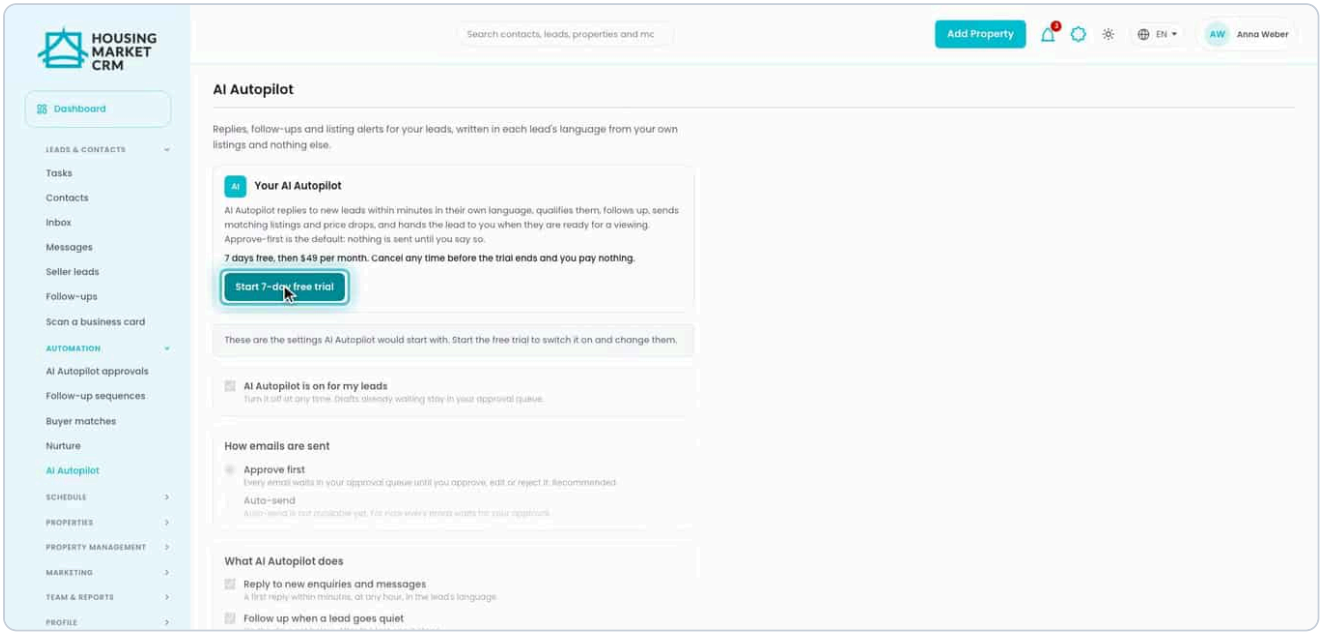
Hình 47.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Không gửi gì trước khi bạn phê duyệt.



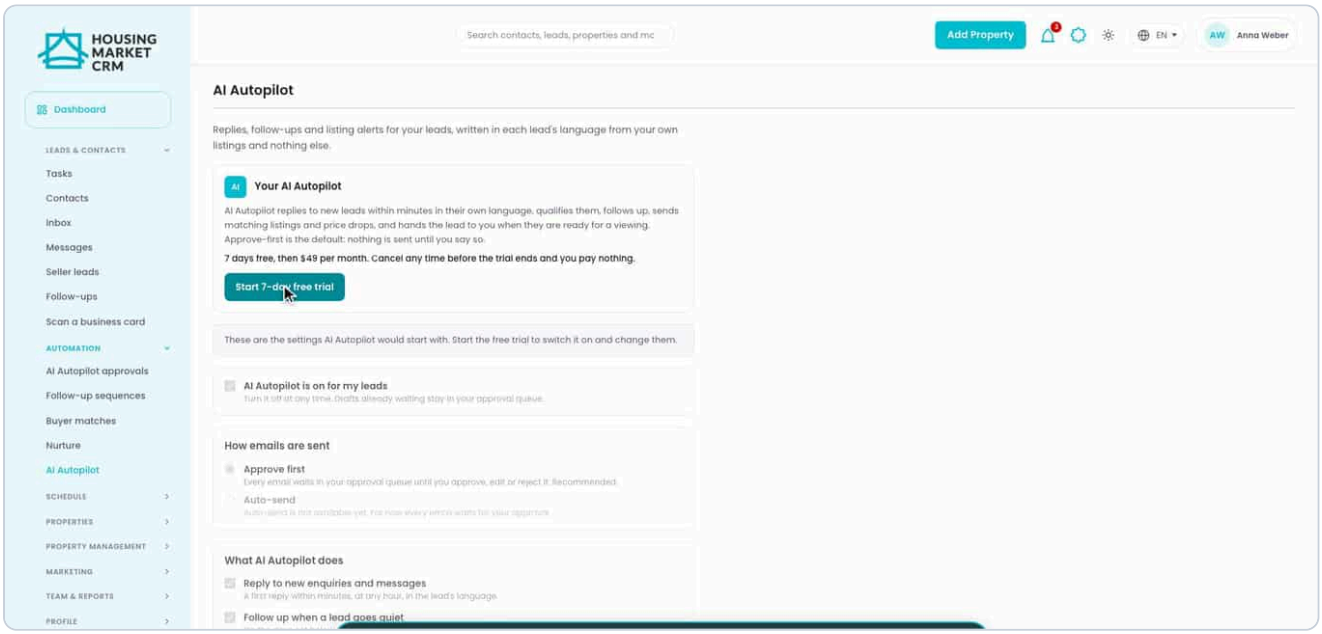
Hình 47.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 7 ngày miễn phí, sau đó 49 đô la Mỹ mỗi tháng. Huỷ bất cứ lúc nào.



Hình 47.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

9 Phần cài đặt dưới đây cho thấy cách khởi động. Bạn đổi chúng sau khi bật.



Hình 47.9 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM dành cho ai? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

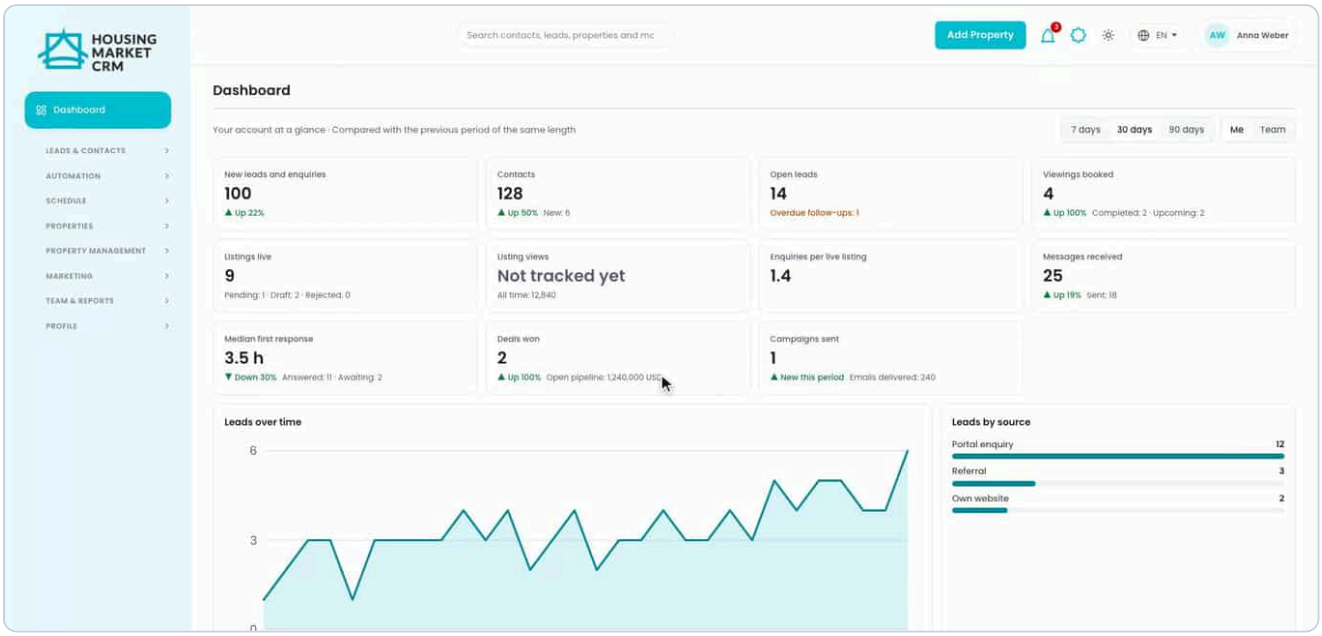
48 CHƯƠNG 48

Thiết lập AI Autopilot

Tiện ích bổ sung AI Autopilot | Dành cho nhà môi giới | Xem video

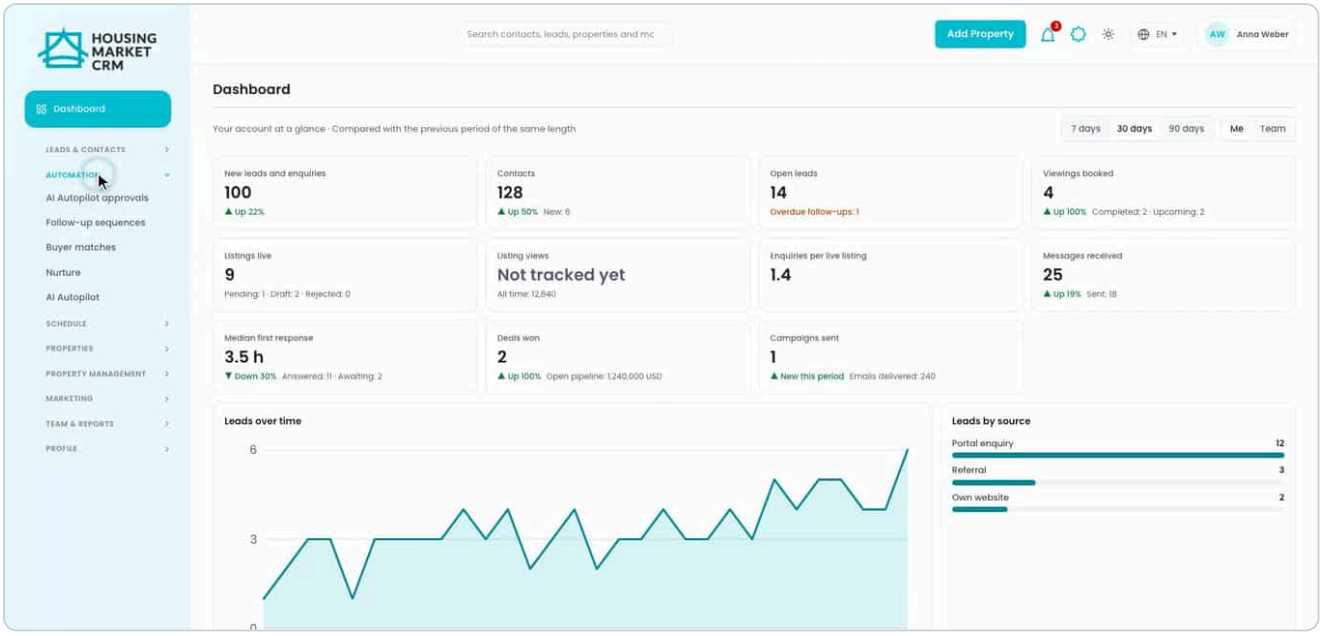
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



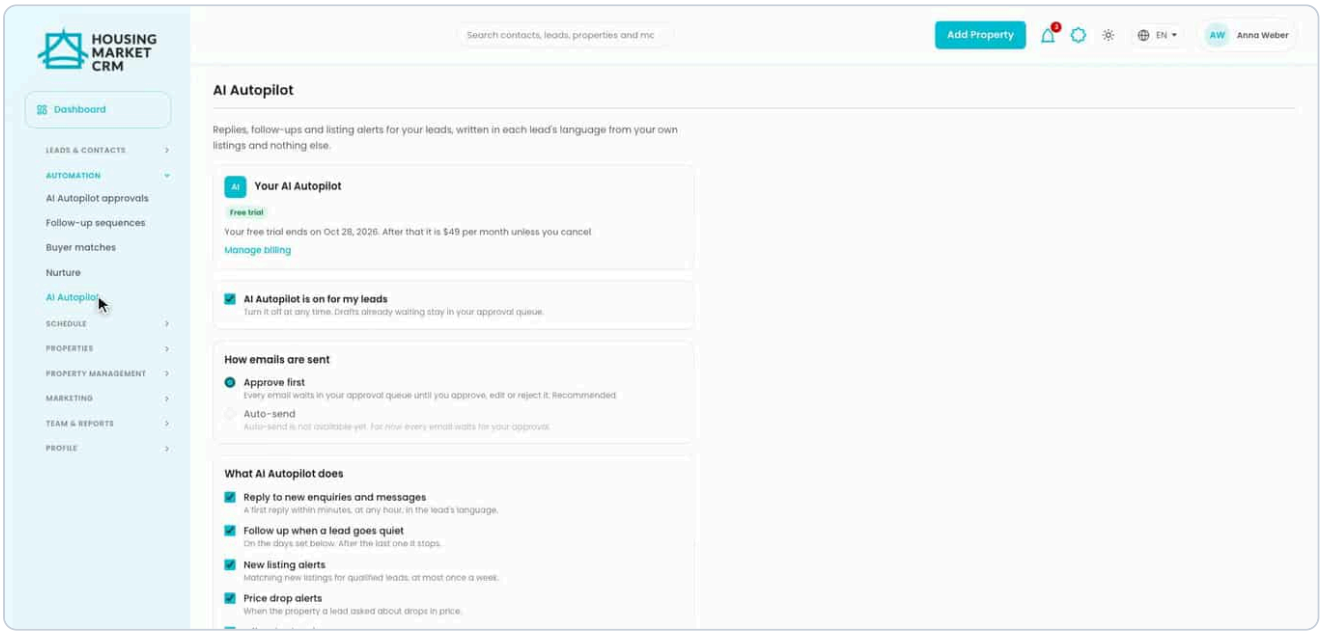
Hình 48.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 Mở Tự động hóa trong menu bên trái.



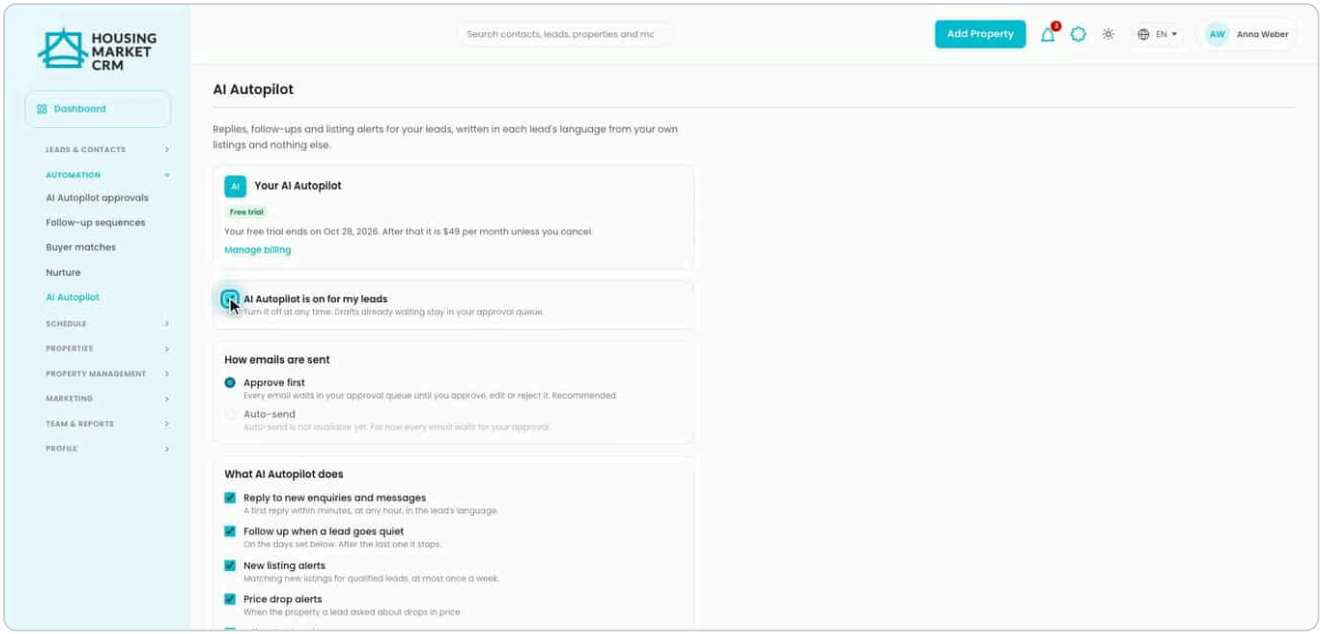
Hình 48.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Nhấp AI Autopilot ở menu bên trái.



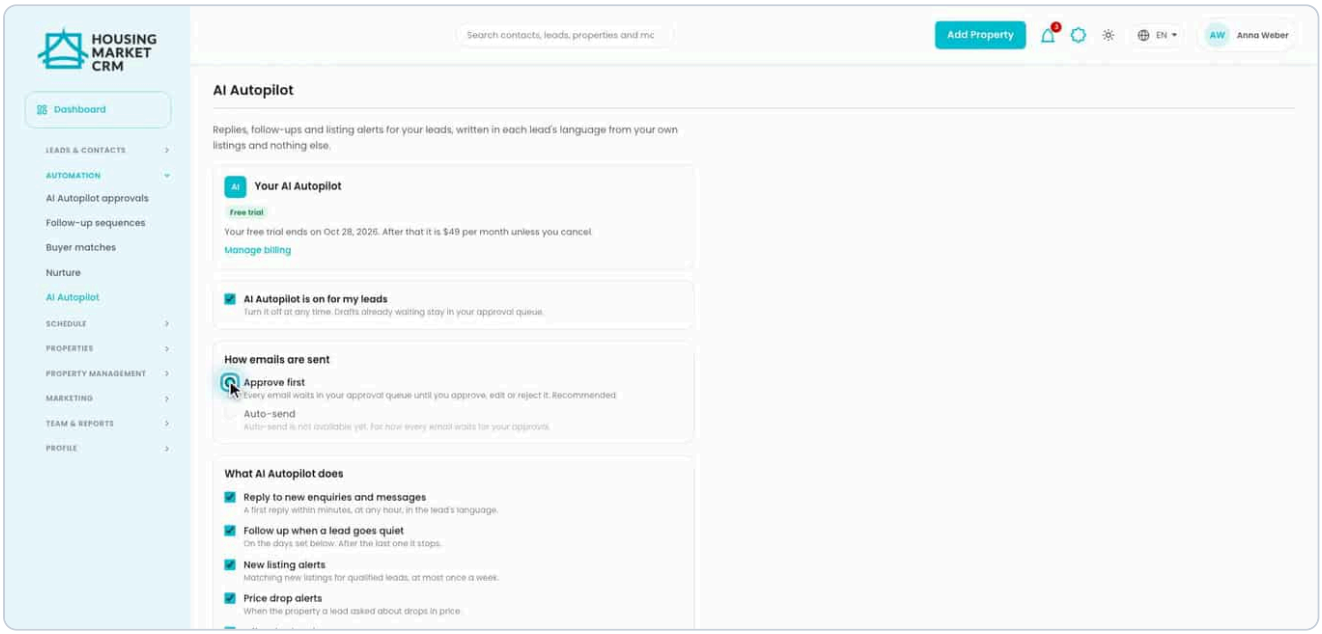
Hình 48.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 Một công tắc bật hoặc tắt cho khách hàng tiềm năng của bạn.



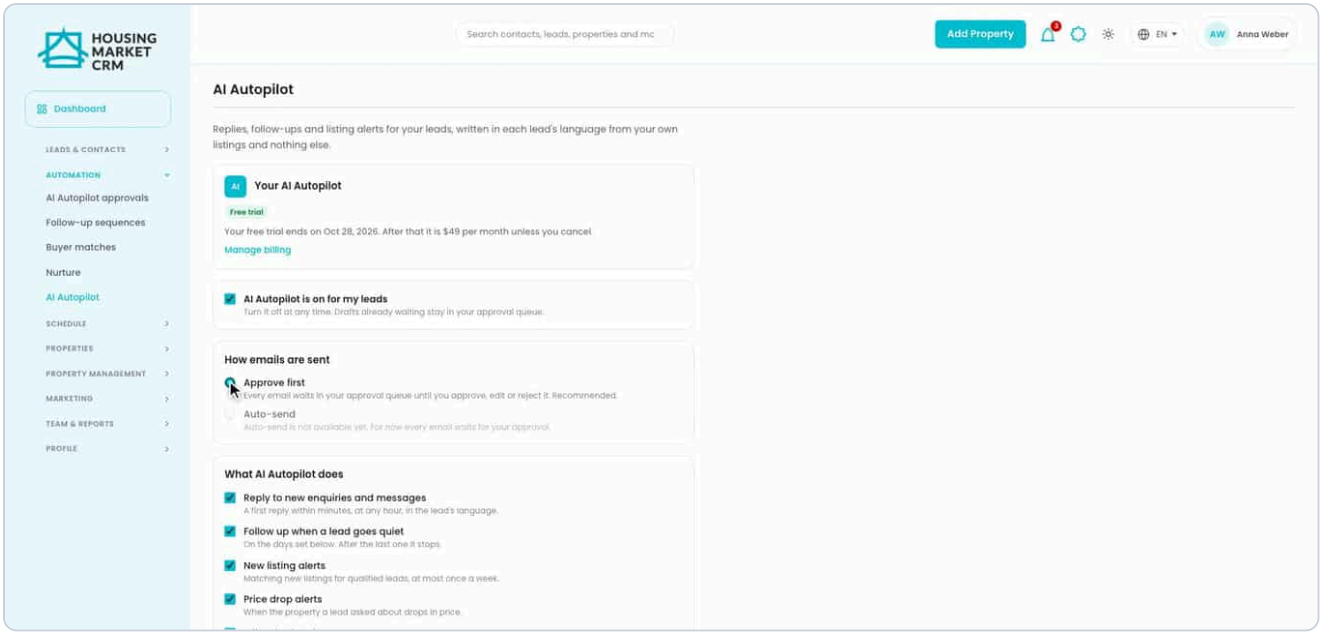
Hình 48.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Phê duyệt trước: mọi email đều chờ bạn.



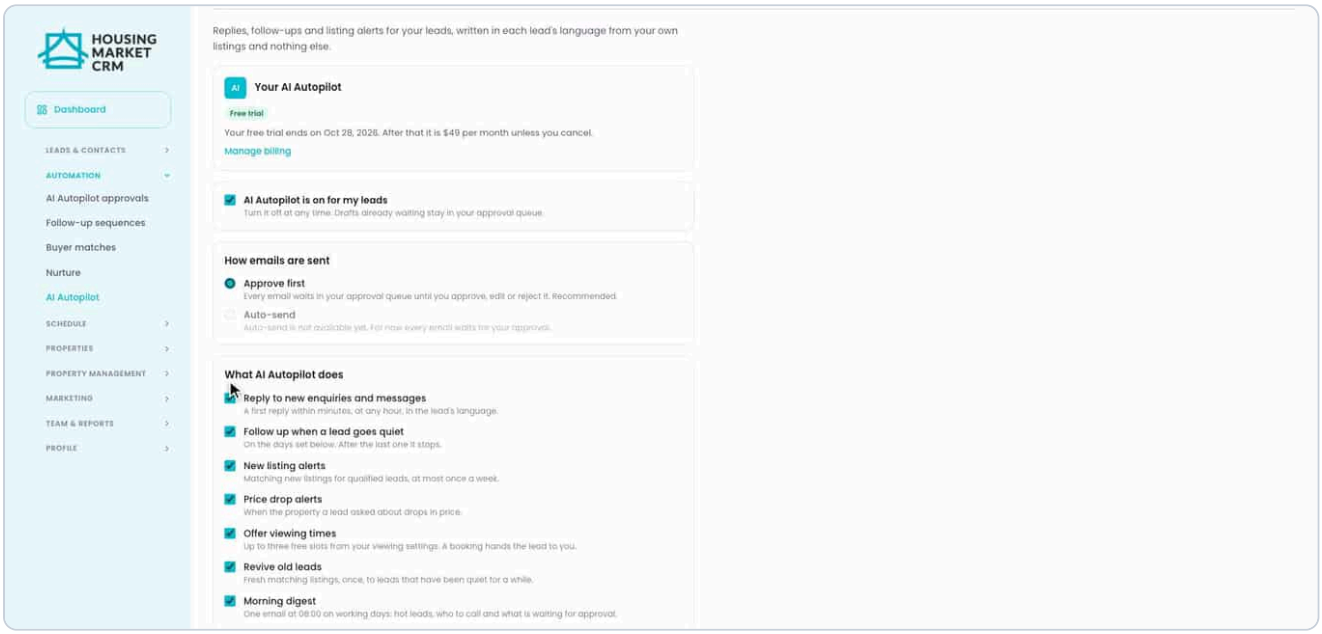
Hình 48.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Tự động gửi chưa khả dụng.



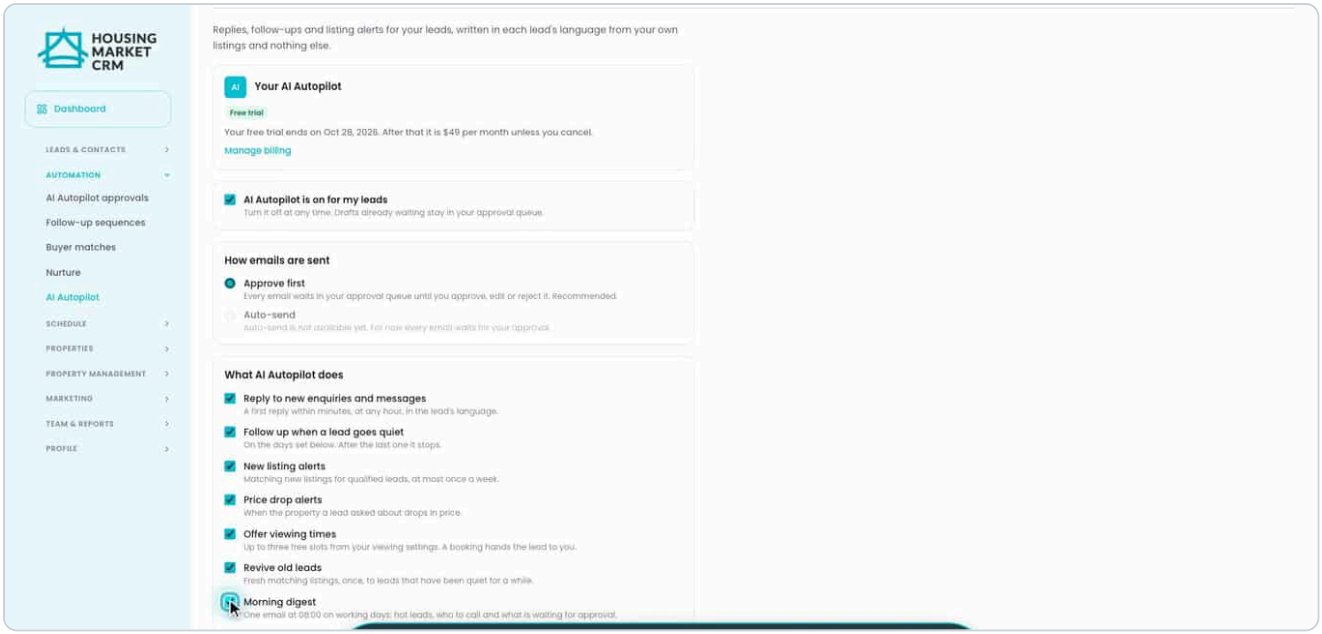
Hình 48.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Chọn nhiệm vụ: trả lời, theo dõi, cảnh báo, buổi xem nhà.



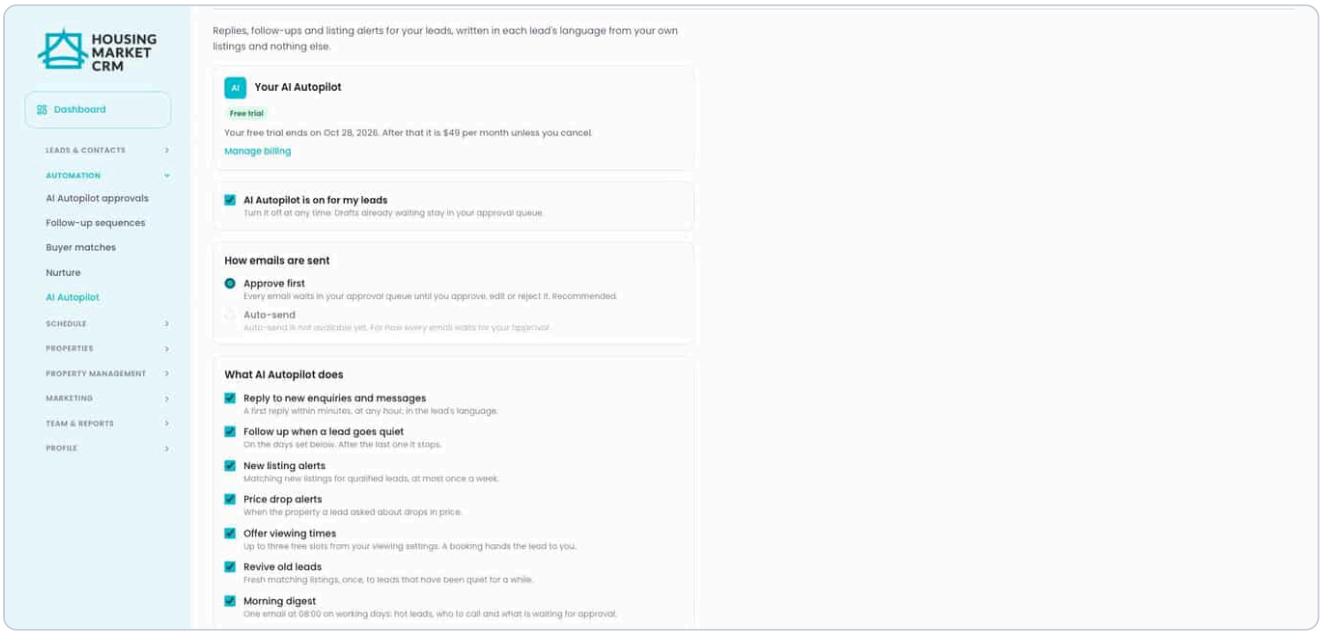
Hình 48.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 Bản tổng hợp buổi sáng: một email lúc 08:00 ngày làm việc.



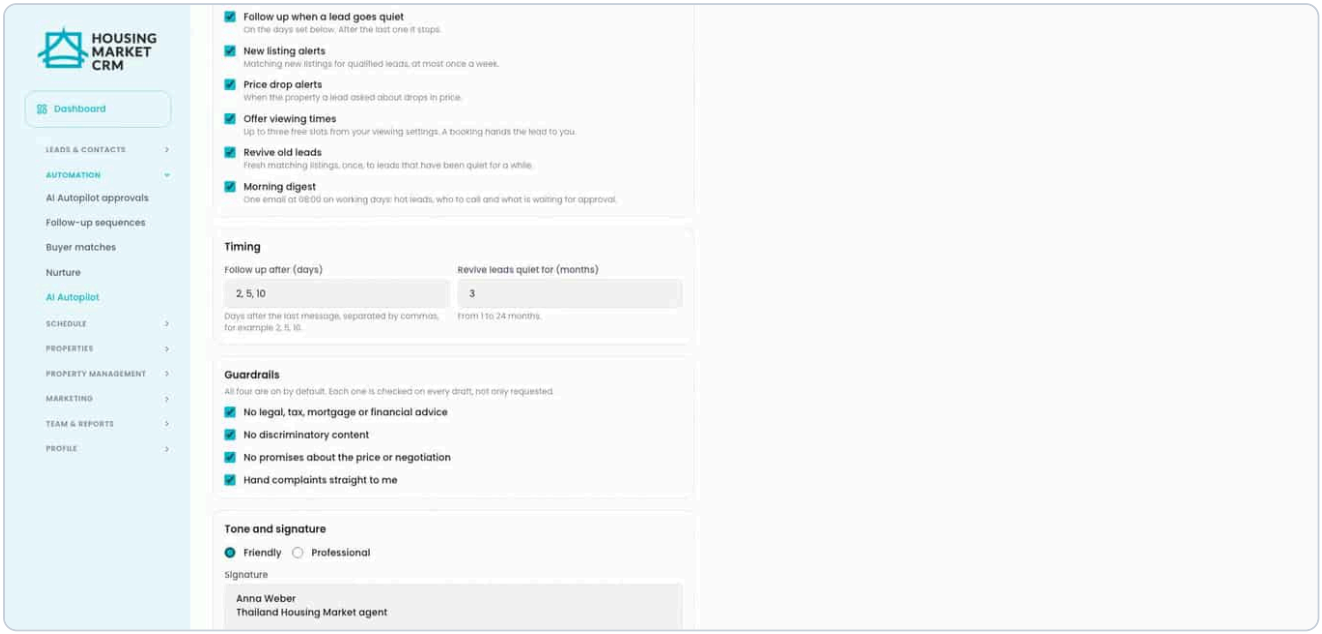
Hình 48.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

9 Theo dõi sau 2, 5 và 10 ngày, rồi dừng.



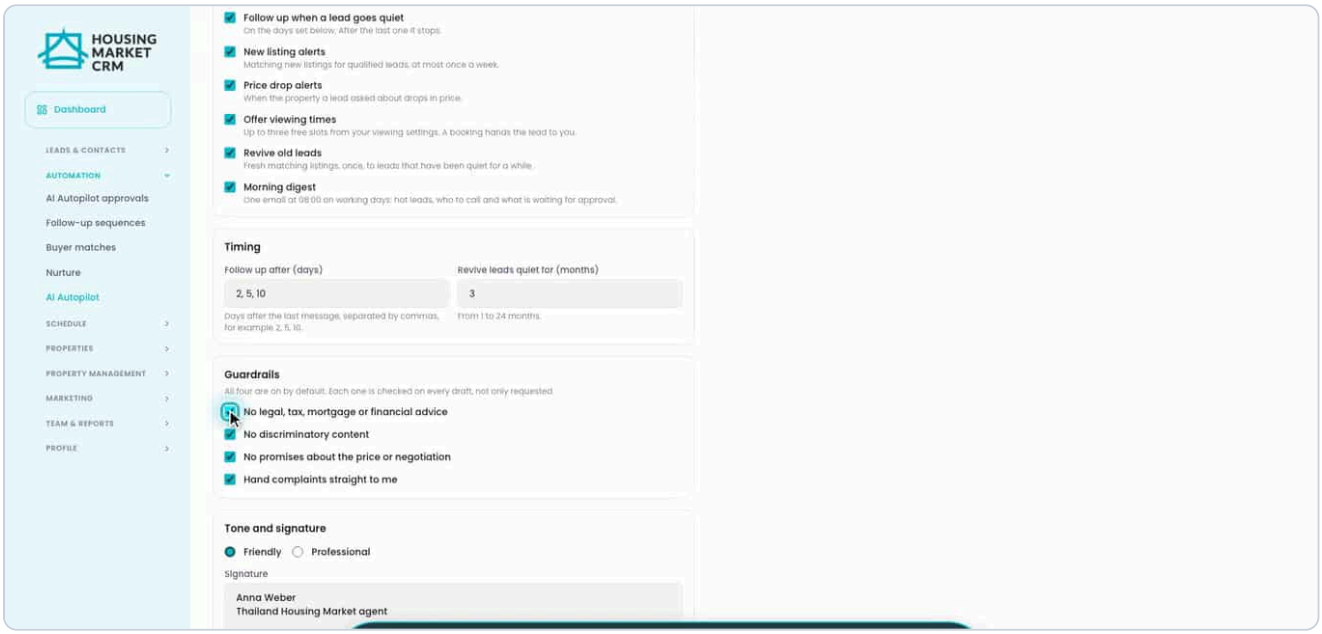
Hình 48.9 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

10 Bốn rào chắn an toàn, kiểm tra trên mọi bản nháp.



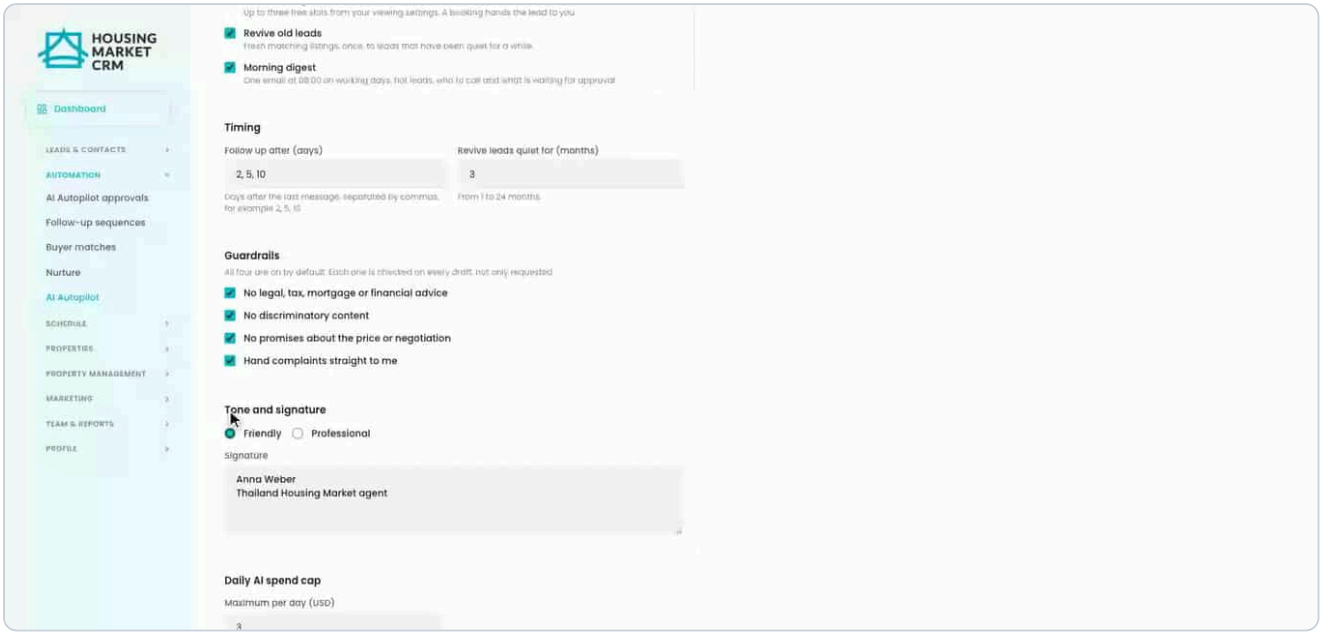
Hình 48.10 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

11 Không tư vấn, không hứa về giá. Khiếu nại chuyển đến bạn.



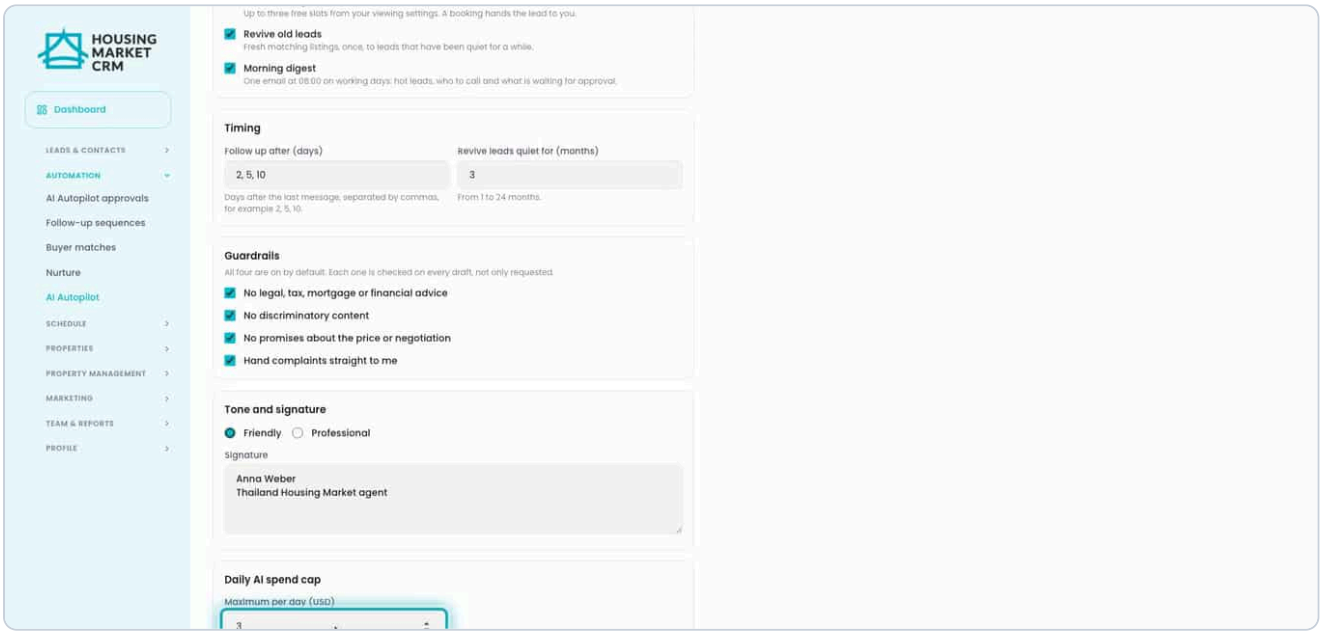
Hình 48.11 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

12 Chọn giọng văn và viết chữ ký của bạn.



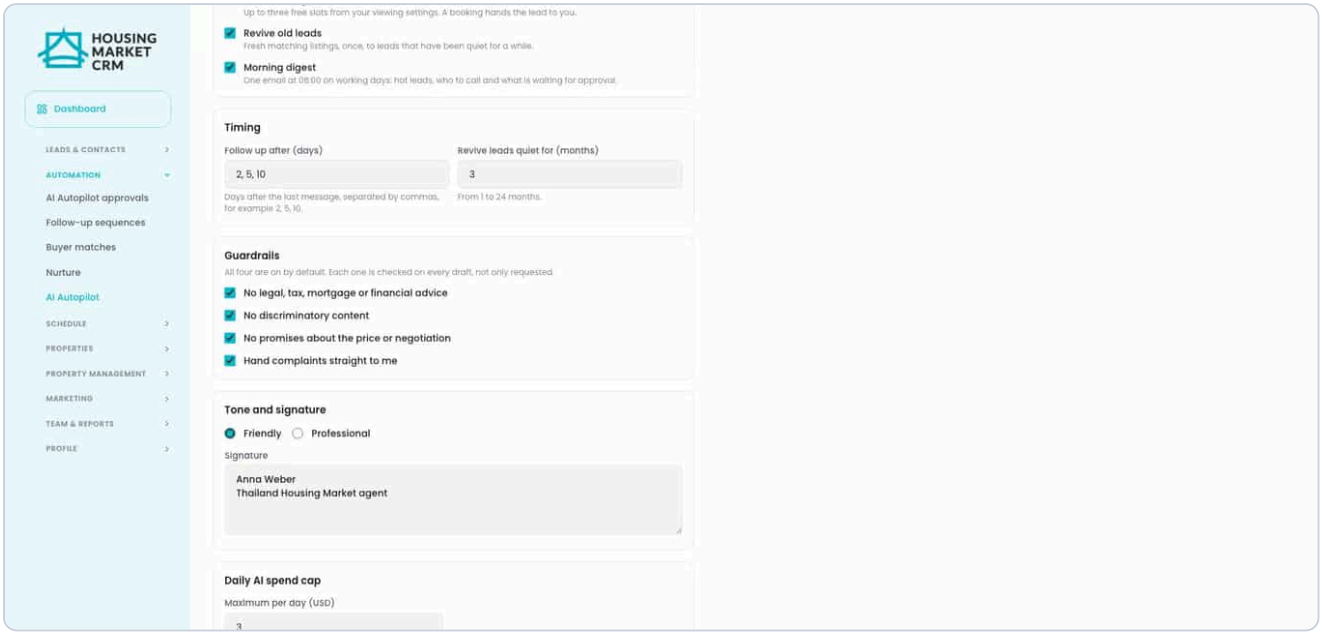
Hình 48.12 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

13 Mức chi tiêu tối đa mỗi ngày của AI.



Hình 48.13 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

14 Nhấp Lưu cài đặt.



Hình 48.14 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

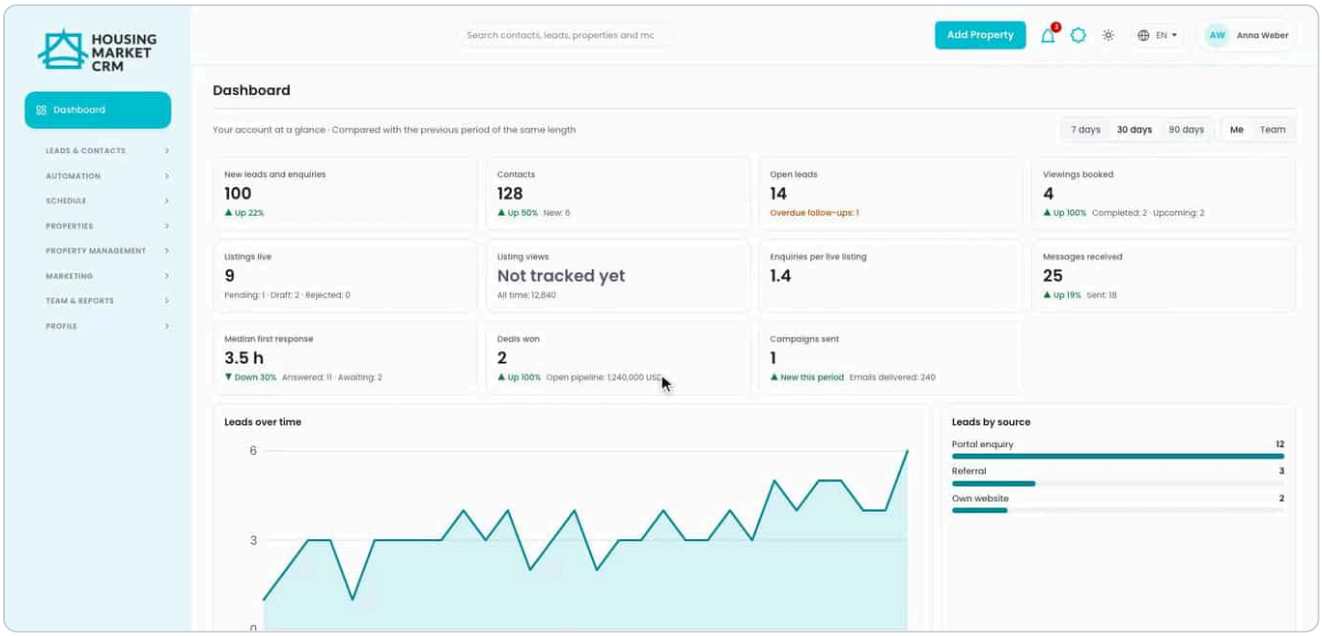
49 CHƯƠNG 49

Duyệt câu trả lời của AI Autopilot

Tiện ích bổ sung AI Autopilot | Dành cho nhà môi giới | Xem video

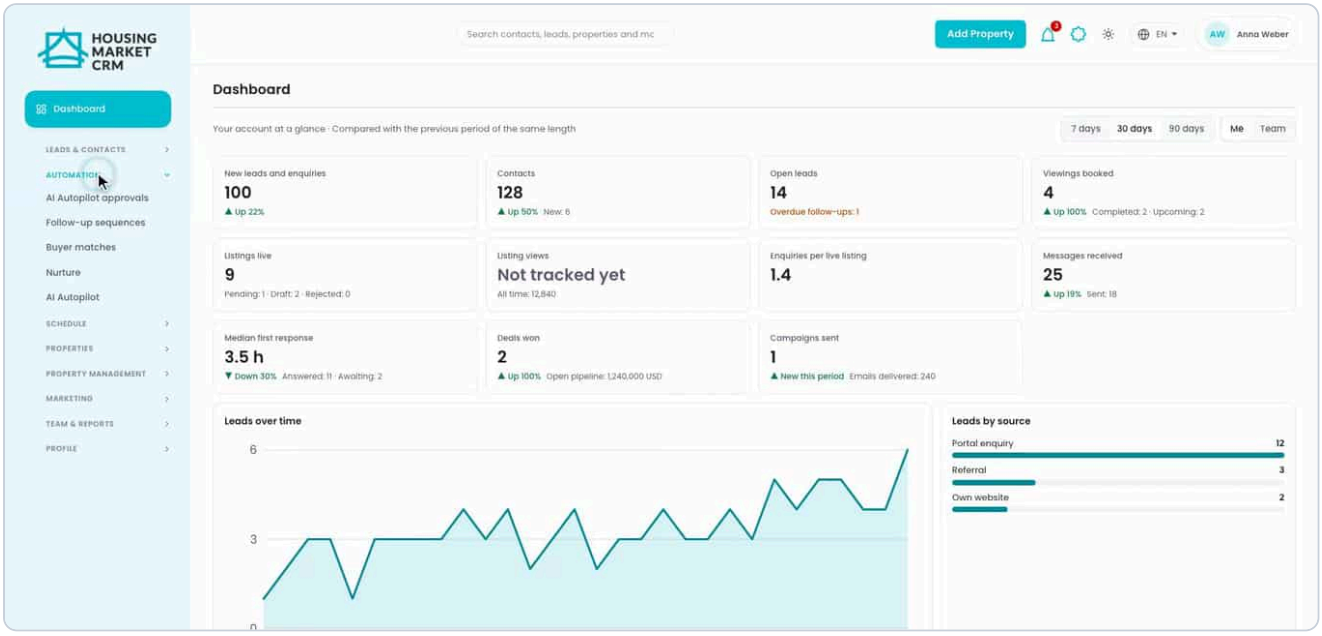
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



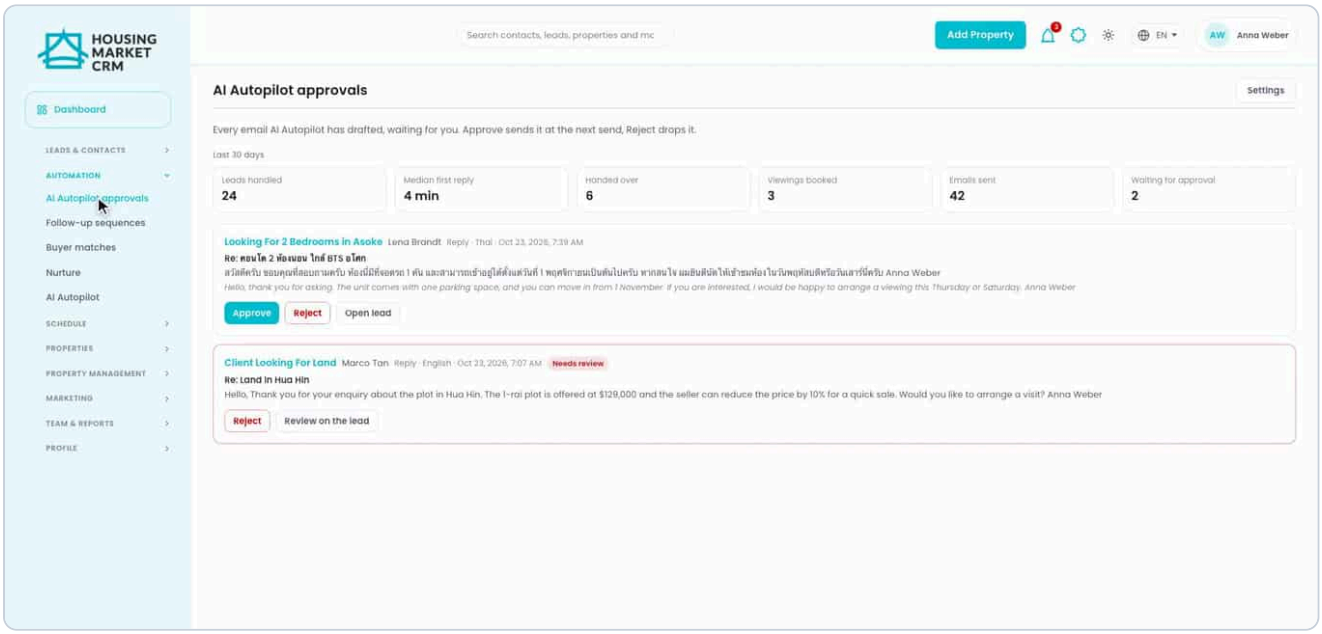
Hình 49.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 Mở Tự động hóa trong menu bên trái.



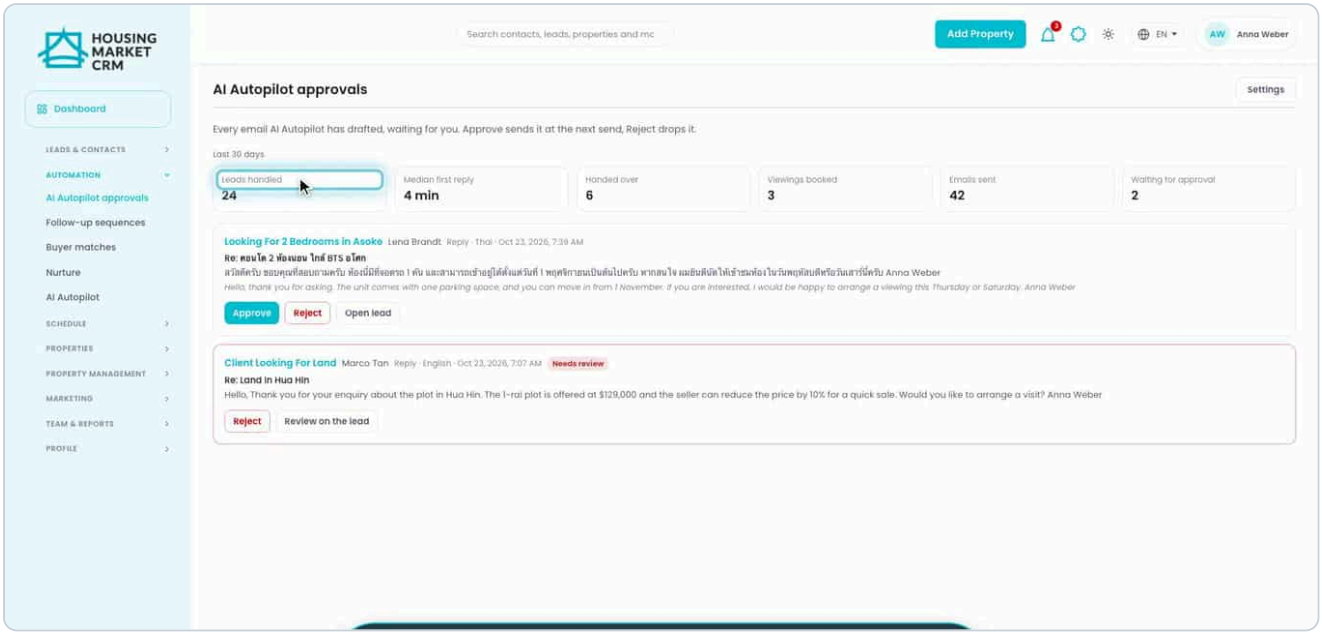
Hình 49.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Nhấp Phê duyệt AI Autopilot ở menu bên trái.



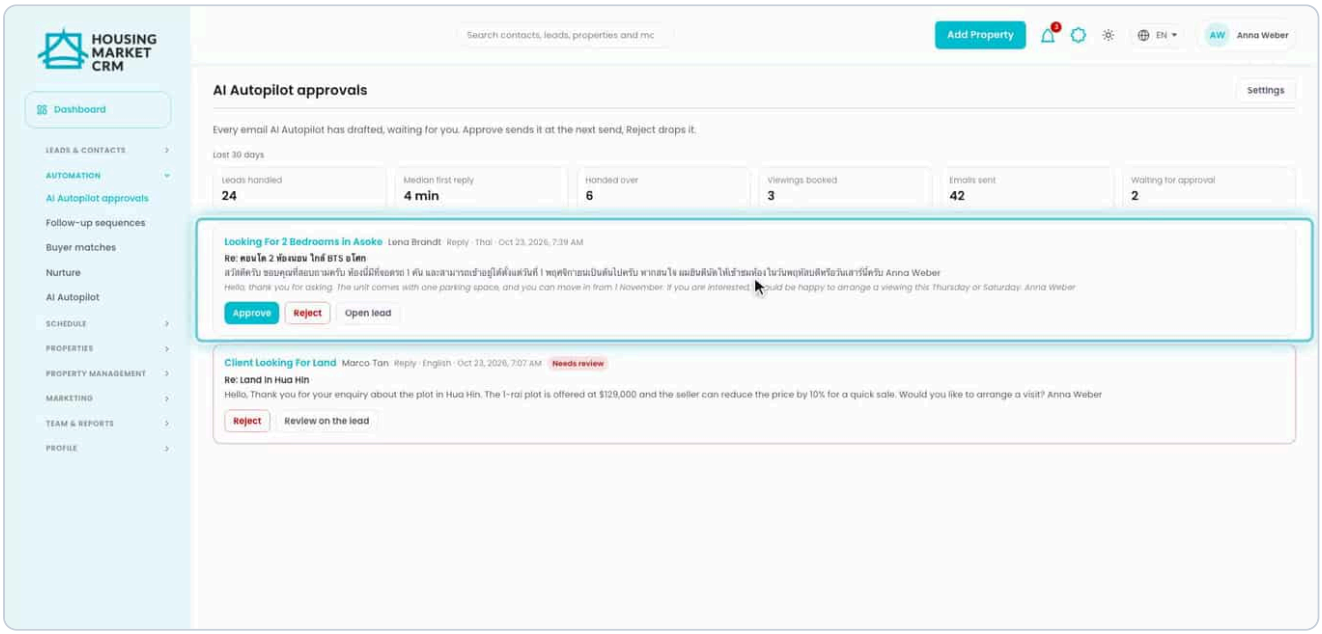
Hình 49.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 30 ngày qua: khách hàng tiềm năng đã xử lý, phản hồi đầu tiên, buổi xem nhà đã đặt.



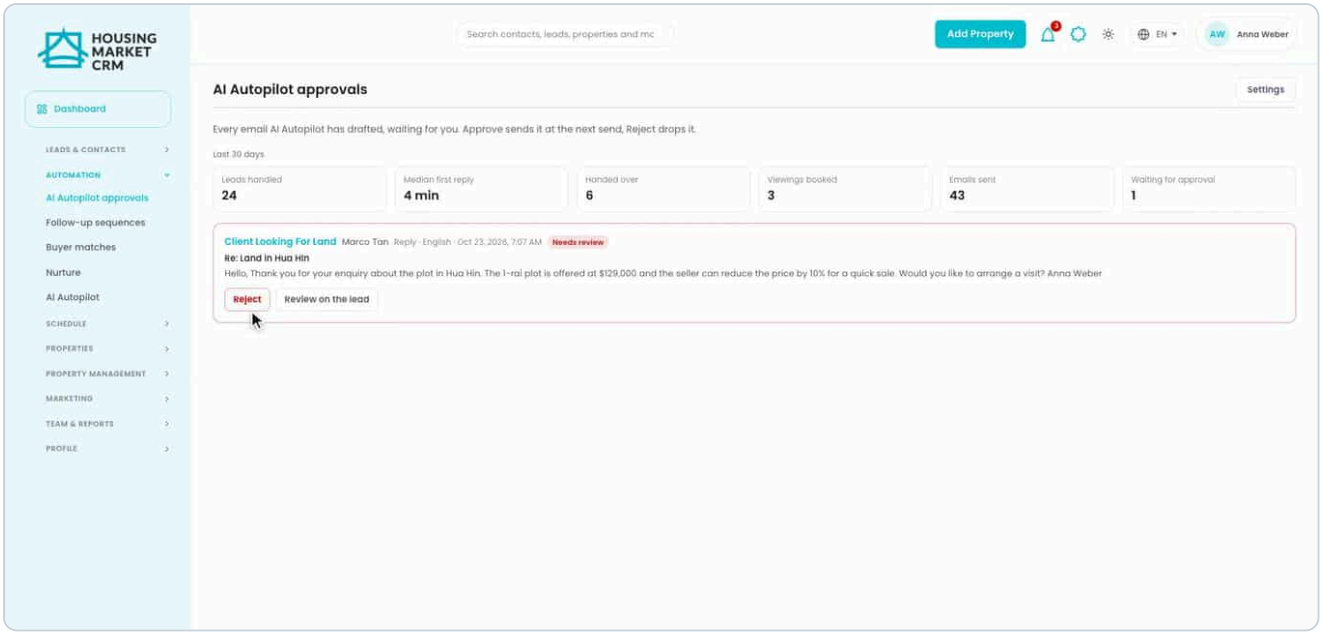
Hình 49.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Từng bản nháp, đang chờ bạn.



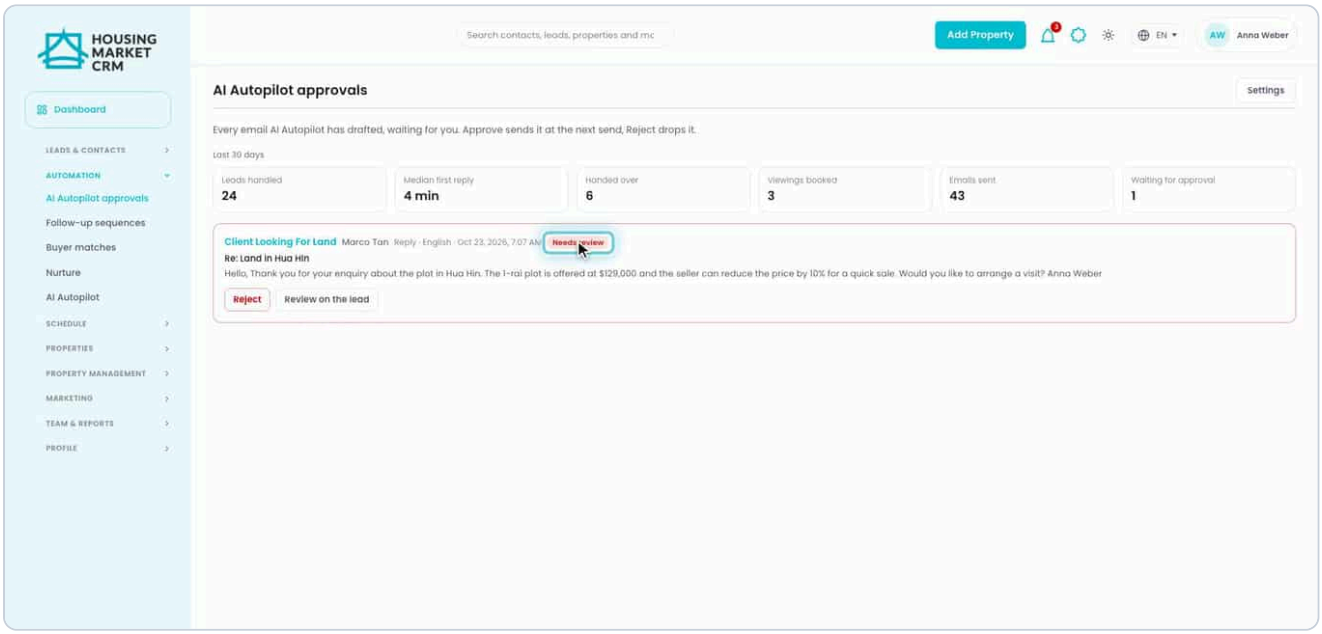
Hình 49.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Nhấp Phê duyệt. Email gửi ở lần gửi tiếp theo.



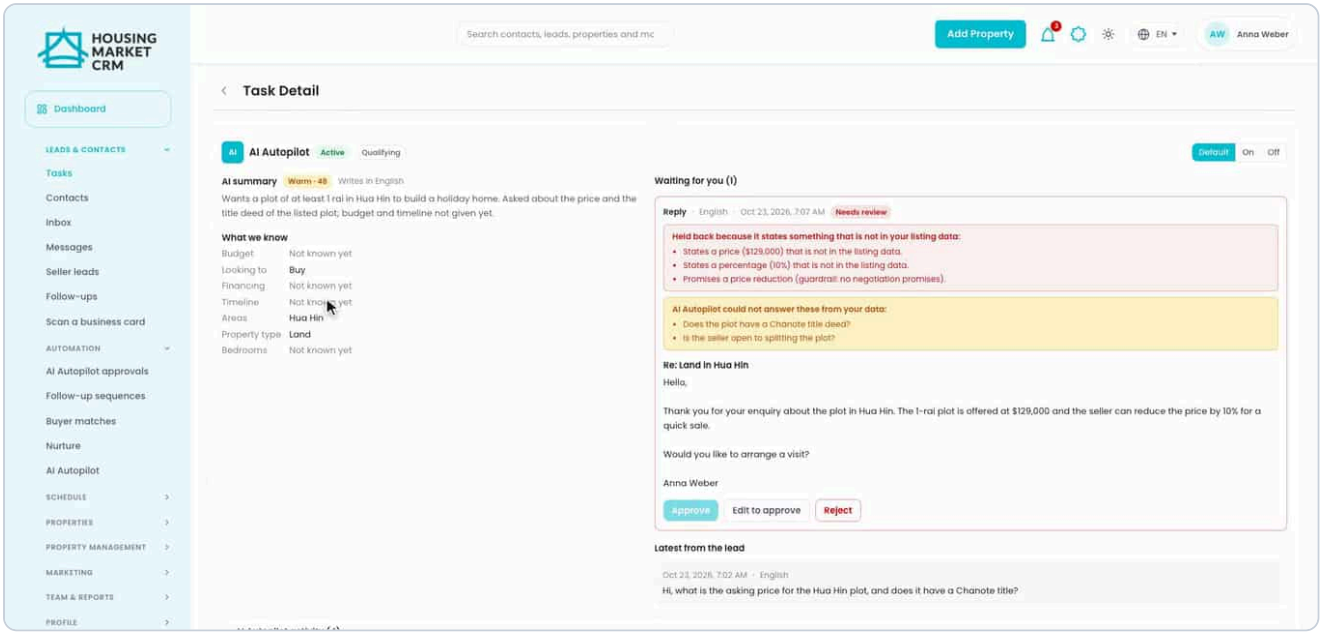
Hình 49.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Bản này bị giữ: nêu điều không có trong dữ liệu.



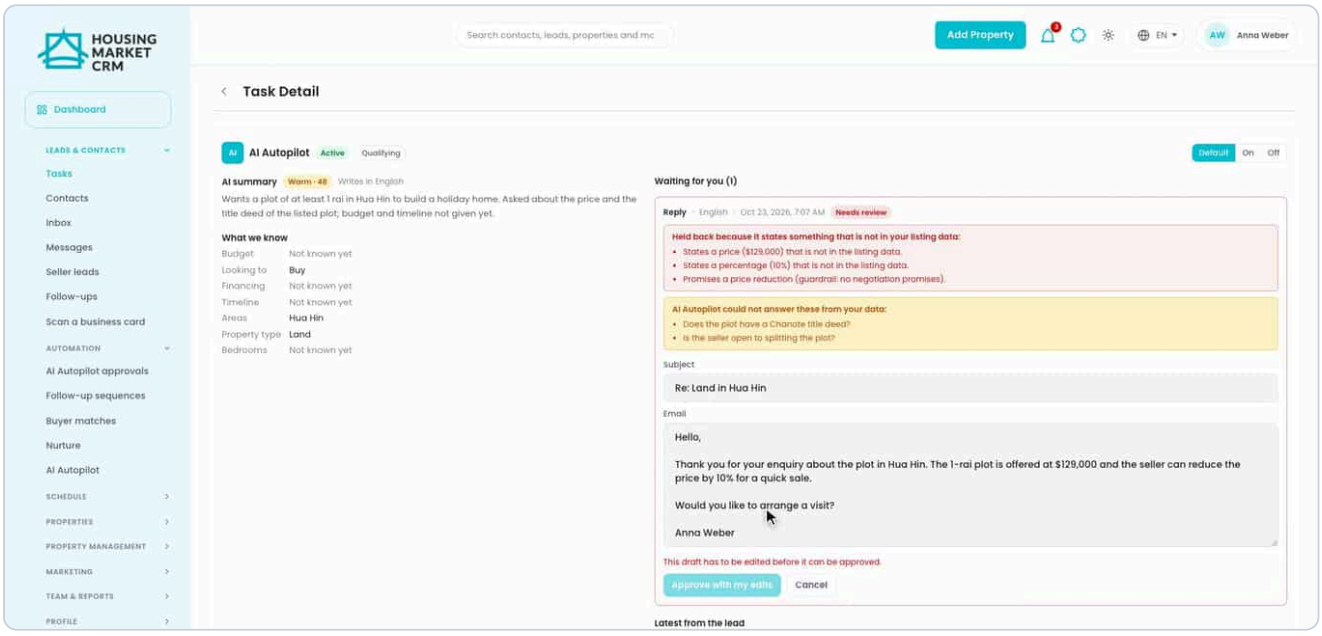
Hình 49.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 Nhấp Duyệt trên khách hàng tiềm năng đó.



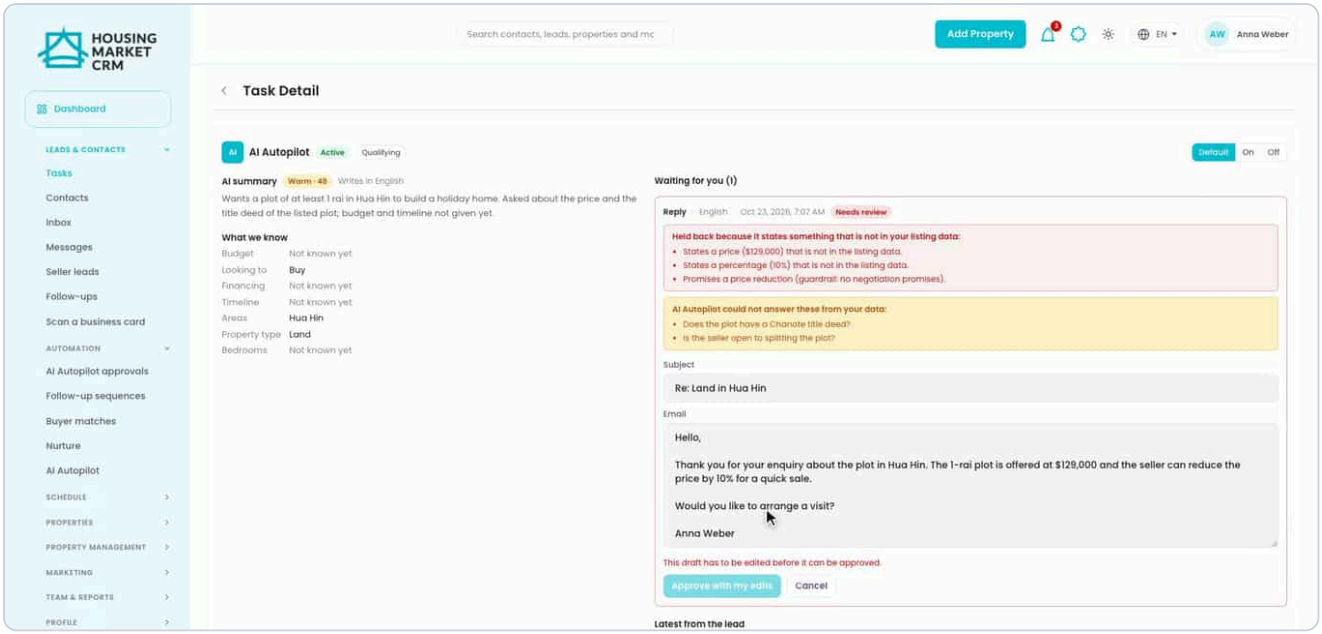
Hình 49.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

9 Nhấp Chỉnh sửa để phê duyệt.



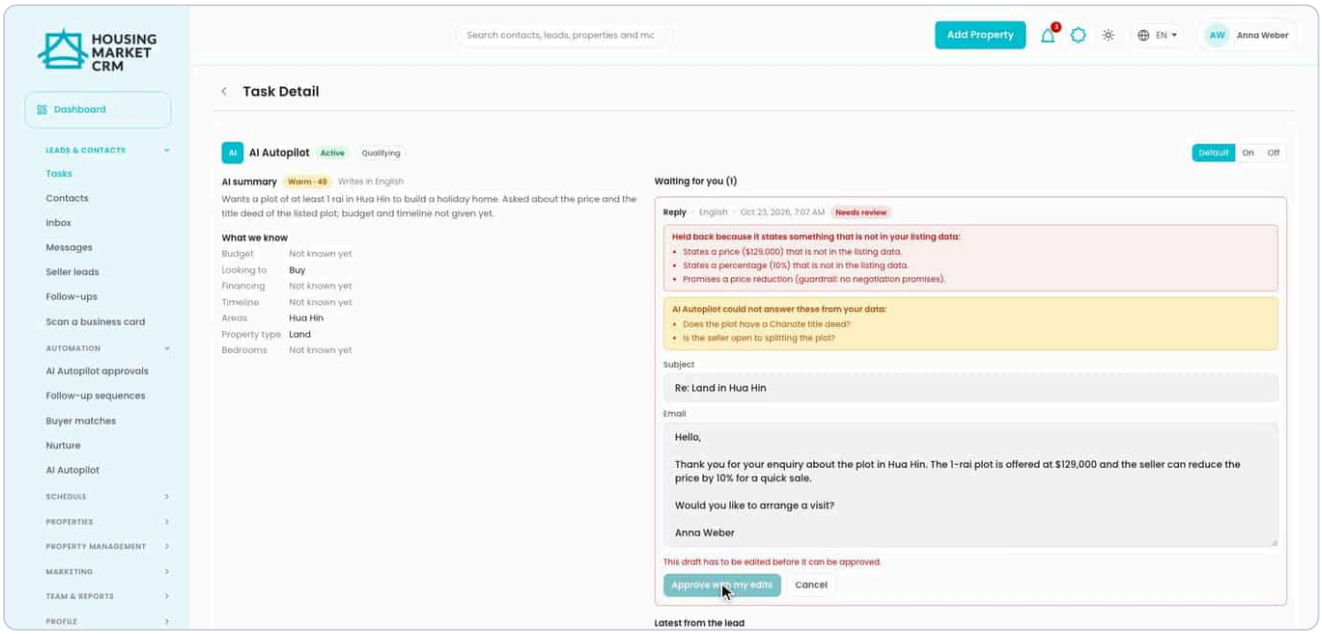
Hình 49.9 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

10 Sửa lại nội dung. Đây đúng là điều khách hàng tiềm năng nhận được.



Hình 49.10 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

11 Rồi chọn Phê duyệt với bản sửa của tôi.



Hình 49.11 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

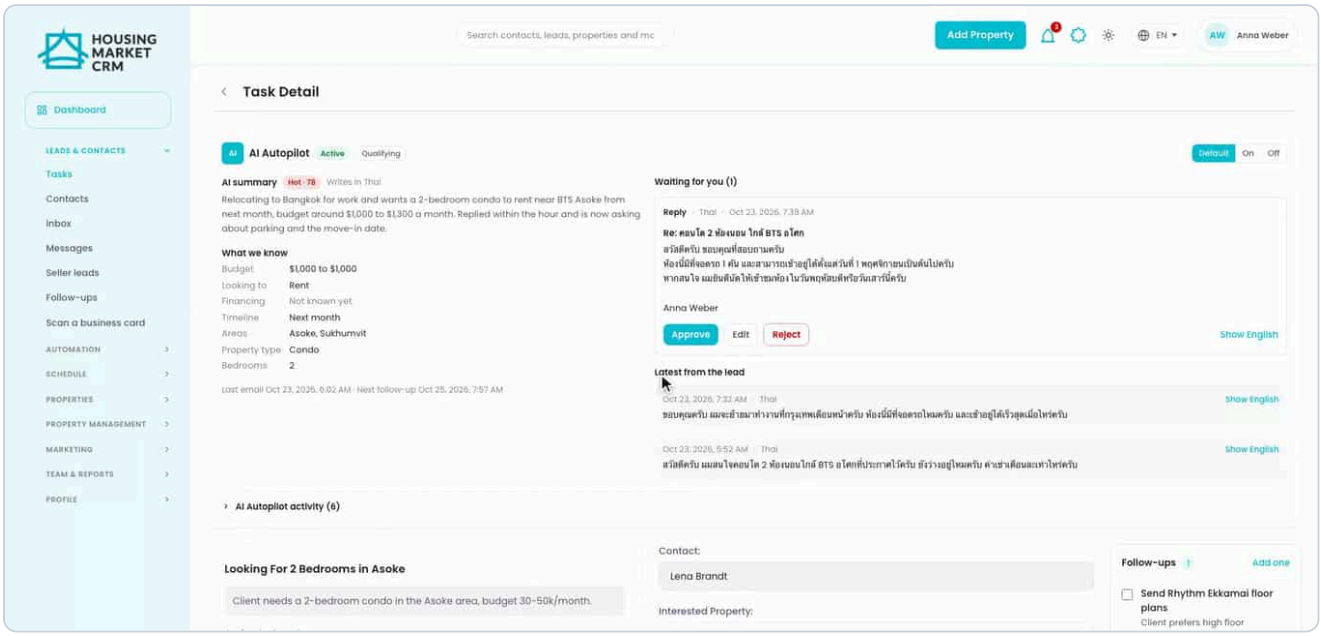
50 CHƯƠNG 50

AI Autopilot biết gì về khách hàng tiềm năng

Tiện ích bổ sung AI Autopilot | Dành cho nhà môi giới | Xem video

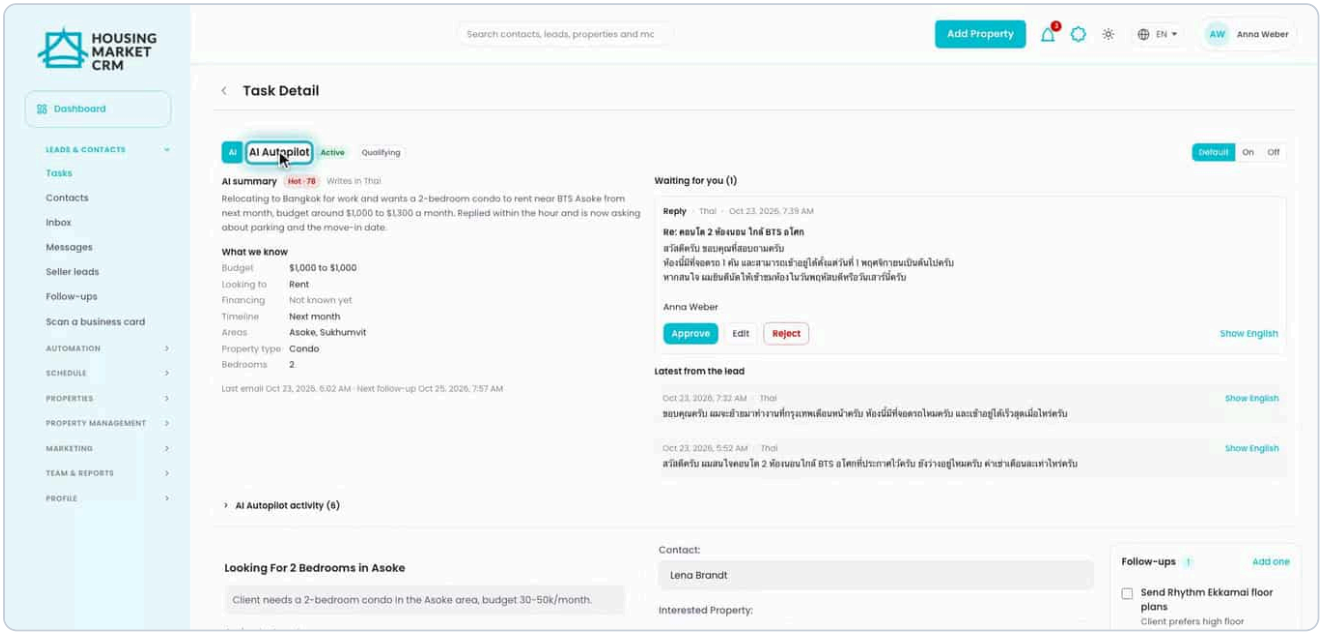
TỪNG BƯỚC

1 Mở một khách hàng tiềm năng từ bảng của bạn.



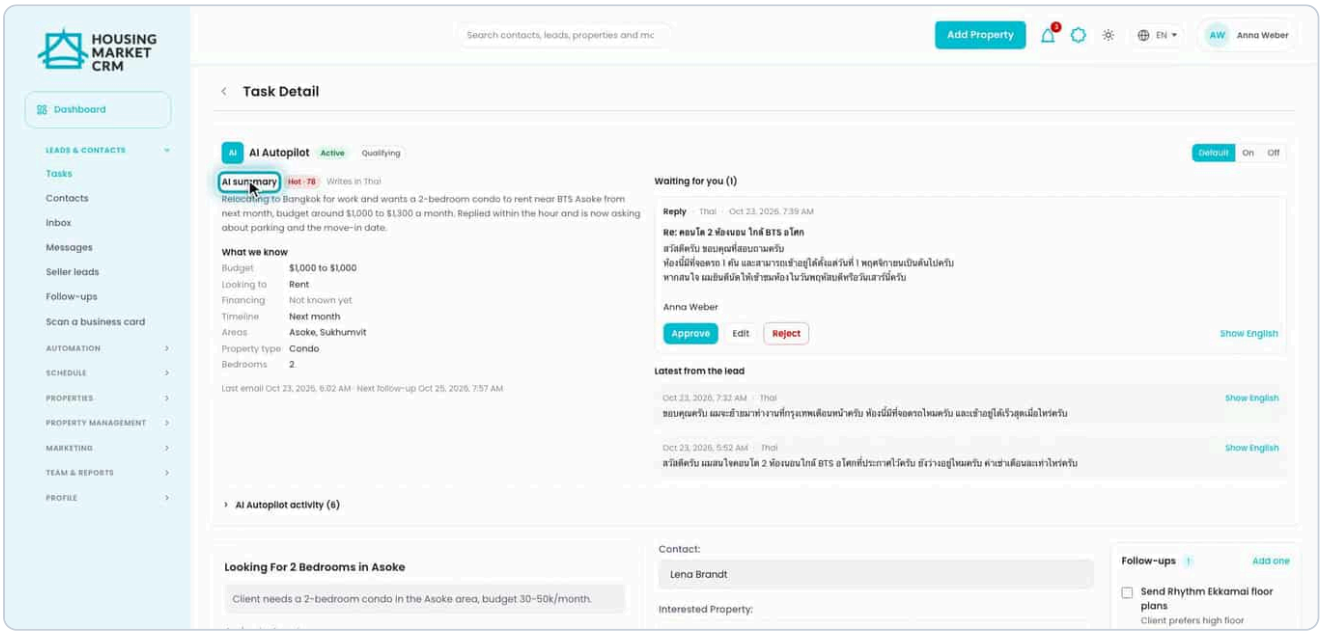
Hình 50.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 Bảng AI Autopilot, ở đầu trang khách hàng tiềm năng.



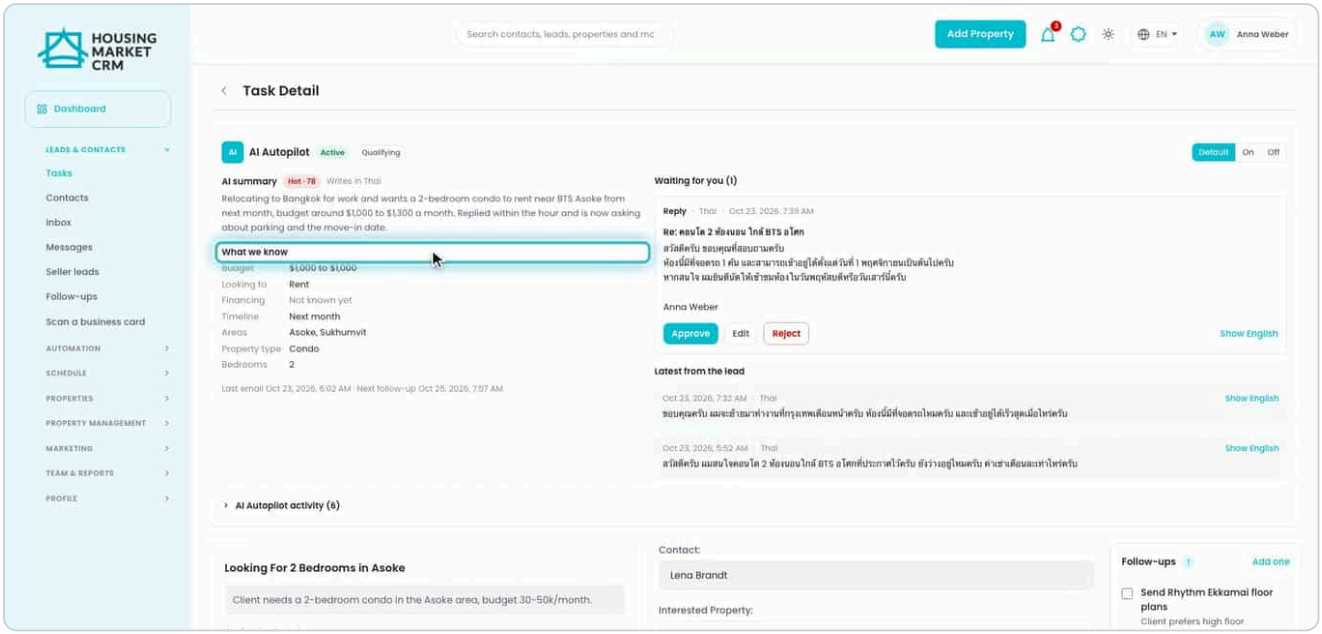
Hình 50.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Một bản tóm tắt ngắn, và mức độ nghiêm túc của khách hàng.



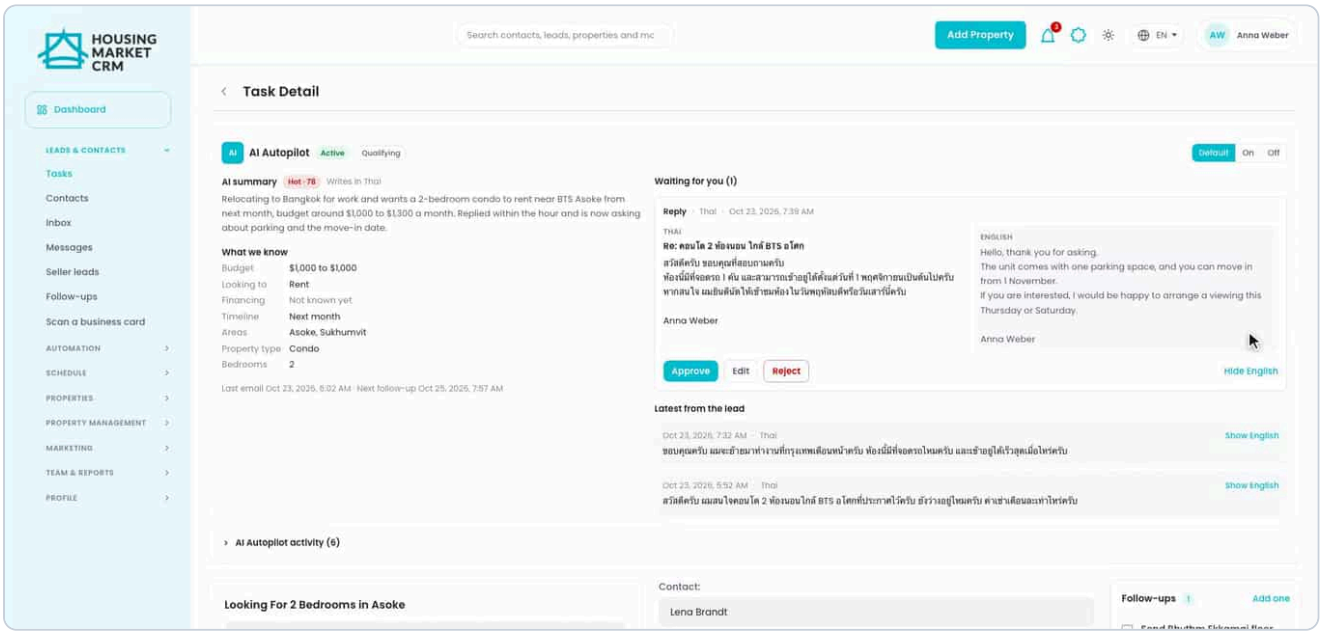
Hình 50.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 Ngân sách, thời điểm, khu vực: điền dần khi khách hàng trả lời.



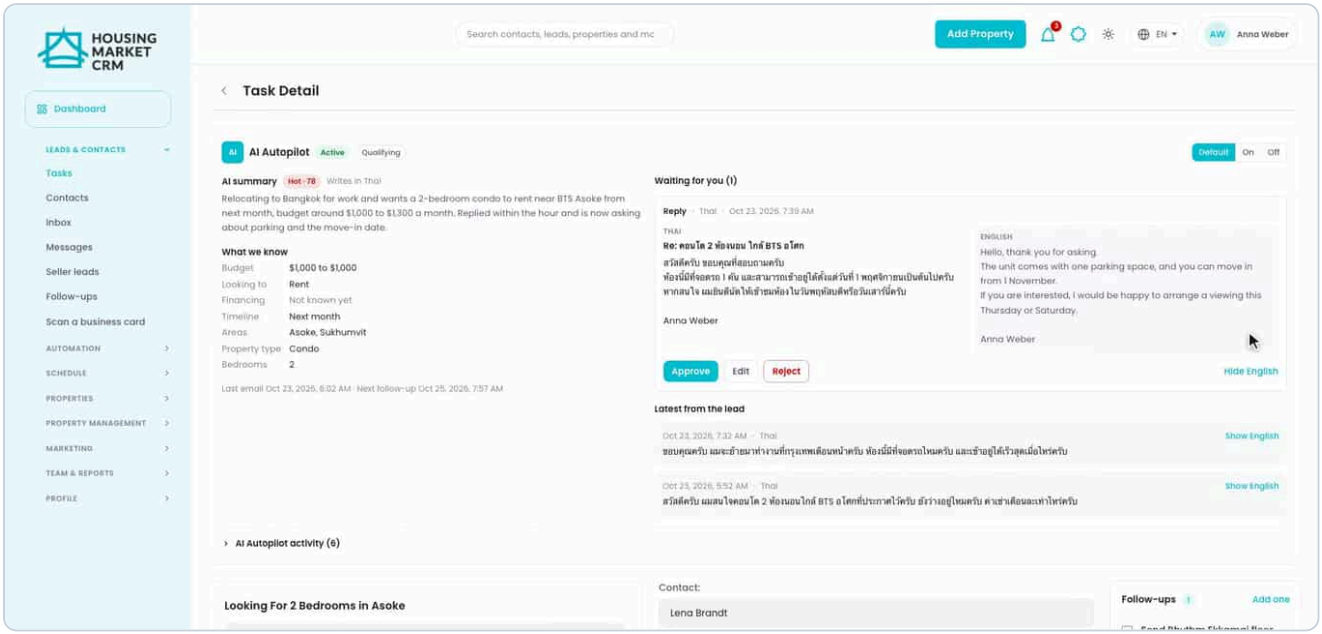
Hình 50.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Nhấp Hiện bản tiếng Anh để đọc bản nháp.



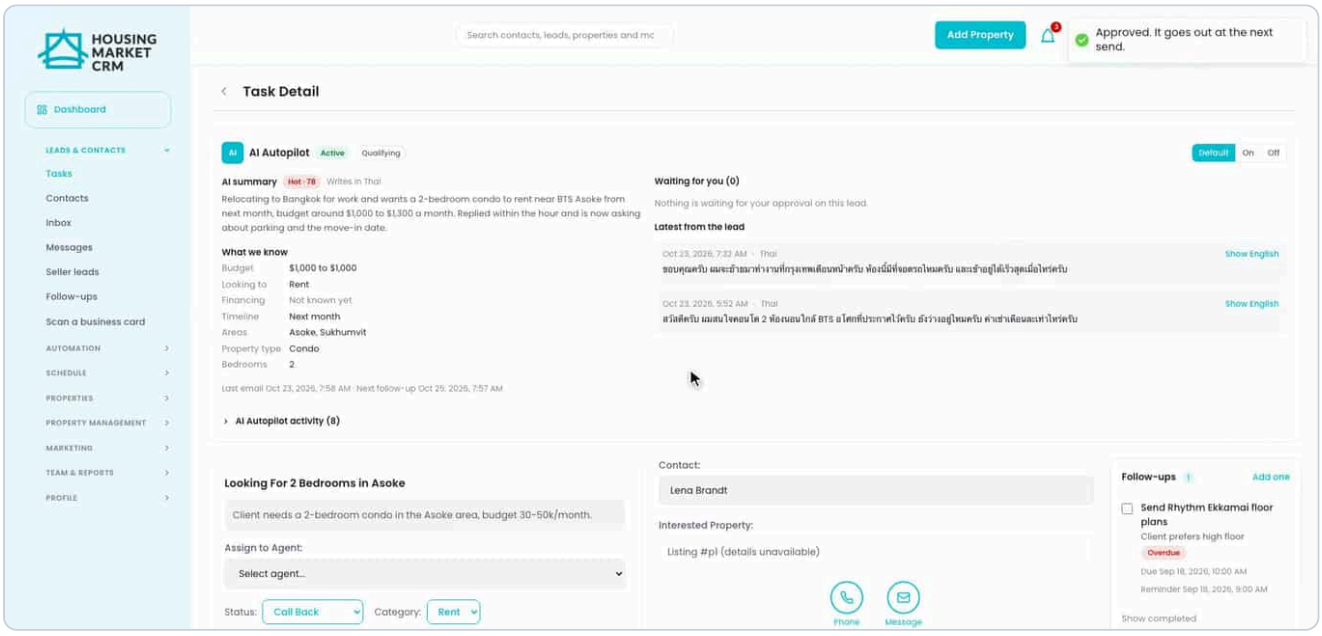
Hình 50.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Nó viết bằng ngôn ngữ của khách hàng. Bạn đọc bằng tiếng Anh.



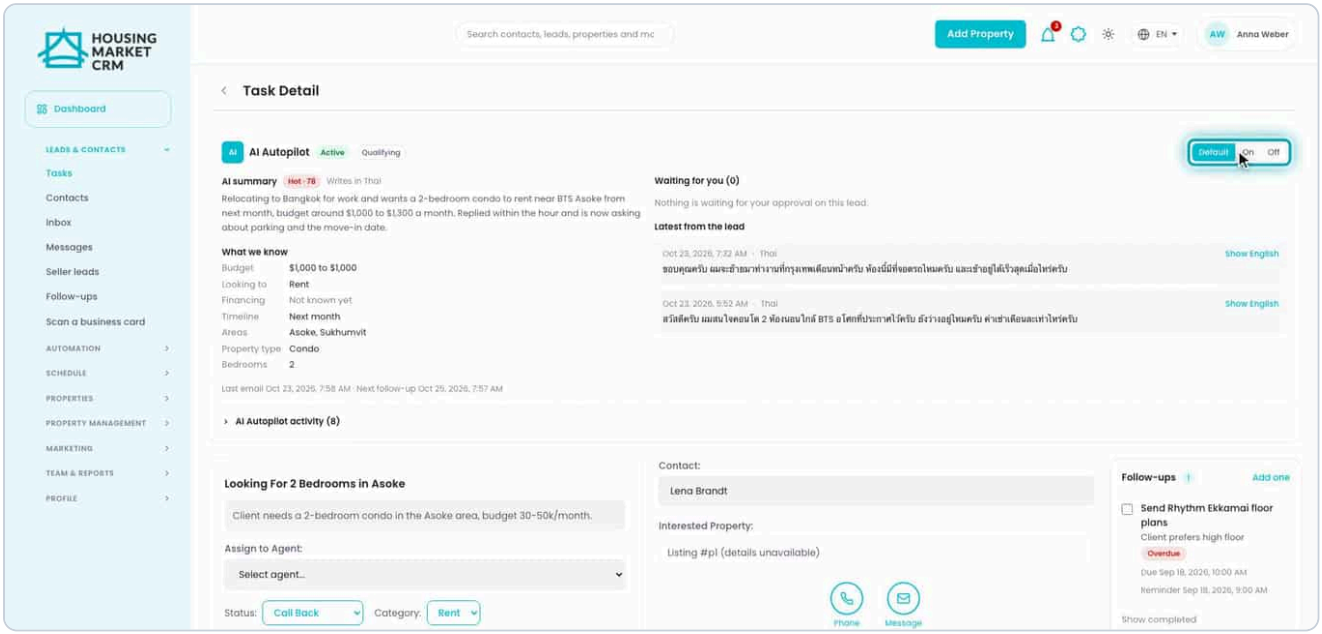
Hình 50.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Nhấp Phê duyệt.



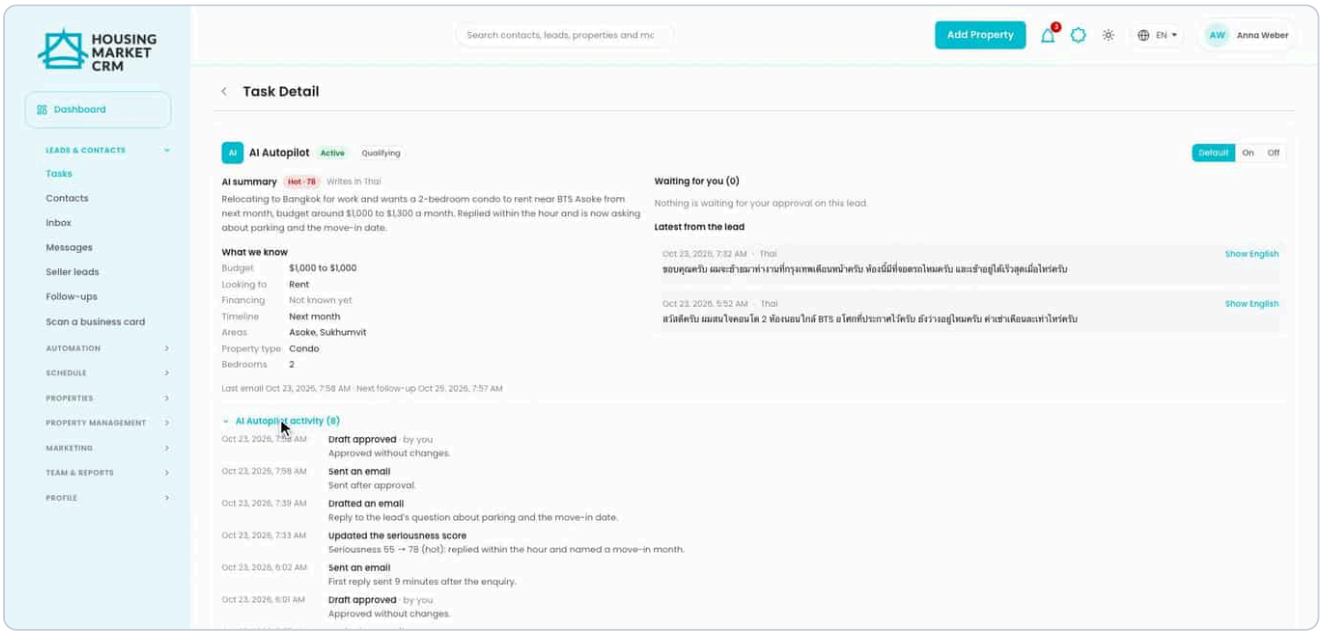
Hình 50.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 Mặc định, Bật hoặc Tắt — chỉ cho khách hàng này.



Hình 50.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

9 Mở hoạt động để xem mọi việc nó đã làm.



Hình 50.9 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Chấm điểm khách tiềm năng hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-does-lead-scoring-work
Tôi có thể làm gì trên trang của một khách hàng tiềm năng?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

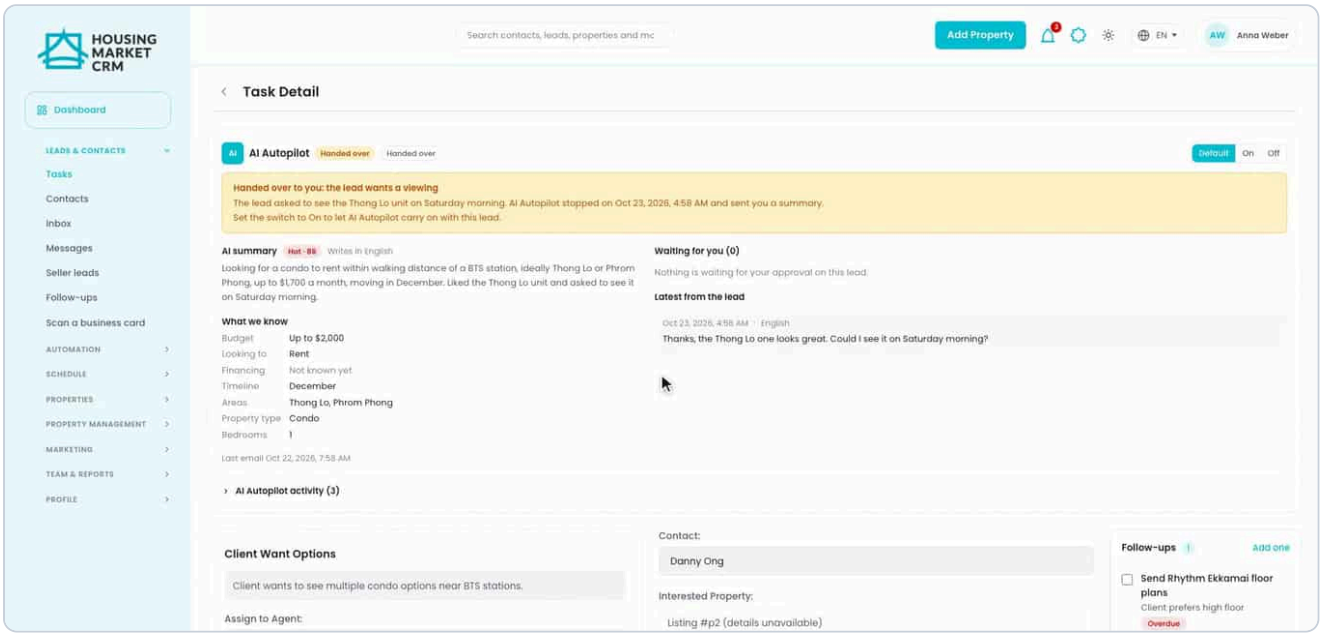
51 CHƯƠNG 51

Bàn giao và bản tóm tắt buổi sáng

Tiện ích bổ sung AI Autopilot | Dành cho nhà môi giới | Xem video

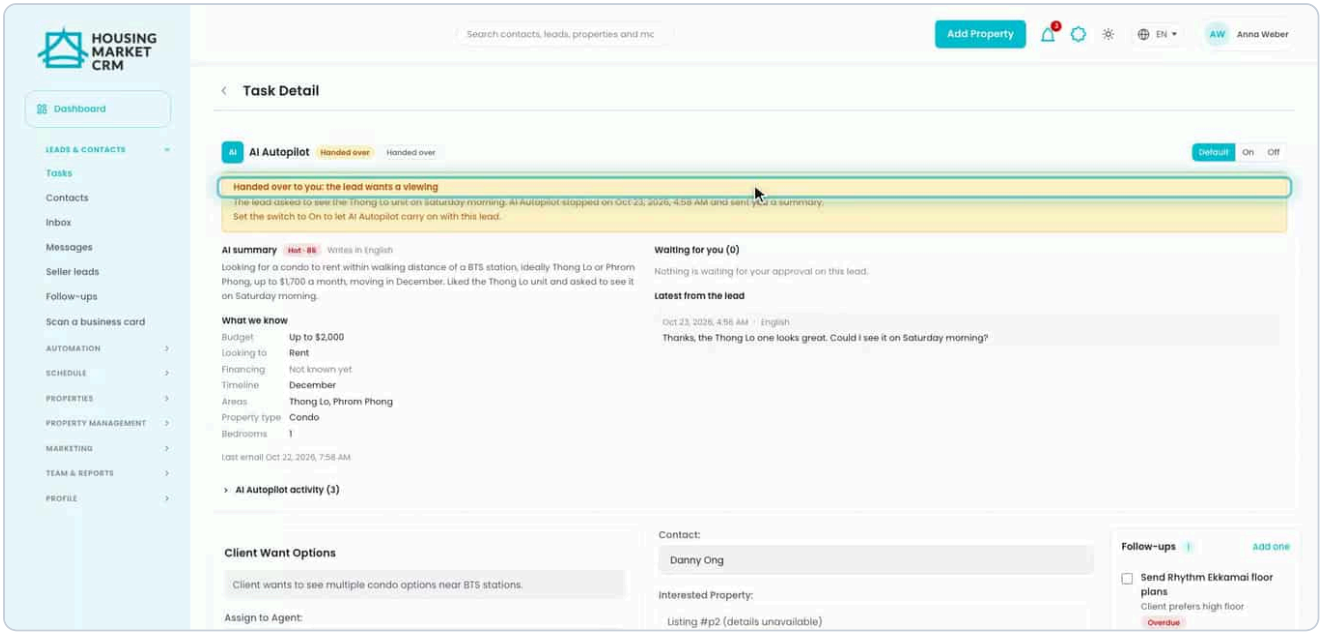
TỪNG BƯỚC

1 Mở một khách hàng tiềm năng AI Autopilot đang xử lý.



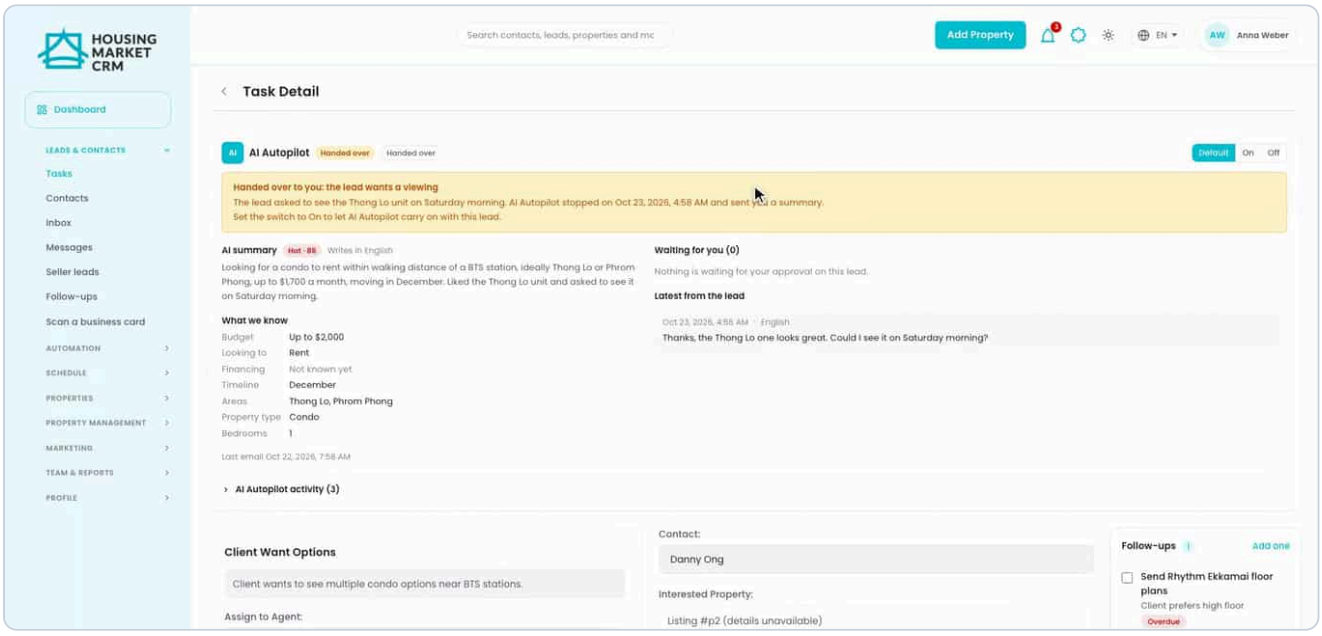
Hình 51.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 Đã chuyển giao cho bạn: khách muốn xem nhà.



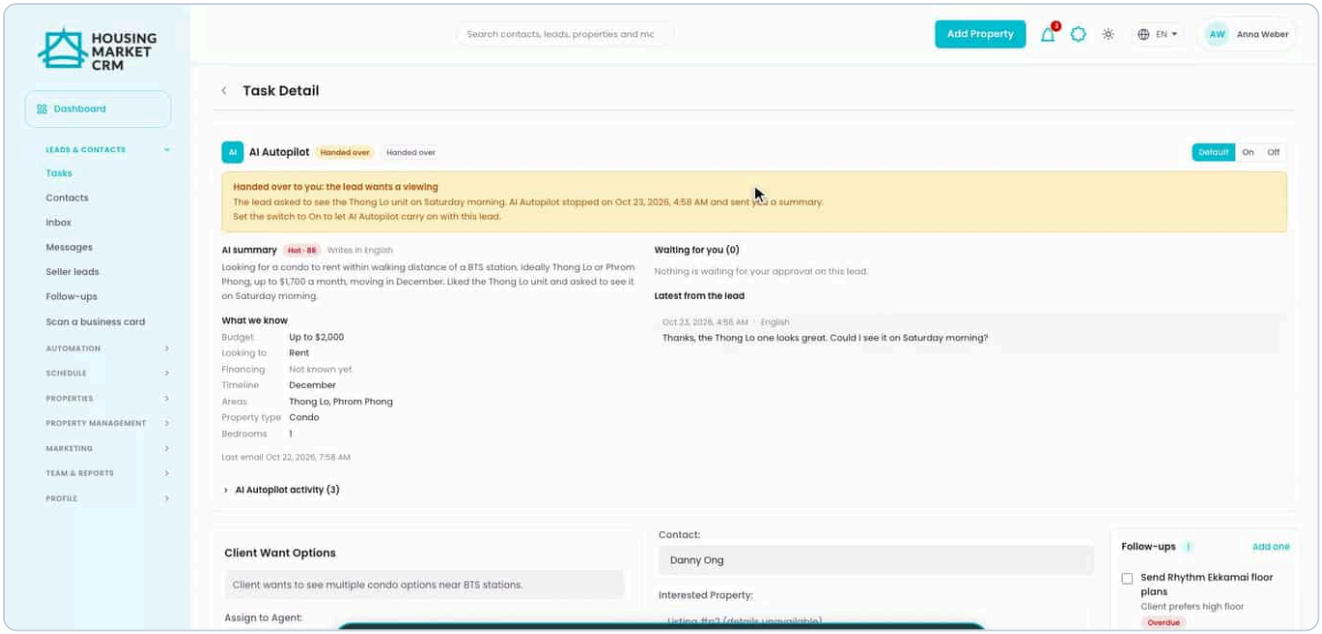
Hình 51.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Nó dừng ngay và gửi bạn bản tóm tắt.



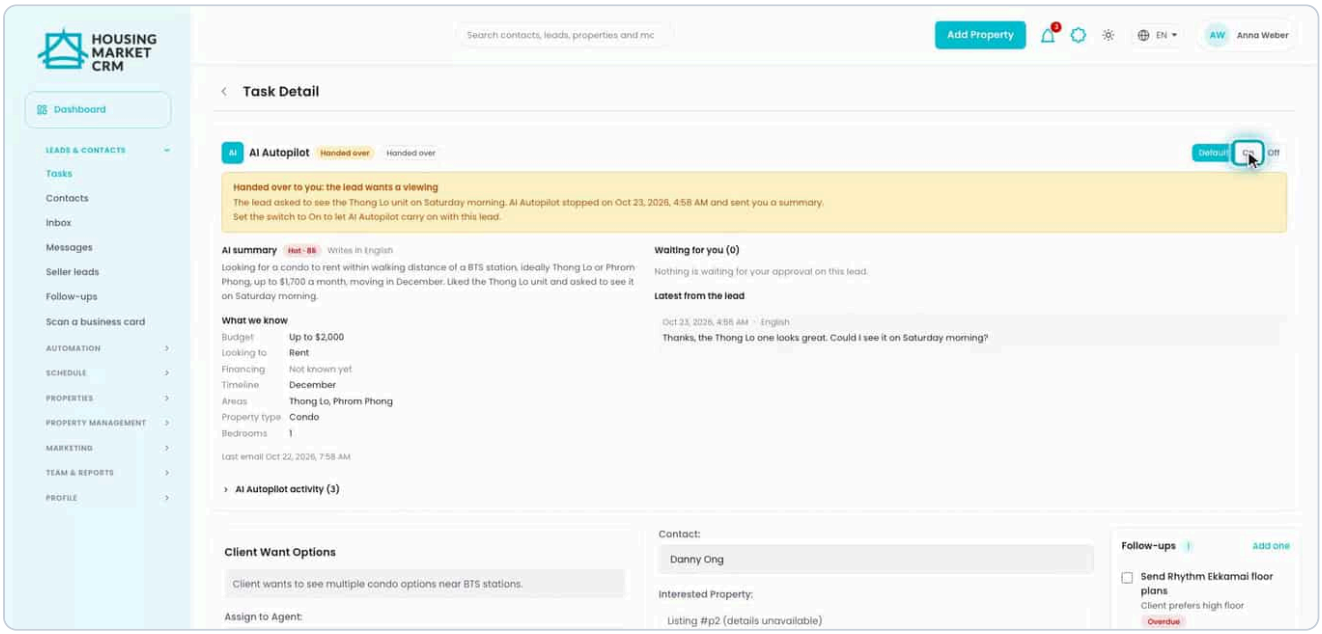
Hình 51.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 Buổi xem nhà, lời đề nghị, phàn nàn, hay bạn trả lời — mỗi điều đều chuyển giao.



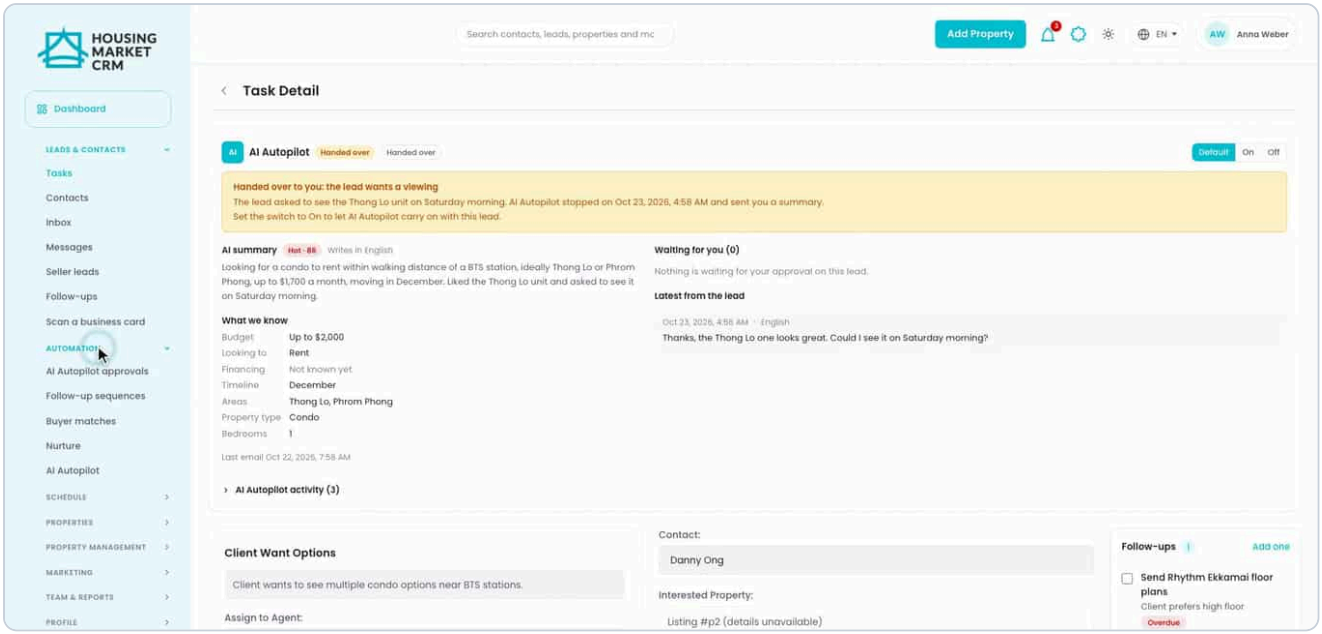
Hình 51.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Đặt công tắc thành Bật để nó tiếp tục.



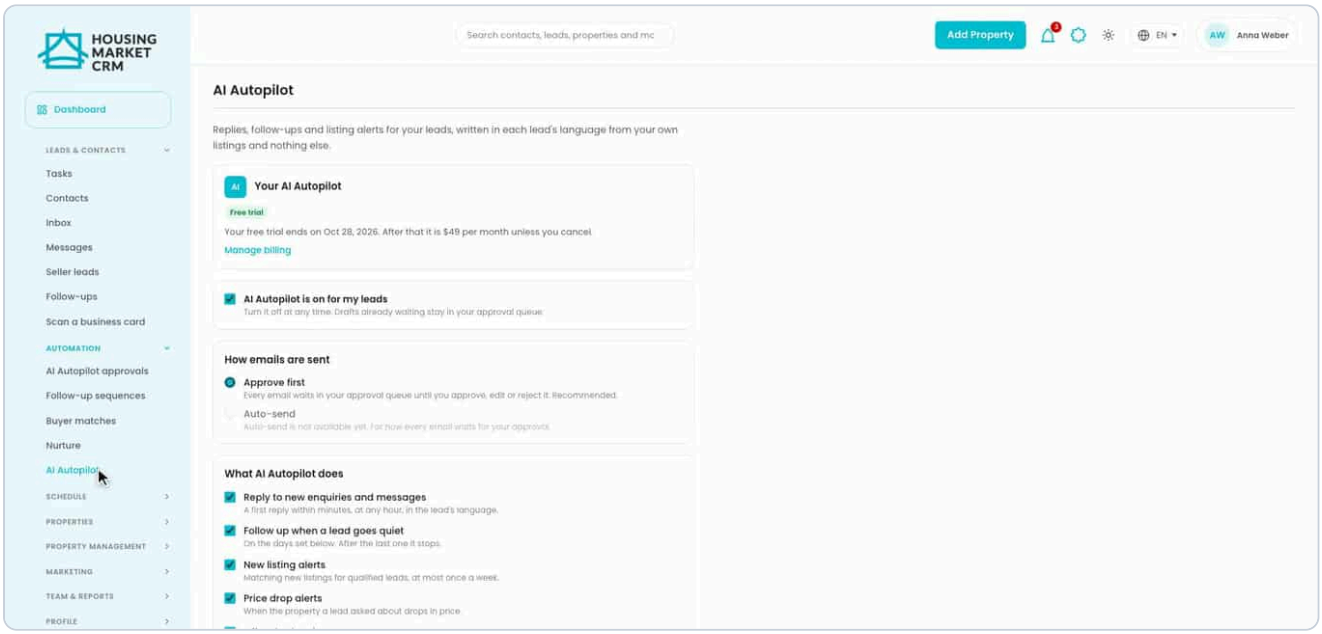
Hình 51.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Mở Tự động hóa trong menu bên trái.



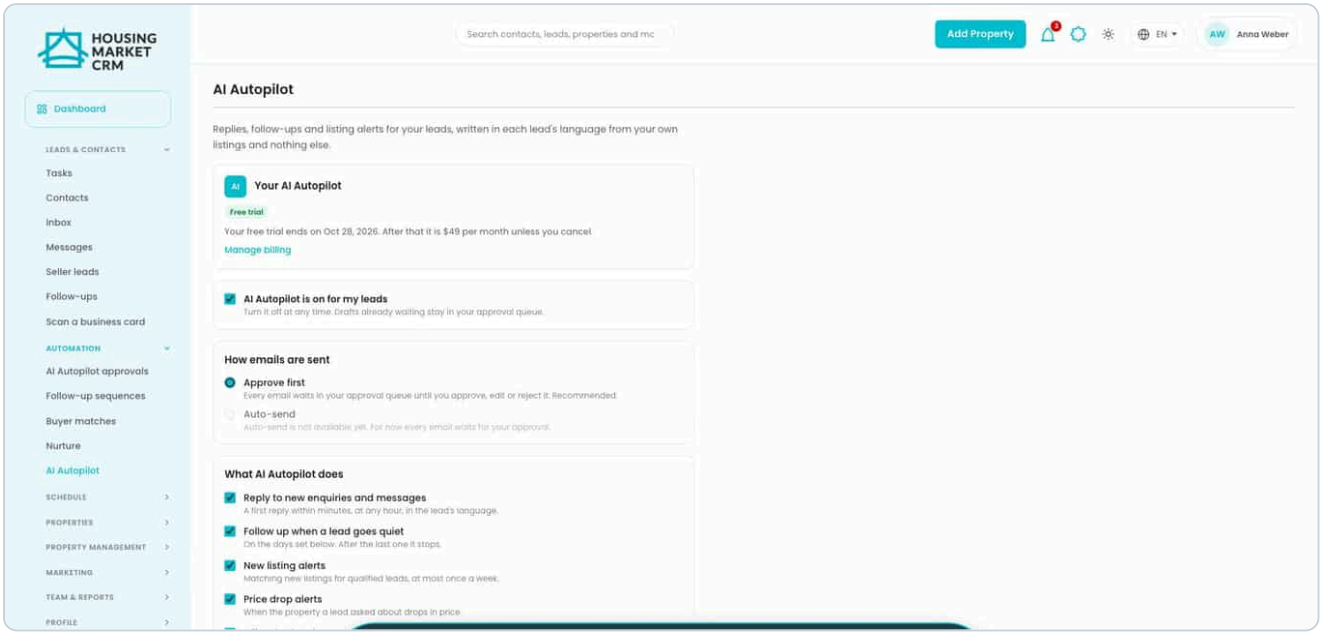
Hình 51.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Mở AI Autopilot trong menu bên trái.



Hình 51.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 Một email lúc 08:00 ngày làm việc: khách tiềm năng nóng, cuộc gọi, phê duyệt.



Hình 51.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

PHẦN 6

Housing Market Social (tiện ích bổ sung)

52 Chia sẻ tin đăng lên mạng xã hội

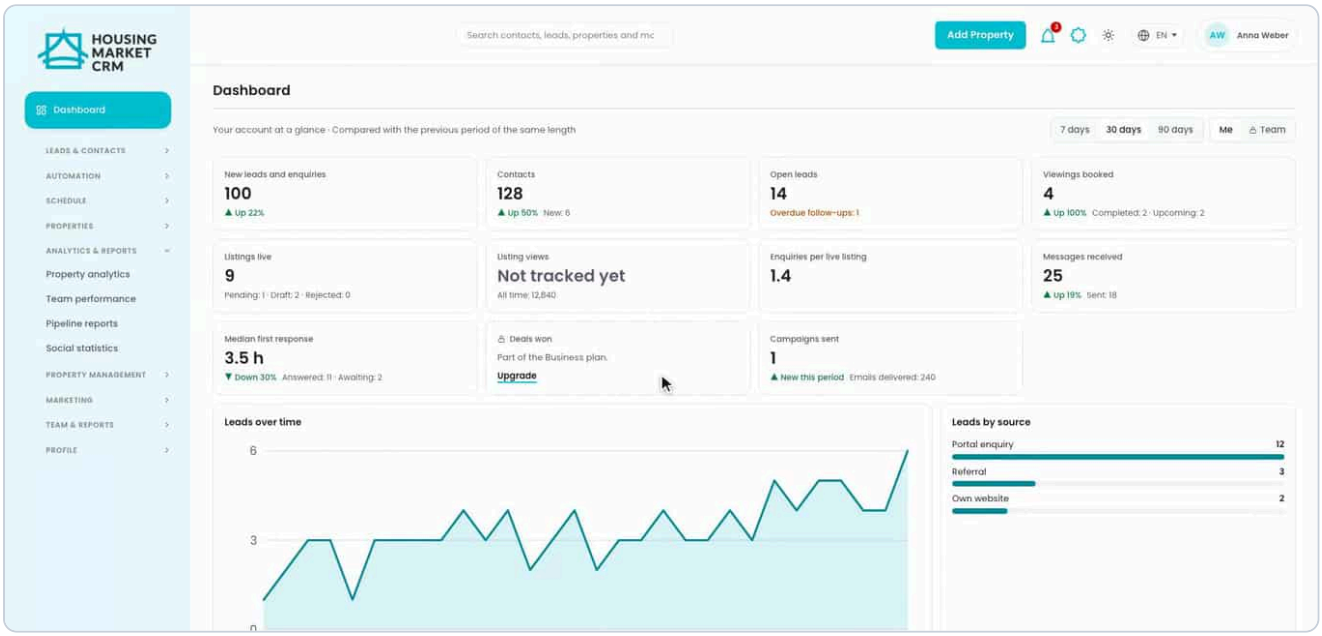
52 CHƯƠNG 52

Chia sẻ tin đăng lên mạng xã hội

Tiện ích bổ sung Housing Market Social | Dành cho nhà môi giới | Xem video

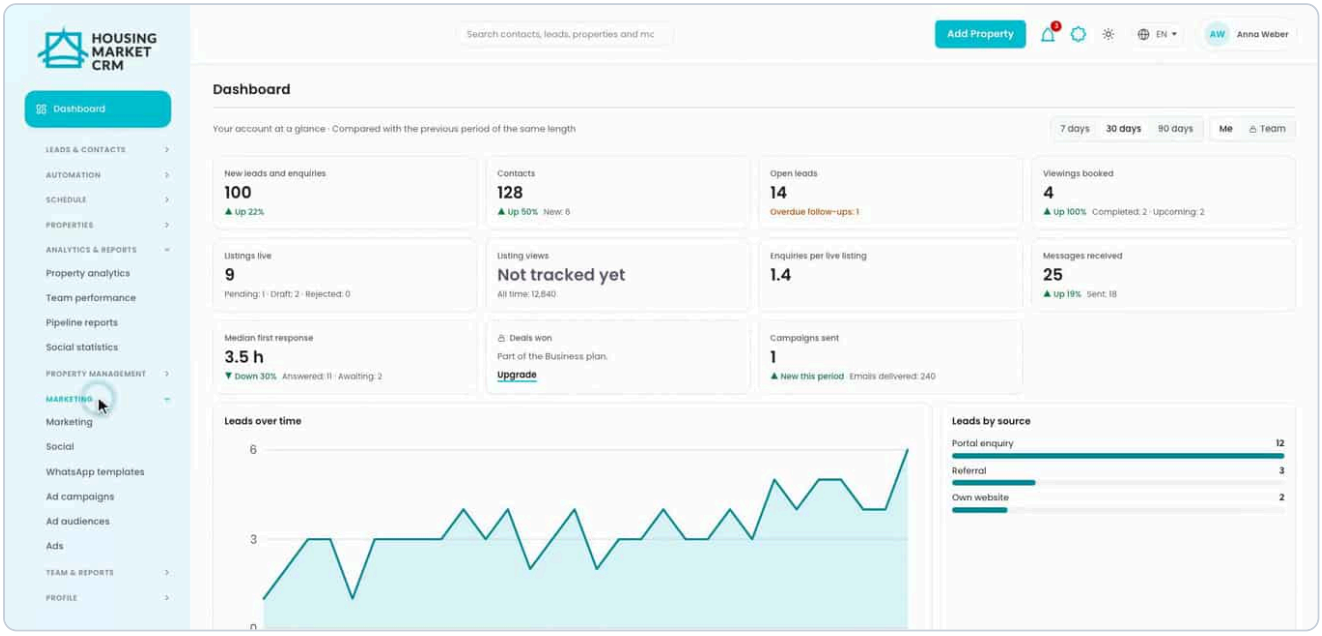
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



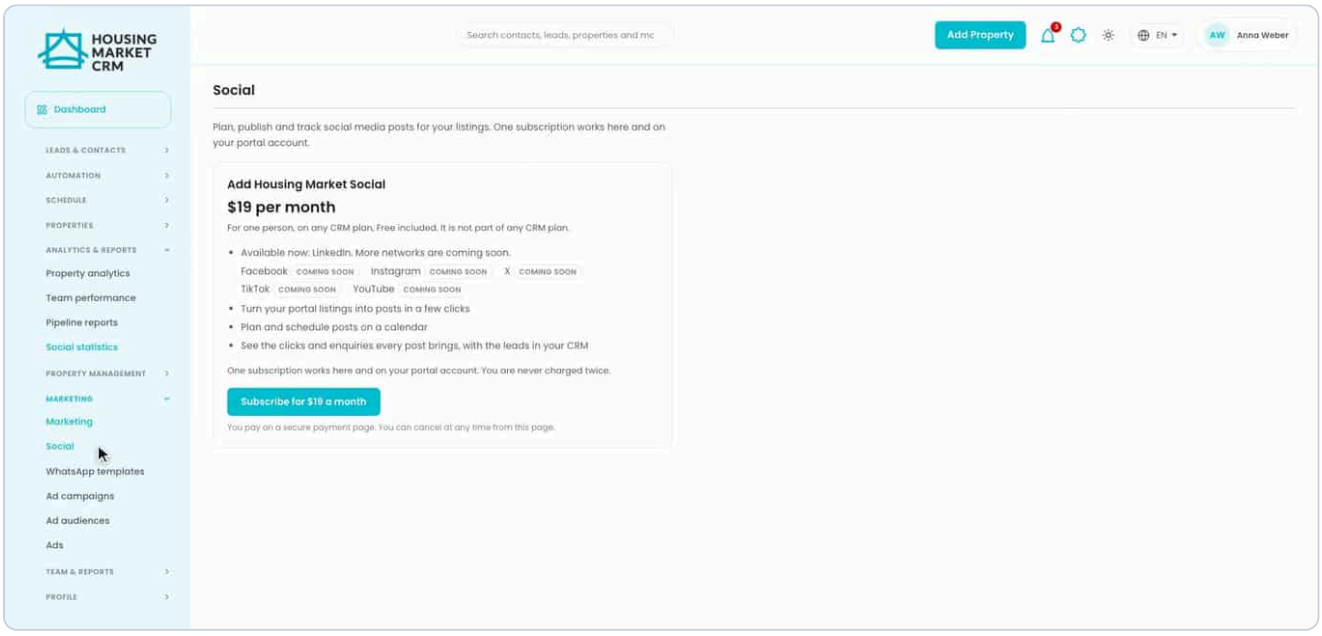
Hình 52.1 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

2 Mở Tiếp thị ở menu bên trái.



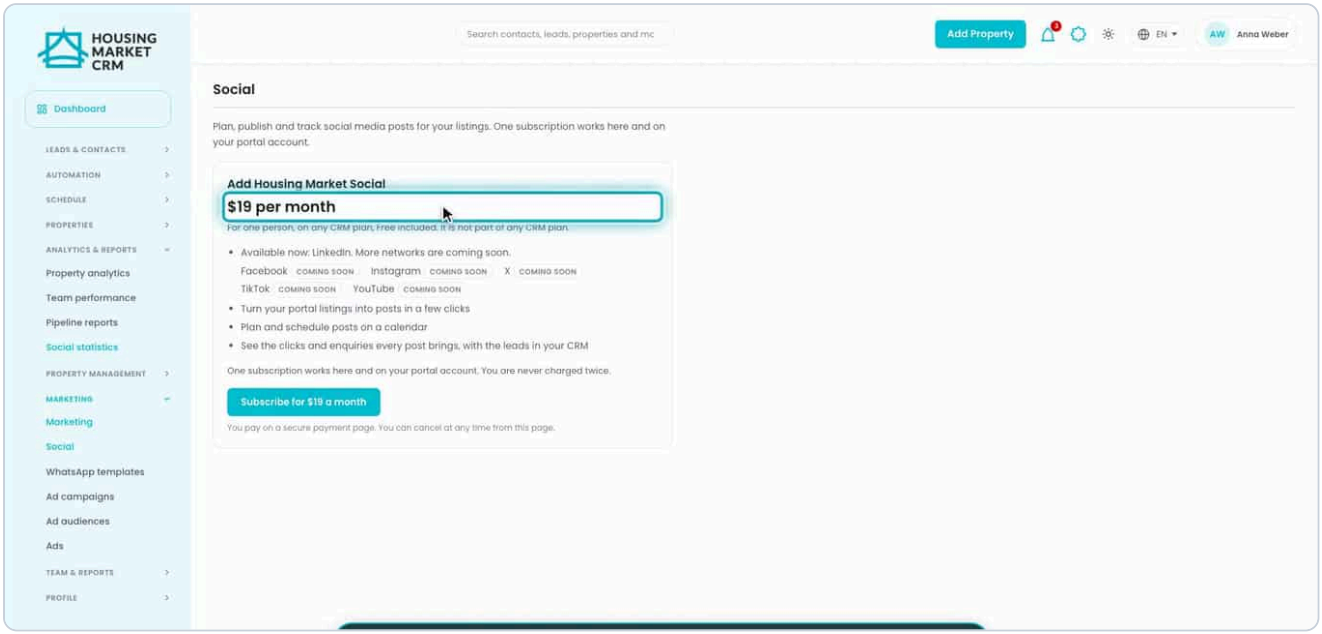
Hình 52.2 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

3 Nhấp Mạng xã hội.



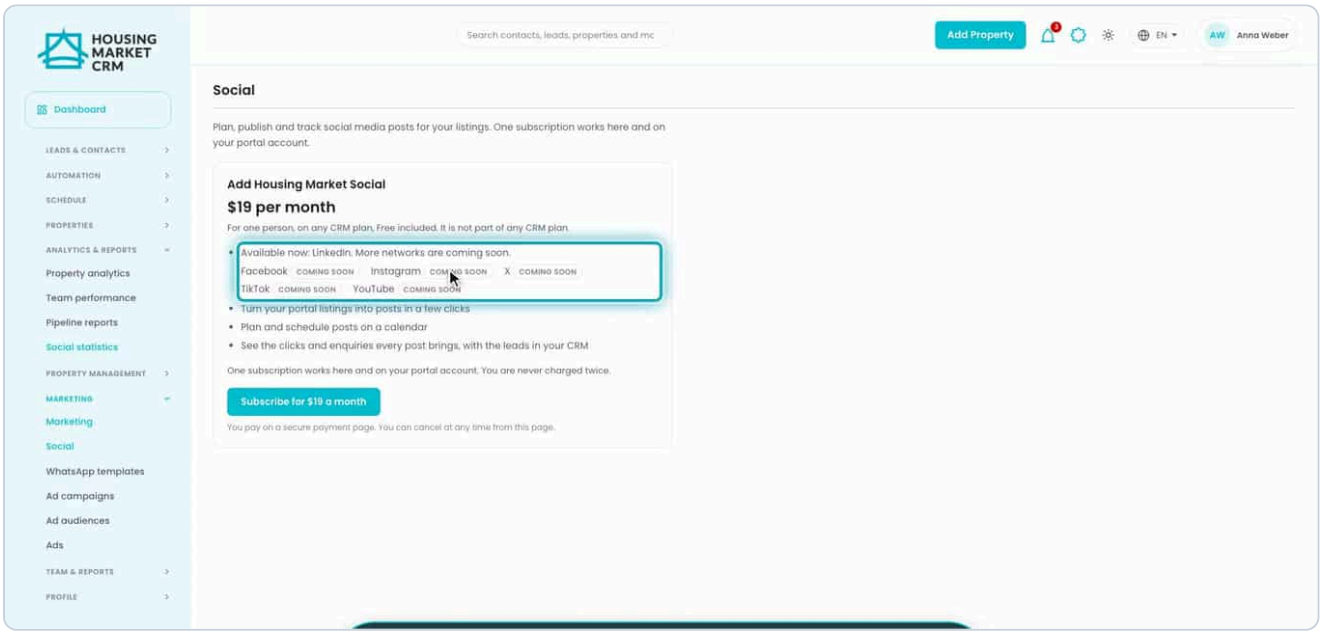
Hình 52.3 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

4 Housing Market Social là tiện ích bổ trợ: 19 USD mỗi tháng, trên mọi gói CRM.



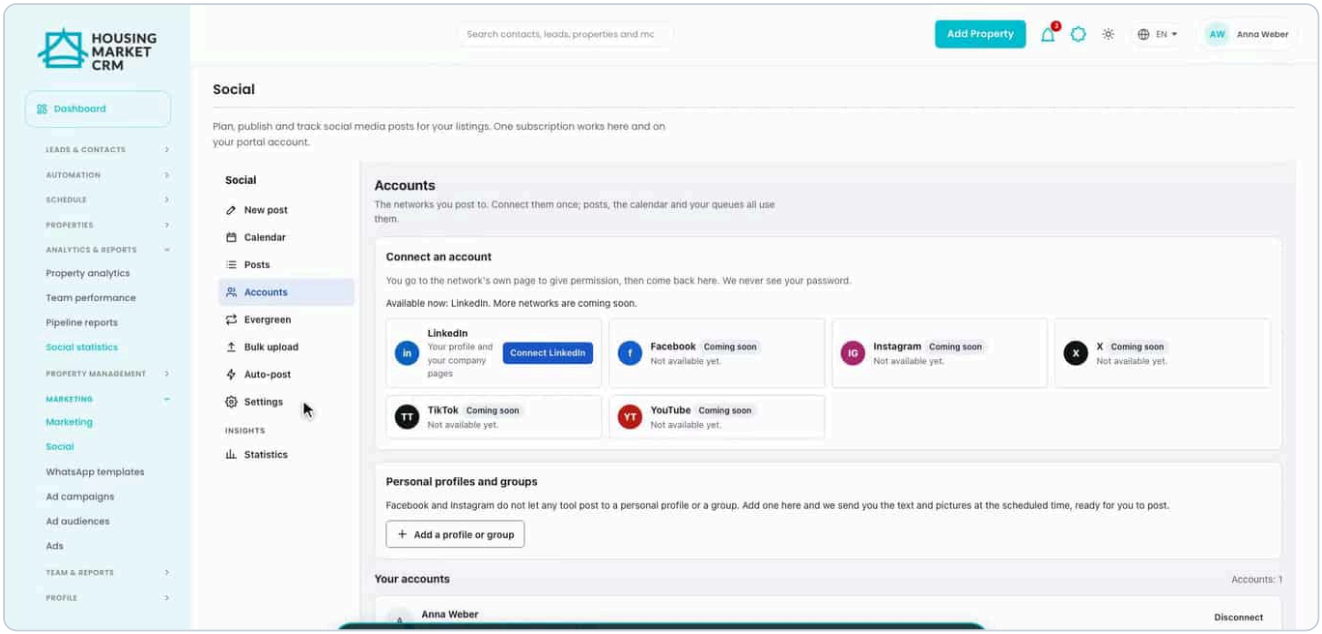
Hình 52.4 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

5 LinkedIn hoạt động được hôm nay. Các mạng khác sắp ra mắt.



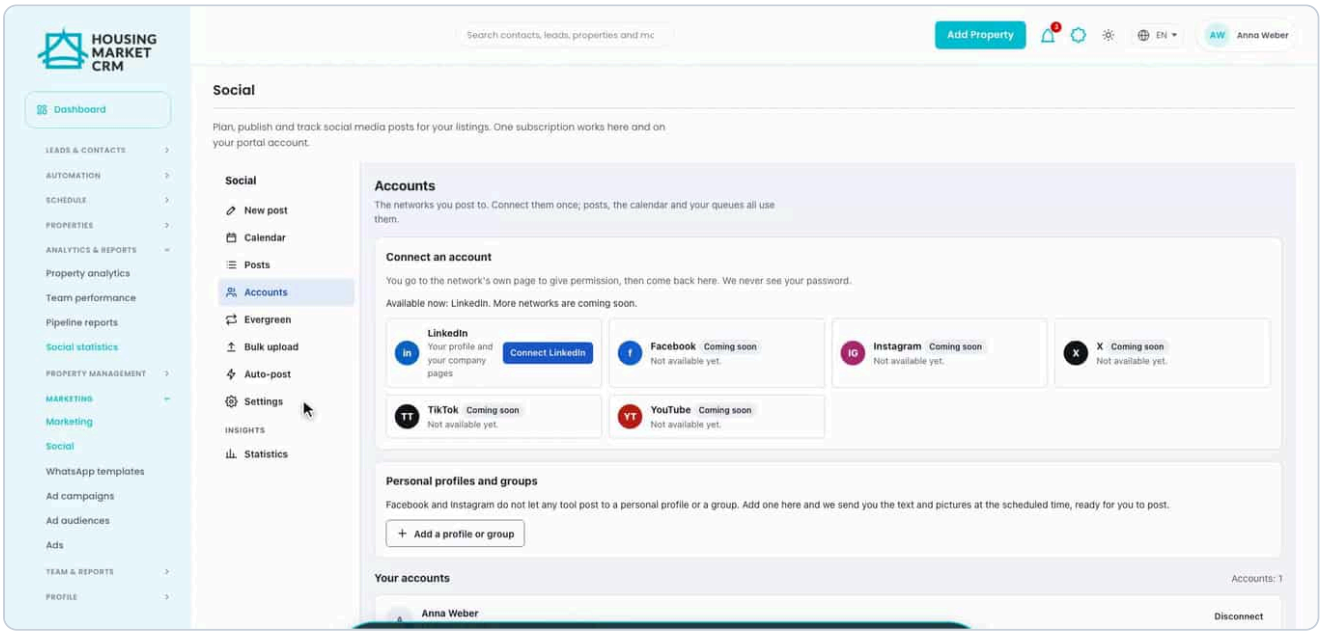
Hình 52.5 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

6 Nhấp Đăng ký và thanh toán trên trang thanh toán bảo mật. Hủy bất cứ lúc nào.



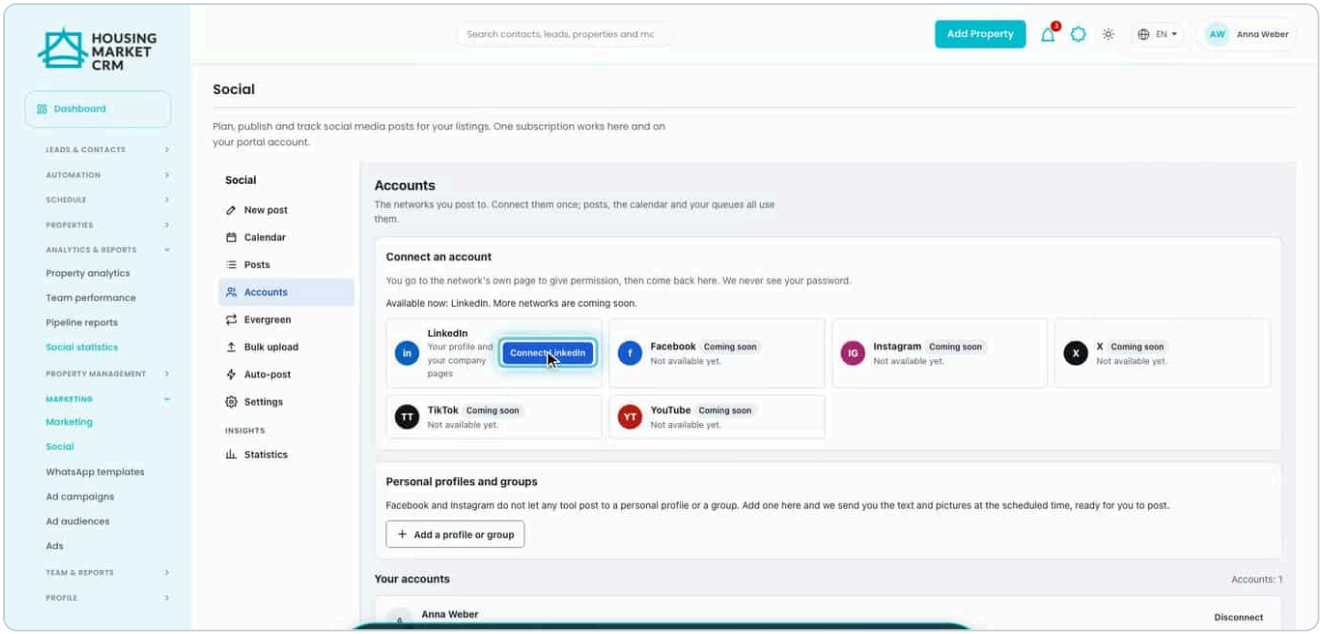
Hình 52.6 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

7 Sau khi đăng ký, Social mở ra ở đây. Bắt đầu với Tài khoản.



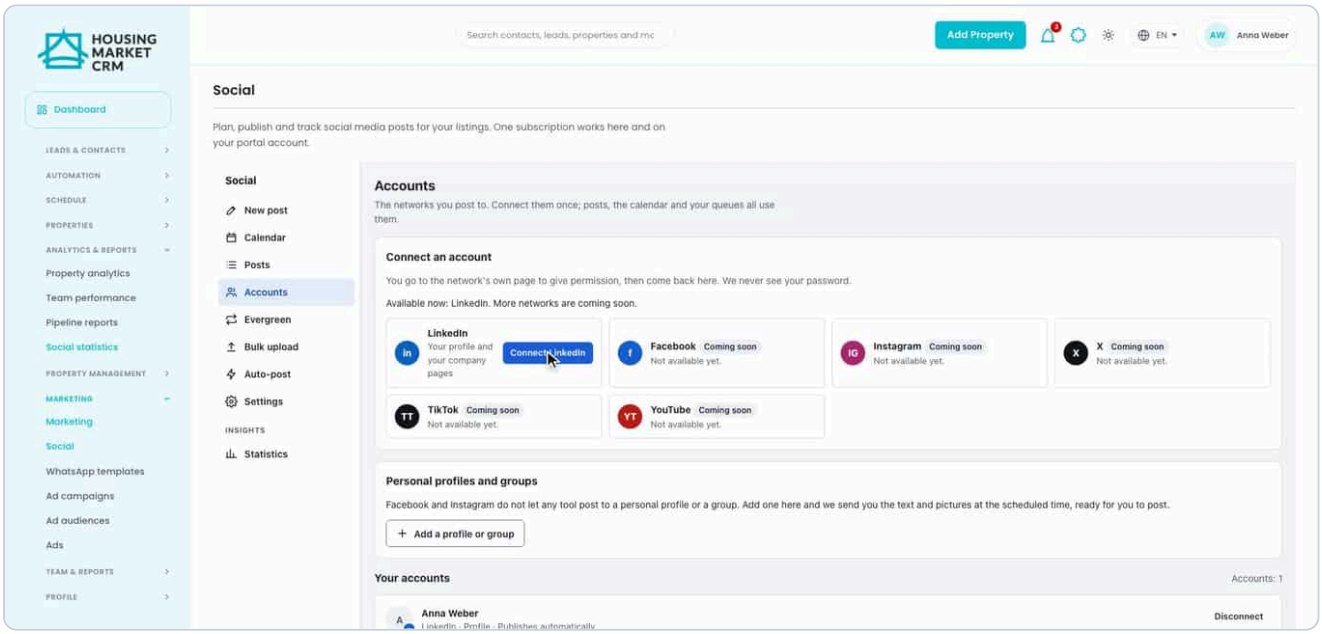
Hình 52.7 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

8 Nhấp Kết nối LinkedIn và cấp quyền trên trang của chính LinkedIn.



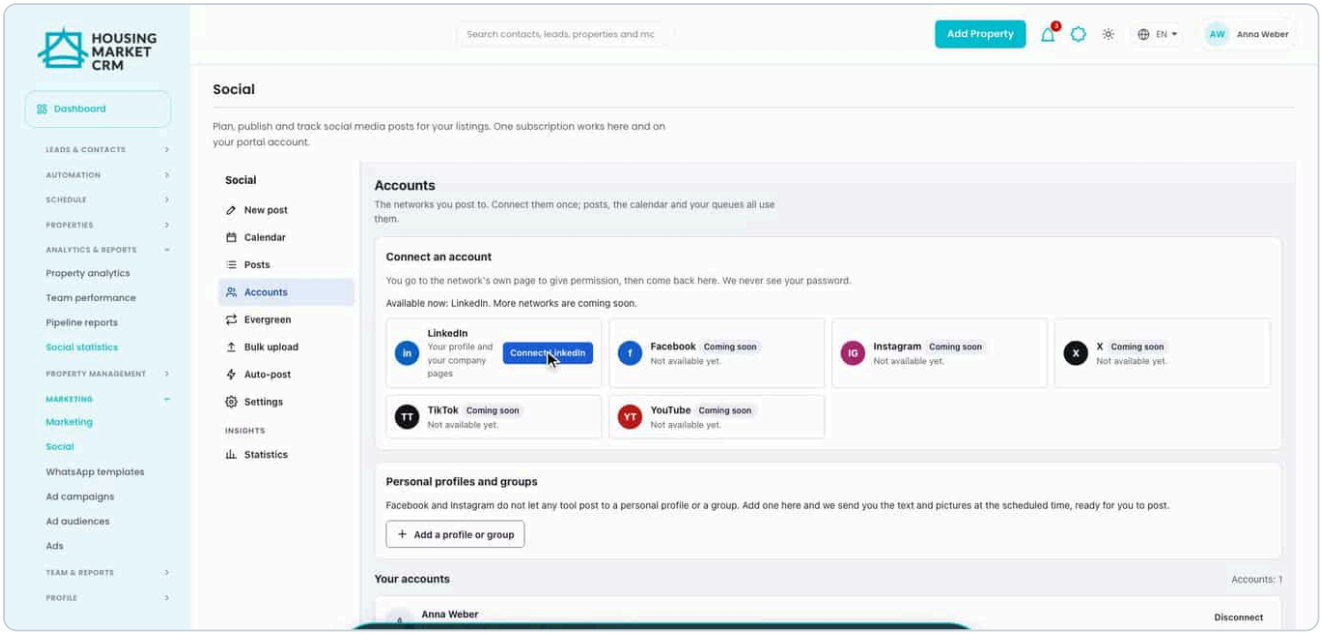
Hình 52.8 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

9 Housing Market không bao giờ thấy mật khẩu của bạn.



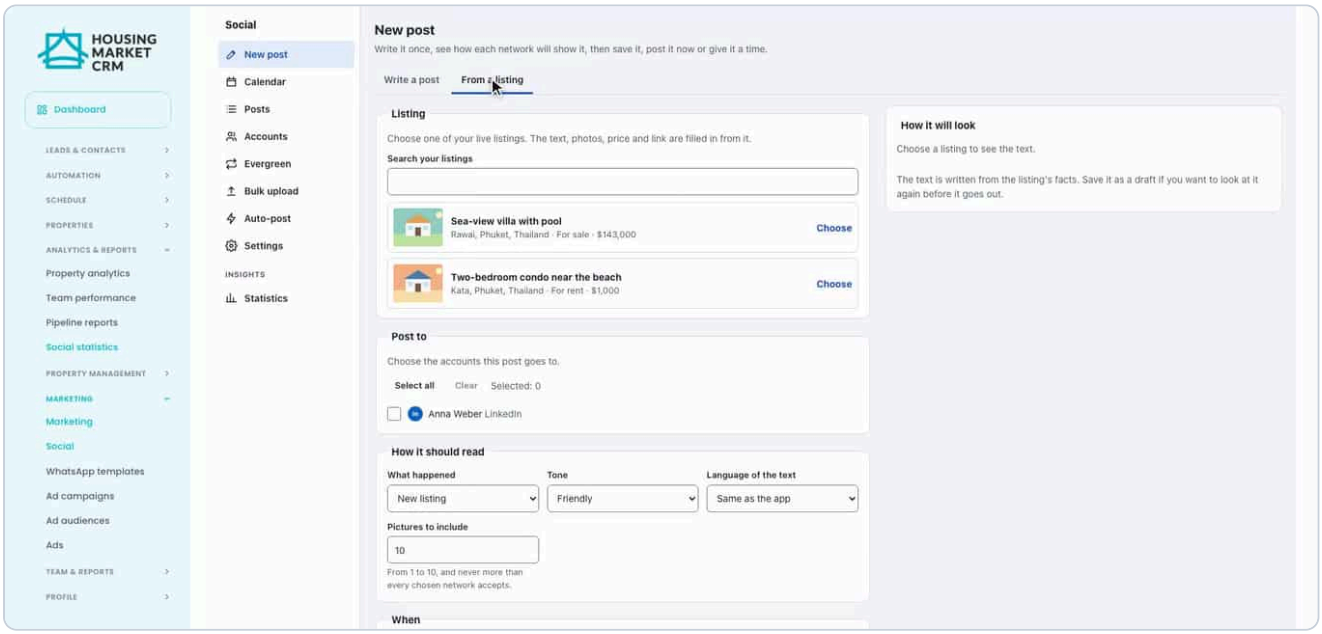
Hình 52.9 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

10 Tài khoản đã kết nối xuất hiện dưới Tài khoản của bạn.



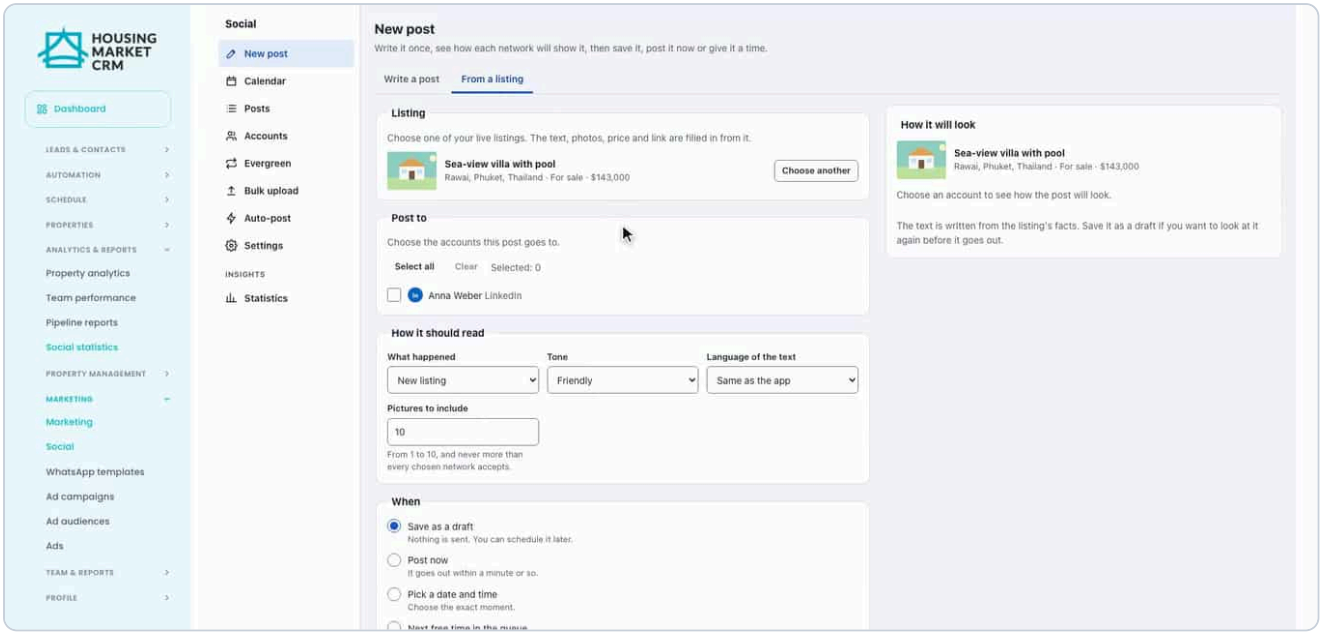
Hình 52.10 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

11 Nhấp Bài đăng mới rồi Từ một tin đăng.



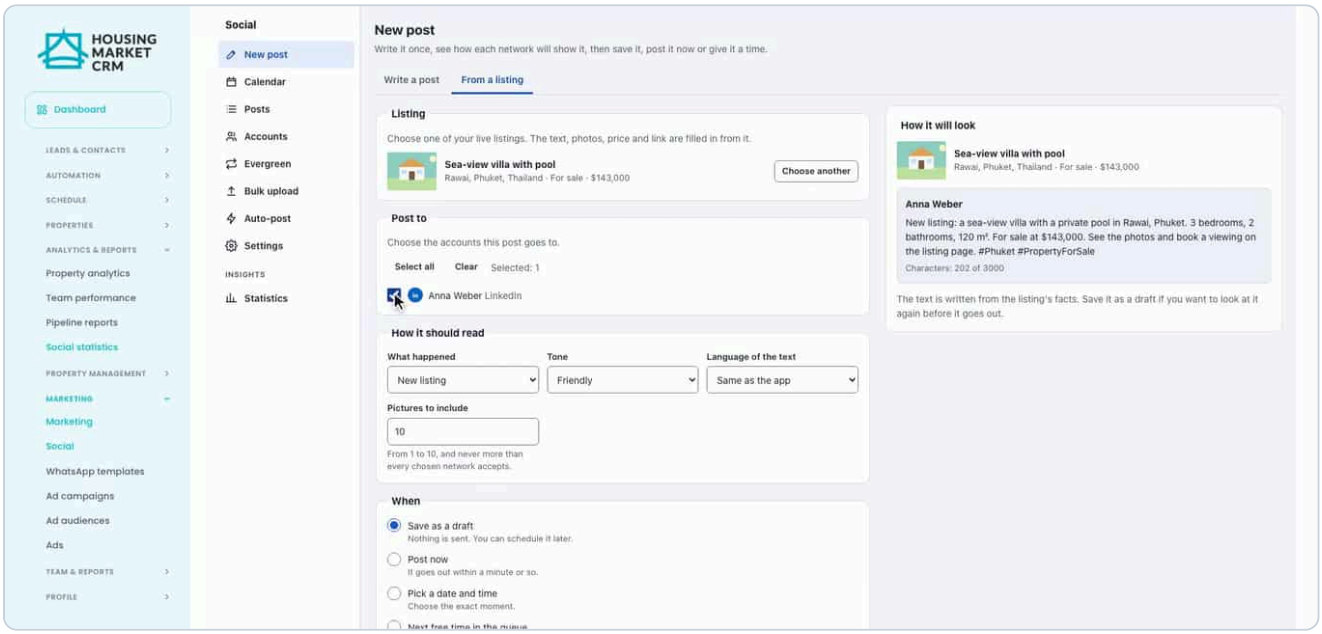
Hình 52.11 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

12 Chọn một trong các tin đăng đang hoạt động của bạn.



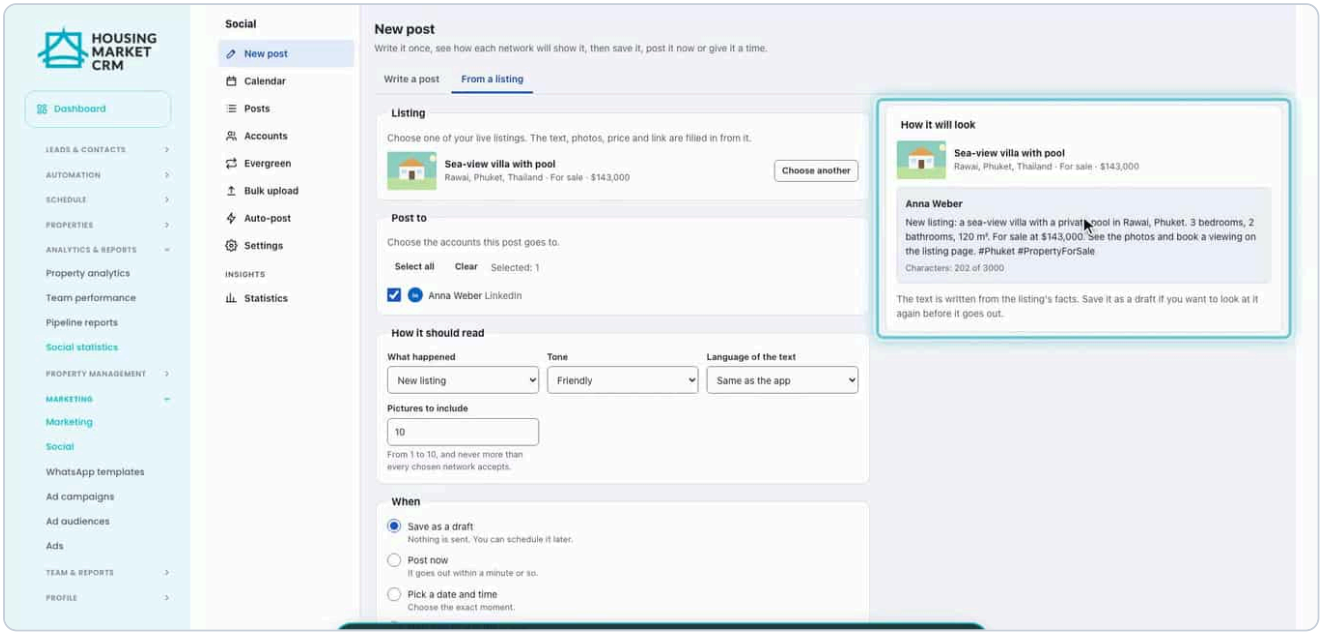
Hình 52.12 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

13 Tích chọn tài khoản LinkedIn của bạn.



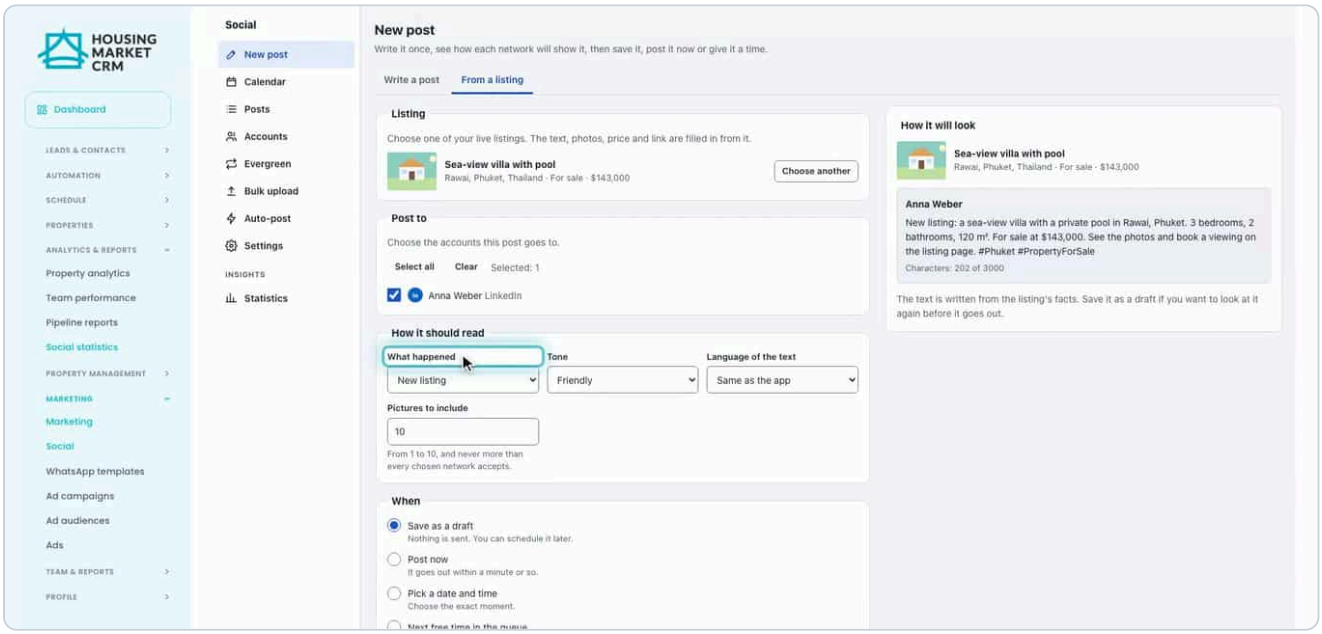
Hình 52.13 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

14 Nội dung, ảnh, giá và liên kết được điền từ tin đăng. Hãy đọc bản xem trước.



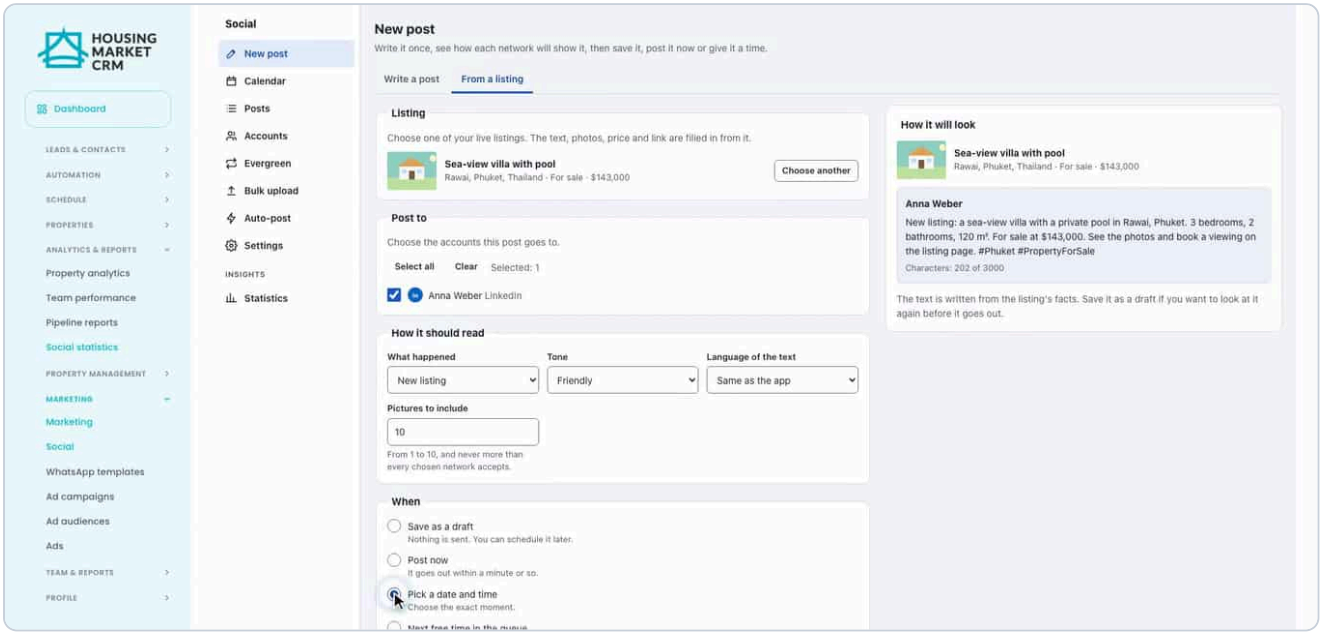
Hình 52.14 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

15 Chọn điều đã xảy ra và giọng điệu, nếu bạn muốn.



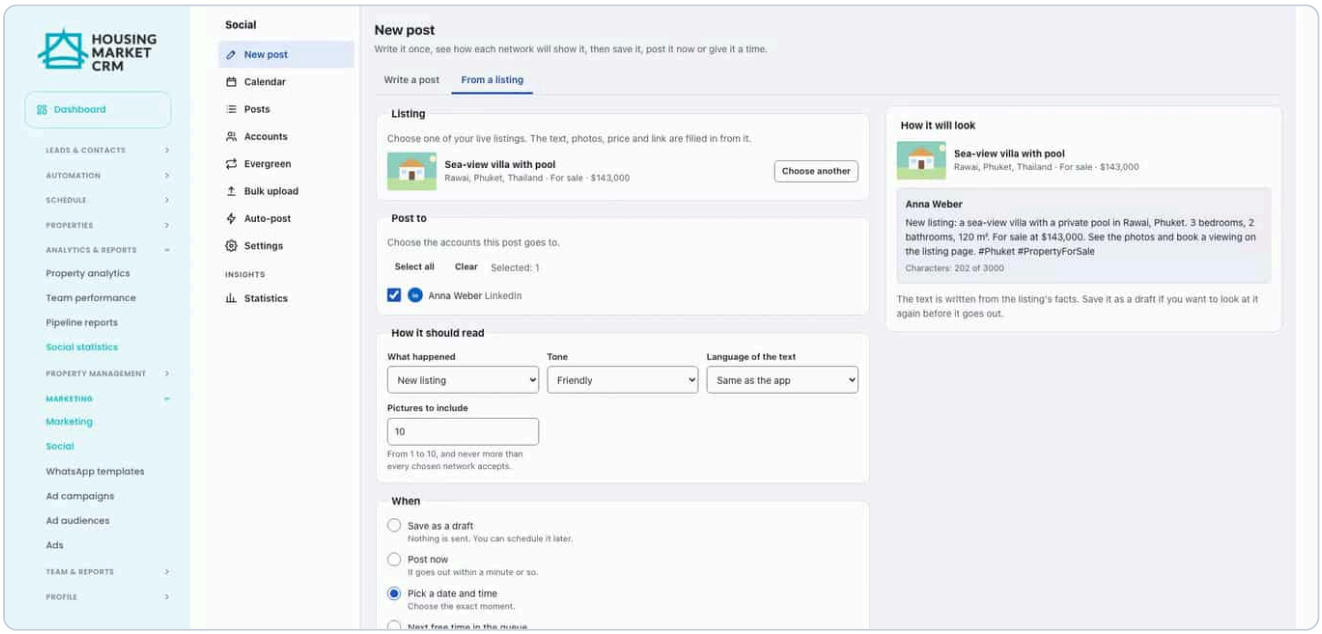
Hình 52.15 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

16 Dưới Thời điểm, chọn ngày và giờ.



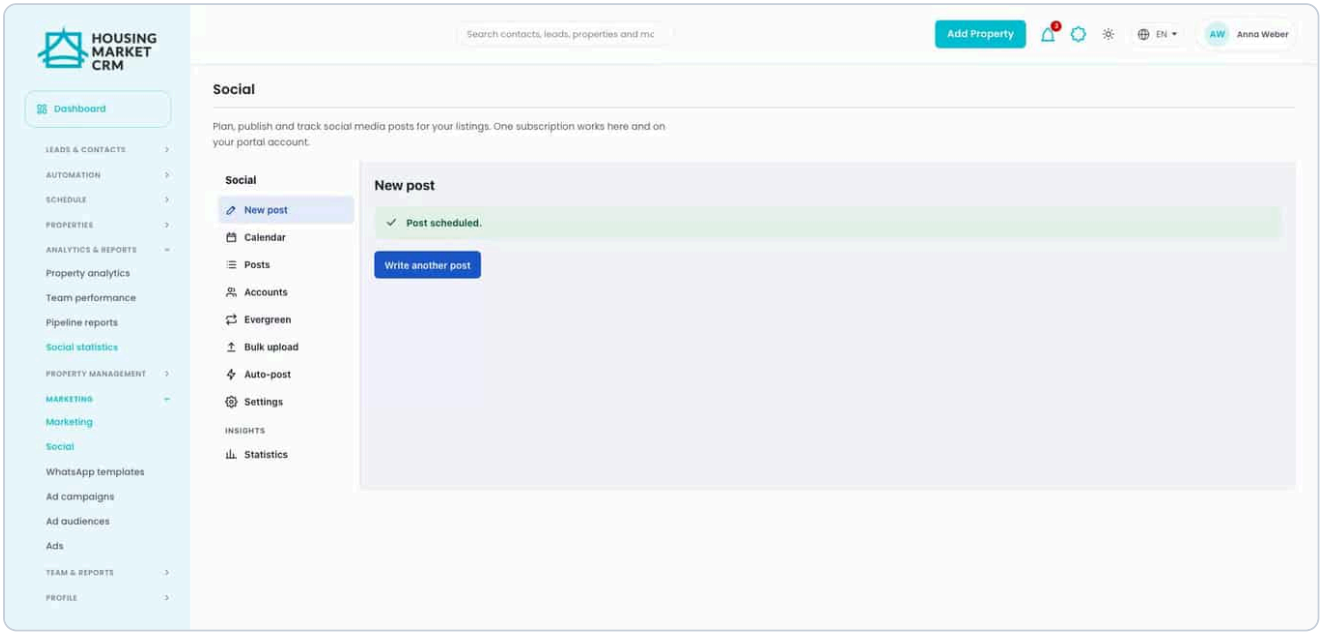
Hình 52.16 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

17 Ở đây: sau hai ngày, vào 6 giờ chiều.



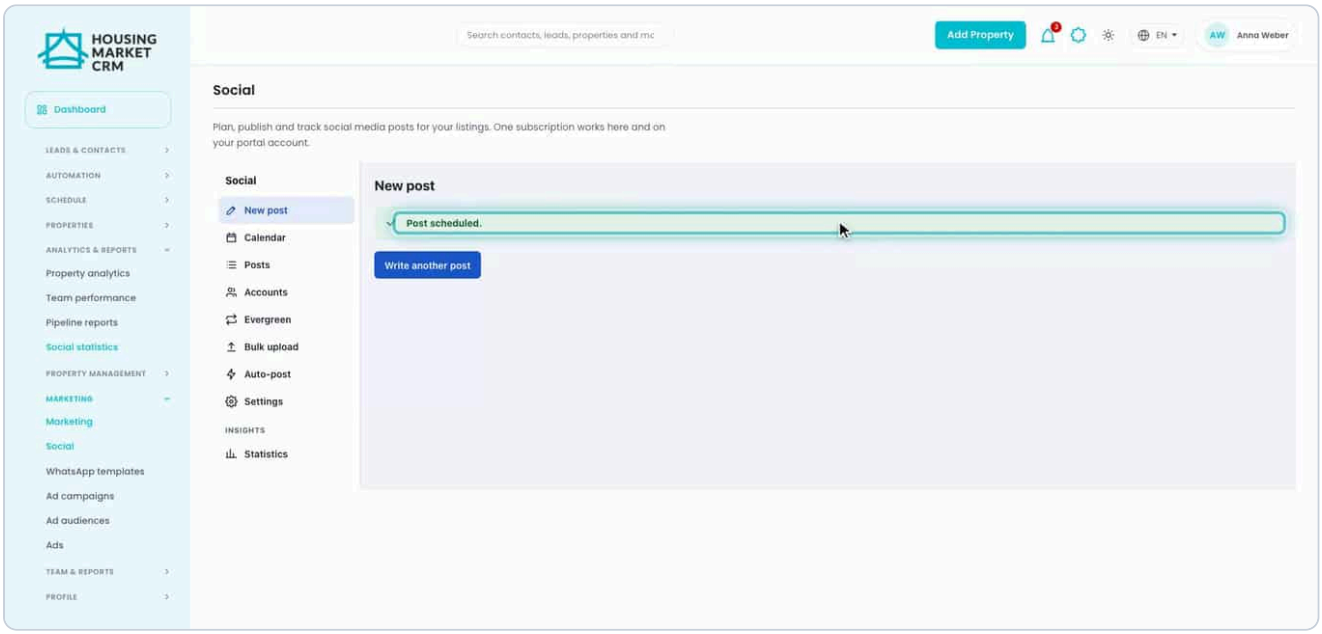
Hình 52.17 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

18 Nhấp Lên lịch bài đăng.



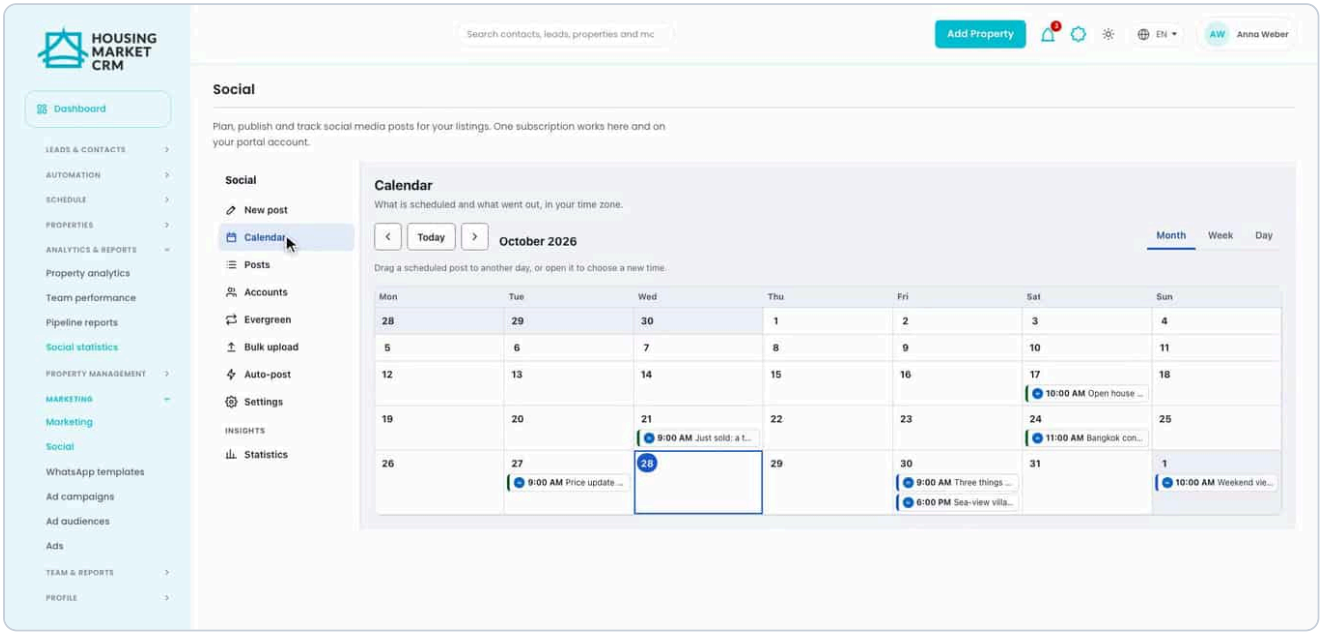
Hình 52.18 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

19 Bài đăng đã được lên lịch.



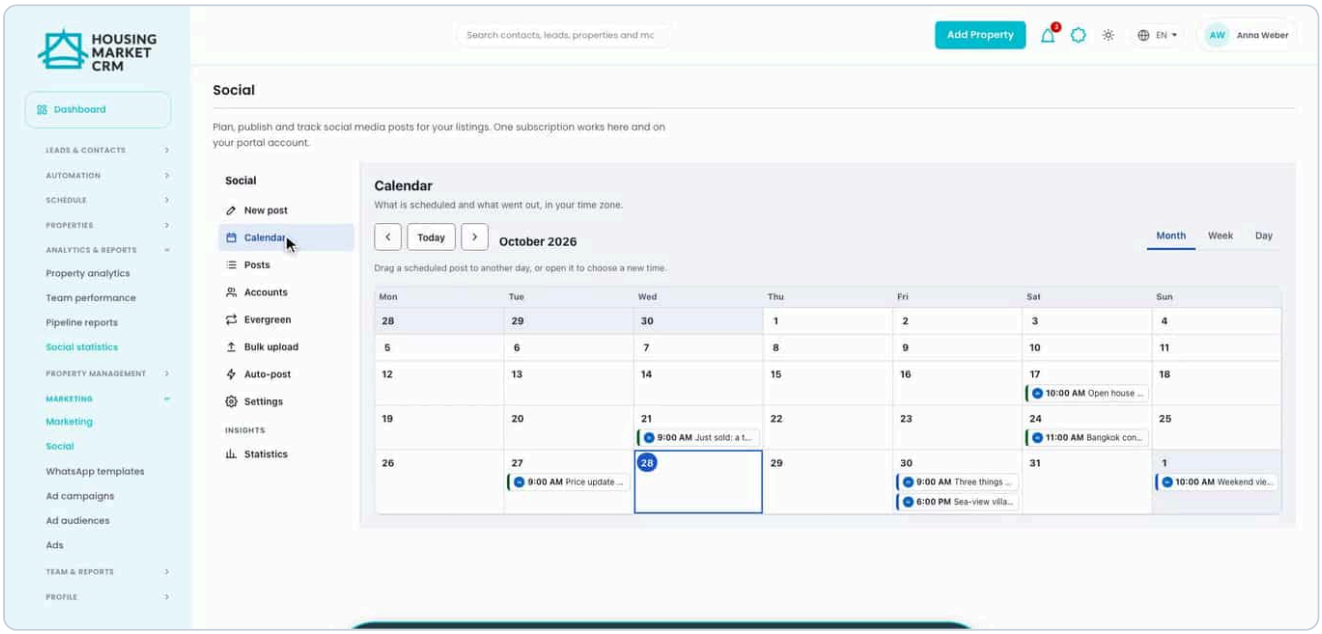
Hình 52.19 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

20 Mở Lịch.



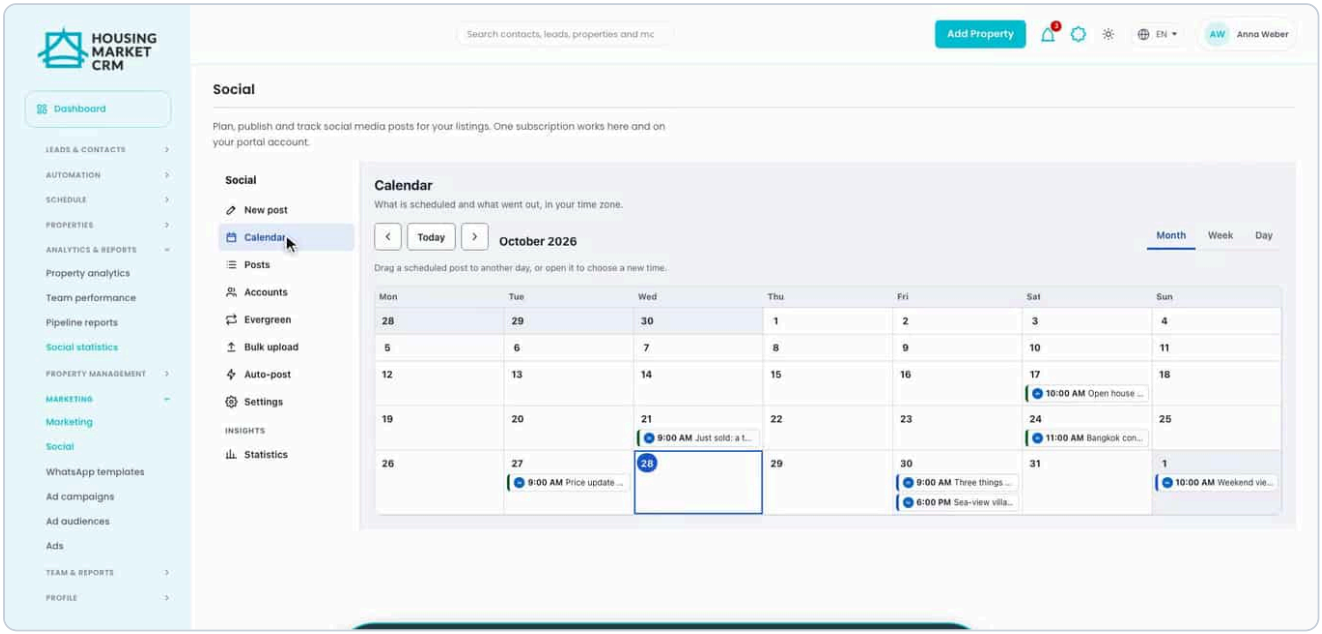
Hình 52.20 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

21 Xem những gì đã lên lịch và những gì đã đăng, theo múi giờ của bạn.



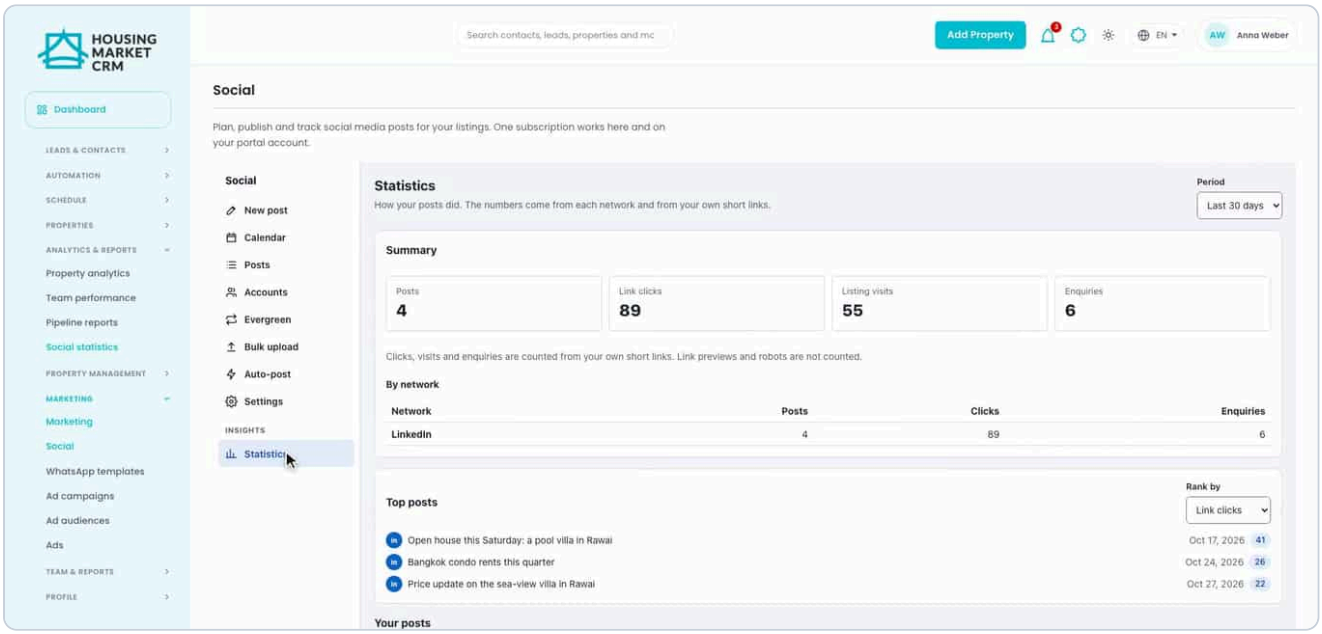
Hình 52.21 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

22 Kéo một bài đăng đã lên lịch sang ngày khác, hoặc mở ra để đổi giờ.



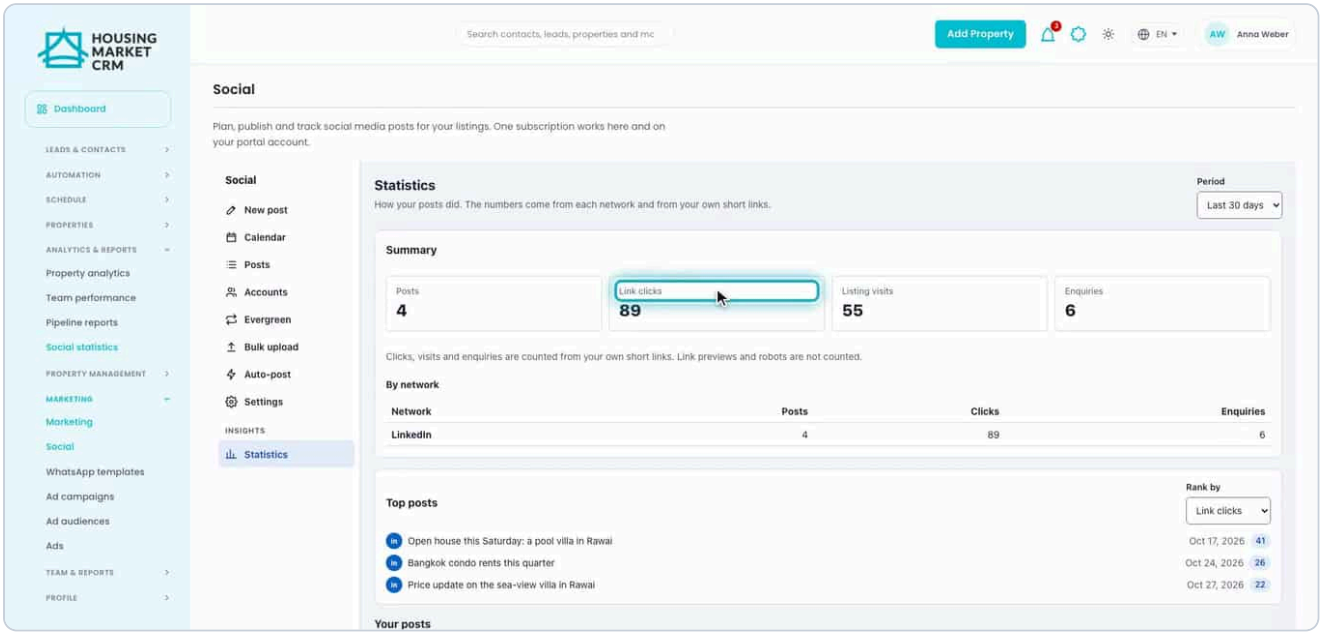
Hình 52.22 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

23 Mở Thống kê.



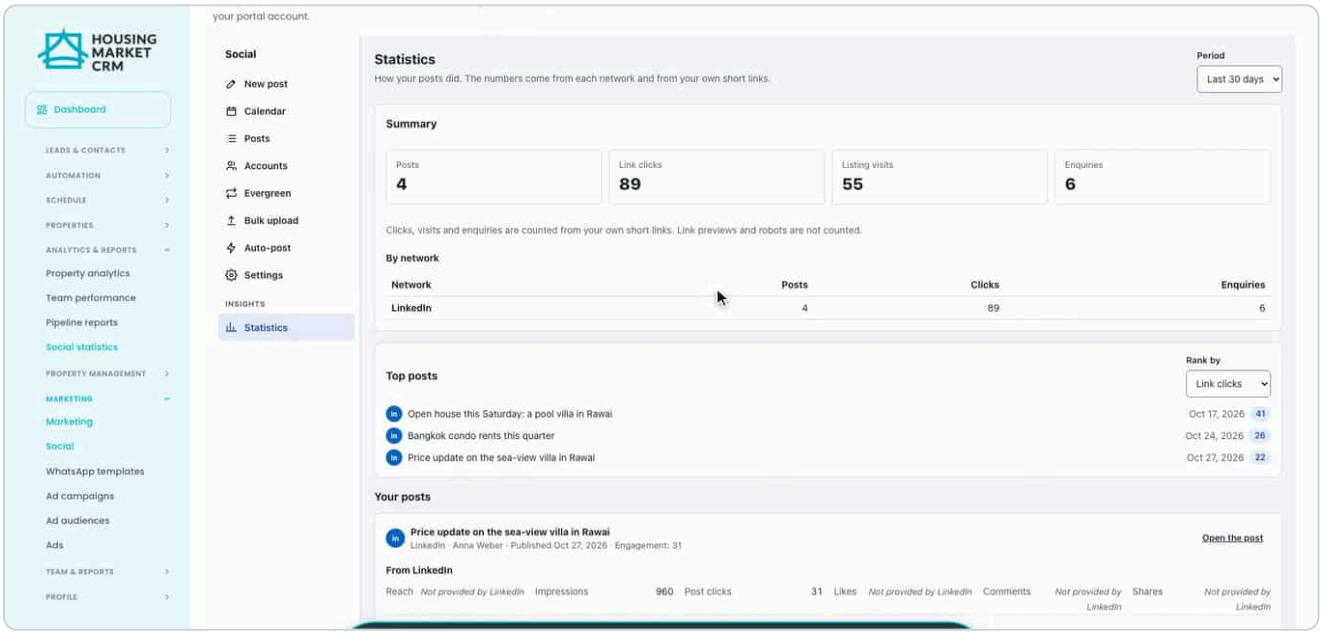
Hình 52.23 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

24 Xem lượt nhấp liên kết, lượt xem tin đăng và yêu cầu từ các bài đăng của bạn.



Hình 52.24 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

25 Bài đăng hàng đầu cho thấy bài nào mang đến nhiều người nhất.



Hình 52.25 · Màn hình ghi lại vào 28 tháng 10, 2026

PHẦN 7

Giao dịch, tài liệu và báo cáo

53 Theo dõi hoa hồng

54 Báo cáo quy trình

55 Tài liệu khách hàng

56 Sổ đăng ký tuân thủ

57 Nhắc nhở hợp đồng thuê

58 Cổng thông tin khách hàng

59 Hồ sơ và đánh giá của bạn

53 CHƯƠNG 53

Theo dõi hoa hồng

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Việc ghi nhận một giao dịch, giá trị và hoa hồng của nó thuộc gói Pro; việc chia hoa hồng giữa những người tham gia, bản dự báo và bảng kê hoa hồng thuộc gói Business.

Mỗi giao dịch ghi lại bất động sản, giá trị của nó, hoa hồng phải trả — một tỷ lệ trên giá trị hoặc một khoản phí cố định — và cách hoa hồng đó được chia giữa những người đã làm việc cho nó. Cách chia phải cộng lại đủ toàn bộ hoa hồng, nếu không sẽ bị từ chối, và chỉ những môi giới bạn vốn đã thấy trong văn phòng của mình mới được ghi tên; bất kỳ ai khác đều được ghi nhận là bên ngoài.

Một giao dịch đi qua Đang chờ, Thành công, Đã xuất hóa đơn và Đã thanh toán, hoặc được đánh dấu Thất bại, nhờ đó văn phòng trả lời được mỗi người được nhận bao nhiêu và khi nào. Không có gì rời khỏi Đã thanh toán, và một giao dịch thất bại có thể được đưa về Đang chờ nếu nó sống lại.

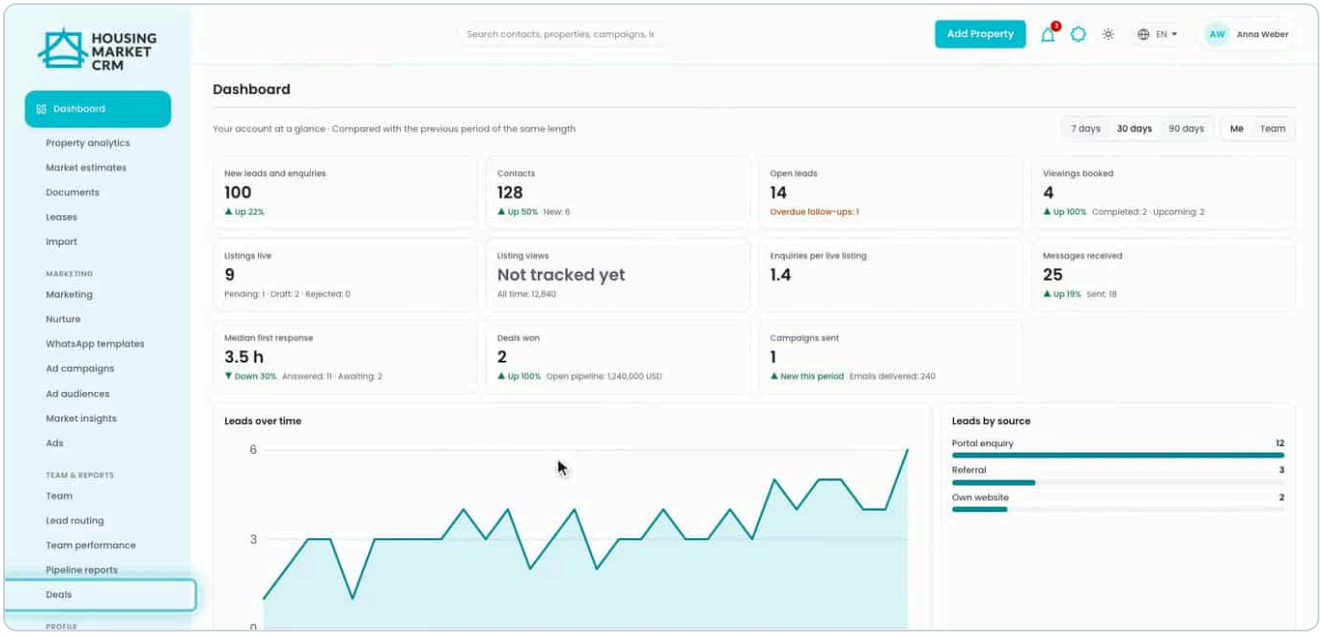
Dự báo quy trình bán hàng được dựng từ các giao dịch đang mở và ngày dự kiến chốt của chúng. Nó được tính lại mỗi lần bạn mở, nên một giao dịch vừa chốt một phút trước đã được phản ánh ngay thay vì phải chờ cập nhật qua đêm. Mỗi đơn vị tiền tệ được dự báo riêng và không bao giờ cộng vào đơn vị khác.

Ghi nhận giao dịch và theo nó đến khi hoàn tất thuộc gói Pro và Business. Chia hoa hồng, tab Dự báo và tab Bảng kê thuộc gói Business. Xem "Làm thế nào để chuyển một khách hàng tiềm năng thành giao dịch?" và "Làm thế nào để ghi nhận hóa đơn cho một giao dịch, và ai được nhận bao nhiêu?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tôi có thể theo dõi hoa hồng và dự báo quy trình bán hàng không?**

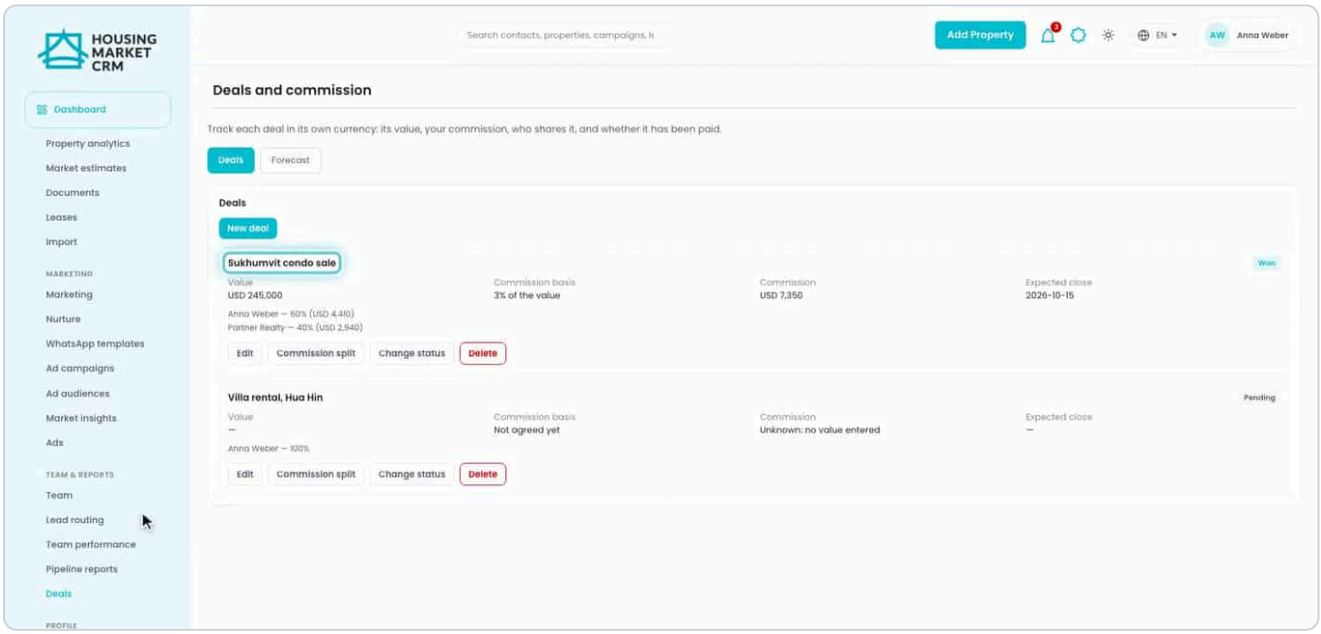
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



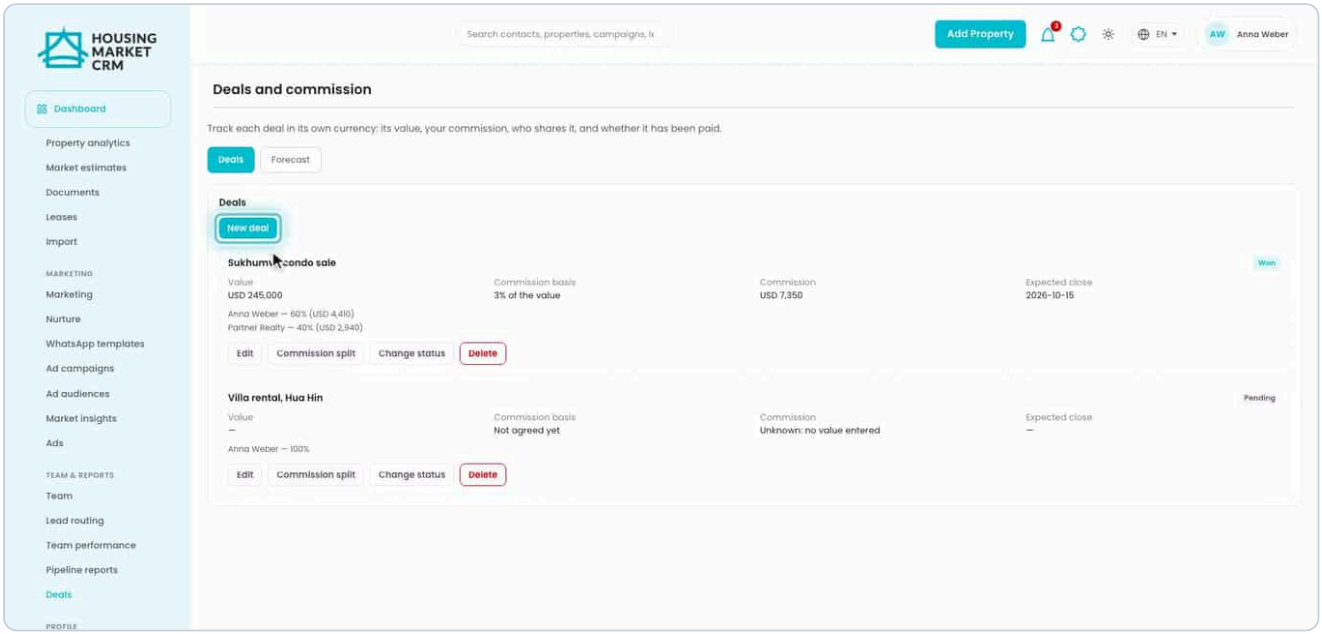
Hình 53.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào Giao dịch trong menu bên trái.



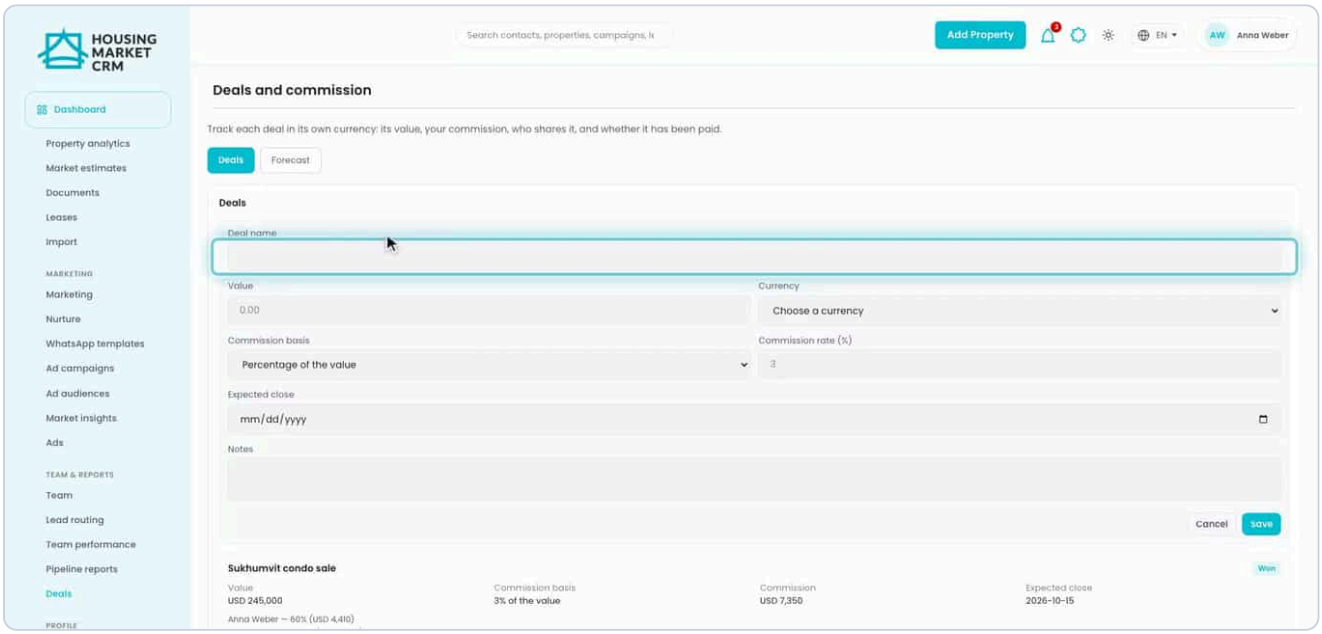
Hình 53.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Mỗi giao dịch hiển thị giá trị, hoa hồng và cách chia.



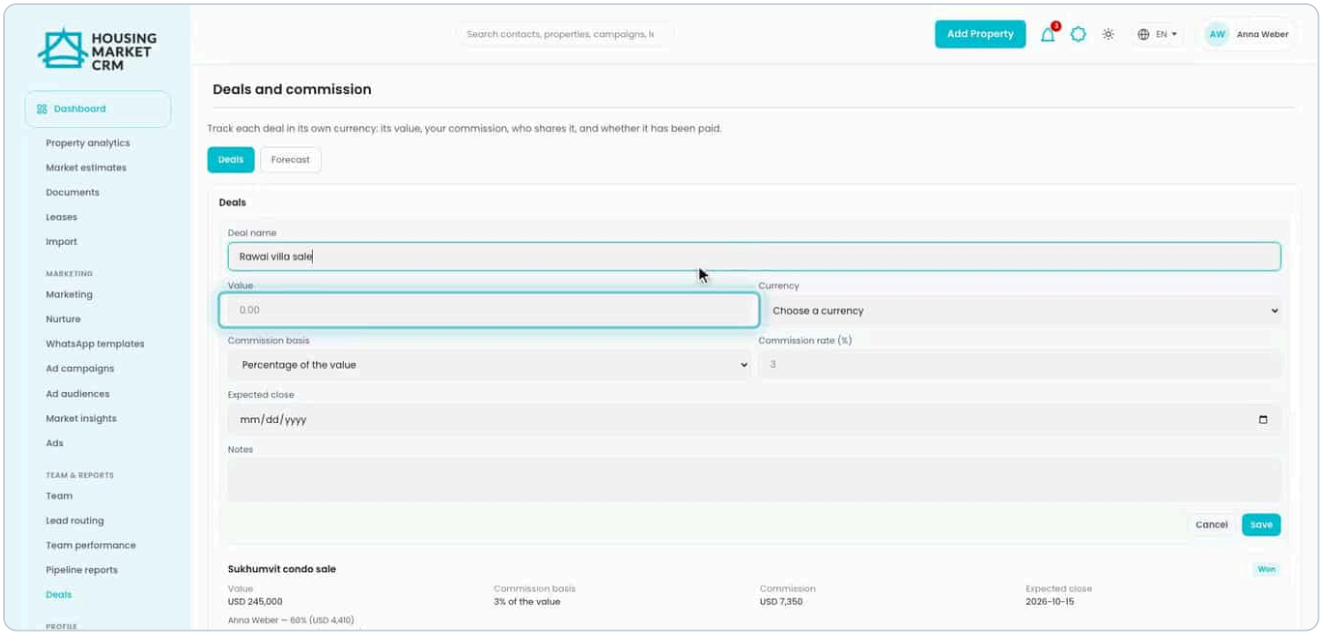
Hình 53.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhấp vào Giao dịch mới.



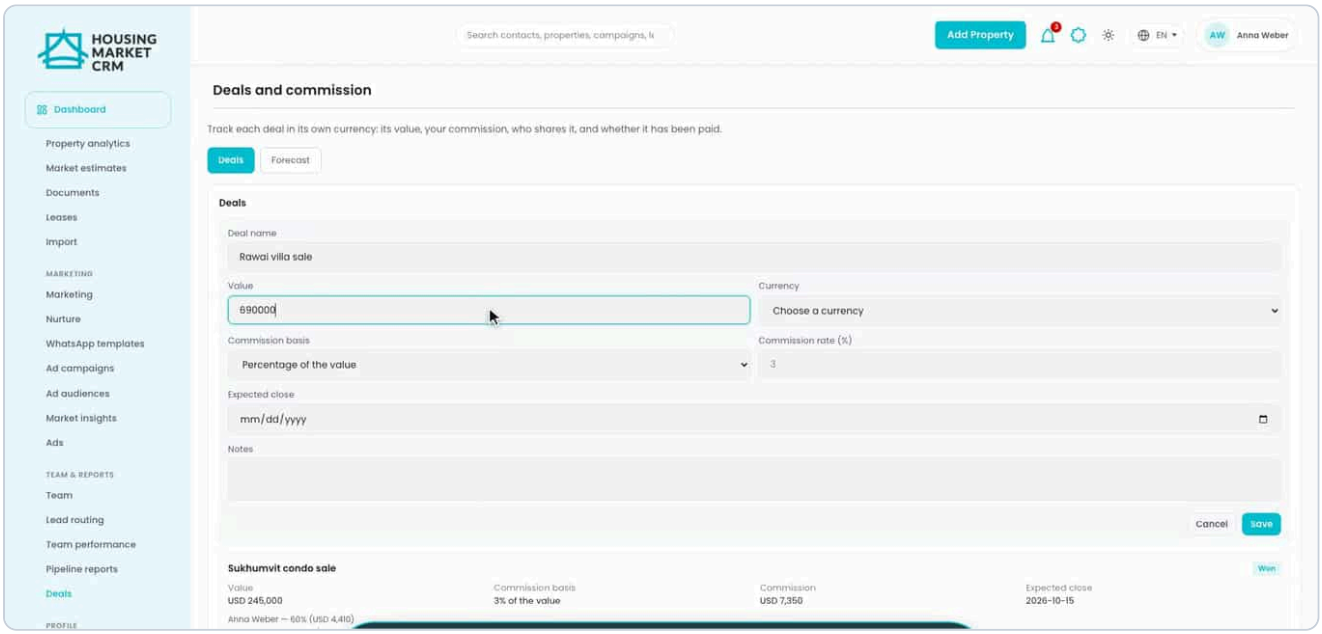
Hình 53.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Đặt tên cho giao dịch.



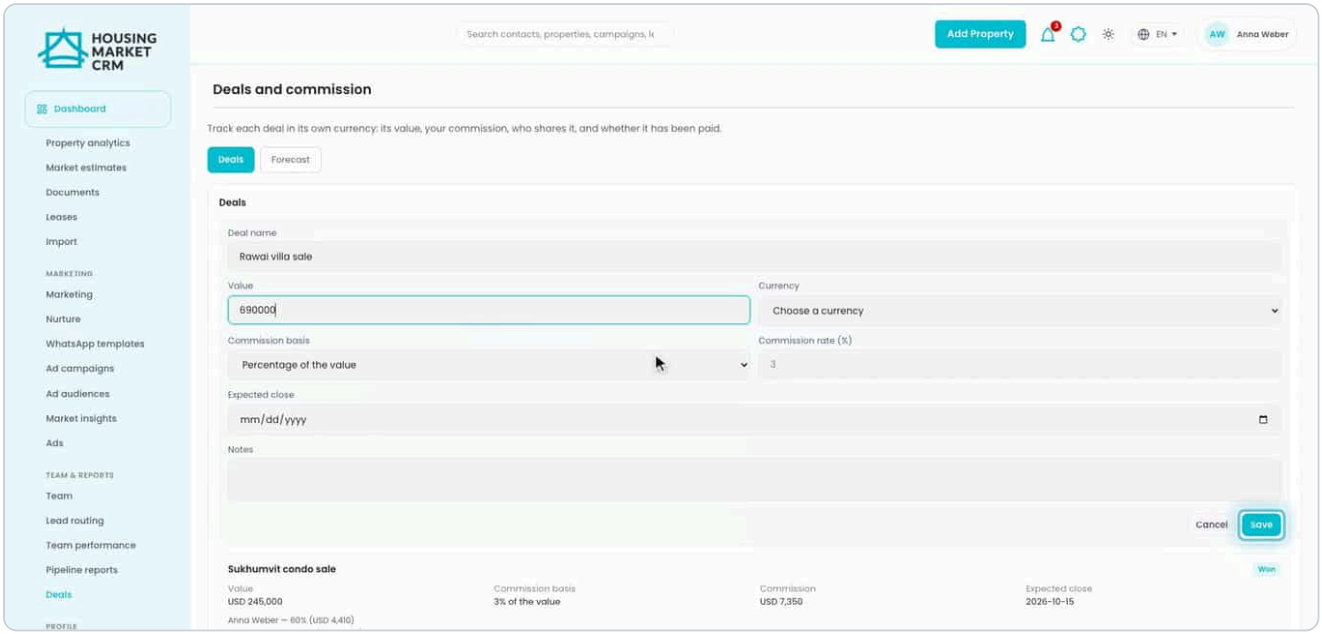
Hình 53.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Nhập giá trị.



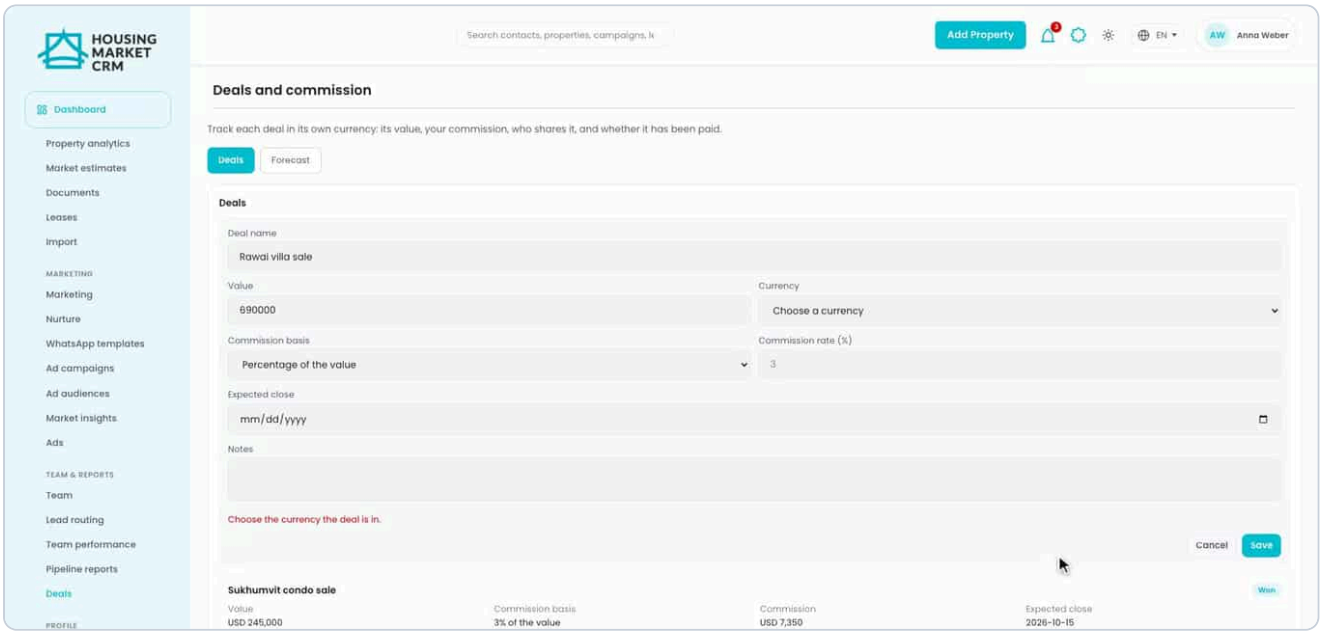
Hình 53.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Đặt loại tiền, cơ sở tính hoa hồng và ngày chốt dự kiến.



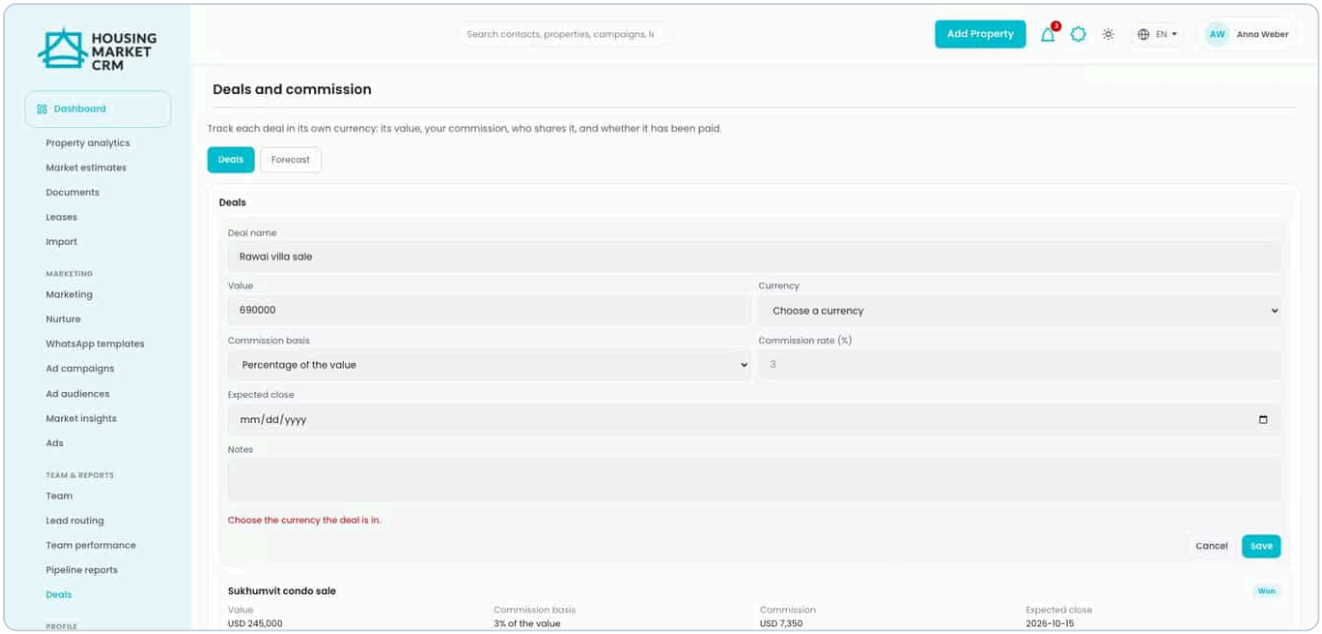
Hình 53.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Lưu giao dịch.



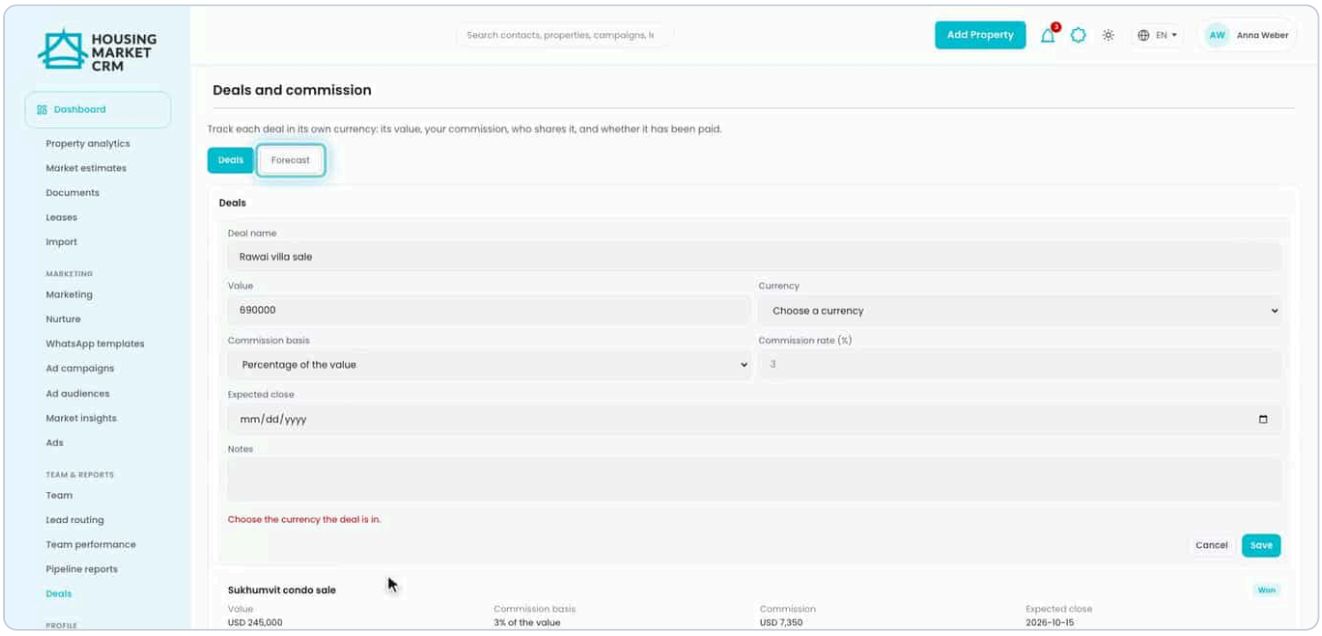
Hình 53.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Dùng Chia hoa hồng để chia sẻ với người khác.



Hình 53.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Thay đổi trạng thái khi giao dịch tiến triển.



Hình 53.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

11 Mở Dự báo để xem những gì sẽ chốt và chốt khi nào.



Hình 53.11 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để chuyển một khách hàng tiềm năng thành giao dịch?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Làm thế nào để ghi nhận hóa đơn cho một giao dịch, và ai được nhận bao nhiêu?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
Danh sách các bước trên một giao dịch là gì?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

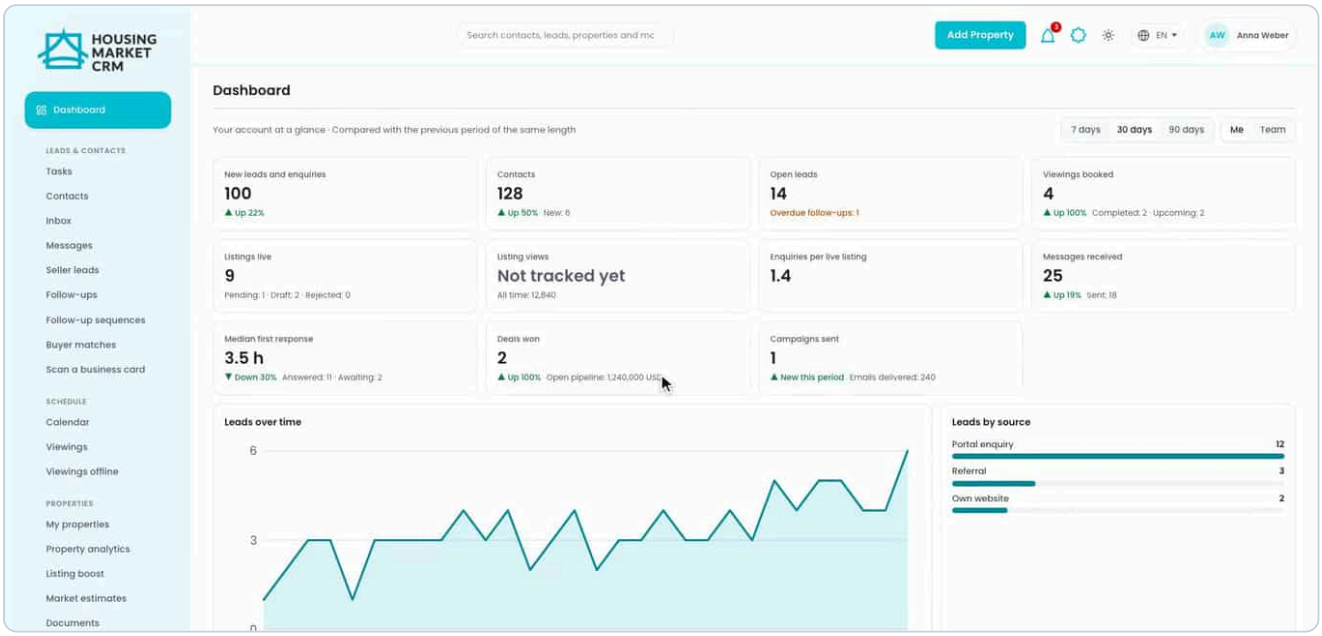
54 CHƯƠNG 54

Báo cáo quy trình

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

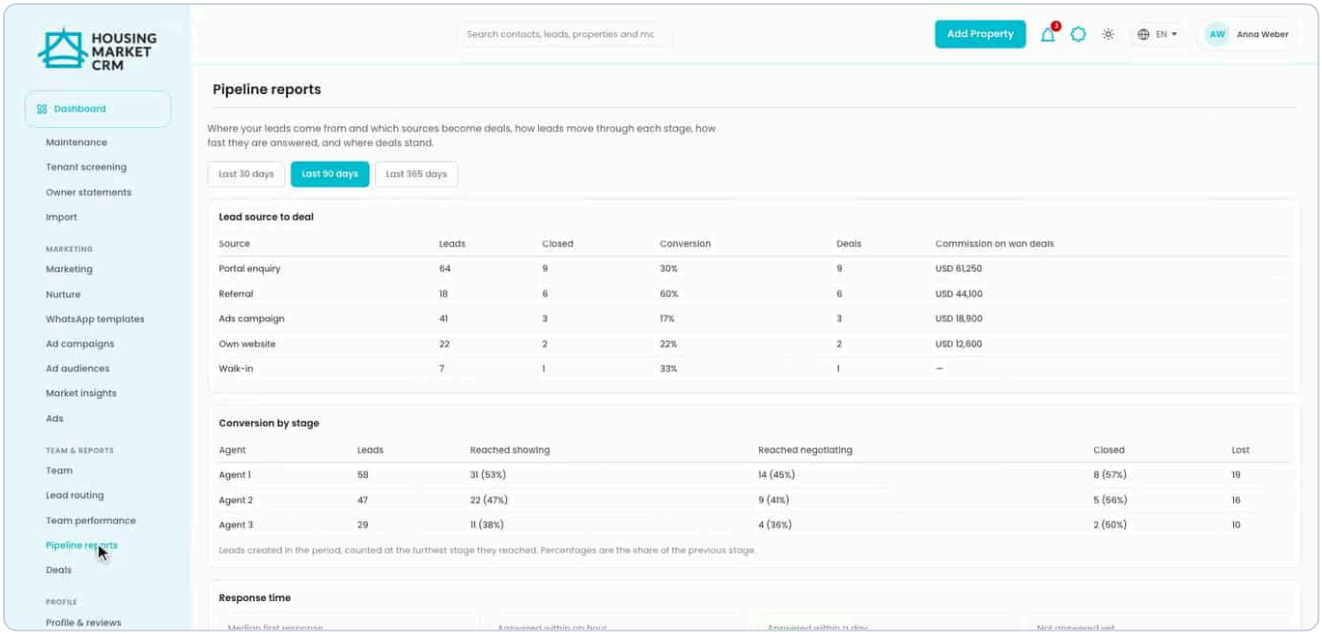
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



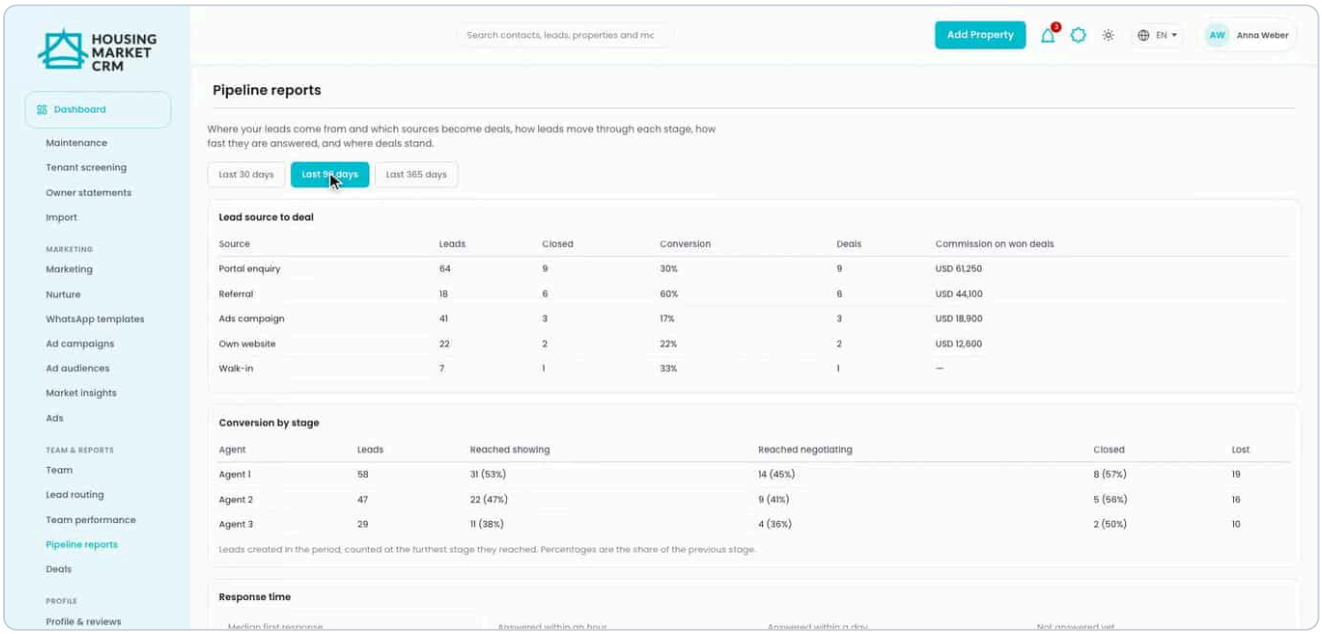
Hình 54.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Báo cáo quy trình ở menu bên trái.



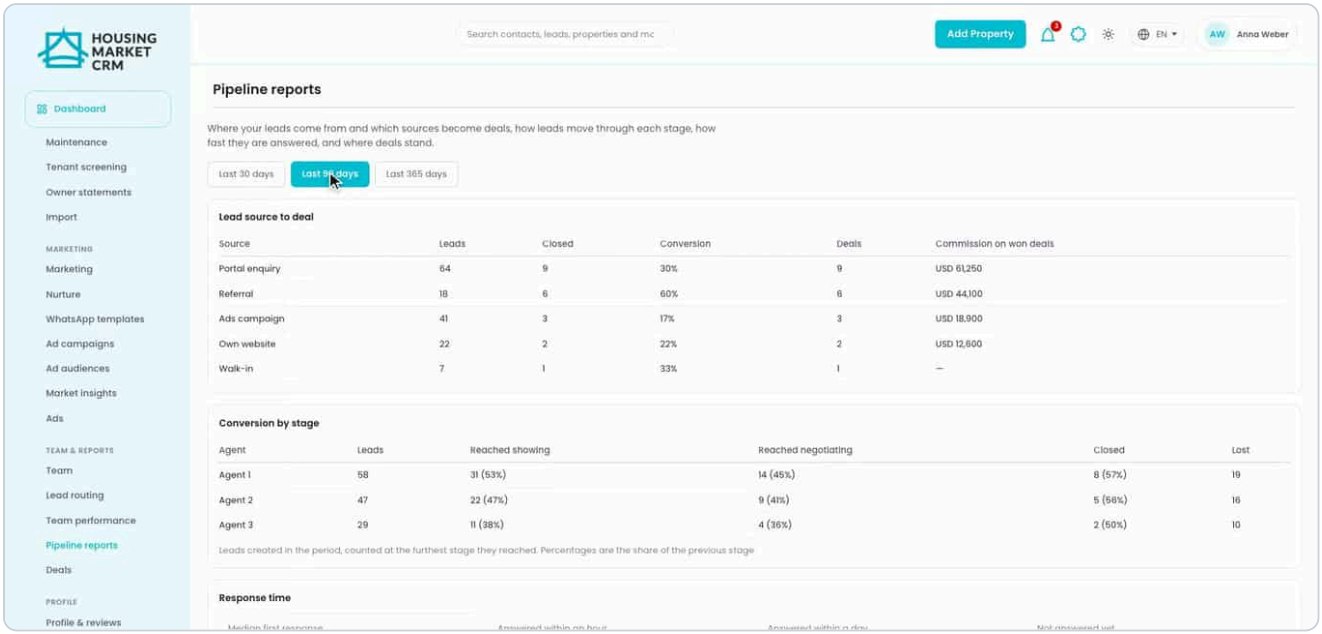
Hình 54.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Dữ liệu một tháng phần lớn là nhiễu — hãy dùng 90 ngày.



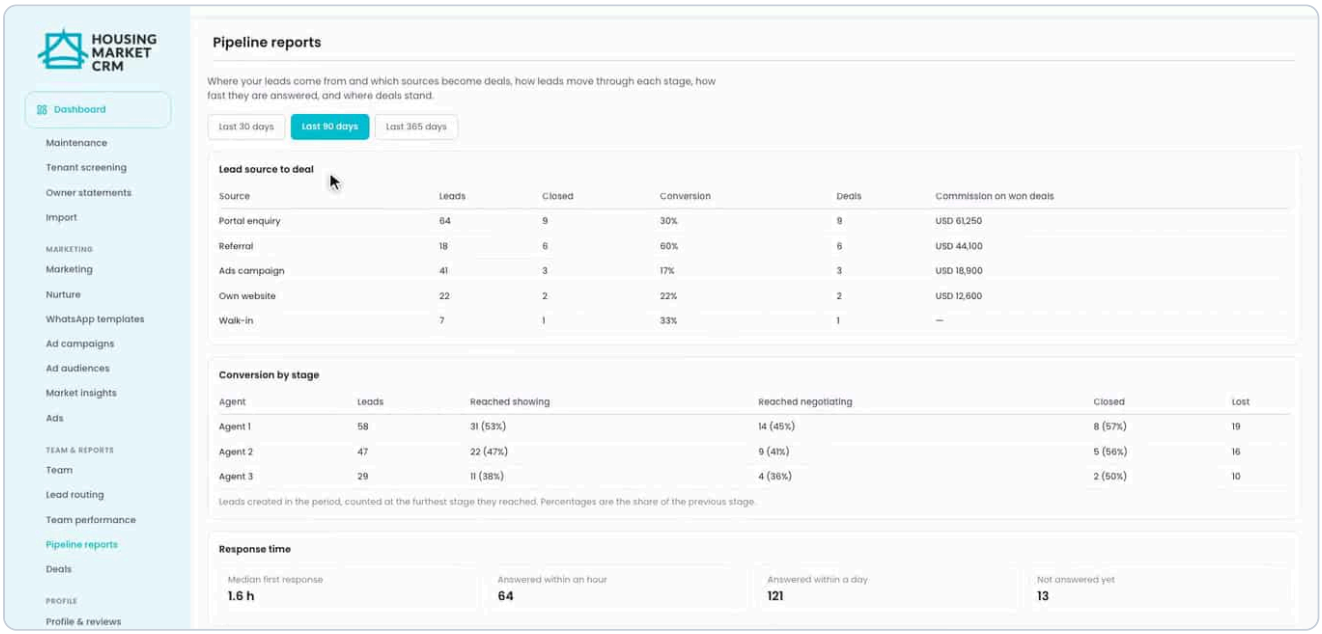
Hình 54.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Không phải số khách hàng tiềm năng — mà nguồn nào thành giao dịch.



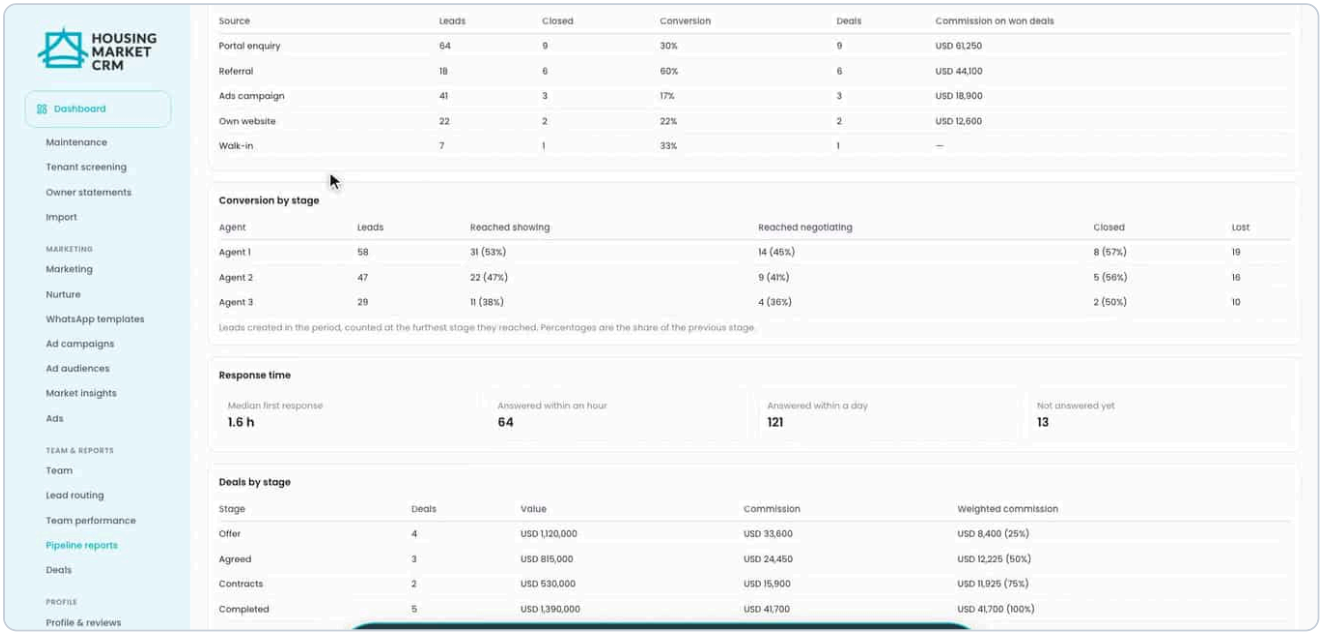
Hình 54.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Tỷ lệ chuyển đổi theo giai đoạn: nơi bảng quy trình dừng lại.



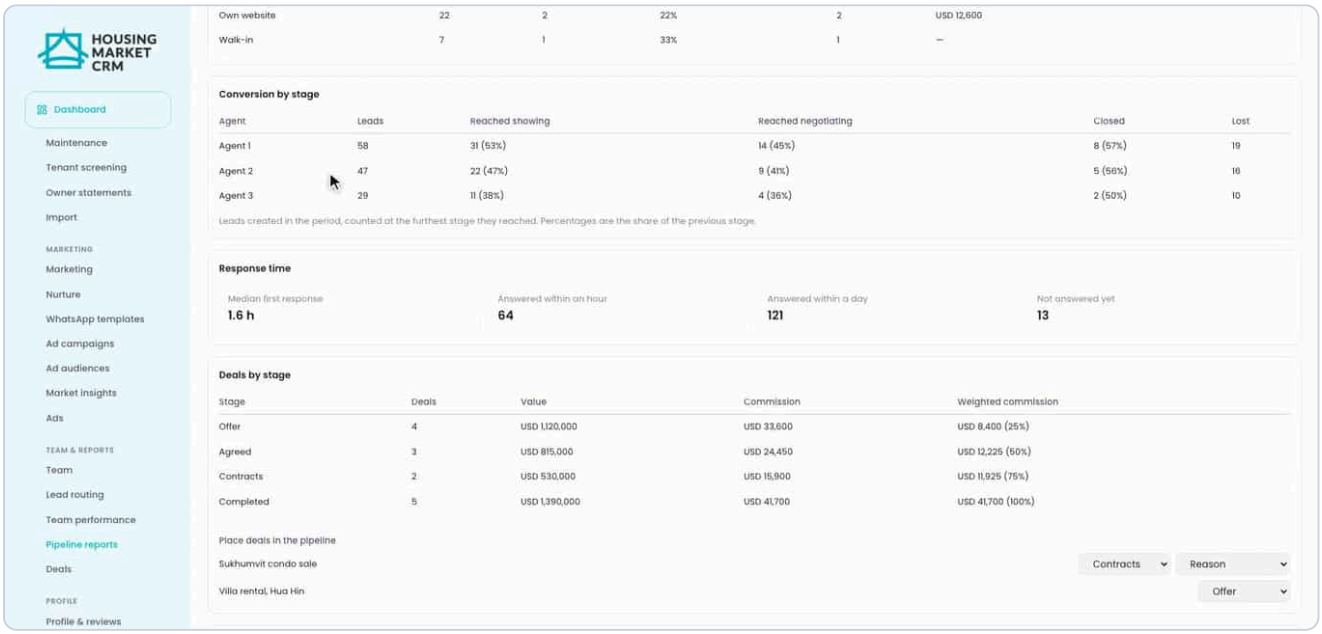
Hình 54.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Thời gian phản hồi — con số duy nhất bạn đổi được tuần này.



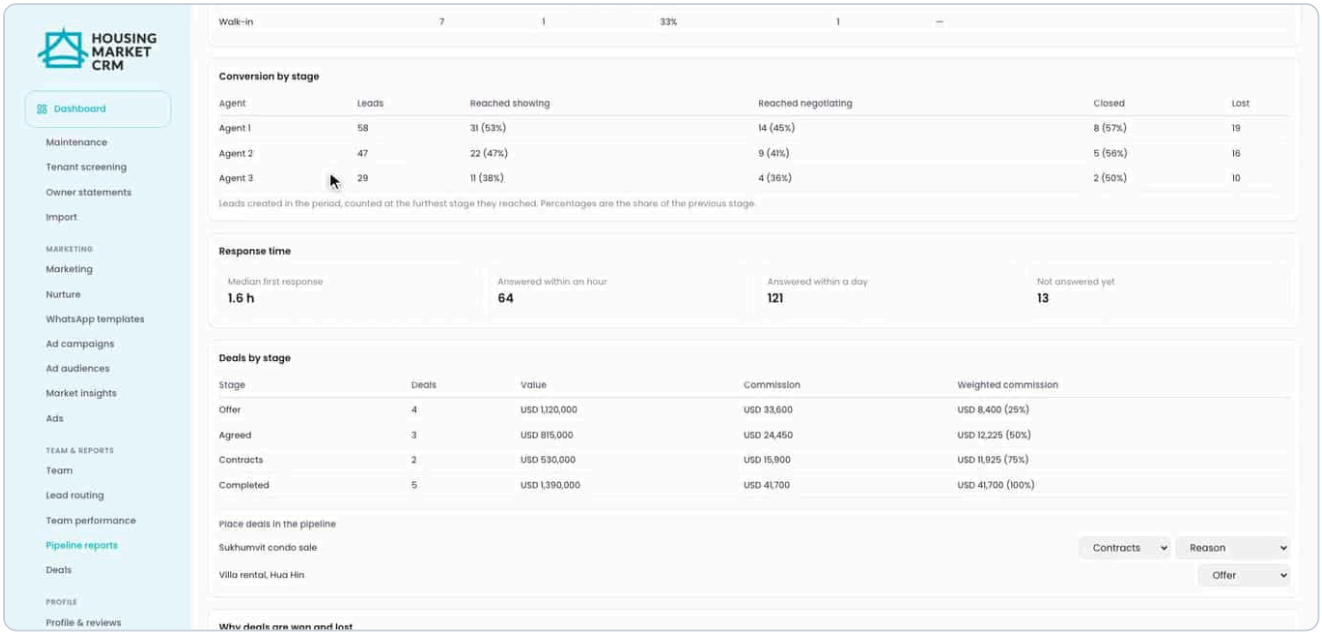
Hình 54.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Giao dịch theo giai đoạn: tiền đang nằm ở đâu.



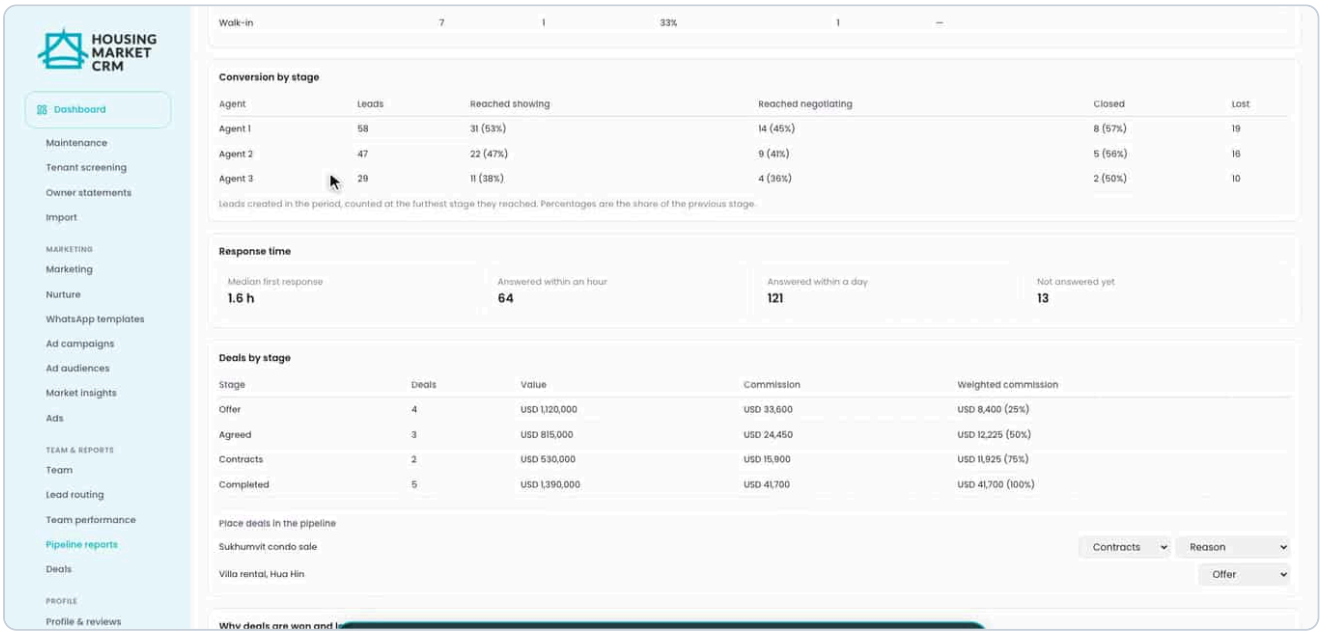
Hình 54.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Và vì sao giao dịch thắng và thua.



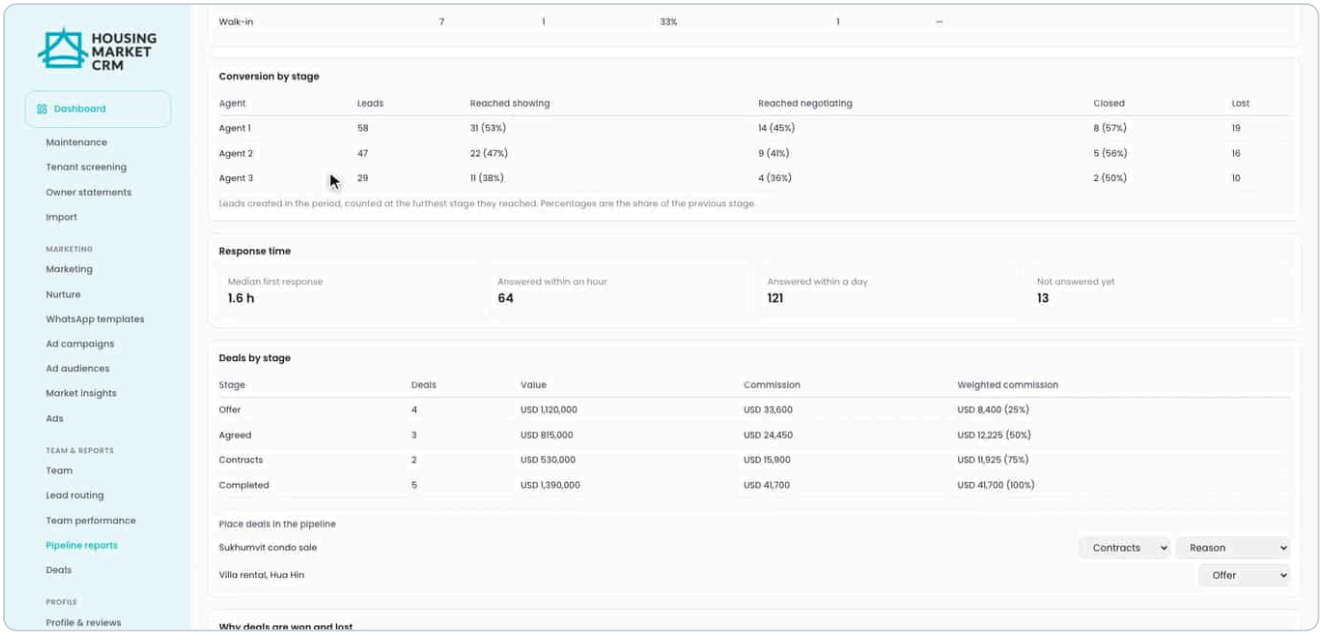
Hình 54.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Nguồn mang về trăm yêu cầu mà không có người mua đang làm bạn mất tiền.



Hình 54.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Thời gian phản hồi là con số bạn đổi được ngay tuần này.



Hình 54.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tôi có thể theo dõi hiệu suất của mình không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-monitor-my-performance
Tôi có thể theo dõi hoa hồng và dự báo quy trình bán hàng không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 CHƯƠNG 55

Tài liệu khách hàng

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Mọi gói đều có một kho tài liệu trên liên hệ và tin đăng, kèm nhắc nhở trước khi hết hạn. Pro bổ sung hợp đồng từ mẫu của bạn — ký trên màn hình, hoặc gửi đi để người không có tài khoản CRM ký từ xa — và hồ sơ hợp đồng thuê nhắc bạn trước khi một hợp đồng thuê kết thúc.

Kho tài liệu

Giữ tài liệu gắn với một liên hệ, một tin đăng hay một hợp đồng thuê, kèm một ngày hết hạn nếu chúng có, và CRM nhắc bạn trước khi ngày đó đi qua. Môi giới lưu trữ tài liệu; việc xóa cần một người quản lý có quyền, và một tài liệu đã ký thì không ai xóa được.

Hợp đồng, trên Pro

Tạo một hợp đồng từ một trong các mẫu của riêng bạn và cho ký ngay trên màn hình. Mỗi chữ ký gắn với đúng nội dung đã hiện ra cho người ký, và khi chữ ký đầu tiên đã có trên đó, nội dung không còn sửa được nữa, nên mọi người đều ký cùng một văn bản.

Một hợp đồng cũng có thể được gửi đi để ký từ xa. Mỗi bên nhận qua email một liên kết riêng không cần tài khoản và không cần mật khẩu, và ký trong trình duyệt của chính mình; chữ ký gắn với cùng nội dung đó theo cùng cách đó. Xem "Làm thế nào để gửi một tài liệu đi ký từ xa?".

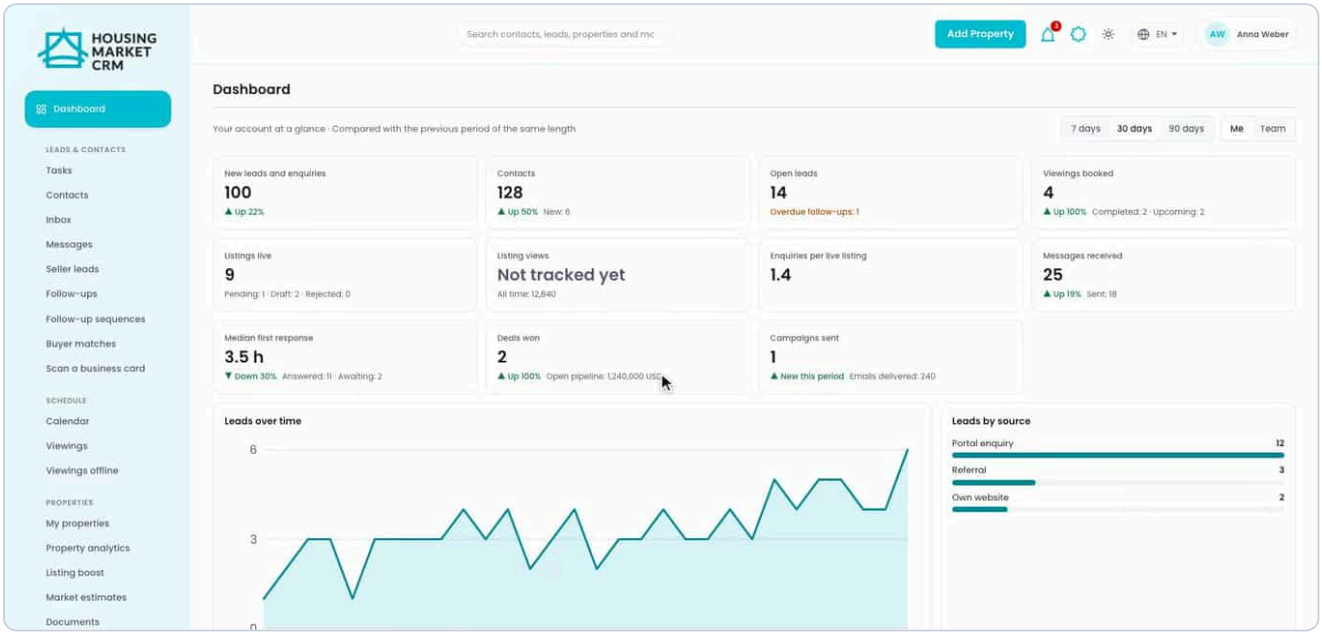
Hợp đồng thuê, trên Pro

Ghi lại những gì một chủ nhà và một người thuê đã thống nhất và tự bạn đánh dấu trạng thái của nó. Khi một hợp đồng thuê đang hiệu lực sắp đến ngày kết thúc, CRM tạo một khách hàng tiềm năng là người thuê, người sắp đi tìm một chỗ ở mới, và một việc cần theo dõi để hỏi chủ nhà có đăng lại hay không. Tiền thuê và tiền cọc chỉ được ghi để tham khảo; CRM không bao giờ thu hay quy đổi tiền.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tài liệu, hợp đồng và hợp đồng thuê hoạt động thế nào?**

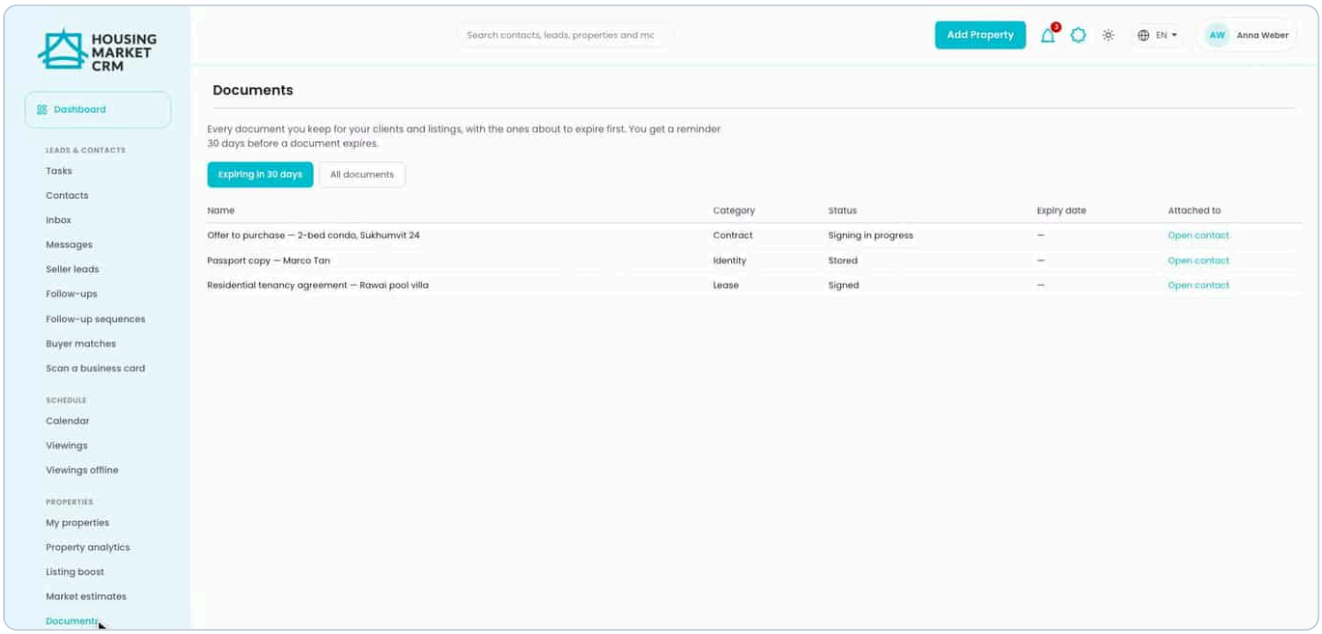
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



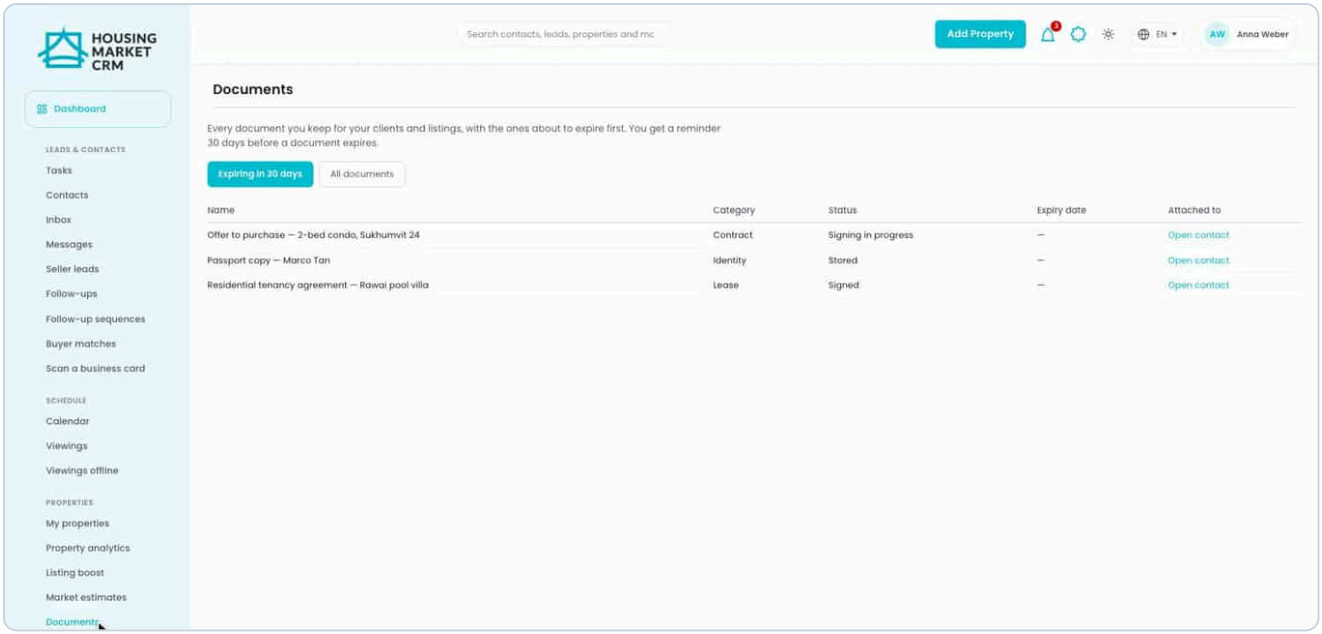
Hình 55.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Tài liệu ở menu bên trái.



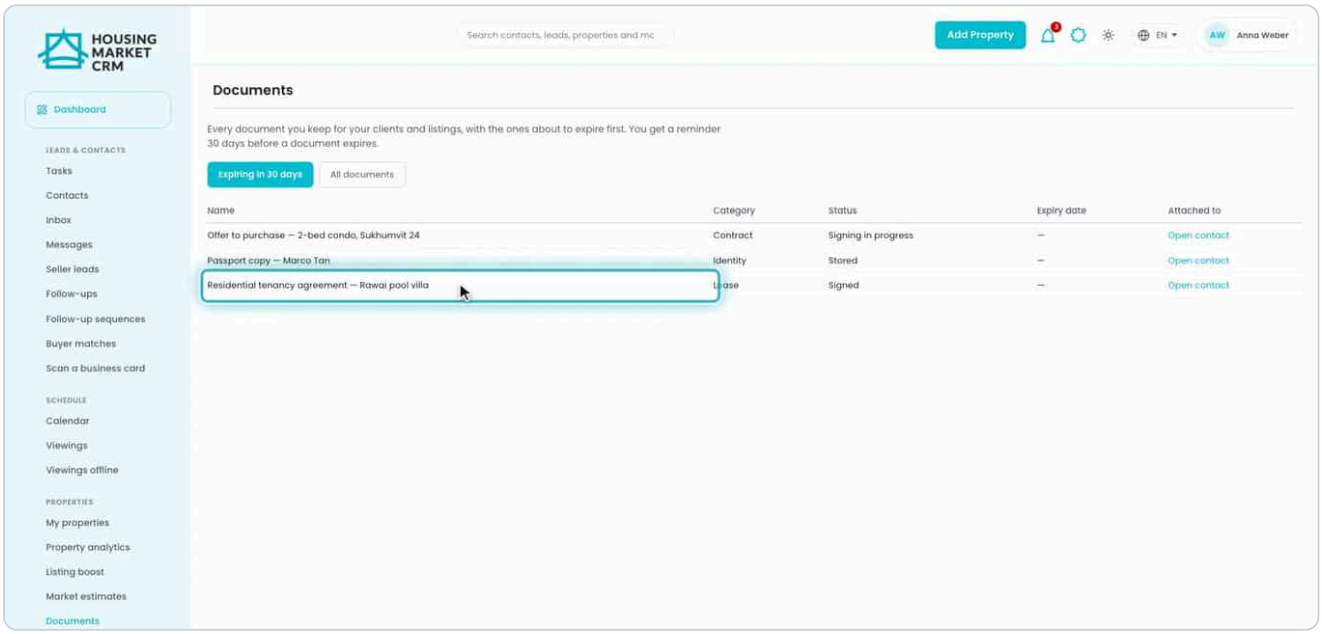
Hình 55.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Mọi thứ bạn lưu cho một khách hàng hoặc một tin đăng.



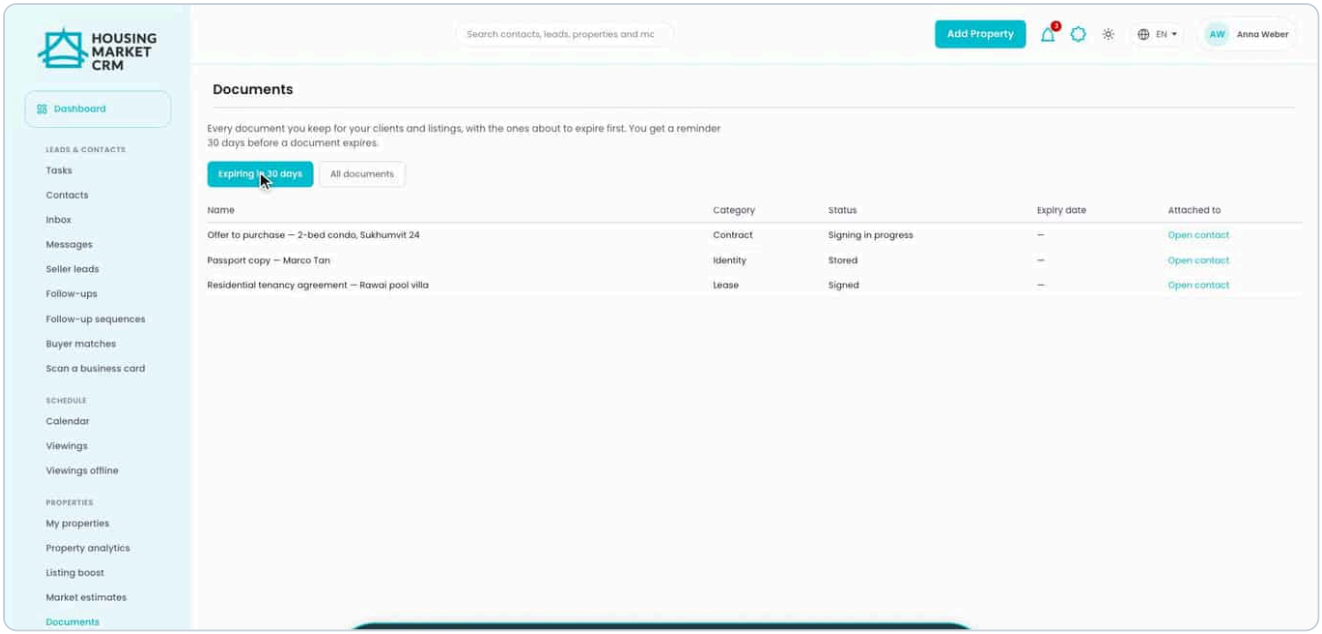
Hình 55.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Mỗi dòng cho biết tài liệu được gắn vào đâu.



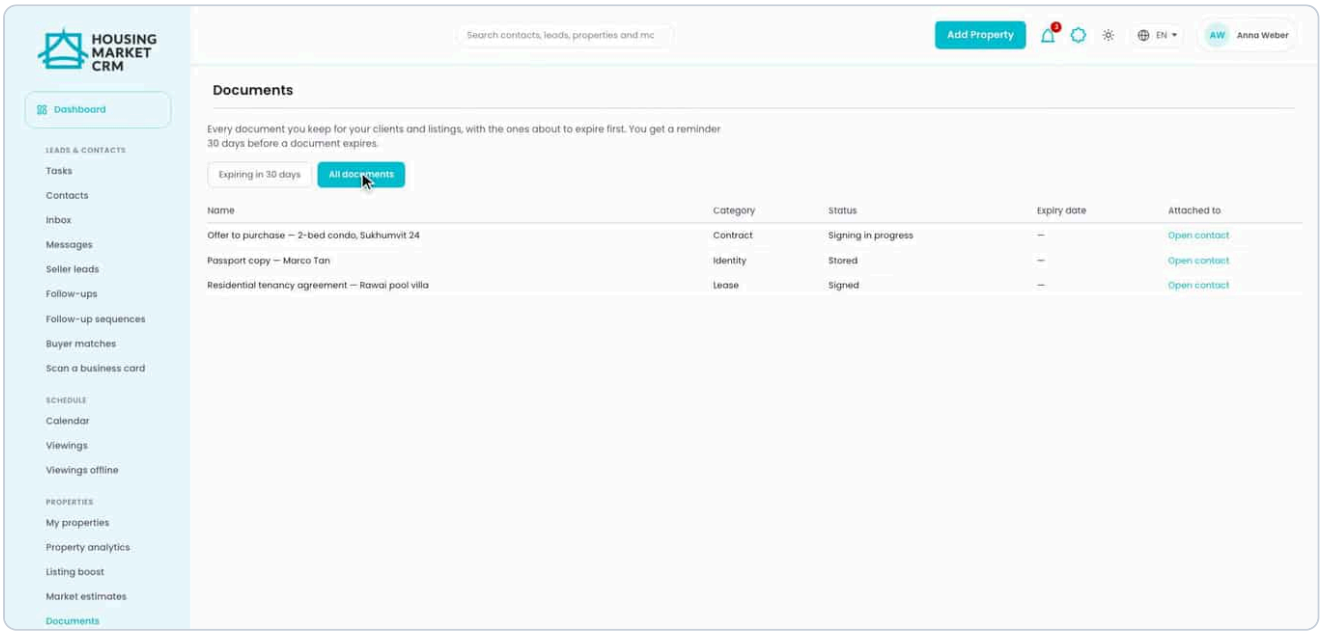
Hình 55.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Hết hiệu lực trong 30 ngày — và bạn được nhắc trước khi hết giá trị.



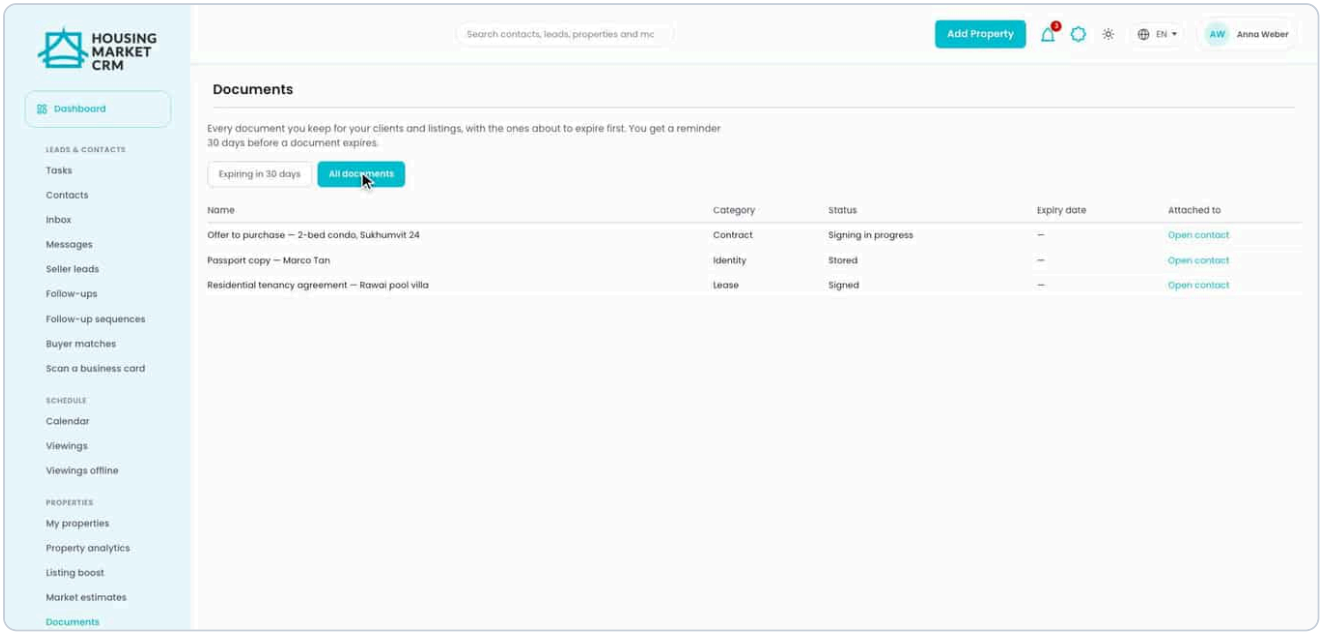
Hình 55.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Trở về Tất cả tài liệu.



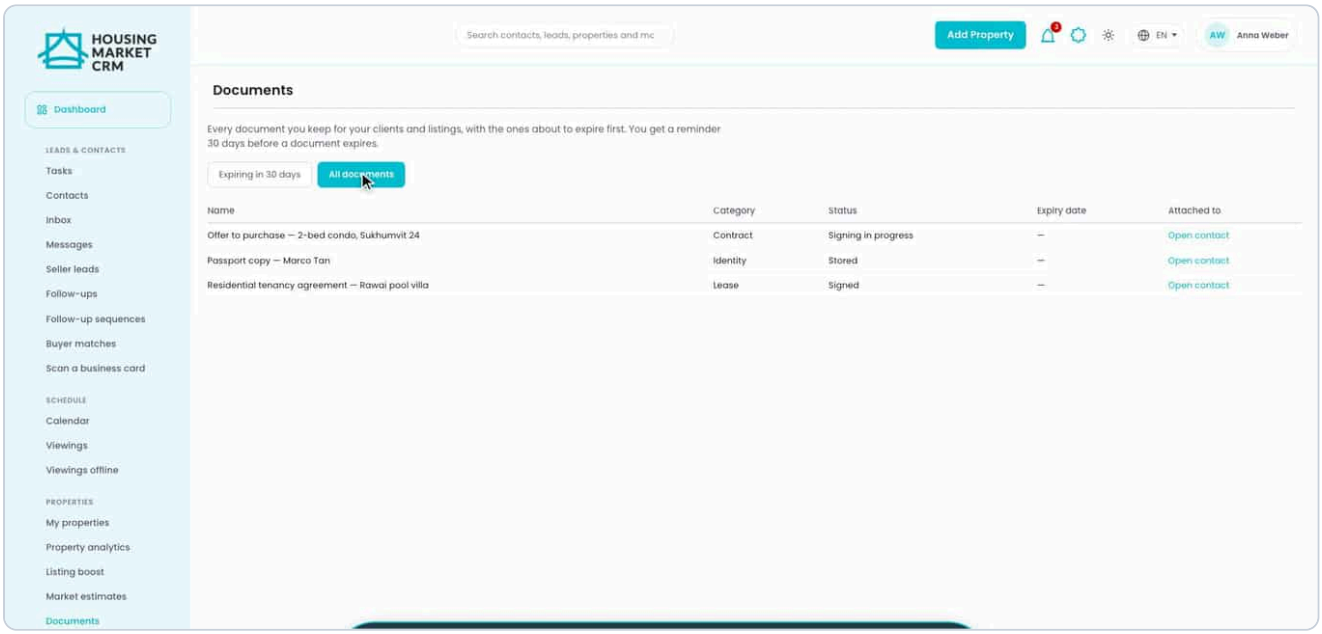
Hình 55.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Hợp đồng được tạo từ một mẫu, rồi đem ký.



Hình 55.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Ký trực tiếp dành cho khi khách hàng ở trước mặt bạn.



Hình 55.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

CẦN BIẾT

MẸO

Mở một hợp đồng và gửi nó đi để ký. Mỗi bên nhận qua email một liên kết riêng không cần tài khoản và không cần mật khẩu, và hết hiệu lực sau mười bốn ngày. Họ vẽ hoặc gõ một chữ ký; nó gắn với đúng nội dung đã hiện ra cho họ. Đây là một phần của Pro.

Trung tâm trợ giúp: Làm thế nào để gửi một tài liệu đi ký từ xa?

56 CHƯƠNG 56

Sổ đăng ký tuân thủ

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Một danh sách duy nhất mọi thứ văn phòng bạn đang giữ mà có hạn — chứng chỉ, giấy phép, giấy cho phép, bảo hiểm và giấy tờ tùy thân — kèm những gì đã hết hạn và những gì hết hạn trong vòng 30 ngày. Trang này thuộc gói Business; lời nhắc thì không.

Chọn Tuân thủ trong menu, trong nhóm Bất động sản. Sổ này trả lời một câu hỏi duy nhất — văn phòng của bạn đang có những gì sẽ hết hạn, và khi nào — trong một danh sách duy nhất, thay vì để mặc cho ai đó nhớ được thì nhớ.

Nó liệt kê những gì

Đây là một cách nhìn vào các tài liệu bạn vốn đã lưu trong CRM, không phải một chỗ thứ hai để cất giấy tờ. Mọi tài liệu có ngày hết hạn và thuộc loại chứng chỉ, giấy phép, giấy cho phép, hợp đồng bảo hiểm hoặc giấy tờ tùy thân đều xuất hiện ở đây, gần hết hạn nhất lên trước. Tài liệu không có ngày hết hạn thì không: sổ này nói về ngày tháng, nên một tài liệu không có ngày thì chẳng có gì để nói với nó.

Mỗi dòng cho thấy tài liệu, nó thuộc loại nào, ngày nó hết hạn và nó đang ở đâu: Đã hết hạn, Sắp hết hạn hoặc Còn hiệu lực. Phía trên danh sách là số lượng những gì đã hết hạn và những gì hết hạn trong 30 ngày tới. Không có gì được lưu sẵn là "đã hết hạn" — nó được tính lại mỗi lần bạn mở trang, vì đã hết hạn là một sự thật về hôm nay chứ không phải về lần cuối một tác vụ chạy.

Ngày tháng được in đúng như khi được lưu, năm trước, nhờ đó một giấy phép hết hạn vào ngày 1 tháng Ba không bao giờ bị đọc thành ngày 3 tháng Một — vốn là hình dạng của cùng một ngày khi hai văn phòng viết nó theo hai quy ước khác nhau.

Thêm gì đó vào sổ

Ở đây không có gì để thêm, và cũng không có gì để sửa. Một tài liệu vào được sổ nhờ có ngày hết hạn, và bạn đặt ngày đó ở nơi bạn tải nó lên — trên một liên hệ, một tin đăng, một hợp đồng thuê hay một giao dịch. Hãy đặt Ngày hết hạn ở đó và từ lúc ấy nó xuất hiện trong sổ.

Khi có thứ gì đó hết hạn

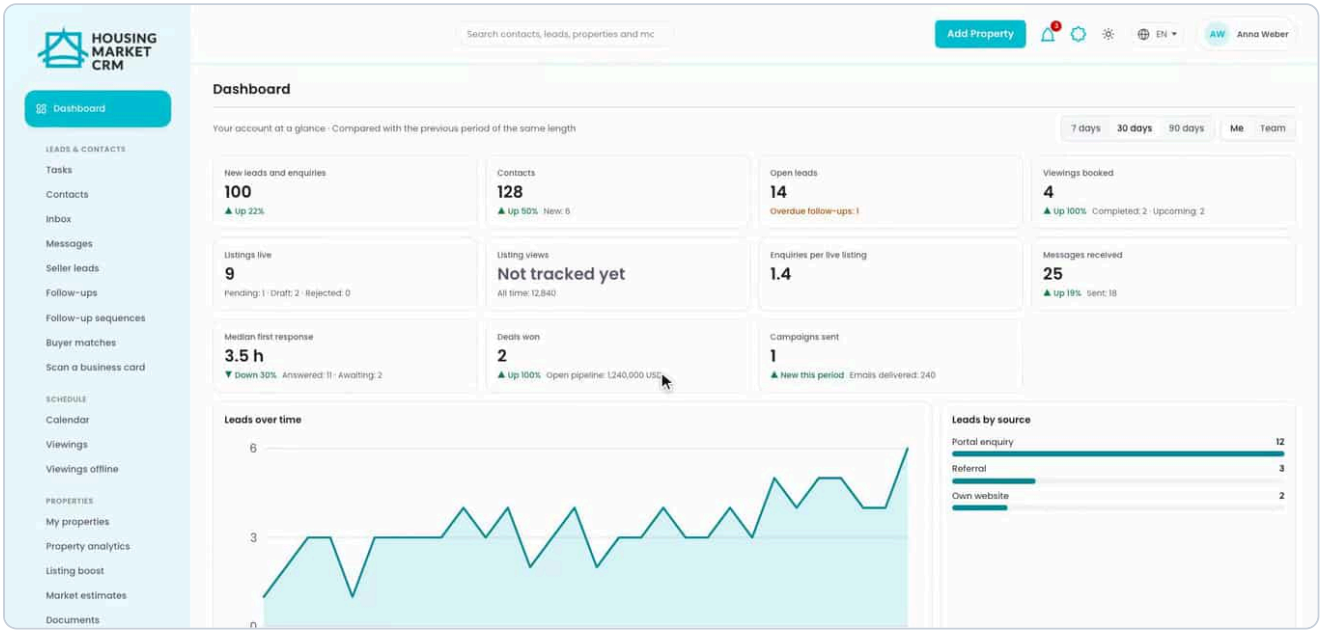
Không có gì bị tắt, bị thu hồi hay bị giấu đi. Dòng đó vẫn ở nguyên chỗ, chuyển sang Đã hết hạn và được đếm, để văn phòng nhìn thấy và xử lý. CRM gửi lời nhắc 30 ngày trước khi bất kỳ tài liệu nào trong kho của bạn hết hạn, và lời nhắc đó không thuộc gói nào cả: nó đến cả ở gói miễn phí, vì một thẻ căn cước lặng lẽ hết hạn không phải là hệ quả chấp nhận được của việc một gói đăng ký kết thúc.

Bản thân trang sổ theo dõi thuộc gói Business. Mỗi loại trong số các loại này được gọi là gì, và cơ quan nào cấp nó, khác nhau giữa các thị trường của chúng tôi, nên CRM giữ chúng ở mức chung và để chính tên tài liệu nói nó thực sự là loại nào.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Sổ theo dõi tuân thủ là gì?**

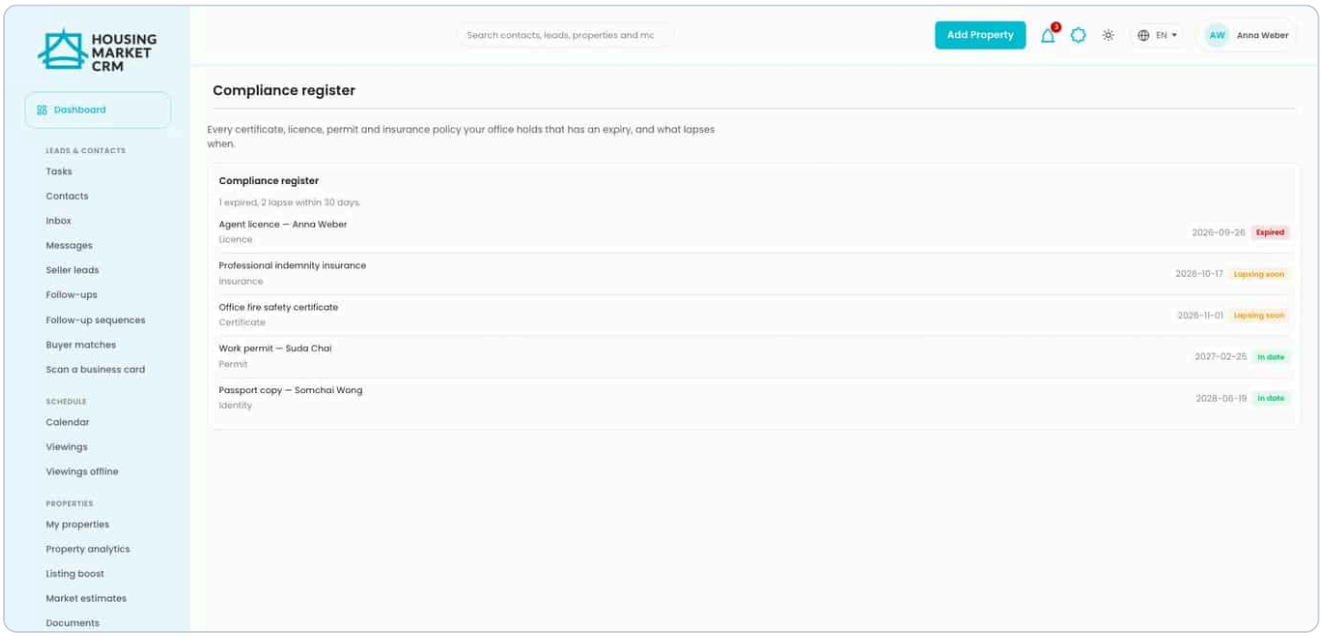
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



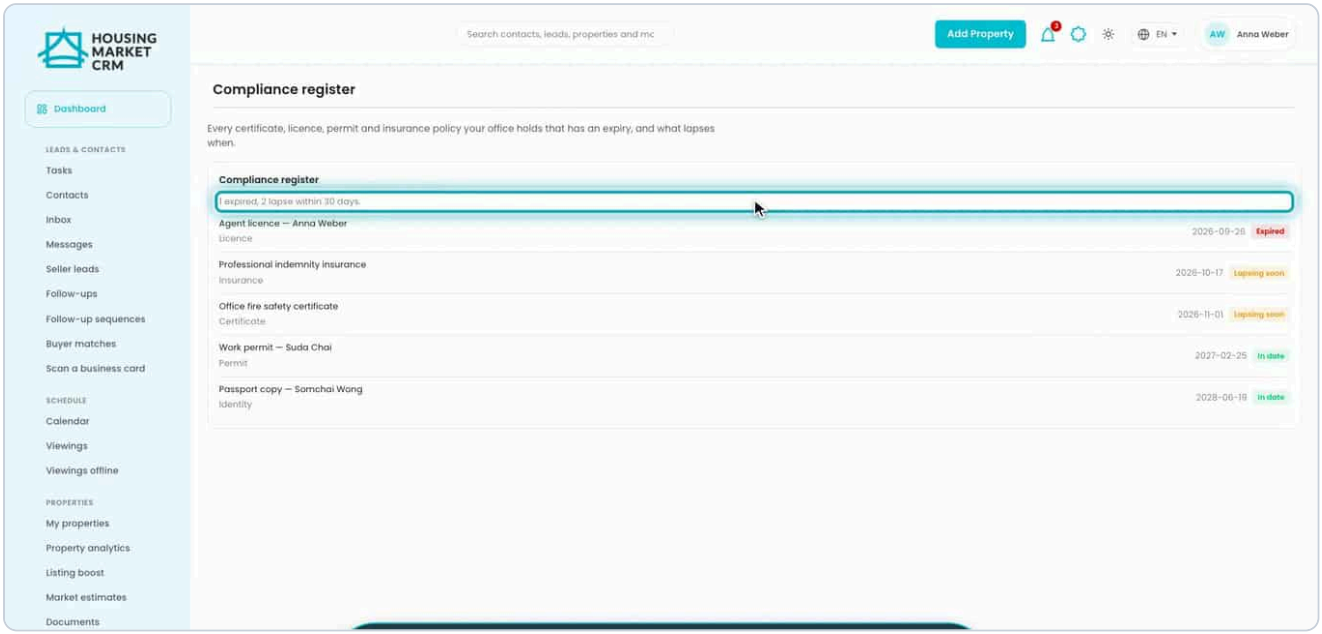
Hình 56.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Tuân thủ ở menu bên trái.



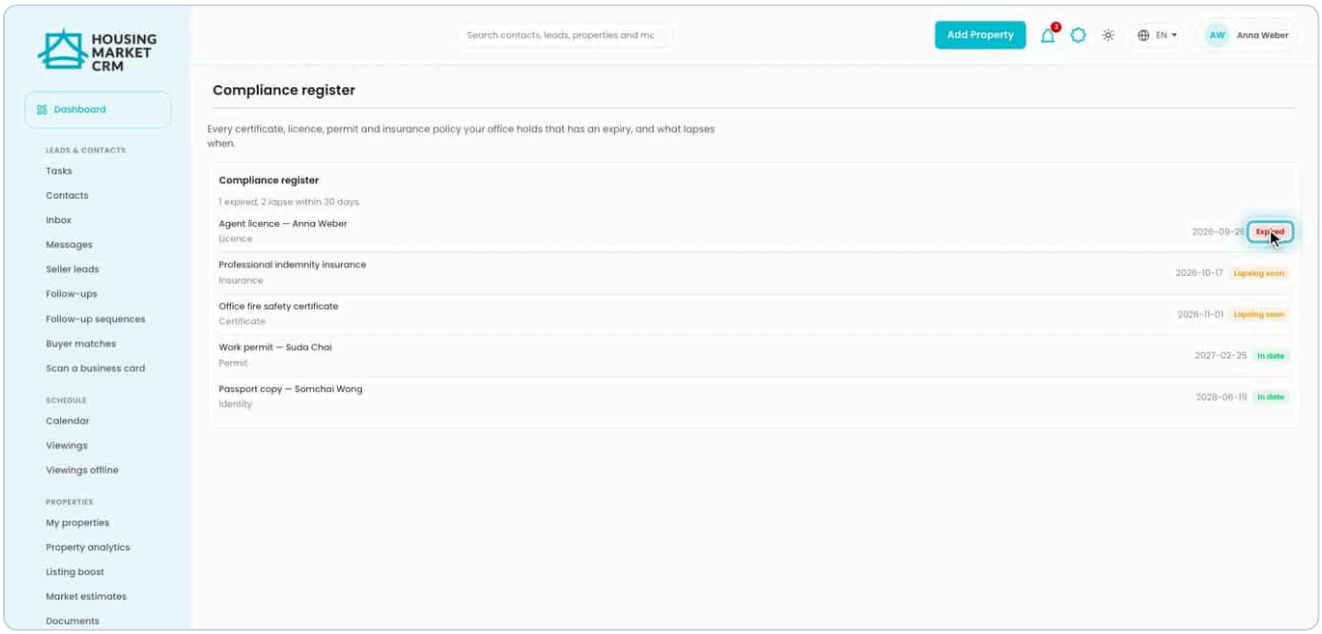
Hình 56.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Một dòng: cái gì đã hết hạn, và cái gì hết hạn trong 30 ngày.



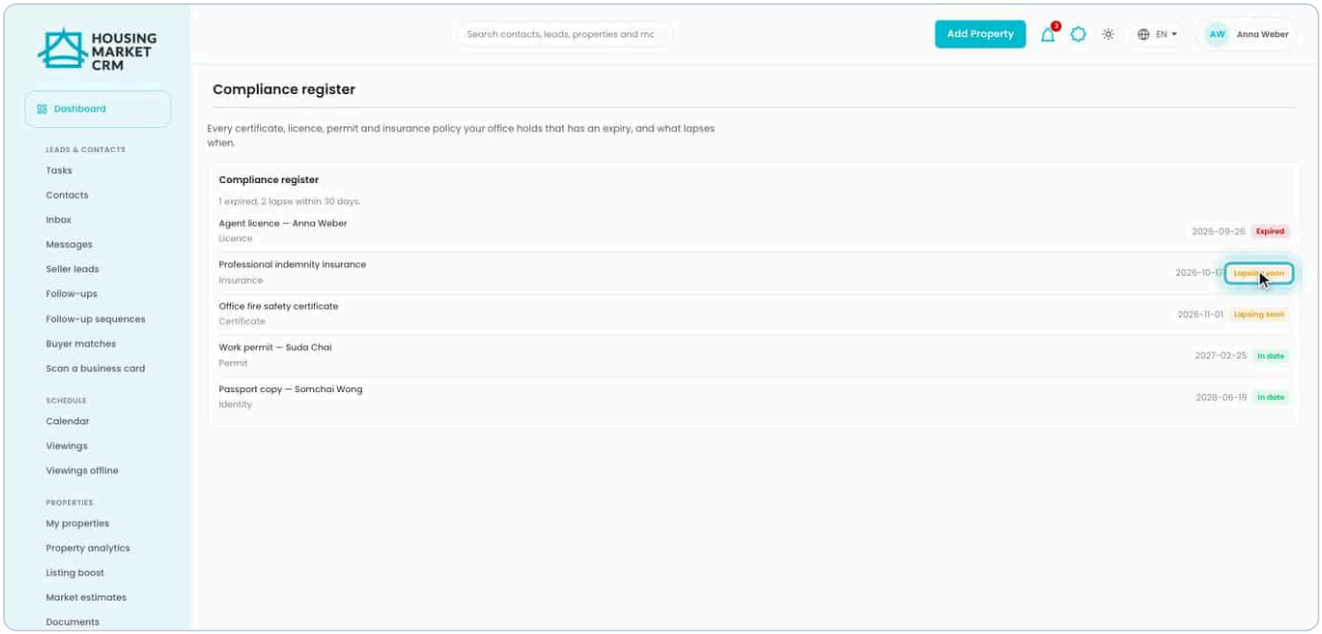
Hình 56.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Đã hết hạn — xử lý ngay hôm nay.



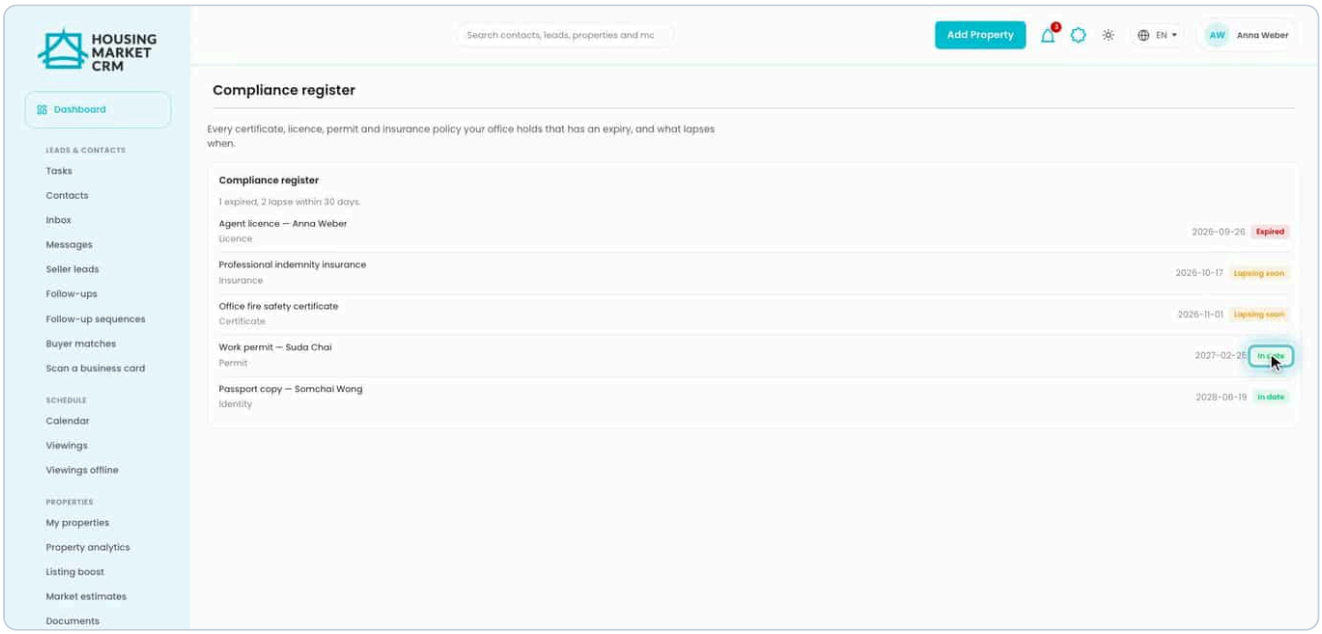
Hình 56.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Sắp hết hạn là khoảng thời gian 30 ngày.



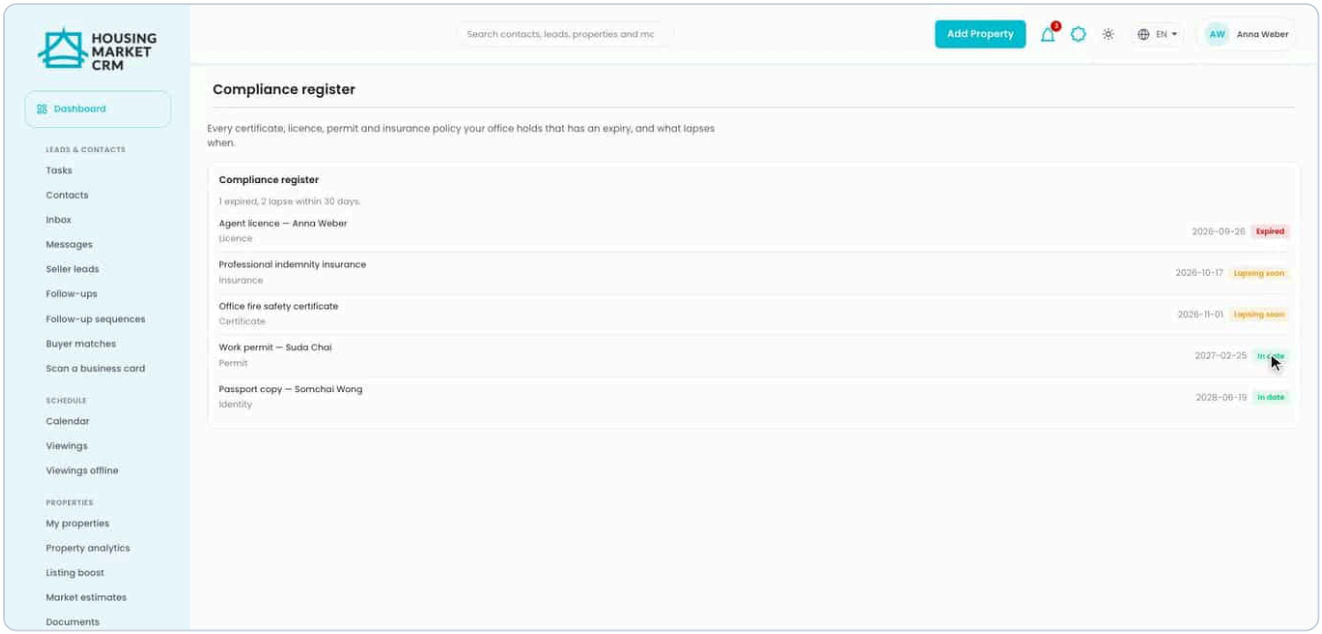
Hình 56.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Còn hiệu lực thì bạn không cần làm gì.



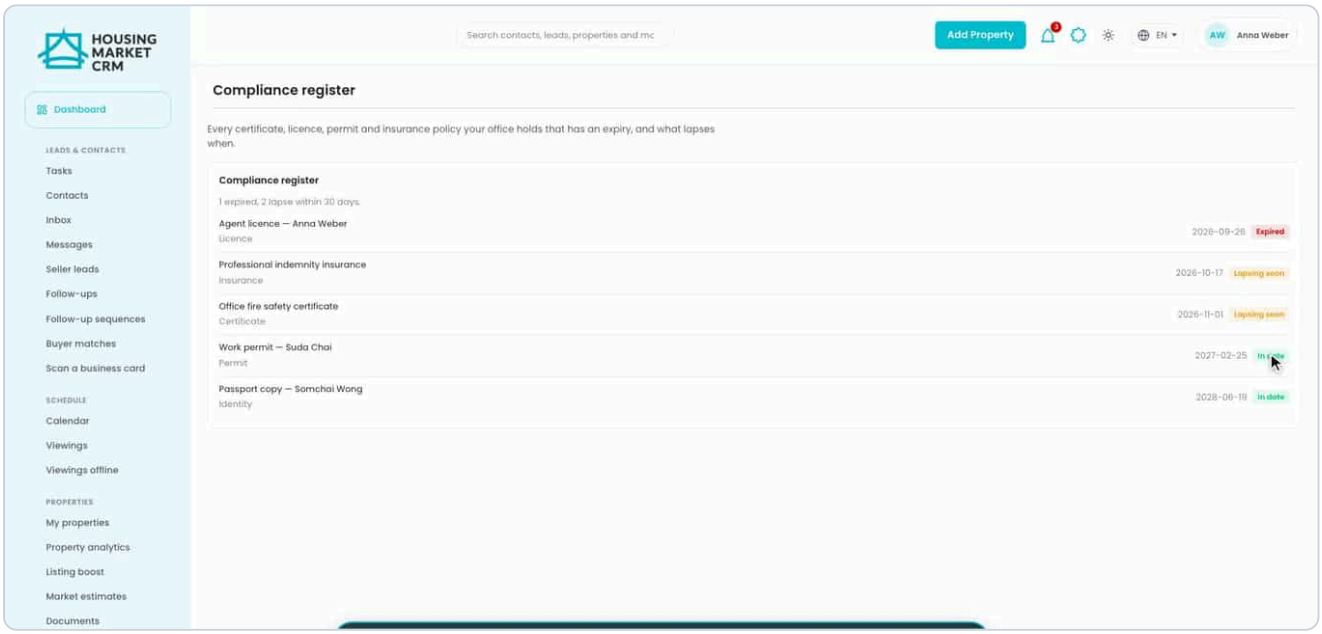
Hình 56.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Thêm cả văn phòng, không chỉ giấy phép của riêng bạn.



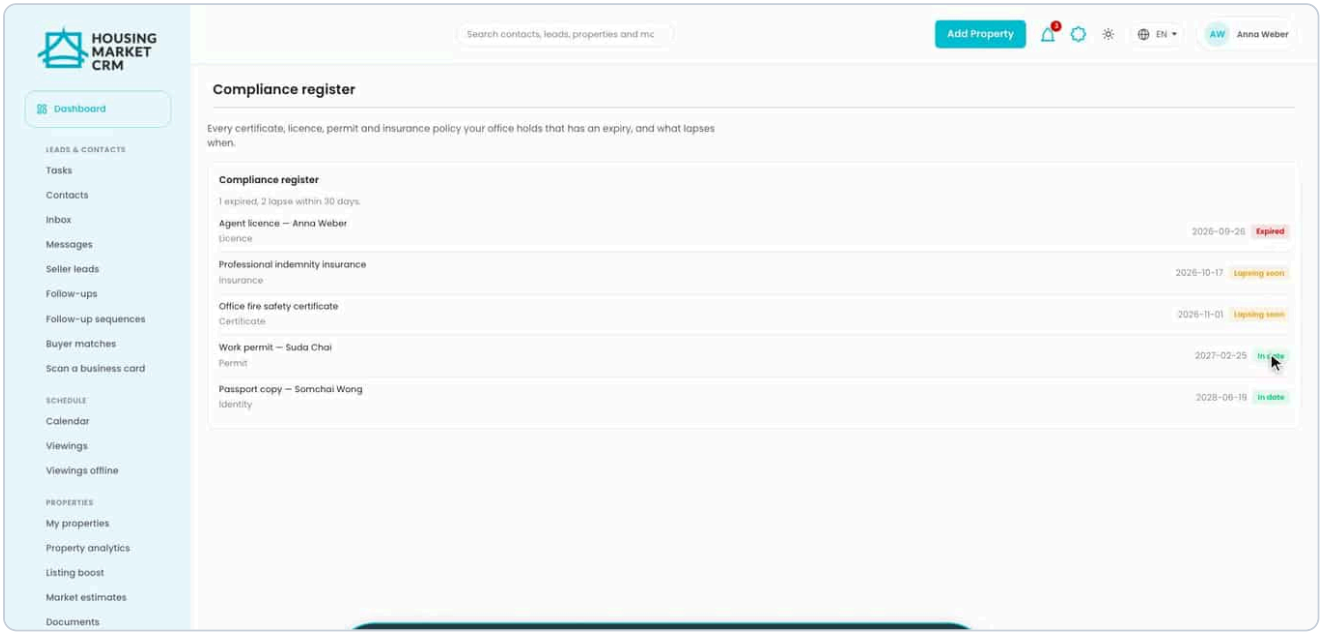
Hình 56.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Mỗi tài liệu này cũng nằm trong Tài liệu, lưu theo người sở hữu.



Hình 56.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Màn hình này tồn tại để trả lời một câu hỏi: cái gì hết hạn tiếp theo?



Hình 56.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Tài liệu, hợp đồng và hợp đồng thuê hoạt động thế nào?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 CHƯƠNG 57

Nhắc nhở hợp đồng thuê

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Mọi gói đều có một kho tài liệu trên liên hệ và tin đăng, kèm nhắc nhở trước khi hết hạn. Pro bổ sung hợp đồng từ mẫu của bạn — ký trên màn hình, hoặc gửi đi để người không có tài khoản CRM ký từ xa — và hồ sơ hợp đồng thuê nhắc bạn trước khi một hợp đồng thuê kết thúc.

Kho tài liệu

Giữ tài liệu gắn với một liên hệ, một tin đăng hay một hợp đồng thuê, kèm một ngày hết hạn nếu chúng có, và CRM nhắc bạn trước khi ngày đó đi qua. Môi giới lưu trữ tài liệu; việc xóa cần một người quản lý có quyền, và một tài liệu đã ký thì không ai xóa được.

Hợp đồng, trên Pro

Tạo một hợp đồng từ một trong các mẫu của riêng bạn và cho ký ngay trên màn hình. Mỗi chữ ký gắn với đúng nội dung đã hiện ra cho người ký, và khi chữ ký đầu tiên đã có trên đó, nội dung không còn sửa được nữa, nên mọi người đều ký cùng một văn bản.

Một hợp đồng cũng có thể được gửi đi để ký từ xa. Mỗi bên nhận qua email một liên kết riêng không cần tài khoản và không cần mật khẩu, và ký trong trình duyệt của chính mình; chữ ký gắn với cùng nội dung đó theo cùng cách đó. Xem "Làm thế nào để gửi một tài liệu đi ký từ xa?".

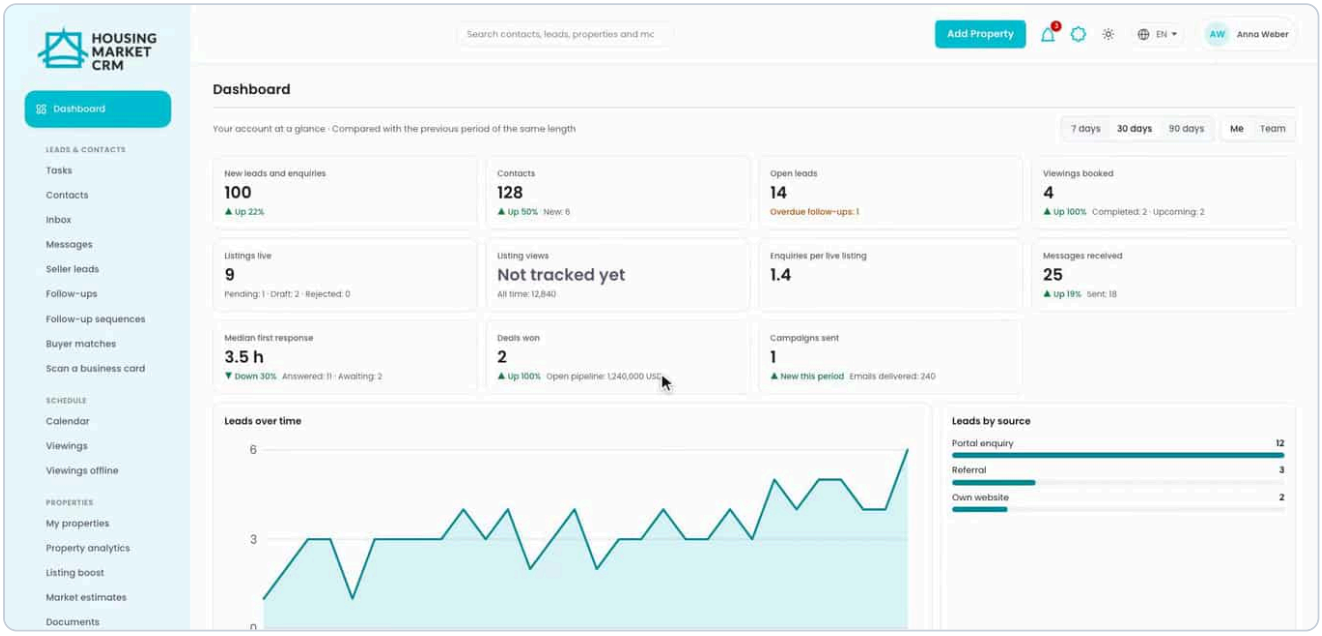
Hợp đồng thuê, trên Pro

Ghi lại những gì một chủ nhà và một người thuê đã thống nhất và tự bạn đánh dấu trạng thái của nó. Khi một hợp đồng thuê đang hiệu lực sắp đến ngày kết thúc, CRM tạo một khách hàng tiềm năng là người thuê, người sắp đi tìm một chỗ ở mới, và một việc cần theo dõi để hỏi chủ nhà có đăng lại hay không. Tiền thuê và tiền cọc chỉ được ghi để tham khảo; CRM không bao giờ thu hay quy đổi tiền.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Tài liệu, hợp đồng và hợp đồng thuê hoạt động thế nào?**

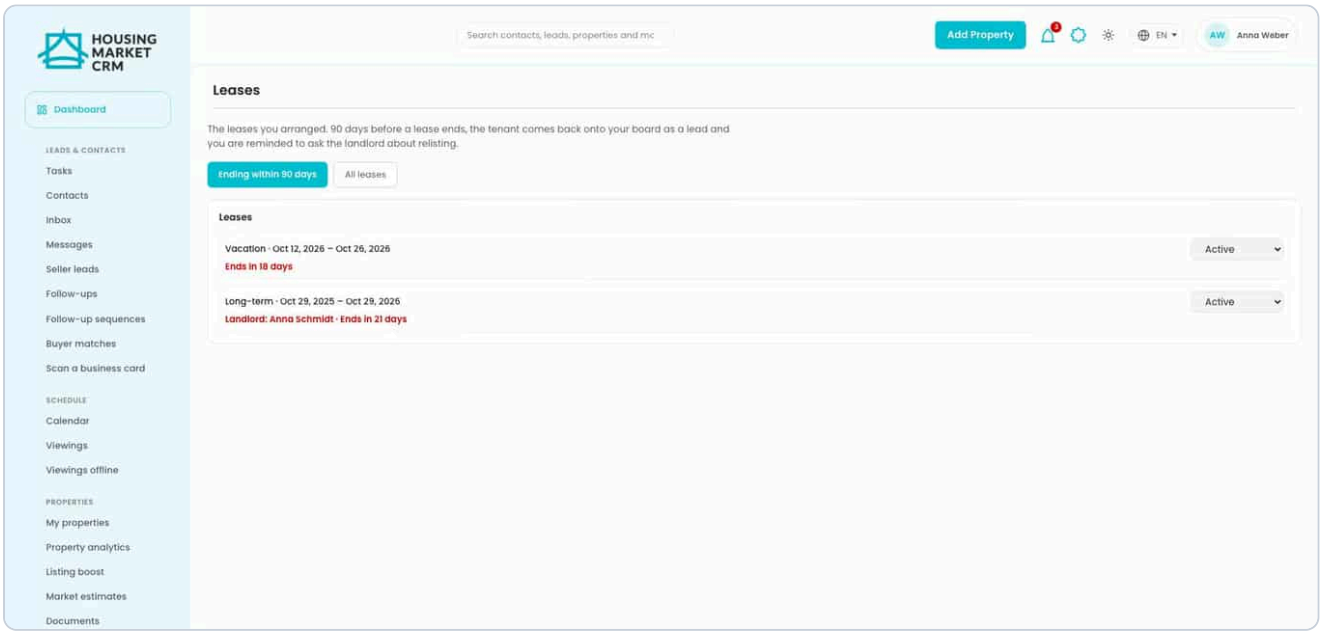
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



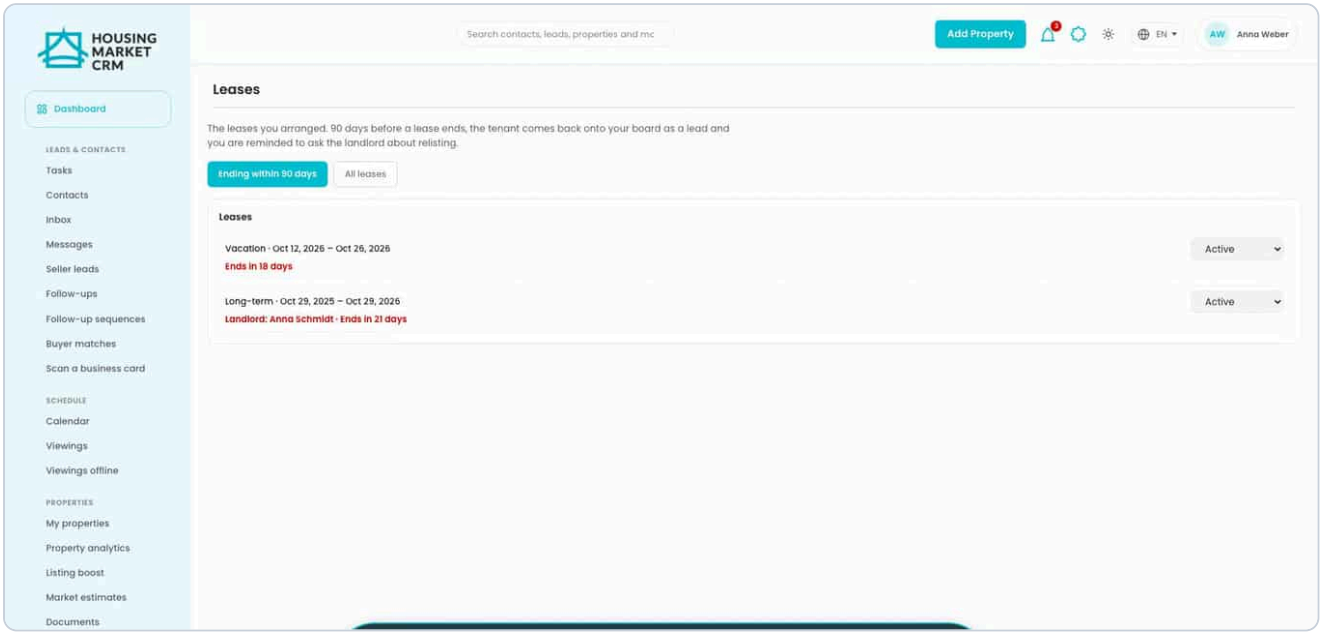
Hình 57.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Hợp đồng thuê trong menu bên trái.



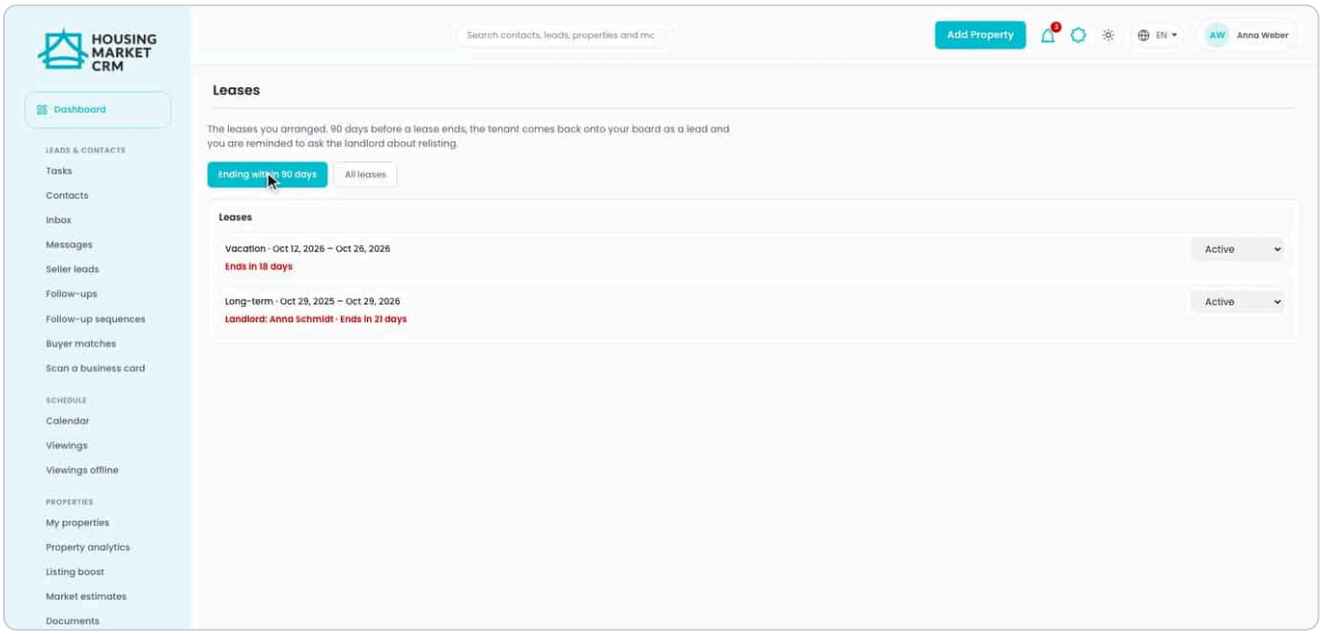
Hình 57.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Các hợp đồng do bạn làm trung gian — không phải hợp đồng công ty bạn quản lý.



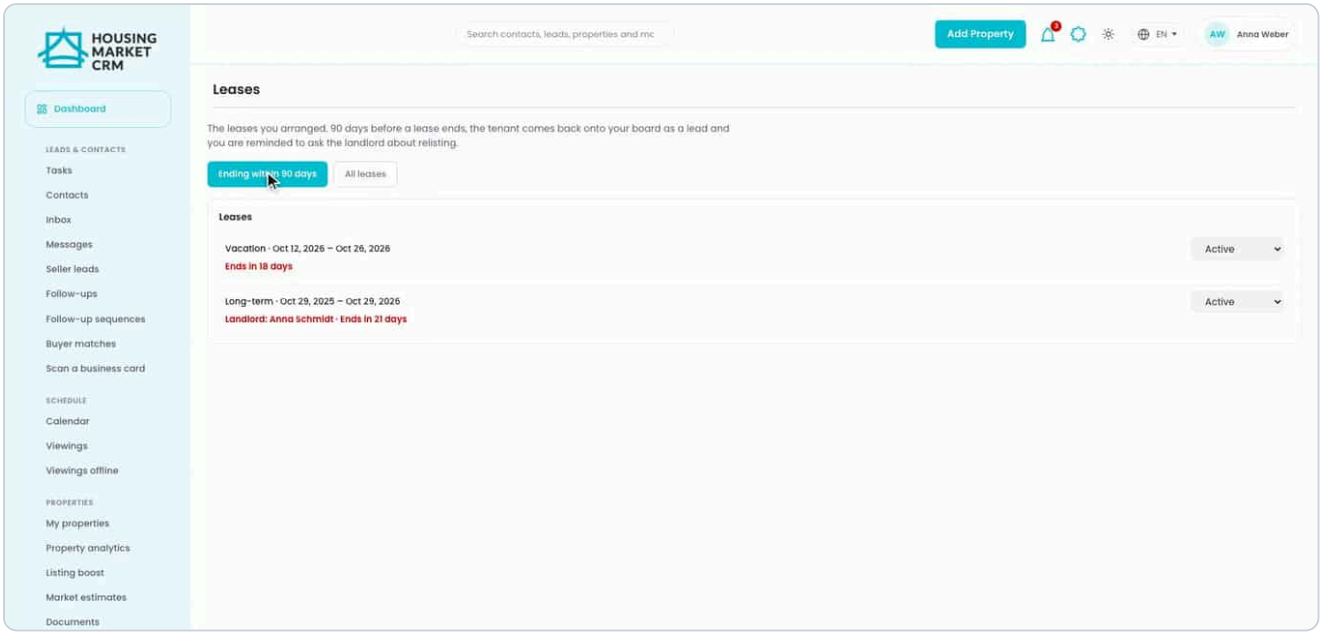
Hình 57.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Kết thúc trong vòng 90 ngày — danh sách cần xử lý mỗi tháng.



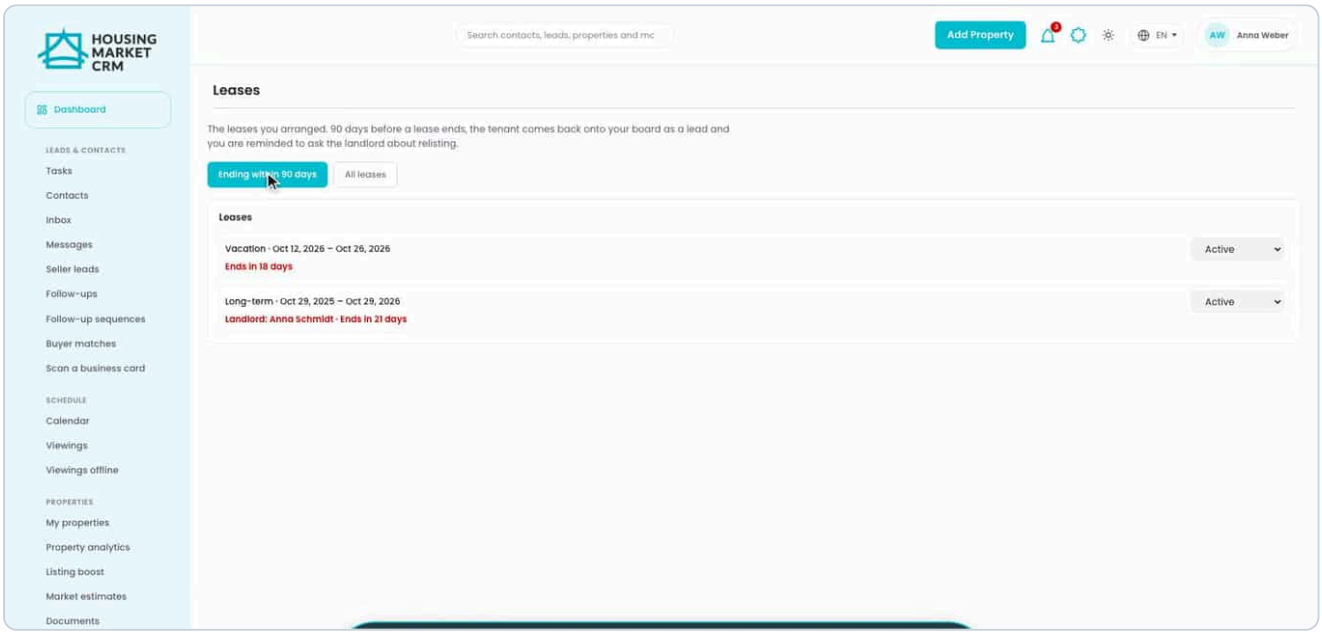
Hình 57.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Ở mốc 90 ngày, người thuê trở lại bảng của bạn dưới dạng khách hàng tiềm năng.



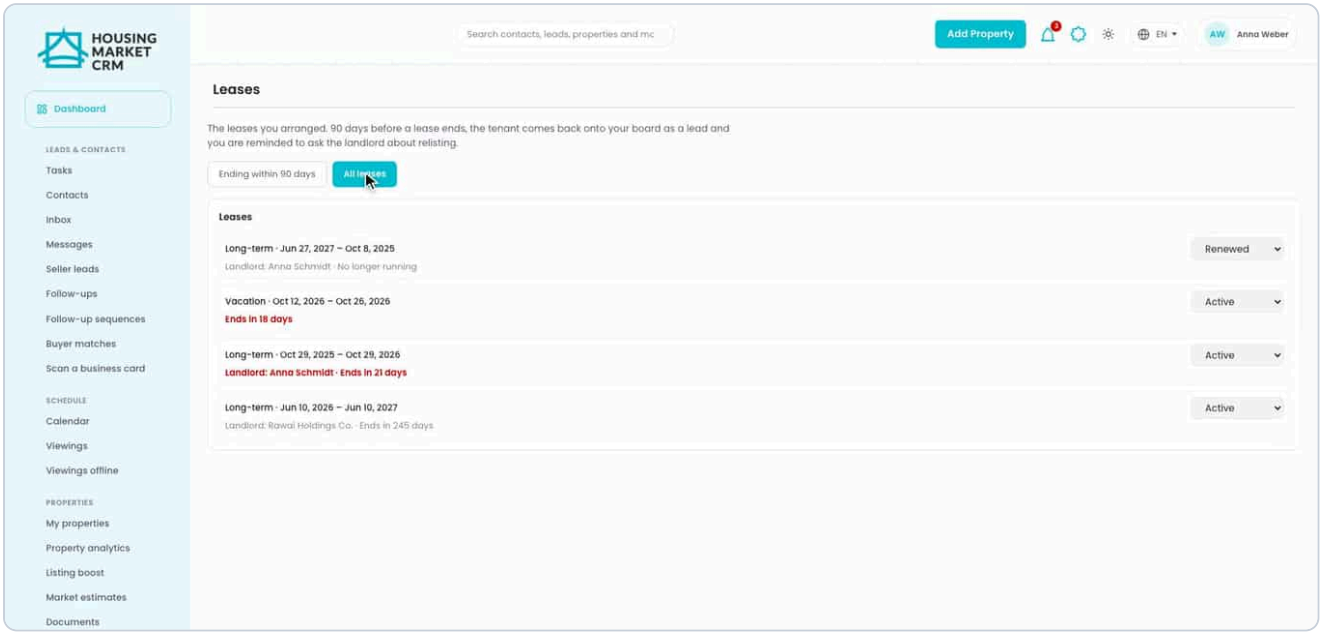
Hình 57.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Và bạn được nhắc hỏi chủ nhà về việc đăng lại tin.



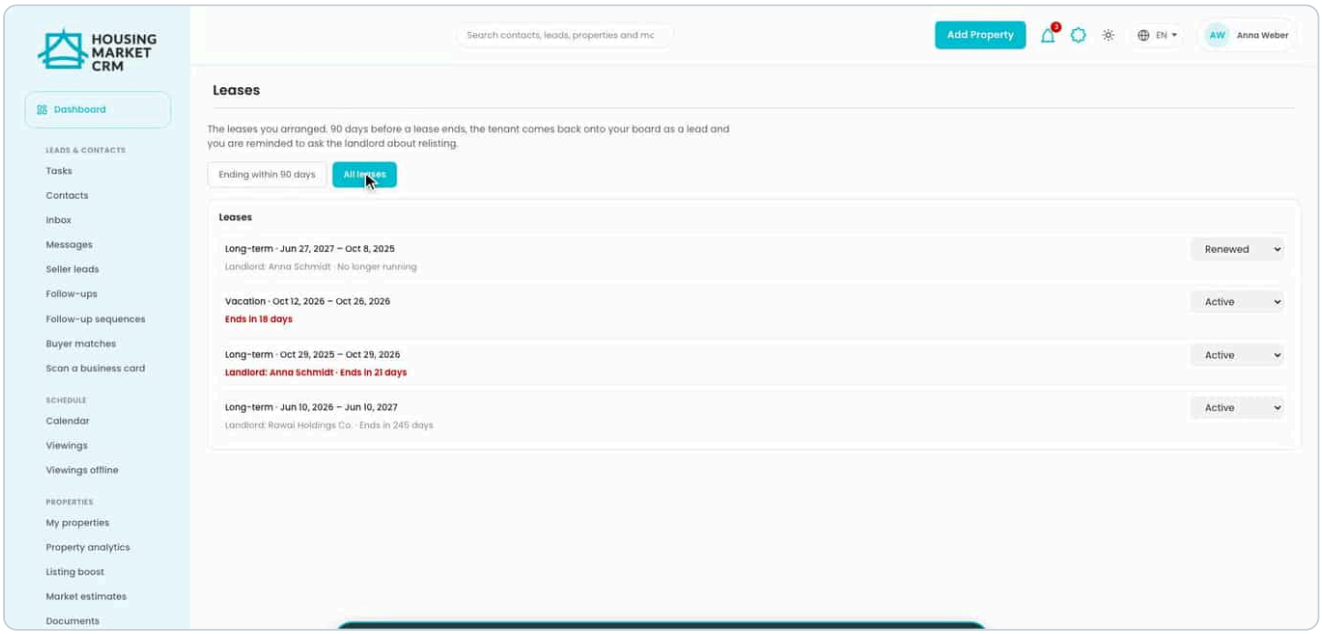
Hình 57.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Trở lại Tất cả hợp đồng thuê.



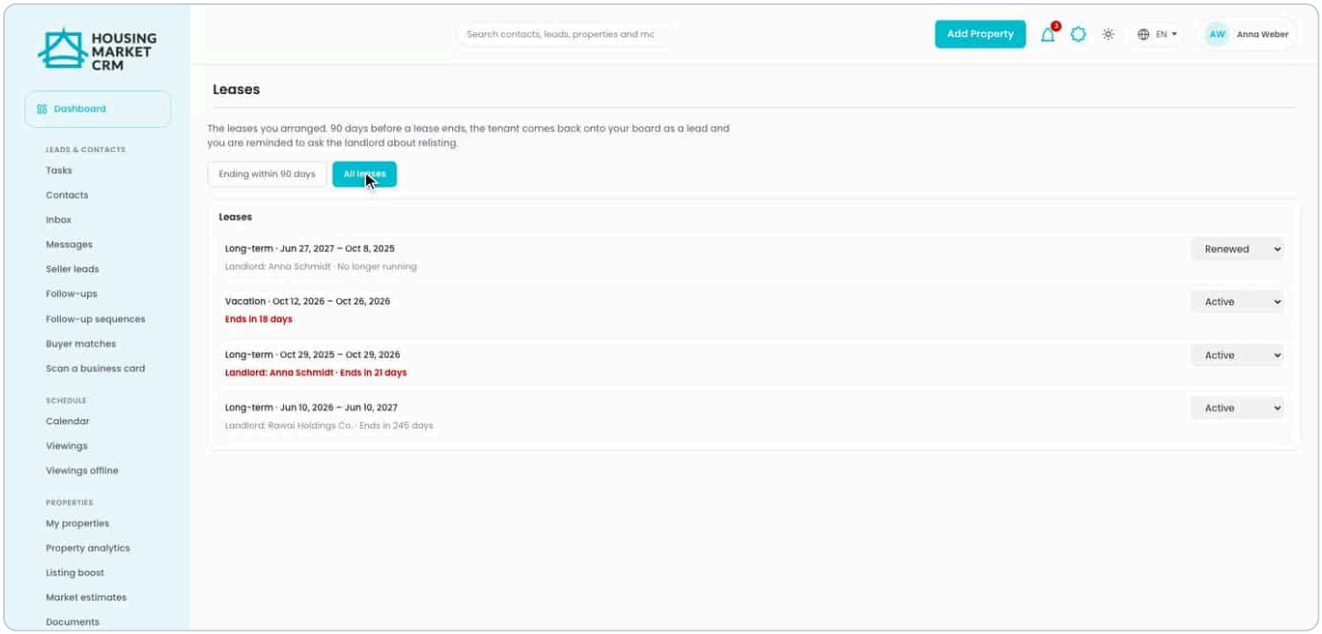
Hình 57.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Hãy hỏi người thuê về việc gia hạn và chủ nhà về việc đăng lại tin cùng lúc —.



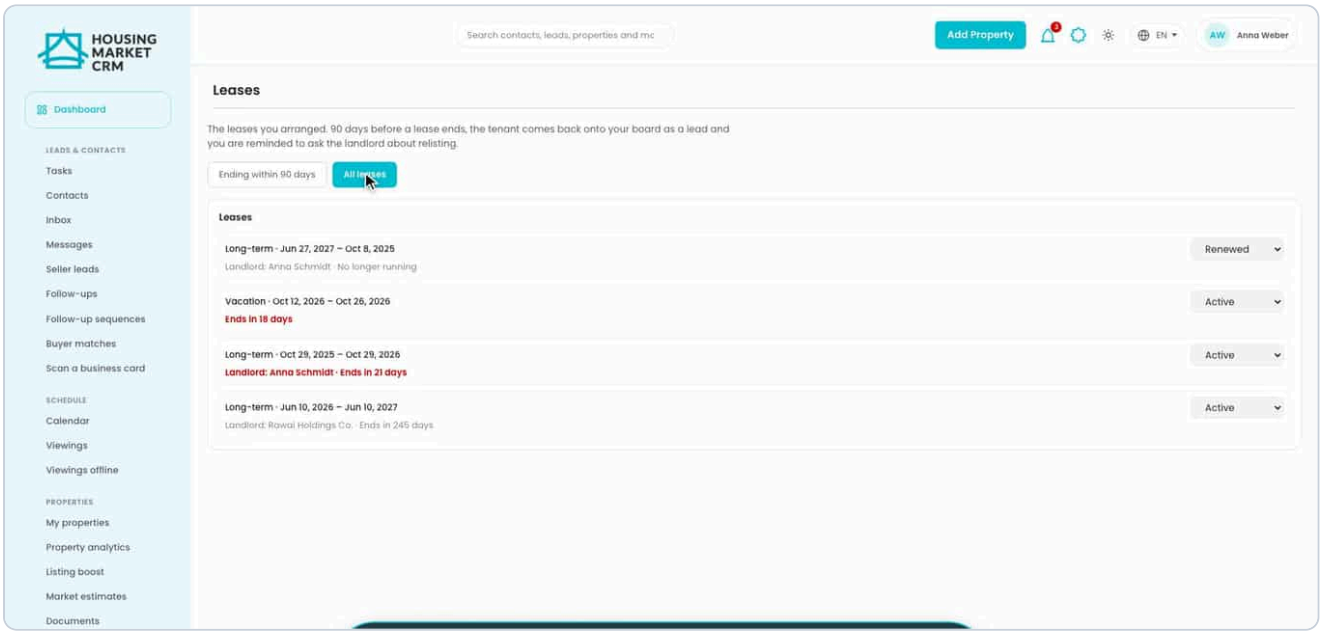
Hình 57.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 vì câu trả lời bên này quyết định bên kia.



Hình 57.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Ghi lại giá thuê, để lần sau bạn biết nhà thực sự cho thuê được bao nhiêu.



Hình 57.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Một sổ đăng ký các căn mà văn phòng bạn trông coi cho người khác: từng căn, ai sở hữu nó, và trong bao lâu. Nó là một phần của Pro và Business, và nó tách biệt với những bất động sản bạn đang bán hoặc cho thuê.

Trung tâm trợ giúp: Quản lý bất động sản trong CRM là gì?

58 CHƯƠNG 58

Cổng thông tin khách hàng

Business | Dành cho nhà môi giới và quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Với Business, bạn có thể mời người mua hoặc người bán từ hồ sơ liên hệ của họ vào một trang riêng, nơi họ đăng nhập bằng liên kết email và xem những gì bạn đã chia sẻ với họ.

Từ hồ sơ của một liên hệ, mời họ vào cổng khách hàng. Họ nhận email có liên kết đăng nhập — không cần tạo mật khẩu — và chỉ thấy những gì bạn đã chọn chia sẻ với họ. Tính năng này thuộc gói Business.

- Người mua thấy danh sách bất động sản chọn lọc bạn đã soạn cho họ, và các buổi xem nhà họ đã đặt.
- Người bán thấy tin đăng của họ và các ghi chú phản hồi bạn chia sẻ với họ.

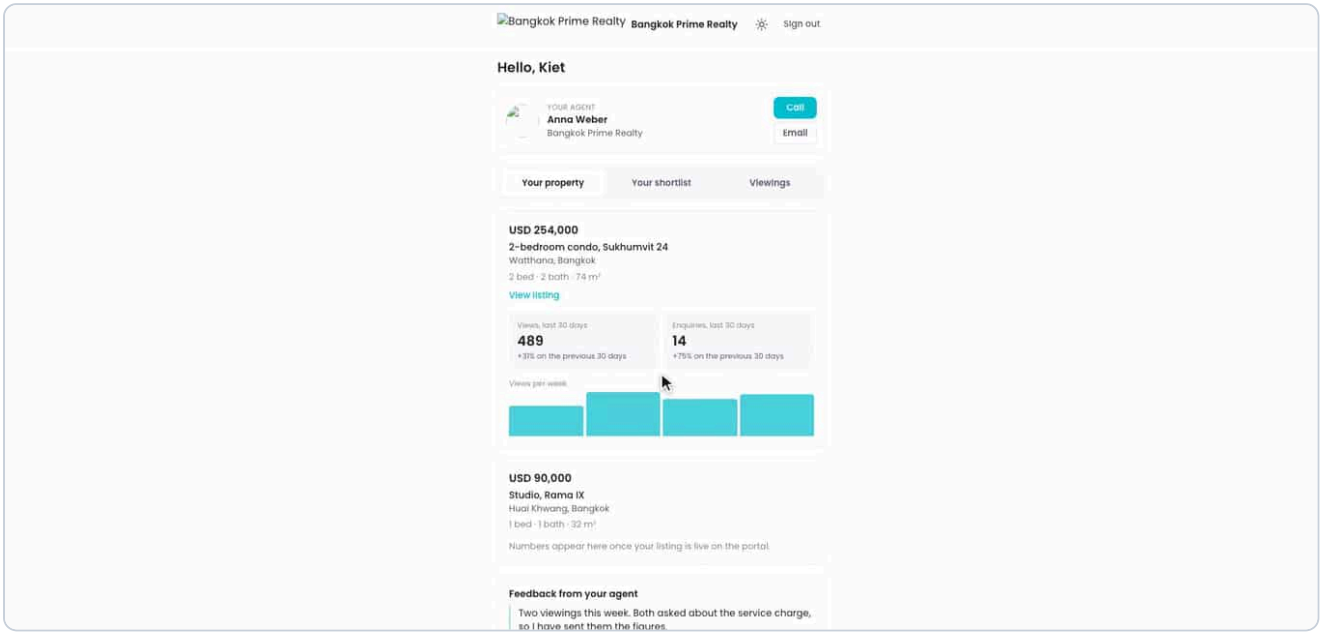
Cả liên kết đăng nhập và phiên đăng nhập đều hết hạn, nên một chiếc điện thoại để mở khóa trên bàn không phải là phiên đăng nhập lâu dài; muốn vào lại cần một liên kết mới qua email. Bạn có thể thu hồi quyền truy cập của khách hàng bất cứ lúc nào, ở mọi gói.

Nếu tài khoản xuống dưới gói Business, quyền truy cập của khách hàng được tạm dừng kèm một thông báo thân thiện chứ không bị xóa, và nâng cấp lại sẽ khôi phục đúng như trước.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Cổng khách hàng là gì?**

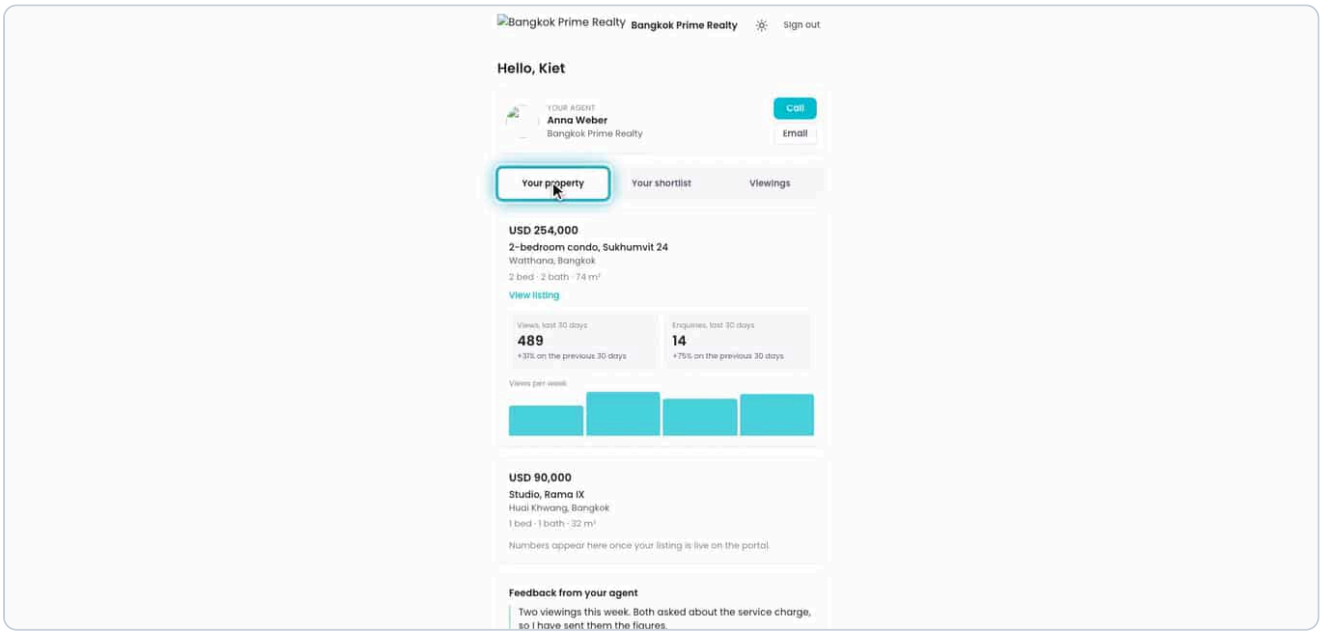
TỪNG BƯỚC

1. Đây là những gì khách hàng của bạn thấy — trang riêng của họ.



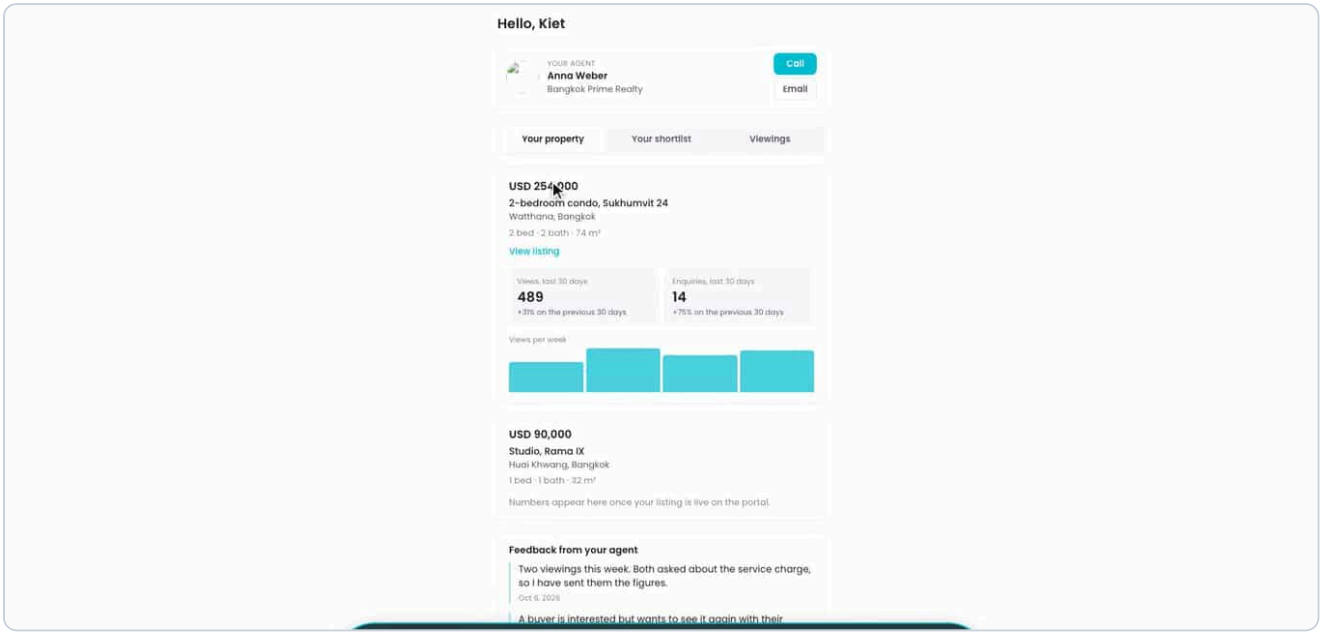
Hình 58.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2. Người bán thấy số lượt xem mỗi tuần trên tin đăng của mình.



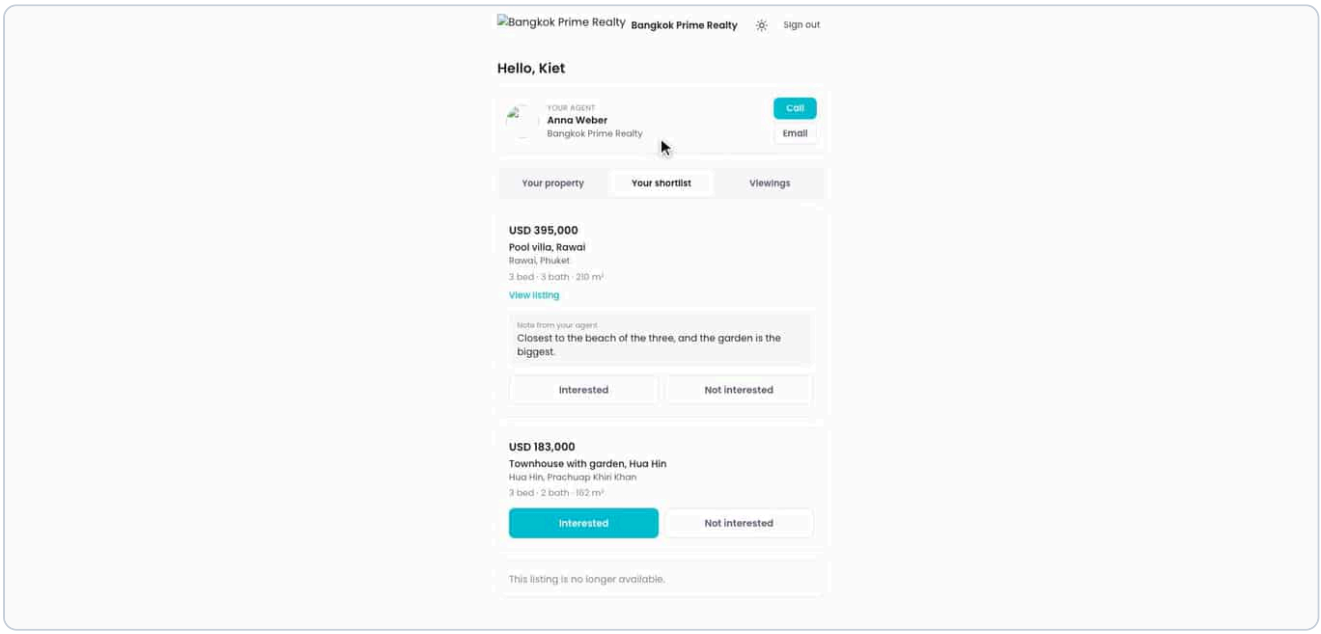
Hình 58.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Và những ghi chú bạn viết cho họ — nên hãy viết cho người bán.



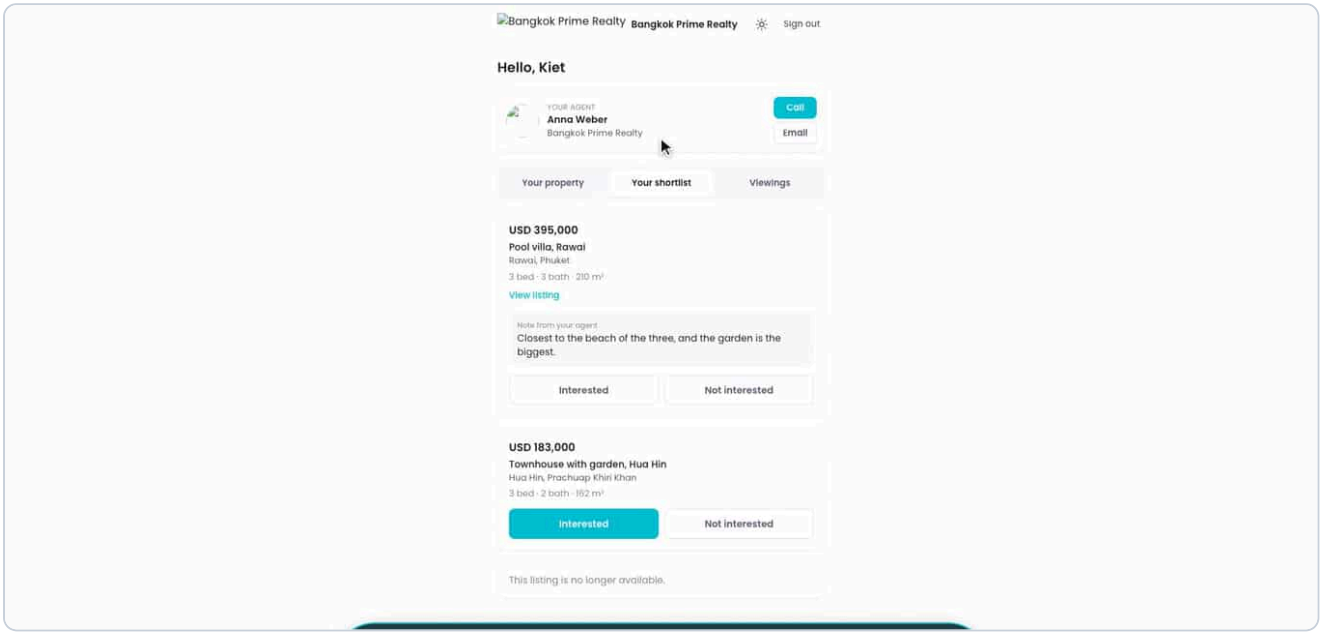
Hình 58.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Người mua thấy danh sách rút gọn bạn đã lập.



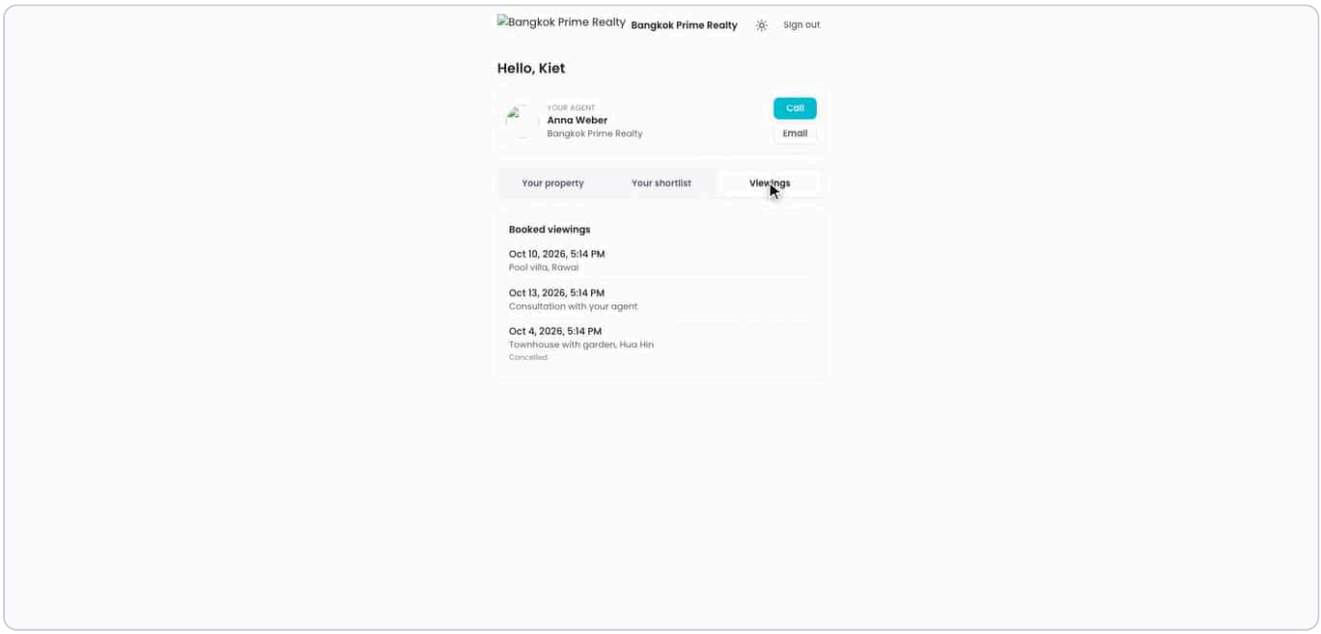
Hình 58.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Họ cho bạn biết họ thích căn nào — và nó quay về CRM.



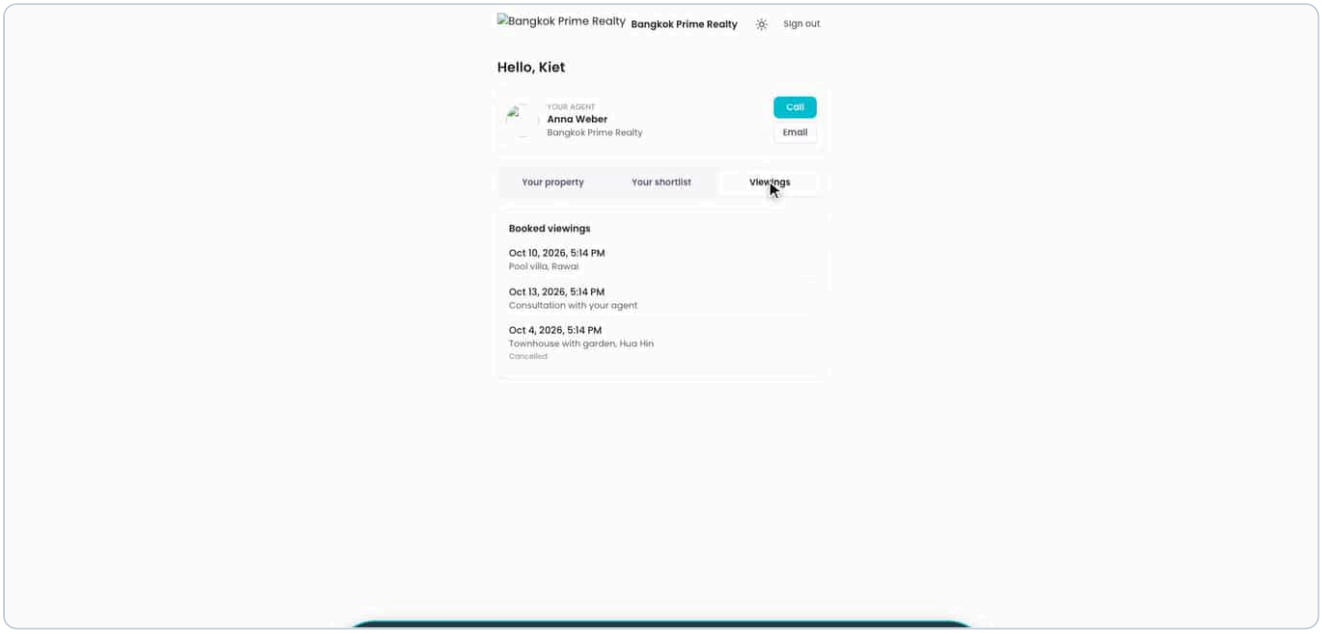
Hình 58.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Và các buổi xem nhà đã đặt cho họ.



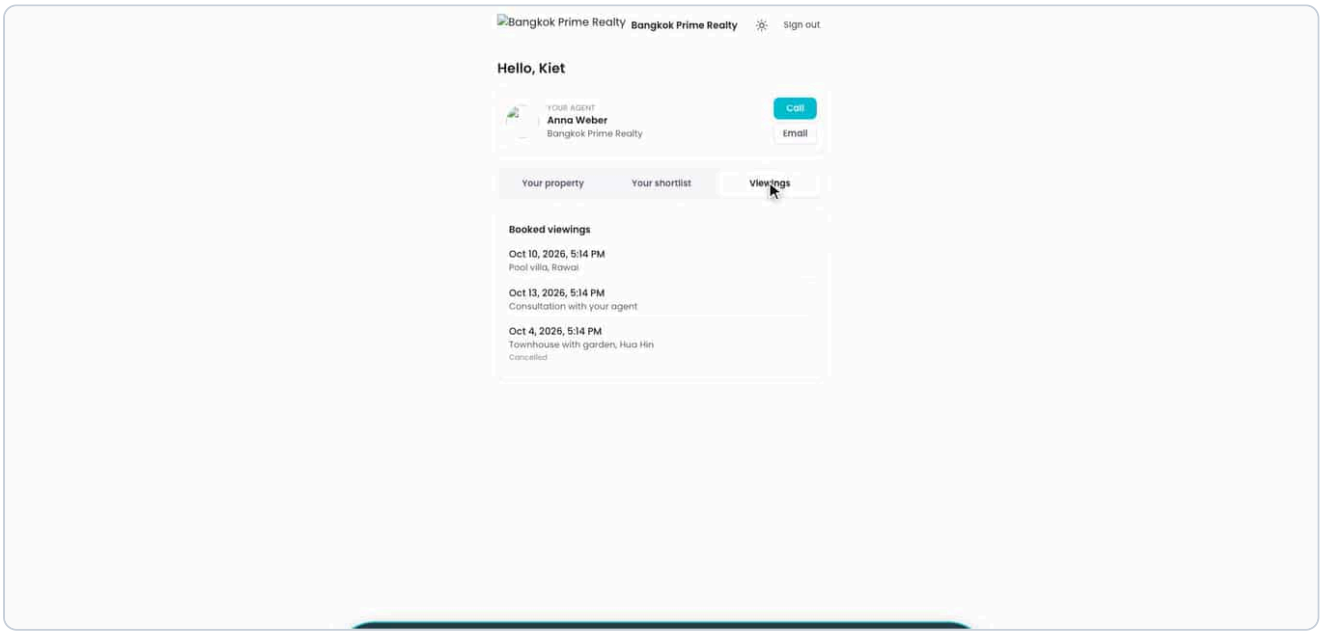
Hình 58.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Họ đăng nhập bằng đường liên kết bạn gửi qua email. Không có mật khẩu nào để làm mất.



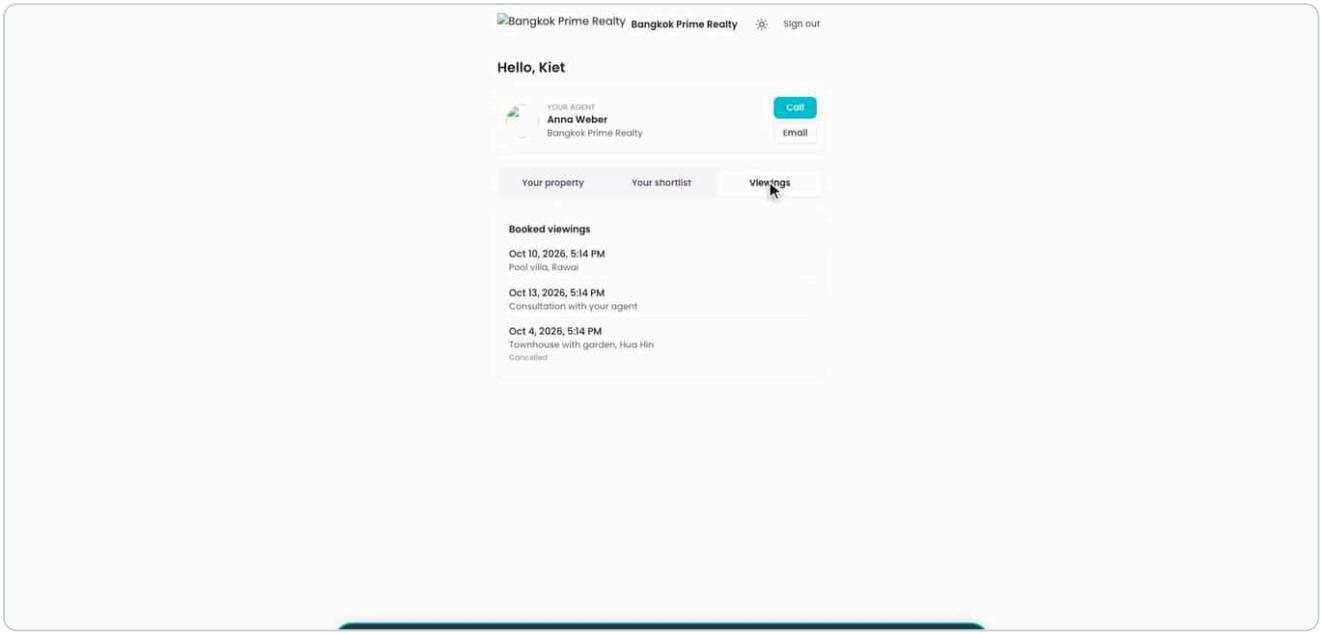
Hình 58.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Người bán tự đọc được số liệu của mình sẽ ít hỏi bạn hơn.



Hình 58.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Vậy hãy viết ghi chú phản hồi như thể người bán sẽ đọc. Họ sẽ đọc.



Hình 58.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

59 CHƯƠNG 59

Hồ sơ và đánh giá của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Đánh giá, các huy hiệu giấy phép hành nghề, công ty môi giới và số điện thoại cùng phân tích hồ sơ đều miễn phí ở mọi gói. Huy hiệu Môi giới đã xác minh là một hồ sơ trả phí riêng, được gia hạn và kiểm tra lại mỗi năm.

Đánh giá, ba huy hiệu xác minh và phân tích hồ sơ thuộc gói miễn phí, và điều đó là có chủ ý: một danh bạ mà chỉ môi giới trả phí mới được đánh giá sẽ xếp hạng môi giới theo số tiền họ trả chứ không theo cách khách hàng đánh giá họ. Huy hiệu Môi giới đã xác minh là chuyện khác và có tính phí; nó nằm ở phần cuối của câu trả lời này.

Đánh giá

Khi bạn chuyển một khách hàng tiềm năng sang Chốt giao dịch, CRM lên lịch gửi yêu cầu đánh giá cho khách hàng đó sau một khoảng thời gian bạn có thể đặt. Bạn có thể tạm dừng yêu cầu cho một khách hàng cụ thể, nhưng không thể tắt hoàn toàn đánh giá. Đánh giá chỉ có thể được viết thông qua một yêu cầu như vậy, nên mọi điểm đánh giá đều đến từ người mà bạn thực sự đã chốt giao dịch. Bạn có thể trả lời đánh giá, và Housing Market Group kiểm duyệt chúng.

Ba huy hiệu miễn phí

Trong Hồ sơ & đánh giá, tải lên bằng chứng cho bất kỳ huy hiệu nào trong ba huy hiệu — giấy phép hành nghề, công ty môi giới và số điện thoại của bạn. Đội ngũ của chúng tôi kiểm tra tài liệu và duyệt hoặc từ chối. Huy hiệu bạn đang có vẫn được giữ trong khi hồ sơ gia hạn đang được kiểm tra. Ba huy hiệu này không tốn gì, ở bất kỳ gói nào, và không phụ thuộc vào hồ sơ Môi giới đã xác minh nói ở dưới.

Phân tích hồ sơ

Cùng màn hình đó cho thấy hồ sơ của bạn được xem bao nhiêu lần, số yêu cầu nó tạo ra, và điều gì đang cản trở nó.

Huy hiệu Môi giới đã xác minh

Môi giới đã xác minh là bước kiểm tra đầy đủ hơn về việc bạn là ai, và được trả phí riêng, cộng thêm vào gói bạn đang dùng — nó không thuộc Pro, không thuộc Business, và môi giới ở gói miễn phí cũng có thể đăng ký như bất kỳ ai. Đăng ký qua CRM có giá 19 USD mỗi năm. Khoản phí trả cho việc xét duyệt chứ không trả cho kết quả, nên hồ sơ không được duyệt sẽ không được hoàn phí.

Xác minh có hiệu lực một năm. Phí được thu lại mỗi năm, và chính khoản thanh toán đó mở ra đợt kiểm tra lại hằng năm: hồ sơ đi tới đội ngũ xét duyệt kèm những tài liệu họ đang giữ — bạn không phải tải lên lần nữa. Nếu không được gia hạn, huy hiệu hết hiệu lực đúng vào ngày của nó. Xem "Làm thế nào để trở thành môi giới đã xác minh?" để biết cách đăng ký.

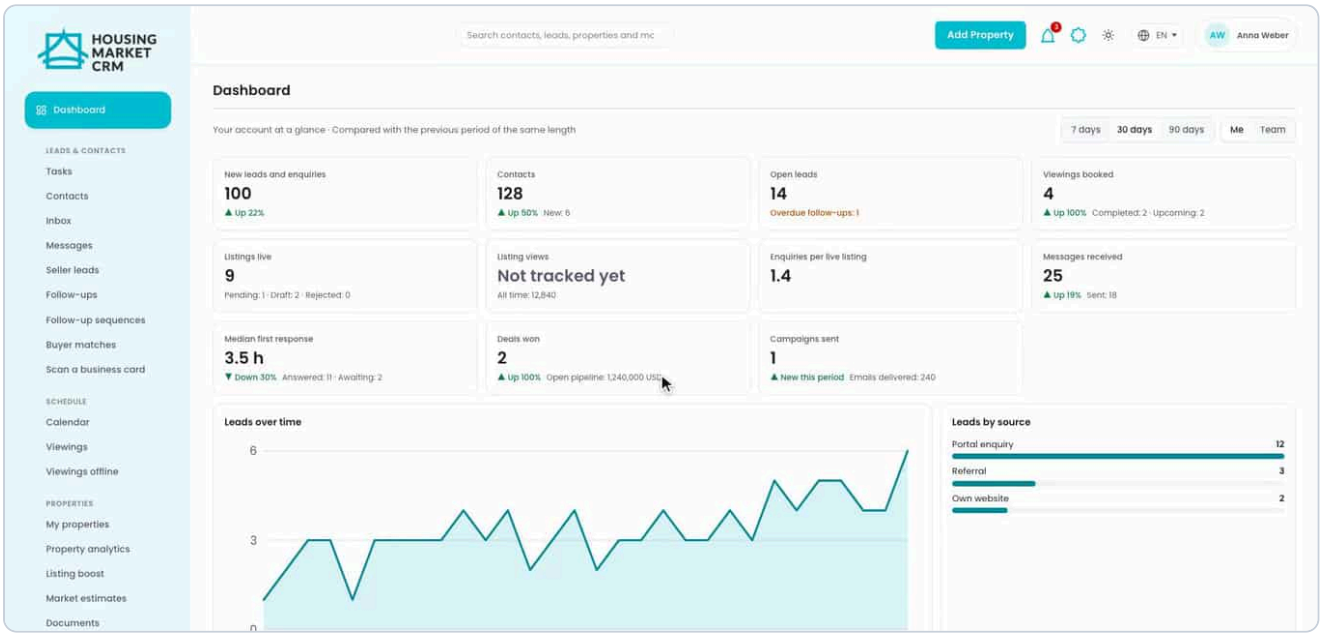
Tất cả những điều đó không đụng gì tới ba huy hiệu miễn phí ở trên. Chúng do cùng đội ngũ kiểm tra nhưng không phải chờ khoản phí kia, nên bạn có thể chứng minh giấy phép hành nghề, công ty môi giới và số điện thoại của mình ngay hôm nay.

Điểm đánh giá, các đánh giá và huy hiệu của bạn xuất hiện trên trang môi giới của bạn trên cổng, và khách hàng viết đánh giá trên trang cổng mà yêu cầu đánh giá dẫn tới.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Đánh giá và huy hiệu xác minh hoạt động thế nào?**

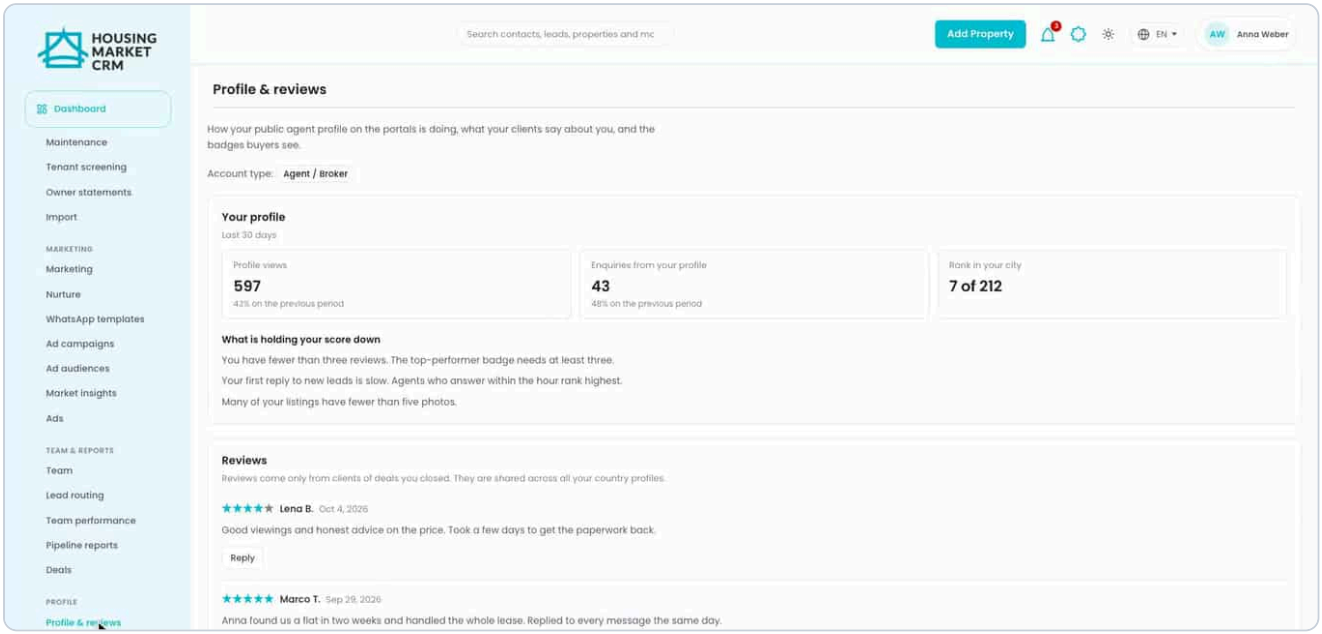
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



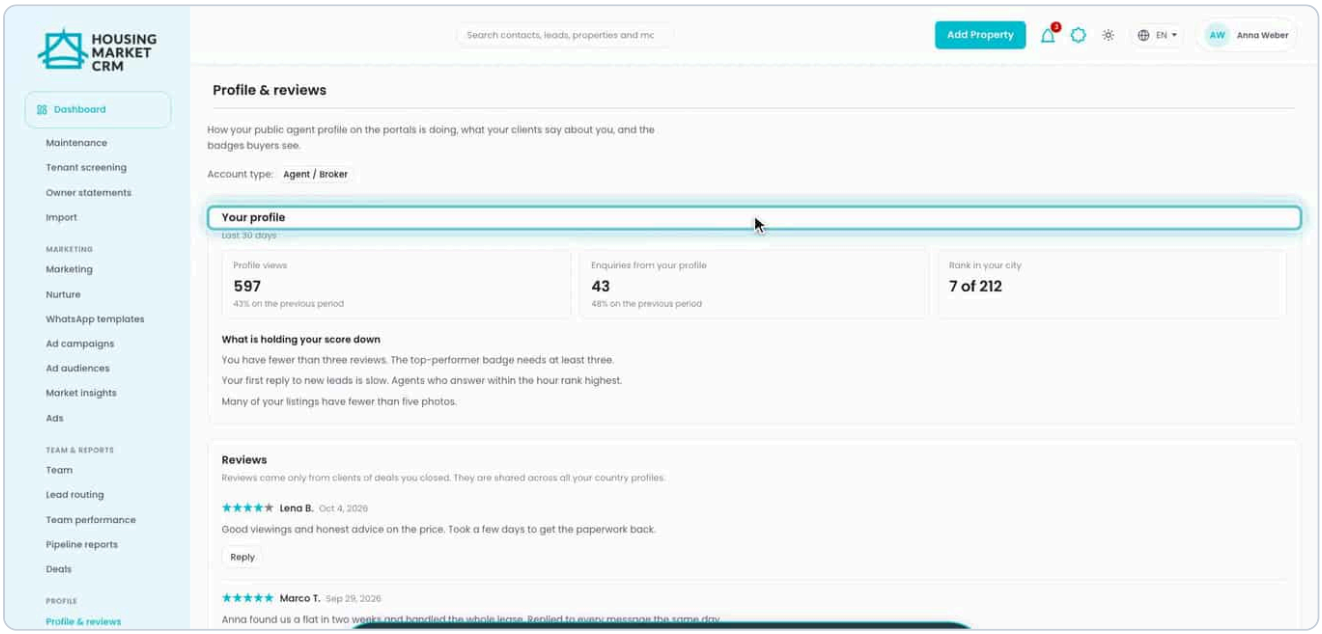
Hình 59.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Hồ sơ & đánh giá ở menu bên trái.



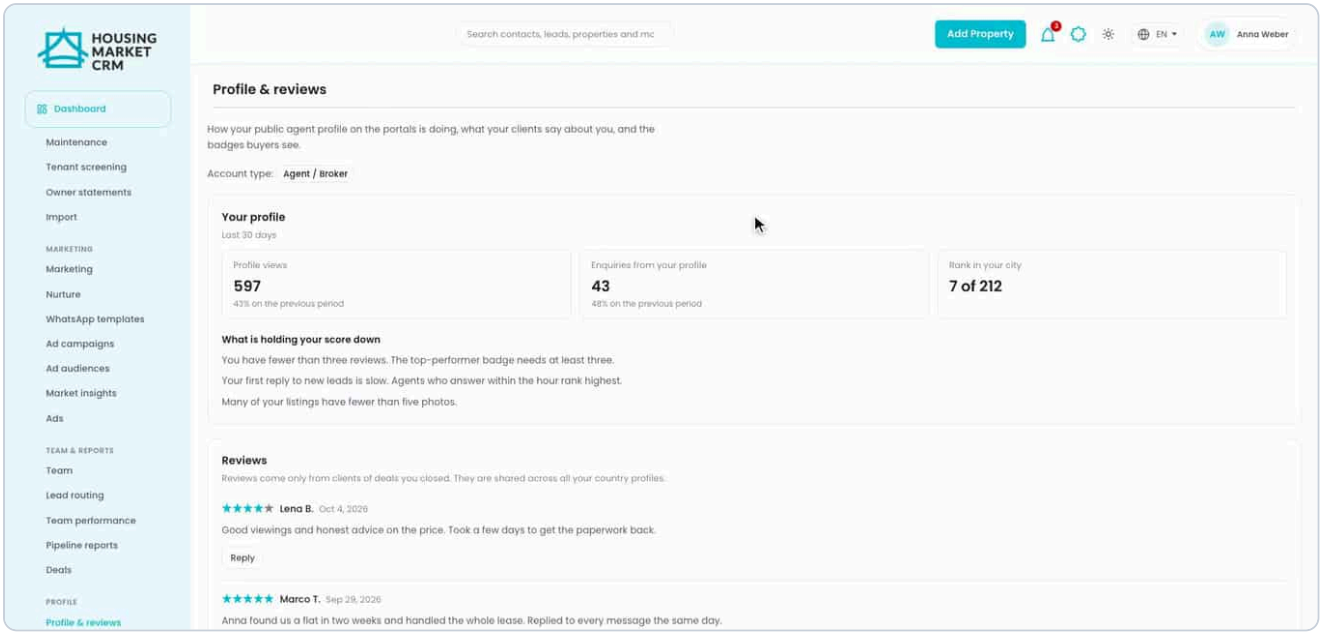
Hình 59.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Lượt xem, yêu cầu, và thứ hạng của bạn giữa các môi giới trong thành phố.



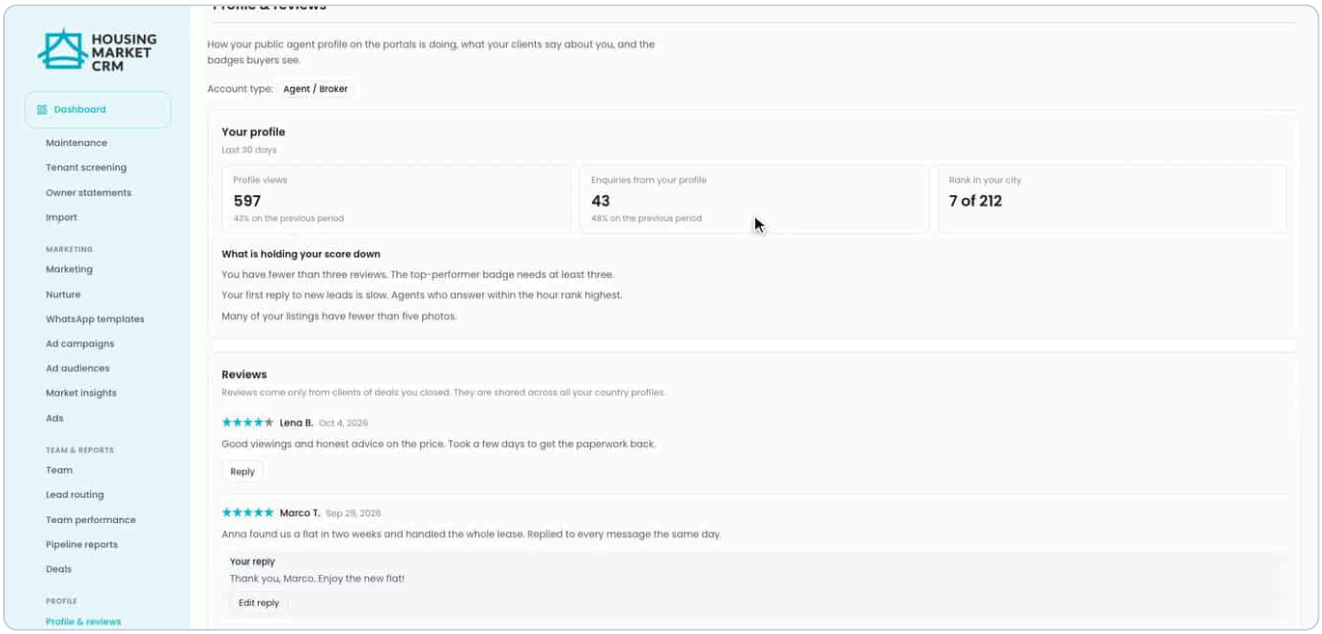
Hình 59.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Các gợi ý chính là thứ hạng nói bằng lời dễ hiểu.



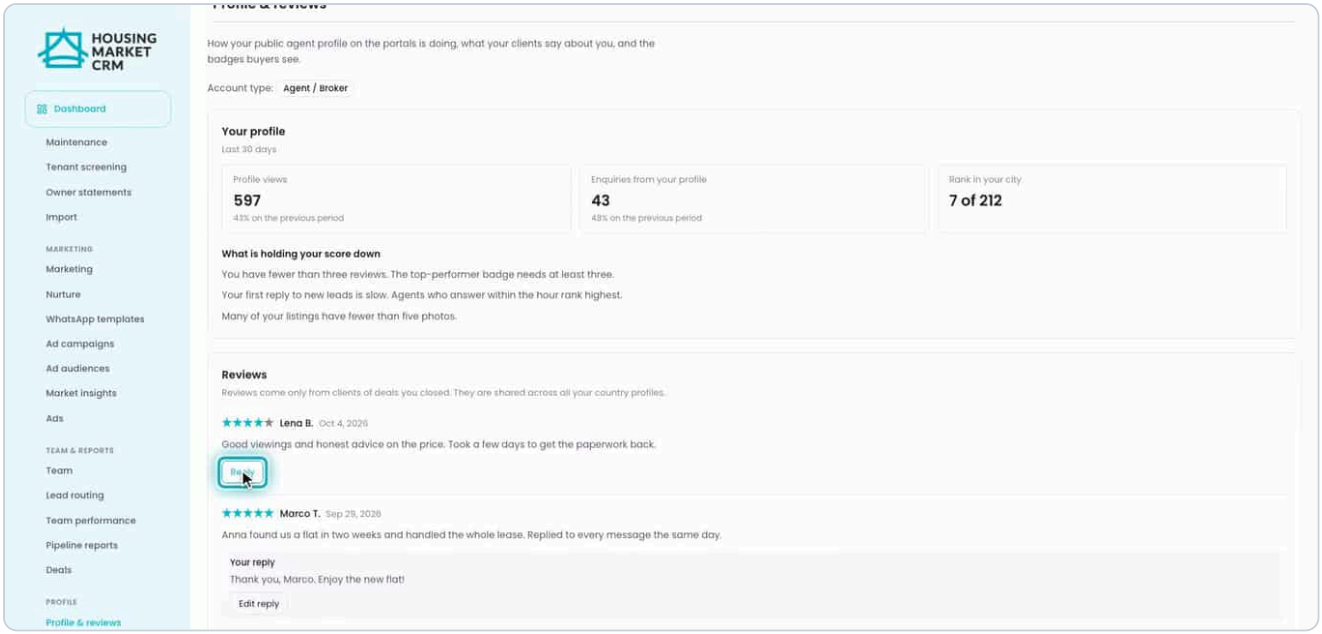
Hình 59.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Khách hàng của bạn đã viết gì.



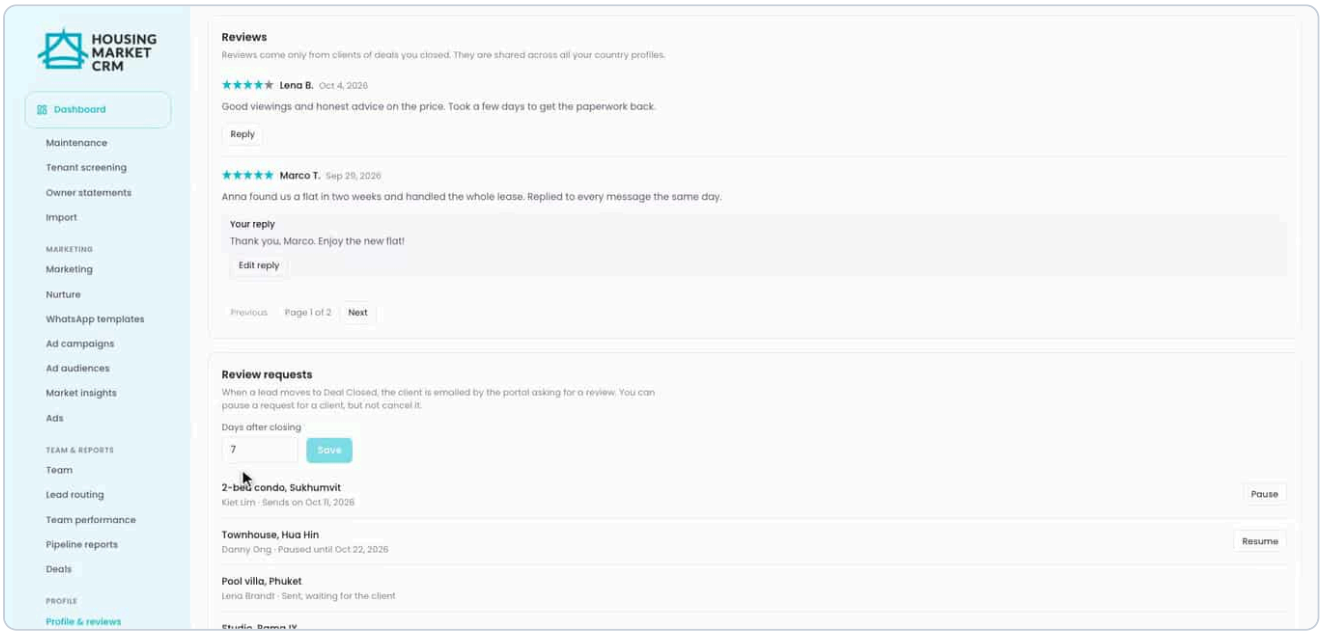
Hình 59.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Hãy trả lời từng đánh giá — người mua tiếp theo sẽ đọc.



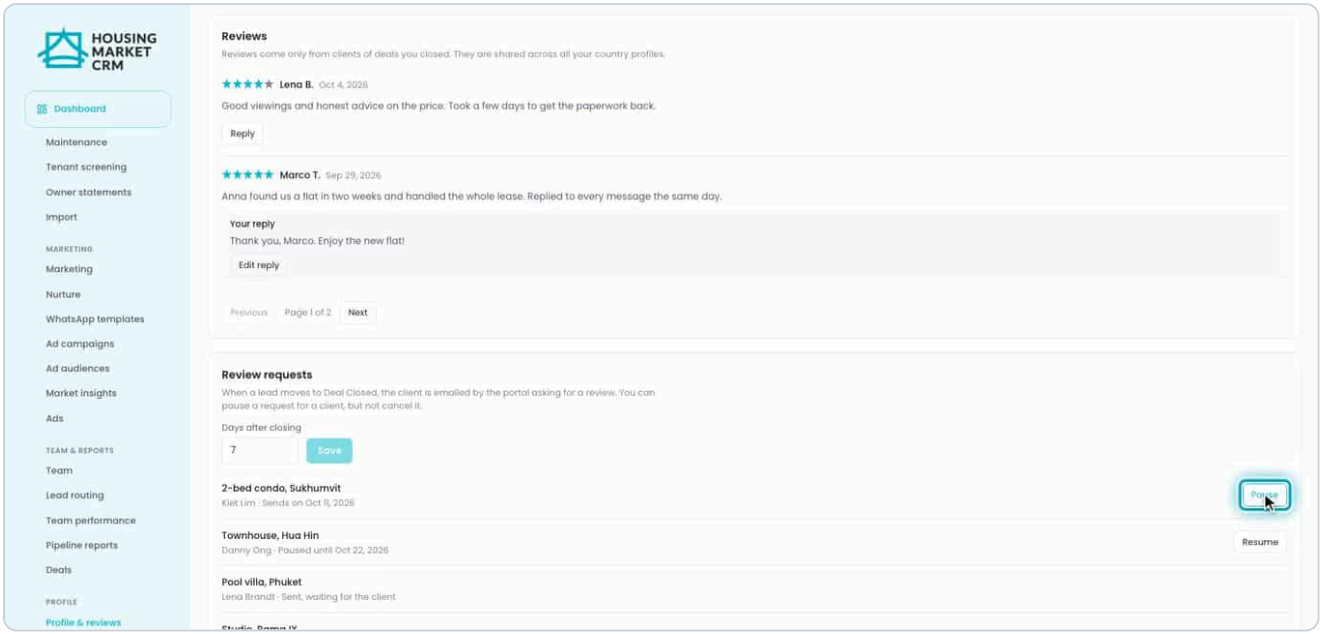
Hình 59.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Những gì đang chờ gửi đi sau một giao dịch.



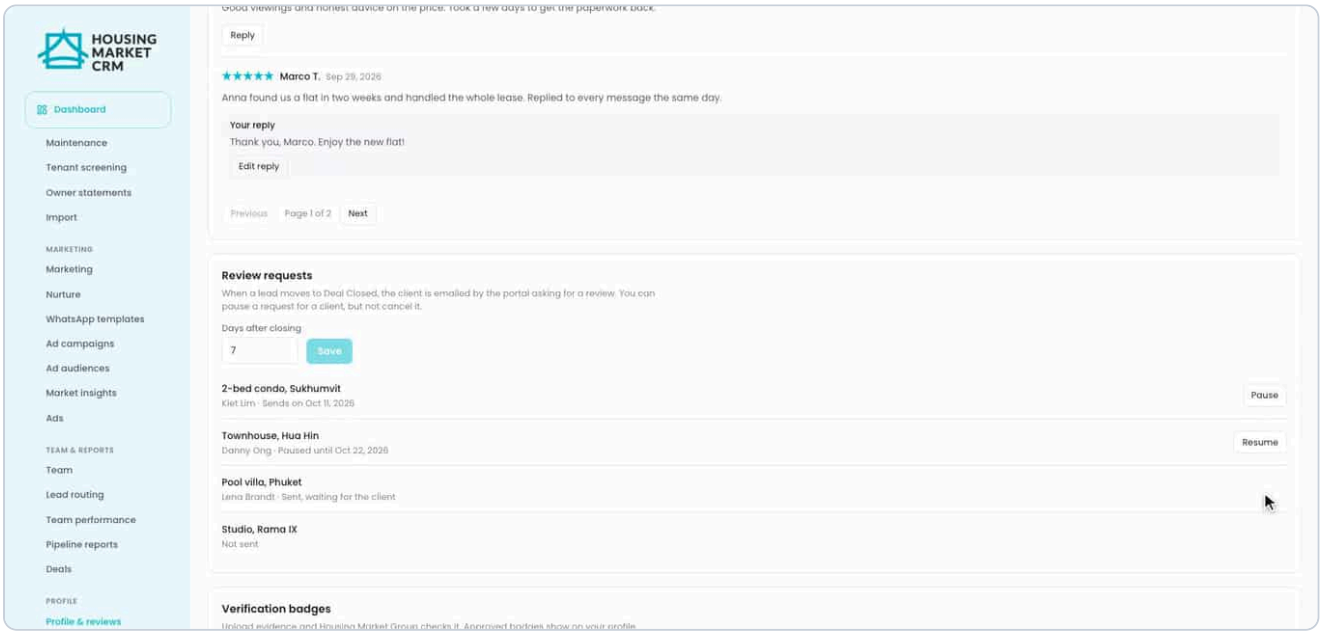
Hình 59.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Tạm dừng tối đa hai lần — rồi nó sẽ tự gửi.



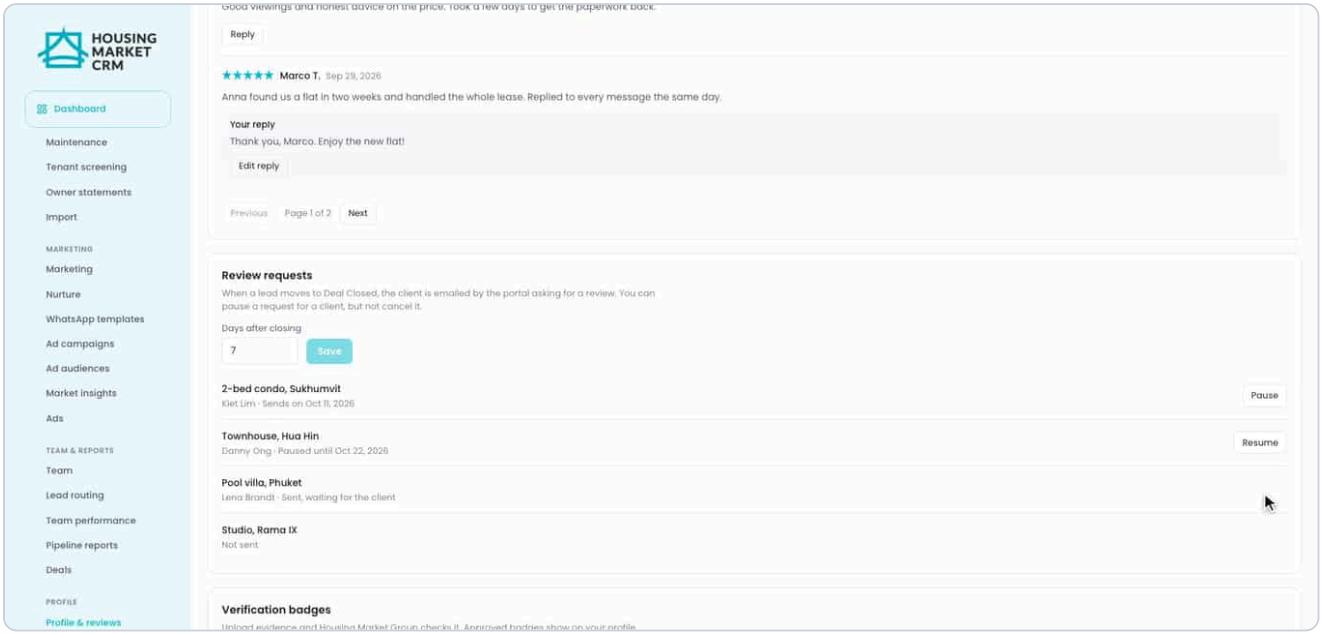
Hình 59.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Những huy hiệu người mua thấy bên cạnh tên bạn.



Hình 59.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

10 Tải lên bằng chứng; sẽ có người duyệt.



Hình 59.10 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để trở thành môi giới đã xác minh?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

PHẦN 8

Chủ đầu tư và dự án mới

60 Tạo dự án của chủ đầu tư

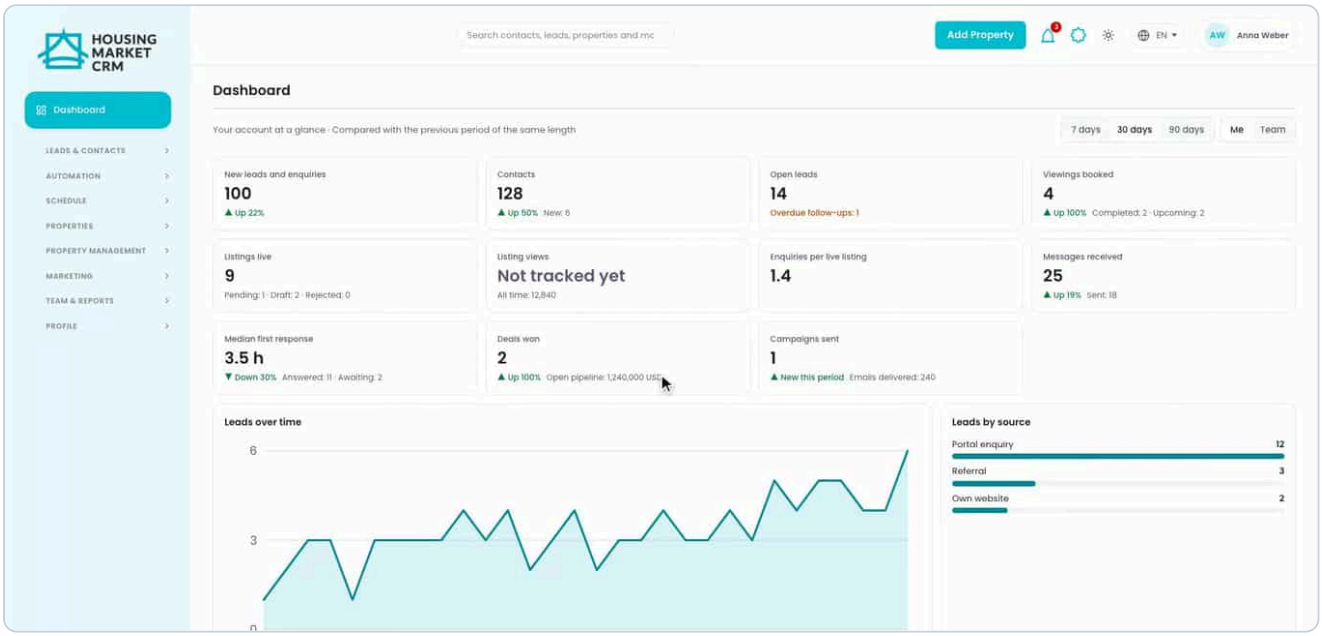
60 CHƯƠNG 60

Tạo dự án của chủ đầu tư

Gói Developer | Dành cho chủ đầu tư bất động sản | Xem video

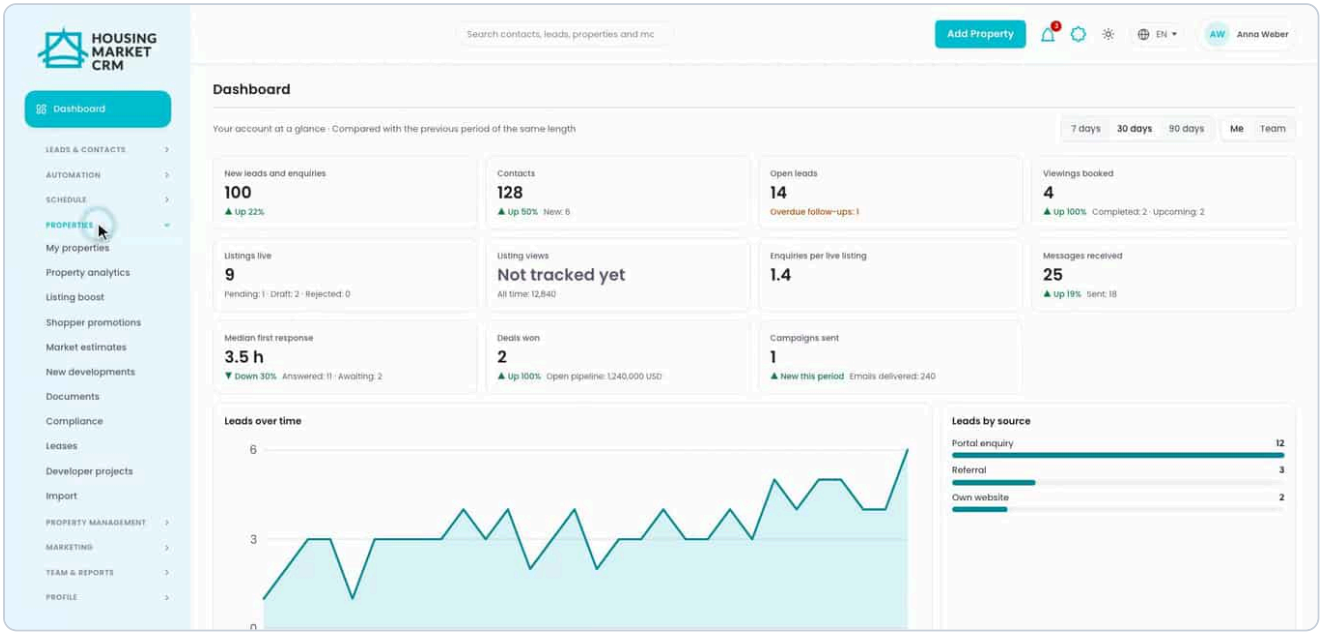
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



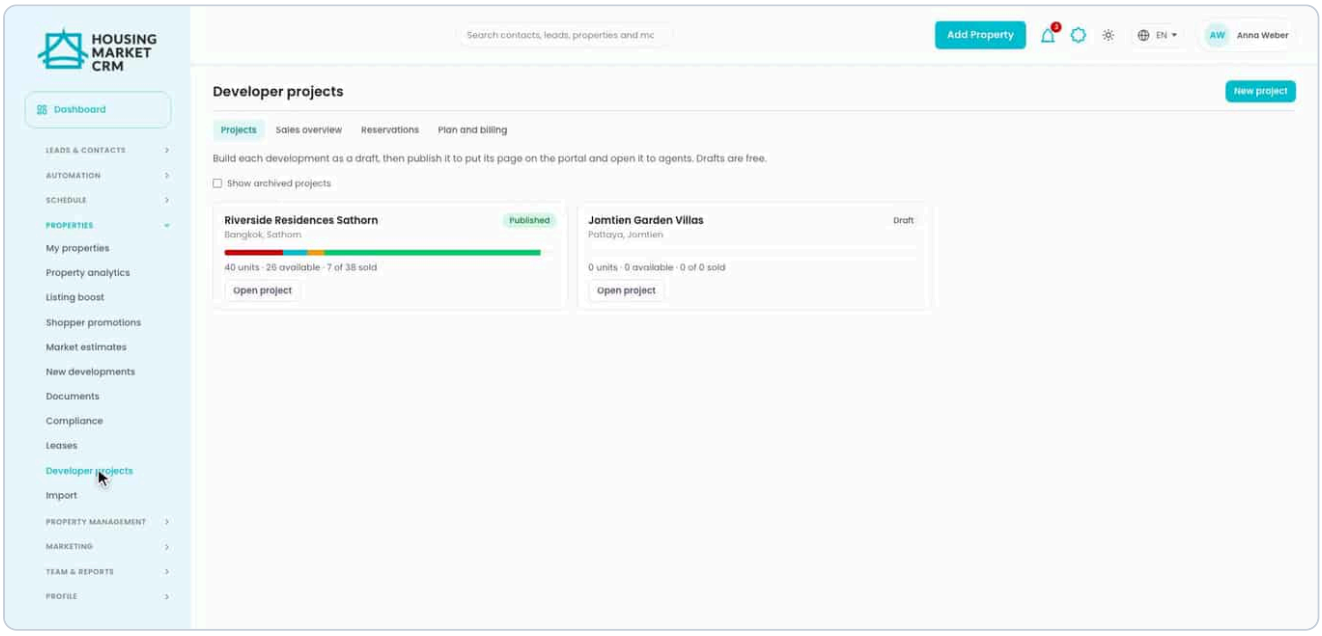
Hình 60.1 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

2 Mở Bất động sản ở menu bên trái.



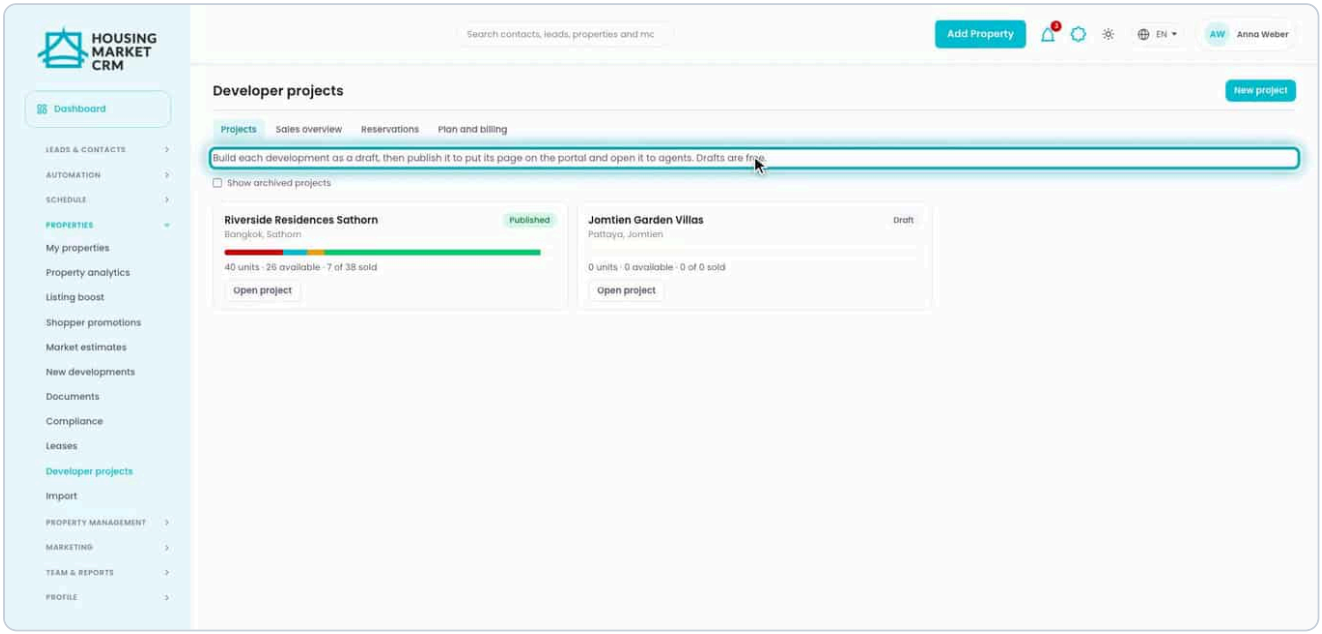
Hình 60.2 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

3 Nhấp Dự án chủ đầu tư ở menu bên trái.



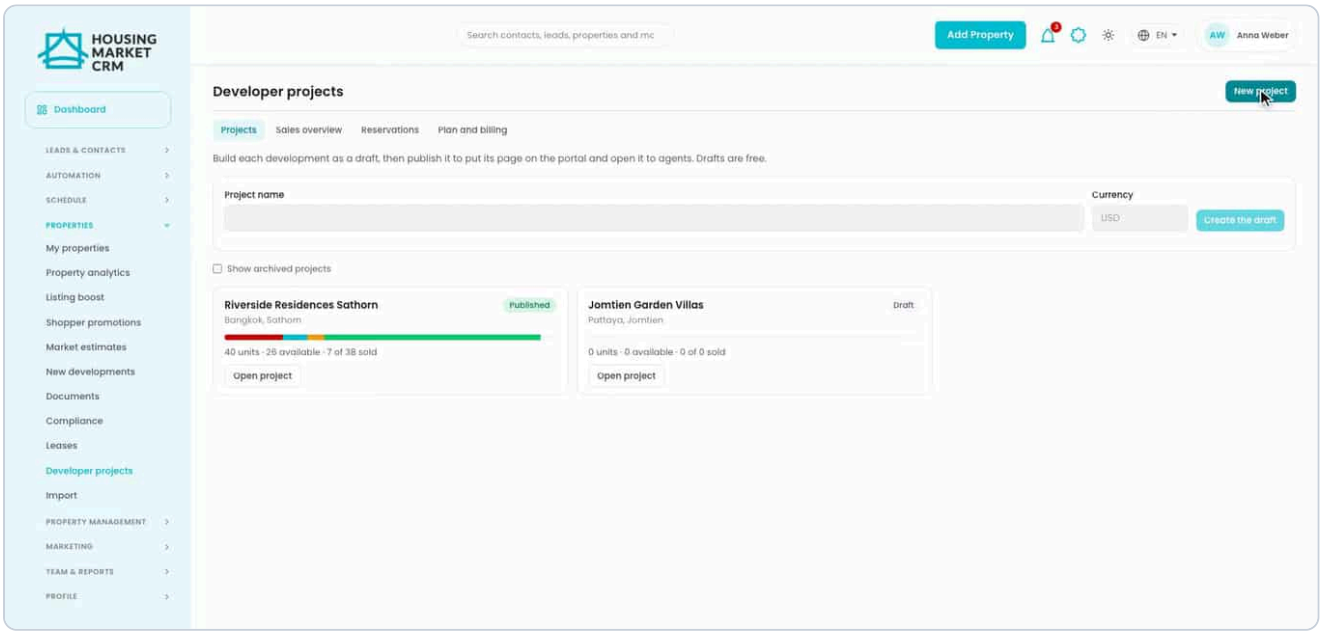
Hình 60.3 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

4 Mọi dự án đều bắt đầu là bản nháp miễn phí.



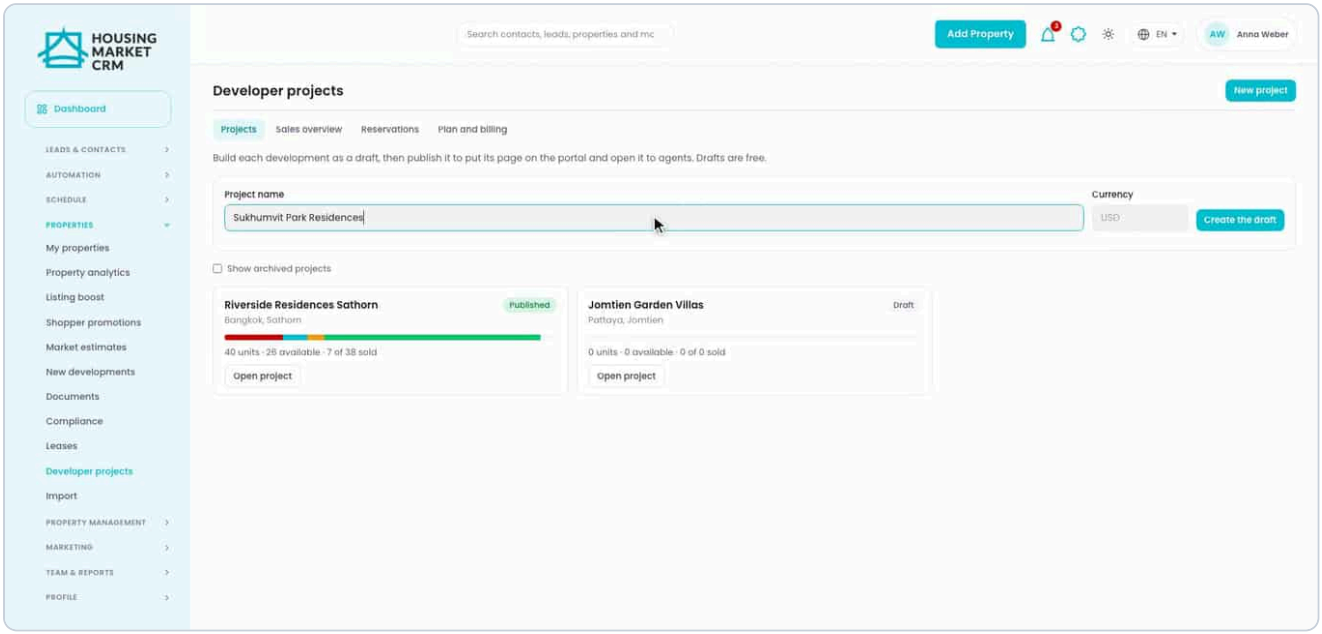
Hình 60.4 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

5 Nhấp Dự án mới.



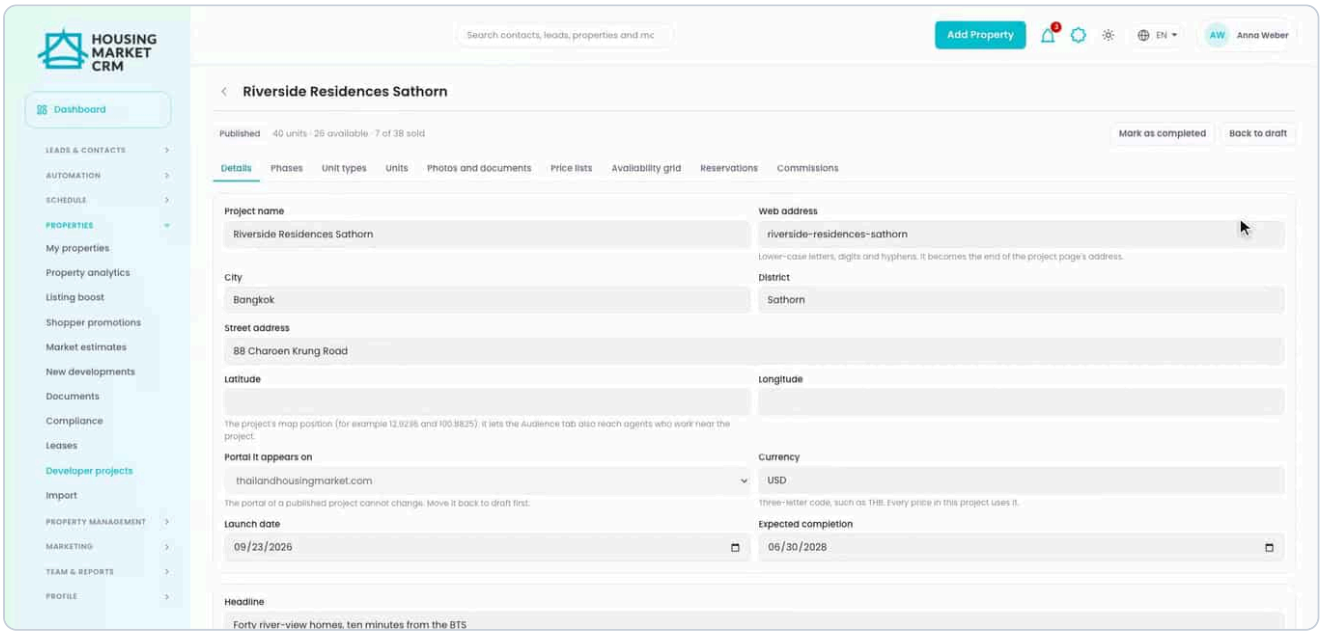
Hình 60.5 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

6 Đặt tên cho dự án.



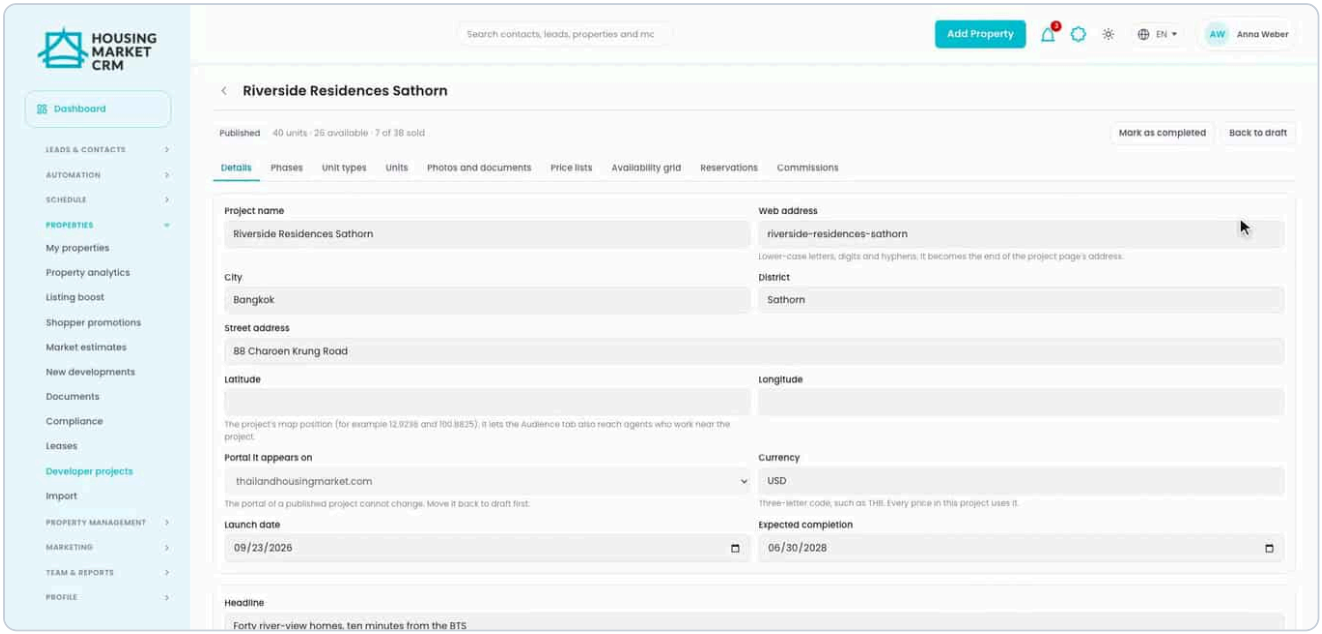
Hình 60.6 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

7 Rồi nhấp Tạo để lưu bản nháp.



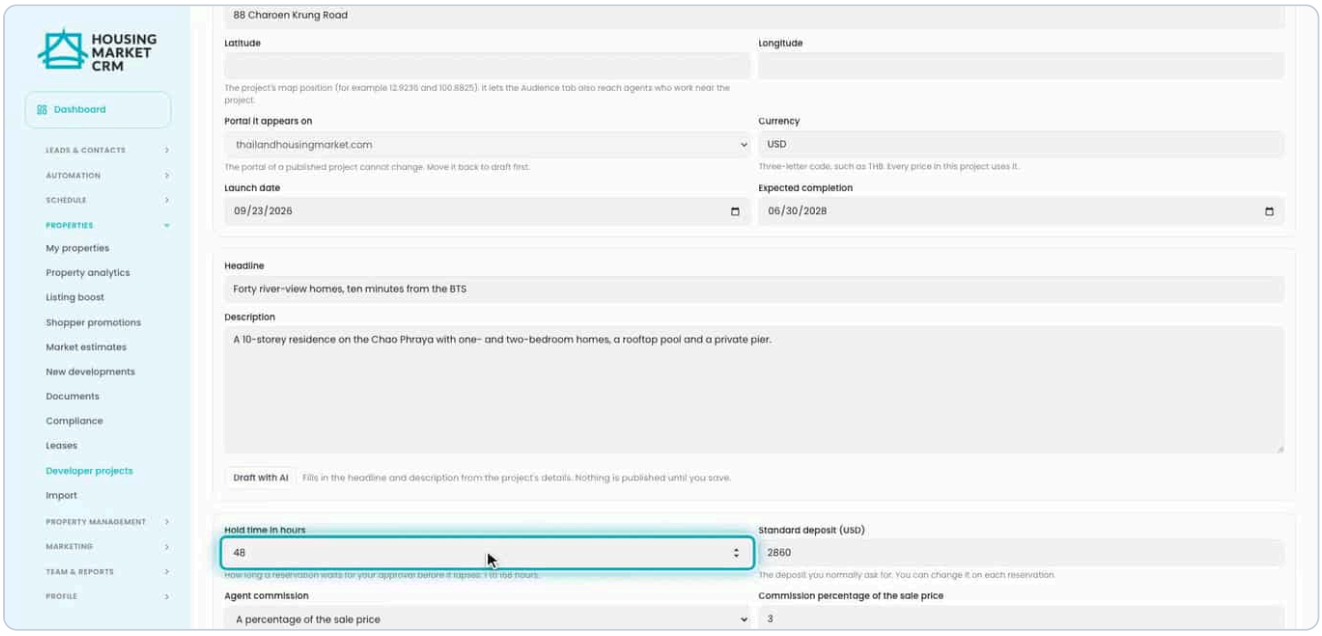
Hình 60.7 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

8 Đây là một dự án đã điền đủ thông tin.



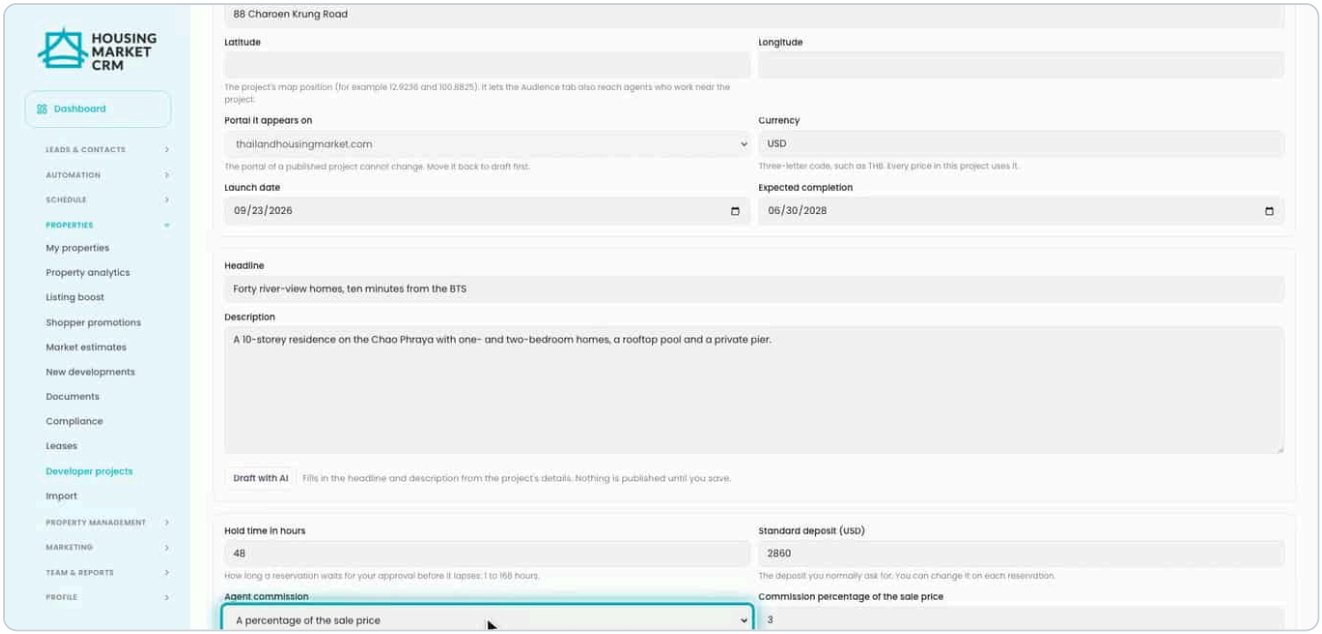
Hình 60.8 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

9 Thời gian giữ chỗ: lượt giữ chỗ chờ bạn bao lâu.



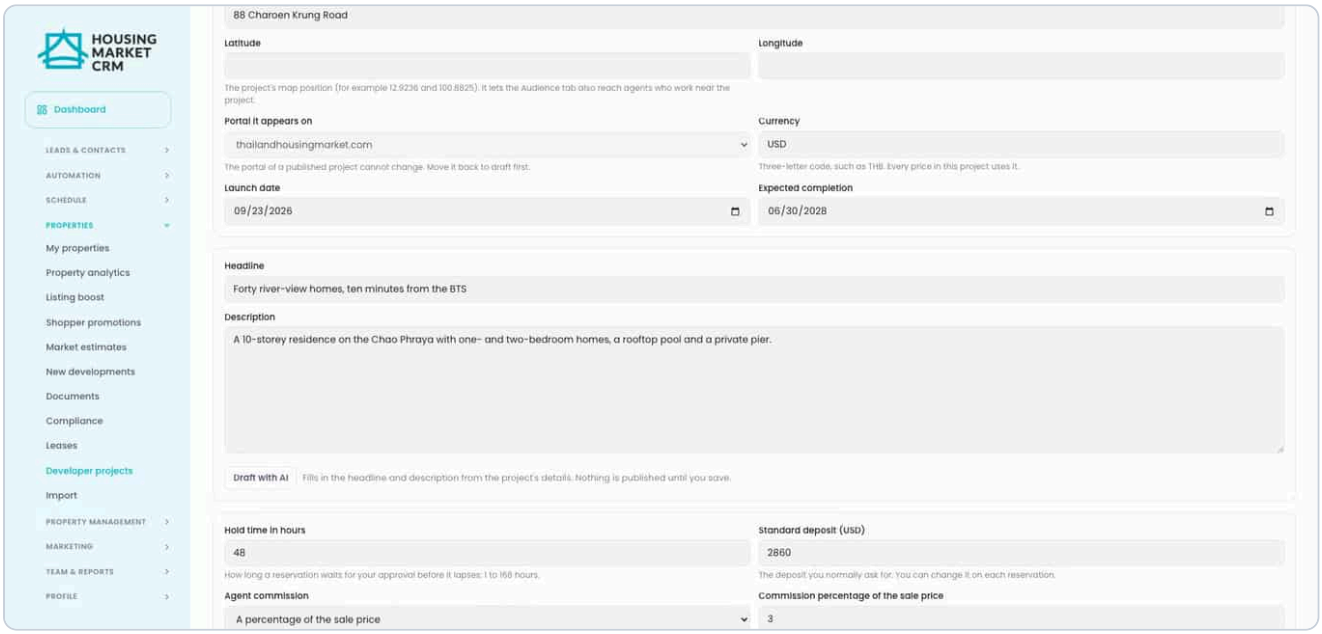
Hình 60.9 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

10 Hoa hồng môi giới nhận được khi bán được căn.



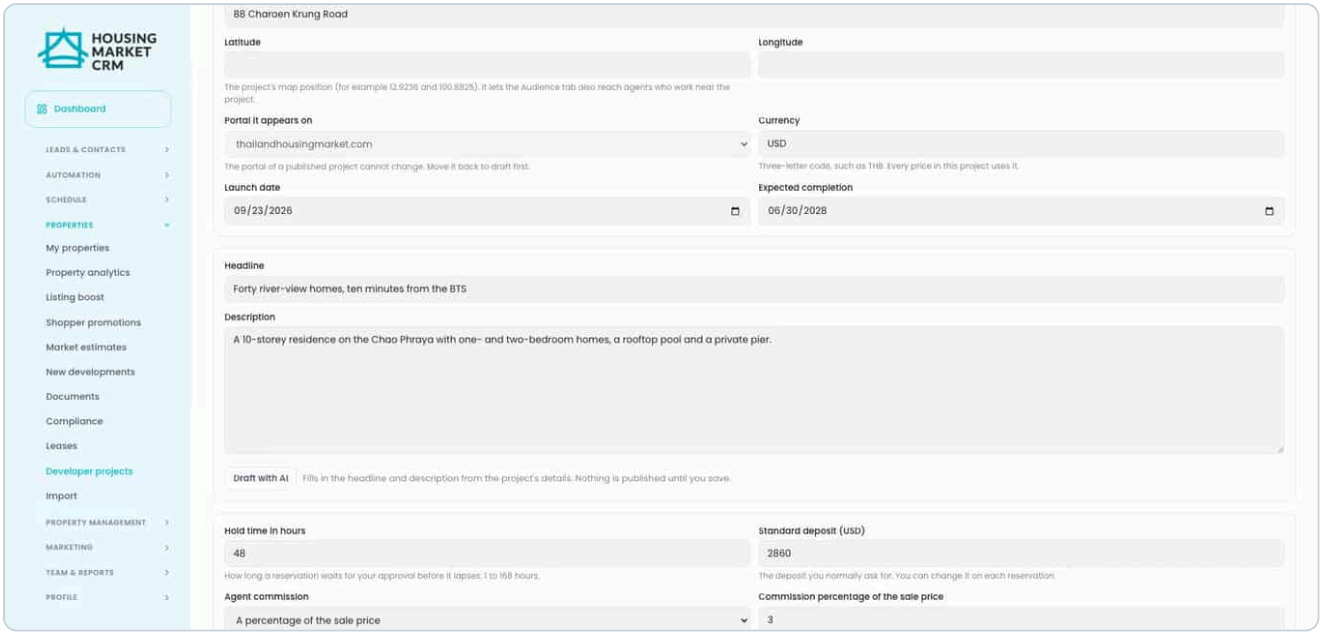
Hình 60.10 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

11 Đánh dấu ô này để mở cho môi giới.



Hình 60.11 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

12 Nhấp Lưu thông tin.



Hình 60.12 · Màn hình ghi lại vào 23 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM dành cho ai?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

PHẦN 9

Quản lý bất động sản

61 Quản lý nhà cho thuê

62 Theo dõi tiền thuê

63 Ghi nhận hợp đồng thuê nhà

64 Yêu cầu bảo trì

65 Sàng lọc người thuê nhà

66 Bảng kê chủ nhà

67 Nhắc người thuê nhà về tiền thuê

68 Gửi lệnh công việc cho nhà thầu

61 CHƯƠNG 61

Quản lý nhà cho thuê

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Một sổ đăng ký các căn mà văn phòng bạn trông coi cho người khác: từng căn, ai sở hữu nó, và trong bao lâu. Nó là một phần của Pro và Business, và nó tách biệt với những bất động sản bạn đang bán hoặc cho thuê.

Chọn Quản lý bất động sản trong trình đơn. Nó giữ các căn mà văn phòng bạn trông coi thay cho những chủ sở hữu là người khác — "Các căn, chủ sở hữu và người thuê của những bất động sản văn phòng bạn quản lý", như trang đó viết.

Vì sao nó không chỉ là một bất động sản nữa

Một bất động sản ở nơi khác trong CRM là thứ bạn đang bán hoặc cho thuê, và nó xong khi giao dịch xong. Một căn được quản lý sống lâu hơn mọi hợp đồng thuê trong nó, đổi chủ giữa những người sở hữu mà không trở thành một căn khác, và tồn tại dù lúc này nó có được đăng ở đâu hay không. Đó là lý do nó là một sổ đăng ký riêng chứ không phải một dấu hiệu trên một tin đăng.

Thêm một căn

- Chọn Thêm một căn.
- Đặt cho nó một Tên, và một Mã tham chiếu nếu văn phòng bạn dùng mã riêng cho các căn.
- Chọn Chủ sở hữu từ các liên hệ của bạn. Một căn luôn có ít nhất một người.
- Chọn Lưu.

Tìm căn giúp tìm lại một căn, và bộ đếm phía trên danh sách cho thấy bạn đã dùng bao nhiêu phần của hạn mức.

Chủ sở hữu, phần sở hữu và một lần bán

Sở hữu là một khoảng thời gian chứ không phải một cái tên trên một tấm thẻ, và chính điều đó cho phép sổ đăng ký giữ được hai thứ xuất hiện ngay lập tức: một căn do một cặp vợ chồng, ba người trong một gia đình hay hai nhà đầu tư sáu mươi bốn mươi sở hữu, và một căn đã đổi chủ vào một ngày nào đó. Khi một chủ sở hữu bán, khoảng thời gian của họ được kết thúc vào ngày đó thay vì bị ghi đè, nên một bảng kê cho những tháng họ sở hữu nó vẫn gửi đến đúng người đã sở hữu nó khi đó.

Các phần sở hữu có thể cộng lại ít hơn toàn bộ — một văn phòng quản lý phần bốn mươi phần trăm cho một nhà đầu tư là một thỏa thuận có thật — và không bao giờ nhiều hơn. Ba phần ba ghi là 33.33 mỗi phần thì được nhận. Một chủ sở hữu phải là một liên hệ bạn đã thấy được.

Lưu trữ

Ở đây không có gì bị xóa. Một căn bạn đã thôi quản lý thì được lưu trữ: Xem mục đã lưu trữ tìm ra nó, Khôi phục đưa nó trở lại, và lịch sử sở hữu của nó được để lại đúng như cũ. Một căn đã lưu trữ trả lại chỗ của nó, nên bạn không bao giờ cần phá hủy một bản ghi để có chỗ cho một căn mới.

Các gói và số căn

Quản lý bất động sản là một phần của Pro và Business, và không bao giờ có trên gói miễn phí. Pro và Business đều bao gồm 10 căn: nó được bán theo số căn bạn quản lý chứ không theo số người trong văn phòng bạn, nên gói bạn đang dùng không làm thay đổi hạn mức. Bộ đếm trên màn hình và lời từ chối của chính máy chủ đọc ra cùng một con số, nên màn hình không thể hứa một chỗ mà tài khoản không có.

Nếu bạn đã đầy, CRM nói vậy và nói rõ điều nào trong hai điều là sai — gói của bạn không bao gồm phần này, hoặc gói của bạn đúng và tài khoản của bạn đã đầy. Các gói lớn hơn đã được công bố và chưa thể mua trực tuyến; xem "Tôi quản lý được bao nhiêu căn, và các gói căn có giá bao nhiêu?".

Phần còn lại của bộ phận này

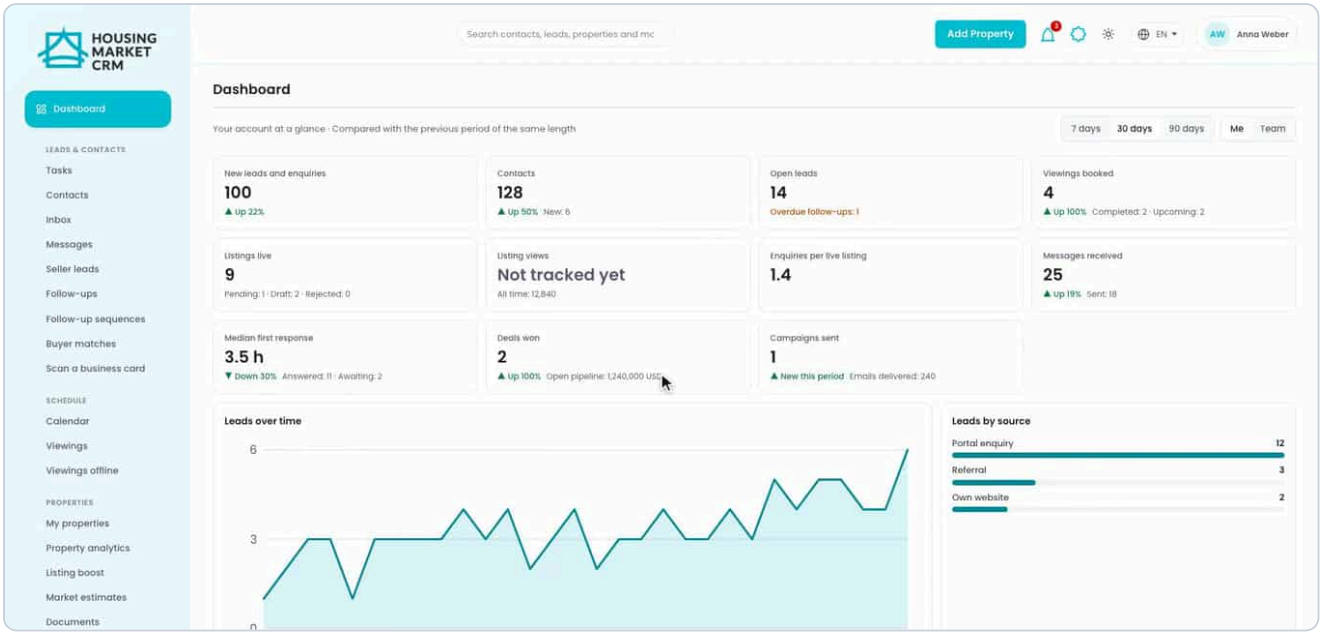
Sổ đăng ký là màn hình đầu tiên trong sáu màn hình dưới Quản lý bất động sản, và mỗi màn hình còn lại có câu trả lời riêng: Theo dõi tiền thuê, Hợp đồng thuê, Bảo trì, Sàng lọc người thuê và Bảng kê cho chủ nhà. Cả sáu đều là một phần của Pro và Business và không màn hình nào có trên gói miễn phí.

Tiền thuê được theo dõi ở đây và không bao giờ được thu hộ. Xem "Housing Market có thu tiền thuê từ người thuê của tôi không?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Quản lý bất động sản trong CRM là gì?**

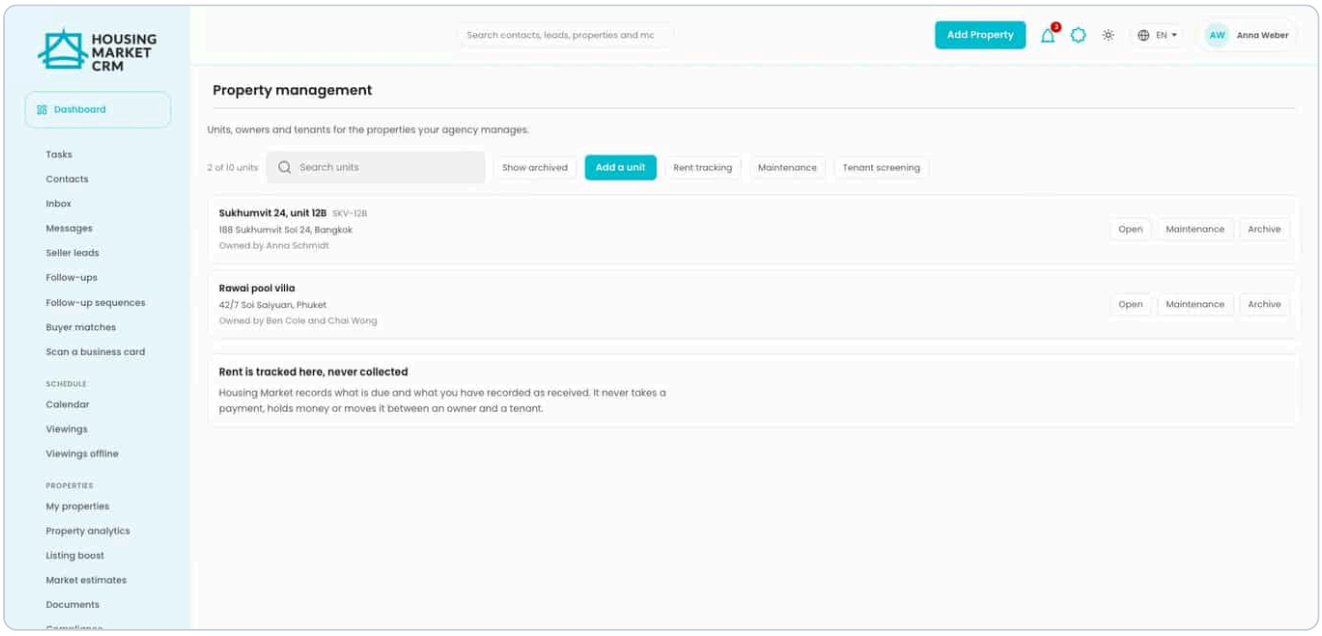
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



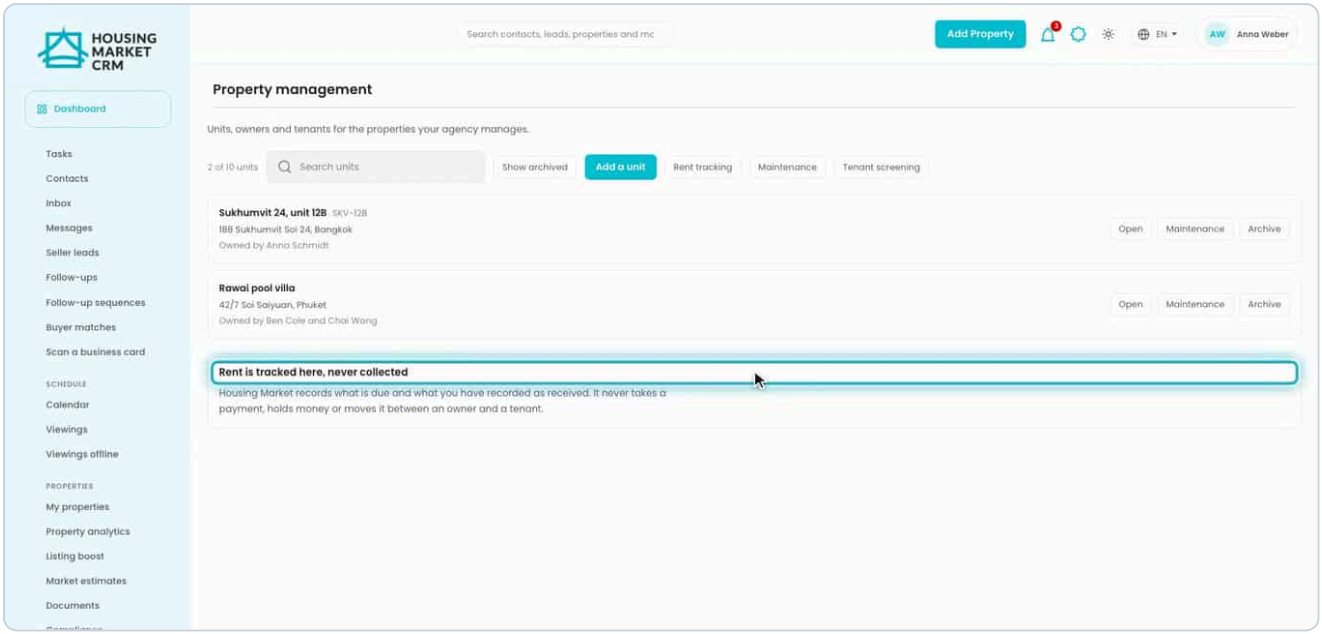
Hình 61.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Quản lý bất động sản ở menu bên trái.



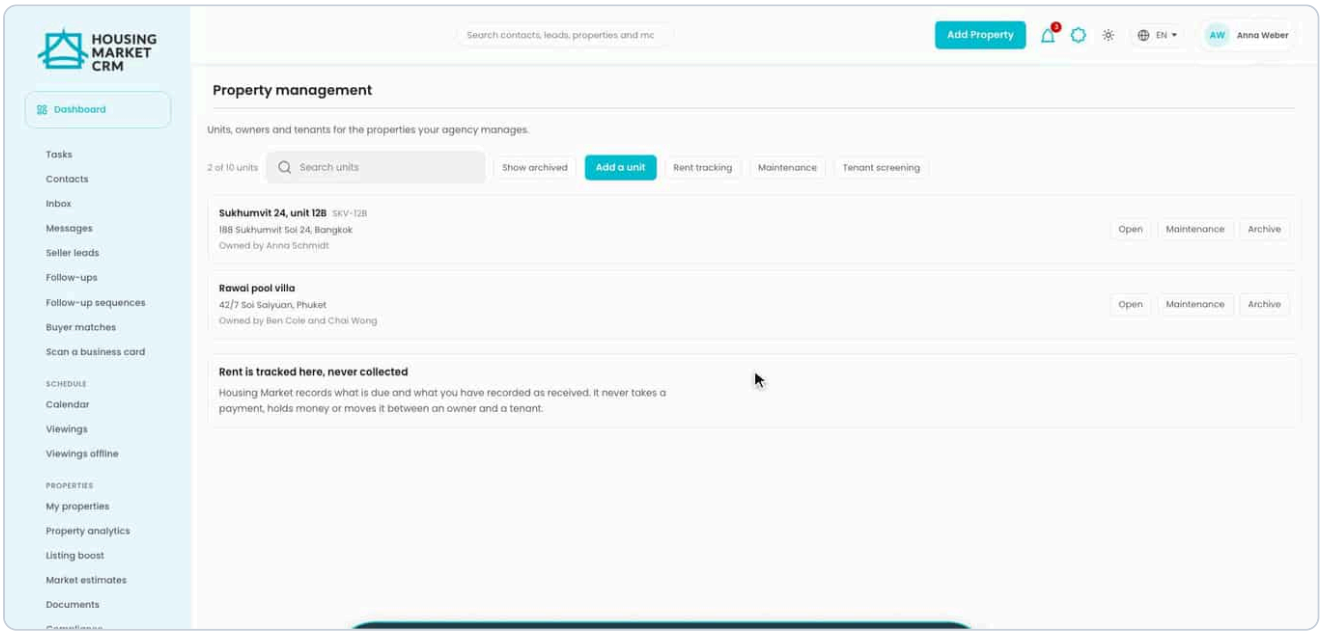
Hình 61.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Tiền thuê được theo dõi ở đây. Housing Market không bao giờ thu tiền.



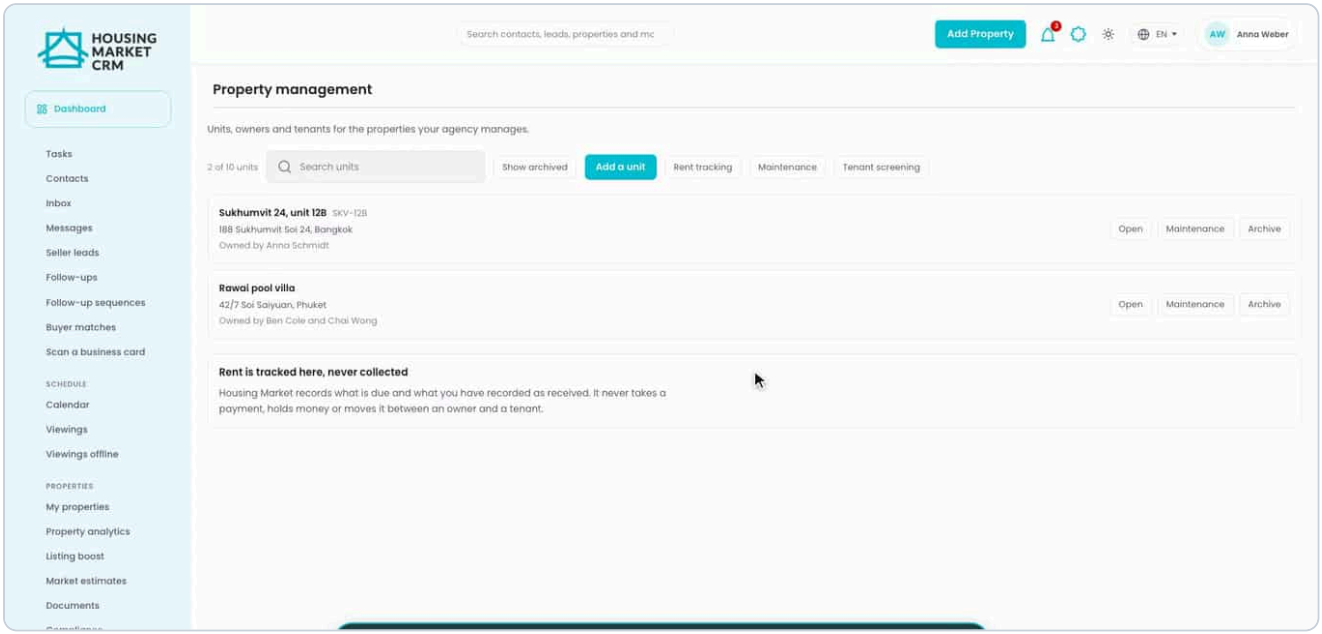
Hình 61.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Mỗi căn nhà, ai sở hữu, và phần sở hữu của từng người.



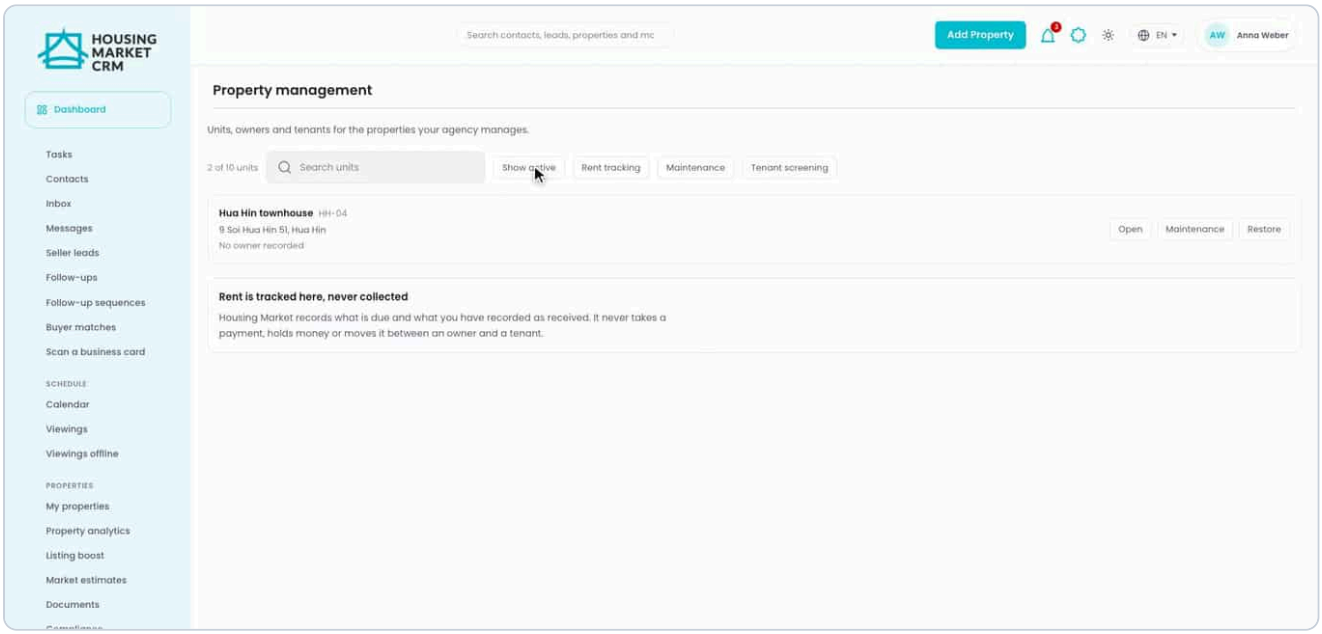
Hình 61.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Phần sở hữu chưa ghi sẽ chặn báo cáo về sau — ghi lại ngay.



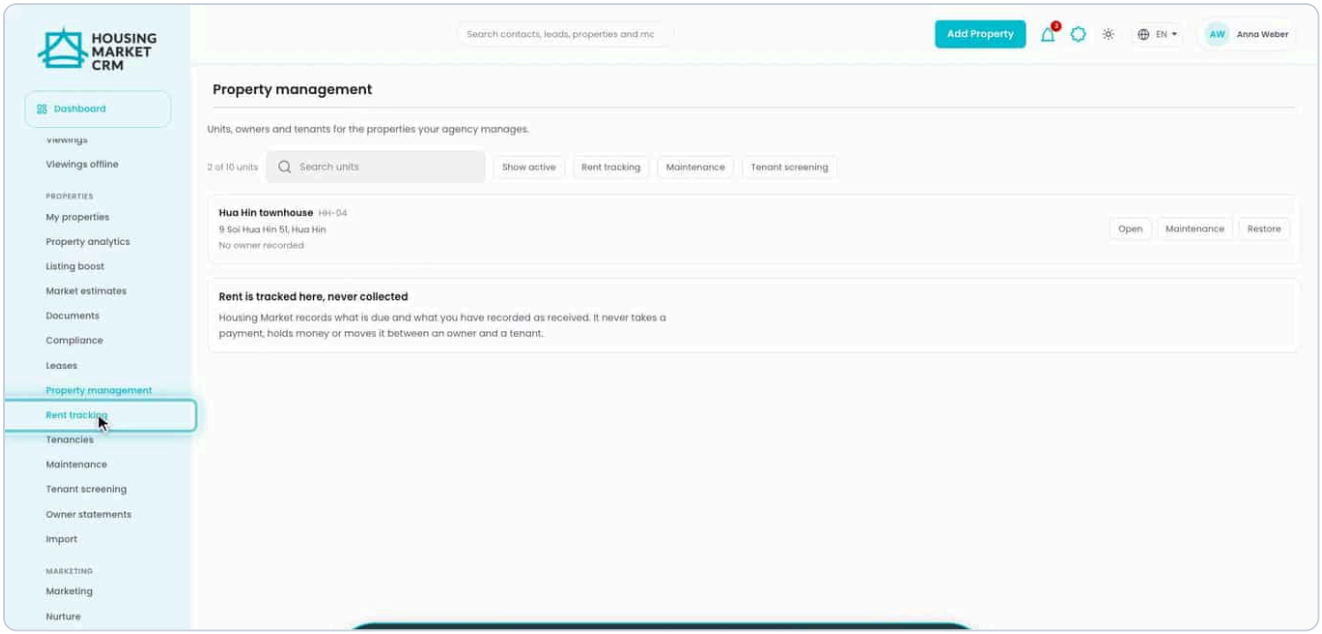
Hình 61.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Nhà đã lưu trữ sẽ trả lại suất trong hạn mức.



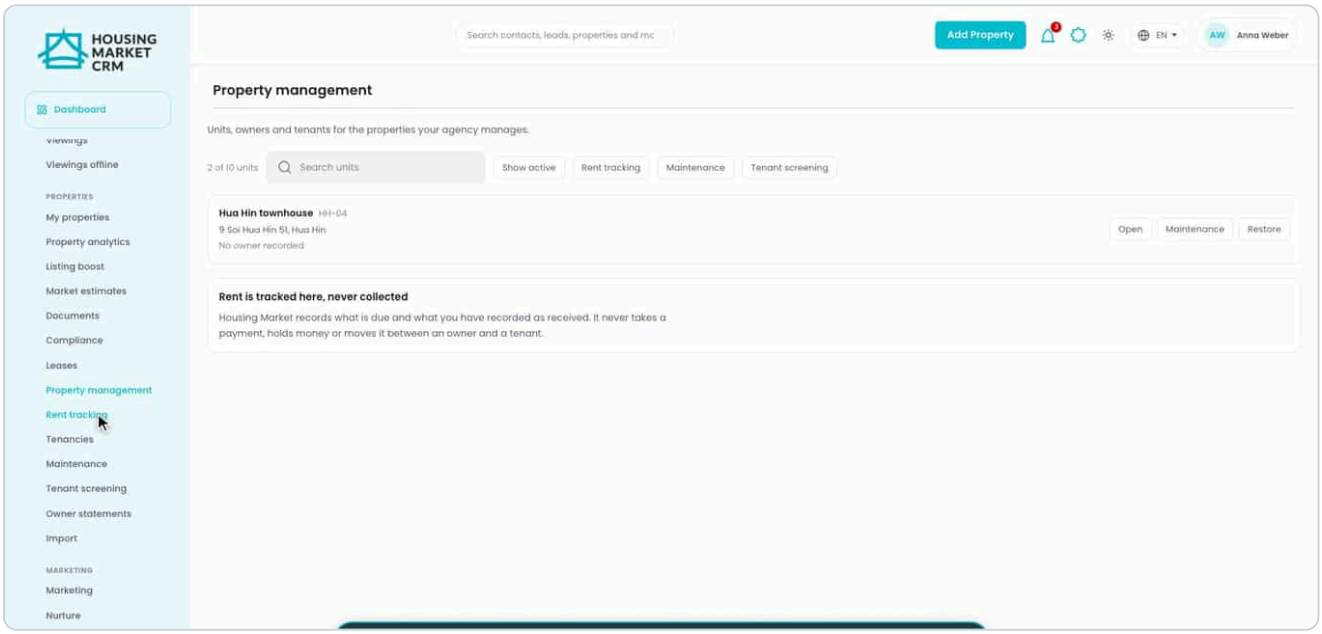
Hình 61.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Tiền thuê, hợp đồng thuê, bảo trì, thẩm định và báo cáo cho chủ sở hữu.



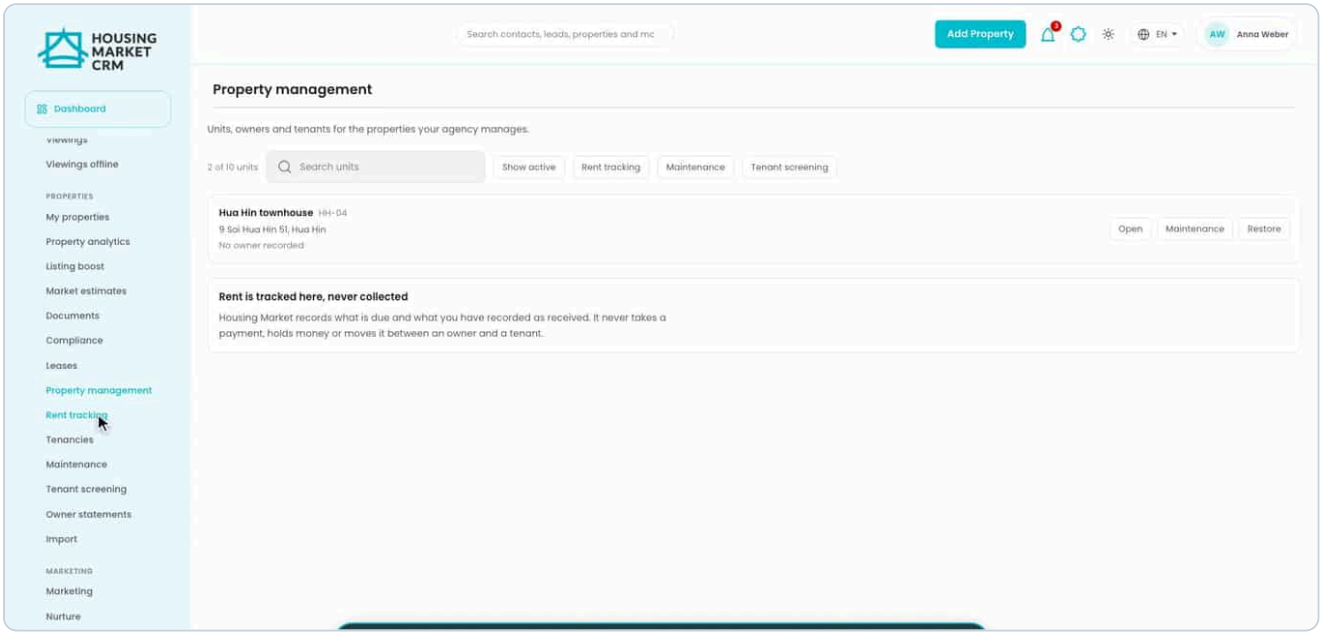
Hình 61.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Tiền thuê, hợp đồng thuê, bảo trì, thẩm định và báo cáo đều đọc các căn nhà này.



Hình 61.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Vậy hãy ghi mọi chủ sở hữu và phần sở hữu khi còn có giấy tờ trước mặt.



Hình 61.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Pro và Business đều bao gồm 10 căn quản lý. Các gói lớn hơn đã được công bố ở mức 29 USD cho 50 căn, 49 USD cho 100 căn, và 99 USD cho số căn không giới hạn, mỗi mức tính theo tháng — và một gói thay thế hạn mức mà gói dịch vụ của bạn đã bao gồm chứ không cộng thêm vào đó. Chúng chưa thể mua trực tuyến.

Trung tâm trợ giúp: Tôi quản lý được bao nhiêu căn, và các gói căn có giá bao nhiêu?

62 CHƯƠNG 62

Theo dõi tiền thuê

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Không. Housing Market Group là phần mềm. Nó ghi lại khoản đến hạn và khoản bạn đã ghi nhận là đã nhận, và không bao giờ thu tiền, giữ tiền hay chuyển tiền giữa chủ sở hữu và người thuê.

Không, và đây là một quyết định chứ không phải một tính năng còn thiếu. Housing Market Group là phần mềm: không có xử lý thanh toán, không thu tiền, không ký quỹ và không có kênh chuyển tiền nào ở bất kỳ đâu trong phần quản lý bất động sản, ở mọi gói, ở mọi quốc gia. Màn hình nói rõ điều đó ở mọi gói, vì gần như mọi sản phẩm khác trong nhóm này đều có thu tiền thuê và bạn nên đọc điều đó trước khi mua chứ không phải sau.

Theo dõi tiền thuê nghĩa là gì

CRM ghi lại những ngày tiền thuê đến hạn trên một căn — cả một hợp đồng thuê trong một lần, mười hai tháng kể từ tháng Ba — rồi giữ ba trạng thái cho mỗi ngày đó: đến hạn, đã nhận, hoặc được miễn. Một khoản phải thu hằng tháng neo vào ngày 31 sẽ đến hạn vào ngày cuối của một tháng ngắn hơn chứ không tràn sang tháng sau, nên tiền thuê neo vào ngày 31 tháng Một đến hạn vào cuối tháng Hai thay vì ngày 3 tháng Ba. Ngày 3 tháng Ba là thứ mà một cách tính lịch ngây thơ đưa ra, và là thứ mà văn phòng sẽ phải sửa bằng tay mỗi năm.

Khi tiền về, ai đó trong văn phòng bạn ghi nhận khoản phải thu là đã nhận. CRM lưu ai đã nói vậy và nói vào lúc nào, bên cạnh ngày tiền thực sự về — tiền thuê vào ngày mùng một và được ghi nhận vào ngày mùng bốn thì thuộc về ngày mùng một. Hai ngày đó được giữ tách nhau có chủ ý: lời khẳng định của một người có tên là điều duy nhất thực sự xảy ra bên trong Housing Market, còn một chữ "đã trả" trơ trọi sẽ đọc như biên nhận cho một khoản tiền mà hệ thống này chưa bao giờ nhận.

Không có trạng thái trả một phần. Một nửa tiền thuê không phải là một trạng thái trên đường tới một số dư, vì số dư dẫn tới một sổ cái và sổ cái đúng là thứ sản phẩm này cố ý không có. Các đợt trả góp là những khoản phải thu riêng.

Quá hạn, và ai được biết

Một khoản phải thu là quá hạn khi nó vẫn đang đến hạn và ngày của nó đã trôi qua. Điều đó được tính khi bạn hỏi chứ không được lưu sẵn, nên một khoản đến hạn cách đây một giờ đã là quá hạn ngay chứ không phải chờ tác vụ chạy đêm nay.

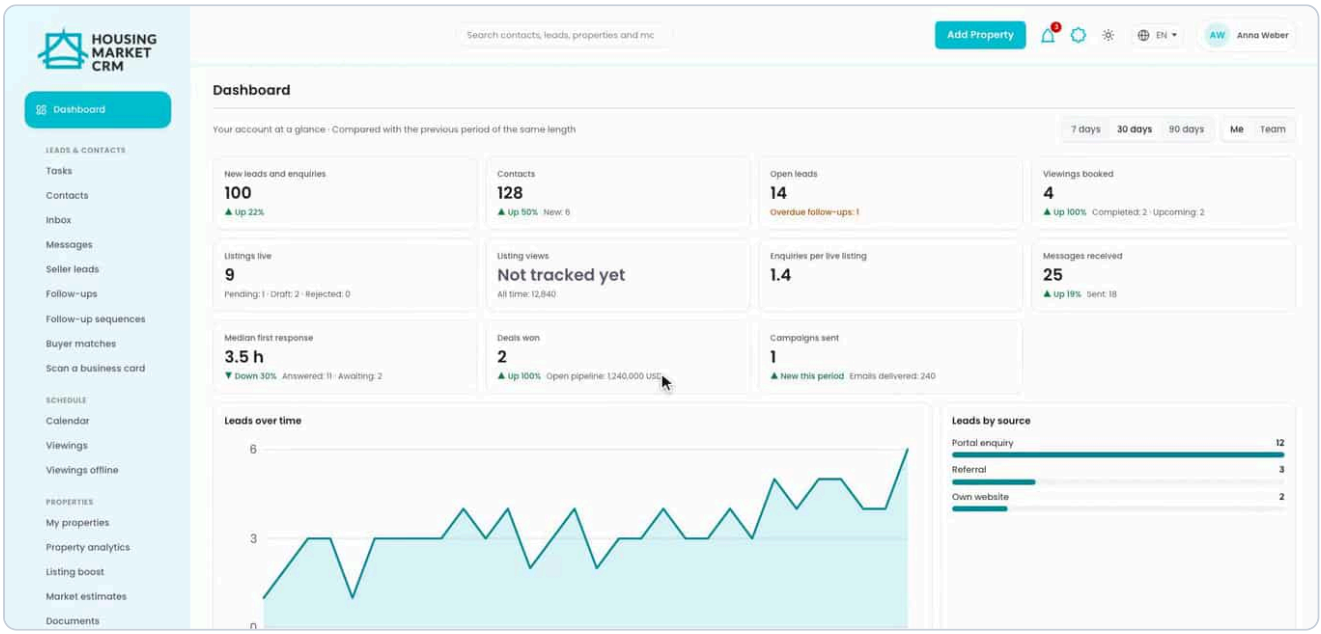
Lời nhắc đi tới văn phòng của bạn và không bao giờ tới người thuê. Tất cả những gì CRM biết là chưa ai trong văn phòng bạn đánh dấu vào ô đó; nó không nhận tiền và không thể biết tiền đã về hay chưa. Nói với người thuê rằng họ chậm trả dựa trên bằng chứng ấy là một khẳng định mà sản phẩm này không được phép đưa ra, và người thuê của bạn là khách hàng của bạn, không phải của chúng tôi. Cách diễn đạt là "chưa được ghi nhận là đã nhận" chứ không phải "chưa trả", trong mọi ngôn ngữ, đúng vì lý do đó.

Tiền thuê có màn hình riêng: chọn Theo dõi tiền thuê trong Quản lý bất động sản. Màn hình đó liệt kê các ngày tiền thuê đến hạn trên toàn văn phòng bạn, cho thấy khoản nào đang trễ và khoản nào sắp đến hạn, và cho phép bạn lên lịch cả một kỳ thuê một lần, ghi nhận một khoản phải thu là đã nhận, miễn nó, hoặc mở lại một khoản đã ghi nhận do nhầm. Quy tắc ở trên không thay đổi theo đó.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Housing Market có thu tiền thuê từ người thuê của tôi không?**

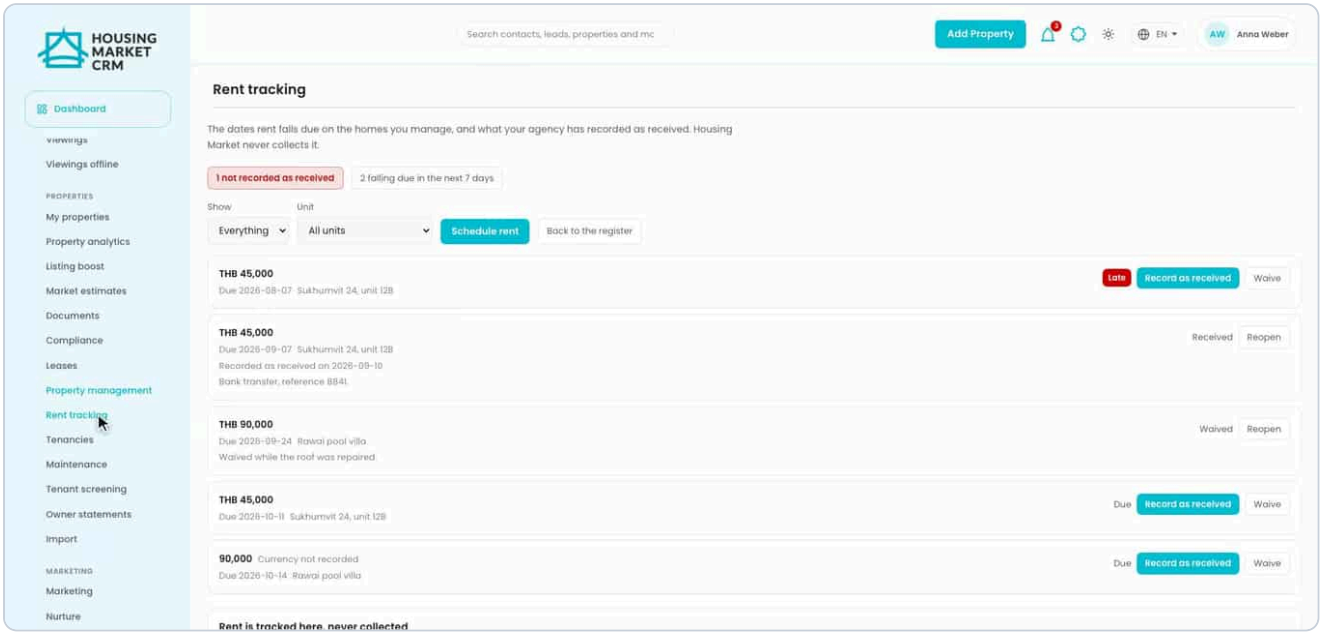
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



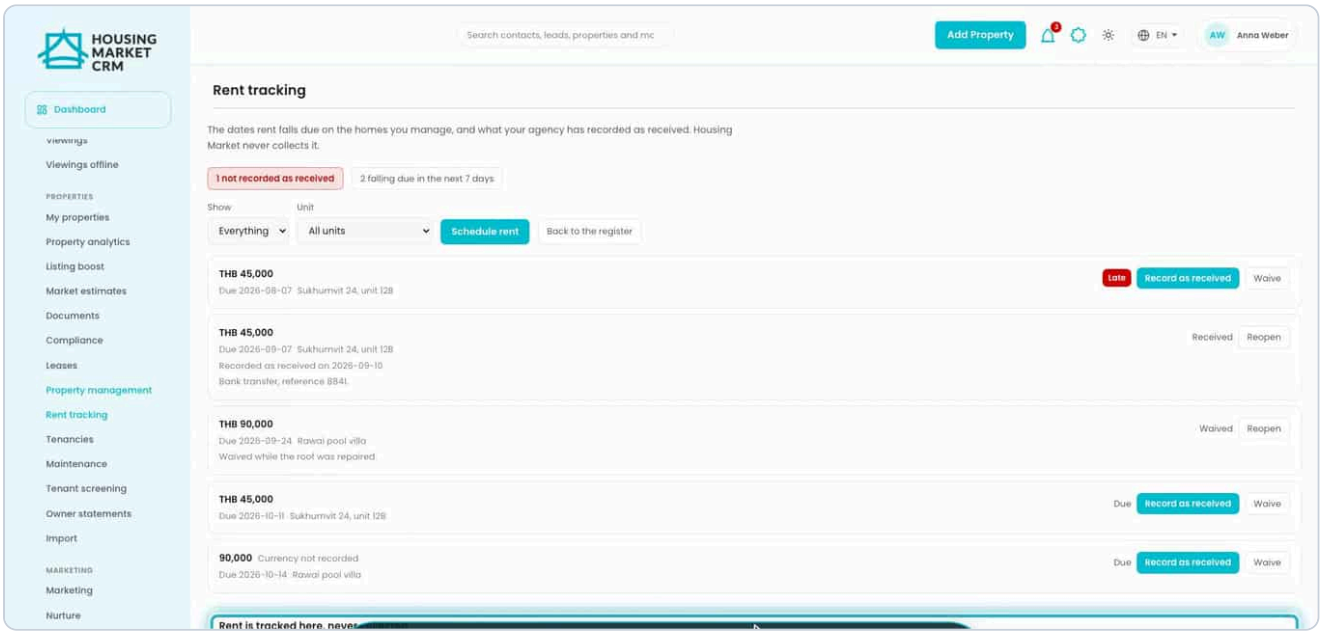
Hình 62.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Theo dõi tiền thuê ở menu bên trái.



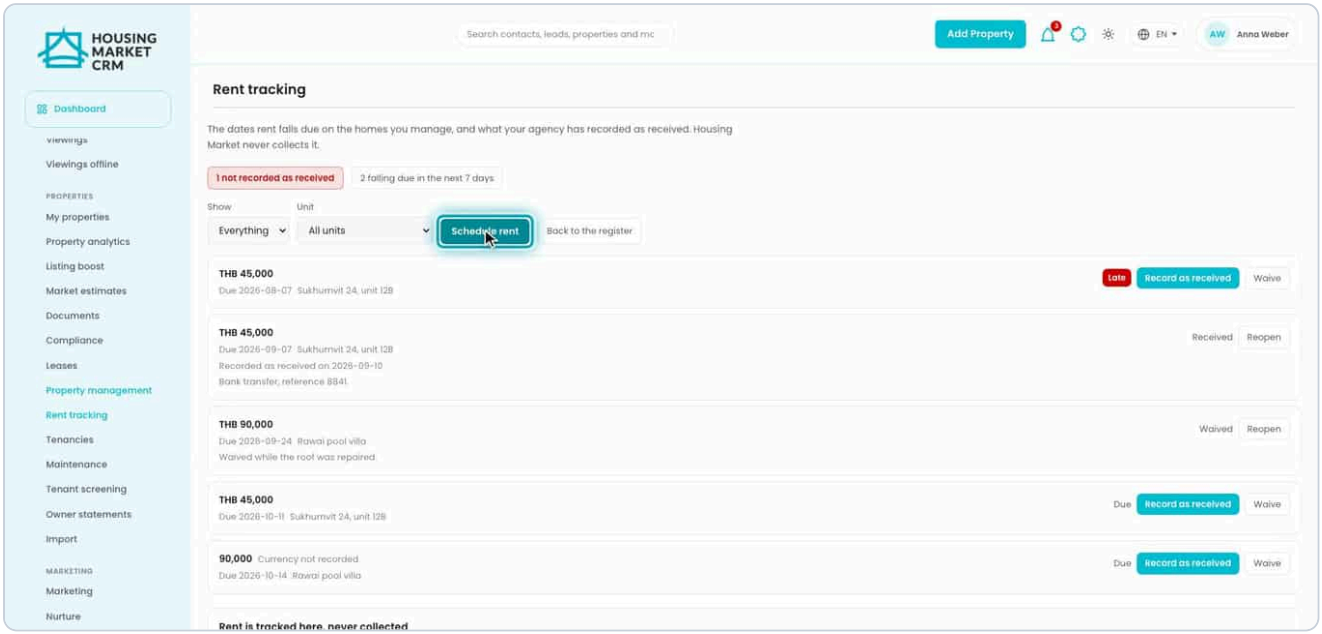
Hình 62.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Sổ ghi chép của công ty bạn. Housing Market không thu gì cả.



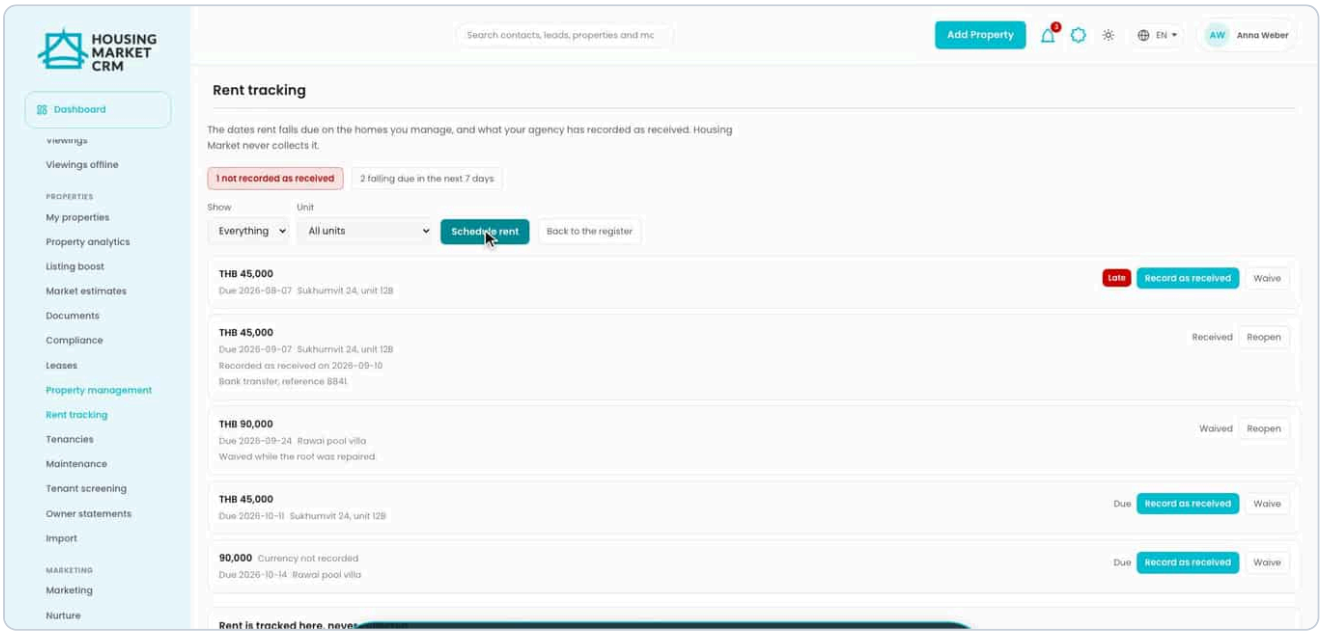
Hình 62.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Lên lịch tiền thuê cho cả hợp đồng thuê một lần.



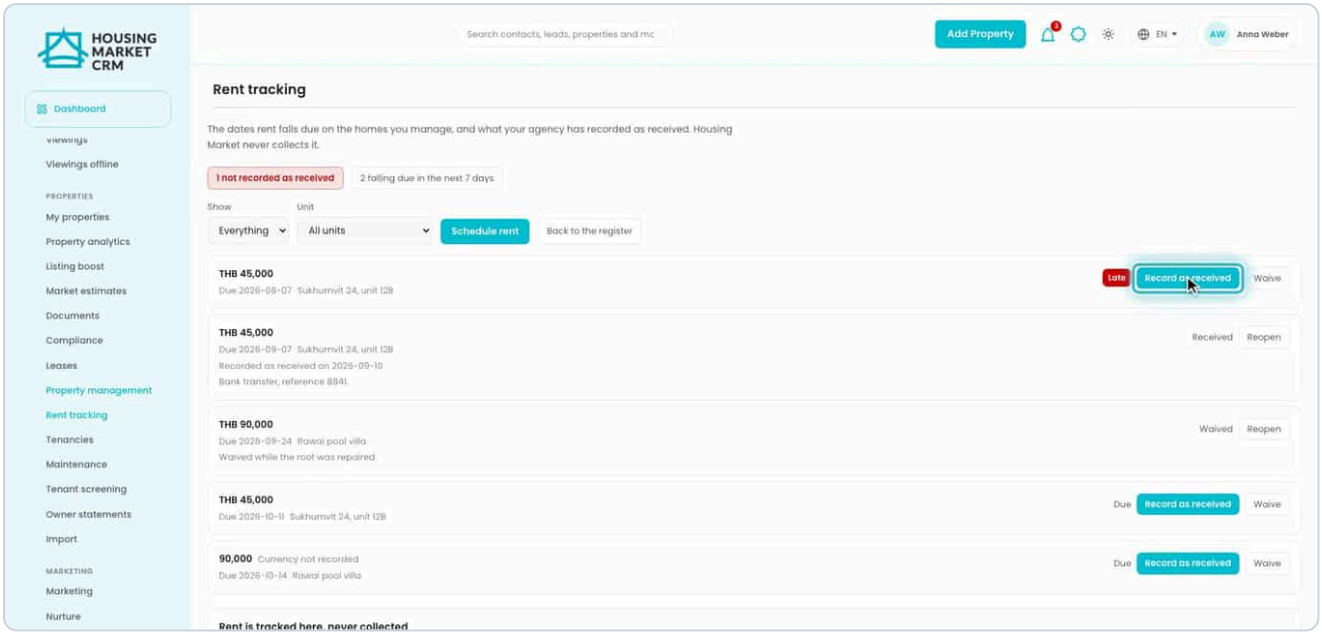
Hình 62.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Rồi tháng quá hạn tự hiện ra mà không cần ai nhớ.



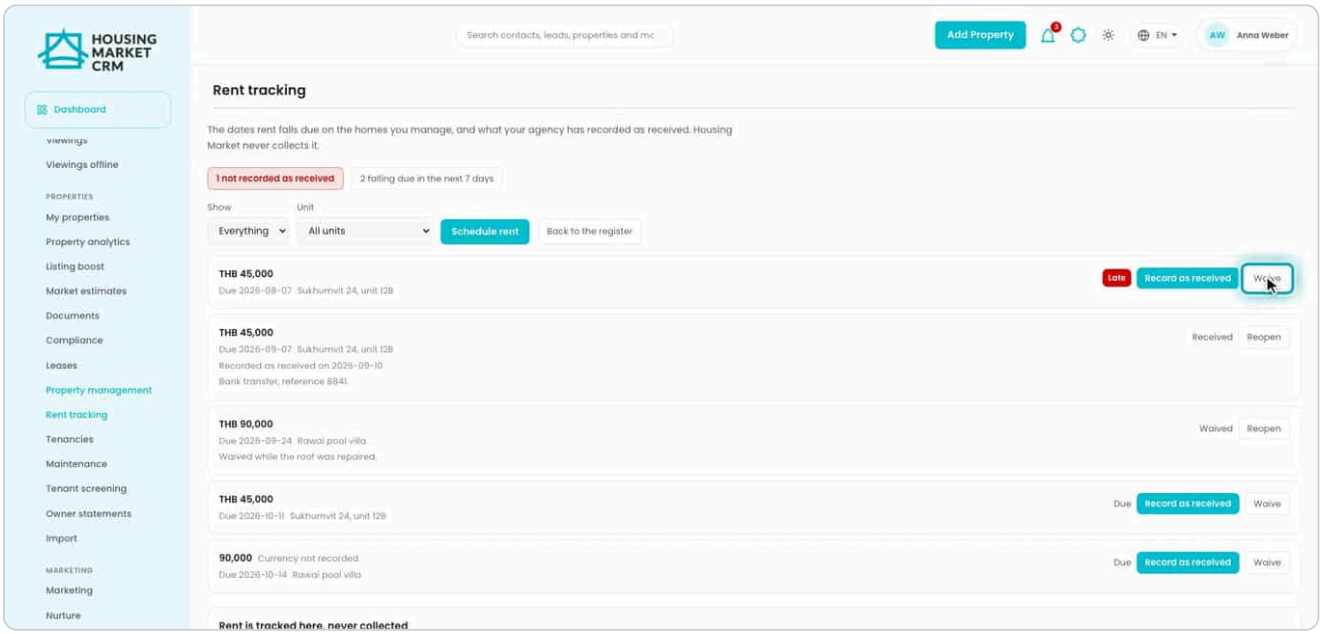
Hình 62.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Ghi nhận là đã nhận — kèm ngày tiền thực sự đến.



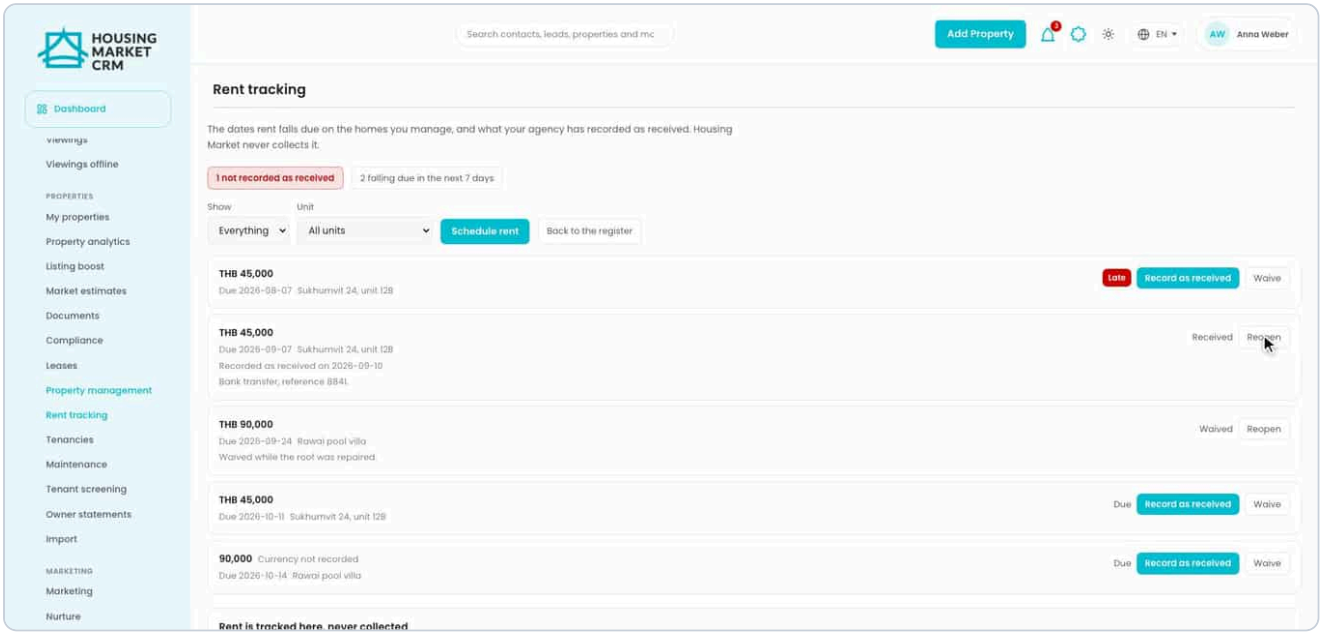
Hình 62.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Miễn tháng mà chủ nhà đã đồng ý bỏ qua.



Hình 62.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Mở lại sẽ hoàn tác.



Hình 62.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

63 CHƯƠNG 63

Ghi nhận hợp đồng thuê nhà

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Hợp đồng thuê trong Quản lý bất động sản. Một hợp đồng thuê ghi lại ai thuê căn đó, thời hạn, tiền thuê và tiền cọc — dưới dạng bản nháp khi các điều khoản còn đang được thống nhất, rồi được đưa vào hiệu lực. Một lần gia hạn được ghi nhận thành một hợp đồng thuê mới chứ không phải bằng cách sửa hợp đồng cũ.

Chọn Hợp đồng thuê trong Quản lý bất động sản. Nó trả lời ai đang sống trong từng căn bạn trông coi, trong bao lâu, và với mức tiền thuê nào — và nó là bản ghi mà một bảng kê cho chủ nhà sau này được dựng lên từ đó, nên nó được giữ lại chứ không bị sửa đè.

Ghi nhận một hợp đồng

- Chọn Ghi nhận hợp đồng thuê.
- Chọn Căn, rồi nhập Người thuê và Chủ nhà cho thuê.
- Nhập ngày Bắt đầu và Kết thúc. Ngày kết thúc phải sau ngày bắt đầu.
- Nhập Tiền thuê và chọn Chu kỳ tiền thuê — theo tháng, theo tuần, theo đêm hoặc theo năm.
- Nhập Tiền cọc và loại tiền, nếu bạn đang giữ một khoản.
- Đánh dấu "Lưu thành bản nháp, khi các điều khoản còn đang được thống nhất" nếu chưa có gì được chốt.

Chủ nhà cho thuê là một cái tên bạn tự gõ chứ không phải chủ sở hữu của căn được lấy tự động, và đó là chủ ý: người trên bản thỏa thuận và người trên giấy tờ sở hữu không phải lúc nào cũng là một, và một căn được quản lý thường do một trong nhiều người sở hữu đem cho thuê.

Bản nháp, rồi đang hiệu lực

Một bản nháp là một đề xuất. Hai người quan tâm cho cùng một căn hộ là hai bản nháp, nên các bản nháp được phép trùng lặp với nhau và trùng lặp với một hợp đồng thuê đang chạy. Việc đưa vào hiệu lực là nơi điều đó không còn đúng: CRM từ chối đưa một hợp đồng thuê thứ hai vào hiệu lực trên cùng khoảng thời gian và nêu tên hợp đồng đang có hiệu lực, và đó chính là bước kiểm tra chặn việc một căn bị cho thuê hai lần.

Chu kỳ tiền thuê được ghi đúng như đã thống nhất và không bao giờ bị quy đổi. Tiền thuê theo tuần vẫn là theo tuần, và một bảng kê đọc tiền thuê từ hợp đồng thuê có hiệu lực trong tháng đó chứ không phải hợp đồng đang có hiệu lực hôm nay.

Gia hạn và kết thúc

Gia hạn tạo một hợp đồng thuê mới và đánh dấu hợp đồng cũ là đã gia hạn, kết thúc nó vào ngày trước khi hợp đồng mới bắt đầu. Đó không phải một lần sửa, và đó chính là điểm quan trọng: tiền thuê đã thống nhất cho những tháng trước phải giữ nguyên chính xác như cũ, nếu không mọi bảng kê của các tháng đó sẽ âm thầm thay đổi. Hãy để trống tiền thuê khi gia hạn để mang con số hiện tại sang tiếp.

Kết thúc hợp đồng thuê đóng hợp đồng vào ngày đã thống nhất là ngày kết thúc. Kết thúc nó sớm hơn ngày đó được ghi là Kết thúc trước hạn chứ không phải là đã kết thúc, nên về sau hai trường hợp được phân biệt với nhau. Một hợp đồng thuê đã kết thúc vẫn nằm trong danh sách — đã kết thúc và đã lưu trữ là hai chuyện khác nhau, và một bảng kê cho một tháng trước đó vẫn cần đến nó.

Tiền cọc

Tiền cọc là một con số bạn ghi lại, và nó hiện ra là vẫn đang giữ, hoặc đã trả lại vào một ngày nào đó. Housing Market không nhận nó, không giữ nó, không bảo hiểm cho nó và không chuyển nó đi đâu: khoản tiền vẫn nằm ở nơi văn phòng bạn hoặc chủ nhà của bạn vẫn giữ nó, và đây là một ghi chú về việc khoản đó là bao nhiêu.

Những gì màn hình này không làm

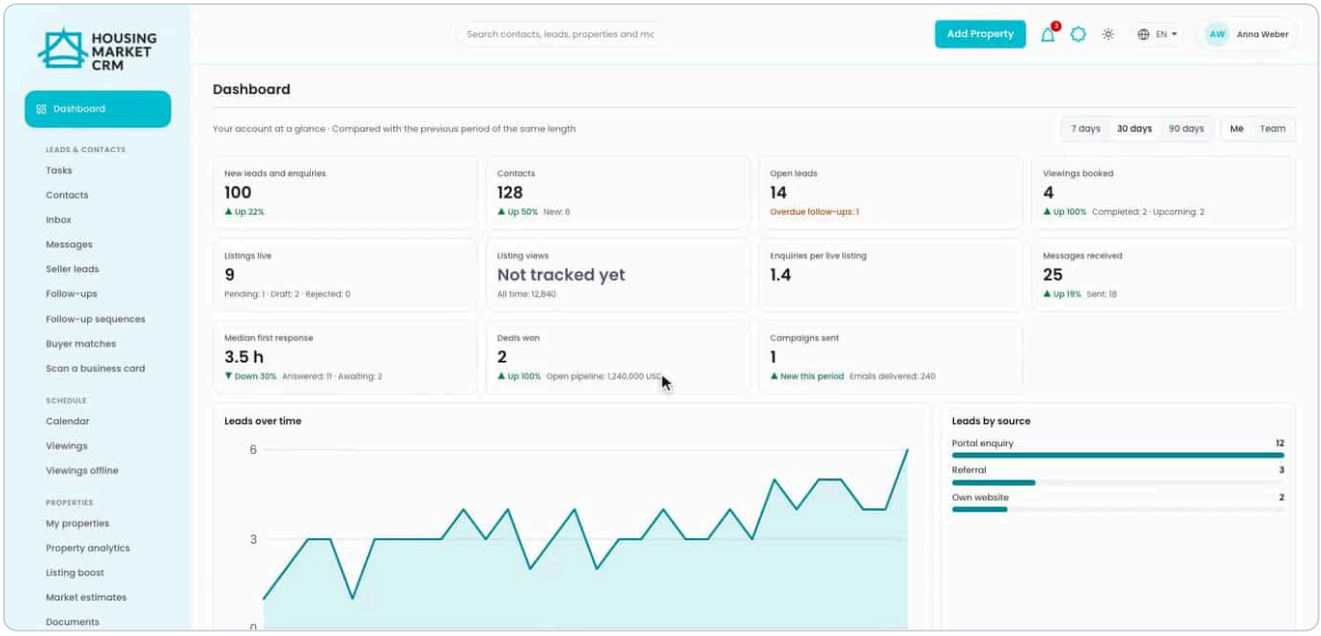
- Nó không thu tiền thuê. Các kỳ tiền thuê đến hạn được lên lịch riêng trên màn hình Theo dõi tiền thuê; việc ghi nhận một hợp đồng thuê tự nó không phát sinh khoản phải thu nào.
- Nó không tạo ra và không ký bản thỏa thuận. Ở đây không có văn bản hợp đồng thuê, không có mẫu và không có chữ ký — hợp đồng và chữ ký nằm ở kho tài liệu, trên giao dịch và trên liên hệ.
- Nó không nhắc bạn rằng một hợp đồng thuê đang sắp kết thúc.
- Không có biểu mẫu sửa khi một hợp đồng thuê đã tồn tại, và không có gì bị xóa: Lưu trữ đưa một hợp đồng thuê ra khỏi danh sách mặc định và Khôi phục đưa nó trở lại.

Tiền thuê được theo dõi và không bao giờ được thu hộ. Xem "Housing Market có thu tiền thuê từ người thuê của tôi không?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để ghi nhận một hợp đồng thuê trên căn tôi quản lý?**

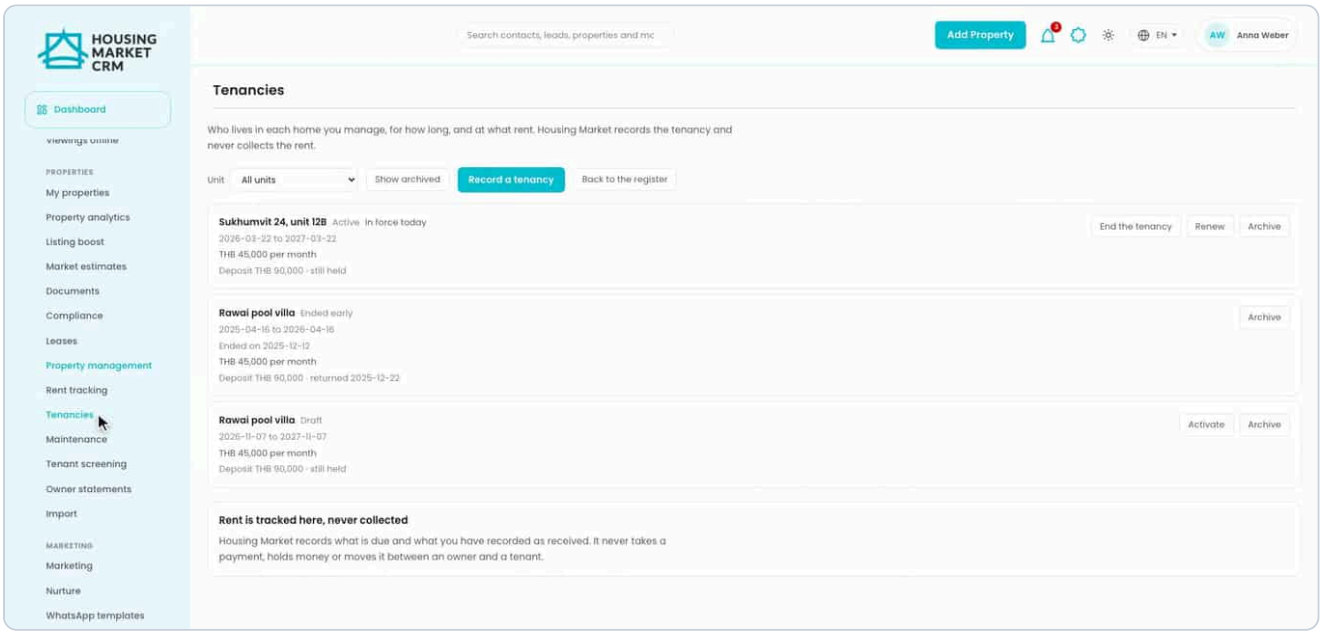
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



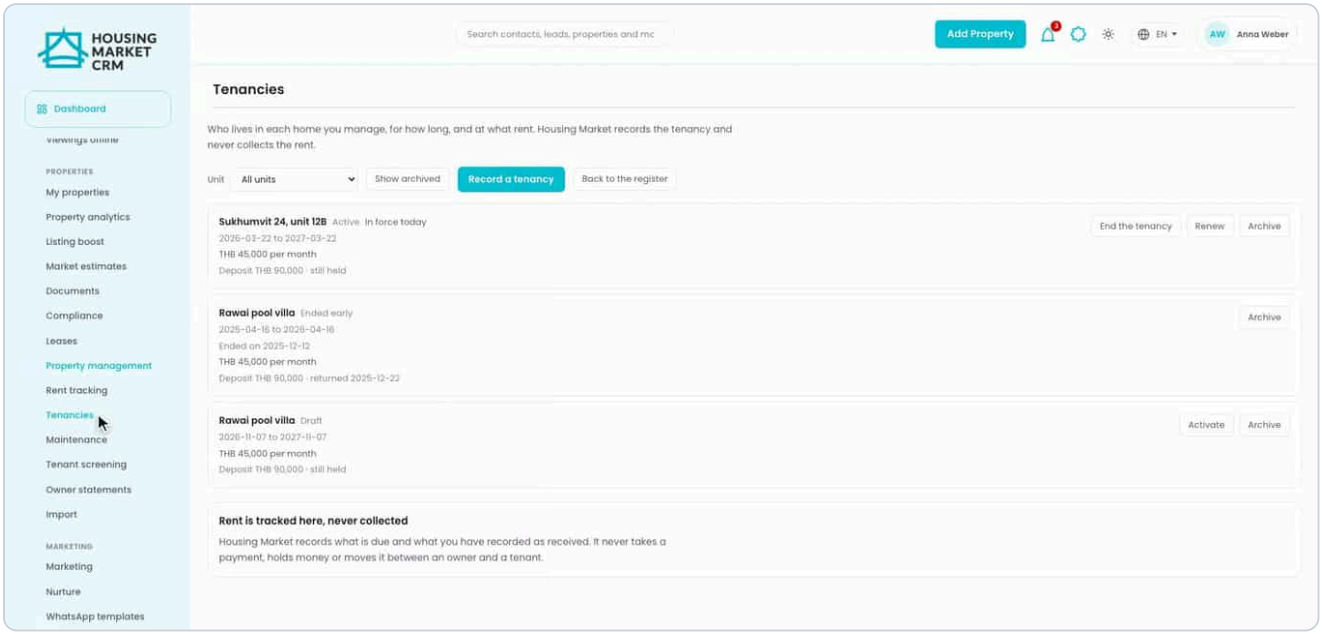
Hình 63.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Hợp đồng thuê nhà ở menu bên trái.



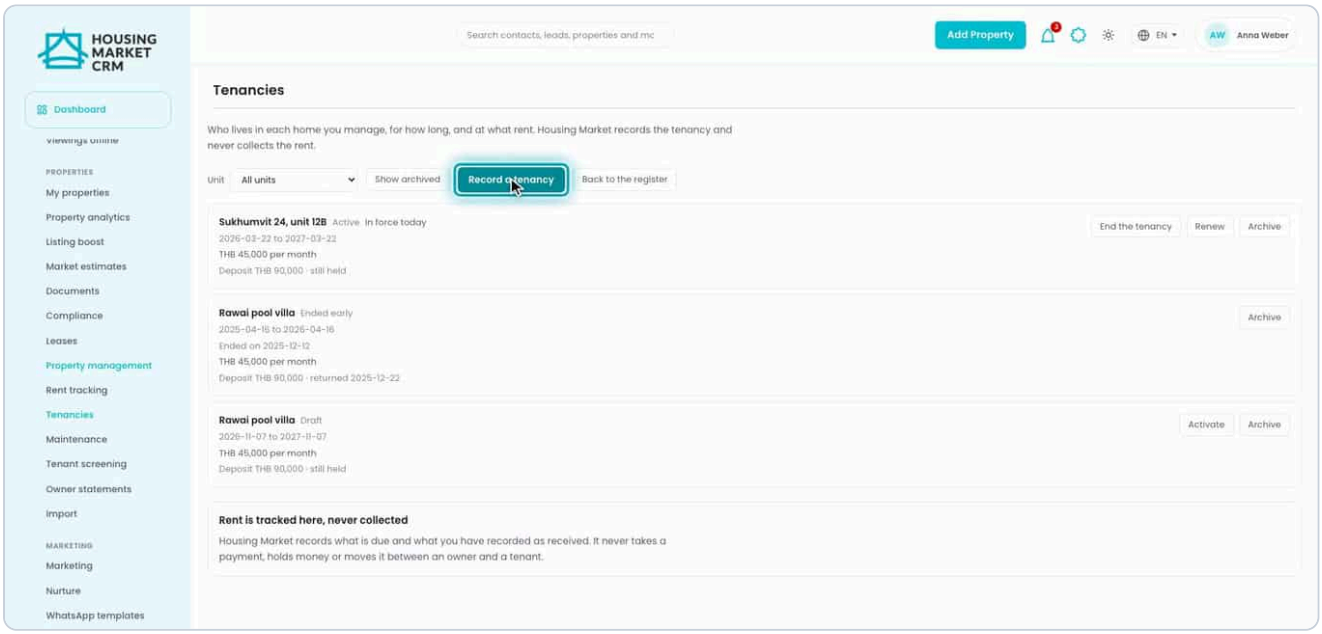
Hình 63.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Ai sống ở đó, trong bao lâu, tiền thuê bao nhiêu.



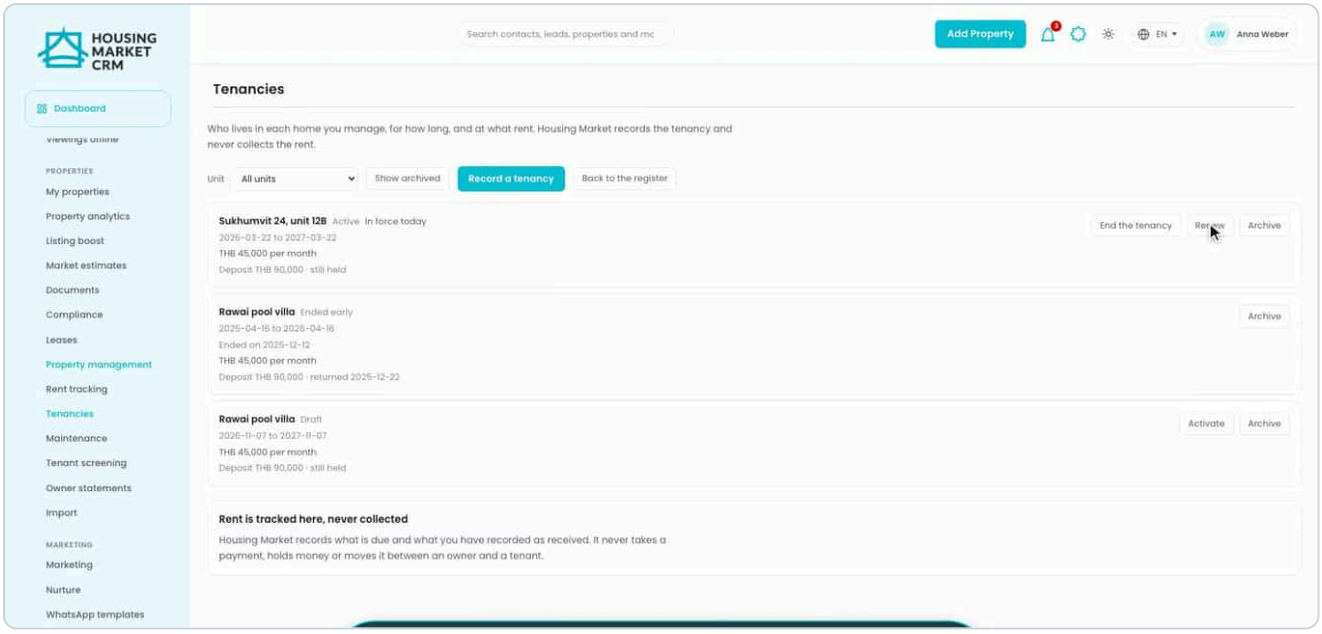
Hình 63.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Ghi nhận hợp đồng thuê nhà ngay khi ký.



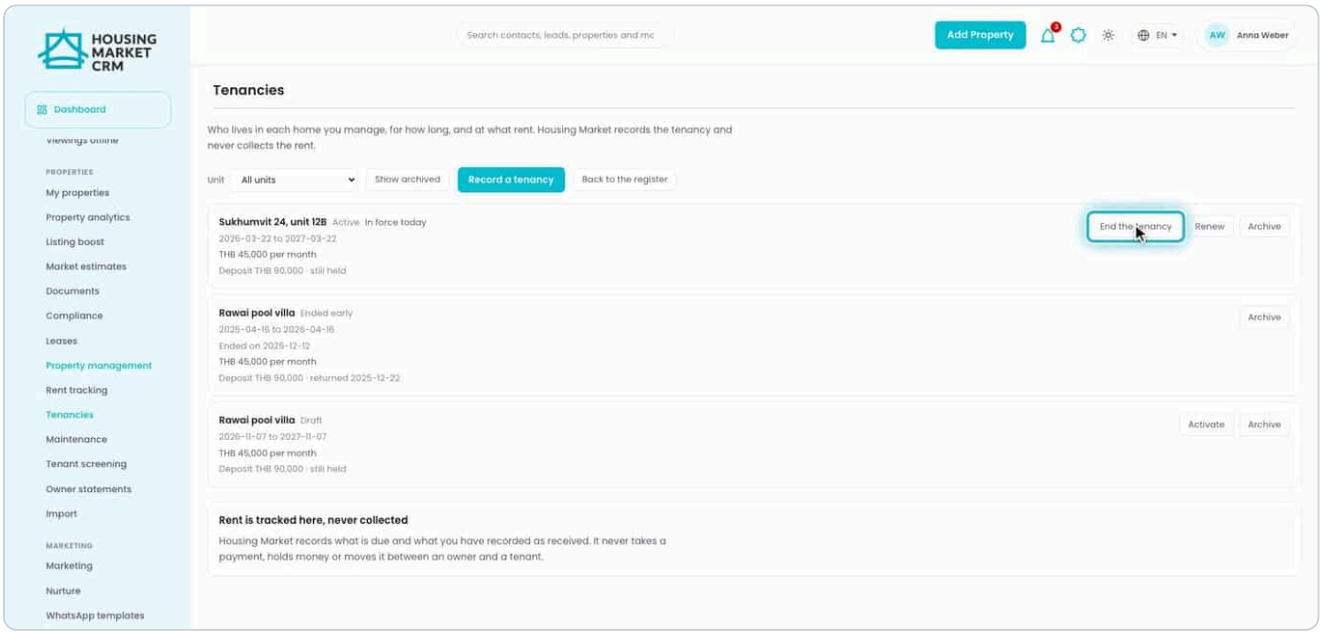
Hình 63.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Gia hạn tạo ra hợp đồng thuê nhà mới nên tiền thuê năm ngoái vẫn đúng trong bảng kê năm ngoái.



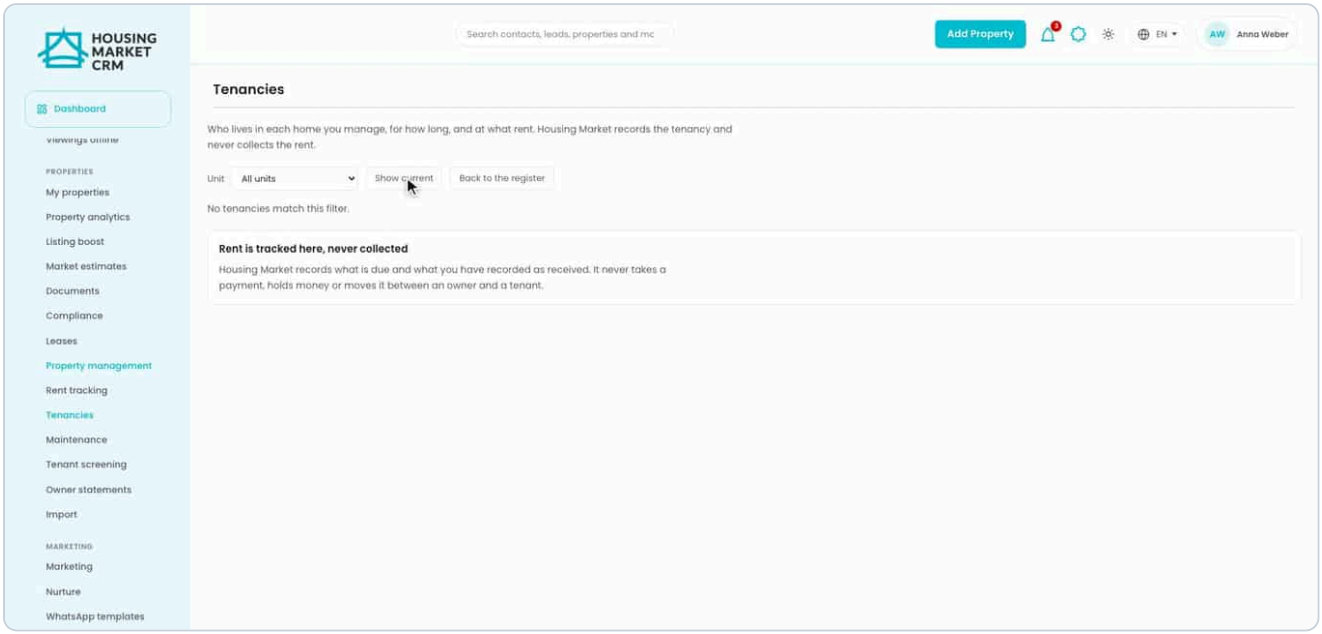
Hình 63.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Kết thúc hợp đồng — tiền thuê đã ghi nhận vẫn còn.



Hình 63.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Đã lưu trữ giúp lịch sử không gây rối mắt.



Hình 63.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

64 CHƯƠNG 64

Yêu cầu bảo trì

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Chọn Bảo trì trong Quản lý bất động sản. Báo điều gì đang sai trên một căn bạn quản lý, đặt cho nó một loại và một mức ưu tiên, gắn ảnh, nhận việc, và theo nó đến khi xử lý xong. Không có chi phí nào được ghi lại và không có gì bị tính tiền.

Chọn Bảo trì trong Quản lý bất động sản. Nó trả lời điều gì đang hỏng trong những căn bạn trông coi, ai đang xử lý, và điều gì còn tồn — và nó giữ toàn bộ lịch sử của từng căn, đó chính là phần có giá trị một năm sau, khi cũng chính cái bình nóng lạnh đó lại hỏng.

Báo một sự cố

- Chọn Báo sự cố.
- Chọn Căn và viết Vấn đề là gì.
- Thêm Chi tiết nếu có.
- Chọn loại sự cố — cấp thoát nước, điện, thiết bị gia dụng, sưởi và làm mát, kết cấu, sinh vật gây hại, sân vườn, khóa và an ninh, vệ sinh, hoặc một thứ khác.
- Chọn Mức ưu tiên — Gấp, Cao, Bình thường hoặc Thấp.

Ảnh được thêm sau khi yêu cầu đã tồn tại chứ không phải trên biểu mẫu, nên yêu cầu được lập ngay giây phút bạn biết về nó và ảnh theo sau. Mỗi ảnh mở ra qua một liên kết riêng mới; việc bỏ một ảnh sẽ lấy nó ra khỏi yêu cầu nhưng vẫn giữ tệp lại, vì một bức ảnh là bằng chứng về tình trạng một căn vào một ngày nhất định.

Mức ưu tiên đặt ra mốc hạn, và mốc hạn là cố định

Mỗi mức ưu tiên mang mốc hạn riêng, tính từ ngày sự cố được báo: một ngày cho Gấp, ba ngày cho Cao, mười bốn ngày cho Bình thường và ba mươi ngày cho Thấp. Một yêu cầu còn mở sau mốc hạn của nó được gắn nhãn Đã quá hạn, còn một yêu cầu đã xử lý xong hoặc đã hủy thì không bao giờ bị gắn nhãn đó. Các mốc hạn giống nhau cho mọi tài khoản và không thể thay đổi.

Các con số phía trên danh sách đếm cả văn phòng bạn chứ không phải danh sách bạn đang xem: bao nhiêu việc gấp, bao nhiêu việc đã quá hạn, và bao nhiêu việc còn tồn.

Xử lý một yêu cầu

Trạng thái đi từ Đã báo qua Đã tiếp nhận, Đã hẹn và Đang xử lý đến Đã xử lý xong, hoặc sang Đã hủy. Việc đánh dấu xử lý xong sẽ hỏi ngày công việc thực sự hoàn tất — có thể không phải hôm nay — và hỏi đã làm những gì; CRM ghi lại ai nói vậy và nói vào lúc nào. Việc hủy một yêu cầu xóa cái tên đó đi, vì không ai sửa gì cả và không cái tên nào nên đứng cạnh một công việc không được làm.

Tôi nhận việc giao yêu cầu cho bạn, và Trả lại nhả nó ra. Việc này cần quyền phân công, và nó giao cho chính bạn chứ không giao cho một đồng nghiệp bạn chọn.

Ô hiển thị mặc định là Còn tồn, nên màn hình mở ra ở phần việc chứ không phải ở mục lưu trữ. Các cách xem khác là Đã quá hạn, Tất cả, từng trạng thái trong sáu trạng thái, và Đã lưu trữ. Việc lọc theo căn còn thêm "Mọi việc đã báo cho căn này", tức là lịch sử của căn đó từ cũ đến mới.

Những gì không có ở đây, một cách có chủ ý

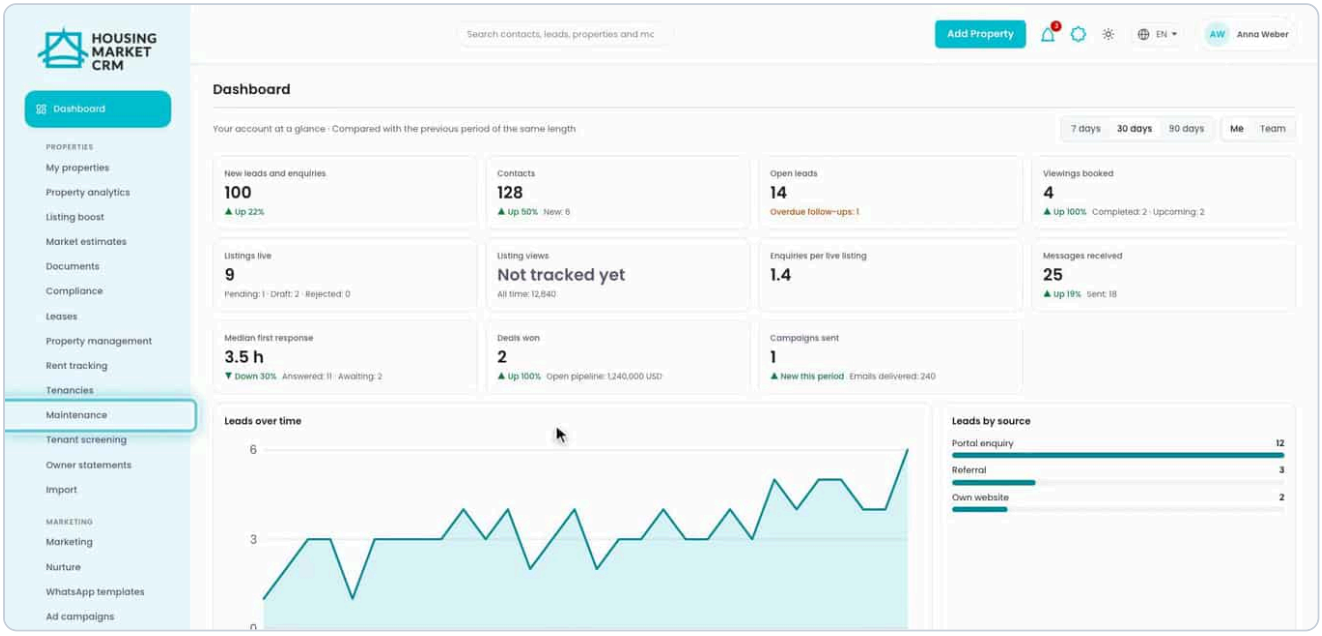
- Không có chi phí, báo giá, dự toán, ngân sách hay hóa đơn. Không có số tiền nào ở bất kỳ đâu trên một yêu cầu bảo trì, và Housing Market không bao giờ tính tiền cho việc sửa chữa, không lấy một phần của nó và không chuyển tiền giữa một chủ nhà, một người thuê và một nhà thầu.
- Không có liên lạc với nhà thầu. Không có gì ở đây gửi email, gửi tin nhắn hay thông báo cho một người thợ — họ không phải người dùng CRM của bạn.
- Không có việc người thuê tự báo. Không có cổng cho người thuê và không có biểu mẫu để người thuê điền; một người trong văn phòng bạn lập yêu cầu.
- Không có lịch hẹn hay ngày đến xem. Đã hẹn là một từ chỉ trạng thái, không phải một mục trong lịch.
- Không có lời nhắc. Khác với tiền thuê, bảo trì không phát ra thông báo nào khi một mốc hạn đi qua — cái nhãn trên danh sách là thứ cho bạn biết.

Không có gì bị xóa. Lưu trữ đưa một yêu cầu ra khỏi danh sách và Khôi phục đưa nó trở lại, cùng với ảnh, lịch sử và tên của người đã xử lý xong.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Yêu cầu bảo trì hoạt động thế nào?**

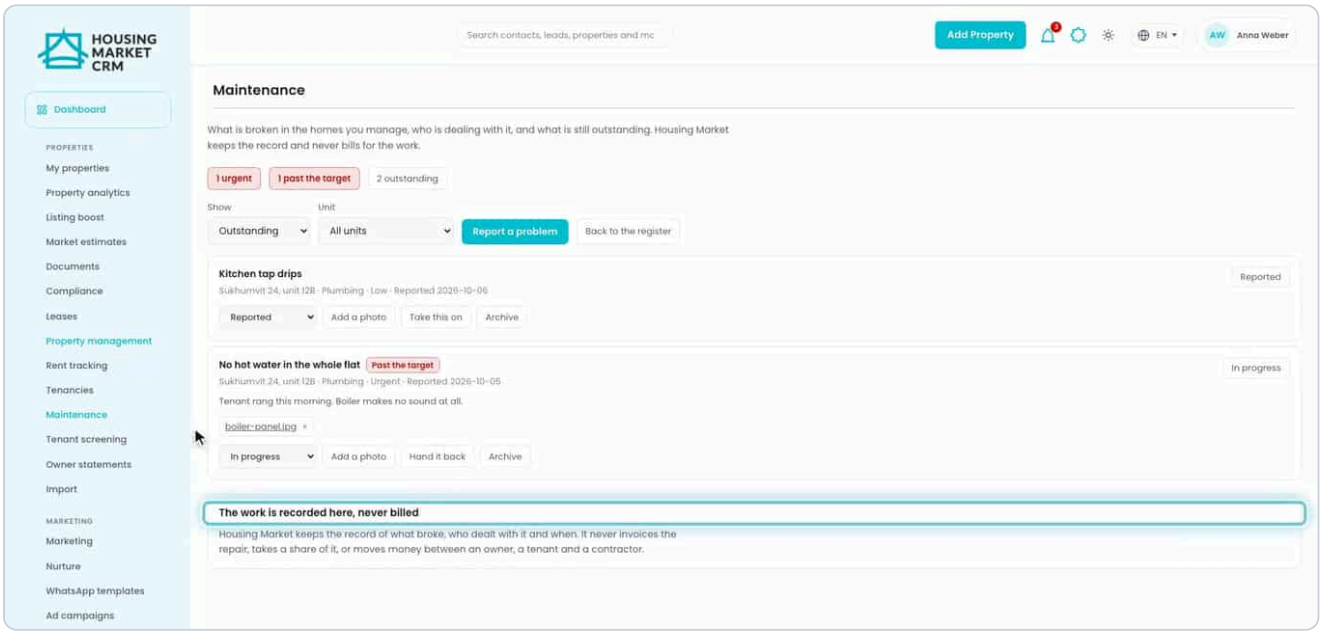
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



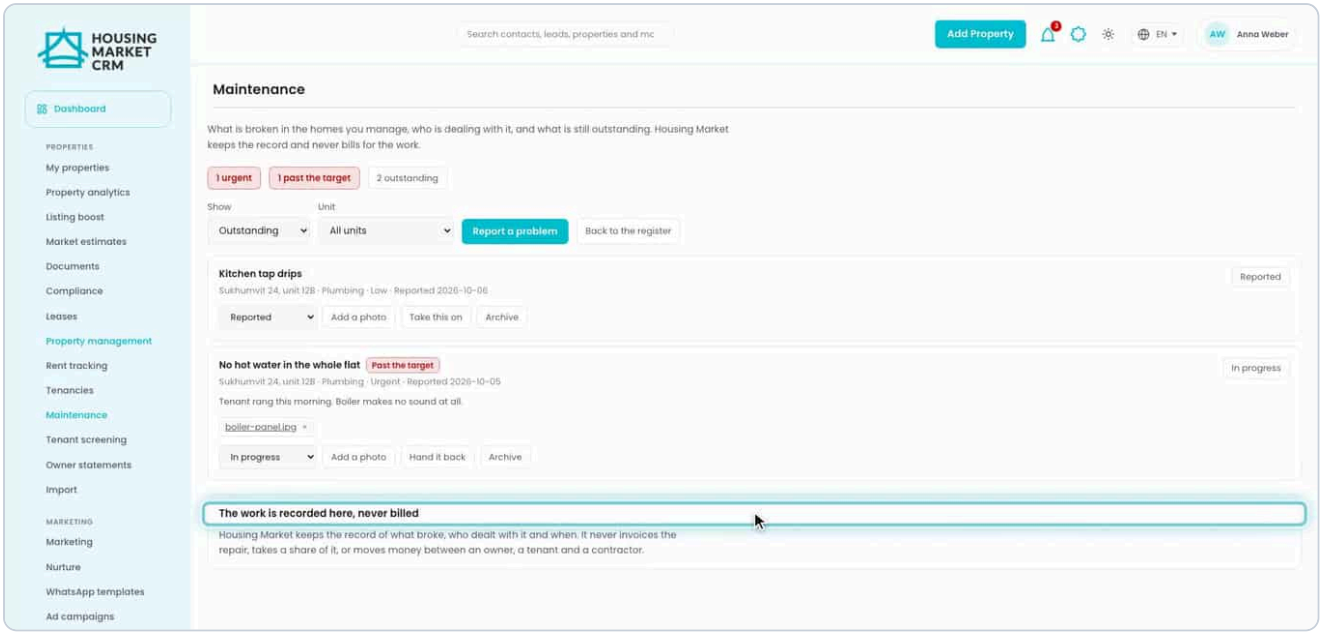
Hình 64.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Bảo trì ở menu bên trái.



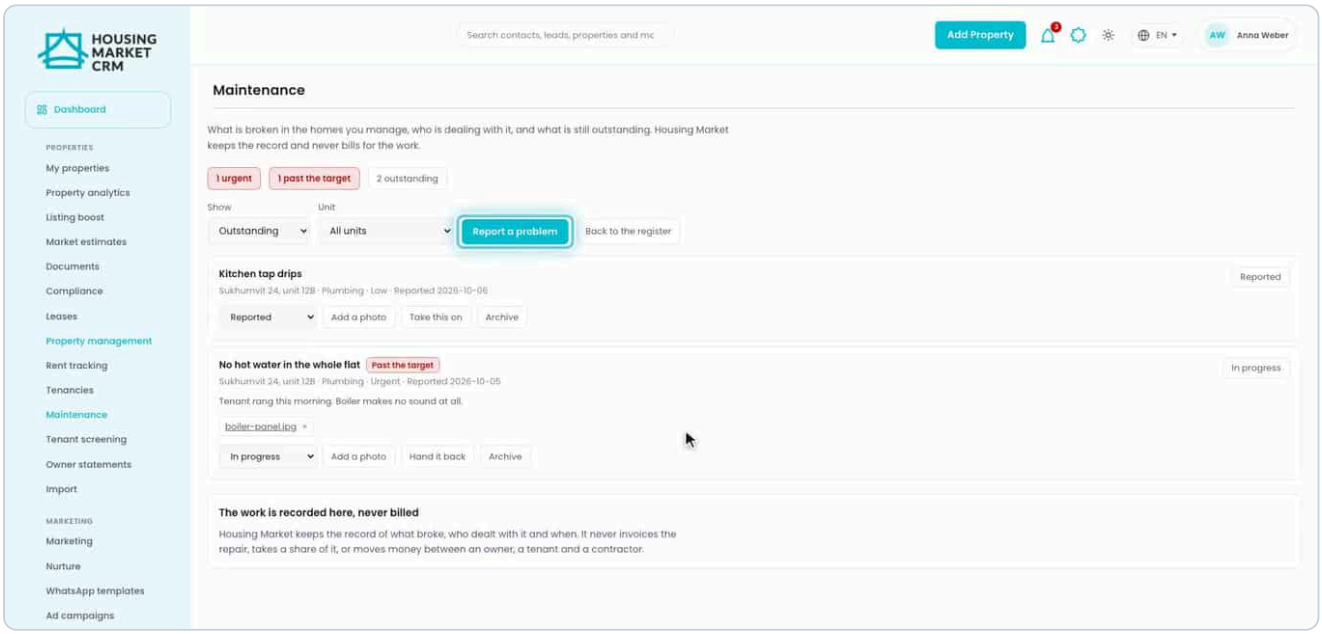
Hình 64.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Ghi lại ở đây, Housing Market không thu phí.



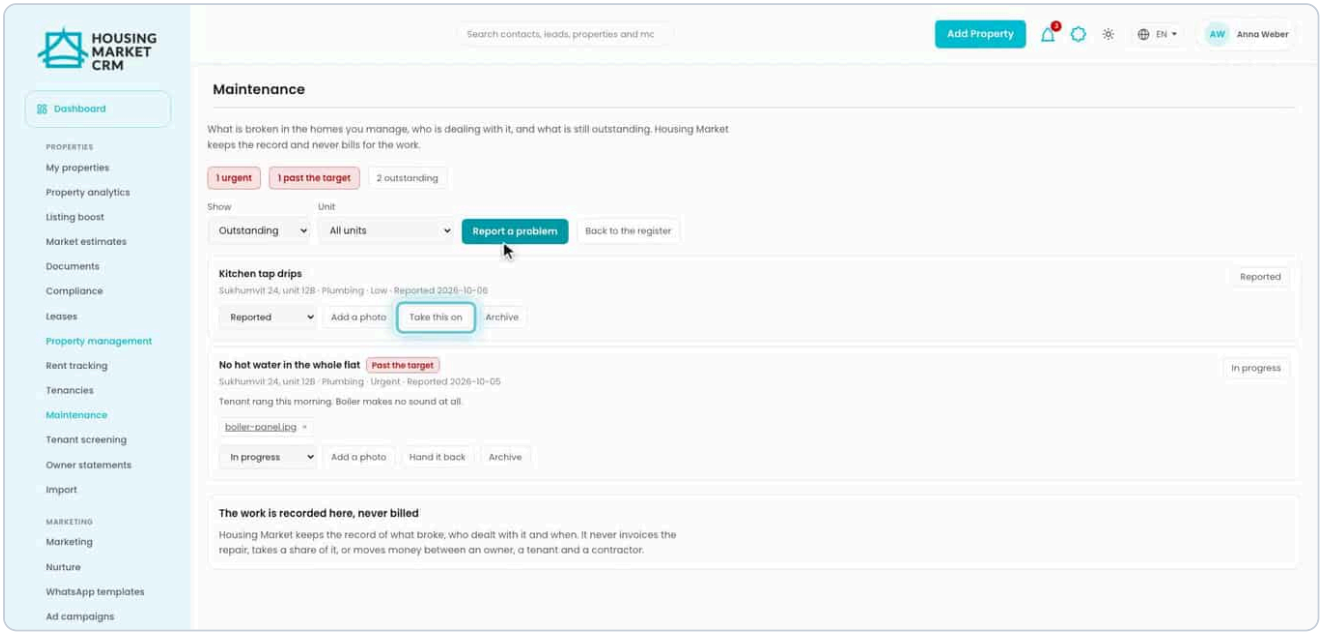
Hình 64.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Mỗi mức ưu tiên có cách tính trễ riêng.



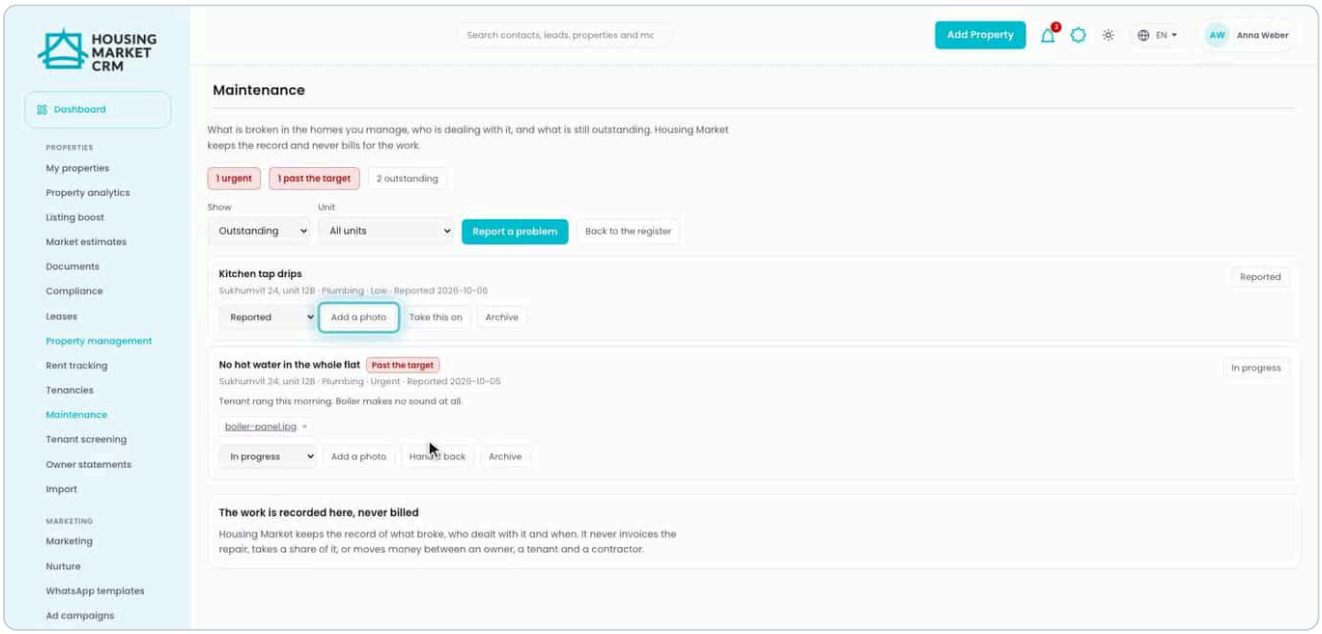
Hình 64.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Báo sự cố cho căn nhà đó.



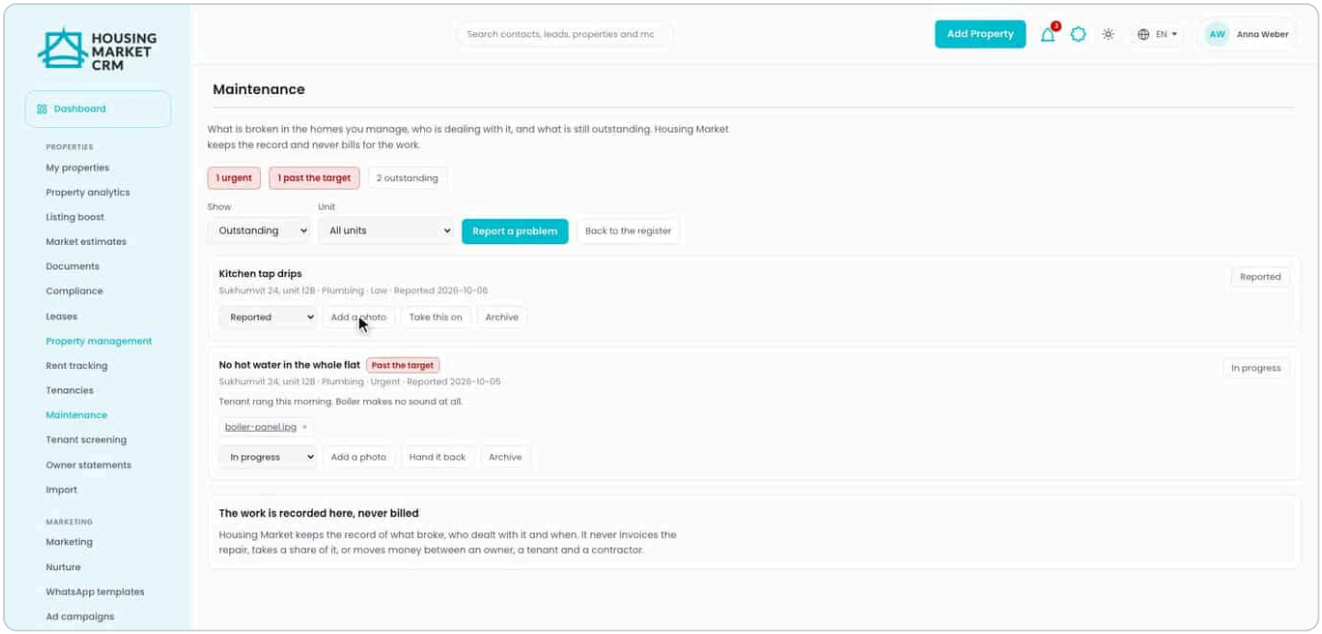
Hình 64.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Nhận xử lý gắn tên bạn vào việc và Trả lại việc sẽ giải phóng nó.



Hình 64.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Thêm ảnh — bằng chứng duy nhất về tình trạng lúc đó.



Hình 64.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

65 CHƯƠNG 65

Sàng lọc người thuê nhà

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Nó ghi lại những bước kiểm tra chính văn phòng bạn đã thực hiện. Housing Market không liên hệ tổ chức thông tin tín dụng nào, không liên hệ công ty kiểm tra lý lịch nào và không liên hệ dịch vụ xác minh danh tính nào, và không tạo ra điểm số nào: mọi kết quả trên màn hình là kết quả bạn tự xác lập và tự nhập vào.

Chọn Sàng lọc người thuê trong Quản lý bất động sản. Nó giữ các đơn thuê cho những căn bạn quản lý, những bước kiểm tra văn phòng bạn đã thực hiện, và quyết định bạn đã ghi lại.

Hãy đọc điều này trước: các bước kiểm tra là của bạn, không phải của chúng tôi

Housing Market không kiểm tra bất kỳ ai. Không có tổ chức thông tin tín dụng, không có công ty kiểm tra lý lịch, không có dịch vụ xác minh danh tính, không có tra cứu lệnh trừng phạt hay lịch sử bị trục xuất khỏi nhà thuê, và không có điểm tín dụng ở bất kỳ đâu trong tính năng này — không phải bị tắt, không phải được dự tính cho một gói sau này, mà là không có. Mọi kết quả trên màn hình là kết quả văn phòng bạn tự xác lập bằng cách của mình rồi ghi lại.

Điều này được nói trước tiên vì "sàng lọc người thuê" ở phần lớn các sản phẩm có tính năng đó nghĩa là một bản báo cáo mua về, và một người đọc không được nói rõ sẽ tưởng rằng một bản báo cáo sẽ đến. Điều màn hình này cho bạn là một chỗ duy nhất để việc tham chiếu bạn vẫn làm được ghi lại bên cạnh đúng cái đơn nó thuộc về, với quyết định nằm ngay bên và cả hai đều được giữ.

Nhận một đơn

- Chọn Ghi nhận một đơn.
- Chọn Căn và Người nộp đơn. Người nộp đơn là một trong các liên hệ của chính bạn.
- Nhập ngày họ muốn dọn vào, nếu bạn biết.

Đơn trỏ tới sổ địa chỉ của bạn chứ không tạo thêm một bản sao thứ hai của con người đó. Không có gì trong tính năng này lưu một ngày sinh, một số giấy tờ tùy thân, một số tài khoản ngân hàng, một con số tiền lương hay tên của một người sử dụng lao động — điều bạn kết luận về thu nhập hay công việc là một từ, cùng ghi chú nào bạn chọn viết.

Ghi nhận một bước kiểm tra

Ghi nhận một bước kiểm tra có sáu loại — Nhân thân, Công việc, Thu nhập, Chủ nhà trước, Khả năng trả tiền thuê và Khác — và mỗi loại nhận một trong bốn kết quả: Đạt, Không đạt, Vẫn đang mở, hoặc Không nhận được trả lời.

Không nhận được trả lời là một kết quả thật chứ không phải cách nói lịch sự của không đạt. Một chủ nhà trước không bao giờ hồi âm thì chưa nói với bạn điều gì xấu, và ghi điều đó thành một lần không đạt sẽ biến sự im lặng của người khác thành một vết đen của người nộp đơn.

Mỗi loại chỉ giữ một bước kiểm tra. Ghi lại cùng một loại lần nữa sẽ thay thế kết quả và ghi rằng chính bạn là người nêu điều đang được nêu, còn kết quả cũ vẫn nằm trong nhật ký kiểm tra. Không có điểm số, không có kết luận đạt hay không đạt tổng thể, không có xếp hạng người nộp đơn và không có lời khuyến nghị: quyết định hoàn toàn là của bạn.

Quyết định, và việc sửa lại nó

Ghi lại quyết định nhận Đã chấp nhận, Đã từ chối hoặc Người nộp đơn đã rút, kèm một lý do. Khi đã có một quyết định, biểu mẫu kiểm tra đóng lại và tiêu đề trở thành Sửa lại quyết định: ghi một quyết định khác sẽ đặt một lần sửa bên cạnh quyết định đầu và không bỏ đi thứ gì. Không có đường trở lại trạng thái chưa quyết định.

Nhật ký kiểm tra ghi lại căn, quyết định và người đã đưa ra quyết định. Nó có chủ ý không ghi lý do bạn đã gõ vào hay tên của người nộp đơn.

Những gì không có ở đây

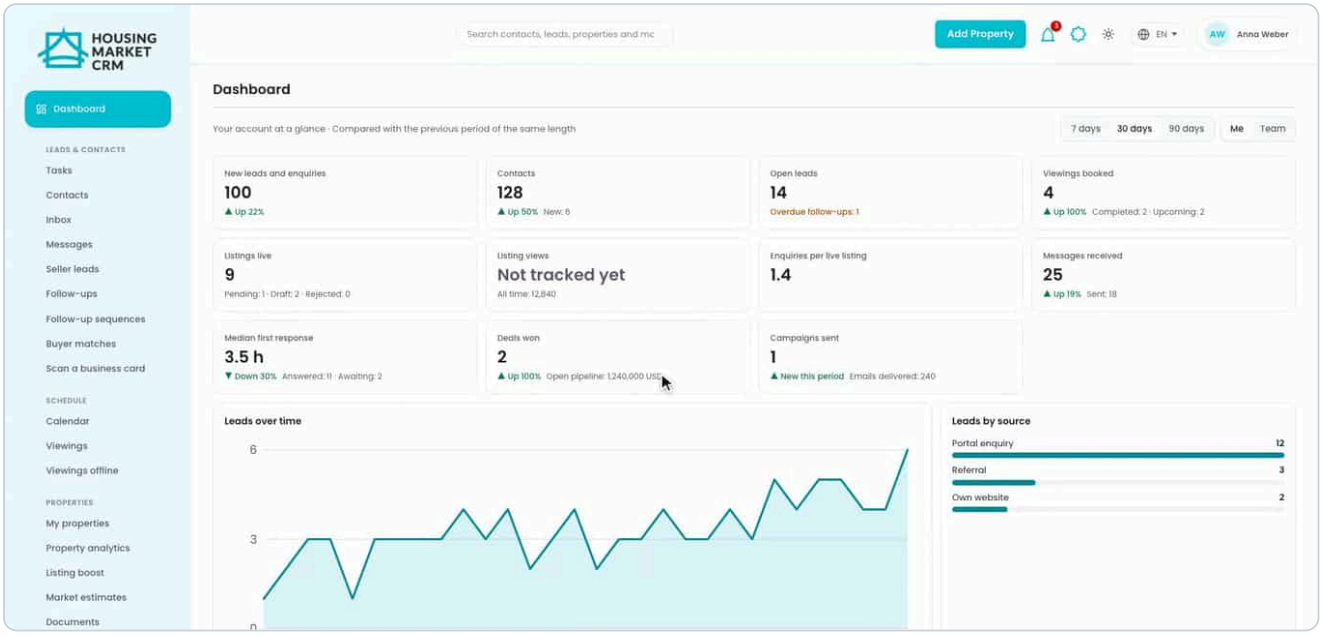
- Không có biểu mẫu, liên kết hay email cho người nộp đơn. Không có bất cứ thứ gì hướng ra phía người nộp đơn: văn phòng bạn gõ vào những gì mình đã tìm ra.
- Không có việc tải tài liệu lên trên màn hình này. Các tài liệu chứng minh được liệt kê theo tên, và chúng được gắn qua phần tệp của chính CRM chứ không phải từ đây.
- Không có phí. Sàng lọc không thêm khoản phí riêng nào — nó thuộc phần quản lý bất động sản.
- Chưa có lọc theo căn hay theo trạng thái. Màn hình chuyển qua lại giữa các đơn đang hoạt động và các đơn đã lưu trữ.
- Không có nút biến một đơn đã chấp nhận thành một hợp đồng thuê. Hãy ghi nhận hợp đồng thuê trên màn hình Hợp đồng thuê.

Không có gì bị xóa. Việc lưu trữ một đơn vẫn giữ mọi bước kiểm tra, quyết định, và người đã đưa ra quyết định.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Sàng lọc người thuê hoạt động thế nào?**

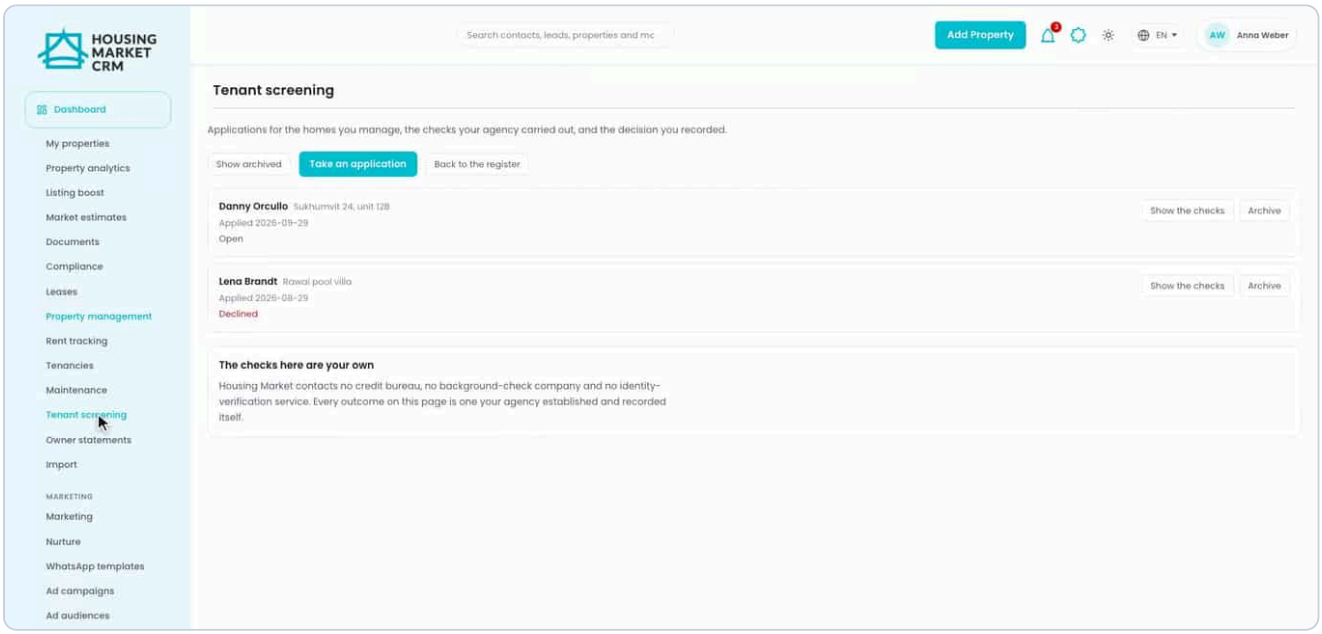
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



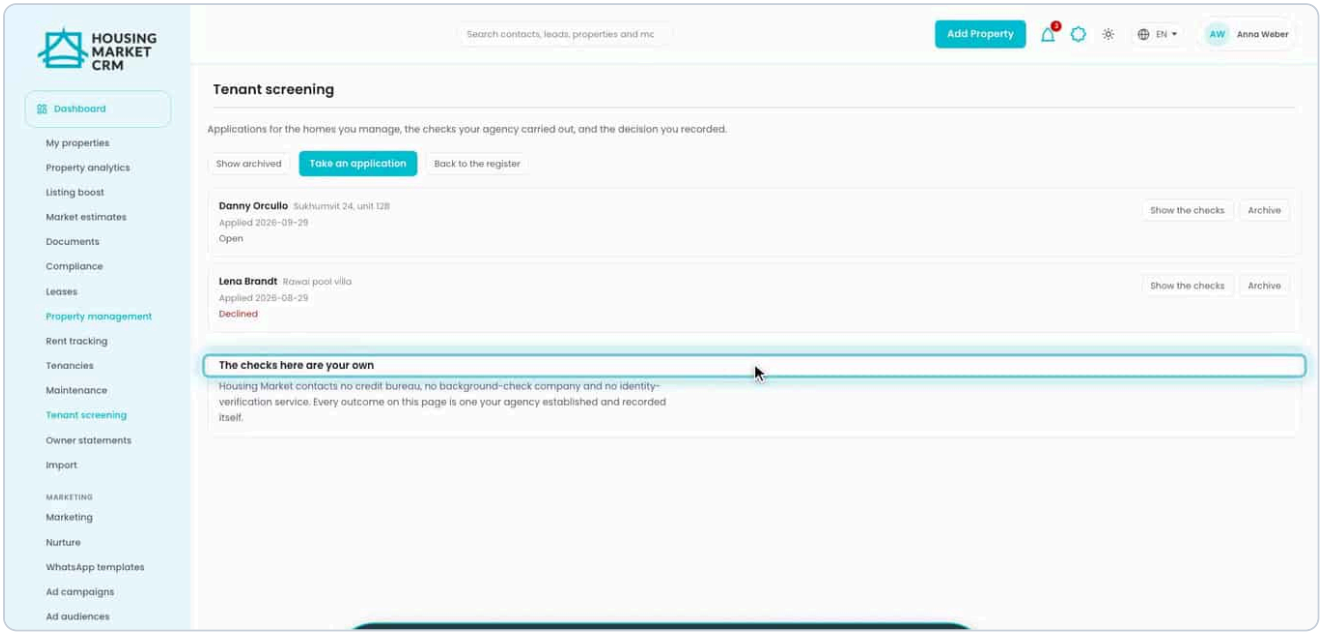
Hình 65.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp vào Sàng lọc người thuê nhà ở menu bên trái.



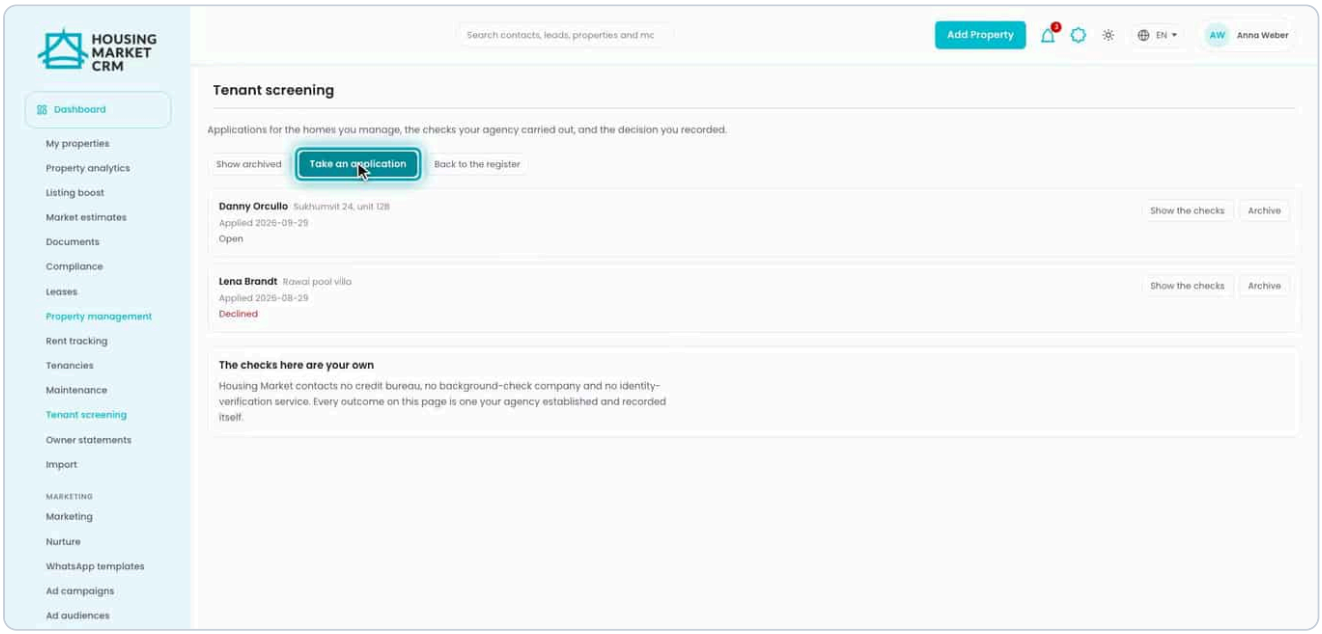
Hình 65.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Các bước kiểm tra ở đây là của bạn. Không có gì tra cứu tín dụng.



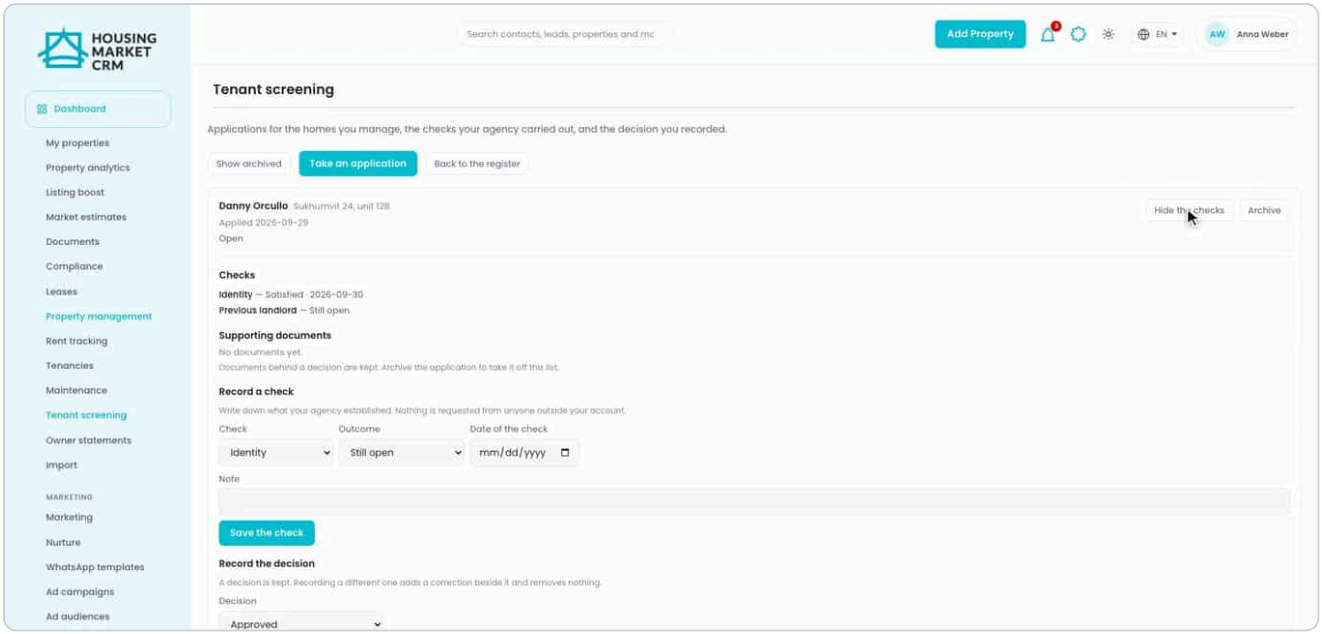
Hình 65.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Tiếp nhận một đơn đăng ký thuê căn nhà.



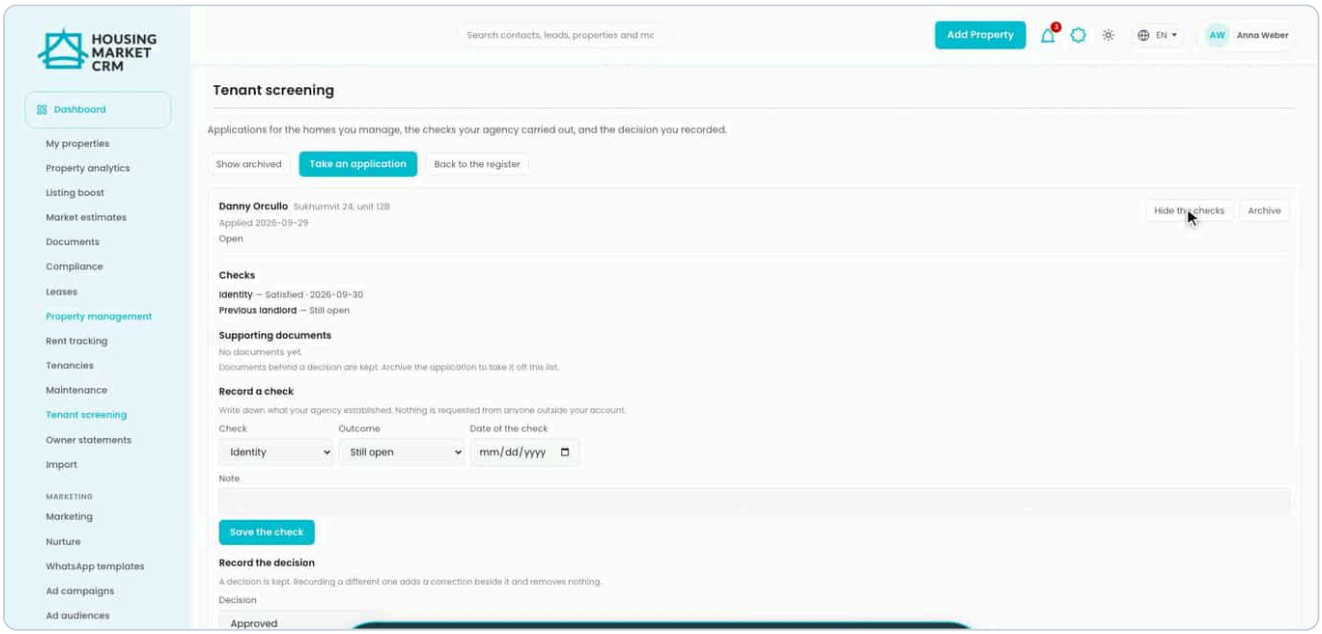
Hình 65.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Trình bày các bước kiểm tra — và ghi lại từng kết quả.



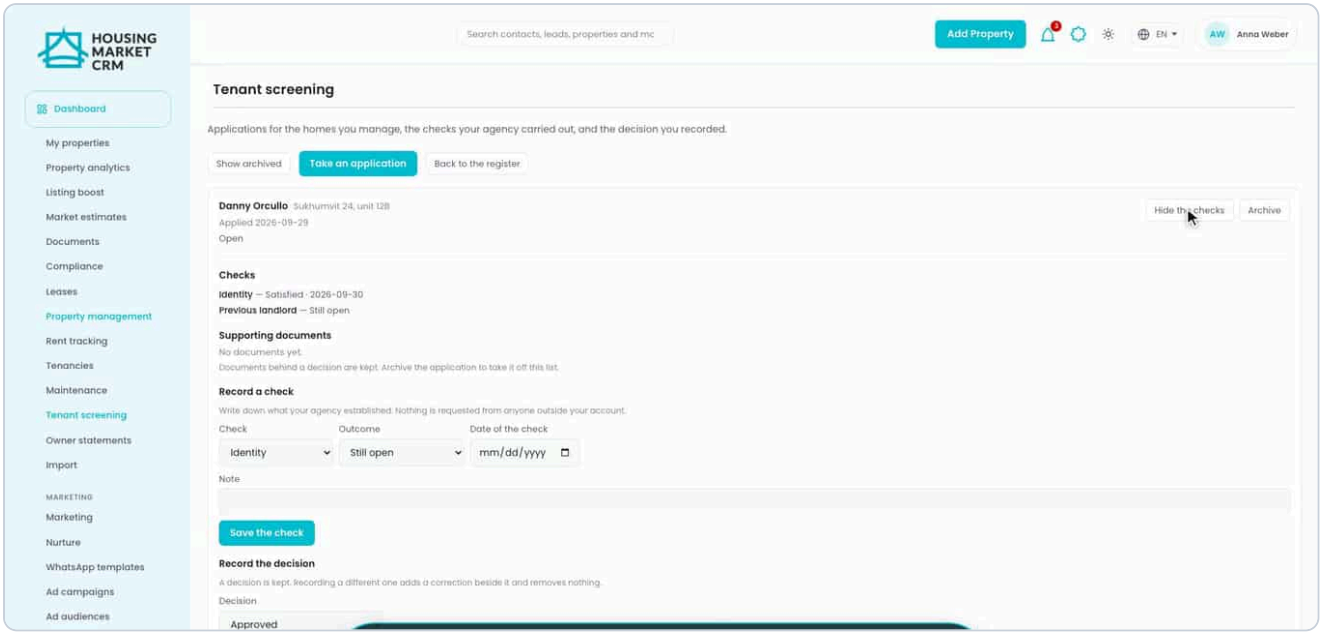
Hình 65.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Hãy ghi cả bước kiểm tra sạch. Nếu không, nó trông như chưa kiểm tra.



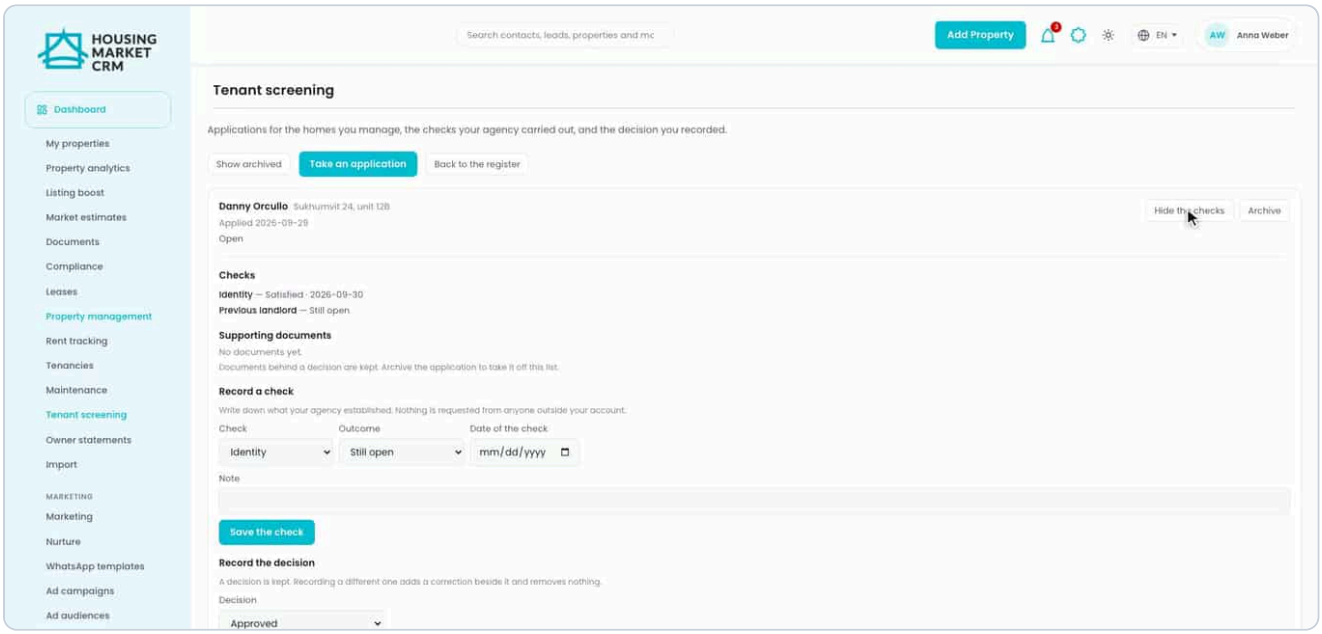
Hình 65.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Ghi quyết định kèm lý do — chủ nhà sẽ hỏi đến.



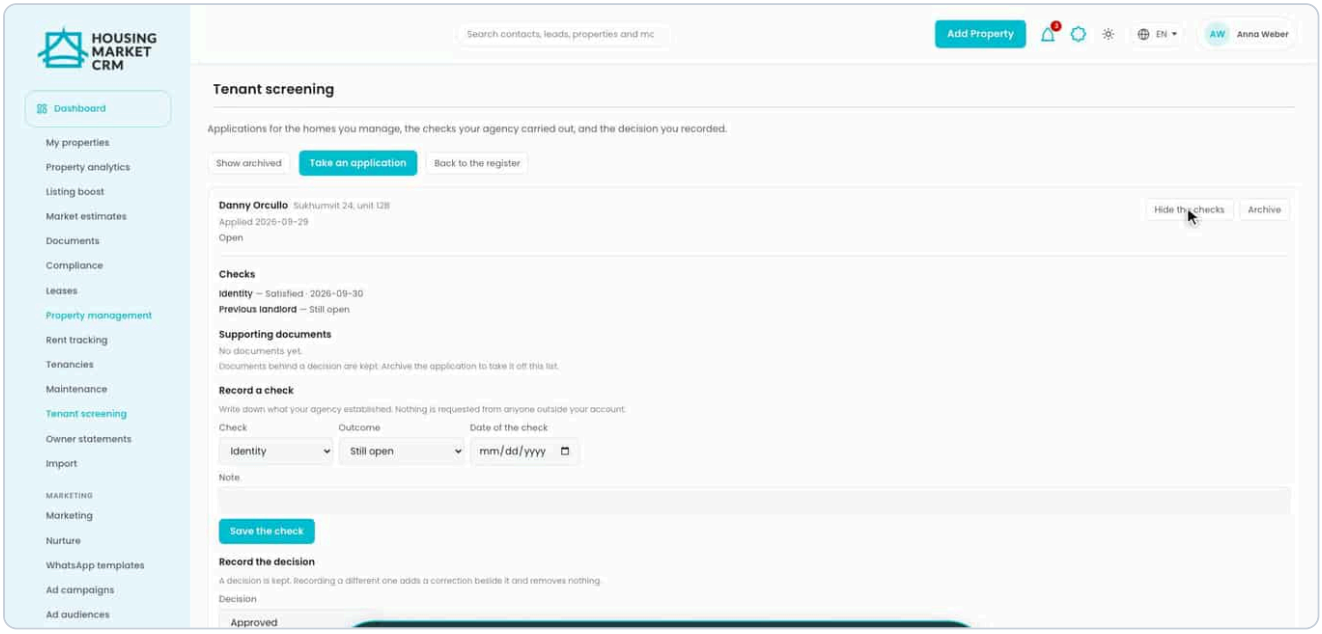
Hình 65.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Hãy đính kèm tài liệu, thay vì mô tả lại chúng.



Hình 65.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 Một câu trả lời duy nhất cho *vì sao chúng ta nhận người thuê này?* — cho cả văn phòng.



Hình 65.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

66 CHƯƠNG 66

Bảng kê chủ nhà

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Bản tính của một tháng về những gì các căn của một chủ nhà đã đến hạn và những gì văn phòng bạn đã ghi nhận là đã nhận, chia theo phần sở hữu đã ghi nhận của từng chủ nhà. Nó báo cáo và không bao giờ chi trả: Housing Market không lấy phần nào, không trừ gì cả và không trả cho ai.

Chọn Bảng kê cho chủ nhà trong Quản lý bất động sản. Chọn một tháng và một chủ nhà, rồi CRM trình bày những gì các căn của chủ nhà đó đã đến hạn trong tháng đó, và những gì văn phòng bạn đã ghi nhận là đã nhận.

Một bảng kê báo cáo, nó không bao giờ chi trả

Housing Market trình bày những gì văn phòng bạn đã ghi lại và không làm gì thêm với chúng. Không có khoản chi trả, không có lệnh chuyển tiền, không có thông tin ngân hàng, không có số dư mang sang kỳ sau và không có việc tất toán. Cũng không có phí quản lý, không có hoa hồng, không có khoản trừ và không có dòng chi phí — giá của chúng tôi là cố định và được thu vào gói bạn đăng ký, nên không bao giờ có gì bị lấy ra khỏi tiền thuê của một chủ nhà. Một bảng kê trong sản phẩm này là một bản báo cáo, còn việc chuyển tiền cho chủ nhà vẫn diễn ra ở nơi nó đang diễn ra hôm nay.

Nó được dựng lên từ đâu

Một thẻ cho mỗi căn và mỗi hợp đồng thuê đang có hiệu lực, nên một căn đổi người thuê giữa tháng sẽ có hai thẻ chứ không phải một con số trộn lẫn. Mỗi thẻ hiện mức tiền thuê đã thống nhất trong hợp đồng thuê có hiệu lực trong tháng đó — không phải mức tiền thuê đã thống nhất từ đó về sau — bao nhiêu kỳ đã đến hạn và với số tiền bao nhiêu, bao nhiêu kỳ trong đó được ghi nhận là đã nhận, khoản nào được miễn, và tiền cọc.

Có một dòng riêng cho tiền thuê nhận được của những tháng trước: một khoản đến hạn vào tháng Ba và được ghi nhận là đã nhận vào tháng Tư thì thuộc về bảng kê tháng Tư dưới dạng khoản nợ cũ, và thuộc về bảng kê tháng Ba dưới dạng vẫn còn tồn. Giữ hai thứ đó tách nhau là điều ngăn một lần trả muộn trông như một lần trả thứ hai.

Một căn không có ai ở vẫn nằm trên bảng kê, được đánh dấu Trống cả tháng, vì một chủ nhà hỏi rằng danh mục của mình đã ra sao thì cần những căn trống được nêu tên chứ không phải biến mất.

Sở hữu là một khoảng thời gian, nên một lần bán sẽ rơi đúng chỗ

Khoảng thời gian một chủ nhà sở hữu một căn là điều quyết định bảng kê, không phải chuyện hôm nay ai sở hữu nó. Một căn bán đi vào tháng Sáu vẫn đưa tháng Năm vào bảng kê của người bán, và thẻ ghi "Sở hữu đến" hoặc "Sở hữu từ" ở nơi một tháng chỉ thuộc về họ một phần. Nơi khoảng thời gian của một chủ nhà kết thúc đúng vào ngày khoảng thời gian của người tiếp theo bắt đầu, điều đó được đọc là một lần chuyển giao chứ không phải hai người cùng sở hữu nó một lúc.

Phần sở hữu, và một trường hợp duy nhất được để nguyên không chia

Nơi phần sở hữu của một chủ nhà đã được ghi nhận, các con số của họ là phần đó của các con số của căn — bốn mươi phần trăm vẫn là bốn mươi phần trăm và không bao giờ được làm tròn lên thành toàn bộ. Nơi không có ai khác giữ căn đó cùng lúc, toàn bộ số tiền là của họ và thẻ nói rõ như vậy.

Nơi một căn thuộc sở hữu chung và không có phần sở hữu nào được ghi nhận, CRM không chia gì cả. Thẻ hiện các con số đầy đủ của căn, không phân bổ cho ai, căn đó được đếm trong một lời cảnh báo ở đầu trang, và số tiền được giữ ra ngoài các tổng số trên một dòng riêng của nó chứ không gộp vào chúng. Một cách chia đều sẽ là một con số bịa ra mà đọc lên y như một con số đã được kiểm, và một nửa tiền thuê của một tháng không phải là sai số làm tròn.

Các tổng số tính theo từng loại tiền, đặt cạnh nhau. Không có gì được quy đổi và không có tổng cộng chung, vì một con số duy nhất bắc qua hai loại tiền sẽ là một tỷ giá mà ai đó phải chọn.

Lưu một bảng kê

Tháng bạn đang xem được tính lại mỗi lần bạn hỏi và không được lưu sẵn. Lưu bảng kê này giữ lại một bản sao đúng những con số đó, để điều bạn đã gửi cho một chủ nhà vẫn đọc được về sau; số tiền trên một bảng kê đã lưu là đóng băng, còn tên được đọc mới mỗi lần, nên việc sửa chính tả của một liên hệ không để lại cách viết cũ trên các bảng kê cũ.

Nếu đã có một bảng kê cho chủ nhà đó và tháng đó, nút chuyển thành Tính lại tháng này. Bản cũ được lưu trữ chứ không bị bỏ đi, và bản mới ghi lại nó thay thế bản nào.

Những gì không có ở đây

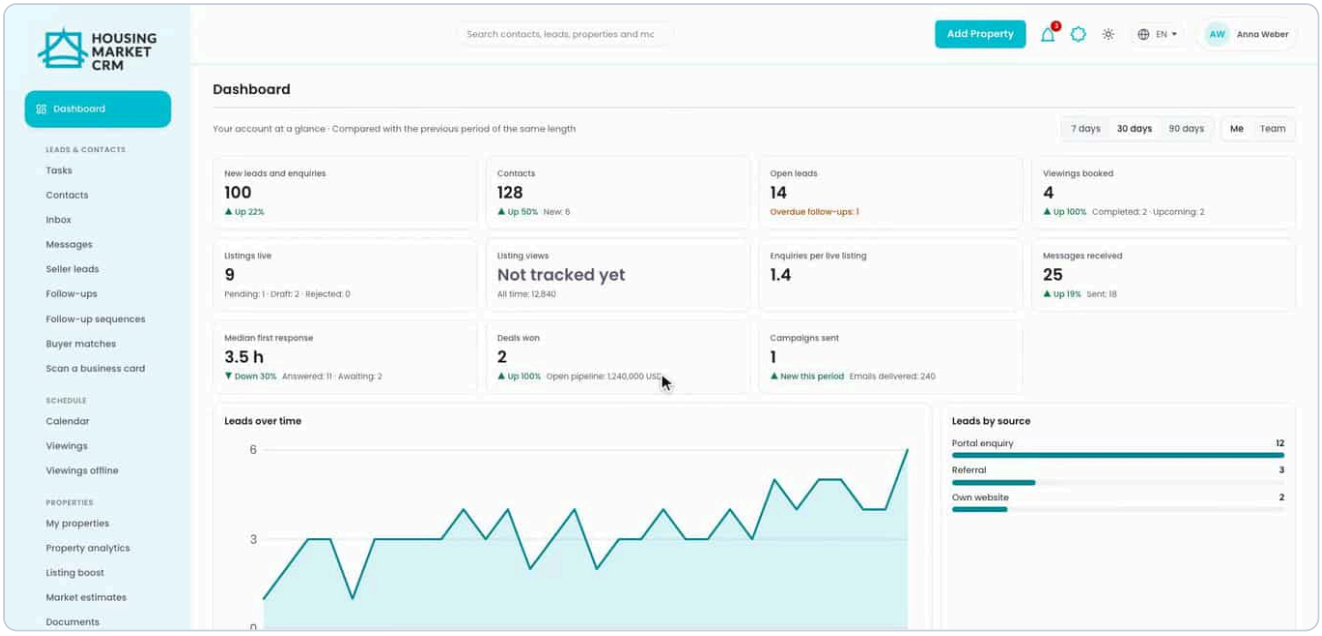
- Không có PDF, không có bảng tính, không có chế độ xem để in và không có email. Việc lưu một bảng kê giữ nó bên trong CRM; gửi nó cho chủ nhà vẫn là việc bạn tự làm.
- Không có đăng nhập cho chủ nhà. Không có cổng cho chủ nhà, và một chủ nhà không thể đăng nhập để đọc cái này.
- Không có chạy theo lô. Mỗi lần một chủ nhà và một tháng.
- Không có chi phí bảo trì. Việc sửa chữa được ghi trên màn hình bảo trì và không bao giờ xuất hiện trên một bảng kê, vì ở đó cũng không có chi phí nào được ghi lại.

Các phần sở hữu được ghi nhận nằm ở phần sở hữu của căn chứ không nằm trên bảng kê. Nếu lời cảnh báo nêu tên những căn chưa có phần sở hữu nào được ghi nhận, đó chính là điều nó đang hỏi.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Bảng kê cho chủ nhà là gì?**

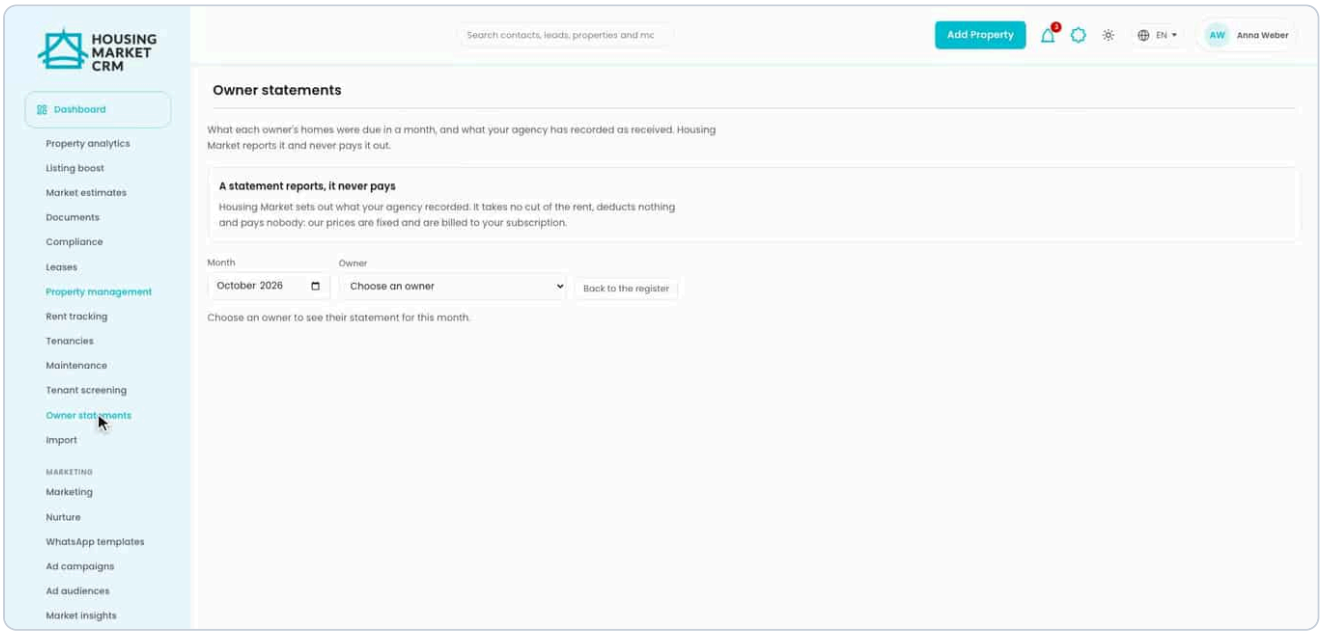
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



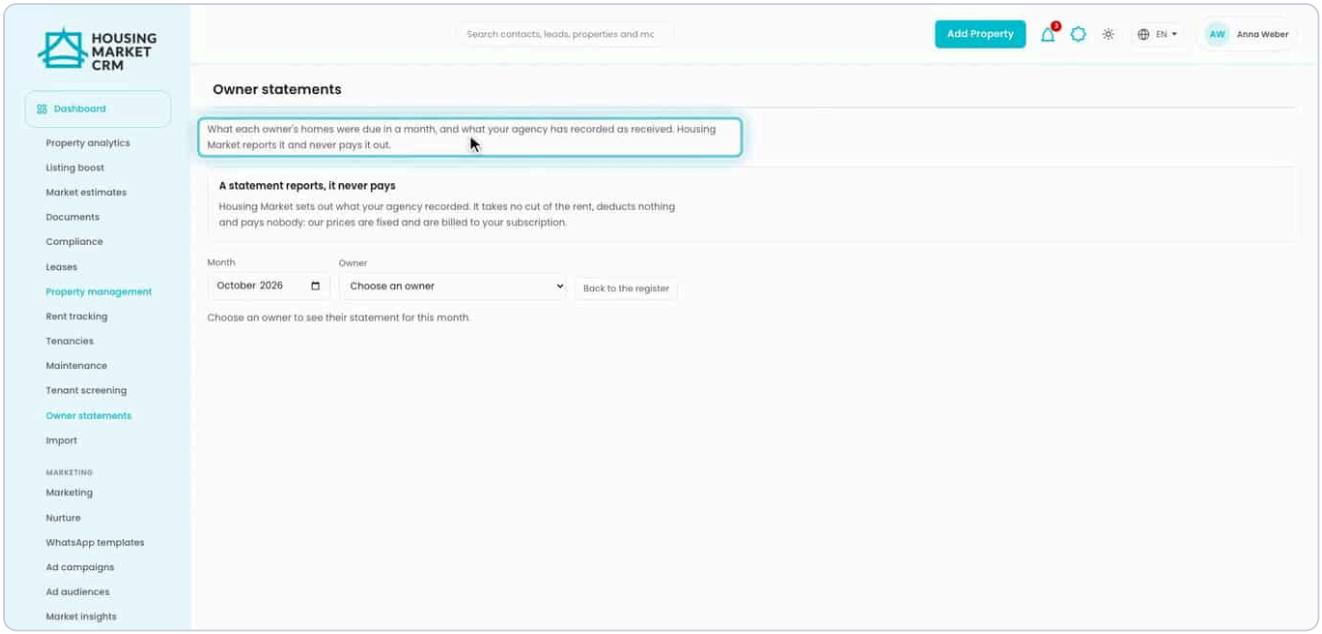
Hình 66.1 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

2 Nhấp Bảng kê chủ nhà ở menu bên trái.



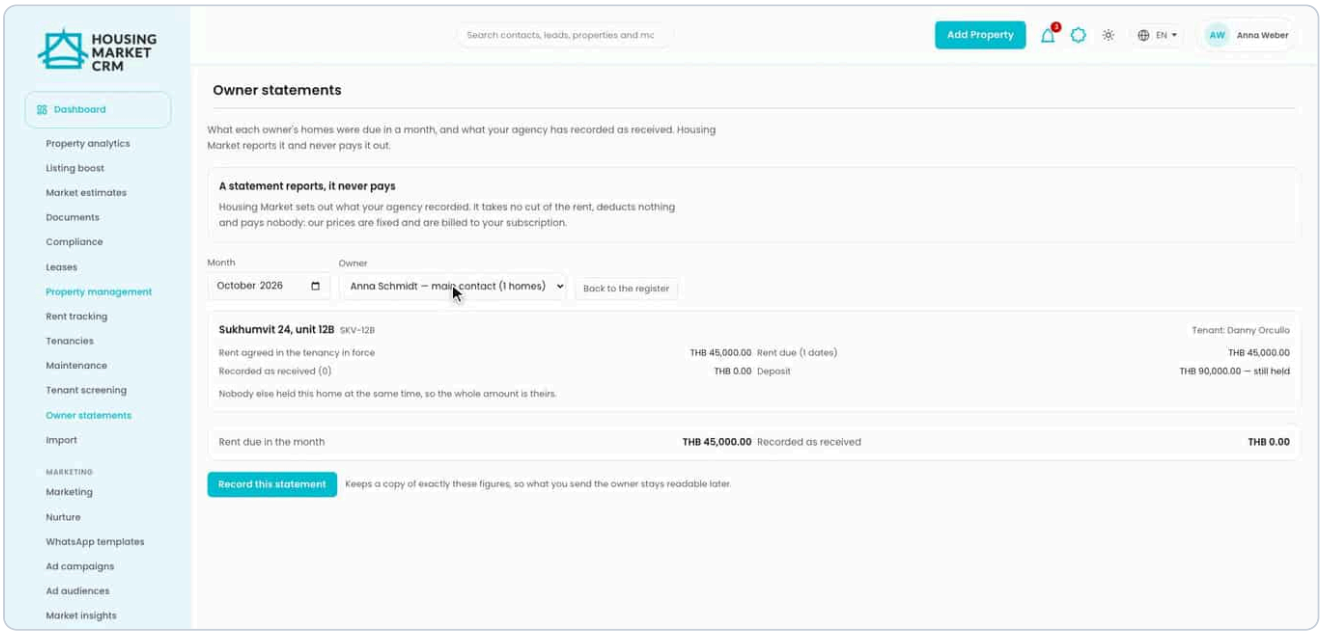
Hình 66.2 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

3 Bảng kê chỉ báo cáo. Không lấy phần, không chi trả cho ai.



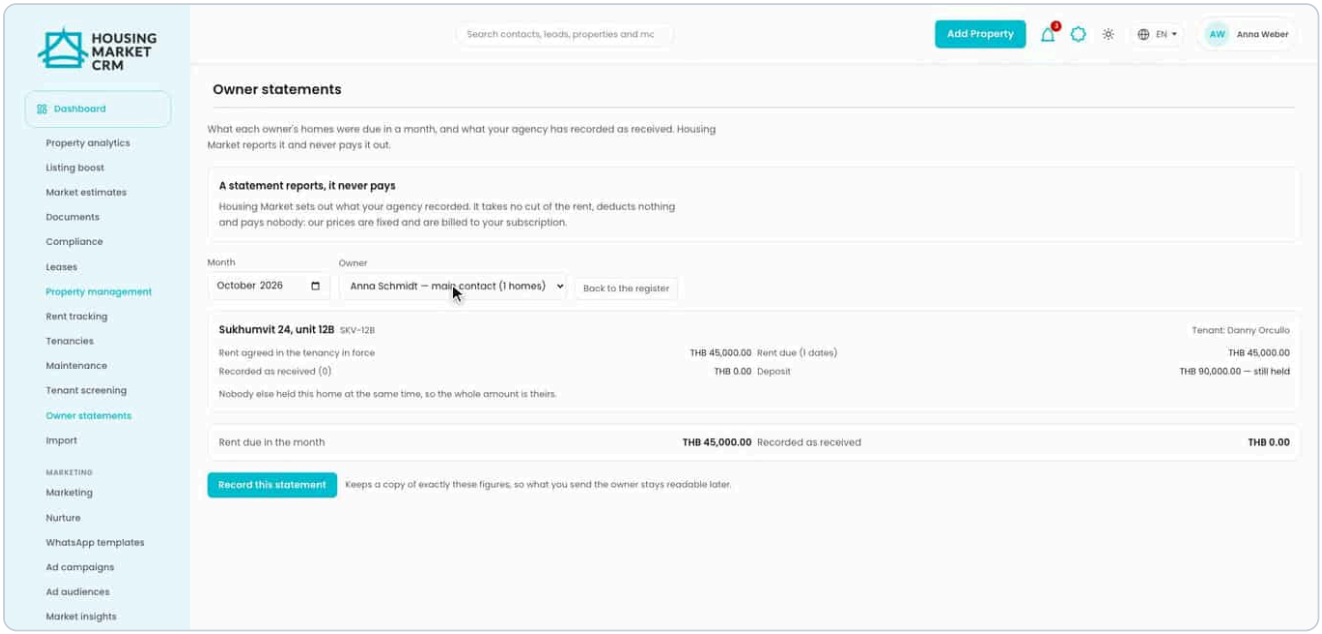
Hình 66.3 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

4 Chọn chủ nhà.



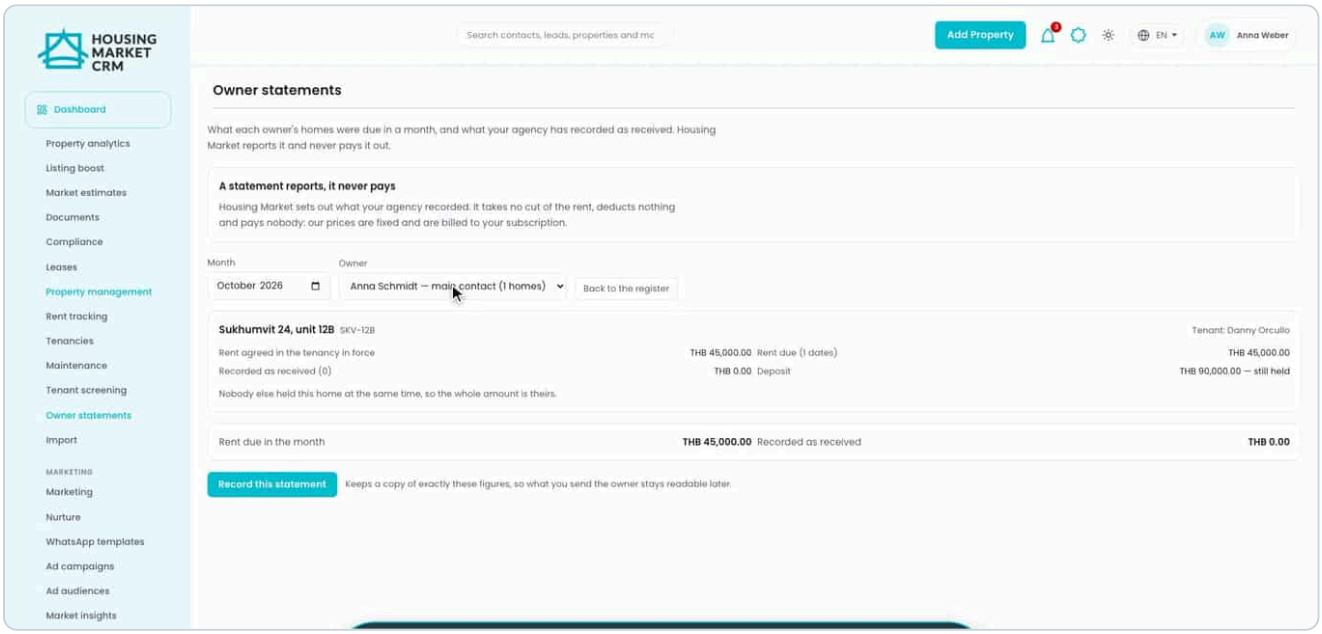
Hình 66.4 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

5 Đây là bản xem trước — đã tính toán, chưa ghi vào đâu.



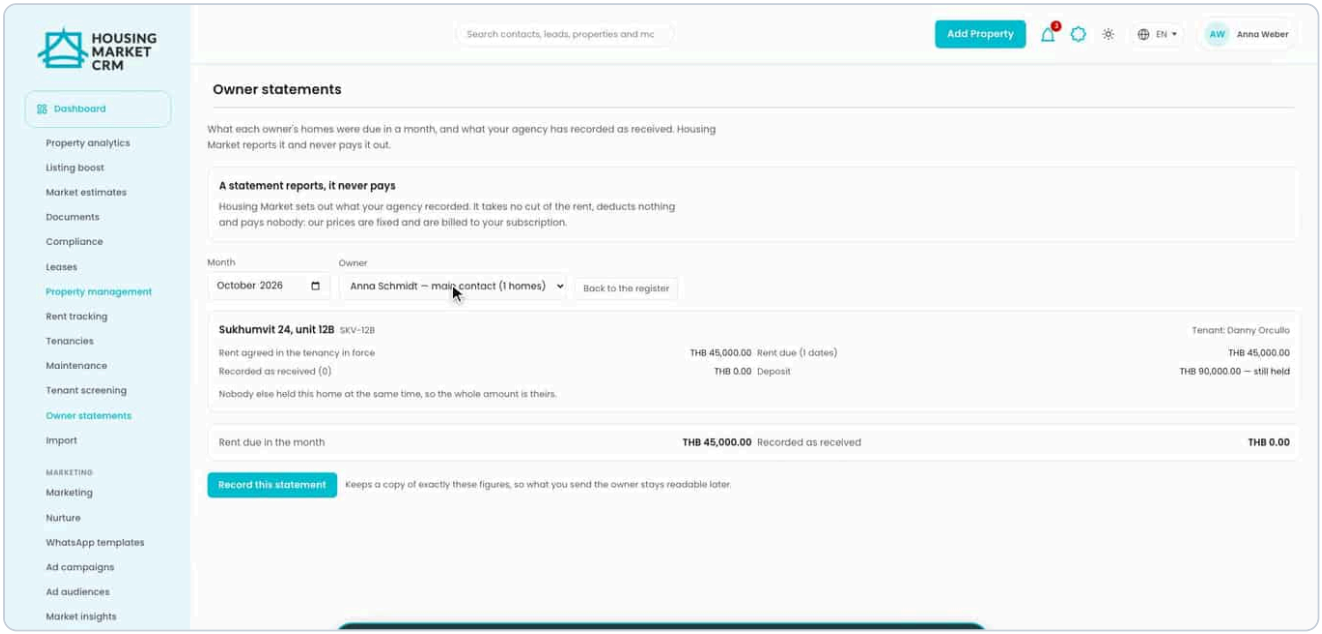
Hình 66.5 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

6 Ghi nhận là hành động riêng: *đây là những gì tôi đã gửi chủ nhà*.



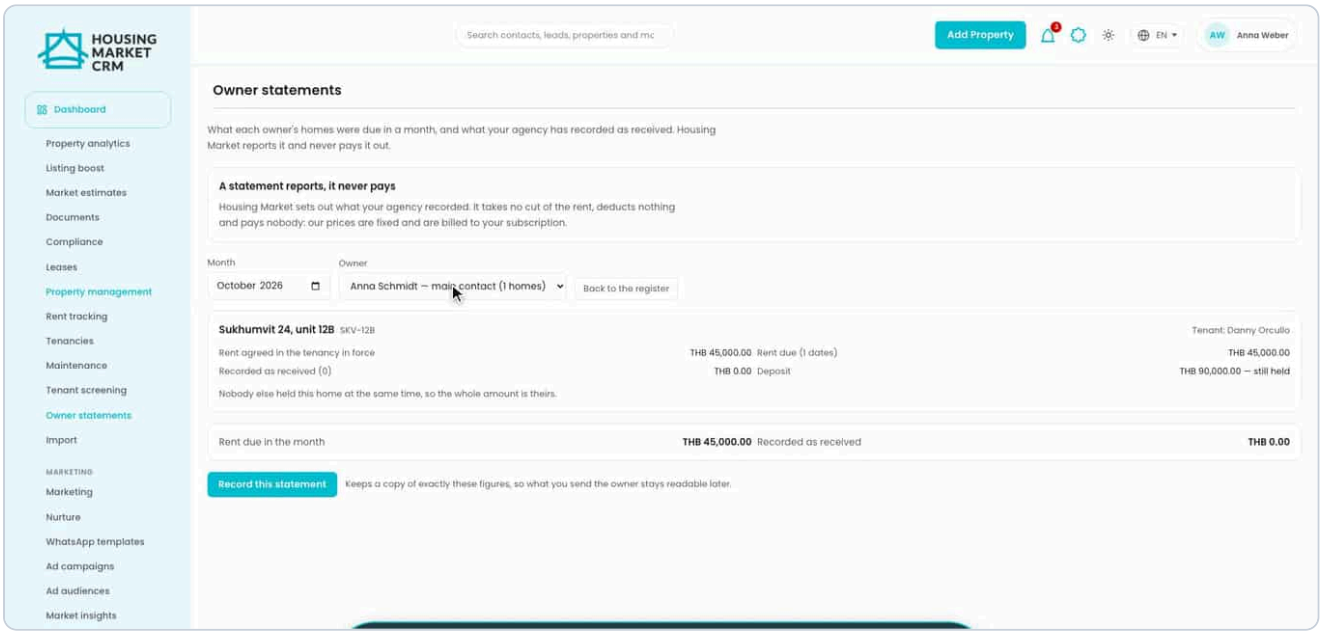
Hình 66.6 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

7 Chạy lại tháng sẽ thay thế nó — bản đầu được lưu trữ, không sửa.



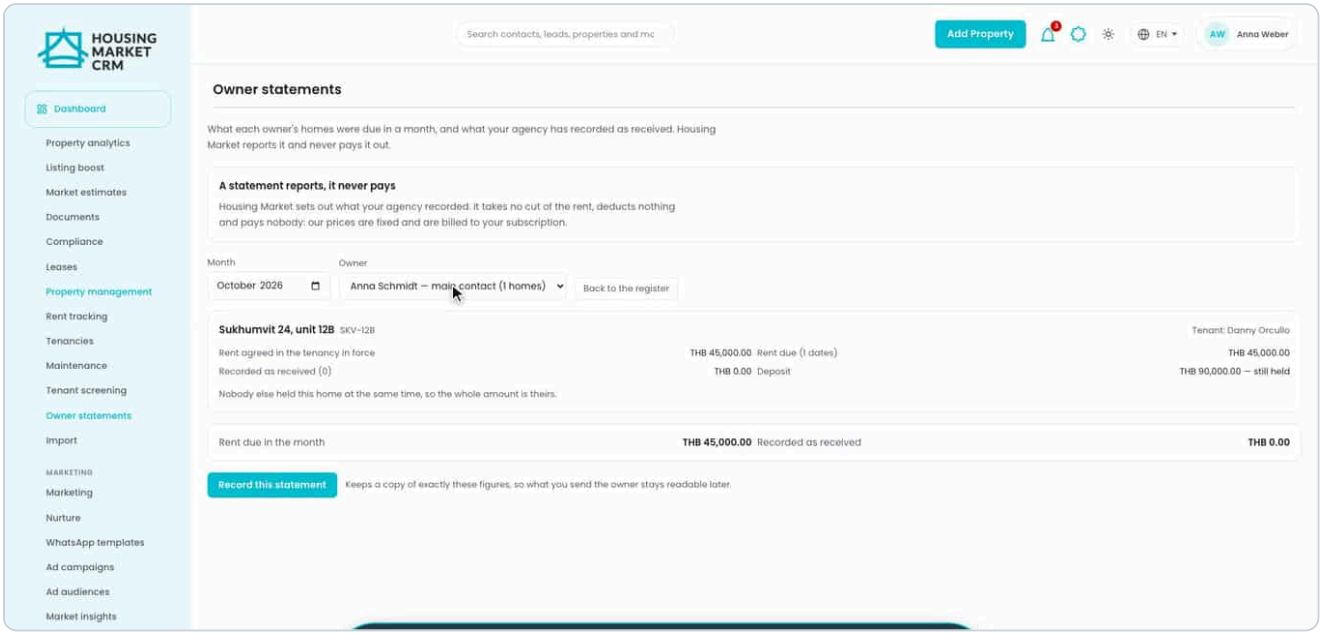
Hình 66.7 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

8 Nếu phần chia của đồng chủ sở hữu chưa được ghi, bảng kê nói rõ —.



Hình 66.8 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

9 và đưa ra toàn bộ số liệu của căn nhà, thay vì tự nghĩ ra một nửa.



Hình 66.9 · Màn hình ghi lại vào 8 tháng 10, 2026

CẦN BIẾT

QUAN TRỌNG Không. Housing Market Group là phần mềm. Nó ghi lại khoản đến hạn và khoản bạn đã ghi nhận là đã nhận, và không bao giờ thu tiền, giữ tiền hay chuyển tiền giữa chủ sở hữu và người thuê.

Trung tâm trợ giúp: Housing Market có thu tiền thuê từ người thuê của tôi không?

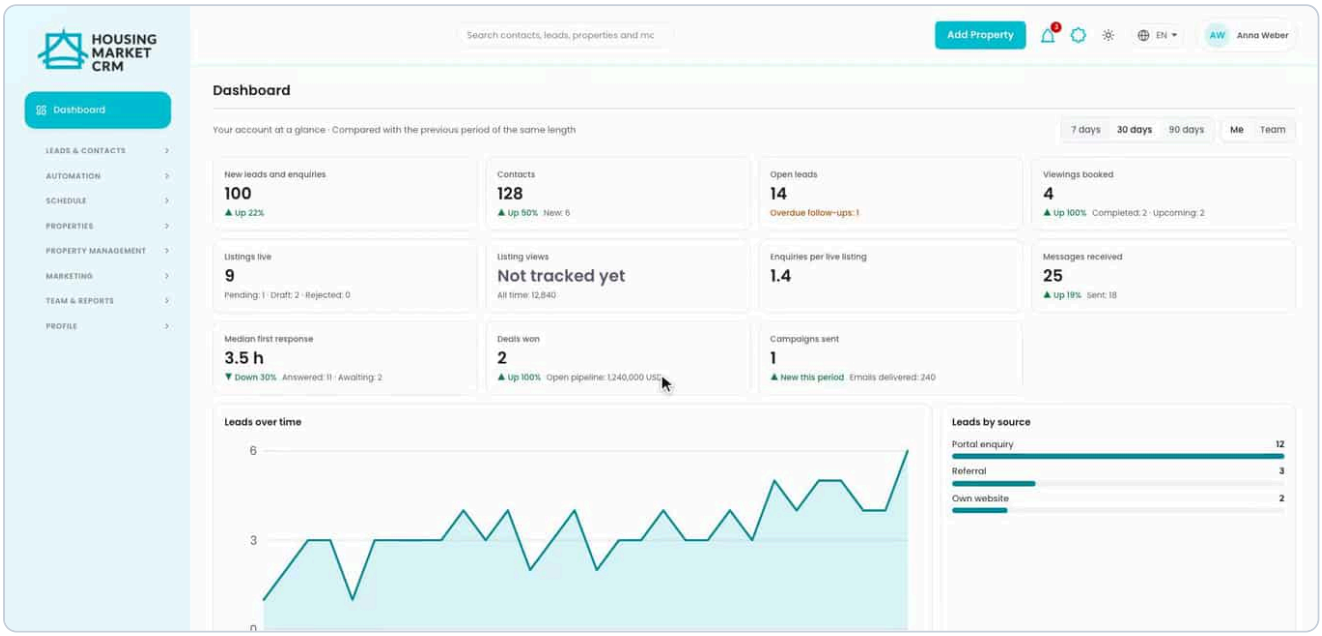
67 CHƯƠNG 67

Nhắc người thuê nhà về tiền thuê

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

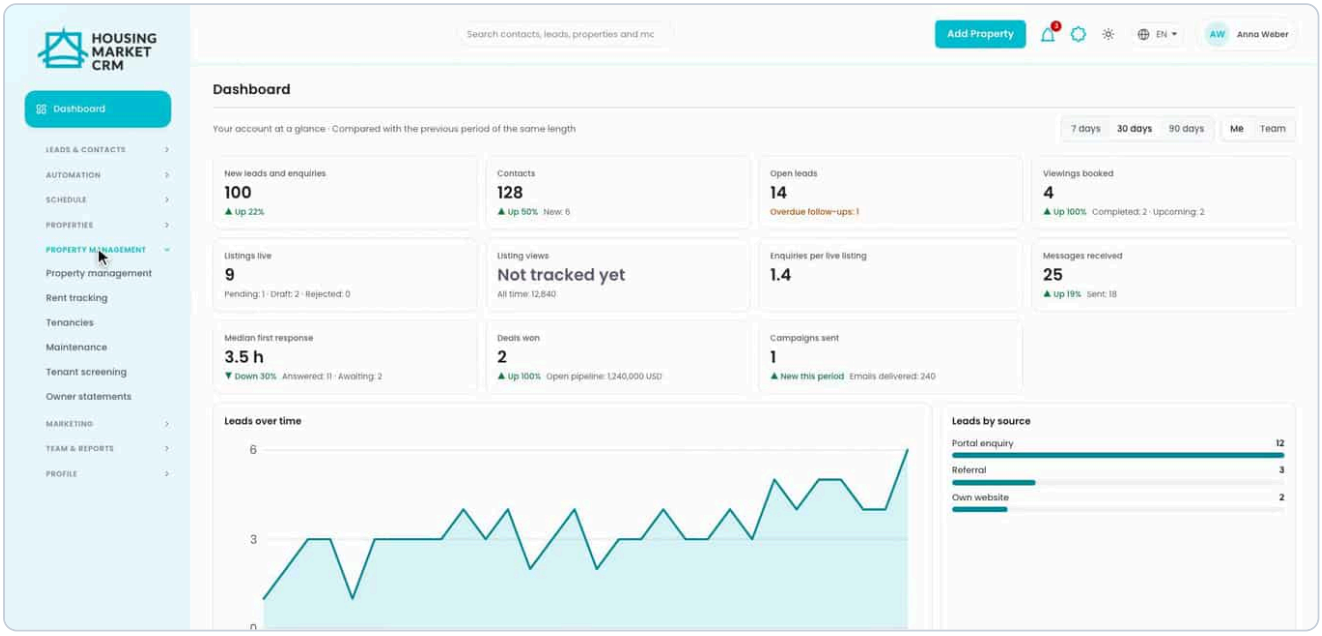
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



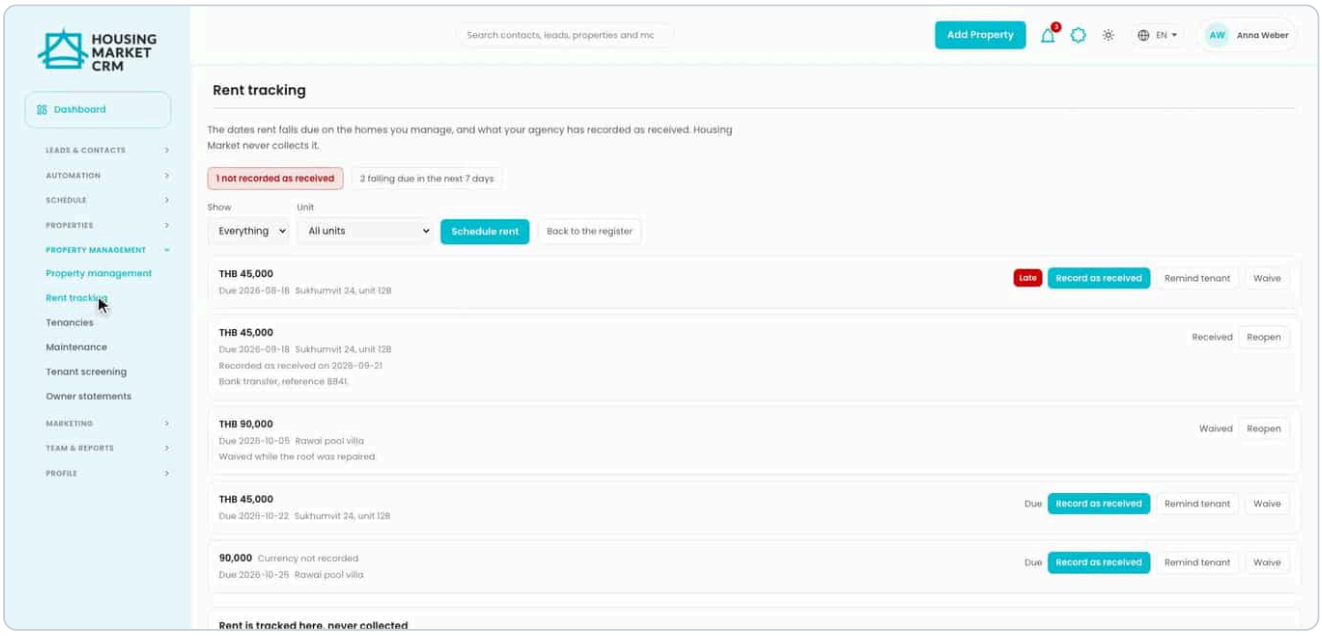
Hình 67.1 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

2 Mở Quản lý bất động sản ở menu bên trái.



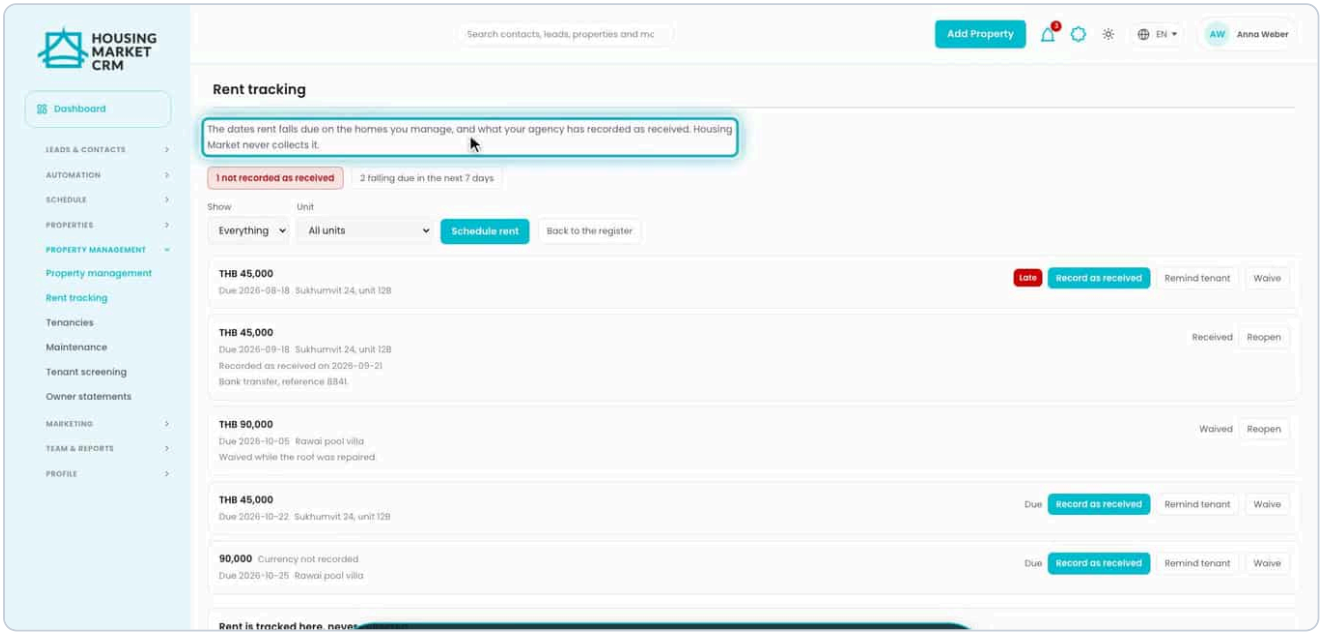
Hình 67.2 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

3 Nhấp vào Theo dõi tiền thuê.



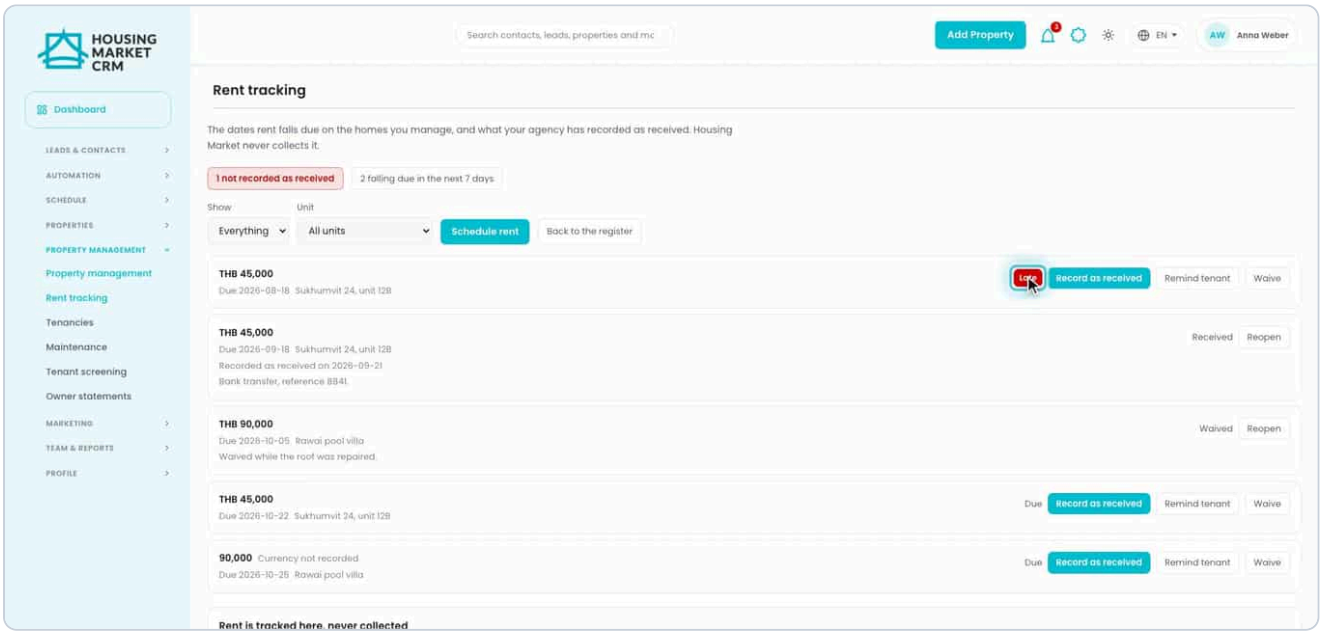
Hình 67.3 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

4 Hồ sơ của công ty bạn. Housing Market không bao giờ thu tiền thuê.



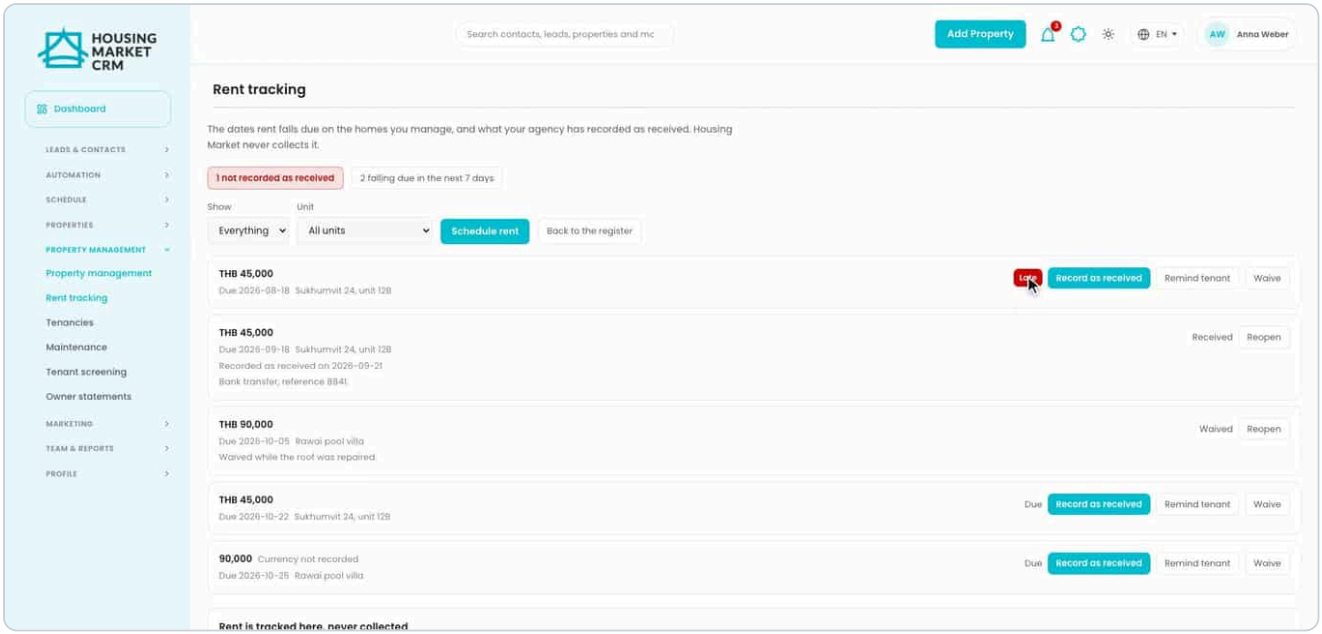
Hình 67.4 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

5 Tháng này đã trễ hạn.



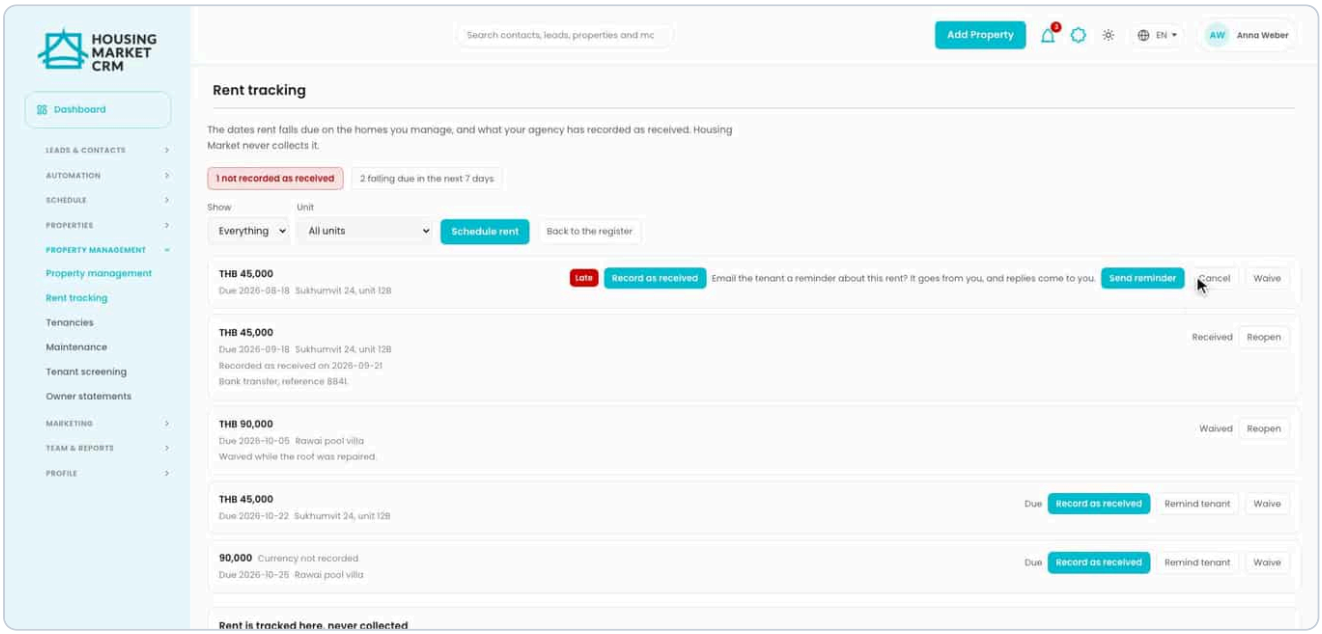
Hình 67.5 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

6 Nhắc người thuê xuất hiện trên khoản tiền thuê vẫn còn đến hạn.



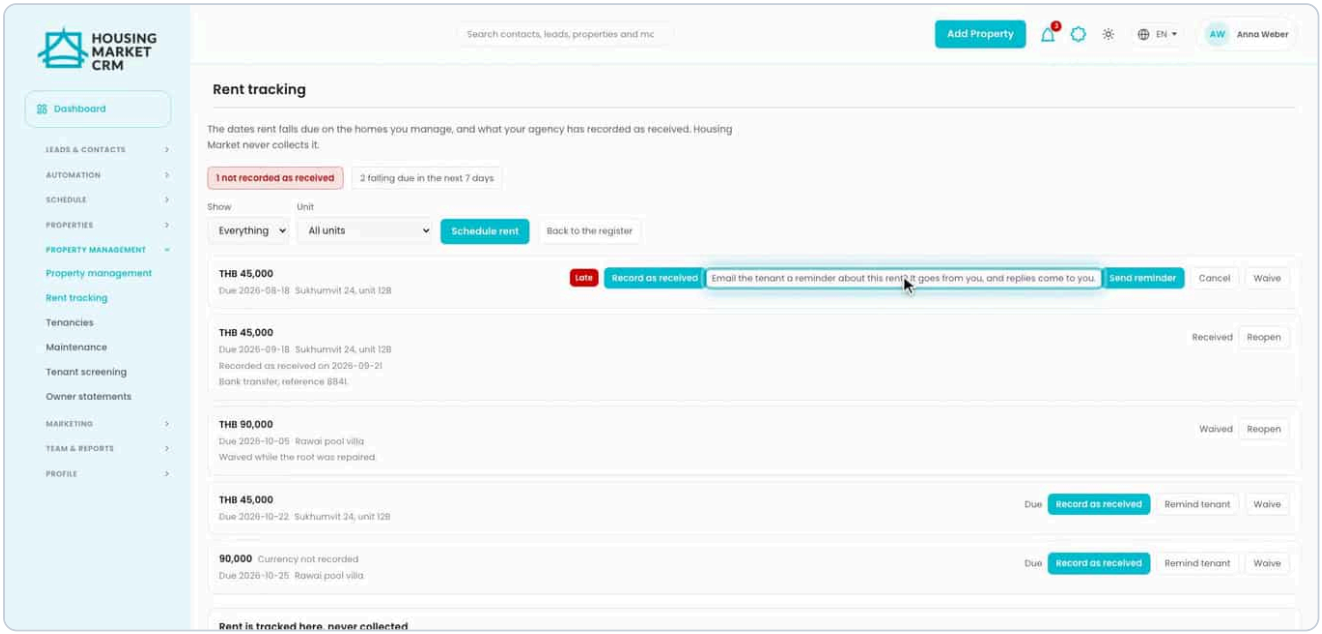
Hình 67.6 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

7 Nhấp vào Nhắc người thuê.



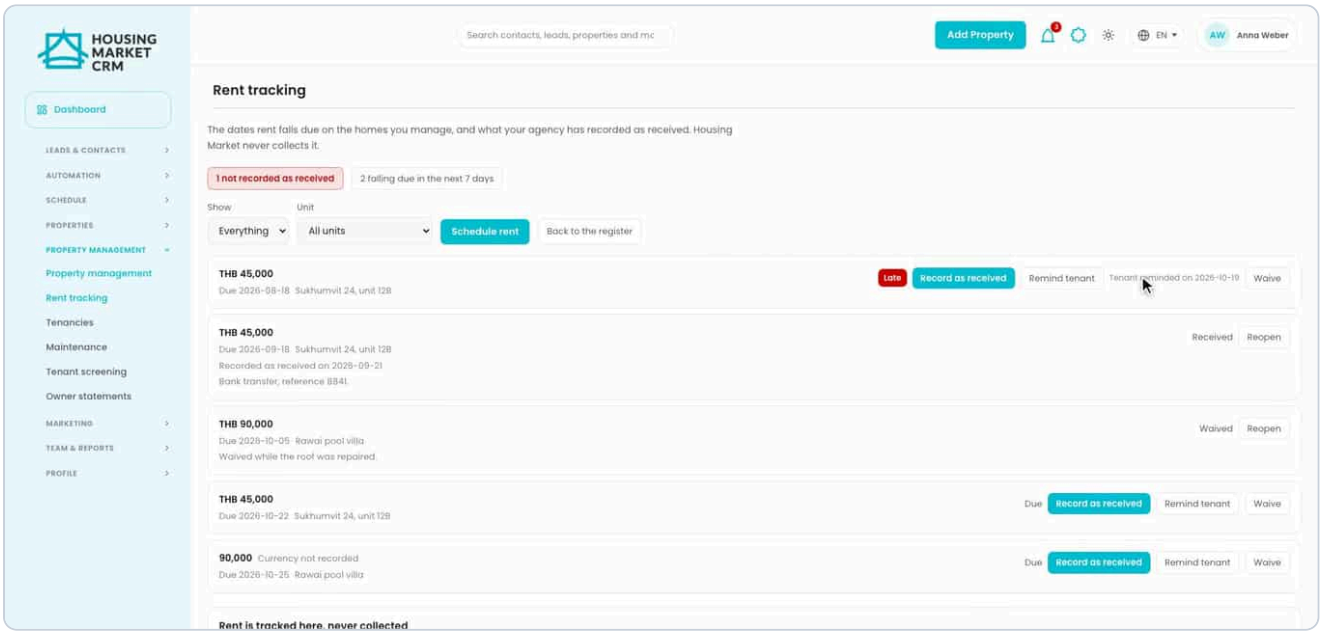
Hình 67.7 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

8 Email gửi từ bạn, và phản hồi đến với bạn.



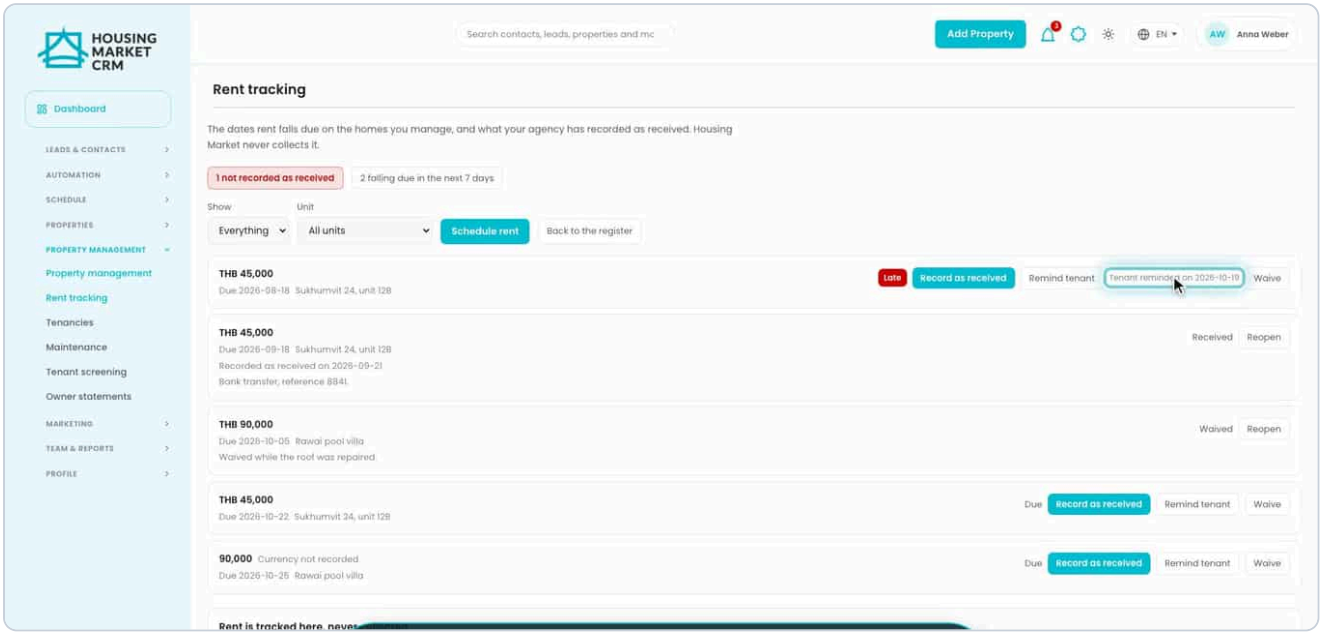
Hình 67.8 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

9 Nhấp vào Gửi lời nhắc để xác nhận.



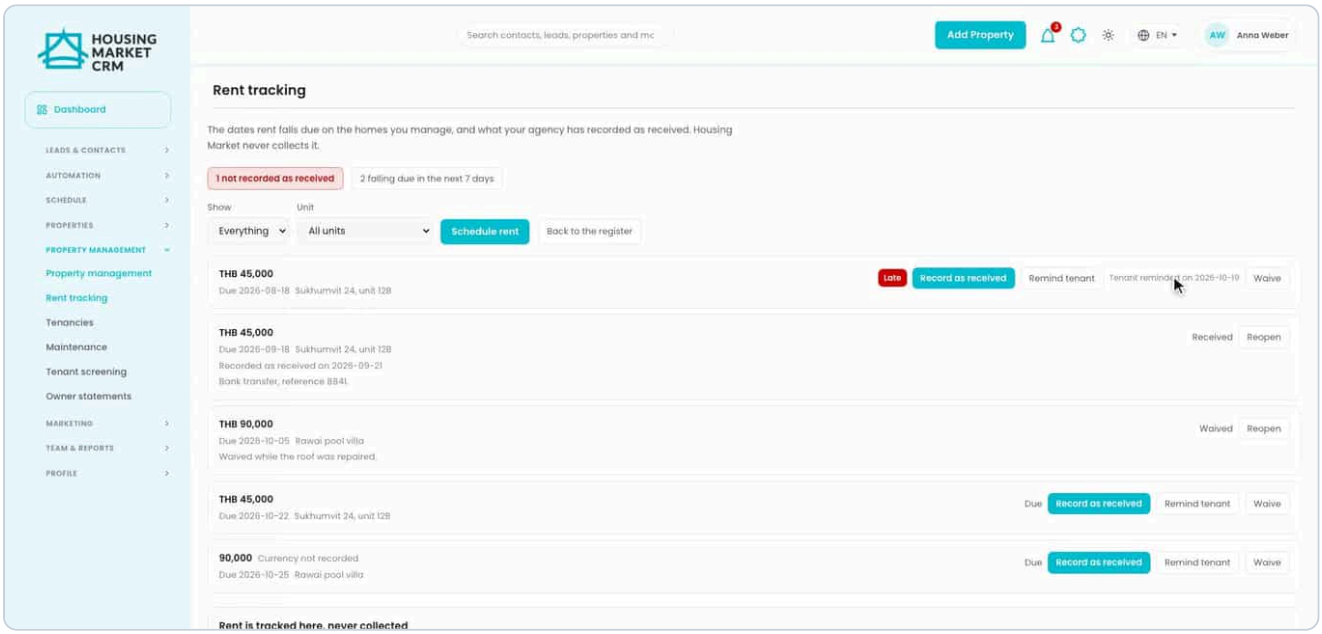
Hình 67.9 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

10 Khoản tiền thuê giờ hiển thị thời điểm người thuê được nhắc.



Hình 67.10 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

11 Không bao giờ có gì được gửi đi mà không có bạn xác nhận.



Hình 67.11 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market có thu tiền thuê từ người thuê của tôi không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

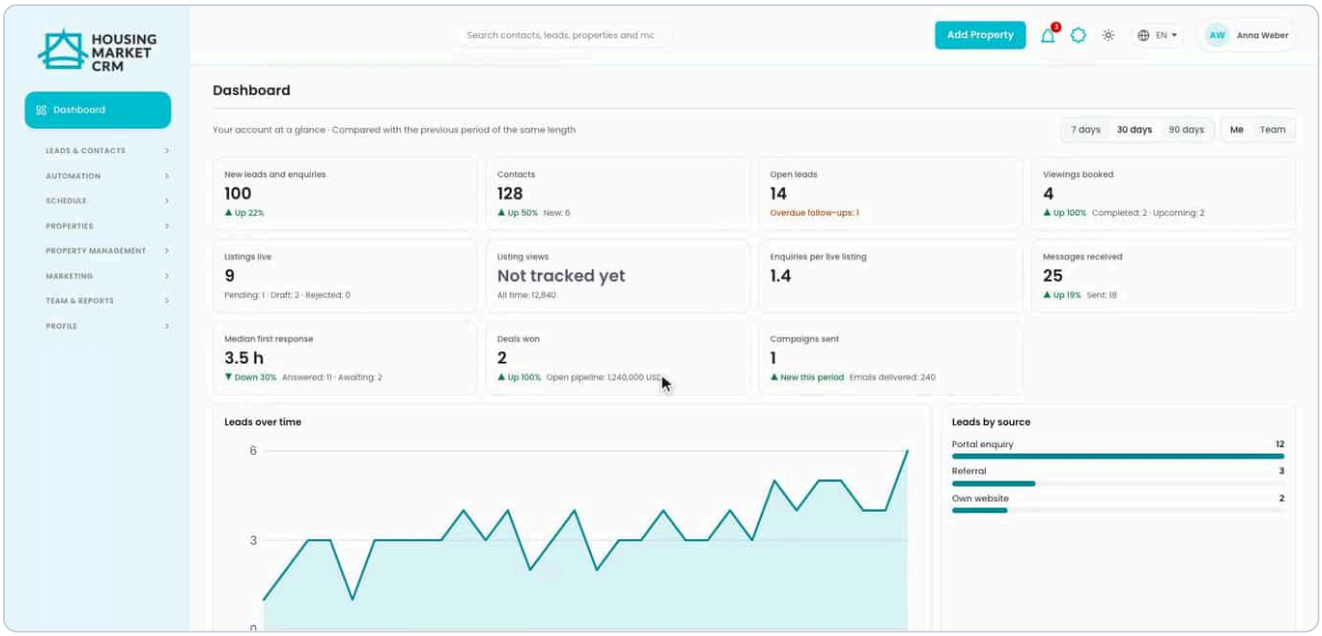
68 CHƯƠNG 68

Gửi lệnh công việc cho nhà thầu

Pro và Business | Dành cho nhà môi giới | Xem video

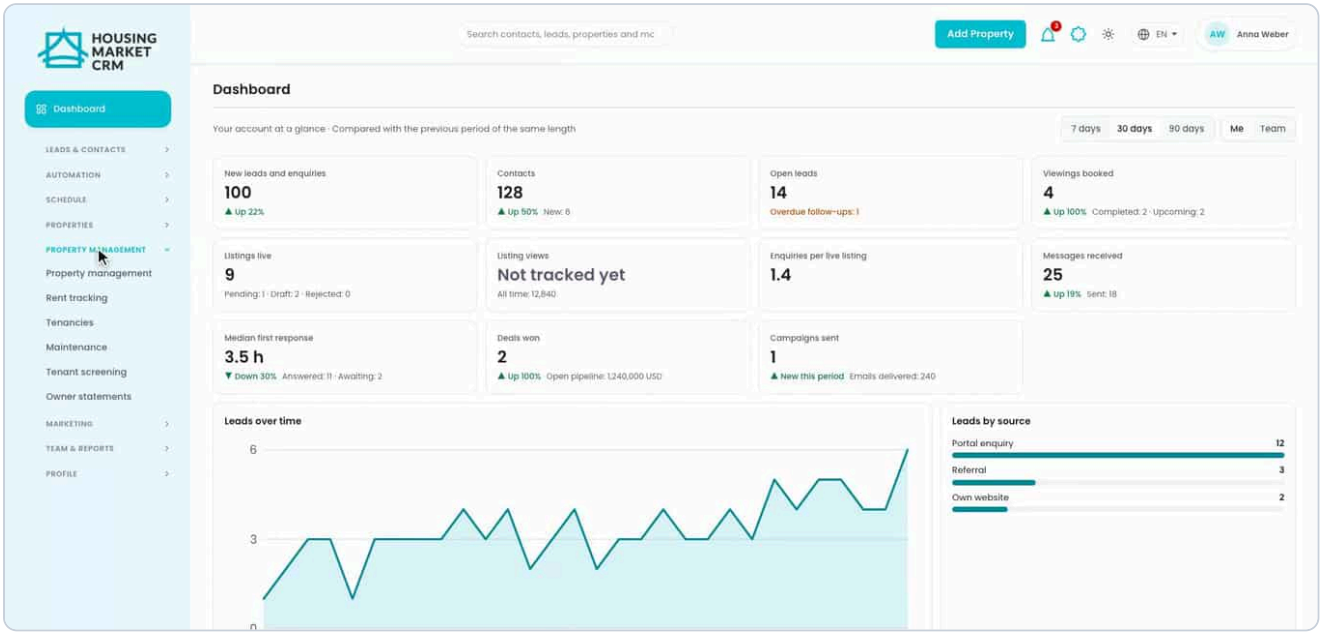
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



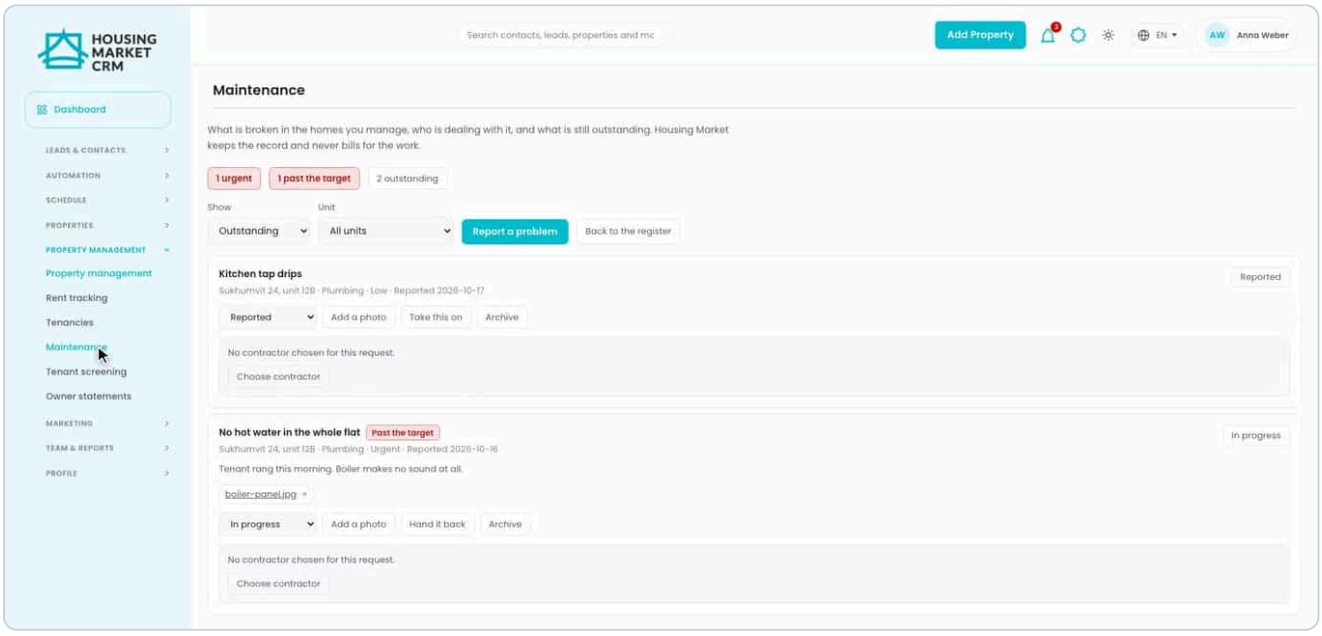
Hình 68.1 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

2 Mở Quản lý bất động sản ở menu bên trái.



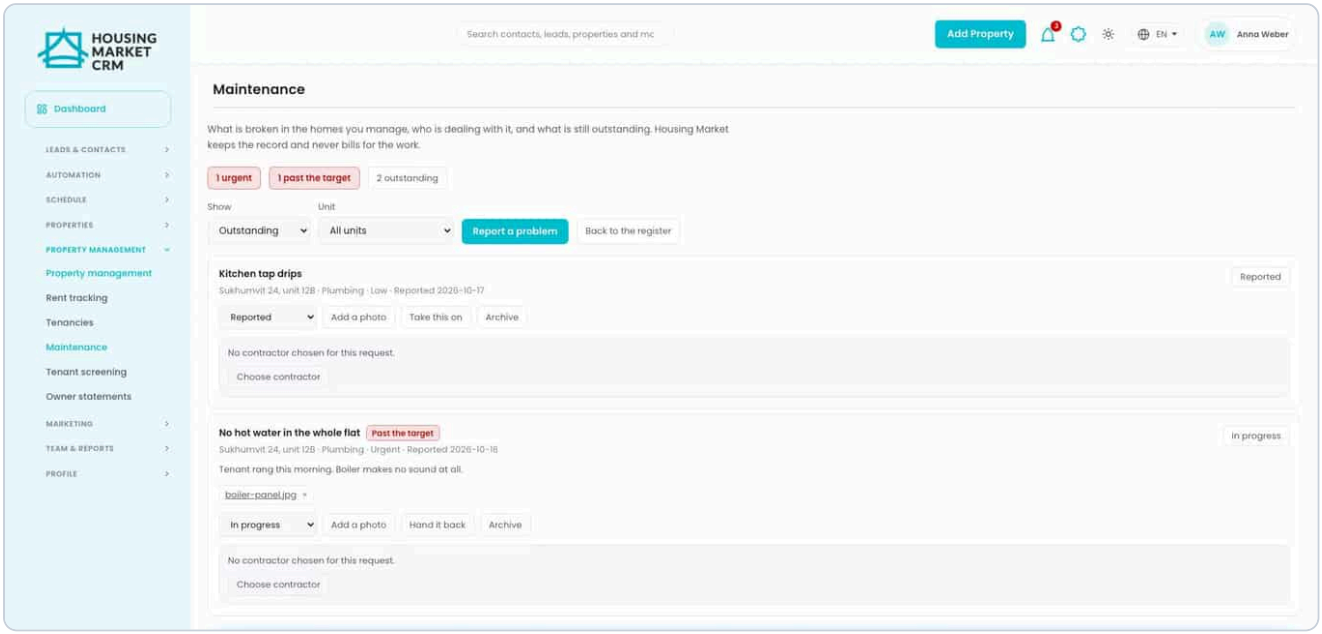
Hình 68.2 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

3 Nhấp vào Bảo trì.



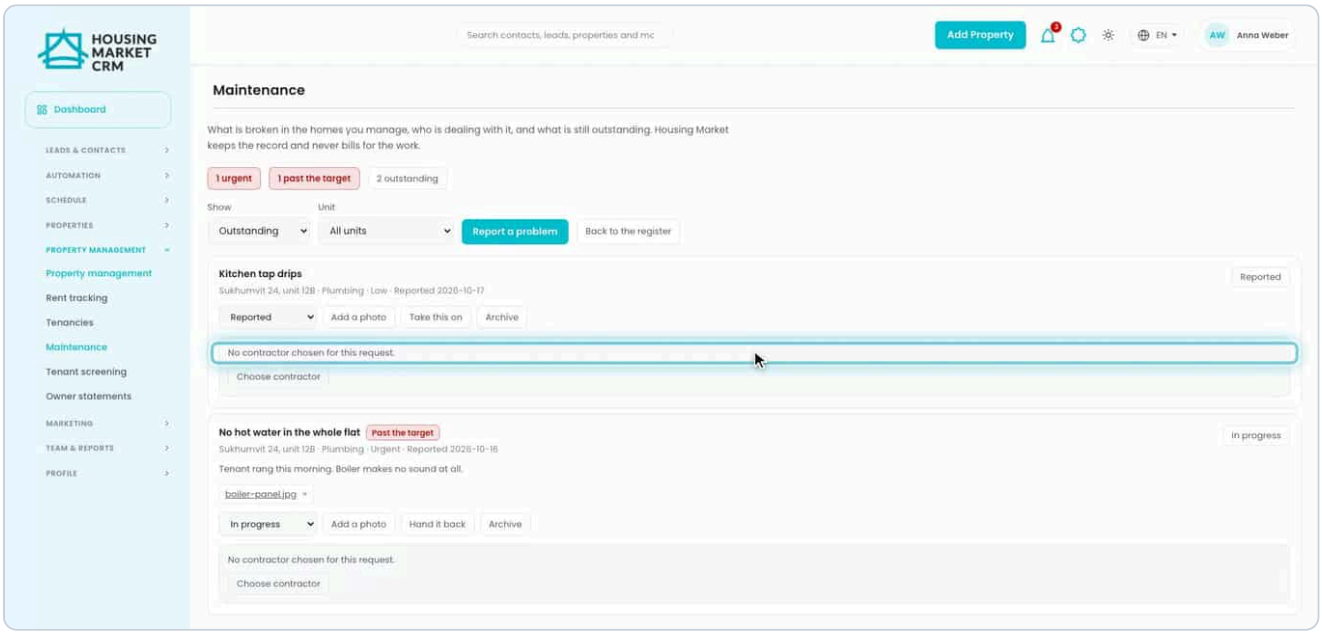
Hình 68.3 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

4 Ghi lại ở đây, Housing Market không thu phí.



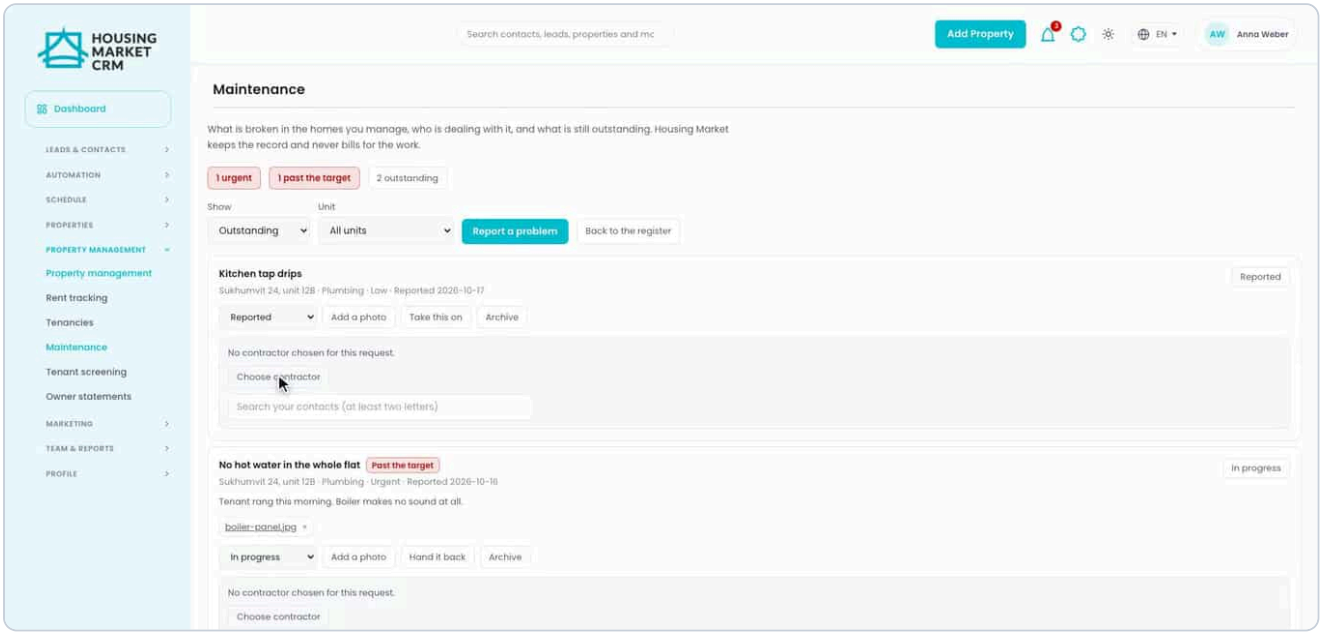
Hình 68.4 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

5 Yêu cầu này chưa có nhà thầu.



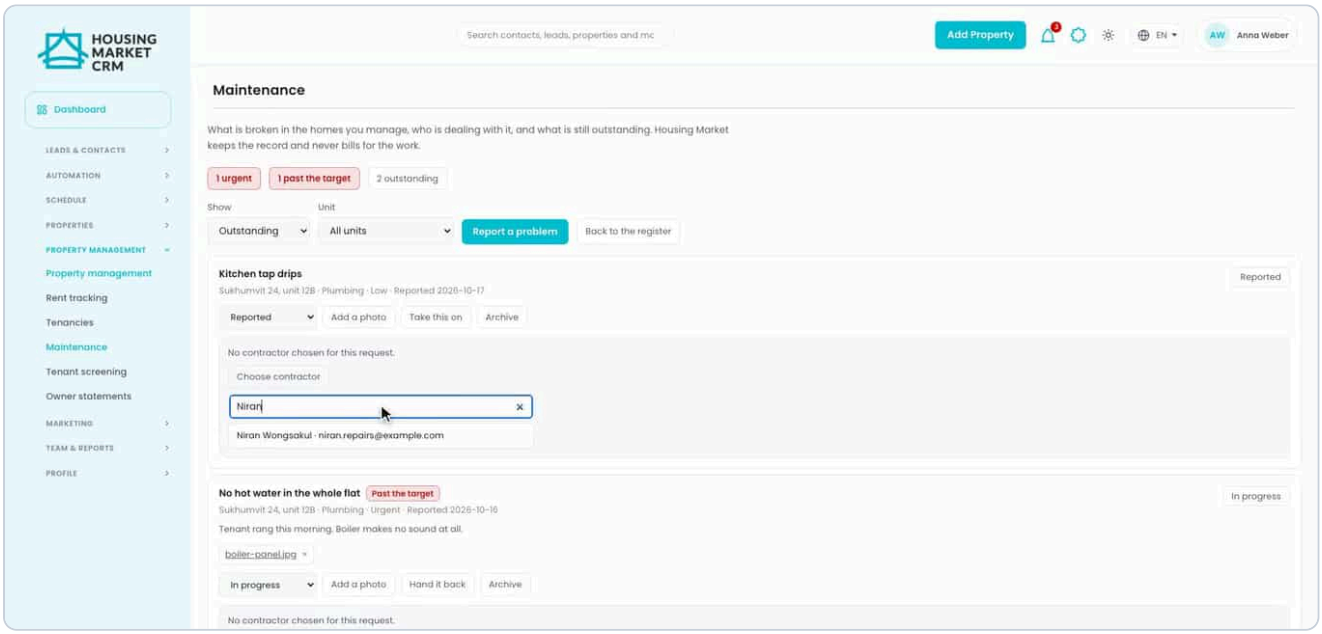
Hình 68.5 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

6 Nhấp vào Chọn nhà thầu.



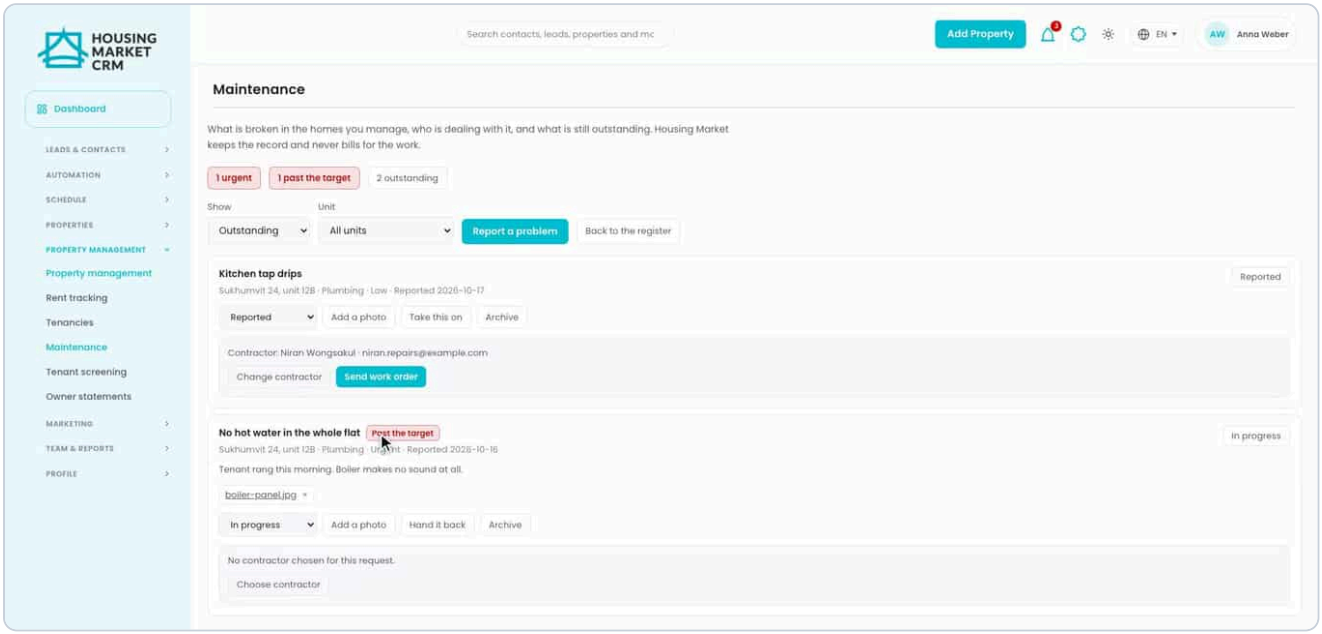
Hình 68.6 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

7 Tìm trong liên hệ của bạn theo tên.



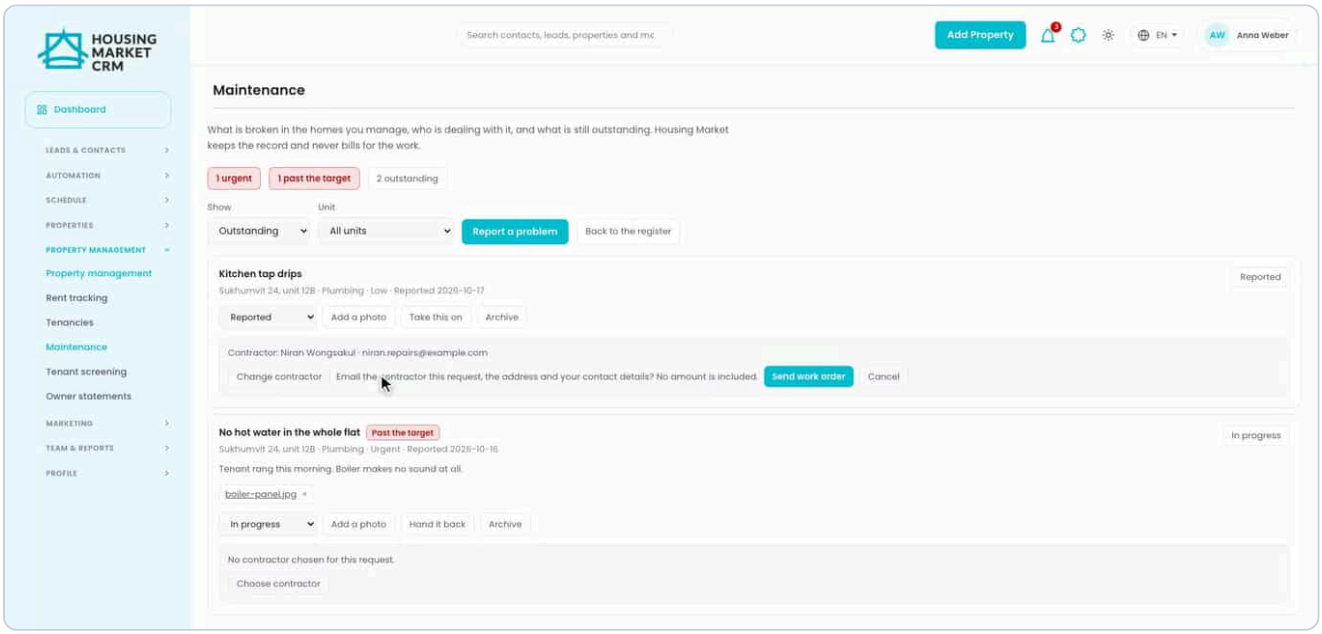
Hình 68.7 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

8 Chọn nhà thầu.



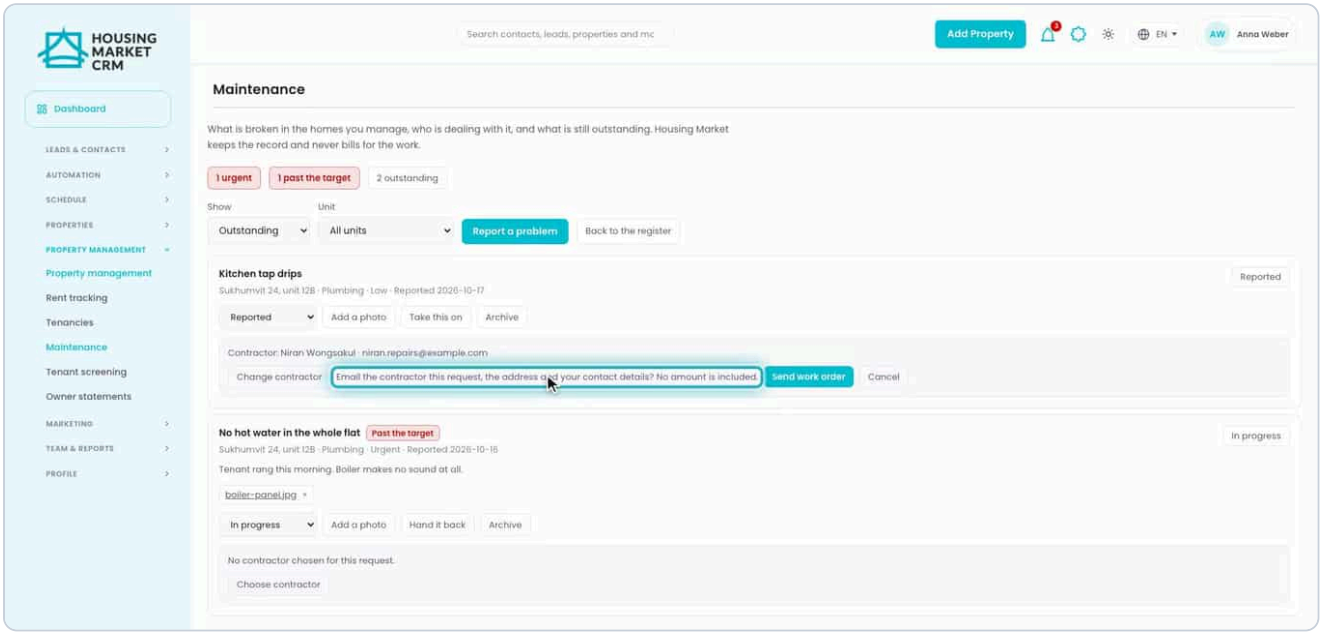
Hình 68.8 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

9 Nhấp vào Gửi đơn đặt hàng công việc.



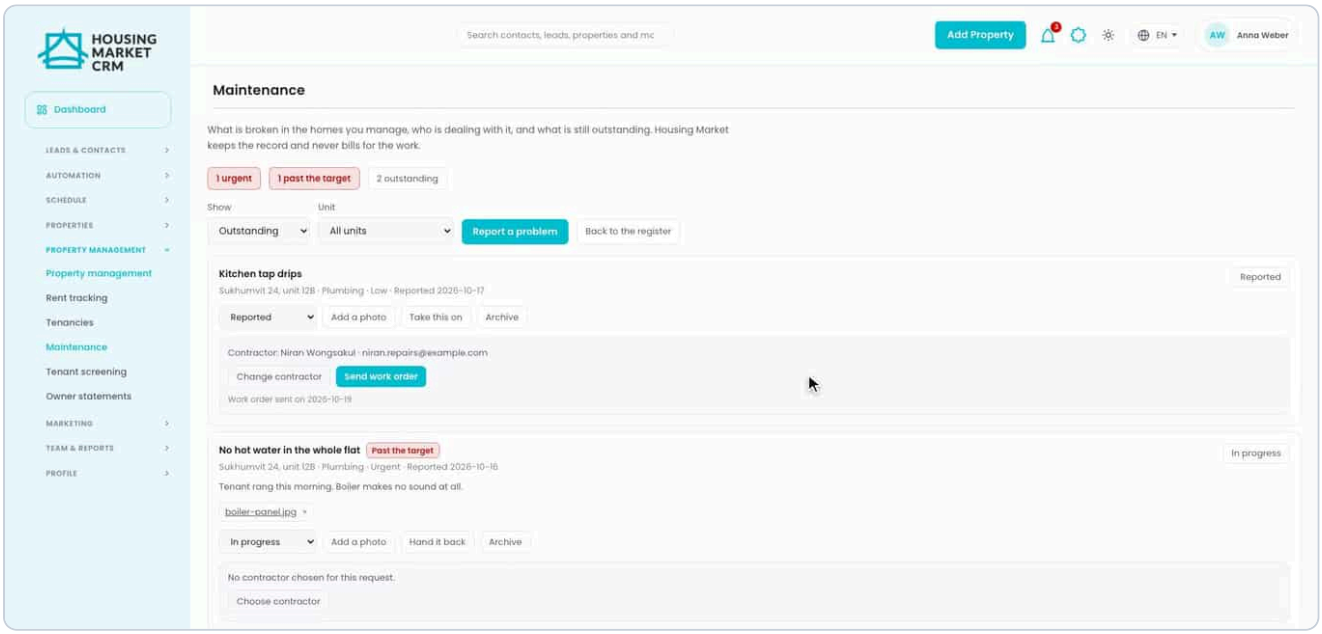
Hình 68.9 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

10 Yêu cầu, địa chỉ và thông tin của bạn. Không có số tiền.



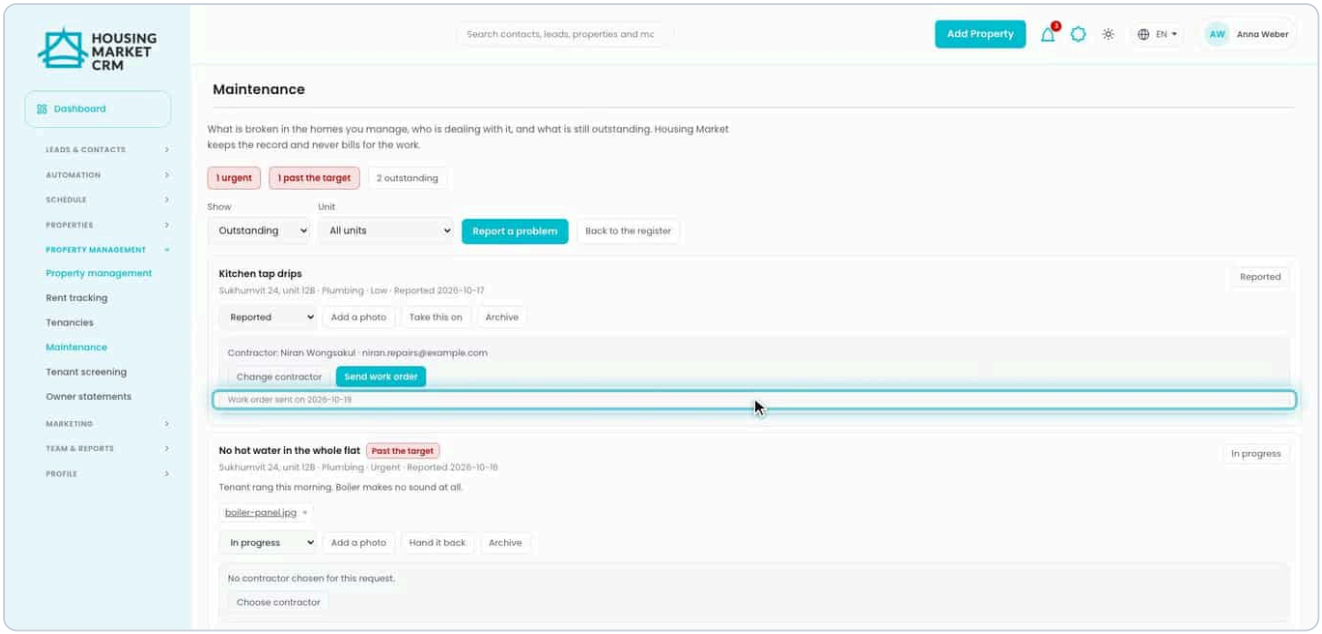
Hình 68.10 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

11 Nhấp lại vào Gửi đơn đặt hàng công việc để xác nhận.



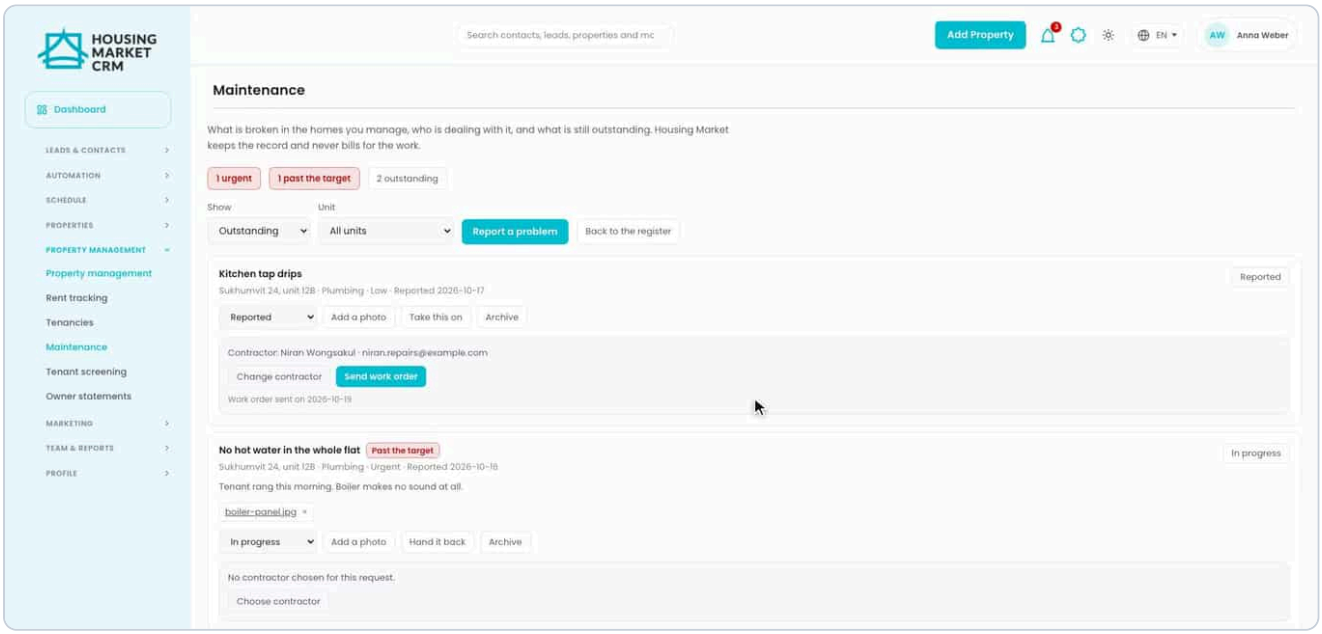
Hình 68.11 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

12 Yêu cầu giờ hiển thị thời điểm đơn đặt hàng công việc được gửi.



Hình 68.12 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

13 Không có gì được gửi đi mà không có xác nhận của bạn.



Hình 68.13 · Màn hình ghi lại vào 19 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Yêu cầu bảo trì hoạt động thế nào? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-maintenance-requests-work

PHẦN 10

Đội ngũ của bạn

69 Thêm thành viên nhóm

70 Thiết lập vai trò nhóm

71 Gán khách hàng tiềm năng cho môi giới

72 Định tuyến khách hàng tiềm năng

73 Bảng xếp hạng nhóm

74 Nhật ký kiểm tra

75 Người dùng bổ sung

69 CHƯƠNG 69

Thêm thành viên nhóm

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với gói Business: đã bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, cùng vai trò quản trị, quản lý và môi giới, quy tắc phân chia và một màn hình xem bảng của mọi môi giới.

Free và Pro mỗi gói dành cho 1 người dùng, tức chủ tài khoản. Business bao gồm tối đa 10 người dùng trong một tài khoản, và mỗi người dùng thêm sau đó có giá 5 USD mỗi tháng. Đồng nghiệp tham gia qua lời mời bằng email, và mỗi người là quản trị, quản lý hoặc môi giới.

Người quản lý còn giữ một trong bốn cấp, được đặt bên cạnh vai trò của họ trong mục Thành viên trên trang Nhóm. Các cấp được xây dựng nối tiếp nhau:

- Người xem — xem toàn bộ văn phòng và không thay đổi gì
- Người chỉnh sửa — xem văn phòng, đồng thời tạo và chỉnh sửa bản ghi trong đó
- Người phân công — mọi việc Người chỉnh sửa được làm, cộng thêm phân công khách hàng tiềm năng và đặt quy tắc phân bổ khách hàng tiềm năng
- Người xóa — mọi việc Người phân công được làm, cộng thêm xóa bản ghi

Phân bổ khách hàng tiềm năng, trong menu bên trái, quyết định ai nhận một yêu cầu mới. Các quy tắc gửi khách hàng tiềm năng cho một môi giới được chỉ định theo khu vực (thành phố hoặc tỉnh), theo loại tin đăng, theo ID tin đăng trên cổng thông tin hoặc theo ID quốc gia trên cổng thông tin. Các quy tắc được kiểm tra từ trên xuống và quy tắc khớp đầu tiên sẽ được áp dụng.

Khách hàng tiềm năng không khớp quy tắc nào sẽ theo thiết lập trong mục Khi không có quy tắc nào khớp: Chủ tài khoản gửi mọi khách hàng tiềm năng như vậy cho chủ tài khoản, và là thiết lập được áp dụng cho đến khi có người thay đổi; Lần lượt giao khách hàng tiềm năng tiếp theo cho từng môi giới theo vòng; Ít bận nhất giao cho môi giới có ít khách hàng tiềm năng đang mở nhất. Trong mục Ai sẽ nhận khách hàng tiềm năng tiếp theo?, bạn có thể thử thông tin của một khách hàng tiềm năng và xem nó sẽ được giao cho ai, mà không phân công gì cả.

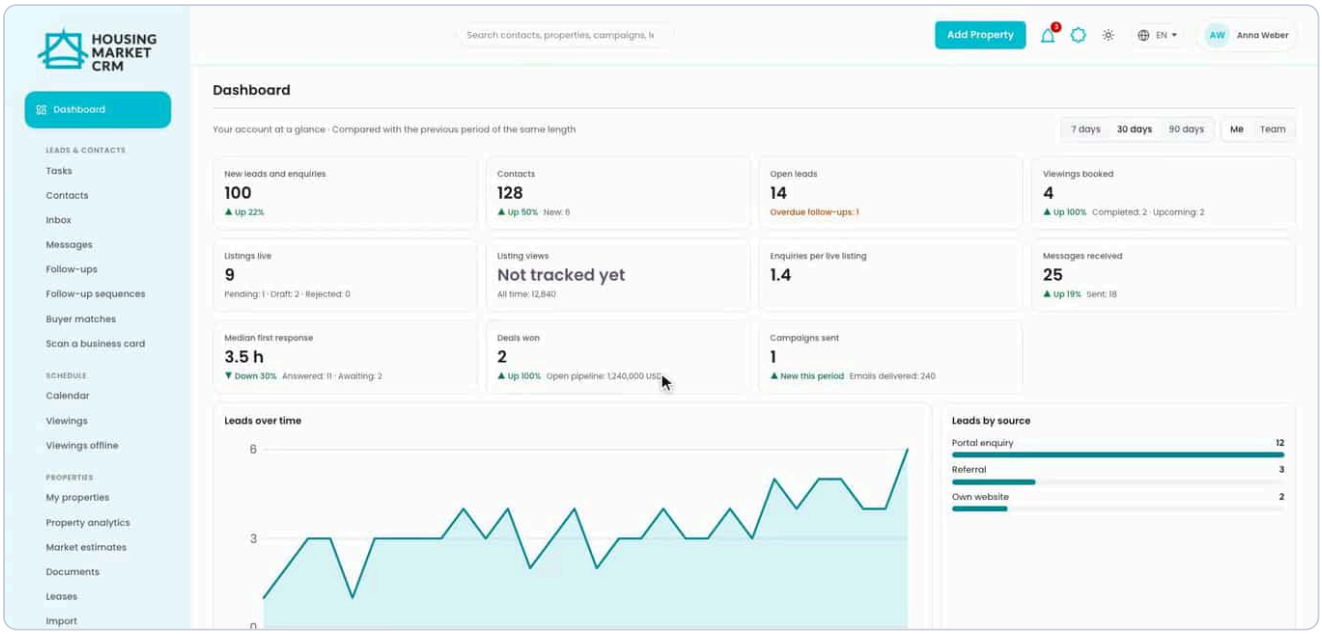
Mỗi người cũng có thể có giới hạn khách hàng tiềm năng, được đặt trong mục Thành viên trên trang Nhóm: số khách hàng tiềm năng đang mở tối đa mà hệ thống phân bổ sẽ giao cho họ. Để trống nếu không giới hạn, hoặc đặt 0 cho người đang nghỉ phép. Lần lượt và Ít bận nhất bỏ qua bất kỳ ai đã đạt giới hạn; quy tắc luôn được áp dụng, kể cả khi môi giới của quy tắc đã đạt giới hạn; và nếu mọi người đều đã đạt giới hạn, giới hạn sẽ được bỏ qua thay vì để khách hàng tiềm năng không có ai nhận. Chỉ quản trị viên, và quản lý từ cấp Người phân công trở lên, mới có thể thay đổi phân bổ khách hàng tiềm năng.

Người quản lý cũng xem được bảng của mọi môi giới trong một màn hình, và Business có bảng xếp hạng nhóm, nhật ký kiểm tra ai đã thay đổi gì, và theo dõi hoa hồng có chia giữa các môi giới.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Nhiều thành viên trong nhóm có thể dùng CRM không?**

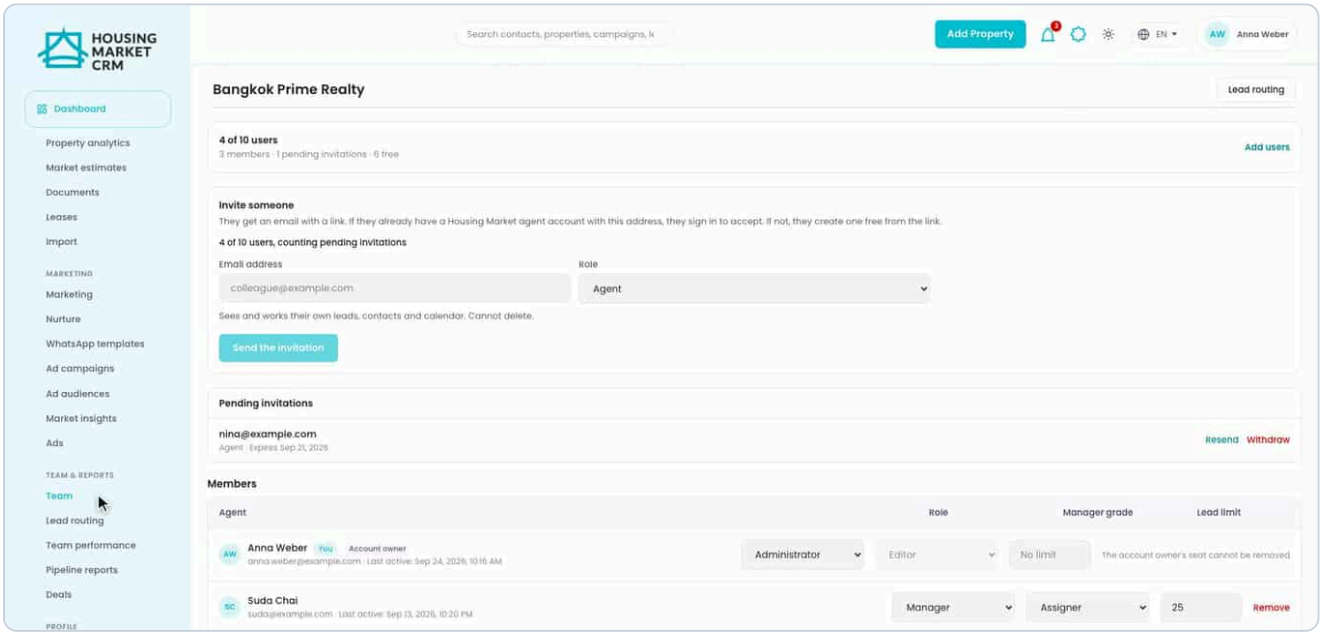
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



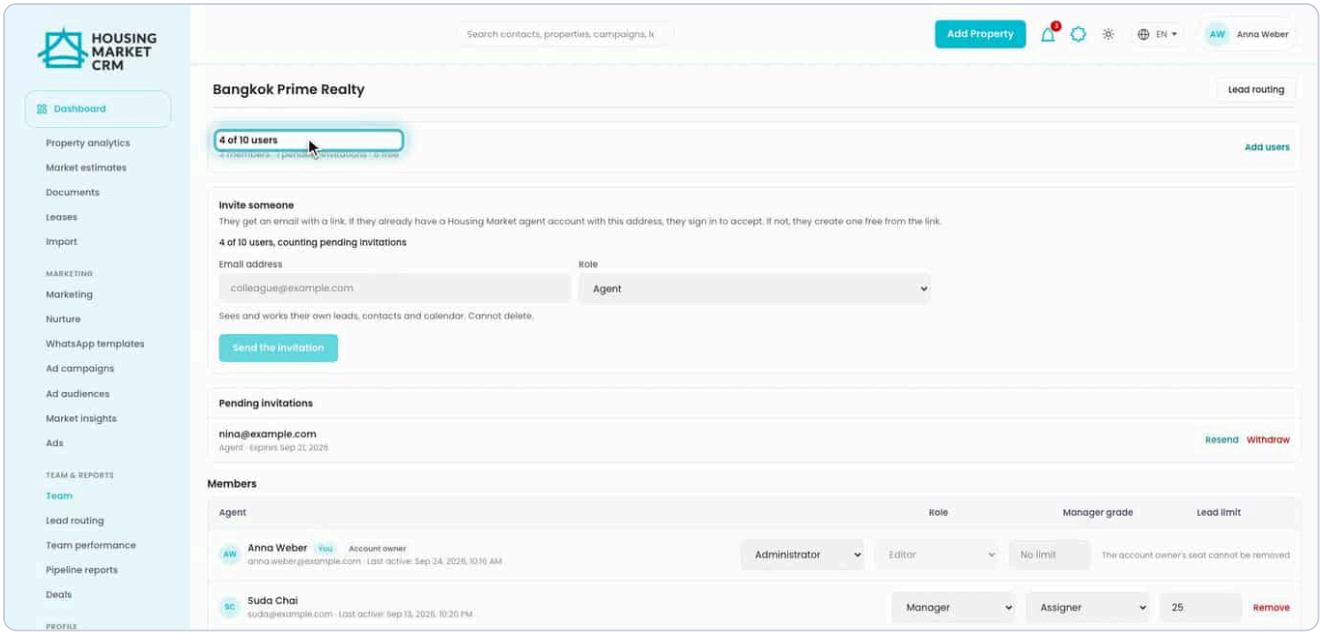
Hình 69.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp Nhóm ở menu bên trái.



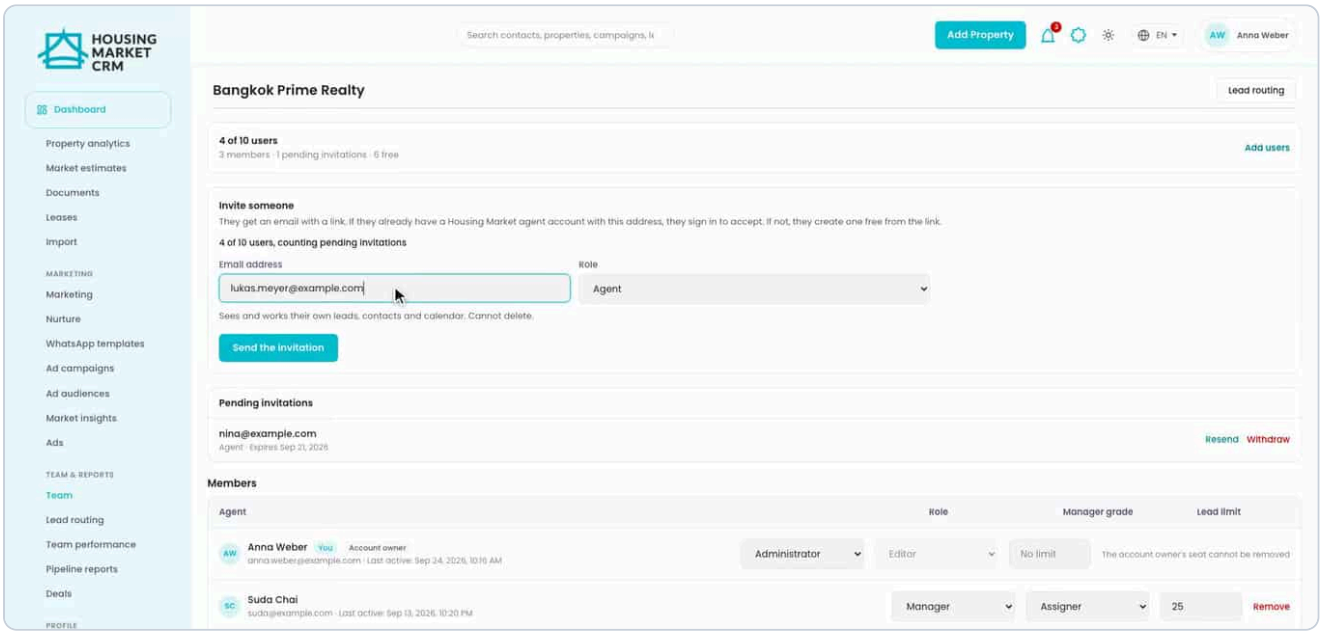
Hình 69.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Bộ đếm cho biết số vị trí đang dùng.



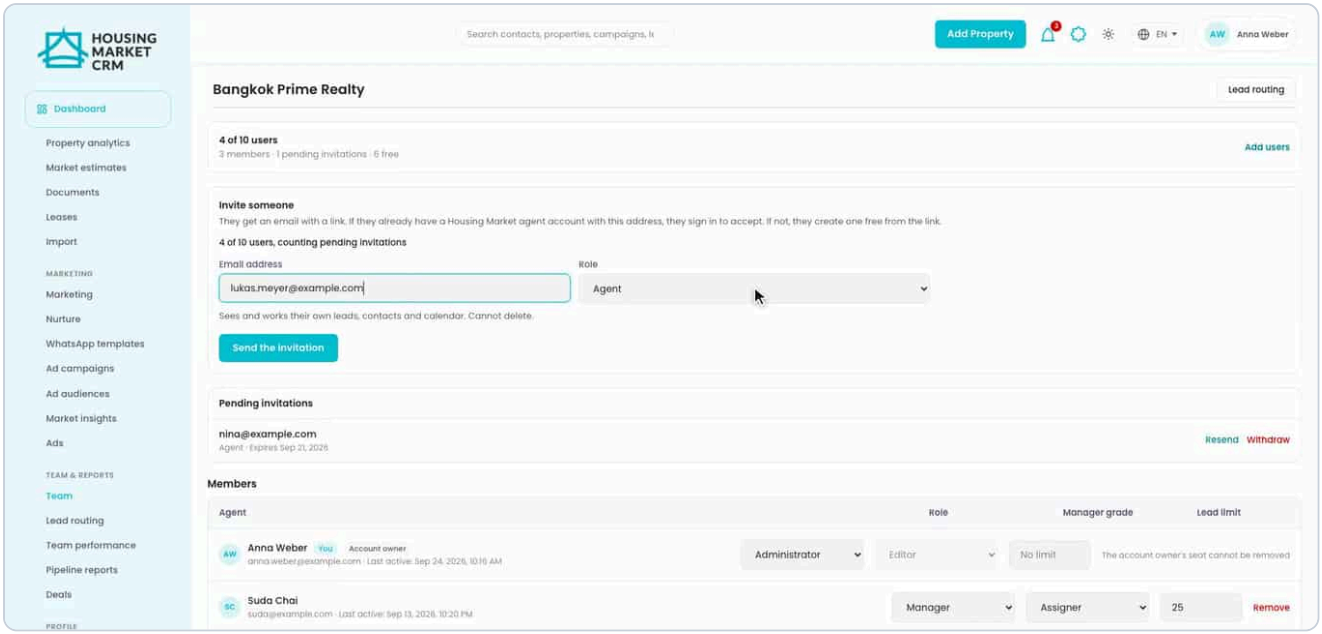
Hình 69.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Nhập địa chỉ email của đồng nghiệp.



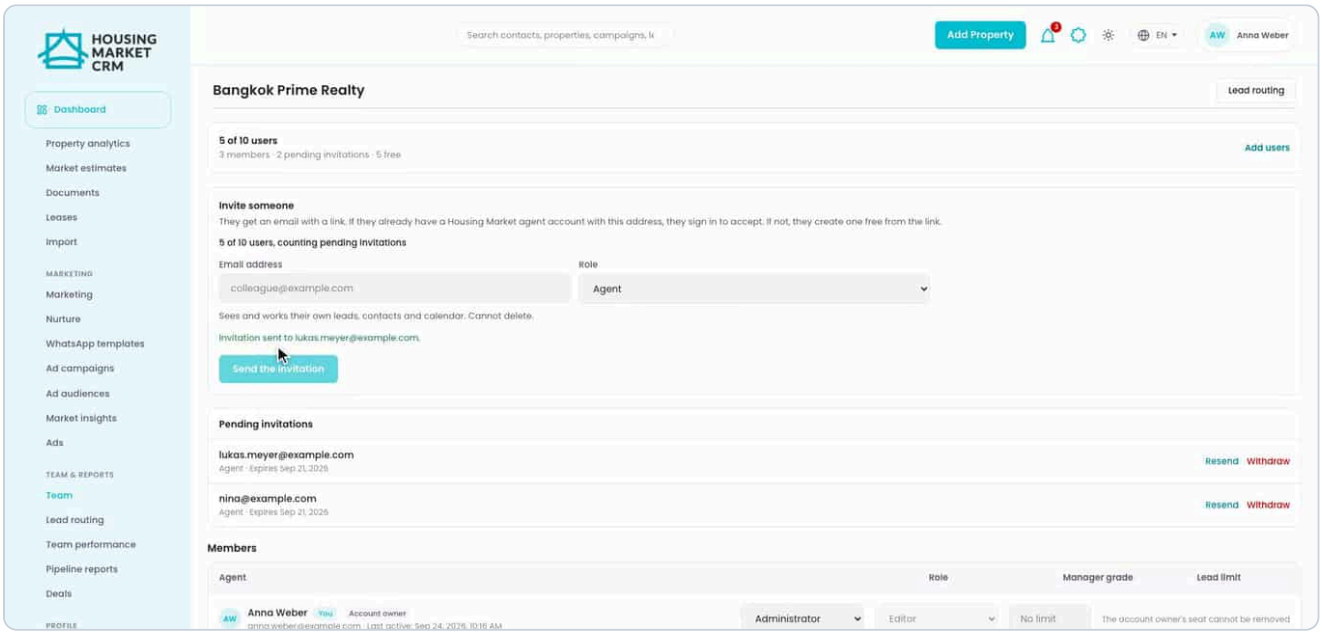
Hình 69.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Chọn vai trò — Môi giới, Quản lý hoặc Quản trị viên.



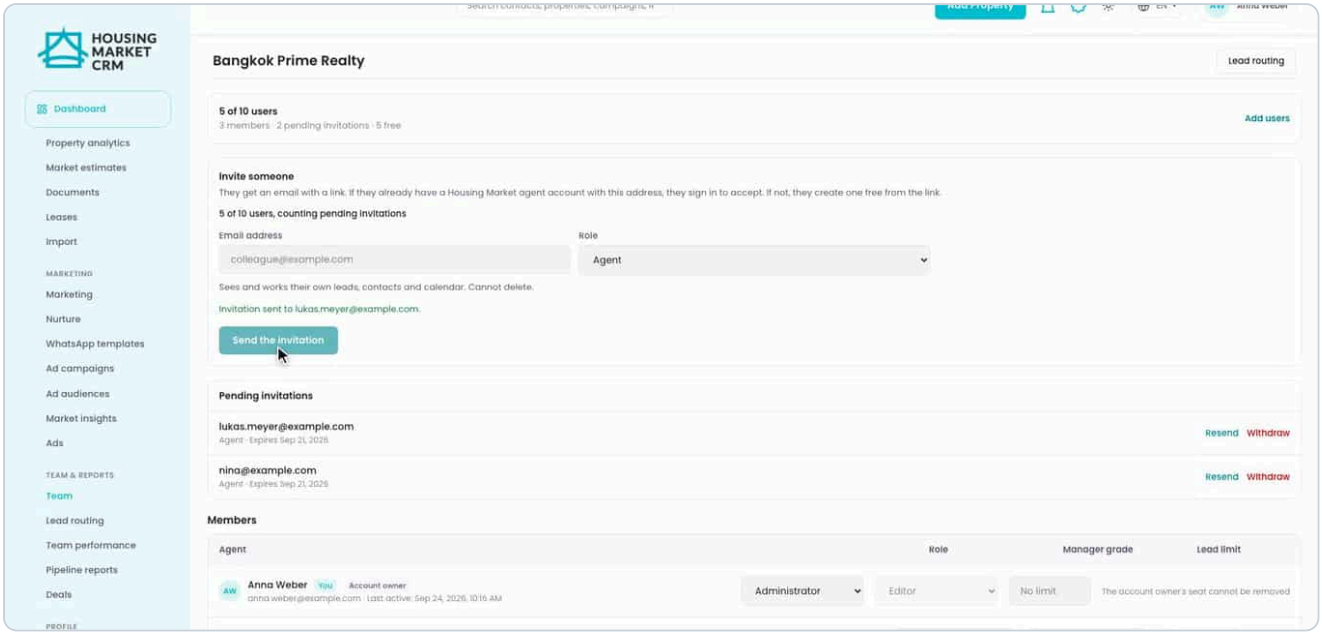
Hình 69.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Nhấp Gửi lời mời.



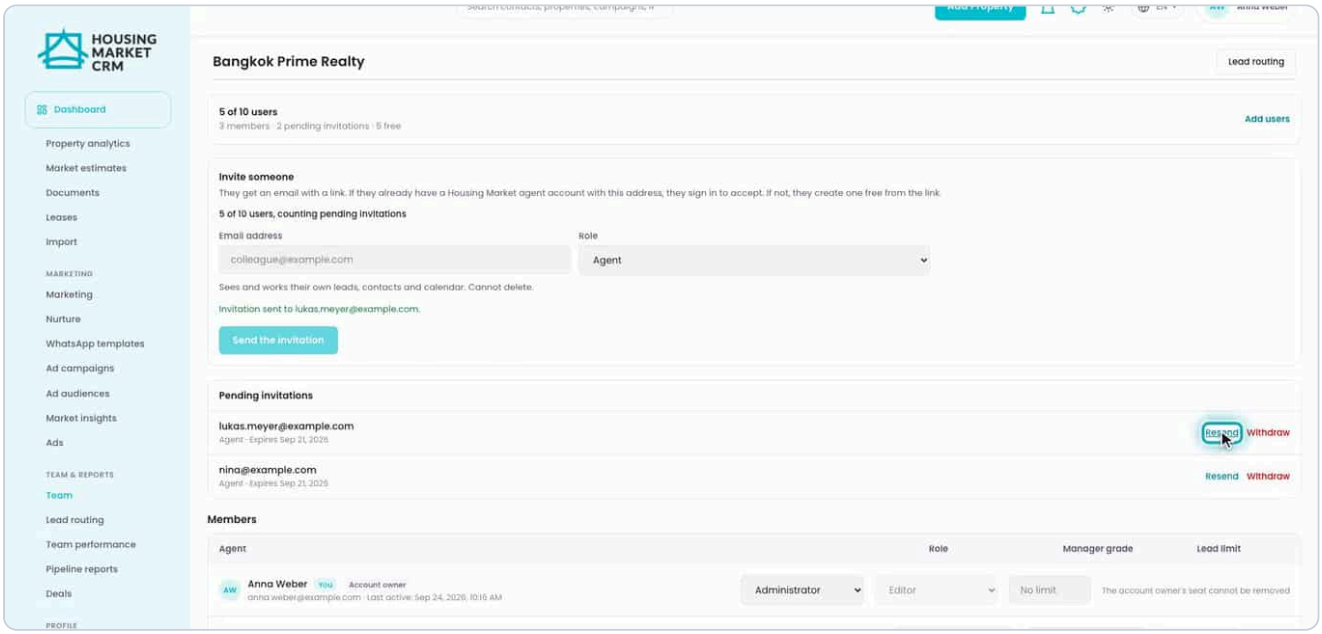
Hình 69.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Lời mời nằm chờ trong Lời mời đang chờ.



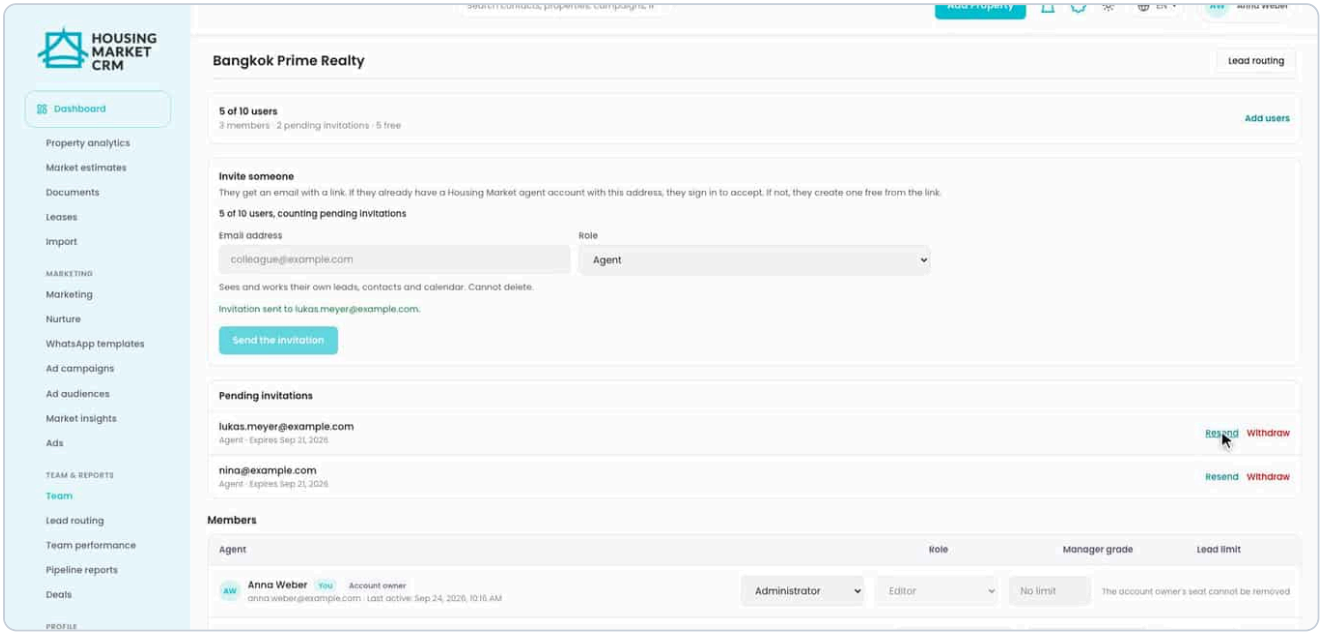
Hình 69.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Bạn có thể Gửi lại hoặc Thu hồi lời mời.



Hình 69.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Lời mời đã chấp nhận xuất hiện trong Thành viên.



Hình 69.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 CHƯƠNG 70

Thiết lập vai trò nhóm

Business | Dành cho quản trị viên | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với gói Business: đã bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, cùng vai trò quản trị, quản lý và môi giới, quy tắc phân chia và một màn hình xem bảng của mọi môi giới.

Free và Pro mỗi gói dành cho 1 người dùng, tức chủ tài khoản. Business bao gồm tối đa 10 người dùng trong một tài khoản, và mỗi người dùng thêm sau đó có giá 5 USD mỗi tháng. Đồng nghiệp tham gia qua lời mời bằng email, và mỗi người là quản trị, quản lý hoặc môi giới.

Người quản lý còn giữ một trong bốn cấp, được đặt bên cạnh vai trò của họ trong mục Thành viên trên trang Nhóm. Các cấp được xây dựng nối tiếp nhau:

- Người xem — xem toàn bộ văn phòng và không thay đổi gì
- Người chỉnh sửa — xem văn phòng, đồng thời tạo và chỉnh sửa bản ghi trong đó
- Người phân công — mọi việc Người chỉnh sửa được làm, cộng thêm phân công khách hàng tiềm năng và đặt quy tắc phân bổ khách hàng tiềm năng
- Người xóa — mọi việc Người phân công được làm, cộng thêm xóa bản ghi

Phân bổ khách hàng tiềm năng, trong menu bên trái, quyết định ai nhận một yêu cầu mới. Các quy tắc gửi khách hàng tiềm năng cho một môi giới được chỉ định theo khu vực (thành phố hoặc tỉnh), theo loại tin đăng, theo ID tin đăng trên cổng thông tin hoặc theo ID quốc gia trên cổng thông tin. Các quy tắc được kiểm tra từ trên xuống và quy tắc khớp đầu tiên sẽ được áp dụng.

Khách hàng tiềm năng không khớp quy tắc nào sẽ theo thiết lập trong mục Khi không có quy tắc nào khớp: Chủ tài khoản gửi mọi khách hàng tiềm năng như vậy cho chủ tài khoản, và là thiết lập được áp dụng cho đến khi có người thay đổi; Lần lượt giao khách hàng tiềm năng tiếp theo cho từng môi giới theo vòng; Ít bận nhất giao cho môi giới có ít khách hàng tiềm năng đang mở nhất. Trong mục Ai sẽ nhận khách hàng tiềm năng tiếp theo?, bạn có thể thử thông tin của một khách hàng tiềm năng và xem nó sẽ được giao cho ai, mà không phân công gì cả.

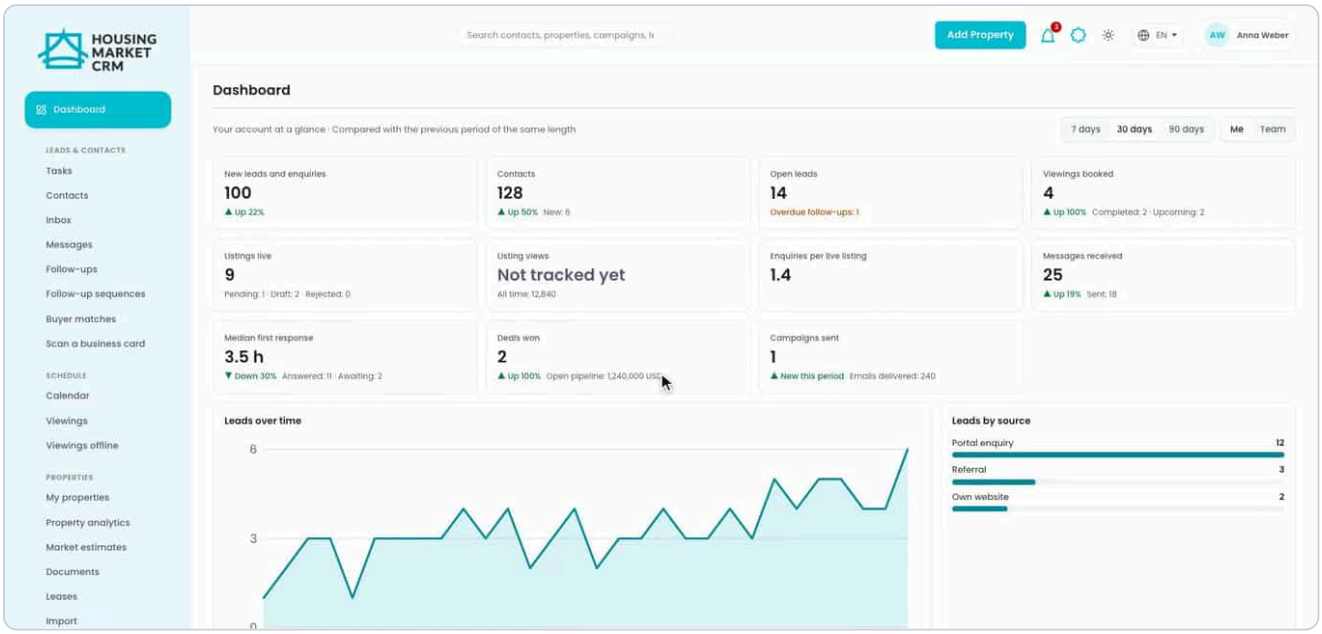
Mỗi người cũng có thể có giới hạn khách hàng tiềm năng, được đặt trong mục Thành viên trên trang Nhóm: số khách hàng tiềm năng đang mở tối đa mà hệ thống phân bổ sẽ giao cho họ. Để trống nếu không giới hạn, hoặc đặt 0 cho người đang nghỉ phép. Lần lượt và Ít bận nhất bỏ qua bất kỳ ai đã đạt giới hạn; quy tắc luôn được áp dụng, kể cả khi môi giới của quy tắc đã đạt giới hạn; và nếu mọi người đều đã đạt giới hạn, giới hạn sẽ được bỏ qua thay vì để khách hàng tiềm năng không có ai nhận. Chỉ quản trị viên, và quản lý từ cấp Người phân công trở lên, mới có thể thay đổi phân bổ khách hàng tiềm năng.

Người quản lý cũng xem được bảng của mọi môi giới trong một màn hình, và Business có bảng xếp hạng nhóm, nhật ký kiểm tra ai đã thay đổi gì, và theo dõi hoa hồng có chia giữa các môi giới.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Nhiều thành viên trong nhóm có thể dùng CRM không?**

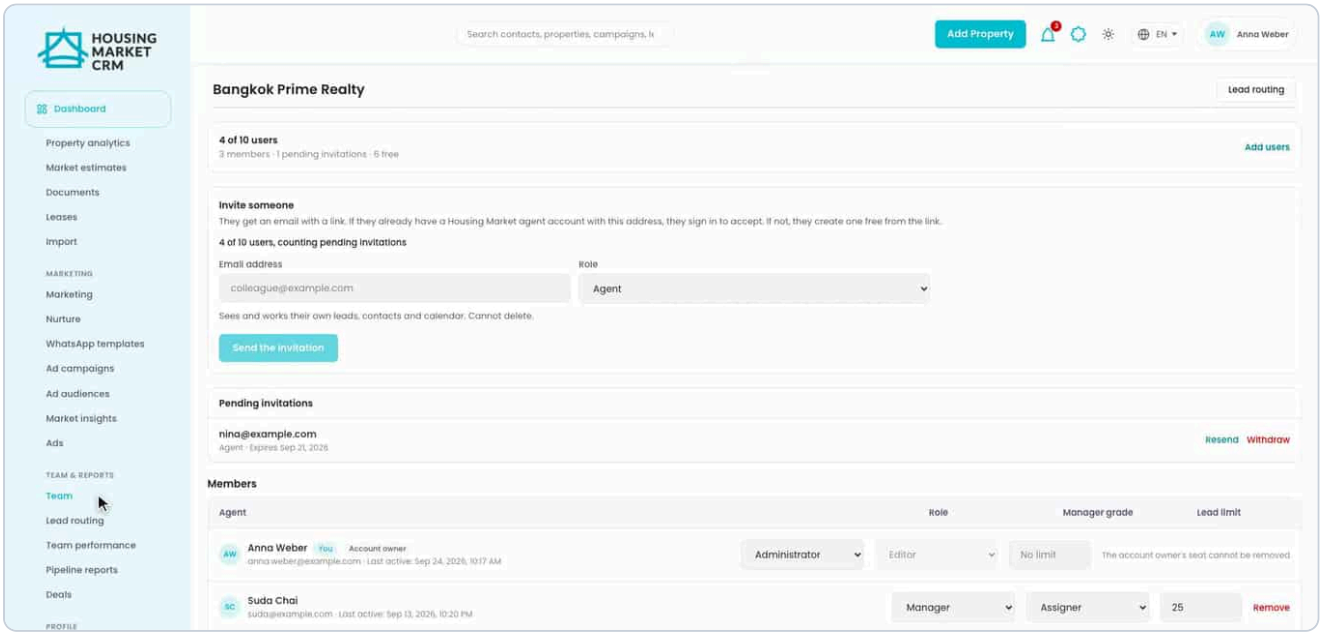
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



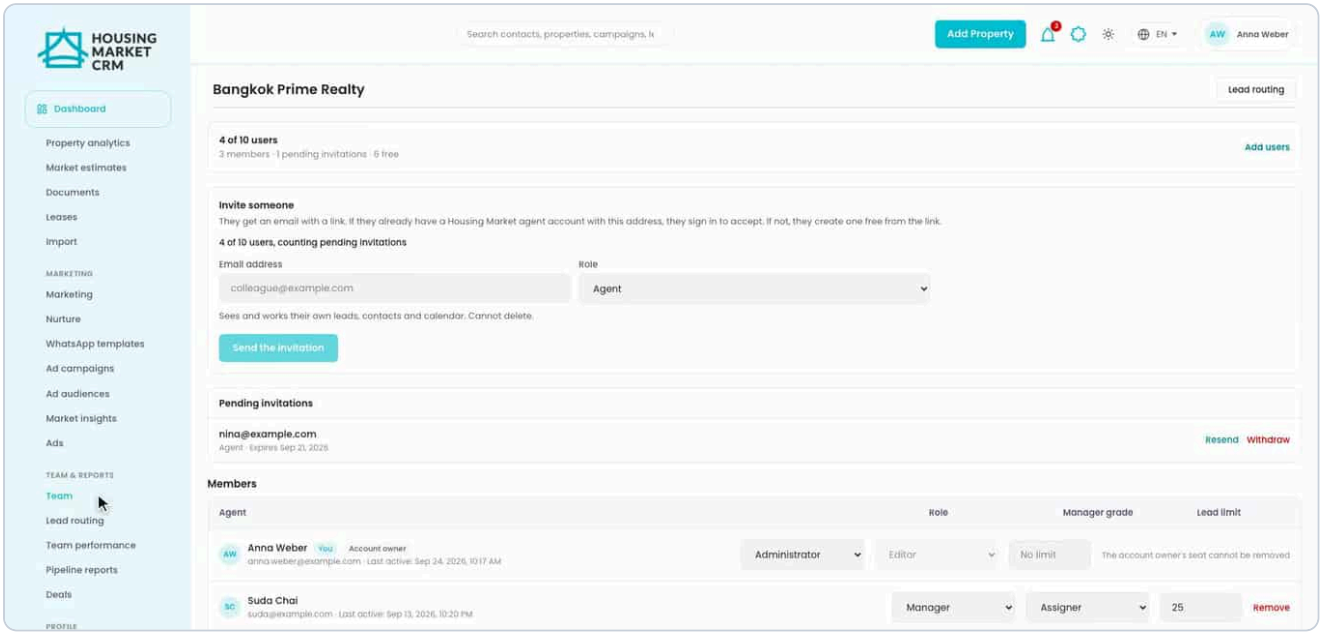
Hình 70.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp Nhóm ở menu bên trái.



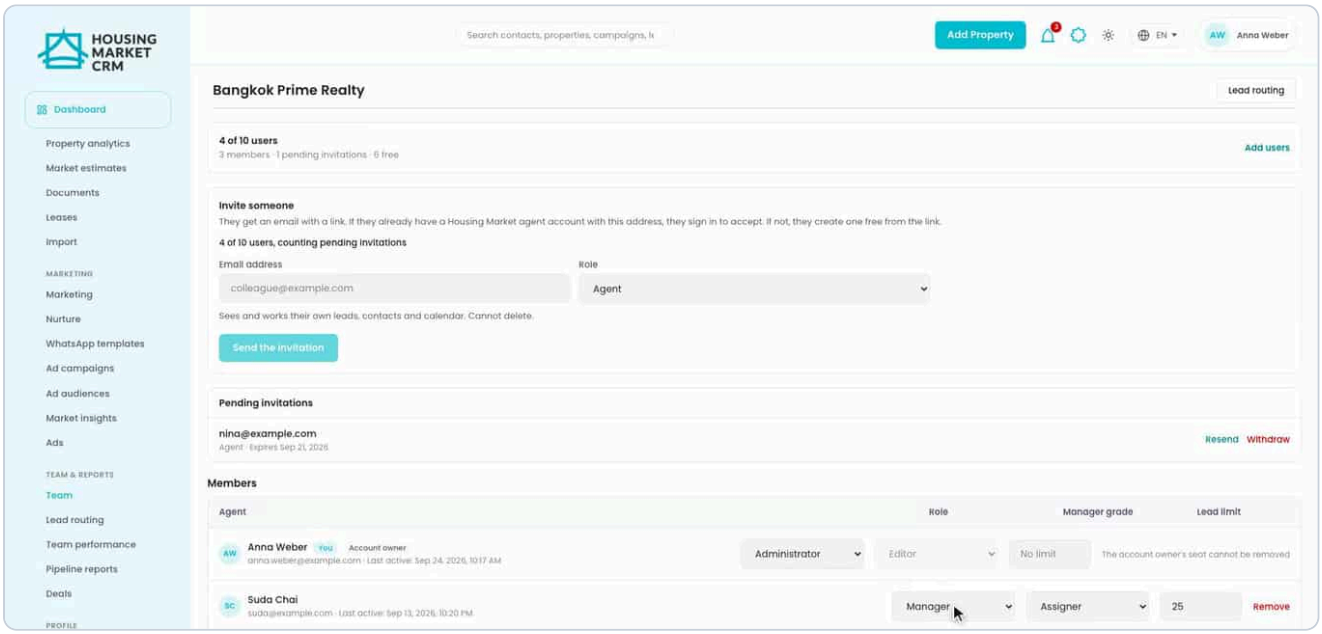
Hình 70.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Cuộn đến mục Thành viên.



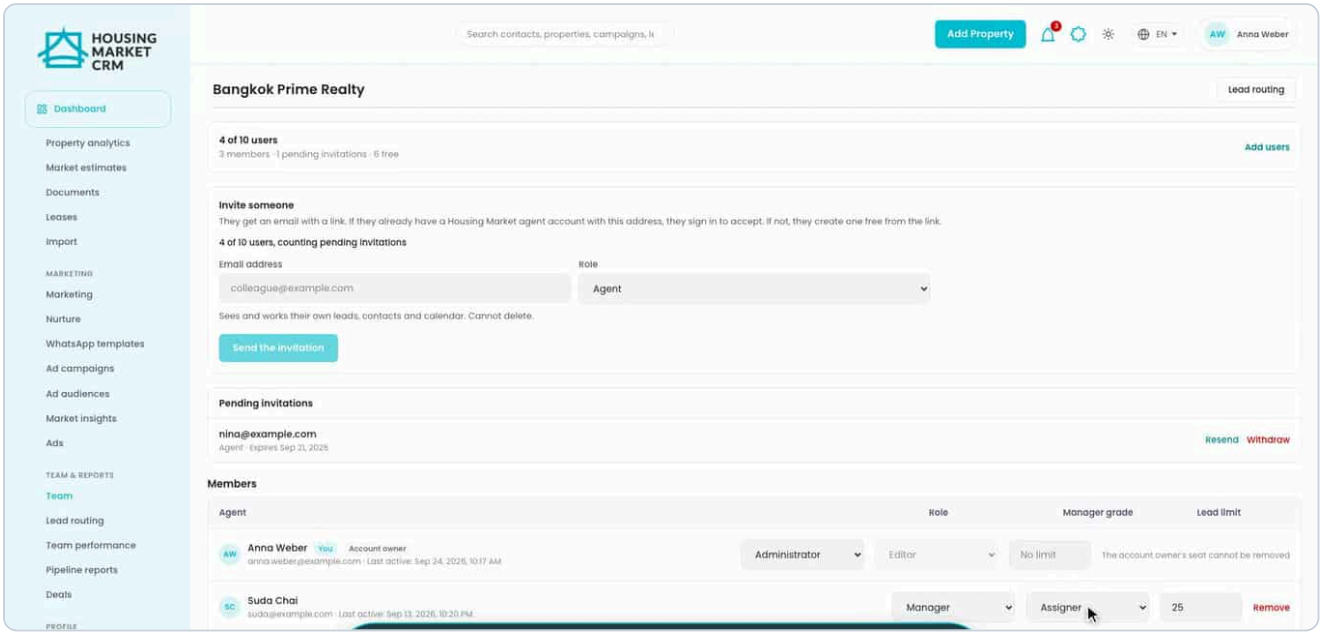
Hình 70.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Chọn vai trò: Môi giới, Quản lý hoặc Quản trị viên.



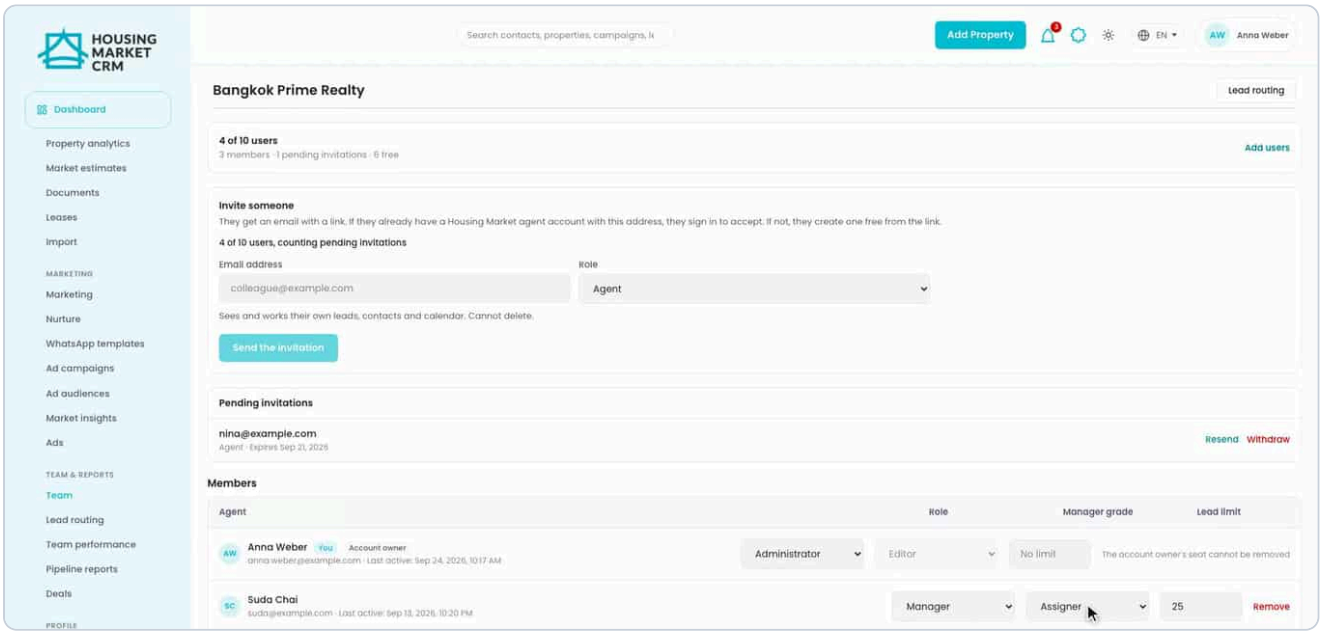
Hình 70.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Quản lý có một cấp: Viewer, Editor, Assigner hoặc Remover.



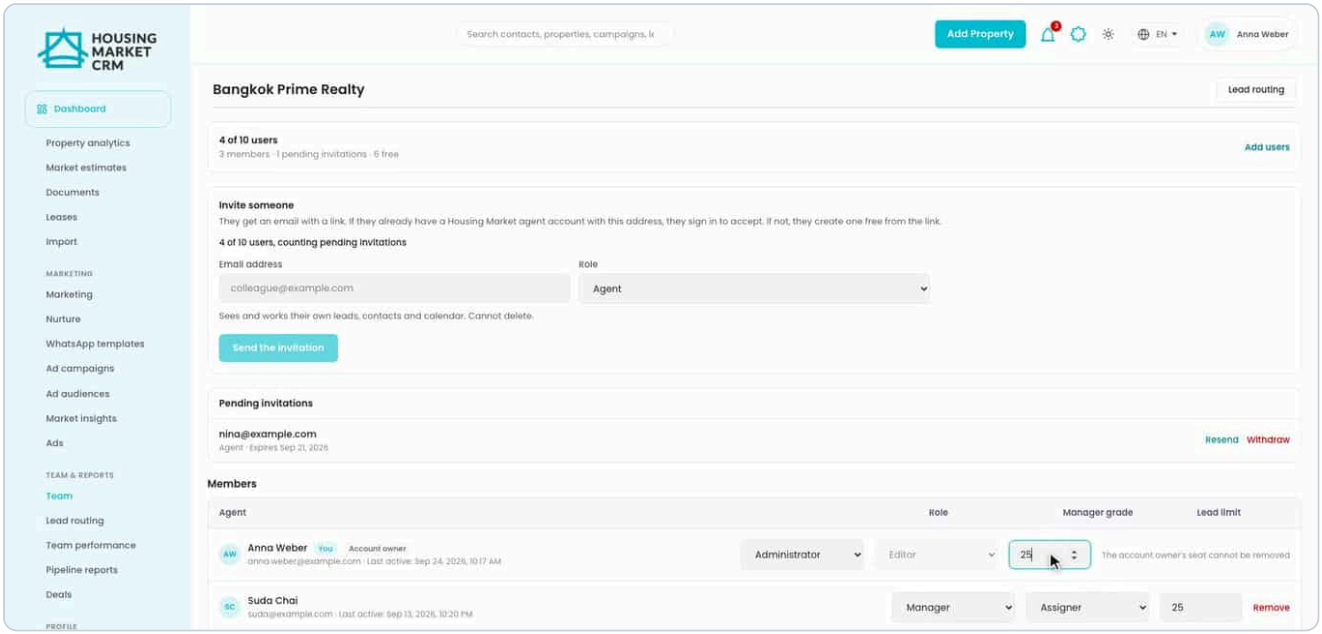
Hình 70.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Assigner có thể giao khách hàng tiềm năng cho môi giới trong nhóm.



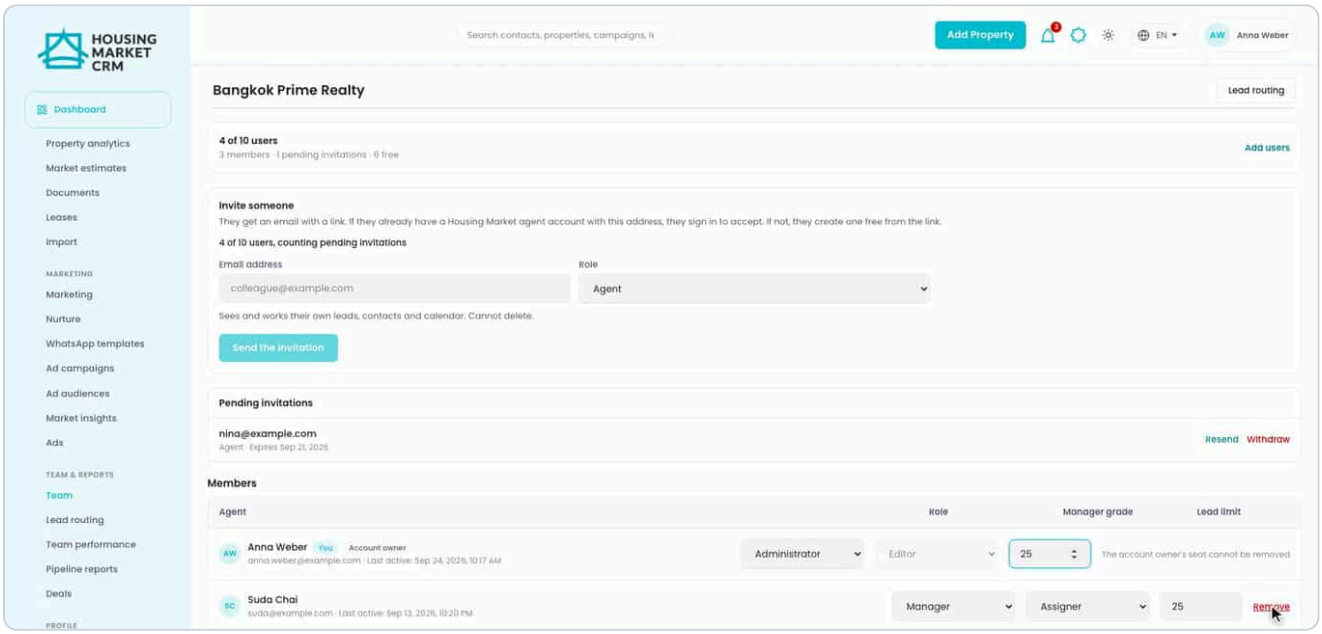
Hình 70.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Đặt giới hạn khách hàng tiềm năng để tránh quá tải.



Hình 70.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Xóa sẽ vô hiệu hóa chỗ ngồi — hồ sơ vẫn còn.



Hình 70.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

71 CHƯƠNG 71

Gán khách hàng tiềm năng cho môi giới

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với gói Business: đã bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, cùng vai trò quản trị, quản lý và môi giới, quy tắc phân chia và một màn hình xem bảng của mọi môi giới.

Free và Pro mỗi gói dành cho 1 người dùng, tức chủ tài khoản. Business bao gồm tối đa 10 người dùng trong một tài khoản, và mỗi người dùng thêm sau đó có giá 5 USD mỗi tháng. Đồng nghiệp tham gia qua lời mời bằng email, và mỗi người là quản trị, quản lý hoặc môi giới.

Người quản lý còn giữ một trong bốn cấp, được đặt bên cạnh vai trò của họ trong mục Thành viên trên trang Nhóm. Các cấp được xây dựng nối tiếp nhau:

- Người xem — xem toàn bộ văn phòng và không thay đổi gì
- Người chỉnh sửa — xem văn phòng, đồng thời tạo và chỉnh sửa bản ghi trong đó
- Người phân công — mọi việc Người chỉnh sửa được làm, cộng thêm phân công khách hàng tiềm năng và đặt quy tắc phân bổ khách hàng tiềm năng
- Người xóa — mọi việc Người phân công được làm, cộng thêm xóa bản ghi

Phân bổ khách hàng tiềm năng, trong menu bên trái, quyết định ai nhận một yêu cầu mới. Các quy tắc gửi khách hàng tiềm năng cho một môi giới được chỉ định theo khu vực (thành phố hoặc tỉnh), theo loại tin đăng, theo ID tin đăng trên cổng thông tin hoặc theo ID quốc gia trên cổng thông tin. Các quy tắc được kiểm tra từ trên xuống và quy tắc khớp đầu tiên sẽ được áp dụng.

Khách hàng tiềm năng không khớp quy tắc nào sẽ theo thiết lập trong mục Khi không có quy tắc nào khớp: Chủ tài khoản gửi mọi khách hàng tiềm năng như vậy cho chủ tài khoản, và là thiết lập được áp dụng cho đến khi có người thay đổi; Lần lượt giao khách hàng tiềm năng tiếp theo cho từng môi giới theo vòng; Ít bận nhất giao cho môi giới có ít khách hàng tiềm năng đang mở nhất. Trong mục Ai sẽ nhận khách hàng tiềm năng tiếp theo?, bạn có thể thử thông tin của một khách hàng tiềm năng và xem nó sẽ được giao cho ai, mà không phân công gì cả.

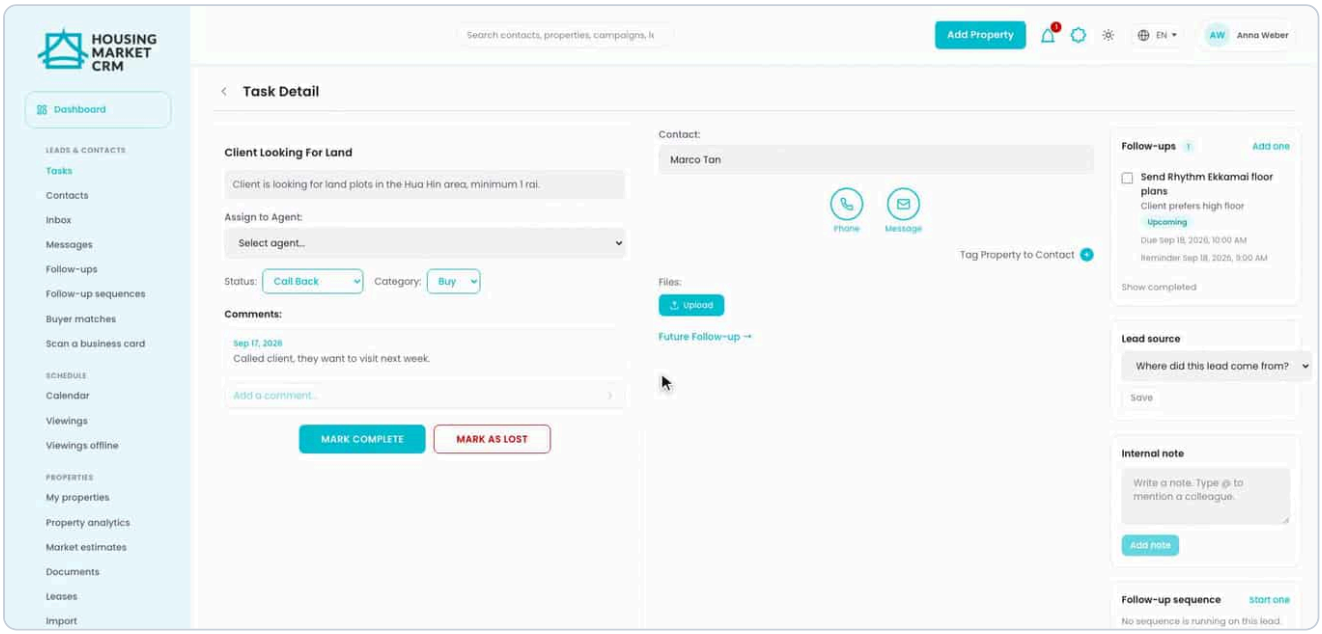
Mỗi người cũng có thể có giới hạn khách hàng tiềm năng, được đặt trong mục Thành viên trên trang Nhóm: số khách hàng tiềm năng đang mở tối đa mà hệ thống phân bổ sẽ giao cho họ. Để trống nếu không giới hạn, hoặc đặt 0 cho người đang nghỉ phép. Lần lượt và Ít bận nhất bỏ qua bất kỳ ai đã đạt giới hạn; quy tắc luôn được áp dụng, kể cả khi môi giới của quy tắc đã đạt giới hạn; và nếu mọi người đều đã đạt giới hạn, giới hạn sẽ được bỏ qua thay vì để khách hàng tiềm năng không có ai nhận. Chỉ quản trị viên, và quản lý từ cấp Người phân công trở lên, mới có thể thay đổi phân bổ khách hàng tiềm năng.

Người quản lý cũng xem được bảng của mọi môi giới trong một màn hình, và Business có bảng xếp hạng nhóm, nhật ký kiểm tra ai đã thay đổi gì, và theo dõi hoa hồng có chia giữa các môi giới.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Nhiều thành viên trong nhóm có thể dùng CRM không?**

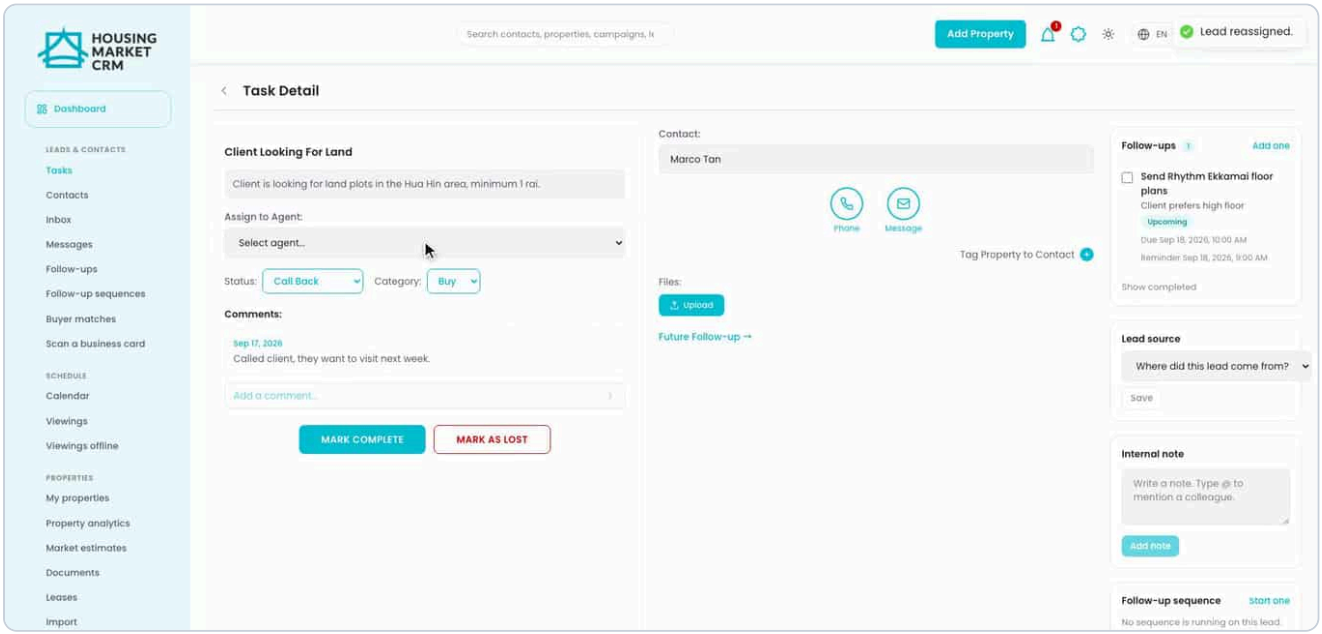
TỪNG BƯỚC

1 Mở khách hàng tiềm năng bạn muốn chuyển giao.



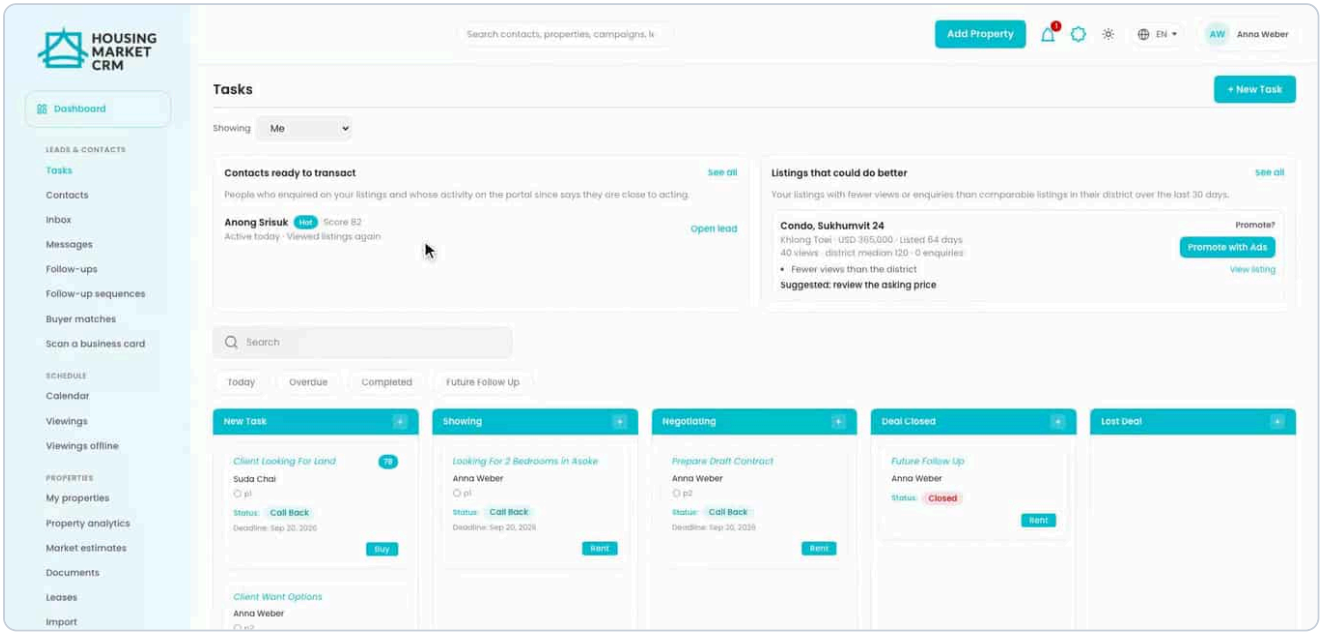
Hình 71.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Chọn một đồng nghiệp trong Assign to Agent.



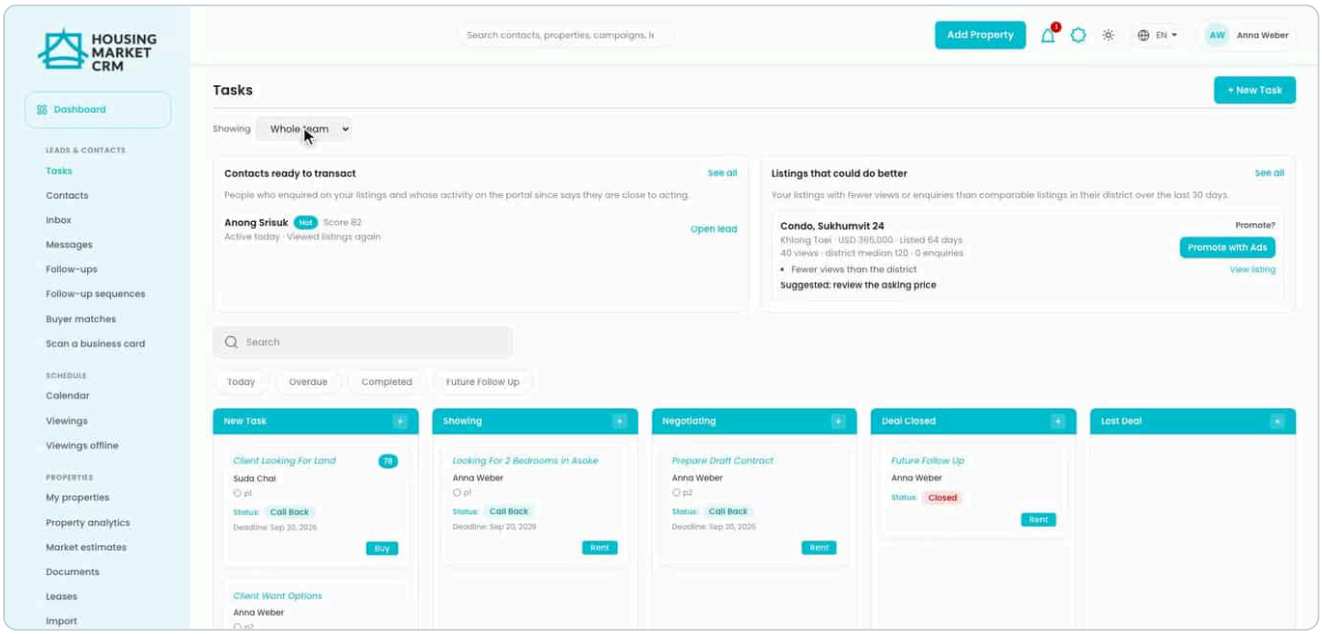
Hình 71.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Khách hàng tiềm năng chuyển sang bảng của Suda và cô ấy được thông báo.



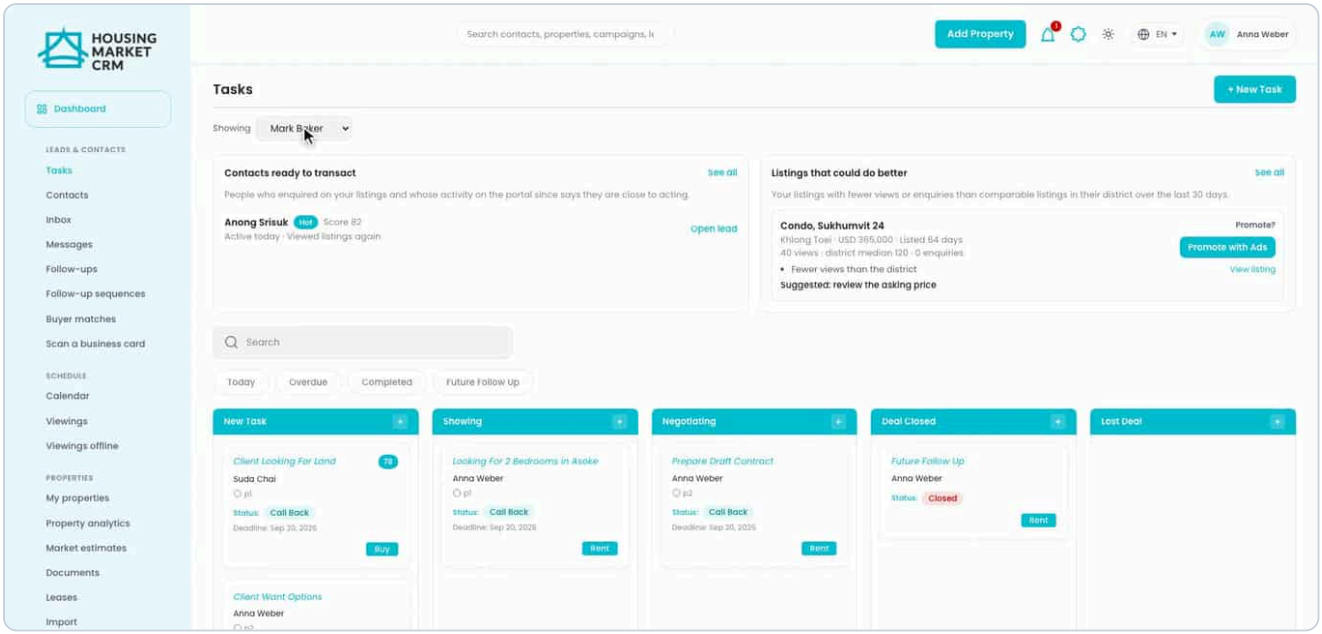
Hình 71.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Trở lại trang Công việc chuyển Showing sang Toàn nhóm.



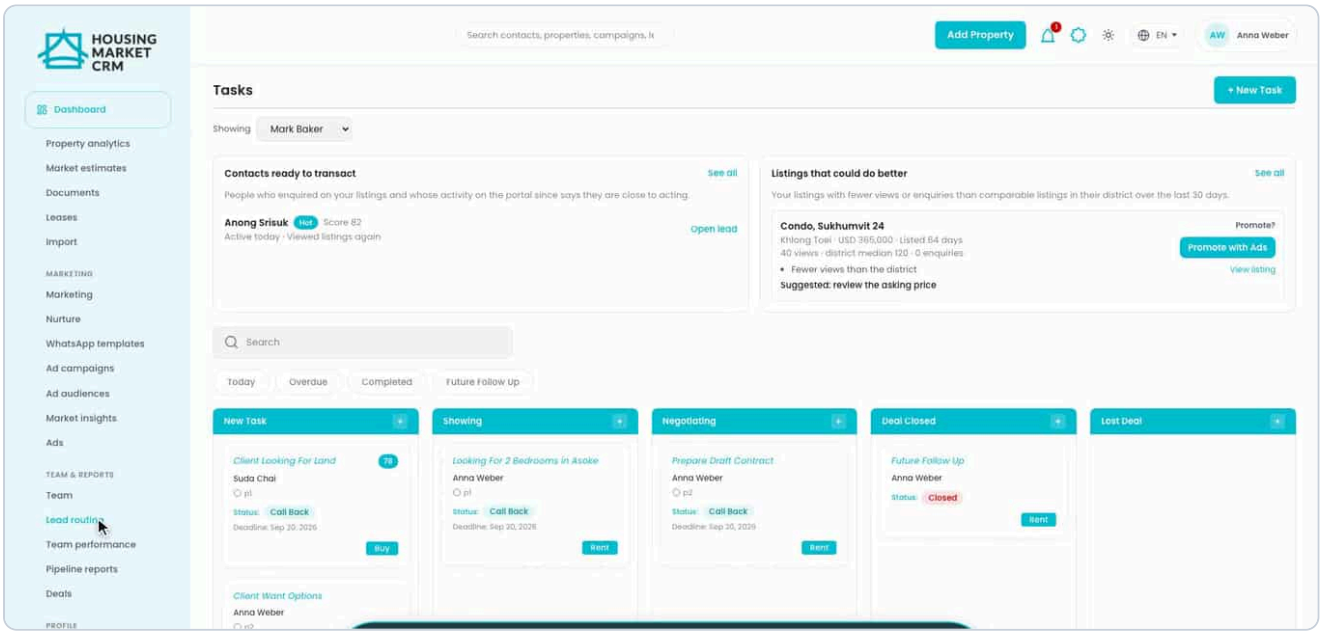
Hình 71.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Hoặc chọn một môi giới để xem khách hàng tiềm năng của họ.



Hình 71.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Để tự động gán yêu cầu mới, dùng Điều phối khách hàng tiềm năng.



Hình 71.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Bảng xếp hạng nhóm và email hằng tuần cho chủ tài khoản hiển thị gì?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 CHƯƠNG 72

Định tuyến khách hàng tiềm năng

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với gói Business: đã bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, cùng vai trò quản trị, quản lý và môi giới, quy tắc phân chia và một màn hình xem bảng của mọi môi giới.

Free và Pro mỗi gói dành cho 1 người dùng, tức chủ tài khoản. Business bao gồm tối đa 10 người dùng trong một tài khoản, và mỗi người dùng thêm sau đó có giá 5 USD mỗi tháng. Đồng nghiệp tham gia qua lời mời bằng email, và mỗi người là quản trị, quản lý hoặc môi giới.

Người quản lý còn giữ một trong bốn cấp, được đặt bên cạnh vai trò của họ trong mục Thành viên trên trang Nhóm. Các cấp được xây dựng nối tiếp nhau:

- Người xem — xem toàn bộ văn phòng và không thay đổi gì
- Người chỉnh sửa — xem văn phòng, đồng thời tạo và chỉnh sửa bản ghi trong đó
- Người phân công — mọi việc Người chỉnh sửa được làm, cộng thêm phân công khách hàng tiềm năng và đặt quy tắc phân bổ khách hàng tiềm năng
- Người xóa — mọi việc Người phân công được làm, cộng thêm xóa bản ghi

Phân bổ khách hàng tiềm năng, trong menu bên trái, quyết định ai nhận một yêu cầu mới. Các quy tắc gửi khách hàng tiềm năng cho một môi giới được chỉ định theo khu vực (thành phố hoặc tỉnh), theo loại tin đăng, theo ID tin đăng trên cổng thông tin hoặc theo ID quốc gia trên cổng thông tin. Các quy tắc được kiểm tra từ trên xuống và quy tắc khớp đầu tiên sẽ được áp dụng.

Khách hàng tiềm năng không khớp quy tắc nào sẽ theo thiết lập trong mục Khi không có quy tắc nào khớp: Chủ tài khoản gửi mọi khách hàng tiềm năng như vậy cho chủ tài khoản, và là thiết lập được áp dụng cho đến khi có người thay đổi; Lần lượt giao khách hàng tiềm năng tiếp theo cho từng môi giới theo vòng; Ít bận nhất giao cho môi giới có ít khách hàng tiềm năng đang mở nhất. Trong mục Ai sẽ nhận khách hàng tiềm năng tiếp theo?, bạn có thể thử thông tin của một khách hàng tiềm năng và xem nó sẽ được giao cho ai, mà không phân công gì cả.

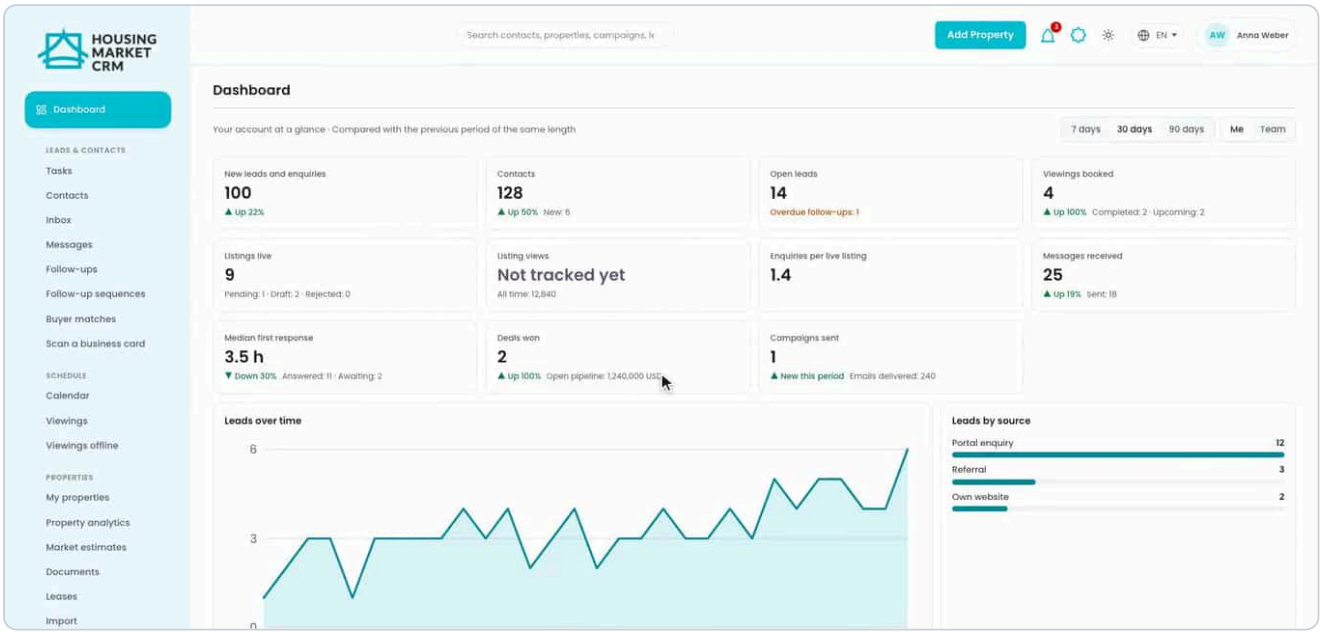
Mỗi người cũng có thể có giới hạn khách hàng tiềm năng, được đặt trong mục Thành viên trên trang Nhóm: số khách hàng tiềm năng đang mở tối đa mà hệ thống phân bổ sẽ giao cho họ. Để trống nếu không giới hạn, hoặc đặt 0 cho người đang nghỉ phép. Lần lượt và Ít bận nhất bỏ qua bất kỳ ai đã đạt giới hạn; quy tắc luôn được áp dụng, kể cả khi môi giới của quy tắc đã đạt giới hạn; và nếu mọi người đều đã đạt giới hạn, giới hạn sẽ được bỏ qua thay vì để khách hàng tiềm năng không có ai nhận. Chỉ quản trị viên, và quản lý từ cấp Người phân công trở lên, mới có thể thay đổi phân bổ khách hàng tiềm năng.

Người quản lý cũng xem được bảng của mọi môi giới trong một màn hình, và Business có bảng xếp hạng nhóm, nhật ký kiểm tra ai đã thay đổi gì, và theo dõi hoa hồng có chia giữa các môi giới.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Nhiều thành viên trong nhóm có thể dùng CRM không?**

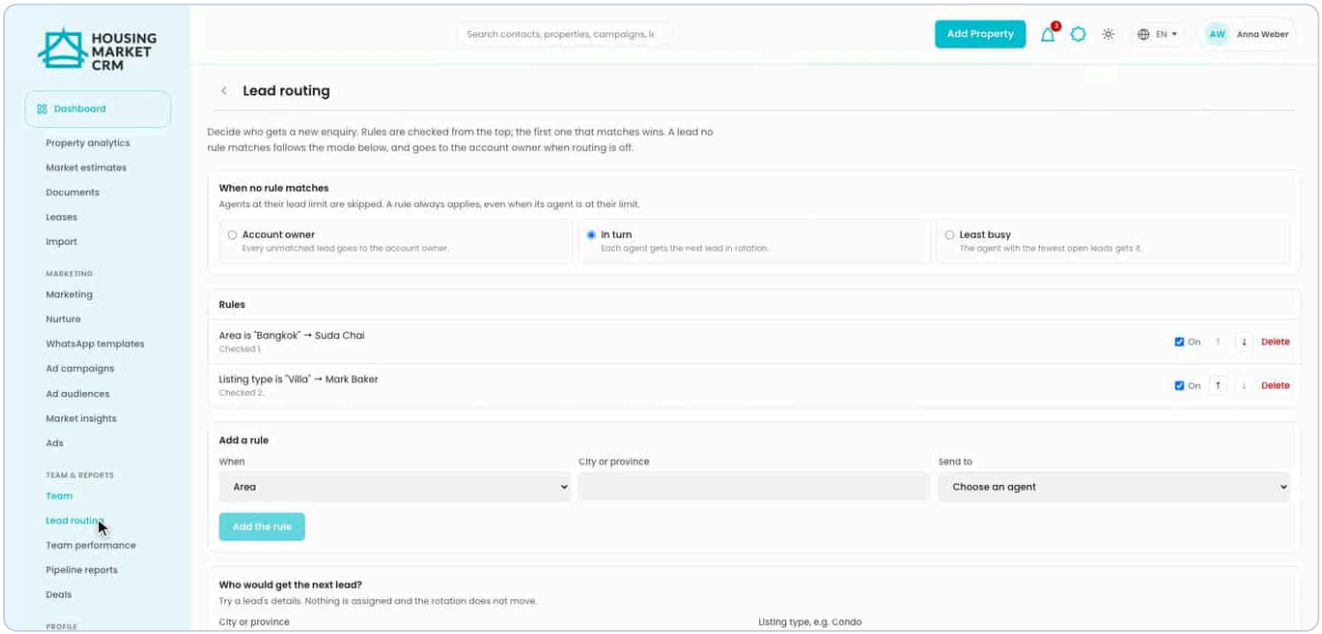
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



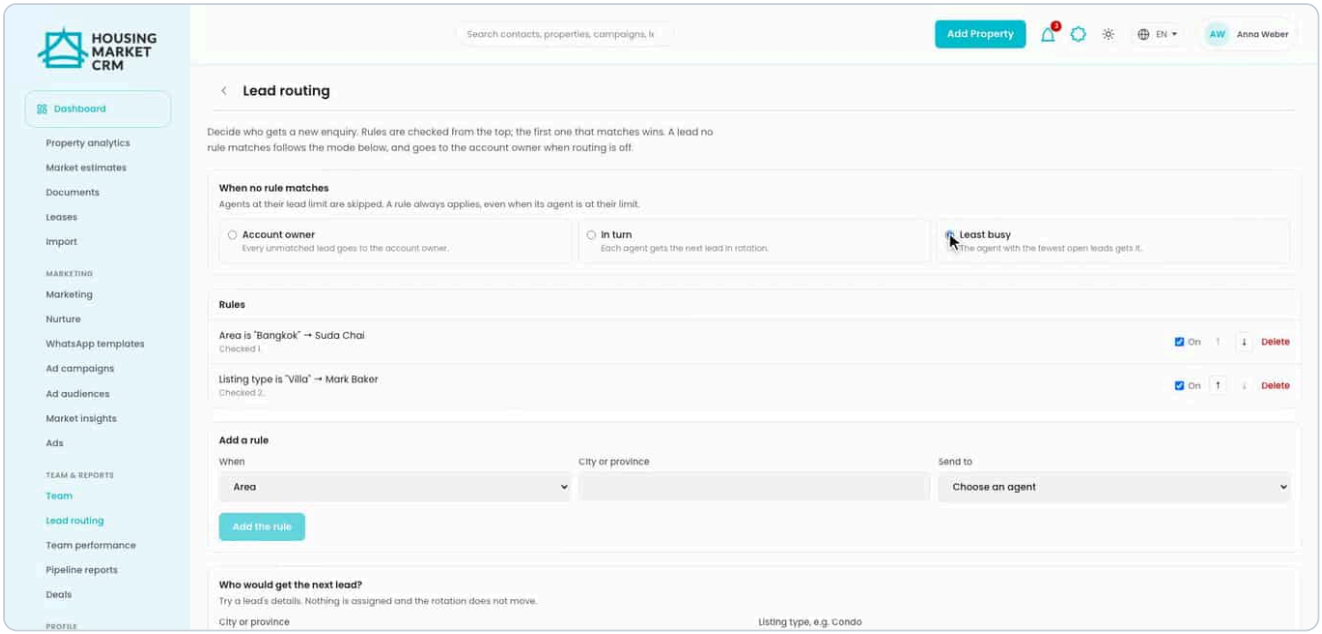
Hình 72.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào Định tuyến khách hàng tiềm năng ở menu bên trái.



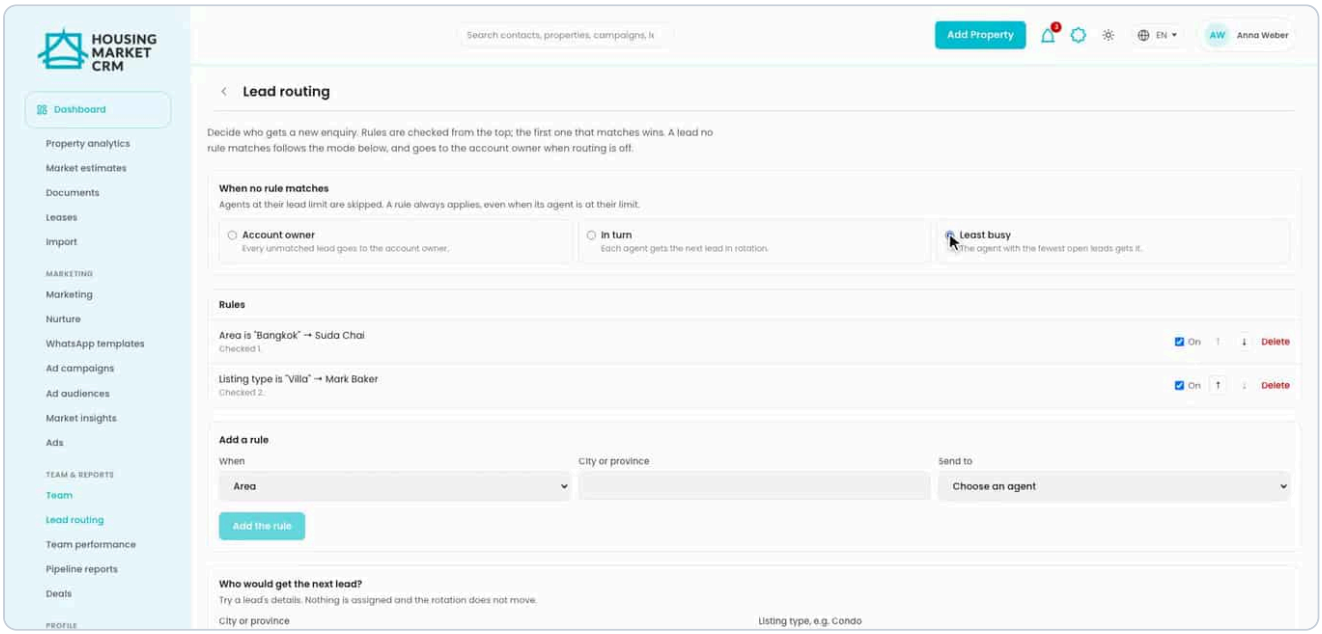
Hình 72.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn phương án dự phòng — ví dụ Ít bận nhất.



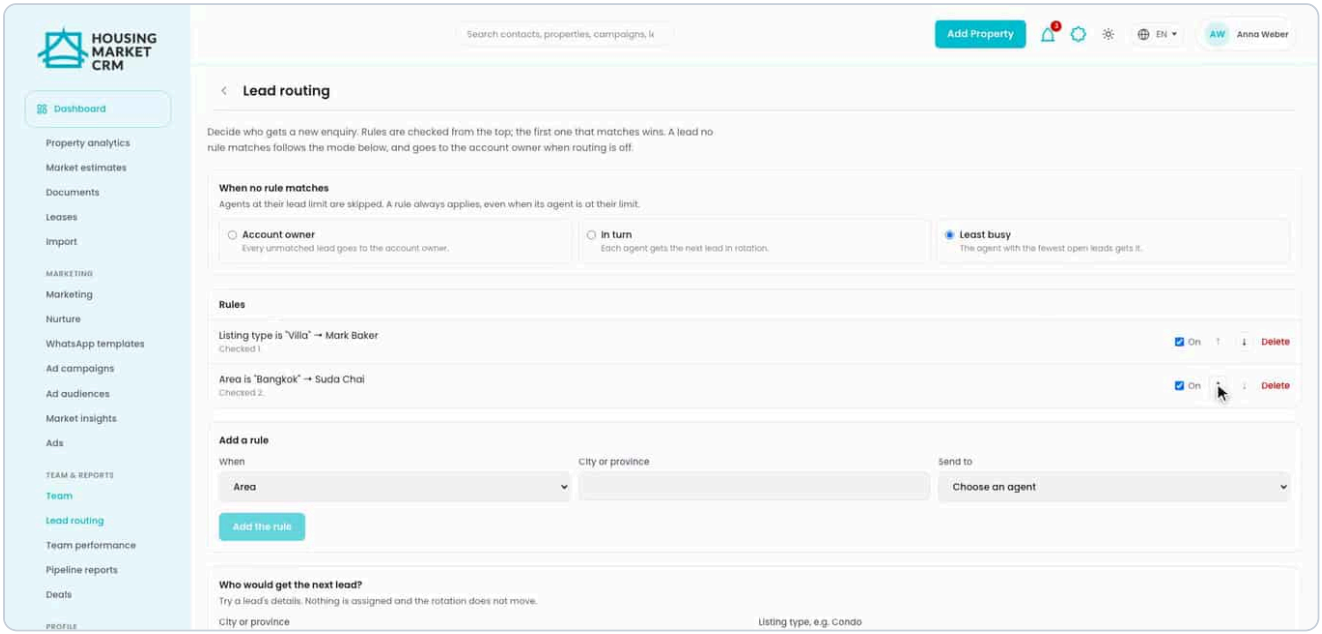
Hình 72.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Quy tắc được kiểm tra từ trên xuống; quy tắc khớp đầu tiên được áp dụng.



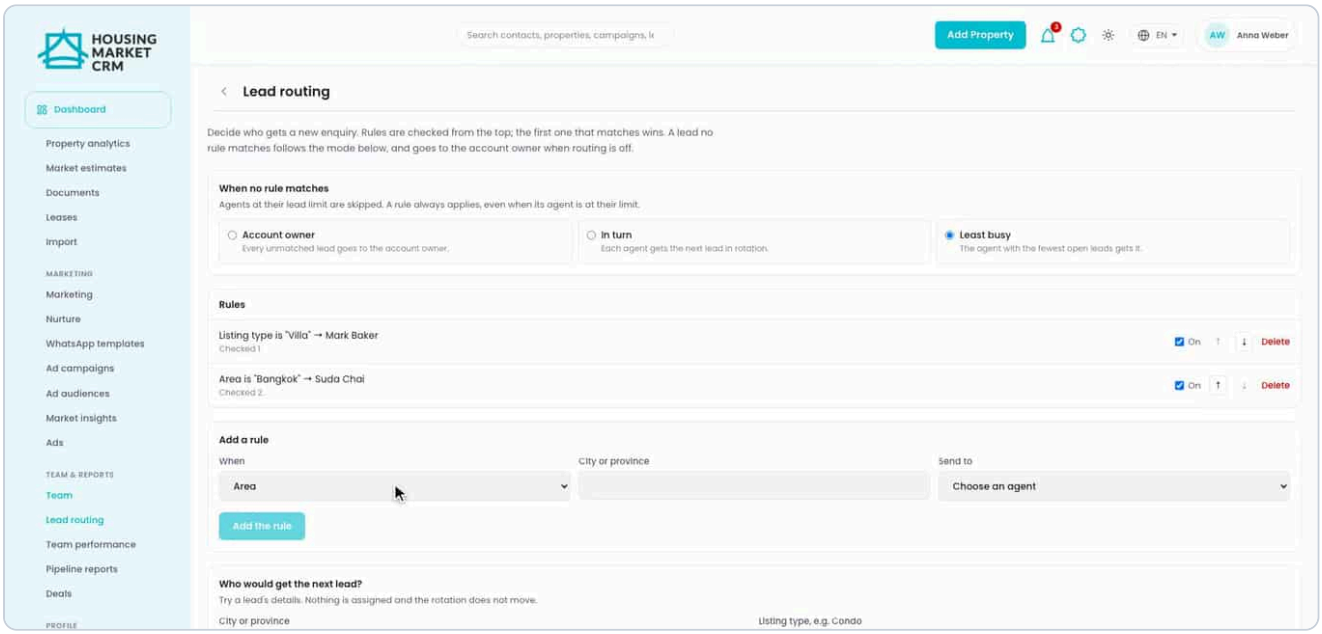
Hình 72.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Dùng mũi tên để sắp xếp lại quy tắc.



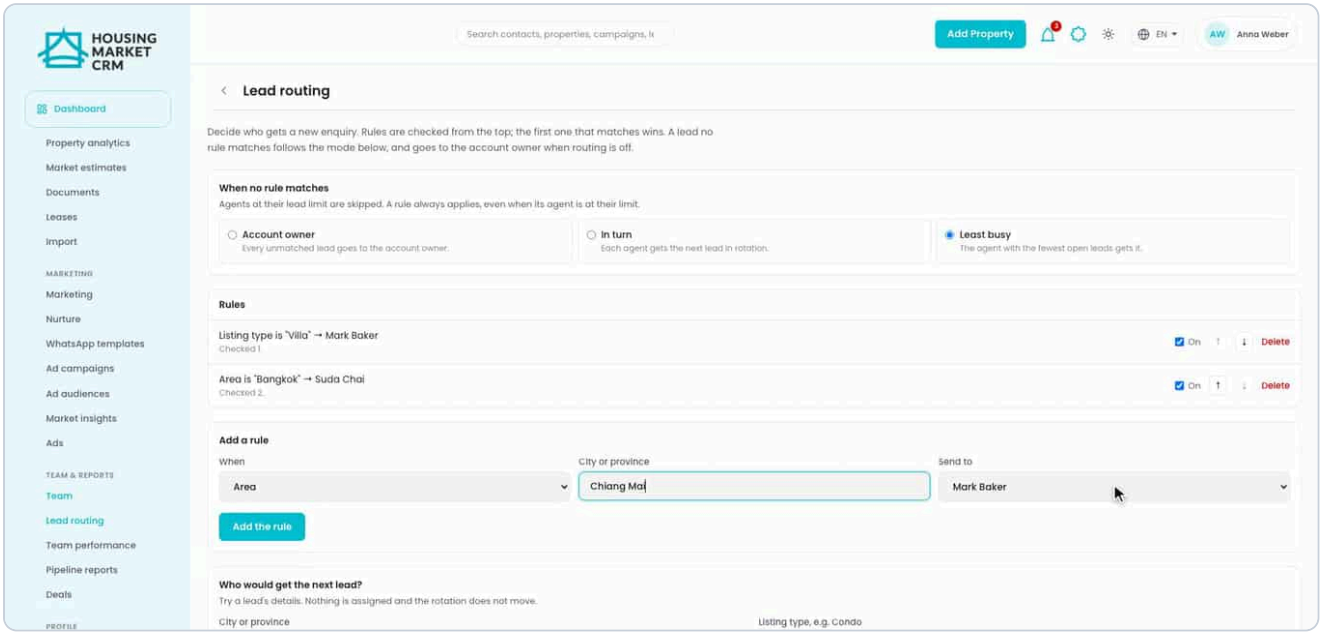
Hình 72.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Trong mục Thêm quy tắc chọn tiêu chí khớp, ví dụ Khu vực.



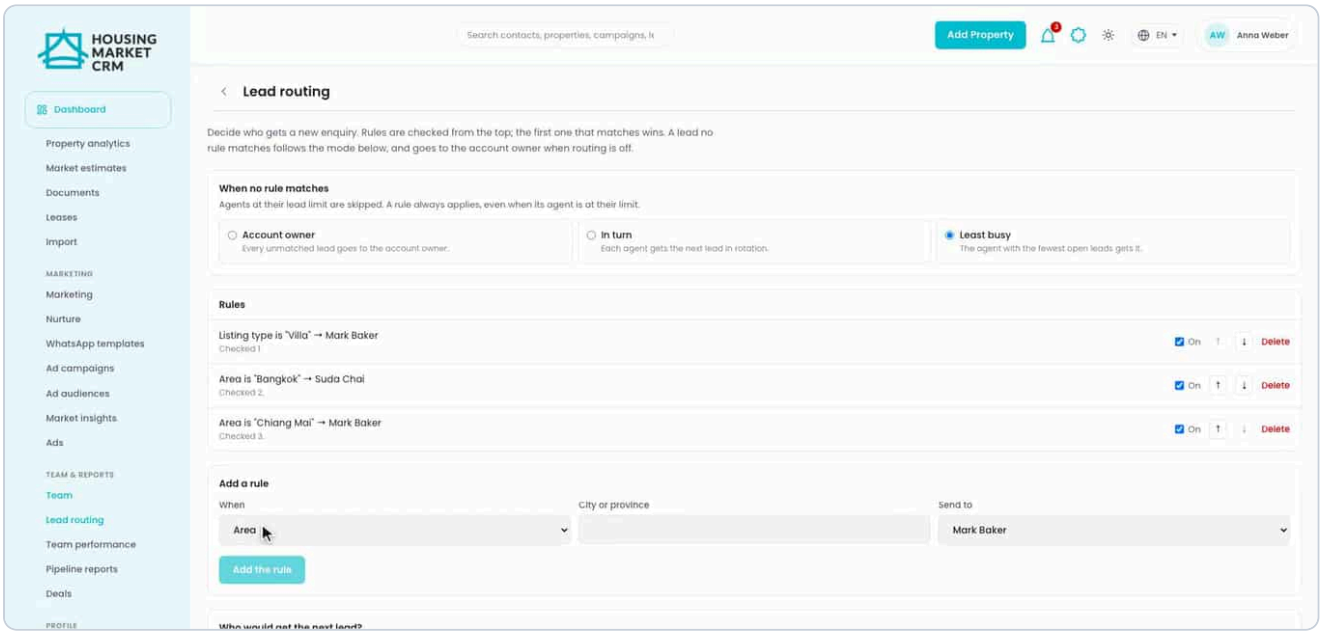
Hình 72.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 nhập tỉnh hoặc thành phố và chọn môi giới.



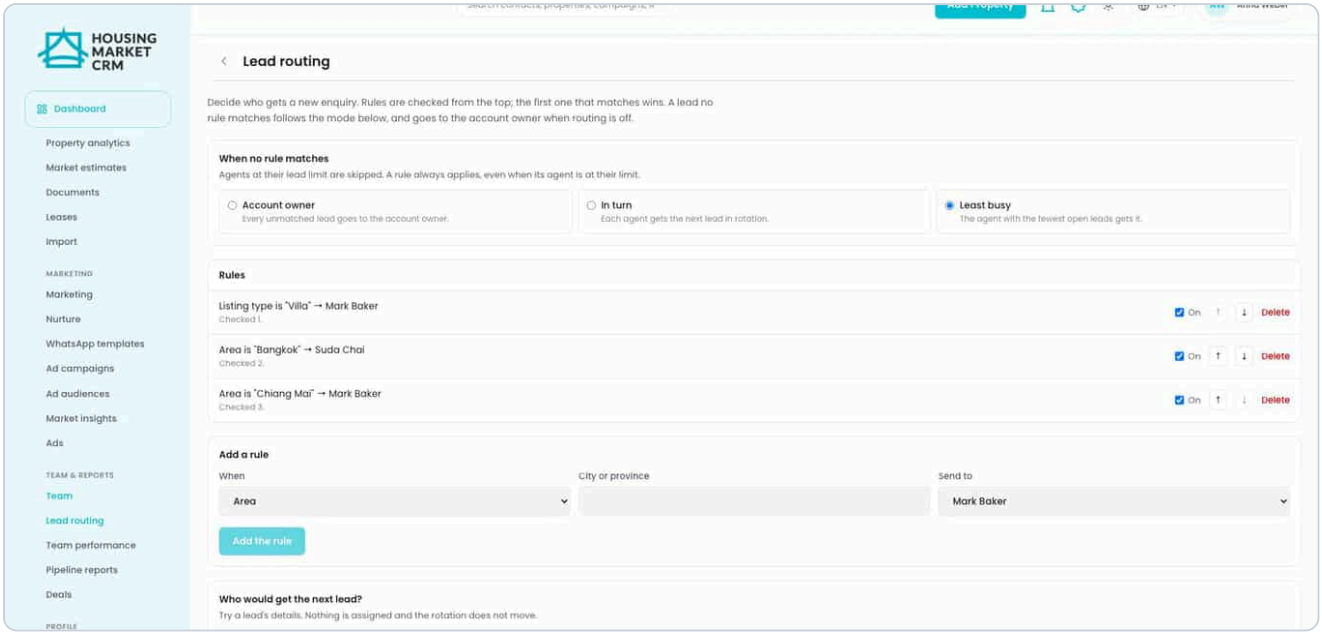
Hình 72.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Nhấp vào Thêm quy tắc.



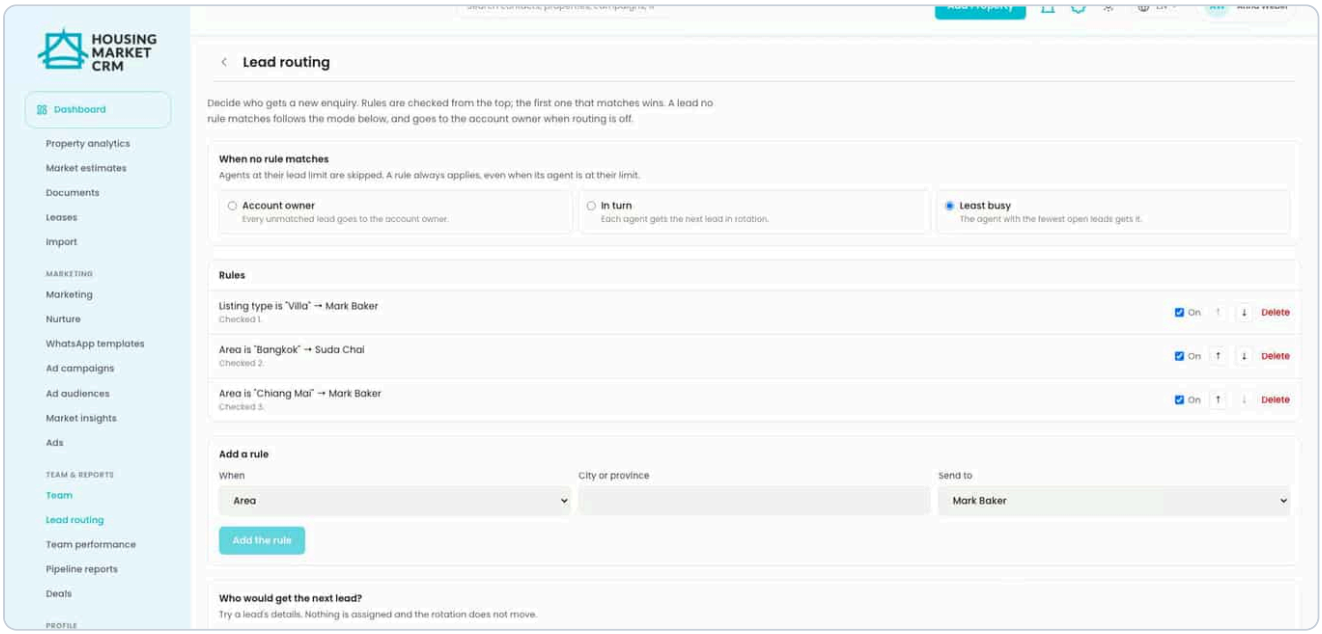
Hình 72.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Kiểm tra ai sẽ nhận khách hàng tiềm năng tiếp theo.



Hình 72.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Nhấp vào Kiểm tra.



Hình 72.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

73 CHƯƠNG 73

Bảng xếp hạng nhóm

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Với Business, bảng xếp hạng xếp hạng từng môi giới theo khách tiềm năng, thời gian phản hồi, tỷ lệ chuyển đổi và giao dịch đã chốt, và chủ tài khoản nhận bản tóm tắt của tuần qua email vào mỗi sáng thứ Hai.

Cả hai đều là tính năng của Business, vì cả hai đều nhằm quản lý người khác.

Bảng xếp hạng nhóm

Chọn một khoảng thời gian và mỗi môi giới có một dòng: số khách tiềm năng họ nhận, thời gian phản hồi đầu tiên trung vị, bao nhiêu khách tiềm năng trong số đó đã chuyển đổi, và các giao dịch họ đã chốt. Mọi số liệu trên một dòng đều được đo trên cùng một tập khách tiềm năng — những khách được tạo trong khoảng thời gian đó — nên một ghi chú gõ hôm nay vào khách tiềm năng cũ không thể làm thay đổi số liệu của tháng này.

Email hằng tuần cho chủ tài khoản

Mỗi sáng thứ Hai, theo múi giờ của chính chủ tài khoản, chủ tài khoản nhận bản tóm tắt của tuần trước:

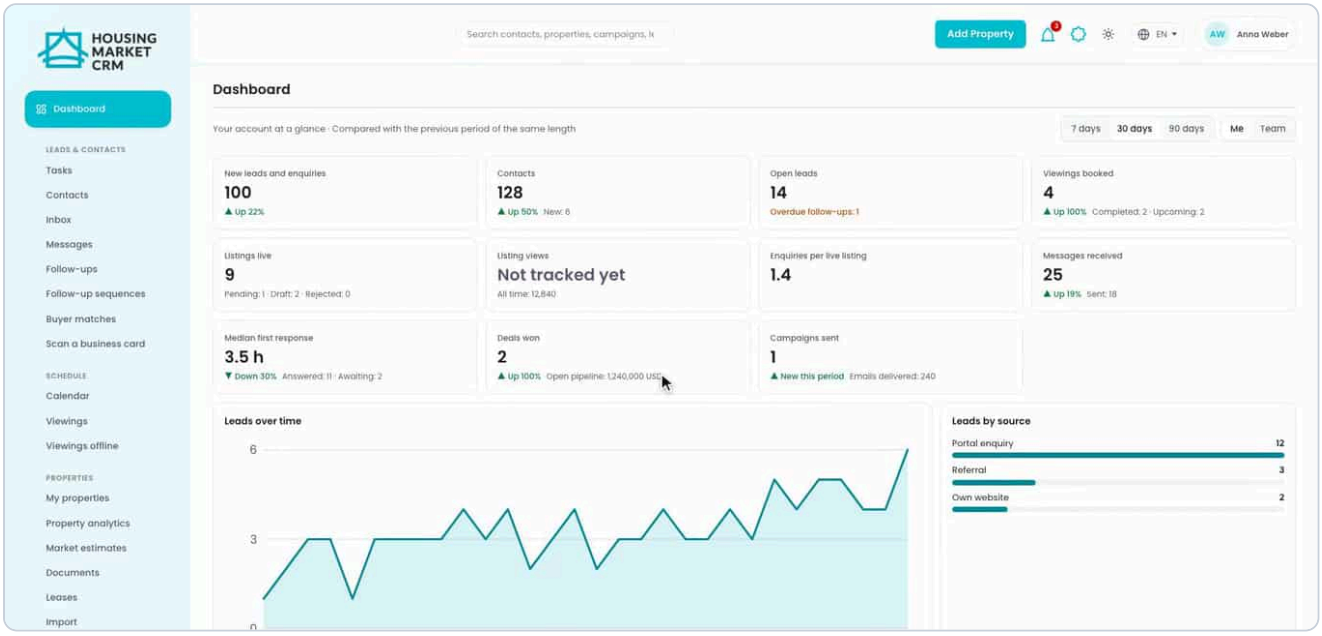
- Khách tiềm năng mới, kể cả những khách chưa được giao
- Thời gian phản hồi đầu tiên trung vị của văn phòng, và số khách tiềm năng vẫn đang chờ phản hồi
- Các giao dịch đã chốt trong tuần
- Ai đang chậm — môi giới phản hồi chậm, hoặc còn khách tiềm năng chưa được trả lời
- Bảng số liệu cho từng môi giới, và liên kết đến báo cáo đầy đủ

Chủ tài khoản có thể tắt email này trong phần cài đặt thông báo.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Bảng xếp hạng nhóm và email hằng tuần cho chủ tài khoản hiển thị gì?**

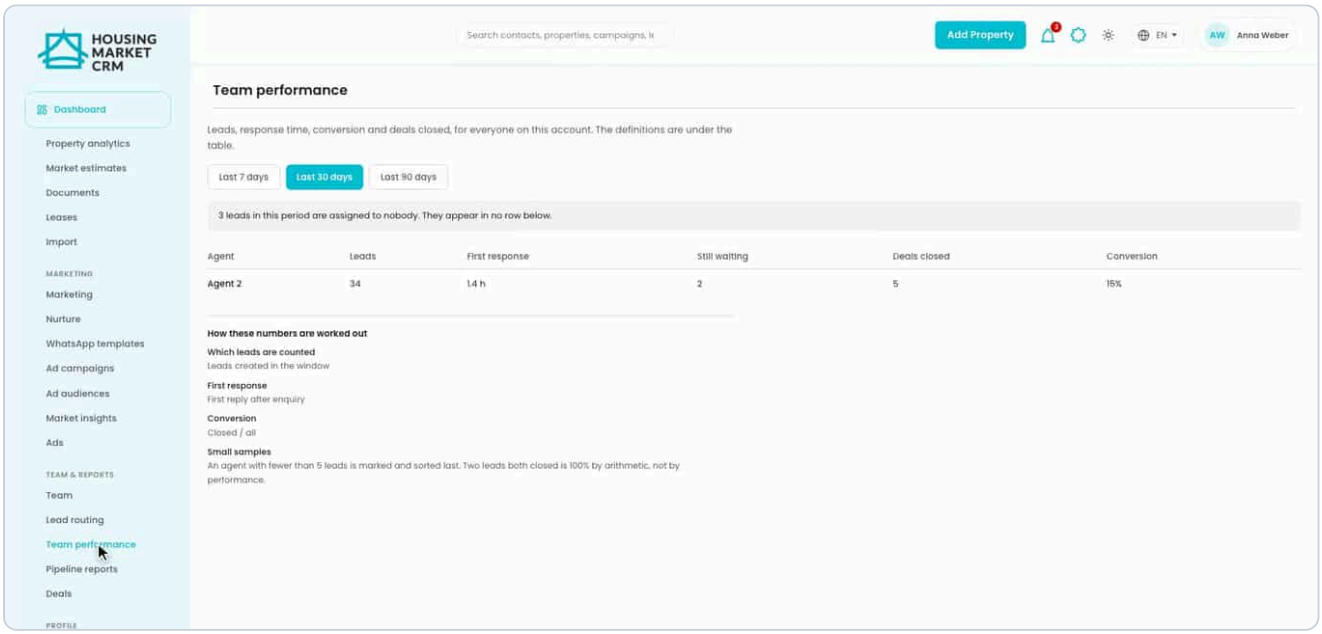
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



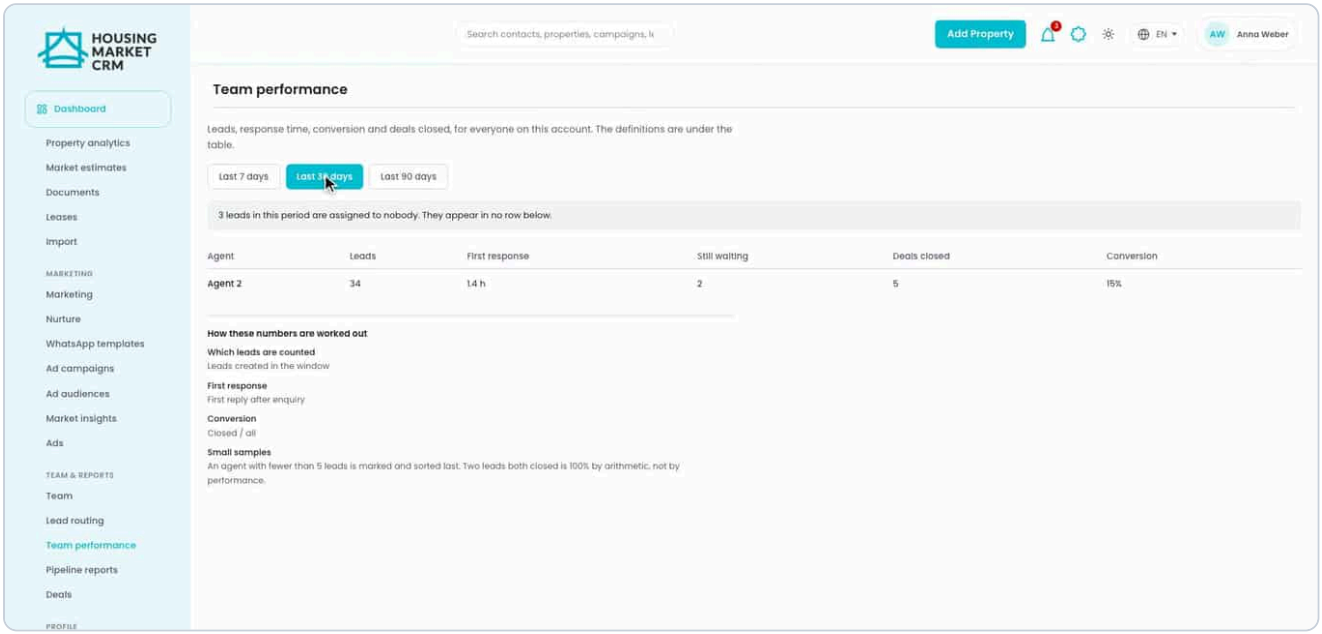
Hình 73.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Team performance ở menu bên trái.



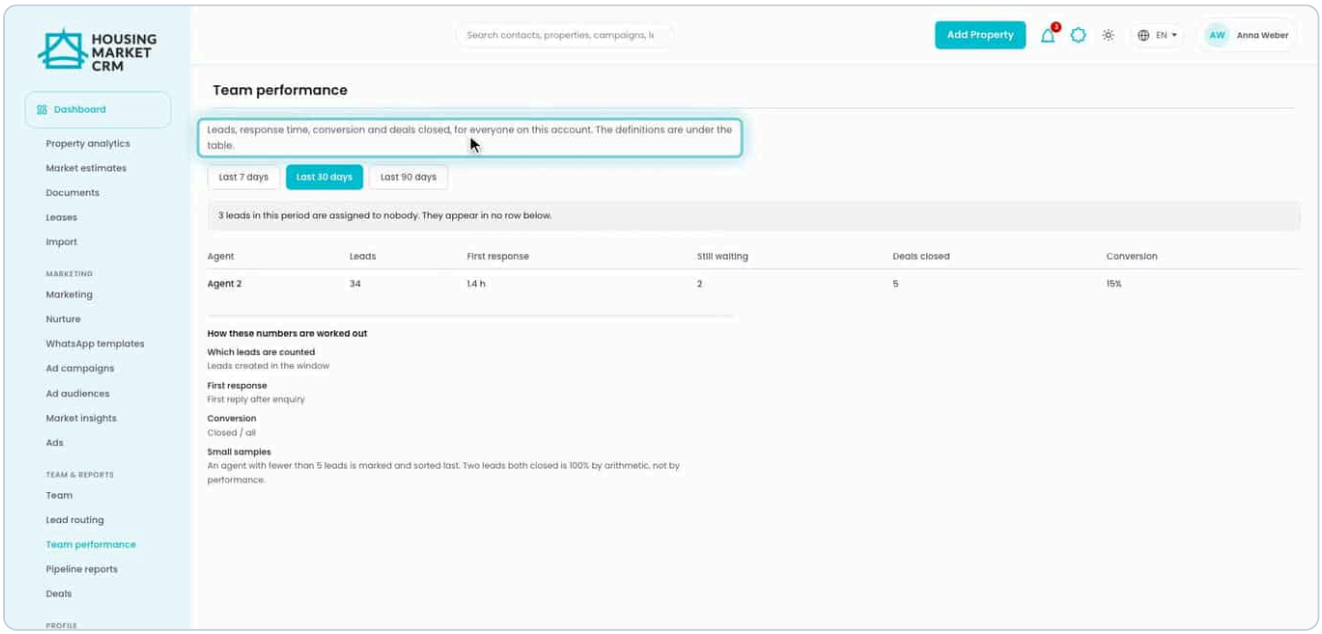
Hình 73.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn 7, 30 hoặc 90 ngày.



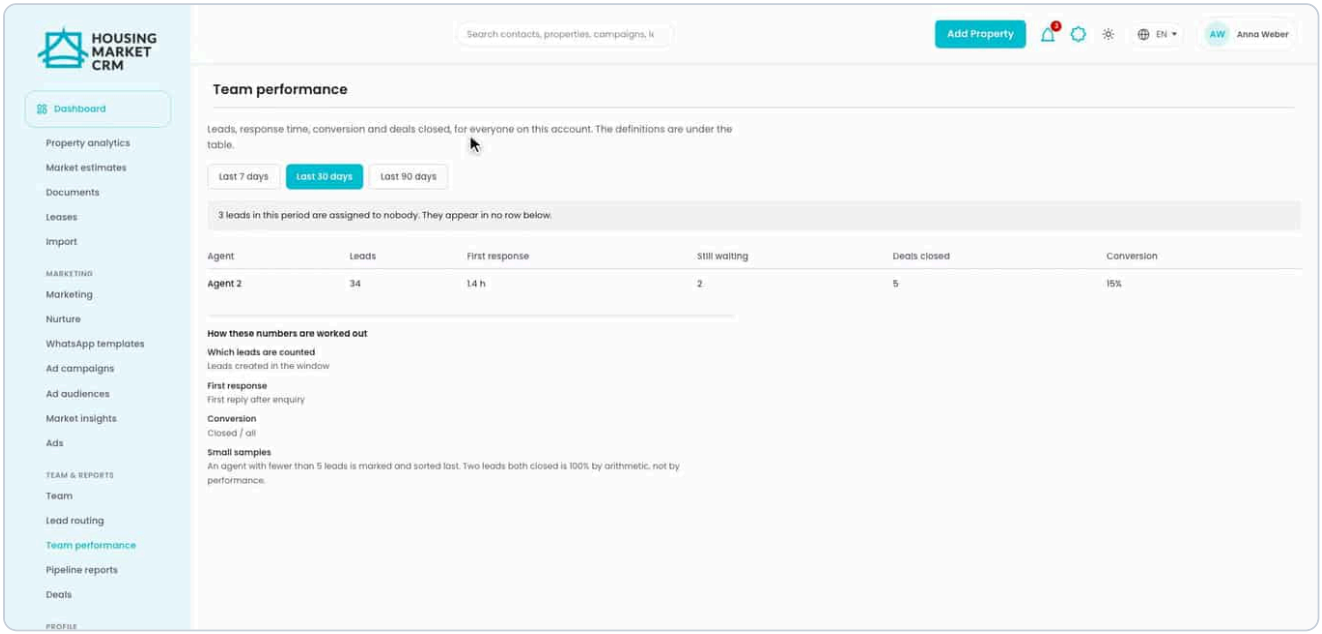
Hình 73.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 So sánh khách hàng tiềm năng, phản hồi lần đầu và số đang chờ cùng giao dịch đã chốt và tỷ lệ chuyển đổi.



Hình 73.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Các định nghĩa giải thích mọi số liệu.



Hình 73.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

74 CHƯƠNG 74

Nhật ký kiểm tra

Business | Dành cho quản trị viên | Xem video

TỔNG QUAN

Có. CRM ghi lại ai đã thay đổi gì và khi nào trong một tài khoản kể từ ngày tài khoản được mở, và việc đọc nhật ký thuộc gói Business.

Nhật ký kiểm tra trả lời các câu hỏi như ai đã giao lại một khách tiềm năng, ai đã xóa một liên hệ, và một phiên hỗ trợ đã đăng nhập vào tài khoản có thay đổi gì không.

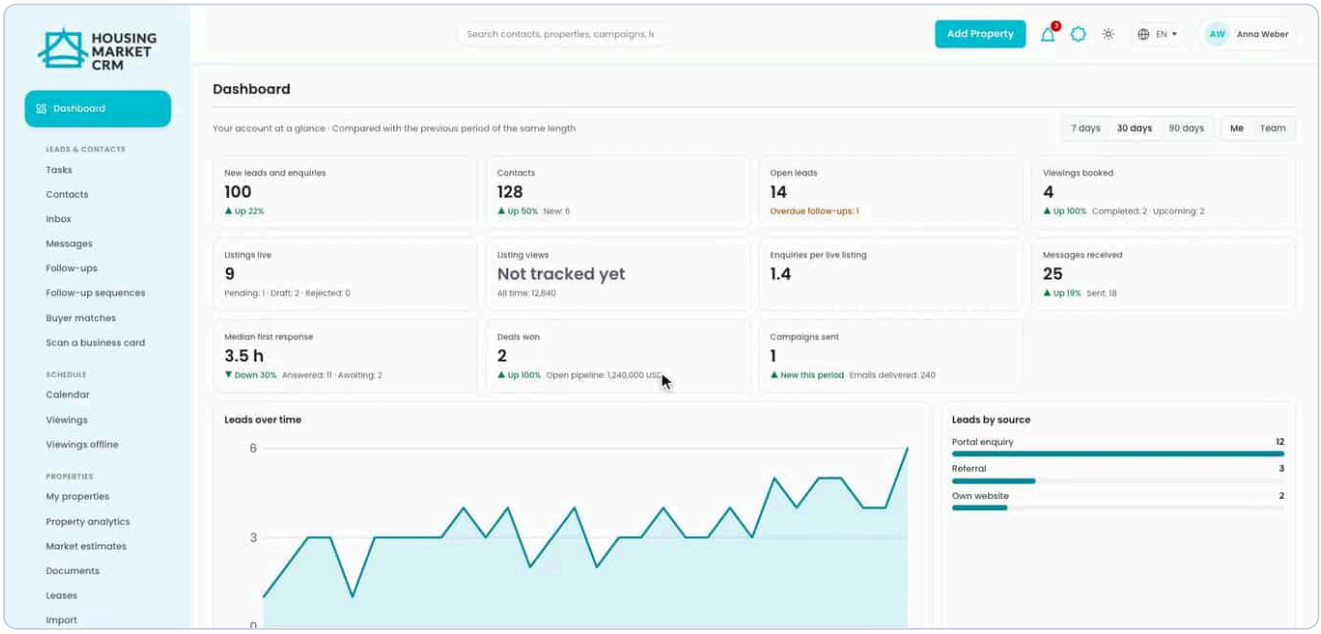
Các mục nhật ký được ghi ở mọi gói kể từ ngày tài khoản được mở, vì lịch sử không thể bổ sung về sau: một văn phòng nâng cấp lên Business sẽ thấy nhật ký đã có sẵn. Việc đọc nhật ký thuộc gói Business, vì mục đích của nó là quản lý người khác.

Người được phép quản lý suất người dùng đọc được nhật ký của toàn bộ tài khoản; những người khác chỉ thấy thao tác của chính mình. Không ai có thể sửa hay xóa các mục nhật ký, kể cả quản trị viên.

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM có nhật ký kiểm tra không?**

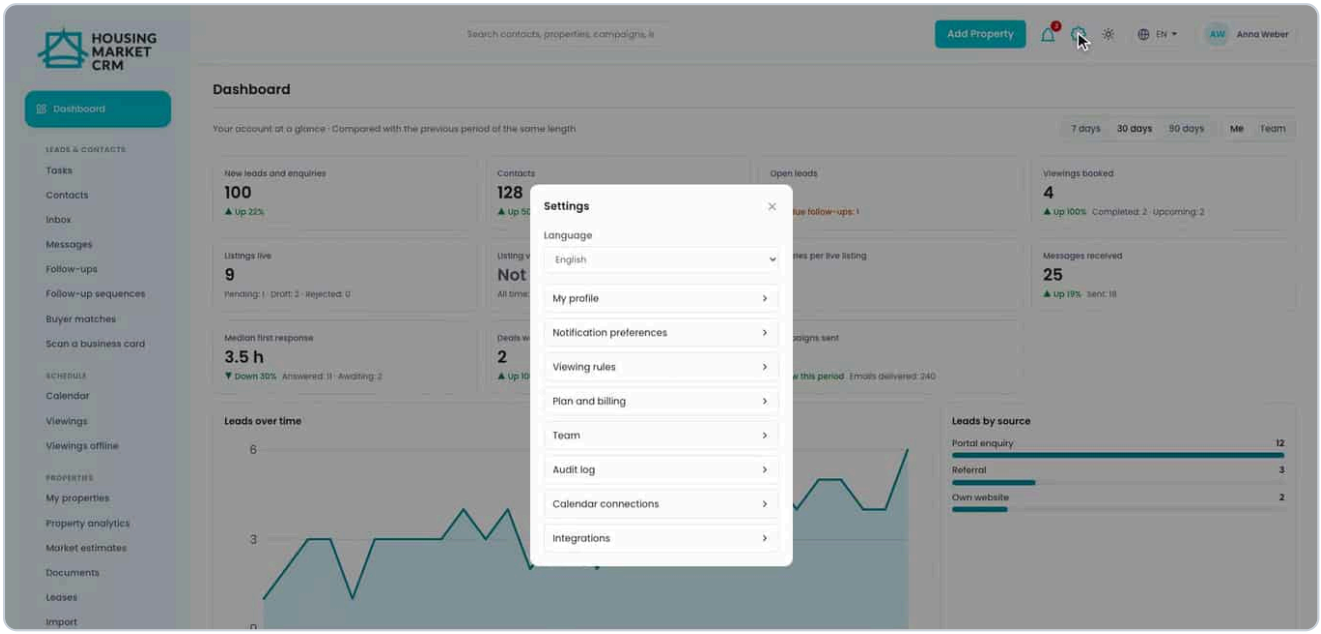
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



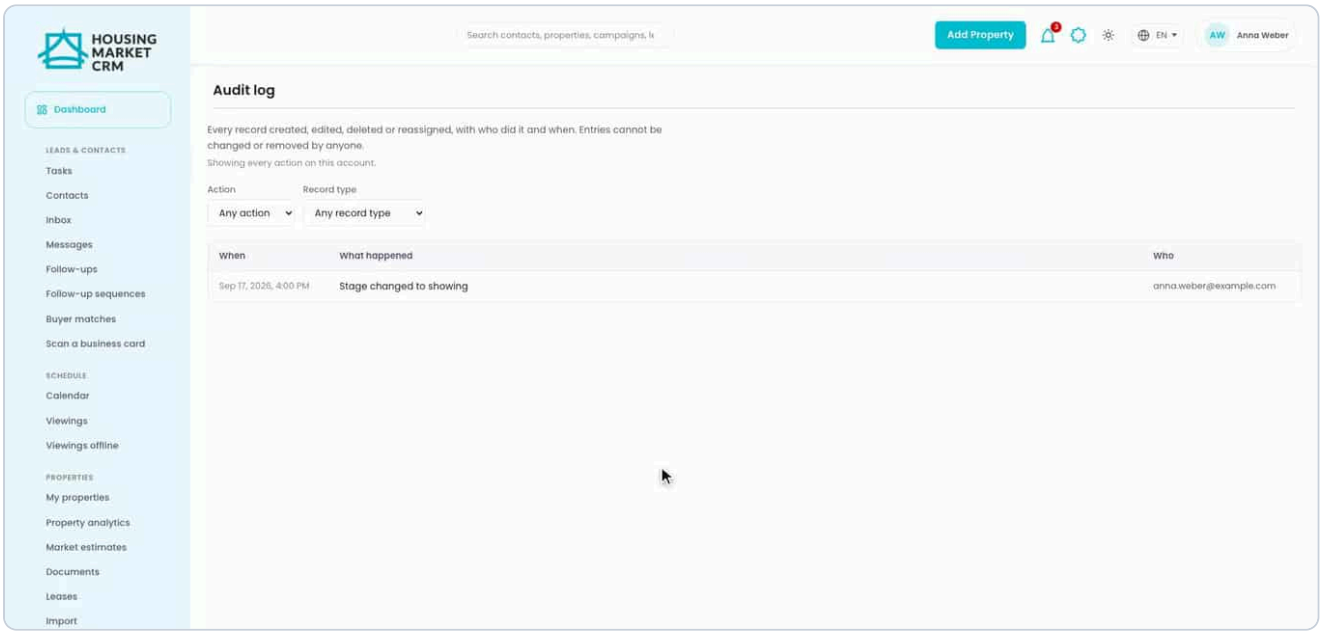
Hình 74.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



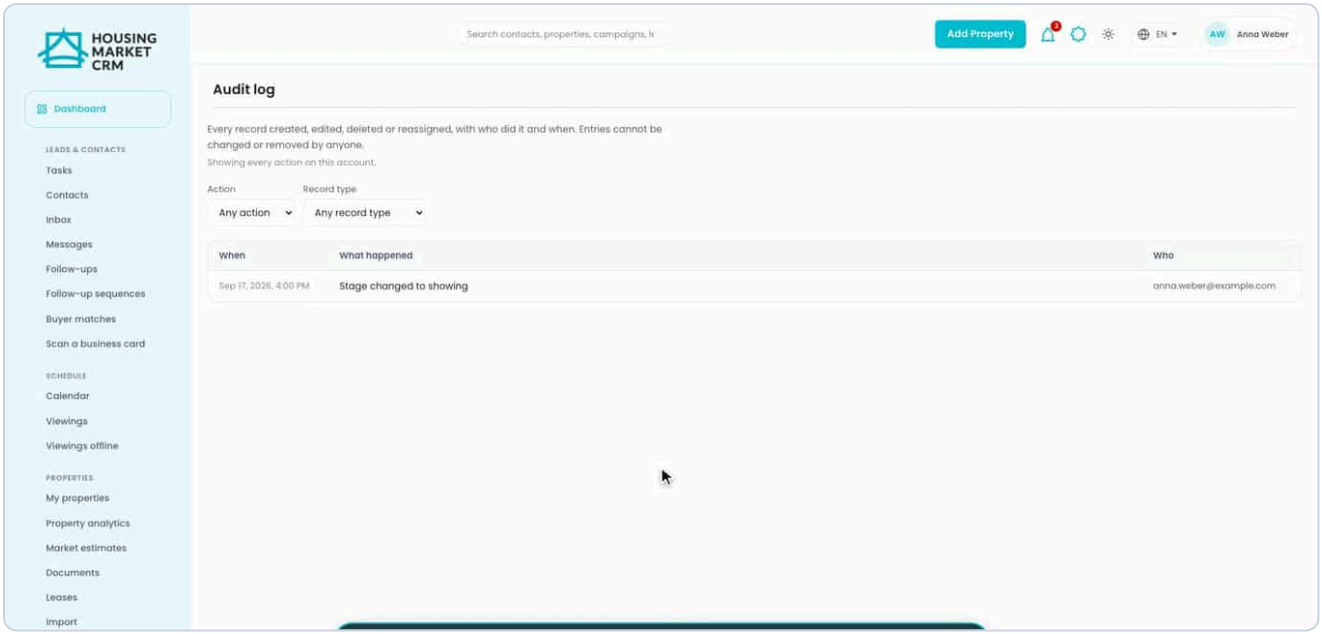
Hình 74.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn Nhật ký kiểm tra.



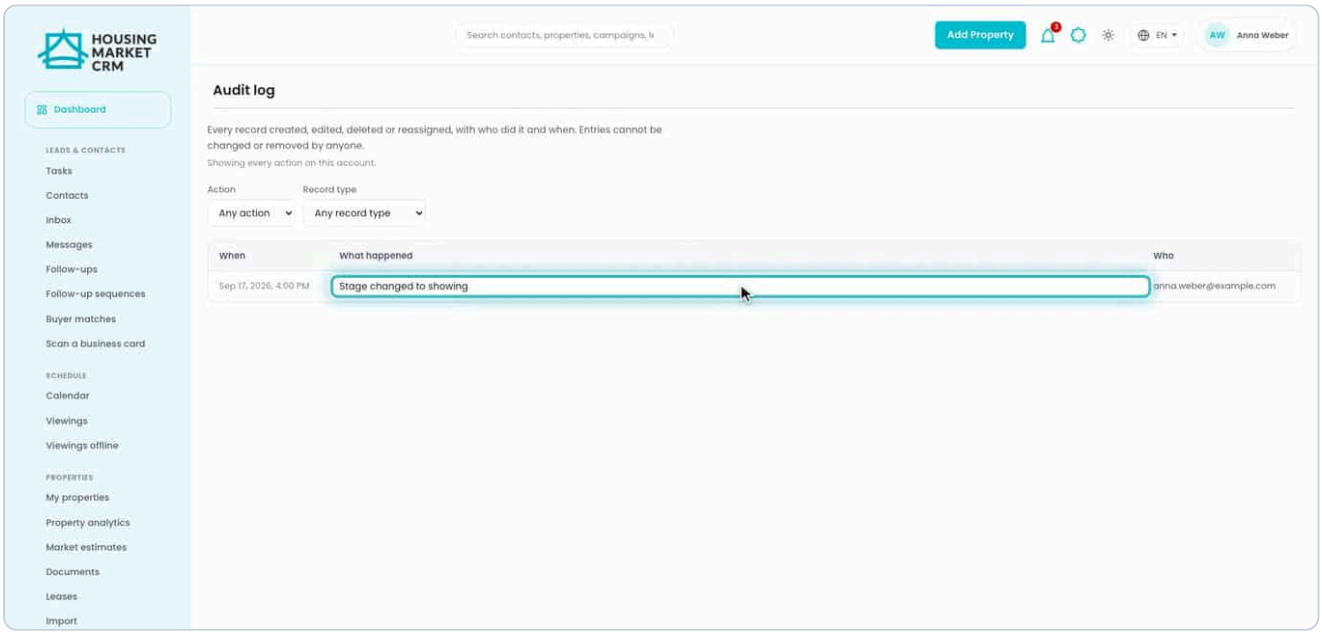
Hình 74.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Mọi lần tạo, chỉnh sửa, xóa và chuyển giao đều được ghi lại — vĩnh viễn.



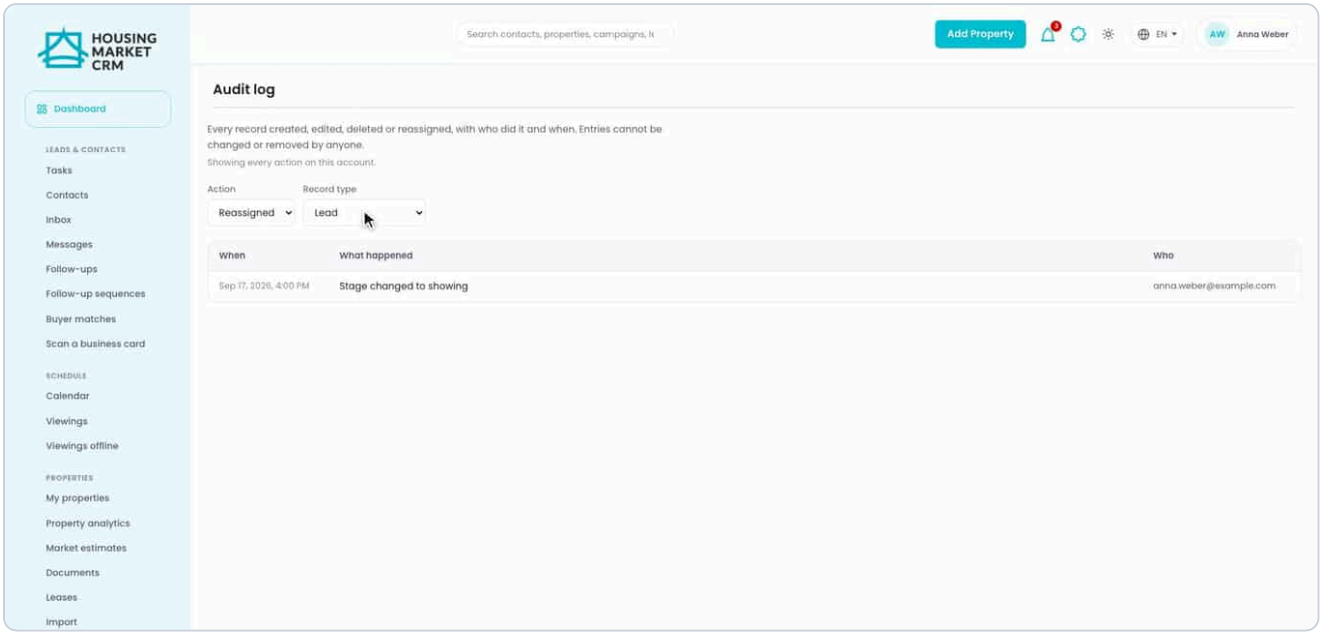
Hình 74.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Mỗi mục cho biết lúc nào, điều gì và ai.



Hình 74.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Lọc theo hành động — ví dụ Đã chuyển giao và theo loại bản ghi.



Hình 74.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

75 CHƯƠNG 75

Người dùng bổ sung

Business | Dành cho quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Trong Gói và thanh toán: chọn Chuyển sang Pro hoặc Chuyển sang Business, Thay đổi số người dùng với Business, và Quản lý thanh toán để đổi thẻ hoặc hủy.

Trên máy tính, chọn Cài đặt (biểu tượng bánh răng) ở đầu màn hình rồi chọn Gói và thanh toán. Chỉ chủ tài khoản mới mua hoặc thay đổi được; đồng nghiệp trong tài khoản Business sẽ thấy tài khoản được thanh toán qua chủ tài khoản.

Chuyển sang Pro hoặc Business

Trong Các gói, chọn Chuyển sang Pro (29 USD mỗi tháng) hoặc Chuyển sang Business (99 USD mỗi tháng) và thanh toán trên trang thanh toán bảo mật. Bạn quay lại Gói và thanh toán, nơi hiển thị gói mới của bạn. Giá ở mọi nơi đều tính bằng đô la Mỹ.

Người dùng trong gói Business

Business bao gồm tối đa 10 người dùng. Để thêm, chọn Thay đổi số người dùng và đặt tổng số; mỗi người dùng thêm có giá 5 USD mỗi tháng, được tính phí hoặc hoàn lại theo tỷ lệ trên hóa đơn tiếp theo. Bạn không thể giảm xuống dưới số người dùng hiện có cộng với số người bạn đã mời. Thẻ này có ở mọi gói chứ không riêng Business: ở Free và Pro, nó giải thích rằng thêm người dùng là tính năng đi cùng Business và mời bạn nâng cấp, thay vì vẽ ra một điều khiển không thể hoạt động.

Nếu chính tài khoản của bạn không thể hoàn tất thay đổi này trực tuyến, thẻ sẽ nói rõ và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ thay vì vẽ ra một nút bấm sẽ hỏng. Và việc đặt con số này chỉ liên quan đến số người dùng bạn trả tiền — bản thân những người đó tham gia bằng lời mời qua email từ trang Nhóm, không bao giờ bằng cách gõ vào đây.

Nhập từ tệp

Nhập từ tệp miễn phí ở mọi gói, nên ở đây không có gì cần mua cho việc đó. Tài khoản đã có tiện ích bổ sung Importer vẫn giữ nó như trước.

Đổi thẻ, hóa đơn và hủy

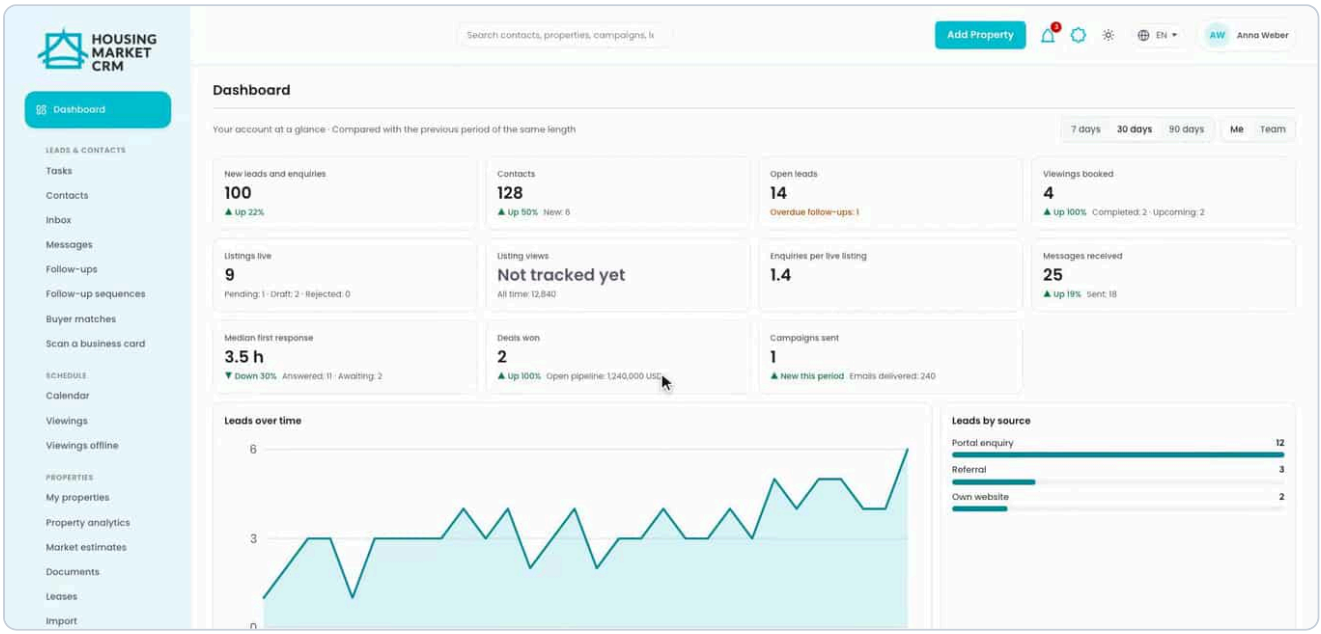
Chọn Quản lý thanh toán. Thao tác này mở một trang thanh toán bảo mật, nơi bạn có thể đổi gói, cập nhật thẻ, tải hóa đơn hoặc hủy, rồi đưa bạn quay lại. Khi một gói trả phí kết thúc, tài khoản trở về gói miễn phí: không có gì bị xóa và CRM cốt lõi vẫn tiếp tục hoạt động. Hủy Importer chỉ tắt Importer.

Nếu Quản lý thanh toán không mở được, CRM cho bạn biết lý do thay vì chỉ báo lỗi. Nó nói rằng việc quản lý thanh toán tạm thời không khả dụng, rằng gói và dữ liệu của bạn không bị ảnh hưởng, và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ để chúng tôi thực hiện thay đổi giúp bạn. Câu đó có nghĩa là nhà cung cấp thanh toán đã từ chối yêu cầu vì cách tài khoản được thiết lập, nên bấm lại nút cũng không giúp được gì — và trong lúc đó không có khoản nào bị tính phí, không có gì bị hủy hay bị thay đổi.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?**

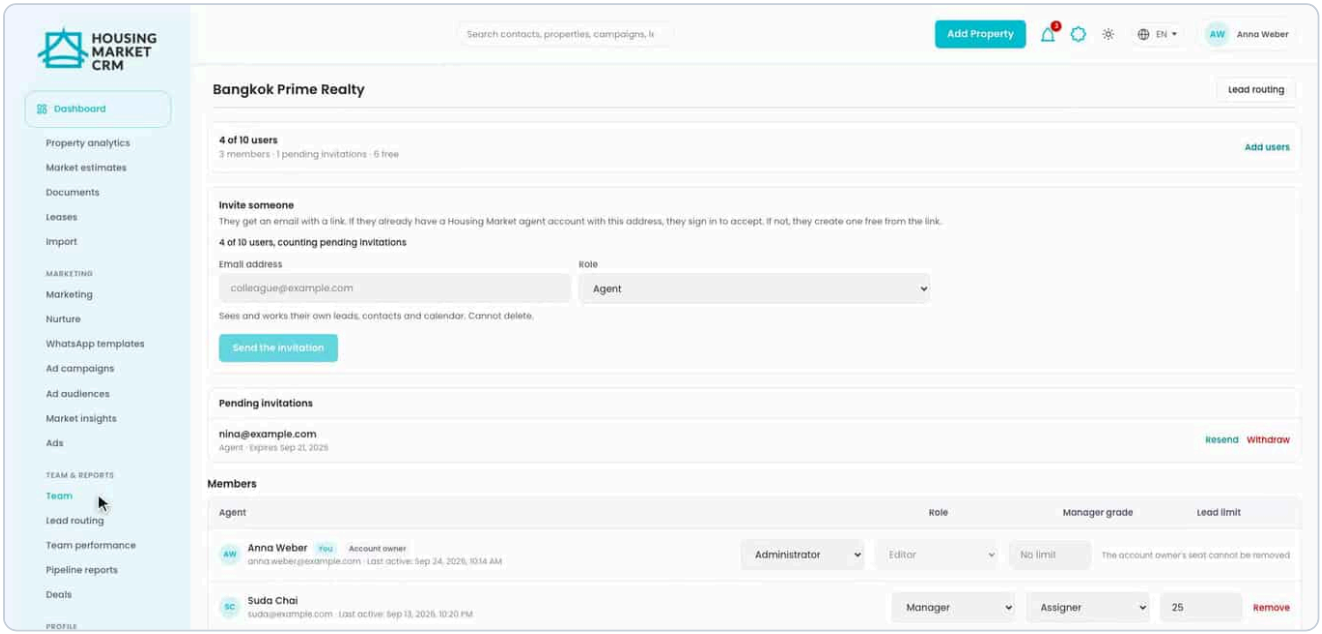
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



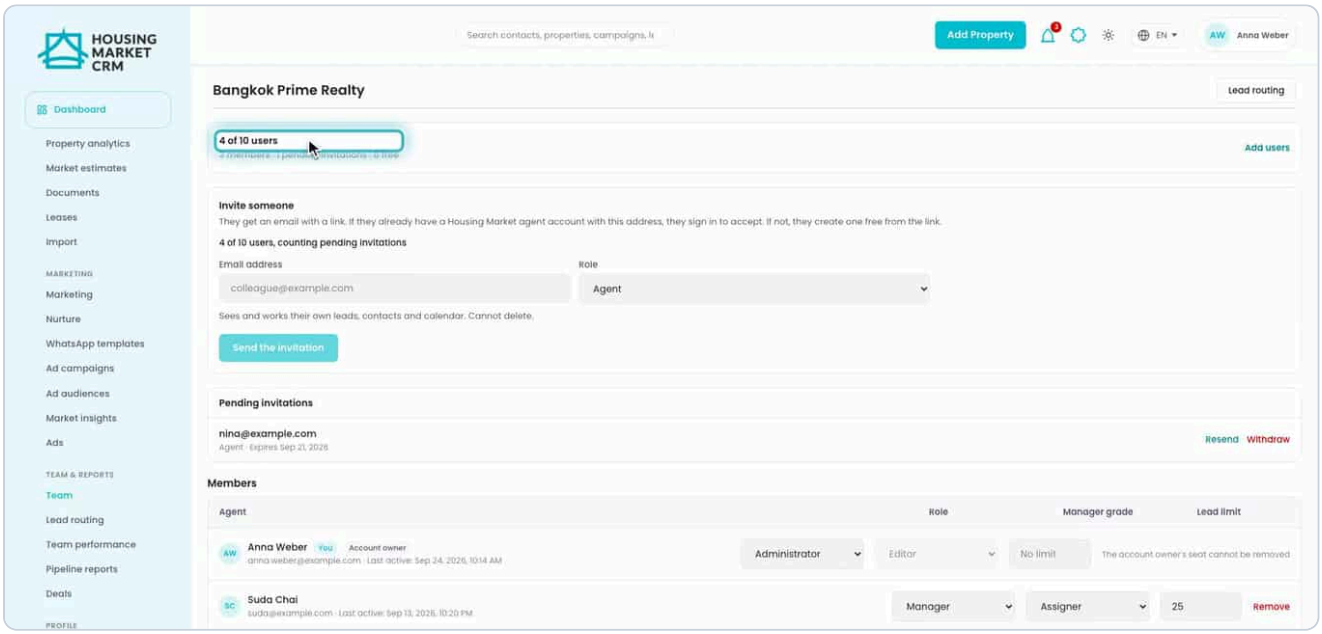
Hình 75.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp Nhóm ở menu bên trái.



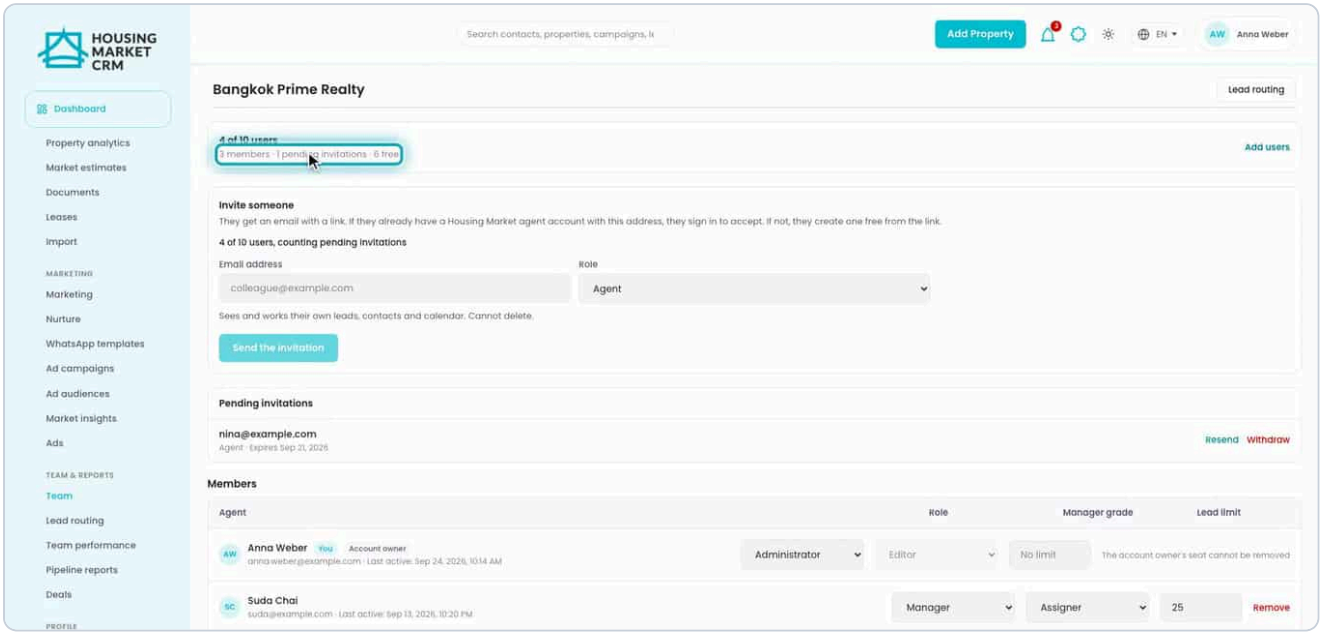
Hình 75.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Doanh nghiệp bao gồm 10 người dùng.



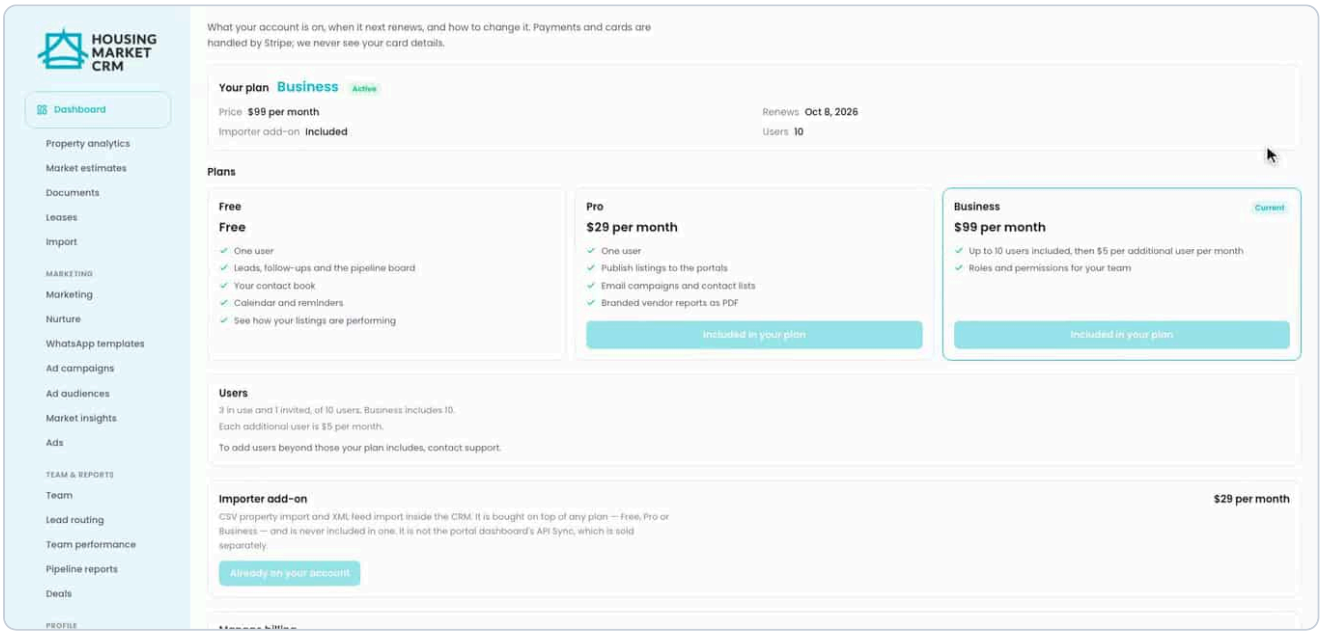
Hình 75.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Thành viên và lời mời đang chờ đều chiếm một suất.



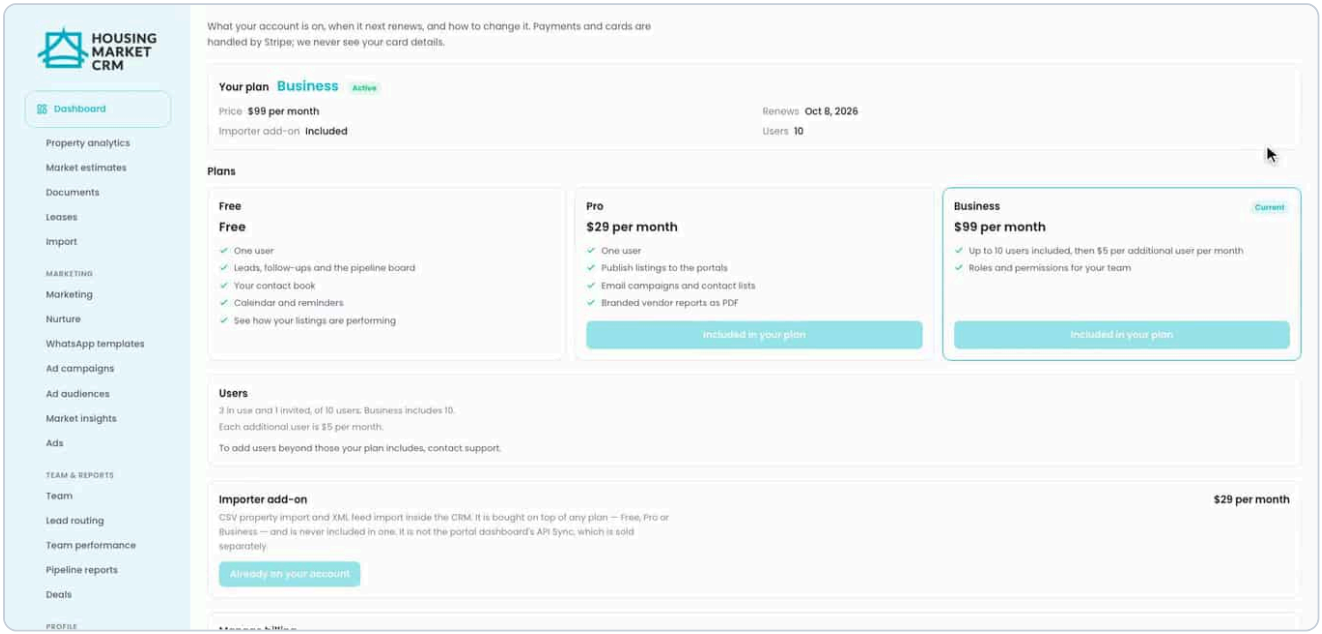
Hình 75.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Nhấp vào Thêm người dùng.



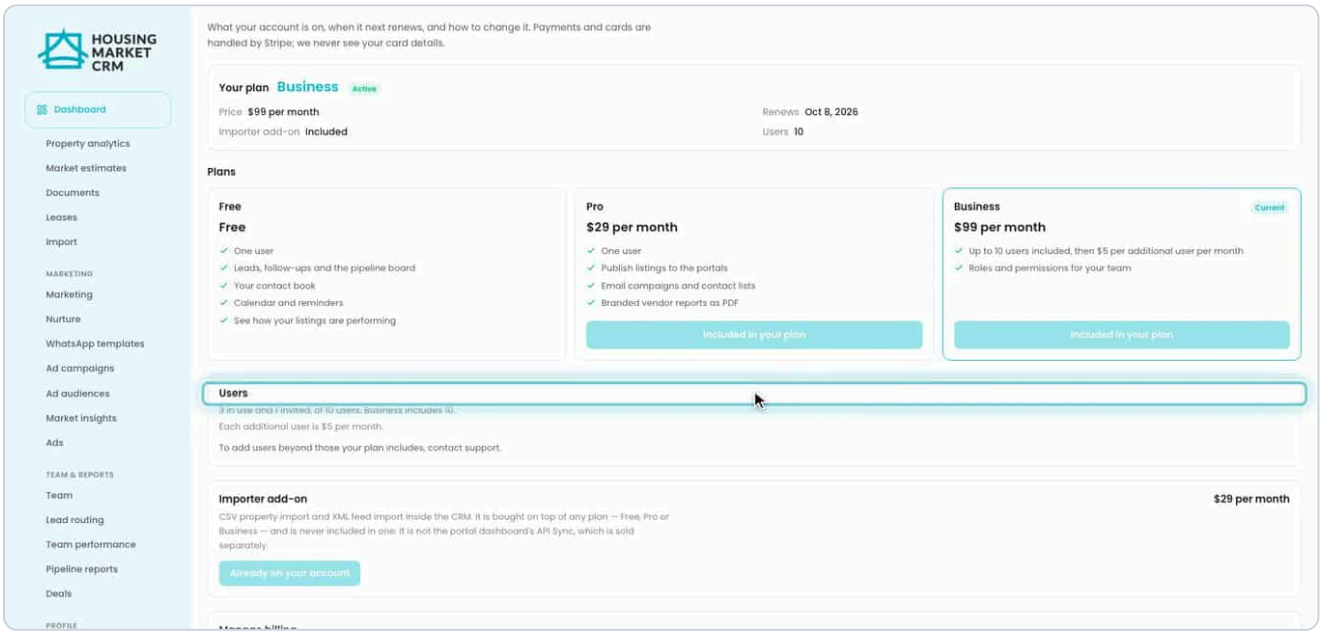
Hình 75.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Thẻ Người dùng mở ra trong Gói và thanh toán.



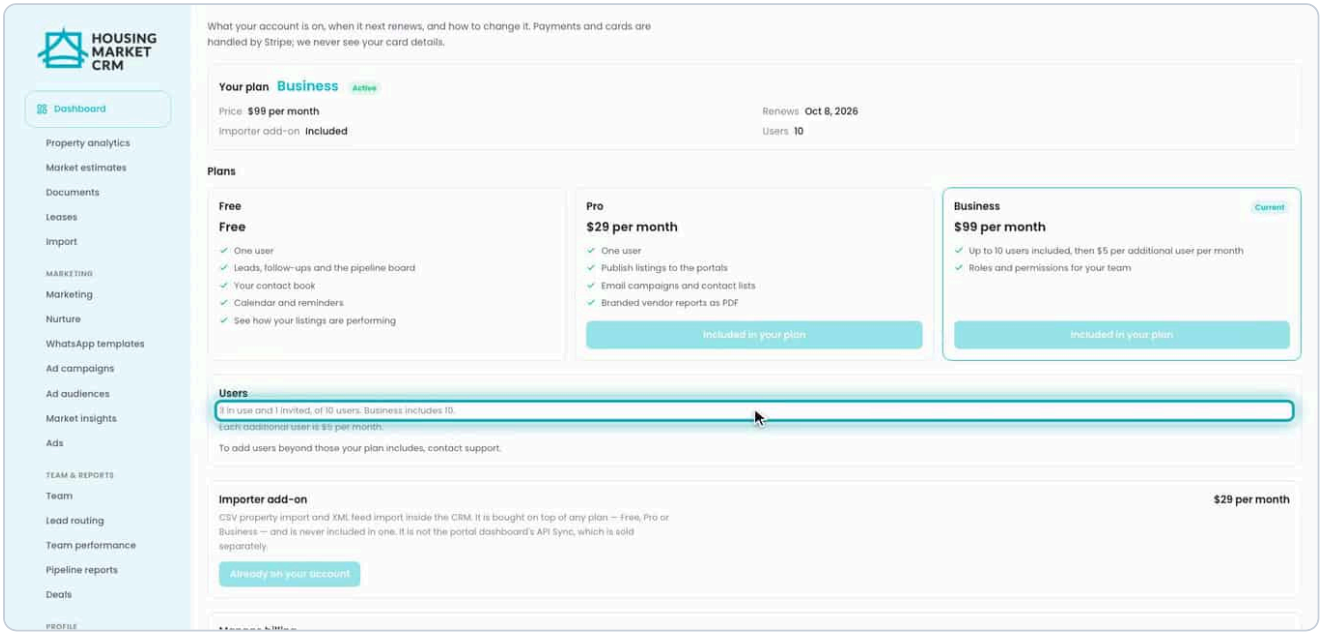
Hình 75.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Mọi thứ về quy mô nhóm của bạn đều ở đây.



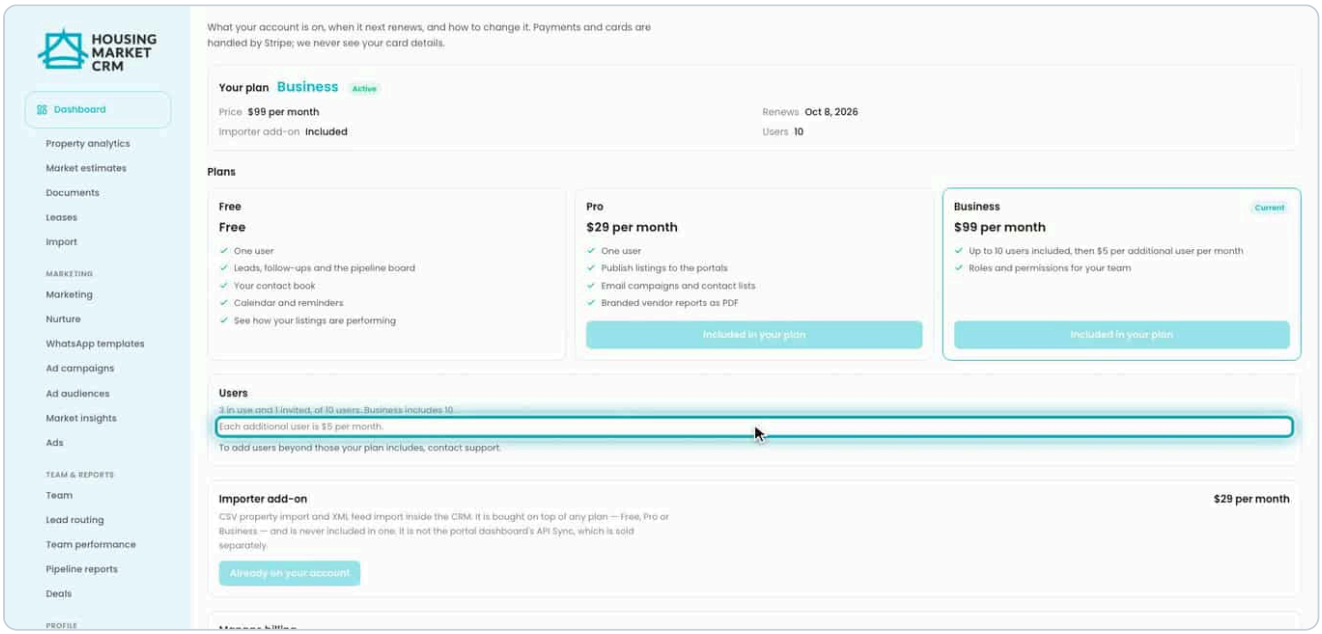
Hình 75.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Đang dùng, đã mời và đã mua — thấy ngay.



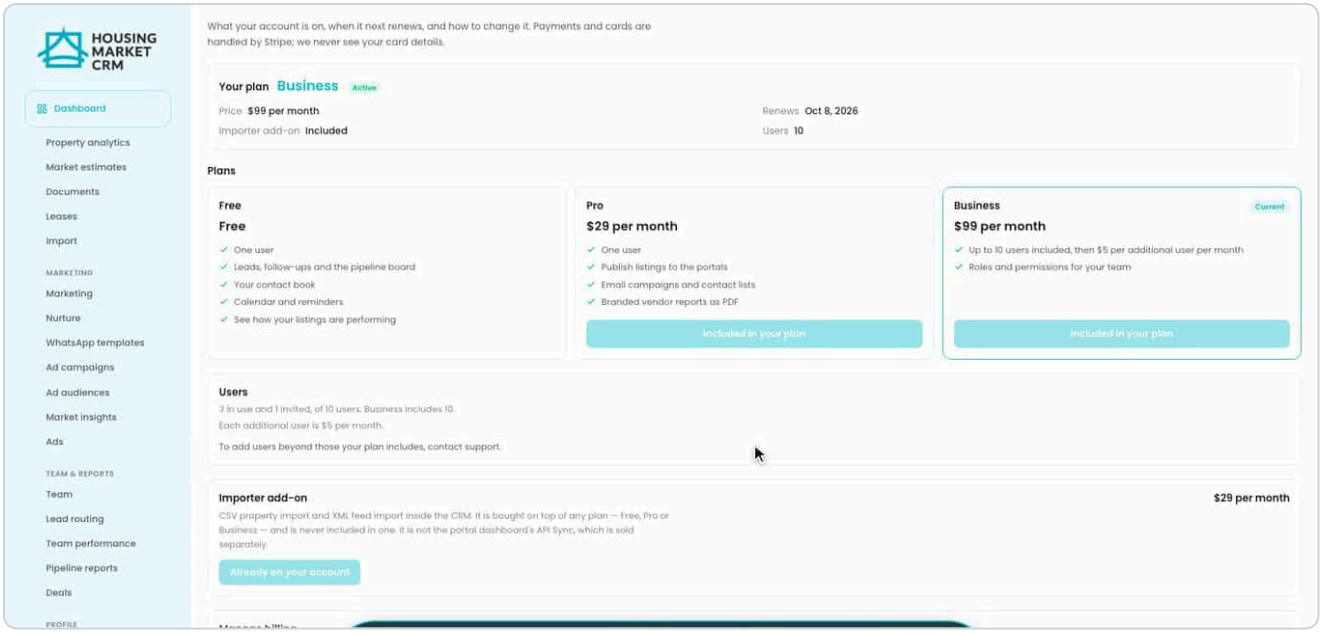
Hình 75.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

9 Mỗi người dùng bổ sung là $5 mỗi tháng.



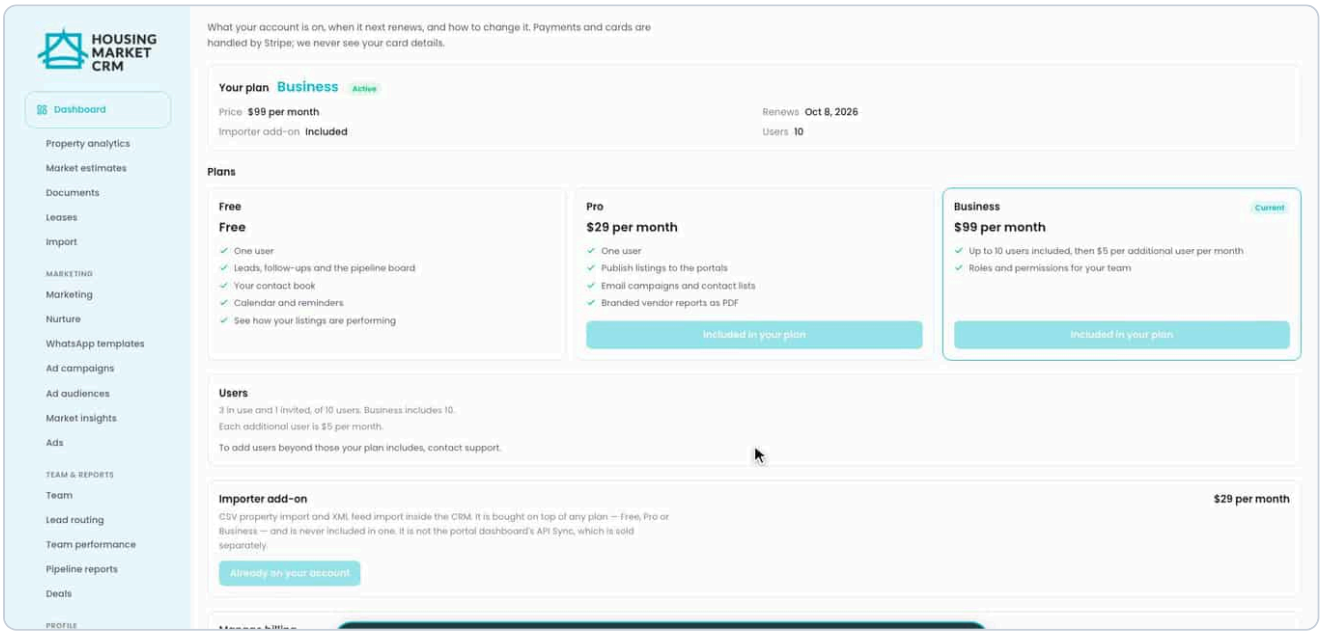
Hình 75.9 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

10 Số lượng người dùng thuộc gói đăng ký của bạn nên hãy yêu cầu bộ phận hỗ trợ, thay vì đổi tại đây.



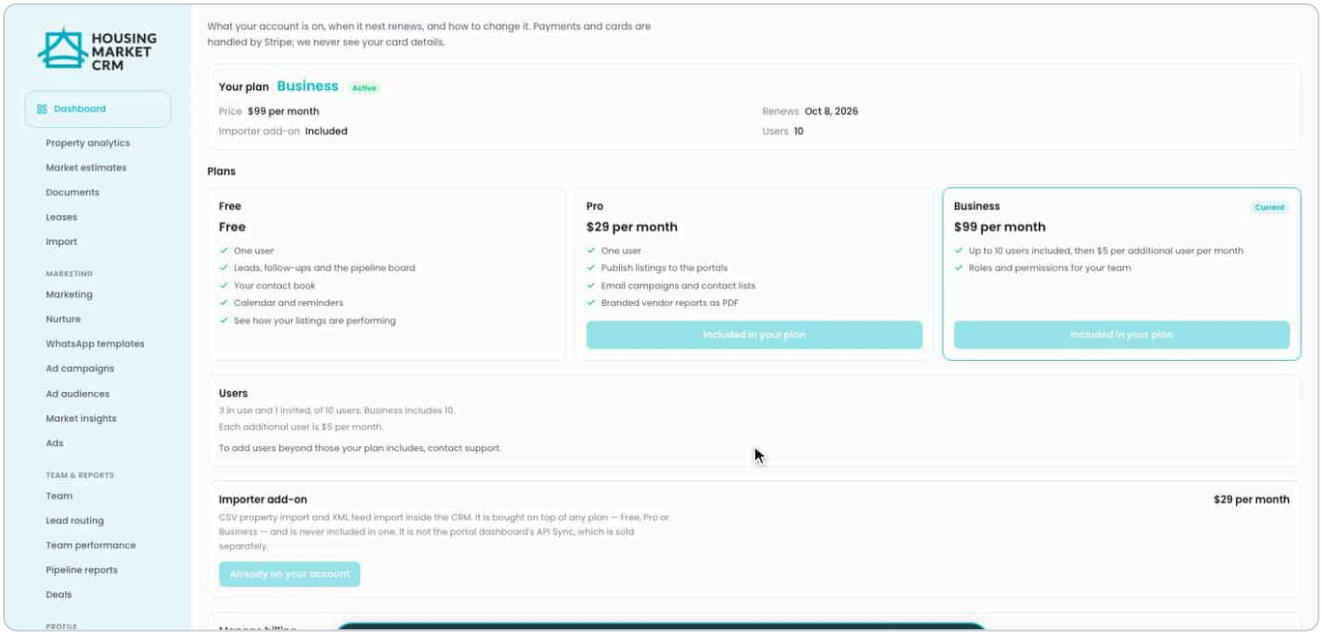
Hình 75.10 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

11 Giảm người dùng cũng vậy — và được ghi có vào hóa đơn kế tiếp.



Hình 75.11 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

12 Trên Miễn phí và Pro, thẻ này hiển thị Nâng cấp lên Doanh nghiệp.



Hình 75.12 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

CẦN BIẾT

LƯU Ý

Có, với gói Business: đã bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, cùng vai trò quản trị, quản lý và môi giới, quy tắc phân chia và một màn hình xem bảng của mọi môi giới.

Trung tâm trợ giúp: Nhiều thành viên trong nhóm có thể dùng CRM không?

PHẦN 11

Gói dịch vụ và thanh toán

76 Chọn gói

77 Nâng cấp gói của bạn

78 Cập nhật thông tin thanh toán

79 Giới thiệu môi giới

76 CHƯƠNG 76

Chọn gói

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới và quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

CRM cốt lõi miễn phí và sẽ luôn miễn phí. Hai gói trả phí bổ sung những phần vươn ra ngoài CRM.

Có ba gói. Gói miễn phí là toàn bộ CRM cốt lõi, không cần thẻ và không phải bản dùng thử có hạn. Gói này gồm hộp thư chung và dòng thời gian liên hệ, bảng khách tiềm năng, hồ sơ liên hệ có phát hiện và gộp trùng lặp, lịch sử duyệt tin của khách tiềm năng, lịch và việc theo dõi có ngày, trung tâm thông báo, bất động sản lưu ngay trong CRM, số liệu hằng ngày của chính tin đăng của bạn và người xem đến từ đâu, gợi ý từ Housing Market Insights cho tin đăng hoạt động kém, kho tài liệu, cùng đánh giá, huy hiệu xác minh và phân tích hồ sơ của bạn. Gói dành cho 1 người dùng, và số khách tiềm năng cùng liên hệ không bị giới hạn.

Pro có giá 29 USD mỗi tháng cho 1 người dùng và bổ sung các công cụ làm việc thay bạn: chấm điểm khách tiềm năng, ghép nối ngược, chuỗi theo dõi và email chăm sóc tự động, trợ lý viết mô tả tin đăng bằng AI, đặt lịch xem nhà trực tuyến kèm lời mời trên lịch, đăng bất động sản lên cổng, chiến dịch email có số liệu từng chiến dịch, danh sách liên hệ tải lên có ghi nhận đồng ý, báo cáo cho chủ nhà mang thương hiệu của bạn, báo cáo quy trình bán hàng, chiến dịch và tệp đối tượng Housing Market Ads, mẫu WhatsApp, quét danh thiếp, hợp đồng ký trên màn hình và hồ sơ hợp đồng thuê.

Business có giá 99 USD mỗi tháng và biến CRM thành hệ thống cho cả nhóm: bao gồm tối đa 10 người dùng, sau đó 5 USD cho mỗi người dùng thêm mỗi tháng, vai trò quản trị, quản lý và môi giới cùng các cấp trong vai trò quản lý, quy tắc phân chia khách tiềm năng, bảng xếp hạng nhóm và báo cáo hiệu suất, nhật ký kiểm tra, theo dõi hoa hồng và giao dịch kèm dự báo quy trình bán hàng, báo cáo ước tính thị trường có bản PDF mang thương hiệu, cổng khách hàng với email hằng tuần cho từng người bán, API mở và webhook, và email hằng tuần cho chủ tài khoản.

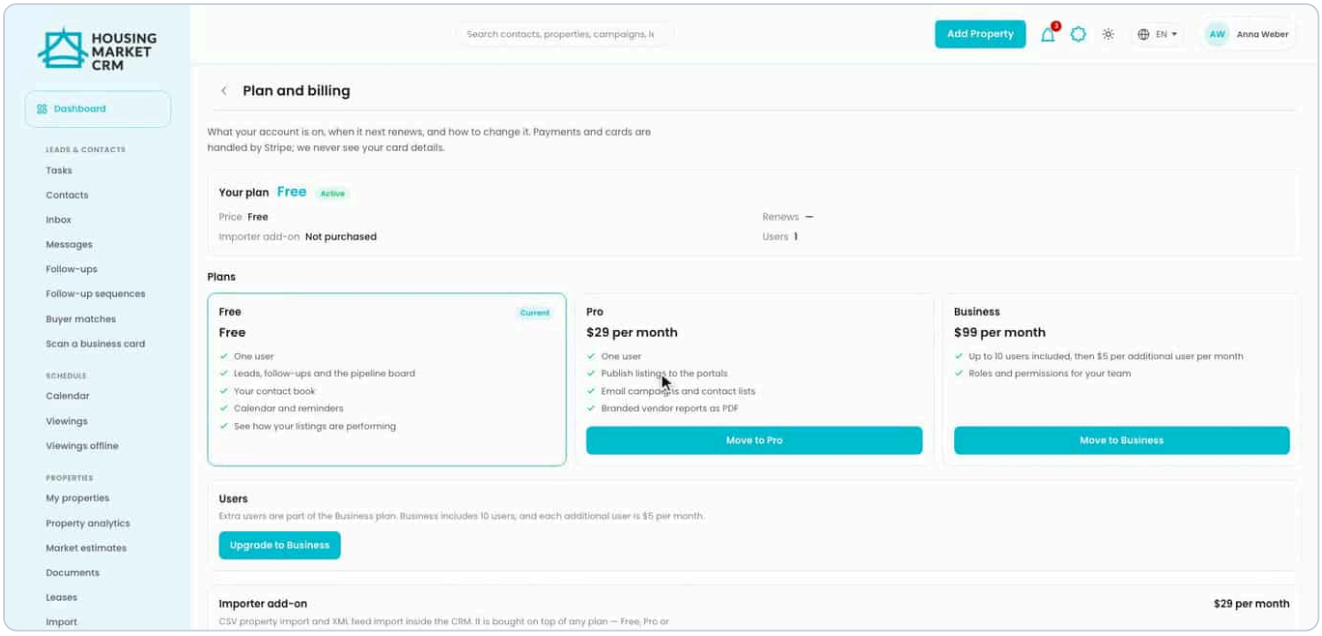
Mọi gói đều thanh toán theo tháng và không có cam kết theo năm. Nhập từ tệp miễn phí ở mọi gói, kể cả gói miễn phí: bất động sản, liên hệ, khách hàng tiềm năng và giao dịch, tối đa 5.000 dòng mỗi tệp. Tự động giữ tin đăng của bạn khớp với một nguồn dữ liệu mỗi ngày là một gói đăng ký trả phí riêng, XML API Sync.

Bạn tự đổi gói: đăng nhập, mở Gói và thanh toán rồi chọn Chuyển sang Pro hoặc Chuyển sang Business. Xem "Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?".

Từ Trung tâm trợ giúp: **Housing Market CRM có miễn phí không?**

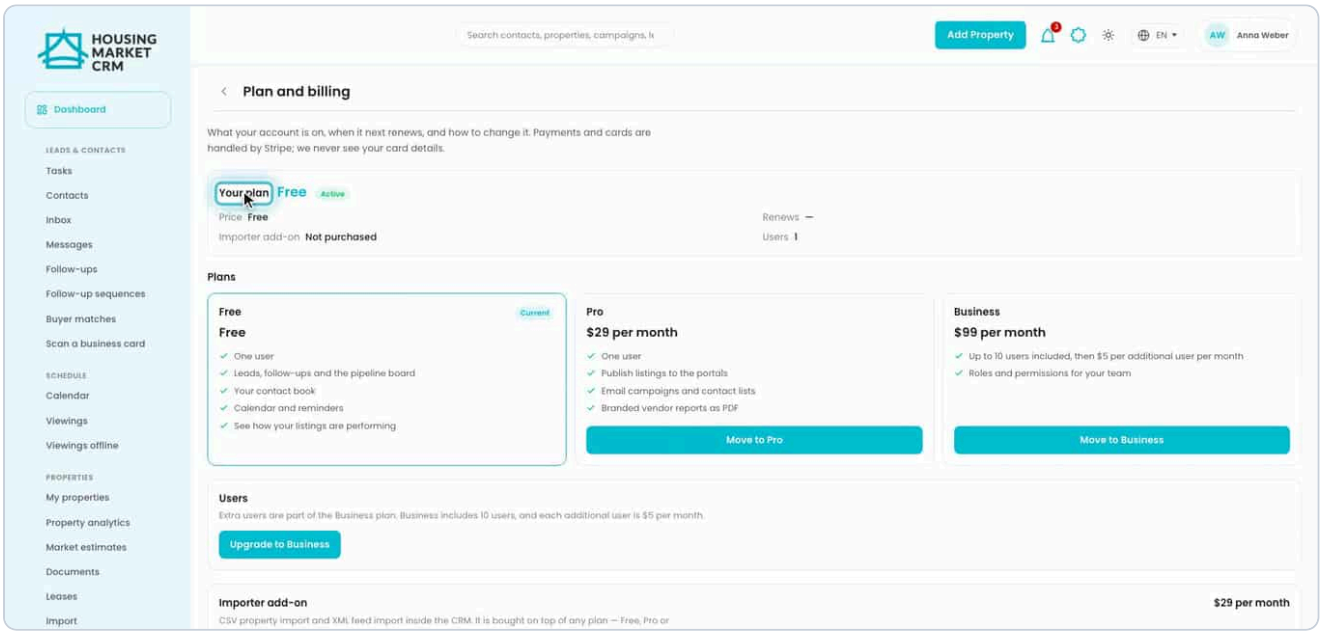
TỪNG BƯỚC

1 Mở Gói và thanh toán từ Cài đặt.



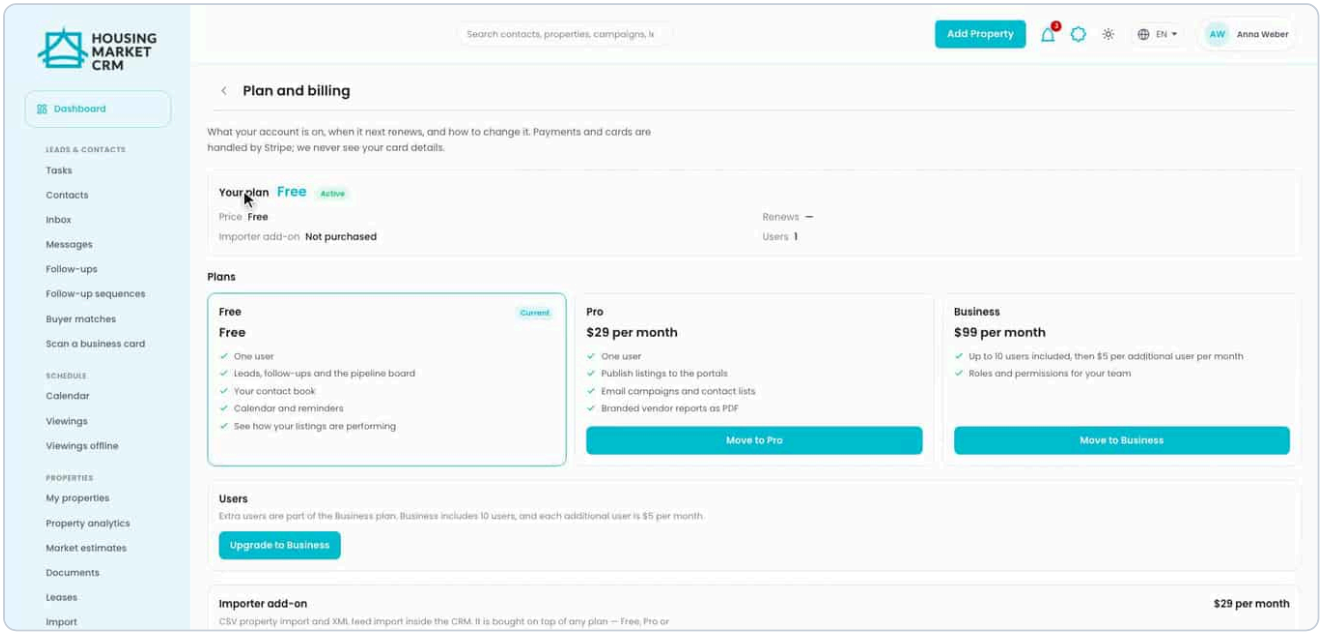
Hình 76.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Gói của bạn cho thấy bạn đang dùng gì hôm nay.



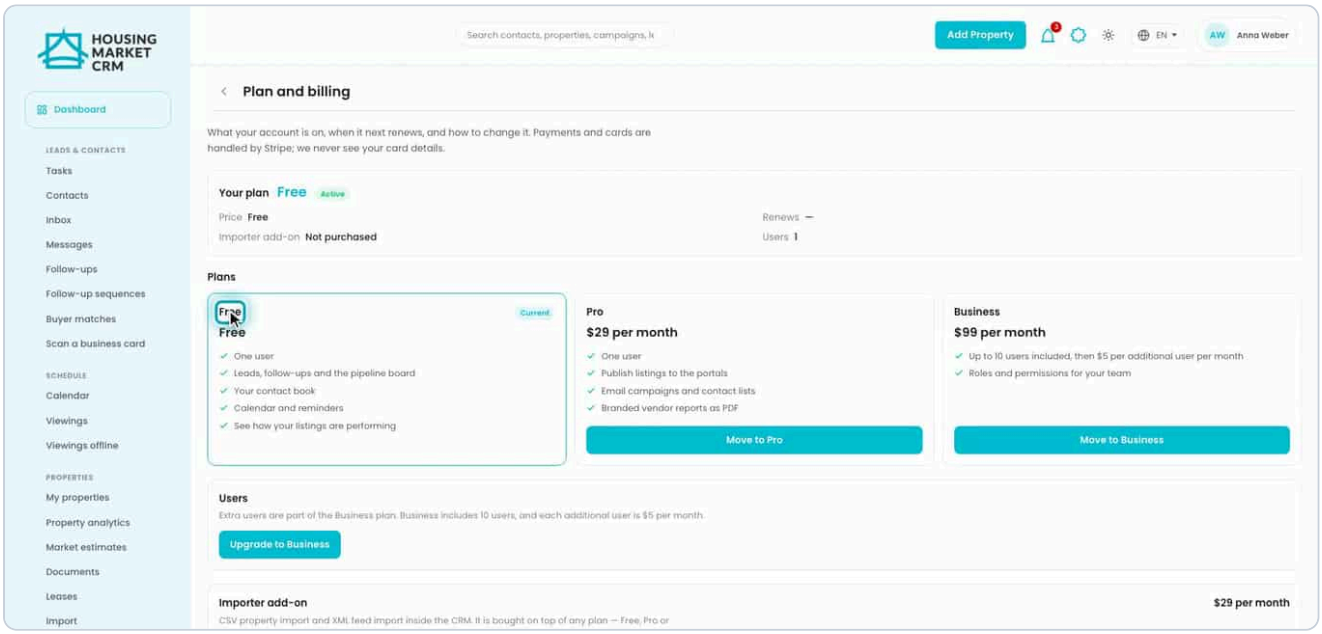
Hình 76.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 So sánh ba gói cạnh nhau.



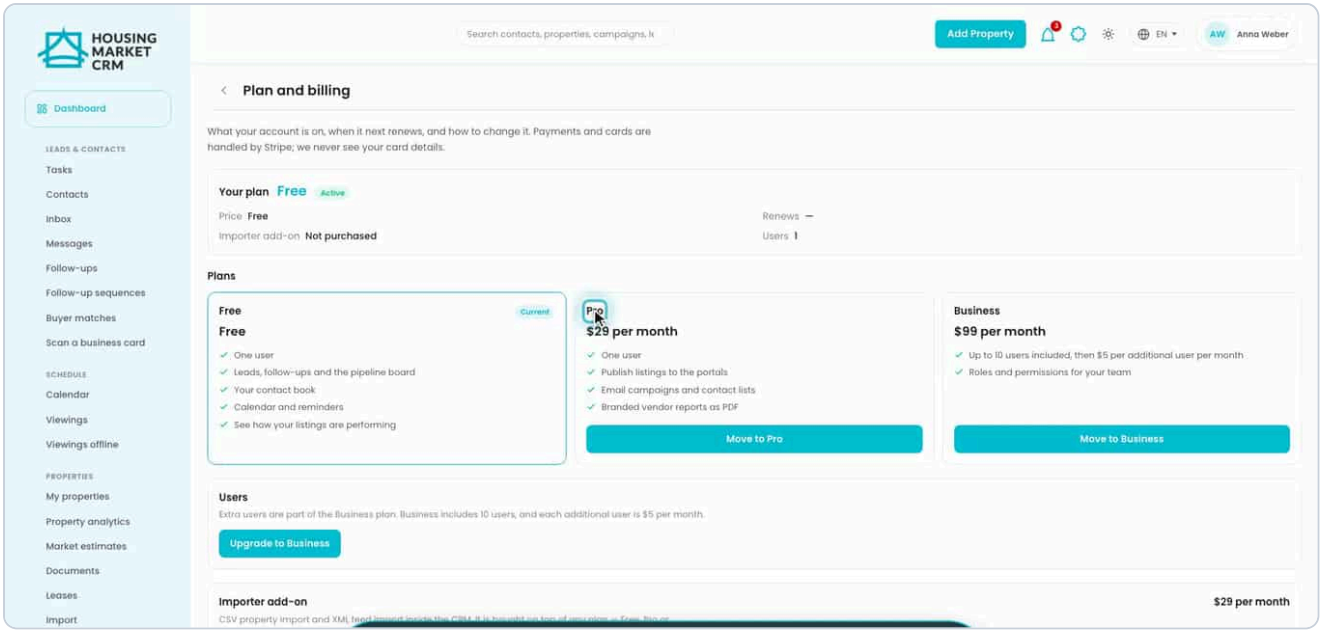
Hình 76.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Free: một người dùng, khách hàng tiềm năng, quy trình bán hàng, danh bạ và lịch.



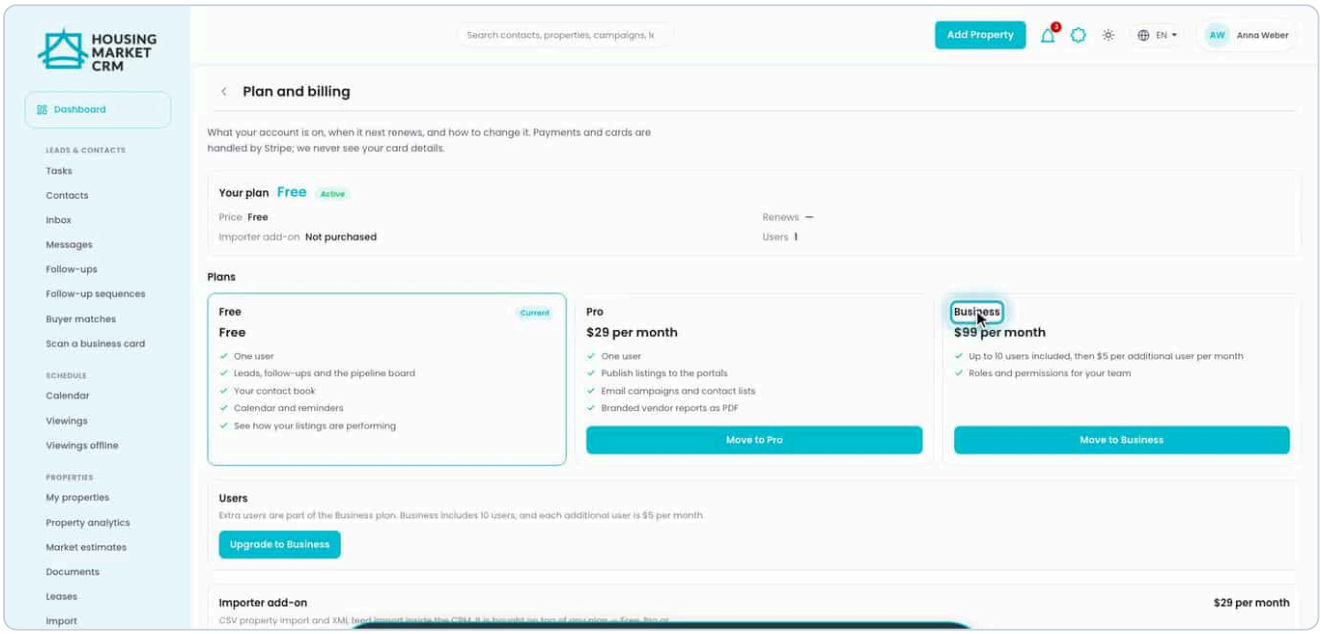
Hình 76.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Pro, $29 một tháng: đăng lên cổng thông tin, chiến dịch, chấm điểm khách hàng tiềm năng.



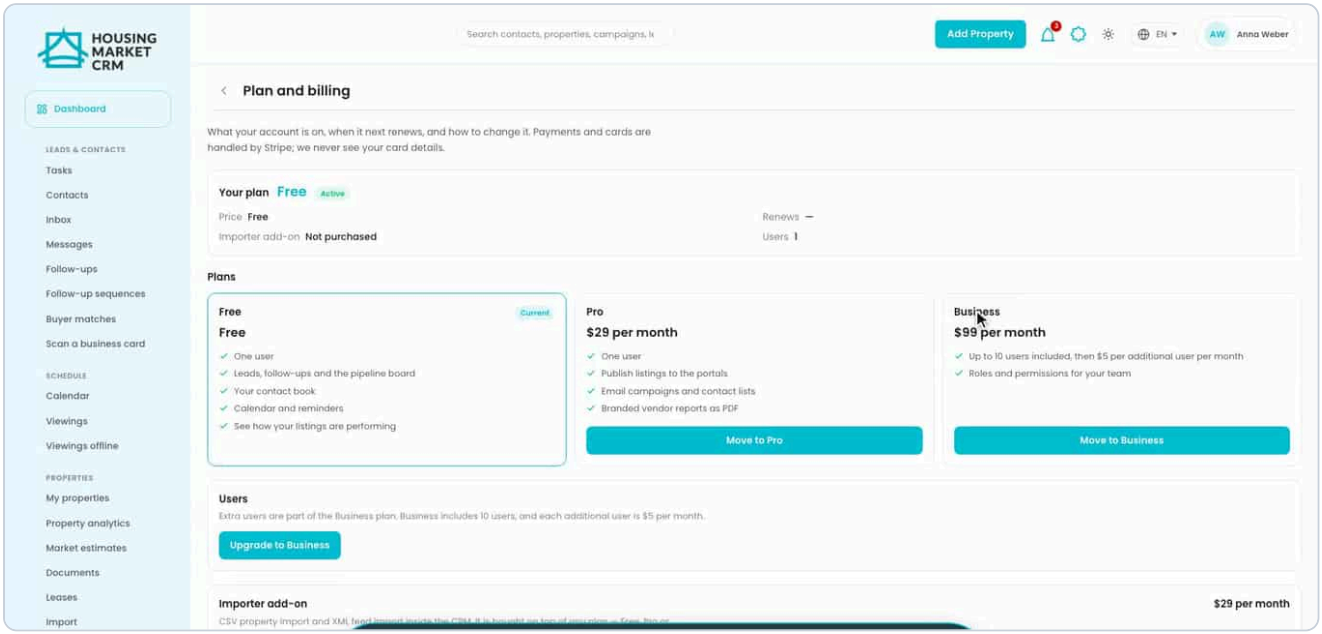
Hình 76.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Business, $99 một tháng: 10 người dùng, vai trò, phân phối, báo cáo nhóm.



Hình 76.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Tiện ích bổ sung CRM Importer ($29/tháng) nhập hàng loạt bất động sản.



Hình 76.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 CHƯƠNG 77

Nâng cấp gói của bạn

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới và quản lý văn phòng | Xem video

TỔNG QUAN

Trong Gói và thanh toán: chọn Chuyển sang Pro hoặc Chuyển sang Business, Thay đổi số người dùng với Business, và Quản lý thanh toán để đổi thẻ hoặc hủy.

Trên máy tính, chọn Cài đặt (biểu tượng bánh răng) ở đầu màn hình rồi chọn Gói và thanh toán. Chỉ chủ tài khoản mới mua hoặc thay đổi được; đồng nghiệp trong tài khoản Business sẽ thấy tài khoản được thanh toán qua chủ tài khoản.

Chuyển sang Pro hoặc Business

Trong Các gói, chọn Chuyển sang Pro (29 USD mỗi tháng) hoặc Chuyển sang Business (99 USD mỗi tháng) và thanh toán trên trang thanh toán bảo mật. Bạn quay lại Gói và thanh toán, nơi hiển thị gói mới của bạn. Giá ở mọi nơi đều tính bằng đô la Mỹ.

Người dùng trong gói Business

Business bao gồm tối đa 10 người dùng. Để thêm, chọn Thay đổi số người dùng và đặt tổng số; mỗi người dùng thêm có giá 5 USD mỗi tháng, được tính phí hoặc hoàn lại theo tỷ lệ trên hóa đơn tiếp theo. Bạn không thể giảm xuống dưới số người dùng hiện có cộng với số người bạn đã mời. Thẻ này có ở mọi gói chứ không riêng Business: ở Free và Pro, nó giải thích rằng thêm người dùng là tính năng đi cùng Business và mời bạn nâng cấp, thay vì vẽ ra một điều khiển không thể hoạt động.

Nếu chính tài khoản của bạn không thể hoàn tất thay đổi này trực tuyến, thẻ sẽ nói rõ và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ thay vì vẽ ra một nút bấm sẽ hỏng. Và việc đặt con số này chỉ liên quan đến số người dùng bạn trả tiền — bản thân những người đó tham gia bằng lời mời qua email từ trang Nhóm, không bao giờ bằng cách gõ vào đây.

Nhập từ tệp

Nhập từ tệp miễn phí ở mọi gói, nên ở đây không có gì cần mua cho việc đó. Tài khoản đã có tiện ích bổ sung Importer vẫn giữ nó như trước.

Đổi thẻ, hóa đơn và hủy

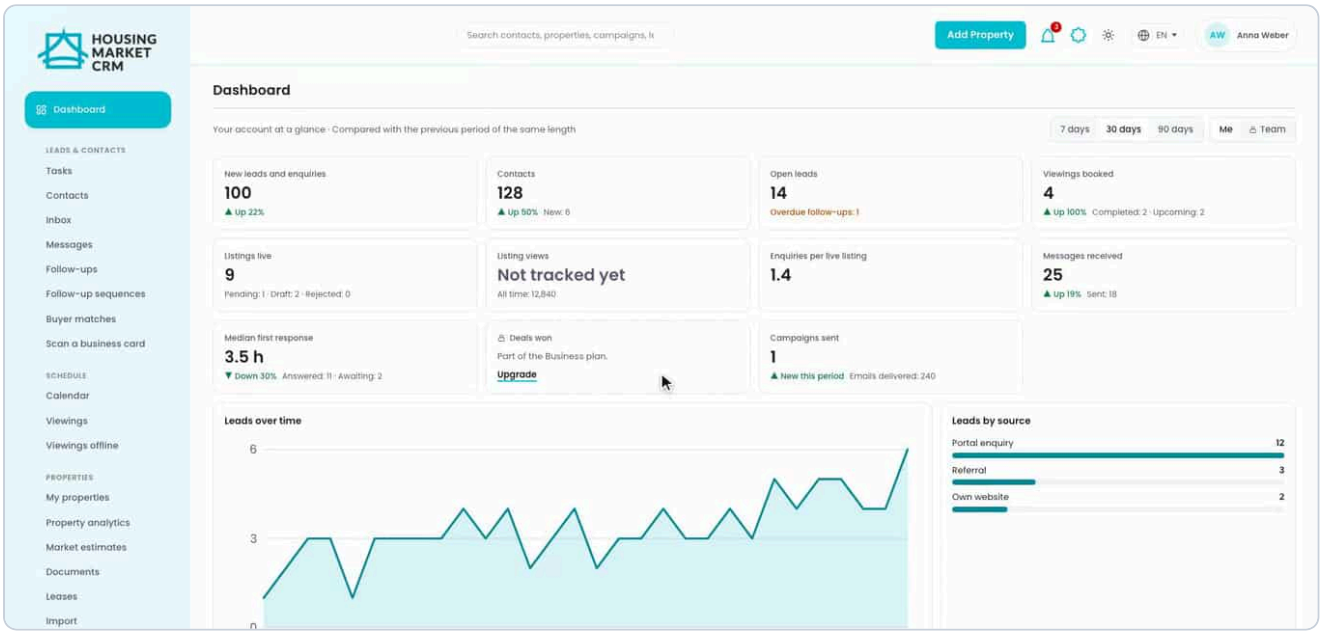
Chọn Quản lý thanh toán. Thao tác này mở một trang thanh toán bảo mật, nơi bạn có thể đổi gói, cập nhật thẻ, tải hóa đơn hoặc hủy, rồi đưa bạn quay lại. Khi một gói trả phí kết thúc, tài khoản trở về gói miễn phí: không có gì bị xóa và CRM cốt lõi vẫn tiếp tục hoạt động. Hủy Importer chỉ tắt Importer.

Nếu Quản lý thanh toán không mở được, CRM cho bạn biết lý do thay vì chỉ báo lỗi. Nó nói rằng việc quản lý thanh toán tạm thời không khả dụng, rằng gói và dữ liệu của bạn không bị ảnh hưởng, và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ để chúng tôi thực hiện thay đổi giúp bạn. Câu đó có nghĩa là nhà cung cấp thanh toán đã từ chối yêu cầu vì cách tài khoản được thiết lập, nên bấm lại nút cũng không giúp được gì — và trong lúc đó không có khoản nào bị tính phí, không có gì bị hủy hay bị thay đổi.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?**

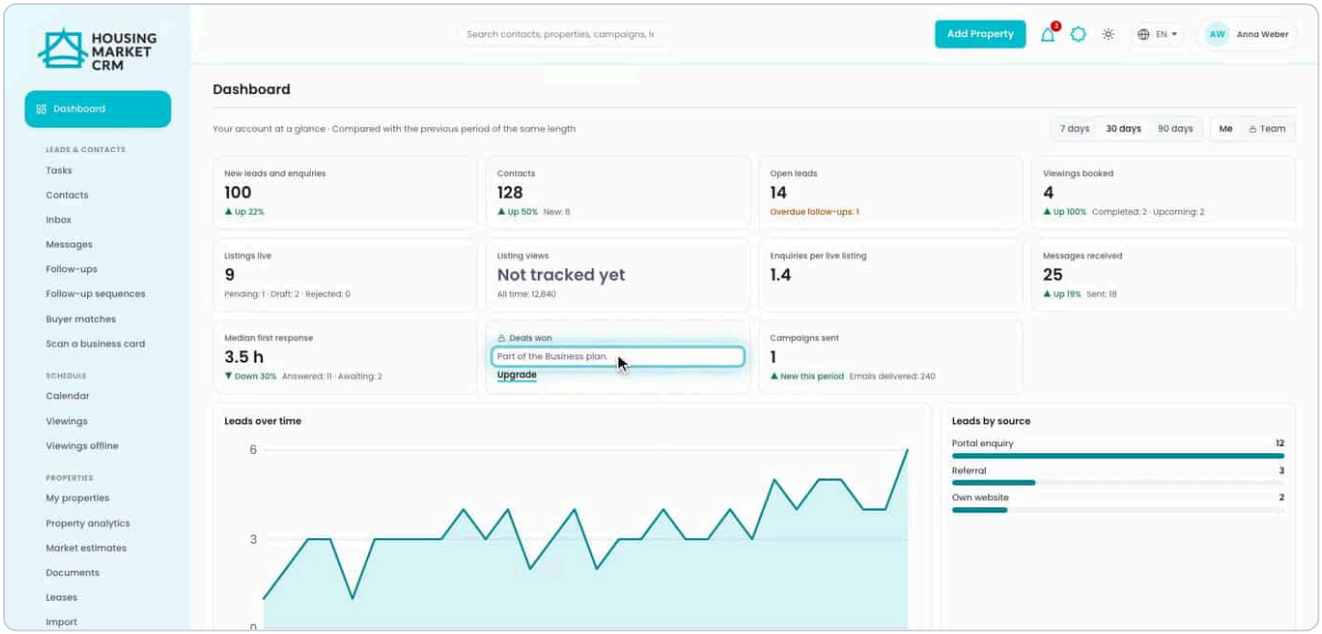
TỪNG BƯỚC

1. Tính năng bị khóa cho thấy chúng thuộc gói nào.



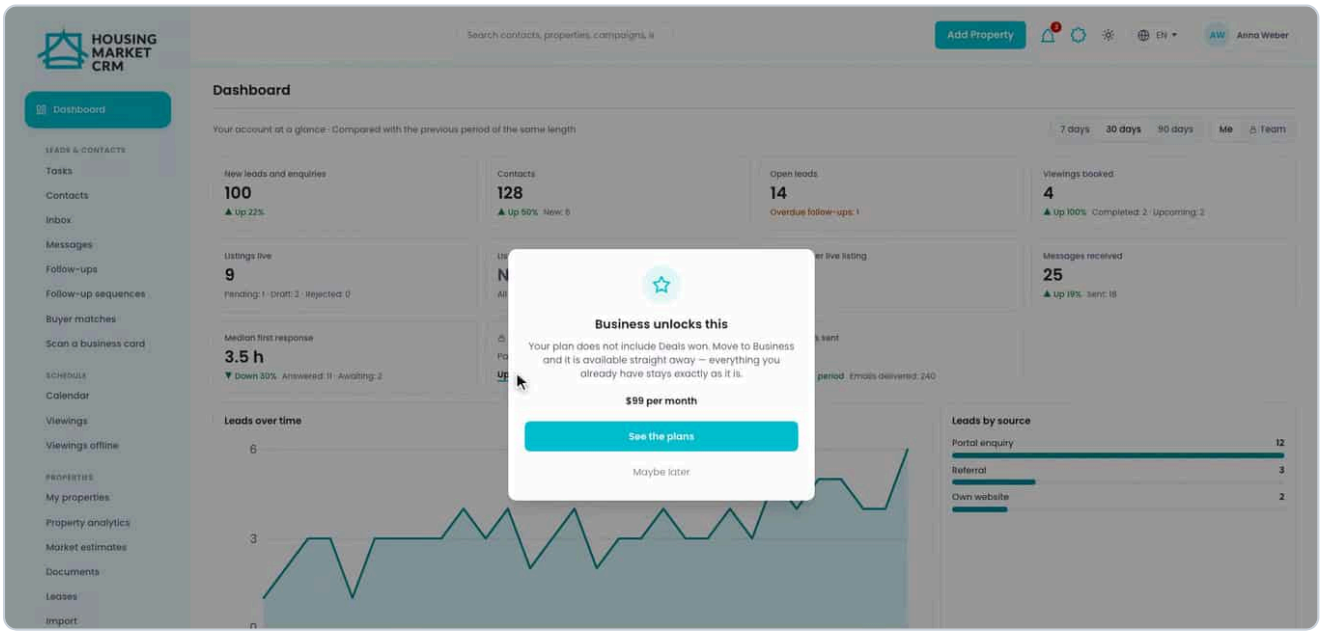
Hình 77.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Ở đây, Giao dịch thành công thuộc gói Business.



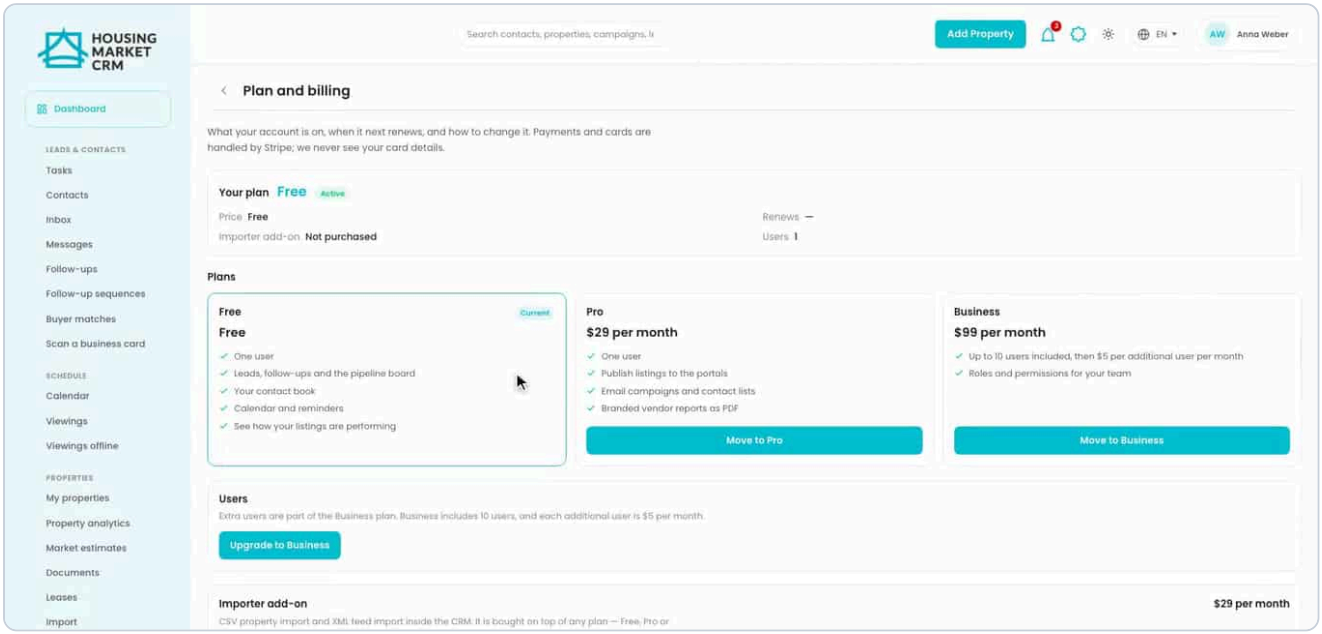
Hình 77.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Nhấp Upgrade (Nâng cấp).



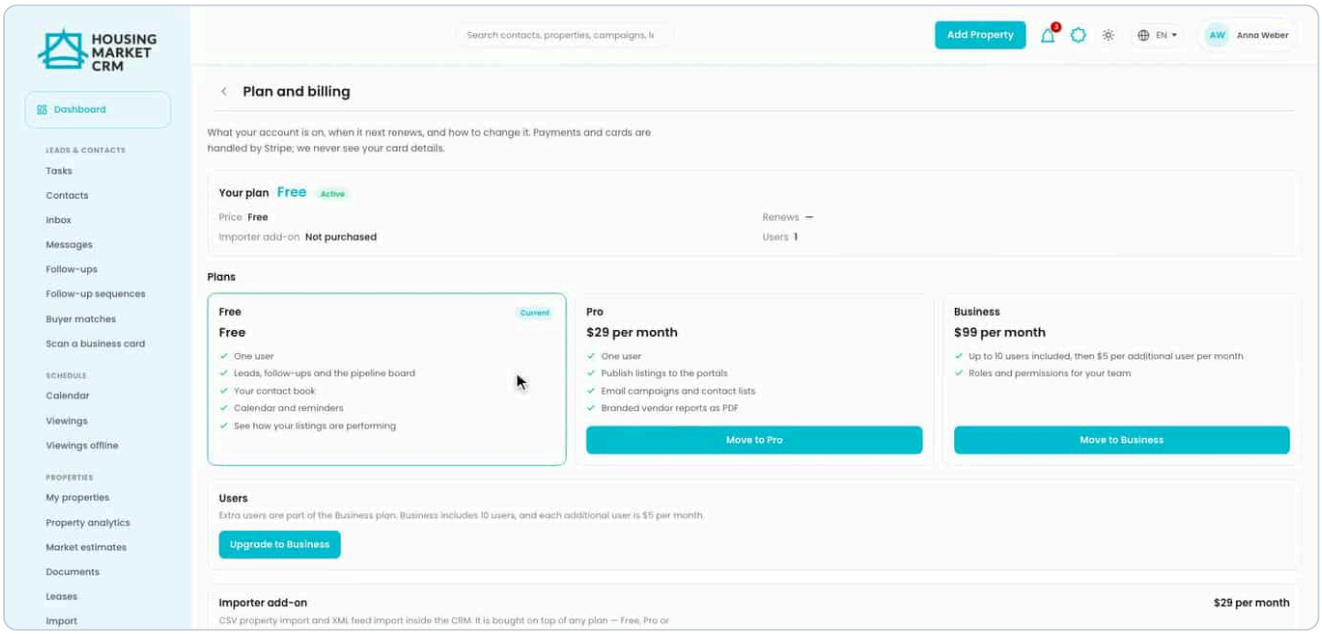
Hình 77.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Lời nhắc giải thích gói đó bao gồm những gì.



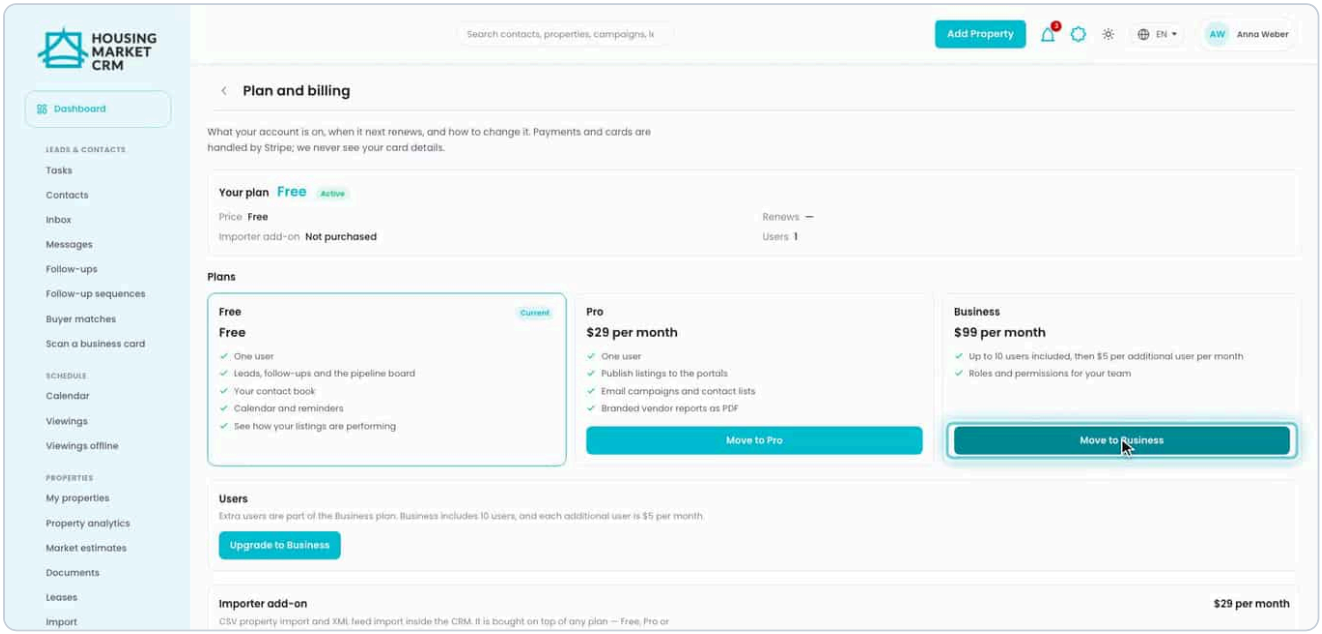
Hình 77.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Mở Gói và thanh toán.



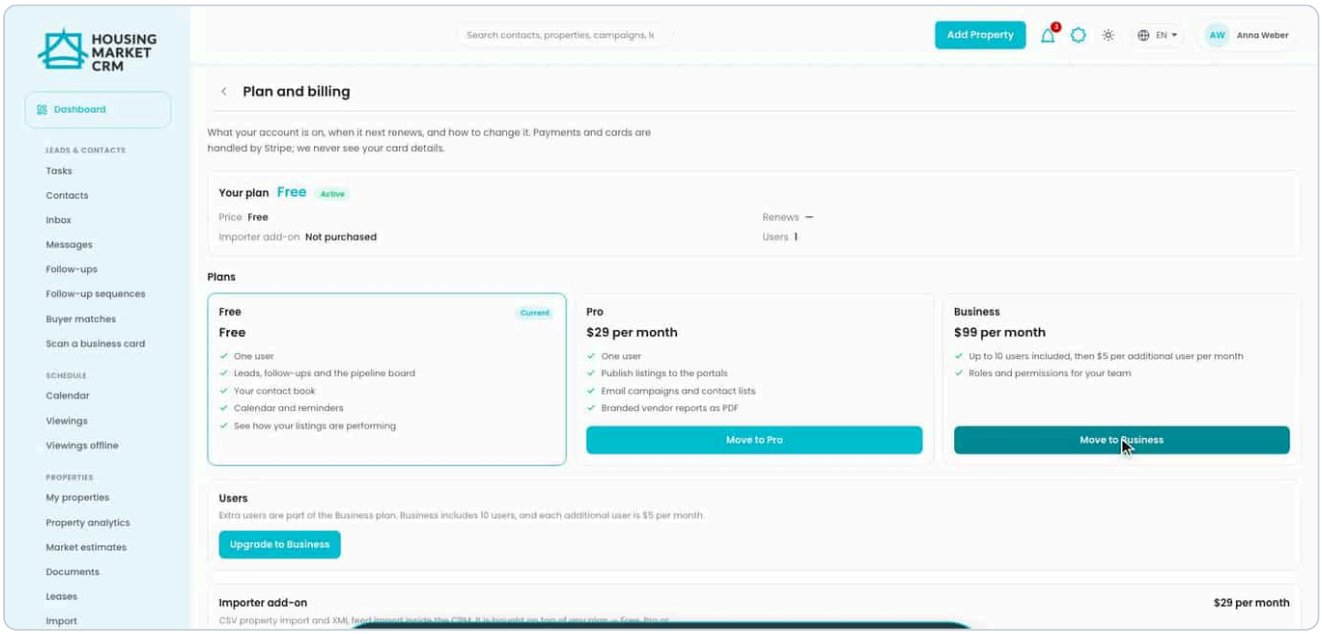
Hình 77.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Nhấp Move to Pro ($29/tháng) hoặc Move to Business ($99/tháng, 10 người dùng).



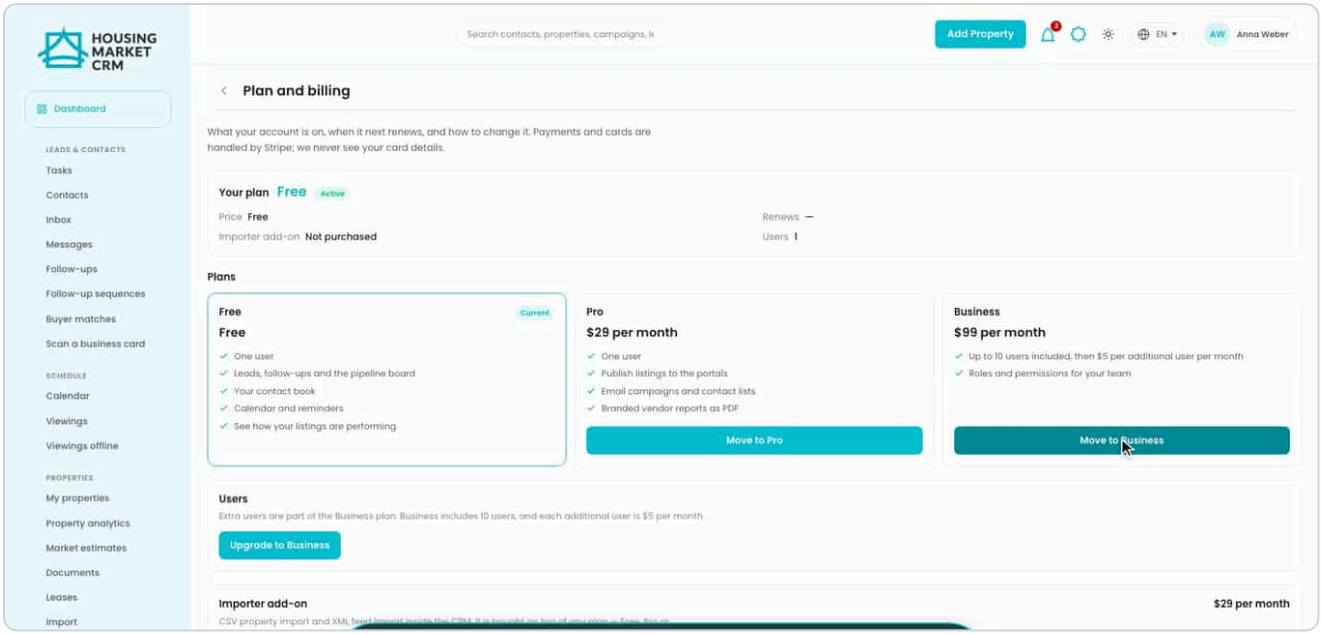
Hình 77.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 Trang thanh toán bảo mật của Stripe mở ra — nhập thông tin thẻ của bạn tại đó.



Hình 77.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Trở lại CRM, các tính năng mới được mở khóa ngay.



Hình 77.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Housing Market CRM có miễn phí không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-housing-market-crm-free

78 CHƯƠNG 78

Cập nhật thông tin thanh toán

Mọi gói | Dành cho quản trị viên | Xem video

TỔNG QUAN

Trong Gói và thanh toán: chọn Chuyển sang Pro hoặc Chuyển sang Business, Thay đổi số người dùng với Business, và Quản lý thanh toán để đổi thẻ hoặc hủy.

Trên máy tính, chọn Cài đặt (biểu tượng bánh răng) ở đầu màn hình rồi chọn Gói và thanh toán. Chỉ chủ tài khoản mới mua hoặc thay đổi được; đồng nghiệp trong tài khoản Business sẽ thấy tài khoản được thanh toán qua chủ tài khoản.

Chuyển sang Pro hoặc Business

Trong Các gói, chọn Chuyển sang Pro (29 USD mỗi tháng) hoặc Chuyển sang Business (99 USD mỗi tháng) và thanh toán trên trang thanh toán bảo mật. Bạn quay lại Gói và thanh toán, nơi hiển thị gói mới của bạn. Giá ở mọi nơi đều tính bằng đô la Mỹ.

Người dùng trong gói Business

Business bao gồm tối đa 10 người dùng. Để thêm, chọn Thay đổi số người dùng và đặt tổng số; mỗi người dùng thêm có giá 5 USD mỗi tháng, được tính phí hoặc hoàn lại theo tỷ lệ trên hóa đơn tiếp theo. Bạn không thể giảm xuống dưới số người dùng hiện có cộng với số người bạn đã mời. Thẻ này có ở mọi gói chứ không riêng Business: ở Free và Pro, nó giải thích rằng thêm người dùng là tính năng đi cùng Business và mời bạn nâng cấp, thay vì vẽ ra một điều khiển không thể hoạt động.

Nếu chính tài khoản của bạn không thể hoàn tất thay đổi này trực tuyến, thẻ sẽ nói rõ và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ thay vì vẽ ra một nút bấm sẽ hỏng. Và việc đặt con số này chỉ liên quan đến số người dùng bạn trả tiền — bản thân những người đó tham gia bằng lời mời qua email từ trang Nhóm, không bao giờ bằng cách gõ vào đây.

Nhập từ tệp

Nhập từ tệp miễn phí ở mọi gói, nên ở đây không có gì cần mua cho việc đó. Tài khoản đã có tiện ích bổ sung Importer vẫn giữ nó như trước.

Đổi thẻ, hóa đơn và hủy

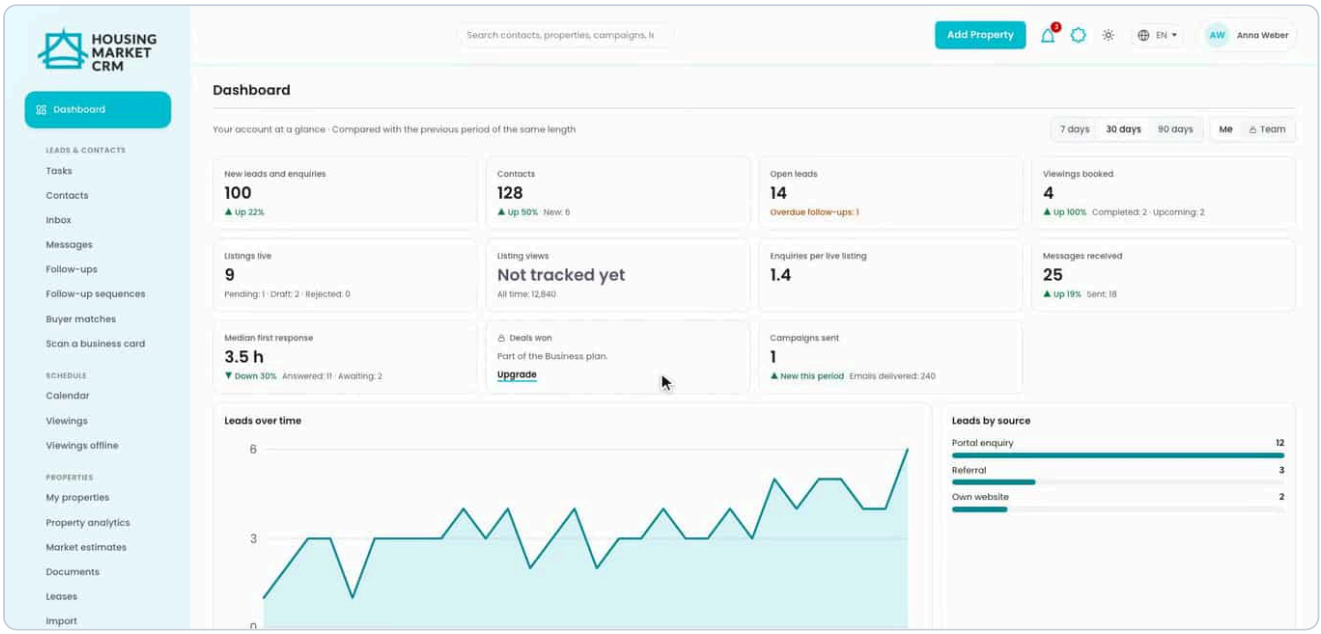
Chọn Quản lý thanh toán. Thao tác này mở một trang thanh toán bảo mật, nơi bạn có thể đổi gói, cập nhật thẻ, tải hóa đơn hoặc hủy, rồi đưa bạn quay lại. Khi một gói trả phí kết thúc, tài khoản trở về gói miễn phí: không có gì bị xóa và CRM cốt lõi vẫn tiếp tục hoạt động. Hủy Importer chỉ tắt Importer.

Nếu Quản lý thanh toán không mở được, CRM cho bạn biết lý do thay vì chỉ báo lỗi. Nó nói rằng việc quản lý thanh toán tạm thời không khả dụng, rằng gói và dữ liệu của bạn không bị ảnh hưởng, và đề nghị bạn liên hệ bộ phận hỗ trợ để chúng tôi thực hiện thay đổi giúp bạn. Câu đó có nghĩa là nhà cung cấp thanh toán đã từ chối yêu cầu vì cách tài khoản được thiết lập, nên bấm lại nút cũng không giúp được gì — và trong lúc đó không có khoản nào bị tính phí, không có gì bị hủy hay bị thay đổi.

Từ Trung tâm trợ giúp: **Làm thế nào để nâng cấp, thêm người dùng hoặc hủy?**

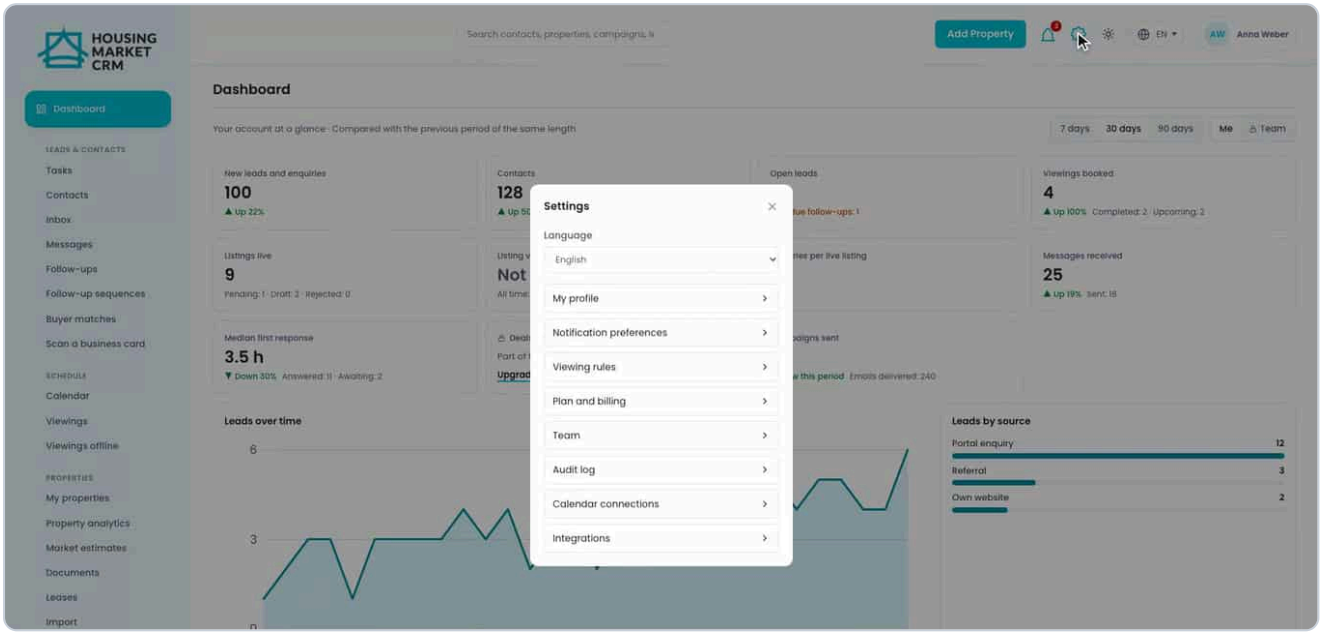
TỪNG BƯỚC

1. Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



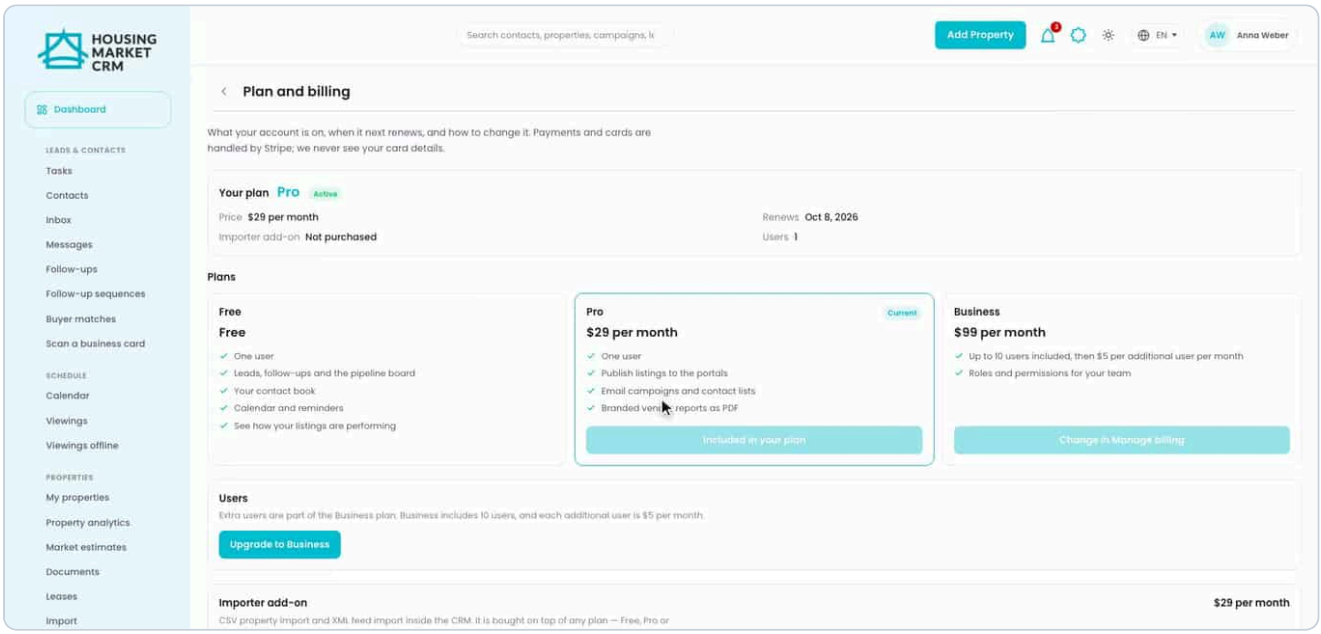
Hình 78.1 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



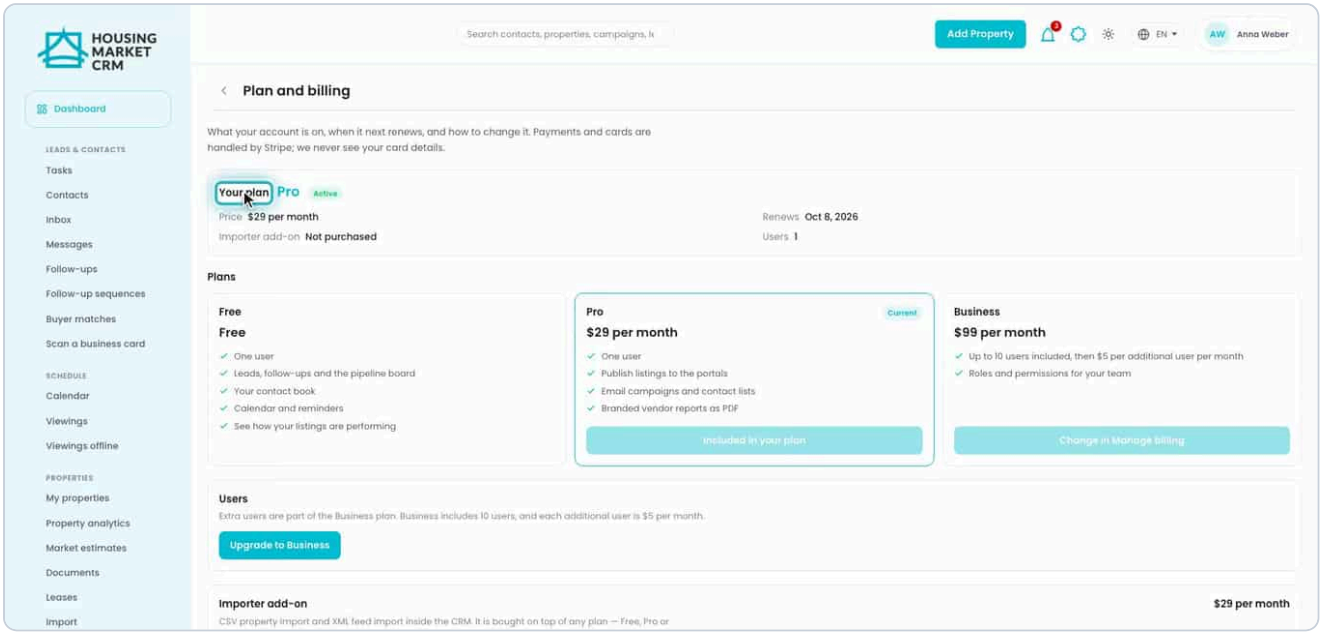
Hình 78.2 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

3 Chọn Gói và thanh toán.



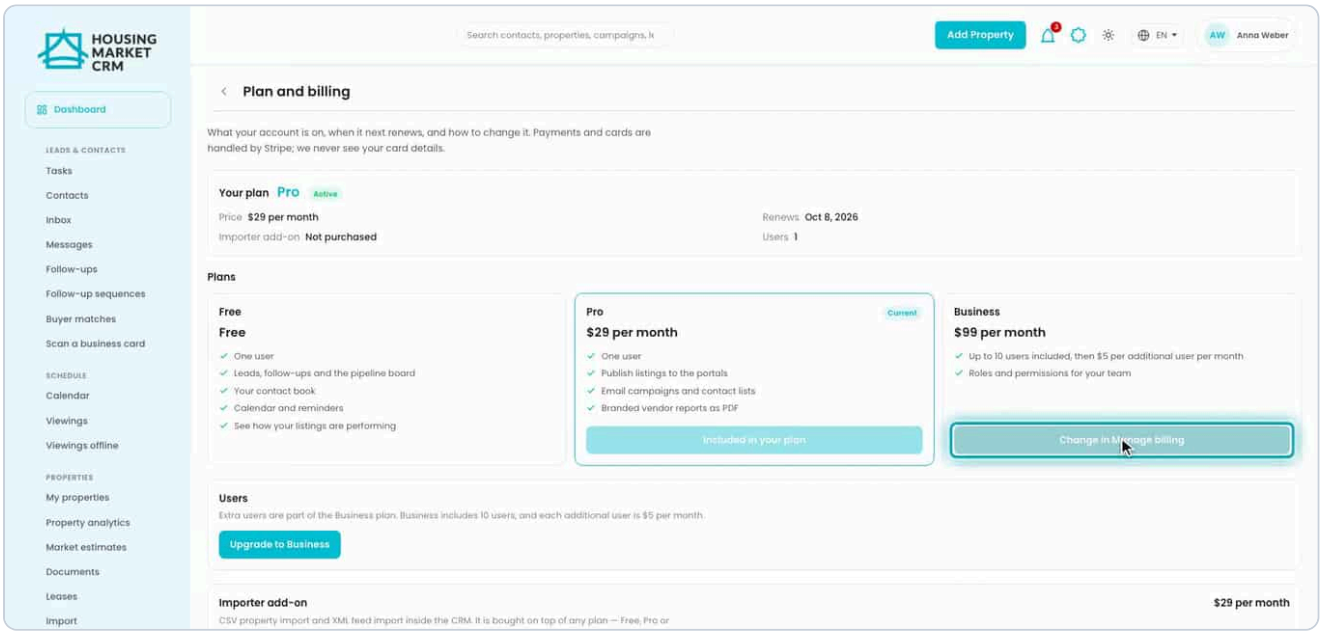
Hình 78.3 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

4 Gói của bạn hiển thị gói, ngày gia hạn và tiện ích bổ sung.



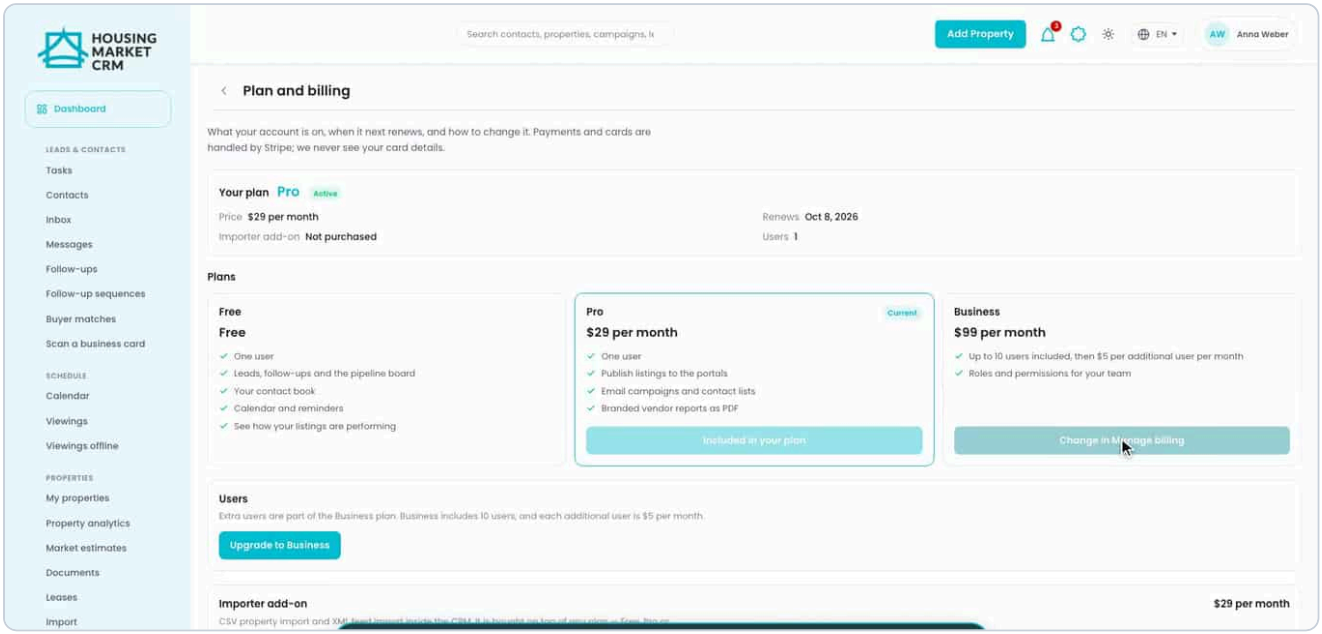
Hình 78.4 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

5 Nhấp Quản lý thanh toán.



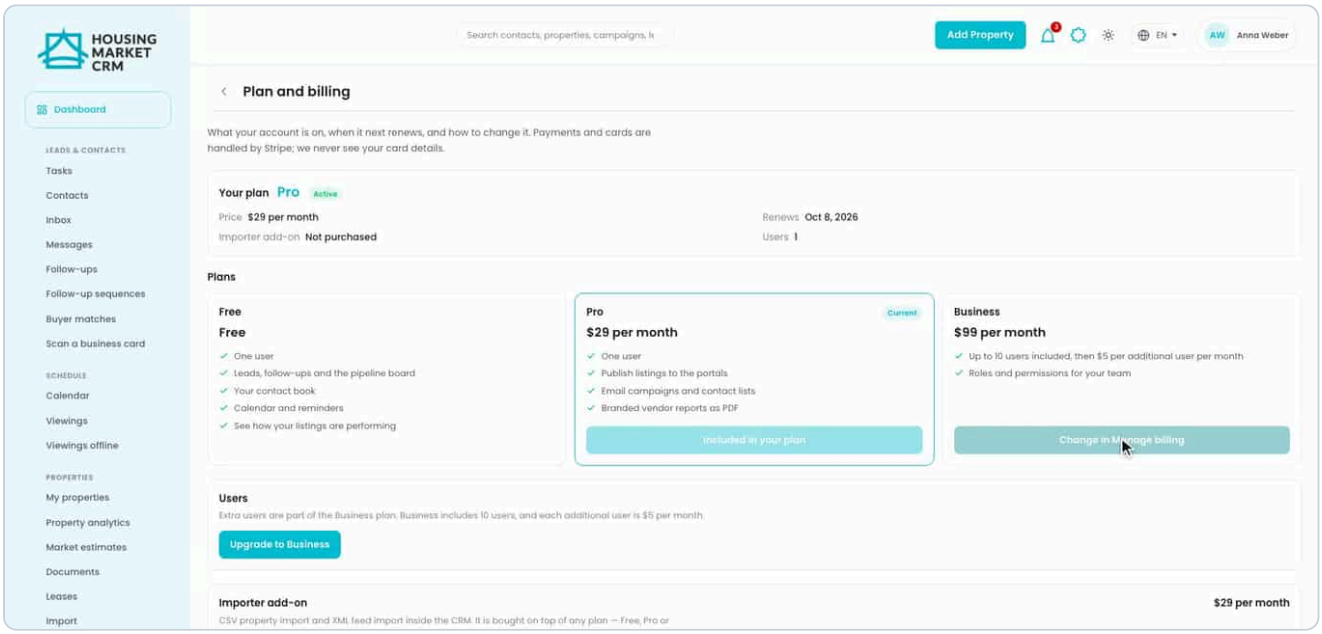
Hình 78.5 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

6 Trang bảo mật của Stripe mở ra: đổi thẻ, đổi thông tin hoặc tải hóa đơn.



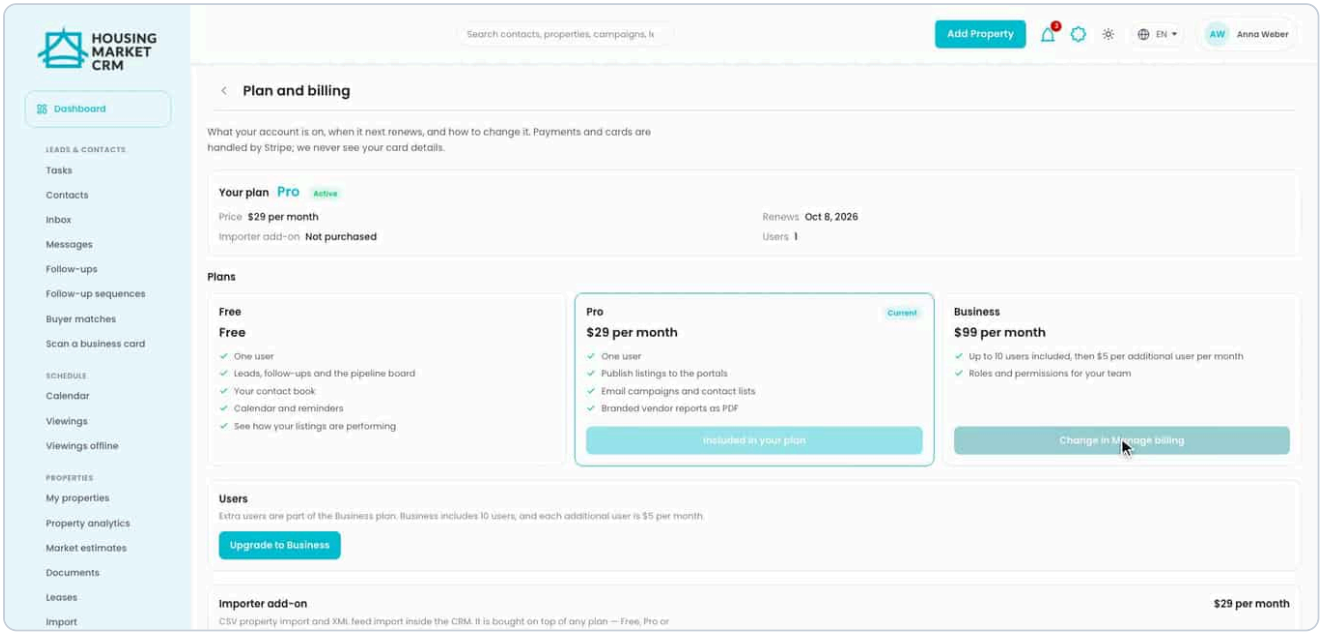
Hình 78.6 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

7 CRM không bao giờ thấy số thẻ của bạn.



Hình 78.7 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

8 Chuyển đổi giữa các gói trong phần Gói dịch vụ.



Hình 78.8 · Màn hình ghi lại vào 24 tháng 9, 2026

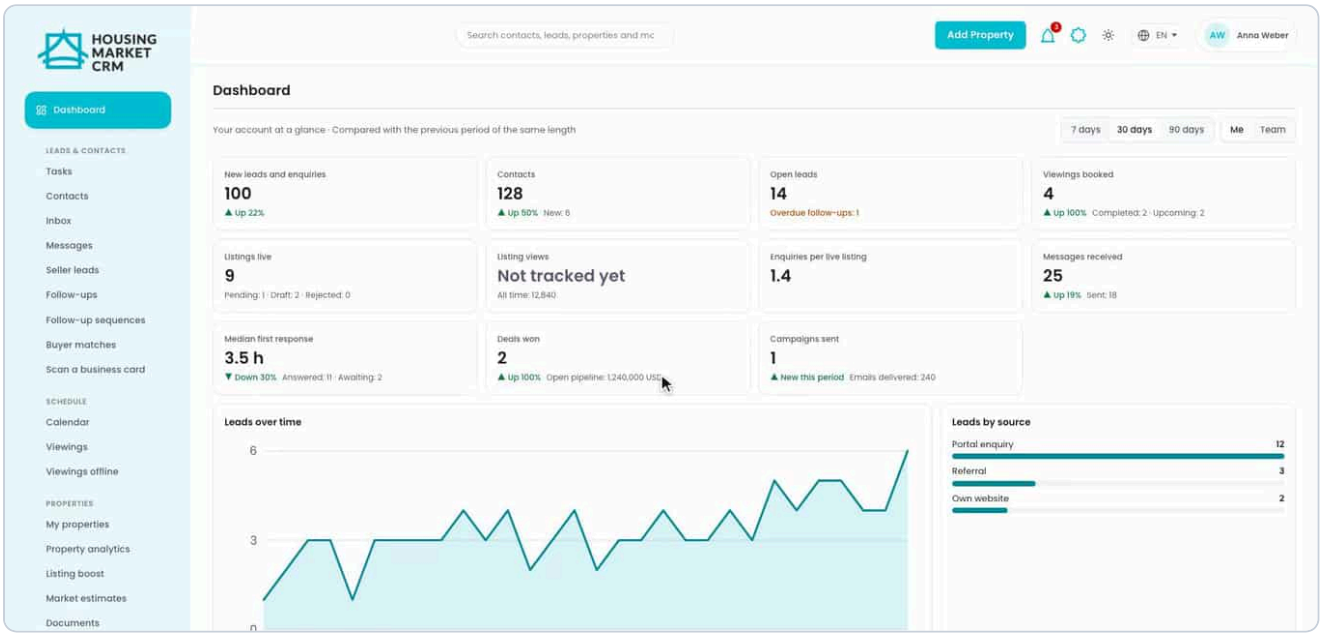
79 CHƯƠNG 79

Giới thiệu môi giới

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

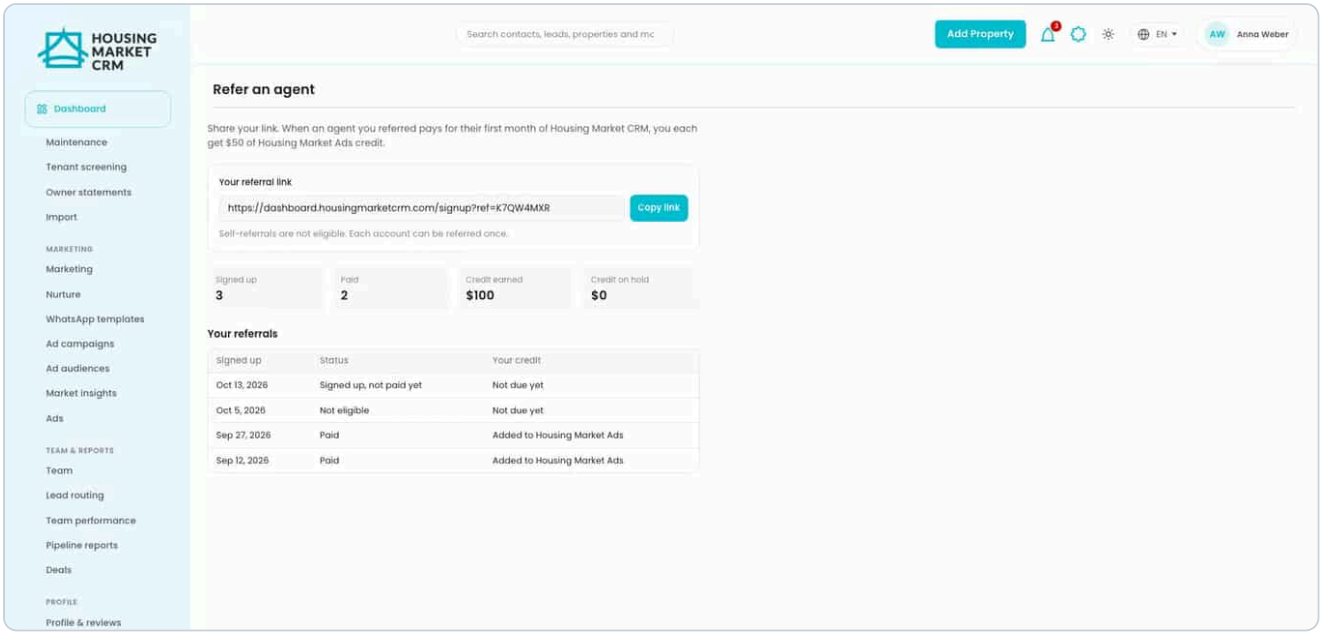
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



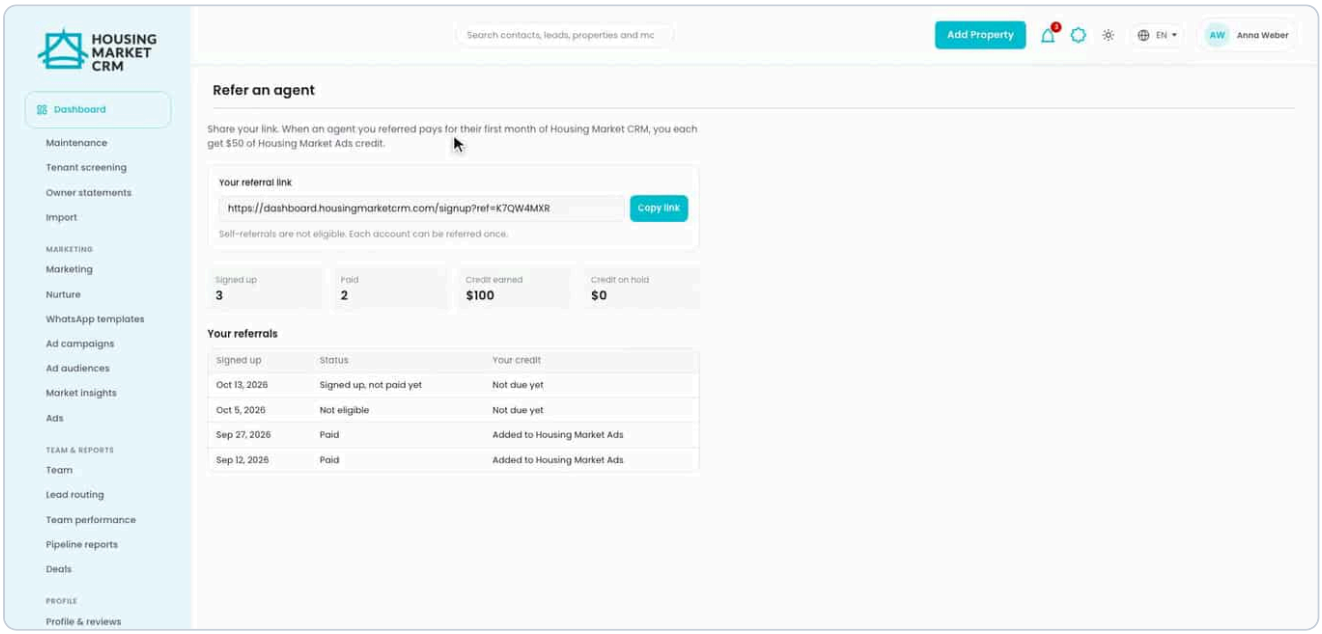
Hình 79.1 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

2 Nhấp Giới thiệu môi giới ở menu bên trái.



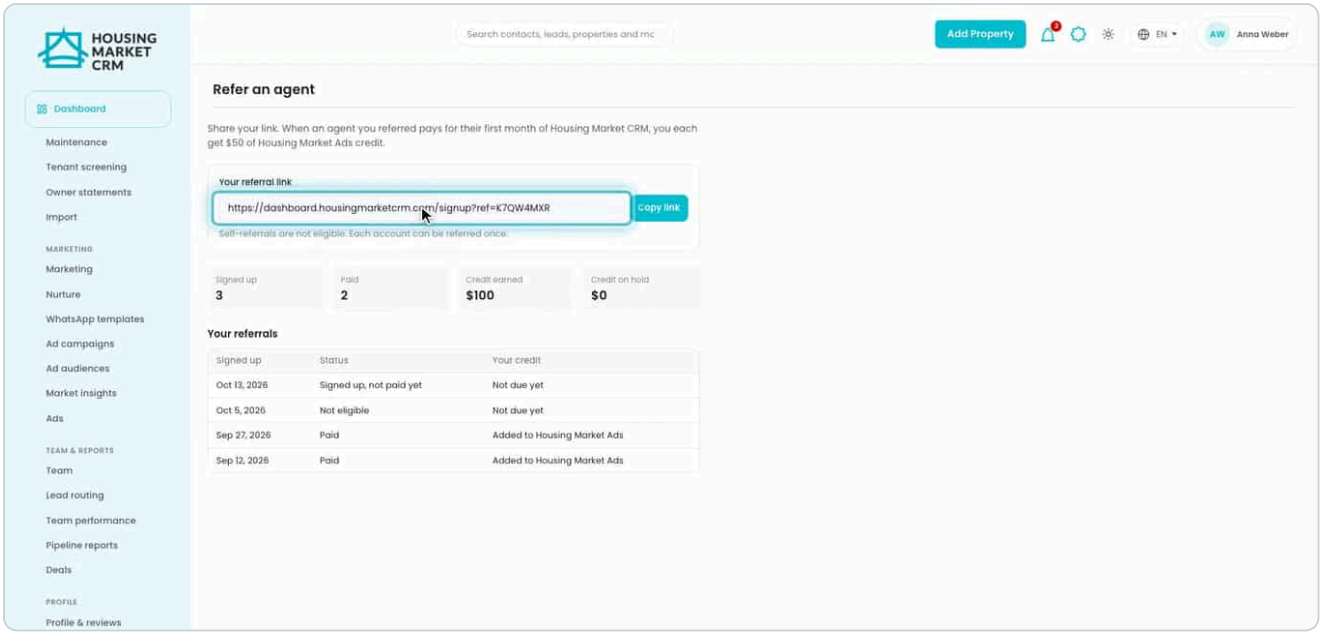
Hình 79.2 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

3 Khi môi giới bạn giới thiệu thanh toán tháng đầu mỗi người nhận $50 tín dụng Housing Market Ads.



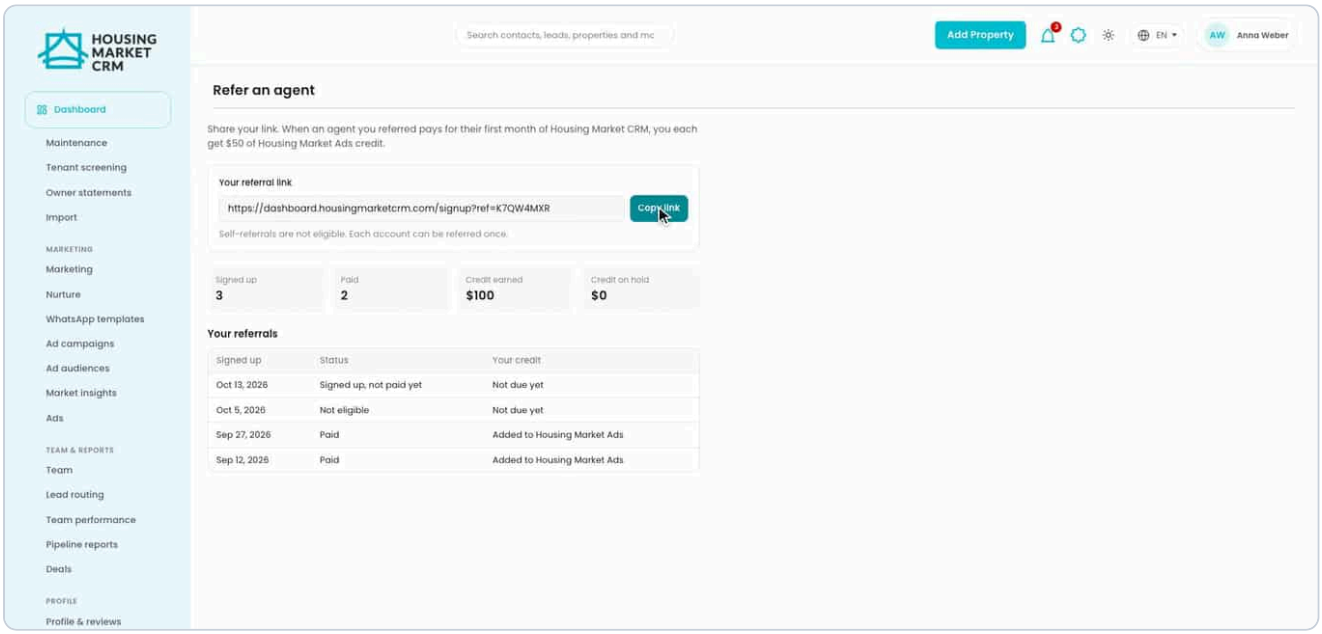
Hình 79.3 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

4 Đây là liên kết giới thiệu của bạn.



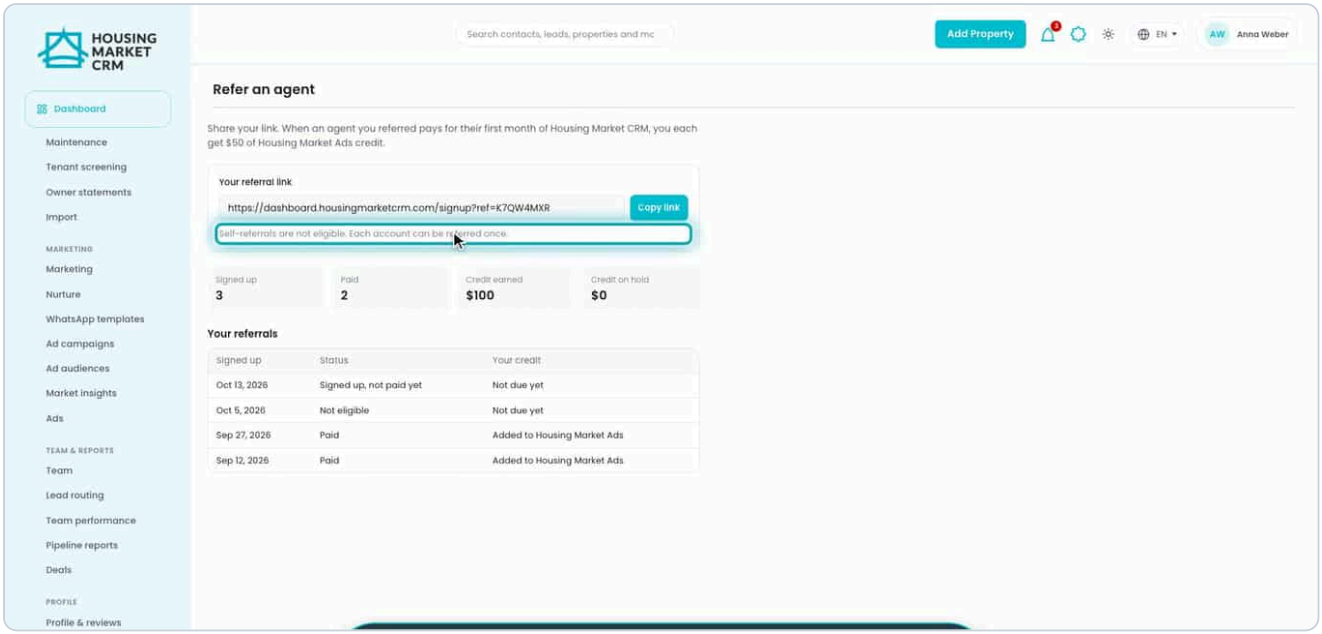
Hình 79.4 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

5 Nhấp Sao chép liên kết và gửi cho một môi giới bạn biết.



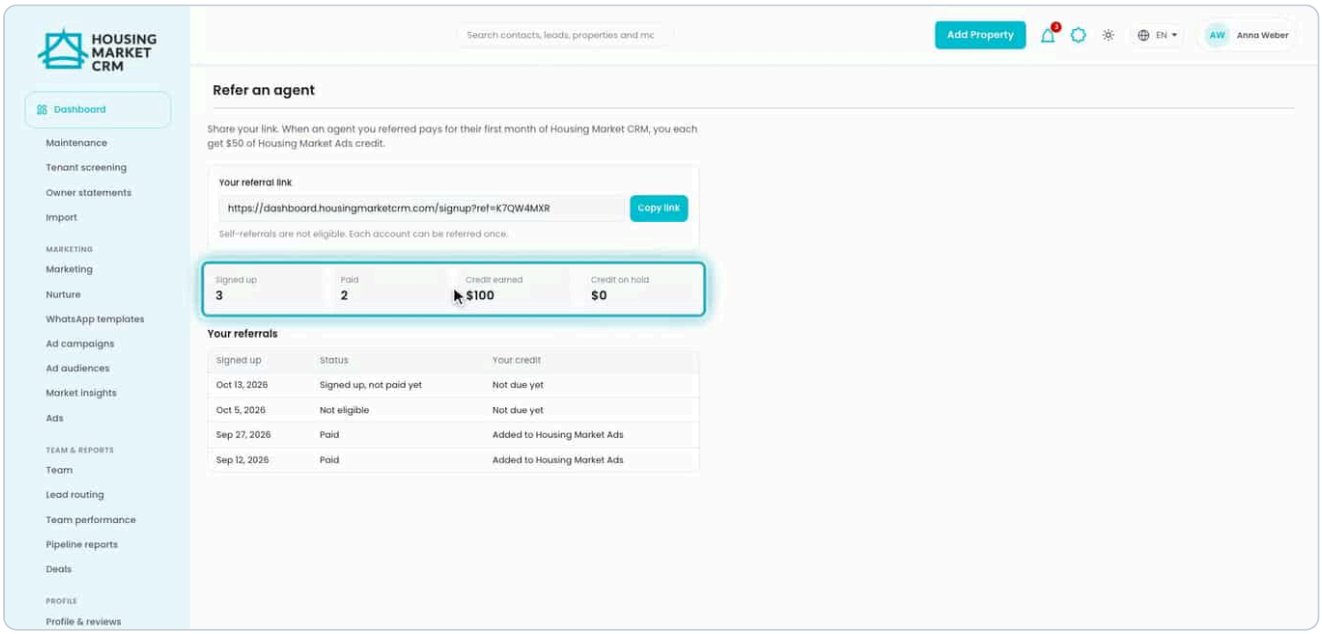
Hình 79.5 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

6 Tự giới thiệu không được tính. Mỗi tài khoản chỉ một lần.



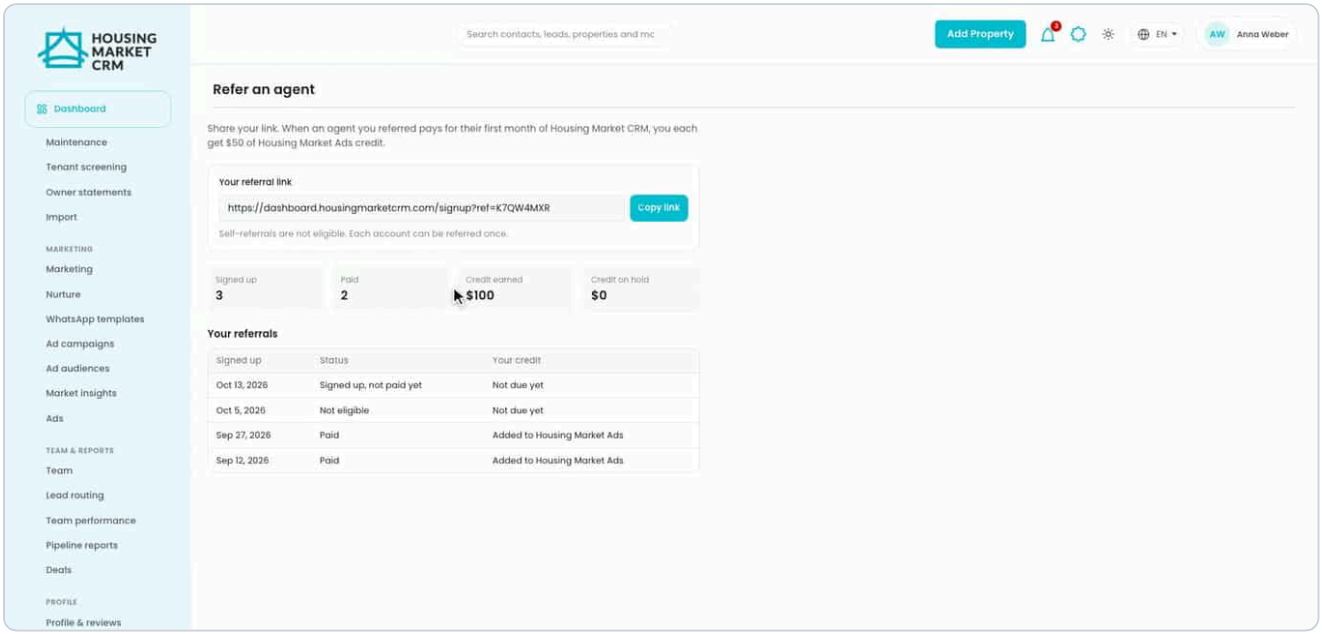
Hình 79.6 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

7 Đã đăng ký, đã thanh toán, tín dụng đã nhận và đang chờ.



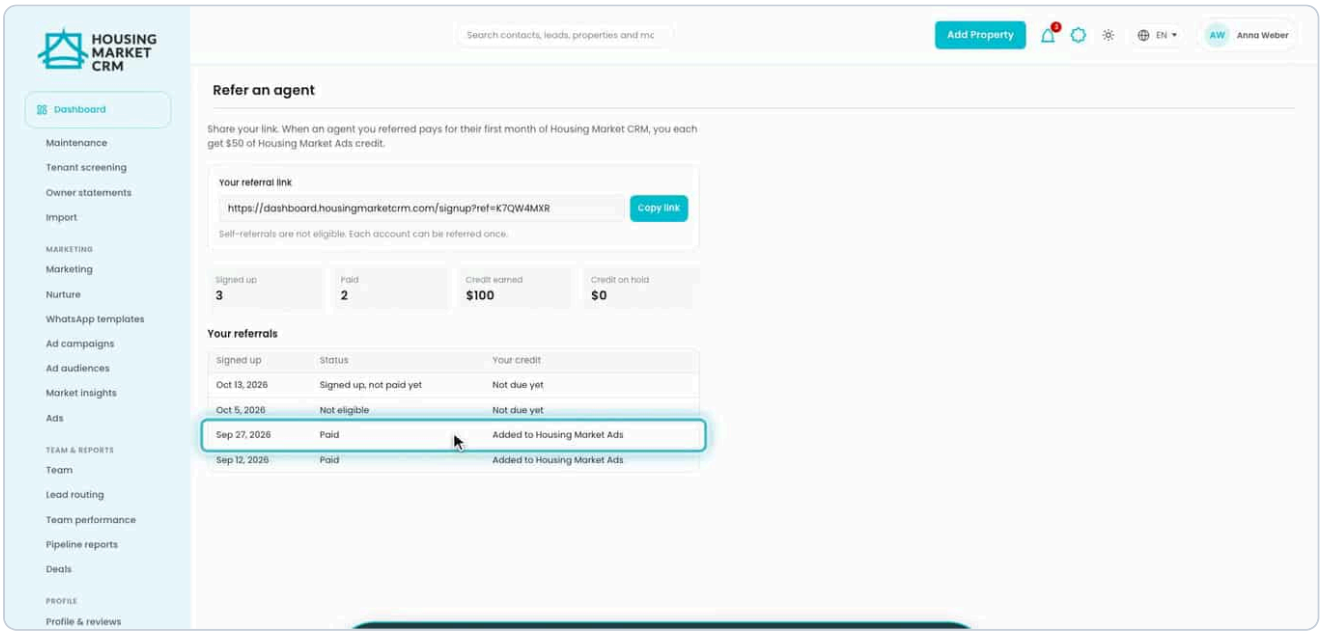
Hình 79.7 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

8 Mọi môi giới đã đăng ký bằng liên kết của bạn.



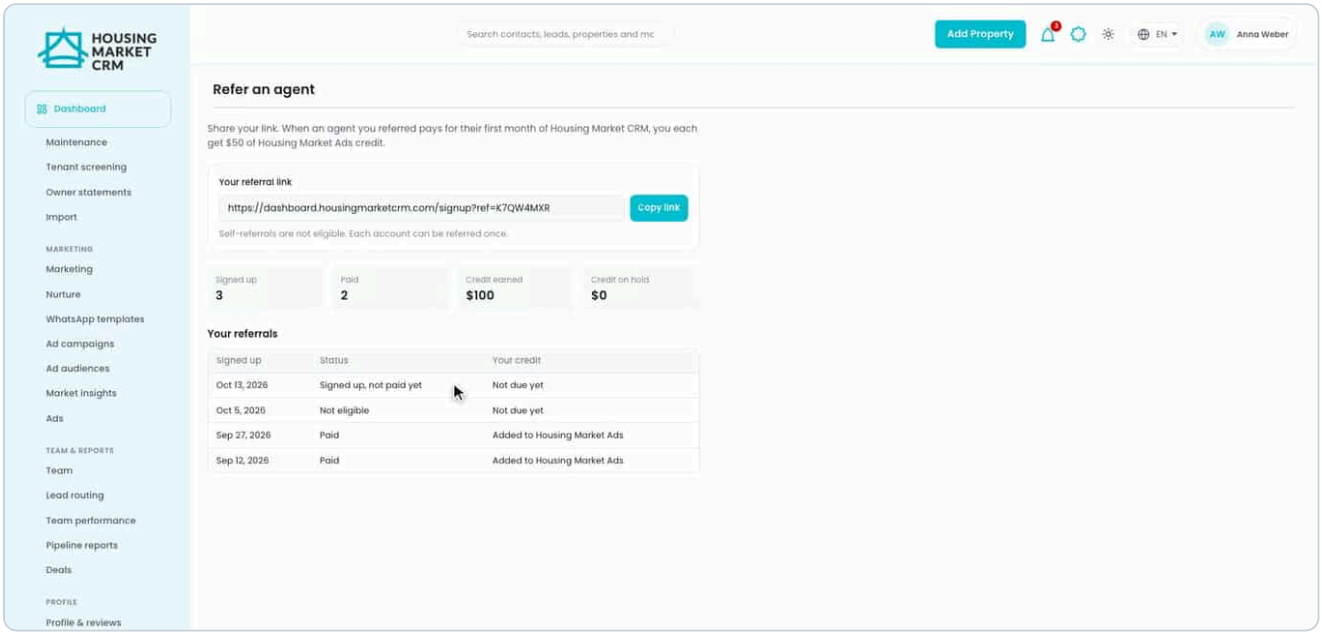
Hình 79.8 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

9 Khi họ thanh toán, tín dụng được thêm vào Housing Market Ads.



Hình 79.9 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

10 Đã đăng ký nhưng chưa thanh toán: chưa đến hạn nhận.



Hình 79.10 · Màn hình ghi lại vào 16 tháng 10, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có hoạt động cùng Housing Market Ads không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

PHẦN 12

Tích hợp

80 Quảng cáo với Housing Market Ads

81 Khóa API và webhook

80 CHƯƠNG 80

Quảng cáo với Housing Market Ads

Mọi gói | Dành cho nhà môi giới | Xem video

TỔNG QUAN

Có. Với Pro, bạn có thể quảng cáo tin đăng trên Housing Market Ads và tạo tệp đối tượng Ads từ chính danh bạ của mình mà không rời CRM, và khách tiềm năng từ Ads vào hộp thư chung.

Quảng cáo tin đăng

Trong thanh bên, mở Phân tích bất động sản, chọn một tin đăng, rồi chọn Quảng cáo trong bảng Quảng cáo của tin đó. CRM điền chiến dịch từ tin đăng, cho bạn xem banner đúng như khi hiển thị, gợi ý từ khóa từ dữ liệu tìm kiếm trên cổng, và tạo chiến dịch trong tài khoản Housing Market Ads của bạn, nơi đội ngũ của chúng tôi duyệt trước khi chạy. Sau đó tin đăng hiển thị hiệu quả các chiến dịch của nó. Bạn cần có tài khoản Housing Market Ads; ngân sách tính bằng đô la Mỹ và Ads lập hóa đơn cho bạn như bình thường — không có khoản tiền nào đi qua CRM.

Nếu CRM không tạo được chiến dịch — chẳng hạn vì không kết nối được với Housing Market Ads — bảng sẽ báo như vậy và đưa ra lựa chọn Tạo chiến dịch trong Housing Market Ads, mở bảng điều khiển Ads trong thẻ mới để bạn tạo chiến dịch ở đó.

Tệp đối tượng

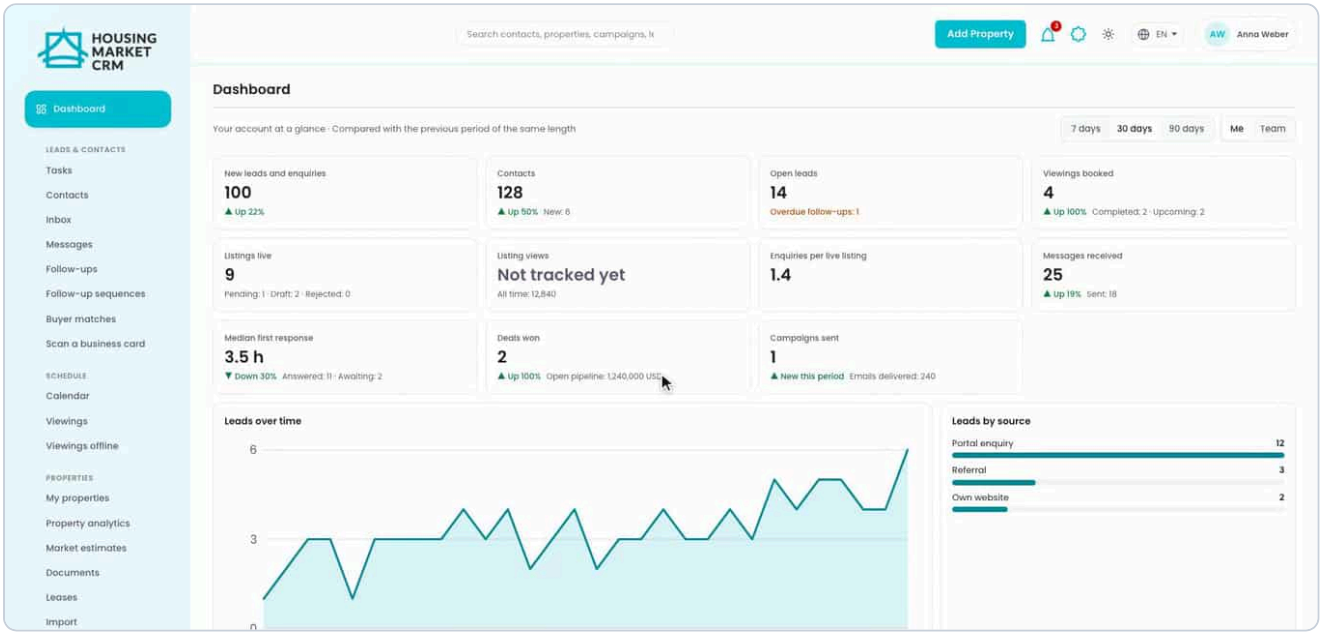
CRM có thể gửi ba loại tệp đối tượng sang Housing Market Ads, chỉ tạo từ danh bạ của chính bạn: khách tiềm năng đã nguội, người mua trước đây, và những người từng hỏi về một loại bất động sản nhất định. Một liên hệ chỉ được đưa vào khi có ghi nhận đồng ý rõ ràng và địa chỉ của họ không có lượt hủy đăng ký, thư trả lại hay khiếu nại nào, và CRM đếm số người bị loại cùng lý do.

Tạo chiến dịch và tệp đối tượng thuộc gói Pro. Xem số liệu các chiến dịch hiện có và tạm dừng chúng dùng được ở mọi gói, và yêu cầu đến từ một chiến dịch Ads sẽ vào hộp thư chung và bảng khách tiềm năng như mọi yêu cầu khác.

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM có hoạt động cùng Housing Market Ads không?**

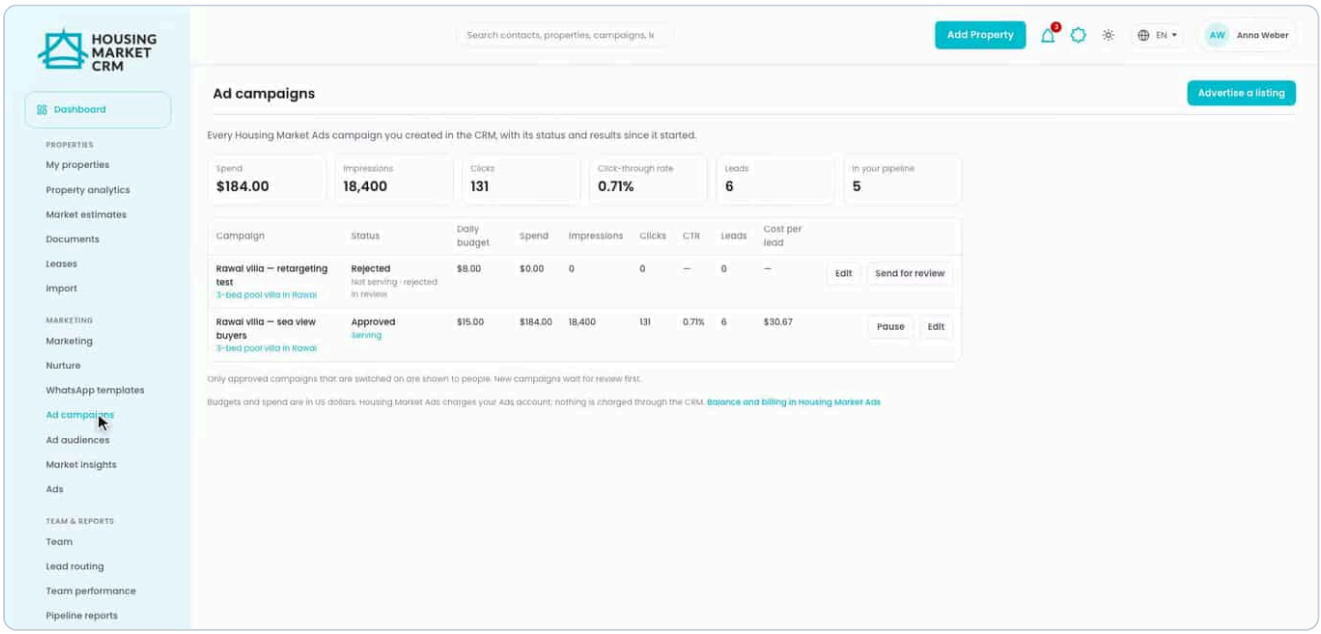
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



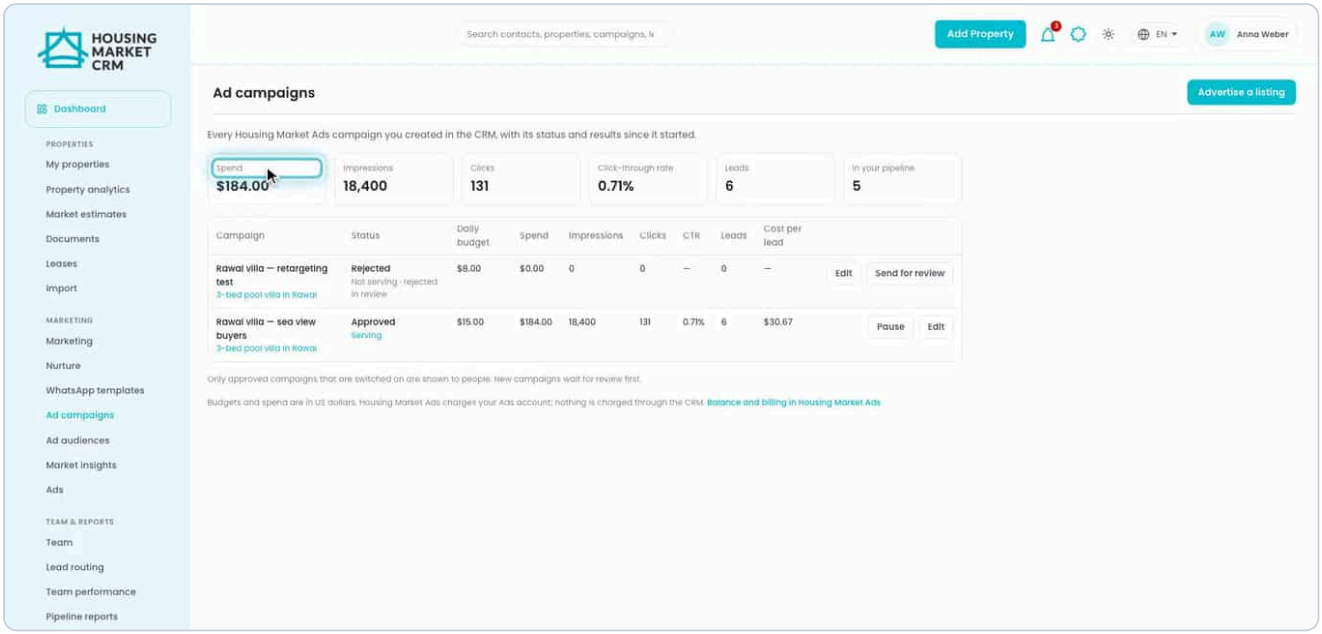
Hình 80.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp Chiến dịch quảng cáo ở menu bên trái.



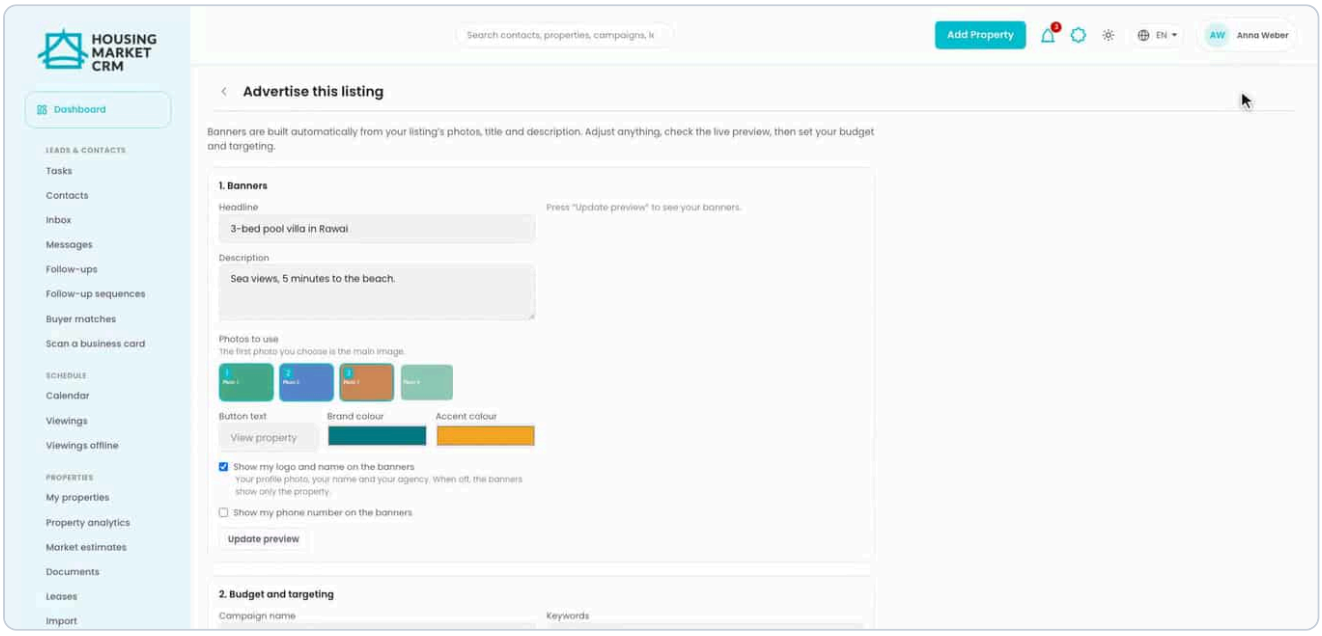
Hình 80.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Xem nhanh chi tiêu, lượt hiển thị, lượt nhấp và khách hàng tiềm năng.



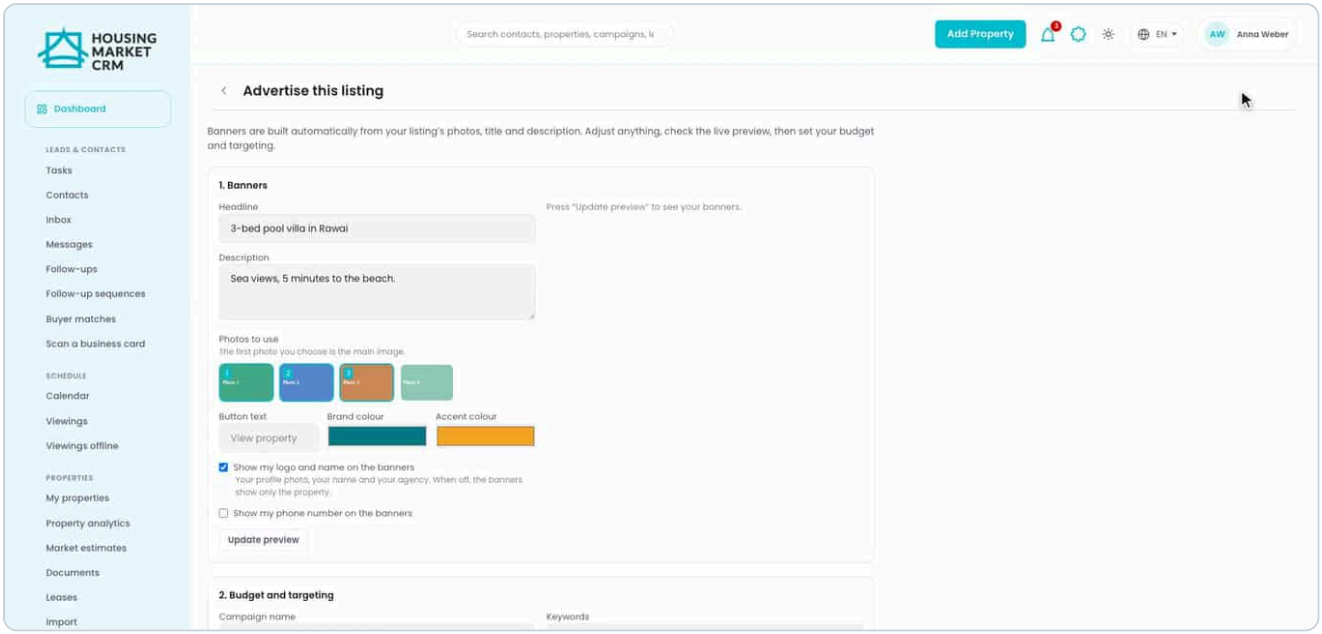
Hình 80.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Nhấp Quảng cáo một tin đăng.



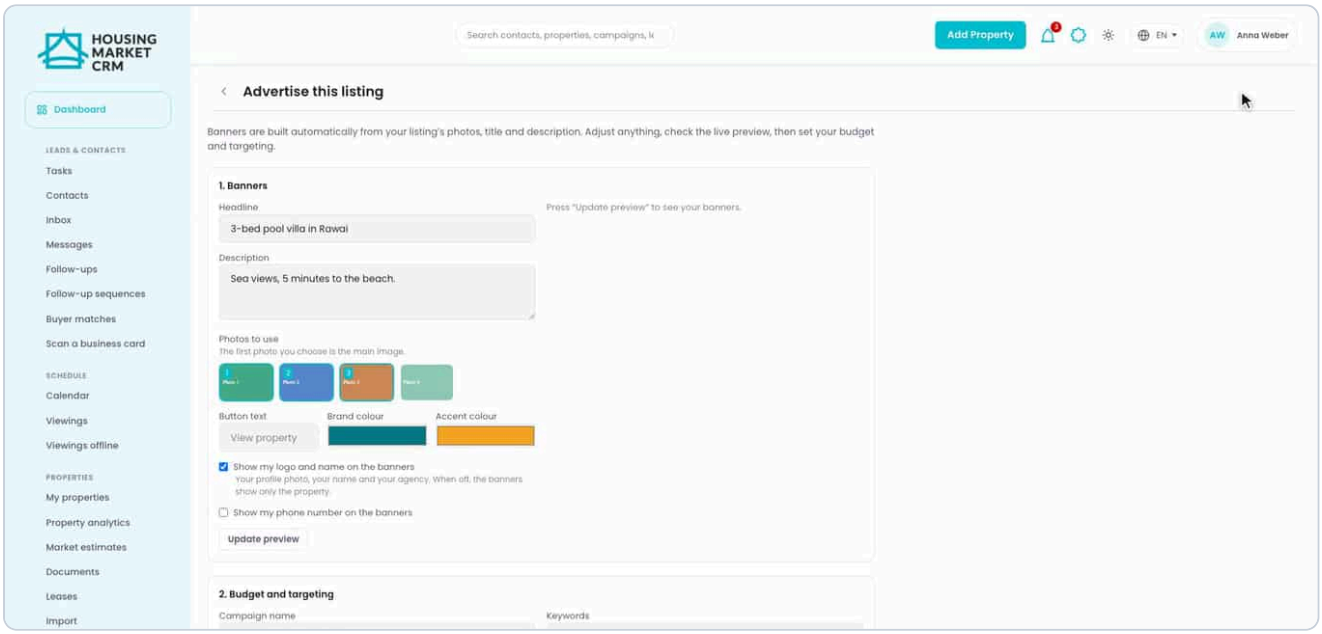
Hình 80.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Chọn tin đăng cần quảng cáo.



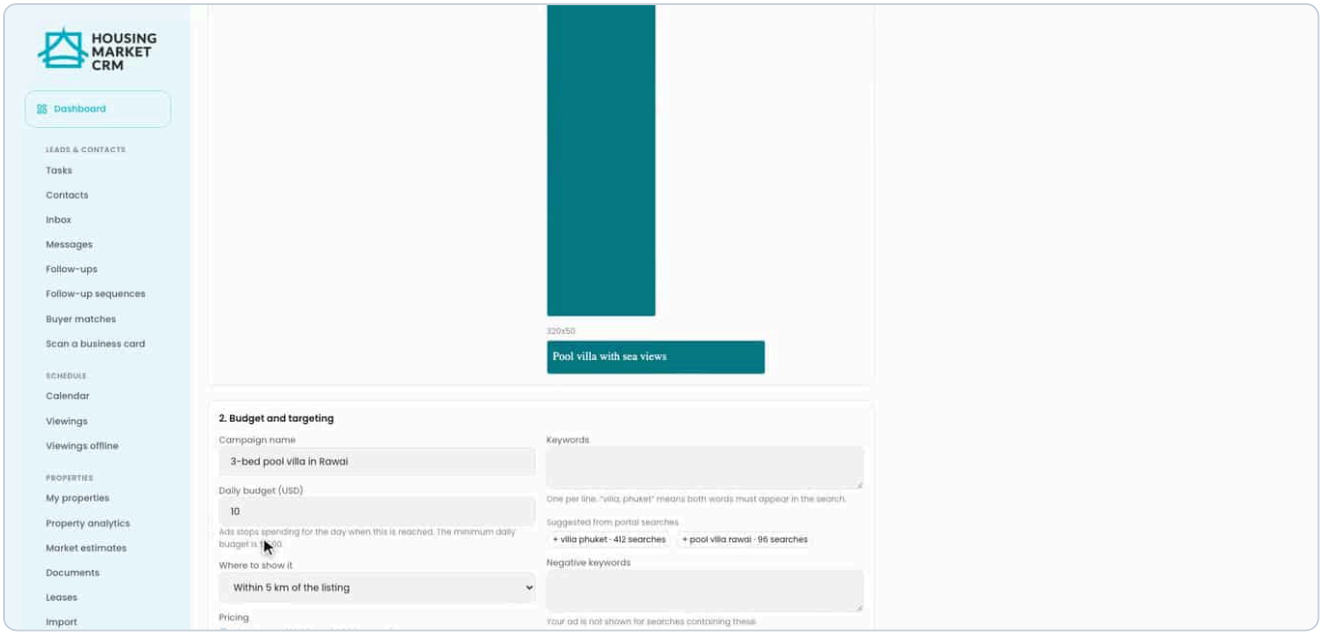
Hình 80.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Banner được tạo từ ảnh và nội dung tin đăng.



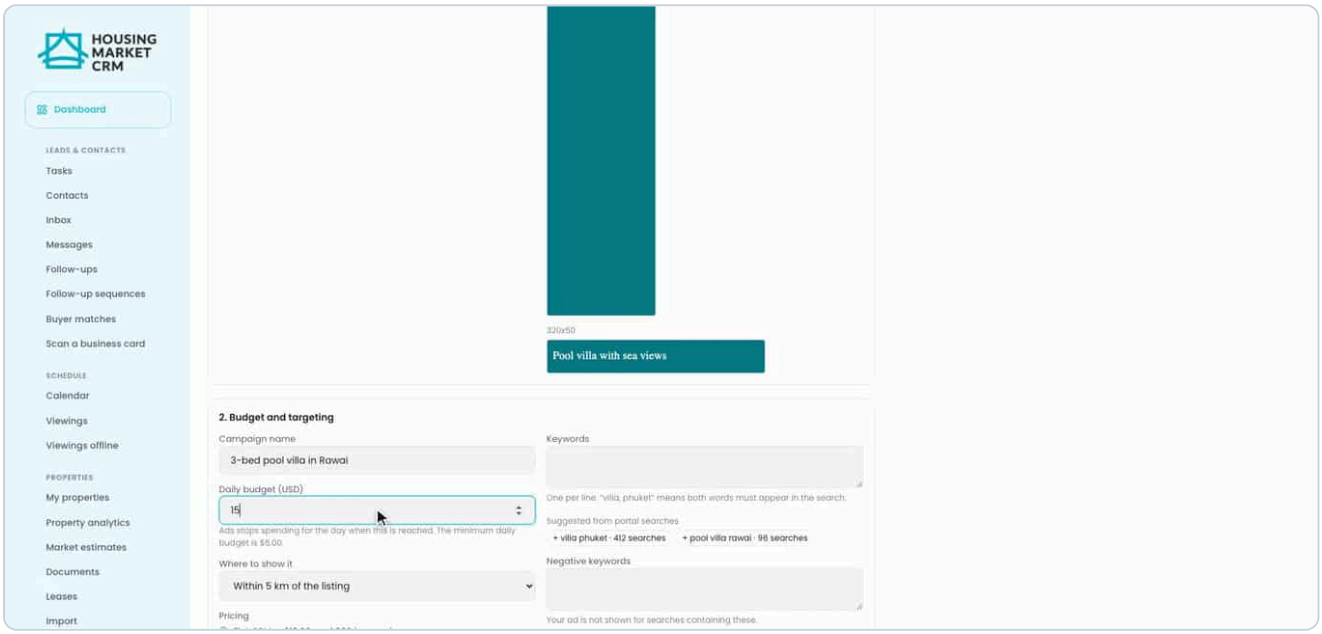
Hình 80.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Chỉnh dòng tiêu đề rồi nhấp Cập nhật bản xem trước.



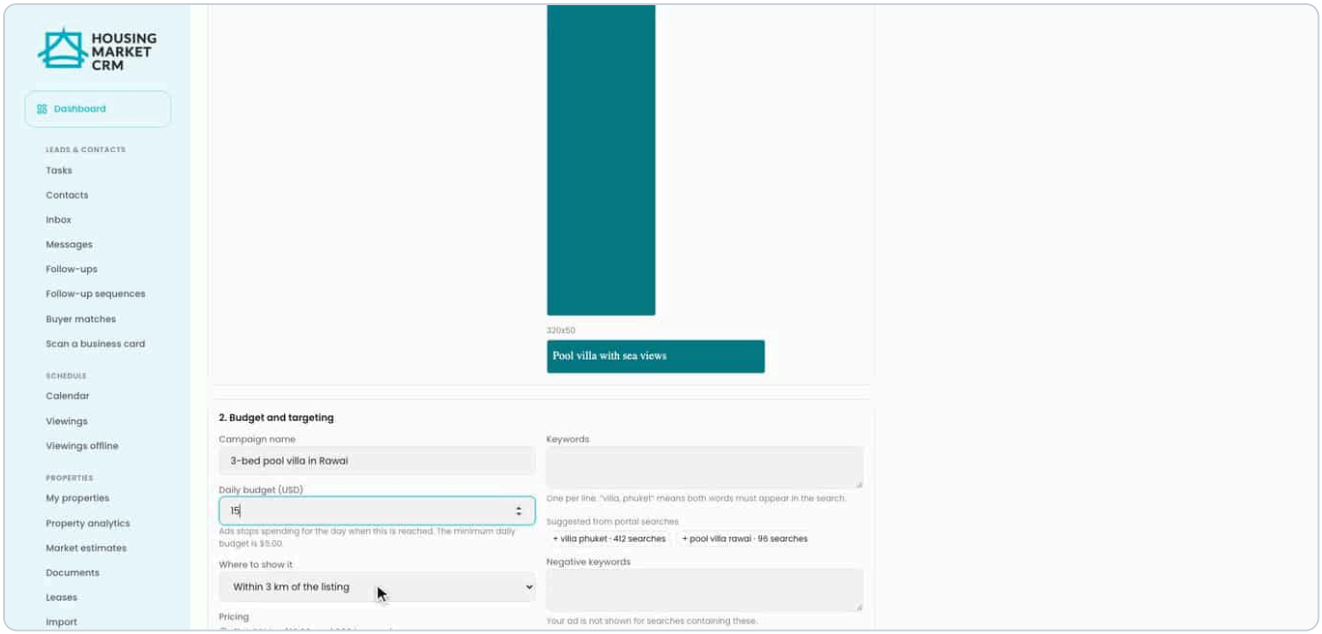
Hình 80.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Đặt ngân sách hằng ngày bằng đô la Mỹ.



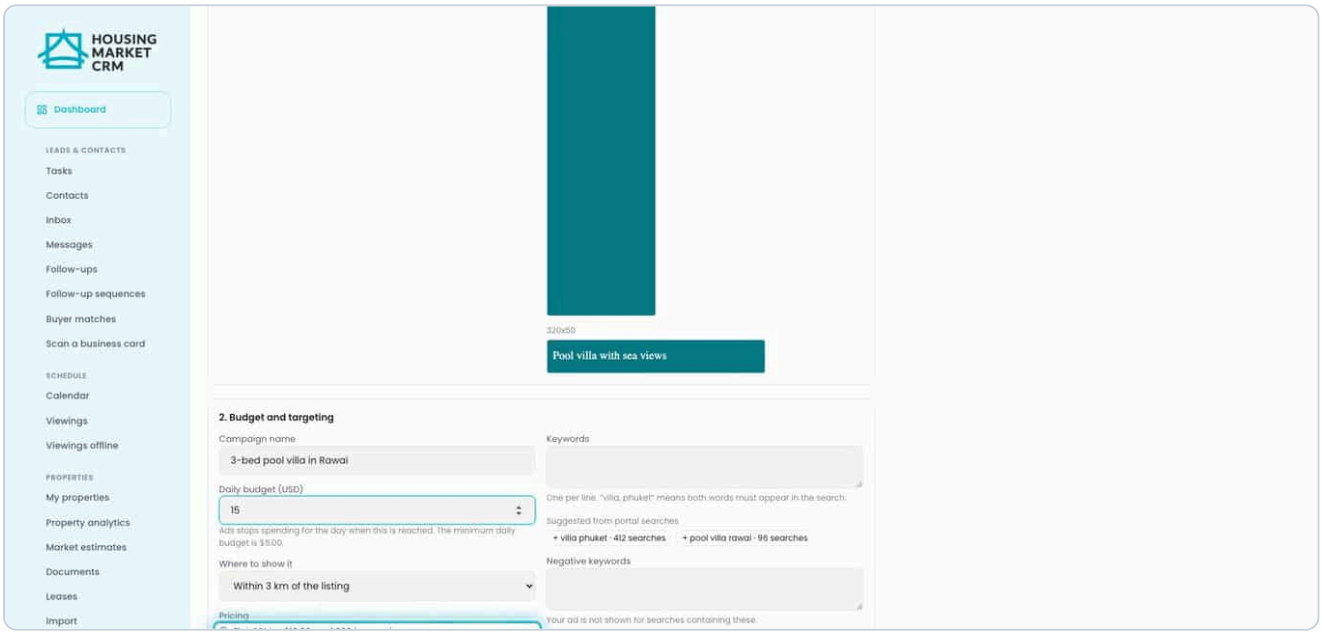
Hình 80.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Chọn nơi hiển thị — ví dụ gần tin đăng.



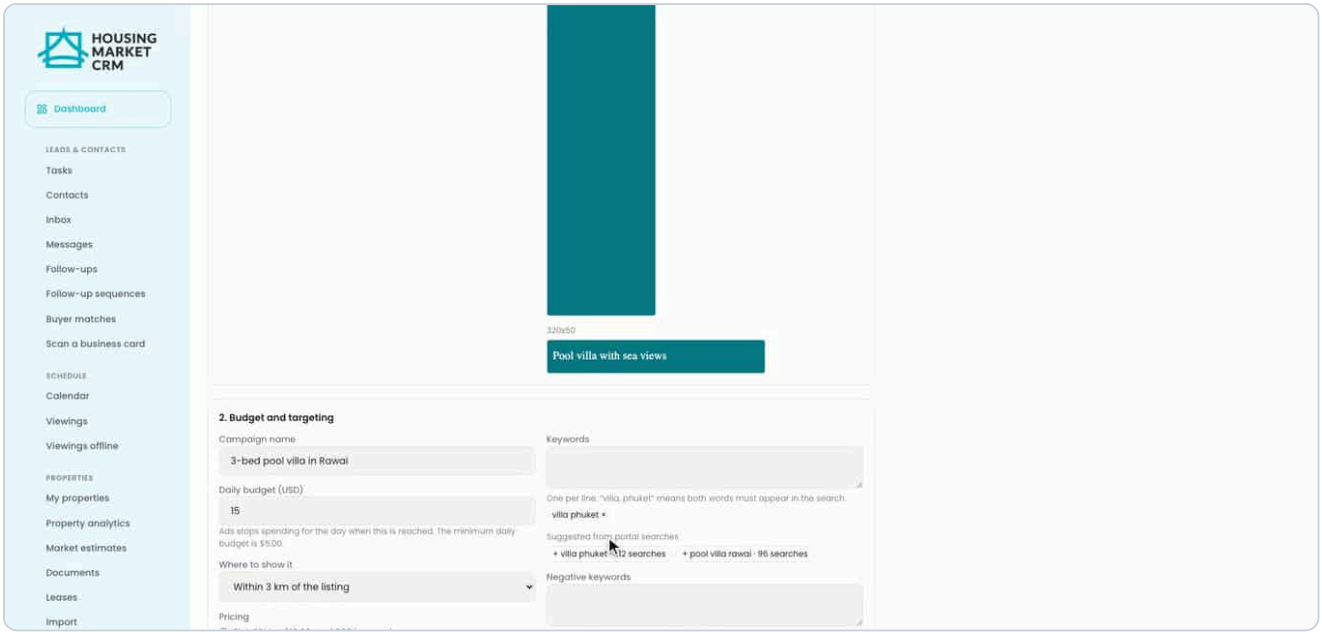
Hình 80.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

10 Phí cố định $10 cho mỗi 1,000 lượt hiển thị.



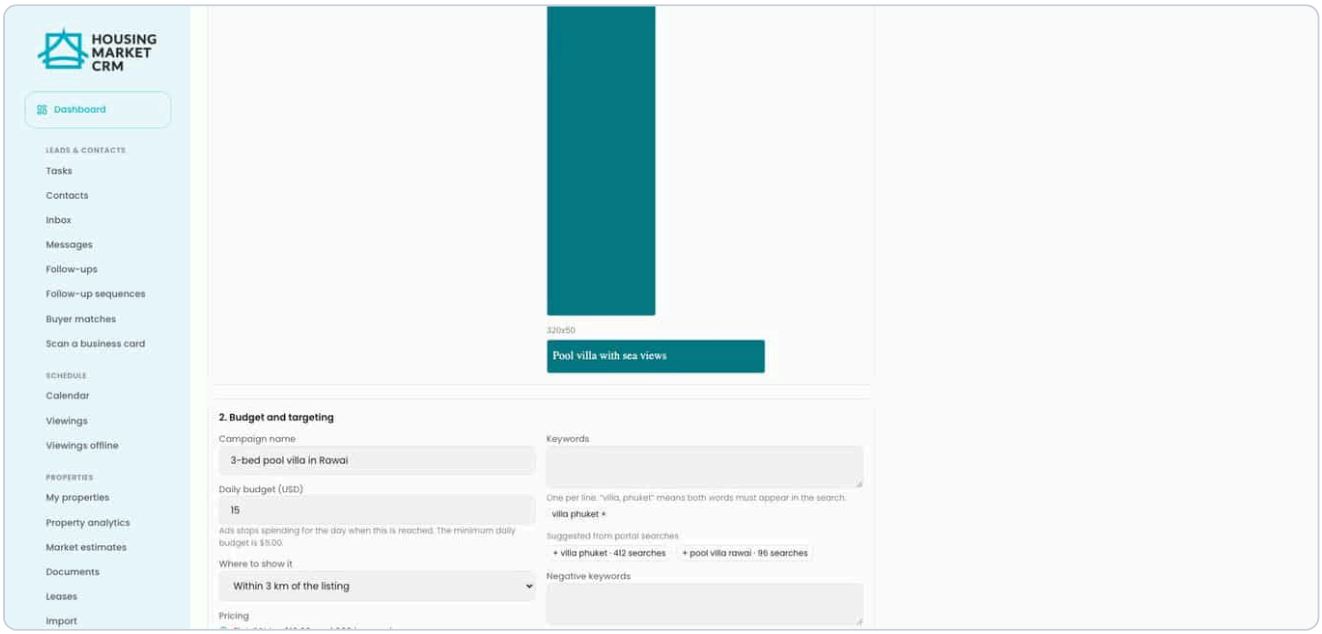
Hình 80.10 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

11 Thêm từ khóa gợi ý — mỗi từ có số lượt tìm kiếm.



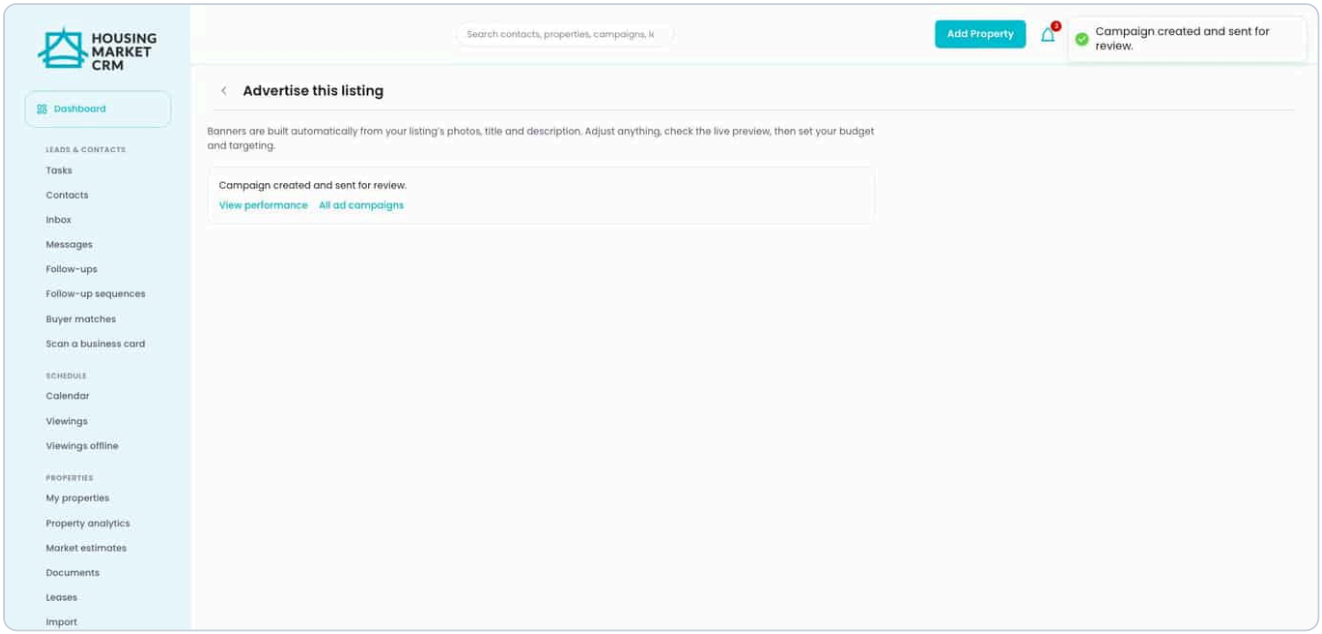
Hình 80.11 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

12 Thêm cả từ khóa phủ định được gợi ý.



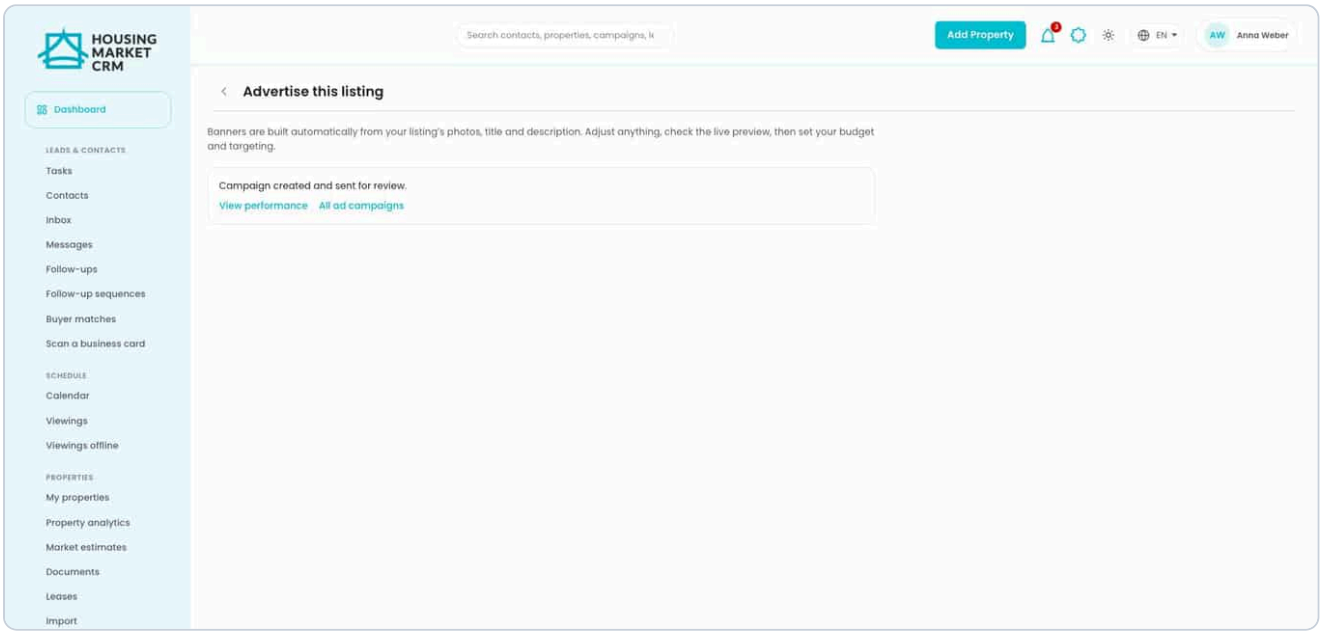
Hình 80.12 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

13 Nhấp Tạo chiến dịch.



Hình 80.13 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

14 Chiến dịch được duyệt, rồi chạy trên các cổng thông tin.



Hình 80.14 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

CRM có tích hợp với Housing Market Group không?	faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 CHƯƠNG 81

Khóa API và webhook

Business | Dành cho quản trị viên | Xem video

TỔNG QUAN

Có, với Business. Tạo khóa API để đọc và ghi khách tiềm năng, liên hệ và giao dịch qua REST, và đăng ký webhook để được báo khi khách tiềm năng, giao dịch và bất động sản đã đăng thay đổi.

Trong Cài đặt, mở Tích hợp để tạo khóa API và điểm nhận webhook. API mở và webhook là một tính năng của Business, vì một khóa đại diện cho cả văn phòng chứ không cho một môi giới.

API REST

Khóa API đọc và ghi khách tiềm năng, liên hệ và giao dịch, và đọc bất động sản. Yêu cầu bị giới hạn tần suất, phản hồi được phân trang, và phiên đăng nhập CRM không được chấp nhận thay cho khóa.

Webhook

Đăng ký một điểm nhận https và chọn các sự kiện nó nhận:

- Khách tiềm năng được tạo — trong CRM, qua API, hoặc từ một yêu cầu trên cổng
- Khách tiềm năng được cập nhật hoặc giao lại, kể cả khi đổi giai đoạn
- Giao dịch đổi trạng thái trong công cụ theo dõi giao dịch
- Bất động sản trong CRM thực sự lên đến cổng của nó

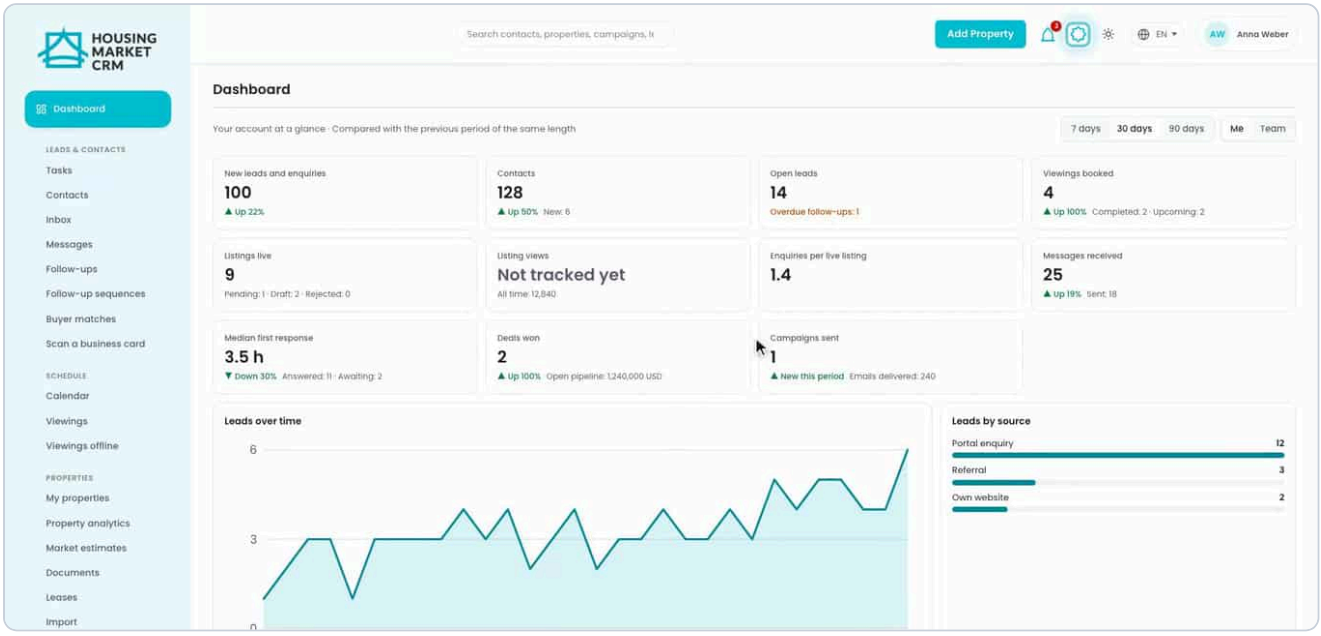
Mỗi lượt gửi đều có chữ ký để hệ thống của bạn kiểm tra được là do chúng tôi gửi, lượt gửi thất bại sẽ được thử lại, và nhật ký gửi cho thấy những gì đã gửi và điểm nhận của bạn đã trả lời gì. Gửi thử gửi một sự kiện thử một lần, để bạn kiểm tra điểm nhận trước khi dựa vào nó.

Đây là API riêng của CRM. Housing Market API cho tin đăng và nguồn dữ liệu là một sản phẩm riêng, có tài liệu riêng.

Từ Trung tâm trợ giúp: **CRM có API và webhook không?**

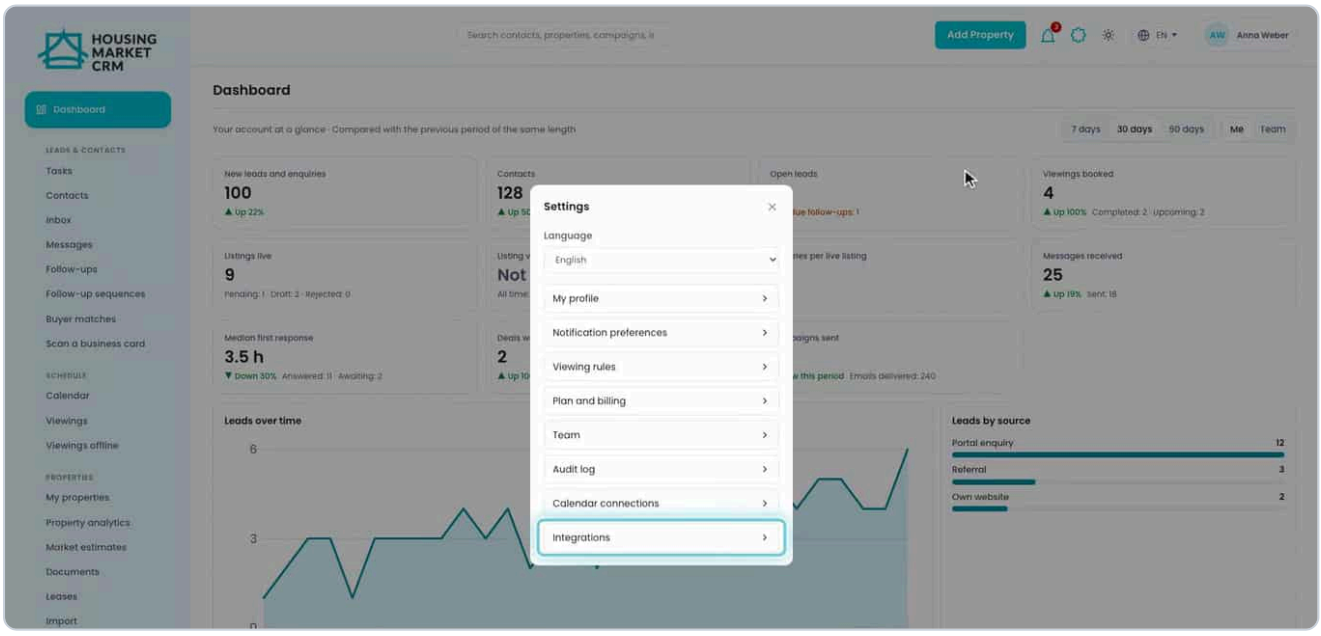
TỪNG BƯỚC

1 Mở tài khoản Housing Market CRM của bạn.



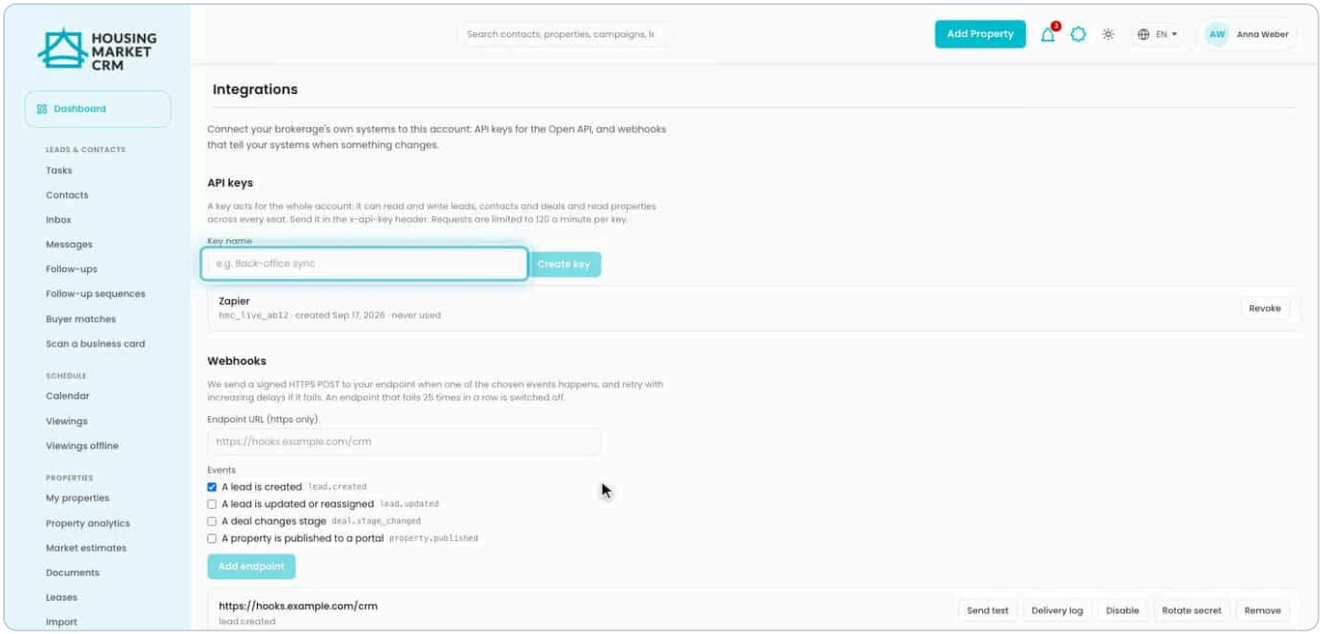
Hình 81.1 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

2 Nhấp vào biểu tượng Settings (Cài đặt) ở trên cùng.



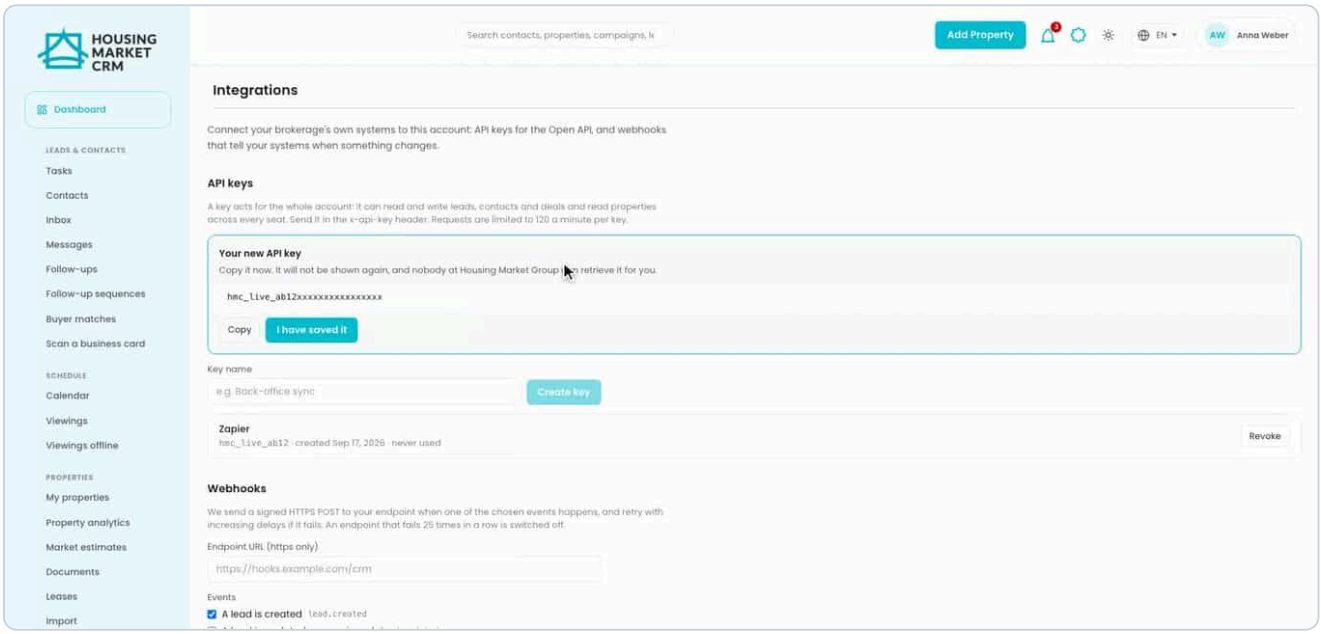
Hình 81.2 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

3 Chọn Tích hợp.



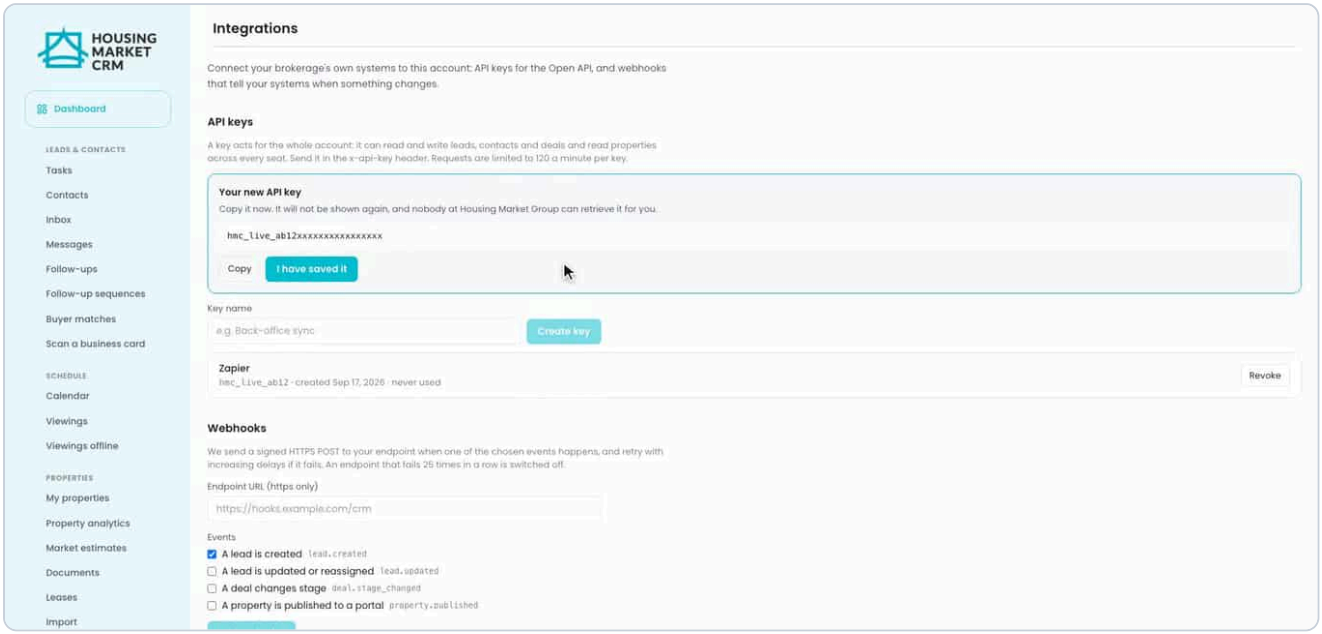
Hình 81.3 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

4 Đặt tên cho một API key mới rồi nhấp Create key (Tạo key).



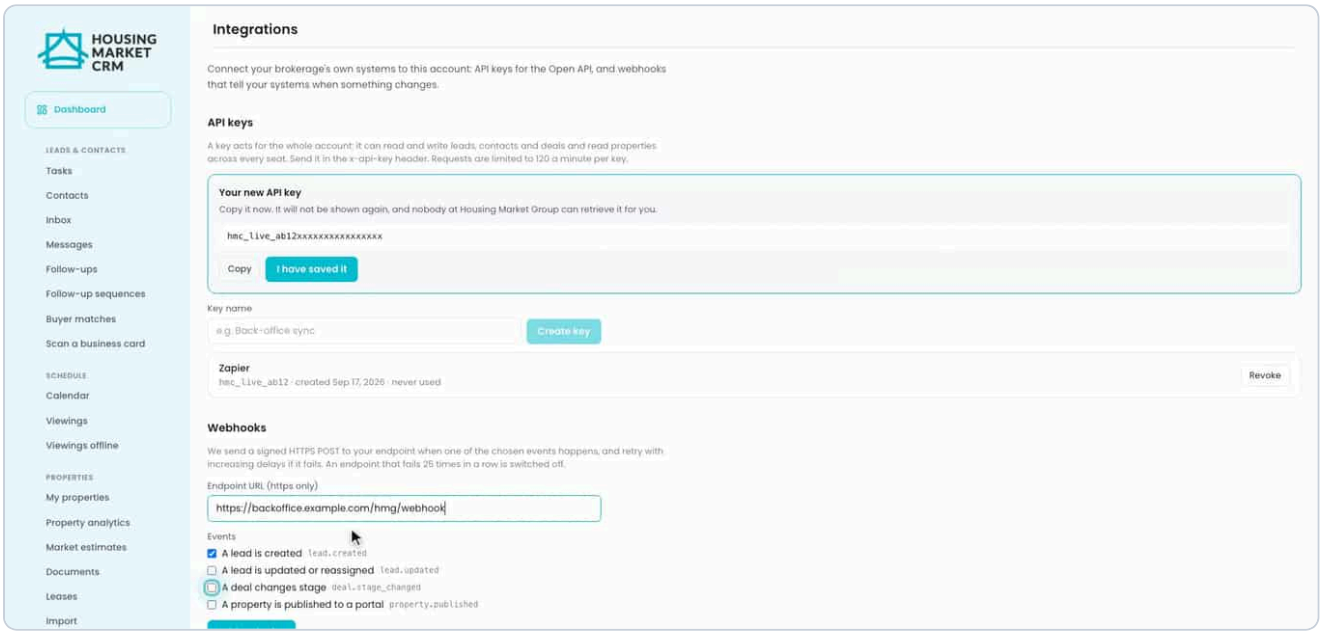
Hình 81.4 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

5 Key chỉ hiển thị một lần — hãy sao chép vào nơi an toàn.



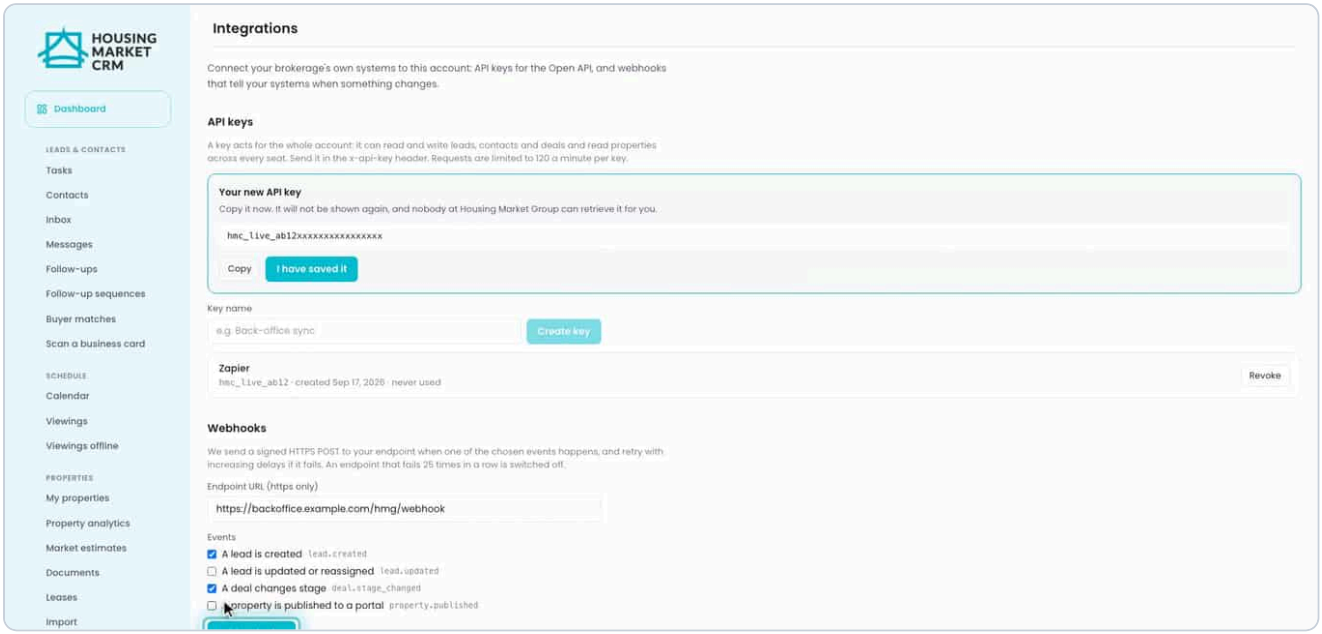
Hình 81.5 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

6 Trong mục Webhooks nhập điểm cuối HTTPS của bạn.



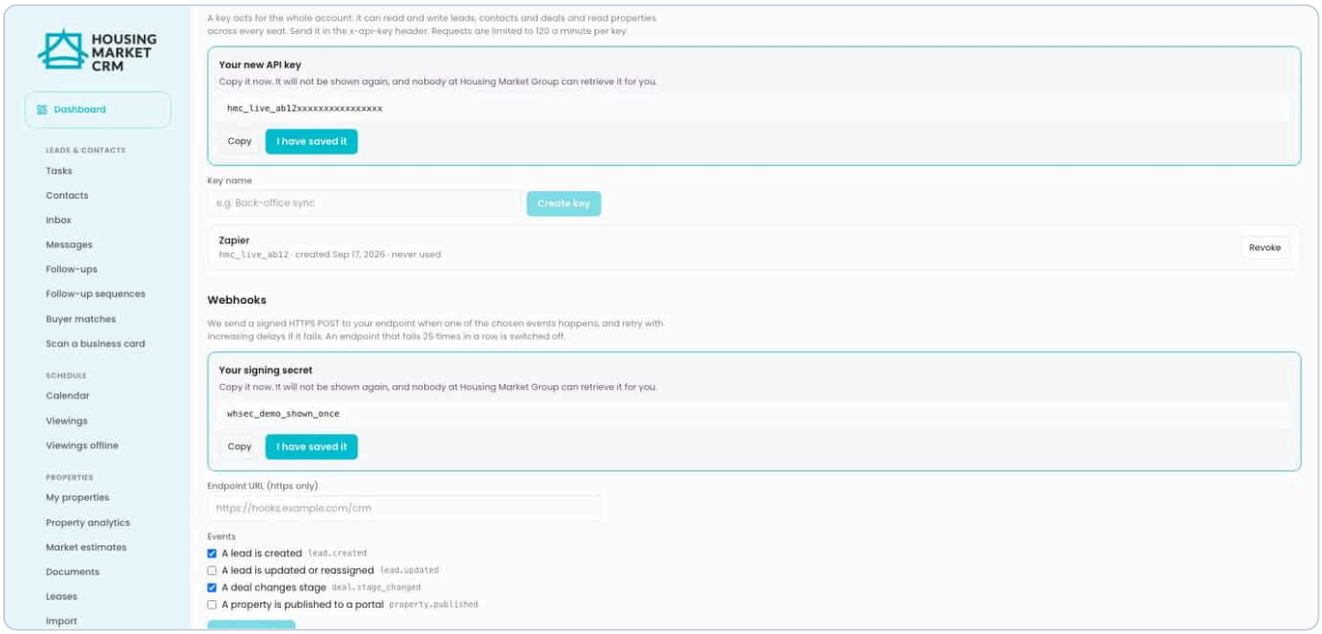
Hình 81.6 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

7 Tích chọn các sự kiện cần nhận.



Hình 81.7 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

8 Nhấp Add endpoint (Thêm điểm cuối).



Hình 81.8 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

9 Dùng Send test (Gửi thử), rồi xem Nhật ký gửi.



Hình 81.9 · Màn hình ghi lại vào 17 tháng 9, 2026

BÀI VIẾT LIÊN QUAN TRONG TRUNG TÂM TRỢ GIÚP

Dữ liệu của tôi có an toàn không? faq.housingmarketgroup.com/vi/faq/is-my-data-secure

Cần thêm trợ giúp?

Mỗi chương của sổ tay này cũng có một video ngắn, và mọi phần giải thích trong đó đều lấy từ Trung tâm trợ giúp.

TRUNG TÂM TRỢ GIÚP faq.housingmarketgroup.com
Câu trả lời về mọi sản phẩm của Housing Market Group

LIÊN HỆ VỚI CHÚNG TÔI faq.housingmarketgroup.com/contact
Viết thư cho đội ngũ hỗ trợ

VIDEO www.youtube.com/@HousingMarketGroup
Hướng dẫn từng bước

HOUSING MARKET CRM dashboard.housingmarketcrm.com
Đăng nhập · thông tin sản phẩm tại housingmarketcrm.com

Sổ tay hướng dẫn Housing Market CRM · Ấn bản tháng 11 năm 2026

Các màn hình được ghi lại đến 28 tháng 10, 2026; màn hình của bạn có thể hơi khác sau các bản phát hành sau này.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Bảo lưu mọi quyền.

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

HOUSING MARKET GROUP