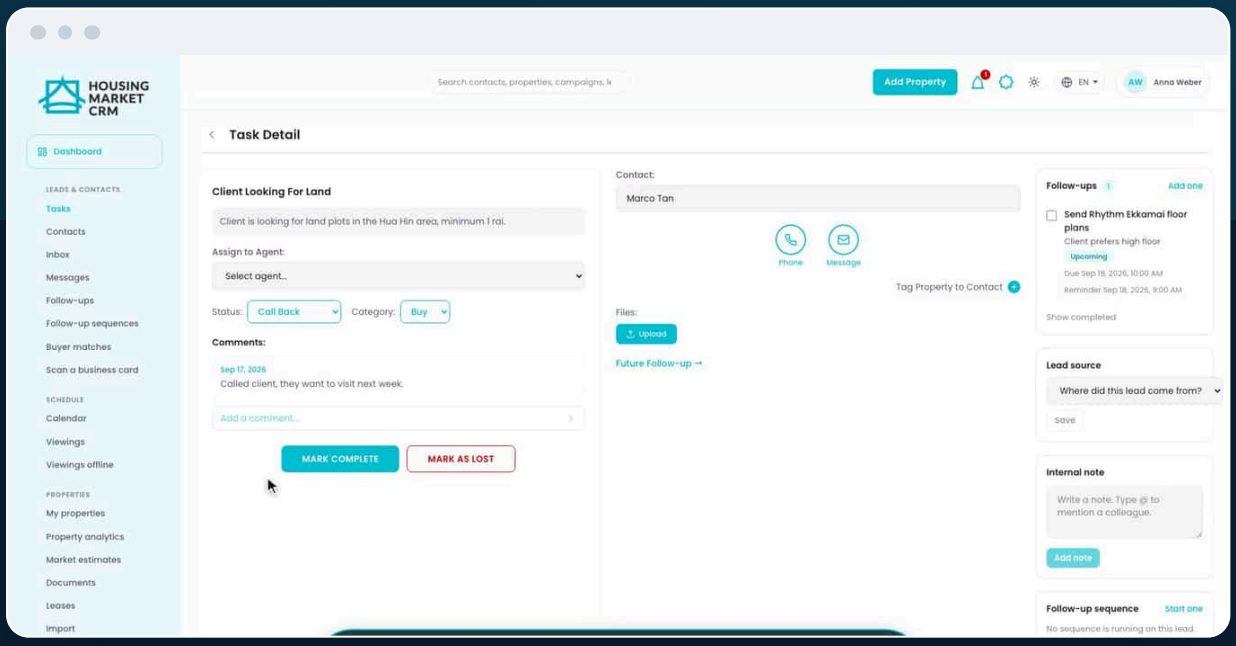
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM 使用手册

适用对象：经纪人、办公室经理、开发商和管理员

2026年11月 版



目录

Housing Market CRM 使用手册 · 2026年11月 版

第 1 篇	**入门**	**6**
1	创建账户 所有方案	7
2	您的邮箱已注册账户时 所有方案	14
3	登录 所有方案	22
4	重置密码 所有方案	27
5	您的后台 所有方案	33
6	更新个人资料 所有方案	40
7	切换语言 所有方案	48
8	搜索所有内容 所有方案	52
第 2 篇	**线索与联系人**	**56**
9	线索看板 所有方案	57
10	手动添加线索 所有方案	63
11	处理线索 所有方案	69
12	将线索关联到房源 所有方案	75
13	回复线索 所有方案	79
14	查看有意向的买家 所有方案	85
15	线索评分 Pro 和 Business	90
16	反向匹配 Pro 和 Business	94
17	跟进序列 Pro 和 Business	100
18	维护冷线索 Pro 和 Business	105
19	购买卖方线索 所有方案	111
20	添加联系人 所有方案	117
21	导入联系人 所有方案	124
22	扫描名片 Pro 和 Business	130
23	联系人时间线 所有方案	136
24	合并重复联系人 所有方案	140

第 3 篇	**房产与挂牌房源**	**146**
25	管理房源 所有方案	147
26	添加房源 所有方案	153
27	将房源发布到门户 所有方案	161
28	您的门户房源 所有方案	167
29	归档和恢复房源 所有方案	174
30	房源统计数据 所有方案	183
31	批量上传房源 付费附加功能	189
32	AI 房源文案助手 Pro 和 Business	195
33	推广房源 所有方案	200
34	市场估价报告 Business	207
第 4 篇	**沟通与日程安排**	**212**
35	消息 所有方案	213
36	从联系人发起 WhatsApp Pro 和 Business	219
37	WhatsApp 模板 Pro 和 Business	224
38	群发邮件 Pro 和 Business	229
39	通知中心 所有方案	235
40	邮件通知 所有方案	239
41	日历 所有方案	243
42	连接您的日历 Pro 和 Business	248
43	安排看房 所有方案	253
44	离线看房 所有方案	259
45	CRM 如何保护您的邮件营销 Pro 和 Business	265
第 5 篇	**AI Autopilot（附加功能）**	**273**
46	开始使用 AI Autopilot AI Autopilot 附加功能	274
47	设置 AI Autopilot AI Autopilot 附加功能	279
48	批准 AI Autopilot 回复 AI Autopilot 附加功能	287
49	AI Autopilot 对线索的了解 AI Autopilot 附加功能	293

50 交接与晨间摘要 AI Autopilot 附加功能 298

第 6 篇 交易、文件与报表 303

51 佣金跟踪 Business 304

52 管道报表 Pro 和 Business 311

53 客户文件 所有方案 317

54 合规登记表 所有方案 323

55 租约提醒 Pro 和 Business 329

56 客户门户 Business 335

57 您的资料与评价 所有方案 340

第 7 篇 开发商与新房项目 346

58 创建开发商项目 开发商方案 347

第 8 篇 物业管理 354

59 管理出租房屋 Pro 和 Business 355

60 跟踪租金 Pro 和 Business 362

61 登记租约 Pro 和 Business 367

62 维修请求 Pro 和 Business 372

63 筛查租客 Pro 和 Business 377

64 业主结算单 Pro 和 Business 383

65 提醒租客缴纳租金 Pro 和 Business 390

66 向承包商发送工单 Pro 和 Business 396

第 9 篇 您的团队 403

67 添加团队成员 Business 404

68 设置团队角色 Business 410

69 将线索分配给房产经纪人 Business 415

70 线索分派 Business 419

71 团队排行榜 Business 425

72 审计日志 Business 429

73 额外用户 Business 433

第 10 篇 方案与账单 440

74 选择方案 所有方案 441

75 升级您的方案 所有方案 446

76 更新账单信息 所有方案 451

77 推荐房产经纪人 所有方案 456

第 11 篇 集成 462

78 通过 Housing Market Ads 投放广告 所有方案 463

79 API 密钥与 Webhook Business 471

第 1 篇

入门

1 创建账户

2 您的邮箱已注册账户时

3 登录

4 重置密码

5 您的后台

6 更新个人资料

7 切换语言

8 搜索所有内容

1 第 1 章

创建账户

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

选择“创建免费账户”，填写您的姓名、邮箱、密码和所在国家/地区，然后点击验证邮件中的链接。无需输入任何验证码。该账户同时也是您在该国家/地区门户上的房产经纪人账户。

- 打开 https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup，或在 housingmarketcrm.com 上选择“注册”。
- 输入“名”、“姓”、“电子邮箱”、至少八个字符的“密码”，以及您工作所在的“国家/地区”。
- 选择“创建账户”。
- 查看您的邮箱并点击验证链接。无需输入验证码。CRM 邮件中的链接 7 天内有效。
- 使用您的邮箱地址和密码登录。

该账户会作为您所选国家/地区的 Housing Market 门户上的房产经纪人账户创建，因此相同的邮箱和密码也可以用来登录门户。账户从免费方案开始，无需绑定银行卡。

在您点击链接之前，您可以登录，但无法使用 CRM：页面上的横幅会提示您验证邮箱地址。如果没有收到邮件，请检查垃圾邮件文件夹，然后在确认页面或登录页面选择“重新发送验证邮件”，或在横幅中选择“给我发送新的验证邮件”。如果您输入了错误的地址，请在横幅中选择“地址不对？更改我的电子邮件地址”。已属于任何 Housing Market Group 门户账户的邮箱地址不能再次使用——请改用该账户登录。

出自帮助中心： **如何创建 Housing Market CRM 账户？**

分步操作

1 访问 dashboard.housingmarketcrm.com。

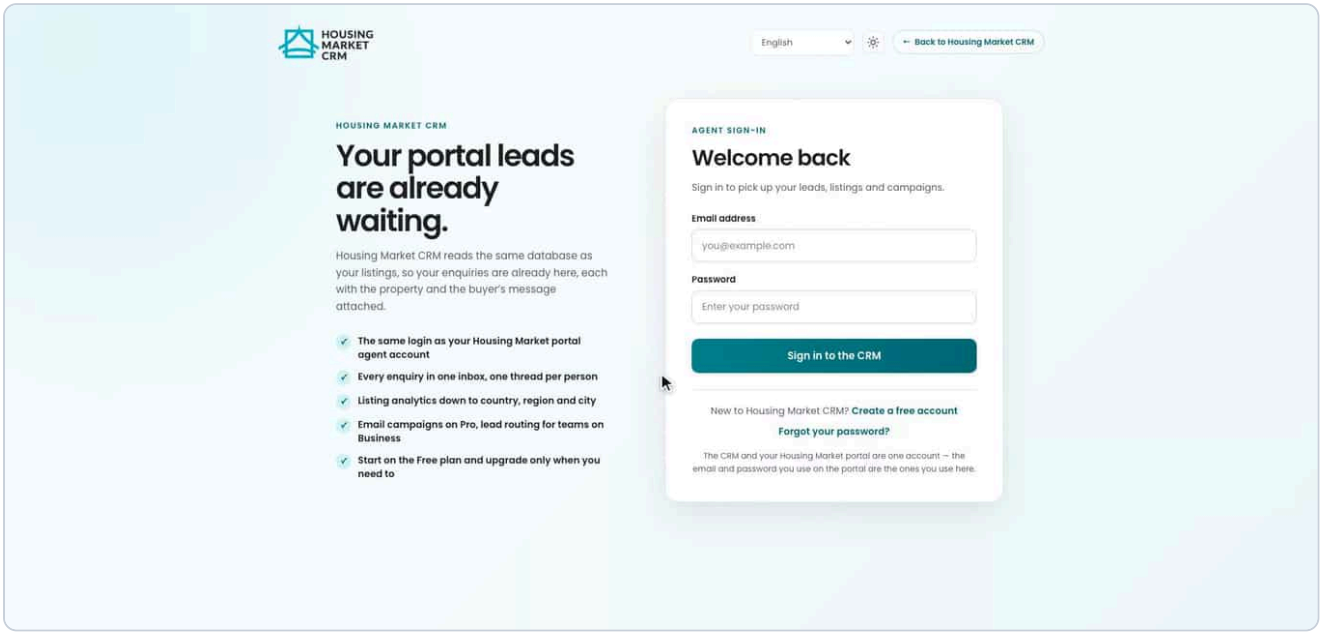


图 1.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 已是门户经纪人？用门户账号即可登录，无需注册。

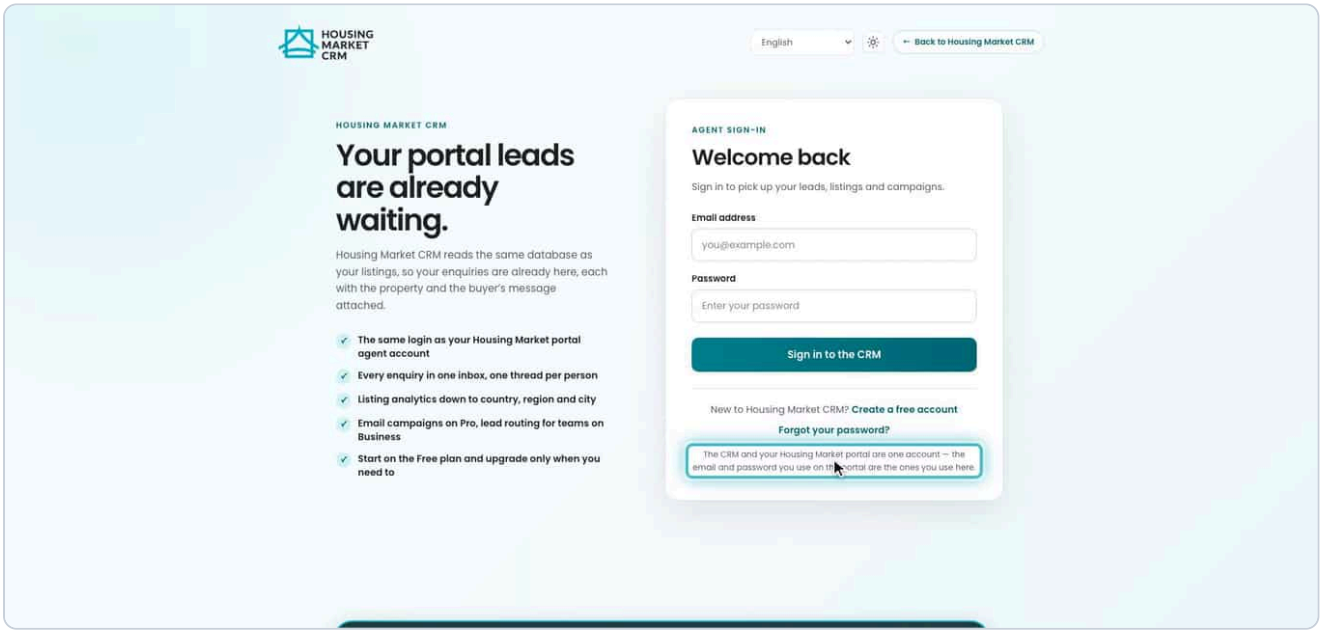


图 1.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 否则点击 Create a free account（创建免费账户）。

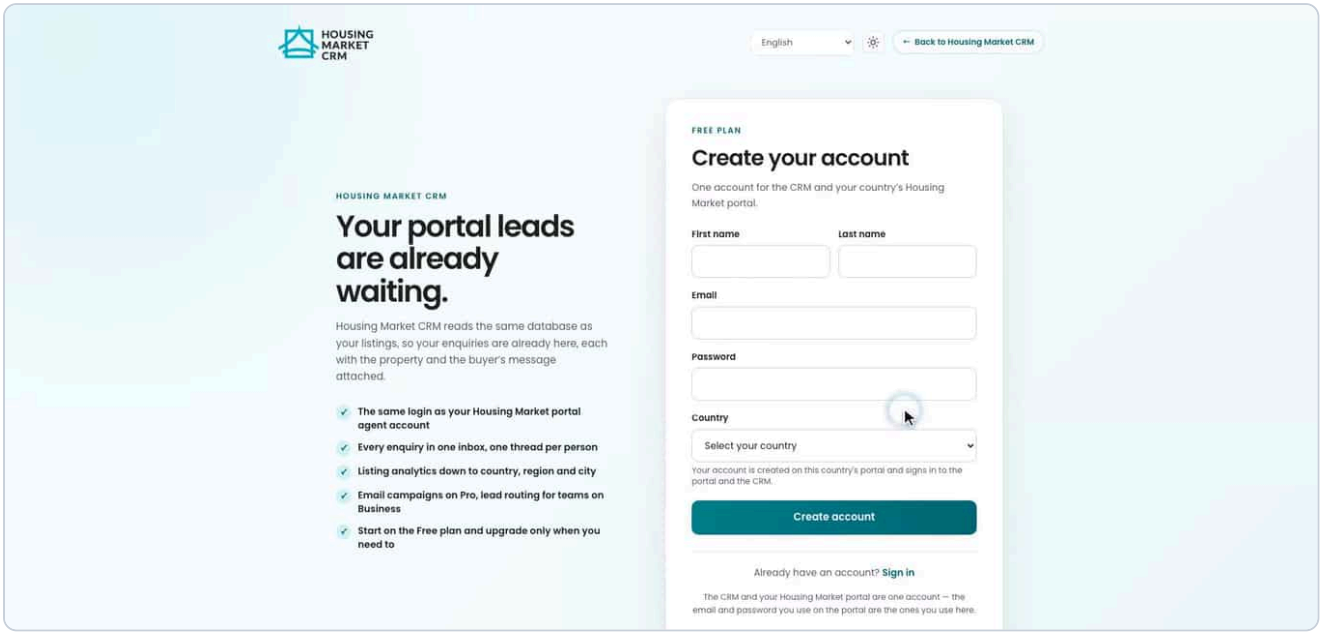


图 1.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 填写您的姓和名。

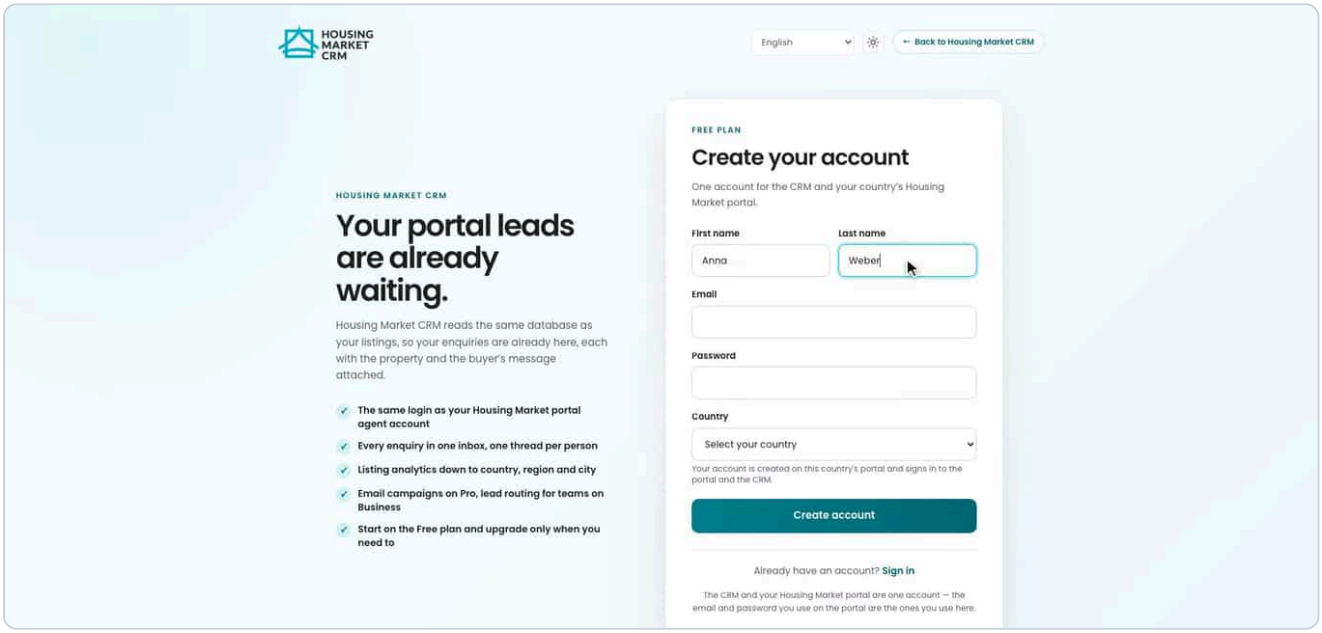


图 1.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 输入您的电子邮箱地址。

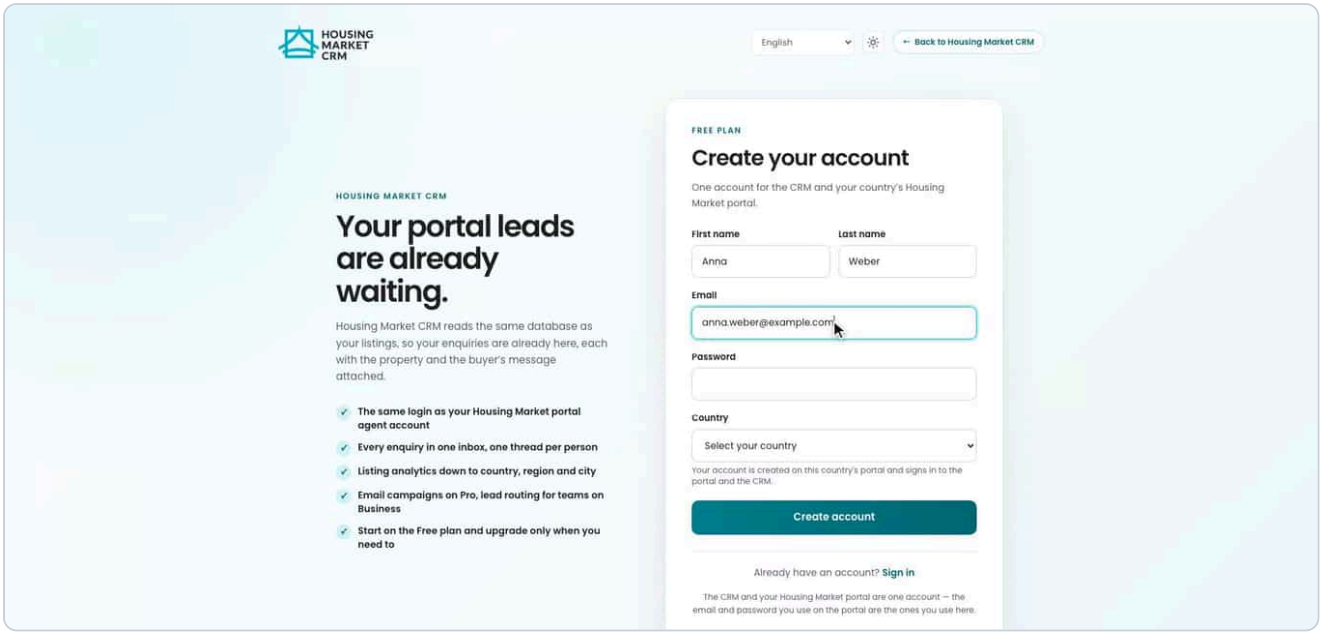


图 1.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 设置密码。

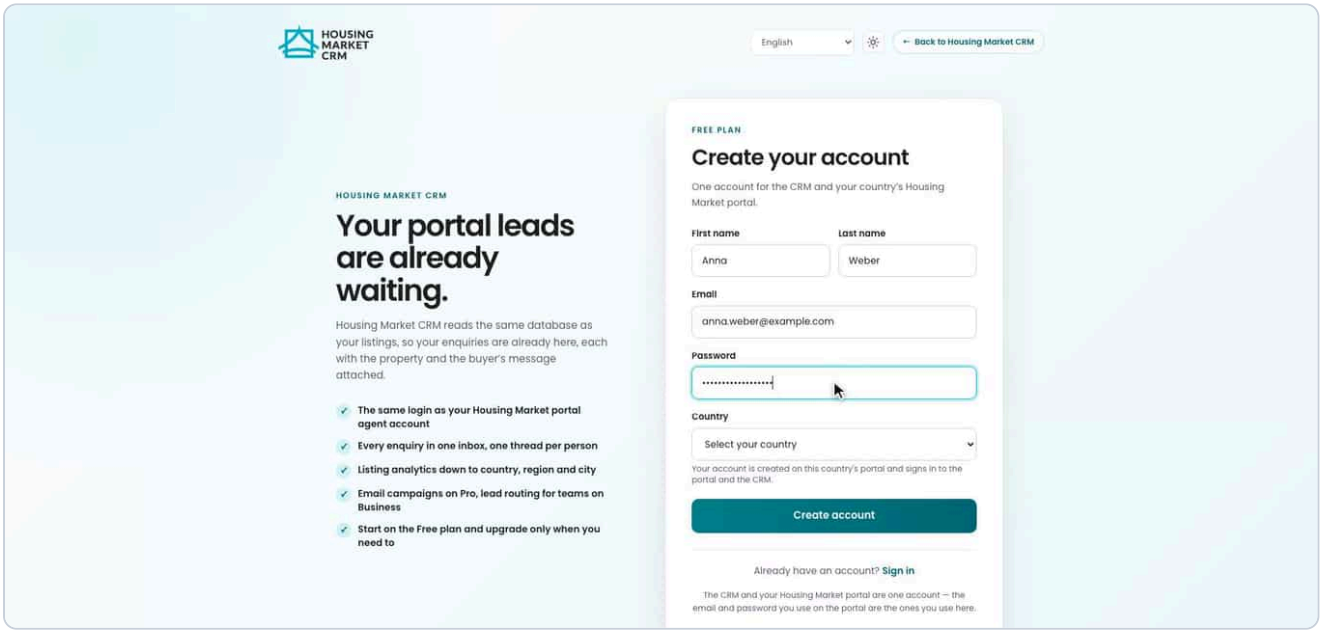


图 1.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 选择国家——即账户所属的门户。

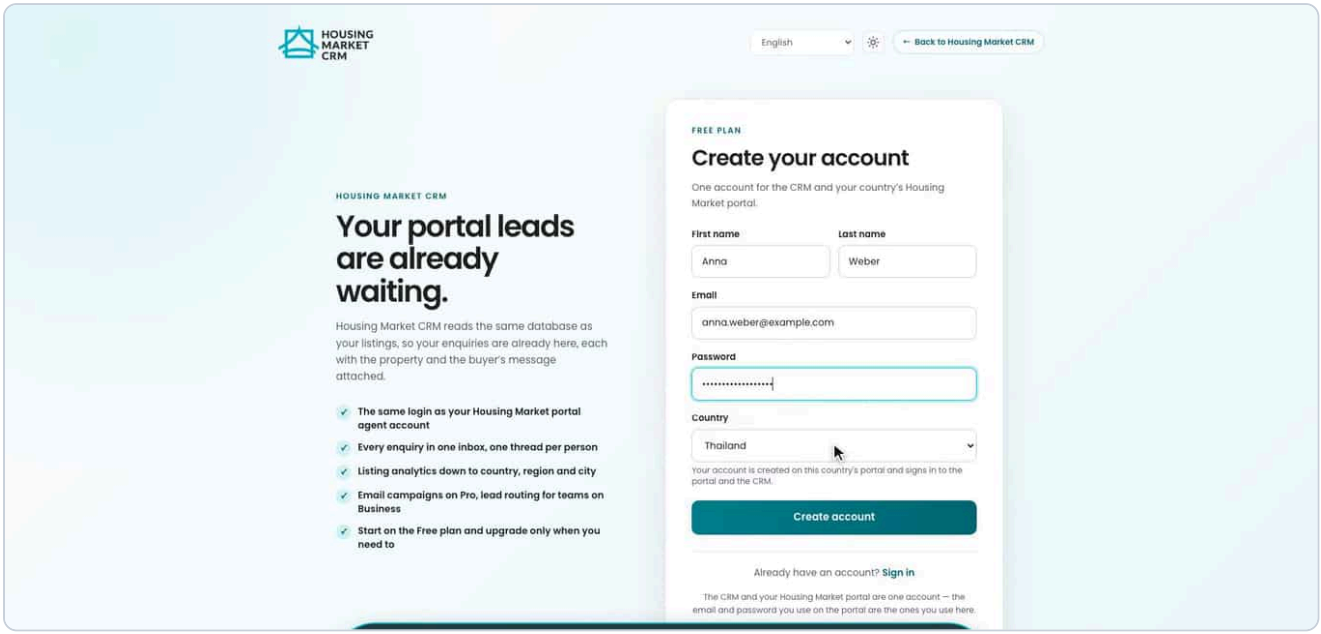


图 1.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击 Create account（创建账户）。

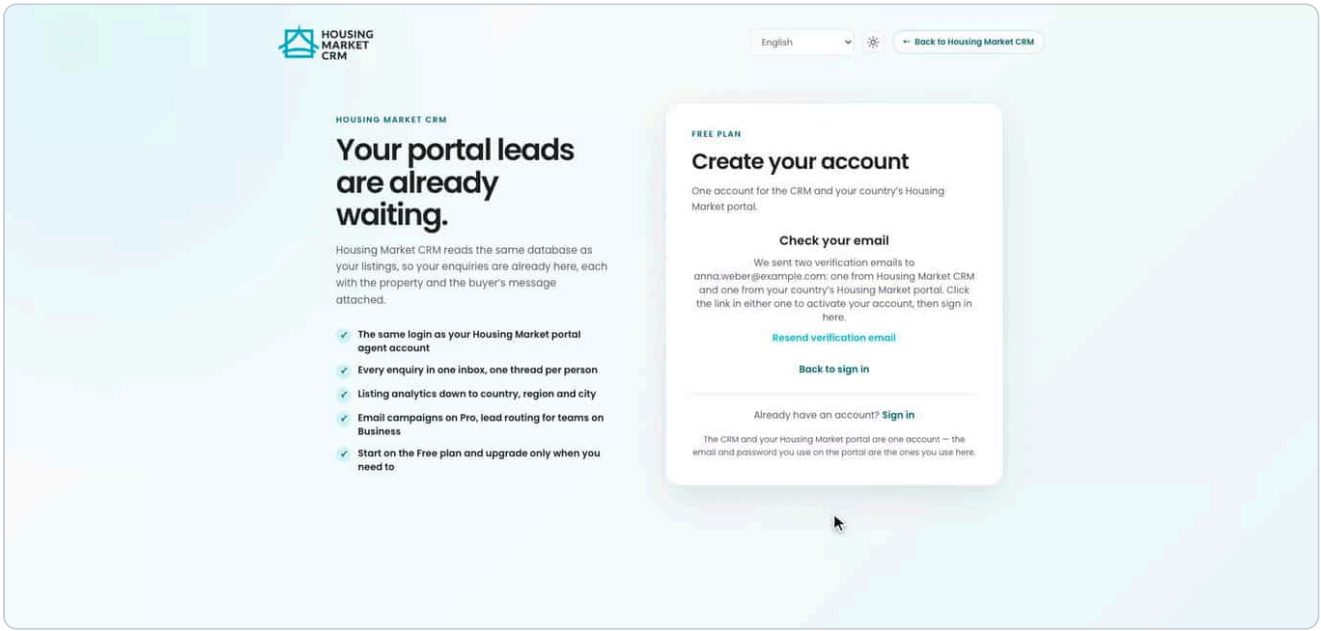


图 1.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 查看邮箱：我们会发送两封验证邮件。

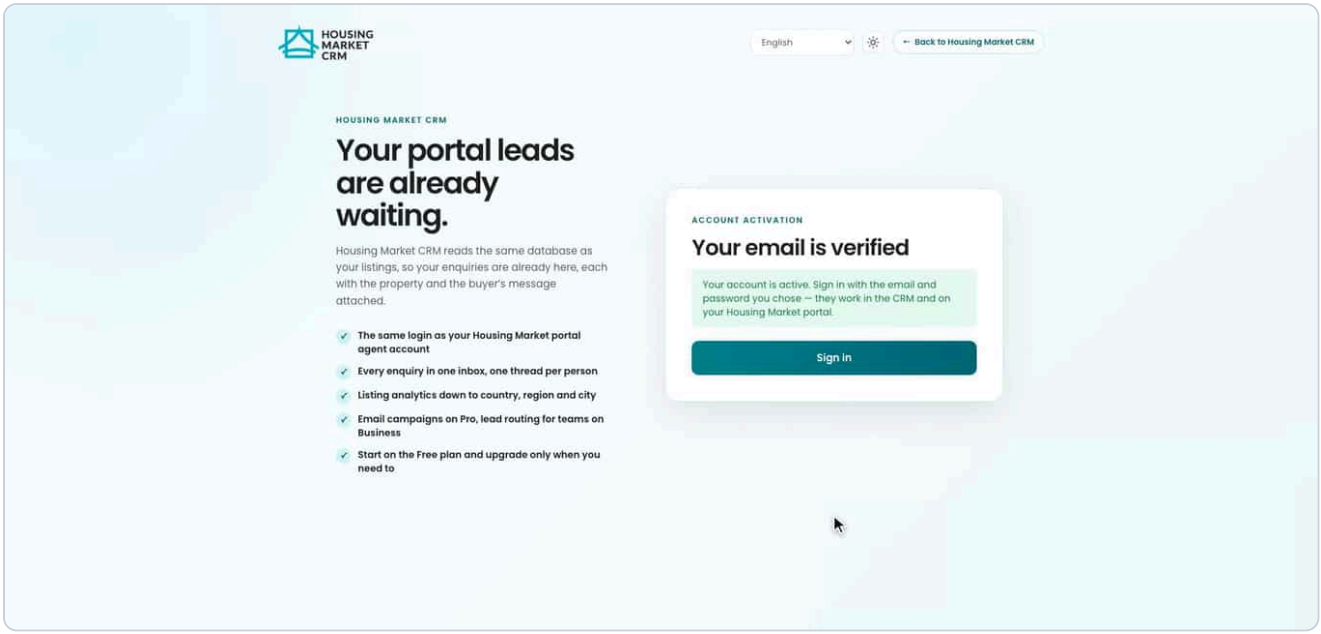


图 1.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 点击任意一封邮件中的链接验证地址。

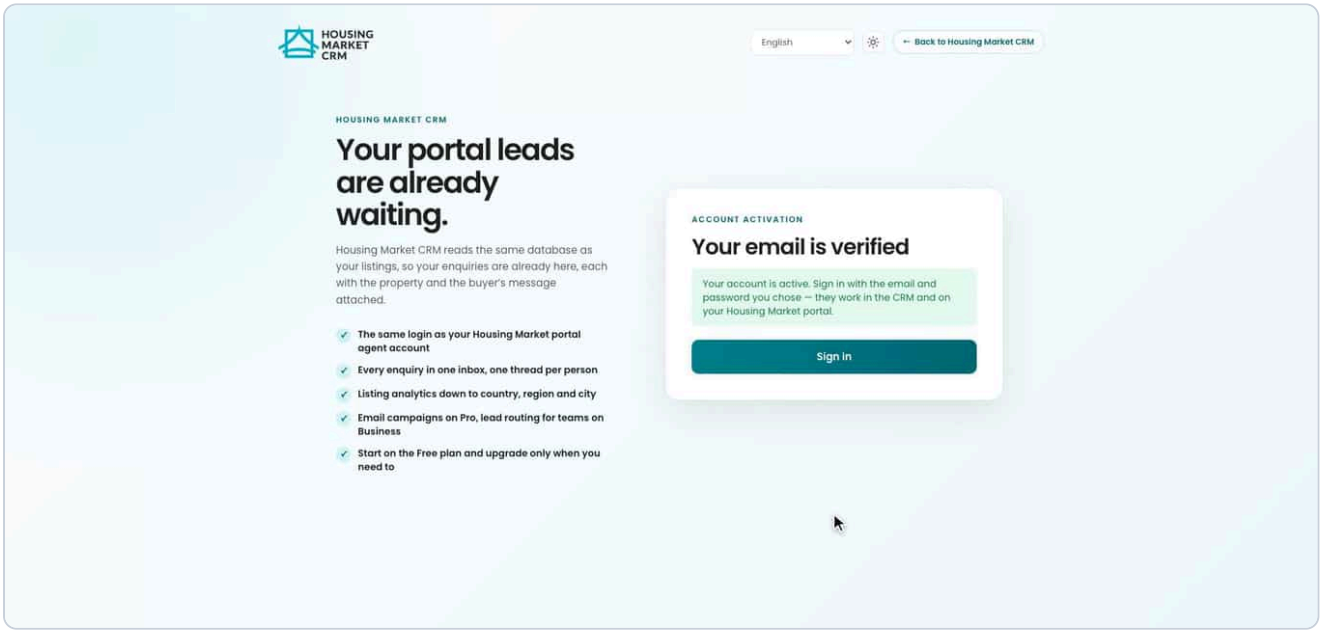


图 1.10 · 画面录制于 2026年9月17日

11 邮箱已验证。现在用新账户登录。

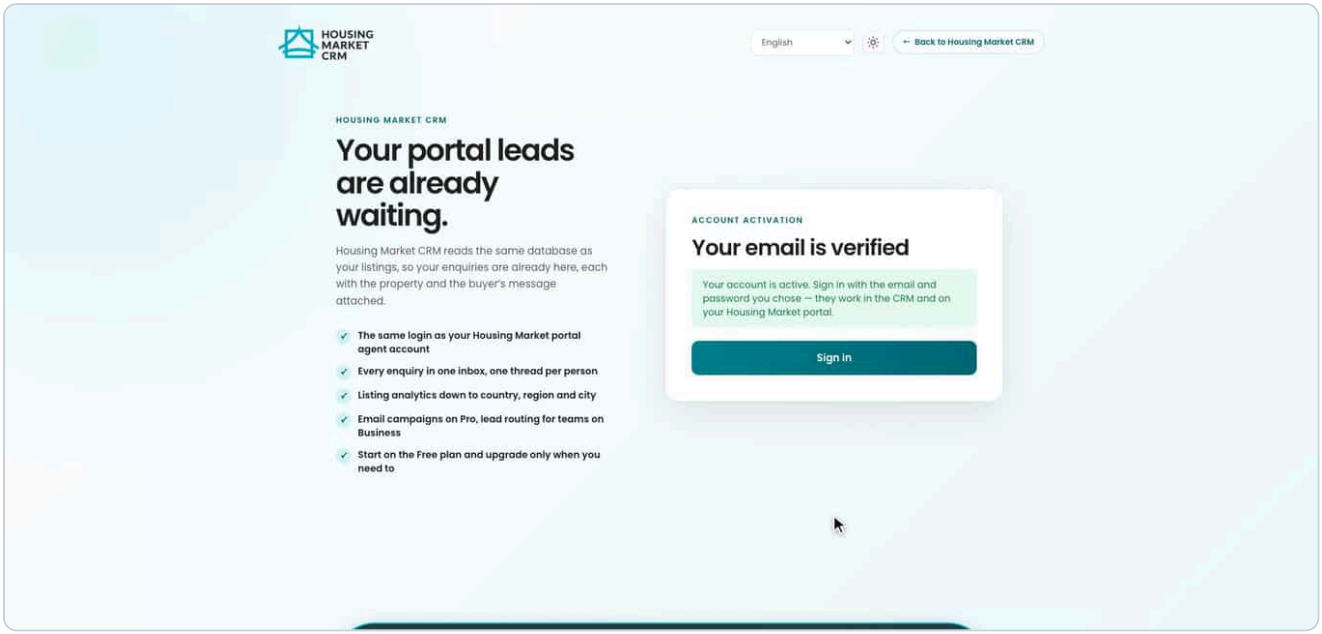


图 1.11 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 不需要。一个账户同时用于 CRM 和门户。如果您已在 Housing Market Group 门户上拥有经纪人账户，直接用它登录。
>
> 帮助中心： 我需要单独的 CRM 账户吗?

相关帮助中心文章

Housing Market CRM 免费吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-housing-market-crm-free
如何开始使用 Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 第 2 章

您的邮箱已注册账户时

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

不需要。一个账户同时用于 CRM 和门户。如果您已在 Housing Market Group 门户上拥有经纪人账户，直接用它登录。

CRM 和门户使用同一个经纪人账户，因此无需记住第二个密码，两者之间也无需任何对接。

如果您已在某个门户上拥有经纪人账户，请用相同的电子邮箱和密码登录 CRM。如果没有，请在 CRM 中创建免费账户——系统会同时在您所选国家的门户上创建您的经纪人账户。请参阅“如何创建 Housing Market CRM 账户？”。

出自帮助中心： **我需要单独的 CRM 账户吗?**

分步操作

1 在 Create your account 页面填写您的信息。

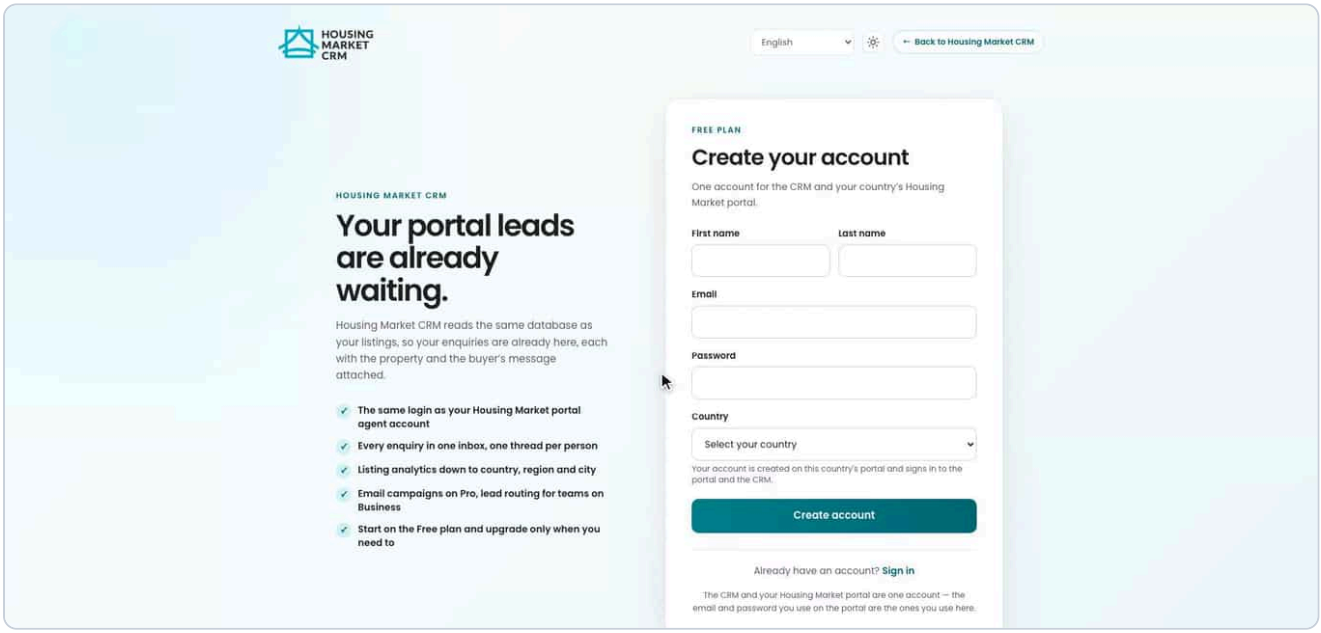


图 2.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 您的名字和姓氏。

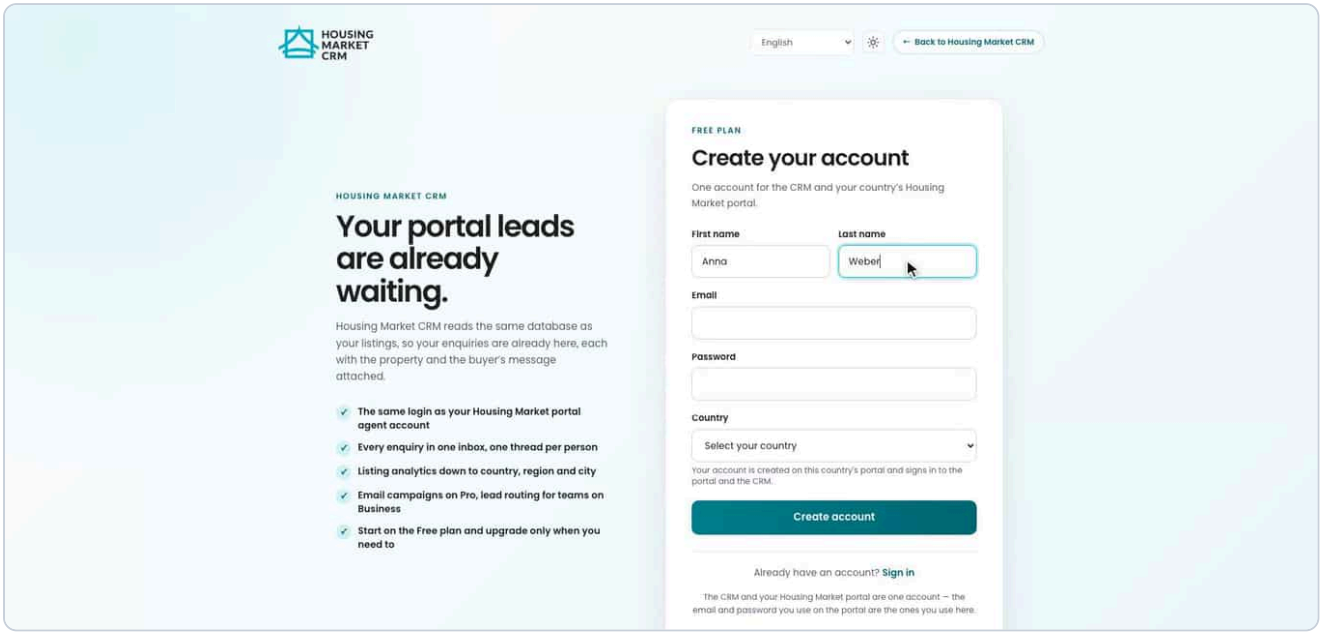


图 2.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 您一直在用的邮箱地址。

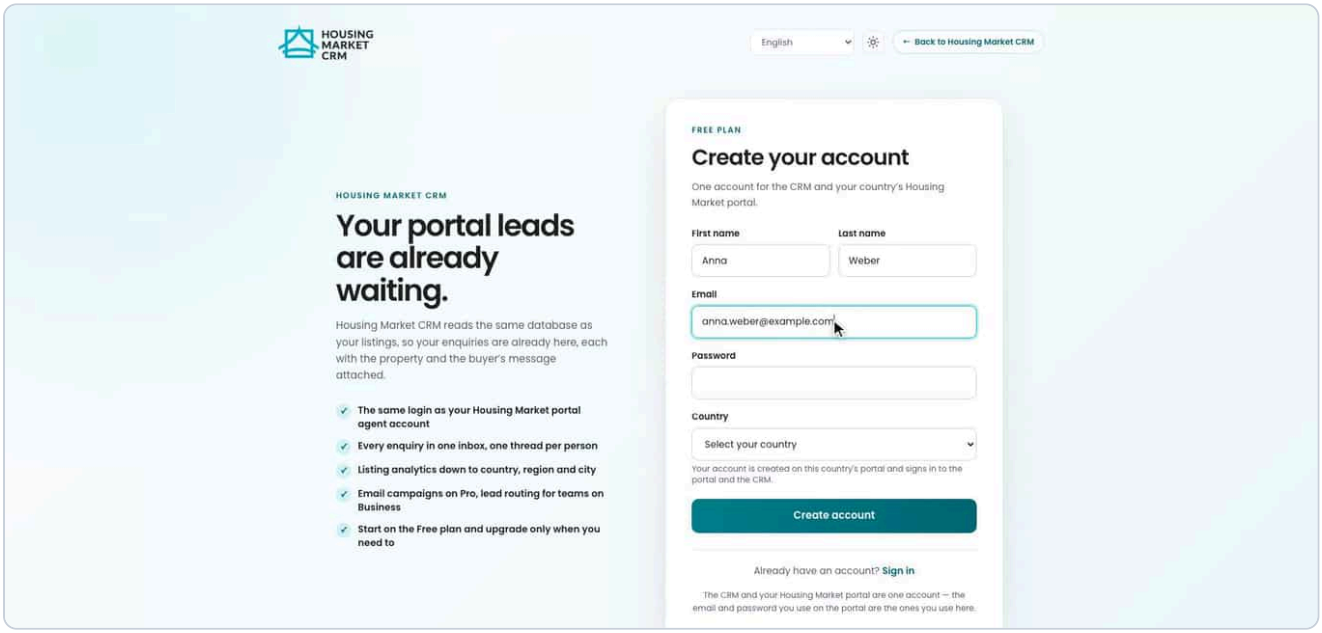


图 2.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 一个密码。

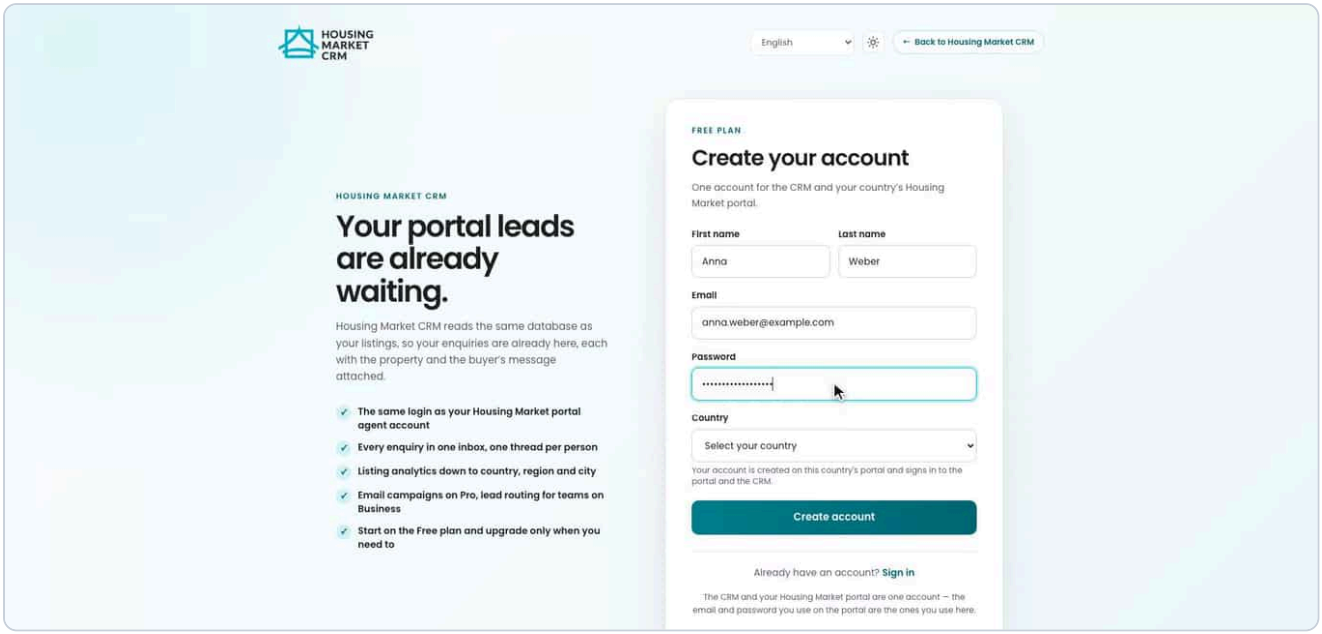


图 2.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 以及您所在的国家/地区。

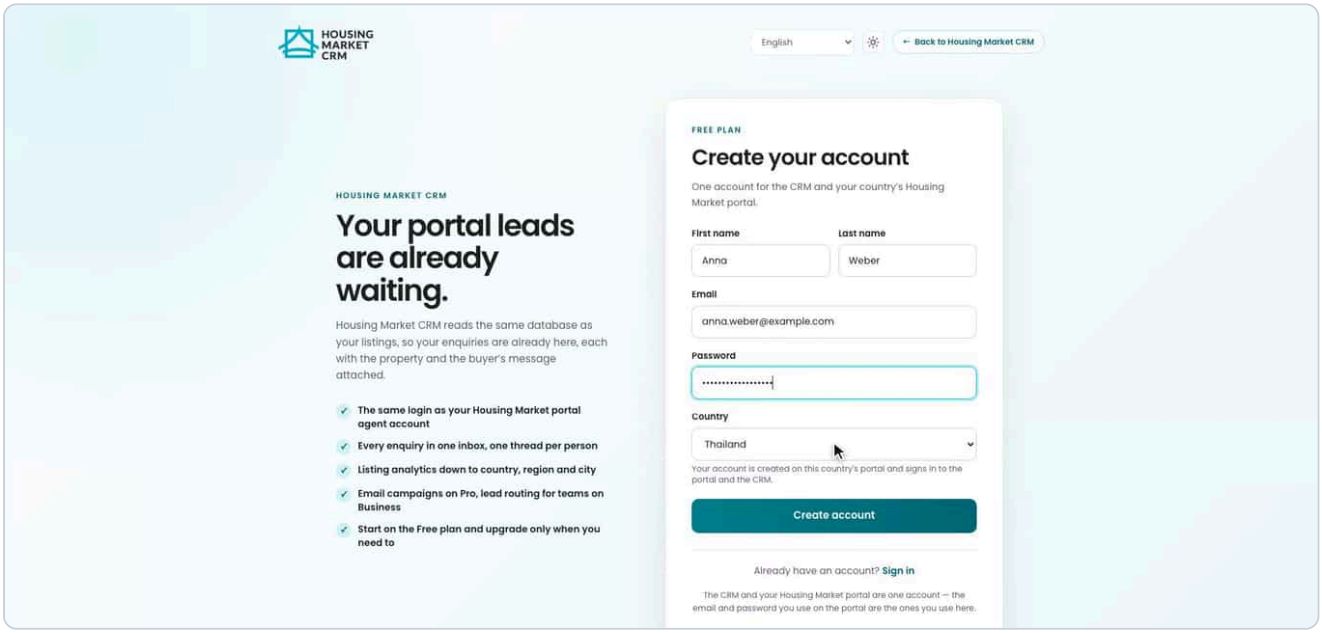


图 2.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 点击 Create account（创建账户）。

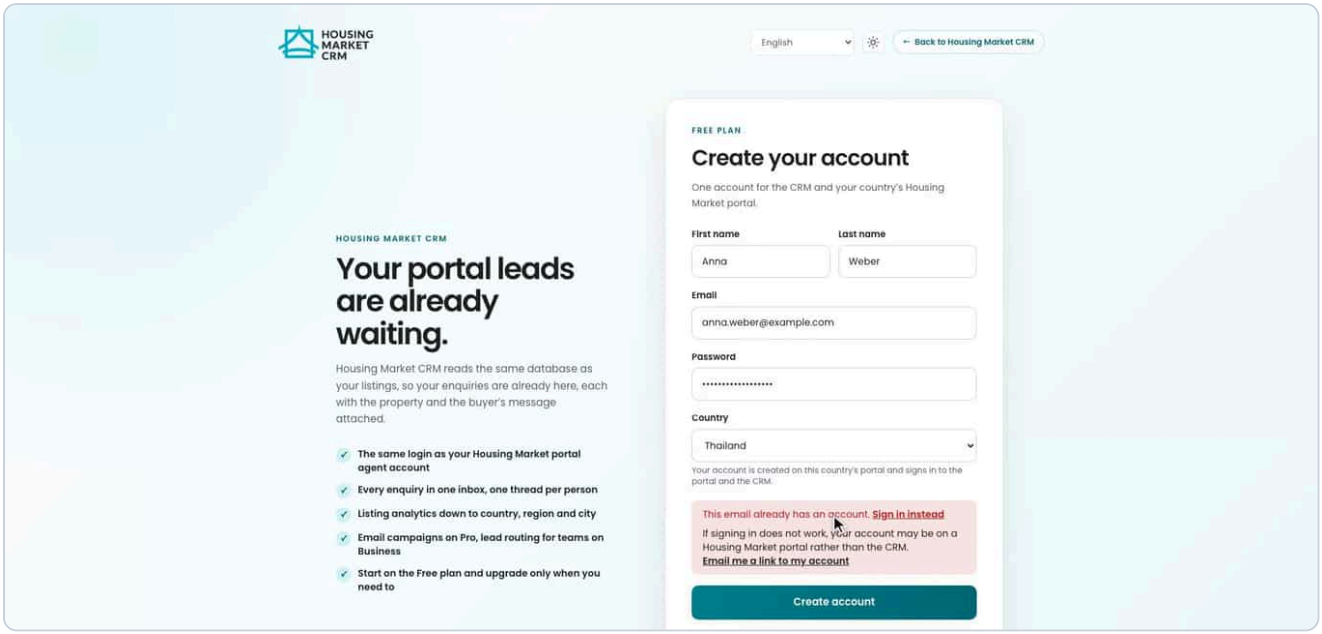


图 2.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 没有第二个账户：该邮箱已有账户。

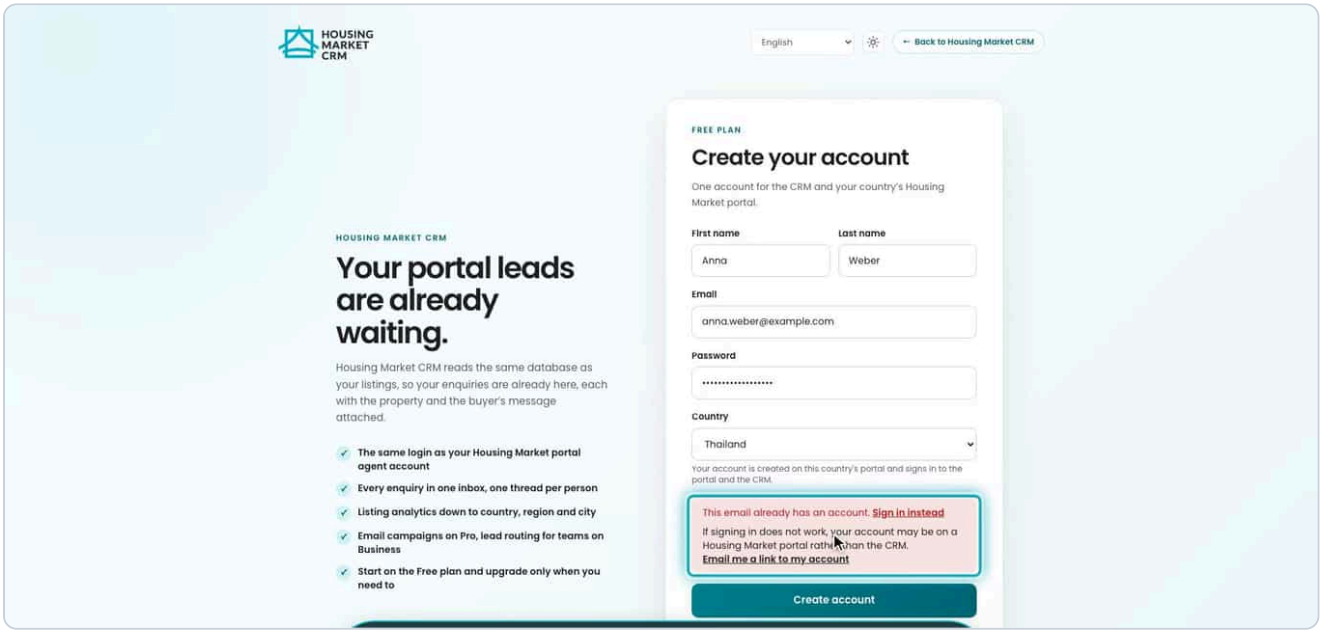


图 2.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 Sign in instead 会带您进入登录页面。

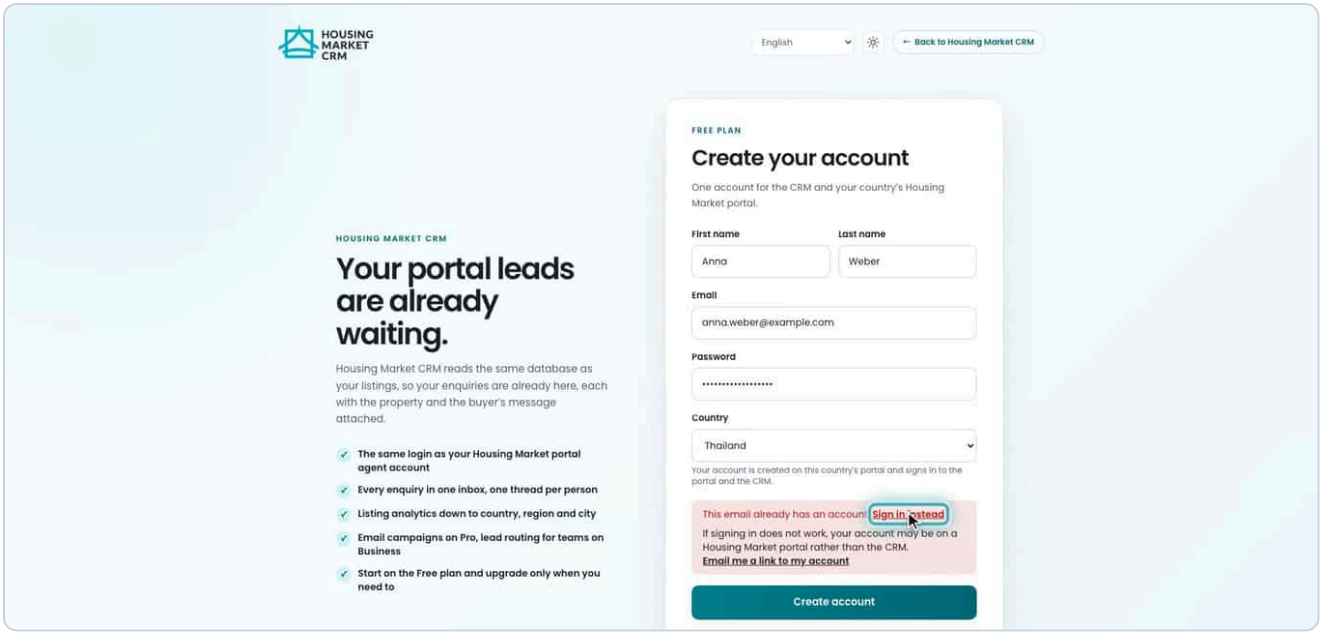


图 2.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 在所有 Housing Market 产品中，一个邮箱就是一个账户。

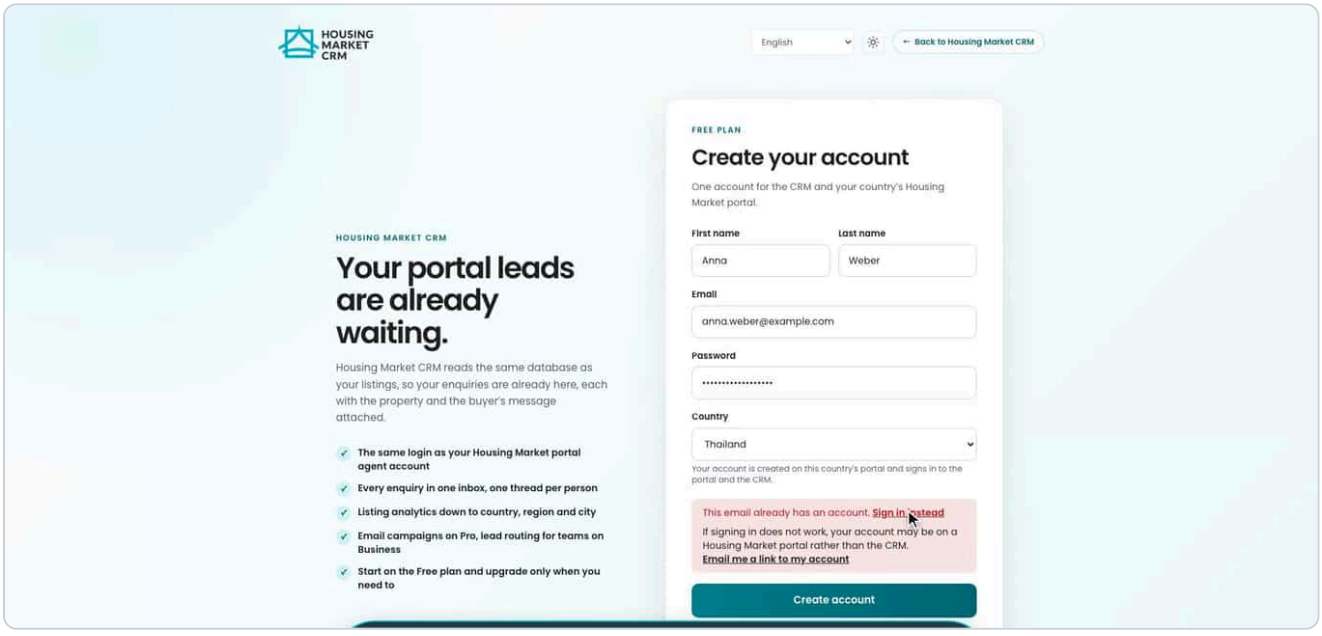


图 2.9 · 画面录制于 2026年9月24日

10 您的账户可能在门户上，而不在 CRM 上。

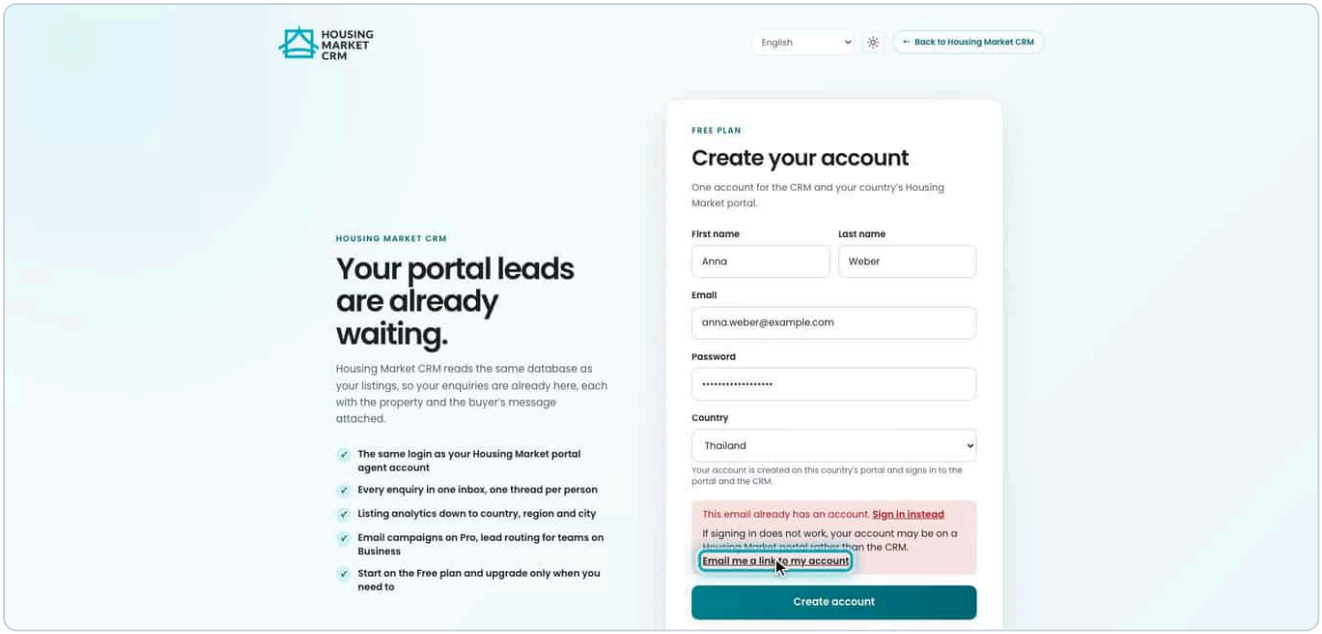


图 2.10 · 画面录制于 2026年9月24日

11 点击 Email me a link to my account。

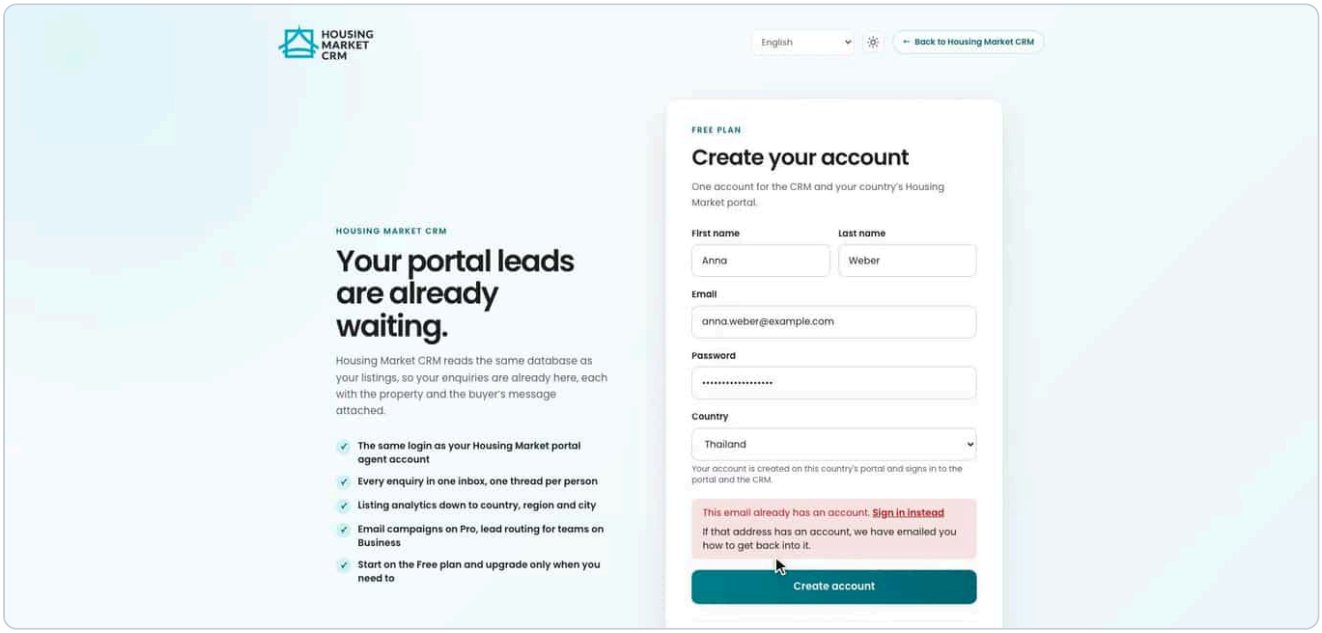


图 2.11 · 画面录制于 2026年9月24日

12 查看收件箱，找到重新进入的方法。

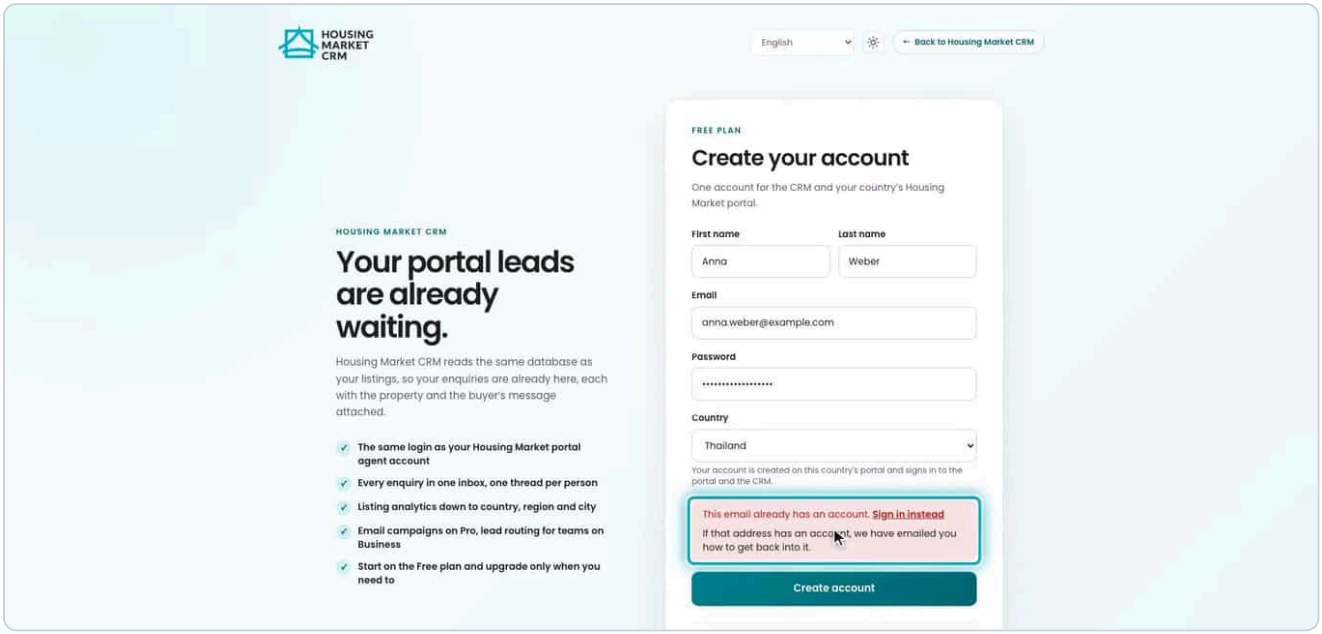


图 2.12 · 画面录制于 2026年9月24日

13 提示文字从不说明某地址是否已注册——这是有意设计。

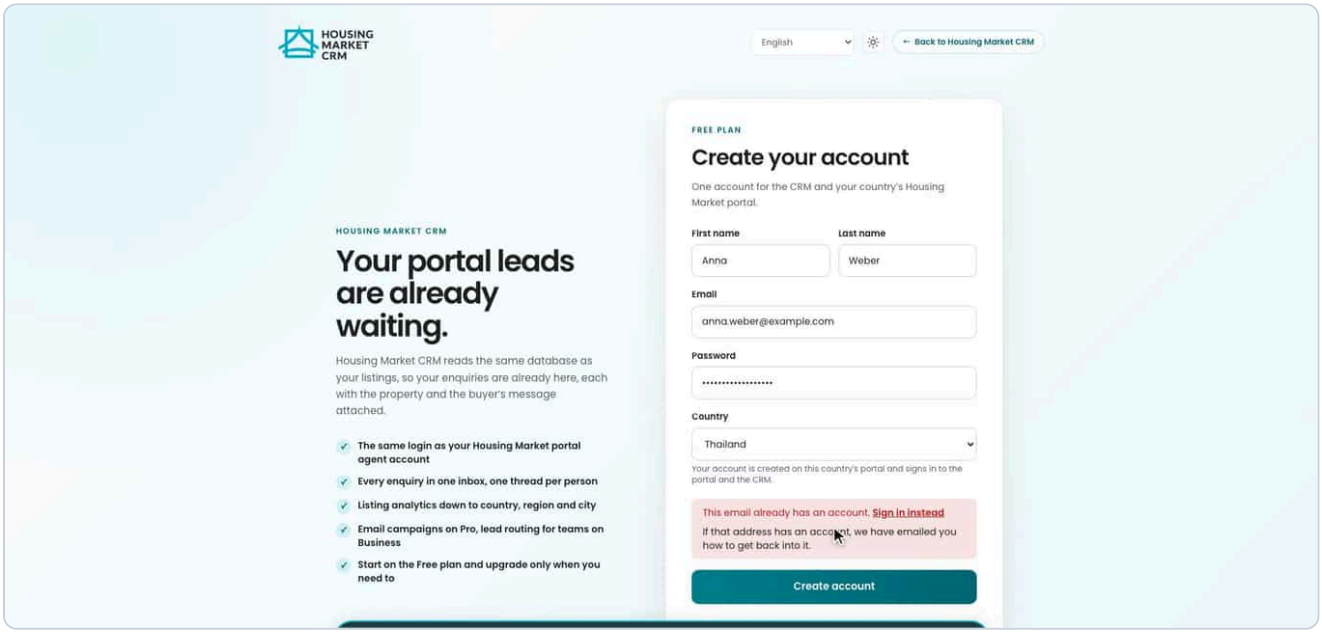


图 2.13 · 画面录制于 2026年9月24日

补充说明

提示

在登录页面选择“忘记密码？”，输入您的邮箱地址，并使用我们发送给您的链接。新密码在 CRM 和您的门户上均可使用。

帮助中心： 如何重置我的 Housing Market CRM 密码?

相关帮助中心文章

如何创建 Housing Market CRM 账户?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
如何登录 Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 第 3 章

登录

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

前往 dashboard.housingmarketcrm.com/login，输入您的 Housing Market Group 房产经纪人账户的邮箱地址和密码，然后选择“登录 CRM”。

- 打开 https://dashboard.housingmarketcrm.com/login，或在 housingmarketcrm.com 上选择“登录”。
- 输入您的“邮箱地址”和“密码”。
- 选择“登录 CRM”。

它与您在门户上的房产经纪人账户是同一个账户，因此相同的登录信息在两处都适用。语言菜单和浅色/深色切换开关位于页面顶部。

- 如果您看到“邮箱或密码不正确”，请检查两项并重试，或重置密码。
- 如果您的邮箱地址尚未验证，您仍可登录，但屏幕上会一直显示横幅，并且在您点击验证邮件中的链接之前，CRM 保持关闭。请在横幅中选择“给我发送新的验证邮件”，或在登录页面选择“重新发送验证邮件”，以获取新的链接。无需输入验证码。
- 如果您忘记了密码，请选择“忘记密码？”——参见“如何重置我的 Housing Market CRM 密码？”。
- 如果您从未有过账户，请选择“创建免费账户”——参见“如何创建 Housing Market CRM 账户？”。

出自帮助中心： **如何登录 Housing Market CRM?**

分步操作

1 访问 dashboard.housingmarketcrm.com。

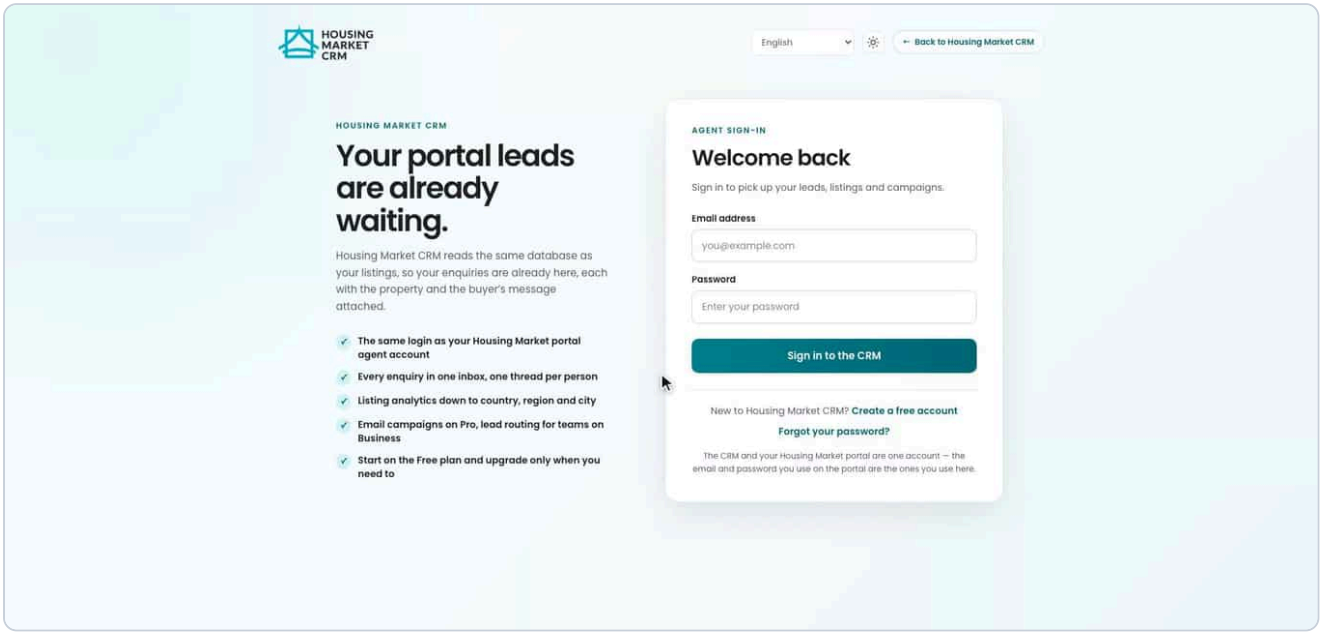


图 3.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 CRM 与您的门户房产经纪人账户是同一个账户。

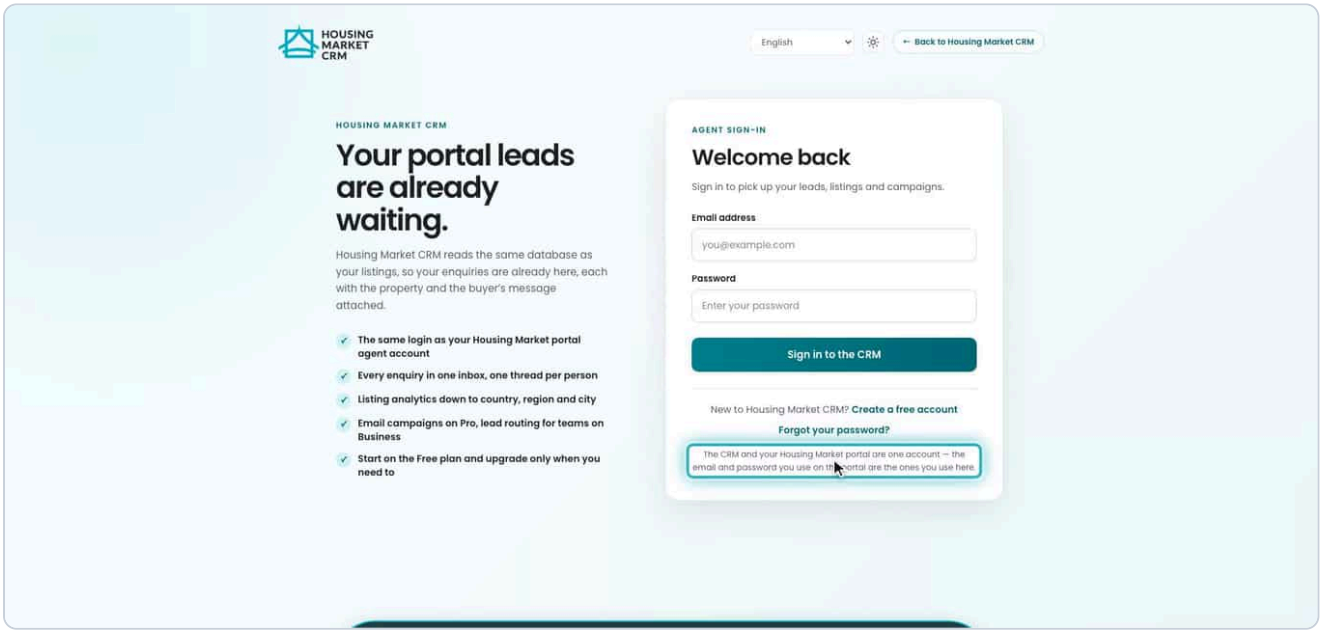


图 3.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 输入您的门户电子邮件地址。

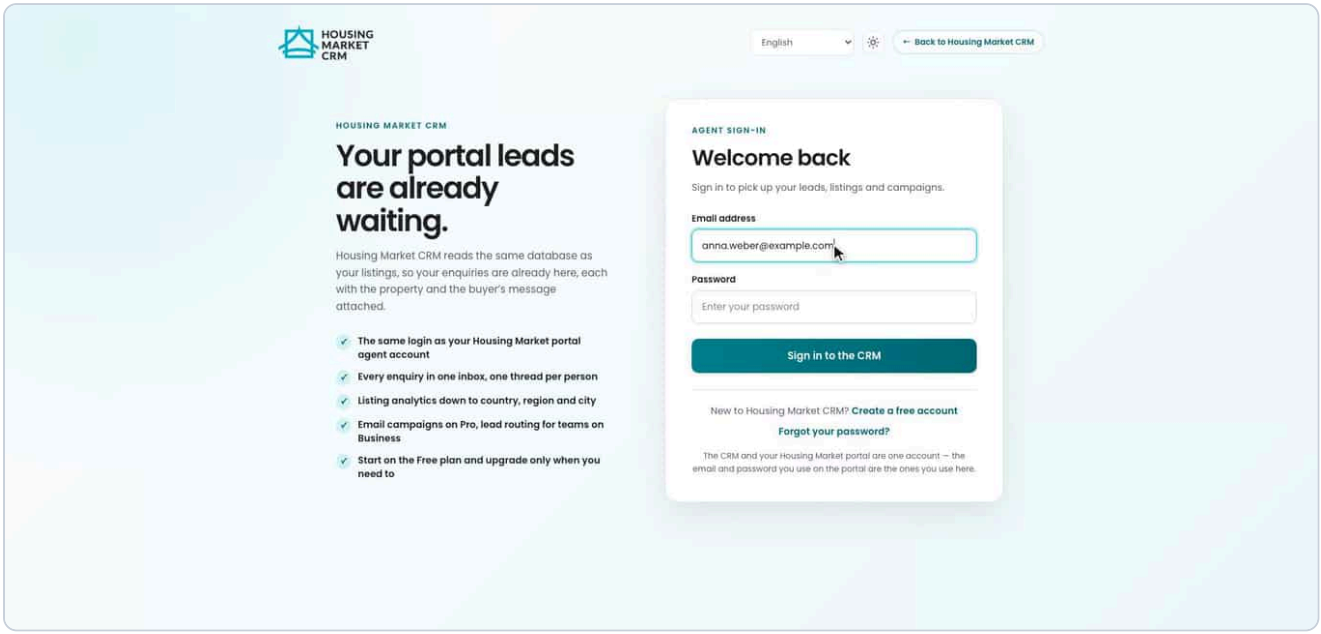


图 3.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 输入您的门户密码。

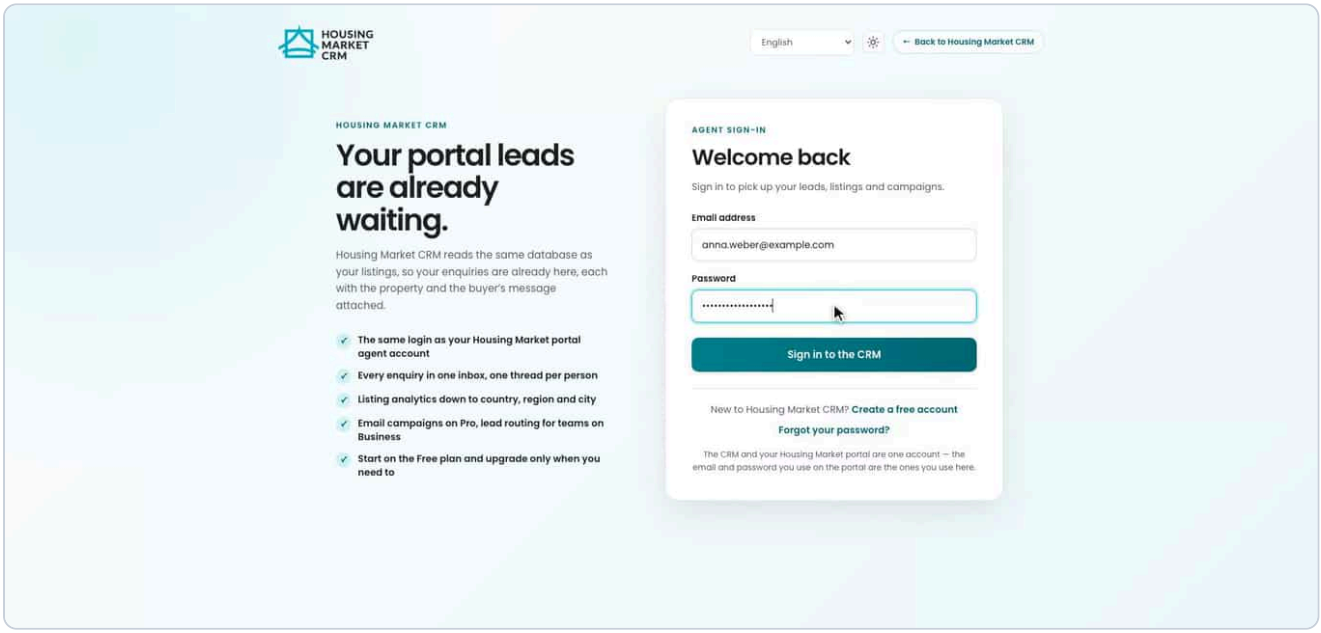


图 3.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 忘记了？请使用 Forgot your password?（忘记密码？）

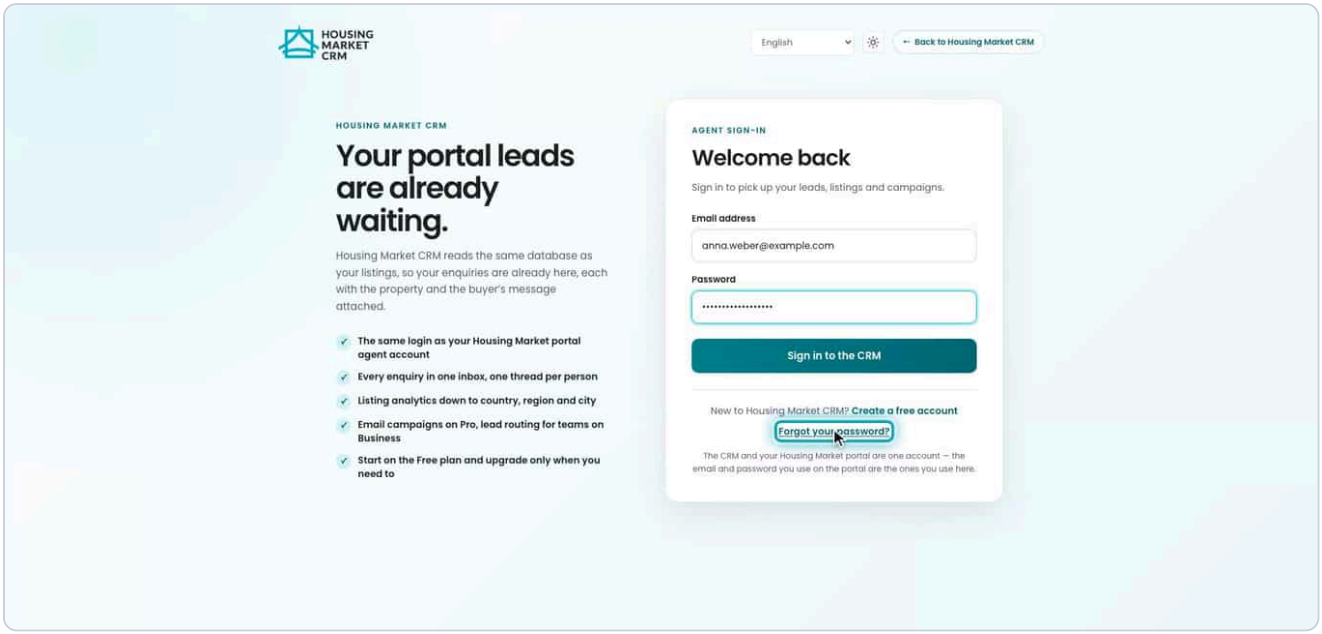


图 3.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 点击 Sign in to the CRM（登录 CRM）。

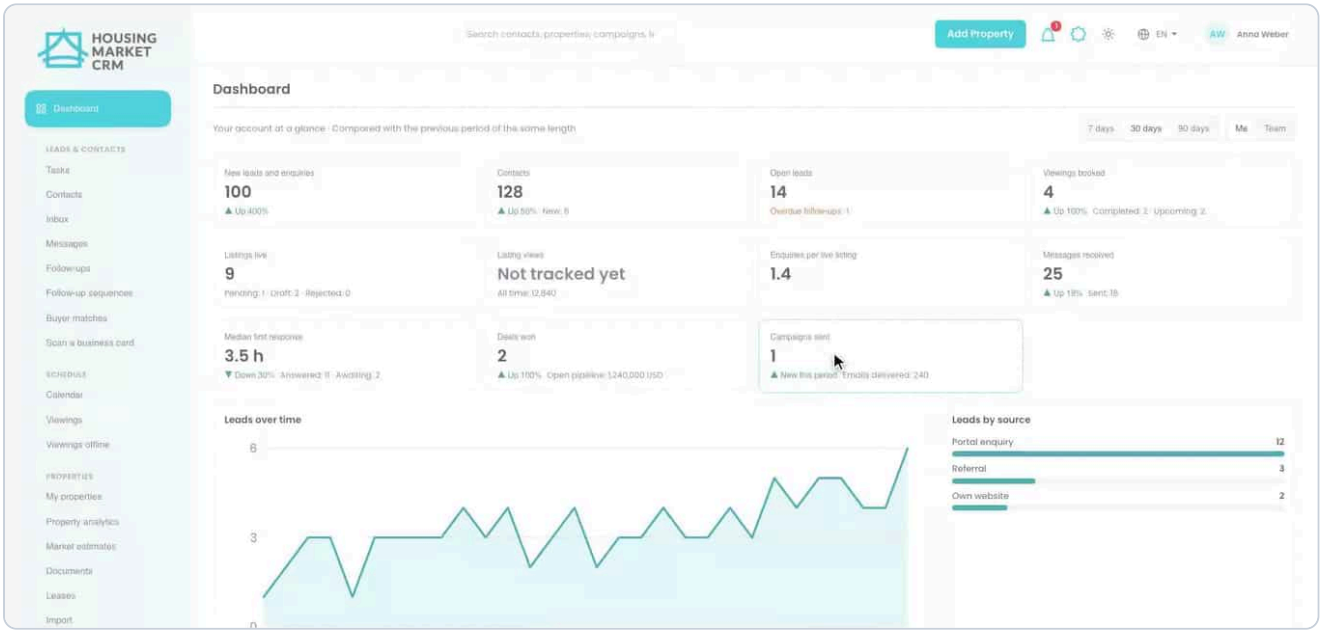


图 3.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 登录成功——您门户的咨询已成为线索。

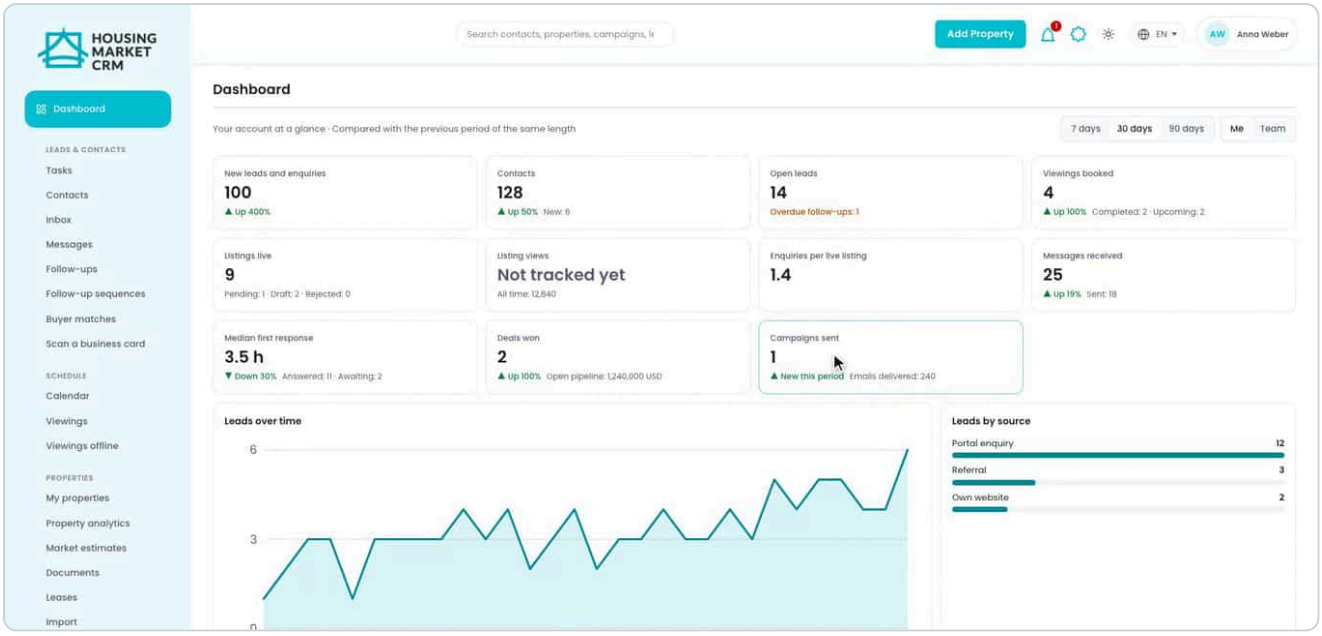


图 3.7 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 不需要。一个账户同时用于 CRM 和门户。如果您已在 Housing Market Group 门户上拥有经纪人账户，直接用它登录。
>
> 帮助中心： 我需要单独的 CRM 账户吗?

相关帮助中心文章

如何重置我的 Housing Market CRM 密码?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-reset-my-password
我能在手机上使用 Housing Market CRM 吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 第 4 章

重置密码

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

在登录页面选择“忘记密码？”，输入您的邮箱地址，并使用我们发送给您的链接。新密码在 CRM 和您的门户上均可使用。

- 在 https://dashboard.housingmarketcrm.com/login 上，选择“忘记密码？”。
- 输入您登录所用的“邮箱地址”，然后选择“发送重置链接”。
- 打开邮件“重置您的 Housing Market CRM 密码”，然后选择“设置新密码”。
- 设置至少八个字符的“新密码”，在“确认新密码”中再次输入，然后选择“保存新密码”。
- 选择“登录”，并使用新密码登录。

无需输入验证码。链接只能使用一次，24 小时后失效，申请新链接会使之前的链接作废。如果您尚未确认邮箱地址，打开该链接也会同时确认。为保护您的隐私，无论该地址是否有账户，页面给出的回答都相同，因此如果没有收到任何邮件，请检查垃圾邮件文件夹以及地址的拼写。连续多次尝试后，系统会要求您等待几分钟。

CRM 和您的 Housing Market 门户是同一个账户，因此这会同时更改两处的密码。邮件使用您使用 CRM 的语言撰写。

出自帮助中心： **如何重置我的 Housing Market CRM 密码?**

分步操作

1 在登录页面点击 Forgot your password?

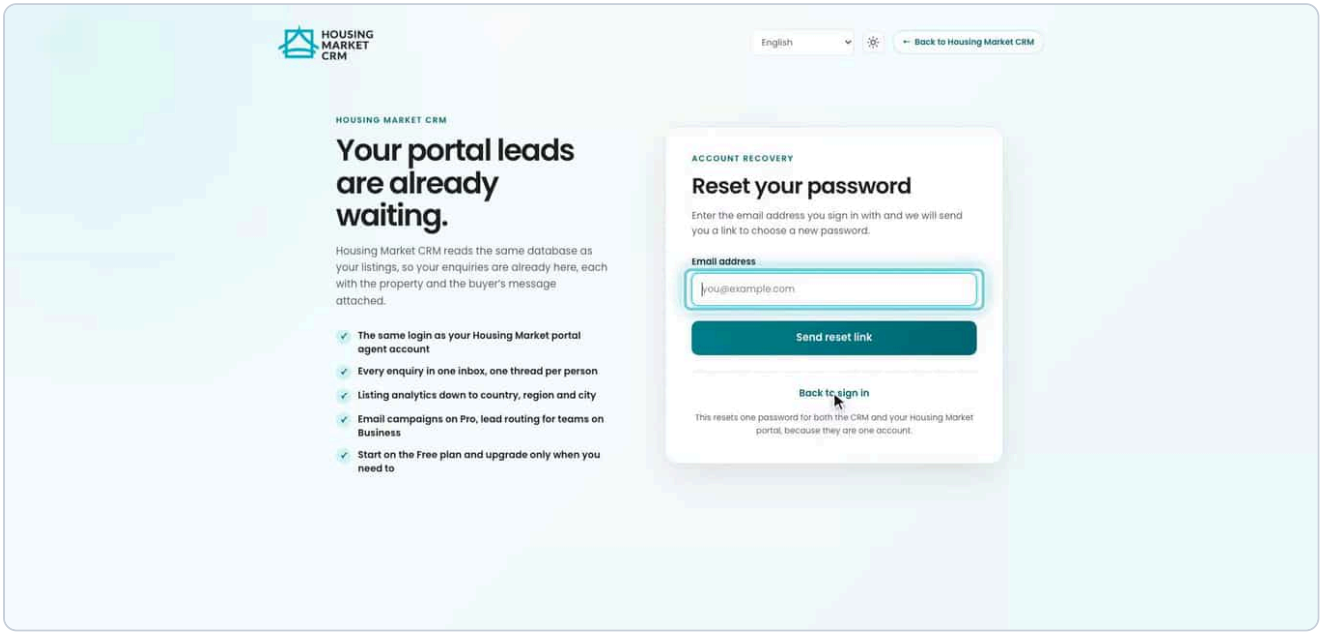


图 4.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 输入您账户的邮箱地址。

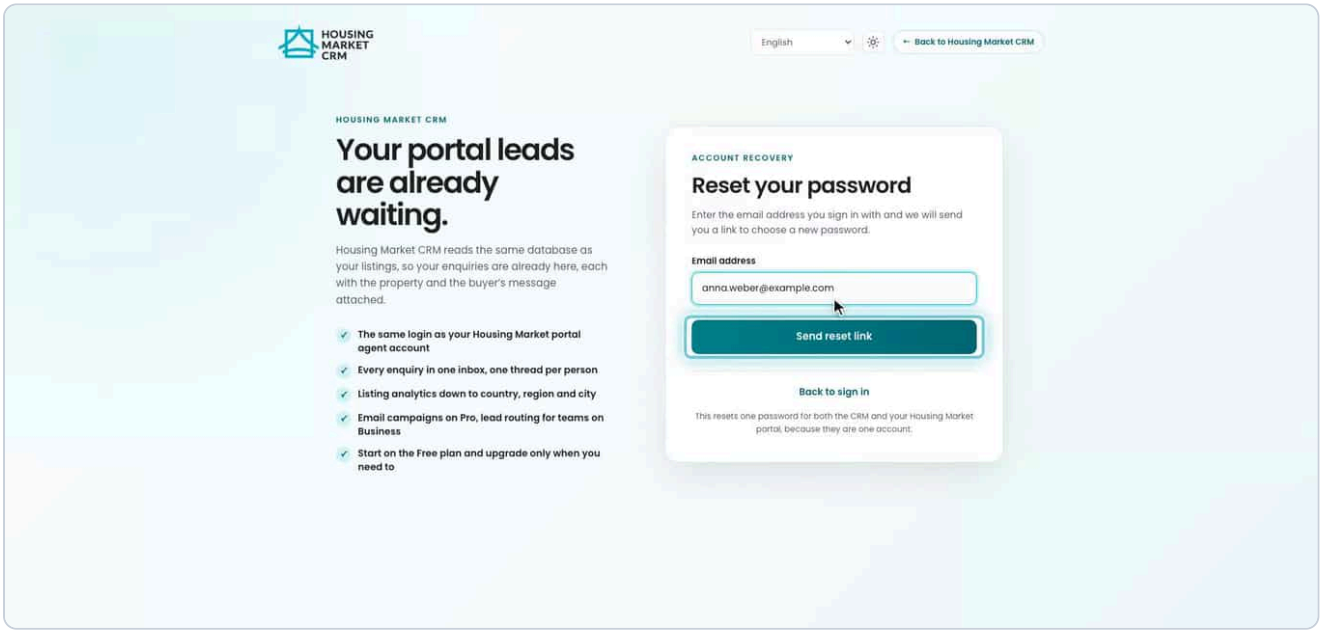


图 4.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击 Send reset link。

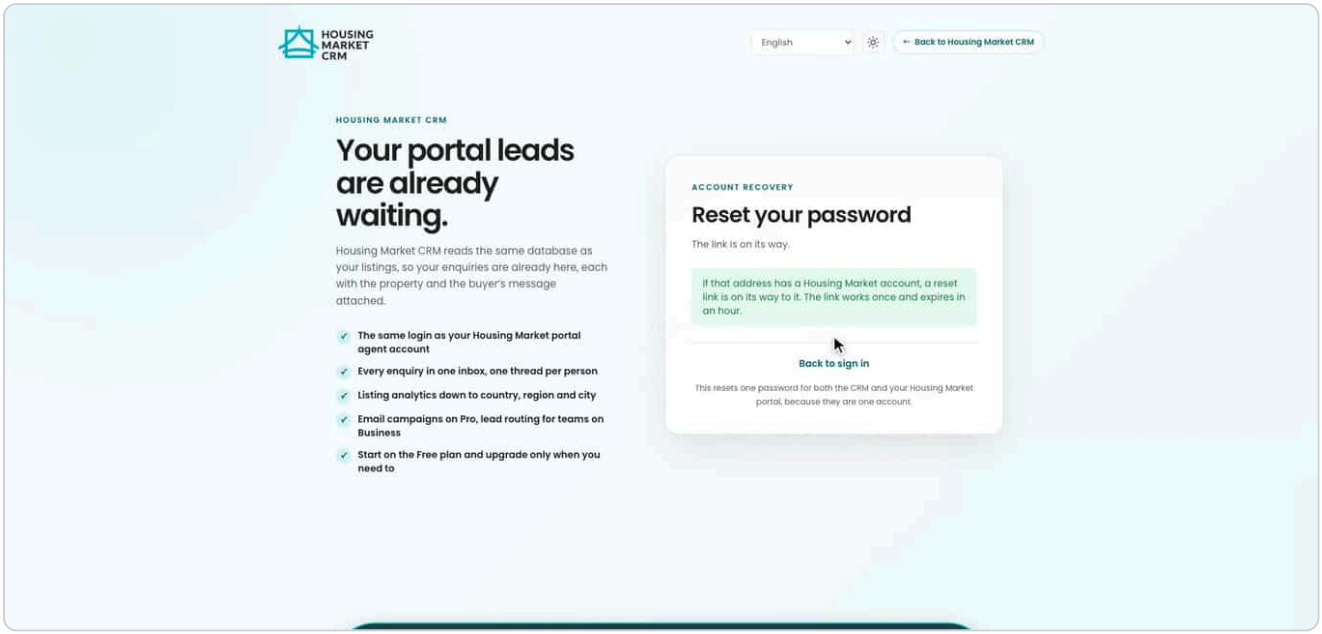


图 4.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 该地址若已注册，重置链接即将送达。

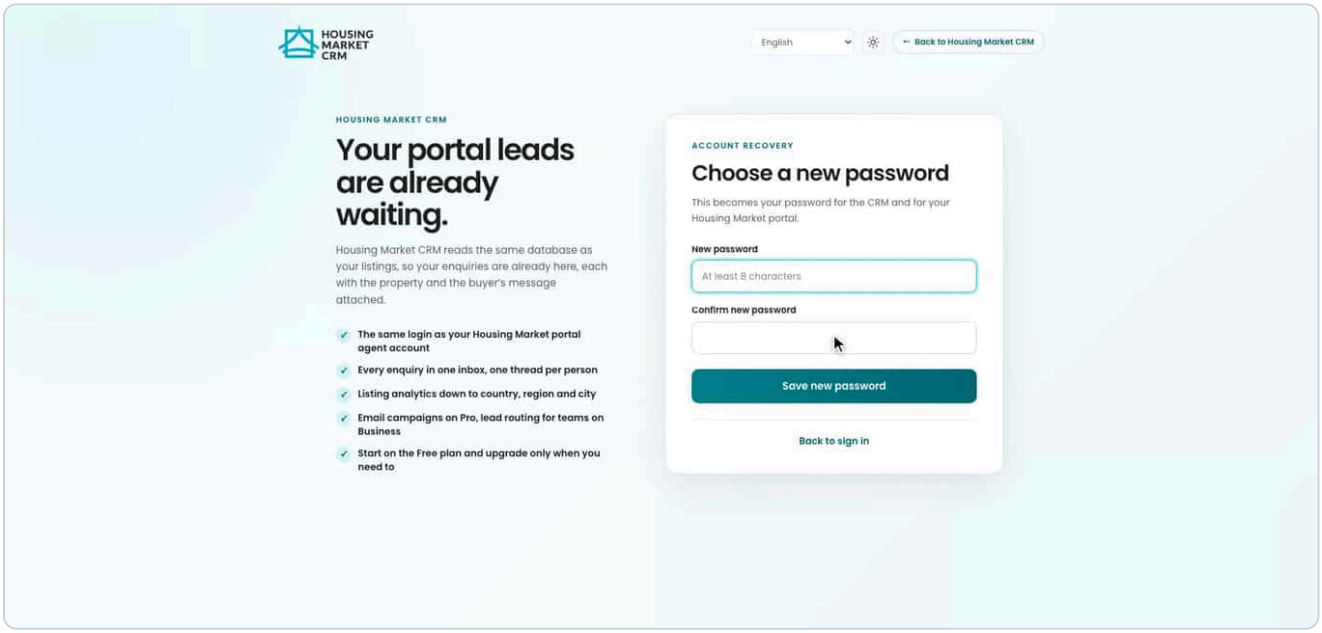


图 4.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 打开邮件中的链接。

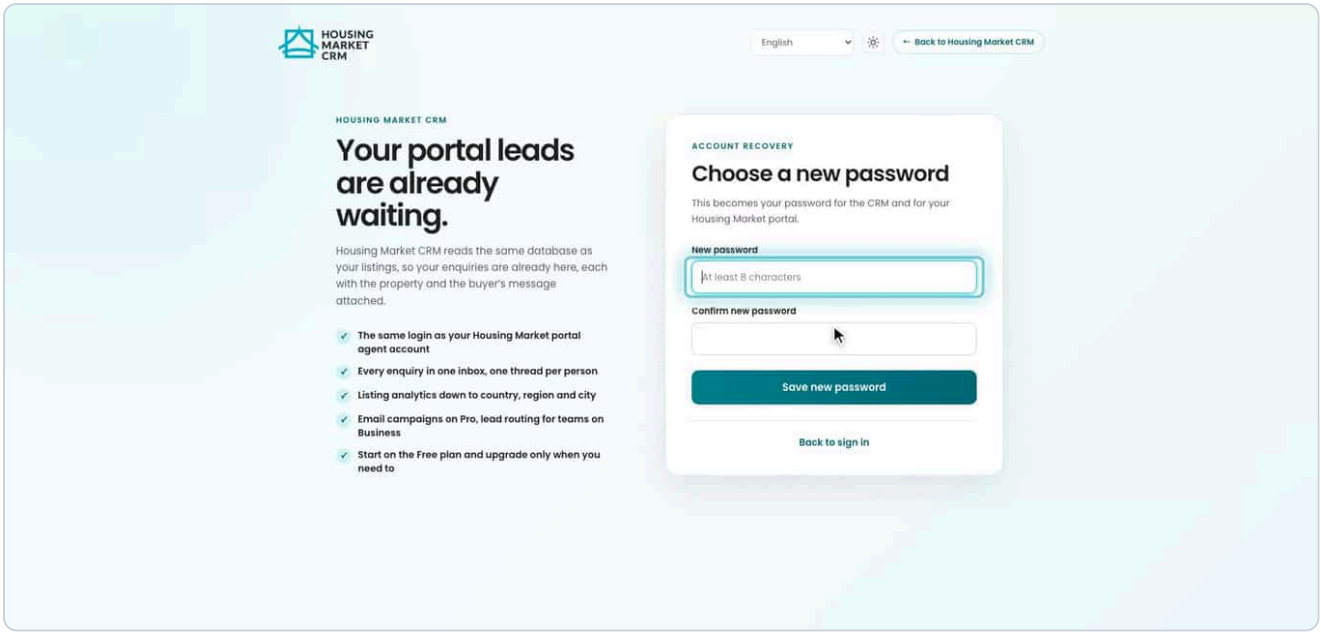


图 4.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 输入新密码——至少 8 位字符。

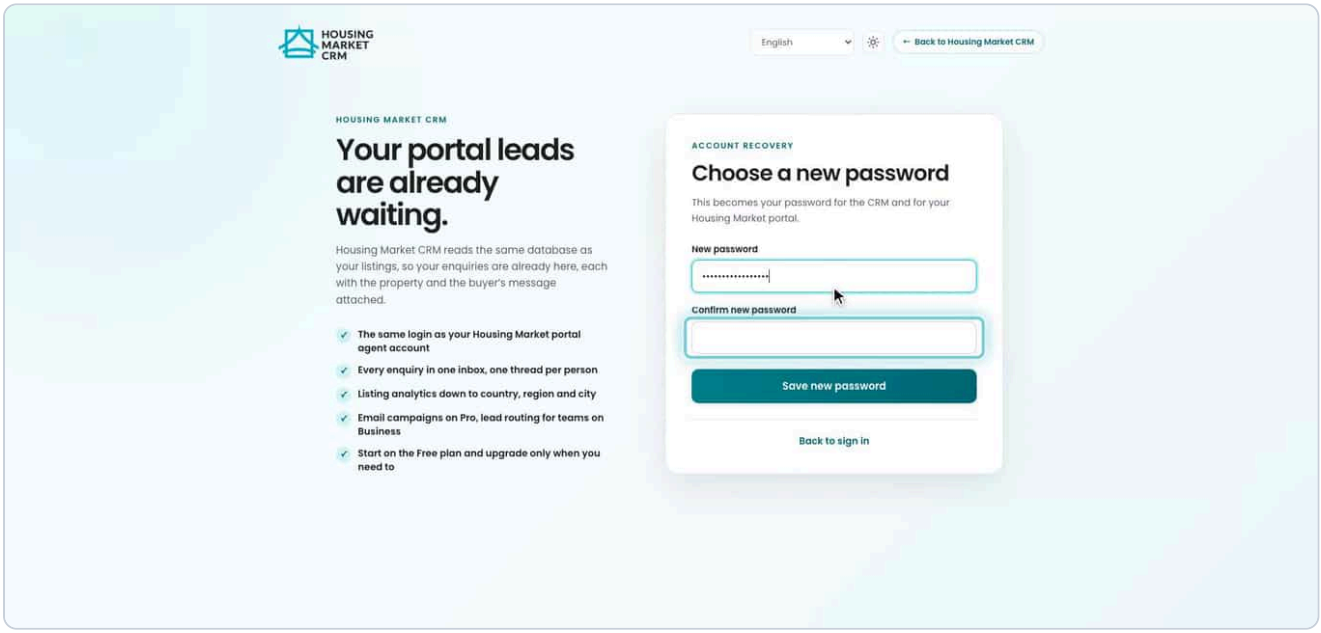


图 4.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 再次输入以确认。

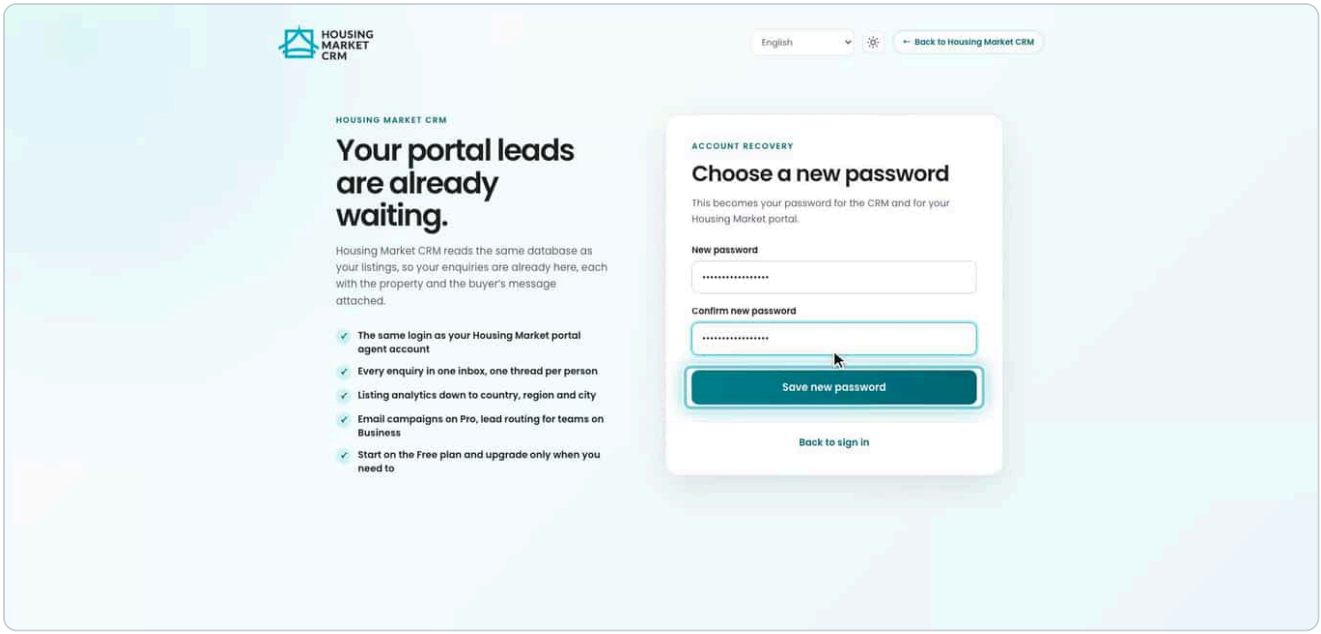


图 4.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击 Save new password。

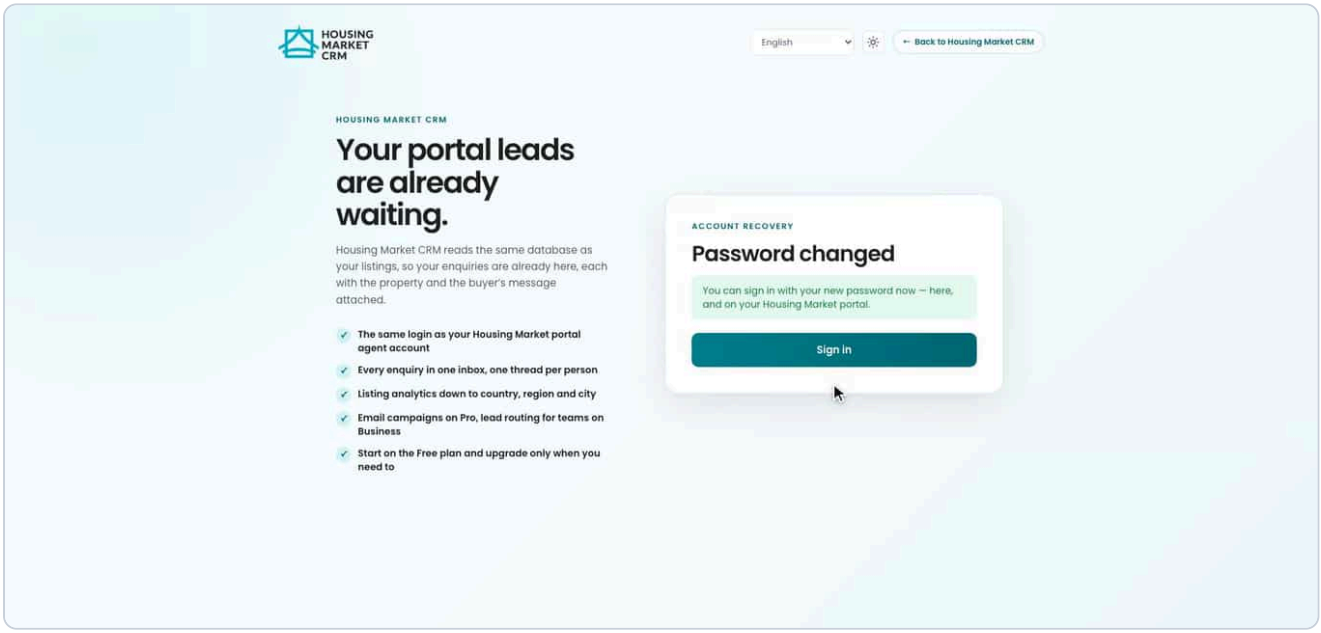


图 4.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 密码已修改——门户同样适用。

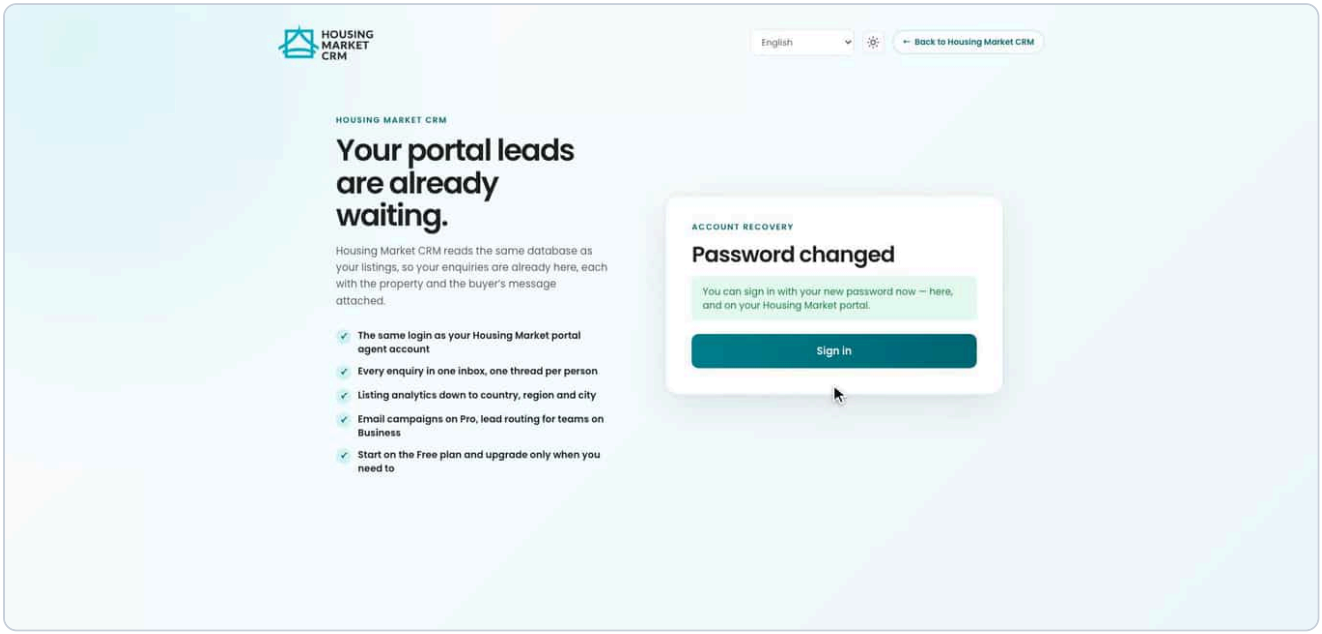


图 4.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

如何登录 Housing Market CRM? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 第 5 章

您的后台

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

概览仪表板显示您的账户在最近 7、30 或 90 天的情况——咨询、线索、房源浏览量以及接下来要处理的事项——每个数字都与上一周期对比。它是免费的。

登录后看到的第一个页面就是仪表板。选择最近 7、30 或 90 天，它会显示您的账户在这段时间的表现，每个数字都与上一周期对比，让您一眼看出是上升还是下降。

- 您门户房源收到的咨询，以及由此转化的线索
- 您房源的浏览量
- 未来七天内的带看和跟进
- 在 Pro 和 Business 套餐中显示响应时间、成交和营销活动结果；在免费套餐中，这些版块会说明升级后能增加什么

数据既来自 CRM，也来自门户，因此在门户上处理咨询的经纪人看到的也是真实数字，而不是满屏的零。每条咨询只计算一次。在 Business 套餐中，经理和管理员可以在自己的数据和团队数据之间切换。

出自帮助中心： **仪表板显示什么？**

分步操作

1 这是您的 Housing Market CRM 后台。

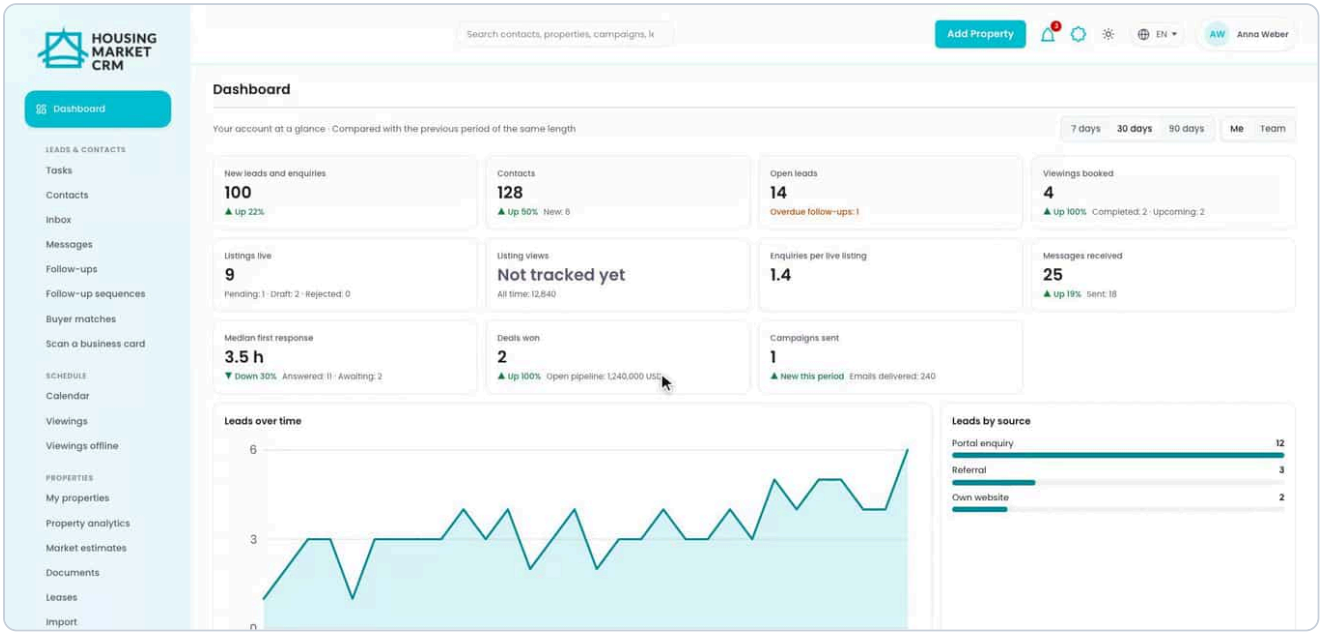


图 5.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 切换周期——7、30 或 90 天。

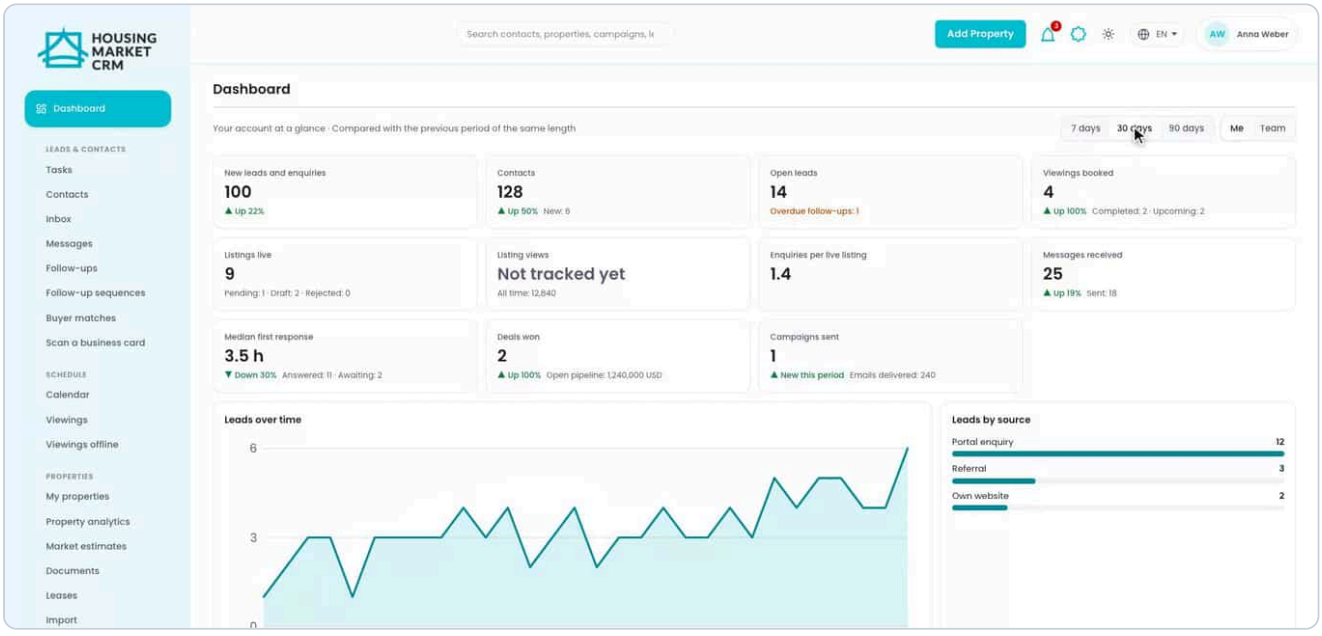


图 5.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 新增线索与咨询，并与上一周期对比。

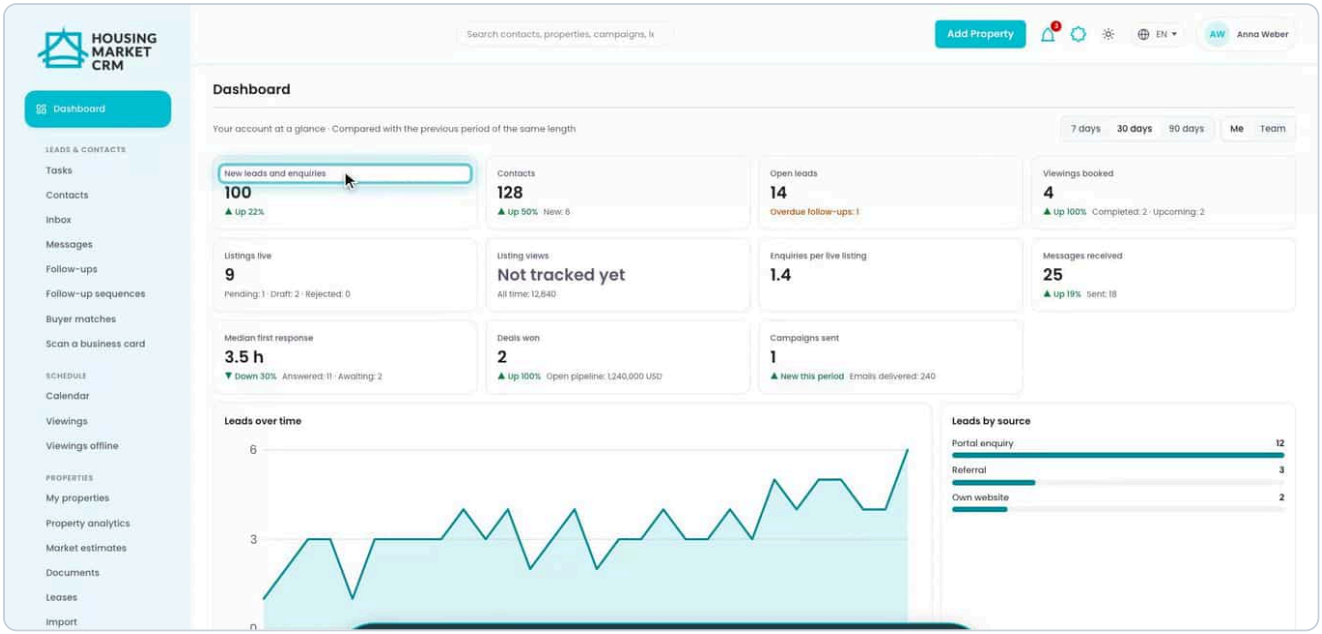


图 5.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 待处理线索和逾期跟进需要您关注。

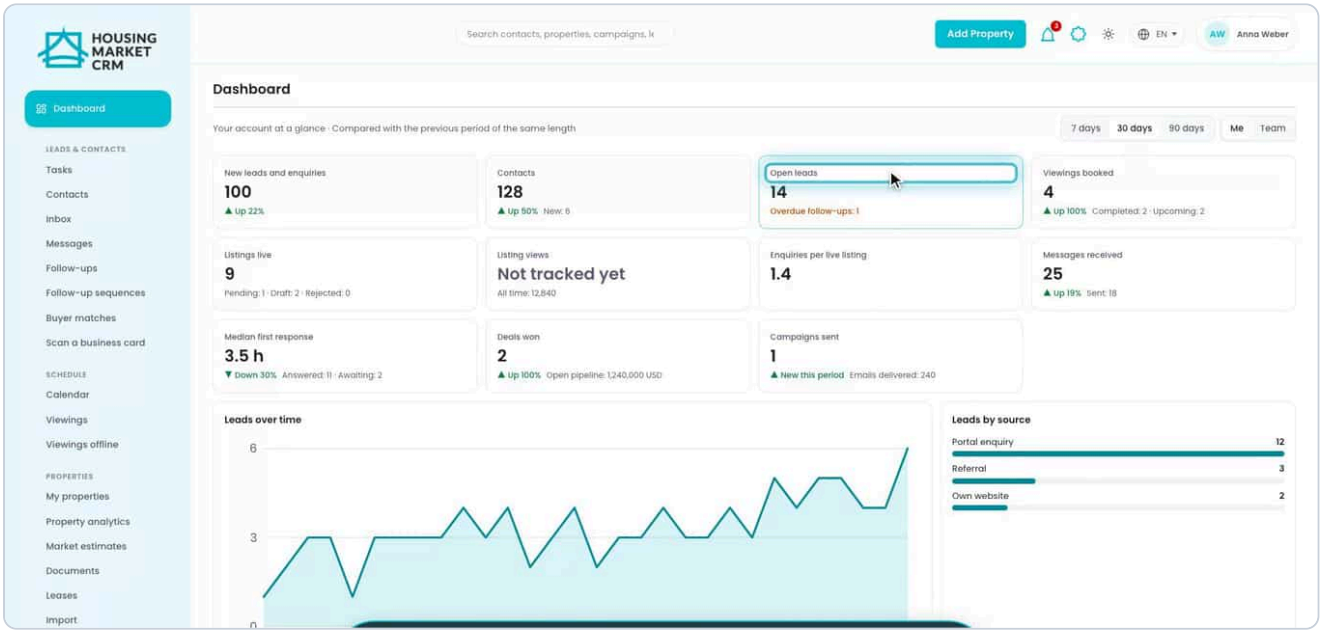


图 5.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 中位首次响应时间显示您的回复速度。

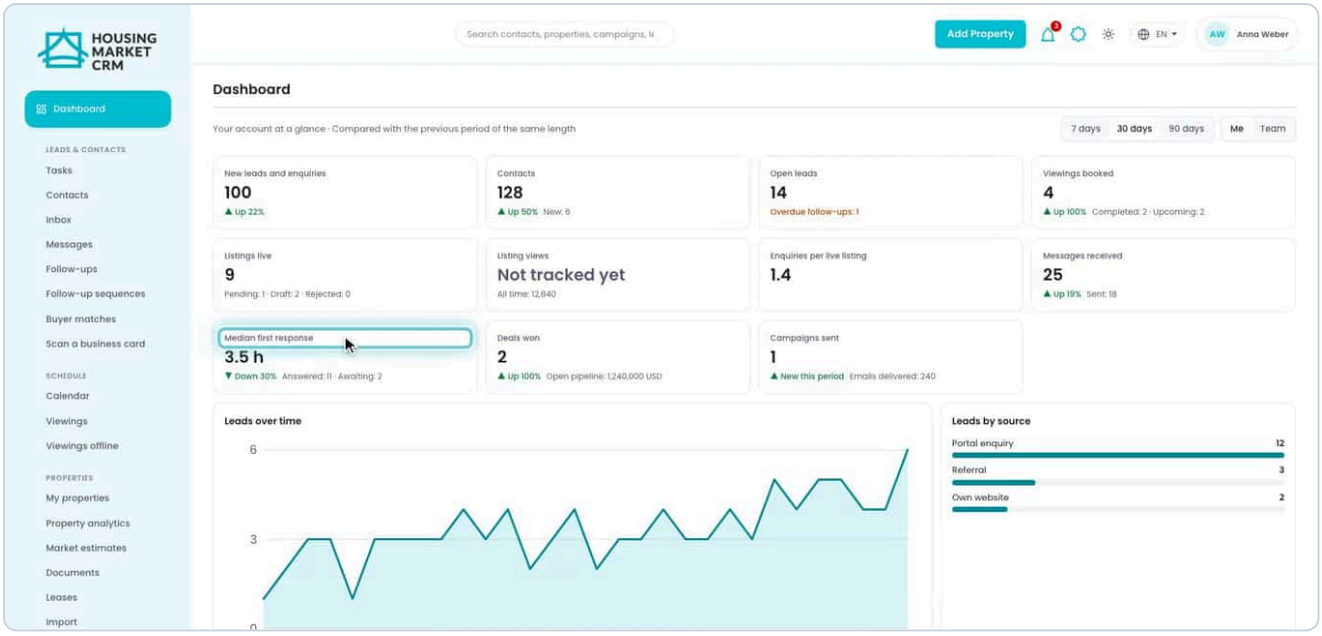


图 5.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 线索趋势和线索来源。

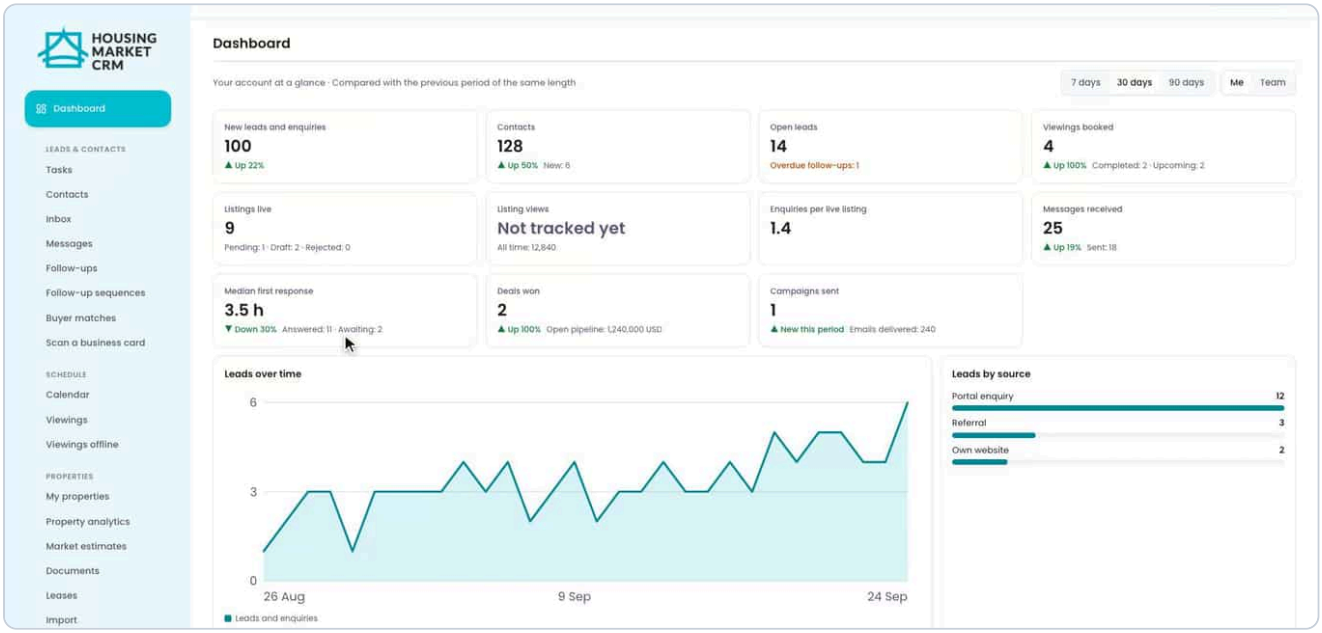


图 5.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 按阶段划分的销售流程显示线索所处位置。

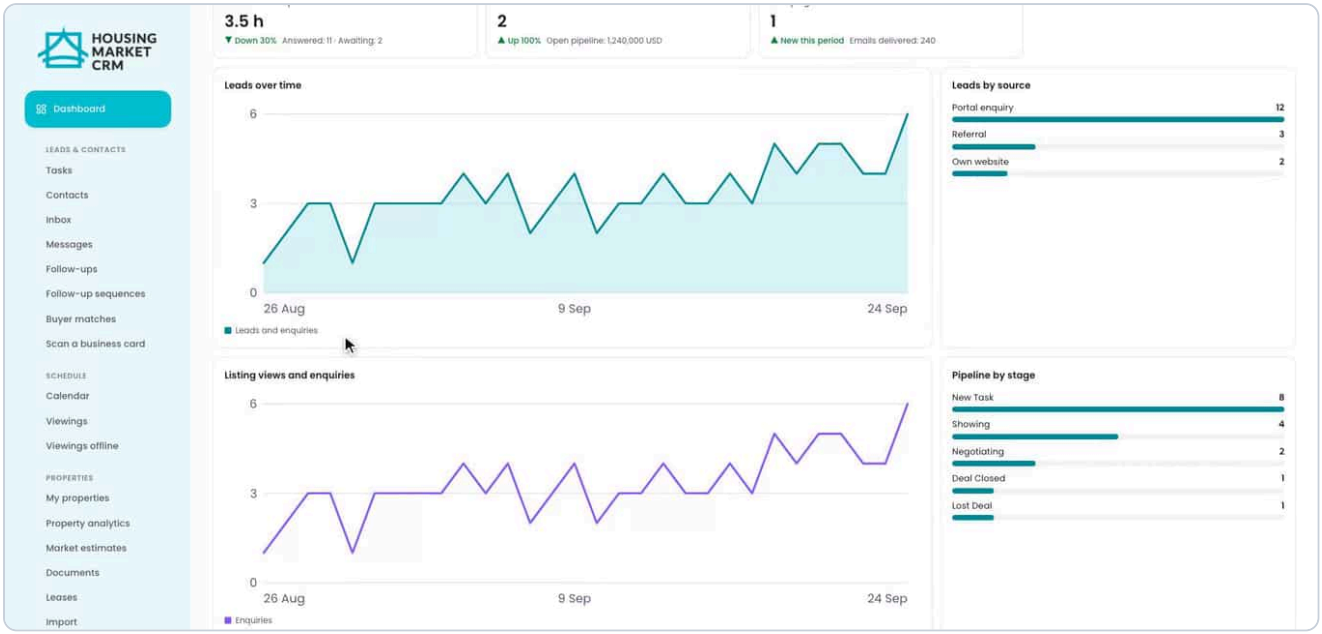


图 5.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 未来 7 天列出看房和跟进安排。

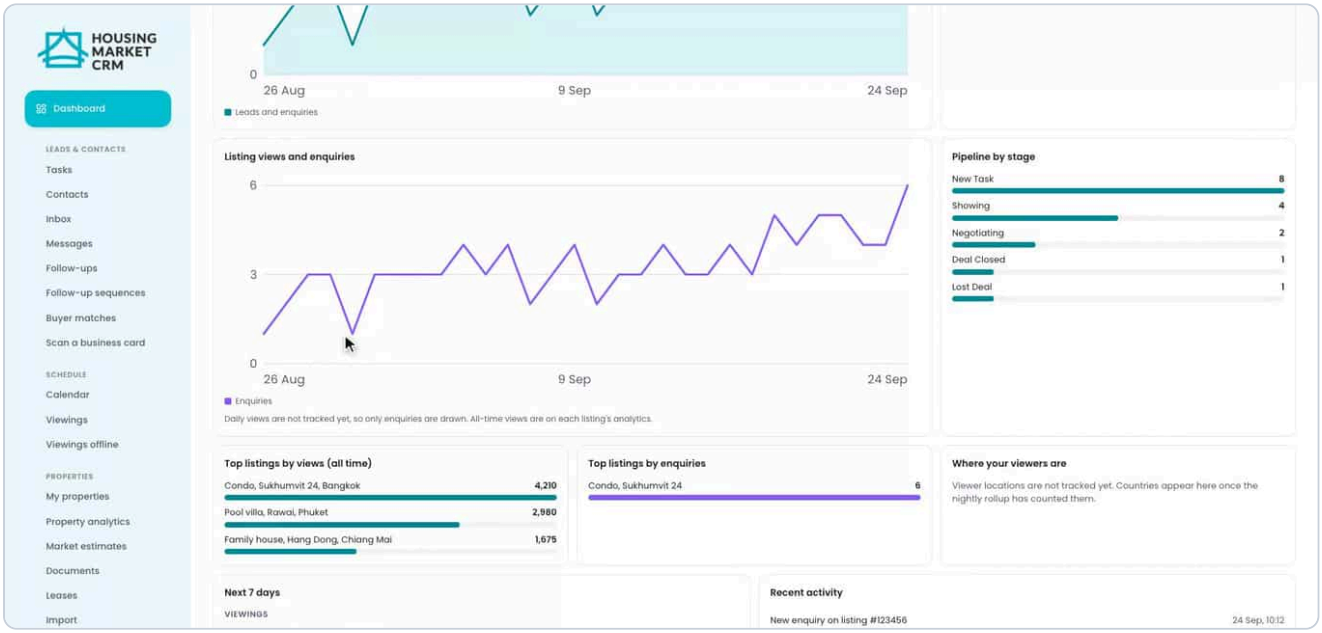


图 5.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 左侧菜单分为线索、日程、房源、营销和团队。

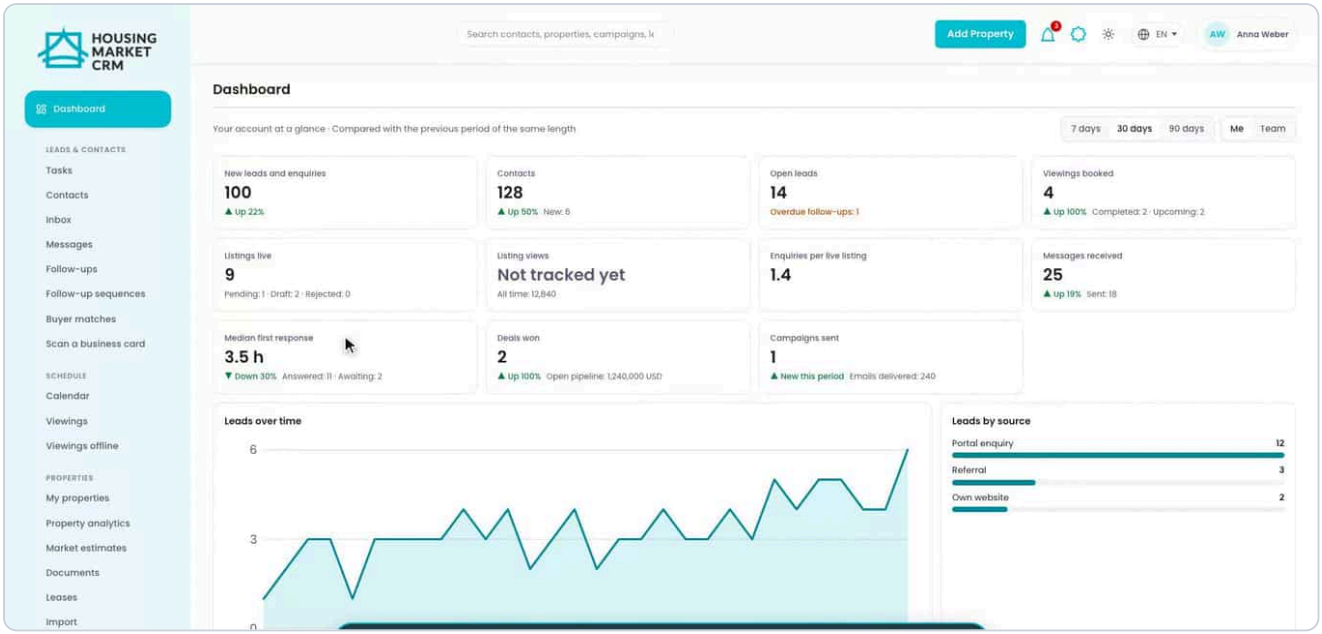


图 5.9 · 画面录制于 2026年9月24日

10 使用顶部的 Add Property（添加房源）发布新房源。

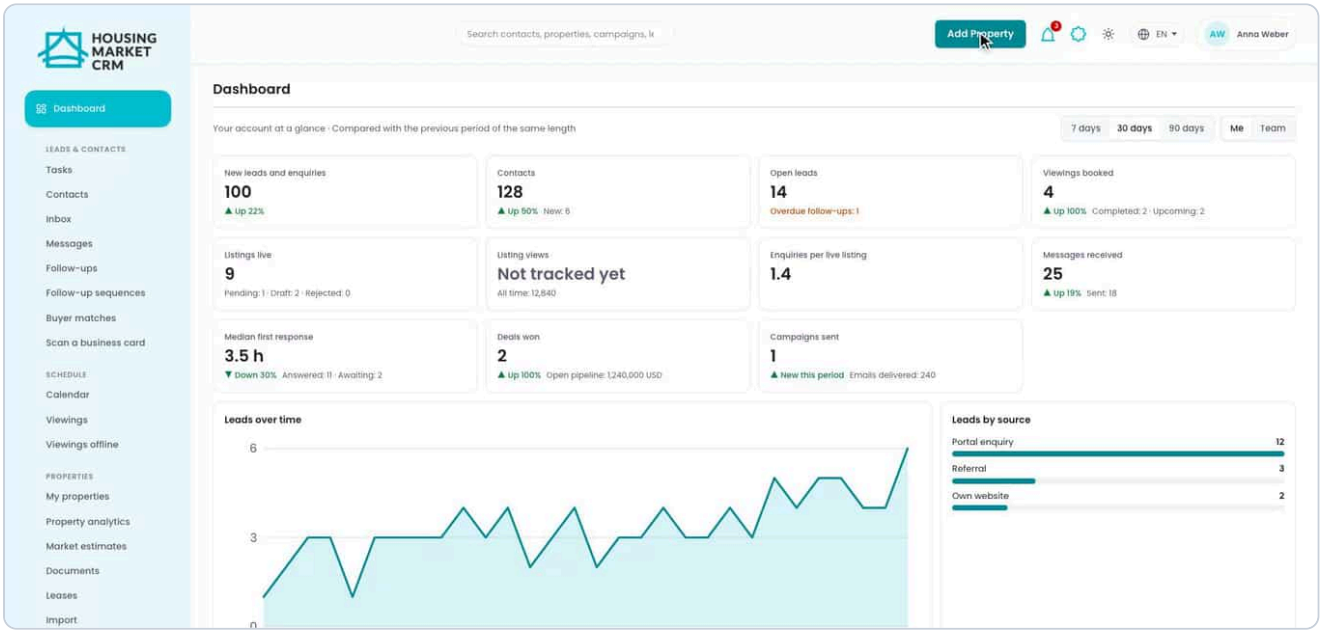


图 5.10 · 画面录制于 2026年9月24日

补充说明

提示

所有套餐：针对表现欠佳房源的提示和区域市场卡片。Pro 套餐：看起来已准备好购买或租赁的联系人，以及可通过邮件发送给客户的市场卡片。

帮助中心： CRM 中的 Housing Market Insights 推荐是什么?

相关帮助中心文章

什么是 Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-housing-market-crm
我能在手机上使用 Housing Market CRM 吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

6 第 6 章

更新个人资料

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

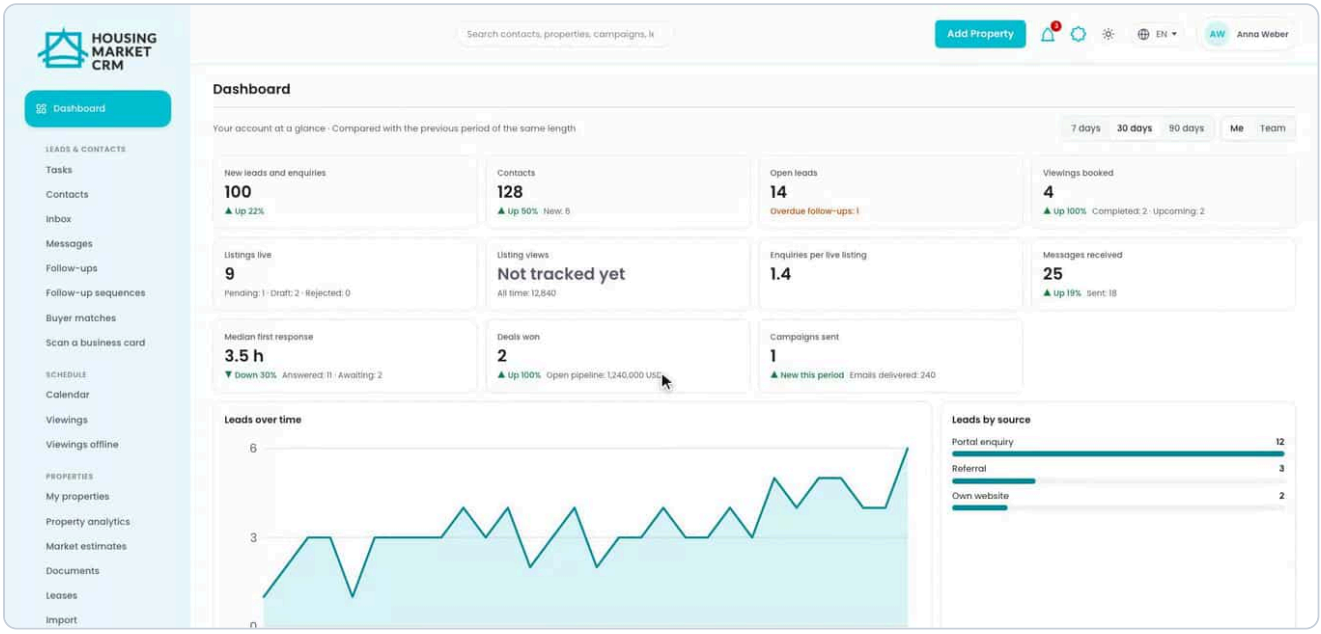


图 6.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

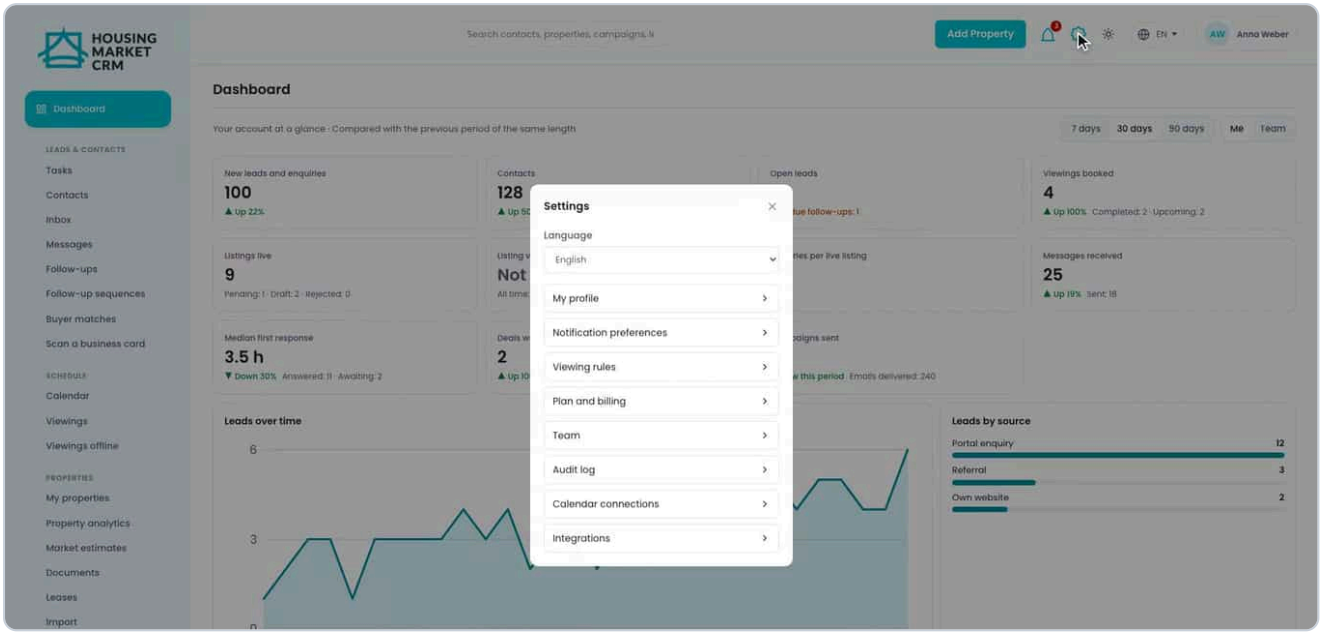


图 6.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 选择 My profile（我的个人资料）。

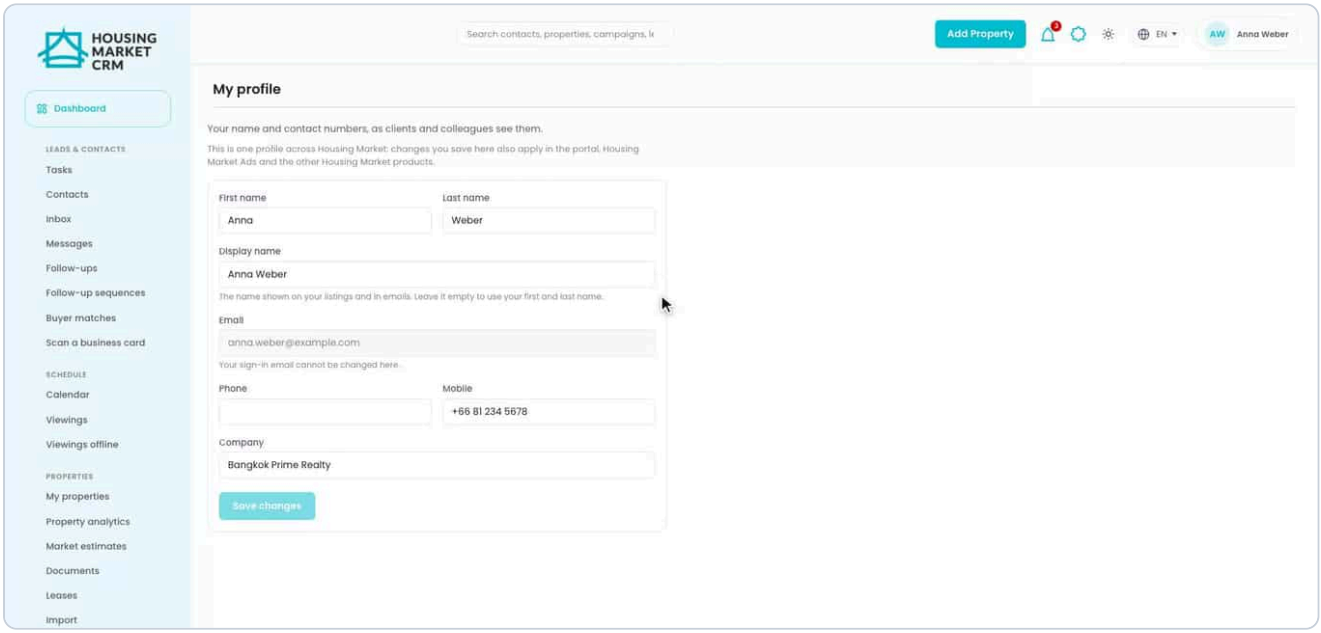


图 6.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 一份个人资料，所有 Housing Market 产品共同读取。

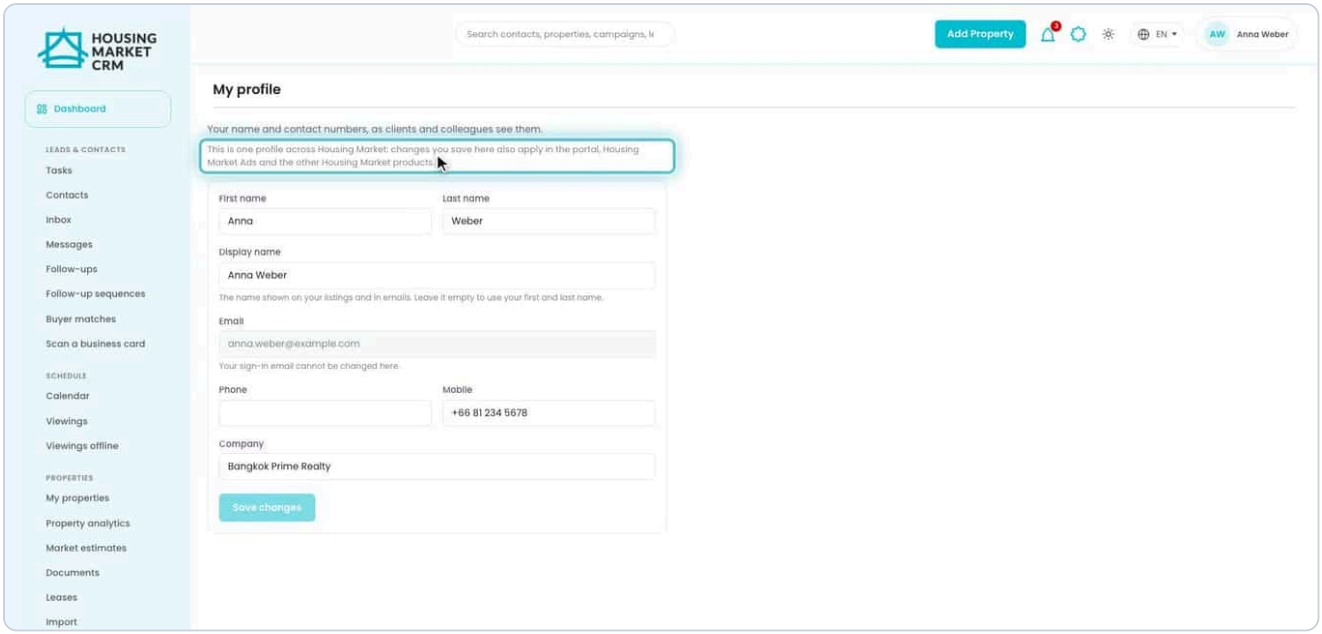


图 6.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 您的名字。

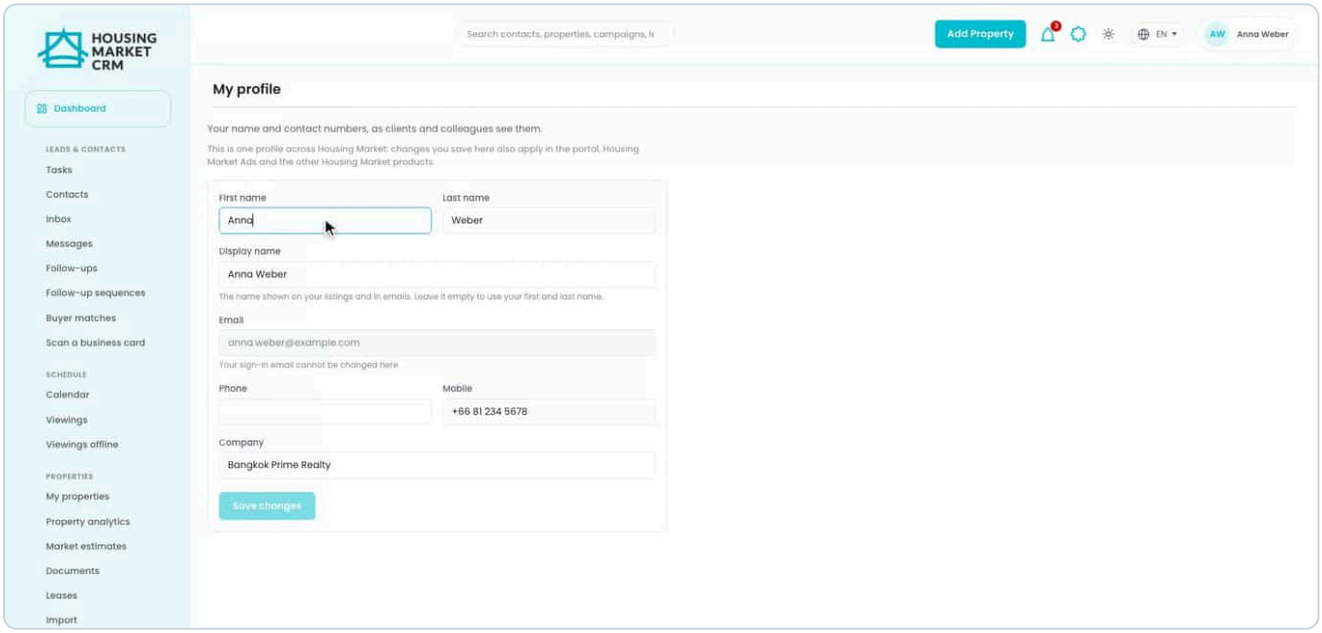


图 6.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 您的姓氏。

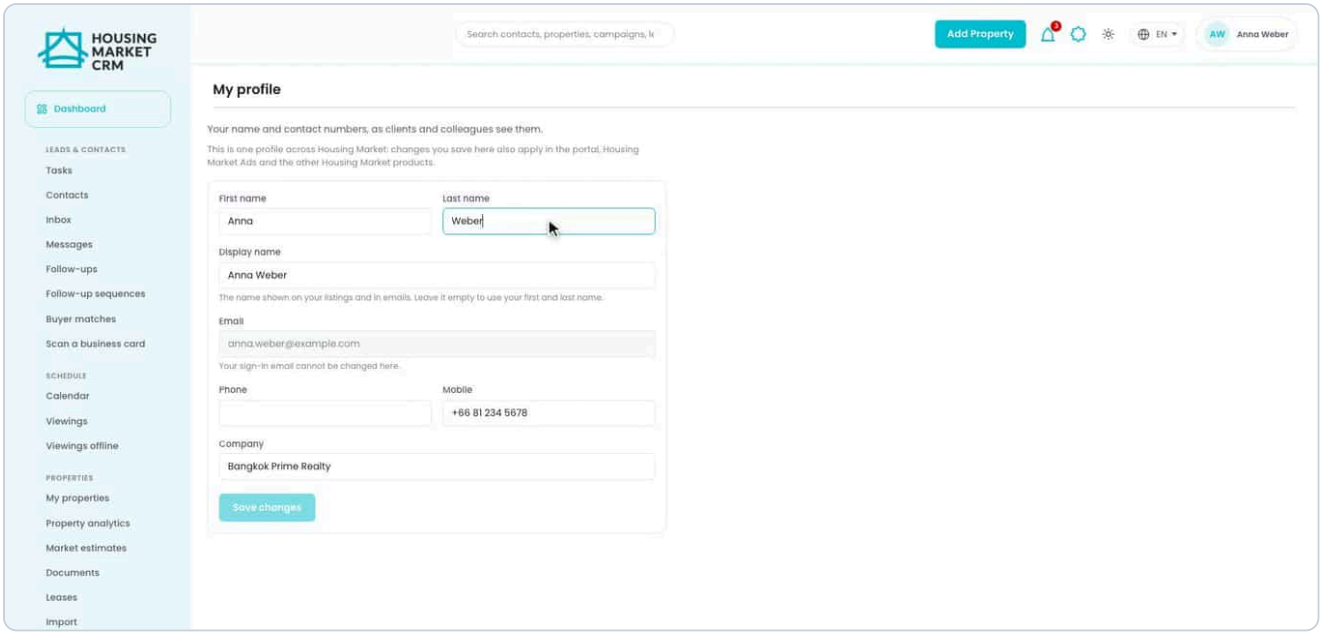


图 6.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 客户在您房源上看到的显示名称。

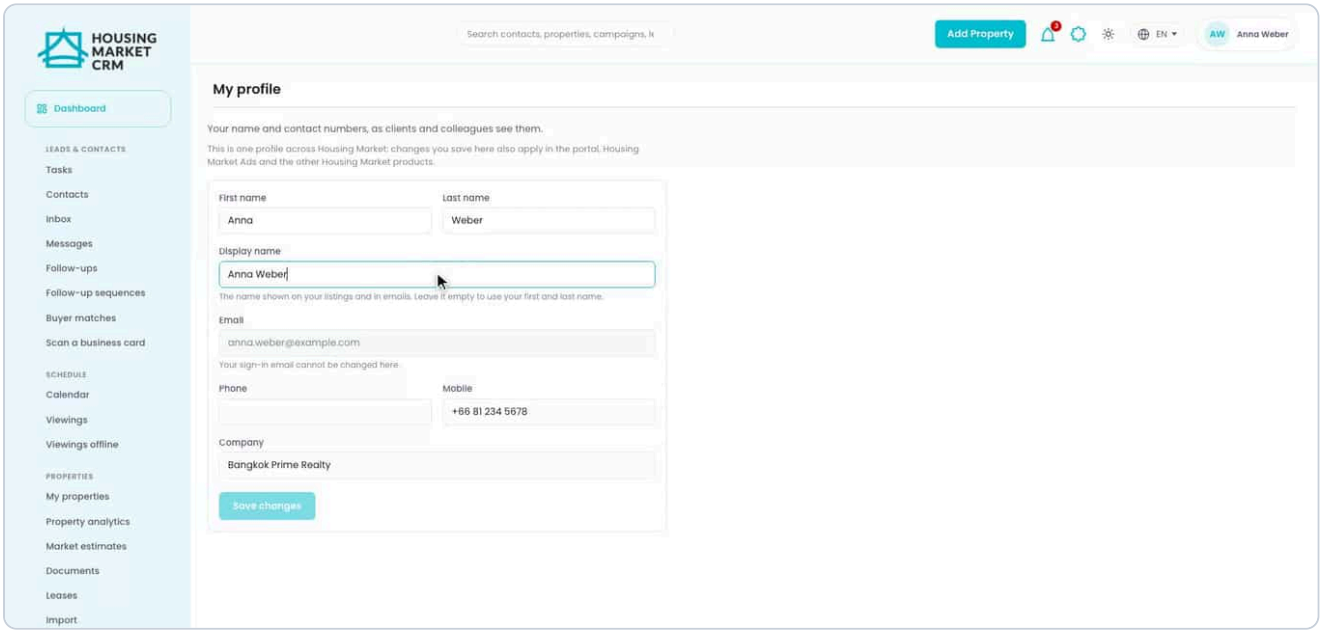


图 6.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 您的公司，与门户资料页完全一致。

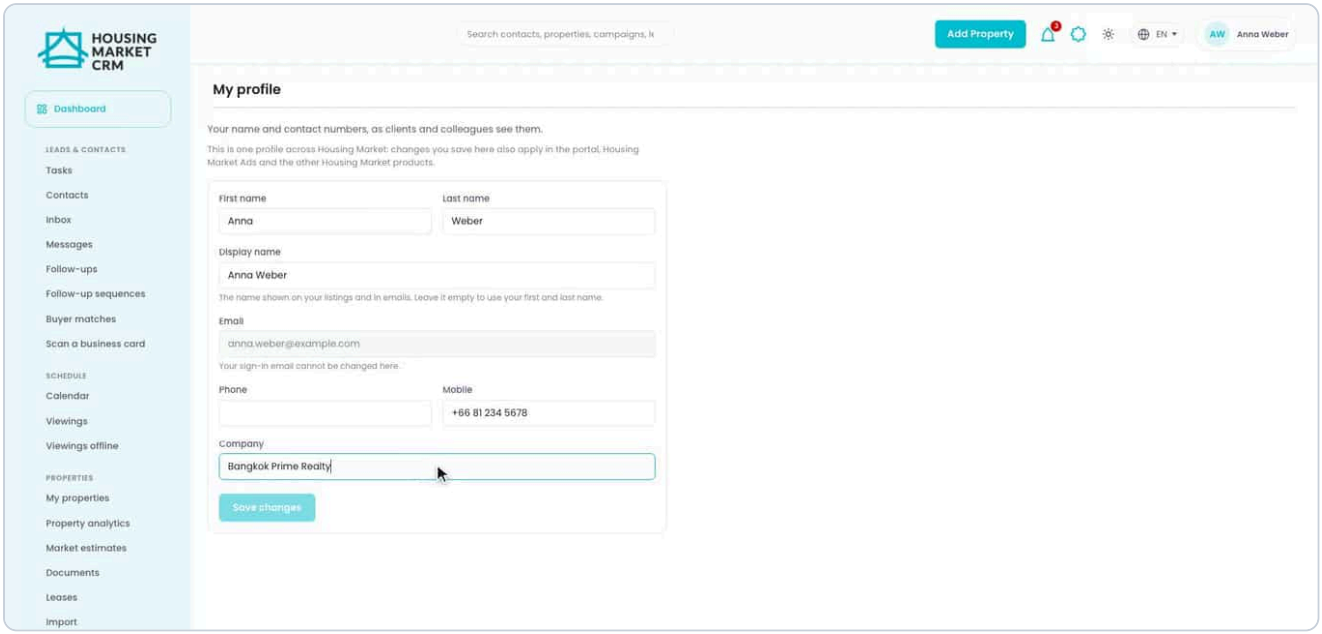


图 6.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 一个办公室固定电话号码。

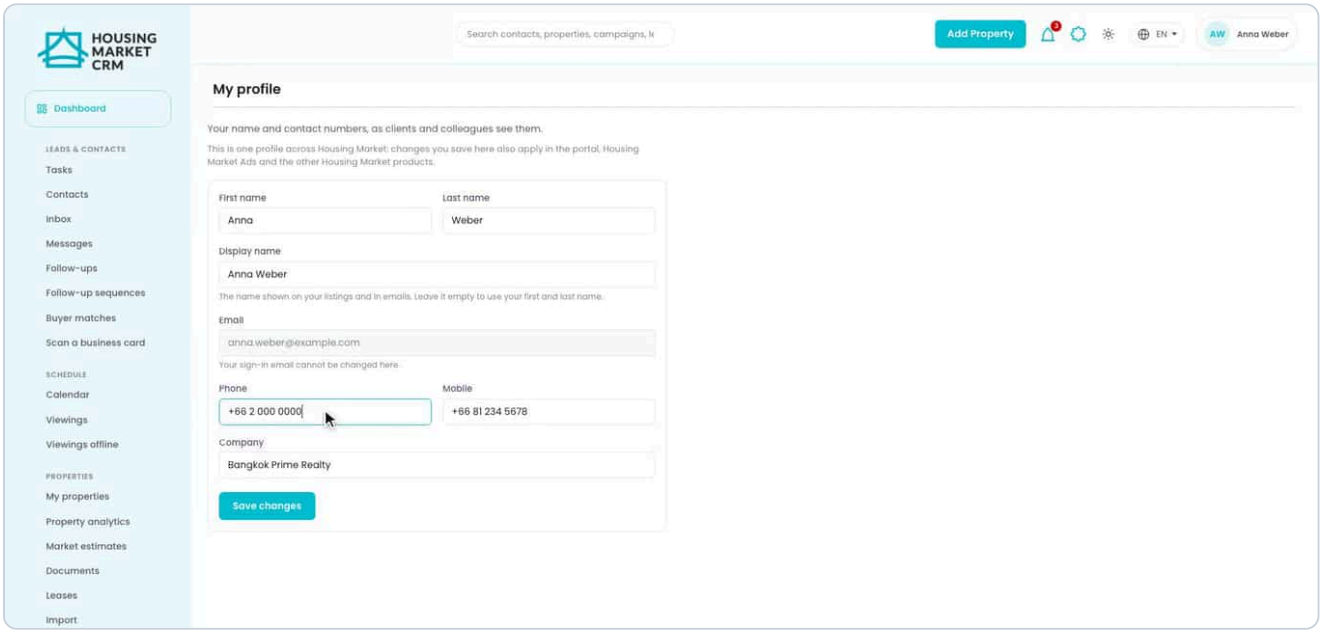


图 6.9 · 画面录制于 2026年9月24日

10 再填一个手机号，方便前往看房的买家联系。

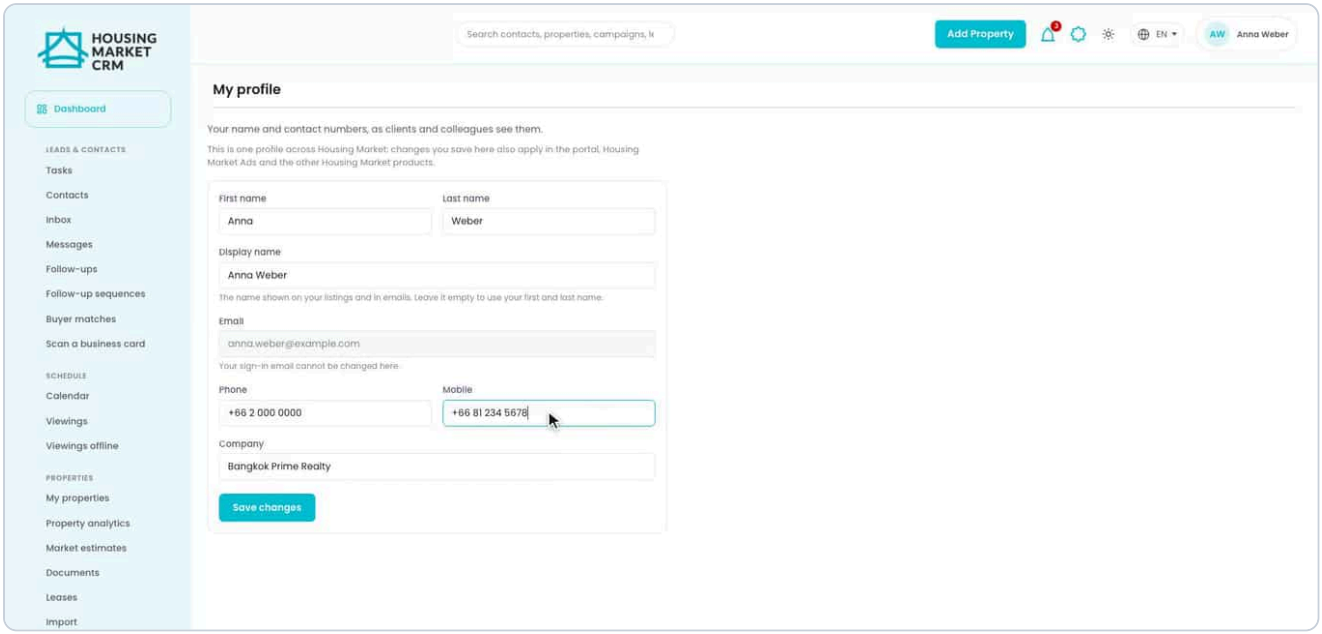


图 6.10 · 画面录制于 2026年9月24日

11 登录邮箱会显示出来，但无法在此处更改。

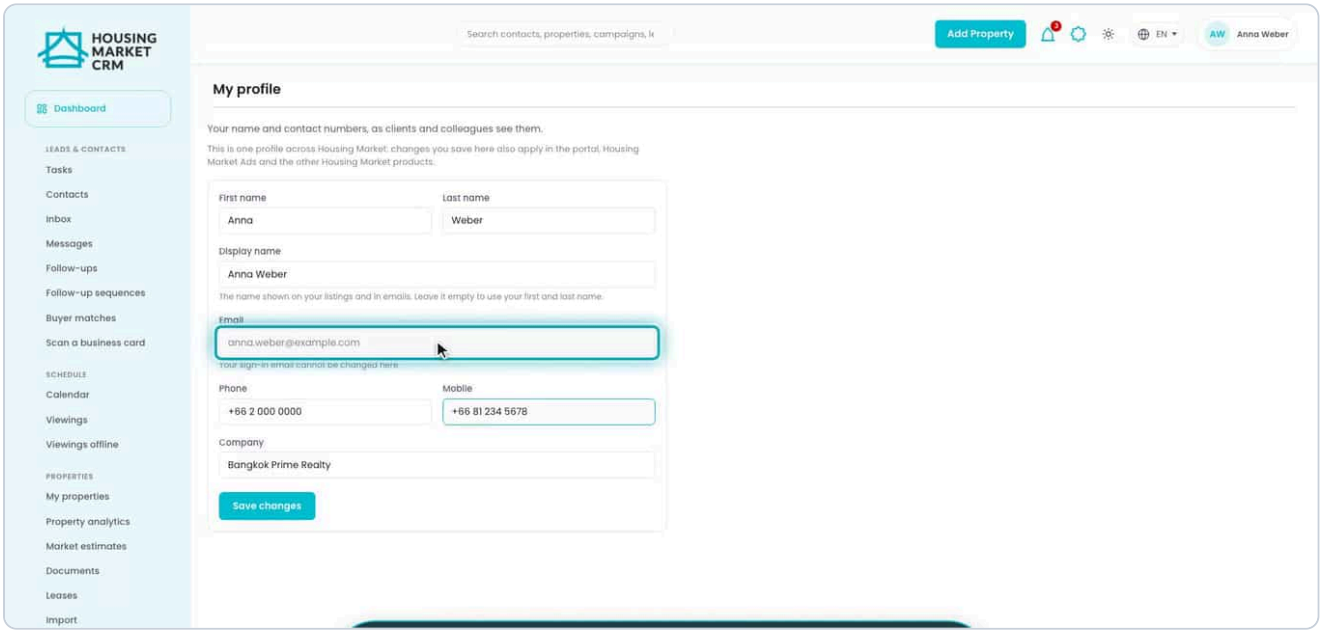


图 6.11 · 画面录制于 2026年9月24日

12 它是您与门户共用的账户，因此由客服代您更改。

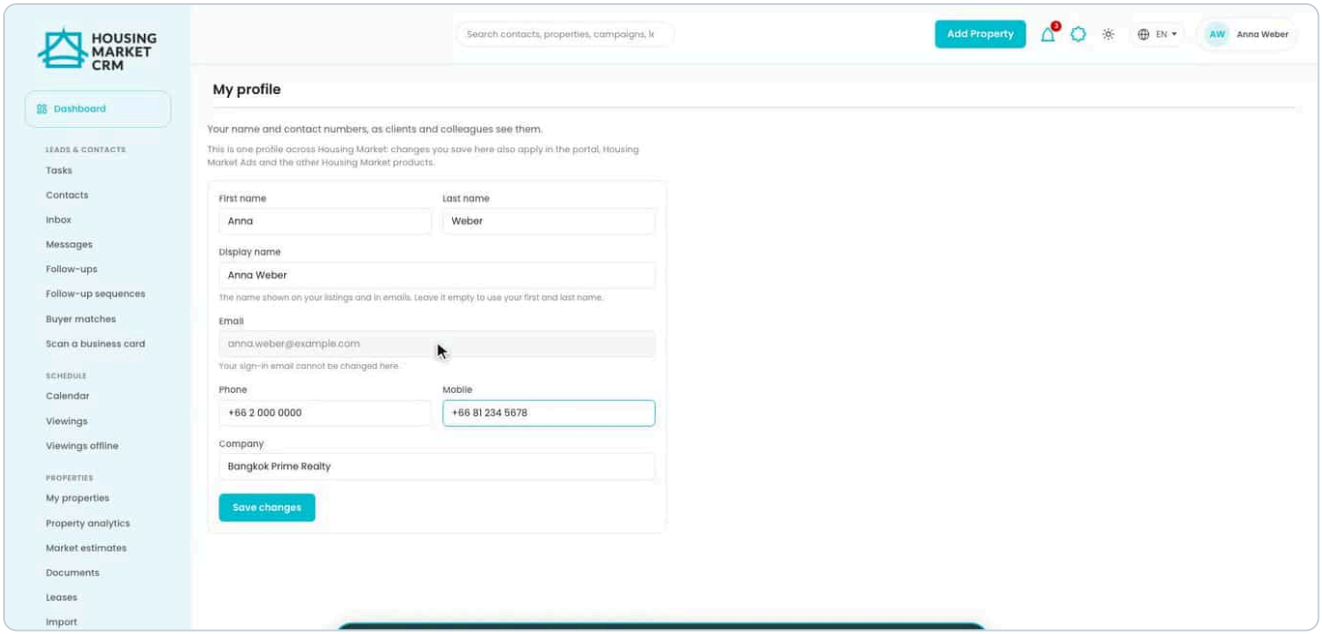


图 6.12 · 画面录制于 2026年9月24日

13 点击 Save changes（保存更改）。

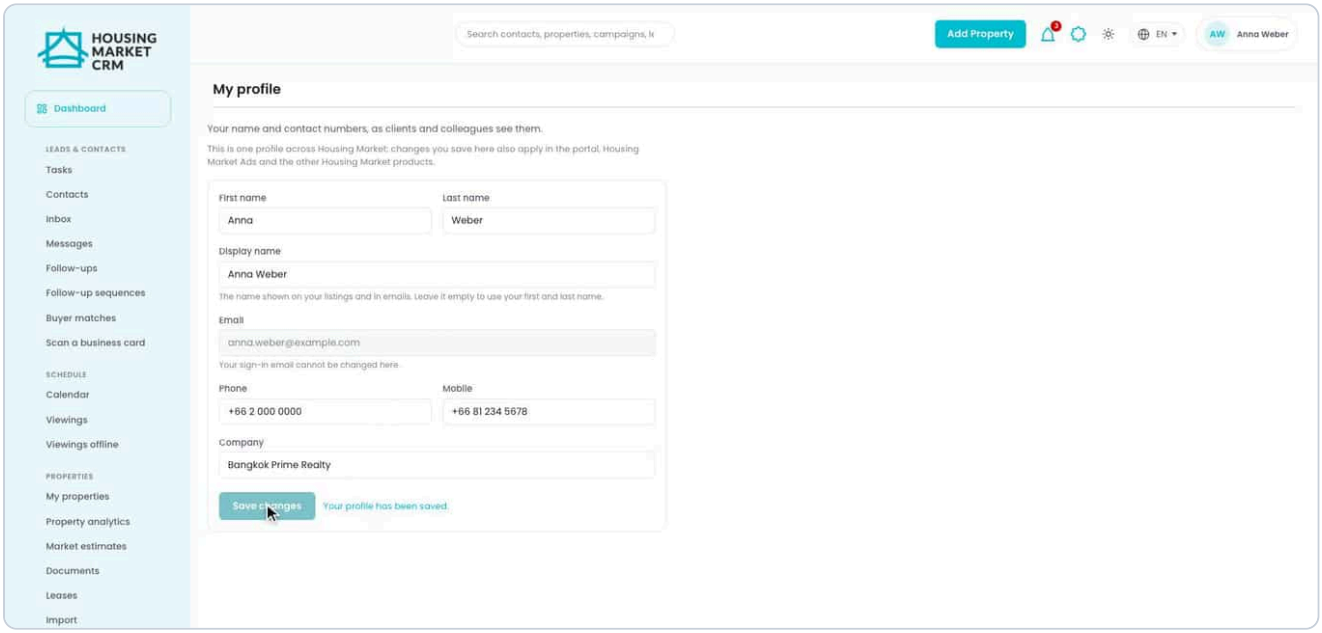


图 6.13 · 画面录制于 2026年9月24日

14 已保存——并在您使用 Housing Market 的各处生效。

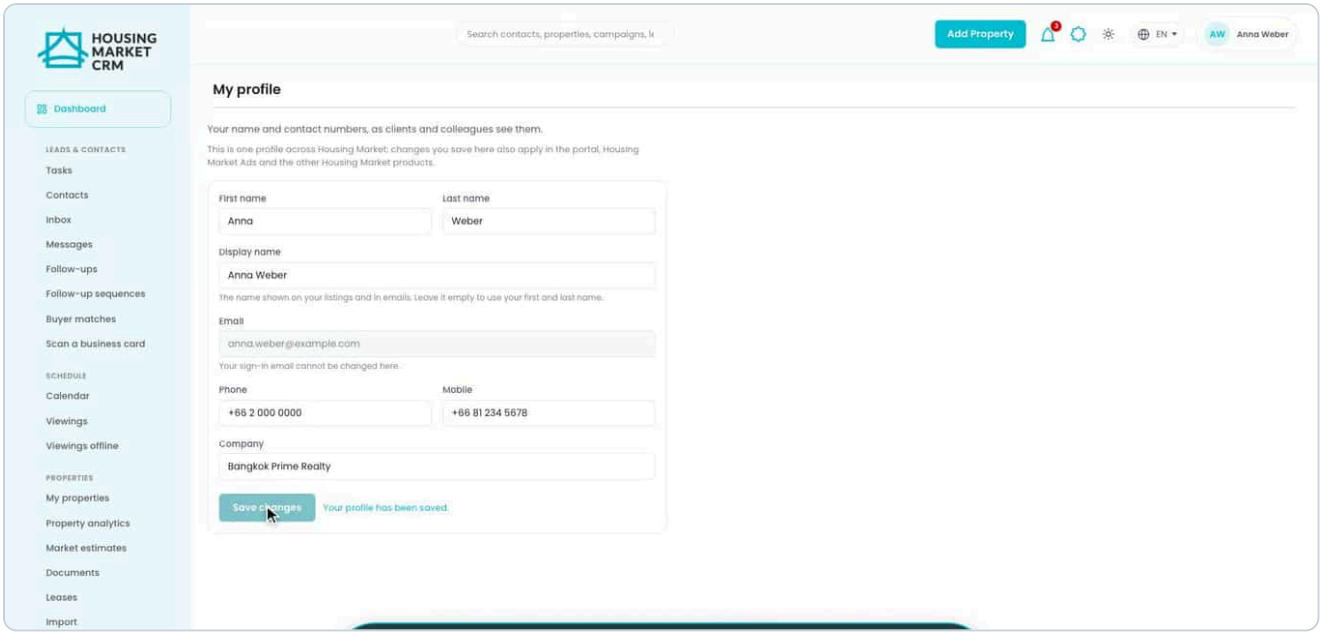


图 6.14 · 画面录制于 2026年9月24日

相关帮助中心文章

我需要单独的 CRM 账户吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 第 7 章

切换语言

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

整个 CRM 提供十七种语言。在屏幕顶部的语言菜单中选择您的语言；通知邮件也会随之切换。

CRM 提供十七种语言，每种语言都以其自身的名称显示：

- English（英语）、Español（西班牙语）、Português (Brasil)（巴西葡萄牙语）、Français（法语）和 Deutsch（德语）
- العربية（阿拉伯语）、हिन्दी（印地语）、Türkçe（土耳其语）和 Ελληνικά（希腊语）
- ไทย（泰语）、Tiếng Việt（越南语）、Bahasa Indonesia（印尼语）、Bahasa Melayu（马来语）和 ខ្មែរ（高棉语）
- 日本語（日语）、简体中文和繁體中文（繁体中文）

在电脑上更改语言时，请打开屏幕顶部的语言菜单（地球图标）并选择一种语言；“设置”（齿轮图标）中的“语言”设置作用相同。登录和注册页面有各自的语言菜单。使用阿拉伯语时，整个界面从右向左显示。

这一选择会保存在您做出选择的浏览器中，因此在另一台电脑或手机上需要重新选择。您的通知邮件和密码重置邮件都会以您使用 CRM 的语言撰写——请参阅“我的 CRM 通知邮件使用什么语言？”。

出自帮助中心： **支持哪些语言?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 后台。

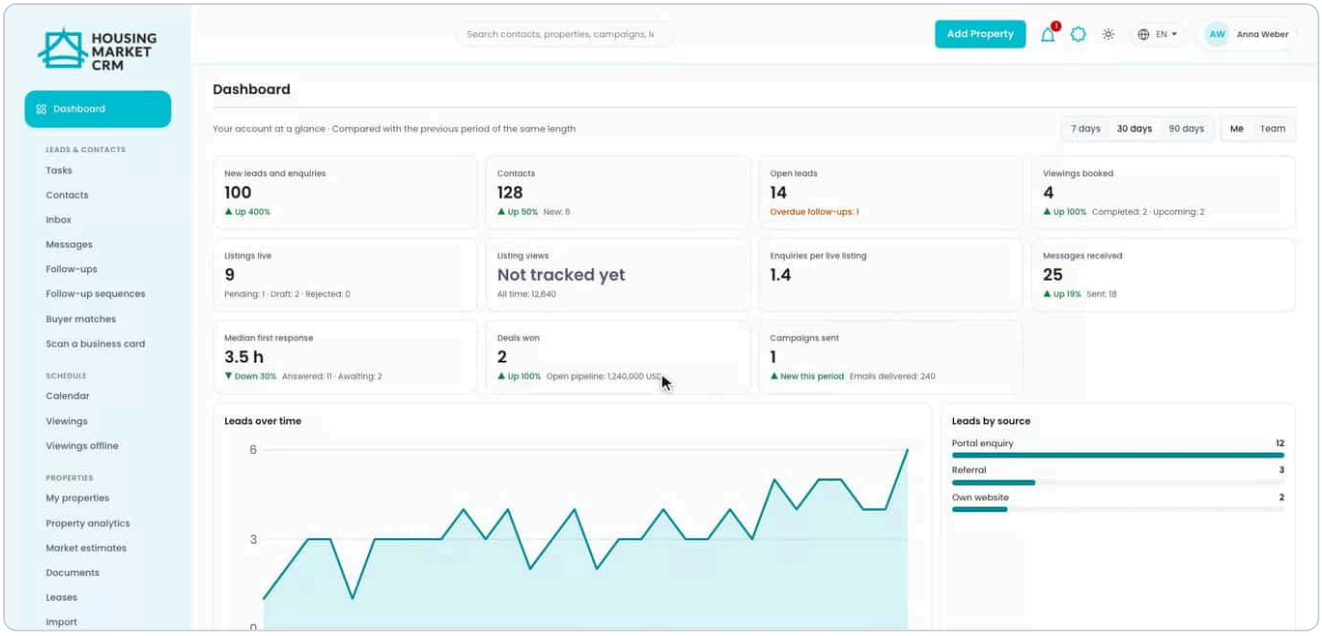


图 7.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 打开顶部栏的语言菜单，选择 ไทย（泰语）。

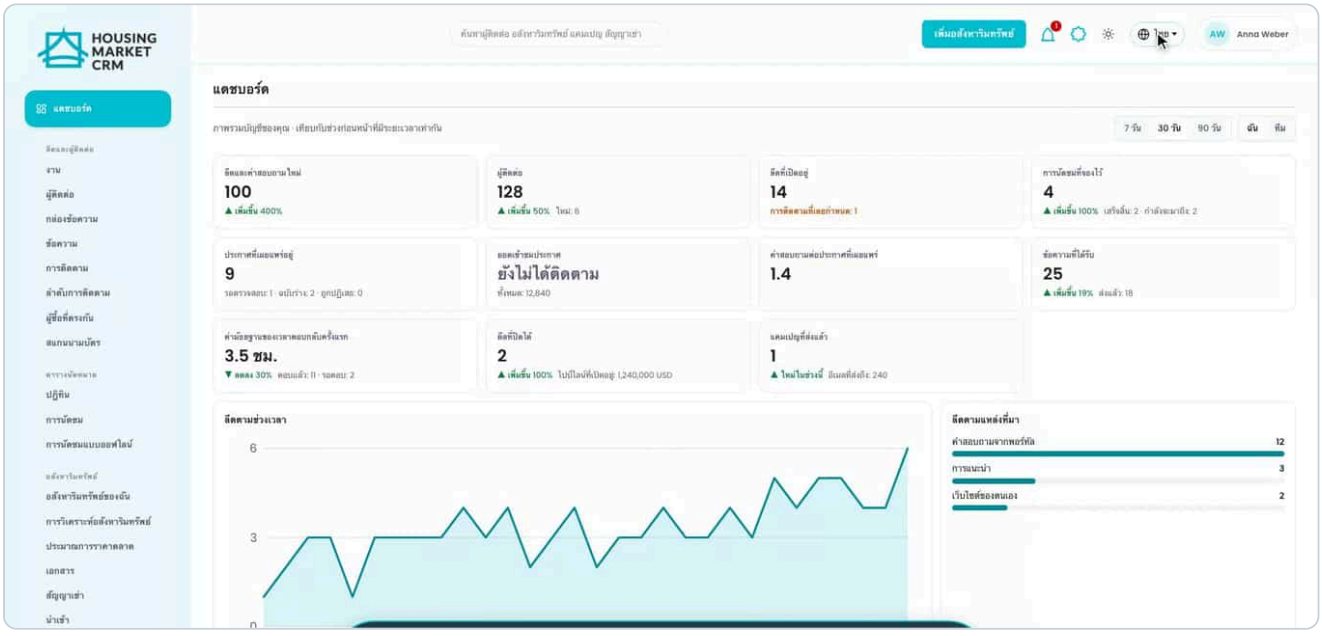


图 7.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 整个界面现已显示为泰语。

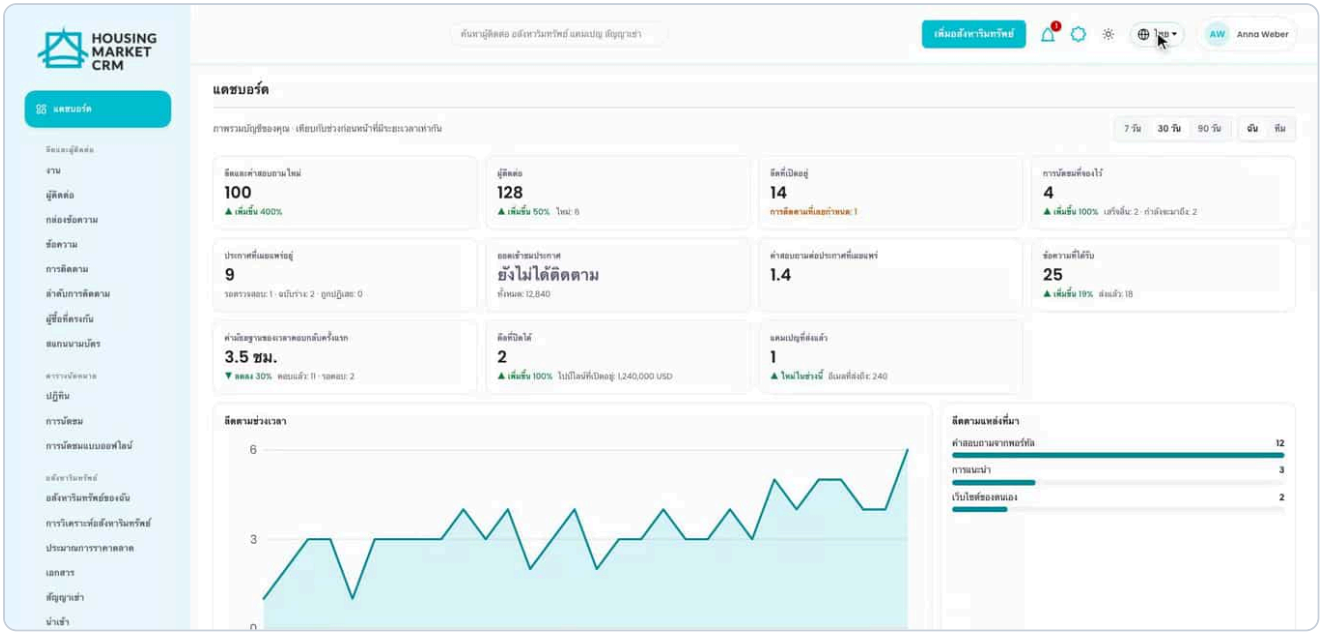


图 7.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 菜单、标签和日期都随您的选择变化。

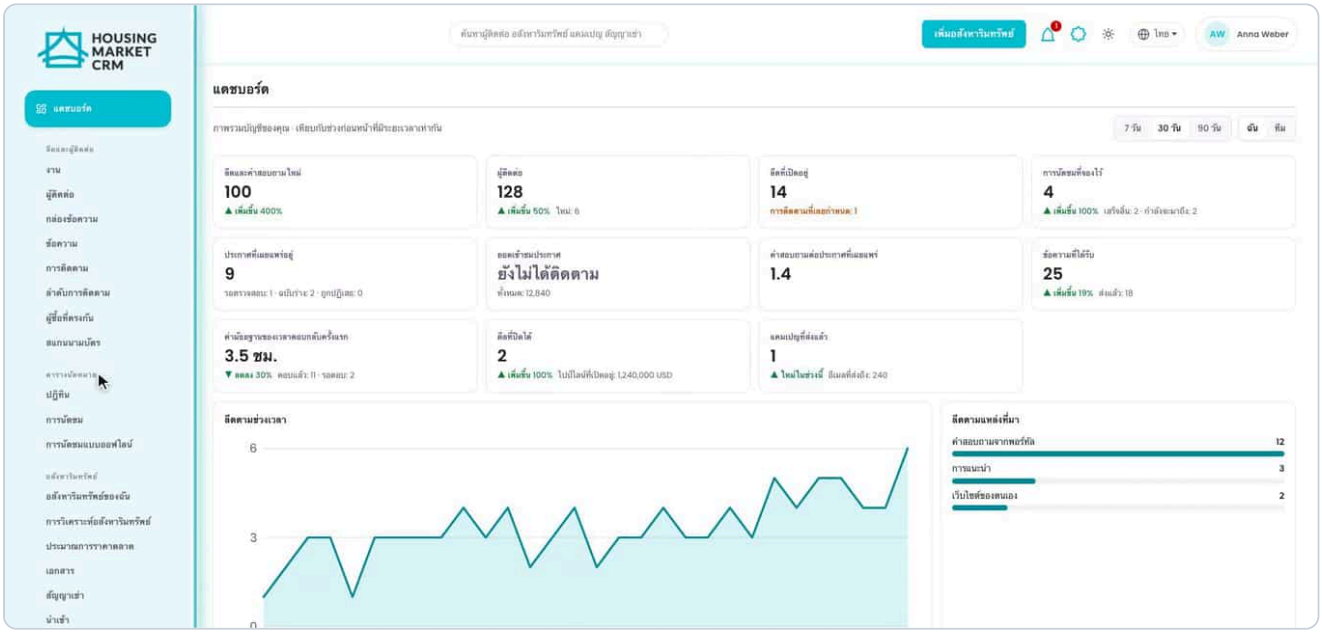


图 7.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 选择 English（英语）即可切换回来。

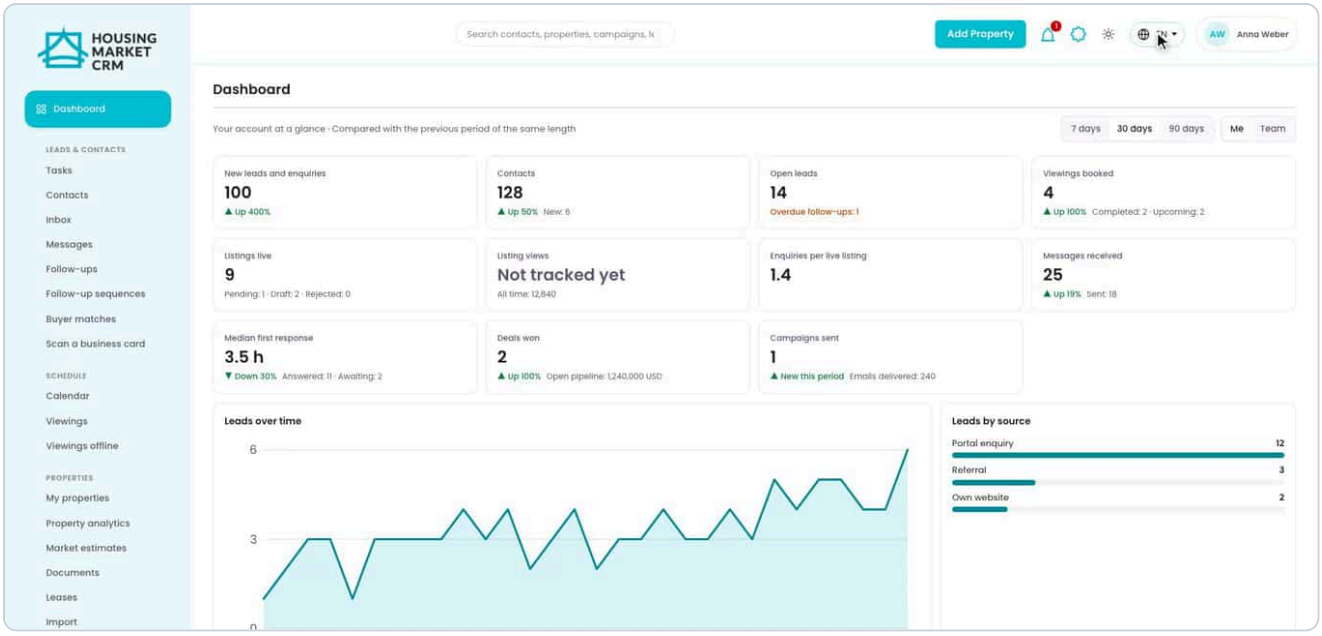


图 7.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 您的选择会保留到下一次使用。

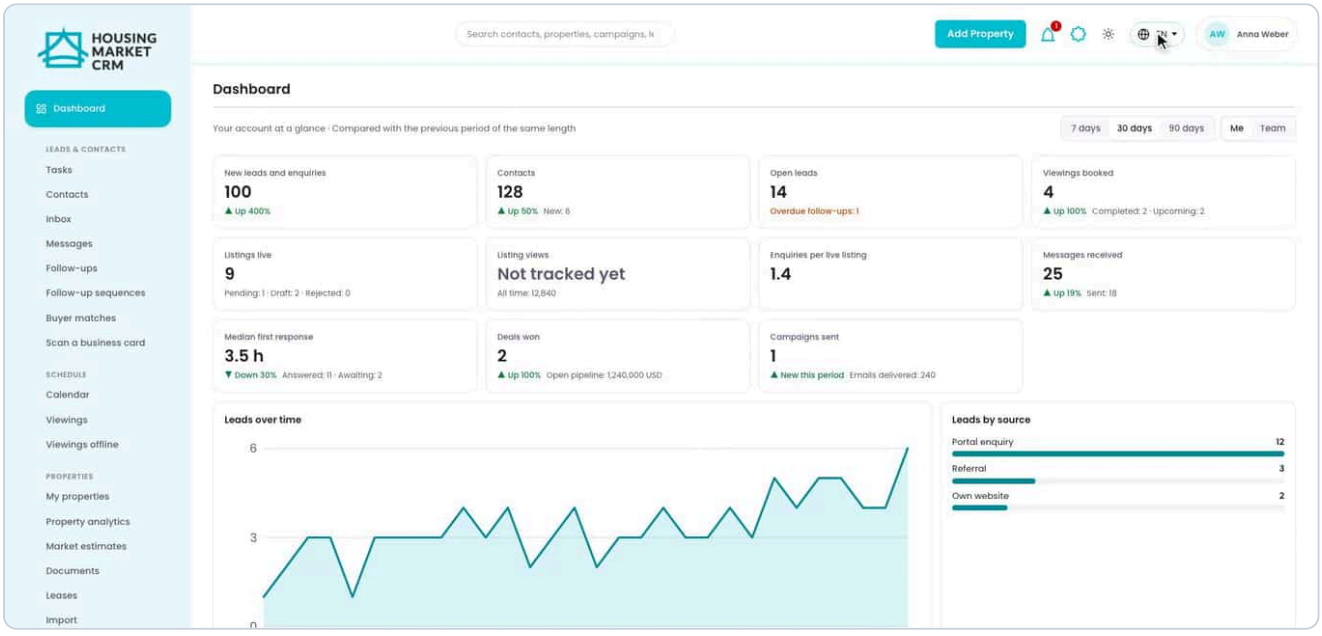


图 7.6 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 使用您使用 CRM 的语言。把 CRM 切换到另一种语言，通知邮件也会随之切换。
>
> 帮助中心： 我的 CRM 通知邮件使用什么语言?

8 第 8 章

搜索所有内容

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

可以。搜索和筛选覆盖联系人、线索和房产，线索看板可按阶段、状态以及出售或出租筛选。

搜索可以找到联系人、线索或房产，而且列表不只是排序，还能筛选——线索看板可按阶段、按状态，以及按线索是出售还是出租筛选。

由于每条咨询都保留着它来自的房产，“谁咨询过这个房源”可以直接从房源上看到，无需去搜索。

出自帮助中心： **我能搜索联系人吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

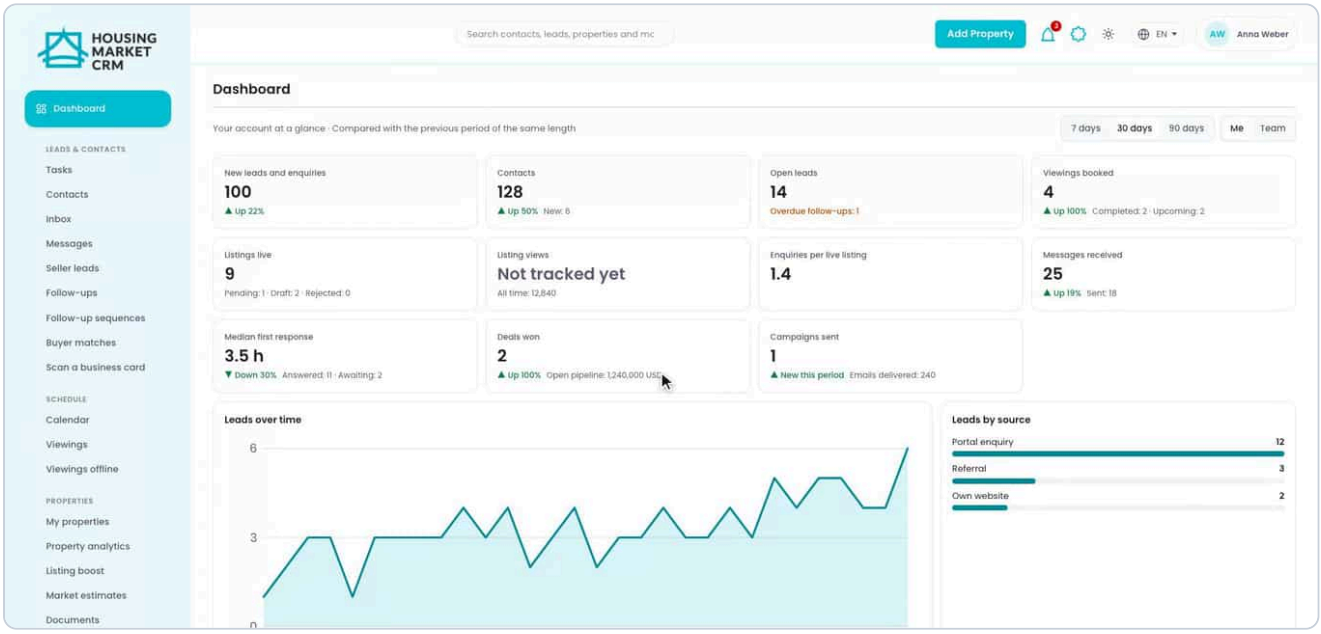


图 8.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 搜索框位于顶部栏，每个页面都有。

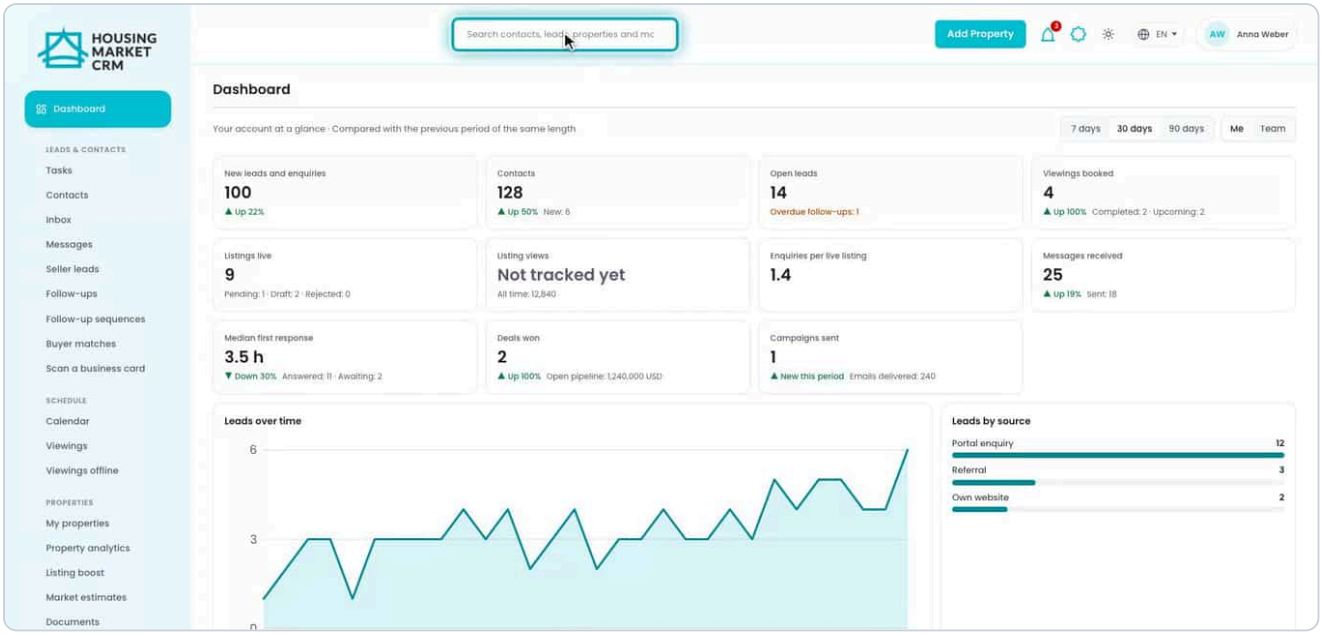


图 8.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 输入姓名的一部分 —— 或号码、街道。

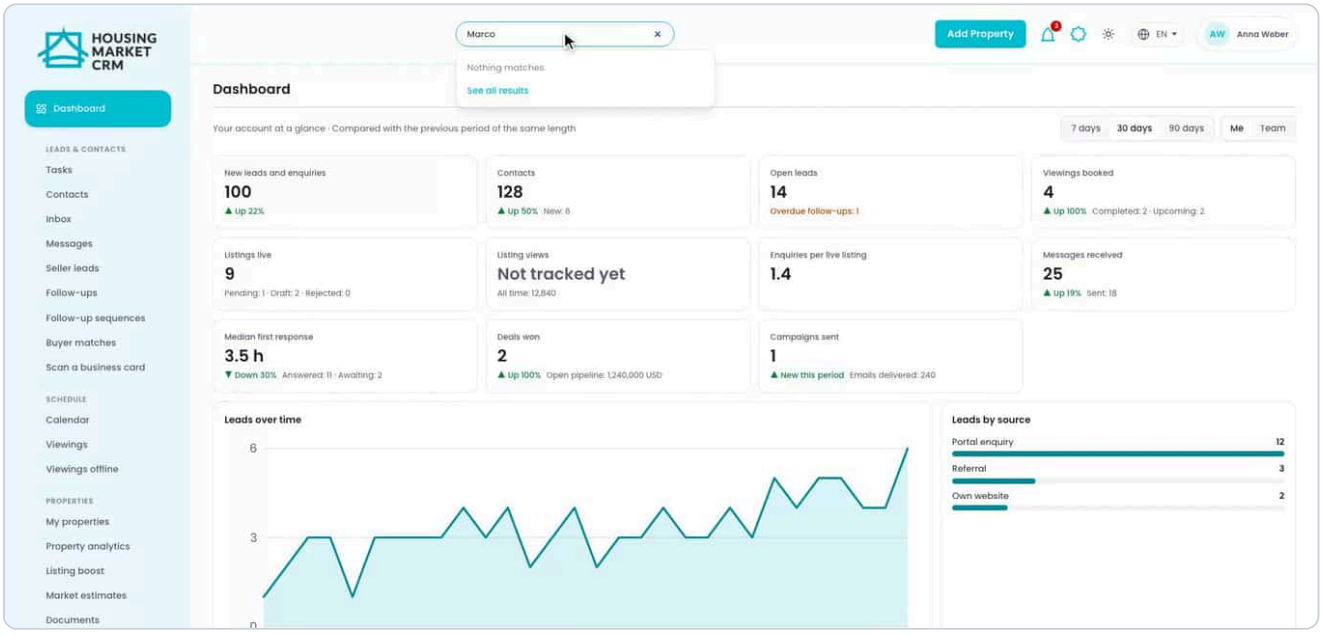


图 8.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 覆盖线索、联系人、房源、文档和租约。

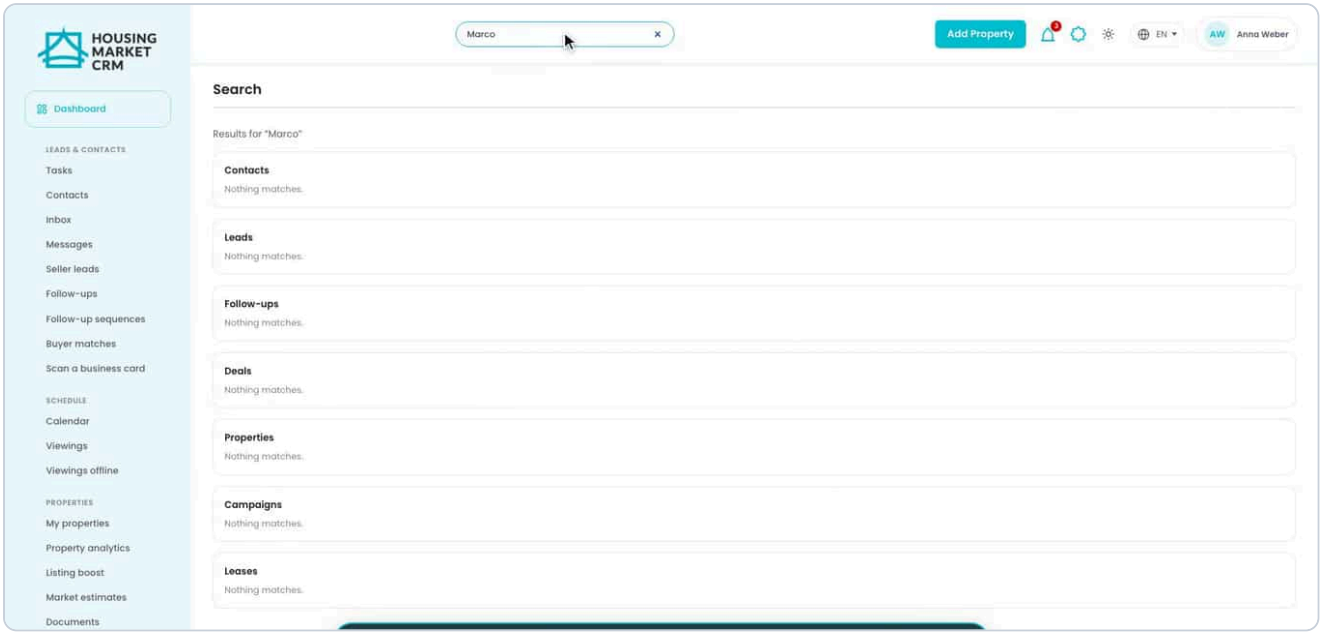


图 8.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 按 Enter 查看完整列表，按类型分组。

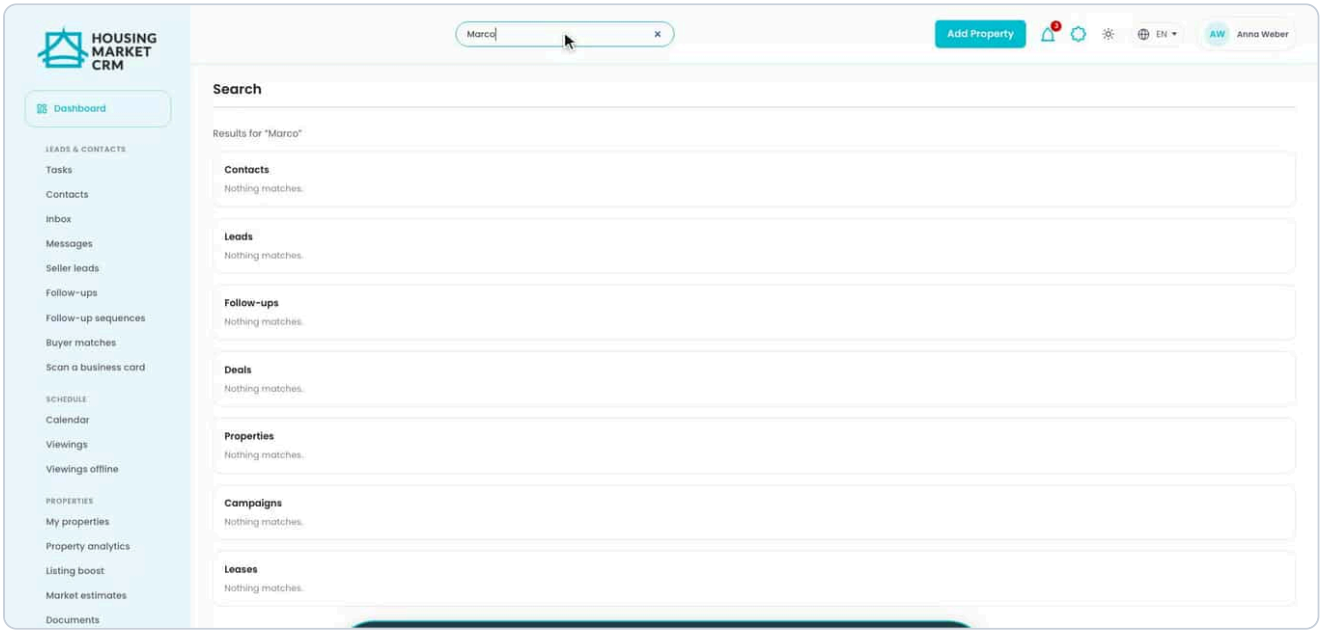


图 8.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 点击结果即可打开 —— 比打开列表再筛选更快。

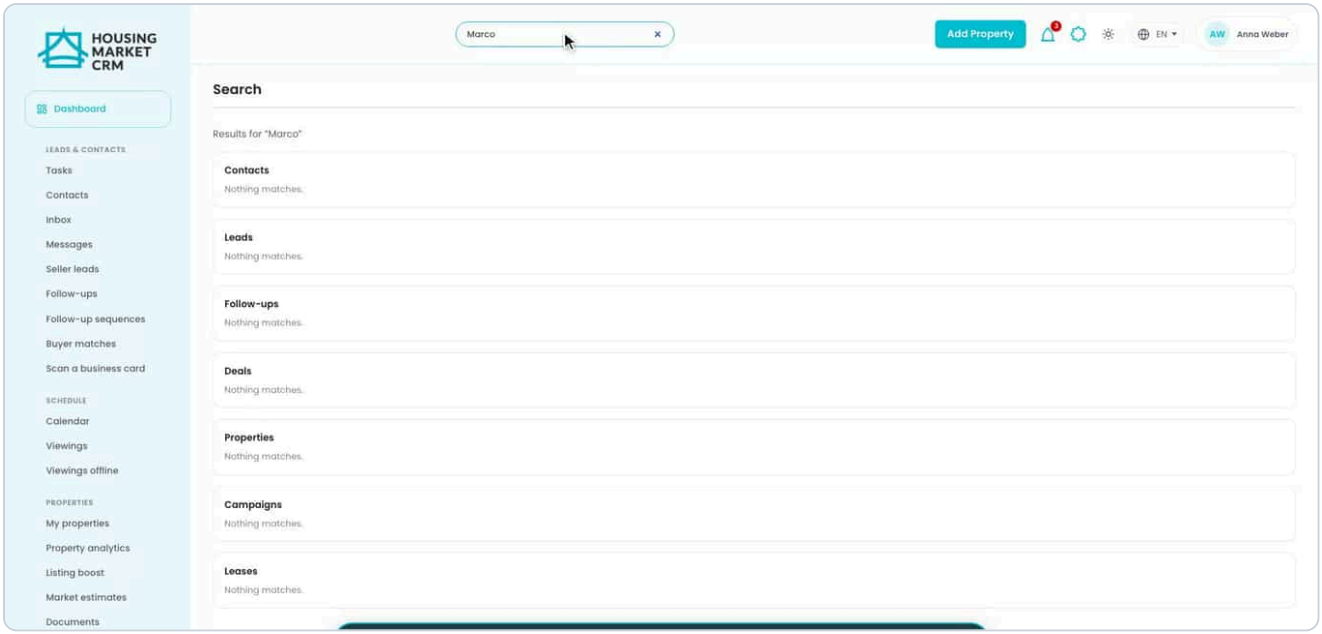


图 8.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 在手机上，“搜索”在左侧菜单有独立入口。

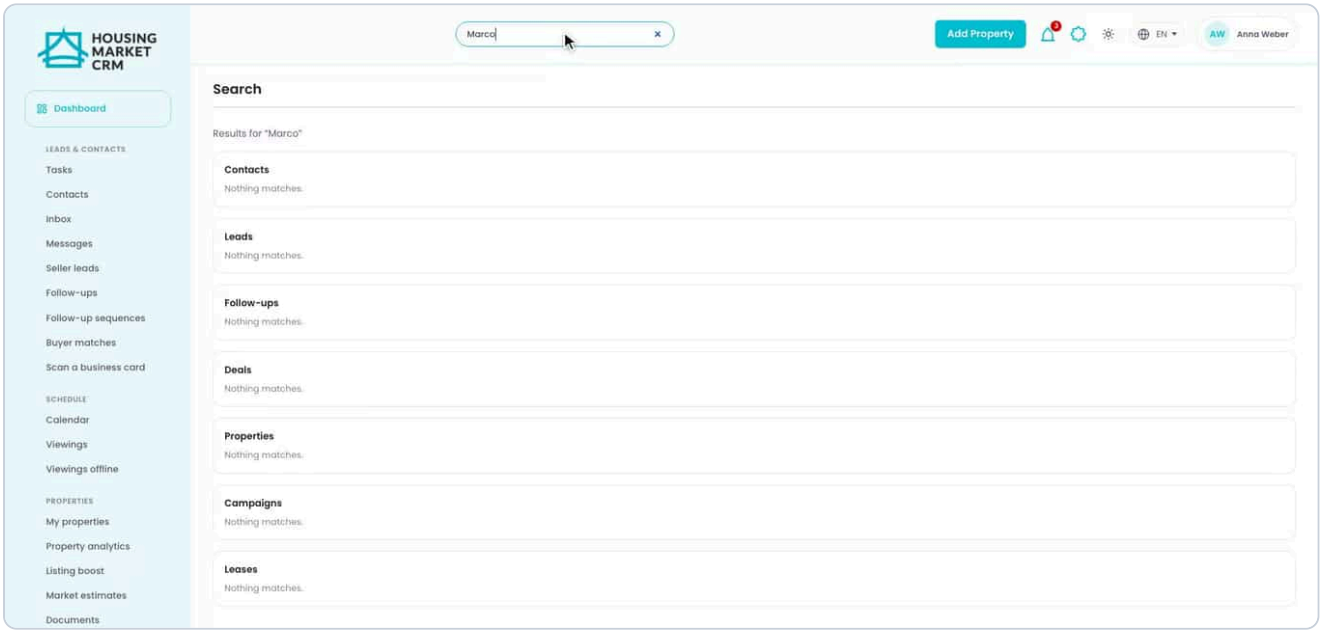


图 8.7 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

我能在手机上使用 Housing Market CRM 吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

第 2 篇

线索与联系人

9 线索看板

10 手动添加线索

11 处理线索

12 将线索关联到房源

13 回复线索

14 查看有意向的买家

15 线索评分

16 反向匹配

17 跟进序列

18 维护冷线索

19 购买卖方线索

20 添加联系人

21 导入联系人

22 扫描名片

23 联系人时间线

24 合并重复联系人

9 第 9 章

线索看板

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

可以，在一个有五个固定列的 Kanban 看板上：新任务、带看、洽谈中、成交和流失。这些列不能改名，也不能增加。

在侧边栏中打开“任务”，在看板上拖动线索，依次经过各列：

- 新任务
- 带看
- 洽谈中
- 成交
- 流失

除阶段外还有另外两个维度，看板正是按它们筛选的：状态（新建、回电、回复消息、已关闭），以及线索是出售还是出租。一段时间没人处理的线索也会主动发出通知，而不是等着被人发现。

出自帮助中心： **我能把线索分成不同阶段吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

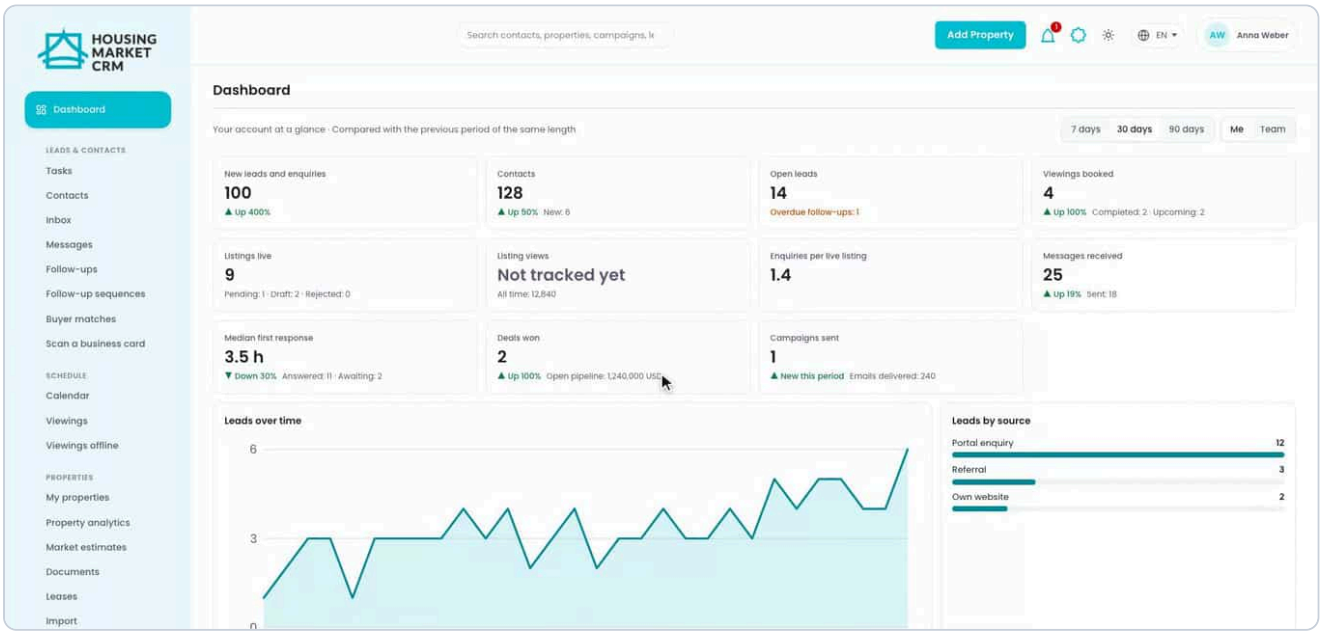


图 9.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Tasks（任务）。

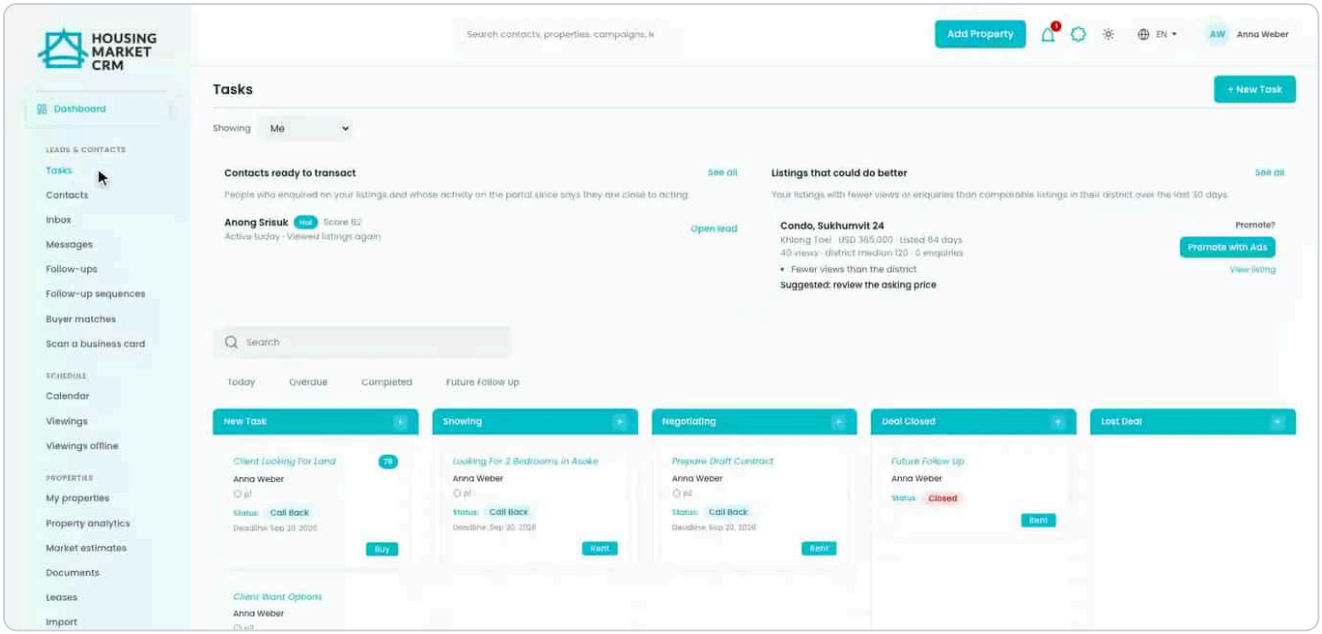


图 9.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 新咨询从 New Task（新任务）开始。

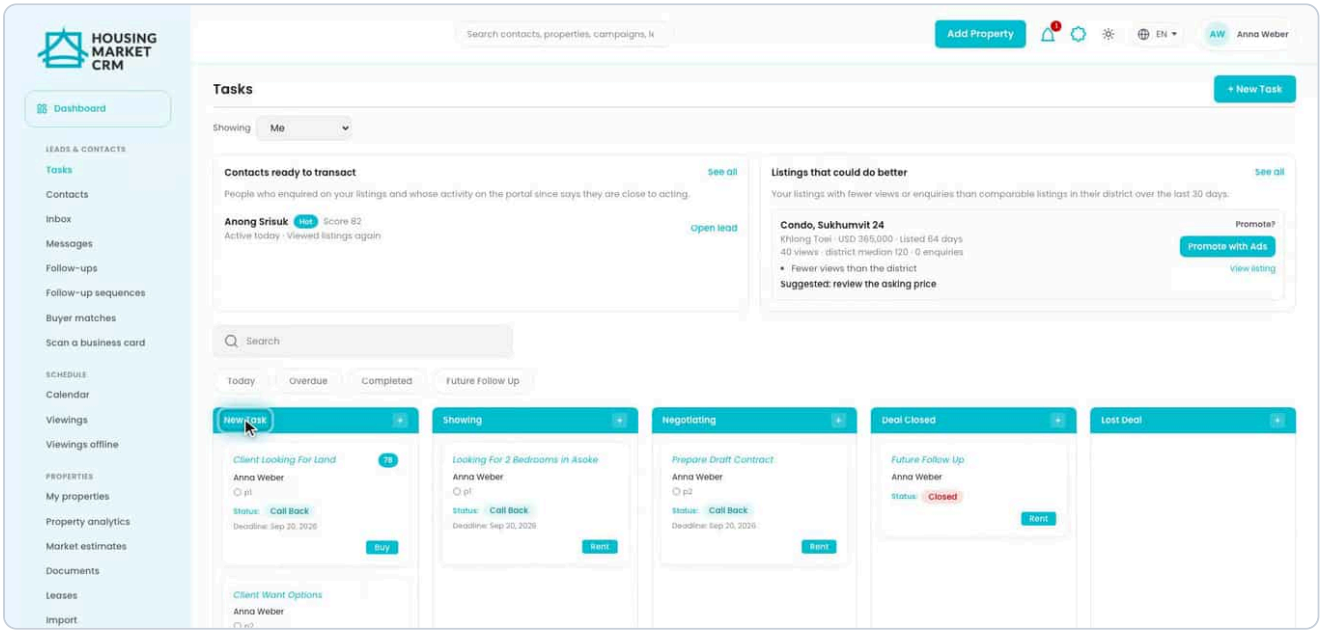


图 9.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 接着是 Showing（看房）和 Negotiating（商谈）... ...直到线索进入 Deal Closed（成交）或 Lost Deal（未成交）。

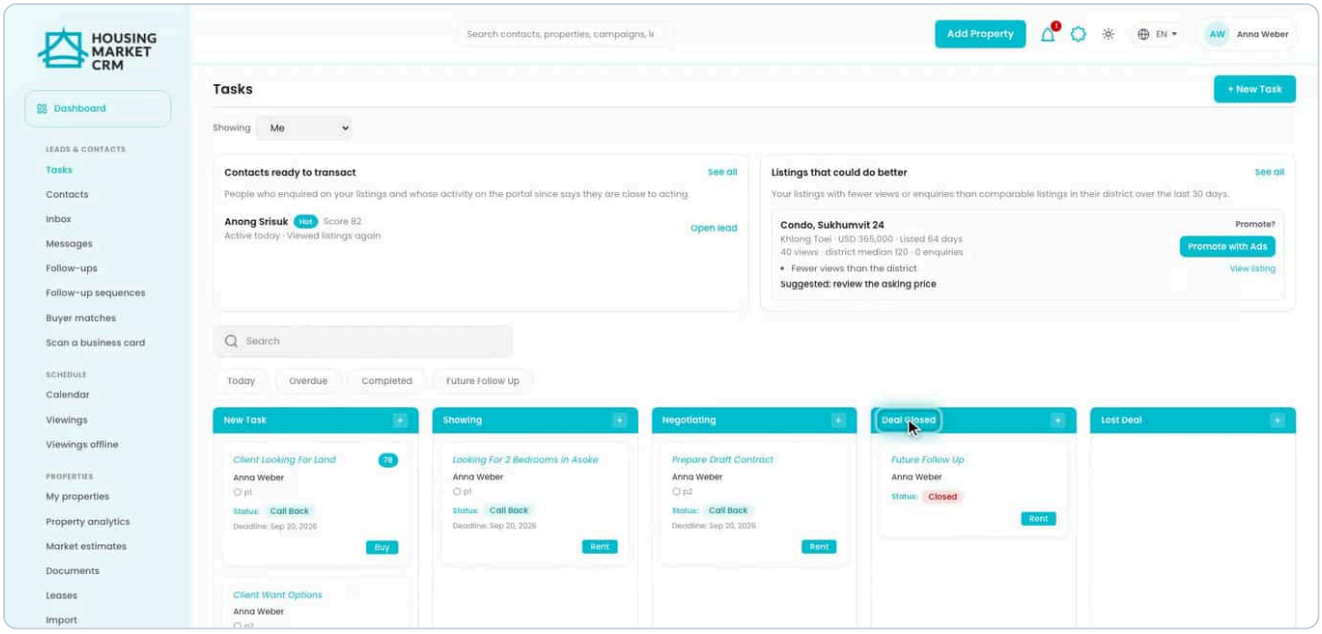


图 9.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 每张卡片显示线索、联系人、状态和截止日期。

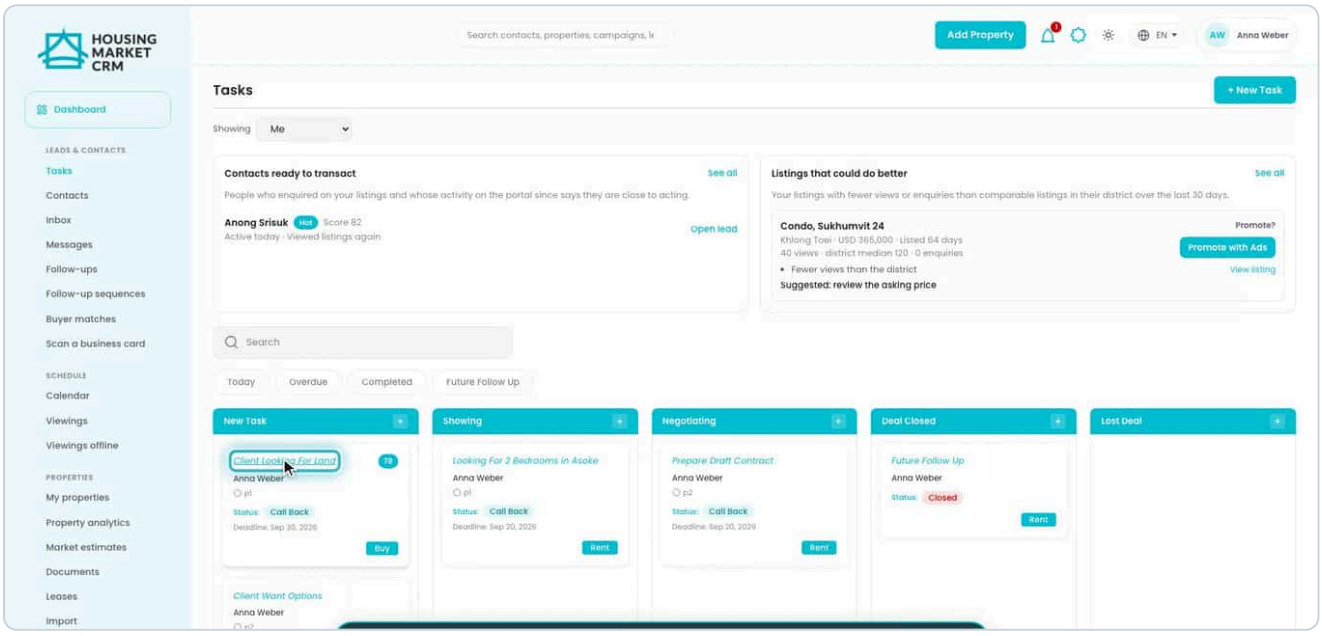


图 9.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 用 Overdue（已逾期）查看谁在等您。

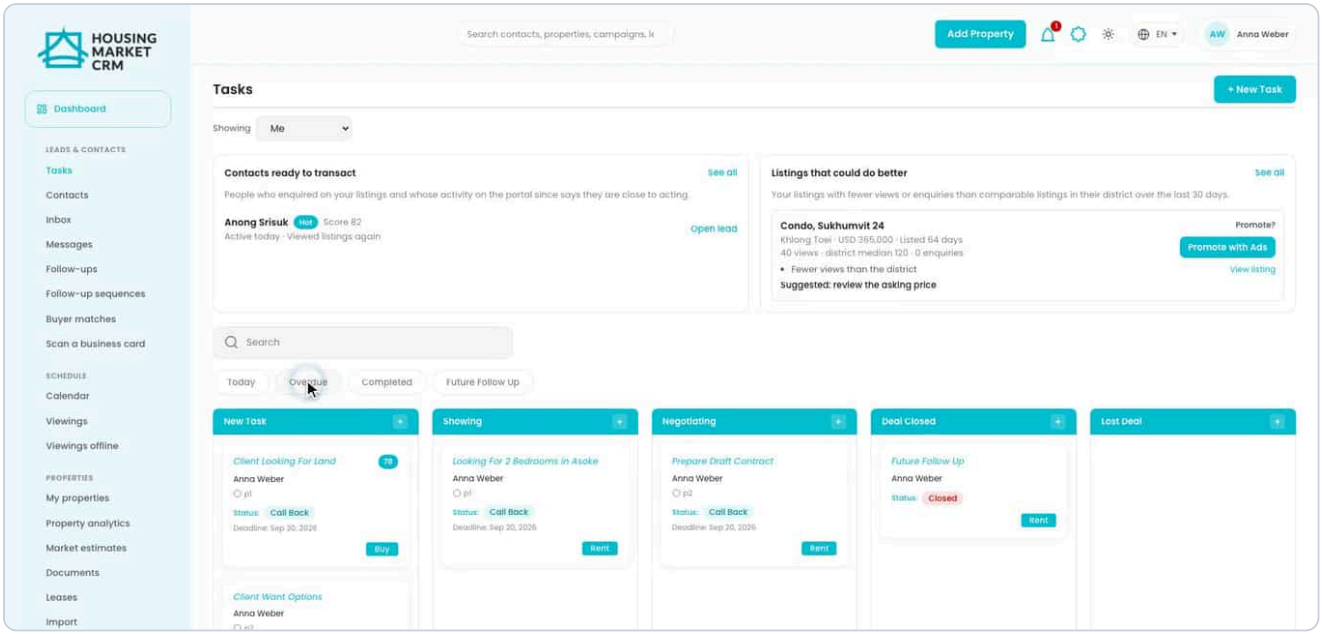


图 9.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 或搜索某条线索。

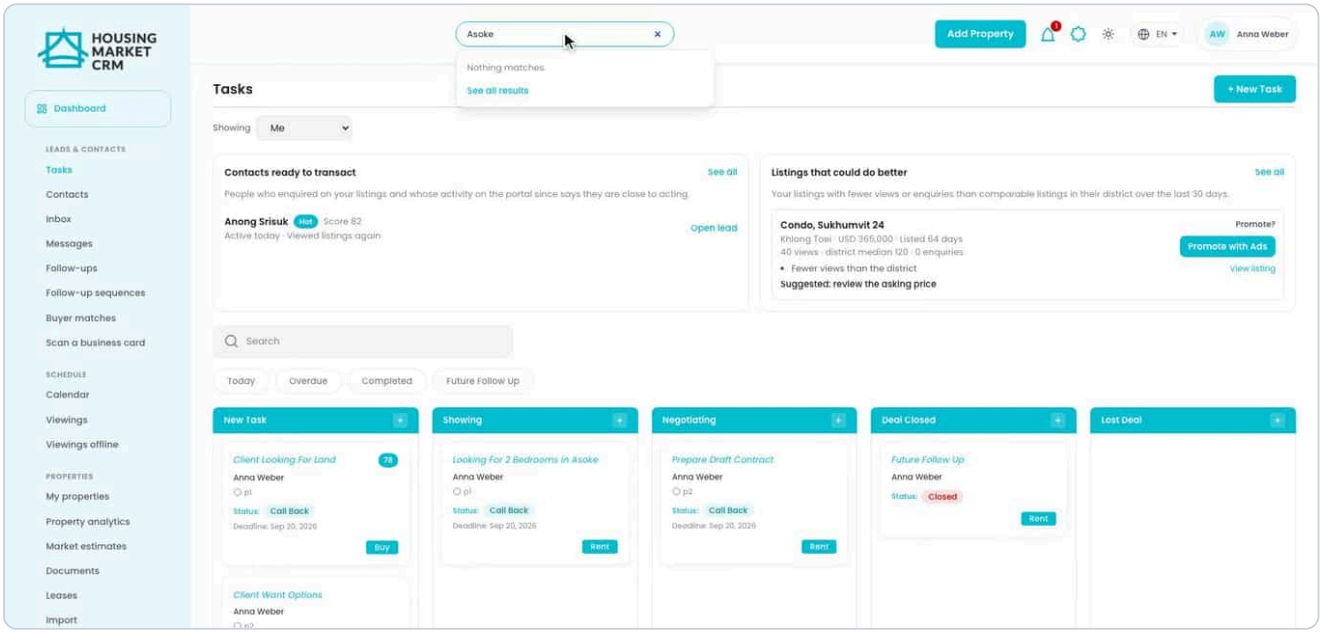


图 9.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击列上的 + 将线索添加到该阶段。

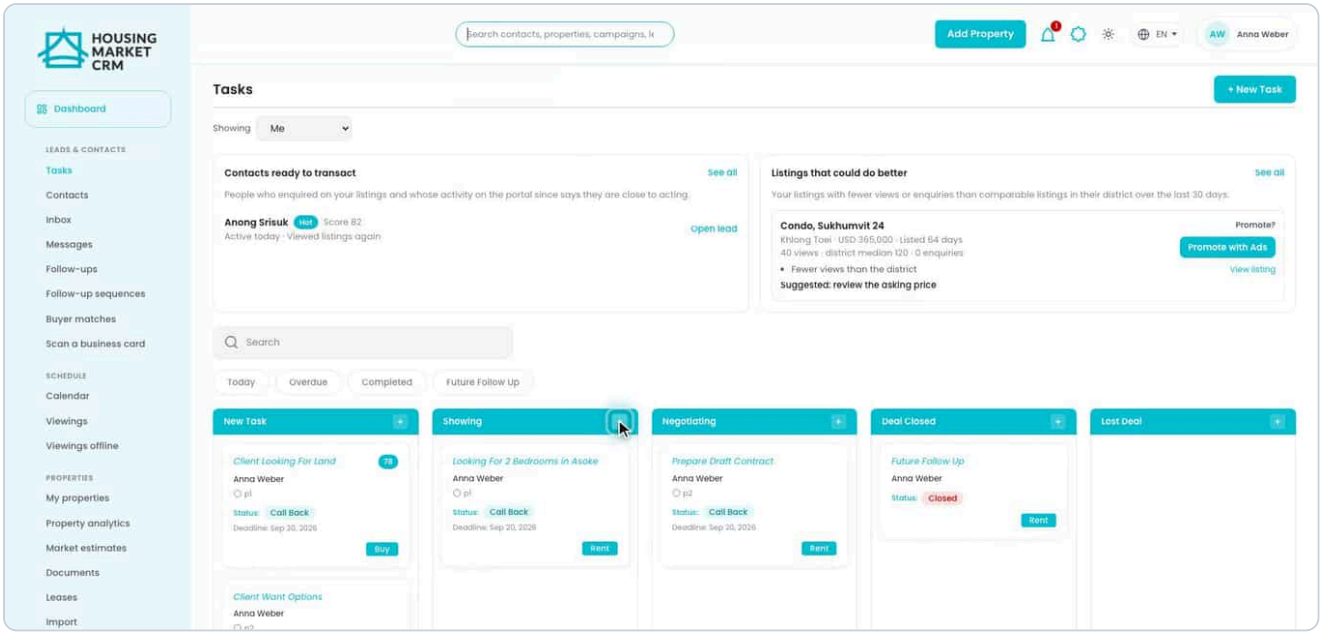


图 9.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 点击卡片打开线索。

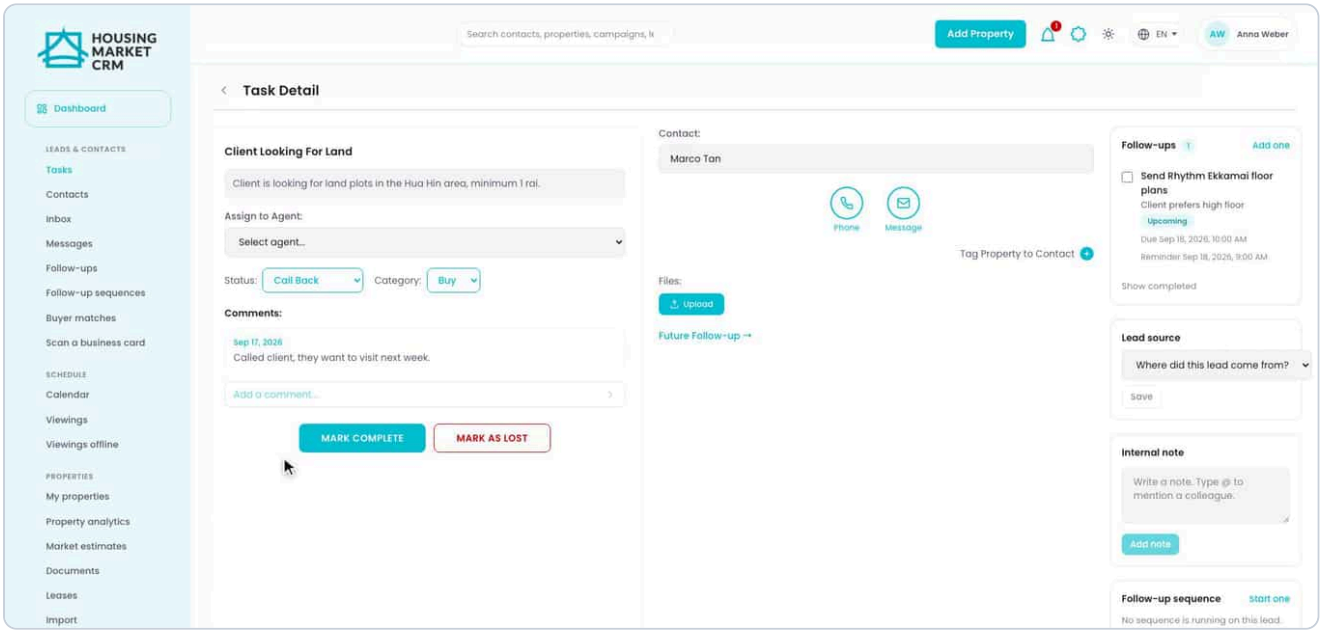


图 9.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 线索详情页会显示该咨询的全部信息。

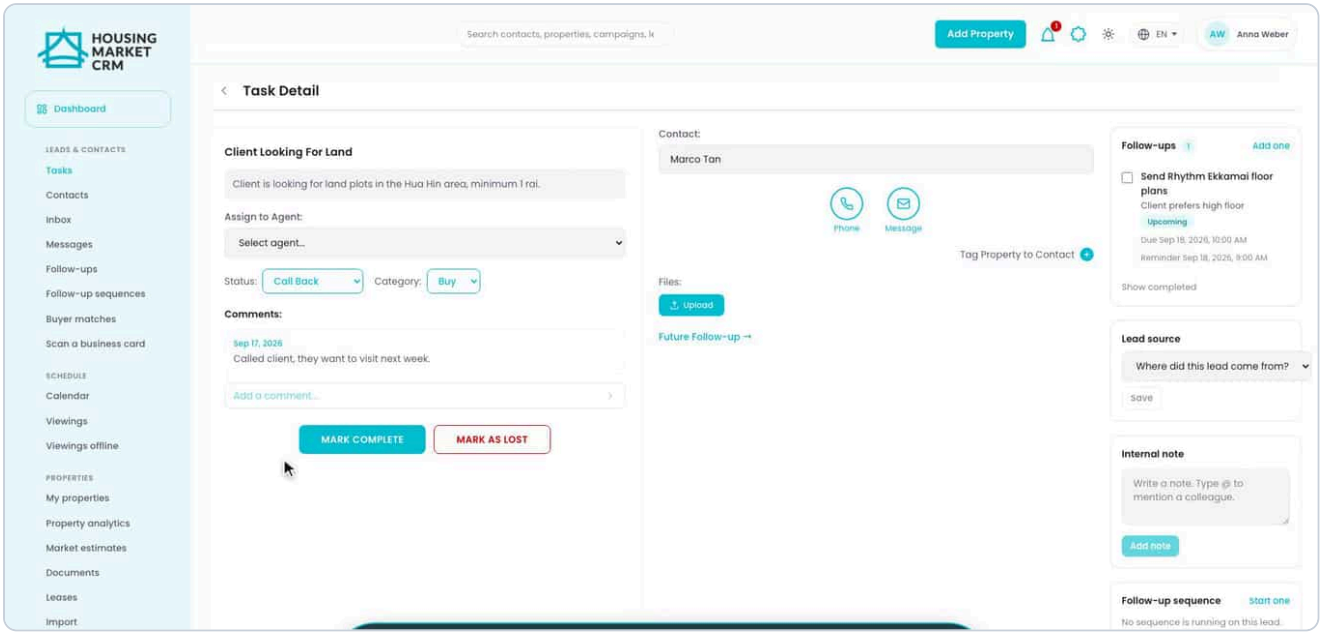


图 9.10 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **提示** 可以。所有房源的咨询都进入同一个看板，而每条线索仍会注明来自哪套房产。
>
> 帮助中心： 我能管理来自多个房源的咨询吗?

相关帮助中心文章

线索如何进入 CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
我能管理国际线索吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-manage-international-leads

10 第 10 章

手动添加线索

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开 Tasks，这是您的线索看板。

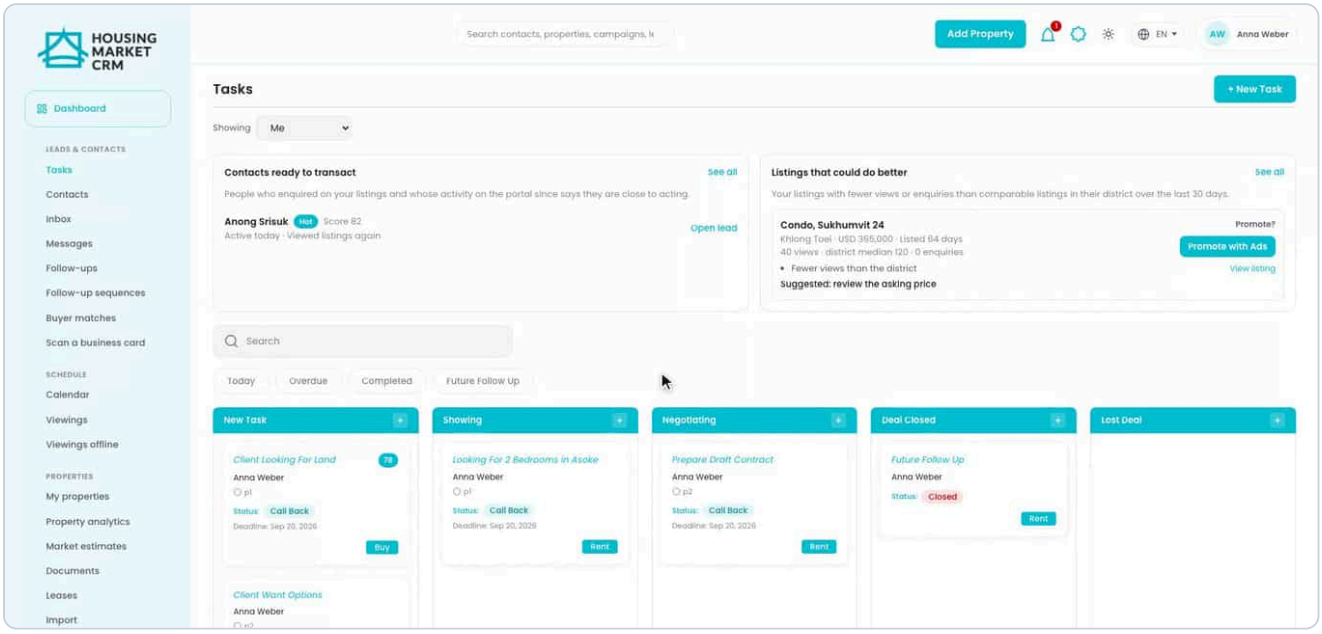


图 10.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击 + New Task。

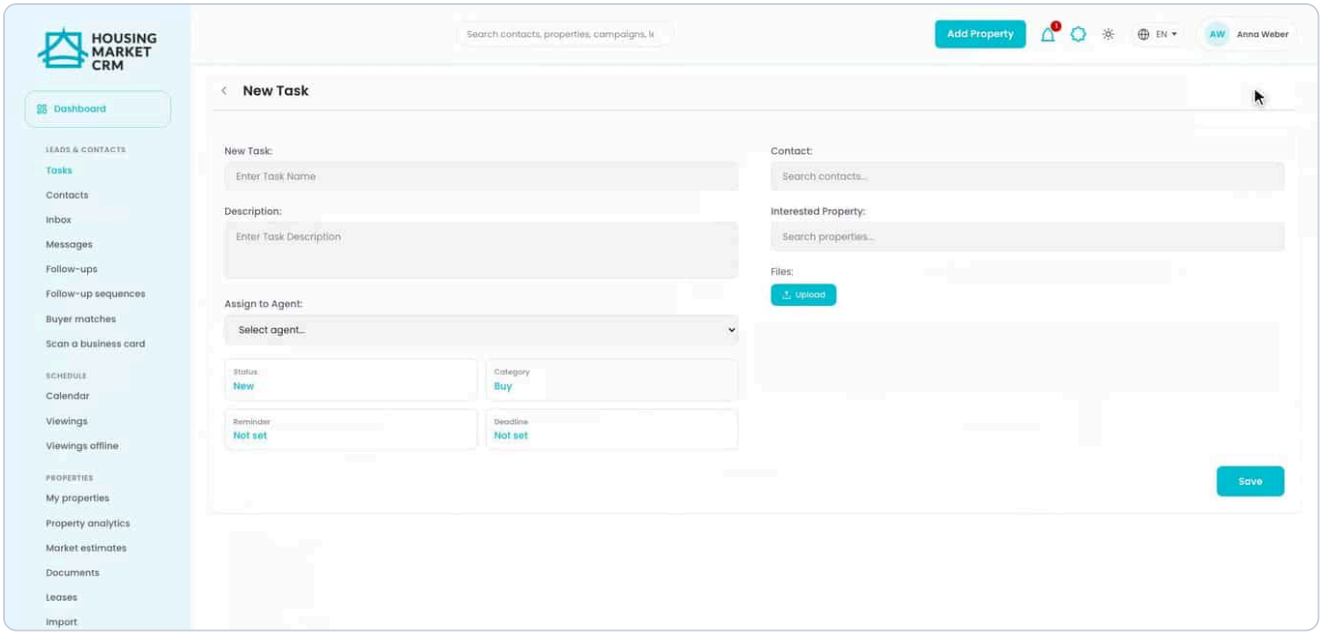


图 10.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 为线索填写清晰的标题。

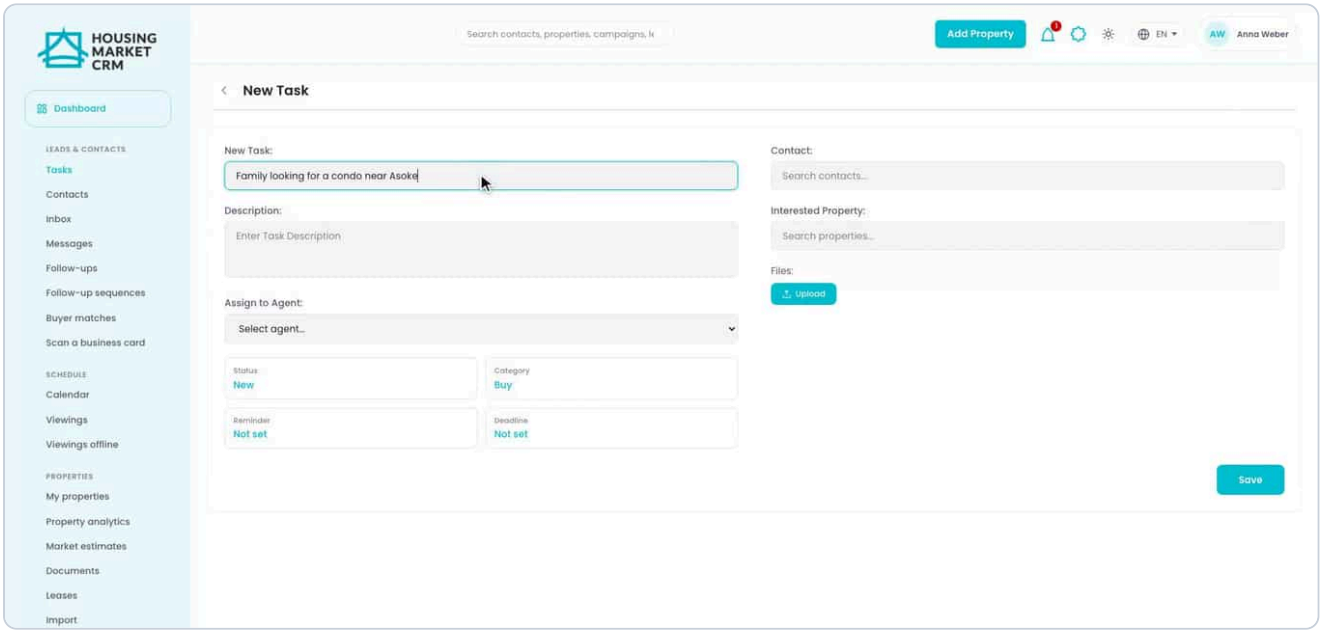


图 10.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 添加简短描述。

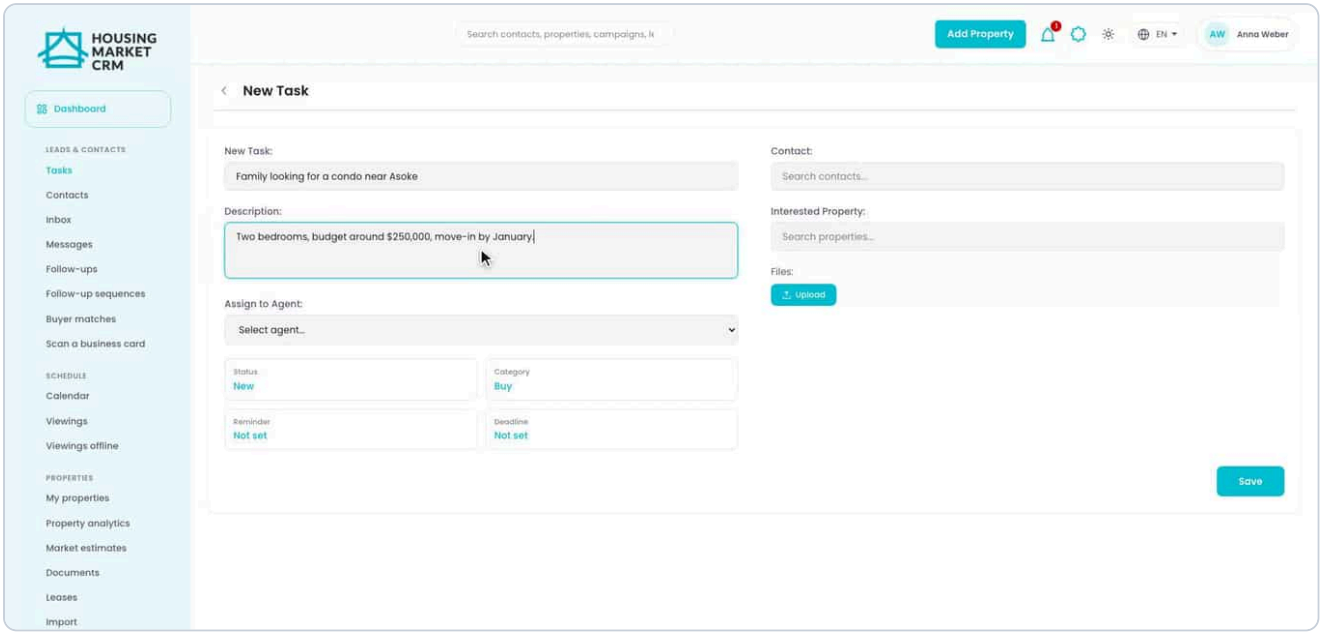


图 10.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 选择由谁跟进该线索。

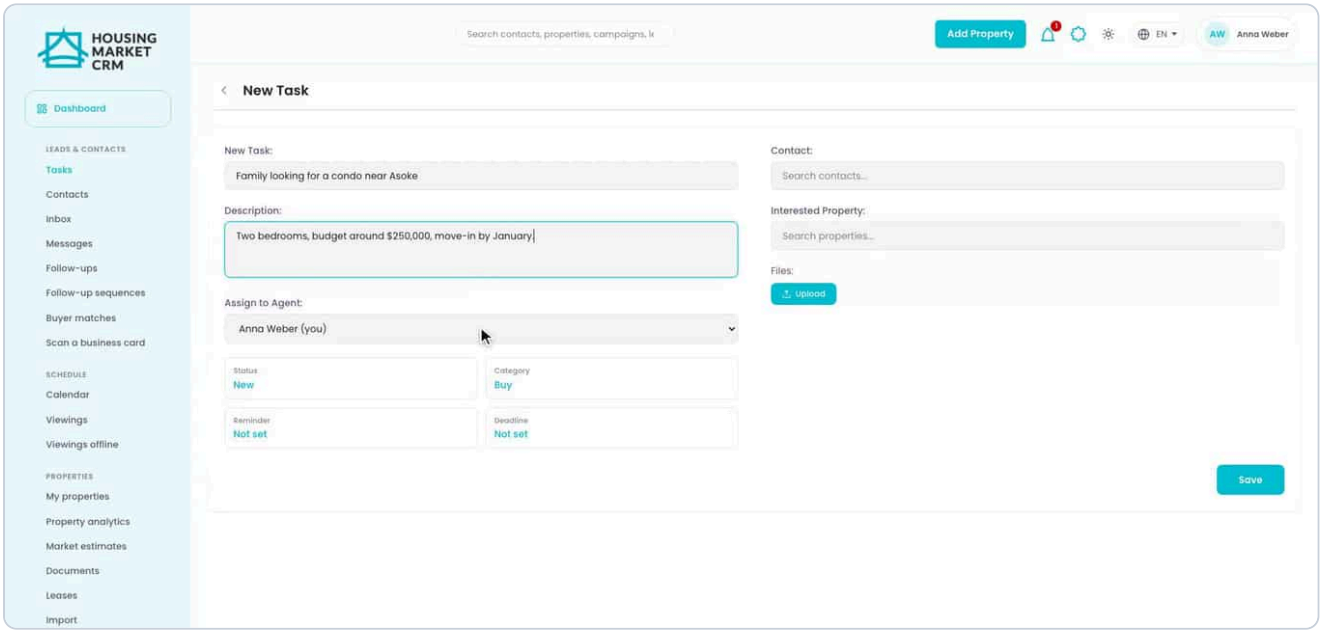


图 10.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 设置截止日期...。

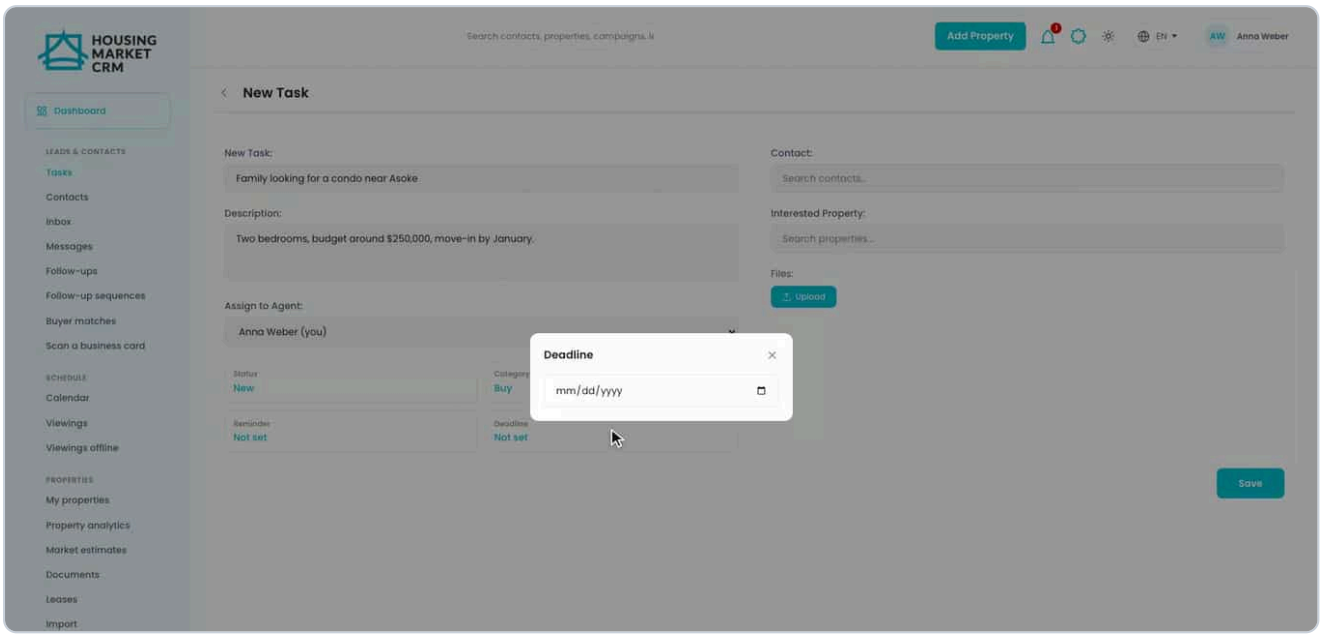


图 10.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 搜索联系人... ...并从列表中选择。

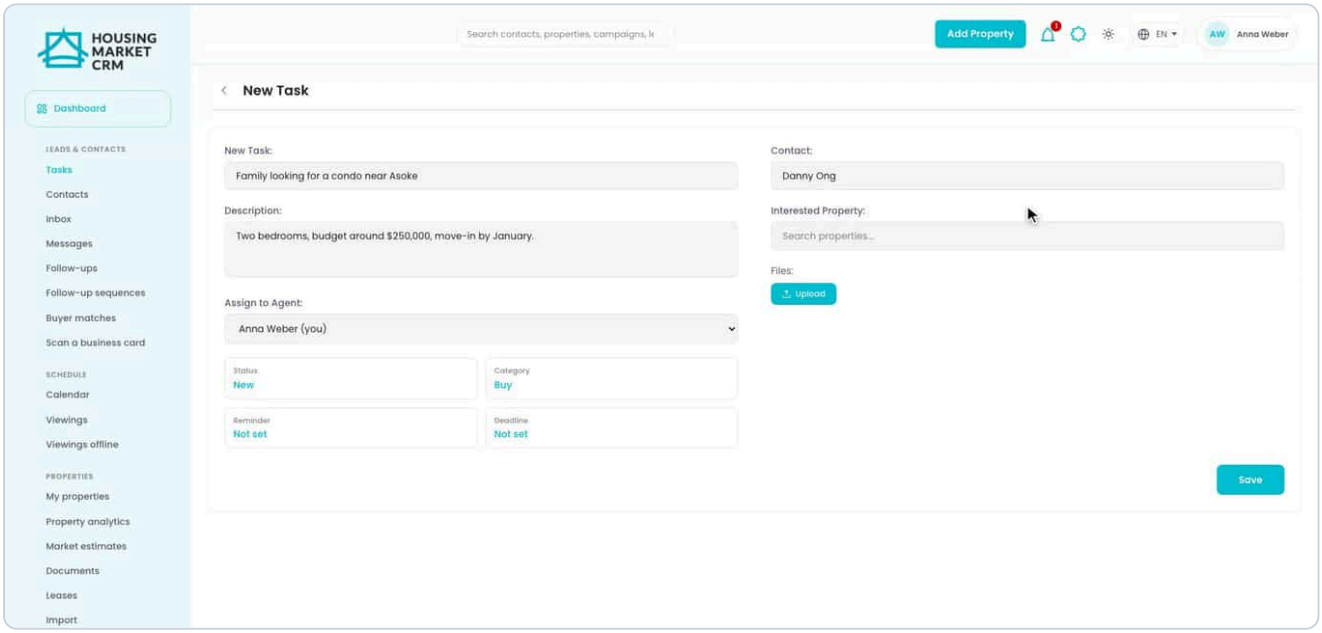


图 10.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 标记对方感兴趣的房源。

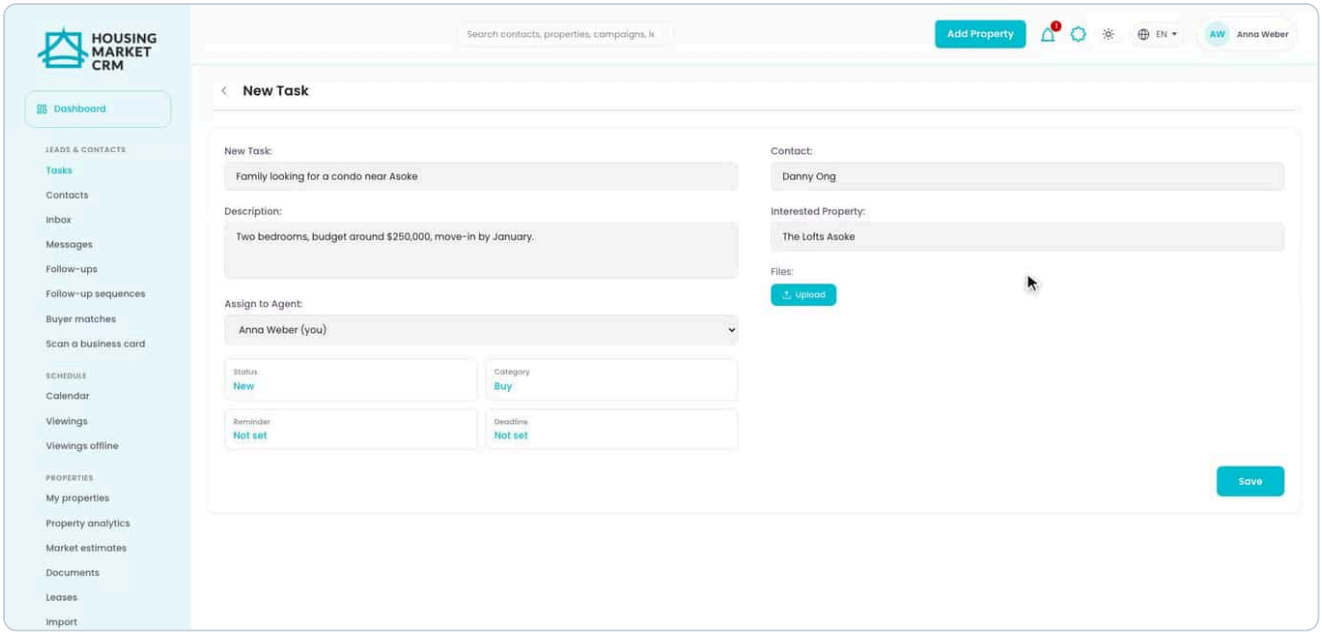


图 10.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 点击 Save（保存）。

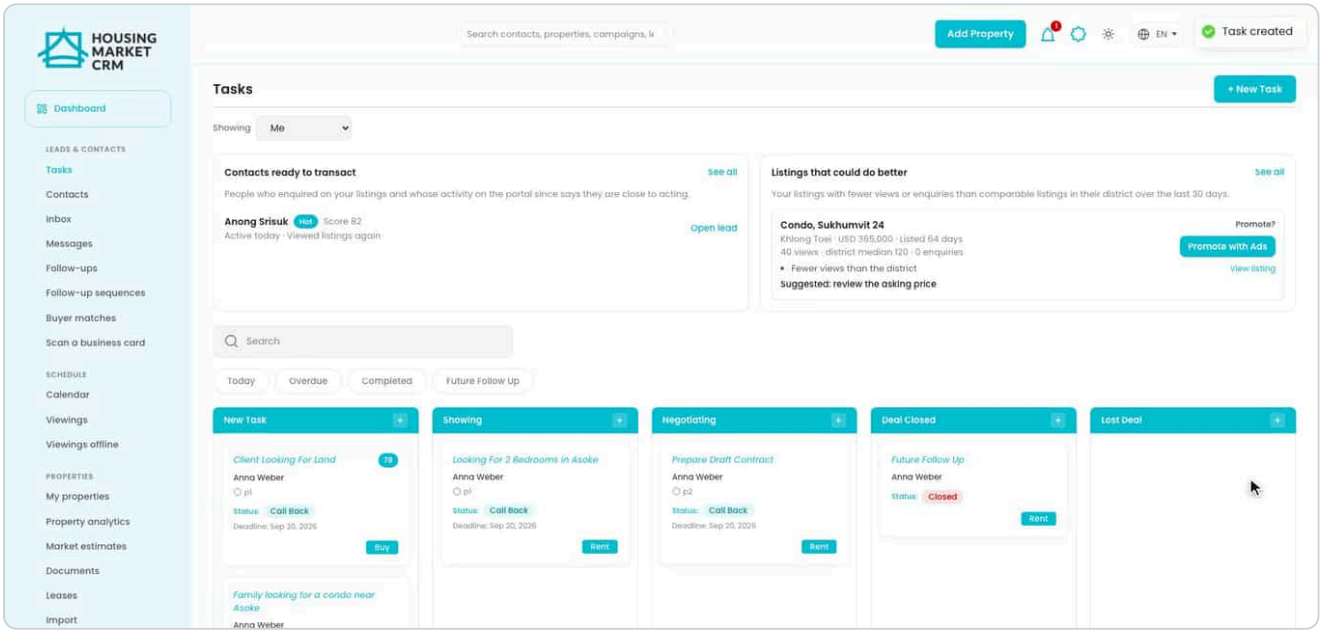


图 10.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 线索出现在看板的 New Task 中。

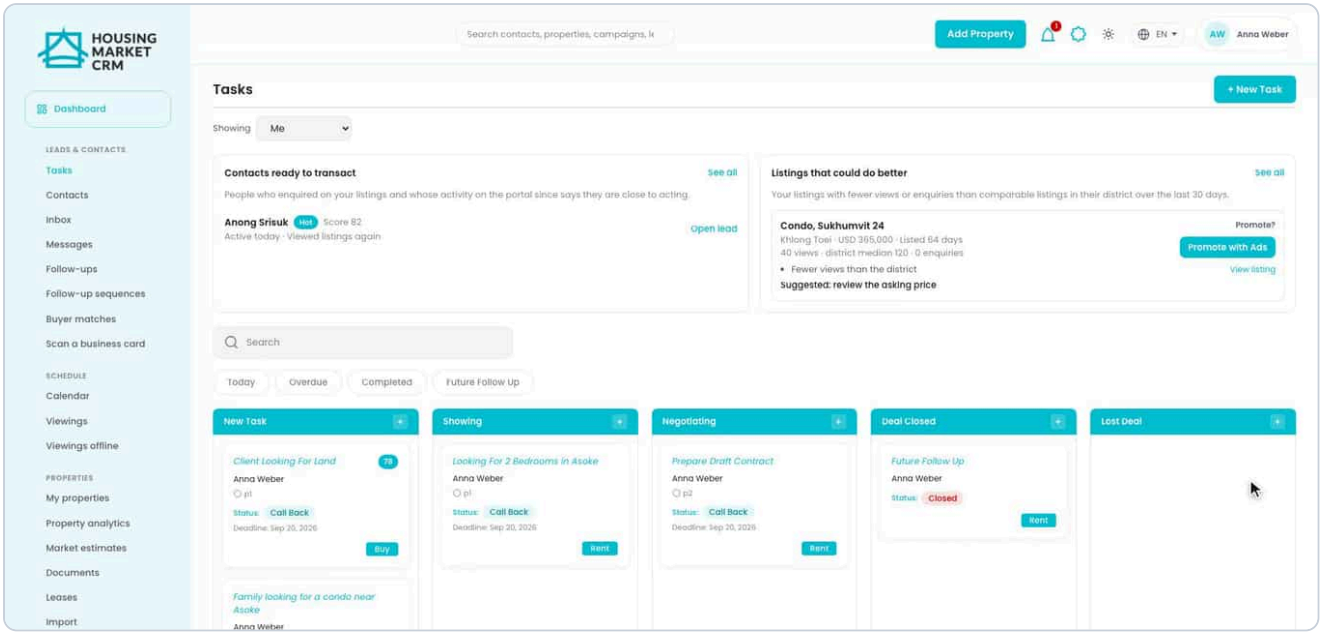


图 10.10 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 可以，在一个有五个固定列的 Kanban 看板上：新任务、带看、洽谈中、成交和流失。这些列不能改名，也不能增加。
>
> 帮助中心： 我能把线索分成不同阶段吗?

相关帮助中心文章

线索如何进入 CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
我能创建任务吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-create-tasks
我能看到线索来自哪套房产吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

11 第 11 章

处理线索

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 从 Tasks 看板打开一条线索。

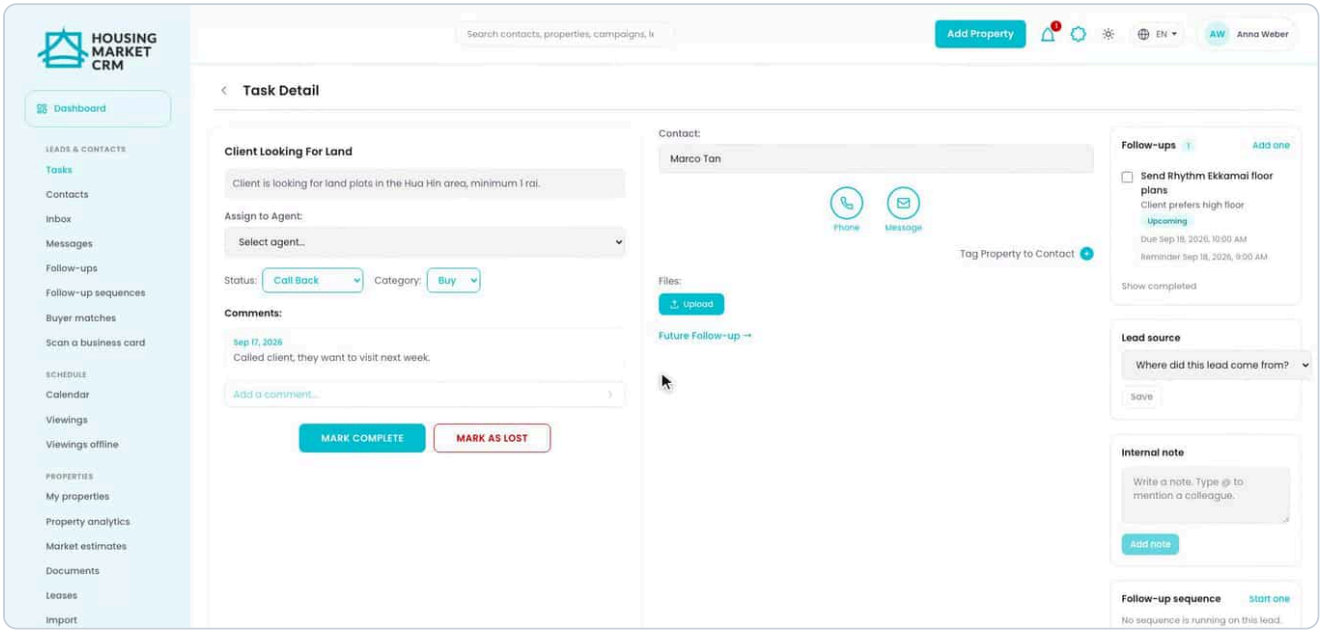


图 11.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 随线索进展更新状态。

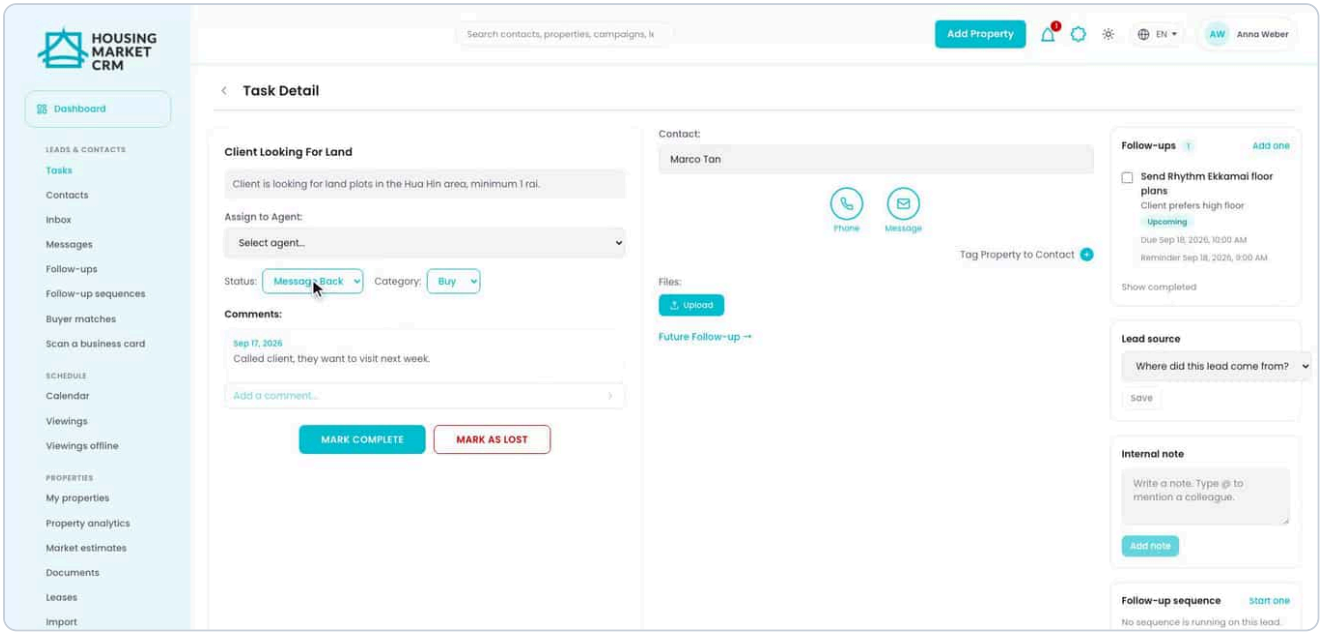


图 11.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 类别说明对方想买还是想租。

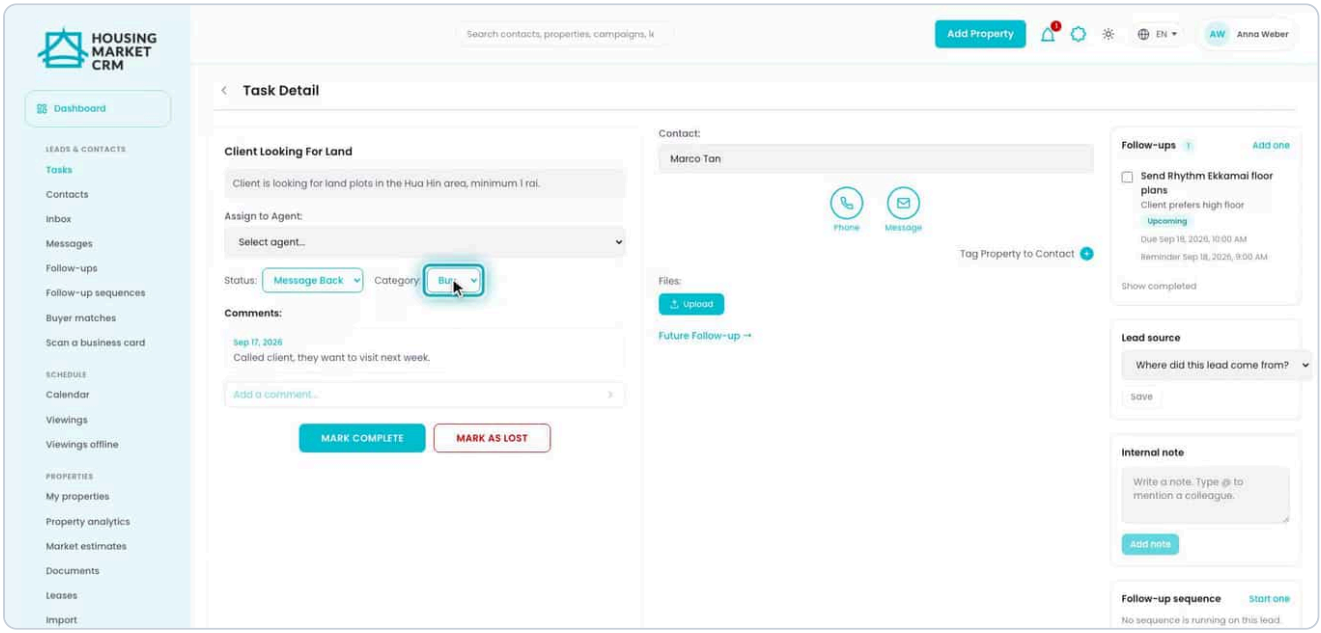


图 11.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 在 Comments 中记录经过。

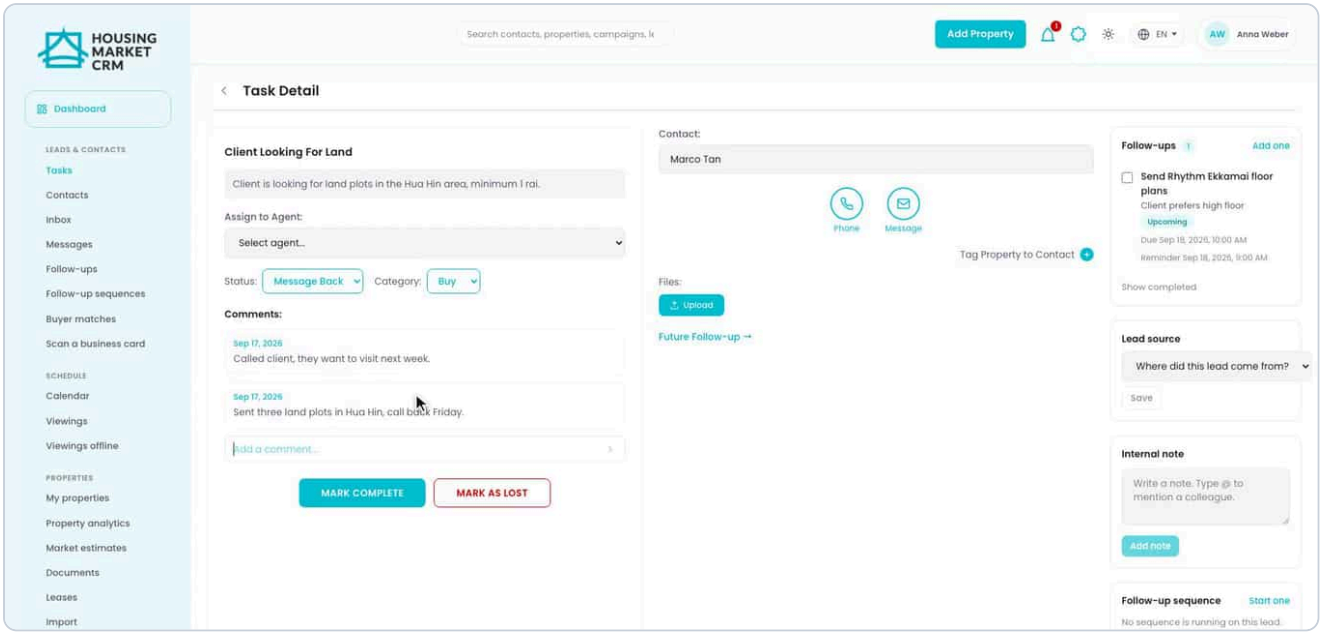


图 11.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 添加内部备注——输入 @ 提及同事。

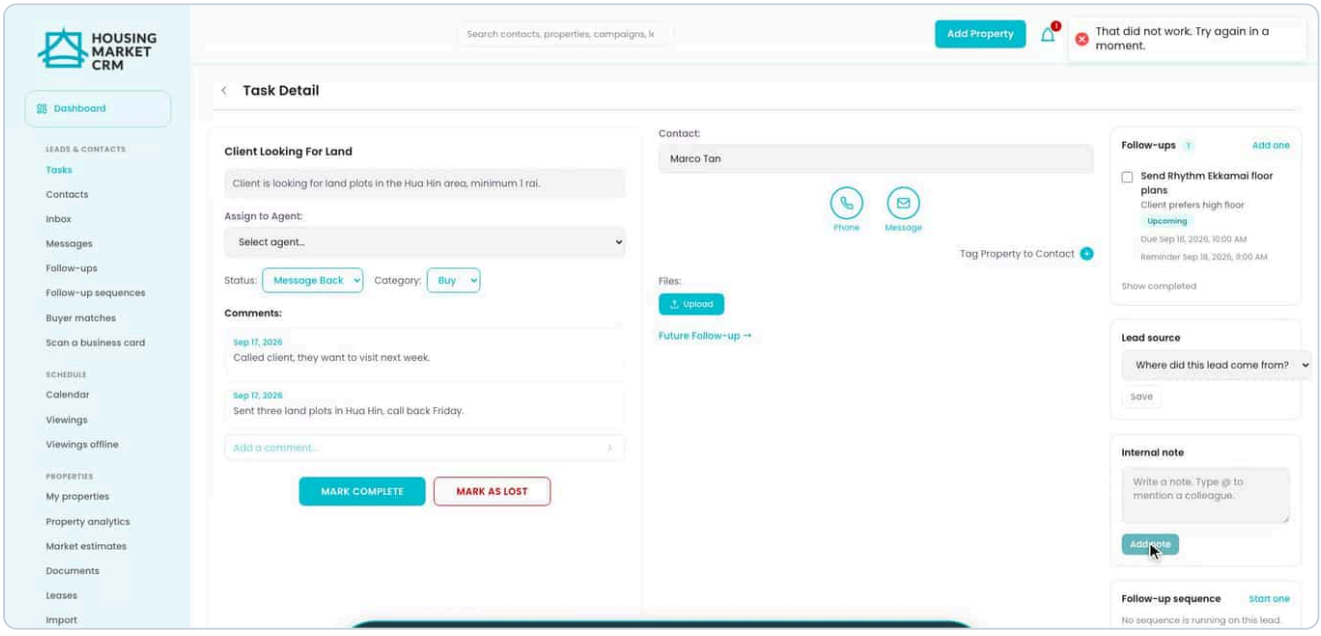


图 11.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 一键拨号或发消息给联系人。

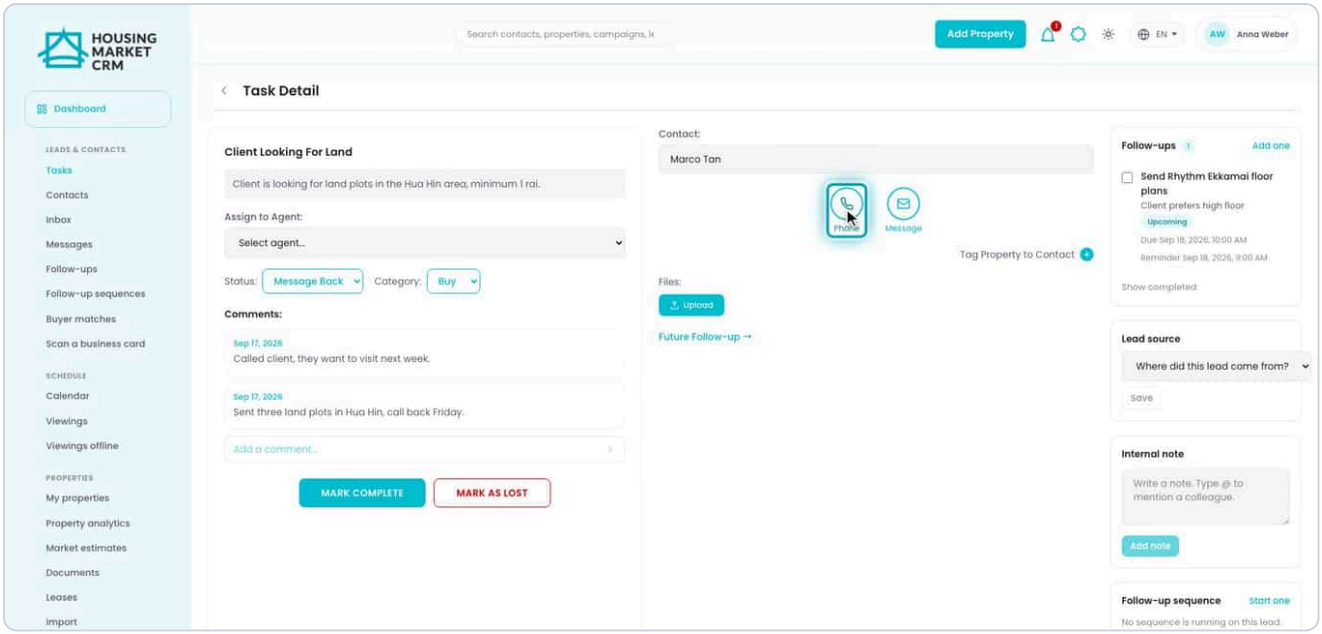


图 11.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 在 Follow-ups 下点击 Add one。

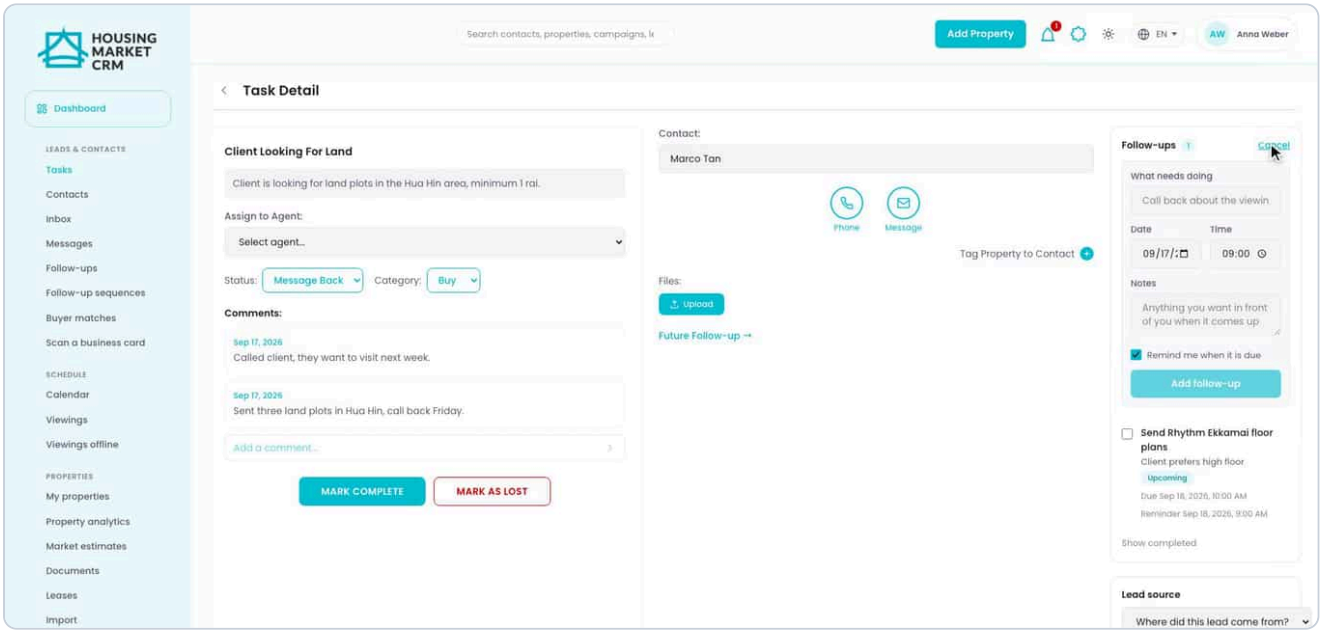


图 11.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 选好日期和事项——系统会提醒您。

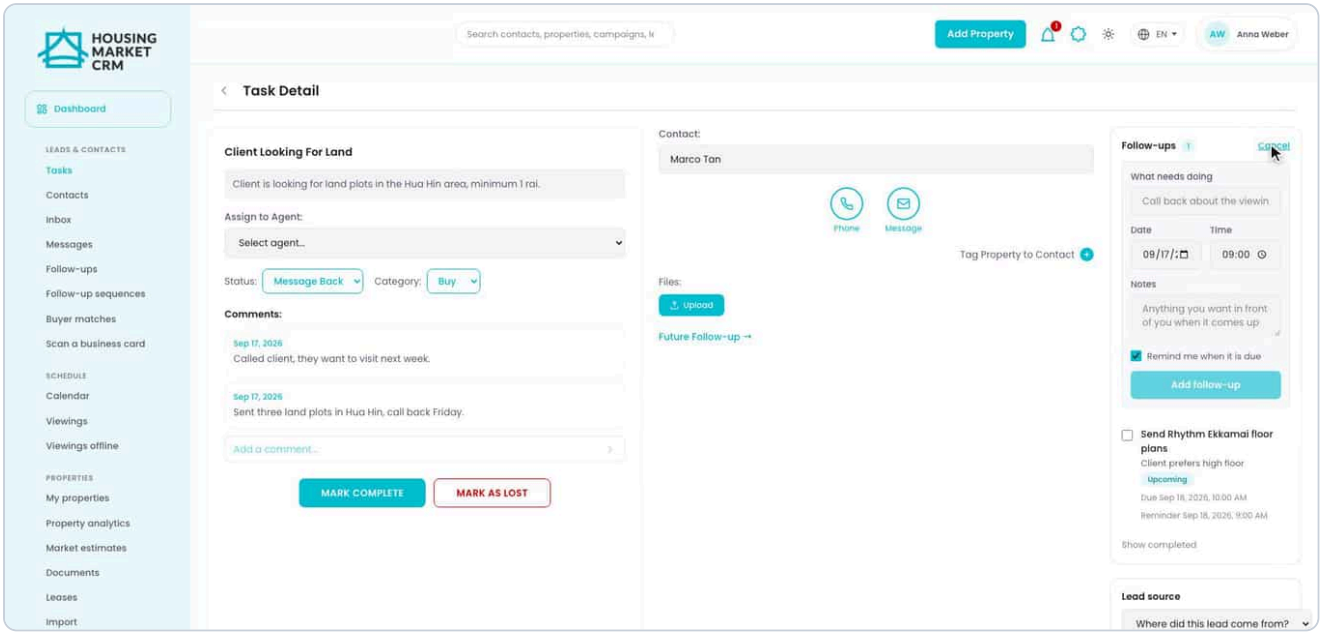


图 11.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 设置线索来源。

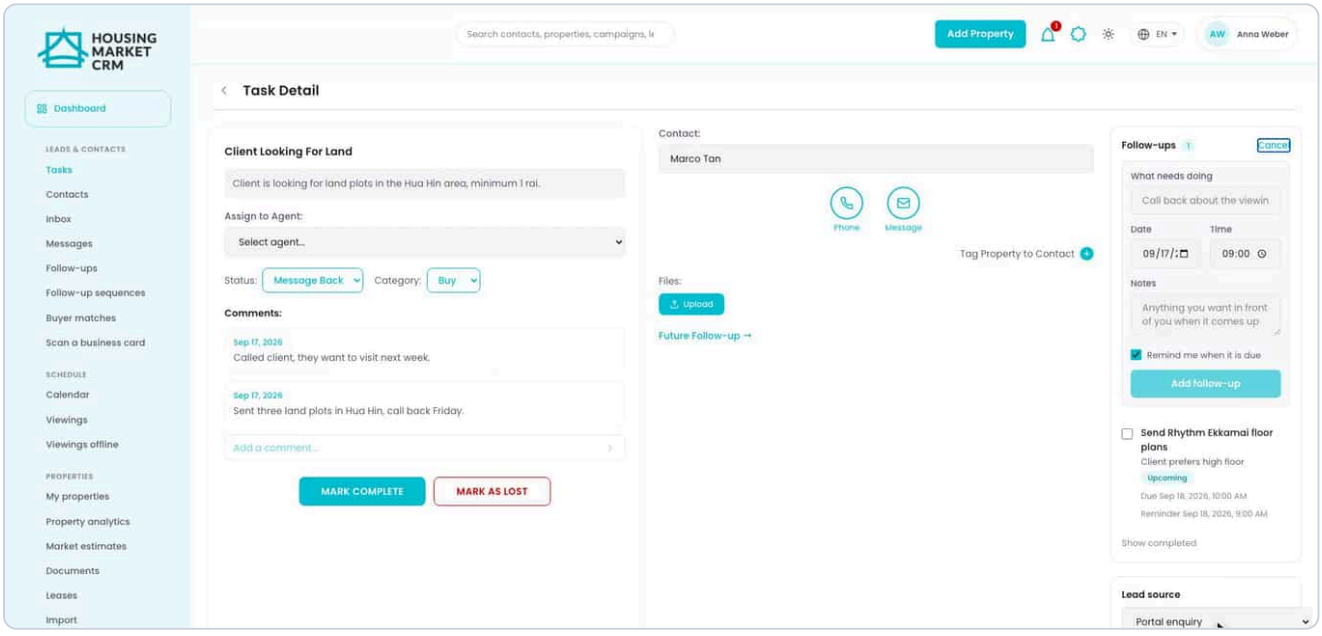


图 11.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 完成后点击 Mark Complete，或 Mark as Lost。

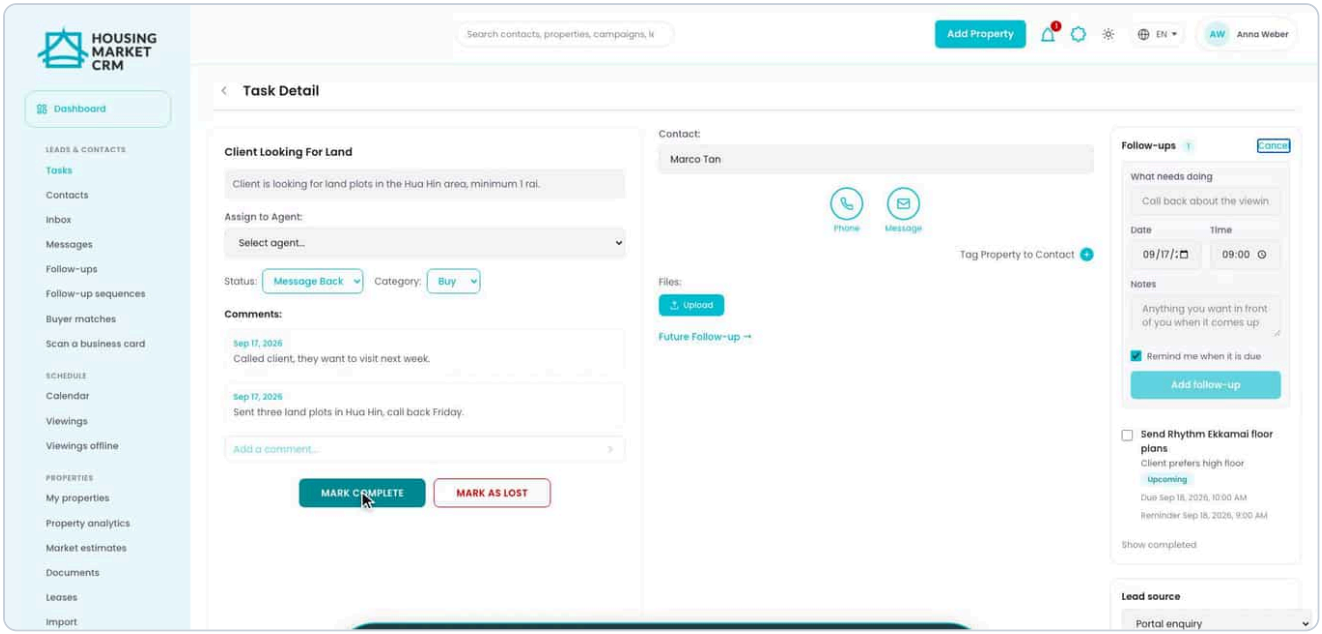


图 11.10 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

注意

您可以为线索或联系人设置带截止日期和时间的跟进，除非您取消勾选，否则到期时 CRM 会提醒您。电话、带看和会面则记入日历，关联到相应的房产和线索。

帮助中心： 我能创建任务吗?

提示

有。除非您取消勾选“到期时提醒我”，否则跟进到期时会提醒您；如果一天后仍未完成，CRM 还会再通知您一次。

帮助中心： CRM 有提醒功能吗?

注意

如果门户知道买家是谁且对方已同意，线索记录会显示他们浏览过的房源。对许多线索来说这里是空的，这属于正常情况。

帮助中心： 我能看到线索浏览过哪些房源吗?

相关帮助中心文章

如何把线索转为交易?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
删除联系人、线索或同事之后会怎样?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

12 第 12 章

将线索关联到房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 打开要关联的线索。

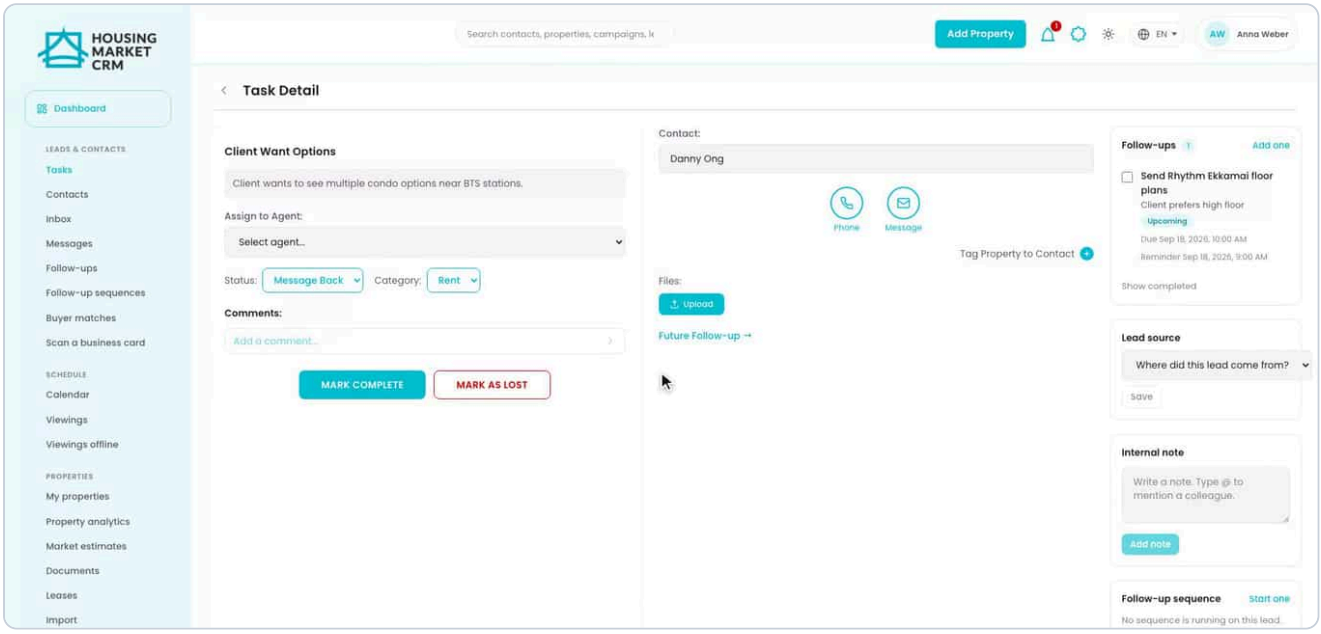


图 12.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击 Tag Property to Contact 旁的 +。

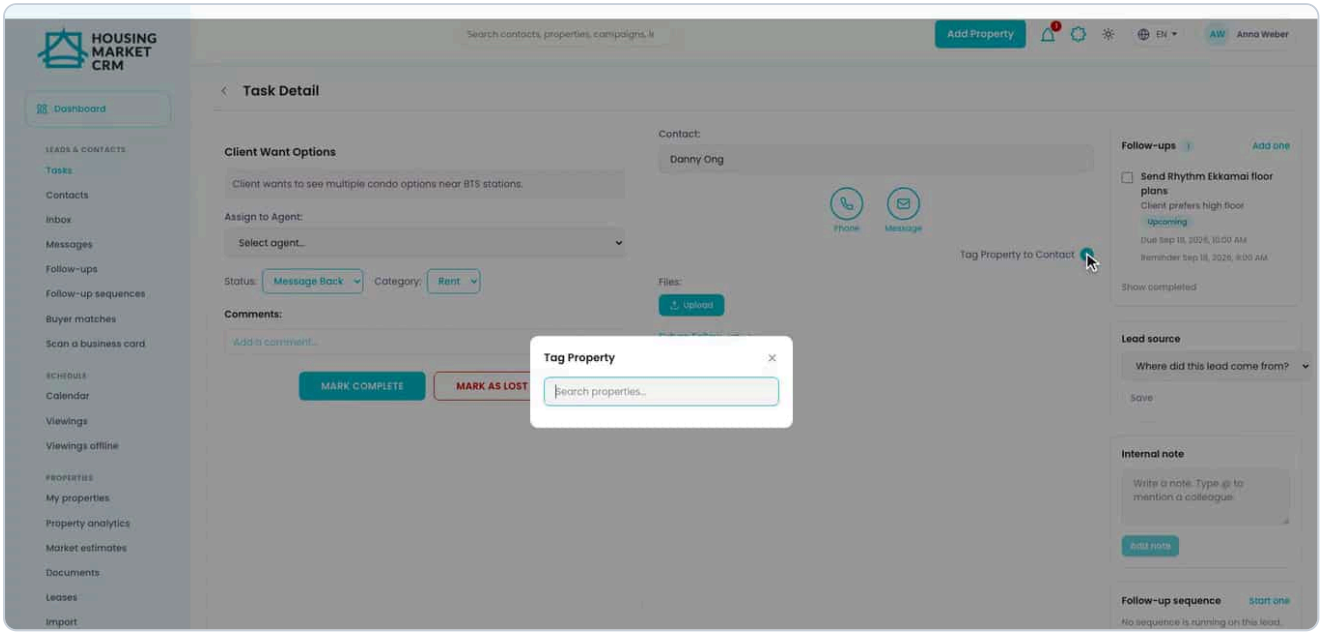


图 12.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 搜索您的房源... ...然后选择房源。

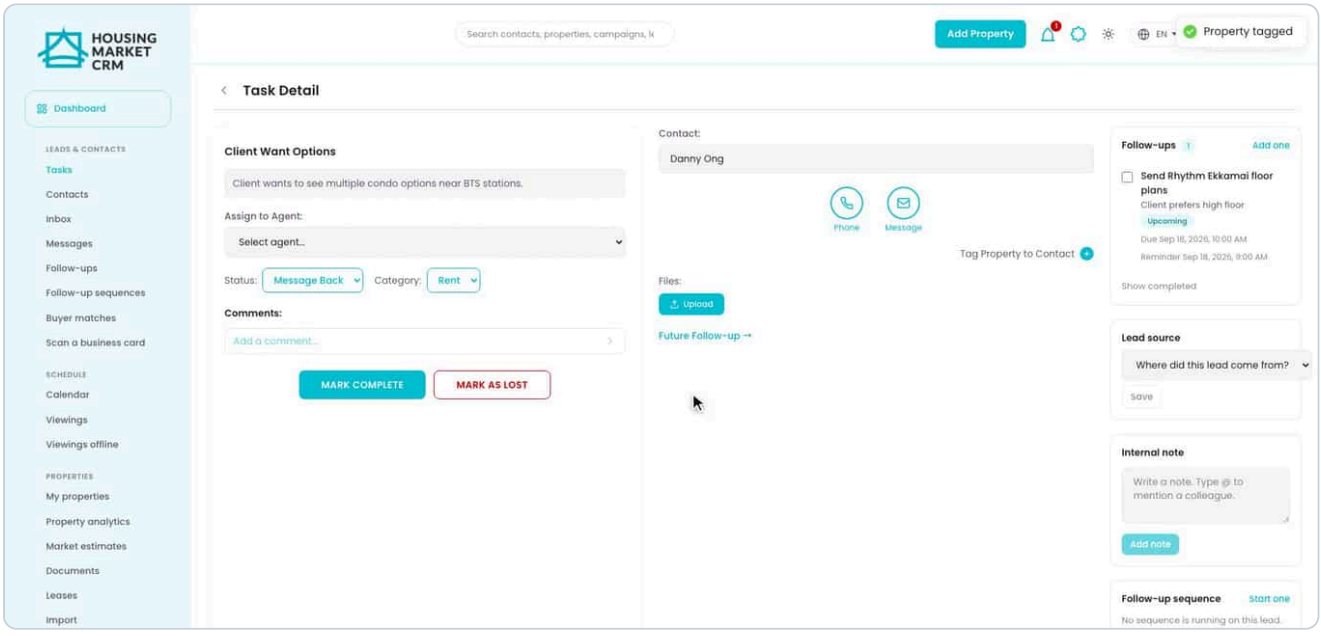


图 12.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 房源已关联到该线索。

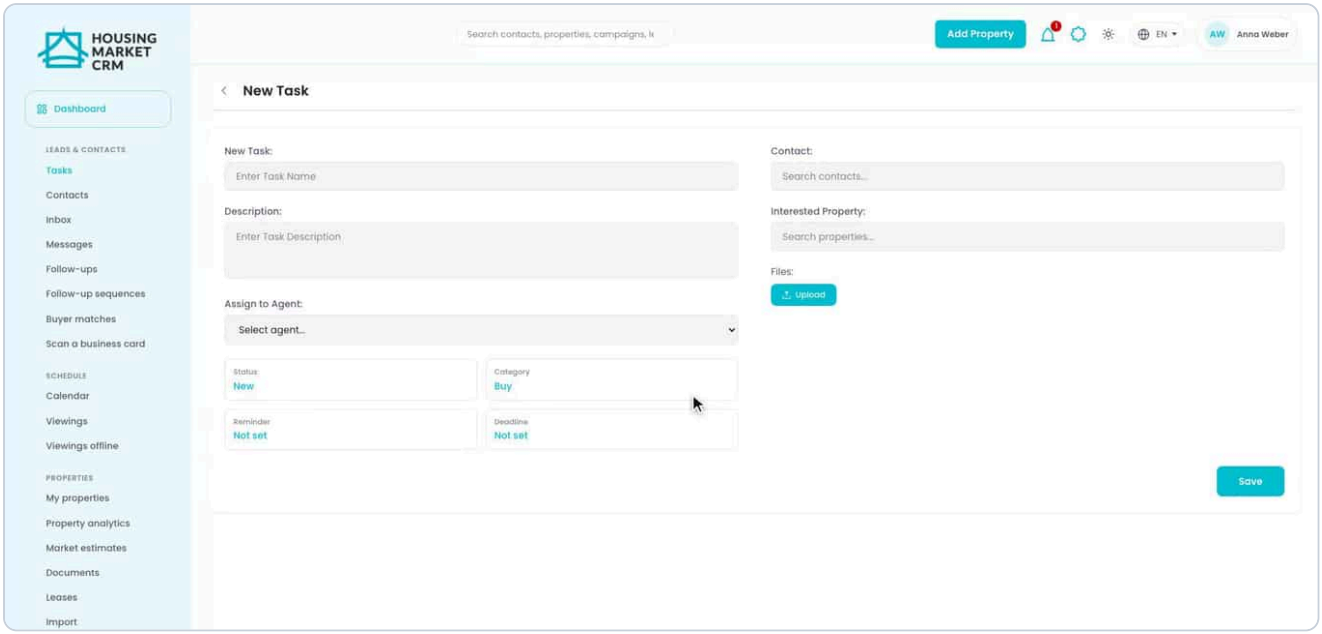


图 12.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 创建线索时，使用 Interested Property。

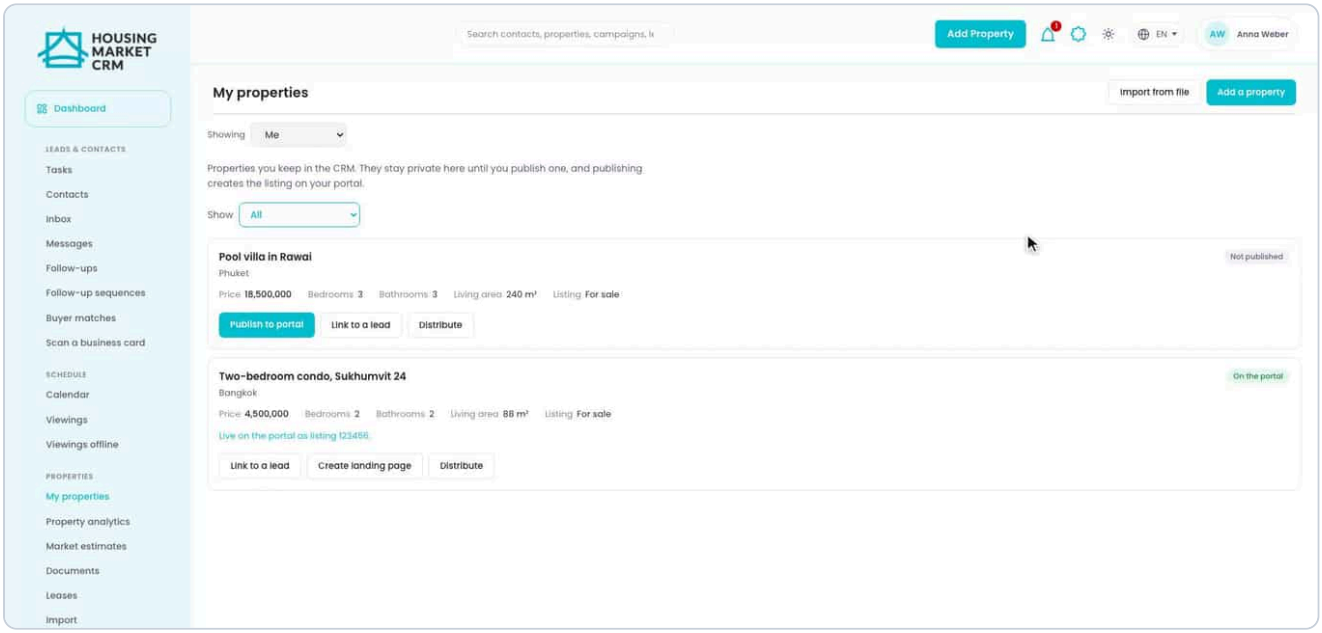


图 12.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 在房源卡片上，使用 Link to a lead。

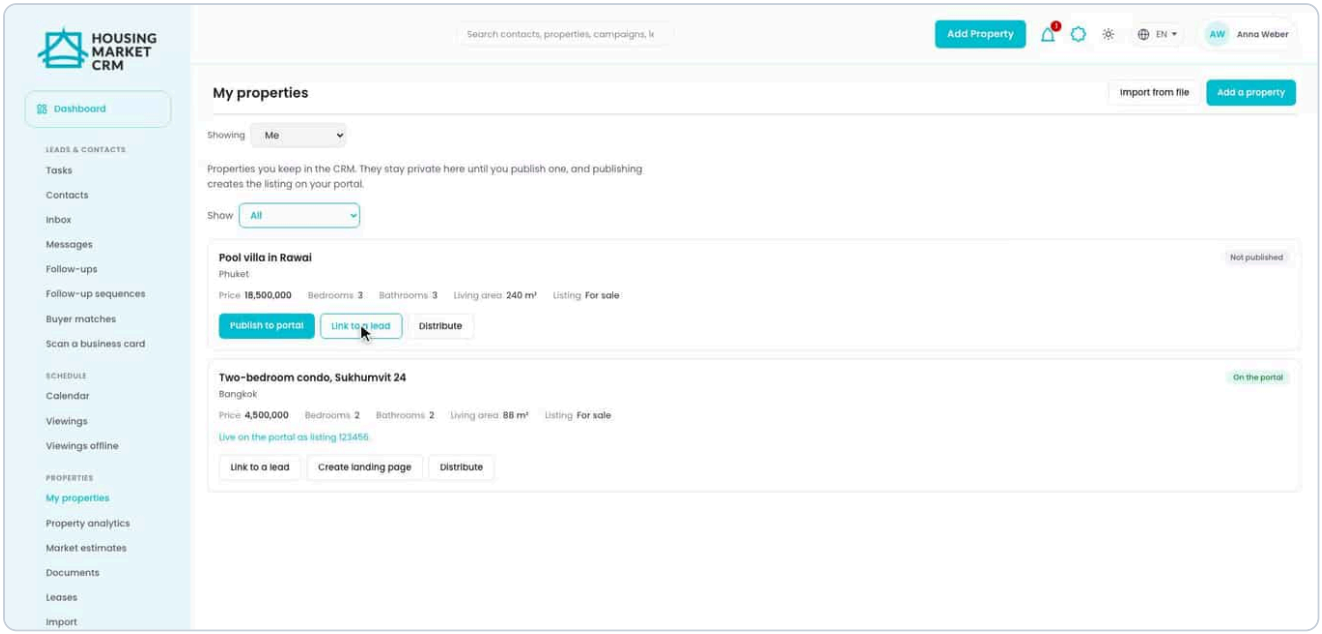


图 12.6 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能看到线索来自哪套房产吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
我能管理来自多个房源的咨询吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 第 13 章

回复线索

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

所有套餐都提供的收件箱，每人一个对话，汇集门户咨询、Housing Market Ads 线索以及您从 CRM 发出的邮件。

收件箱按时间由新到旧列出正在与您沟通的人，并为每个人打开一个对话，无论对方通过哪种方式联系您：

- 对您门户房源的咨询，以及您的回复
- 来自 Housing Market Ads 的线索
- 您从 CRM 发出的邮件

直接在对话中回复：在门户上、在该咨询自己的会话中回复，或发送一对一邮件。搜索可以找到某个人或某条消息；“已读”和“已归档”状态按每位使用收件箱的人分别保存，因此同事阅读了某个对话，不会让它对您显示为已读。

您自己的 Gmail 或 Microsoft 365 邮箱、WhatsApp 消息，以及 Housing Market Cloud 网站收到的咨询，都还没有进入收件箱；这三项都在建设中。

出自帮助中心： **CRM 中的收件箱是什么?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

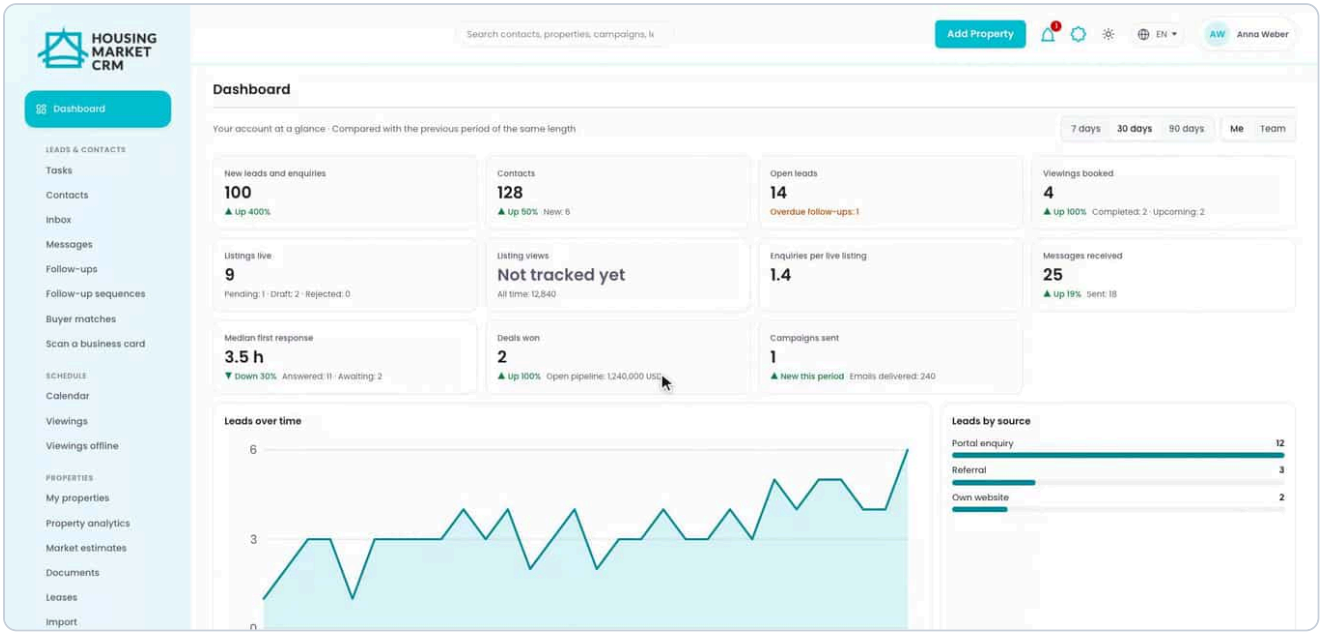


图 13.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Inbox（收件箱）。

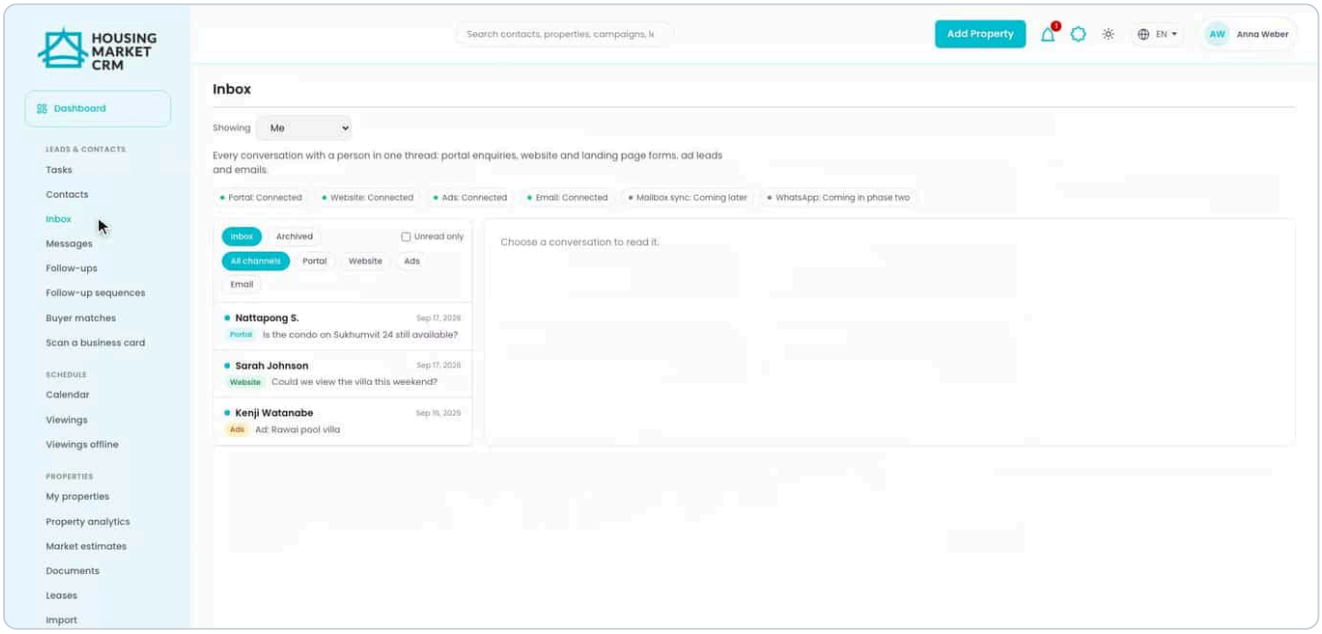


图 13.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 所有对话都在这里：门户、网站、广告和电子邮件。

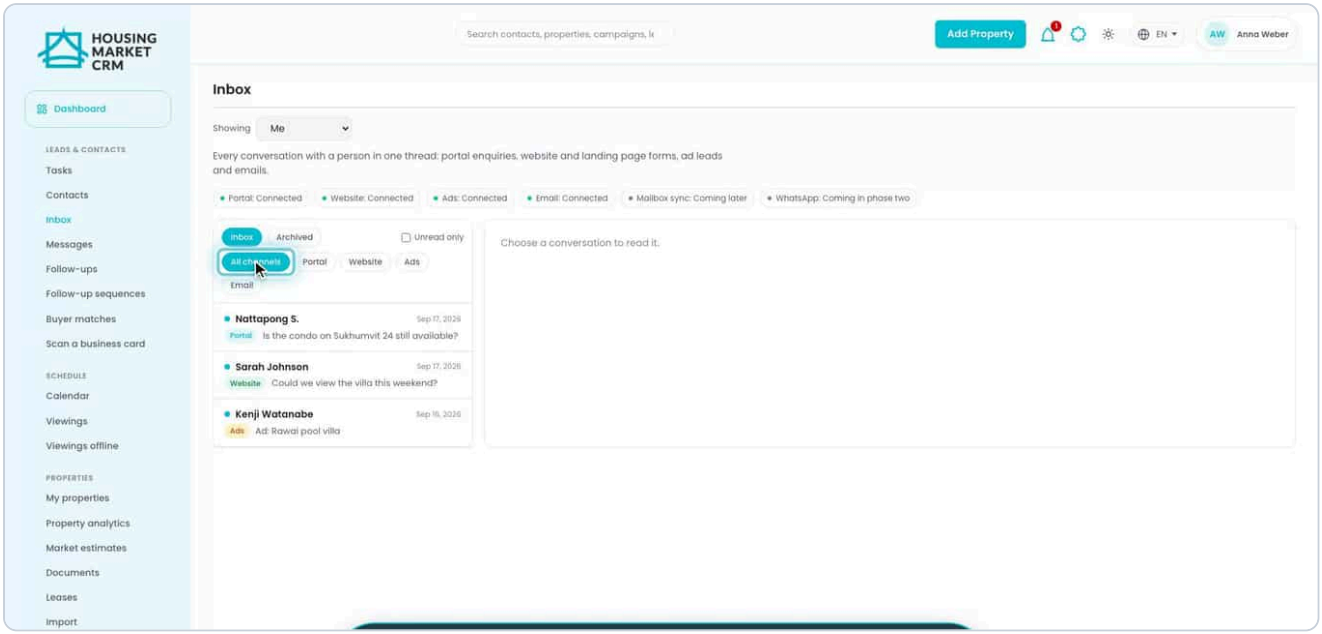


图 13.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 按渠道筛选，例如 Portal（门户）。

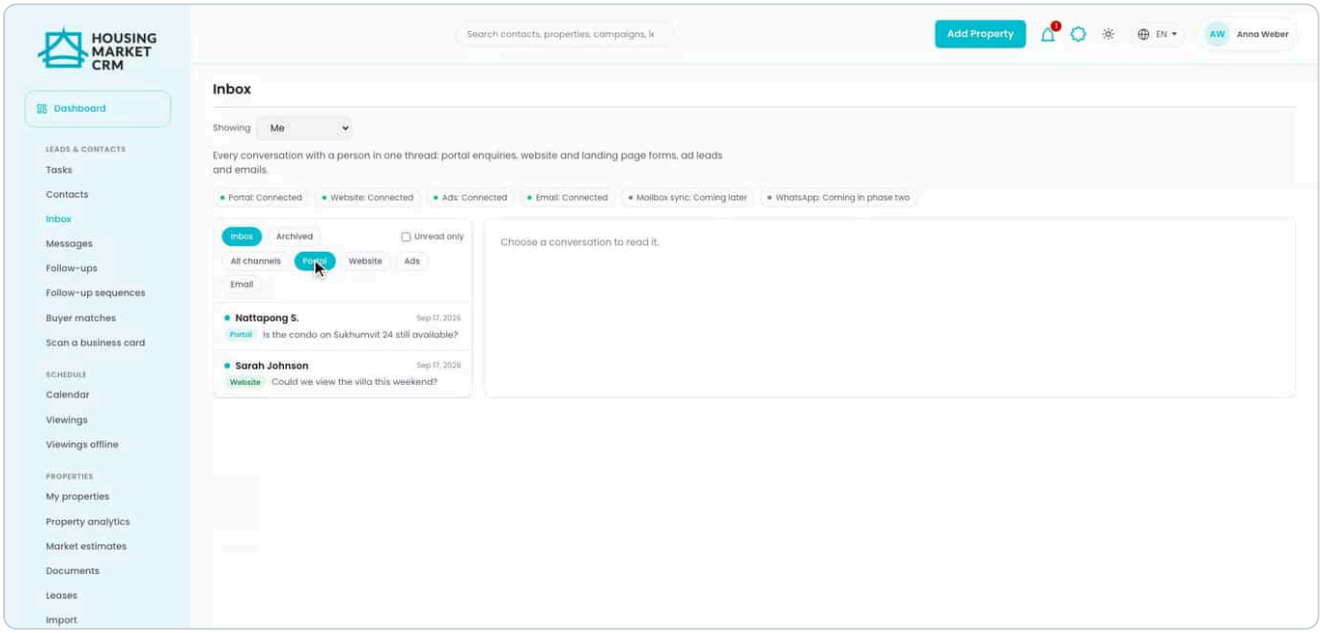


图 13.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 打开该咨询。

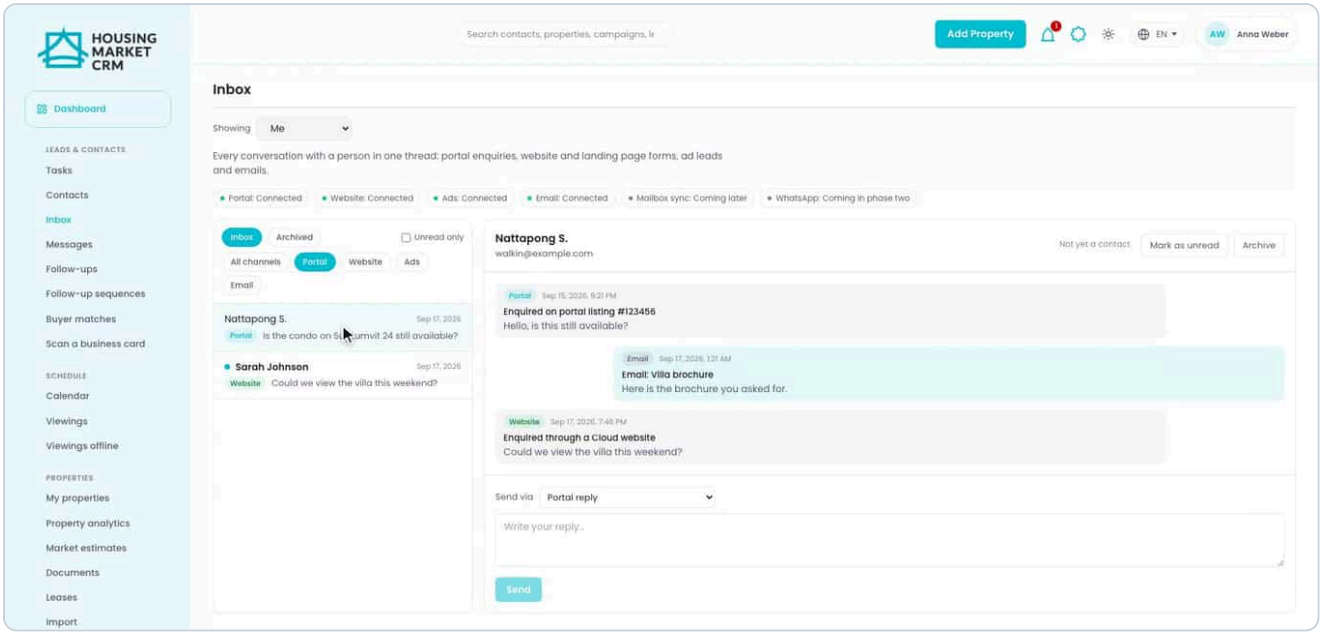


图 13.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 选择发送方式——Portal reply（门户回复）或 Email（电子邮件）。

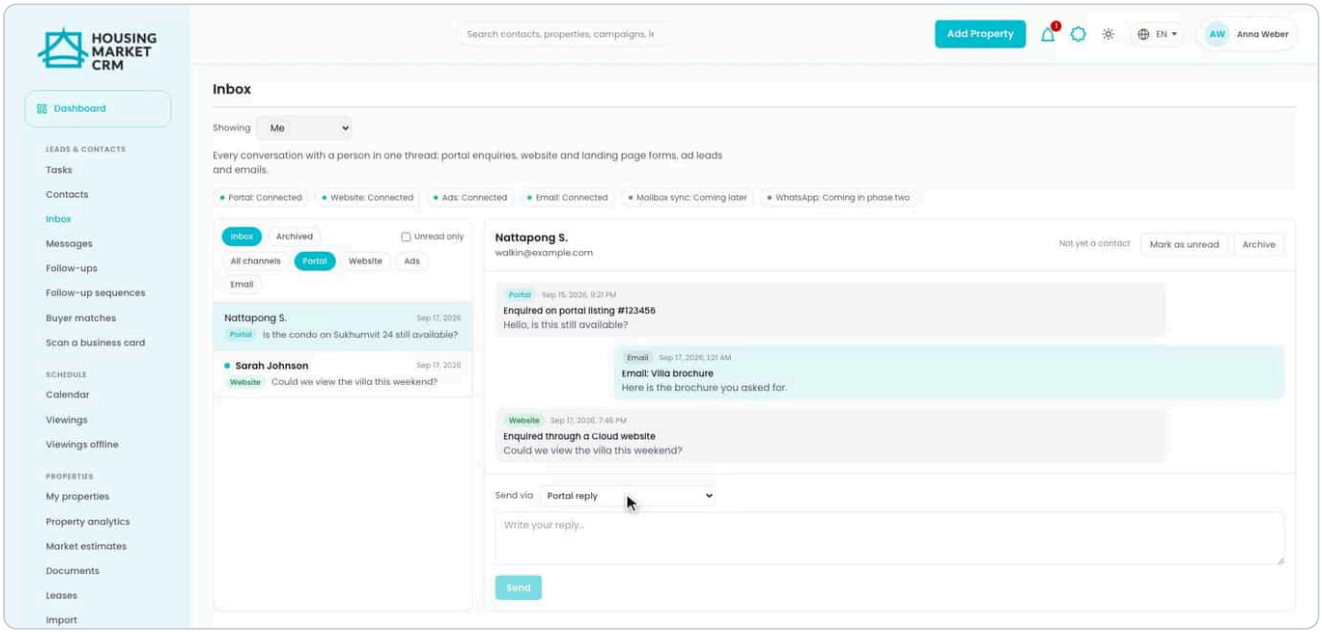


图 13.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 撰写回复内容。

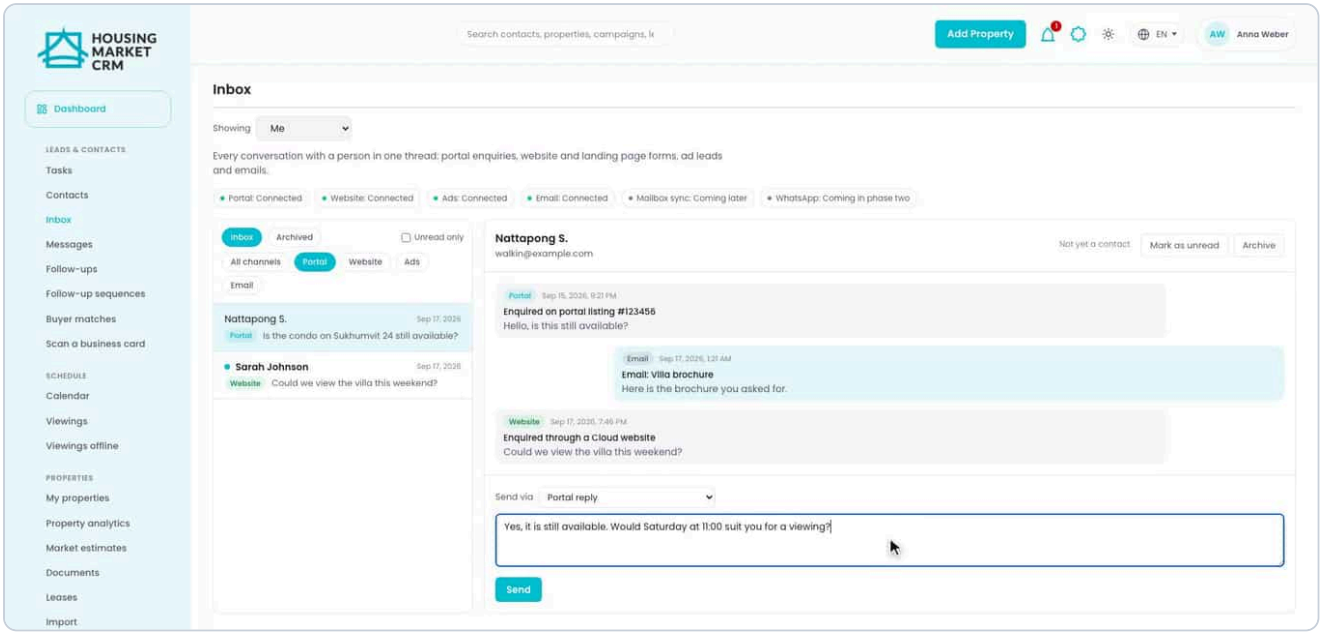


图 13.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击 Send（发送）。

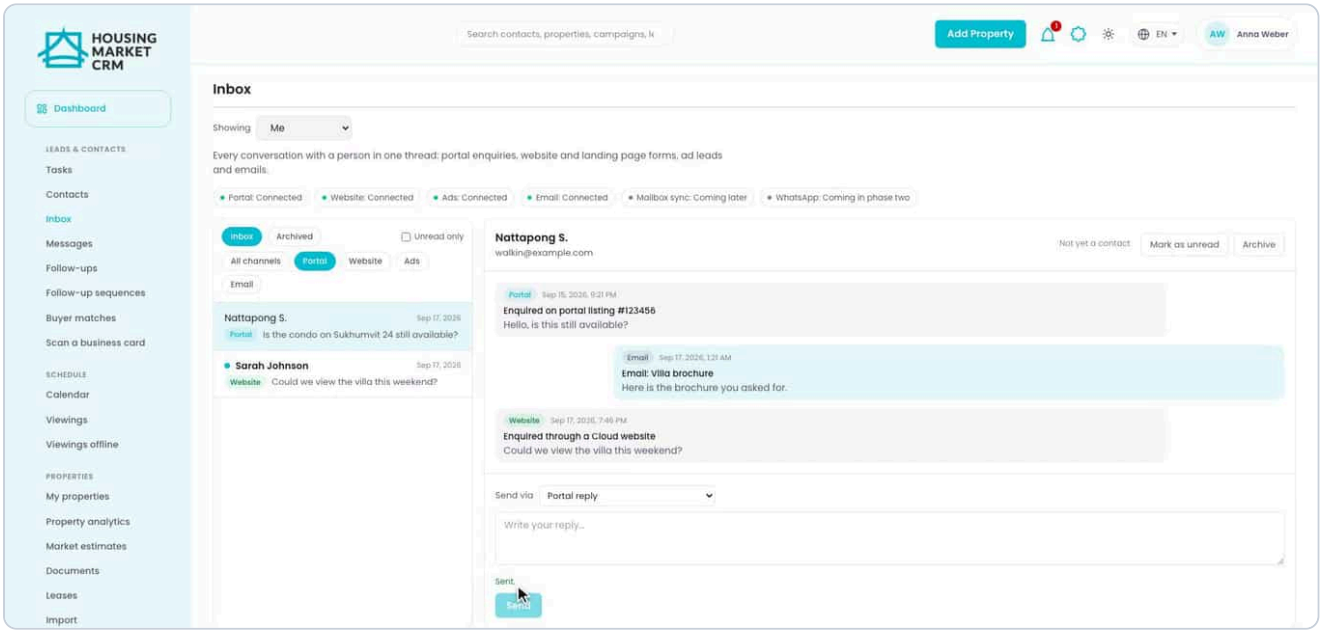


图 13.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 回复已加入会话并送达买家。

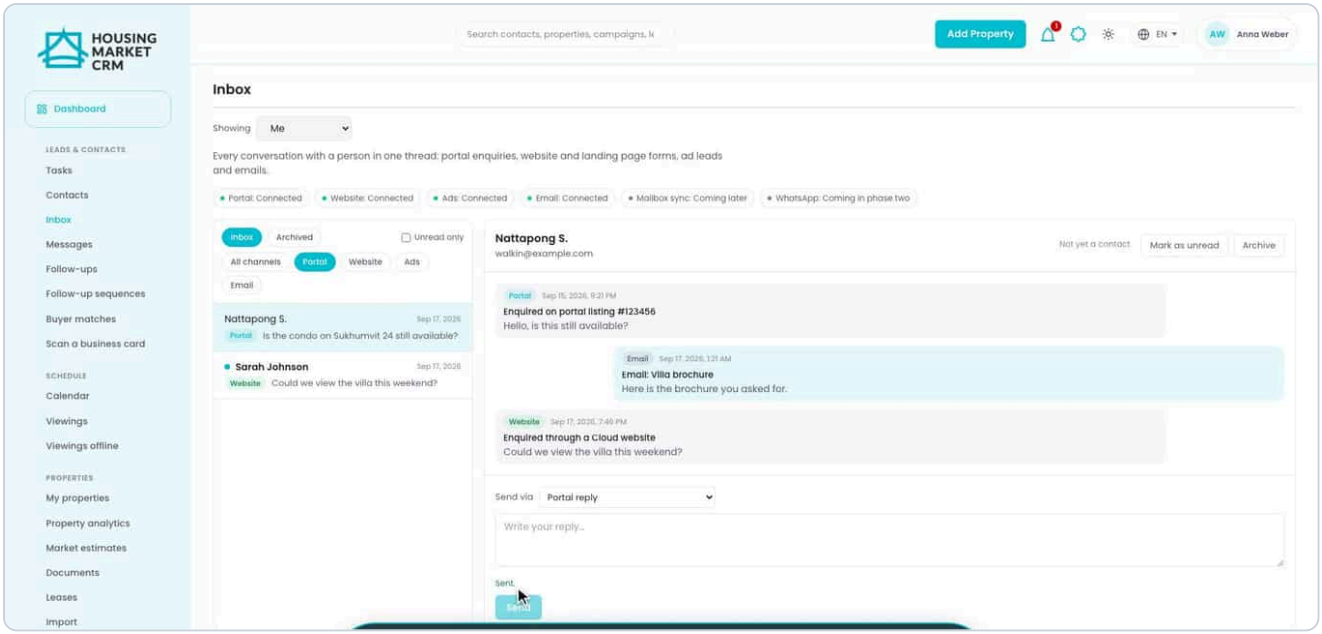


图 13.9 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 可以。收件箱为每个人保留一个对话，每位联系人都有一条时间线，记录与其发生过的一切，所有套餐均可使用。
>
> 帮助中心： 我能跟踪与买家的沟通吗?

相关帮助中心文章

WhatsApp 模板如何使用?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 第 14 章

查看有意向的买家

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

在 Pro 方案中，当您的某个房源上线时，CRM 会找出需求与之相符的联系人，通知您，并在您确认他们曾要求接收匹配的房源后，让您一步把房源发给他们。

通常的搜索从买家出发，寻找适合他们的房源。反向匹配则反过来：它从一个房源出发，在您的名单中找出会想要它的买家。它属于 Pro 功能。

- 在买家的线索中记录他们的需求——市场、购买还是租赁、房产类型、卧室数、卫生间数、城市和预算。
- 当您的某个房源在门户上发布后，CRM 会将其与这些需求进行比对，并通知您有匹配结果。
- 打开左侧菜单中的“匹配的买家”。每个有匹配结果的已上线房源都会显示您有多少联系人与之匹配；打开其中一个，查看谁匹配以及在哪些方面匹配。
- 勾选“这些买家曾请我把符合他们需求的房源发给他们。”，然后选择“发送给……个匹配的联系人”。

每次发送都需要这项确认。该复选框每次都从未勾选状态开始，绝不会被记住；在勾选之前，发送按钮一直不可用；您的确认会随这次发送一起记录。

来自德国、西班牙和塞浦路斯门户的买家

通过德国、西班牙或塞浦路斯门户咨询的买家，只有在您记录其同意后才会被包含。如果房源本身位于这些门户之一，则所有买家都适用同样的规则。在此之前，该买家会显示为“需要记录同意”，并被排除在这次发送之外。

- 打开买家的线索，找到“通过邮件接收匹配房源”。
- 勾选“这位买家同意通过邮件接收匹配房源”。
- 在“对方是如何同意的？”下，写明同意方式——例如“10 月 3 日通过邮件提出”——然后选择“记录同意”。

日期、您的备注以及记录人都会保存在该联系人上。选择“移除同意”可将其撤销。

哪些人会被排除，以及买家如何停止接收这些邮件

在任意 7 天内，一位买家最多会从您的账户收到 3 封此类邮件。已收到 3 封的买家会显示为“已达每周上限”，并在这次发送中被跳过。

无法接收邮件的匹配买家——线索上没有联系人、联系人没有邮箱地址、对方已退订您的邮件、其地址因退信、投诉或退订而被禁发、需要记录同意，或已达到每周上限——会在页面上列出姓名并说明原因，而不会让这次发送悄悄地发给比页面显示更少的人。

邮件以您的名义经由门户发出，回复会直接发到您自己的邮箱。邮件正文中没有退订链接。取而代之的是，买家的邮件应用会显示其自带的一键退订选项，邮件页脚也会告诉买家使用该选项或直接回复邮件。退订会停止所有经纪人向该地址发送的邮件，而不仅仅是您的邮件。

所有方案的菜单中都有“匹配的买家”。在 Free 方案中，它会说明这项功能的作用，并推荐 Pro，而不显示列表。

房源在门户审核通过后即视为已上线，无论它是您在门户上添加的，还是从 CRM 发布的。

出自帮助中心： **反向匹配如何运作?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

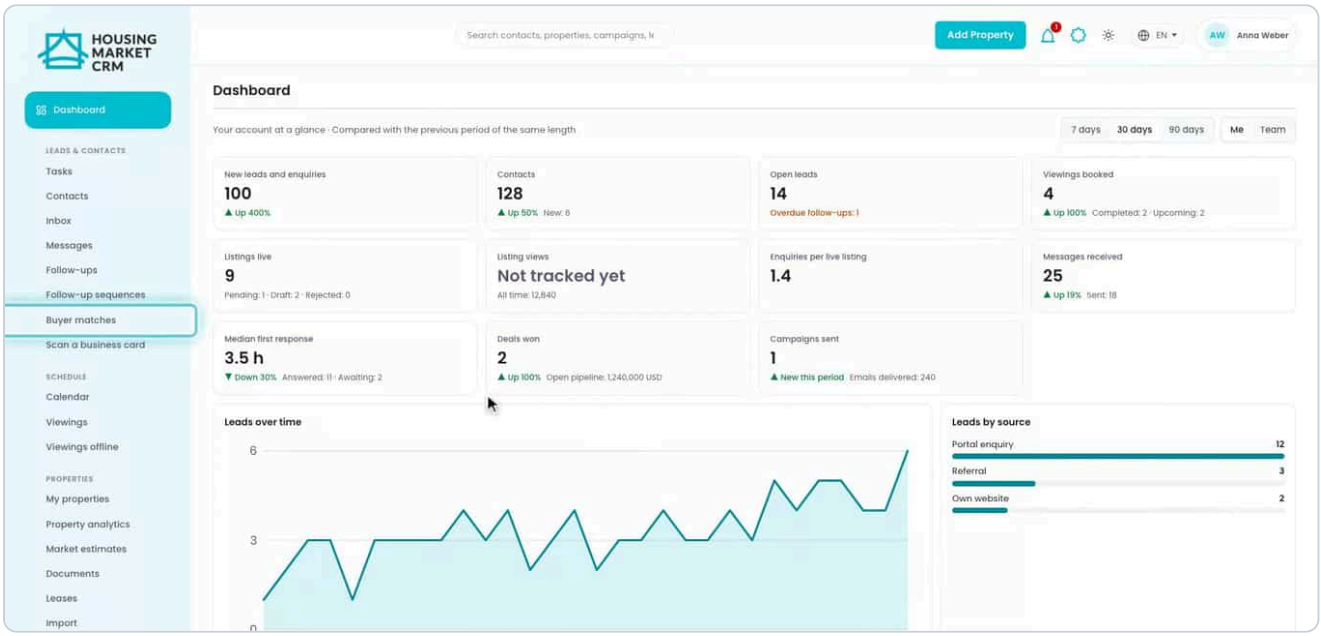


图 14.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Buyer matches。

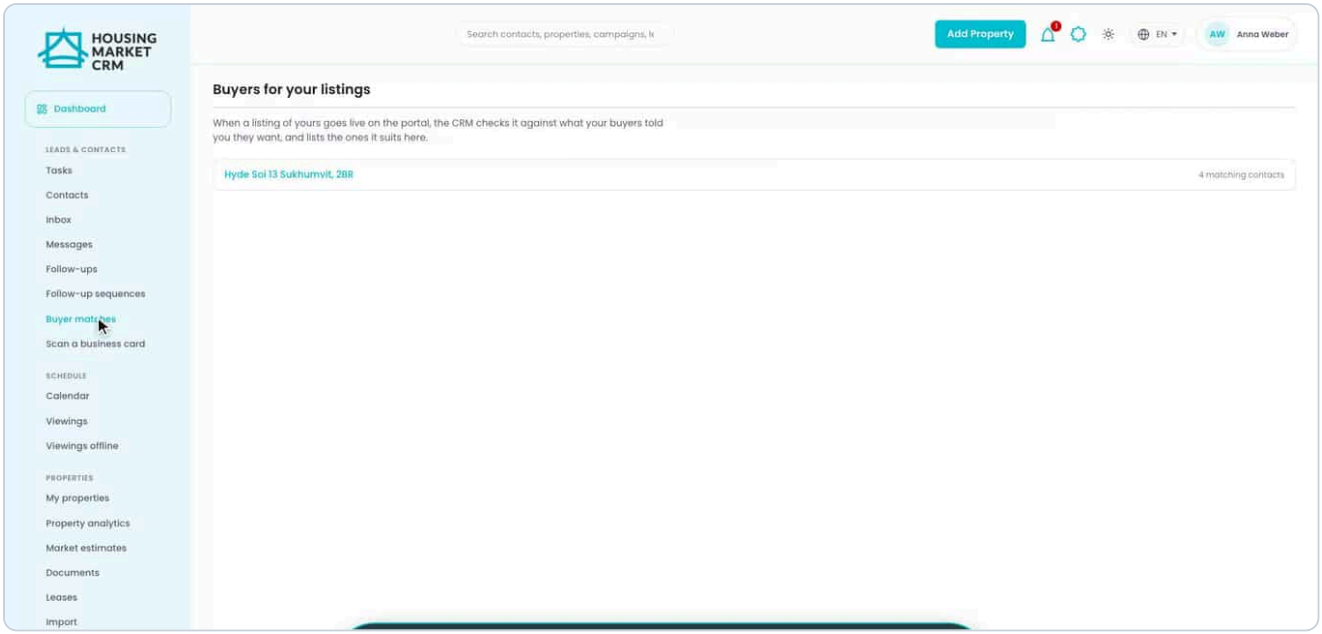


图 14.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 每条已上线房源都会显示有多少联系人与之匹配。

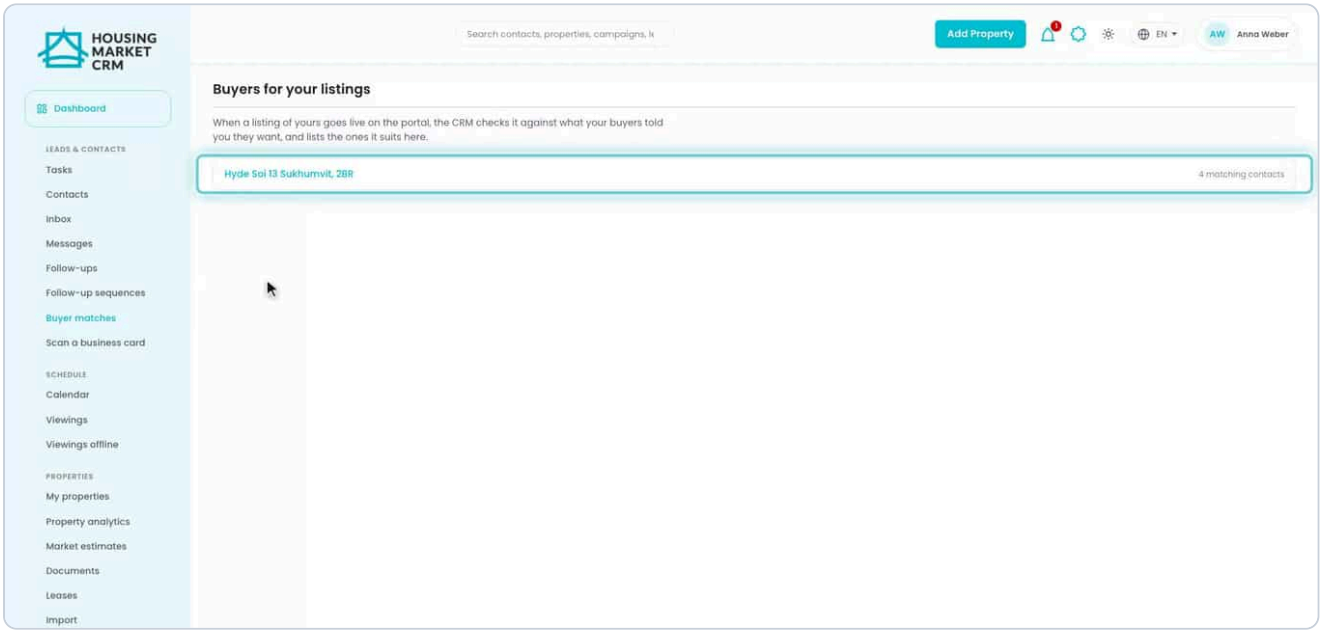


图 14.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 打开房源，查看匹配的买家。

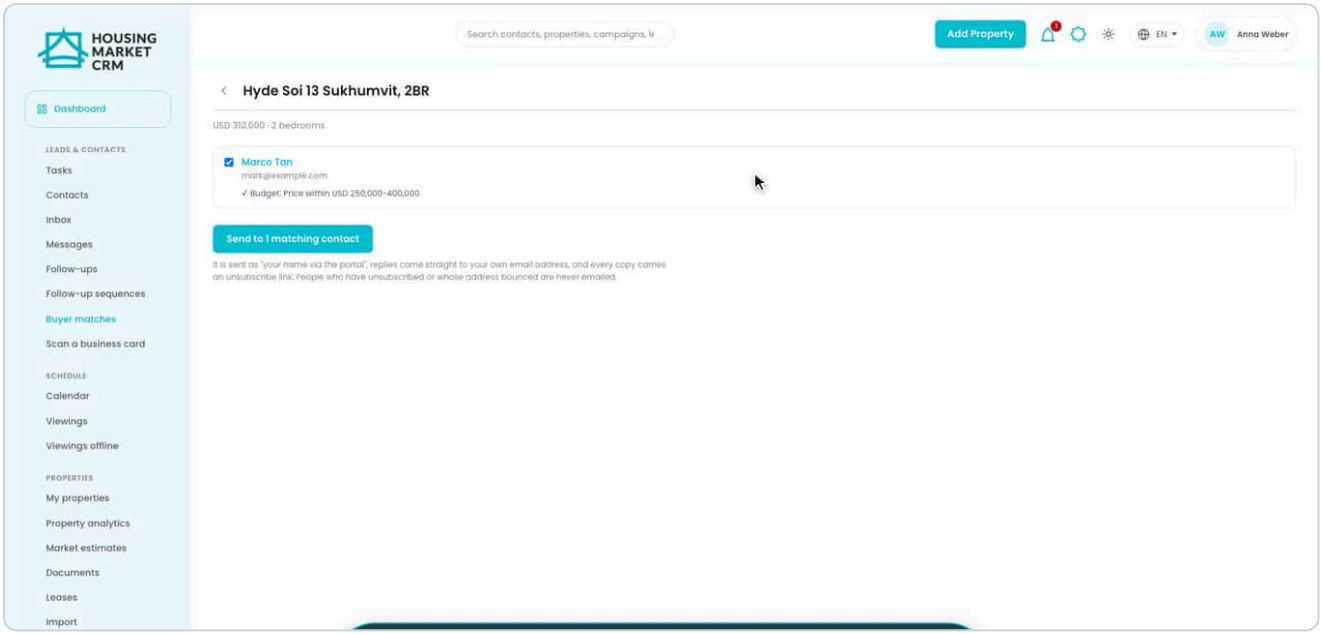


图 14.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 匹配来自线索中的买家需求。

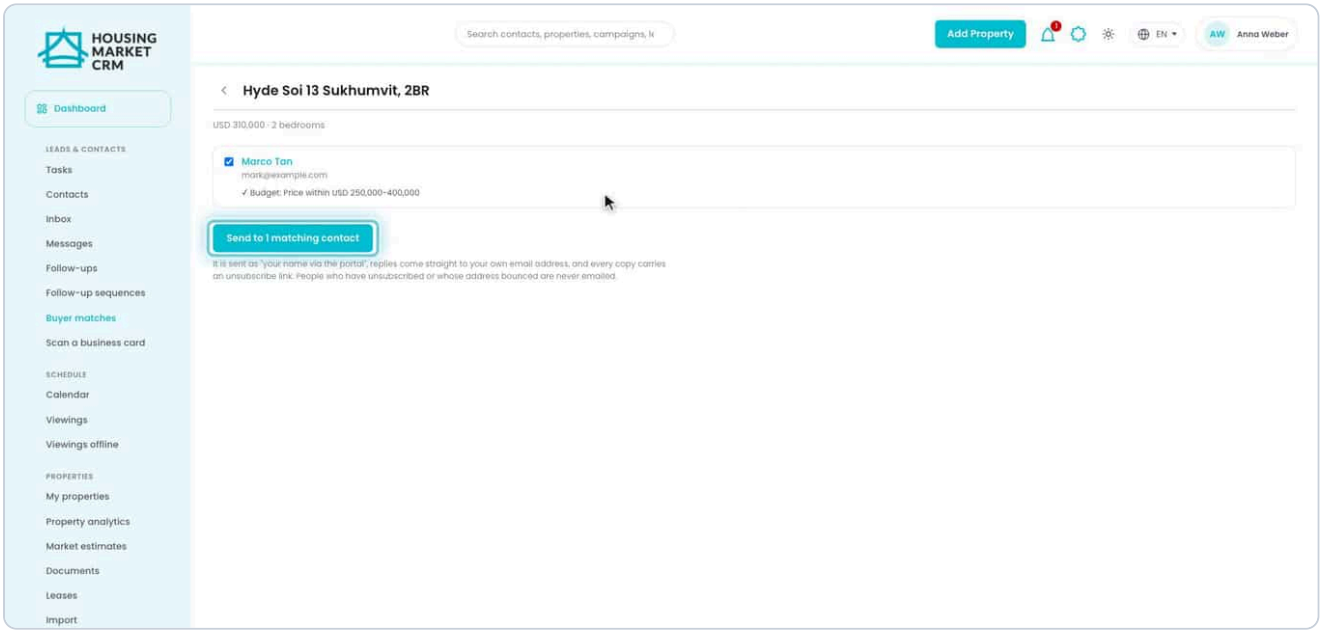


图 14.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 点击 Send to 发送房源。

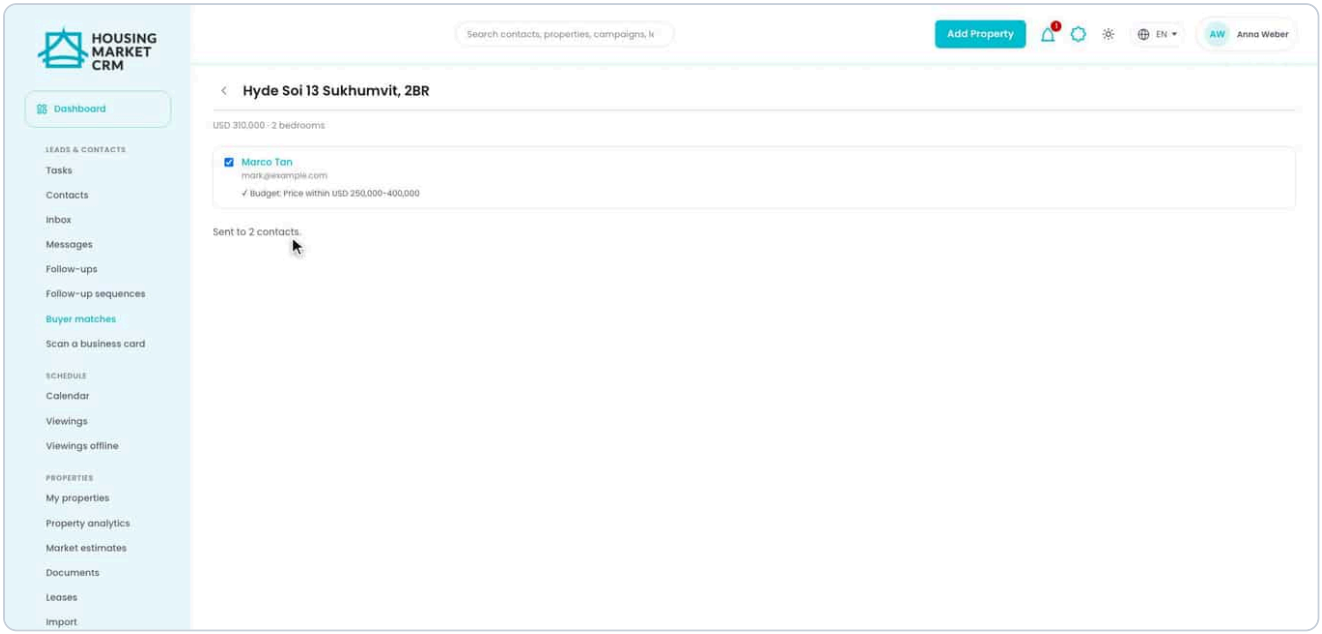


图 14.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 您的买家会比任何人都更早得知这套房子。

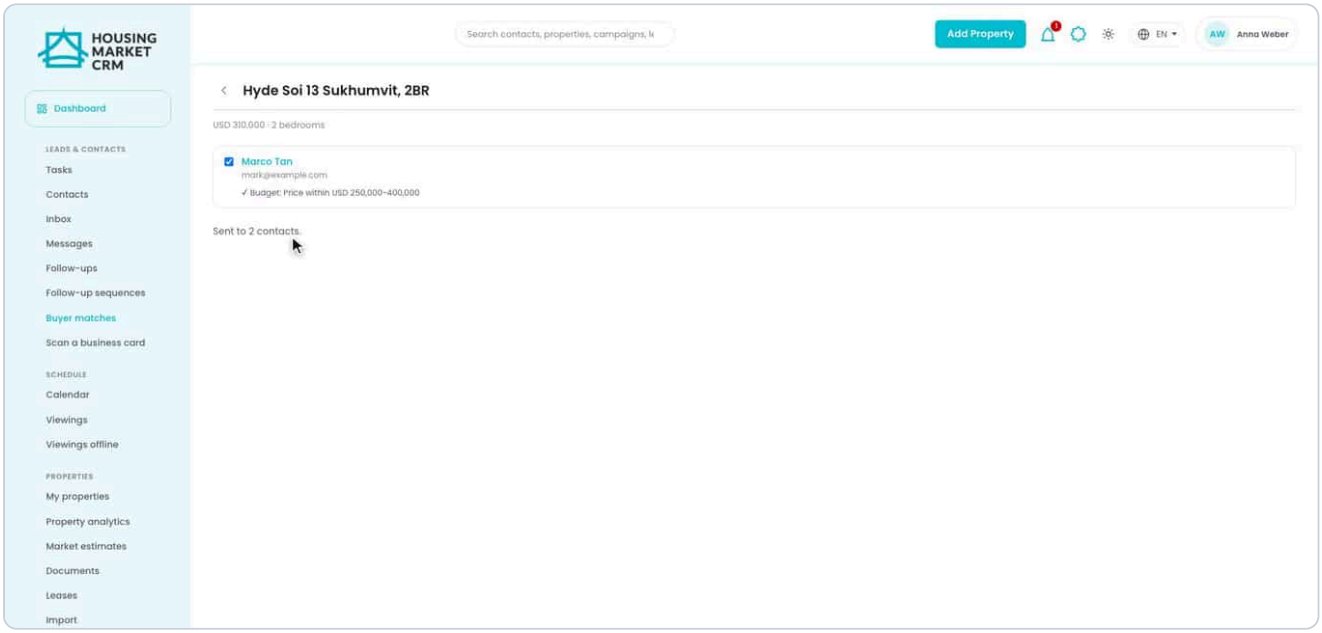


图 14.7 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能看到线索浏览过哪些房源吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 第 15 章

线索评分

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，看板上的每条线索都有一个分数，打开后可以看到明细：哪些信号提高了分数，哪些拉低了分数，哪些无法衡量。

线索评分会为线索看板上的每张卡片打分，并按分数排列看板，这样最有可能推进的买家会最先出现在您眼前。它属于 Pro 功能。

分数基于线索和您实际做过的事情计算，打开明细时会显示每一项信号：

- 线索得到回复的速度
- 买家对您消息的互动程度
- 线索最近一次有动静的时间
- 线索已进入流程的哪个阶段
- 买家在门户上的行为（如果已知）

无法衡量的信号会被排除在外，而不会被算作对线索不利，明细中也会说明掌握了多少信息。基于大部分信号得出的分数会被相应标注，所以仅凭一项信号得出的高分，绝不会被当作所有信号都高的分数来呈现。

这些权重是对住宅中介业务的明确判断，而不是训练出来的模型，这也正是提供明细的原因：您可以对某个具体理由提出异议，而不是对一个数字提出异议。在免费套餐中，看板照常运作，分数显示为锁定的 Pro 功能。

出自帮助中心： **线索评分如何运作?**

分步操作

1 打开 Tasks，这是您的线索看板。

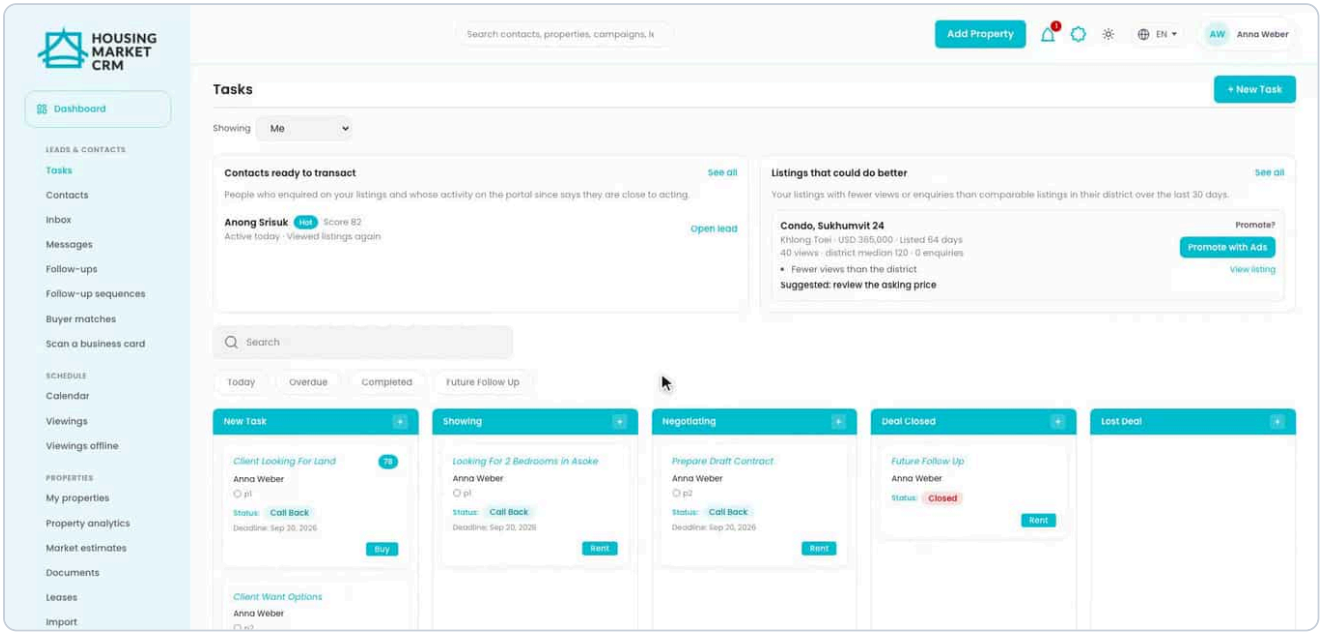


图 15.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 每条线索都有 0 到 100 的分数。

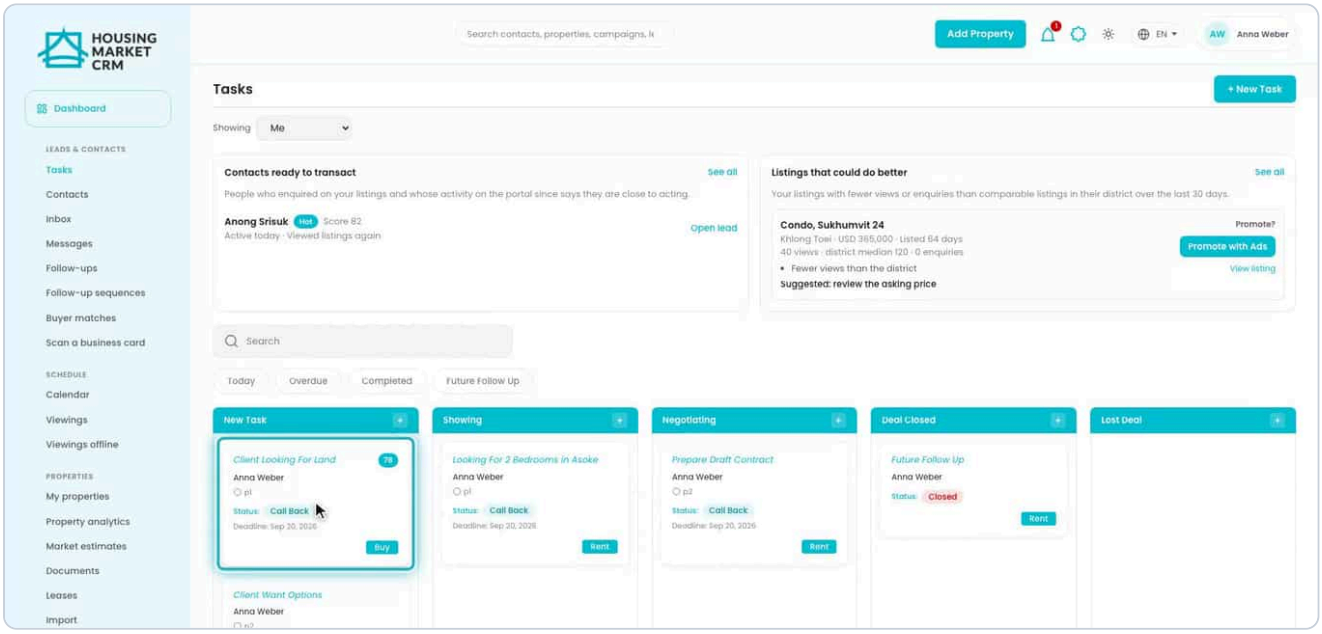


图 15.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击分数查看明细。

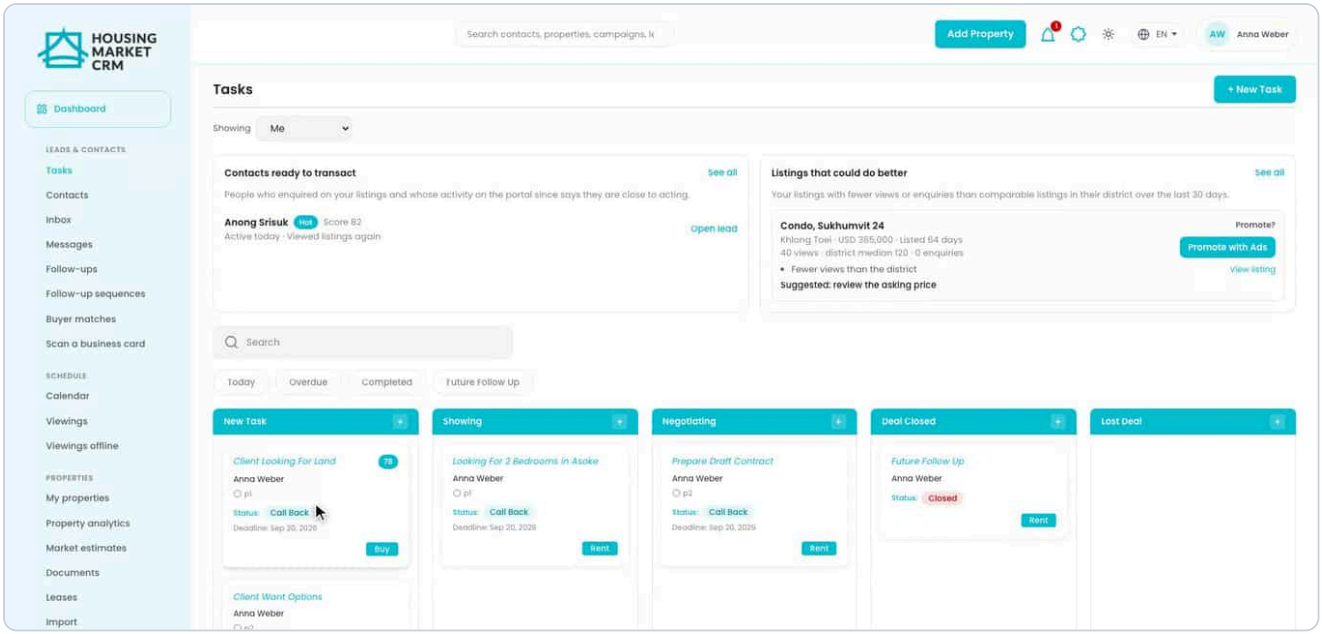


图 15.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 回复速度、互动程度和近期活动都计入分数。

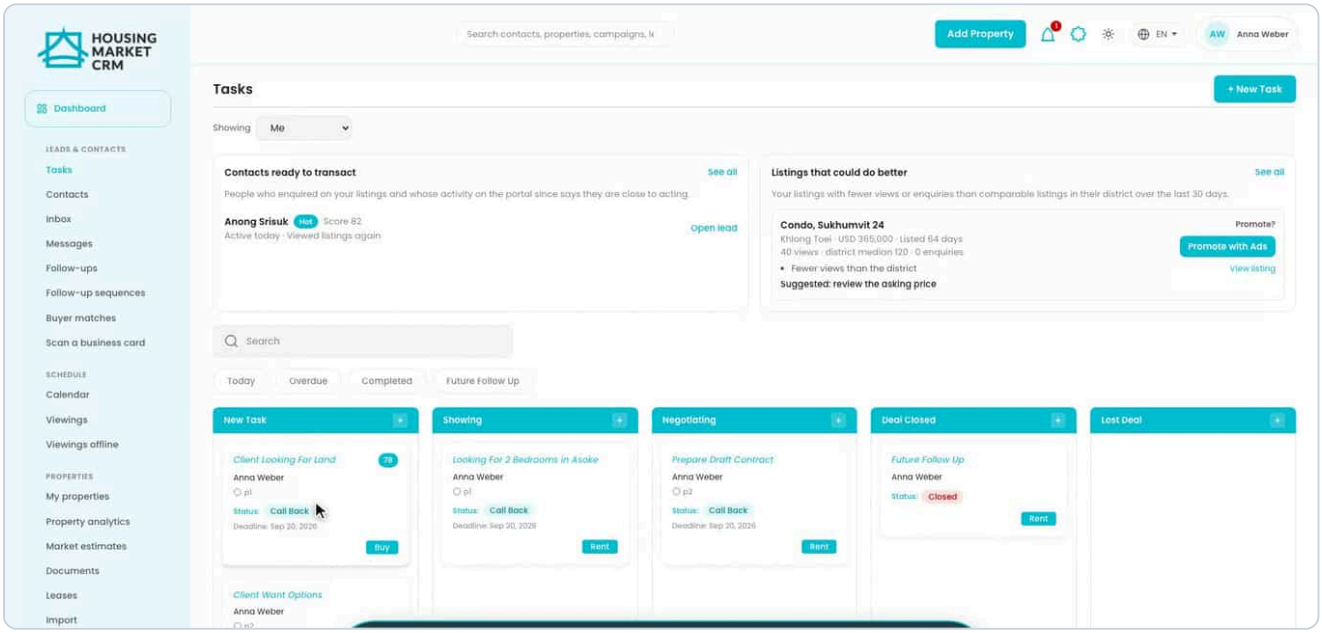


图 15.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 Contacts ready to transact 列出高意向客户。

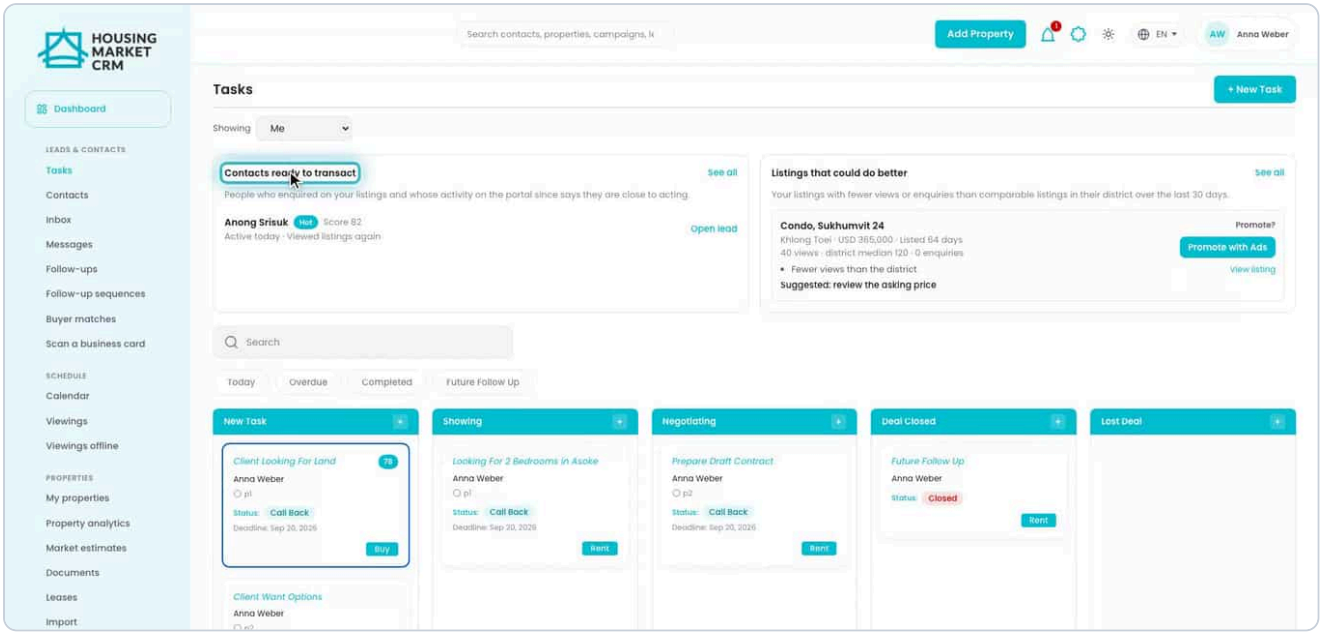


图 15.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 时间紧张时先联系分数最高的线索。

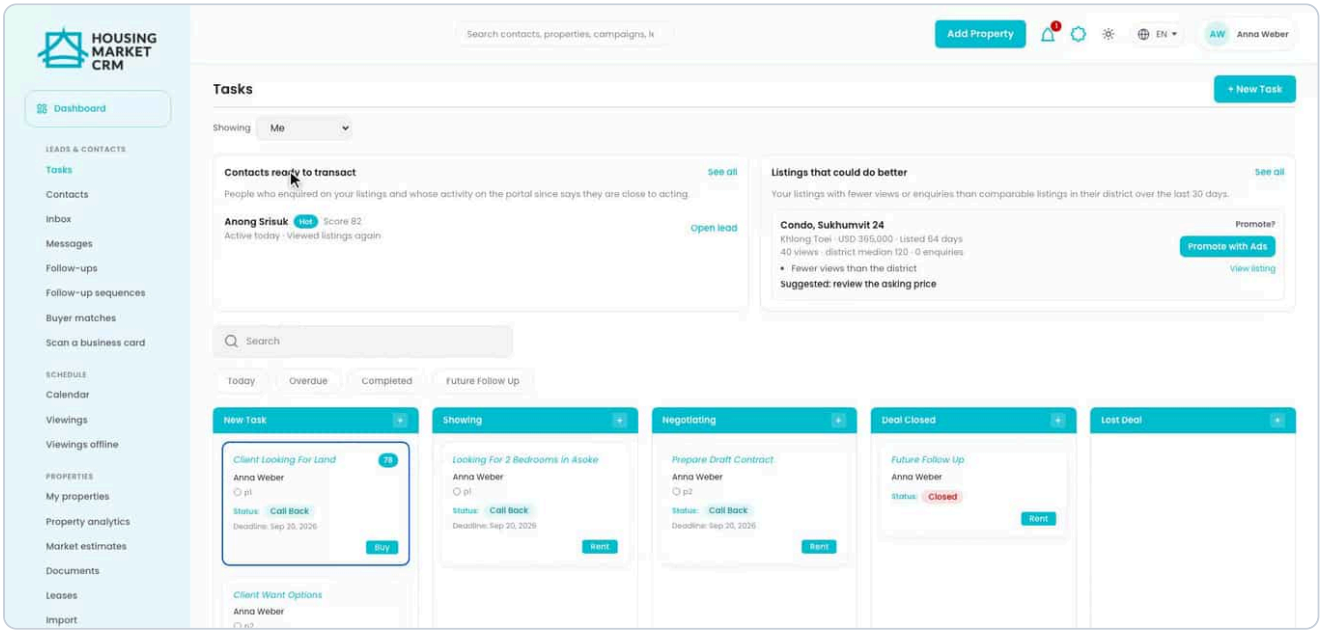


图 15.6 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能看到线索浏览过哪些房源吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 第 16 章

反向匹配

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 方案中，当您的某个房源上线时，CRM 会找出需求与之相符的联系人，通知您，并在您确认他们曾要求接收匹配的房源后，让您一步把房源发给他们。

通常的搜索从买家出发，寻找适合他们的房源。反向匹配则反过来：它从一个房源出发，在您的名单中找出会想要它的买家。它属于 Pro 功能。

- 在买家的线索中记录他们的需求——市场、购买还是租赁、房产类型、卧室数、卫生间数、城市和预算。
- 当您的某个房源在门户上发布后，CRM 会将其与这些需求进行比对，并通知您有匹配结果。
- 打开左侧菜单中的“匹配的买家”。每个有匹配结果的已上线房源都会显示您有多少联系人与之匹配；打开其中一个，查看谁匹配以及在哪些方面匹配。
- 勾选“这些买家曾请我把符合他们需求的房源发给他们。”，然后选择“发送给……个匹配的联系人”。

每次发送都需要这项确认。该复选框每次都从未勾选状态开始，绝不会被记住；在勾选之前，发送按钮一直不可用；您的确认会随这次发送一起记录。

来自德国、西班牙和塞浦路斯门户的买家

通过德国、西班牙或塞浦路斯门户咨询的买家，只有在您记录其同意后才会被包含。如果房源本身位于这些门户之一，则所有买家都适用同样的规则。在此之前，该买家会显示为“需要记录同意”，并被排除在这次发送之外。

- 打开买家的线索，找到“通过邮件接收匹配房源”。
- 勾选“这位买家同意通过邮件接收匹配房源”。
- 在“对方是如何同意的？”下，写明同意方式——例如“10 月 3 日通过邮件提出”——然后选择“记录同意”。

日期、您的备注以及记录人都会保存在该联系人上。选择“移除同意”可将其撤销。

哪些人会被排除，以及买家如何停止接收这些邮件

在任意 7 天内，一位买家最多会从您的账户收到 3 封此类邮件。已收到 3 封的买家会显示为“已达每周上限”，并在这次发送中被跳过。

无法接收邮件的匹配买家——线索上没有联系人、联系人没有邮箱地址、对方已退订您的邮件、其地址因退信、投诉或退订而被禁发、需要记录同意，或已达到每周上限——会在页面上列出姓名并说明原因，而不会让这次发送悄悄地发给比页面显示更少的人。

邮件以您的名义经由门户发出，回复会直接发到您自己的邮箱。邮件正文中没有退订链接。取而代之的是，买家的邮件应用会显示其自带的一键退订选项，邮件页脚也会告诉买家使用该选项或直接回复邮件。退订会停止所有经纪人向该地址发送的邮件，而不仅仅是您的邮件。

所有方案的菜单中都有“匹配的买家”。在 Free 方案中，它会说明这项功能的作用，并推荐 Pro，而不显示列表。

房源在门户审核通过后即视为已上线，无论它是您在门户上添加的，还是从 CRM 发布的。

出自帮助中心： **反向匹配如何运作?**

分步操作

1 打开一条买家线索。

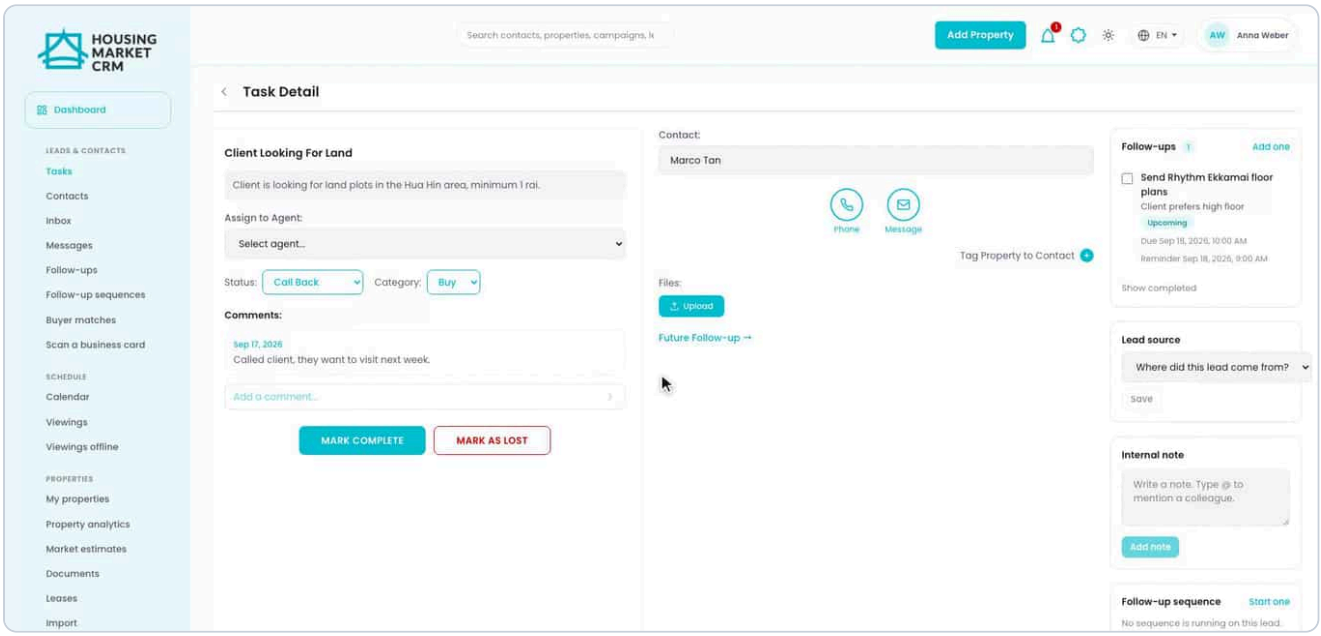


图 16.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 找到 Buyer requirements（买家需求）。

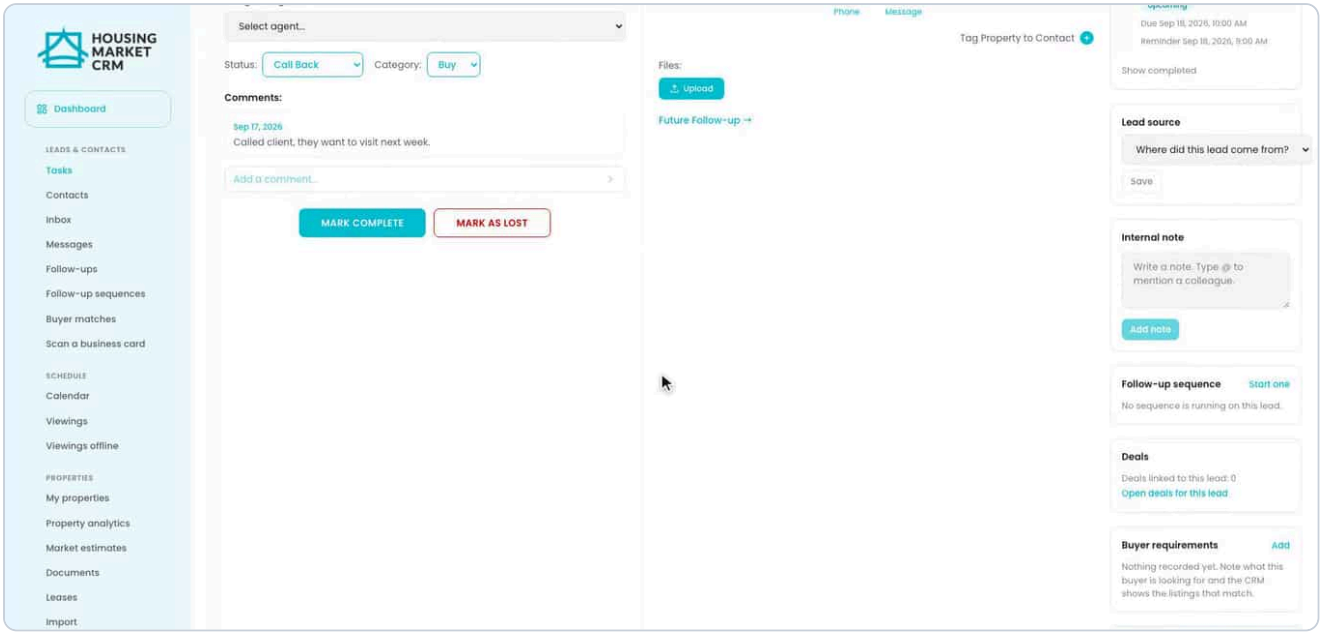


图 16.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击 Add（添加）。

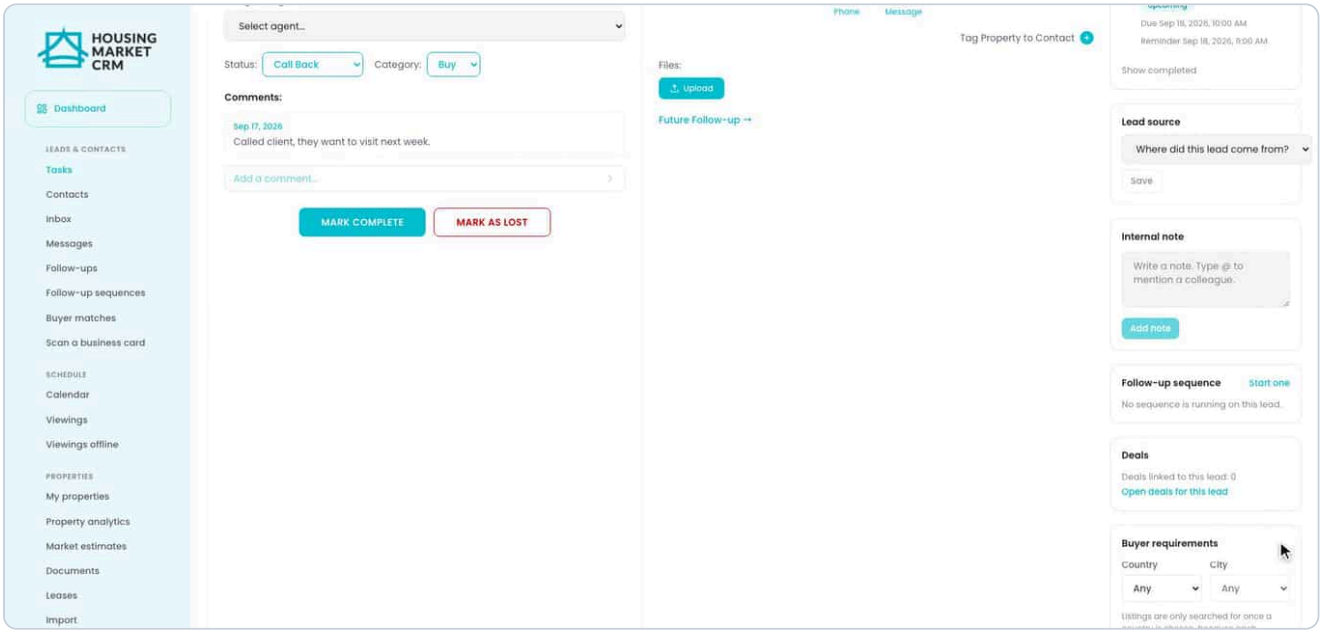


图 16.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 设置国家、城市、预算、房源类型和出售或出租。

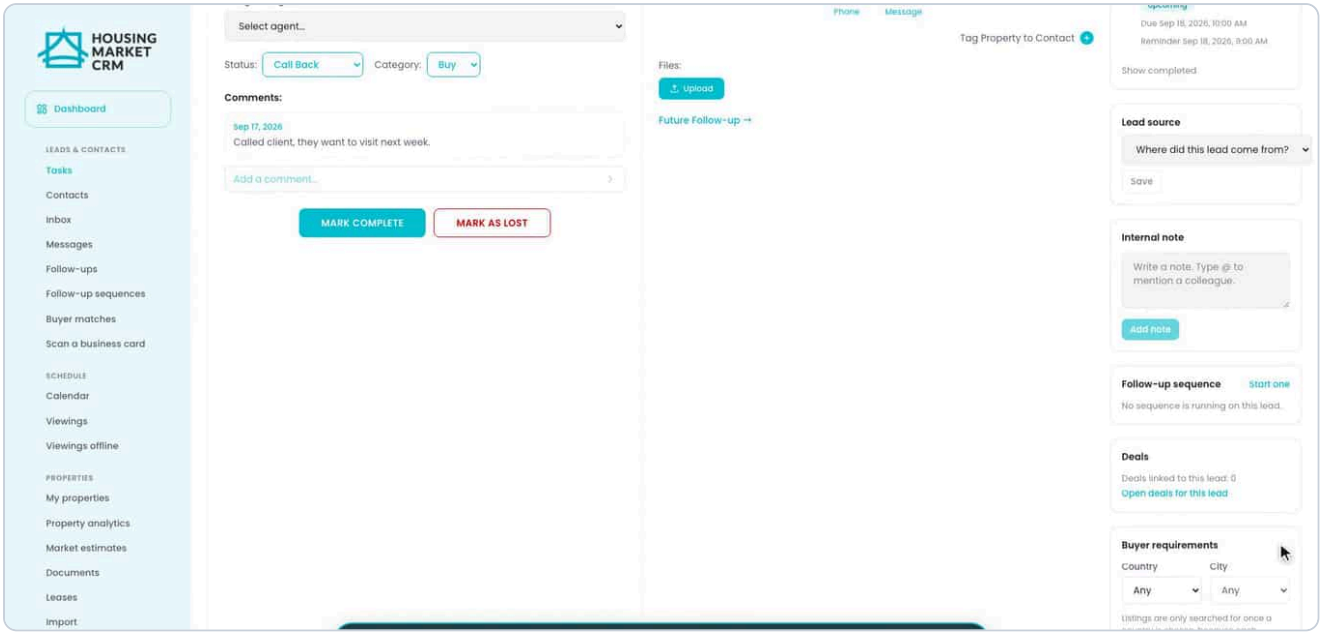


图 16.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 填写最低... ...和最高预算。

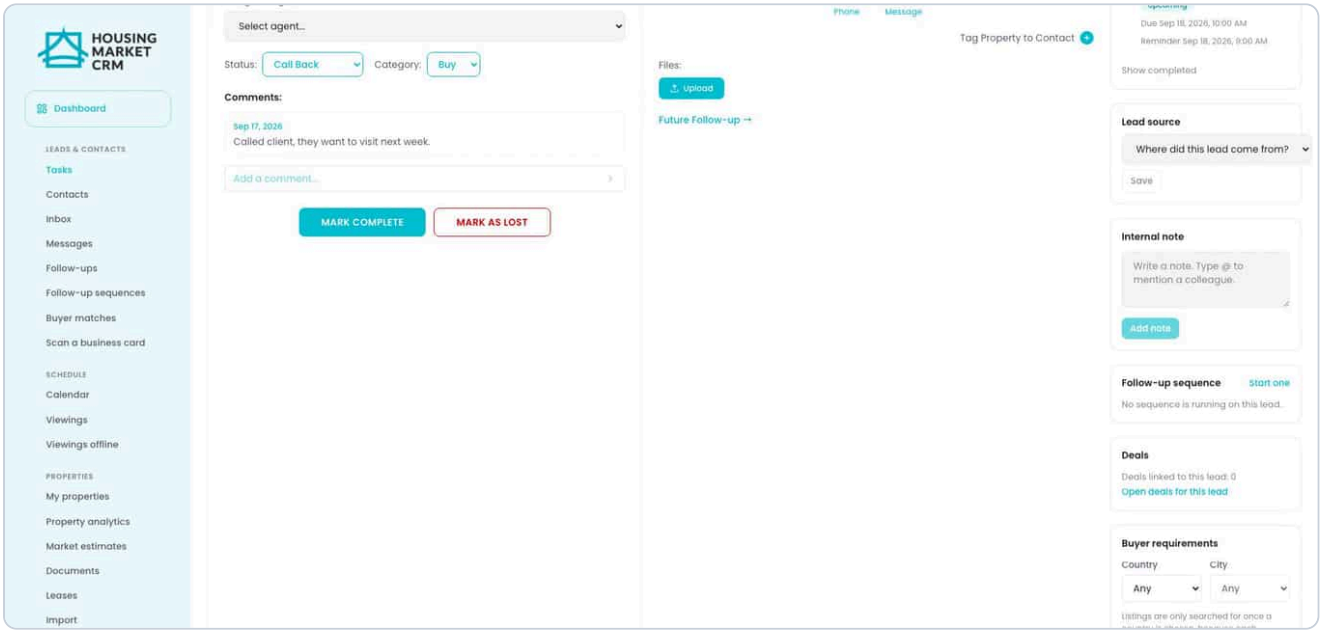


图 16.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 保存需求。

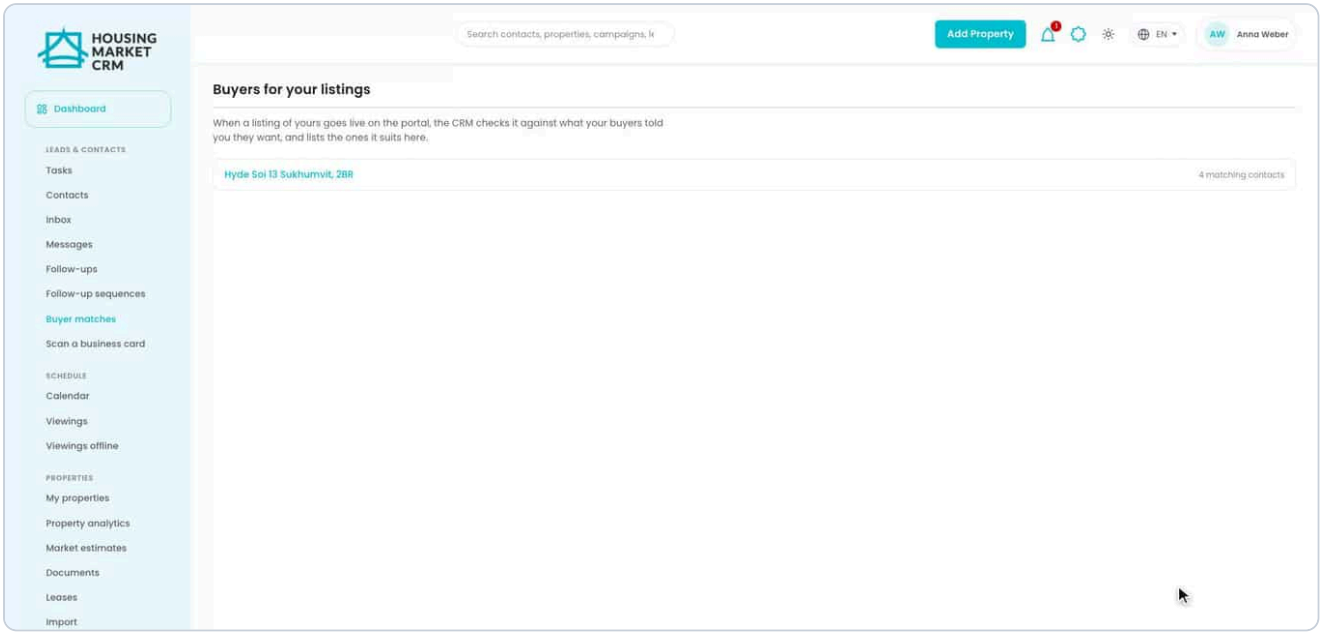


图 16.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 匹配的买家随后出现在 Buyer matches（买家匹配）下。

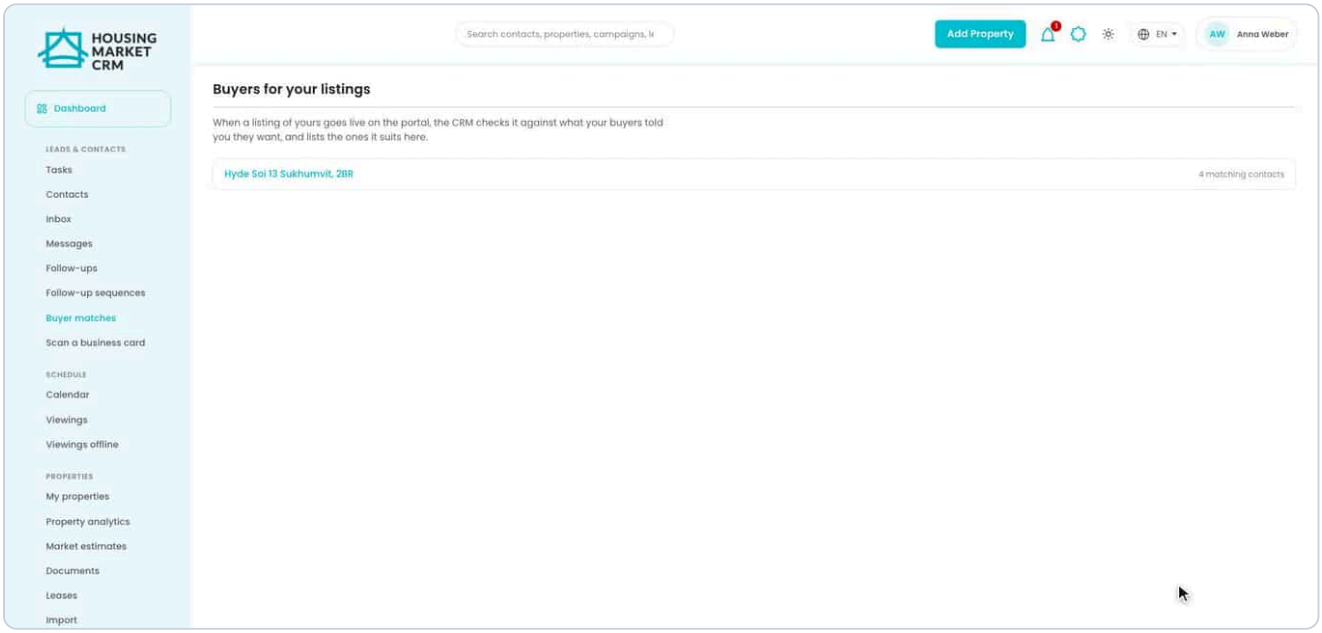


图 16.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 符合条件的房源上线时，此买家会列在该房源下。

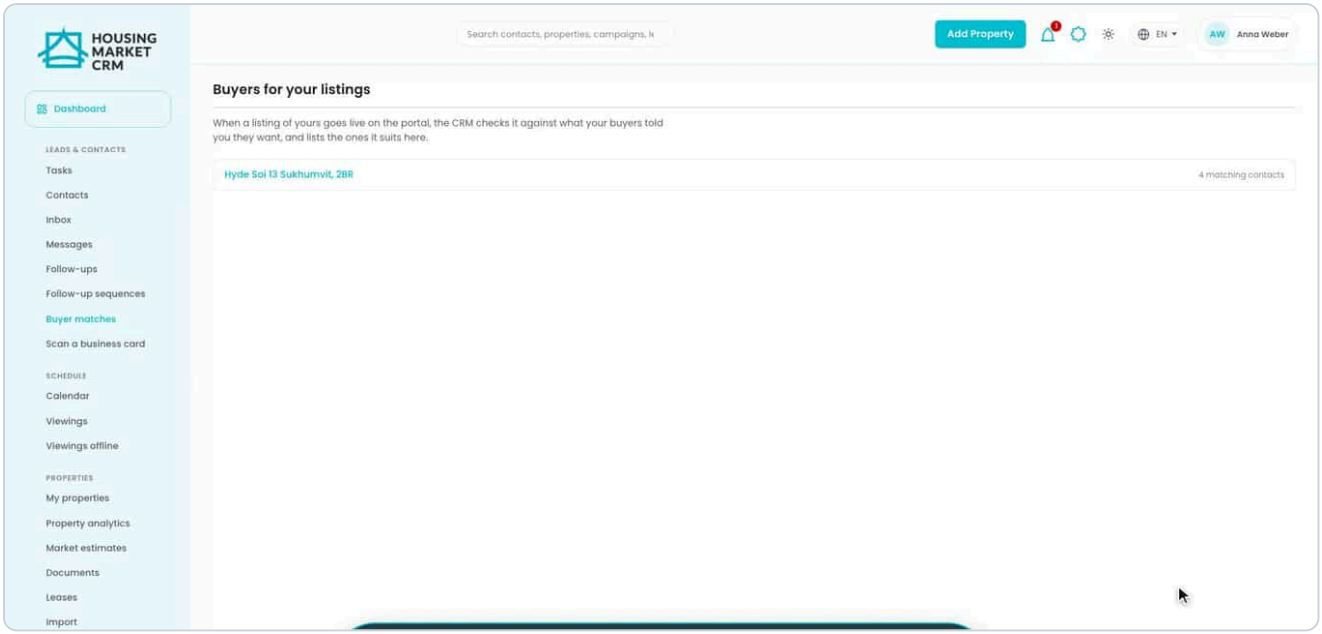


图 16.8 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能管理所有联系人吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 第 17 章

跟进序列

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，序列是您定义一次的跟进节奏。把线索加入序列后，每个后续步骤会在到期时出现在您的跟进列表中。

单独的跟进是免费的，并且会一直免费：给线索设一个日期，CRM 就会提醒您。序列则是替您反复完成这件事的模板——第一天打电话，几天后发送房源，再过一周回访——定义一次，就可用于您加入的任何线索。序列属于 Pro 功能。

某个步骤到期时，它会变成您列表中的一条普通跟进，与其他跟进一样有到期和逾期通知。序列本身不会发送邮件或消息；它确保下一步在正确的日子出现在您面前，这样就不用靠记性。

序列把步骤放进您自己的列表。自动给沉寂的线索发送新房源邮件，那是客户培育——请参阅“客户培育如何运作？”。

如果账户降到 Pro 以下，已在运行的序列会继续生成步骤，您计划好的工作不会悄悄丢失。创建新序列和加入新线索则需要重新升级到 Pro。

出自帮助中心： **什么是跟进序列?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

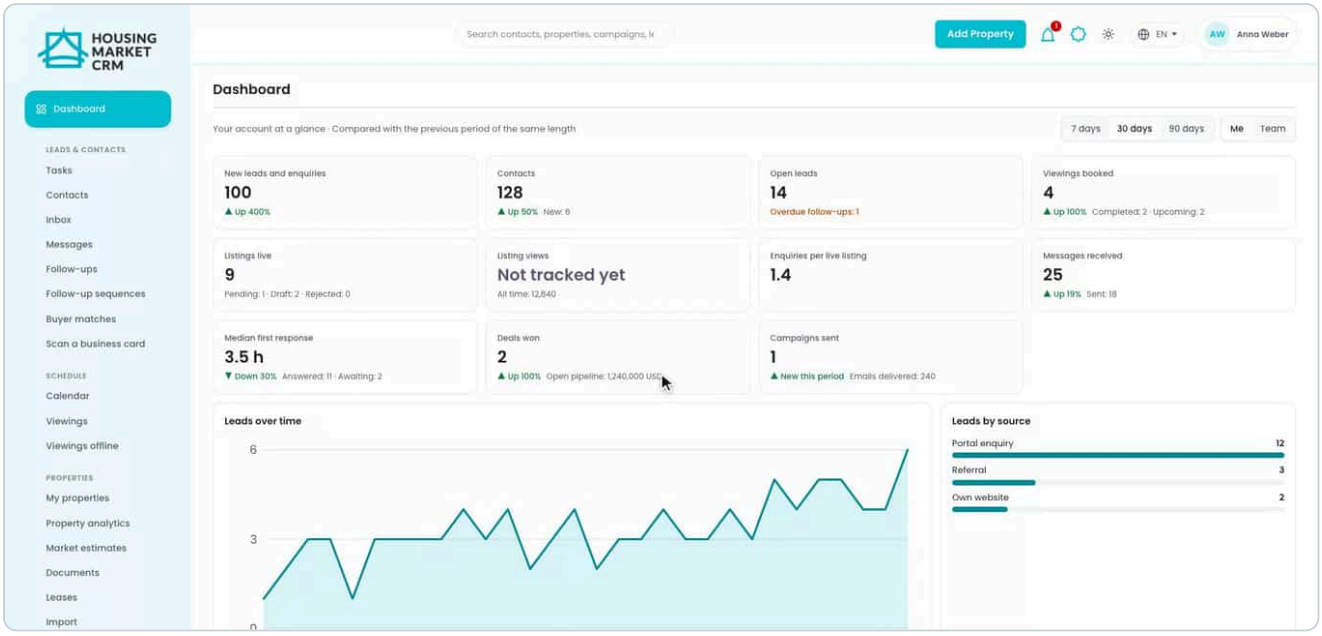


图 17.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Follow-up sequences。

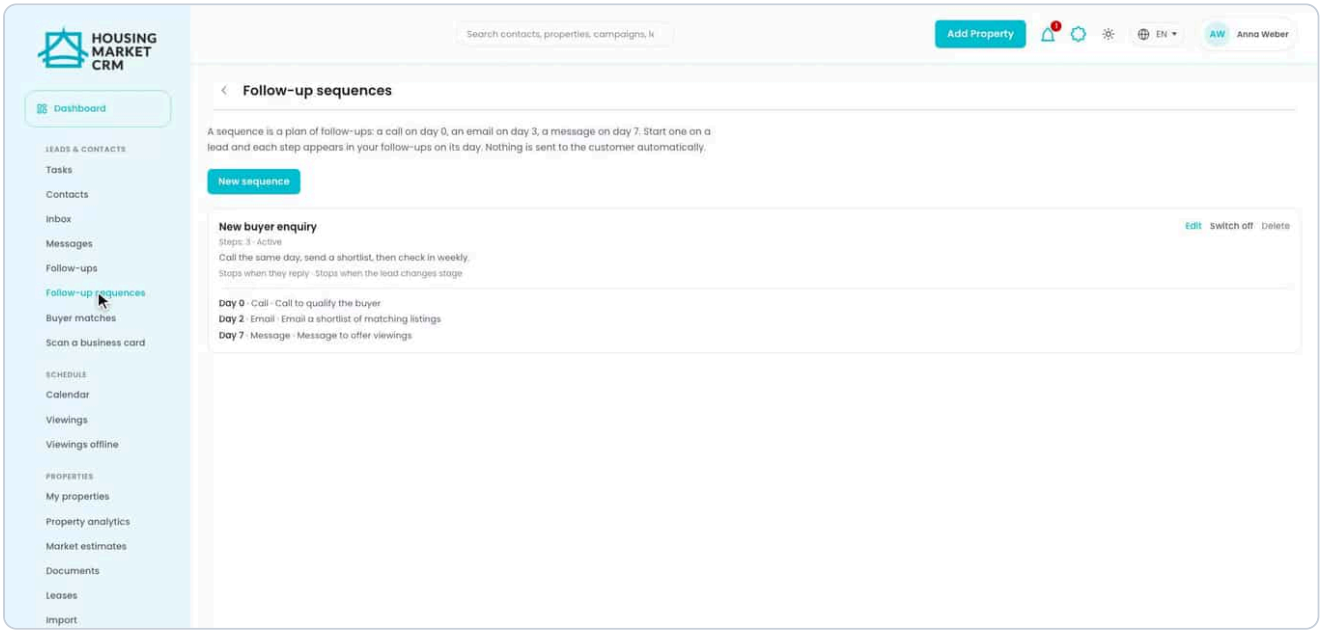


图 17.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 序列是一系列跟进步骤。

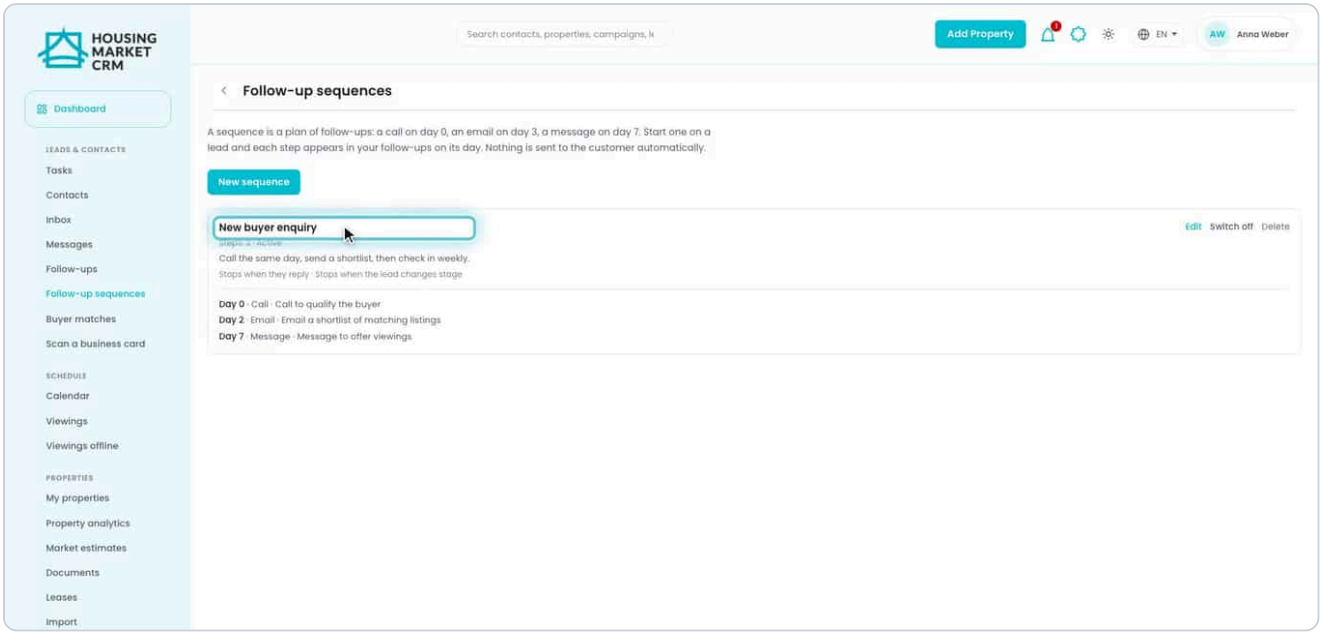


图 17.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 用 Switch off 暂停序列。

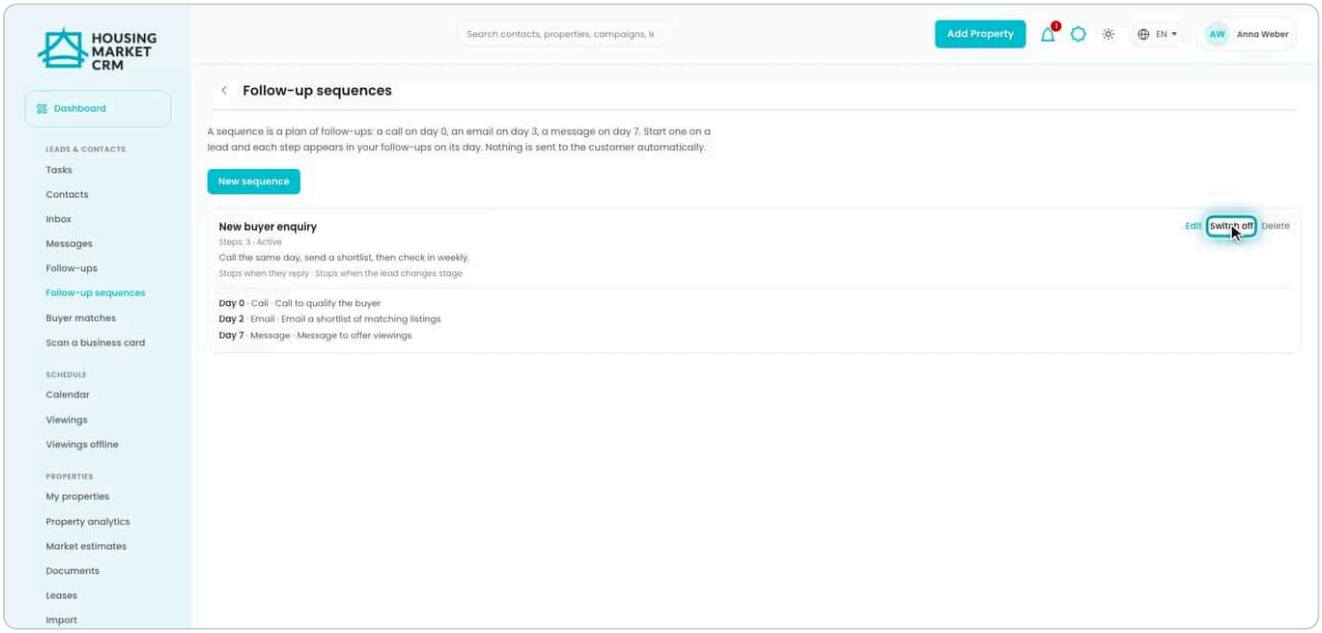


图 17.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 Edit 修改步骤。

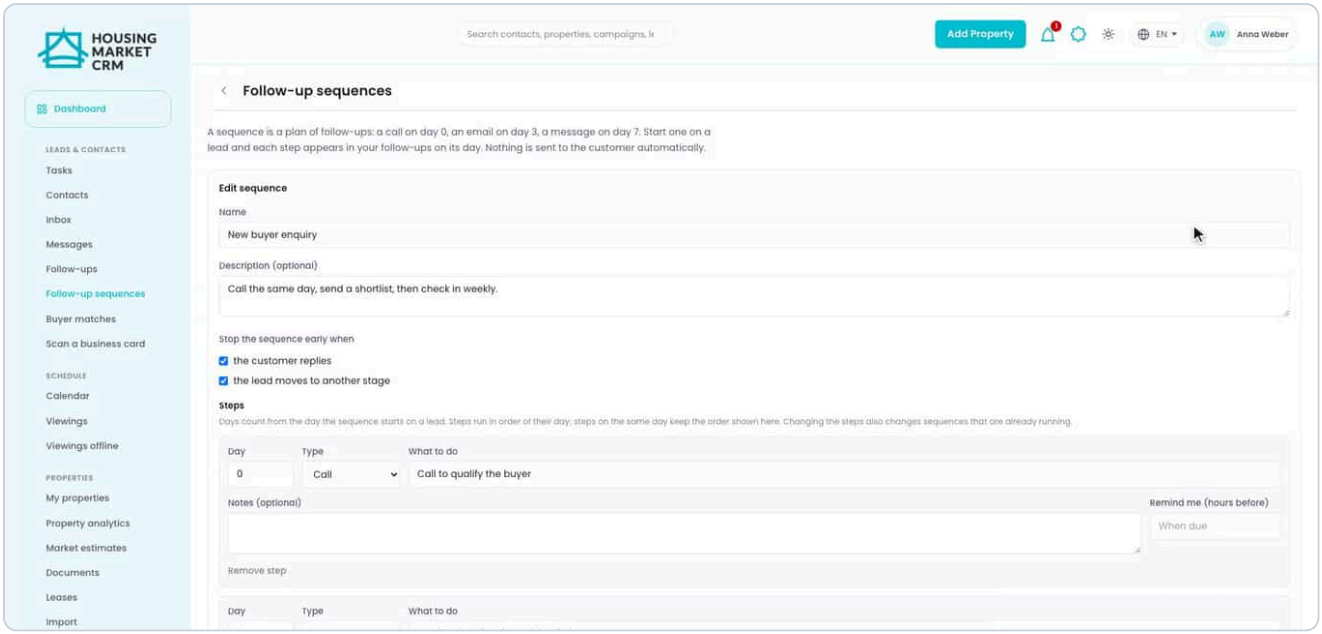


图 17.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 设置每一步的操作和间隔天数。

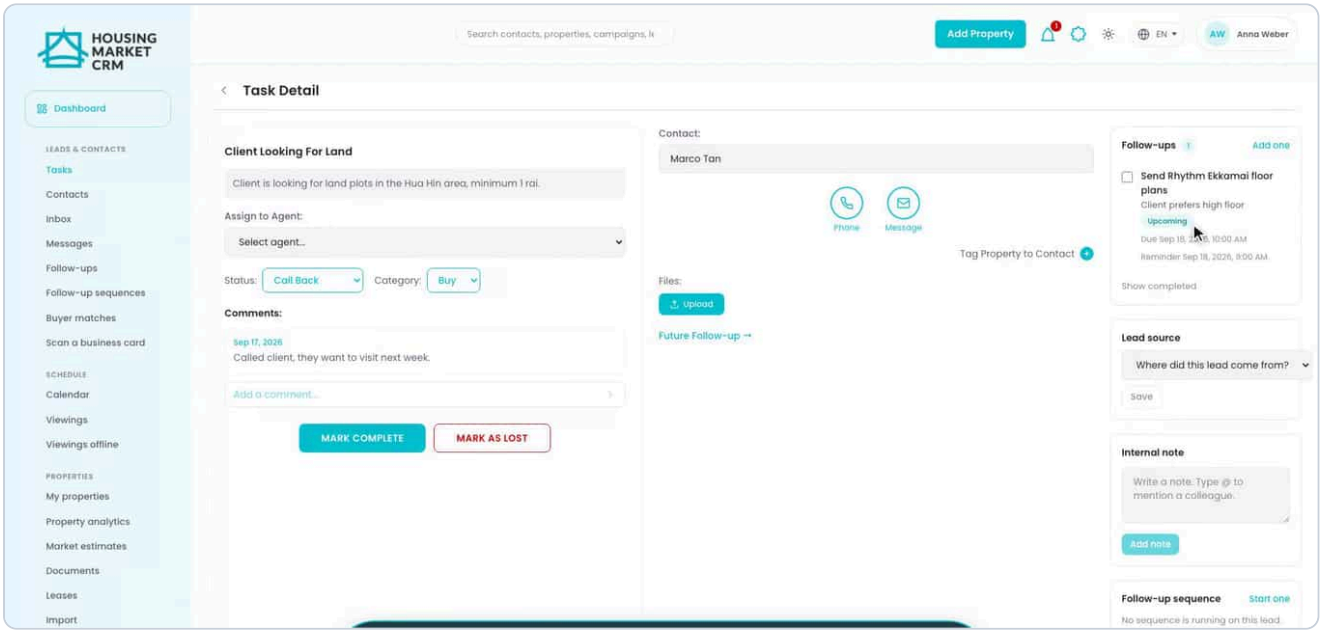


图 17.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 在线索页找到 Follow-up sequence 点击 Start one。

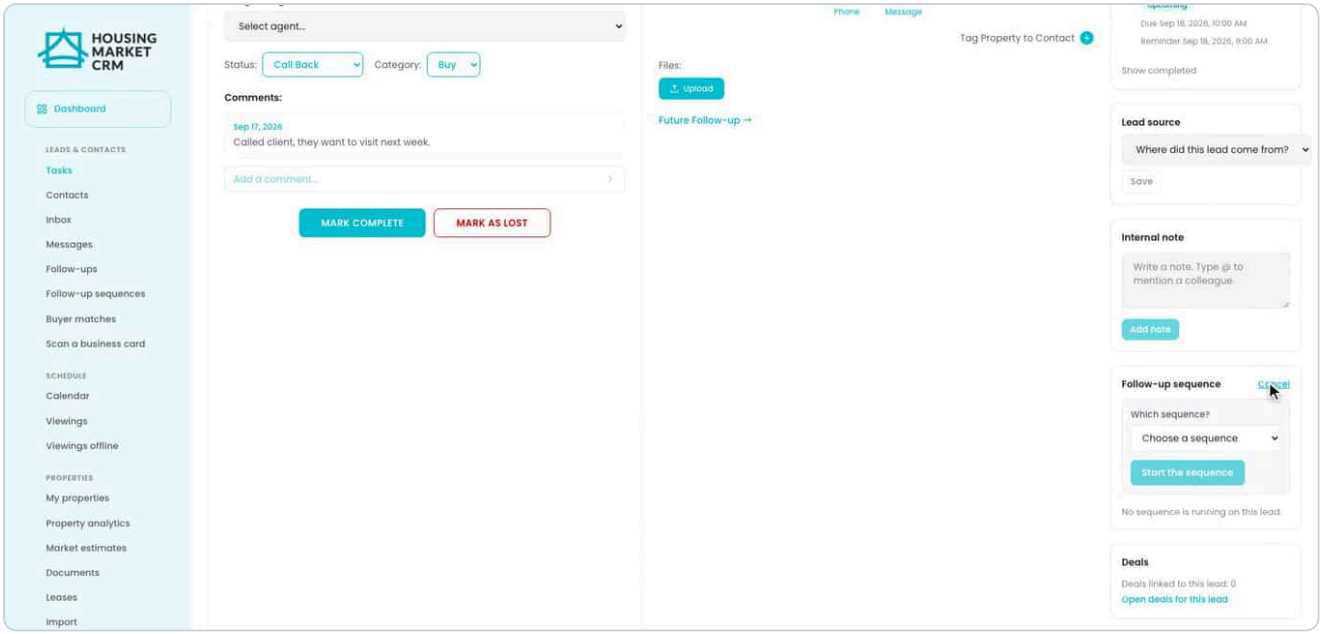


图 17.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 每一步现在都按计划执行。

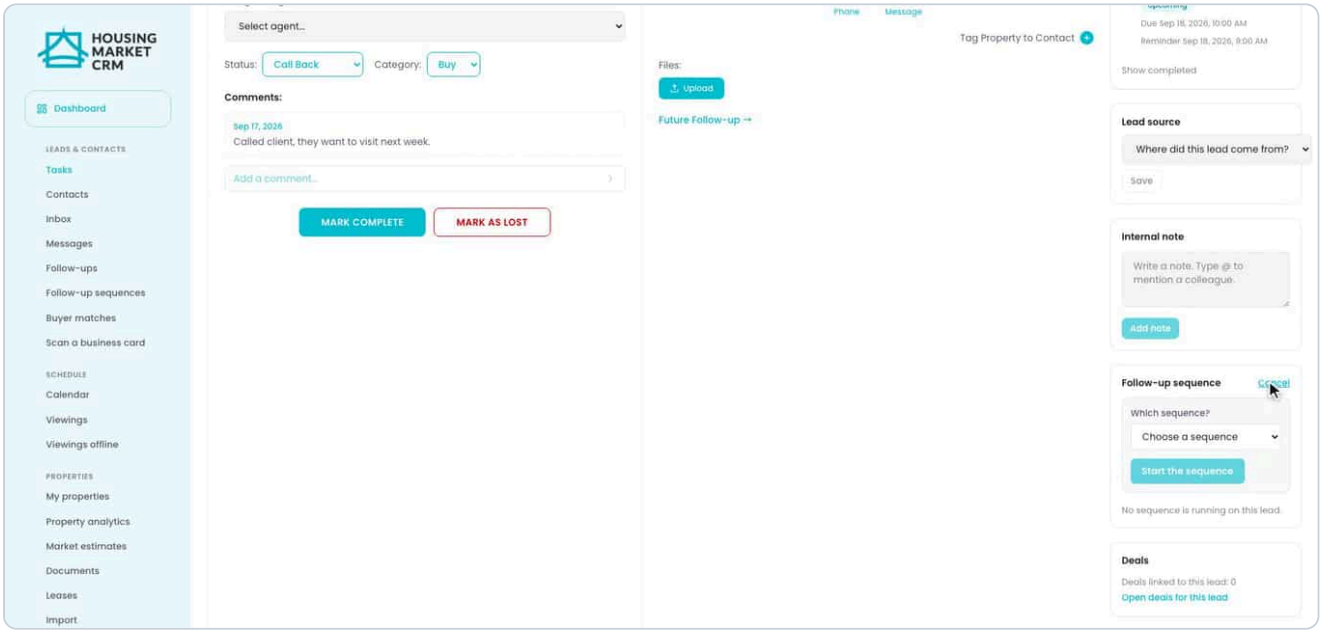


图 17.8 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

提示

有。除非您取消勾选“到期时提醒我”，否则跟进到期时会提醒您；如果一天后仍未完成，CRM 还会再通知您一次。

帮助中心： CRM 有提醒功能吗?

18 第 18 章

维护冷线索

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，客户培育会根据您记录的需求，向线索已沉寂的联系人发送新的匹配房源邮件。您在“客户培育”中开启它，并可按联系人暂停。

当一条带有需求（买家或租客在找什么）的线索沉寂下来时，客户培育会向该联系人发送符合需求的新房源邮件。它每小时检查一次，绝不会把同一个房源发给同一个人两次，并且尊重退订。它属于 Pro 功能。

开启客户培育

- 在侧边栏的“营销”下，打开“客户培育”。
- 勾选“向冷线索发送匹配的房源”。
- 设置“多少天后视为冷线索”、“最多每几天发送一封邮件”和“每封邮件的房源数”。
- 可选择自行填写邮件主题和开头文字，然后选择“保存”。

只有当联系人的所有进行中线索在这么多天内都没有任何活动、您团队中也没有人在这段时间处理过他们、并且他们没有回复过精选清单时，该联系人才算冷线索。同一页面上的“客户培育动态”面板会列出最近发送的邮件、带有需求的冷线索，以及您已暂停的联系人。

为单个联系人暂停

打开该联系人，在“合适的房源”面板中选择“暂停客户培育”；选择“恢复客户培育”即可重新开启。客户培育暂停期间，您从该面板自己发送的房源仍会照常发出。

出自帮助中心： **客户培育如何运作?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

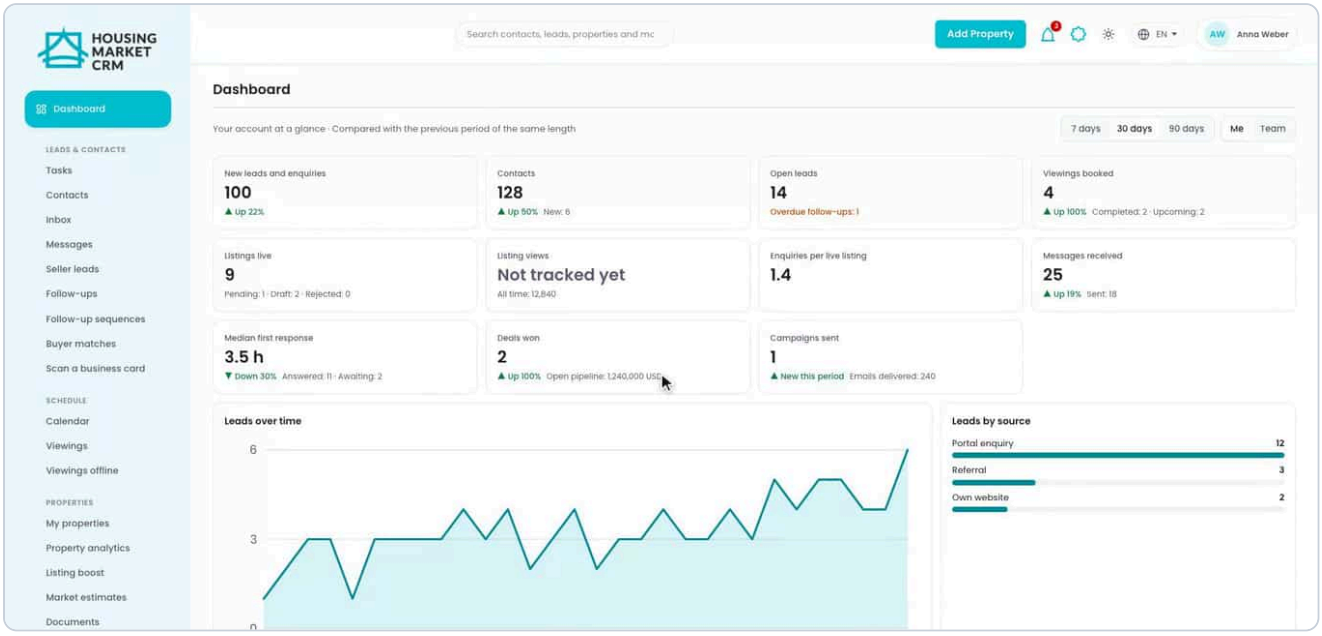


图 18.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“线索培育”。

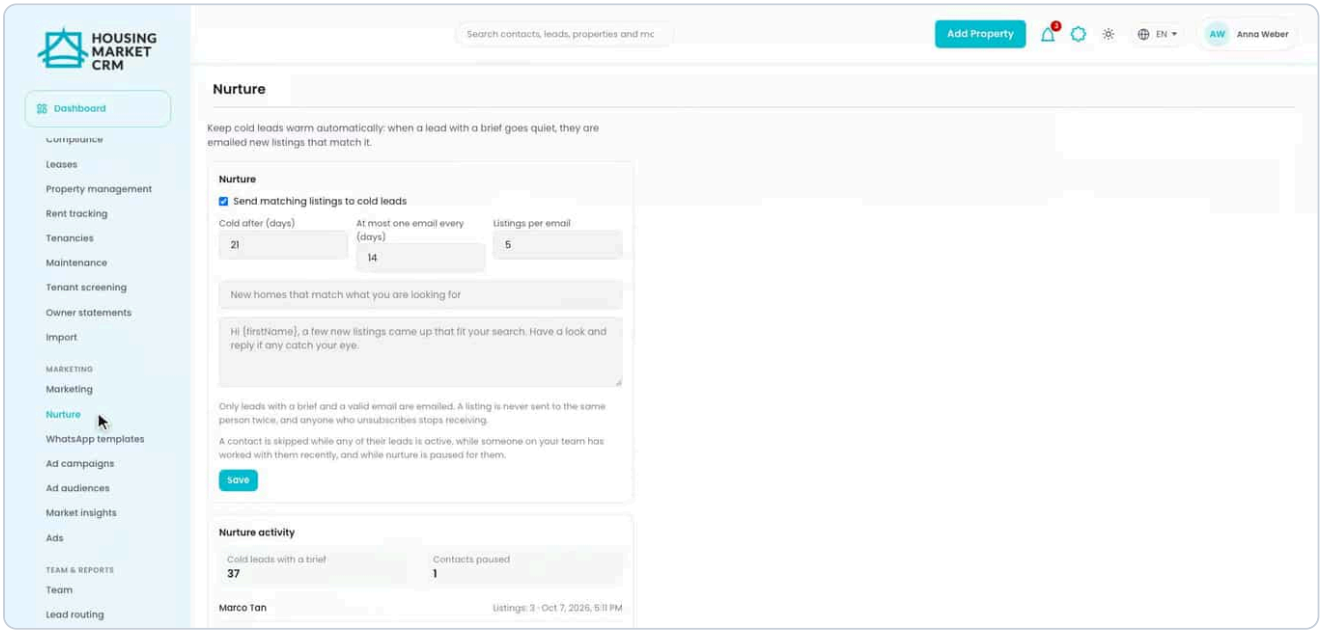


图 18.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 有需求说明的线索不再回复——系统即发送匹配房源。

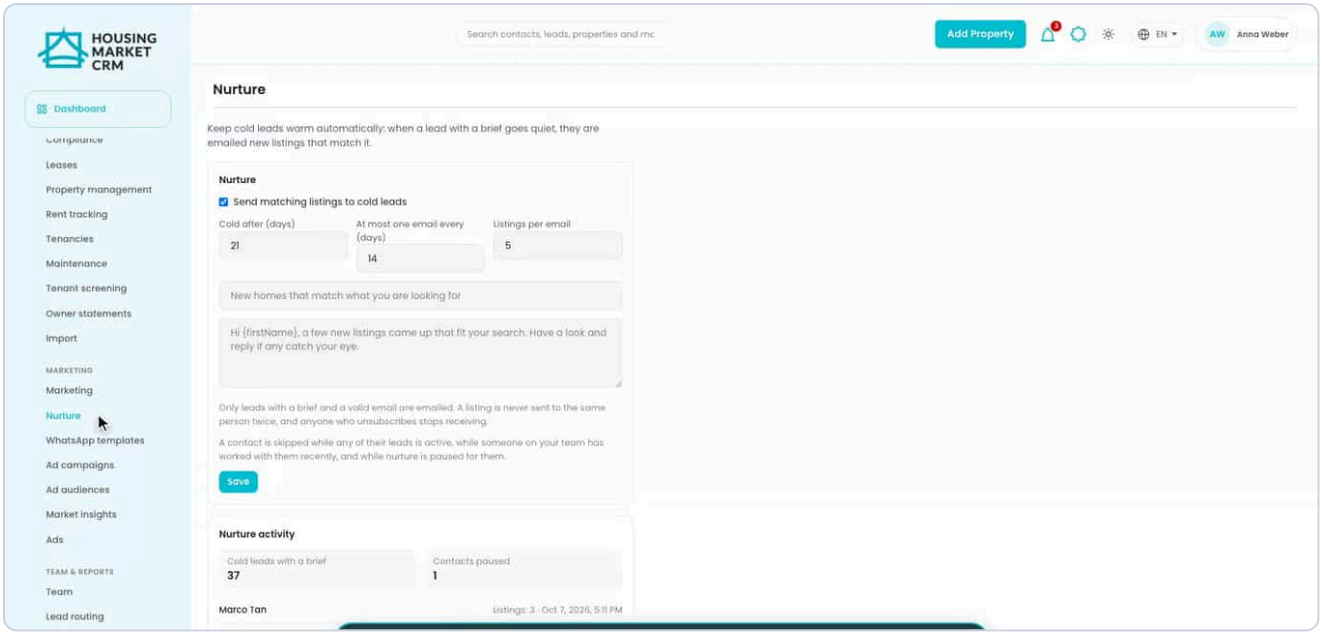


图 18.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 设定何时开始发送、发送频率。

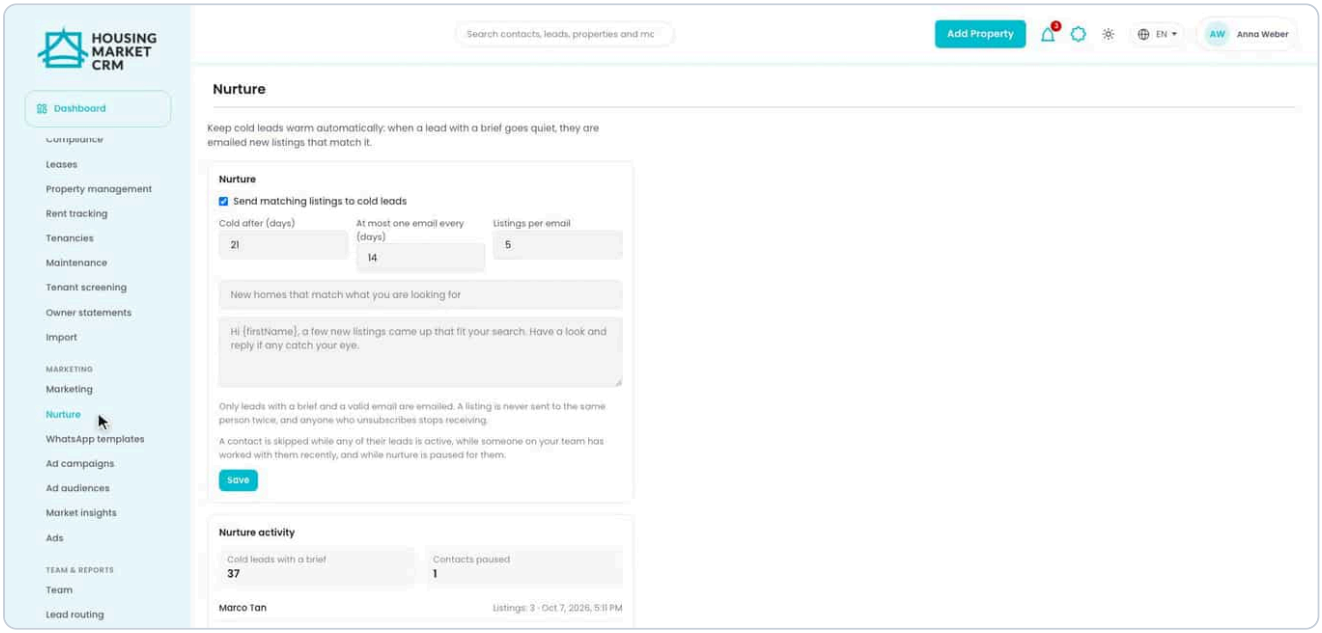


图 18.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 频率要低：每两周一套匹配房源受欢迎，每周摘要不受欢迎。

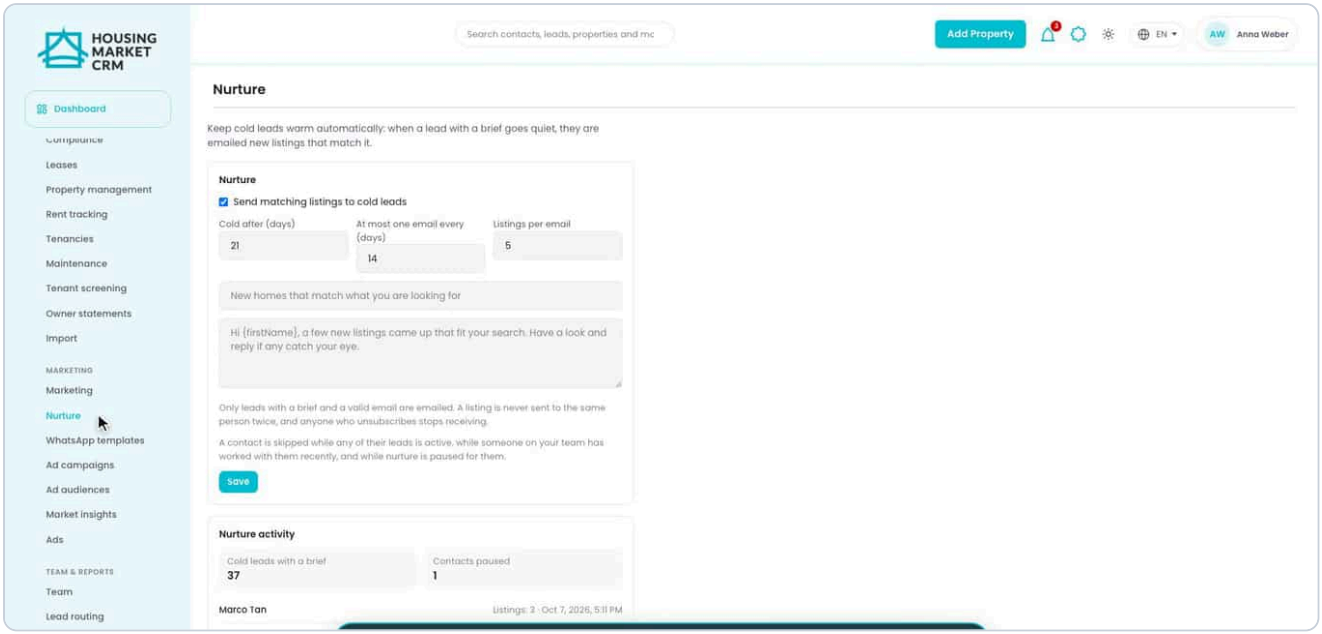


图 18.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 点击“保存”。

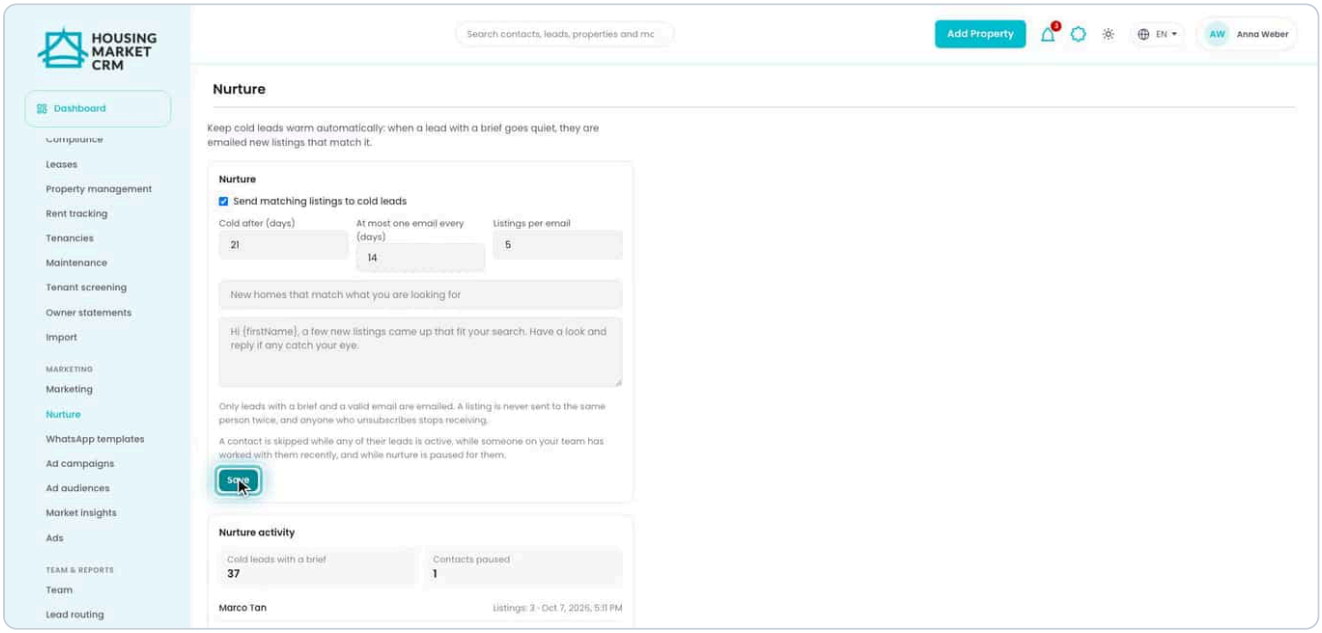


图 18.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 活动日志：打电话前先看一遍。

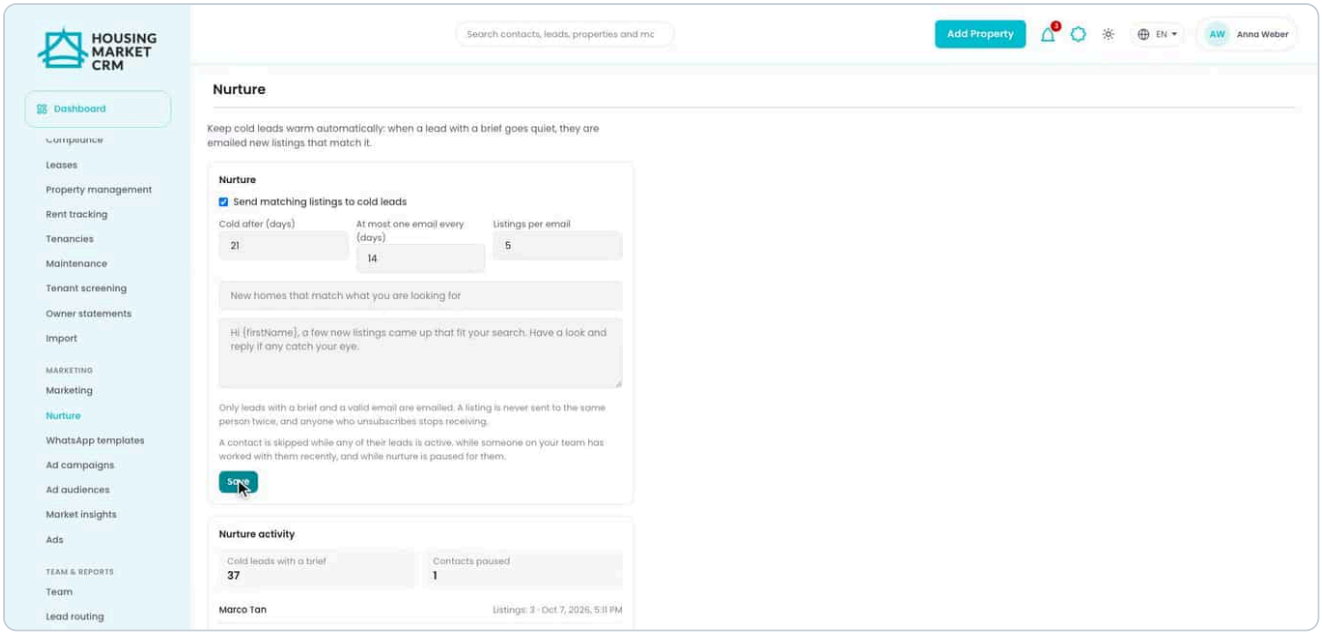


图 18.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 没有需求说明就无从匹配——请及早填写。

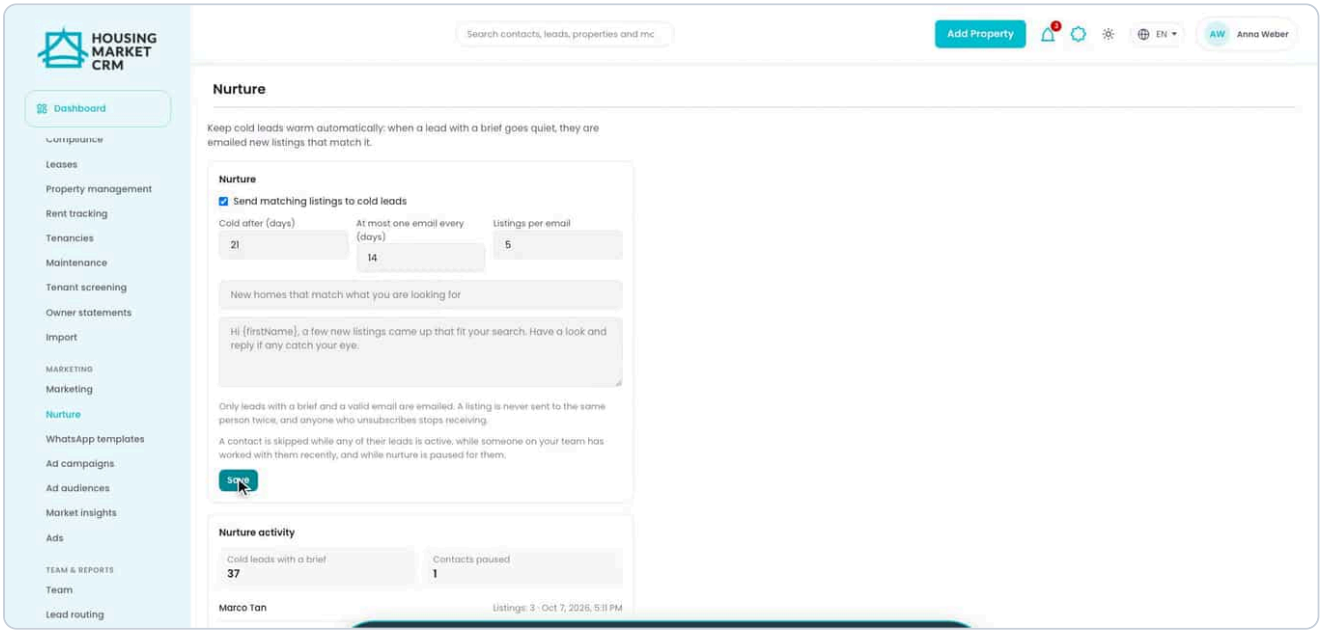


图 18.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 直接沟通期间暂停该联系人——结束后再恢复。

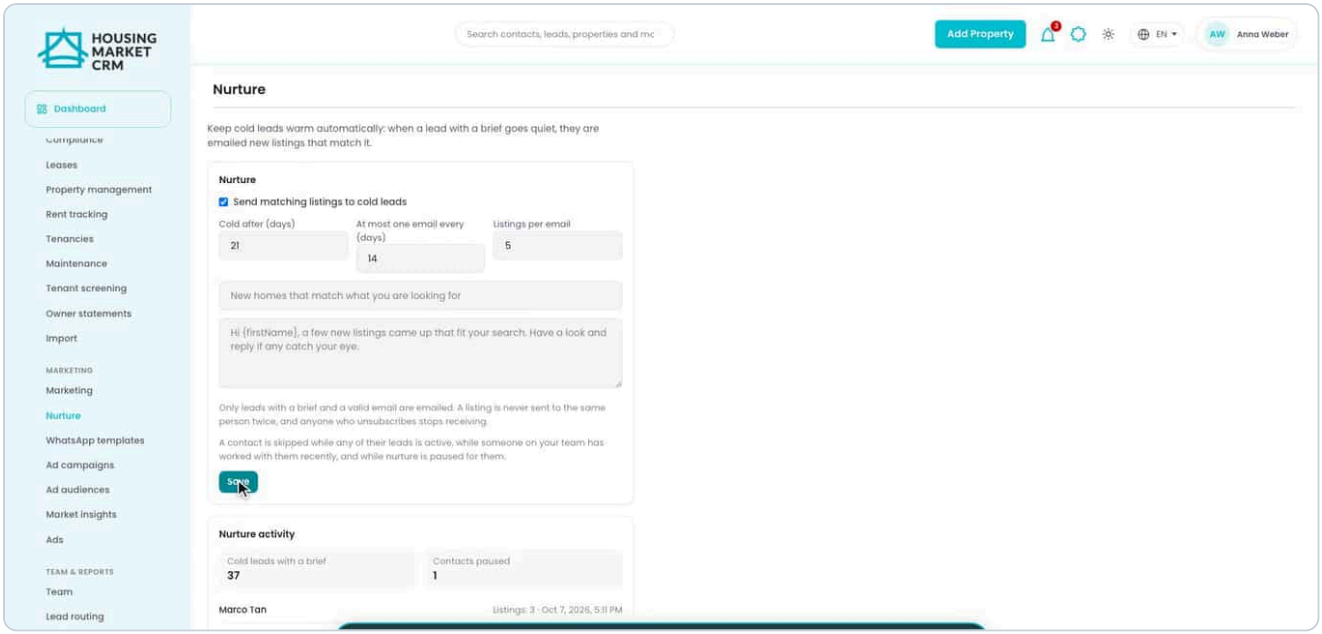


图 18.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 大多数线索从不拒绝。他们只是沉默，然后向保持联系的人买房。

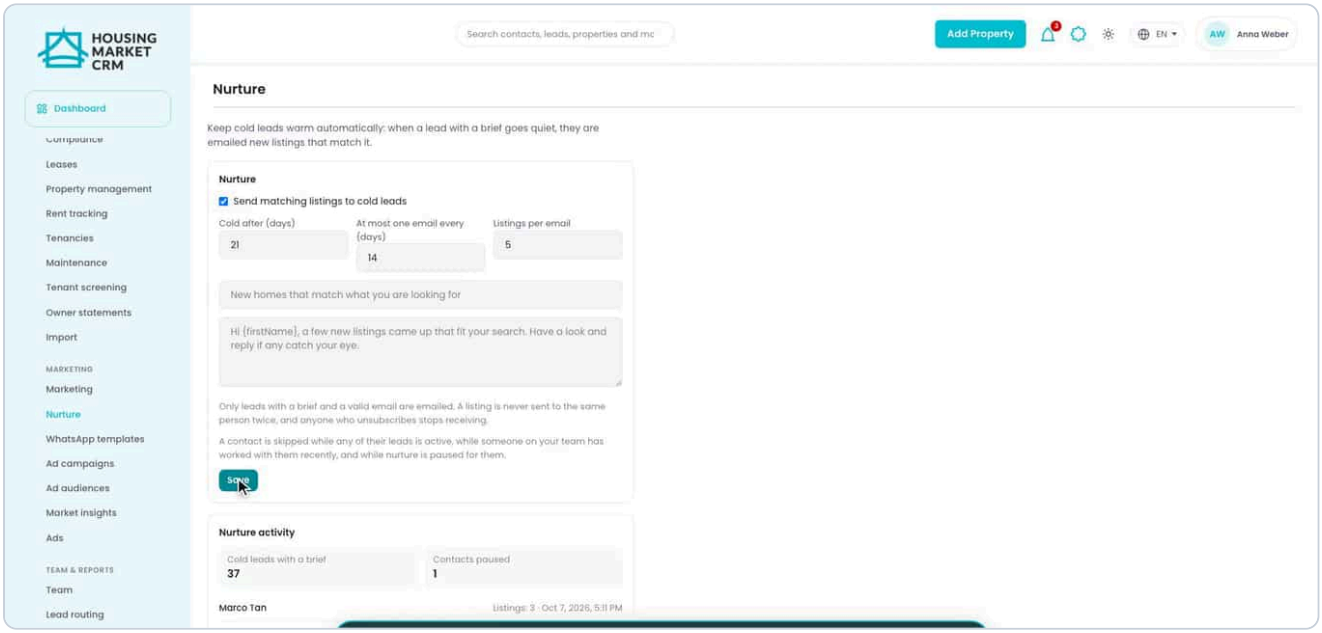


图 18.10 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

什么是跟进序列？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-are-follow-up-sequences

19 第 19 章

购买卖方线索

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

一条介绍，对象是在门户上做过市场估算、并请求听到本地经纪人来电的业主。它到达时不含联系方式；解锁需要 10 USD，一次性，之后联系方式便向您揭开。它不独家。

卖方线索是一条介绍，对象是想卖掉或出租自己房子的人。他向 Housing Market 的某个门户问过房子值多少钱，并在最后请我们把他介绍给在他那一带做业务的经纪人。在菜单里选择“卖方线索”，就能看到已经送到您这里的那些。

到达的是什么，不到达的是什么

您看到的是地段、房产（户型、卧室数、卫浴数和面积，以业主填写的为限）、向他显示过的那个市场估算，以及他是想卖还是想出租。

您看不到他是谁。这条介绍到达时不含业主的姓名、邮箱和电话号码，也不含准确地址：地段已经足够让您判断这是不是自己的盘口，而他的信息在您为这条介绍付费之前并不属于您。

它要多少钱

解锁一条介绍需要 10 USD，一次性。之后联系方式便向您揭开，您可以打电话。

这是针对那一条介绍的固定费用。绝不是佣金，绝不是房产成交价或成交租金的一部分，也绝不取决于后面谈得如何——Housing Market Group 没有任何东西按结果定价。它也不是订阅：只收一次，针对那一条介绍，没有任何套餐附带条数额度。

它不予退款。您买到的是业主的联系方式和打这个电话的机会，付款通过的那一刻两者就都是您的了——无论业主之后说什么，也无论他是否接电话。这与已认证经纪人费用是同一个道理：那笔钱买的是审核，而不是审核结果。

它不独家

在那个门户上注册、并且在那座城市做业务的每一位经纪人，都会收到同一条介绍，谁想要就各自付款。多位经纪人可以解锁同一条。先解锁并不预留任何东西，也买不到任何先机，而且没有哪位经纪人会被独占地分到一座城市——所以，如果您决定为某一条付费，请按房产本身来决定，而不是按抢快。

我们不说一条介绍送到了多少位经纪人手上、有多少位解锁了它，也不说一个月会来多少条。这些数字我们都没法担保，而一个让读者拿去做计划的数字，比没有数字更糟。

谁会收到

决定它的只有两件事，别无其他：您在房产所在的那个门户上注册为经纪人，并且您在房产所在的城市做业务。没有可用邮箱地址的账户根本收不到，因为这条介绍除了进 CRM，也会通过邮件送达。

已认证经纪人徽章不属于这两件事。它是一个向公众说明您身份的信任标记，在这里什么也打不开——免费套餐上没有徽章的经纪人，收到的和 Business 套餐上已认证的经纪人收到的完全一样。您的套餐也不影响："卖方线索"在每个套餐里都有，免费套餐也包括，因为收费的是那条介绍，而不是那个页面。

它已经开启

介绍现在已经在发送。每一条送到时都隐去了联系方式，只有在您付款解锁之后，业主的信息才会向您揭开，所以门户从不会免费交出任何一条。"卖方线索"在菜单里；如果页面是空的，说明还没有适用于您所在城市的介绍送到您这里，并不是您的账户缺了什么。

出自帮助中心： **什么是卖方线索，一条要多少钱?**

分步操作

1. 打开您的 Housing Market CRM 账户。

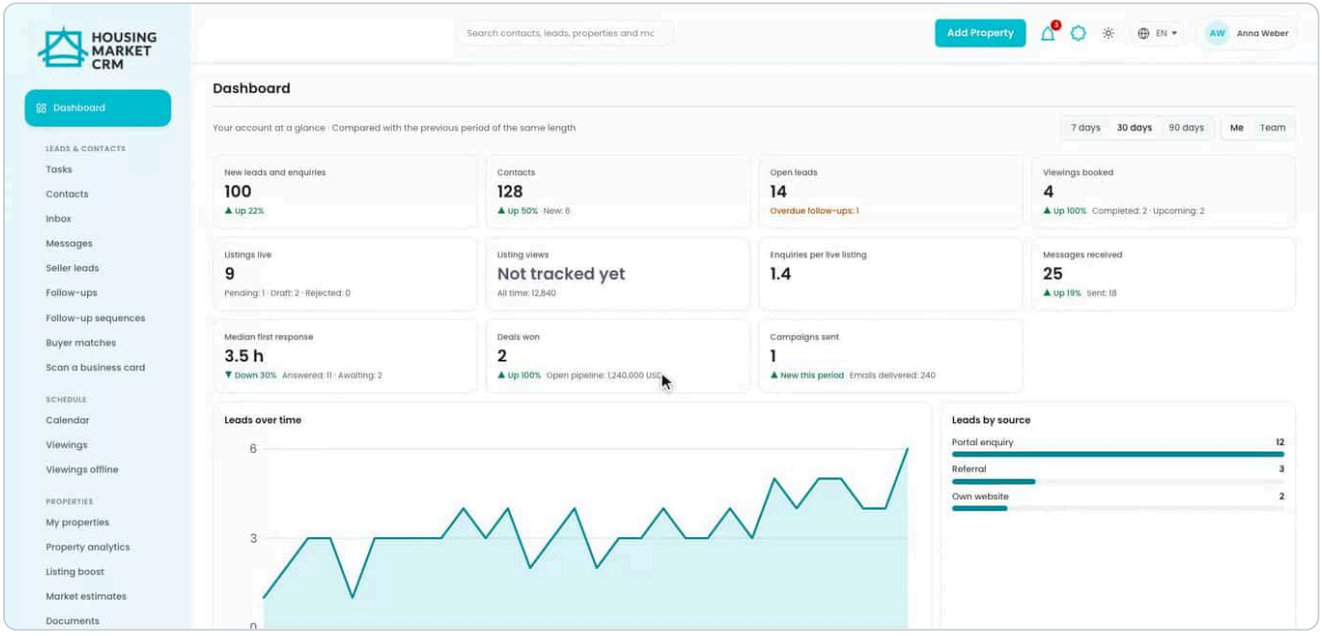


图 19.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“卖方线索”。

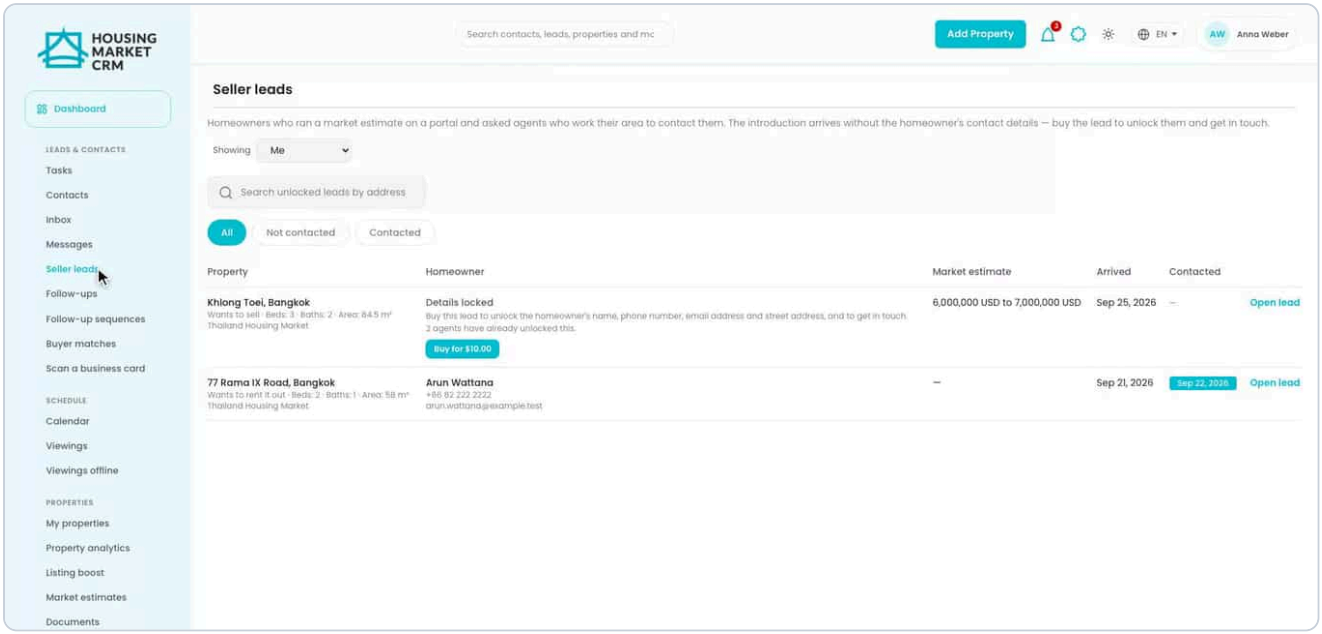


图 19.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 做过市场估价并要求联系的业主。

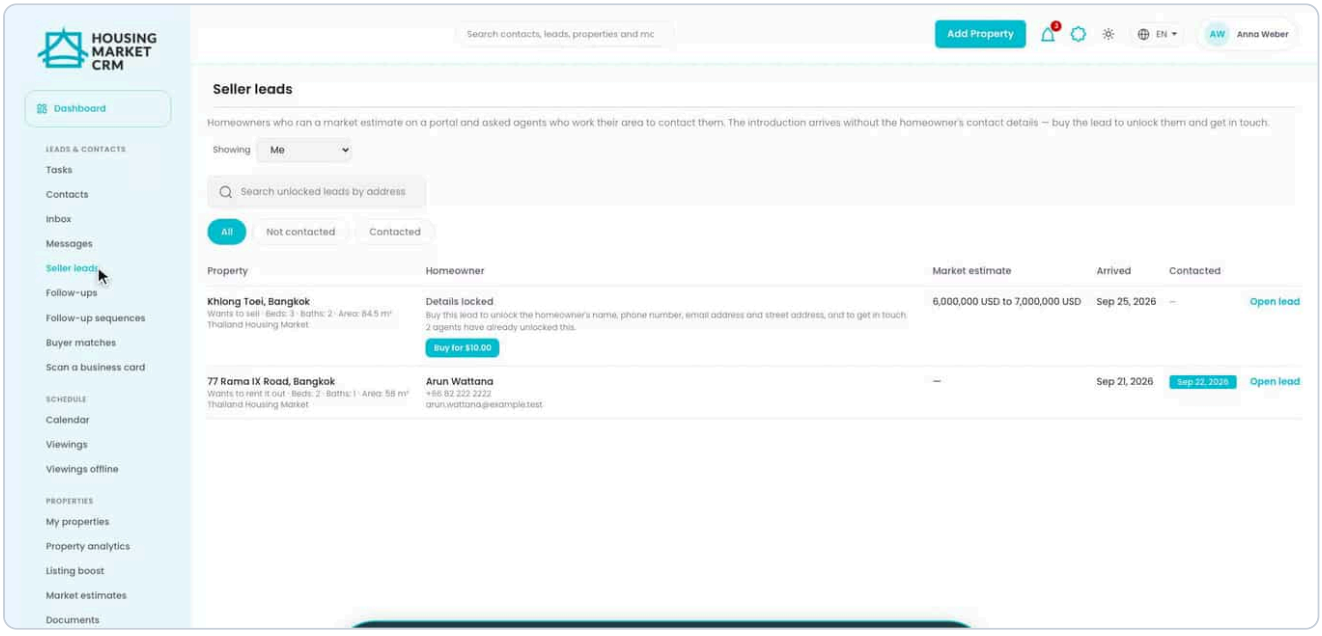


图 19.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 您能看到地址和房产，联系方式保持隐藏。

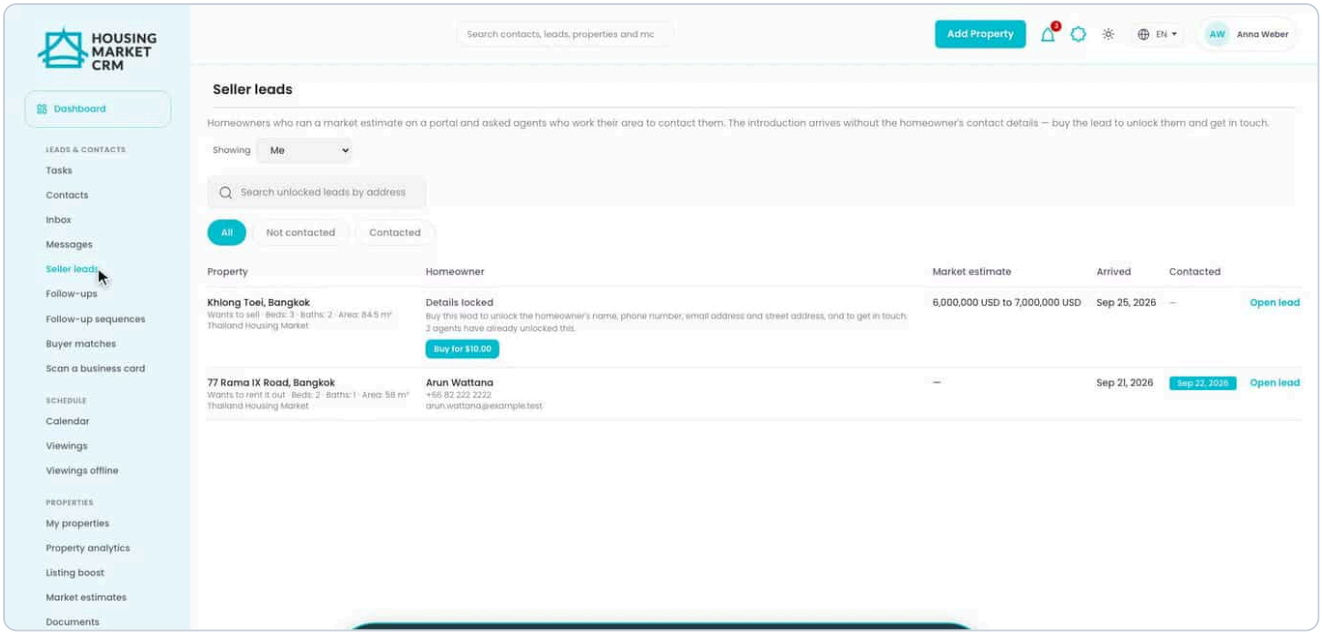


图 19.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 优先处理“未联系”。

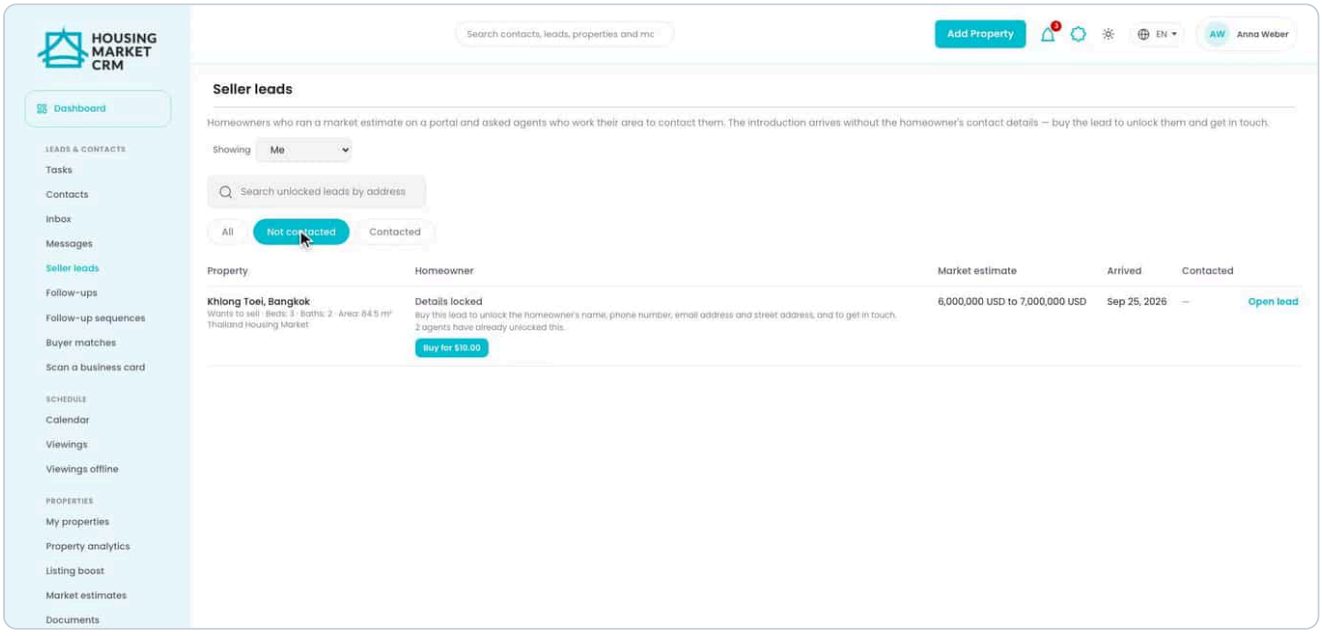


图 19.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 业主主动要求，却一周无人回应，线索就丢了。

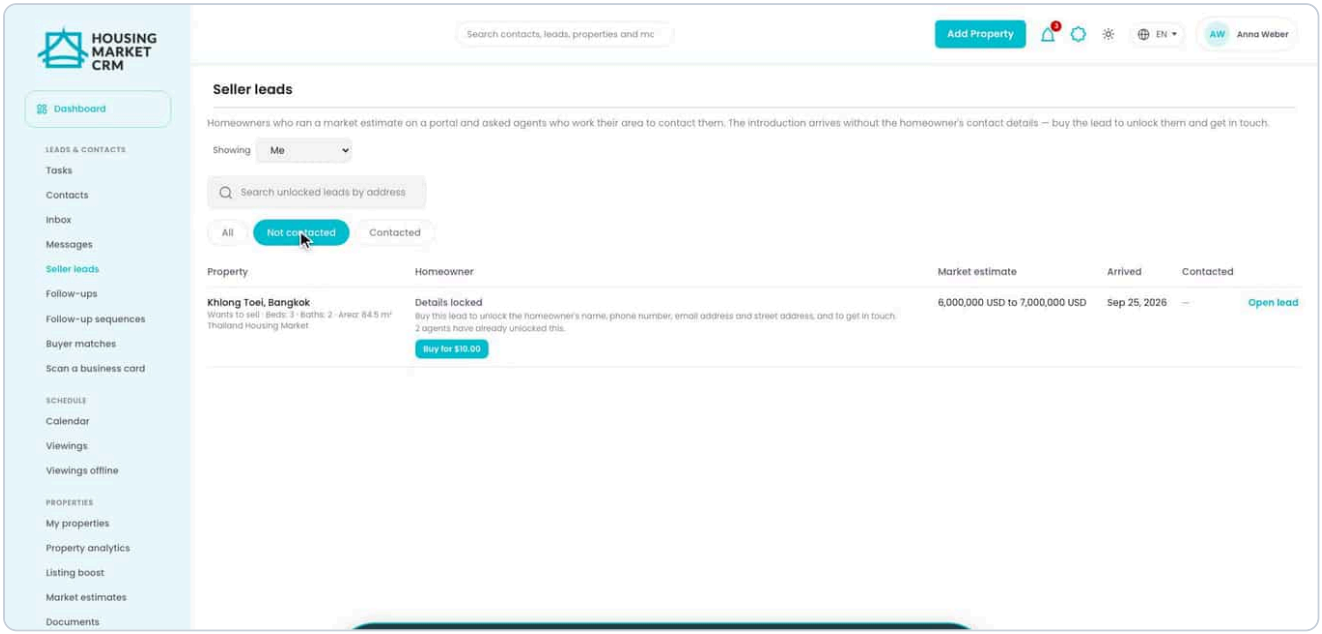


图 19.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 价格在按钮上，确认后才付款。

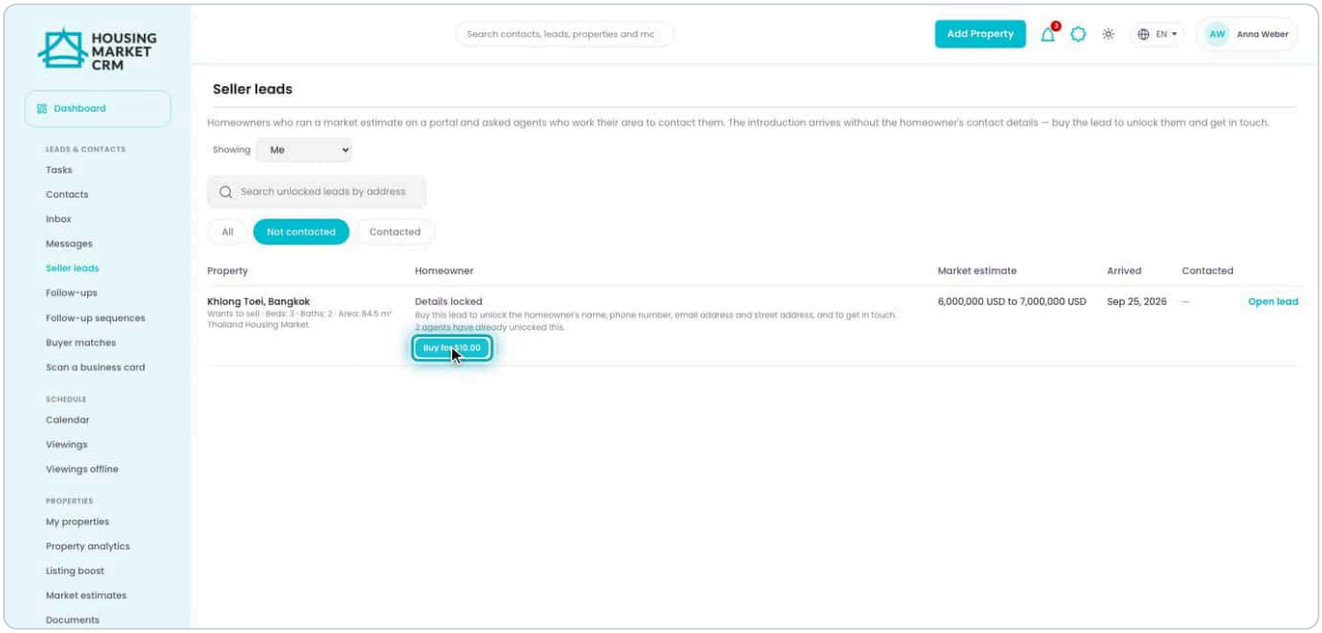


图 19.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 购买后，它像其他线索一样进入您的看板。

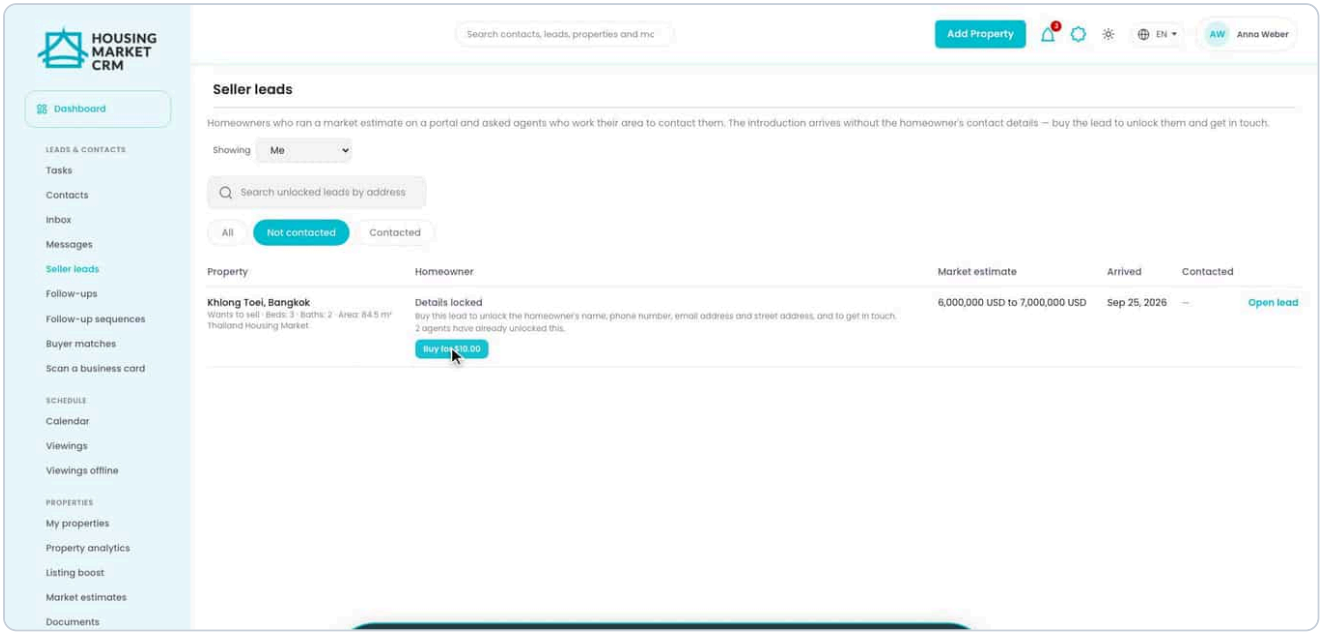


图 19.8 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

什么是市场估算报告？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 第 20 章

添加联系人

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

可以。每位买家、卖家、房东、租客或业主都有一条记录，保存多个电话号码和地址、往来历史以及未完成的跟进。

每个人对应一条记录，其中包含：

- 多个电话号码和邮寄地址，因为真实的买家往往不止一个
- 电子邮箱地址，以及对方提供给您的即时通讯账号
- 此人提出过的房产咨询
- 备注和带日期的活动记录
- 未完成的跟进

账户中的任何经纪人都可以编辑联系人信息，这正是记录保持最新的原因。删除联系人则需要拥有删除权限的经理，而且这一限制是在服务器端强制执行的，而不是靠隐藏按钮。

出自帮助中心： **我能管理所有联系人吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

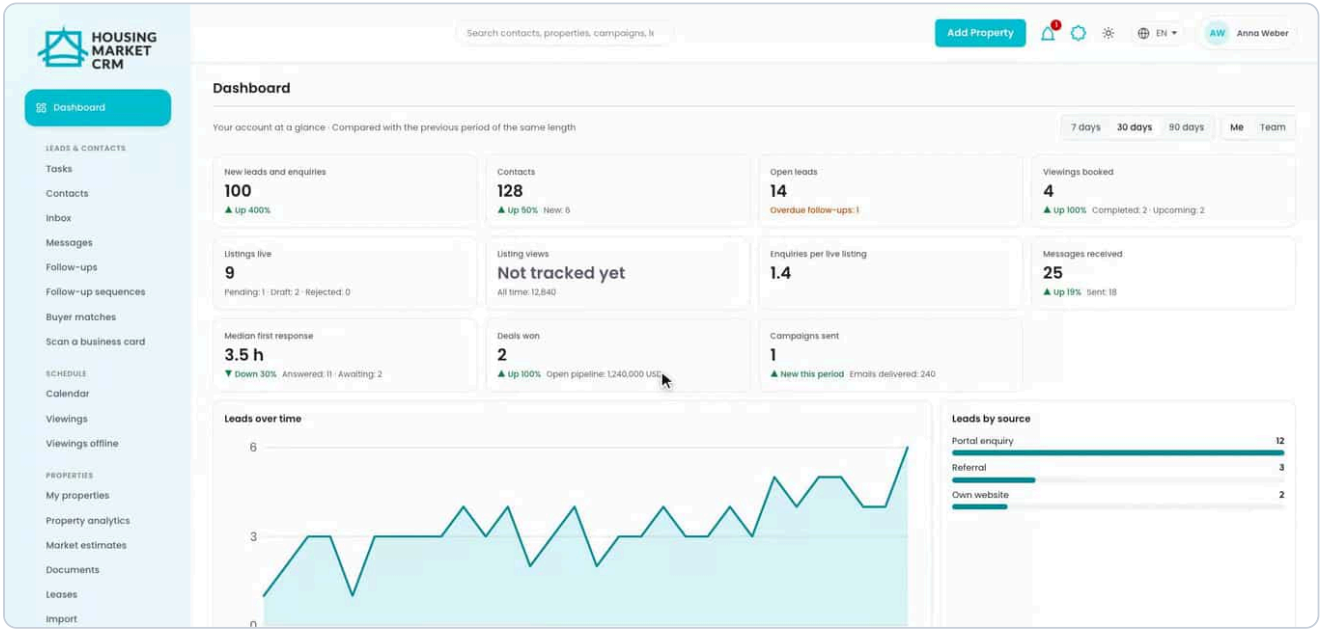


图 20.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Contacts（联系人）。

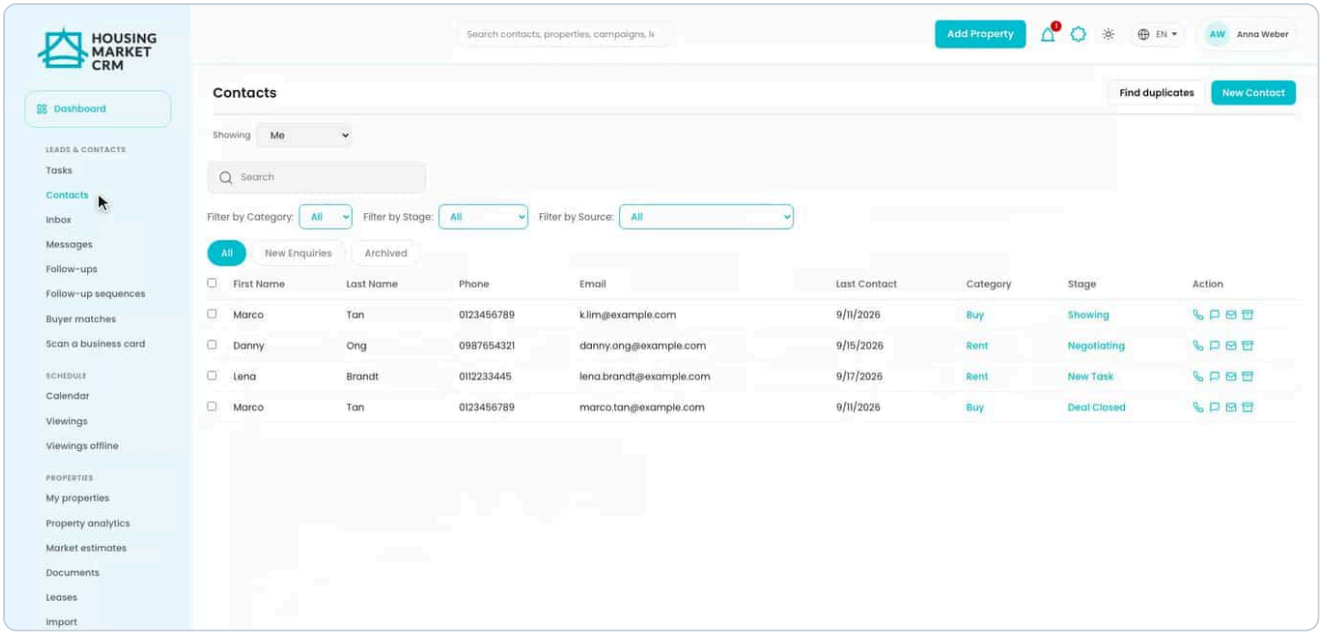


图 20.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击 New Contact（新建联系人）。

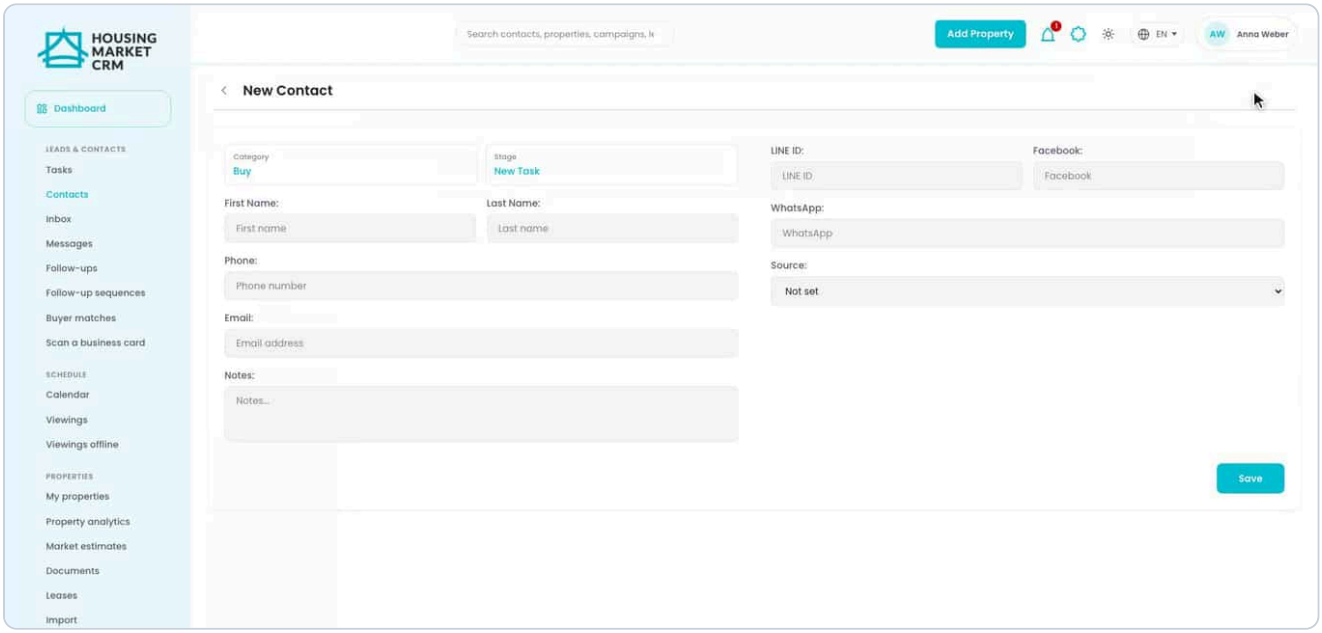


图 20.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 选择类别——例如 Buy（买）或 Rent（租）。

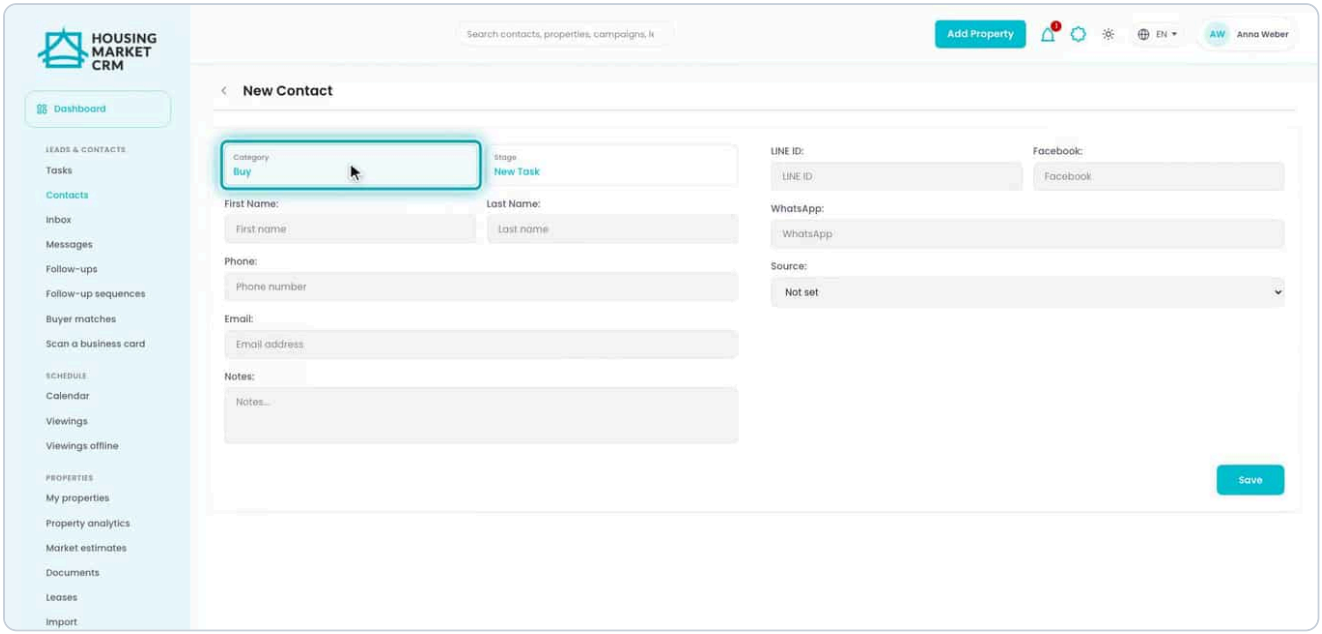


图 20.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 再选择管道阶段。

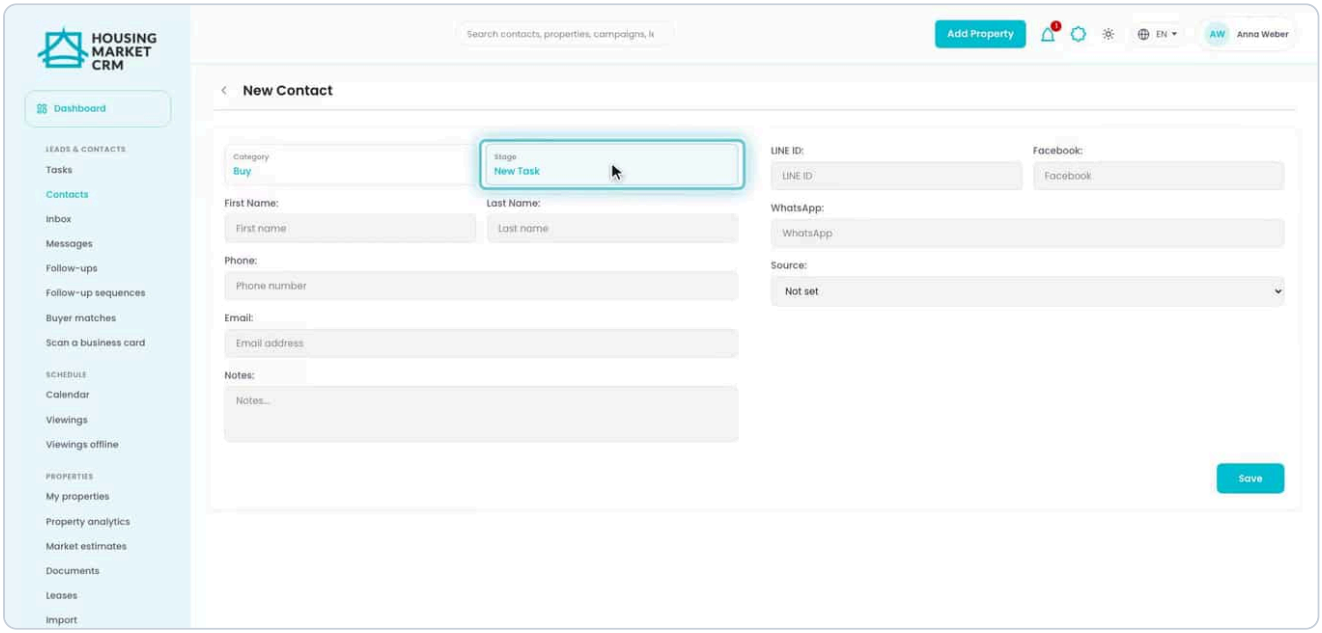


图 20.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 填写名字和姓氏。

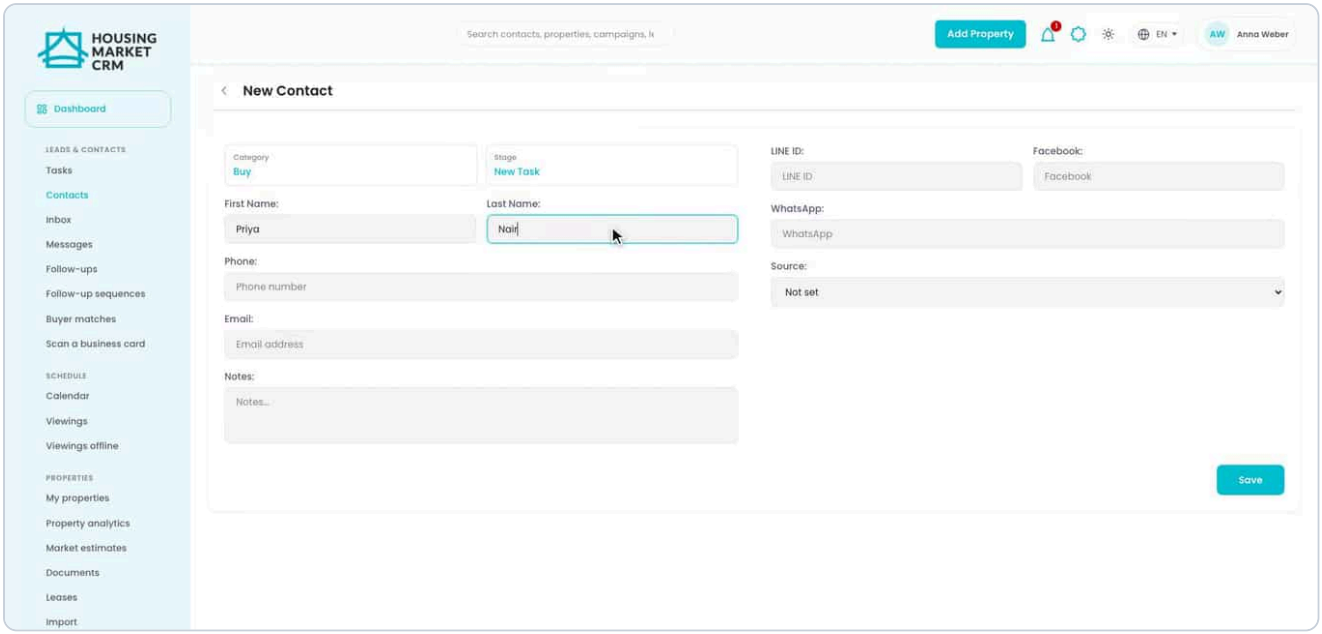


图 20.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 添加电话号码… …以及邮箱地址。

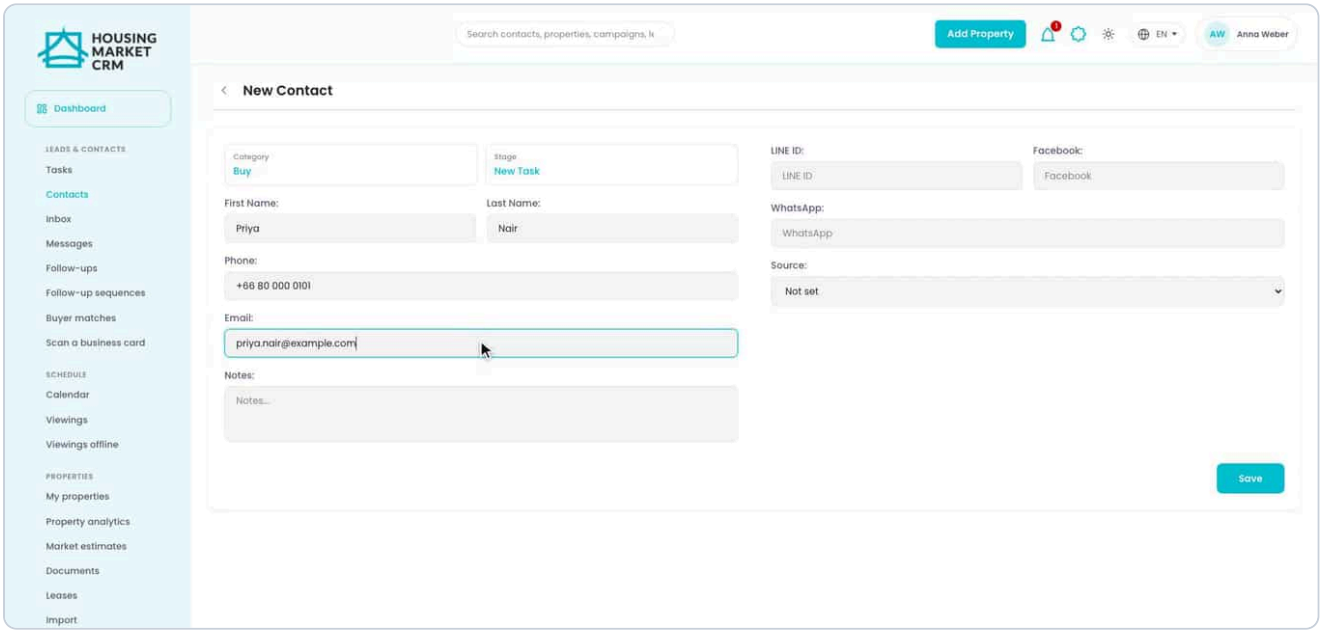


图 20.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 写一条简短备注。

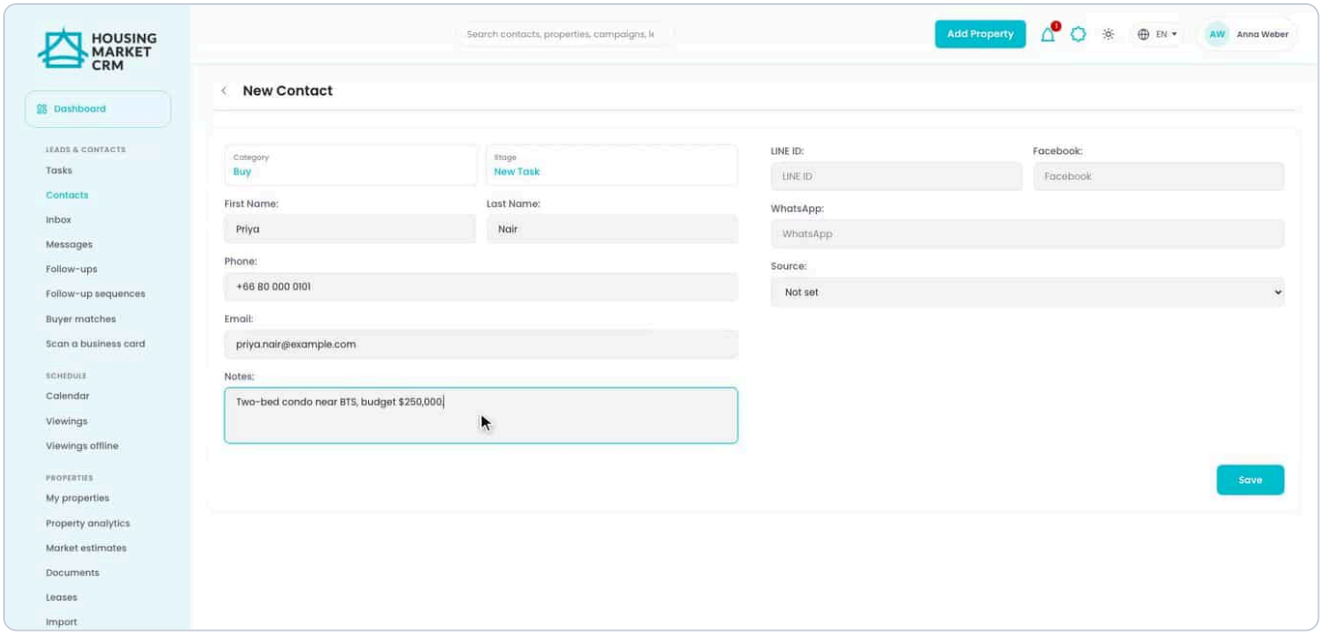


图 20.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 如果对方使用，添加 LINE、Facebook 或 WhatsApp。

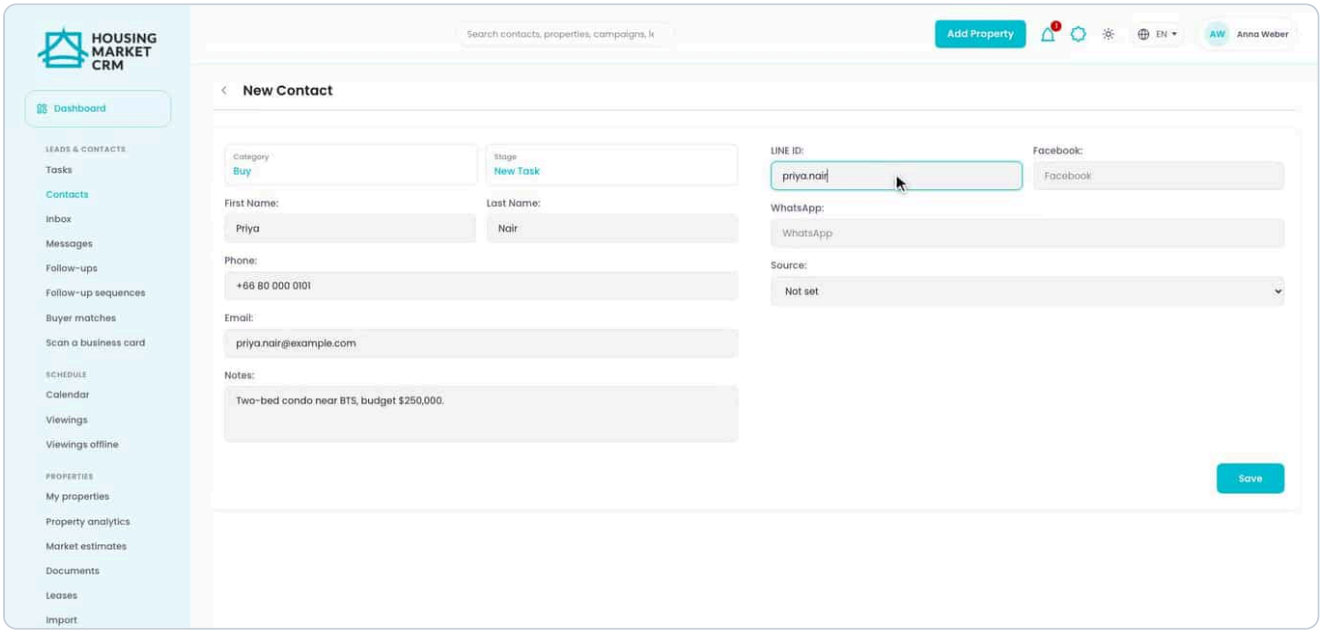


图 20.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 记录来源。

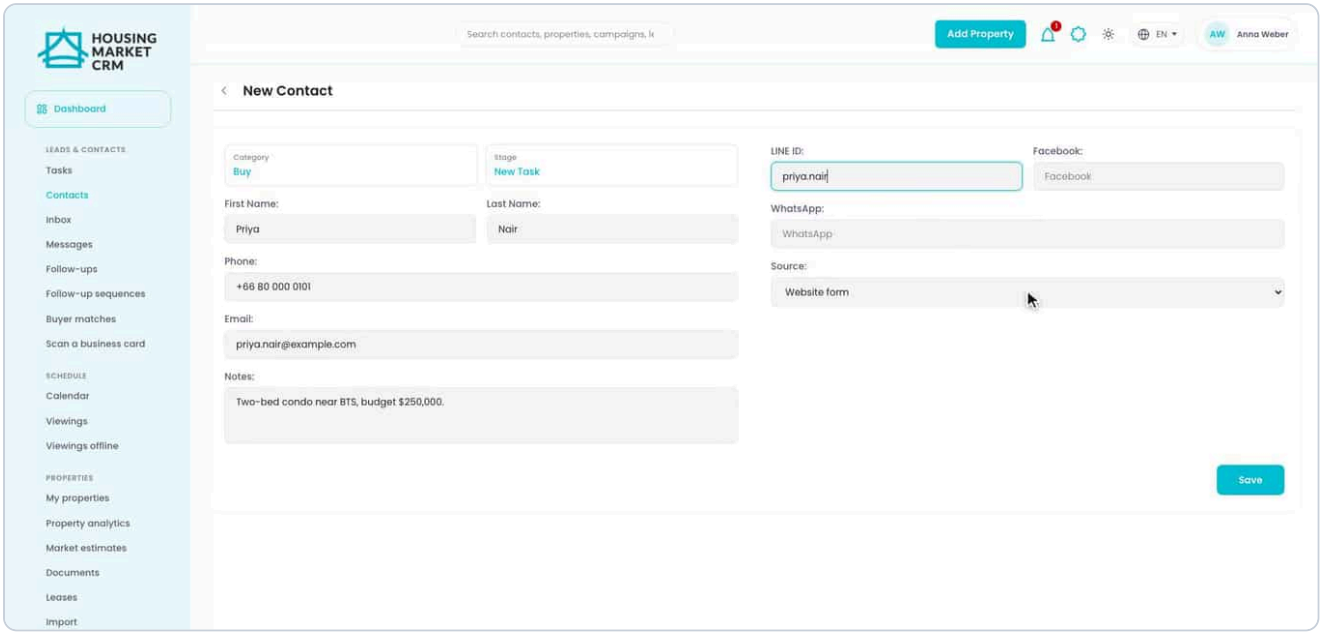


图 20.10 · 画面录制于 2026年9月17日

11 点击 Save（保存）。

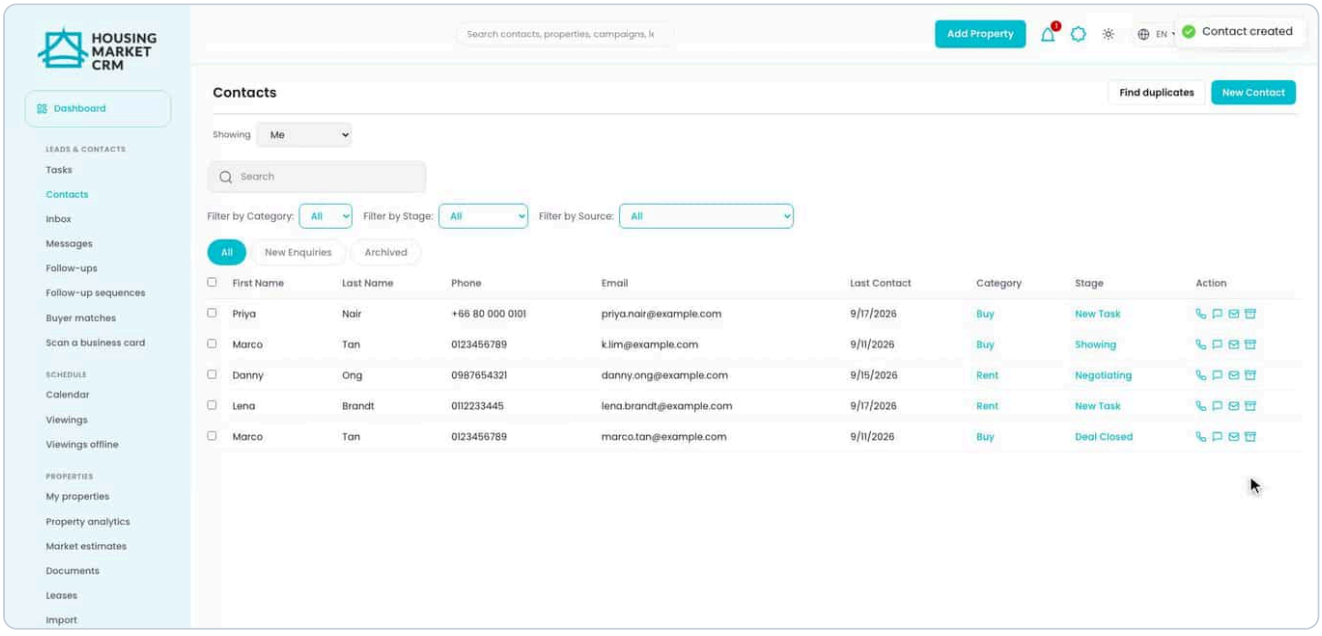


图 20.11 · 画面录制于 2026年9月17日

12 联系人已添加到您的 Contacts（联系人）列表中。

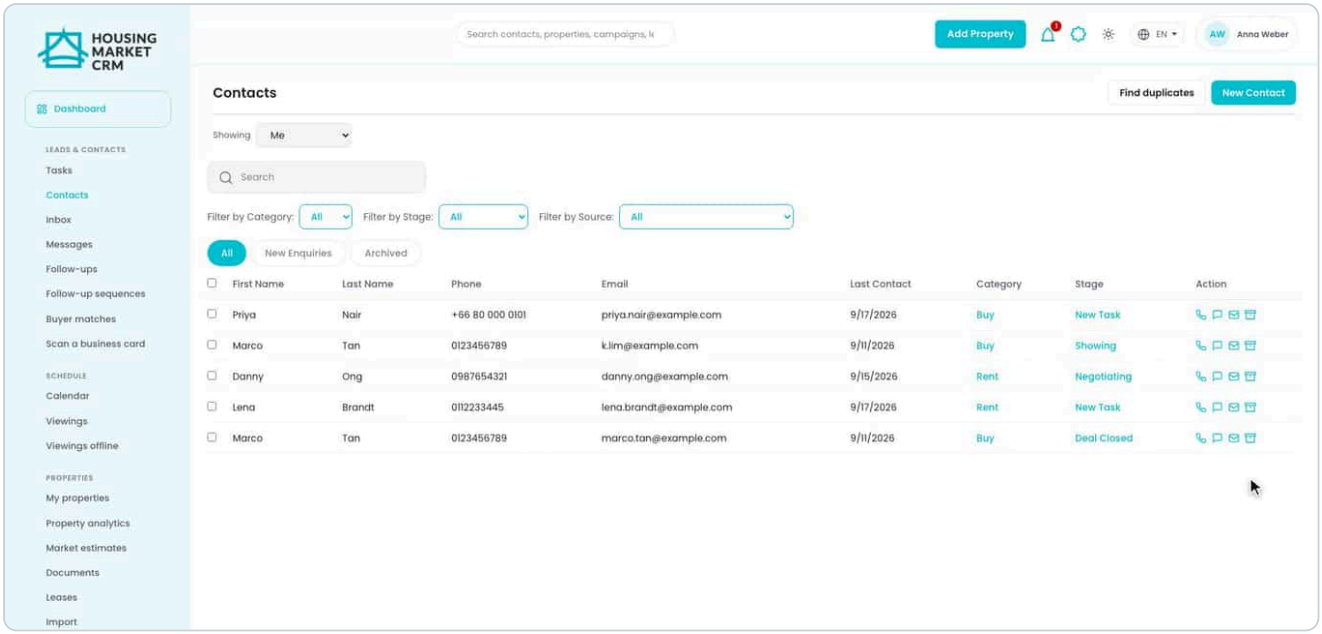


图 20.12 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能合并重复的联系人吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
我可以把名片扫描进 CRM 吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-scan-a-business-card

21 第 21 章

导入联系人

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

可以，所有套餐均免费。从 HubSpot、Salesforce、Zoho 或 Pipedrive 的导出文件，或任意 CSV 或 Excel 文件导入联系人、线索和交易，写入前会先试运行。

在侧边栏的“房源”下打开“导入”，按四个步骤操作：“选择文件”、“匹配列”、“试运行”和“结果”。它在所有套餐中免费，每个文件最多 5,000 行；更大的文件请拆分成几部分。

- 选择文件，并说明其中是联系人、线索还是交易。支持 CSV、TSV 和 Excel 文件；旧版 .xls 文件请先另存为 .xlsx 或 CSV。
- 确认列匹配。HubSpot、Salesforce、Zoho 和 Pipedrive 的导出文件会按列名识别并自动匹配，工具不确定的内容会以建议形式给出，而不会悄悄套用。
- 进行试运行。它会执行导入时的所有检查（包括重复项），但不写入任何内容。
- 执行导入，并逐行查看结果。

导入绝不会向任何人发送邮件或通知——既不会发给文件中的人，也不会发给被分配的经纪人。按邮箱、或按电话和姓名与现有联系人匹配的联系人会被跳过，除非您选择导入重复项，并且绝不会自动合并。

这是迁移您的客户名单。从 CSV 文件或 XML 数据源文件迁入一批房源同样免费——请参阅“如何从文件导入房产？”。

出自帮助中心： **我可以从其他 CRM 导入吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

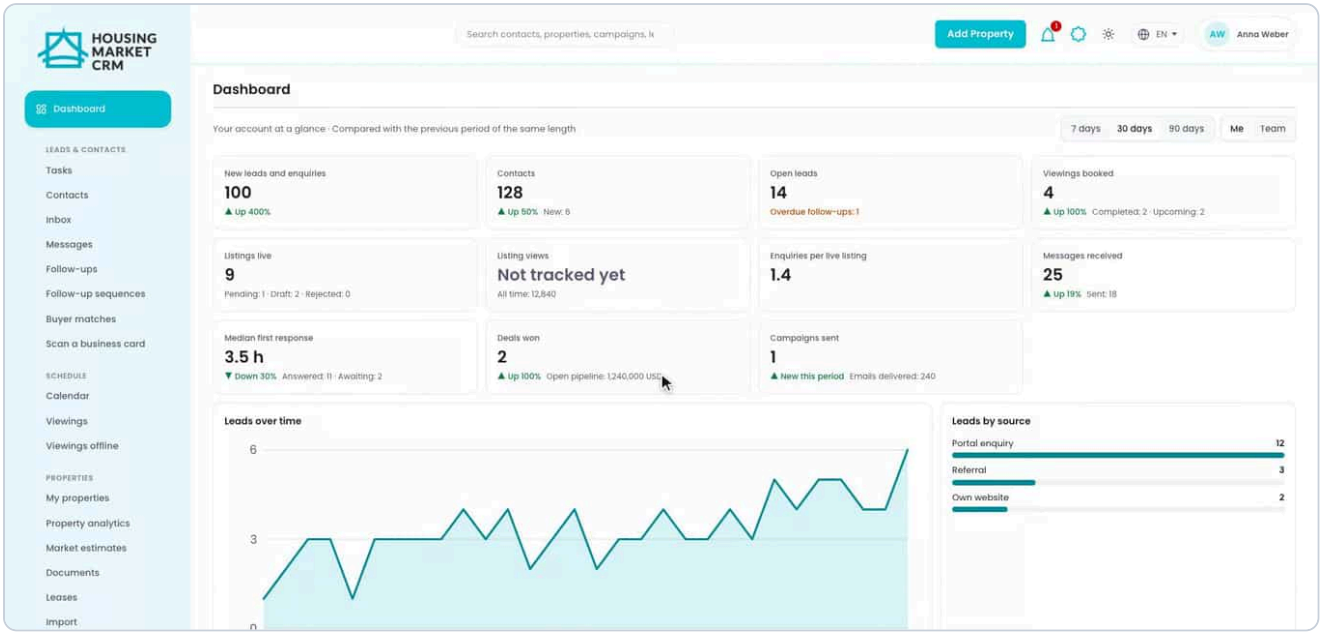


图 21.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单中点击 Import（导入）。

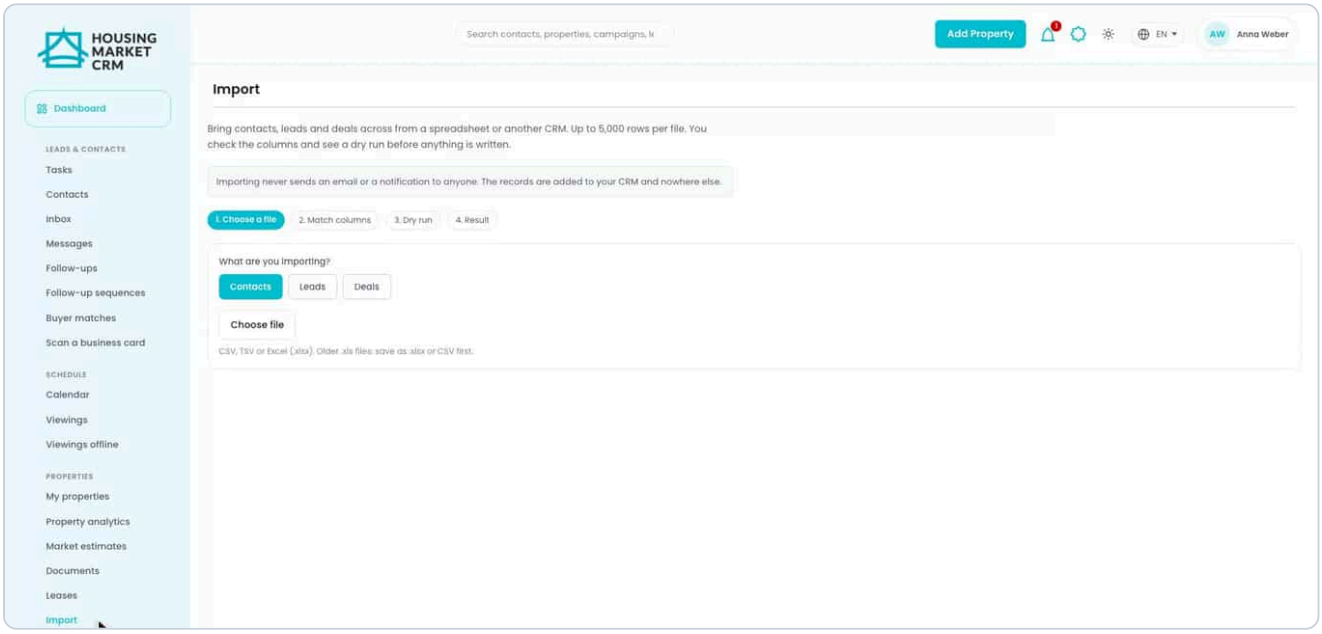


图 21.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 每个文件最多导入 5,000 行——不会向任何人发邮件。

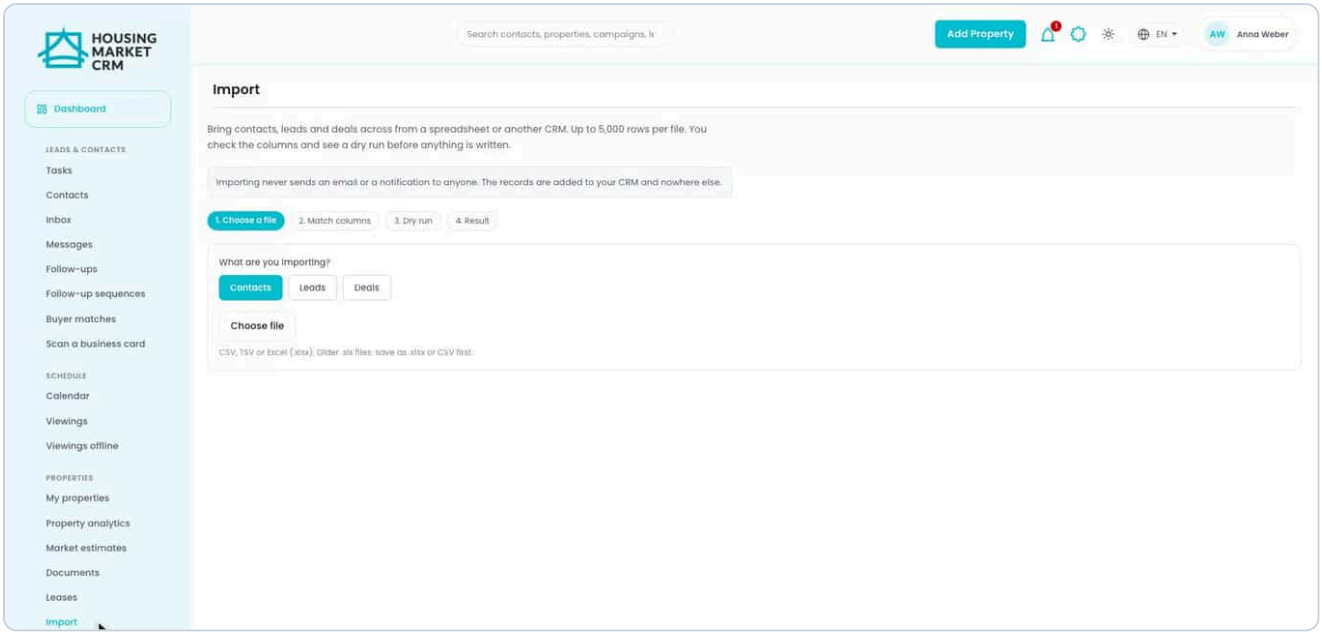


图 21.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 选择 Contacts（联系人）。

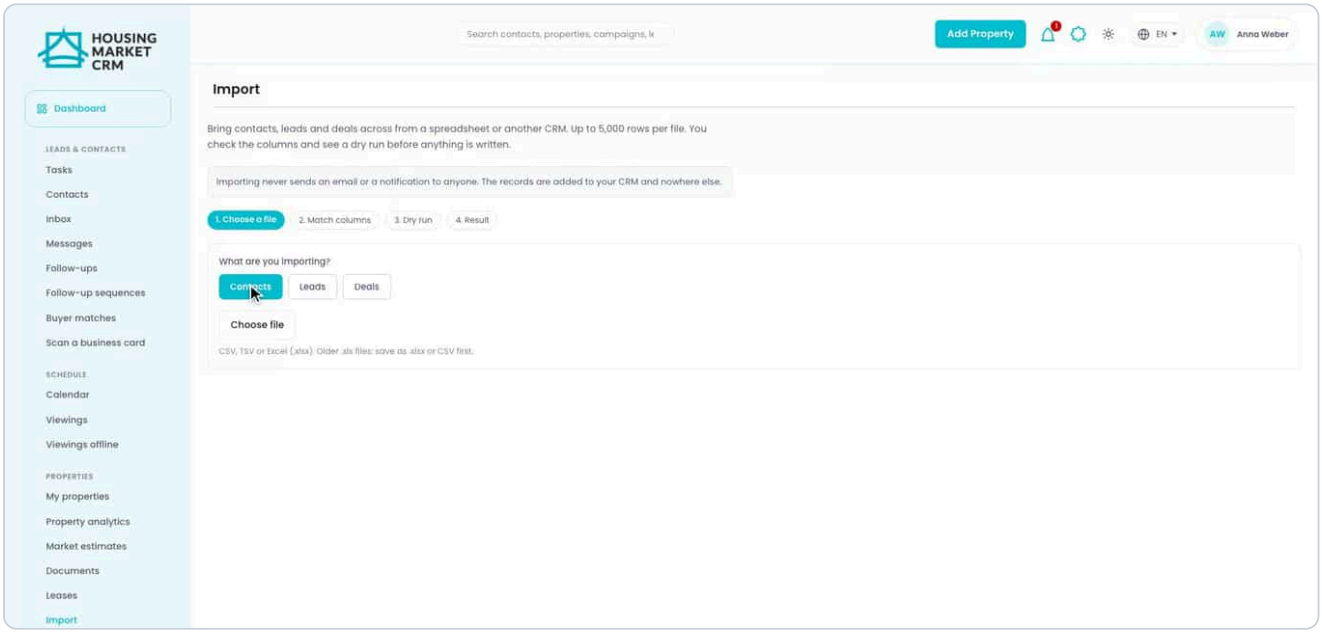


图 21.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 Choose file，选取 CSV、TSV 或 Excel 文件。

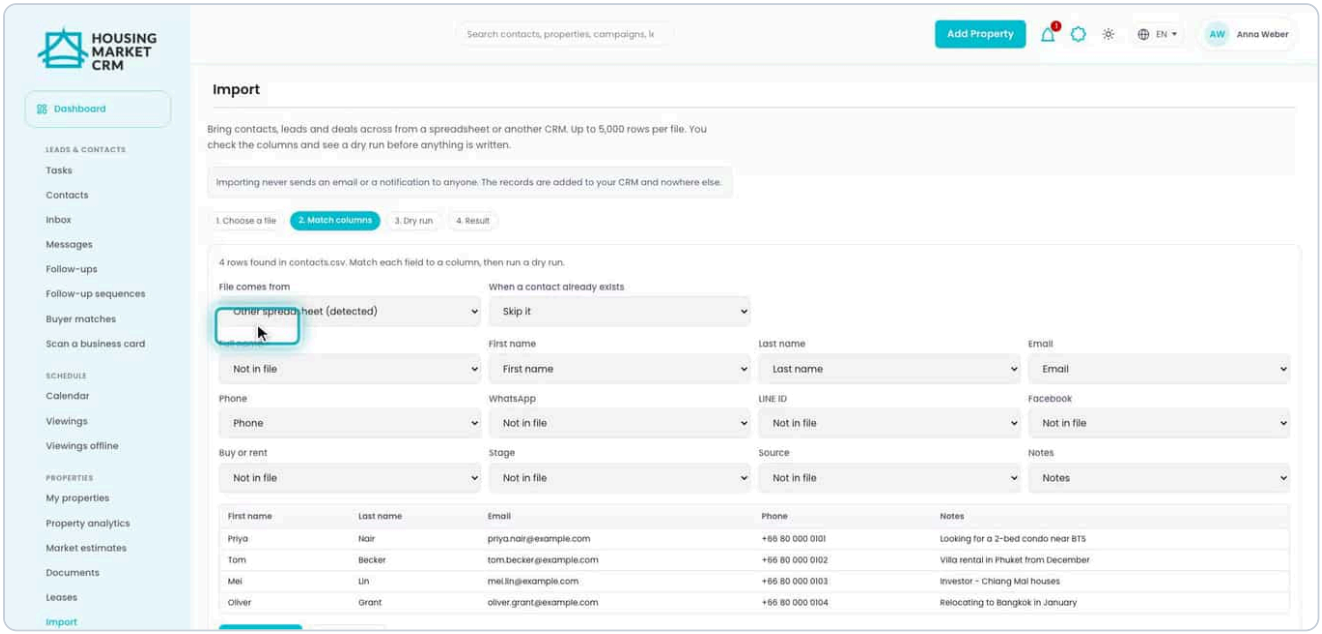


图 21.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 检查每一列是否对应正确的字段。

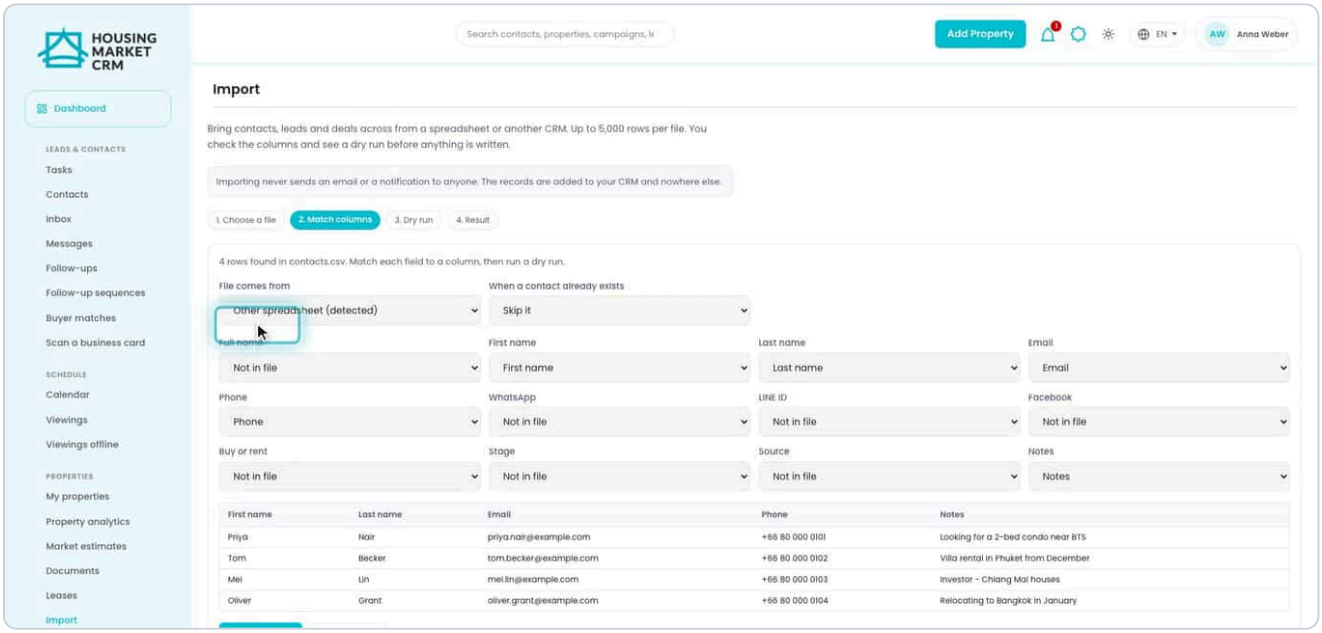


图 21.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 运行试运行以预览结果。

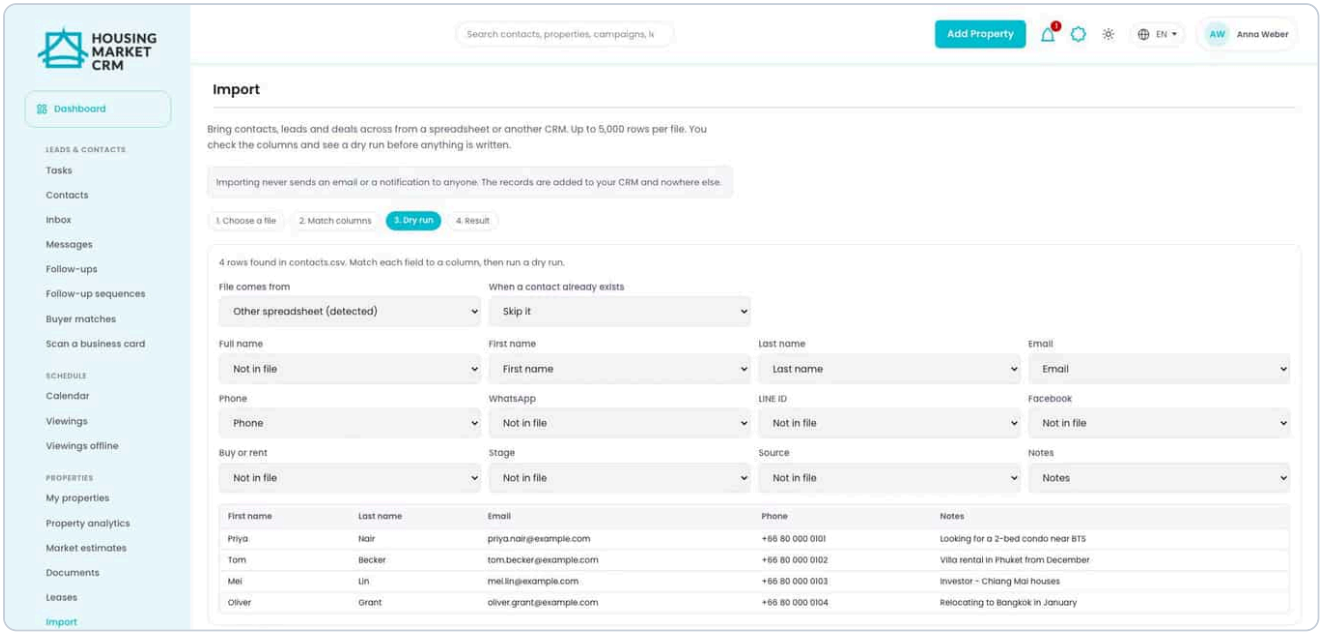


图 21.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 然后开始导入。

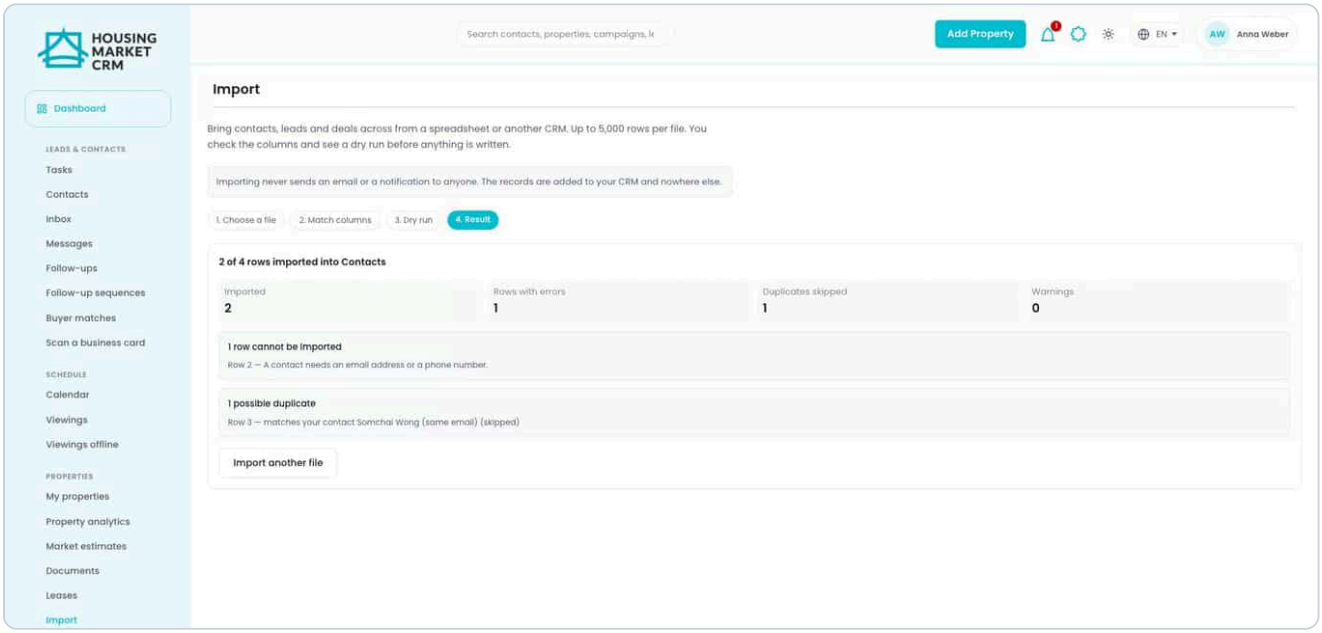


图 21.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 您的联系人已进入 CRM。

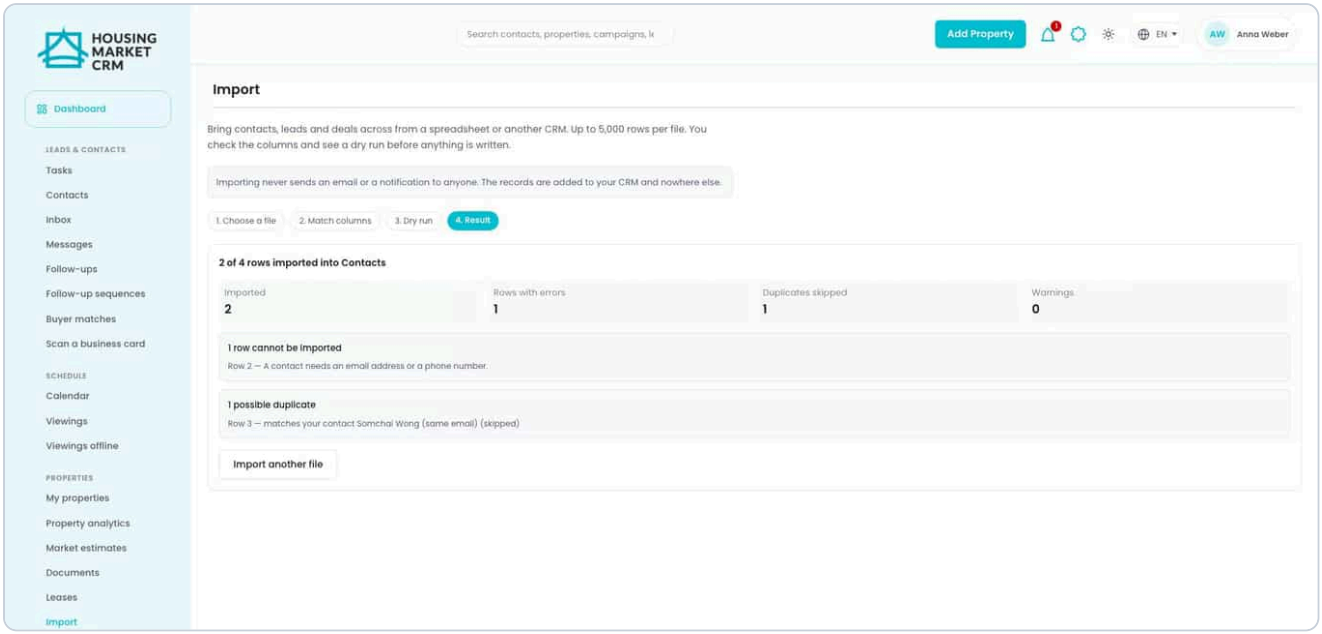


图 21.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能合并重复的联系人吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 第 22 章

扫描名片

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

可以，Pro 套餐可用。用手机拍摄名片，CRM 会把它识别为联系人草稿，您核对后再保存。

在手机上打开“扫描名片”并拍摄名片。CRM 会把姓名、公司、职位、电子邮箱、电话号码、网站、地址和即时通讯账号填入普通的新建联系人表单。

系统不会自行保存：您核对草稿后点击保存，这样识别错的数字永远不会变成一条记录。如果您可见的联系人中已有相同的电子邮箱或电话号码，草稿会提示，您可以直接打开该联系人，而不必新建重复记录。

出自帮助中心： **我可以把名片扫描进 CRM 吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

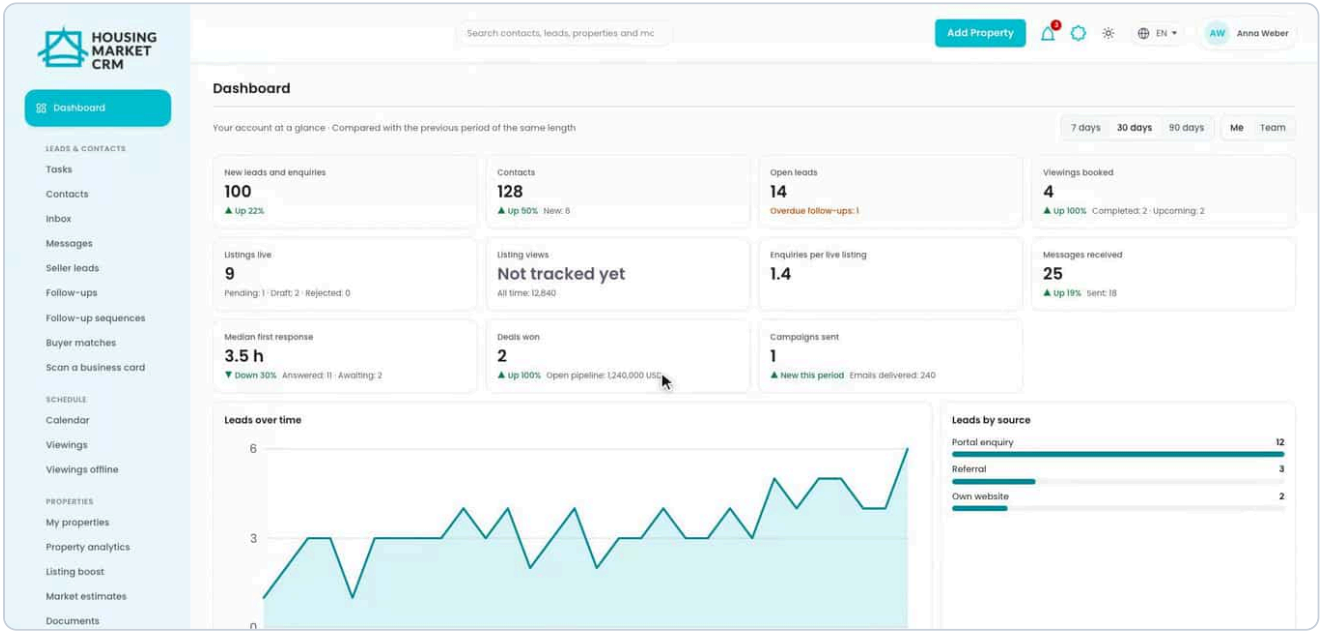


图 22.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“扫描名片”。

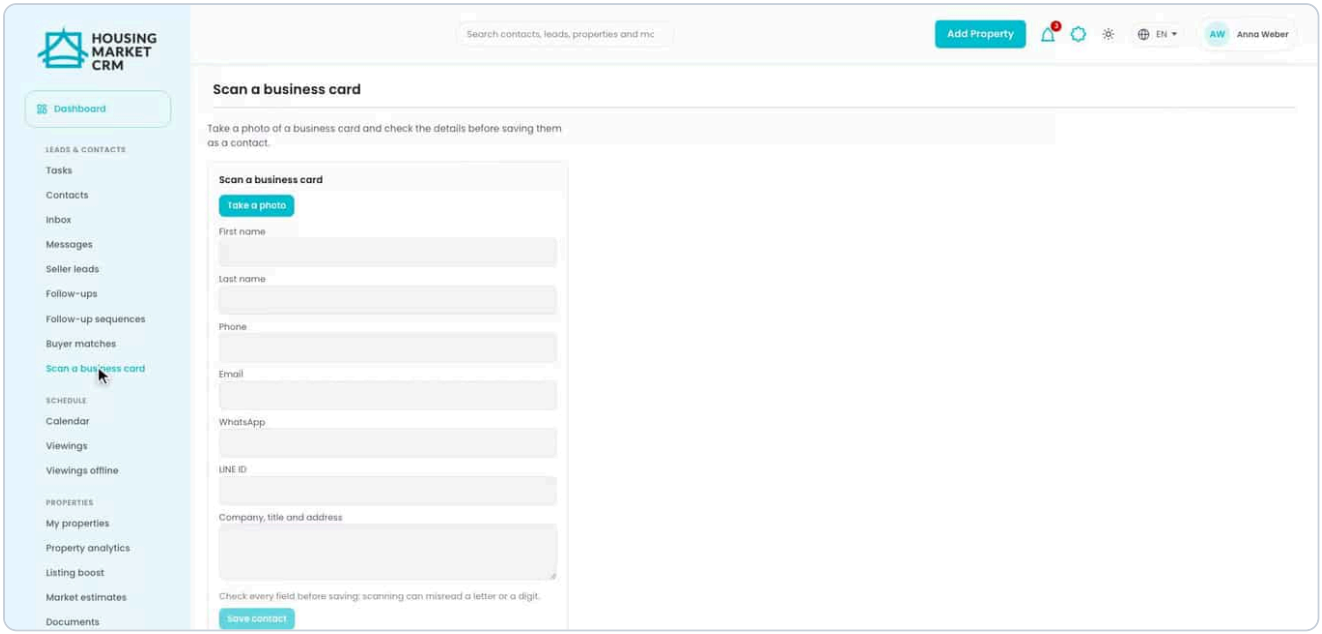


图 22.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 将名片放平，在日光下拍照。

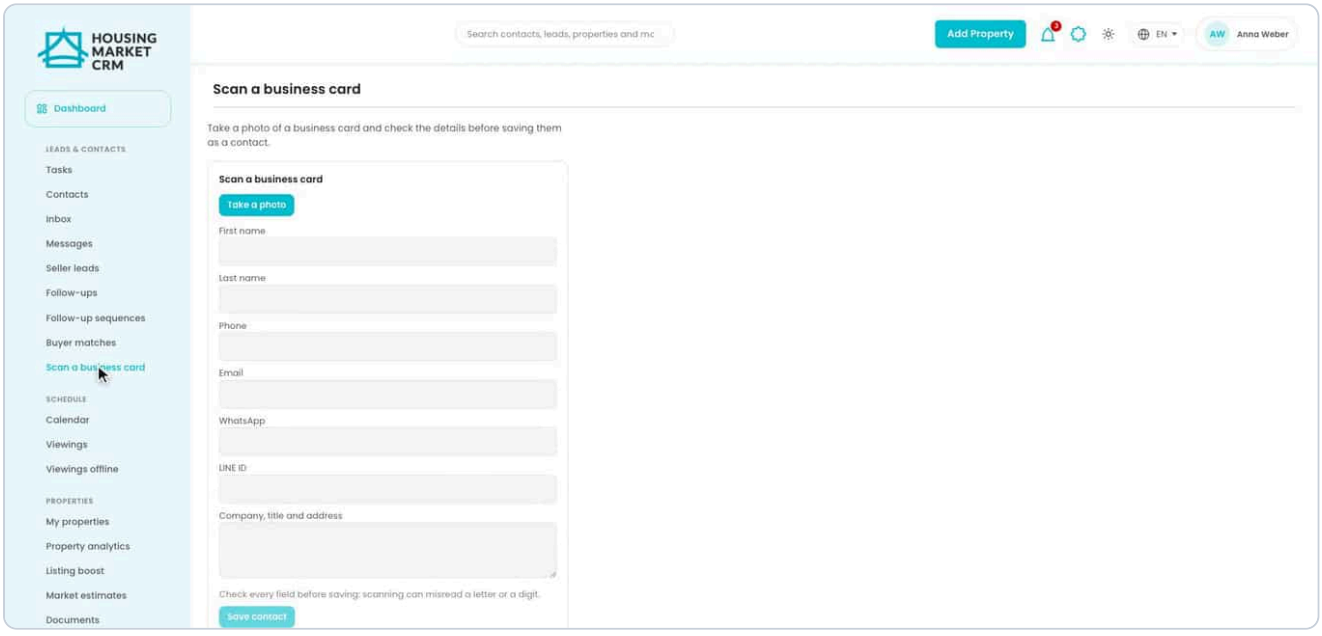


图 22.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 姓名、公司、职位、号码和邮箱——已为您填好。

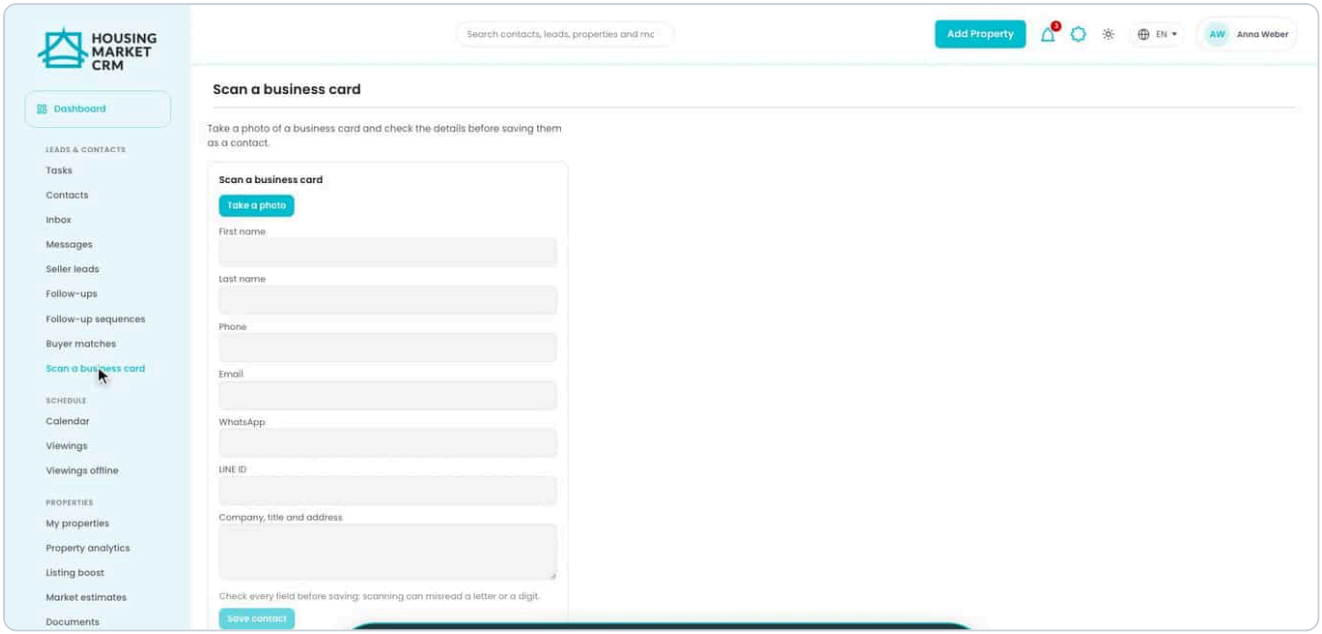


图 22.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 通读一遍。扫描是打字员，不是校对员。

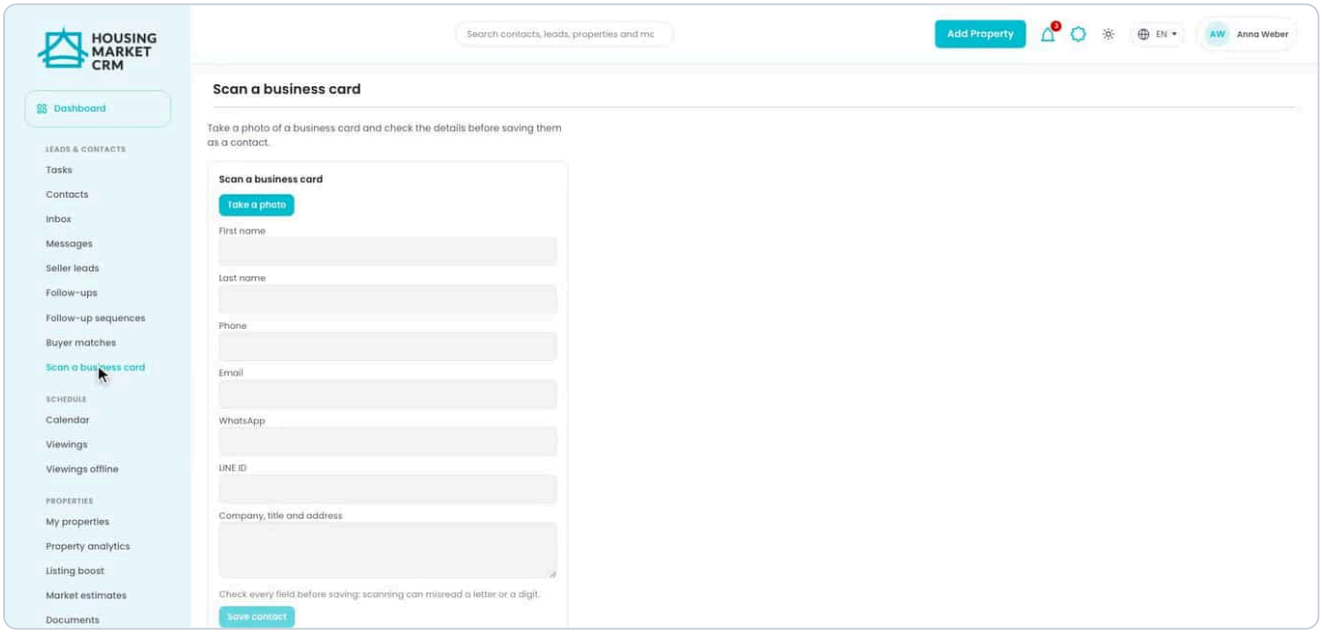


图 22.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 然后点击“保存联系人”。

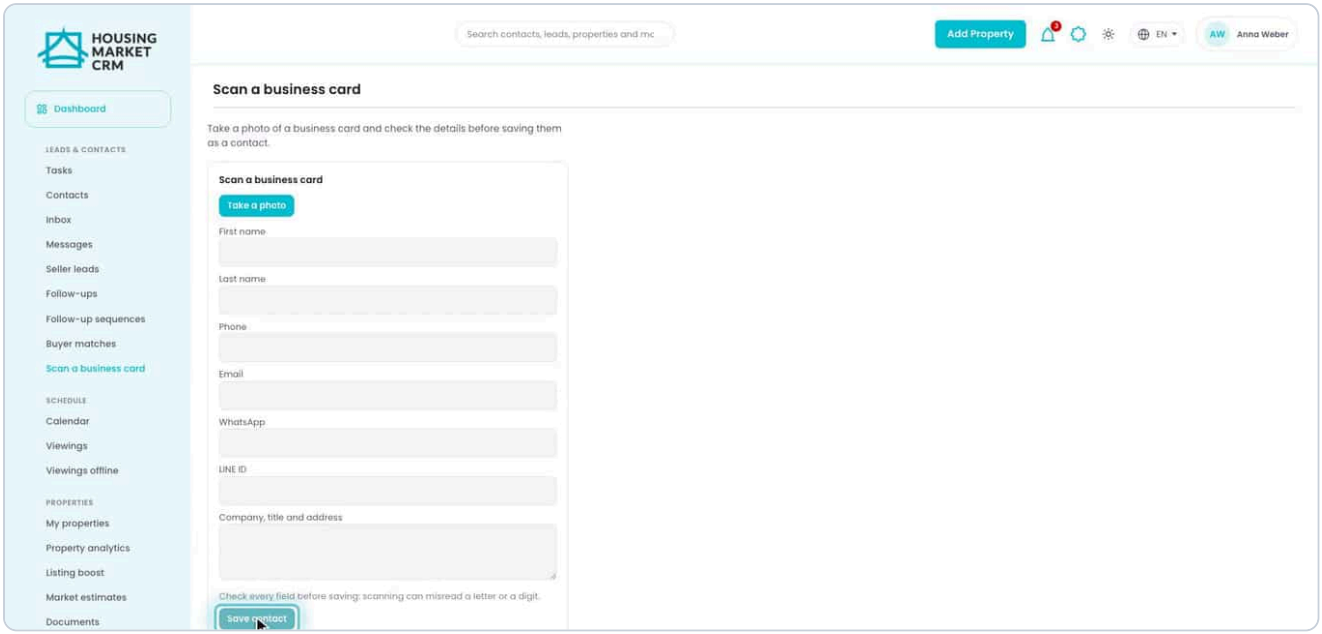


图 22.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 当天晚上就做，趁您还记得对方是谁。

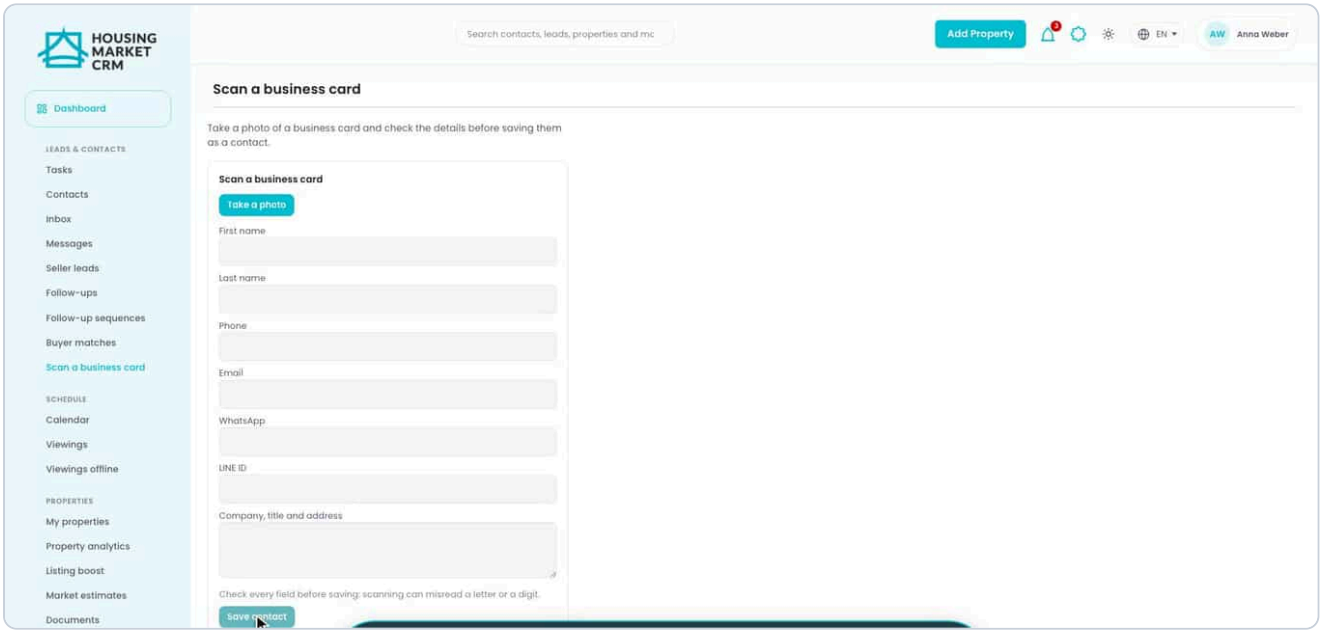


图 22.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 房产展会带回十一张名片，一张也没录入。

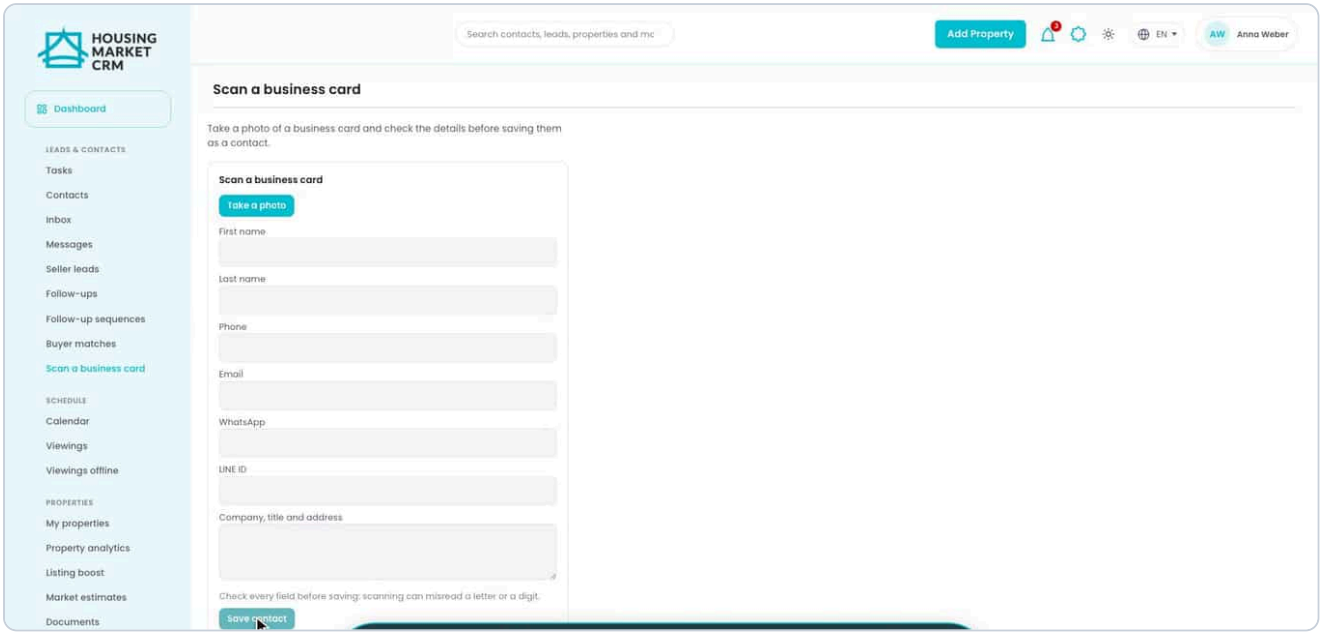


图 22.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 名片上有两个号码就都给您——删掉不用的那个。

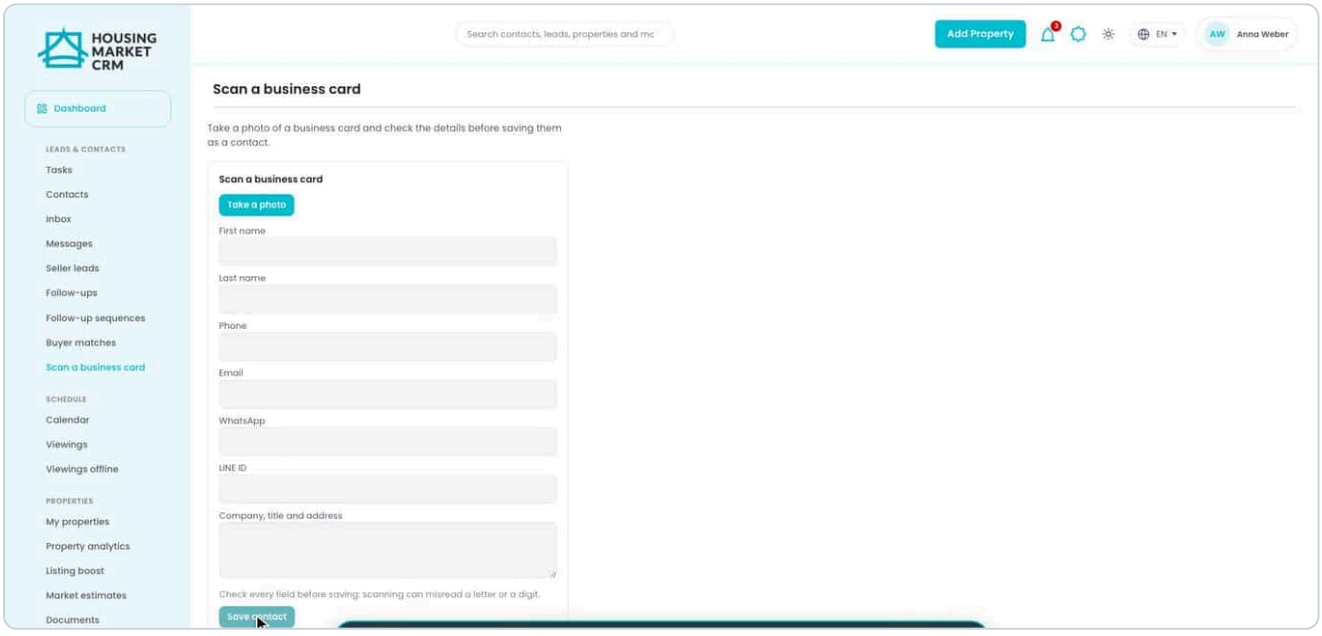


图 22.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 趁您还记得谈话内容，添加一条备注。

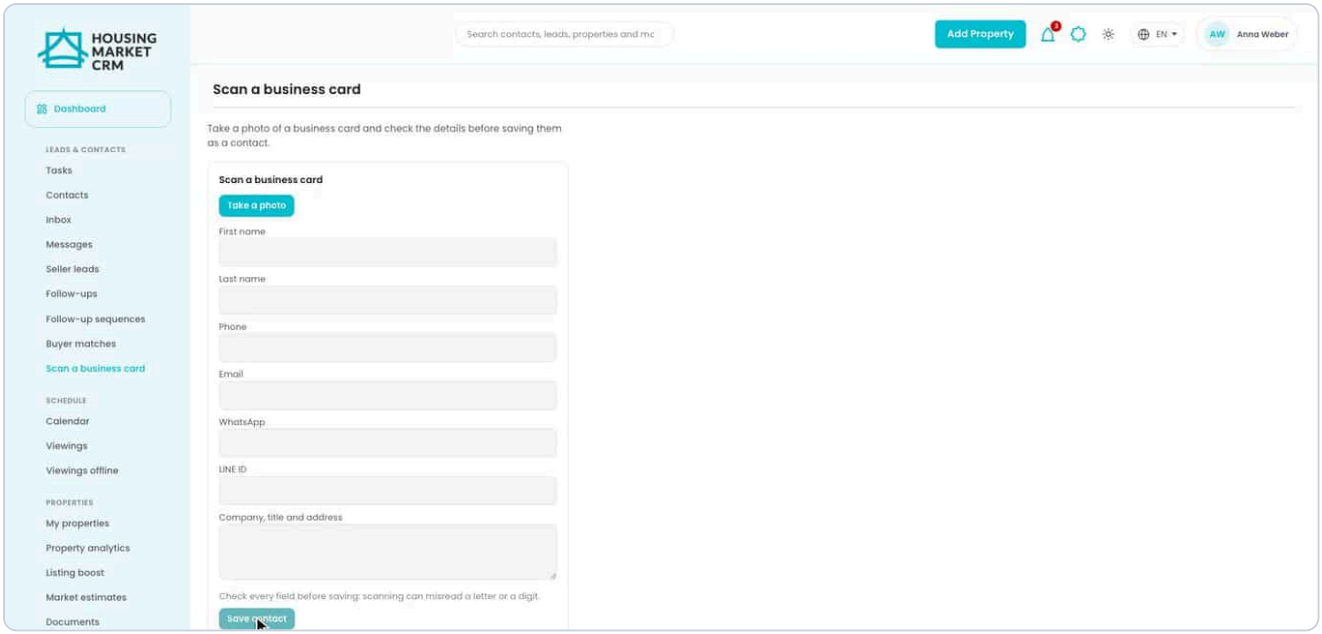


图 22.10 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

我能在手机上使用 Housing Market CRM 吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 第 23 章

联系人时间线

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

可以。收件箱为每个人保留一个对话，每位联系人都有一条时间线，记录与其发生过的一切，所有套餐均可使用。

收件箱把门户咨询和您的回复、Housing Market Ads 线索以及您从 CRM 发出的邮件，按人汇集成一个对话。每位联系人还带有时间线、备注、评论、文件和尚未完成的跟进，所以三周后再接上对话，也不必凭记忆重建。

CRM 目前还做不到的，是读取您自己的邮箱、收发 WhatsApp，以及收取 Housing Market Cloud 网站收到的咨询。与您的 Gmail 或 Microsoft 365 邮箱的双向同步、通过 WhatsApp Business 发送，以及与 Cloud 的连接，都正在建设中。在 Pro 套餐中，您可以保存 WhatsApp 模板，并在手机上打开已填好文字的 WhatsApp——请参阅“WhatsApp 模板如何使用？”。日历则不同：在 Pro 套餐中，Google Calendar 和 Outlook 已经可以与 CRM 双向同步——请参阅“我能把 CRM 与我的日历同步吗？”。

出自帮助中心： **我能跟踪与买家的沟通吗?**

分步操作

1 打开 Contacts（联系人）。

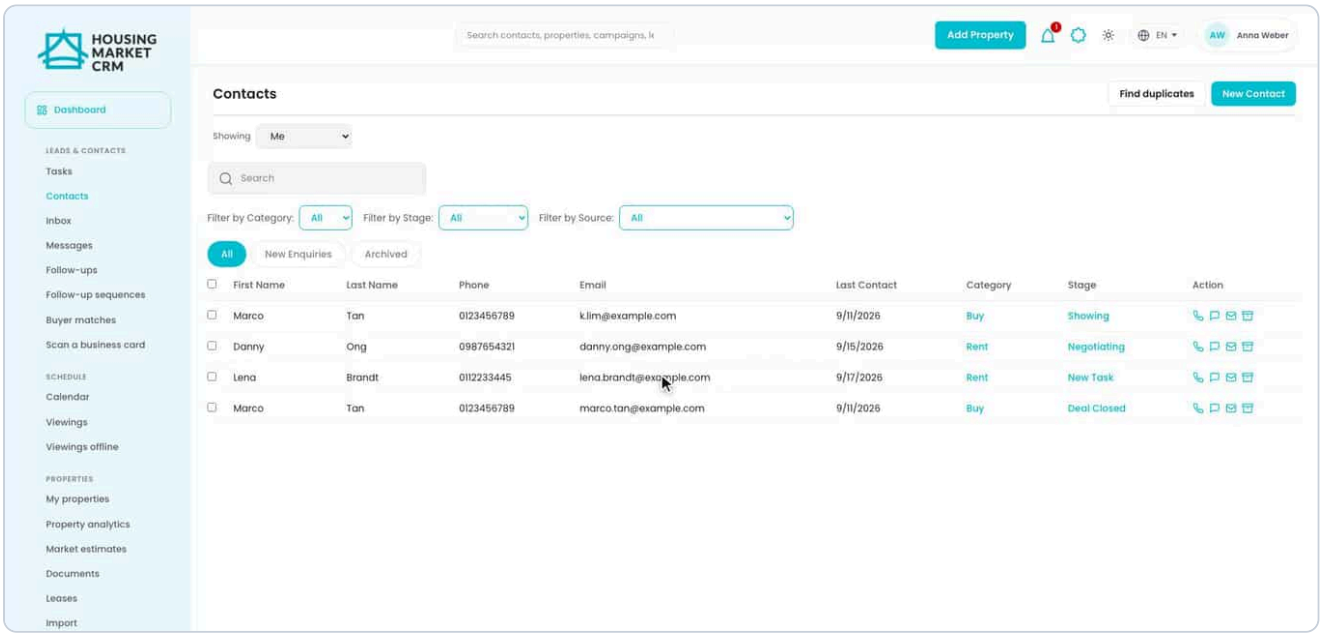


图 23.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 从列表中打开一位联系人。

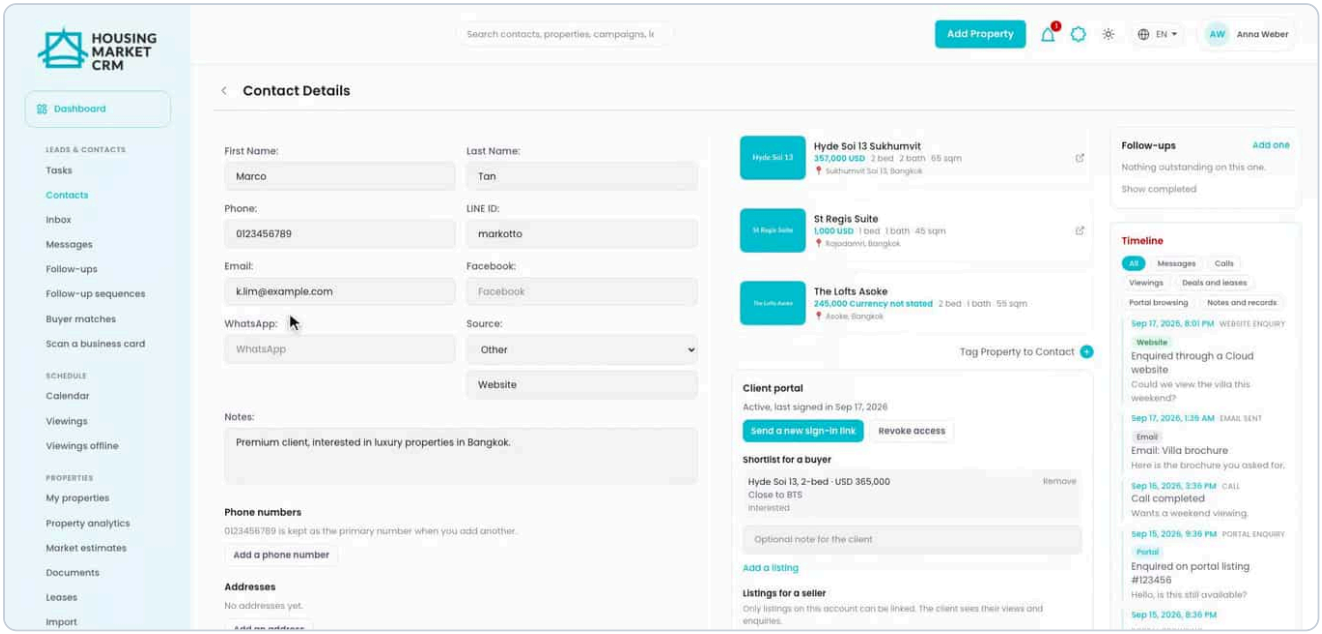


图 23.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 详细信息、聊天账号和来源显示在顶部。

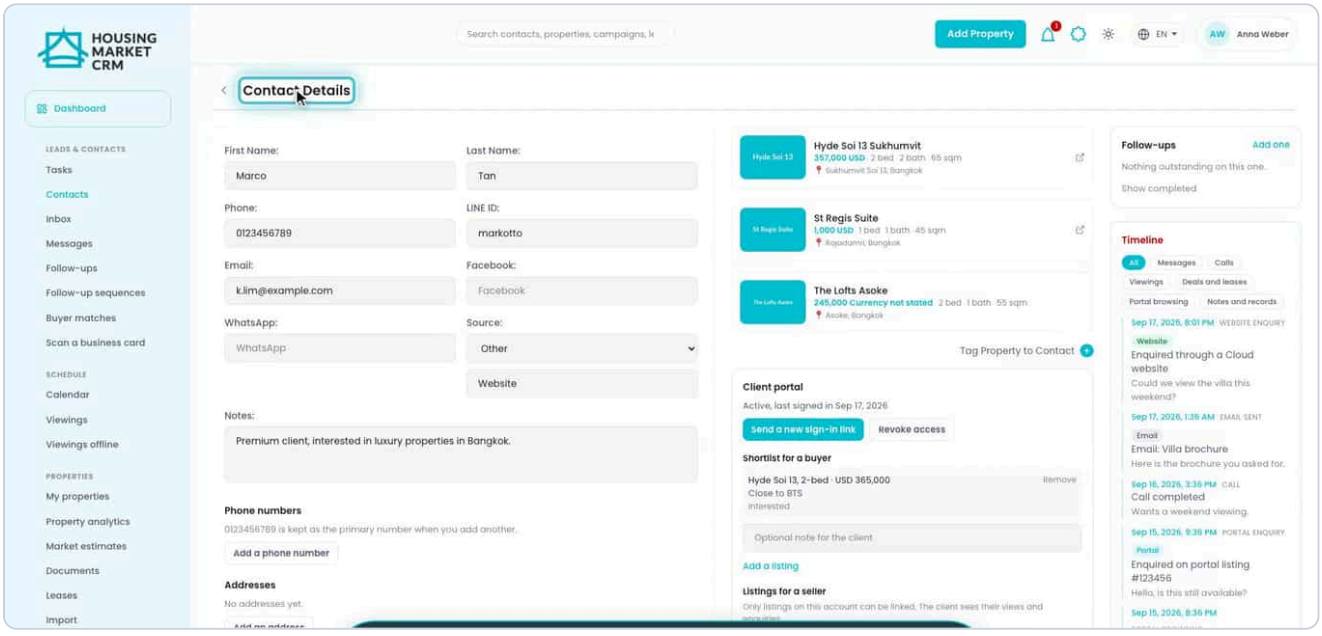


图 23.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 滚动至 Timeline（时间线）。

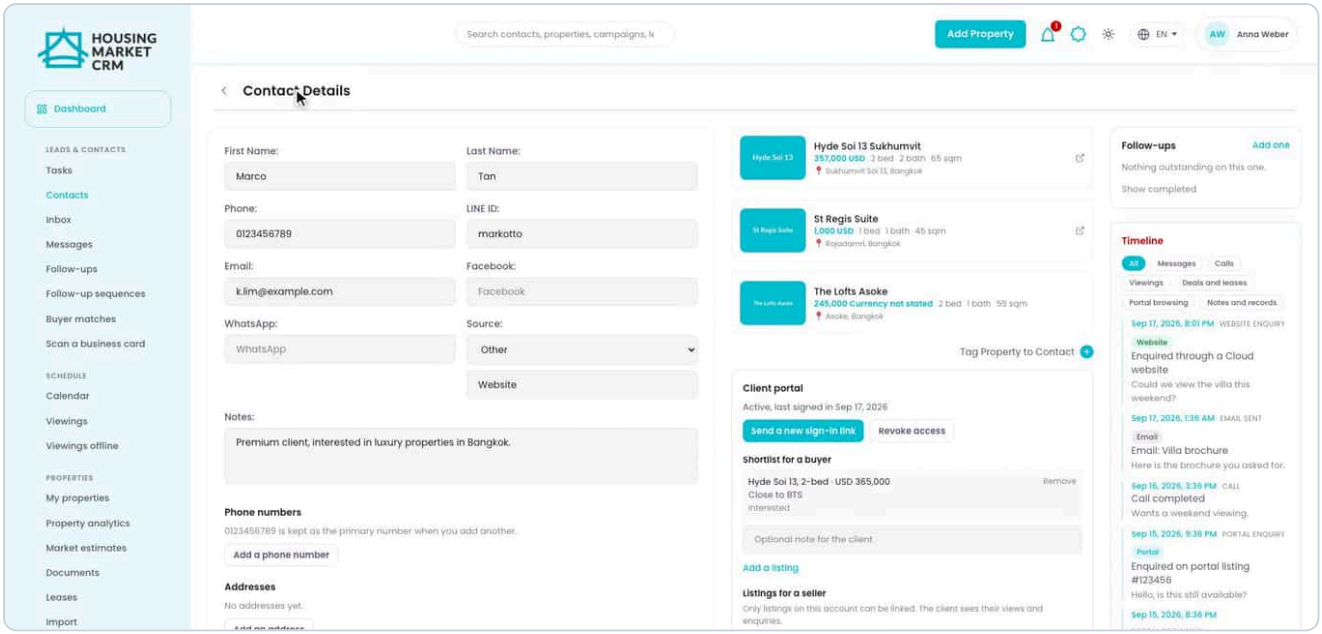


图 23.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 咨询、网站与广告线索、邮件、看房 —— 依次排列。

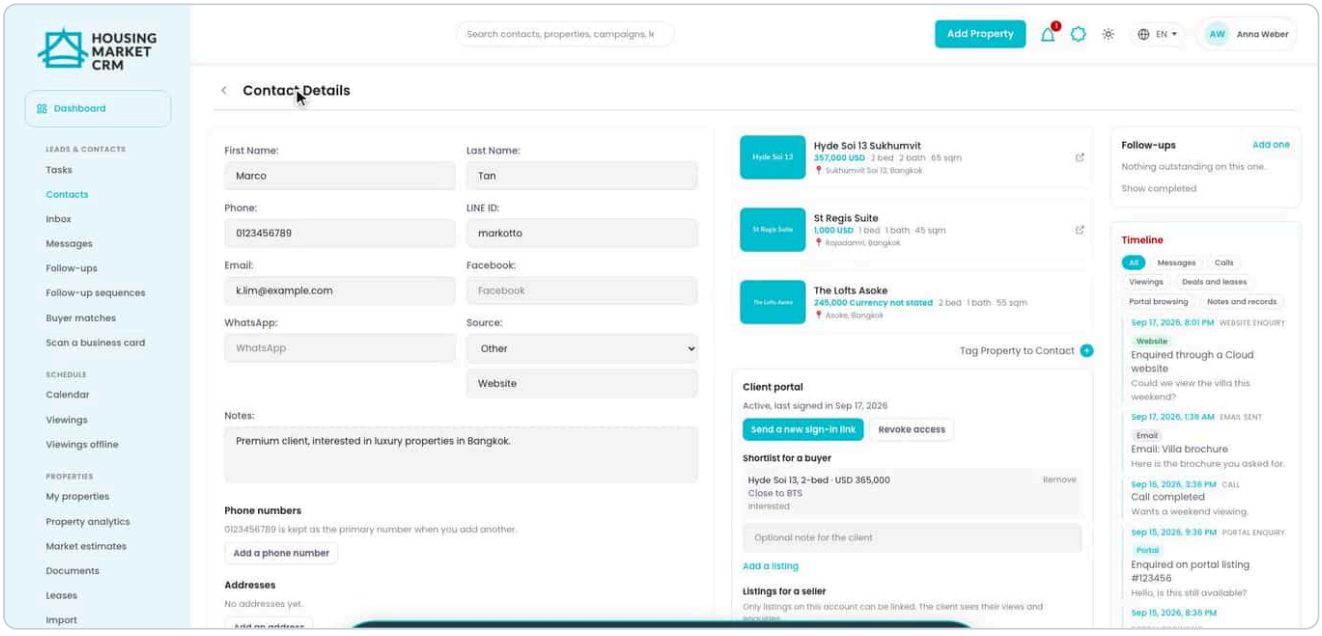


图 23.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 每次致电前查看，掌握全部来龙去脉。

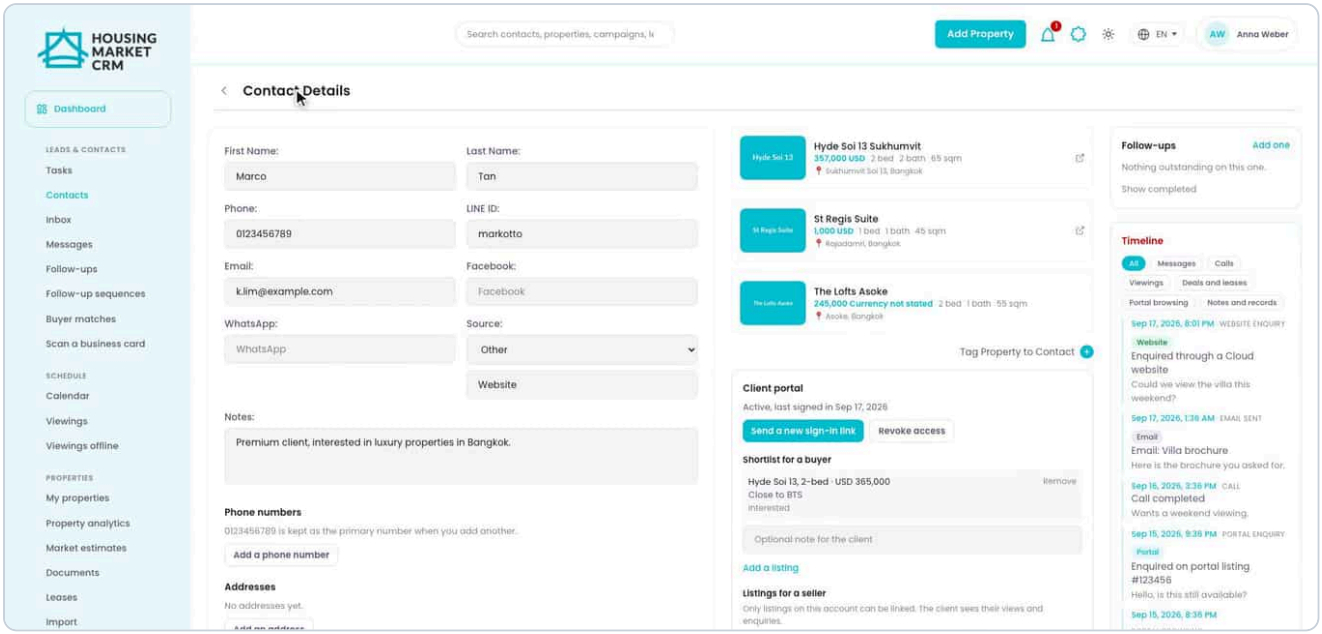


图 23.6 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

CRM 中的收件箱是什么？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-the-unified-inbox

24 第 24 章

合并重复联系人

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

可以。CRM 会找出看起来是同一个人被录入两次的联系人，拥有删除权限的用户可以把一对记录合并为一条。您没有保留的那条记录会被归档，而不是被销毁。

打开“联系人”，选择重复项视图。CRM 会把每个联系人与其他所有联系人进行比较，并按把握程度对找到的配对进行分组：电子邮箱地址相同；或电话号码和姓名都相同；或仅电话号码相同——这可能是同一户的两个人，所以只会显示出来，而绝不会被当作重复。

合并前请打开两条记录查看。合并会保留一个联系人，并把另一个联系人关联的所有内容转移过来——线索、备注、活动记录、文件和营销活动历史——然后把第二条记录归档。确认之前页面就会这样告诉您：它会被归档，而不是被删除。

合并本身仍然无法撤销，但这和记录消失是两件不同的事。人还在，被归档的那条记录也会注明它的历史去了哪个联系人；没有保留下来的，是每条备注、跟进事项和文件原本来自哪一边，因此没有任何依据可以把它们再分开。请在确信这两条记录就是同一个人时再合并。

由于合并会把一条记录归档，它需要与删除记录相同的权限。在团队账户中，这意味着需要拥有删除权限的经理或管理员；经纪人可以看到重复项，但不能合并。您也可以把一对记录标记为“不是重复”，这样它就不会再被推荐——而已经合并过的一对，也不会再作为建议出现。

关于归档是什么、以及怎样把记录从归档中取出来，请参阅“删除联系人、线索或同事之后会怎样？”。

出自帮助中心： **我能合并重复的联系人吗?**

分步操作

1 从“联系人”打开“重复联系人”。

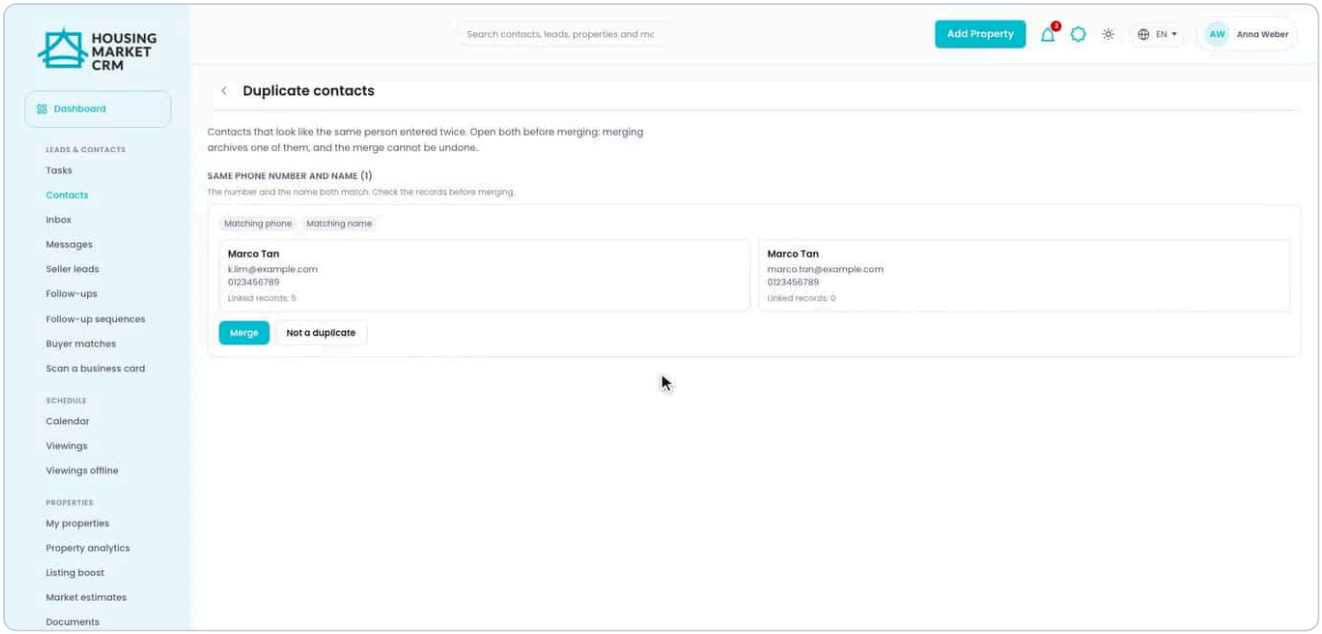


图 24.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 按判定为同一人的原因分组。

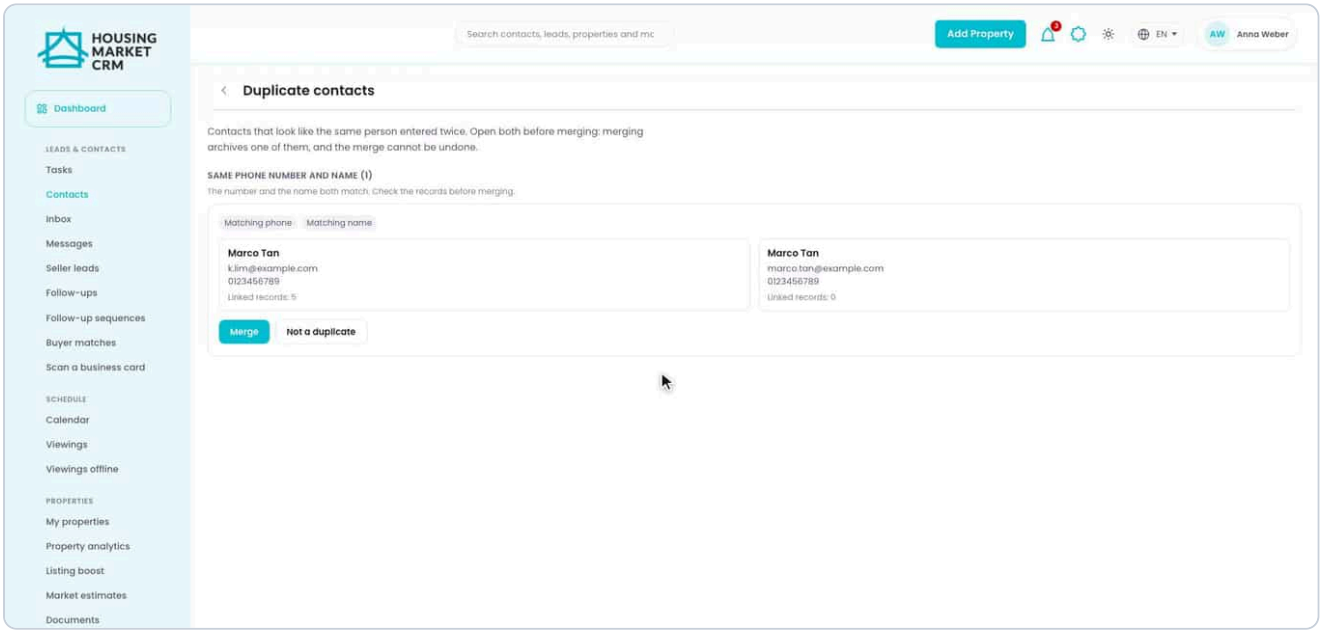


图 24.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 这里是：电话号码和姓名相同。

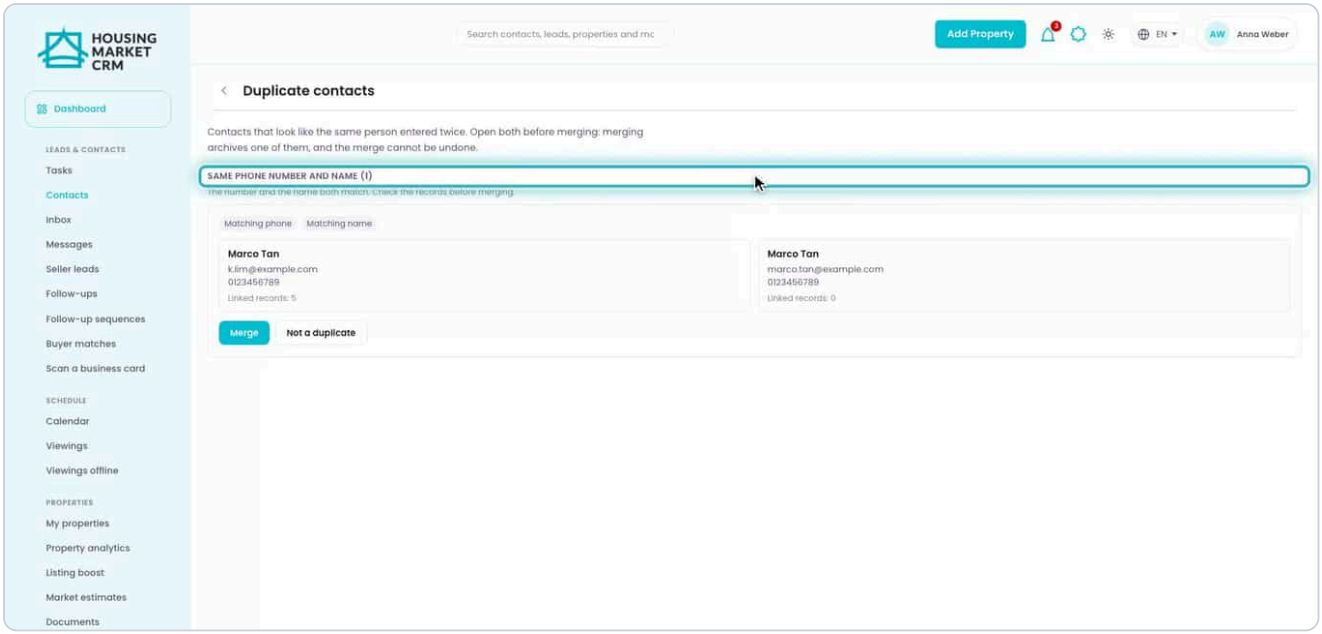


图 24.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 查看“关联记录”——内容更多的那条要保留。

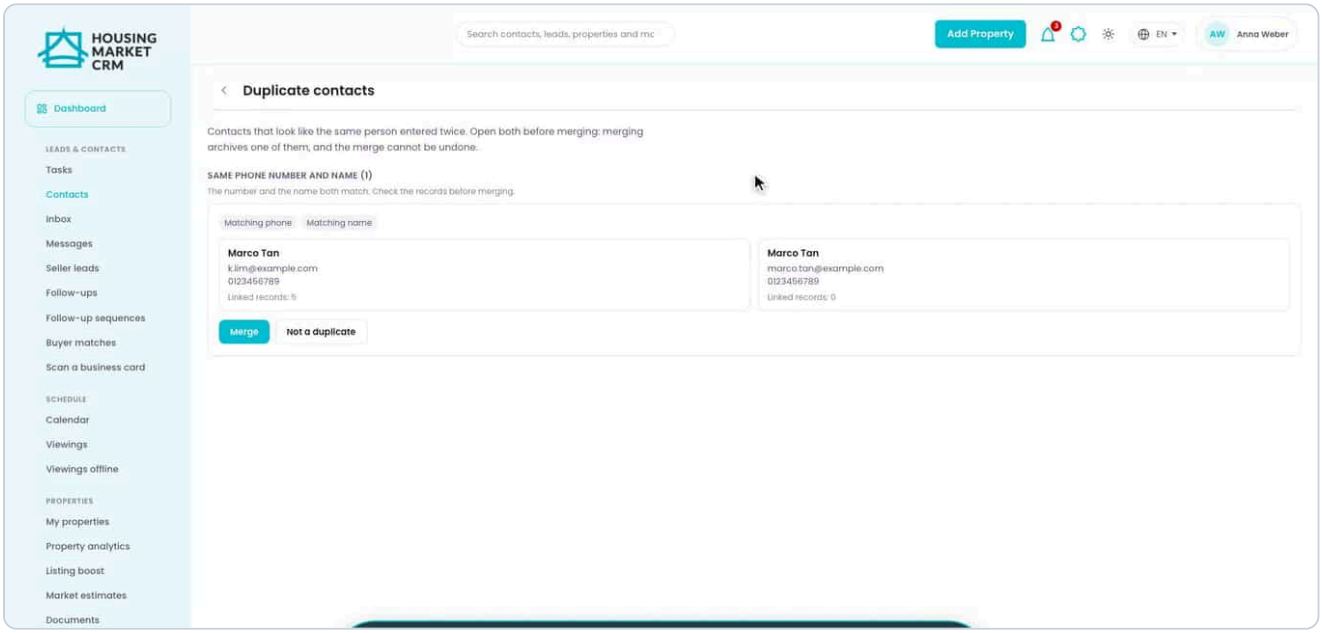


图 24.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 “不是重复项”让列表不再询问。

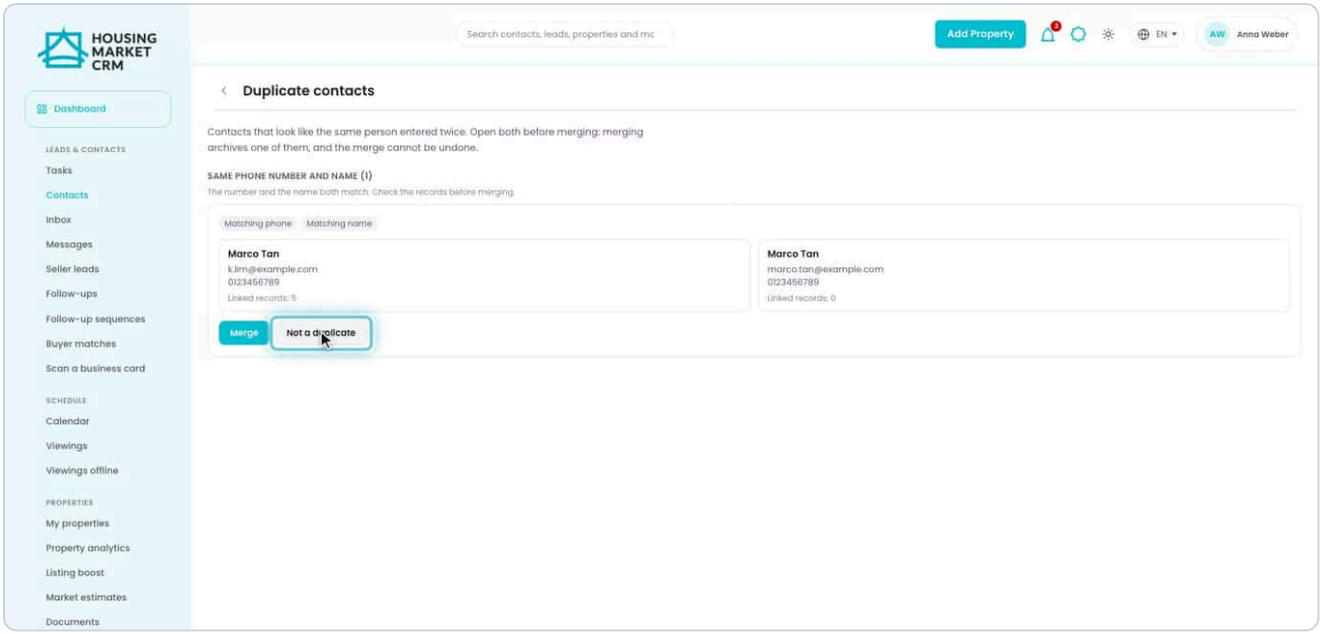


图 24.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 合并会归档其中一条——且无法撤销。

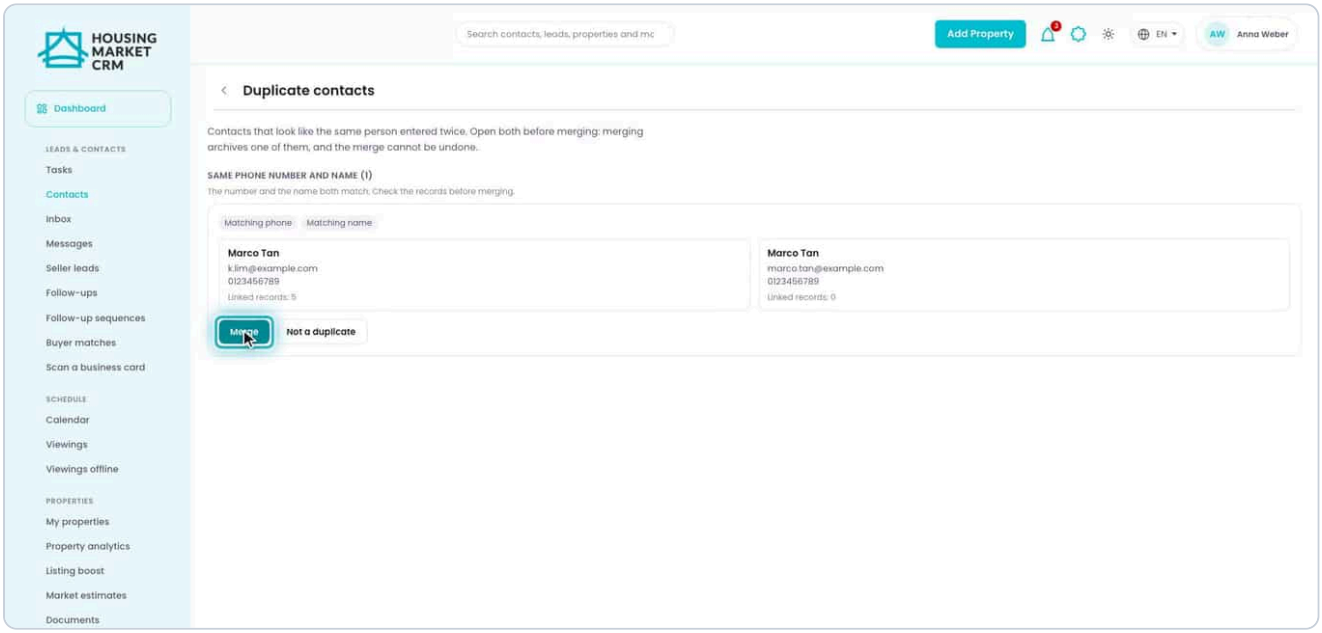


图 24.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 所以先打开两条。不会删除，但也无法恢复。

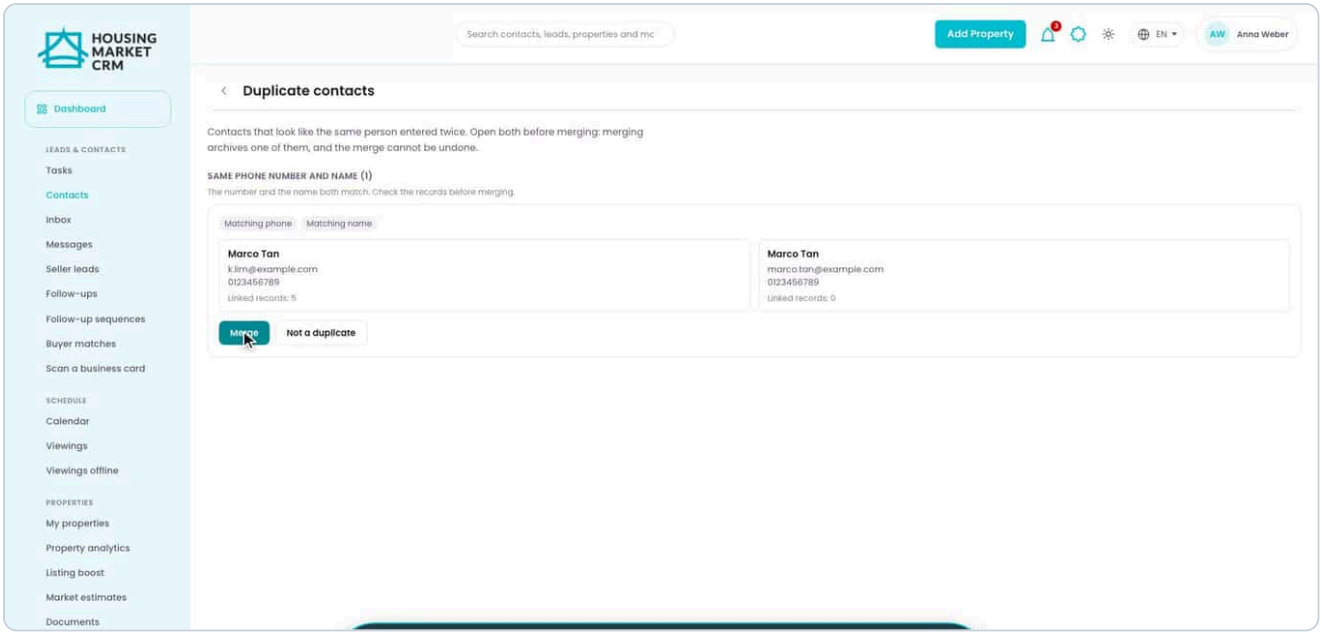


图 24.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 一位同事录姓名，另一位录号码——于是就有了两条。

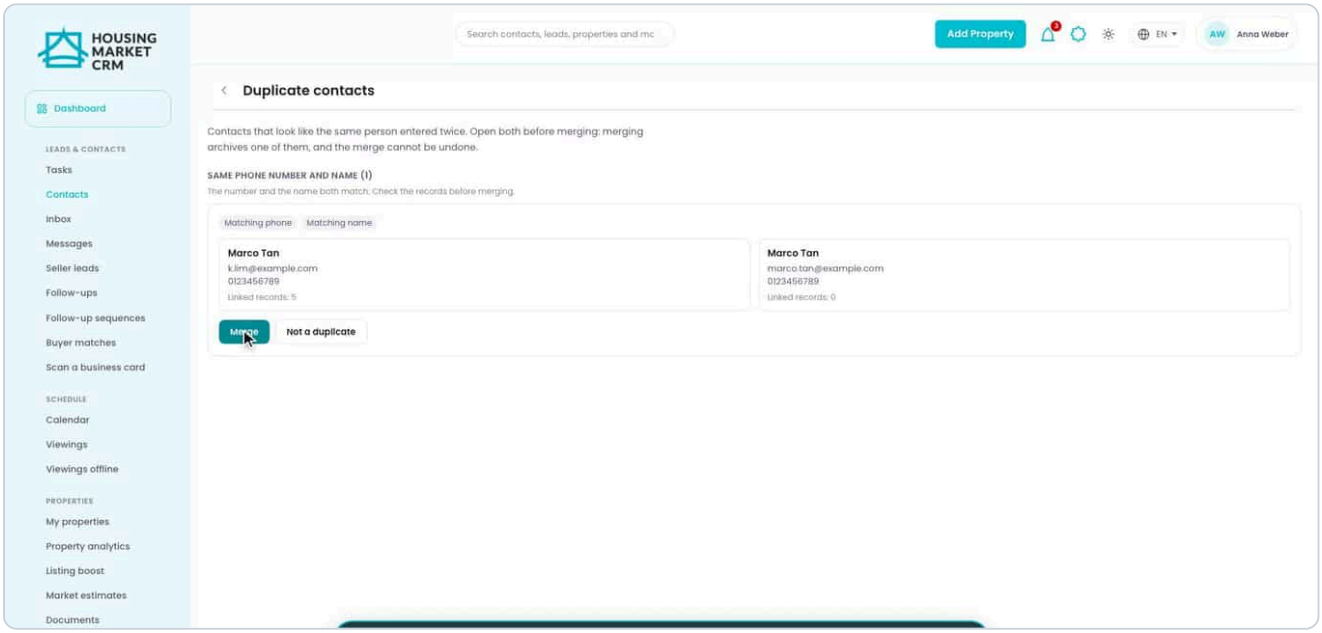


图 24.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 养成每月的习惯，而不是年度大清理。

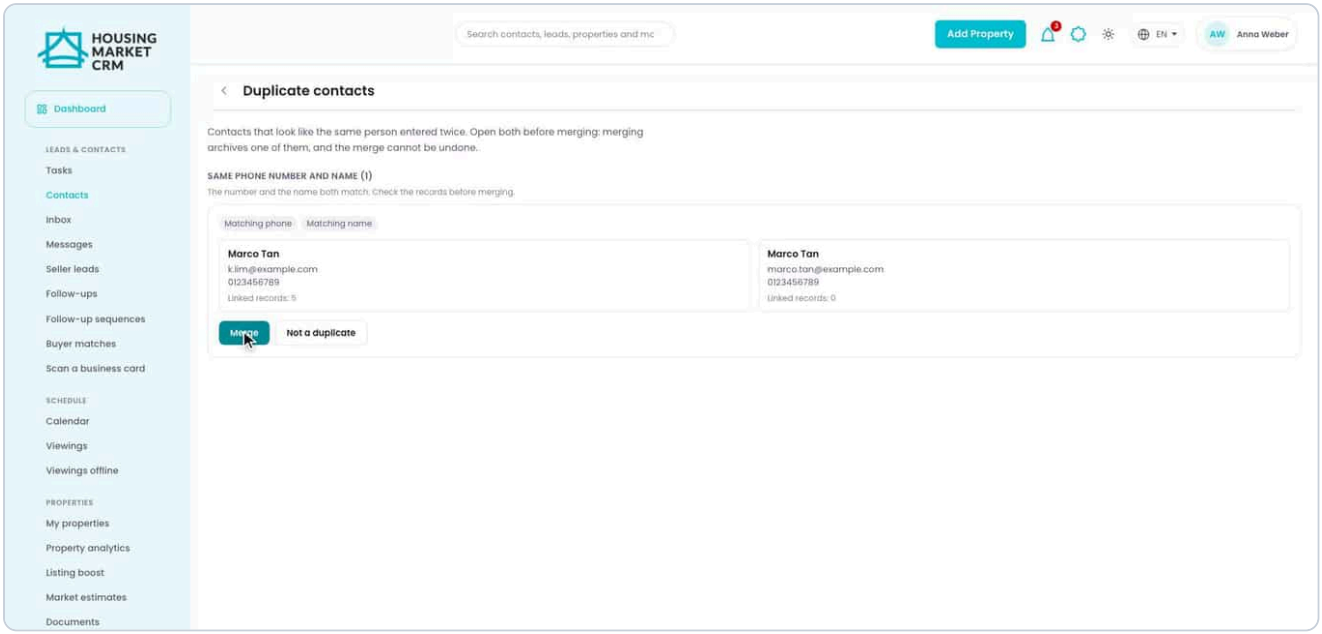


图 24.9 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

删除联系人、线索或同事之后会怎样?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

第 3 篇

房产与挂牌房源

25 管理房源

26 添加房源

27 将房源发布到门户

28 您的门户房源

29 归档和恢复房源

30 房源统计数据

31 批量上传房源

32 AI 房源文案助手

33 推广房源

34 市场估价报告

25 第 25 章

管理房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

在任何套餐中，您都可以把房产保存在 CRM 里；在 Pro 套餐中，还可以把它发布到房产所在国家的门户。上线之后，在 CRM 中编辑它的主要信息，门户上的房源也会随之更改；您收起来的房产是被归档，不是被删除。

房产可以只保存在 CRM 中——比如已经签约但尚未推出的业主房产，或者您还没准备好推广的房产。在您决定之前，它一直是私密的，这是有意为之：如果默认发布，仅仅因为提交了一张表单，卖家的地址就会出现在公开的房产平台上。

在 Pro 套餐中，您可以发布它，而且它会发布到房产所在国家的门户，而不是您所在国家的门户，所以西班牙的房子会进入西班牙的平台。它会像其他房源一样进入该门户的常规审核队列。

从 CRM 发布的房产上线后，在 CRM 中编辑它，门户上的房源也会一起更改：标题、描述、地址、价格、卧室、卫生间、居住面积和挂牌类型。上线期间，修改位置、房产类型、地图标记或照片会被拒绝，而不是只保存在 CRM 中。您直接在门户上创建的房源，或来自房源数据源的房源，在 CRM 中只能查看，详见“我能在 CRM 中看到我在门户上的房源吗？”。

CRM 中显示的每个房源链接，都会在该房源所属国家的门户上打开，无论您身在哪个国家。

要添加房产，请选择“添加房源”并填写表单；您可以先存为草稿，稍后再发布。请参阅“如何在 CRM 中添加房产？”。

把房产收起来

这里没有删除。您处理完的房产会被归档：它从“我的房源”移到“已归档”视图，并保留它的地址、价格、照片、历史，以及与相关线索、成交和任务的关联。“恢复”会把它放回去。这没有时间限制，也没有什么在等着抹掉它——这里的归档是一个放东西的地方，而不是通往删除的中途一站。

房产处于归档状态时，您无法编辑它、发布它或让它上线；请先恢复它。而且归档只发生在 CRM 内部。已经发布到门户的房产会原样继续留在该门户上，所以如果您想要的是把广告撤下来，请在门户上撤下它。

把整批房源迁进来

从 CSV 文件或 XML 数据源文件迁入整批房源，在所有套餐中都免费，包括免费套餐：在“我的房源”中选择“从文件导入”，每个文件最多 5,000 行。每个导入的房产都以草稿形式到达，在您亲自发布之前不会发布任何内容。请参阅“如何从文件导入房产？”。

出自帮助中心： **我可以管理我的房源吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

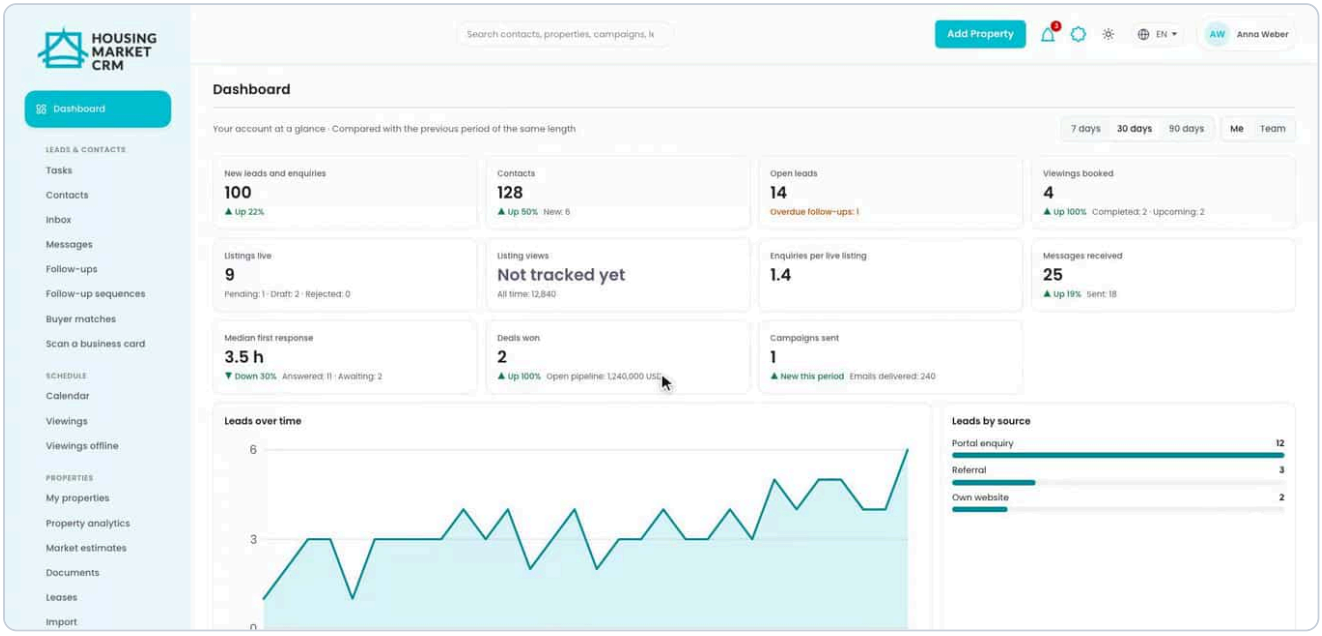


图 25.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单中点击 My properties。

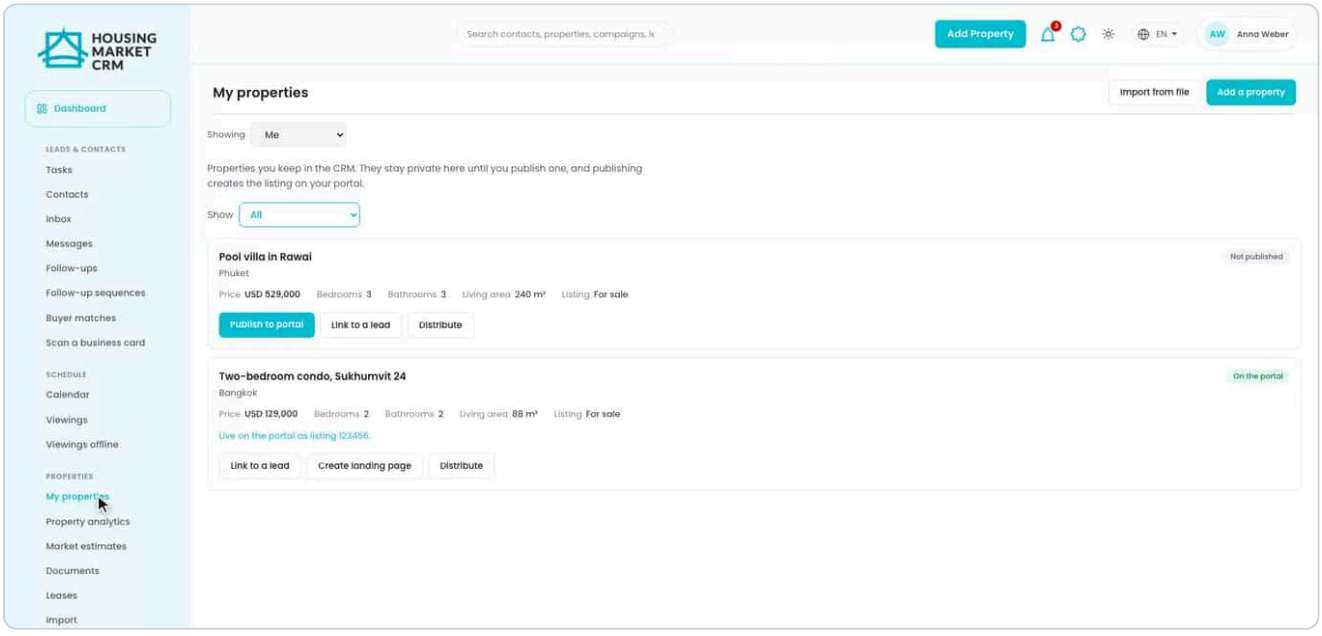


图 25.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 每张卡片显示价格、房间数、面积和房源类型。

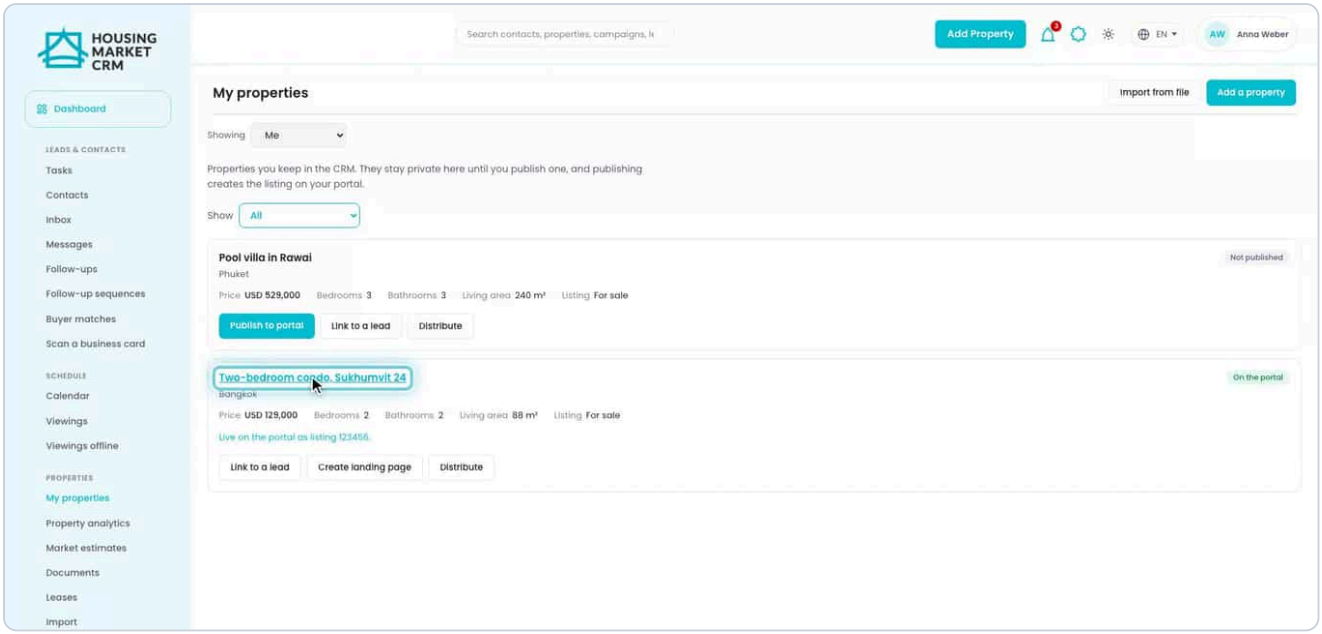


图 25.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 On the portal 表示房源已上线。

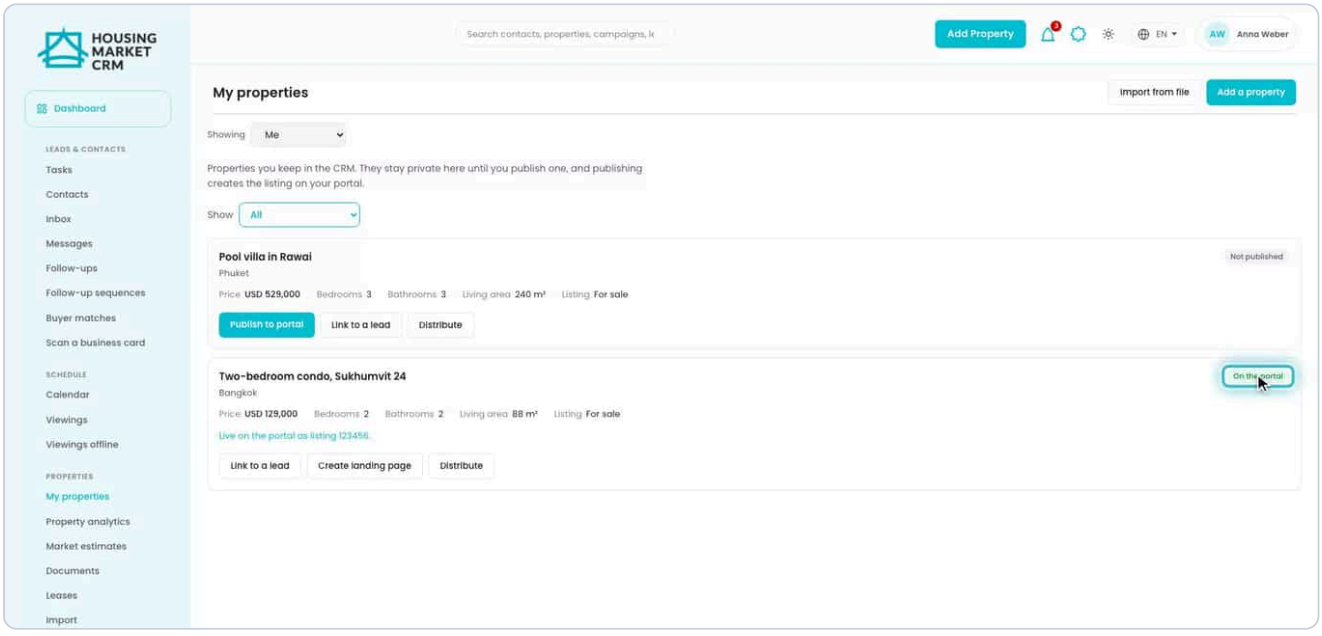


图 25.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 Not published 的房源在 CRM 中保持非公开。

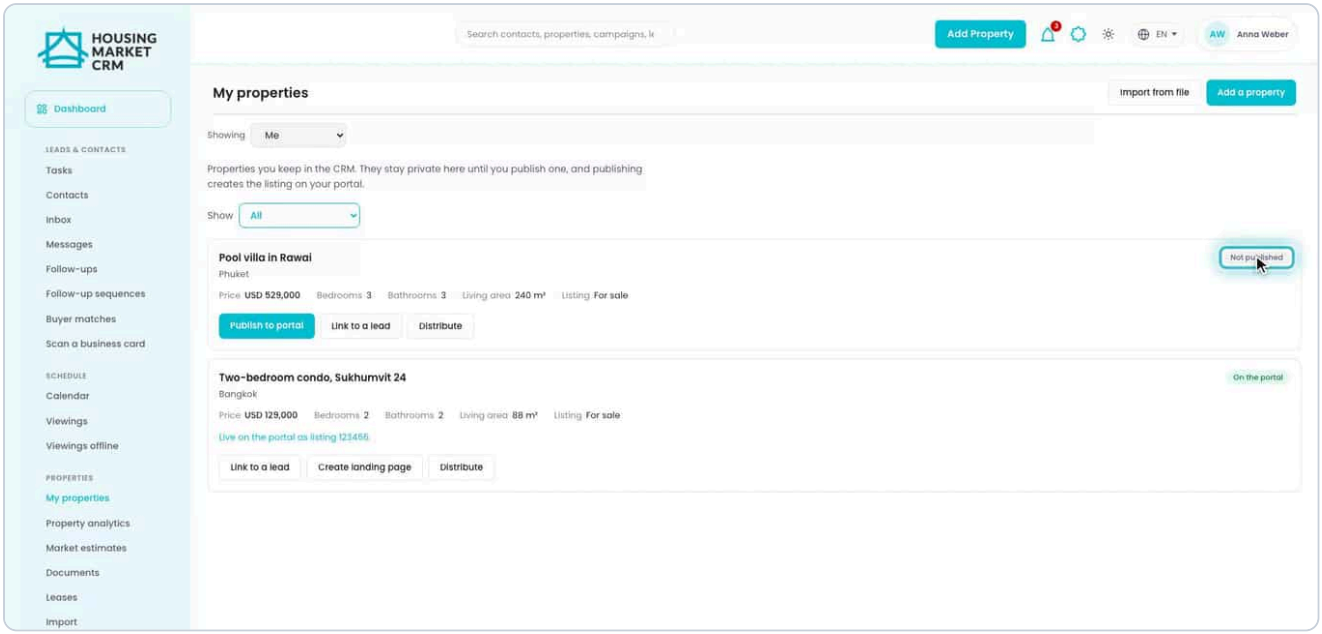


图 25.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 用 Publish to portal 发布草稿… …关联到线索…。

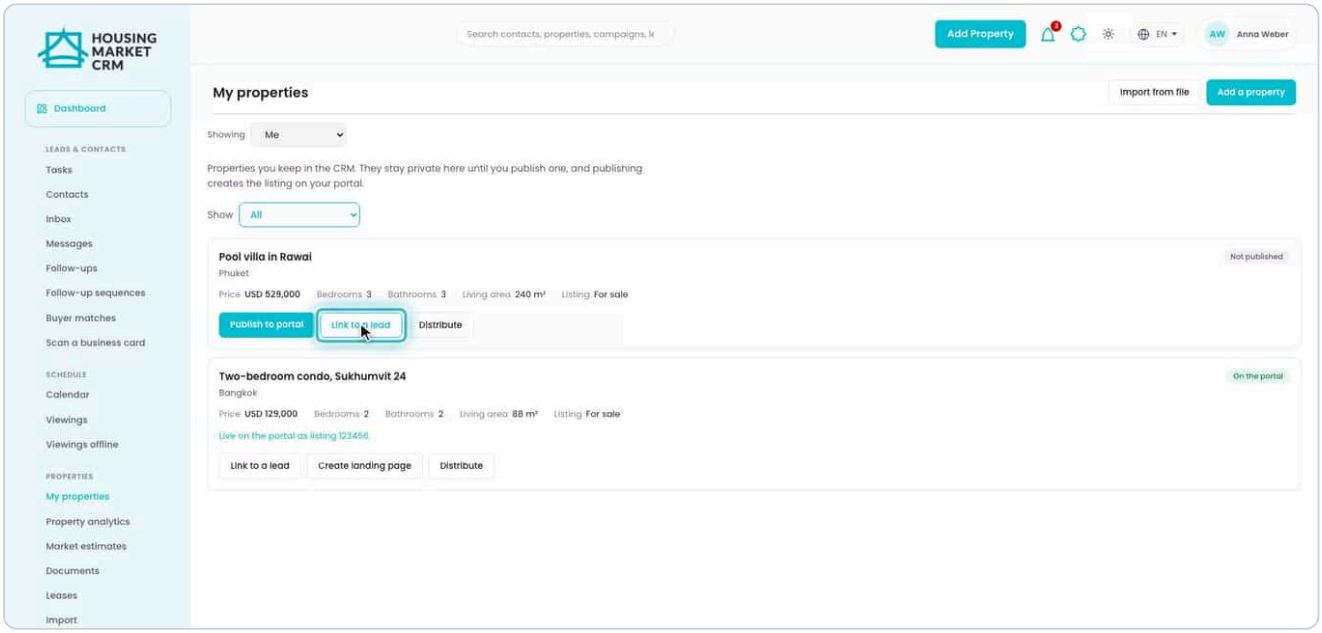


图 25.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 ...创建落地页，或进行分发。

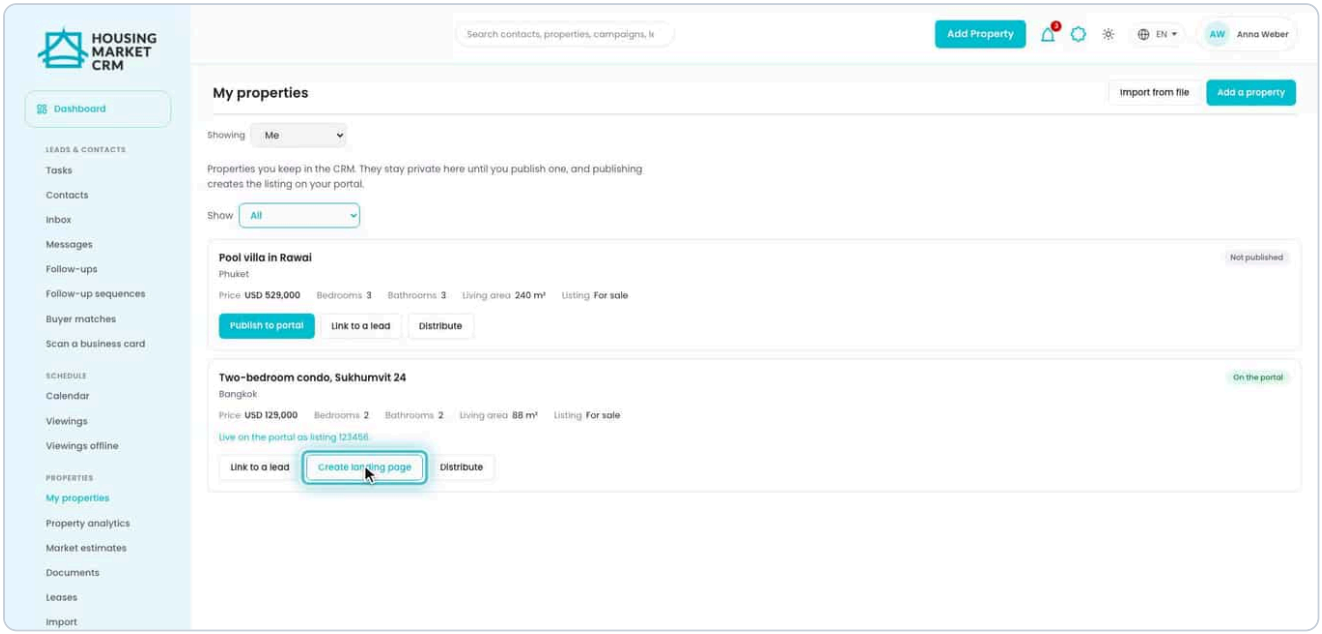


图 25.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 按状态筛选。

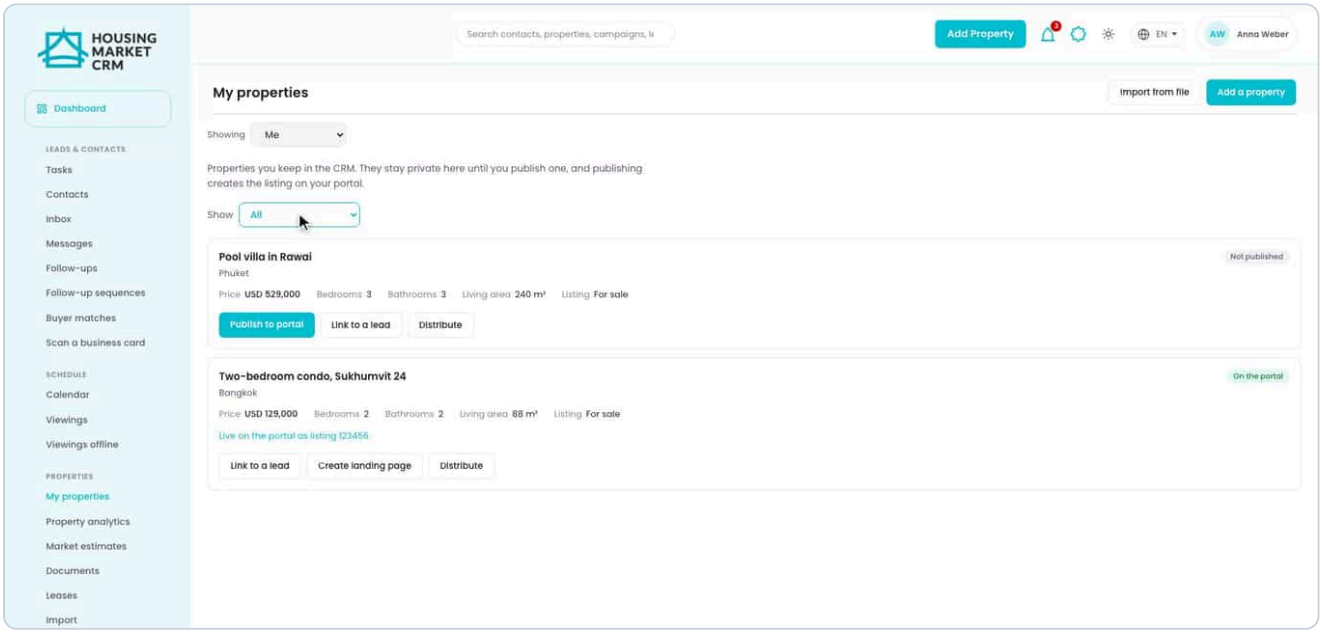


图 25.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 用 Add a property 添加新房源。

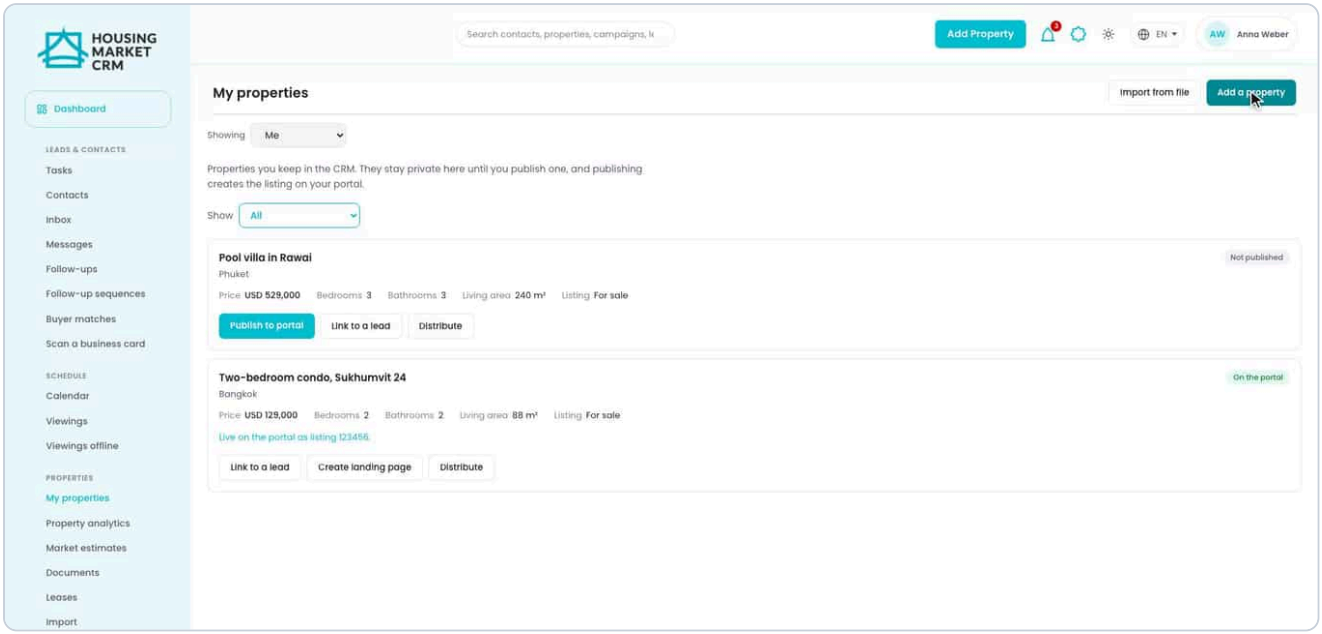


图 25.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

如何在 CRM 中添加房产?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-add-a-property
删除联系人、线索或同事之后会怎样?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 第 26 章

添加房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

选择“添加房源”，填写表单——门户的房产类型、地图标记和价格都在其中——然后选择“存为草稿”或“发布”。

- 选择屏幕顶部的“添加房源”，在手机上则选择 + 按钮。
- 输入“标题”和“地址”。选择推荐的地址会自动填写“省份”和“城市”并放置标记；请检查是否正确。
- 选择“类型”。列表中是您门户自己的房产类型，例如“公寓”、“独栋住宅”、“别墅”或“土地”。
- 在“地图位置”下，如果还没有标记，请选择“在地图上标注”，然后拖动标记或点击地图，标出准确位置。
- 输入“价格”。除非您选择其他币种，否则使用您门户的币种，并且从不换算。
- 添加“卧室”、“卫生间”、“居住面积”，选择是“出售”还是“出租”，并填写“描述”——或在 Pro 套餐中选择“用 AI 撰写”。
- 选择“存为草稿”把它保存在 CRM 中，或选择“发布”让它在您的门户上线。

草稿还是发布

草稿只需要标题，并保留在 CRM 中；它不会显示在门户上。发布则需要价格、省份、城市（如果该省份下设城市），以及至少三张照片（通过“添加照片”添加）——第一张照片为封面。缺少的内容会在表单上标出。发布属于 Pro 功能；在免费套餐中，您仍然可以把房产保存在 CRM 中。

表单会注明房产将发布到哪个门户。您可以稍后在“我的房源”中打开草稿页面进行发布。已经在门户上线的房产无法在 CRM 中编辑。

出自帮助中心： **如何在 CRM 中添加房产？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

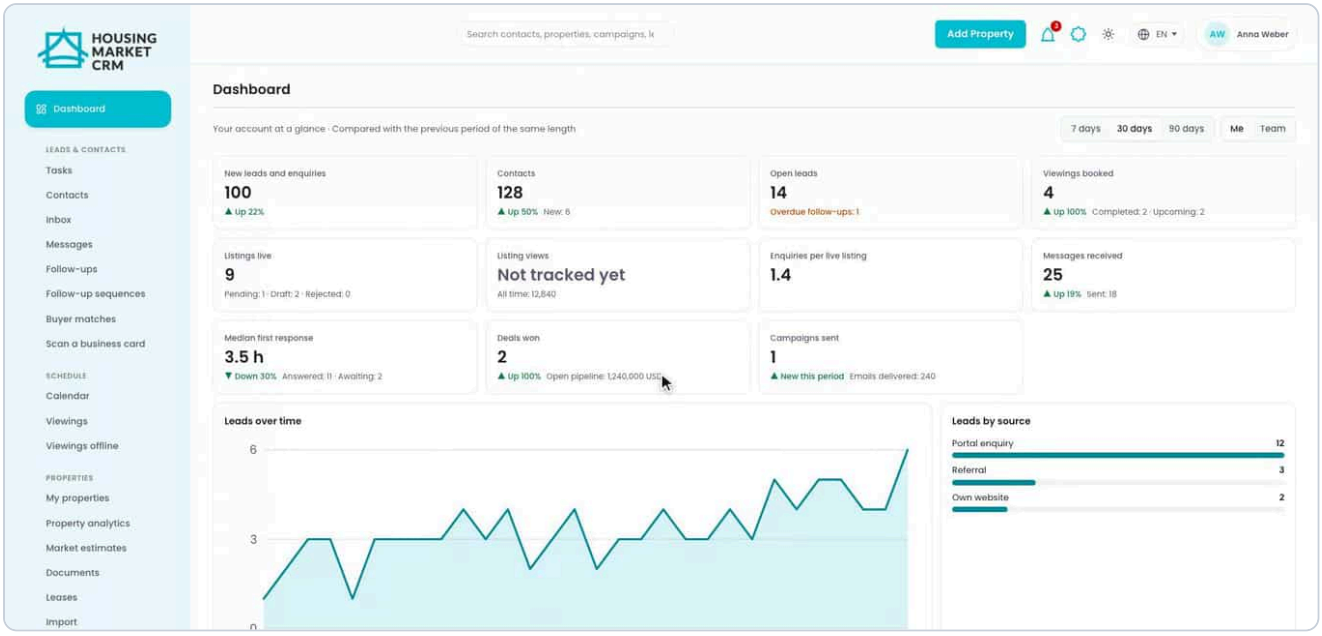


图 26.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击顶部的 Add Property（添加房源）。

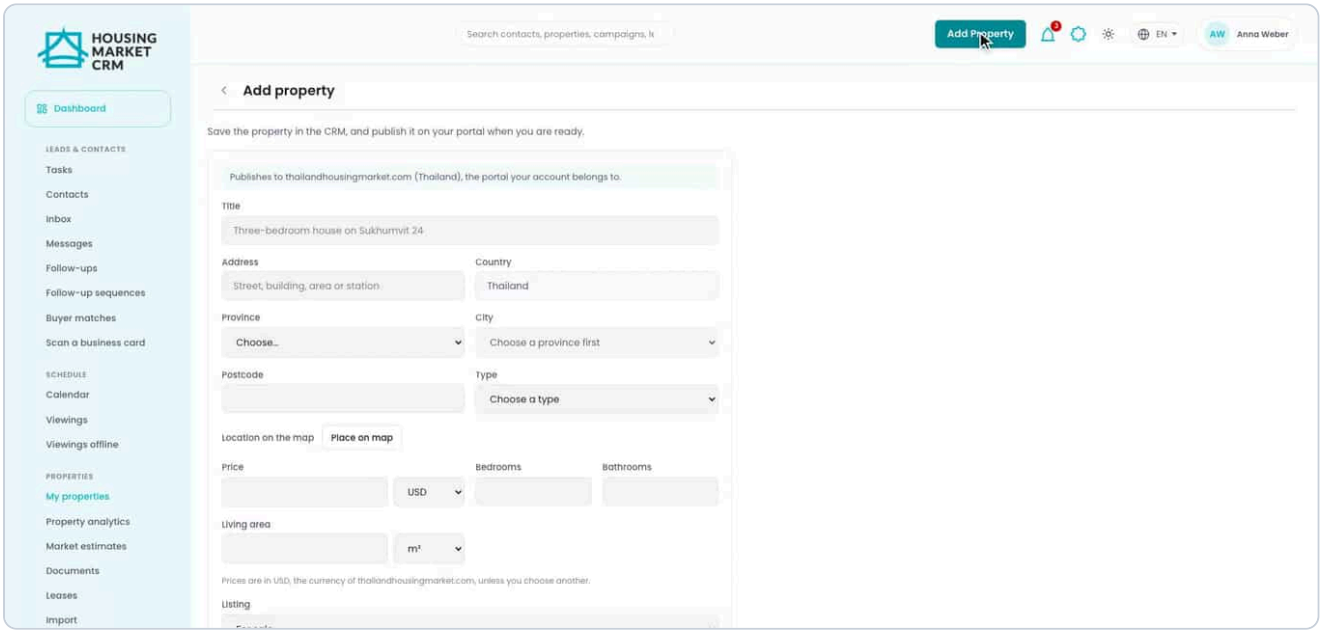


图 26.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 填写清晰的标题。

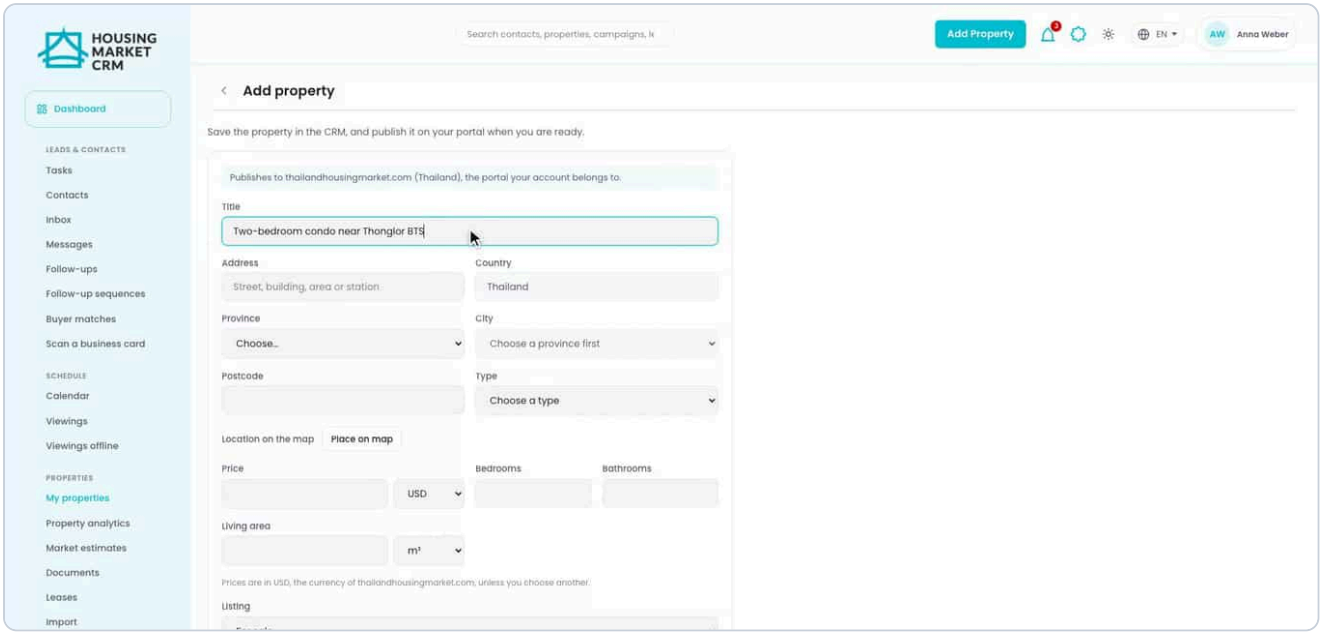


图 26.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 添加地址。

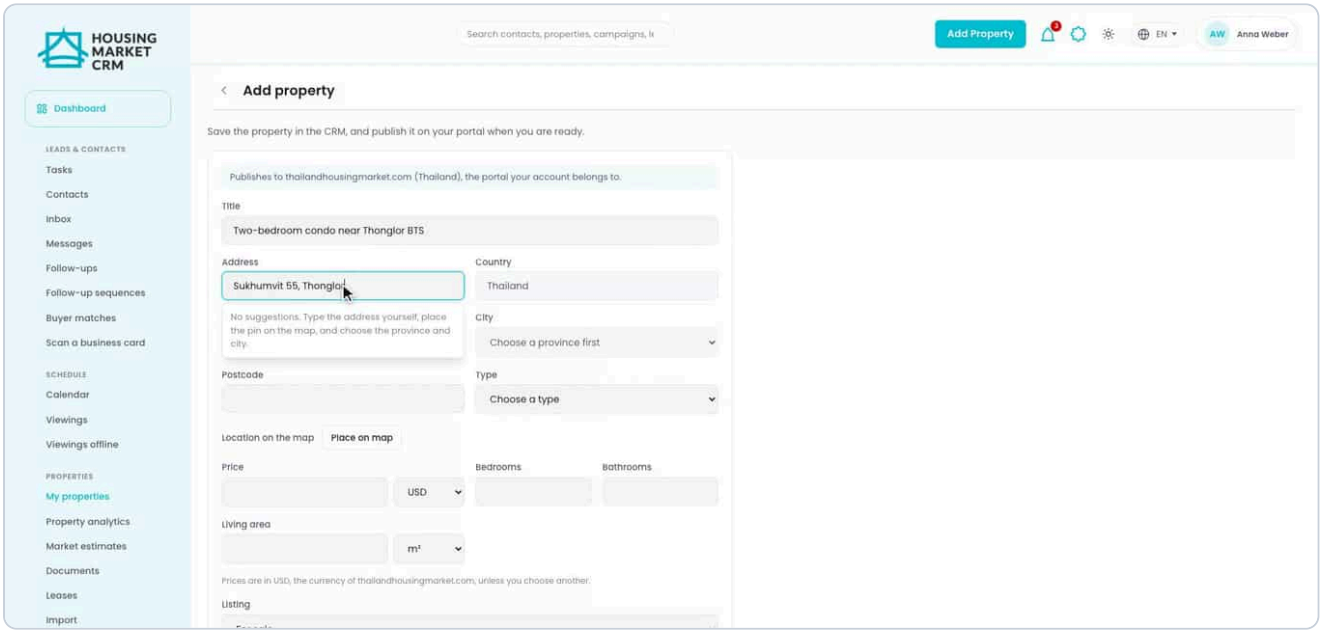


图 26.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 选择省份... ...以及城市或区。

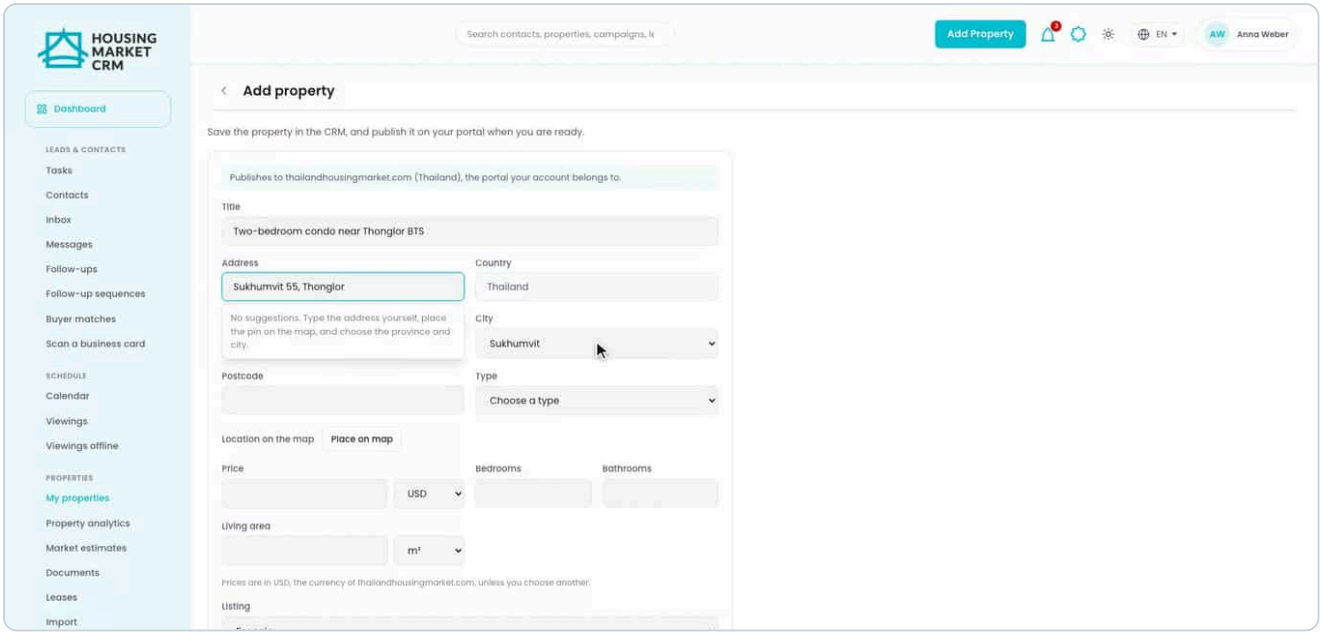


图 26.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 选择房源类型。

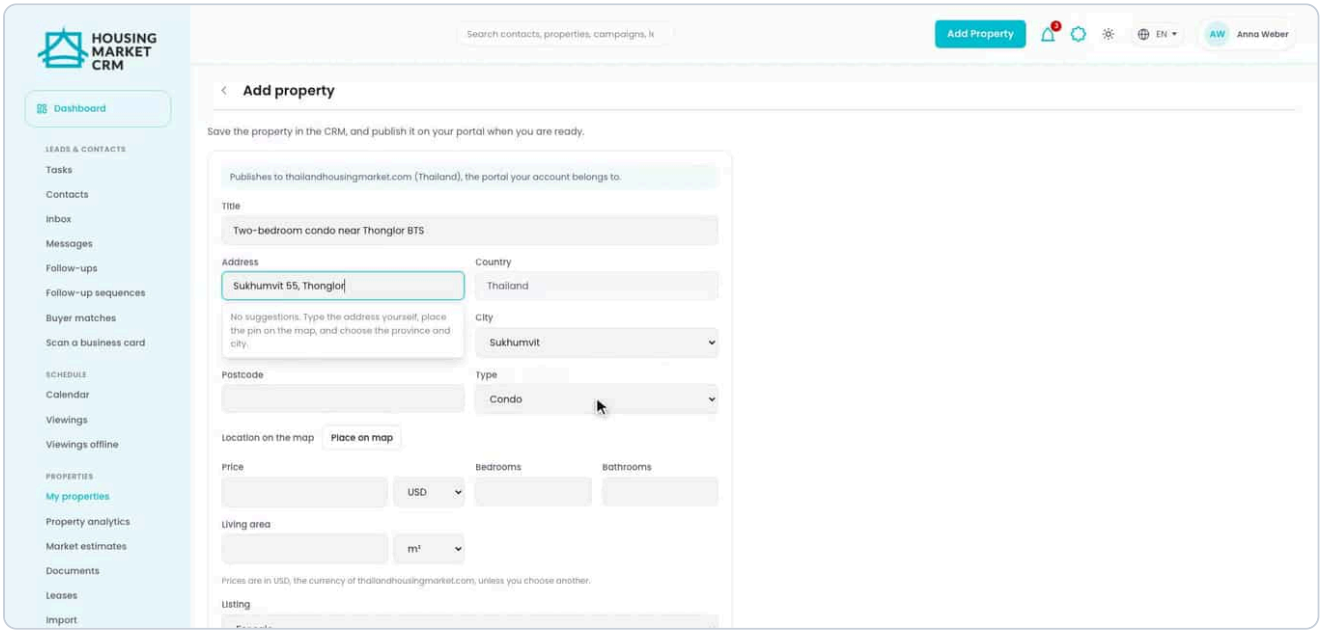


图 26.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 输入以美元计价的价格。

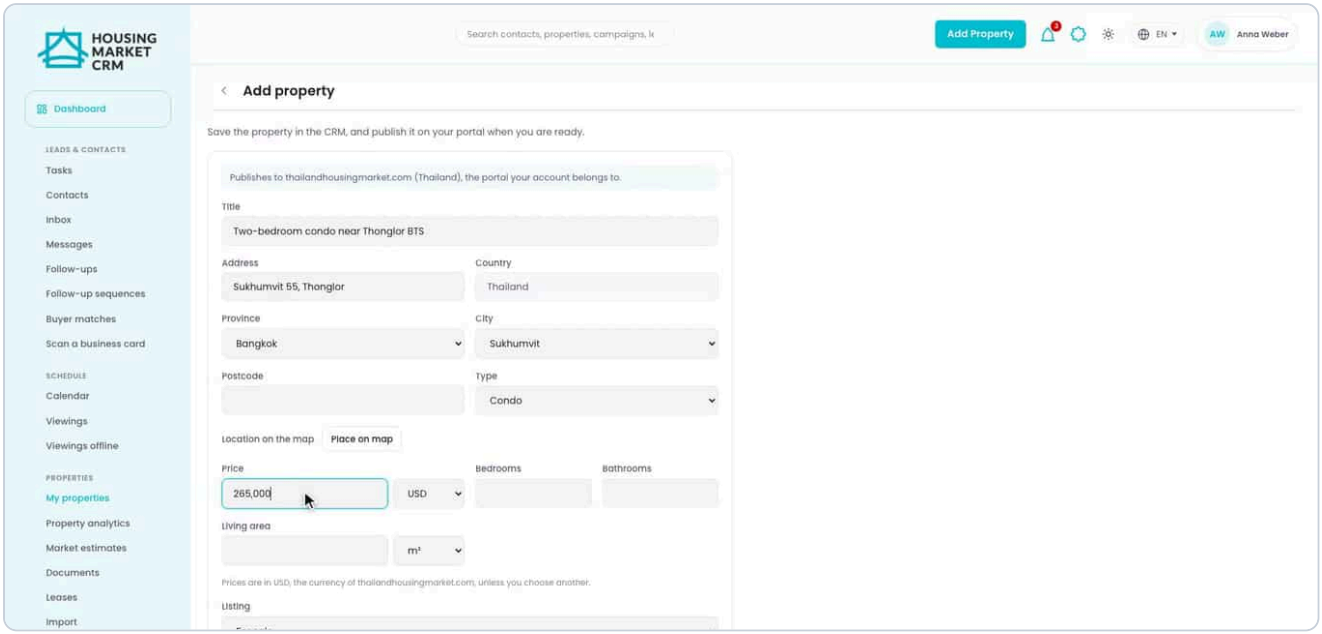


图 26.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 填写卧室数、卫浴数... ...以及居住面积。

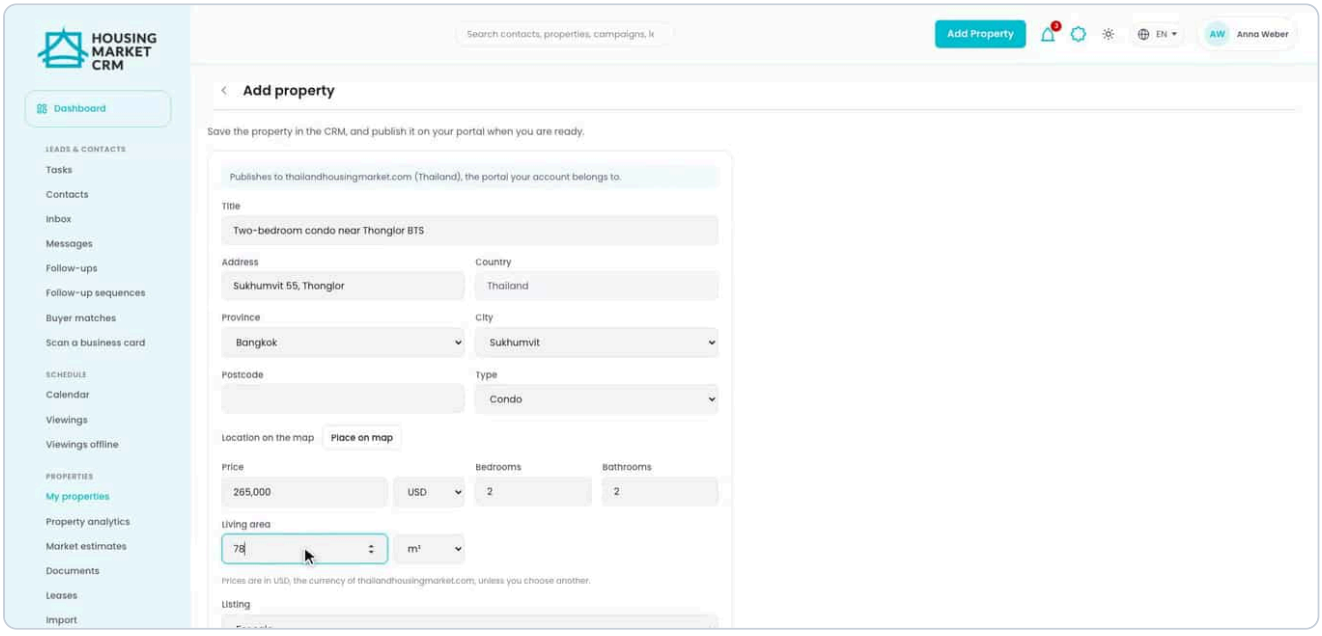


图 26.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 选择 For sale（出售）或 To rent（出租）。

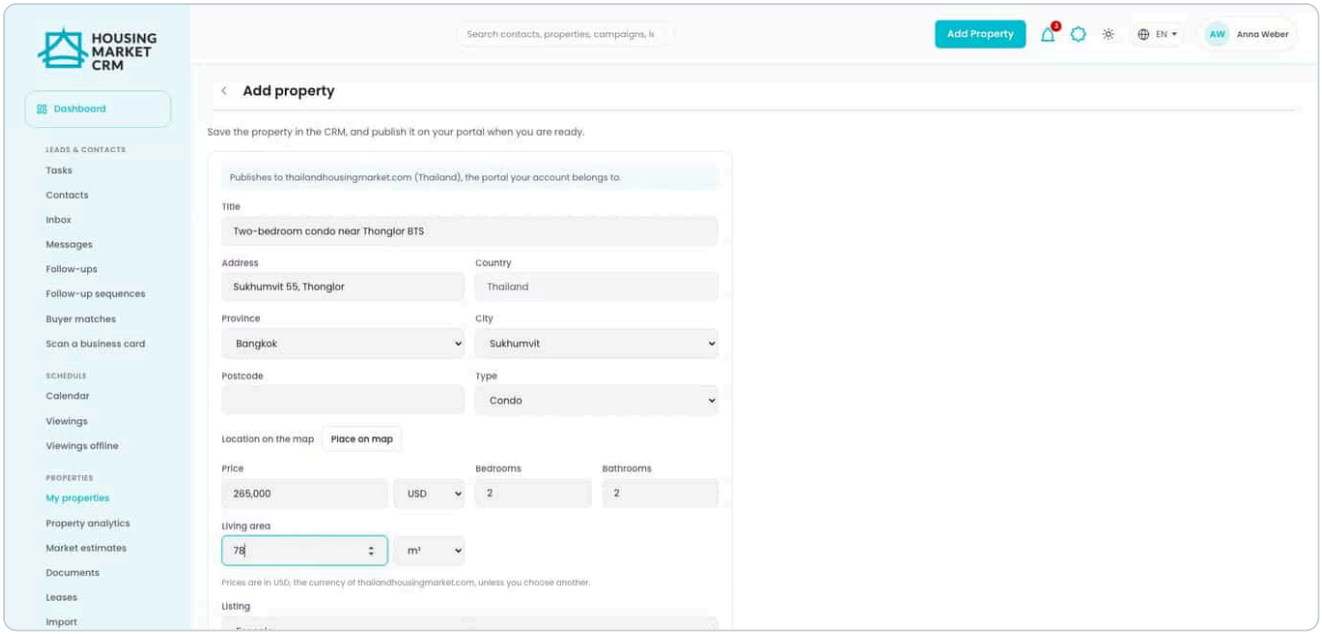


图 26.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 撰写描述。

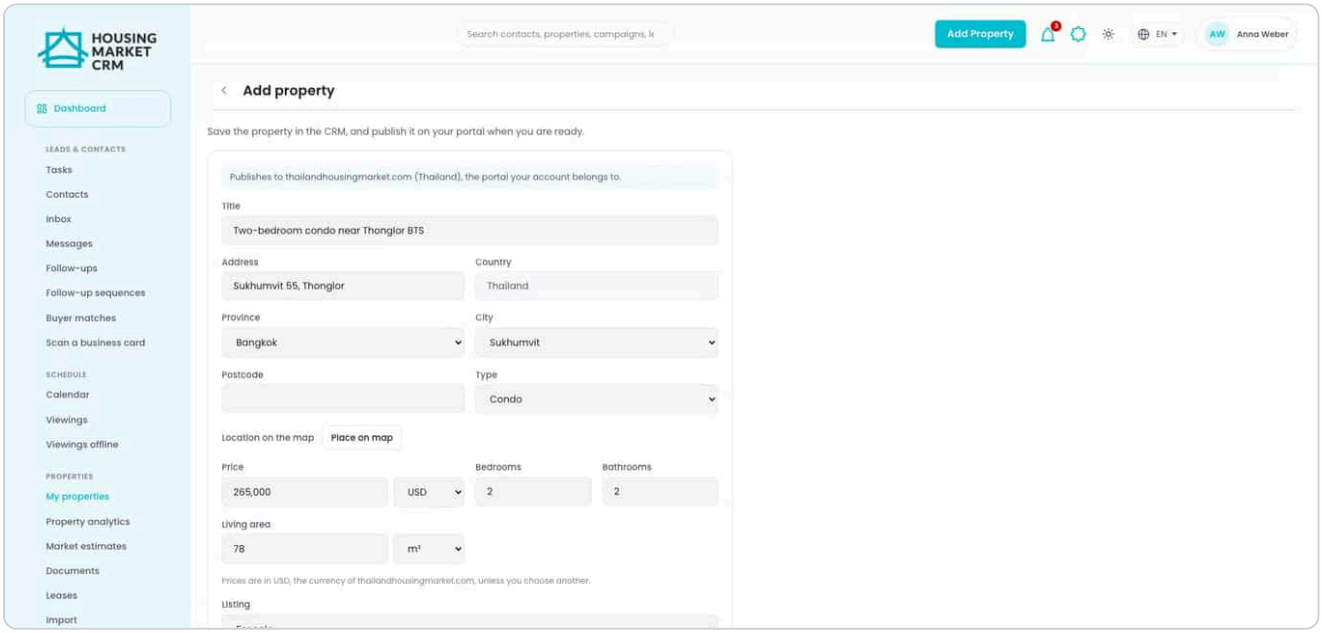


图 26.10 · 画面录制于 2026年9月17日

11 添加房屋照片。

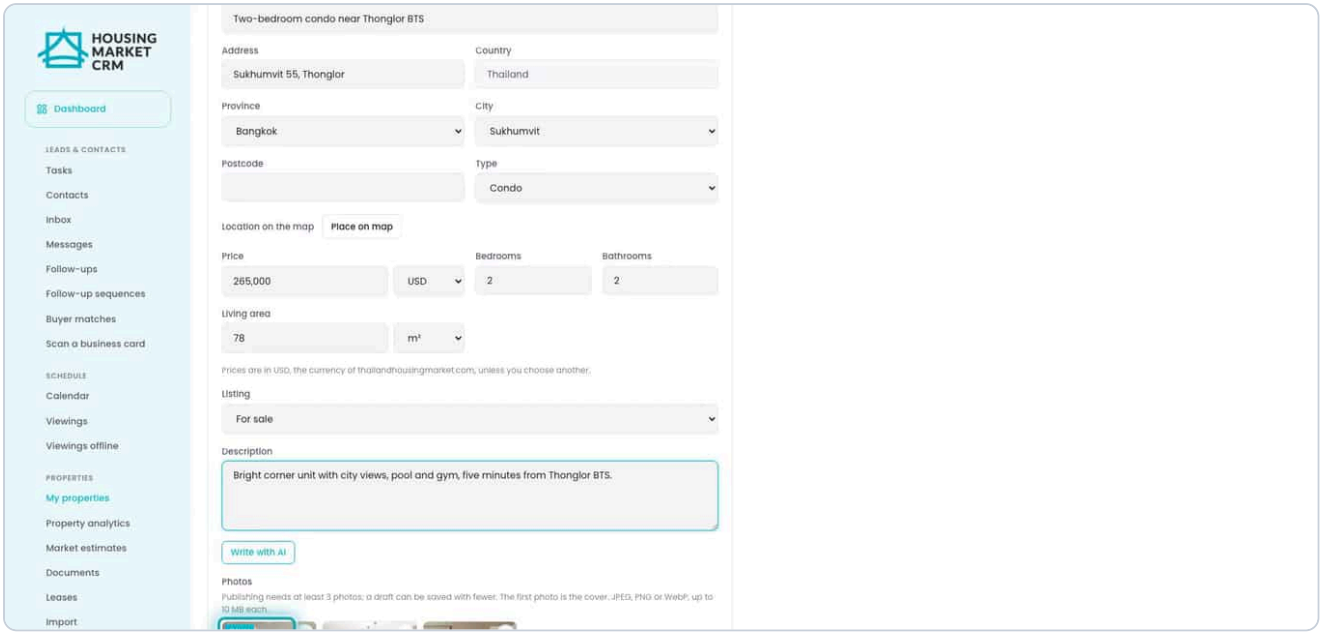


图 26.11 · 画面录制于 2026年9月17日

12 点击 Save as draft（保存为草稿）——准备好了就点 Publish（发布）。

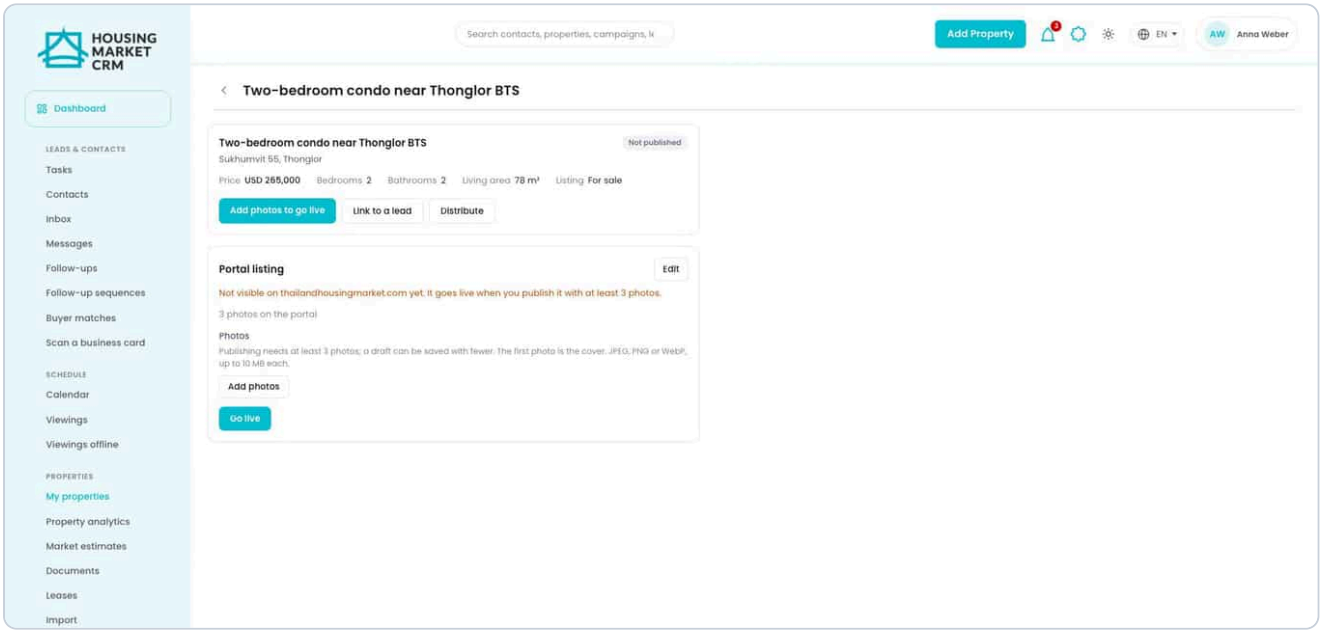


图 26.12 · 画面录制于 2026年9月17日

13 房源已保存在 My properties（我的房源）中。

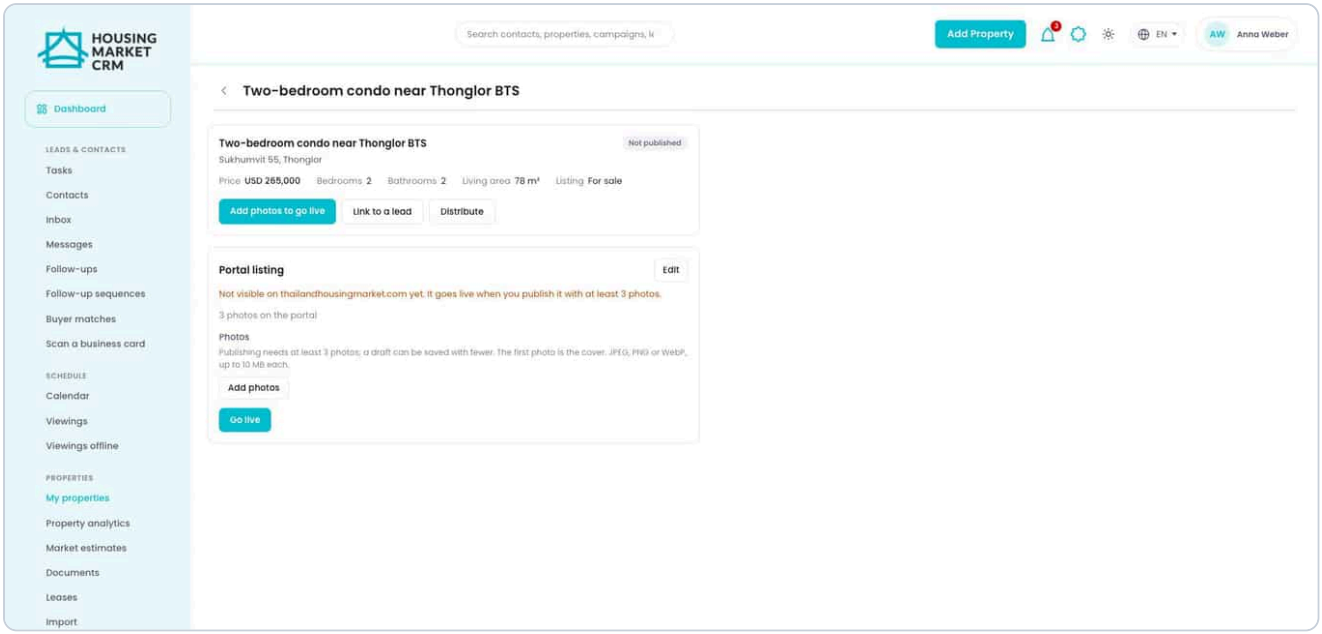


图 26.13 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

提示

在 Pro 套餐中，房产表单上的“用 AI 撰写”会根据您填写的信息，用您门户的语言起草一段描述。由您自己阅读、修改并保存。

帮助中心： AI 房源写作助手如何运作?

相关帮助中心文章

我可以管理我的房源吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 第 27 章

将房源发布到门户

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在任何套餐中，您都可以把房产保存在 CRM 里；在 Pro 套餐中，还可以把它发布到房产所在国家的门户。上线之后，在 CRM 中编辑它的主要信息，门户上的房源也会随之更改；您收起来的房产是被归档，不是被删除。

房产可以只保存在 CRM 中——比如已经签约但尚未推出的业主房产，或者您还没准备好推广的房产。在您决定之前，它一直是私密的，这是有意为之：如果默认发布，仅仅因为提交了一张表单，卖家的地址就会出现在公开的房产平台上。

在 Pro 套餐中，您可以发布它，而且它会发布到房产所在国家的门户，而不是您所在国家的门户，所以西班牙的房子会进入西班牙的平台。它会像其他房源一样进入该门户的常规审核队列。

从 CRM 发布的房产上线后，在 CRM 中编辑它，门户上的房源也会一起更改：标题、描述、地址、价格、卧室、卫生间、居住面积和挂牌类型。上线期间，修改位置、房产类型、地图标记或照片会被拒绝，而不是只保存在 CRM 中。您直接在门户上创建的房源，或来自房源数据源的房源，在 CRM 中只能查看，详见“我能在 CRM 中看到我在门户上的房源吗？”。

CRM 中显示的每个房源链接，都会在该房源所属国家的门户上打开，无论您身在哪个国家。

要添加房产，请选择“添加房源”并填写表单；您可以先存为草稿，稍后再发布。请参阅“如何在 CRM 中添加房产？”。

把房产收起来

这里没有删除。您处理完的房产会被归档：它从“我的房源”移到“已归档”视图，并保留它的地址、价格、照片、历史，以及与相关线索、成交和任务的关联。“恢复”会把它放回去。这没有时间限制，也没有什么在等着抹掉它——这里的归档是一个放东西的地方，而不是通往删除的中途一站。

房产处于归档状态时，您无法编辑它、发布它或让它上线；请先恢复它。而且归档只发生在 CRM 内部。已经发布到门户的房产会原样继续留在该门户上，所以如果您想要的是把广告撤下来，请在门户上撤下它。

把整批房源迁进来

从 CSV 文件或 XML 数据源文件迁入整批房源，在所有套餐中都免费，包括免费套餐：在“我的房源”中选择“从文件导入”，每个文件最多 5,000 行。每个导入的房产都以草稿形式到达，在您亲自发布之前不会发布任何内容。请参阅“如何从文件导入房产？”。

出自帮助中心： **我可以管理我的房源吗?**

分步操作

1 打开 Add property（添加房源），或从 My properties 打开草稿。

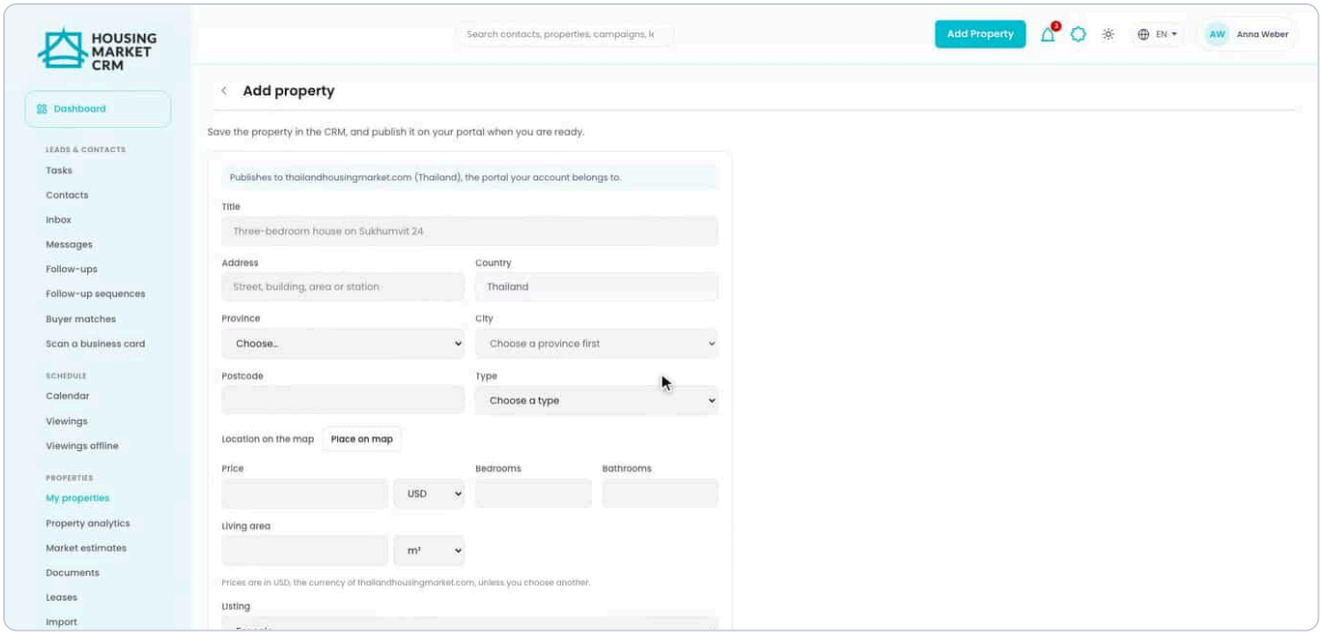


图 27.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 检查标题和详细信息。

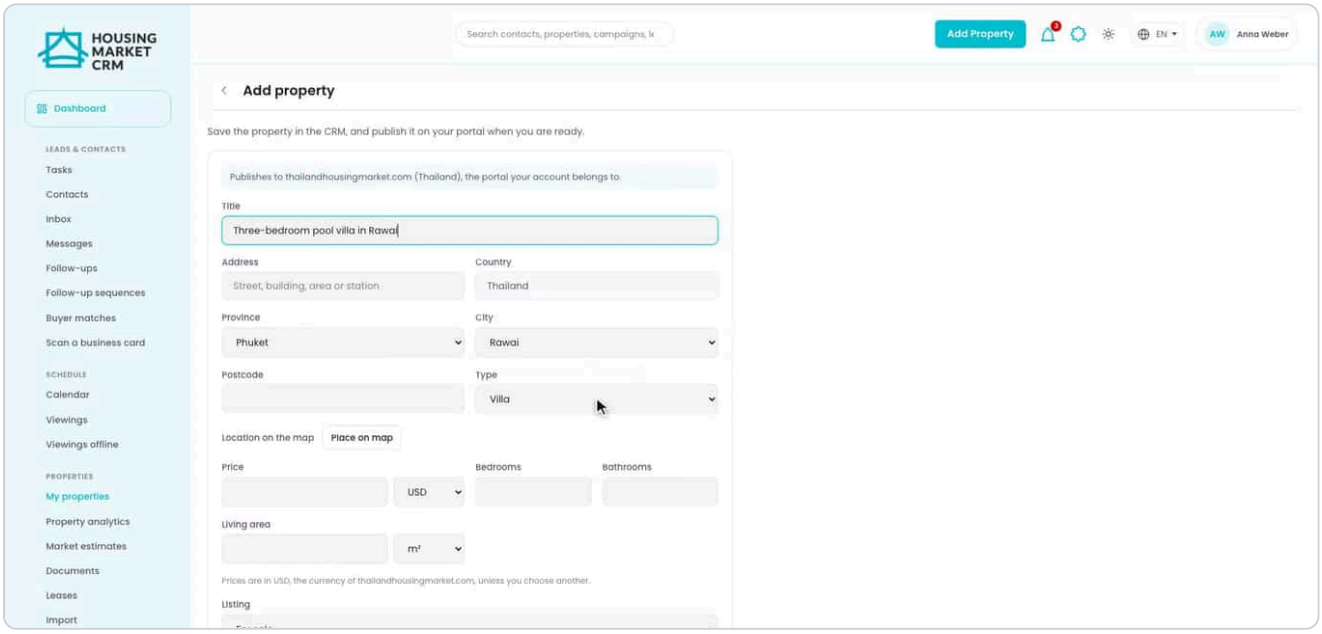


图 27.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 确认以美元计价的价格。

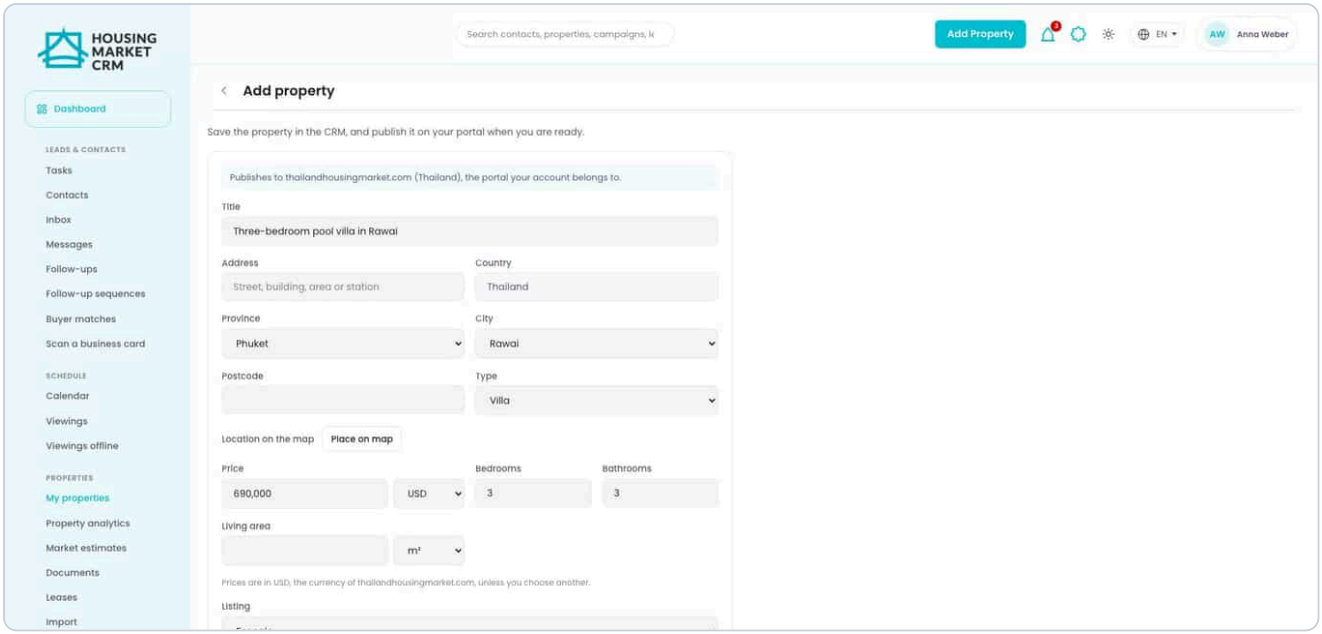


图 27.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 发布至少需要三张照片。

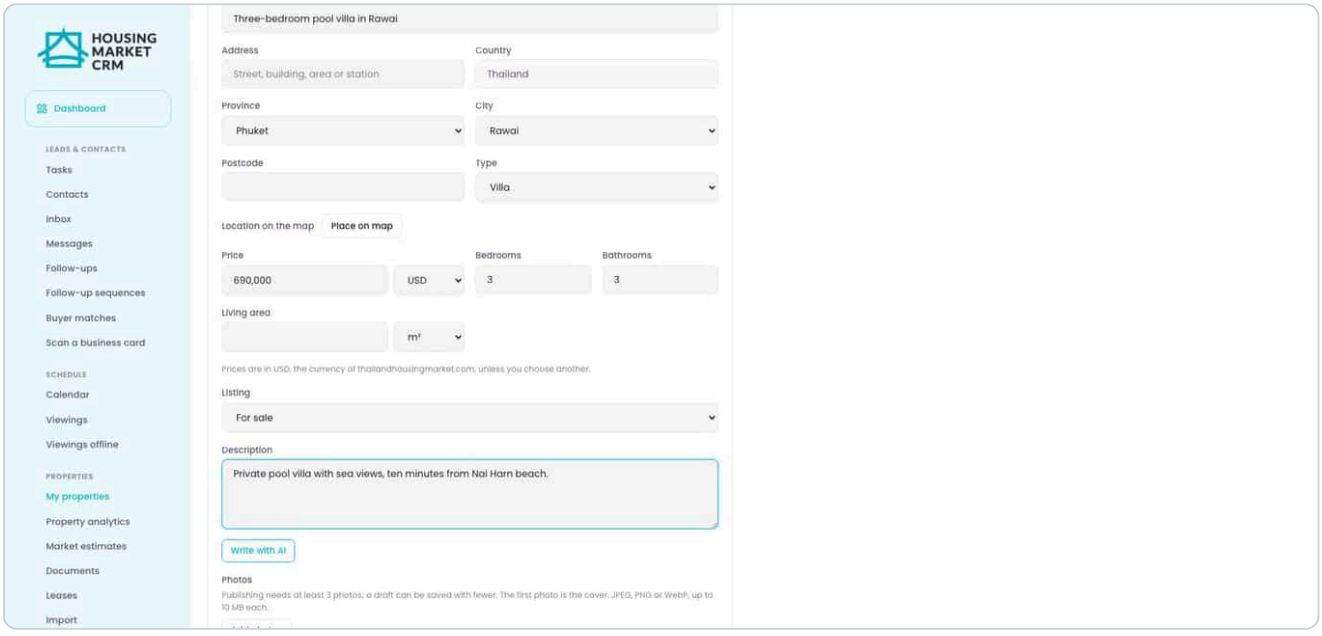


图 27.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 Add photos（添加照片）并选择照片。

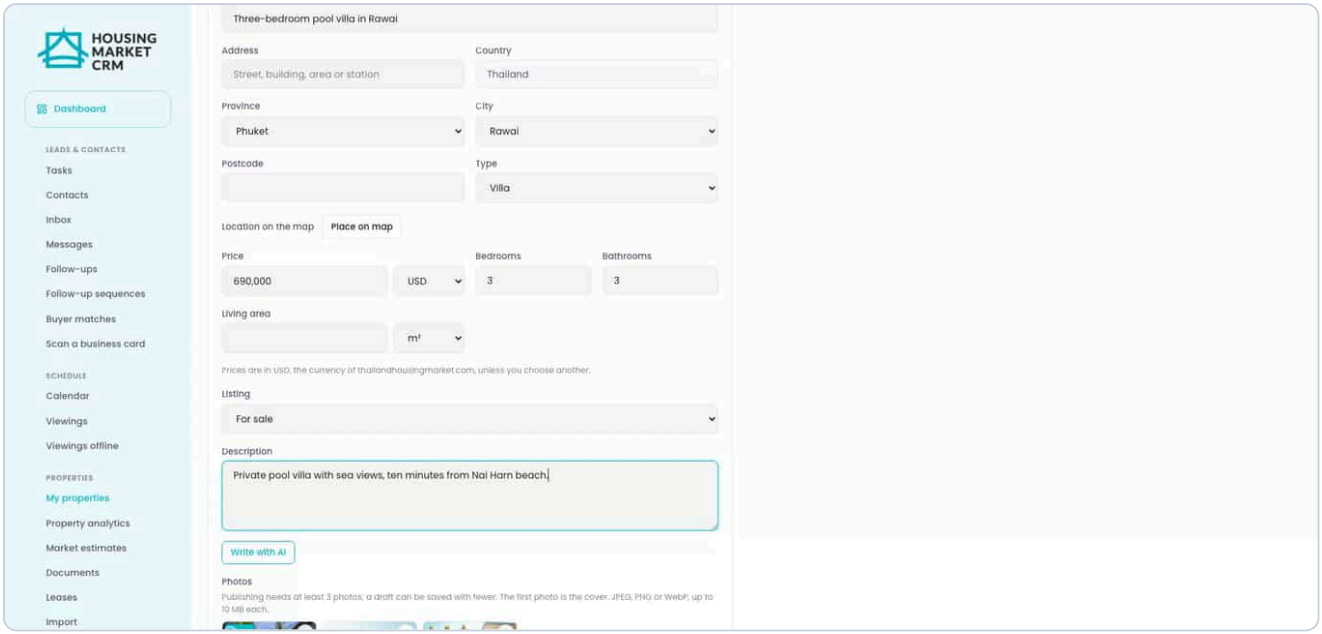


图 27.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 第一张照片将作为封面。

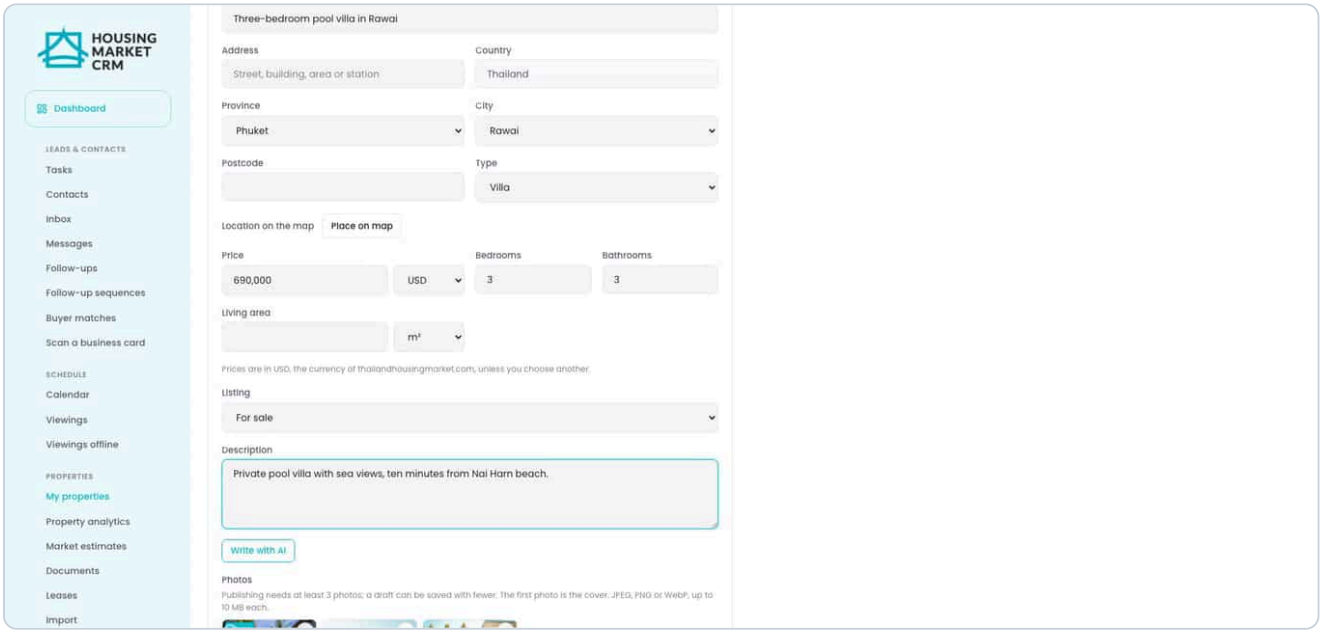


图 27.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 点击 Publish（发布）。

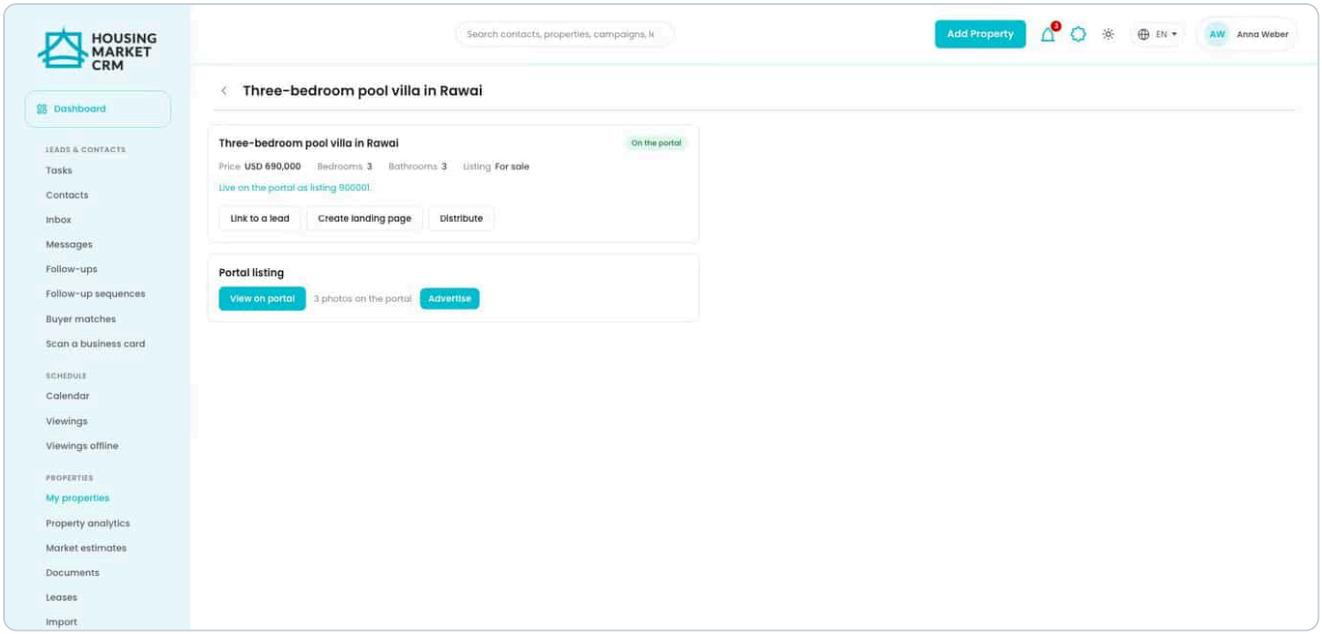


图 27.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 房源现已发布到您的 Housing Market 门户。

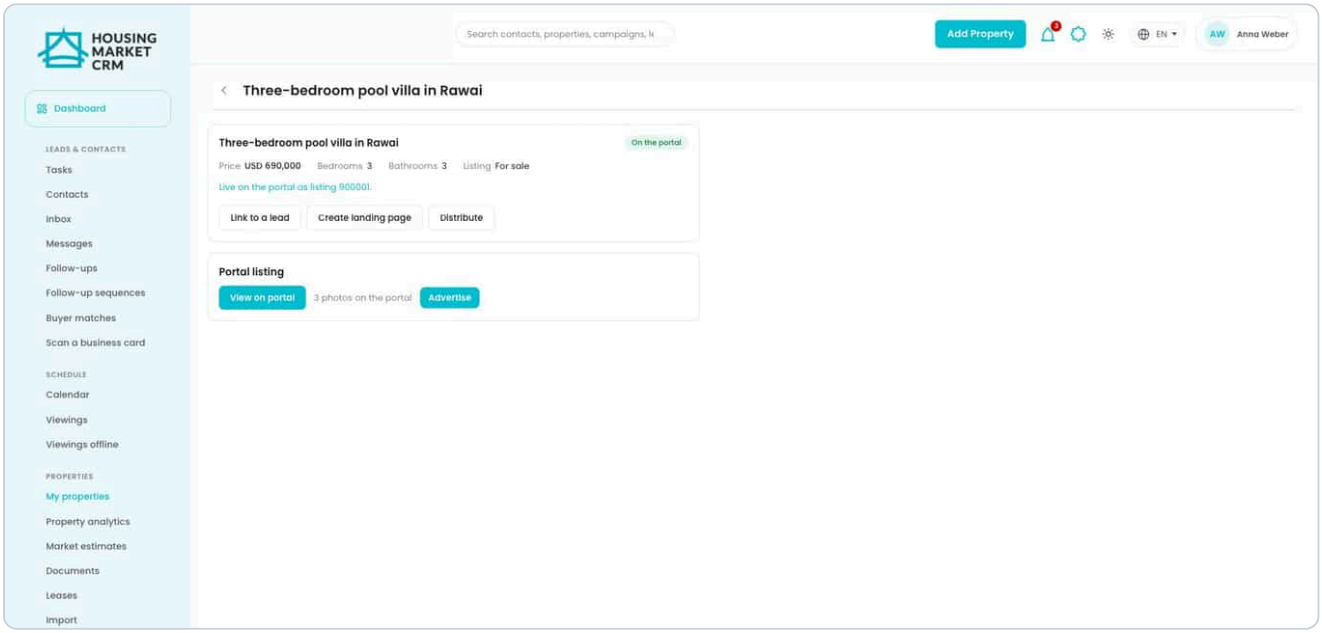


图 27.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 来自该房源的咨询将作为线索出现在这里。

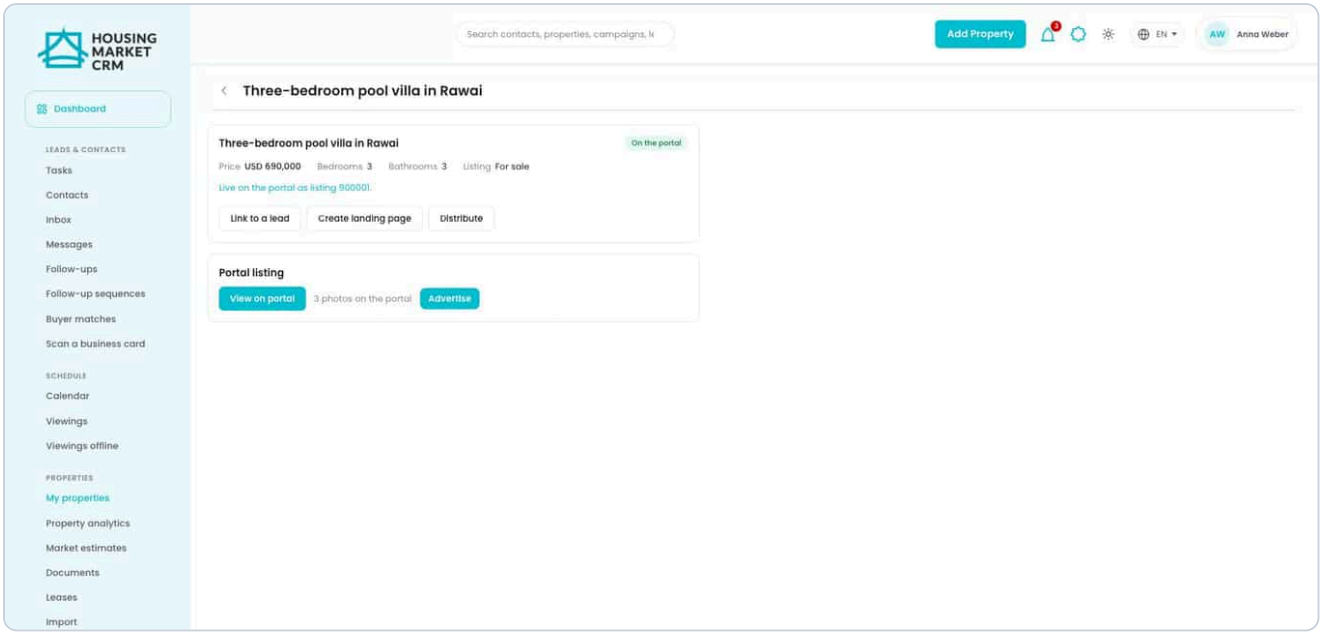


图 27.9 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **注意** 它不是与门户集成，而是门户的一部分。一个账户、一个数据库，咨询无需跨越任何边界。
>
> 帮助中心： CRM 与 Housing Market Group 集成了吗?

相关帮助中心文章

如何在 CRM 中添加房产? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-add-a-property

28 第 28 章

您的门户房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

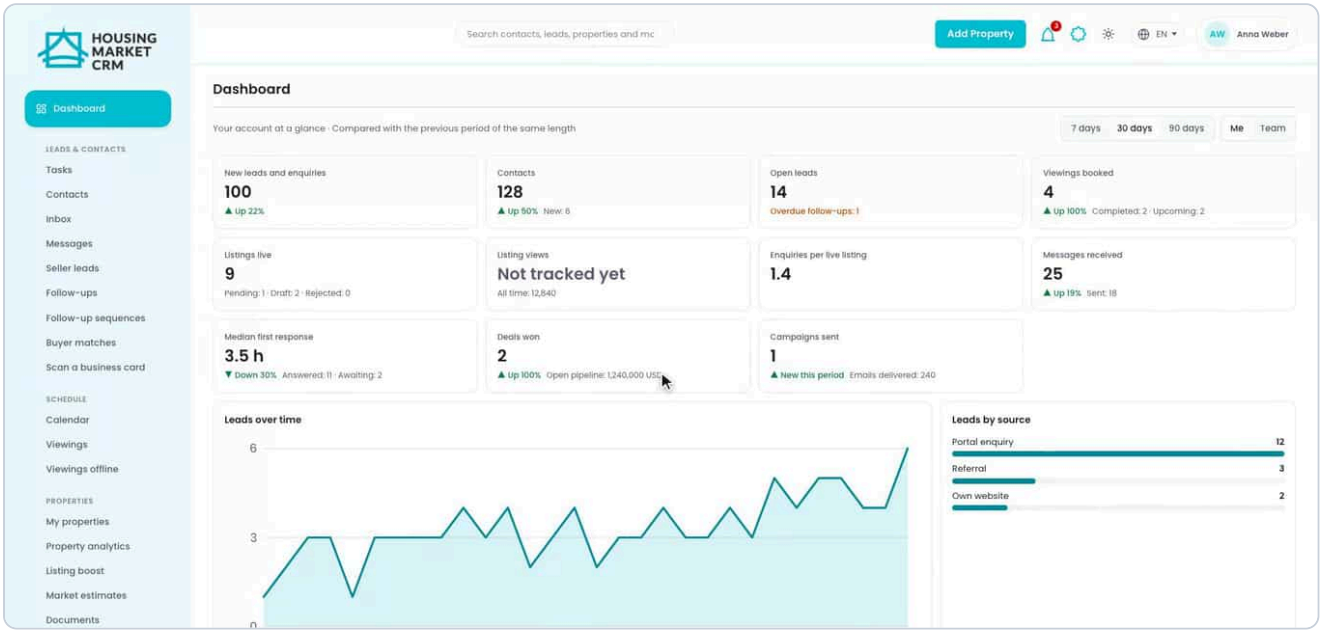


图 28.1 · 画面录制于 2026年10月16日

2 在左侧菜单中点击 My properties。

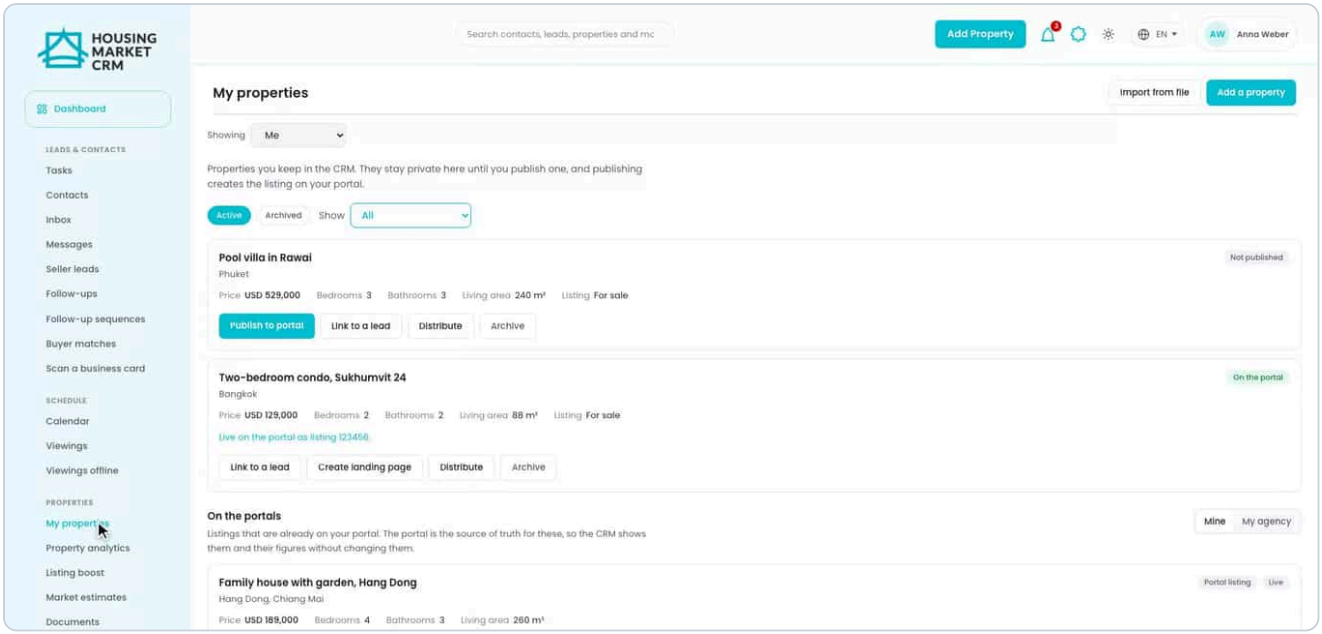


图 28.2 · 画面录制于 2026年10月16日

3 顶部：您在 CRM 中管理的房源。

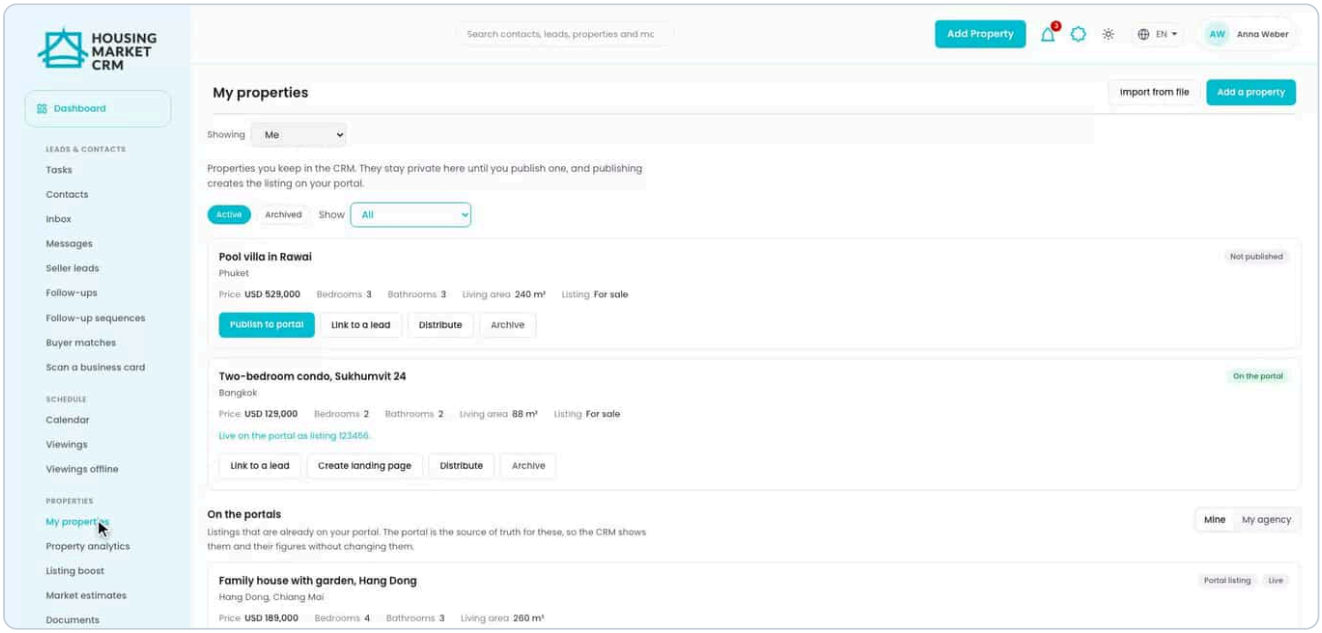


图 28.3 · 画面录制于 2026年10月16日

4 下方：您已上线门户的房源。

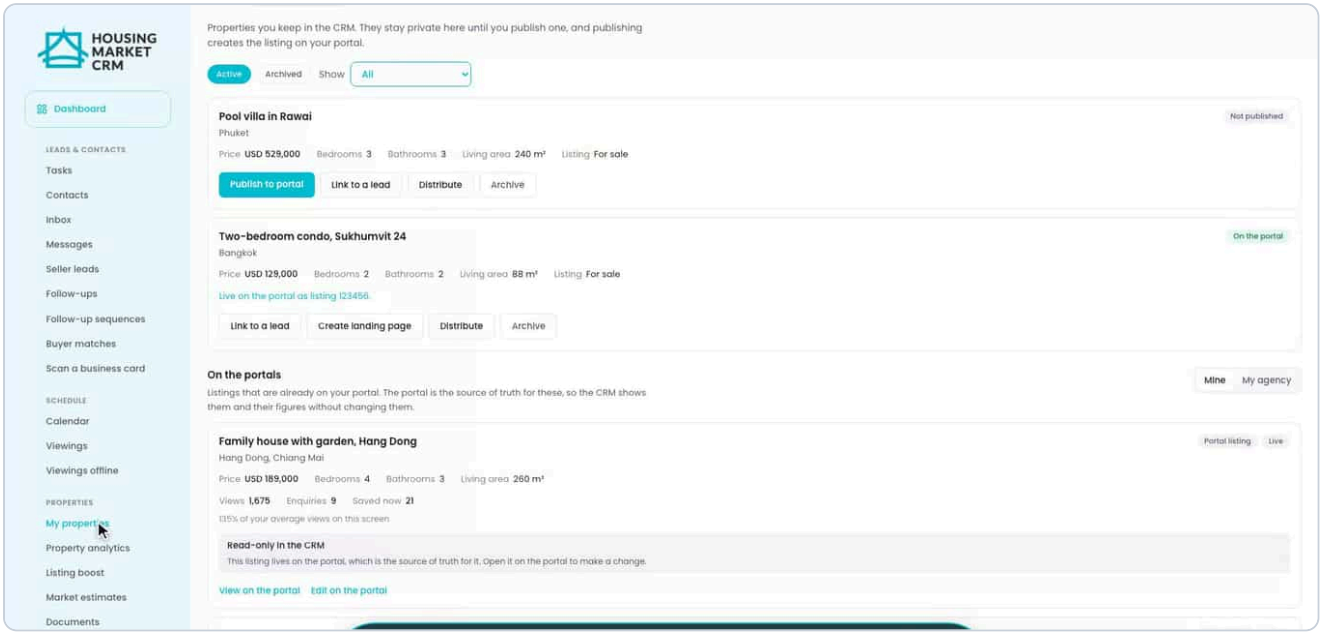


图 28.4 · 画面录制于 2026年10月16日

5 每条都标有“门户房源”及其门户状态。

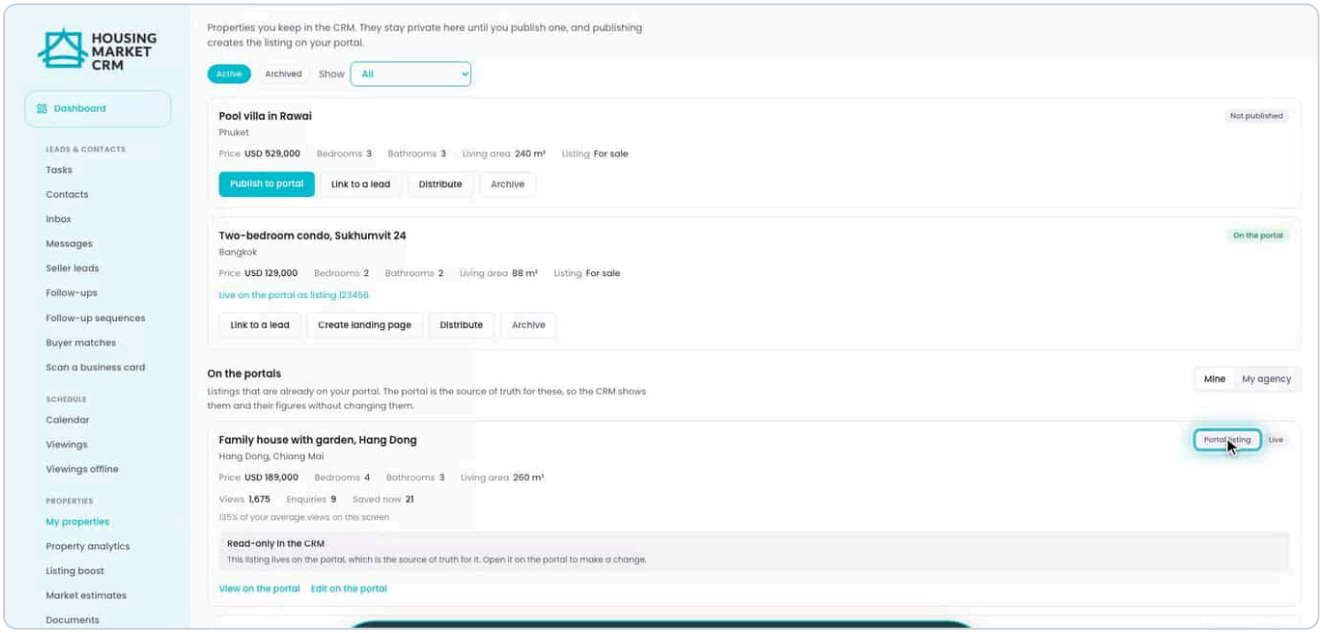


图 28.5 · 画面录制于 2026年10月16日

6 浏览量、咨询量和当前收藏的买家数。

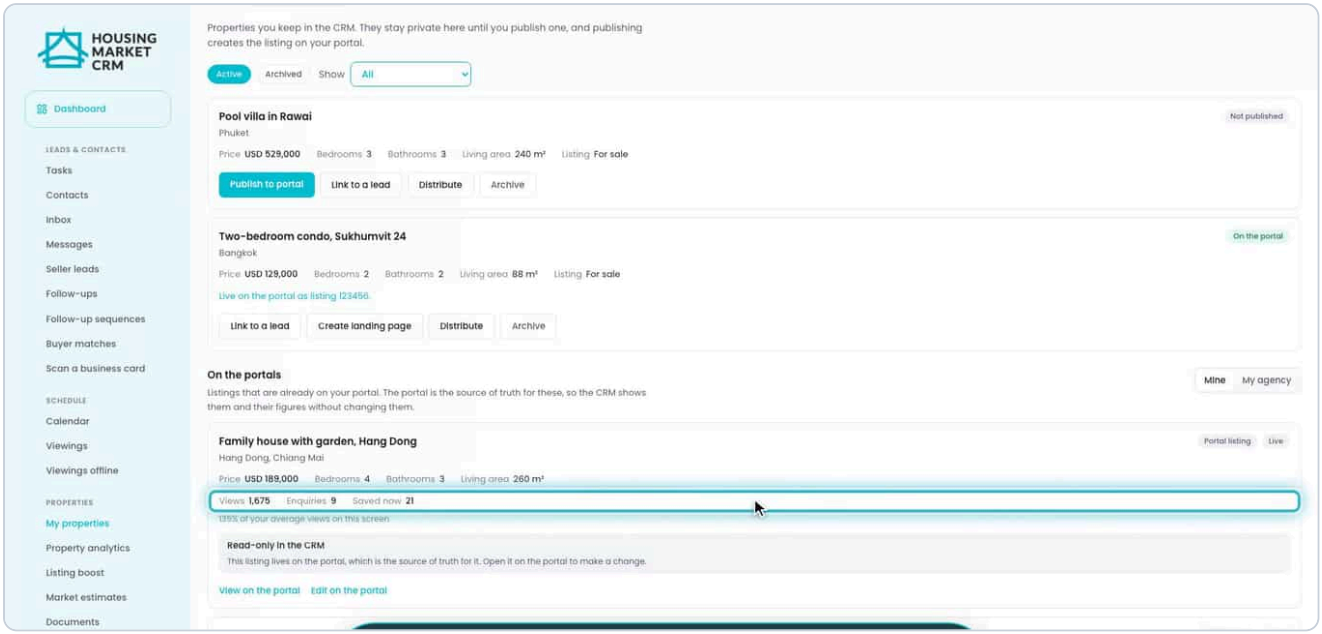


图 28.6 · 画面录制于 2026年10月16日

7 与屏幕上这些房源的平均值对比。

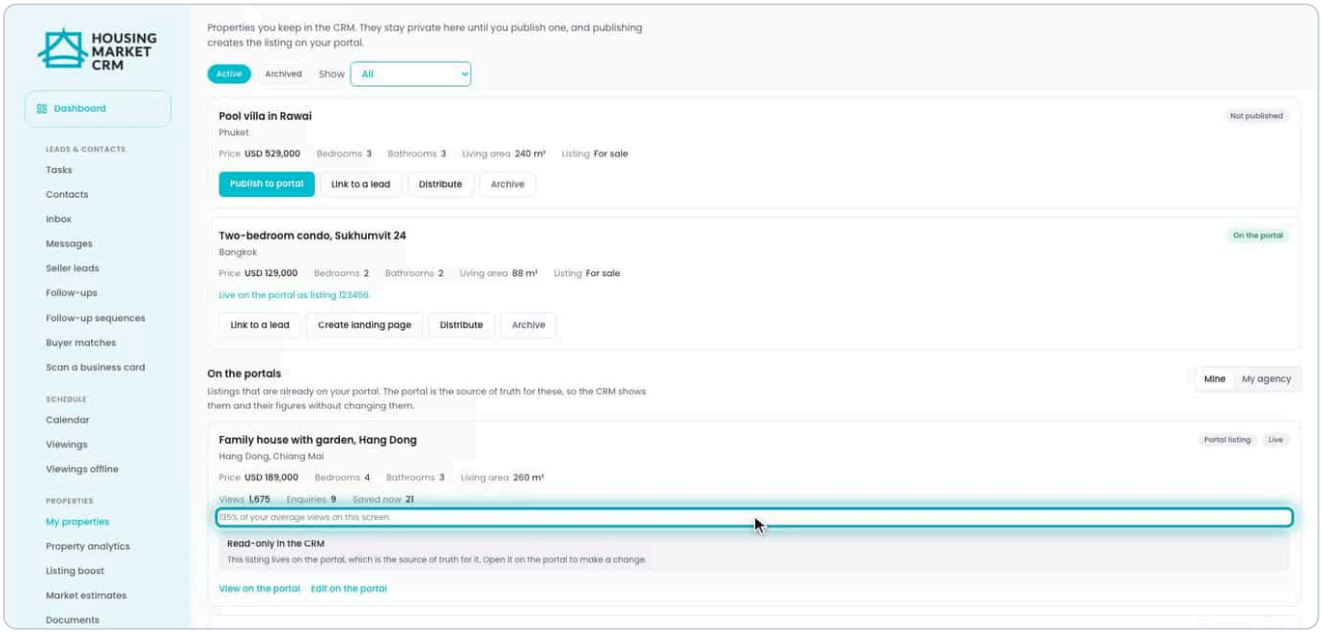


图 28.7 · 画面录制于 2026年10月16日

8 门户是准确来源，这里只能查看。

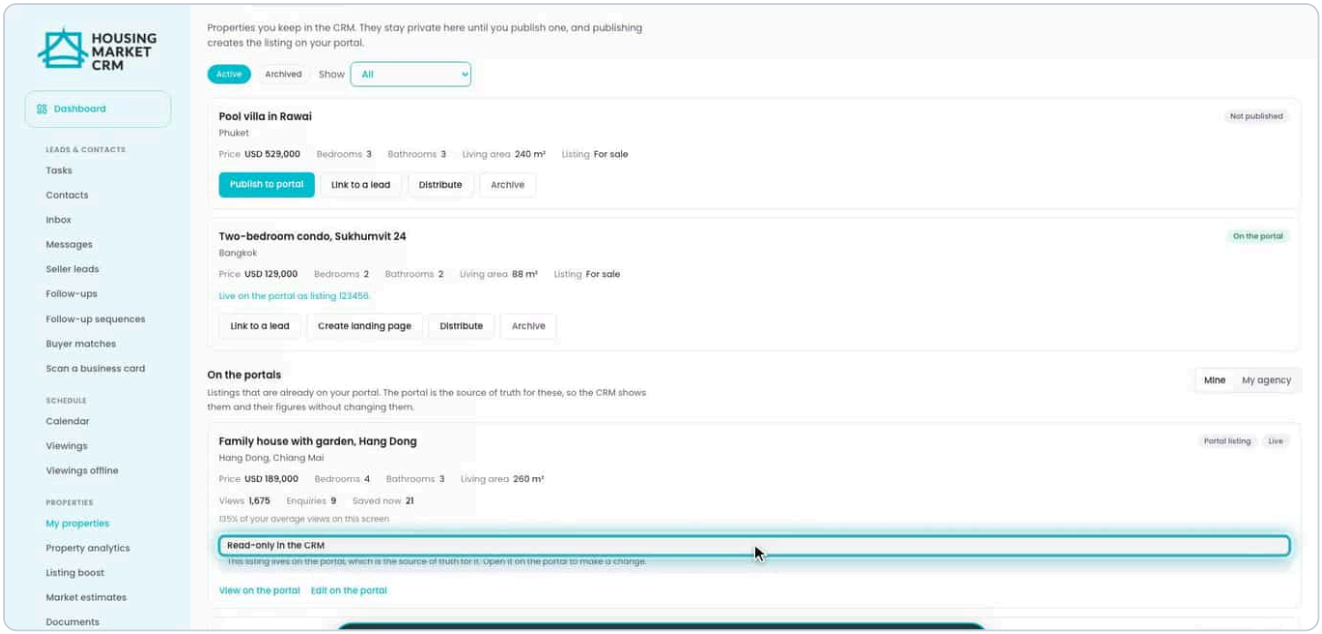


图 28.8 · 画面录制于 2026年10月16日

9 要修改，请使用“在门户上编辑”。

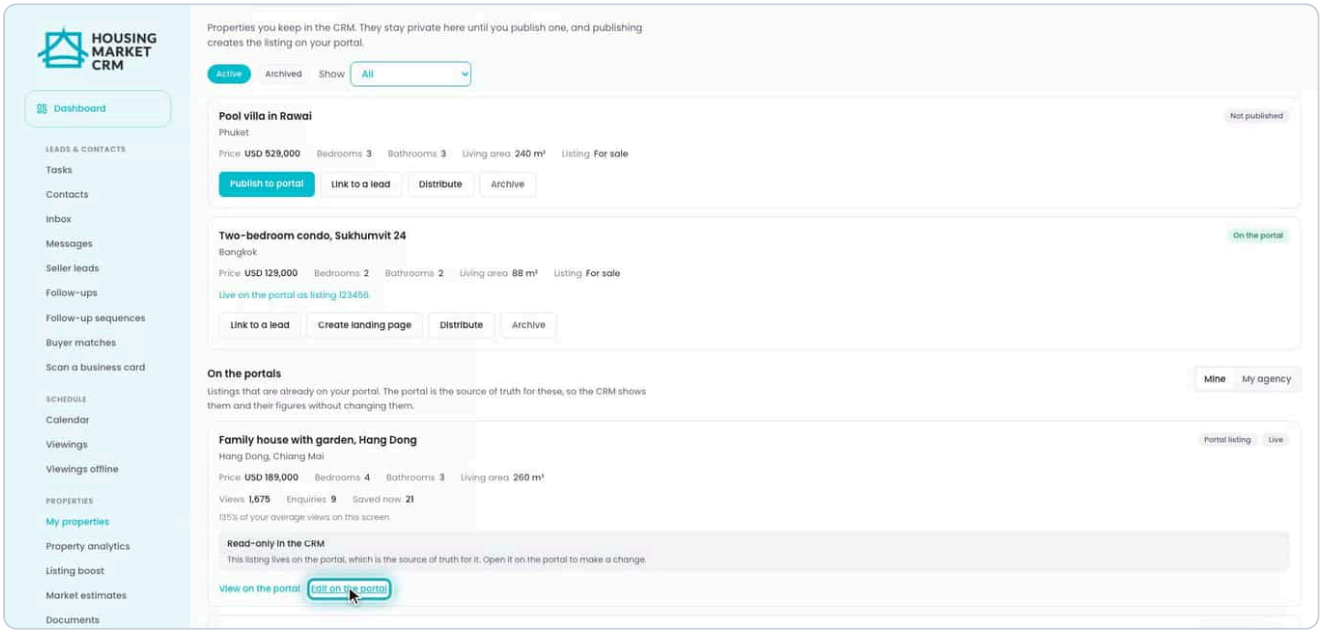


图 28.9 · 画面录制于 2026年10月16日

10 点击“我的公司”查看整个办公室。

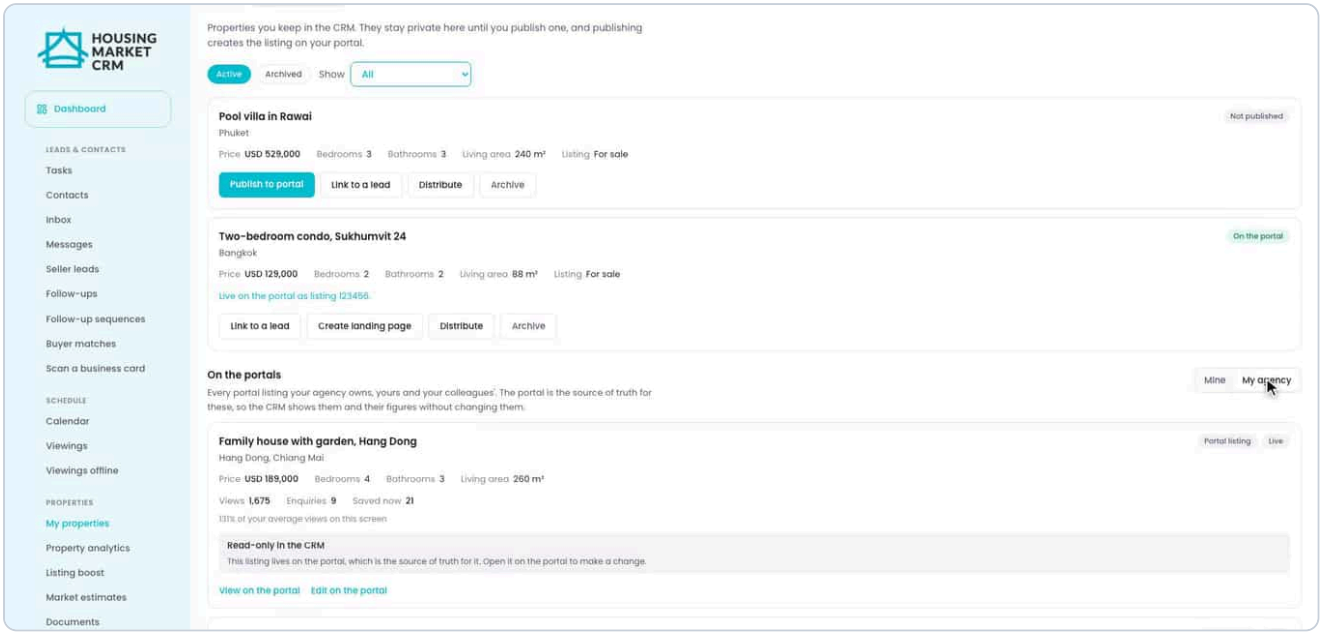


图 28.10 · 画面录制于 2026年10月16日

11 同事的门户房源，以及他们的数据。

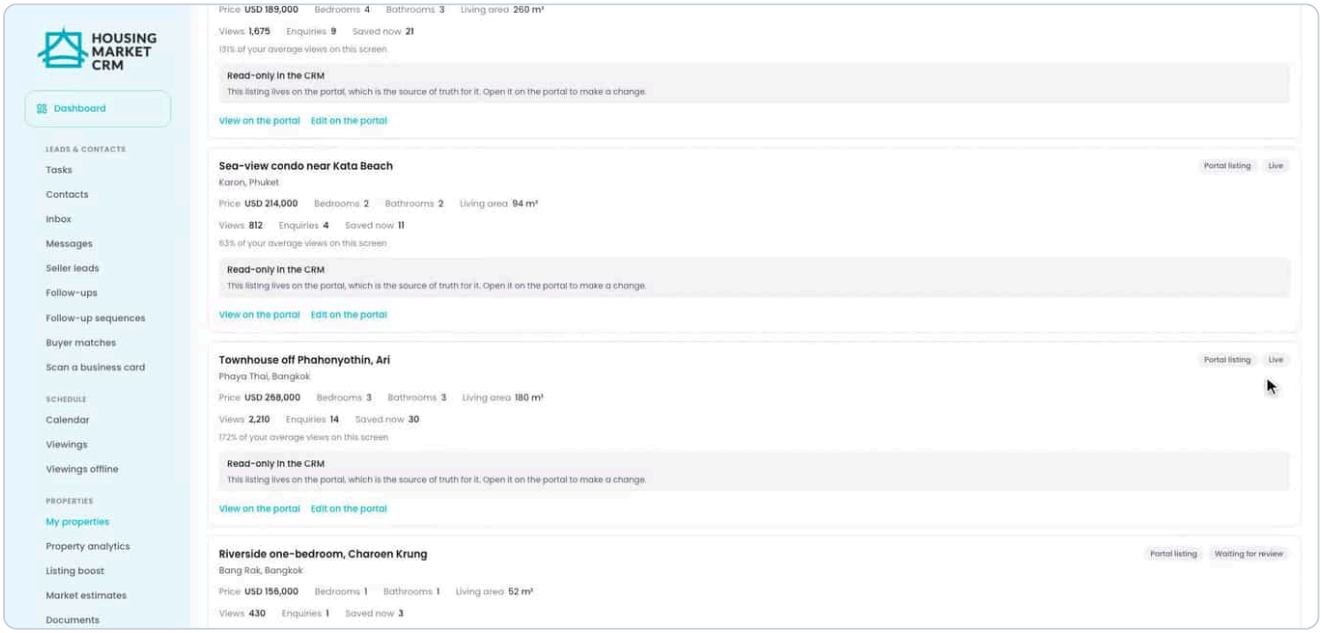


图 28.11 · 画面录制于 2026年10月16日

12 点击“我的”返回您自己的房源。

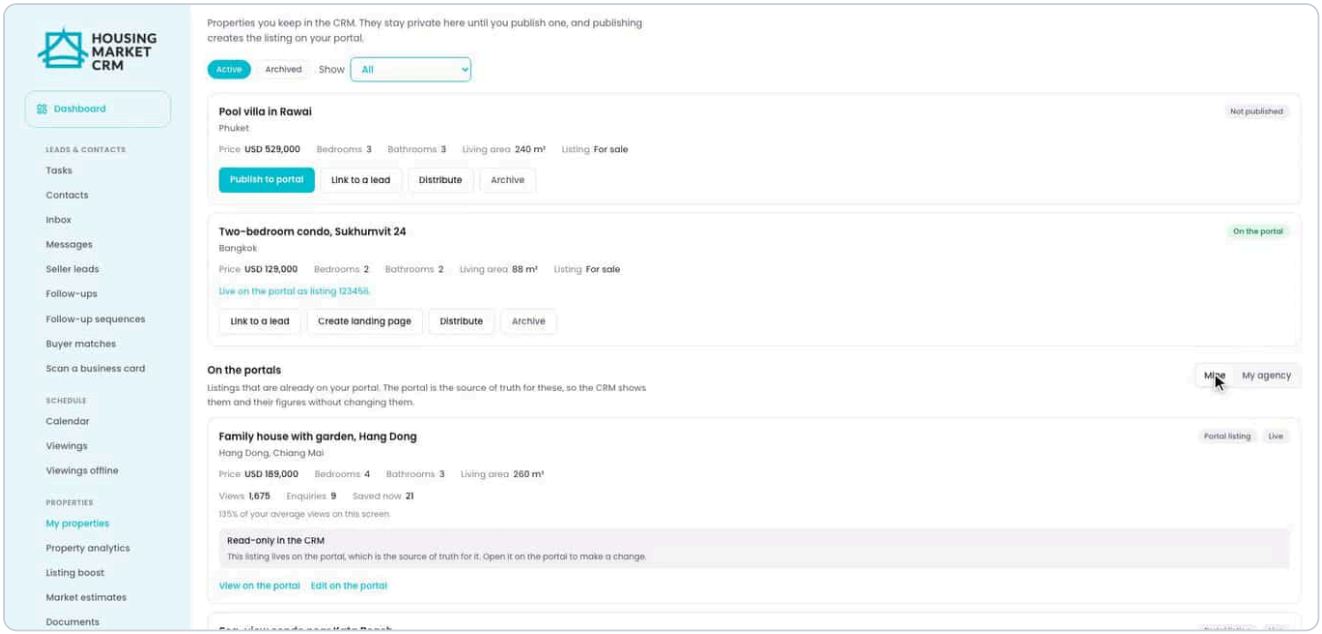


图 28.12 · 画面录制于 2026年10月16日

相关帮助中心文章

CRM 与 Housing Market Group 集成了吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
我可以管理我的房源吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-manage-my-property-listings
我的房源浏览者来自哪里?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 第 29 章

归档和恢复房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

它会被归档。记录会从您的列表中移出，但仍留在数据库里；归档是一个存放东西的地方，而不是通往删除的中间环节。仍有少数较小的记录是直接删除的，本篇答复会把它们逐一列出。

您在 CRM 中删除的任何东西都不会被销毁。删除会把记录归档：它离开您日常使用的列表，连同归档日期和归档人一起留在数据库里。归档是一个存放东西的地方，而不是通往删除的中间环节——没有倒计时，也没有任何程序在等着把它抹掉。

哪些内容会被归档

- 联系人。它会离开“联系人”，并保留其上的一切：跟进事项、评论、活动、文件、关联的房源、电话号码、地址、消息与会话，以及比它存在得更久的线索和日历事项。
- 合并时您没有保留的那个联系人。它关联的一切都会转移到保留下来的那条记录上，而它本身被归档，并注明它的历史去了哪个联系人。
- 线索。它会离开看板和列表，并保留其时间线、评论、文件和跟进事项。它同时不再被催办，也不再计入当初分派给它的那个人名下——只是把它藏起来的归档做不到这一点。
- 房源，以及您替业主代管的单元。这两者比其他内容更早就有了自己的归档。
- 交易，连同各方有权主张的佣金。
- 同事的席位。归档的那一刻他的访问权限即终止，您正在付费的席位被释放，而他曾持有该席位以及当时职级的记录会被保留，因此他离开之后，“这条线索是谁跟的”仍然答得出来。

怎样把它取回

联系人、房源、交易和代管单元都在界面上各有自己的归档：用“已归档”标签页或“显示已归档”找到那条记录，再用“取消归档”或“恢复”把它放回原处。恢复后的记录是原来那一条整体回来，而不是一个副本。

线索和席位也是以同样的方式归档，但 CRM 目前还没有为这两者提供已归档视图，所以没有按钮供您点击。记录就在数据库里，客户支持可以把它取回——请联系他们，而不要重新录入这条线索，因为重新录入会丢掉已经保留下来的时间线。

把同事放回来，就是平常的“添加席位”：曾经持有席位的经纪人会被恢复，而不是再发给他一个新席位；审计日志会记下这次恢复，以及他此前所在的办公室。

删除不会做的事

它不会放宽谁有权按下它。删除仍然需要拥有删除权限的经理，移除席位仍然需要管理员，因为权限属于经纪人想要达成的结果，而不属于它在技术上怎么实现。账户的审计日志会把这个动作记为一次注明归档的更新，而不是一次删除——一段永久的历史声称某条记录已被销毁，而它其实只差一个标记就能回到屏幕上，那会比没有历史更糟。

移除席位本身也不会改变您的账单。只有账户所有者才能更改这个办公室为多少个席位付费，在“套餐与账单”中操作。

哪些内容仍然是直接删除的

这一段值得在依赖前面内容之前先读一遍。下面这些记录目前是删除而不是归档，因此请把对它们的删除当作最终结果：

- 您从文件保管库中删除的文档。归档文档是另一个操作，也是应该用的那一个；已签署的文档任何人都无法删除。
- 租约。
- 跟进事项，以及跟进序列。
- 交易上的里程碑。
- 日历事项。
- WhatsApp 消息模板。
- 与外部服务的连接，以及开放 API 上的 Webhook 和 API 密钥。
- 客户门户共享背后的那些记录——候选清单、卖家房源或反馈备注。

这些都不是人、房源或同事，而这正是这项工作划线的地方。把它们列在这里而不是省略，是为了不让人把“删除即归档”读成比它实际覆盖得更广。

取消套餐也不是删除

付费套餐结束时，账户会回到 Free 套餐，不会有任何内容被移除：CRM 的核心功能照常运作，您的线索、联系人和历史记录都还在原处。请参阅“如何升级、添加用户或取消？”。

出自帮助中心： **删除联系人、线索或同事之后会怎样？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

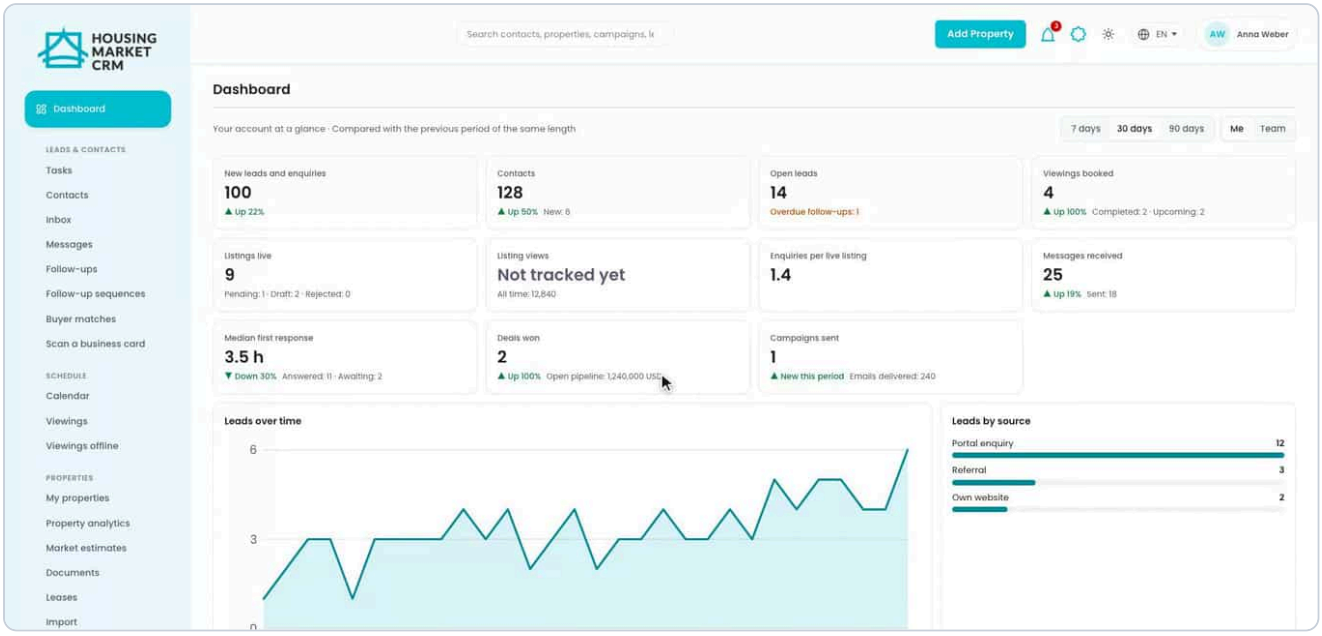


图 29.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 在左侧菜单中点击 My properties。

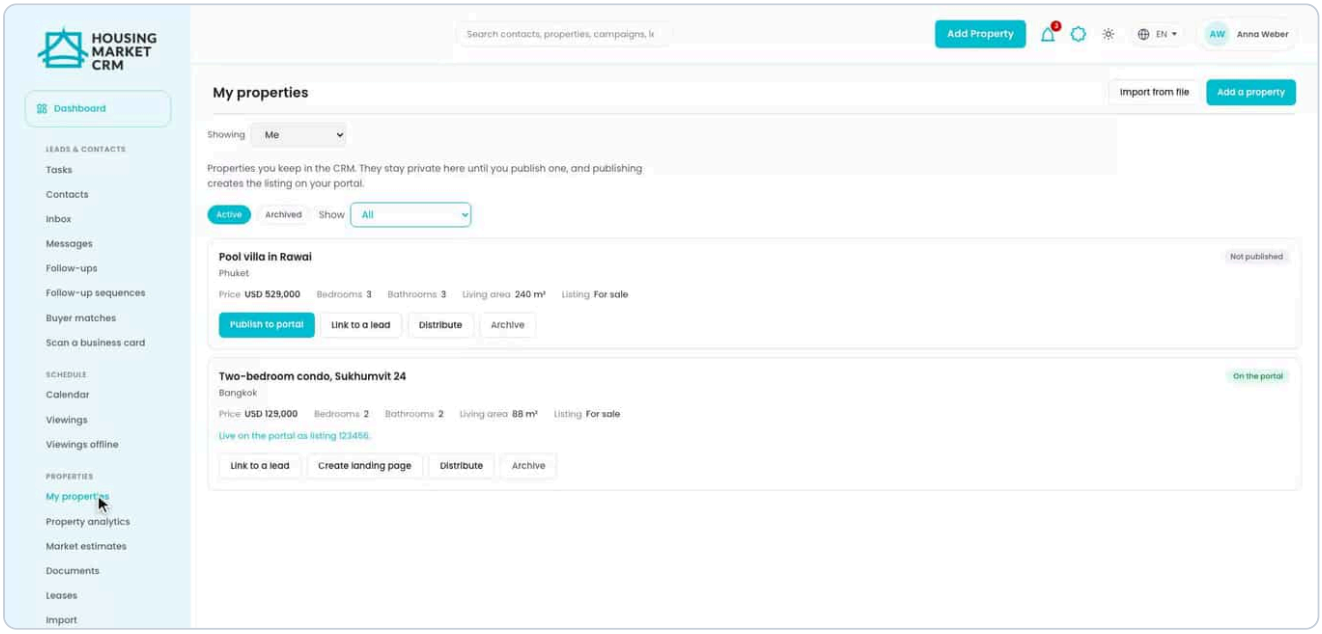


图 29.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 列表有两个标签页：Active 和 Archived。

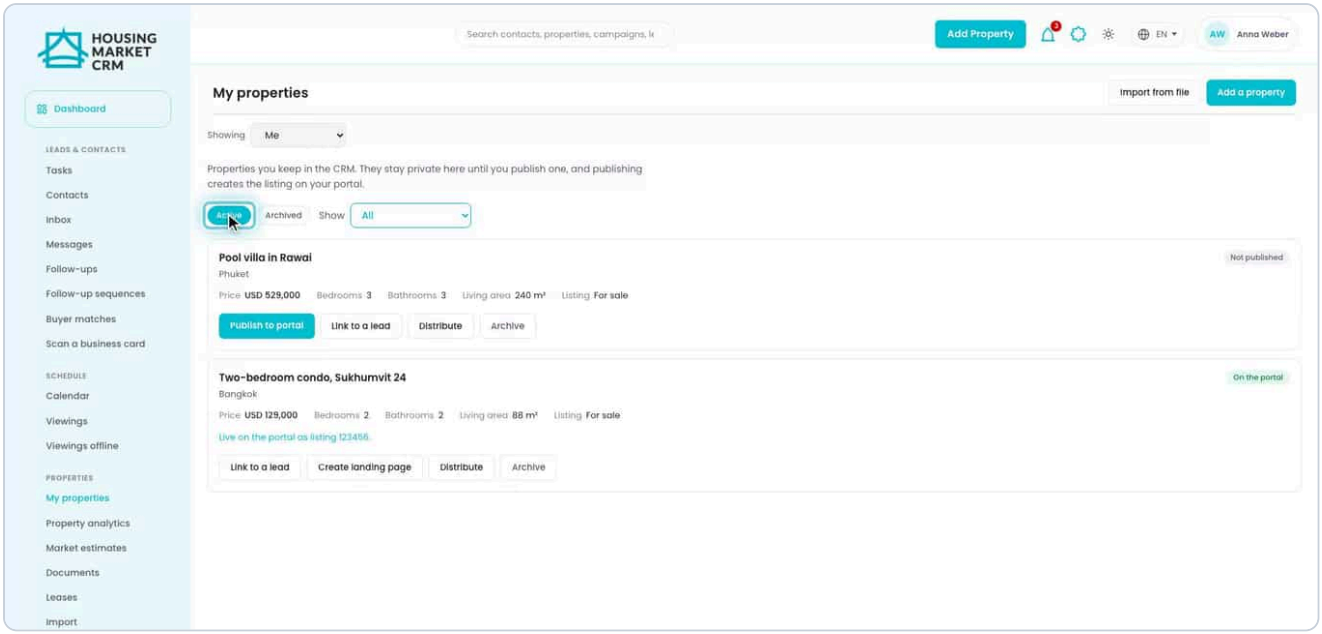


图 29.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 这套公寓已售出，不该留在在售列表里。

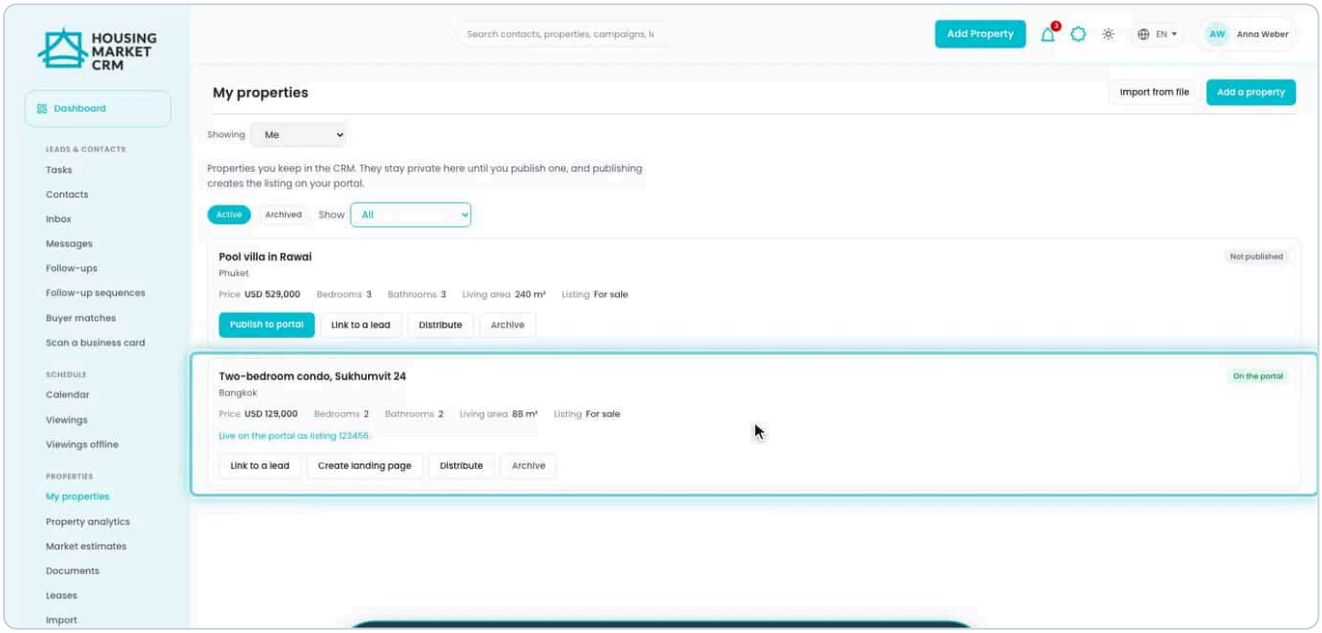


图 29.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 点击卡片上的 Archive。

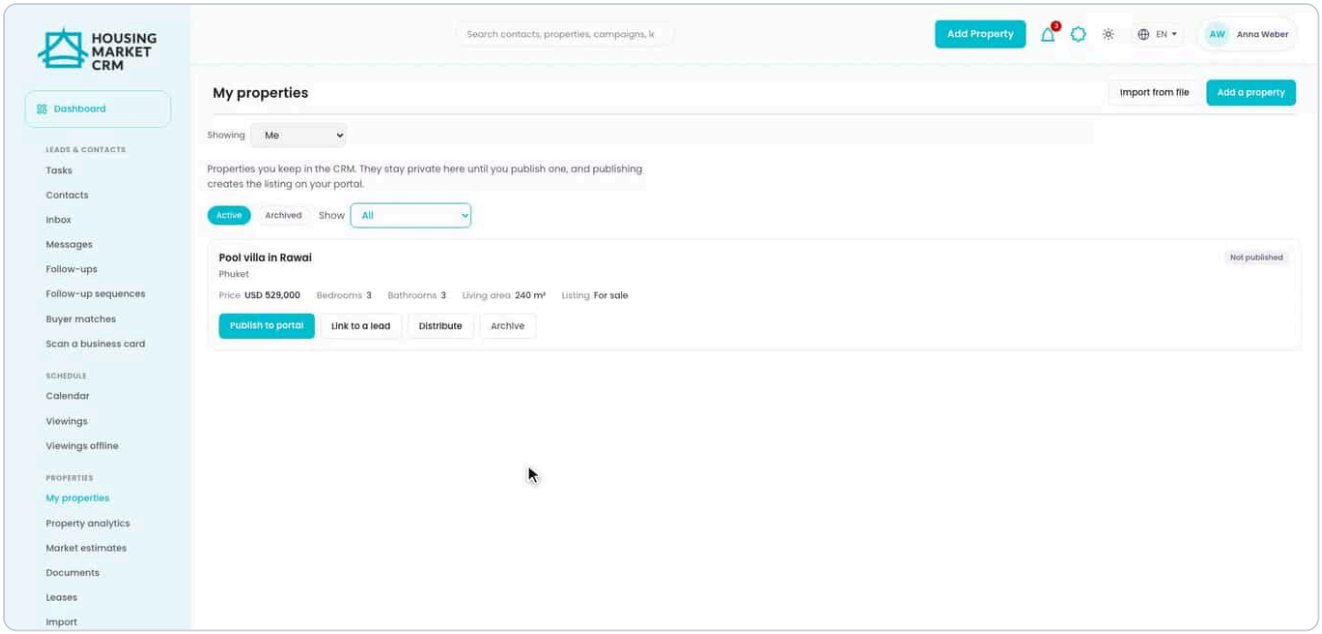


图 29.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 Archiving...——它离开了列表。什么都没有被删除。

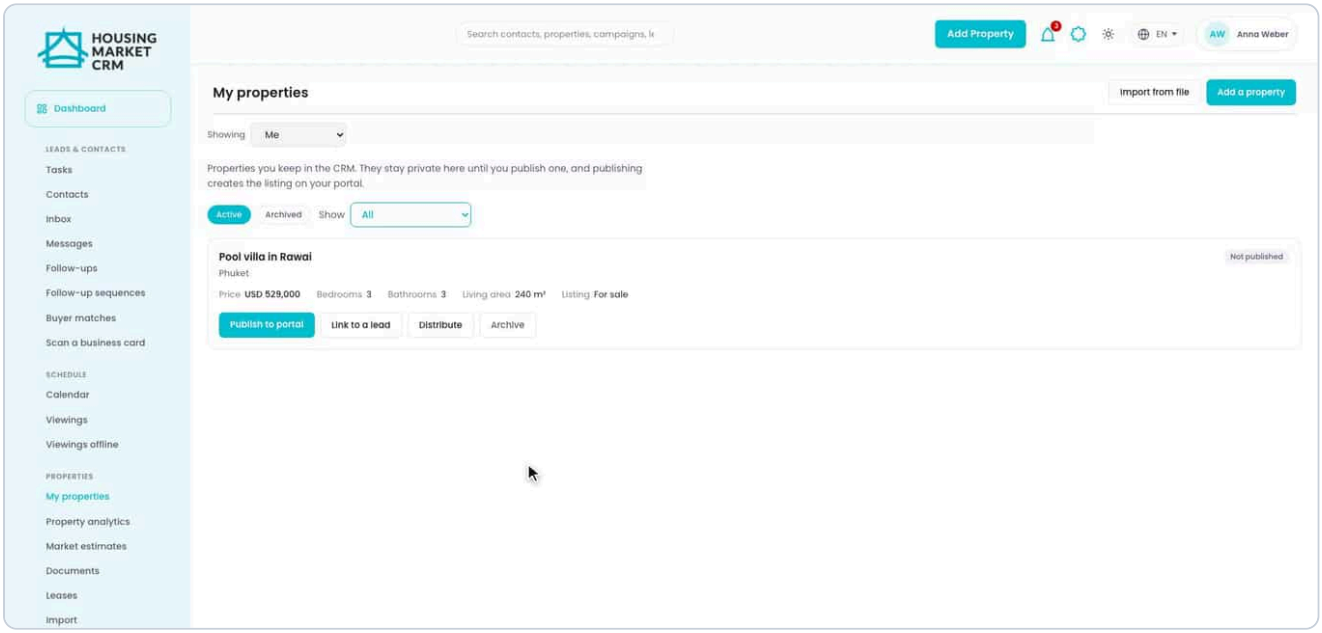


图 29.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 打开 Archived 标签页。

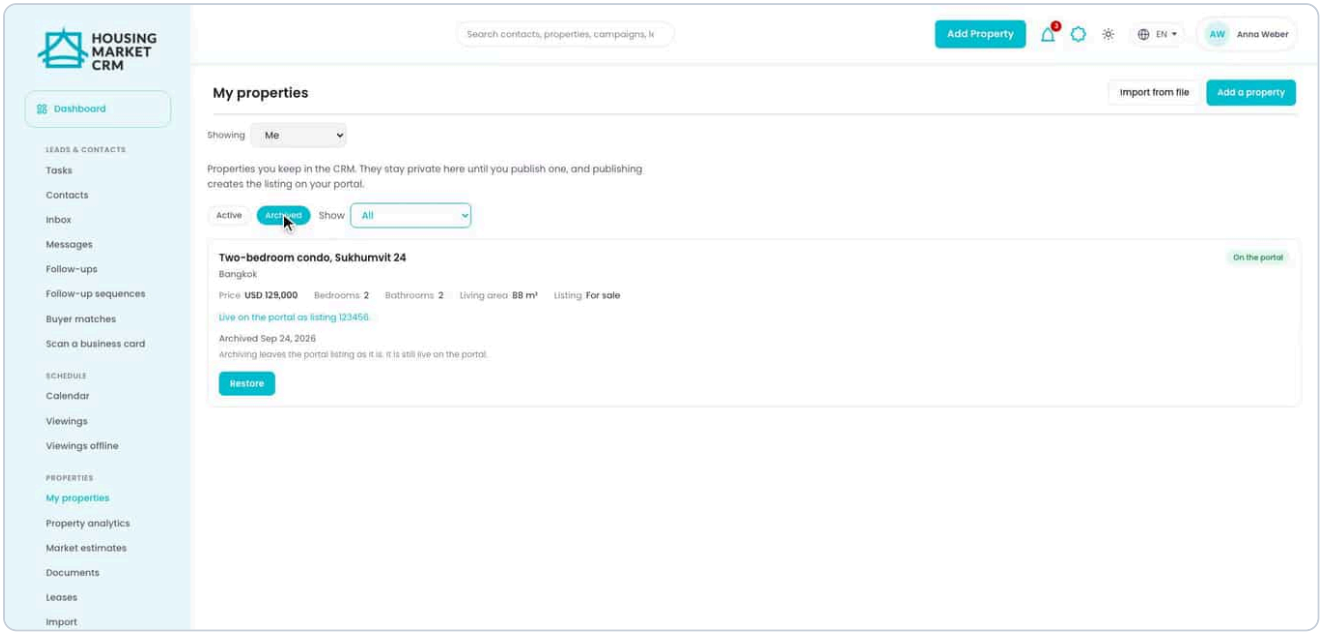


图 29.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 卡片上标注了归档日期。

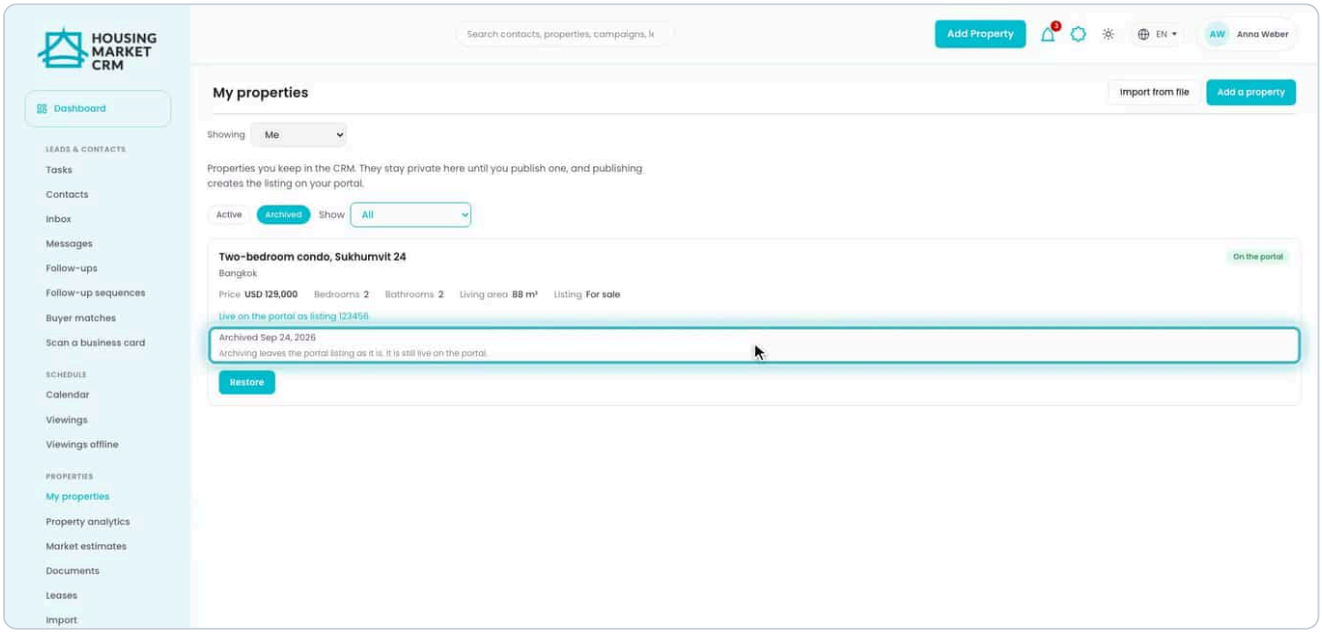


图 29.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 还有最关键的一行：门户房源未受影响。

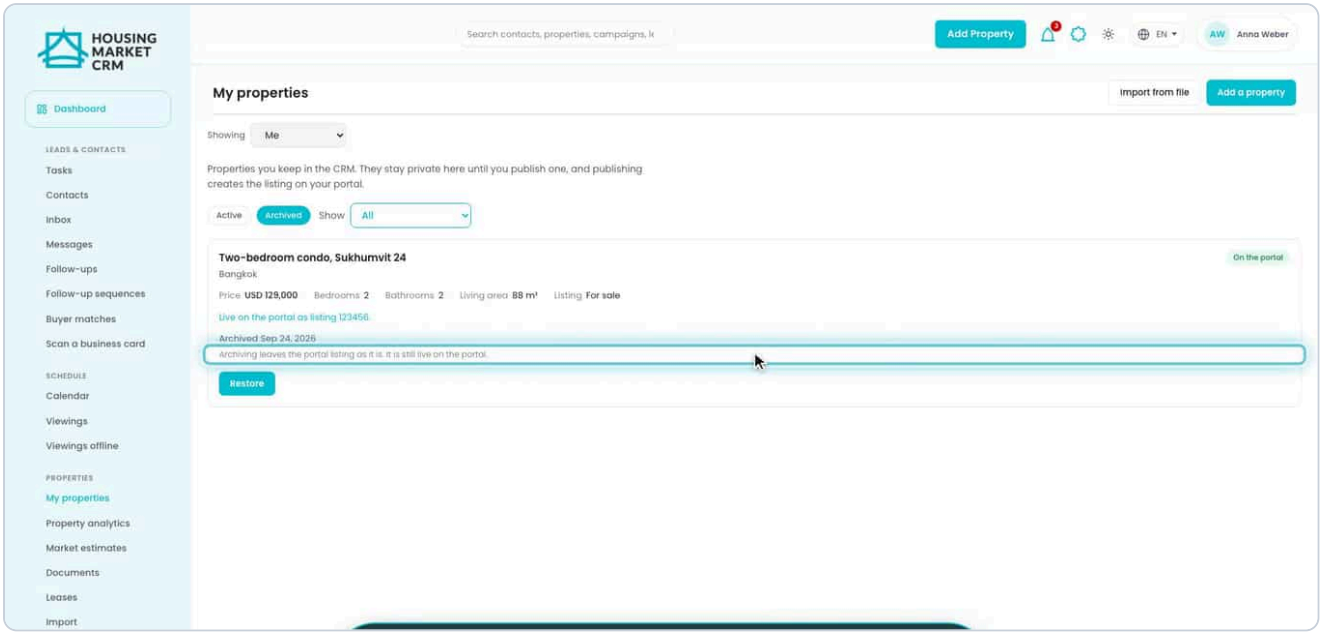


图 29.9 · 画面录制于 2026年9月24日

10 在您于门户撤下它之前，它仍在门户上线。

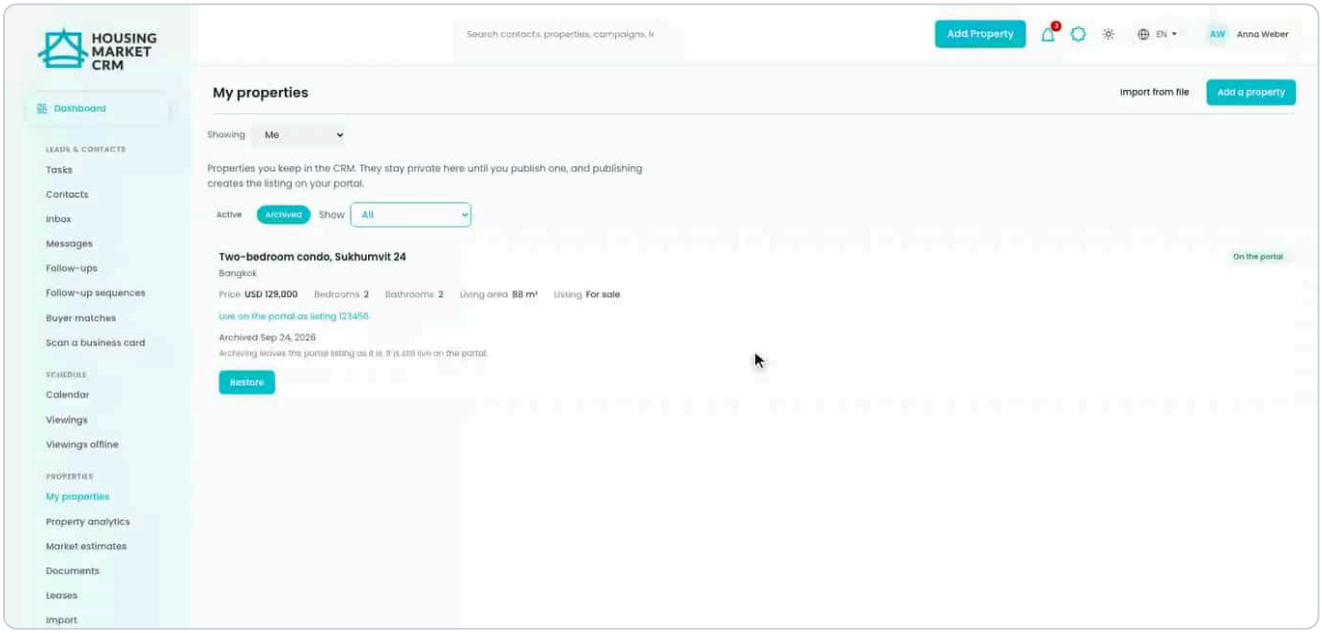


图 29.10 · 画面录制于 2026年9月24日

11 改变主意了？点击 Restore。

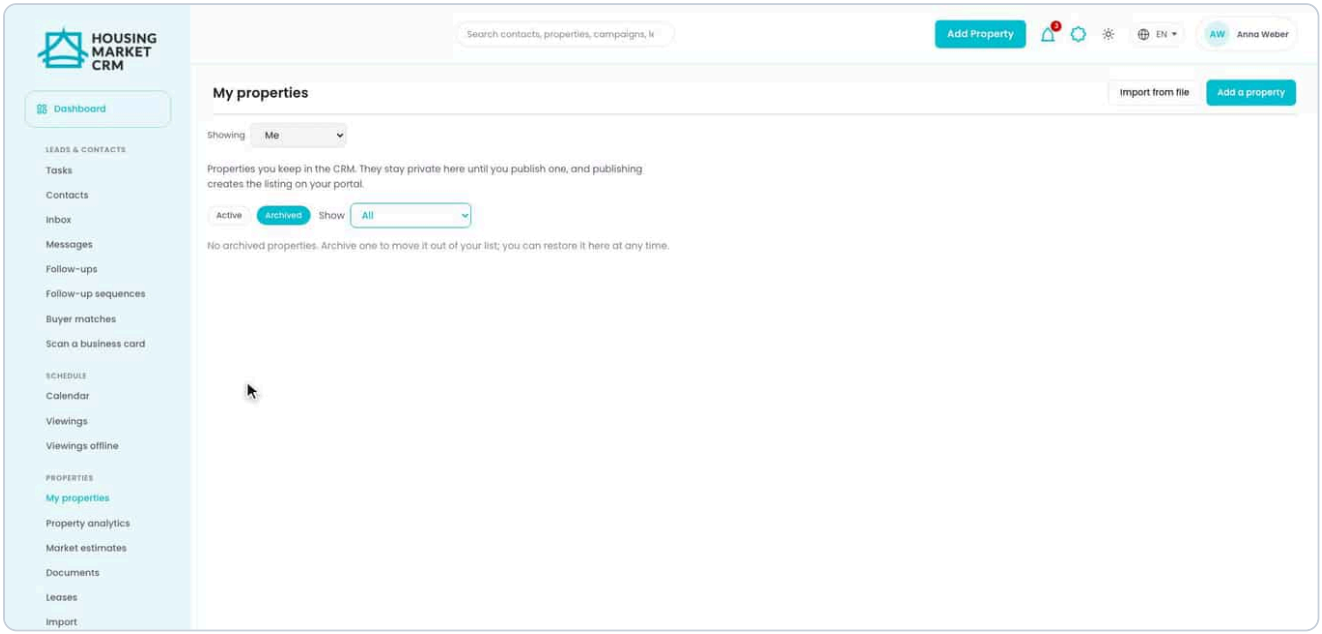


图 29.11 · 画面录制于 2026年9月24日

12 归档区又空了。

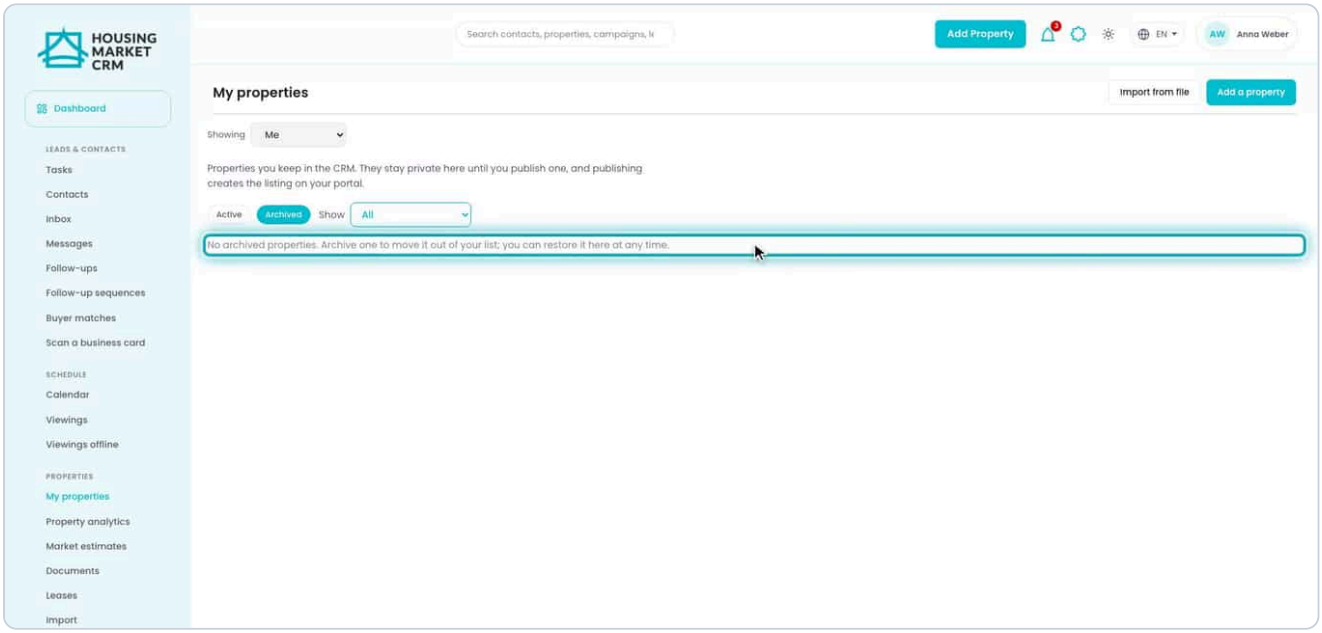


图 29.12 · 画面录制于 2026年9月24日

13 回到 Active... ...房源回来了，和原来一模一样。

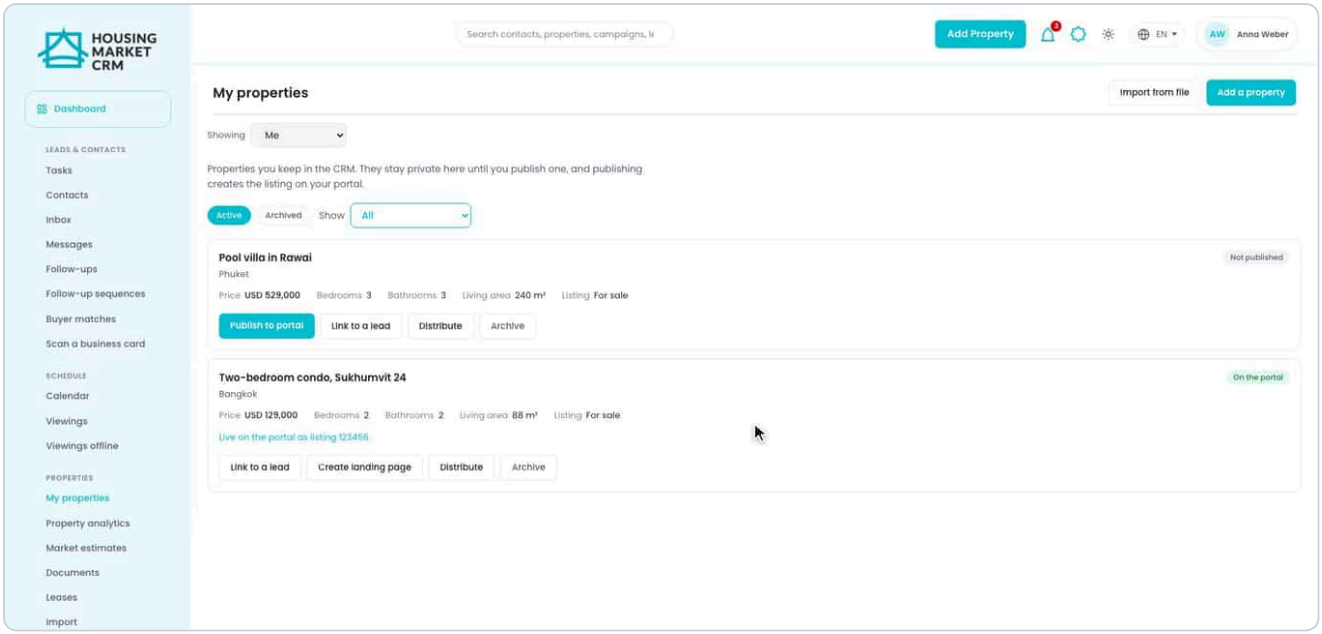


图 29.13 · 画面录制于 2026年9月24日

补充说明

> **注意** 在任何套餐中，您都可以把房产保存在 CRM 里；在 Pro 套餐中，还可以把它发布到房产所在国家的门户。上线之后，在 CRM 中编辑它的主要信息，门户上的房源也会随之更改；您收起来的房产是被归档，不是被删除。
>
> 帮助中心： 我可以管理我的房源吗?

30 第 30 章

房源统计数据

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

每条房源的分析页面按国家、地区和城市、按设备以及按流量来源显示浏览者数量，所有套餐均可使用。

打开一条房源的分析页面。除了每日浏览、咨询、收藏和分享之外，它还会按以下维度拆分浏览者：

- 国家、地区和城市——大多数浏览者所在的地方
- 设备——电脑、手机或平板
- 流量来源——他们是如何进入该房源的

您只能看到数量，永远看不到某个具体的浏览者或任何可识别其身份的信息。数据每天更新一次；在 Pro 套餐中，这些数据会包含在您发给业主的品牌业主报告中。

出自帮助中心： **我的房源浏览者来自哪里?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

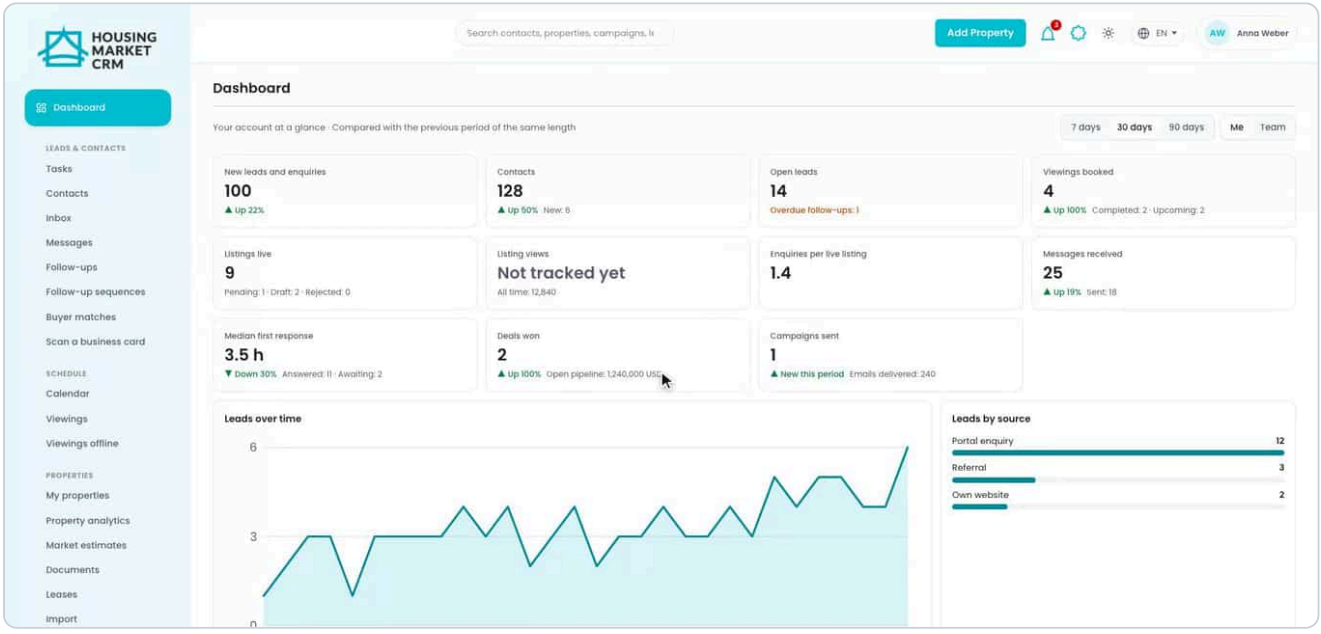


图 30.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单中点击 Property analytics（房源分析）。

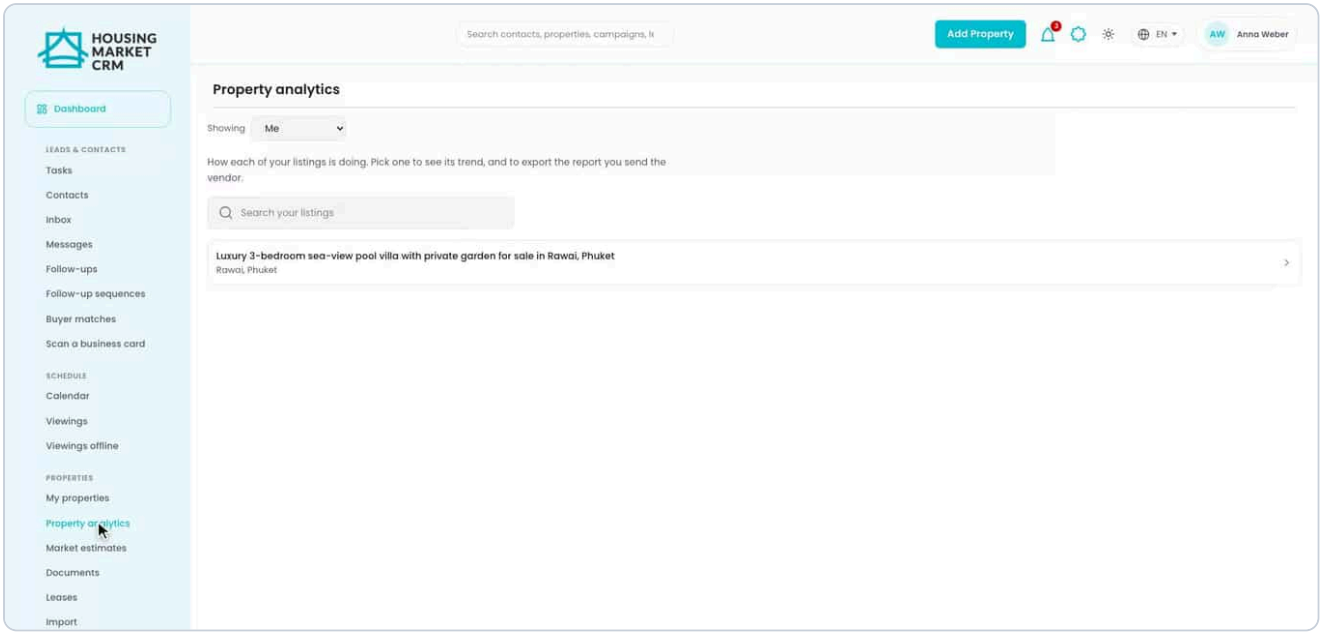


图 30.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 搜索您的房源。

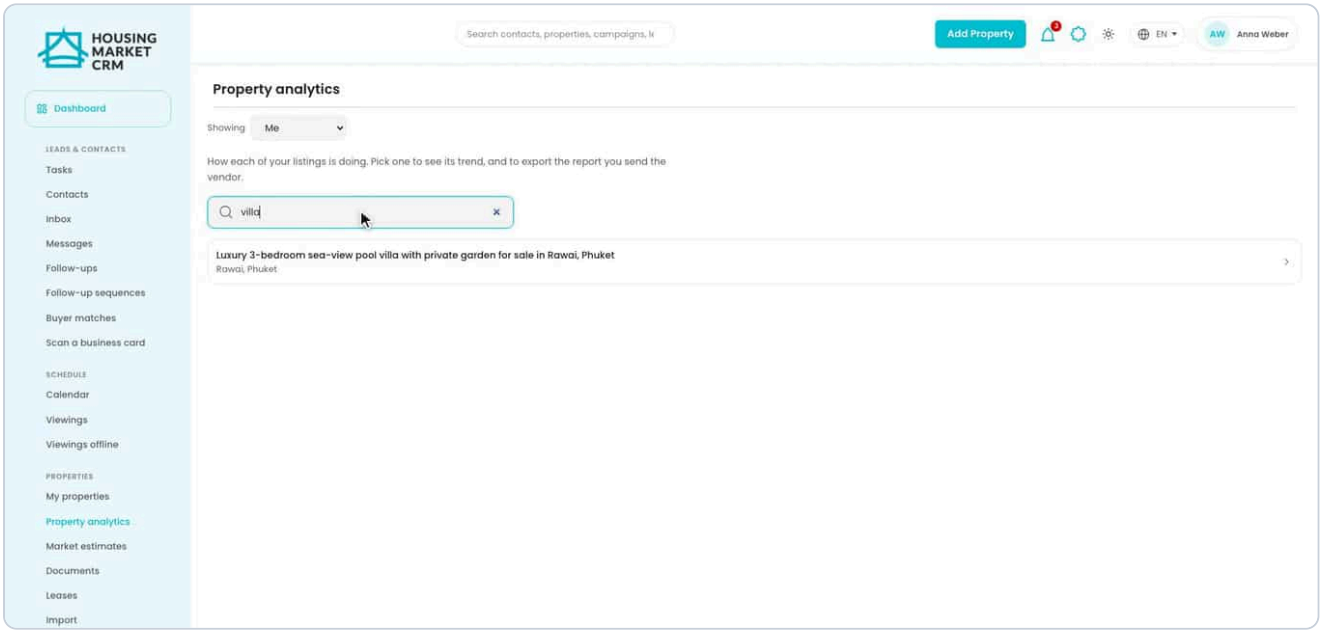


图 30.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 打开一个房源查看其数据。

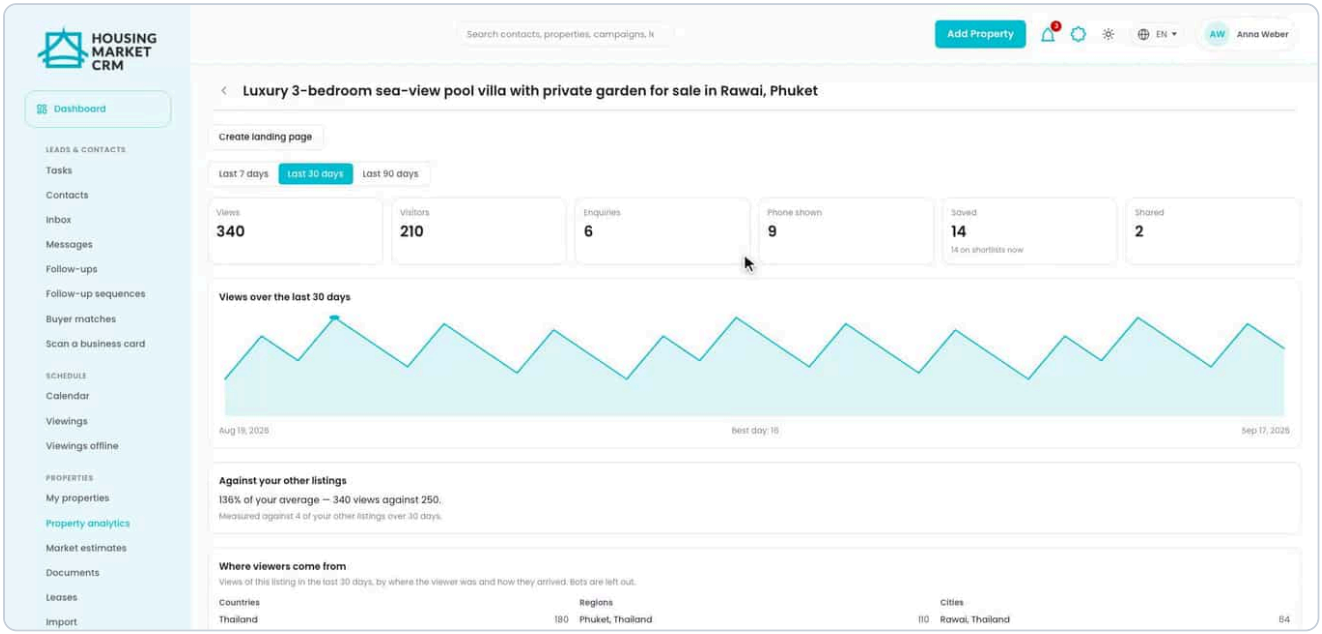


图 30.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 选择周期 —— 7 天、30 天或 90 天。

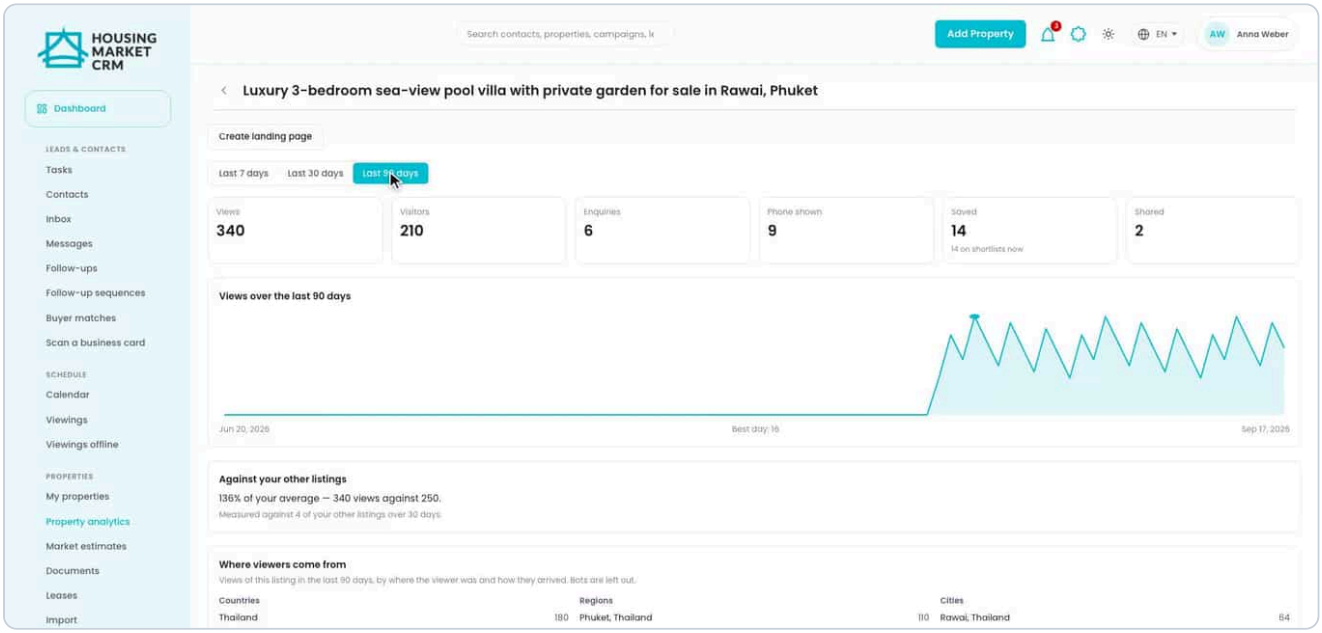


图 30.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 逐日查看浏览量和咨询量。

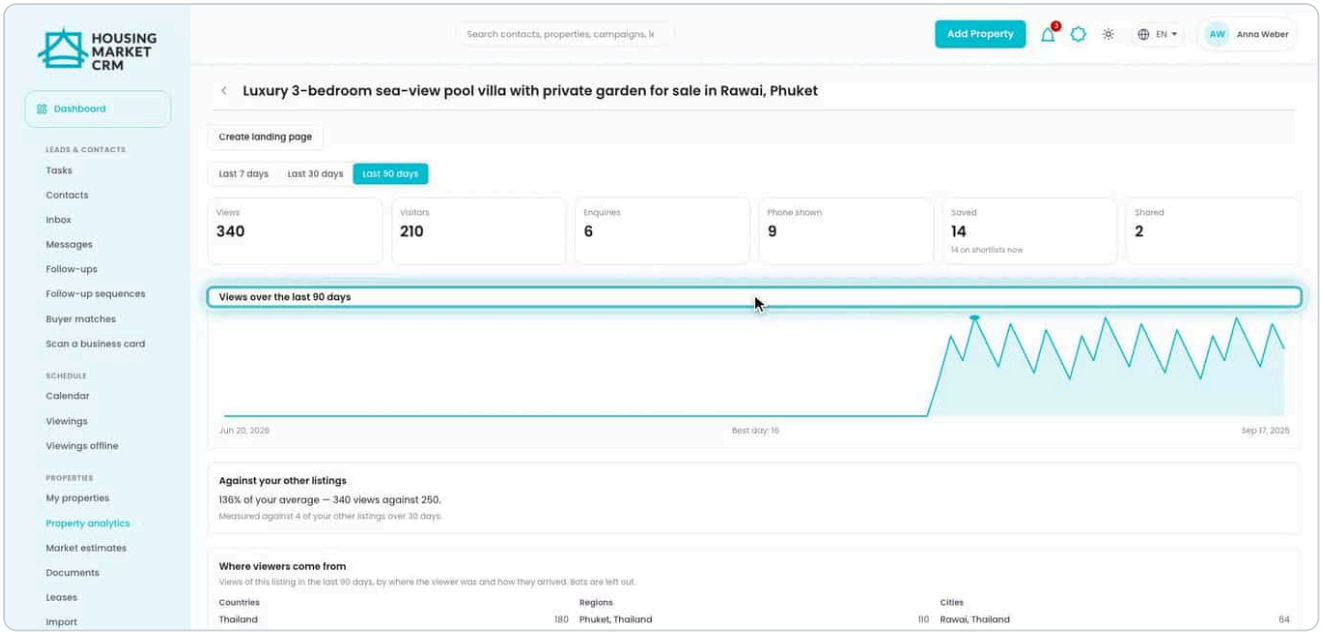


图 30.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 与您的其他房源作对比。

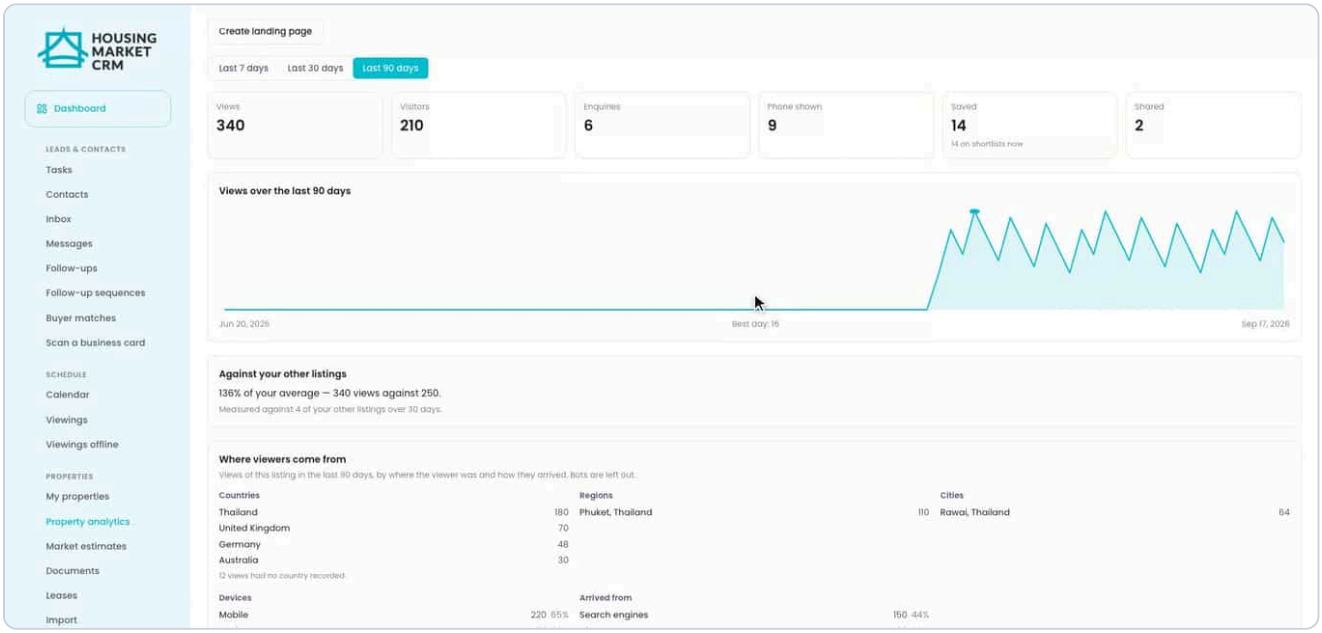


图 30.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 查看国家、城市、设备和来源。

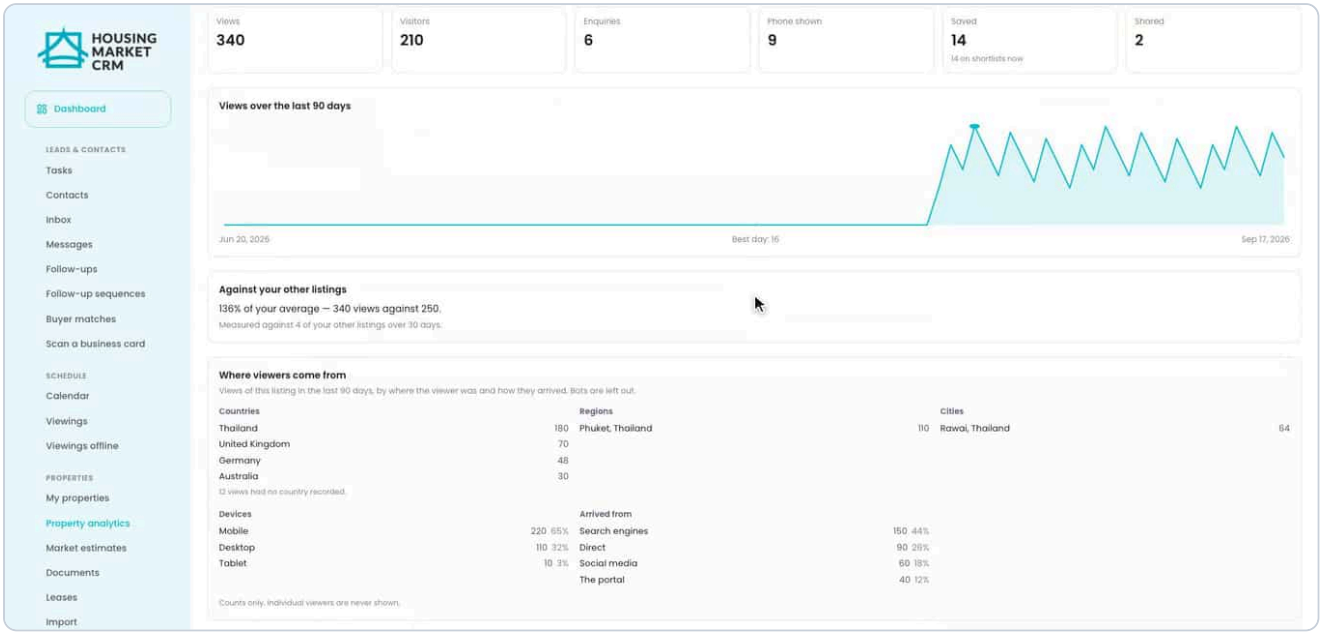


图 30.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 向业主发送业主报告。

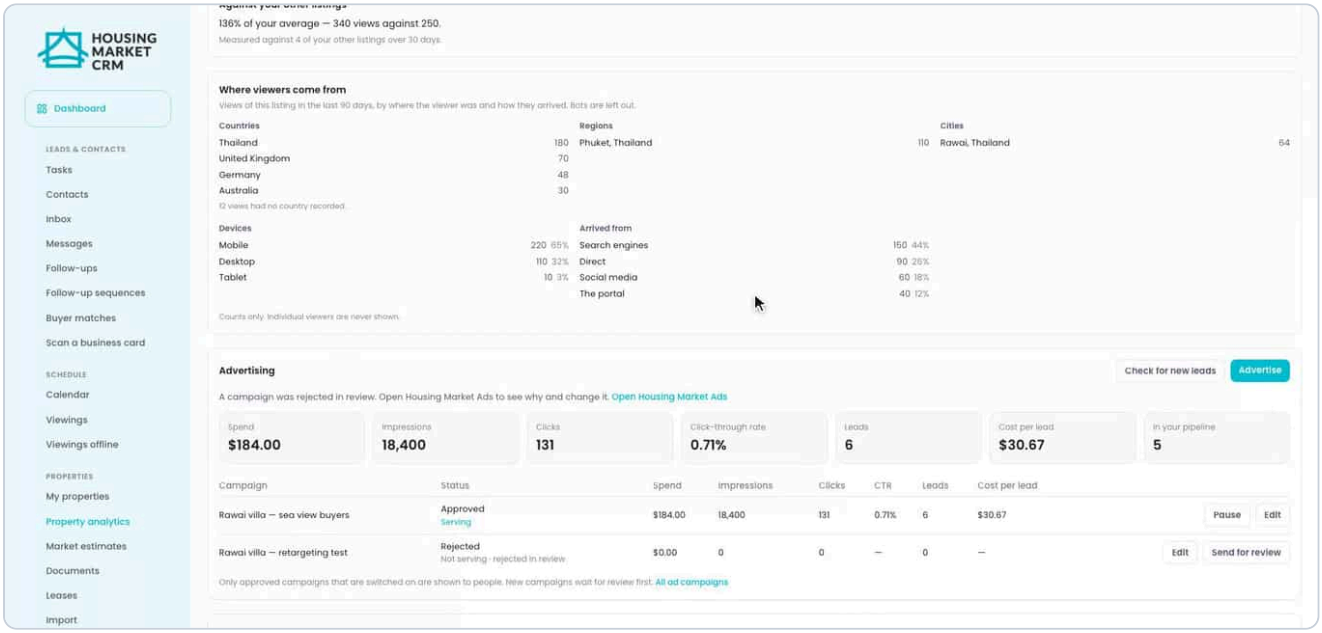


图 30.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 点击 Download the report（下载报告）。

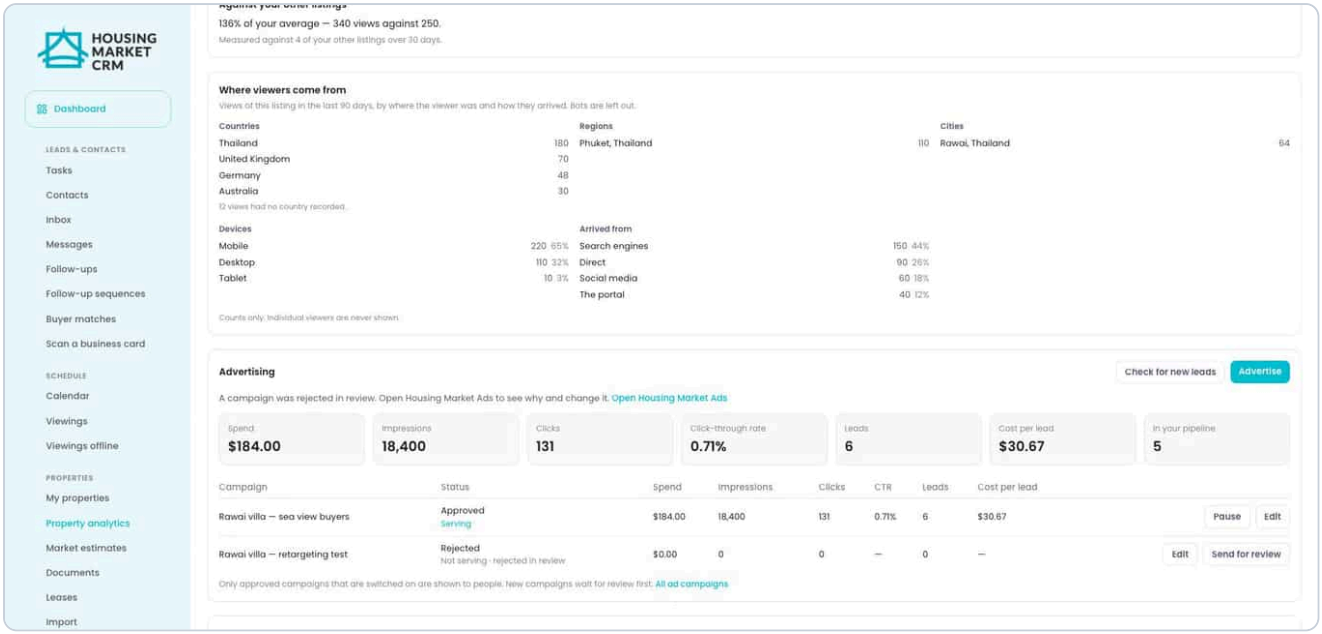


图 30.10 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

> **提示** 在每个套餐中，您都能看到每个房源的每日数据；在 Business 套餐中，还有团队排行榜、流程预测以及每周发给账户所有者的邮件。
>
> 帮助中心： 我能查看自己的业绩吗?

31 第 31 章

批量上传房源

付费附加功能 适用对象：经纪人 观看视频

概述

在“我的房源”中选择“从文件导入”，上传 CSV 文件或 XML 数据源文件。所有套餐均免费，每个导入的房产都以草稿形式到达，在您亲自发布之前不会发布任何内容。

从文件导入房产在所有套餐中都免费，包括免费套餐，无需事先购买任何东西。已拥有导入器附加功能的账户会照常保留它。

- 在侧边栏中打开“我的房源”，选择“从文件导入”。
- 选择文件：CSV 或制表符分隔文件，或 XML 房产数据源（例如 Kyero 数据源）。每个文件最多 5,000 行。
- 将每个字段与文件中的某一列匹配，或选择“文件中没有”。标题为必填项。
- 选择“导入房源”，然后查看结果。

这里不支持 Excel 文件：请先把电子表格另存为 CSV，或者使用“导入现有房源”，它可以读取 CSV 和 Excel 文件，也可以通过数据源链接读取一次，同样免费。让您的房源每天自动与数据源保持同步，是另一项单独的付费订阅：XML API Sync。

每套导入的房产都是草稿。文件中的发布列会被忽略，因此在您从“我的房源”中逐一亲自发布之前，不会有任何房产进入门户。

这是针对房源的功能。来自其他 CRM 的联系人、线索和交易通过“导入”工具迁入，同样在所有套餐中免费——请参阅“我可以从其他 CRM 导入吗？”。

出自帮助中心： **如何从文件导入房产?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

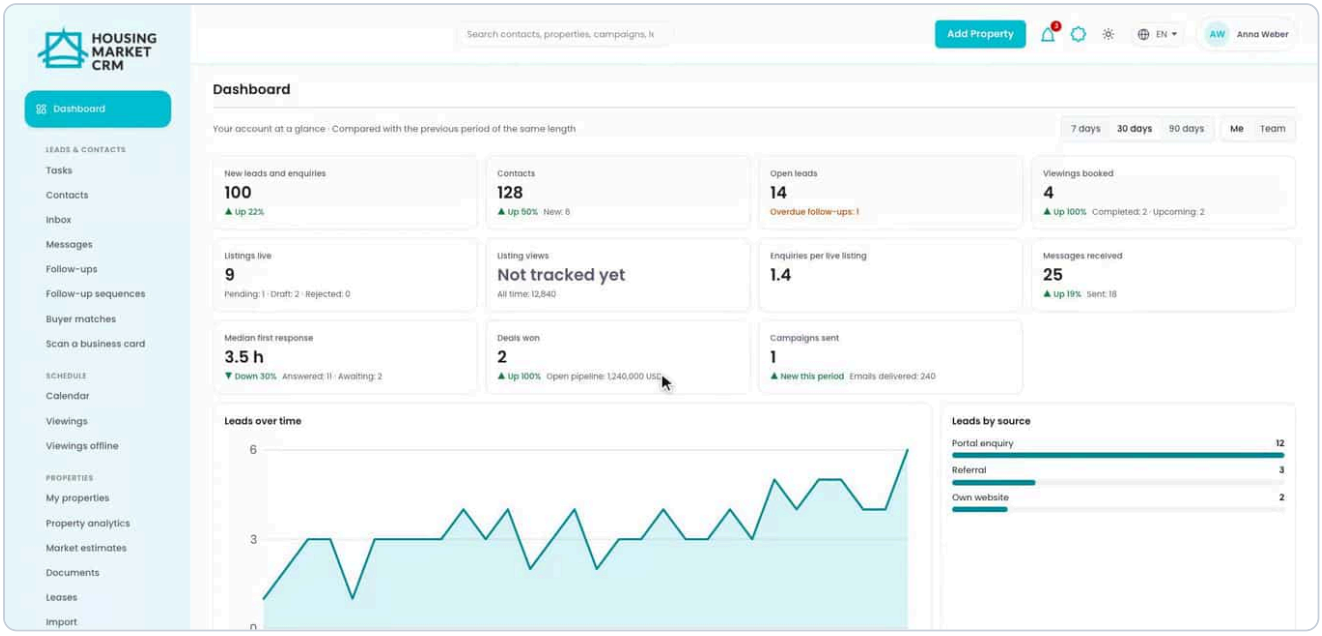


图 31.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单中点击 My properties。

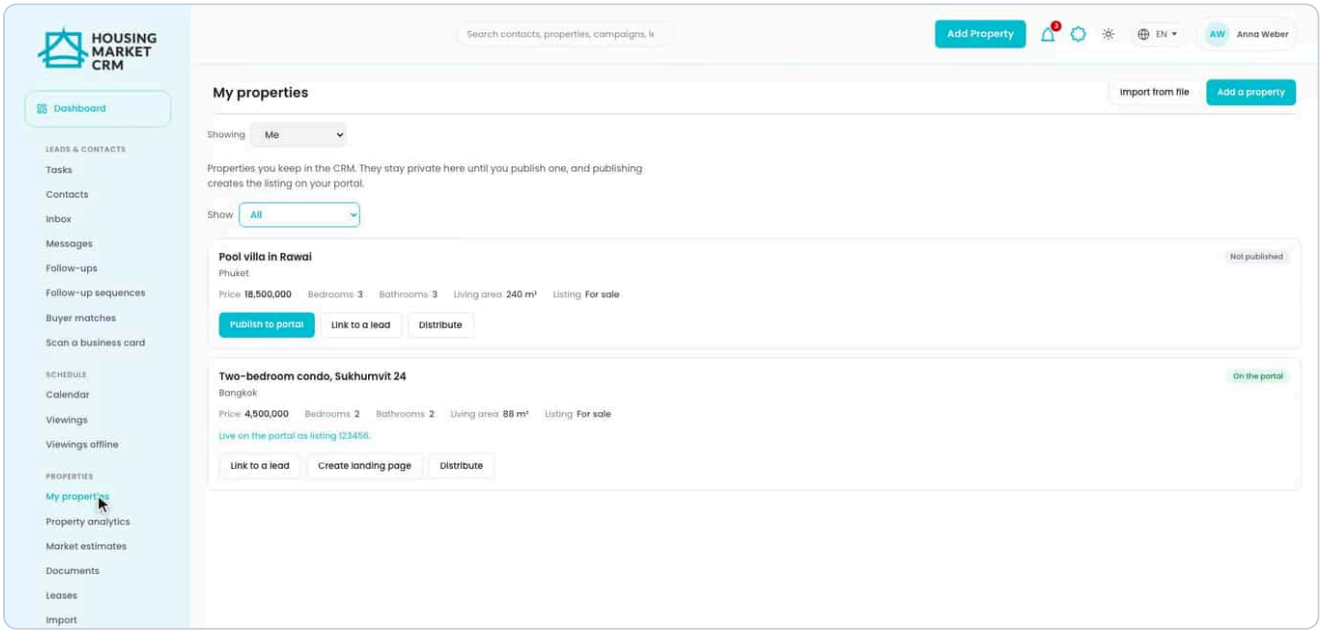


图 31.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击 Import from file。

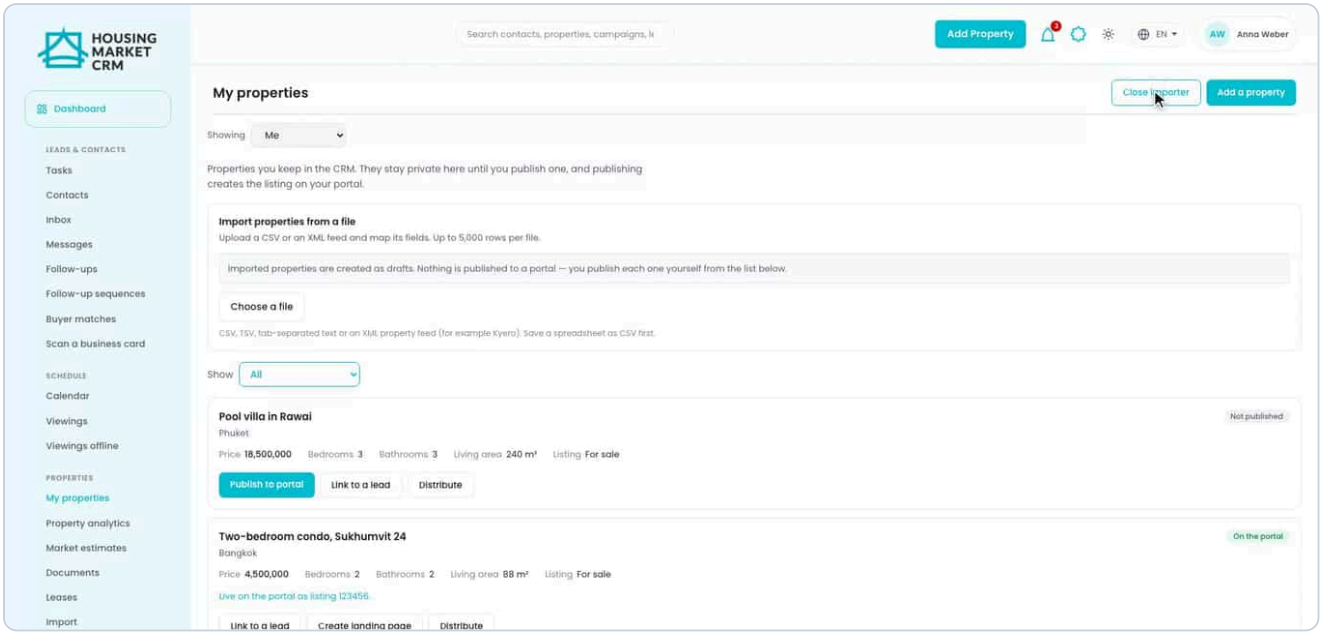


图 31.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 从 CSV 文件一次性导入多条房源。

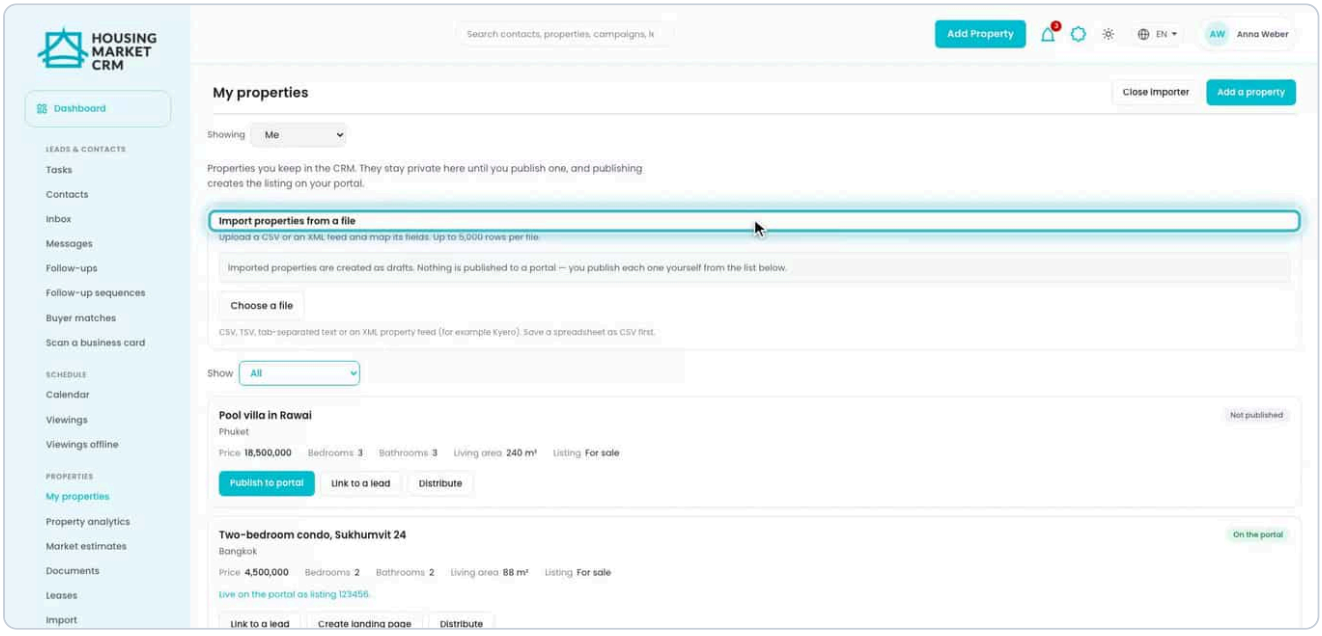


图 31.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 Choose a file。

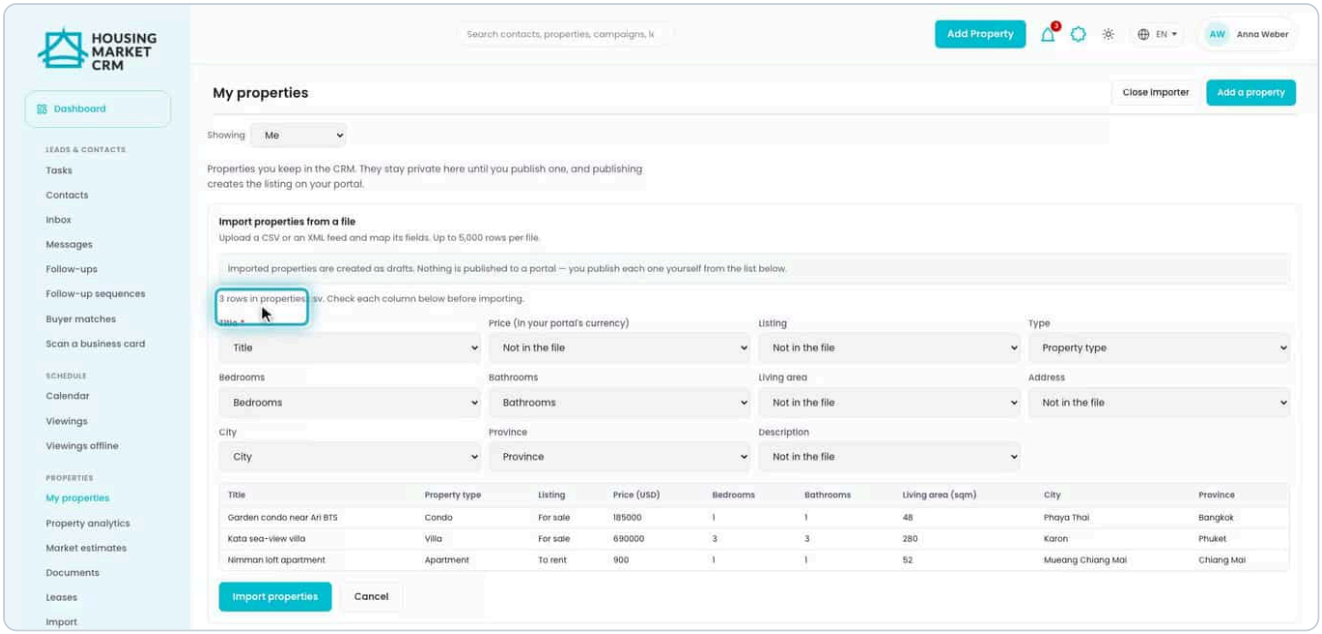


图 31.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 检查每列是否对应正确字段。

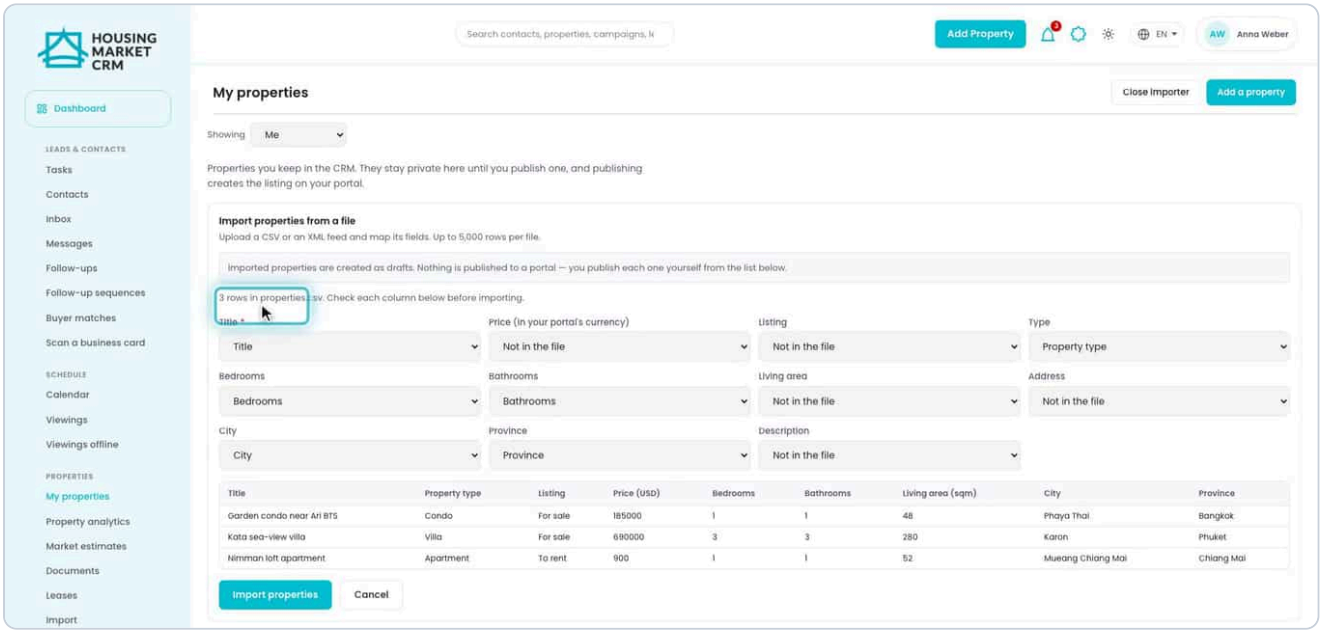


图 31.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 点击 Import properties。

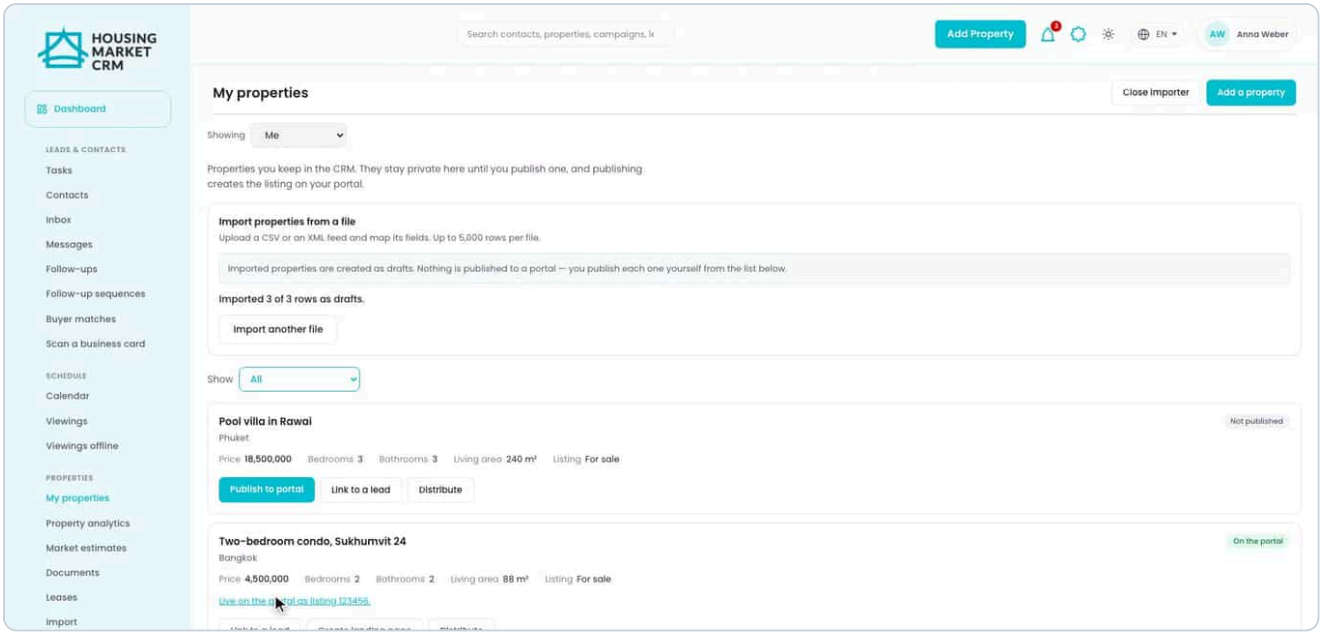


图 31.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 导入的房源为草稿 —— 尚未发布。

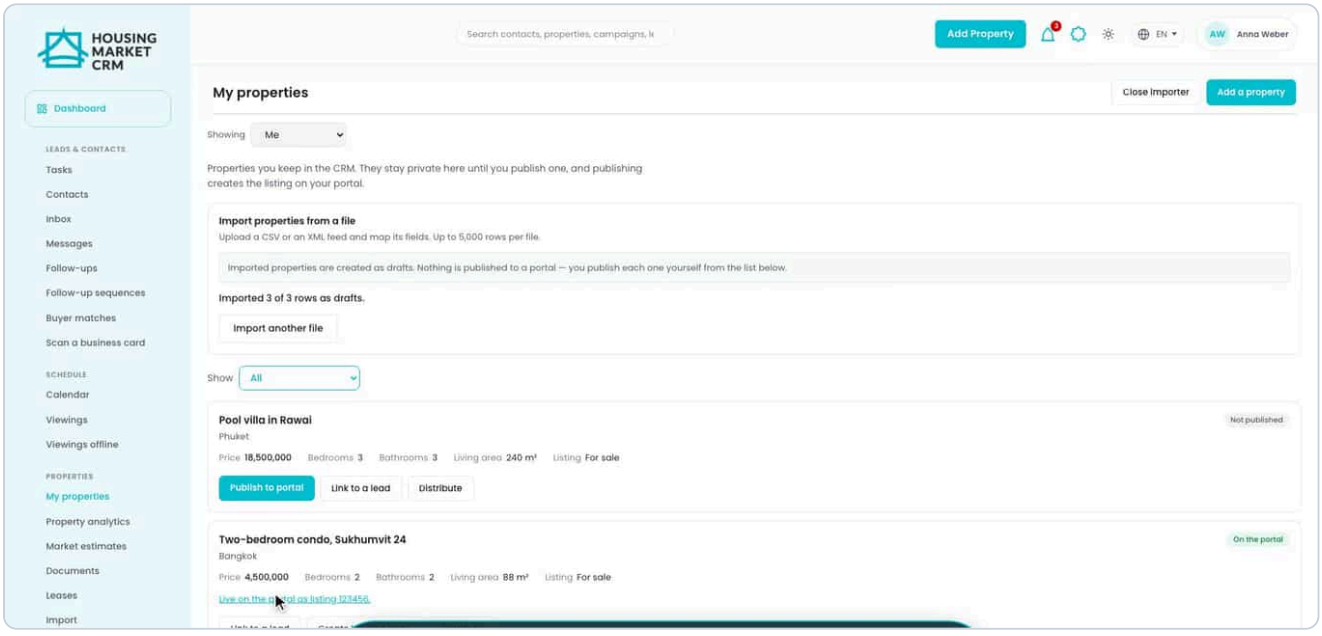


图 31.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 Importer 附加功能每月 $29，任何方案均可用。

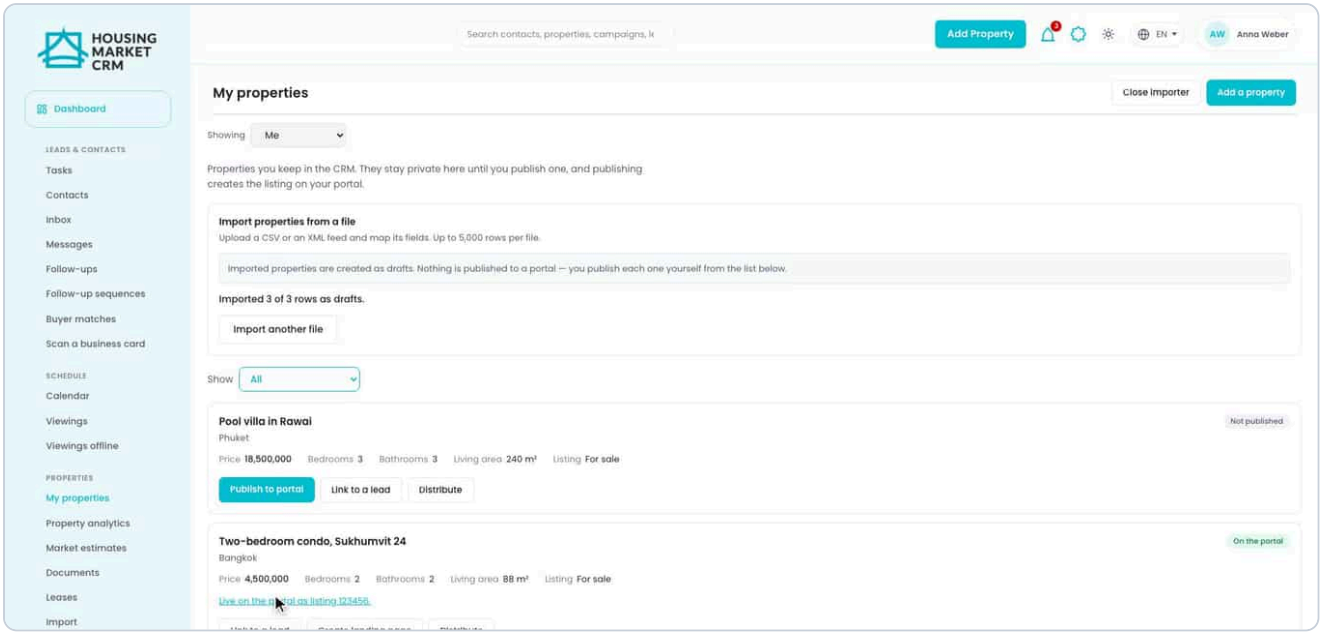


图 31.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

如何升级、添加用户或取消？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 第 32 章

AI 房源文案助手

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，房产表单上的“用 AI 撰写”会根据您填写的信息，用您门户的语言起草一段描述。由您自己阅读、修改并保存。

- 打开“添加房源”，或编辑一套尚未上线的房产。
- 填写信息——“类型”、“省份”和“城市”、“价格”、“卧室”、“卫生间”、“居住面积”，以及是出售还是出租。
- 在“描述”下，选择“用 AI 撰写”。
- 阅读草稿并修改，然后选择“存为草稿”或“发布”。

草稿以您门户的主要语言撰写，并填入“描述”字段。如果“标题”为空，它也会建议一个标题。在您做出选择之前，不会保存或发布任何内容：AI 起草的描述与您自己输入的描述走完全相同的流程。它属于 Pro 功能；在免费套餐中，该按钮显示为锁定。

它只根据您填写的内容撰写。如果草稿提到了房产信息中没有的数字，草稿会被丢弃，表单也会说明原因——补充该信息后再试一次。如果表单提示 AI 写作助手不可用或没有响应，说明没有生成任何内容；请稍后再试。

出自帮助中心： **AI 房源写作助手如何运作?**

分步操作

1 打开 Add property。

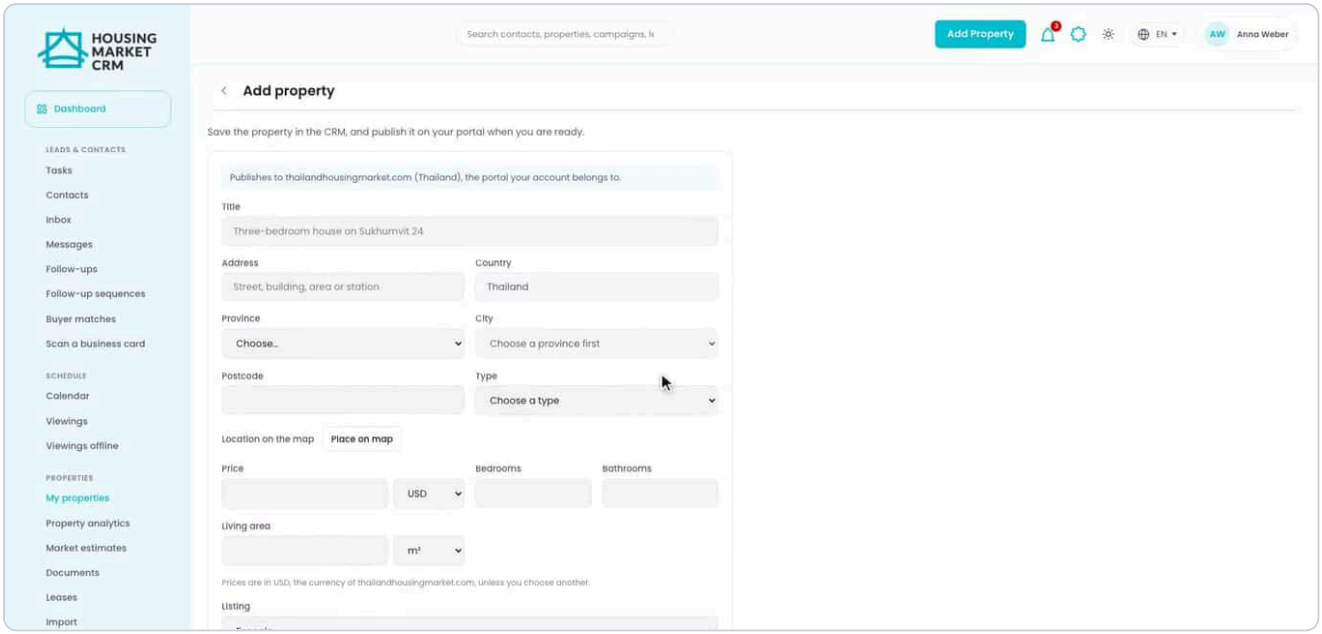


图 32.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 先填写房源信息。

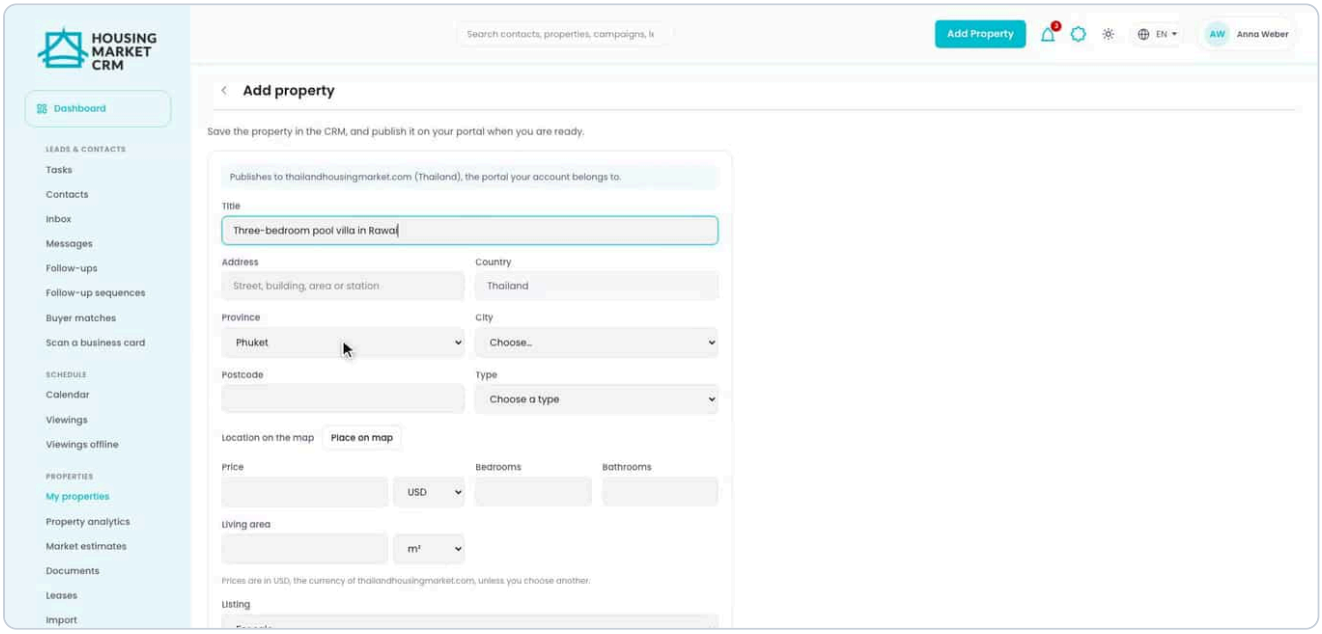


图 32.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 类型、位置、房间数和价格都有帮助。

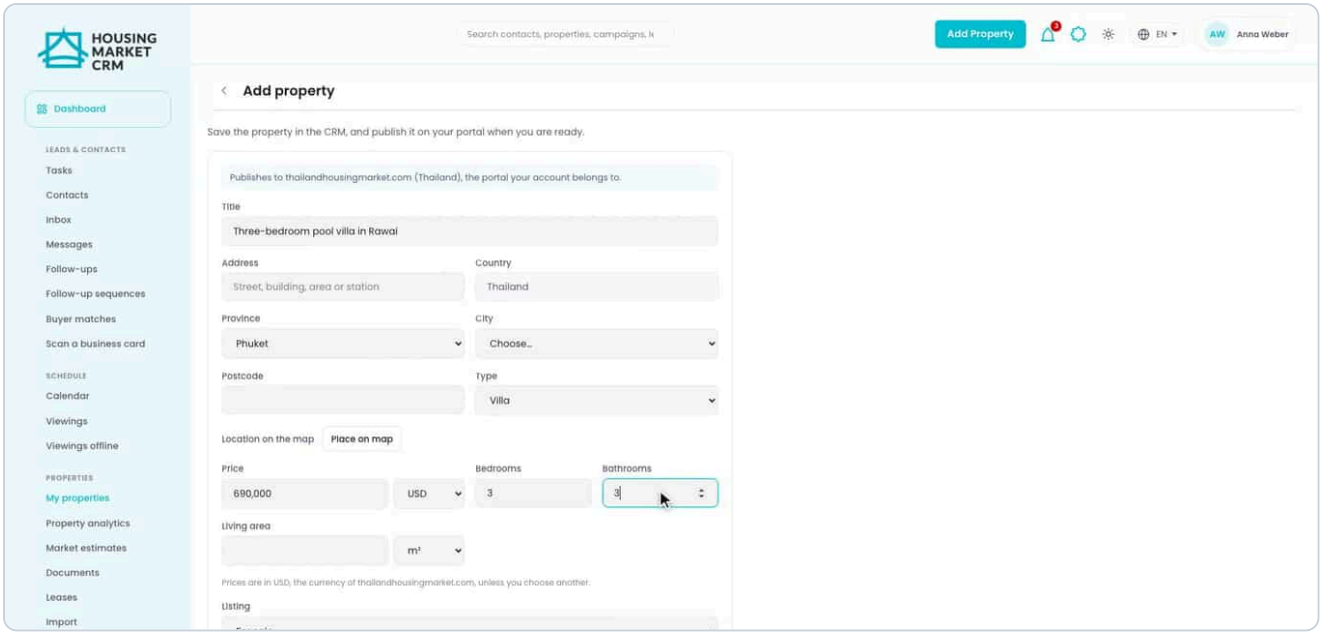


图 32.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 点击 Write with AI。

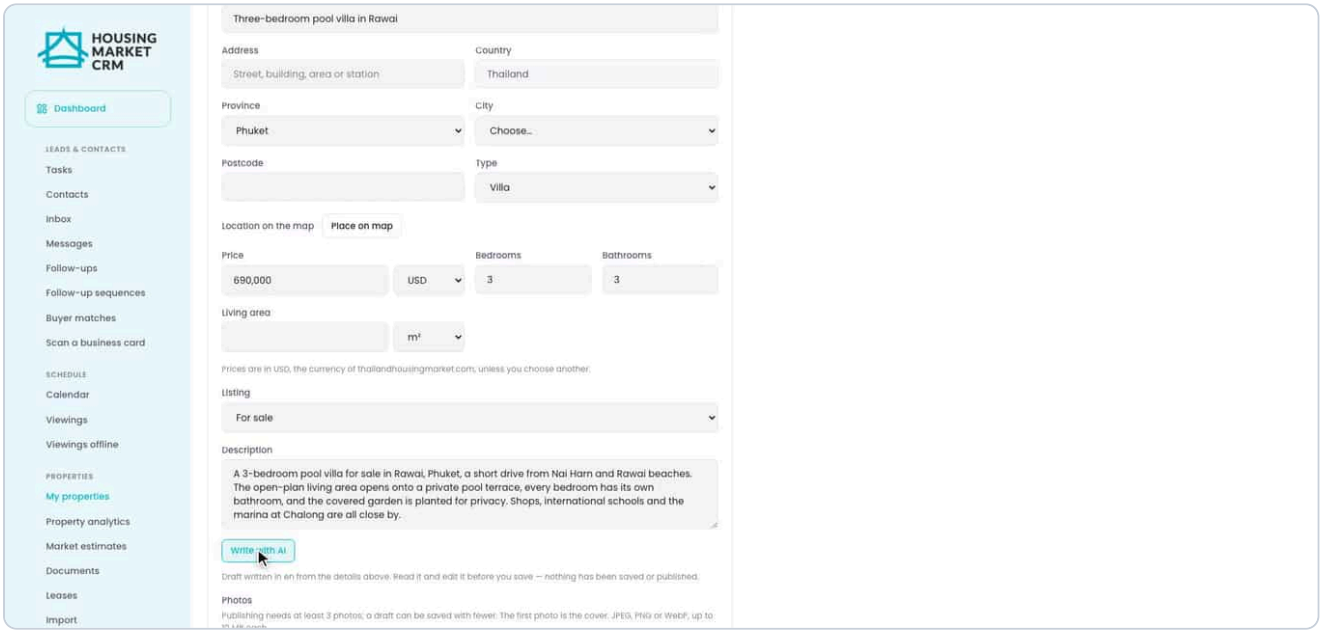


图 32.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 字段中出现描述草稿。

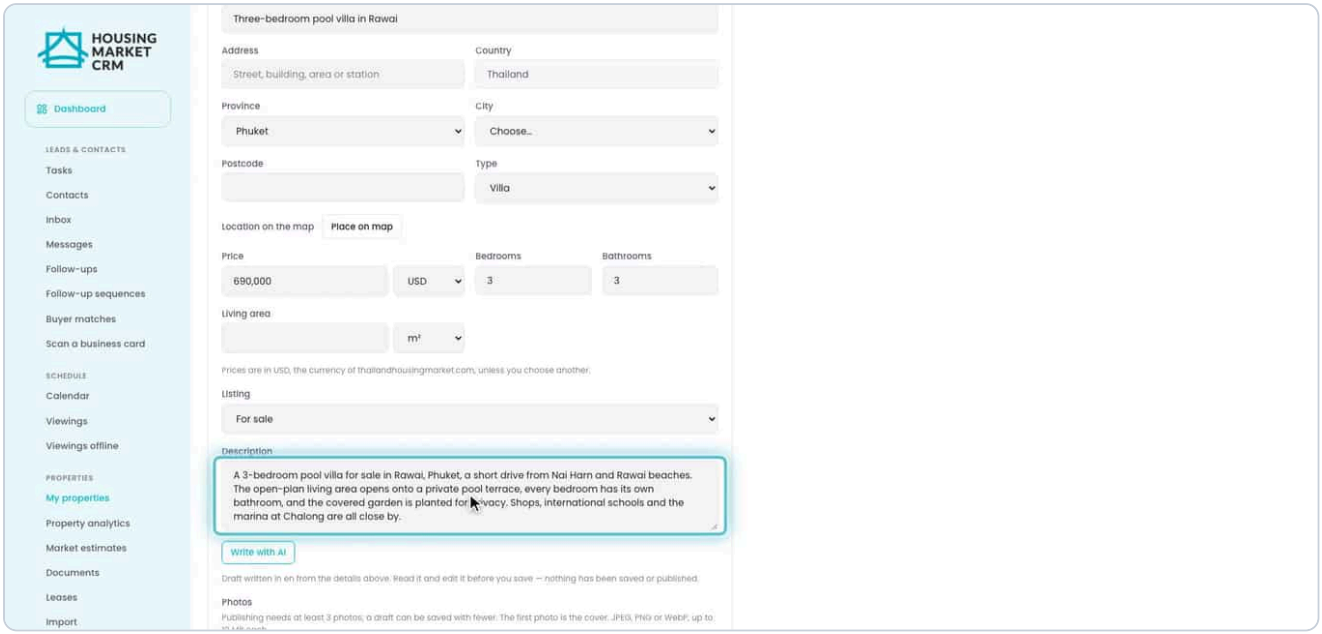


图 32.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 通读草稿并补充您的细节。

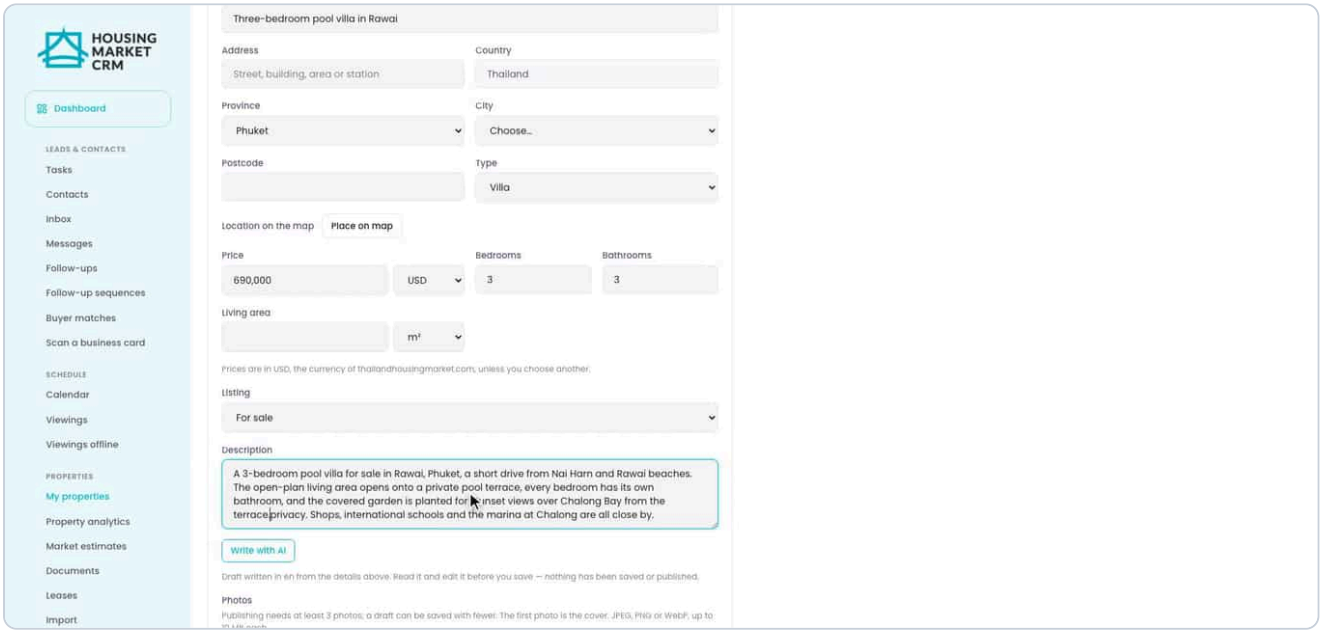


图 32.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 保存或发布前不会保存。

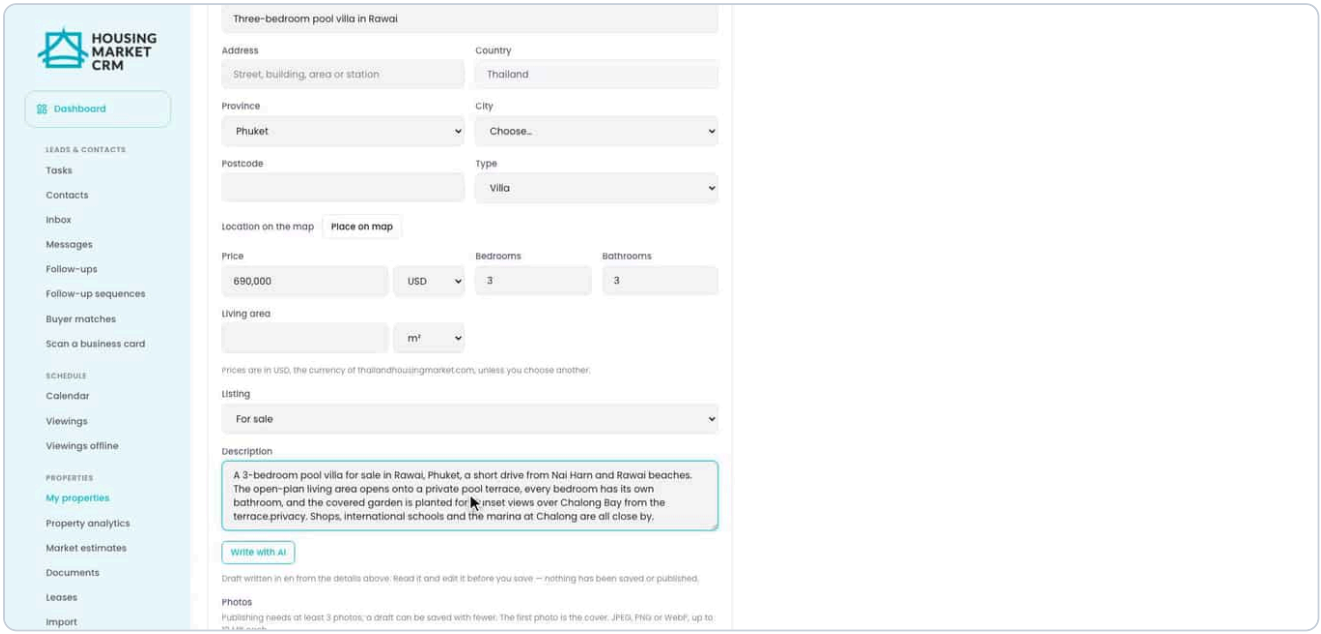


图 32.7 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

如何在 CRM 中添加房产？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-add-a-property

33 第 33 章

推广房源

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

一次性购买，费用为 19 USD，把您已发布的某个房源在该门户的房产搜索中排在普通结果之上，为期七天。它就是门户自己的精选房源位，只不过是从 CRM 内购买。它需要 Pro。

推广把您自己的某个房源，在该房源所在门户的房产搜索中排在普通结果之上，为期七天。它就是门户现有的精选房源位，只不过第一次可以从 CRM 内购买，而不再只能从门户购买。

它不是什么

它不是 Housing Market Ads。Ads 是一个单独的产品，有广告计划、预算和报表，而它根本不决定门户房产搜索的排序——所以把推广做成一个 Ads 广告计划，只会收走您的钱而什么都不挪动。推广写入的是门户自己的精选位，除此之外什么都不做。

它不是认证房产经纪人徽章，也不是精选房产经纪人。那些说的是您这个人；这个说的是某一套房产。

这个位置是怎么运作的

每个门户都保留少量精选位，而对一次推广所投放的那类搜索来说，同时只开放三个。如果您购买时三个都被占着，您的推广会进入排队，由门户自己的轮播把它顶上来——它不会把另一位房产经纪人付过费的位置挤掉，已经付过费的人的位置绝不会被拿走。

只有已经在门户上线的房源才能推广，所以请先把它发布出去。已经在精选位上、或已经在排队等位的房源，要等那一轮结束才能再推广，而一个房源同时只带一次推广。

一次推广运行七天，然后自动下线。没有什么需要取消：这个位置会自己结束，而费用绝不会在中途退回一部分。

它要多少钱

它是针对那七天的一笔 19 USD 的固定一次性费用，绝不是佣金，绝不是房产成交价的一部分，也绝不是订阅。它以 USD 计价，Housing Market Group 里的一切都是如此。“房源推广”页面会在您付款前显示价格，付款页面收取的就是这个金额。

推广需要 Pro。它是在付费方案之上的付费附加项：持有 Pro 并不含一次推广，而买了一次推广也不会让您获得 Pro。

如何购买

- 在左侧菜单中选择“房源推广”。您在门户上已上线的房源会列在那里。
- 在您想推广的房源旁选择“推广这条房源”。您会进入安全付款页面；如果您未付款就离开，不会产生任何费用。
- 付款成功后，该房源会显示“有效”和推广的结束日期——如果三个精选位都已被占用，则显示正在等待门户网站上的空闲精选位。
- “您购买过的推广”会列出每一次推广及其日期，让您看到每次推广是什么时候进行的。

如果页面显示目前未开放购买推广，那时就无法购买。您的房源没有任何问题，也没有产生任何费用。

出自帮助中心： **什么是房源推广？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

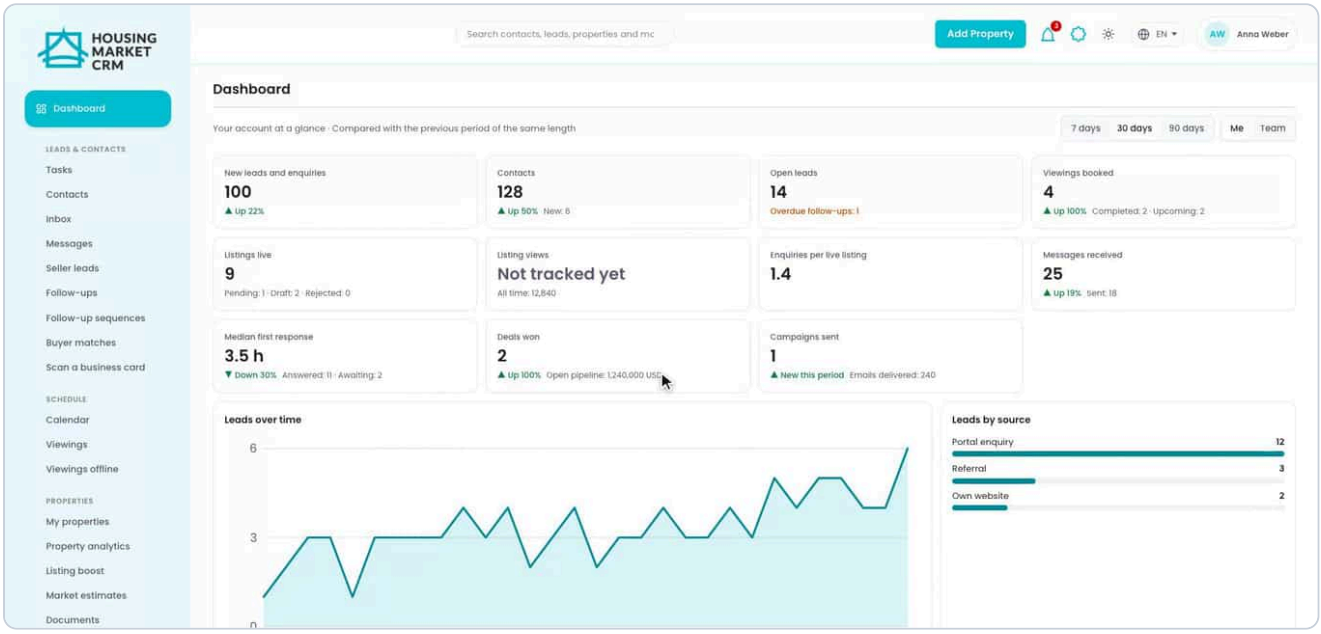


图 33.1 · 画面录制于 2026年10月16日

2 点击左侧菜单中的“房源推广”。

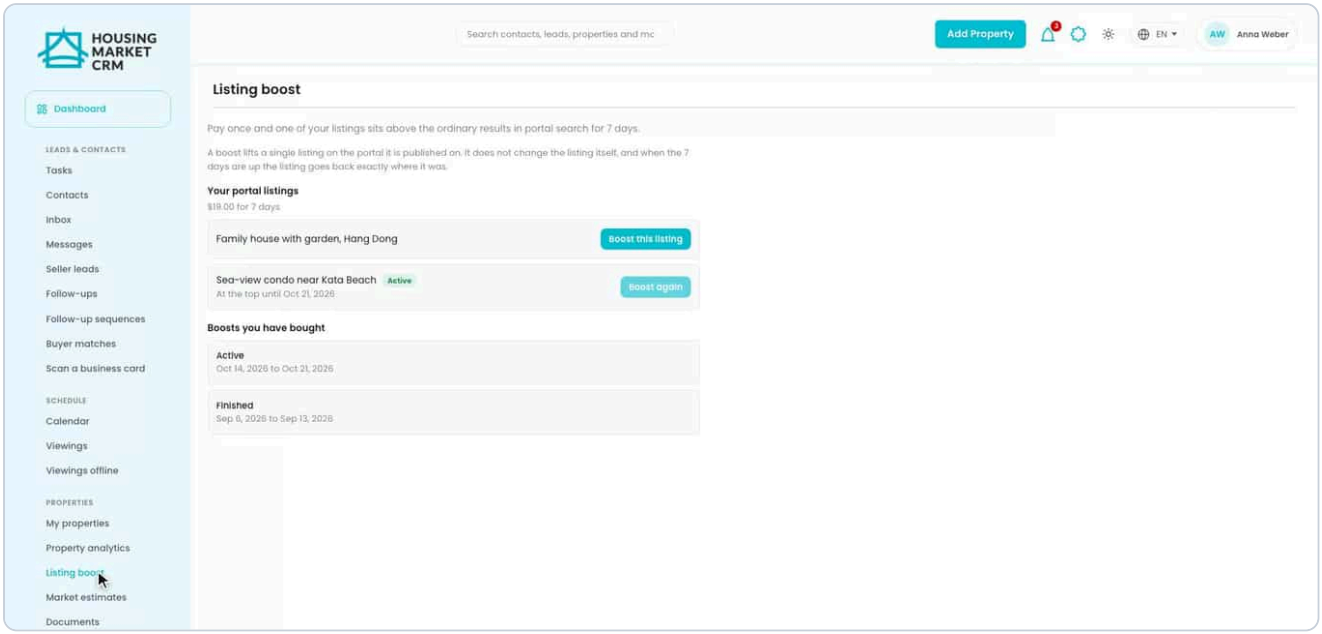


图 33.2 · 画面录制于 2026年10月16日

3 一个房源显示在门户搜索的普通结果上方。

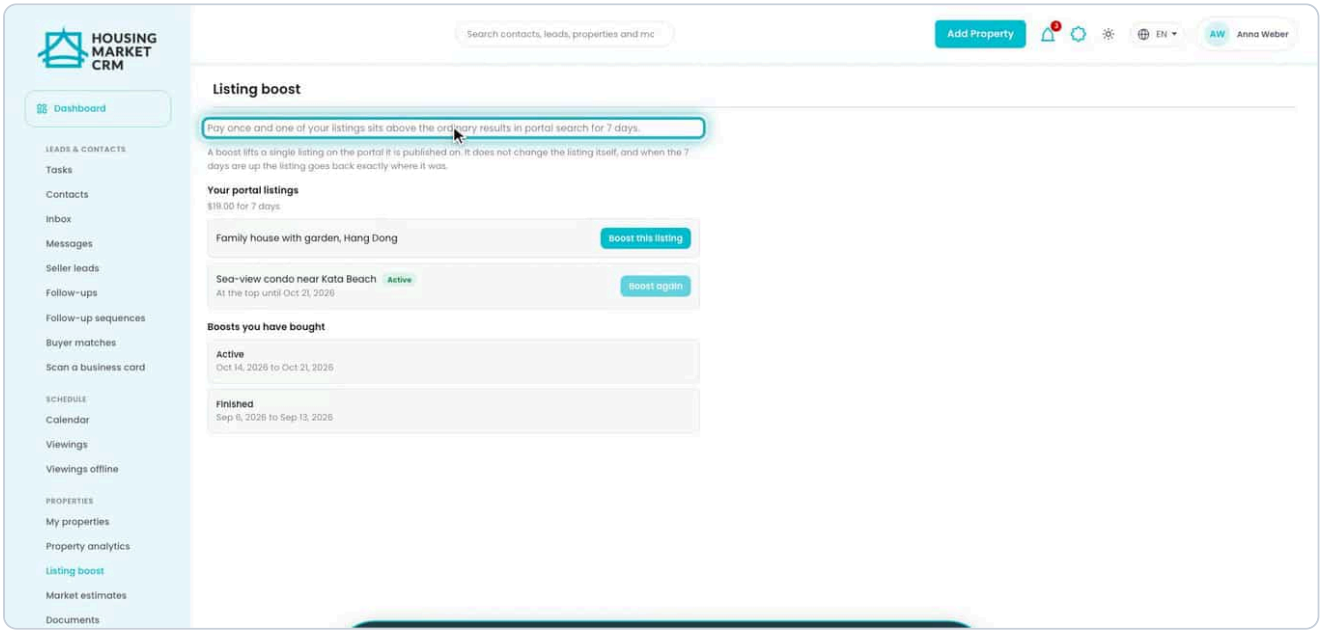


图 33.3 · 画面录制于 2026年10月16日

4 7 天后它会回到原来的位置。

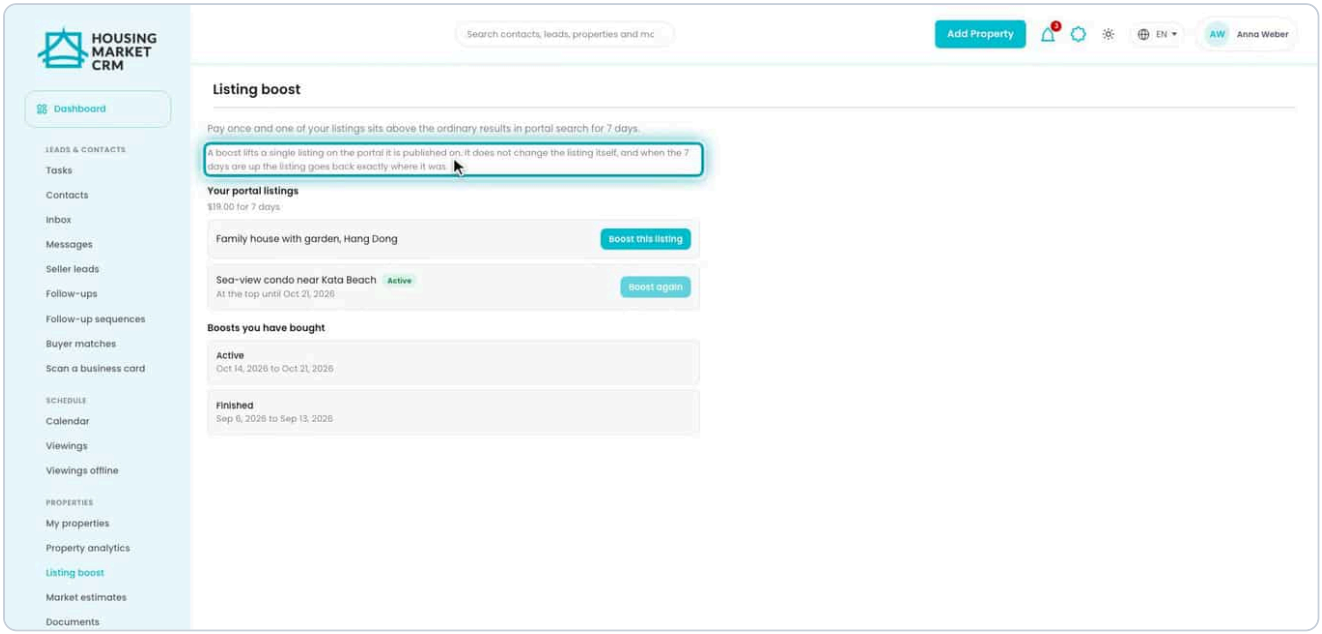


图 33.4 · 画面录制于 2026年10月16日

5 $19 七天，一次性付费。无需订阅。

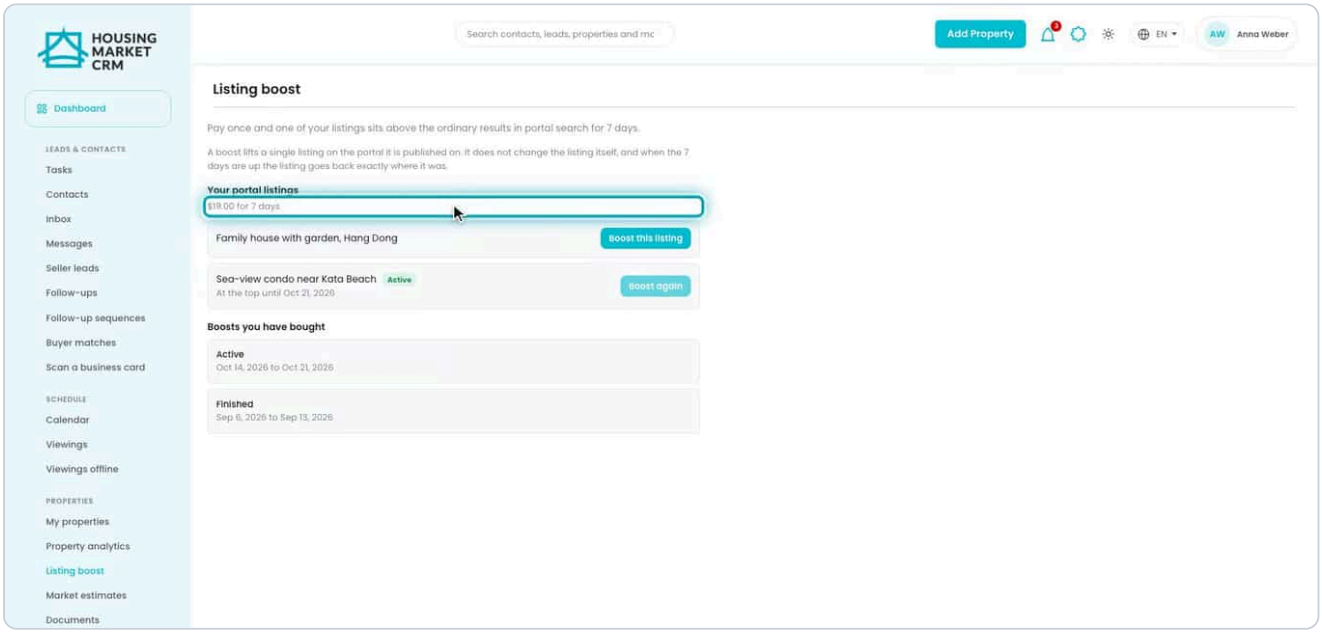


图 33.5 · 画面录制于 2026年10月16日

6 您的门户房源在此列出。

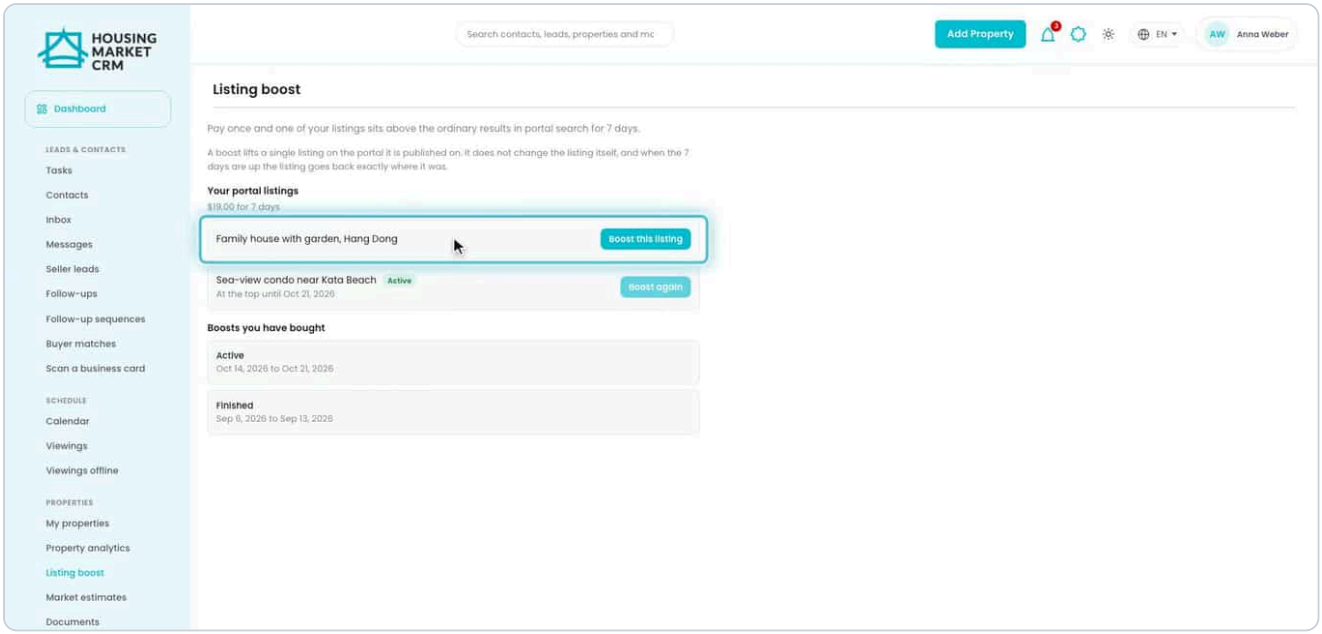


图 33.6 · 画面录制于 2026年10月16日

7 点击“推广此房源”，前往 Stripe 的安全付款页面。

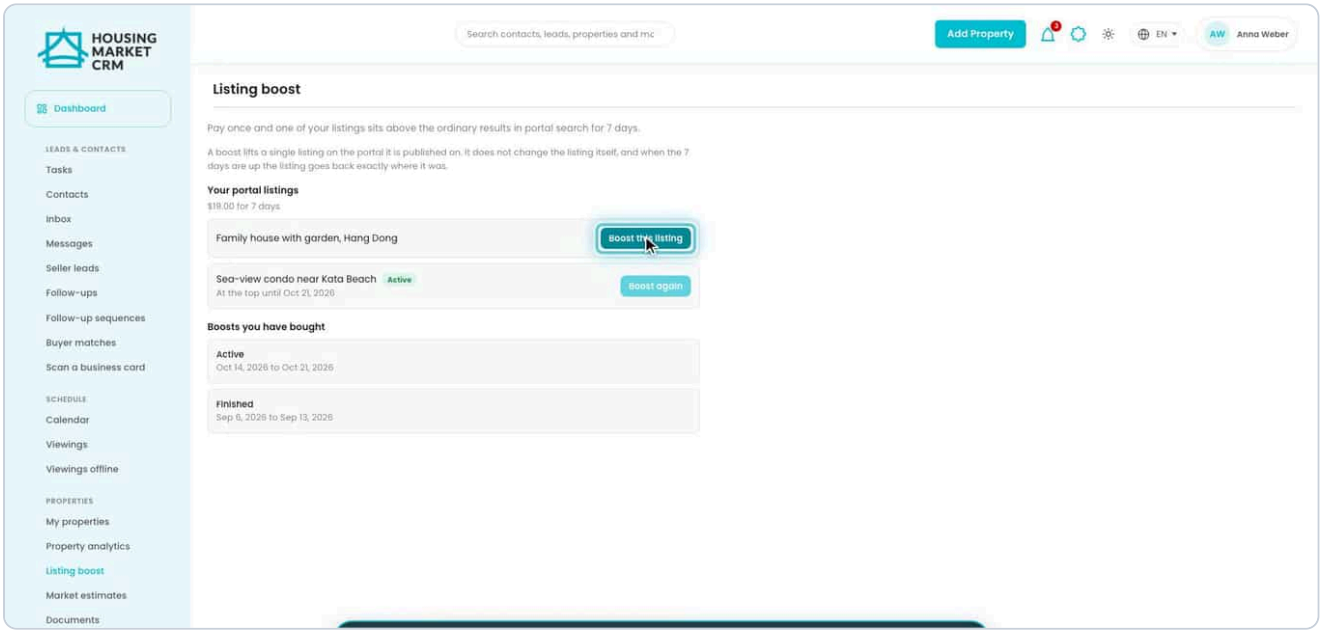


图 33.7 · 画面录制于 2026年10月16日

8 如果离开付款页面，不会产生费用。

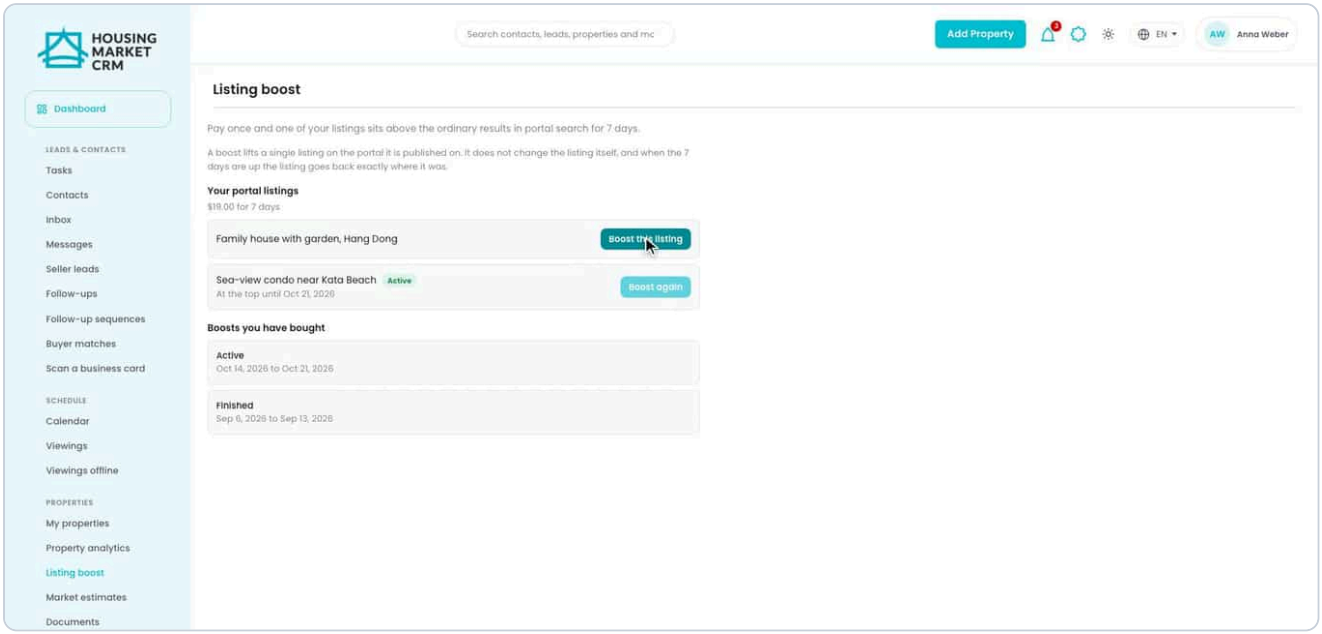


图 33.8 · 画面录制于 2026年10月16日

9 推广中的房源会显示“进行中”和结束日期。

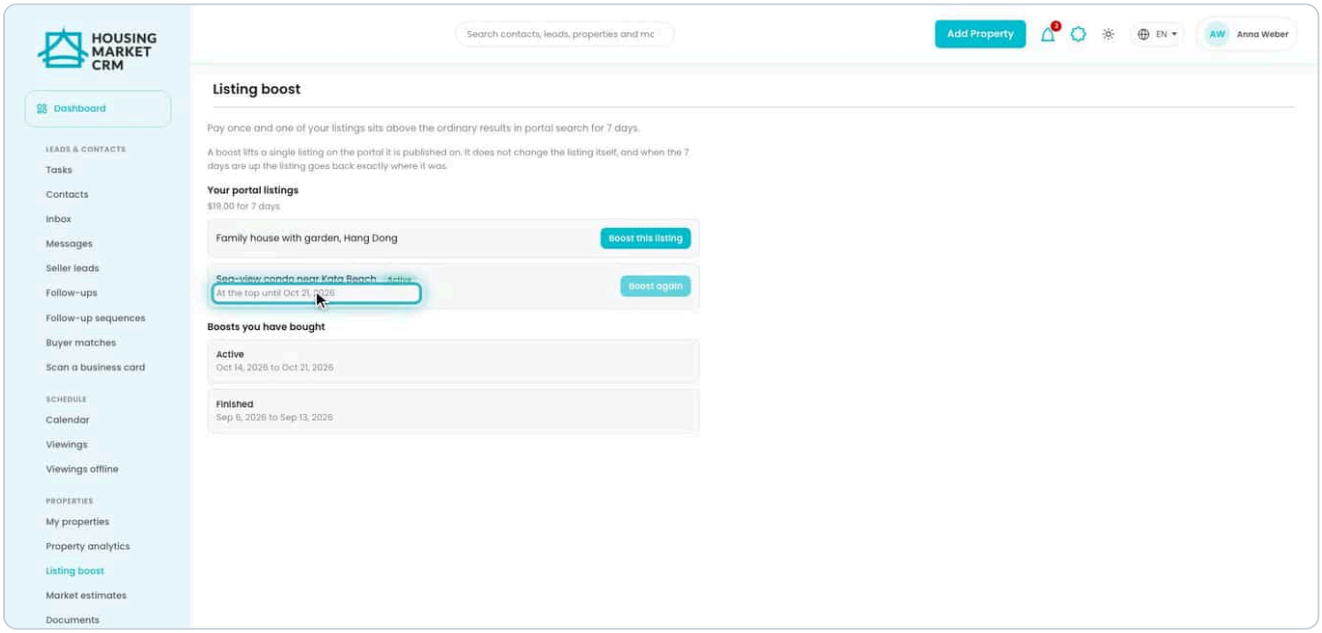


图 33.9 · 画面录制于 2026年10月16日

10 您购买过的所有推广及其日期。

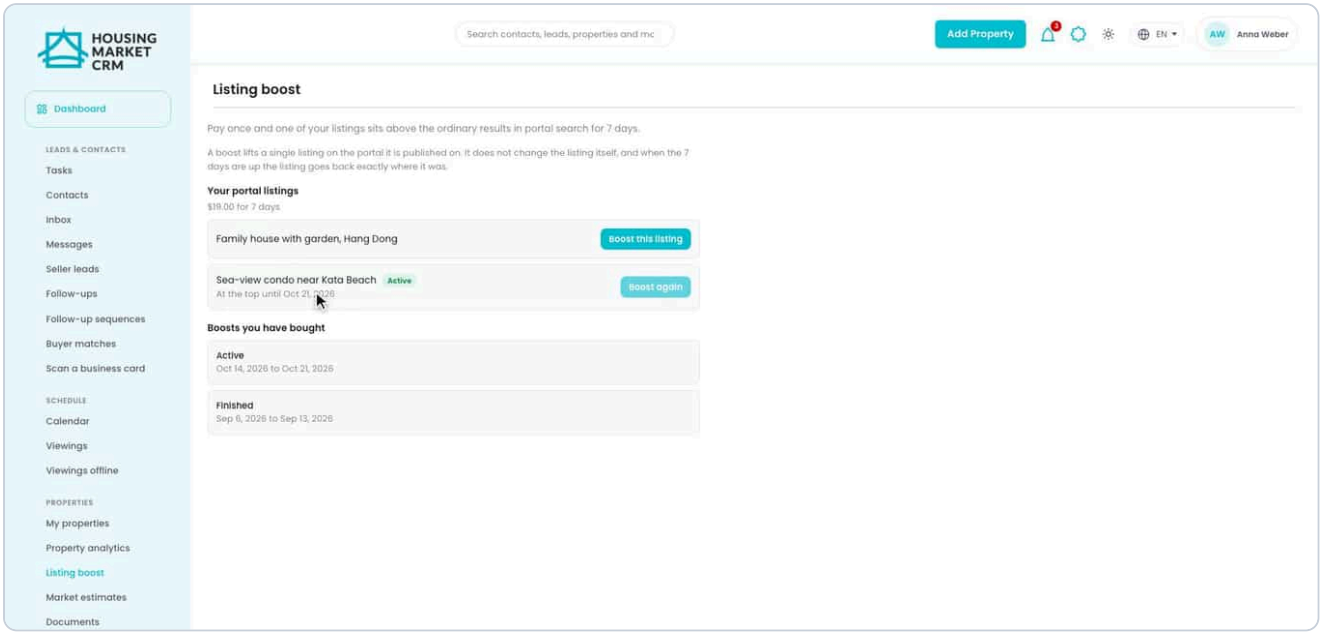


图 33.10 · 画面录制于 2026年10月16日

34 第 34 章

市场估价报告

Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Business 套餐中，描述一套房产，CRM 就会根据您门户上的可比房源给出一个市场估算区间，您可以将其导出为带您品牌的 PDF 交给业主。

打开“市场估算”，描述这套房产：地址、出售还是出租、房产类型、区域、卧室数、卫生间数和建筑面积。CRM 会将其与您所在市场的门户上的类似房源进行比较，并给出一个估算区间，同时列出所依据的可比房源。它属于 Business 功能。

只比较相同币种的房源，不做任何换算。表单填写得越完整，可比房源就越接近。

将结果导出为以您名义、带您品牌的 PDF，交给业主。每份报告都按计算时的结果保存，因此业主看到的数字不会随着日后市场变化而改变。

这是根据门户上的挂牌价得出的市场估算，报告上也会注明这一点。它不是由持牌专业人士对房产价值所做的正式评定，不应作为这种评定提交给业主、贷款机构或法院。

出自帮助中心： **什么是市场估算报告?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

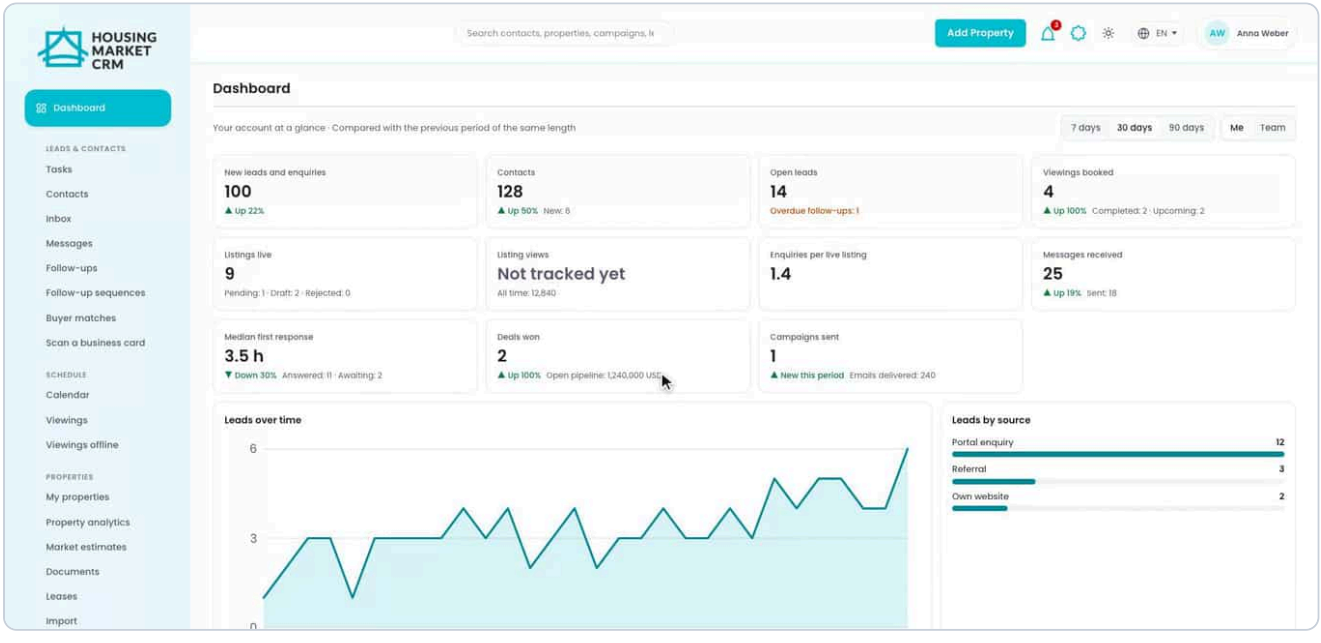


图 34.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 在左侧菜单中点击 Market estimates（市场估价）。

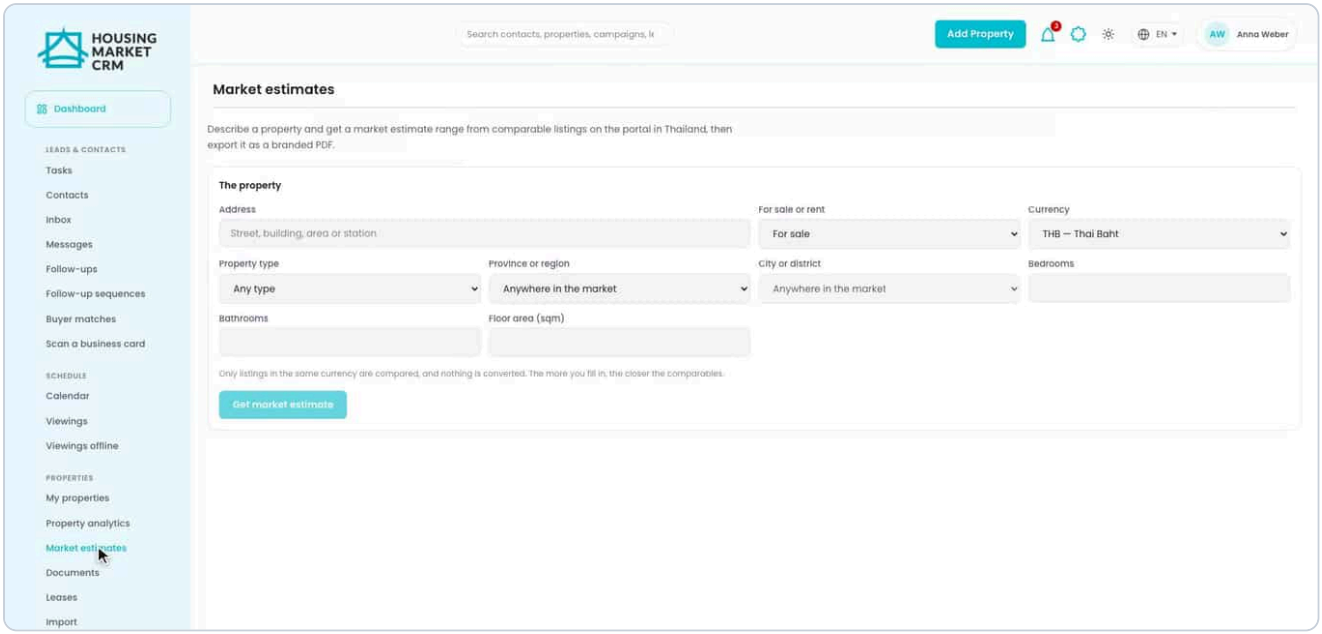


图 34.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 填写地址。

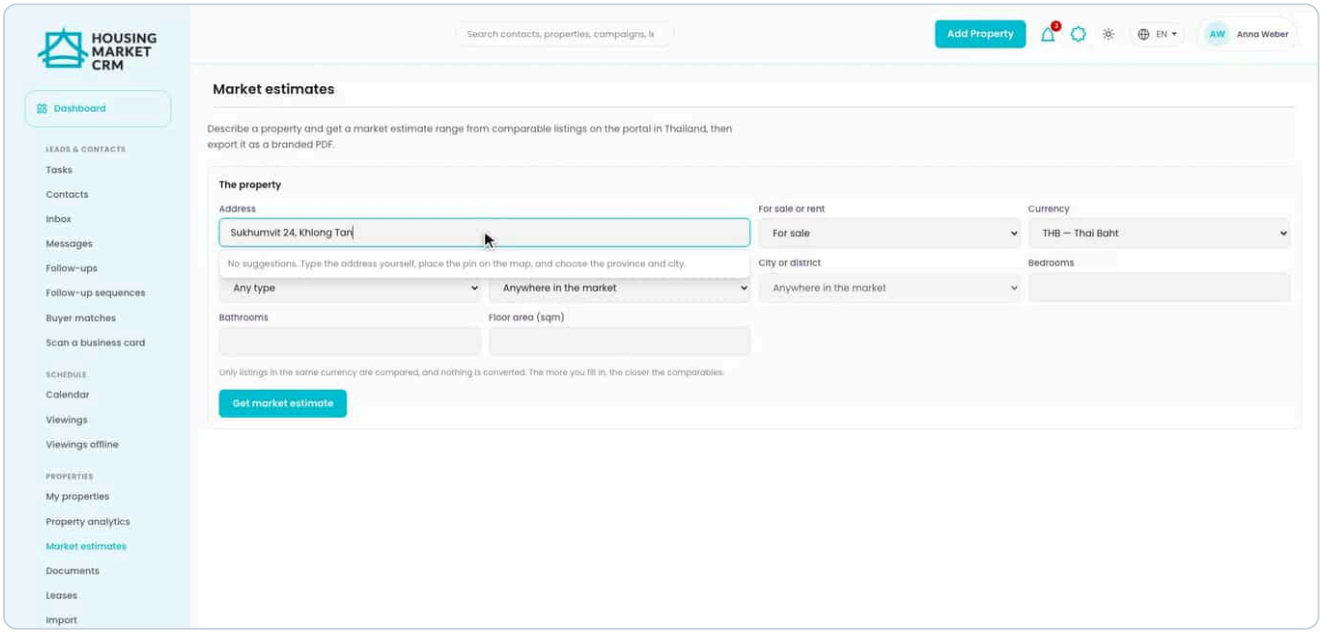


图 34.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 选择 For sale（出售）或 For rent（出租）。

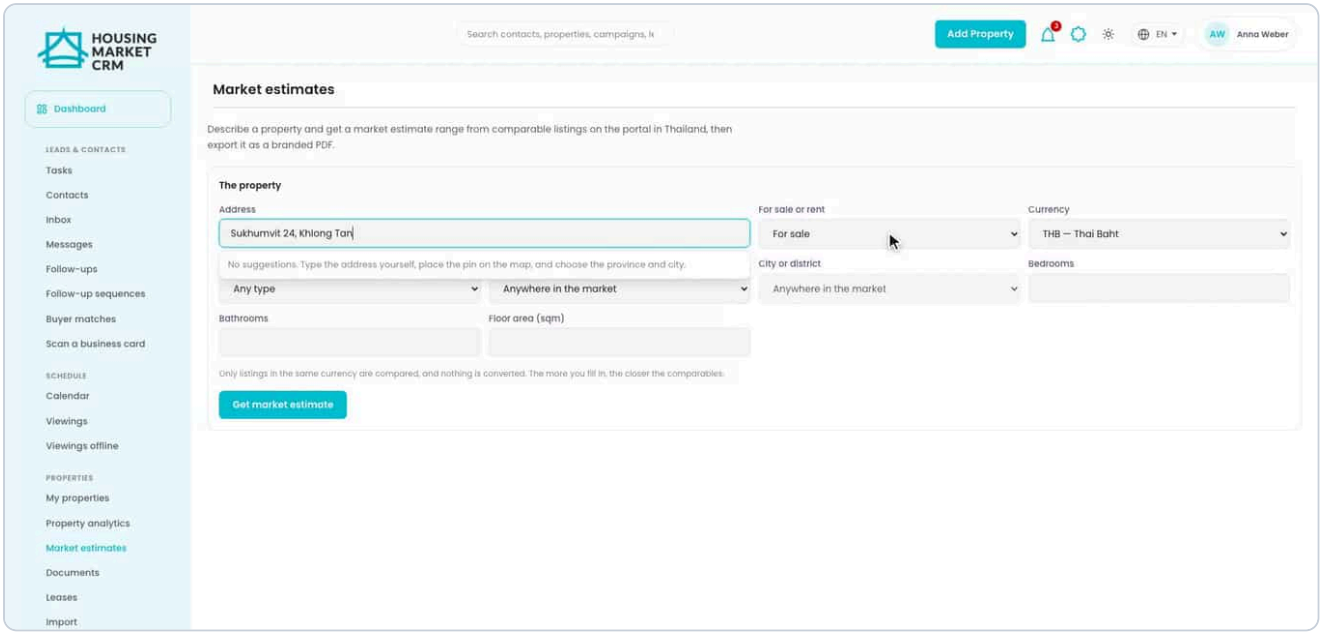


图 34.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 选择货币。

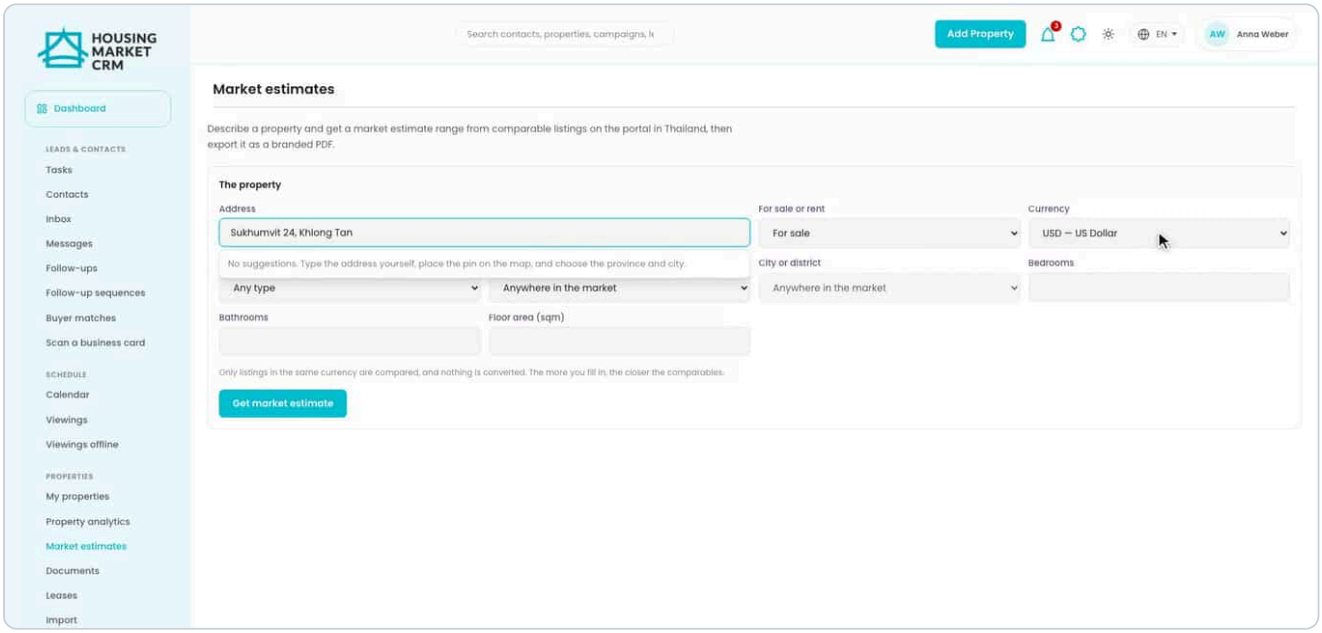


图 34.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 选择房源类型… …以及区域。

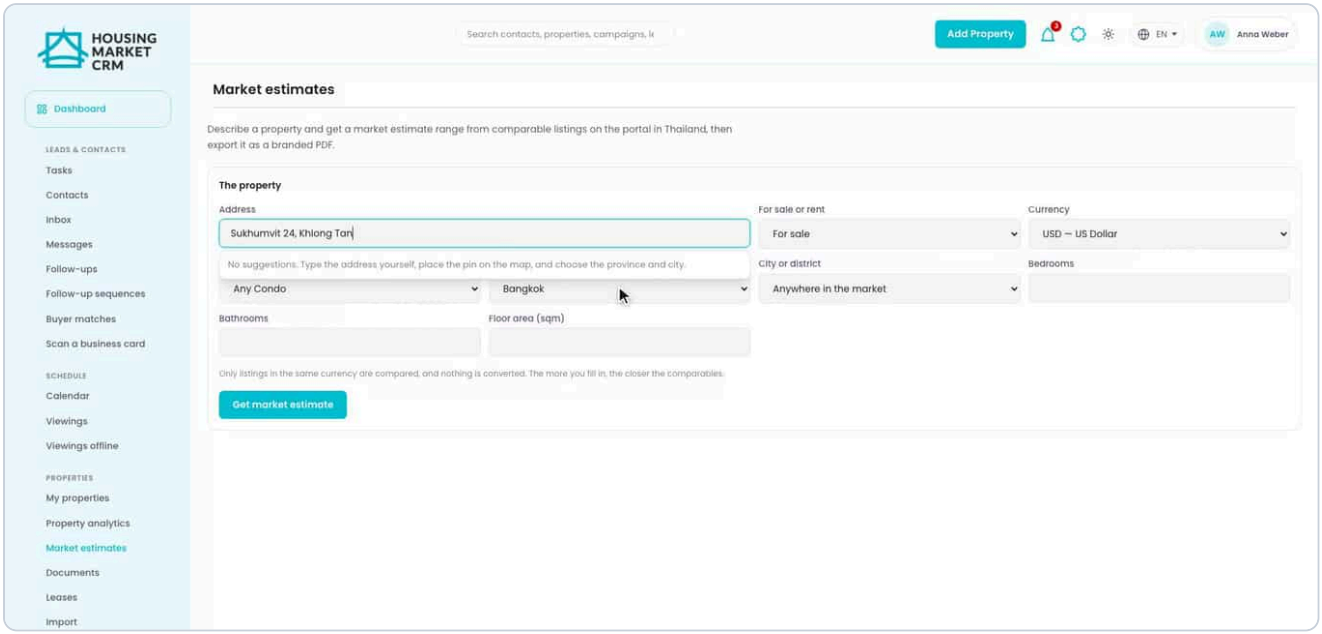


图 34.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 填写卧室数、卫浴数和建筑面积。

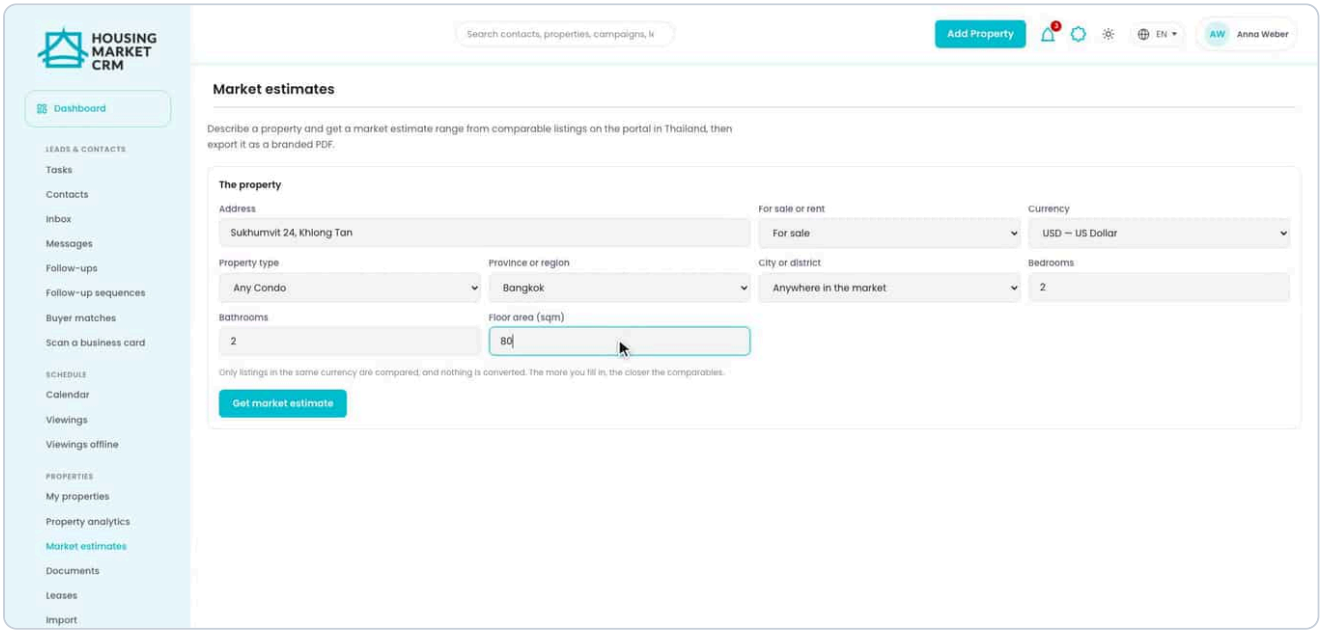


图 34.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 点击 Get market estimate（获取市场估价）。

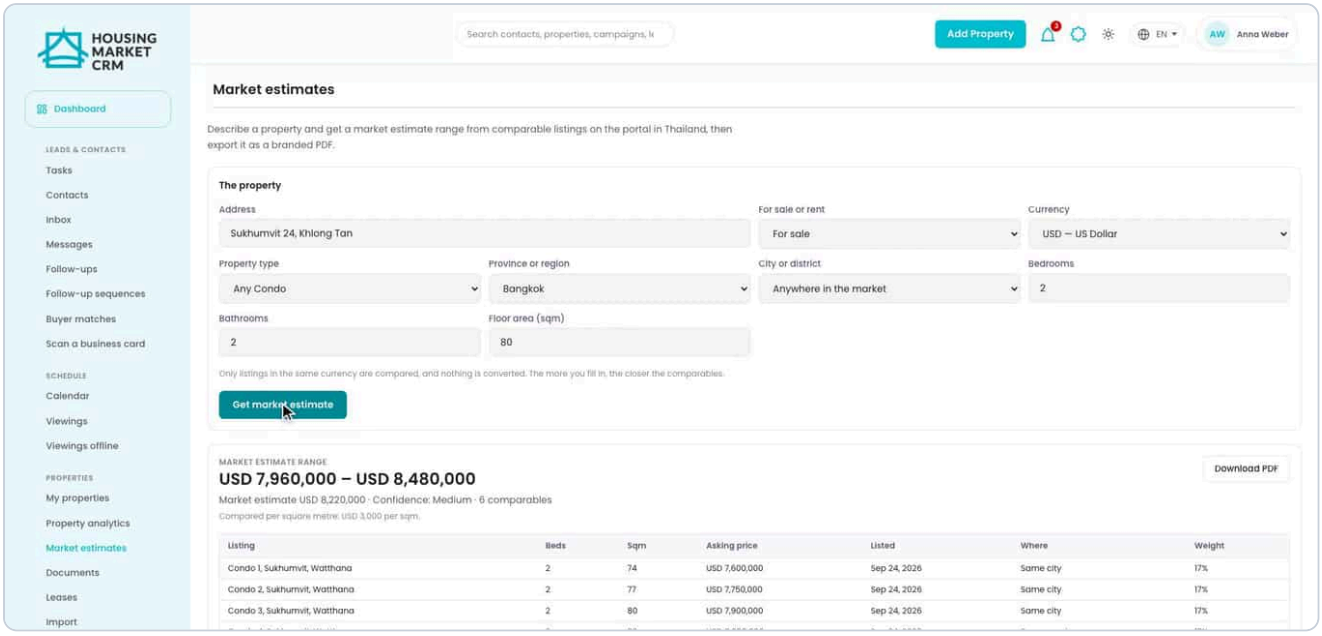


图 34.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 将估价作为与业主会面的起点。

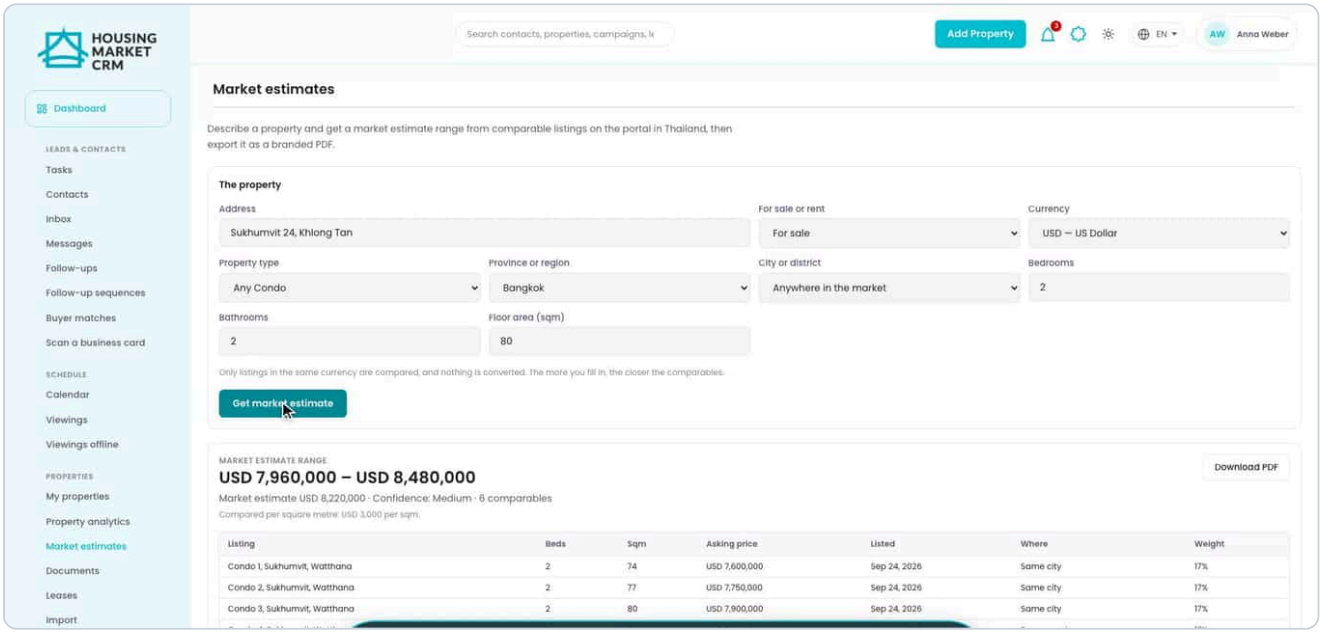


图 34.9 · 画面录制于 2026年9月24日

相关帮助中心文章

什么是卖方线索，一条要多少钱？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

第 4 篇

沟通与日程安排

35 消息

36 从联系人发起 WhatsApp

37 WhatsApp 模板

38 群发邮件

39 通知中心

40 邮件通知

41 日历

42 连接您的日历

43 安排看房

44 离线看房

45 CRM 如何保护您的邮件营销

35 第 35 章

消息

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

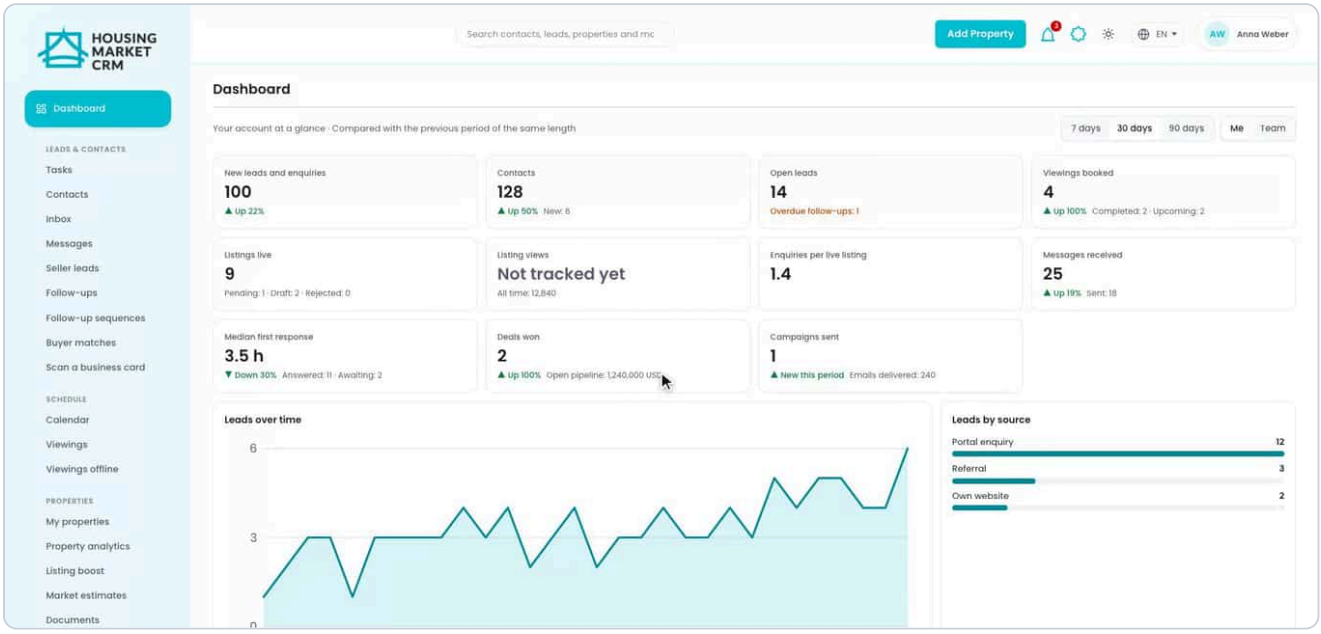


图 35.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“消息”。

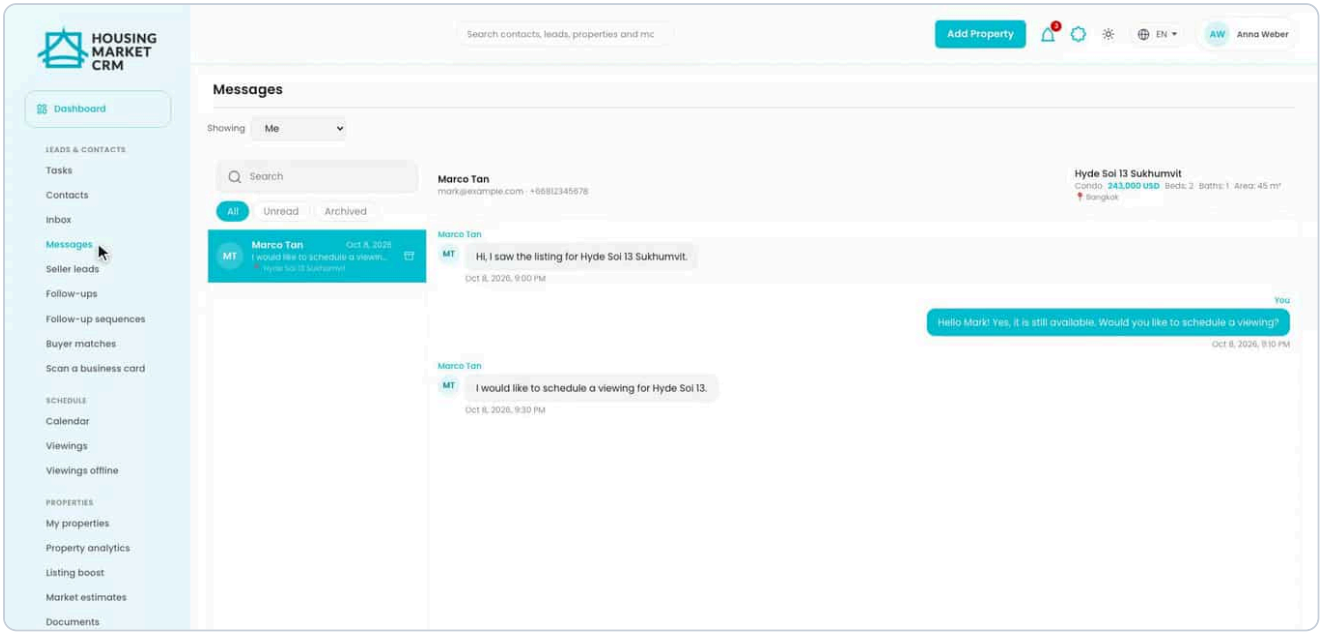


图 35.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 与同一个人的所有往来都在同一条会话中。

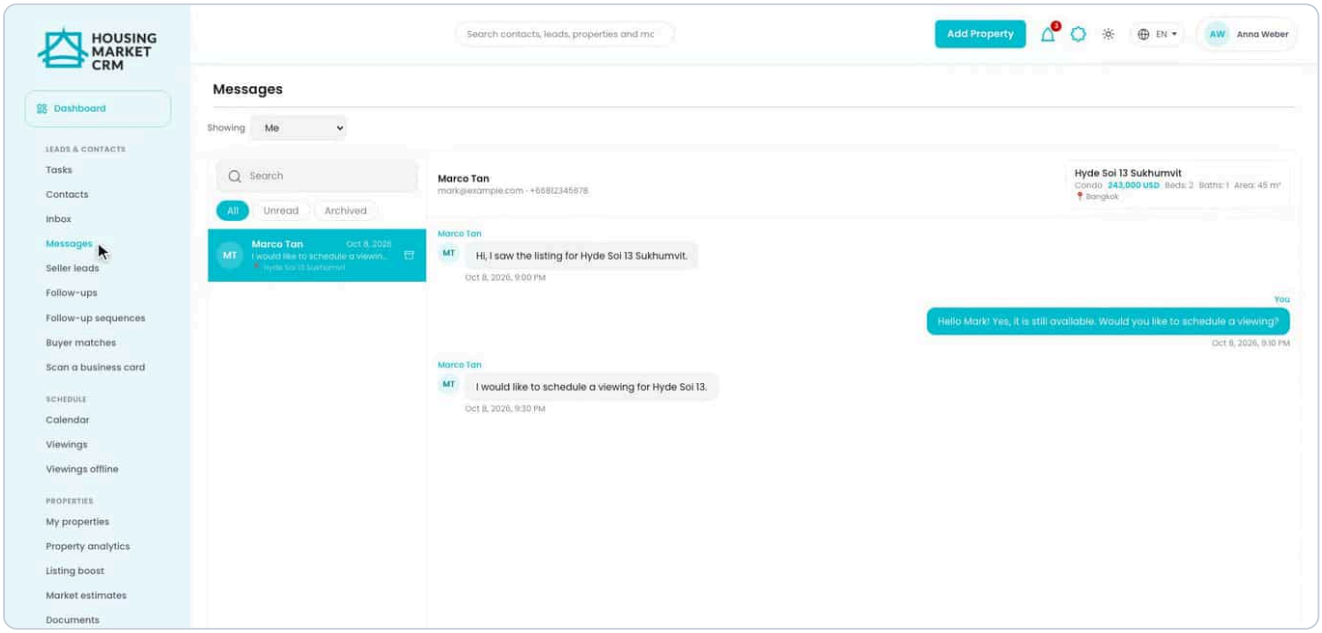


图 35.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 打开一条会话。

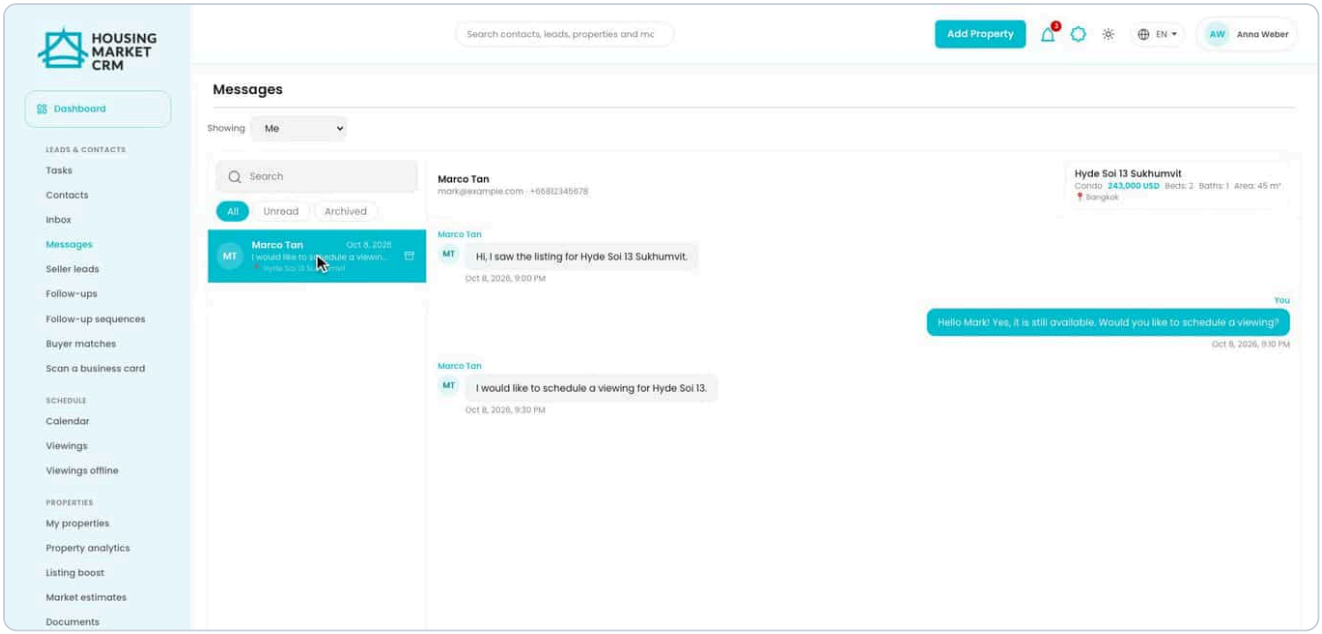


图 35.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 他们询问的房源已关联，可直接打开。

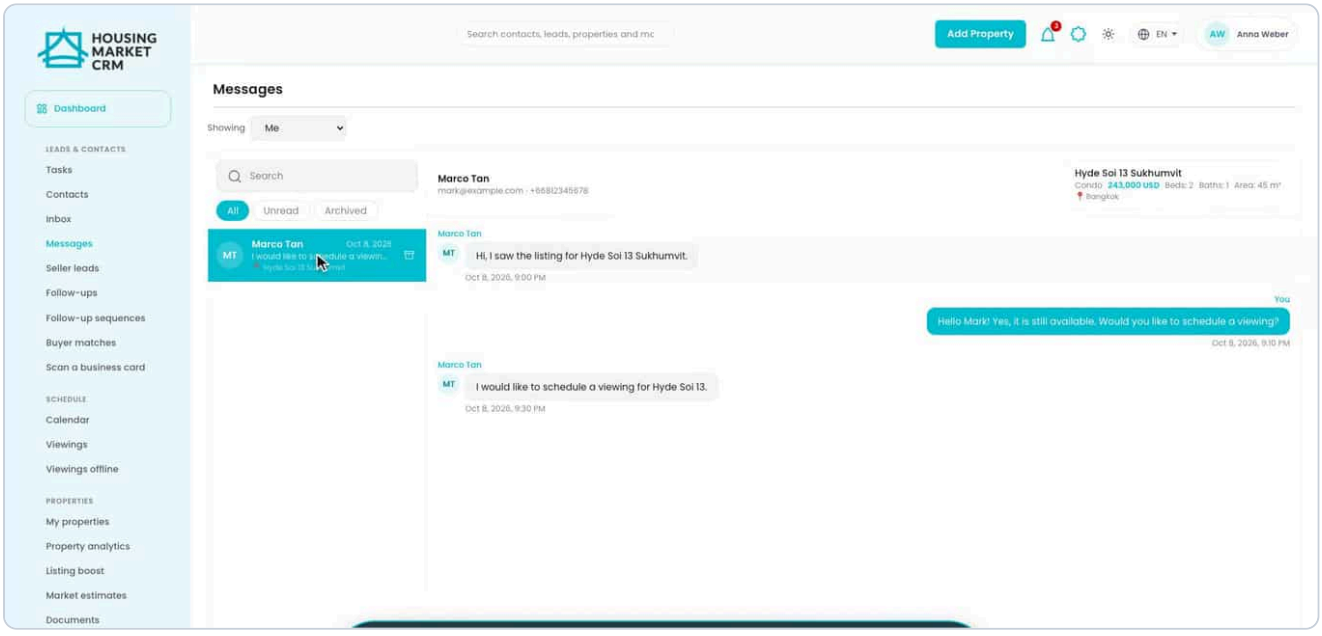


图 35.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 筛选“未读”——您早上的清单。

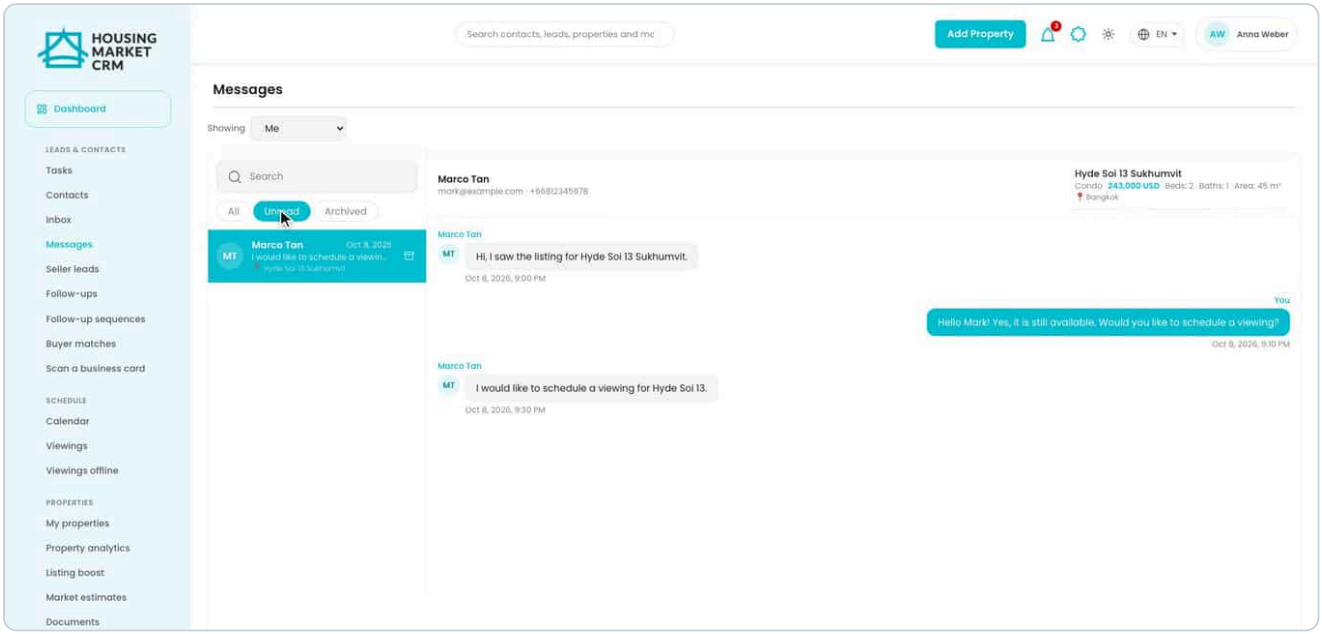


图 35.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 回到“全部”。

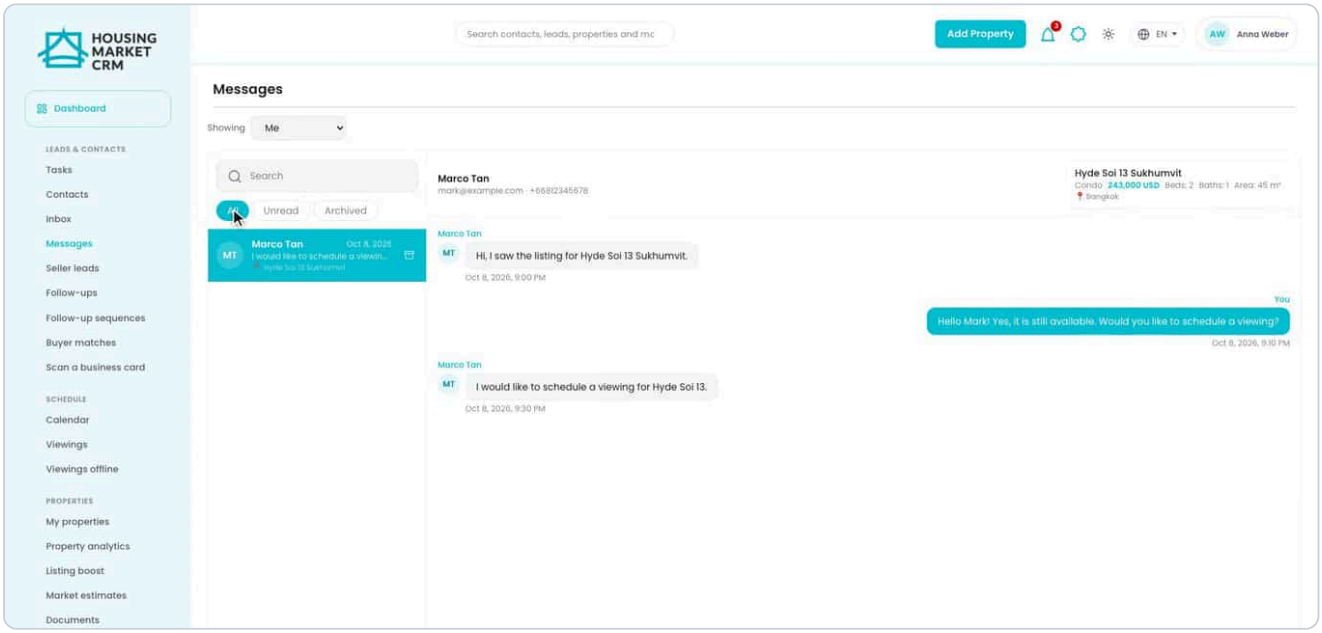


图 35.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 输入回复，按“发送”。

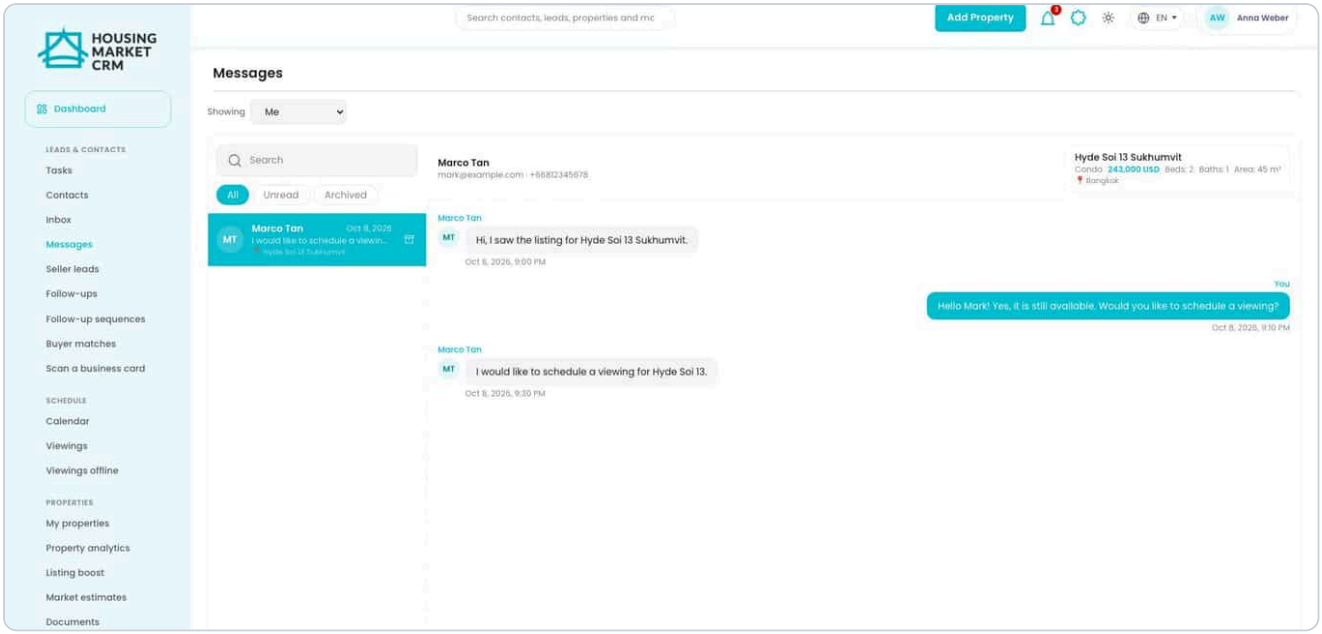


图 35.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 “已归档”让已结束的会话不再占位。

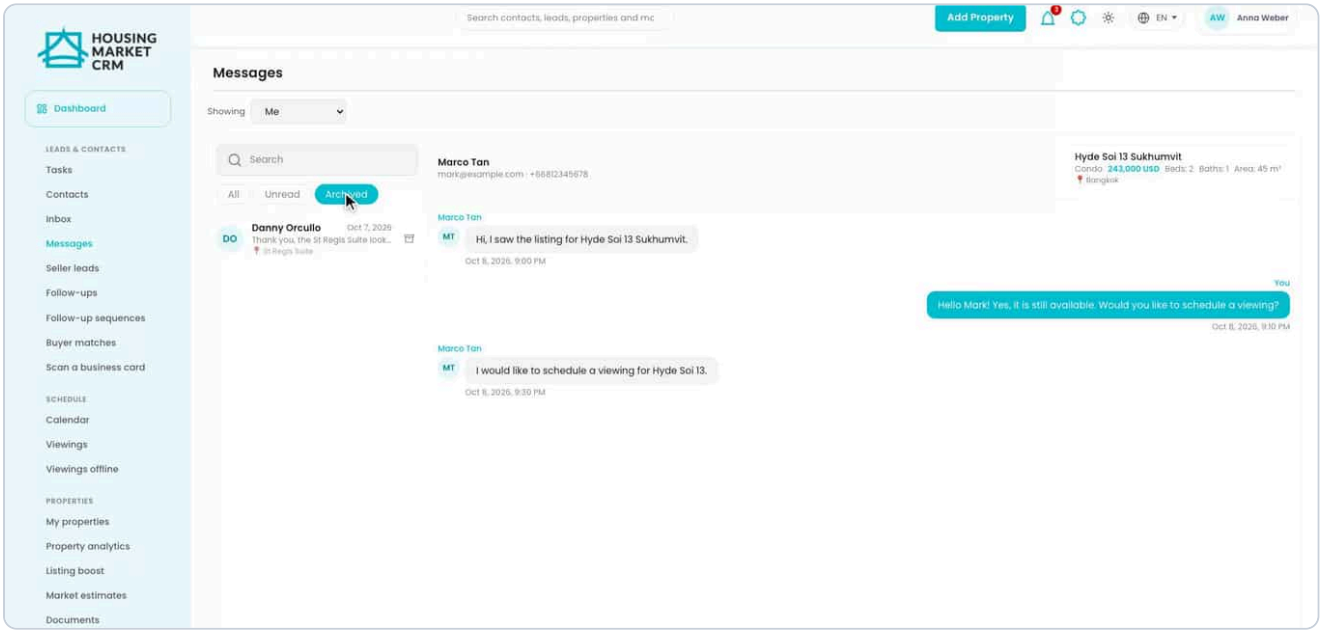


图 35.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 归档只隐藏会话——绝不删除。

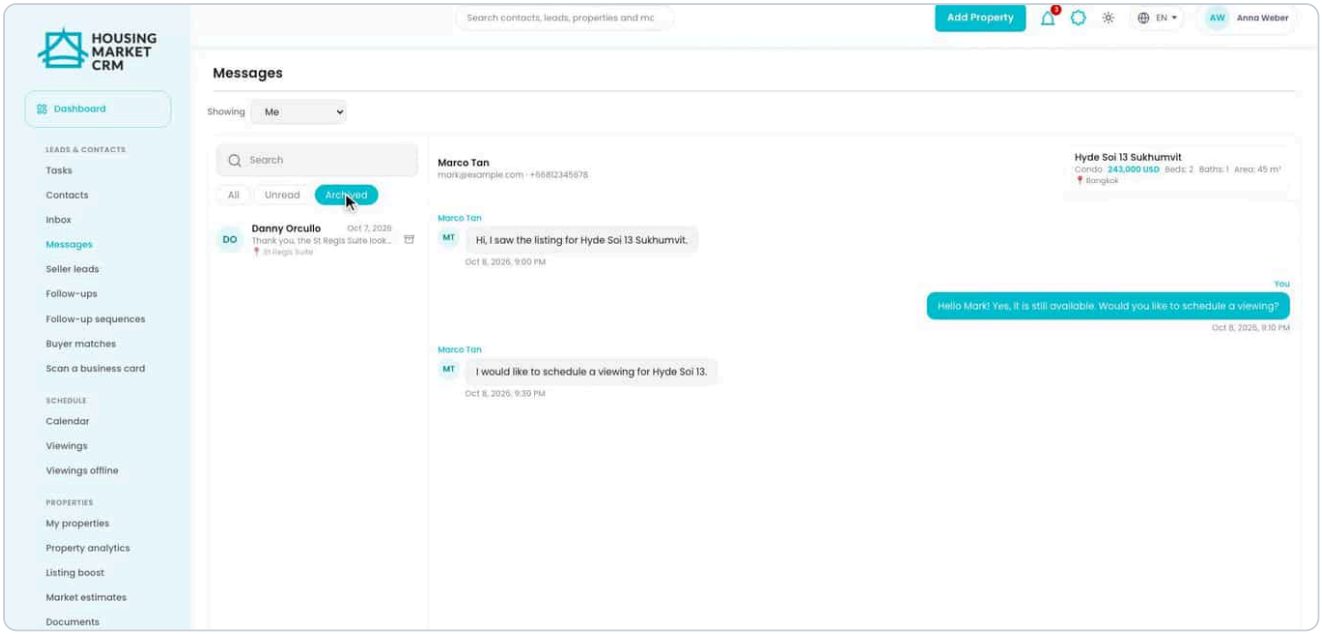


图 35.10 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

CRM 中的收件箱是什么？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-the-unified-inbox

我能跟踪与买家的沟通吗？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 第 36 章

从联系人发起 WhatsApp

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，您可以用任何语言编写 WhatsApp 消息模板，为某位联系人和某条房源填好内容，然后在自己的手机上打开已备好文字的 WhatsApp。CRM 本身不发送 WhatsApp 消息。

在 WhatsApp 设置中，用 CRM 支持的任何语言编写您常发的消息。选择一个模板，预览为某位联系人和某条房源填好后的内容，然后复制，或在您的设备上打开 WhatsApp，文字已准备好发送。

消息照常从您自己的 WhatsApp 账户发出，因此我们不收取任何费用。在 CRM 内收发 WhatsApp Business 消息并在收件箱中查看的功能正在建设中。

出自帮助中心： **WhatsApp 模板如何使用?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

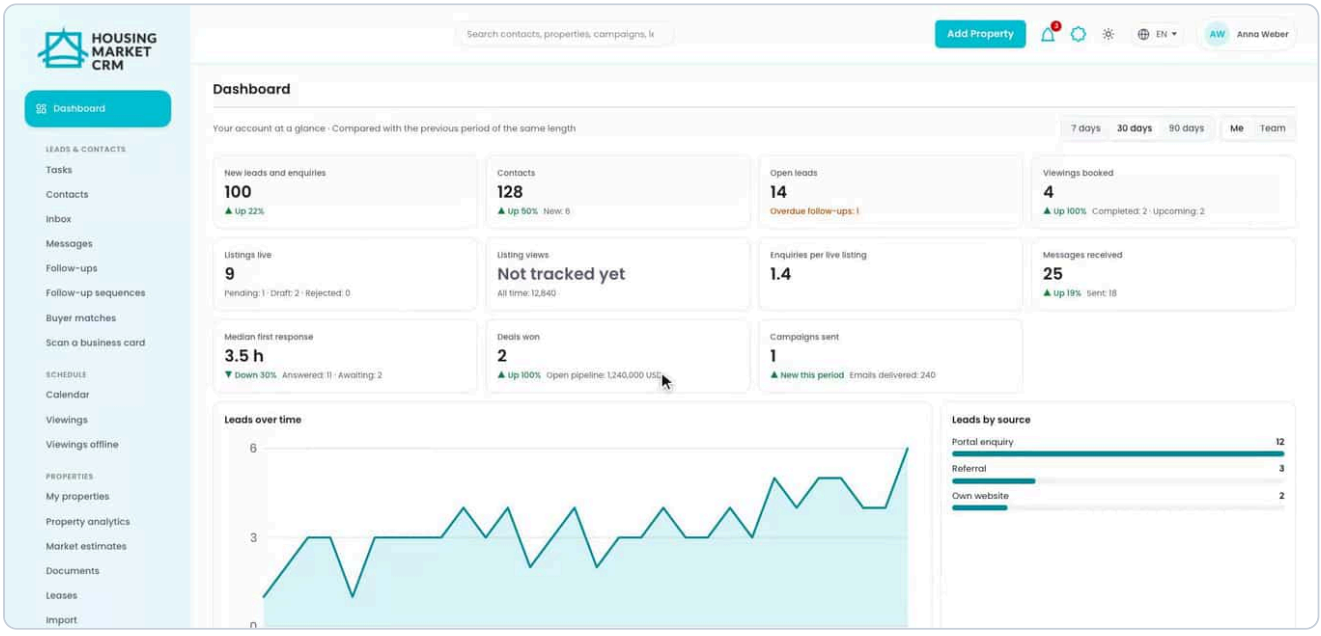


图 36.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 WhatsApp templates（WhatsApp 模板）。

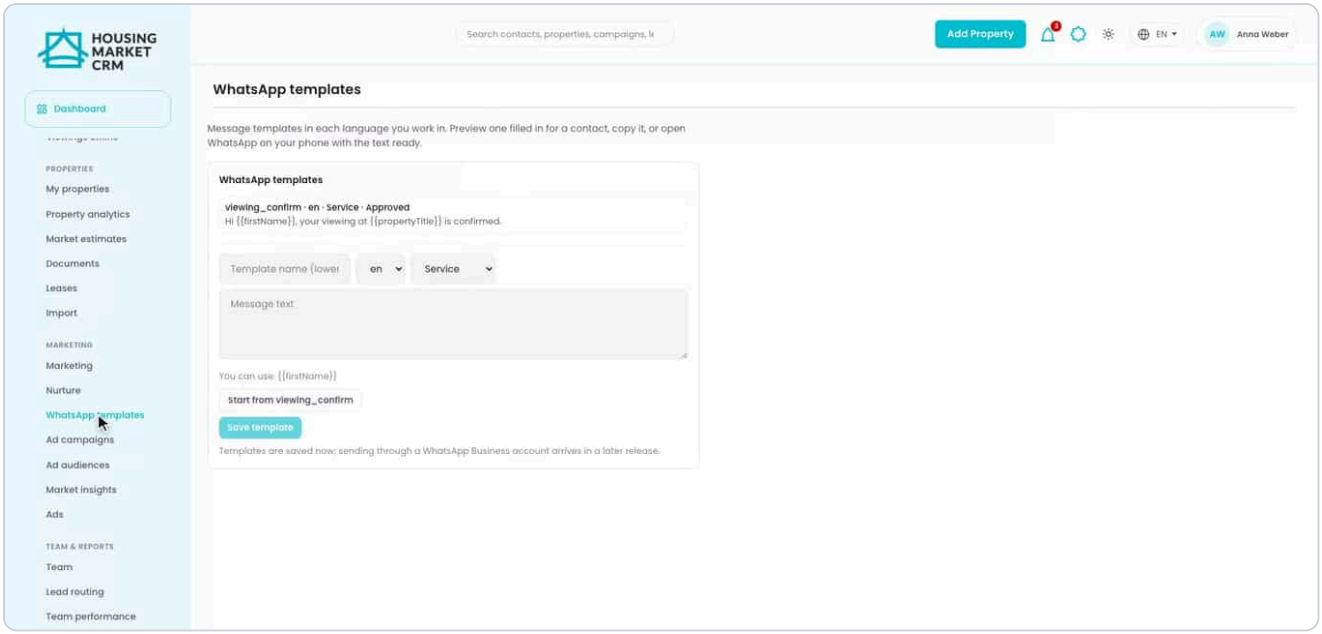


图 36.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 为模板命名。

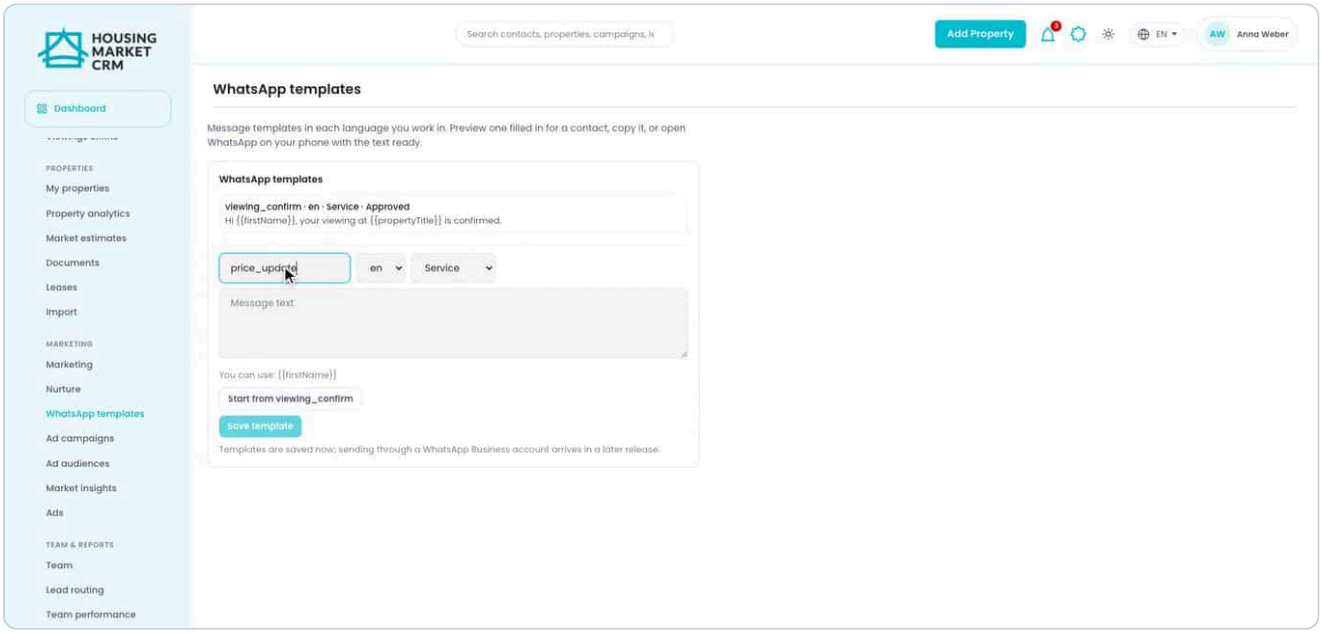


图 36.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 编写消息 —— 用 {{firstName}} 代表名字。

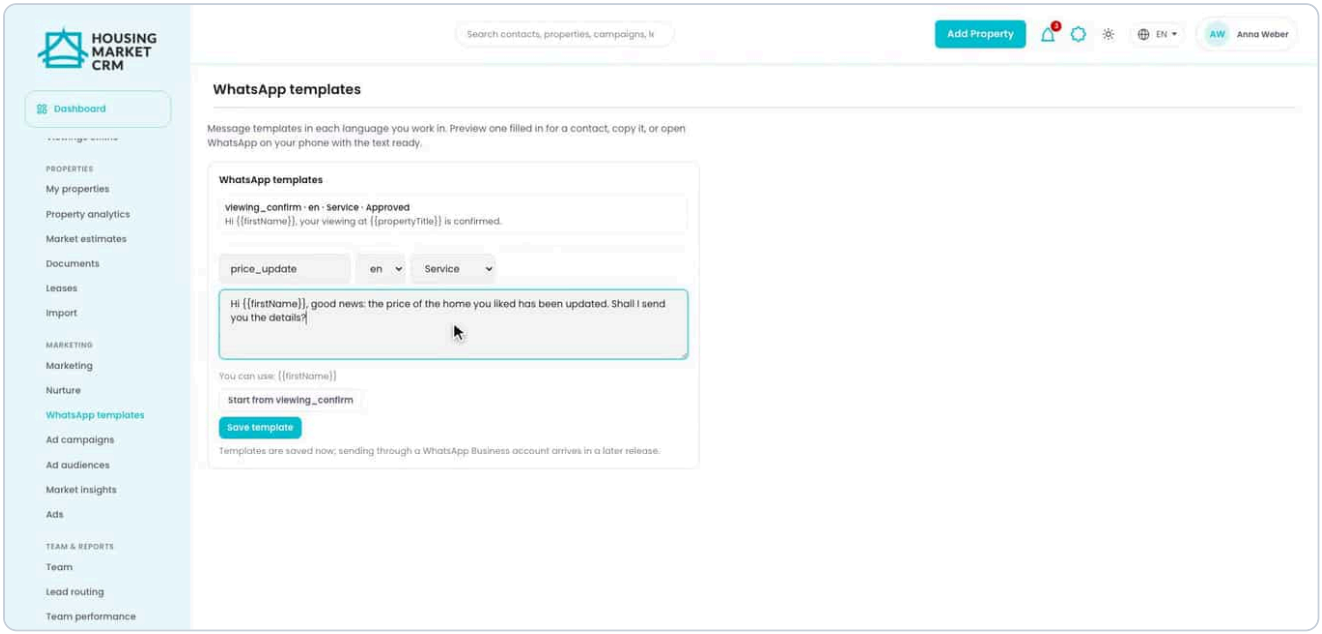


图 36.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 Save template（保存模板）。

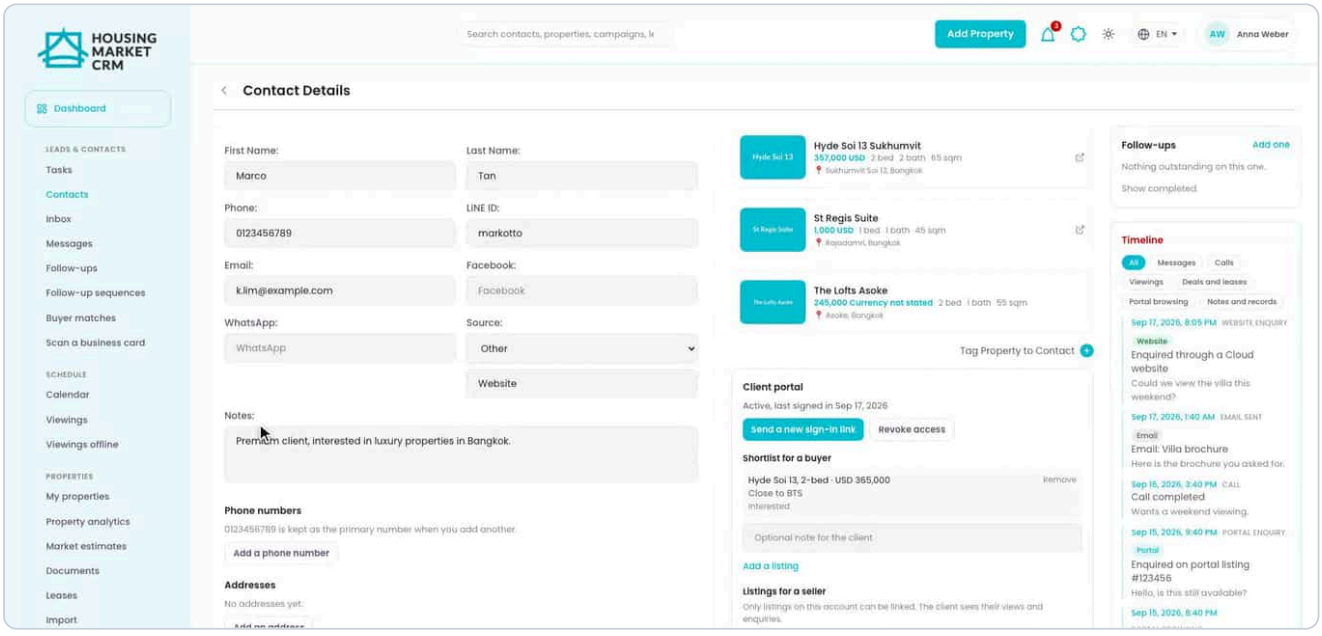


图 36.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 打开一位联系人… …找到 WhatsApp 面板。

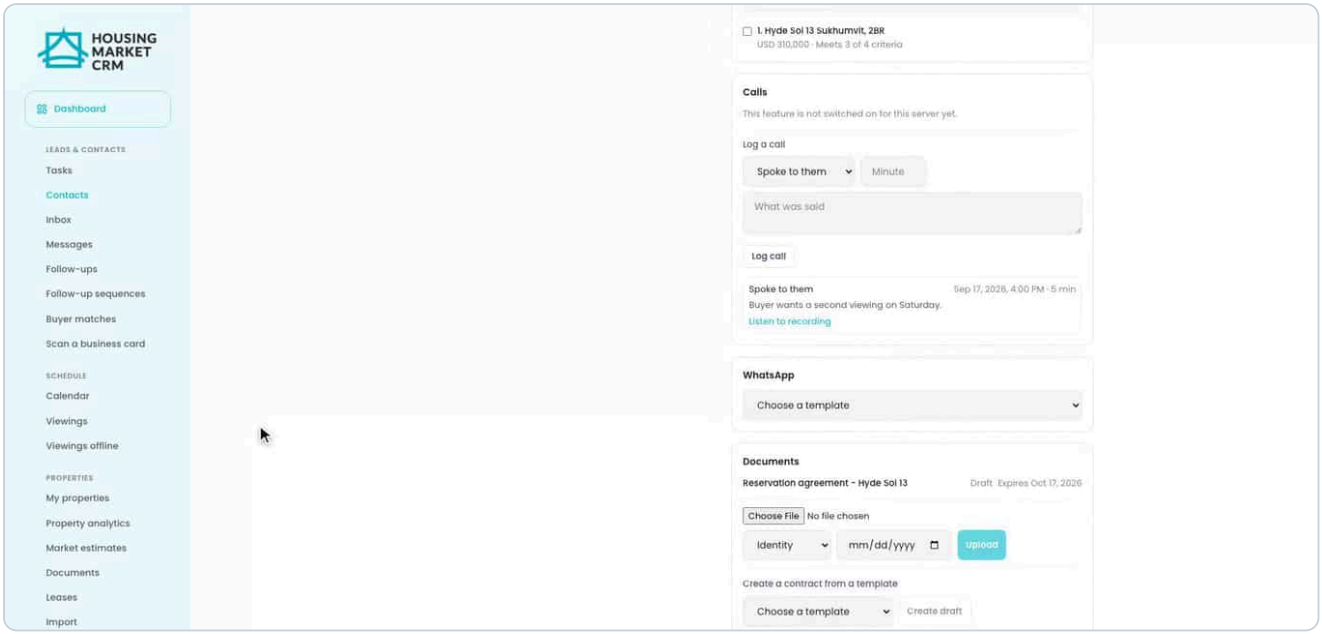


图 36.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 选择模板：CRM 填入详细信息并打开 WhatsApp。

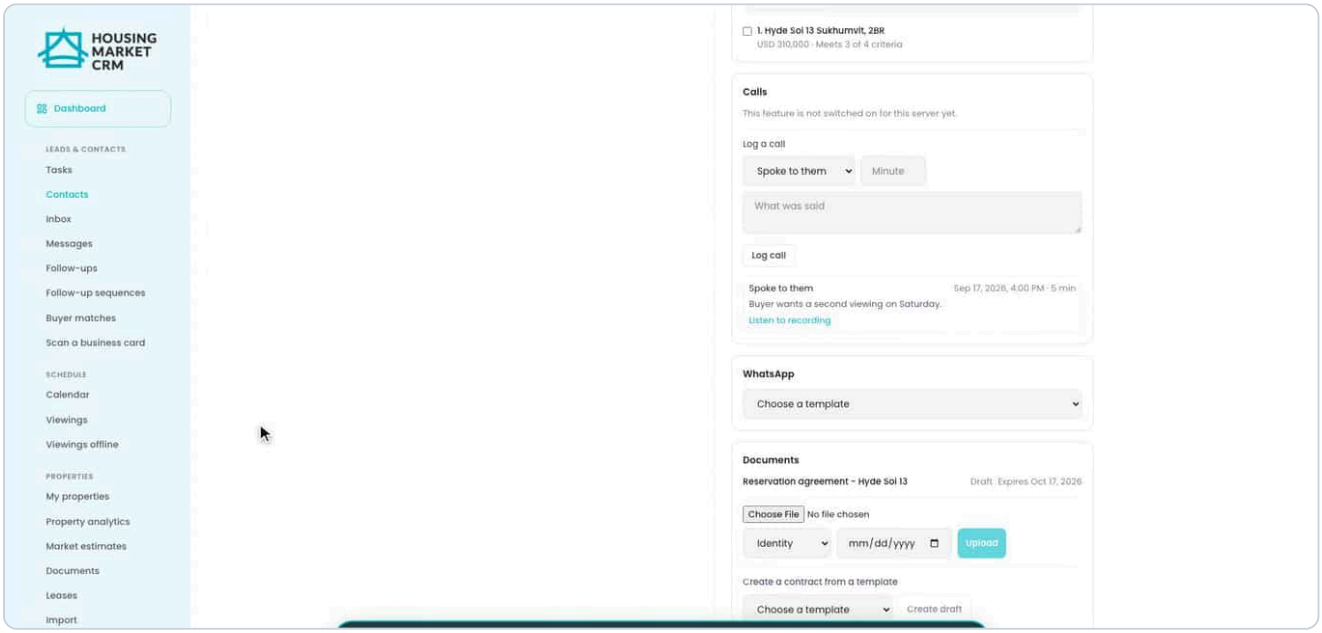


图 36.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 消息从您本人的 WhatsApp 号码发出。

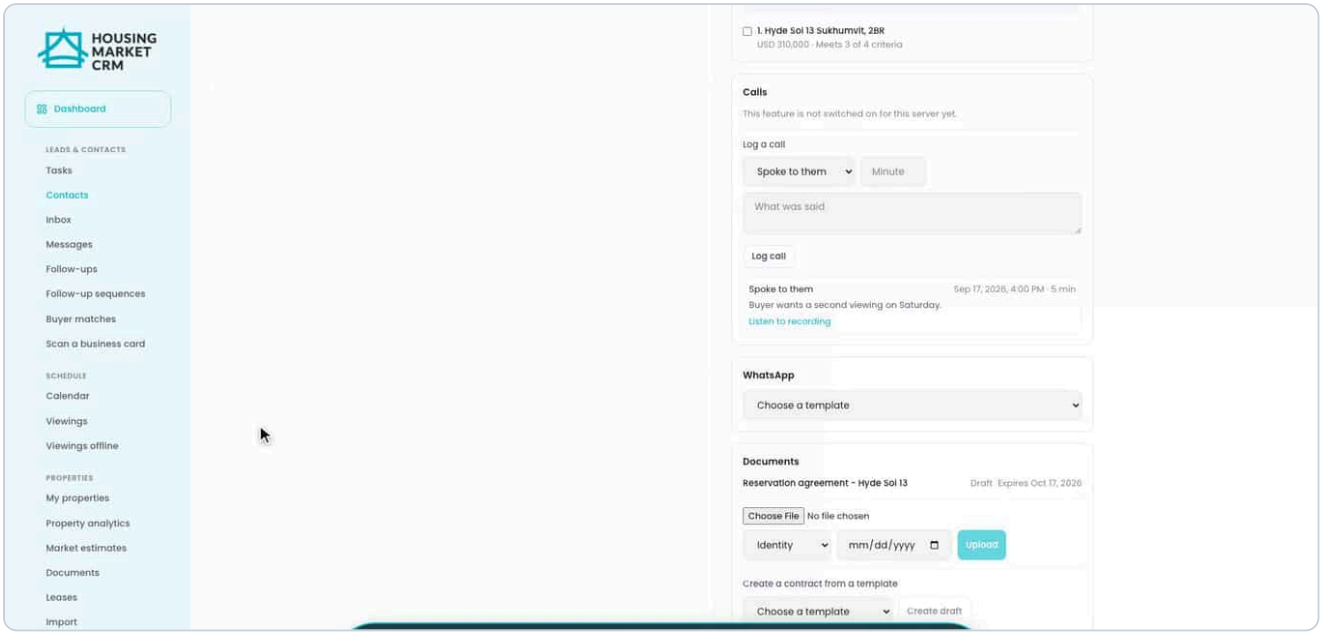


图 36.8 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我能跟踪与买家的沟通吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 第 37 章

WhatsApp 模板

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，您可以用任何语言编写 WhatsApp 消息模板，为某位联系人和某条房源填好内容，然后在自己的手机上打开已备好文字的 WhatsApp。CRM 本身不发送 WhatsApp 消息。

在 WhatsApp 设置中，用 CRM 支持的任何语言编写您常发的消息。选择一个模板，预览为某位联系人和某条房源填好后的内容，然后复制，或在您的设备上打开 WhatsApp，文字已准备好发送。

消息照常从您自己的 WhatsApp 账户发出，因此我们不收取任何费用。在 CRM 内收发 WhatsApp Business 消息并在收件箱中查看的功能正在建设中。

出自帮助中心： **WhatsApp 模板如何使用?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

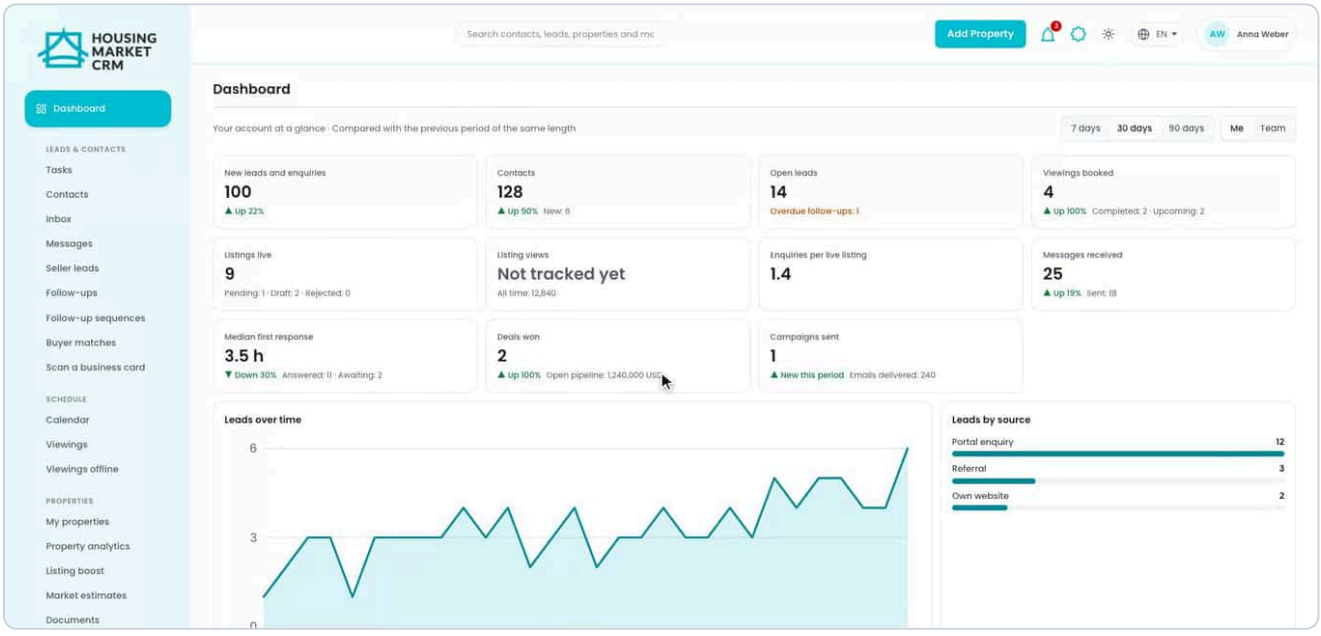


图 37.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的 WhatsApp templates（WhatsApp 模板）。

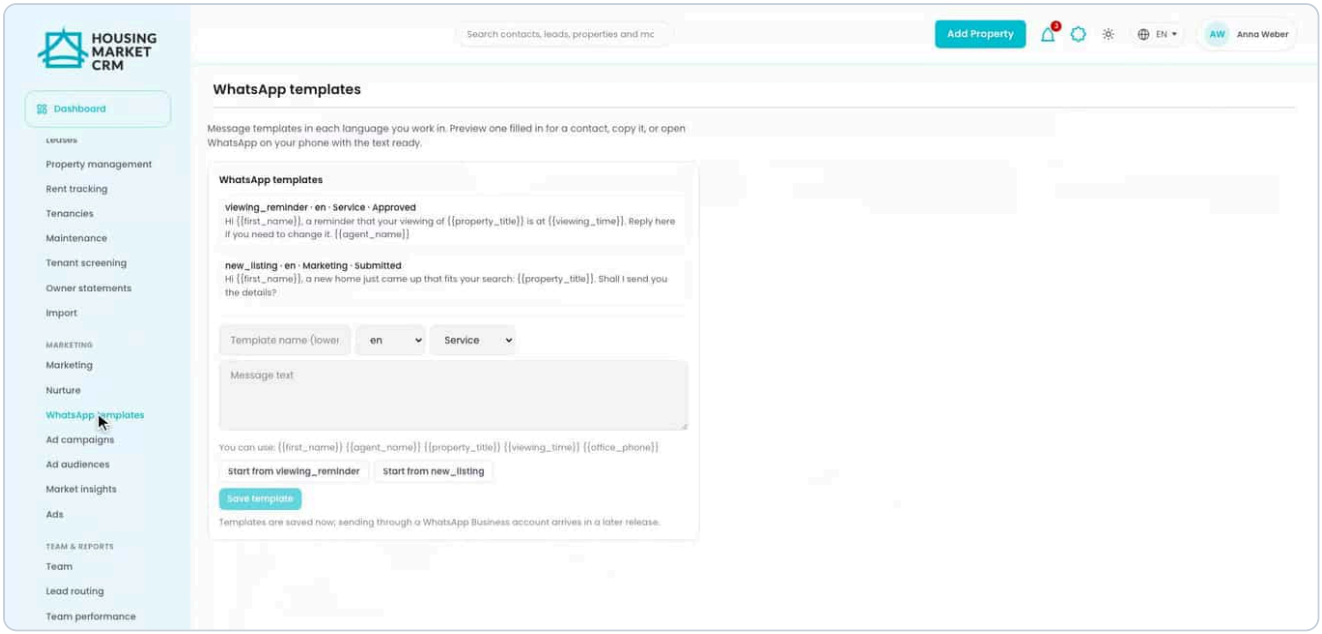


图 37.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 从看房提醒开始。

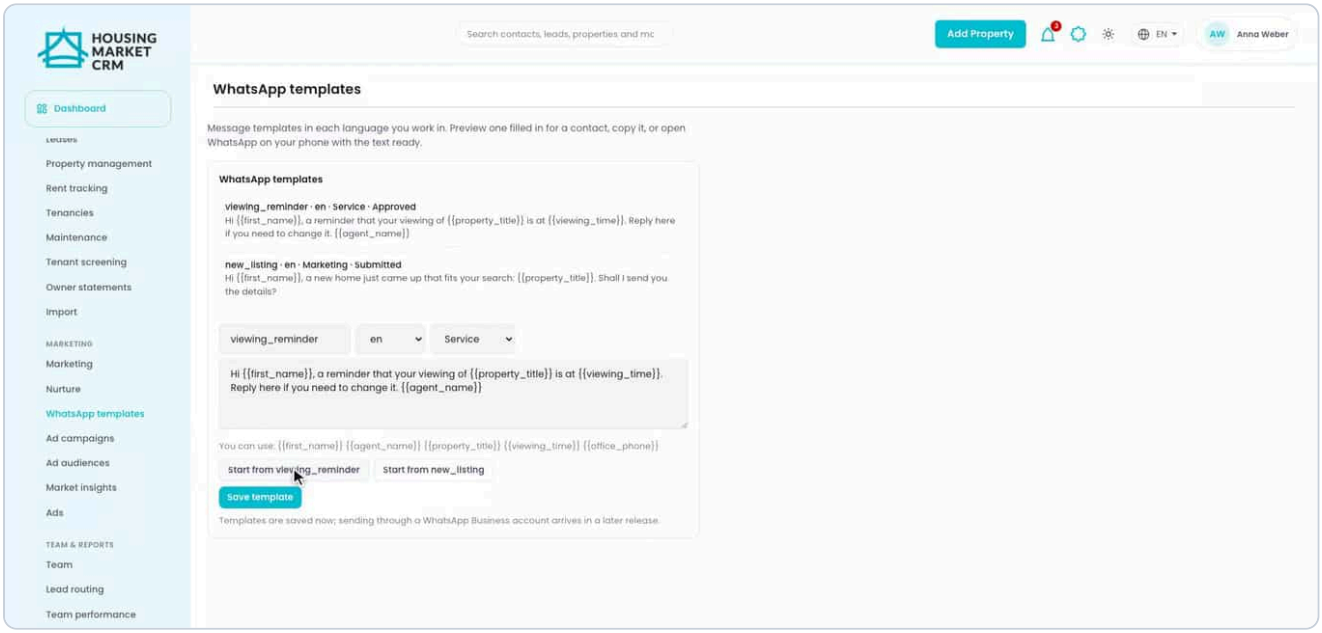


图 37.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 以您实际使用的每种语言编写。

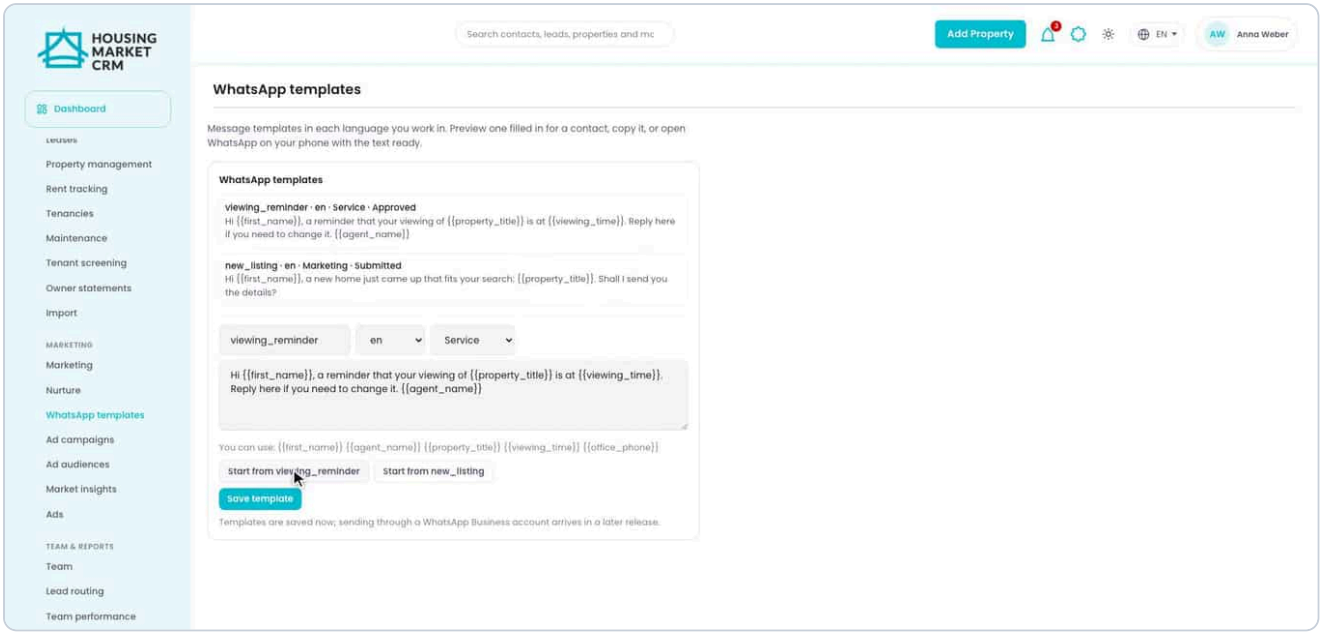


图 37.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 对照真实联系人预览——这样才能发现别扭的占位符。

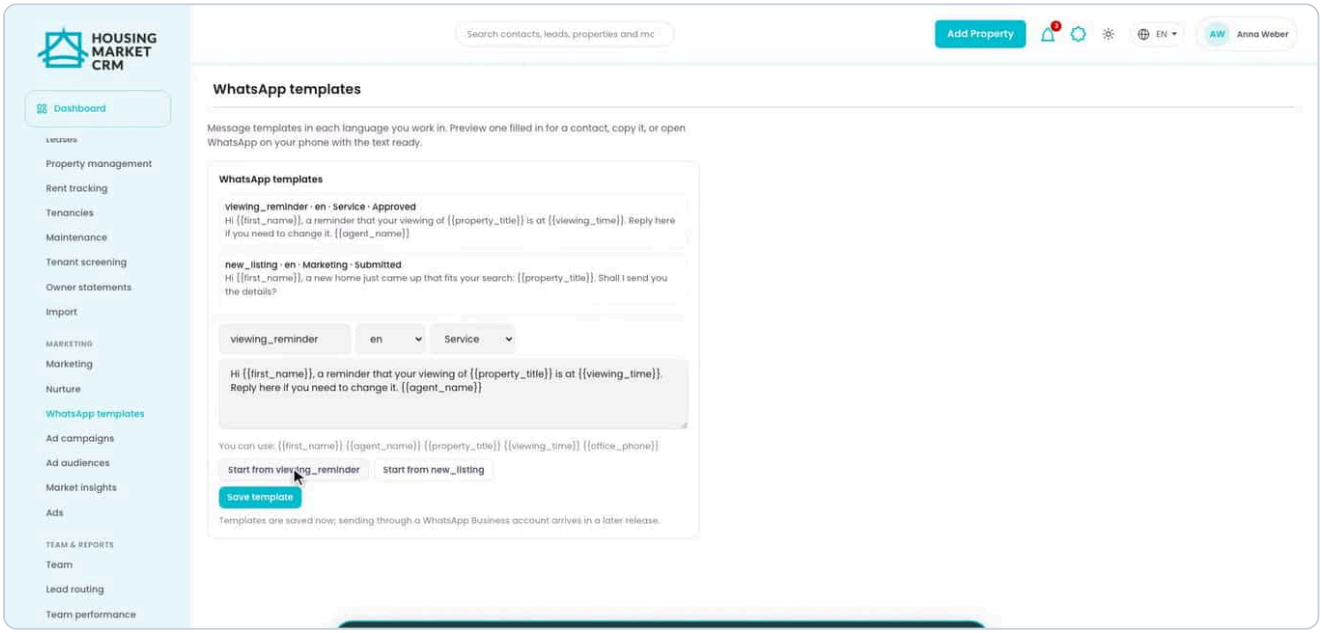


图 37.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 然后点击“保存模板”。

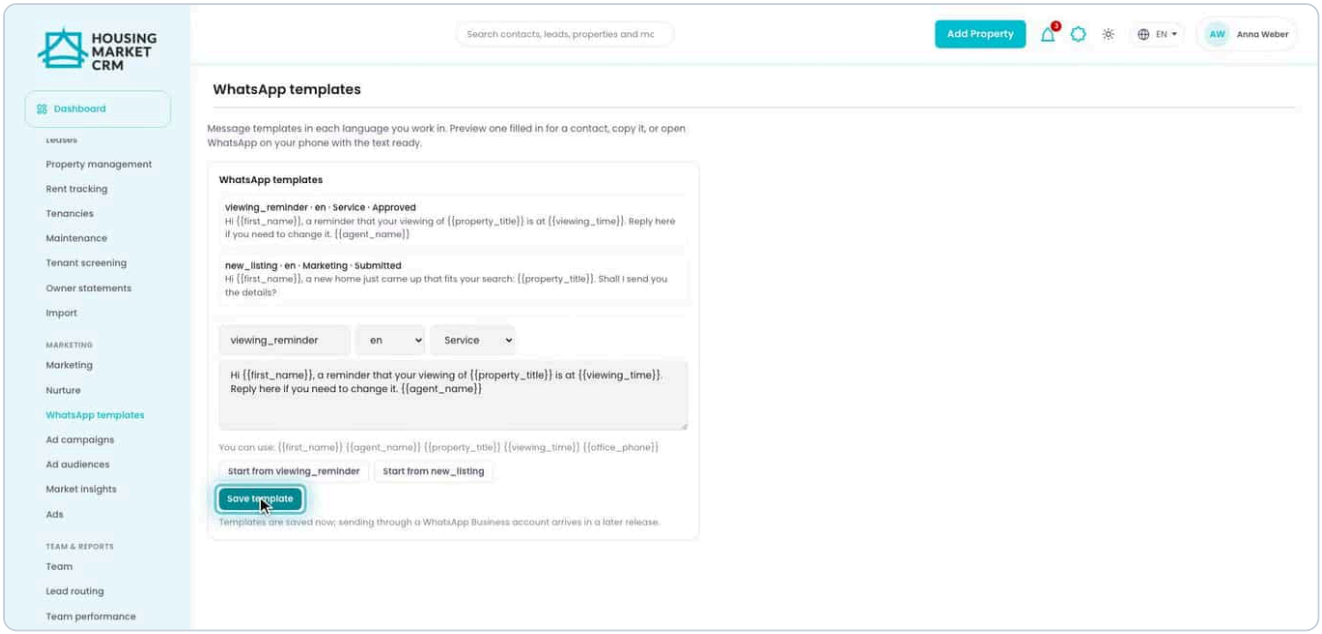


图 37.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 CRM 把文字交给您的手机。对话留在您的 WhatsApp 里。

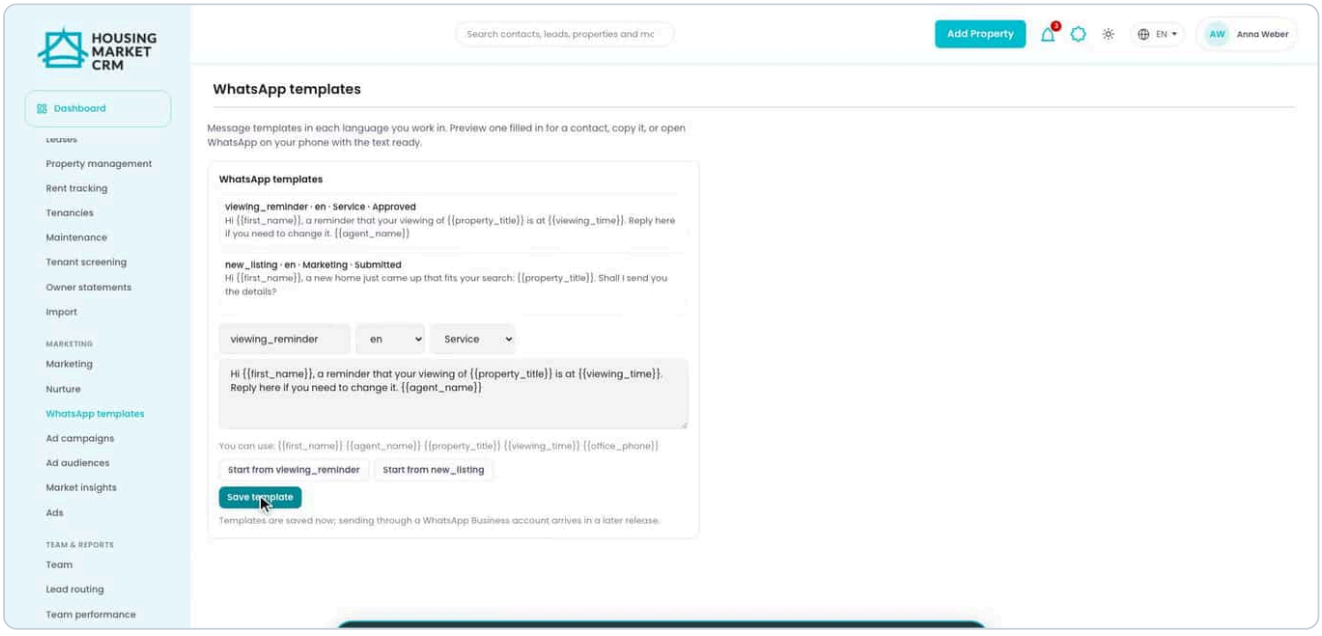


图 37.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 提醒只需两行：地址和时间。

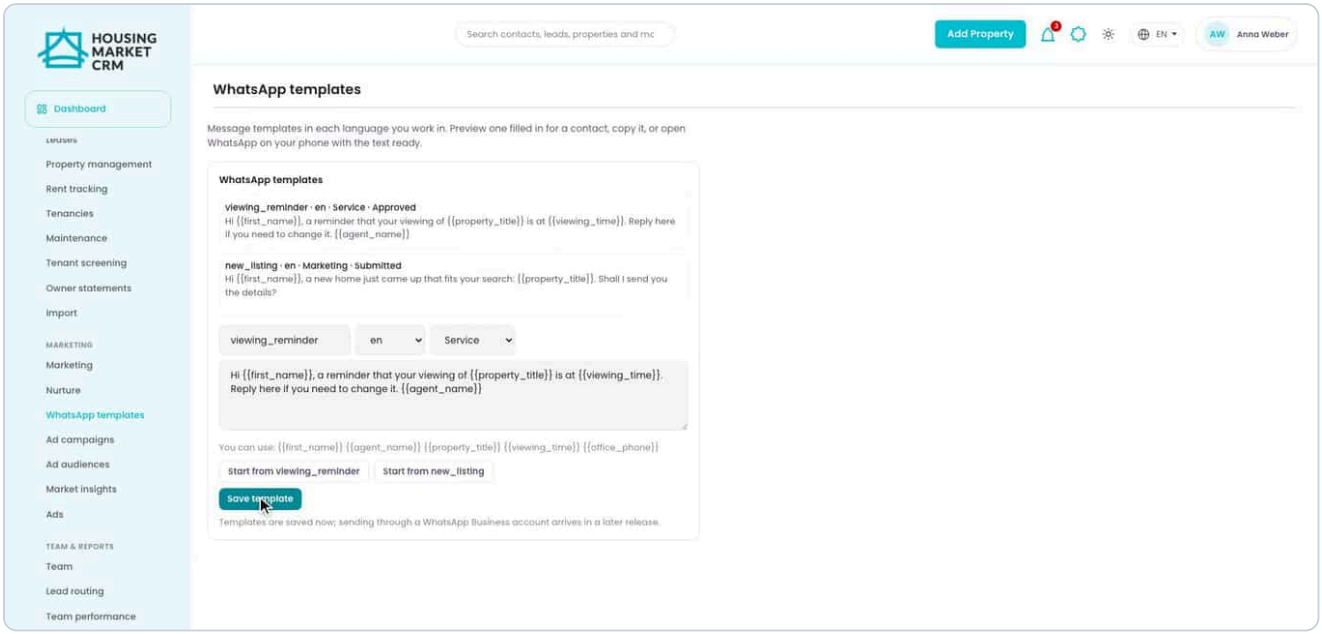


图 37.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 语言不对的提醒读起来像失误，而不是贴心。

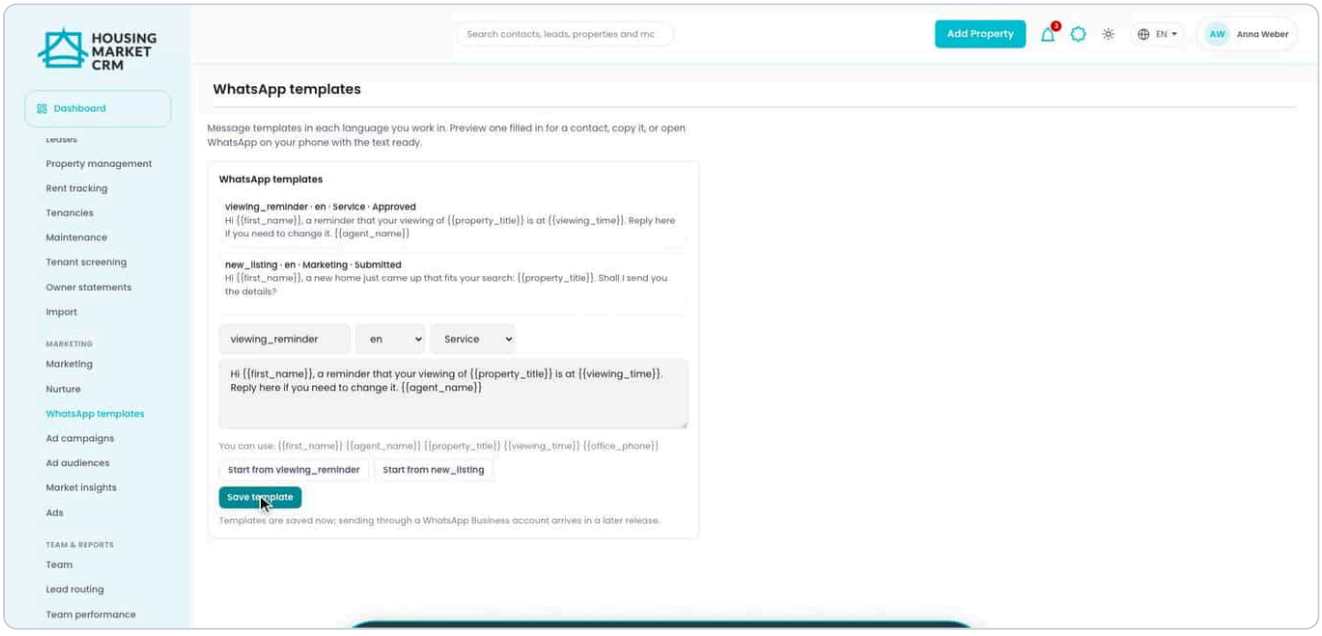


图 37.9 · 画面录制于 2026年10月8日

38 第 38 章

群发邮件

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

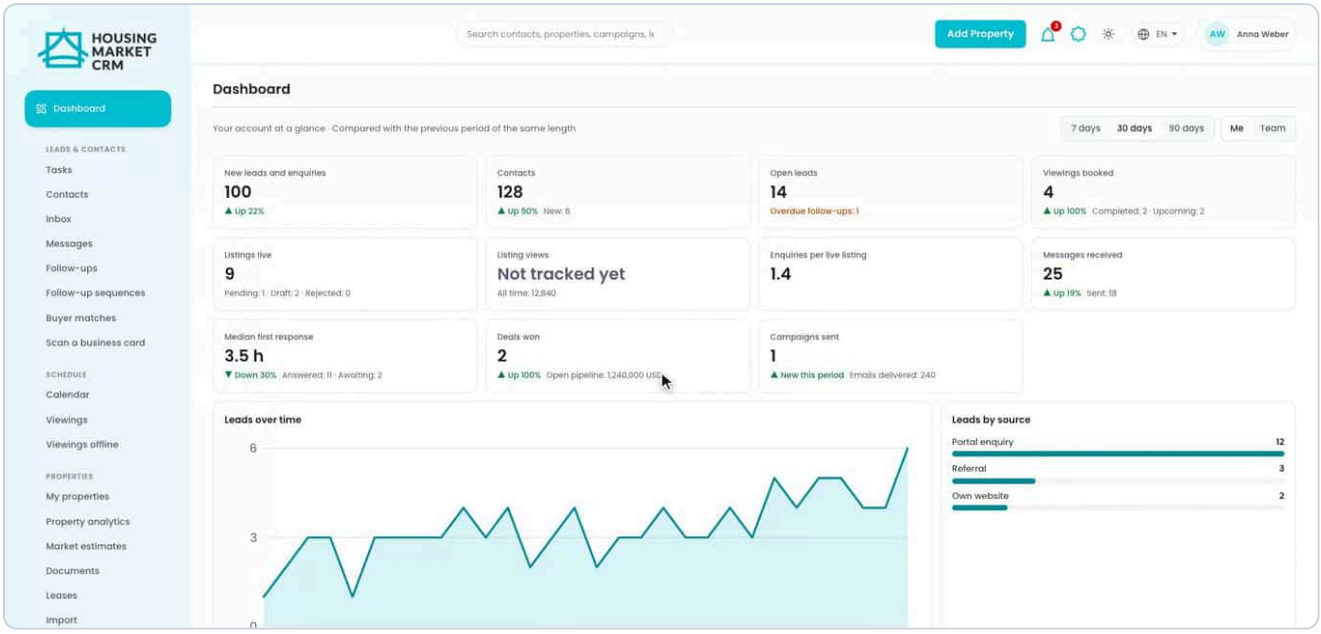


图 38.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Marketing。

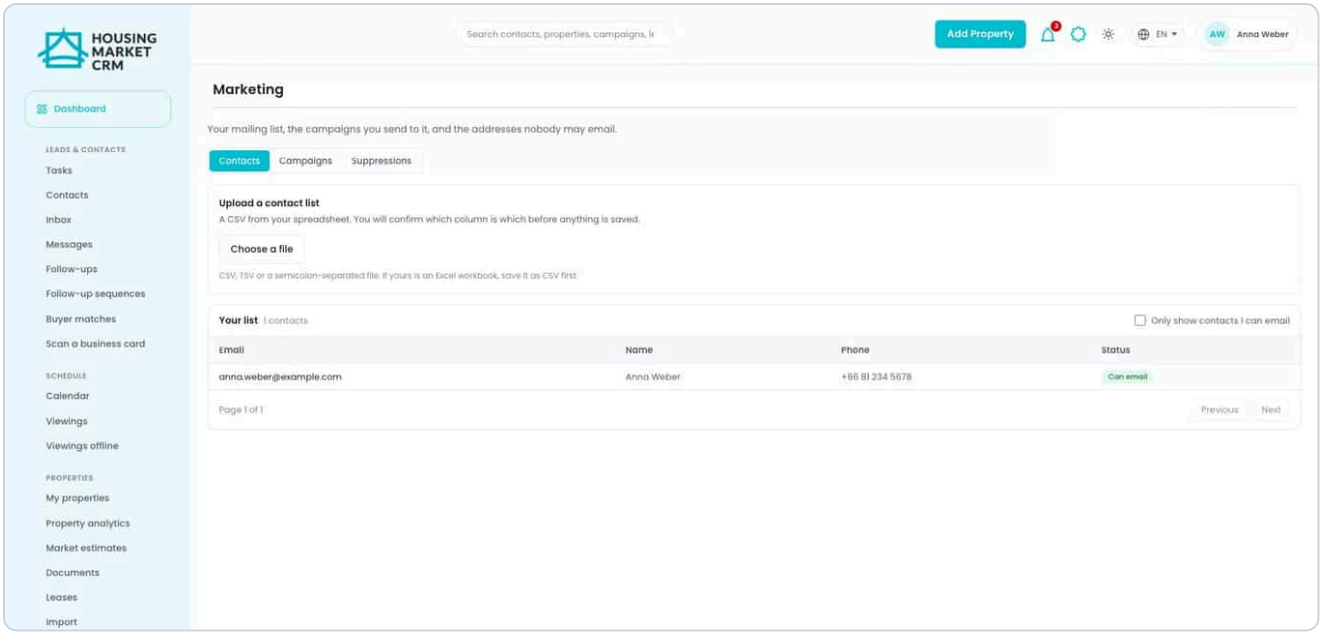


图 38.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 邮件列表显示可发送邮件的对象。

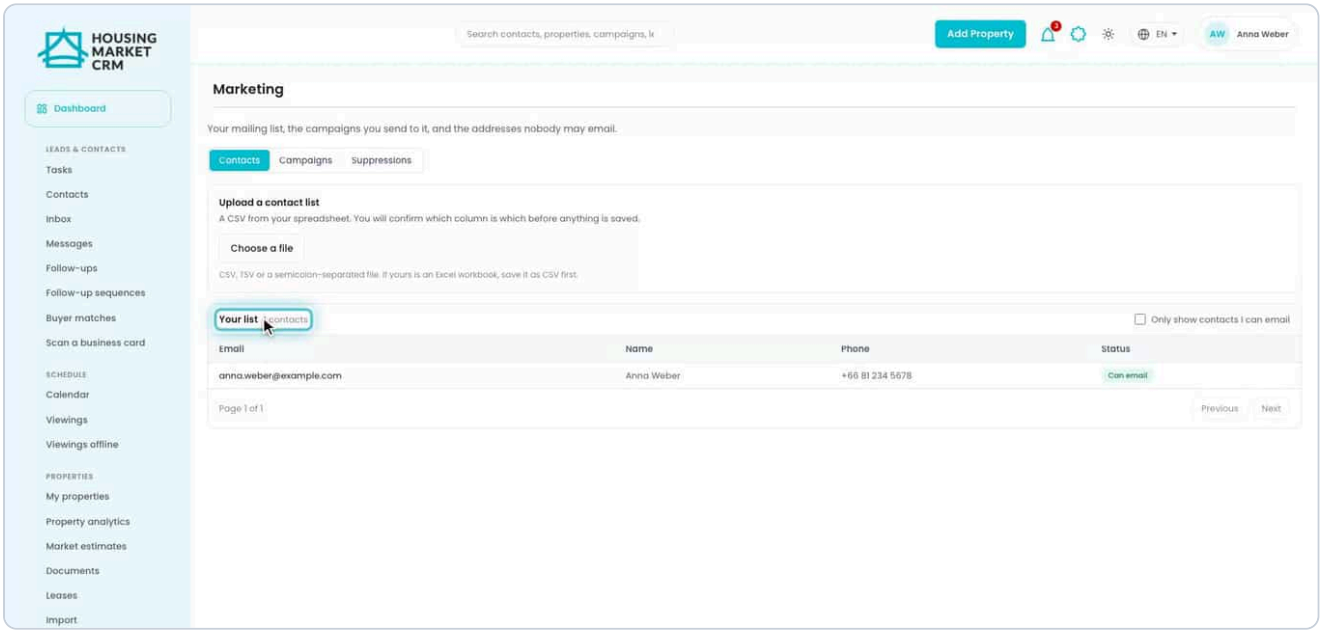


图 38.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 打开 Campaigns 标签页。

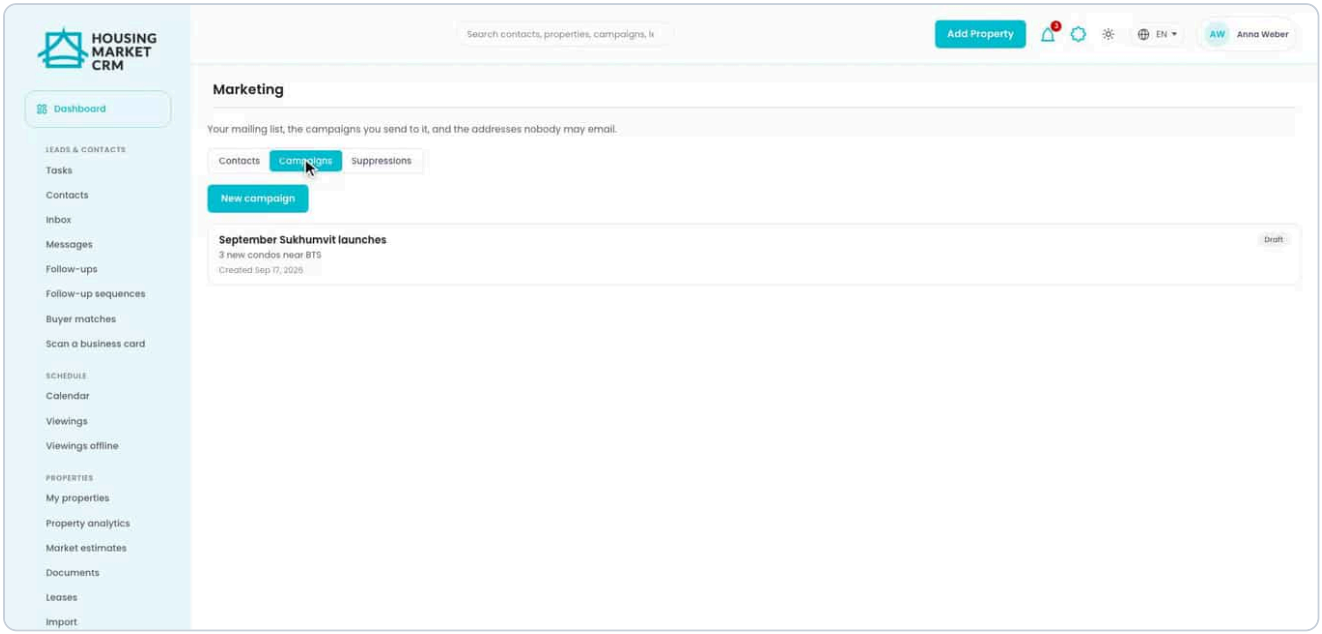


图 38.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击 New campaign（新建广告计划）。

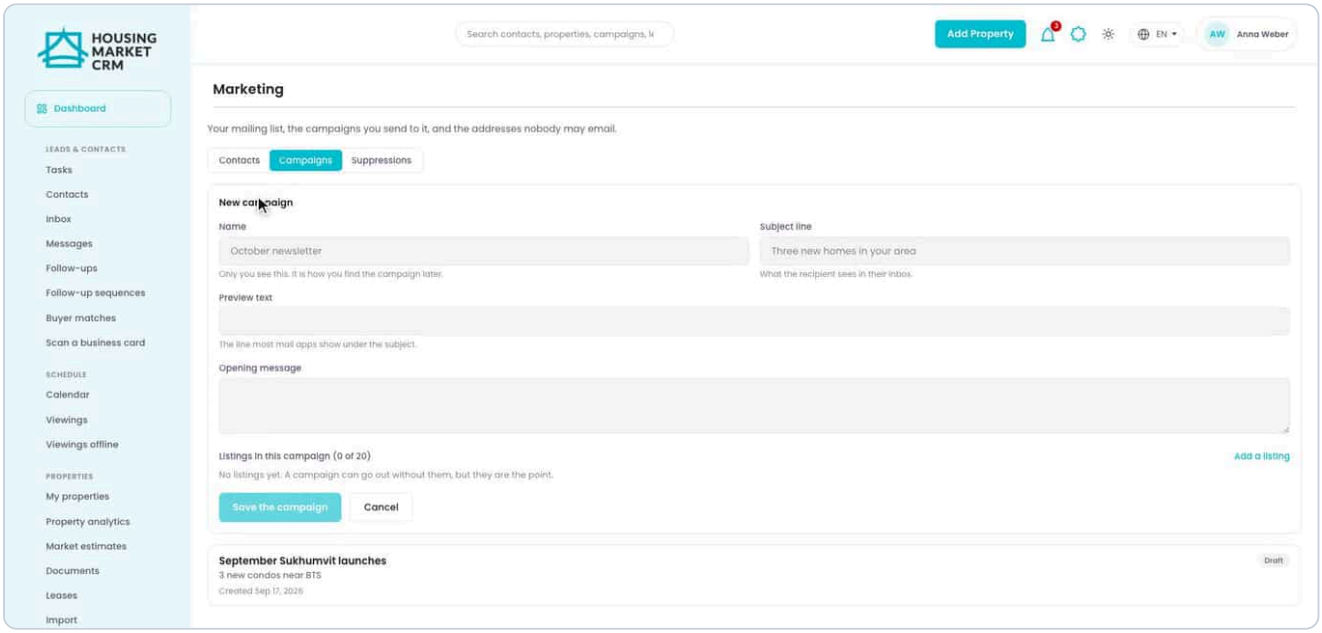


图 38.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 为营销活动填写名称。

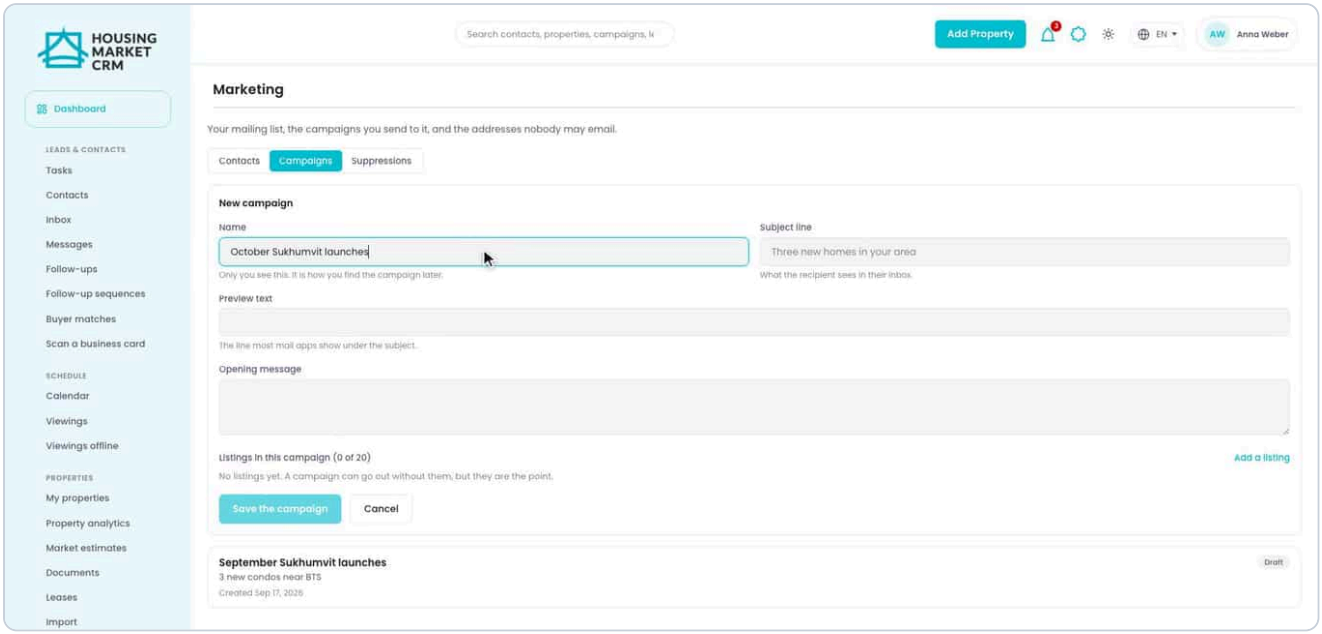


图 38.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 写一个清晰的主题行。

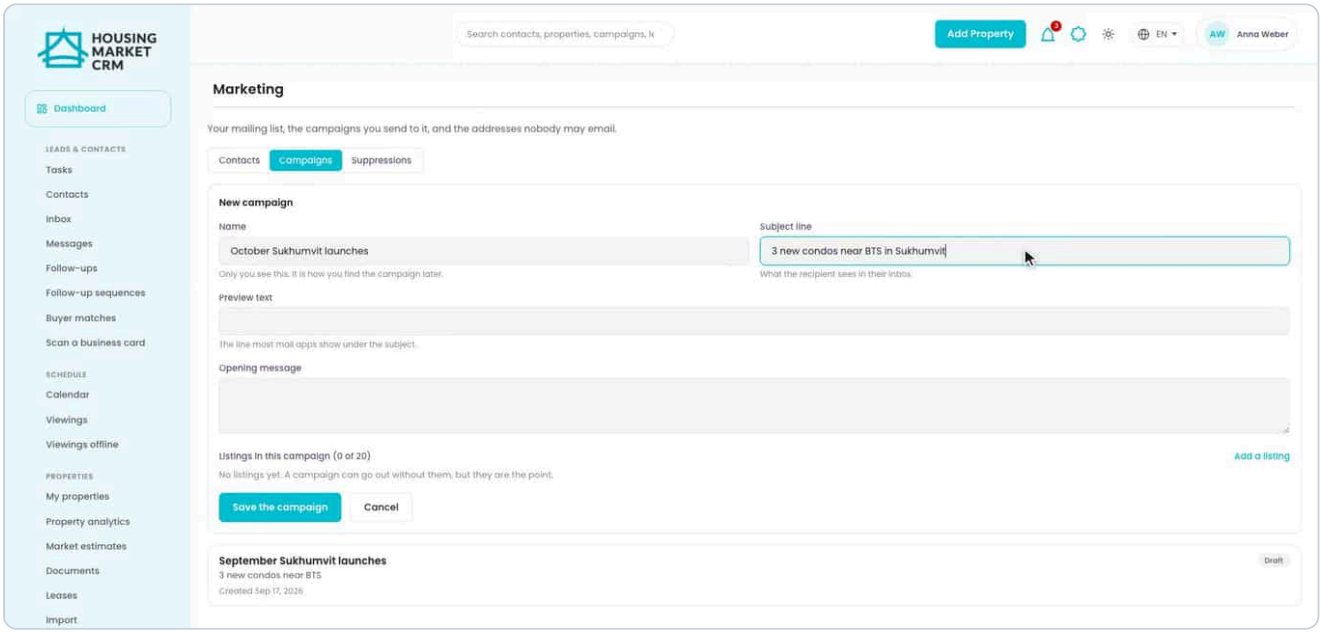


图 38.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 用 Add a listing 推荐房产。

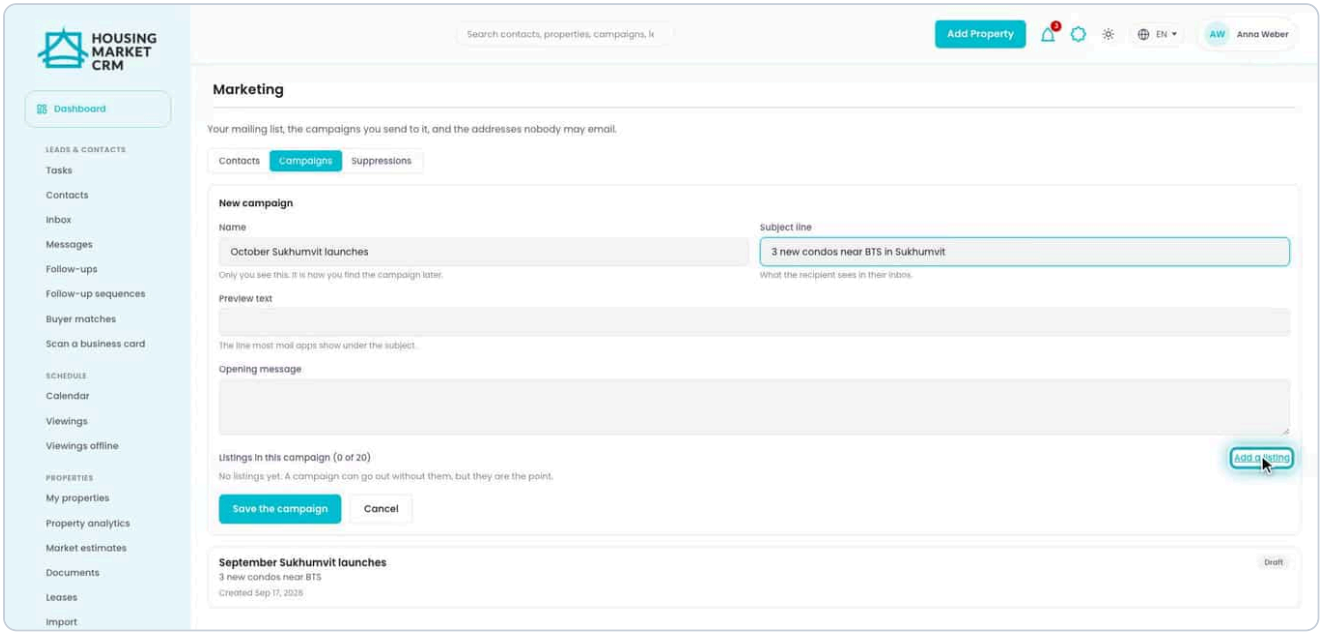


图 38.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 选择发送时间，然后保存营销活动。

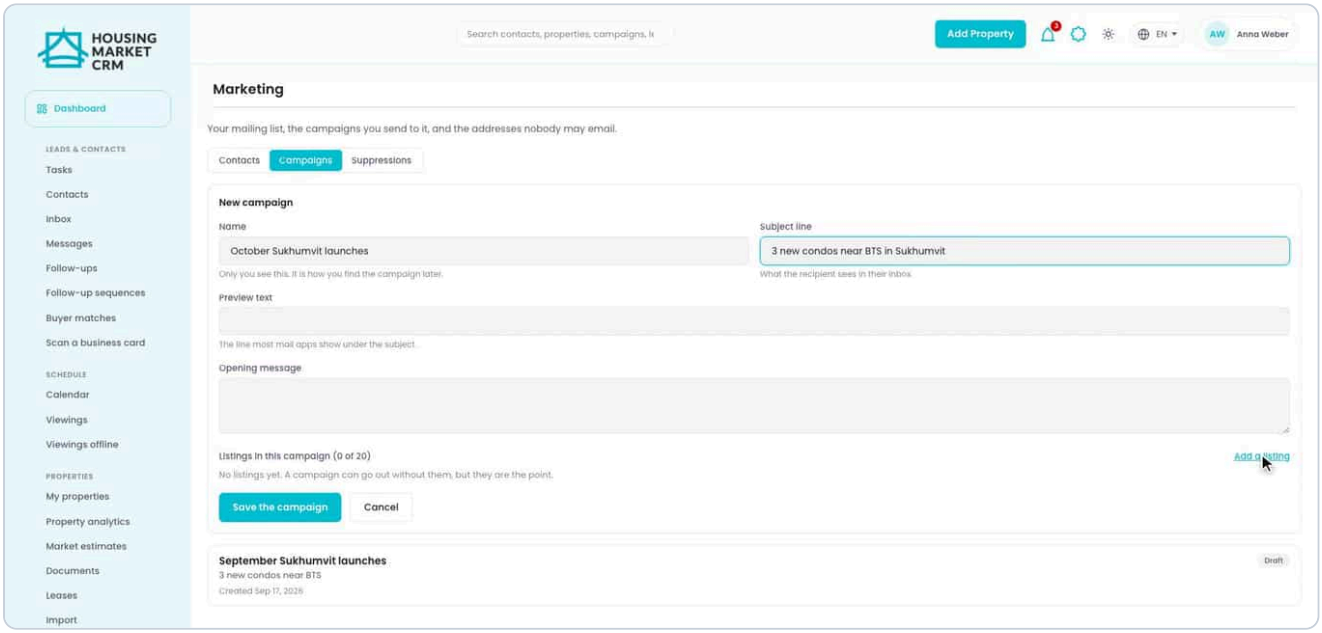


图 38.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 Suppressions 列出不得发送邮件的地址。

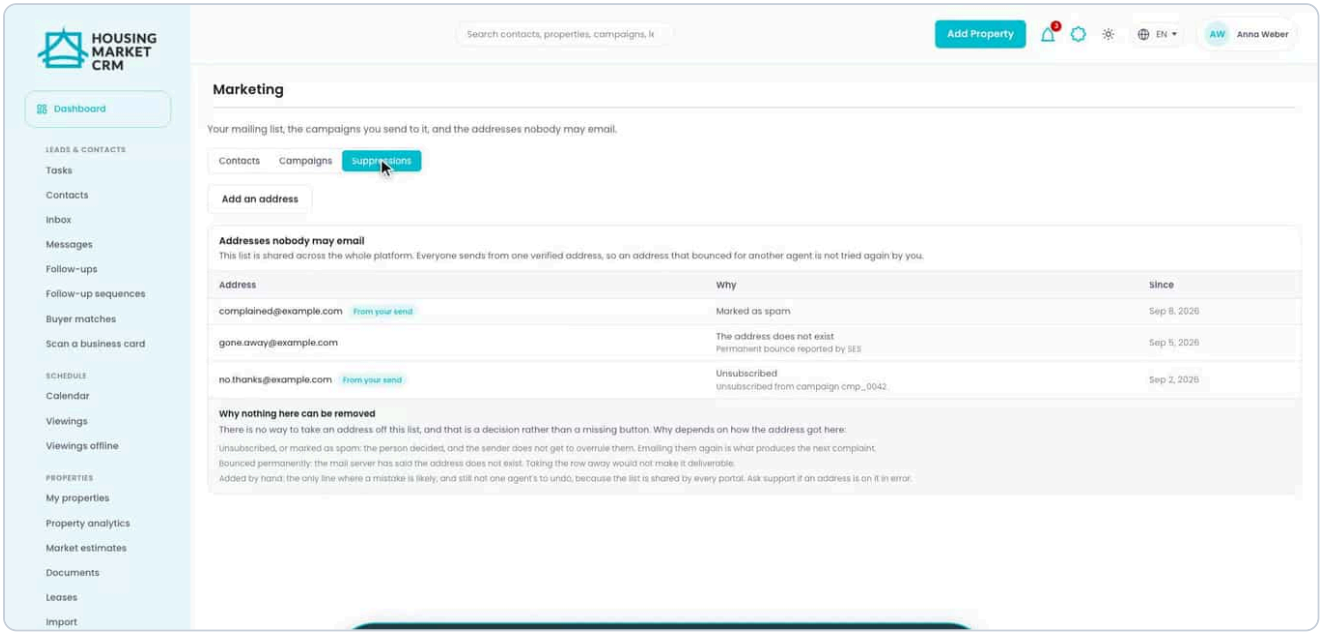


图 38.10 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

什么是 Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-housing-market-crm
客户培育如何运作?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-does-nurture-work

39 第 39 章

通知中心

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

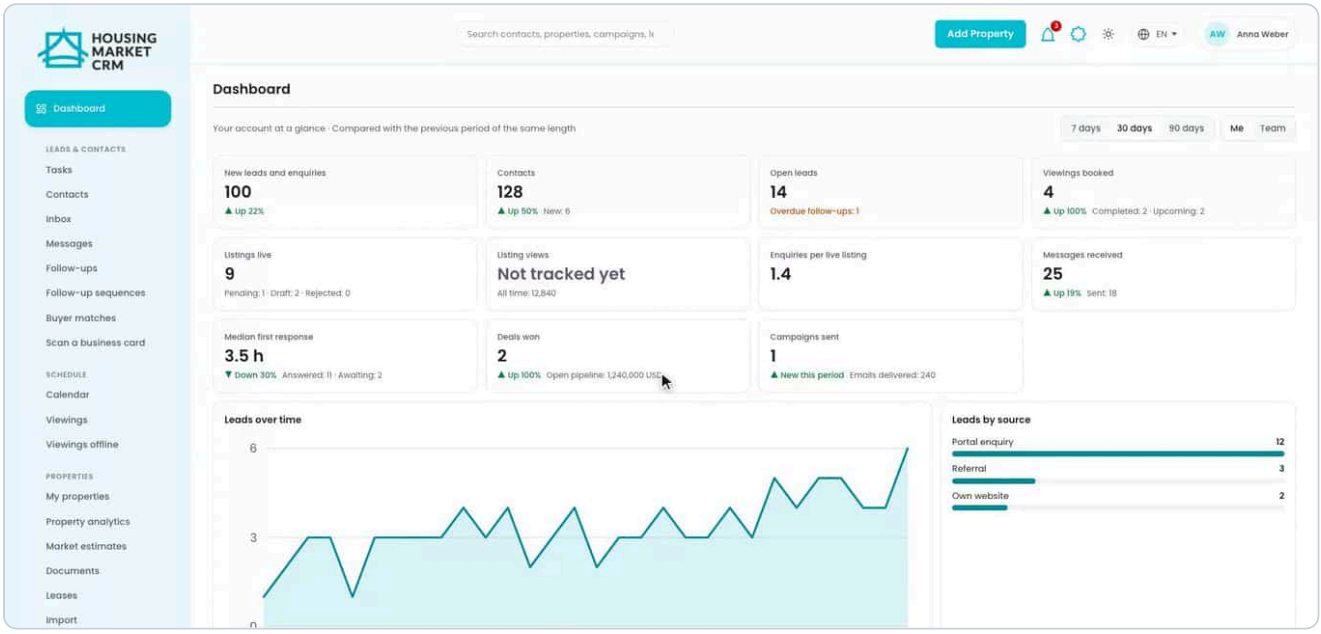


图 39.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 红色计数显示未读通知。

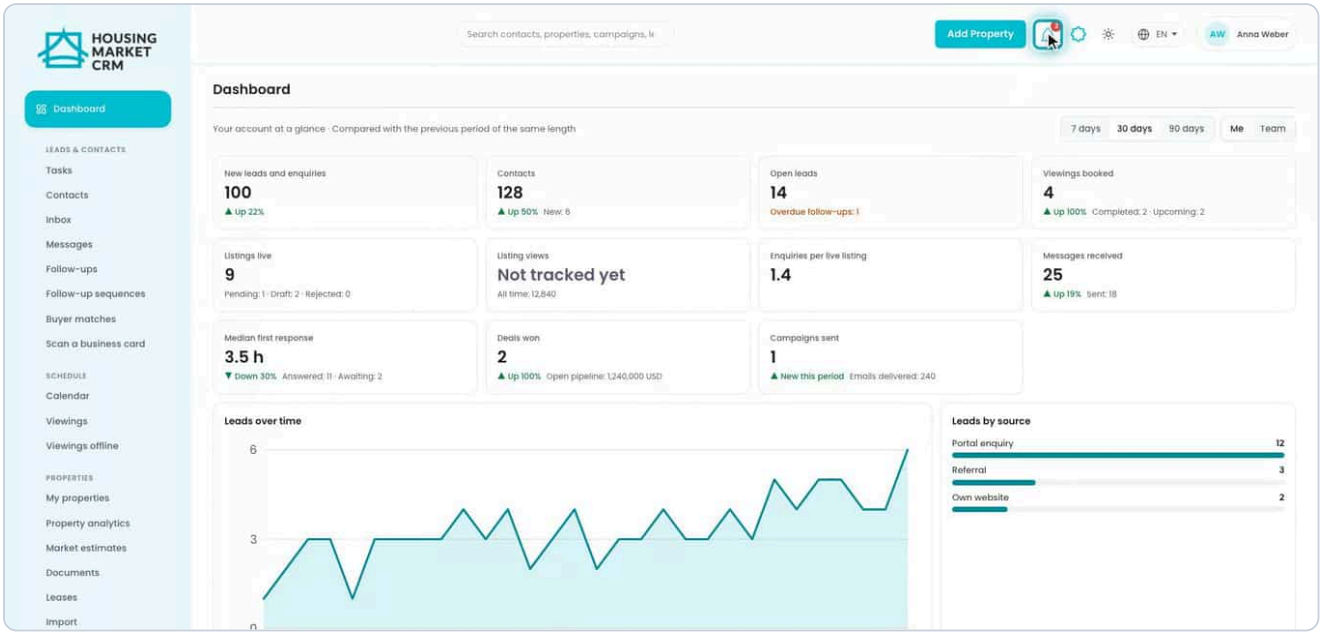


图 39.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 点击铃铛。

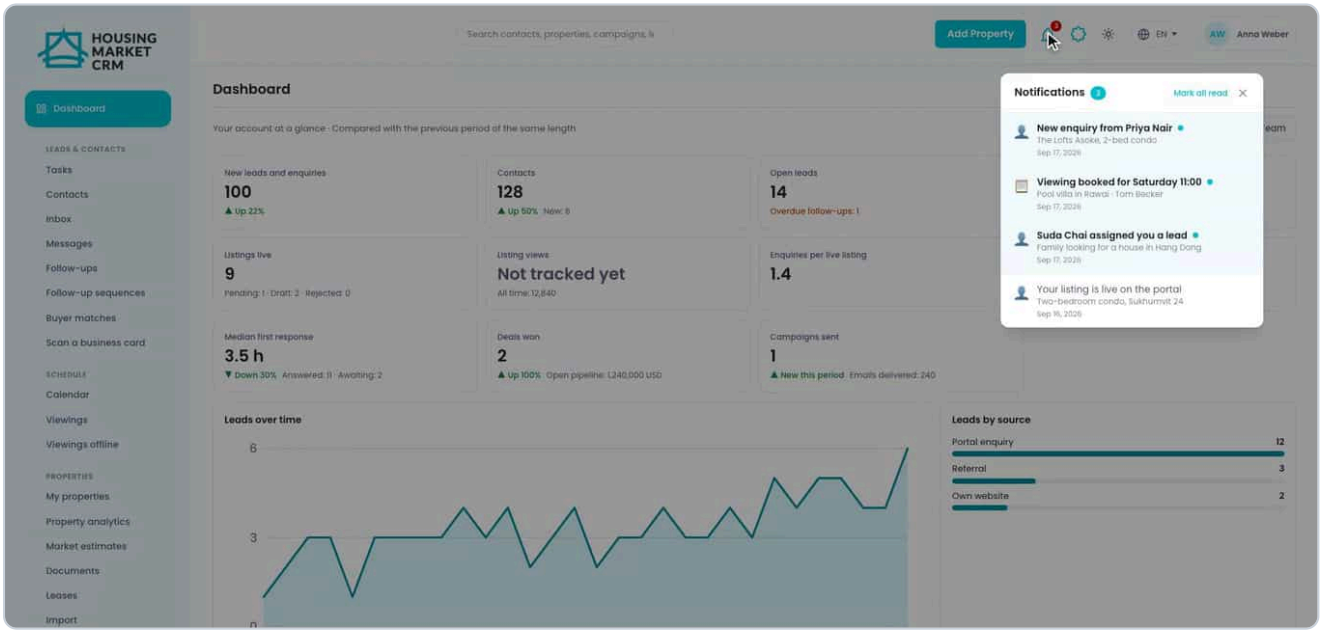


图 39.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 新咨询、已预约看房、已分配线索和已上线房源。

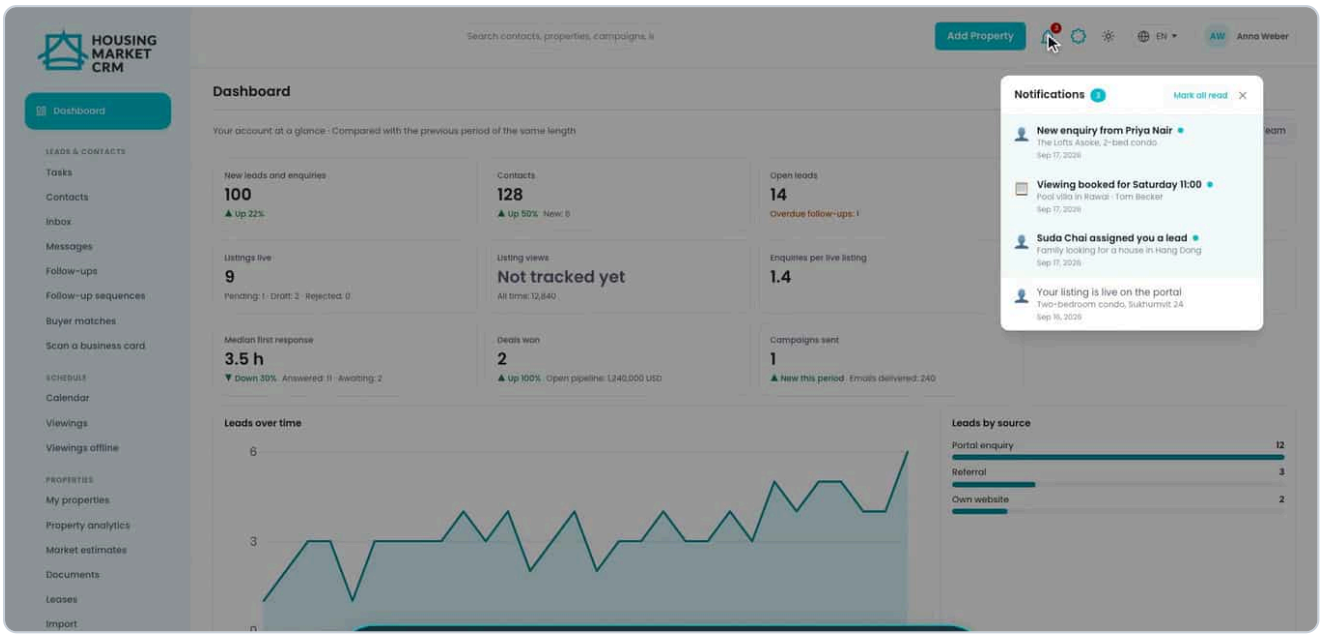


图 39.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 点击事项，打开对应的线索。

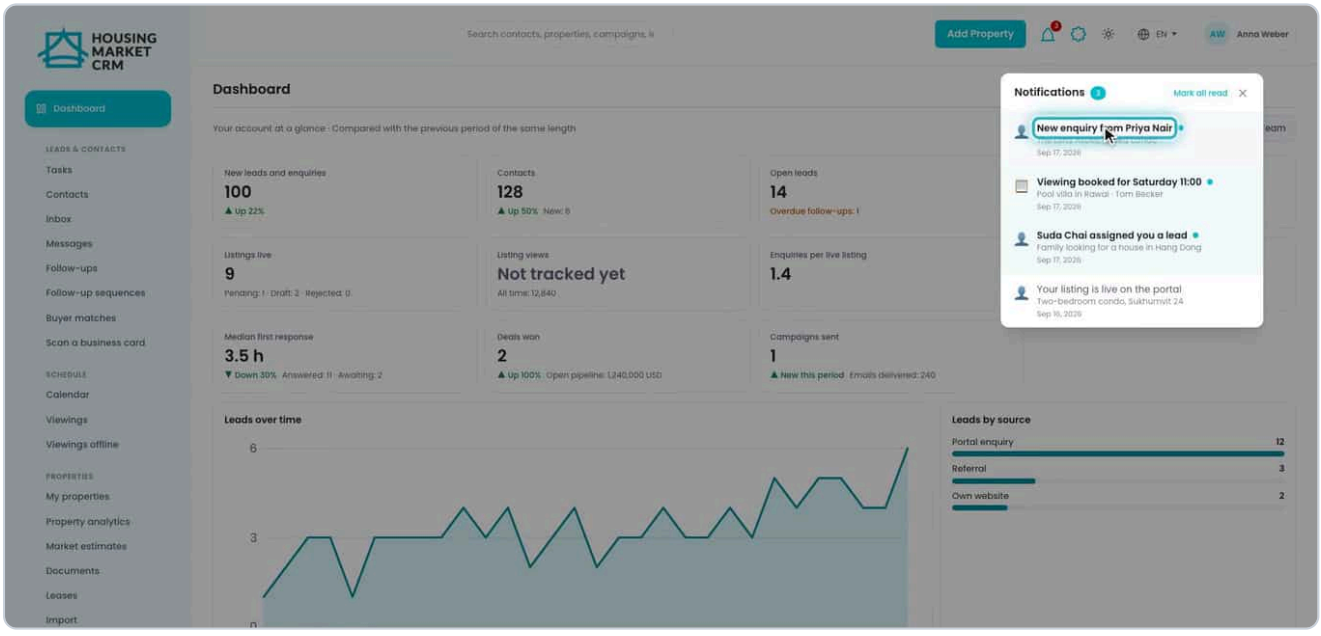


图 39.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 处理完毕后点击 Mark all read。

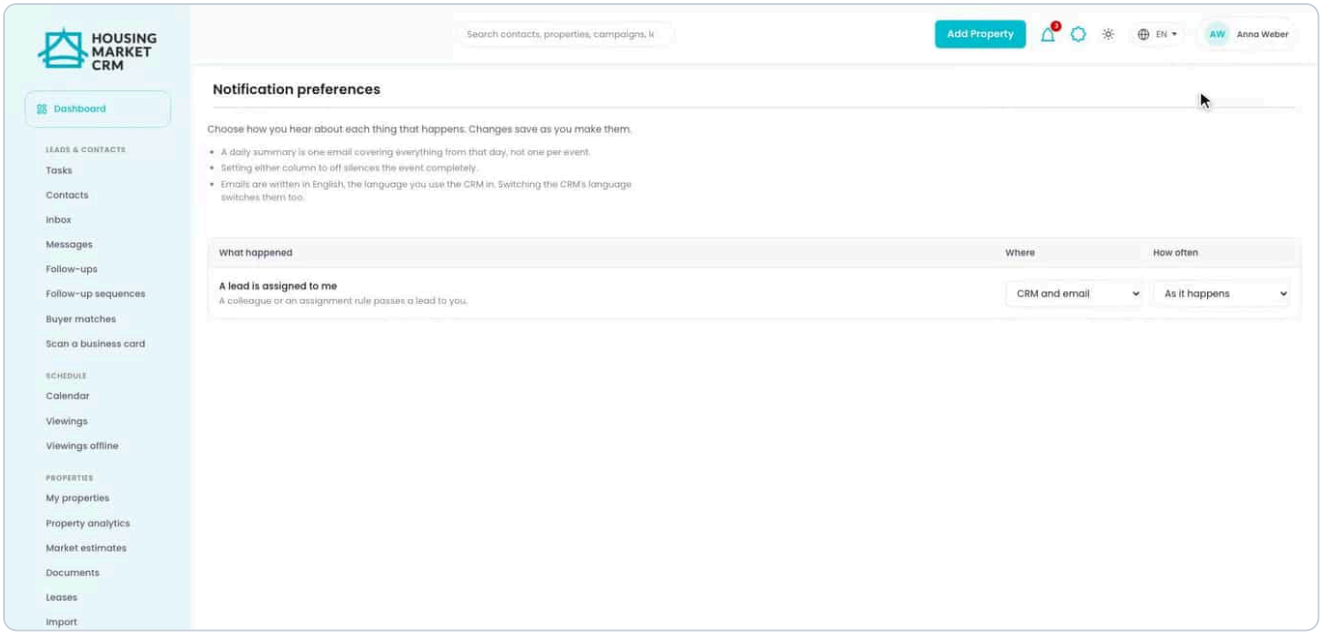


图 39.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 在 Notification preferences 中设置邮件通知内容。

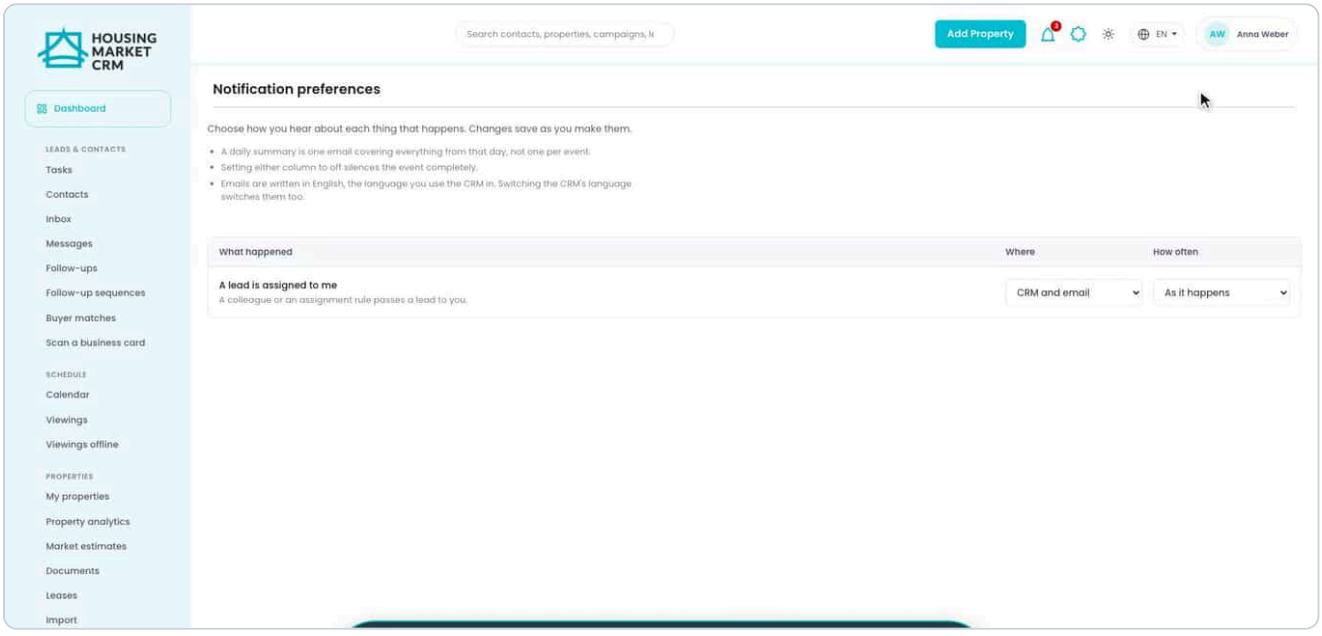


图 39.7 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

CRM 有提醒功能吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/does-the-crm-include-reminders
我的 CRM 通知邮件使用什么语言?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 第 40 章

邮件通知

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

有。除非您取消勾选“到期时提醒我”，否则跟进到期时会提醒您；如果一天后仍未完成，CRM 还会再通知您一次。

为跟进设置截止日期和时间。“到期时提醒我”默认已勾选：保持勾选，您会在那一刻收到通知；取消勾选，则不会有到期通知。无论哪种情况，截止时间过后一天仍未完成的跟进都会发出逾期通知。每条只发送一次，而不会在处理之前反复提醒。截止时间之前没有提醒；如果想早点知道，请把截止时间设得早一些。

通知按事件分别设置，而不是用一个开关统一控制：新咨询、分配给您的线索、沉寂的线索、跟进到期或逾期、即将进行的带看、房源发布成功或被拒。每项都可以设为在 CRM 中、通过邮件、两者兼有或关闭，也可以选择实时接收或每天汇总一次。请在“设置”（齿轮图标）→“通知偏好”中设置。

出自帮助中心： **CRM 有提醒功能吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

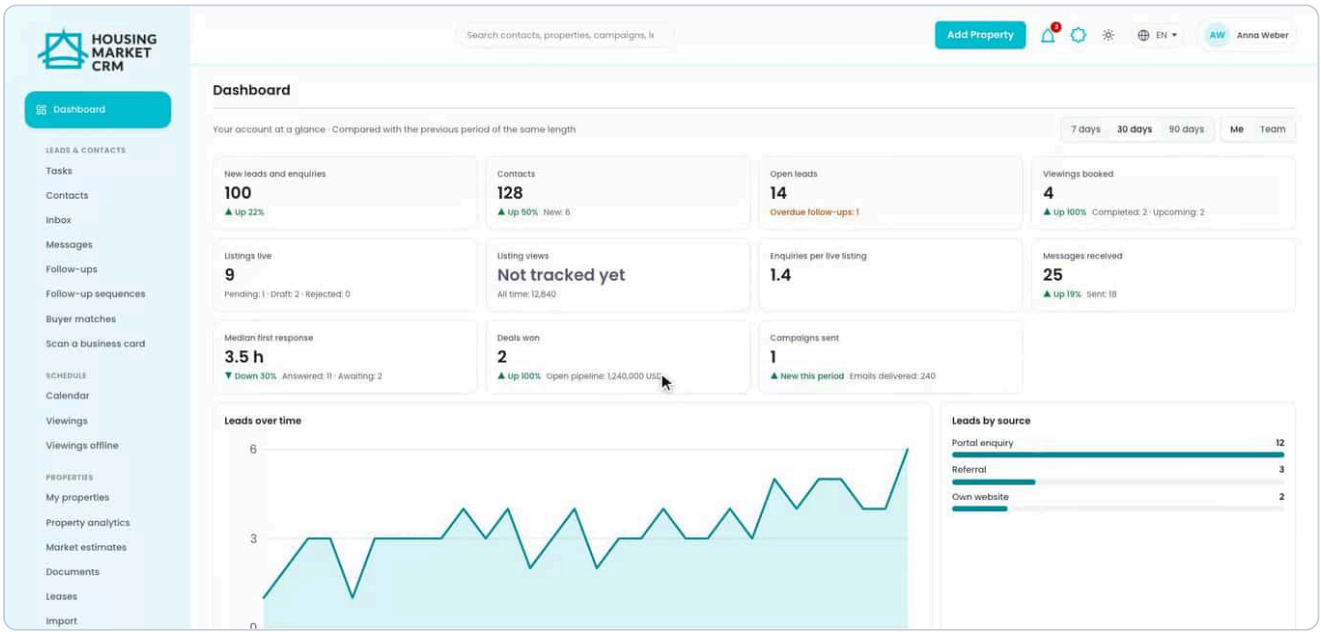


图 40.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

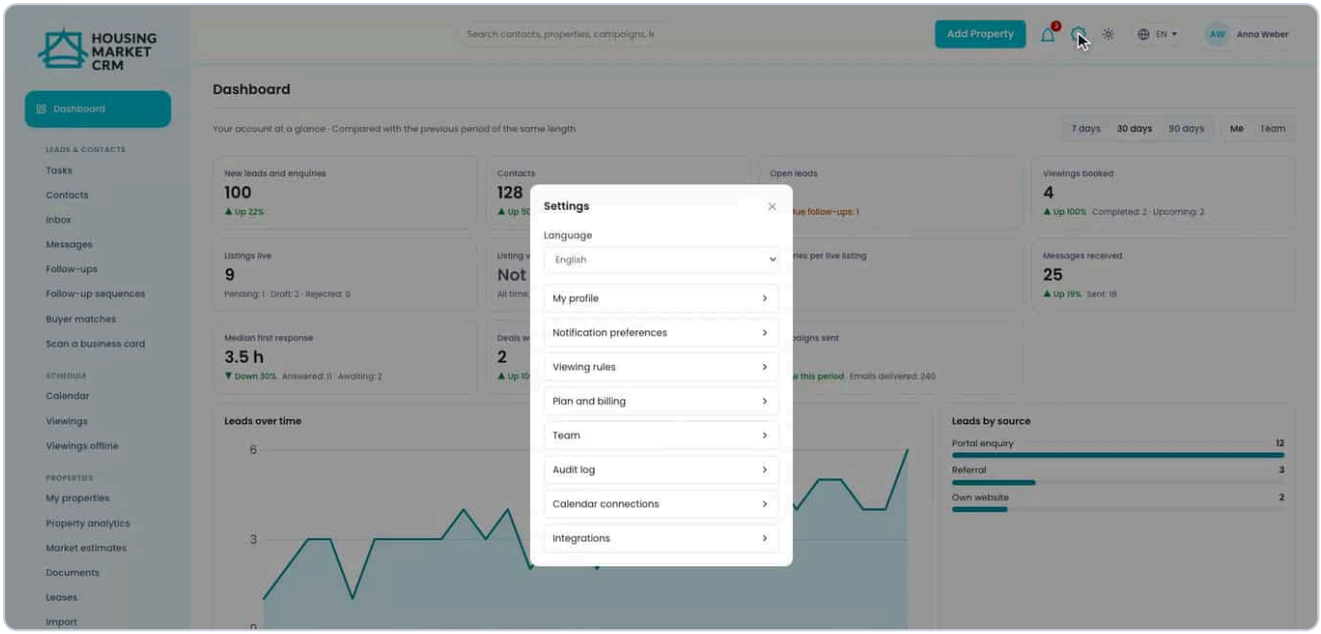


图 40.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择 Notification preferences（通知偏好设置）。

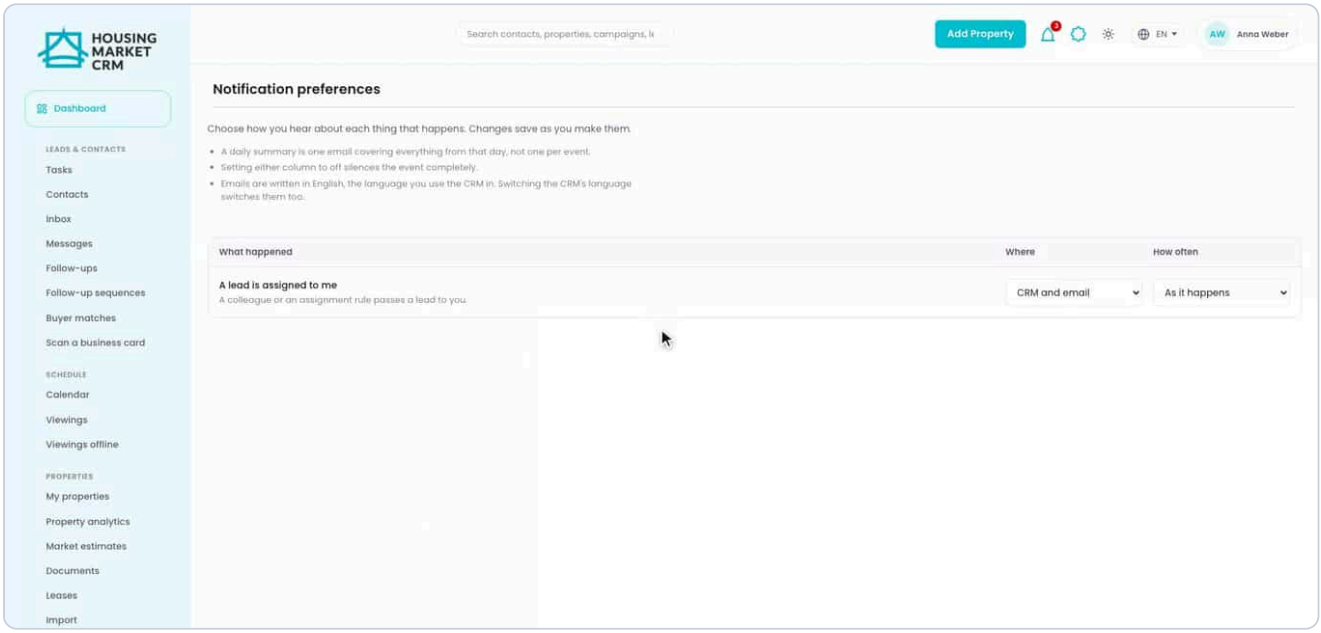


图 40.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 为每个事件选择通知方式… …例如 CRM 内和邮件。

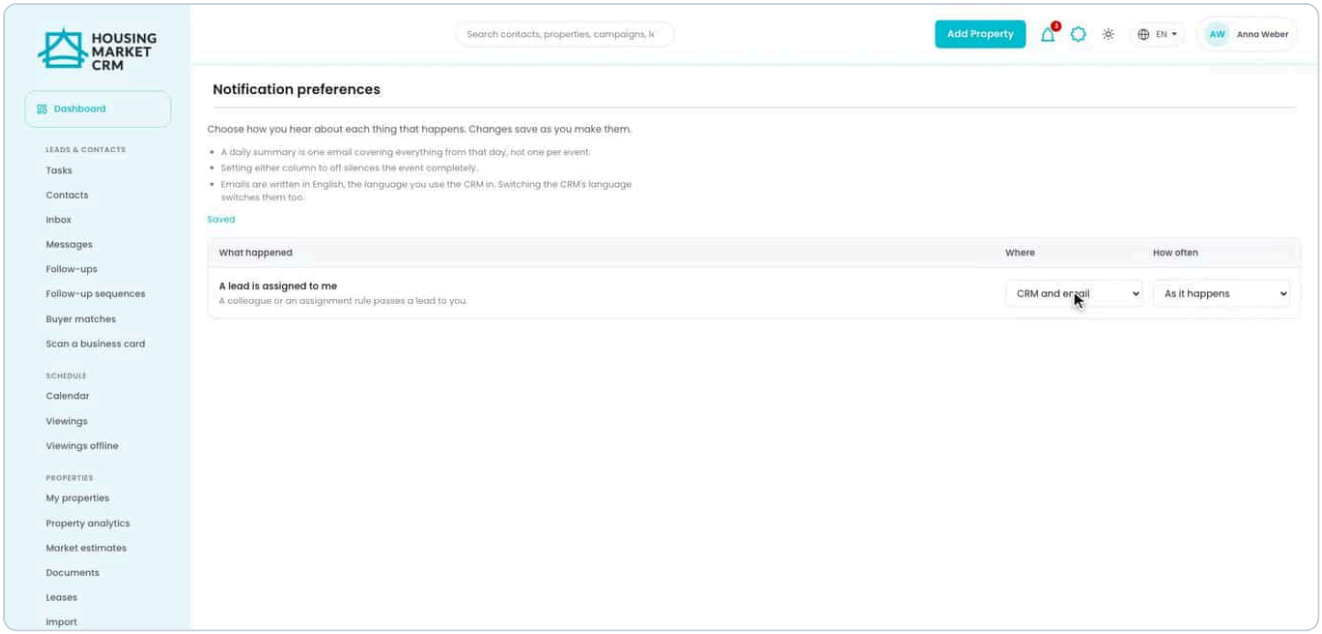


图 40.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 再选择频率：即时发送或每日摘要。

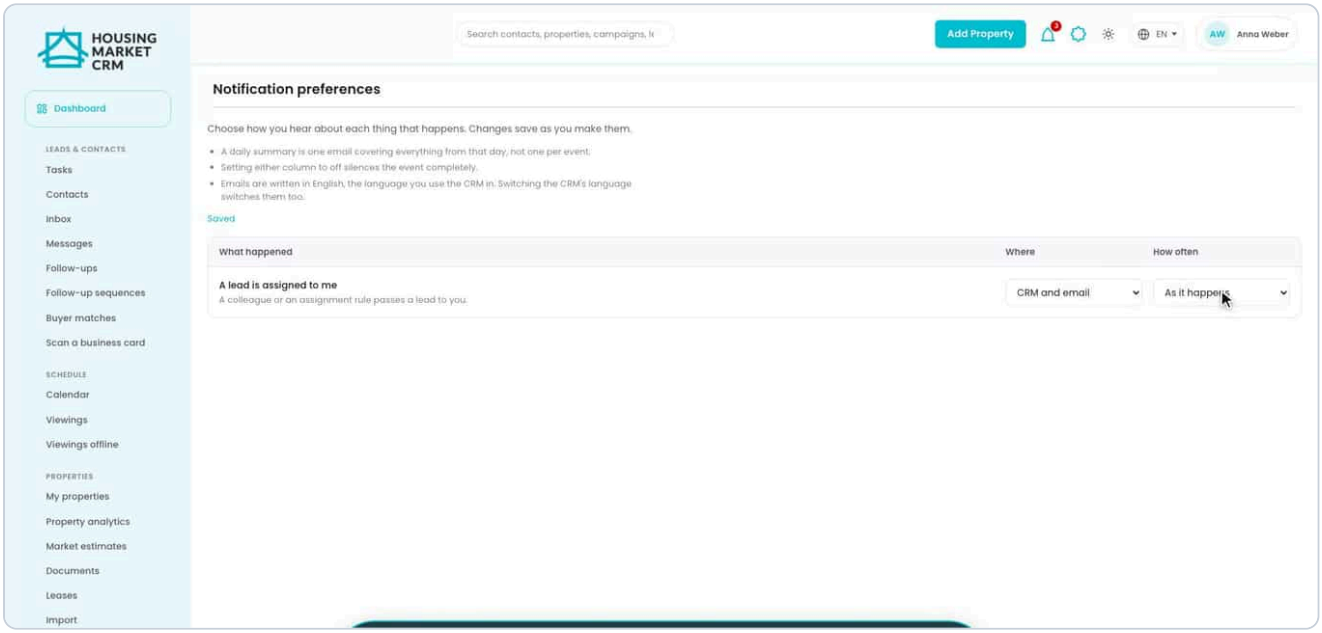


图 40.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 更改会随时自动保存。

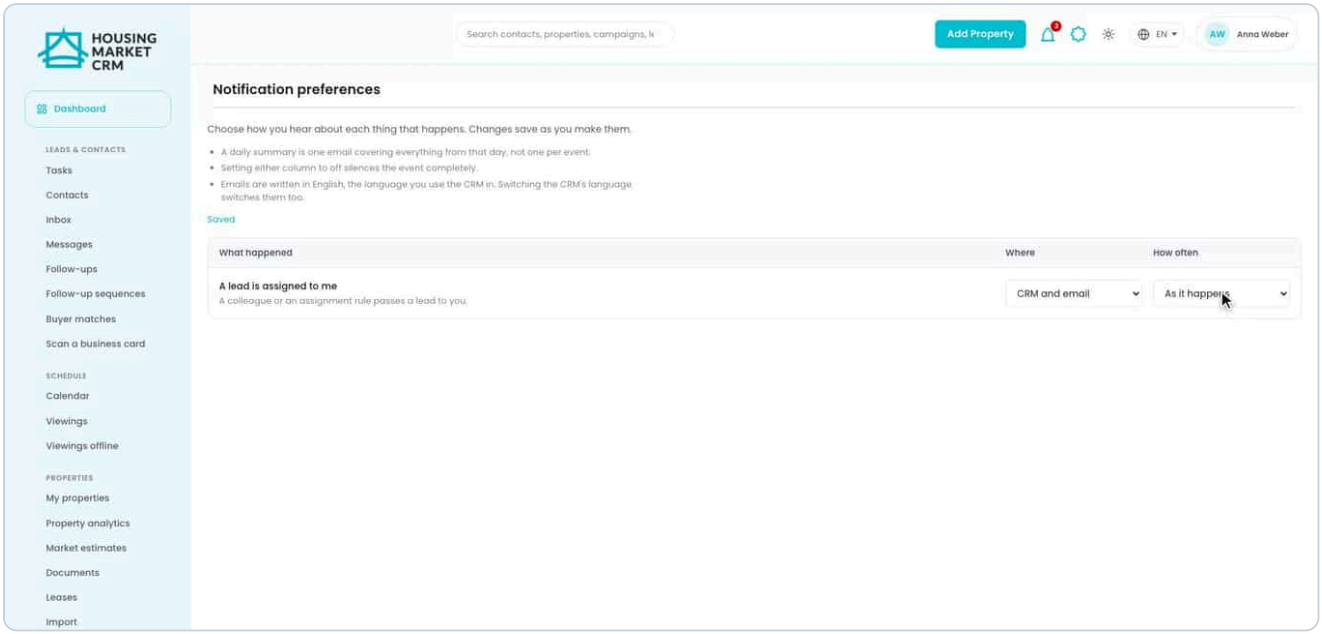


图 40.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 邮件使用您使用 CRM 的语言。

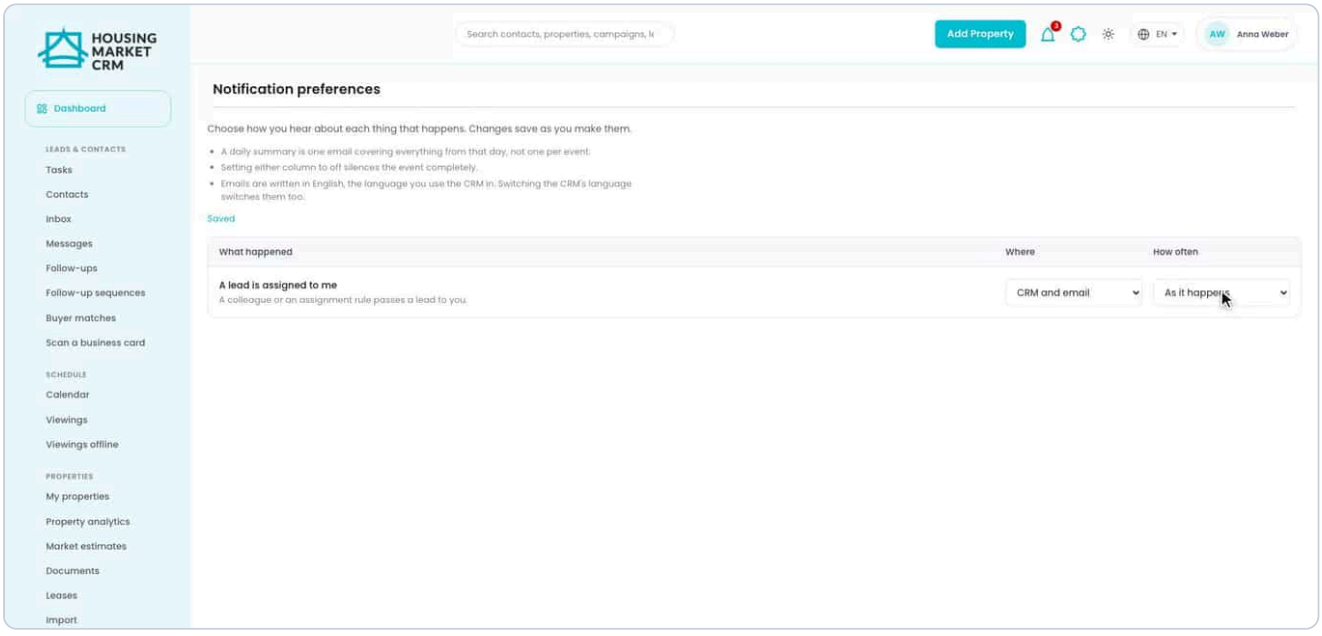


图 40.7 · 画面录制于 2026年9月17日

补充说明

注意 使用您使用 CRM 的语言。把 CRM 切换到另一种语言，通知邮件也会随之切换。

帮助中心： 我的 CRM 通知邮件使用什么语言?

41 第 41 章

日历

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

有——带看、通话和会议，预约时关联到所属的房源和线索。在 Pro 套餐中，您可以连接 Google Calendar 或 Outlook，让两个日历保持同步。

预约带看、电话和会面，每项都关联到所属的房产和线索，并能一次查看整周安排。日历属于免费套餐。

在 Pro 套餐中，带看预约现已在这个日历之上运作：您设置看房规则，买家获得可预约的时段，双方都会收到日历邀请。您还可以在“设置 → 日历连接”中连接自己的 Google Calendar 或 Microsoft 365（Outlook）日历，这样 CRM 就知道您何时已有安排，您在任一处添加的内容也会出现在另一处。请参阅“带看预约如何运作？”和“我能把 CRM 与我的日历同步吗？”。

出自帮助中心： **有日历吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

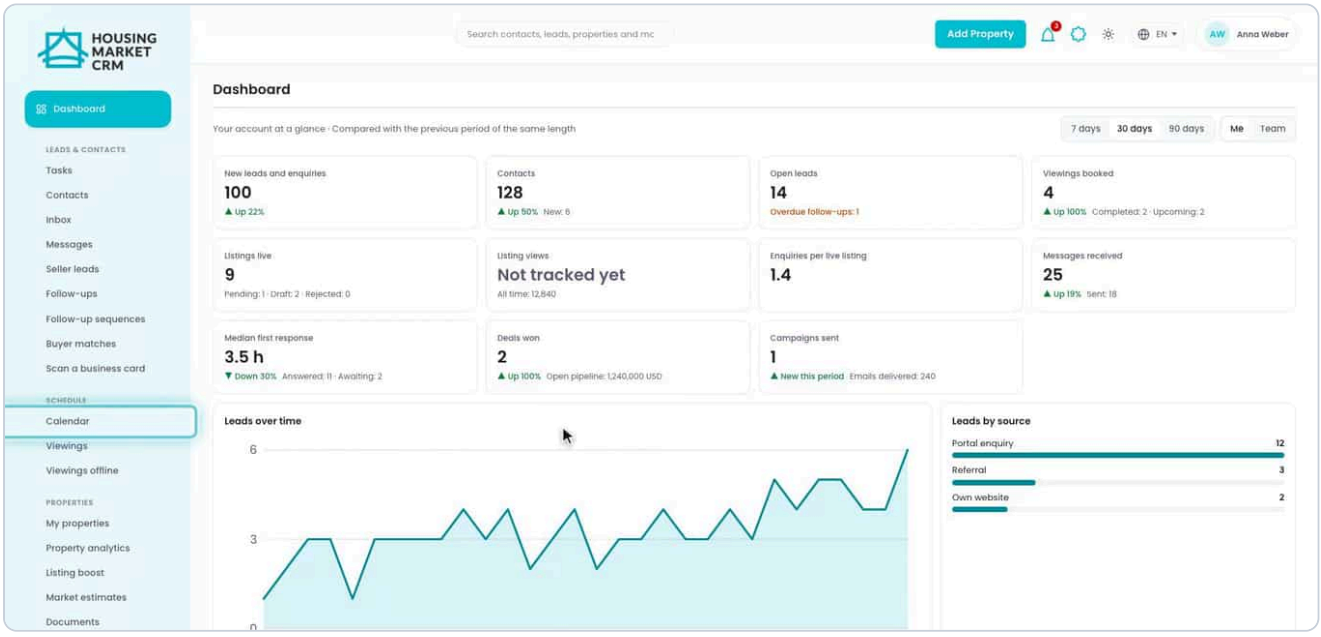


图 41.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“日历”。

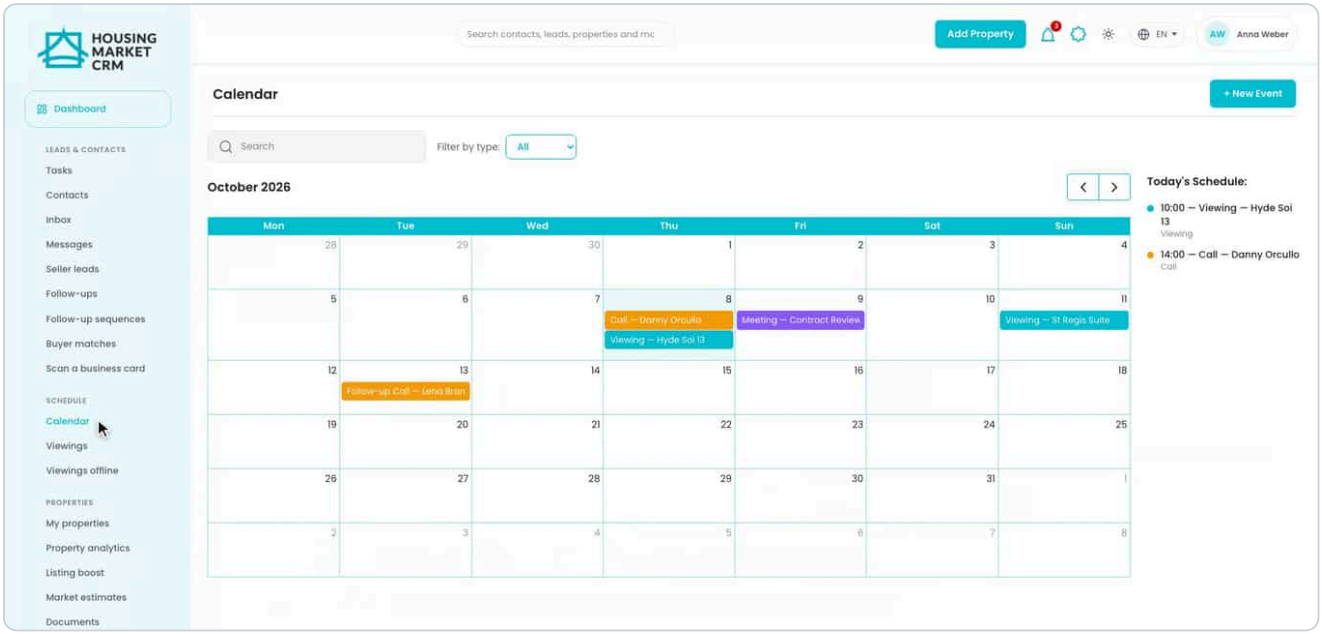


图 41.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 看房、会面和跟进，集中在一个视图。

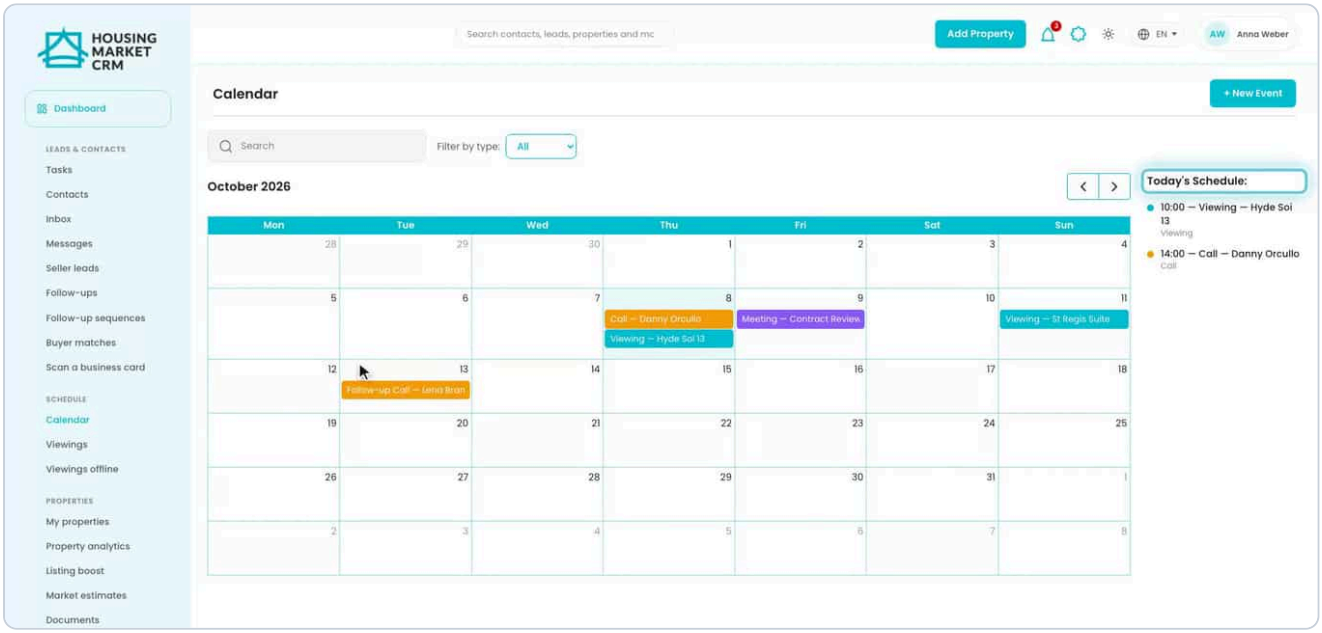


图 41.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 先看今日日程这份列表。

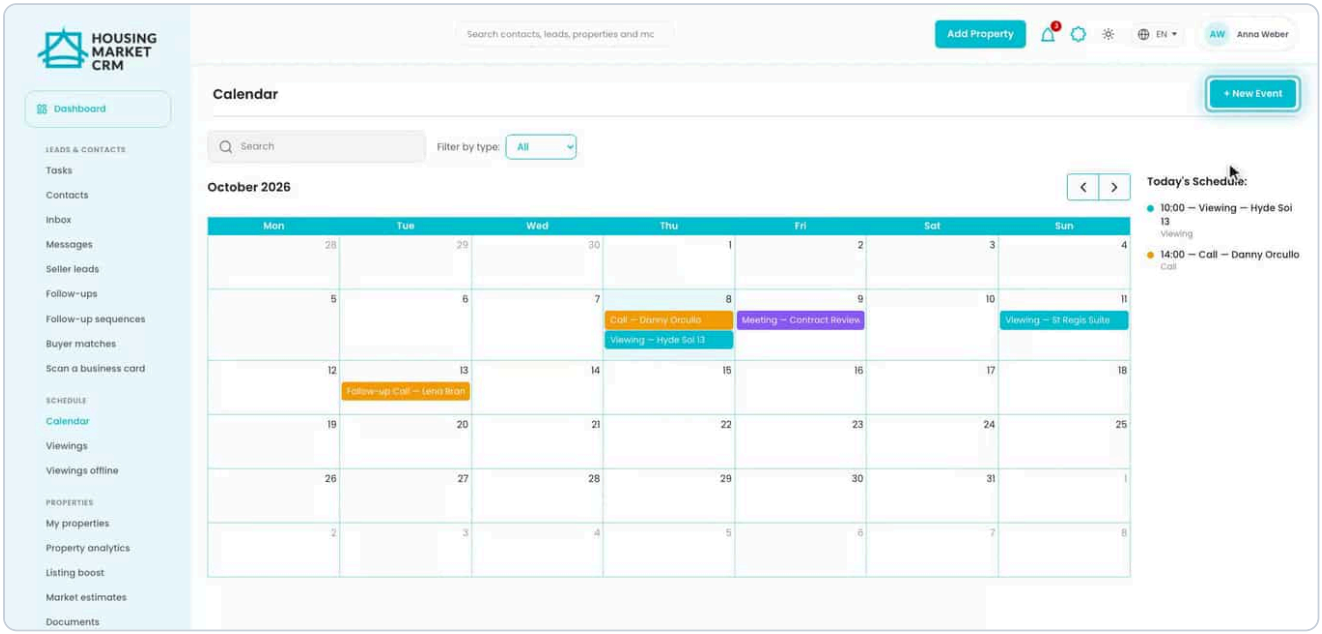


图 41.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 点击“+ 新建日程”。

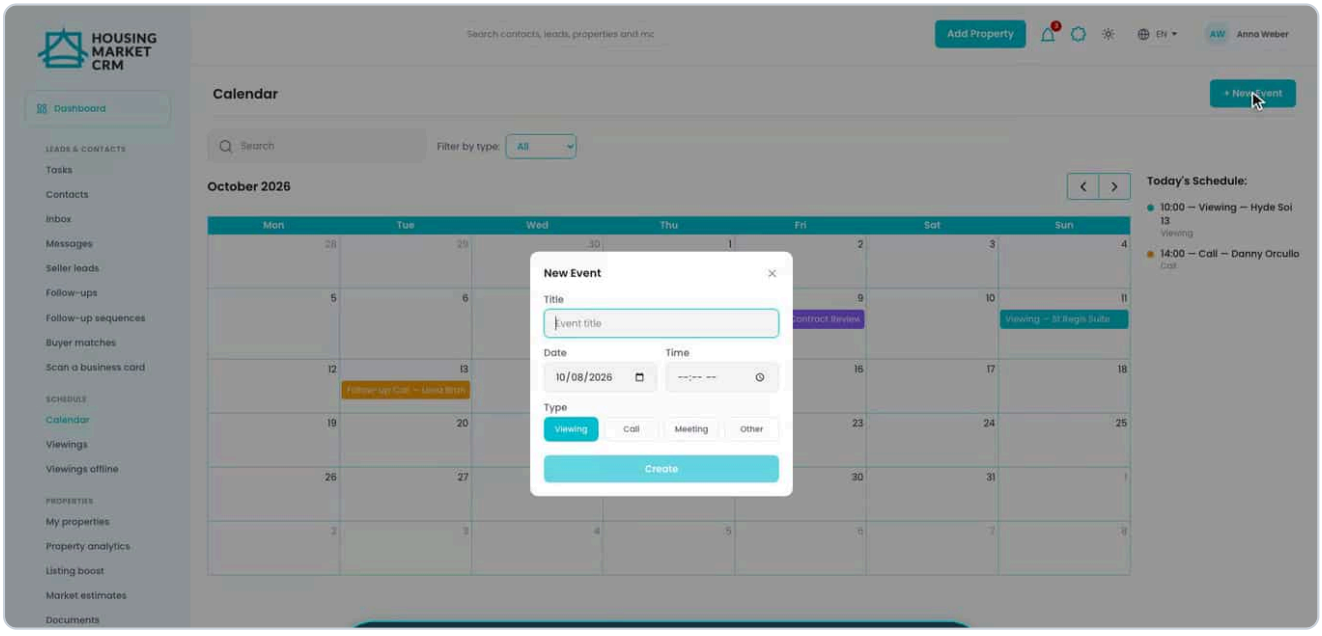


图 41.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 用房源来命名，月视图更清晰。

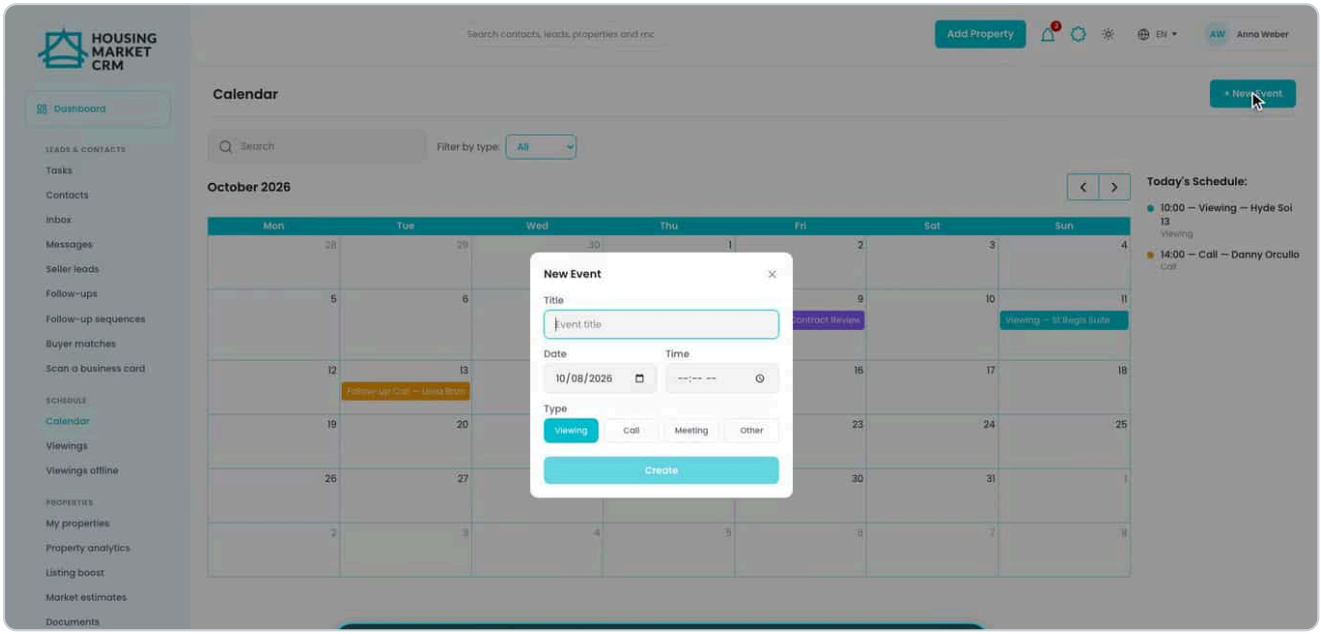


图 41.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 连接 Google 或 Microsoft，其他约会也会显示在这里。

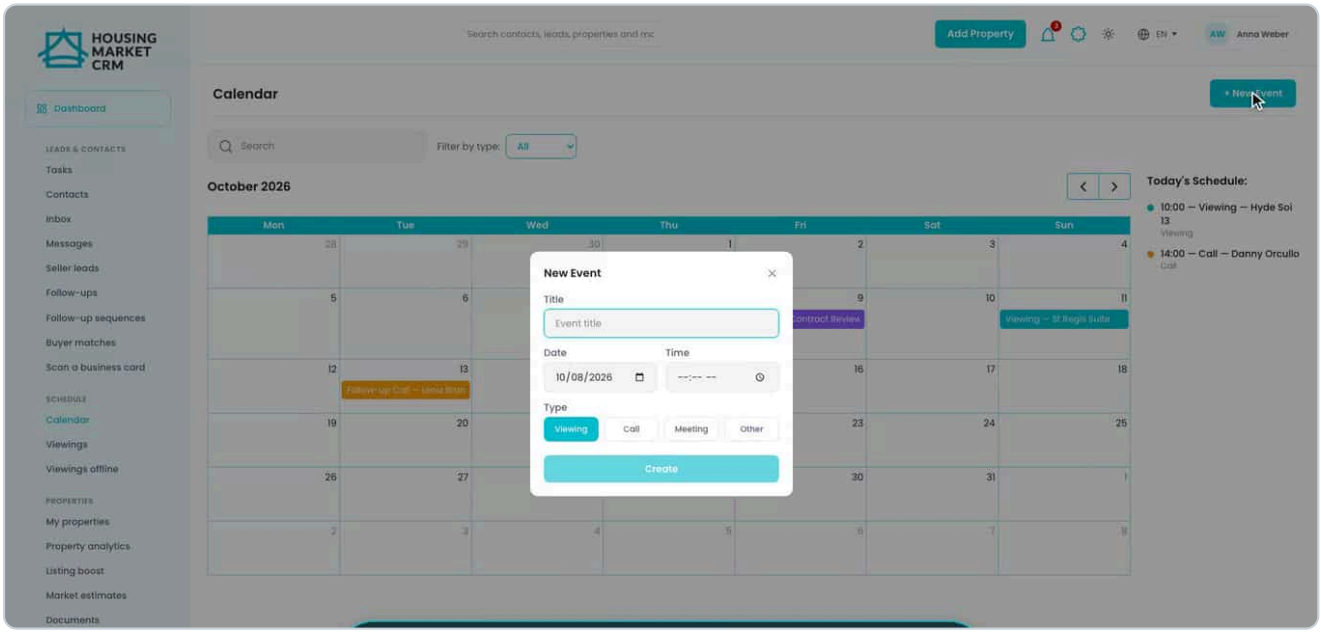


图 41.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 在 CRM 中确认的看房会自动出现，无需重复录入。

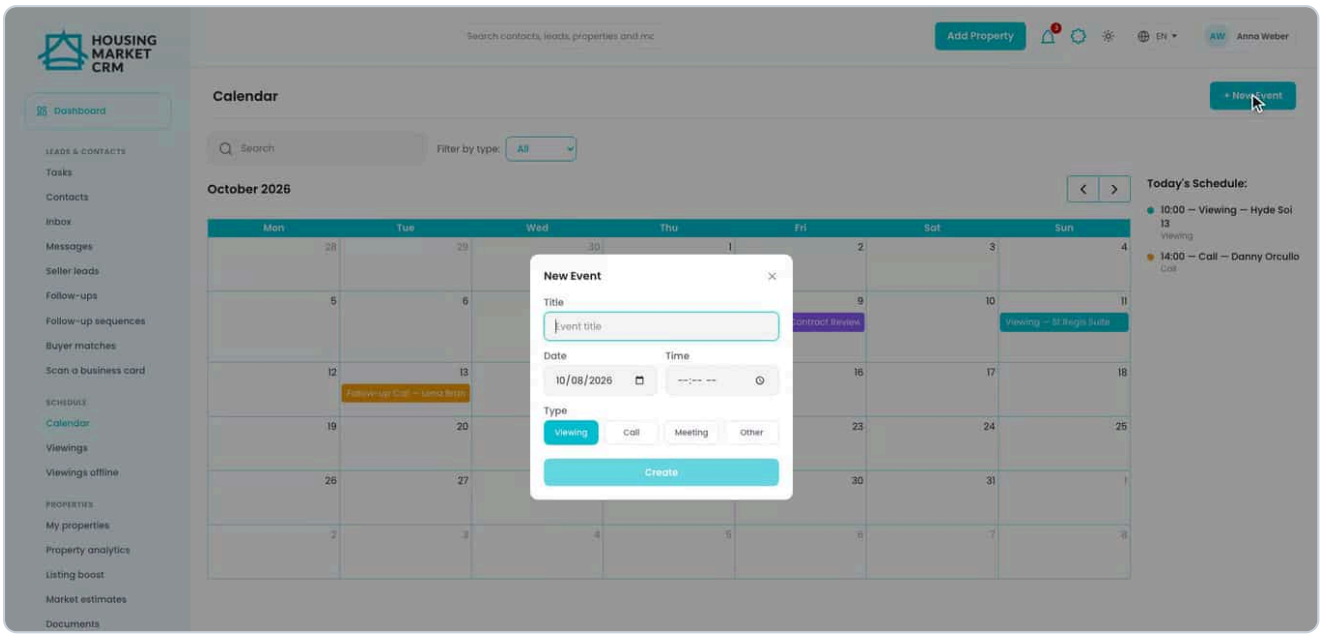


图 41.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 向买家承诺时间前，先查看日历。

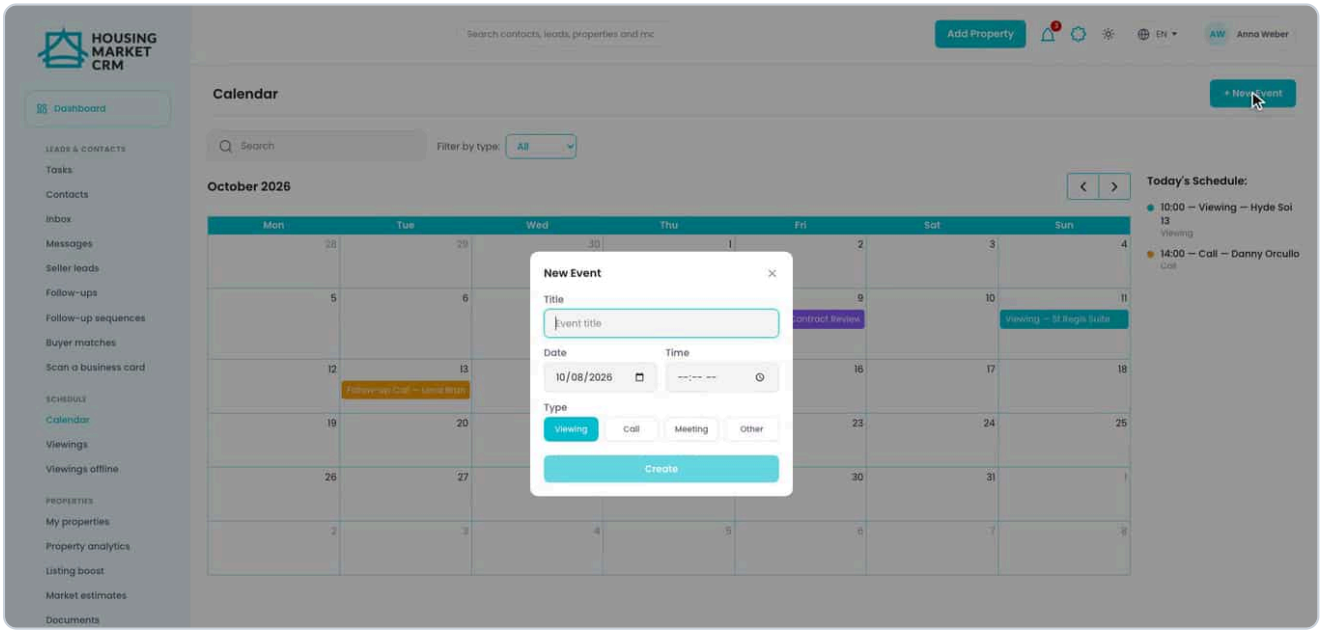


图 41.9 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

我能把 CRM 与我的日历同步吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
带看预约如何运作?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 第 42 章

连接您的日历

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

可以，在 Pro 套餐中。在“设置 → 日历连接”中连接 Google Calendar 或 Microsoft 365（Outlook）。您在 CRM 中添加的事件会写入您的日历，您在日历中所做的更改会同步回来。

可以，在 Pro 套餐中。打开“设置”（齿轮图标）→“日历连接”，点击 Microsoft 365 或 Google Calendar 旁的“连接”；在您连接其中任何一个之前，“日历”页面也会显示同样的两个按钮。Microsoft 365 涵盖 Outlook，无论您使用工作或学校账户，还是个人 Outlook.com 账户登录。您在 Microsoft 或 Google 登录并在那里批准连接。由于同步是双向的，CRM 会请求读取和更改您日历中事件的权限；在此界面上从不请求访问您的邮件。

连接后，CRM 会与您的主日历双向同步：即 Outlook 中的默认日历，或 Google 中的主日历。您在 CRM 中添加的事件（包括买家预约的每一次带看）会写入该日历，您在那里添加或修改的事件会连同标题和时间同步回 CRM，并标明来自您的日历。CRM 每五分钟自动同步一次，在“日历连接”界面点击“立即同步”可马上同步。同一事件在两处都被修改时，以较新的修改为准。在您的日历中删除事件，只有当该事件来自日历时才会从 CRM 中移除，因此预约或与客户关联的记录绝不会丢失。

CRM 在提供带看时段之前还会读取您的忙碌时间，避免向买家提供您已有安排的时间。如果连接过期，界面会提示您重新连接，在您重新连接之前，您的在线预约会暂停。您可以随时断开连接，这会删除 CRM 保存的凭据；若要撤销授权本身，请从您的 Microsoft 或 Google 账户中移除该应用。

连接日历与连接邮箱是两回事。在 CRM 收件箱中通过您自己的 Microsoft 365 邮箱阅读并回复客户邮件，已作为单独的 Pro 功能开发完成，但目前还无法在应用中开启，并且不支持 Gmail 邮箱。未连接日历时，CRM 自带的日历和通过邮件发送的日历邀请照常工作。

出自帮助中心： **我能把 CRM 与我的日历同步吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

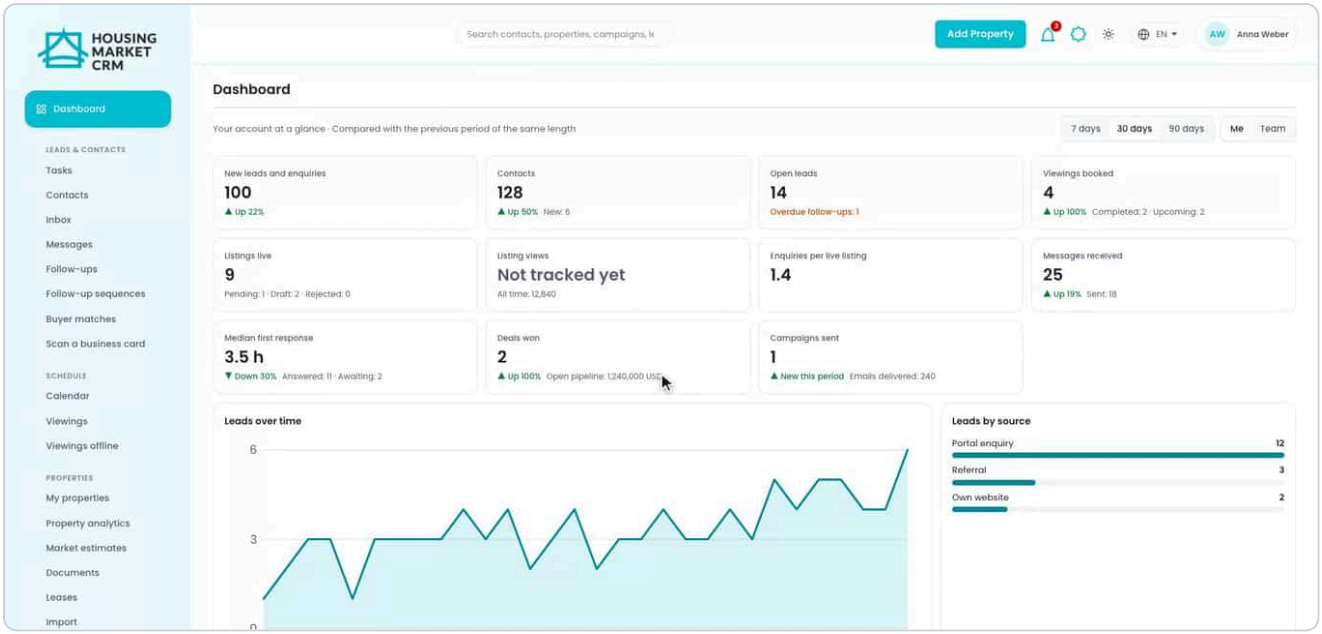


图 42.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

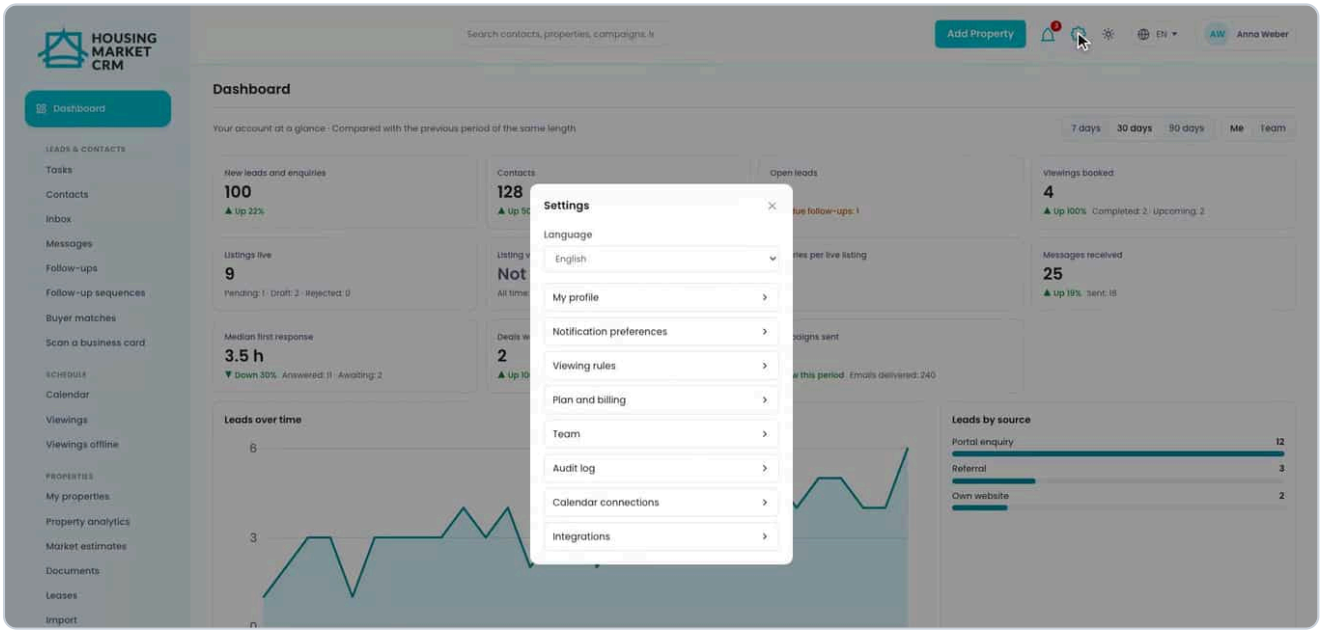


图 42.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择 Calendar connections（日历连接）。

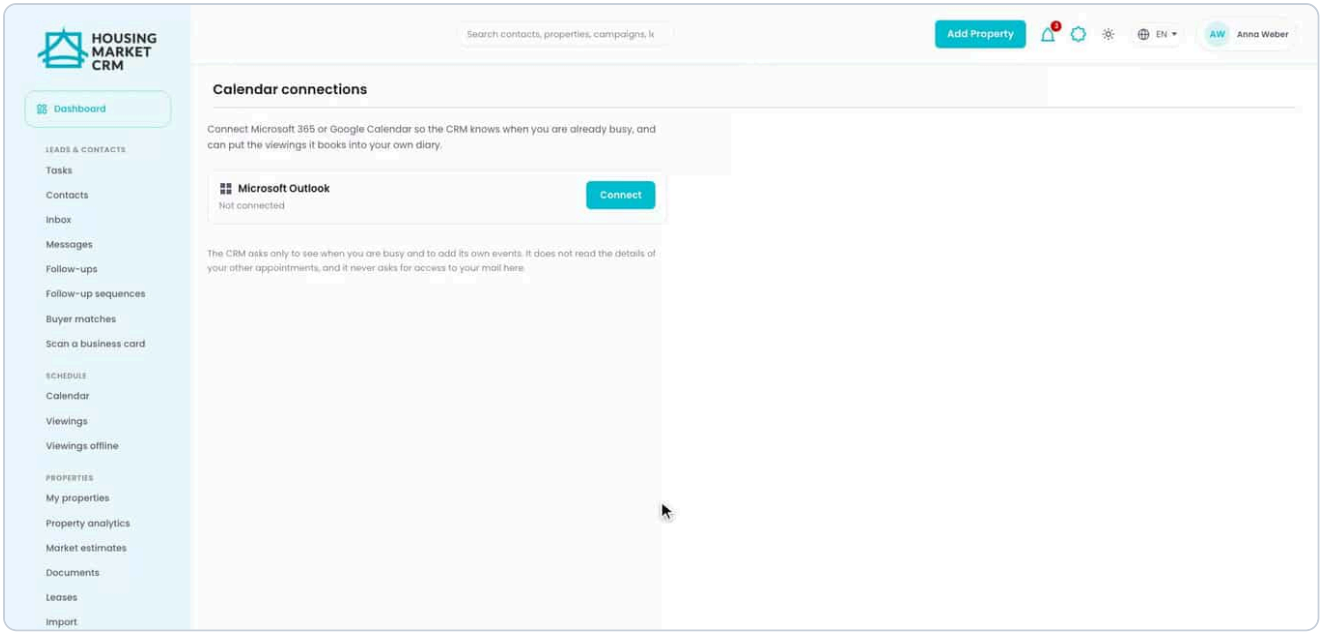


图 42.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 CRM 查看您的忙碌时段，并添加它预约的看房。

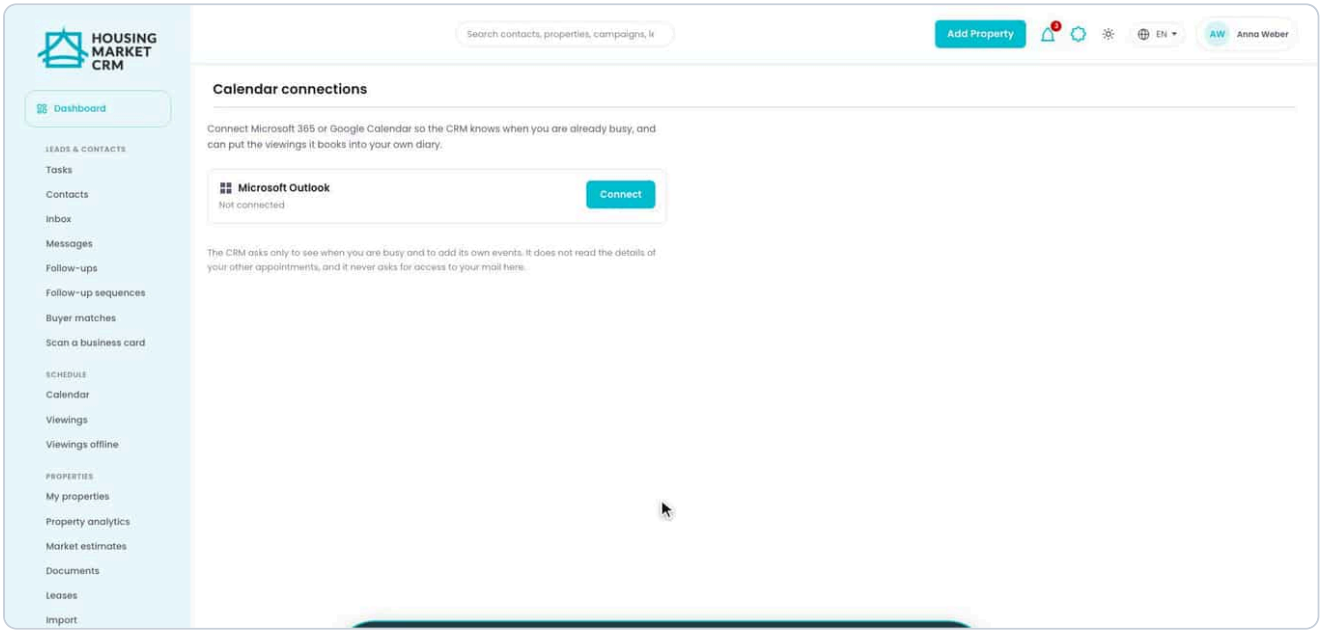


图 42.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 它从不读取您其他约见的详细内容。

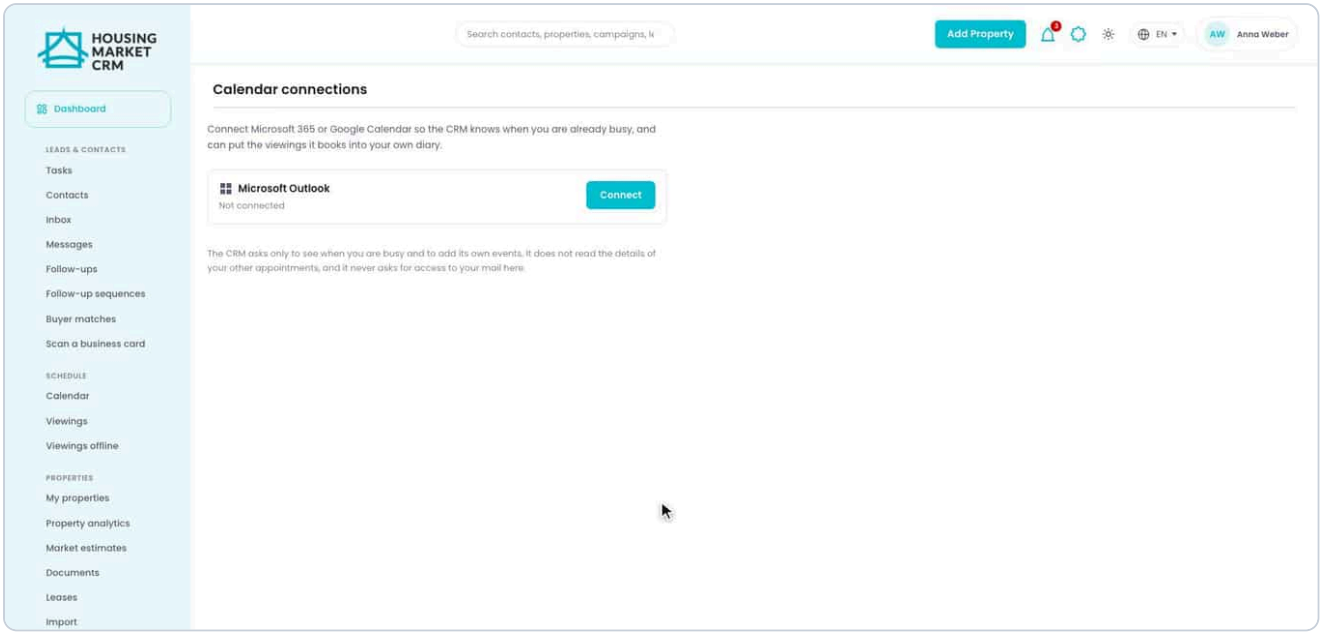


图 42.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 点击日历旁的 Connect（连接）。

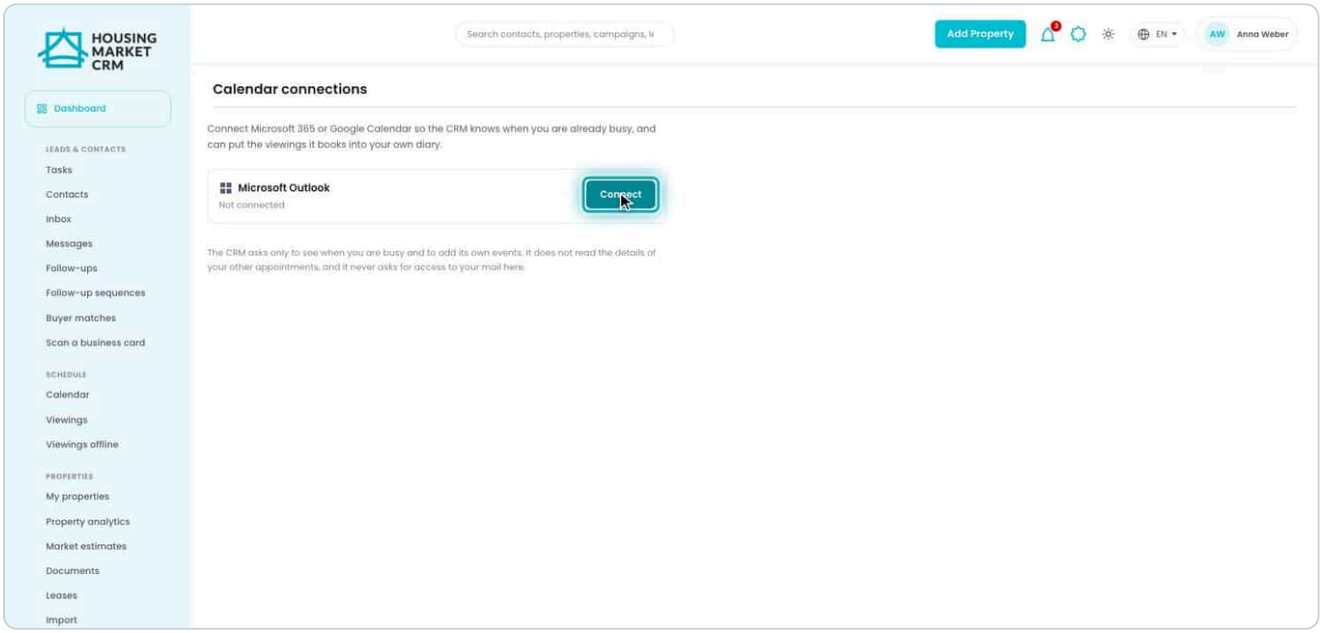


图 42.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 在 Microsoft 页面登录并授权，然后返回这里。

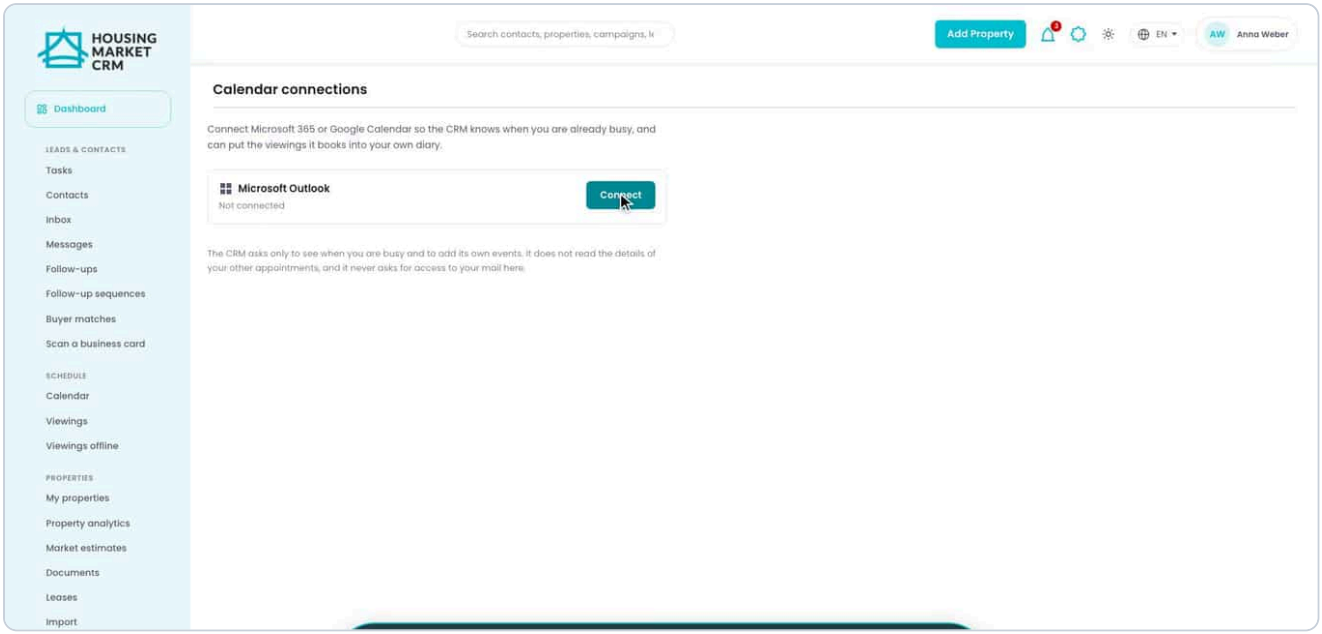


图 42.7 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

有日历吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-there-a-calendar

43 第 43 章

安排看房

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

在 Pro 套餐中，您设置可以带看的时间，买家在门户上的房源页面在线预约，每次预约都会作为一条线索出现在您的日历上，并向您和买家发送日历邀请。

打开“看房”，设置您的看房规则：您接受带看的日期和时段、每次带看的时长、两次带看之间需要的间隔，以及买家最多可以提前多久预约。CRM 会把这些规则转换成可预约的时段，并且同一个时段绝不会提供两次。它属于 Pro 功能。

- 预约会添加到您的 CRM 日历中；如果您连接了 Google Calendar 或 Outlook 日历（设置 → 日历连接），也会添加到该日历。CRM 在提供时段之前会读取该日历中的忙碌时间；若未连接任何日历，请保持 CRM 日历更新，以免时段与在其他地方安排的约会冲突。
- 如果买家还不是线索和联系人，就会成为一条线索和一个联系人，并关联到该房产。
- 您和买家都会收到一封附有日历邀请的邮件；如果带看改期或取消，还会再收到一封。
- “看房”页面列出即将进行、已经完成和已取消的预约，每条都可以改期或取消。

买家通过门户上您房源页面的“预约看房”按钮，以及您经纪人页面上的“预约咨询”按钮在线预约。他们从您的规则所允许的时段中选择日期和时间。

在手机上，“离线看房”会把您即将进行的带看保存在手机上，没有信号也能打开；在没有信号时重新加载或启动应用，您也会保持登录状态。您在那里写的笔记会先保存在手机上，恢复联网后立即完整发送，不会被截断。如果某次带看没有关联到线索或联系人，它的笔记会带着警告留在手机上：带看关联好并刷新已保存的带看后，笔记就会发送；您也可以先复制笔记，再选择“移除”。退出登录会从手机上移除已保存的带看；如果还有笔记等待发送，系统会先询问您，因为退出登录会删除这些笔记。如果您的会话只是过期了，笔记会保留下来，在您重新登录后发送；如果有其他人在这部手机上登录，笔记会被删除。

如果账户降到 Pro 以下，已经预约的带看仍然有效——那是对买家的承诺——但不会再提供新的时段。

出自帮助中心： **带看预约如何运作?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

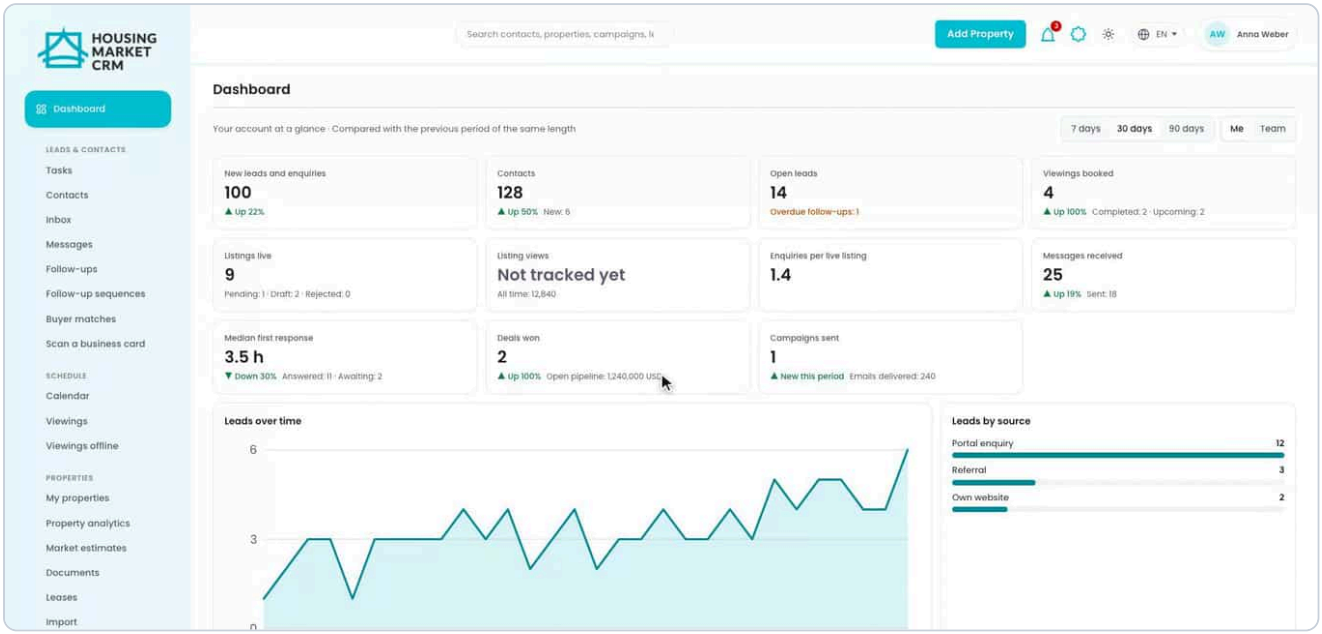


图 43.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Viewings（看房）。

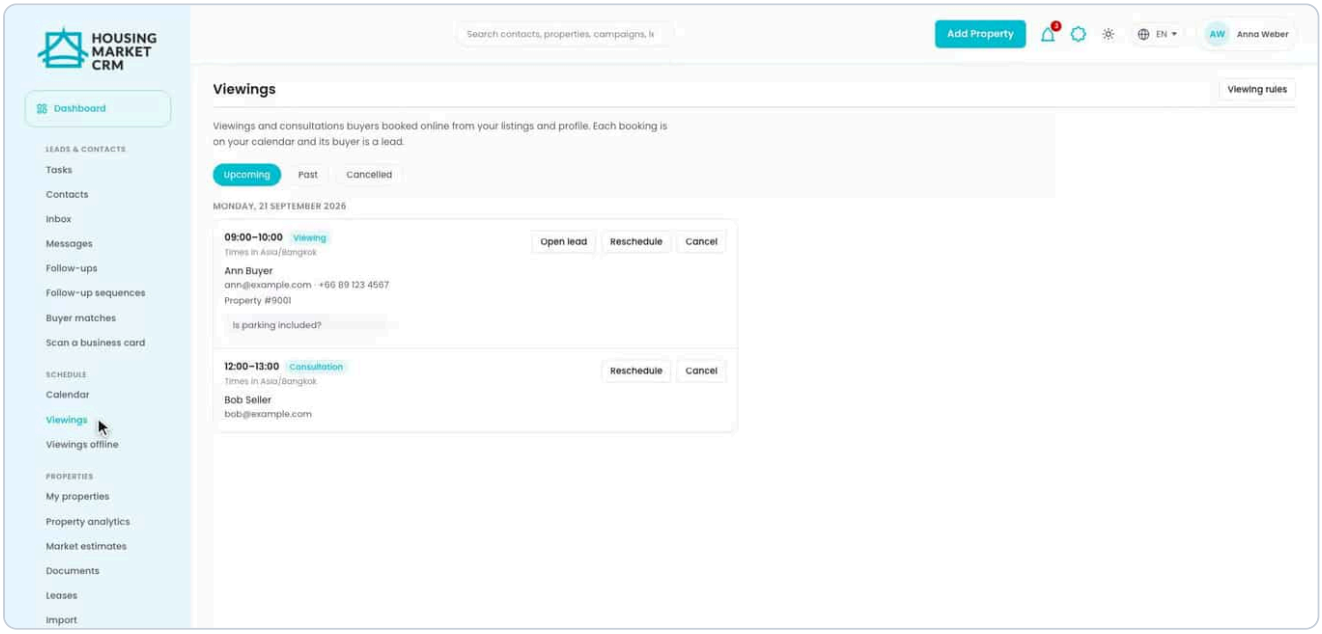


图 43.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 在线预约会显示在此处和您的日历中。

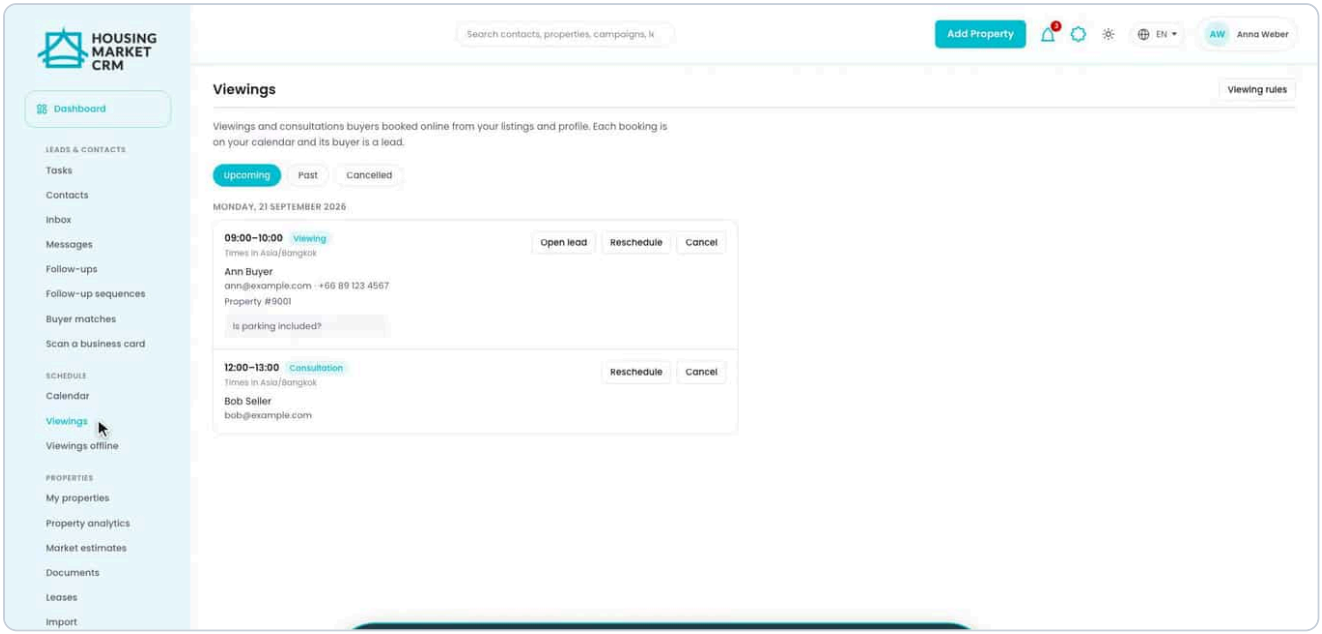


图 43.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 打开线索、Reschedule（重新安排）或 Cancel（取消）预约。

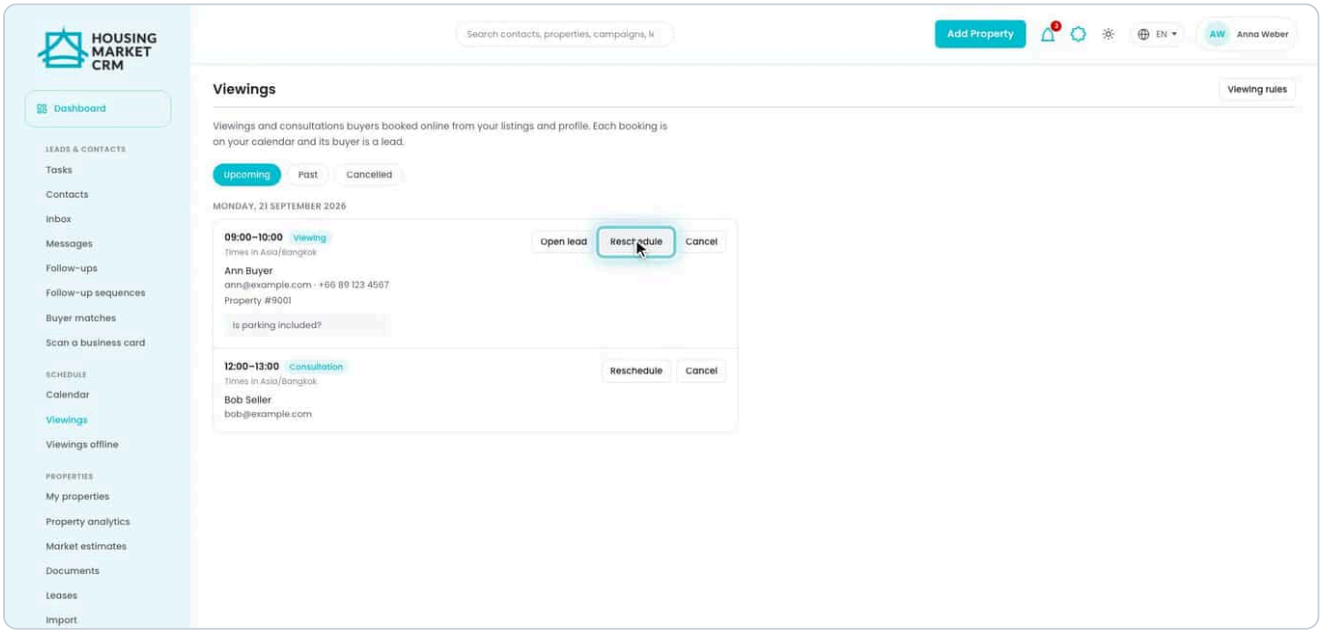


图 43.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 也可查看已过期和已取消的看房。

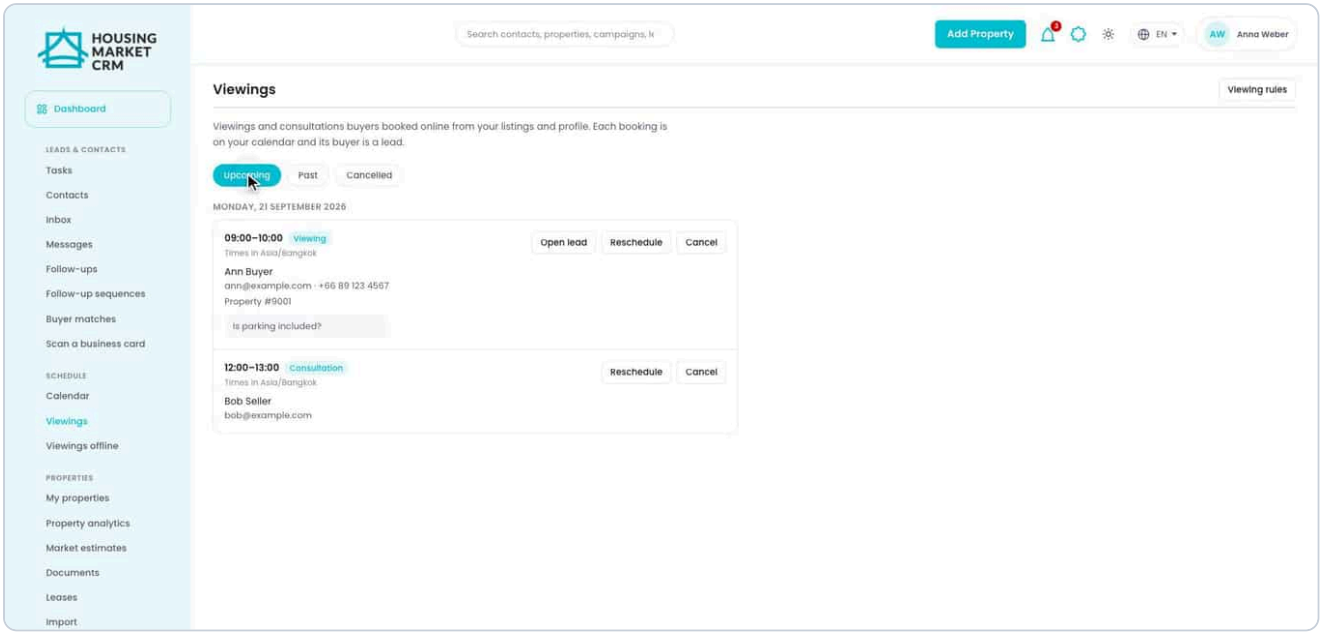


图 43.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 点击 Viewing rules（看房规则）。

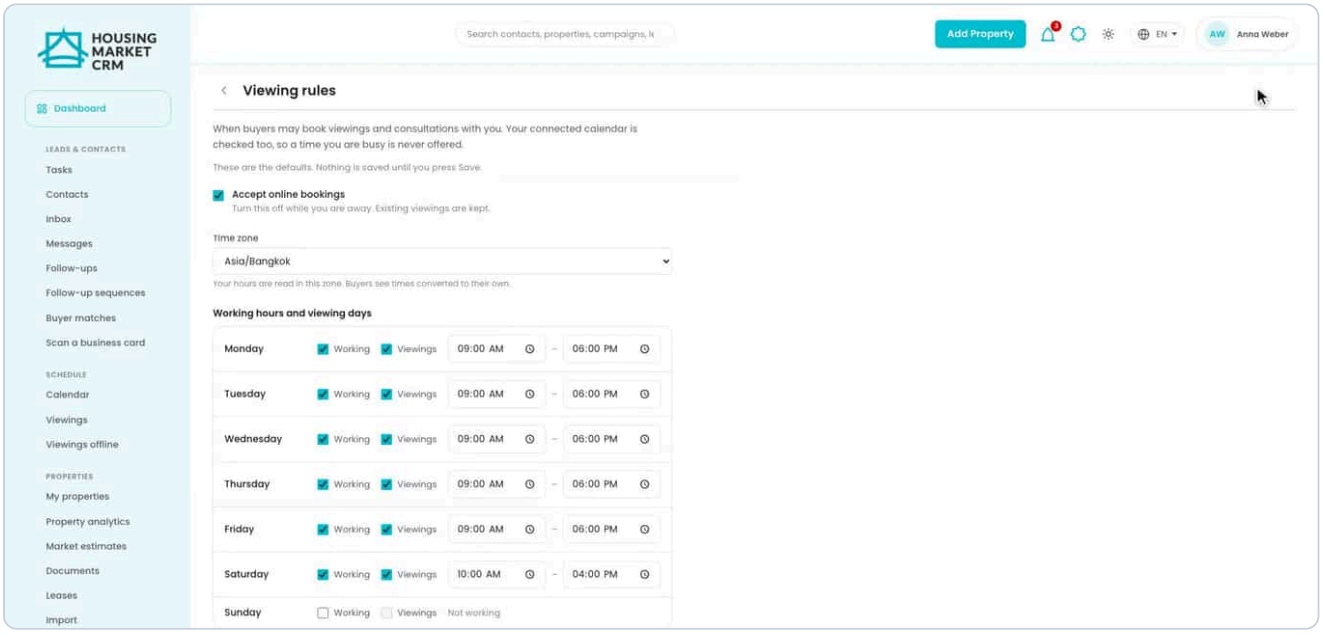


图 43.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 开启或关闭在线预约。

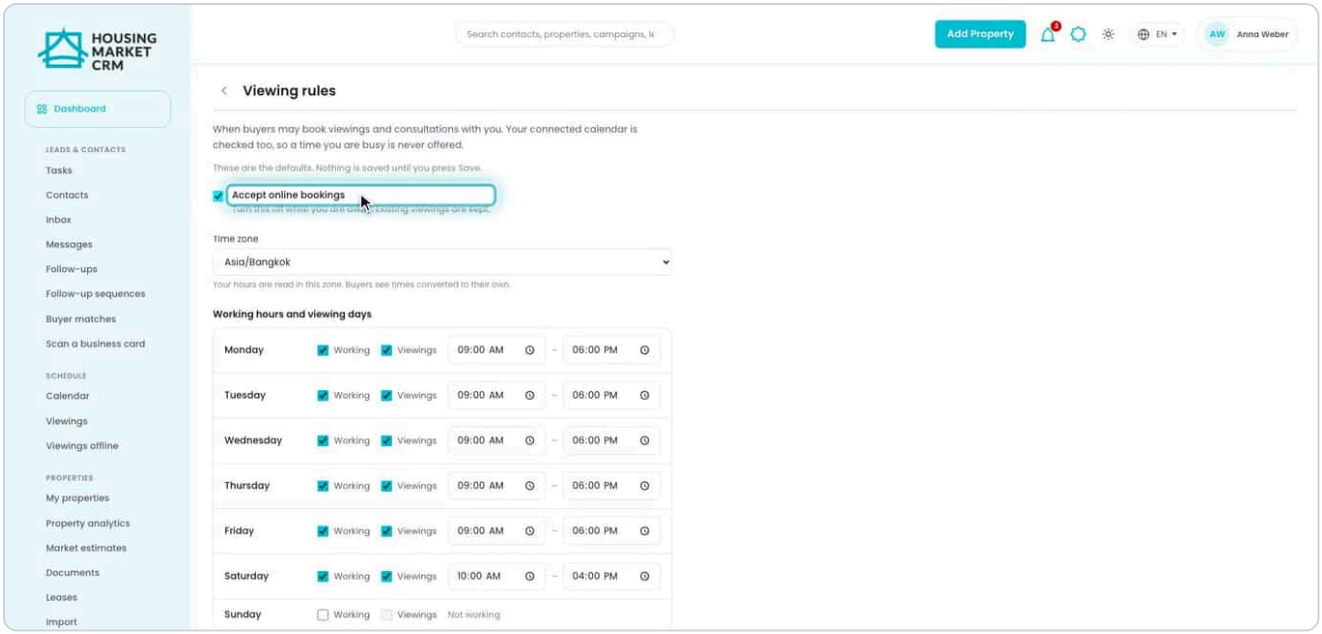


图 43.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 设置您的时区。

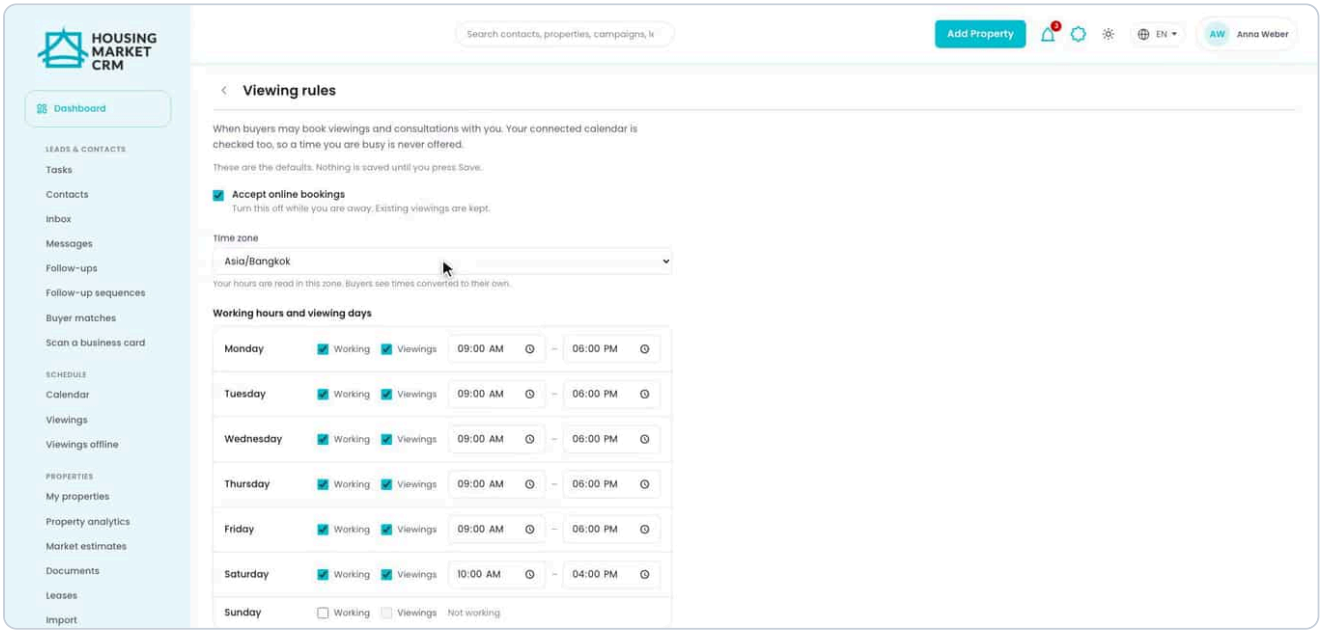


图 43.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 选择工作时间和看房日。

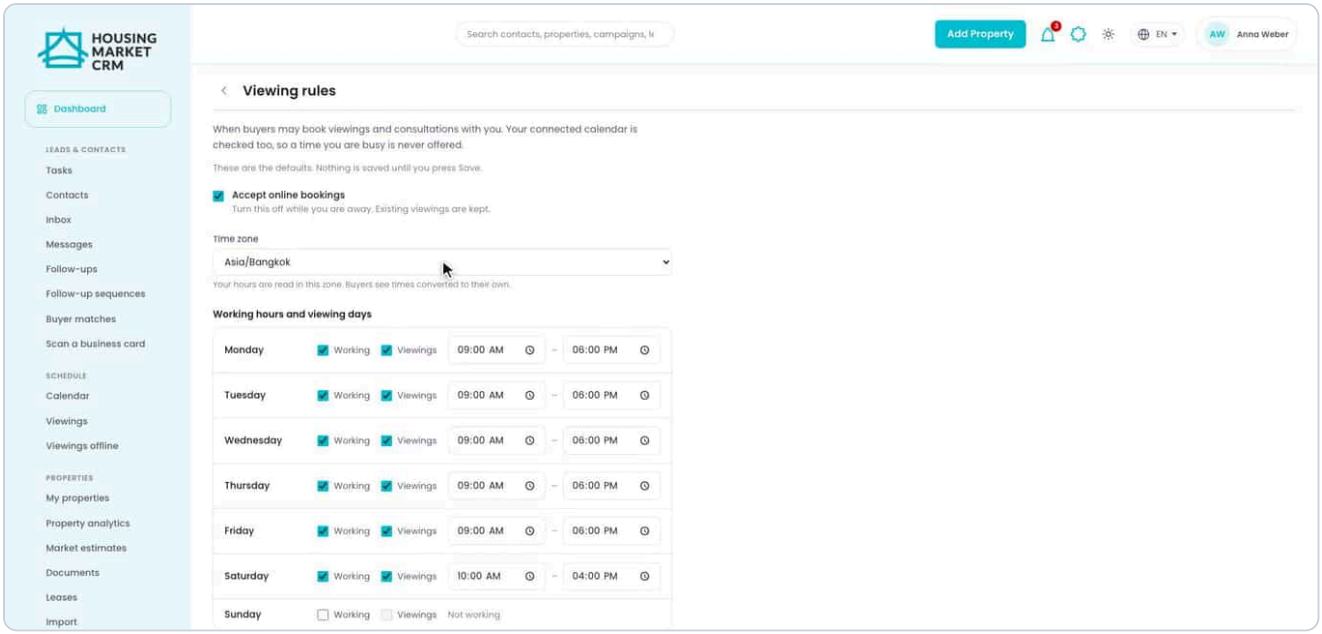


图 43.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

有日历吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-there-a-calendar

44 第 44 章

离线看房

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

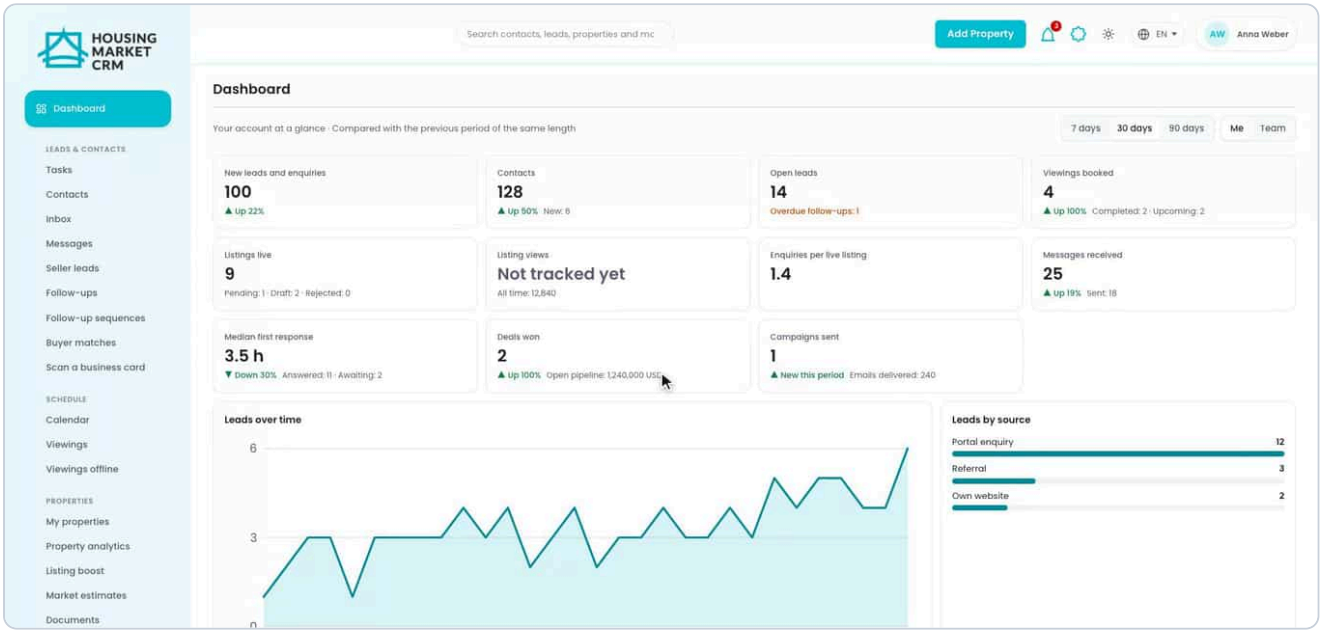


图 44.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“离线看房”。

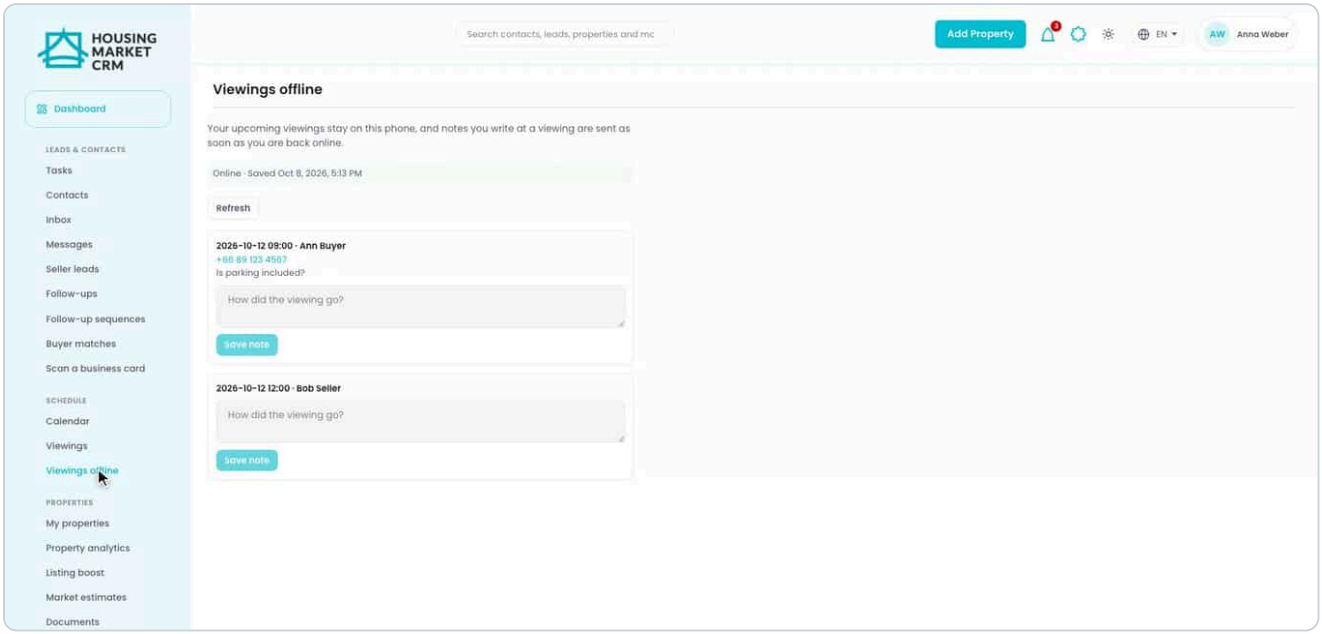


图 44.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 出门前先打开——这样才会把当天安排保存到手机。

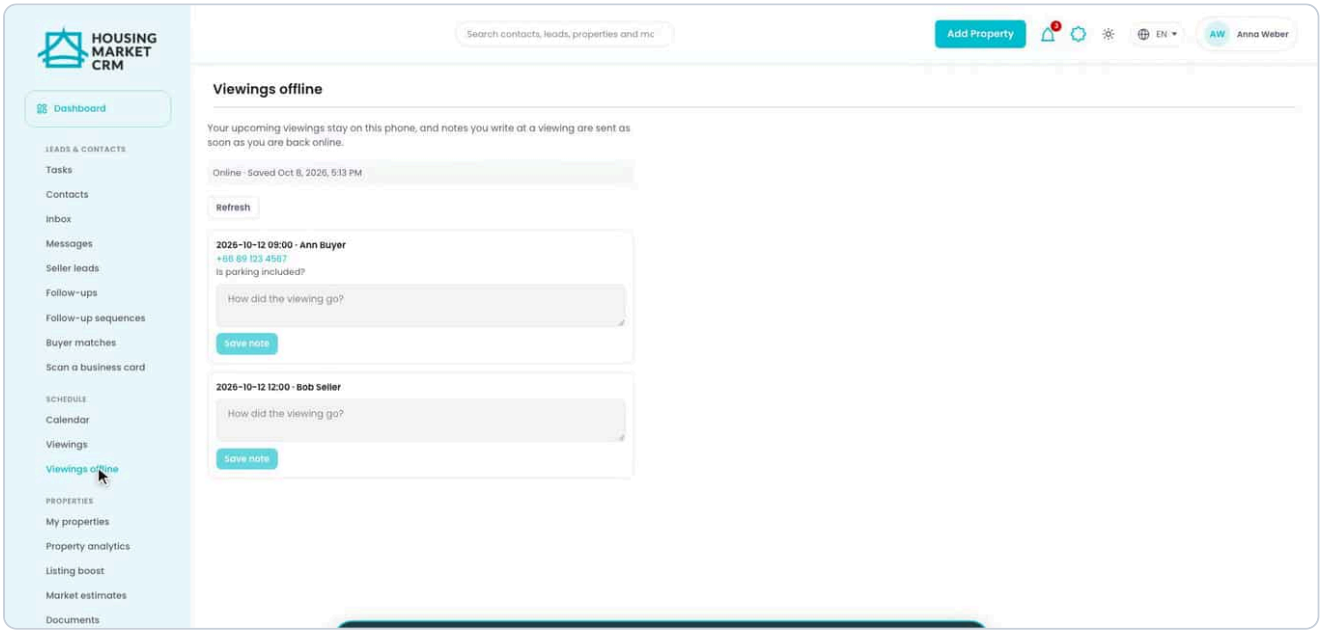


图 44.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 买家电话号码在这里，以备有人未到场。

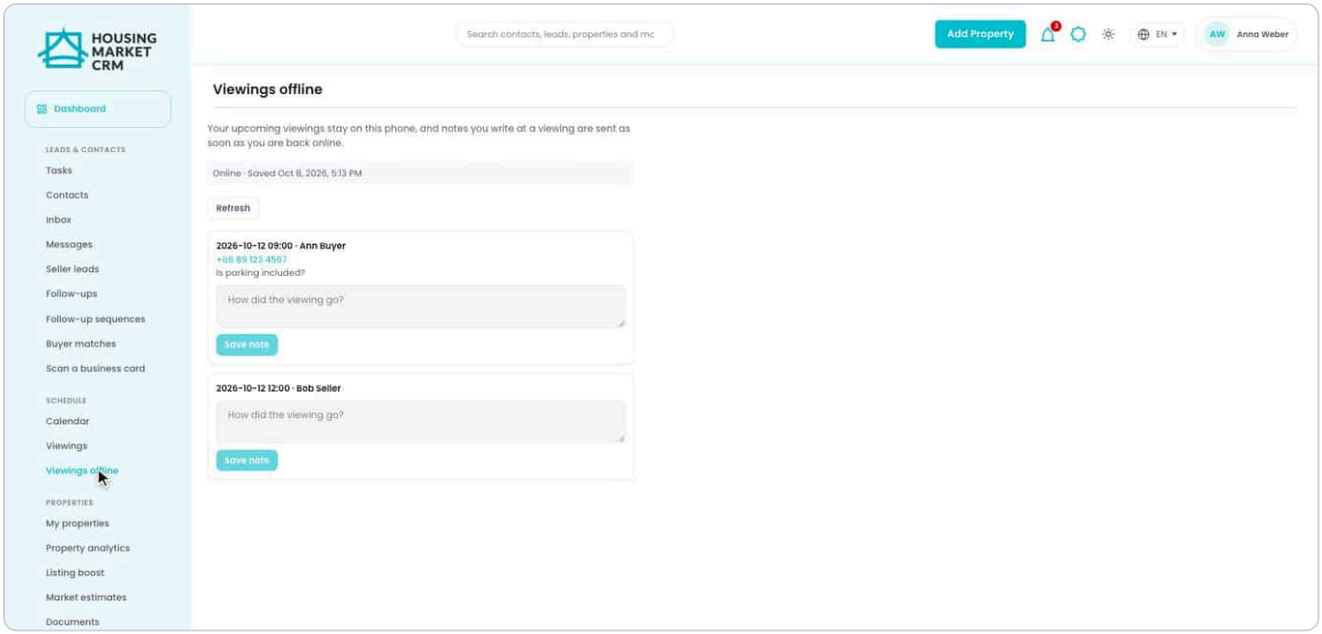


图 44.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 在房源现场写下记录并保存。

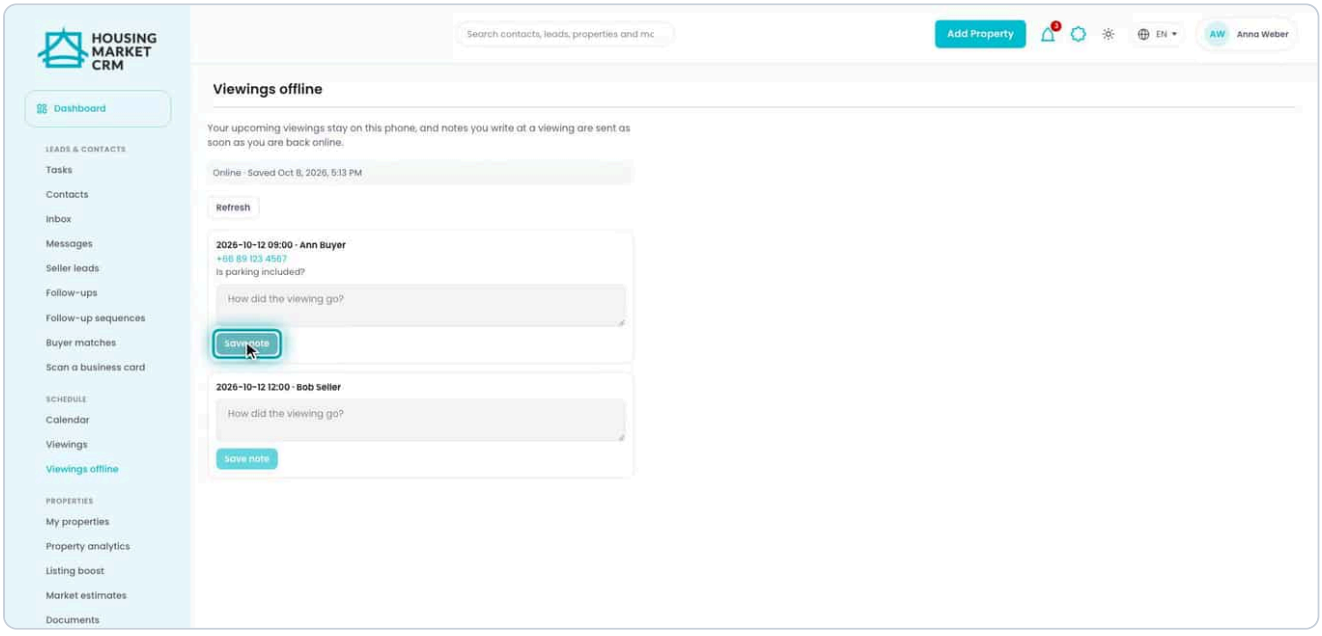


图 44.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 没有信号时记录会留在手机上——重新联网后自动发送。

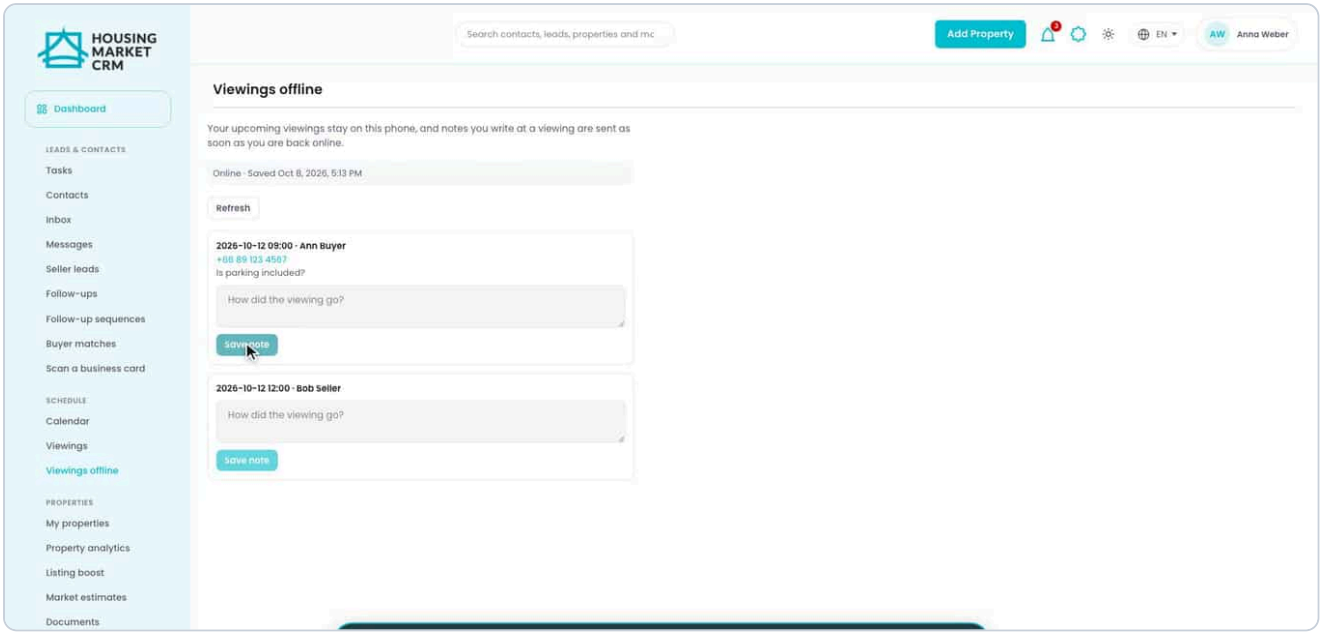


图 44.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 重新有信号后刷新一次。

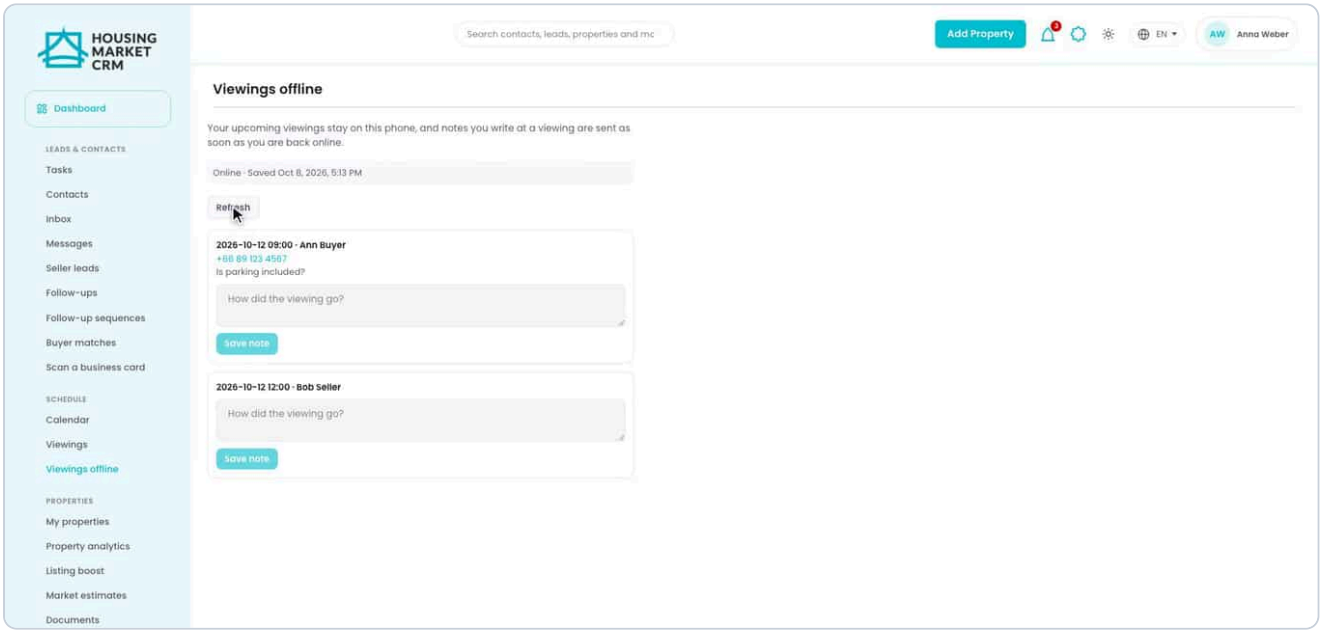


图 44.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 地下室、建设中的项目、土路尽头的别墅——。

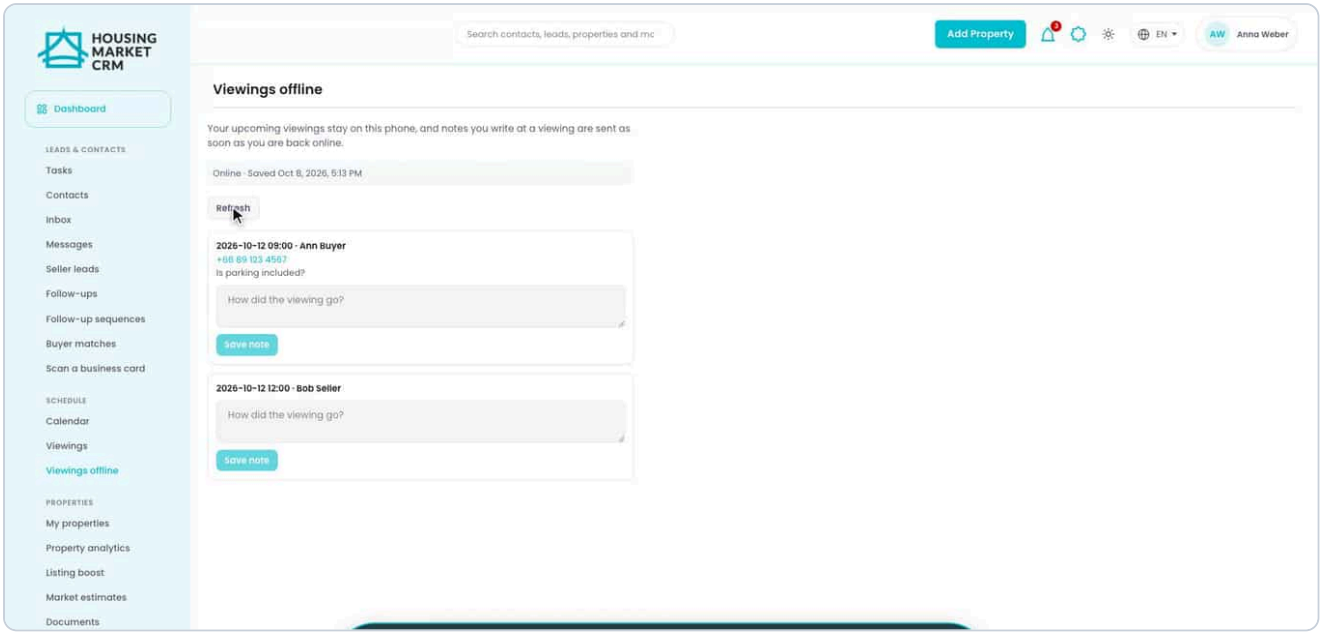


图 44.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 您看房的地方往往就是没有信号的地方。

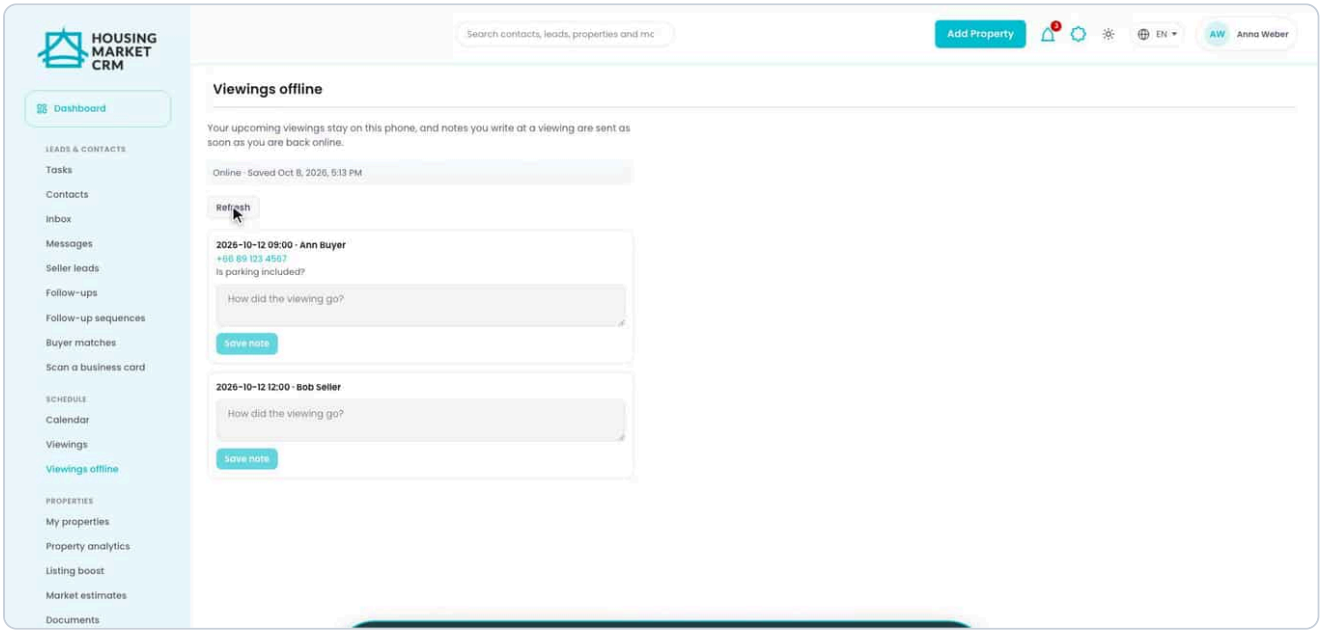


图 44.9 · 画面录制于 2026年10月8日

补充说明

注意

可以。在手机浏览器中打开 dashboard.housingmarketcrm.com：CRM 会适应屏幕，提供菜单按钮、底部标签栏和用于添加房产的 + 按钮。

帮助中心： 我能在手机上使用 Housing Market CRM 吗?

相关帮助中心文章

带看预约如何运作?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 第 45 章

CRM 如何保护您的邮件营销

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

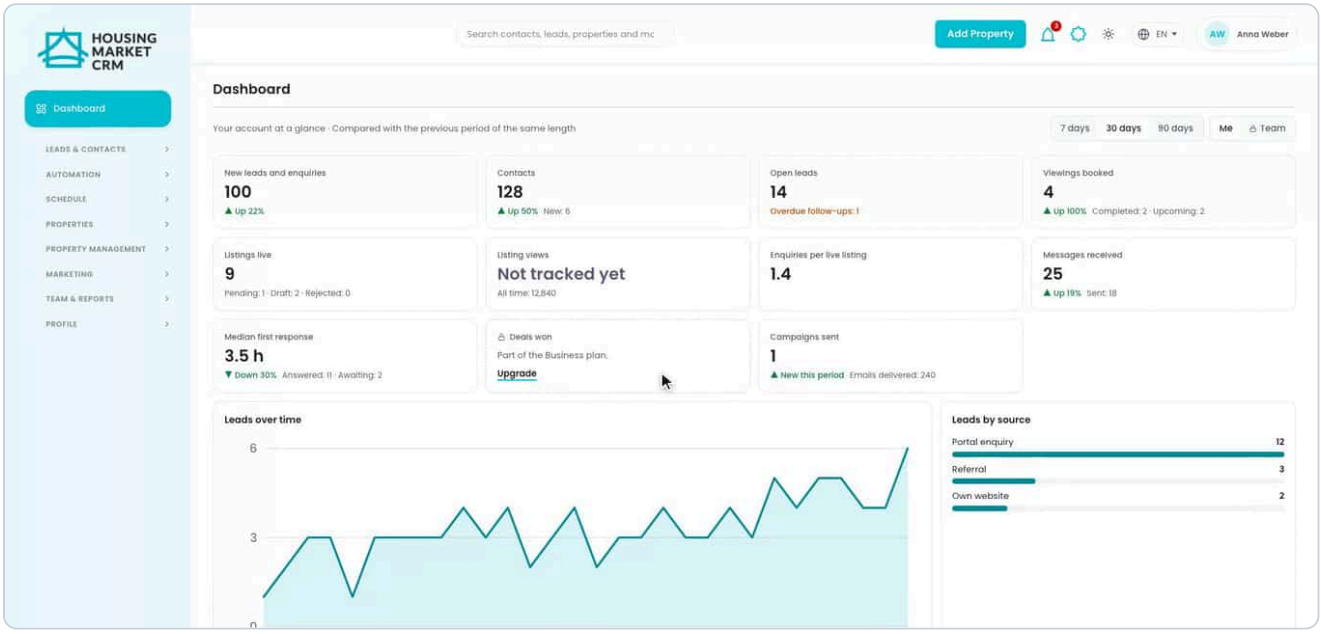


图 45.1 · 画面录制于 2026年10月21日

2 在左侧菜单中打开“营销”分组。

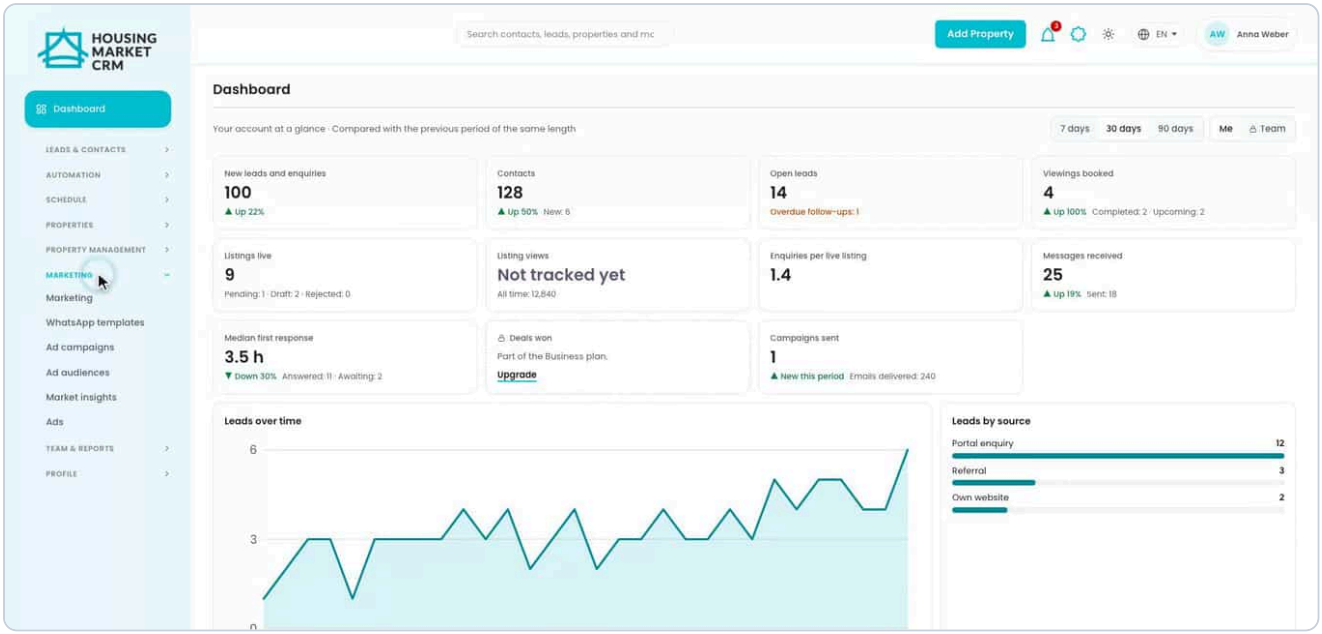


图 45.2 · 画面录制于 2026年10月21日

3 点击“营销”。

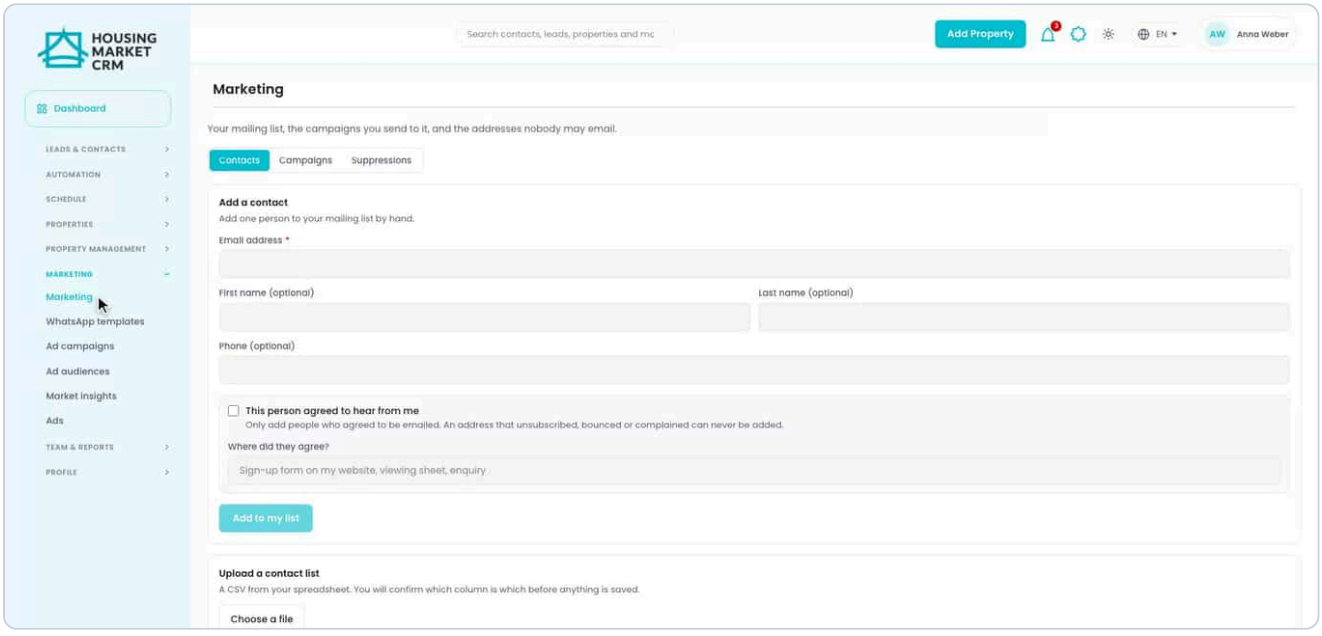


图 45.3 · 画面录制于 2026年10月21日

4 每个联系人都会显示可否发送邮件的原因。

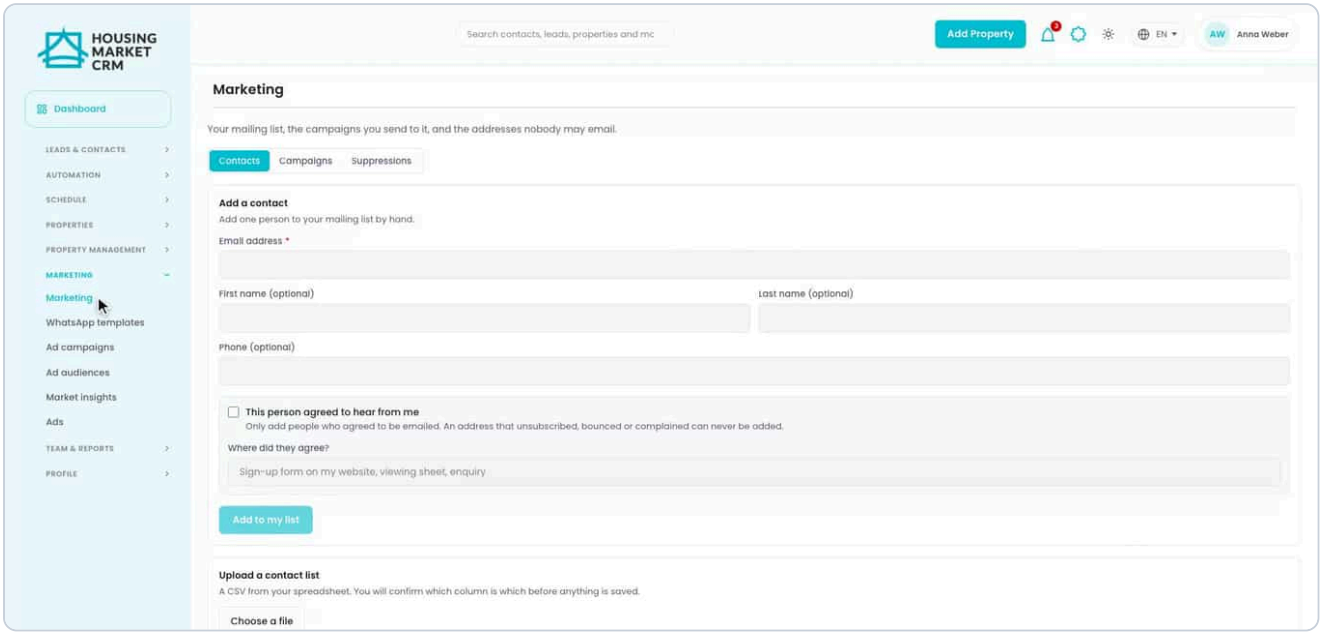


图 45.4 · 画面录制于 2026年10月21日

5 未获授权或已退订的联系人，任何人都不会向其发送邮件。

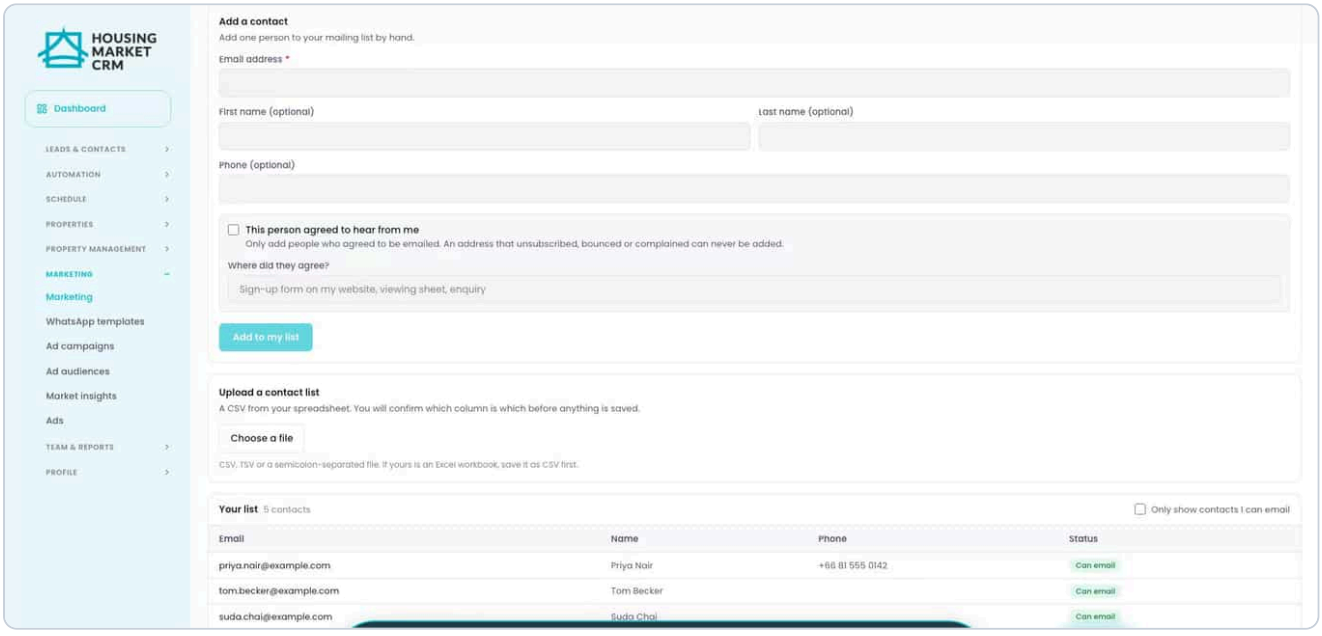


图 45.5 · 画面录制于 2026年10月21日

6 打开 Campaigns 标签页。

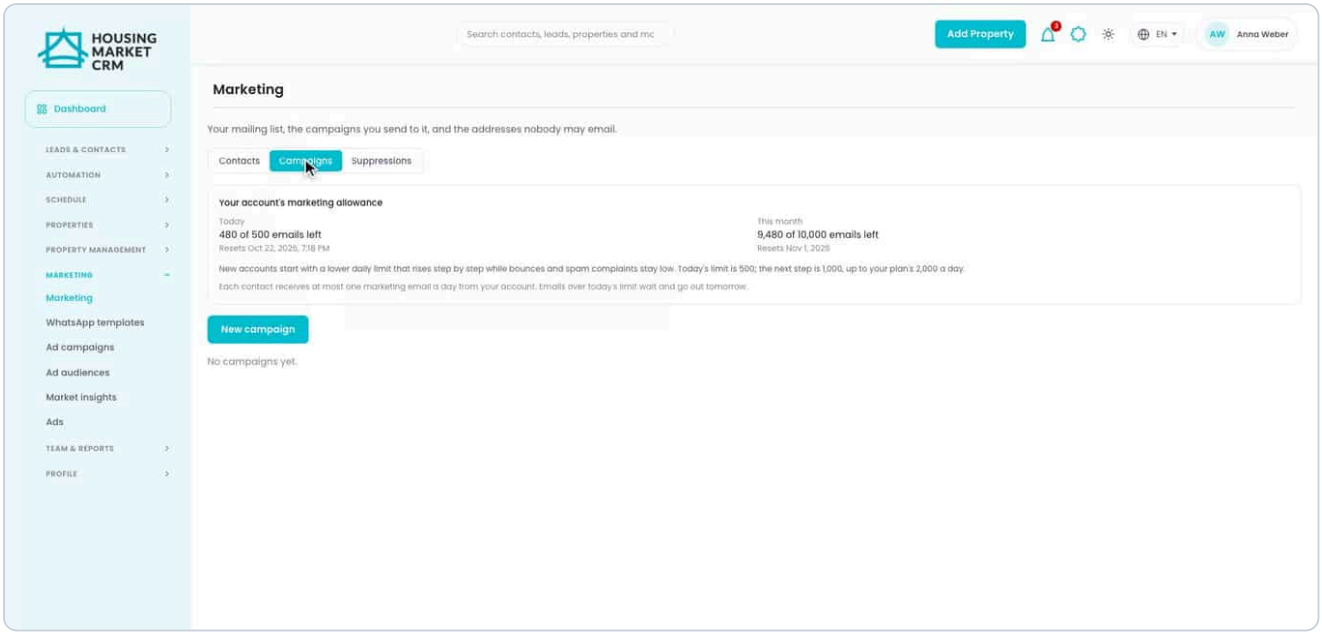


图 45.6 · 画面录制于 2026年10月21日

7 发送额度显示您还可以发送多少封邮件。

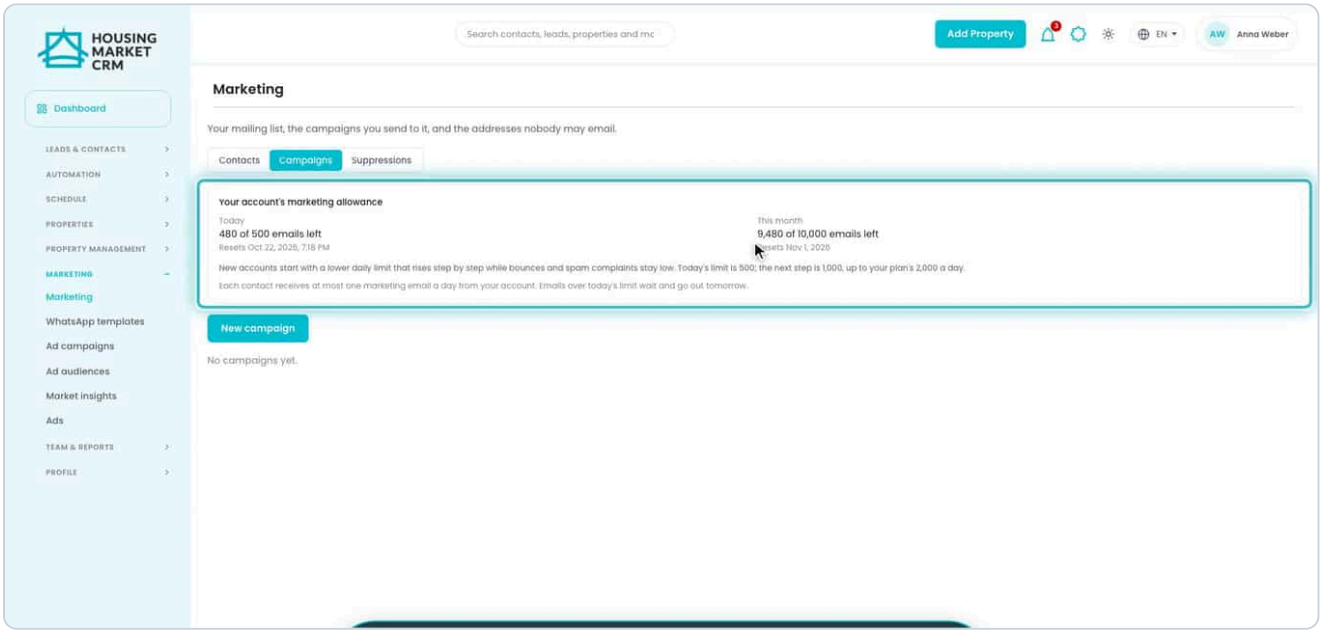


图 45.7 · 画面录制于 2026年10月21日

8 新账户起点较低，上限会逐步提高。

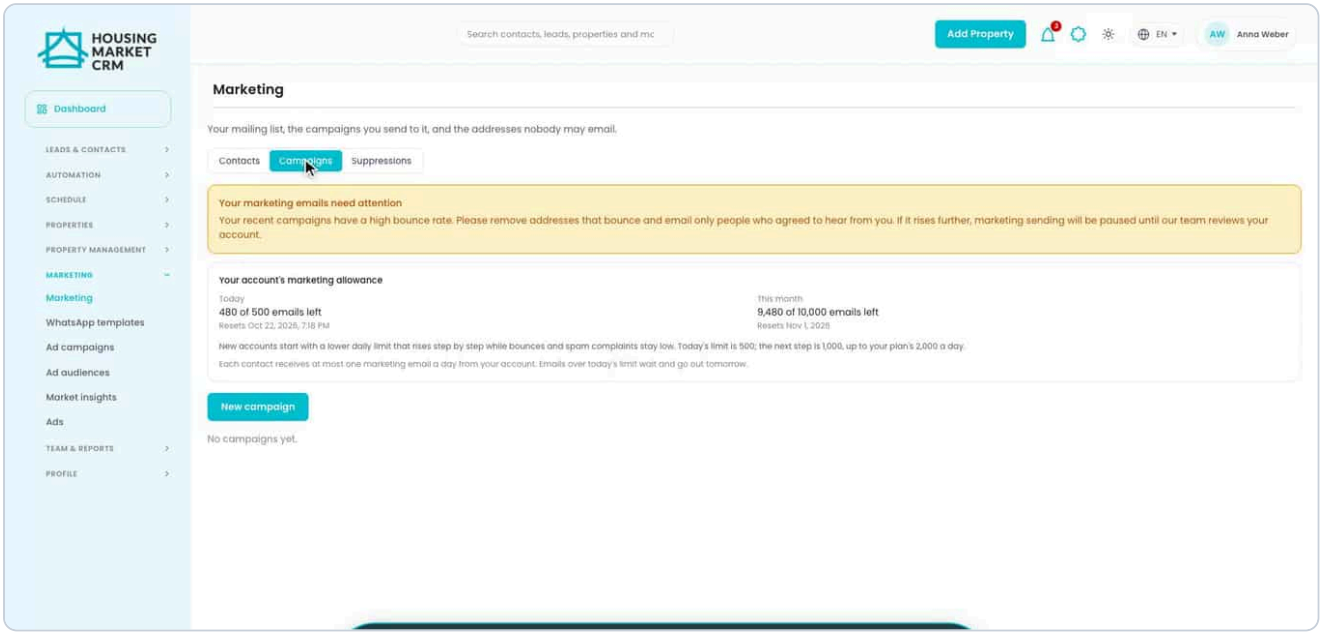


图 45.8 · 画面录制于 2026年10月21日

9 退信率或投诉率过高会触发警告。

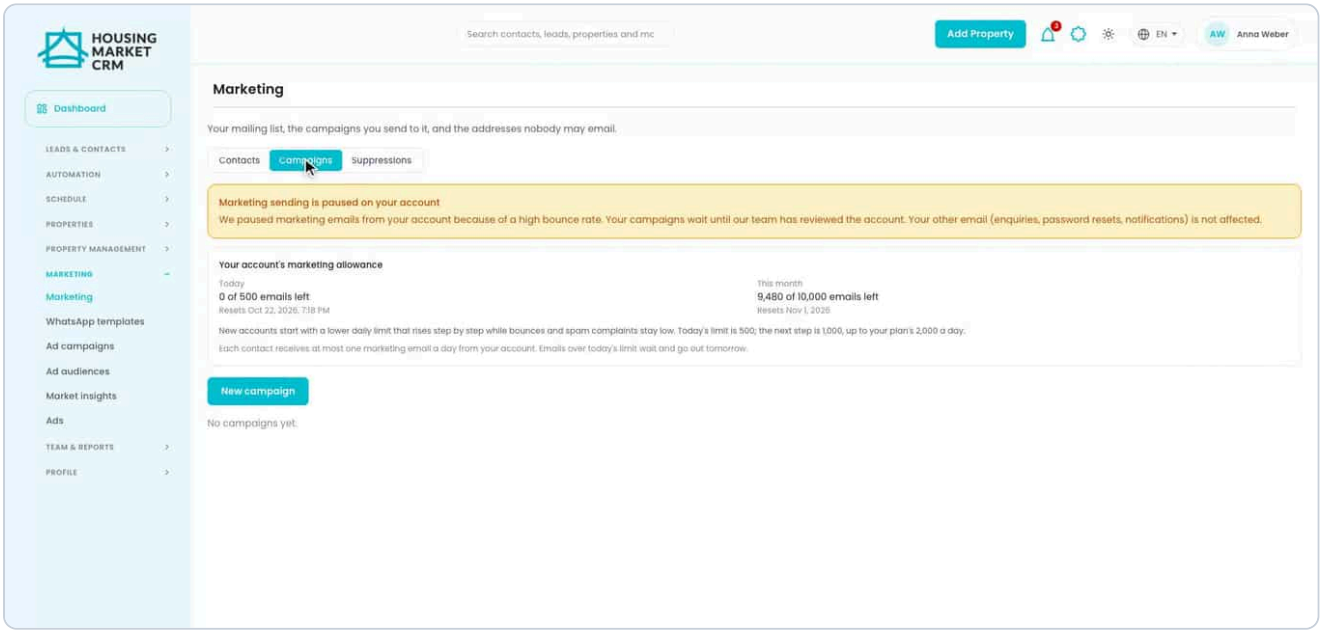


图 45.9 · 画面录制于 2026年10月21日

10 若继续升高，营销将暂停，直到团队完成审核。

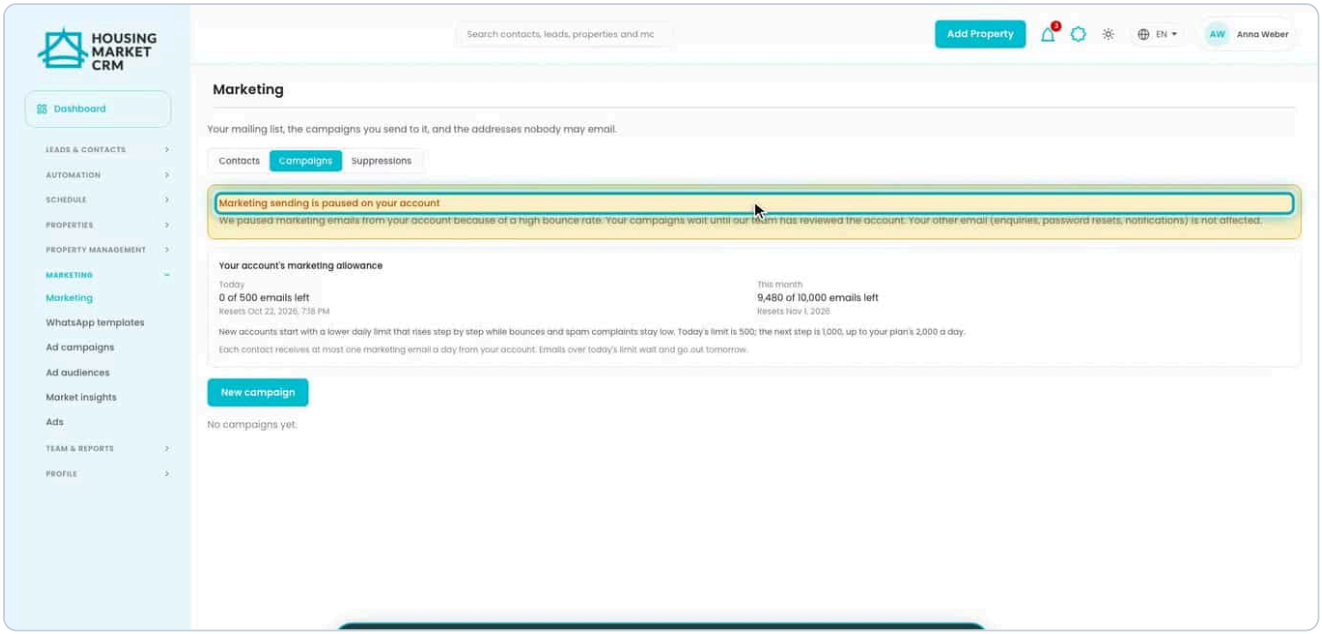


图 45.10 · 画面录制于 2026年10月21日

11 咨询、密码重置和通知照常运行。

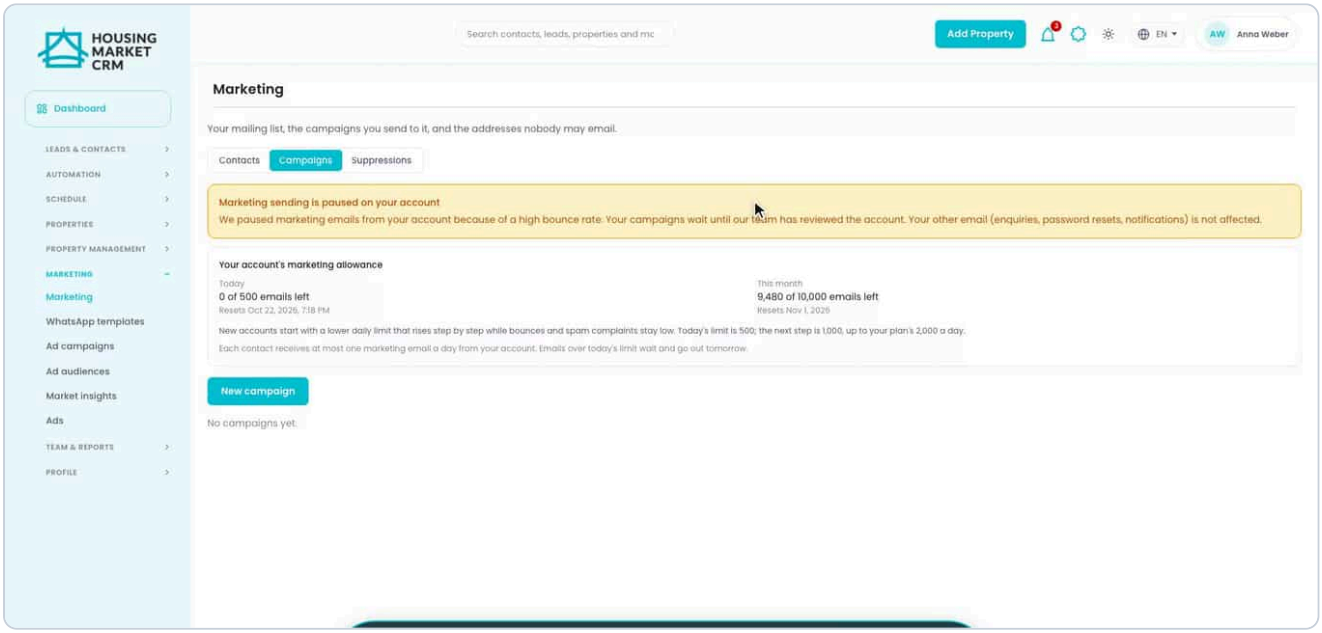


图 45.11 · 画面录制于 2026年10月21日

12 打开“屏蔽名单”选项卡。

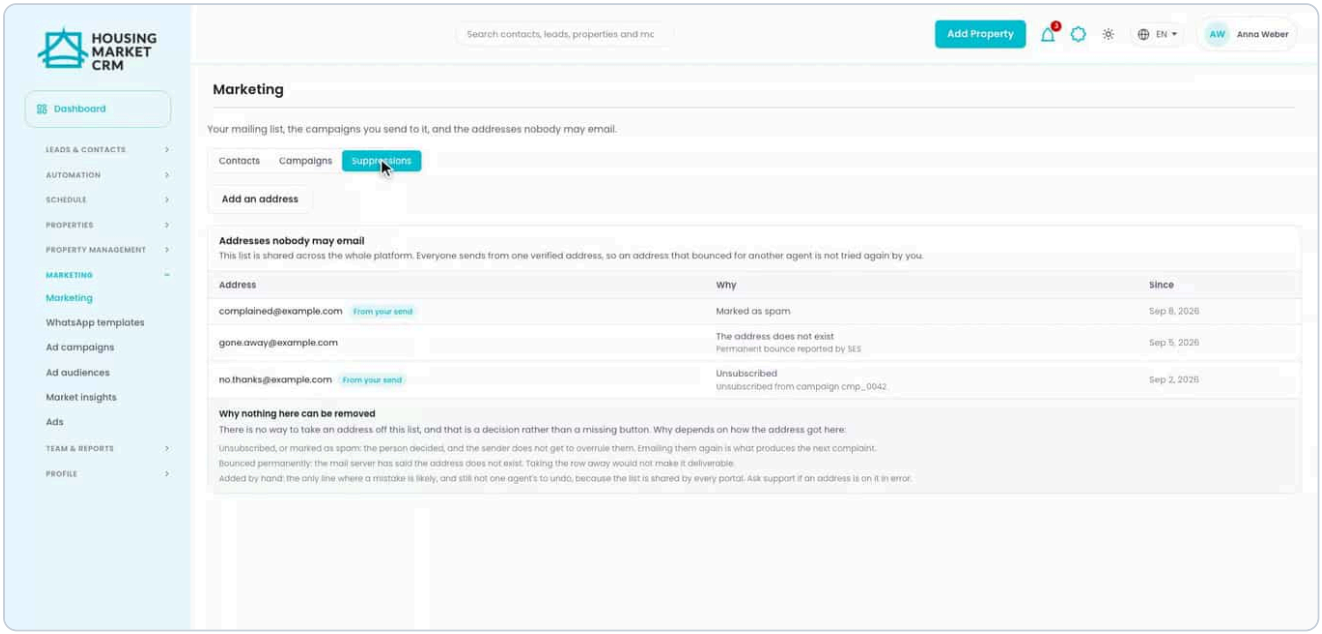


图 45.12 · 画面录制于 2026年10月21日

13 退信、投诉或退订的地址由所有房产经纪人共享。

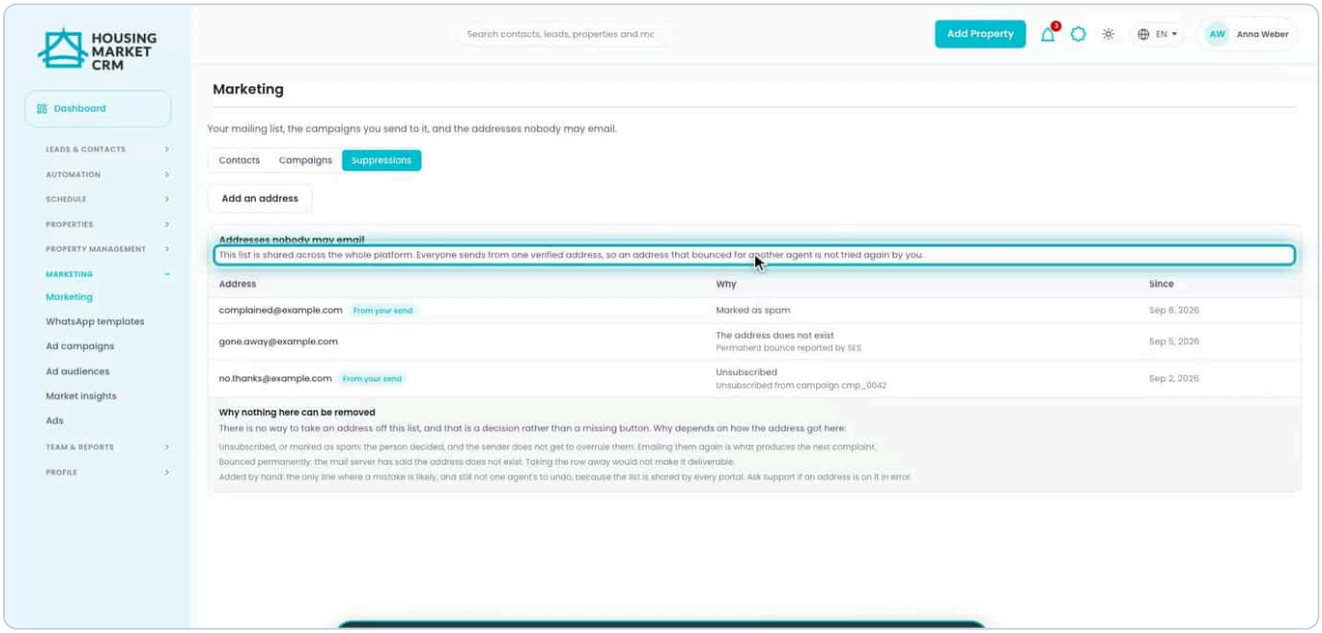


图 45.13 · 画面录制于 2026年10月21日

14 任何人都无法再向这些地址发送邮件。

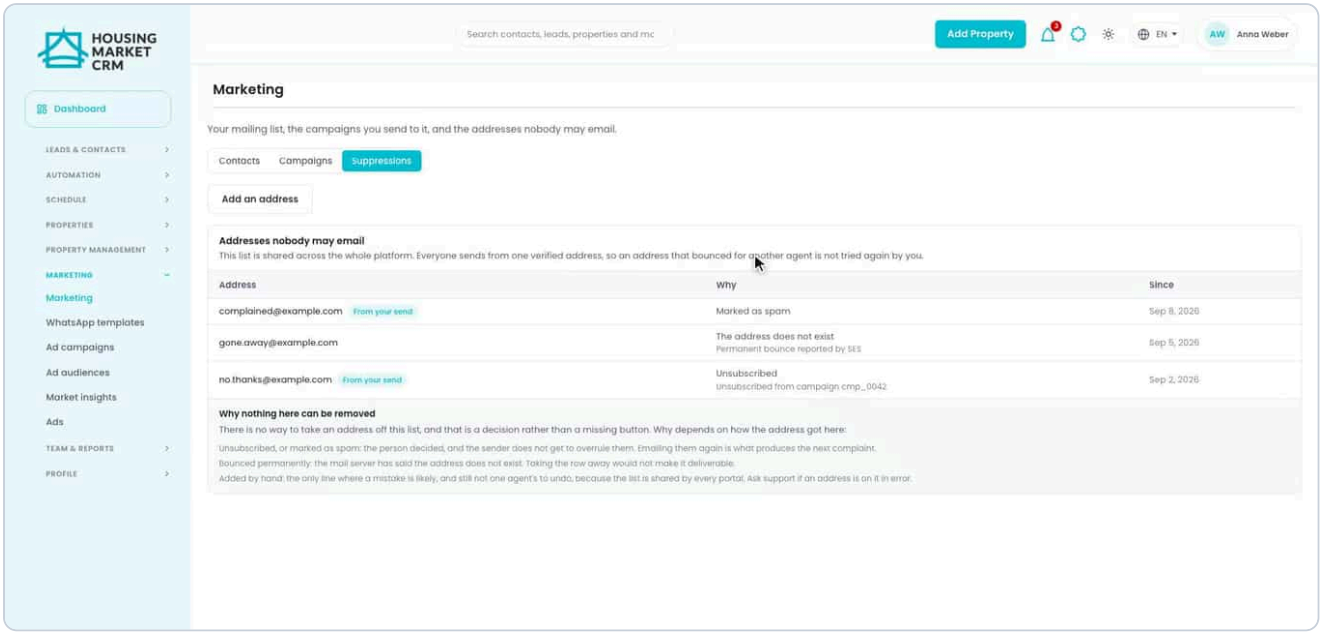


图 45.14 · 画面录制于 2026年10月21日

相关帮助中心文章

如何向我的联系人发送邮件营销活动?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
客户培育如何运作?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-does-nurture-work

第 5 篇

AI Autopilot（附加功能）

46 开始使用 AI Autopilot

47 设置 AI Autopilot

48 批准 AI Autopilot 回复

49 AI Autopilot 对线索的了解

50 交接与晨间摘要

46 第 46 章

开始使用 AI Autopilot

AI Autopilot 附加功能 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 在 Housing Market CRM 中打开一条线索。

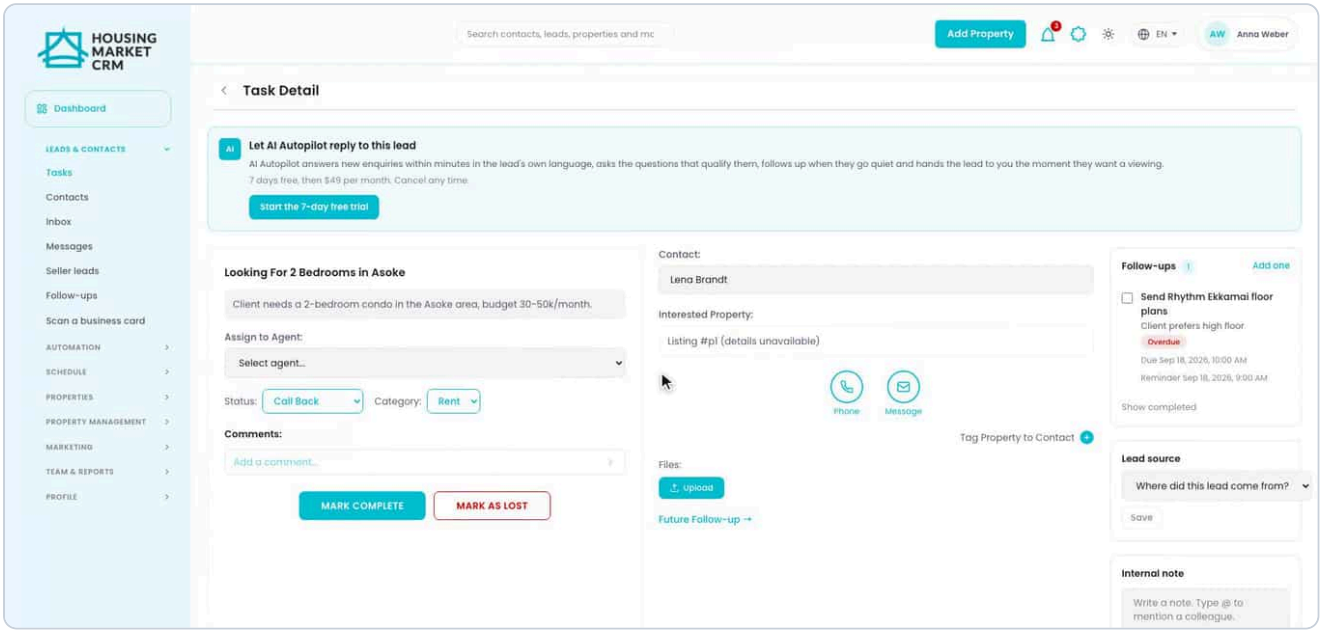


图 46.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 AI Autopilot 可代您回复这条线索。

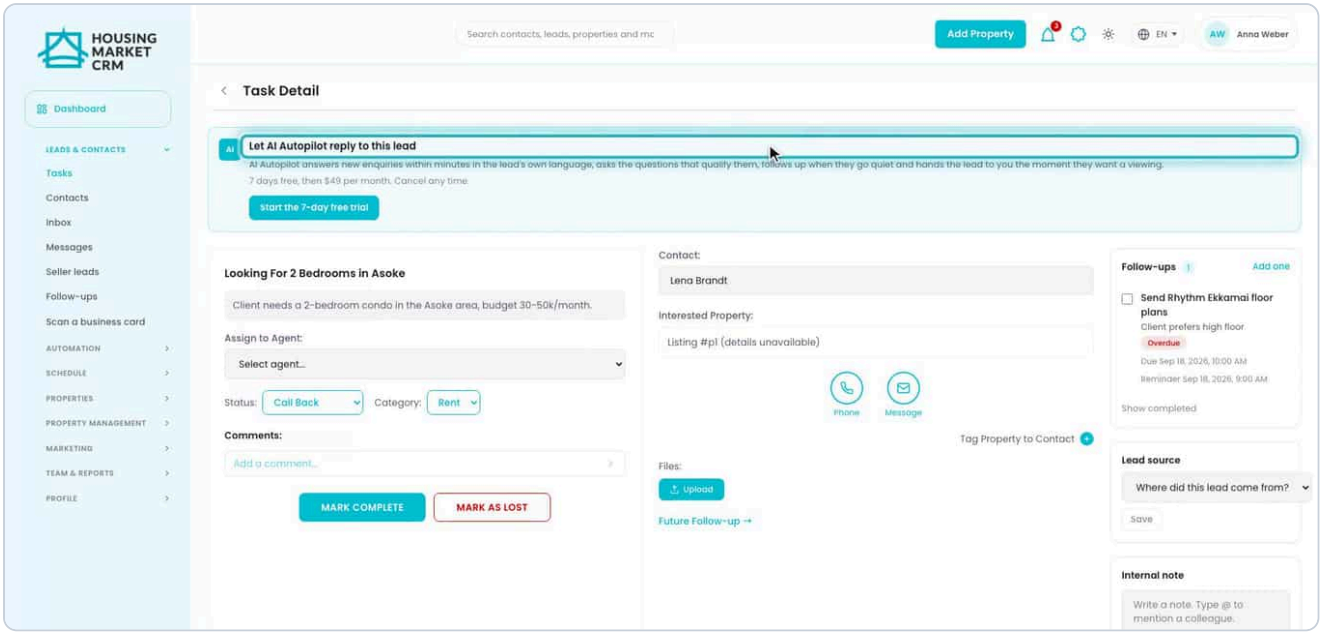


图 46.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 几分钟内发出首次回复，使用线索自己的语言。

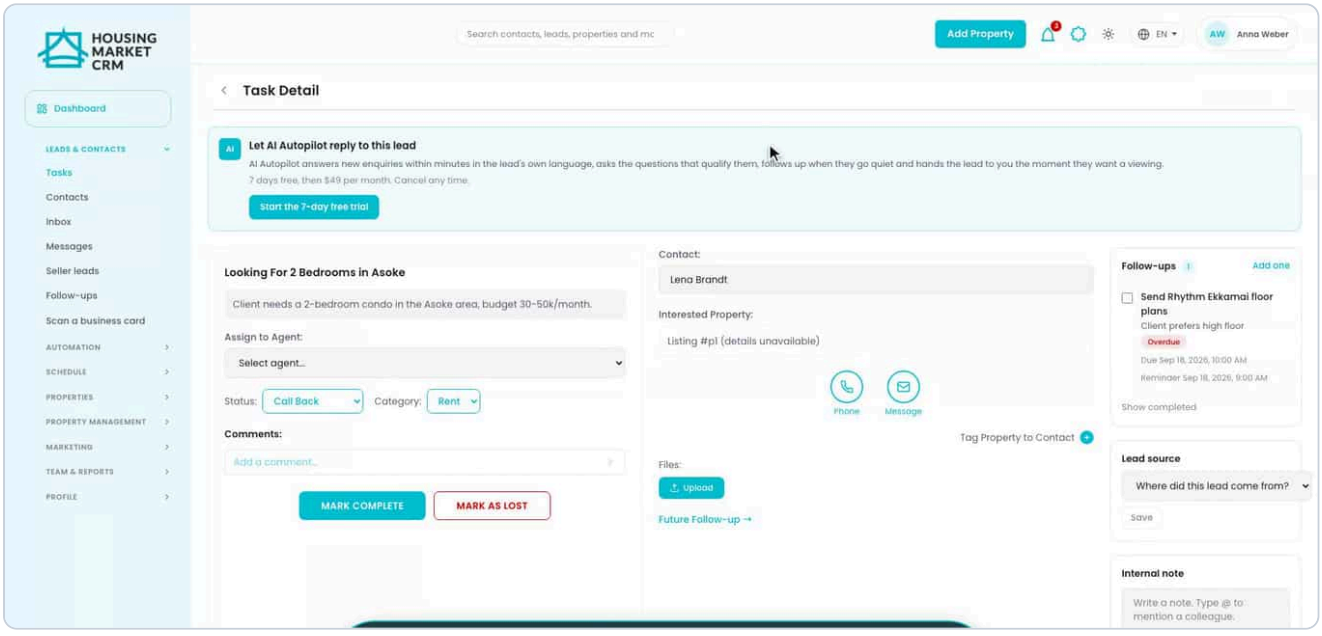


图 46.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 在左侧菜单中打开“自动化”。

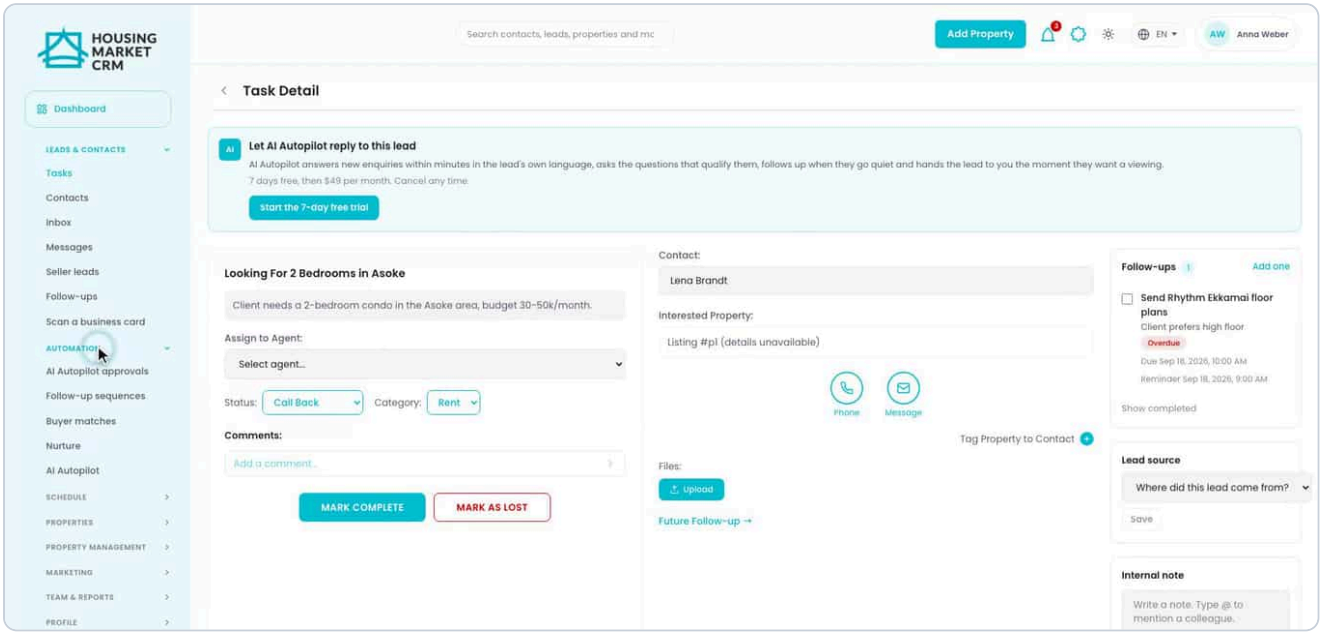


图 46.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 在左侧菜单中打开 AI Autopilot。

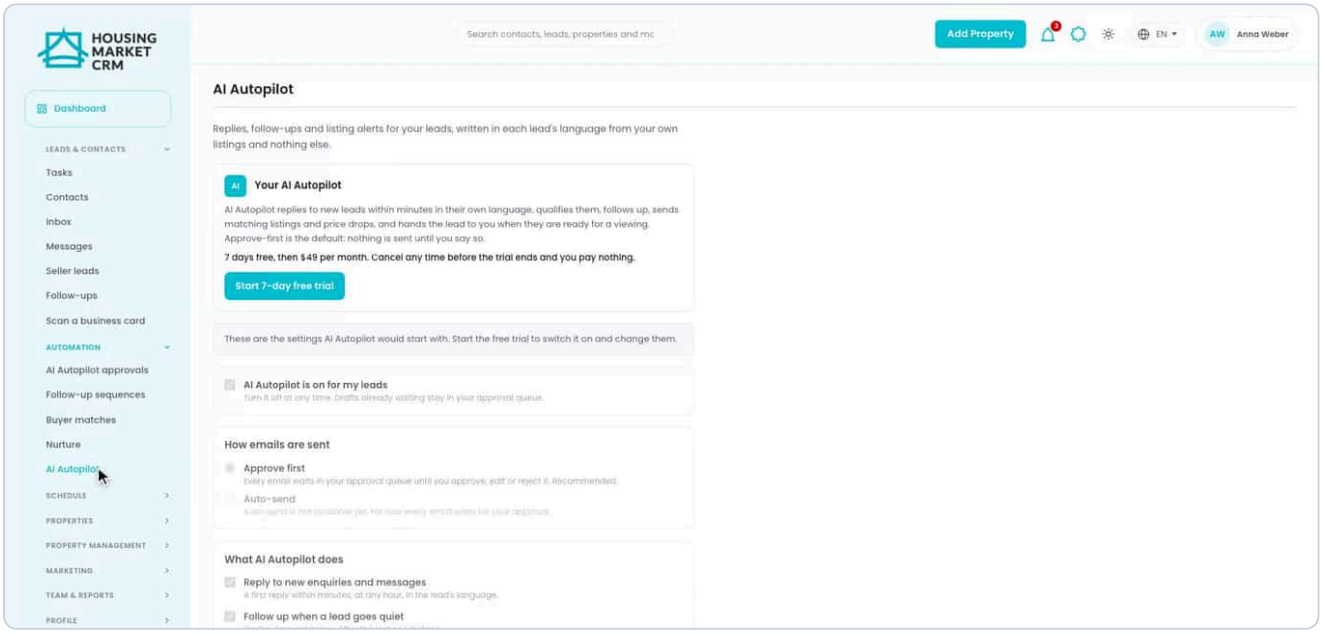


图 46.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 它是附加功能，可叠加在任何方案之上。

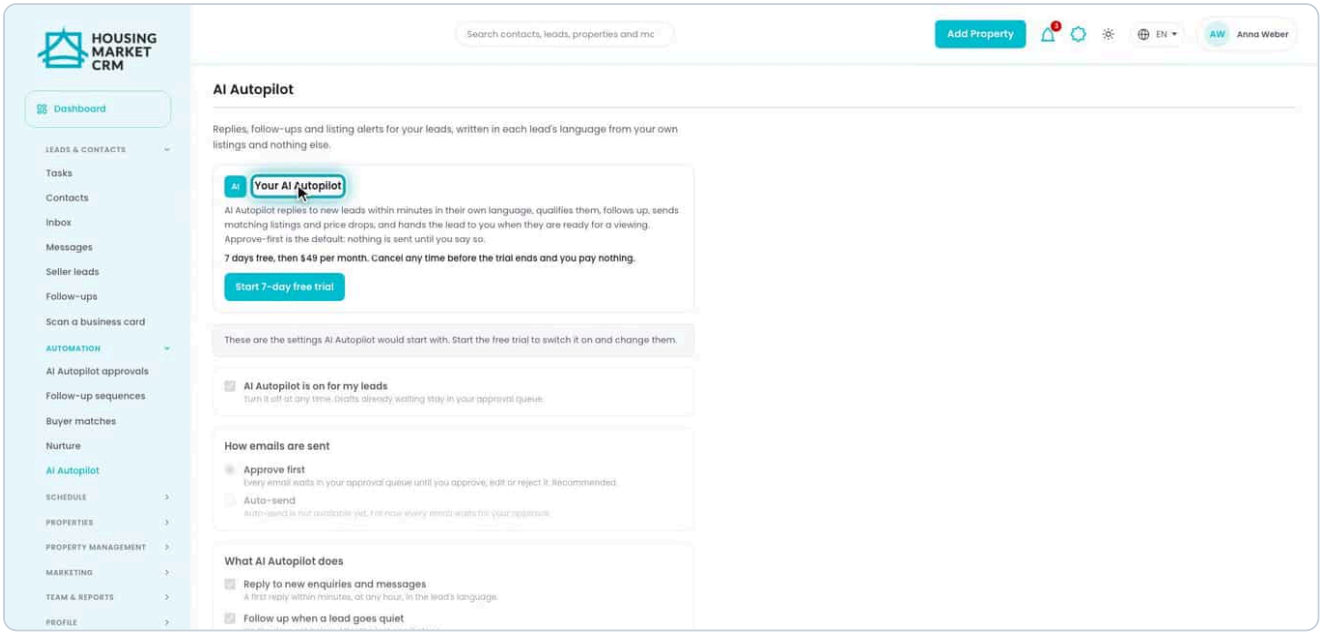


图 46.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 未经您批准，不会发出任何内容。

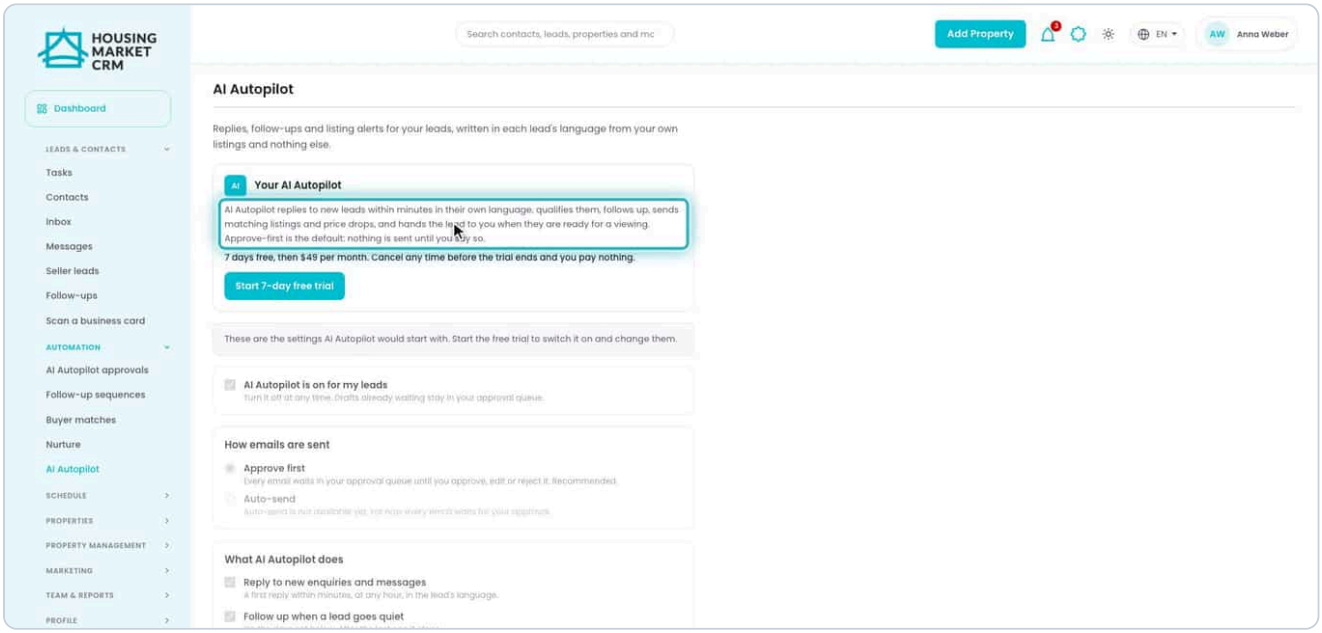


图 46.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 7 天免费，之后每月 49 美元。可随时取消。

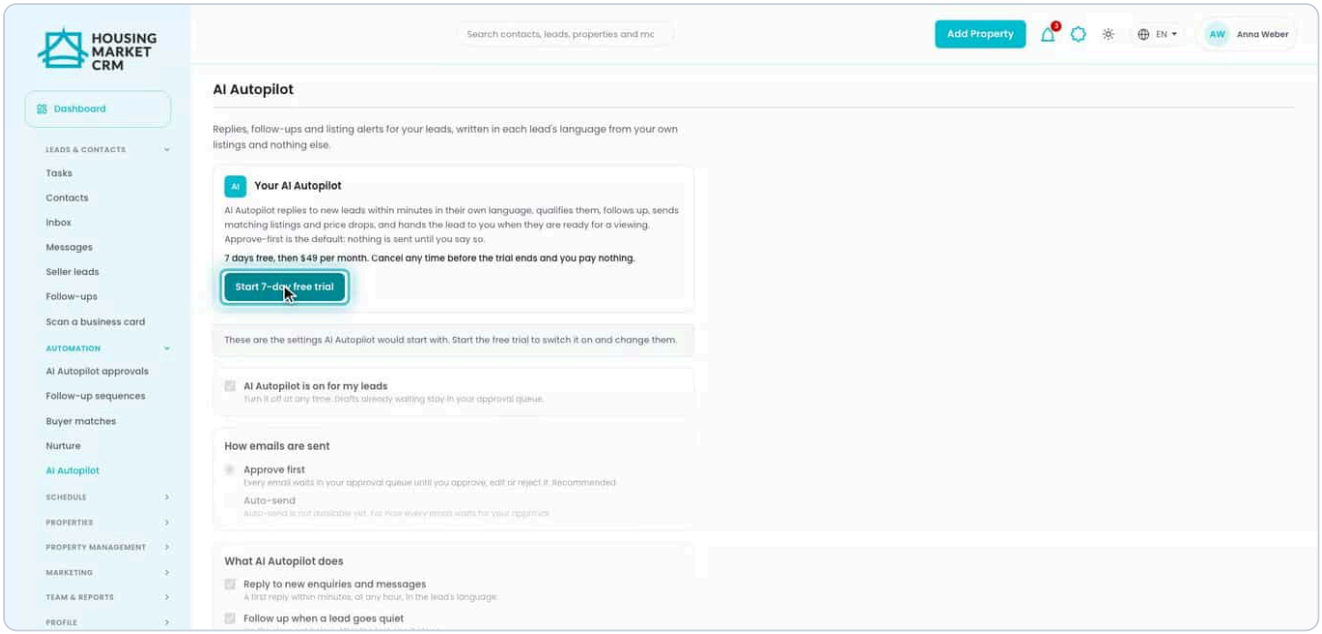


图 46.8 · 画面录制于 2026年10月23日

9 下方设置显示它将如何启动。开启后您可随时更改。

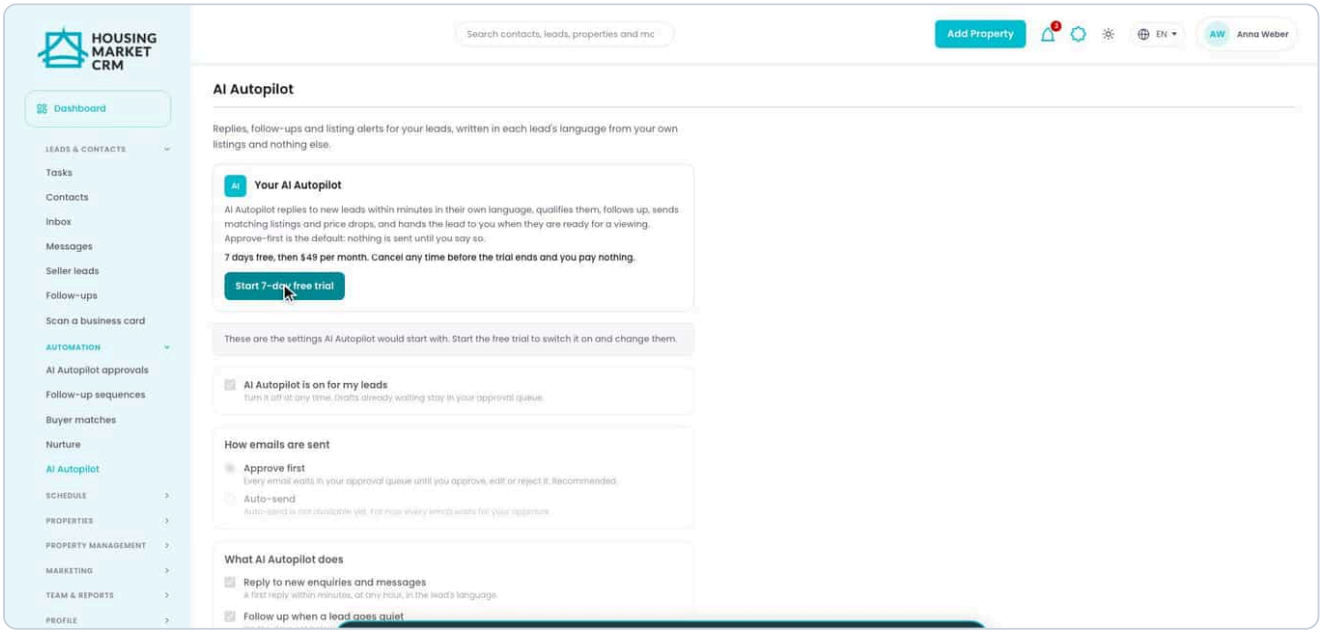


图 46.9 · 画面录制于 2026年10月23日

相关帮助中心文章

Housing Market CRM 适合哪些人使用? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

47 第 47 章

设置 AI Autopilot

AI Autopilot 附加功能 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

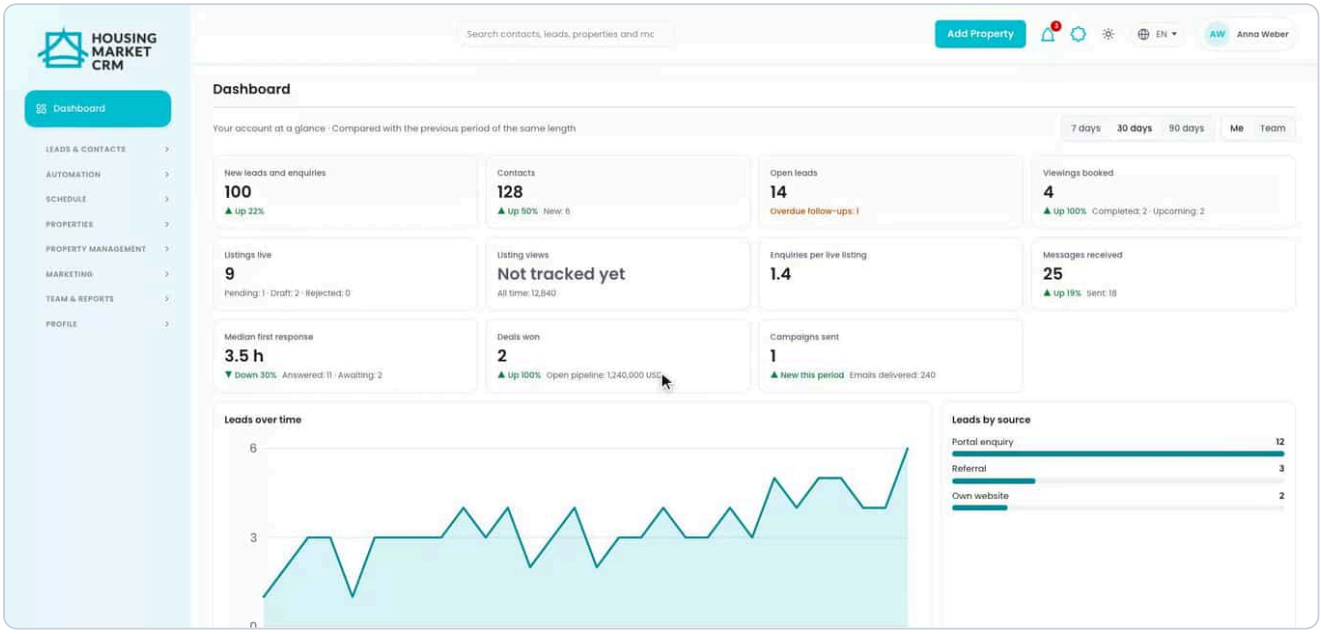


图 47.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 在左侧菜单中打开“自动化”。

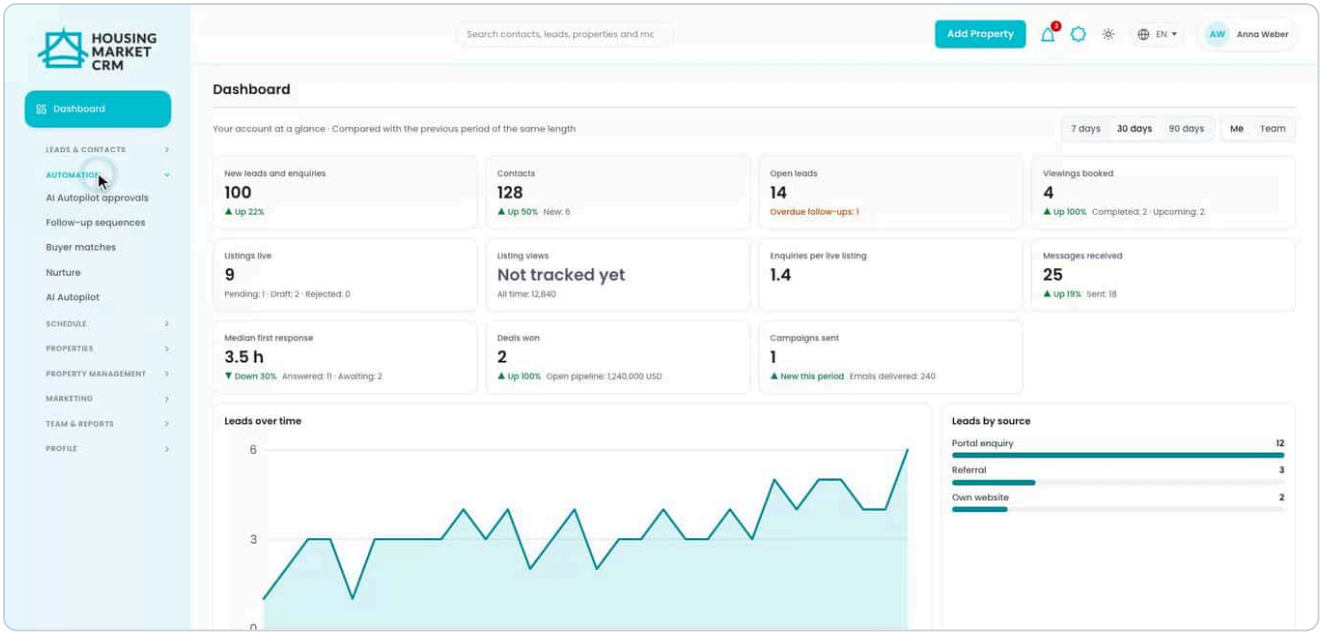


图 47.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 在左侧菜单中点击“AI Autopilot”。

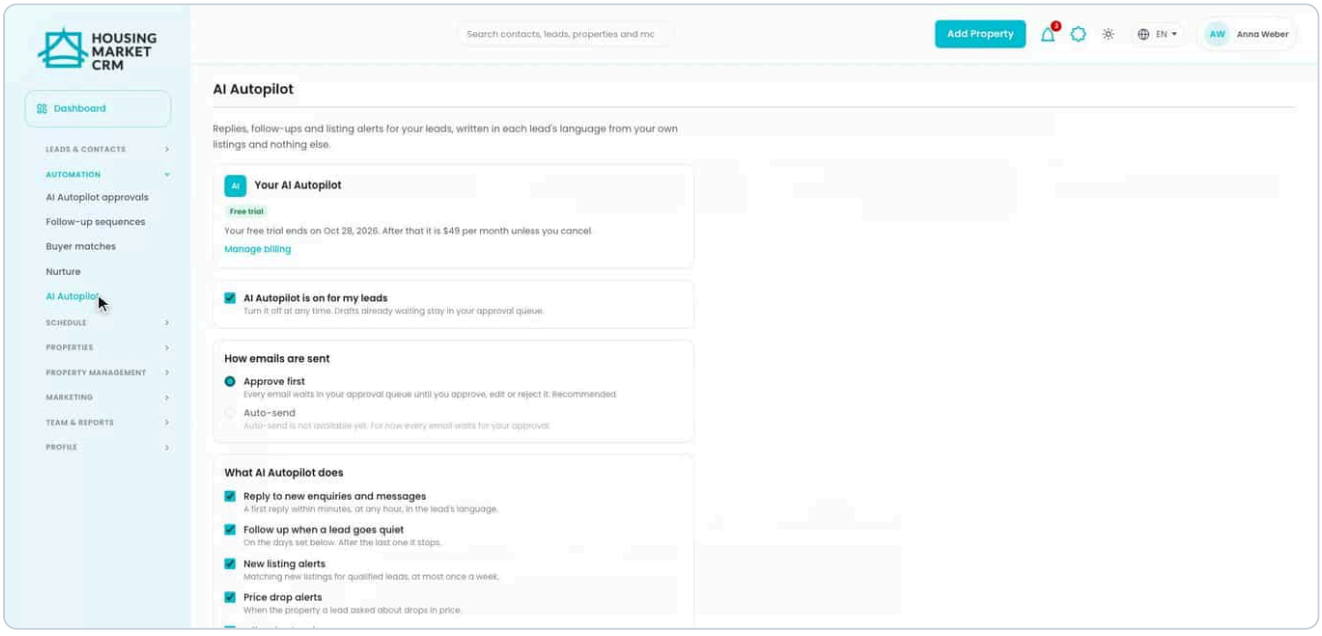


图 47.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 一个开关即可为您的线索开启或关闭。

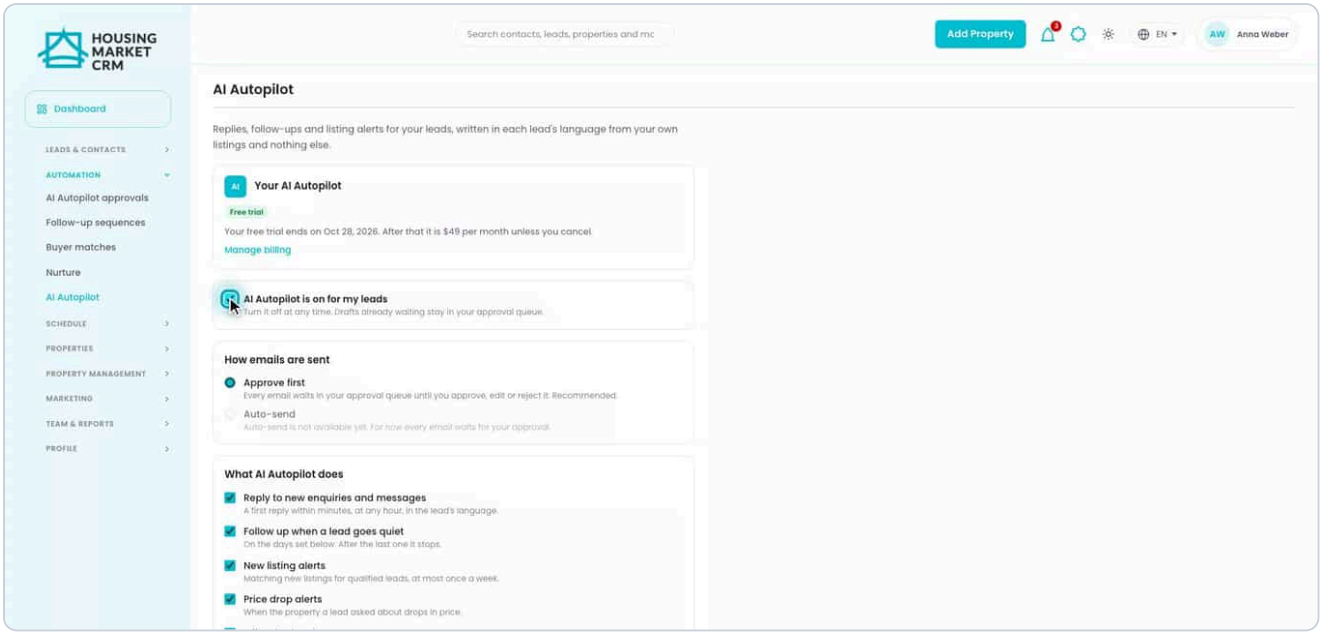


图 47.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 先批准：每封邮件都等您。

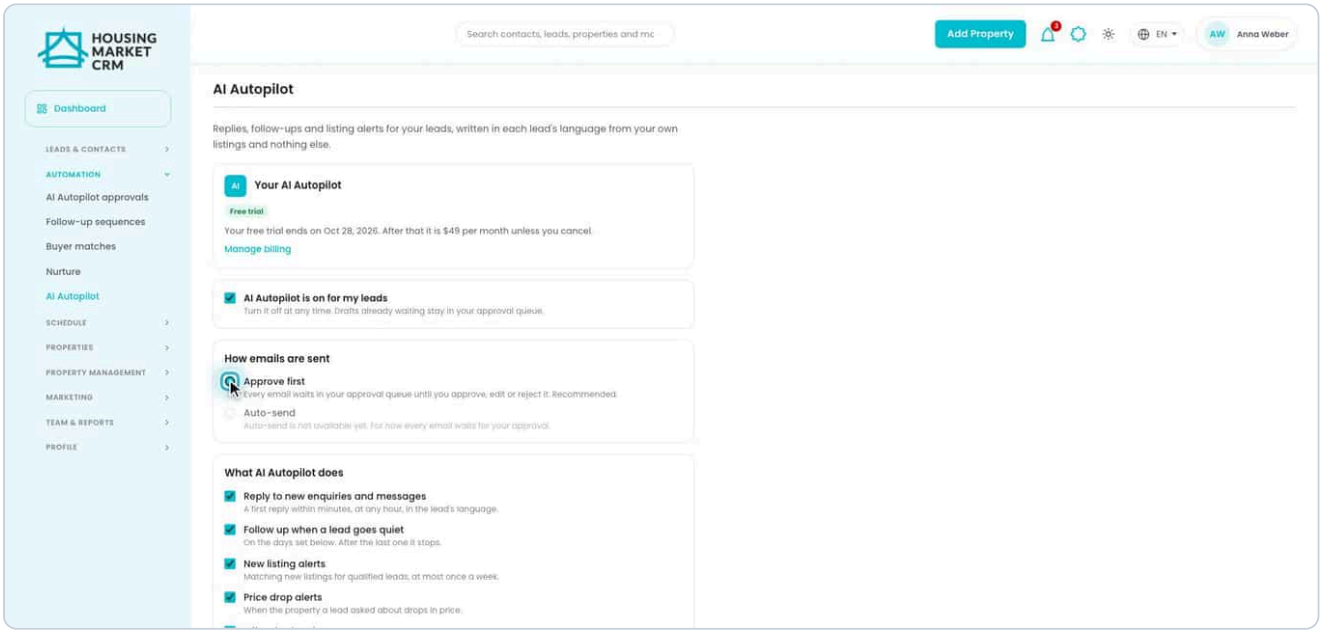


图 47.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 自动发送尚未推出。

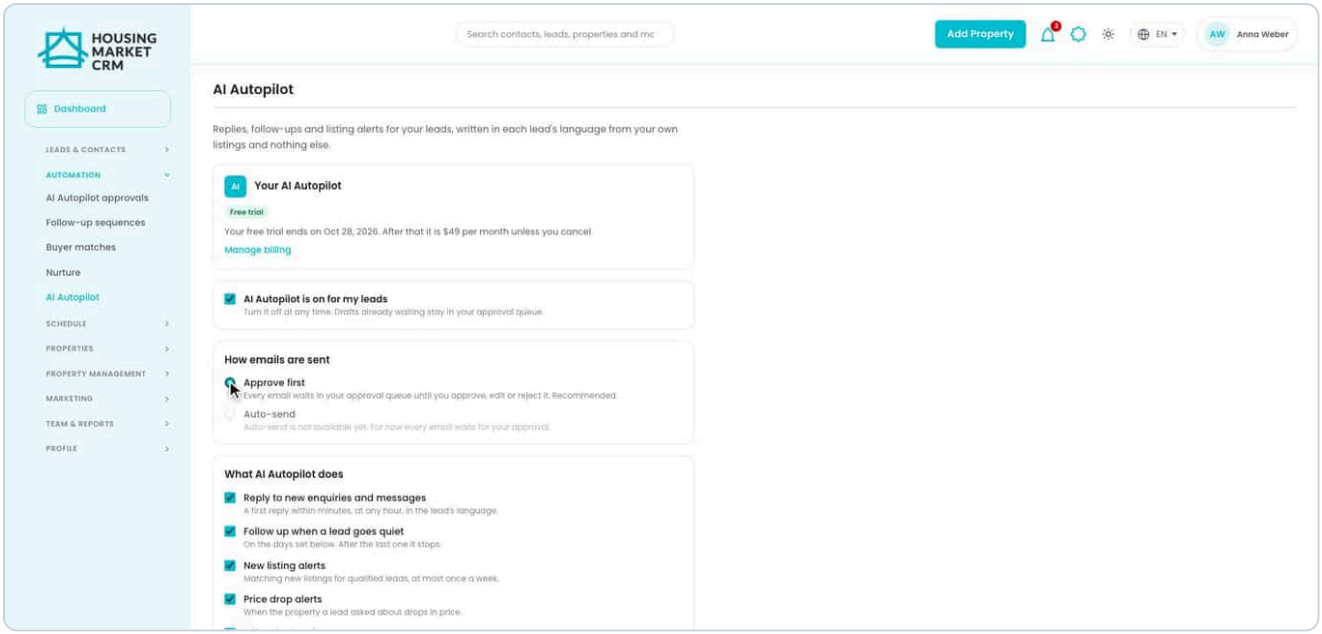


图 47.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 选择任务：回复、跟进、提醒、看房。

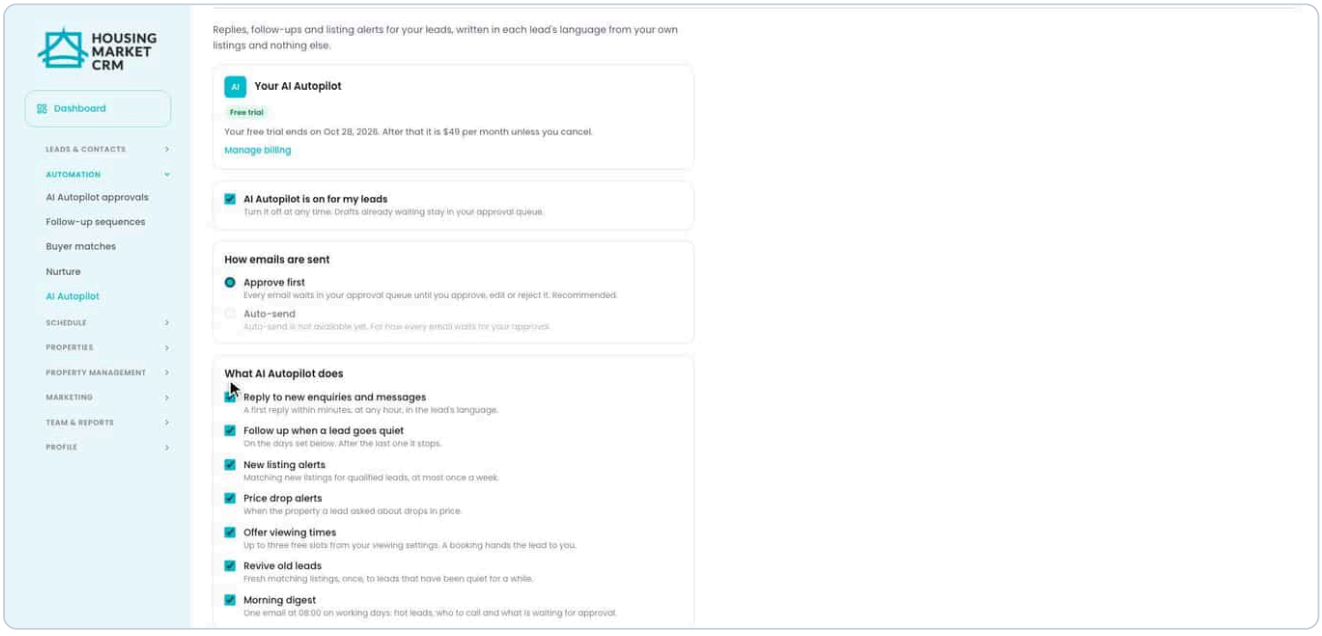


图 47.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 早间摘要：工作日 08:00 一封邮件。

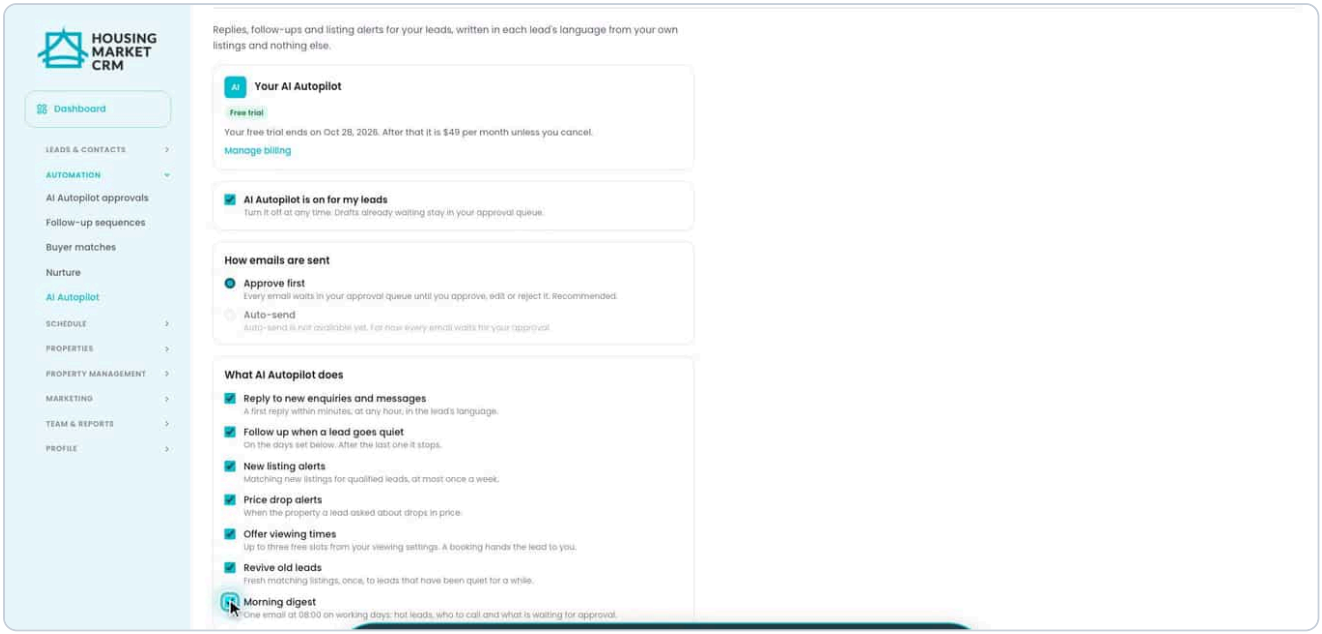


图 47.8 · 画面录制于 2026年10月23日

9 在第 2、5、10 天跟进，之后停止。

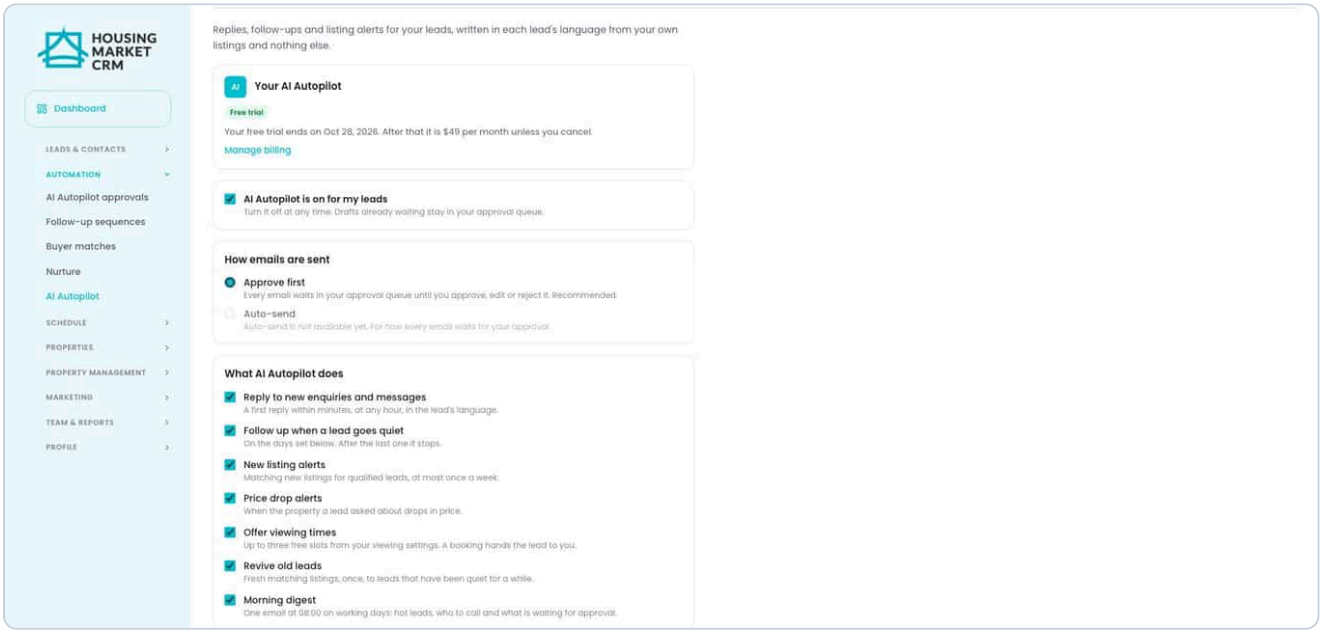


图 47.9 · 画面录制于 2026年10月23日

10 四项防护规则，每封草稿都会检查。

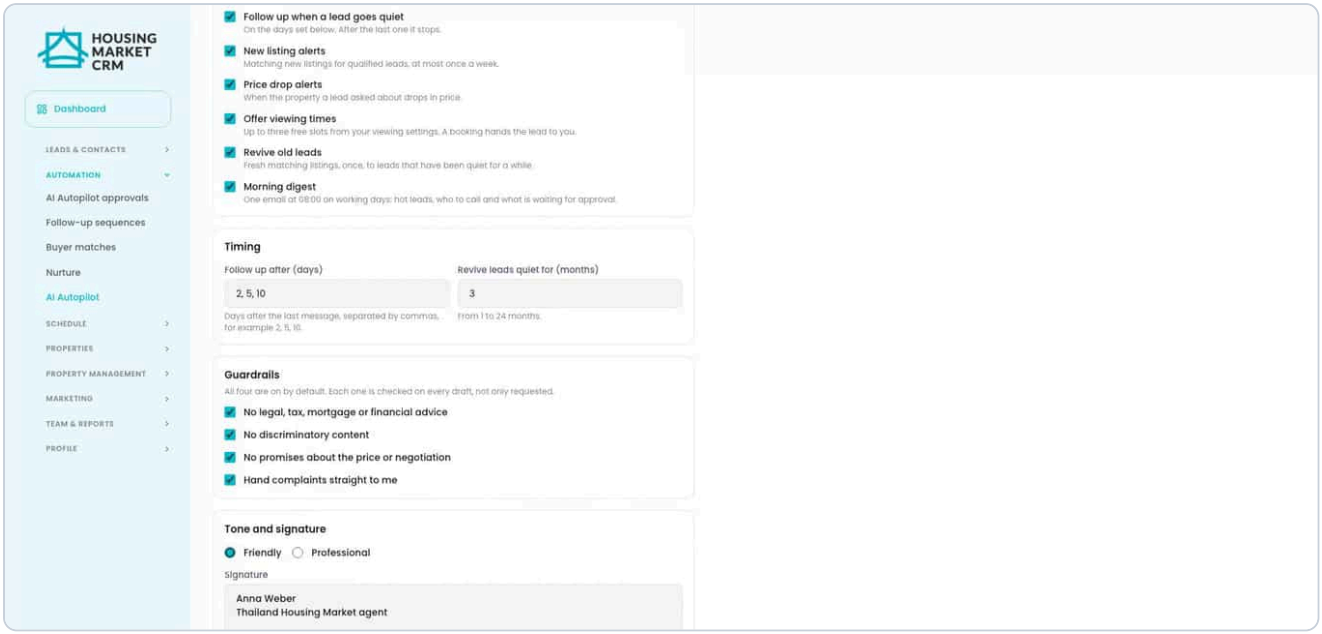


图 47.10 · 画面录制于 2026年10月23日

11 不提供建议，不承诺价格。投诉转给您处理。

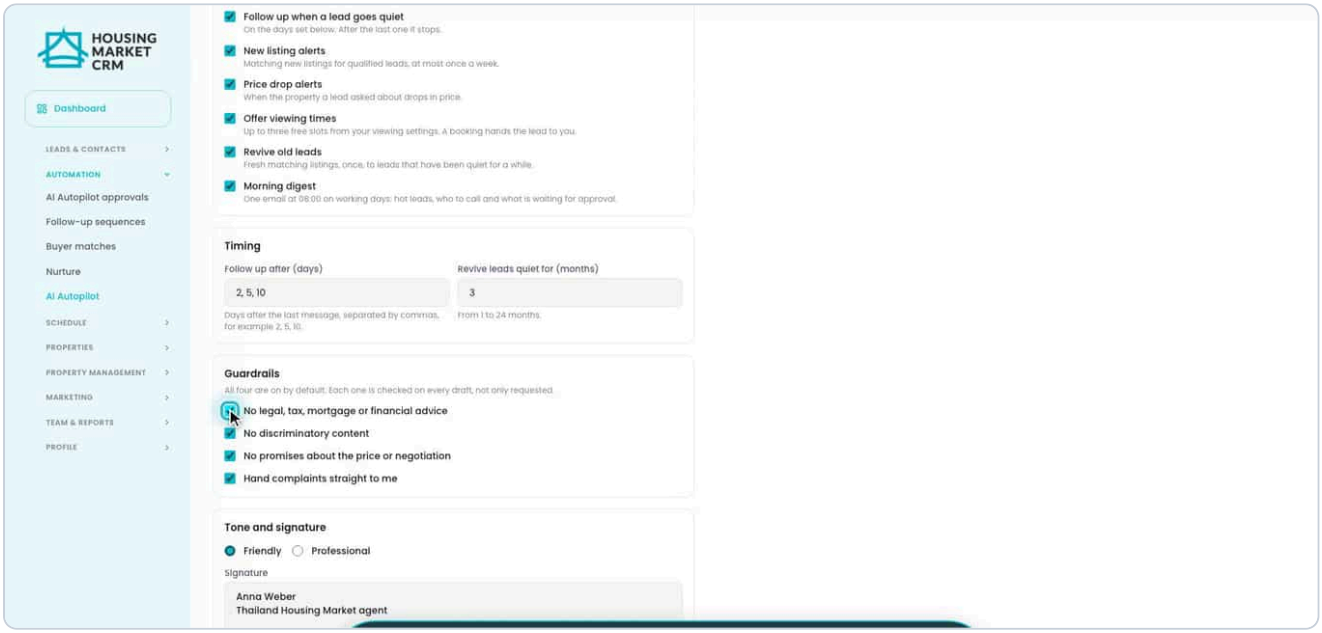


图 47.11 · 画面录制于 2026年10月23日

12 选择语气并撰写签名。

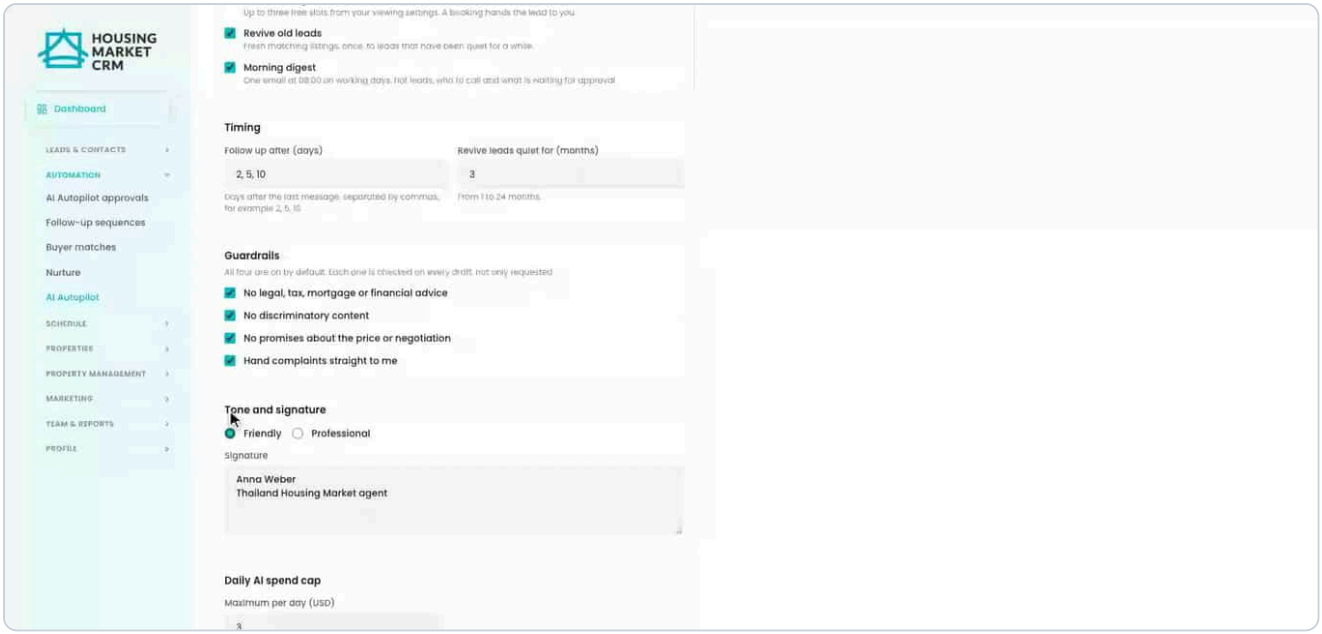


图 47.12 · 画面录制于 2026年10月23日

13 AI 支出的每日上限。

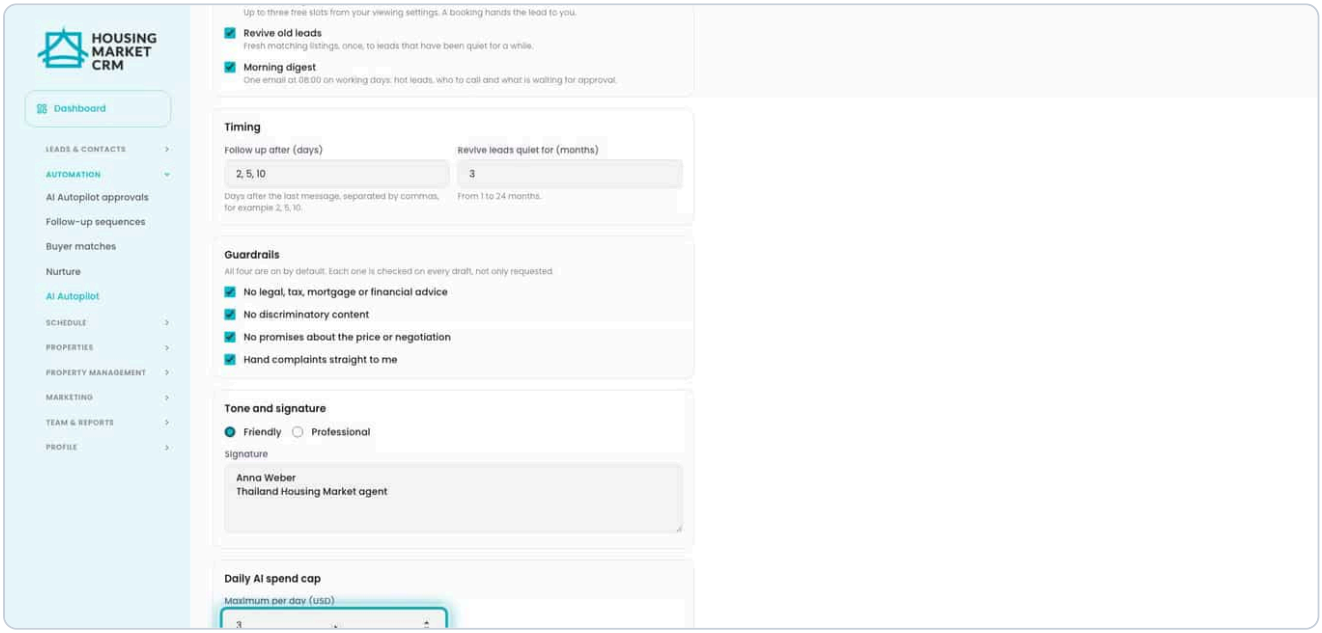


图 47.13 · 画面录制于 2026年10月23日

14 点击“保存设置”。

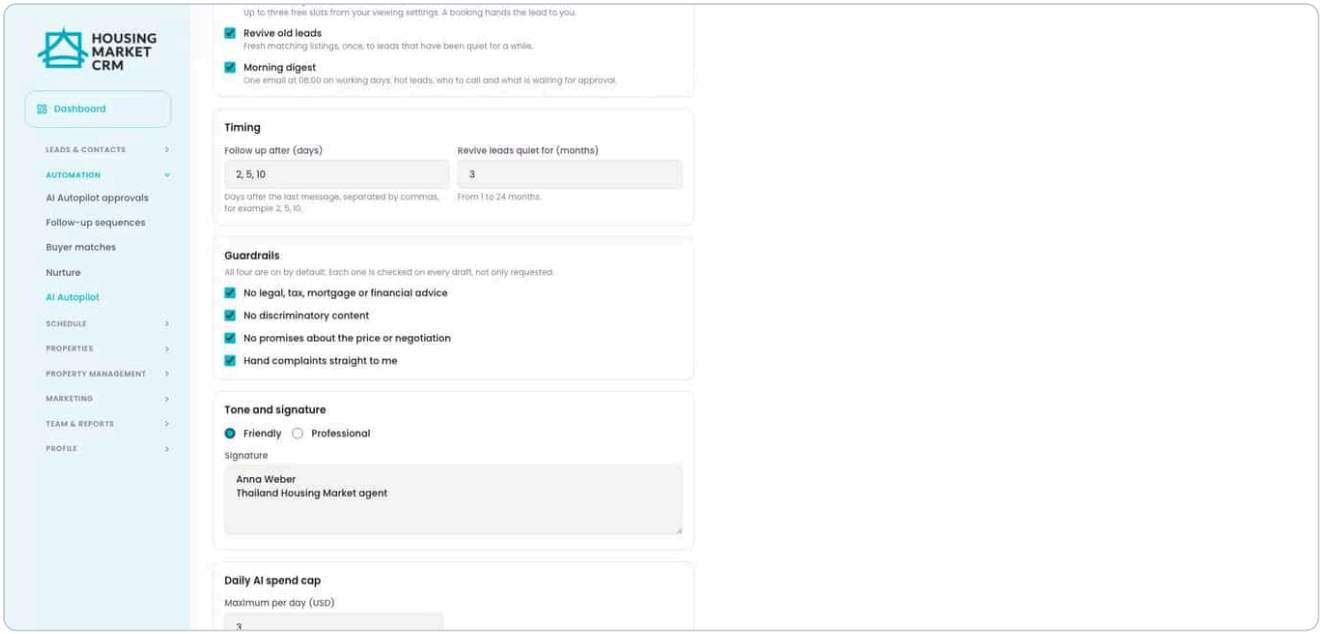


图 47.14 · 画面录制于 2026年10月23日

48 第 48 章

批准 AI Autopilot 回复

AI Autopilot 附加功能 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

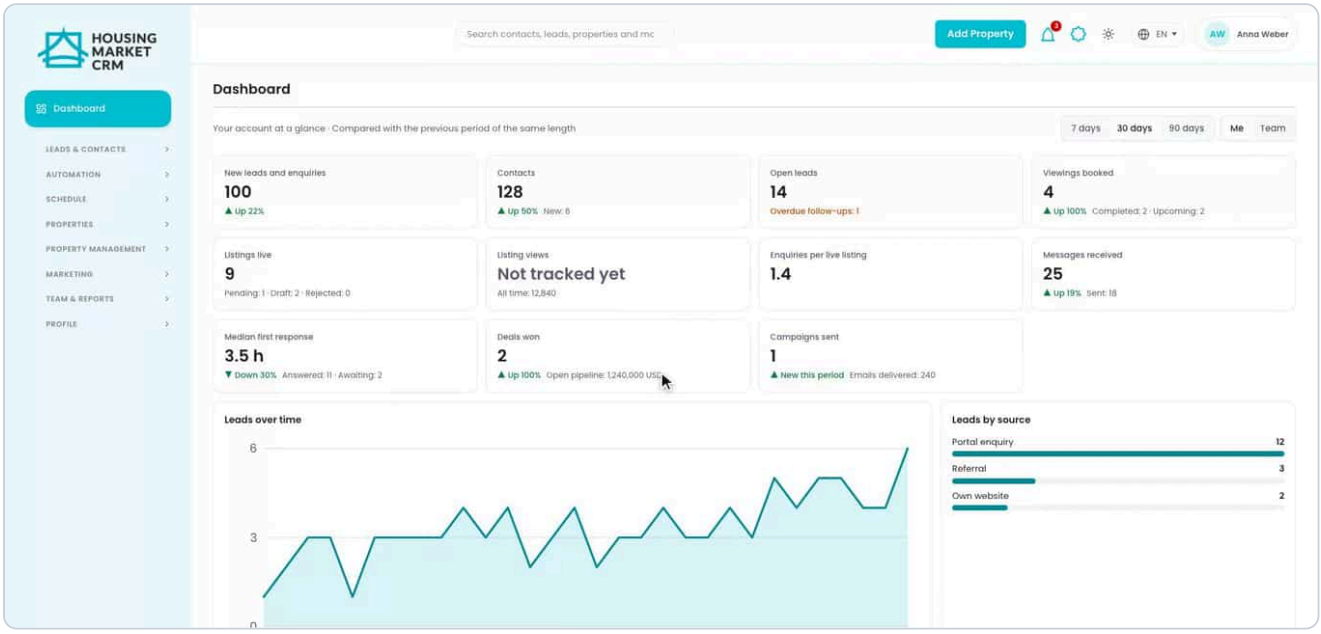


图 48.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 在左侧菜单中打开“自动化”。

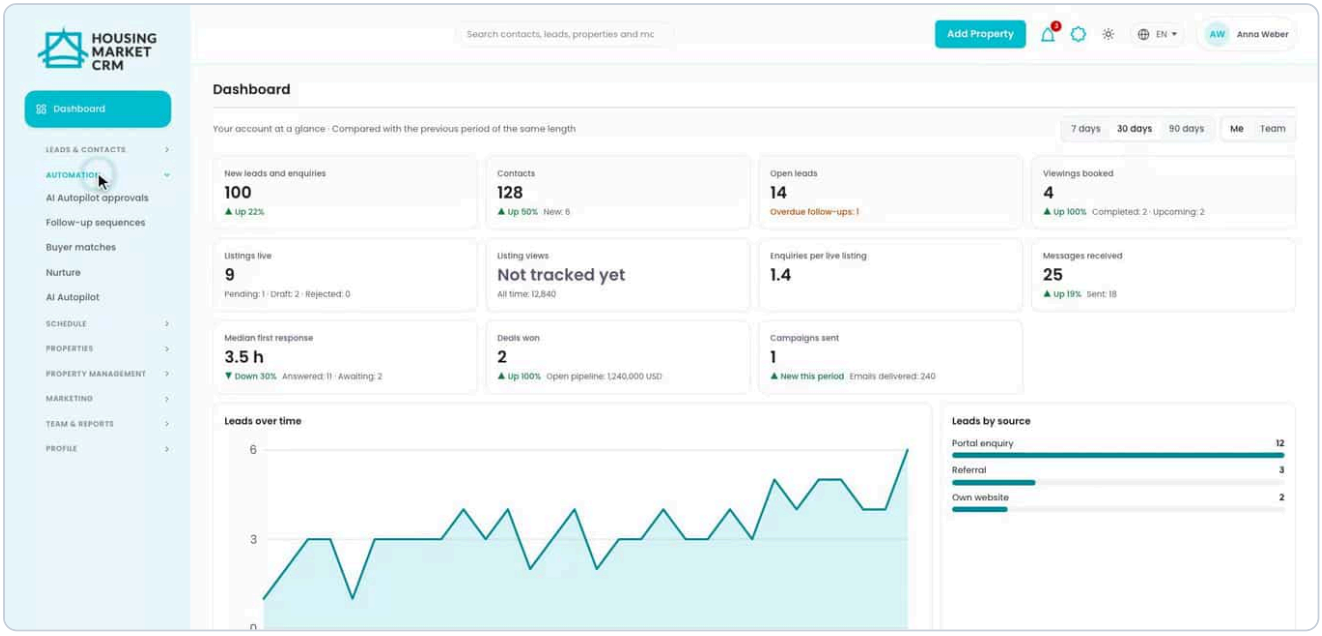


图 48.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 在左侧菜单中点击“AI Autopilot 批准”。

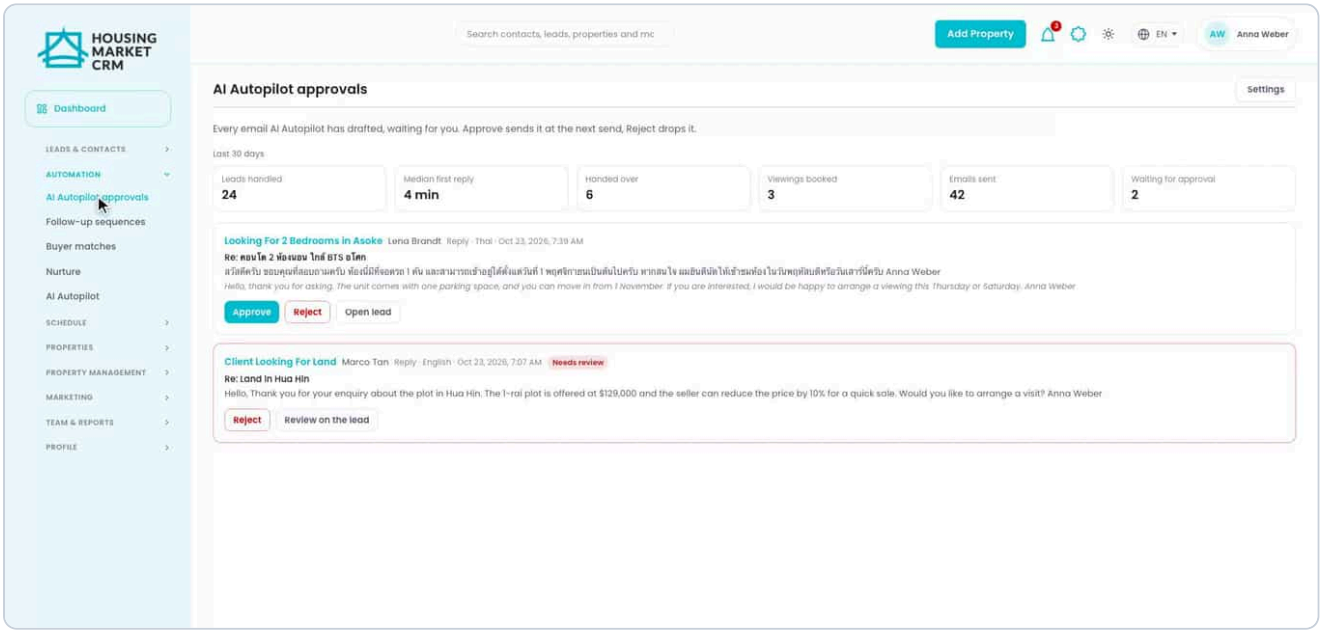


图 48.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 过去 30 天：已处理线索、首次回复、已预约看房。

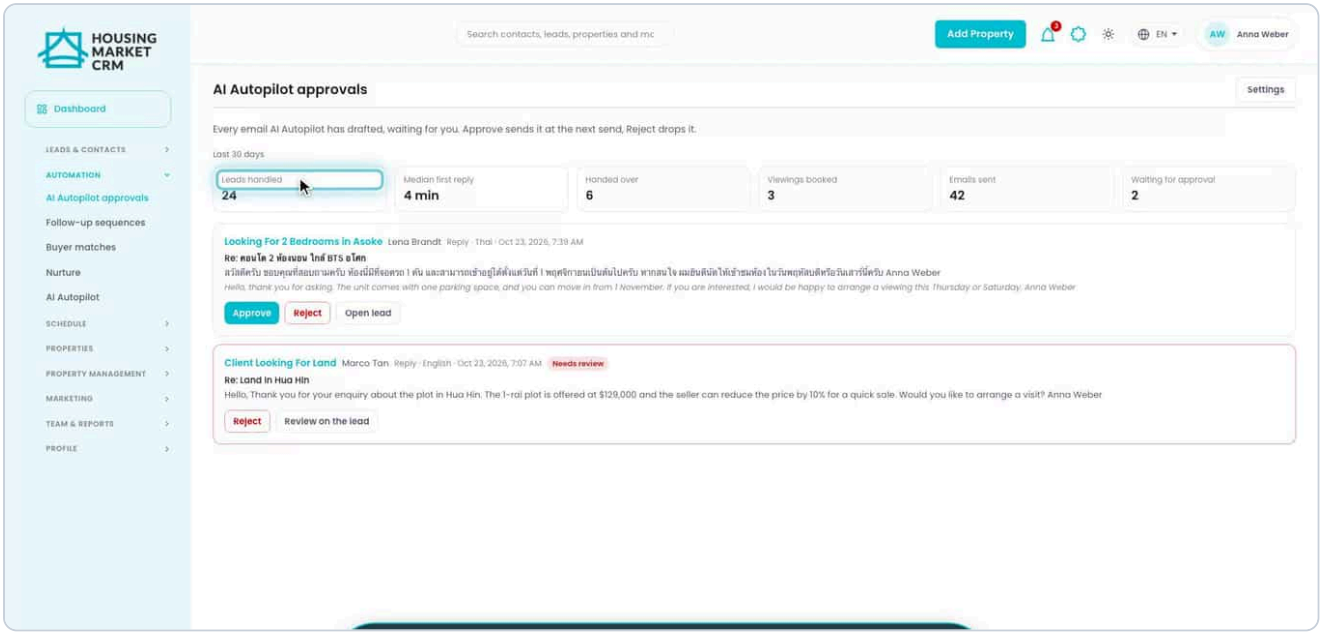


图 48.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 每一条草稿，都在等您处理。

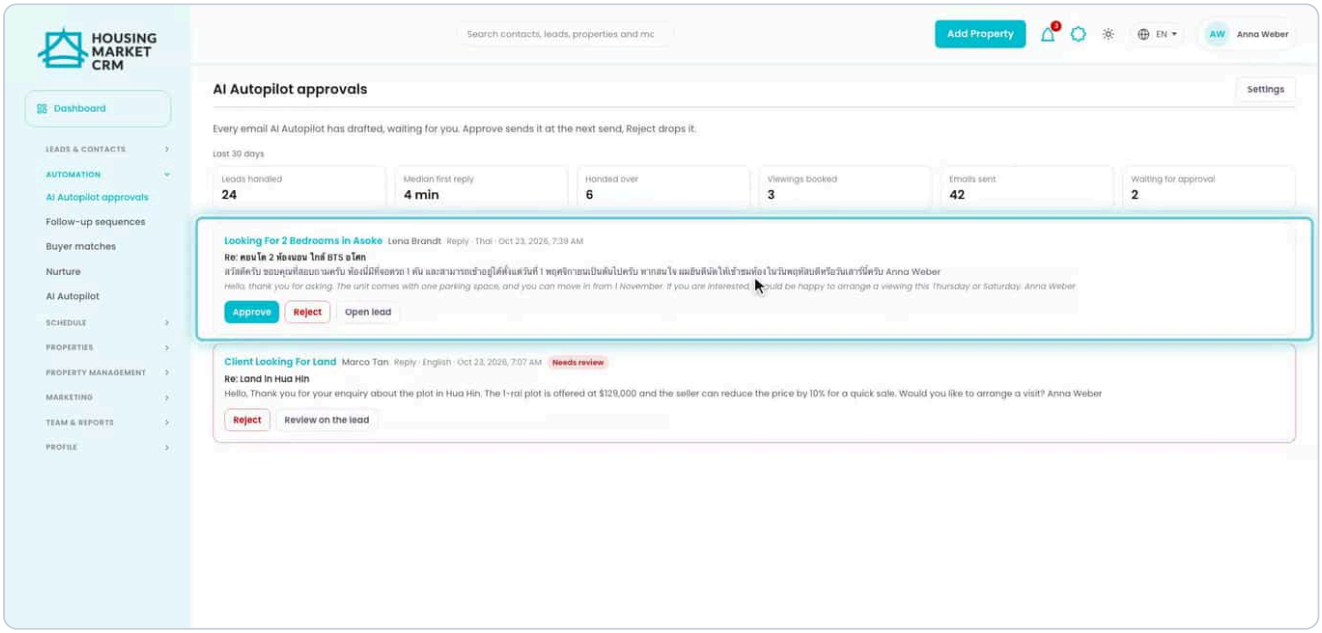


图 48.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 点击“批准”。它会在下一次发送时发出。

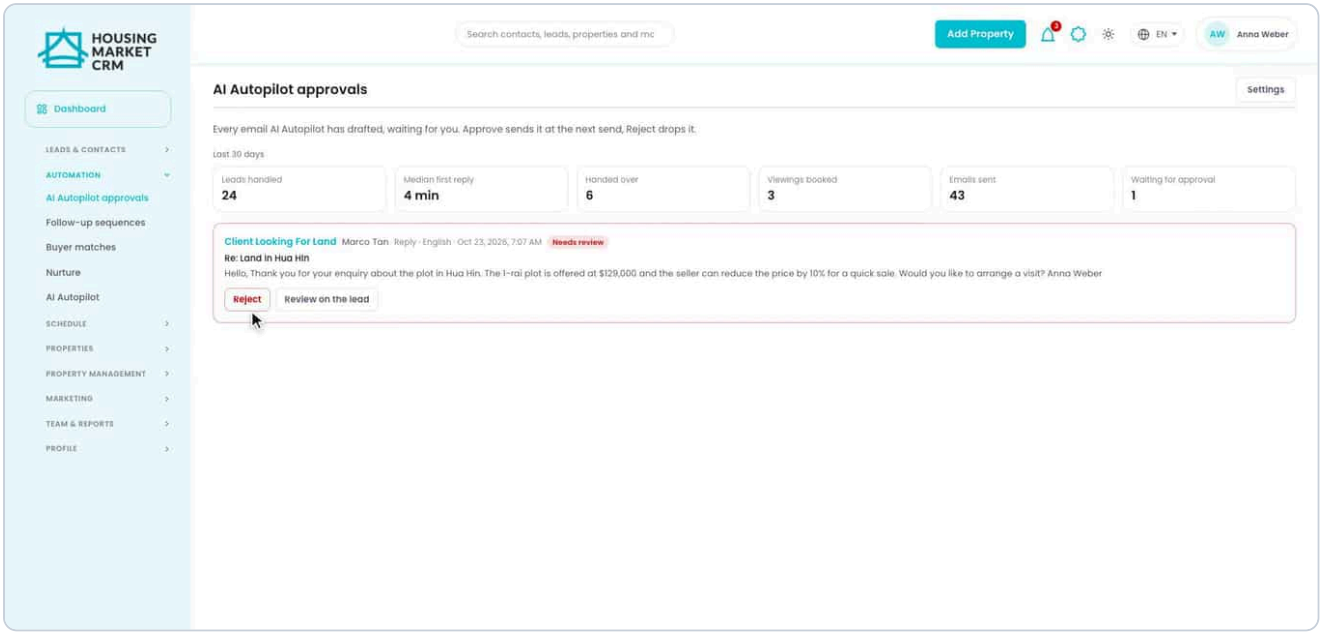


图 48.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 这一条被拦下了：它陈述了您数据中没有的内容。

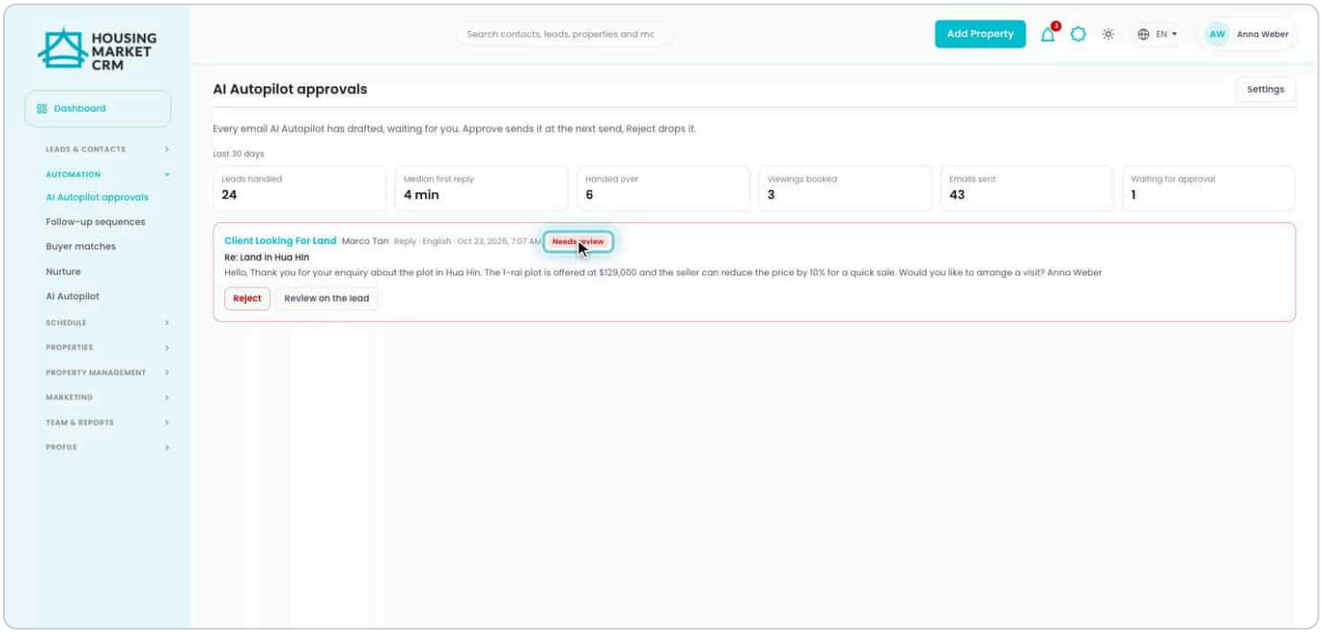


图 48.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 点击该线索上的“审核”。

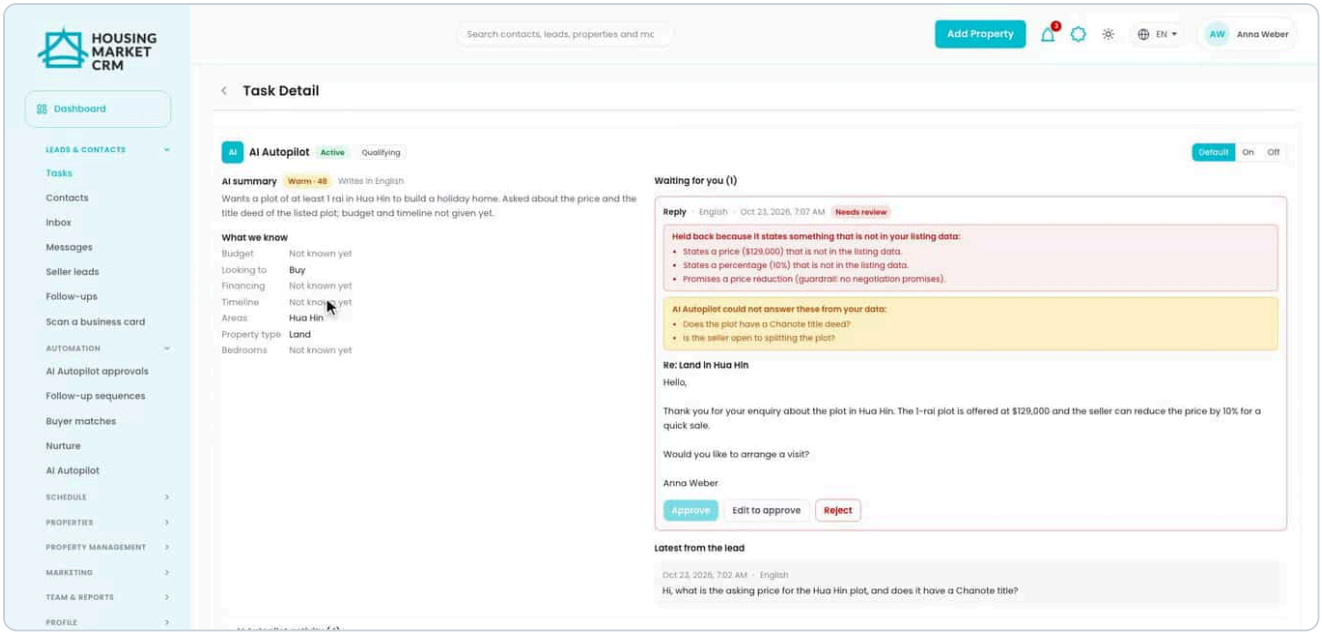


图 48.8 · 画面录制于 2026年10月23日

9 点击“编辑”以便批准。

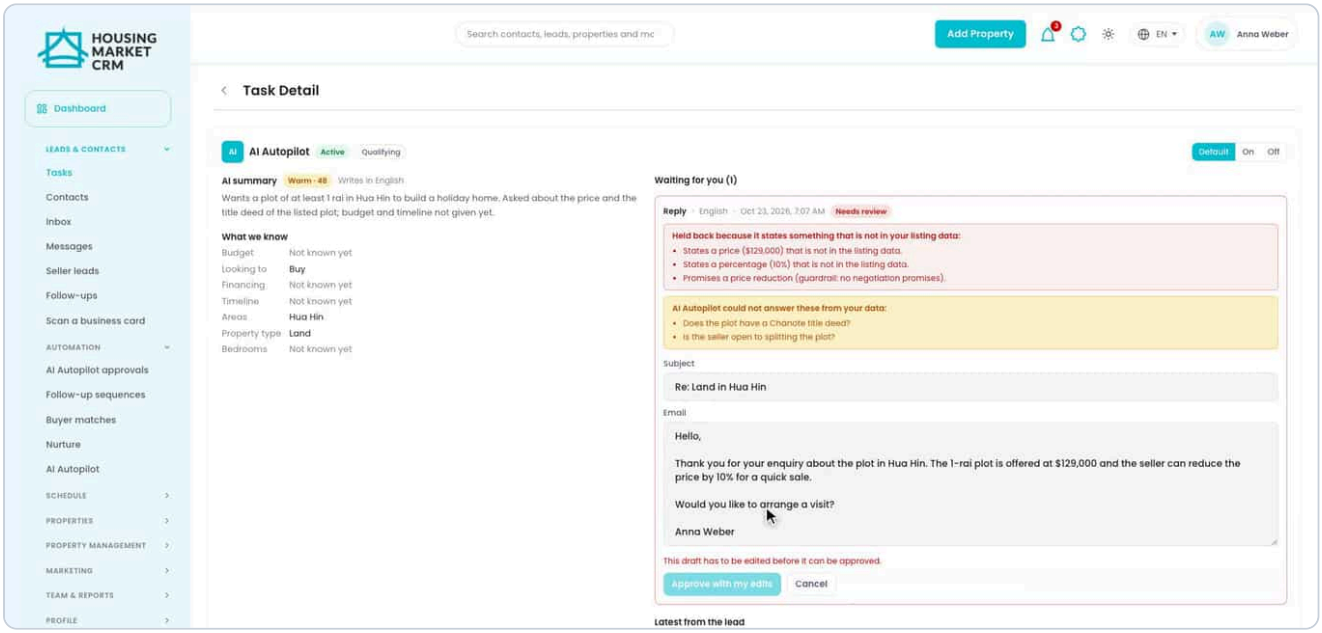


图 48.9 · 画面录制于 2026年10月23日

10 修正文本。线索收到的就是这些内容。

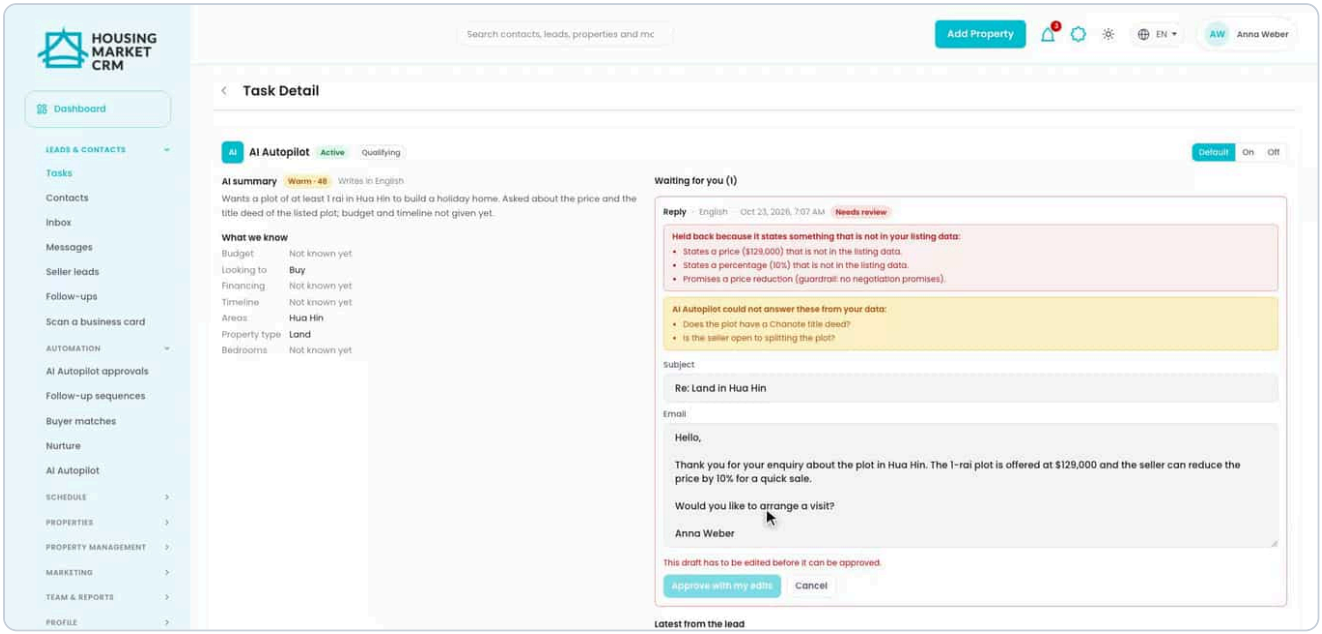


图 48.10 · 画面录制于 2026年10月23日

11 然后点击“按我的修改批准”。

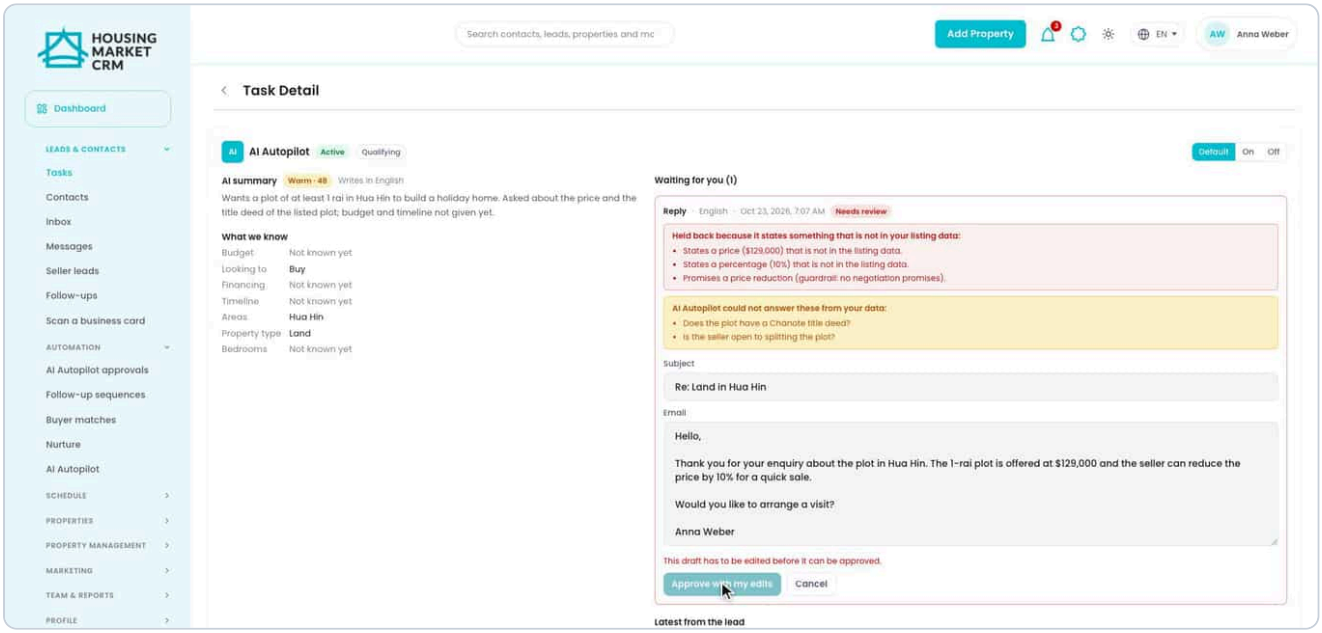


图 48.11 · 画面录制于 2026年10月23日

49 第 49 章

AI Autopilot 对线索的了解

AI Autopilot 附加功能 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 从看板中打开一条线索。

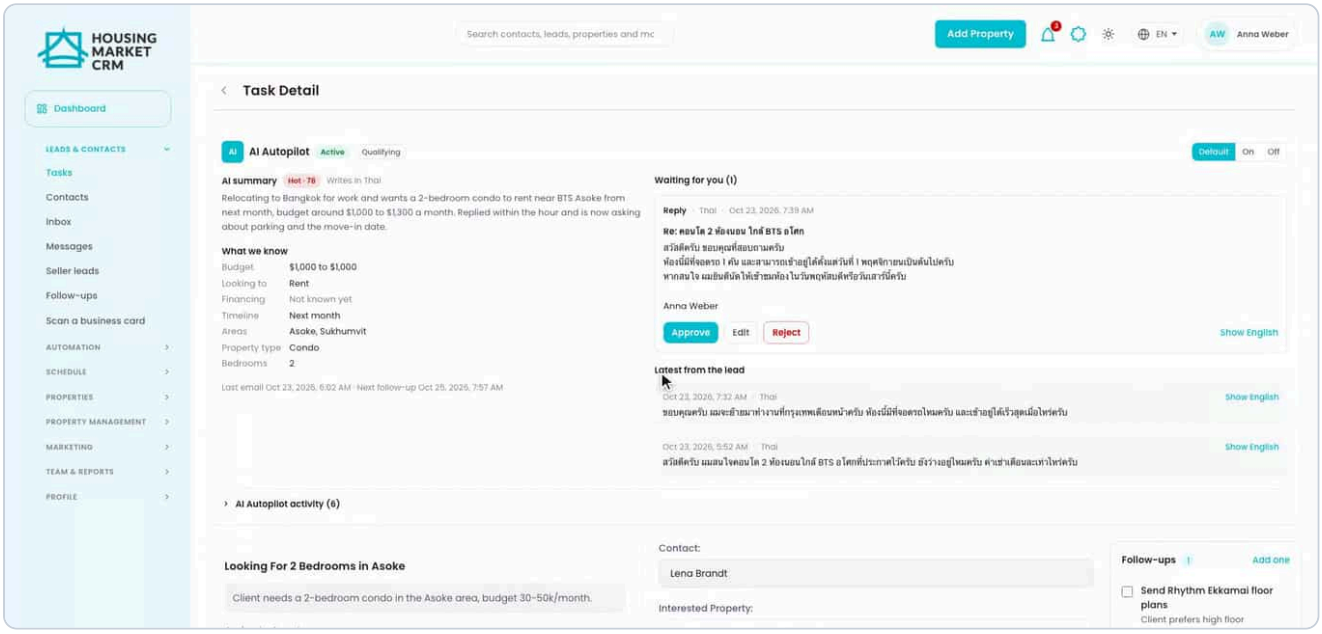


图 49.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 线索顶部的 AI 自动驾驶面板。

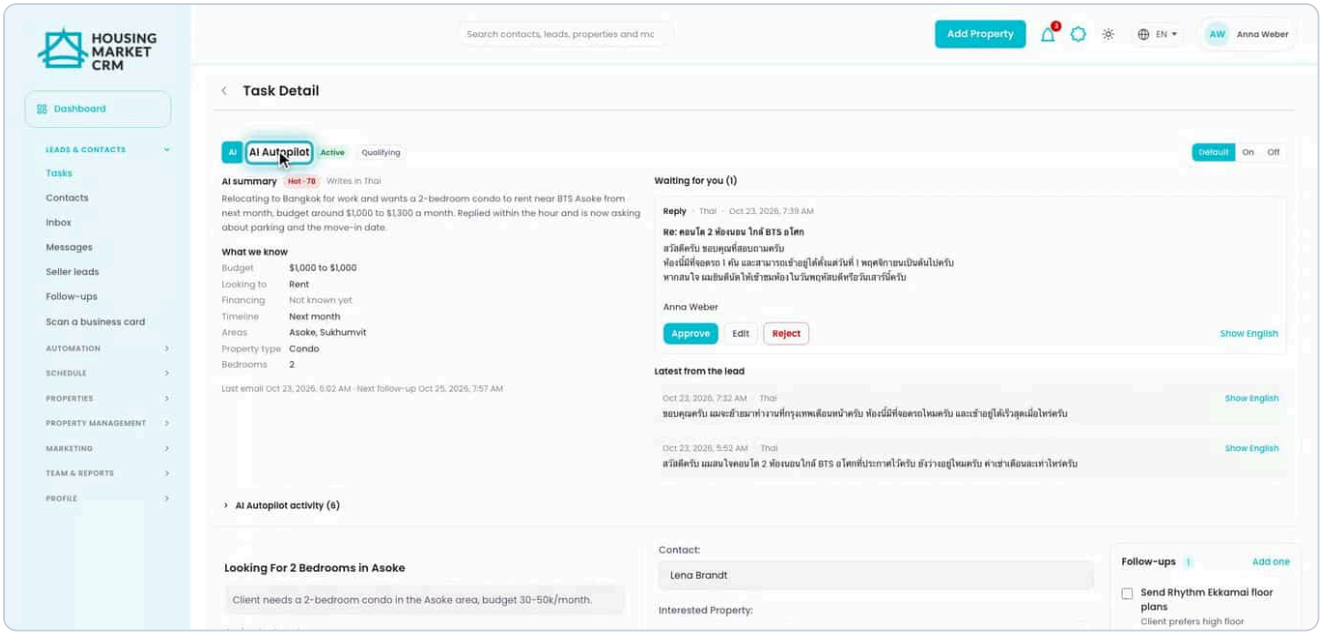


图 49.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 一段简短摘要，以及线索的意向强度。

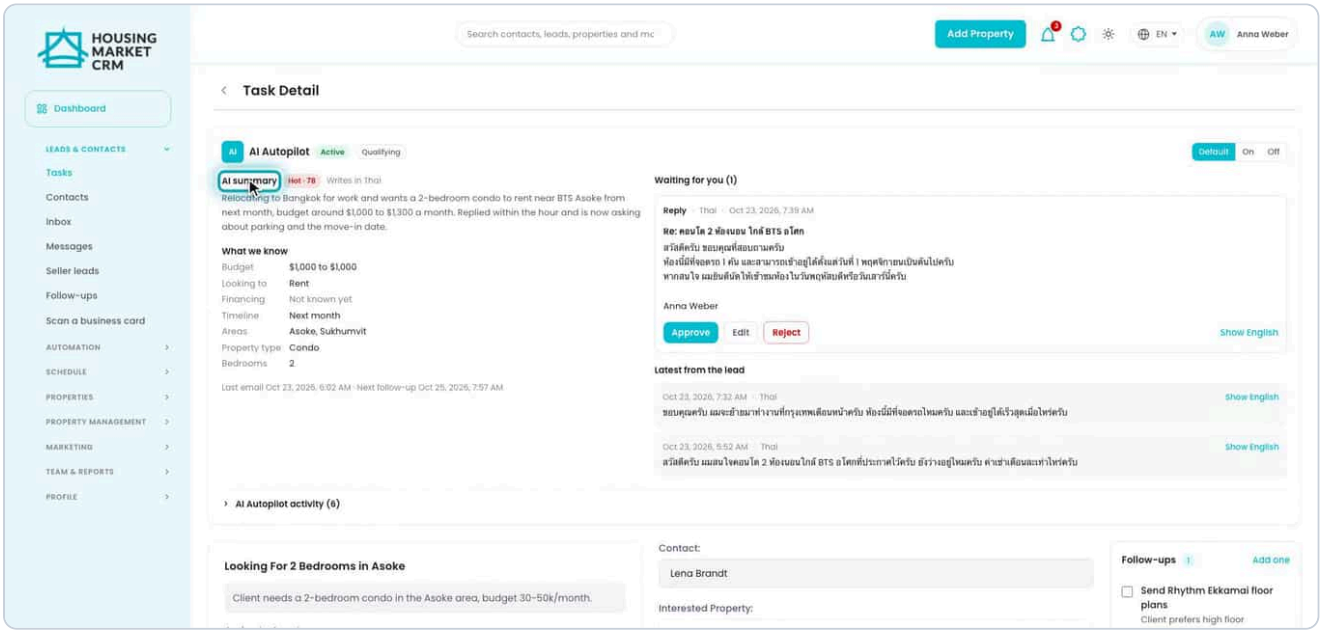


图 49.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 预算、时间、区域：随线索回答自动填入。

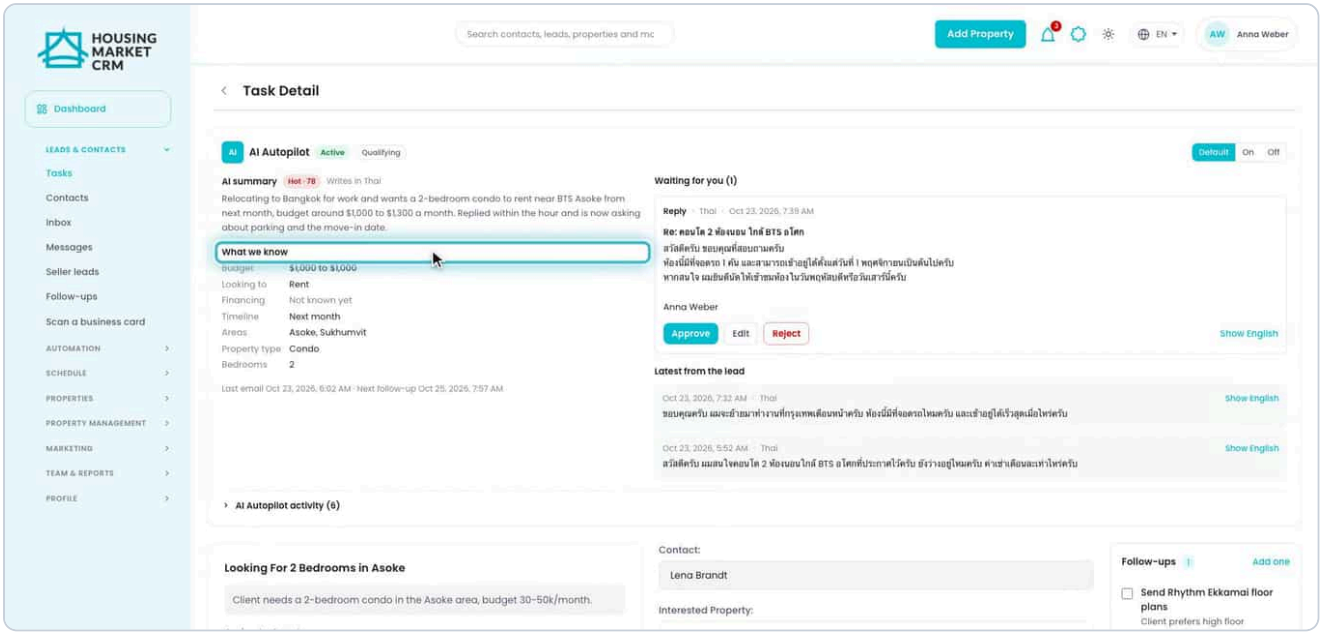


图 49.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 点击“显示英文”查看草稿。

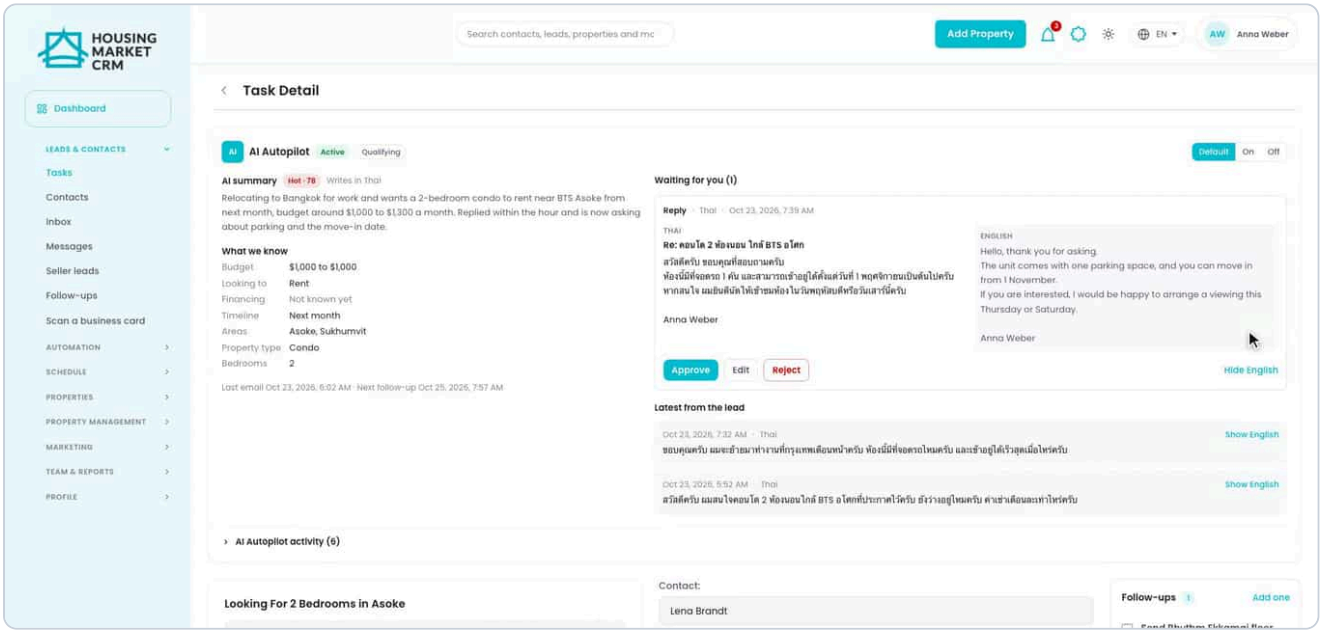


图 49.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 它用线索的语言撰写。您用英文阅读。

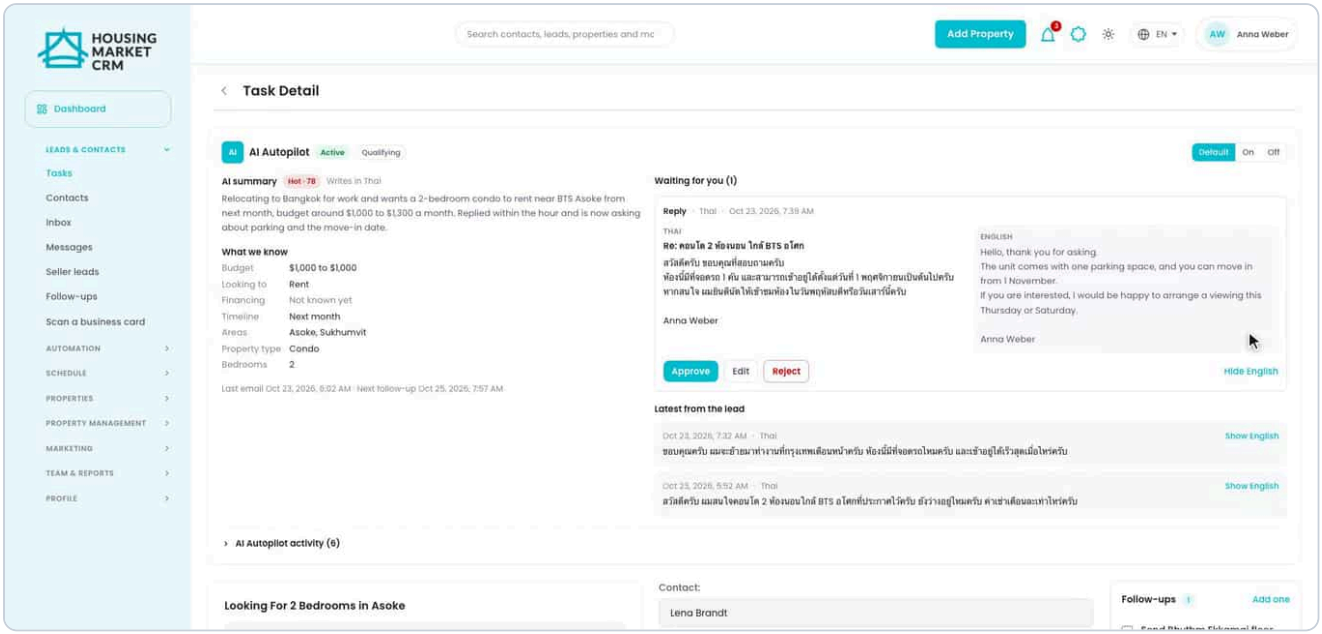


图 49.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 点击“批准”。

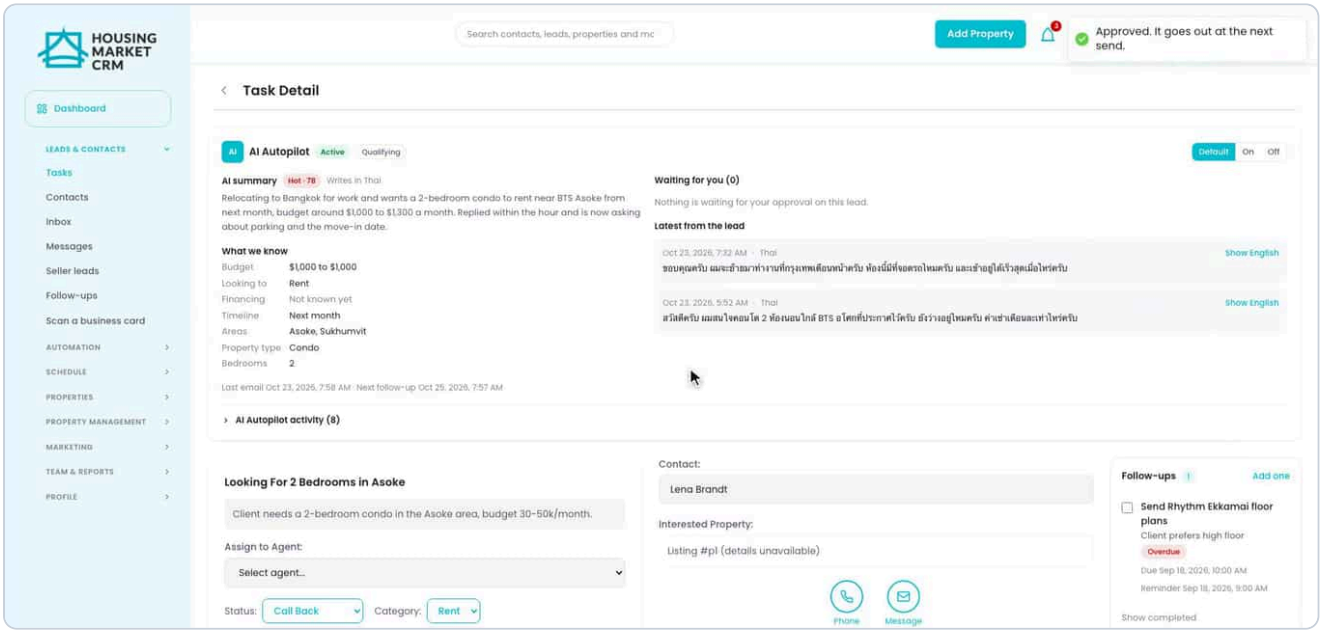


图 49.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 默认、开启或关闭 —— 仅对这条线索生效。

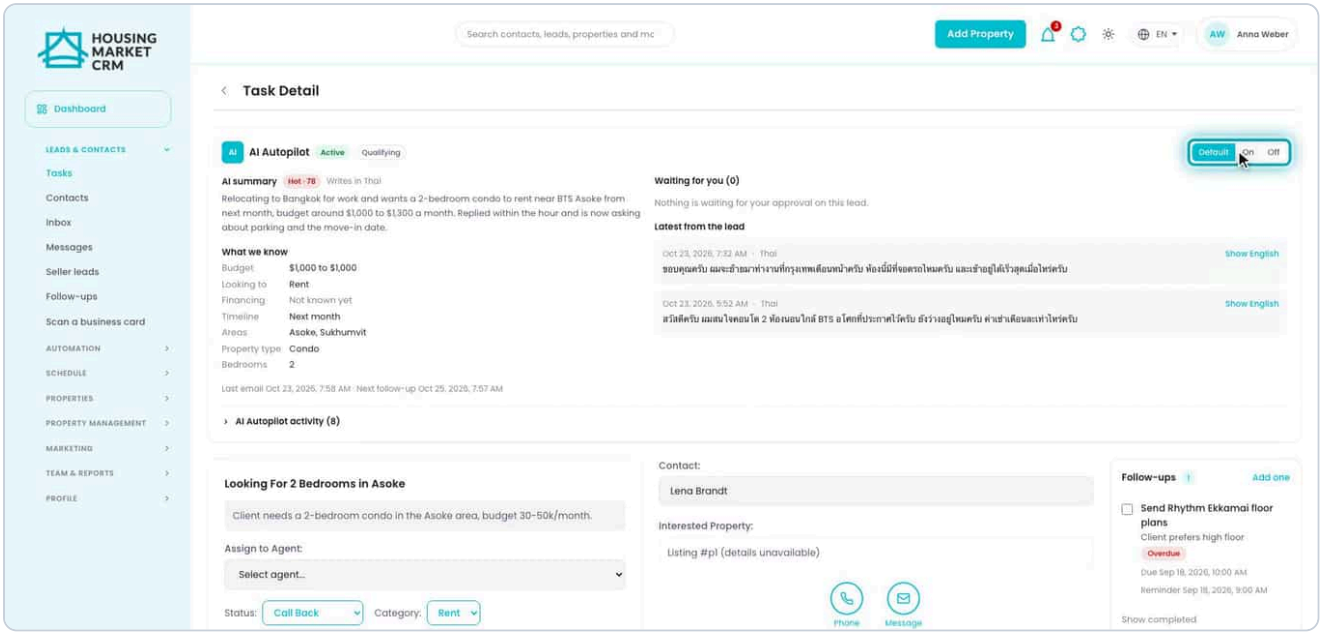


图 49.8 · 画面录制于 2026年10月23日

9 打开活动记录，查看它做过的一切。

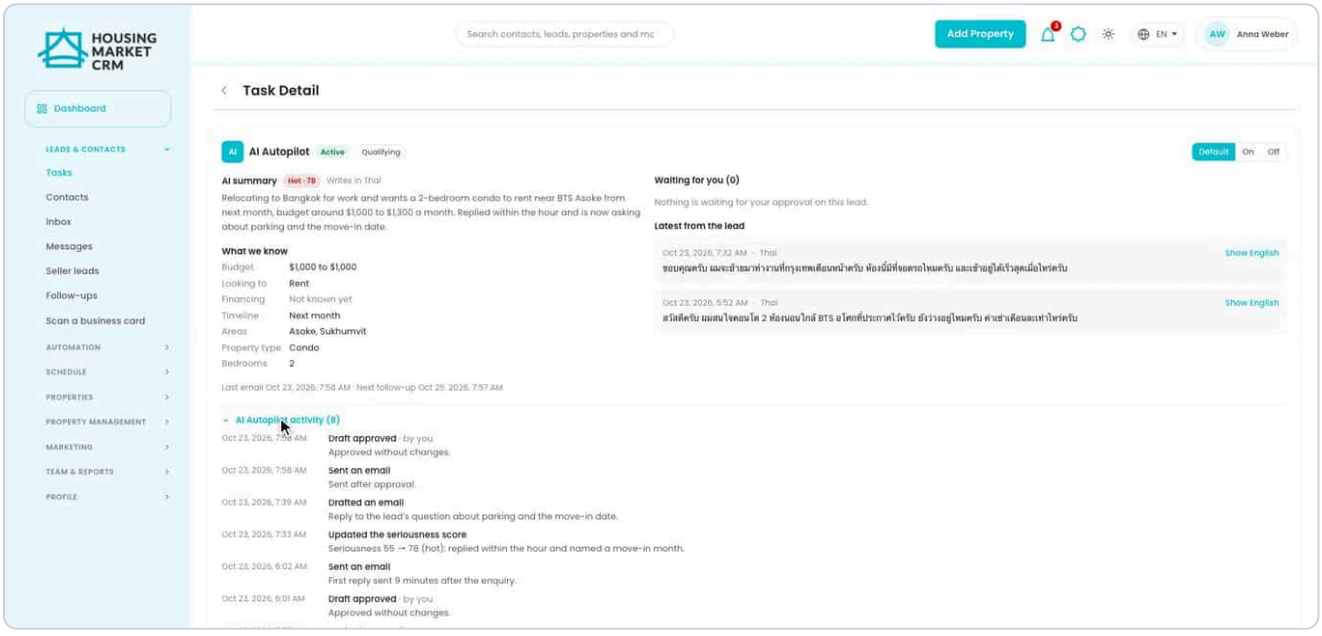


图 49.9 · 画面录制于 2026年10月23日

相关帮助中心文章

线索评分如何运作?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-does-lead-scoring-work
在线索页面上可以做什么?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

50 第 50 章

交接与晨间摘要

AI Autopilot 附加功能 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开一条 AI Autopilot 正在跟进的线索。

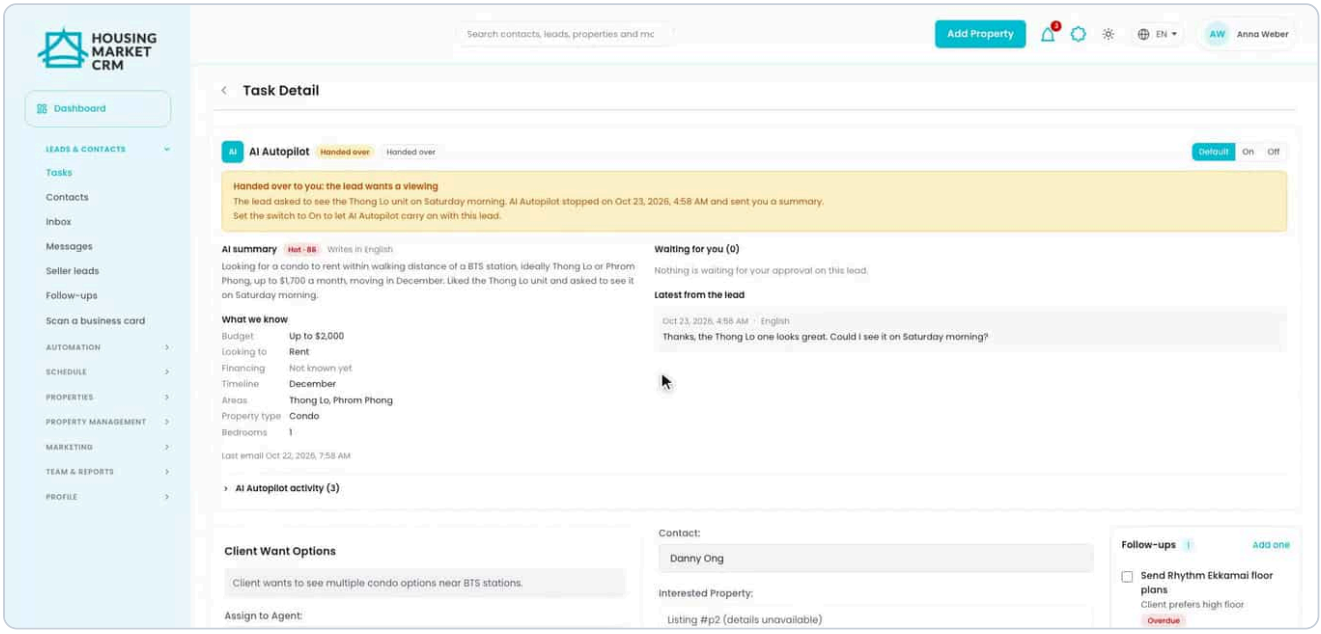


图 50.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 已转交给您：线索想要看房。

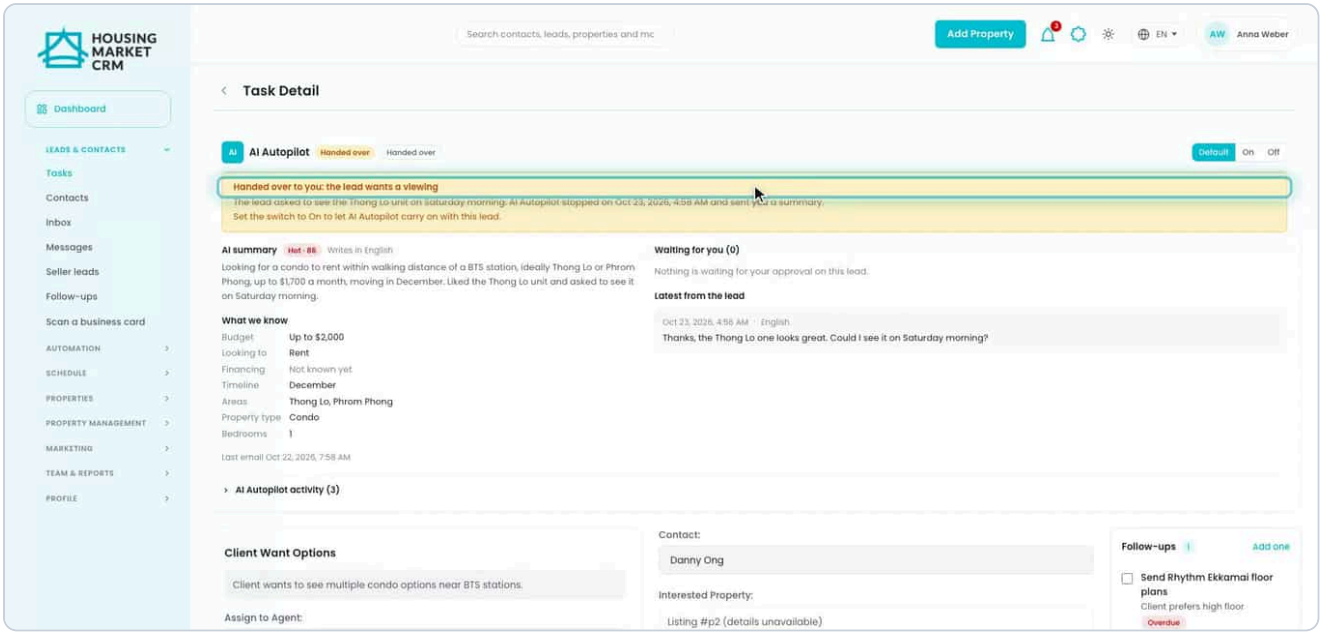


图 50.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 它立即停止，并向您发送摘要。

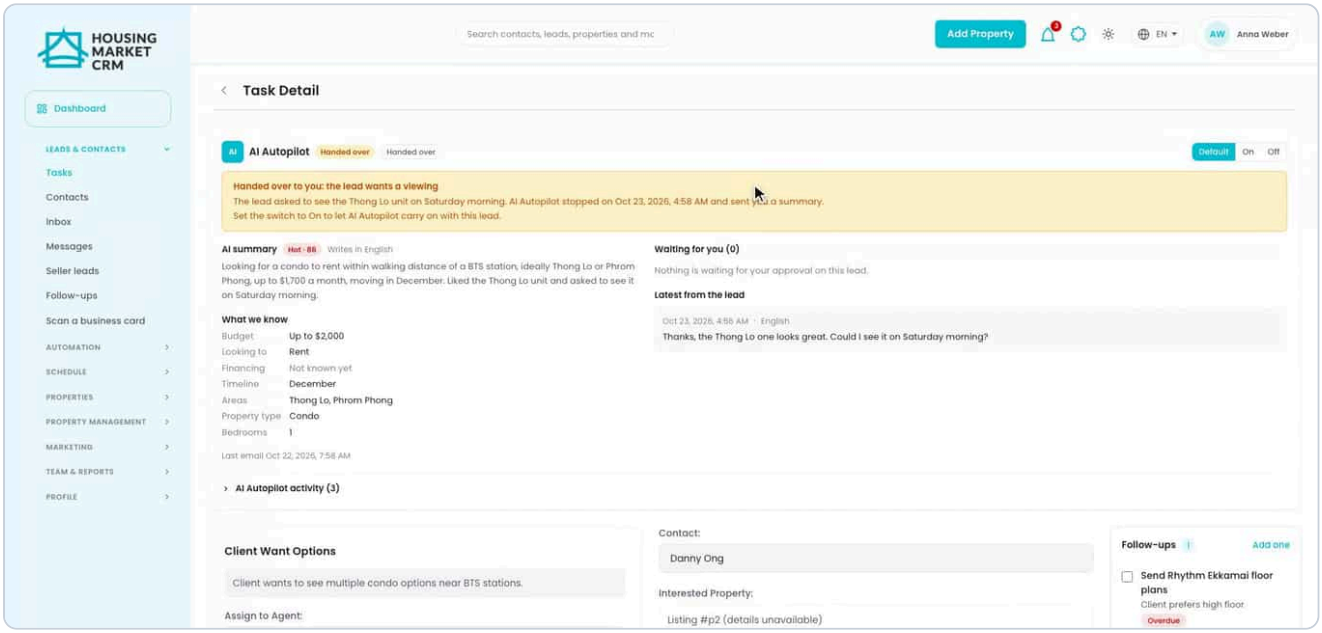


图 50.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 看房、报价、投诉，或您自己回复——每一项都会触发转交。

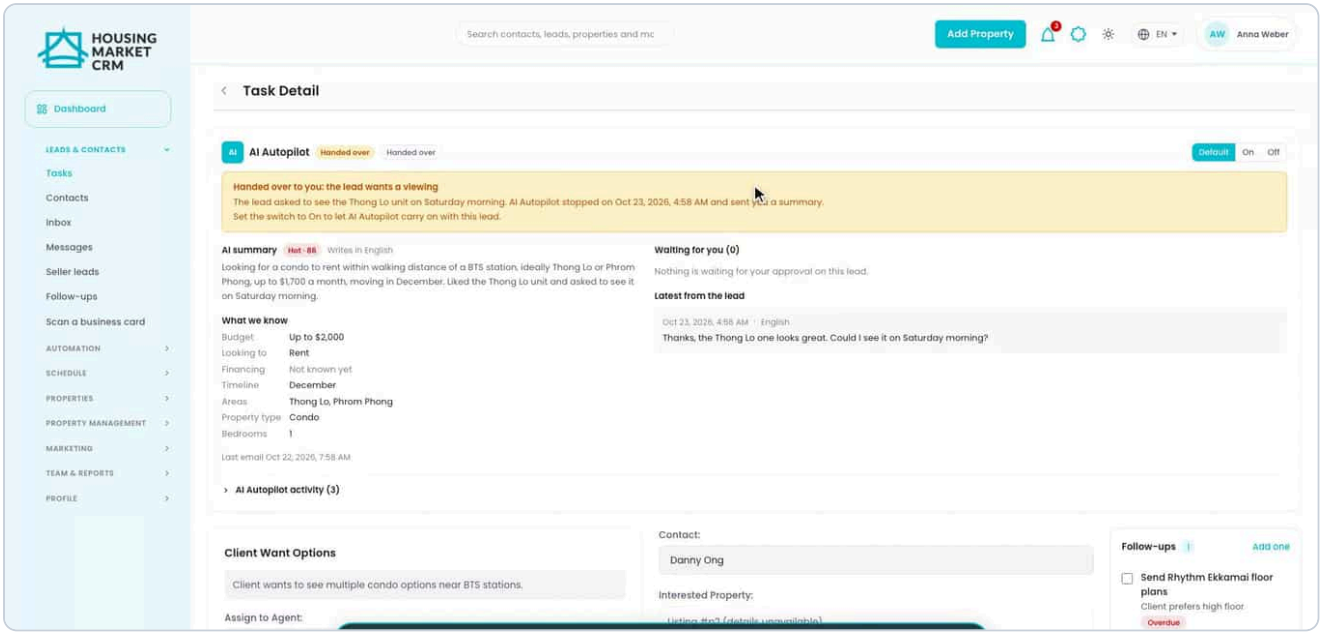


图 50.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 把开关设为「开」，让它继续跟进。

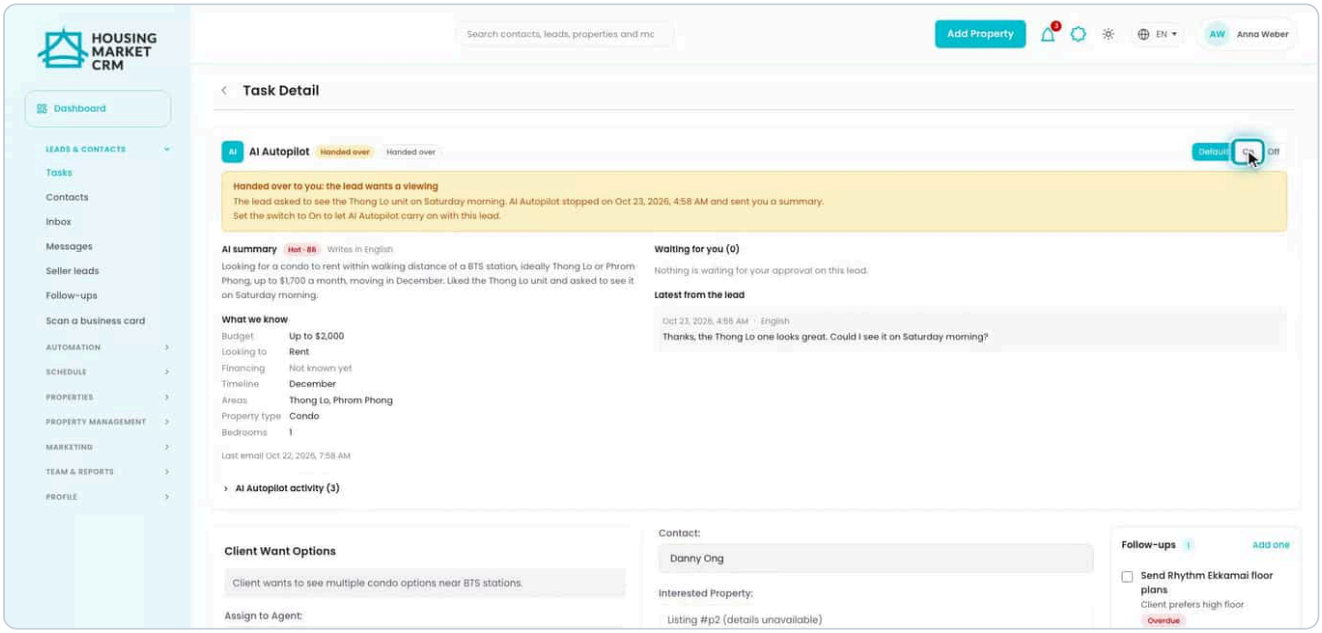


图 50.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 在左侧菜单中打开“自动化”。

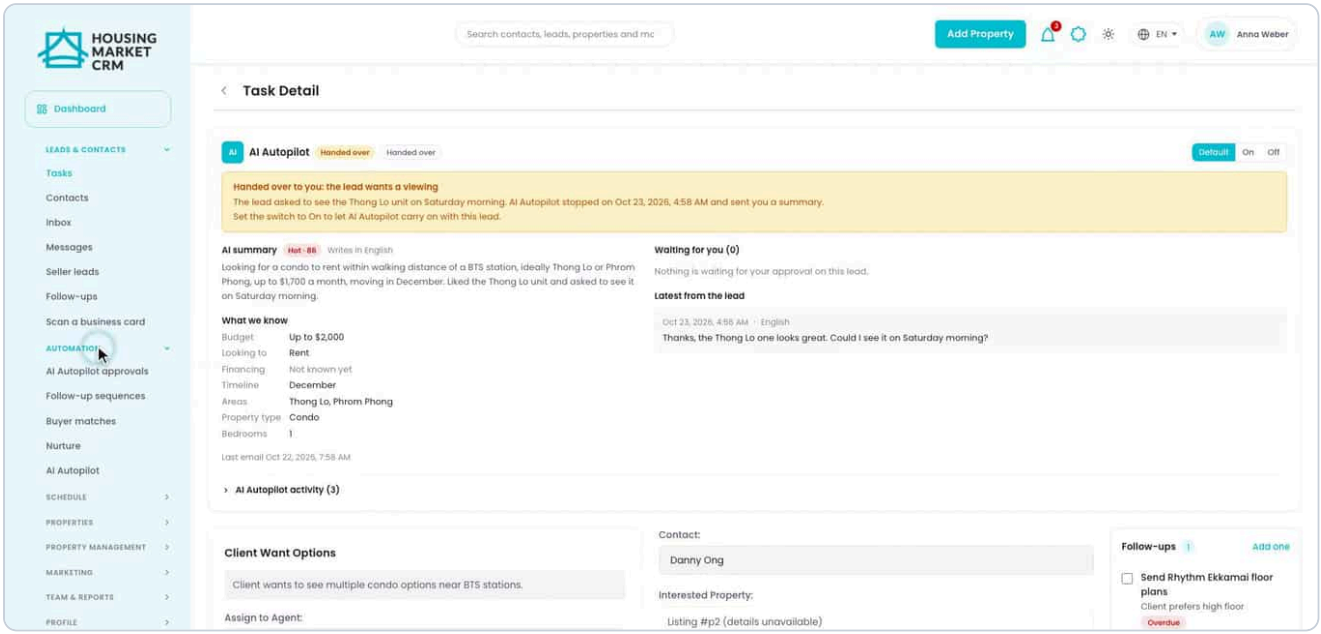


图 50.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 在左侧菜单中打开 AI Autopilot。

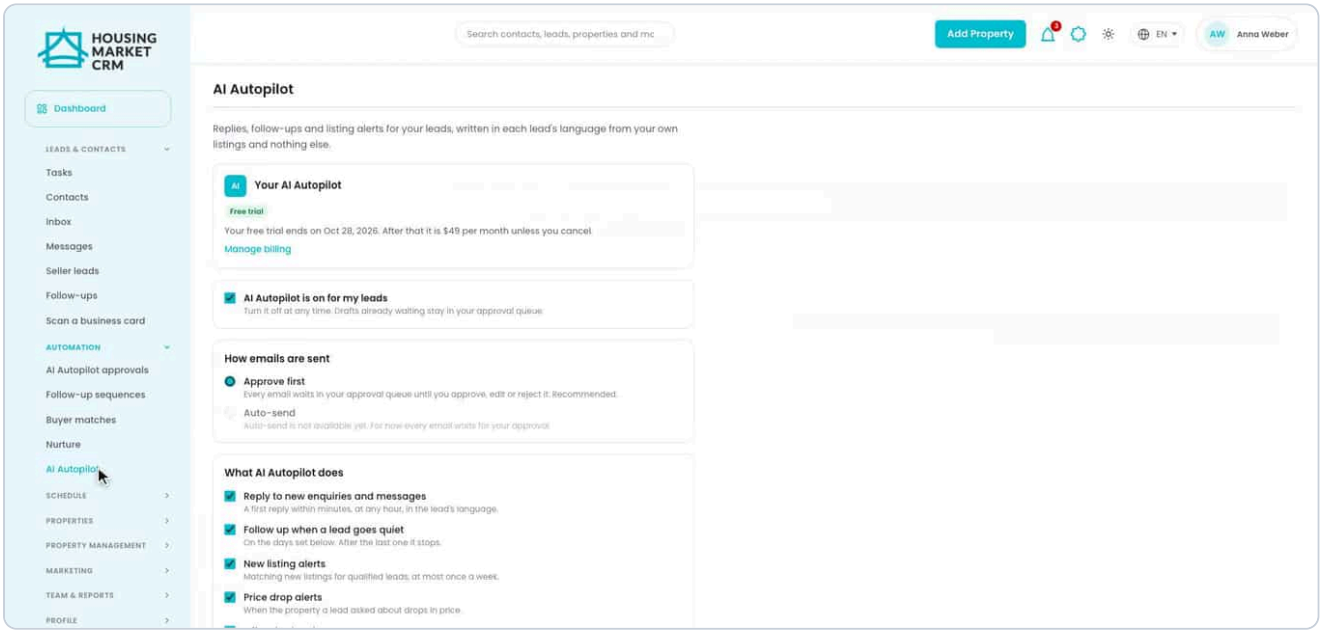


图 50.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 工作日 08:00 一封邮件：热门线索、致电、审核。

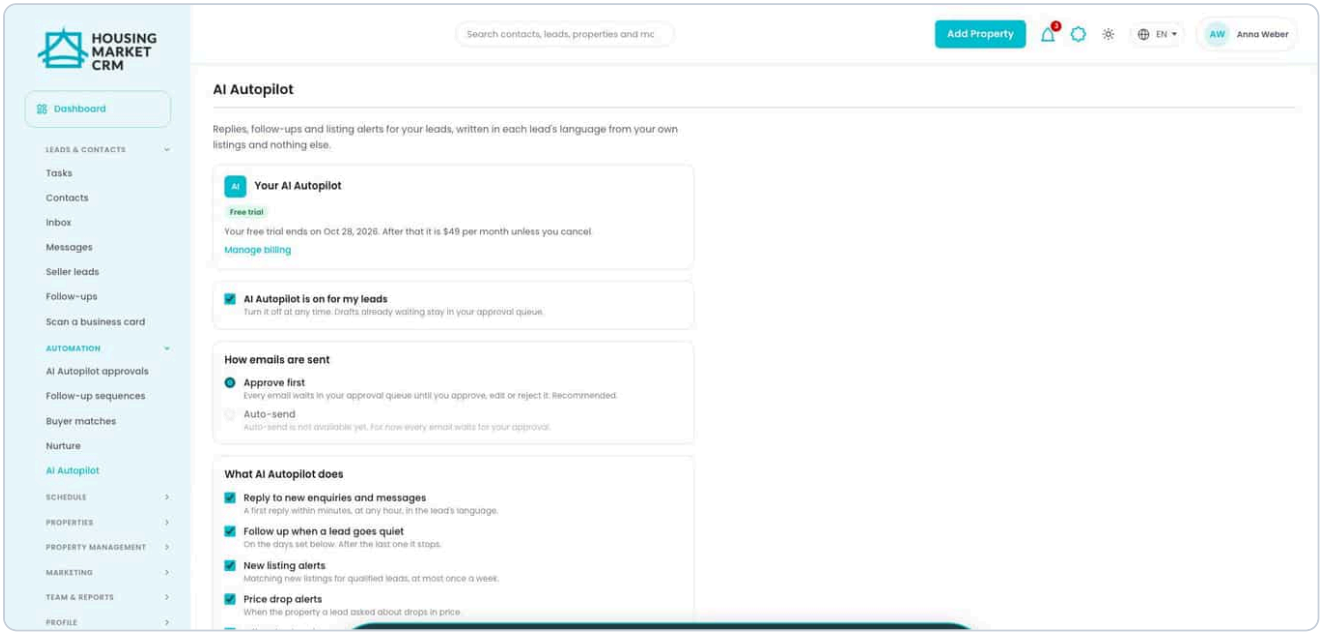


图 50.8 · 画面录制于 2026年10月23日

第 6 篇

交易、文件与报表

51 佣金跟踪

52 管道报表

53 客户文件

54 合规登记表

55 租约提醒

56 客户门户

57 您的资料与评价

51 第 51 章

佣金跟踪

Business 适用对象：办公室经理 观看视频

概述

可以。记录一笔交易、它的金额和佣金包含在 Pro 中；把佣金在几个人之间分配、预测和佣金结算表包含在 Business 中。

每笔交易都会记录房产、它的金额、应得的佣金——按金额的比例或固定费用——以及这笔佣金如何在参与这笔买卖的人之间分配。分配之和必须等于全部佣金，否则会被拒绝，而且只有您在自己办公室里已经能看到的经纪人才能被写进去；其他任何人都记录为外部参与方。

一笔交易会依次经过“待定”“已成交”“已开票”和“已付款”，或者被标记为“已流失”，这样办公室就能回答每个人应得多少、什么时候能拿到。任何交易都不会再从“已付款”移出，而已流失的交易如果又有了转机，可以改回“待定”。

流程预测由进行中的交易及其预计成交日期得出。每次打开时都会重新计算，因此一分钟前成交的交易已经反映在内，无需等待隔夜更新。每种货币各自预测，绝不与另一种相加。

记录交易并把它们一路跟进到成交，包含在 Pro 和 Business 中。佣金分配、“预测”标签页和“结算表”标签页包含在 Business 中。请参阅“如何把线索转为交易？”和“如何为交易开票，谁又应得多少？”。

出自帮助中心： **我能跟踪佣金并预测业绩流程吗？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

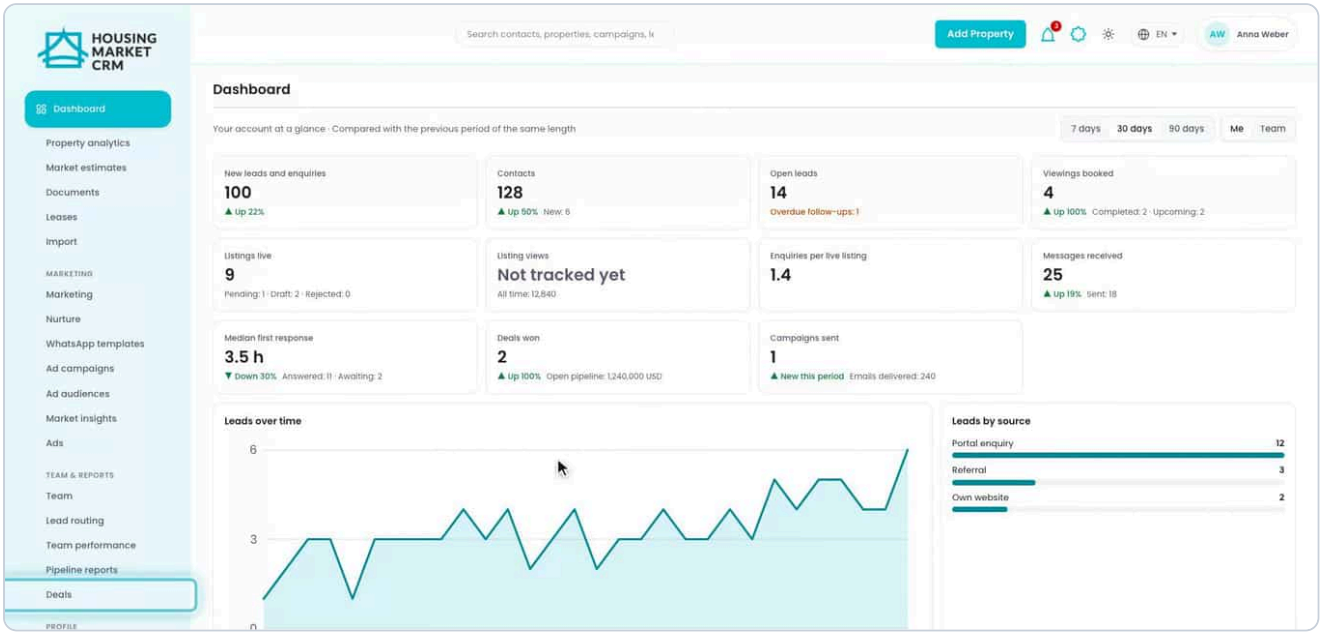


图 51.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Deals（交易）。

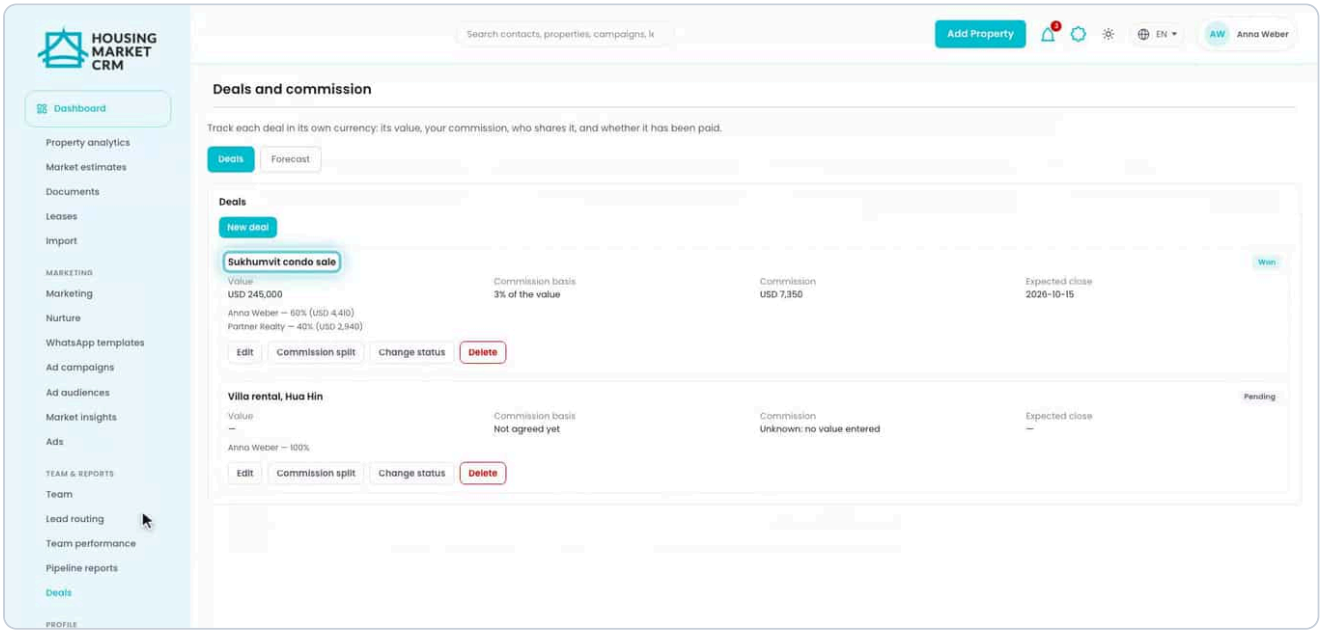


图 51.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 每笔交易都显示金额、佣金和分配。

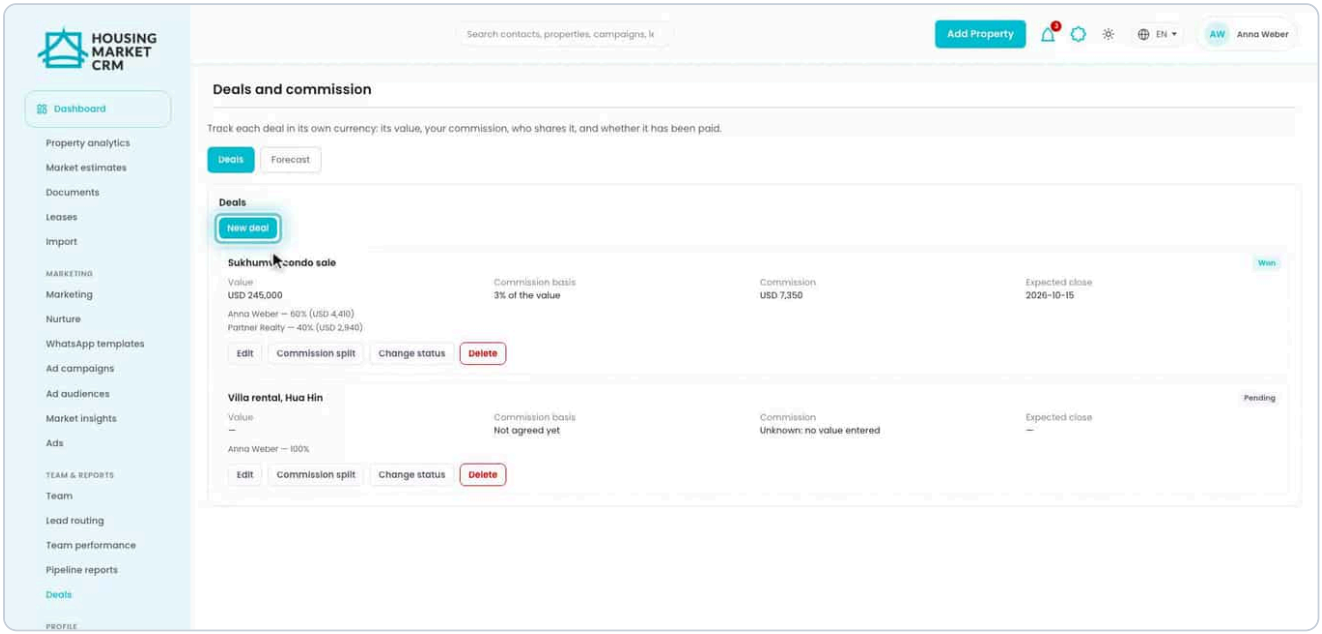


图 51.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 点击 New deal（新建交易）。

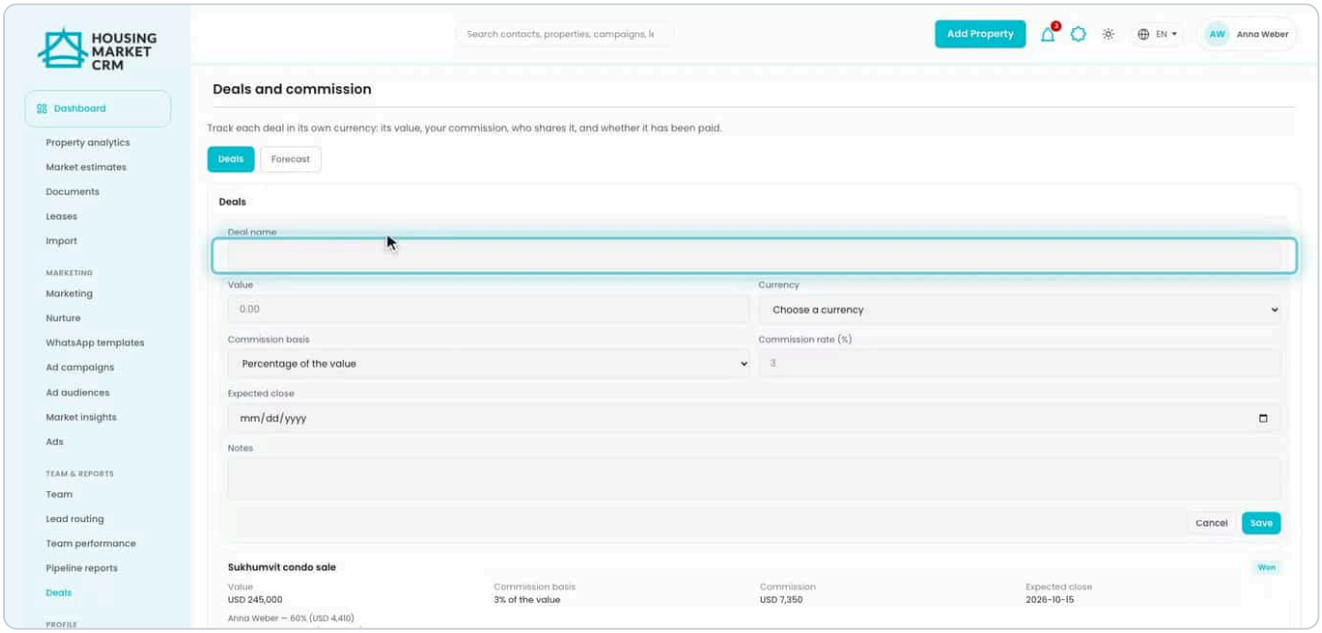


图 51.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 为交易命名。

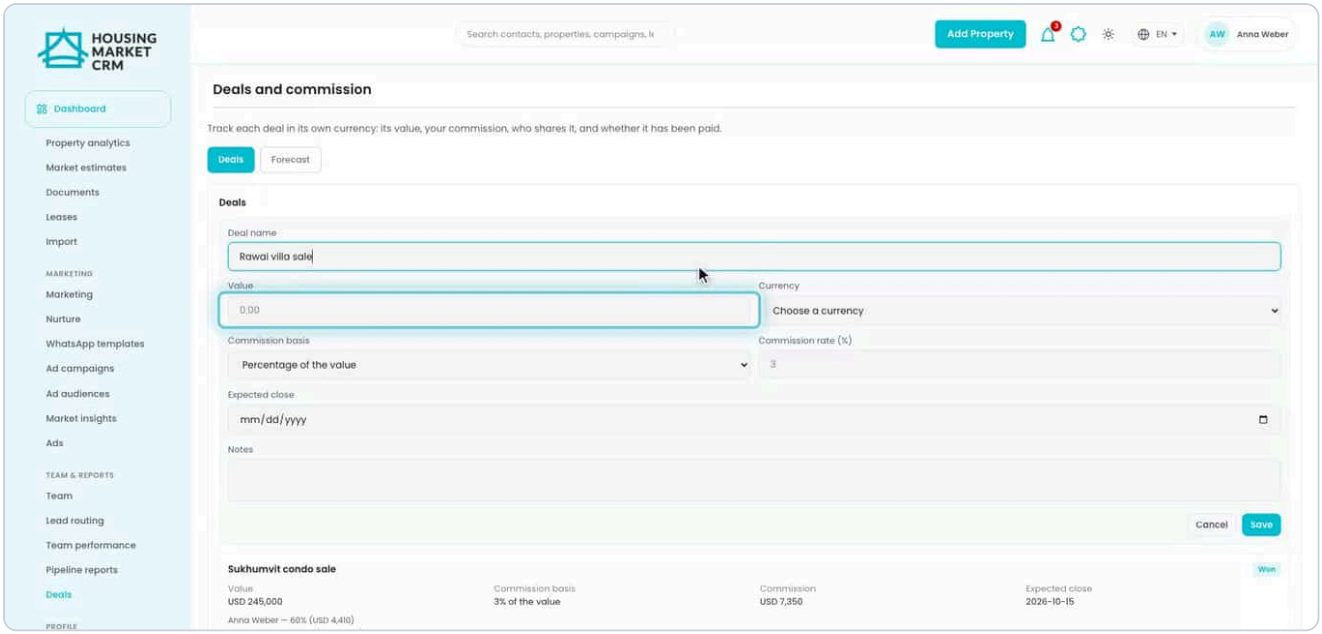


图 51.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 输入金额。

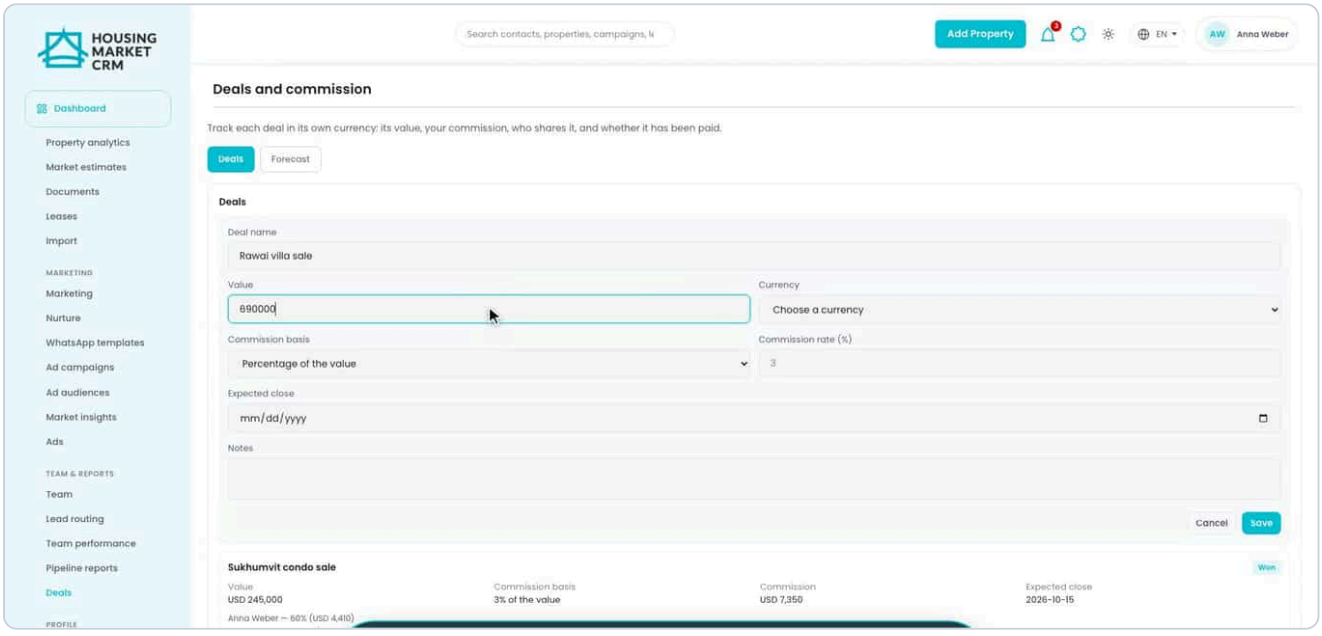


图 51.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 设置币种、佣金计算方式和预计成交日期。

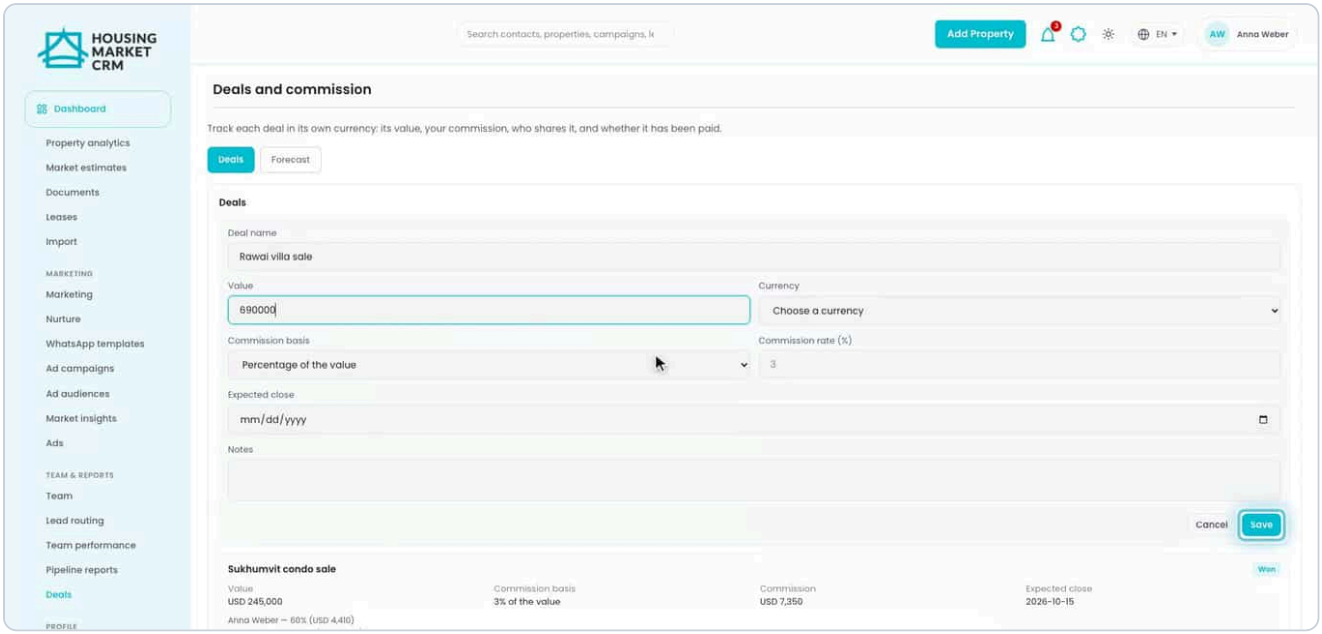


图 51.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 保存交易。

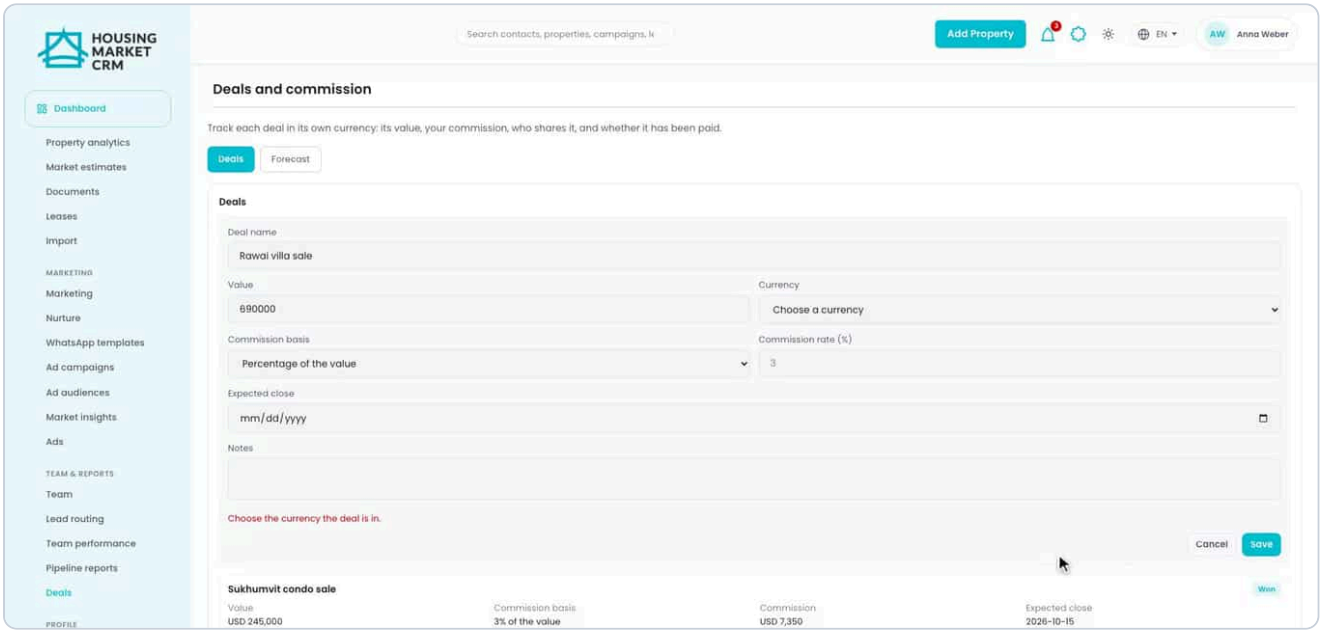


图 51.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 用 Commission split（佣金分配）与他人分成。

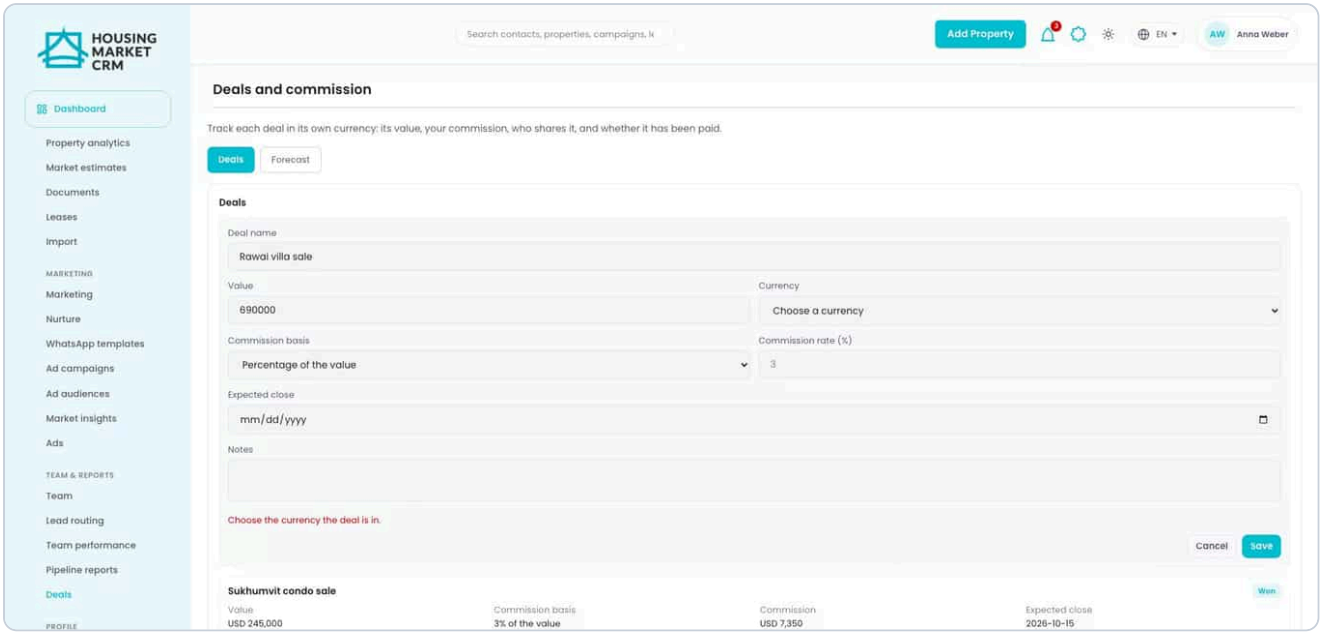


图 51.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 交易推进时更改状态。

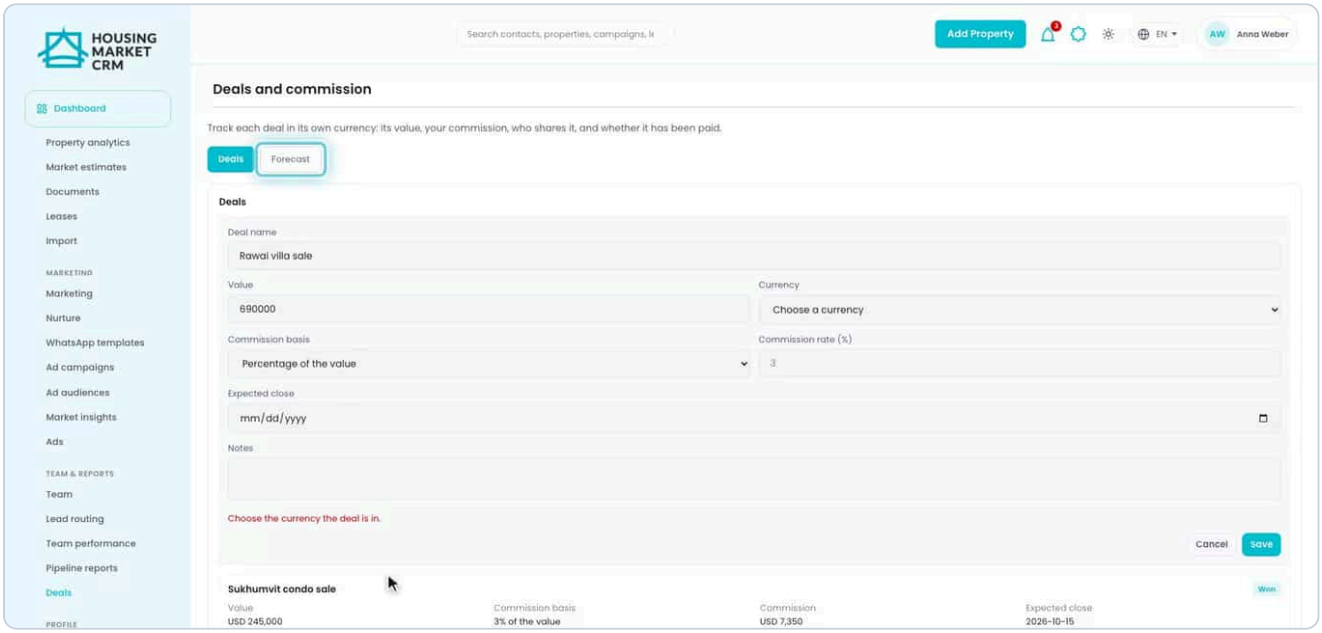


图 51.10 · 画面录制于 2026年9月17日

11 打开 Forecast（预测）查看预计成交内容及时间。



图 51.11 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

如何把线索转为交易?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
如何为交易开票，谁又应得多少?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
交易上的清单是什么?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

52 第 52 章

管道报表

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

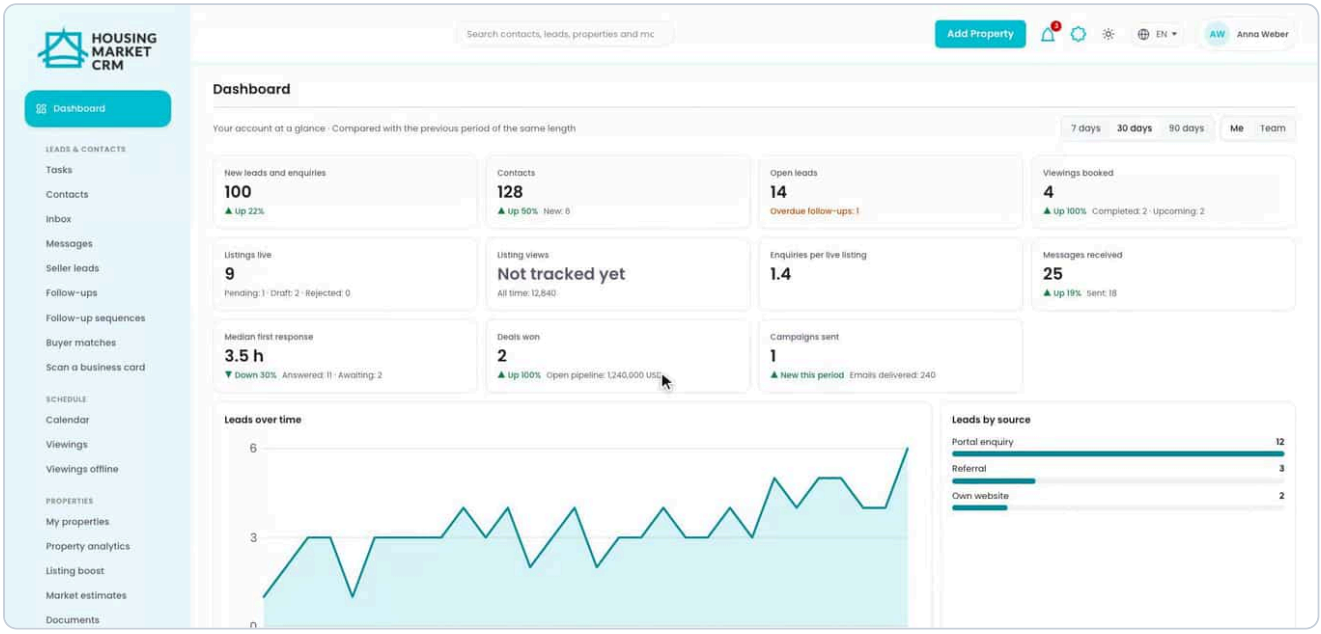


图 52.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“管道报表”。

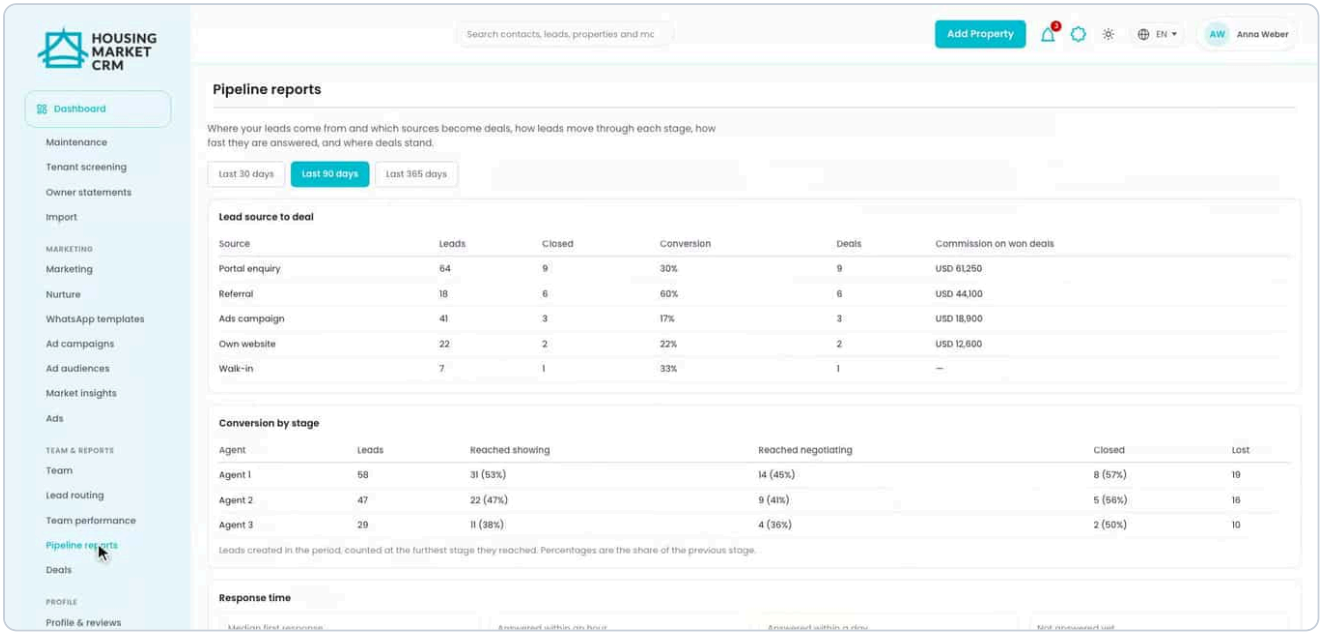


图 52.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 一个月的数据大多是噪声——请用 90 天。

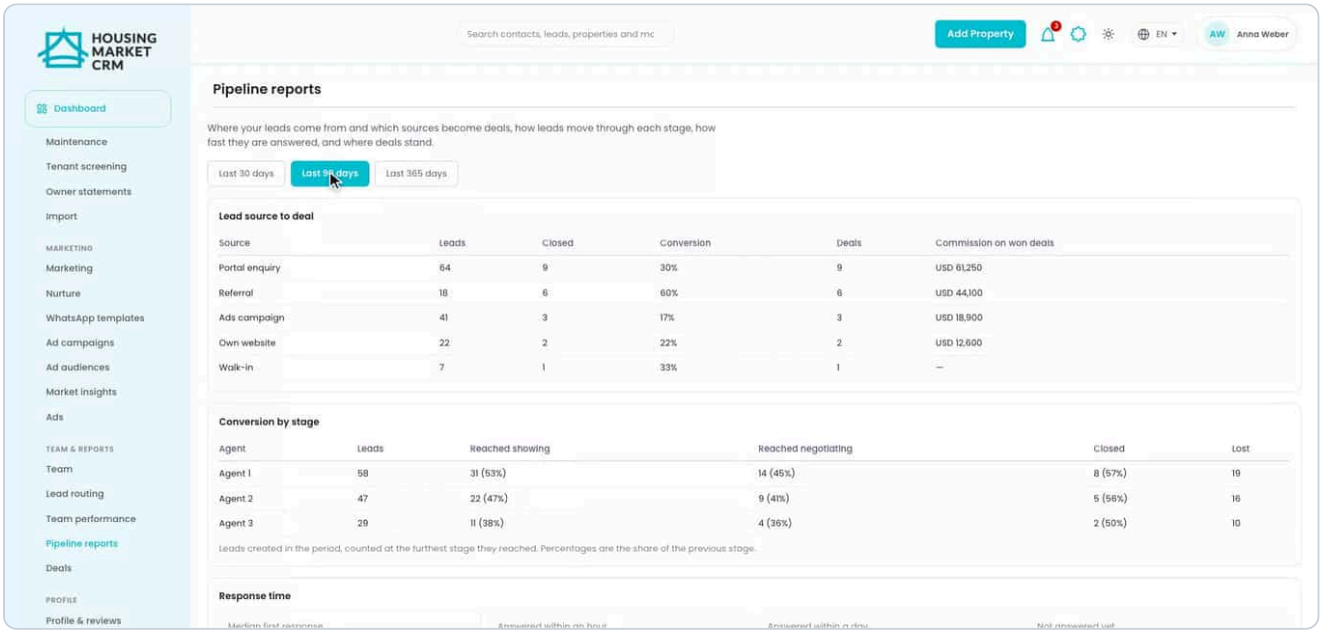


图 52.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 不看线索数量——看哪些来源能成交。

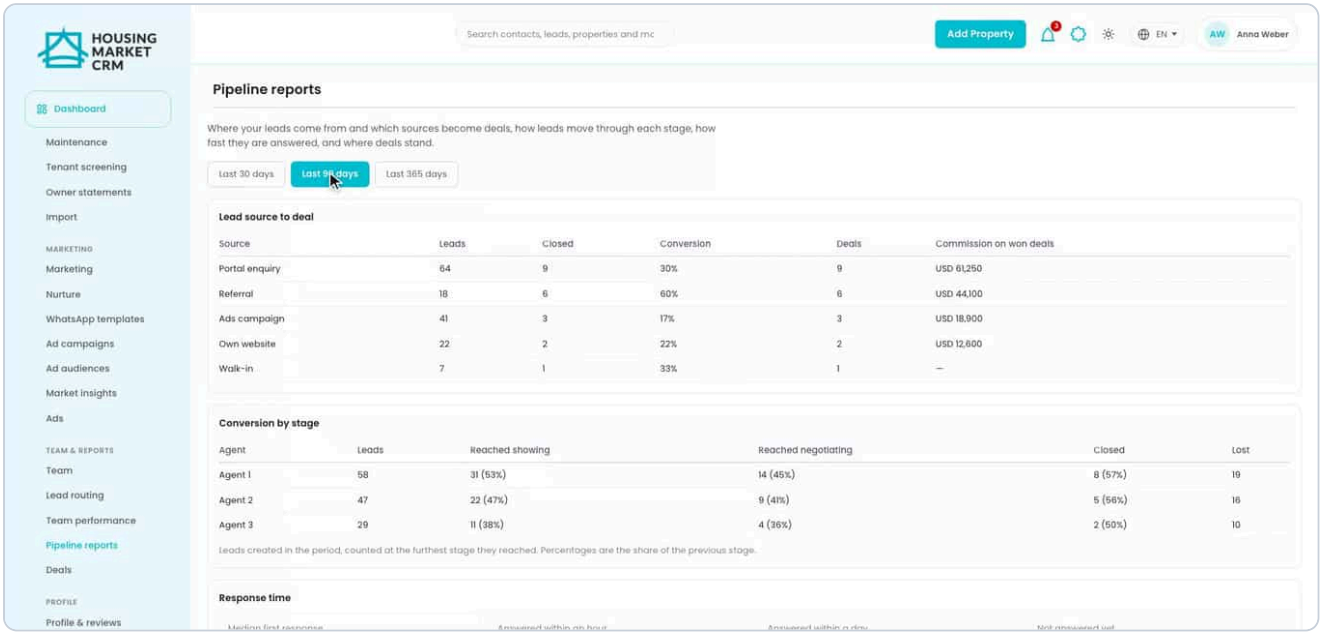


图 52.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 各阶段转化：看板在哪里停滞。

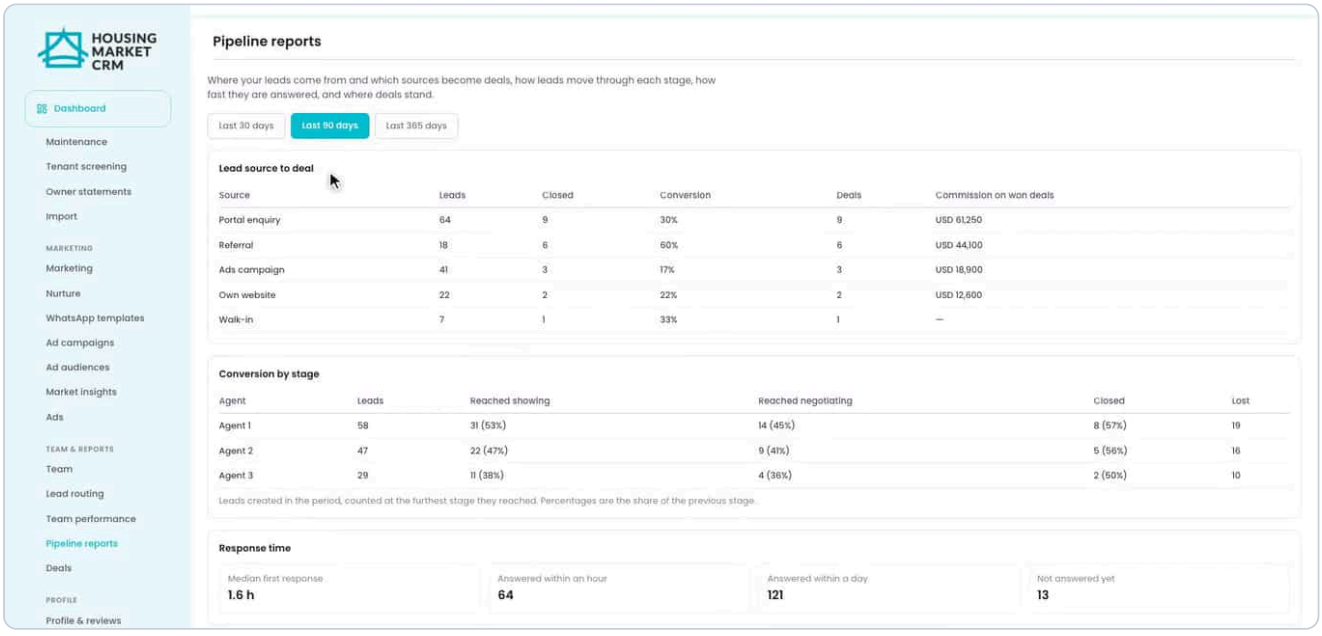


图 52.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 响应时间——本周唯一能改变的数据。

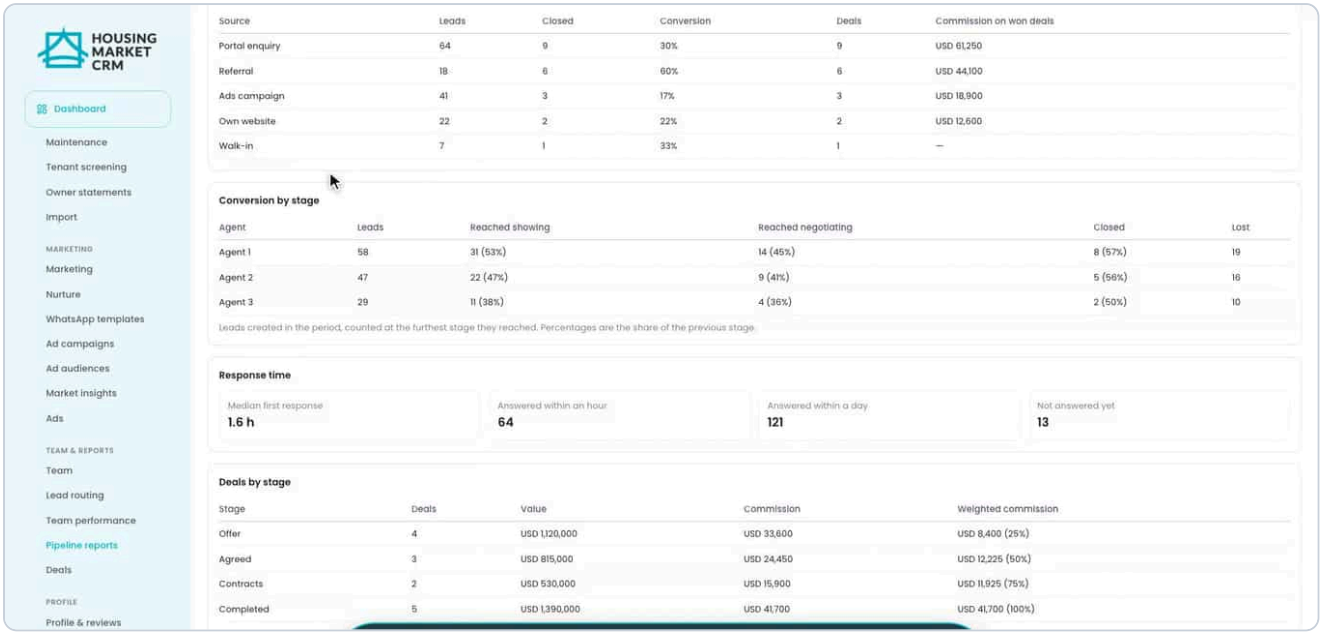


图 52.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 各阶段交易：钱在哪一环。

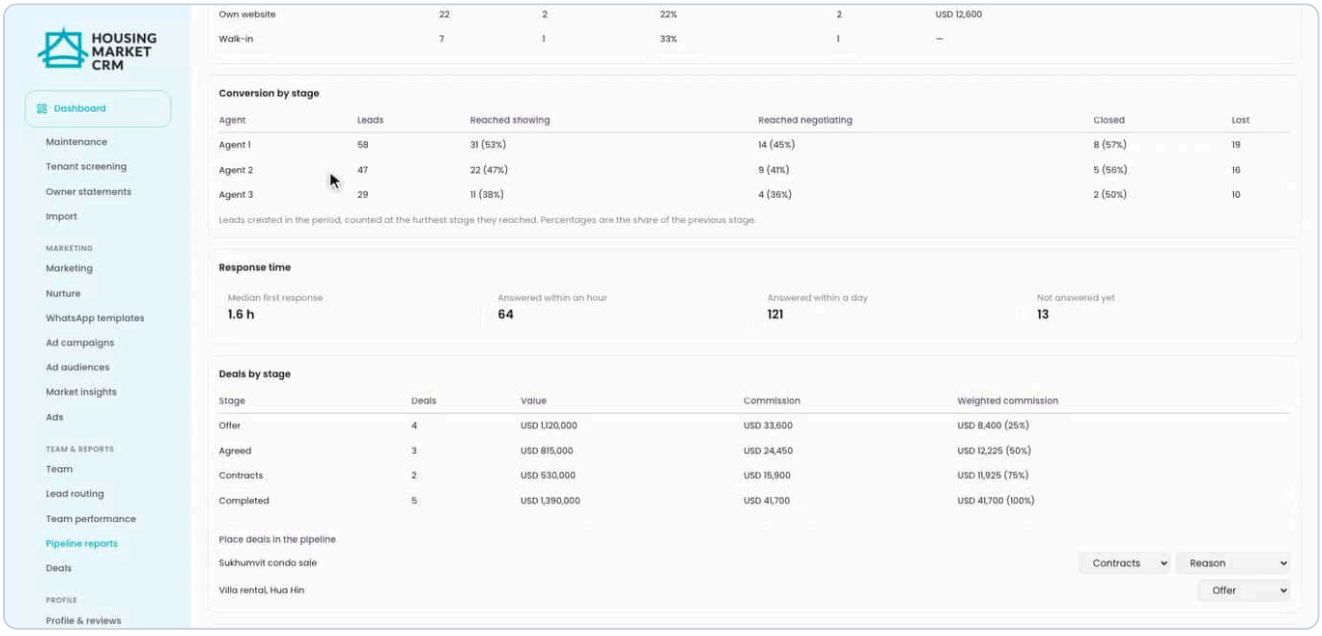


图 52.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 以及赢单与丢单的原因。

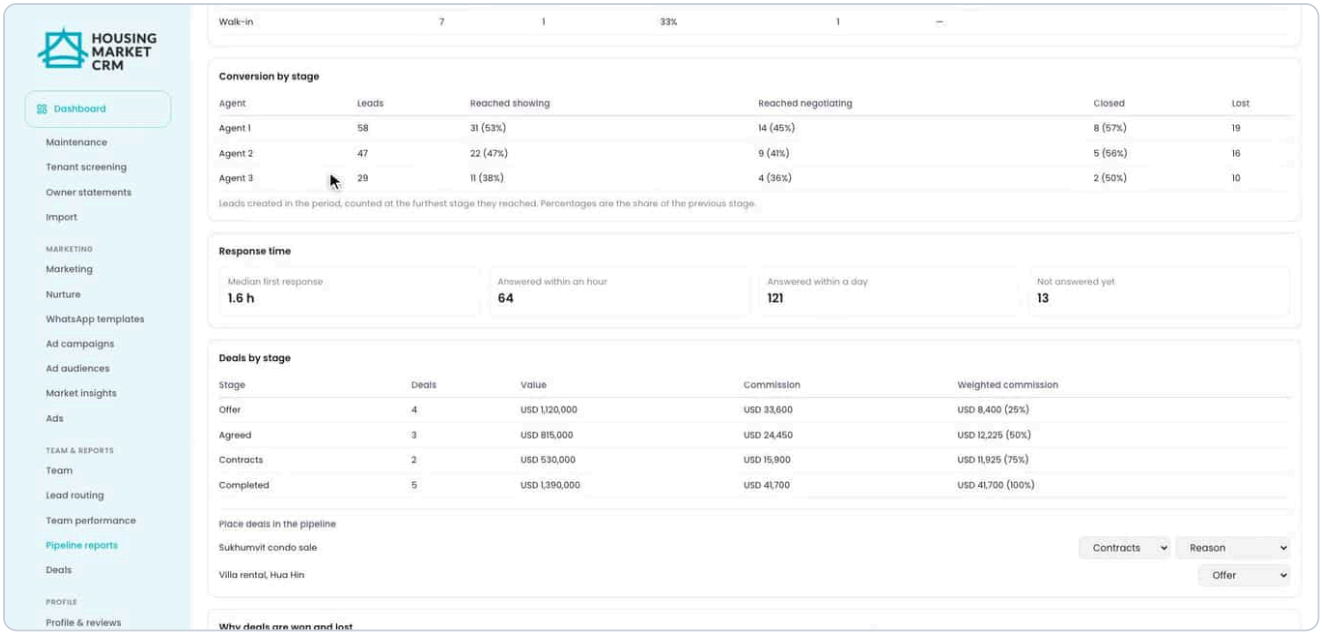


图 52.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 带来一百条咨询却没有买家的来源，正在消耗您的钱。

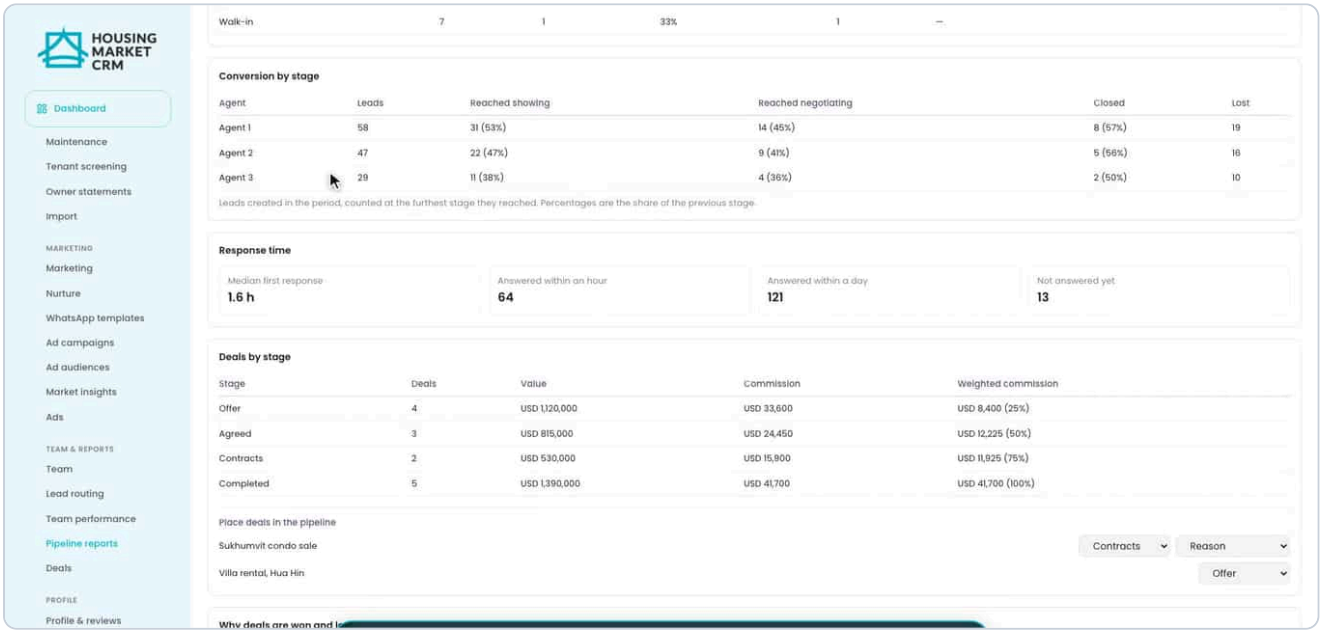


图 52.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 响应时间是本周您就能改变的那一项。

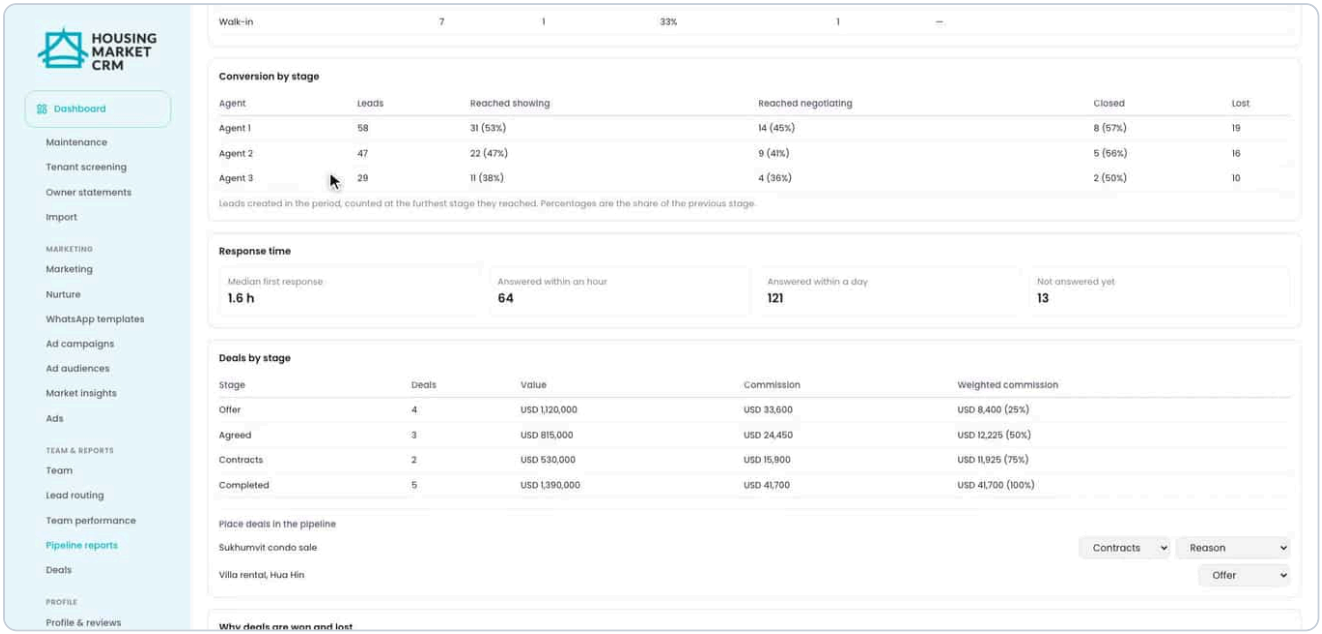


图 52.10 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

我能查看自己的业绩吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-monitor-my-performance
我能跟踪佣金并预测业绩流程吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

53 第 53 章

客户文件

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

每个套餐都有挂在联系人和房源上的文件库，并带到期提醒。Pro 增加用您的模板生成的合同——在屏幕上签署，或发出去由没有 CRM 账户的人远程签署——以及会在租约届满前提醒您的租约记录。

文件库

把文件挂在一位联系人、一个房源或一份租约上，如果有到期日就填上，CRM 会在它过去之前提醒您。经纪人可以把文件归档；删除需要有删除权限的主管，而已签署的文件任何人都不能删除。

合同，在 Pro 上

用您自己的模板生成一份合同，并在屏幕上签署。每个签名都与展示给签署人的确切文本绑定，而一旦第一个签名落在上面，文本就不能再编辑，所以每个人签的都是同一份文件。

合同也可以发出去远程签署。每一方都会收到一封带专属链接的邮件，无需账户也无需密码，在自己的浏览器中签署；签名以同样的方式绑定到同样的文本。请参阅“如何把文件发出去远程签署？”。

租约记录，在 Pro 上

记录出租人与承租人达成的约定，并自行标记它的状态。当一份生效中的租约接近届满时，CRM 会为即将开始找新住处的承租人生成一条线索，并生成一项跟进事项，去询问出租人是否要重新招租。租金和押金只作参考记录；CRM 绝不代收资金，也绝不换算资金。

出自帮助中心： **文件、合同和租约是如何运作的?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

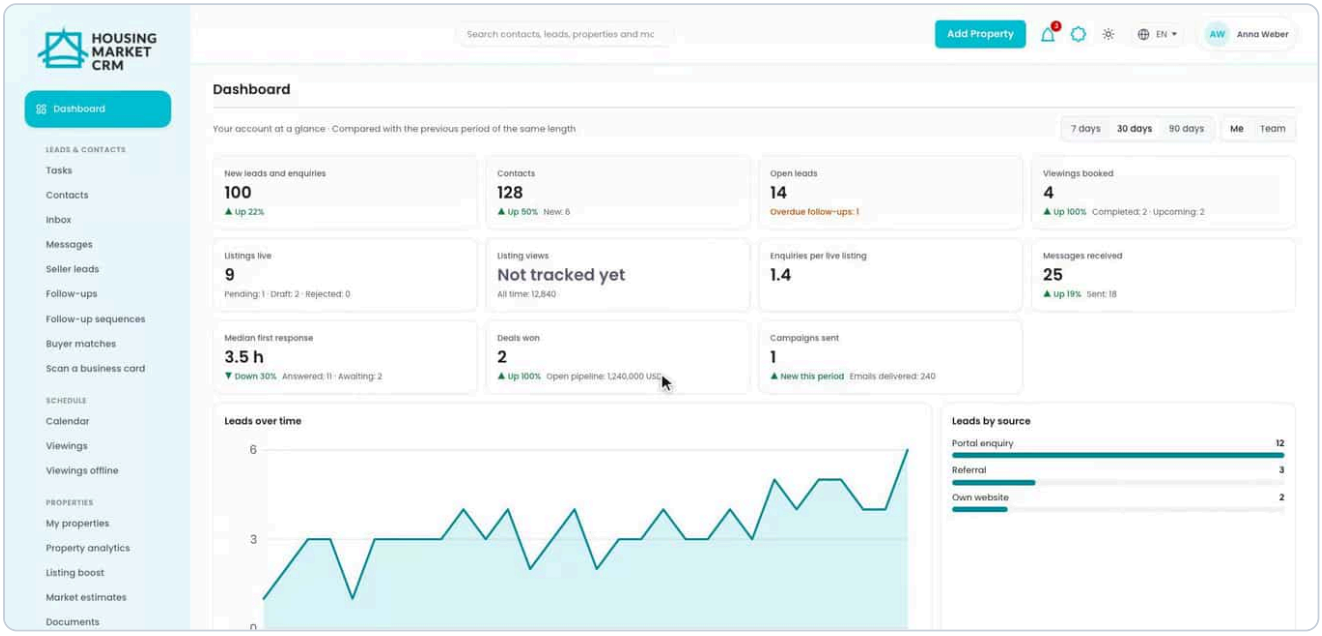


图 53.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“文件”。

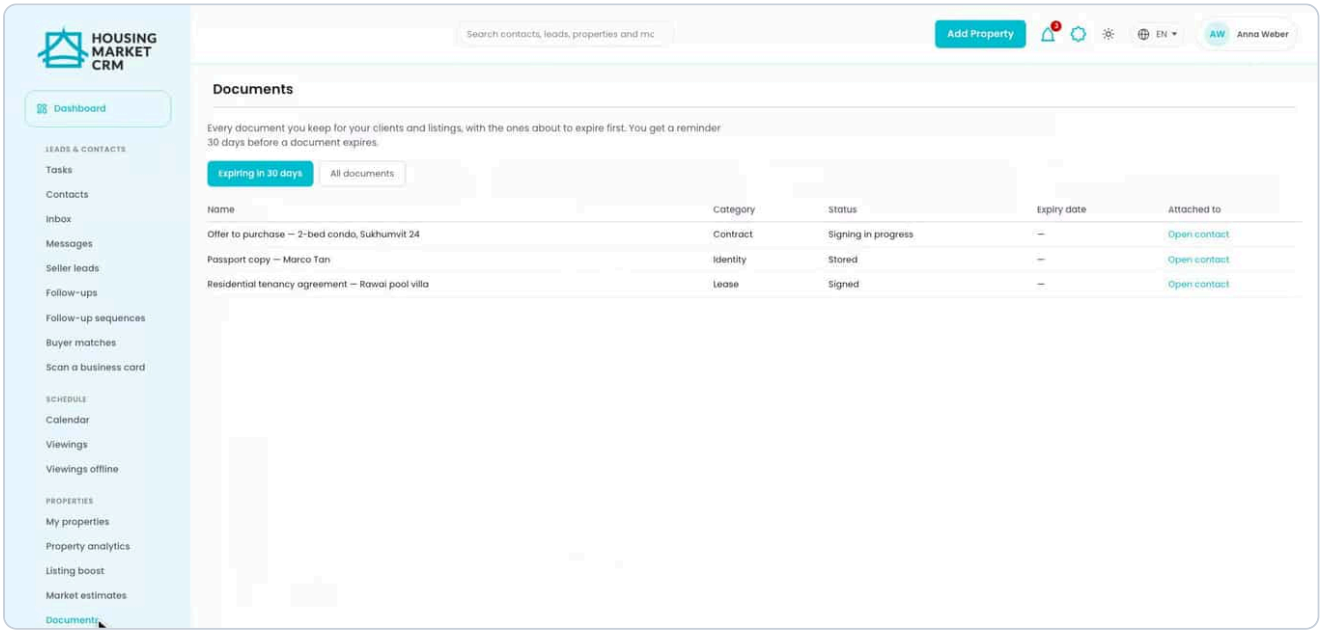


图 53.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 客户或房源的全部留存资料。

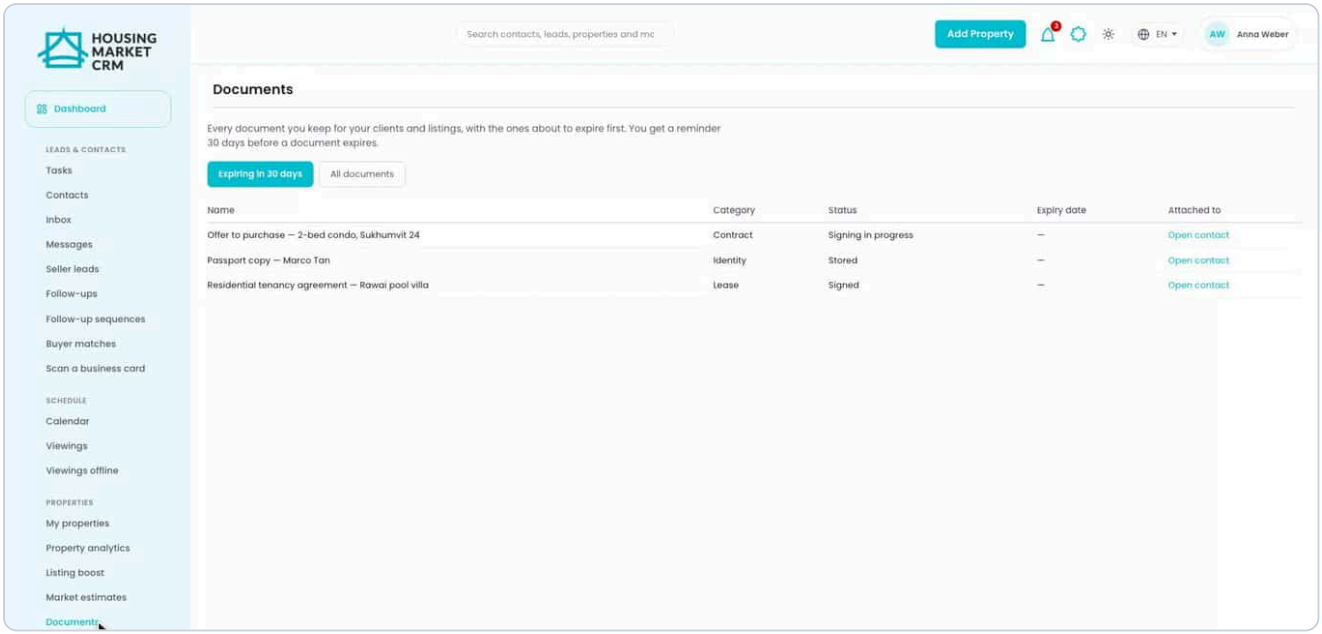


图 53.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 每一行都显示其关联对象。

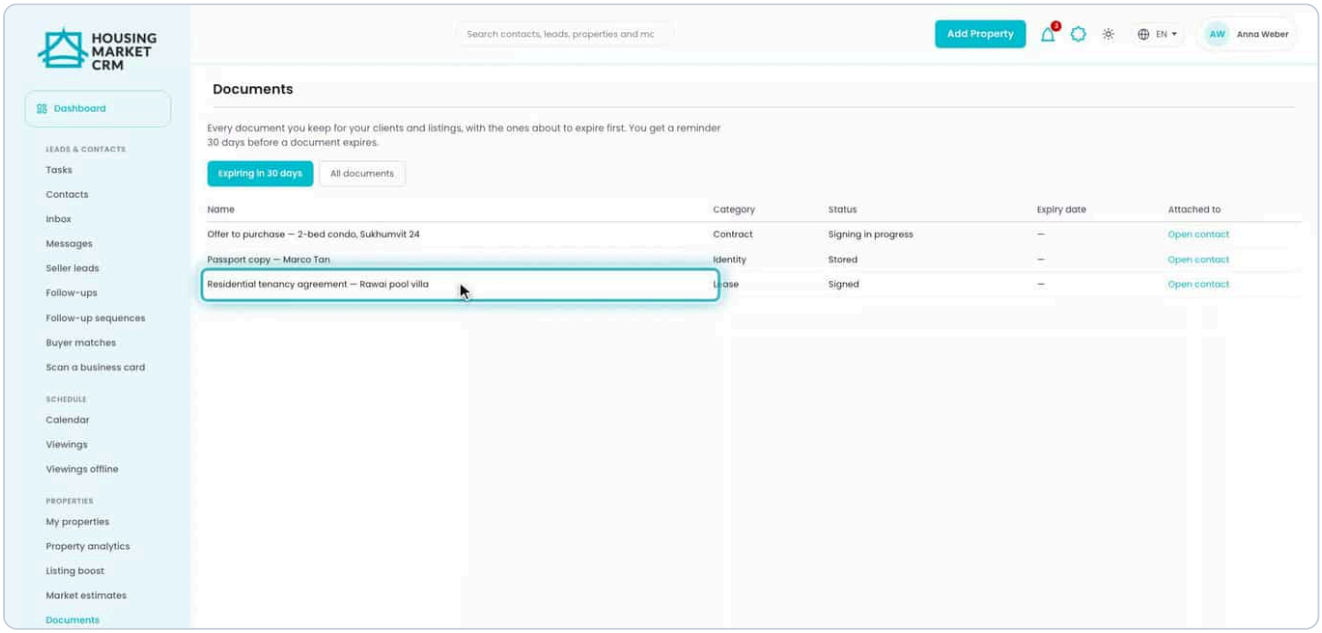


图 53.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 30 天内到期——到期前会提醒您。

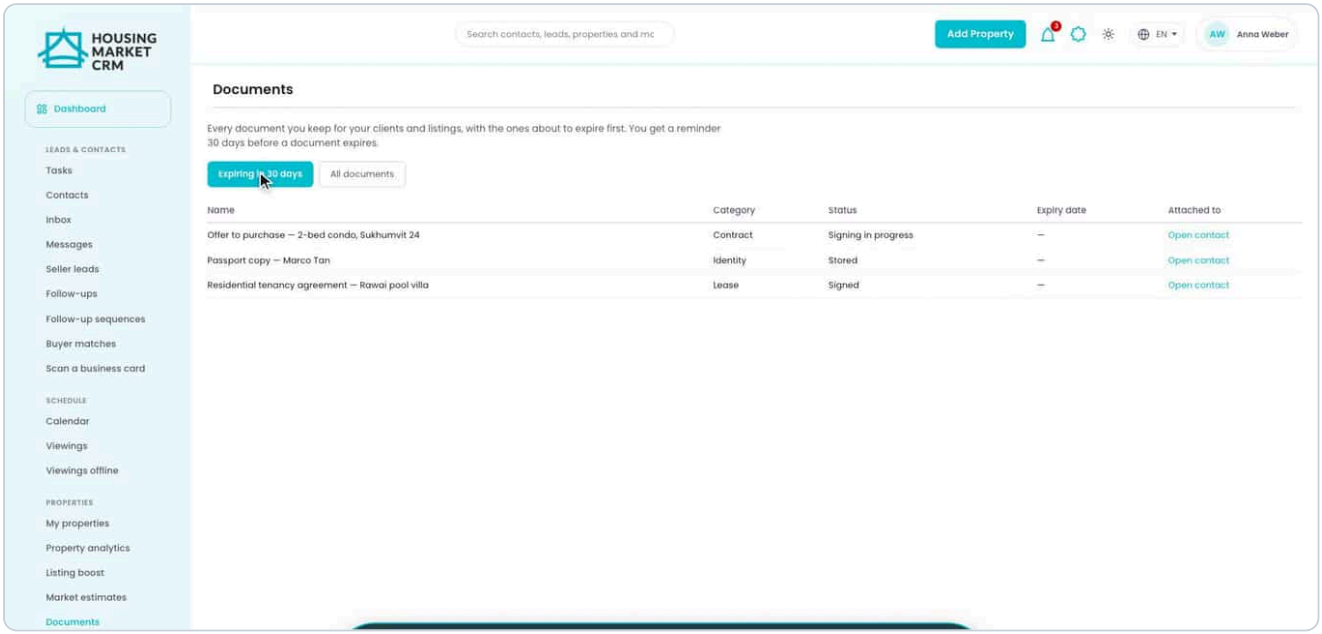


图 53.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 返回“全部文件”。

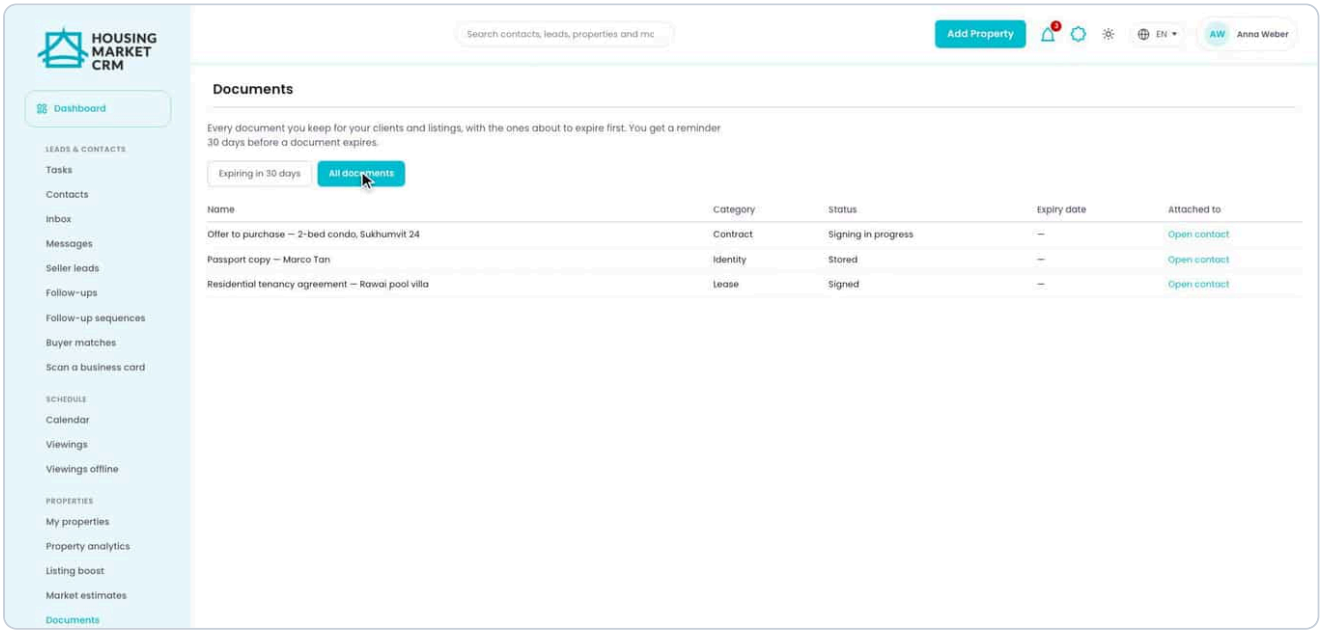


图 53.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 用模板生成合同，然后签署。

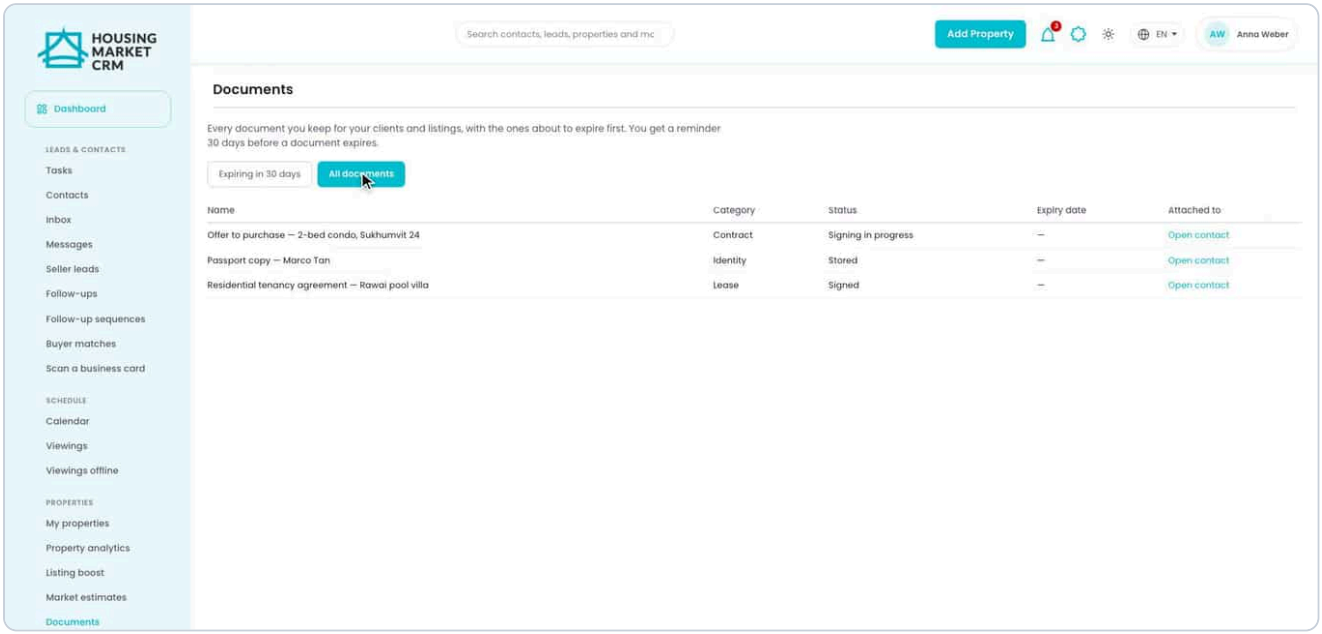


图 53.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 客户就在面前时，使用当面签署。

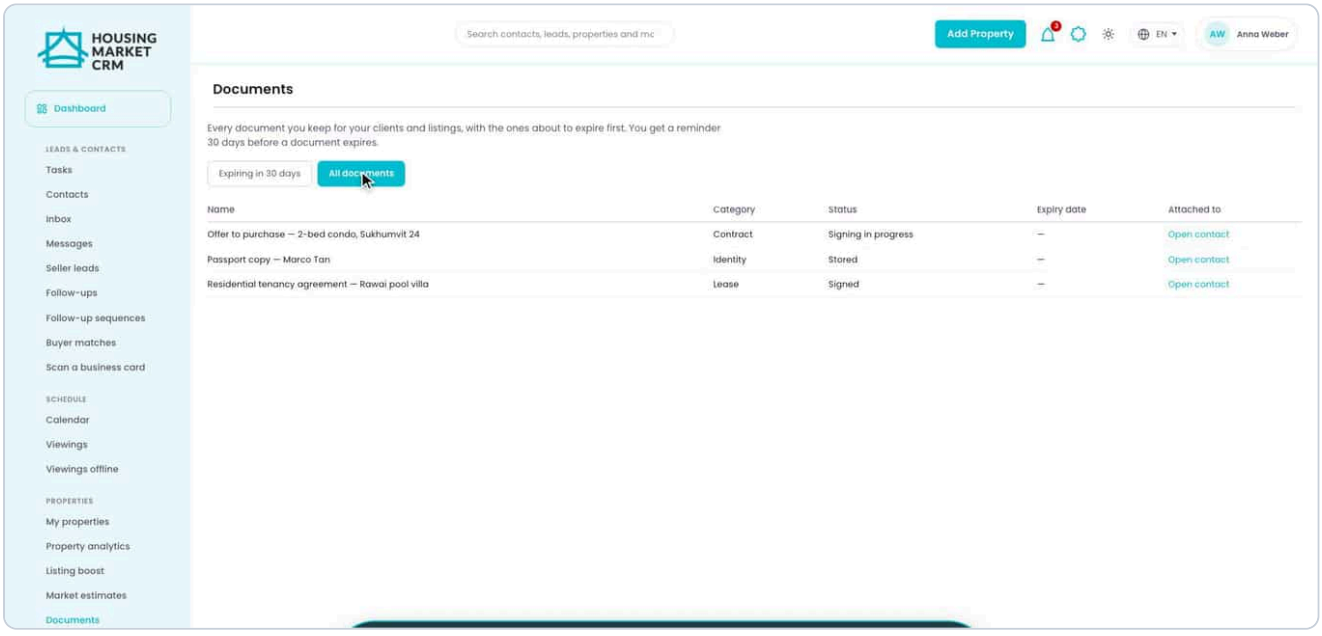


图 53.8 · 画面录制于 2026年10月8日

补充说明

提示

打开一份合同并把它发出去签署。每一方都会收到一封带专属链接的邮件，无需账户也无需密码，链接在十四天后失效。他们手写或输入签名；签名与他们看到的确切文本绑定。这属于 Pro。

帮助中心： 如何把文件发出去远程签署?

54 第 54 章

合规登记表

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

把您办公室持有的、会到期的所有东西——证书、执照、许可、保险和身份证件——汇总成一份清单，写明哪些已经失效、哪些将在 30 天内失效。页面包含在 Business 中，提醒则不受套餐限制。

在菜单中选择“房源”下的“合规”。这份登记簿只回答一个问题——您的办公室有哪些东西会到期，什么时候到期——并把答案放进一份清单，而不是交给某个还记得的人。

它列出什么

它是对您已经存放在 CRM 中的文件的一个视图，而不是第二个存放文件的地方。凡是带有到期日期，并且属于证书、执照、许可、保险单或身份证件的文件，都会出现在这里，最先到期的排在最前。没有到期日期的文件不会出现：这份登记簿讲的是日期，没有日期的文件对它无话可说。

每一行显示这份文件、它属于哪一类、什么时候到期，以及它现在的状态：“已过期”“即将到期”或“有效期内”。清单上方是已经过期的数量，以及未来 30 天内到期的数量。系统不会把“已过期”存起来——每次打开页面时都会重新算，因为过期与否是关于今天的事实，而不是关于某个任务上一次运行时的事实。

日期完全按照存储的样子打印，年份在前，因此 3 月 1 日到期的执照永远不会被读成 1 月 3 日——同一个日期被两家办公室用两种写法写下来时，看上去就是这样。

怎么把东西加进去

这里没有要添加的东西，也没有要编辑的东西。一份文件是靠拥有一个到期日期进入登记簿的，而这个日期是您在上传它的地方设置的——在联系人、房源、租约或交易上。在那里填写“到期日期”，它从此就会出现在登记簿中。

到期之后

系统不会关停、吊销或隐藏任何东西。那一行留在原处，变成“已过期”并被计入统计，好让办公室看见它并去处理。您文件库中的任何文件到期前 30 天，CRM 都会发送提醒，而这个提醒不属于任何套餐：免费套餐同样会收到，因为一张身份证件悄无声息地过期，不是订阅结束可以接受的后果。

登记簿页面本身包含在 Business 中。这些类别各自叫什么名字、由哪个机构签发，在我们所处的各个市场之间并不相同，因此 CRM 把它们保持得比较笼统，让文件自己的名称去说明它究竟是哪一份。

出自帮助中心： 什么是合规登记簿?

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

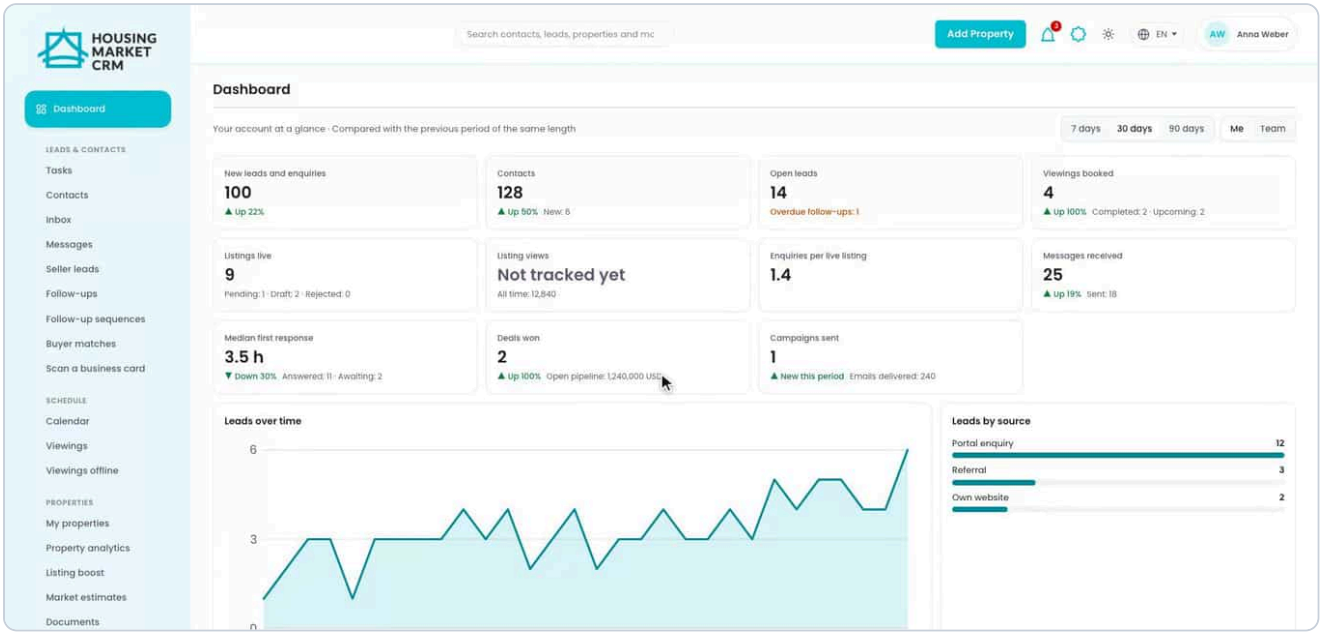


图 54.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“合规”。

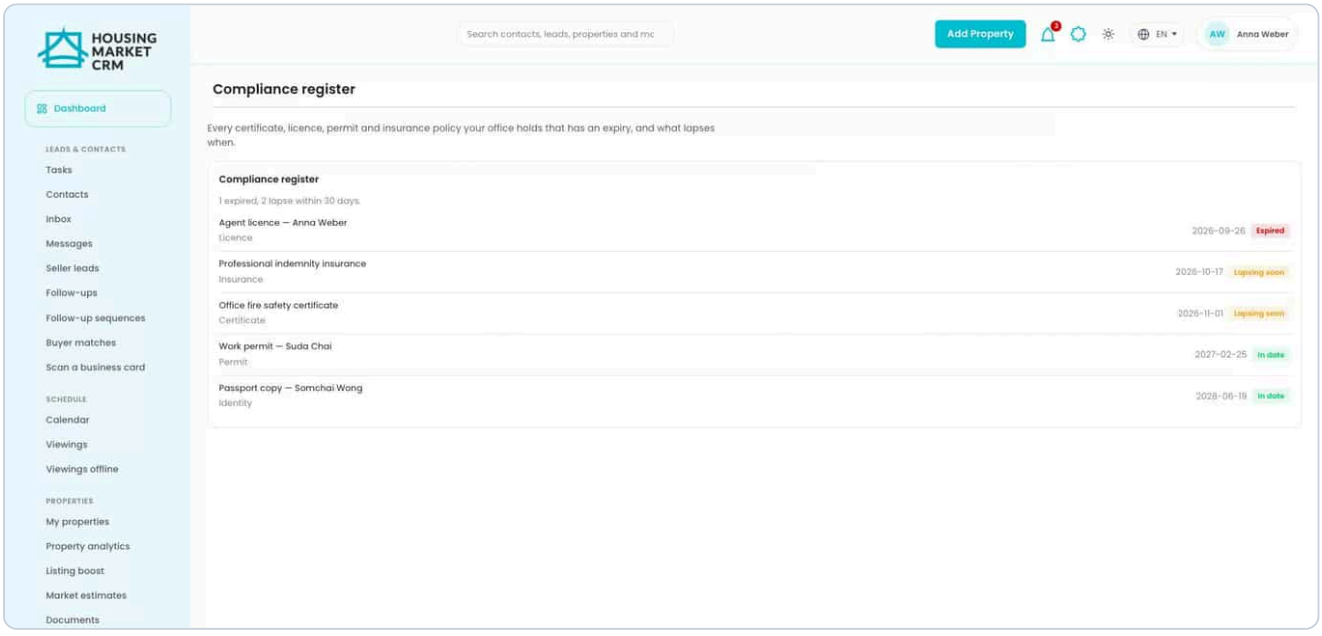


图 54.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 一行汇总：哪些已过期，哪些将在 30 天内失效。

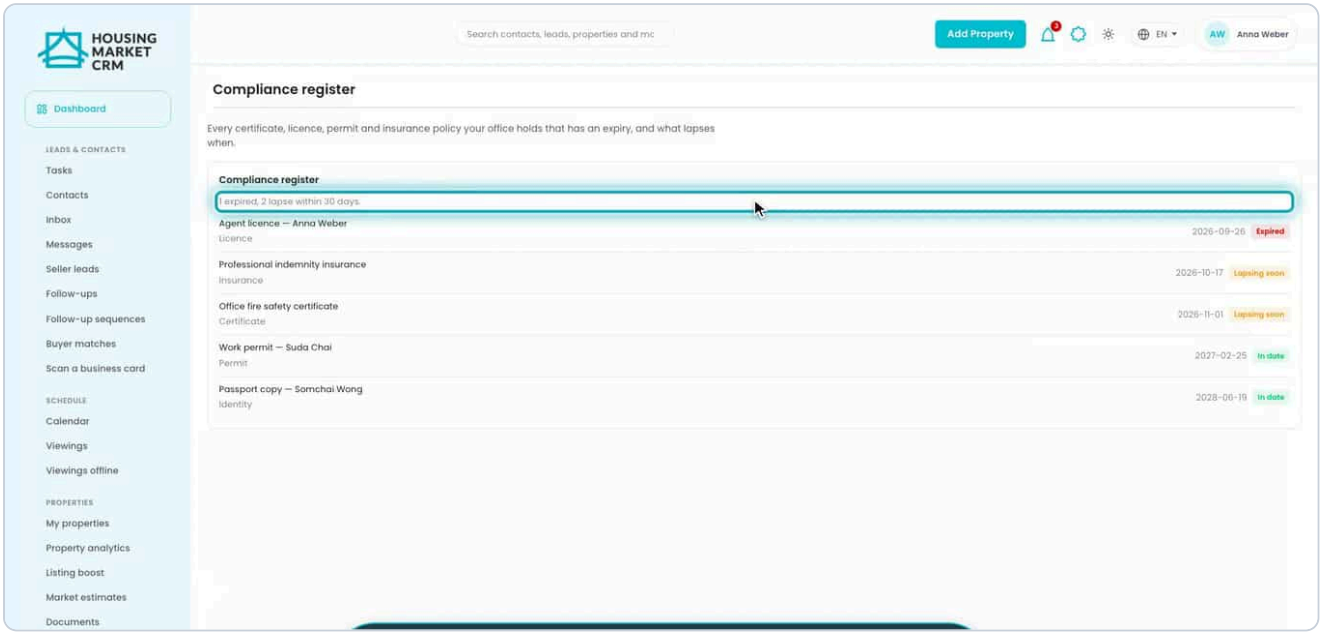


图 54.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 已过期——今天就处理。

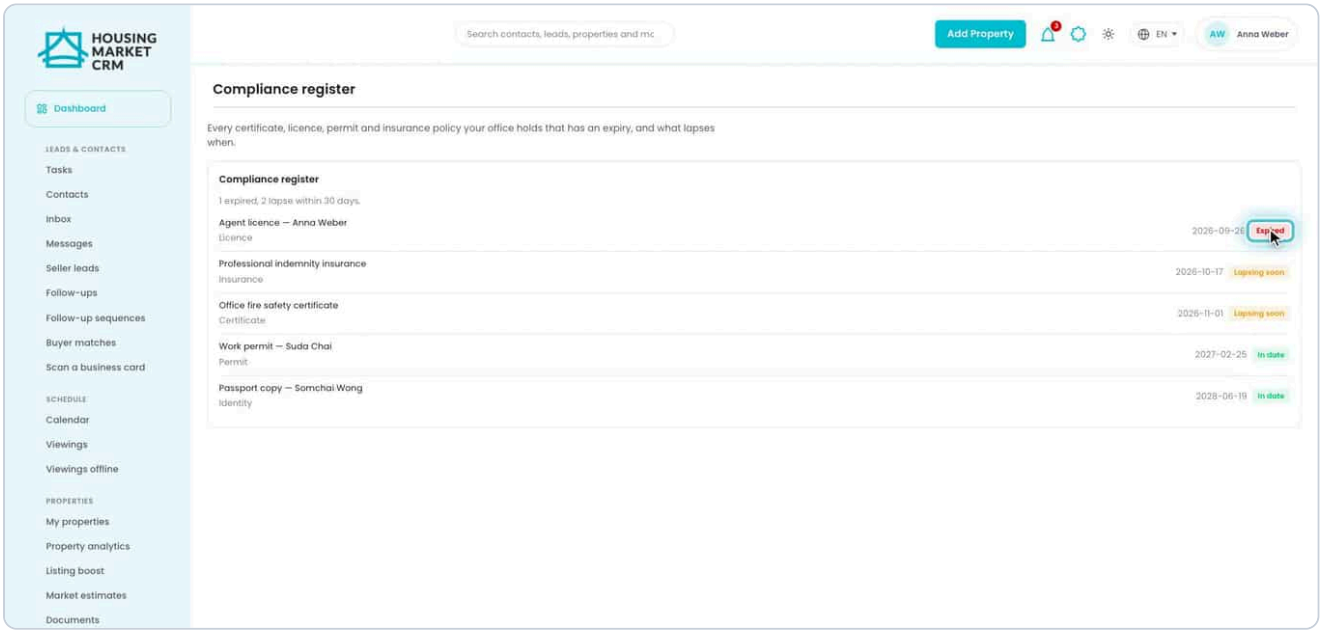


图 54.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 “即将到期”指 30 天内。

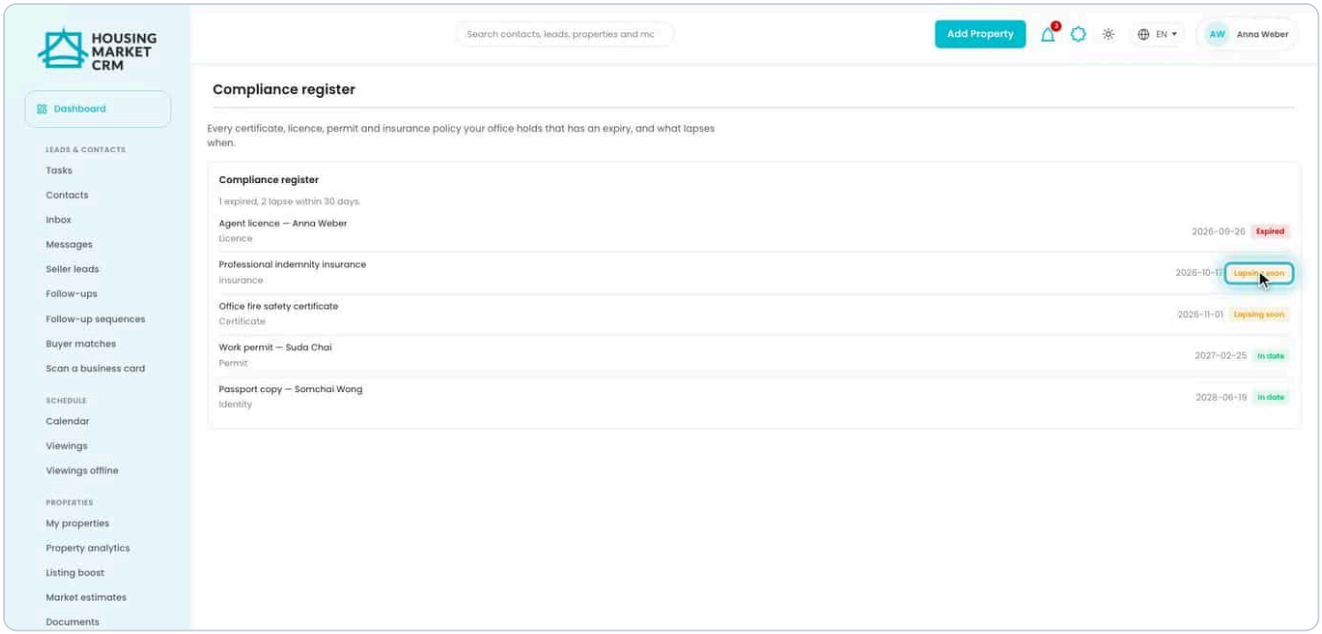


图 54.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 “有效期内”无需您操作。

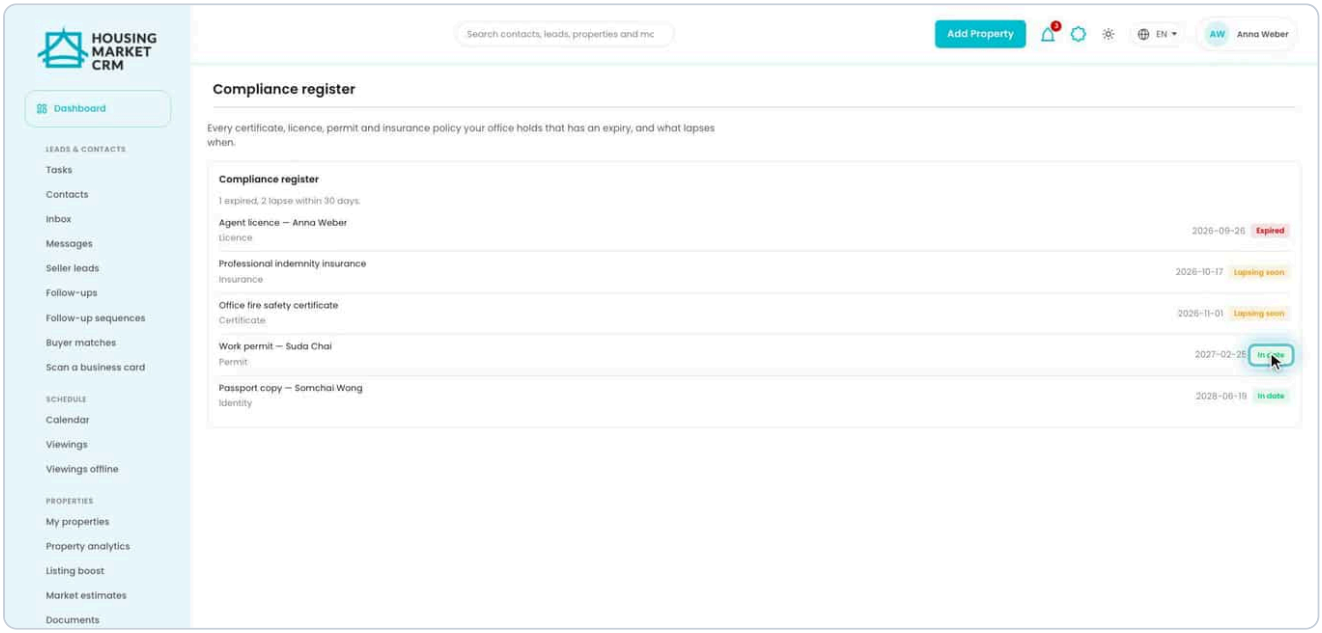


图 54.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 添加整个办公室的证件，不只是您自己的执照。

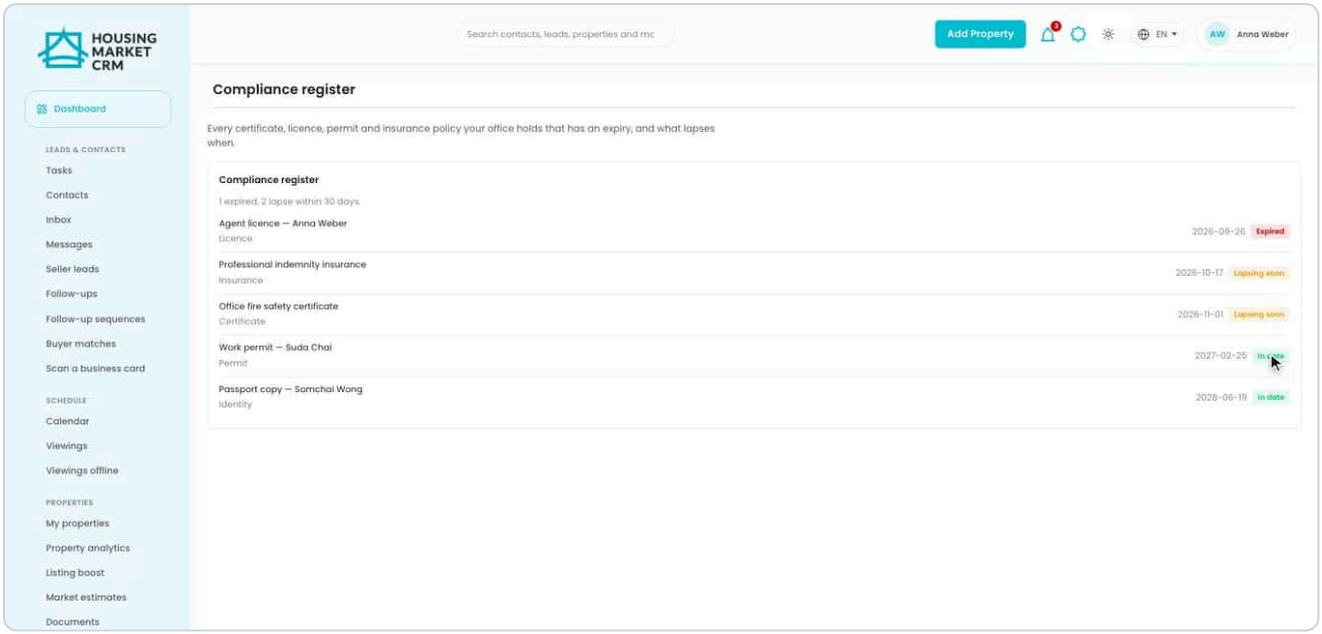


图 54.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 每一份都同时在“文档”中，归档在持有人名下。

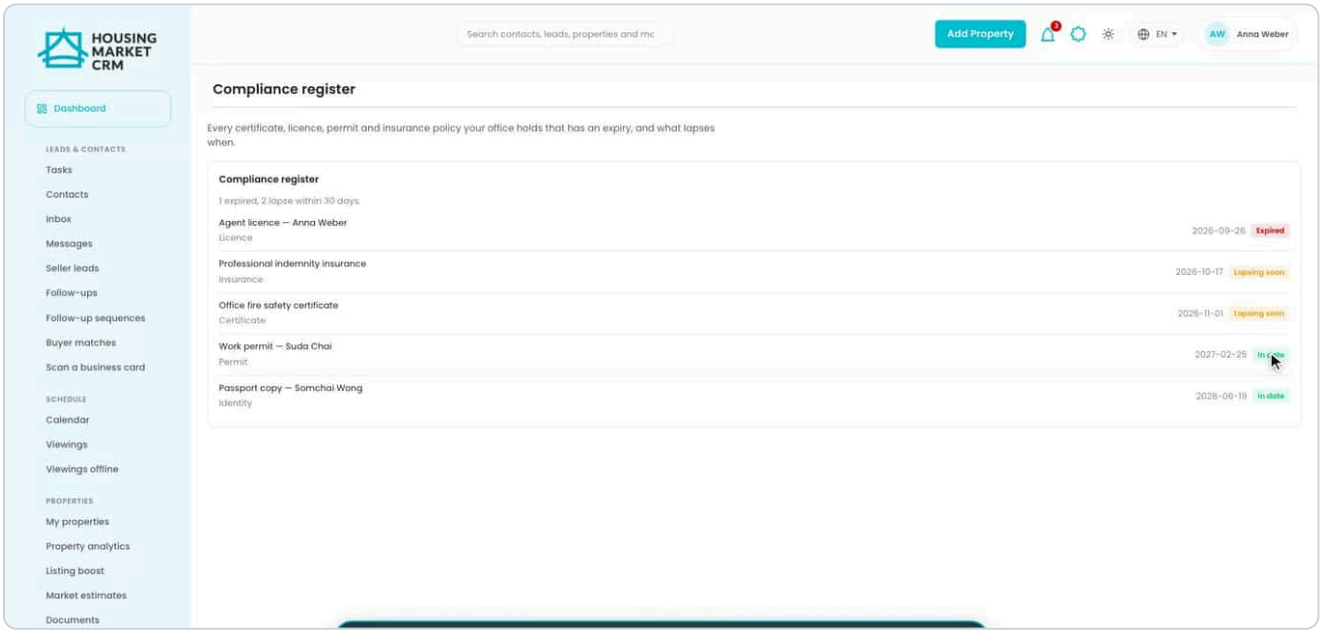


图 54.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 这个页面只回答一个问题：下一个到期的是什么？

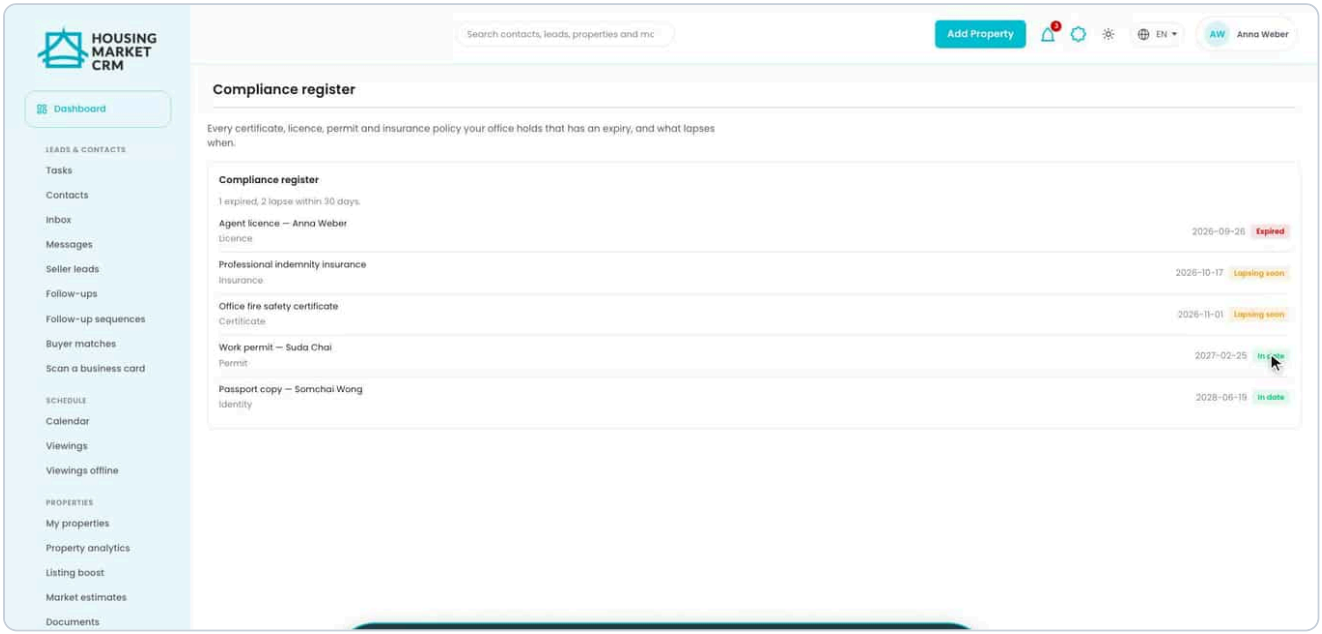


图 54.9 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

文件、合同和租约是如何运作的？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

55 第 55 章

租约提醒

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

每个套餐都有挂在联系人和房源上的文件库，并带到期提醒。Pro 增加用您的模板生成的合同——在屏幕上签署，或发出去由没有 CRM 账户的人远程签署——以及会在租约届满前提醒您的租约记录。

文件库

把文件挂在一位联系人、一个房源或一份租约上，如果有到期日就填上，CRM 会在它过去之前提醒您。经纪人可以把文件归档；删除需要有删除权限的主管，而已签署的文件任何人都不能删除。

合同，在 Pro 上

用您自己的模板生成一份合同，并在屏幕上签署。每个签名都与展示给签署人的确切文本绑定，而一旦第一个签名落在上面，文本就不能再编辑，所以每个人签的都是同一份文件。

合同也可以发出去远程签署。每一方都会收到一封带专属链接的邮件，无需账户也无需密码，在自己的浏览器中签署；签名以同样的方式绑定到同样的文本。请参阅“如何把文件发出去远程签署？”。

租约记录，在 Pro 上

记录出租人与承租人达成的约定，并自行标记它的状态。当一份生效中的租约接近届满时，CRM 会为即将开始找新住处的承租人生成一条线索，并生成一项跟进事项，去询问出租人是否要重新招租。租金和押金只作参考记录；CRM 绝不代收资金，也绝不换算资金。

出自帮助中心： **文件、合同和租约是如何运作的?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

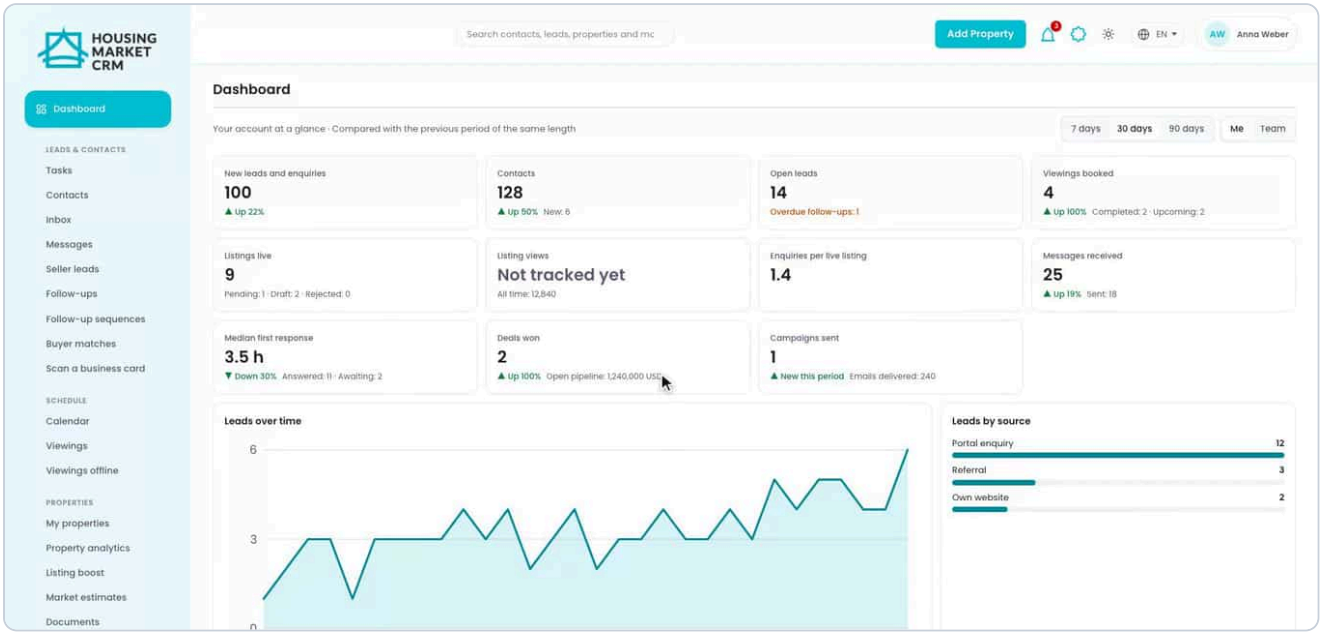


图 55.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“租约”。

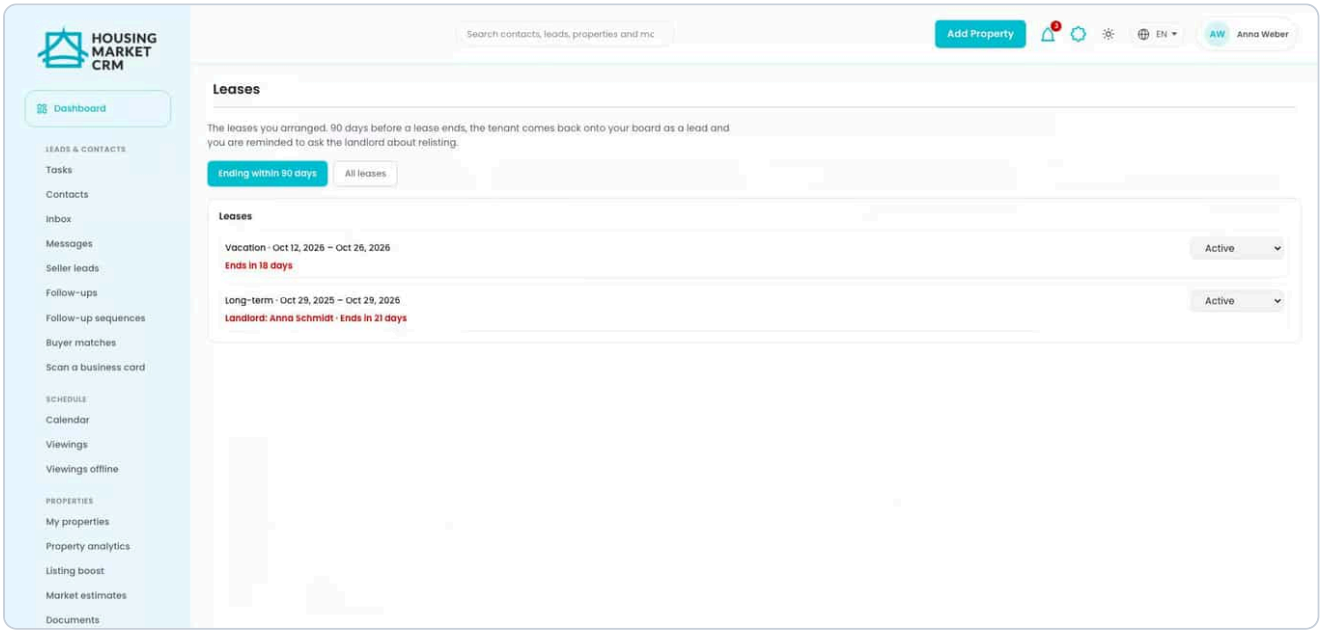


图 55.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 这里是您促成的租约，不是公司代管的租赁。

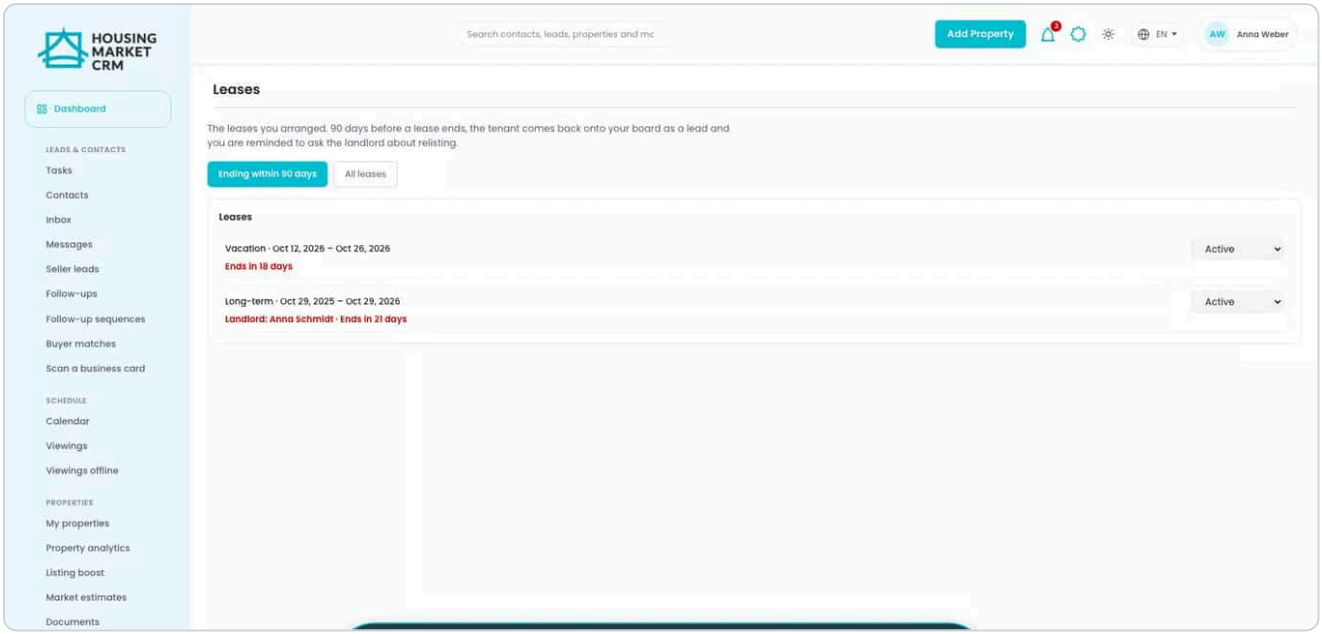


图 55.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 “90 天内到期”——每月要跟进的清单。

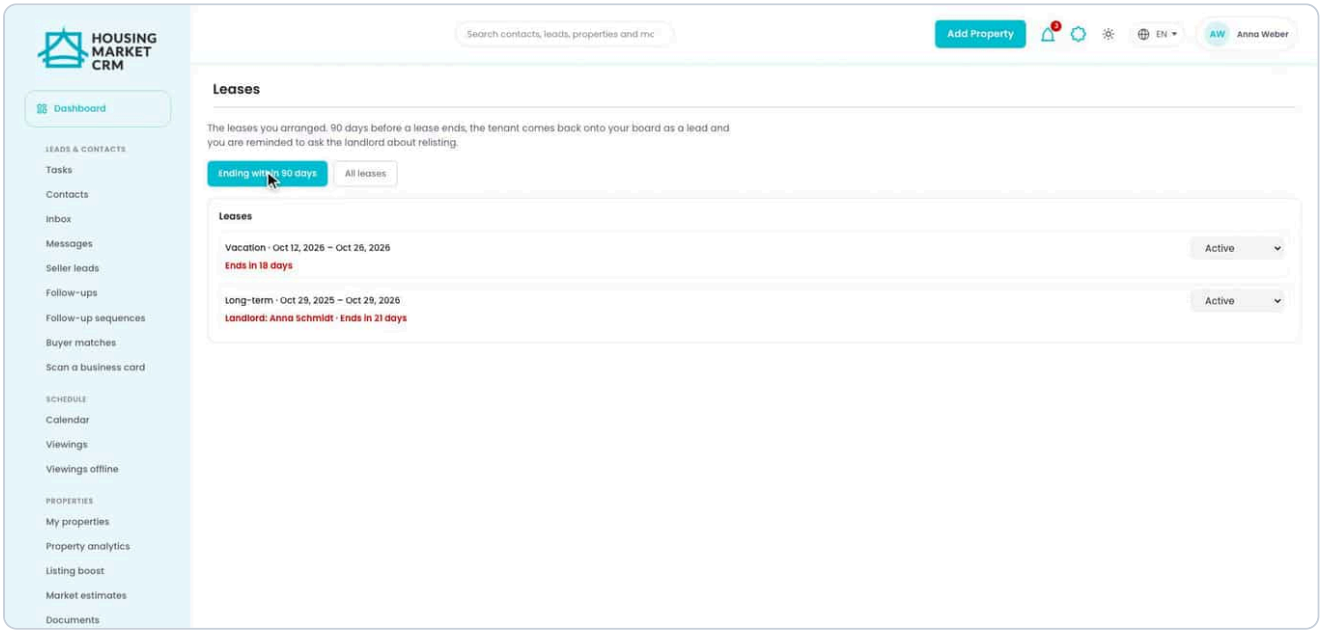


图 55.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 到期前 90 天，租户作为线索回到您的看板。

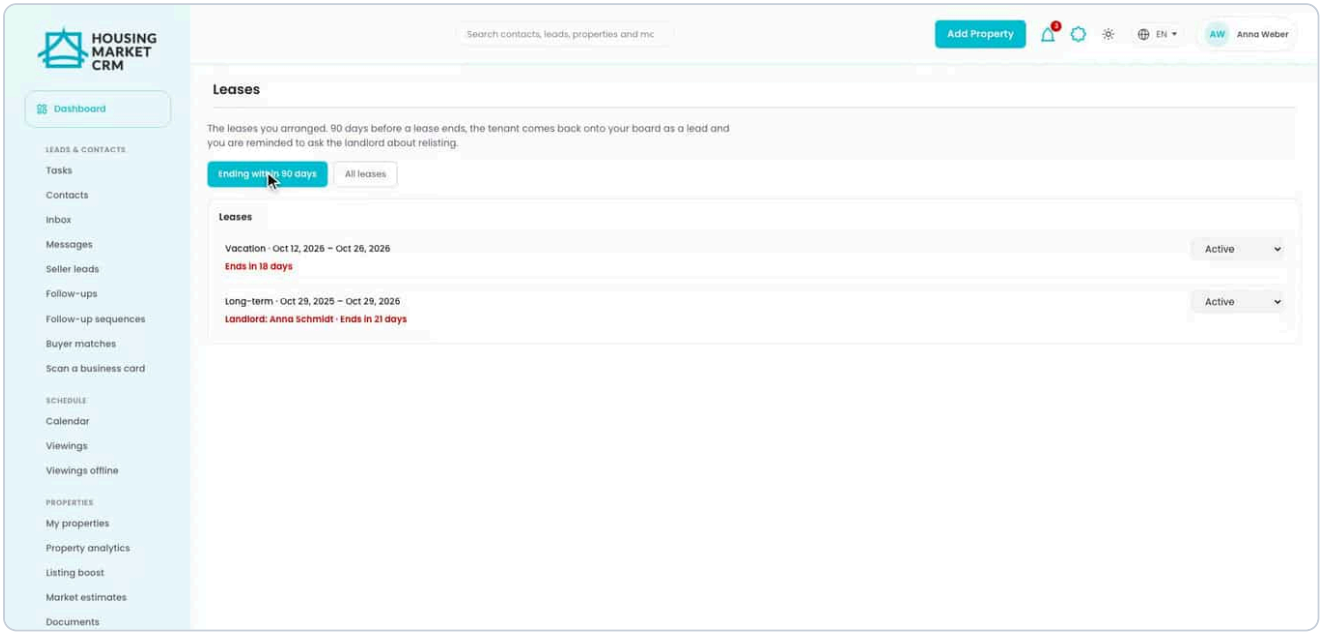


图 55.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 同时提醒您向房东确认是否重新出租。

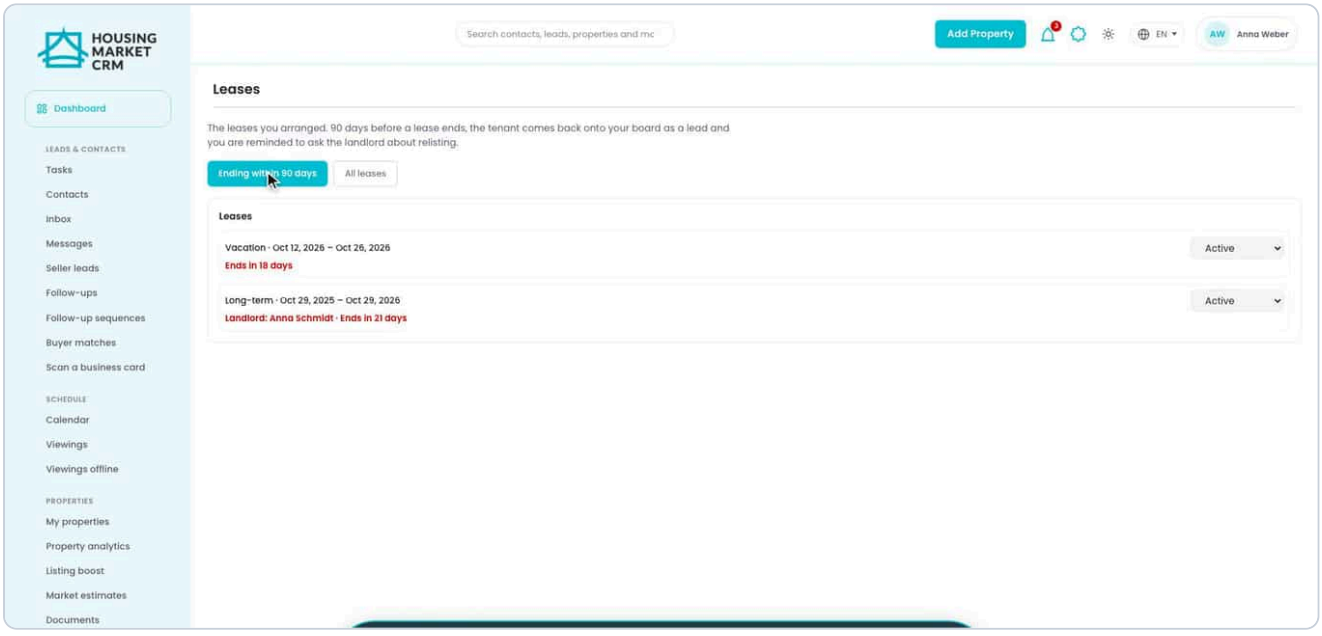


图 55.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 返回“全部租约”。

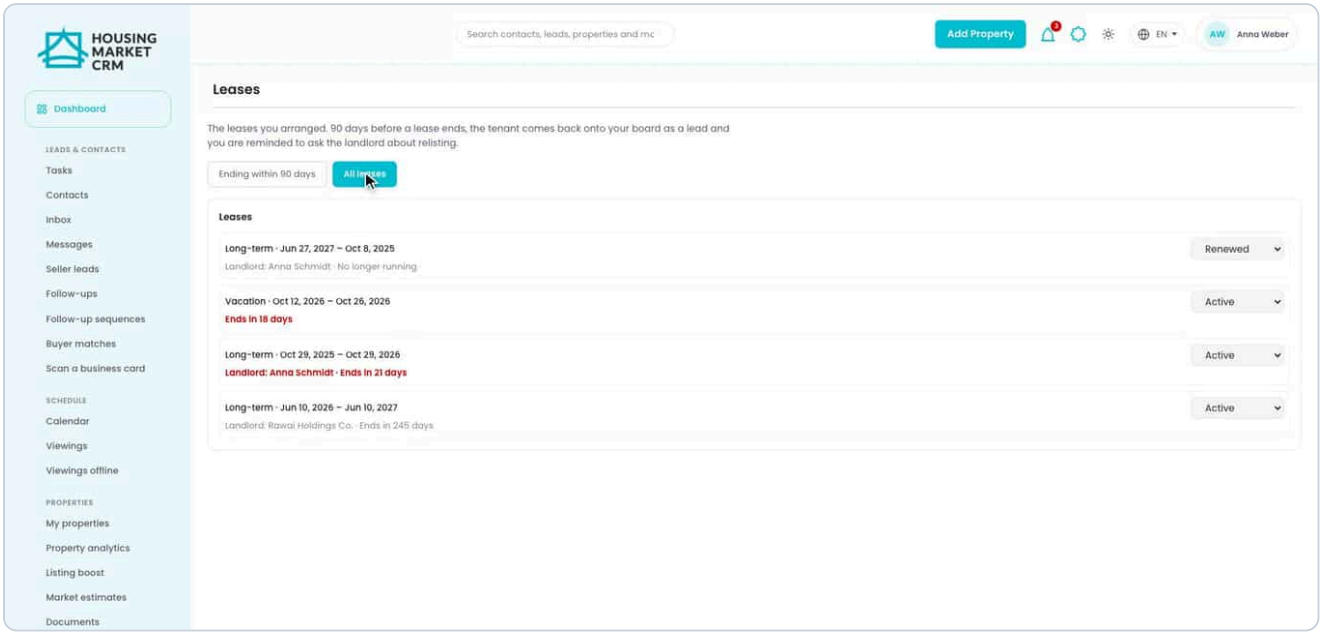


图 55.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 同时询问租户是否续租、房东是否重新出租——。

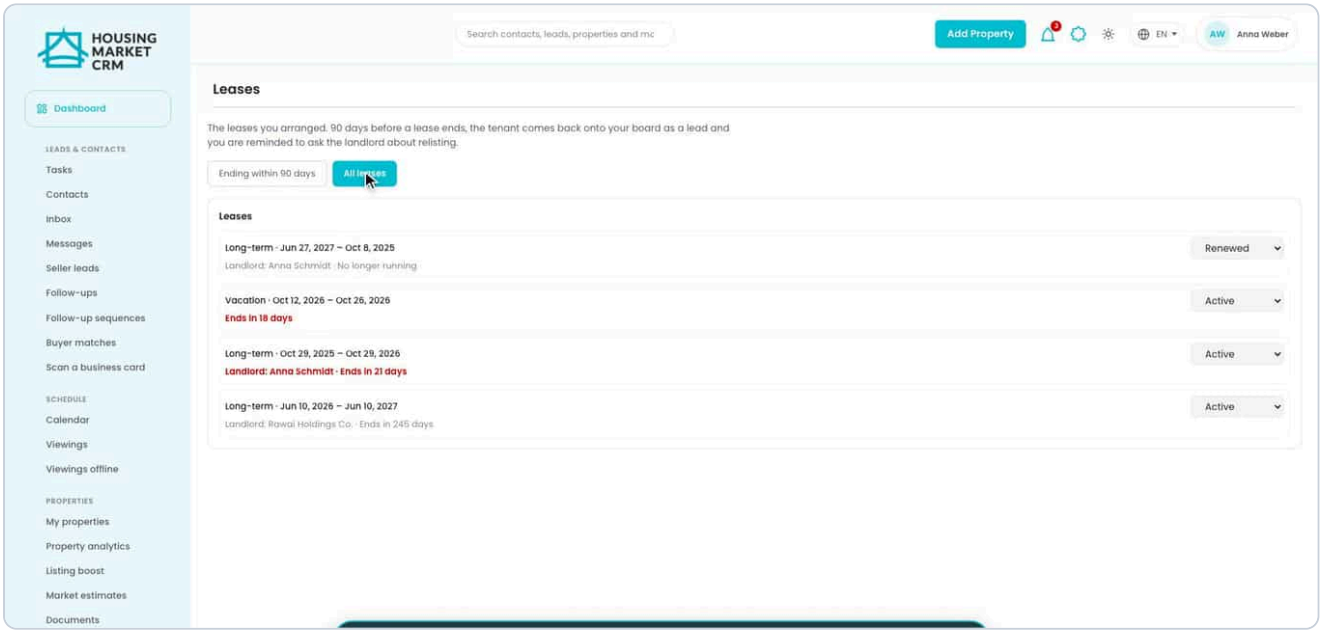


图 55.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 因为两者的答案相互决定。

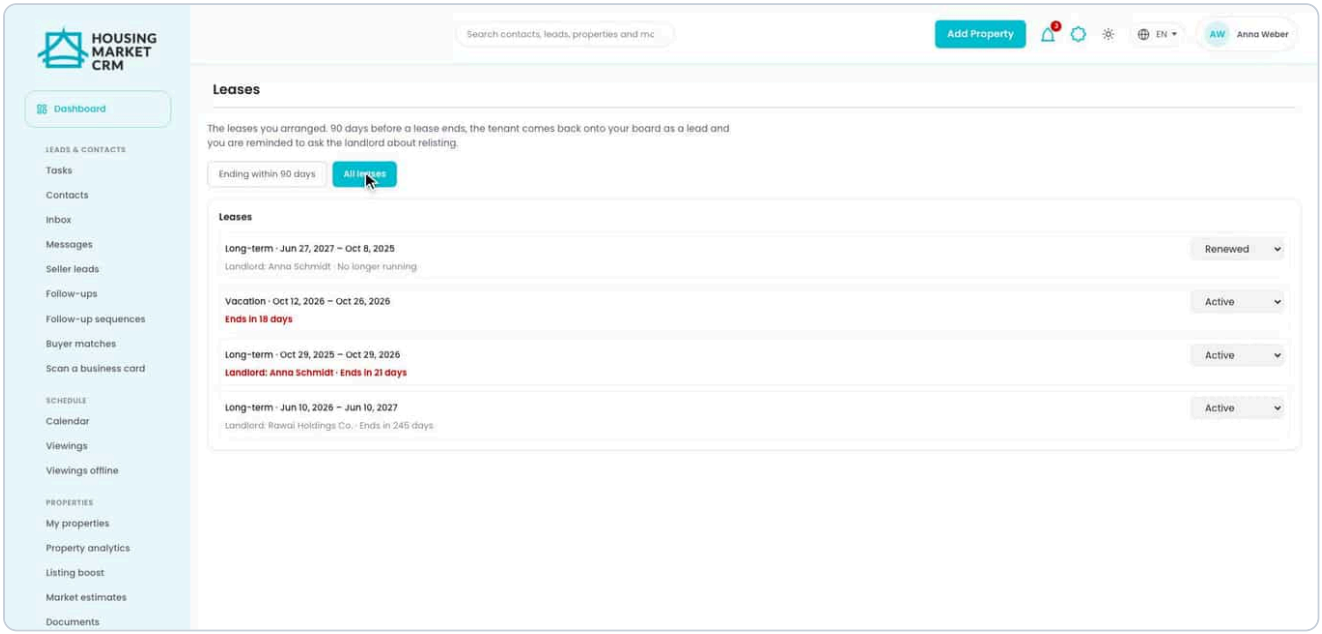


图 55.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 记录租金，下次便知道这套房源实际租出的价格。

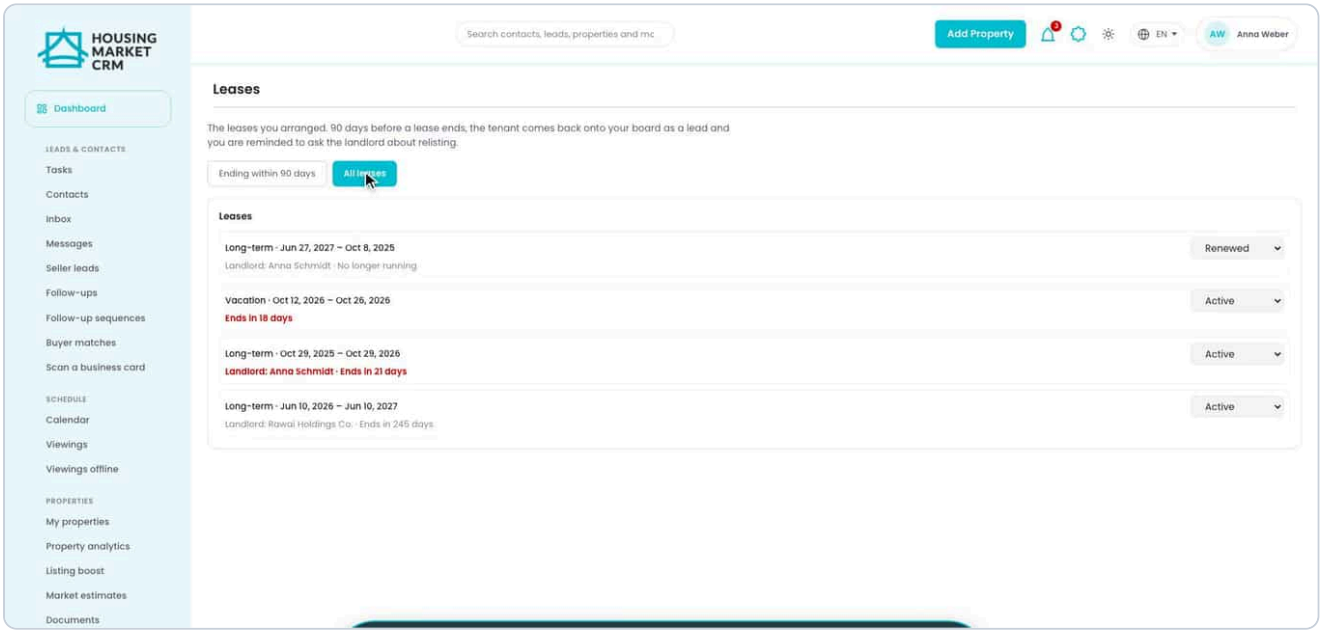


图 55.10 · 画面录制于 2026年10月8日

补充说明

注意

贵公司代他人管理的房屋的一份登记表：每个单元、归谁所有、持有多久。它属于 Pro 和 Business，而且与您正在出售或出租的房产是分开的。

帮助中心： CRM 中的物业管理是什么?

56 第 56 章

客户门户

Business | 适用对象：经纪人和办公室经理 | 观看视频

概述

在 Business 套餐中，您可以从买家或卖家的联系人记录邀请他们进入一个私密页面，他们通过邮件链接登录，查看您与他们共享的内容。

在联系人记录中，邀请对方进入客户门户。对方会收到一封带登录链接的邮件——无需创建密码——并且只能看到您选择与其共享的内容。它属于 Business 功能。

- 买家可以看到您为其整理的房产精选清单，以及他们已预约的带看。
- 卖家可以看到自己的房源，以及您与其共享的反馈记录。

登录链接和会话都会过期，因此一部放在桌上未锁屏的手机不会一直保持登录状态；再次进入需要通过邮件获取新链接。在任何套餐中，您都可以随时撤销客户的访问权限。

如果账户降到 Business 以下，客户的访问会被暂停并显示一条友好的提示，而不是被删除；再次升级后会完全恢复原样。

出自帮助中心： **什么是客户门户？**

分步操作

1 这就是您的客户看到的内容——他们的专属页面。

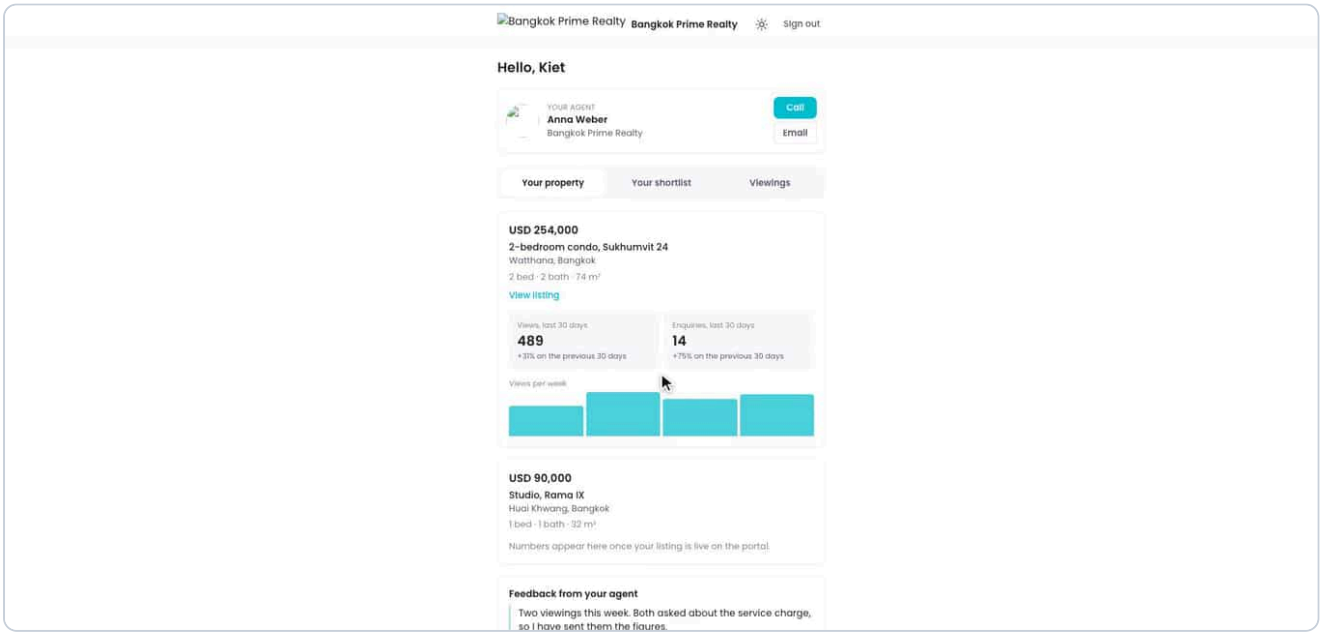


图 56.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 卖方可查看自己房源每周的浏览量。

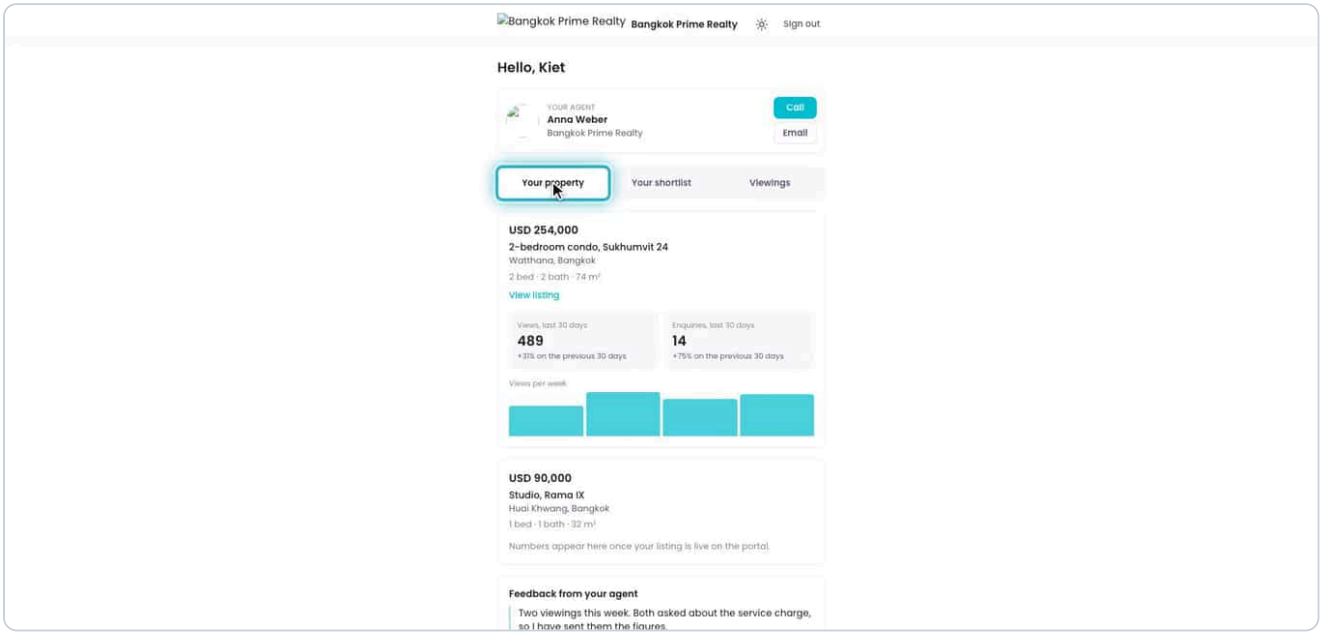


图 56.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 还有您写给他们的备注——所以要为卖方而写。

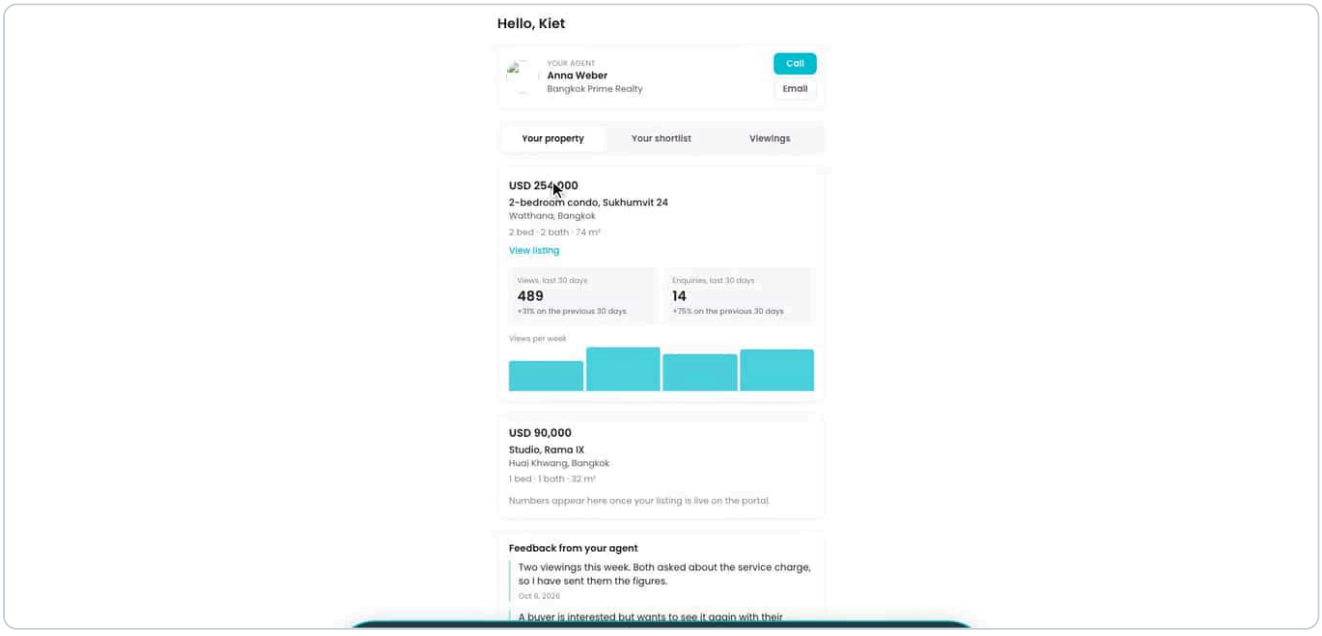


图 56.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 买方可查看您整理的候选房源清单。

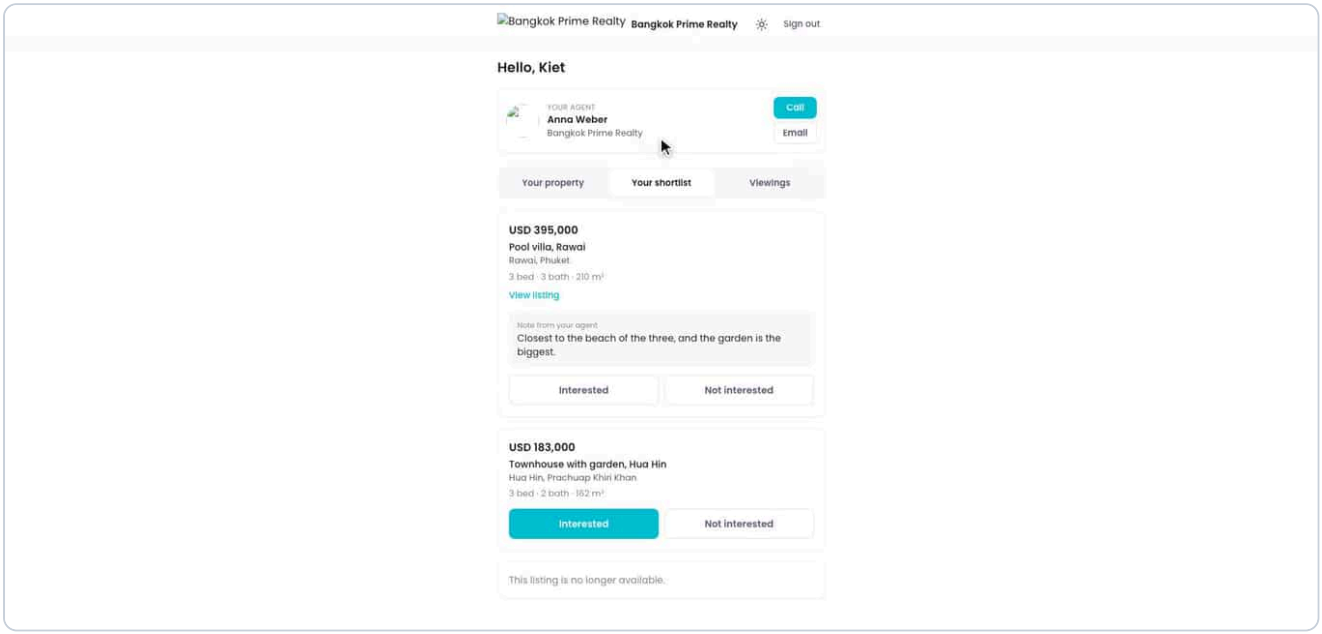


图 56.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 他们告诉您喜欢哪些——结果回传到 CRM。

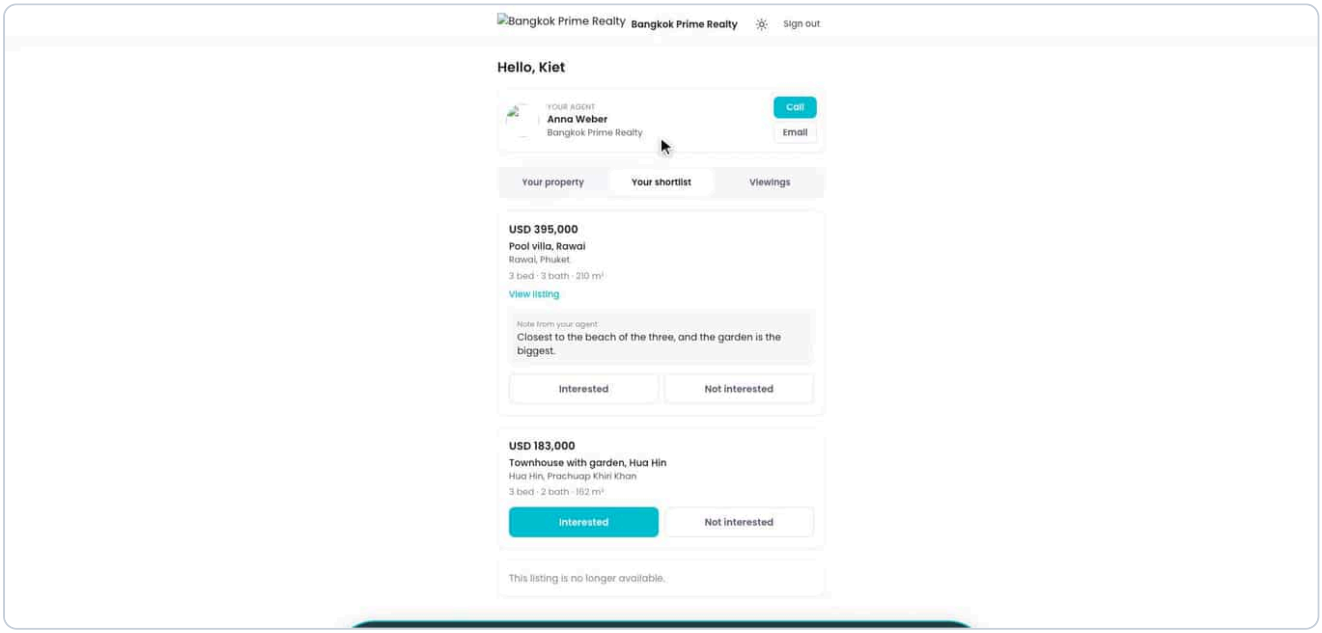


图 56.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 还有为他们预约的看房。

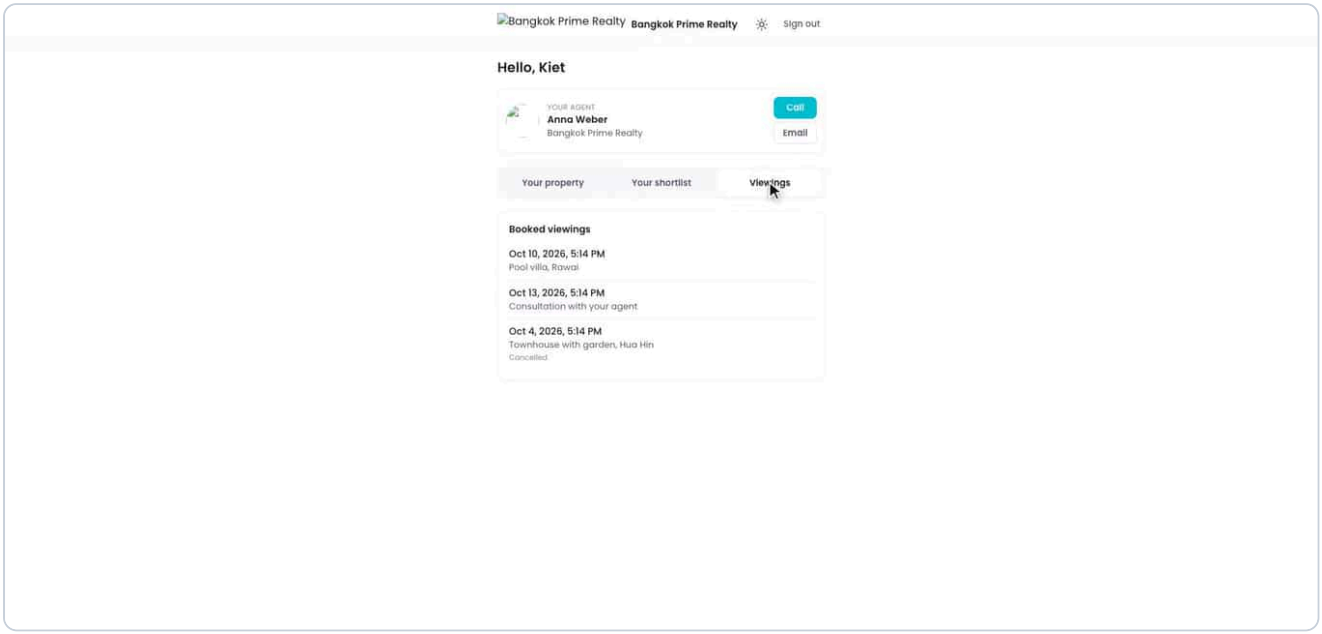


图 56.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 他们用您发送的邮件链接登录，不会丢失密码。

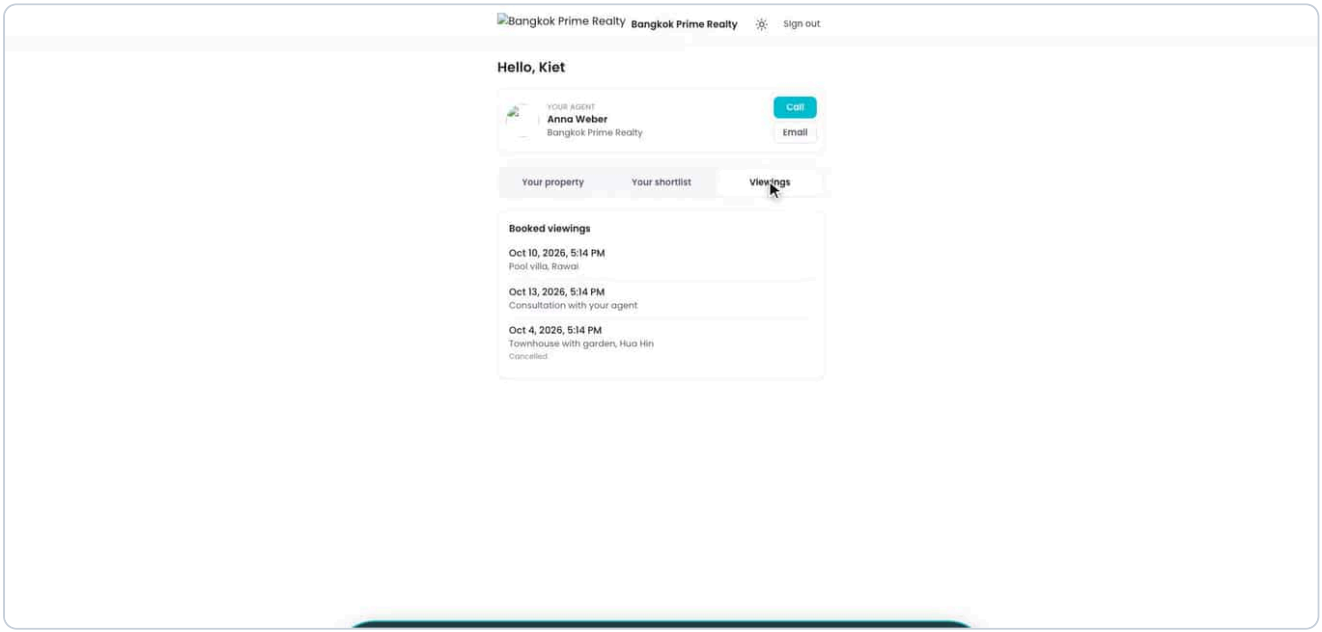


图 56.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 卖方能自己看数据，就少来向您索要。

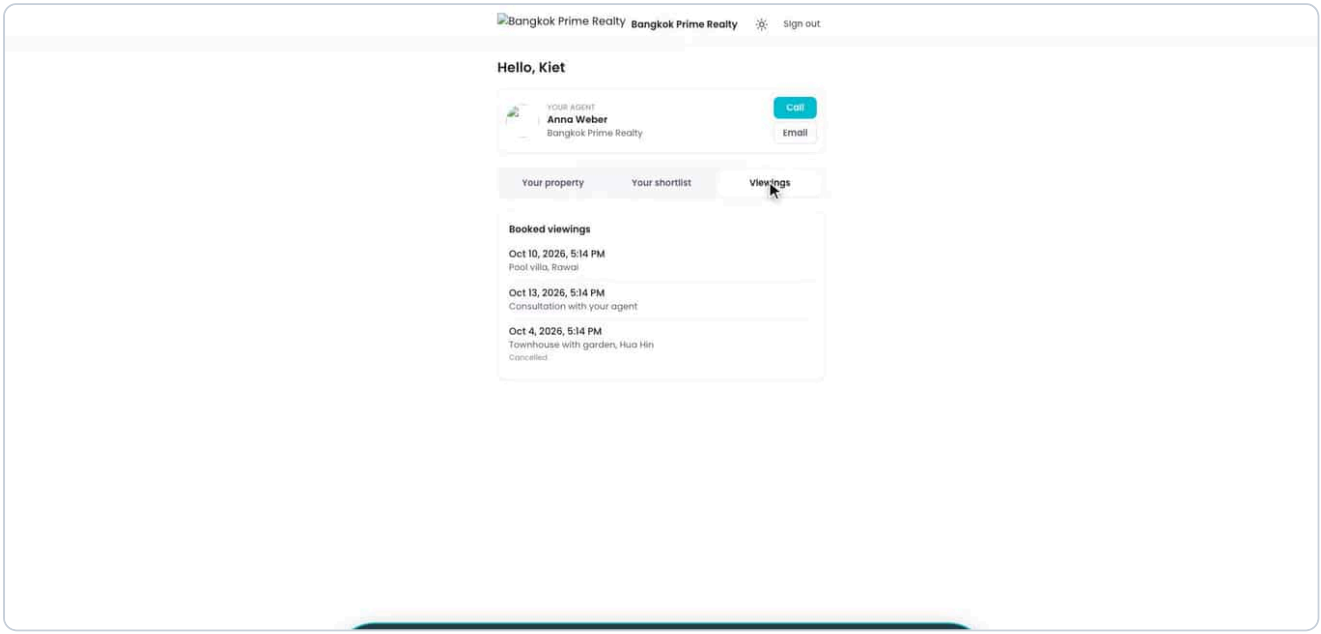


图 56.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 所以写反馈备注时要假设卖方会读到。他们确实会。

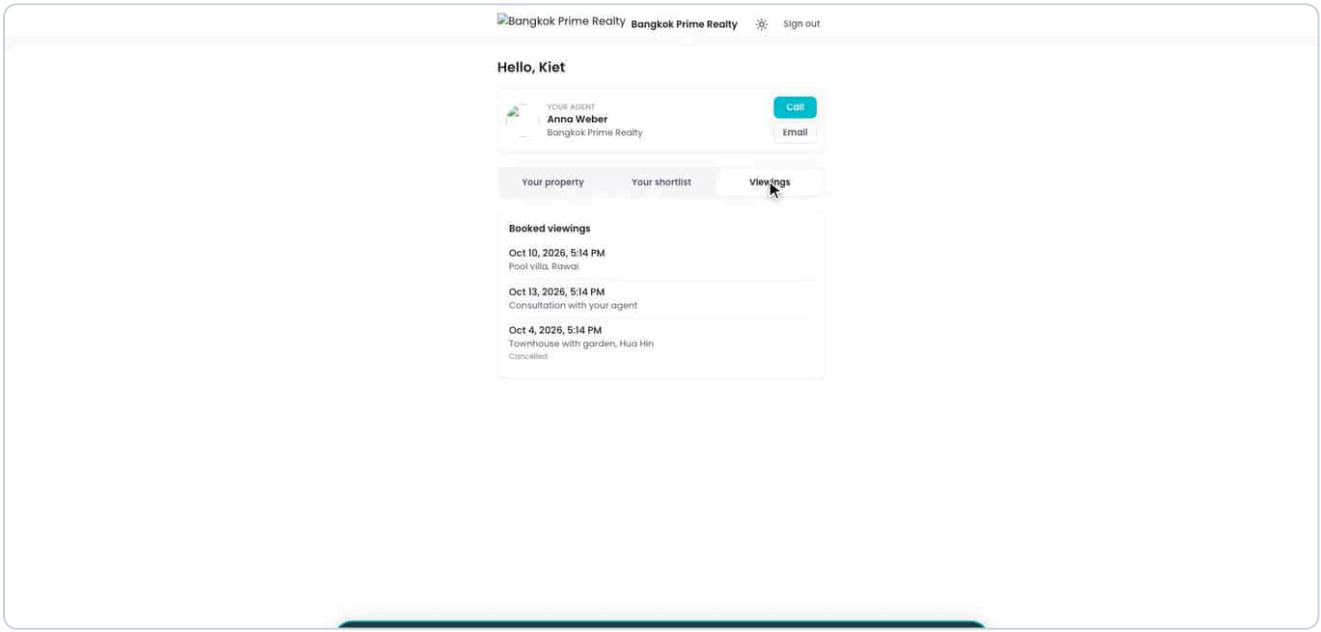


图 56.9 · 画面录制于 2026年10月8日

57 第 57 章

您的资料与评价

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

概述

评价、执照徽章、中介公司徽章、电话徽章以及主页分析，在每个套餐中都免费。认证经纪人徽章是另外收费的申请，每年续费并重新审核一次。

评价、三种认证徽章和主页分析都属于免费套餐，这是有意为之：如果只有付费经纪人才能被评分，名录就会按经纪人付了多少钱来排名，而不是按客户对他们的评价。认证经纪人徽章是另一回事，而且它是收费的；本答案的最后一节专讲它。

评价

当您把线索移到“成交”时，CRM 会在您可设置的一段延迟后，安排向该客户发送评价邀请。您可以暂停针对某位客户的邀请，但不能完全停止评价。评价只能通过这样的邀请来撰写，因此每个评分都来自真正与您成交的人。您可以回复评价，Housing Market Group 会对评价进行审核。

三种免费徽章

在“资料与评价”中，为三种徽章中的任意一种上传证明材料——您的执照、您的中介公司和您的电话号码。我们的团队会核查文件，并予以批准或拒绝。在续期审核期间，您已持有的徽章会继续保留。这三种徽章在任何套餐中都不收费，也不依赖下面讲到的认证经纪人申请。

主页分析

同一页面还会显示您的主页被浏览的频率、它带来的咨询，以及哪些因素在拖累它。

认证经纪人徽章

认证经纪人是对您本人身份更完整的核查，它在您持有的任何套餐之外单独收费——它不属于 Pro，也不属于 Business，免费套餐上的经纪人同样可以申请。通过 CRM 申请的费用为每年 19 USD。这笔费用买的是审核本身，而不是审核结果，因此未获批准的申请不予退款。

认证有效期为一年。这笔费用每年再收一次，而这笔付款正是开启每年重新审核的东西：重新审核会带着审核团队已经持有的文件送到他们手上，您不需要再上传任何东西。如果不续期，徽章会在它自己的日期上失效。申请方法请参阅“如何成为认证经纪人？”。

这些都不影响上面那三种免费徽章。它们由同一个团队审核，但不必等待这笔费用，所以您今天就可以证明您的执照、您的中介公司和您的电话号码。

您的评分、评价和徽章会显示在门户上您的经纪人页面上，客户则在评价邀请所链接的门户页面上撰写评价。

出自帮助中心： **评价和认证徽章如何运作?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

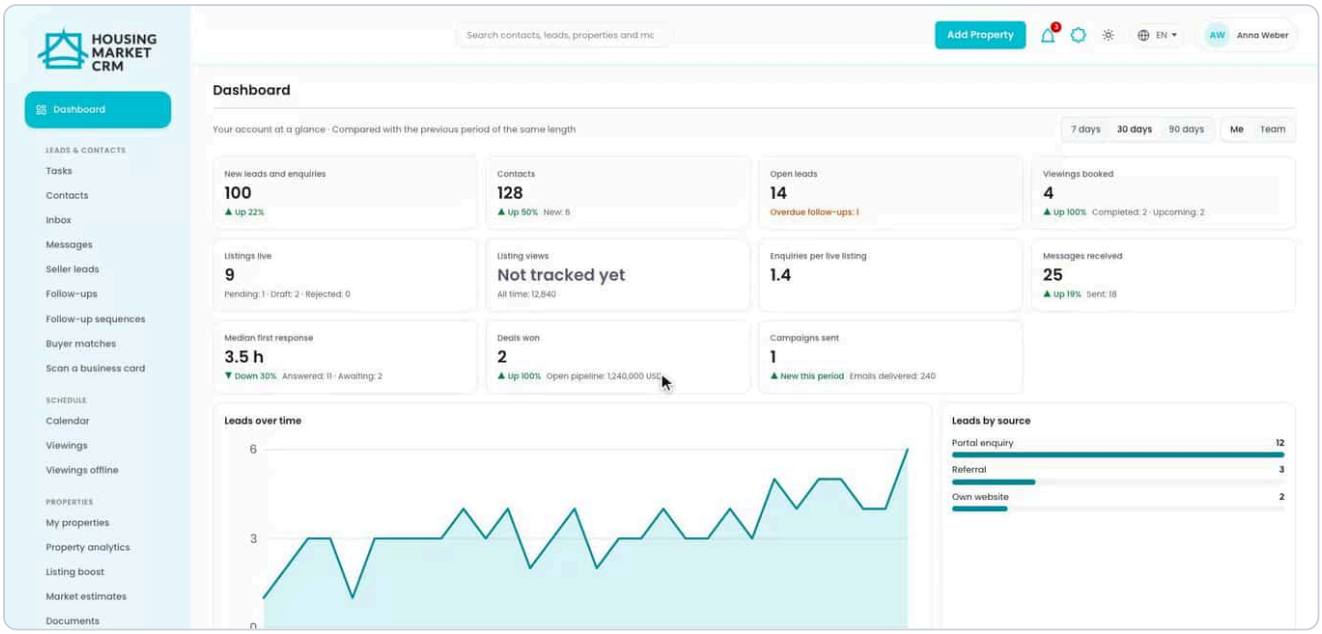


图 57.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“资料与评价”。

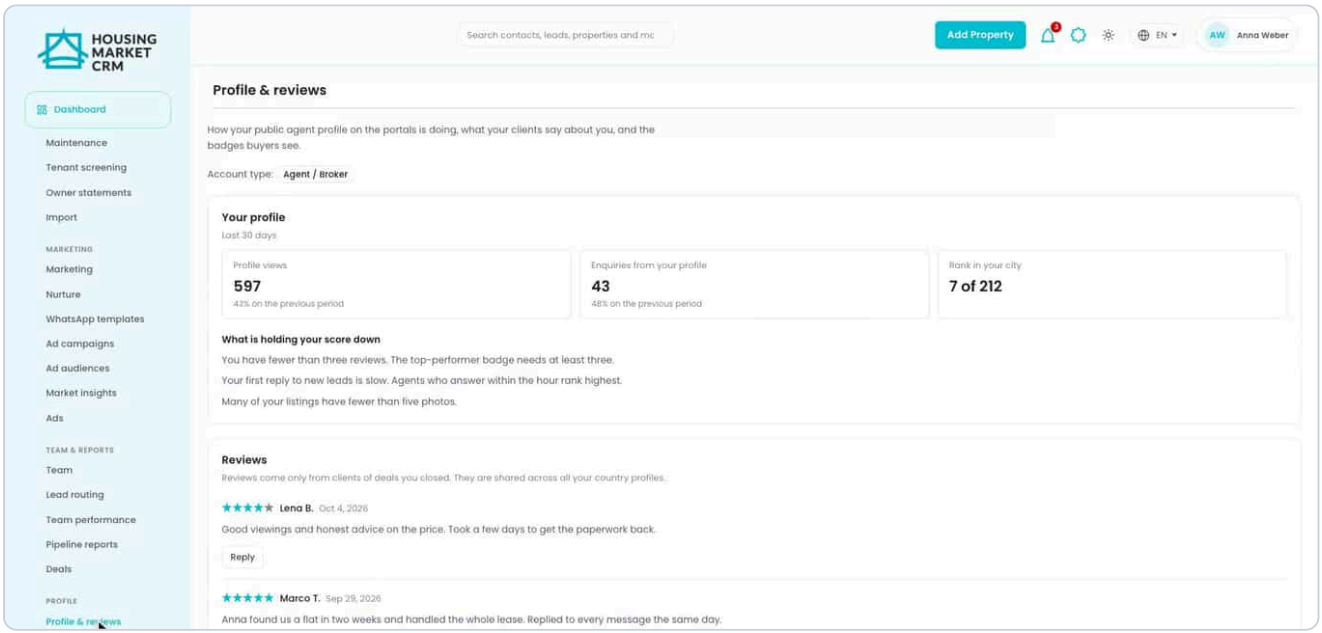


图 57.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 浏览量、咨询量，以及您在本市房产经纪人中的排名。

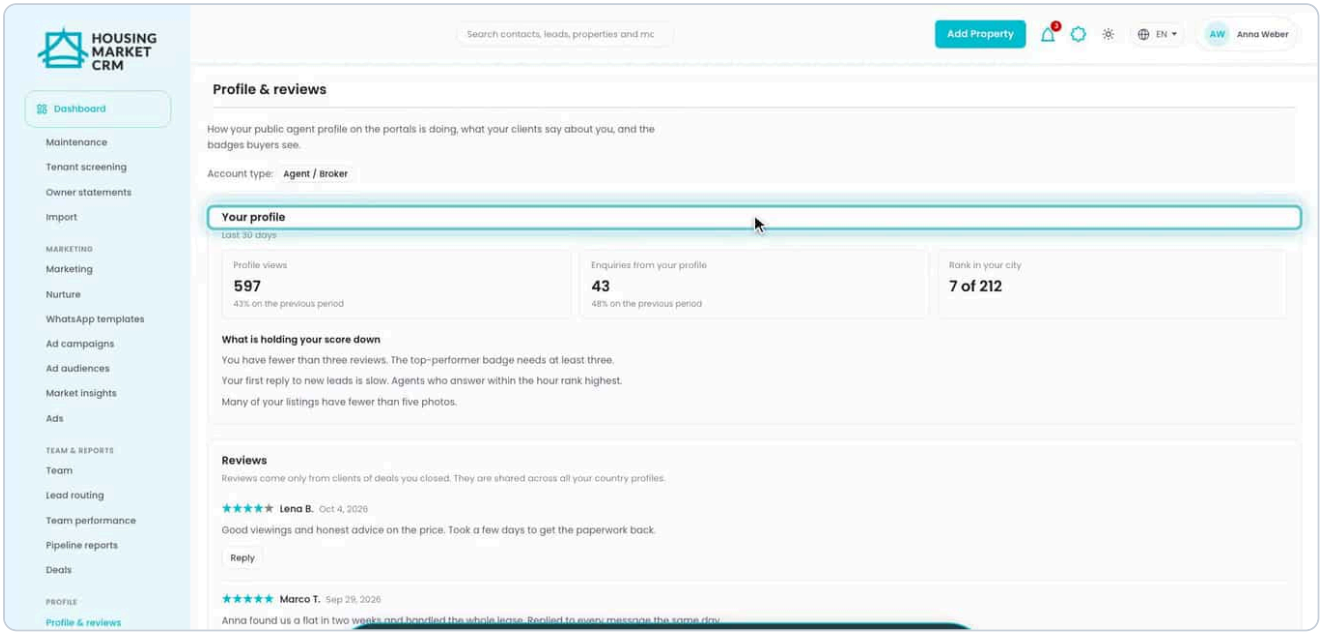


图 57.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 提示就是用通俗语言写出的排名依据。

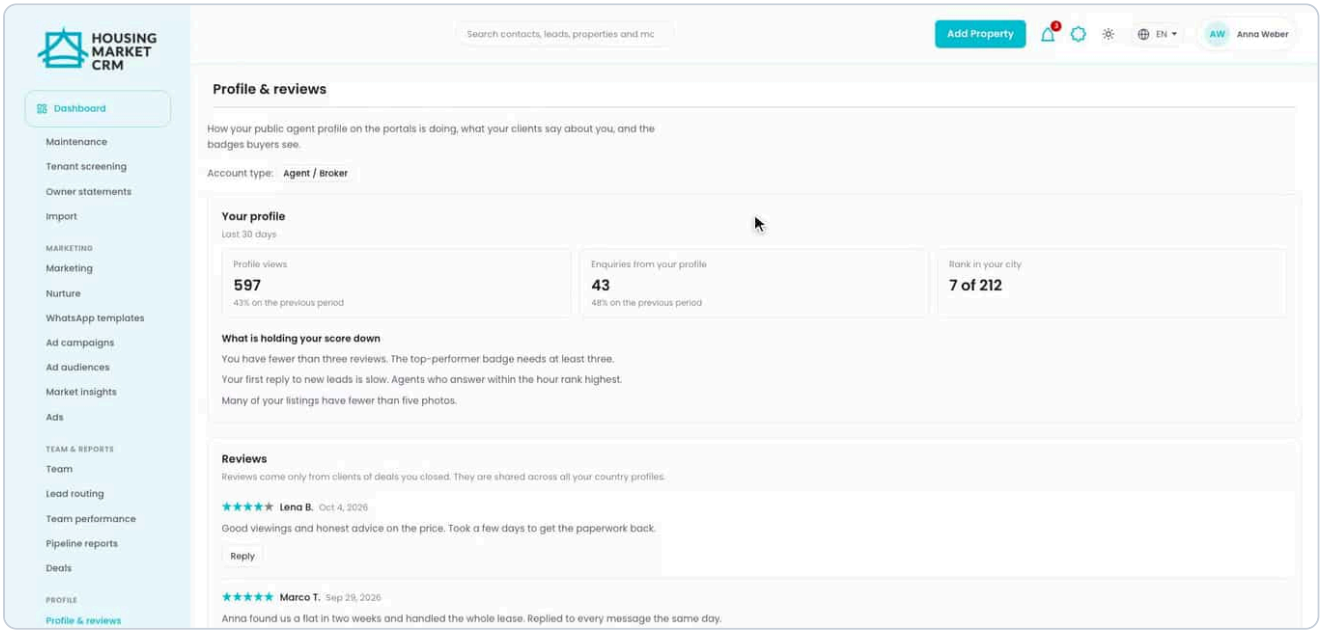


图 57.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 客户写下的评语。

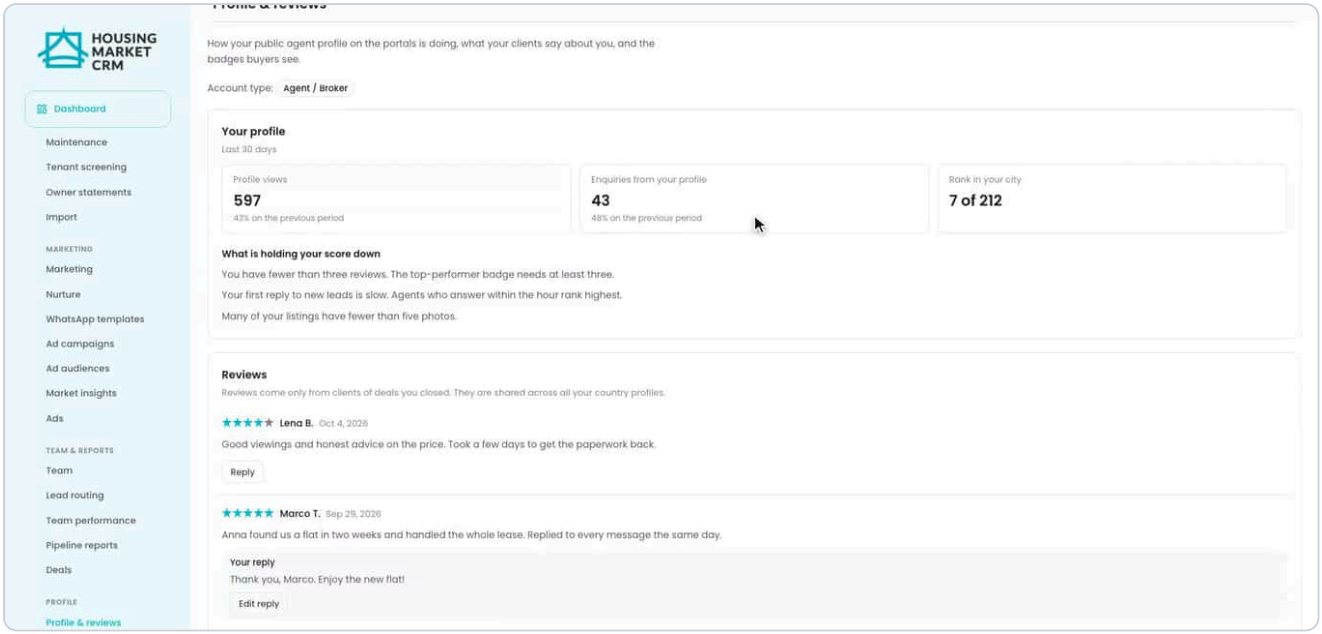


图 57.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 每条都要回复——下一位买家会看到。

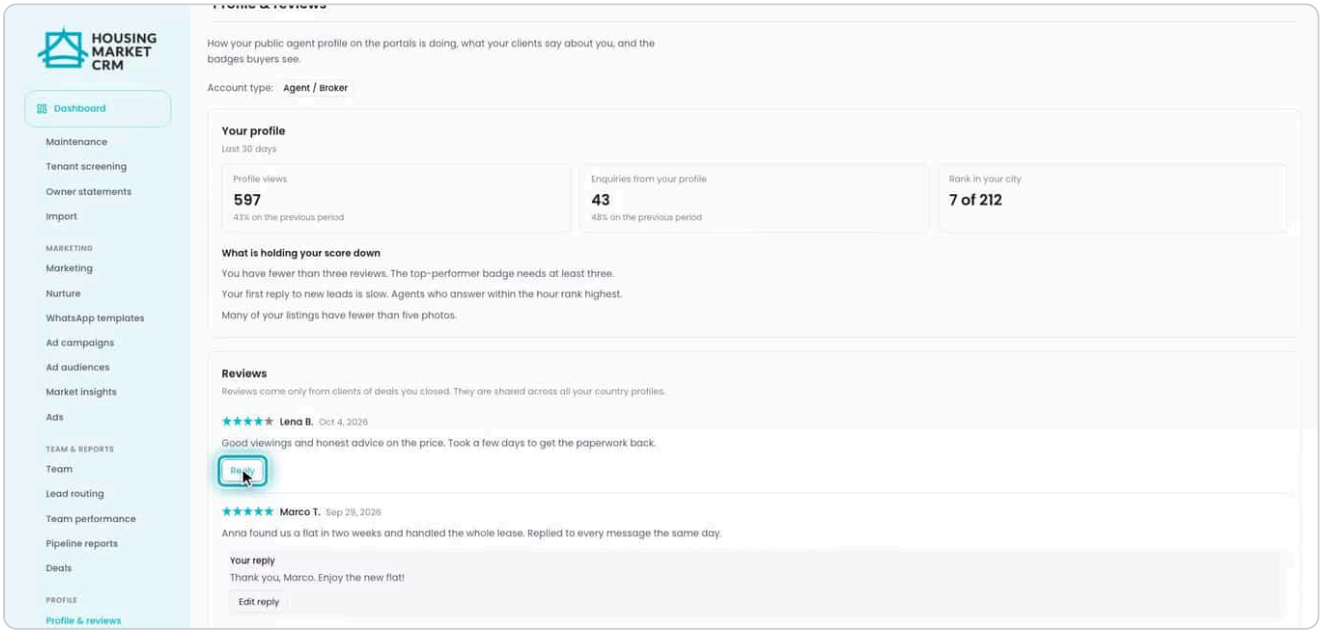


图 57.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 成交后待发出的邀请。

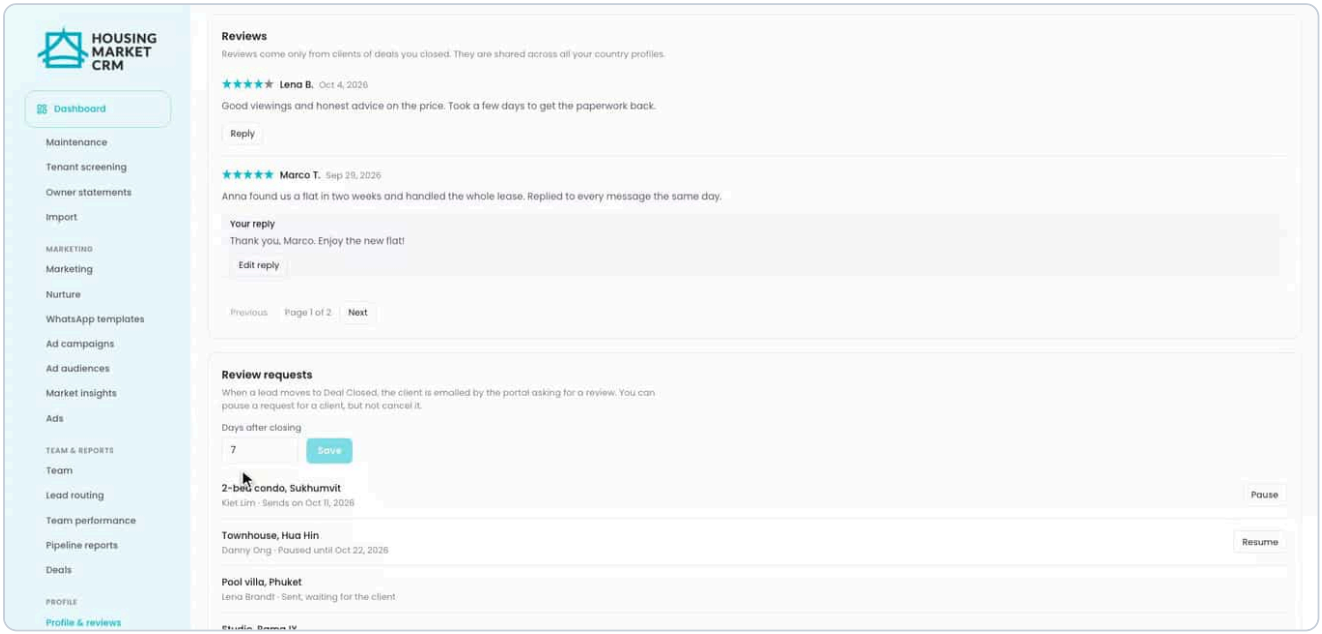


图 57.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 最多暂停两次——之后便会发出。

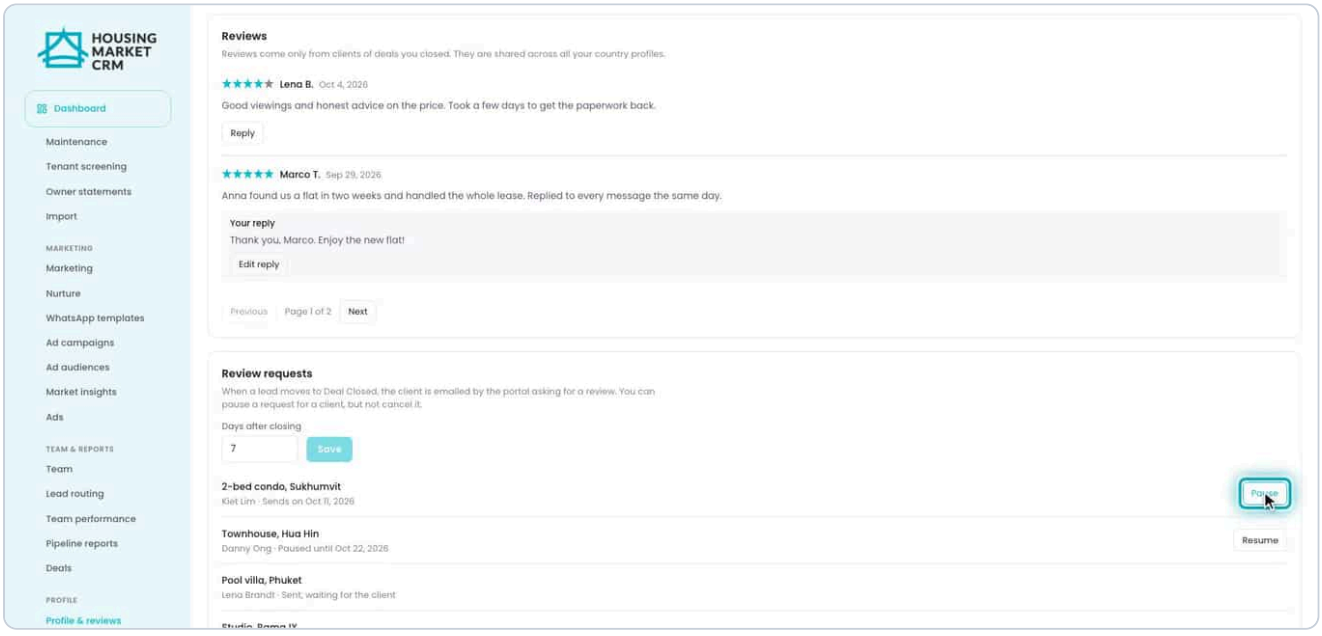


图 57.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 买家在您名字旁看到的徽章。

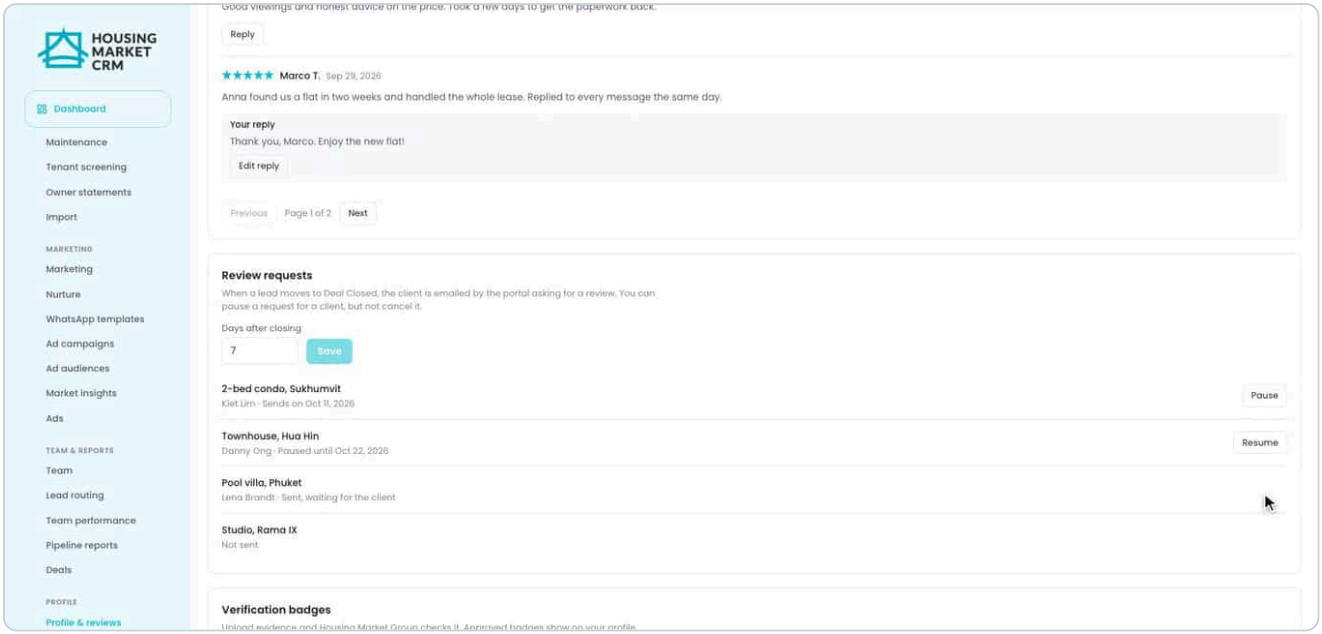


图 57.9 · 画面录制于 2026年10月8日

10 上传证明材料，由人工审核。

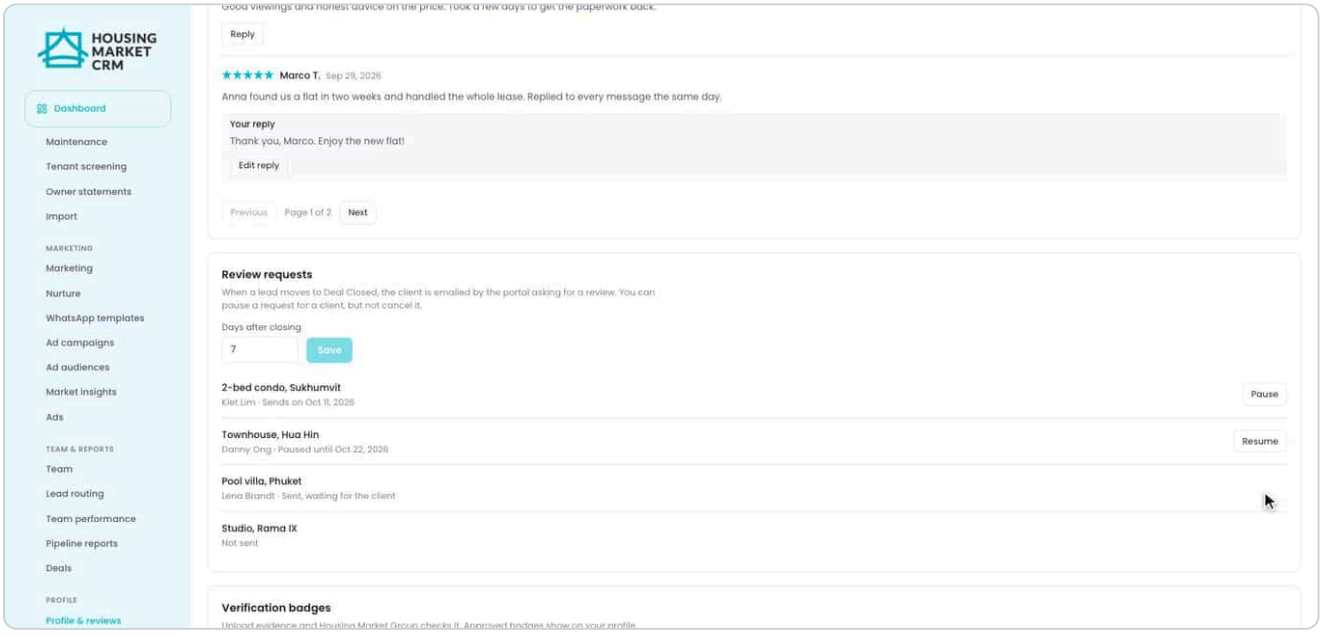


图 57.10 · 画面录制于 2026年10月8日

相关帮助中心文章

如何成为认证经纪人？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

第 7 篇

开发商与新房项目

58　创建开发商项目

58 第 58 章

创建开发商项目

开发商方案 适用对象：开发商 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

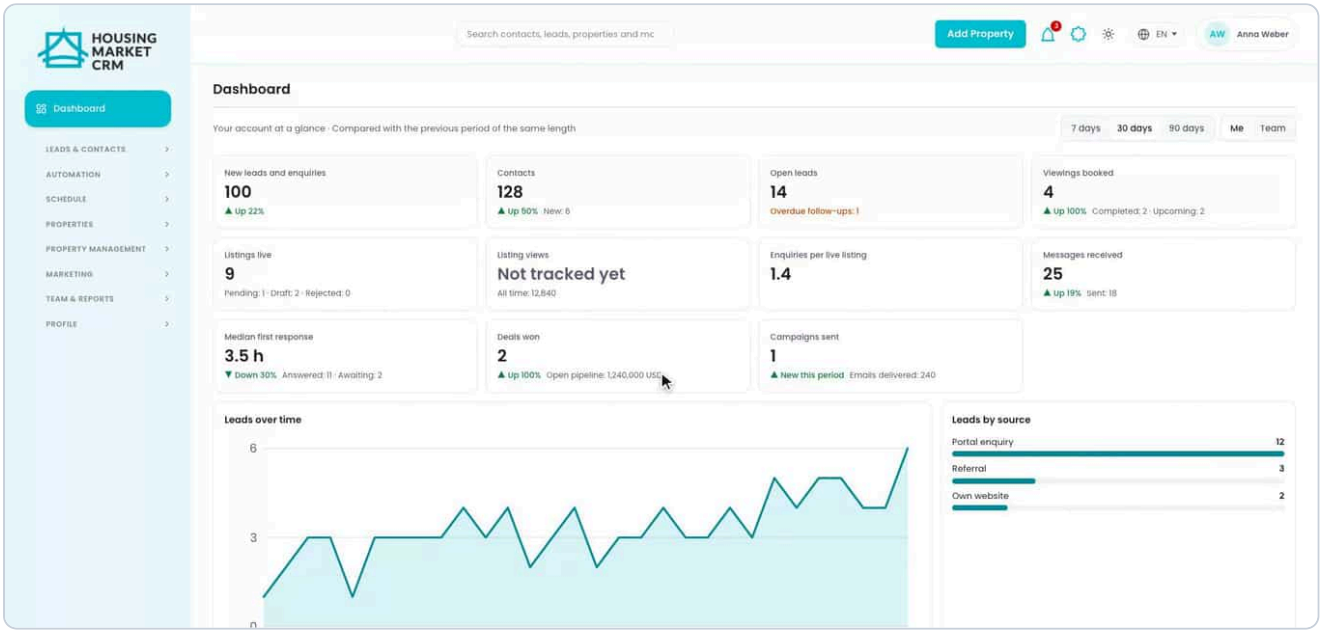


图 58.1 · 画面录制于 2026年10月23日

2 打开左侧菜单中的「房源」。

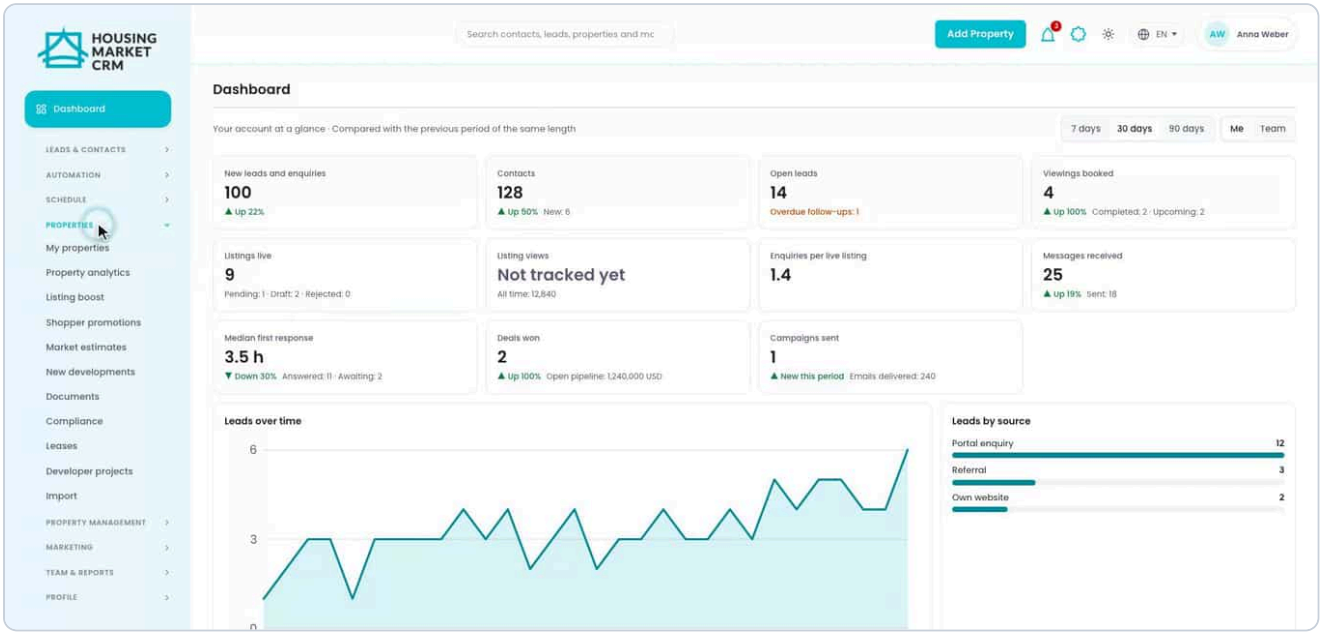


图 58.2 · 画面录制于 2026年10月23日

3 在左侧菜单中点击“开发商项目”。

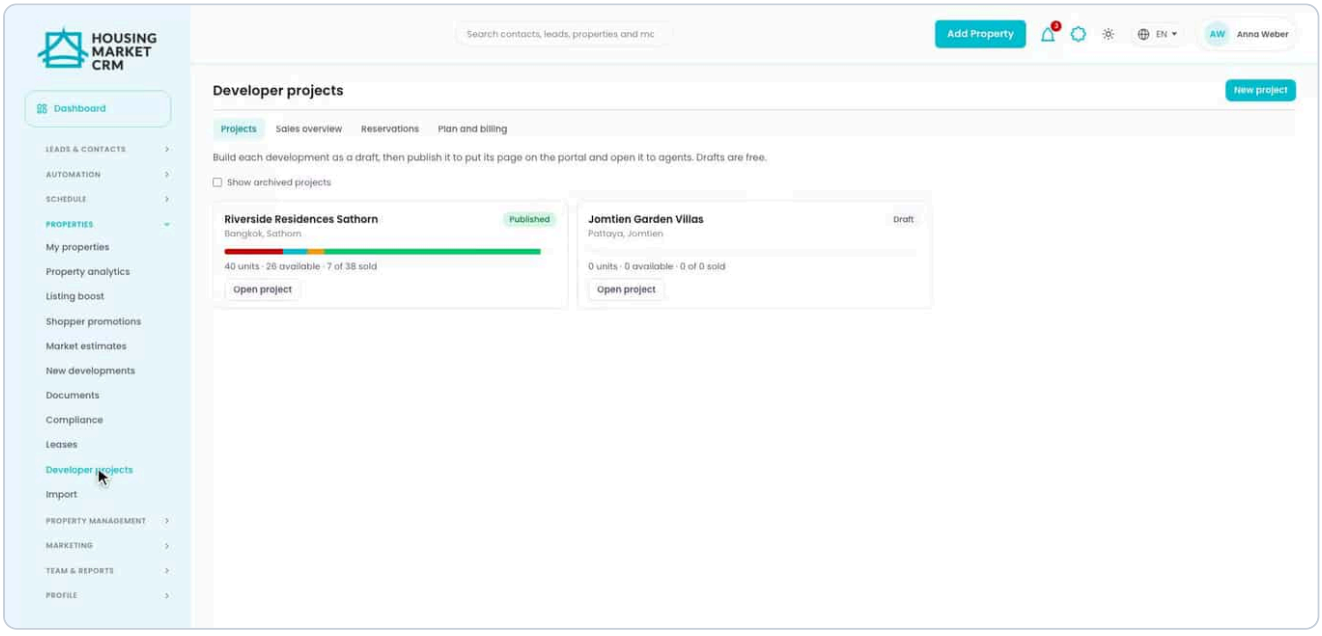


图 58.3 · 画面录制于 2026年10月23日

4 每个项目都以免费草稿开始。

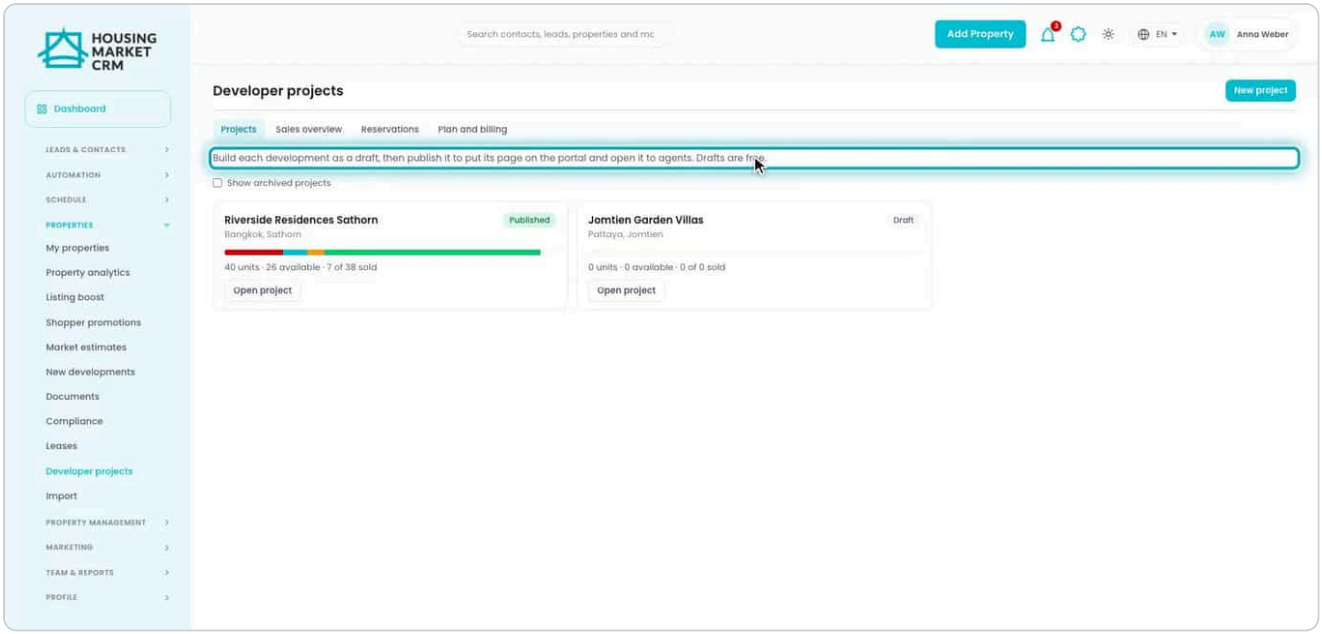


图 58.4 · 画面录制于 2026年10月23日

5 点击“新建项目”。

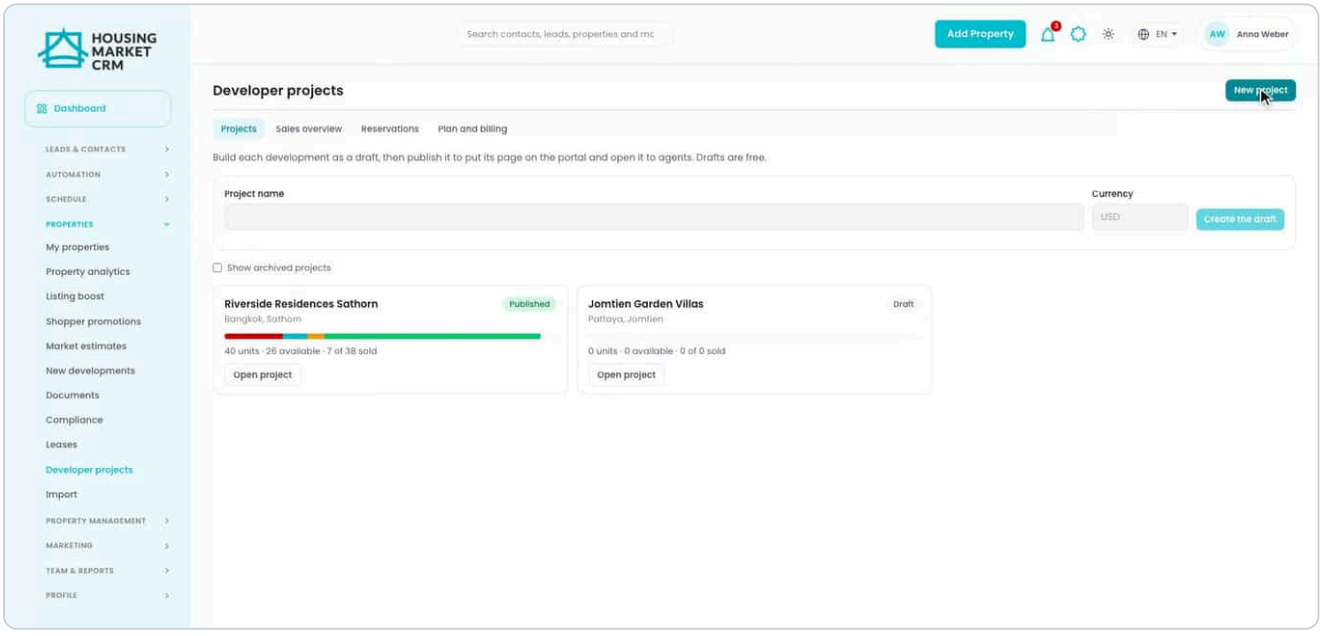


图 58.5 · 画面录制于 2026年10月23日

6 为它命名。

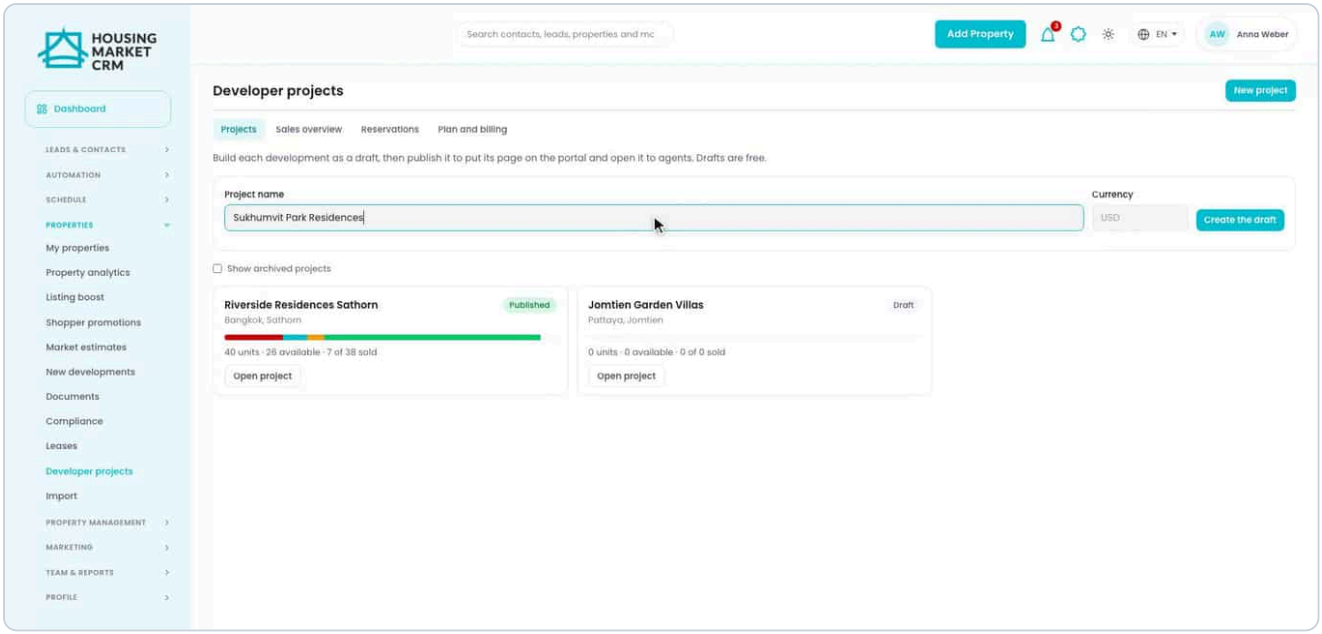


图 58.6 · 画面录制于 2026年10月23日

7 然后点击“创建”生成草稿。

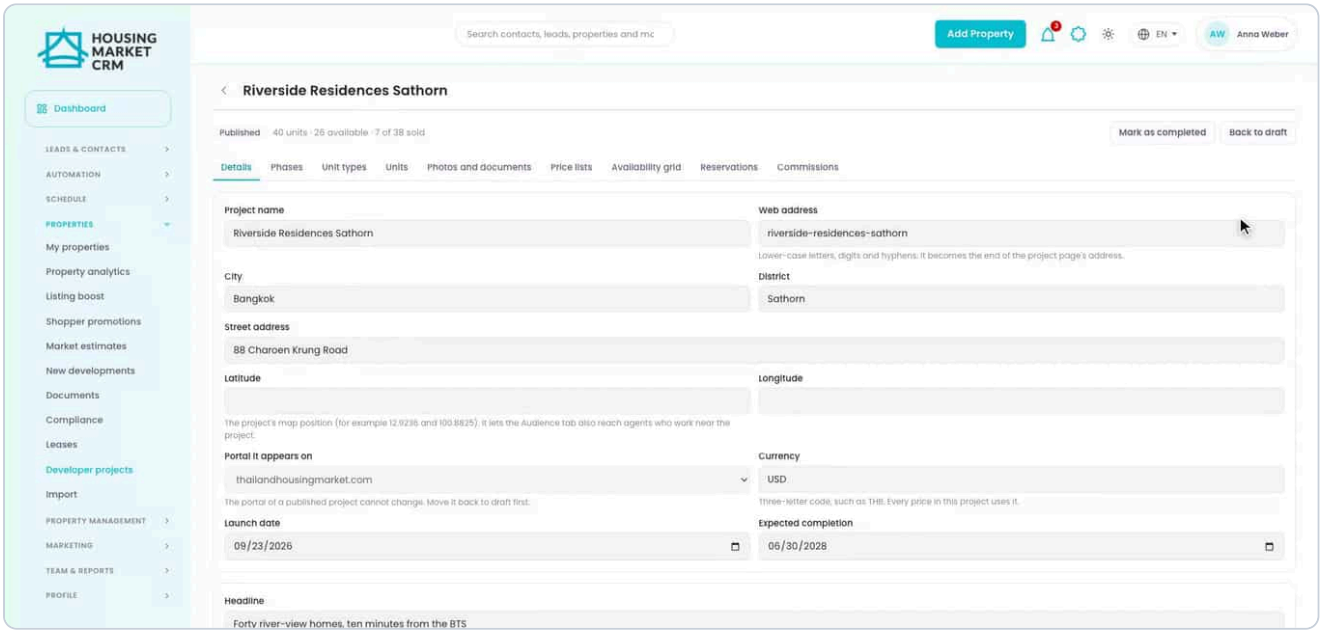


图 58.7 · 画面录制于 2026年10月23日

8 这是一个已填好详情的项目。

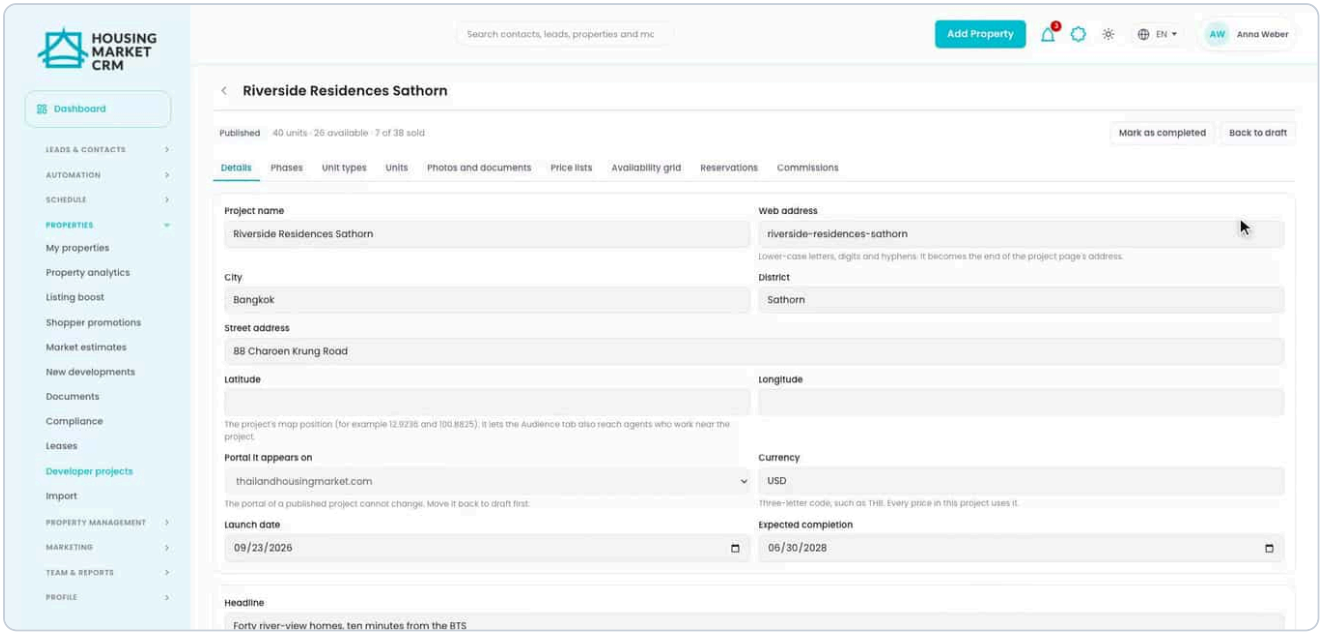


图 58.8 · 画面录制于 2026年10月23日

9 保留时长：预订等待您的时间。

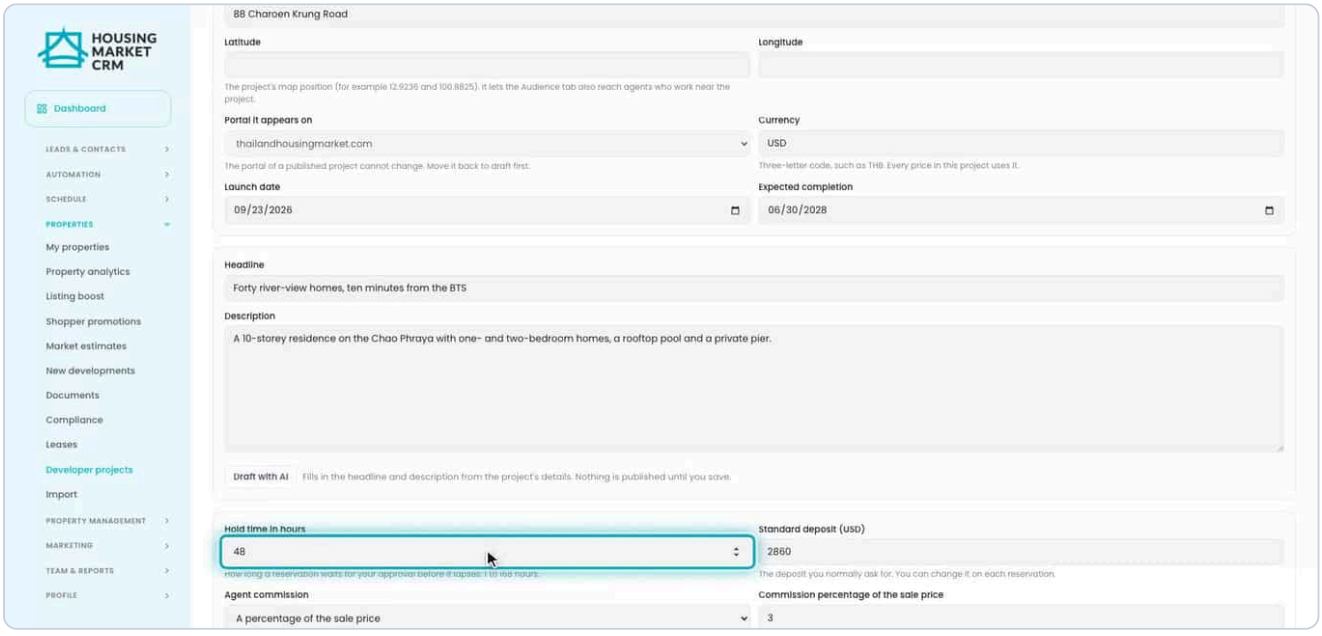


图 58.9 · 画面录制于 2026年10月23日

10 房产经纪人成交后获得的佣金。

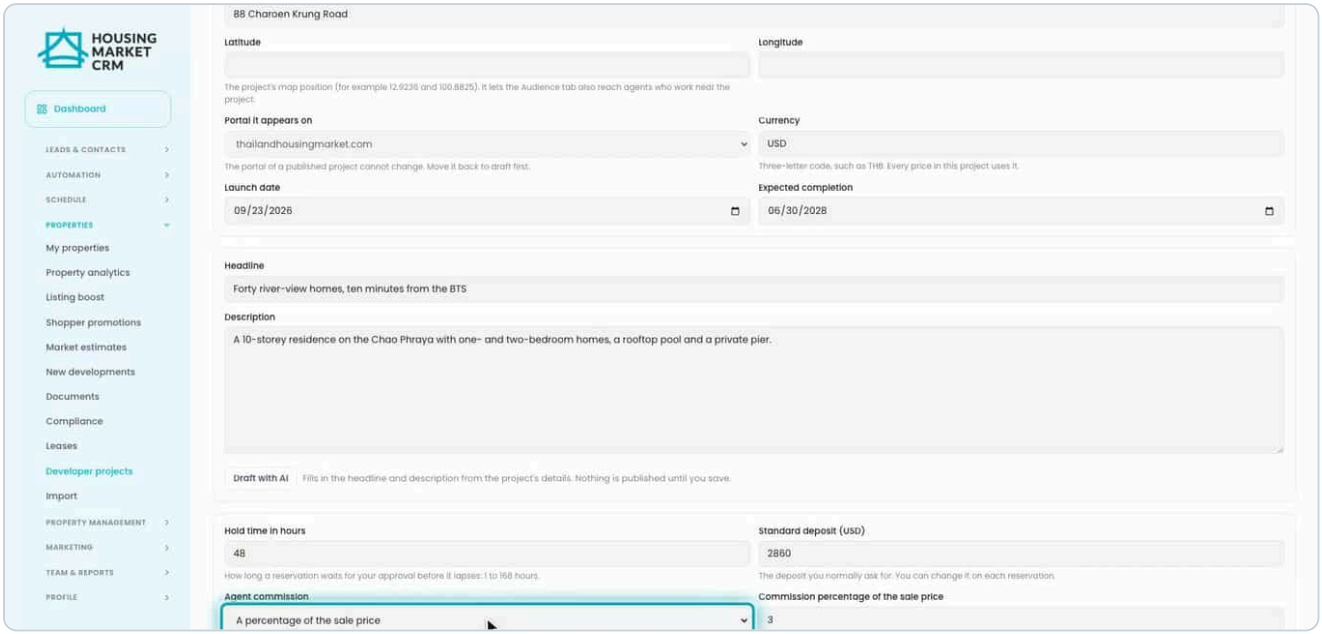


图 58.10 · 画面录制于 2026年10月23日

11 勾选此项即可向房产经纪人开放。

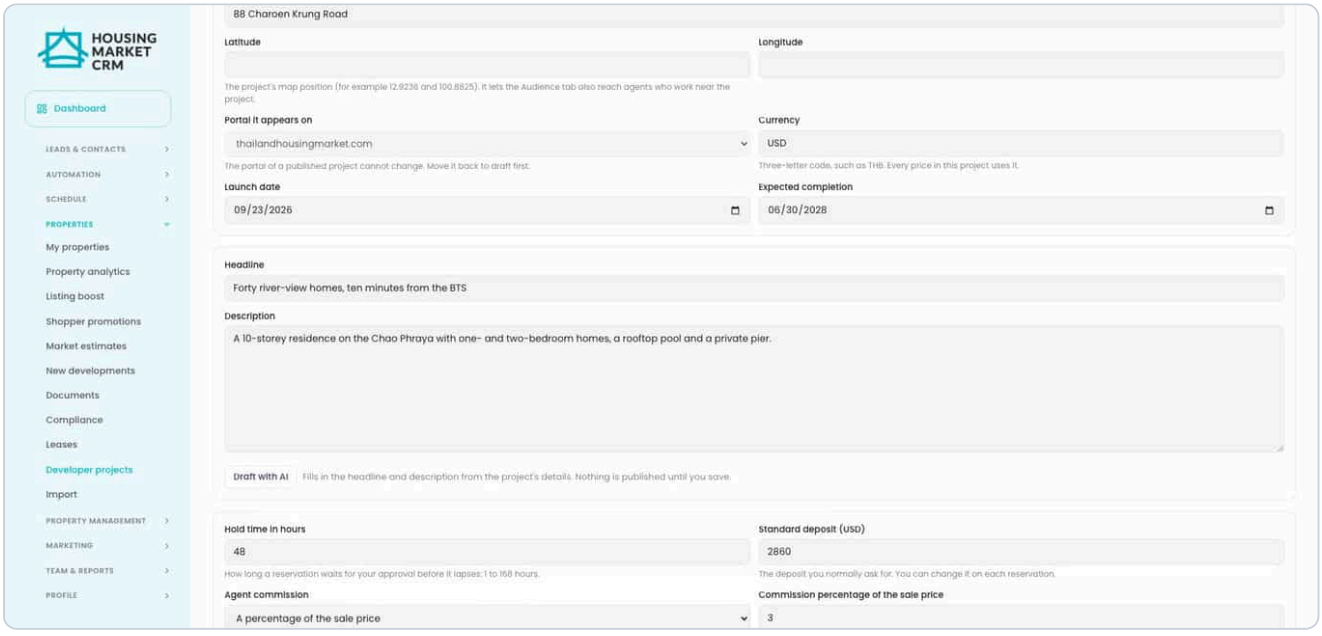


图 58.11 · 画面录制于 2026年10月23日

12 点击“保存详情”。

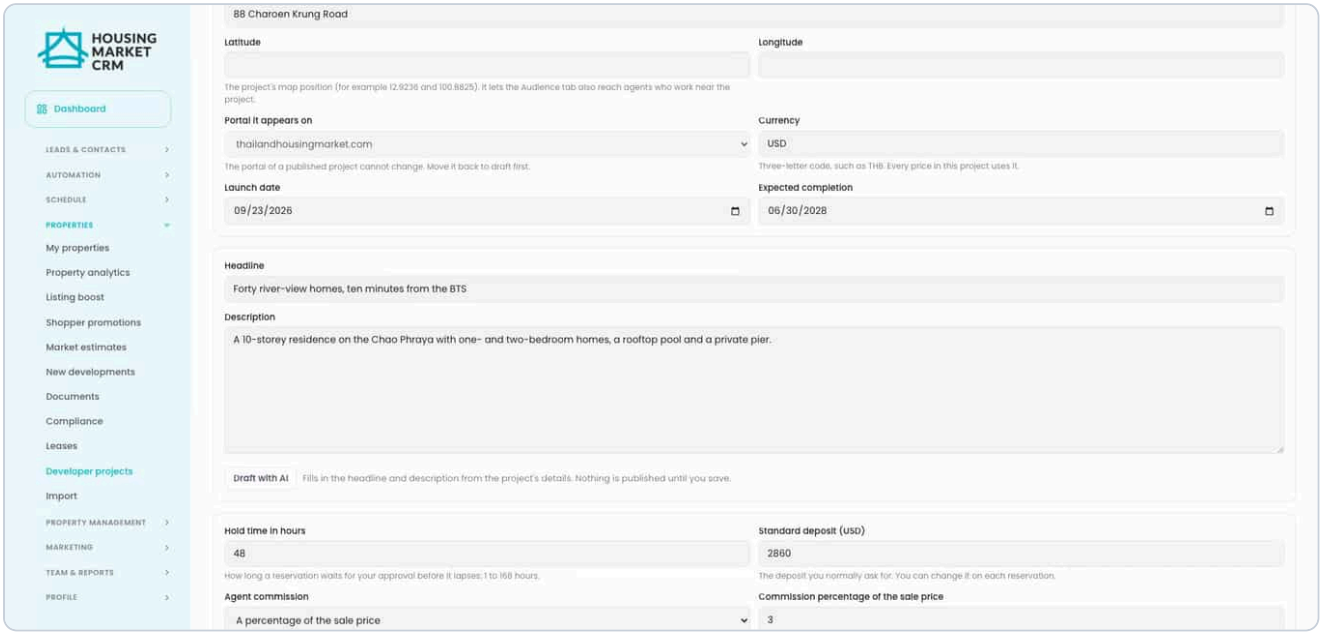


图 58.12 · 画面录制于 2026年10月23日

相关帮助中心文章

Housing Market CRM 适合哪些人使用? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

第 8 篇

物业管理

59 管理出租房屋

60 跟踪租金

61 登记租约

62 维修请求

63 筛查租客

64 业主结算单

65 提醒租客缴纳租金

66 向承包商发送工单

59 第 59 章

管理出租房屋

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

贵公司代他人管理的房屋的一份登记表：每个单元、归谁所有、持有多久。它属于 Pro 和 Business，而且与您正在出售或出租的房产是分开的。

在菜单中选择“物业管理”。它存放贵公司代其他人管理的单元——正如页面上写的，“贵公司所管理物业的单元、业主与租客”。

它为什么不只是又一处房产

CRM 里别处的房产是您正在出售或出租的东西，成交之后它就结束了。一个代管单元比它里面的每一份租约都活得久，在业主之间转手而不会变成另一套房屋，而且无论当下是否在任何地方登出广告，它都存在。这就是它为什么是一份自己的登记表，而不是房源上的一个标记。

新增单元

- 选择“新增单元”。
- 给它填一个“名称”，如果贵公司对单元使用自己的编码，再填一个“编号”。
- 从您的联系人中选择“业主”。一个单元至少有一位。
- 选择“保存”。

“搜索单元”可以再把它找出来，列表上方的计数器显示您已经用掉多少名额。

业主、份额与一次出售

业主身份是一个期间，而不是卡片上的一个名字，正是这一点让登记表能容纳马上就会出现的两种情况：一套由一对夫妻、三位兄弟姐妹或两位投资人按六四持有的房屋，以及一套在某个日期转手的房屋。当一位业主卖掉房屋时，他的期间会在那个日期结束，而不是被覆盖，所以覆盖他持有那几个月的对账单，仍然写着当时持有它的那个人。

份额之和可以少于全额——一家中介为一位投资人代管百分之四十的份额是真实存在的安排——但绝不能多于全额。三个三分之一各记为 33.33 是可以接受的。业主必须是您已经能看到的联系人。

归档

这里什么都不会被删除。您已经不再代管的单元会被归档：“显示已归档”可以找到它，“恢复”把它带回来，而它的业主历史完全保持原样。已归档的单元会把它的名额还回来，所以您永远不必销毁一条记录来为新的腾出空间。

套餐，以及单元数量

物业管理属于 Pro 和 Business，从不在免费套餐里。Pro 与 Business 都含 10 个单元：它按您代管的单元数计费，而不是按贵公司办公室里的人数，所以您所在的套餐不会改变这个名额。屏幕上的计数器与服务器自己的拒绝读取的是同一个数字，因此屏幕不会承诺账户并不具备的空间。

如果您满了，CRM 会说明，并说清两件事中是哪一件出了问题——您的套餐不含这个功能，或者您的套餐没问题、是您的账户满了。更大的套餐已经公布，但还不能在线购买；请参阅“我可以代管多少个单元？单元套餐多少钱？”。

模块的其余部分

登记表是物业管理下六个页面中的第一个，其余每一个都有自己的一篇解答：租金跟踪、租约、维修、租客审核与业主对账单。六个页面都属于 Pro 和 Business，没有一个在免费套餐里。

租金在这里跟踪，绝不代收。请参阅“Housing Market 会替我向租客收租吗？”。

出自帮助中心： **CRM 中的物业管理是什么？**

分步操作

1. 打开您的 Housing Market CRM 账户。

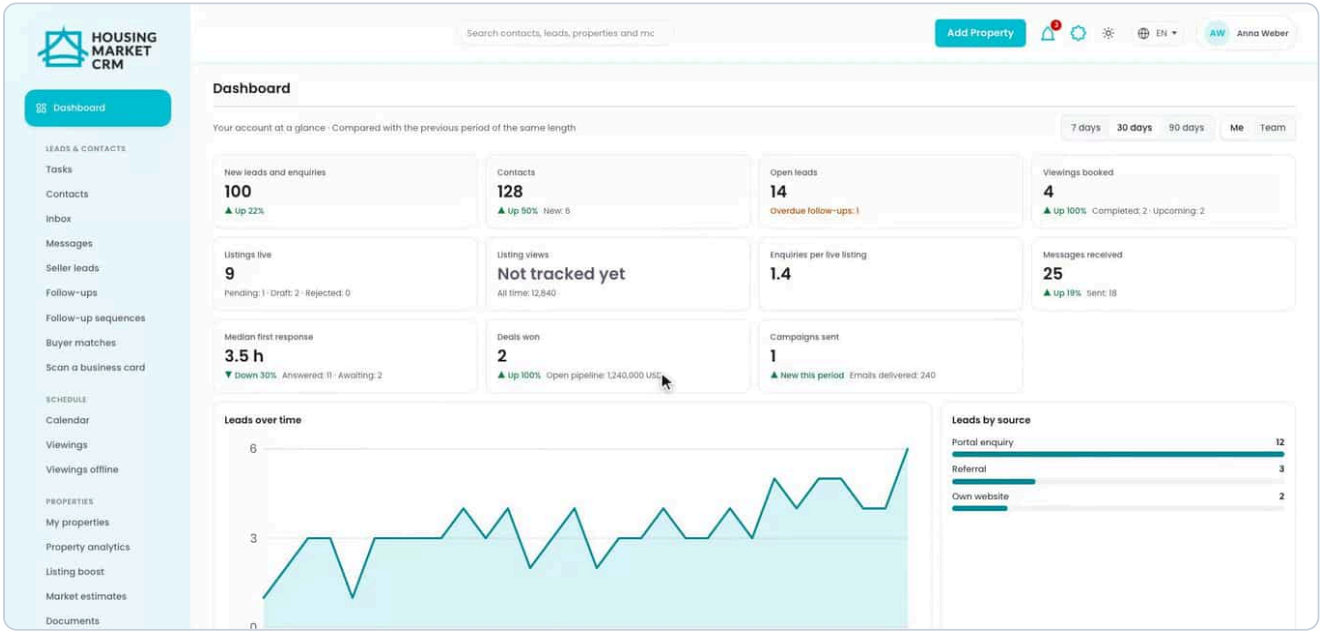


图 59.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“物业管理”。

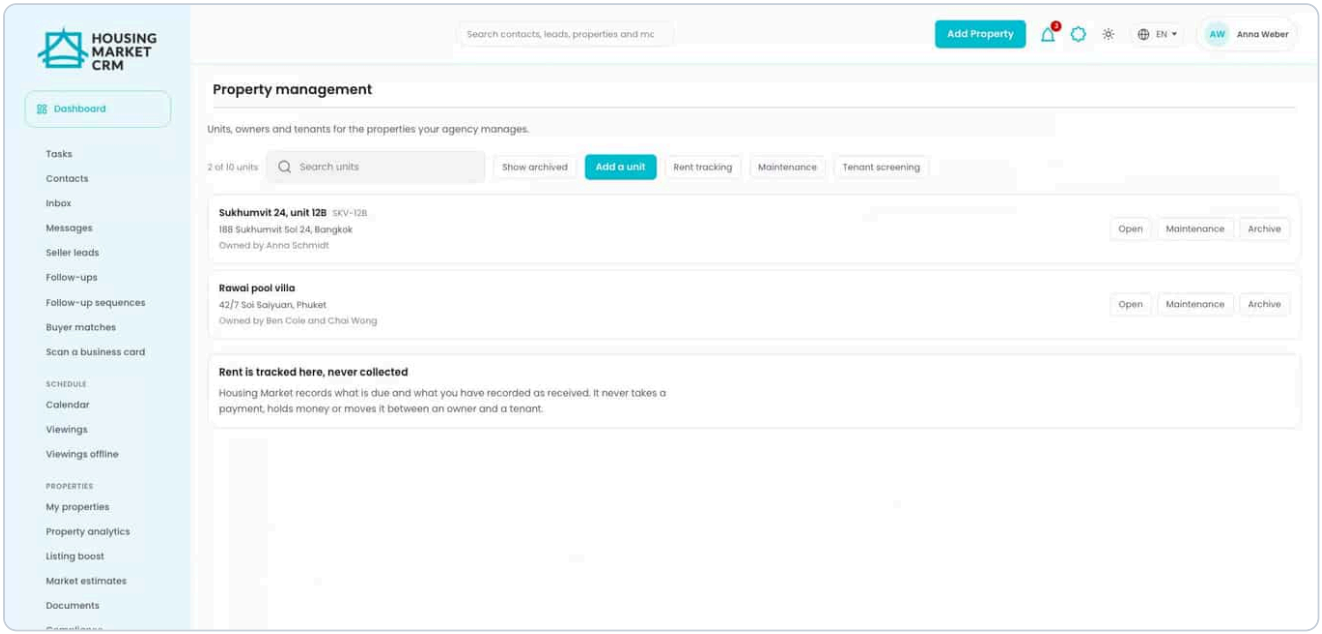


图 59.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 租金在此跟踪。Housing Market 从不代收。

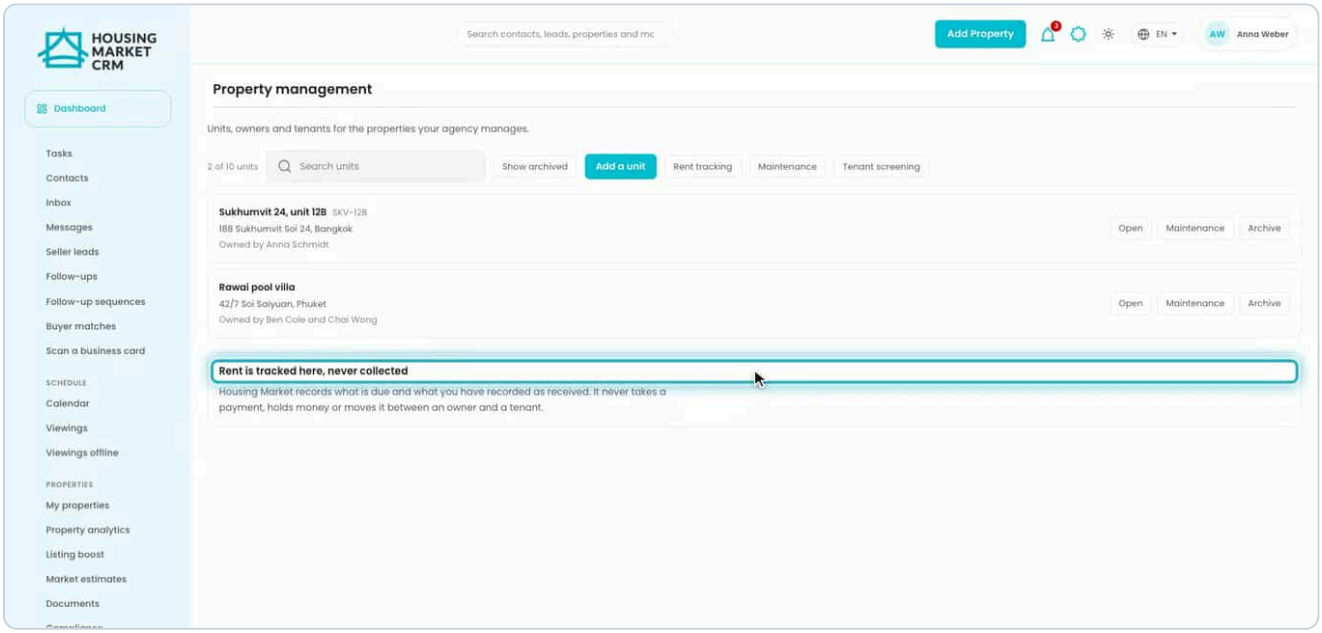


图 59.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 每套房屋、业主是谁、各自持有多少份额。

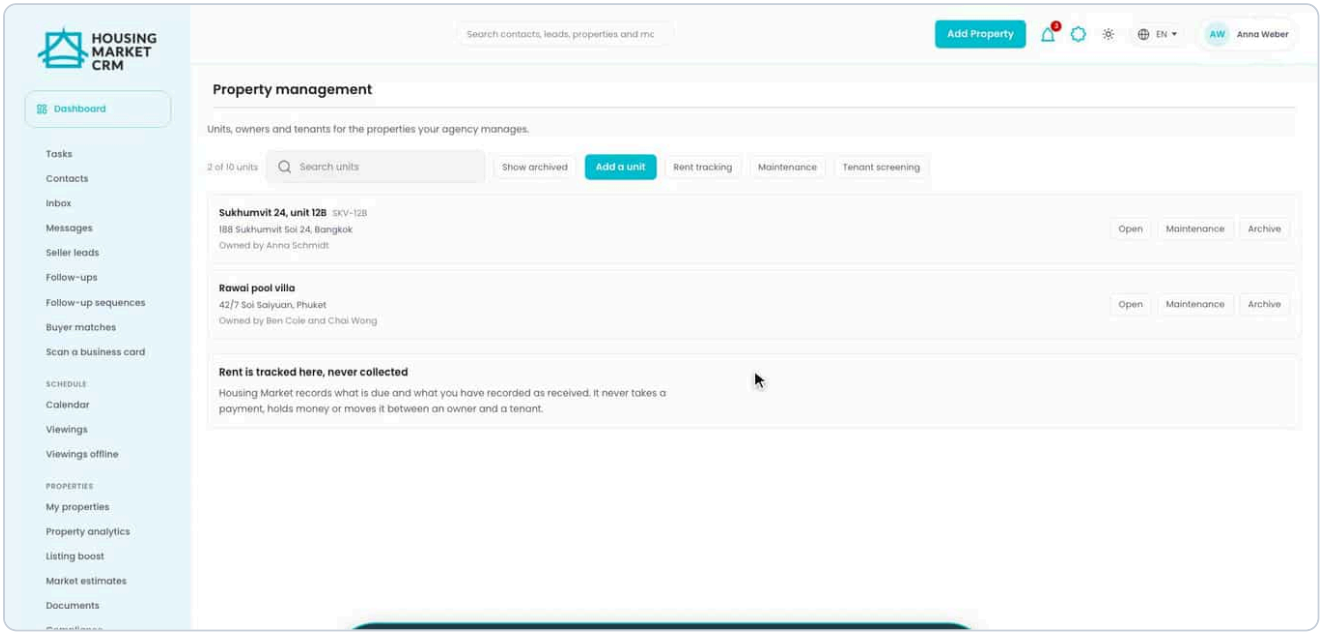


图 59.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 份额没有记录，日后就出不了对账单——现在就记录。

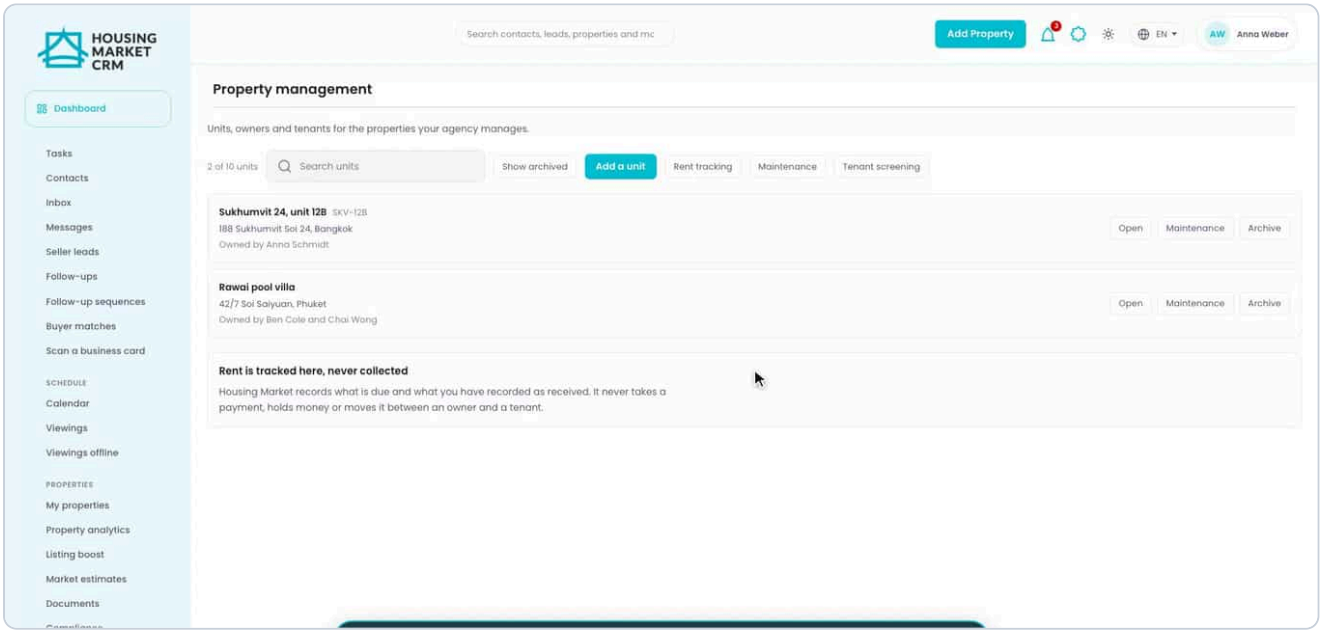


图 59.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 已归档的房屋会交还配额名额。

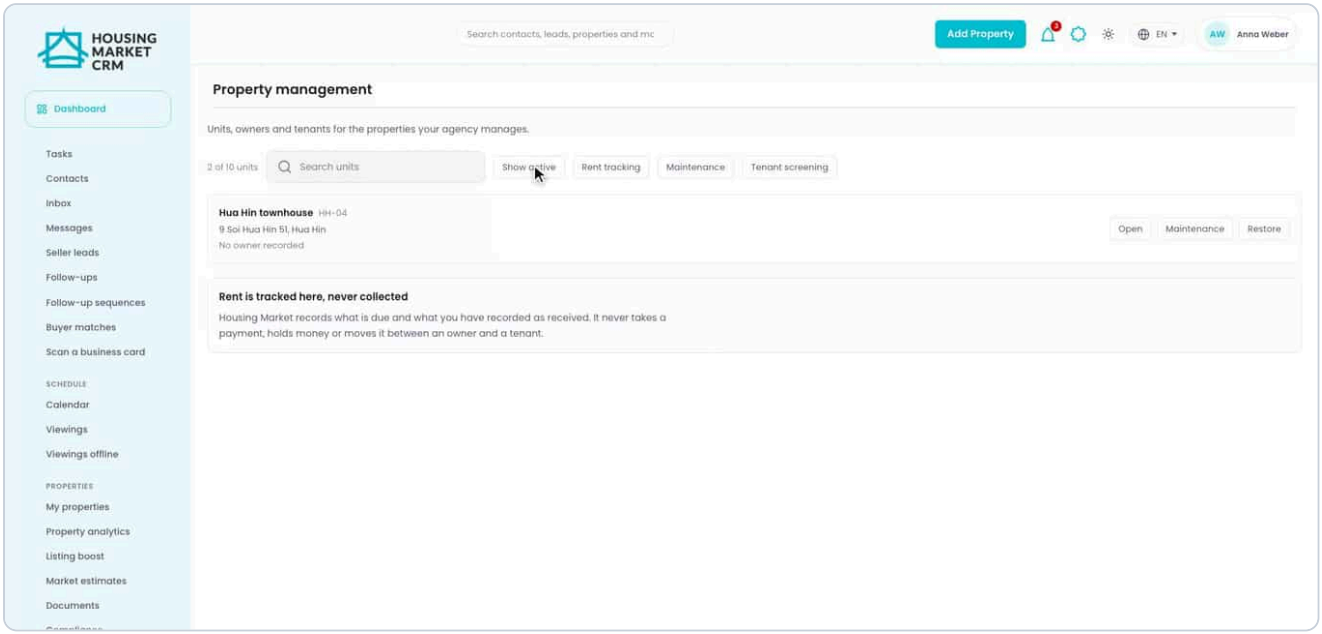


图 59.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 租金、租约、维修、租客审核和业主对账单。

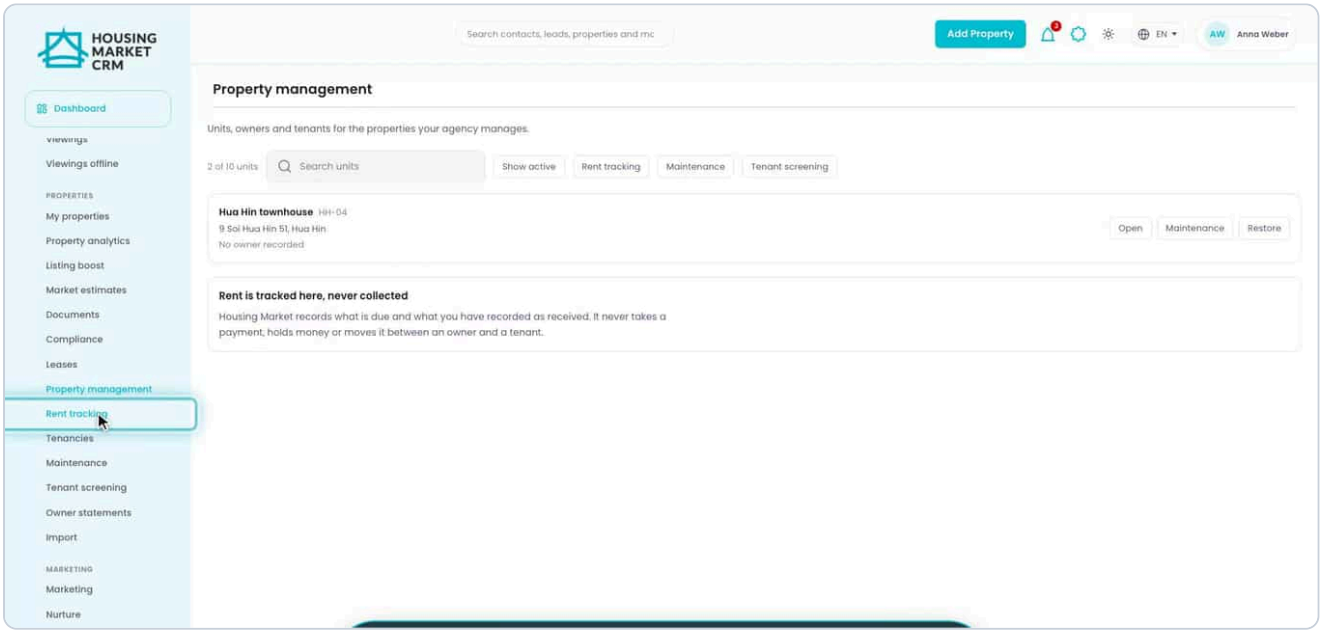


图 59.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 租金、租约、维修、审核和对账单都读取这些房源。

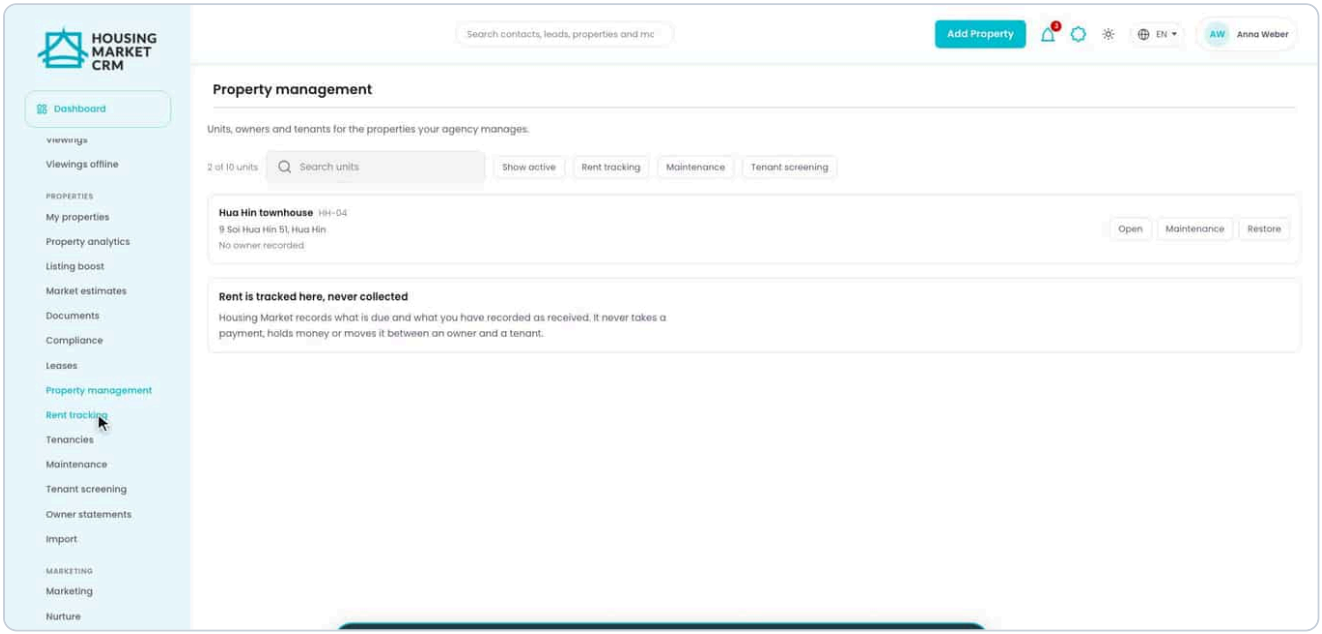


图 59.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 所以趁书面材料就在手边时，记录每位业主及其份额。

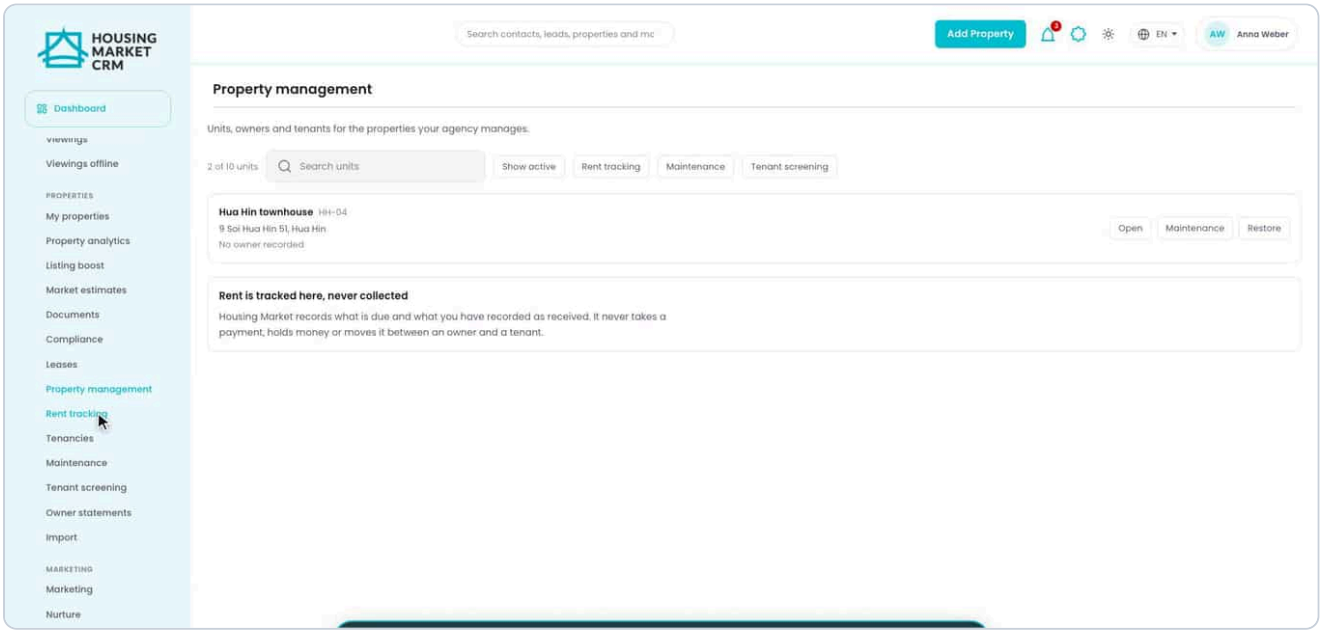


图 59.9 · 画面录制于 2026年10月8日

补充说明

注意

Pro 与 Business 都含 10 个代管单元。更大的套餐已经公布：50 个单元每月 29 USD，100 个每月 49 USD，不限数量每月 99 USD——而套餐是替代您套餐所含的名额，而不是在其之上叠加。它们还不能在线购买。

帮助中心： 我可以代管多少个单元？单元套餐多少钱？

60 第 60 章

跟踪租金

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

不会。Housing Market Group 是软件。它记录应收多少、以及您记录为已收的部分，绝不收款、保管资金，也不在业主与租客之间转移款项。

不会，而且这是一个决定，不是缺失的功能。Housing Market Group 是软件：物业管理中的任何地方都没有支付处理、没有代收、没有第三方托管、没有资金通道，任何套餐、任何国家都一样。所有套餐的屏幕上都写着这一点，因为这一类产品中几乎每一款别的都会代收租金，而这件事您应该在购买之前读到，而不是之后。

跟踪租金是什么意思

CRM 会记录一个单元上租金应付的日期——一次记下整段租期，比如从三月起的十二个月——然后为其中每一笔保留三种状态：应收、已收或已注销。以 31 日为基准的月度应收，在天数较少的月份会落在该月的最后一天，而不是溢出到下一个月，因此以 1 月 31 日为基准的租金会在 2 月底到期，而不是 3 月 3 日。3 月 3 日是简单日历给出的结果，也是办公室本来每年都得手工修正一次的东西。

钱到账后，由贵公司的某个人把这笔应收记录为已收。CRM 会存下是谁这么说的、什么时候说的，以及钱实际到账的日期——1 号收到、4 号才录入的租金属于 1 号。这两个日期被有意分开：在 Housing Market 内部真正发生的只有一位具名人士的陈述，而光写一个“已付”会读起来像是一张收据，可这个系统从未收到过这笔钱。

没有“部分已付”这种状态。半笔租金不是通往余额的中间状态，因为余额会引出分类账，而分类账正是这个产品有意不做的东西。分期是各自独立的应收。

逾期，以及谁会收到通知

一笔应收仍处于“应收”且日期已过，它就是逾期。这是在您查询时算出来的，而不是存起来的，所以一小时前刚到期的应收已经是逾期，无需等待今晚的任务。

提醒发给贵公司，绝不发给租客。CRM 知道的全部，只是贵公司没有人勾上那个框；它没有收这笔钱，也无法判断钱是否到账。凭这样的证据告诉租客他迟付了，是这个产品无权做出的断言，而且您的租客是您的客户，不是我们的。措辞是“尚未记录为已收”，而不是“未付款”，每种语言都如此，理由完全相同。

租金有自己的界面：在“物业管理”下选择“租金跟踪”。它列出贵公司全部的租金到期日，显示哪些已逾期、哪些即将到期，并让您一次性安排整段租期、把一笔应收记录为已收、豁免一笔，或重新打开一笔录错的应收。上面那条规则不会随之改变。

出自帮助中心： Housing Market 会替我向租客收租吗?

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

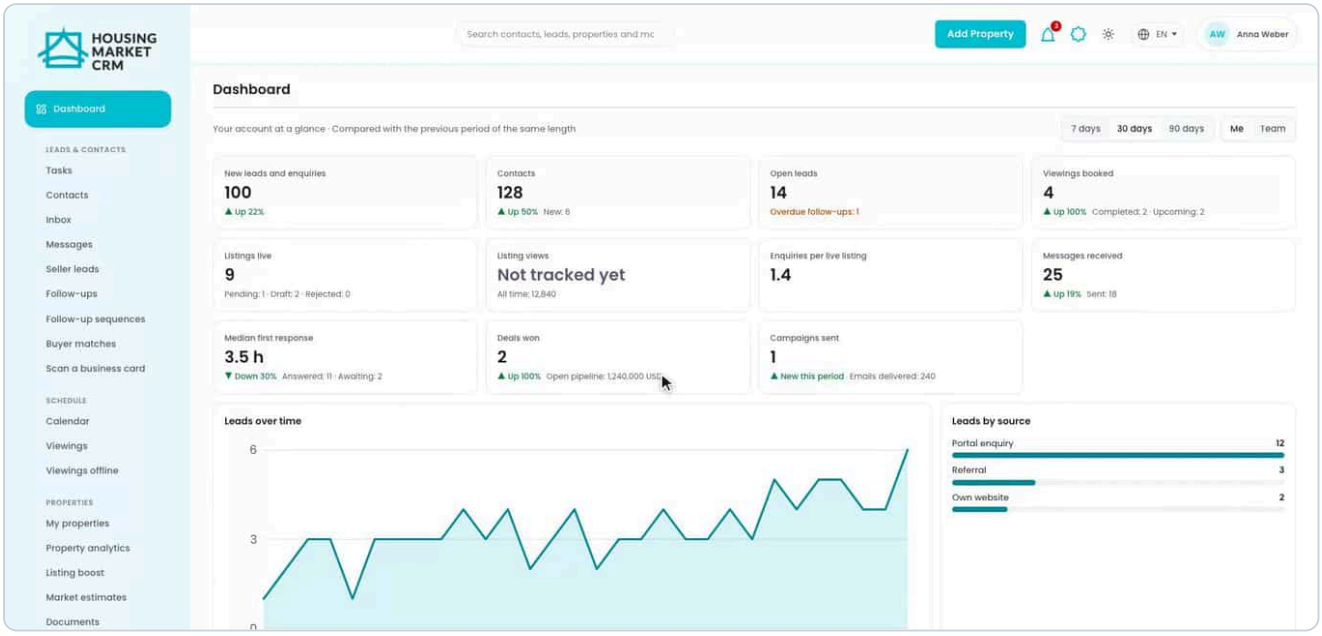


图 60.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“租金跟踪”。

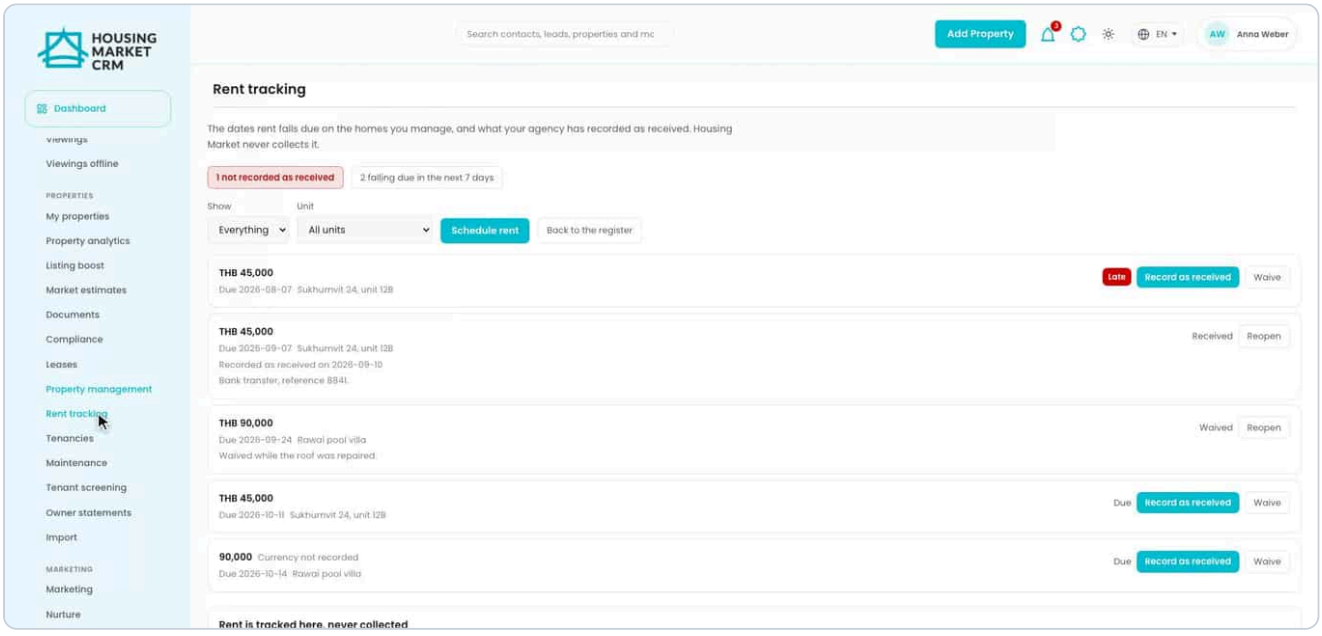


图 60.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 这是您机构的记录。Housing Market 不代收任何款项。

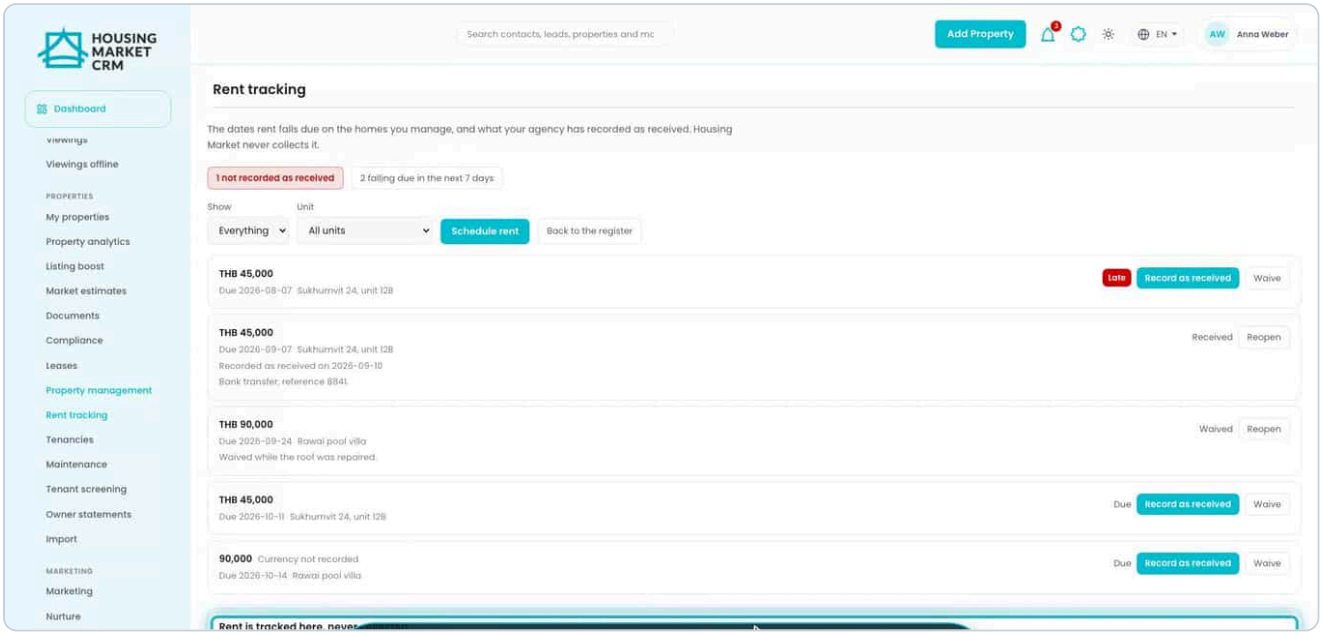


图 60.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 一次性为整个租期安排租金。

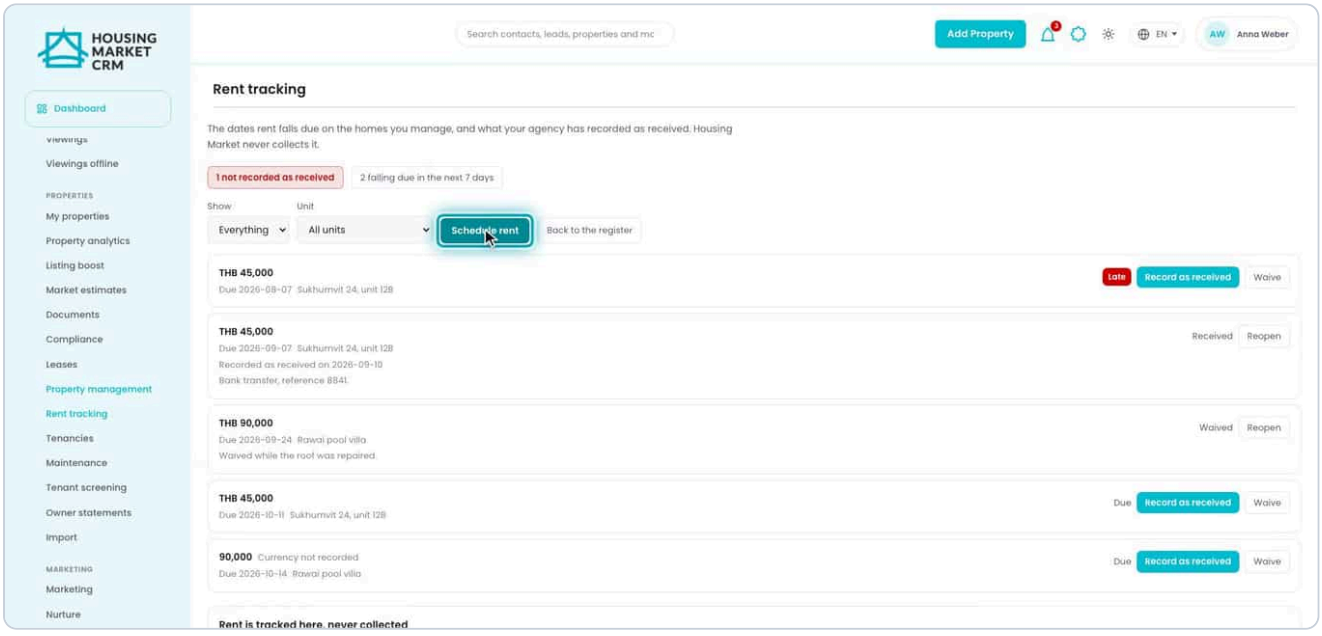


图 60.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 这样无需任何人记挂，逾期月份也会显示。

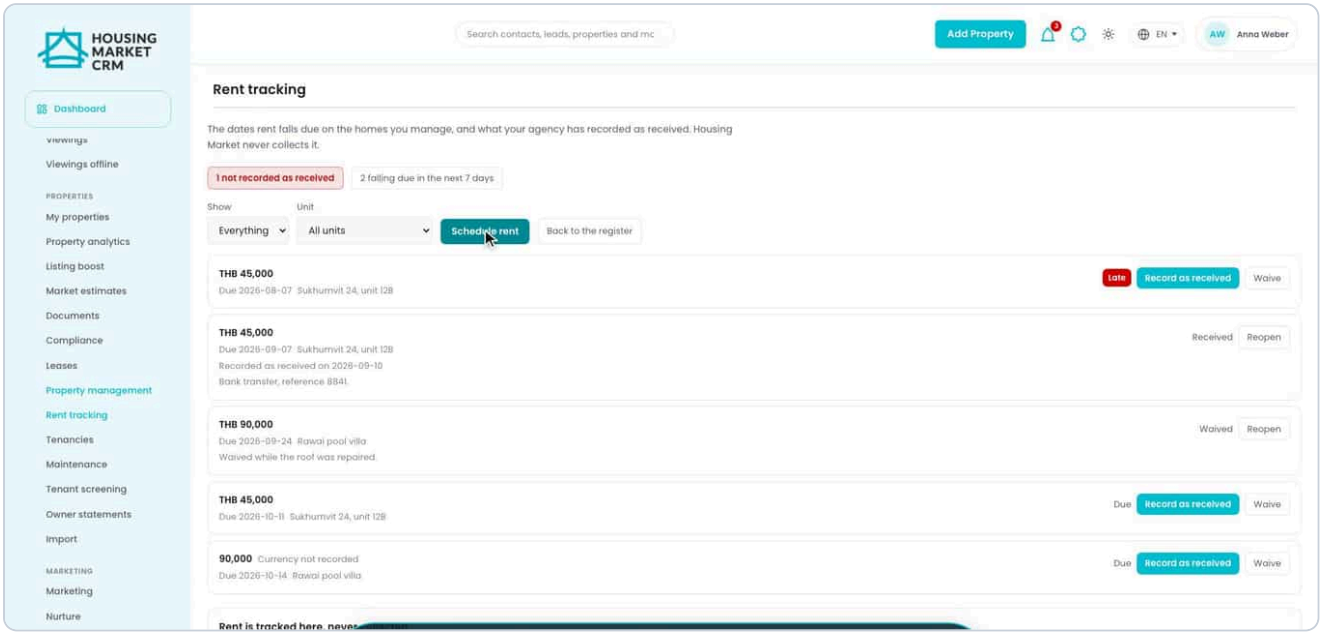


图 60.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 登记为已收到——填写实际到账日期。

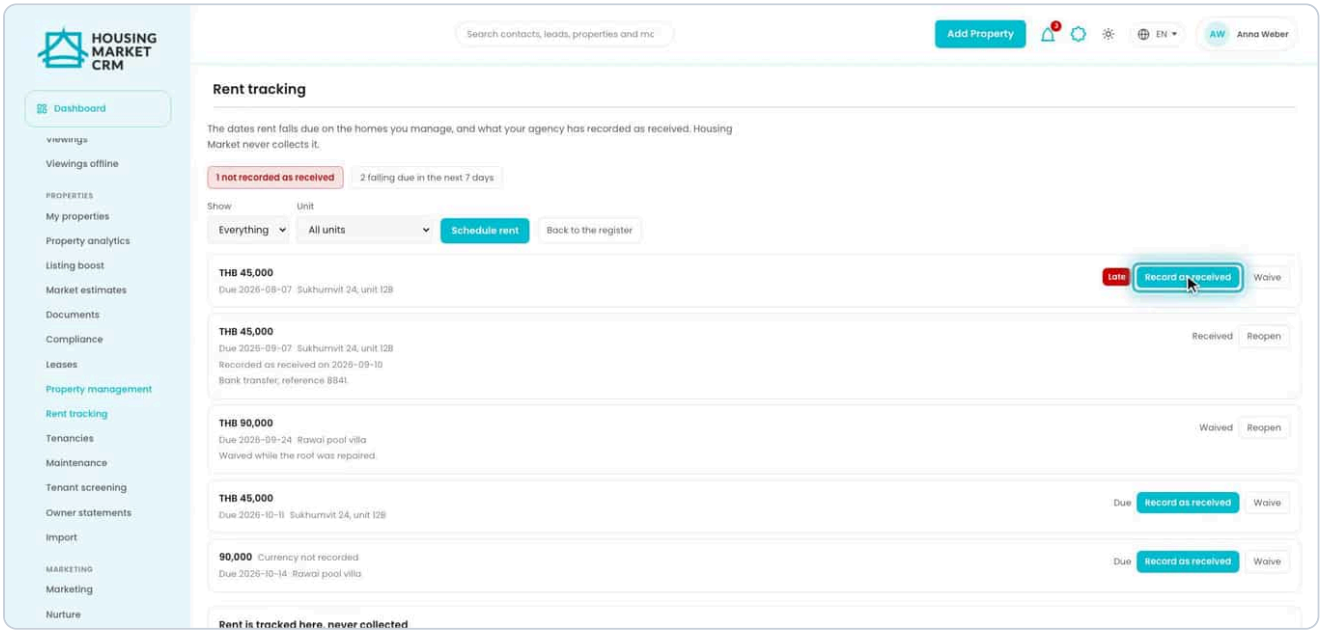


图 60.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 豁免业主同意放弃的月份。

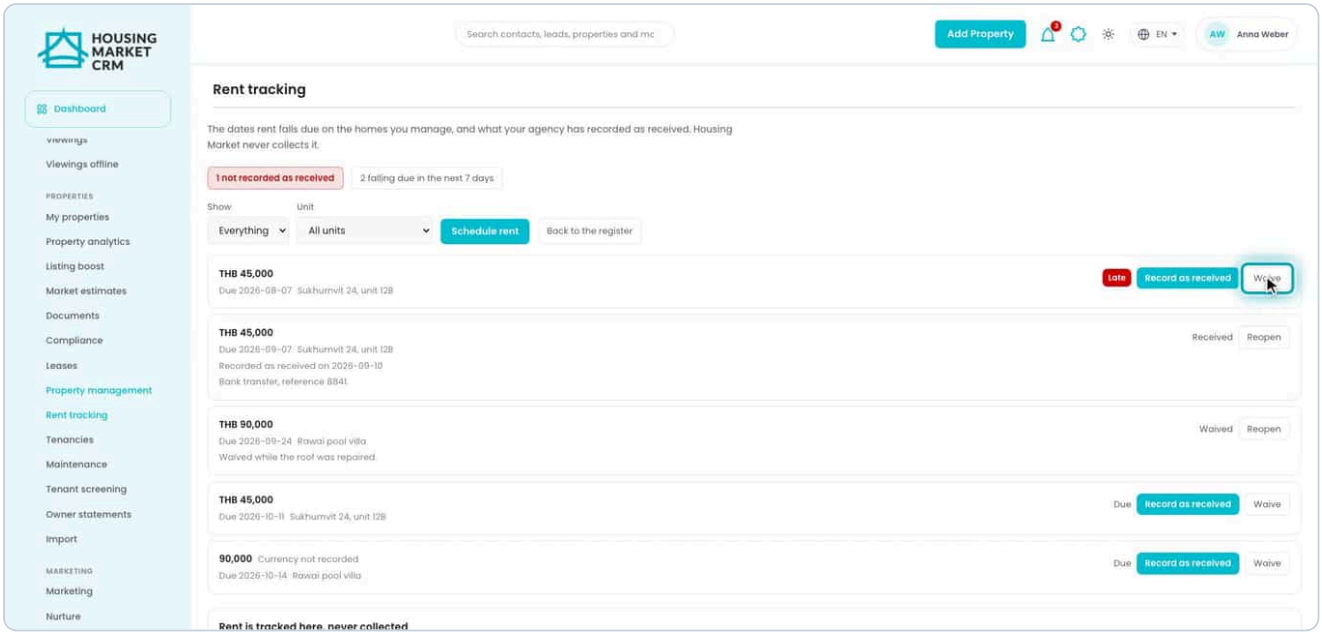


图 60.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 “重新打开”即可撤销。

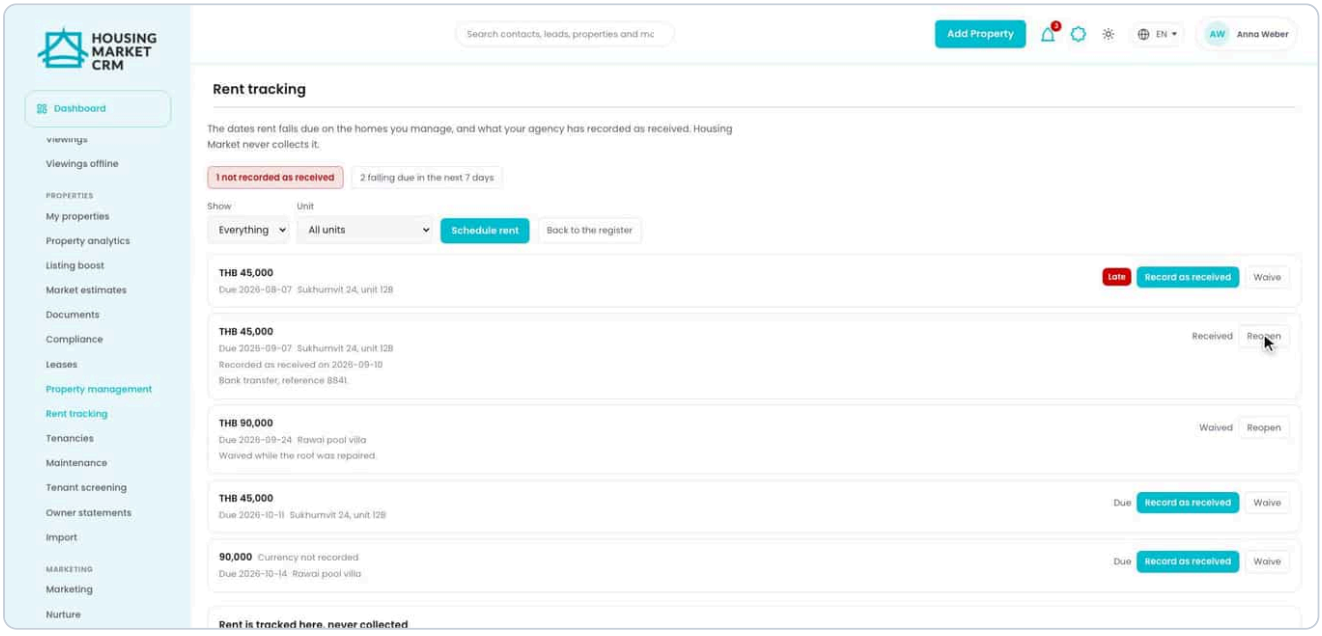


图 60.8 · 画面录制于 2026年10月8日

61 第 61 章

登记租约

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在物业管理下选择“租约”。一份租约记录由谁承租这套房屋、租期、租金和押金——条款尚在商谈时先存为草稿，之后使其生效。续租记录为一份新租约，而不是对旧租约的修改。

在物业管理下选择“租约”。它回答您代管的每套房屋由谁居住、住多久、租金多少——它也是日后编制业主对账单所依据的那条记录，正因如此它只被保留，而不会被改写。

记录一份租约

- 选择“记录租约”。
- 选择“房源”，并填写“承租人”和“出租人”。
- 填写“起始”和“届满”日期。届满必须晚于起始。
- 填写“租金”，并选择“租金周期”——每月、每周、每晚或每年。
- 如果您收取押金，请填写“押金”和货币。
- 如果一切尚未谈定，请勾选“条款尚在商谈时先存为草稿”。

出租人是您自己输入的名字，而不是自动取自该房源的业主，这是刻意为之：协议上的人和产权证上的人并不总是同一个，而一套代管房屋往往由数位业主中的一位出租。

先草稿，再生效

草稿是一份提案。同一套公寓有两位候选承租人，就是两份草稿，所以草稿之间可以重叠，也可以与已经生效的租约重叠。“使其生效”是这一点不再成立的地方：CRM 会拒绝在相同日期上让第二份租约生效，并指出已经生效的那一份，正是这道检查防止同一套房屋被出租两次。

租金周期按约定记录，绝不换算。按周计的租金就一直按周计，而对账单读取的是当月生效那份租约中的租金，而不是今天生效那份租约中的租金。

续租与结束

“续租”会创建一份新租约，并把旧的那份标记为已续租，在新租约起始日的前一天结束它。这不是修改，而这正是关键：先前各月约定的租金必须保持原样，否则那些月份的每一份对账单都会悄悄改变。续租时把租金留空，即沿用当前金额。

“结束租约”会在约定的届满日关闭它。比该日期更早结束，会记为提前结束而不是已结束，这样日后就能把两者区分开。已结束的租约仍留在列表中——已结束和已归档是两回事，而更早月份的对账单仍然需要它。

押金

押金是您记录下来的一个金额，显示为仍在保管中，或已于某个日期退还。Housing Market 不收取它、不保管它、不托管它，也不把它转交到任何地方：这笔钱仍在贵公司或您的出租人本来存放它的地方，这里只是记下那个金额是多少。

这个页面不做什么

- 它不代收租金。应收的租金在“租金跟踪”页面另行安排；记录一份租约本身不产生任何应收款。
- 它不生成也不签署协议。这里没有租约文书、模板或签名——合同和签名在文件库里，挂在交易和联系人下面。
- 它不会提醒您某份租约即将届满。
- 租约一旦存在就没有编辑表单，而且什么都不会被删除：“归档”把租约从默认列表中移出，“恢复”把它带回来。

租金只在此跟踪，绝不代收。请参阅“Housing Market 会替我向租客收租吗？”。

出自帮助中心： **如何为代管单元记录一份租约?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

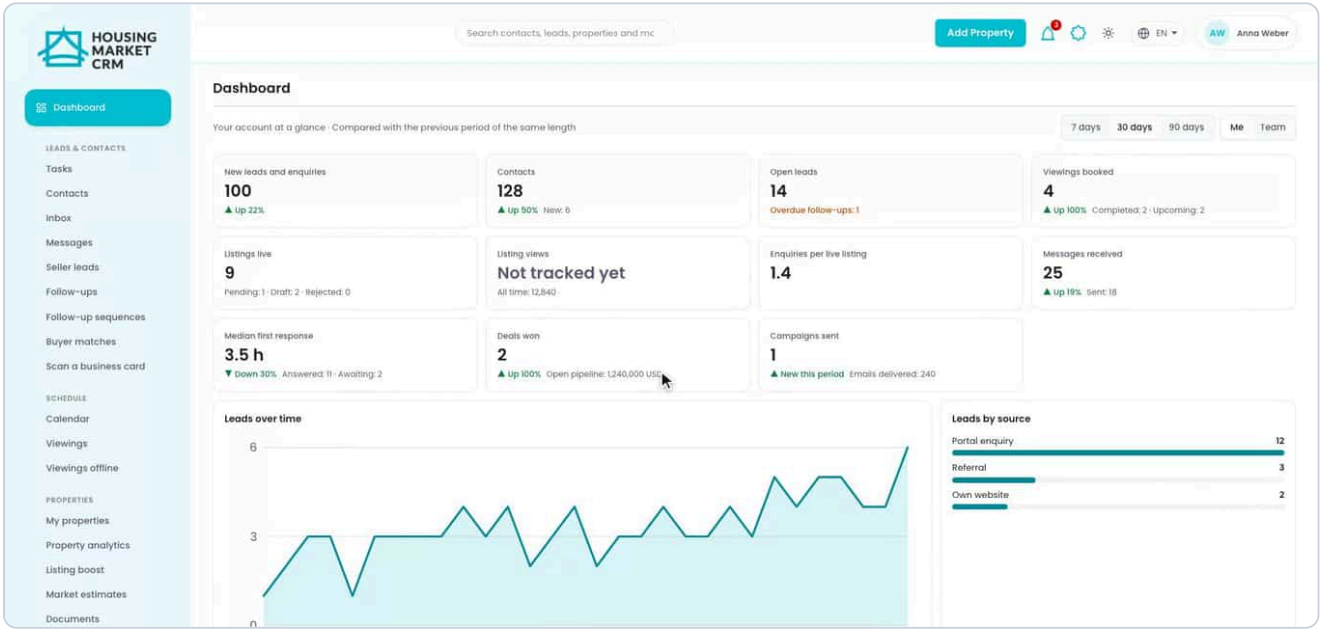


图 61.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“租约”。

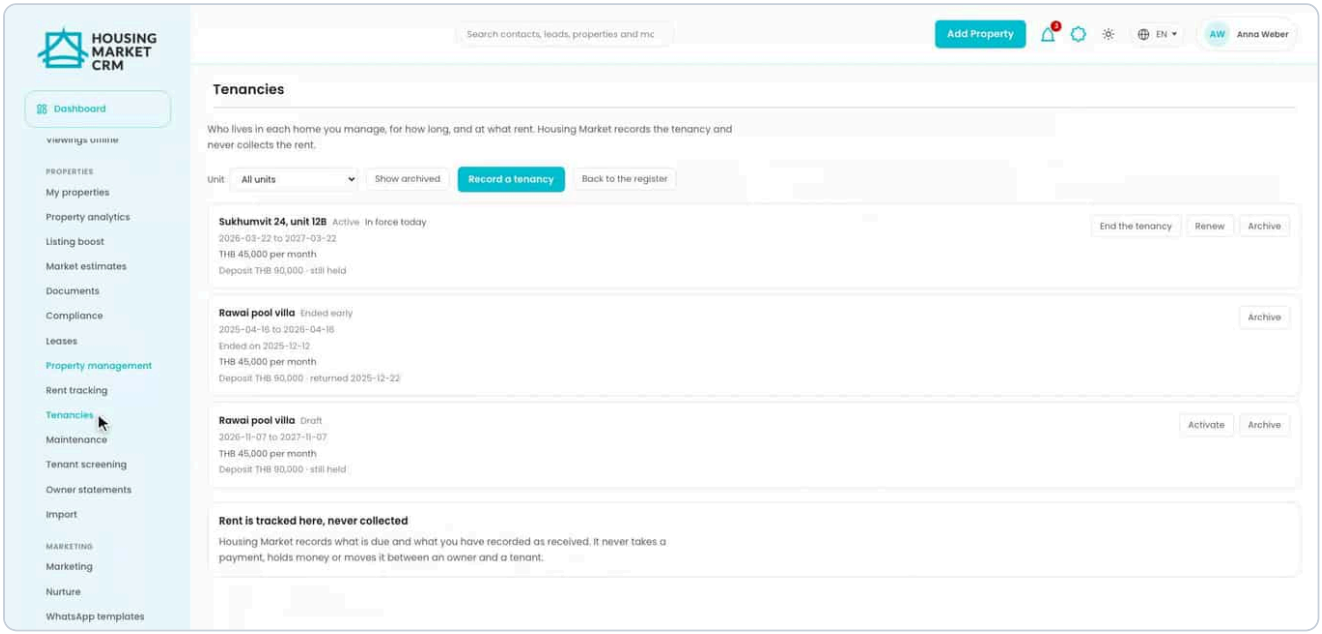


图 61.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 由谁居住、居住多久、租金多少。

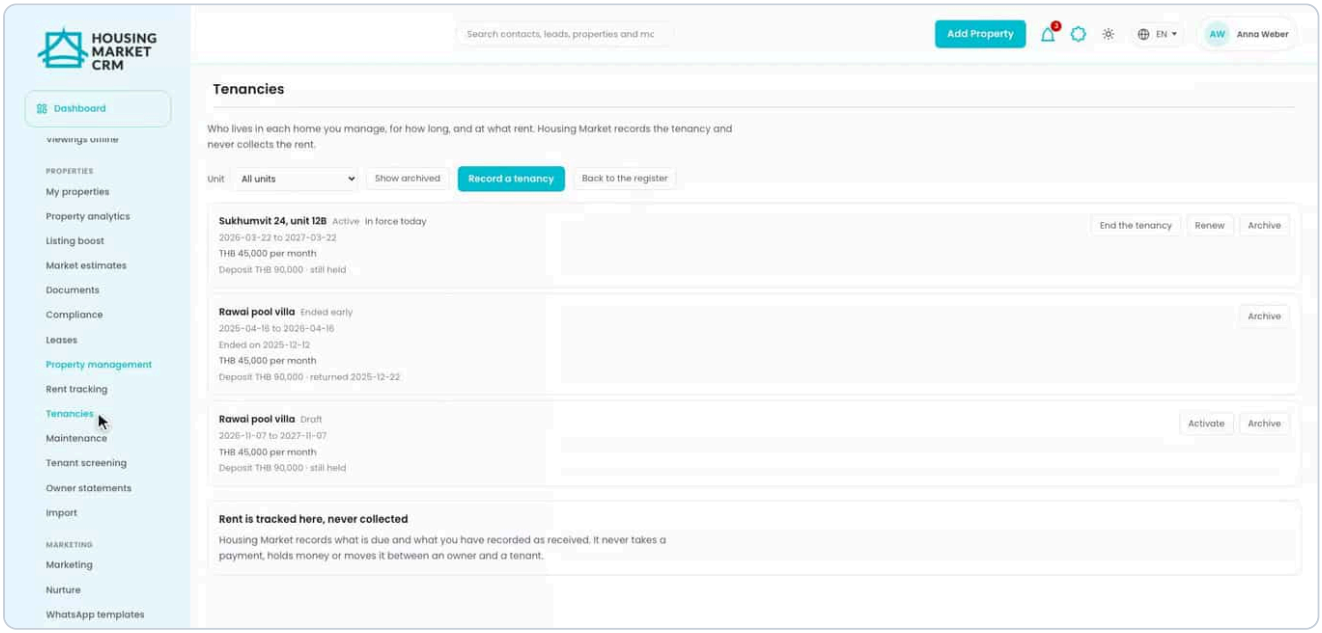


图 61.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 租约签订后即登记。

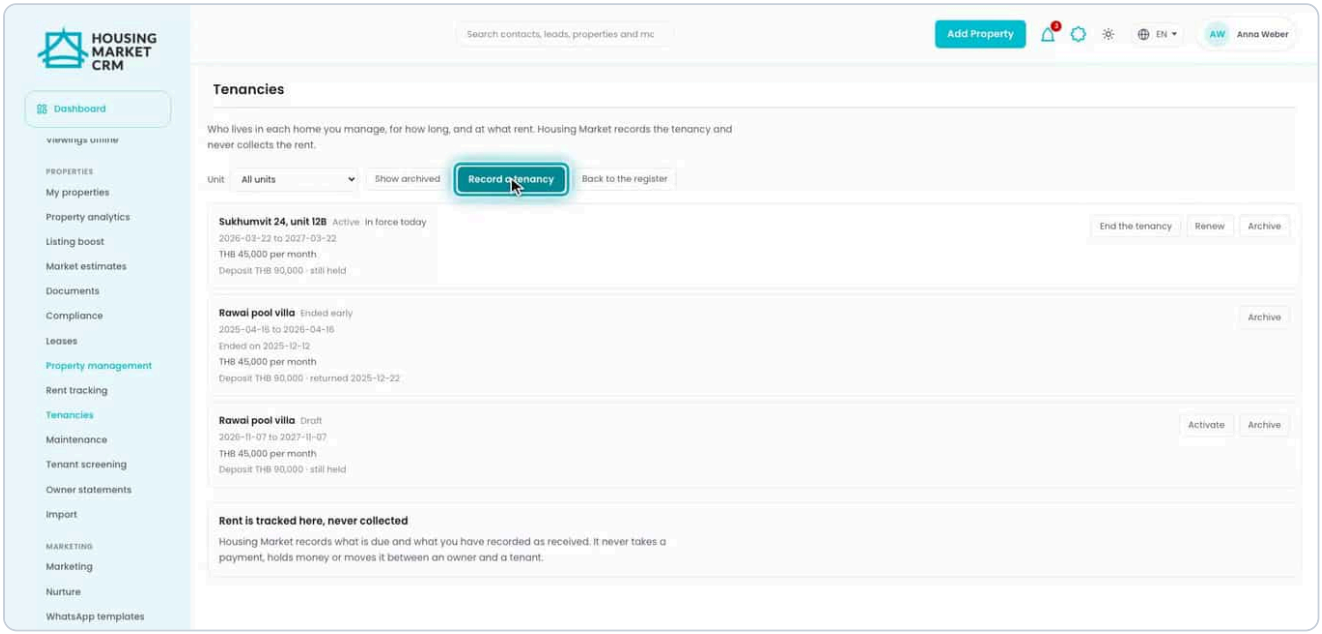


图 61.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 续租会生成一份新租约… …去年结算单中的租金依然准确。

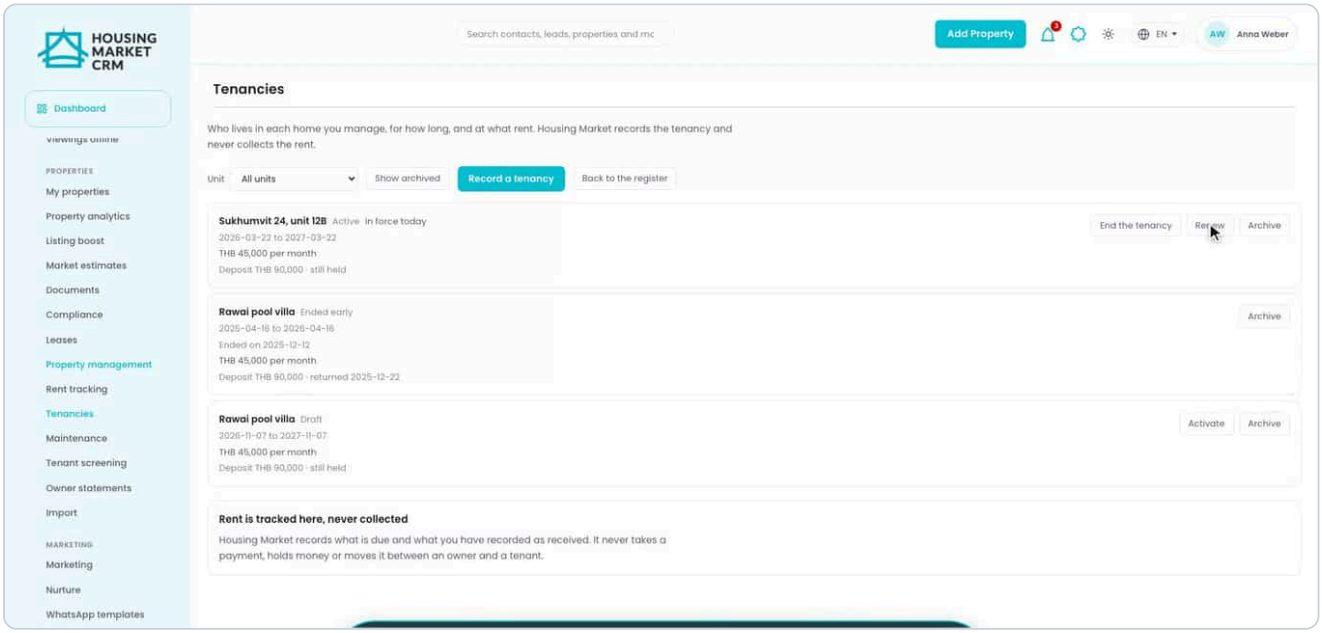


图 61.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 终止租约——已登记的租金仍保留。

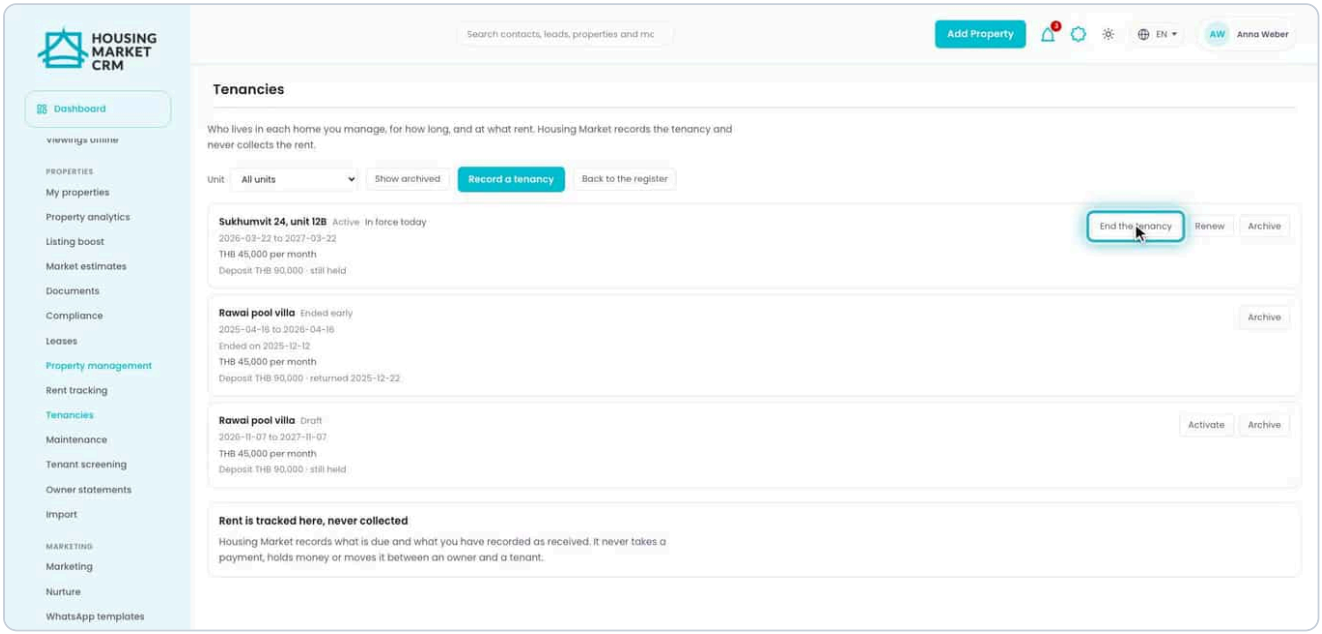


图 61.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 归档让历史记录不再占用视线。

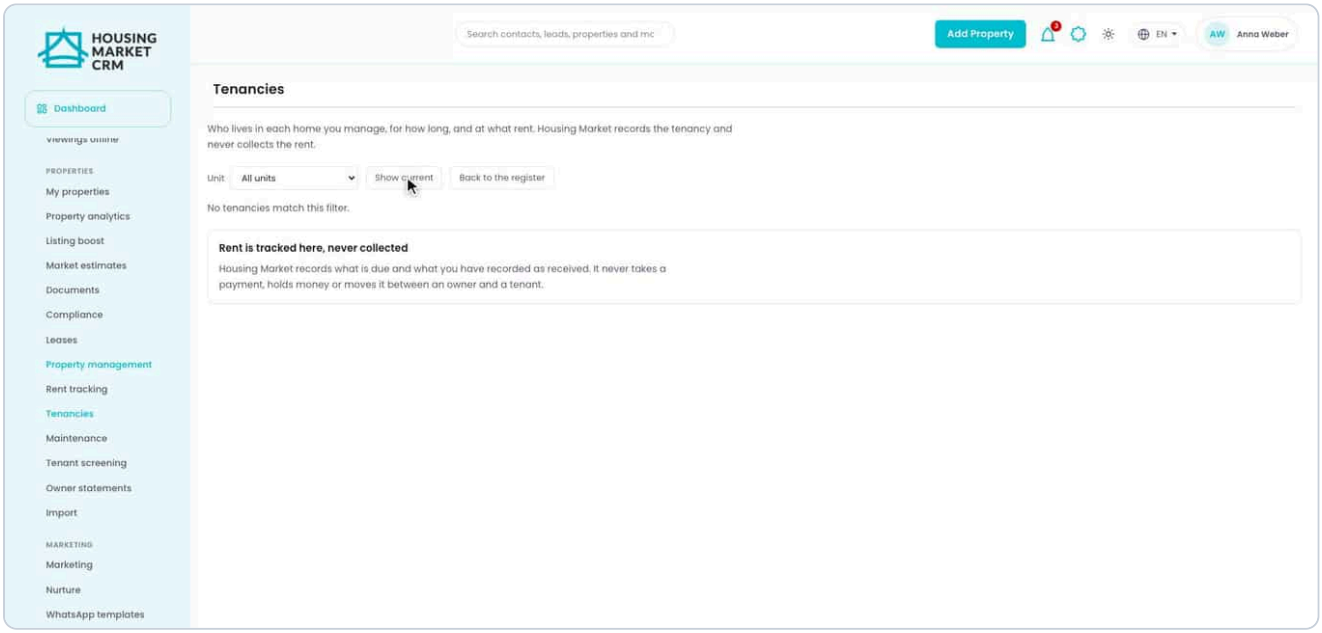


图 61.7 · 画面录制于 2026年10月8日

62 第 62 章

维修请求

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

在物业管理下选择“维修”。针对您代管的房屋登记哪里出了问题，给它一个类型和一个优先级，附上照片，接手处理，一路做到已修复。系统从不记录任何费用，也从不收费。

在物业管理下选择“维修”。它回答您代管的房屋里有什么坏了、由谁在处理、还有哪些未完结——并且为每套房屋保留完整的历史，这正是一年后同一台锅炉再次故障时最要紧的那一部分。

登记一个问题

- 选择“登记问题”。
- 选择“单元”，并写下“哪里出了问题”。
- 如有需要，补充“详细说明”。
- 选择“问题类型”——给排水、电气、家用电器、供暖与制冷、建筑结构、虫鼠害、室外场地、门锁与安防、保洁，或其他情况。
- 选择“优先级”——紧急、高、普通或低。

照片是在申请创建之后添加的，而不是在表单上添加，这样您一知道情况就能把申请提交，照片随后补上。每张照片都通过一个新的专属链接打开；移除某张照片只是把它从申请上取下，文件仍会保留，因为照片是一套房屋在某一天处于何种状态的证据。

优先级决定期限，而期限是固定的

每个优先级都有自己的期限，从问题登记当天起算：紧急为一天，高为三天，普通为十四天，低为三十天。超过期限仍未完结的申请会标上“已超期”，已修复或已取消的则永远不会。这些期限对每个账户都相同，而且无法更改。

列表上方的数字统计的是贵公司的全部情况，而不是您当前看到的那份列表：有多少项紧急、多少项已超期、多少项未完结。

处理一个申请

状态从“已登记”依次经过“已受理”、“已排期”、“处理中”到“已修复”，或是到“已取消”。标记为已修复时会询问工作实际完成的日期——那可能不是今天——以及做了哪些处理；CRM 会记录是谁这么说的、在什么时候。取消一个申请会再次清除那个名字，因为没人修好任何东西，而没做过的工作不该挂着谁的名字。

“我来处理”把申请分派给您自己，“交还”则把它释放出来。它需要分派权限，而且只分派给您本人，而不是您挑选的某位同事。

“显示”默认为“未完结”，所以页面一打开看到的是待办的工作，而不是归档。其他视图是“已超期”、“全部”、六种状态各自一个，以及“已归档”。按单元筛选时还会多出“这套房屋登记过的全部事项”，即那套房屋的历史，最早的在前。

这里刻意没有什么

- 没有费用、报价、预估金额、预算或账单。维修申请上任何地方都没有金额，Housing Market 也从不为维修开具账单、从中抽成，或在业主、租客和师傅之间划转款项。
- 不与师傅联系。这里不会给任何师傅发邮件、发消息或推送通知——他们不是贵公司 CRM 的用户。
- 不接受租客登记。这里没有租客门户，也没有租客可以填写的表单；申请由贵公司的同事登记。
- 没有预约或上门日期。“已排期”只是一个状态词，不是日程表上的一条安排。
- 没有提醒。与租金不同，维修在期限过去时不会发出任何通知——告诉您的是列表上的那个标记。

什么都不会被删除。“归档”把申请从列表中移出，“恢复”把它带回来，连同它的照片、它的历史，以及修好它的人的名字。

出自帮助中心： **维修申请是如何运作的?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

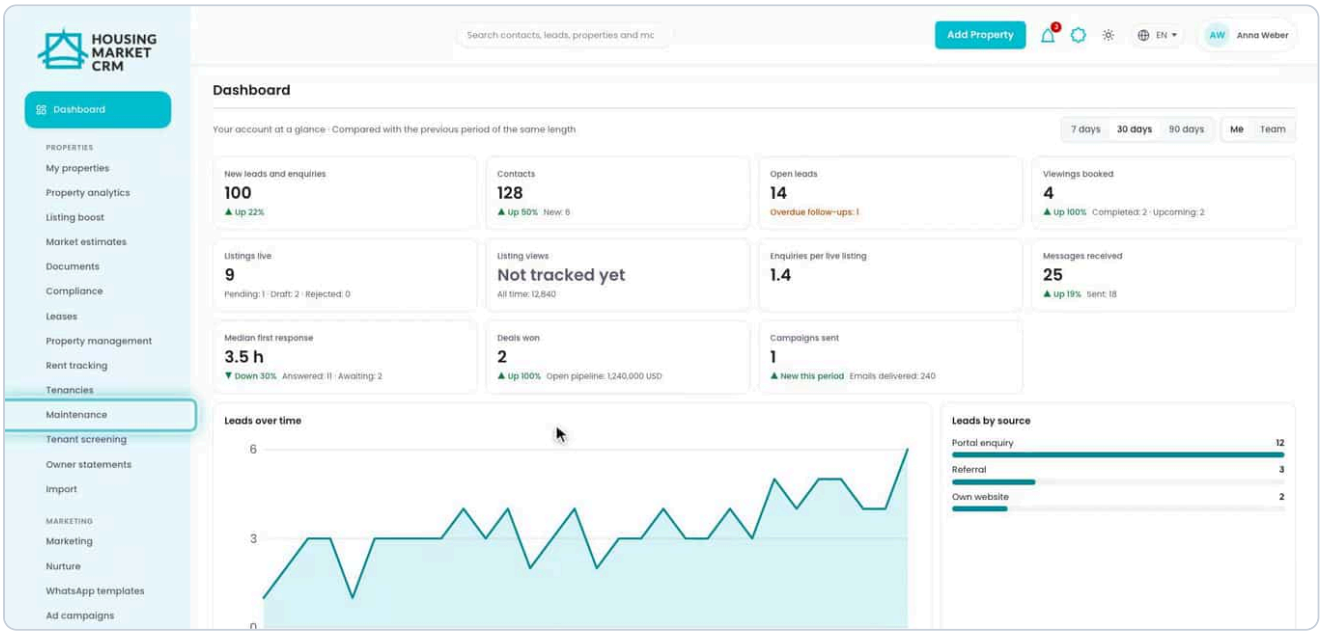


图 62.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的“维修”。

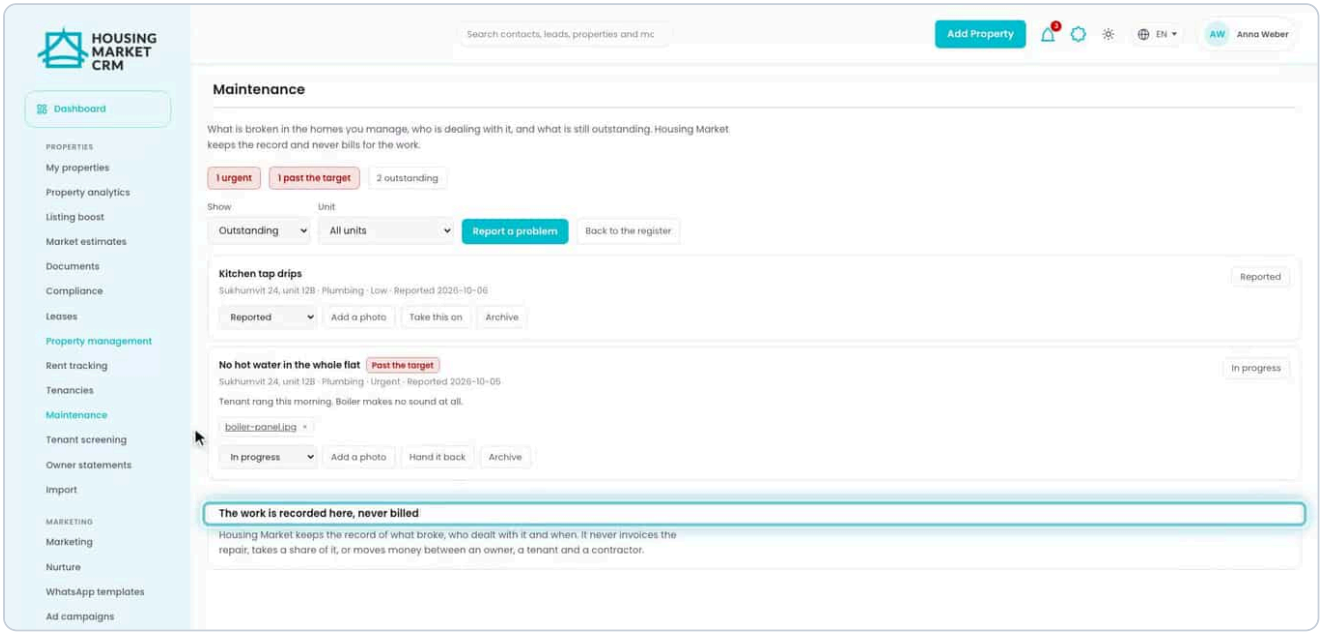


图 62.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 仅在此留存记录，Housing Market 从不收费。

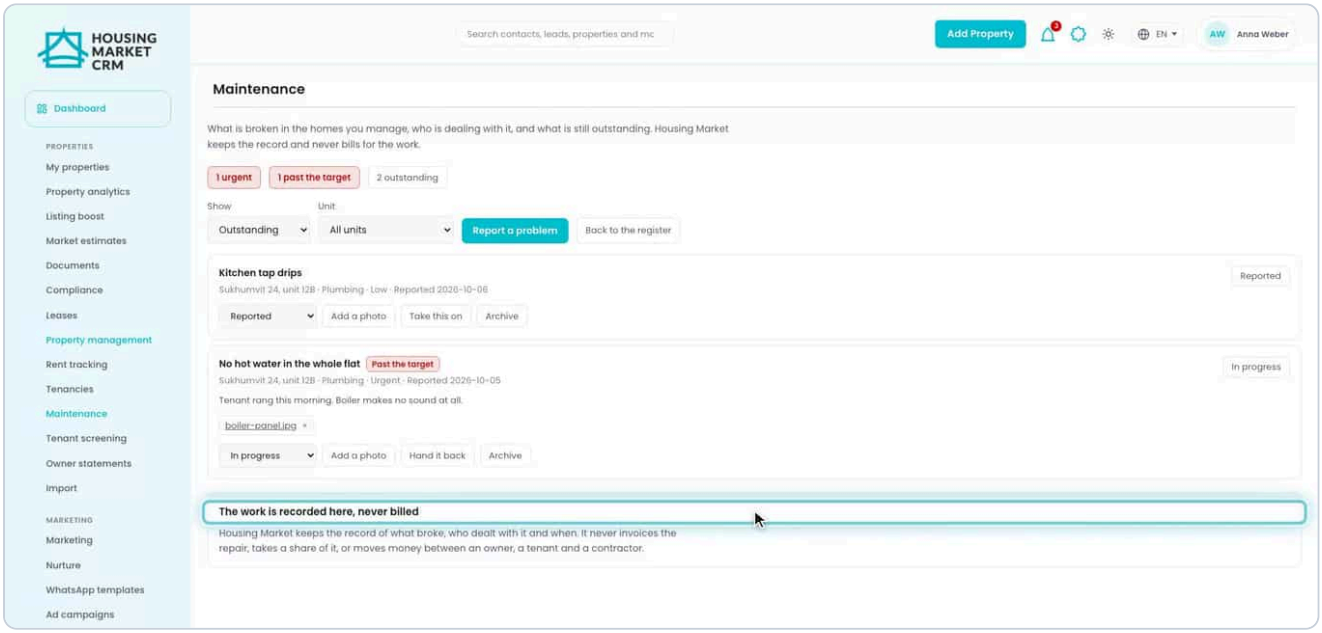


图 62.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 每种优先级对“逾期”的判定各不相同。

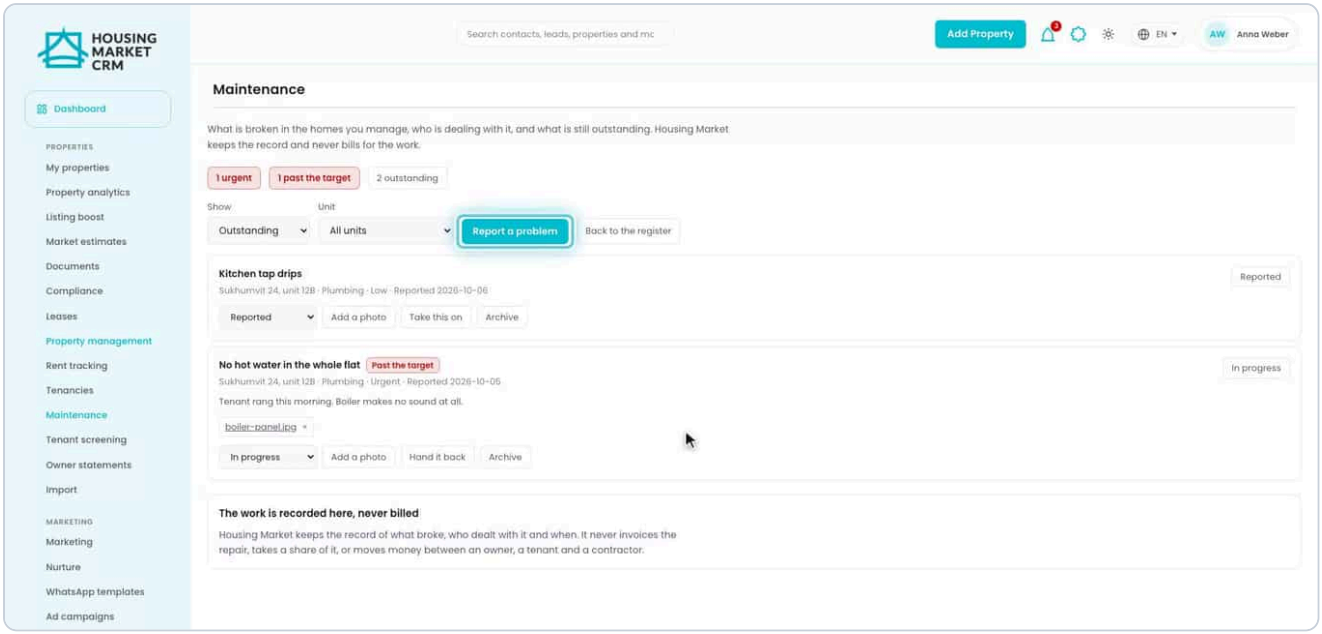


图 62.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 针对该房源上报问题。

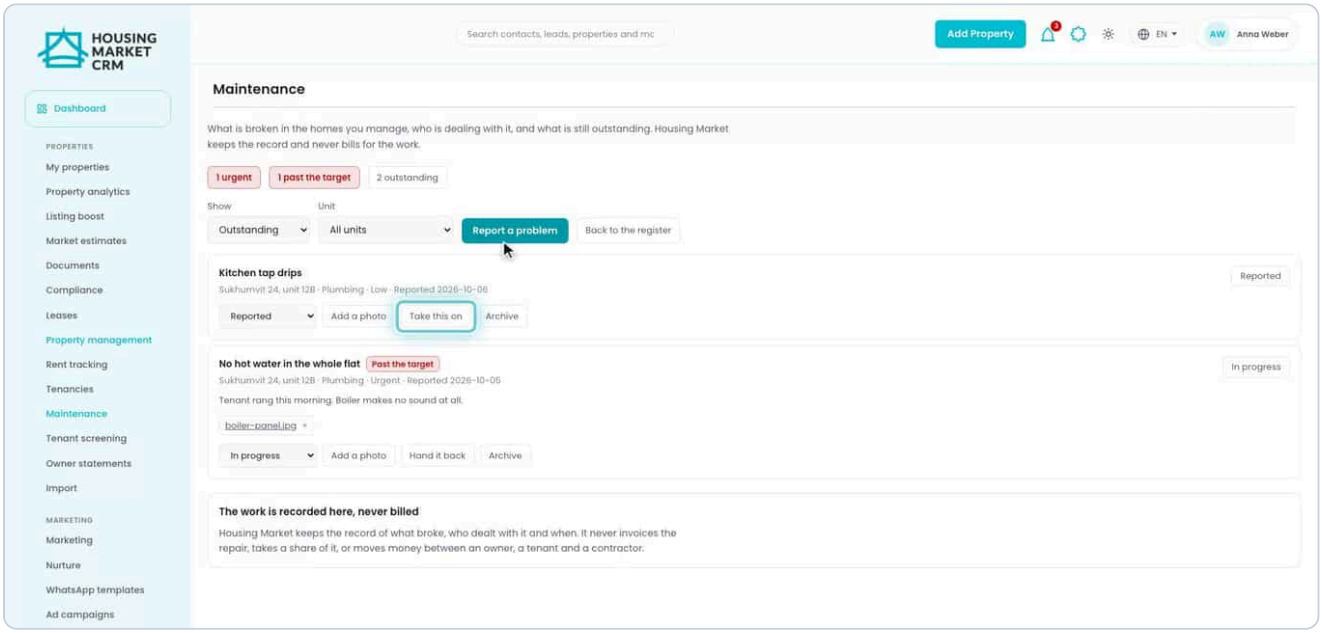


图 62.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 “接手”会把您的姓名登记上去… …“交回”则会释放该任务。

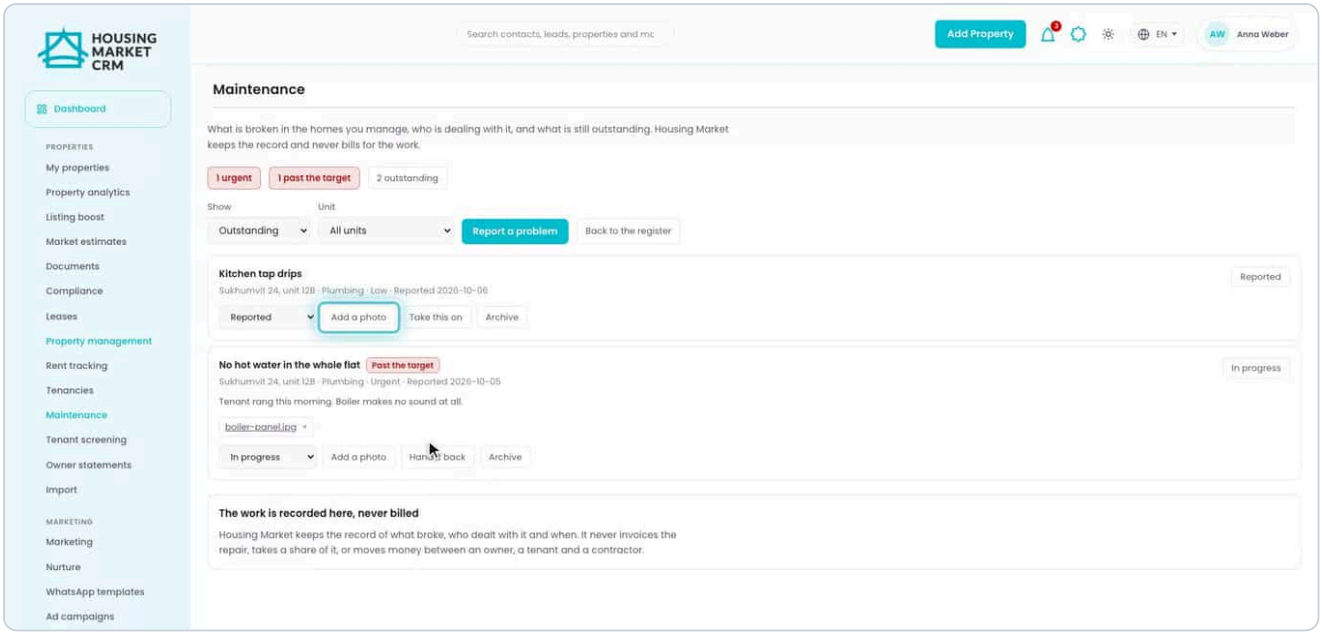


图 62.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 添加照片——房屋当时状态的唯一凭证。

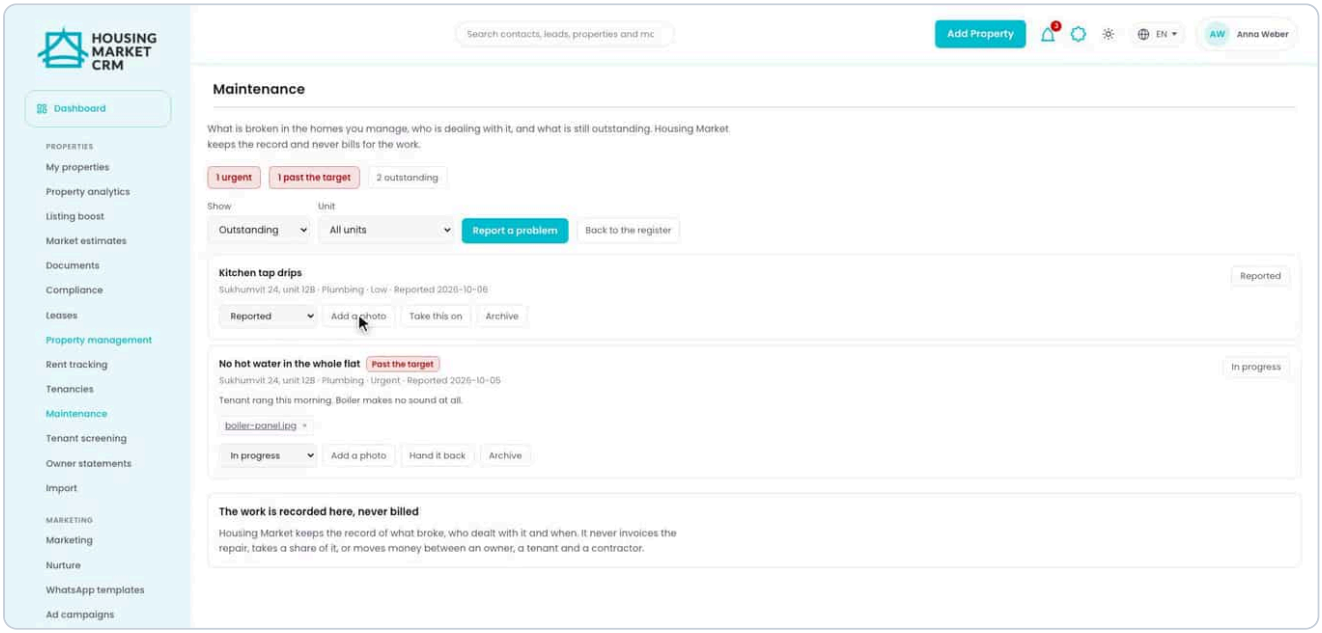


图 62.7 · 画面录制于 2026年10月8日

63 第 63 章

筛查租客

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

它记录贵公司自己完成的核查。Housing Market 不联系任何征信机构、任何背景调查公司、任何身份验证服务，也不产出任何评分：页面上的每一项结果都是您自己查明并填写的。

在物业管理下选择“租客审核”。它存放您所管理房屋的租赁申请、贵公司自行完成的核查，以及您记录下来的决定。

请先读这一段：核查是贵公司做的，不是我们做的

Housing Market 不对任何人做任何核查。这项功能里没有征信机构、没有背景调查公司、没有身份验证服务、没有制裁或驱逐记录查询，也没有信用评分——不是被关掉了，不是打算放进以后的某个套餐，而是根本没有。页面上的每一项结果，都是贵公司用自己的办法查明之后写下来的。

这一点之所以放在最前面，是因为在大多数提供“租客审核”的产品里，这个词意味着一份买来的报告，而没有被告知的读者会以为会有一份报告送来。这个页面给您的，是把您本来就在做的资信核实，记录在它所属的那份申请下面的一个地方，决定就在旁边，两者都会保留。

登记一份申请

- 选择“登记申请”。
- 选择“单元”和“申请人”。申请人是您自己的联系人之一。
- 如果您知道，填写他希望入住的日期。

申请指向您的通讯录，而不是把这个人再复制一份。这项功能不存储出生日期、身份证件号码、银行账户、薪资数额或雇主名称——您对收入或工作情况得出的结论，就是一个词，加上您自己选择写下的备注。

记录一项核查

“记录一项核查”包含六类——身份、工作情况、收入、上一位房东、租金负担能力和其他——每一类取四种结果之一：符合、不符合、仍在进行，或未收到答复。

“未收到答复”是一个真实的结果，而不是委婉地说“不符合”。一位始终不回复的上一位房东，并没有告诉您任何不好的事情，而把这记成一次不符合，会把别人的沉默变成申请人身上的一个污点。

每一类只保留一项核查。再次记录同一类会替换掉结果，并记下当前这个说法是由您作出的，而先前的结果仍留在审计记录里。这里没有评分、没有总体通过或不通过、不给申请人排名，也不给建议：决定完全由您作出。

决定，以及更正决定

“记录决定”接受已通过、未通过或申请人已撤回，并附一个理由。一旦存在决定，核查表单就会关闭，标题变为“更正决定”：记录另一个决定，会在第一个旁边加上一次更正，不会移除任何内容。没有办法回到未决定的状态。

审计记录会记下单元、决定，以及作出决定的人。它刻意不记录您填写的理由，也不记录申请人的姓名。

这里没有什么

- 没有给申请人的表单、链接或邮件。这里没有任何面向申请人的东西：由贵公司的同事把查到的情况填进来。
- 这个页面上没有文件上传。证明文件按名称列出，它们通过 CRM 自己的文件功能附加，而不是从这里上传。
- 没有费用。租客审核不额外收费——它是物业管理模块的一部分。
- 暂时不能按单元或按状态筛选。这个页面只在使用中和已归档的申请之间切换。
- 没有把已通过的申请一键变成租约的按钮。请在“租约”页面记录租约。

什么都不会被删除。把一份申请归档，会保留每一项核查、那个决定，以及作出决定的人。

出自帮助中心： **租客审核是如何运作的?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

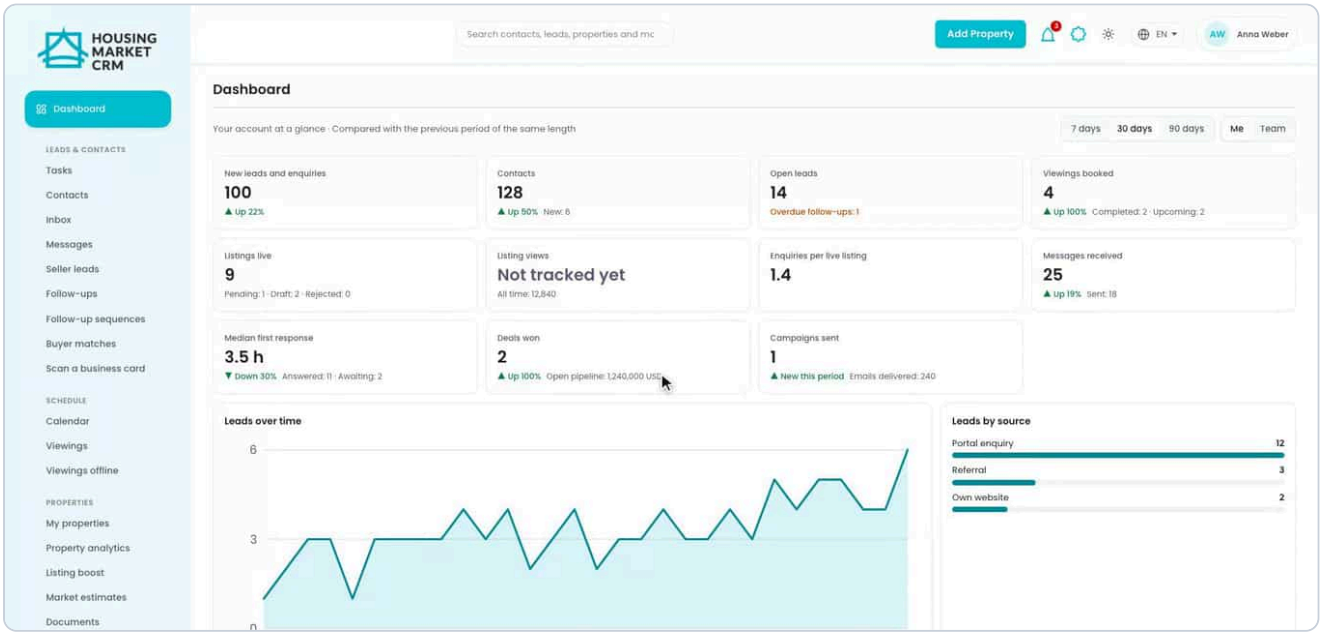


图 63.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 在左侧菜单中点击“租客筛查”。

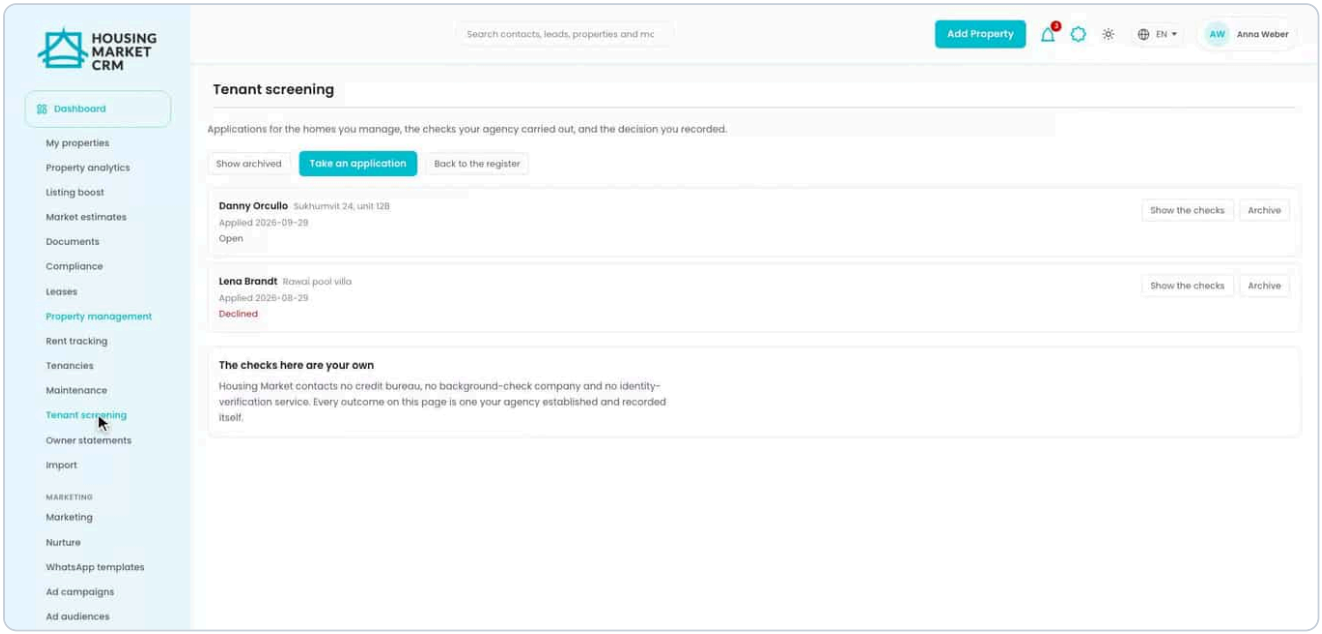


图 63.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 这里的核查由您自行完成，不会查询征信。

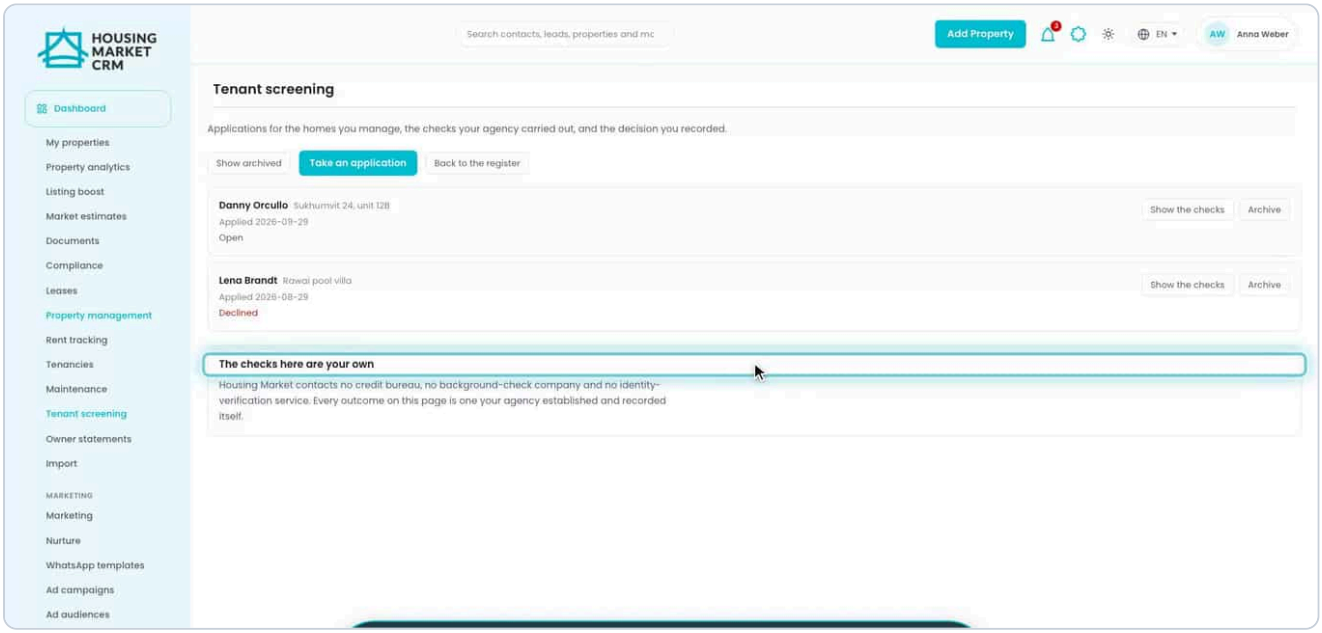


图 63.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 为该房源受理一份申请。

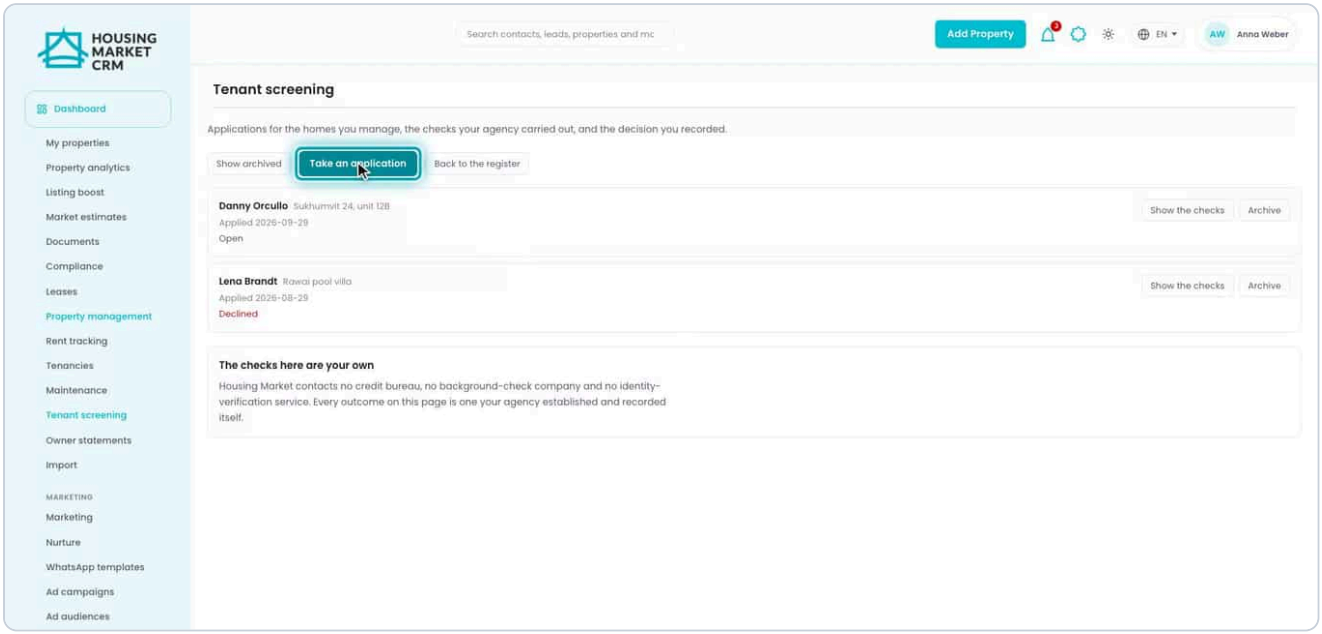


图 63.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 演示各项核查——并记录每项结果。

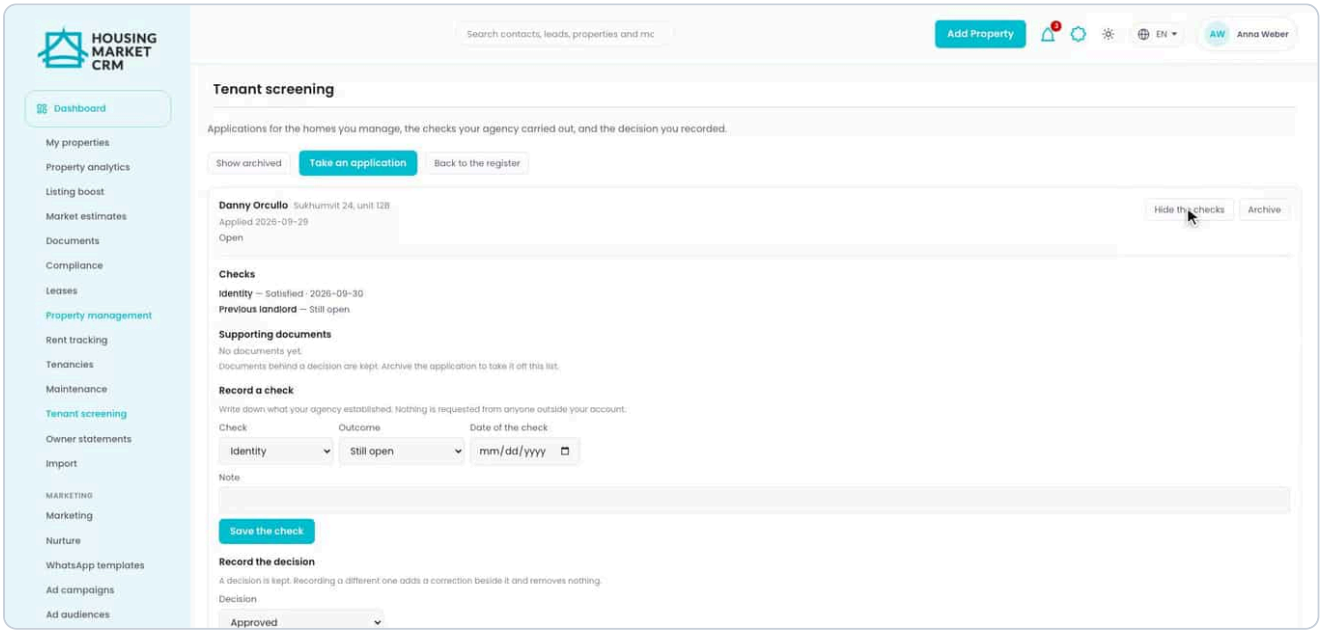


图 63.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 结果正常也要记录。否则就等于没做核查。

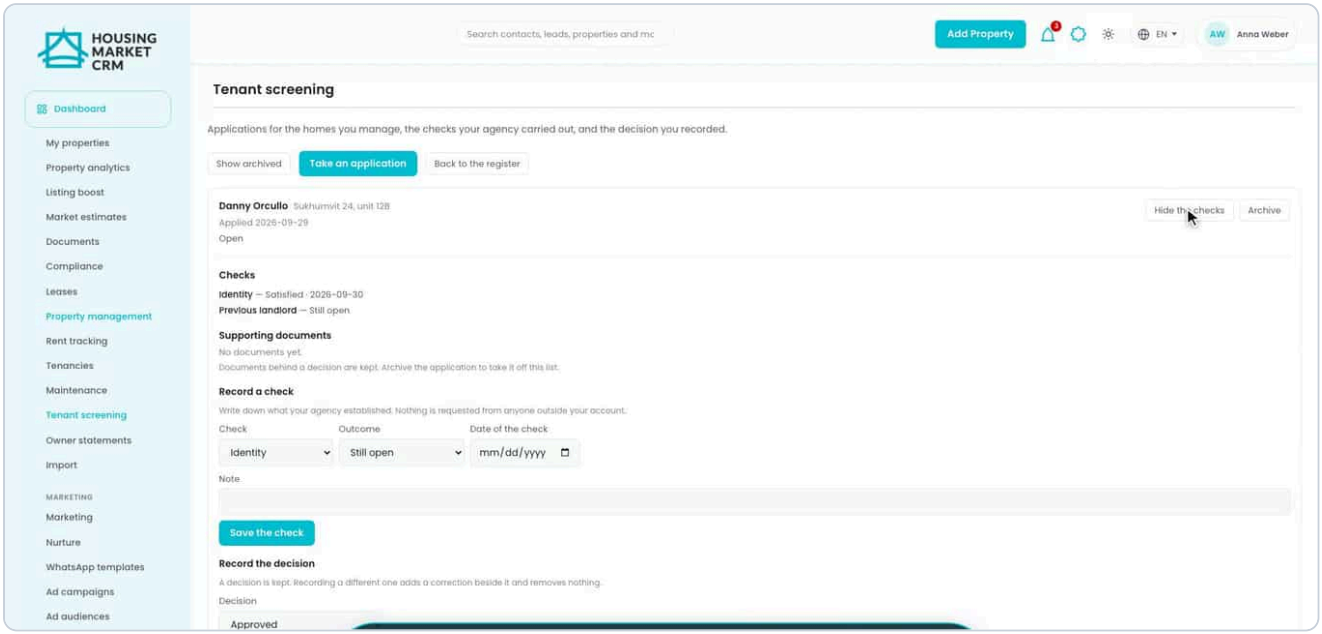


图 63.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 写下决定和理由——房东会问。

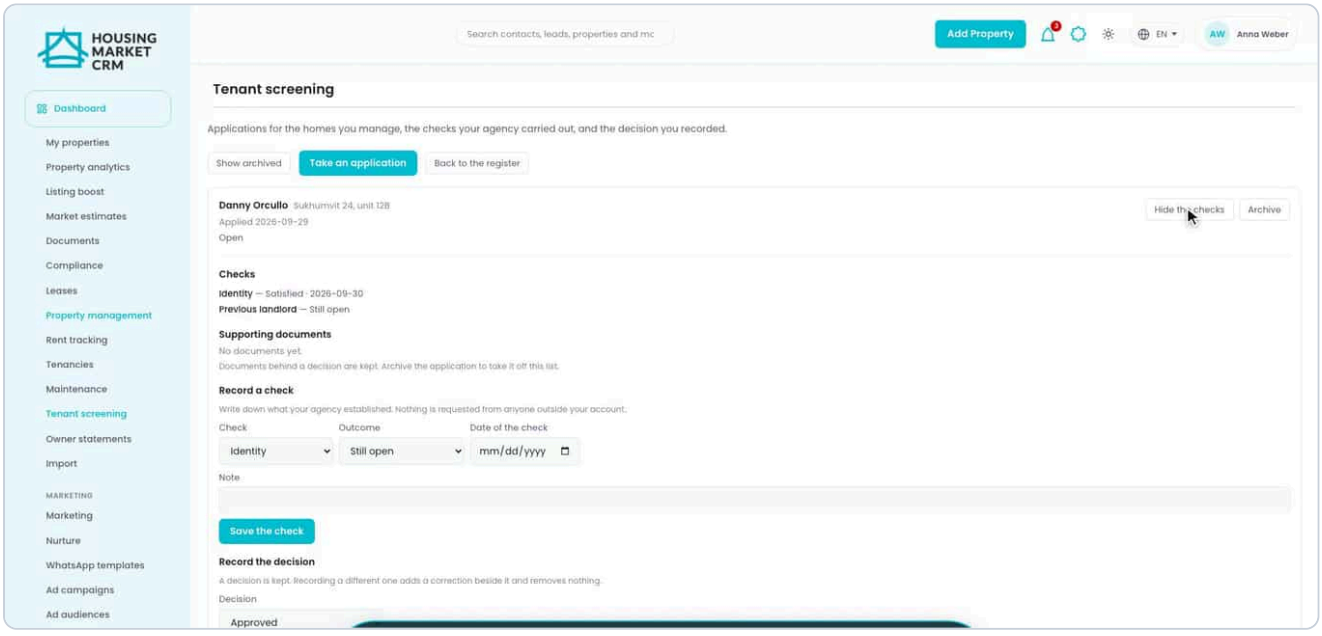


图 63.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 附上文件，不要用文字描述。

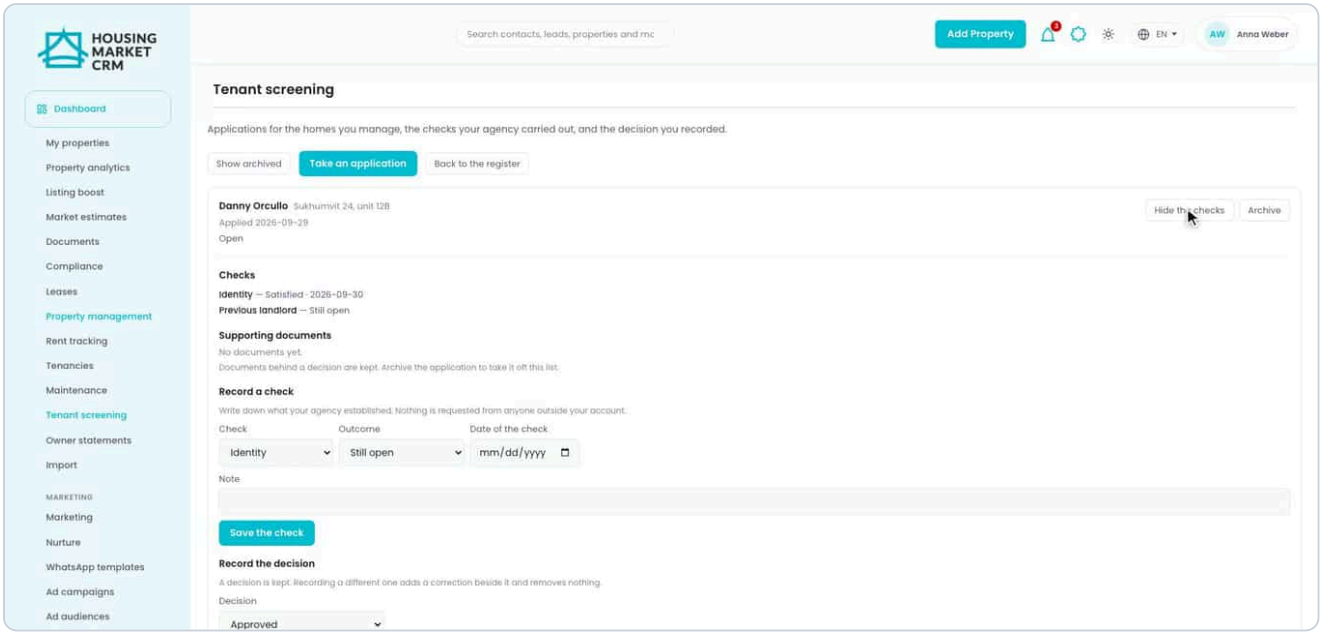


图 63.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 “我们为什么接受这位租客？”——全公司一个答案。

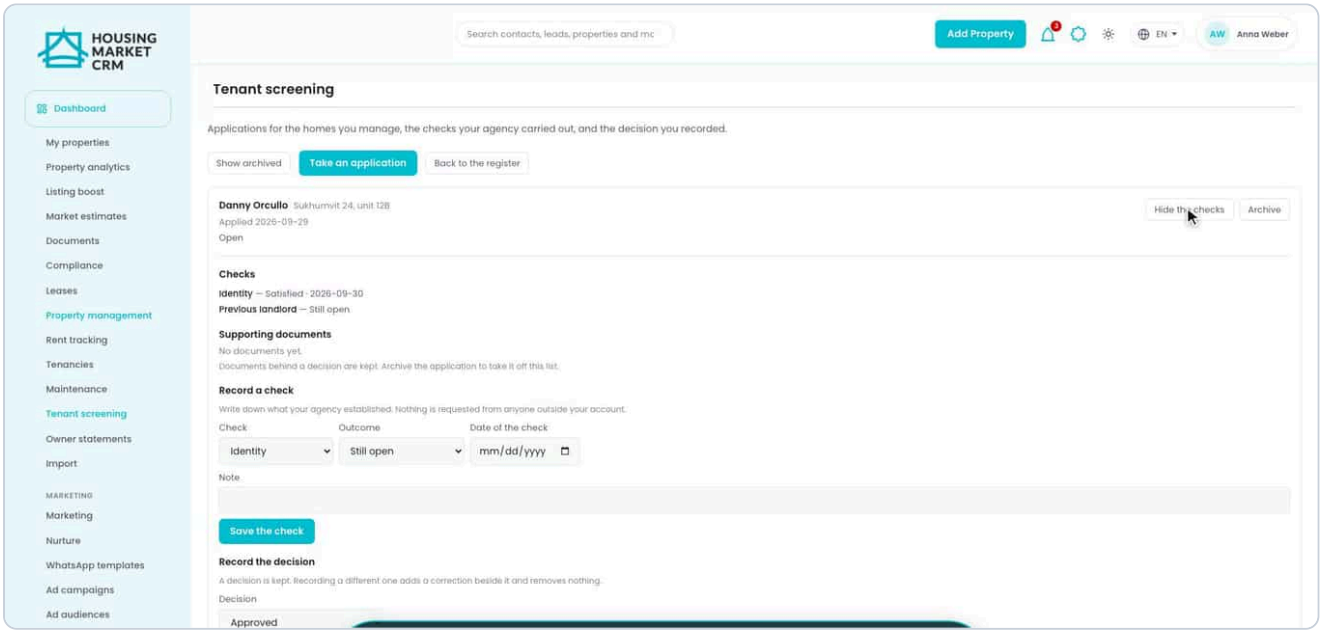


图 63.9 · 画面录制于 2026年10月8日

64 第 64 章

业主结算单

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

一位业主的房屋在某个月应收多少、贵公司记录为已到账多少的一份月度账目，并按每位业主已记录的份额分摊。它只作呈报，从不付款：Housing Market 不抽成、不作任何扣除，也不向任何人付款。

在物业管理下选择“业主对账单”。选定一个月份和一位业主，CRM 便列出该业主的房屋在那个月应收多少，以及贵公司已记录为到账的金额。

对账单只作呈报，从不付款

Housing Market 只把贵公司记录的内容列出来，别的什么都不做。这里没有付款、没有汇款、没有银行账户信息、没有结转余额、没有结算。也没有管理费、没有佣金、没有扣除、没有支出条目——我们的价格是固定的，并计入您的订阅费用，因此绝不会从业主的租金里拿走任何东西。这个产品里的对账单是一份报表，而给业主的转账仍然在它今天发生的地方发生。

它由什么构成

每套房屋、每份生效租约各一张卡片，因此一套在月中换了承租人的房屋会得到两张卡片，而不是一个混在一起的数字。每张卡片显示当月生效那份租约约定的租金——而不是此后才约定的租金——有多少个应收日期、各是多少钱、其中多少已记录为到账、有哪些已豁免，以及押金。

收到的往月租金另列一行：三月应收、四月才记录为到账的一笔款项，在四月的对账单上属于往月租金，而在三月的对账单上仍属于未到账。把这两者分开，正是让一笔迟付的款项不会看起来像第二笔的原因。

空着没人住的房屋仍然会出现在对账单上，标记为“本月空置”，因为一位业主想知道自己的资产组合表现如何时，需要把空着的那几套点出来，而不是让它们不见。

业主身份是一个期间，所以房屋出售能正确归位

决定对账单的是某位业主在这套房屋上的持有期间，而不是现在谁持有它。六月卖掉的房屋，五月仍然进入卖方的对账单，而某个月只有一部分属于某位业主时，卡片上会写“本月自…起持有”或“本月持有至…”。当一位业主的期间在下一位业主的期间开始的当天结束时，这被读作一次交接，而不是两个人同时持有它。

份额，以及唯一不作分摊的那种情形

已记录业主份额的地方，他的数字就是这套房屋数字的那一份额——百分之四十就是百分之四十，绝不向上取整为全额。若同期没有其他人持有这套房屋，全额均归他，卡片上也会这样写。

若一套房屋为共有而未记录份额，CRM 不作任何分摊。卡片显示这套房屋的全额，不归属给任何人，这套房屋会计入顶部的一条警示，而这个金额会以自己单独的一行留在合计之外，而不是并进合计里。平均分摊会是一个我们编出来的数字，而它看上去会跟核实过的数字一模一样，而一个月租金的一半不是四舍五入的误差。

合计按币种分列，并排显示。系统不作换算，也没有一个总的合计数，因为跨两种币种的单一数字，会意味着有人必须选定一个汇率。

留存一份对账单

您当前看到的月份是每次询问时重新算出来的，并不会存储。“留存这份对账单”会把这些数字原样存下一份，让您发给业主的内容日后仍可查阅；已留存对账单上的金额被冻结，而姓名每次都重新读取，因此更正某位联系人的写法，不会让旧的写法留在旧的对账单上。

如果该业主该月份已经有一份对账单，按钮会变成“重新核算本月”。旧的那份会被归档而不是移除，新的那份会记录它替代了哪一份。

这里没有什么

- 没有 PDF、没有表格文件、没有打印视图，也没有邮件。留存一份对账单只是把它留在 CRM 里；把它发给业主仍然是您自己做的事。
- 没有业主登录。这里没有业主门户，业主也无法登录查看这份对账单。
- 没有批量生成。一次一位业主、一个月份。
- 没有维修费用。维修在维修页面上登记，而且从不出现在对账单上，因为那里本来也不记录任何费用。

已记录的份额设在单元的业主信息上，而不是设在对账单上。如果警示点出了哪些房屋没有记录份额，那就是它在要求的东西。

出自帮助中心： **什么是业主对账单？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

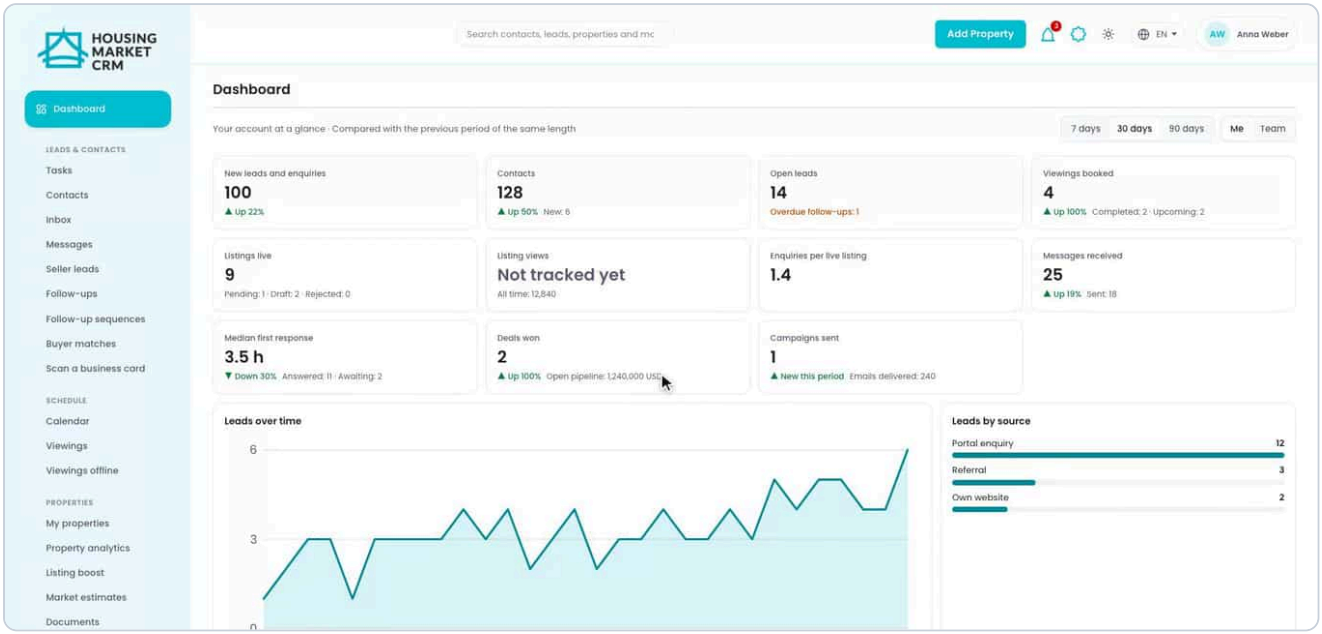


图 64.1 · 画面录制于 2026年10月8日

2 点击左侧菜单中的「业主结算单」。

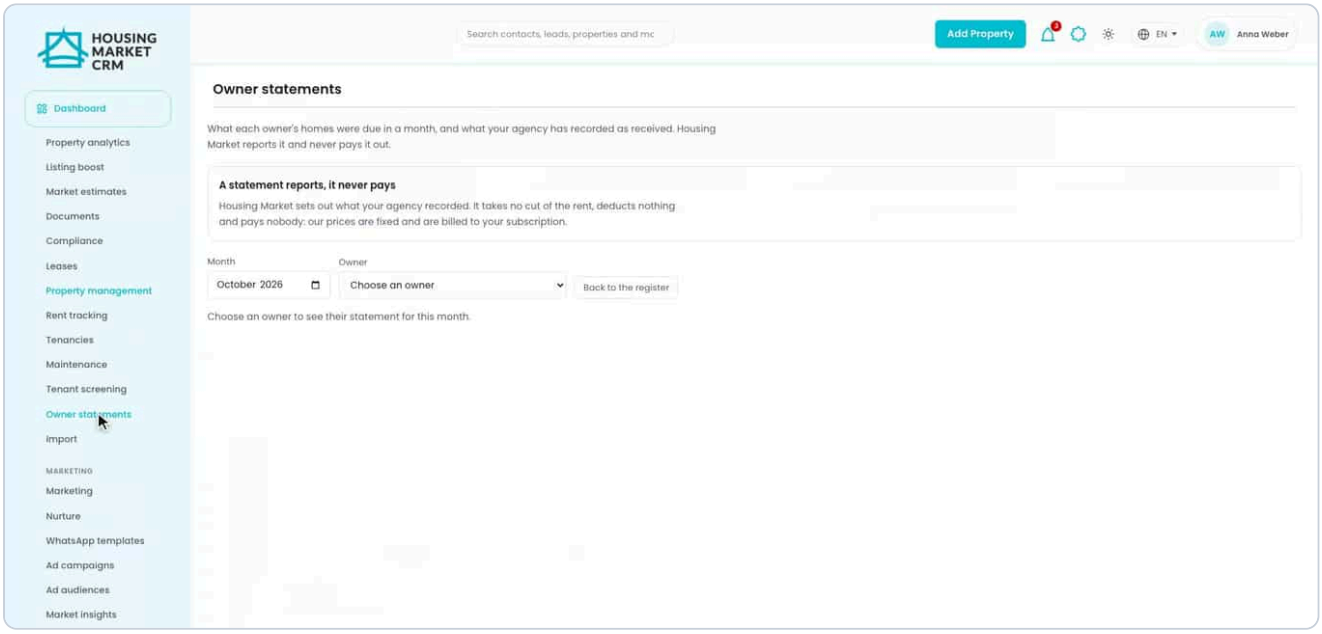


图 64.2 · 画面录制于 2026年10月8日

3 结算单只做报告。不抽成，也不付款。

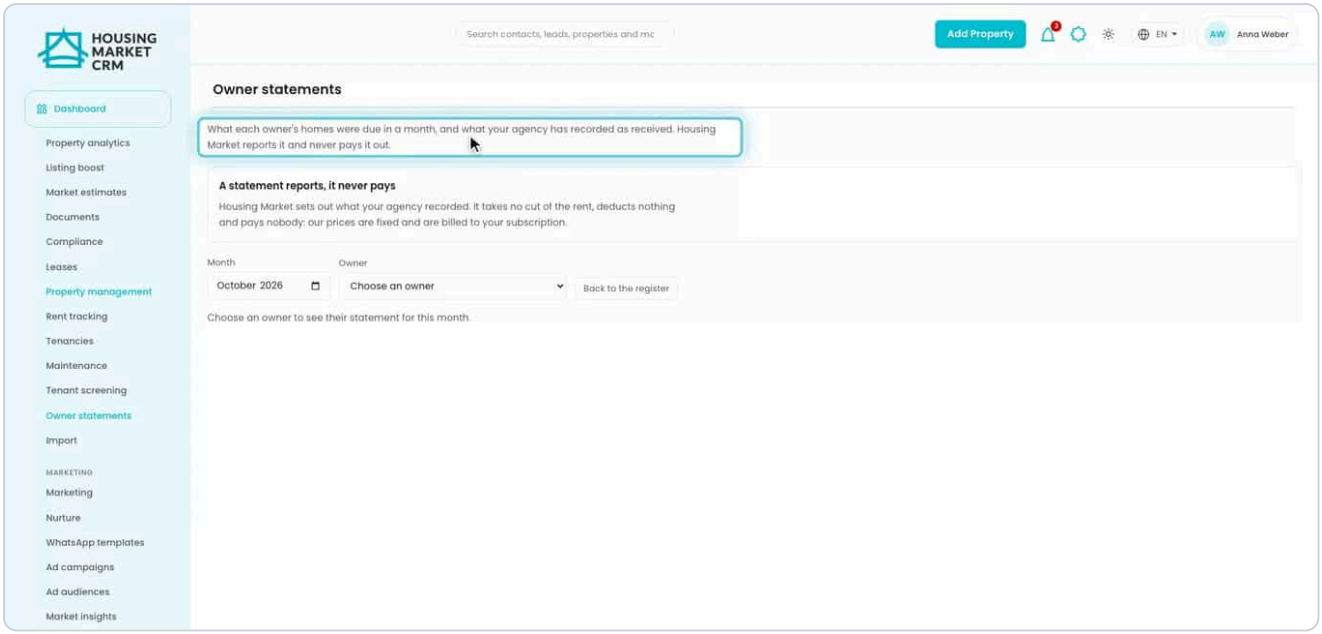


图 64.3 · 画面录制于 2026年10月8日

4 选择业主。

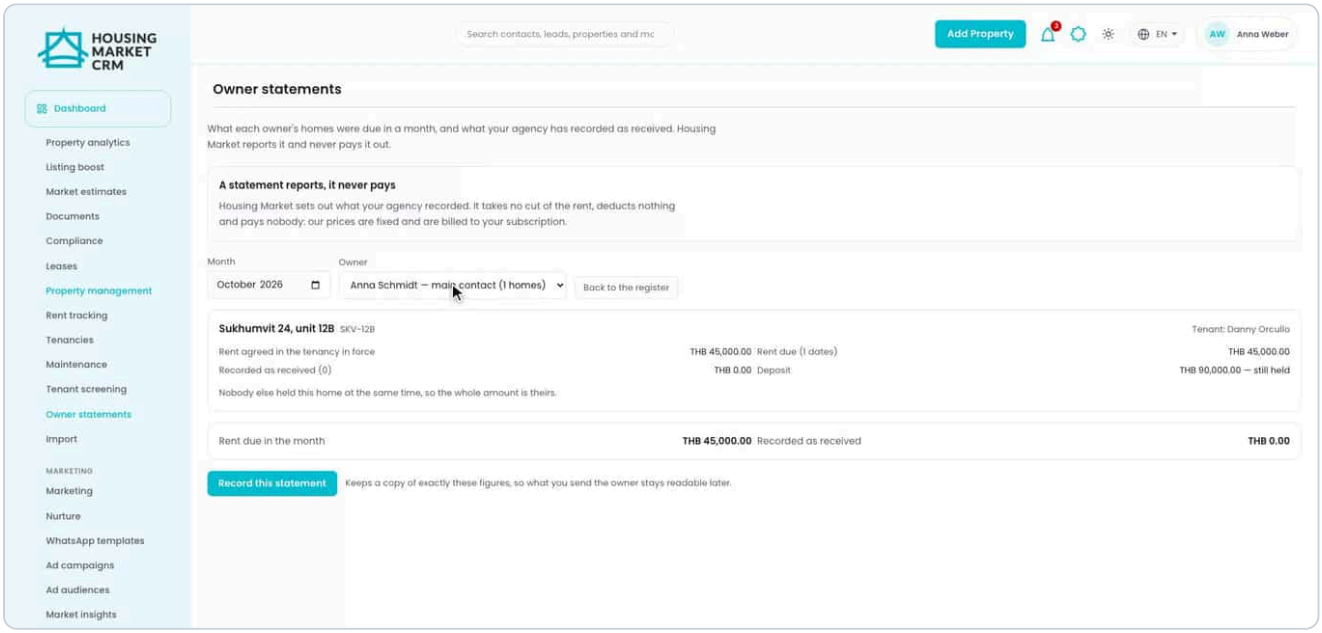


图 64.4 · 画面录制于 2026年10月8日

5 这是预览 —— 只计算，不写入任何地方。

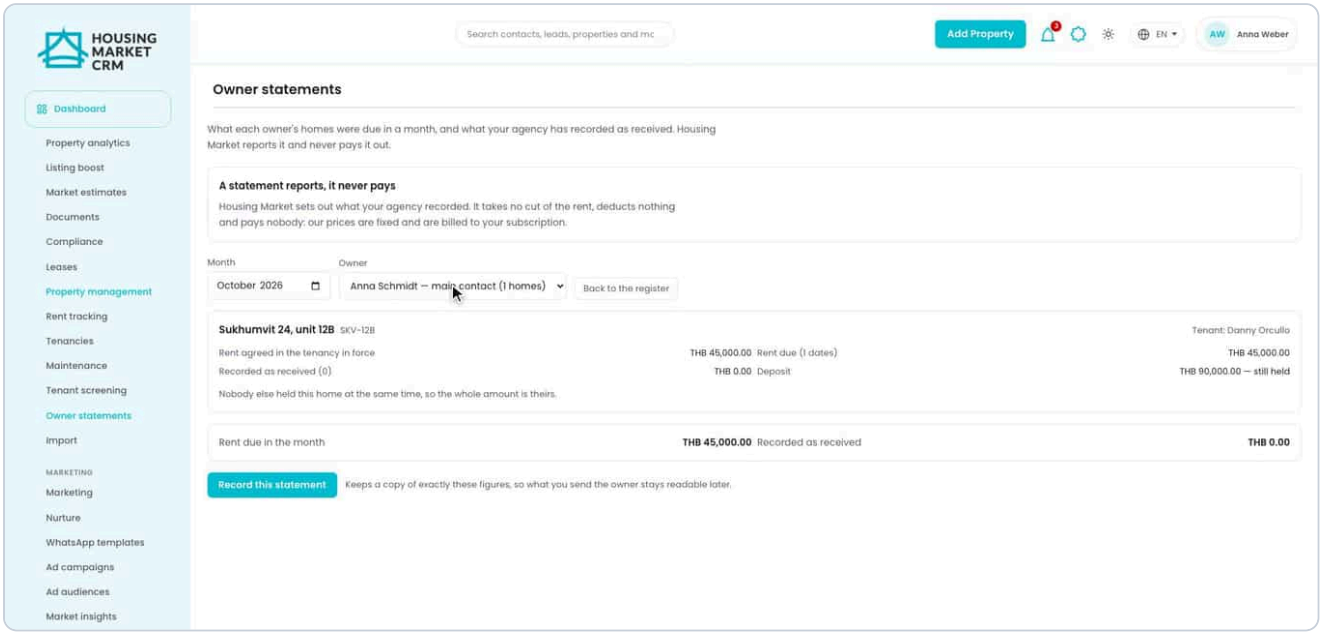


图 64.5 · 画面录制于 2026年10月8日

6 记录是单独的操作：*我发给业主的就是这份*。

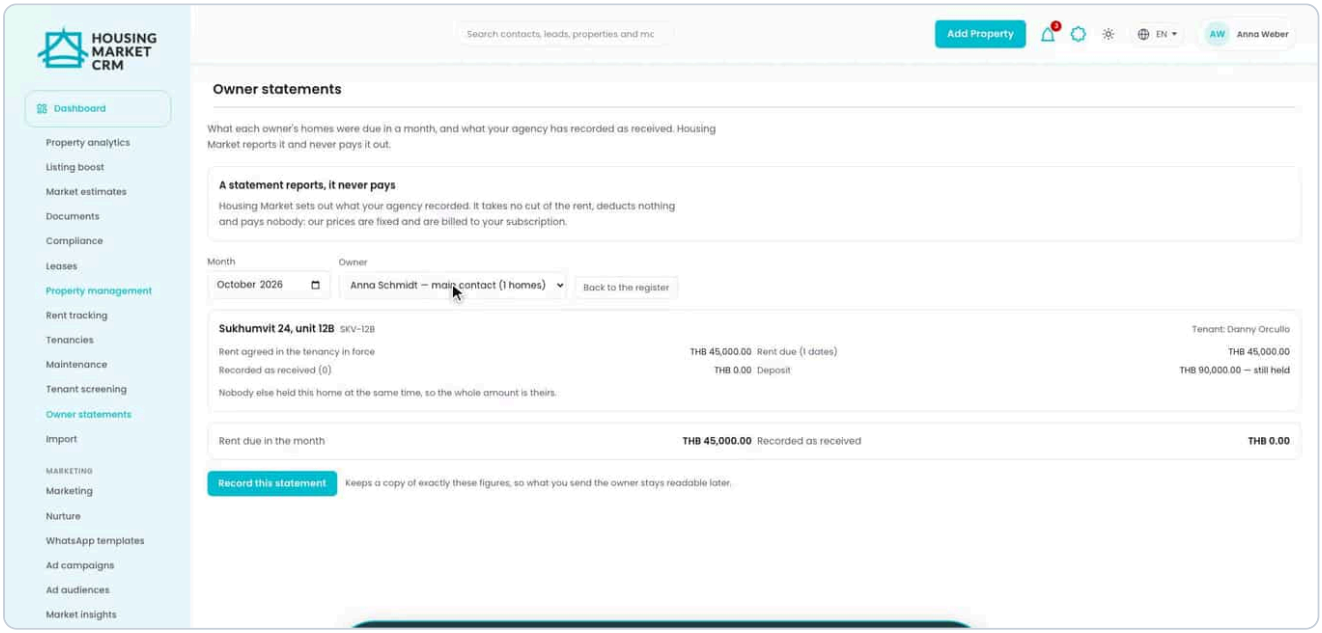


图 64.6 · 画面录制于 2026年10月8日

7 重新生成该月份会取代它 —— 第一份被归档，绝不被修改。

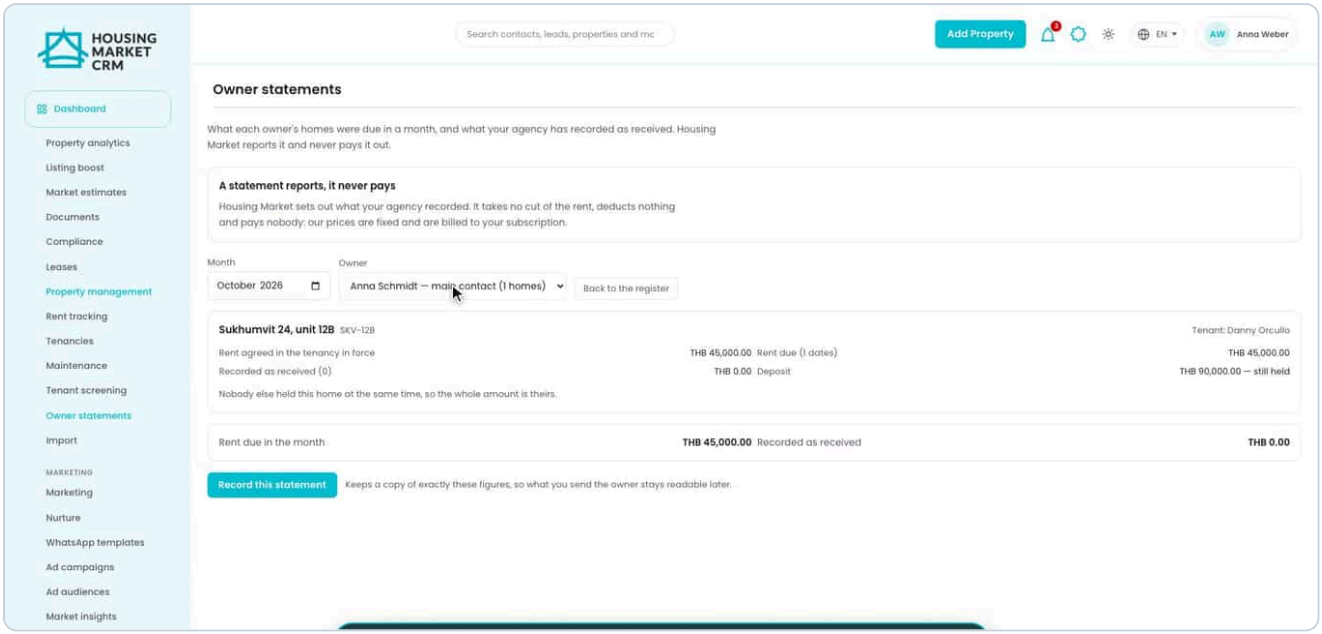


图 64.7 · 画面录制于 2026年10月8日

8 如果共有人的份额从未被记录，结算单会如实说明 ——。

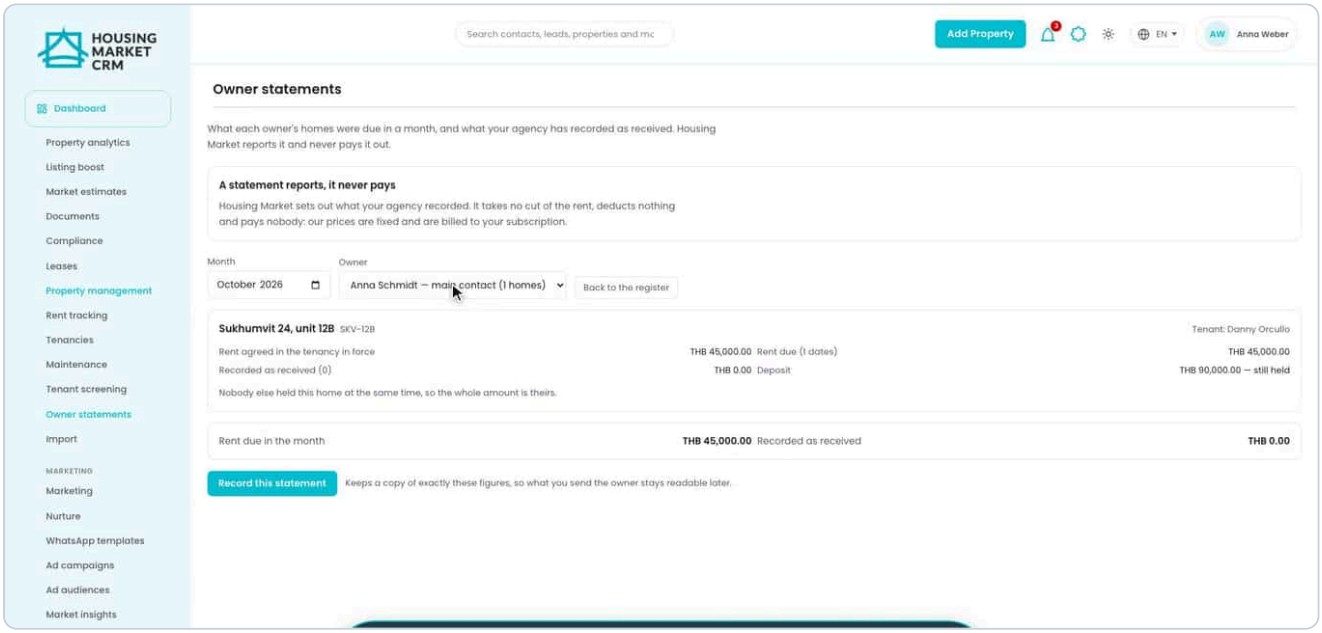


图 64.8 · 画面录制于 2026年10月8日

9 并给出该房源的完整数据，而不是凭空给出一半。

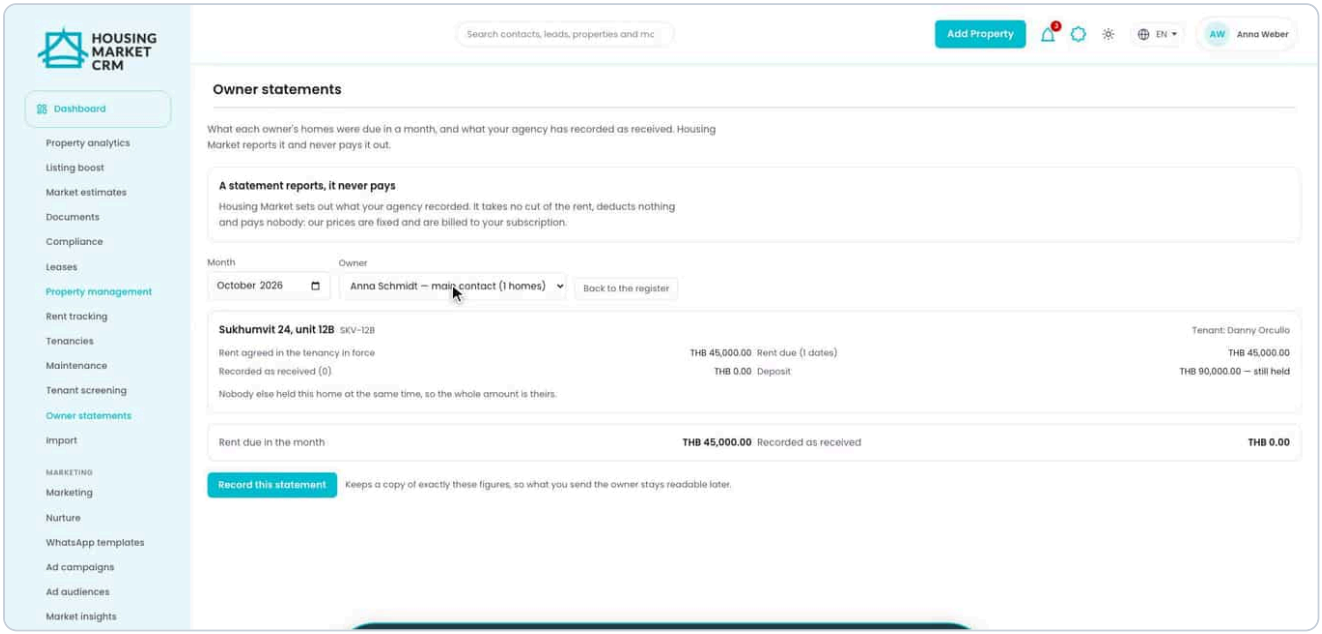


图 64.9 · 画面录制于 2026年10月8日

补充说明

重要

不会。Housing Market Group 是软件。它记录应收多少、以及您记录为已收的部分，绝不收款、保管资金，也不在业主与租客之间转移款项。

帮助中心： Housing Market 会替我向租客收租吗?

65 第 65 章

提醒租客缴纳租金

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

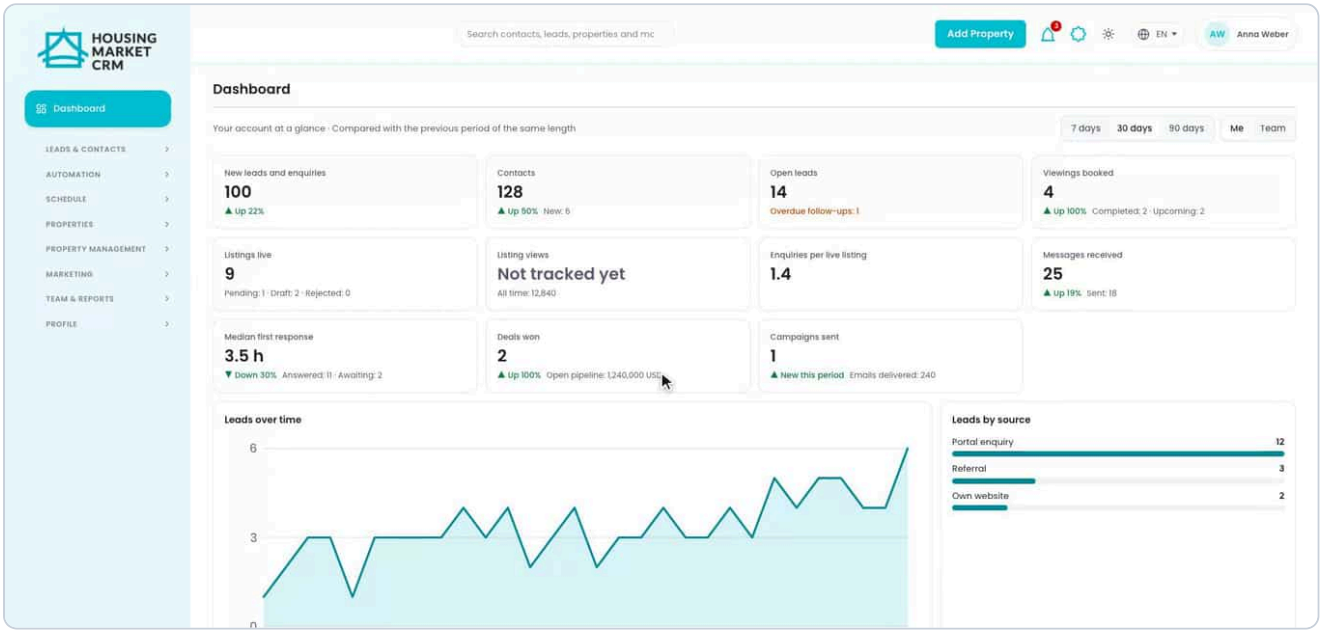


图 65.1 · 画面录制于 2026年10月19日

2 在左侧菜单中打开“物业管理”。

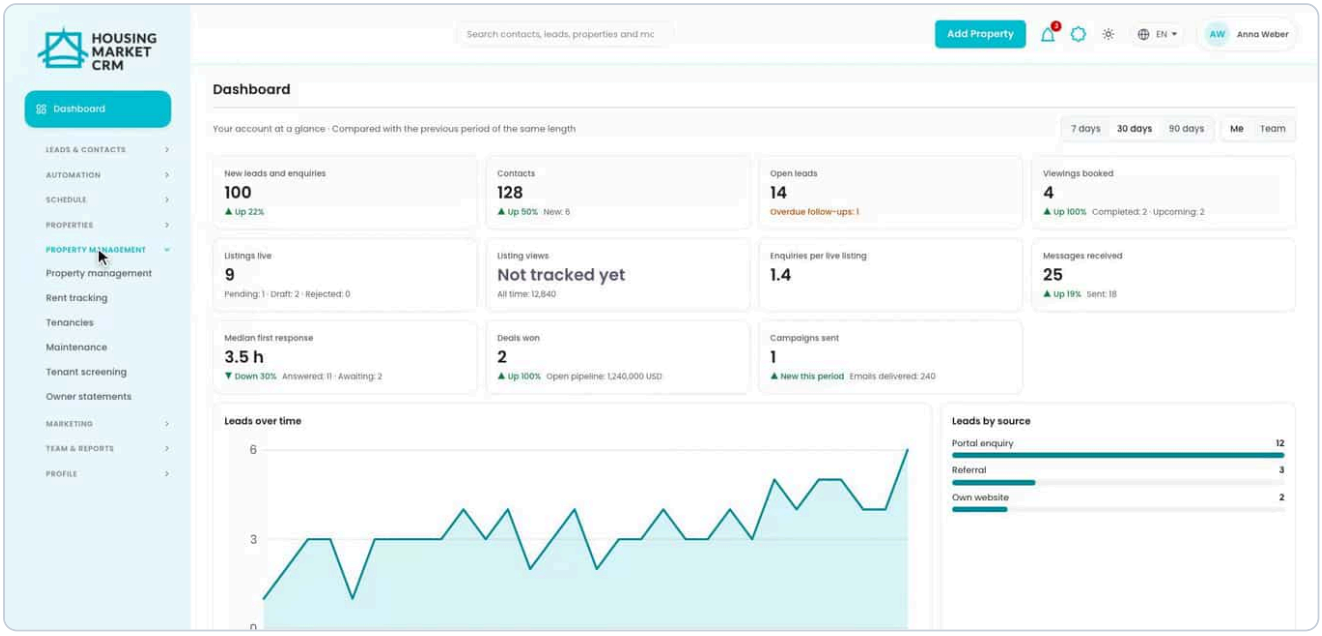


图 65.2 · 画面录制于 2026年10月19日

3 点击“租金跟踪”。

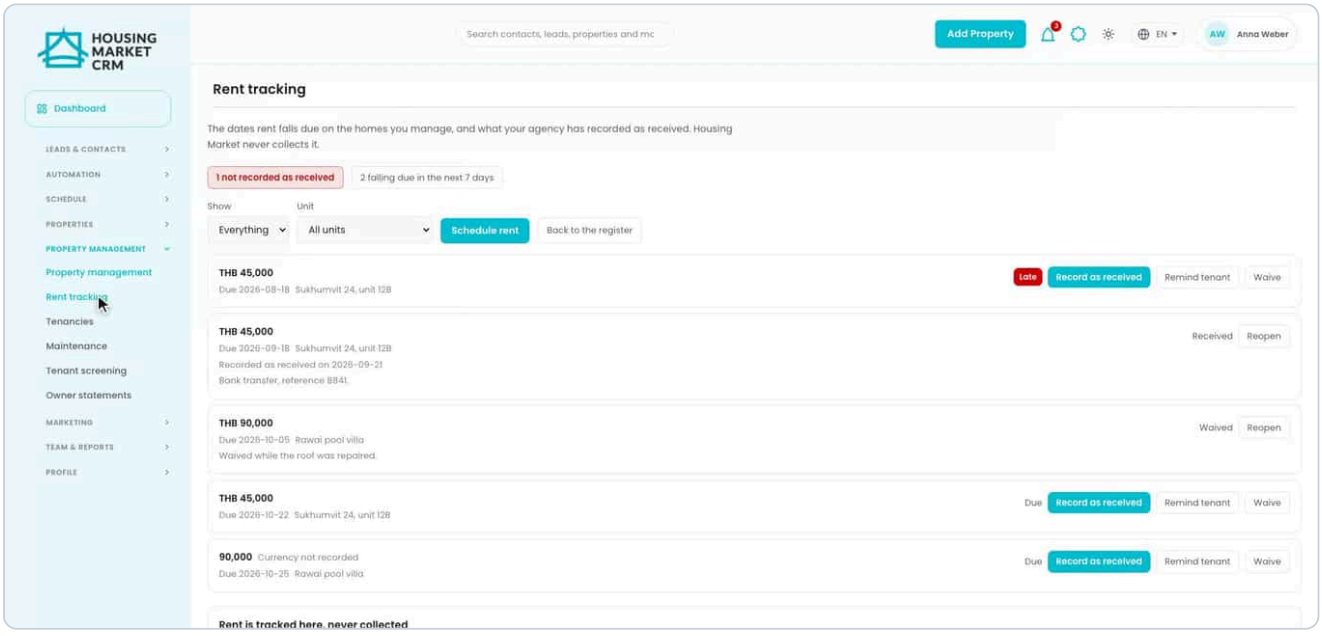


图 65.3 · 画面录制于 2026年10月19日

4 这是您机构的记录。Housing Market 不代收租金。

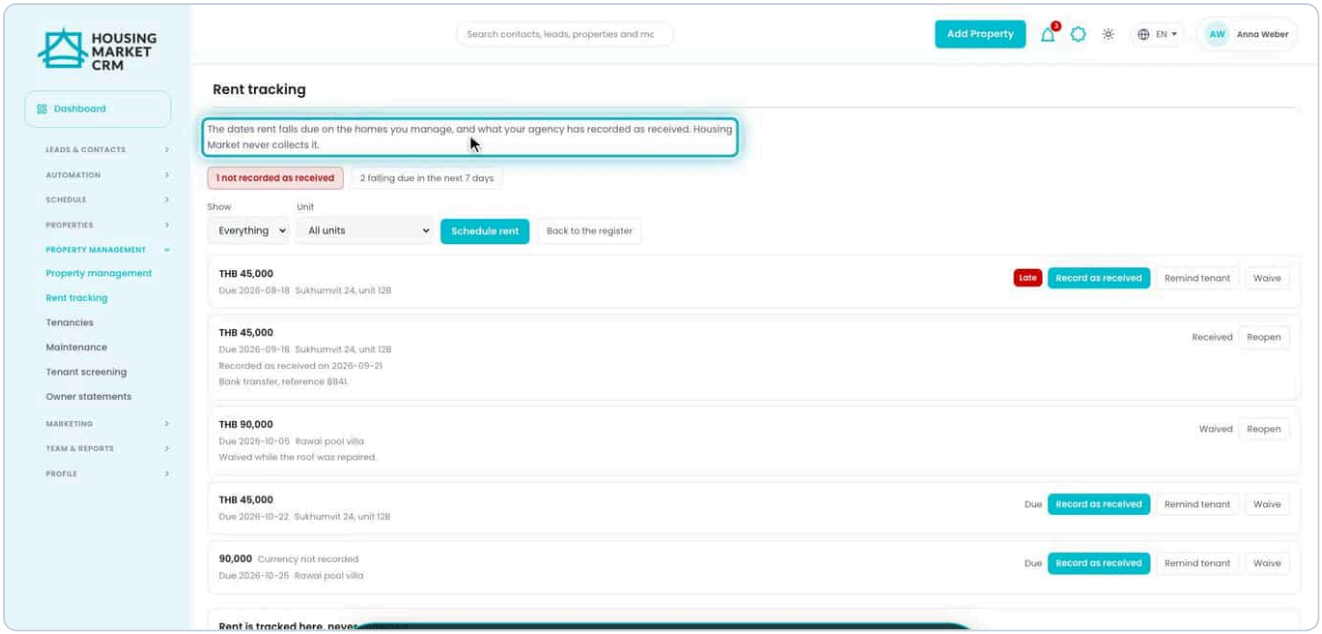


图 65.4 · 画面录制于 2026年10月19日

5 本月已逾期。

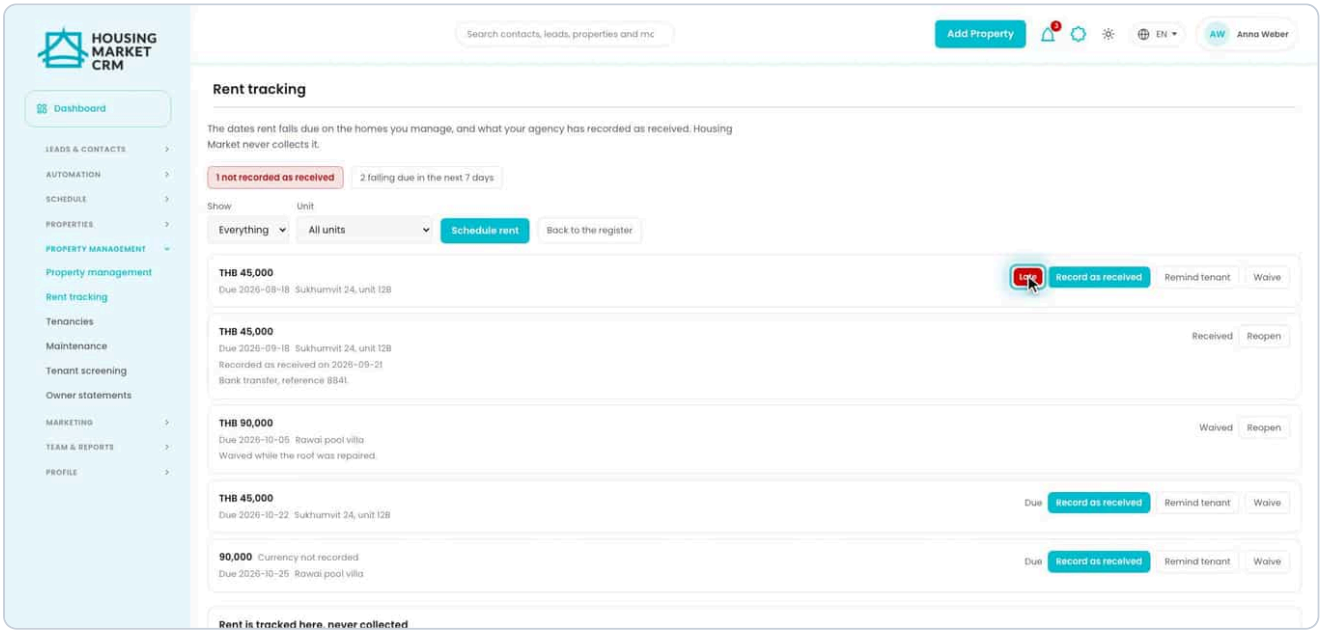


图 65.5 · 画面录制于 2026年10月19日

6 “提醒租客”出现在仍未缴纳的租金上。

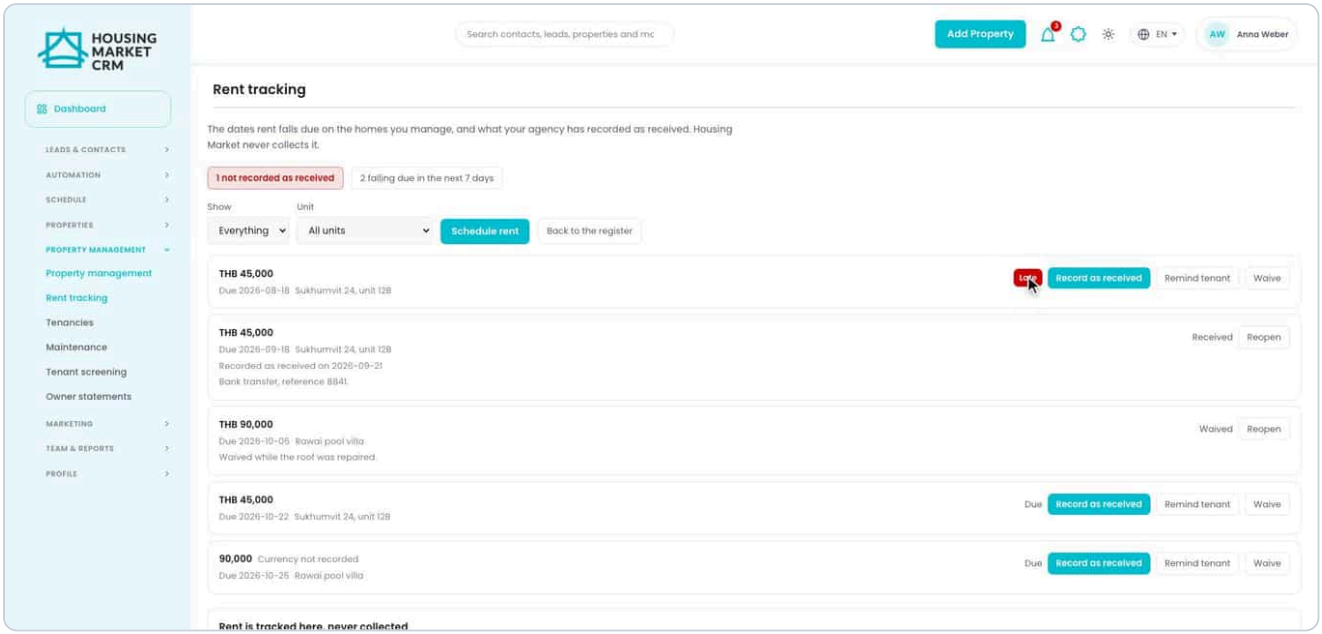


图 65.6 · 画面录制于 2026年10月19日

7 点击“提醒租客”。

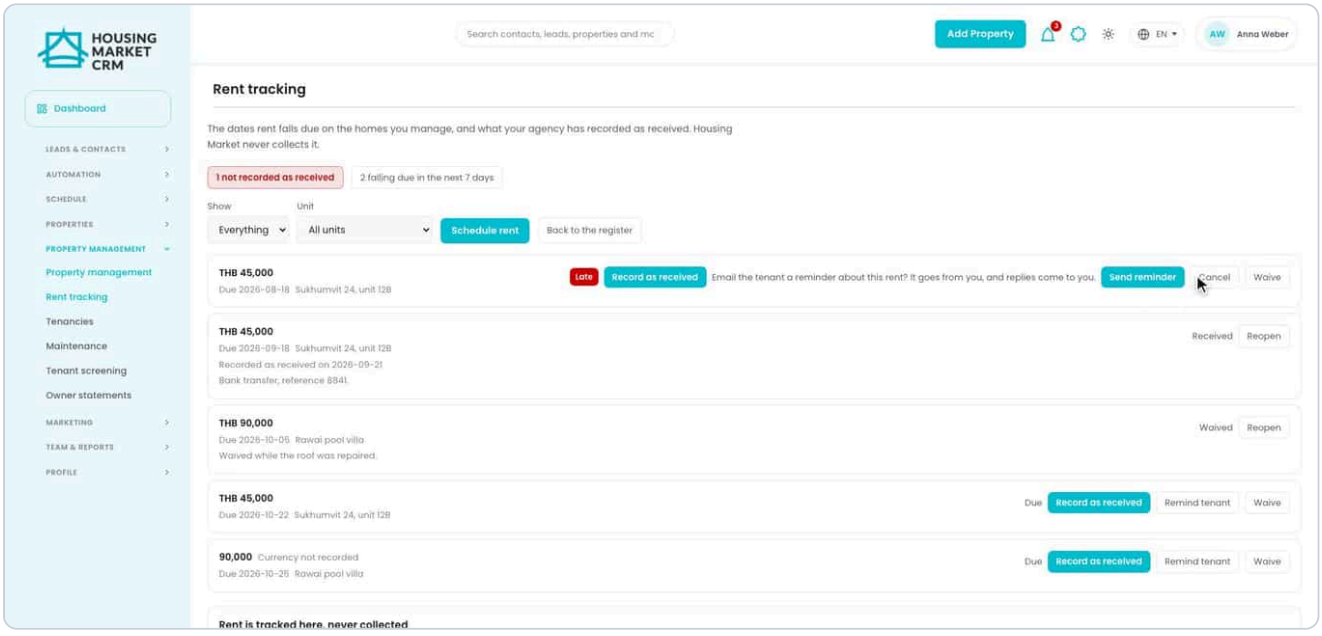


图 65.7 · 画面录制于 2026年10月19日

8 邮件由您发出，回复也回到您这里。

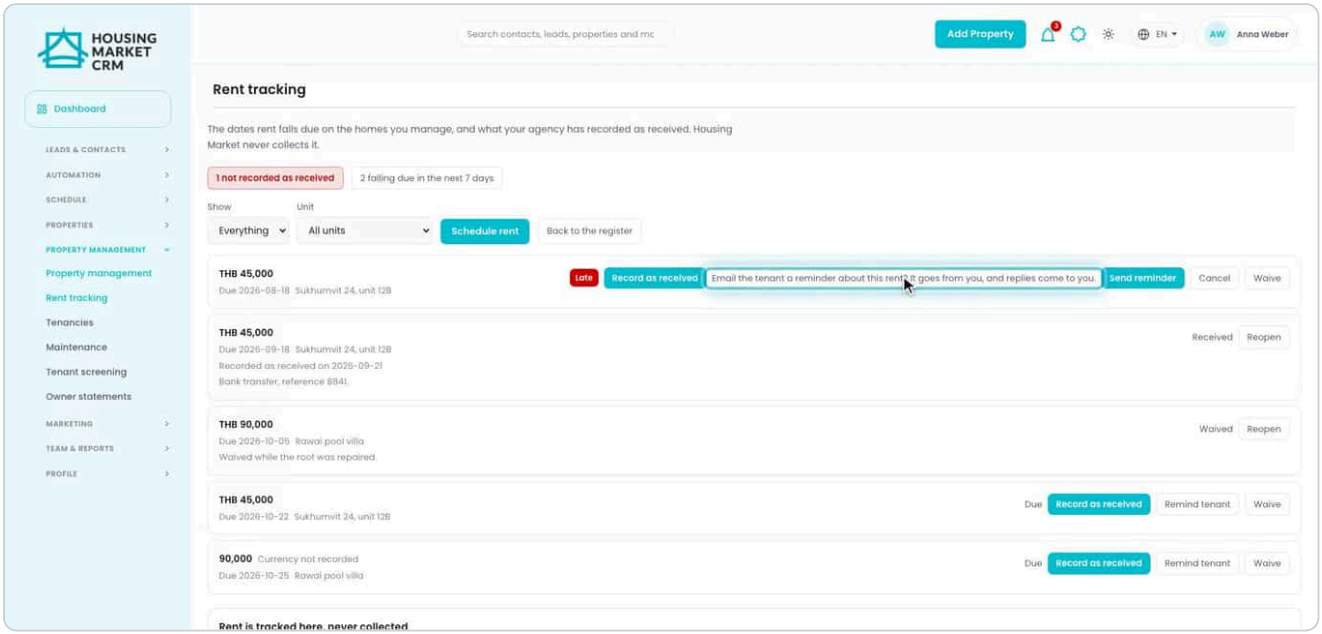


图 65.8 · 画面录制于 2026年10月19日

9 点击“发送提醒”进行确认。

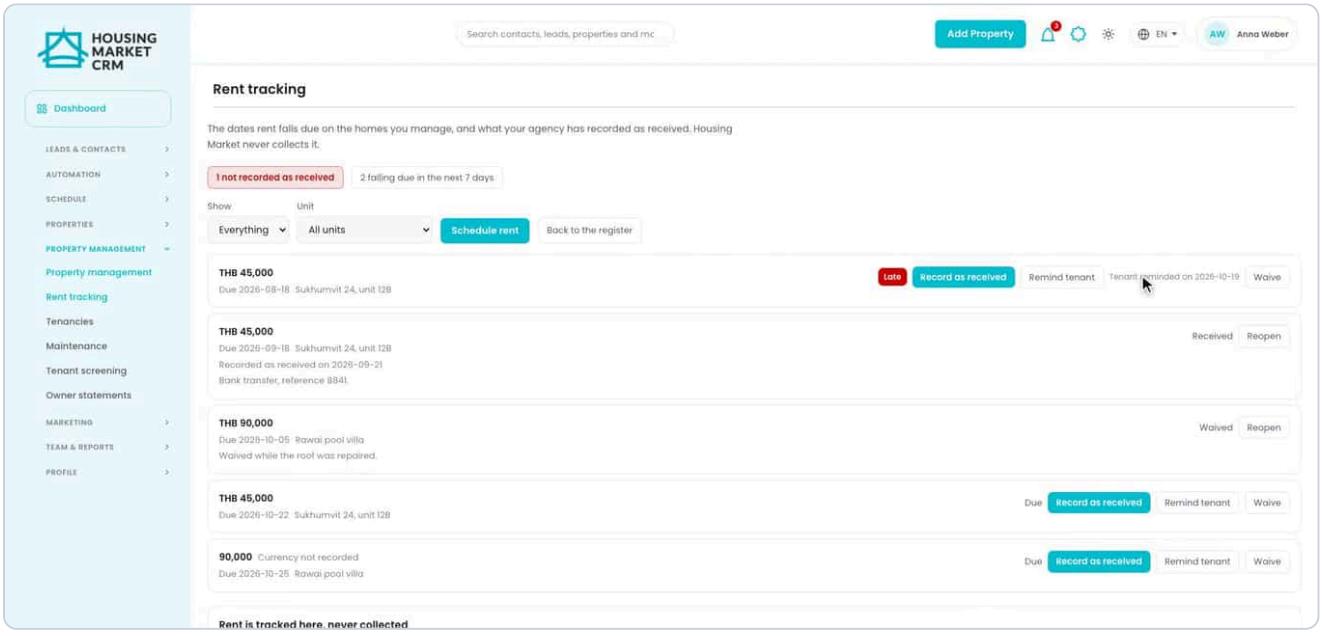


图 65.9 · 画面录制于 2026年10月19日

10 该笔租金现在会显示租客收到提醒的时间。

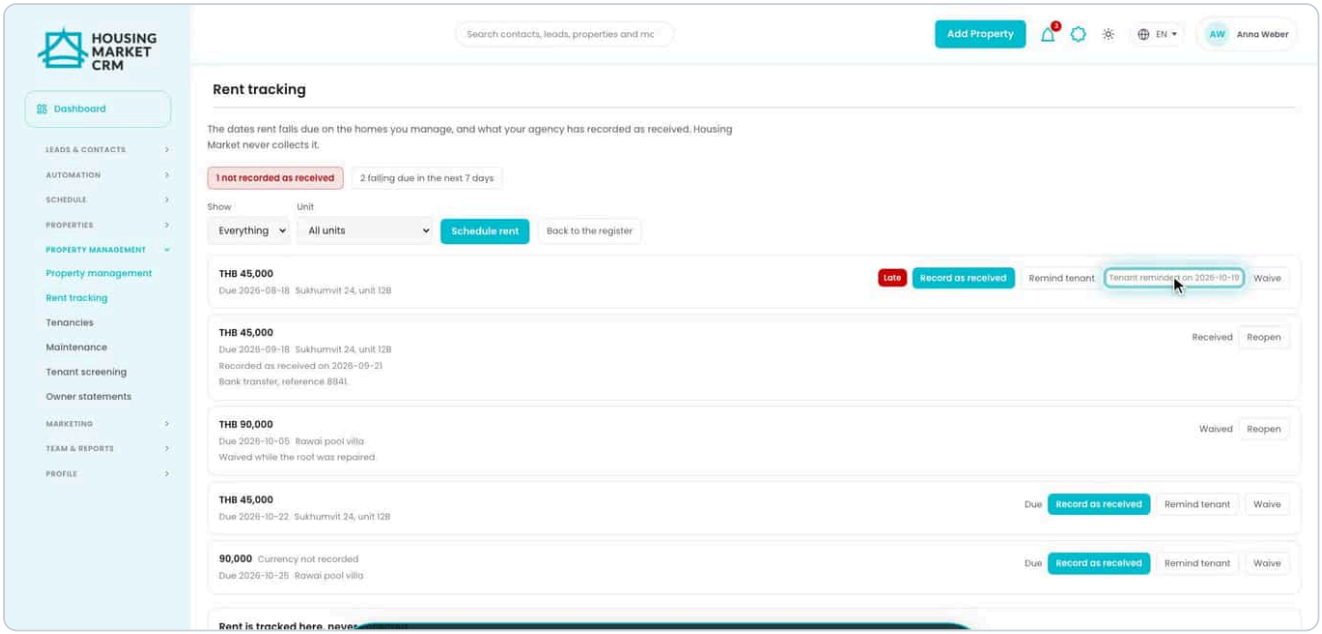


图 65.10 · 画面录制于 2026年10月19日

11 未经您确认，绝不会发送任何内容。

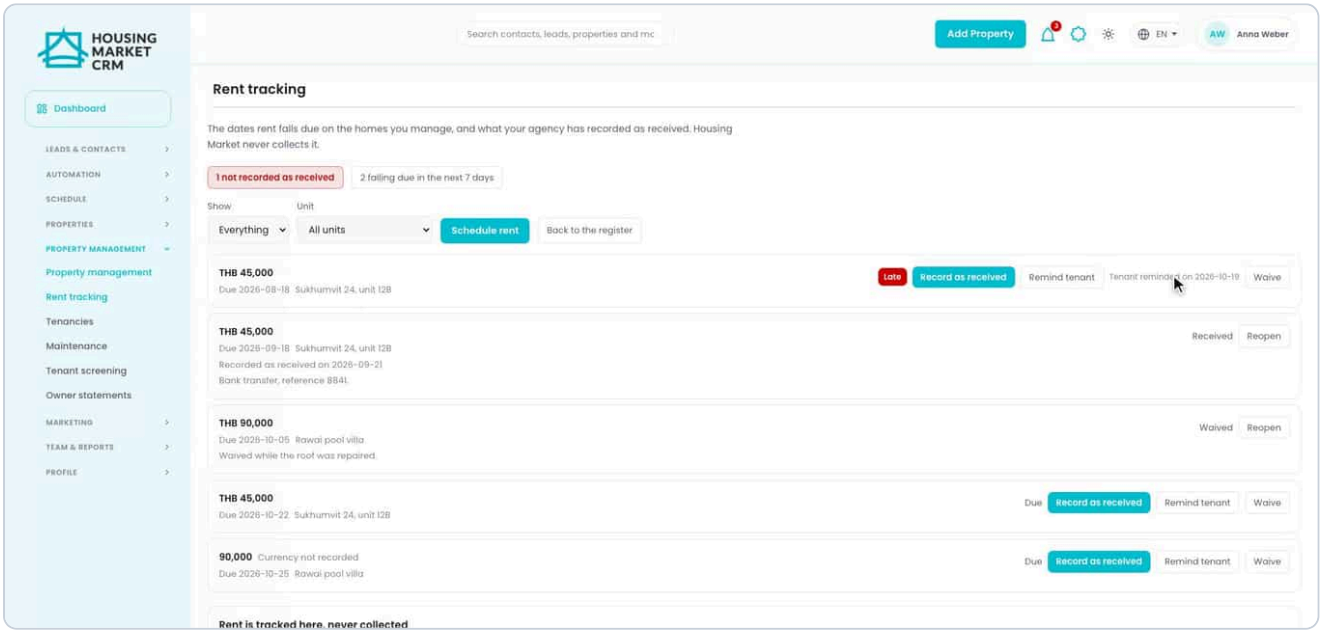


图 65.11 · 画面录制于 2026年10月19日

相关帮助中心文章

Housing Market 会替我向租客收租吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

66 第 66 章

向承包商发送工单

Pro 和 Business | 适用对象：经纪人 | 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

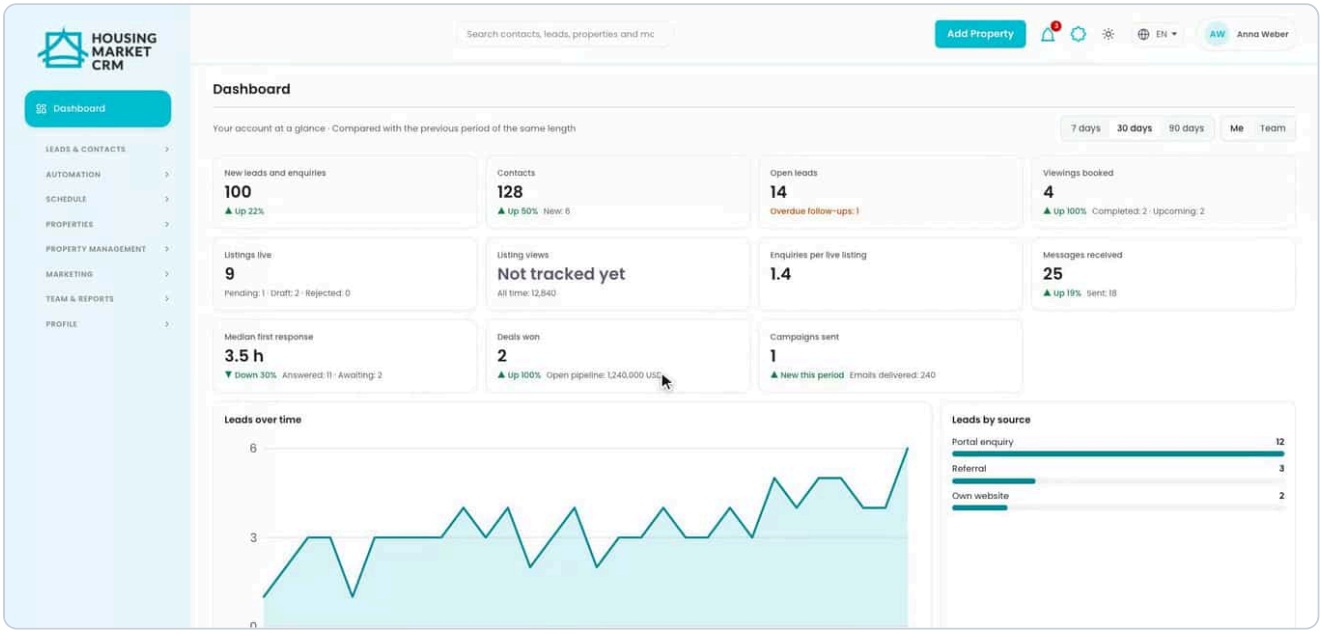


图 66.1 · 画面录制于 2026年10月19日

2 在左侧菜单中打开“物业管理”。

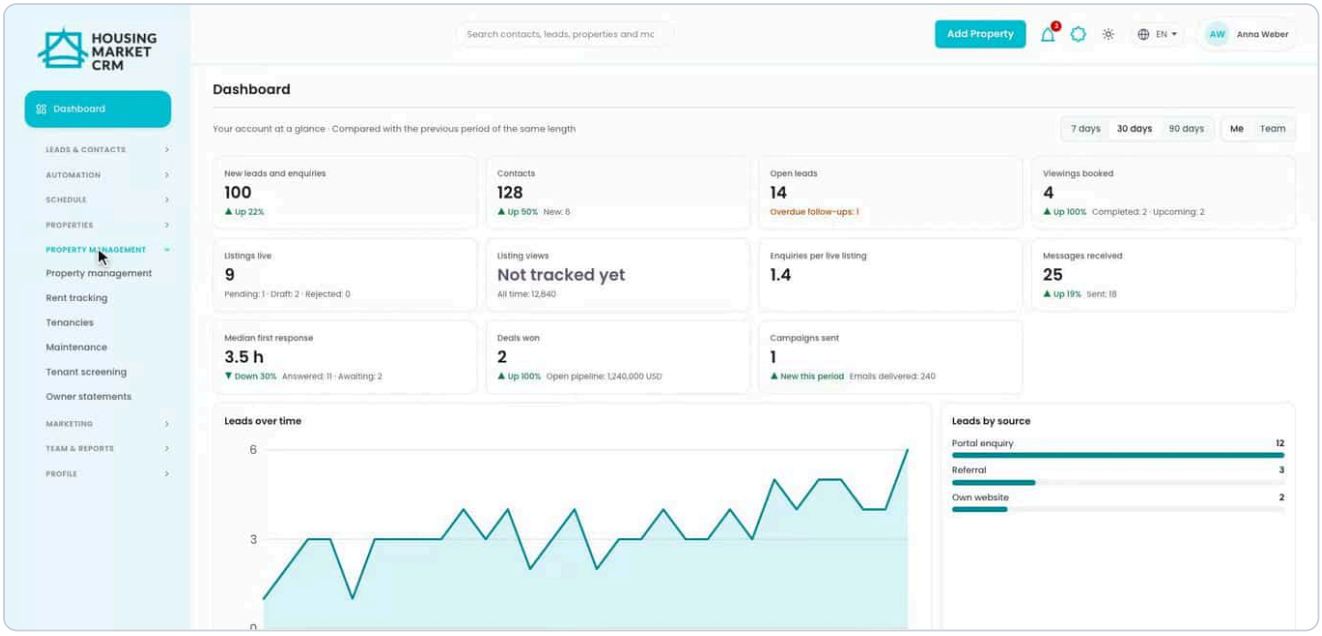


图 66.2 · 画面录制于 2026年10月19日

3 点击“维护”。

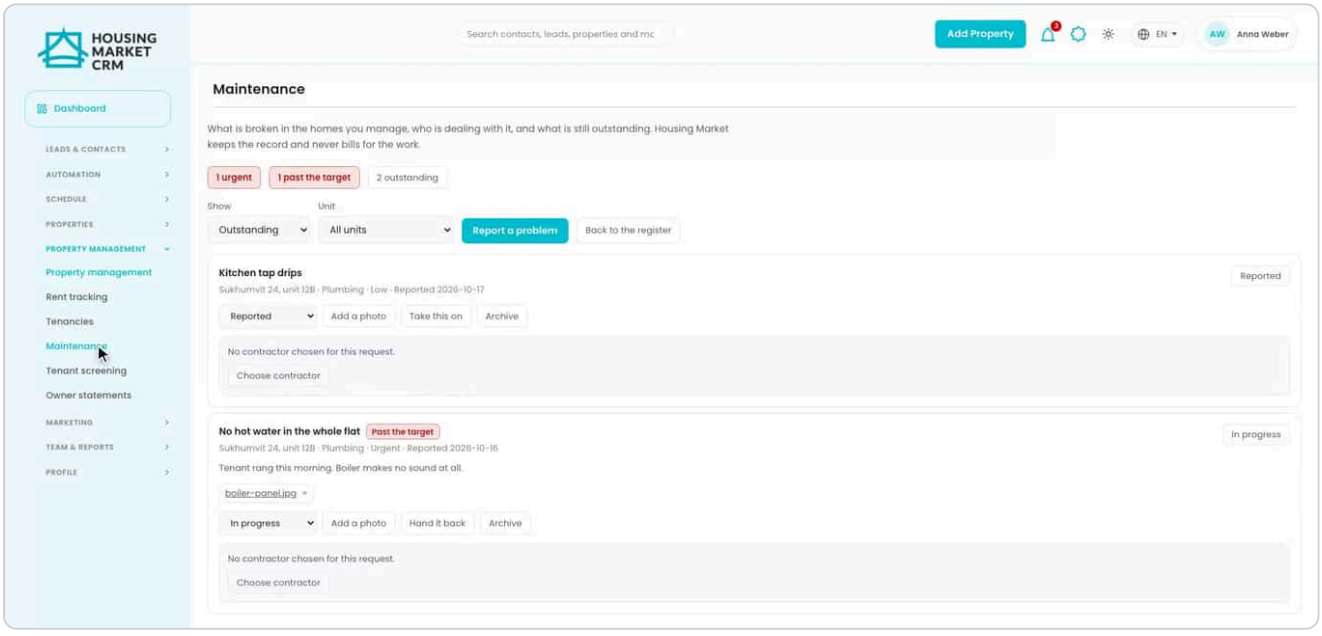


图 66.3 · 画面录制于 2026年10月19日

4 仅在此留存记录，Housing Market 从不收费。

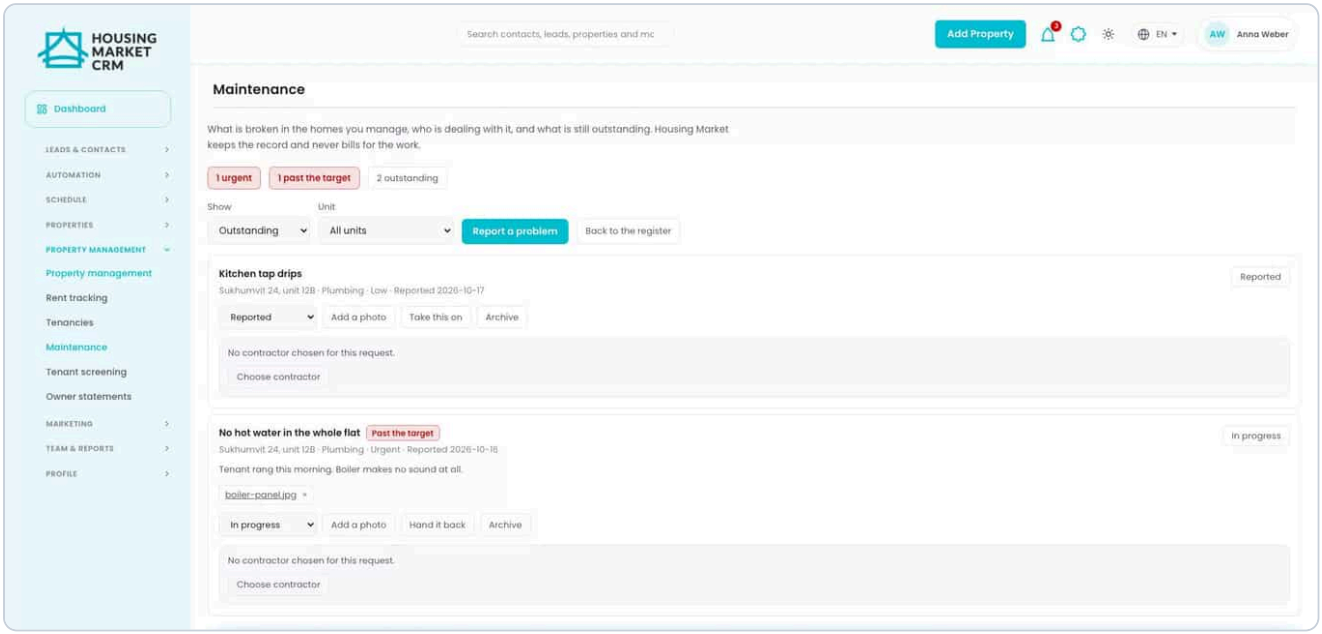


图 66.4 · 画面录制于 2026年10月19日

5 这条请求尚未指定承包商。

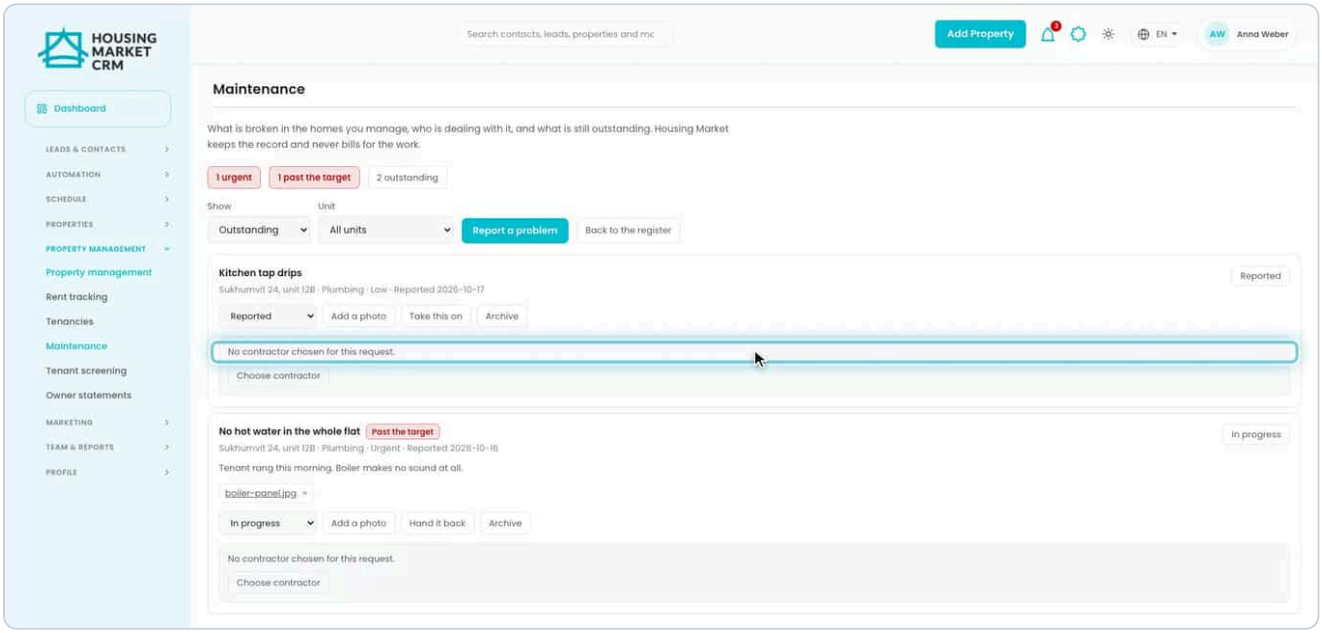


图 66.5 · 画面录制于 2026年10月19日

6 点击“选择承包商”。

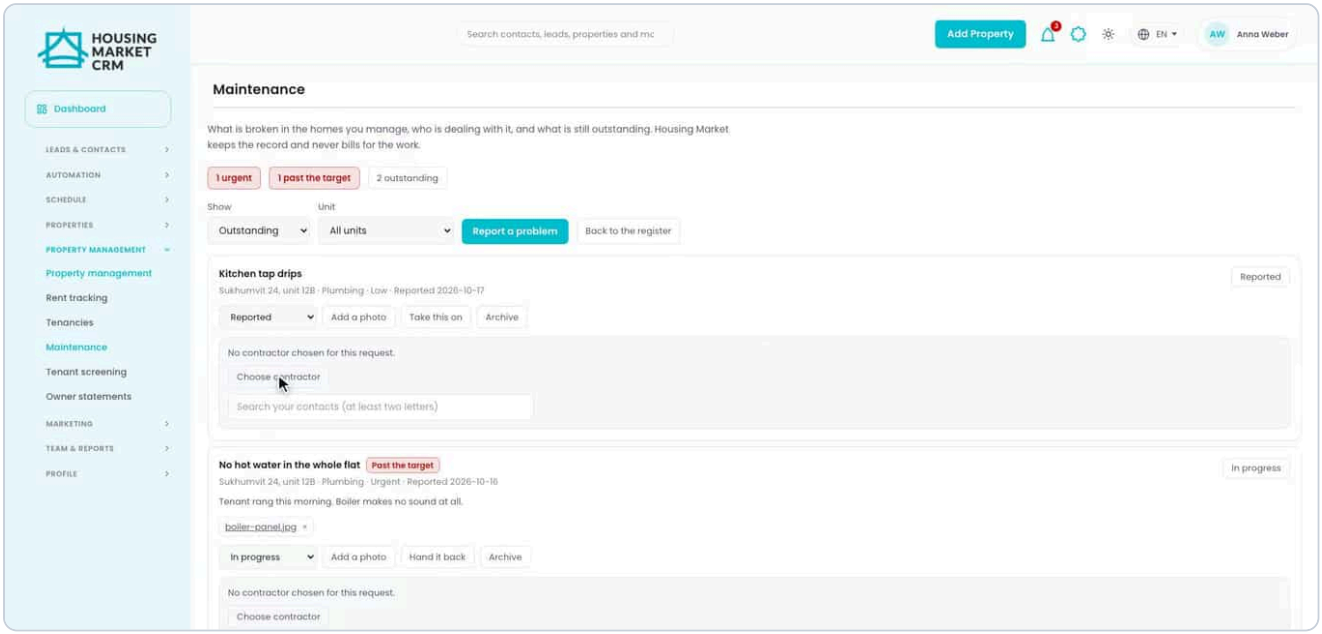


图 66.6 · 画面录制于 2026年10月19日

7 按名称搜索您自己的联系人。

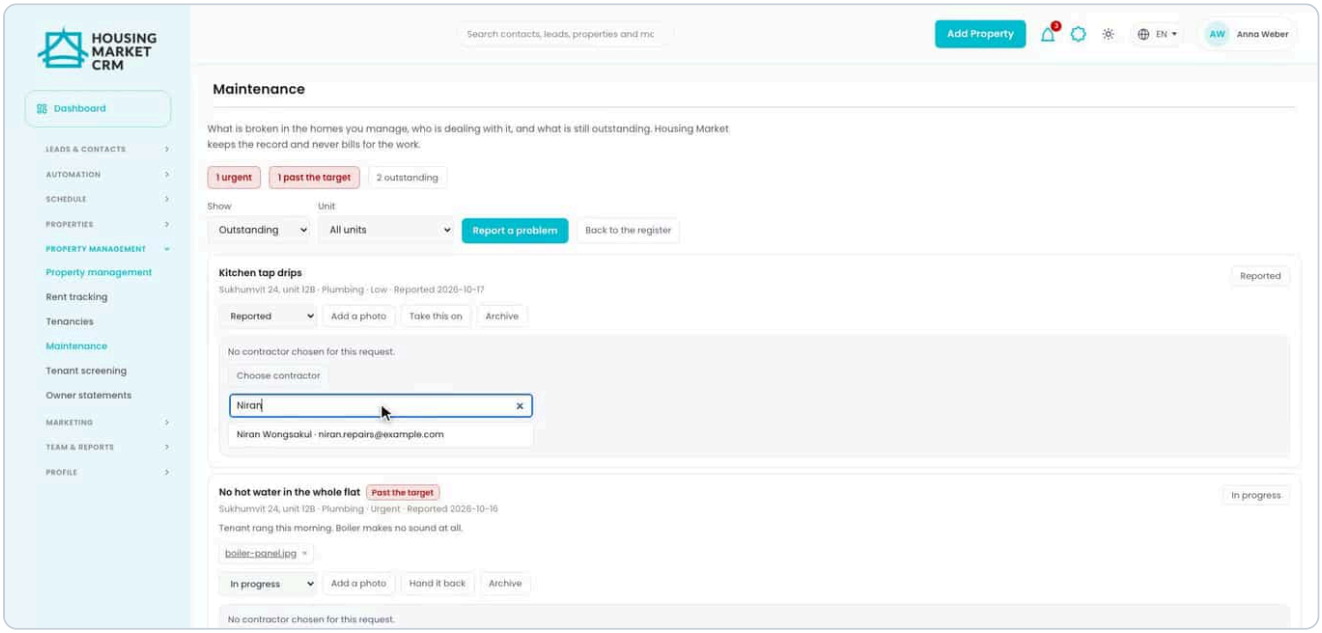


图 66.7 · 画面录制于 2026年10月19日

8 选择承包商。

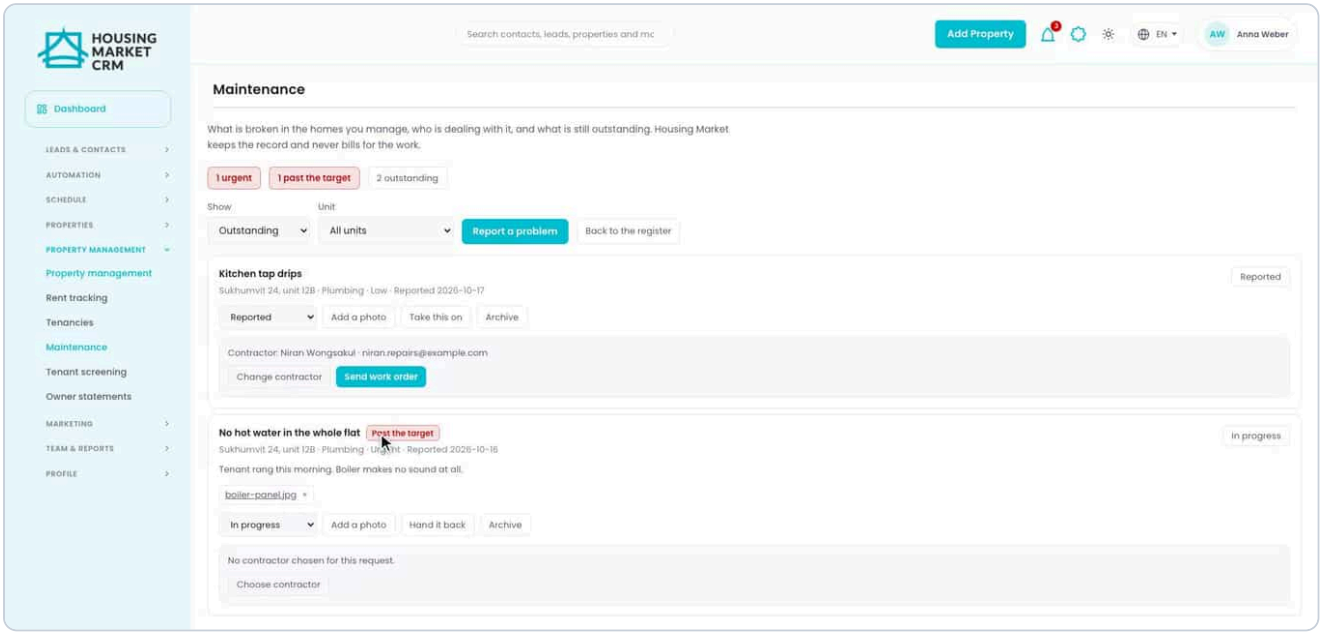


图 66.8 · 画面录制于 2026年10月19日

9 点击“发送工单”。

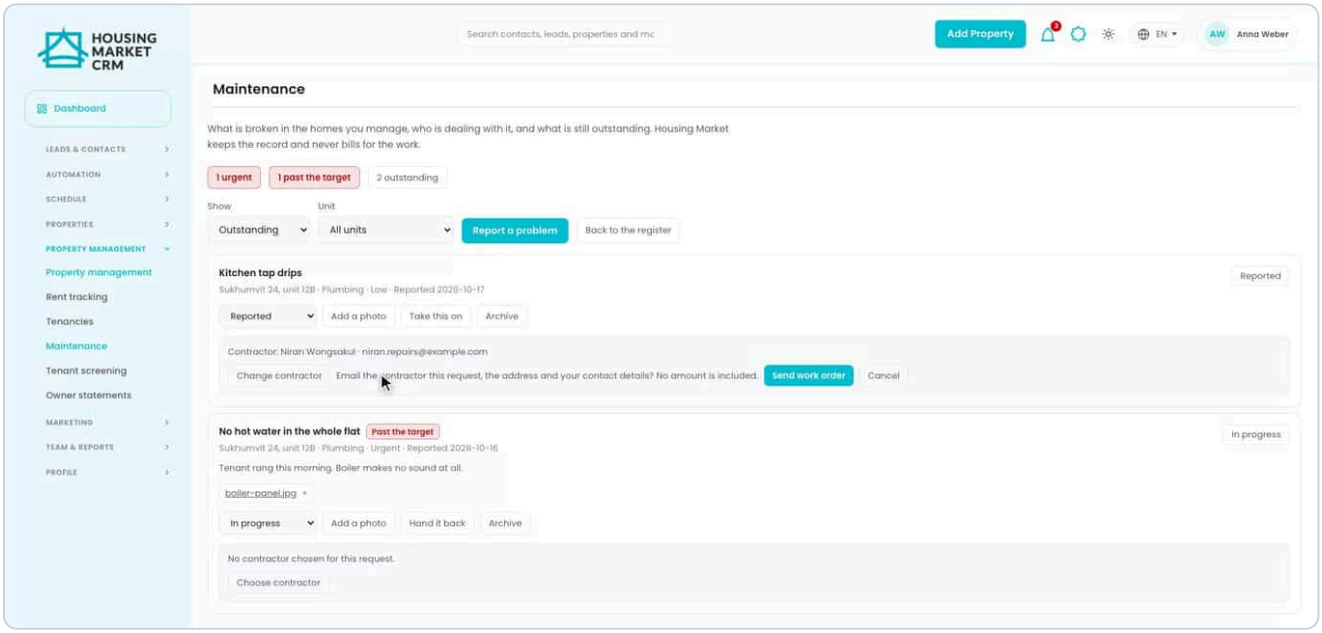


图 66.9 · 画面录制于 2026年10月19日

10 请求内容、地址和您的联系方式。不含金额。

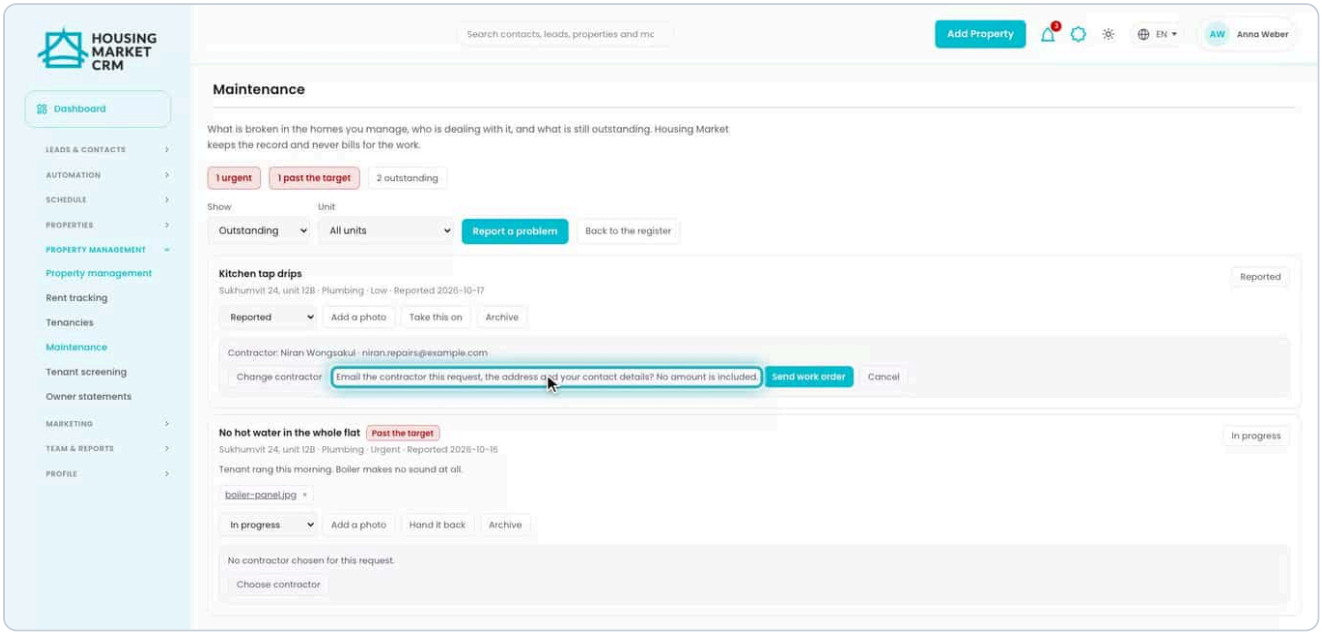


图 66.10 · 画面录制于 2026年10月19日

11 再次点击“发送工单”以确认。

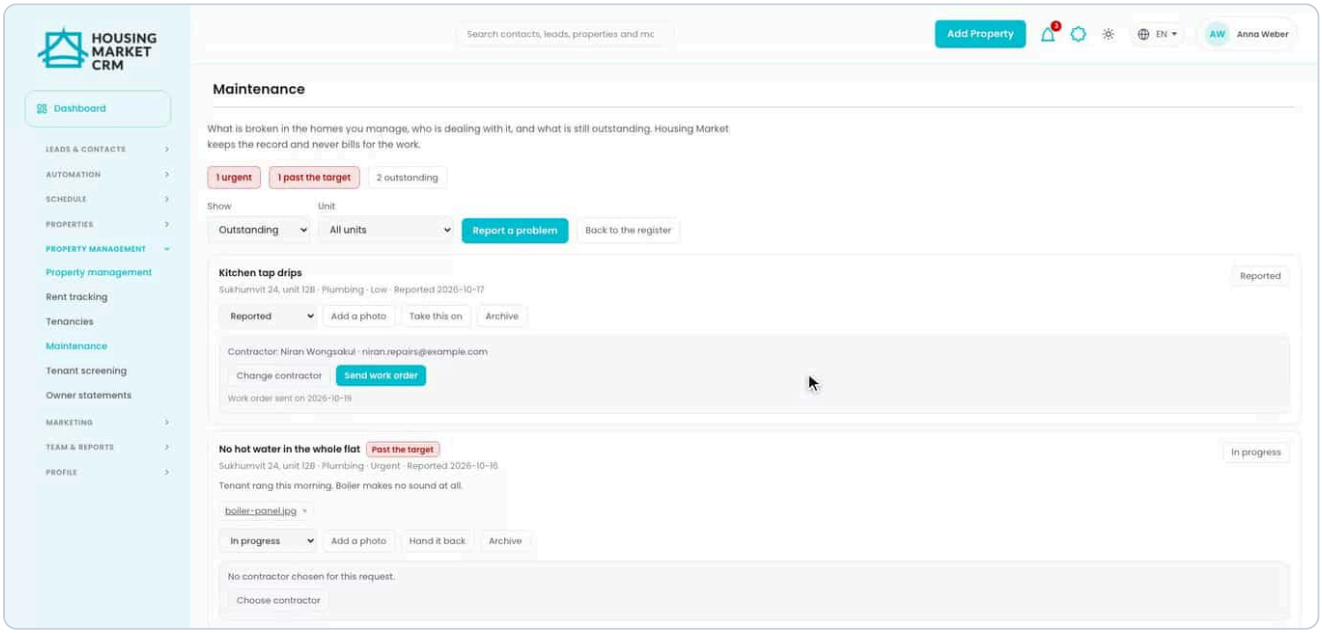


图 66.11 · 画面录制于 2026年10月19日

12 请求上现已显示工单的发送时间。

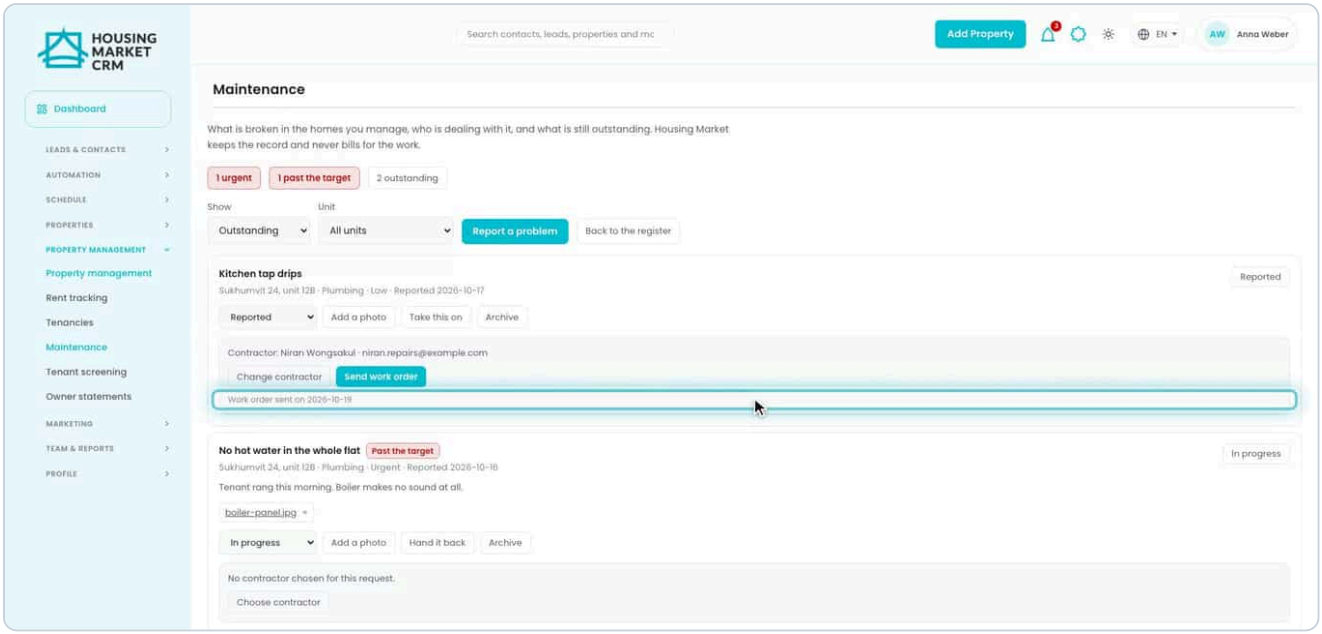


图 66.12 · 画面录制于 2026年10月19日

13 未经您确认，不会发出任何内容。

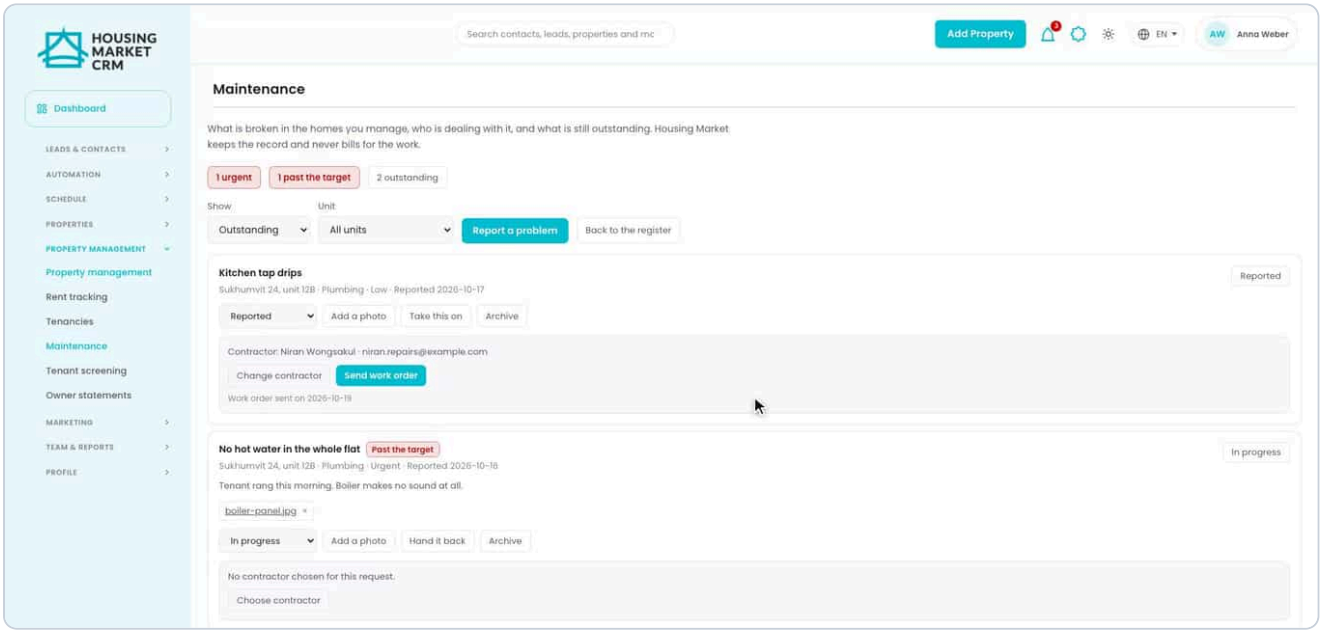


图 66.13 · 画面录制于 2026年10月19日

相关帮助中心文章

维修申请是如何运作的? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-maintenance-requests-work

第 9 篇

您的团队

67 添加团队成员

68 设置团队角色

69 将线索分配给房产经纪人

70 线索分派

71 团队排行榜

72 审计日志

73 额外用户

67 第 67 章

添加团队成员

Business 适用对象：办公室经理 观看视频

概述

可以，在 Business 套餐中：含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD，并有管理员、经理和经纪人角色、分配规则，以及可一览每位经纪人看板的视图。

Free 和 Pro 各供 1 位用户使用，即账户所有者。Business 在一个账户中含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD。同事通过电子邮件邀请加入，每个人是管理员、经理或经纪人之一。

经理还拥有四个级别之一，在“团队”页面的“成员”下、其角色旁边设置。这些级别逐级叠加：

- 查看者——可查看整个办公室，不做任何更改
- 编辑者——可查看办公室，并在其中创建和编辑记录
- 分配者——拥有编辑者的全部权限，还可以分配线索和设置线索分配规则
- 删除者——拥有分配者的全部权限，还可以删除记录

左侧菜单中的“线索分配”决定谁接收新咨询。规则按区域（城市或省份）、房源类型、门户房源 ID 或门户国家/地区 ID，把线索发送给指定的房产经纪人。规则从上到下依次检查，第一条匹配的规则生效。

没有匹配任何规则的线索，按“没有规则匹配时”下的设置处理：“账户所有者”会把所有此类线索交给账户所有者，在有人更改之前一直采用这一设置；“轮流”会让每位经纪人轮流接收下一条线索；“最空闲”会把线索交给未结线索最少的经纪人。在“下一条线索会给谁？”中，您可以输入某条线索的信息试试，看它会分给谁，而不会实际分配任何内容。

每个人还可以设置线索上限，在“团队”页面的“成员”下设置：即分配规则最多给此人分配的未结线索数。留空表示不限，或为休假人员设为 0。“轮流”和“最空闲”会跳过已达上限的人；规则始终适用，即使其对应的经纪人已达上限；如果所有人都已达上限，上限会让步，而不会让线索无人接收。只有管理员，以及分配者级别及以上的经理，可以更改线索分配。

经理还可以在一个视图中查看每位经纪人的看板，Business 还包括团队排行榜、记录谁改了什么的审计日志，以及可在经纪人之间分成的佣金跟踪。

出自帮助中心： **团队中的多名成员可以使用 CRM 吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

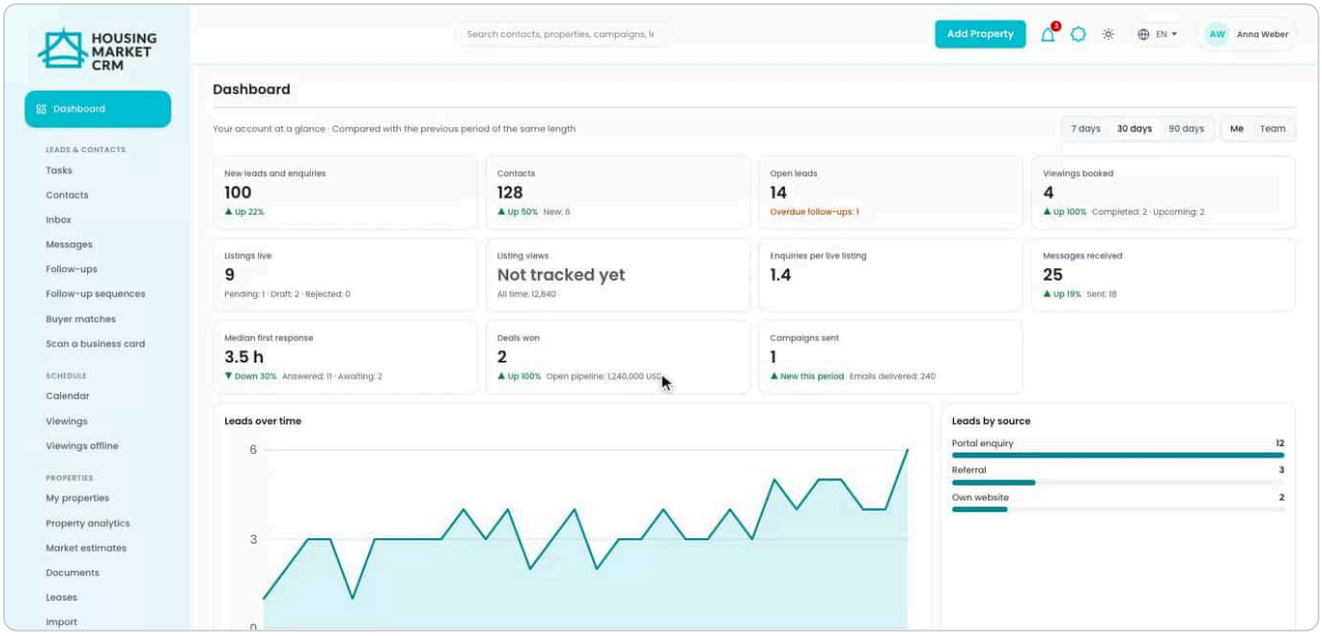


图 67.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 点击左侧菜单中的 Team（团队）。

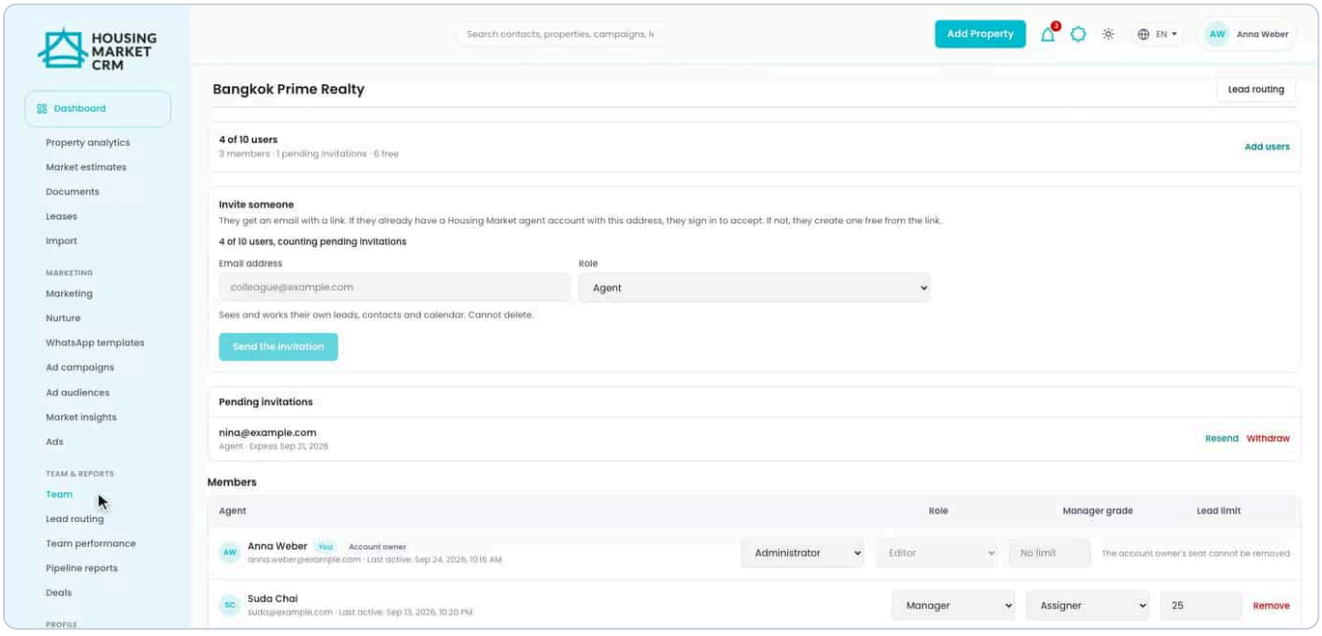


图 67.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 计数器显示已使用的席位数量。

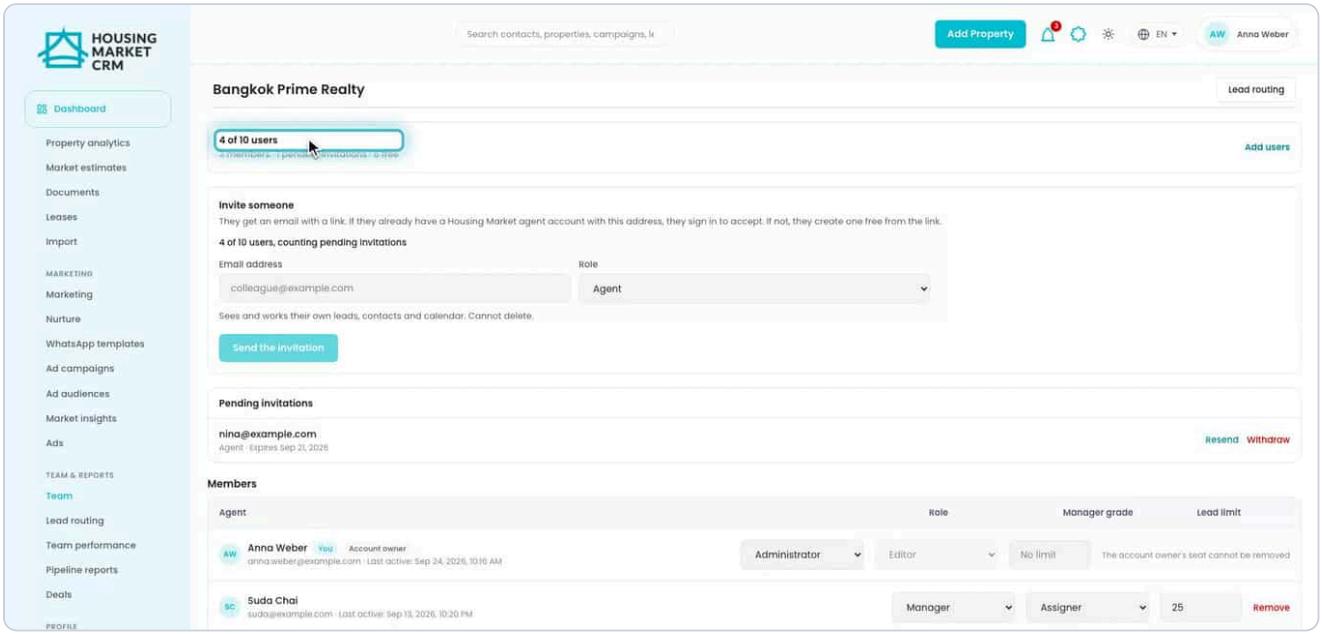


图 67.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 输入同事的电子邮件地址。

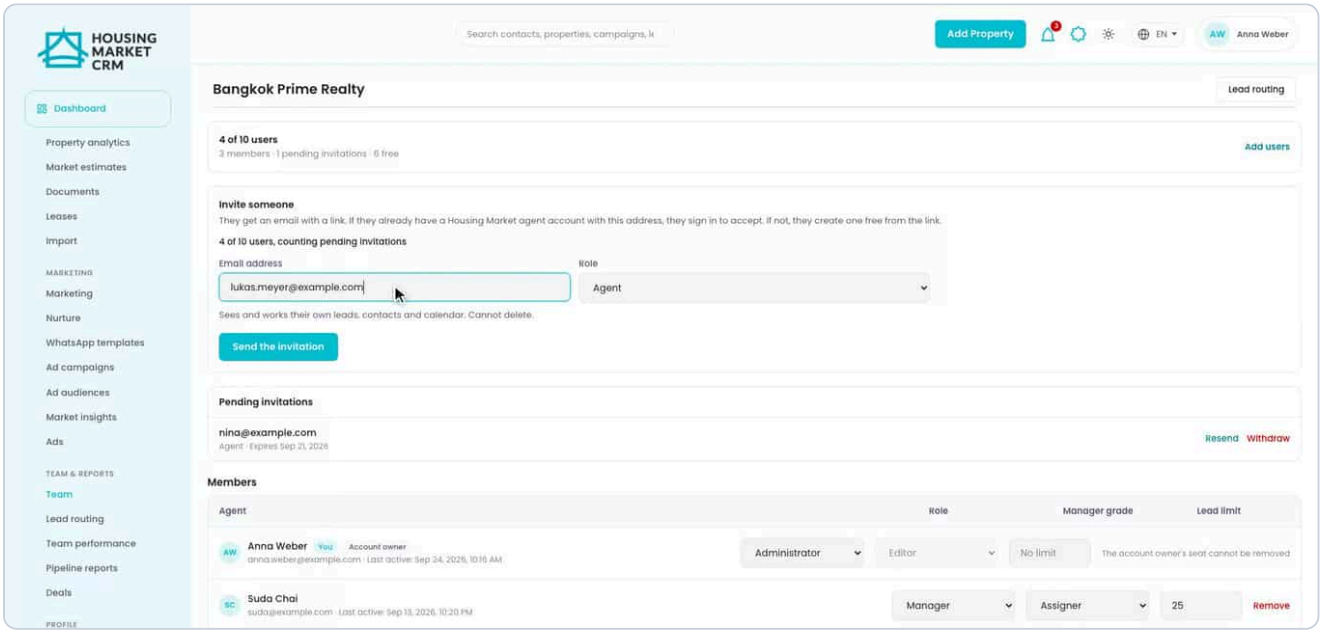


图 67.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 选择角色 —— Agent、Manager 或 Administrator。

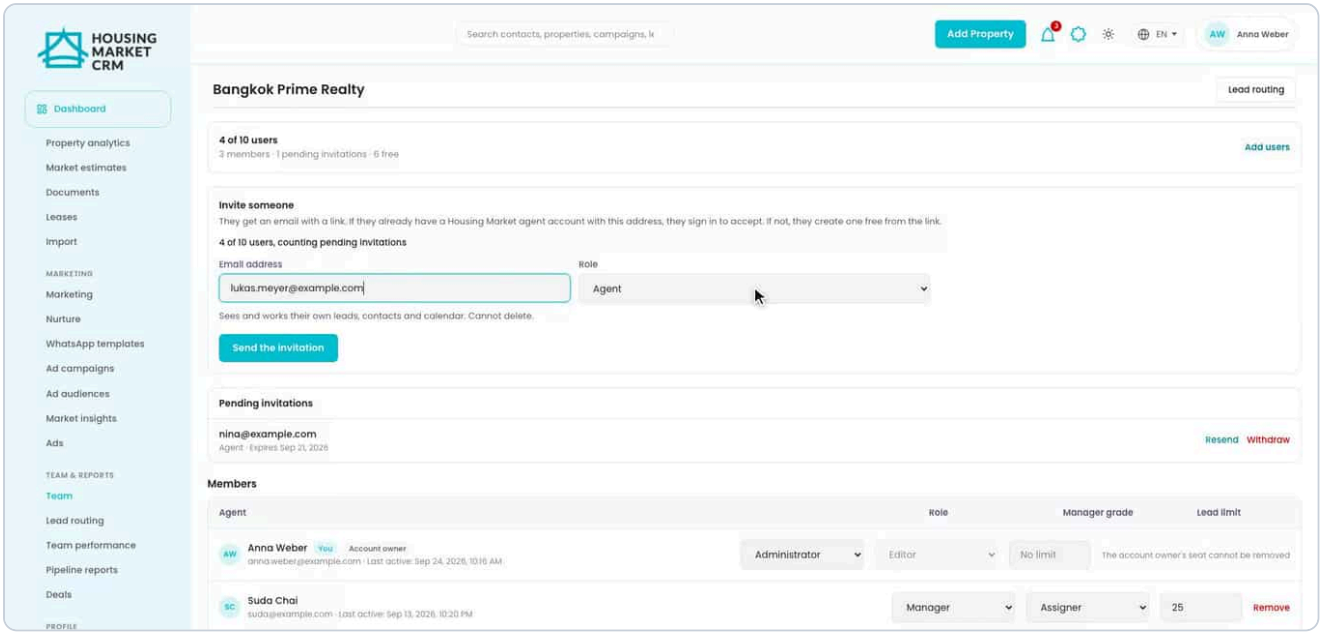


图 67.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 点击 Send the invitation（发送邀请）。

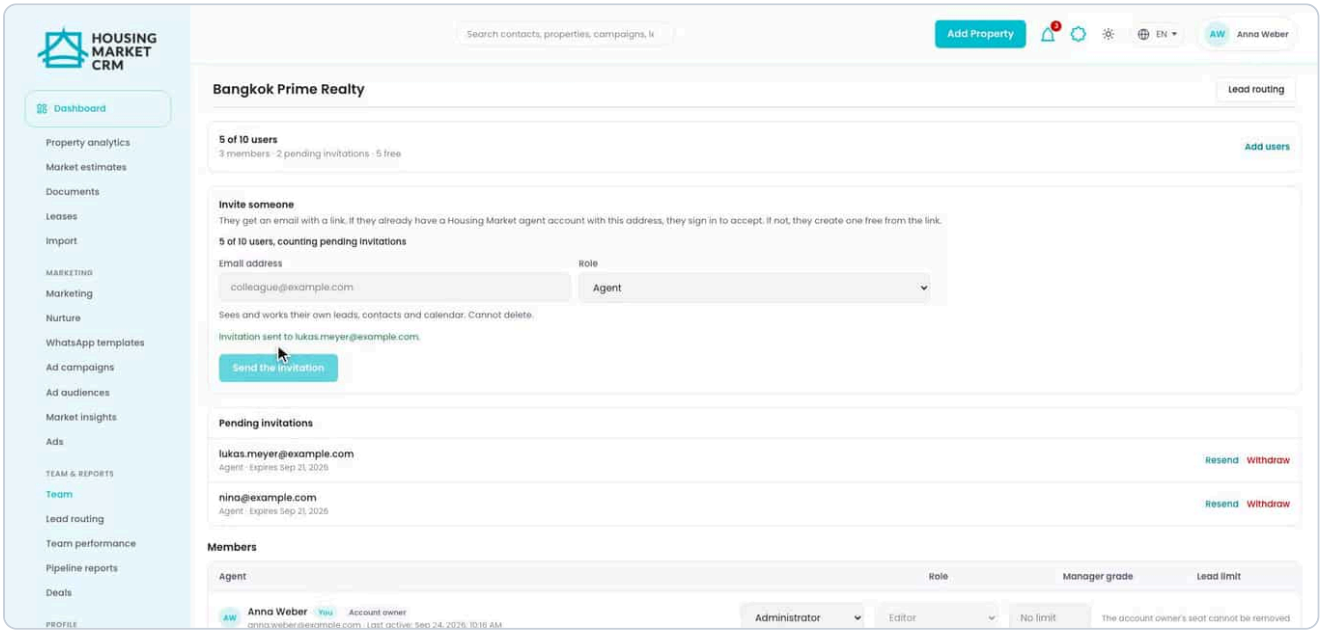


图 67.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 邀请会显示在 Pending invitations（待接受邀请）下。

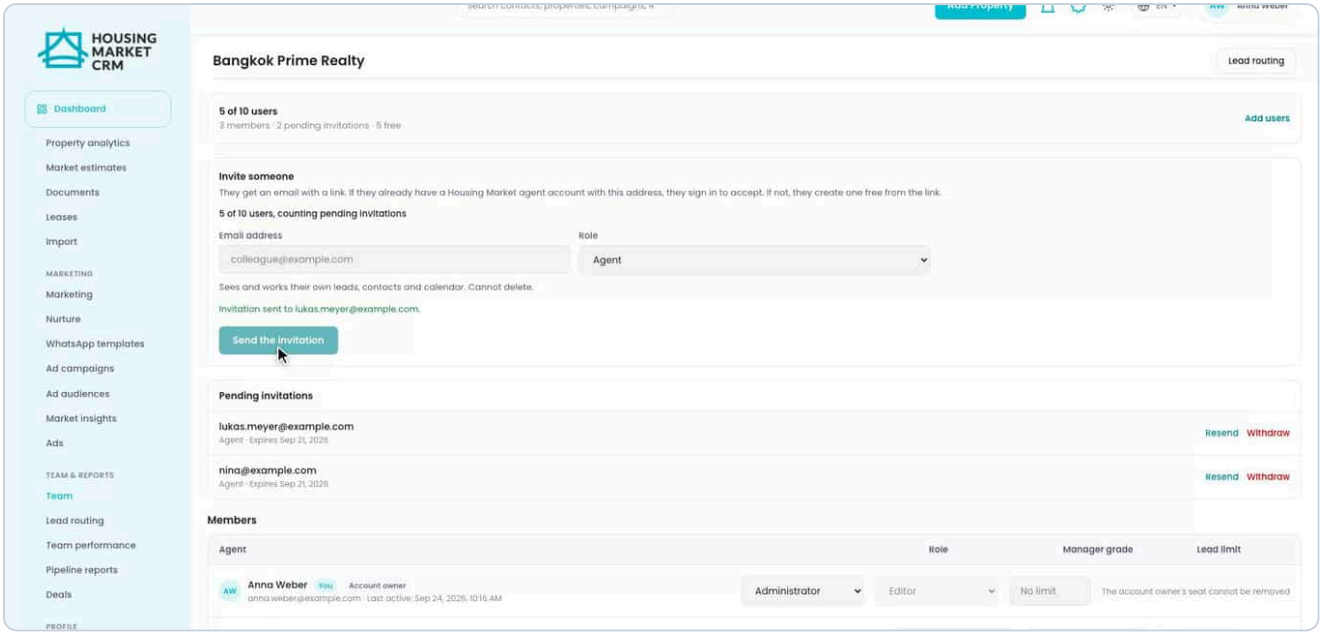


图 67.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 您可以 Resend（重新发送）或 Withdraw（撤回）。

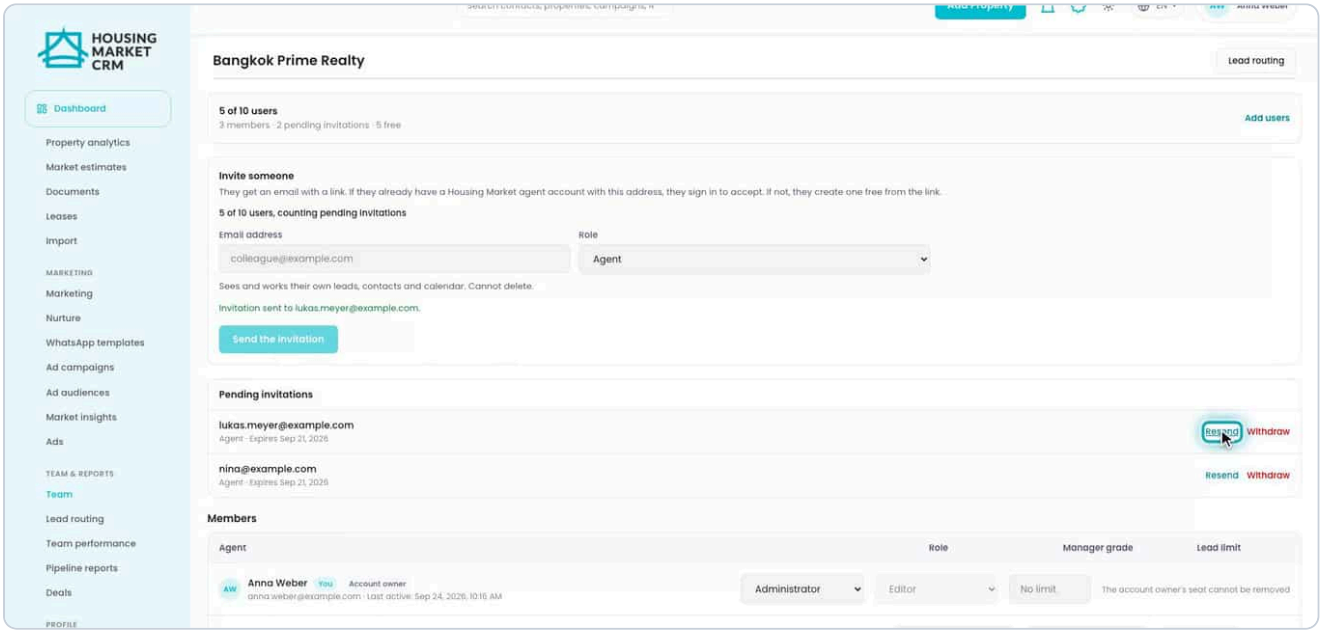


图 67.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 已接受的邀请显示在 Members（成员）下。

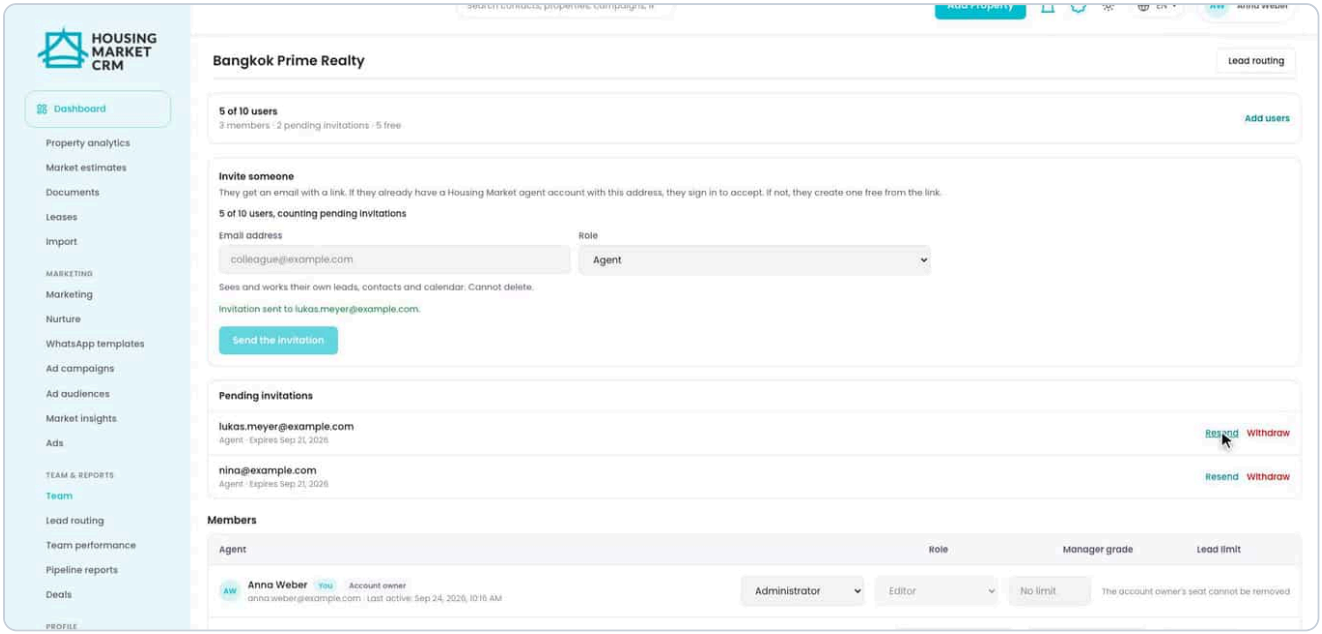


图 67.9 · 画面录制于 2026年9月24日

相关帮助中心文章

如何升级、添加用户或取消？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

68 第 68 章

设置团队角色

Business 适用对象：管理员 观看视频

概述

可以，在 Business 套餐中：含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD，并有管理员、经理和经纪人角色、分配规则，以及可一览每位经纪人看板的视图。

Free 和 Pro 各供 1 位用户使用，即账户所有者。Business 在一个账户中含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD。同事通过电子邮件邀请加入，每个人是管理员、经理或经纪人之一。

经理还拥有四个级别之一，在“团队”页面的“成员”下、其角色旁边设置。这些级别逐级叠加：

- 查看者——可查看整个办公室，不做任何更改
- 编辑者——可查看办公室，并在其中创建和编辑记录
- 分配者——拥有编辑者的全部权限，还可以分配线索和设置线索分配规则
- 删除者——拥有分配者的全部权限，还可以删除记录

左侧菜单中的“线索分配”决定谁接收新咨询。规则按区域（城市或省份）、房源类型、门户房源 ID 或门户国家/地区 ID，把线索发送给指定的房产经纪人。规则从上到下依次检查，第一条匹配的规则生效。

没有匹配任何规则的线索，按“没有规则匹配时”下的设置处理：“账户所有者”会把所有此类线索交给账户所有者，在有人更改之前一直采用这一设置；“轮流”会让每位经纪人轮流接收下一条线索；“最空闲”会把线索交给未结线索最少的经纪人。在“下一条线索会给谁？”中，您可以输入某条线索的信息试试，看它会分给谁，而不会实际分配任何内容。

每个人还可以设置线索上限，在“团队”页面的“成员”下设置：即分配规则最多给此人分配的未结线索数。留空表示不限，或为休假人员设为 0。“轮流”和“最空闲”会跳过已达上限的人；规则始终适用，即使其对应的经纪人已达上限；如果所有人都已达上限，上限会让步，而不会让线索无人接收。只有管理员，以及分配者级别及以上的经理，可以更改线索分配。

经理还可以在一个视图中查看每位经纪人的看板，Business 还包括团队排行榜、记录谁改了什么的审计日志，以及可在经纪人之间分成的佣金跟踪。

出自帮助中心： **团队中的多名成员可以使用 CRM 吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

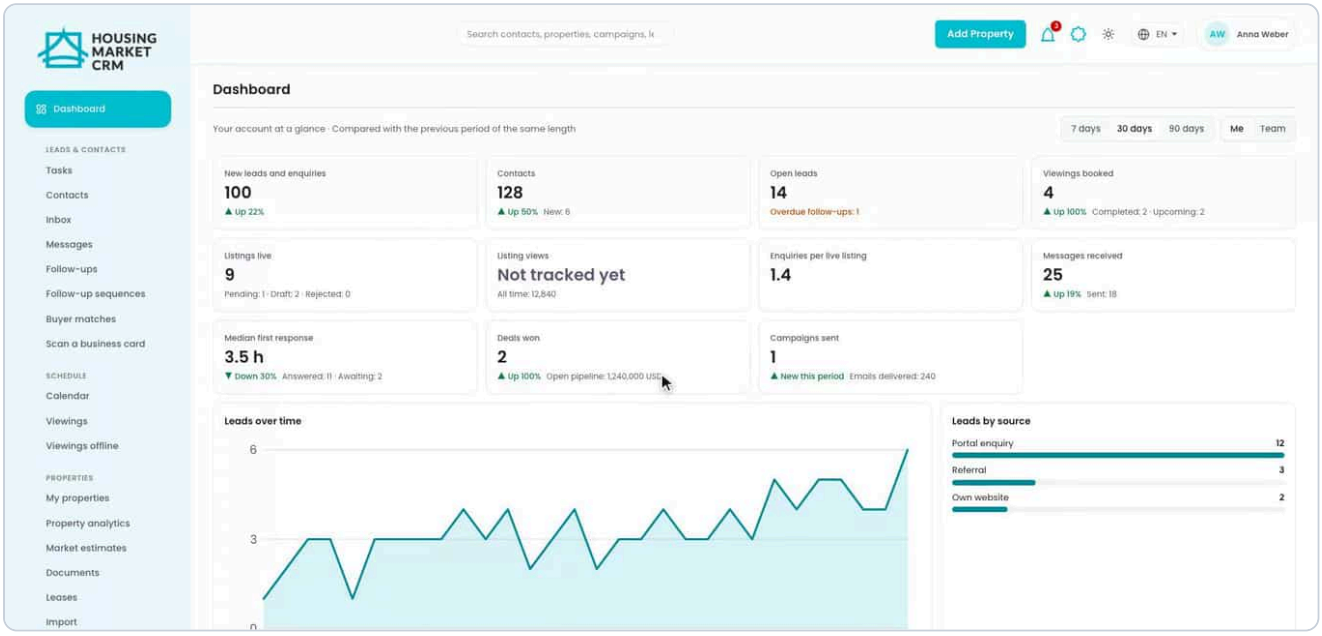


图 68.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 点击左侧菜单中的 Team（团队）。

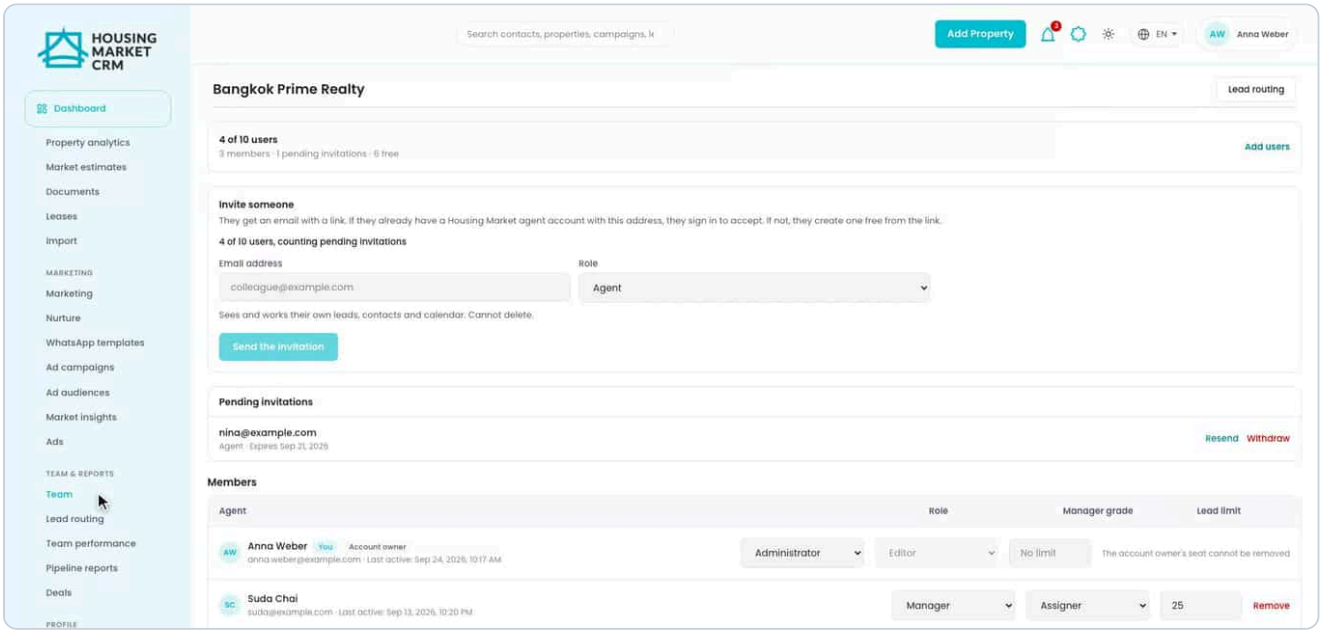


图 68.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 滚动至 Members（成员）。

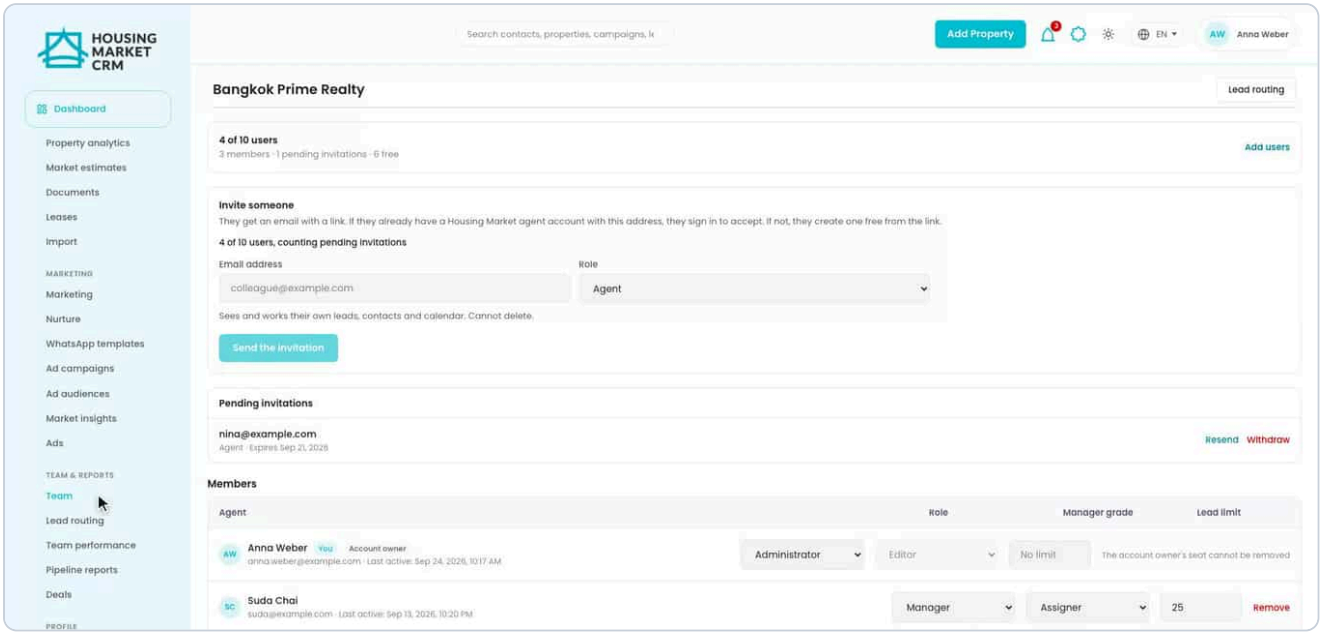


图 68.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 选择角色：Agent、Manager 或 Administrator。

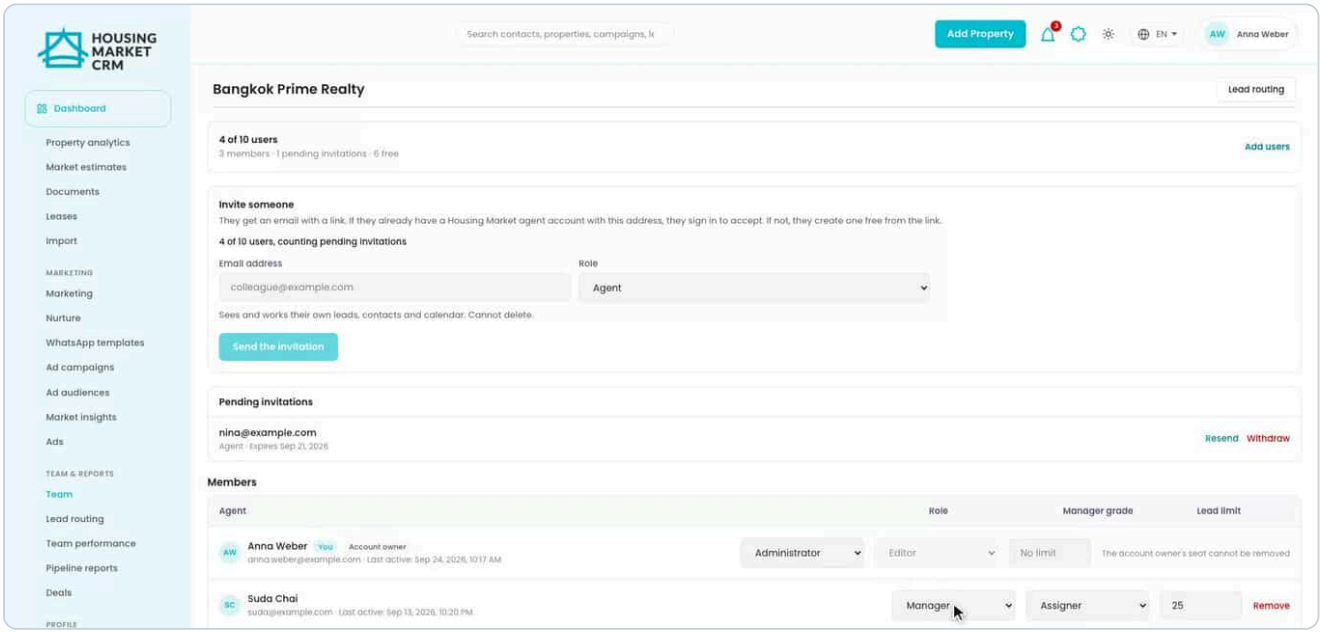


图 68.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 经理需选等级：Viewer、Editor、Assigner 或 Remover。

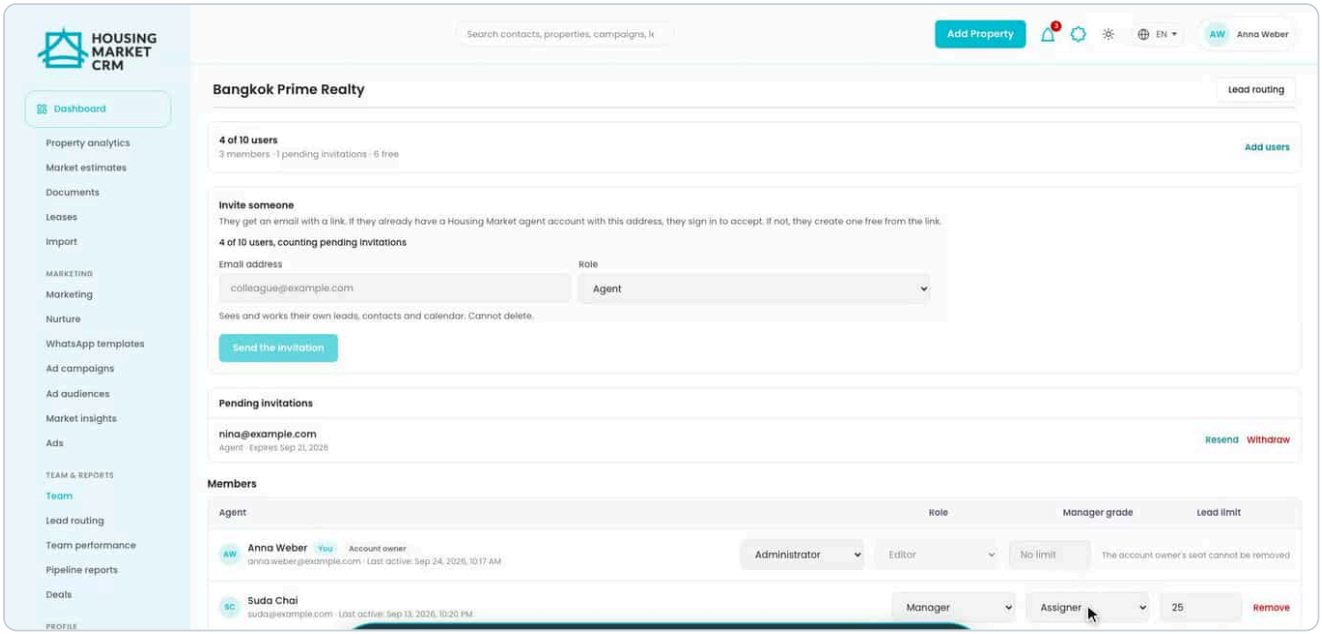


图 68.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 Assigner 可将线索分配给团队内的房产经纪人。

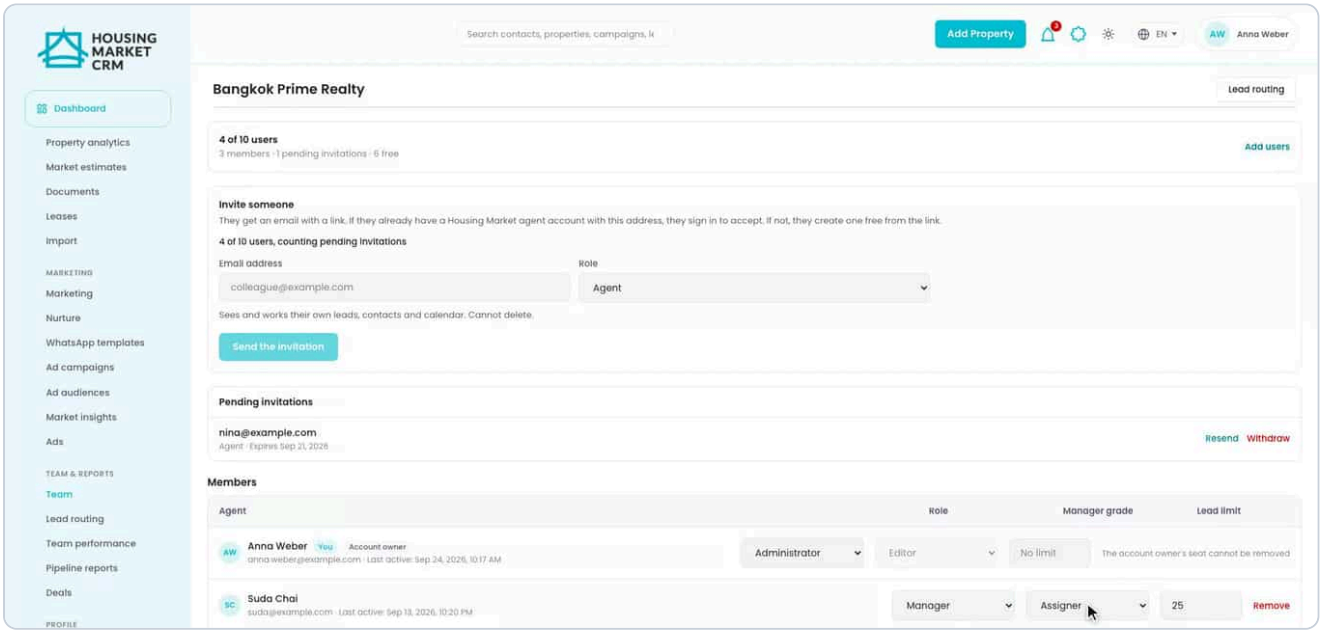


图 68.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 设置线索上限，避免负担过重。

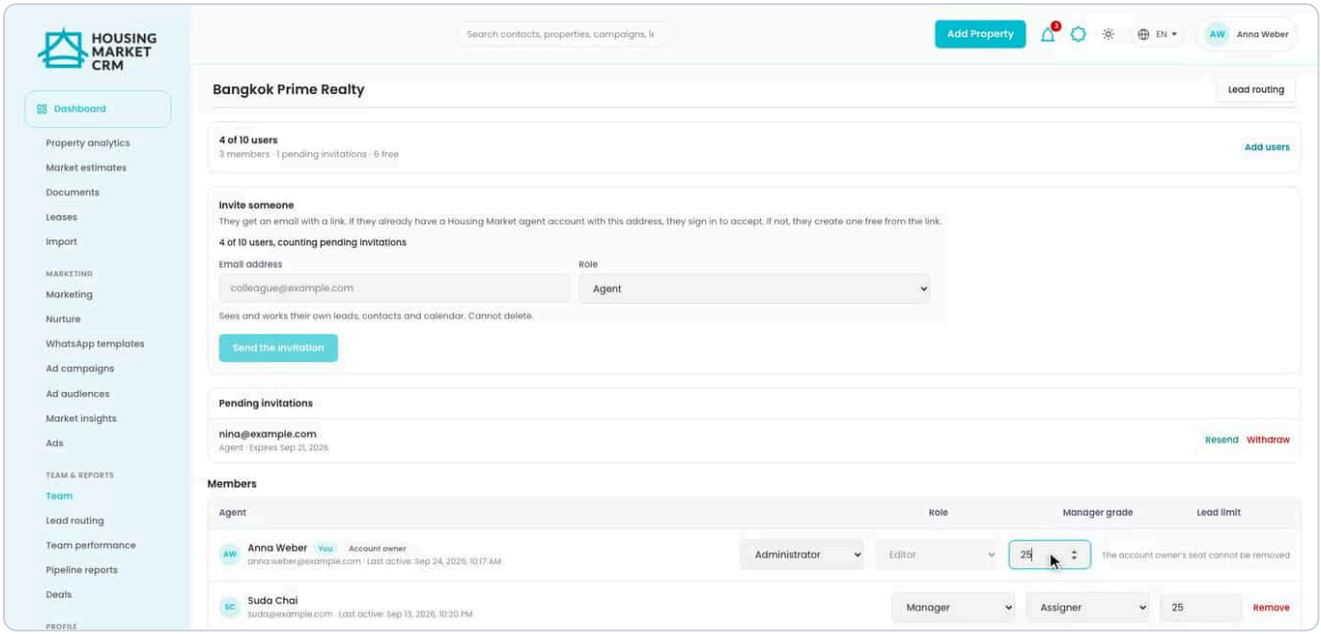


图 68.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 Remove 停用席位——记录仍保留。

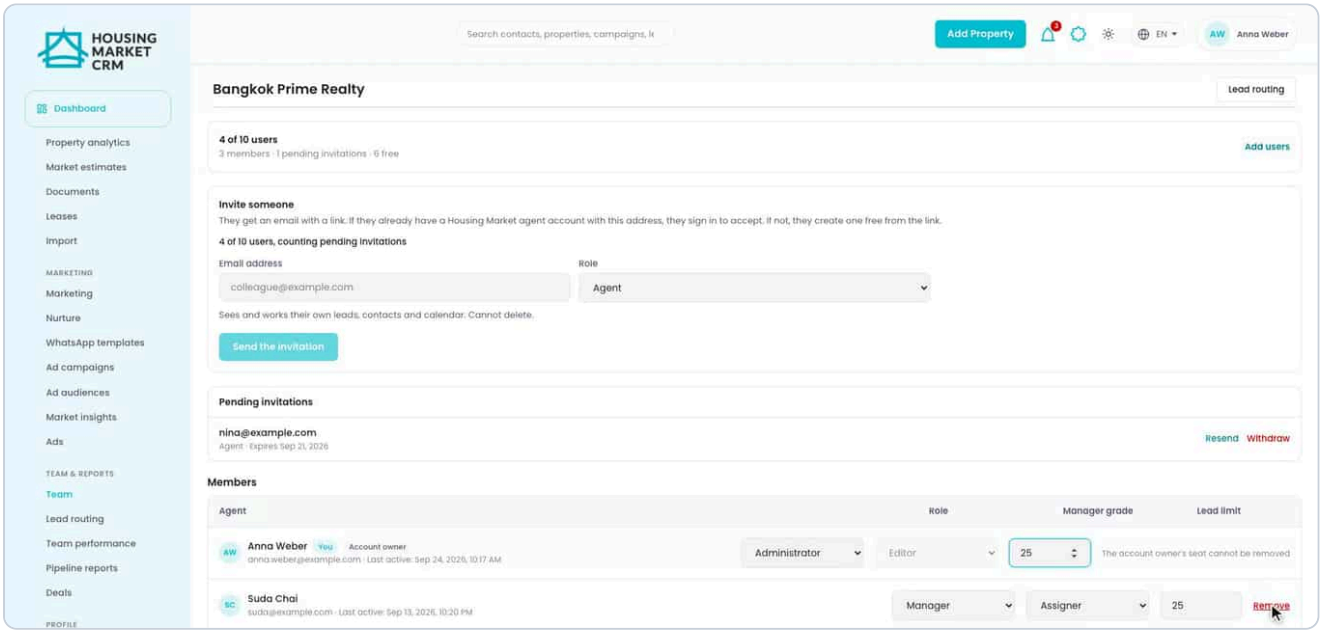


图 68.8 · 画面录制于 2026年9月24日

69 第 69 章

将线索分配给房产经纪人

Business | 适用对象：办公室经理 | 观看视频

概述

可以，在 Business 套餐中：含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD，并有管理员、经理和经纪人角色、分配规则，以及可一览每位经纪人看板的视图。

Free 和 Pro 各供 1 位用户使用，即账户所有者。Business 在一个账户中含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD。同事通过电子邮件邀请加入，每个人是管理员、经理或经纪人之一。

经理还拥有四个级别之一，在“团队”页面的“成员”下、其角色旁边设置。这些级别逐级叠加：

- 查看者——可查看整个办公室，不做任何更改
- 编辑者——可查看办公室，并在其中创建和编辑记录
- 分配者——拥有编辑者的全部权限，还可以分配线索和设置线索分配规则
- 删除者——拥有分配者的全部权限，还可以删除记录

左侧菜单中的“线索分配”决定谁接收新咨询。规则按区域（城市或省份）、房源类型、门户房源 ID 或门户国家/地区 ID，把线索发送给指定的房产经纪人。规则从上到下依次检查，第一条匹配的规则生效。

没有匹配任何规则的线索，按“没有规则匹配时”下的设置处理：“账户所有者”会把所有此类线索交给账户所有者，在有人更改之前一直采用这一设置；“轮流”会让每位经纪人轮流接收下一条线索；“最空闲”会把线索交给未结线索最少的经纪人。在“下一条线索会给谁？”中，您可以输入某条线索的信息试试，看它会分给谁，而不会实际分配任何内容。

每个人还可以设置线索上限，在“团队”页面的“成员”下设置：即分配规则最多给此人分配的未结线索数。留空表示不限，或为休假人员设为 0。“轮流”和“最空闲”会跳过已达上限的人；规则始终适用，即使其对应的经纪人已达上限；如果所有人都已达上限，上限会让步，而不会让线索无人接收。只有管理员，以及分配者级别及以上的经理，可以更改线索分配。

经理还可以在一个视图中查看每位经纪人的看板，Business 还包括团队排行榜、记录谁改了什么的审计日志，以及可在经纪人之间分成的佣金跟踪。

出自帮助中心： **团队中的多名成员可以使用 CRM 吗?**

分步操作

1 打开要转交的线索。

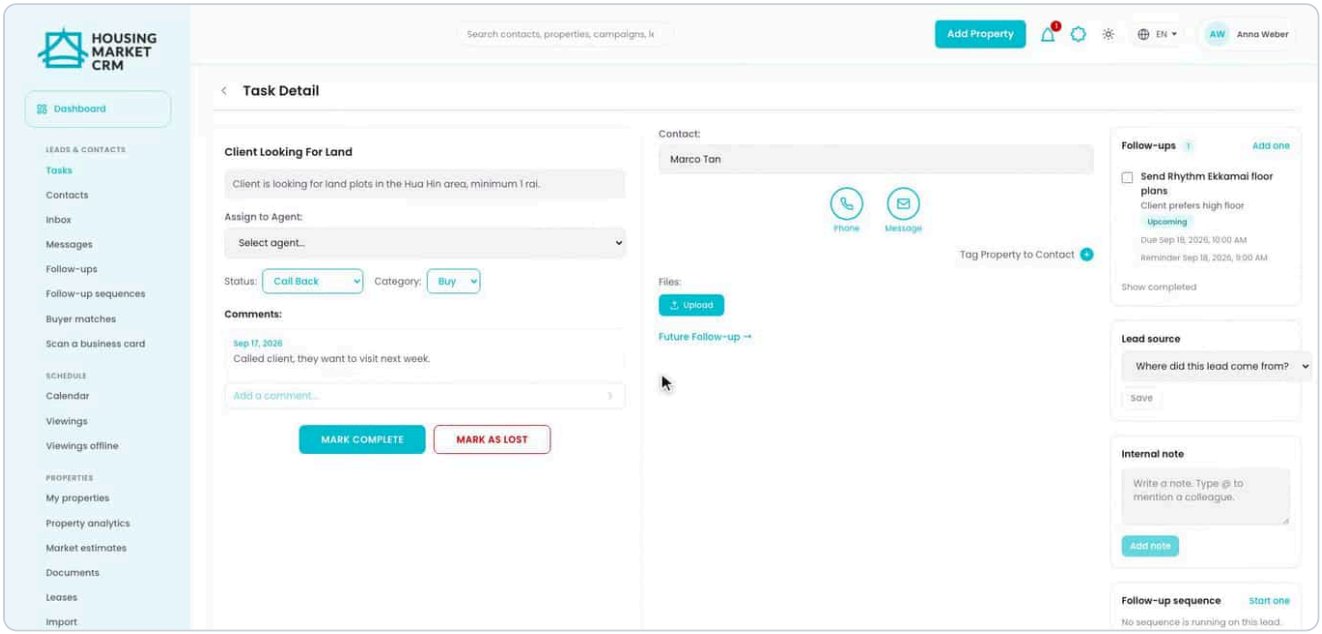


图 69.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在 Assign to Agent（分配给房产经纪人）中选择同事。

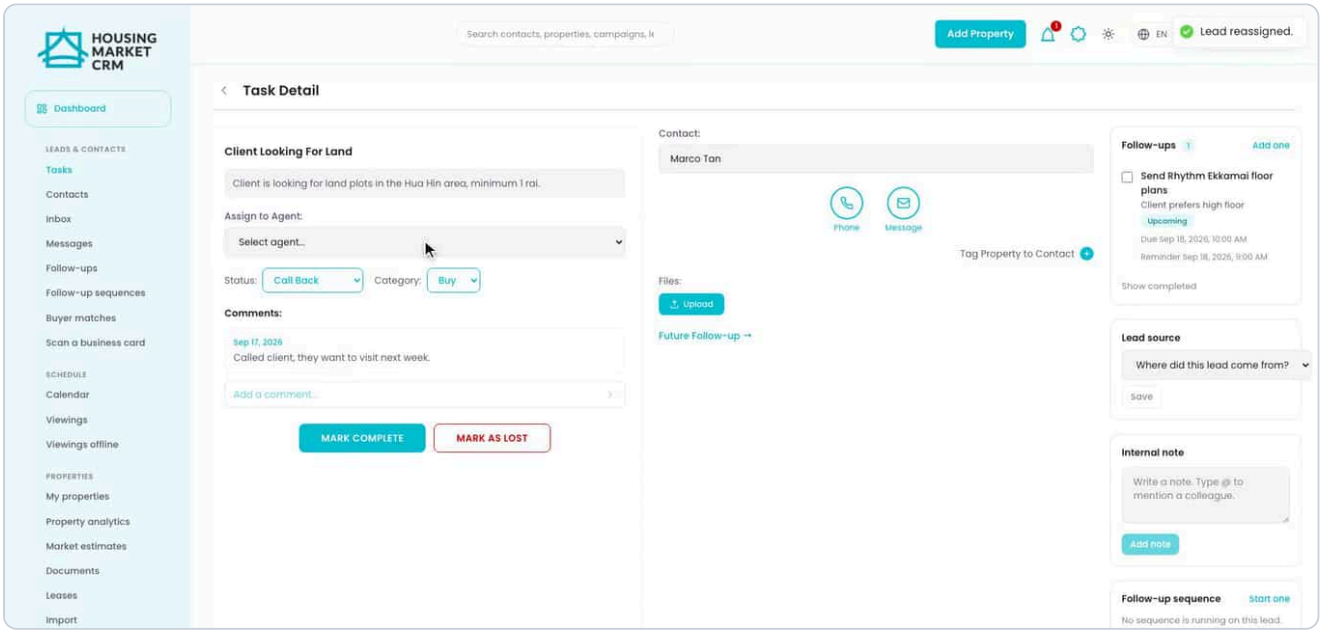


图 69.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 线索移入 Suda 的看板，并通知她。

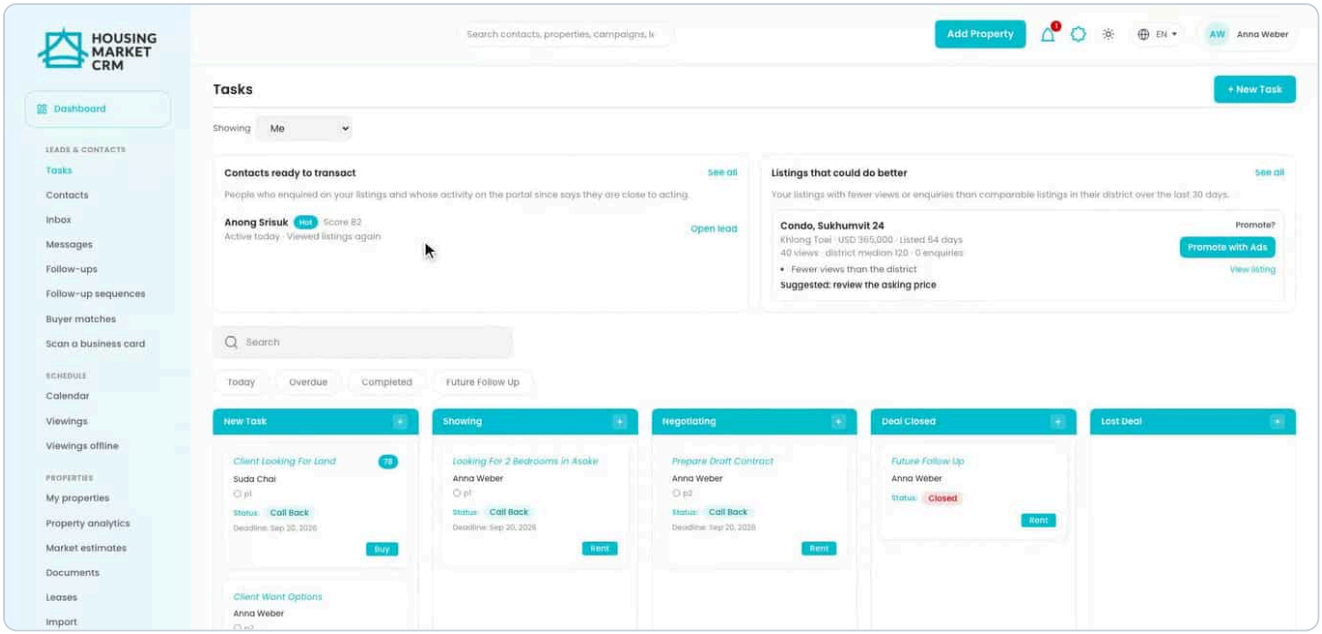


图 69.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 返回 Tasks（任务）… …将 Showing 切换为 Whole team（整个团队）。

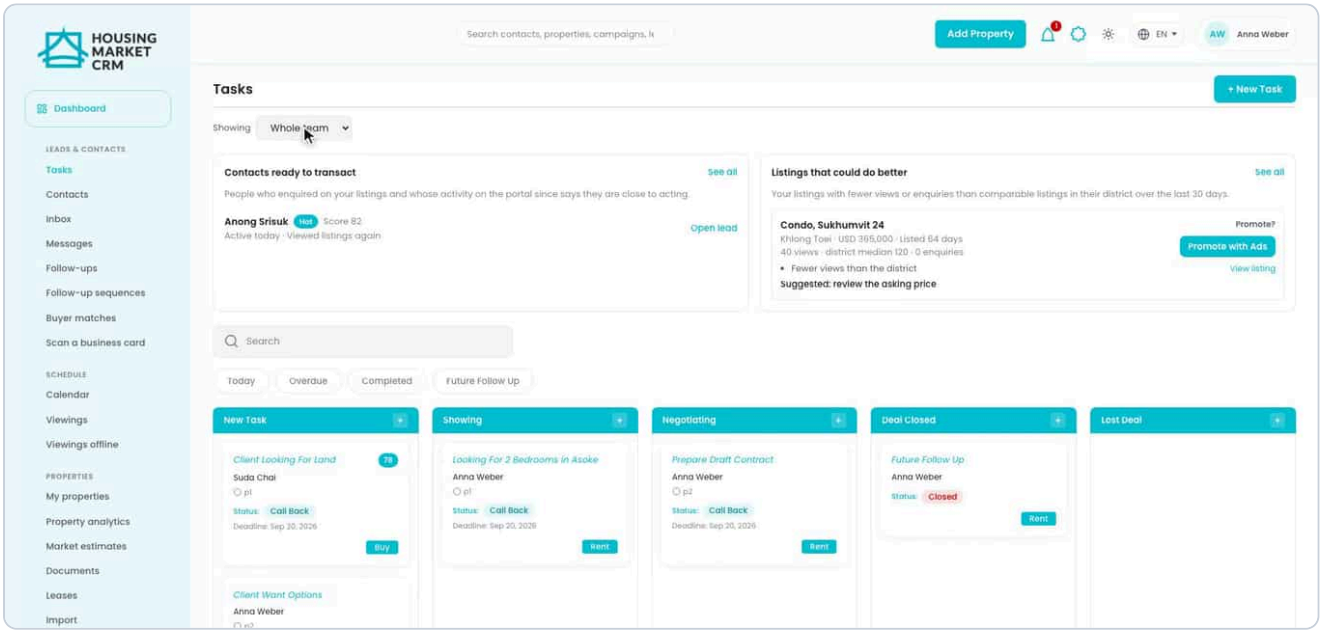


图 69.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 或选择一位房产经纪人，查看其线索。

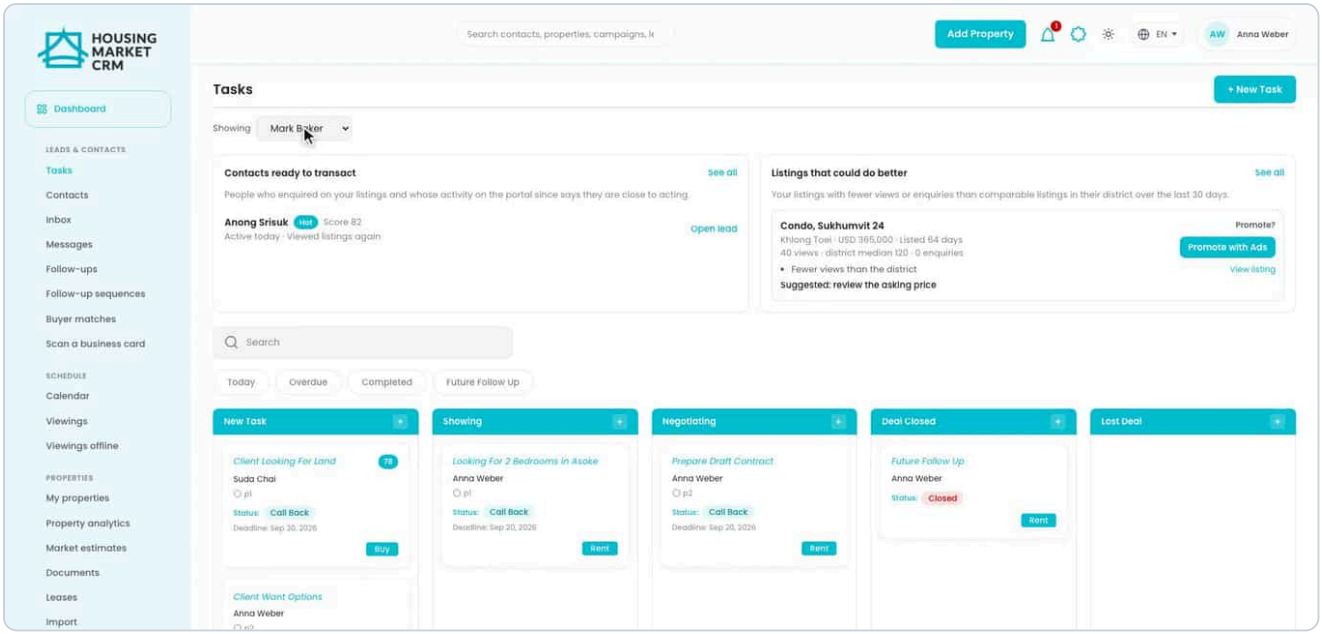


图 69.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 要自动分配新咨询，请用 Lead routing（线索分配）。

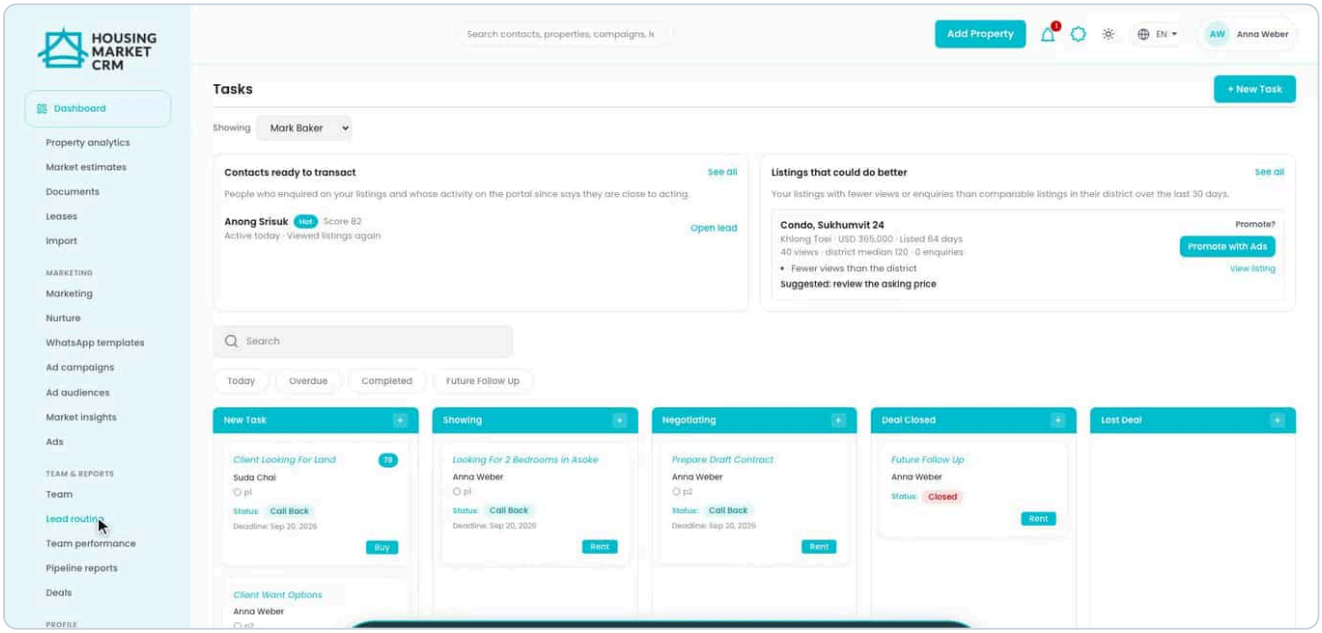


图 69.6 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

团队排行榜和每周所有者邮件显示什么？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

70 第 70 章

线索分派

Business 适用对象：办公室经理 观看视频

概述

可以，在 Business 套餐中：含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD，并有管理员、经理和经纪人角色、分配规则，以及可一览每位经纪人看板的视图。

Free 和 Pro 各供 1 位用户使用，即账户所有者。Business 在一个账户中含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD。同事通过电子邮件邀请加入，每个人是管理员、经理或经纪人之一。

经理还拥有四个级别之一，在“团队”页面的“成员”下、其角色旁边设置。这些级别逐级叠加：

- 查看者——可查看整个办公室，不做任何更改
- 编辑者——可查看办公室，并在其中创建和编辑记录
- 分配者——拥有编辑者的全部权限，还可以分配线索和设置线索分配规则
- 删除者——拥有分配者的全部权限，还可以删除记录

左侧菜单中的“线索分配”决定谁接收新咨询。规则按区域（城市或省份）、房源类型、门户房源 ID 或门户国家/地区 ID，把线索发送给指定的房产经纪人。规则从上到下依次检查，第一条匹配的规则生效。

没有匹配任何规则的线索，按“没有规则匹配时”下的设置处理：“账户所有者”会把所有此类线索交给账户所有者，在有人更改之前一直采用这一设置；“轮流”会让每位经纪人轮流接收下一条线索；“最空闲”会把线索交给未结线索最少的经纪人。在“下一条线索会给谁？”中，您可以输入某条线索的信息试试，看它会分给谁，而不会实际分配任何内容。

每个人还可以设置线索上限，在“团队”页面的“成员”下设置：即分配规则最多给此人分配的未结线索数。留空表示不限，或为休假人员设为 0。“轮流”和“最空闲”会跳过已达上限的人；规则始终适用，即使其对应的经纪人已达上限；如果所有人都已达上限，上限会让步，而不会让线索无人接收。只有管理员，以及分配者级别及以上的经理，可以更改线索分配。

经理还可以在一个视图中查看每位经纪人的看板，Business 还包括团队排行榜、记录谁改了什么的审计日志，以及可在经纪人之间分成的佣金跟踪。

出自帮助中心： **团队中的多名成员可以使用 CRM 吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

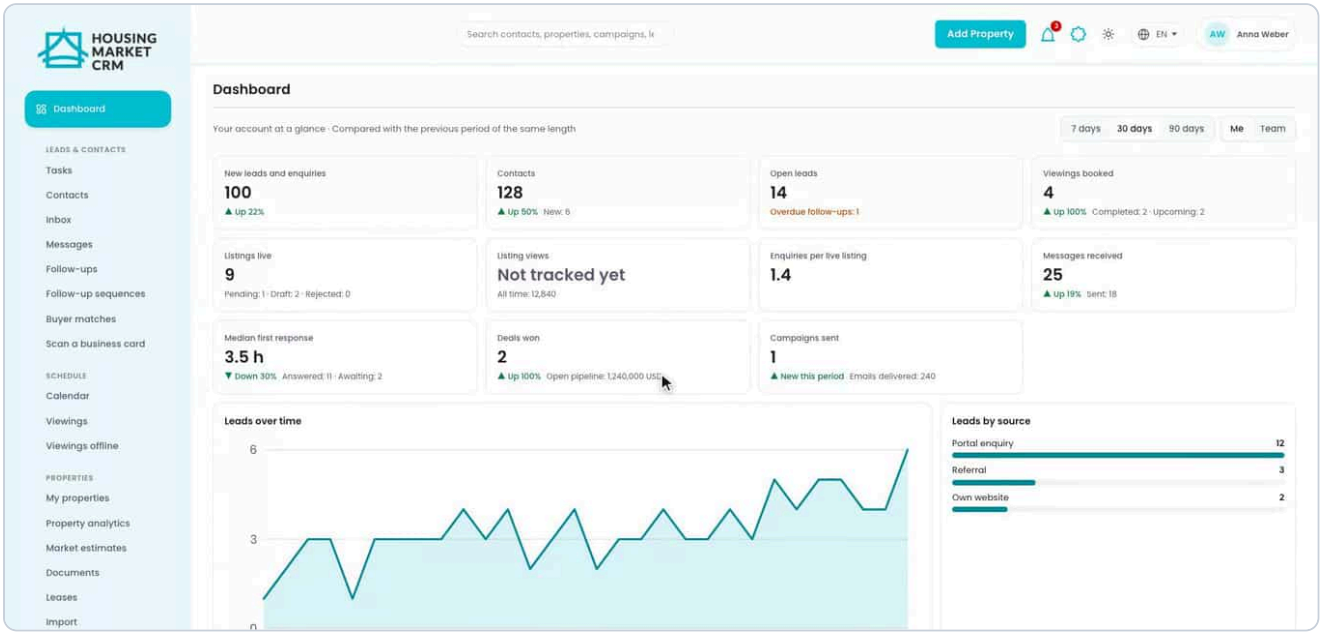


图 70.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单点击 Lead routing（线索分配）。

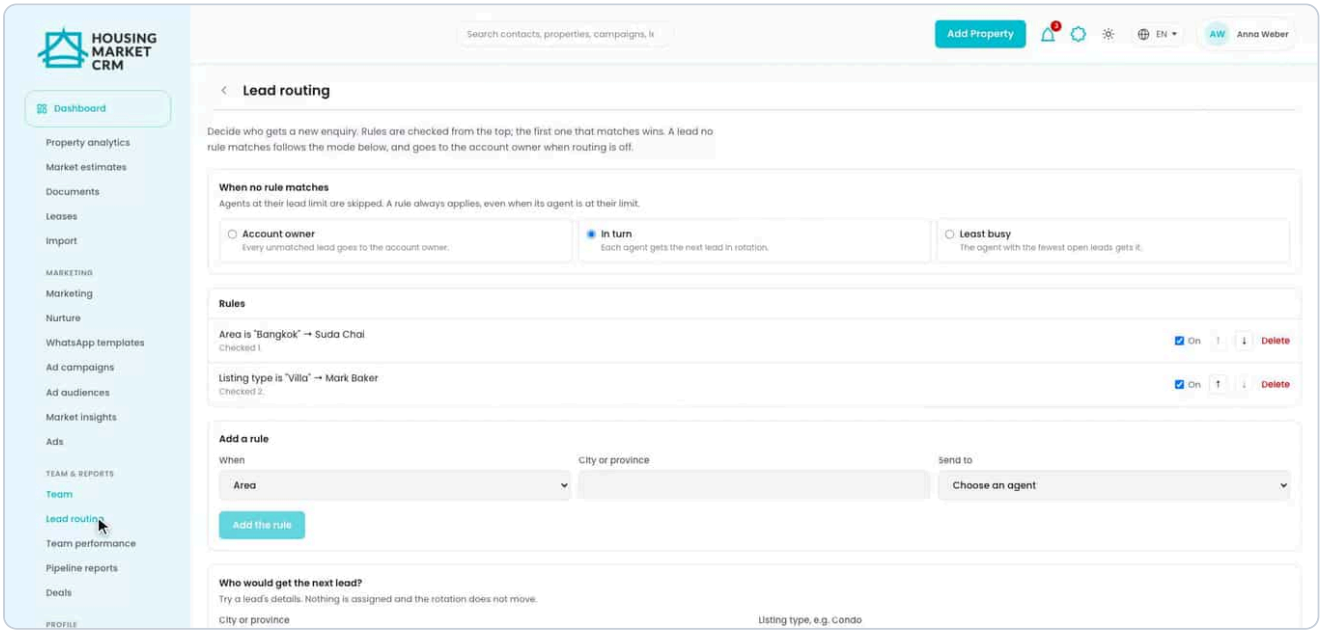


图 70.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择兜底方式——例如 Least busy（最空闲）。

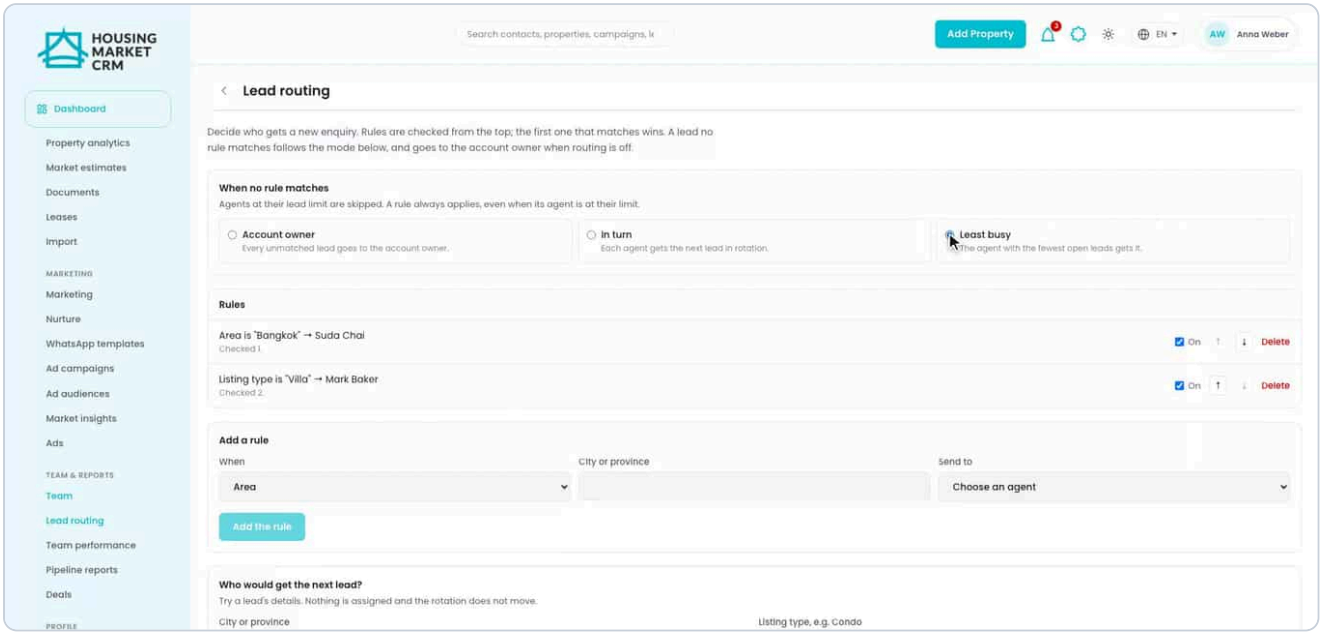


图 70.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 规则自上而下匹配，第一条匹配的生效。

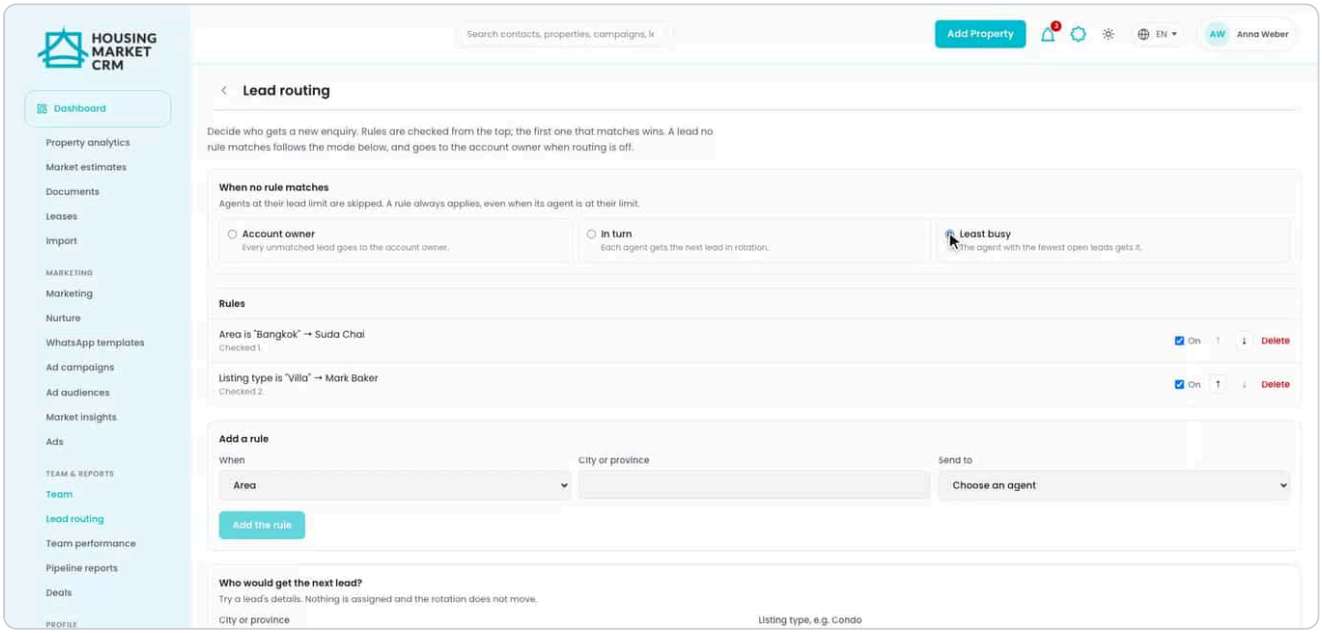


图 70.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 用箭头调整规则顺序。

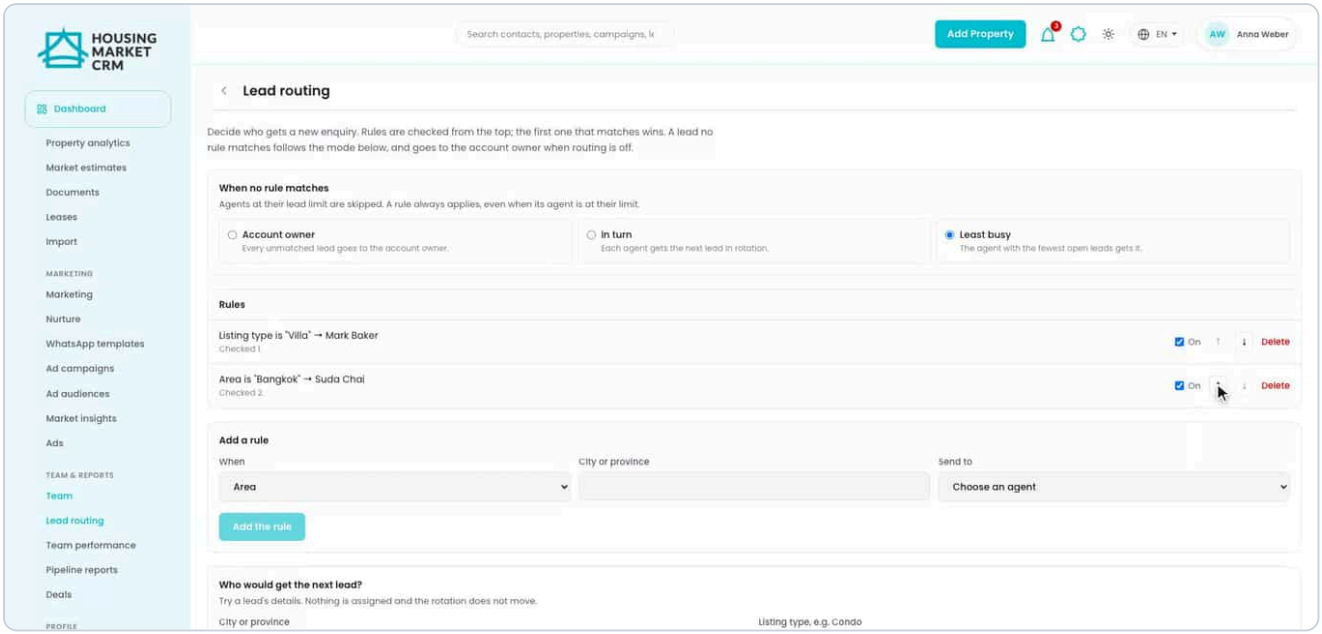


图 70.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 在 Add a rule（添加规则）下… …选择匹配条件，例如 Area（区域）…。

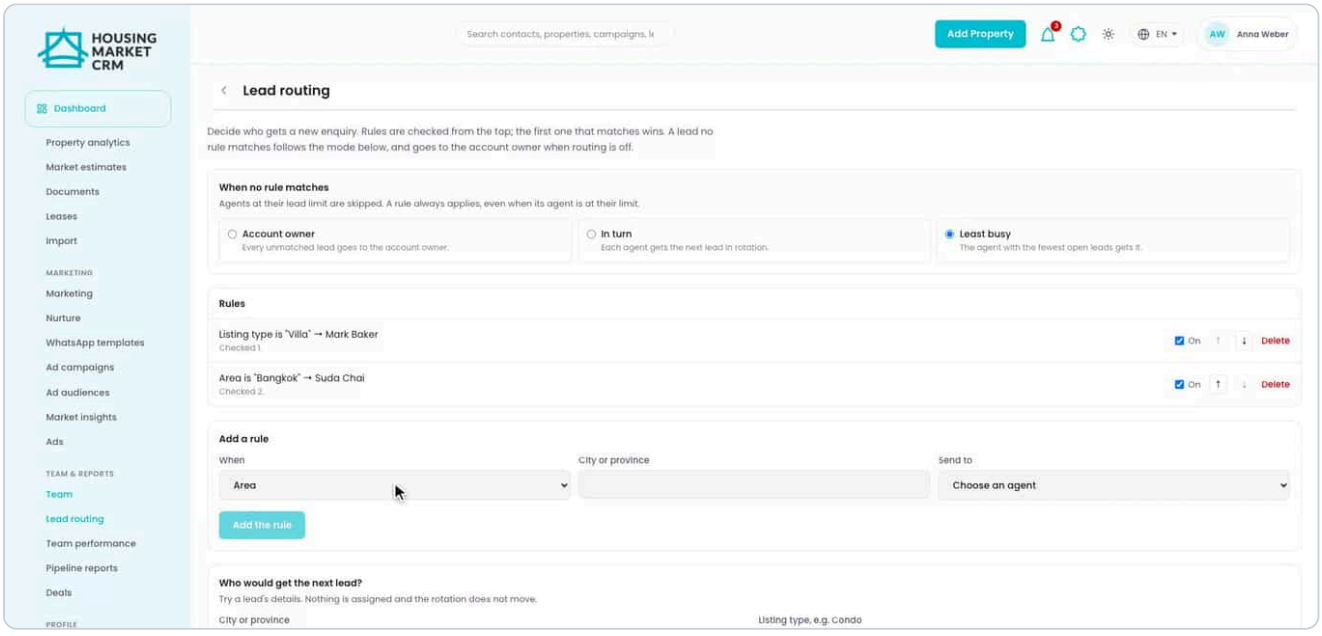


图 70.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 ...填写城市或省份... ...再选择房产经纪人。

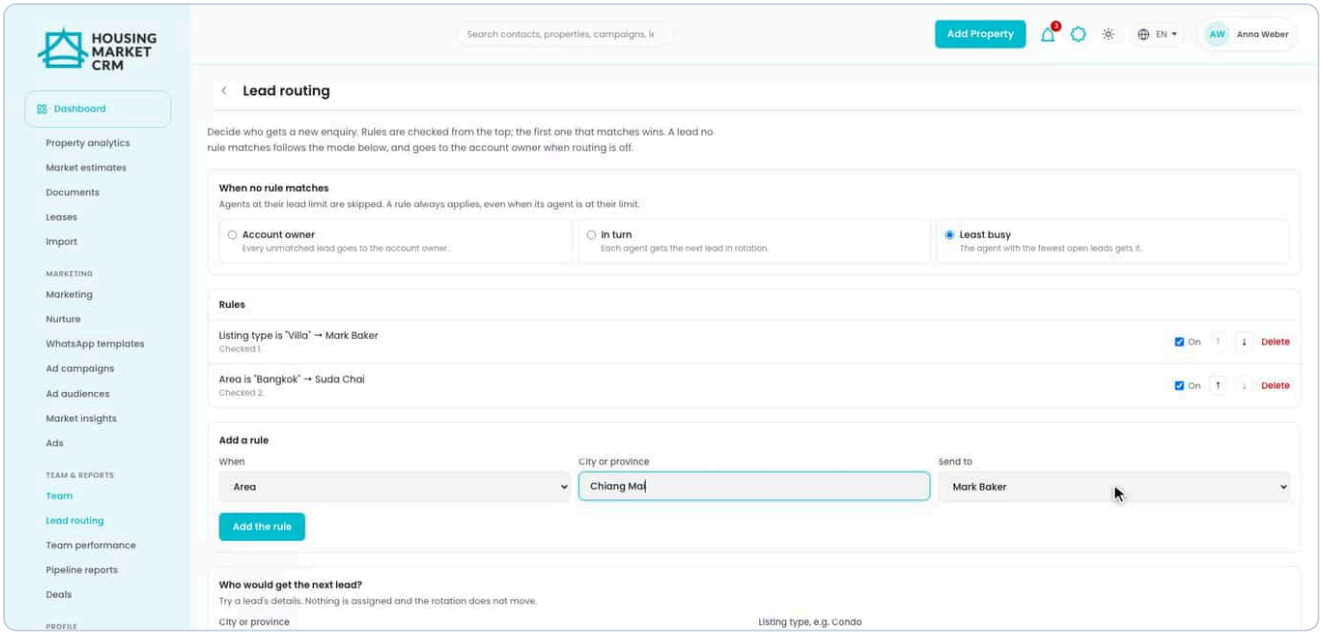


图 70.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击 Add the rule（添加规则）。

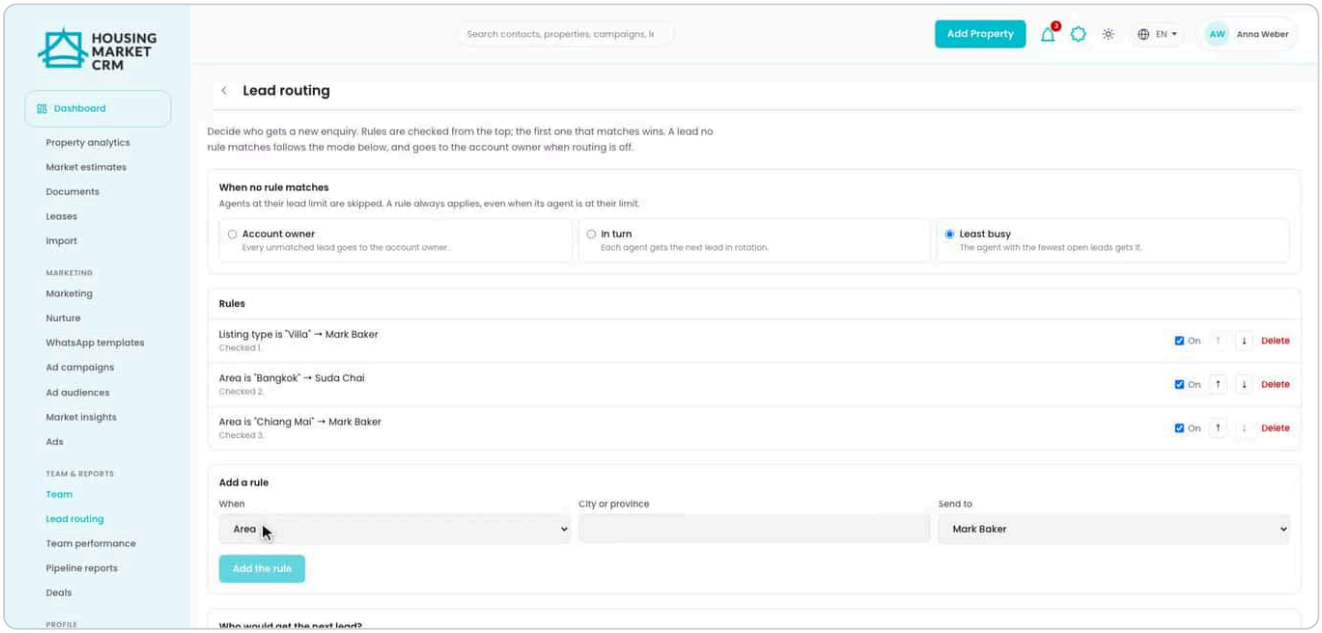


图 70.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 查看下一条线索会分给谁。

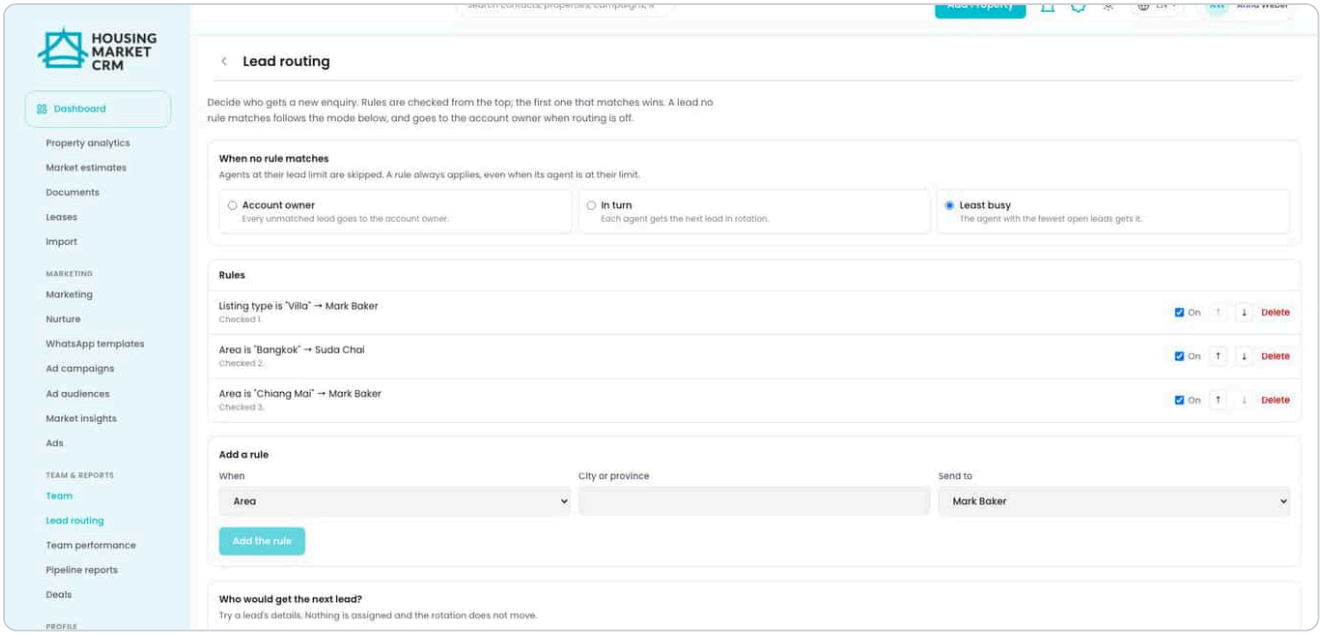


图 70.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 点击 Check（检查）。

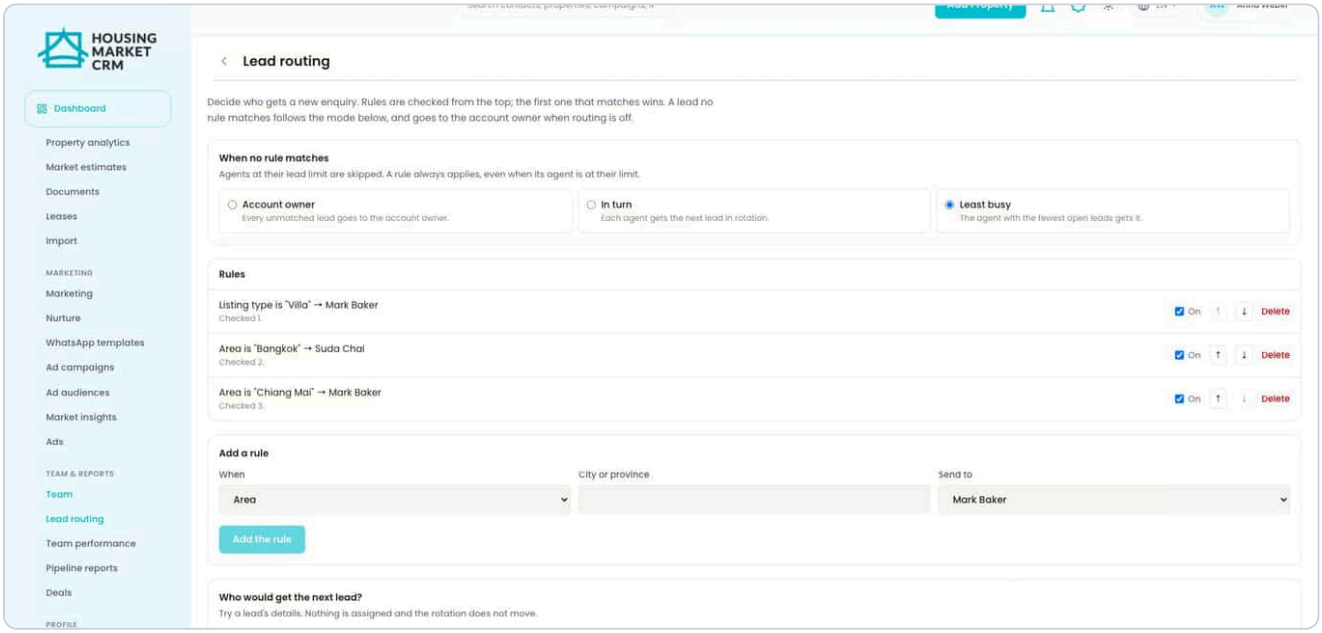


图 70.10 · 画面录制于 2026年9月17日

71 第 71 章

团队排行榜

Business 适用对象：办公室经理 观看视频

概述

在 Business 套餐中，排行榜按线索、响应时间、转化率和成交数为每位经纪人排名，账户所有者每周一早上会收到一封一周总结邮件。

两者都是 Business 功能，因为两者都与管理他人有关。

团队排行榜

选择一个时间段，每位经纪人各占一行：他们收到的线索、首次响应时间的中位数、这些线索中有多少完成转化，以及他们的成交数。每一行的所有数据都基于同一组线索——即在该时间段内创建的线索——所以今天在旧线索上添加的一条备注，不会改变本月的数字。

每周所有者邮件

每周一早上，按账户所有者自己的时区，所有者会收到上一周的总结：

- 新进线索，包括仍未分配的线索
- 办公室首次响应时间的中位数，以及还有多少线索在等待首次响应
- 本周的成交数
- 谁落后了——响应缓慢、或有线索未回复的经纪人
- 每位经纪人一张表格，以及完整报告的链接

所有者可以在通知设置中关闭这封邮件。

出自帮助中心： **团队排行榜和每周所有者邮件显示什么？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

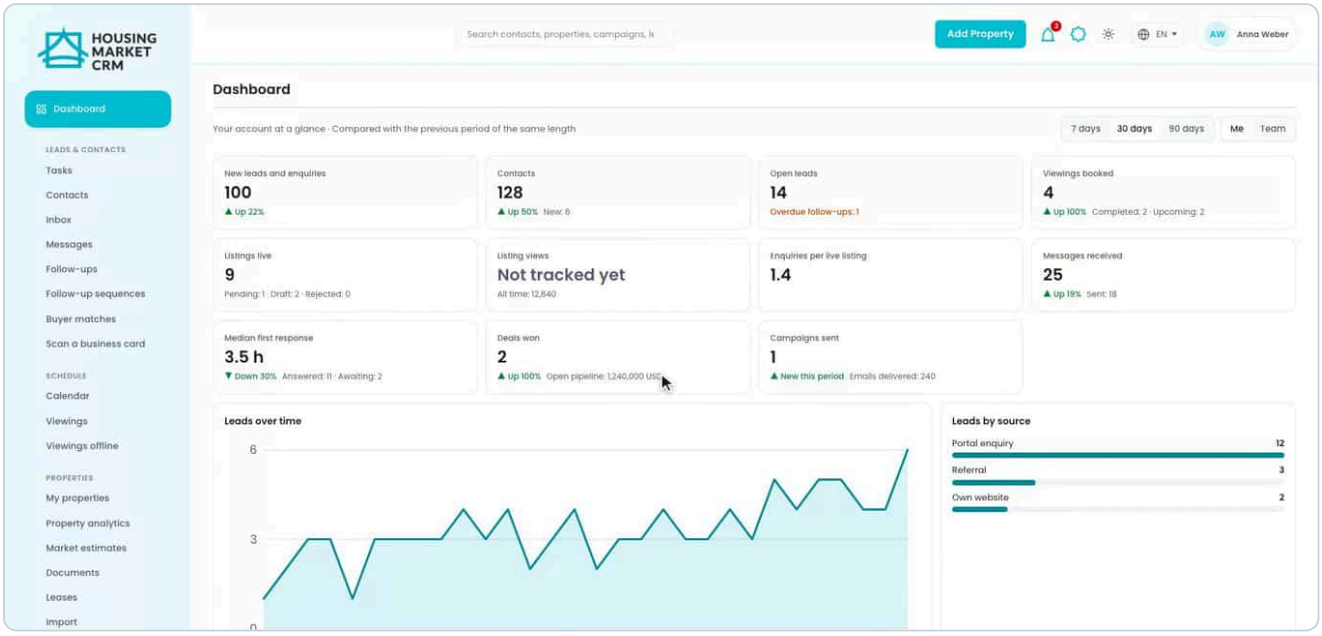


图 71.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 在左侧菜单中点击 Team performance。

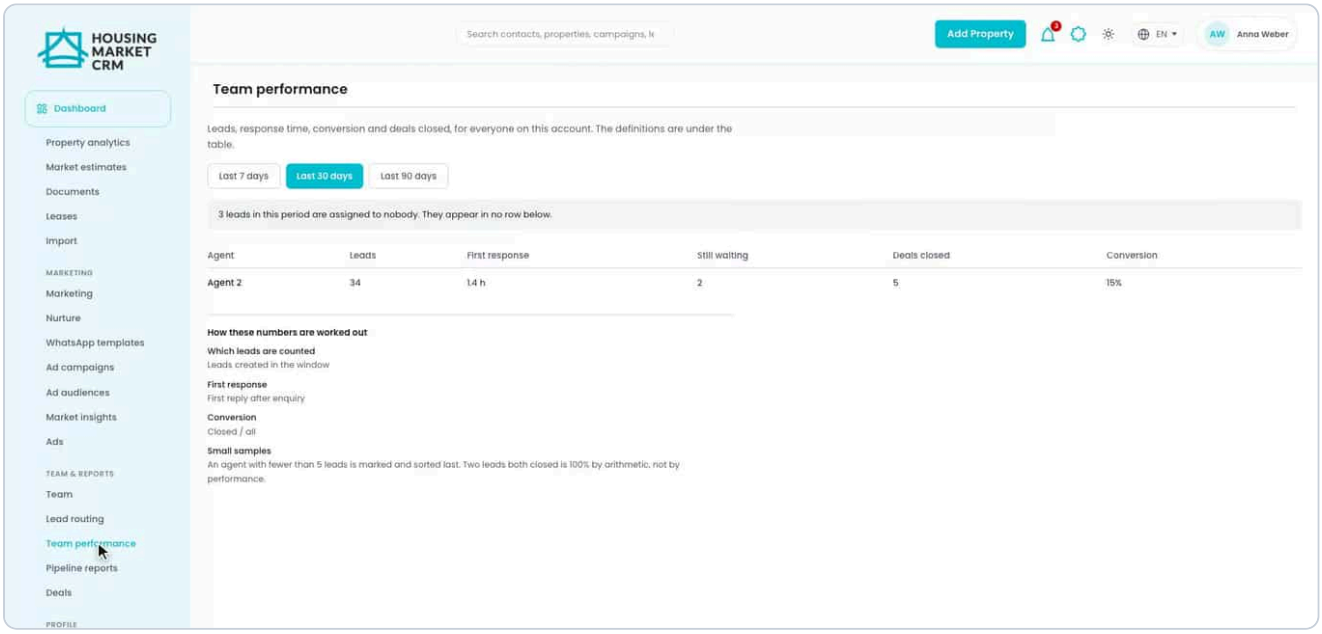


图 71.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择 7 天、30 天或 90 天。

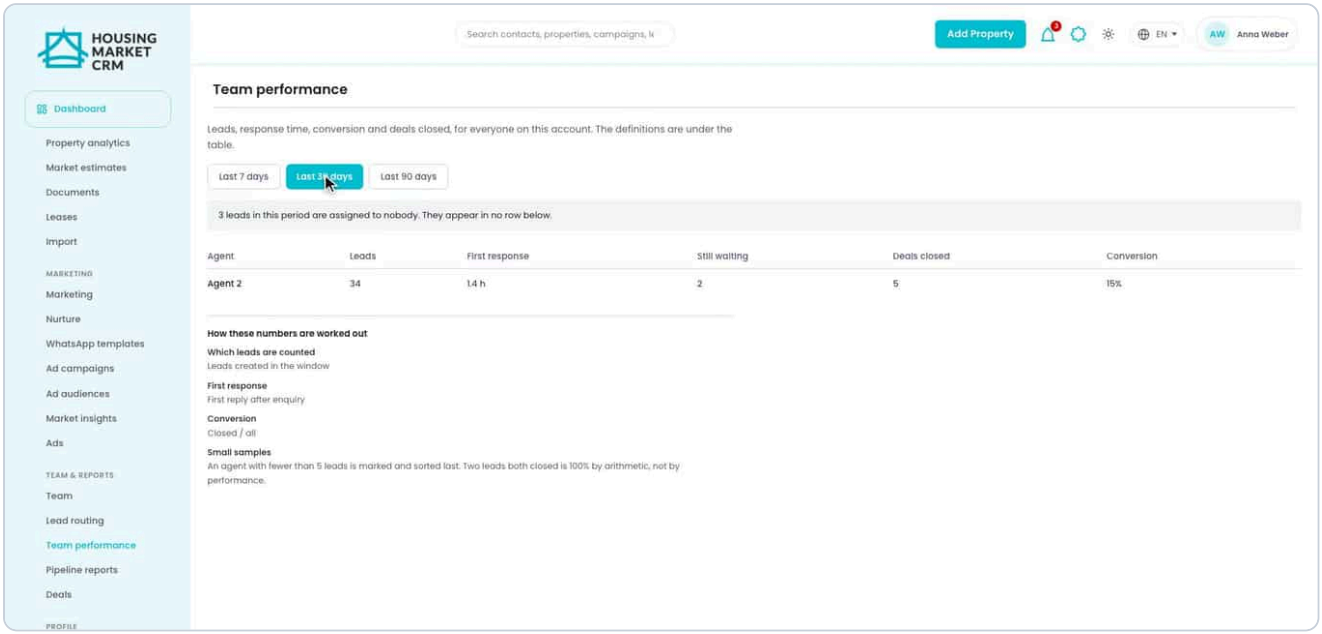


图 71.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 对比线索数、首次响应和仍在等待的线索… …以及成交数和转化率。

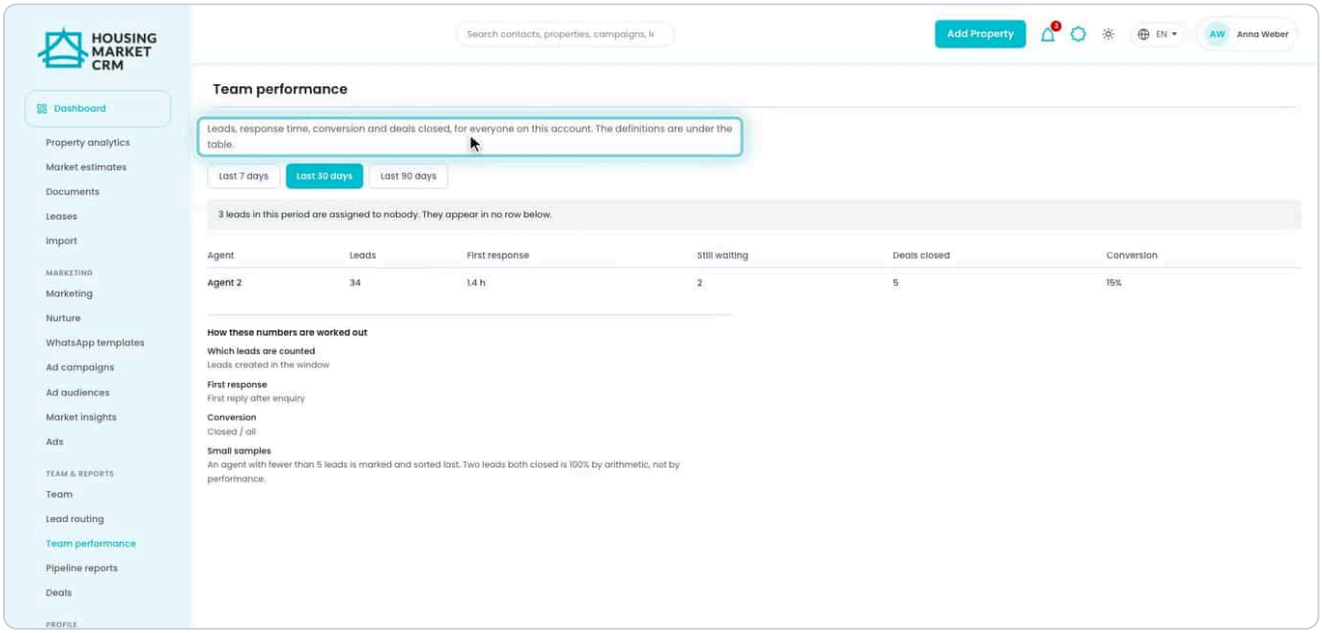


图 71.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 定义说明了每一项数字。

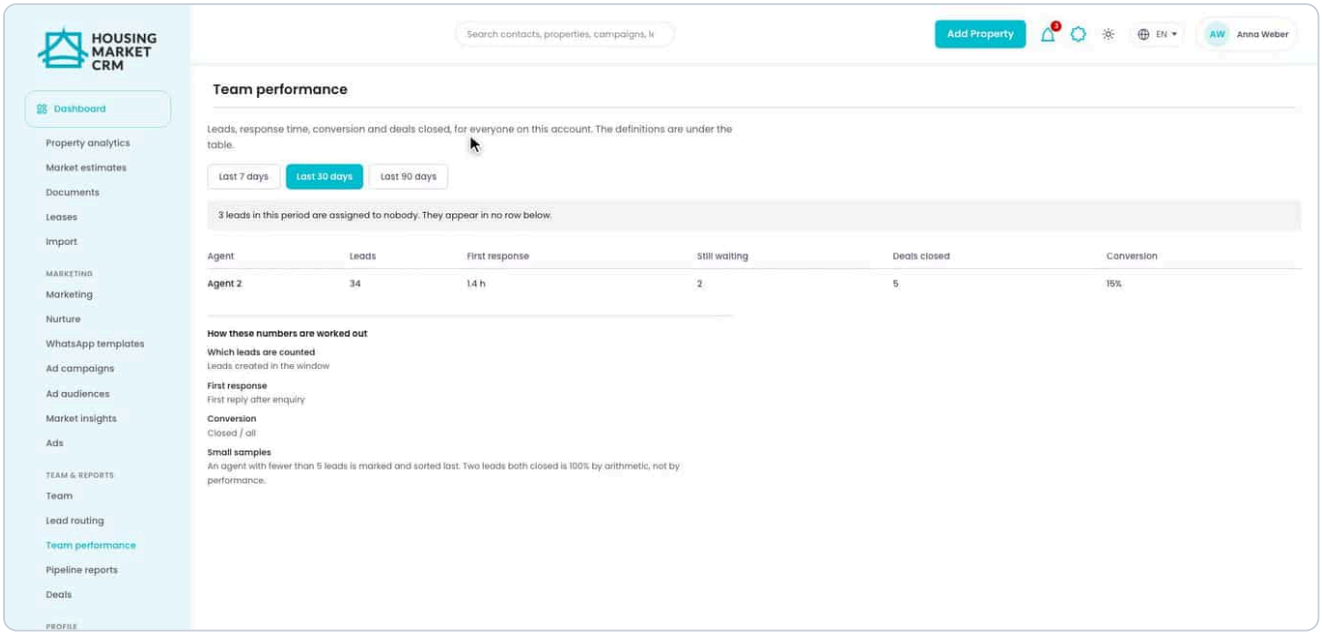


图 71.5 · 画面录制于 2026年9月17日

72 第 72 章

审计日志

Business | 适用对象：管理员 | 观看视频

概述

有。从账户开通之日起，CRM 就会记录谁在什么时候更改了什么；查看日志属于 Business 功能。

审计日志可以回答这样的问题：谁重新分配了某条线索，谁删除了某个联系人，以及登录该账户的支持会话是否更改了任何内容。

从账户开通之日起，每个套餐都会写入日志条目，因为历史记录无法事后补上：升级到 Business 的办公室会发现日志早已存在。查看日志属于 Business 功能，因为它的用途是管理他人。

有权管理席位的人可以查看整个账户的日志；其他人只能看到自己的操作。任何人，包括管理员，都不能编辑或删除日志条目。

出自帮助中心： **有审计日志吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

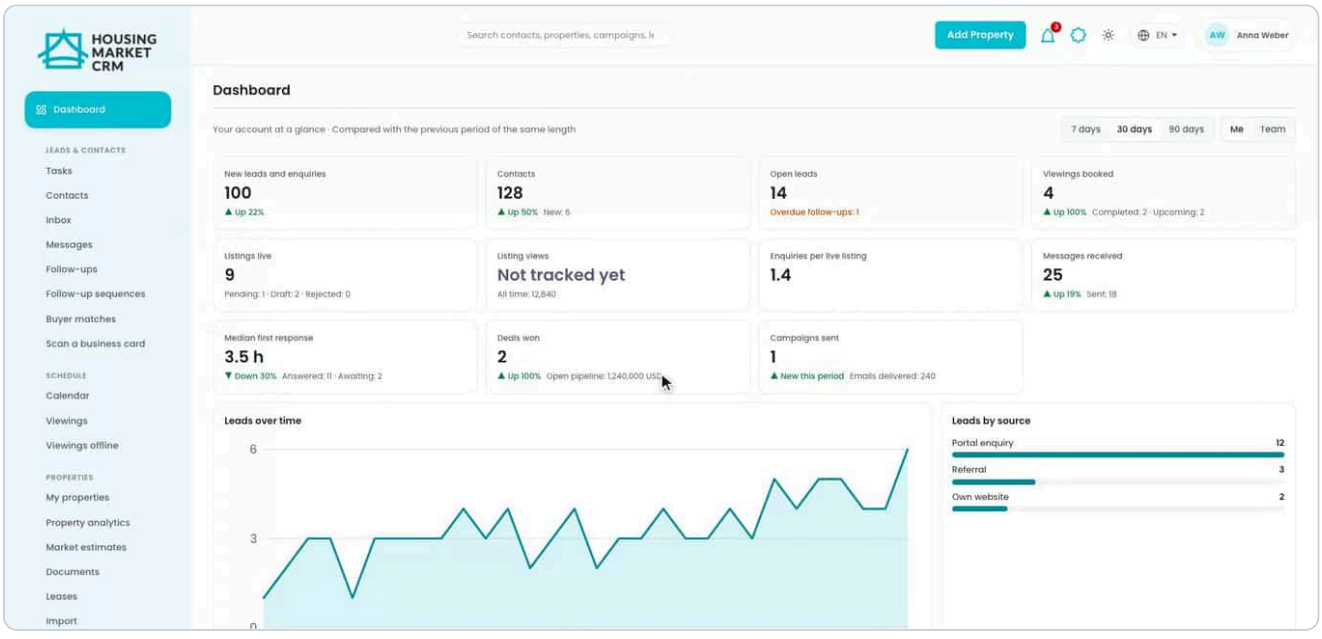


图 72.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

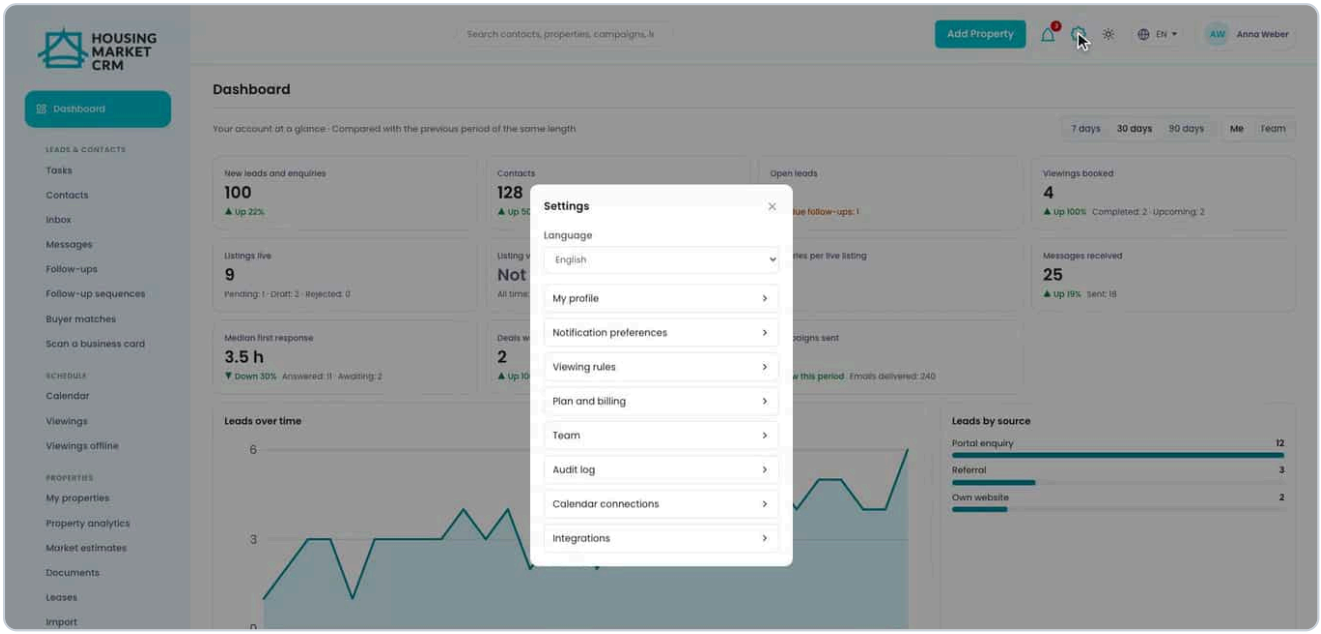


图 72.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择 Audit log（审计日志）。

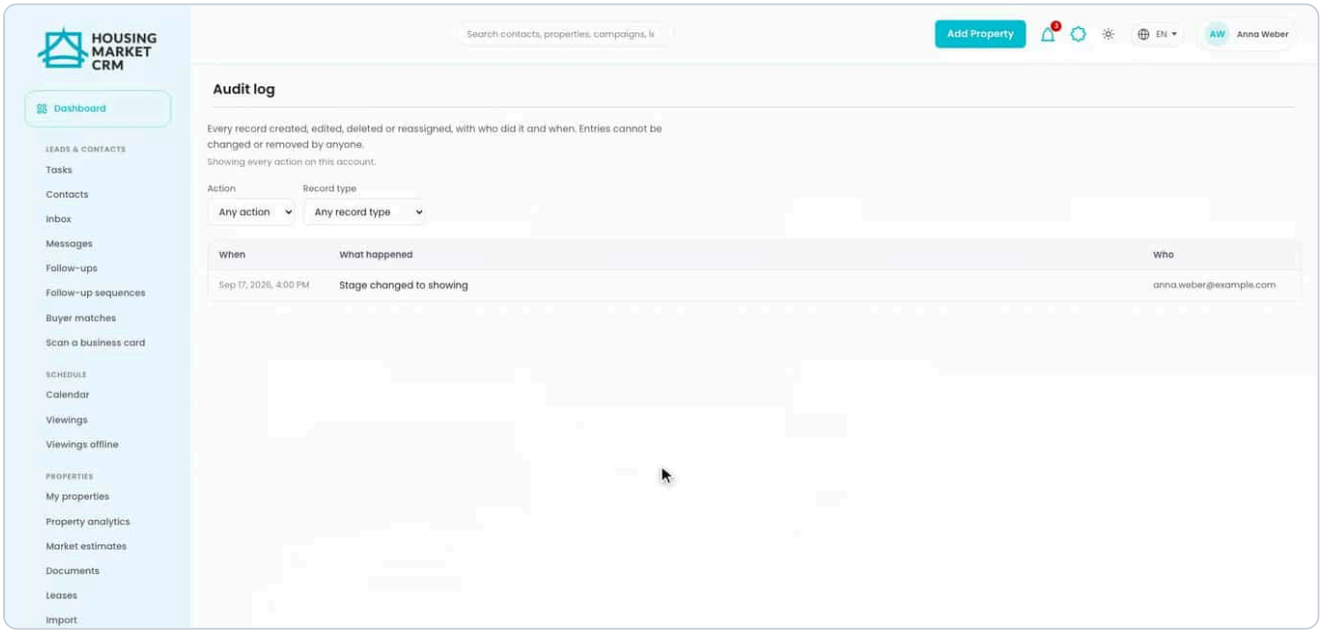


图 72.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 每一次创建、编辑、删除和转派都会被永久记录。

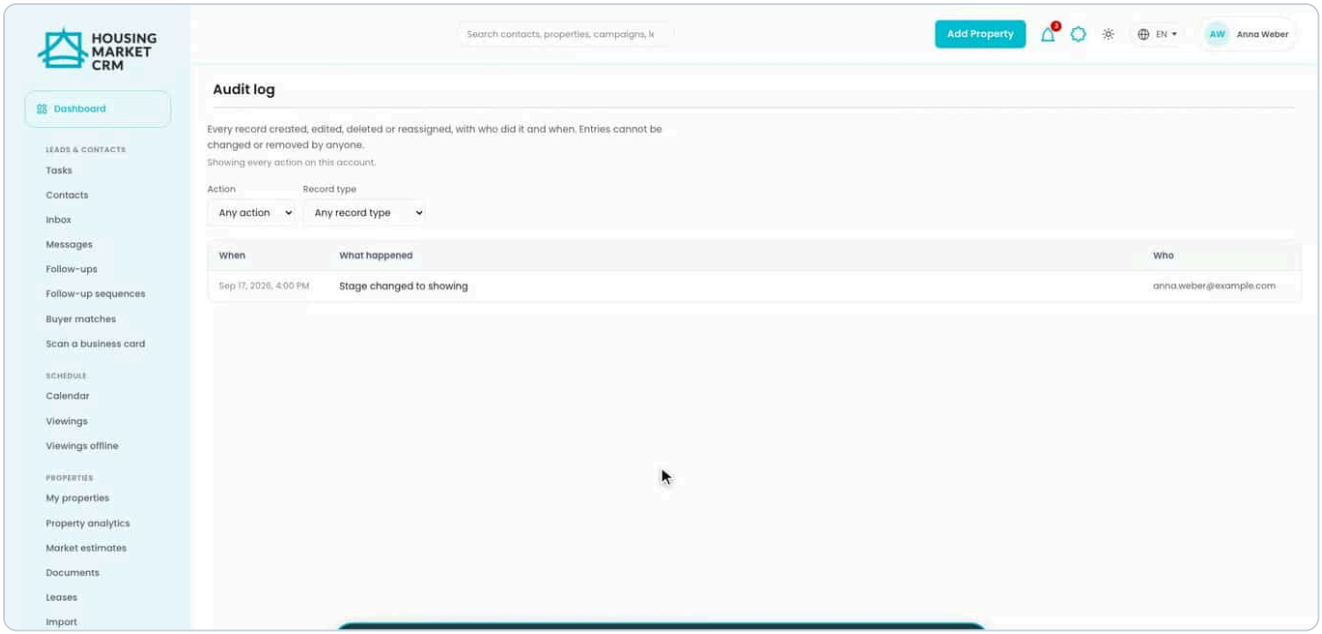


图 72.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 每条条目显示时间、内容和操作人。

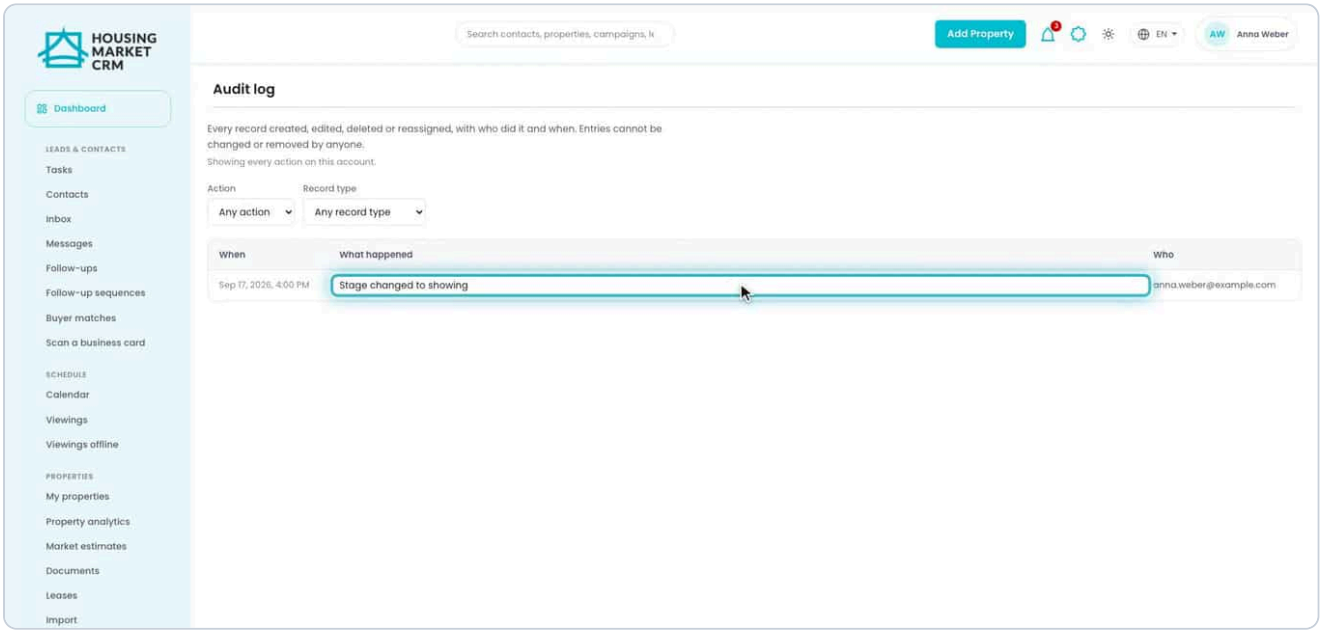


图 72.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 按操作类型筛选 —— 例如 Reassigned（已转派）… …也可按记录类型筛选。

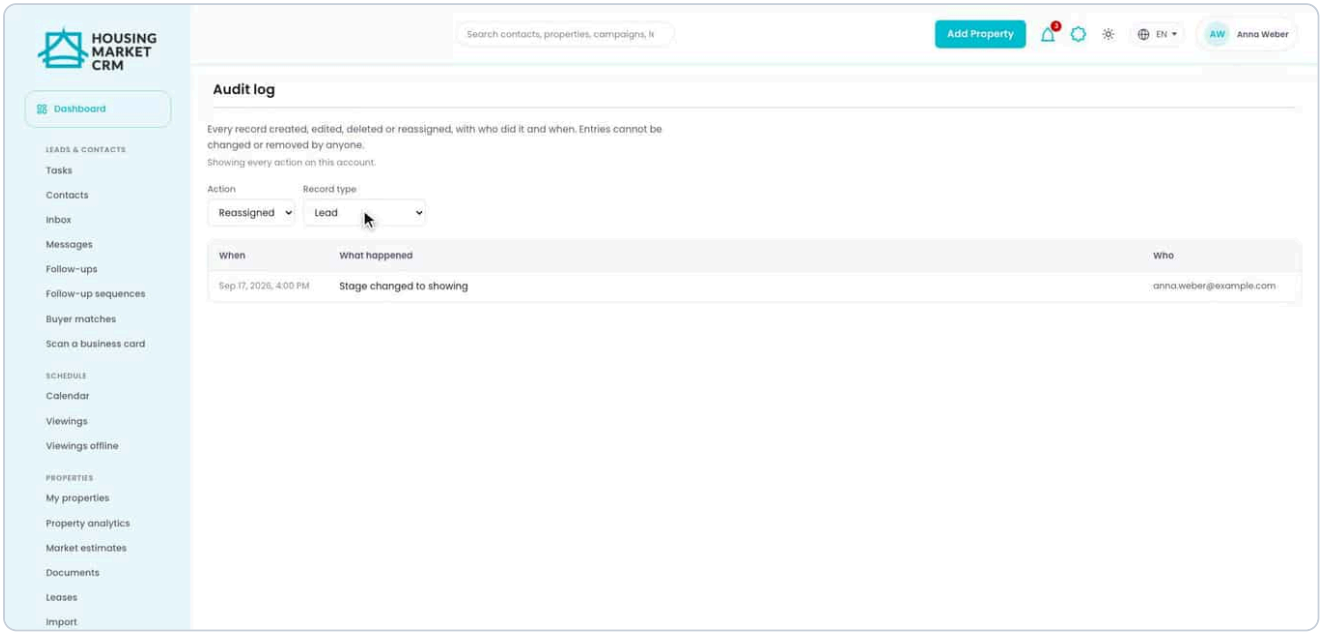


图 72.6 · 画面录制于 2026年9月17日

73 第 73 章

额外用户

Business 适用对象：办公室经理 观看视频

概述

在“套餐与账单”中：选择“切换到 Pro”或“切换到 Business”，在 Business 套餐中选择“更改用户数”，以及通过“管理账单”更换银行卡或取消。

在电脑上，选择屏幕顶部的“设置”（齿轮图标），然后选择“套餐与账单”。只有账户所有者可以购买或更改任何内容；Business 账户中的同事会看到该账户由所有者负责计费。

切换到 Pro 或 Business

在“套餐”下，选择“切换到 Pro”（每月 29 USD）或“切换到 Business”（每月 99 USD），然后在安全结账页面付款。之后您会回到“套餐与账单”，页面会显示您的新套餐。价格在所有地方都以美元计价。

Business 套餐的用户

Business 包含最多 10 位用户。如需添加更多，请选择“更改用户数”并设置总数；每增加一位用户每月 5 USD，在下一张发票中按比例收费或抵扣。用户数不能低于您现有的用户加上已邀请的用户。这张卡片在每个套餐中都会出现，不只是 Business：在 Free 和 Pro 套餐中，它会说明额外用户随 Business 套餐提供，并给出升级入口，而不是画一个根本无法生效的控件。

如果您的账户无法在线完成这项更改，卡片会直接说明，并请您联系支持团队，而不是画一个注定失败的按钮。另外，设置这个数字只关系到您为多少位用户付费——人员本身是通过“团队”页面的邮件邀请加入的，绝不是在这里输入进来的。

从文件导入

从文件导入在所有套餐中都免费，因此这里无需为此购买任何东西。已拥有导入器附加功能的账户会照常保留它。

更换银行卡、发票和取消

选择“管理账单”。它会打开安全的账单页面，您可以在那里更改套餐、更新银行卡、下载发票或取消订阅，完成后会返回 CRM。付费套餐结束后，账户会回到免费套餐：不会删除任何内容，核心 CRM 继续正常使用。取消导入器只会关闭导入器。

如果“管理账单”打不开，CRM 会告诉您原因，而不是直接失败。它会说明账单管理暂时不可用，您的套餐和数据不受影响，并请您联系客服，由我们为您完成更改。这句话的意思是：支付服务商因账户的设置方式拒绝了该请求，所以再按一次按钮也没有用——而在此期间没有发生任何扣款、取消或更改。

出自帮助中心： **如何升级、添加用户或取消？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

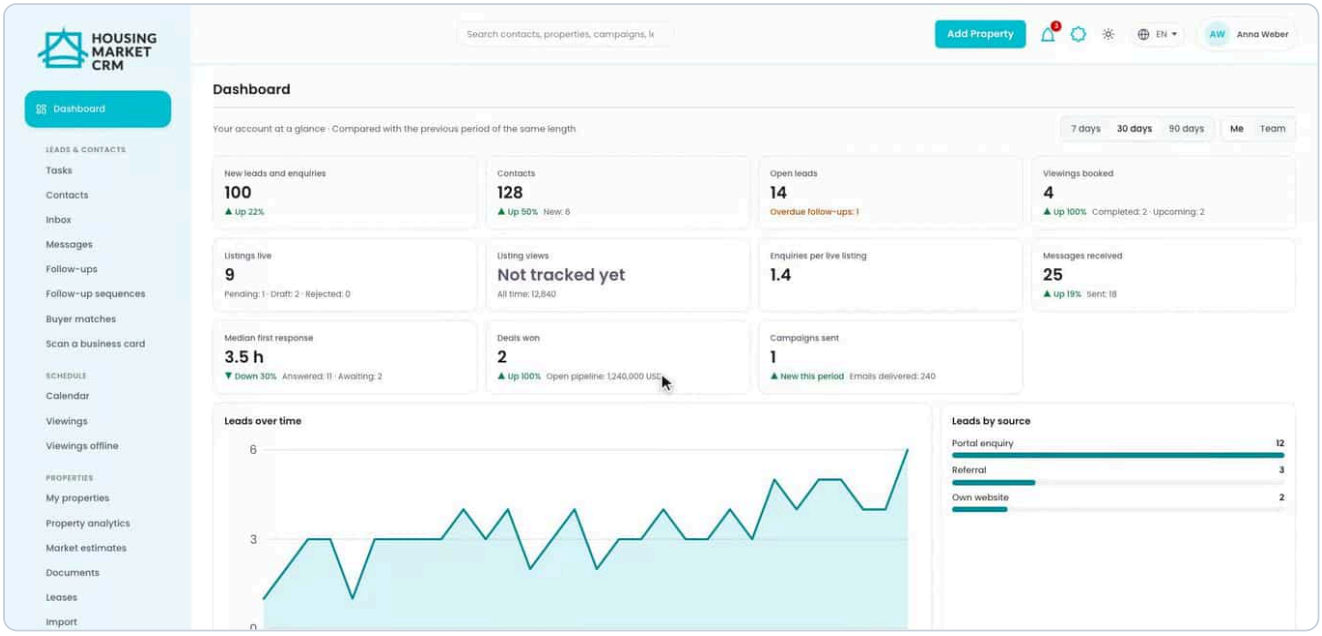


图 73.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 点击左侧菜单中的“团队”。

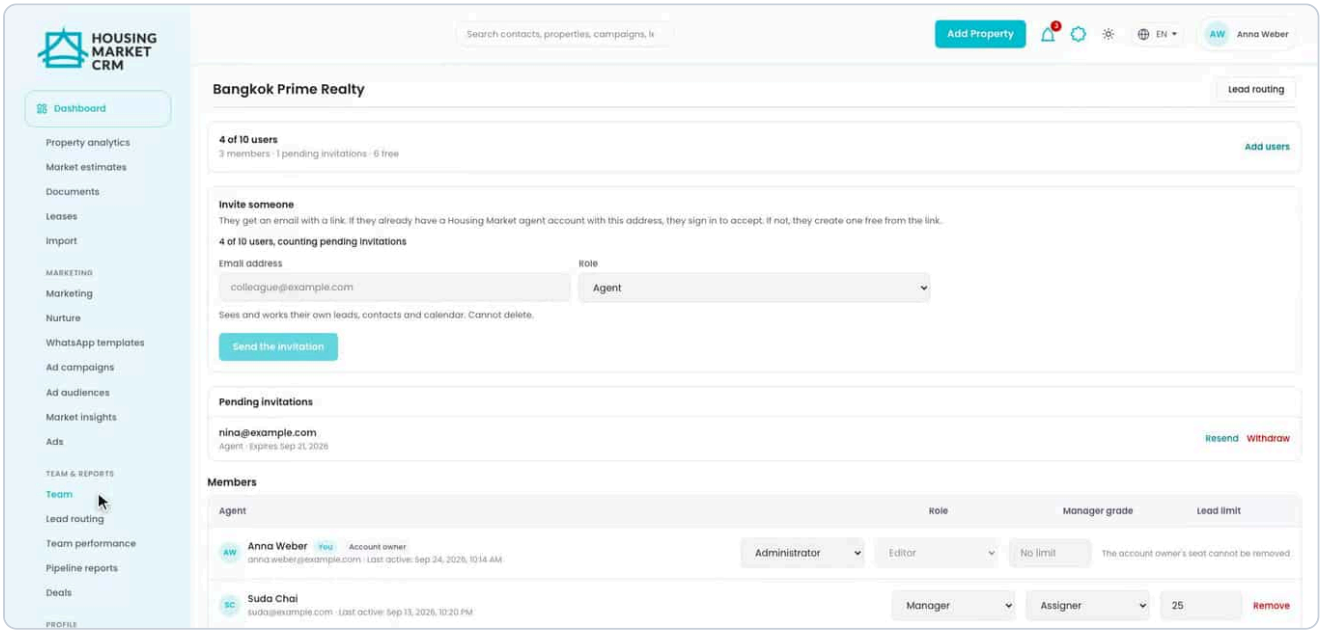


图 73.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 Business 包含 10 个用户。

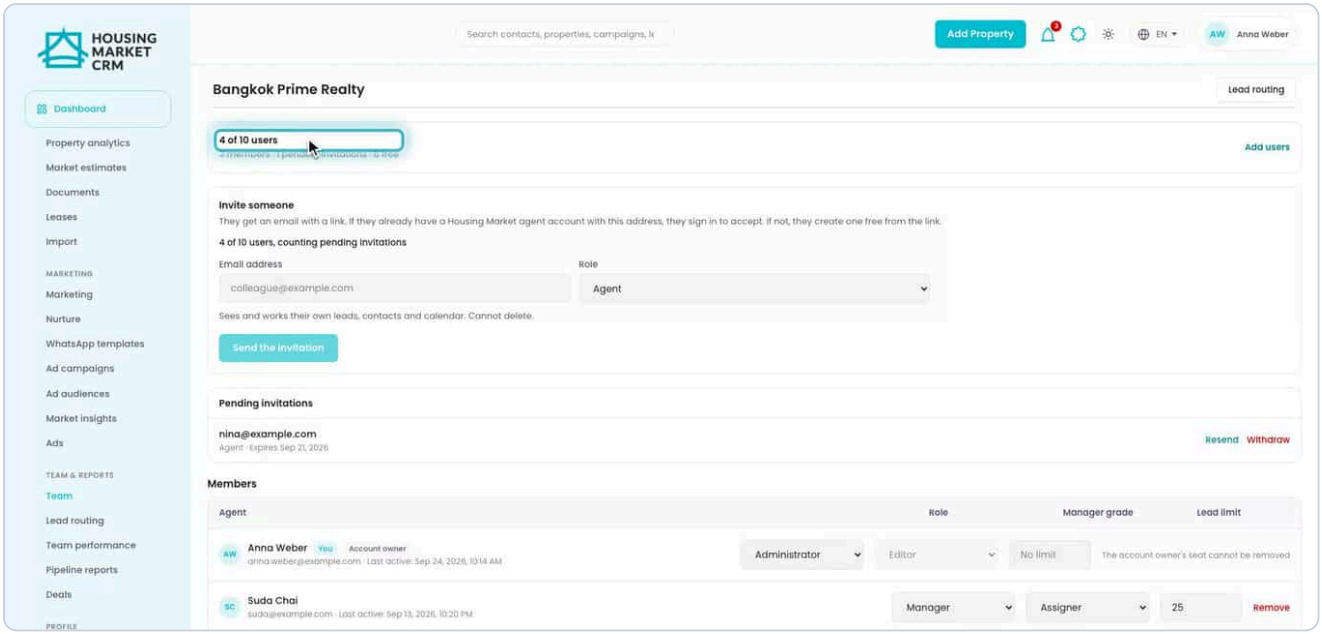


图 73.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 成员和待接受的邀请都占用席位。

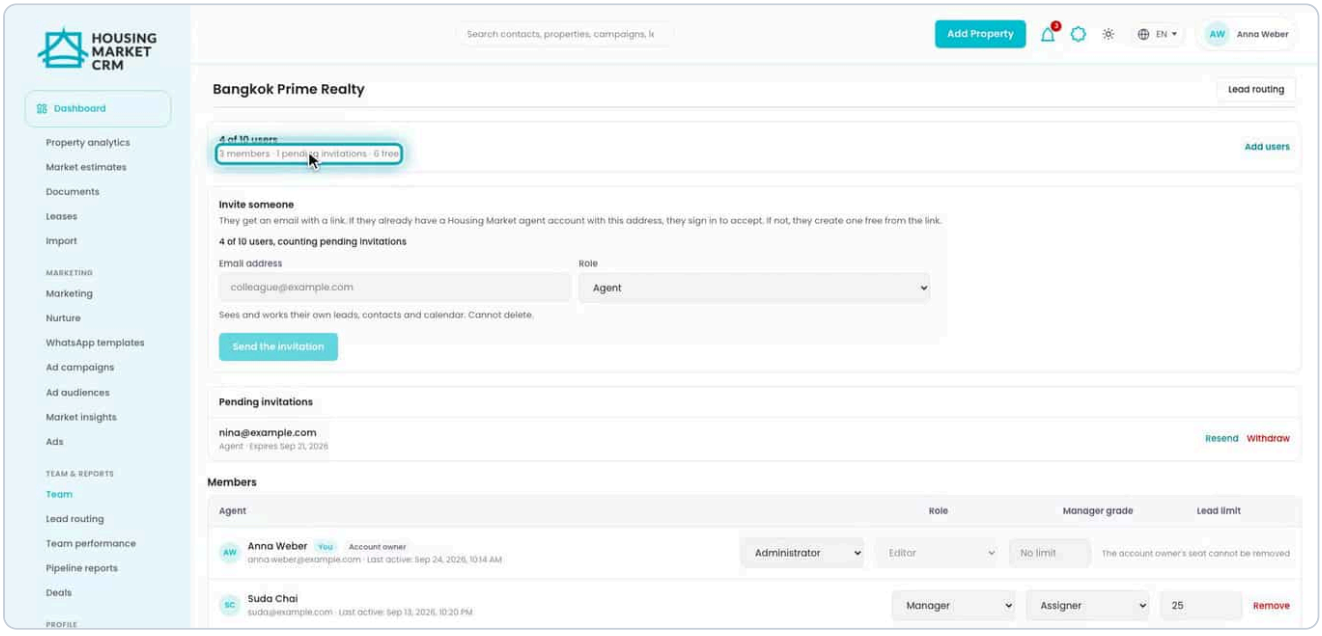


图 73.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 点击“添加用户”。

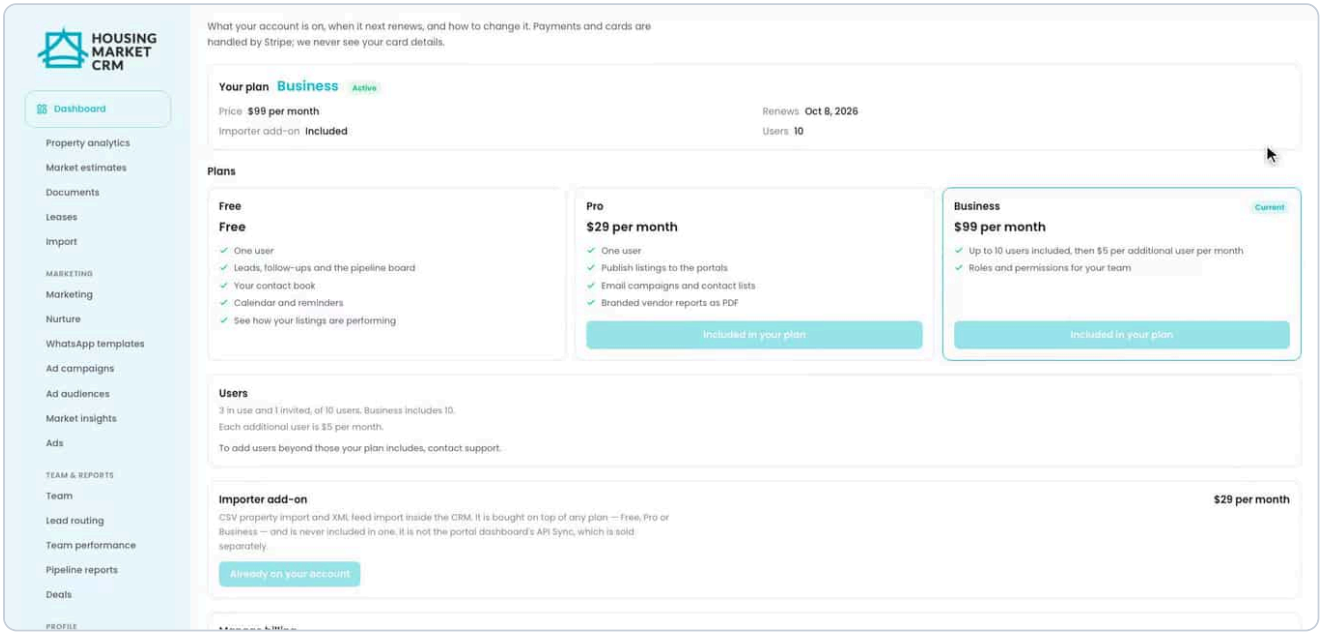


图 73.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 随即打开“套餐与账单”中的“用户”卡片。

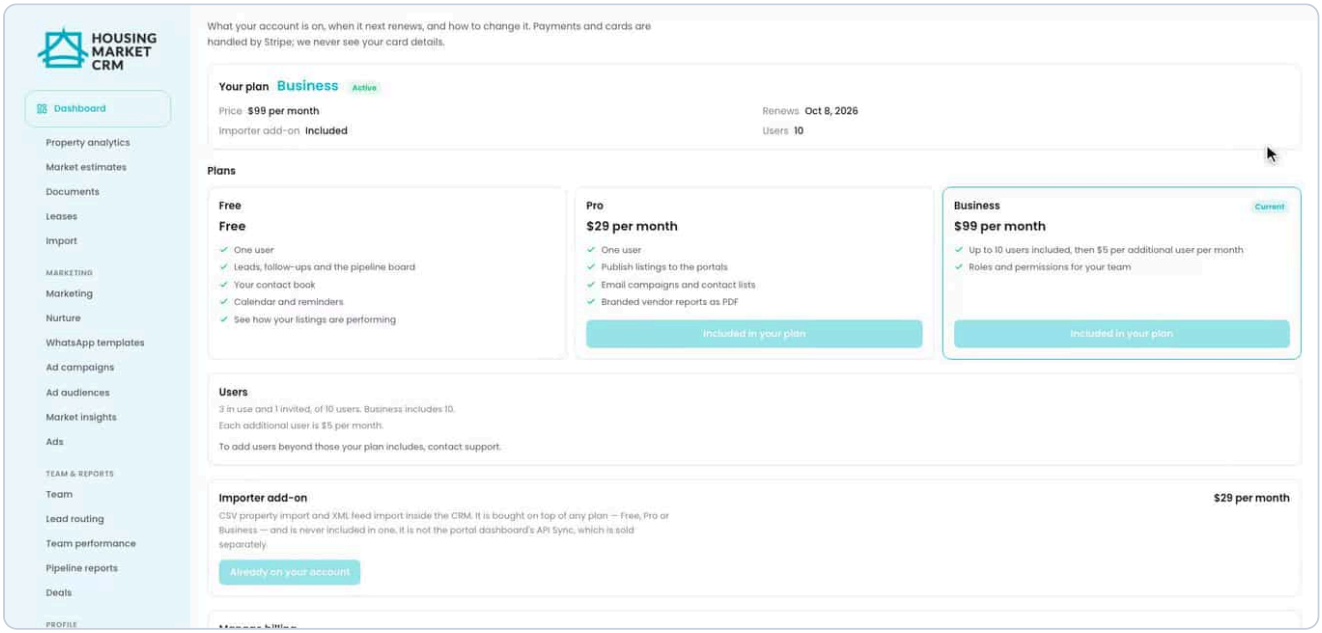


图 73.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 团队规模的一切信息都在这里。

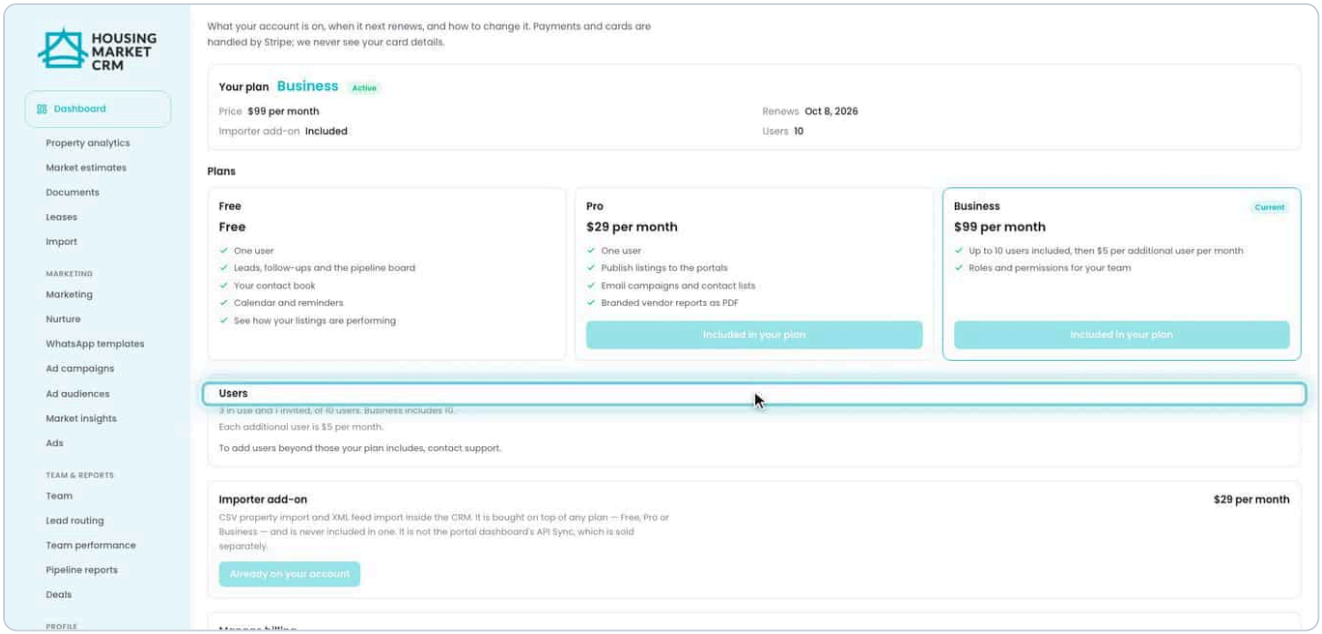


图 73.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 使用中、已邀请、已购买——一目了然。

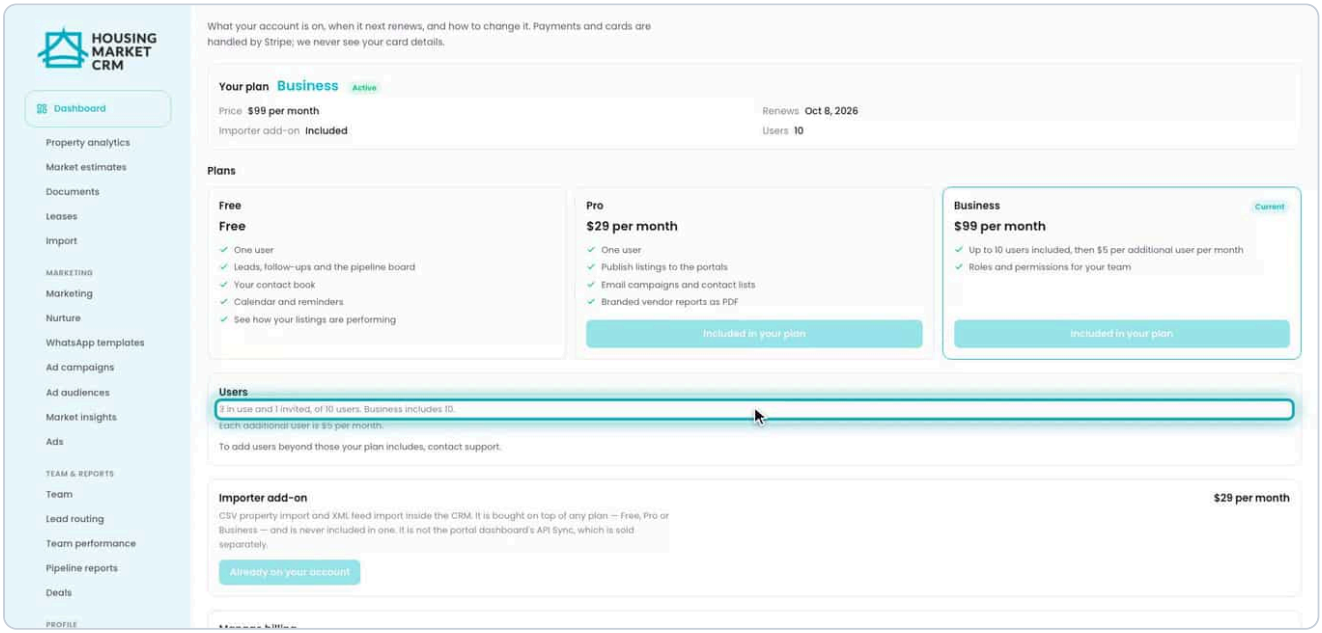


图 73.8 · 画面录制于 2026年9月24日

9 每增加一位用户每月 $5。

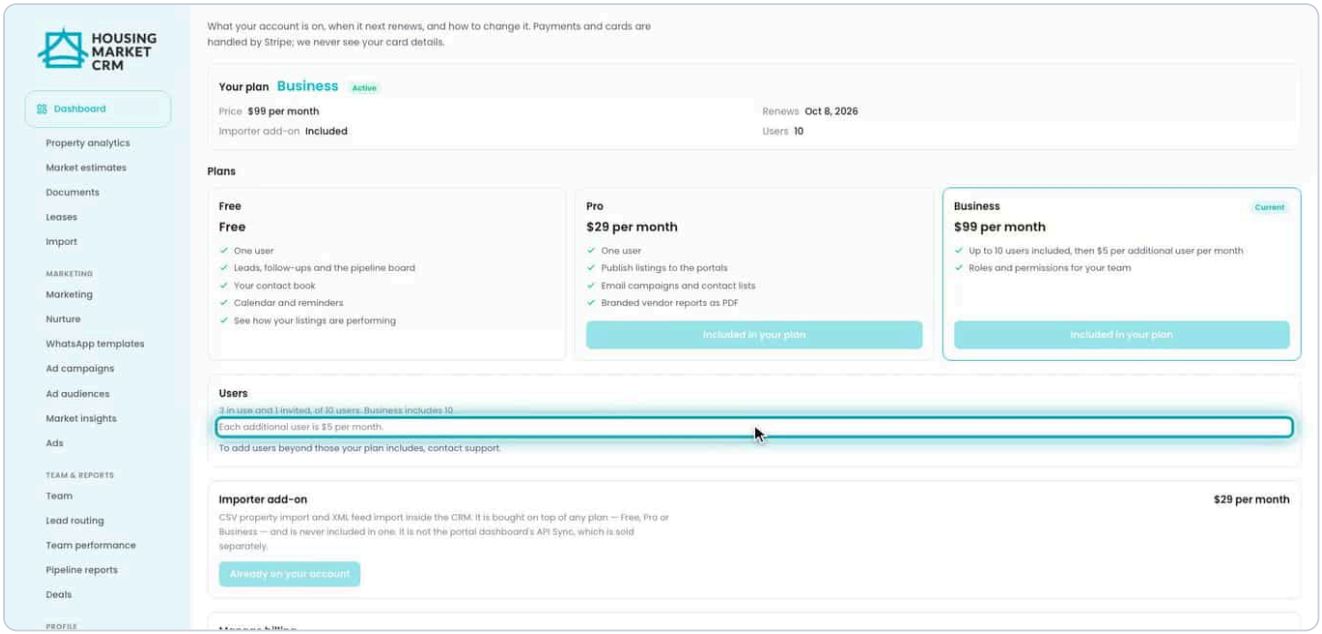


图 73.9 · 画面录制于 2026年9月24日

10 用户数量是您订阅的一部分… …所以请联系支持团队，而不是在这里更改。

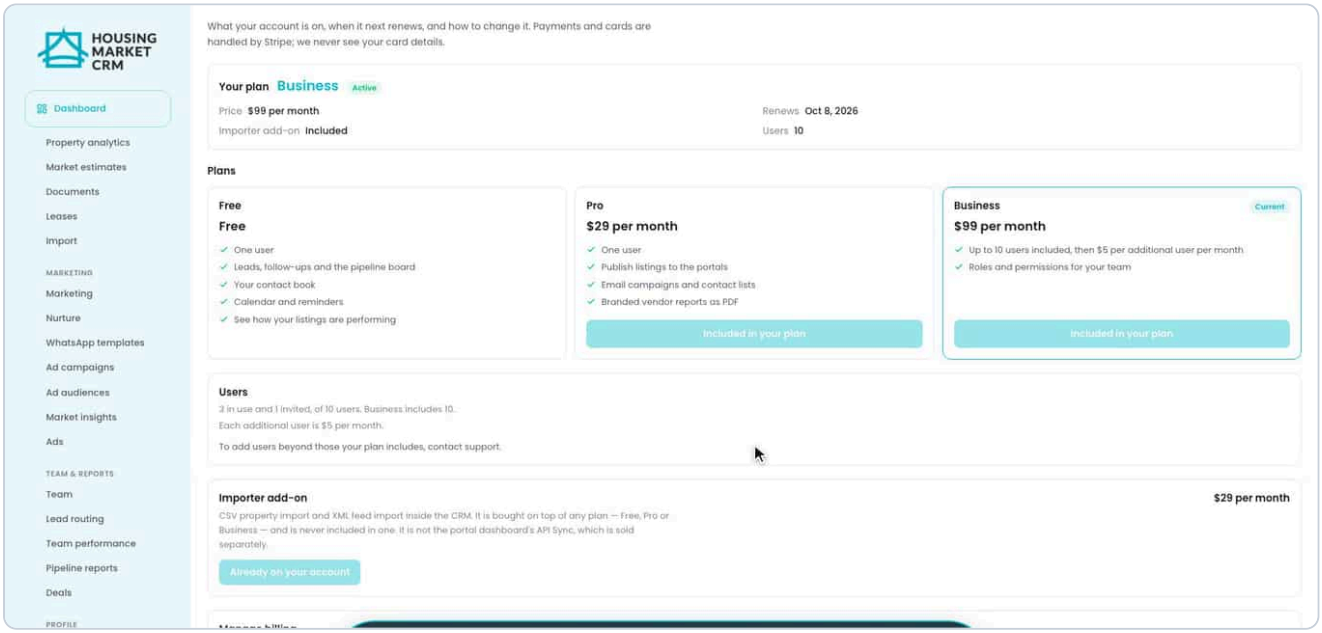


图 73.10 · 画面录制于 2026年9月24日

11 减少用户同理——并在下一张账单中抵扣。

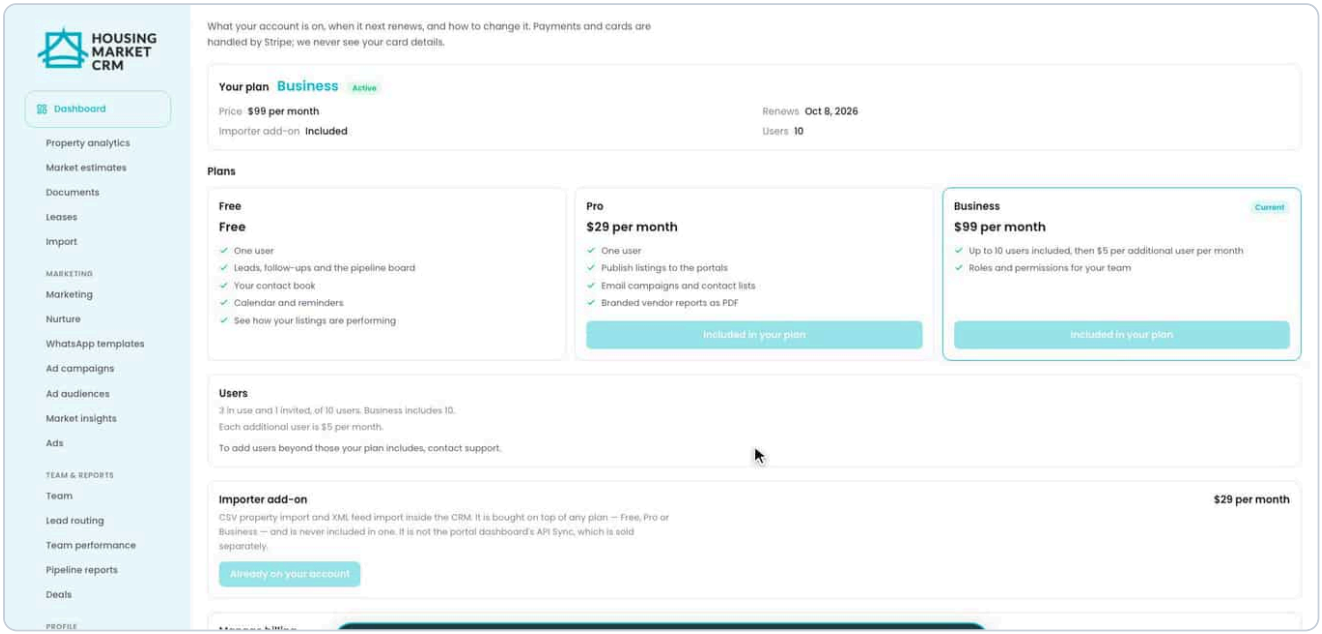


图 73.11 · 画面录制于 2026年9月24日

12 在 Free 和 Pro 中，此卡片会改为提供“升级到 Business”。

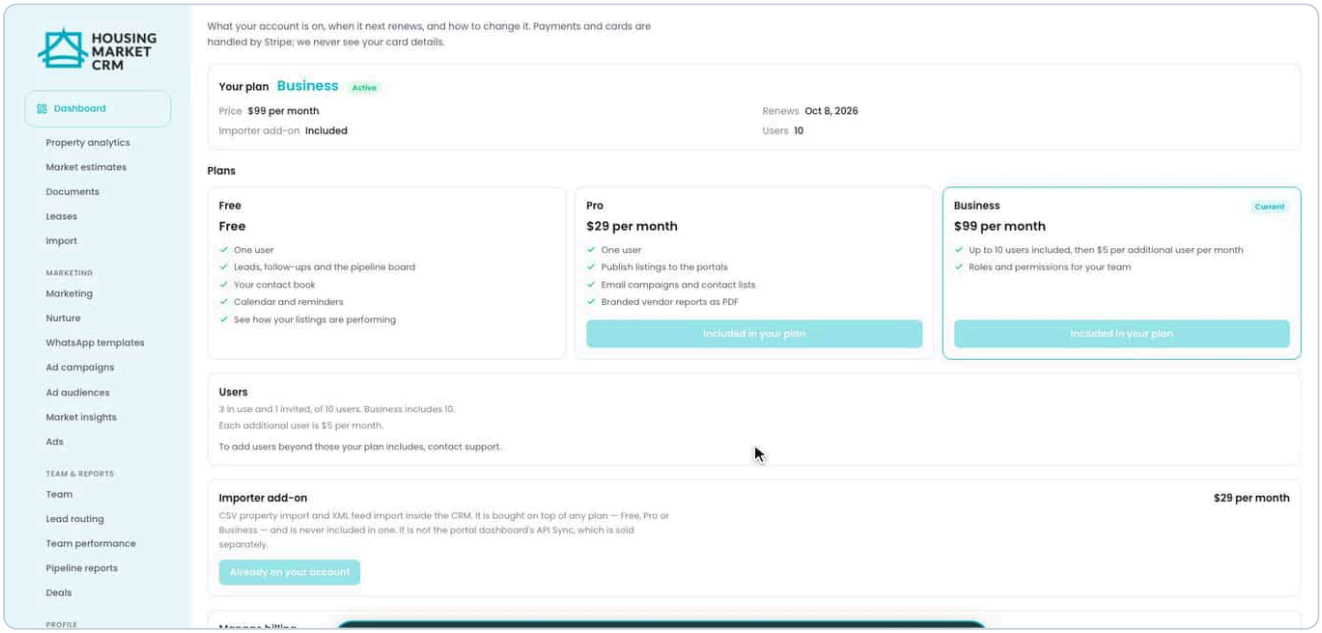


图 73.12 · 画面录制于 2026年9月24日

补充说明

注意

可以，在 Business 套餐中：含最多 10 位用户，超出后每位额外用户每月 5 USD，并有管理员、经理和经纪人角色、分配规则，以及可一览每位经纪人看板的视图。

帮助中心： 团队中的多名成员可以使用 CRM 吗?

第 10 篇

方案与账单

74 选择方案

75 升级您的方案

76 更新账单信息

77 推荐房产经纪人

74 第 74 章

选择方案

所有方案 适用对象：经纪人和办公室经理 观看视频

概述

核心 CRM 免费，并且会一直免费。两个付费套餐增加延伸到 CRM 之外的功能。

共有三个套餐。免费套餐就是完整的核心 CRM，无需绑卡，也不是会到期的试用。它包括收件箱和联系人时间线、线索看板、支持重复检测与合并的联系人记录、线索的浏览历史、日历和带日期的跟进、通知中心、保存在 CRM 中的房产、您自己房源的每日数据及其浏览者来源、Housing Market Insights 针对表现欠佳房源的提示、文件库，以及您的评价、认证徽章和主页分析。可供 1 位用户使用，线索和联系人数量不受限制。

Pro 供 1 位用户使用，每月 29 USD，增加替您干活的工具：线索评分、反向匹配、跟进序列和培育邮件、AI 房源描述撰写、带日历邀请的在线带看预约、将房产发布到门户、带单次活动数据的邮件营销活动、记录授权同意的上传联系人名单、带您品牌的业主报告、流程报告、Housing Market Ads 推广活动和受众、WhatsApp 模板、名片扫描、在屏幕上签署的合同以及租约记录。

Business 每月 99 USD，把 CRM 变成团队系统：含最多 10 位用户（超出后每位额外用户每月 5 USD），管理员、经理和经纪人角色（经理角色内还有权限等级），线索分配规则，团队排行榜和业绩报告，审计日志，带流程预测的佣金与成交跟踪，带您品牌 PDF 的市场估算报告，每周向每位卖家发送邮件的客户门户，开放 API 和 Webhook，以及每周发给账户所有者的邮件。

所有套餐均按月计费，无需年度承诺。从文件导入在所有套餐中都免费，包括免费套餐：房产、联系人、线索和交易，每个文件最多 5,000 行。让您的房源每天自动与数据源保持同步，是另一项单独的付费订阅：XML API Sync。

套餐由您自己更改：登录后打开“套餐与账单”，选择“切换到 Pro”或“切换到 Business”。请参阅“如何升级、添加用户或取消？”。

出自帮助中心： **Housing Market CRM 免费吗?**

分步操作

1 从 Settings 打开 Plan and billing。

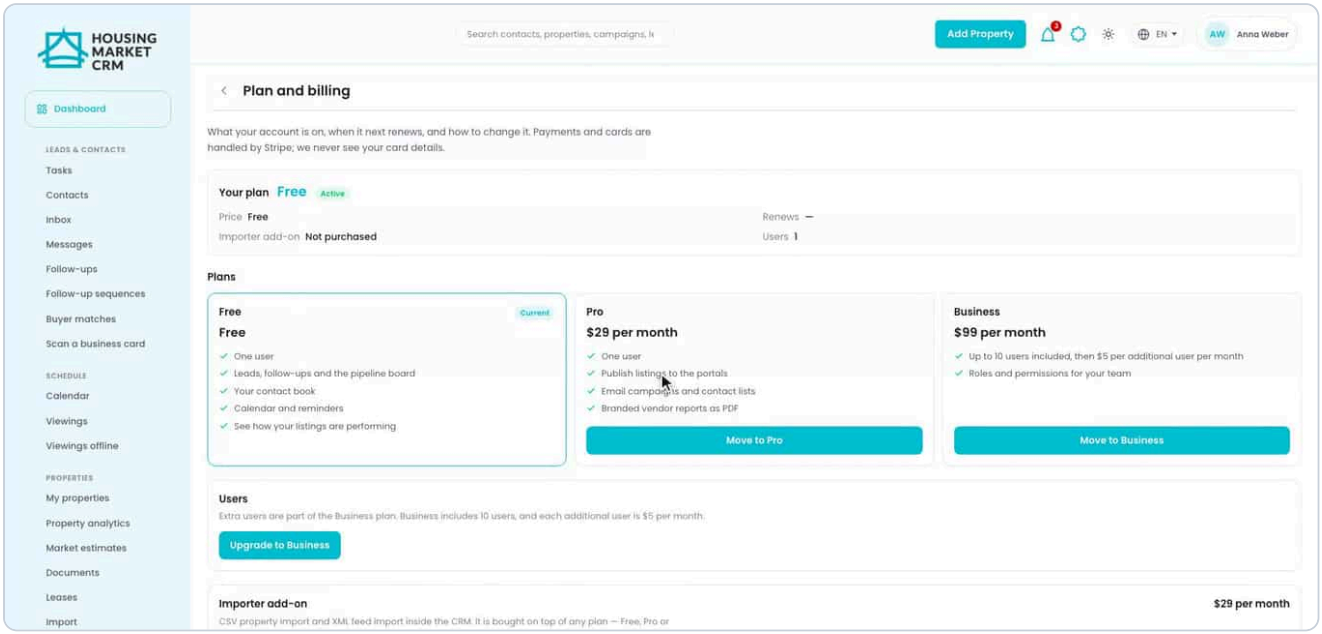


图 74.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 Your plan 显示您当前使用的方案。

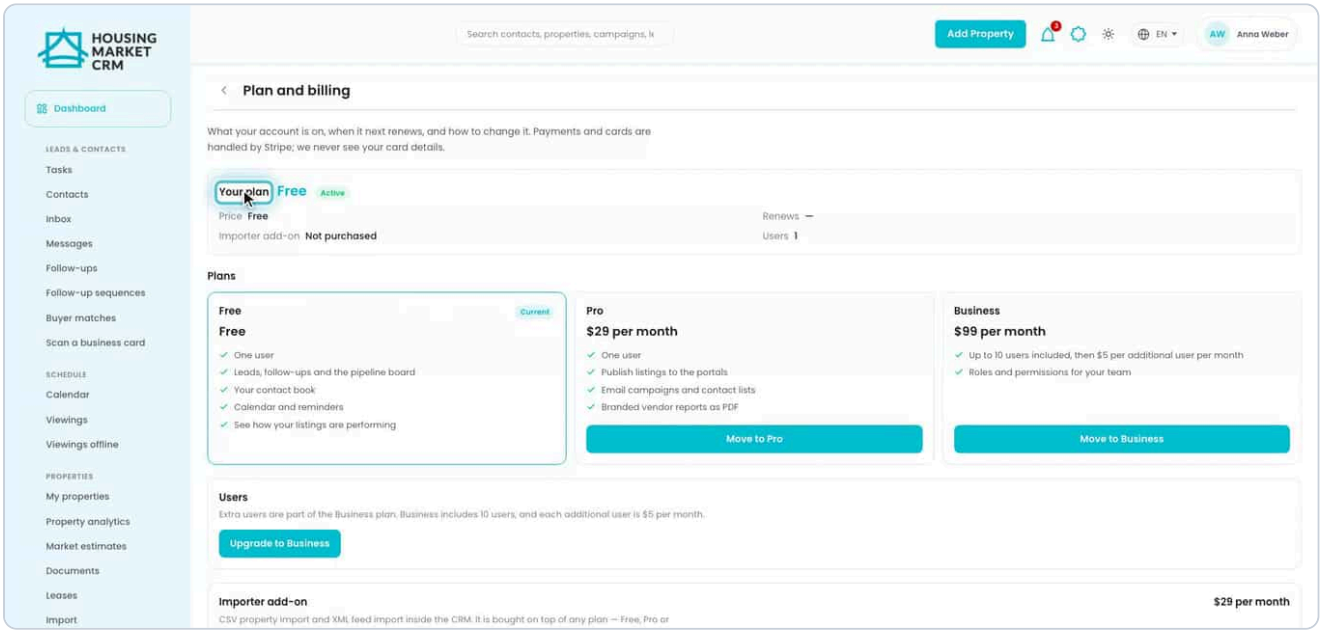


图 74.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 并排对比三种方案。

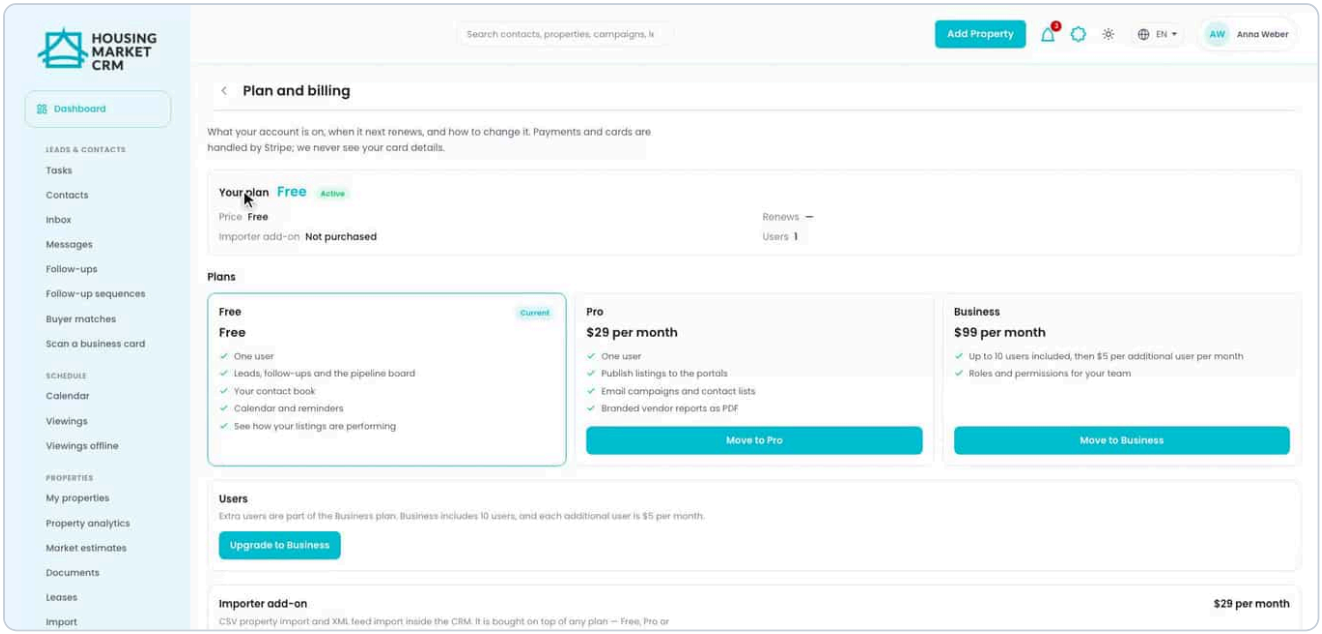


图 74.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 Free：一位用户，线索、销售管道、联系人和日历。

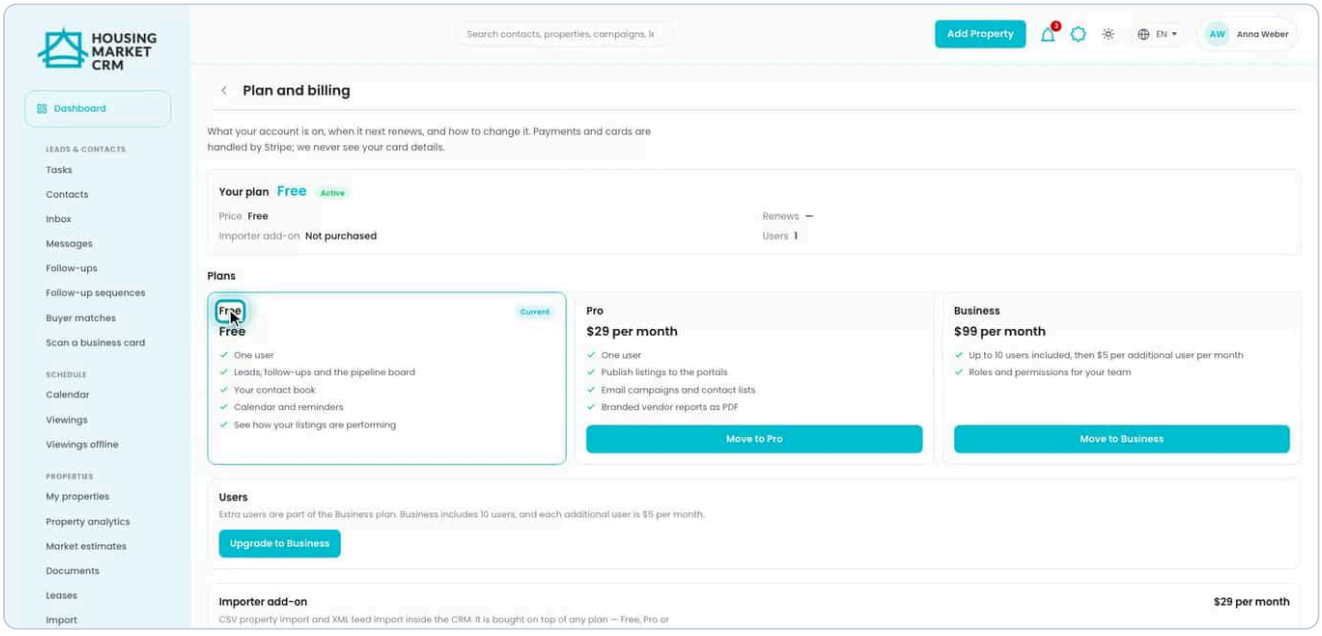


图 74.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 Pro，每月 $29：发布到门户、推广计划、线索评分。

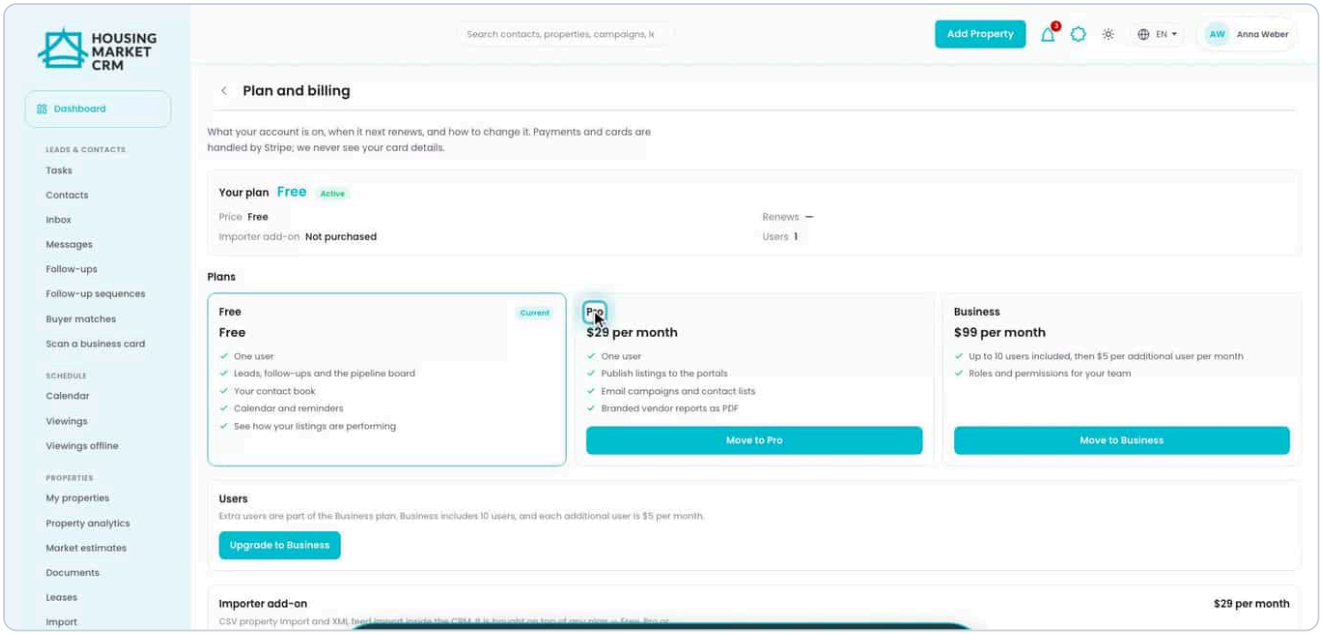


图 74.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 Business，每月 $99：10 位用户、角色、分配、团队报表。

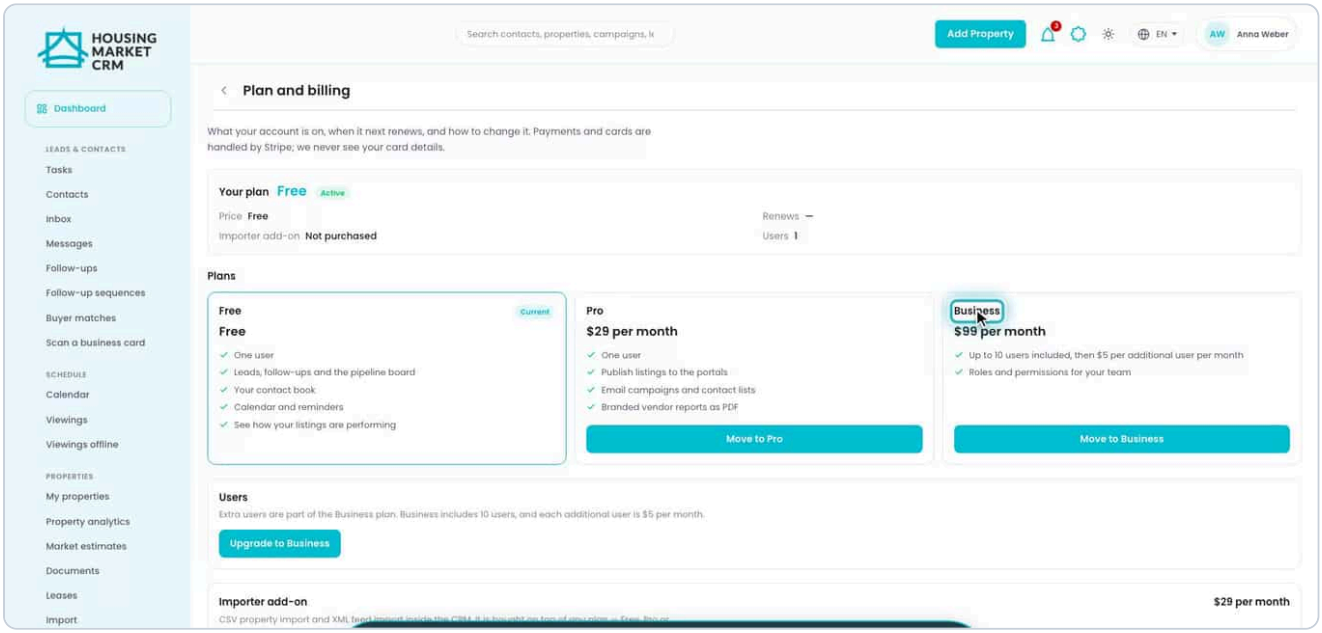


图 74.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 Importer 附加组件（$29/月）批量导入房源。

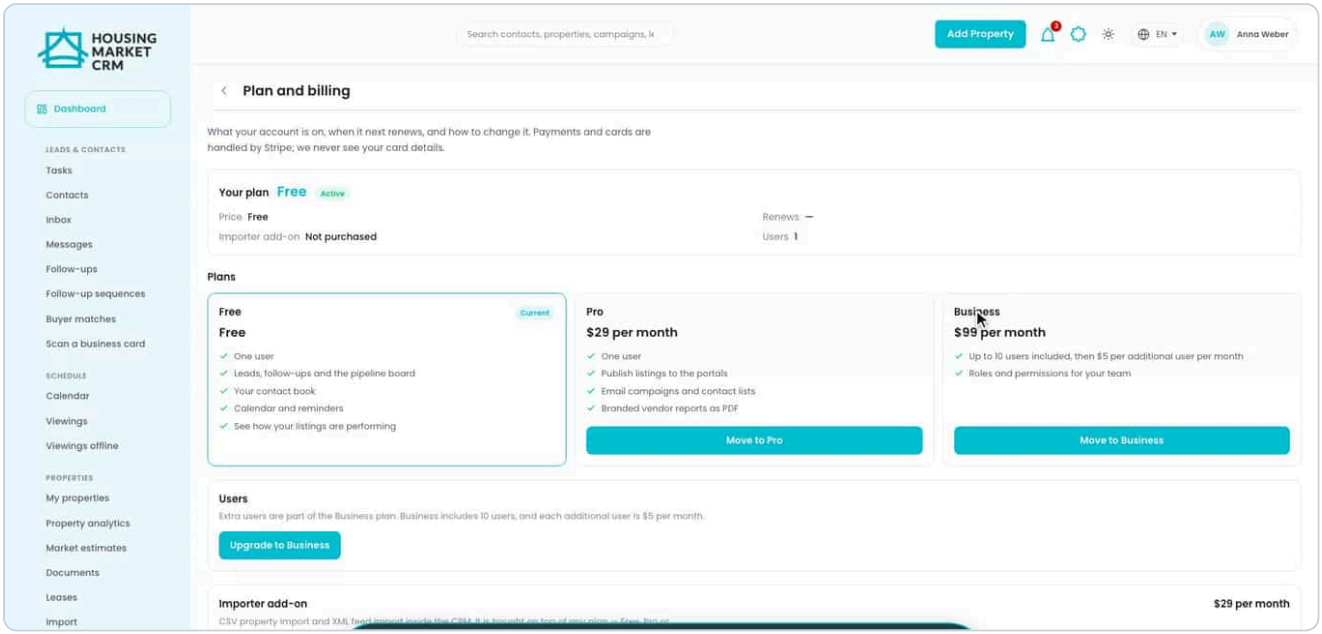


图 74.7 · 画面录制于 2026年9月24日

相关帮助中心文章

如何升级、添加用户或取消? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

75 第 75 章

升级您的方案

所有方案 适用对象：经纪人和办公室经理 观看视频

概述

在“套餐与账单”中：选择“切换到 Pro”或“切换到 Business”，在 Business 套餐中选择“更改用户数”，以及通过“管理账单”更换银行卡或取消。

在电脑上，选择屏幕顶部的“设置”（齿轮图标），然后选择“套餐与账单”。只有账户所有者可以购买或更改任何内容；Business 账户中的同事会看到该账户由所有者负责计费。

切换到 Pro 或 Business

在“套餐”下，选择“切换到 Pro”（每月 29 USD）或“切换到 Business”（每月 99 USD），然后在安全结账页面付款。之后您会回到“套餐与账单”，页面会显示您的新套餐。价格在所有地方都以美元计价。

Business 套餐的用户

Business 包含最多 10 位用户。如需添加更多，请选择“更改用户数”并设置总数；每增加一位用户每月 5 USD，在下一张发票中按比例收费或抵扣。用户数不能低于您现有的用户加上已邀请的用户。这张卡片在每个套餐中都会出现，不只是 Business：在 Free 和 Pro 套餐中，它会说明额外用户随 Business 套餐提供，并给出升级入口，而不是画一个根本无法生效的控件。

如果您的账户无法在线完成这项更改，卡片会直接说明，并请您联系支持团队，而不是画一个注定失败的按钮。另外，设置这个数字只关系到您为多少位用户付费——人员本身是通过“团队”页面的邮件邀请加入的，绝不是在这里输入进来的。

从文件导入

从文件导入在所有套餐中都免费，因此这里无需为此购买任何东西。已拥有导入器附加功能的账户会照常保留它。

更换银行卡、发票和取消

选择“管理账单”。它会打开安全的账单页面，您可以在那里更改套餐、更新银行卡、下载发票或取消订阅，完成后会返回 CRM。付费套餐结束后，账户会回到免费套餐：不会删除任何内容，核心 CRM 继续正常使用。取消导入器只会关闭导入器。

如果“管理账单”打不开，CRM 会告诉您原因，而不是直接失败。它会说明账单管理暂时不可用，您的套餐和数据不受影响，并请您联系客服，由我们为您完成更改。这句话的意思是：支付服务商因账户的设置方式拒绝了该请求，所以再按一次按钮也没有用——而在此期间没有发生任何扣款、取消或更改。

出自帮助中心： **如何升级、添加用户或取消？**

分步操作

1 被锁定的功能会显示其所属方案。

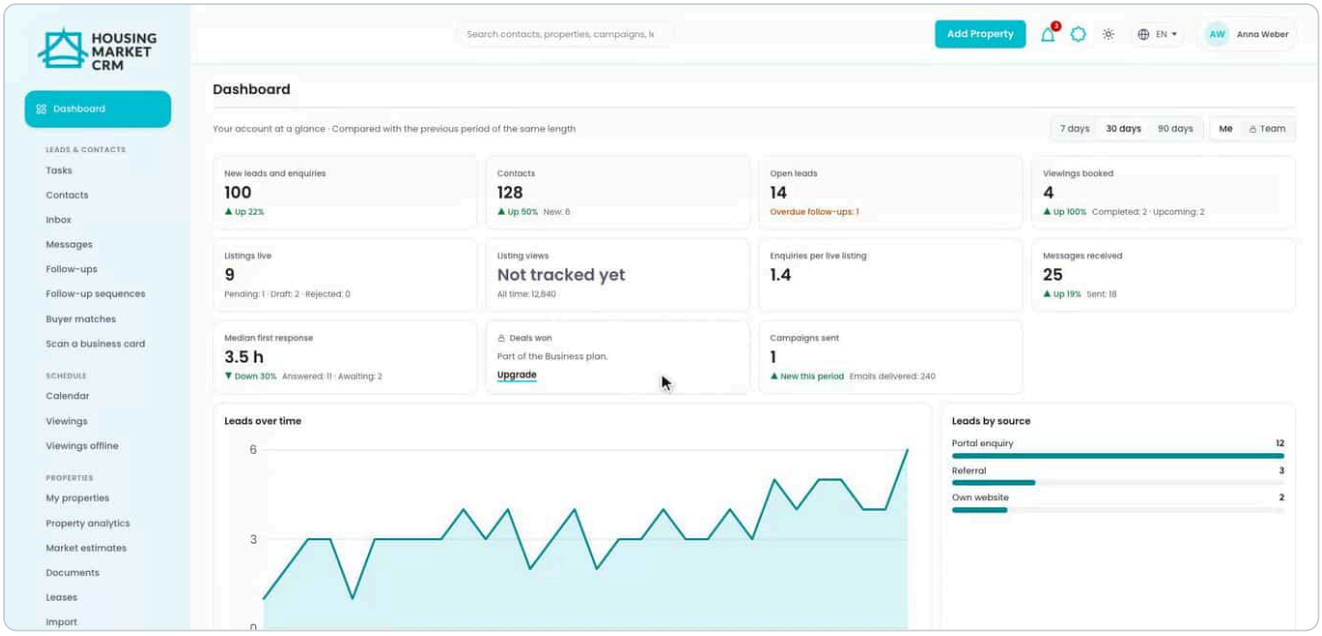


图 75.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 此处的 Deals won（成交量）属于 Business 方案。

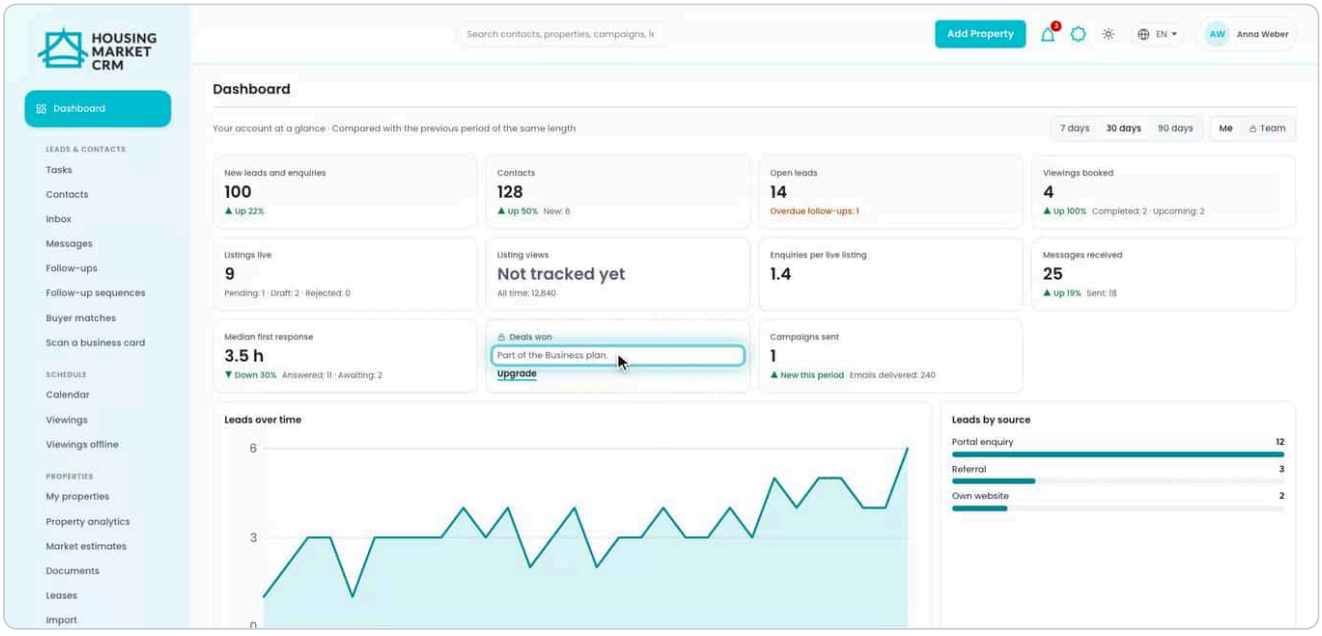


图 75.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 点击 Upgrade（升级）。

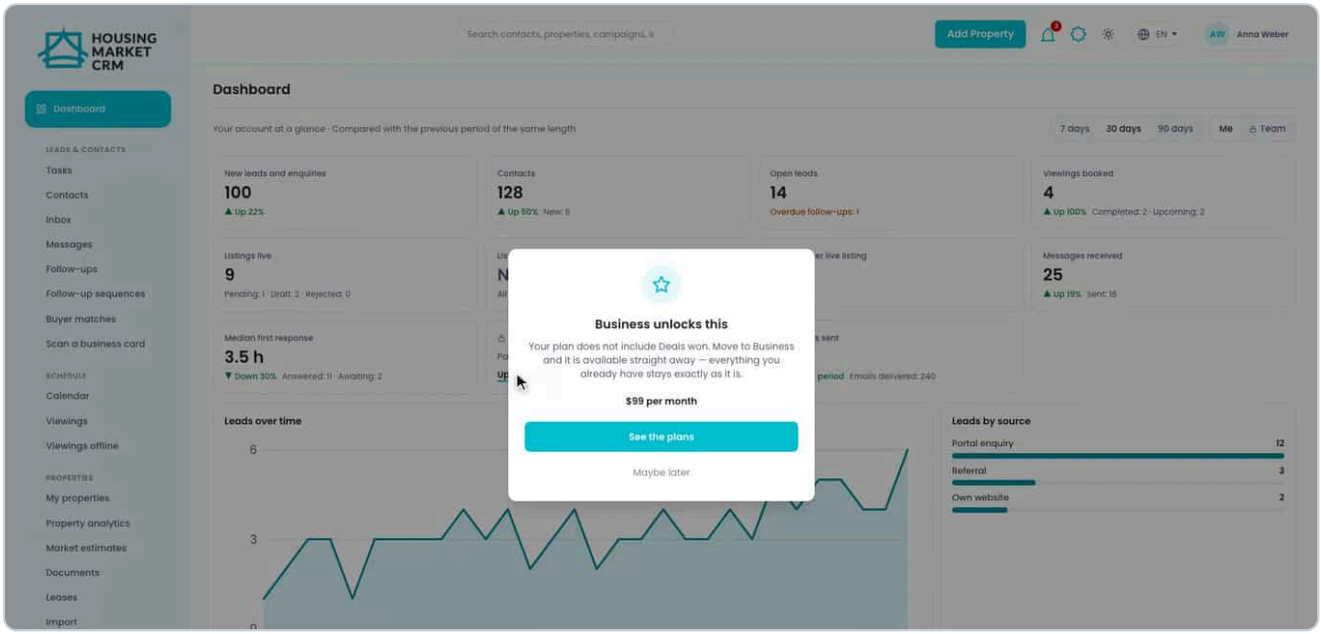


图 75.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 提示会说明该方案包含哪些内容。

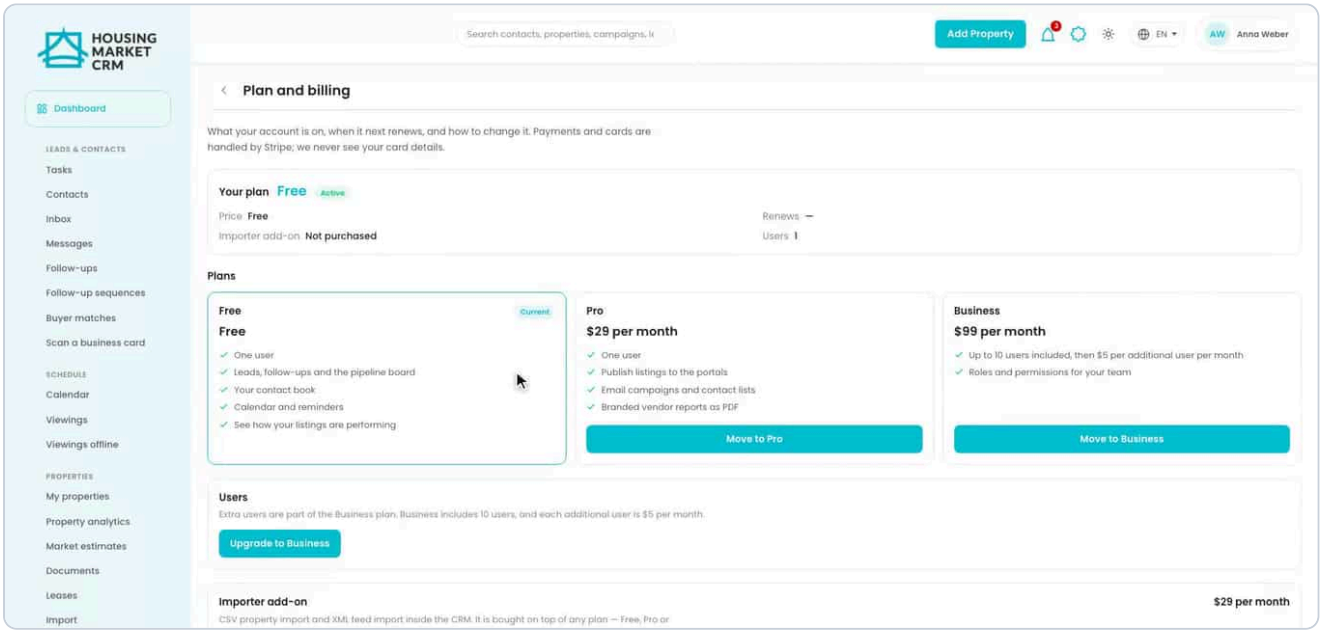


图 75.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 打开 Plan and billing（方案与账单）。

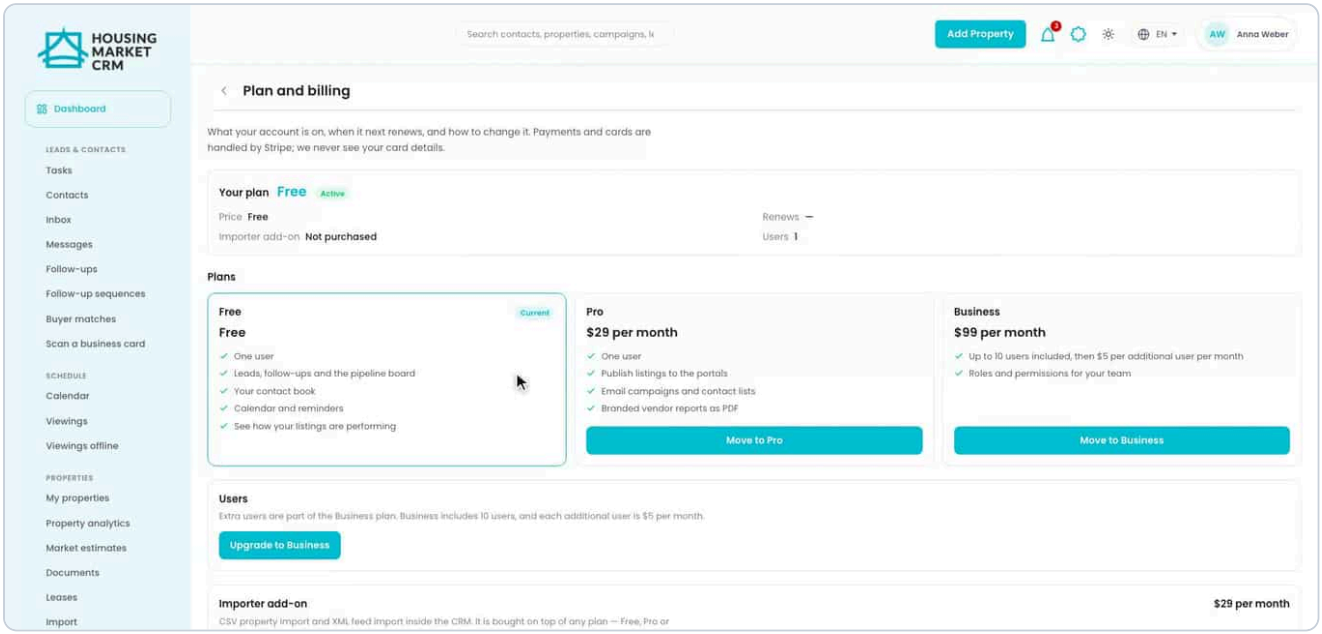


图 75.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 点击 Move to Pro（$29/月）… …或 Move to Business（$99/月，10 位用户）。

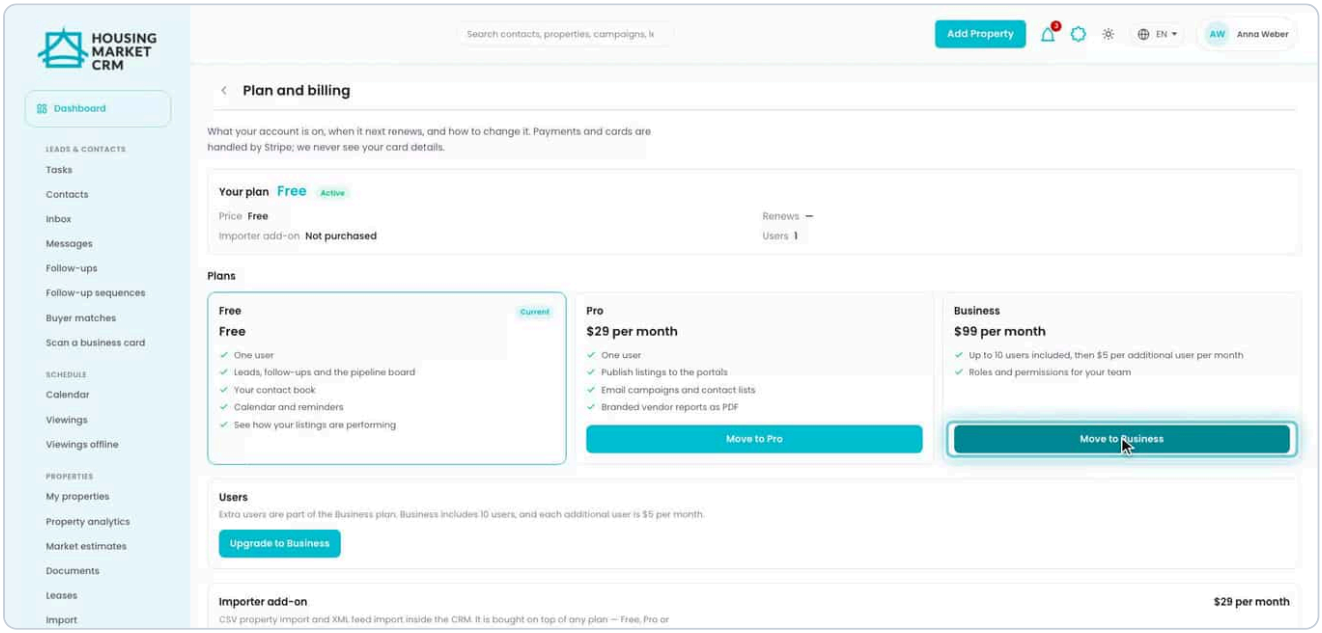


图 75.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 Stripe 安全结算页面打开——在此填写银行卡信息。

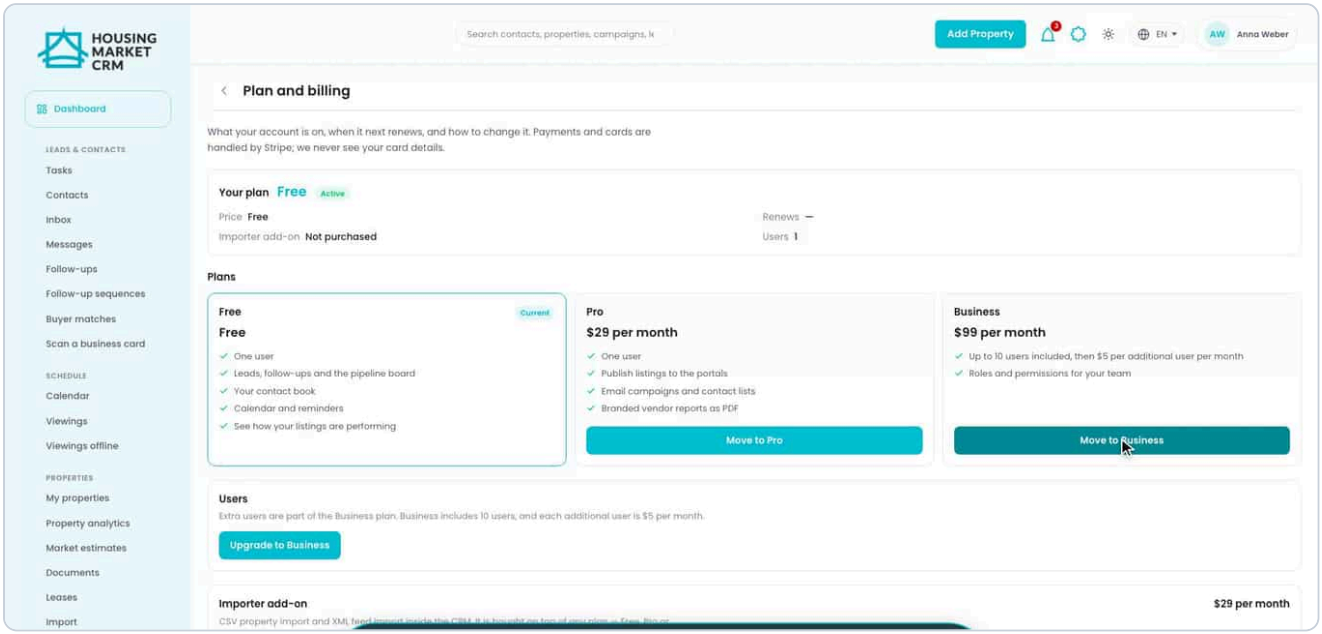


图 75.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 返回 CRM 后，新功能立即解锁。

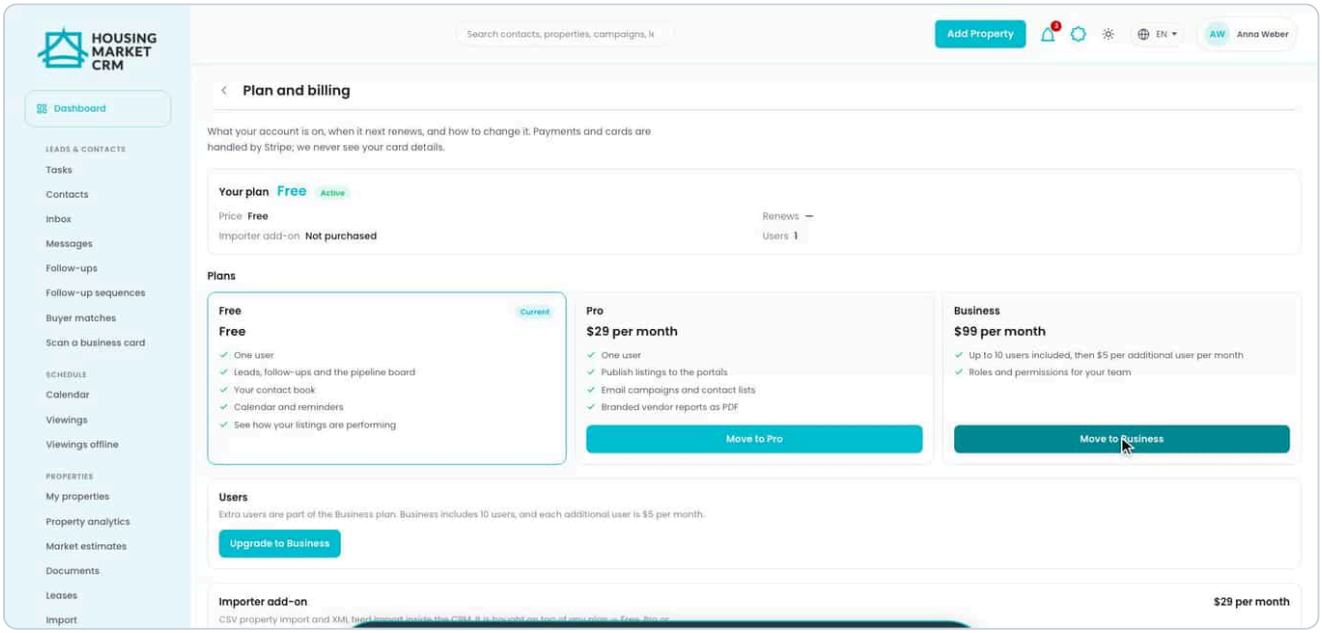


图 75.8 · 画面录制于 2026年9月24日

相关帮助中心文章

Housing Market CRM 免费吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-housing-market-crm-free

76 第 76 章

更新账单信息

所有方案 适用对象：管理员 观看视频

概述

在“套餐与账单”中：选择“切换到 Pro”或“切换到 Business”，在 Business 套餐中选择“更改用户数”，以及通过“管理账单”更换银行卡或取消。

在电脑上，选择屏幕顶部的“设置”（齿轮图标），然后选择“套餐与账单”。只有账户所有者可以购买或更改任何内容；Business 账户中的同事会看到该账户由所有者负责计费。

切换到 Pro 或 Business

在“套餐”下，选择“切换到 Pro”（每月 29 USD）或“切换到 Business”（每月 99 USD），然后在安全结账页面付款。之后您会回到“套餐与账单”，页面会显示您的新套餐。价格在所有地方都以美元计价。

Business 套餐的用户

Business 包含最多 10 位用户。如需添加更多，请选择“更改用户数”并设置总数；每增加一位用户每月 5 USD，在下一张发票中按比例收费或抵扣。用户数不能低于您现有的用户加上已邀请的用户。这张卡片在每个套餐中都会出现，不只是 Business：在 Free 和 Pro 套餐中，它会说明额外用户随 Business 套餐提供，并给出升级入口，而不是画一个根本无法生效的控件。

如果您的账户无法在线完成这项更改，卡片会直接说明，并请您联系支持团队，而不是画一个注定失败的按钮。另外，设置这个数字只关系到您为多少位用户付费——人员本身是通过“团队”页面的邮件邀请加入的，绝不是在这里输入进来的。

从文件导入

从文件导入在所有套餐中都免费，因此这里无需为此购买任何东西。已拥有导入器附加功能的账户会照常保留它。

更换银行卡、发票和取消

选择“管理账单”。它会打开安全的账单页面，您可以在那里更改套餐、更新银行卡、下载发票或取消订阅，完成后会返回 CRM。付费套餐结束后，账户会回到免费套餐：不会删除任何内容，核心 CRM 继续正常使用。取消导入器只会关闭导入器。

如果“管理账单”打不开，CRM 会告诉您原因，而不是直接失败。它会说明账单管理暂时不可用，您的套餐和数据不受影响，并请您联系客服，由我们为您完成更改。这句话的意思是：支付服务商因账户的设置方式拒绝了该请求，所以再按一次按钮也没有用——而在此期间没有发生任何扣款、取消或更改。

出自帮助中心： **如何升级、添加用户或取消？**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

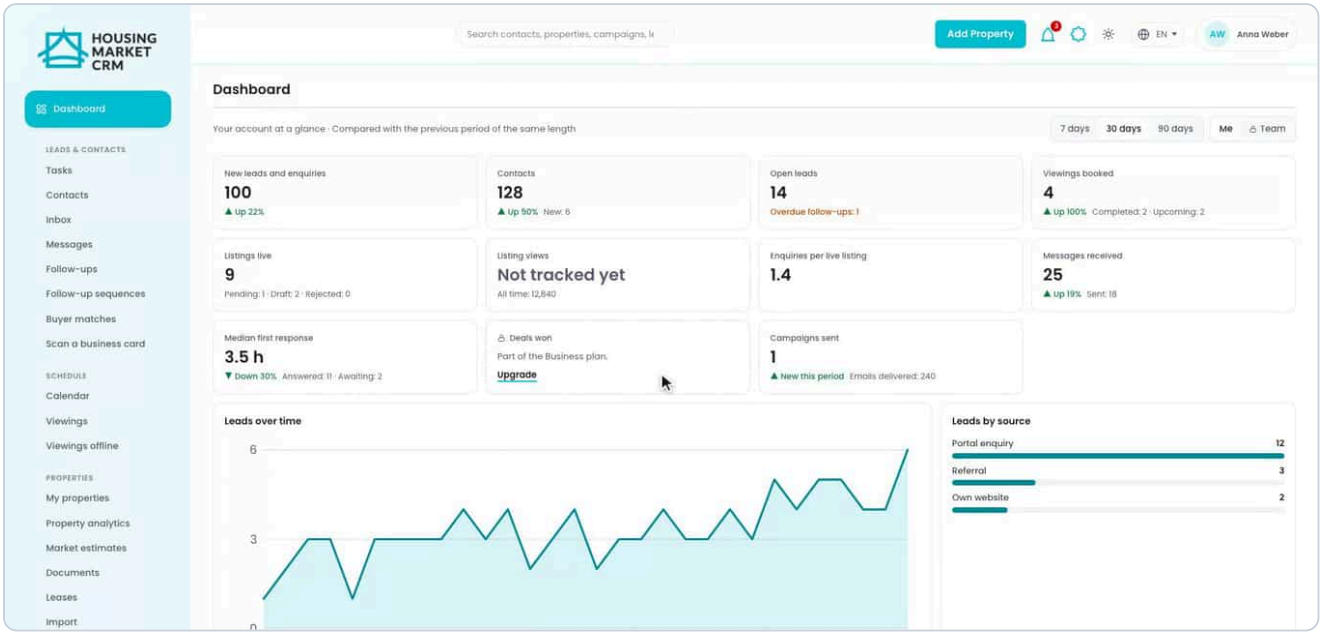


图 76.1 · 画面录制于 2026年9月24日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

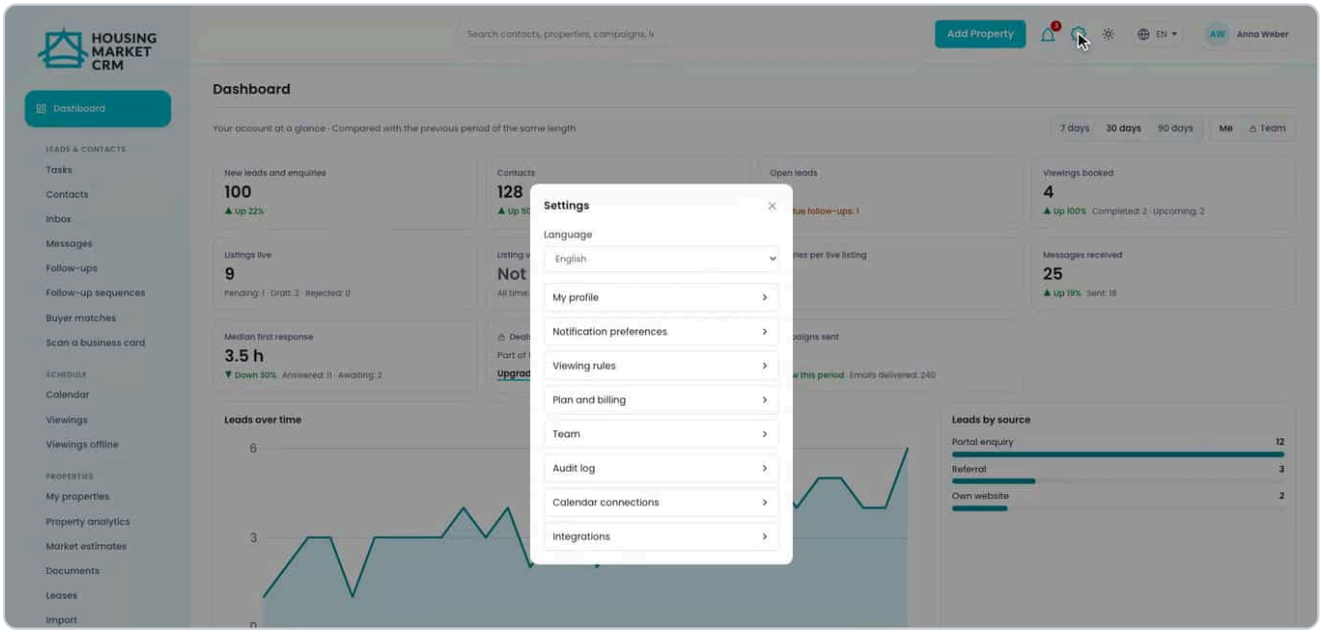


图 76.2 · 画面录制于 2026年9月24日

3 选择 Plan and billing（方案与账单）。

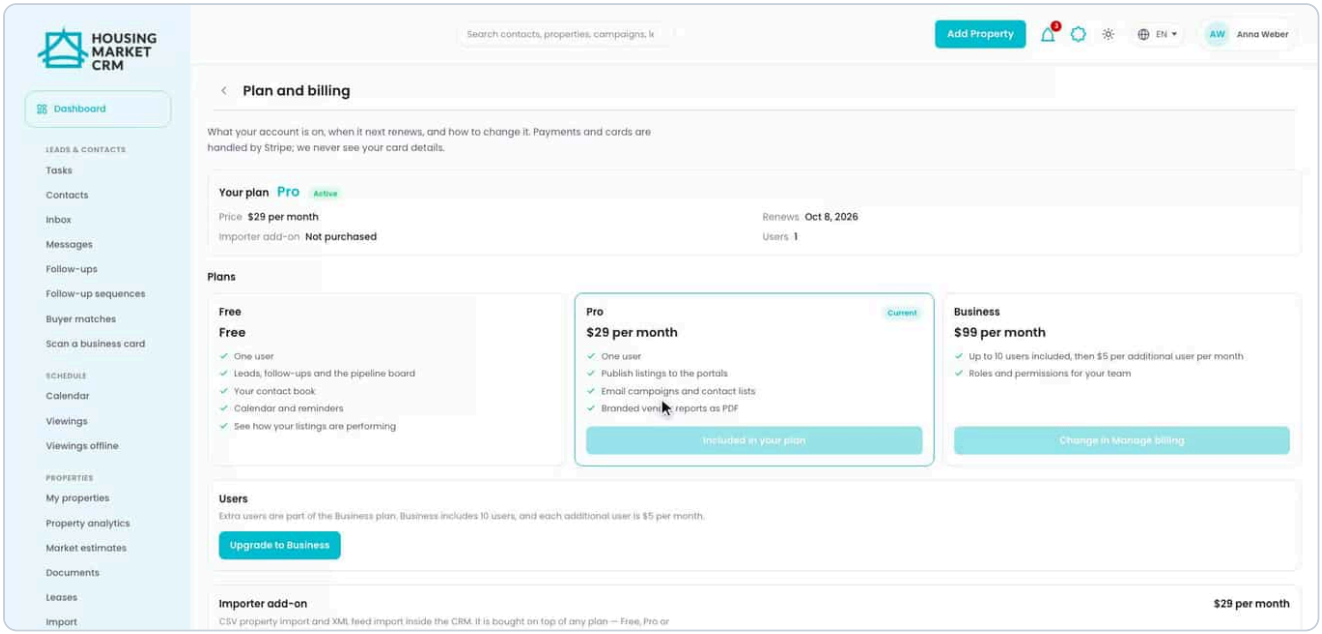


图 76.3 · 画面录制于 2026年9月24日

4 Your plan 显示方案、续订日期和附加功能。

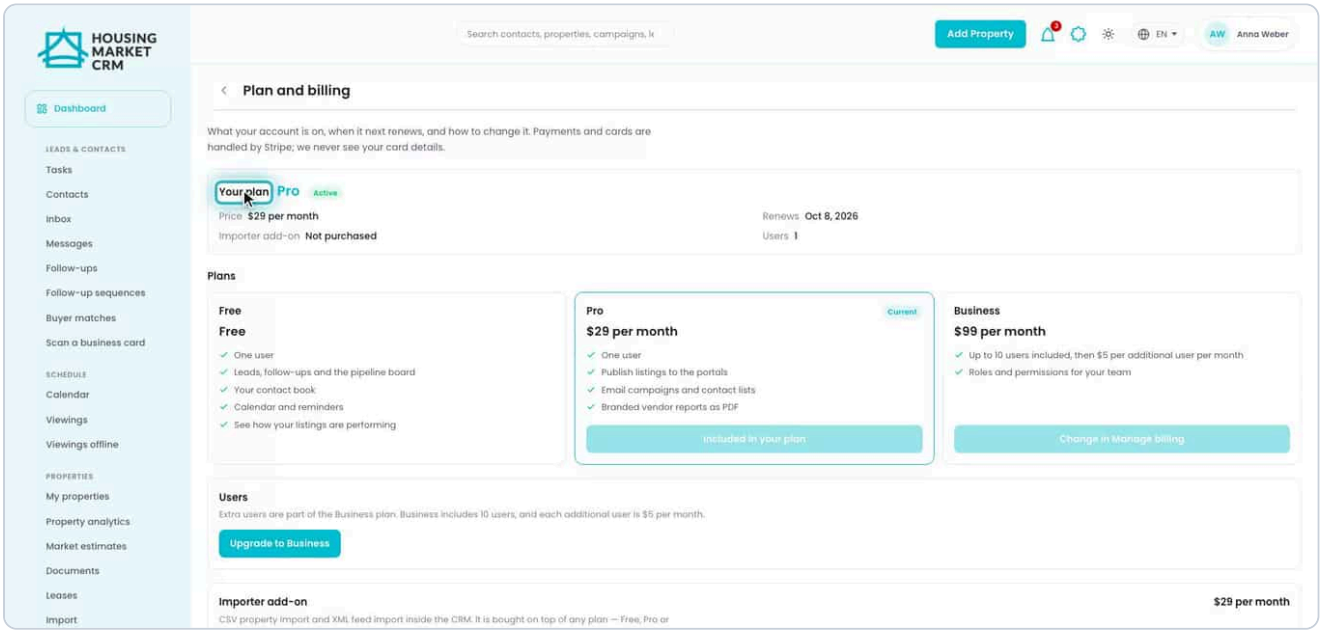


图 76.4 · 画面录制于 2026年9月24日

5 点击 Manage billing（管理账单）。

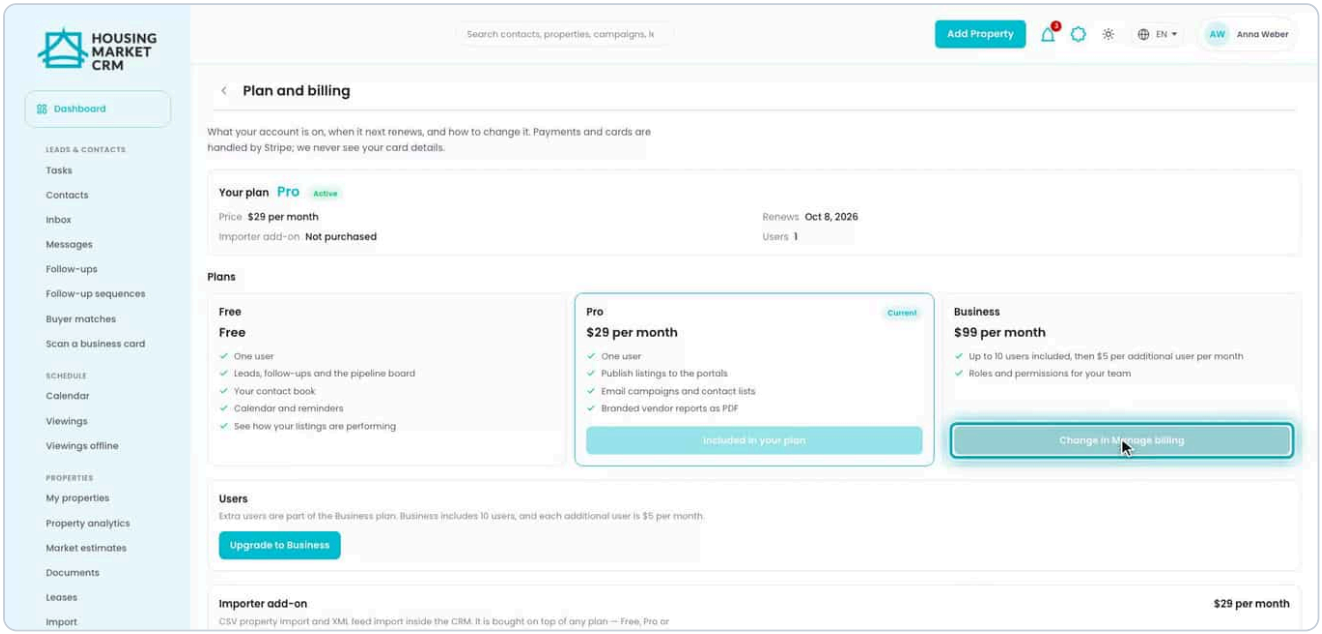


图 76.5 · 画面录制于 2026年9月24日

6 打开 Stripe 安全页面：更改银行卡、信息或下载发票。

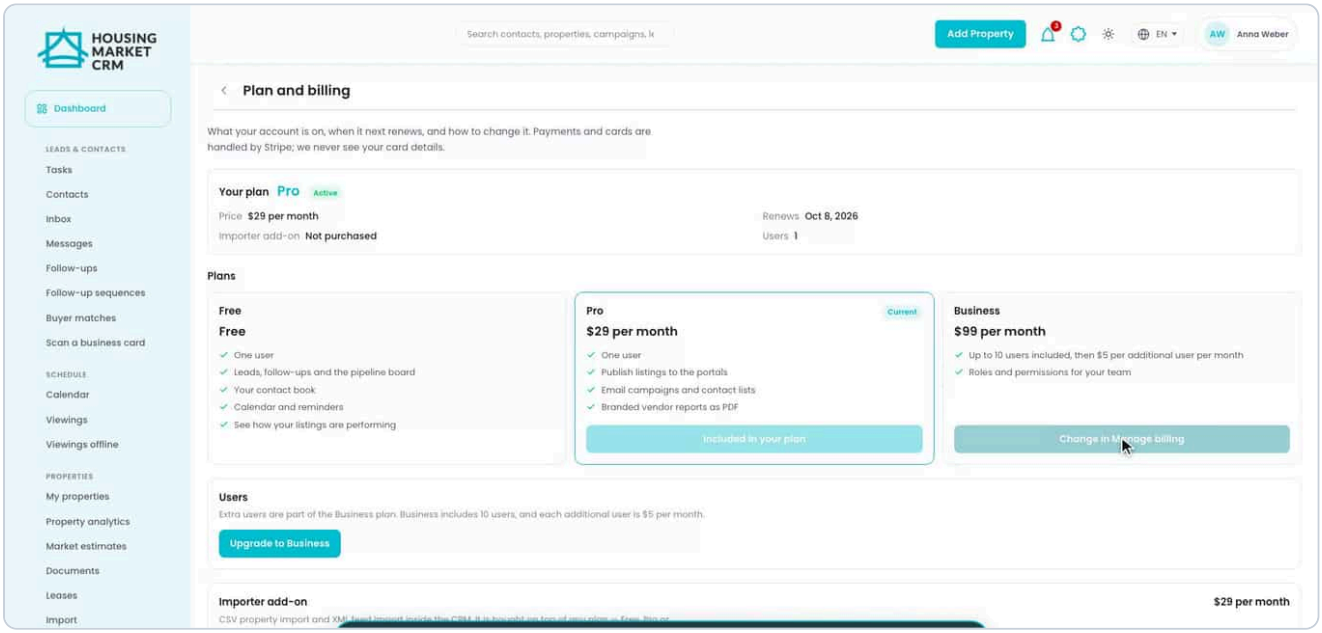


图 76.6 · 画面录制于 2026年9月24日

7 CRM 不会看到您的卡号。

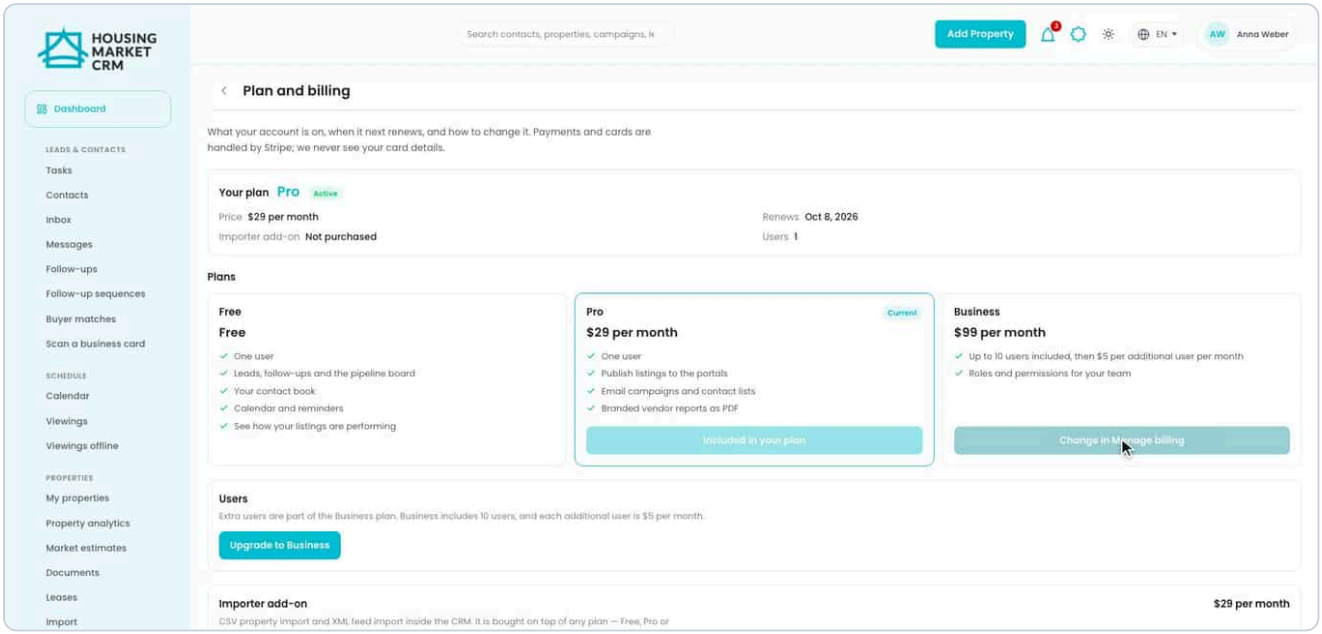


图 76.7 · 画面录制于 2026年9月24日

8 在 Plans（方案）部分切换方案。

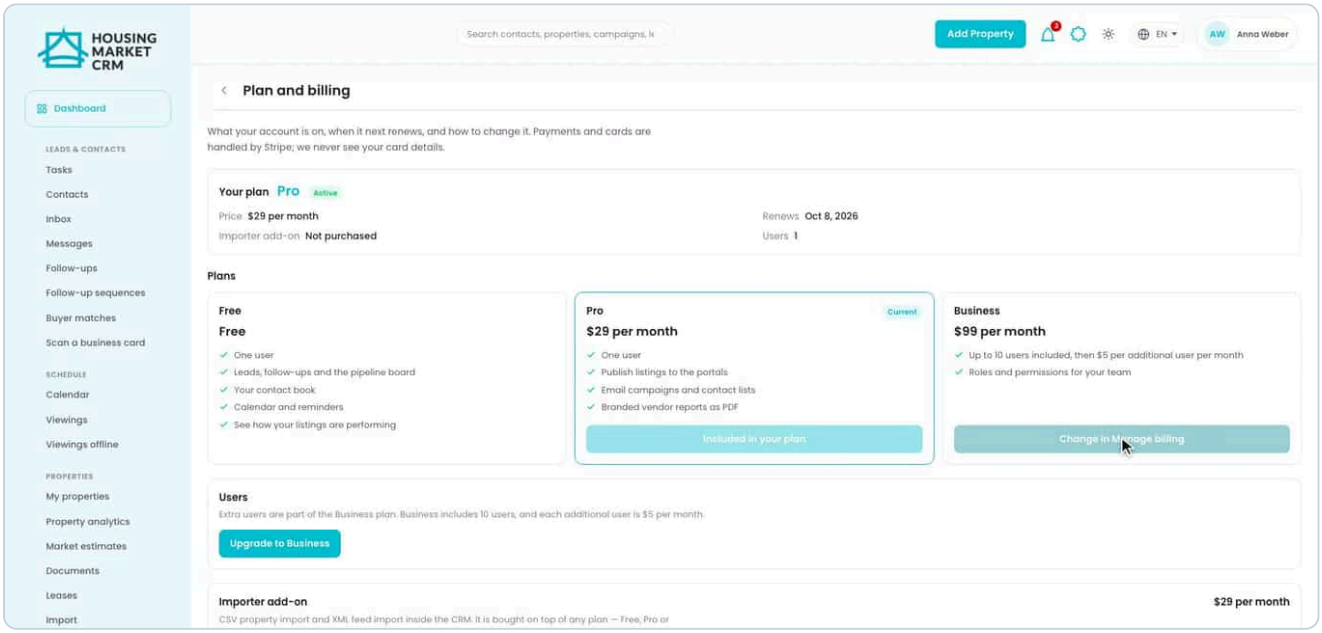


图 76.8 · 画面录制于 2026年9月24日

77 第 77 章

推荐房产经纪人

所有方案 适用对象：经纪人 观看视频

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

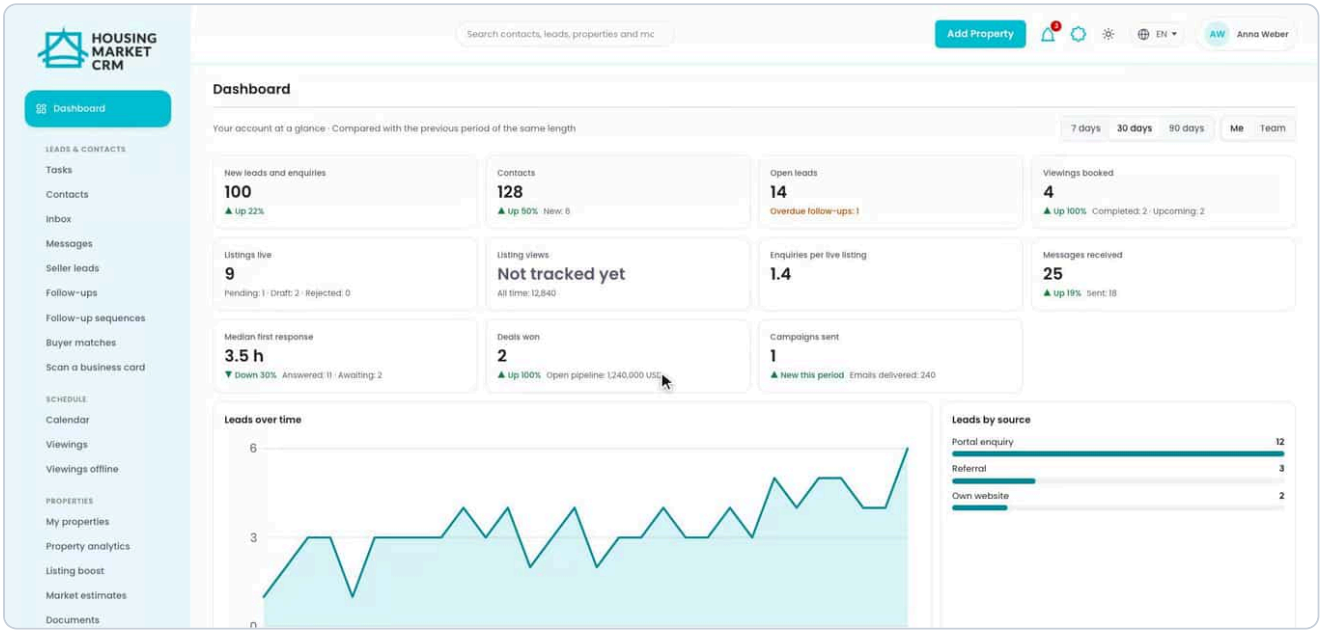


图 77.1 · 画面录制于 2026年10月16日

2 在左侧菜单中点击“推荐房产经纪人”。

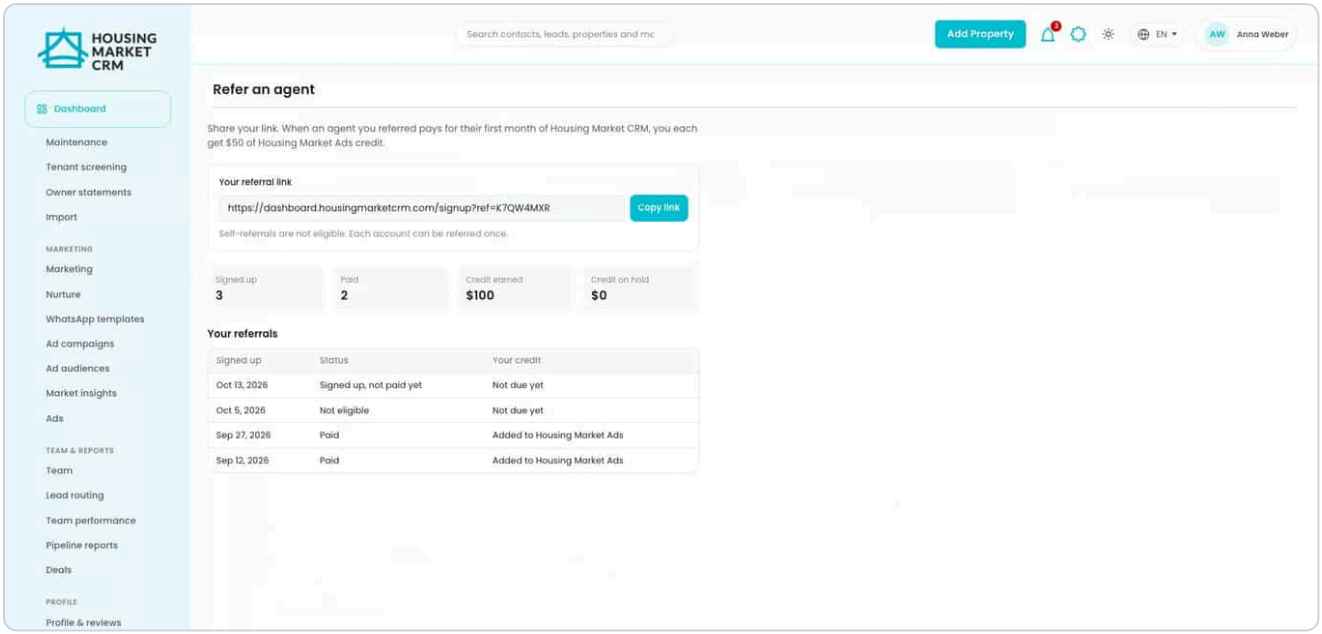


图 77.2 · 画面录制于 2026年10月16日

3 当您推荐的房产经纪人支付首月费用后… …您与对方各获得 $50 的 Housing Market Ads 余额。

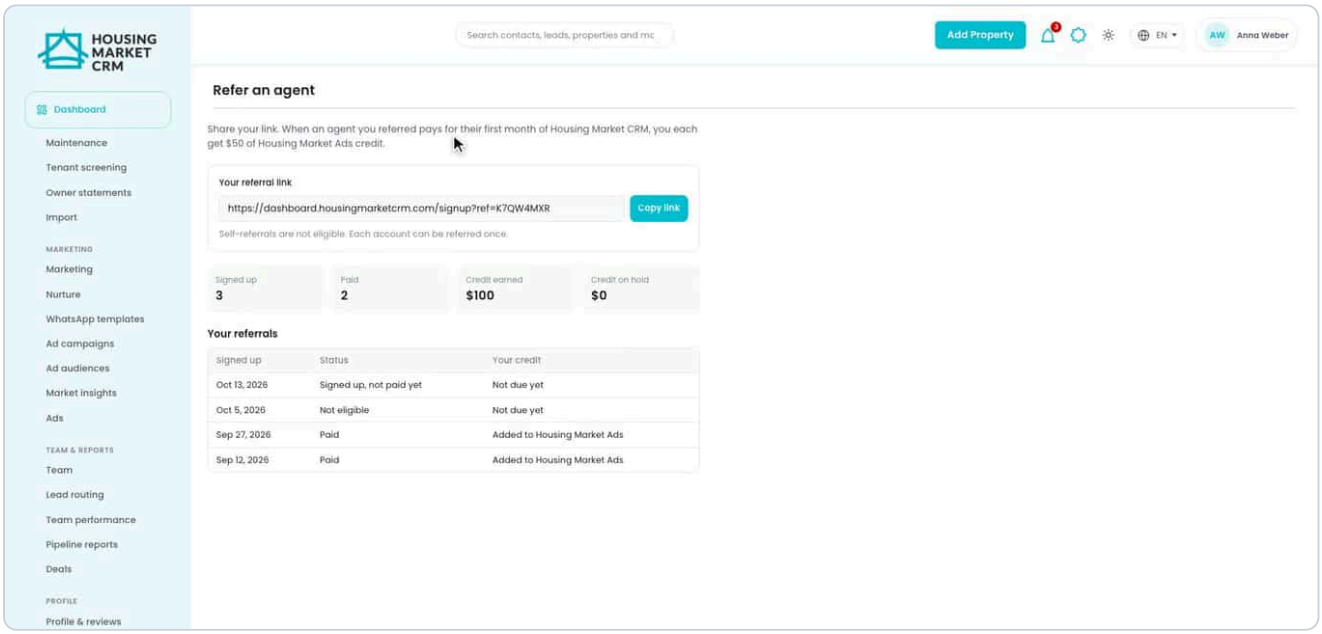


图 77.3 · 画面录制于 2026年10月16日

4 这是您的推荐链接。

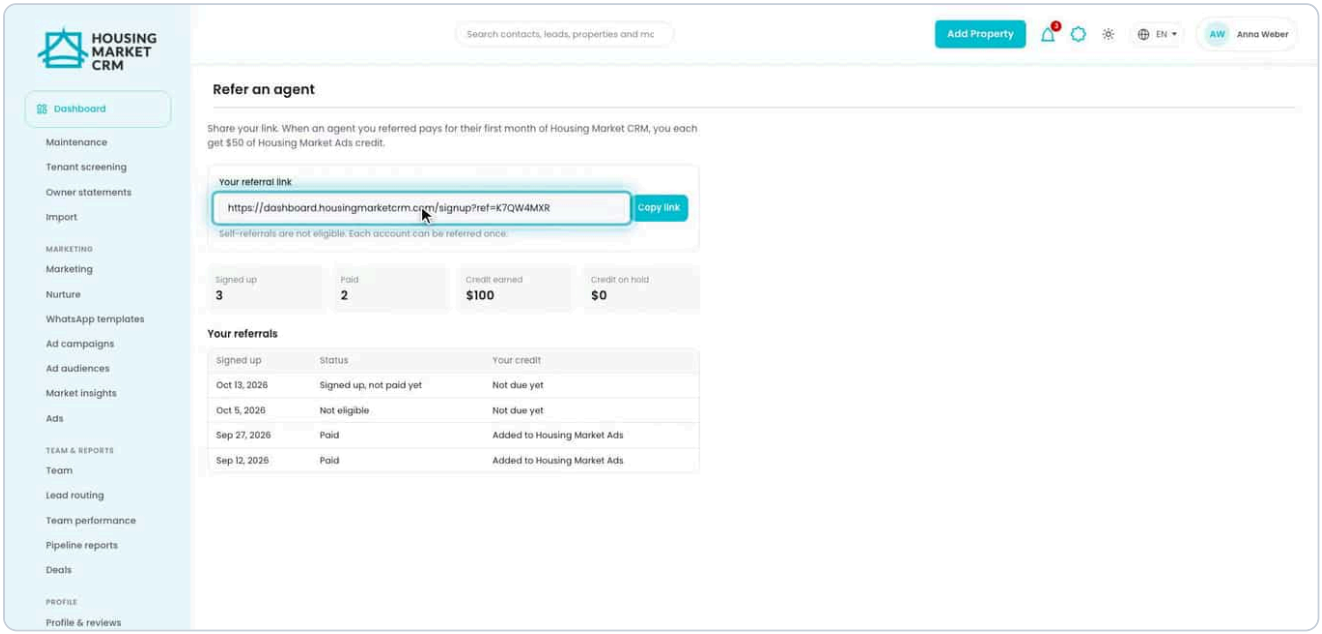


图 77.4 · 画面录制于 2026年10月16日

5 点击“复制链接”，发送给您认识的房产经纪人。

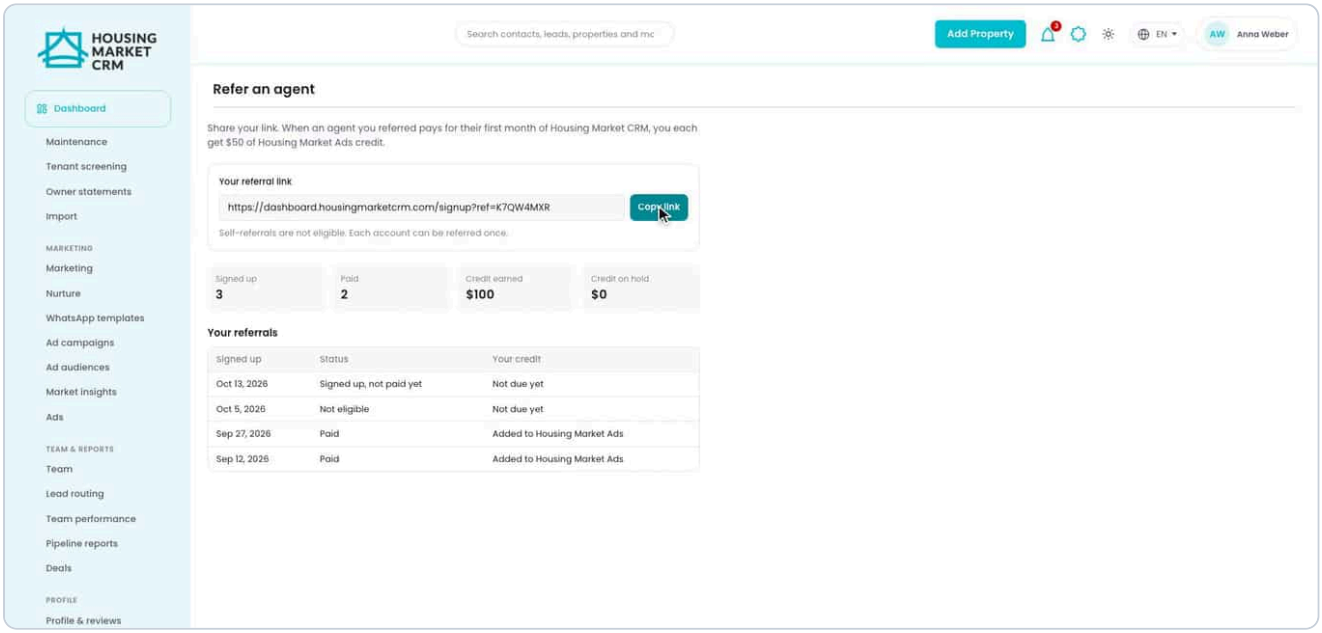


图 77.5 · 画面录制于 2026年10月16日

6 自我推荐无效。每个账户只能被推荐一次。

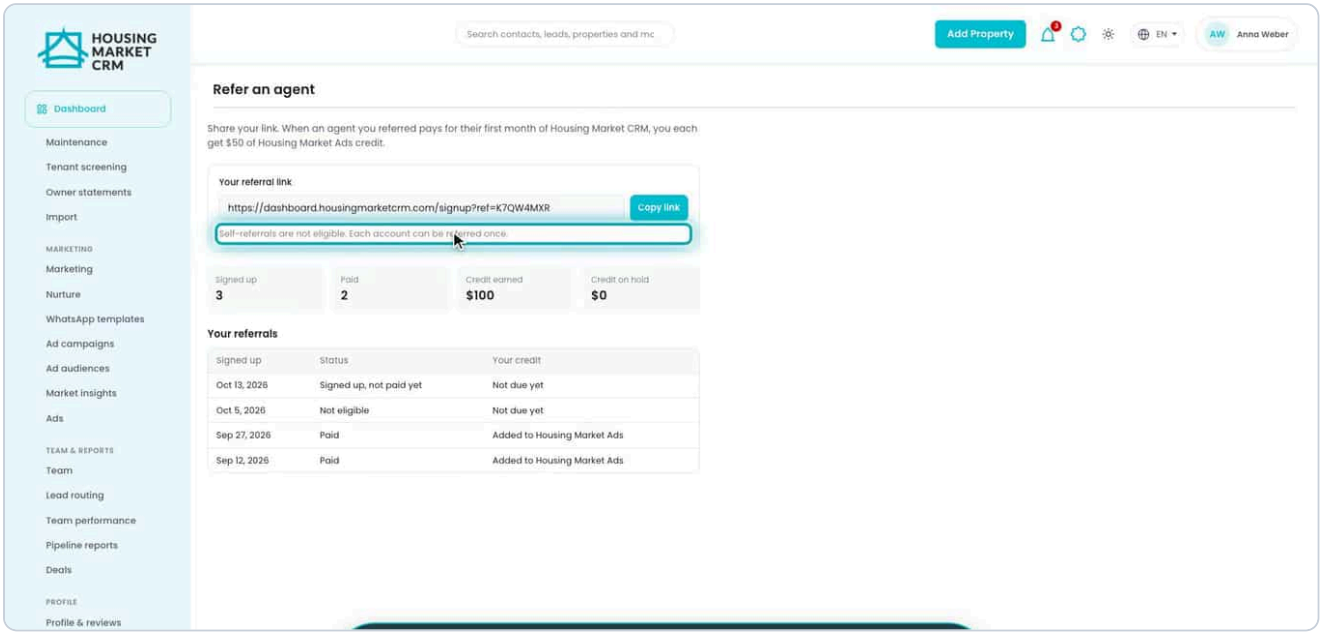


图 77.6 · 画面录制于 2026年10月16日

7 已注册、已付费、已获余额和暂缓发放的余额。

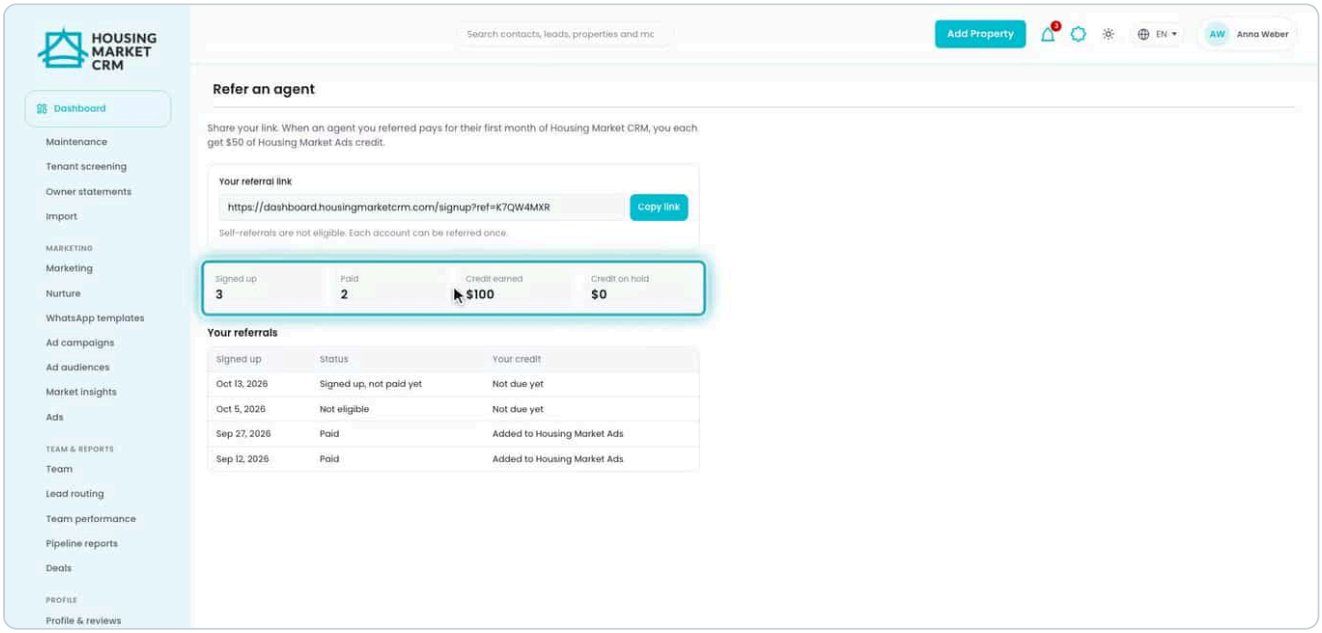


图 77.7 · 画面录制于 2026年10月16日

8 所有通过您链接注册的房产经纪人。

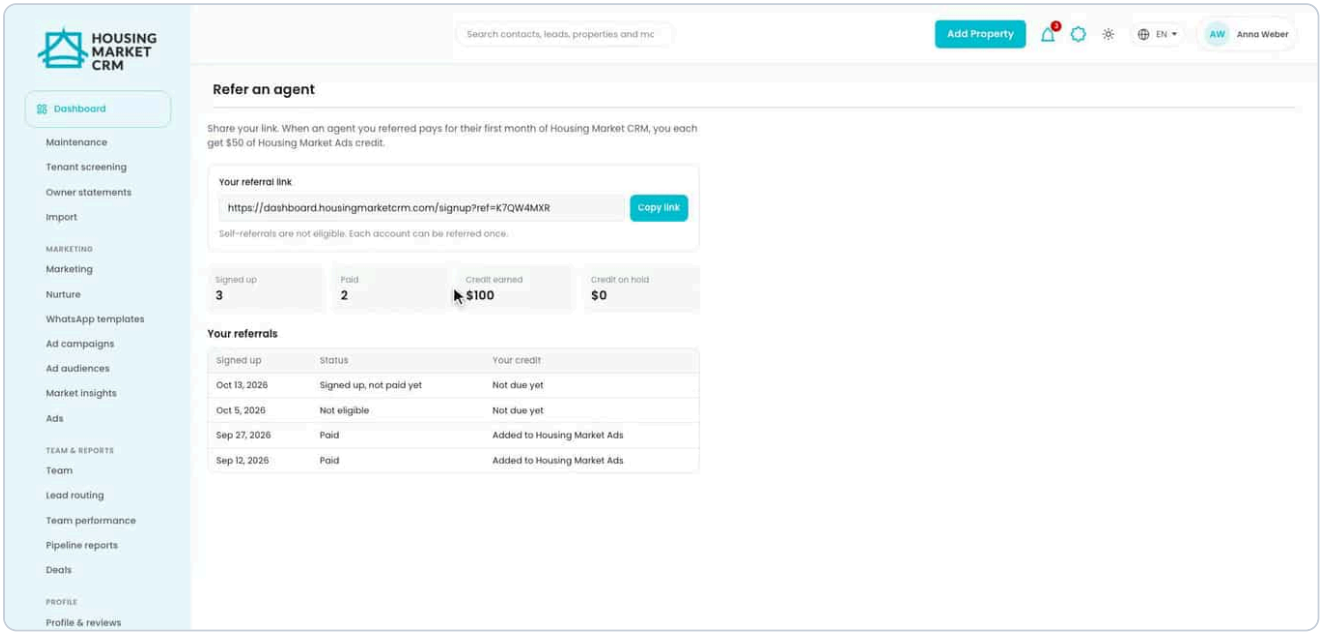


图 77.8 · 画面录制于 2026年10月16日

9 对方付费后，余额即计入 Housing Market Ads。

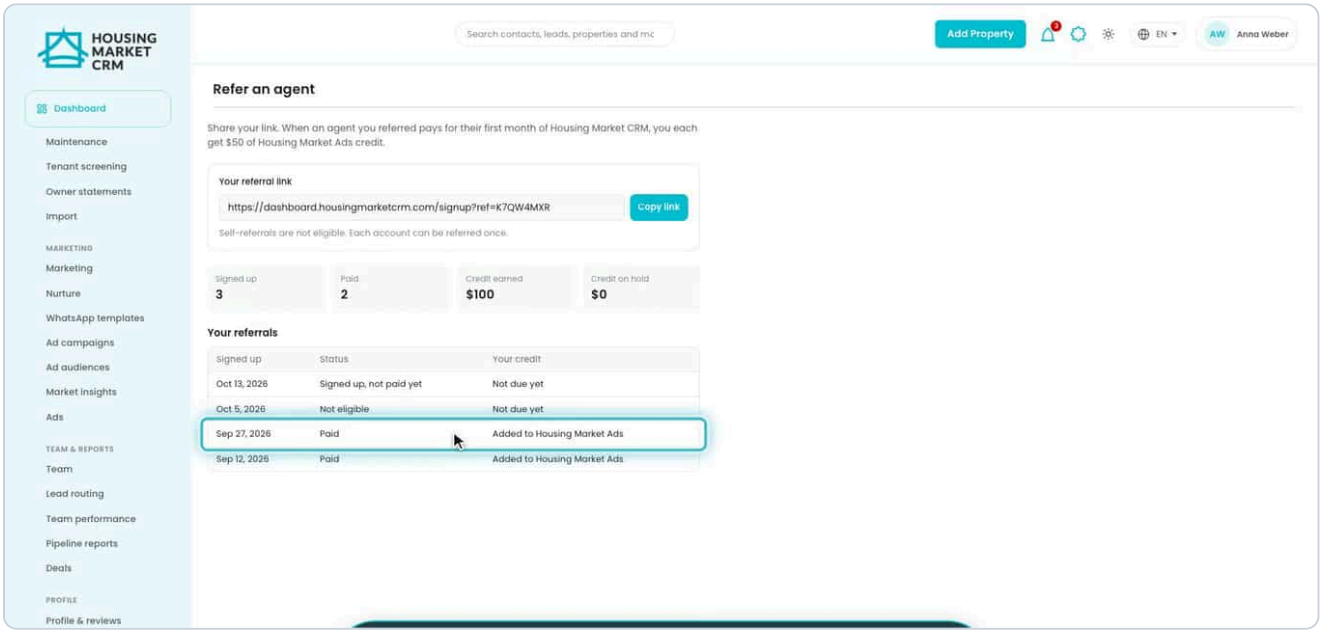


图 77.9 · 画面录制于 2026年10月16日

10 已注册但尚未付费：付费后才发放。

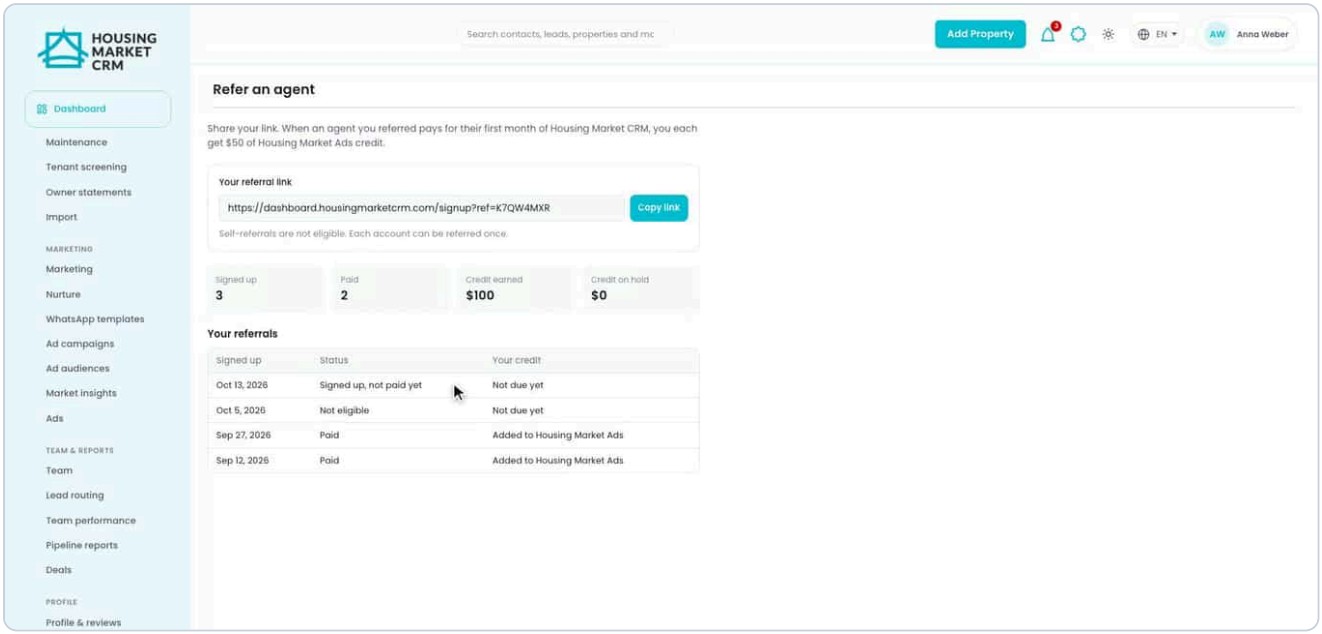


图 77.10 · 画面录制于 2026年10月16日

相关帮助中心文章

CRM 能与 Housing Market Ads 配合使用吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

第 11 篇

集成

78 通过 Housing Market Ads 投放广告

79 API 密钥与 Webhook

78 第 78 章

通过 Housing Market Ads 投放广告

所有方案 | 适用对象：经纪人 | 观看视频

概述

可以。在 Pro 套餐中，您无需离开 CRM 即可在 Housing Market Ads 上推广房源，并根据自己的联系人创建 Ads 受众；Ads 带来的线索会进入收件箱。

推广房源

在侧边栏中打开“房源分析”，选择一个房源，然后在其“广告”面板中选择“投放广告”。CRM 会根据房源信息填写广告活动，向您展示横幅的实际效果，根据门户搜索数据推荐关键词，并在您的 Housing Market Ads 账户中创建广告活动；活动会先交由我们的团队审核，然后才开始投放。之后，房源会显示其广告活动的效果。您需要一个 Housing Market Ads 账户；预算以美元计，并像往常一样由 Ads 向您收费——没有任何资金经过 CRM。

如果 CRM 无法创建广告活动——例如因为无法连接到 Housing Market Ads——面板会如实告知，并提供“在 Housing Market Ads 中创建广告活动”，它会在新标签页中打开 Ads 控制台，让您在那里创建。

受众

CRM 可以向 Housing Market Ads 发送三类受众，全部只基于您自己的联系人：已经冷却的线索、过往买家，以及咨询过某一房产类型的人。只有记录了明确授权同意、且其地址没有退订、退信或投诉记录的联系人才会被纳入，CRM 还会统计有多少人被排除以及原因。

创建广告活动和受众属于 Pro 功能。查看已有广告活动的数据以及暂停活动，在每个套餐中都可以使用；Ads 广告活动带来的咨询会像其他咨询一样进入您的收件箱和线索看板。

出自帮助中心： **CRM 能与 Housing Market Ads 配合使用吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

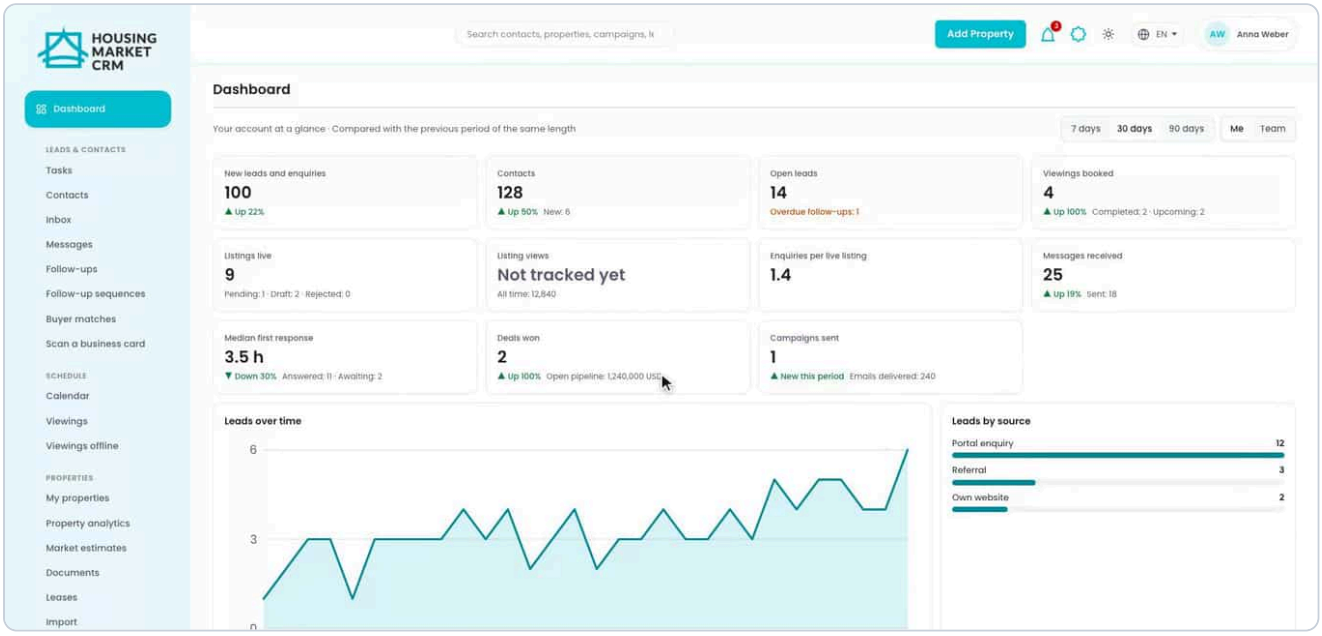


图 78.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击左侧菜单中的 Ad campaigns。

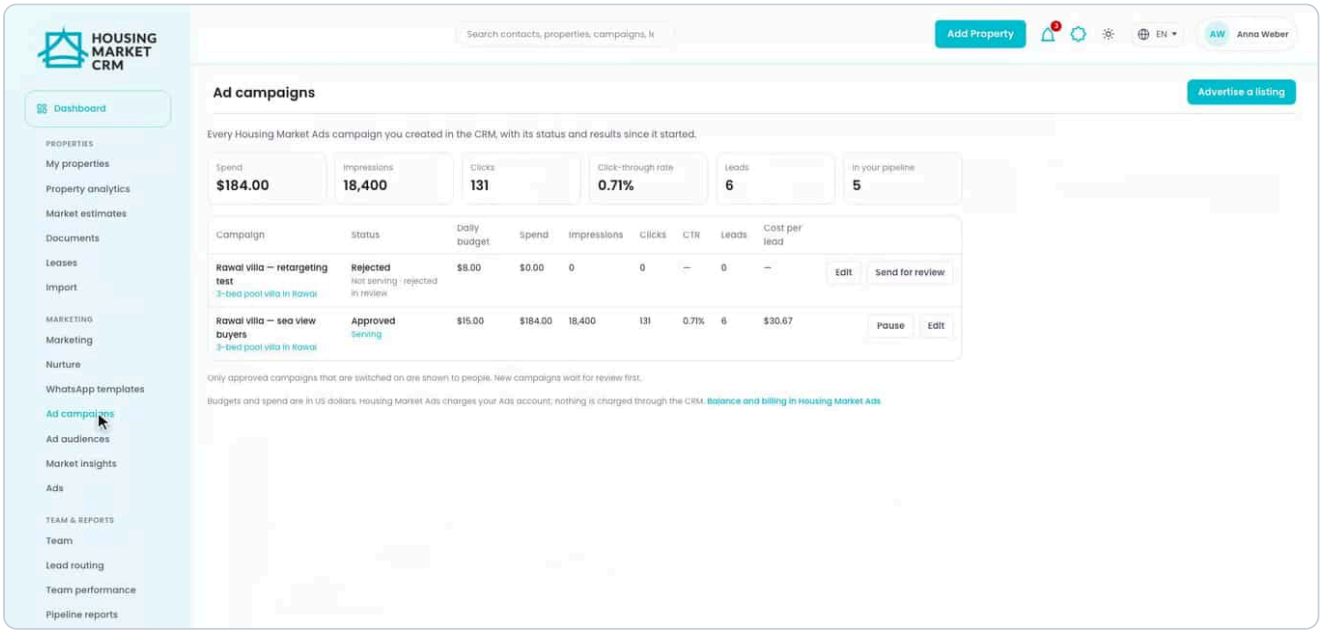


图 78.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 一眼查看花费、展示量、点击和线索。

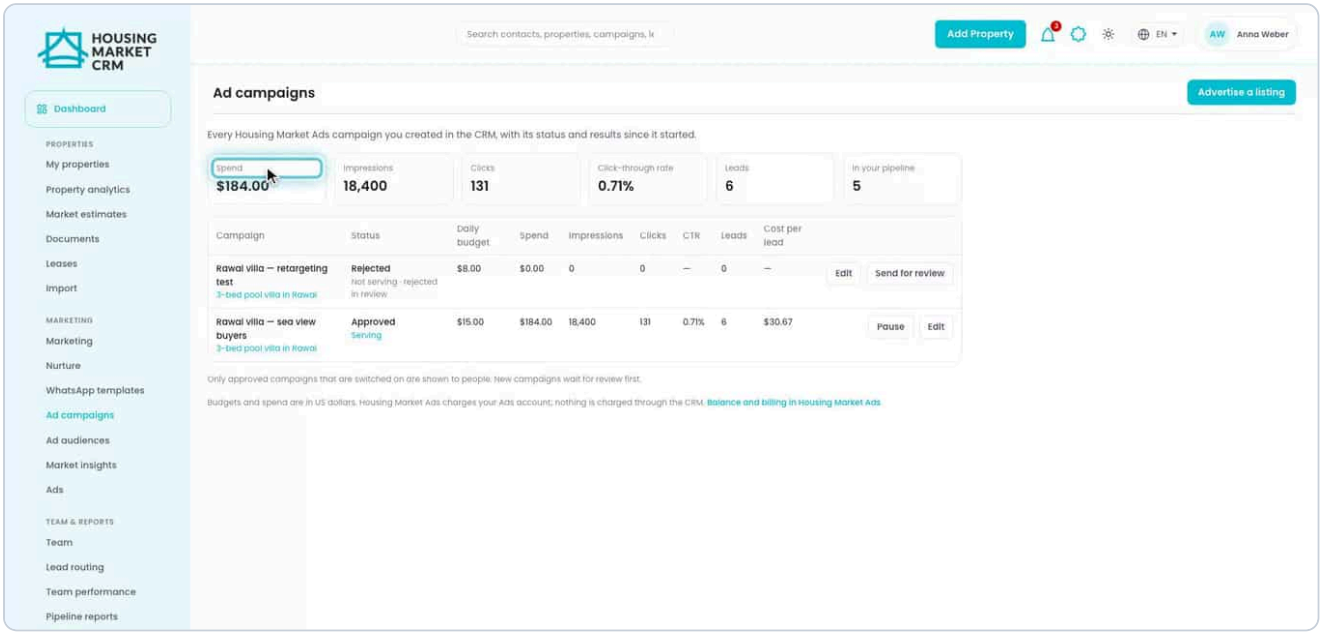


图 78.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 点击 Advertise a listing。

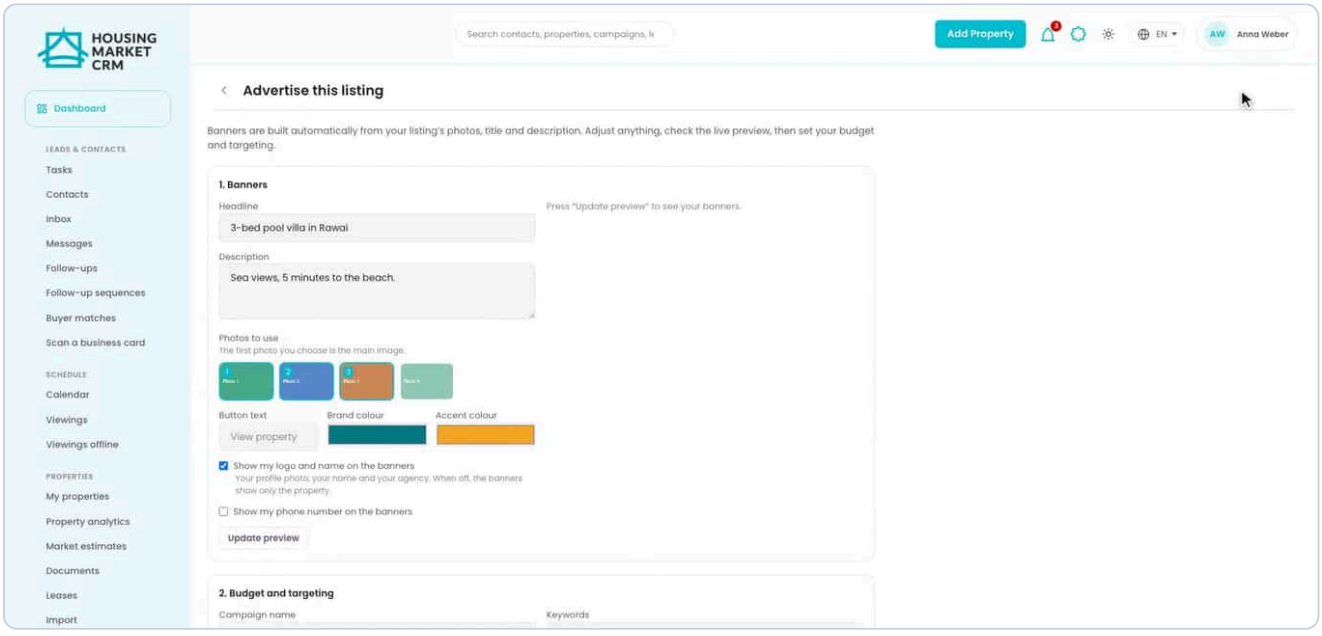


图 78.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 选择要推广的房源。

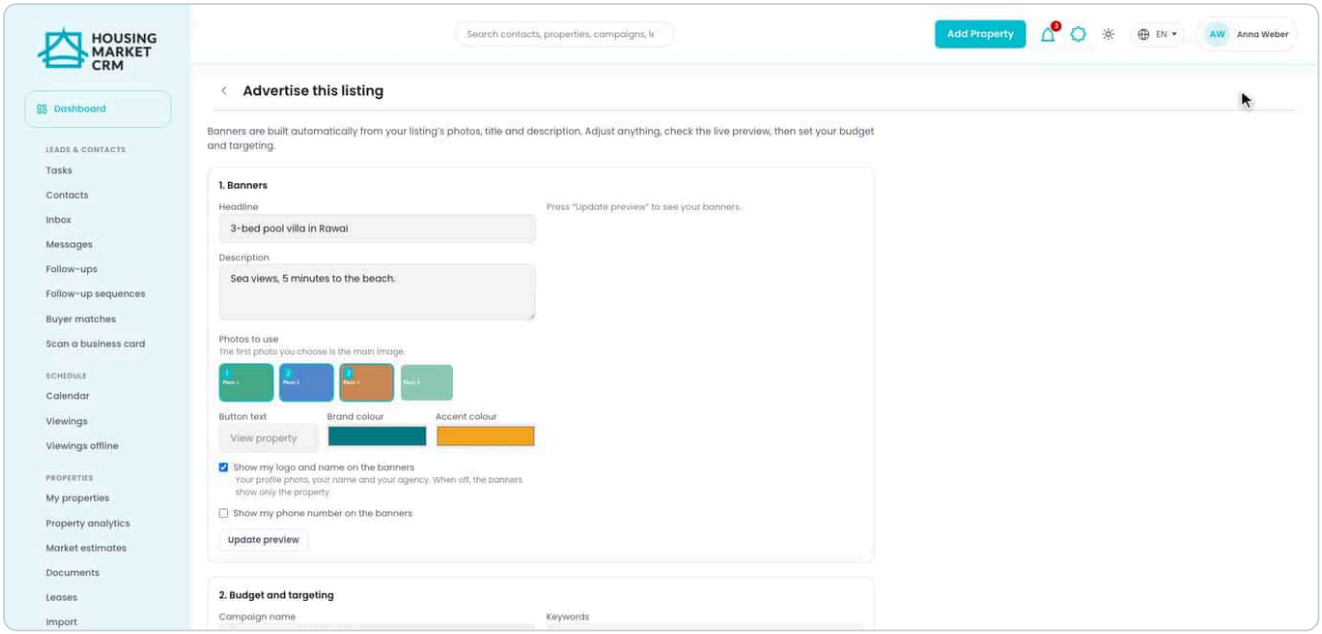


图 78.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 横幅由房源的照片和文字生成。

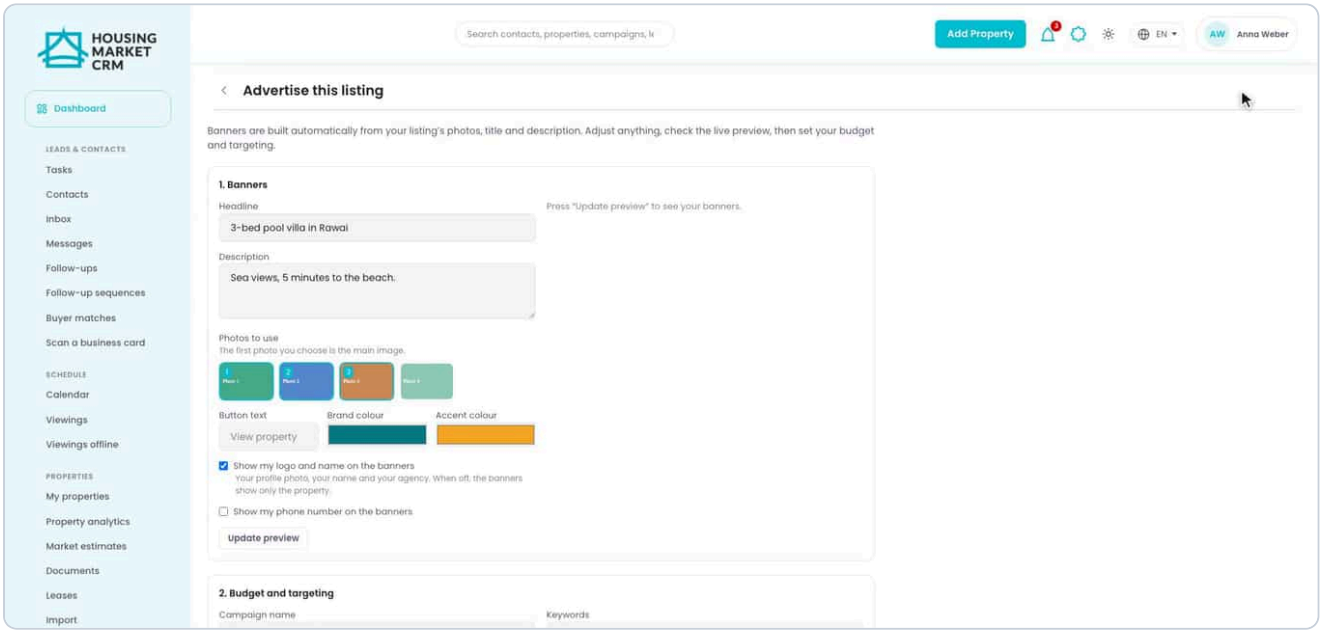


图 78.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 调整标题... ...然后点击 Update preview。

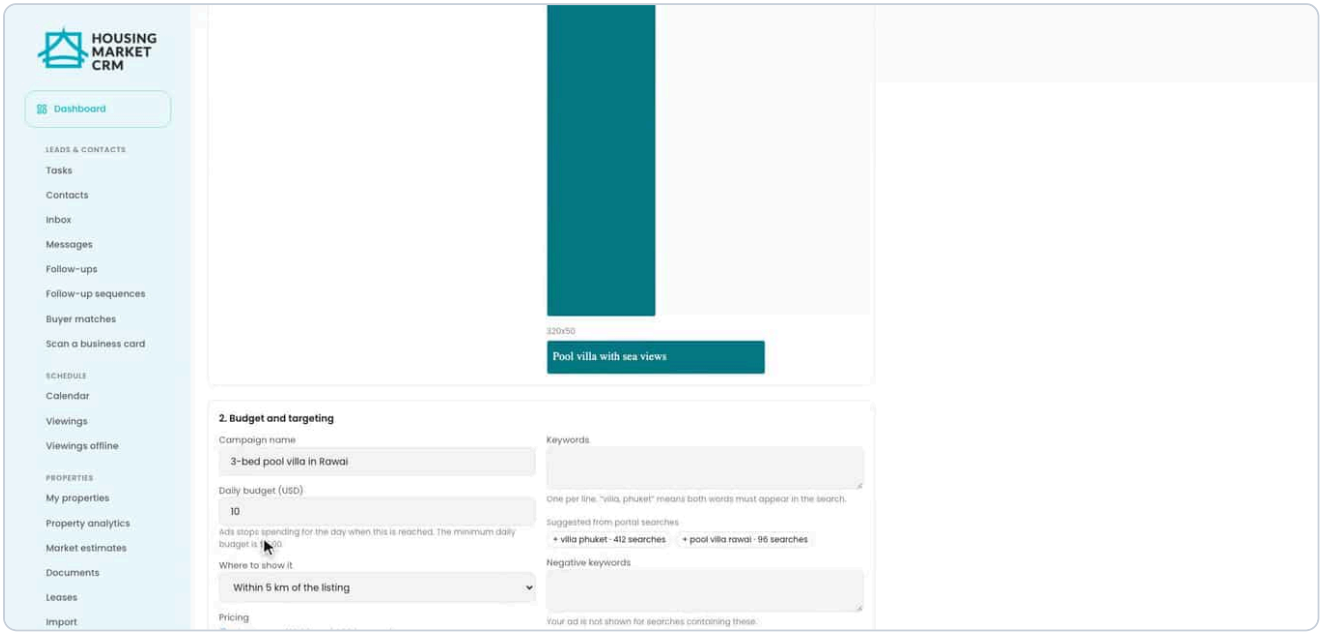


图 78.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 设置以美元计的每日预算。

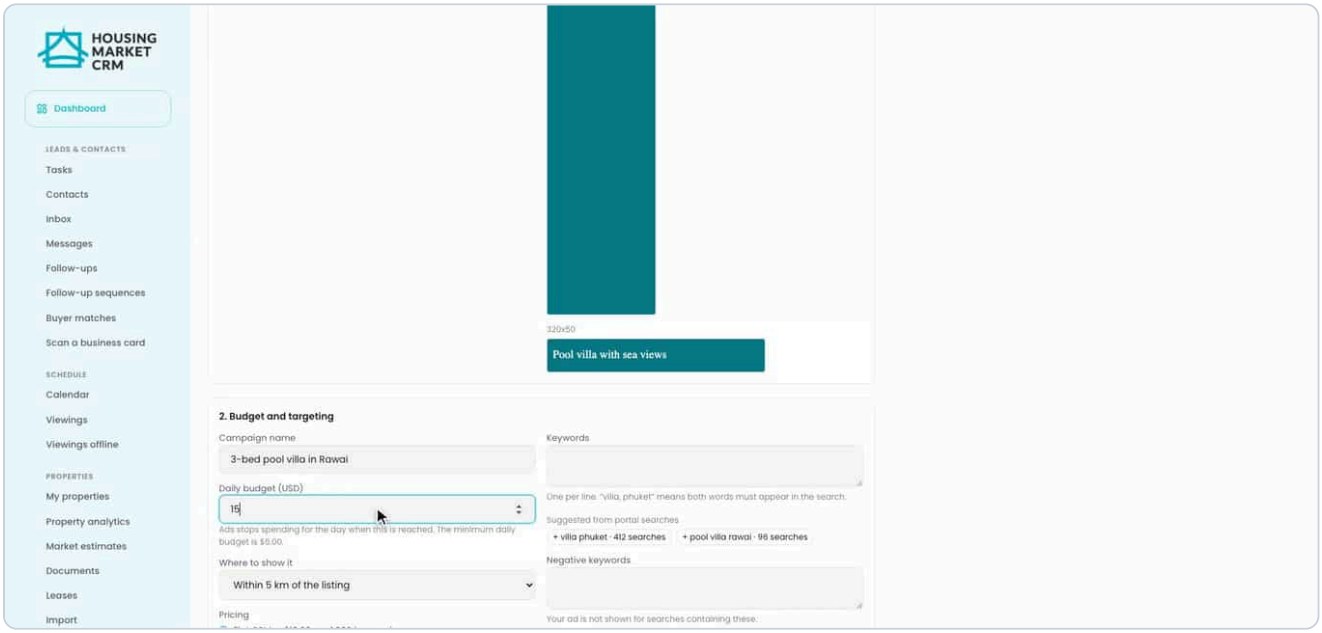


图 78.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 选择展示地区——例如房源附近。

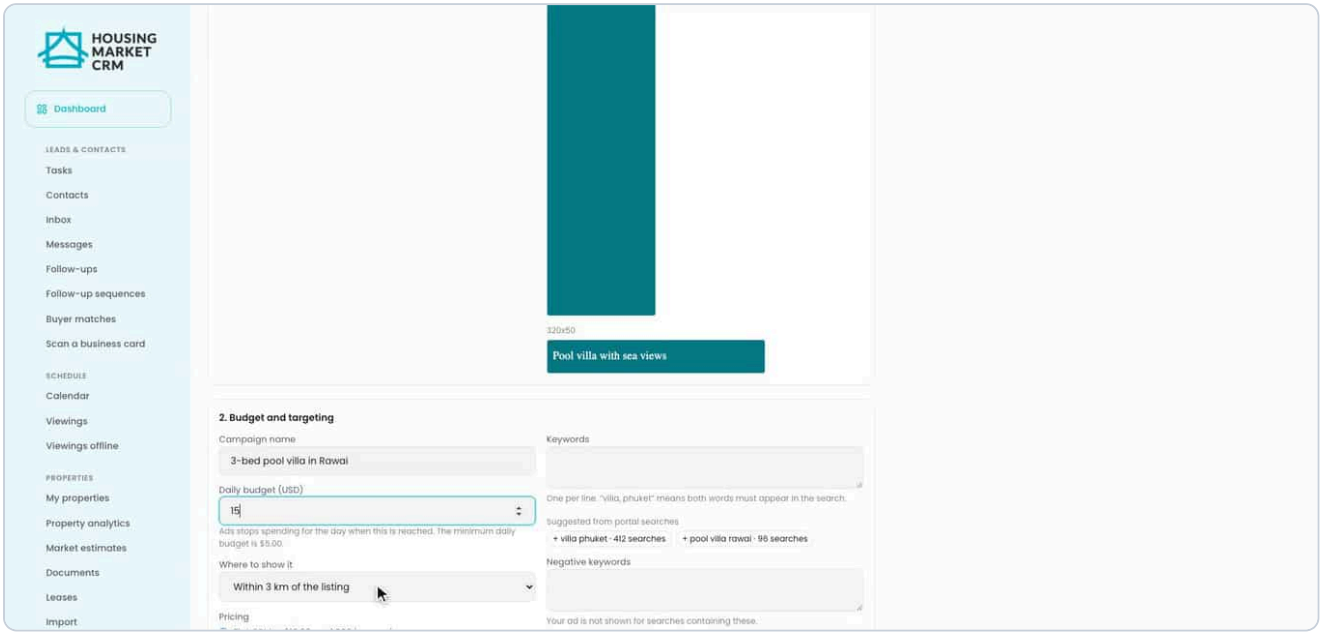


图 78.9 · 画面录制于 2026年9月17日

10 计费为每 1,000 次展示 $10 统一价。

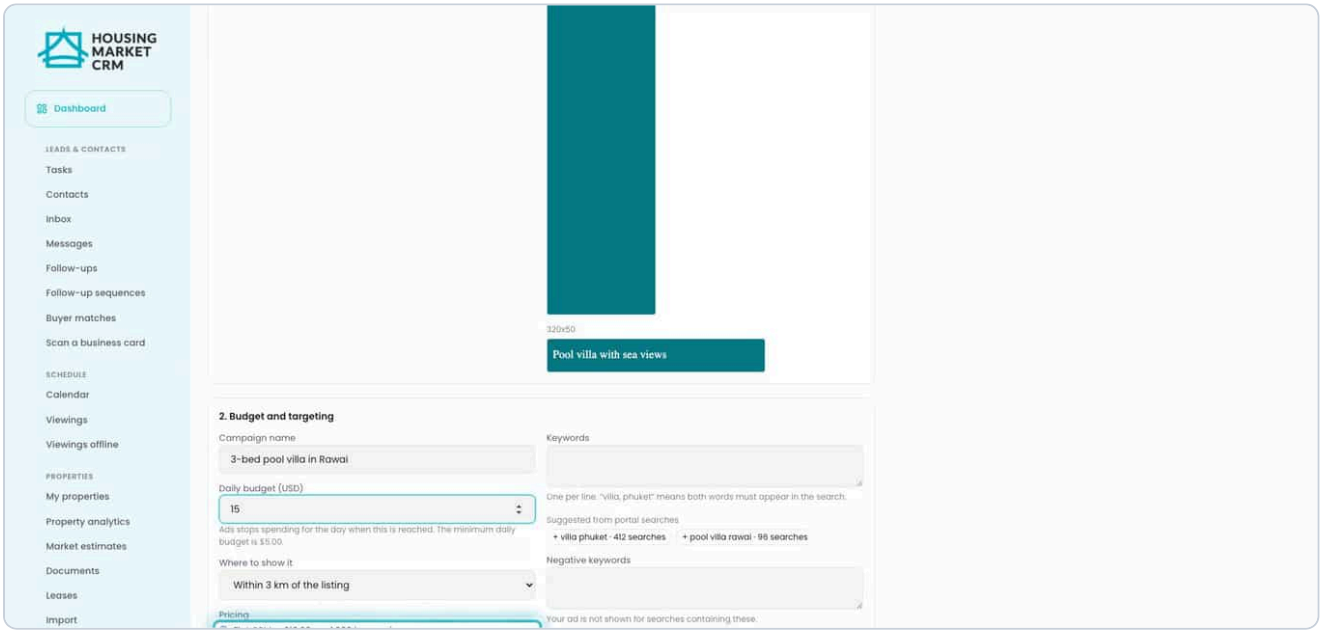


图 78.10 · 画面录制于 2026年9月17日

11 添加建议关键词——各显示搜索次数。

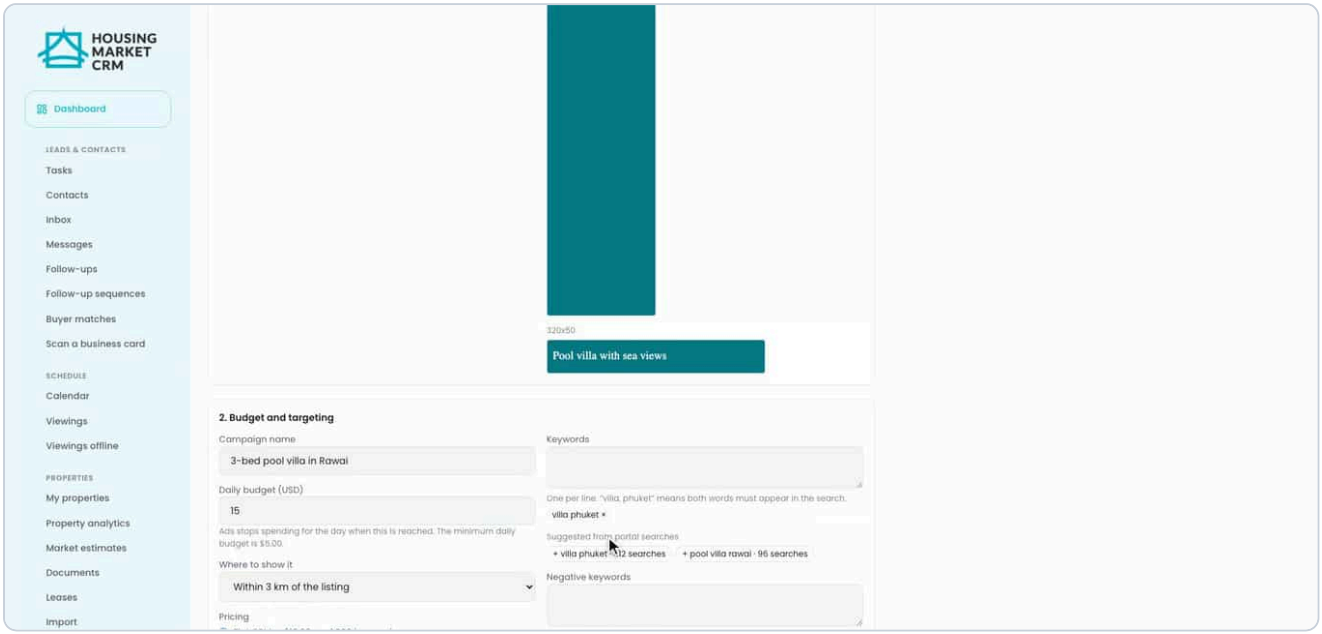


图 78.11 · 画面录制于 2026年9月17日

12 也添加建议的否定关键词。

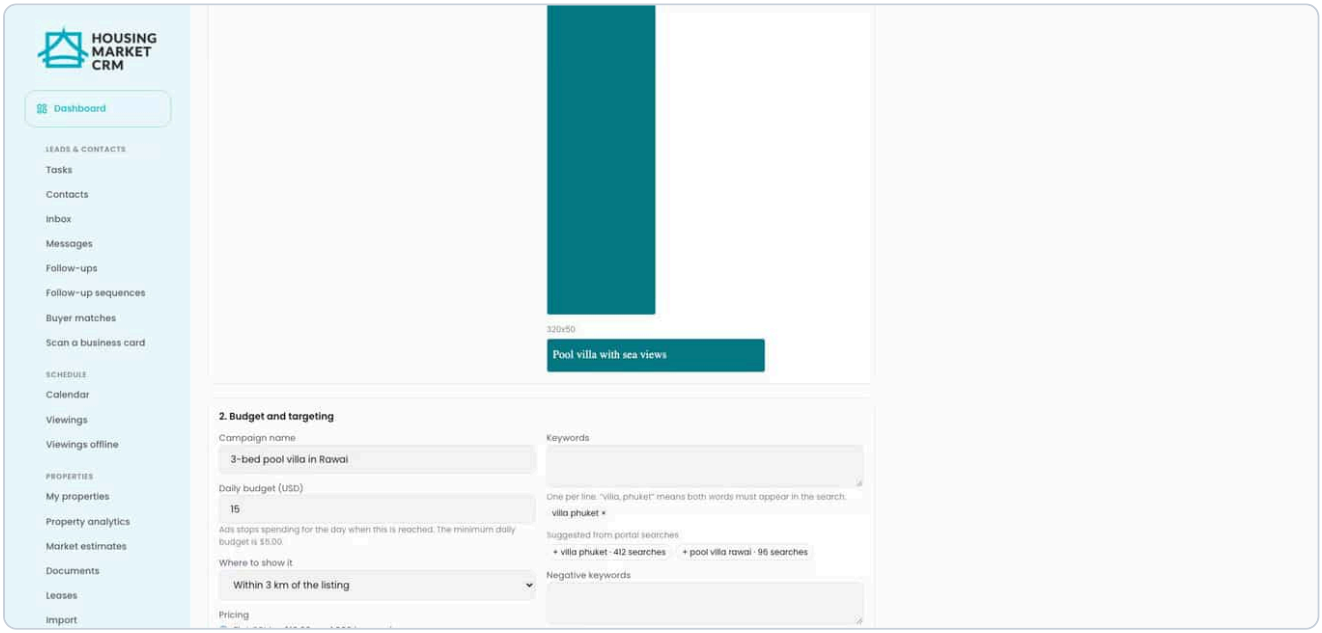


图 78.12 · 画面录制于 2026年9月17日

13 点击 Create campaign。

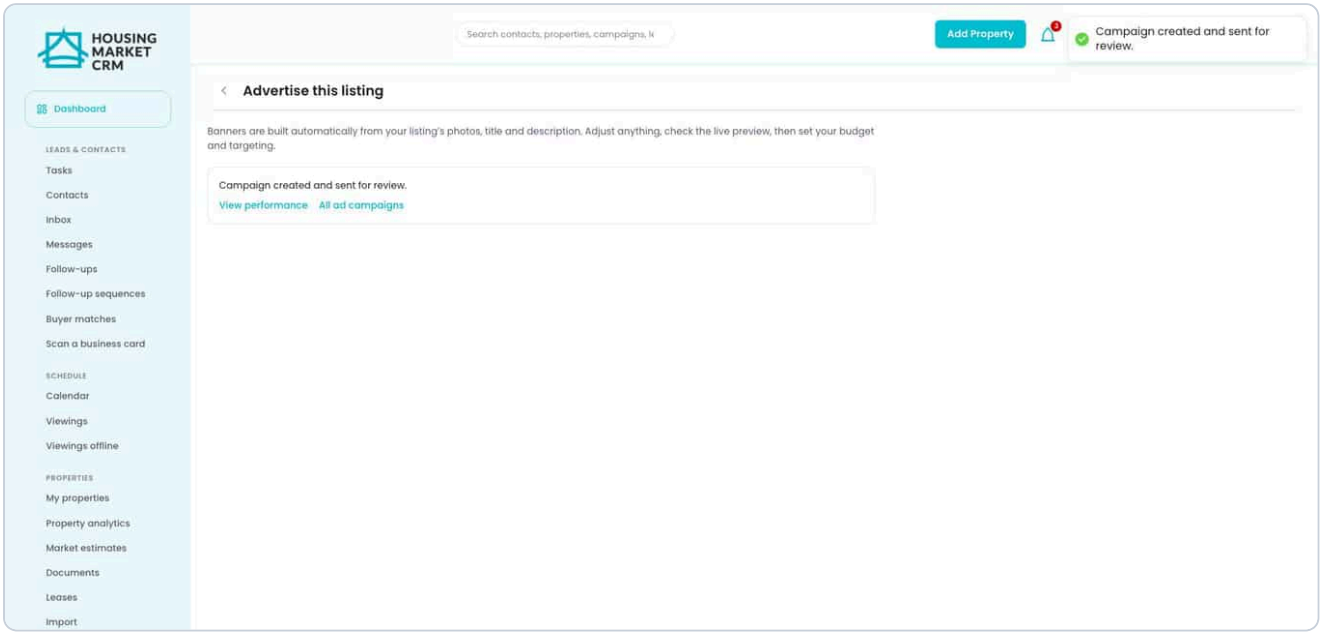


图 78.13 · 画面录制于 2026年9月17日

14 广告计划经审核后在门户投放。

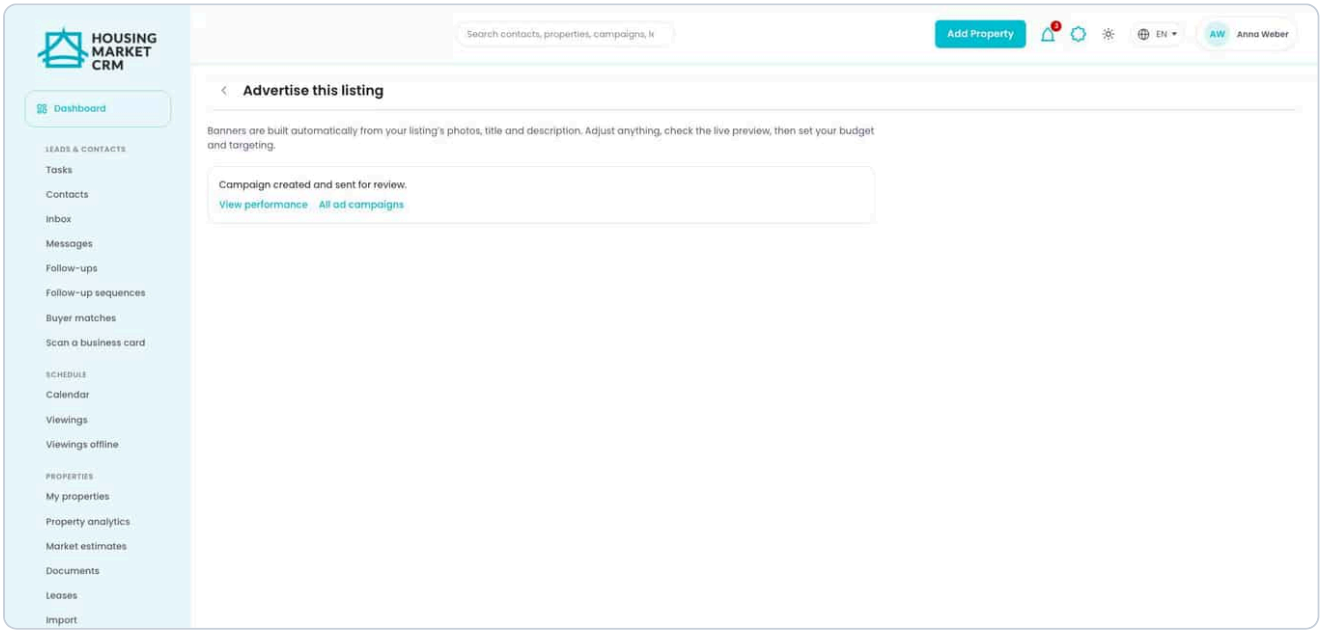


图 78.14 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

CRM 与 Housing Market Group 集成了吗?	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

79 第 79 章

API 密钥与 Webhook

Business | 适用对象：管理员 | 观看视频

概述

有，在 Business 套餐中。创建 API 密钥即可通过 REST 读写线索、联系人和交易，注册 Webhook 即可在线索、交易和已发布房产发生变化时收到通知。

在“设置”中打开“集成”，即可创建 API 密钥和 Webhook 端点。开放 API 和 Webhook 是 Business 套餐中的同一项功能，因为密钥代表的是整个办公室，而不是某一位经纪人。

REST API 接口

API 密钥可以读写线索、联系人和交易，并可读取房产。请求有速率限制，响应采用分页，并且 CRM 登录会话不能代替密钥使用。

Webhook 回调

注册一个 https 端点，并选择它要接收的事件：

- 创建了一条线索——在 CRM 中、通过 API，或来自门户咨询
- 线索被更新或重新分配，包括阶段变化
- 交易在成交跟踪中的状态发生变化
- CRM 中的房产真正上线到其门户

每次投递都带有签名，以便您的系统核实它来自我们；投递失败会重试；投递日志会显示发送了什么以及您的端点如何响应。“发送测试”会投递一次测试事件，让您在依赖某个端点之前先检查它。

这是 CRM 自己的 API。用于房源和数据源的 Housing Market API 是另一款产品，有自己的文档。

出自帮助中心： **有 API 和 Webhook 吗?**

分步操作

1 打开您的 Housing Market CRM 账户。

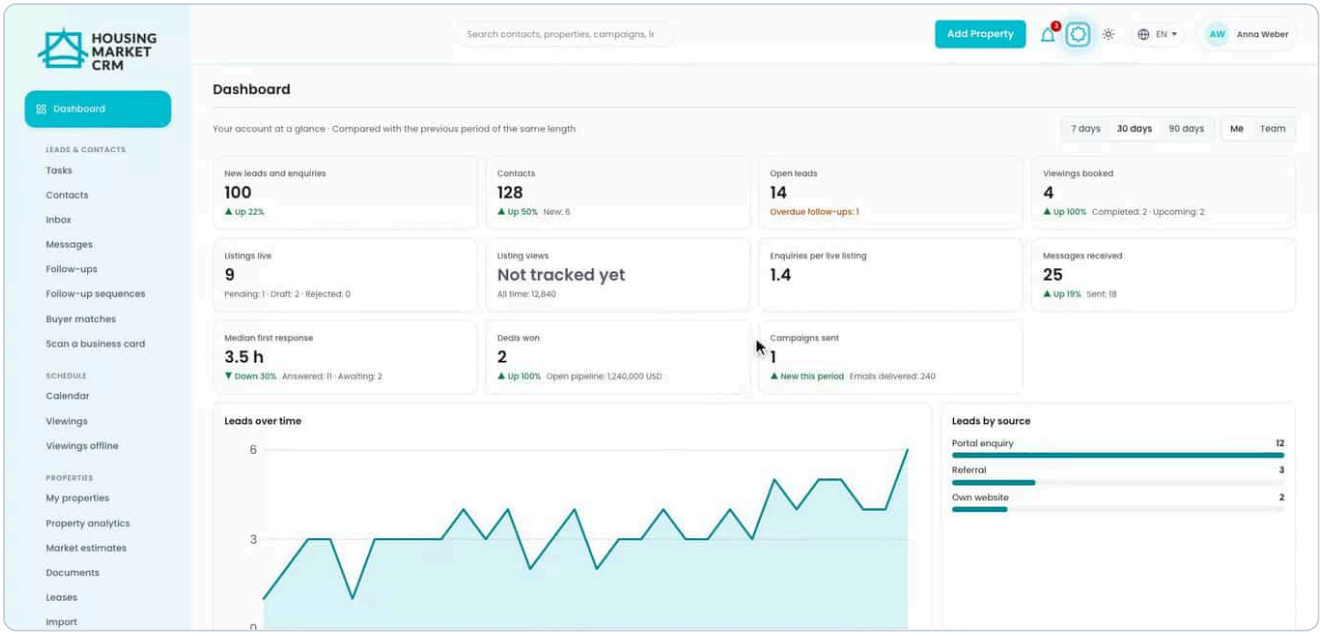


图 79.1 · 画面录制于 2026年9月17日

2 点击顶部的 Settings（设置）图标。

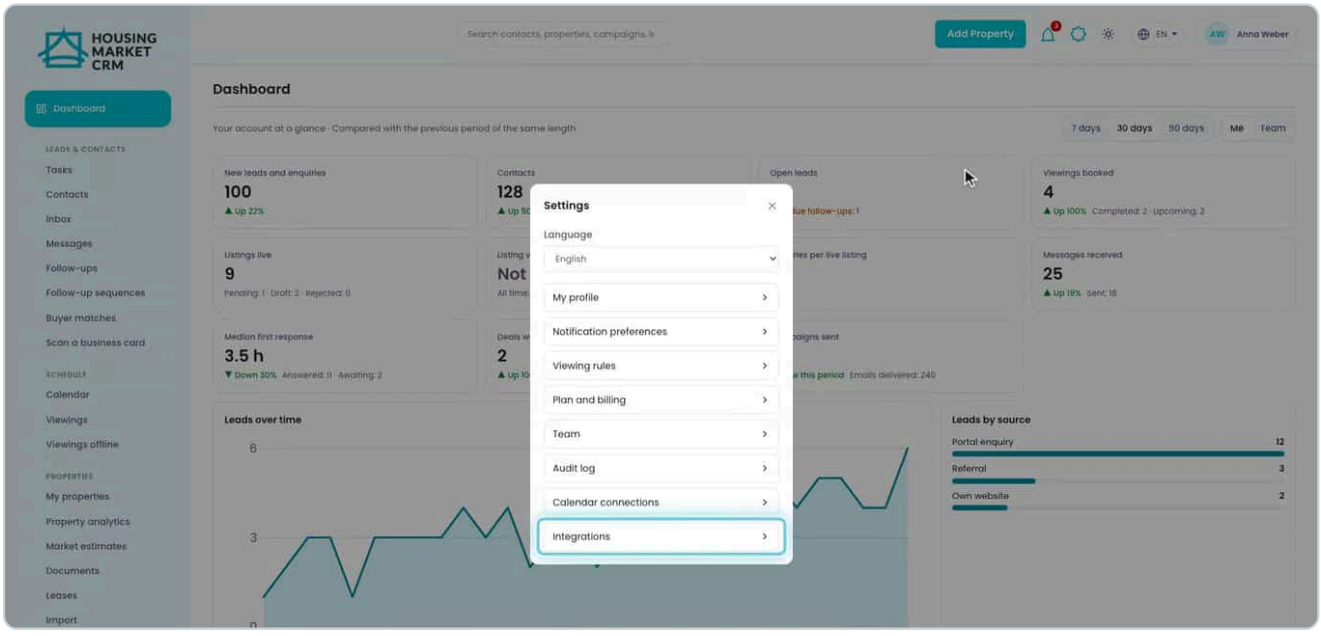


图 79.2 · 画面录制于 2026年9月17日

3 选择 Integrations（集成）。

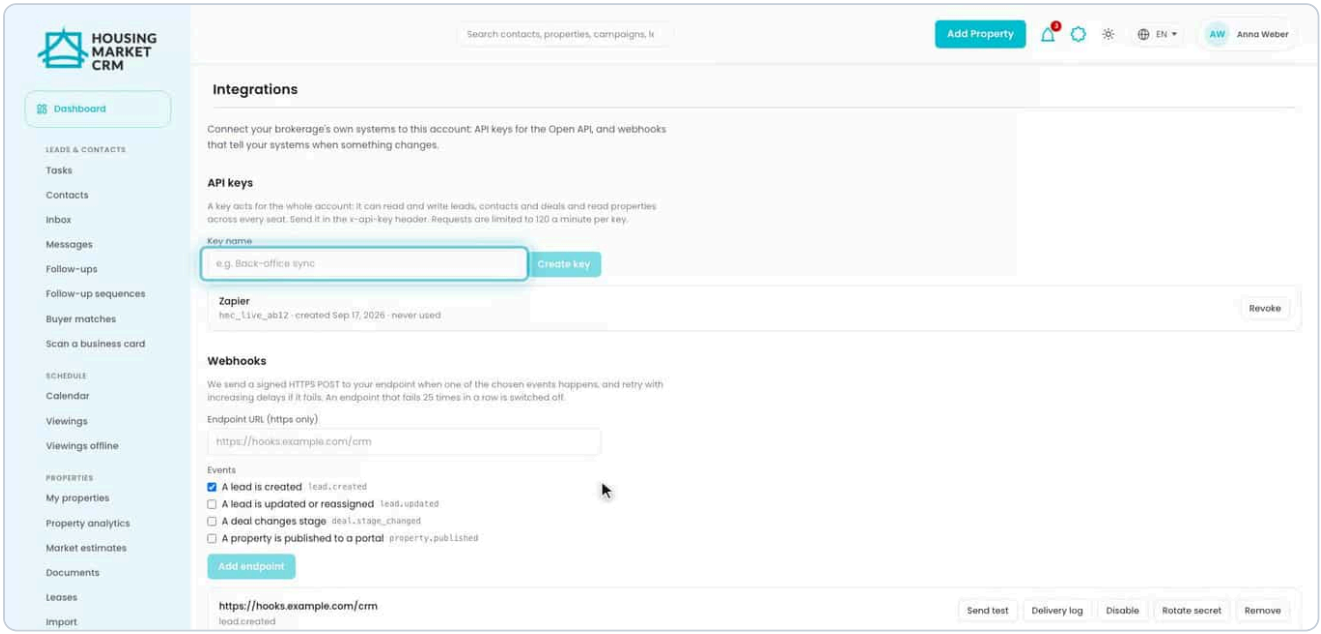


图 79.3 · 画面录制于 2026年9月17日

4 为新的 API 密钥命名… …然后点击 Create key（创建密钥）。

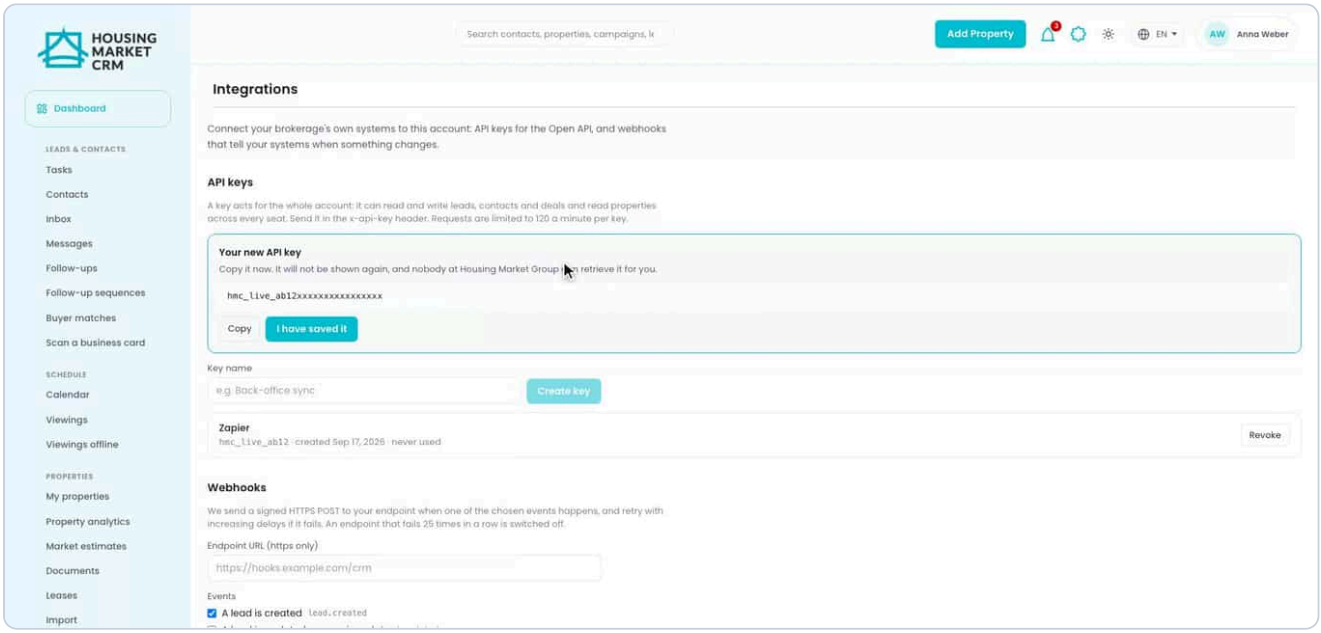


图 79.4 · 画面录制于 2026年9月17日

5 密钥只显示一次——请复制到安全的地方。

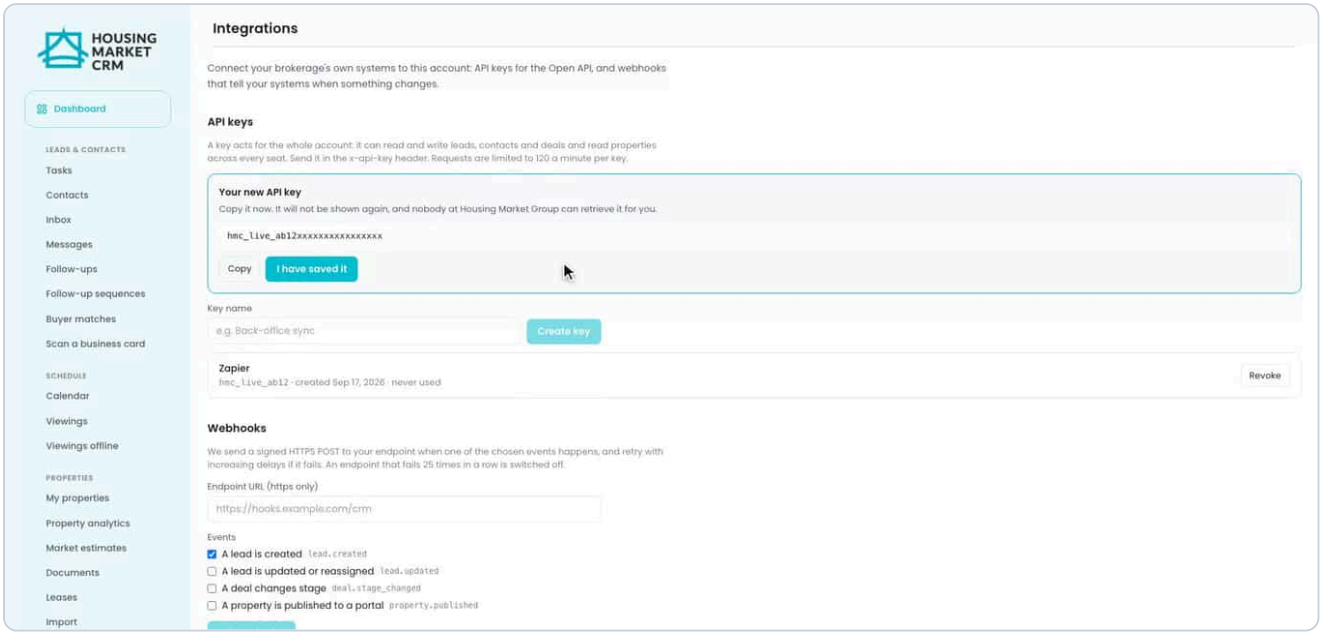


图 79.5 · 画面录制于 2026年9月17日

6 在 Webhooks 下… …填入您的 HTTPS 端点。

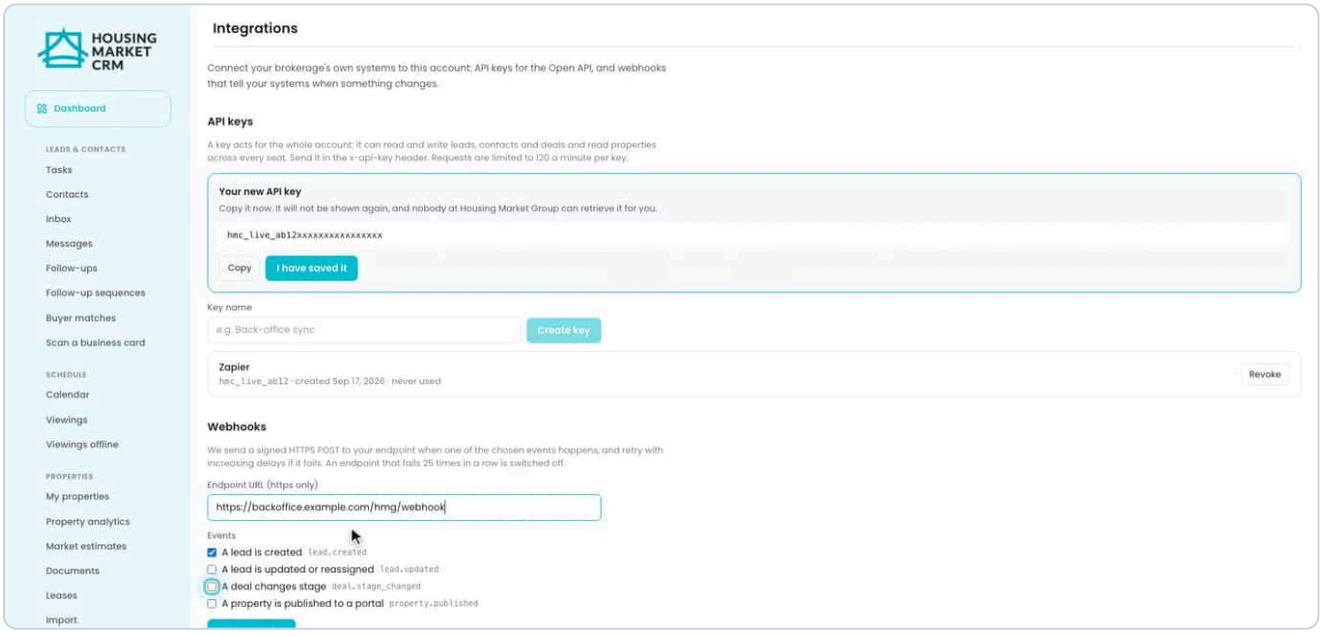


图 79.6 · 画面录制于 2026年9月17日

7 勾选要接收的事件。

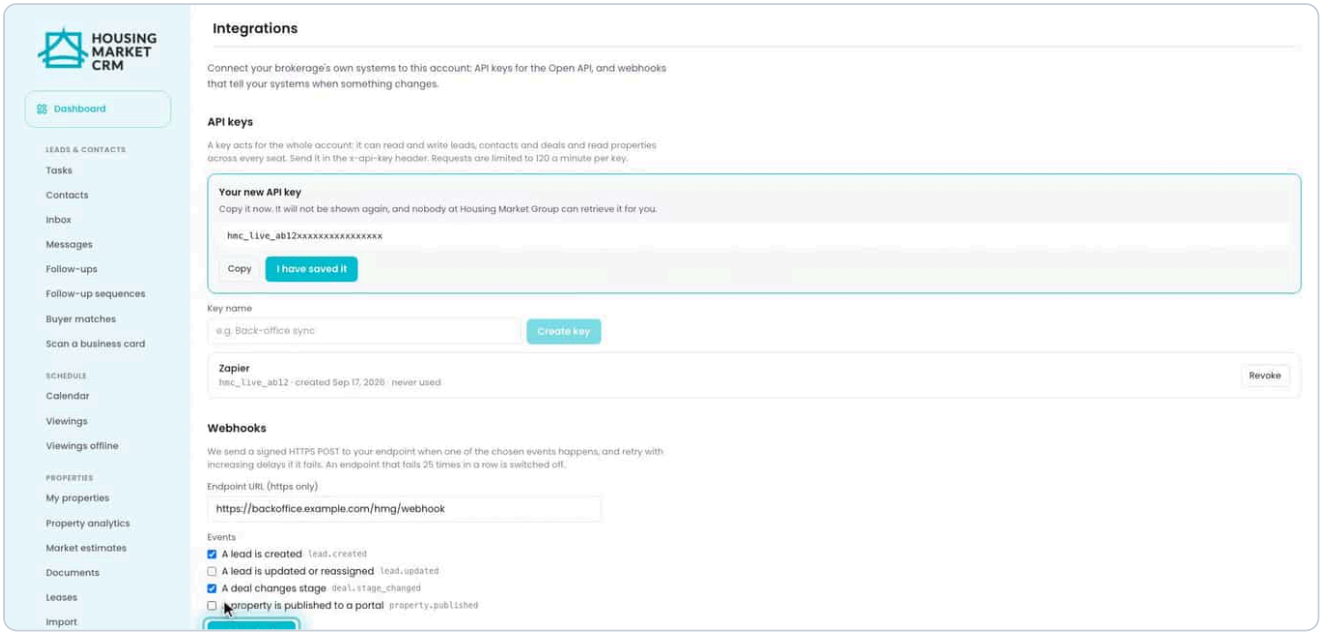


图 79.7 · 画面录制于 2026年9月17日

8 点击 Add endpoint（添加端点）。

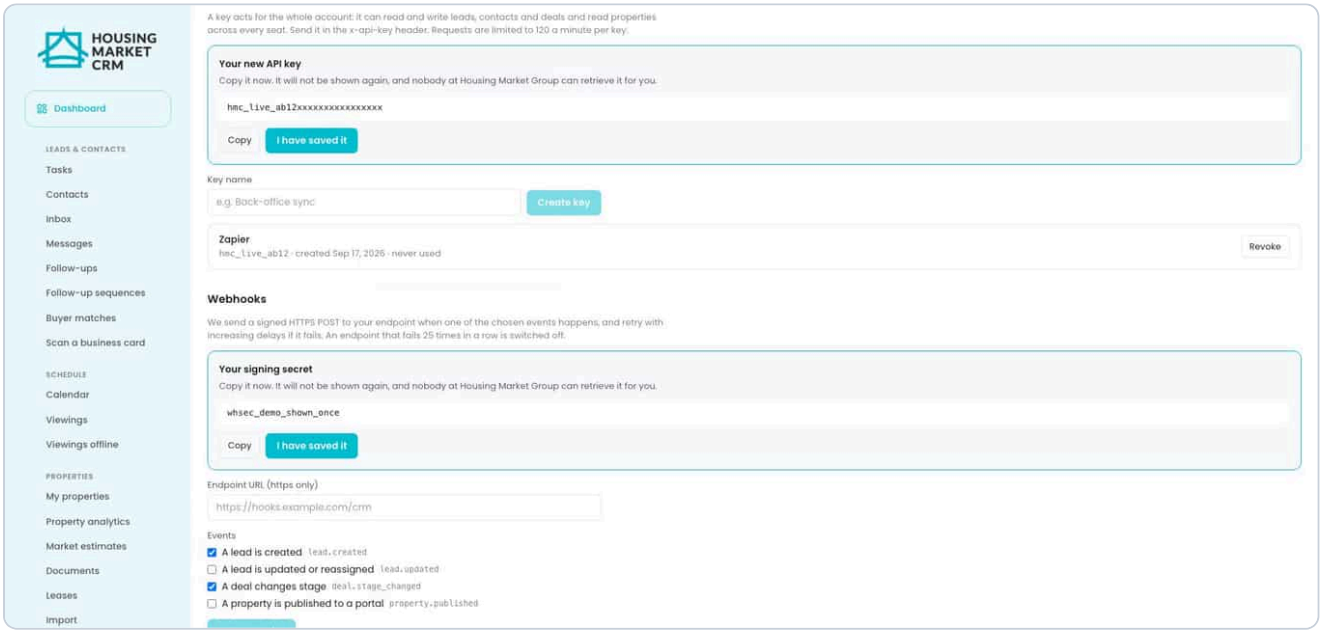


图 79.8 · 画面录制于 2026年9月17日

9 用 Send test（发送测试），再查看 Delivery log（投递日志）。



图 79.9 · 画面录制于 2026年9月17日

相关帮助中心文章

我的数据安全吗? faq.housingmarketgroup.com/zh-Hans/faq/is-my-data-secure

需要更多帮助?

本手册的每一章都有对应的简短视频，书中的每一处说明都出自帮助中心。

帮助中心

faq.housingmarketgroup.com

关于 Housing Market Group 各项产品的解答

联系我们

faq.housingmarketgroup.com/contact

写信给支持团队

视频

www.youtube.com/@HousingMarketGroup

分步教程

HOUSING MARKET CRM

dashboard.housingmarketcrm.com

登录 · 产品信息请访问 housingmarketcrm.com

Housing Market CRM 使用手册 · 2026年11月 版

书中所示画面录制截至 2026年10月23日；后续版本发布后，您看到的界面可能略有不同。

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd。保留所有权利。

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

HOUSING MARKET GROUP