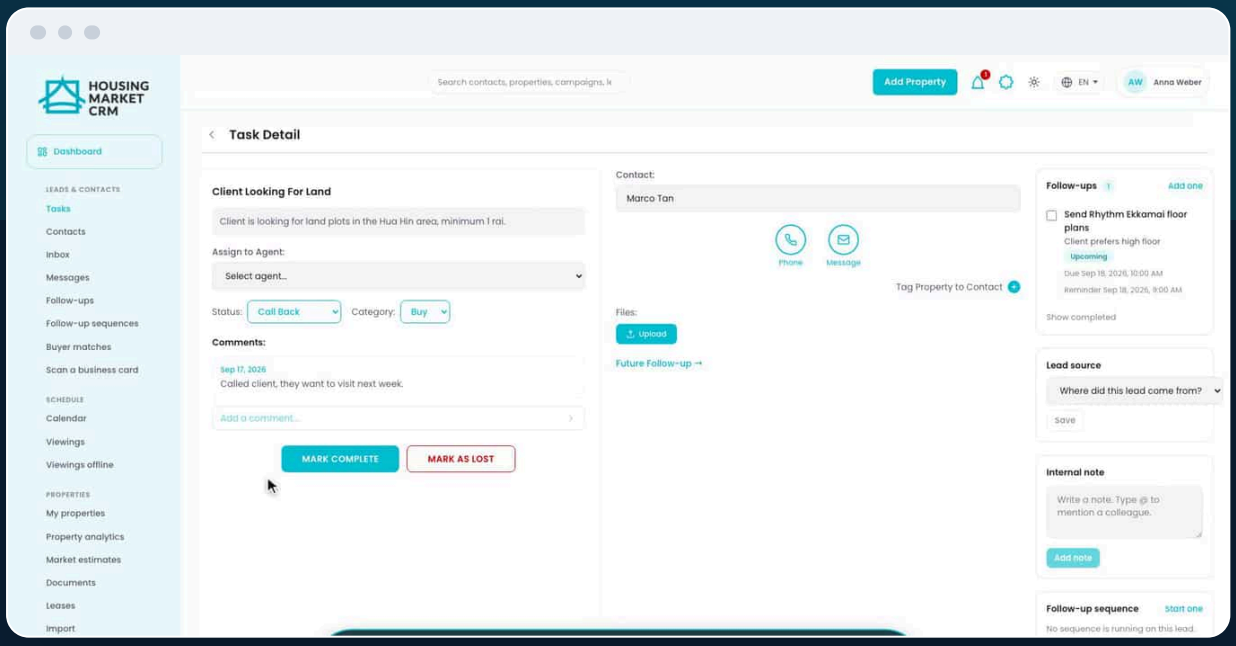
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM 使用手冊

適用對象：經紀人、辦公室經理、建商和管理員

2026年11月 版



目錄

Housing Market CRM 使用手冊 · 2026年11月 版

第 1 篇	**入門**	**6**
1	建立帳戶 所有方案	7
2	您的電子郵件已有帳戶時 所有方案	14
3	登入 所有方案	22
4	重設密碼 所有方案	27
5	您的儀表板 所有方案	33
6	更新個人資料 所有方案	40
7	切換語言 所有方案	48
8	搜尋所有資料 所有方案	52
第 2 篇	**潛在客戶與聯絡人**	**56**
9	潛在客戶看板 所有方案	57
10	手動新增潛在客戶 所有方案	63
11	處理潛在客戶 所有方案	69
12	將潛在客戶連結至物件 所有方案	75
13	回覆潛在客戶 所有方案	79
14	查看有興趣的買方 所有方案	85
15	潛在客戶評分 Pro 與 Business	90
16	反向配對 Pro 與 Business	94
17	跟進流程 Pro 與 Business	100
18	維繫冷卻的潛在客戶 Pro 與 Business	105
19	購買賣方潛在客戶 所有方案	111
20	新增聯絡人 所有方案	117
21	匯入聯絡人 所有方案	124
22	掃描名片 Pro 與 Business	130
23	聯絡人時間軸 所有方案	136
24	合併重複聯絡人 所有方案	140

第 3 篇	**物件與刊登**	**146**
25	管理物件 所有方案	147
26	新增物件 所有方案	153
27	將物件發布到入口網站 所有方案	161
28	您的入口網站物件 所有方案	167
29	封存與還原物件 所有方案	174
30	物件統計資料 所有方案	183
31	批次上傳物件 付費附加功能	189
32	AI 物件文案撰寫工具 Pro 與 Business	195
33	推廣物件 所有方案	200
34	市場估價報告 Business	207
第 4 篇	**溝通與排程**	**212**
35	訊息 所有方案	213
36	從聯絡人傳送 WhatsApp Pro 與 Business	219
37	WhatsApp 範本 Pro 與 Business	224
38	群發電子郵件 Pro 與 Business	229
39	通知中心 所有方案	235
40	電子郵件通知 所有方案	239
41	日曆 所有方案	243
42	連接您的日曆 Pro 與 Business	248
43	安排帶看 所有方案	253
44	離線帶看 所有方案	259
45	將聯絡人加入郵寄名單 Pro 與 Business	265
46	CRM 如何保護您的電子郵件行銷 Pro 與 Business	277
第 5 篇	**AI Autopilot（附加功能）**	**285**
47	開始使用 AI Autopilot AI Autopilot 附加功能	286
48	設定 AI Autopilot AI Autopilot 附加功能	291
49	核准 AI Autopilot 回覆 AI Autopilot 附加功能	299

50	AI Autopilot 對潛在客戶的了解 AI Autopilot 附加功能	305
51	交接與晨間摘要 AI Autopilot 附加功能	310
第 6 篇	**Housing Market Social（附加功能）**	**315**
52	在社群媒體上分享物件 Housing Market Social 附加功能	316
第 7 篇	**交易、文件與報表**	**329**
53	佣金追蹤 Business	330
54	流程報表 Pro 與 Business	337
55	客戶文件 所有方案	343
56	法規遵循登錄表 所有方案	349
57	租約提醒 Pro 與 Business	355
58	客戶專屬入口 Business	361
59	您的個人檔案與評價 所有方案	366
第 8 篇	**建商與新建案**	**372**
60	建立建商的建案 建商方案	373
第 9 篇	**物業管理**	**380**
61	管理出租住宅 Pro 與 Business	381
62	追蹤租金 Pro 與 Business	388
63	記錄租約 Pro 與 Business	393
64	維修請求 Pro 與 Business	398
65	審核租客 Pro 與 Business	403
66	業主報表 Pro 與 Business	409
67	提醒租客繳納租金 Pro 與 Business	416
68	向承包商傳送工單 Pro 與 Business	422
第 10 篇	**您的團隊**	**429**
69	新增團隊成員 Business	430
70	設定團隊角色 Business	436
71	將潛在客戶指派給房仲 Business	441

72 潛在客戶分派 Business 445
73 團隊排行榜 Business 451
74 稽核記錄 Business 455
75 額外使用者 Business 459

第 11 篇 方案與帳單 466
76 選擇方案 所有方案 467
77 升級您的方案 所有方案 472
78 更新帳單資料 所有方案 477
79 推薦房仲 所有方案 482

第 12 篇 整合 488
80 透過 Housing Market Ads 刊登廣告 所有方案 489
81 API 金鑰與 Webhook Business 497

第 1 篇

入門

1 建立帳戶

2 您的電子郵件已有帳戶時

3 登入

4 重設密碼

5 您的儀表板

6 更新個人資料

7 切換語言

8 搜尋所有資料

1 第 1 章

建立帳戶

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

選擇「建立免費帳戶」，填寫您的姓名、電子郵件、密碼和所在國家/地區，然後點擊驗證郵件中的連結。無需輸入任何驗證碼。該帳戶同時也是您在該國家/地區入口網站上的房仲帳戶。

- 開啟 https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup，或在 housingmarketcrm.com 上選擇「註冊」。
- 輸入「名字」、「姓氏」、「電子郵件」、至少八個字元的「密碼」，以及您工作所在的「國家/地區」。
- 選擇「建立帳戶」。
- 查看您的信箱並點擊驗證連結。無需輸入驗證碼。CRM 郵件中的連結 7 天內有效。
- 使用您的電子郵件地址和密碼登入。

該帳戶會建立為您所選國家/地區的 Housing Market 入口網站上的房仲帳戶，因此相同的電子郵件和密碼也可用來登入入口網站。帳戶從免費方案開始，不需綁定信用卡。

在您點擊連結之前，您可以登入，但無法使用 CRM：頁面上的橫幅會提示您驗證電子郵件地址。如果沒有收到郵件，請檢查垃圾郵件資料夾，然後在確認畫面或登入頁面選擇「重新寄送驗證信」，或在橫幅中選擇「寄給我新的驗證郵件」。如果您輸入了錯誤的地址，請在橫幅中選擇「地址不對？變更我的電子郵件地址」。已屬於任何 Housing Market Group 入口網站帳戶的電子郵件地址無法再次使用——請改用該帳戶登入。

出自說明中心： **如何建立 Housing Market CRM 帳戶？**

逐步操作

1 前往 dashboard.housingmarketcrm.com。

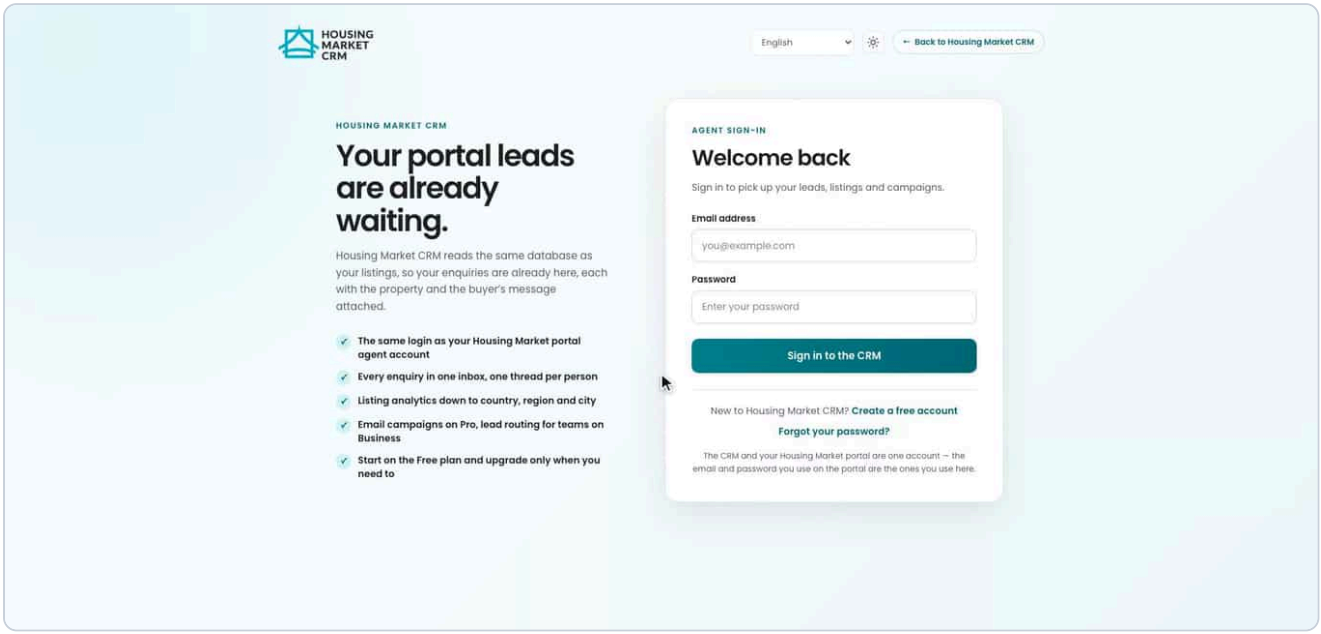


圖 1.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 已是入口網站房仲？用入口網站帳密即可登入，無須註冊。

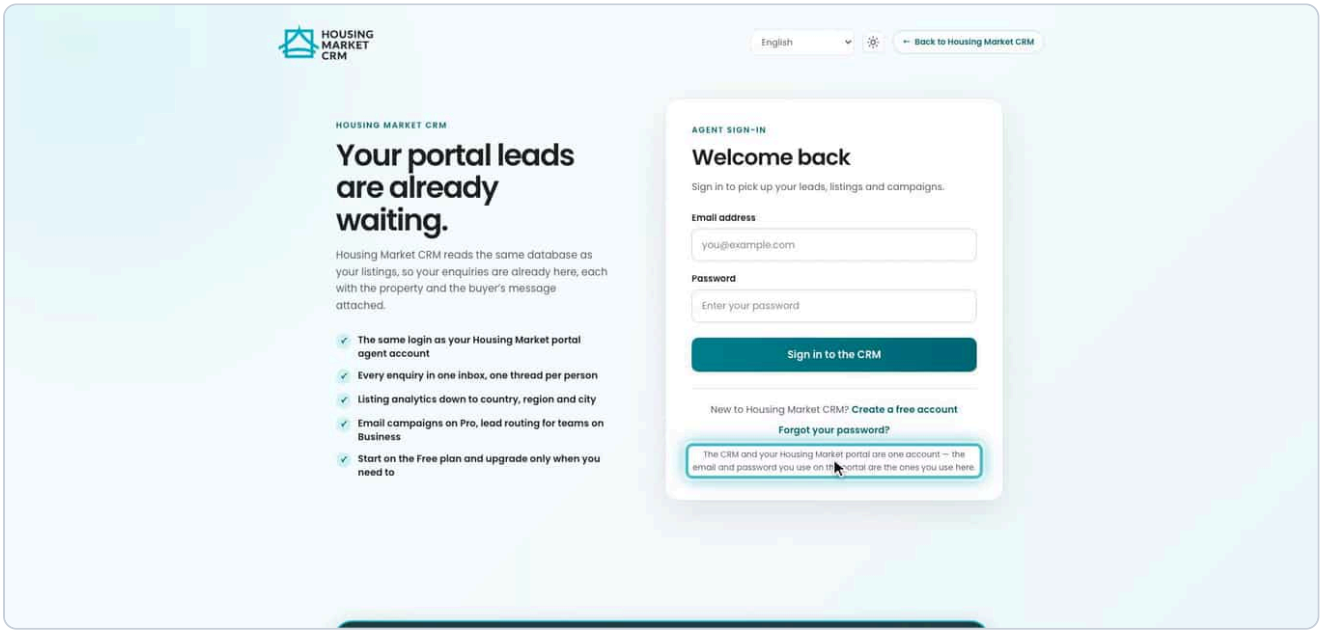


圖 1.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 否則請點選 Create a free account。

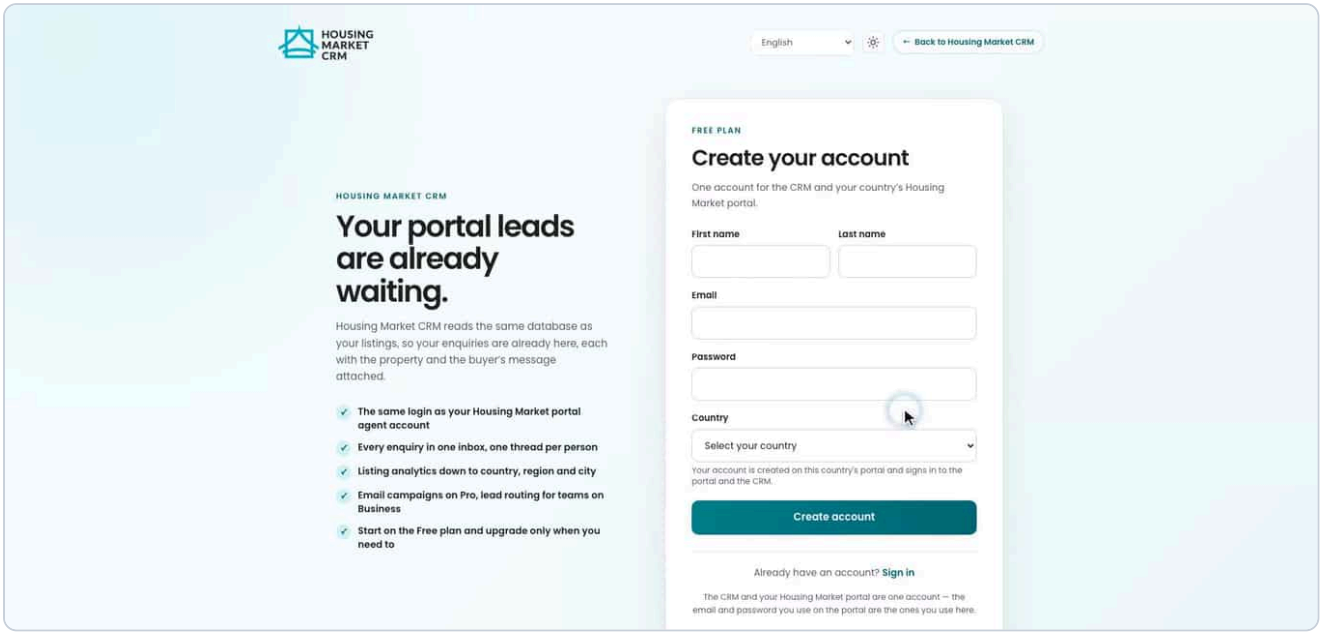


圖 1.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 輸入您的名字與姓氏。

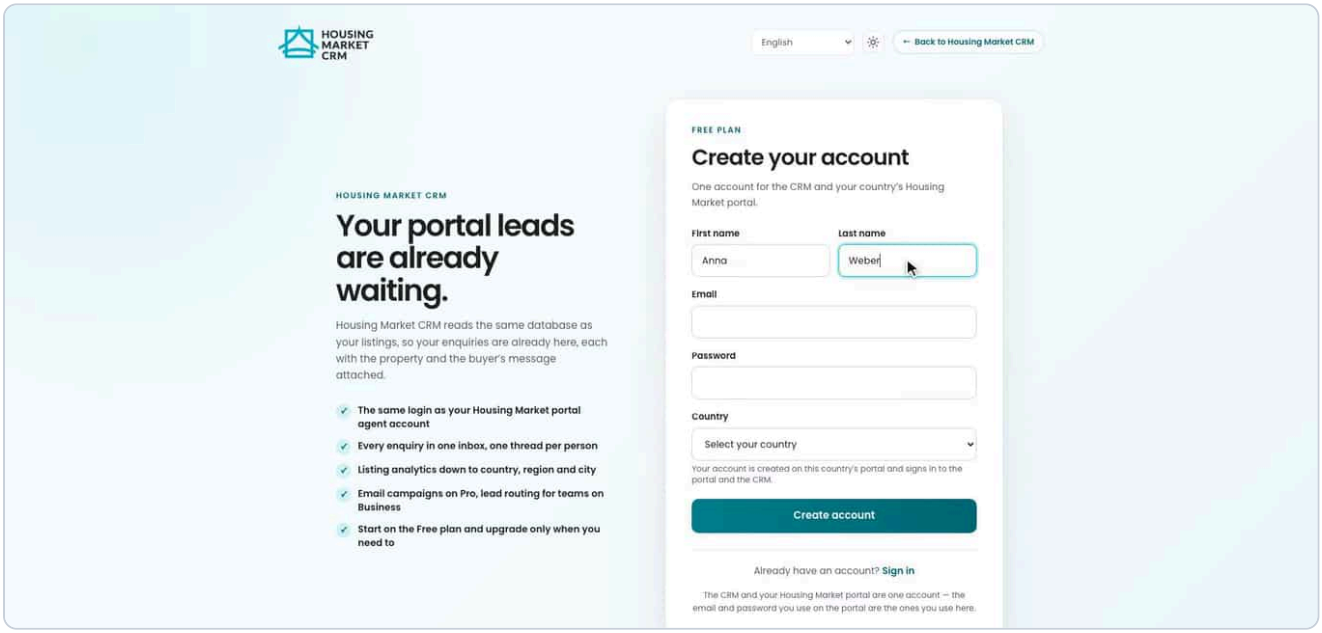


圖 1.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 輸入您的電子郵件地址。

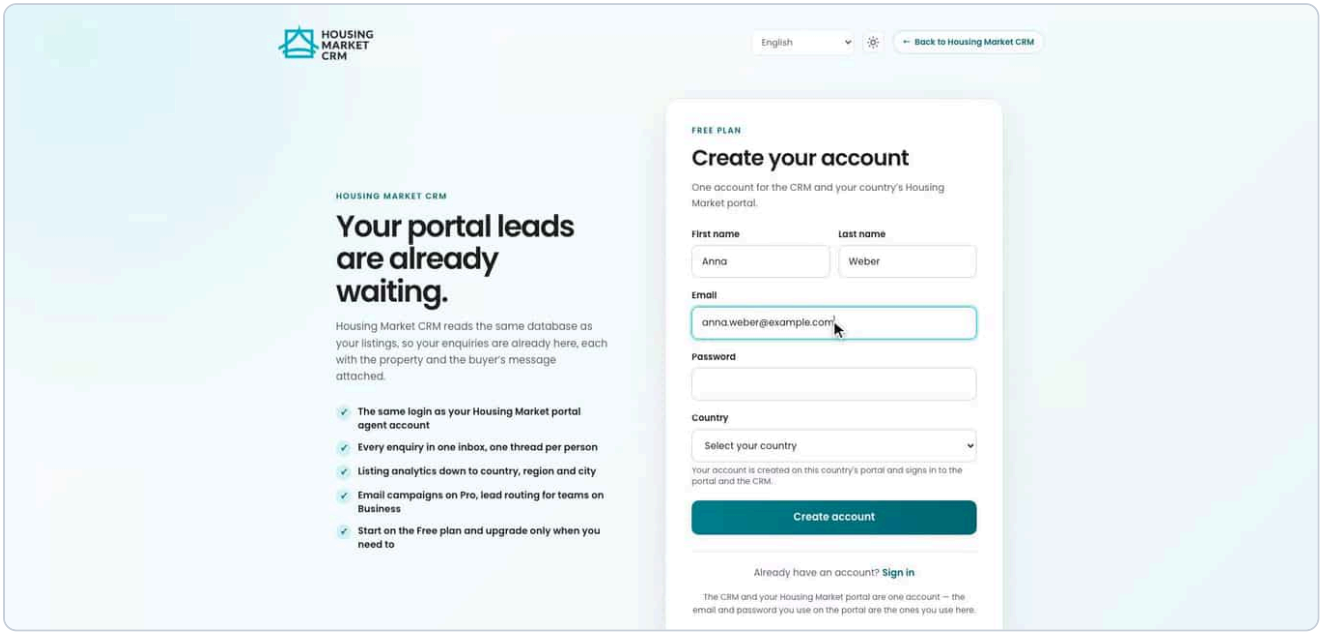


圖 1.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 設定密碼。

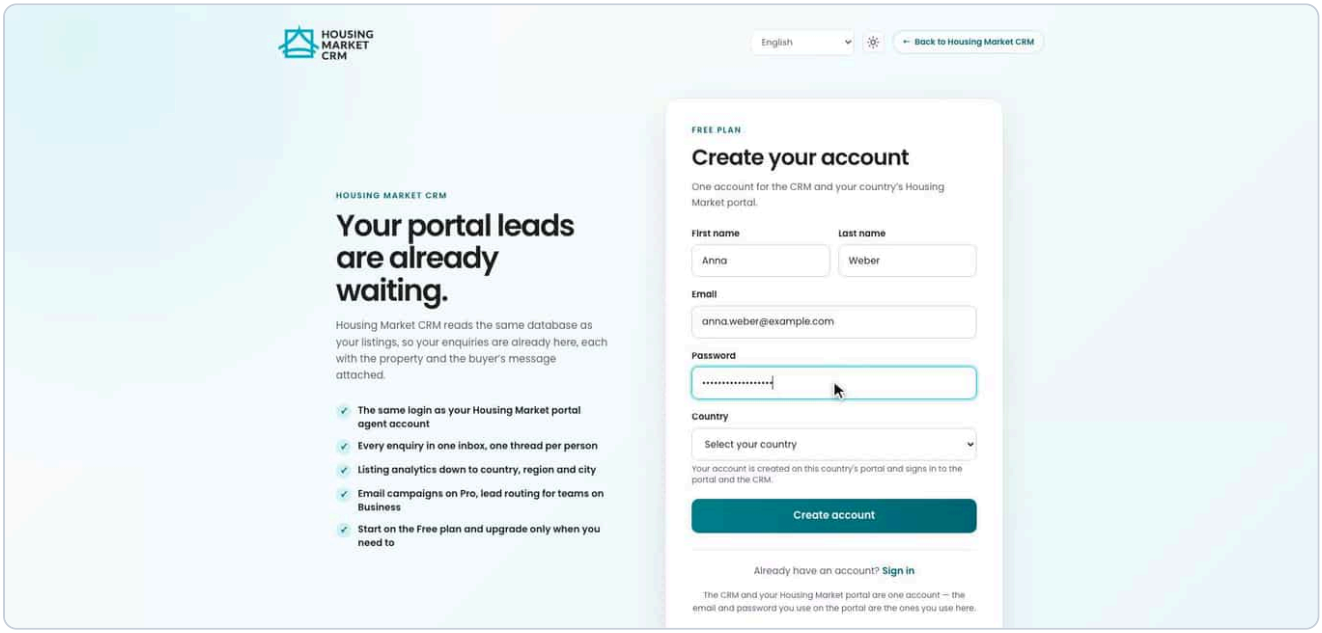


圖 1.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 選擇國家——帳戶所屬的入口網站。

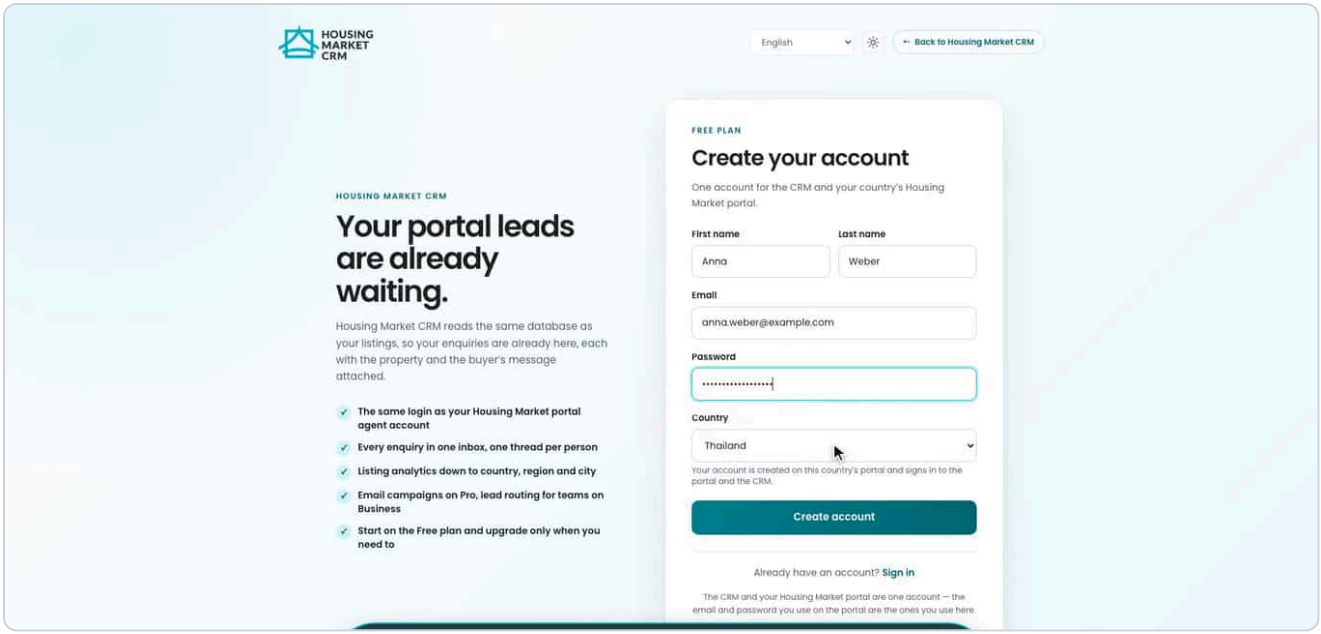


圖 1.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 點選 Create account。

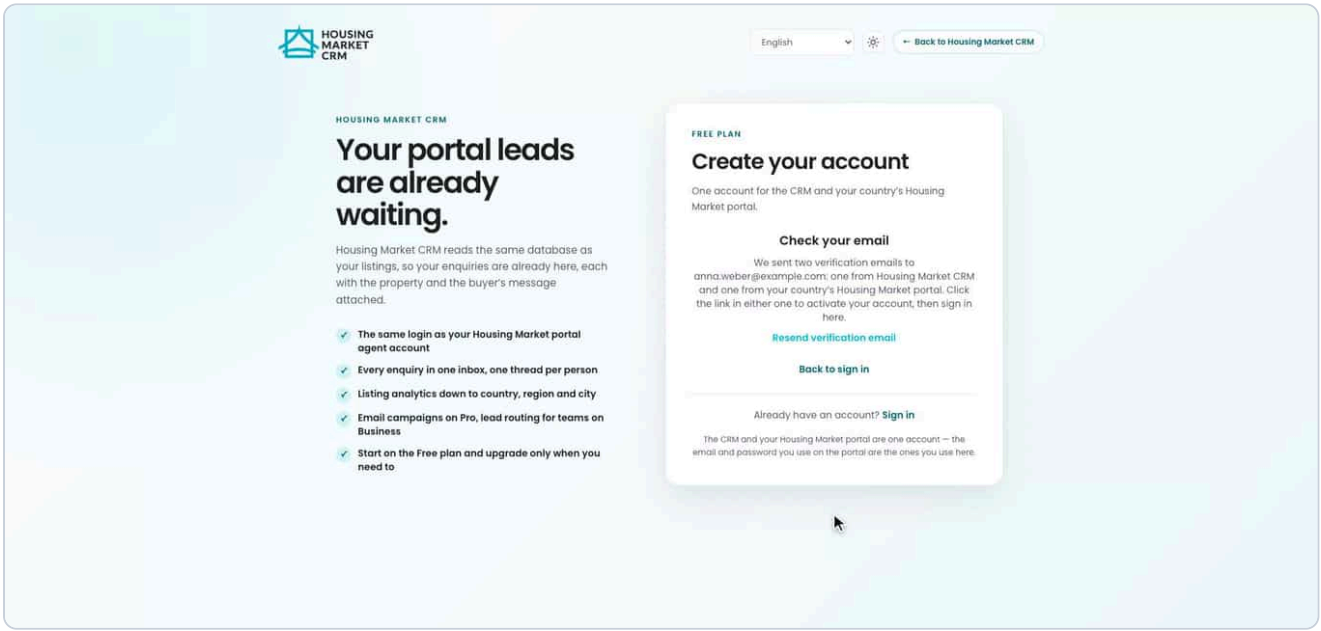


圖 1.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 查看收件匣：我們寄出兩封驗證信。

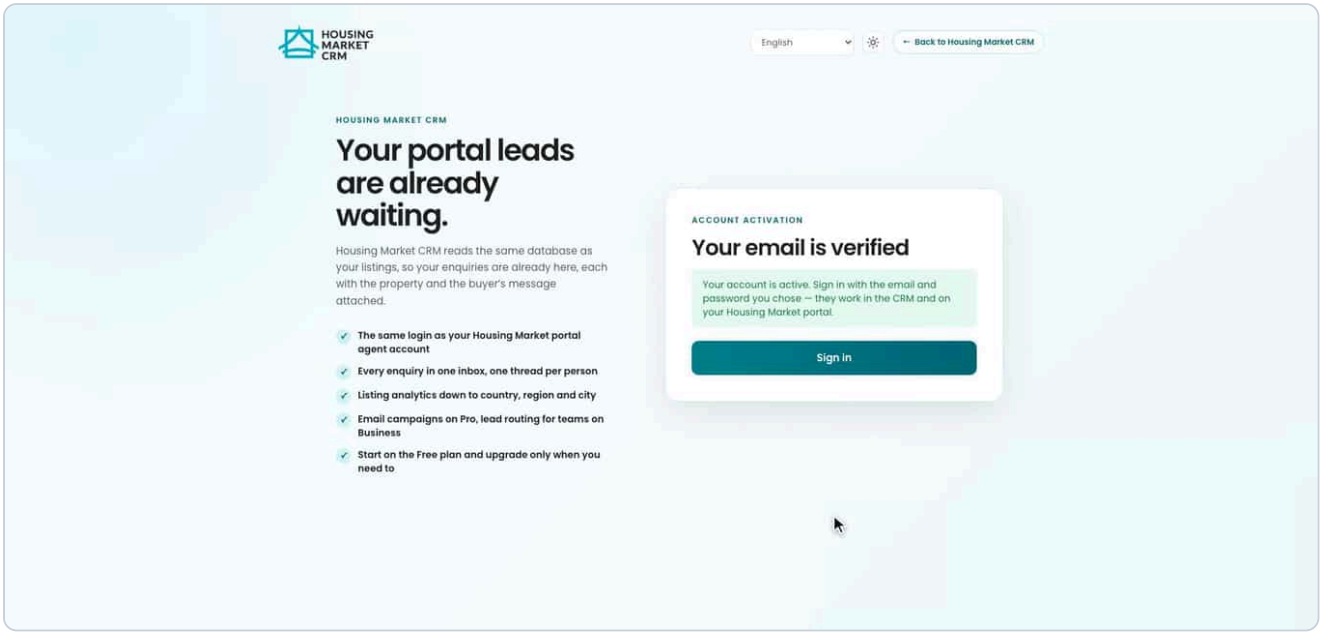


圖 1.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 點選任一封信中的連結以驗證地址。

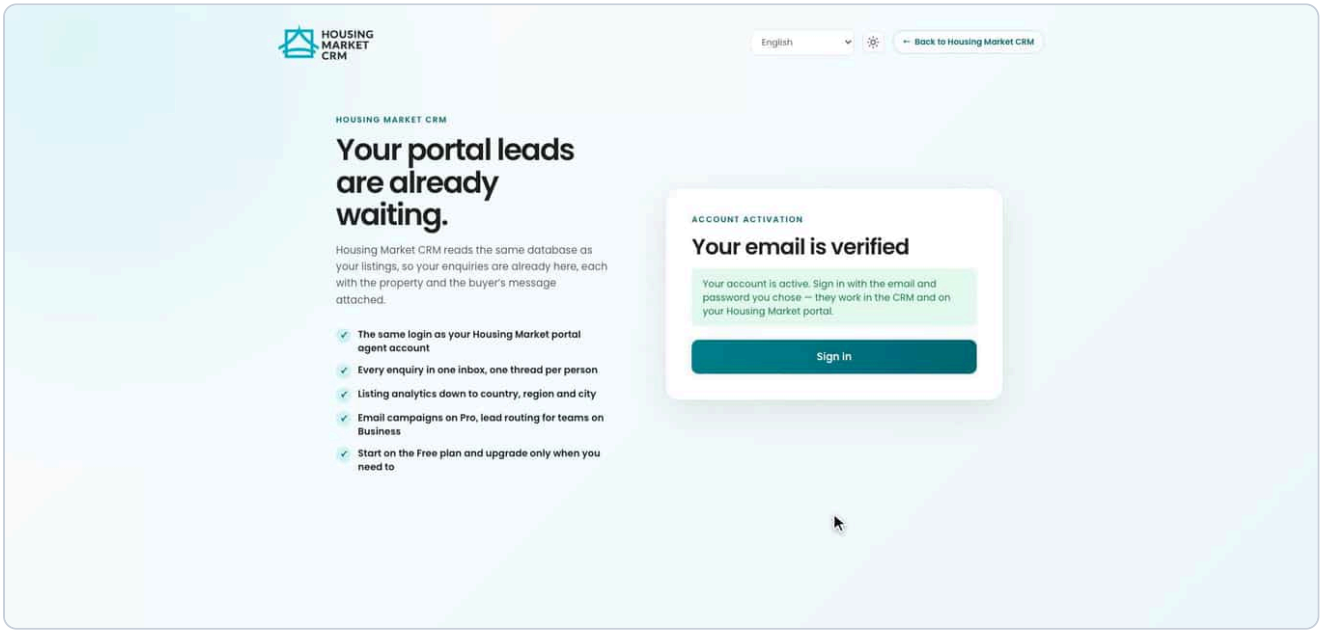


圖 1.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

11 電子郵件已驗證。現在請以新帳戶登入。

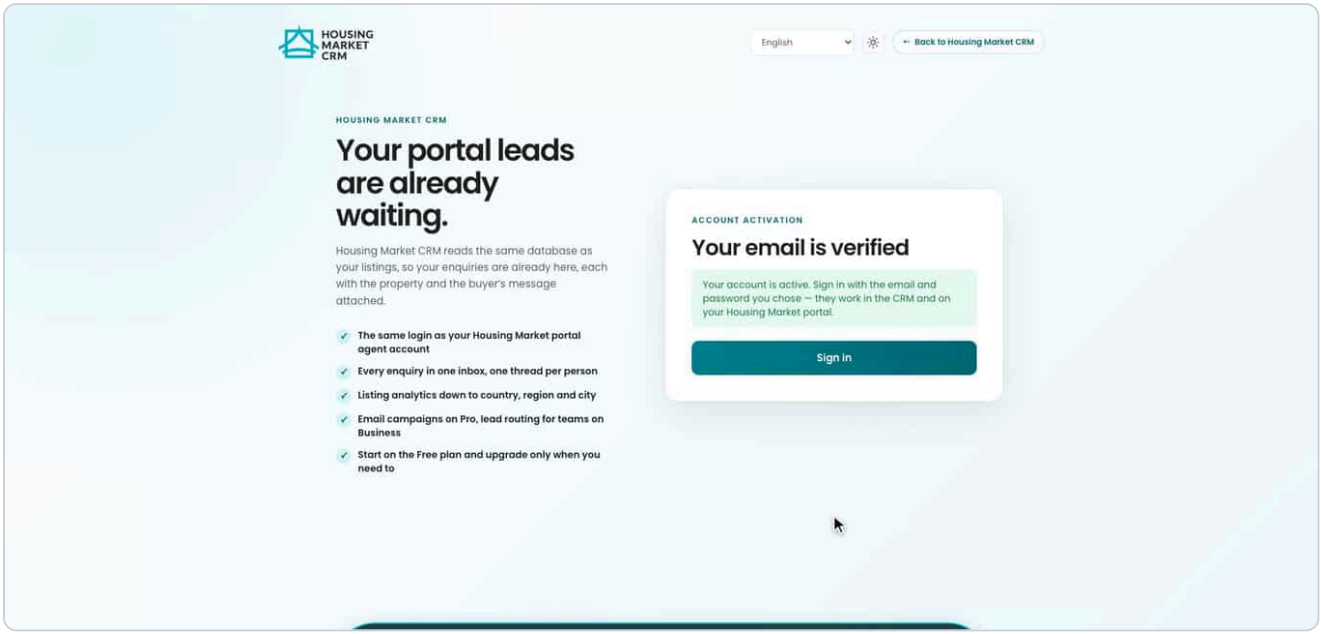


圖 1.11 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

不需要。一個帳號同時用於 CRM 和入口網站。若您已在 Housing Market Group 入口網站擁有房仲帳號，直接用它登入。

說明中心： 我需要另外的 CRM 帳號嗎？

相關說明中心文章

Housing Market CRM 是免費的嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-housing-market-crm-free
如何開始使用 Housing Market CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 第 2 章

您的電子郵件已有帳戶時

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

不需要。一個帳號同時用於 CRM 和入口網站。若您已在 Housing Market Group 入口網站擁有房仲帳號，直接用它登入。

CRM 和入口網站使用同一個房仲帳號，因此不必記第二組密碼，兩者之間也不需要任何串接。

若您已在某個入口網站擁有房仲帳號，請用相同的電子郵件和密碼登入 CRM。若沒有，請在 CRM 建立免費帳號——系統會同時在您所選國家的入口網站上建立您的房仲帳號。請參閱「如何建立 Housing Market CRM 帳號？」。

出自說明中心： **我需要另外的 CRM 帳號嗎？**

逐步操作

1 在 Create your account 頁面填寫您的資料。

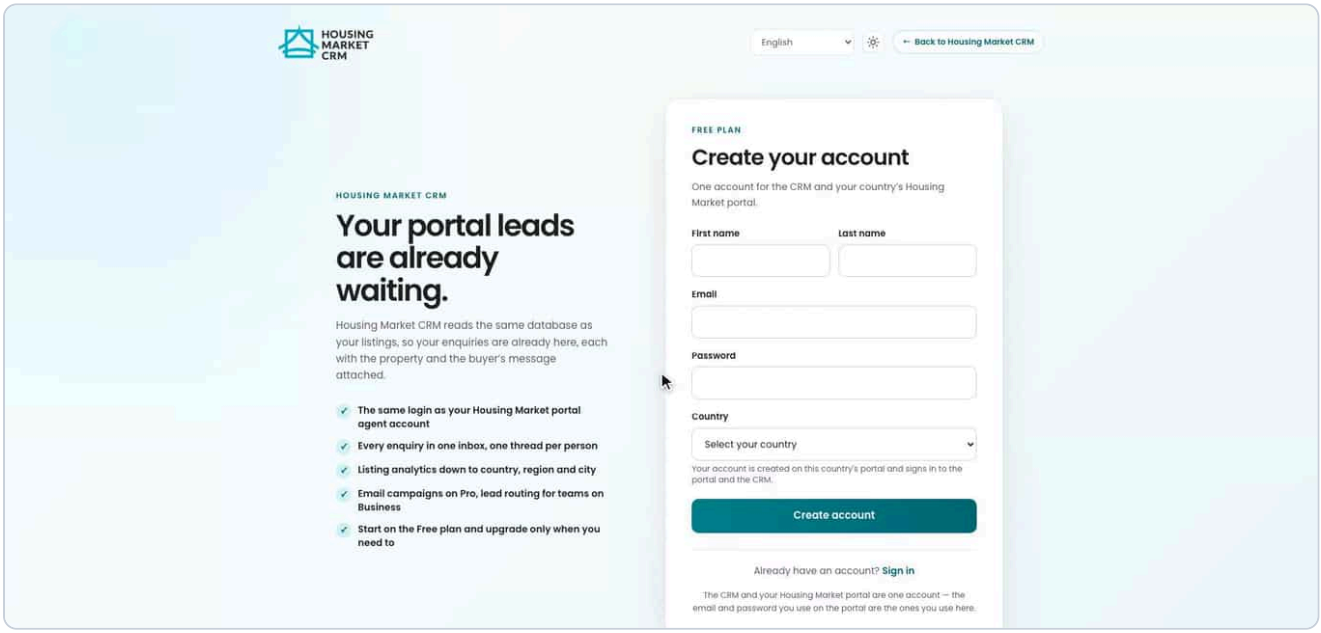


圖 2.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 您的名字與姓氏。

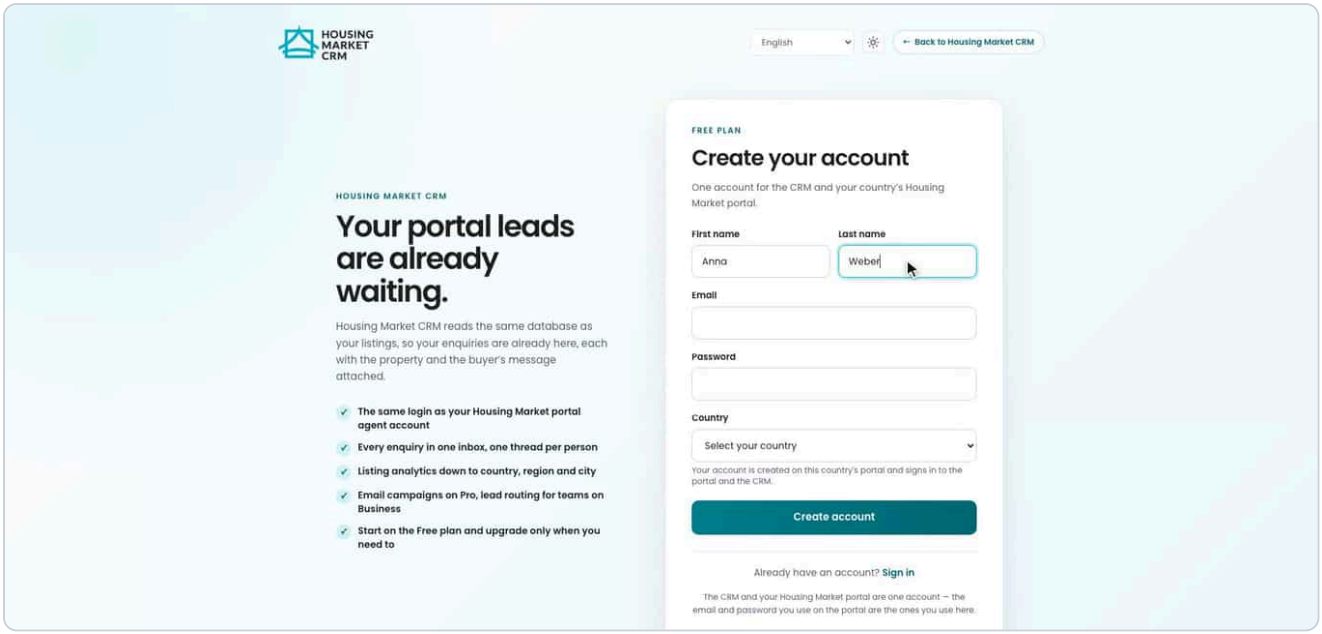


圖 2.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 您已在使用的電子郵件地址。

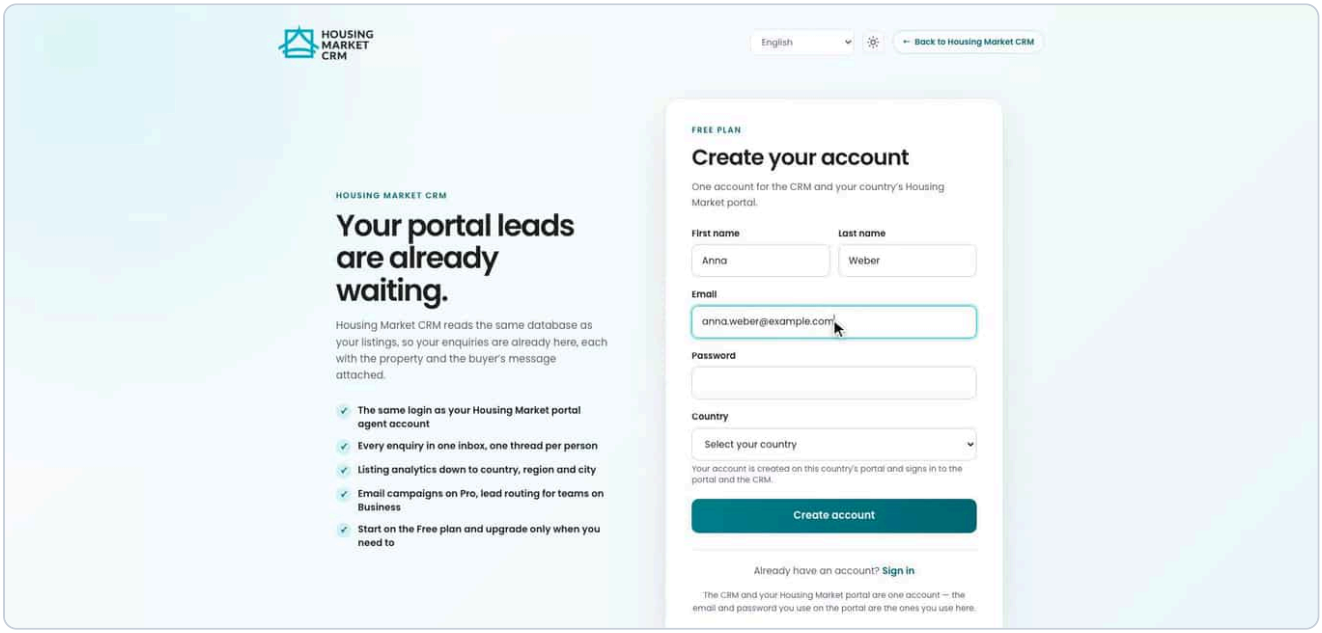


圖 2.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 密碼。

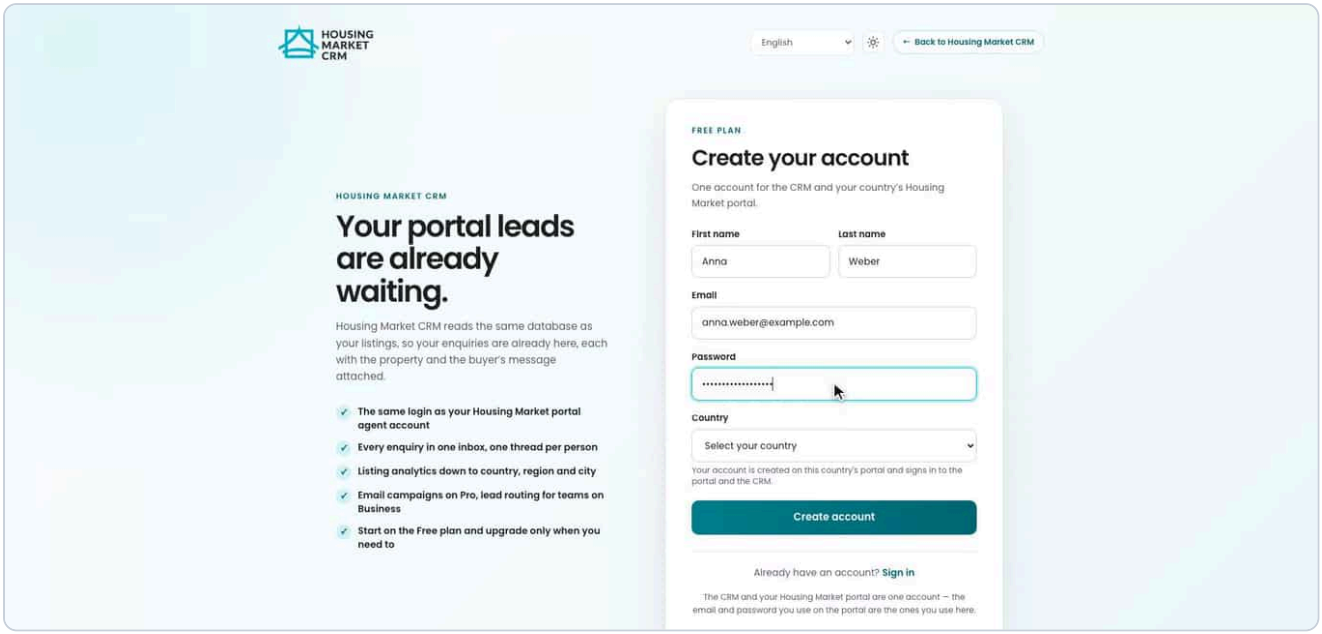


圖 2.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 以及您所在的國家。

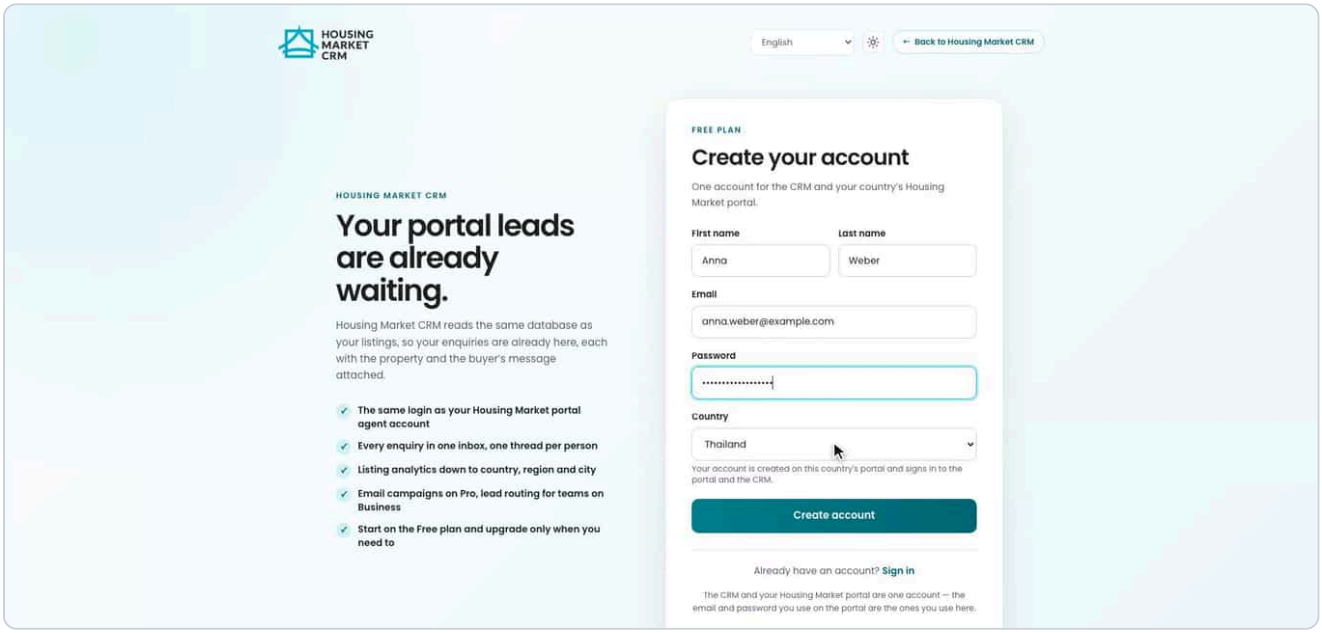


圖 2.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 點選 Create account。

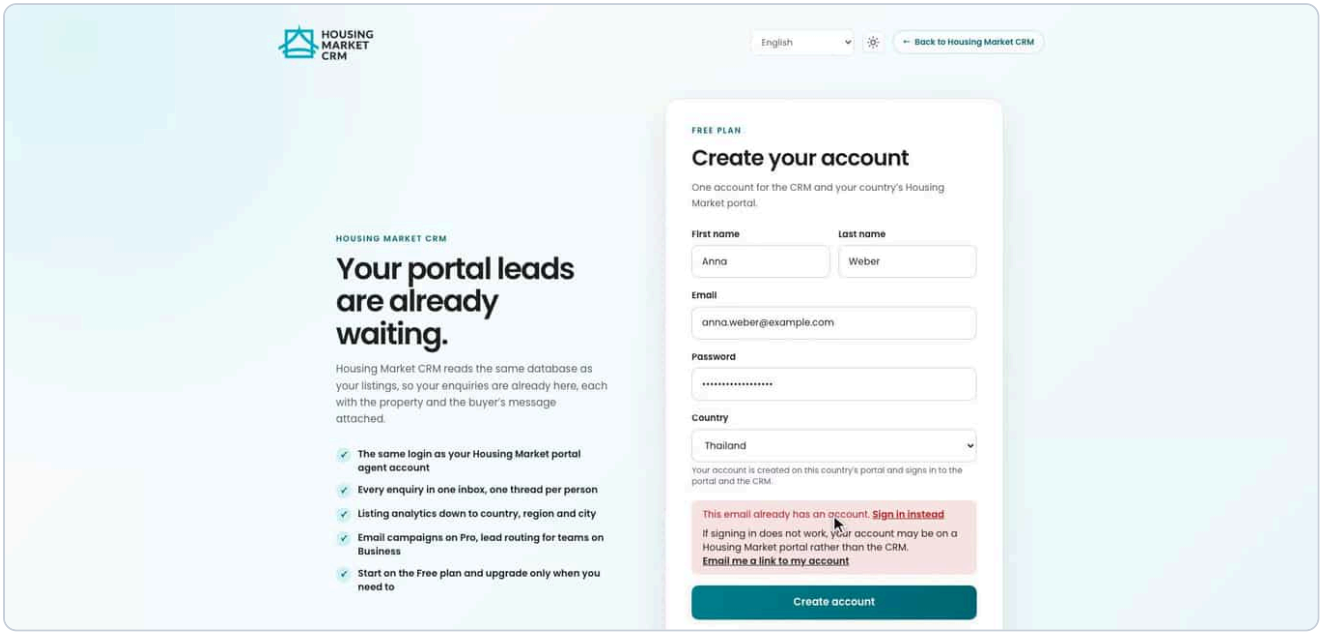


圖 2.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 不會有第二個帳戶：此電子郵件地址已有帳戶。

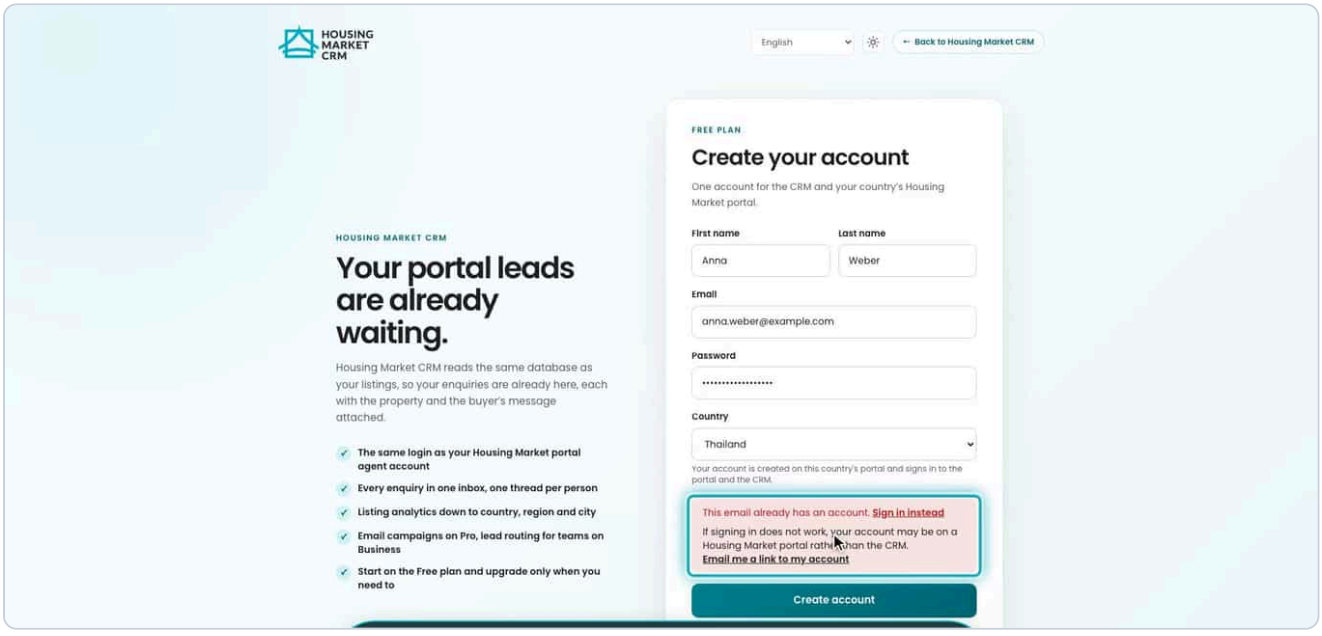


圖 2.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 Sign in instead 會帶您前往登入頁面。

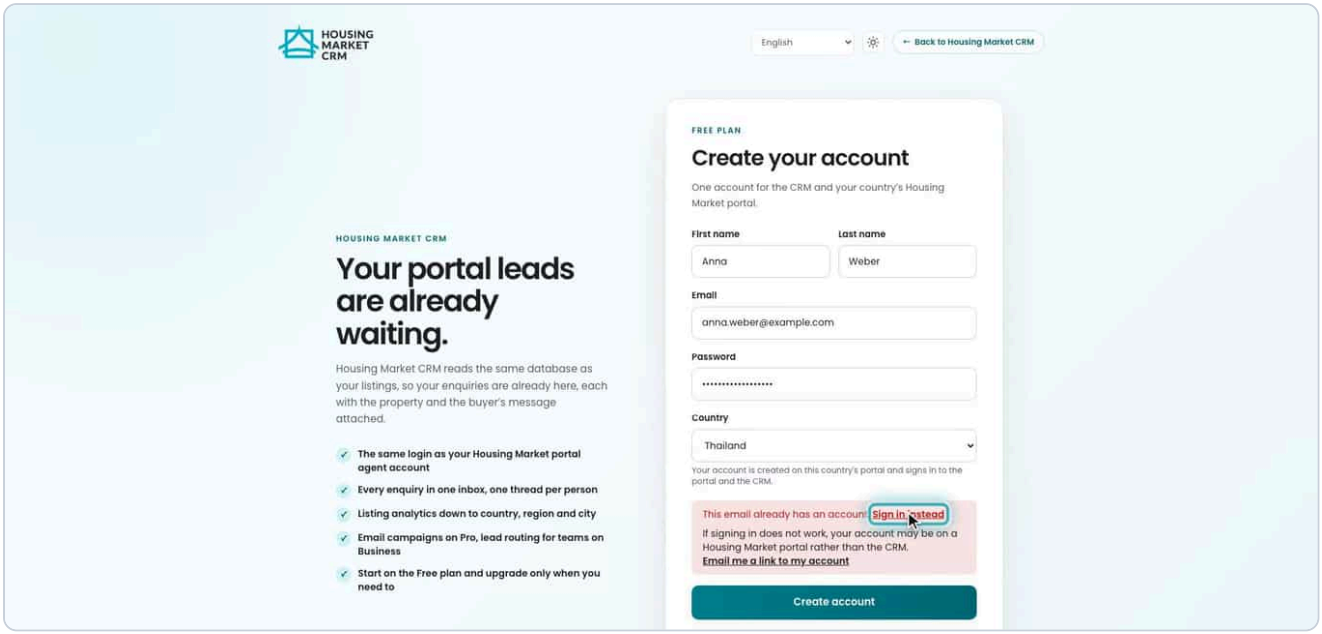


圖 2.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 在所有 Housing Market 產品中，一個電子郵件地址就是一個帳戶。

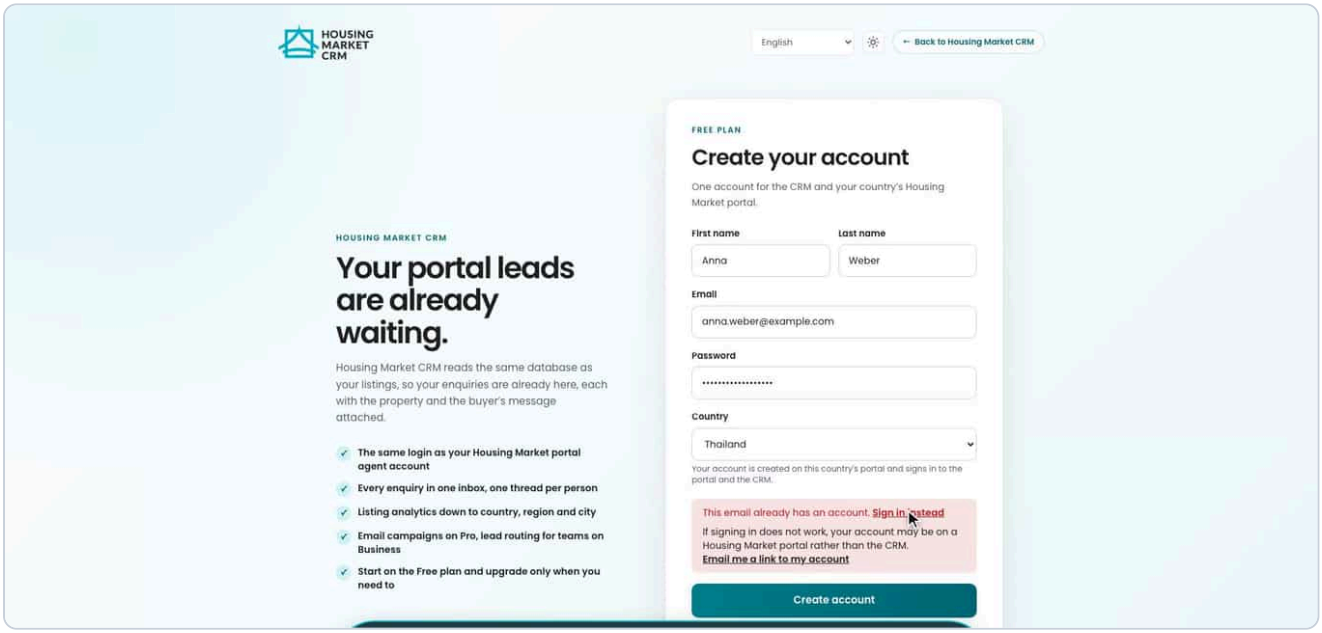


圖 2.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

10 您的帳戶可能位於入口網站，而非 CRM。

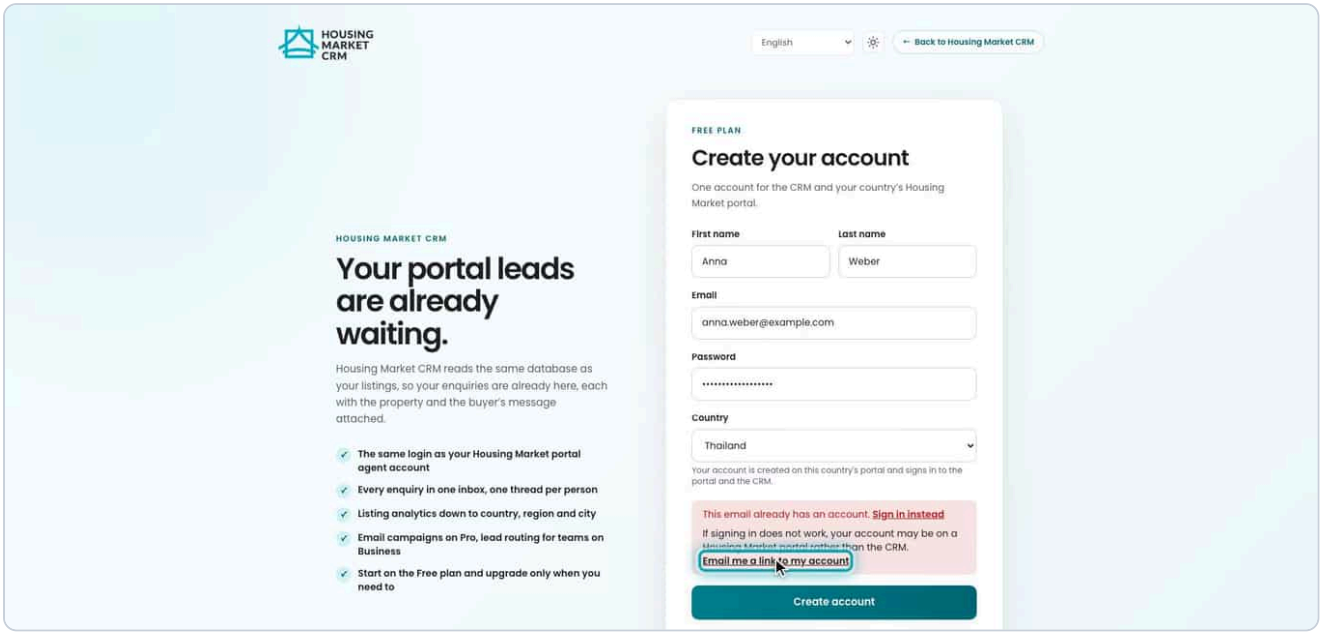


圖 2.10 · 畫面錄製於 2026年9月24日

11 點選 Email me a link to my account。

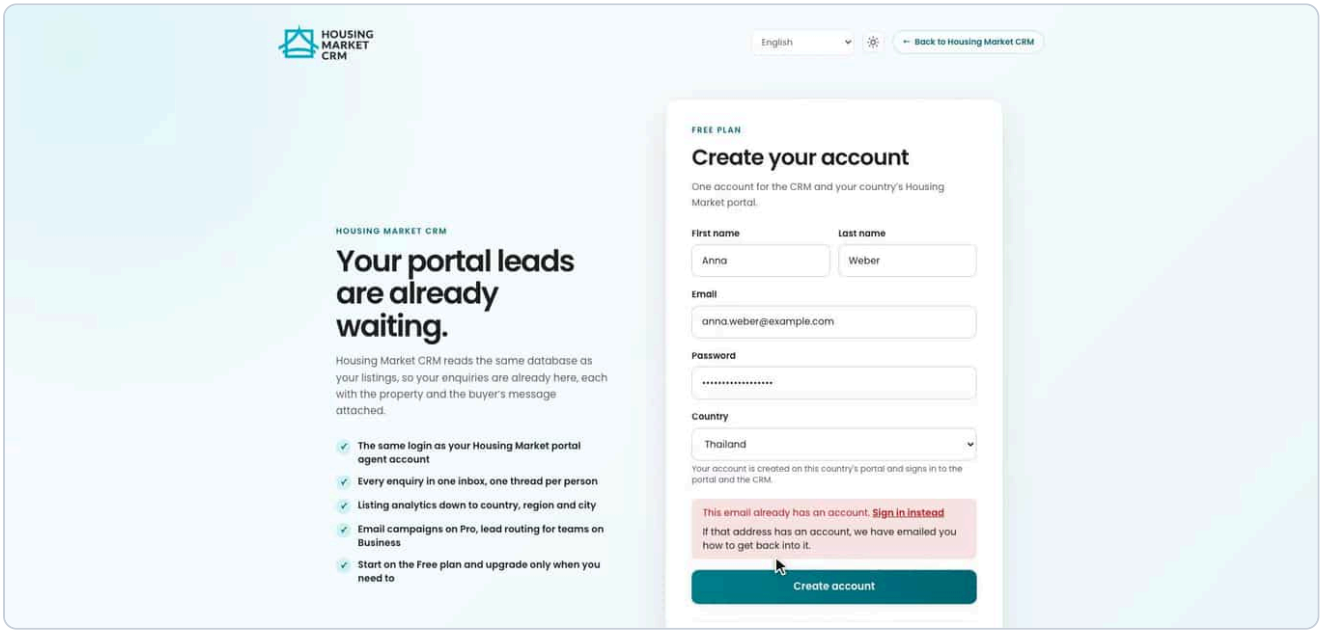


圖 2.11 · 畫面錄製於 2026年9月24日

12 查看收件匣，取得重新進入的方式。

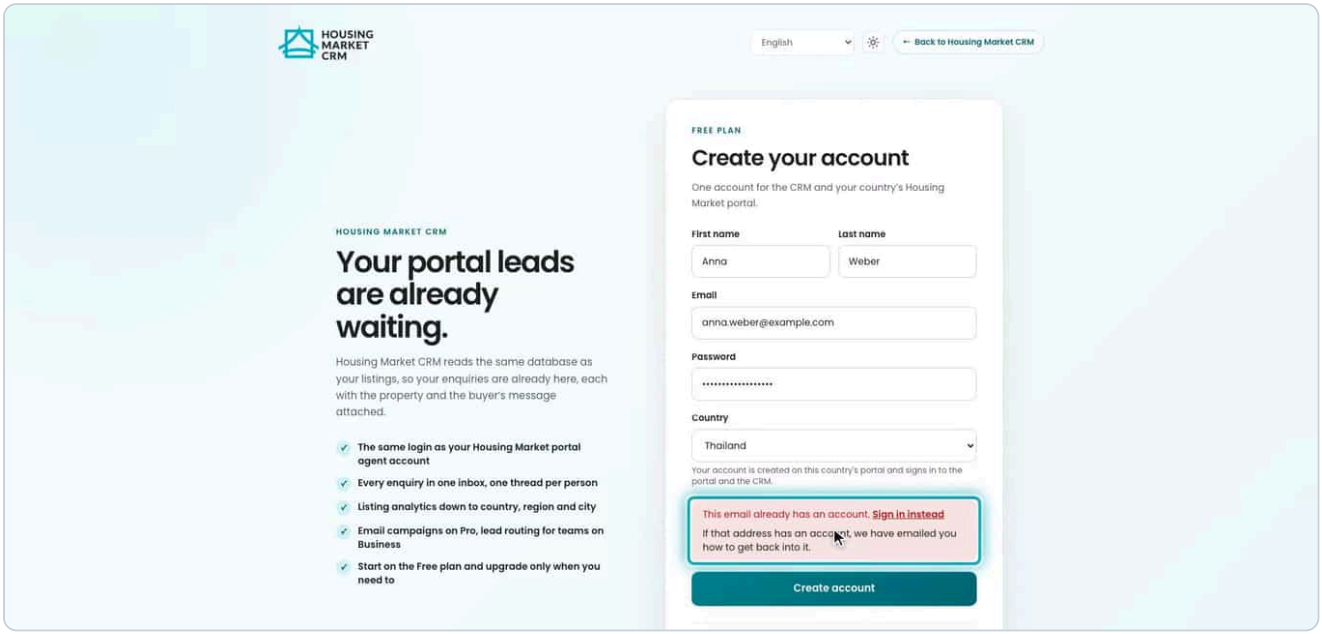


圖 2.12 · 畫面錄製於 2026年9月24日

13 措辭從不透露地址是否已註冊——這是刻意設計。

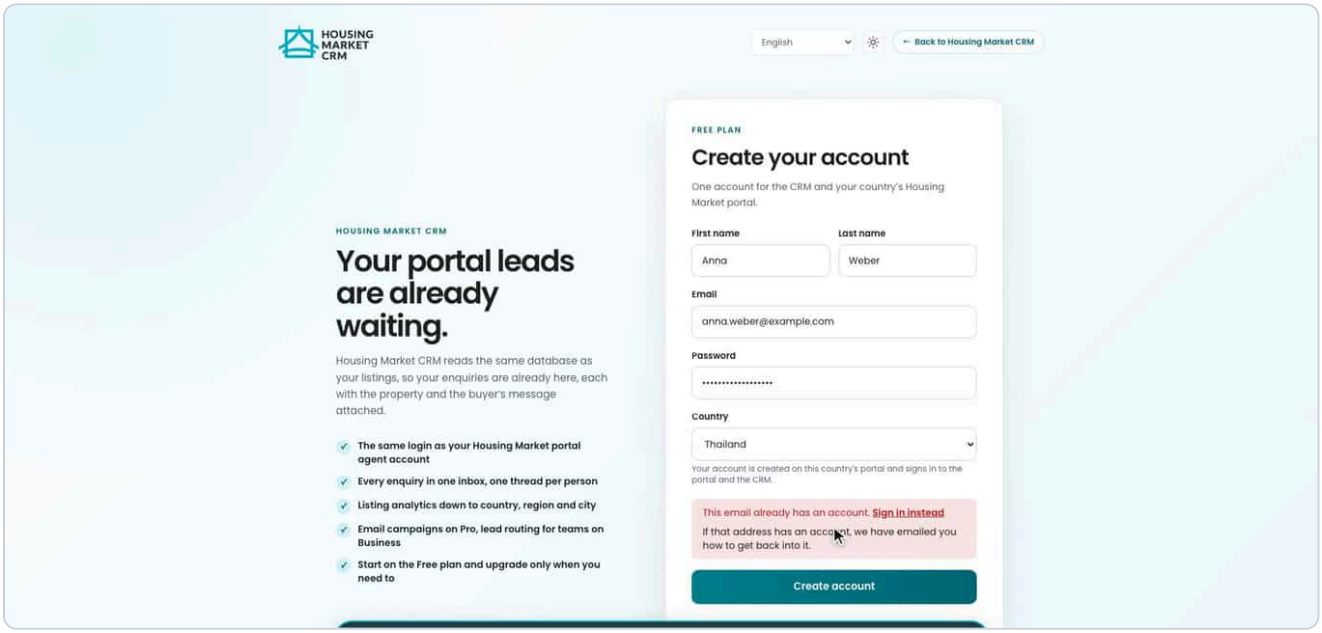


圖 2.13 · 畫面錄製於 2026年9月24日

補充說明

提示

在登入頁面選擇「忘記密碼？」，輸入您的電子郵件地址，並使用我們寄給您的連結。新密碼在 CRM 和您的入口網站上都可使用。

說明中心： 如何重設我的 Housing Market CRM 密碼？

相關說明中心文章

如何建立 Housing Market CRM 帳戶？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
如何登入 Housing Market CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 第 3 章

登入

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

前往 dashboard.housingmarketcrm.com/login，輸入您的 Housing Market Group 房仲帳戶的電子郵件地址和密碼，然後選擇「登入 CRM」。

- 開啟 https://dashboard.housingmarketcrm.com/login，或在 housingmarketcrm.com 上選擇「登入」。
- 輸入您的「電子郵件地址」和「密碼」。
- 選擇「登入 CRM」。

它與您在入口網站上的房仲帳戶是同一個帳戶，因此相同的登入資訊在兩處都適用。語言選單和淺色/深色切換開關位於頁面頂端。

- 如果您看到「電子郵件或密碼不正確」，請檢查兩項並重試，或重設密碼。
- 如果您的電子郵件地址尚未驗證，您仍可登入，但畫面上會一直顯示橫幅，而且在您點擊驗證郵件中的連結之前，CRM 會保持關閉。請在橫幅中選擇「寄給我新的驗證郵件」，或在登入頁面選擇「重新寄送驗證信」，以取得新的連結。無需輸入驗證碼。
- 如果您忘記了密碼，請選擇「忘記密碼？」——請參閱「如何重設我的 Housing Market CRM 密碼？」。
- 如果您從未有過帳戶，請選擇「建立免費帳戶」——請參閱「如何建立 Housing Market CRM 帳戶？」。

出自說明中心： **如何登入 Housing Market CRM？**

逐步操作

1 前往 dashboard.housingmarketcrm.com。

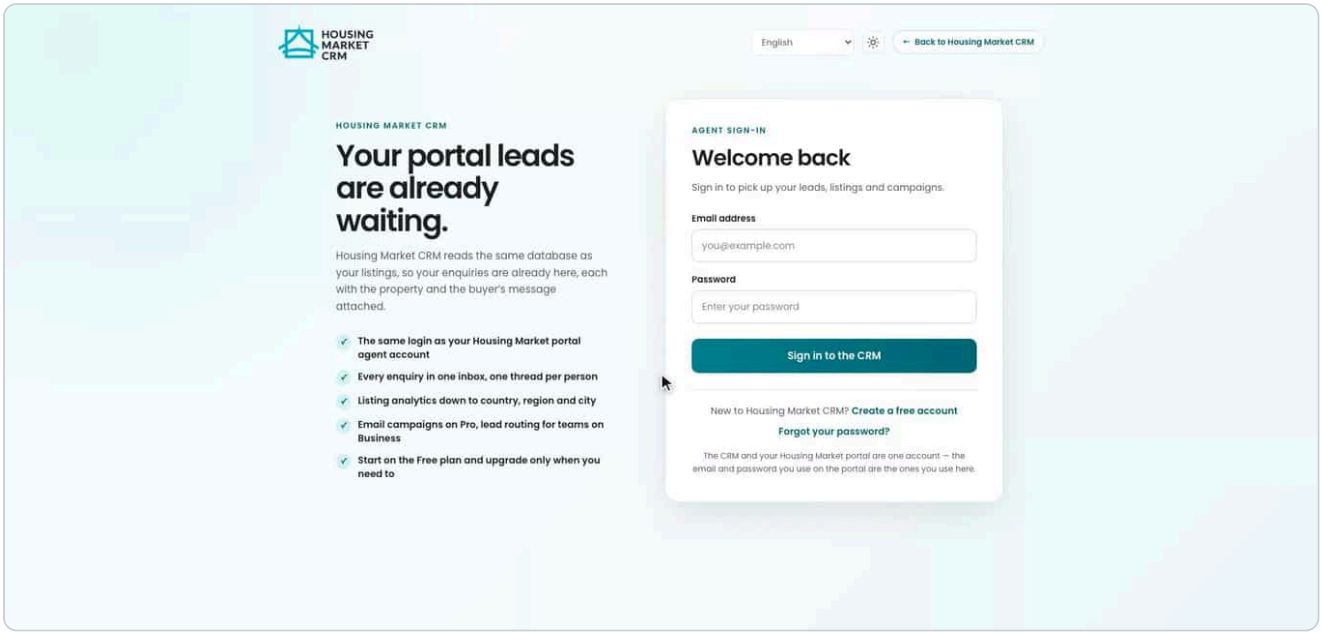


圖 3.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 CRM 與入口網站房仲帳戶是同一個帳戶。

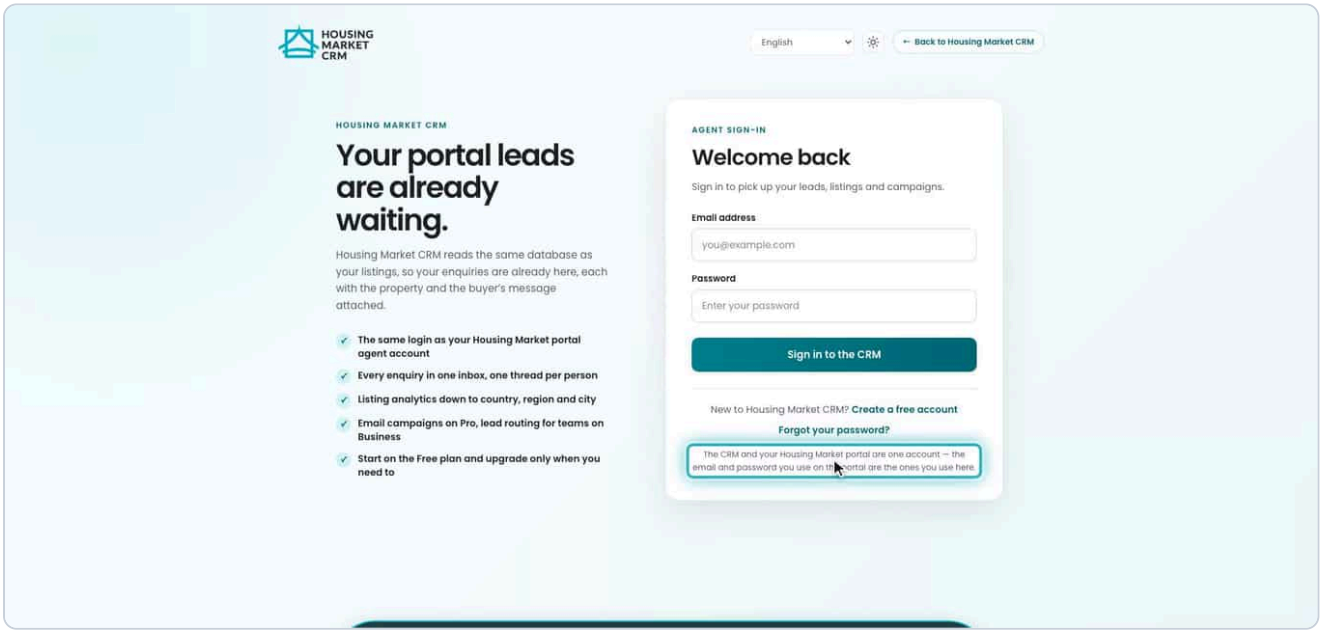


圖 3.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 輸入入口網站電子郵件地址。

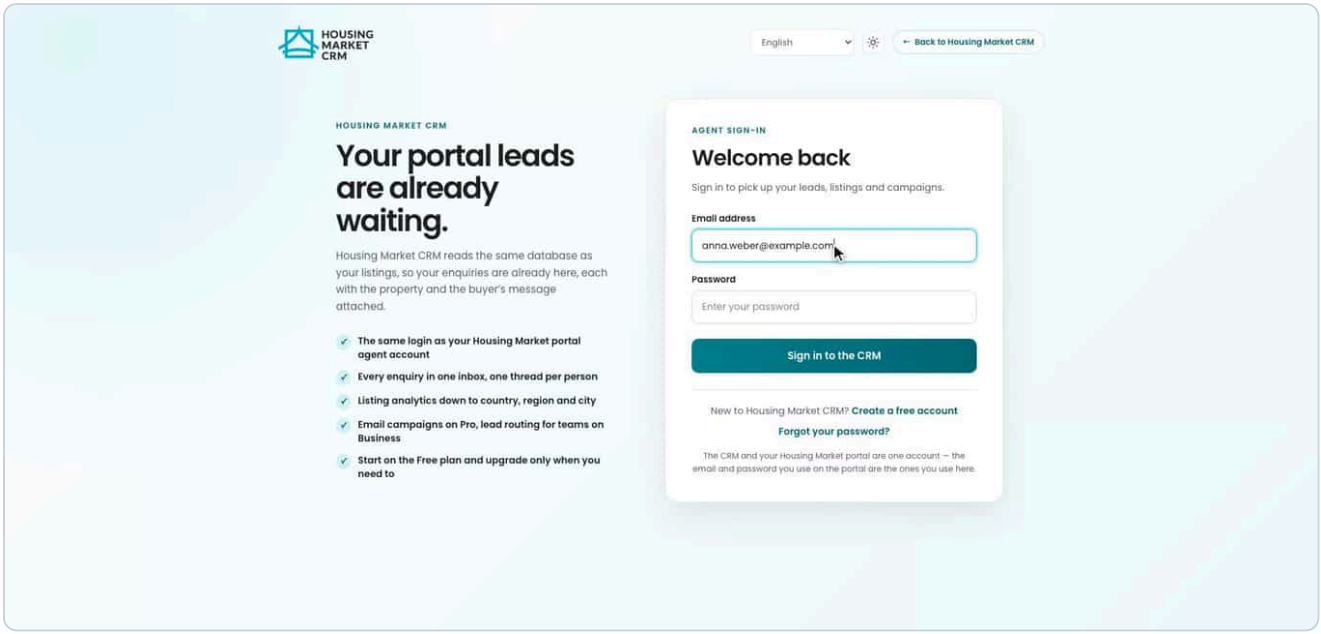


圖 3.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 輸入入口網站密碼。

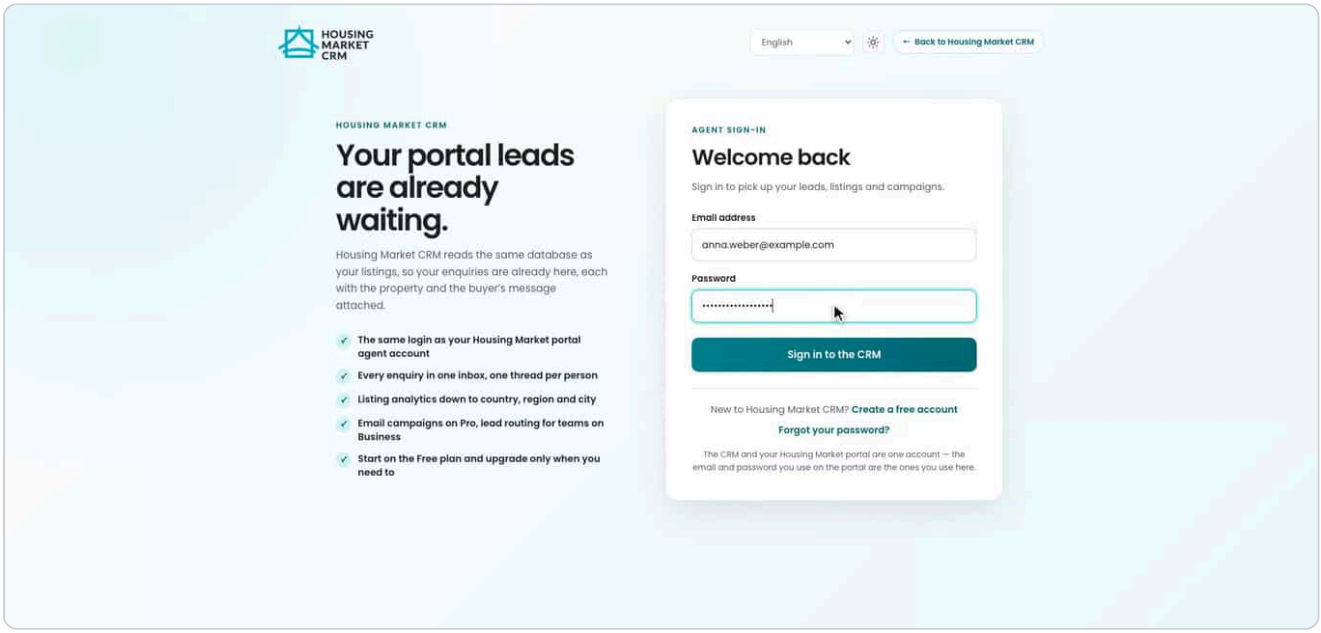


圖 3.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 忘記了？請用 Forgot your password?

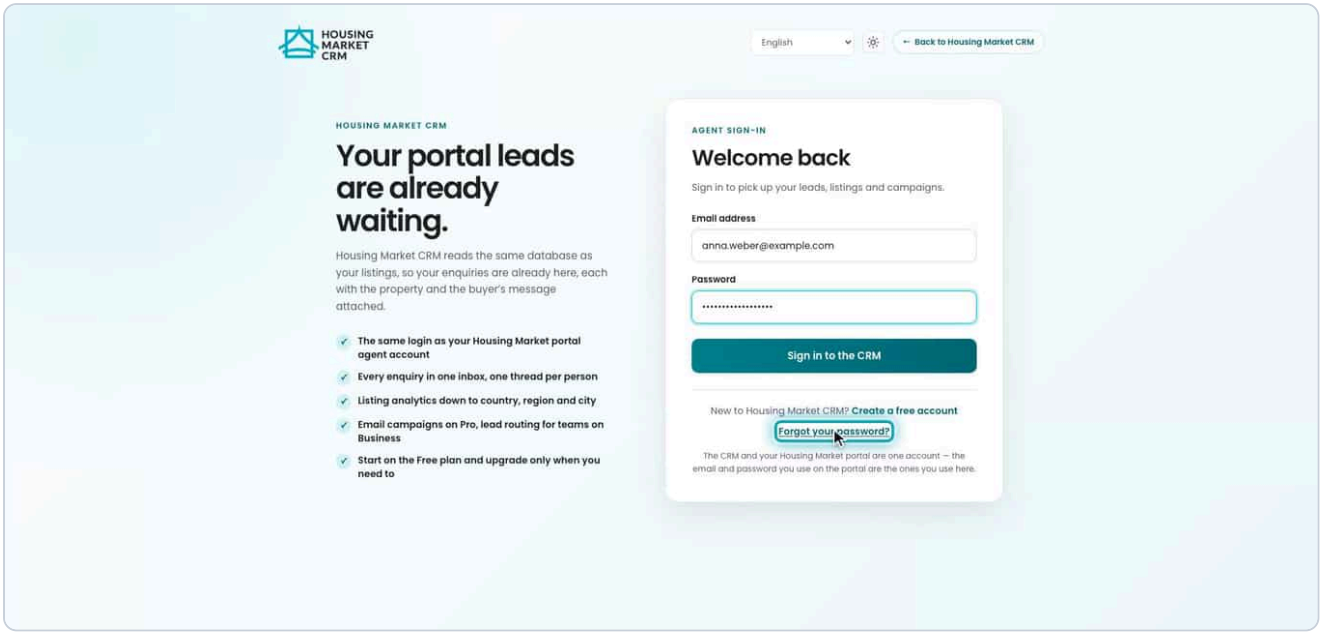


圖 3.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 點選 Sign in to the CRM。

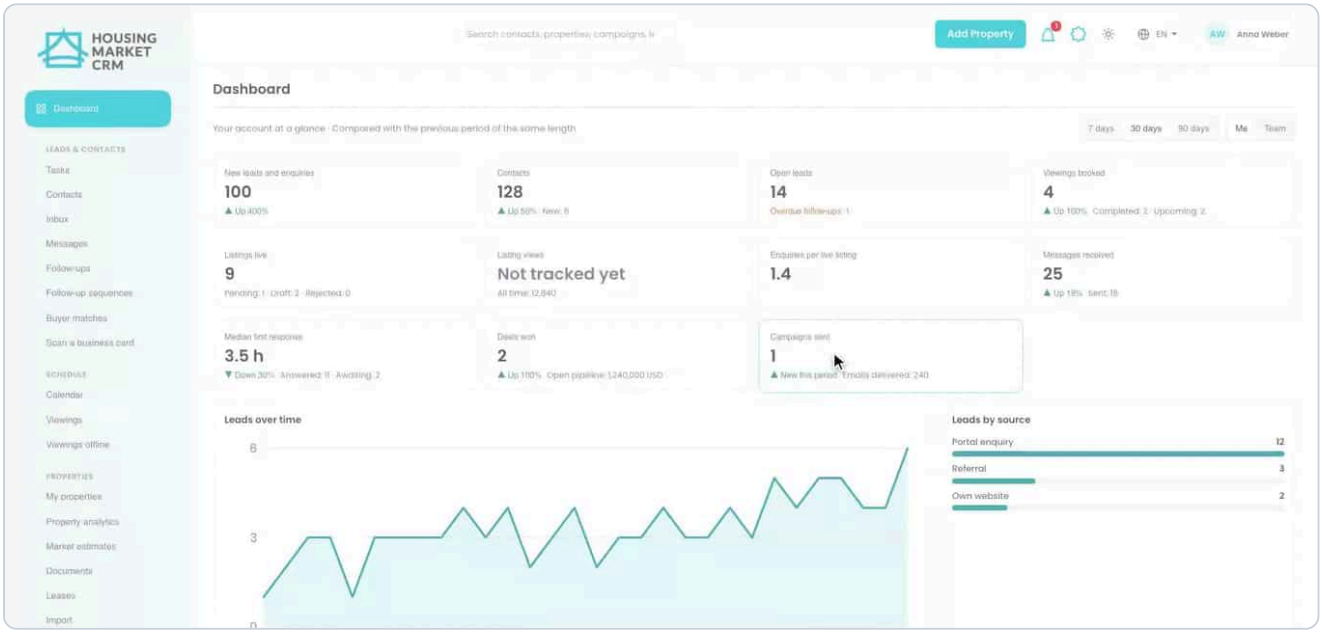


圖 3.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 登入完成——入口網站諮詢已是潛在客戶。

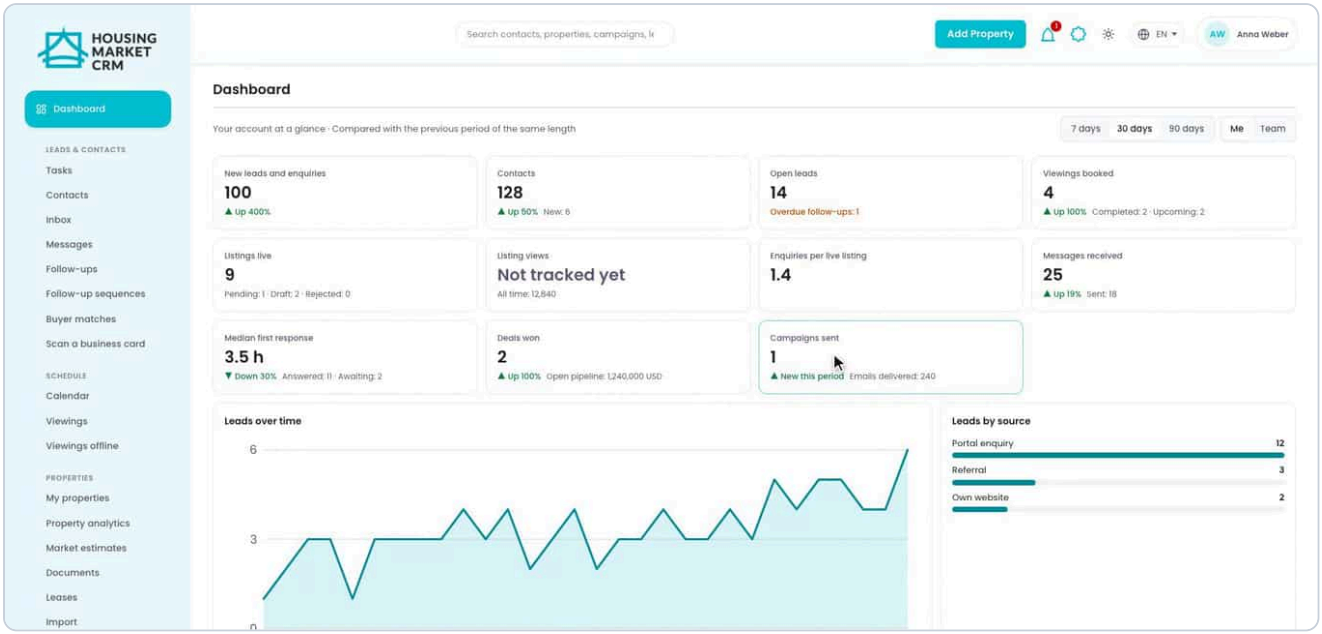


圖 3.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

不需要。一個帳號同時用於 CRM 和入口網站。若您已在 Housing Market Group 入口網站擁有房仲帳號，直接用它登入。

說明中心： 我需要另外的 CRM 帳號嗎？

相關說明中心文章

如何重設我的 Housing Market CRM 密碼？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-reset-my-password
我可以在手機上使用 Housing Market CRM 嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 第 4 章

重設密碼

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

在登入頁面選擇「忘記密碼？」，輸入您的電子郵件地址，並使用我們寄給您的連結。新密碼在 CRM 和您的入口網站上都可使用。

- 在 https://dashboard.housingmarketcrm.com/login 上，選擇「忘記密碼？」。
- 輸入您登入所用的「電子郵件地址」，然後選擇「寄送重設連結」。
- 開啟郵件「重設您的 Housing Market CRM 密碼」，然後選擇「設定新密碼」。
- 設定至少八個字元的「新密碼」，在「確認新密碼」中再輸入一次，然後選擇「儲存新密碼」。
- 選擇「登入」，並使用新密碼登入。

無需輸入驗證碼。連結只能使用一次，24 小時後失效，申請新連結會使先前的連結作廢。如果您尚未確認電子郵件地址，開啟該連結也會同時確認。為保護您的隱私，無論該地址是否有帳戶，頁面給出的回應都相同，因此如果沒有收到任何郵件，請檢查垃圾郵件資料夾以及地址的拼寫。連續多次嘗試後，系統會要求您等待幾分鐘。

CRM 和您的 Housing Market 入口網站是同一個帳戶，因此這會同時變更兩處的密碼。郵件使用您使用 CRM 的語言撰寫。

出自說明中心： **如何重設我的 Housing Market CRM 密碼？**

逐步操作

1 在登入頁面點選 Forgot your password?

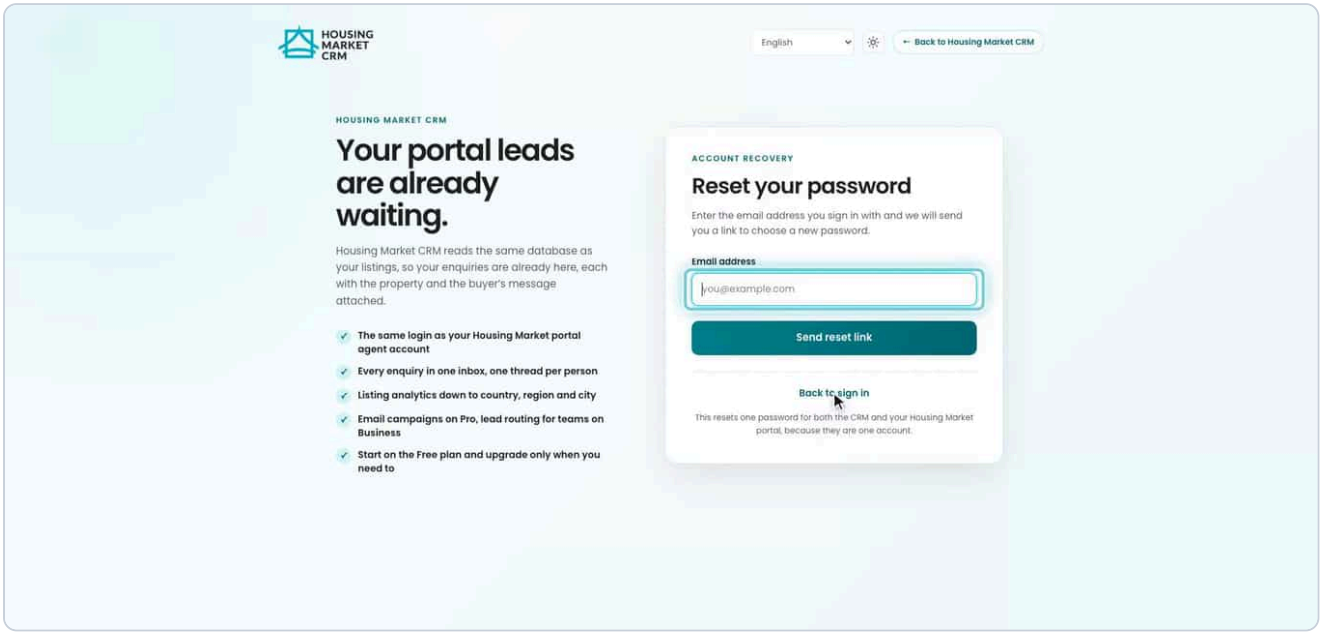


圖 4.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 輸入您帳戶的電子郵件地址。

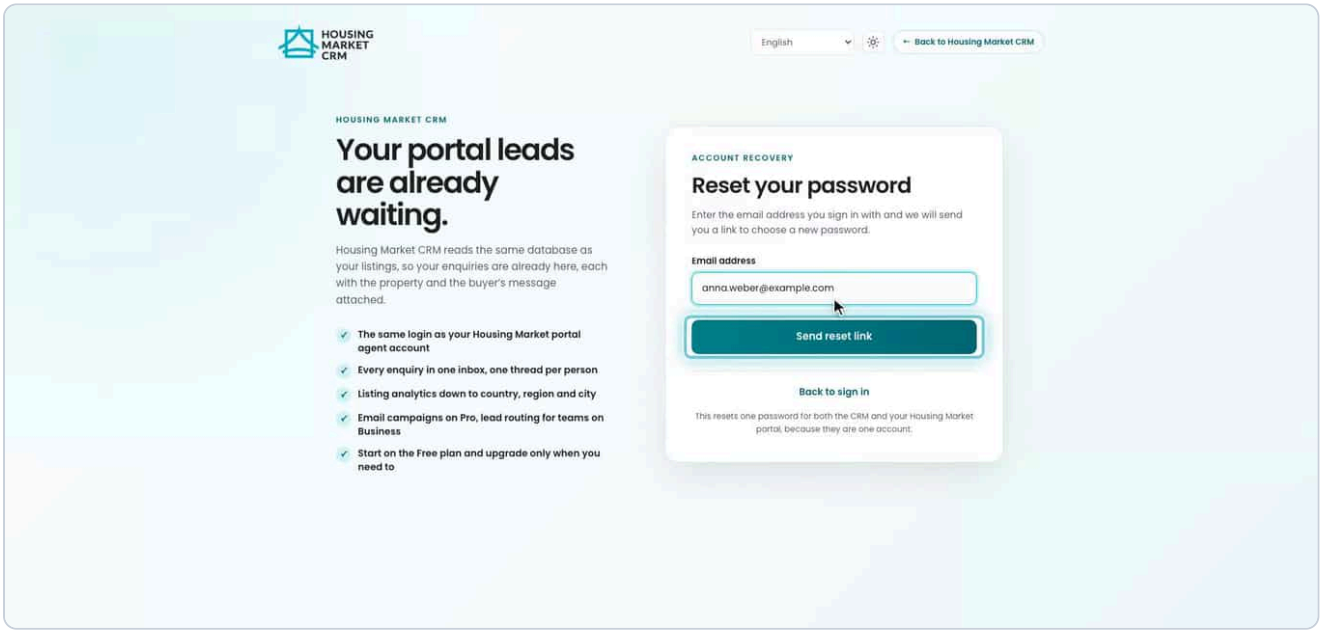


圖 4.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點選 Send reset link。

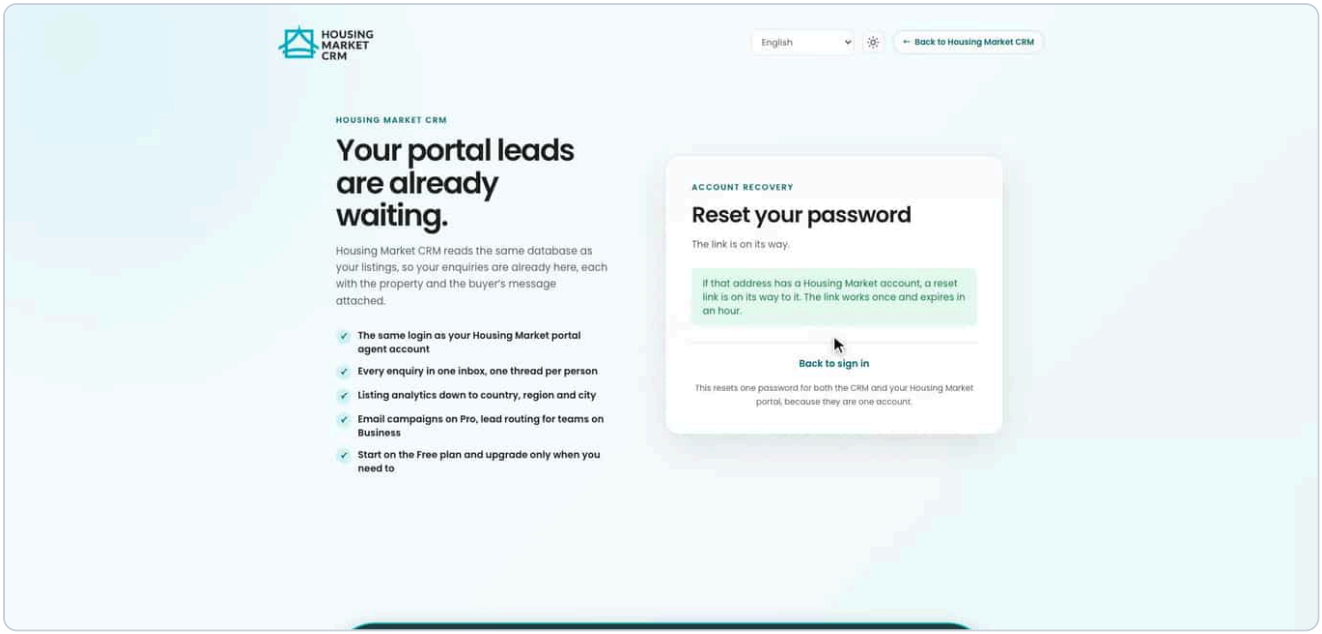


圖 4.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 若該地址已有帳戶，重設連結即將寄出。

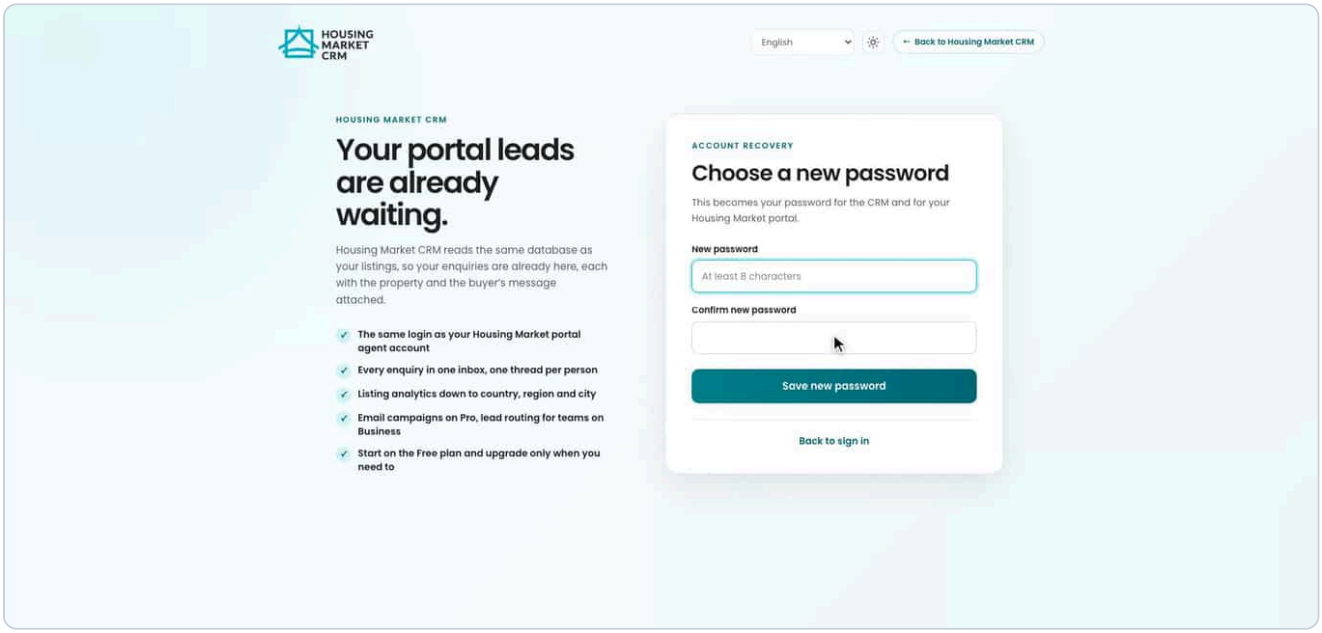


圖 4.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 開啟電子郵件中的連結。

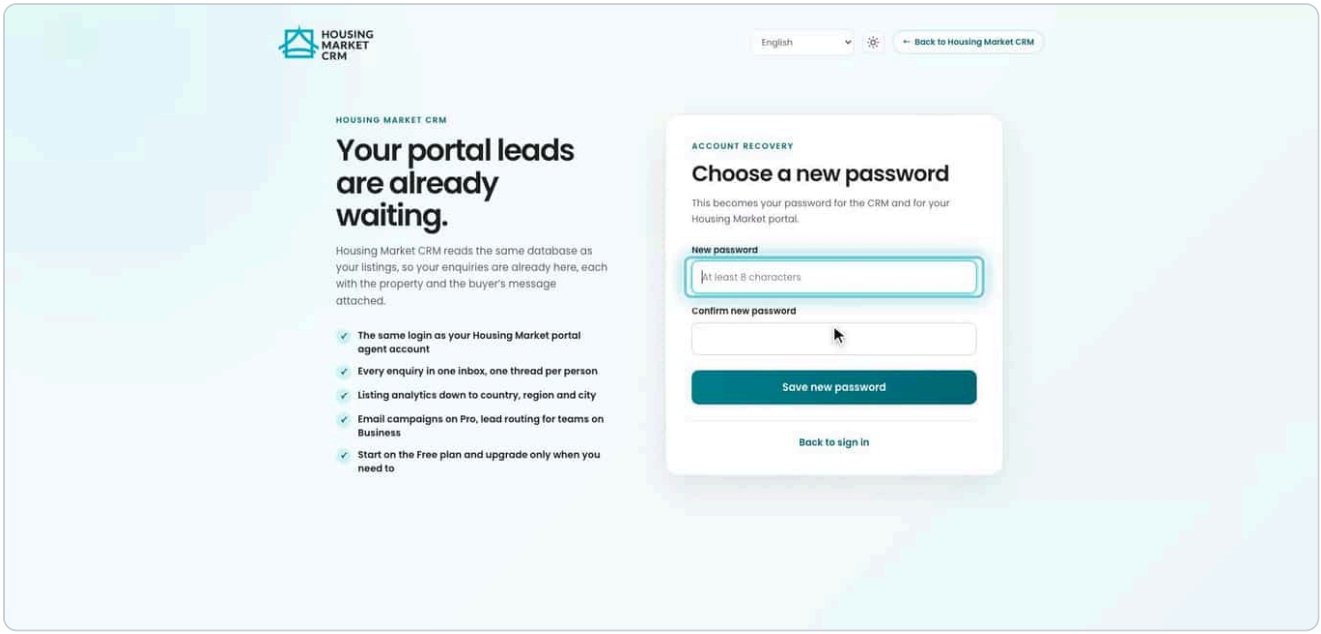


圖 4.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 輸入新密碼——至少 8 個字元。

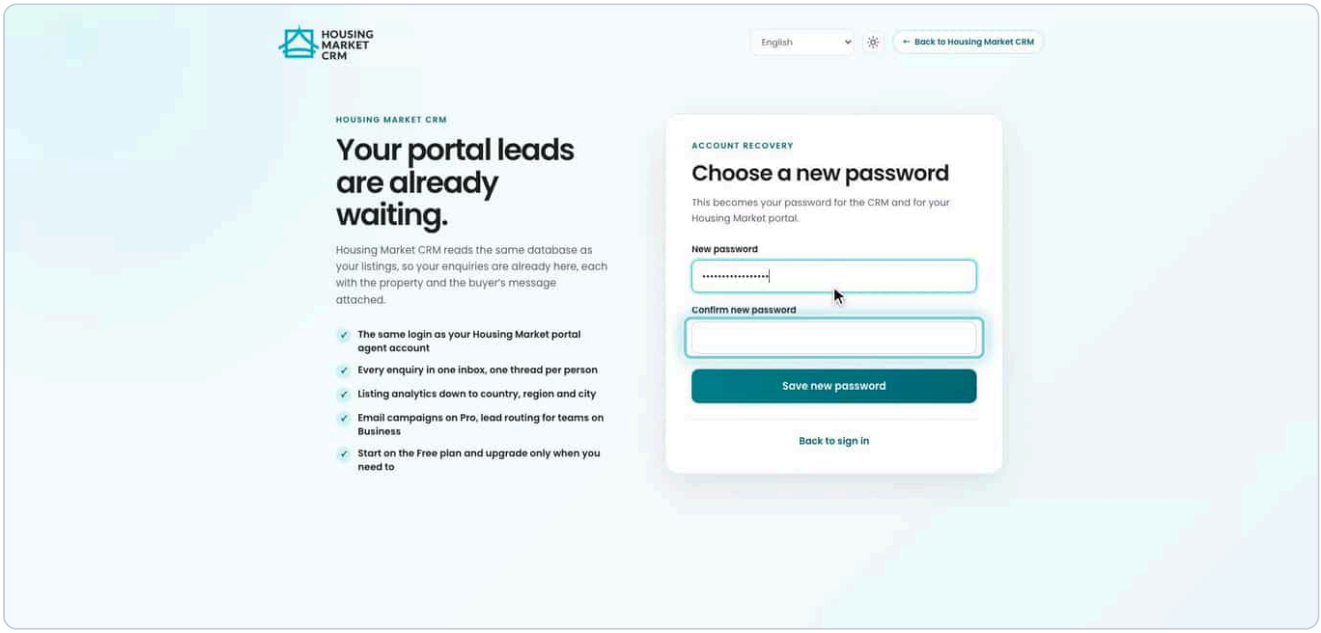


圖 4.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 再輸入一次以確認。

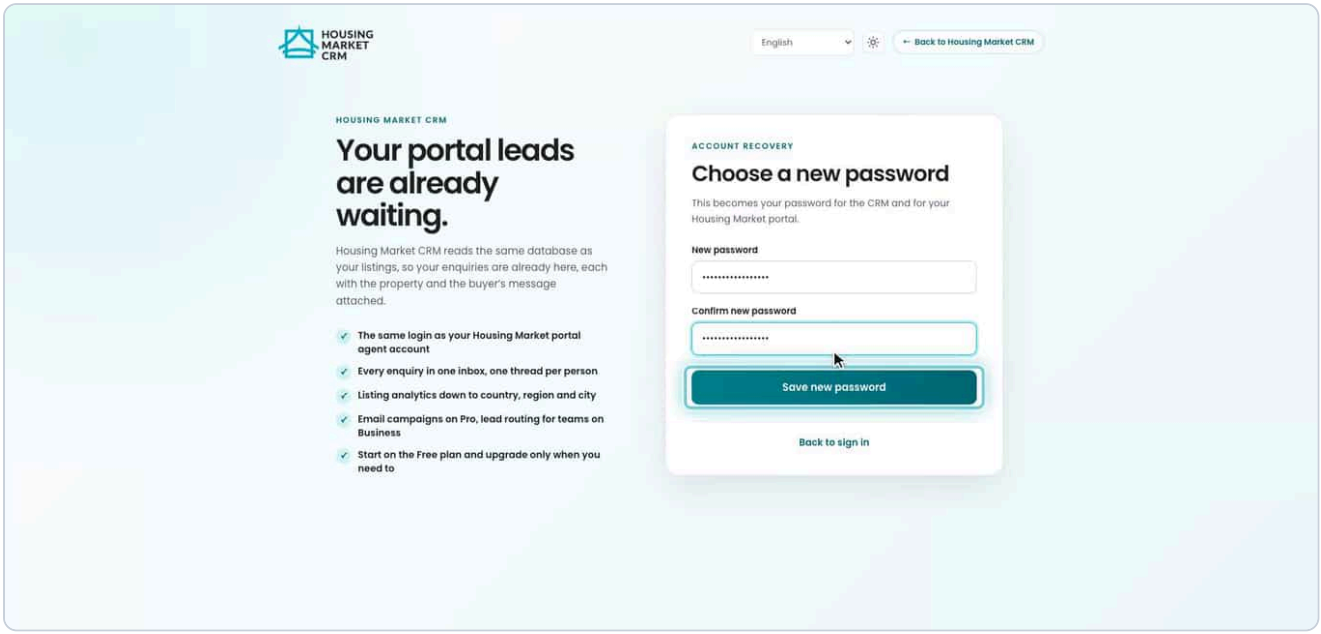


圖 4.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 點選 Save new password。

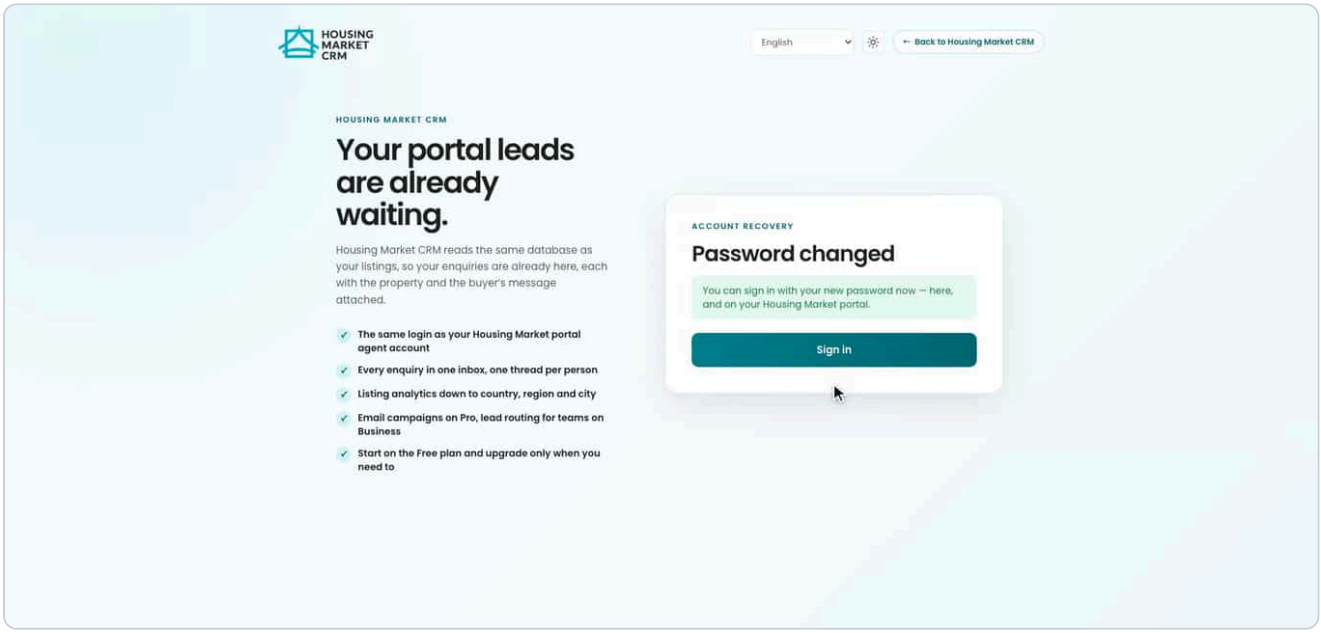


圖 4.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 密碼已變更——入口網站同樣適用。

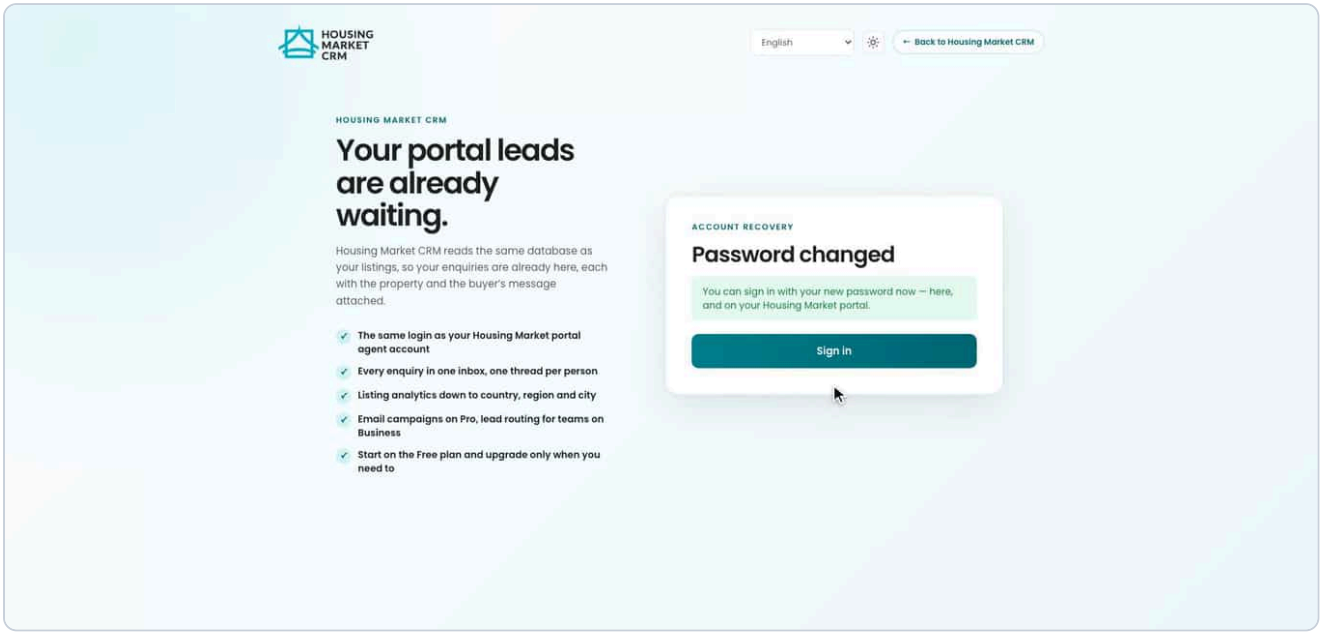


圖 4.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

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

5 第 5 章

您的儀表板

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

總覽儀表板顯示您的帳號在最近 7、30 或 90 天的狀況——詢問、潛在客戶、物件瀏覽次數，以及接下來要處理的事——每個數字都與前一期比較。它是免費的。

登入後看到的第一個畫面就是儀表板。選擇最近 7、30 或 90 天，它會顯示您的帳號在這段期間的表現，每個數字都與前一期比較，讓您一眼看出是上升還是下降。

- 您入口網站物件收到的詢問，以及由此轉成的潛在客戶
- 您物件的瀏覽次數
- 未來七天內的帶看與跟進
- 在 Pro 與 Business 方案中顯示回覆時間、成交與行銷活動成效；在免費方案中，這些區塊會說明升級後能增加什麼

數據同時來自 CRM 與入口網站，因此在入口網站處理詢問的房仲看到的也是真實數字，而不是滿版的零。每則詢問只計算一次。在 Business 方案中，經理與管理員可以在自己的數據和團隊數據之間切換。

出自說明中心： **儀表板會顯示什麼？**

逐步操作

1 這是您的 Housing Market CRM 儀表板。

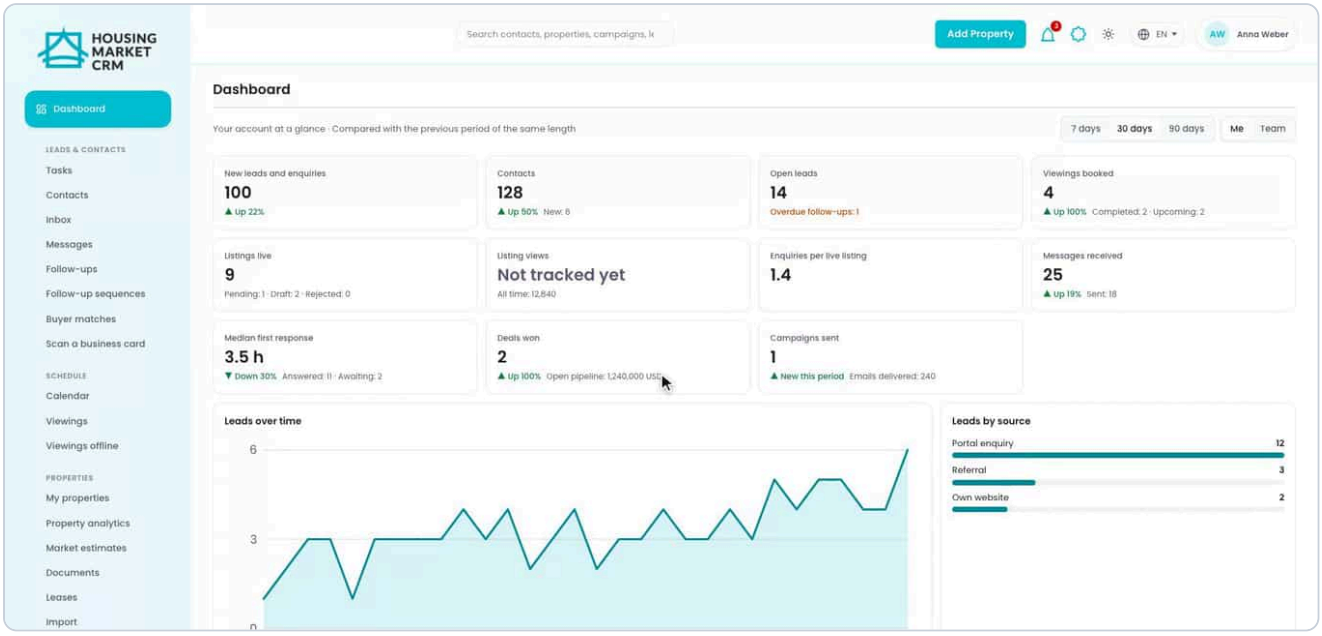


圖 5.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 切換期間——7、30 或 90 天。

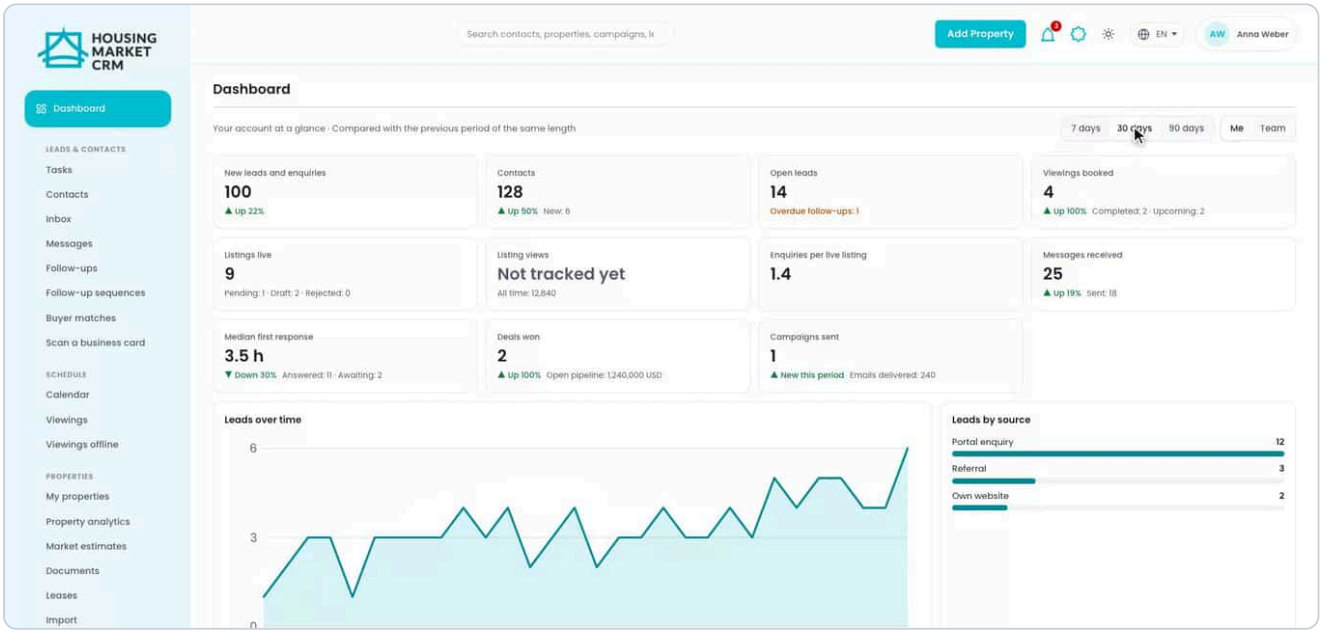


圖 5.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 新增潛在客戶與諮詢，與前一期間相比。

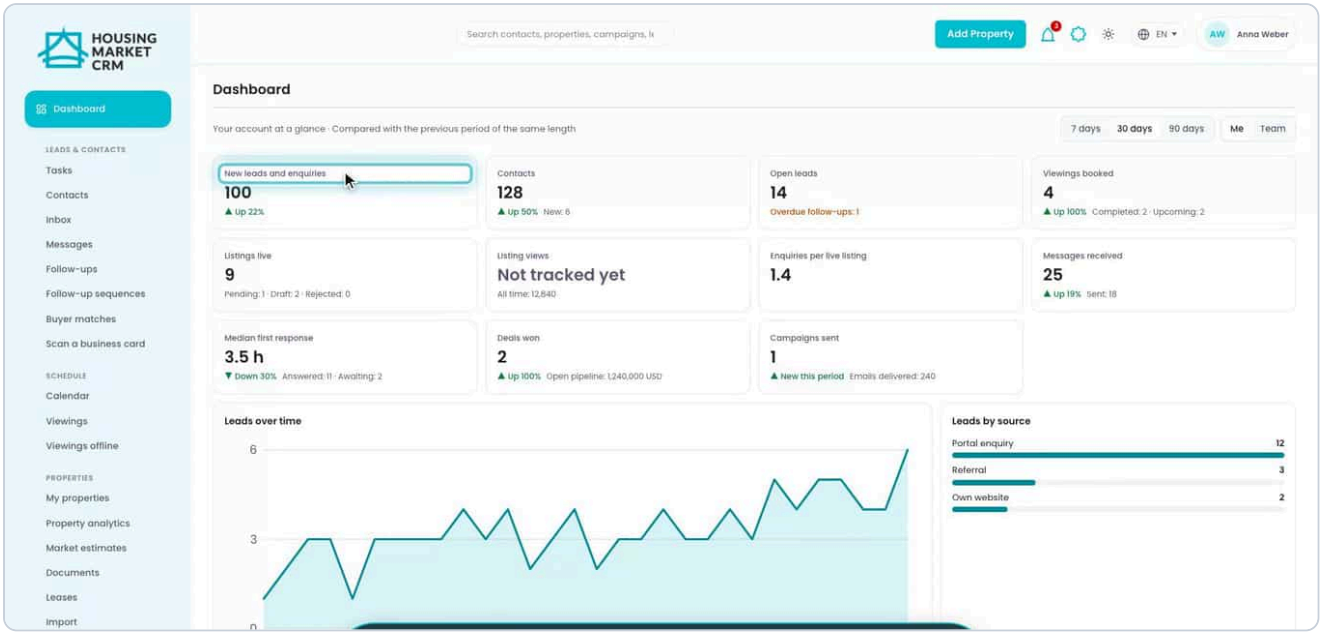


圖 5.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 未結潛在客戶與逾期後續追蹤需要您留意。

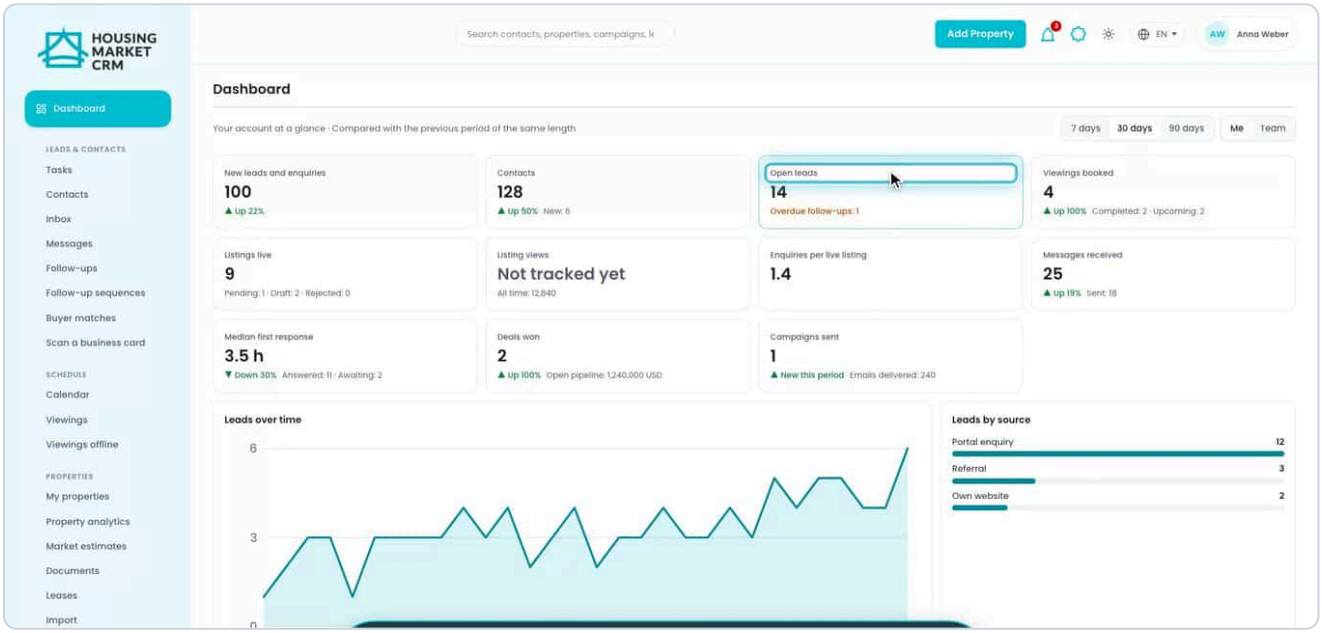


圖 5.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 首次回覆時間中位數顯示您的回覆速度。

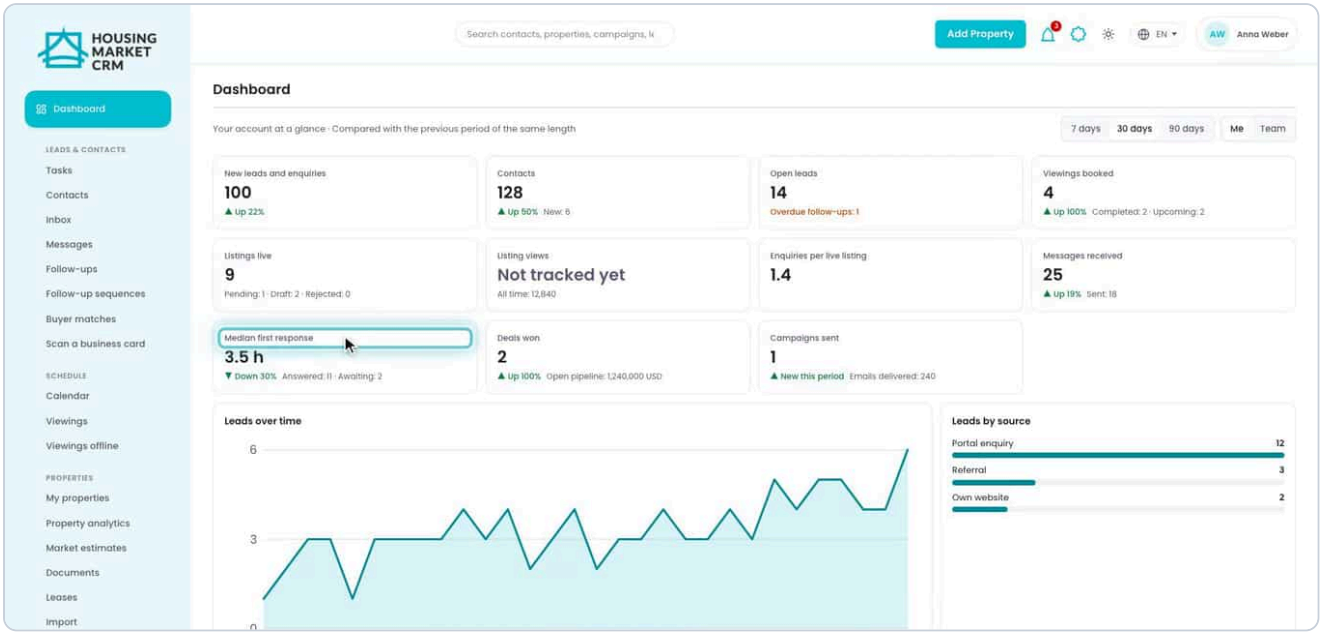


圖 5.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 潛在客戶趨勢與潛在客戶來源。

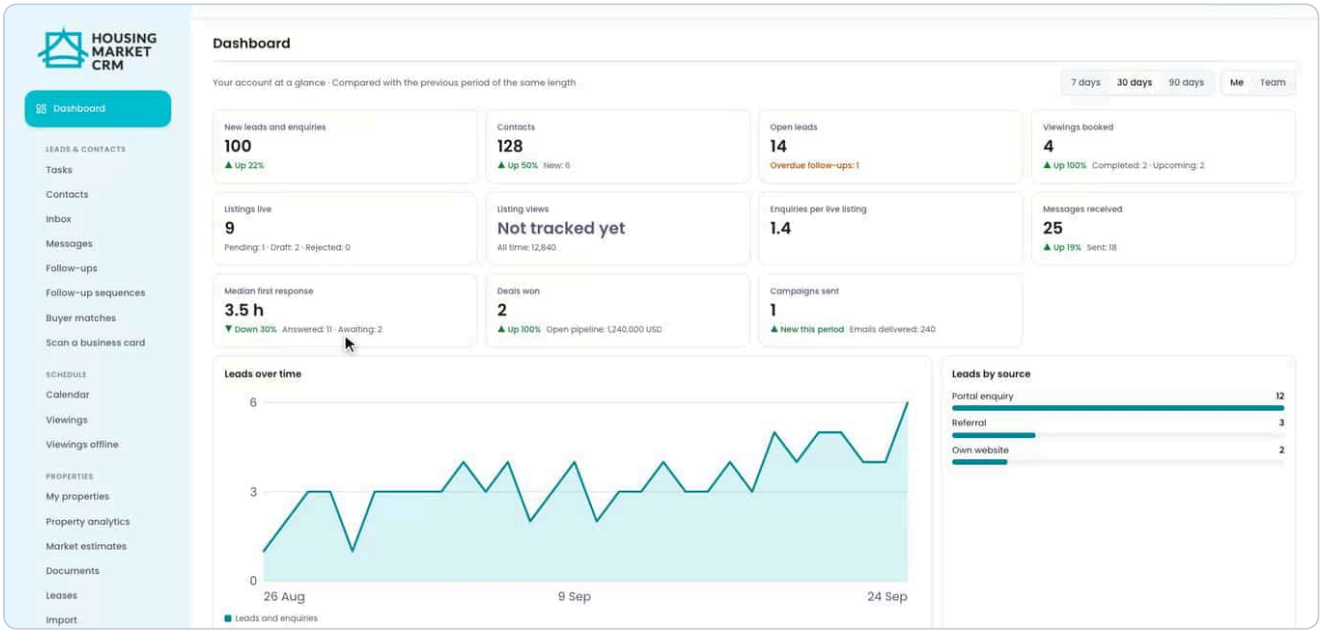


圖 5.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 各階段業務流程顯示潛在客戶的所在階段。

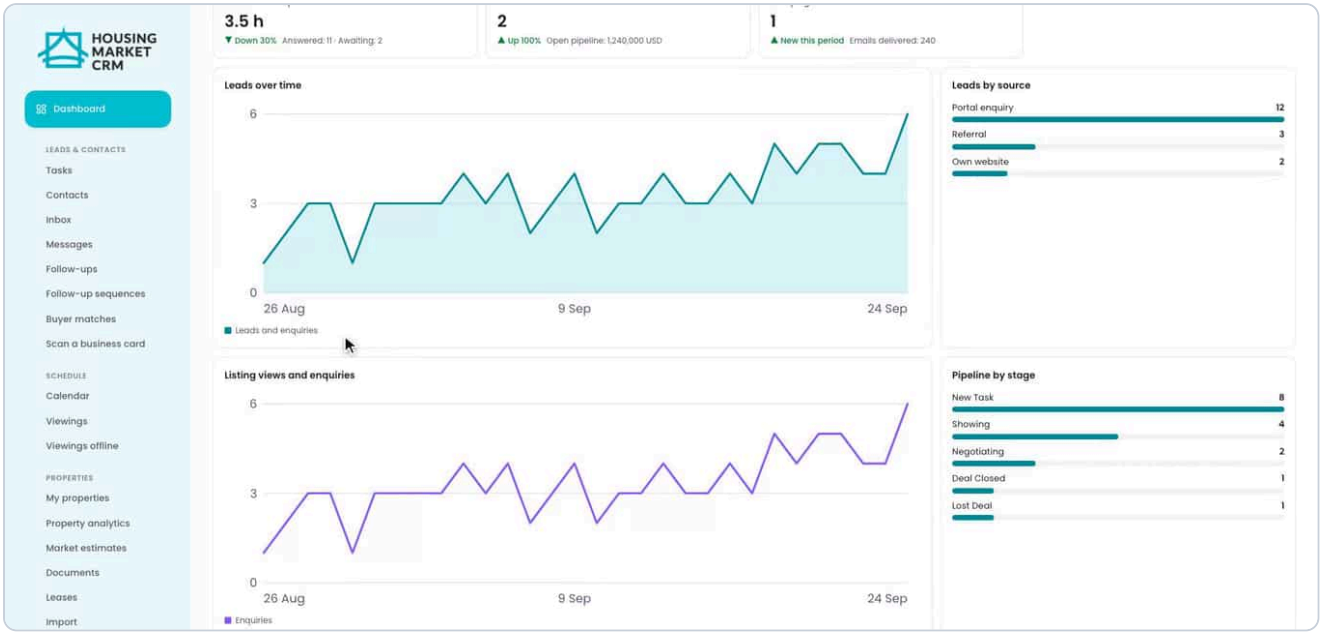


圖 5.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 未來 7 天列出帶看與後續追蹤。

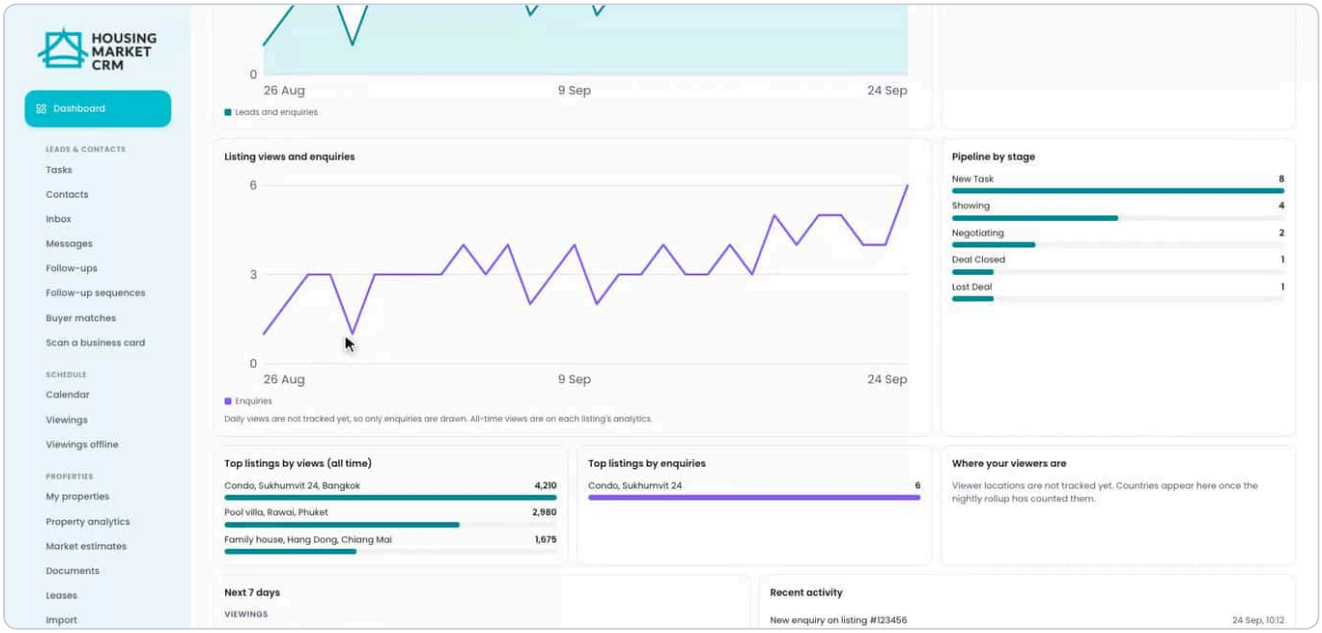


圖 5.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 左側選單分為潛在客戶、行程、物件、行銷與團隊。

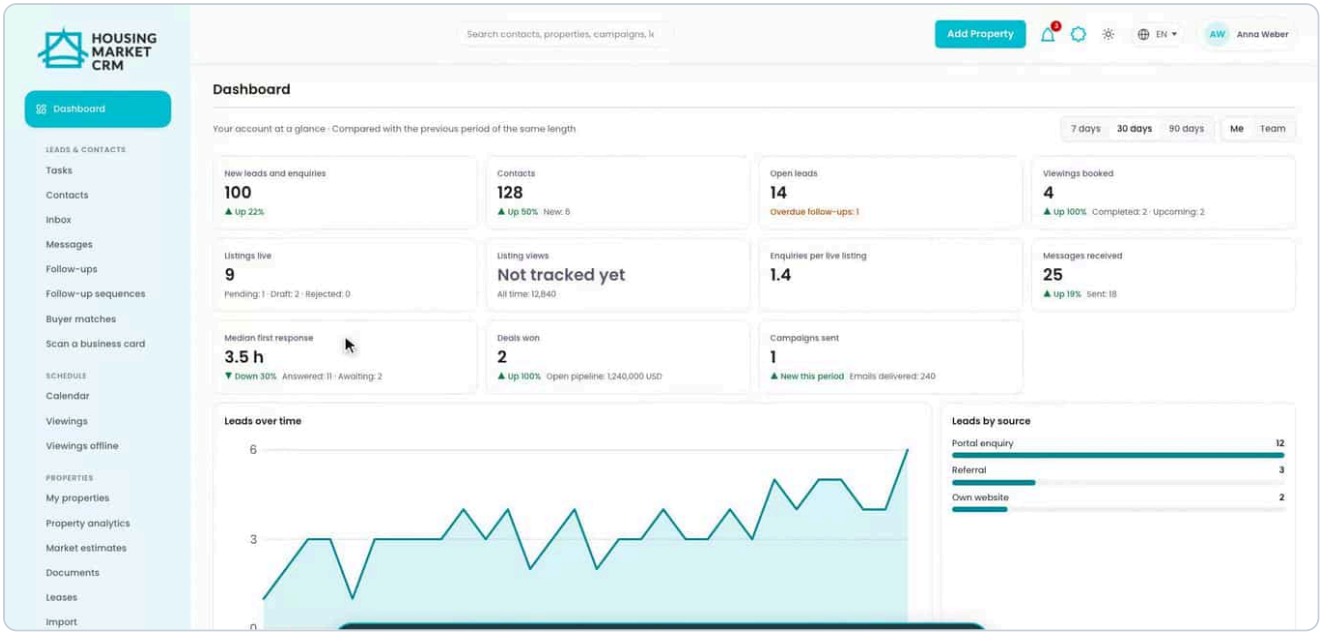


圖 5.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

10 使用上方的 Add Property（新增物件）刊登新物件。

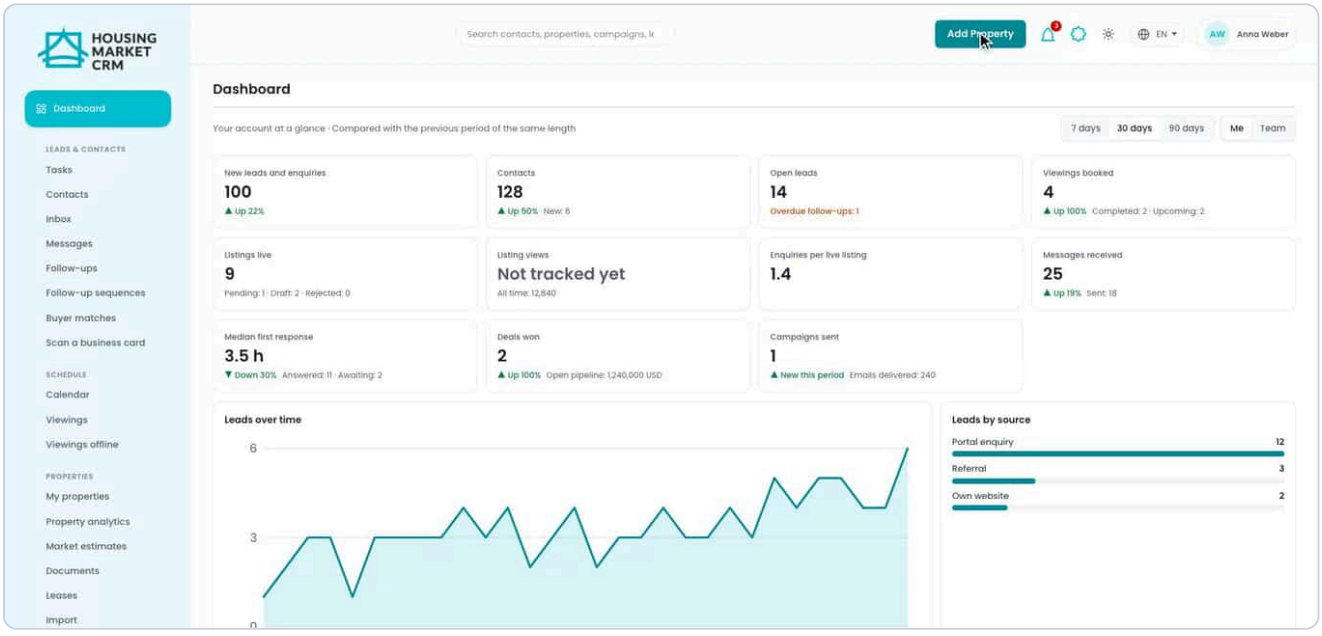


圖 5.10 · 畫面錄製於 2026年9月24日

補充說明

提示

所有方案：針對表現不佳物件的提示和區域市場卡片。Pro 方案：看起來已準備好購買或租賃的聯絡人，以及可用郵件寄給客戶的市場卡片。

說明中心： CRM 中的 Housing Market Insights 建議是什麼？

相關說明中心文章

什麼是 Housing Market CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-housing-market-crm
我可以在手機上使用 Housing Market CRM 嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

6 第 6 章

更新個人資料

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

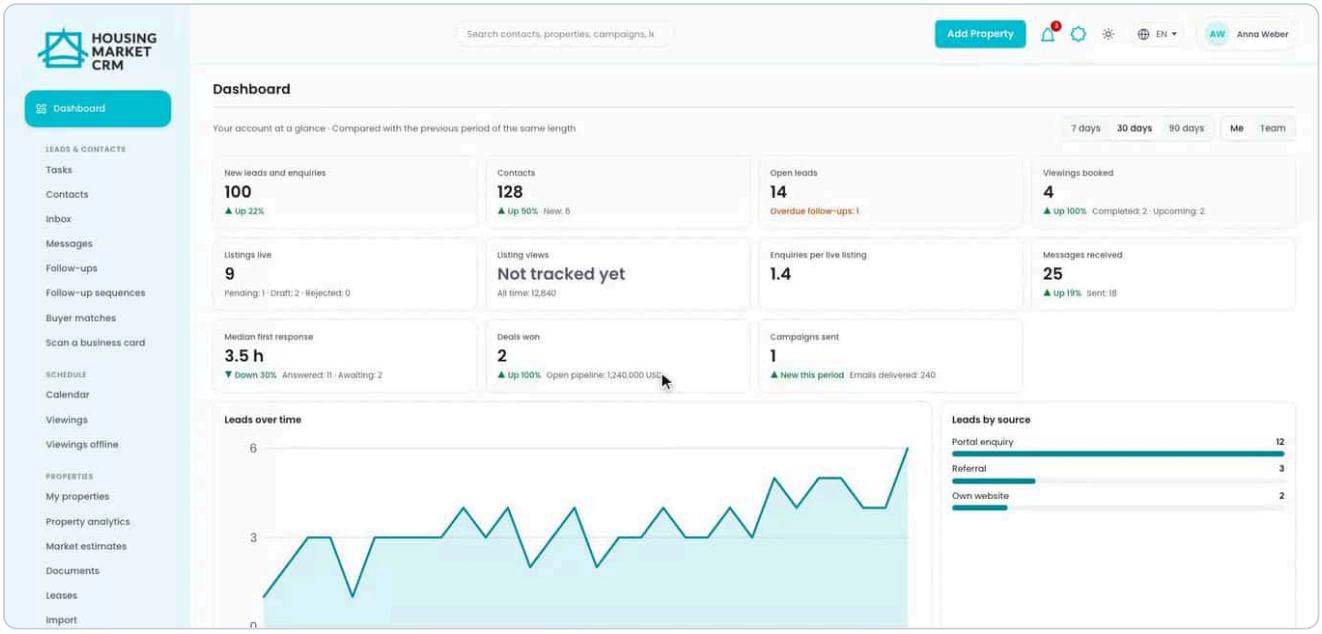


圖 6.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 點擊上方的「設定」圖示。

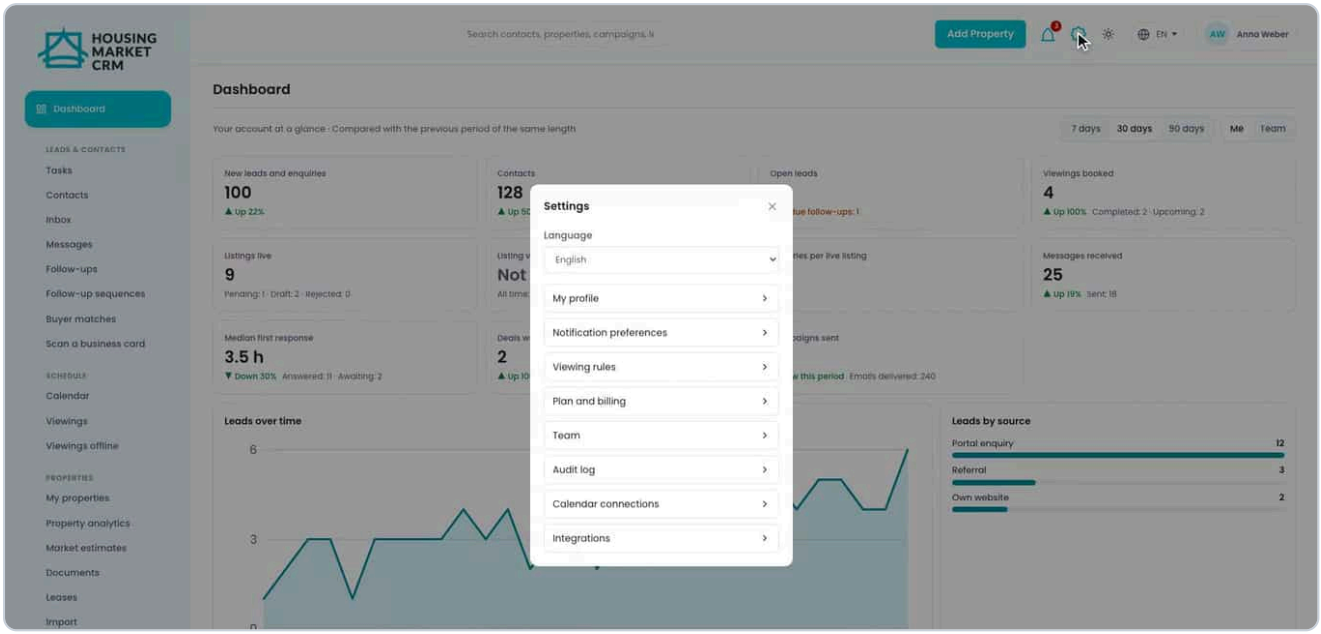


圖 6.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 選擇「我的個人資料」。

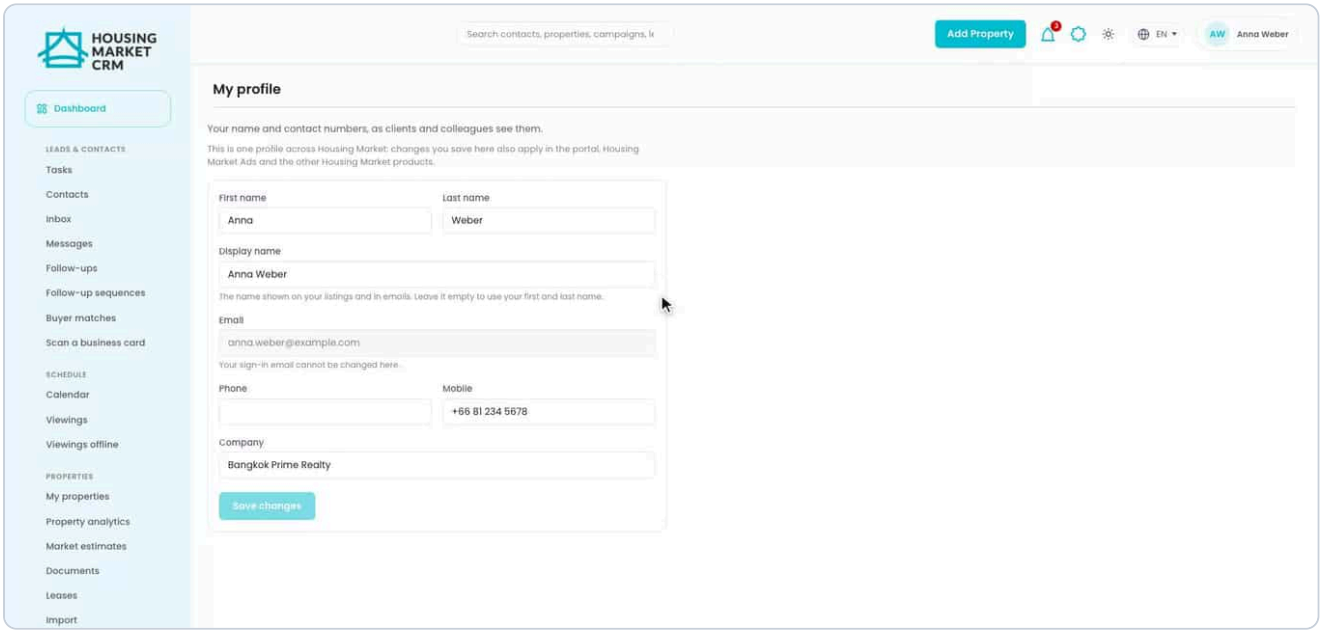


圖 6.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 一份個人資料，每項 Housing Market 產品都會讀取。

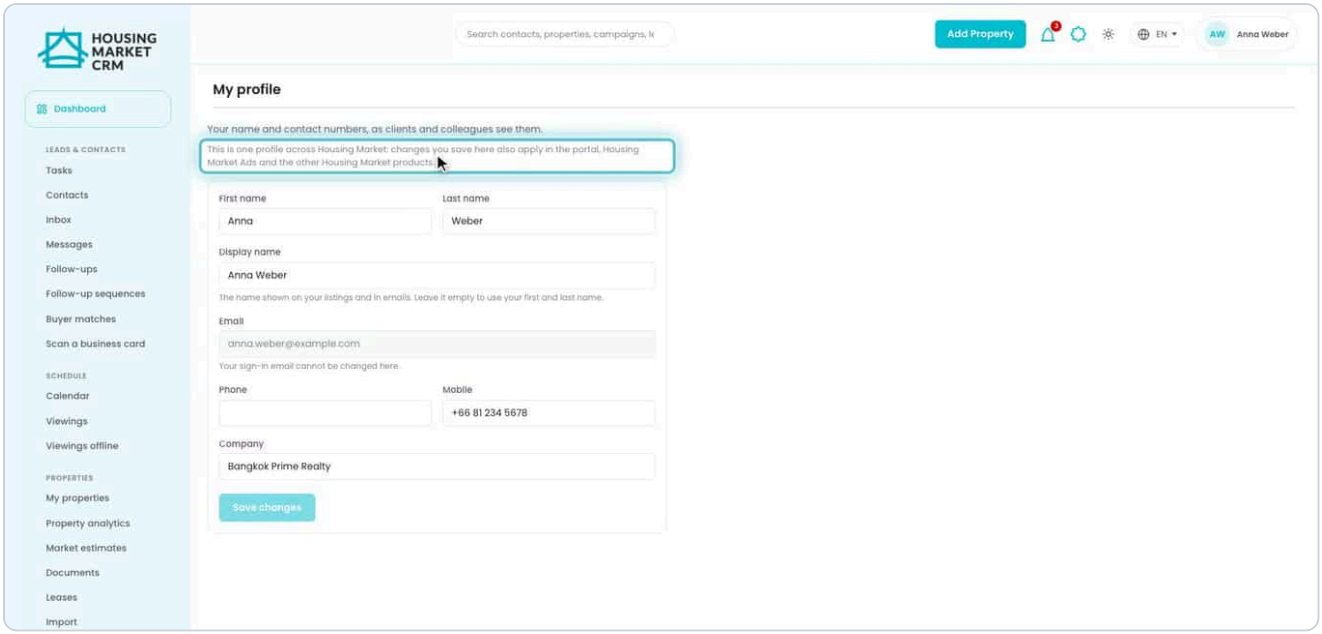


圖 6.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 您的名字。

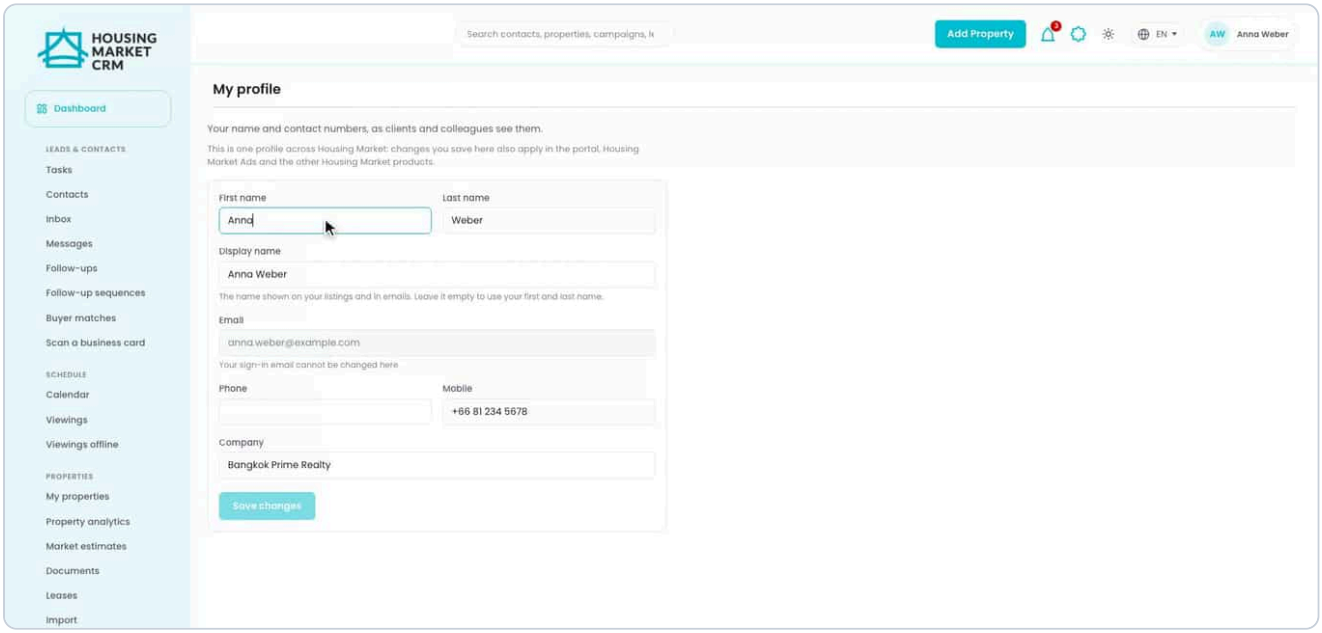


圖 6.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 您的姓氏。

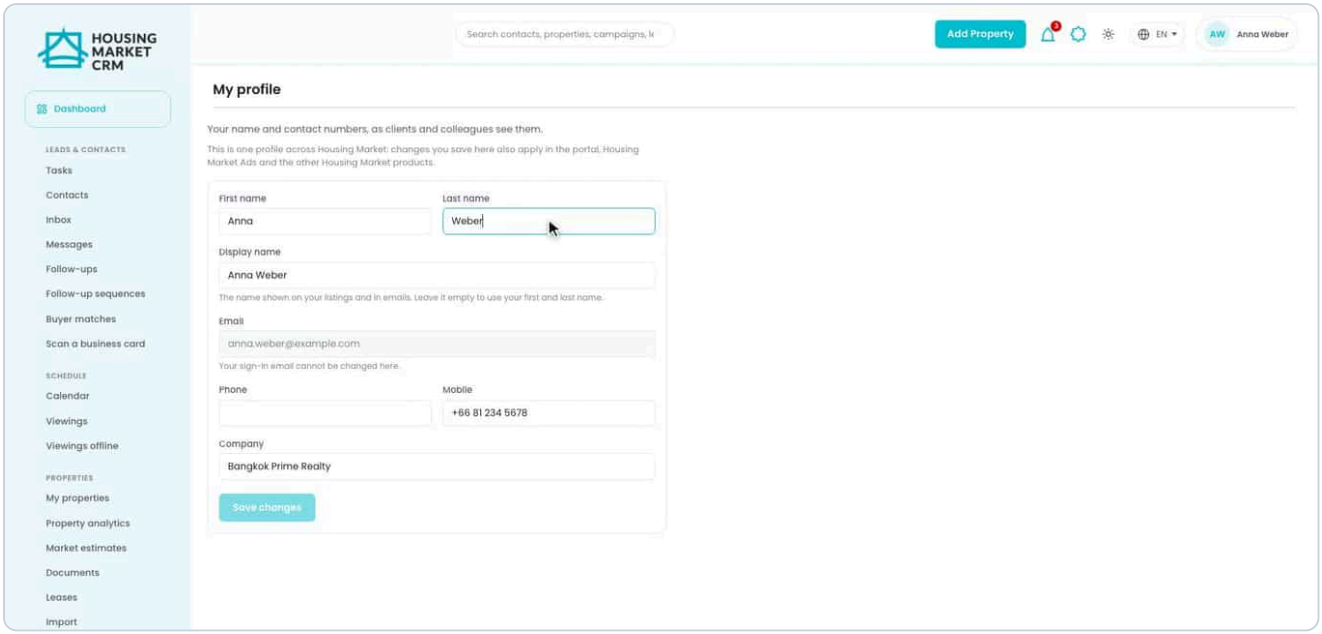


圖 6.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 客戶在您物件上看到的顯示名稱。

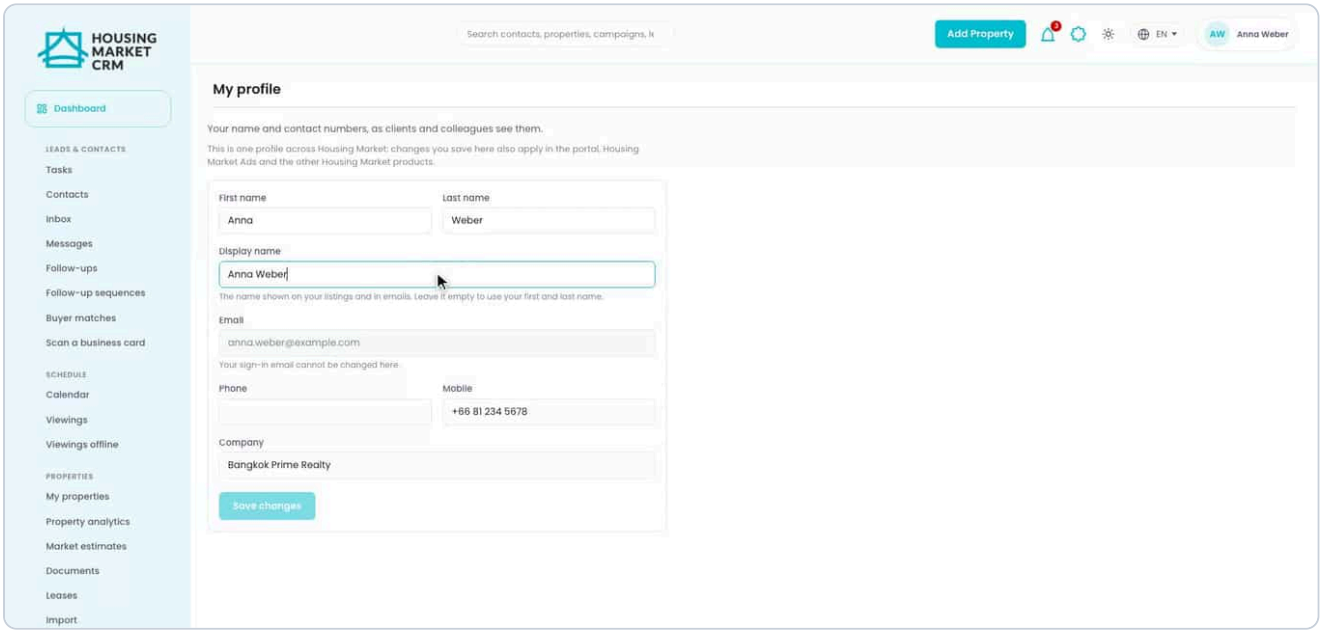


圖 6.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 您的公司，與入口網站個人檔案完全相同。

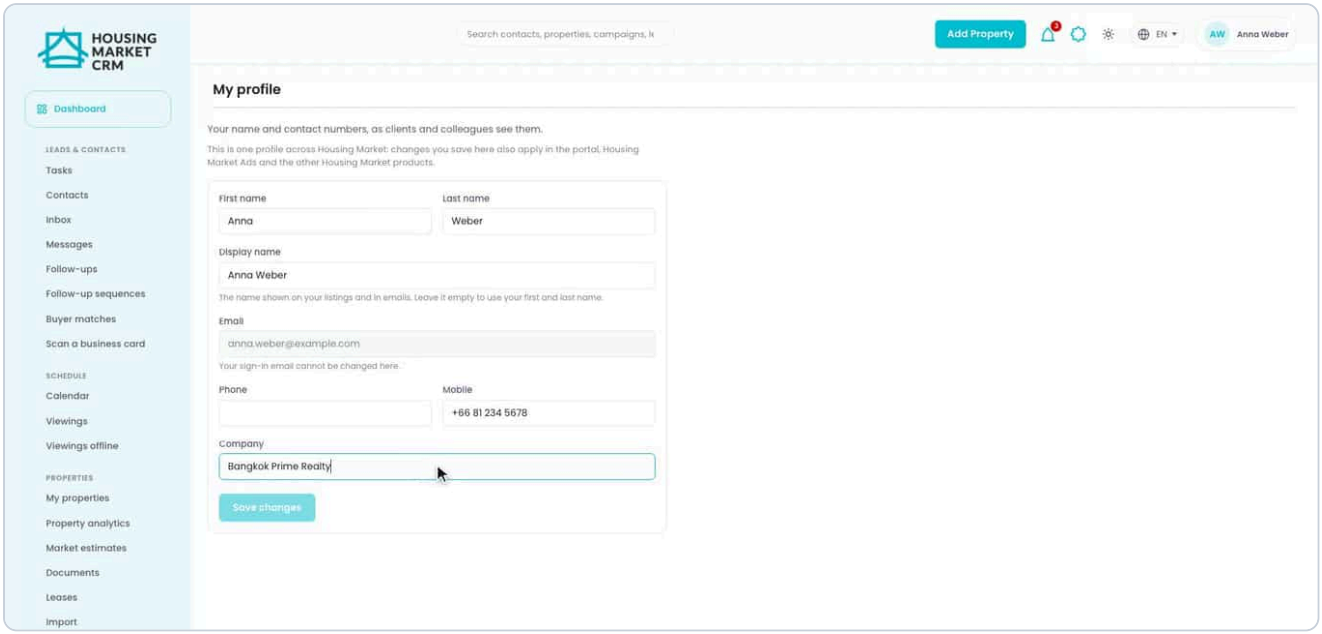


圖 6.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 辦公室電話號碼。

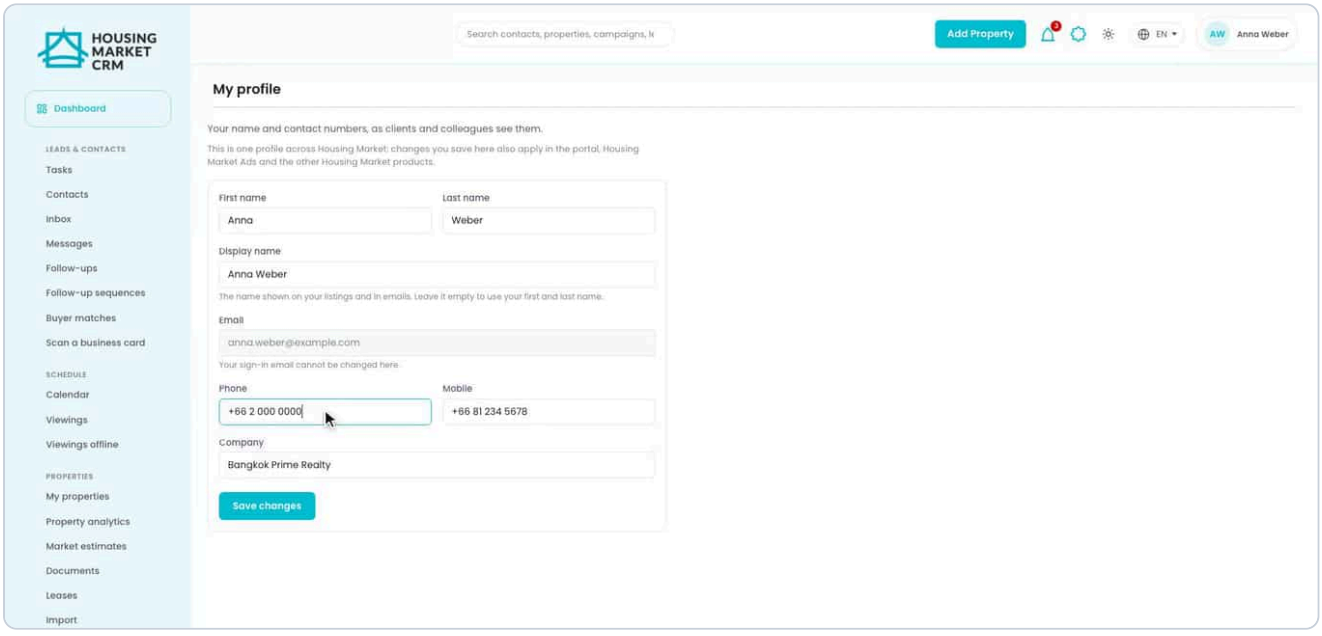


圖 6.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

10 以及供前往帶看的買方聯絡的行動電話。

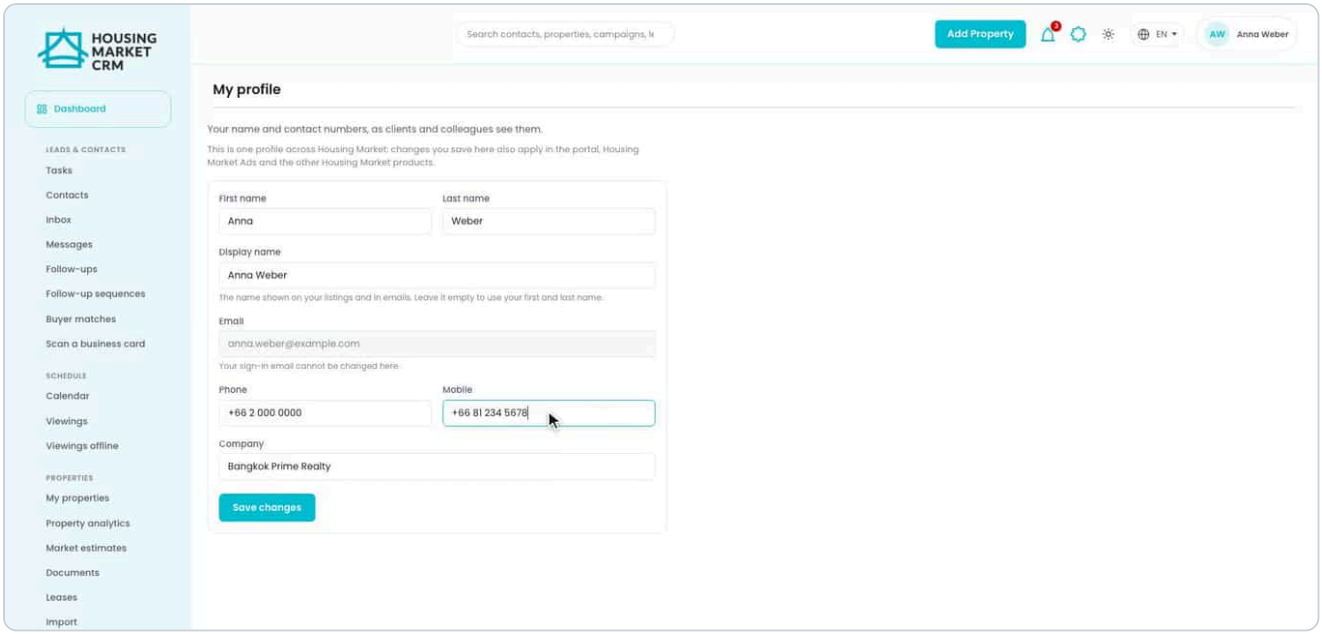


圖 6.10 · 畫面錄製於 2026年9月24日

11 系統會顯示您的登入電子郵件，但無法在此變更。

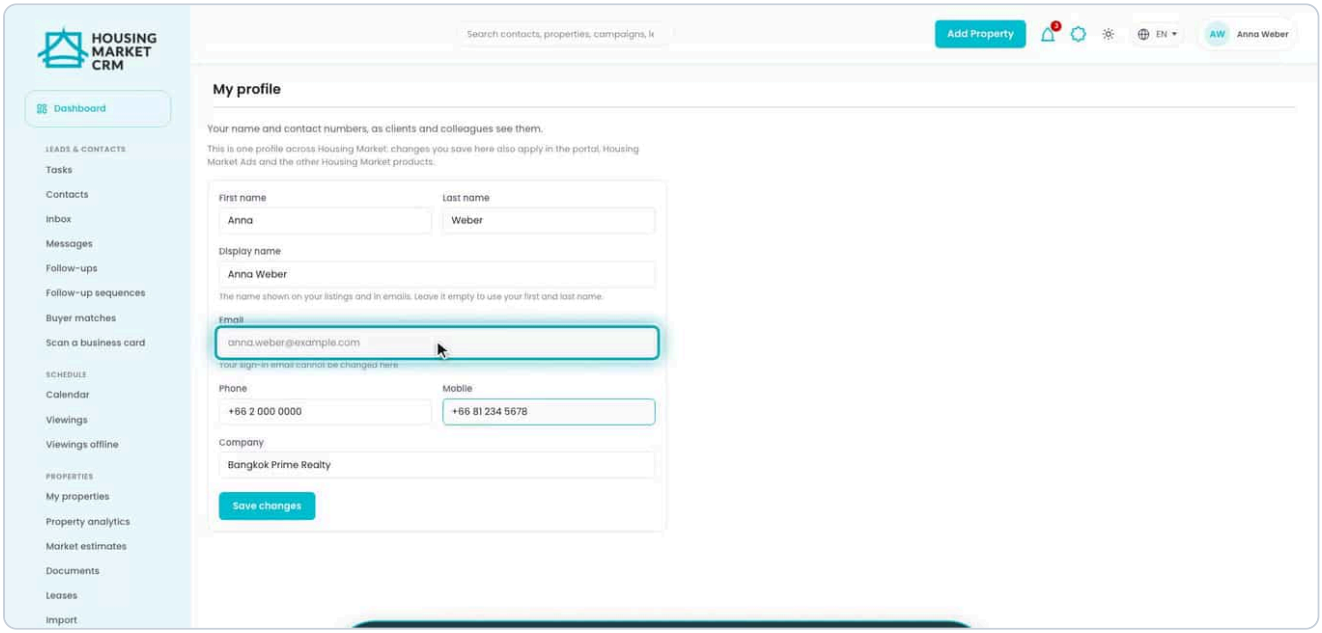


圖 6.11 · 畫面錄製於 2026年9月24日

12 它是您與入口網站共用的帳戶，因此由客服為您變更。

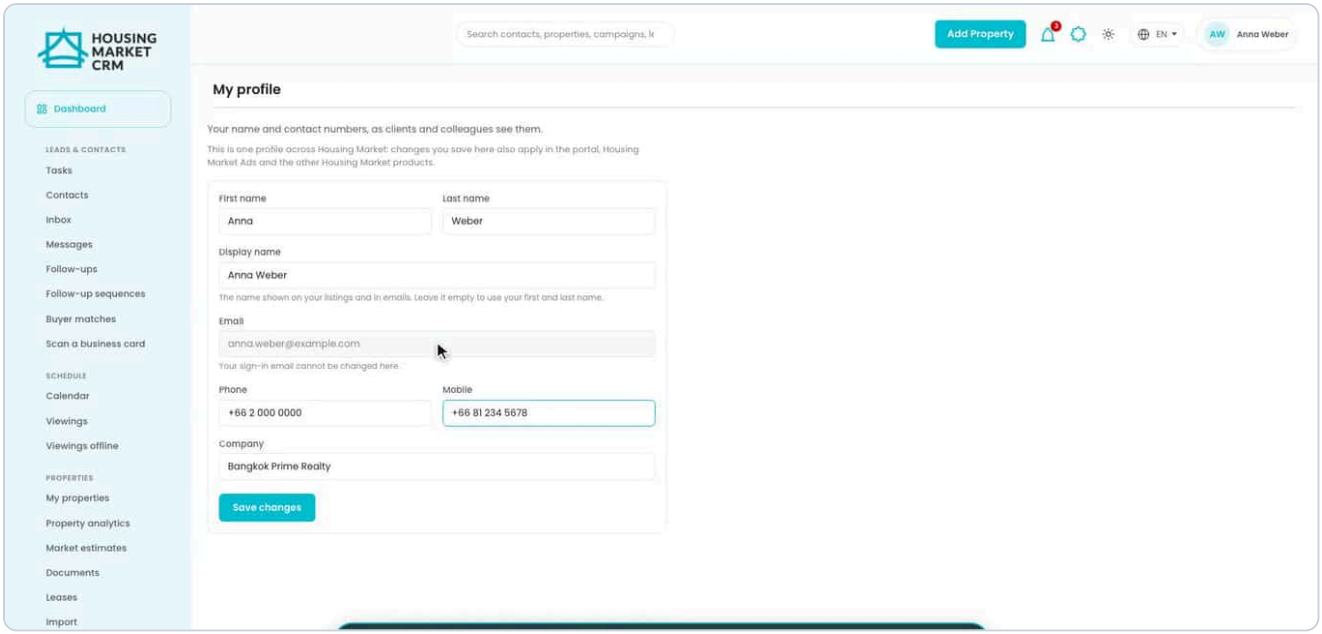


圖 6.12 · 畫面錄製於 2026年9月24日

13 點擊「Save changes」（儲存變更）。

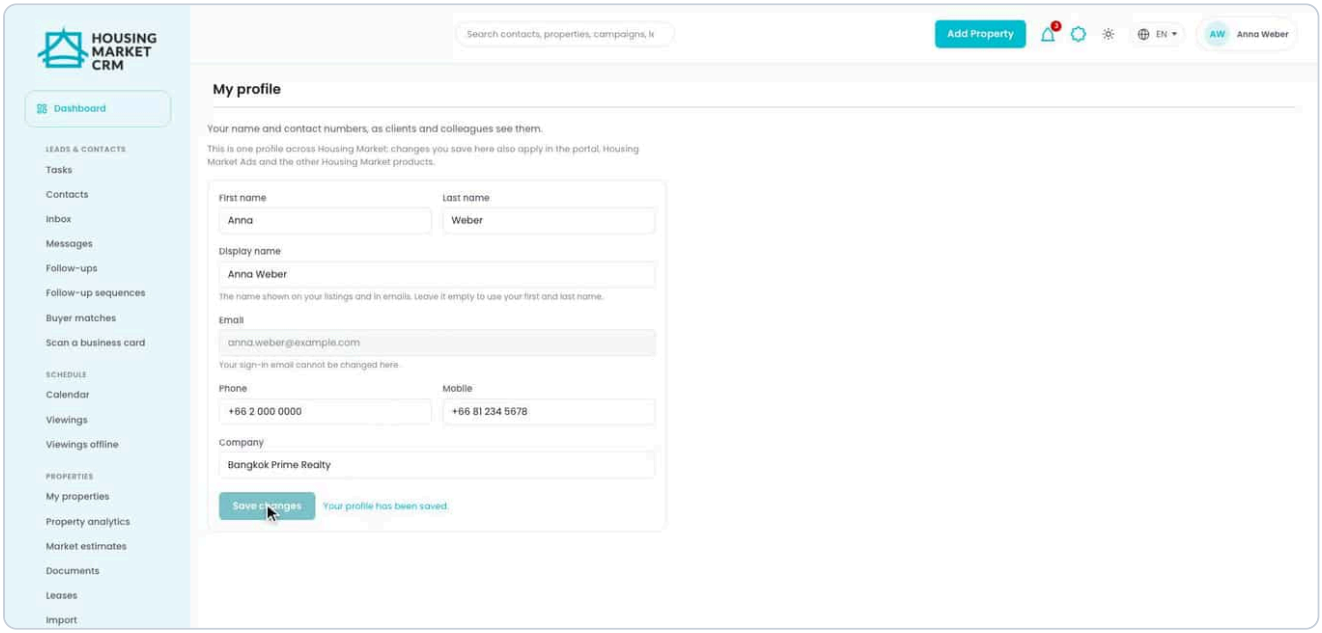


圖 6.13 · 畫面錄製於 2026年9月24日

14 已儲存——並套用到您使用 Housing Market 的每個地方。

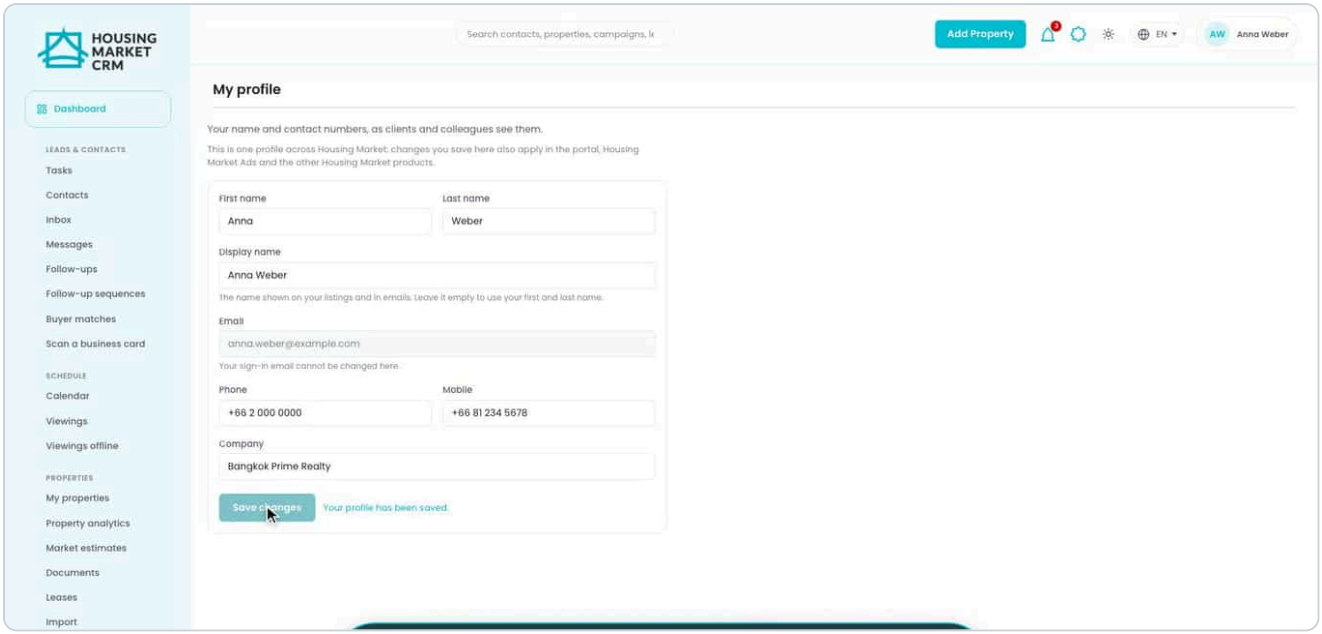


圖 6.14 · 畫面錄製於 2026年9月24日

相關說明中心文章

我需要另外的 CRM 帳號嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 第 7 章

切換語言

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

整個 CRM 提供十七種語言。請從畫面頂端的語言選單選擇您的語言；您的通知郵件也會跟著使用該語言。

CRM 提供十七種語言，每種語言都以其本身的名稱顯示：

- English（英文）、Español（西班牙文）、Português (Brasil)（巴西葡萄牙文）、Français（法文）和 Deutsch（德文）
- العربية（阿拉伯文）、हिन्दी（印地文）、Türkçe（土耳其文）和 Ελληνικά（希臘文）
- ไทย（泰文）、Tiếng Việt（越南文）、Bahasa Indonesia（印尼文）、Bahasa Melayu（馬來文）和 ខ្មែរ（高棉文）
- 日本語（日文）、简体中文（簡體中文）和繁體中文

在電腦上變更語言時，請開啟畫面頂端的語言選單（地球圖示）並選擇一種語言；「設定」（齒輪圖示）中的「語言」設定也有相同作用。登入與註冊頁面有各自的語言選單。使用阿拉伯文時，整個畫面由右至左顯示。

您的選擇會記在您做出選擇的瀏覽器中，所以在另一台電腦或手機上需要重新選擇。您的通知郵件和密碼重設郵件，會以您使用 CRM 的語言撰寫——請參閱「我的 CRM 通知郵件使用哪種語言？」。

出自說明中心： **支援哪些語言？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 儀表板。

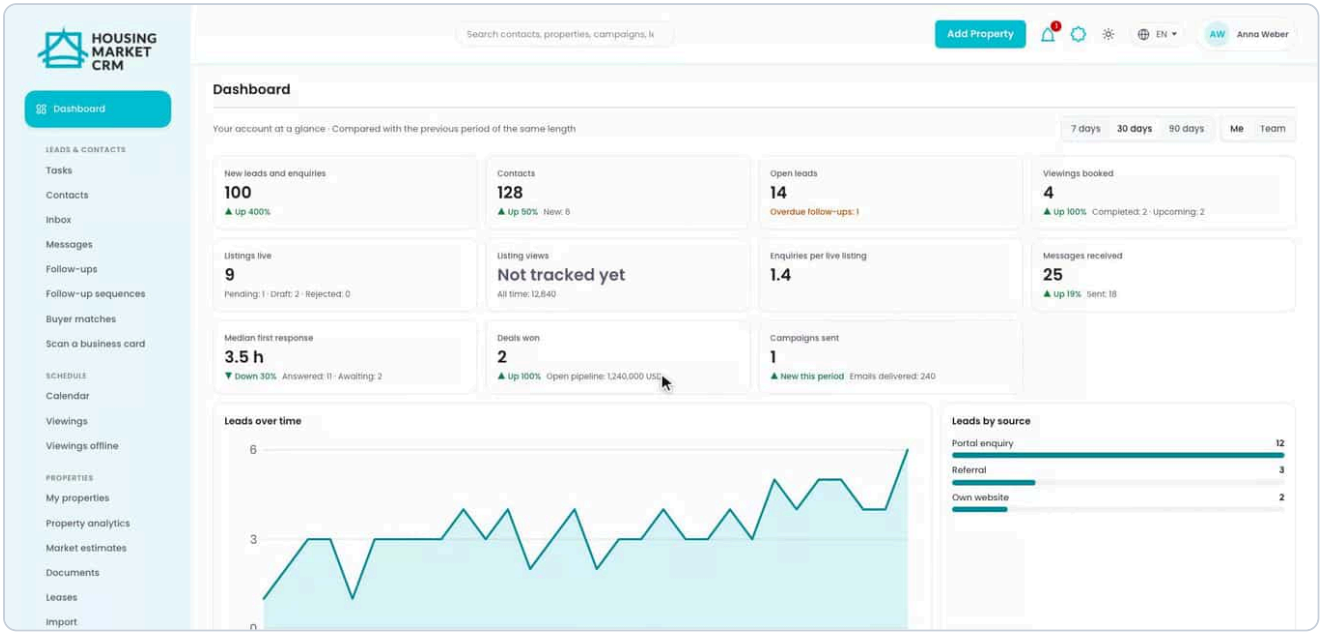


圖 7.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 開啟頁首的語言選單，選擇 ไทย（泰文）。

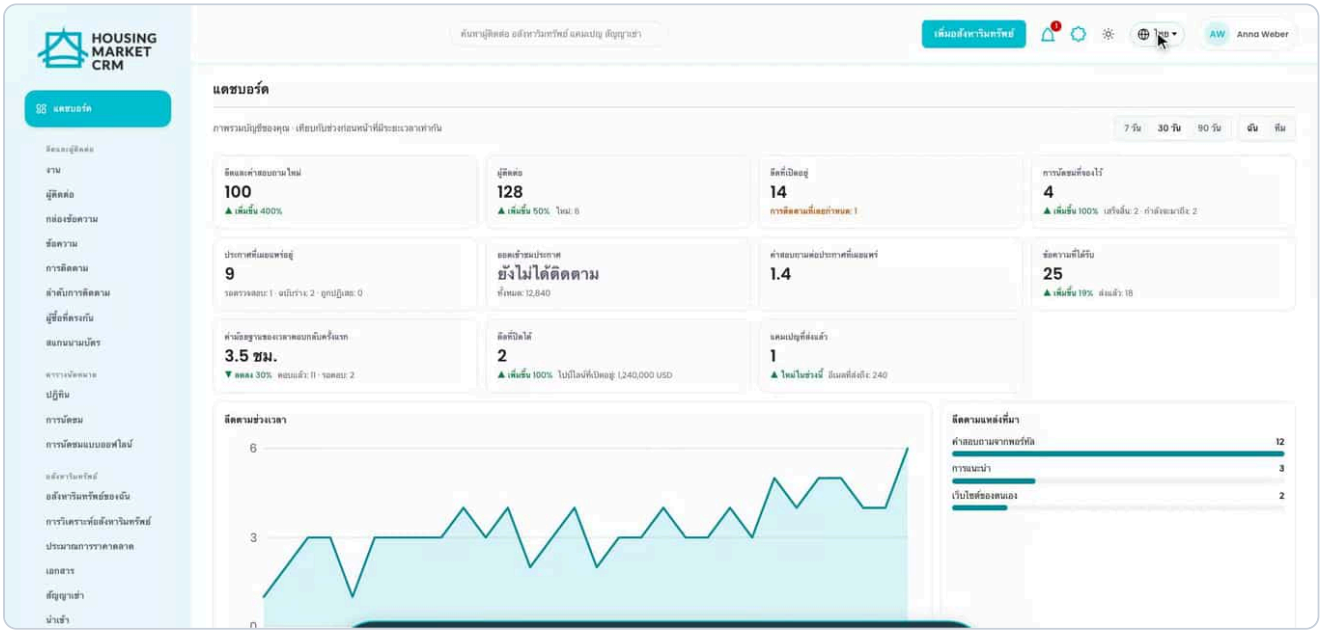


圖 7.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 整個介面現已顯示為泰文。

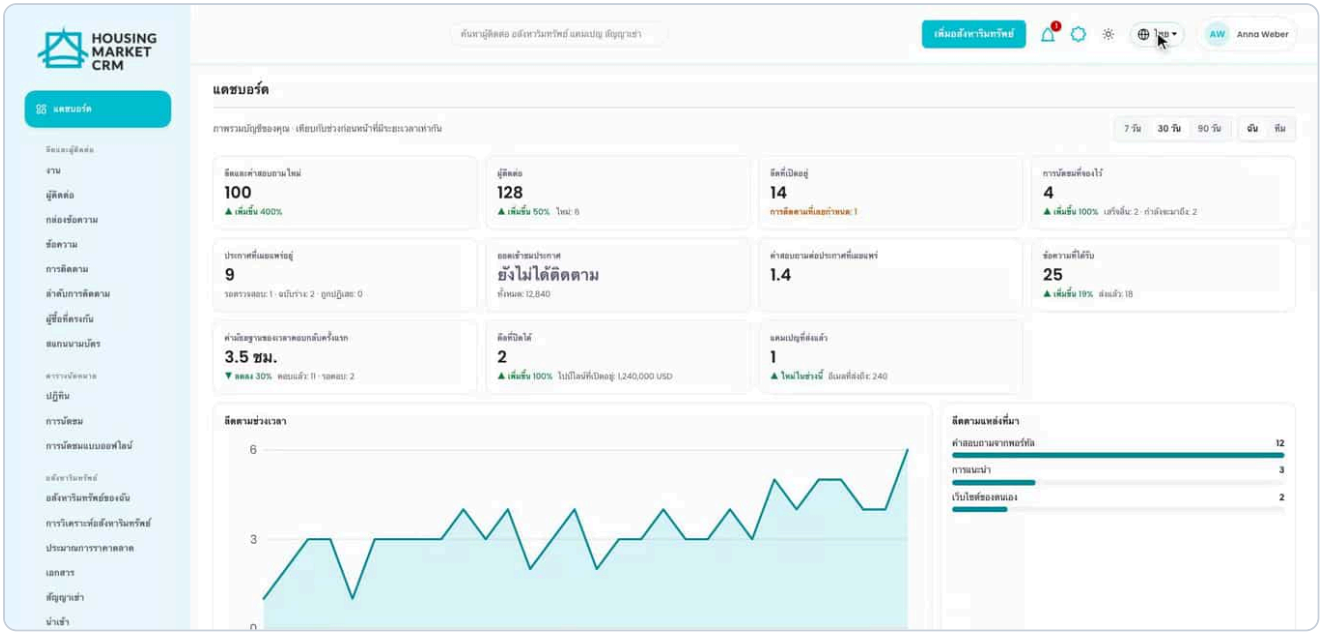


圖 7.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 選單、標籤與日期都會跟著您的選擇。

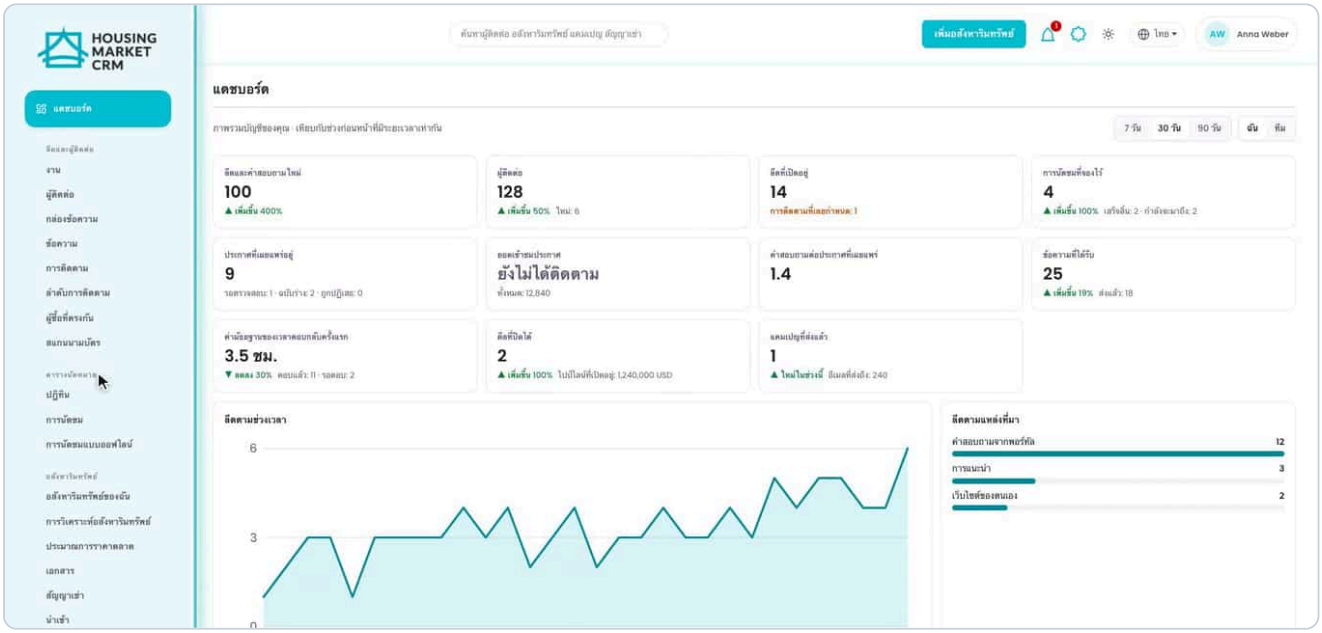


圖 7.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 選擇 English（英文）即可切換回來。

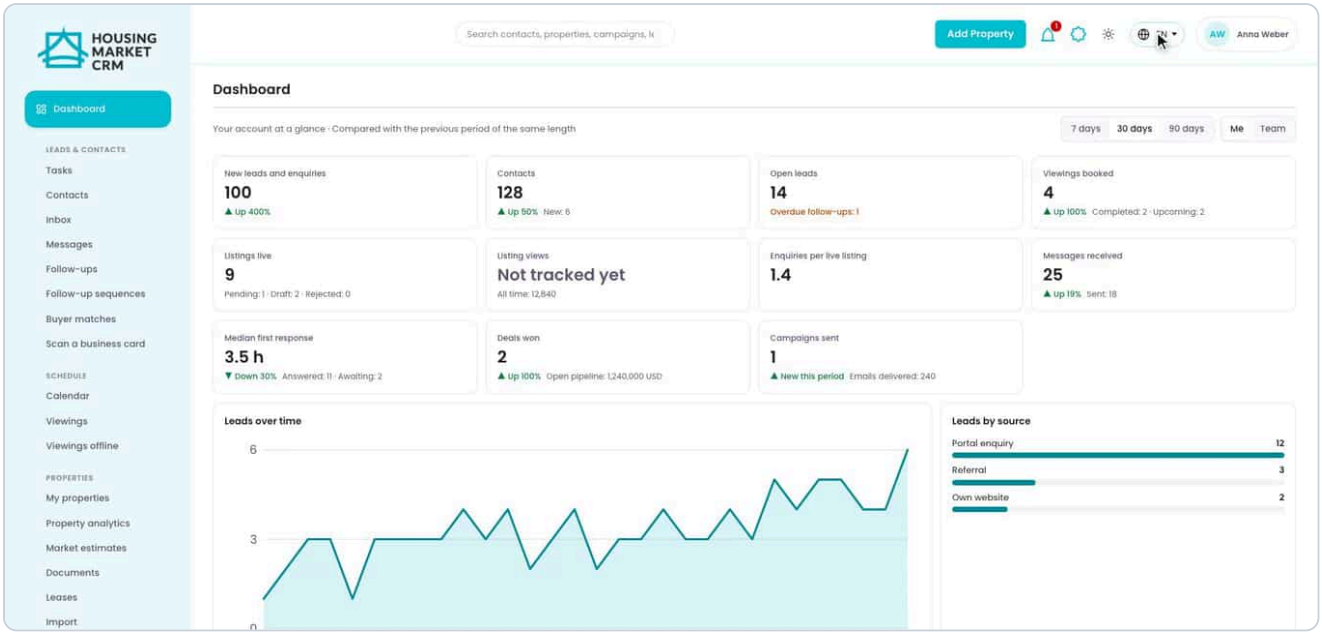


圖 7.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 系統會記住您的選擇，供下次使用。

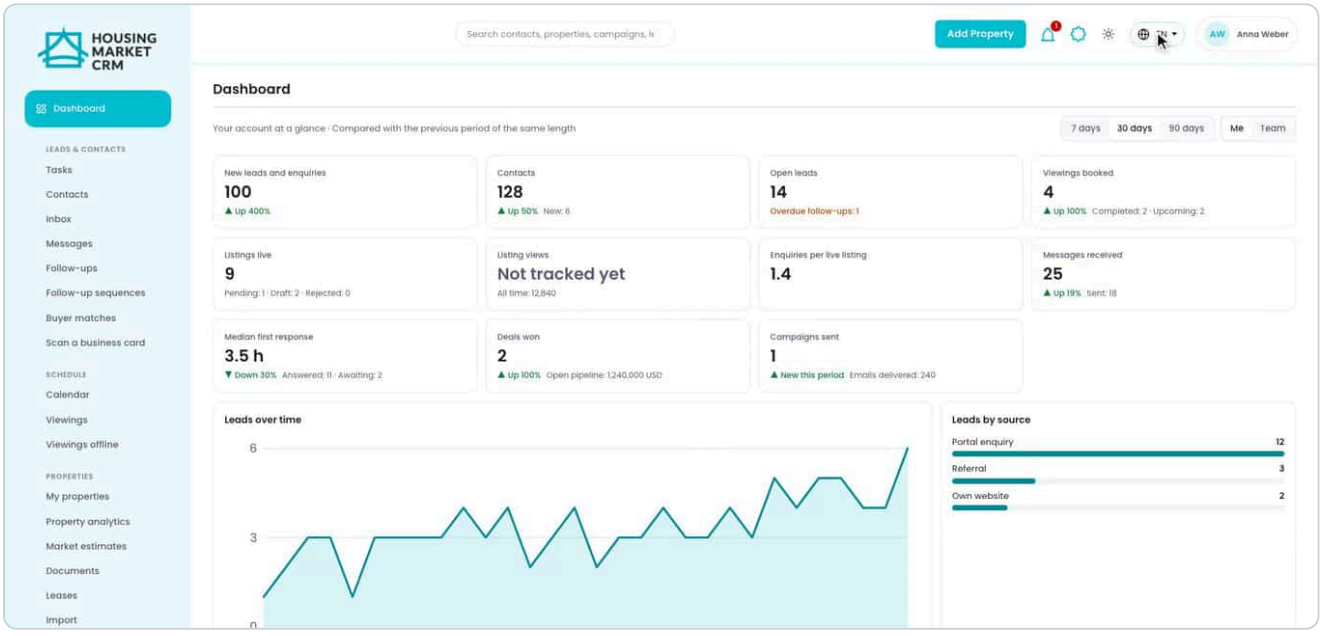


圖 7.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

就是您使用 CRM 的語言。把 CRM 切換成另一種語言，您的通知郵件也會跟著切換。

說明中心： 我的 CRM 通知郵件使用哪種語言？

8 第 8 章

搜尋所有資料

所有方案 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

可以。搜尋與篩選適用於聯絡人、潛在客戶和房產，潛在客戶看板則可依階段、狀態以及買賣或租賃篩選。

搜尋可以找到聯絡人、潛在客戶或房產，而清單不只能排序，還能篩選——潛在客戶看板可依階段、依狀態，以及依潛在客戶是買賣還是租賃篩選。

由於每則詢問都保留著它所來自的房產，「誰詢問過這筆物件」可以直接從物件本身得到答案，而不必另外搜尋。

出自說明中心： **我可以搜尋聯絡人嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

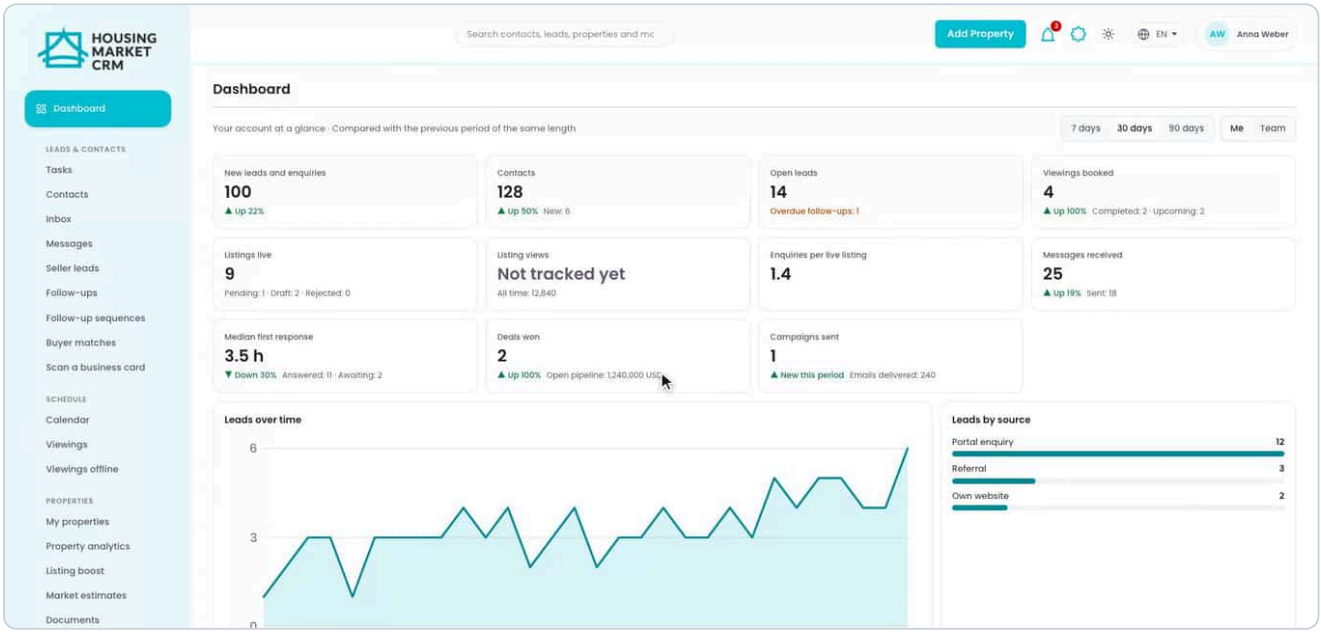


圖 8.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 搜尋框位於頁首，在每個畫面都看得到。

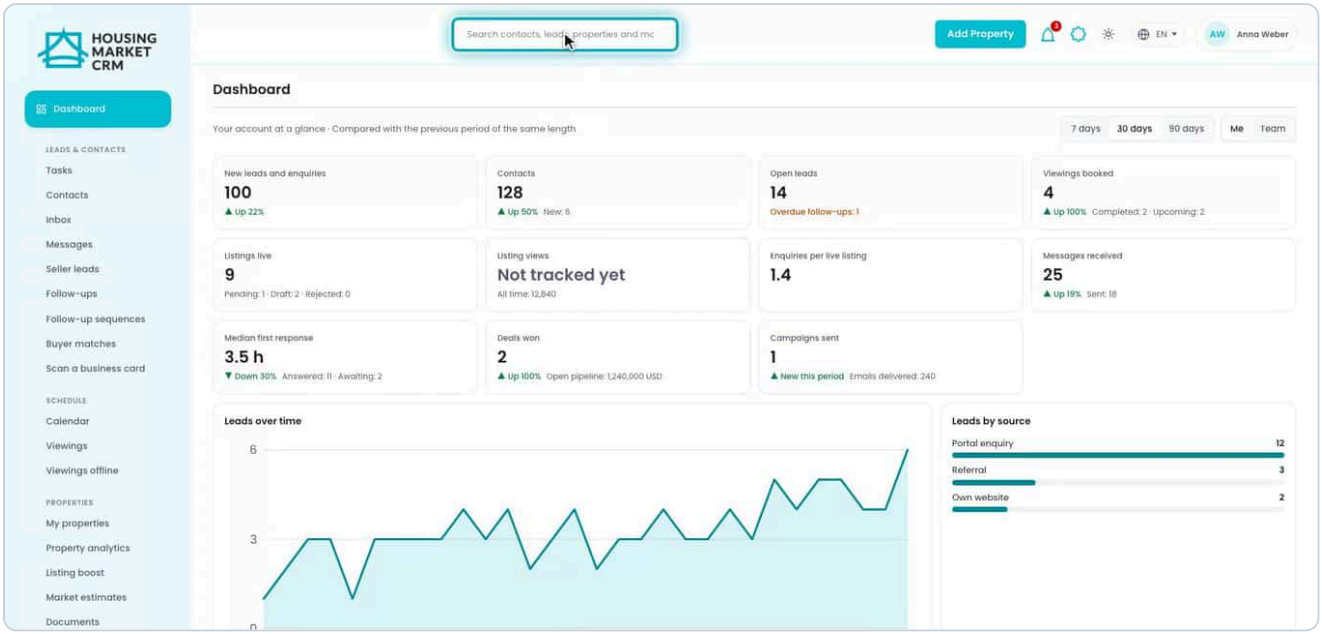


圖 8.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 輸入姓名的一部分，或號碼、街名。

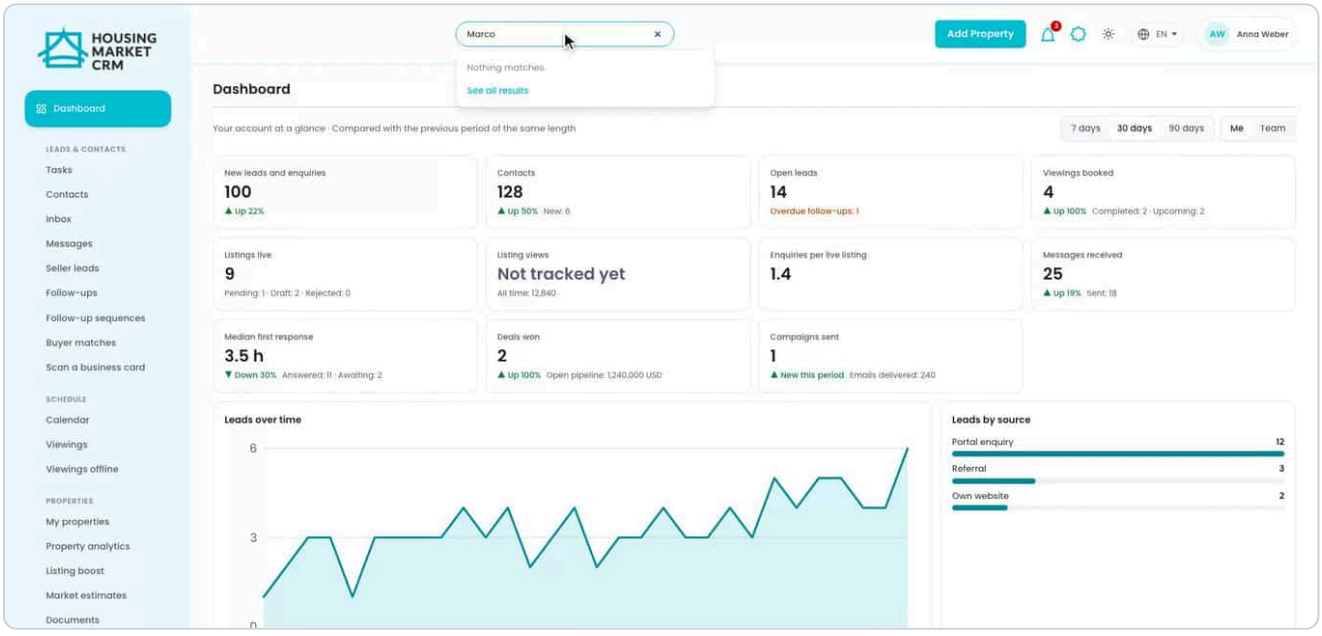


圖 8.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 查找範圍涵蓋潛在客戶、聯絡人、物件、文件與租約。

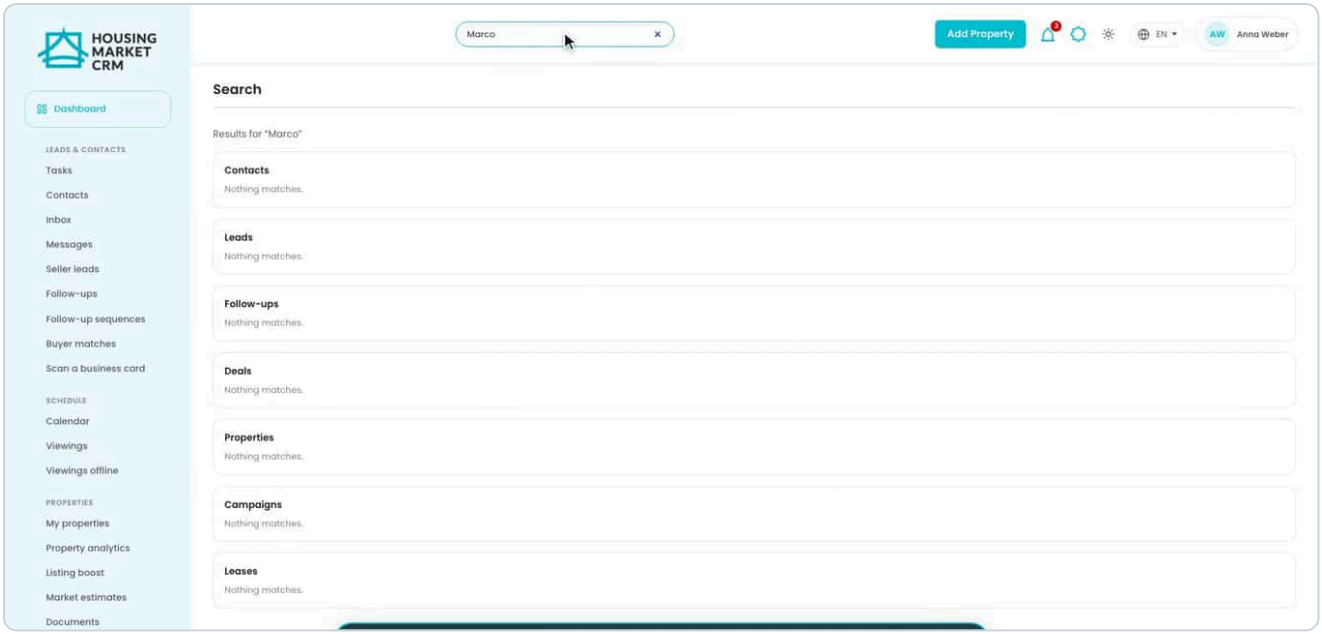


圖 8.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 按 Enter 取得完整清單，並依類型分組。

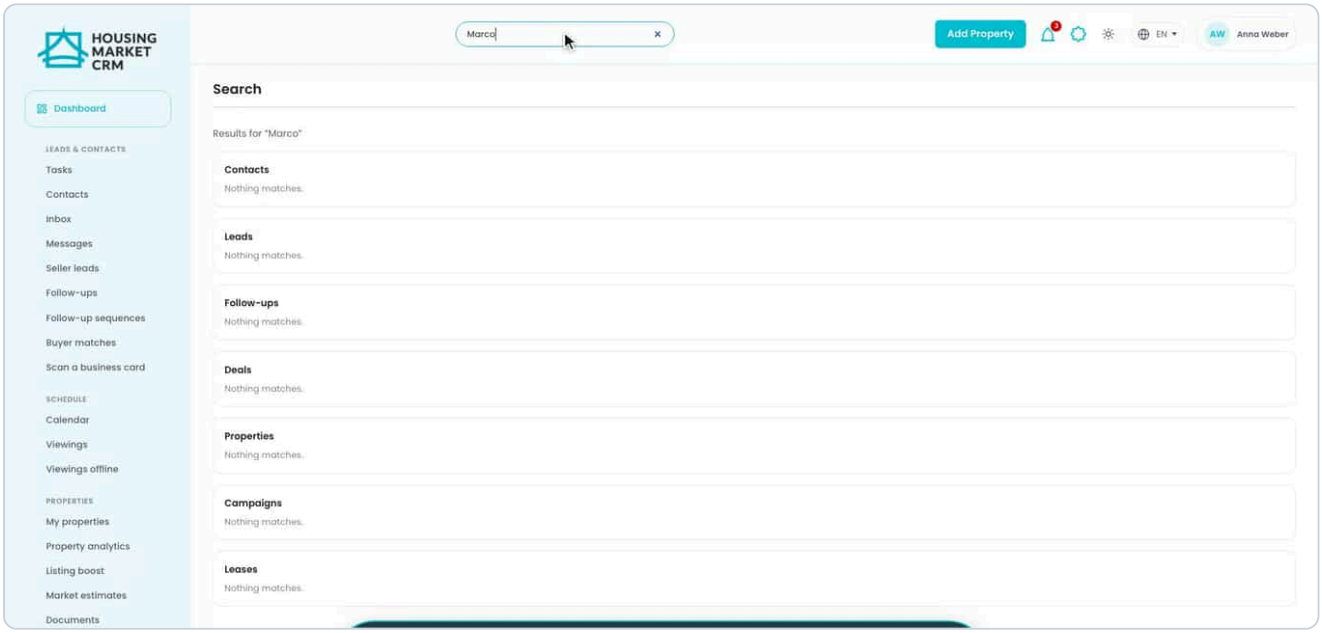


圖 8.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 點選結果即可開啟，比開啟清單再篩選更快。

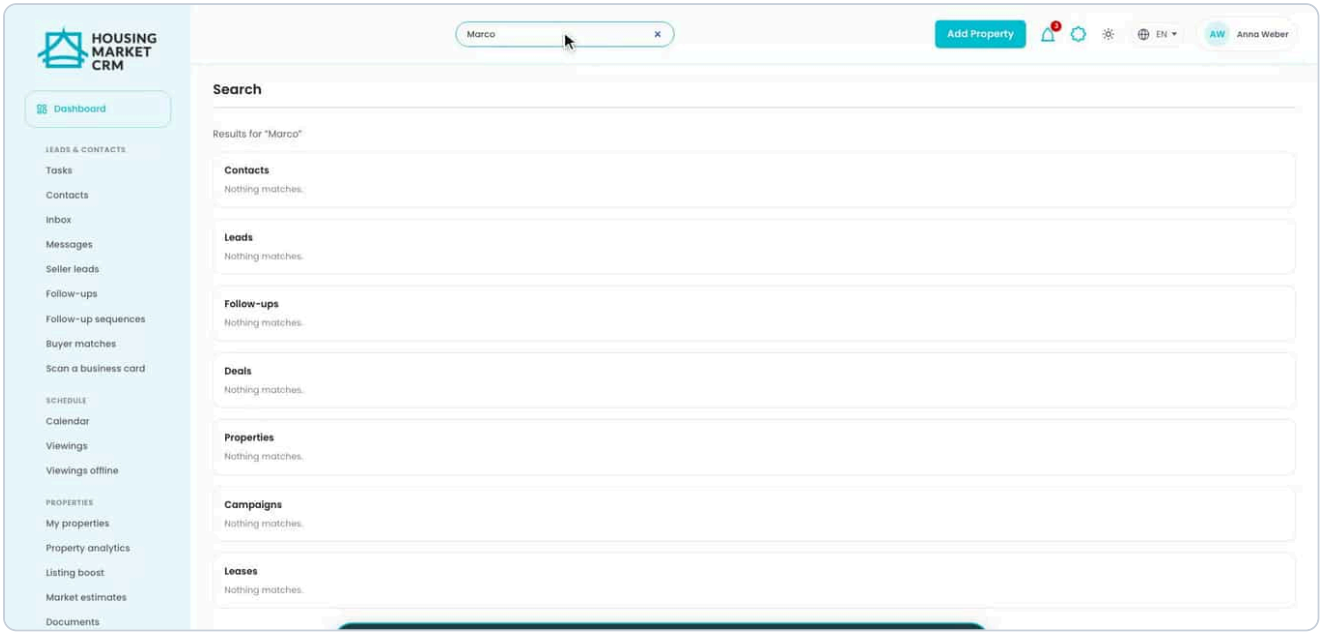


圖 8.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 在手機上，搜尋在左側選單中有獨立的項目。

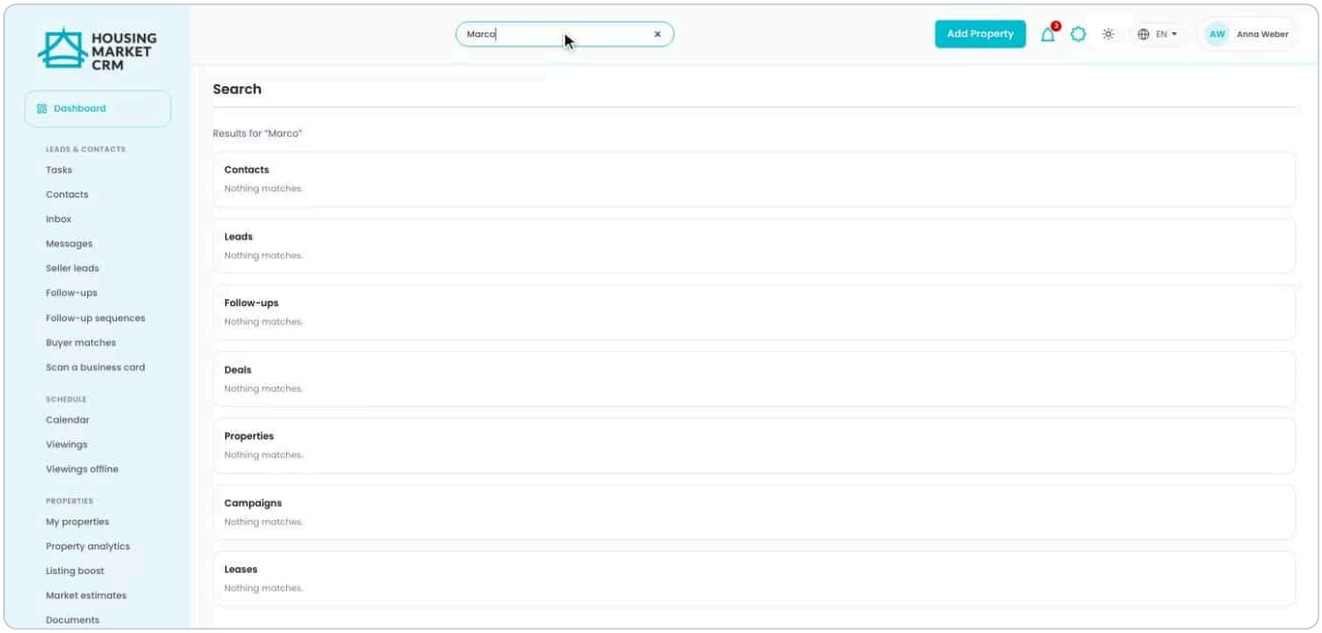


圖 8.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

我可以在手機上使用 Housing Market CRM 嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

第 2 篇

潛在客戶與聯絡人

9 潛在客戶看板

10 手動新增潛在客戶

11 處理潛在客戶

12 將潛在客戶連結至物件

13 回覆潛在客戶

14 查看有興趣的買方

15 潛在客戶評分

16 反向配對

17 跟進流程

18 維繫冷卻的潛在客戶

19 購買賣方潛在客戶

20 新增聯絡人

21 匯入聯絡人

22 掃描名片

23 聯絡人時間軸

24 合併重複聯絡人

9 第 9 章

潛在客戶看板

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以，在有五個固定欄位的 Kanban 看板上：新任務、帶看、洽談中、成交與流失。這些欄位無法重新命名，也無法新增。

在側邊欄開啟「任務」，在看板上拖曳潛在客戶，依序經過各欄位：

- 新任務
- 帶看
- 洽談中
- 成交
- 流失

除了階段之外還有另外兩個維度，看板就是依它們篩選：狀態（新的、待回電、待回訊、已結案），以及潛在客戶是買賣還是租賃。一段時間沒人處理的潛在客戶也會自行發出通知，而不是等著被人注意到。

出自說明中心： **我可以把潛在客戶分成不同階段嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

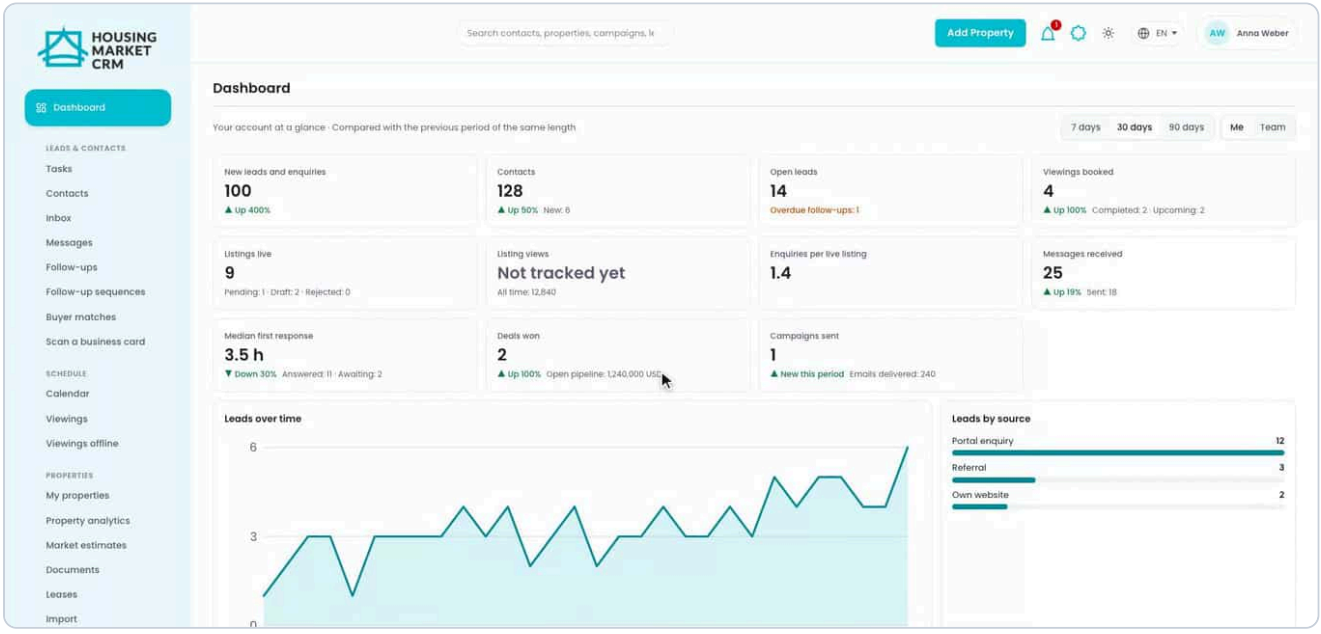


圖 9.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Tasks。

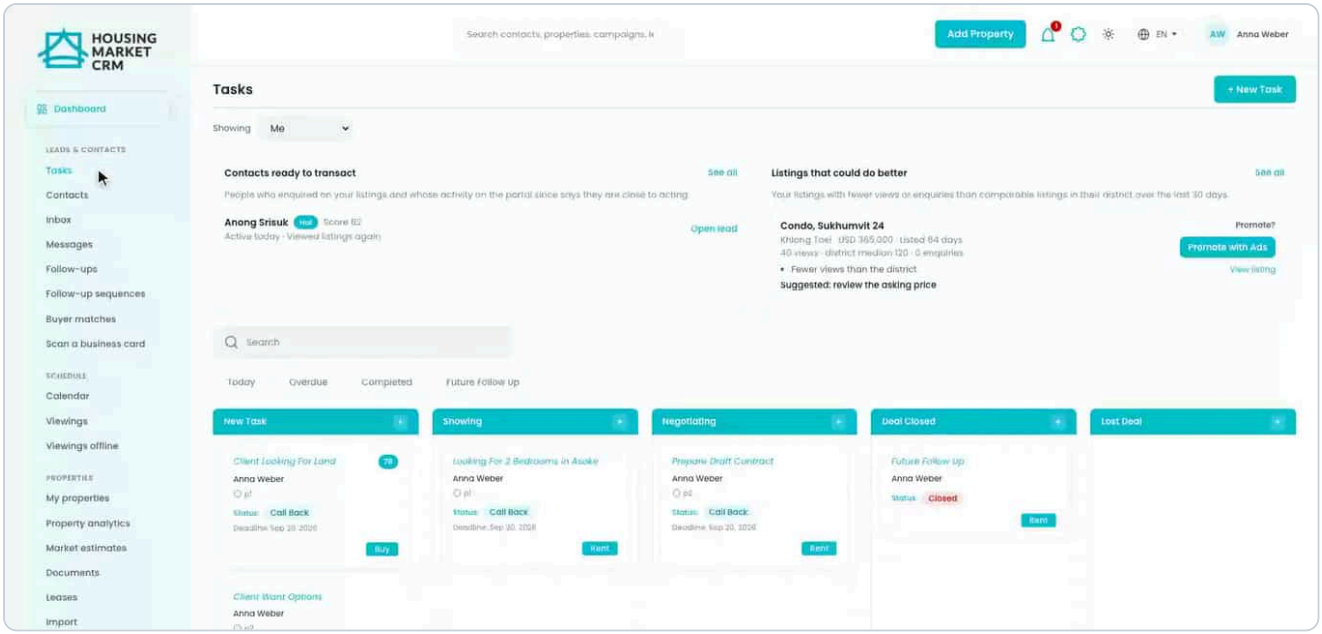


圖 9.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 新諮詢會從 New Task 開始。

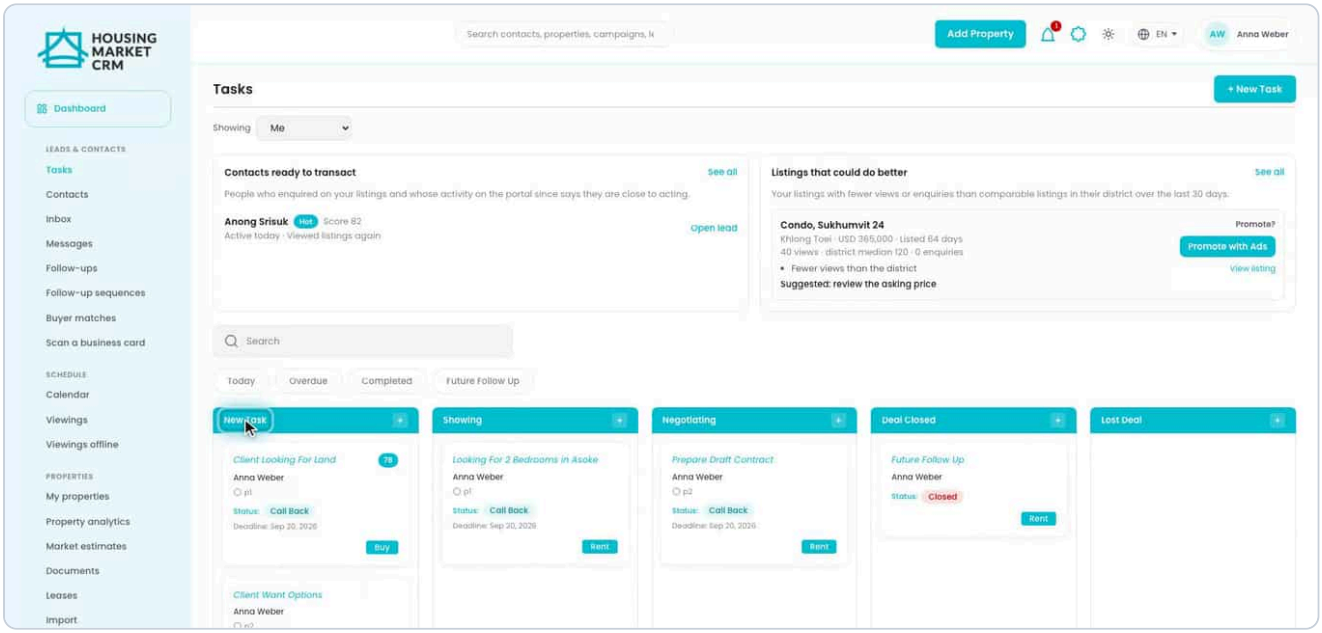


圖 9.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 接著是 Showing 與 Negotiating… …直到結束於 Deal Closed 或 Lost Deal。

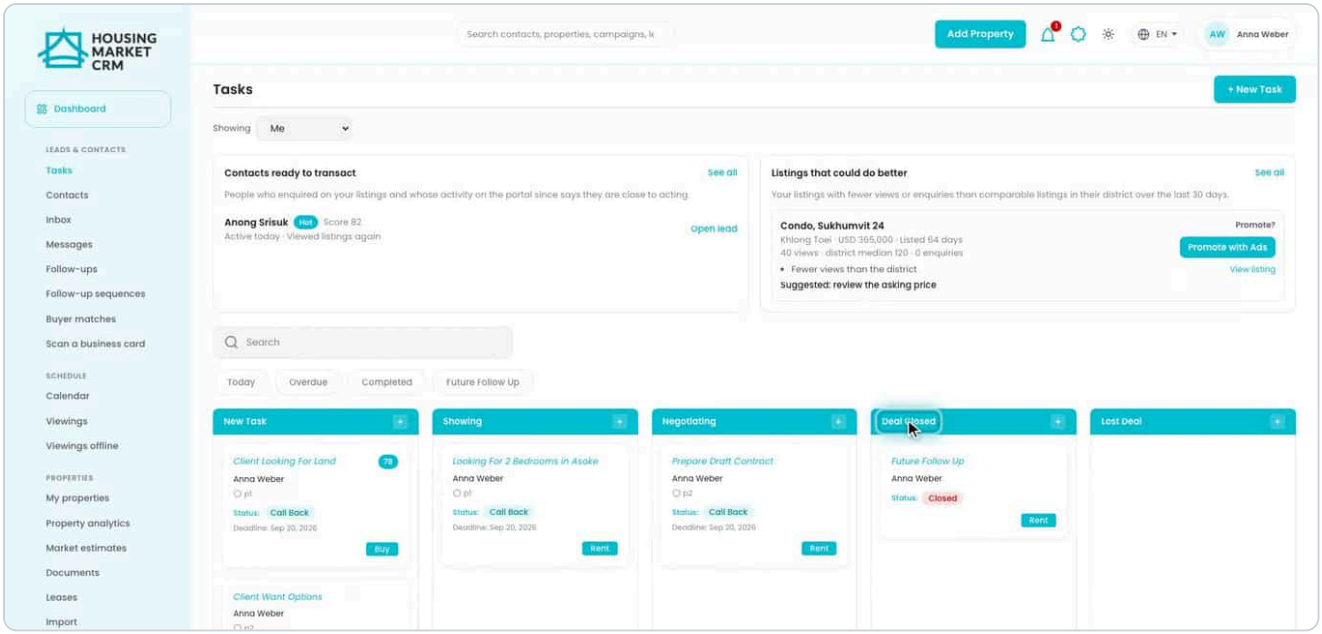


圖 9.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 每張卡片顯示潛在客戶、聯絡人、狀態與期限。

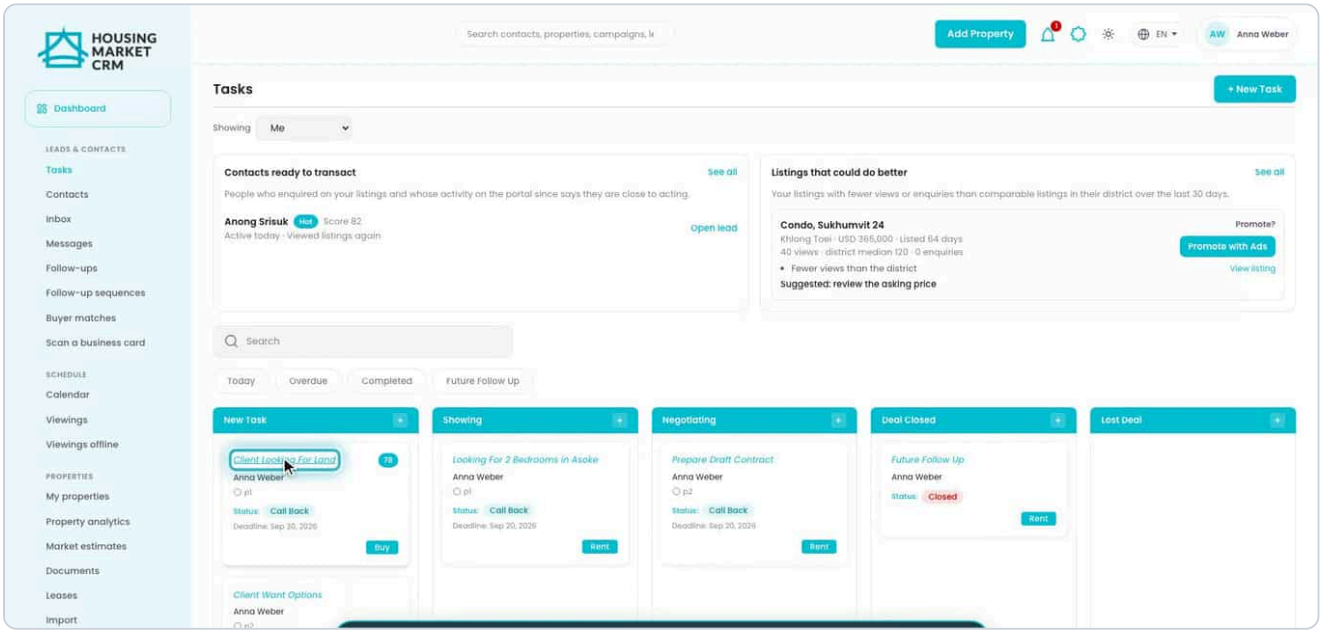


圖 9.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 用 Overdue 查看誰正在等您。

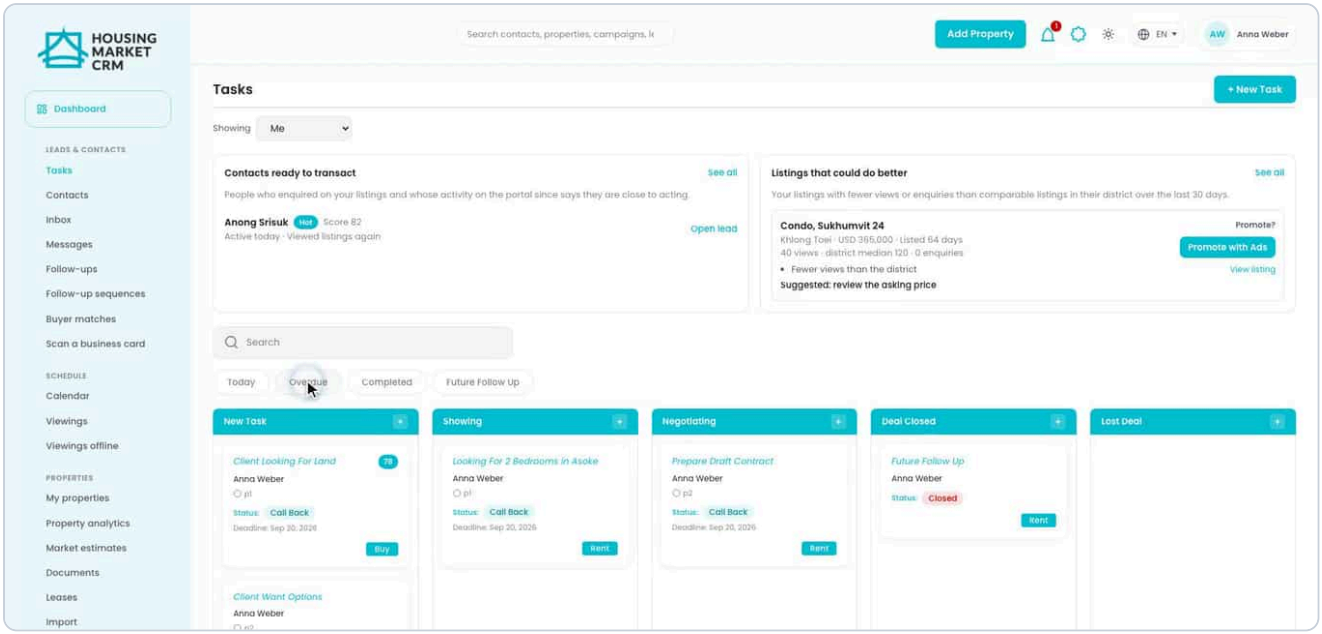


圖 9.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 或搜尋某位潛在客戶。

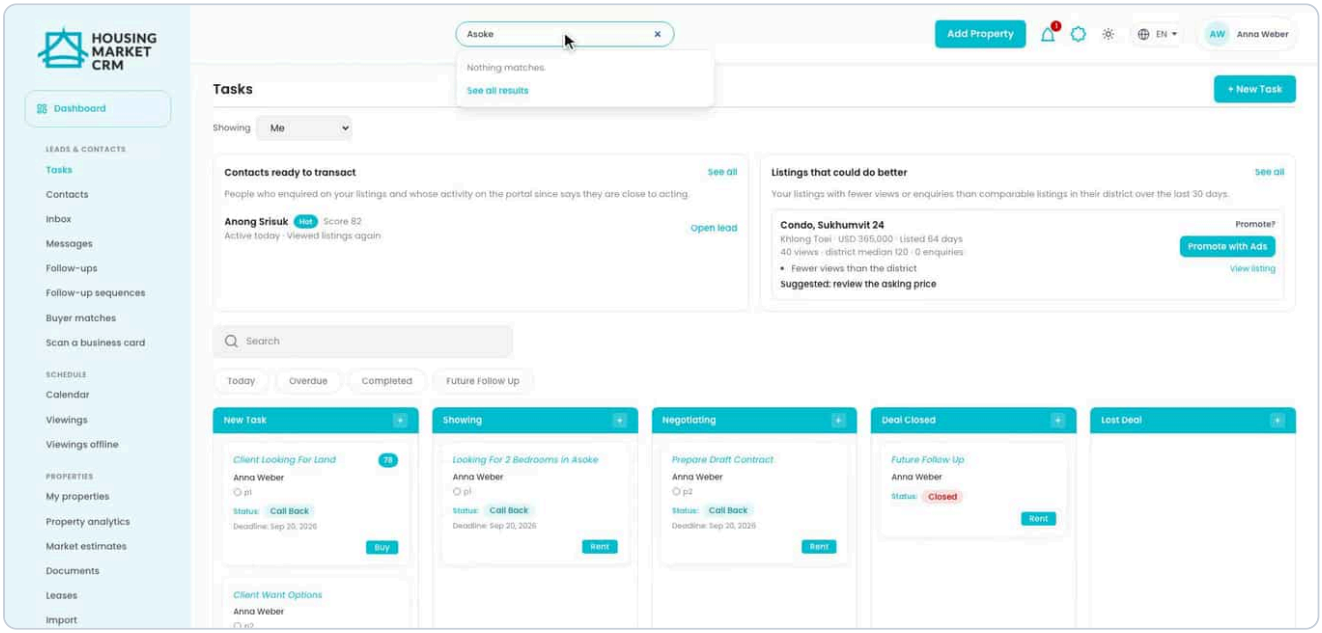


圖 9.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 用欄位上的 + 將潛在客戶加入該階段。

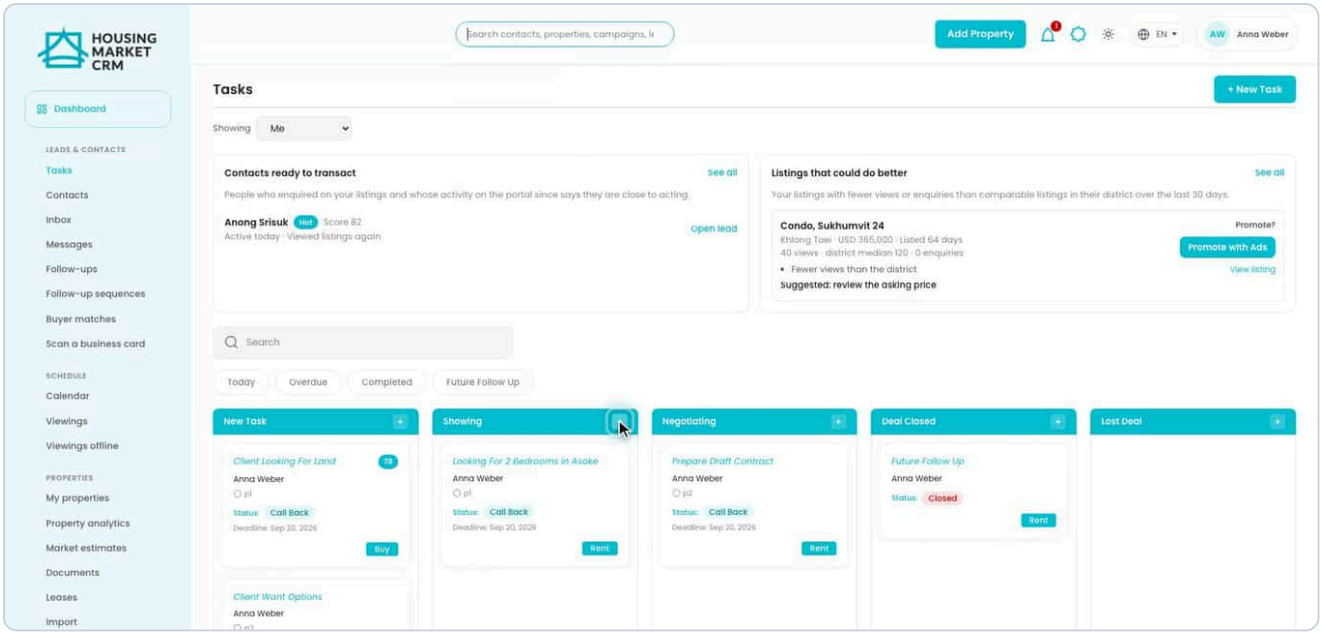


圖 9.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 點選卡片以開啟潛在客戶。

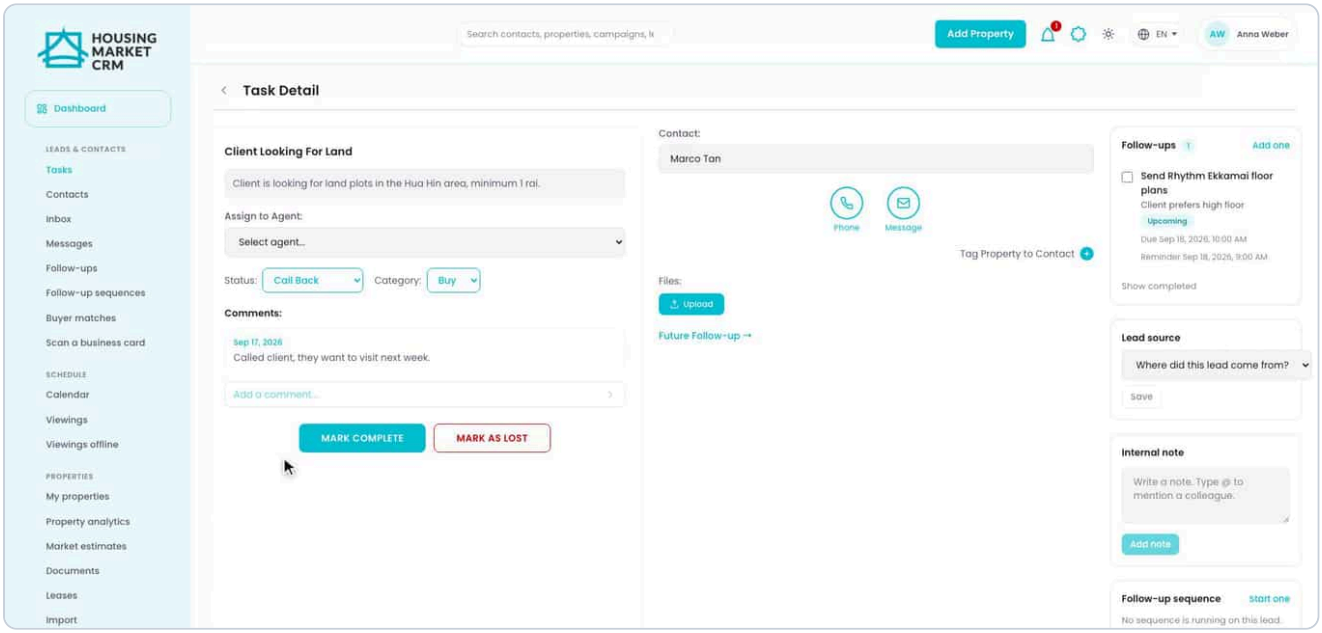


圖 9.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 潛在客戶紀錄隨即開啟，呈現此諮詢的所有資訊。

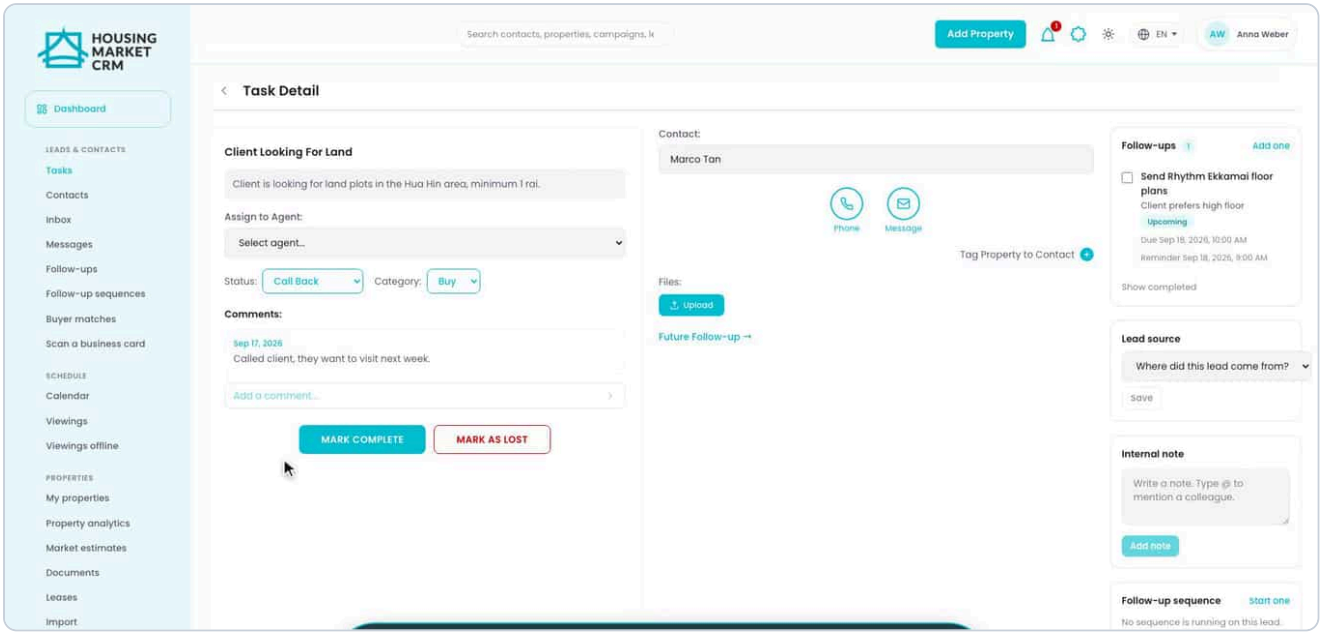


圖 9.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

提示

可以。每筆物件的詢問都會進入同一個看板，而每筆潛在客戶仍會標示它來自哪個房產。

說明中心： 我可以管理來自多筆物件的詢問嗎？

相關說明中心文章

潛在客戶如何加入 CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
我可以管理國際潛在客戶嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-international-leads

10 第 10 章

手動新增潛在客戶

所有方案 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟 Tasks，您的潛在客戶看板。

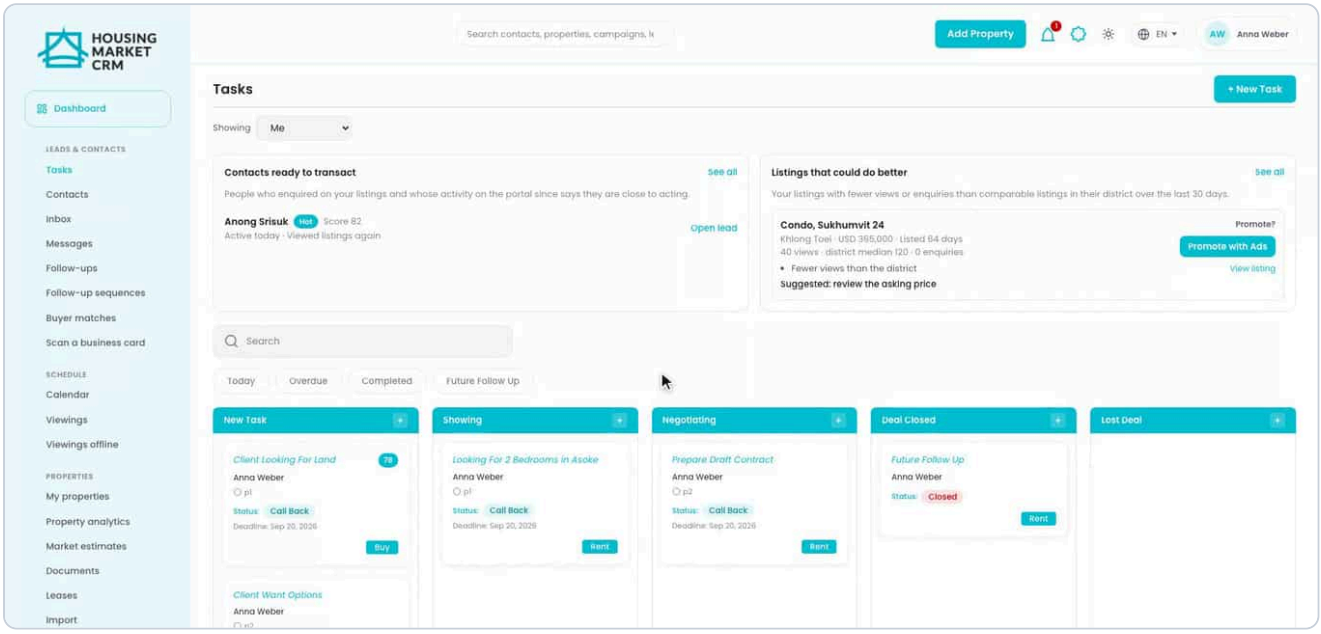


圖 10.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點擊 + New Task。

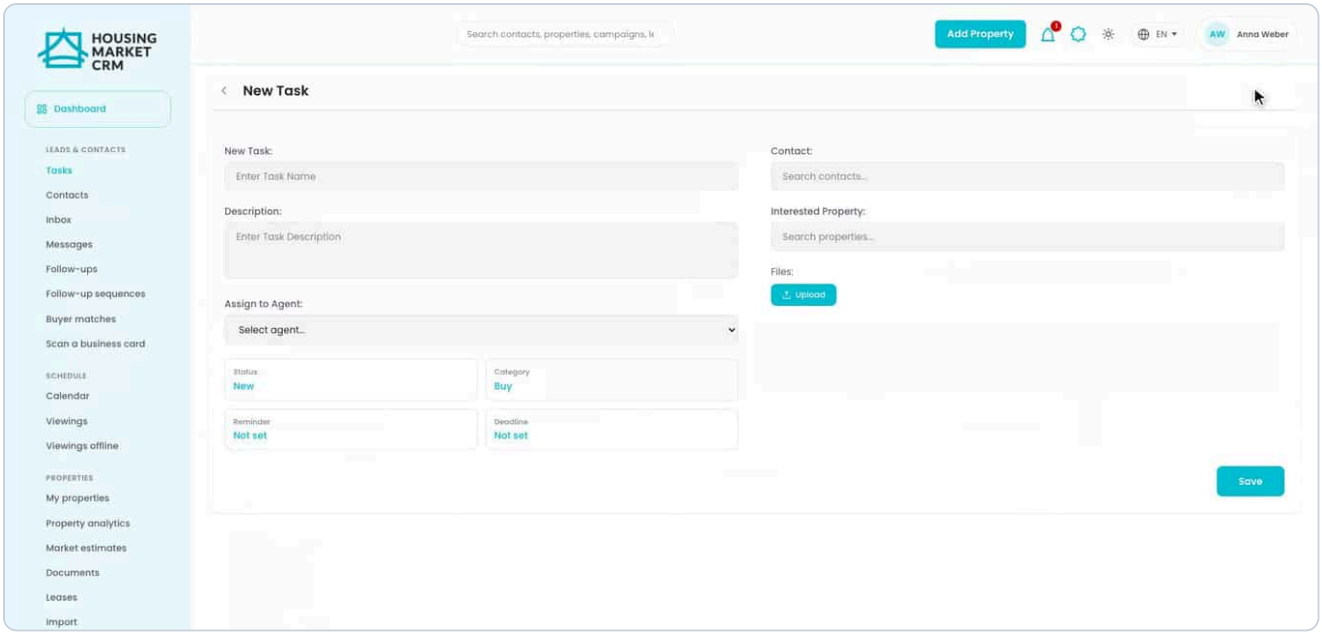


圖 10.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 為潛在客戶填寫清楚的標題。

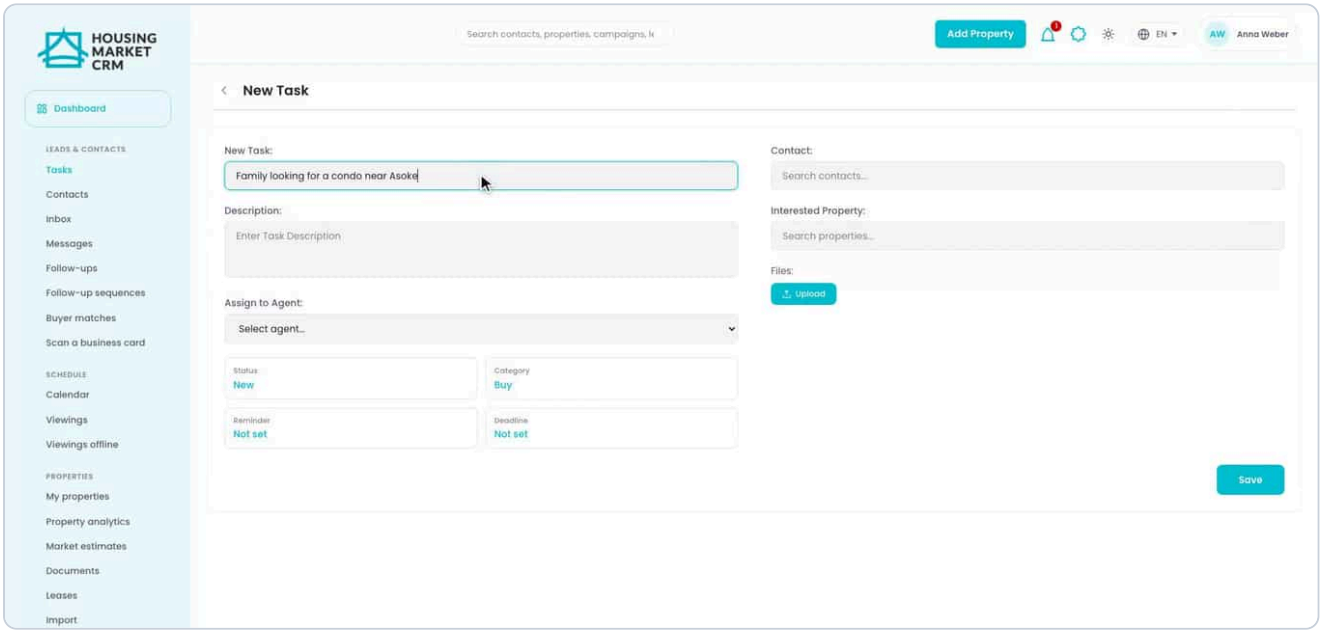


圖 10.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 加入簡短說明。

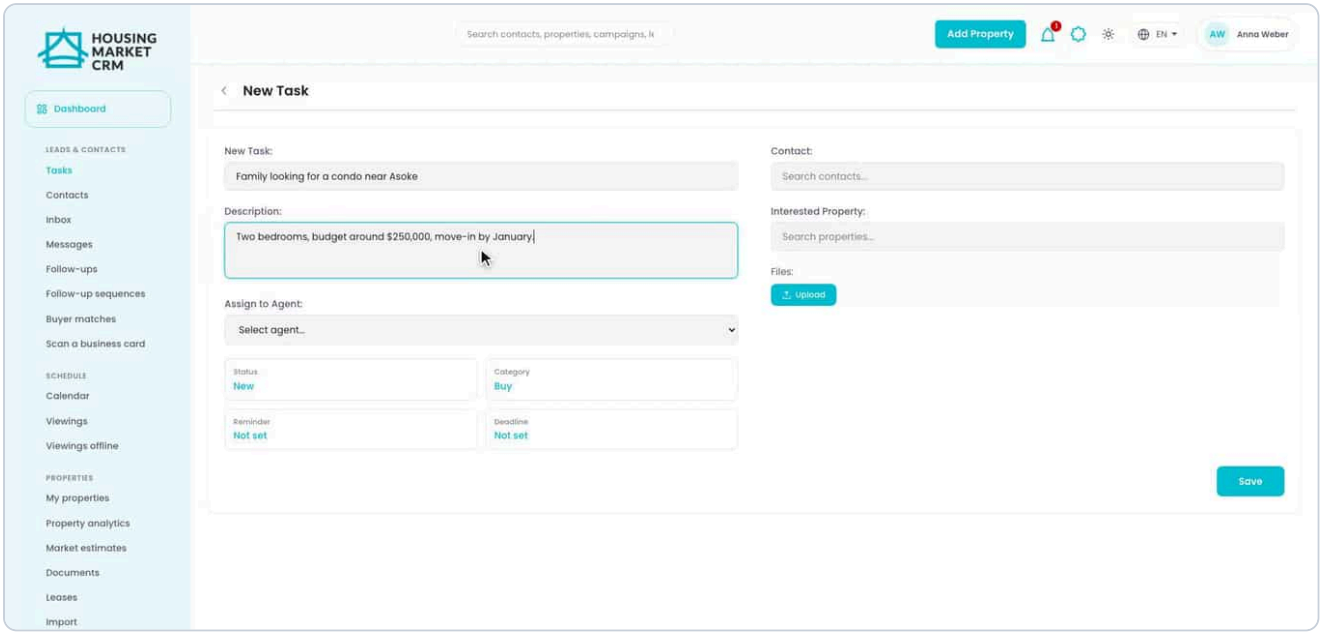


圖 10.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 選擇由誰負責這位潛在客戶。

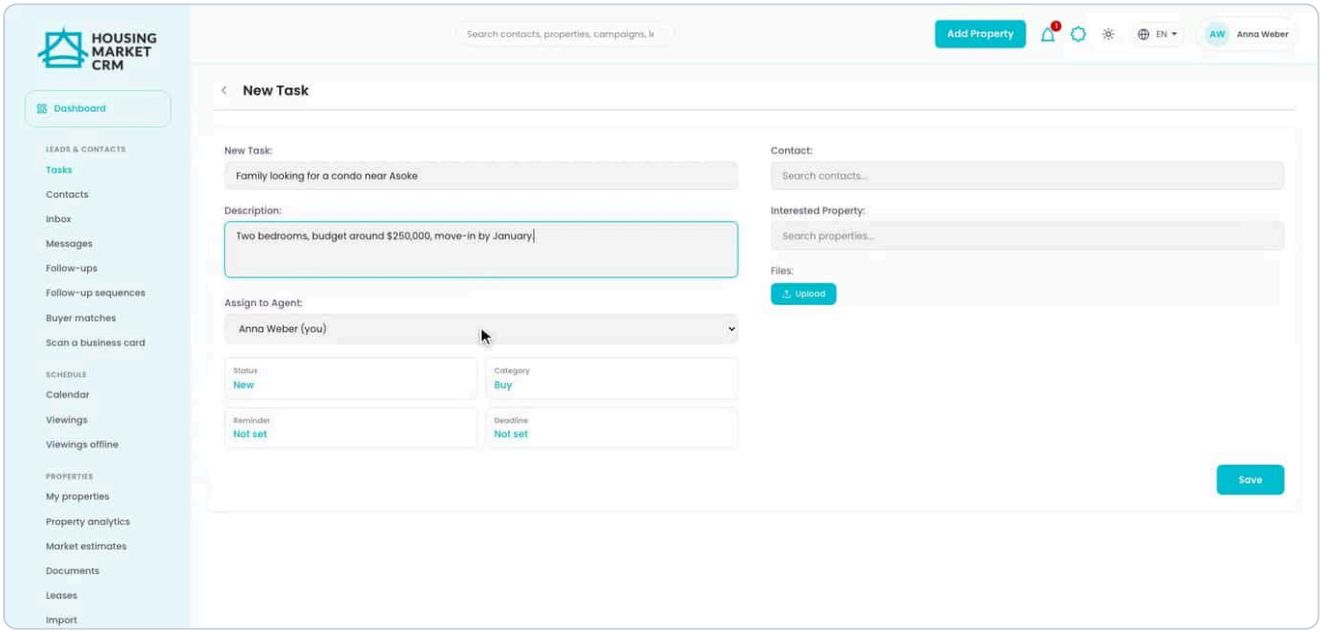


圖 10.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 設定期限...。

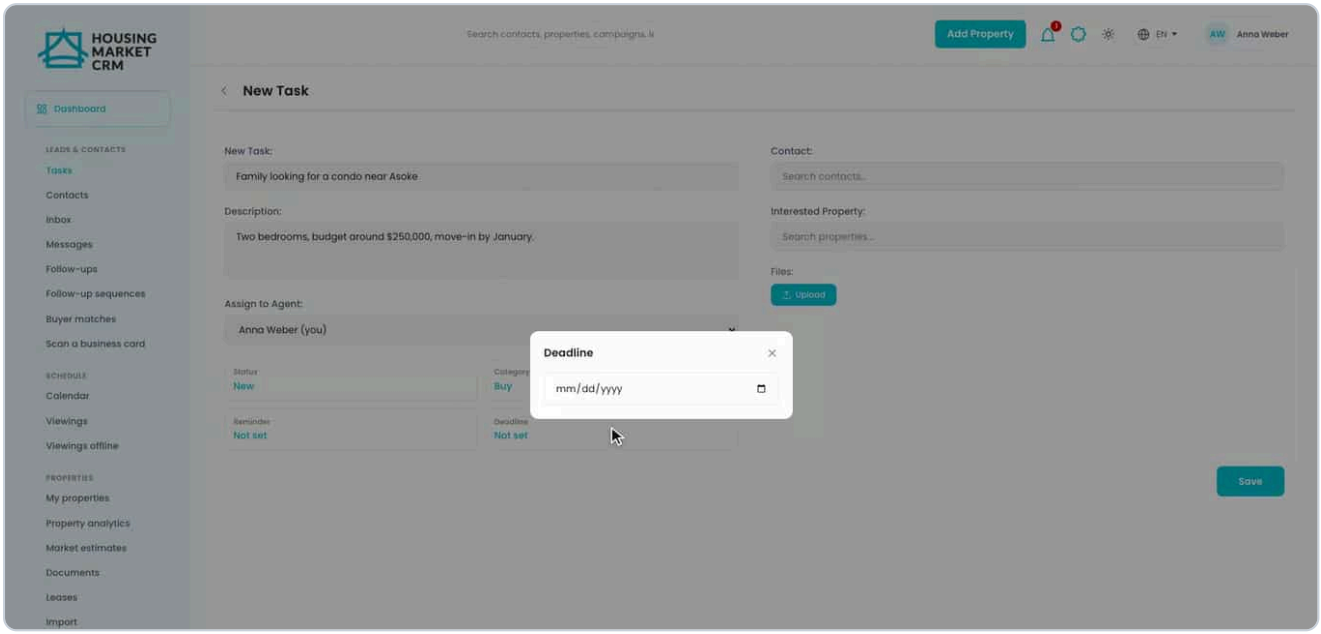


圖 10.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 搜尋聯絡人... ...並從清單中選取。

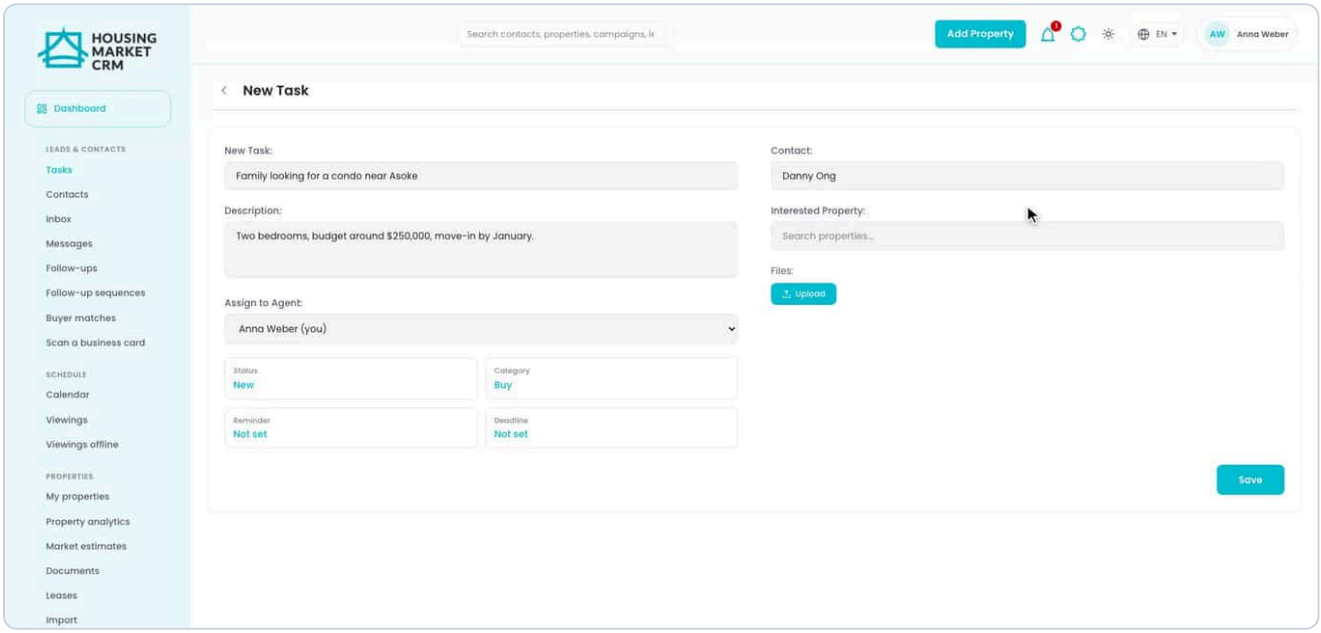


圖 10.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 標記對方感興趣的物件。

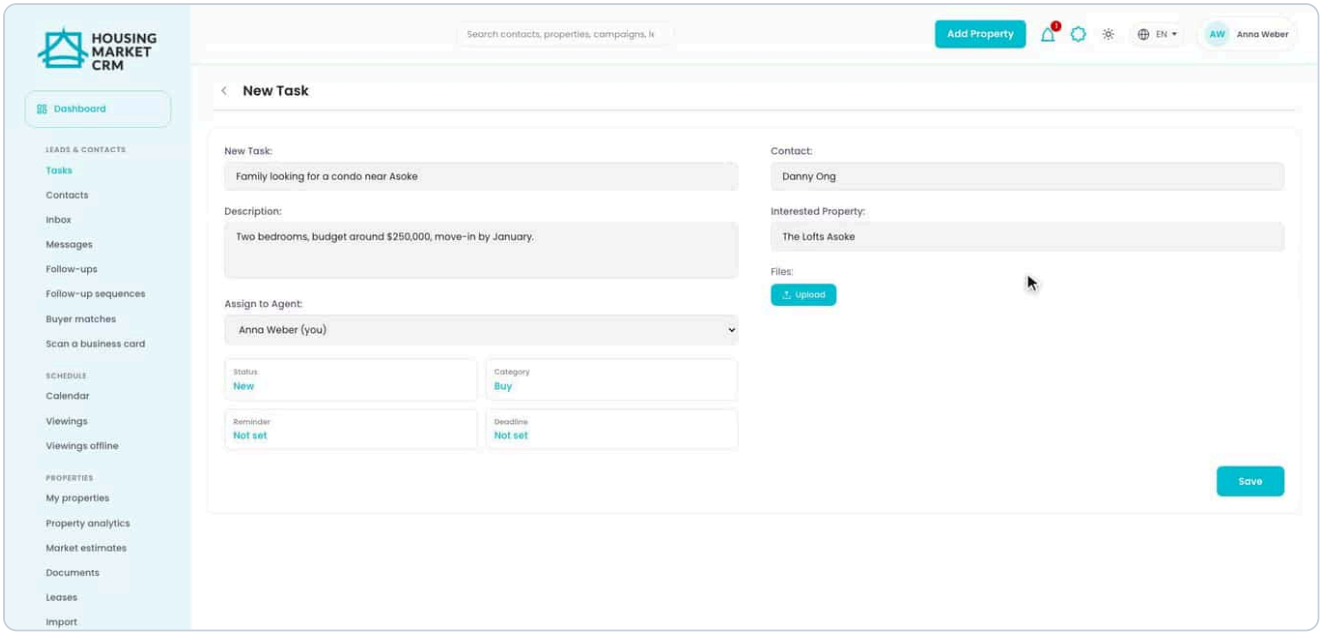


圖 10.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 點選 Save（儲存）。

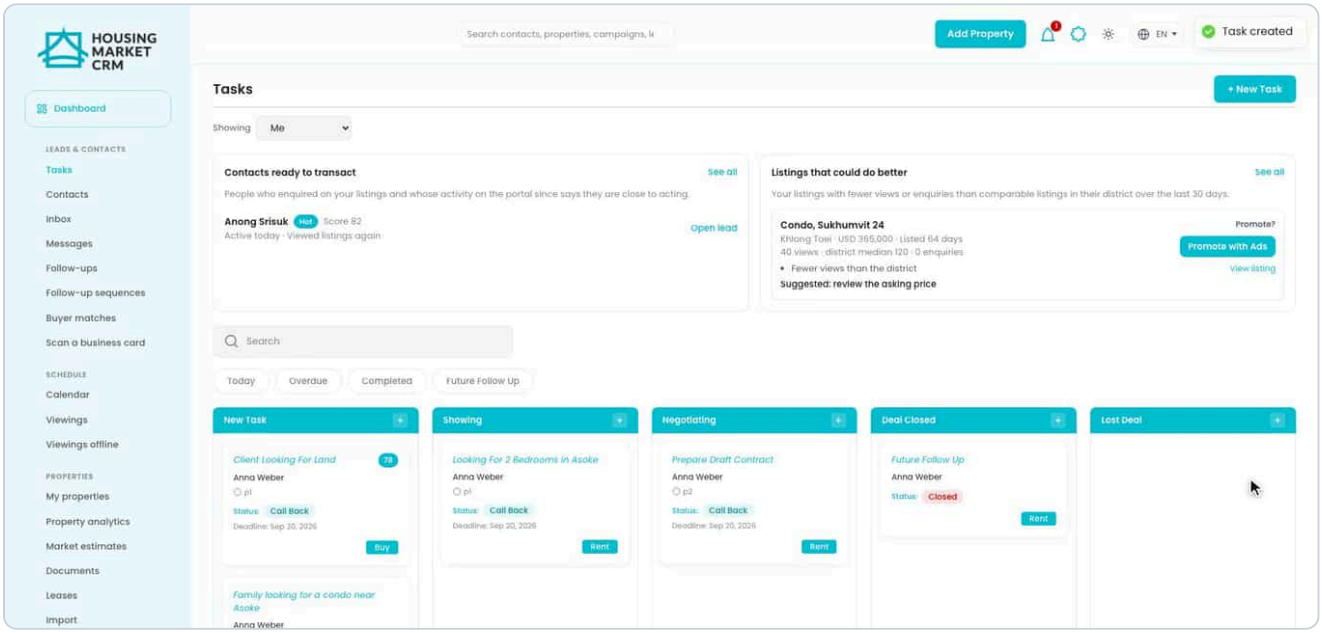


圖 10.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 潛在客戶會出現在看板的 New Task 中。

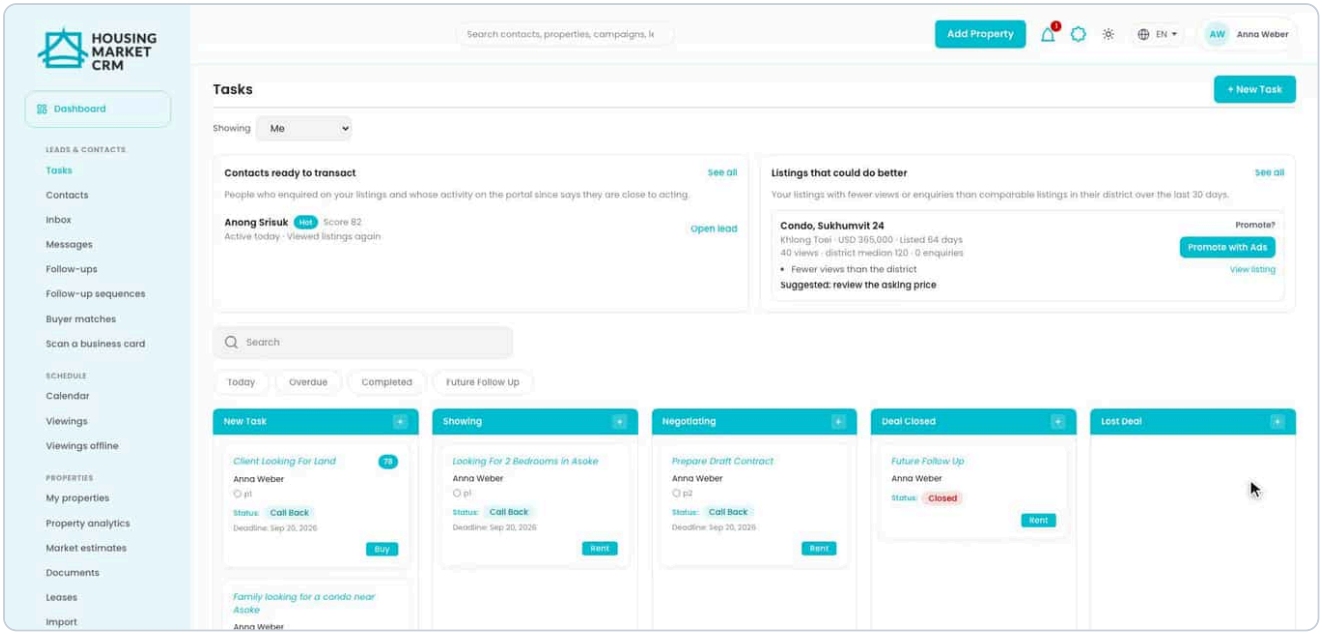


圖 10.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

> **注意** 可以，在有五個固定欄位的 Kanban 看板上：新任務、帶看、洽談中、成交與流失。這些欄位無法重新命名，也無法新增。
>
> 說明中心： 我可以把潛在客戶分成不同階段嗎？

相關說明中心文章

潛在客戶如何加入 CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
我可以建立任務嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-create-tasks
我可以看到潛在客戶是哪個房產帶來的嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

11 第 11 章

處理潛在客戶

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 從 Tasks 版面開啟一筆潛在客戶。

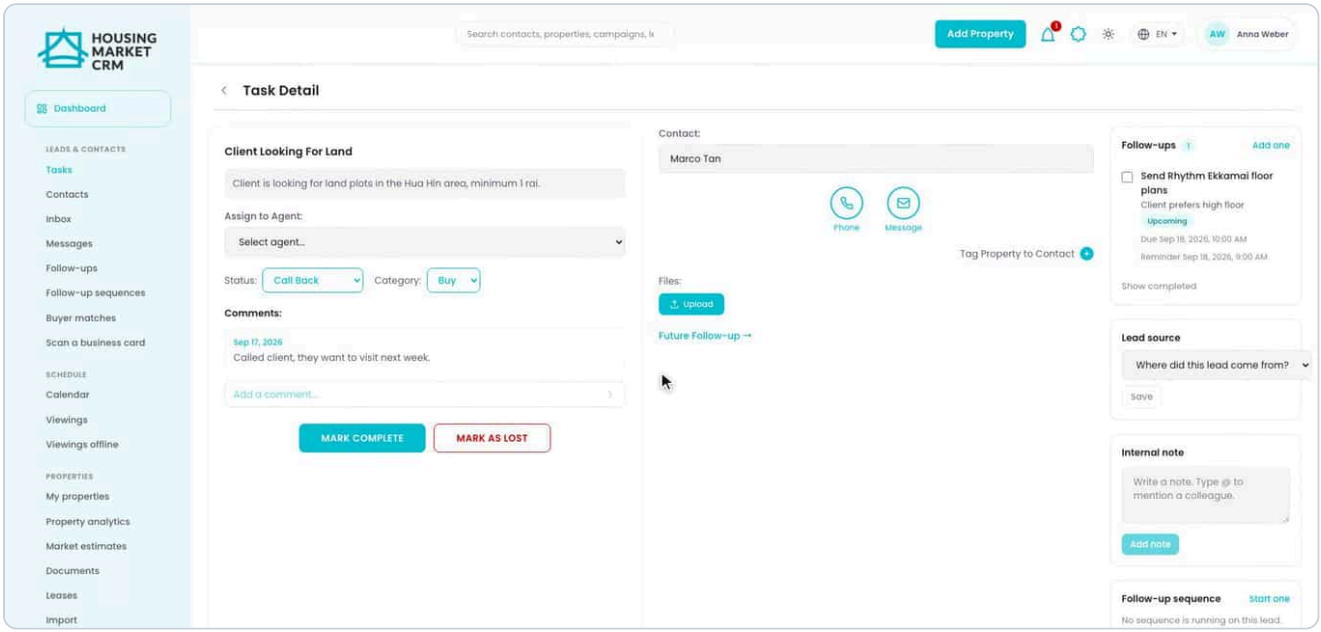


圖 11.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 隨著進度更新狀態。

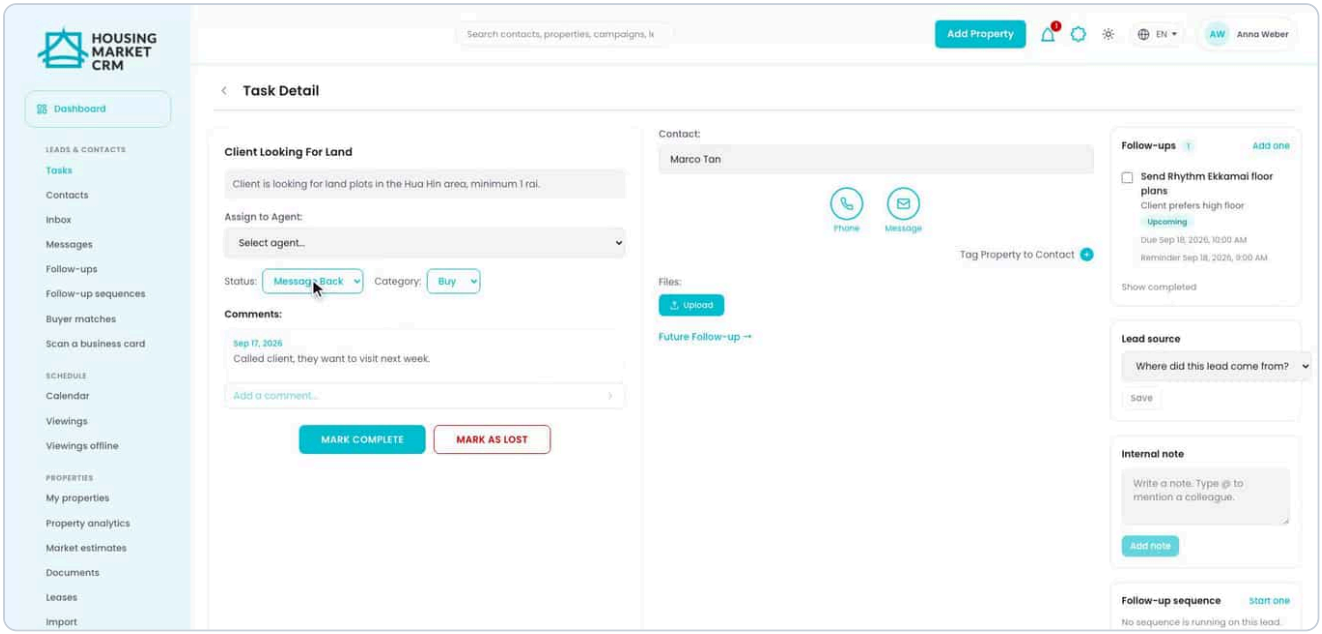


圖 11.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 類別顯示對方想購買或租賃。

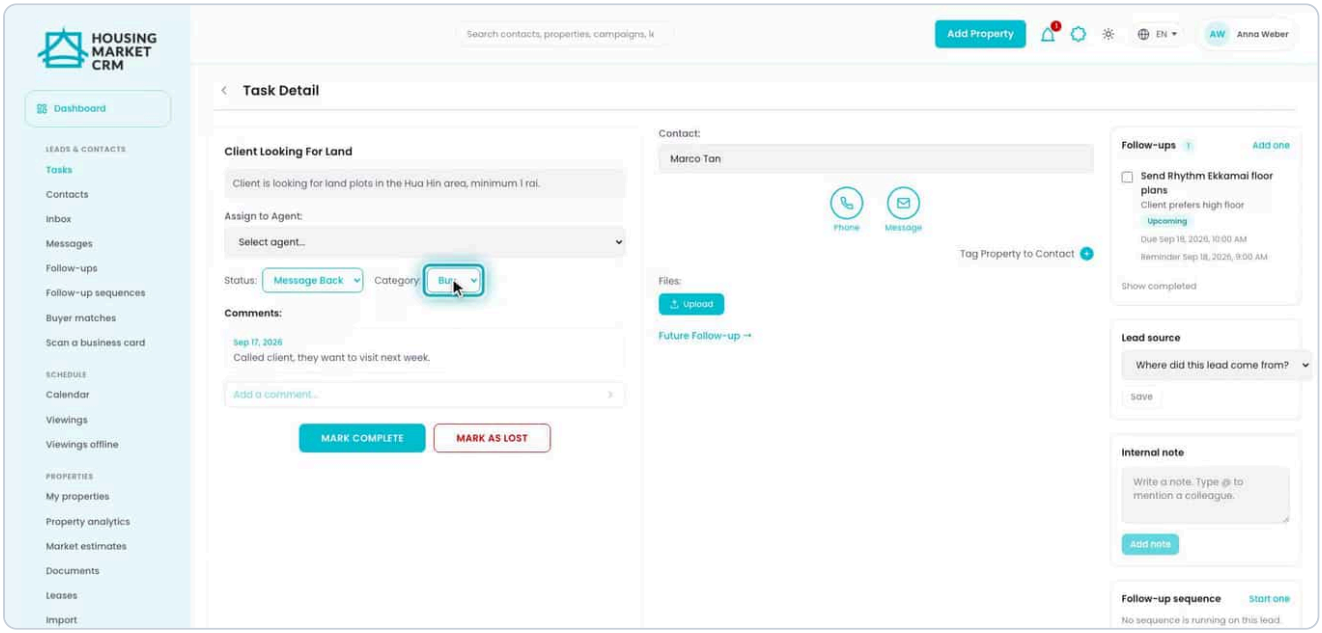


圖 11.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 在 Comments 中記錄經過。

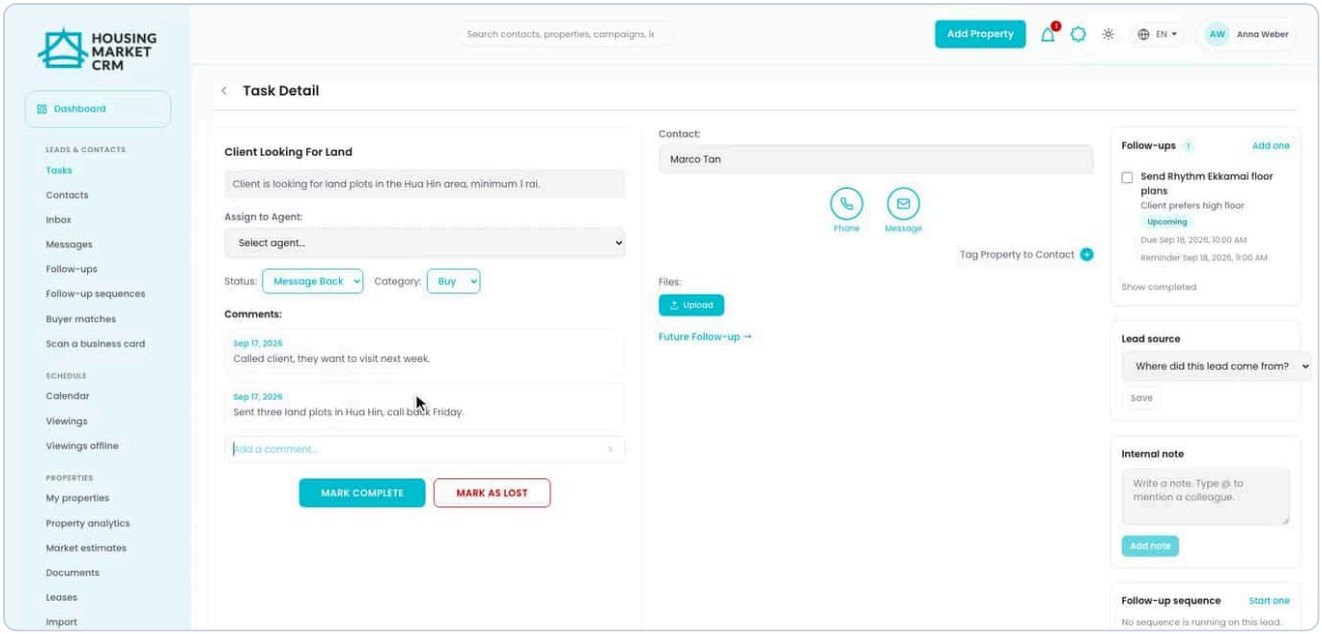


圖 11.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 新增內部備註——輸入 @ 提及同事。

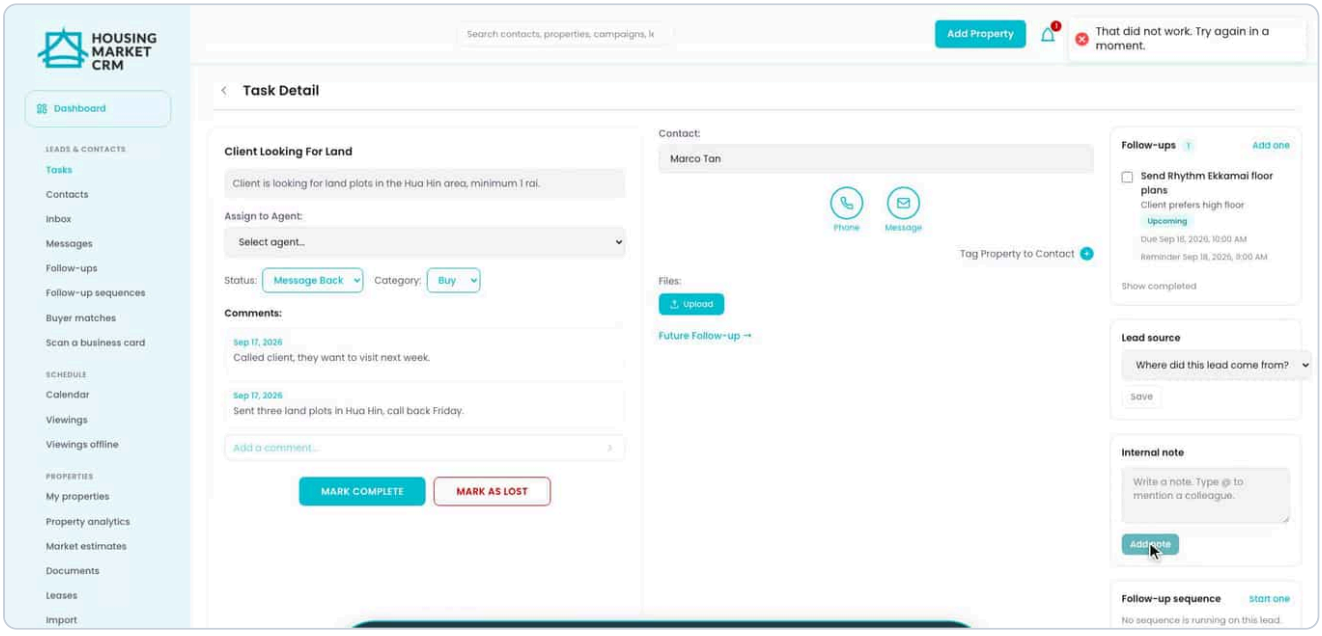


圖 11.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 一鍵撥號或傳訊給聯絡人。

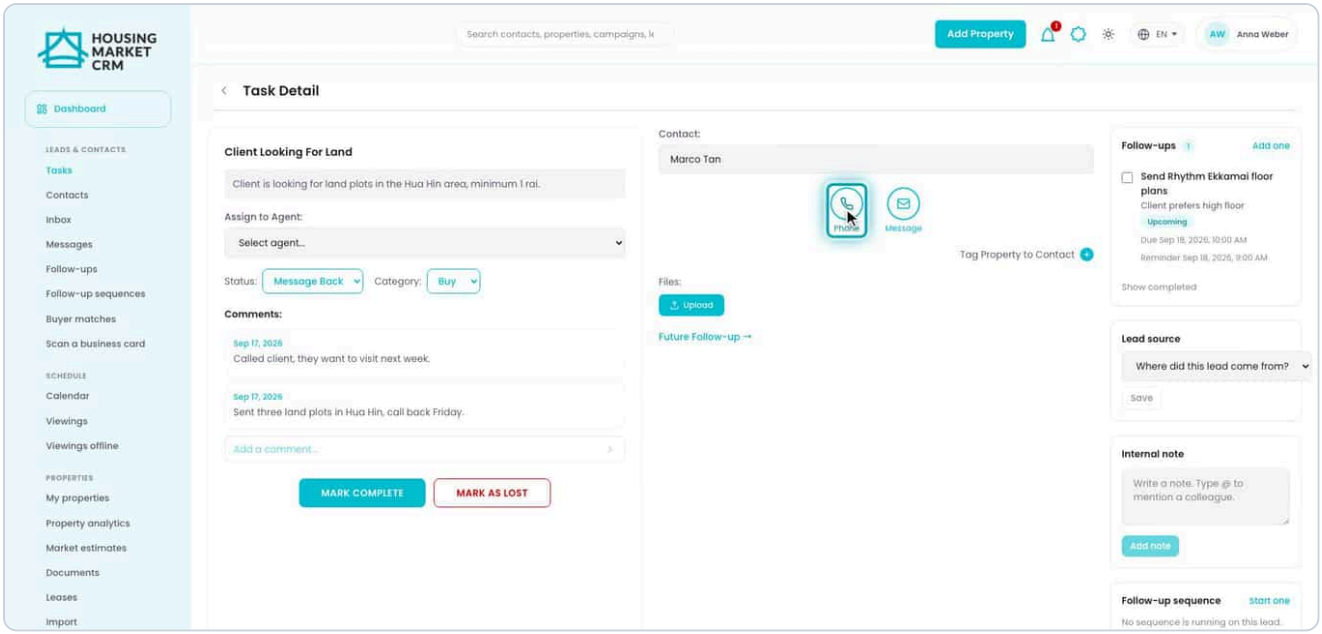


圖 11.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 在 Follow-ups 下，點選 Add one。

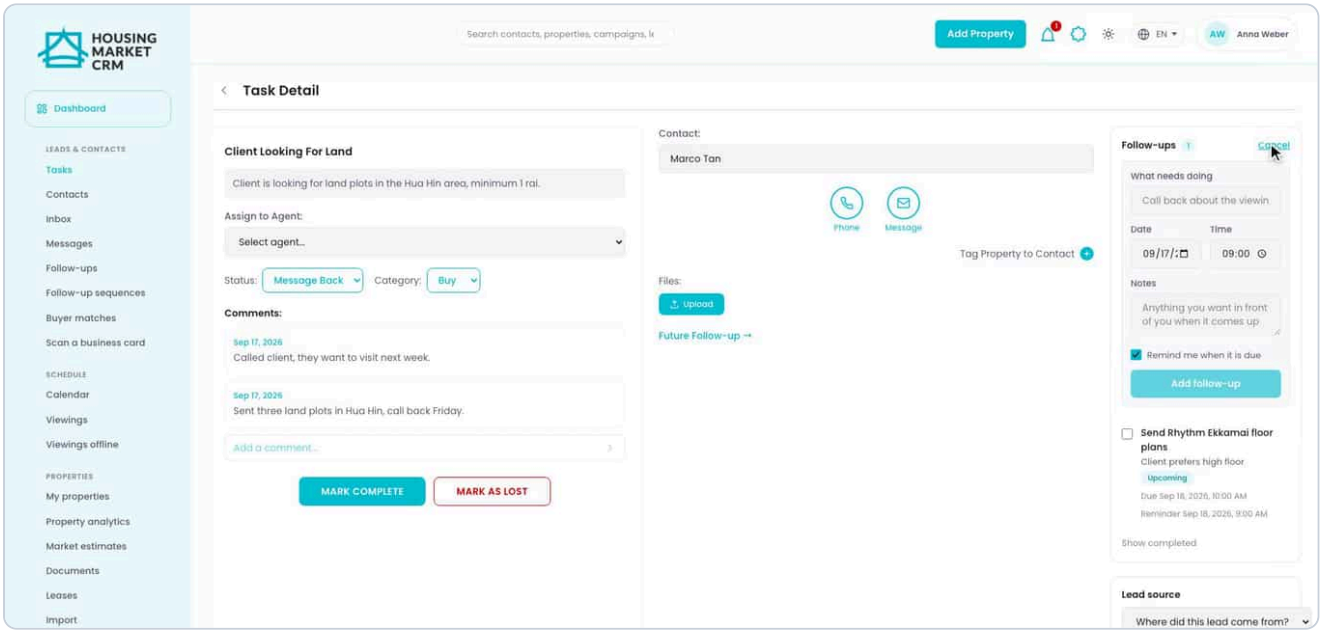


圖 11.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 選擇日期與待辦事項——系統會提醒您。

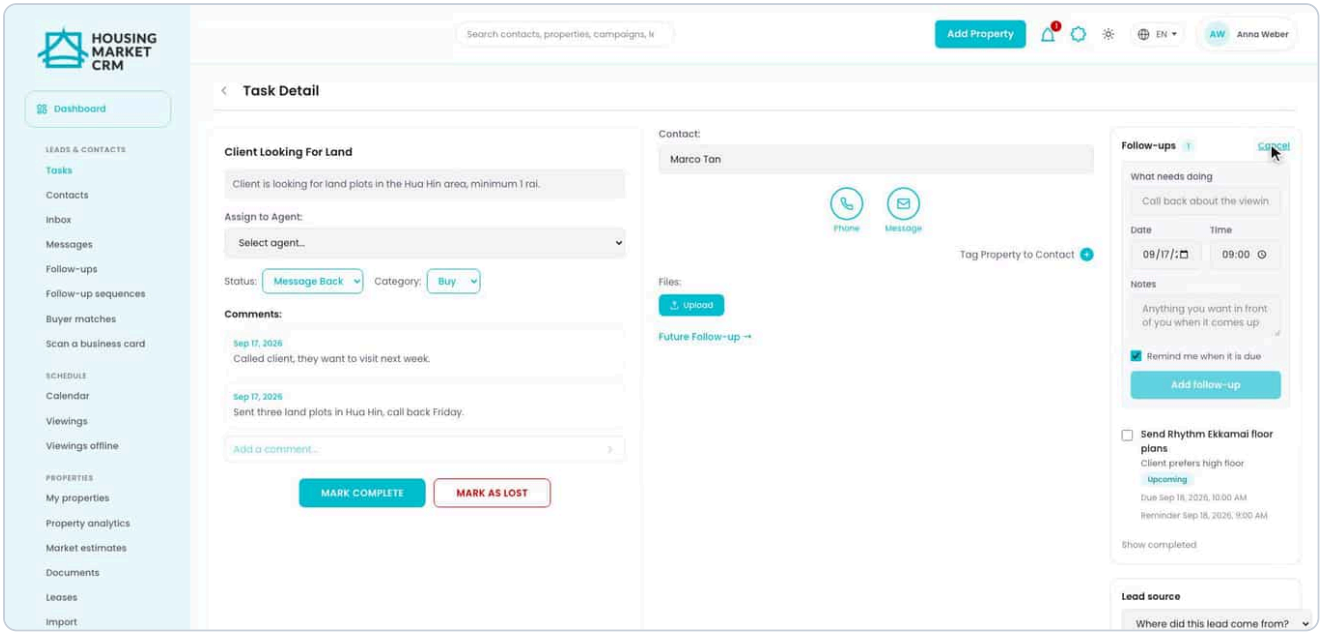


圖 11.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 設定潛在客戶來源。

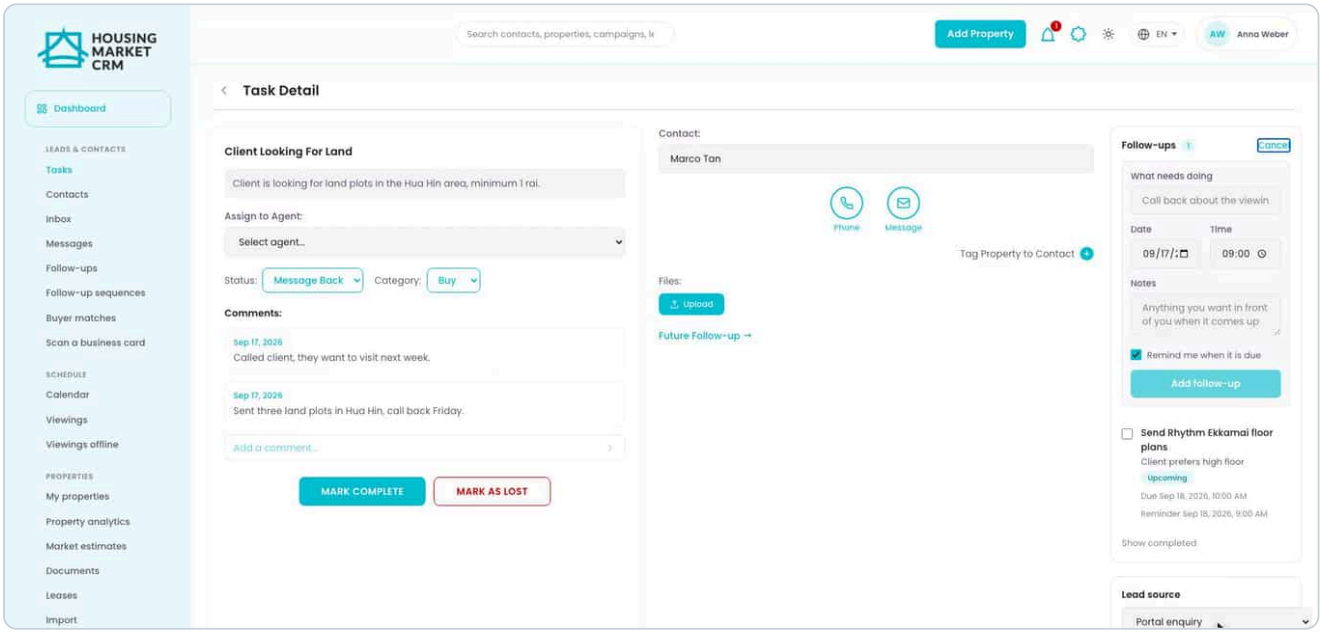


圖 11.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 完成後，點選 Mark Complete，或 Mark as Lost。

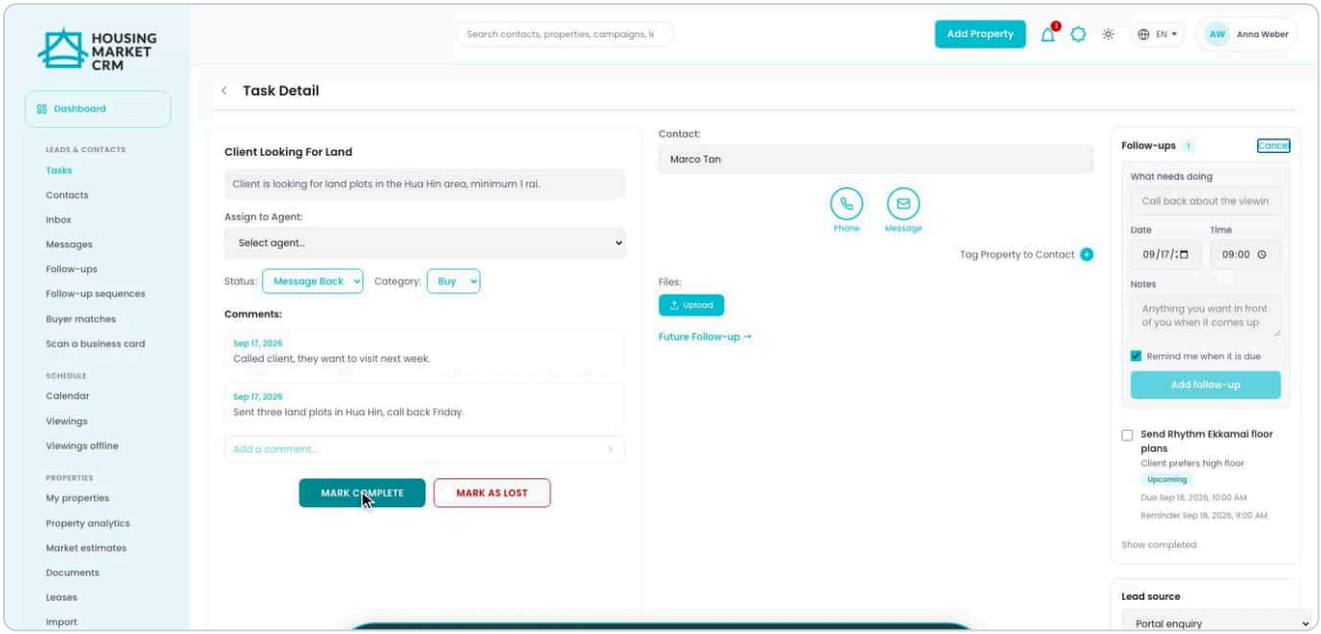


圖 11.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

您可以為潛在客戶或聯絡人設定含到期日期和時間的跟進，除非您取消勾選，否則到期時 CRM 會提醒您。電話、帶看和會議則記在行事曆中，連結到房產和潛在客戶。

說明中心： 我可以建立任務嗎？

提示

有。除非您取消勾選「到期時提醒我」，否則跟進到期時會提醒您；如果一天後仍未完成，CRM 會再通知您一次。

說明中心： CRM 有提醒功能嗎？

注意

若入口網站知道買方是誰，且對方已同意，潛在客戶的紀錄會顯示他們瀏覽過的物件。許多潛在客戶的這一欄是空的，這是正常的。

說明中心： 我可以看到潛在客戶瀏覽過哪些物件嗎？

相關說明中心文章

如何把潛在客戶轉為交易？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
刪除聯絡人、潛在客戶或同事之後會怎樣？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

12 第 12 章

將潛在客戶連結至物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您要連結的潛在客戶。

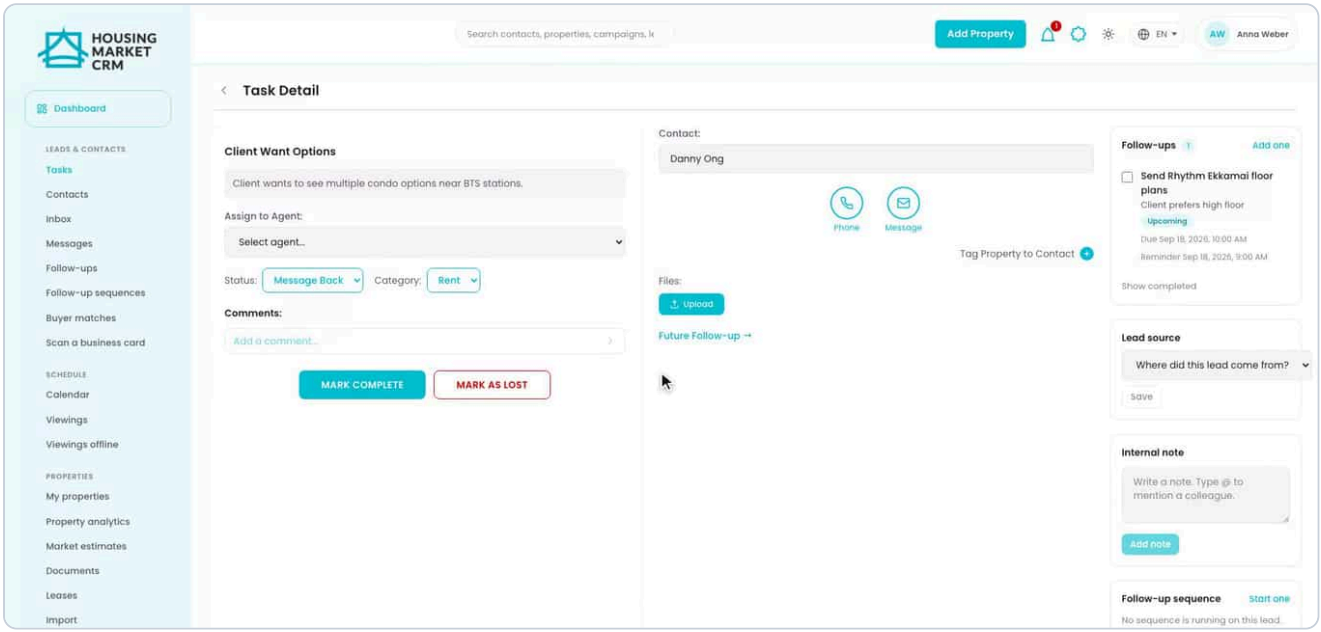


圖 12.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選 Tag Property to Contact 旁的 +。

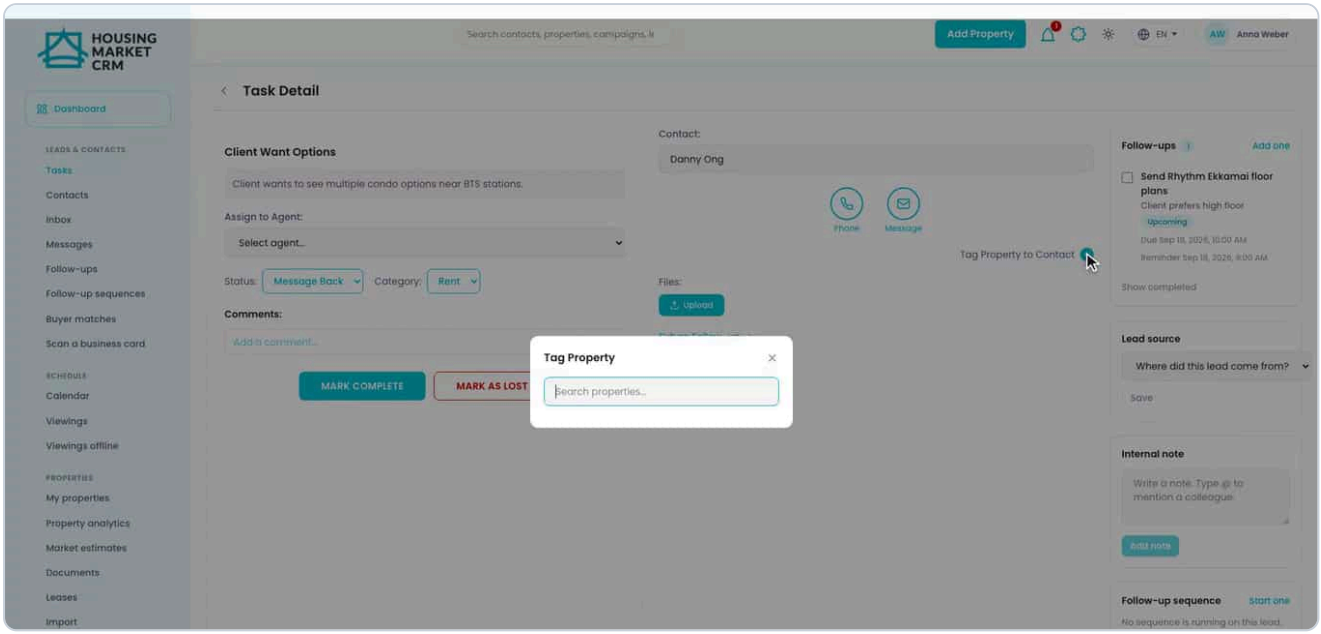


圖 12.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 搜尋您的物件... ...並選取該筆物件。

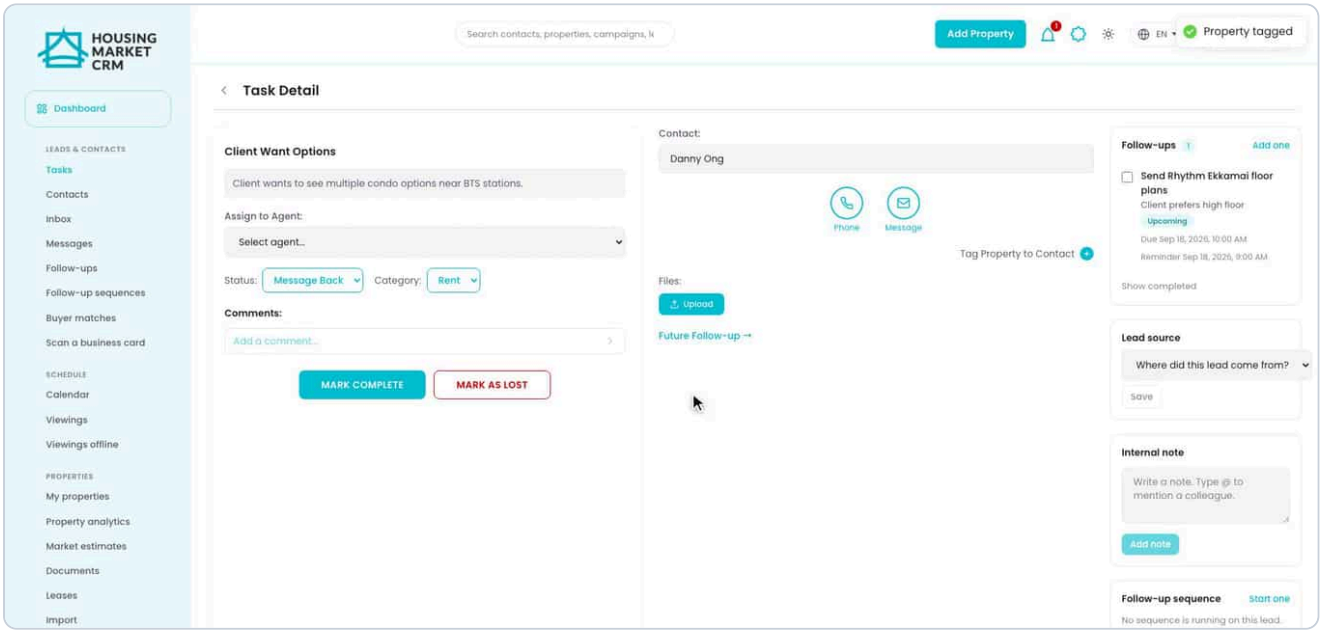


圖 12.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 物件已連結至此潛在客戶。

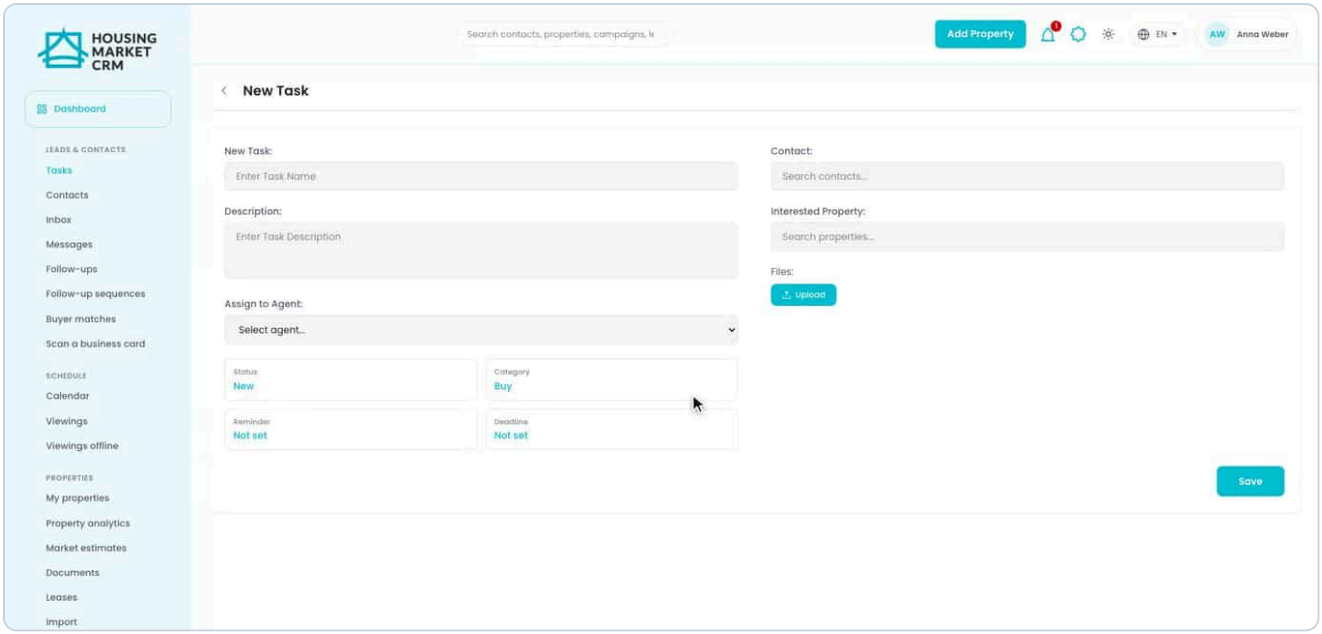


圖 12.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 建立潛在客戶時，請使用 Interested Property。

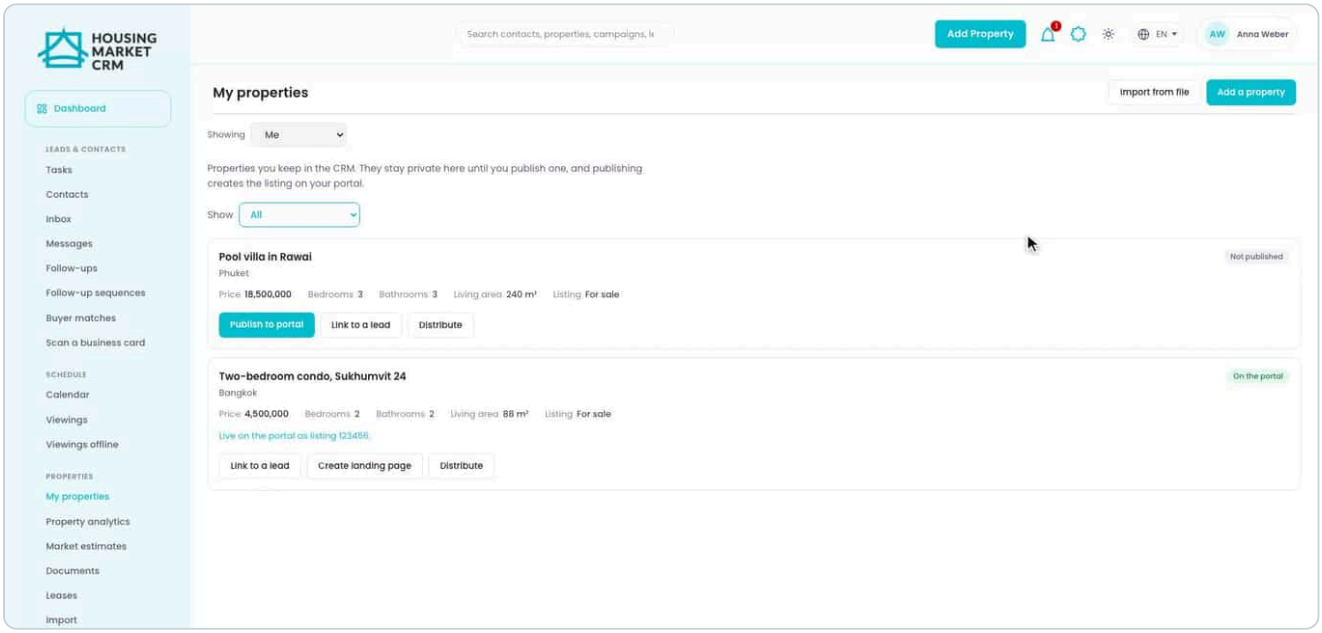


圖 12.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 在物件卡片上，請使用 Link to a lead。

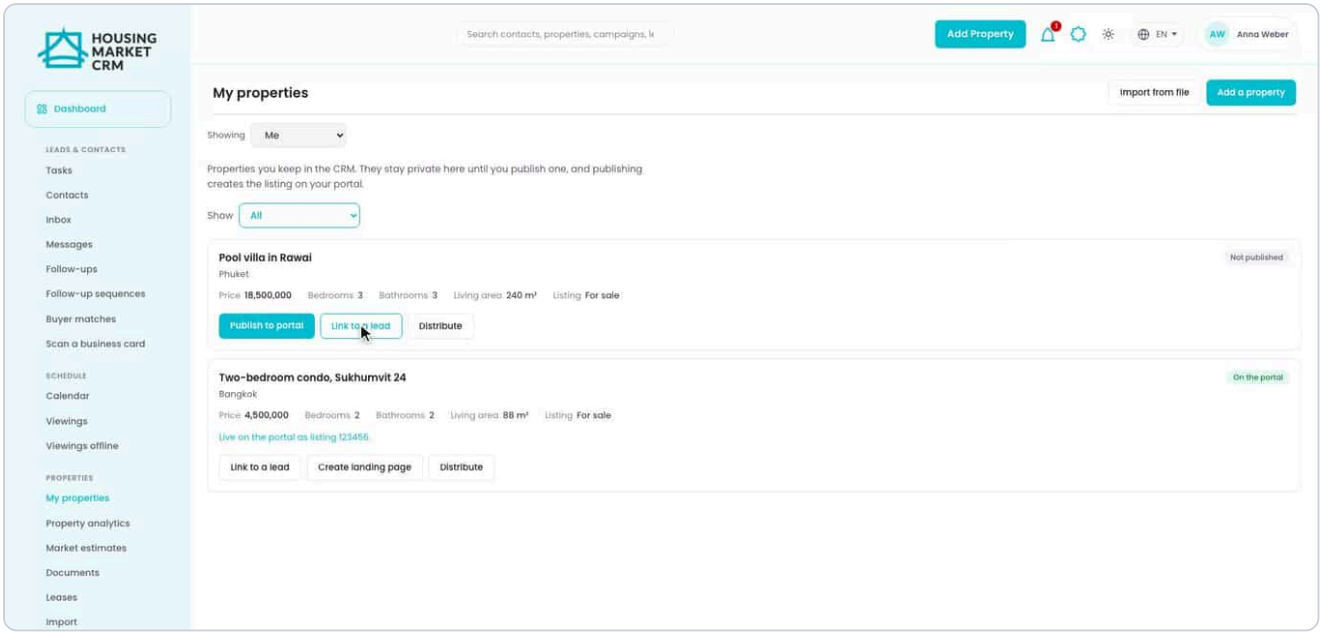


圖 12.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以看到潛在客戶是哪個房產帶來的嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
我可以管理來自多筆物件的詢問嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 第 13 章

回覆潛在客戶

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

所有方案都提供的收件匣，每人一段對話，匯集入口網站詢問、Housing Market Ads 潛在客戶，以及您從 CRM 寄出的郵件。

收件匣會依時間由新到舊列出正在與您聯絡的人，並為每個人開啟一段對話，無論對方透過哪種方式聯絡您：

- 對您入口網站物件的詢問，以及您的回覆
- 來自 Housing Market Ads 的潛在客戶
- 您從 CRM 寄出的郵件

直接在對話中回覆：在入口網站上、在該詢問本身的對話中回覆，或寄出一對一郵件。搜尋可以找到某個人或某則訊息；「已讀」和「已封存」依每位使用收件匣的人分別記錄，所以同事讀了某段對話，不會讓它對您顯示為已讀。

您自己的 Gmail 或 Microsoft 365 信箱、WhatsApp 訊息，以及 Housing Market Cloud 網站收到的詢問，都還沒有進入收件匣；這三項都在開發中。

出自說明中心： **CRM 中的收件匣是什麼？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

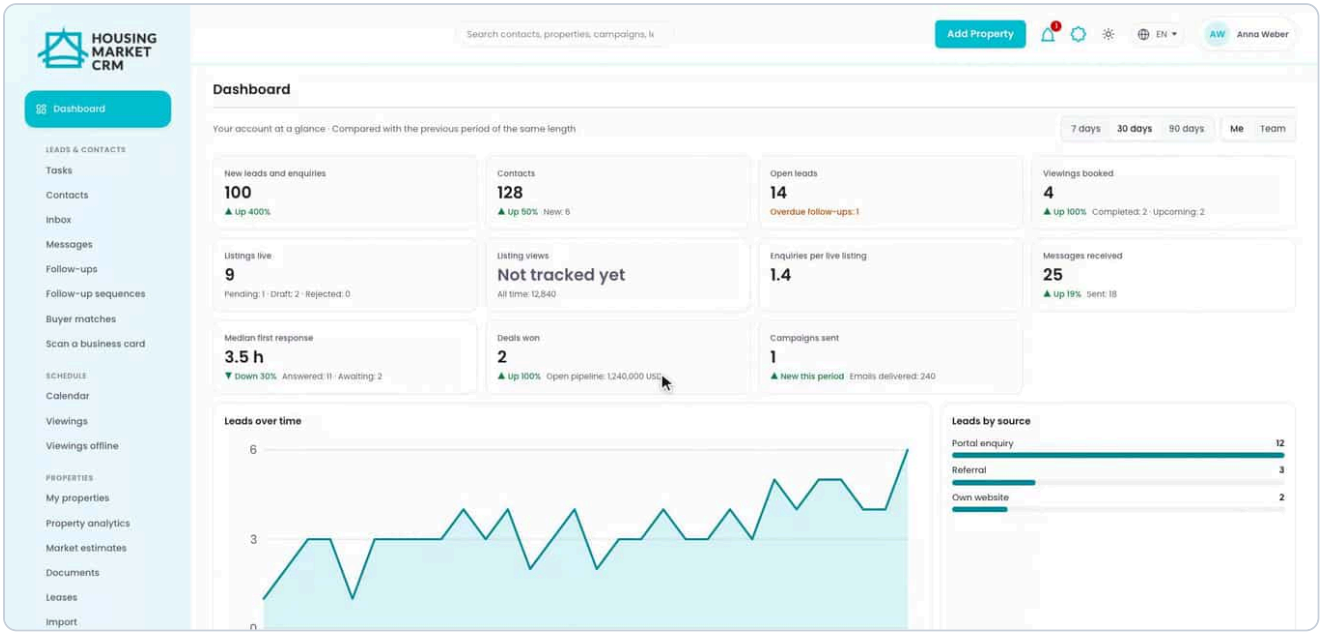


圖 13.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Inbox。

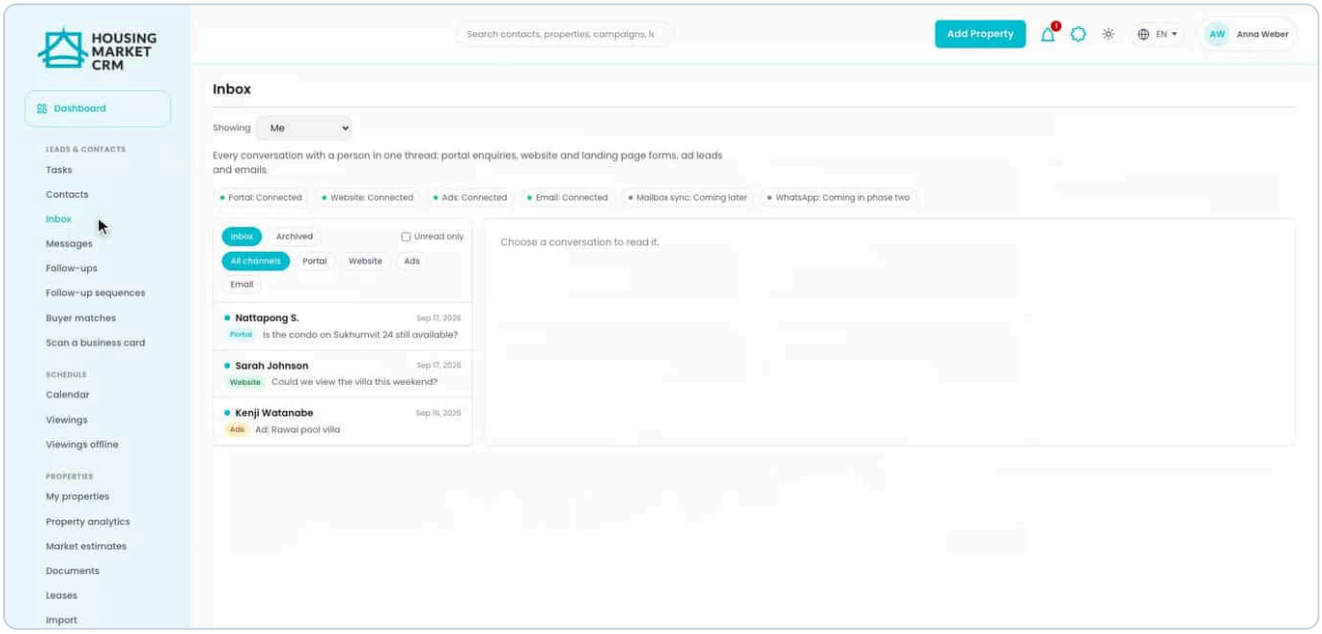


圖 13.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 所有對話都在此：入口網站、網站、廣告與電子郵件。

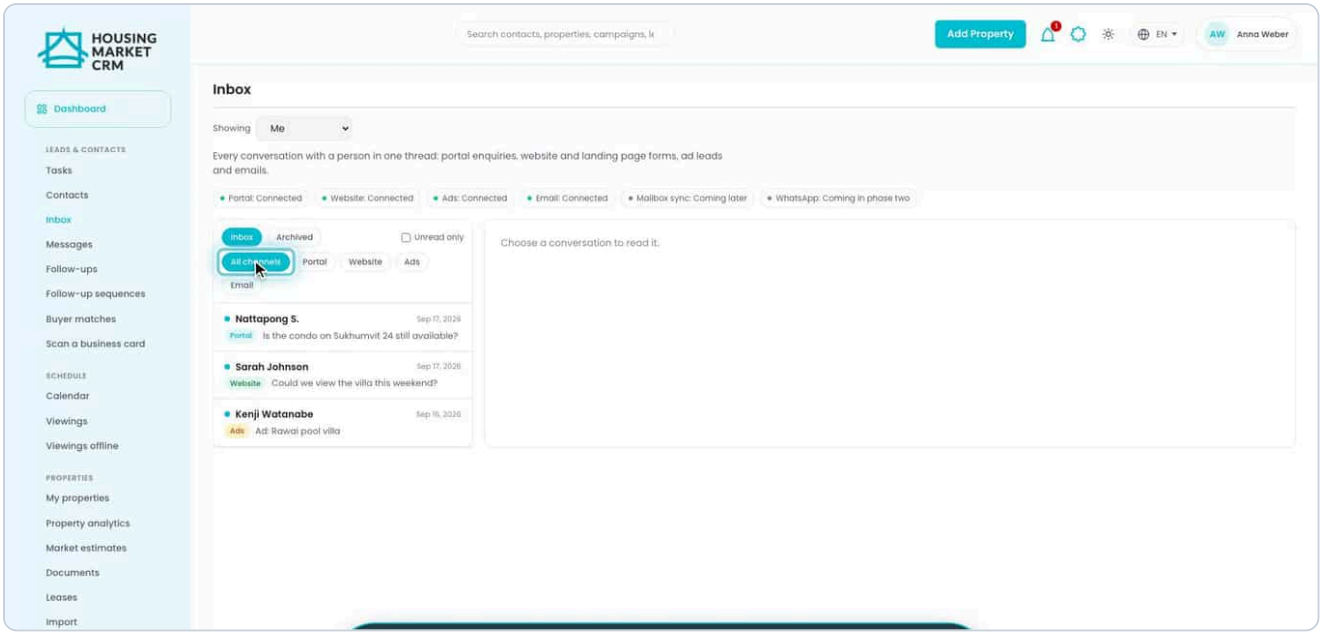


圖 13.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 依管道篩選，例如 Portal。

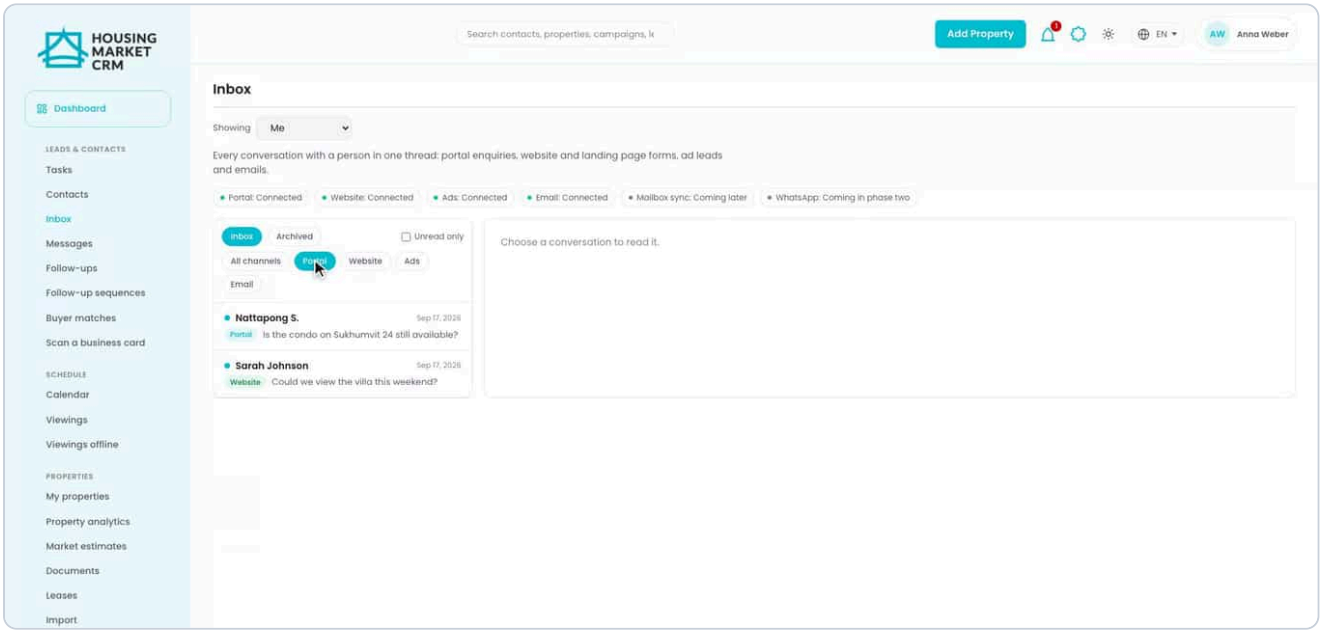


圖 13.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 開啟該則諮詢。

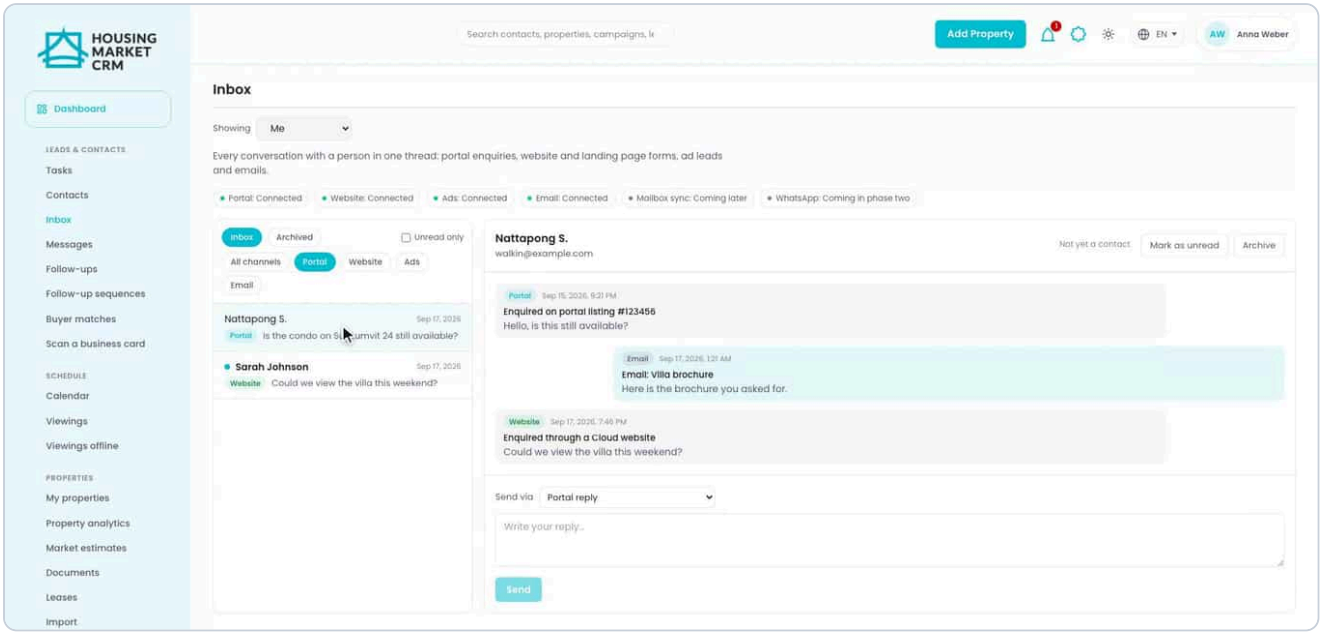


圖 13.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 選擇傳送方式——Portal reply 或 Email。

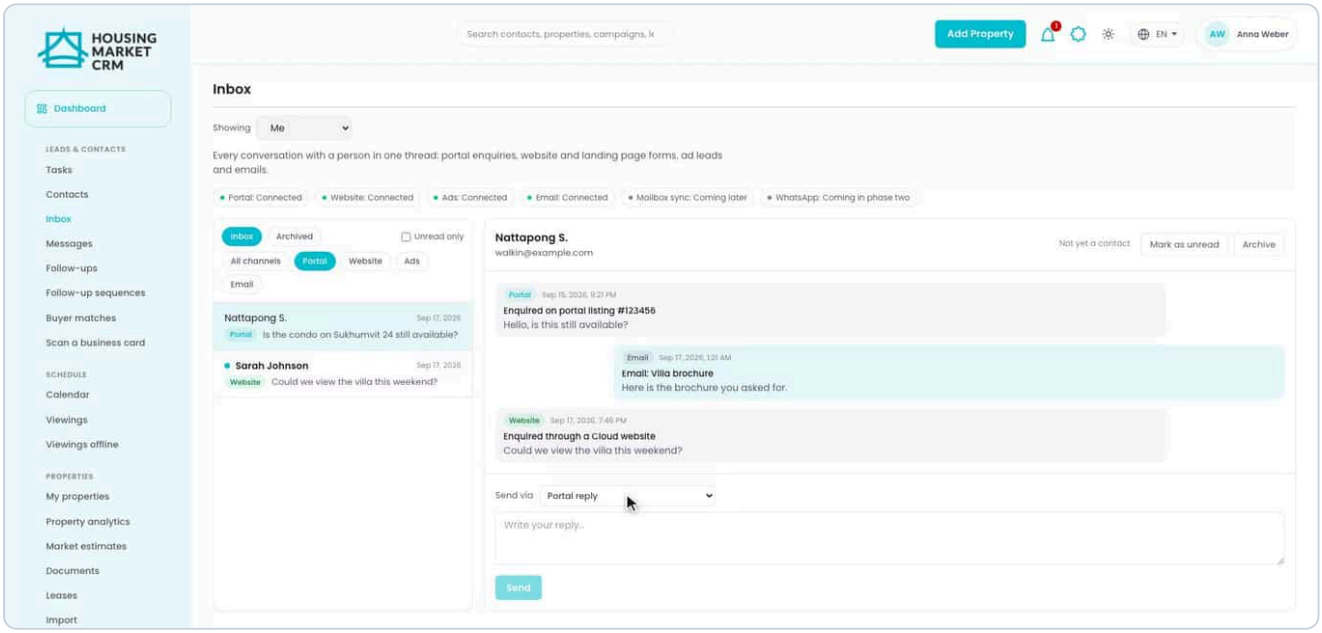


圖 13.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 撰寫您的回覆。

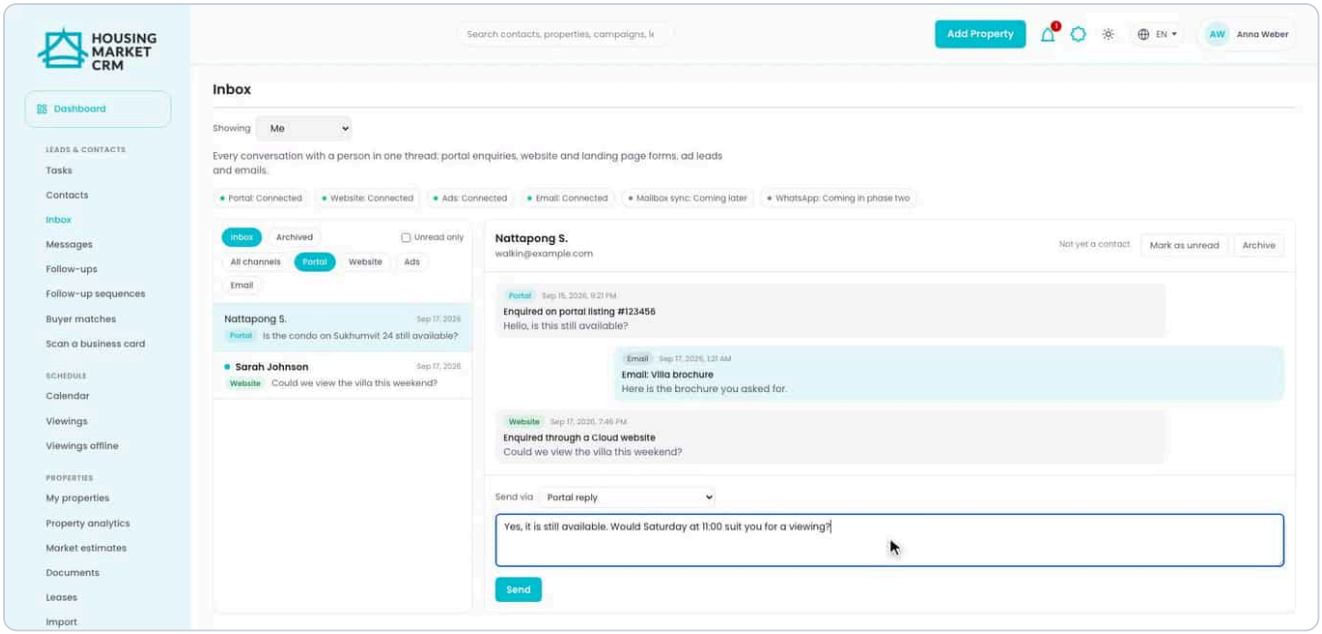


圖 13.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 點選 Send。

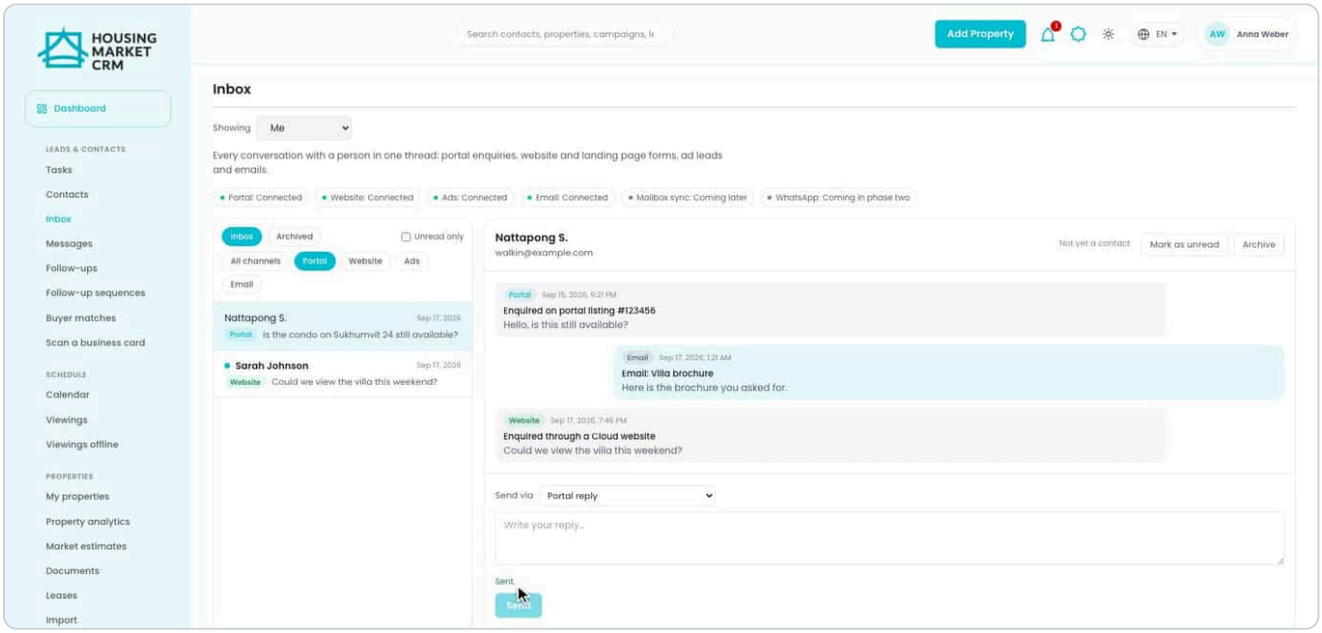


圖 13.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 回覆已加入對話串並送達買方。

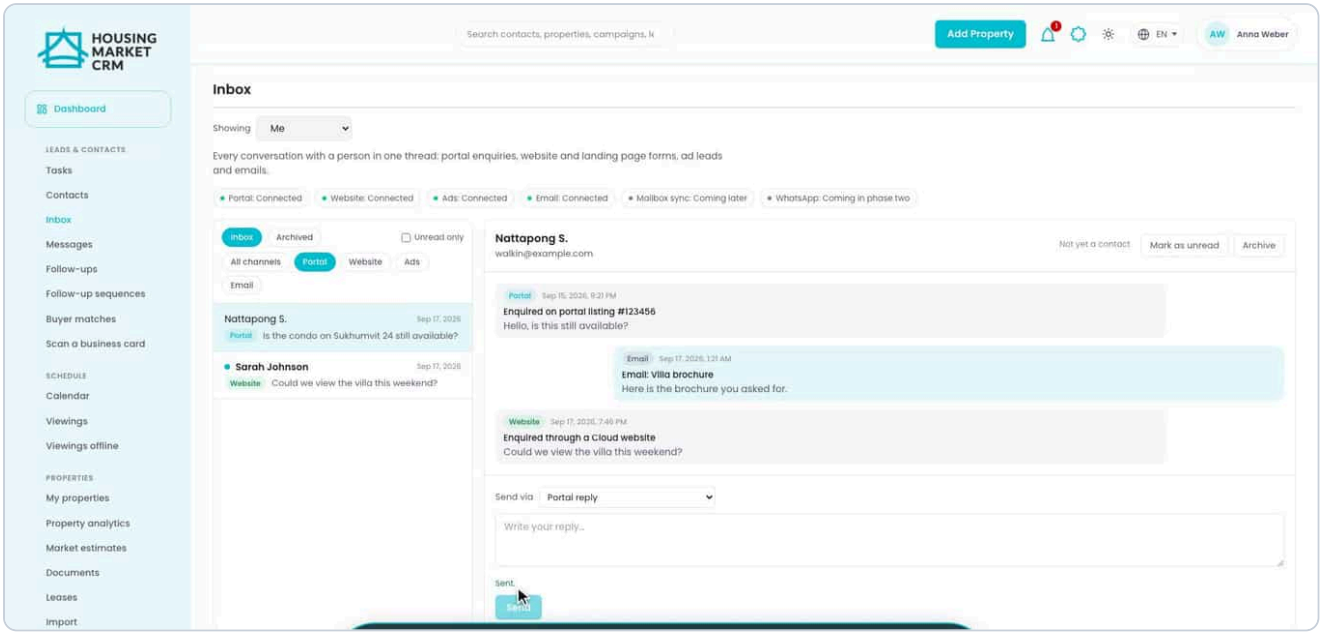


圖 13.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

可以。收件匣為每個人保留一段對話，每位聯絡人都有一條時間軸，記錄與對方發生過的一切，所有方案皆可使用。

說明中心： 我可以追蹤與買方的溝通嗎？

相關說明中心文章

WhatsApp 範本如何使用？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 第 14 章

查看有興趣的買方

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，當您的一筆物件上線時，CRM 會找出需求與之相符的聯絡人並通知您，並在您確認他們曾要求接收相符的物件後，讓您一個步驟就把物件寄給他們。

一般的搜尋從買方出發，尋找適合他們的物件。反向配對則反過來運作：它從一筆物件出發，找出您名單上會想要它的買方。它屬於 Pro 方案。

- 在買方的潛在客戶資料中記錄他們想找什麼——市場、買或租、房產類型、臥室數、衛浴數、城市和預算。
- 當您的一筆物件在入口網站上刊登時，CRM 會拿它比對這些需求，並通知您有相符的對象。
- 開啟左側選單中的「相符的買家」。每筆有相符對象的上線物件都會顯示您有多少聯絡人與它相符；開啟其中一筆，查看誰相符以及在哪些條件上相符。
- 勾選「這些買家曾請我把符合他們需求的物件寄給他們。」，然後點選「寄給……位配對的聯絡人」。

每次寄送都需要這項確認。該核取方塊每次都從未勾選開始，且絕不會被記住；在勾選之前，寄送按鈕都無法使用；您的確認會隨這次寄送一併記錄。

來自德國、西班牙和賽普勒斯入口網站的買方

透過德國、西班牙或賽普勒斯入口網站詢問的買方，只有在您記錄其同意後才會納入。如果物件本身刊登在這些入口網站之一，則所有買方都適用相同規則。在此之前，該買方會顯示為「需要記錄同意」，並被排除在這次寄送之外。

- 開啟買方的潛在客戶資料，找到「透過電子郵件接收符合的物件」。
- 勾選「這位買家同意透過電子郵件接收符合的物件」。
- 在「對方是如何同意的？」下，寫明同意方式——例如「10 月 3 日透過電子郵件提出」——然後點選「記錄同意」。

日期、您的備註以及記錄者都會保存在該聯絡人上。點選「移除同意」即可撤銷。

哪些人會被排除，以及買方如何停止接收這些郵件

在任何 7 天內，一位買方最多會從您的帳戶收到 3 封此類郵件。已收到 3 封的買方會顯示為「已達每週上限」，並在這次寄送中被略過。

無法收到郵件的相符買方——潛在客戶上沒有聯絡人、聯絡人沒有電子郵件地址、對方已取消訂閱您的郵件、其地址因退信、客訴或取消訂閱而被禁止寄送、需要記錄同意，或已達每週上限——會在畫面上列出名字並說明原因，而不是讓這次寄送悄悄寄給比畫面顯示更少的人。

郵件會以您的名義經由入口網站寄出，回覆會直接寄到您自己的電子郵件地址。郵件內文中沒有取消訂閱連結。取而代之的是，買方的郵件應用程式會顯示其內建的一鍵取消訂閱選項，郵件頁尾也會告訴買方使用該選項或直接回覆郵件。取消訂閱會停止所有經紀人寄往該地址的郵件，而不只是您的郵件。

每個方案的選單中都有「相符的買家」。在 Free 方案中，它會說明這項功能的作用，並推薦 Pro，而不顯示清單。

物件在入口網站核准後即視為上線，無論您是在入口網站上新增，還是從 CRM 刊登的。

出自說明中心： **反向配對如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

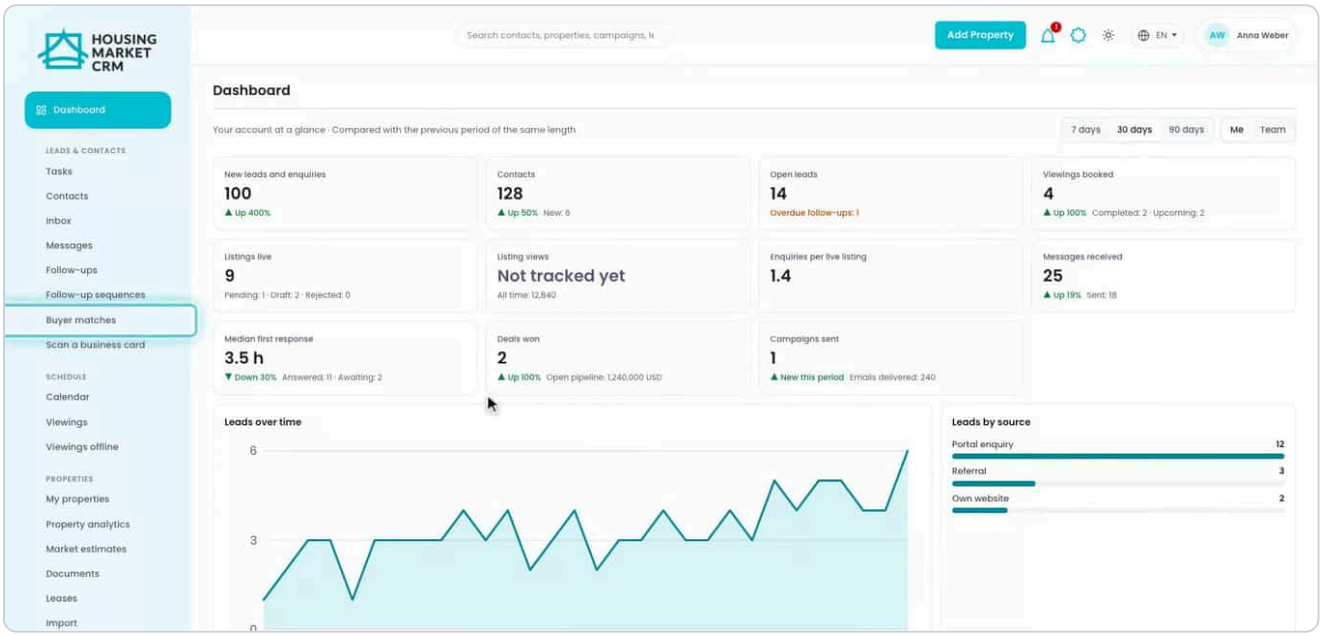


圖 14.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 Buyer matches（買方配對）。

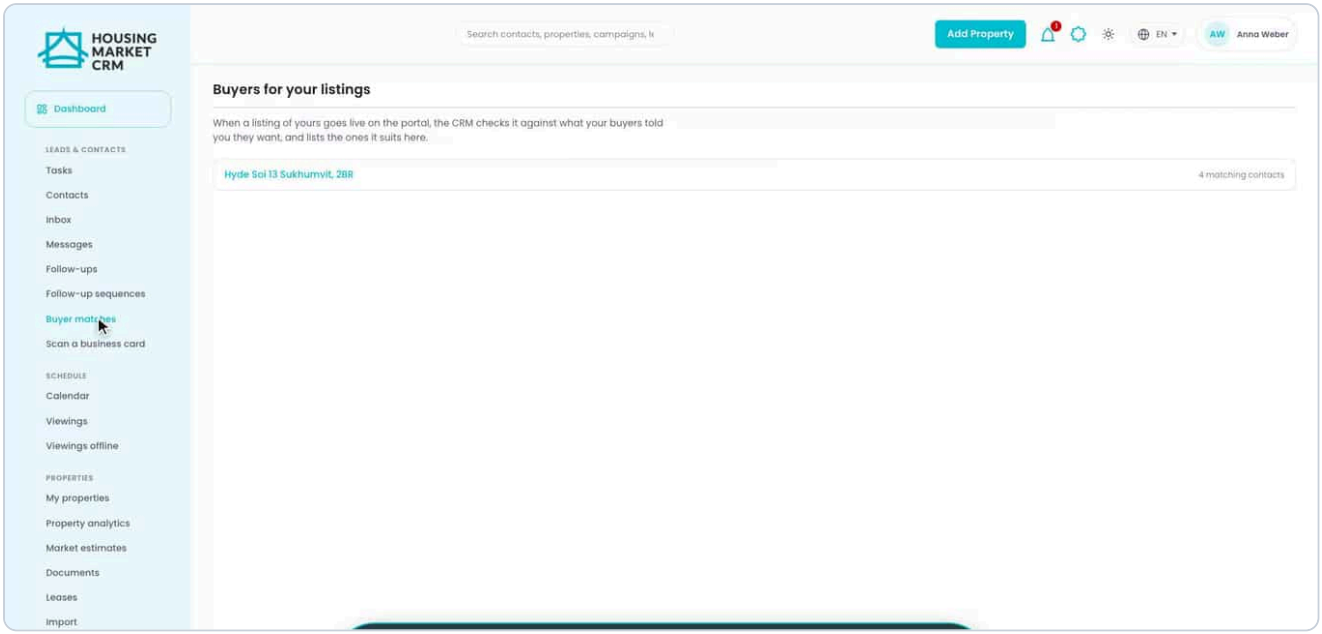


圖 14.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 每筆上線物件會顯示有多少聯絡人相符。

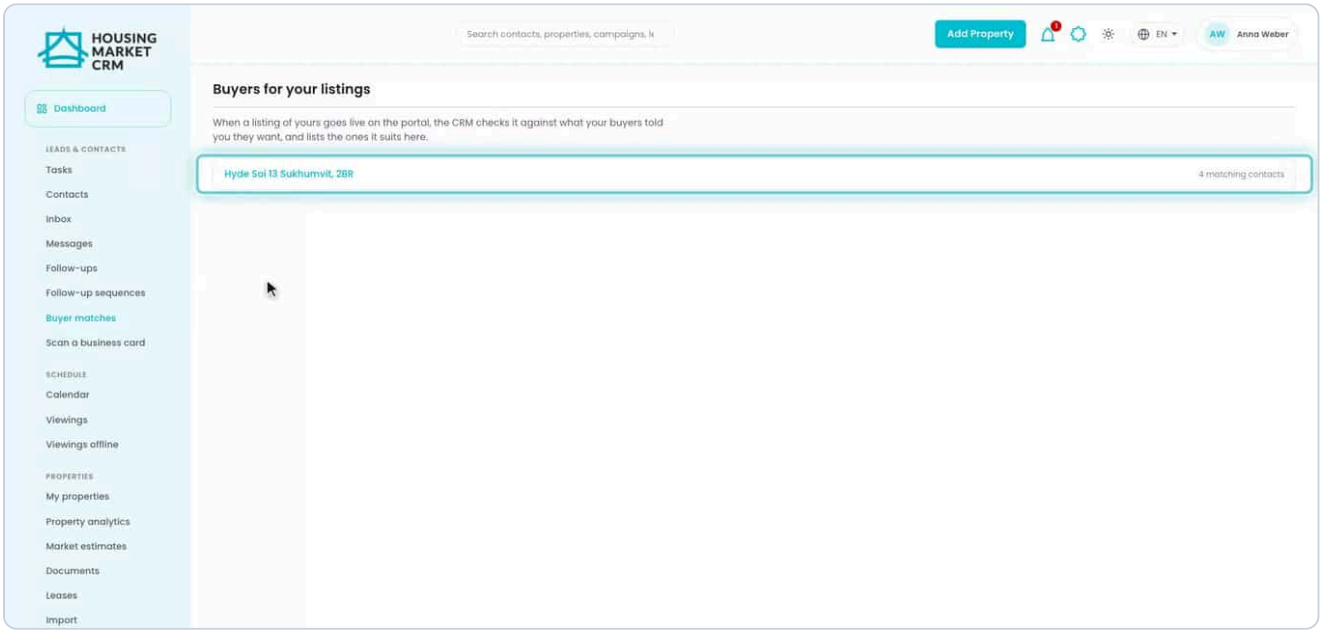


圖 14.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 開啟物件即可查看配對買方。

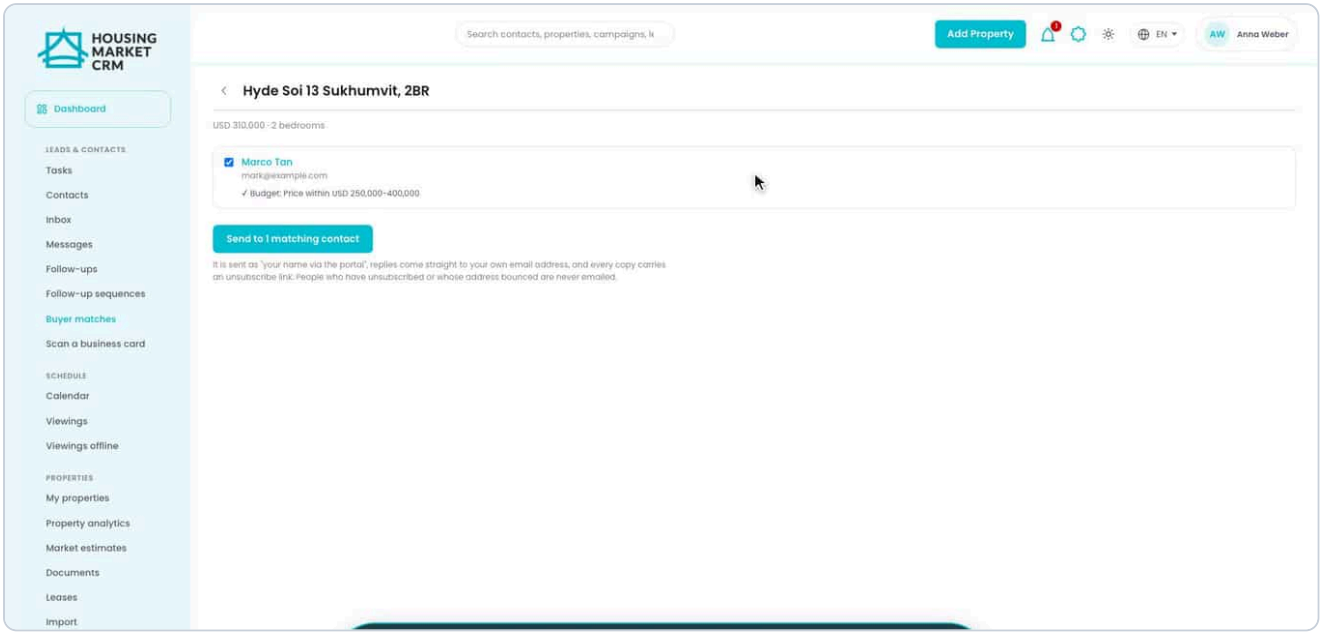


圖 14.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 配對依據潛在客戶的買方需求。

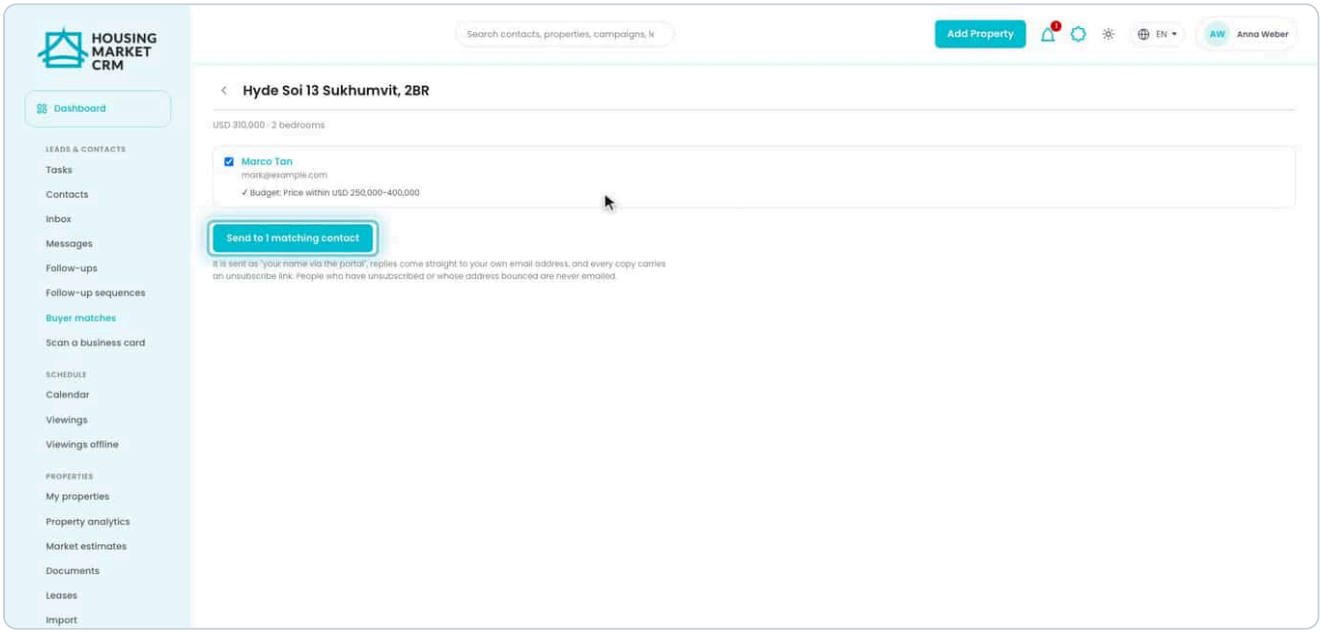


圖 14.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 點選 Send to（寄送給）將物件寄出。

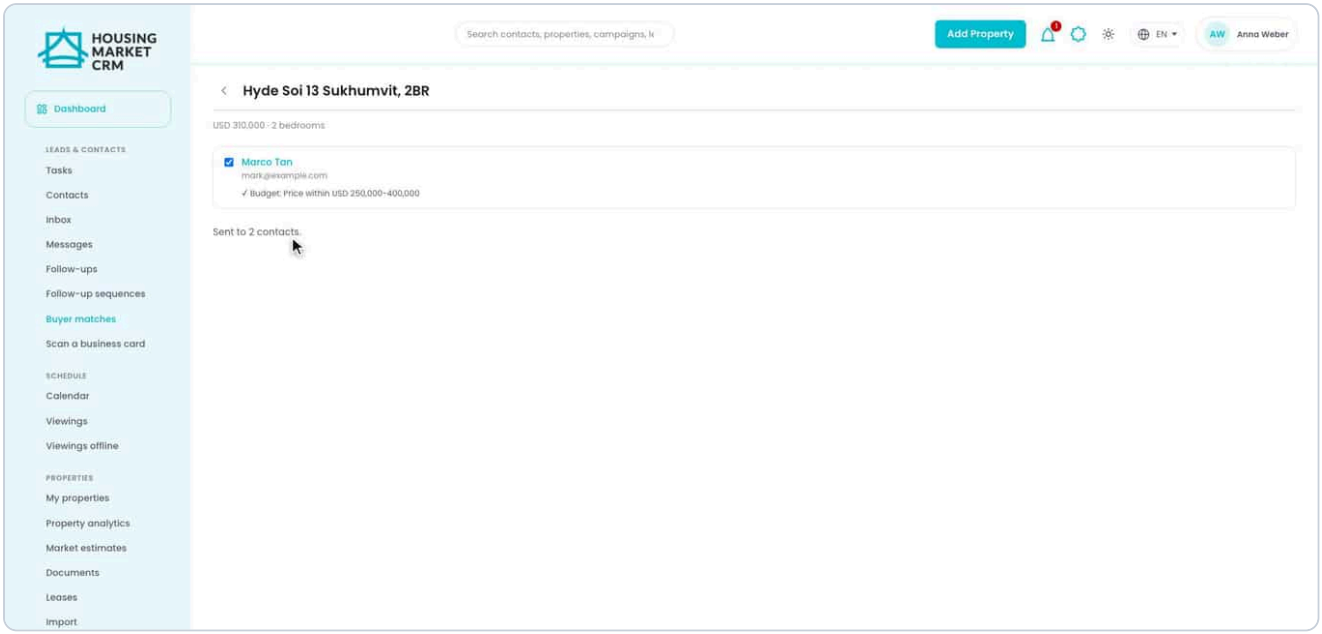


圖 14.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 您的買方會比任何人更早得知這間房屋。

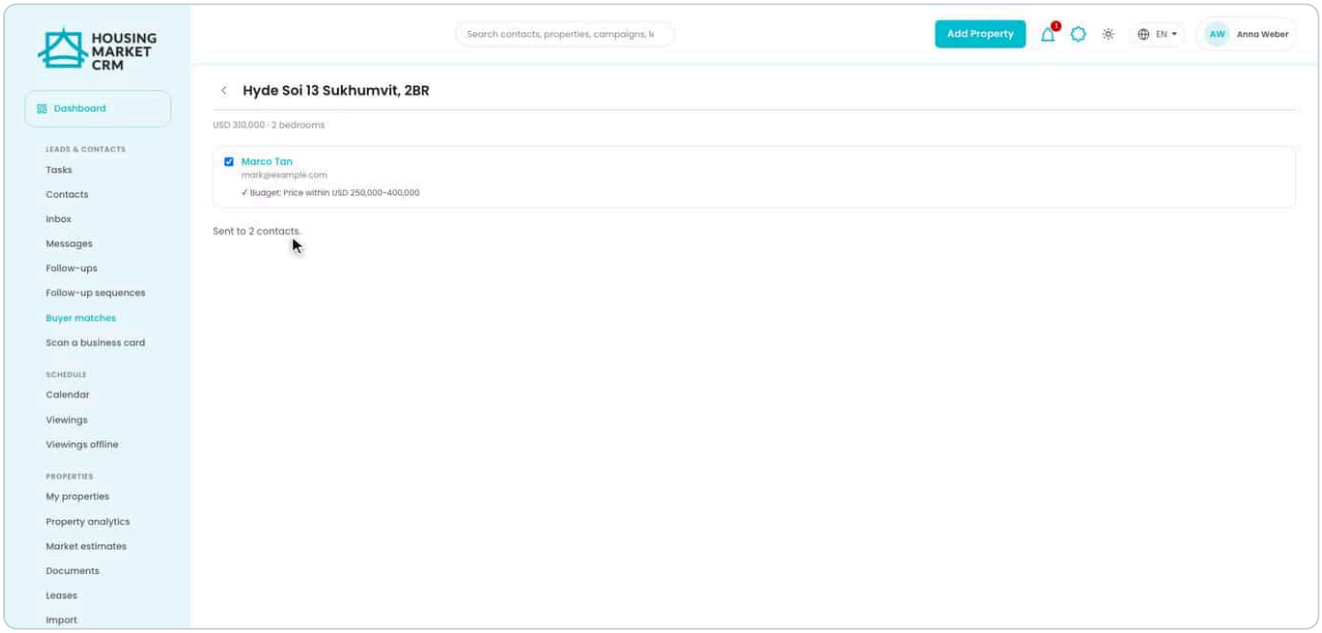


圖 14.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以看到潛在客戶瀏覽過哪些物件嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 第 15 章

潛在客戶評分

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

概述

在 Pro 方案中，看板上的每筆潛在客戶都有分數，開啟後可看到明細：哪些訊號讓分數提高、哪些讓分數降低，以及哪些無法衡量。

潛在客戶評分會在您潛在客戶看板上的每張卡片標上分數，並依分數排列看板，讓最有可能採取行動的買方最先出現在您眼前。它屬於 Pro 方案。

分數是根據潛在客戶和您實際做過的事計算出來的，開啟明細時會顯示每一項訊號：

- 潛在客戶多快得到回覆
- 買方對您的訊息有多投入
- 潛在客戶最近一次有動靜是什麼時候
- 潛在客戶已進入流程的哪個階段
- 買方在入口網站上的行為（如果已知）

無法衡量的訊號會被排除，而不是扣分，明細也會說明有多少資訊可供參考。只根據大部分訊號計算出的分數會被如此標示，因此單一訊號得出的高分，絕不會被呈現為所有訊號得出的高分。

權重是針對住宅仲介業明確陳述的判斷，而不是訓練出來的模型，這正是提供明細的原因：您可以不同意某個具體理由，而不是只能不同意一個數字。在免費方案中，看板照常運作，分數則顯示為鎖定的 Pro 功能。

出自說明中心： **潛在客戶評分如何運作？**

逐步操作

1 開啟 Tasks，您的潛在客戶看板。

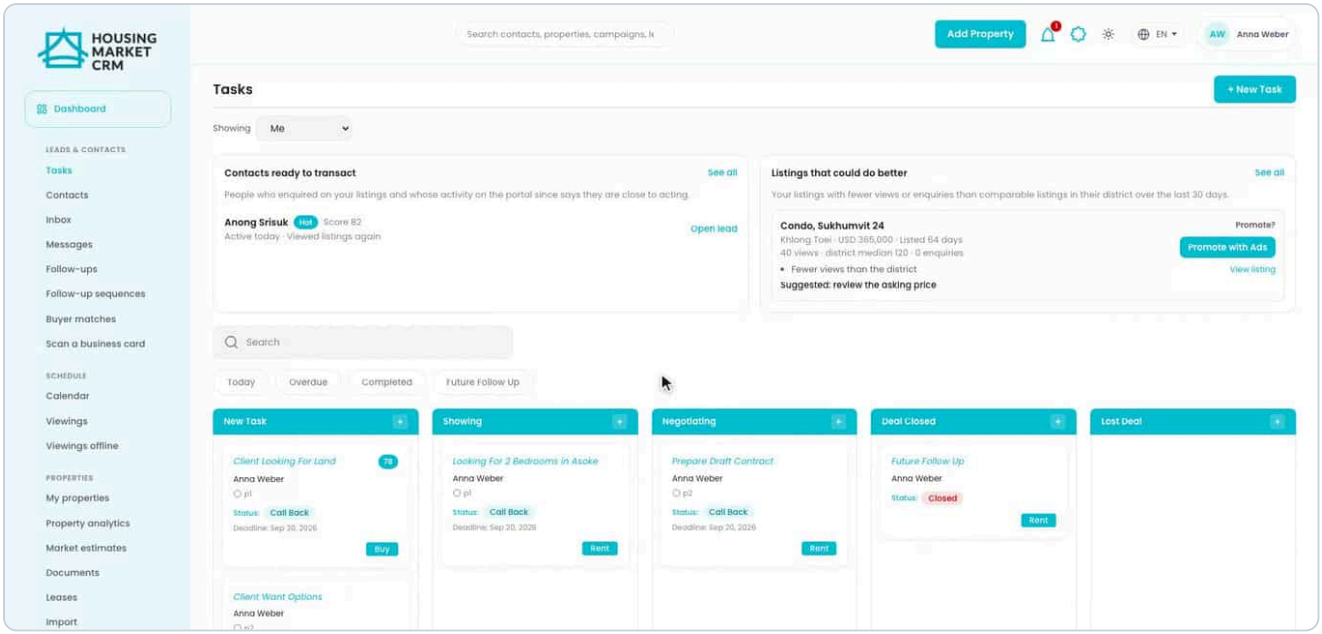


圖 15.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 每位潛在客戶都顯示 0 到 100 的分數。

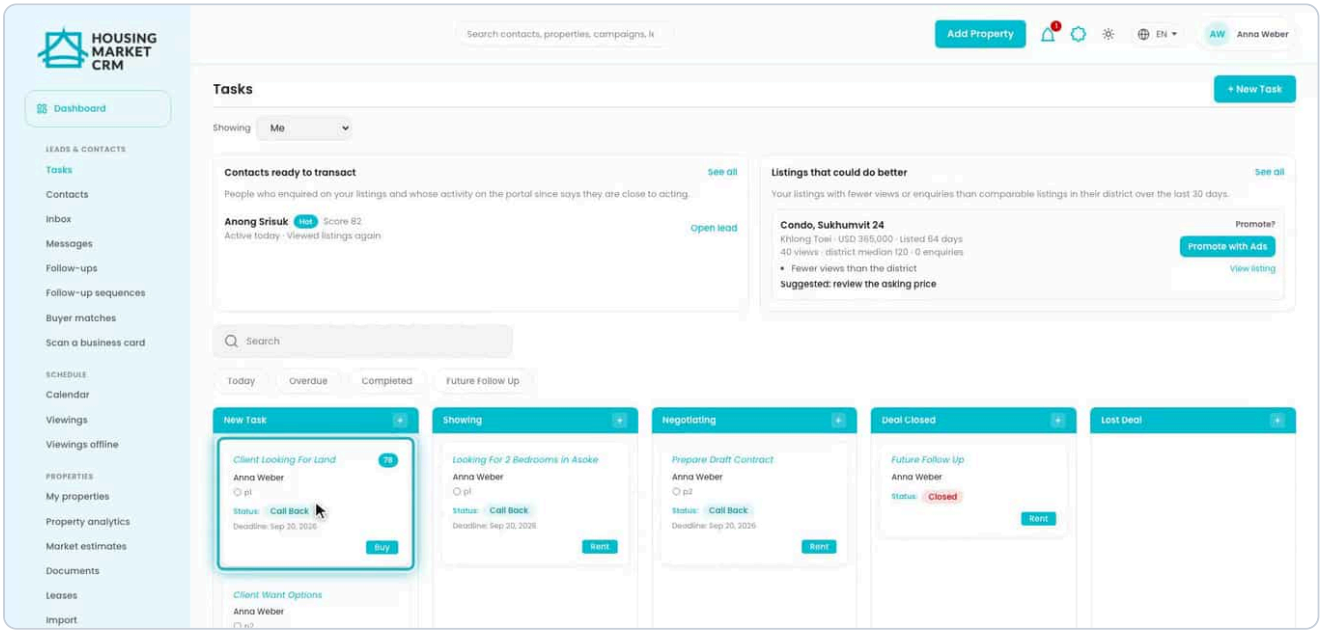


圖 15.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點按分數即可查看明細。

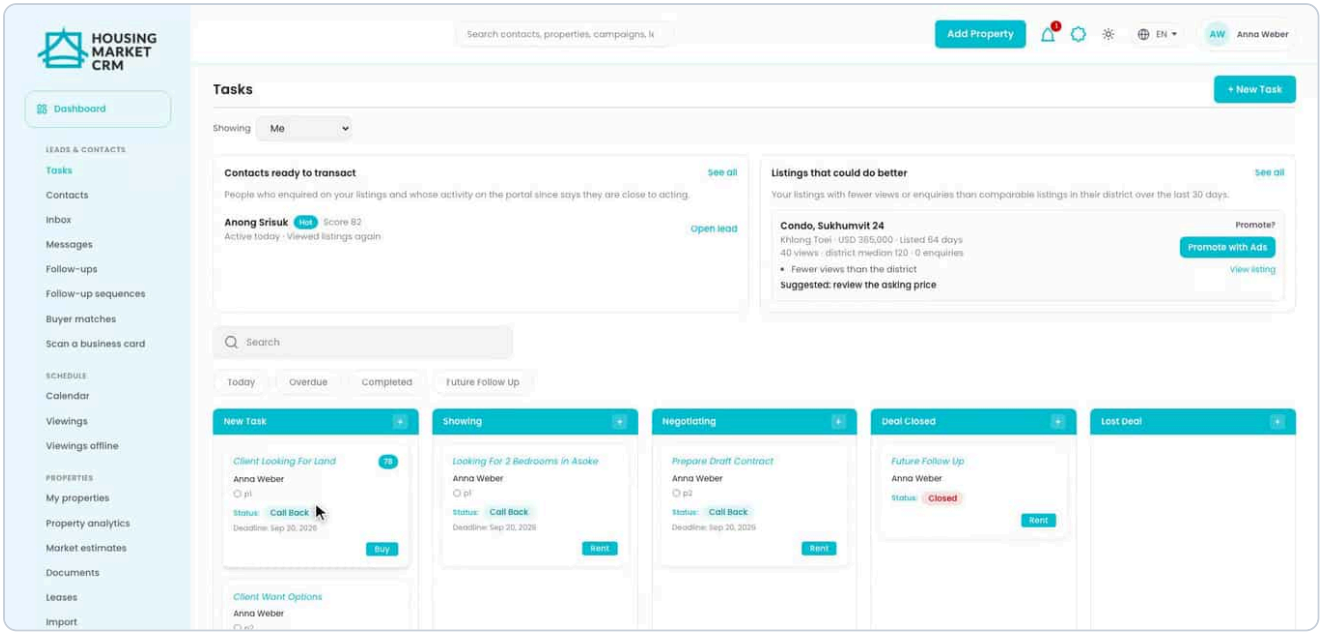


圖 15.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 回覆速度、互動程度與近期活動都計入分數。

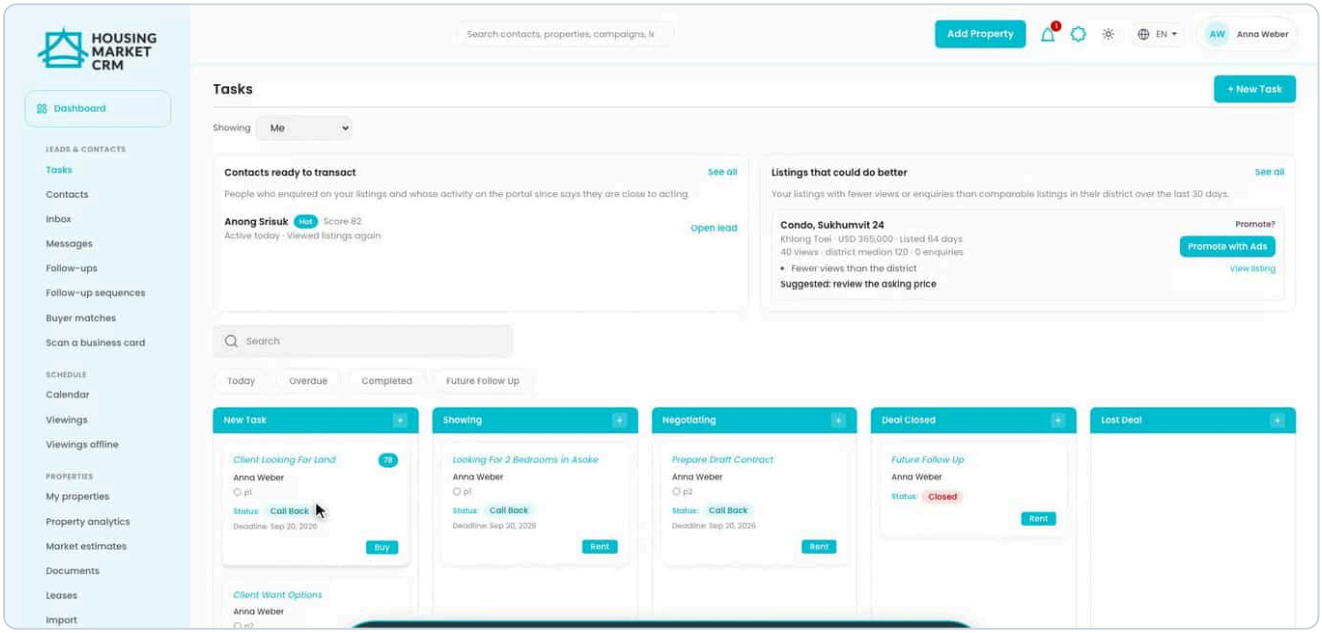


圖 15.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 「準備成交的聯絡人」列出最熱門的對象。

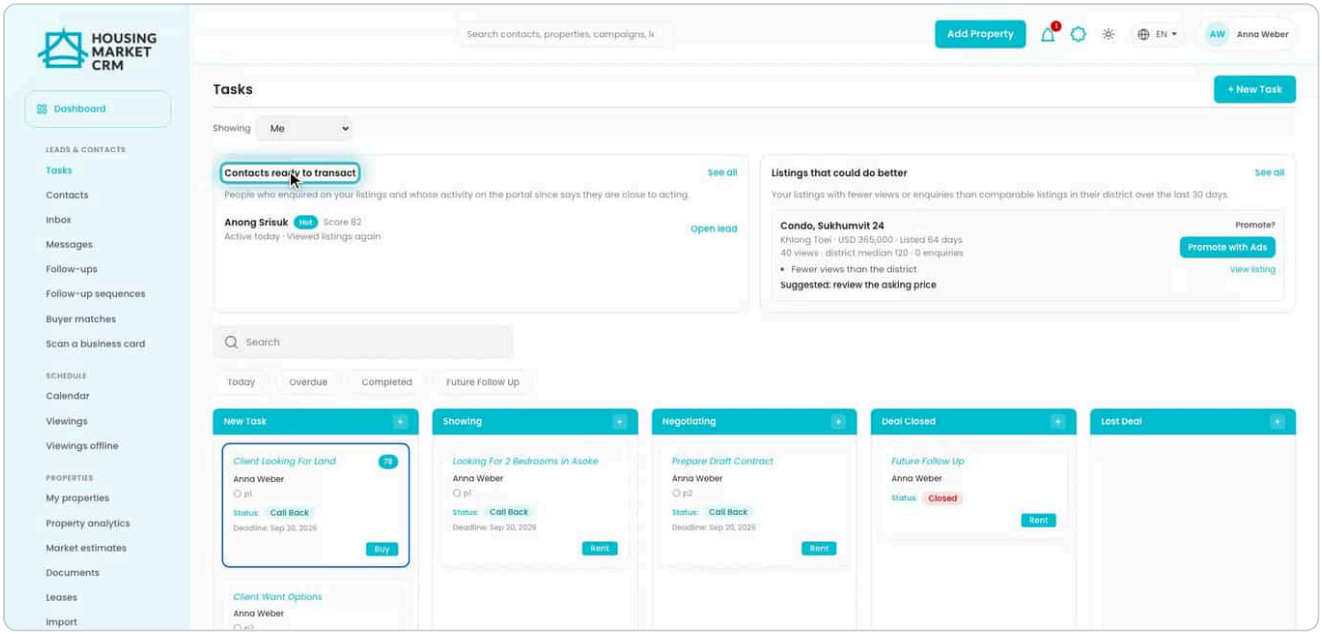


圖 15.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 時間有限時，先聯絡分數最高者。

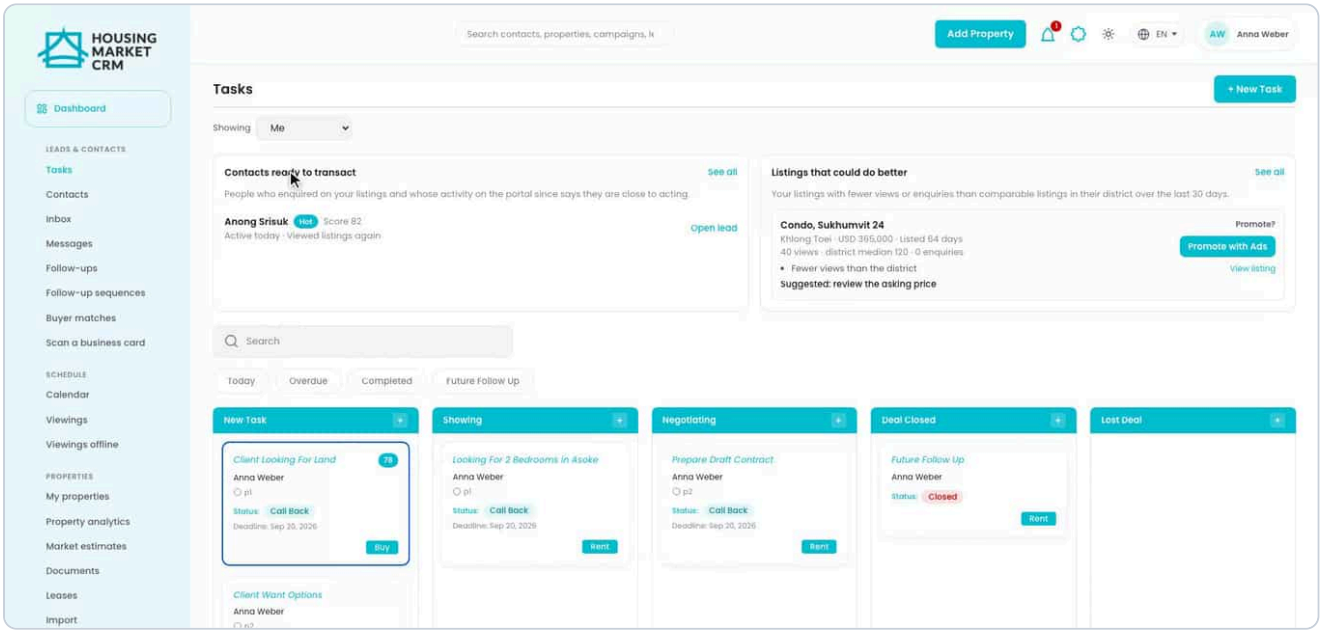


圖 15.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以看到潛在客戶瀏覽過哪些物件嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 第 16 章

反向配對

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，當您的一筆物件上線時，CRM 會找出需求與之相符的聯絡人並通知您，並在您確認他們曾要求接收相符的物件後，讓您一個步驟就把物件寄給他們。

一般的搜尋從買方出發，尋找適合他們的物件。反向配對則反過來運作：它從一筆物件出發，找出您名單上會想要它的買方。它屬於 Pro 方案。

- 在買方的潛在客戶資料中記錄他們想找什麼——市場、買或租、房產類型、臥室數、衛浴數、城市和預算。
- 當您的一筆物件在入口網站上刊登時，CRM 會拿它比對這些需求，並通知您有相符的對象。
- 開啟左側選單中的「相符的買家」。每筆有相符對象的上線物件都會顯示您有多少聯絡人與它相符；開啟其中一筆，查看誰相符以及在哪些條件上相符。
- 勾選「這些買家曾請我把符合他們需求的物件寄給他們。」，然後點選「寄給.....位配對的聯絡人」。

每次寄送都需要這項確認。該核取方塊每次都從未勾選開始，且絕不會被記住；在勾選之前，寄送按鈕都無法使用；您的確認會隨這次寄送一併記錄。

來自德國、西班牙和賽普勒斯入口網站的買方

透過德國、西班牙或賽普勒斯入口網站詢問的買方，只有在您記錄其同意後才會納入。如果物件本身刊登在這些入口網站之一，則所有買方都適用相同規則。在此之前，該買方會顯示為「需要記錄同意」，並被排除在這次寄送之外。

- 開啟買方的潛在客戶資料，找到「透過電子郵件接收符合的物件」。
- 勾選「這位買家同意透過電子郵件接收符合的物件」。
- 在「對方是如何同意的？」下，寫明同意方式——例如「10 月 3 日透過電子郵件提出」——然後點選「記錄同意」。

日期、您的備註以及記錄者都會保存在該聯絡人上。點選「移除同意」即可撤銷。

哪些人會被排除，以及買方如何停止接收這些郵件

在任何 7 天內，一位買方最多會從您的帳戶收到 3 封此類郵件。已收到 3 封的買方會顯示為「已達每週上限」，並在這次寄送中被略過。

無法收到郵件的相符買方——潛在客戶上沒有聯絡人、聯絡人沒有電子郵件地址、對方已取消訂閱您的郵件、其地址因退信、客訴或取消訂閱而被禁止寄送、需要記錄同意，或已達每週上限——會在畫面上列出名字並說明原因，而不是讓這次寄送悄悄寄給比畫面顯示更少的人。

郵件會以您的名義經由入口網站寄出，回覆會直接寄到您自己的電子郵件地址。郵件內文中沒有取消訂閱連結。取而代之的是，買方的郵件應用程式會顯示其內建的一鍵取消訂閱選項，郵件頁尾也會告訴買方使用該選項或直接回覆郵件。取消訂閱會停止所有經紀人寄往該地址的郵件，而不只是您的郵件。

每個方案的選單中都有「相符的買家」。在 Free 方案中，它會說明這項功能的作用，並推薦 Pro，而不顯示清單。

物件在入口網站核准後即視為上線，無論您是在入口網站上新增，還是從 CRM 刊登的。

出自說明中心： **反向配對如何運作？**

逐步操作

1 開啟買方的潛在客戶資料。

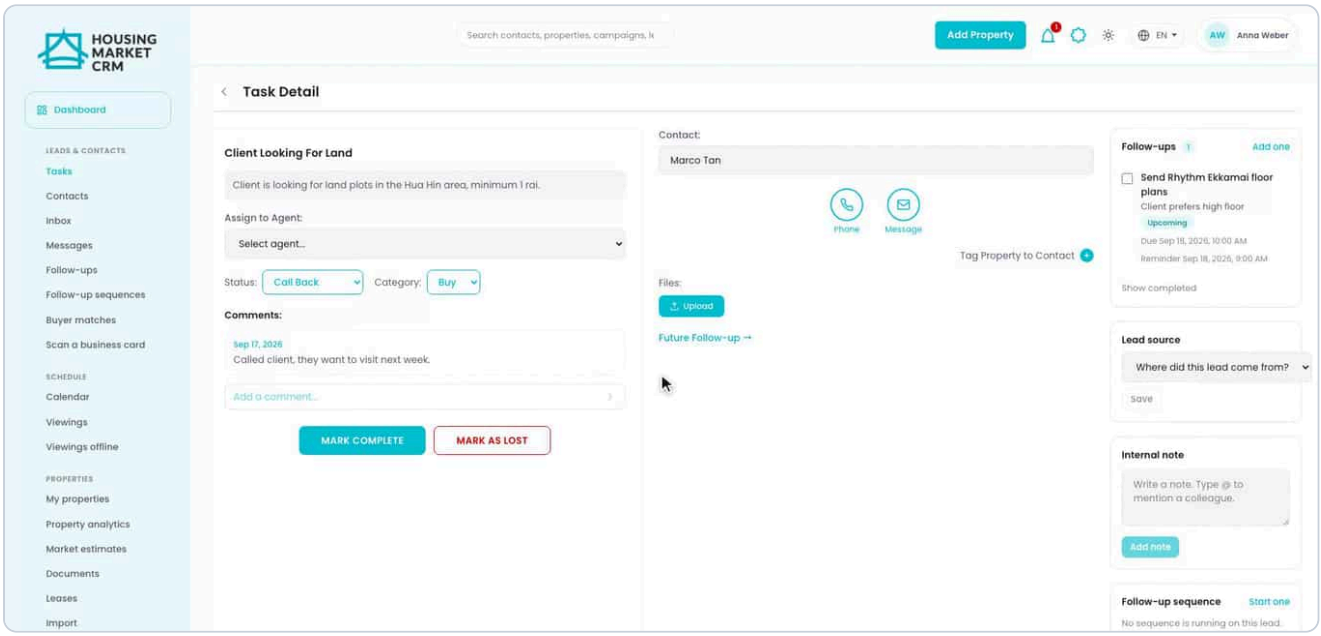


圖 16.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 找到 Buyer requirements（買方需求）。

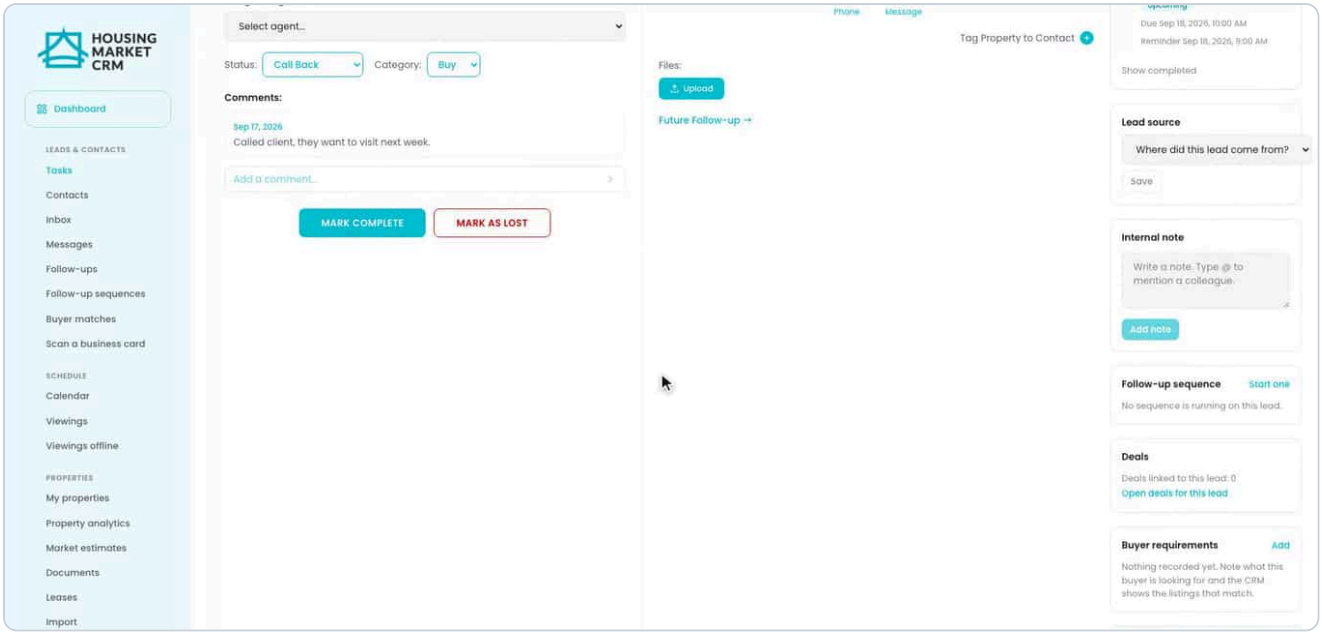


圖 16.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點選 Add（新增）。

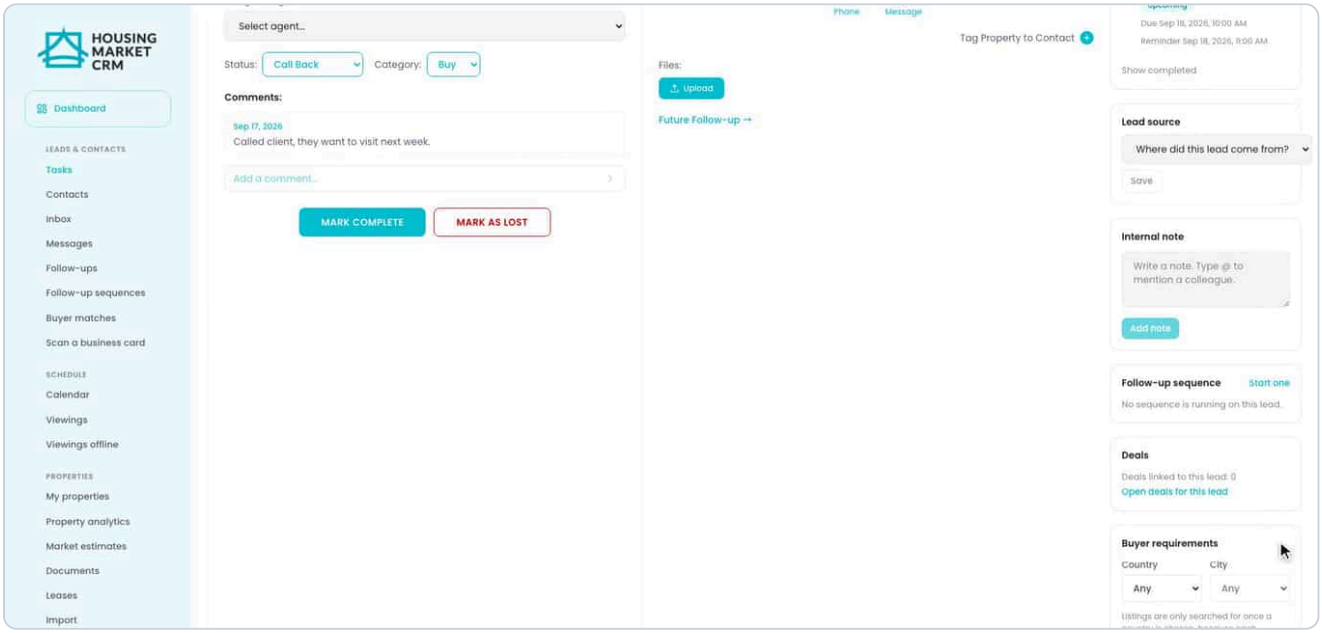


圖 16.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 設定國家、城市、預算、物件類型與買賣或租賃。

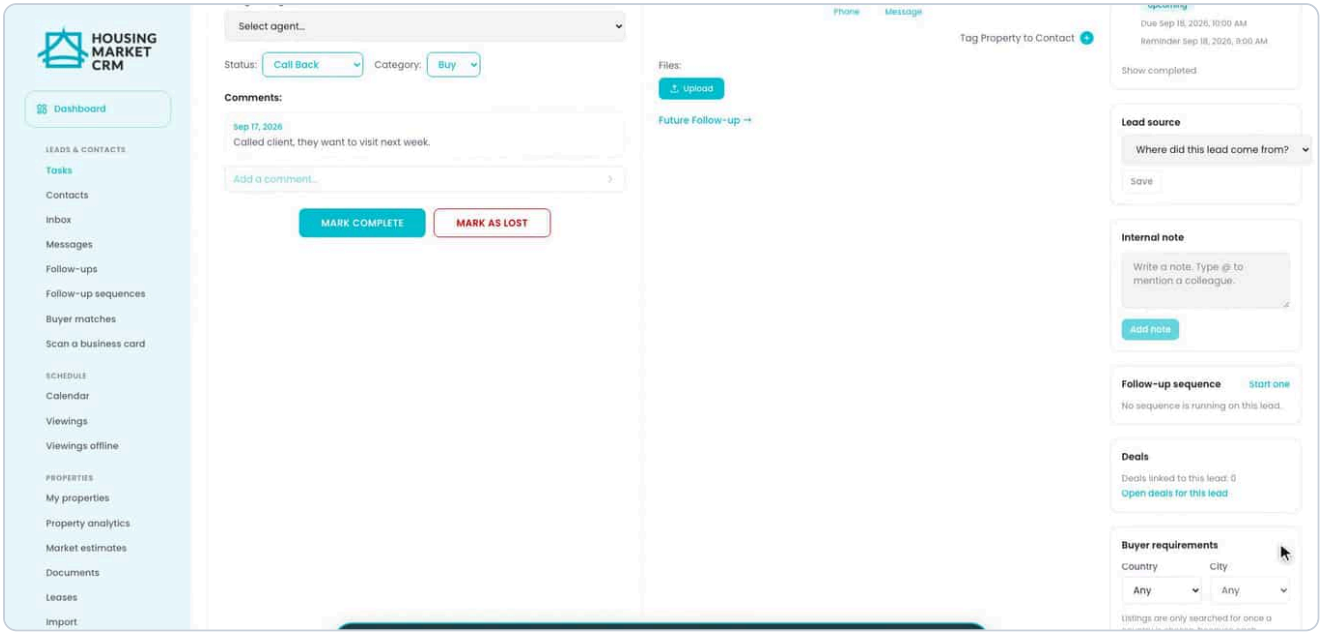


圖 16.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 輸入預算下限 以及預算上限。

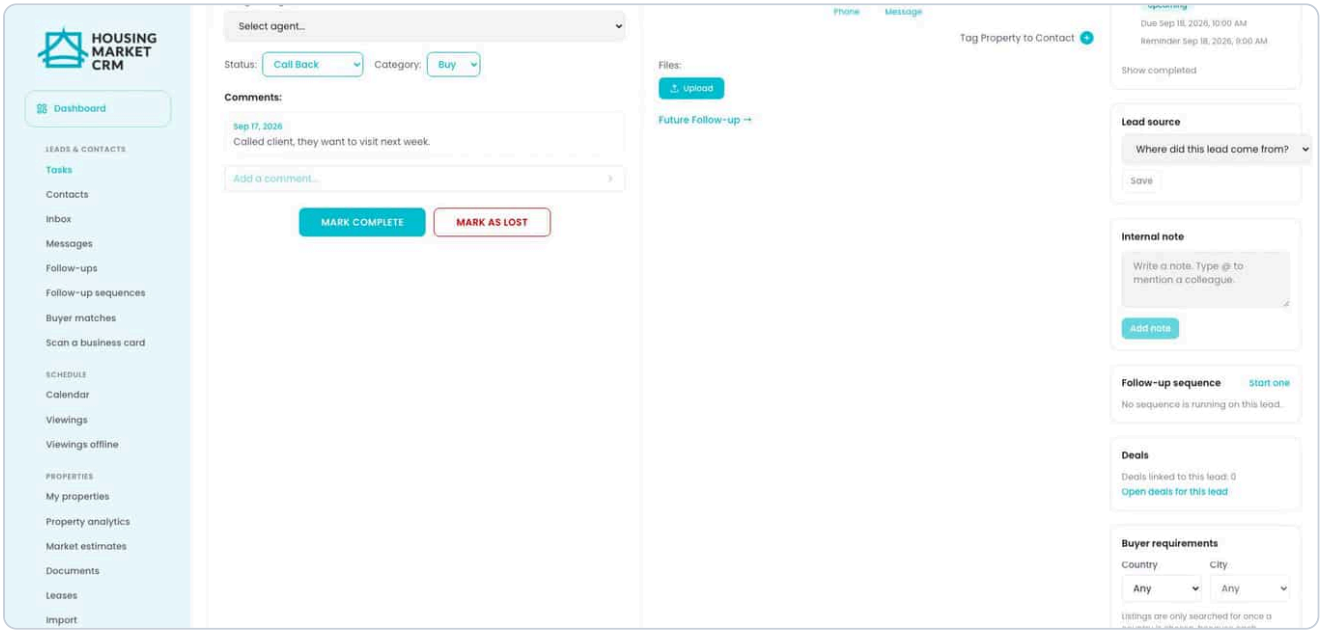


圖 16.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 儲存需求。

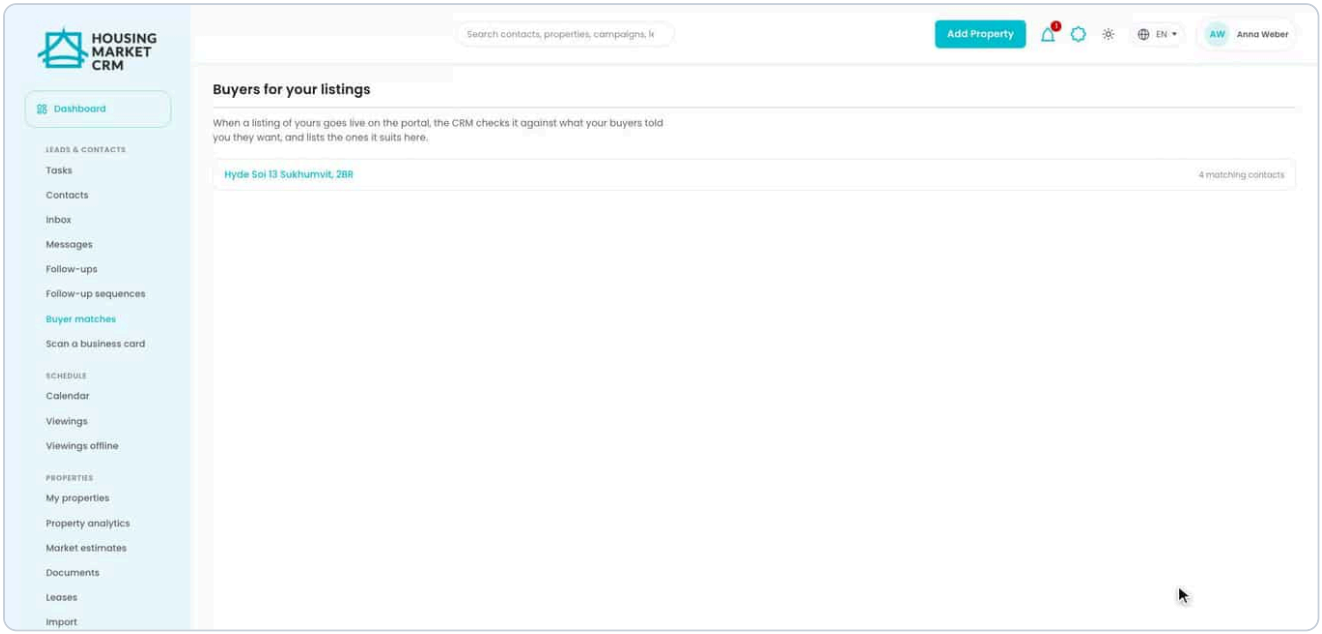


圖 16.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 符合的買方隨即出現在 Buyer matches（買方配對）之下。

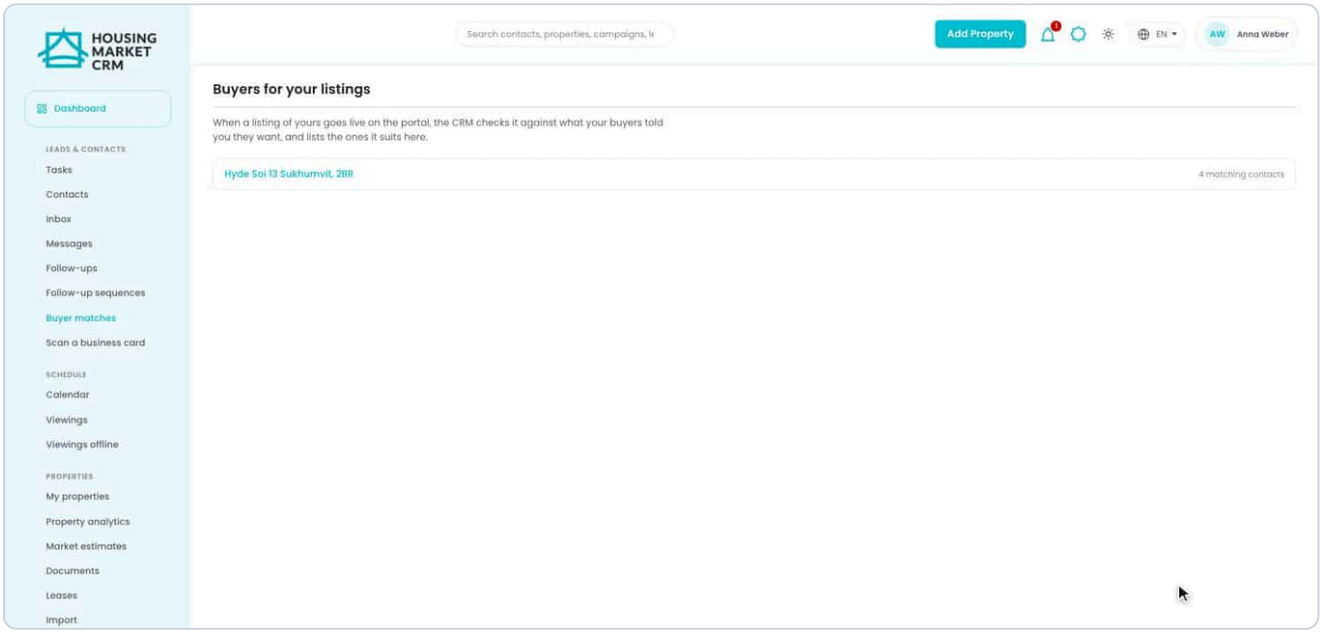


圖 16.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 符合條件的物件上架時，此買方即會列於其中。

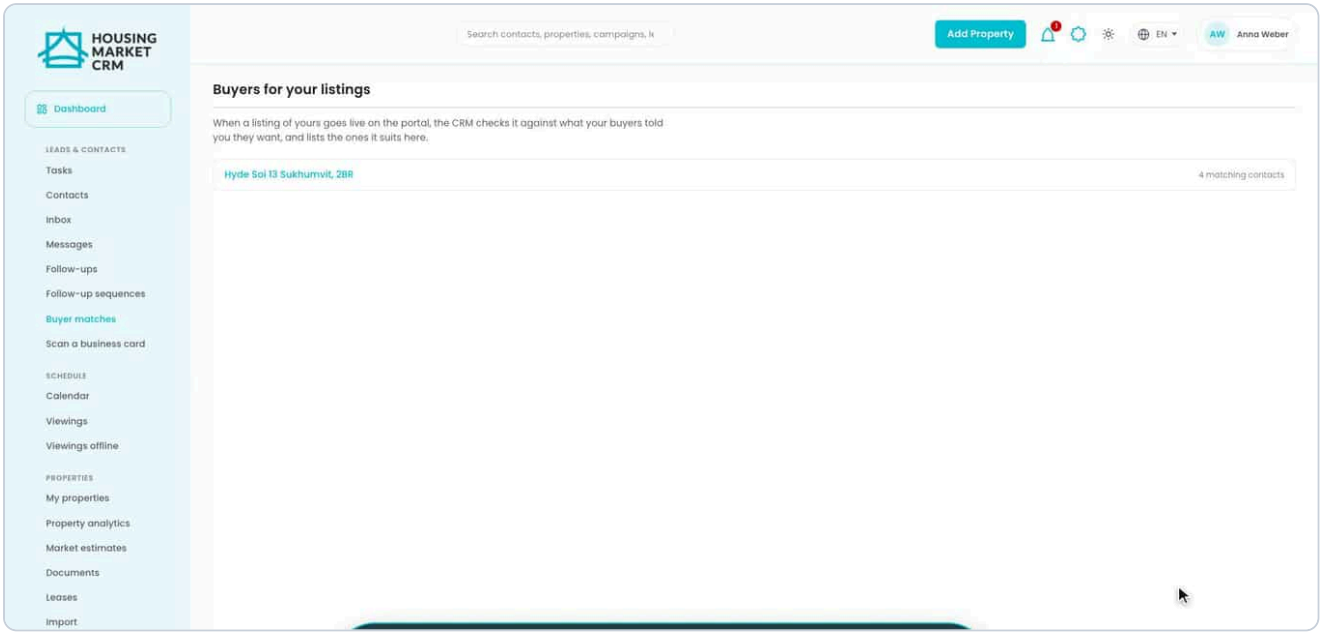


圖 16.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以管理所有聯絡人嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 第 17 章

跟進流程

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

概述

在 Pro 方案中，序列是您只需定義一次的跟進節奏。把潛在客戶加入序列後，每個下一步都會在到期時出現在您的跟進清單上。

單一的跟進本身是免費的，而且會一直免費：為潛在客戶設定日期，CRM 就會提醒您。序列則是一再替您做這件事的範本——第一天打電話、幾天後寄物件、再隔一週追蹤近況——只需定義一次，就能套用到您加入的任何潛在客戶。序列屬於 Pro 方案。

當某個步驟到期時，它會成為您清單上的一般跟進，並和其他跟進一樣有到期與逾期通知。序列本身不會寄送電子郵件或訊息；它確保下一步在正確的日子出現在您面前，讓一切都不必靠記憶。

序列把步驟放進您自己的清單。自動把新物件寄給沉寂的潛在客戶，則是客戶培養——請參閱「客戶培養如何運作？」。

如果帳號降到 Pro 以下，已在執行中的序列會繼續產生步驟，因此您規劃好的工作不會悄悄消失。建立新序列和加入新的潛在客戶，則需要再次使用 Pro。

出自說明中心： **什麼是跟進序列？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

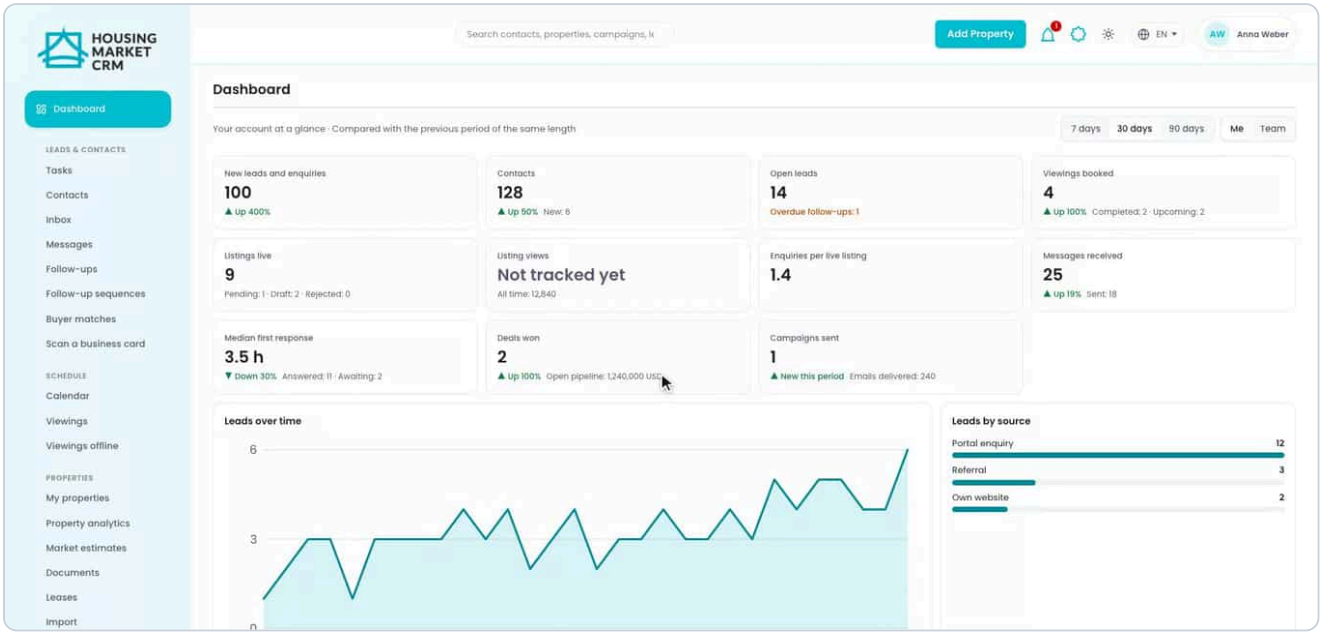


圖 17.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 Follow-up sequences。

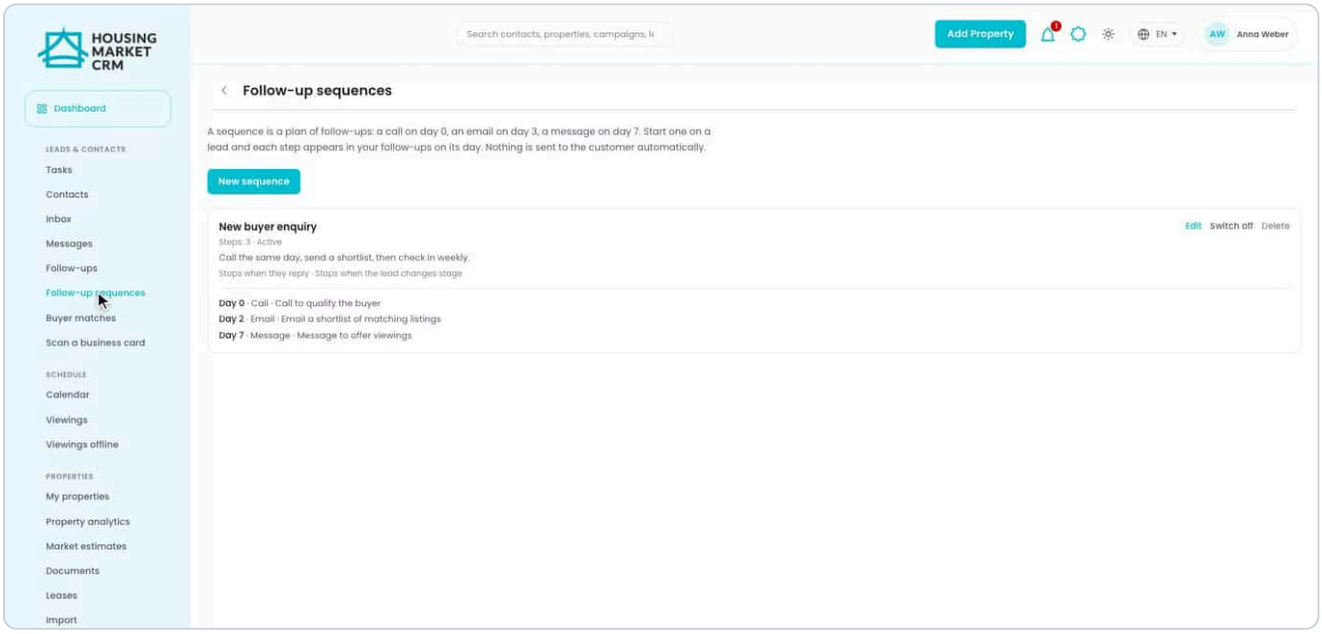


圖 17.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 流程是一連串跟進步驟。

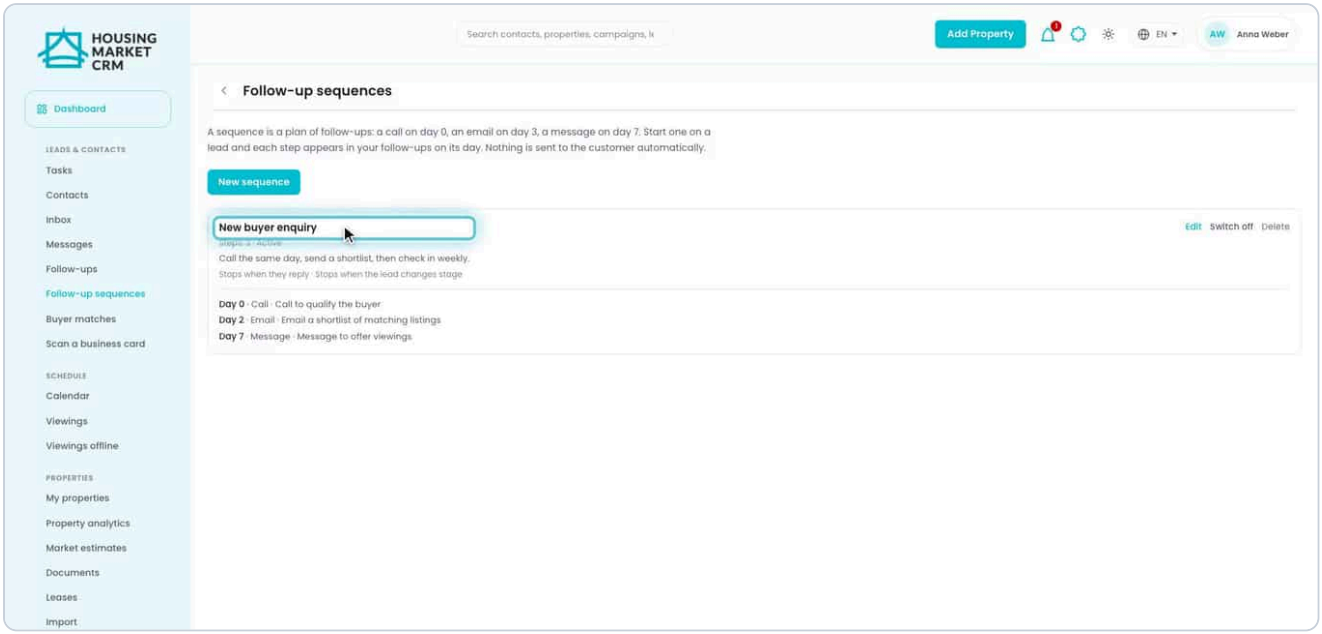


圖 17.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 使用 Switch off 暫停流程。

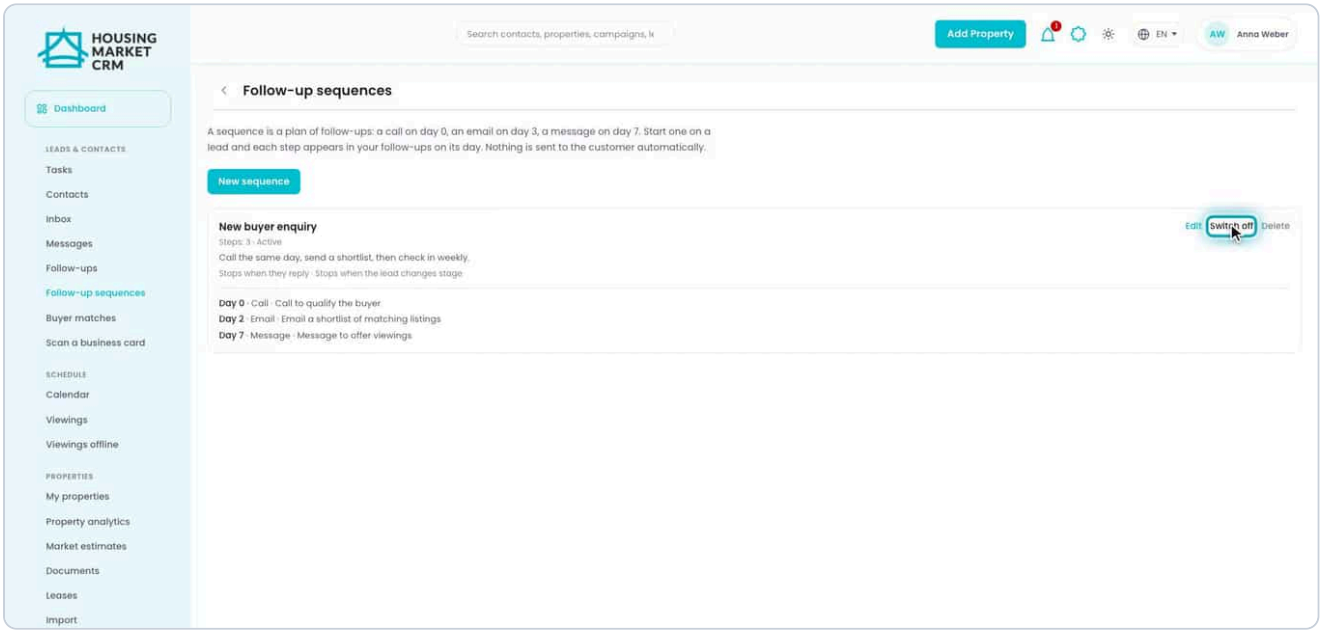


圖 17.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 Edit 修改步驟。

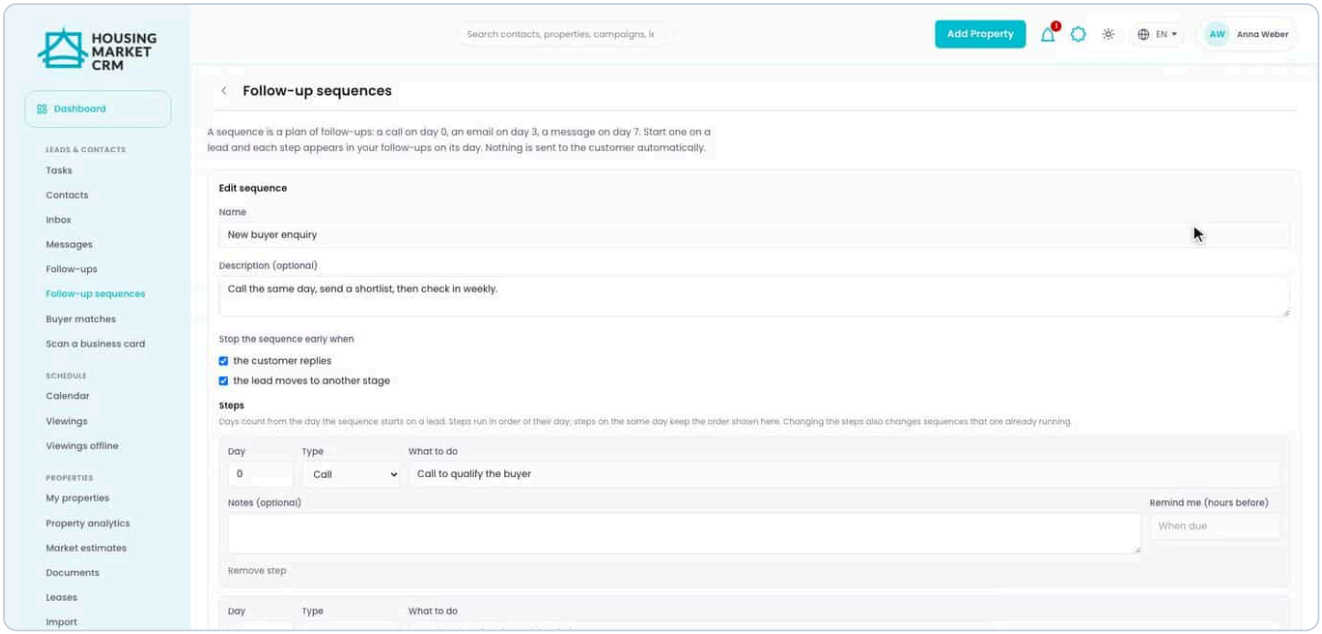


圖 17.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 設定每個步驟的動作與間隔天數。

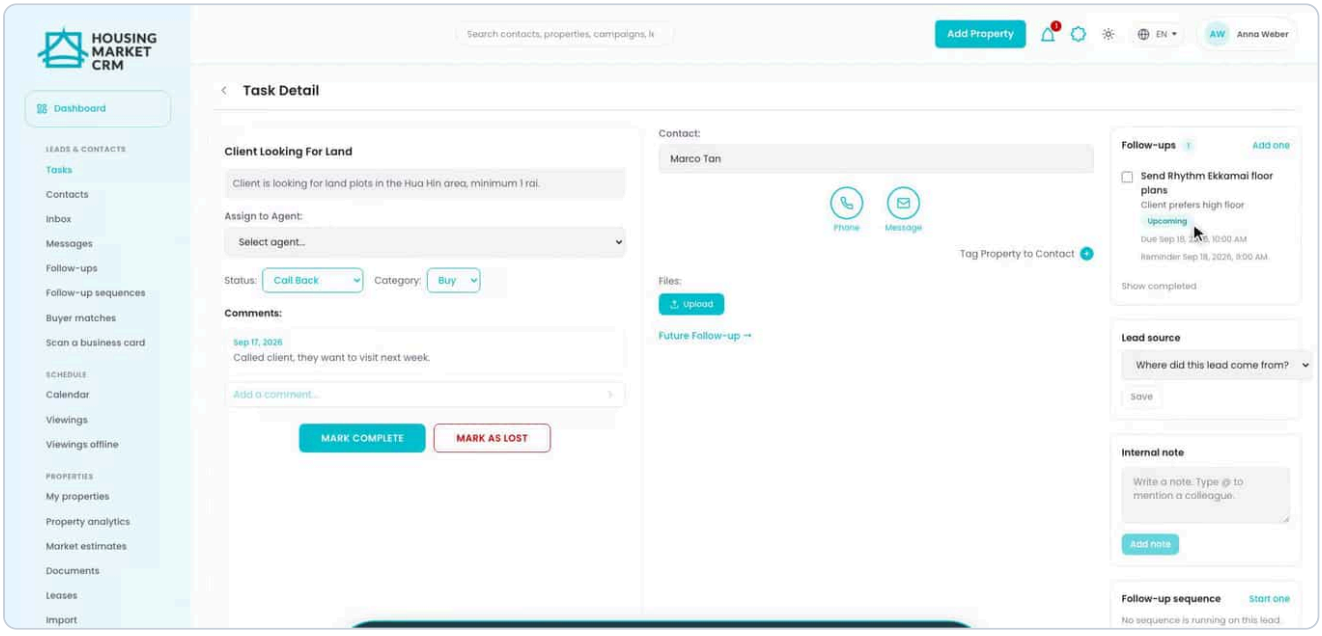


圖 17.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 在潛在客戶頁找到 Follow-up sequence 並點選 Start one。

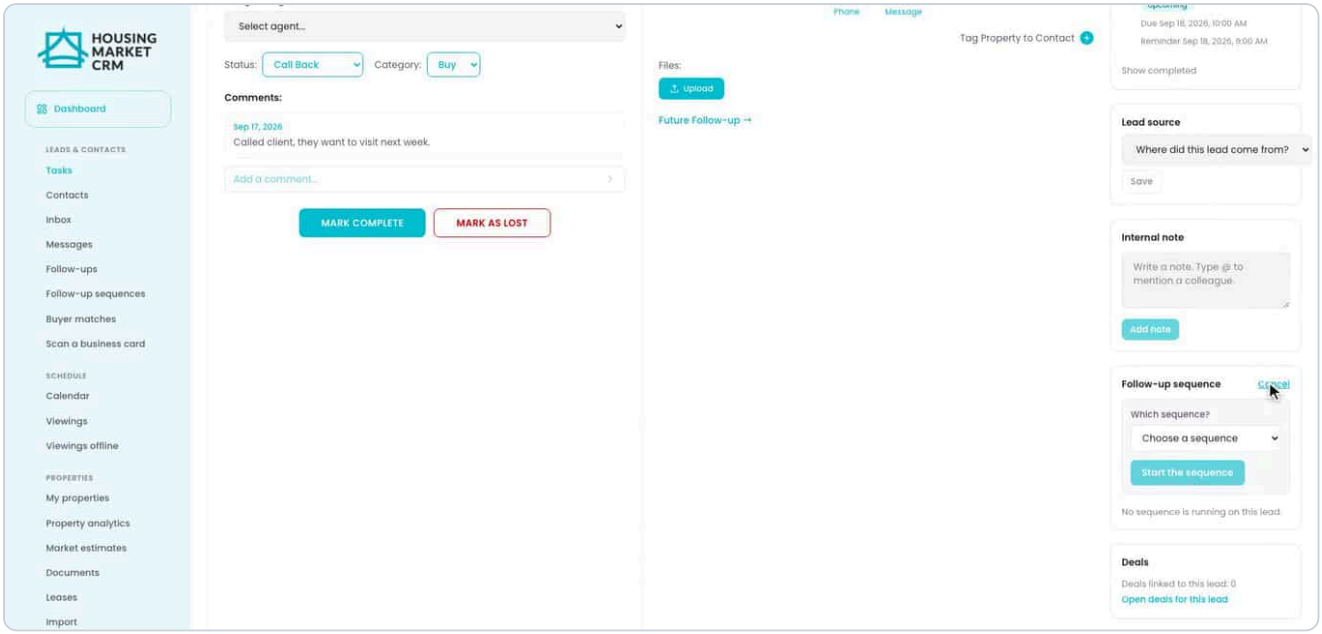


圖 17.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 每個步驟現在都會依排程執行。

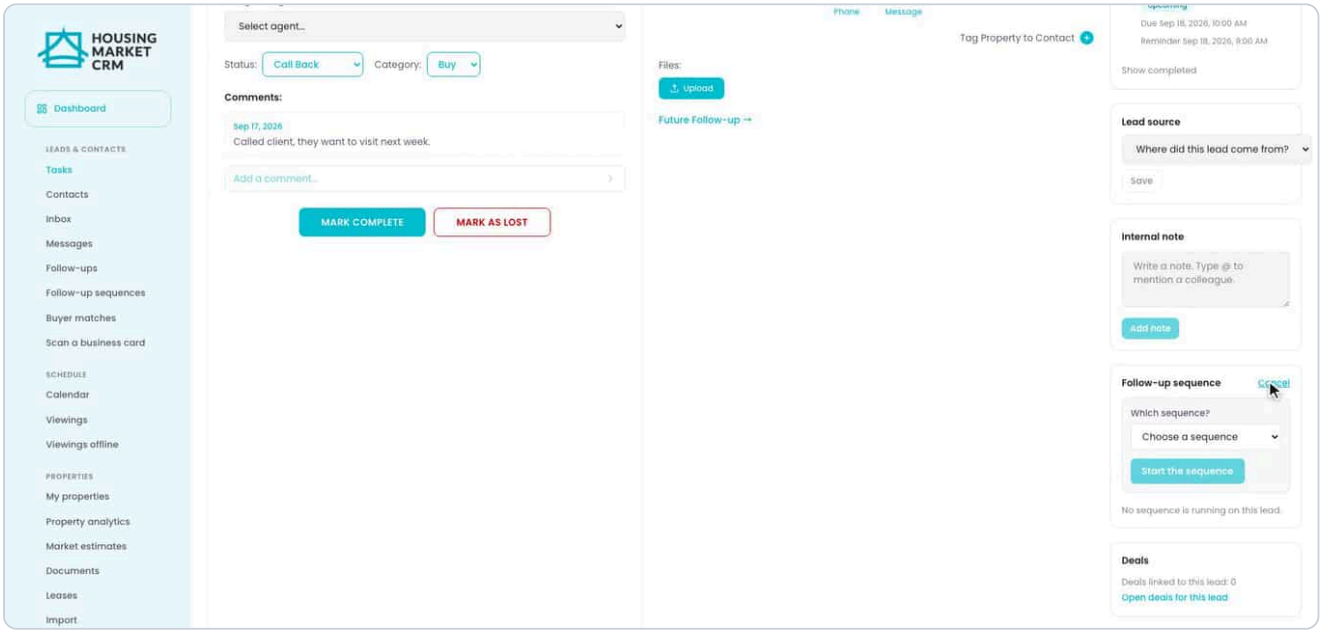


圖 17.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

提示

有。除非您取消勾選「到期時提醒我」，否則跟進到期時會提醒您；如果一天後仍未完成，CRM 會再通知您一次。

說明中心： CRM 有提醒功能嗎？

18 第 18 章

維繫冷卻的潛在客戶

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，客戶培養會根據您記錄的需求，把新的相符物件寄給潛在客戶已沉寂的聯絡人。您可以在「客戶培養」中開啟此功能，並可針對個別聯絡人暫停。

當附有需求（買方或房客想找什麼）的潛在客戶沉寂下來時，客戶培養會把符合需求的新物件寄給該聯絡人。它每小時檢查一次，絕不會把同一筆物件寄給同一個人兩次，並會遵守退訂。它屬於 Pro 方案。

開啟功能

- 在側邊欄的「行銷」下開啟「客戶培養」。
- 勾選「寄送符合的物件給冷淡的潛在客戶」。
- 設定「幾天後視為冷淡」、「最多每幾天寄一封郵件」和「每封郵件的物件數」。
- 您也可以自行撰寫郵件主旨和開頭文字，然後選擇「儲存」。

只有在聯絡人所有進行中的潛在客戶都已經那麼多天沒有任何動靜、您團隊中沒有人在這段期間處理過，而且對方沒有回覆過精選清單時，該聯絡人才算是冷淡。同一頁上的「客戶培養動態」面板會列出最新寄出的郵件、附有需求的冷淡潛在客戶，以及您已暫停的聯絡人。

針對單一聯絡人暫停

開啟該聯絡人，在「合適的物件」面板中選擇「暫停客戶培養」；選擇「恢復客戶培養」即可重新開啟。客戶培養暫停期間，您自己從該面板寄出的物件仍會照常寄出。

出自說明中心： **客戶培養如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

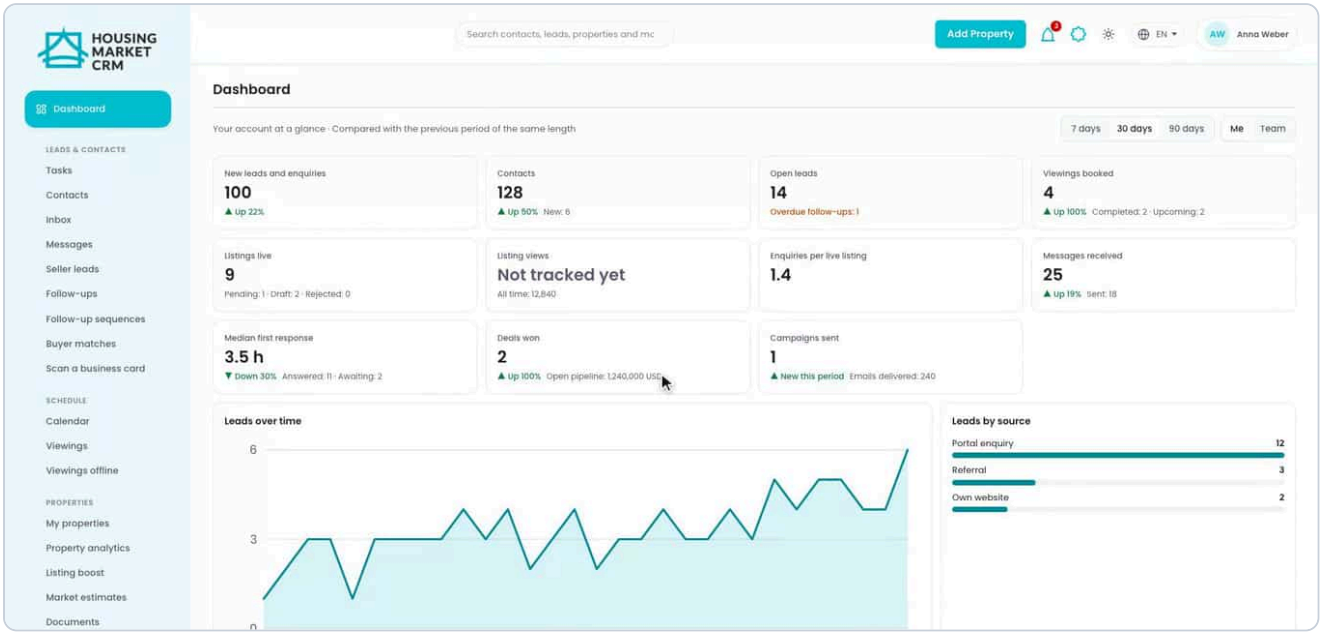


圖 18.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單中的「Nurture」。

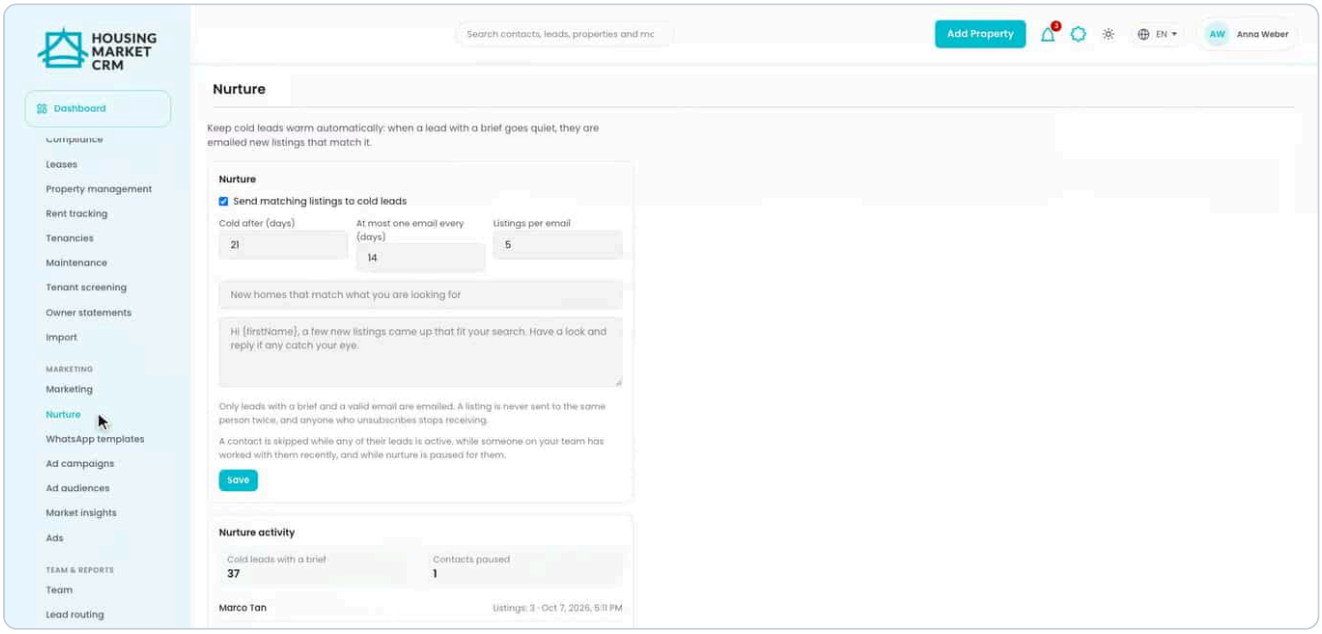


圖 18.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 有需求條件的潛在客戶不再回覆——系統即寄送符合條件的物件。

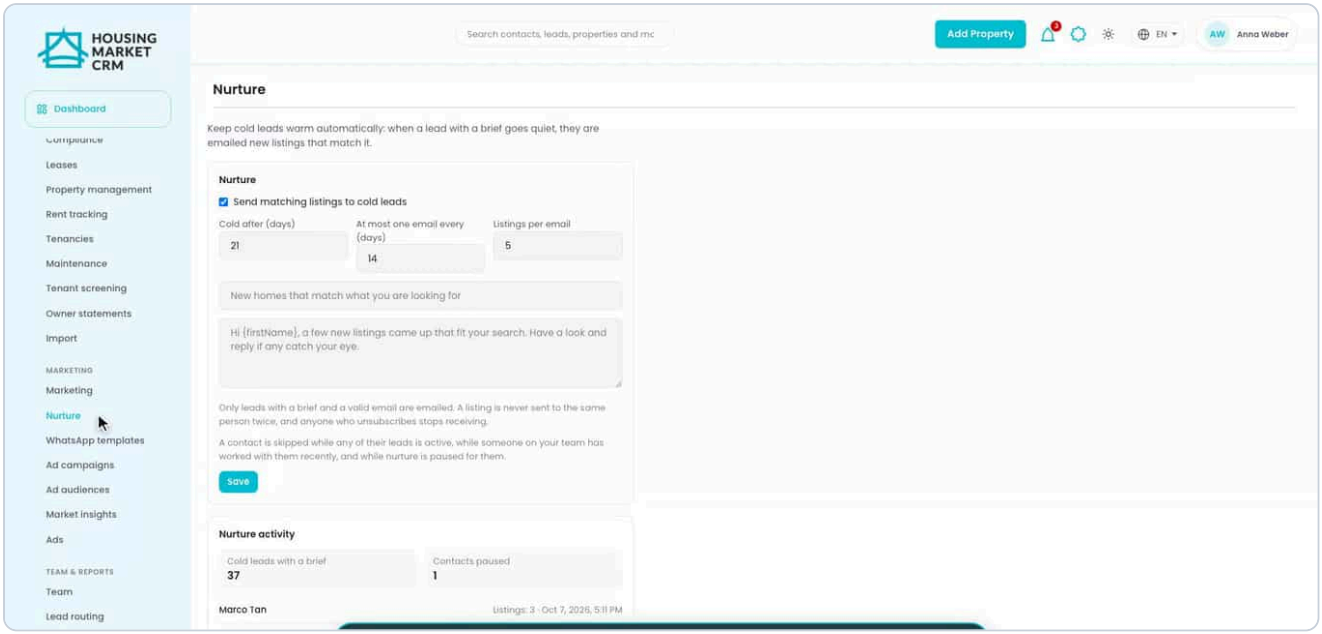


圖 18.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 決定何時啟動與寄送頻率。

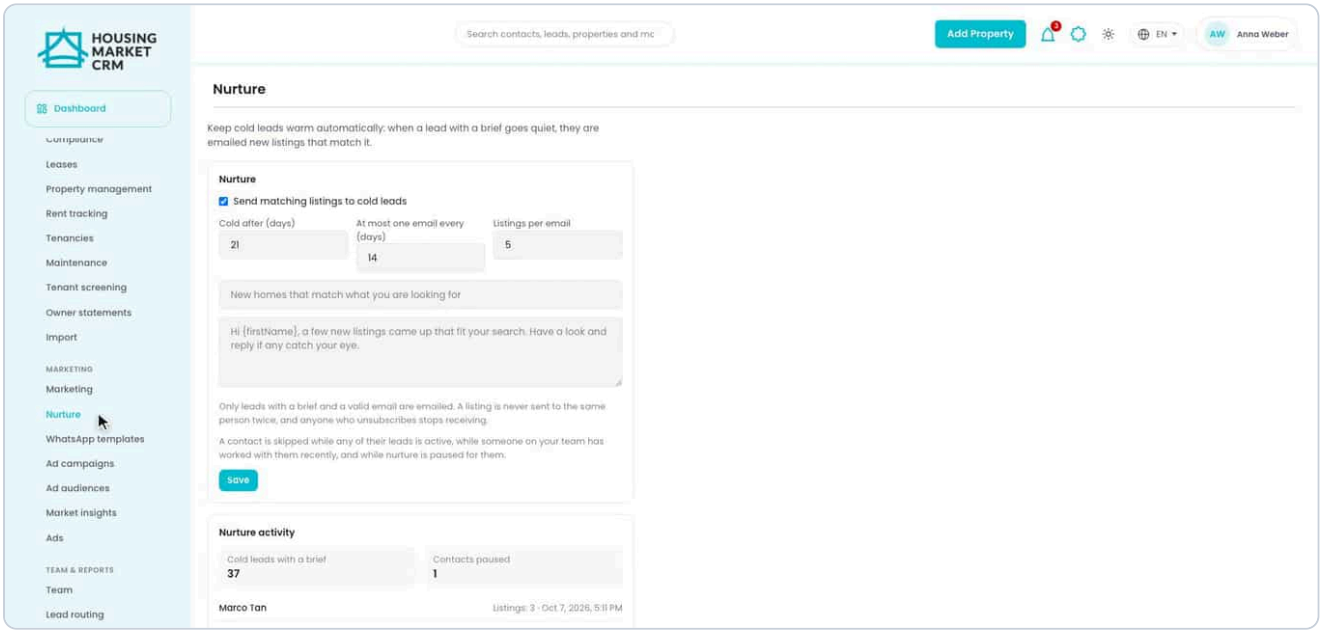


圖 18.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 維持低頻：兩週一則符合的物件受歡迎。每週摘要則不。

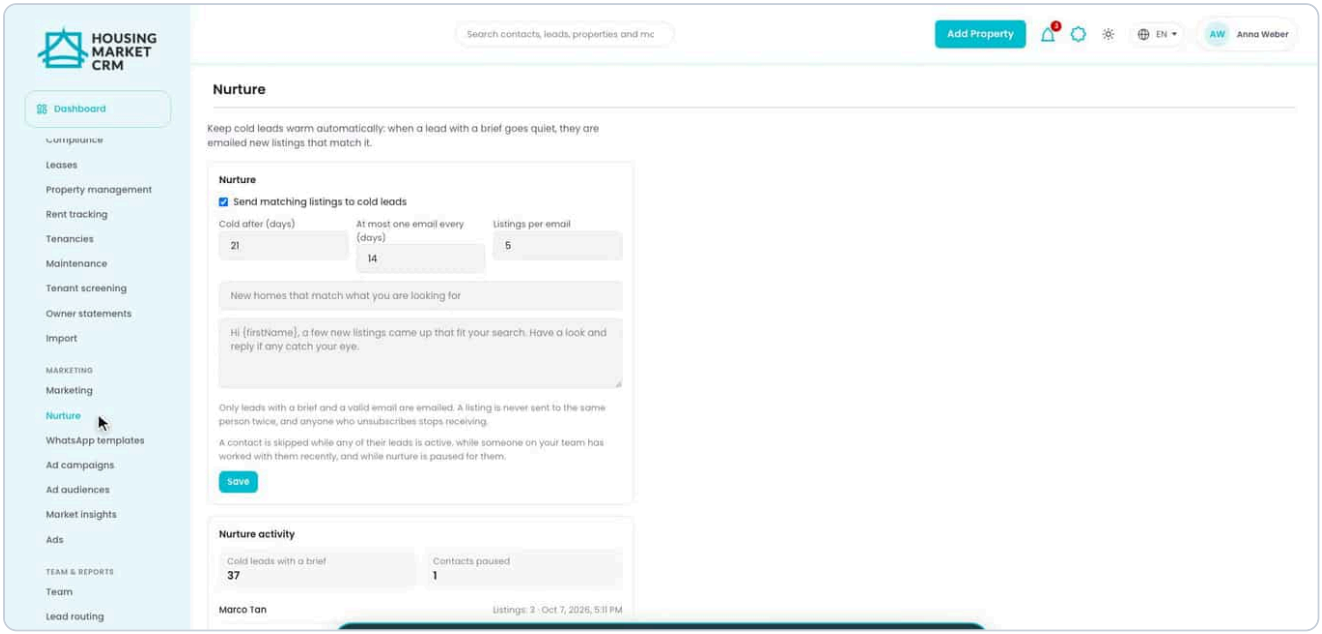


圖 18.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 按下「儲存」。

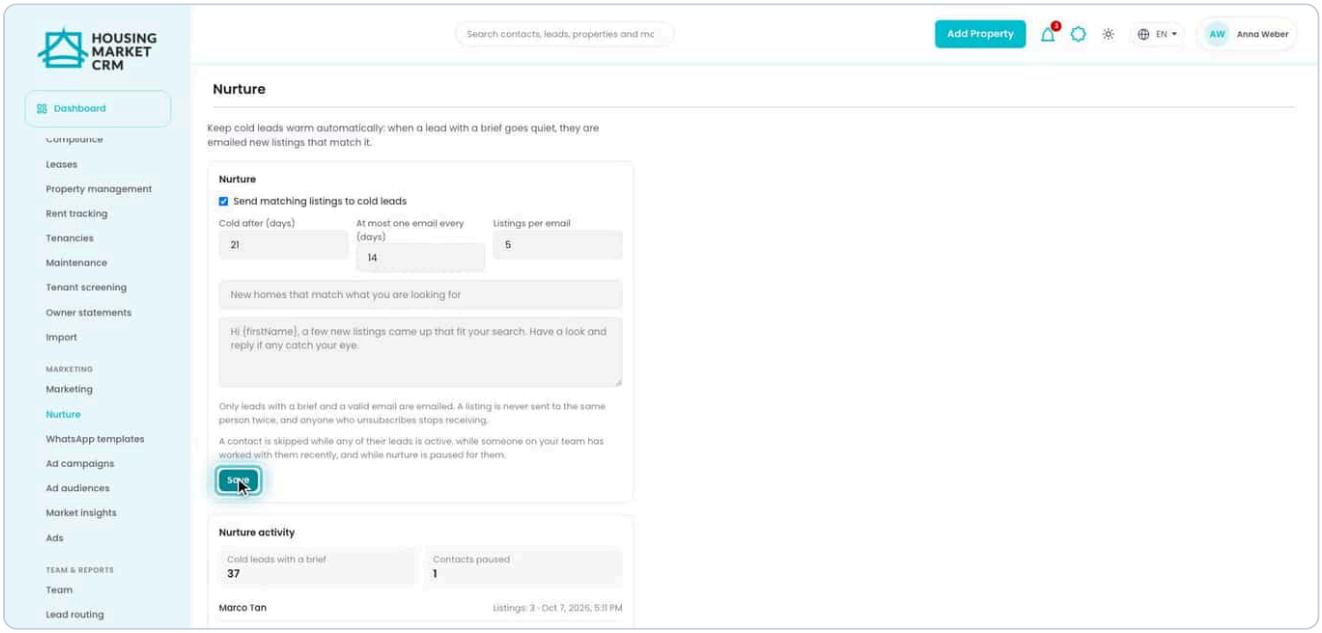


圖 18.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 活動紀錄：致電任何人之前先讀。

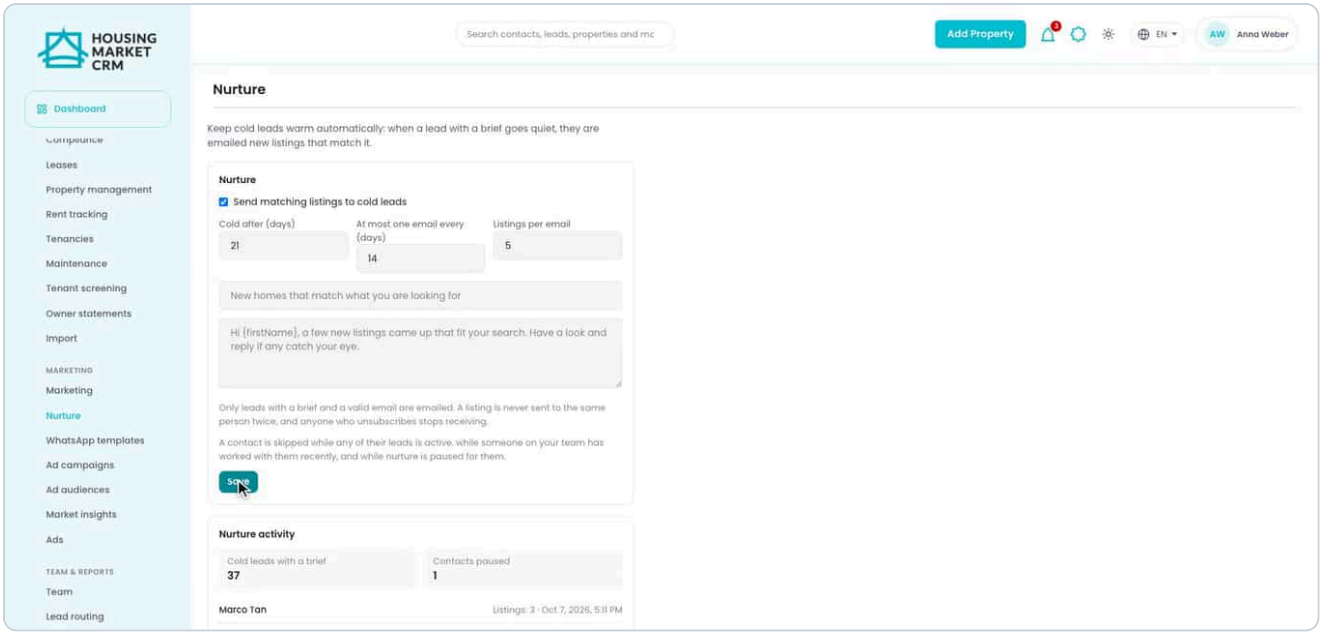


圖 18.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 無需求條件便無從比對——請及早填寫。

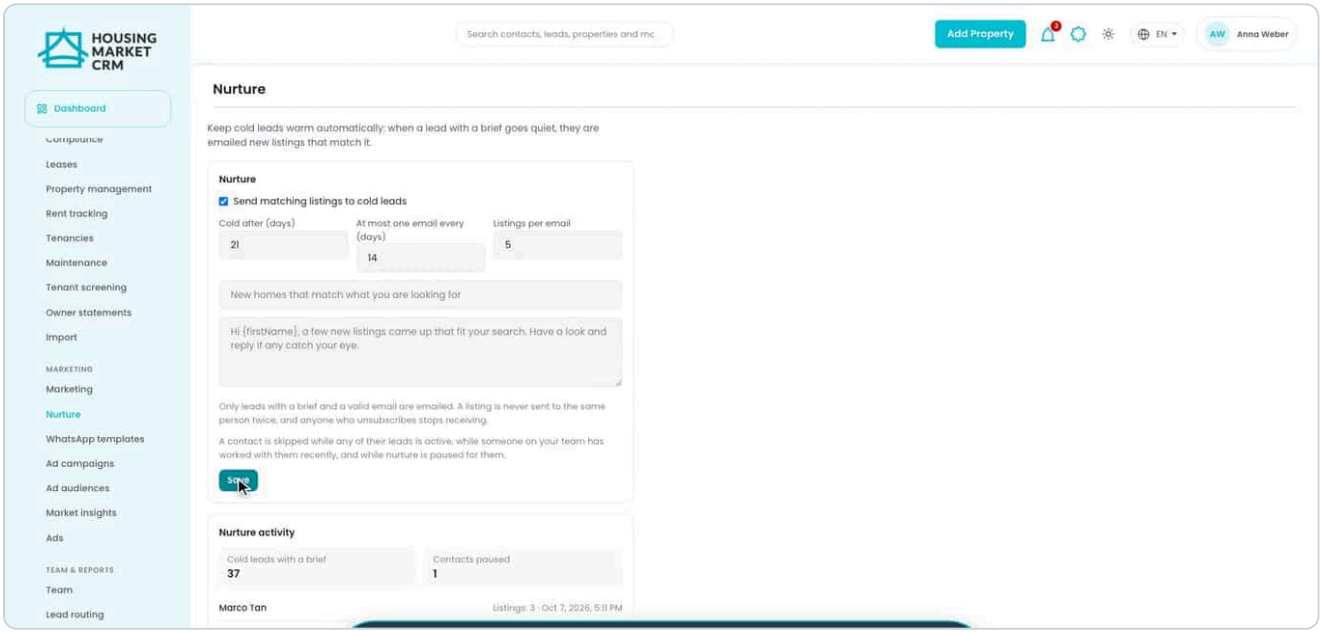


圖 18.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 直接聯繫期間暫停該聯絡人——之後再恢復。

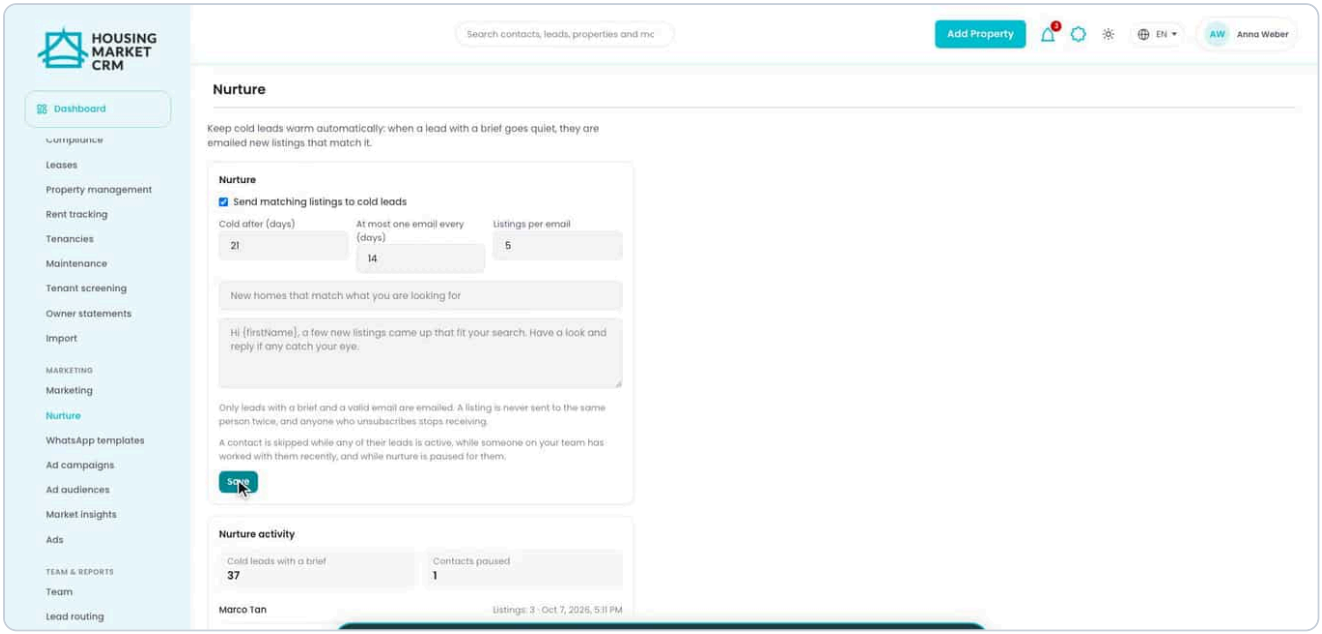


圖 18.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 大多數潛在客戶從不拒絕。他們只是沉默，然後向保持聯繫的人購屋。

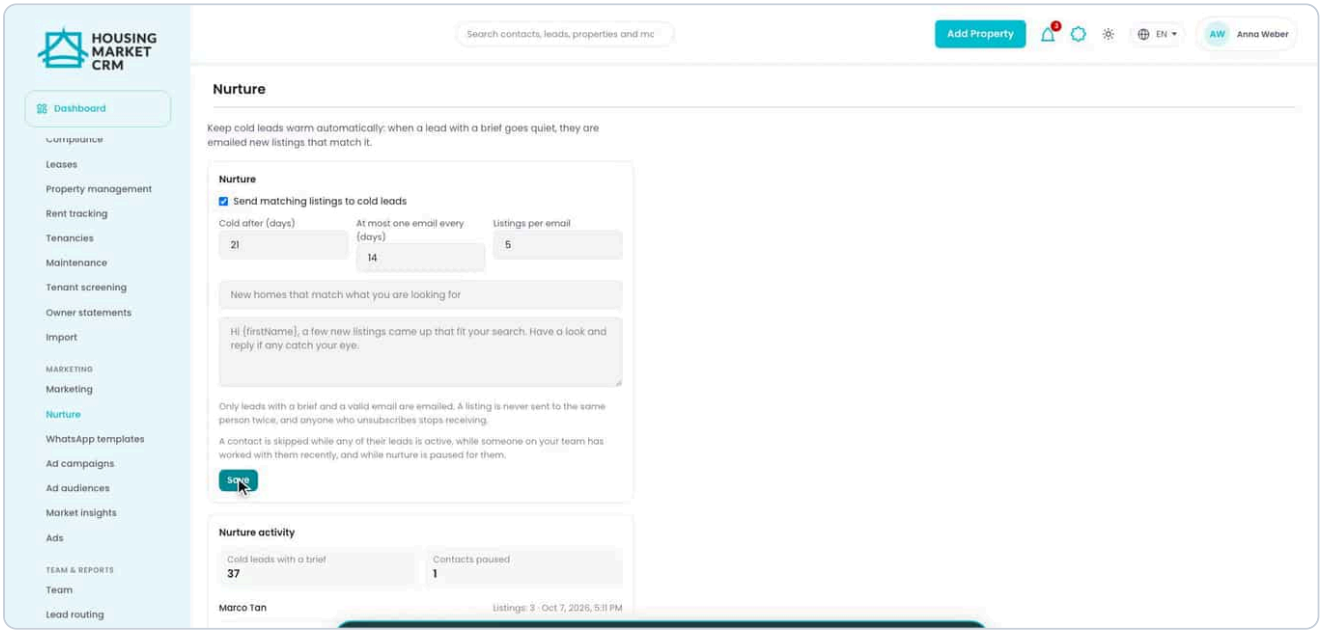


圖 18.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

什麼是跟進序列？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-are-follow-up-sequences

19 第 19 章

購買賣方潛在客戶

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

一筆介紹，對象是在入口網站上做過市場估算、並請求接到在地房仲來電的屋主。它抵達時不含聯絡資料；解鎖要 10 USD，一次性，之後聯絡資料便向您揭開。它不獨家。

賣方線索是一筆介紹，對象是想賣掉或出租自己房子的人。他向 Housing Market 的某個入口網站問過房子值多少錢，並在最後請我們把他介紹給在他這一帶跑業務的房仲。在菜單裡選擇「賣方線索」，就能看到已經送到您這裡的那些。

抵達的是什麼，沒抵達的是什麼

您看到的是地段、房產（格局、臥室數、衛浴數與面積，以屋主填寫的為限）、向他顯示過的那個市場估算，以及他是想賣還是想出租。

您看不到他是誰。這筆介紹抵達時不含屋主的姓名、電子郵件與電話號碼，也不含確切地址：地段已經足夠讓您判斷這是不是自己的盤，而他的資料在您為這筆介紹付費之前並不屬於您。

它要多少錢

解鎖一筆介紹要 10 USD，一次性。之後聯絡資料便向您揭開，您可以打電話。

這是針對那一筆介紹的固定費用。絕不是佣金，絕不是房產成交價或成交租金的一部分，也絕不取決於後面談得如何——Housing Market Group 沒有任何東西按結果定價。它也不是訂閱：只收一次，針對那一筆介紹，沒有任何方案附帶筆數額度。

它不予退費。您買到的是屋主的聯絡資料和打這通電話的機會，付款通過的那一刻兩者就都是您的了——無論屋主之後說什麼，也無論他是否接電話。這與已認證房仲費用是同一個道理：那筆錢買的是審核，而不是審核結果。

它不獨家

在那個入口網站上登錄、而且在那座城市跑業務的每一位房仲，都會收到同一筆介紹，誰想要就各自付費。多位房仲可以解鎖同一筆。先解鎖並不保留任何東西，也買不到任何先機，而且沒有哪位房仲會被獨佔地分到一座城市——所以，如果您決定為某一筆付費，請按房產本身來決定，而不是按搶快。

我們不說一筆介紹送到了多少位房仲手上、有多少位解鎖了它，也不說一個月會來多少筆。這些數字我們都沒辦法保證，而一個讓讀者拿去做規劃的數字，比沒有數字更糟。

誰會收到

決定它的只有兩件事，別無其他：您在房產所在的那個入口網站上登錄為房仲，而且您在房產所在的城市跑業務。沒有可用電子郵件地址的帳號根本收不到，因為這筆介紹除了進 CRM，也會透過郵件送達。

已認證房仲徽章不屬於這兩件事。它是一個向大眾說明您身分的信任標記，在這裡什麼也打不開——免費方案上沒有徽章的房仲，收到的和 Business 方案上已認證的房仲收到的完全一樣。您的方案也不影響：「賣方線索」在每個方案裡都有，免費方案也包括，因為收費的是那筆介紹，而不是那個頁面。

它已經開啟

介紹現在已經在寄送。每一筆送到時都隱去了聯絡資料，只有在您付費解鎖之後，屋主的資訊才會向您揭開，所以入口網站從不會免費交出任何一筆。「賣方線索」在菜單裡；如果頁面是空的，代表還沒有適用於您所在城市的介紹送到您這裡，並不是您的帳號少了什麼。

出自說明中心： **什麼是賣方線索，一筆要多少錢？**

逐步操作

1. 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

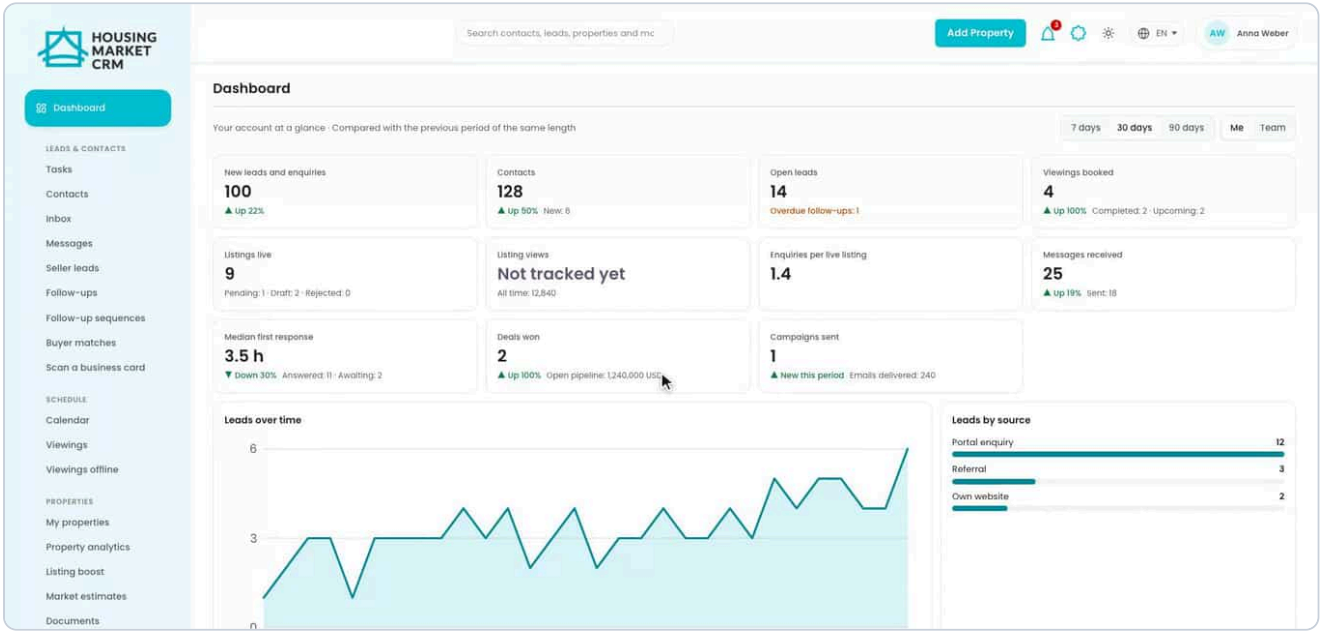


圖 19.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單中點選「賣方潛在客戶」。

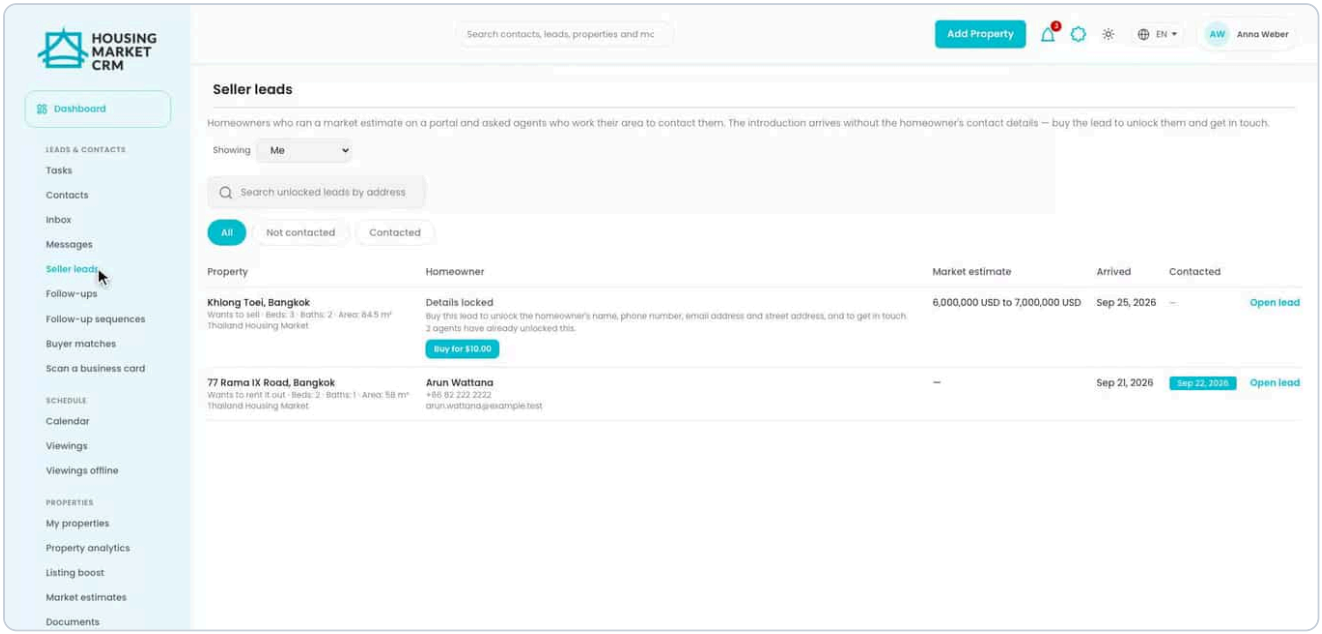


圖 19.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 進行過市場估價並要求聯絡的屋主。

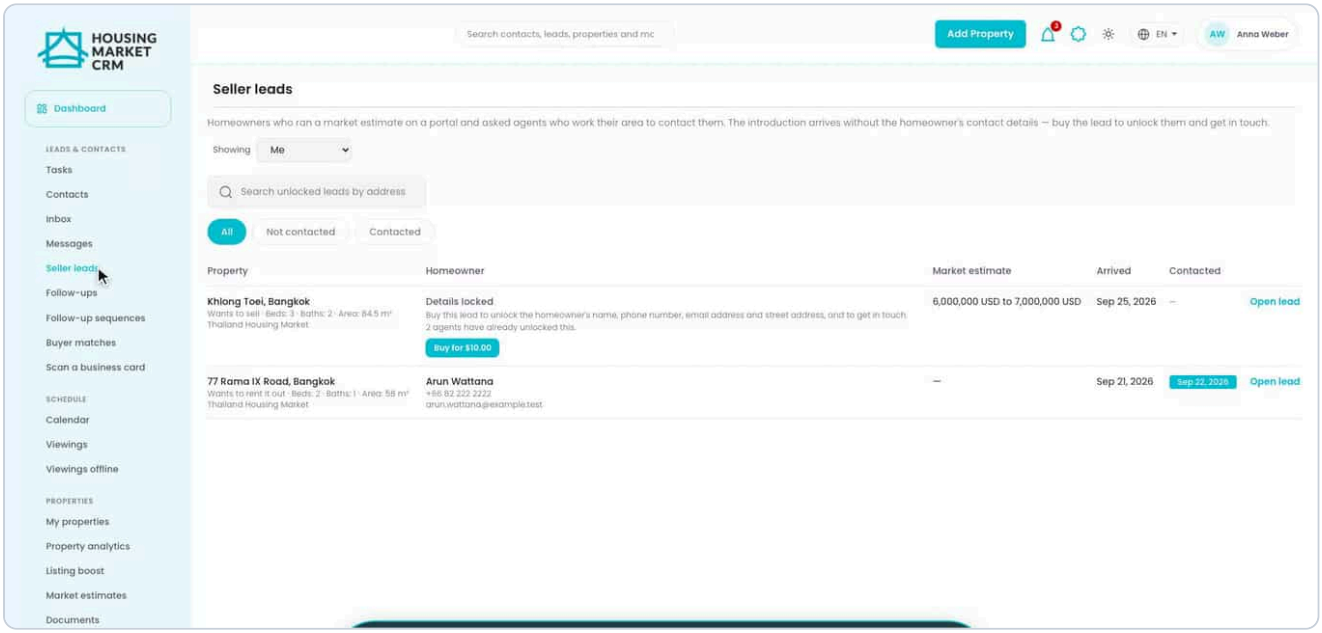


圖 19.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 您會看到地址與物件。他們的聯絡資料仍隱藏。

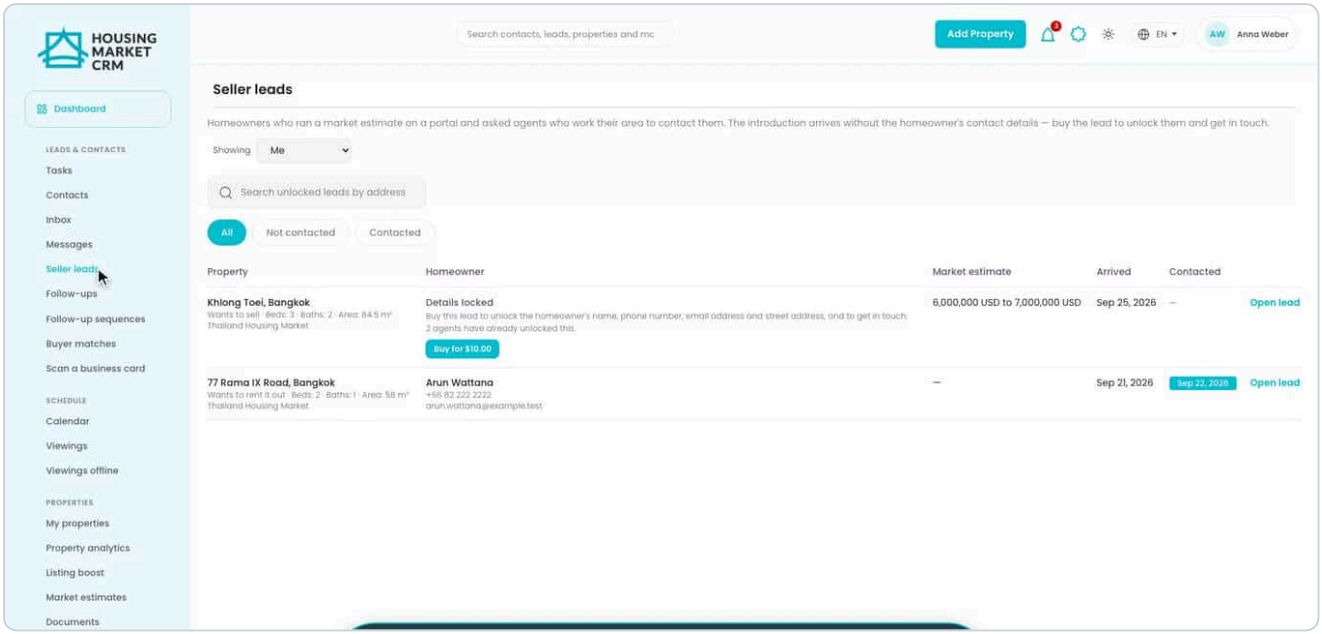


圖 19.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 先從「未聯絡」開始。

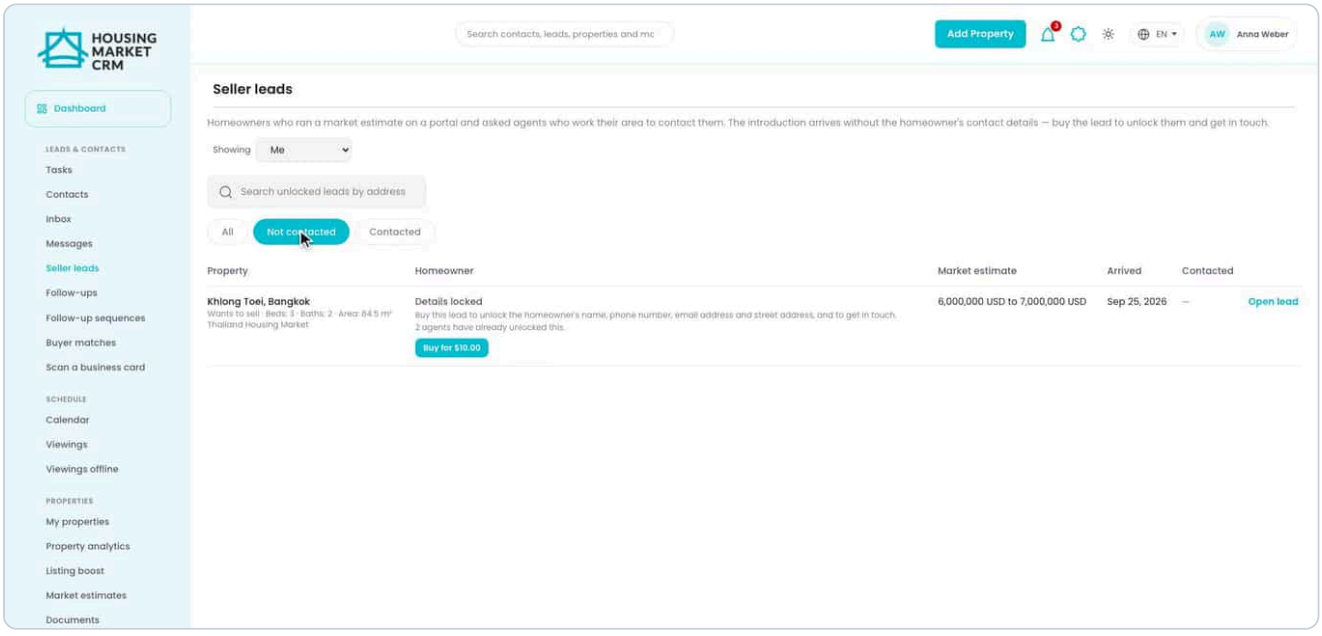


圖 19.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 要求聯絡卻一週沒有回音的屋主，就流失了。

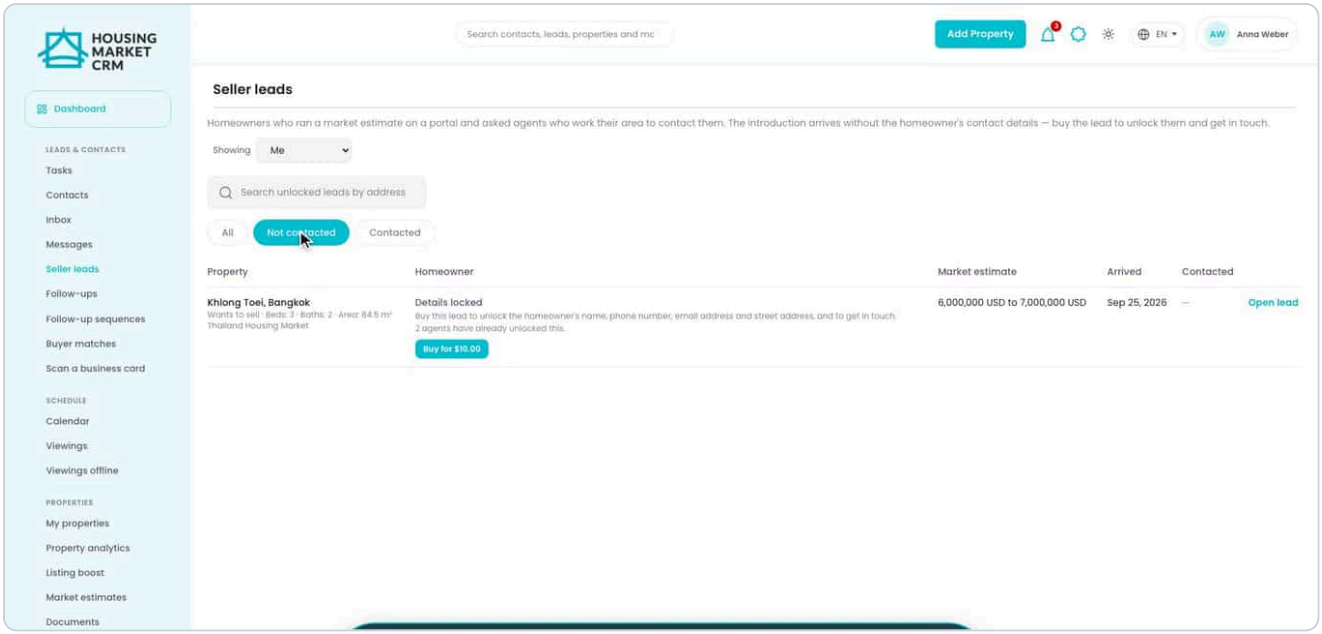


圖 19.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 確認之前，價格顯示在按鈕上。

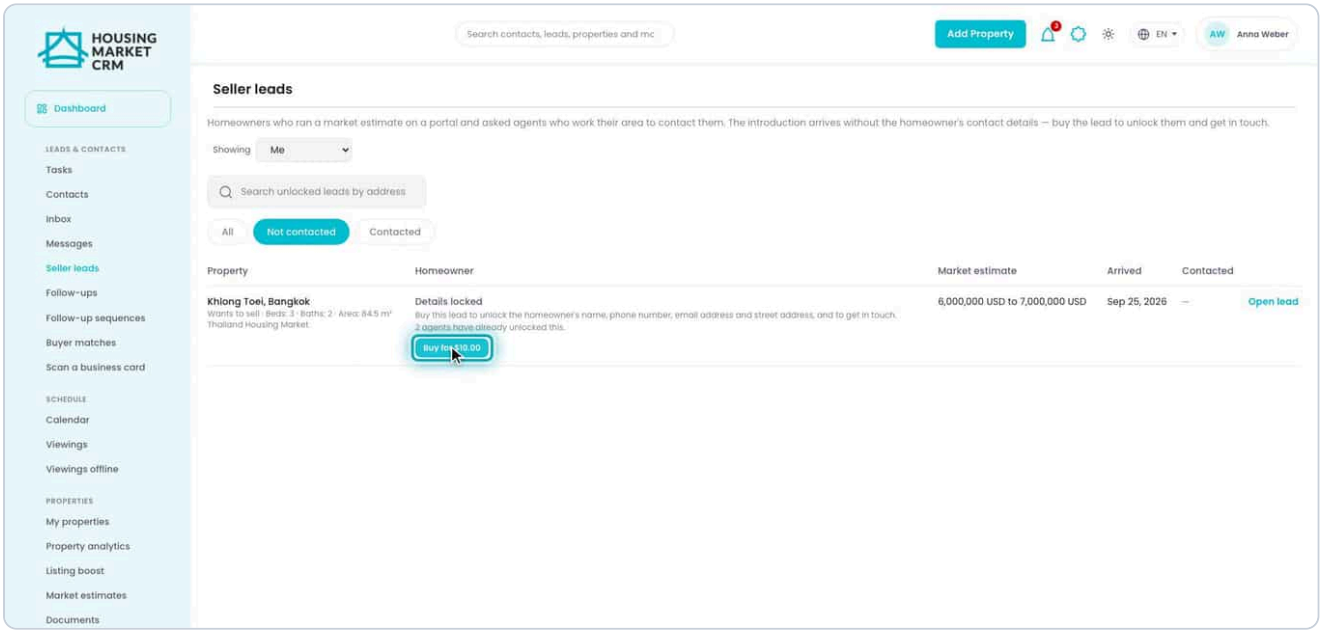


圖 19.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 購買後，它會像其他潛在客戶一樣進入您的看板。

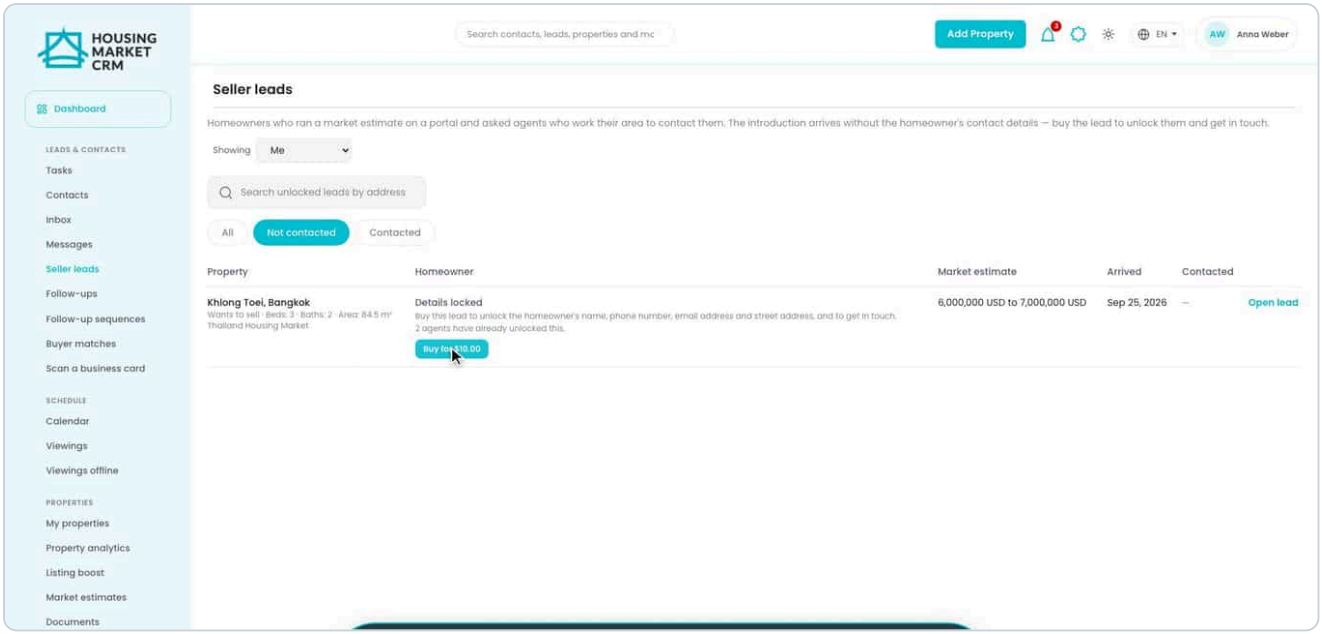


圖 19.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

什麼是市場估算報告？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 第 20 章

新增聯絡人

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以。每位買方、賣方、房東、房客或屋主都有一筆紀錄，可保存多組電話號碼和地址、往來紀錄，以及尚未完成的跟進。

每個人都有一筆紀錄，其中包含：

- 多組電話號碼和郵寄地址，因為真實的買方往往不只一組
- 電子郵件地址，以及對方提供給您的通訊軟體帳號
- 對方提出過的房產詢問
- 備註與附日期的活動紀錄
- 尚未完成的跟進

帳號中的任何房仲都可以編輯聯絡人的資料，這正是讓紀錄保持最新的方式。刪除聯絡人則需要具備刪除權限的經理，而且這項限制是在伺服器端強制執行，而不是只把按鈕藏起來。

出自說明中心： **我可以管理所有聯絡人嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

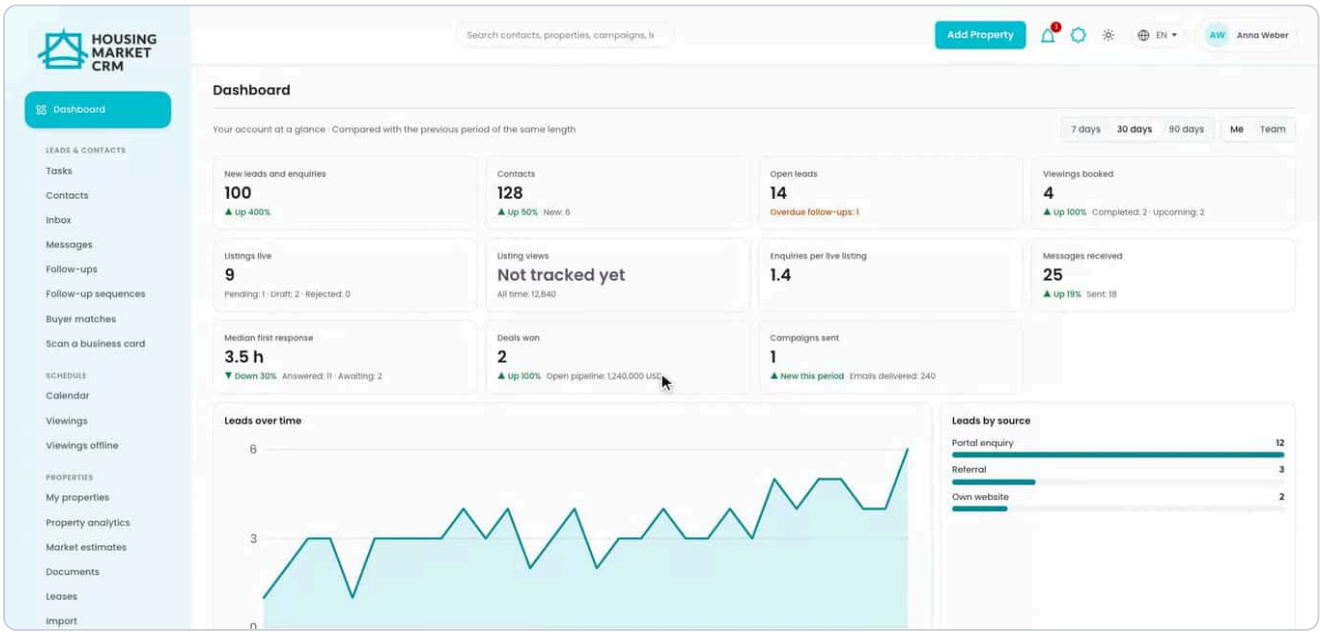


圖 20.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Contacts。

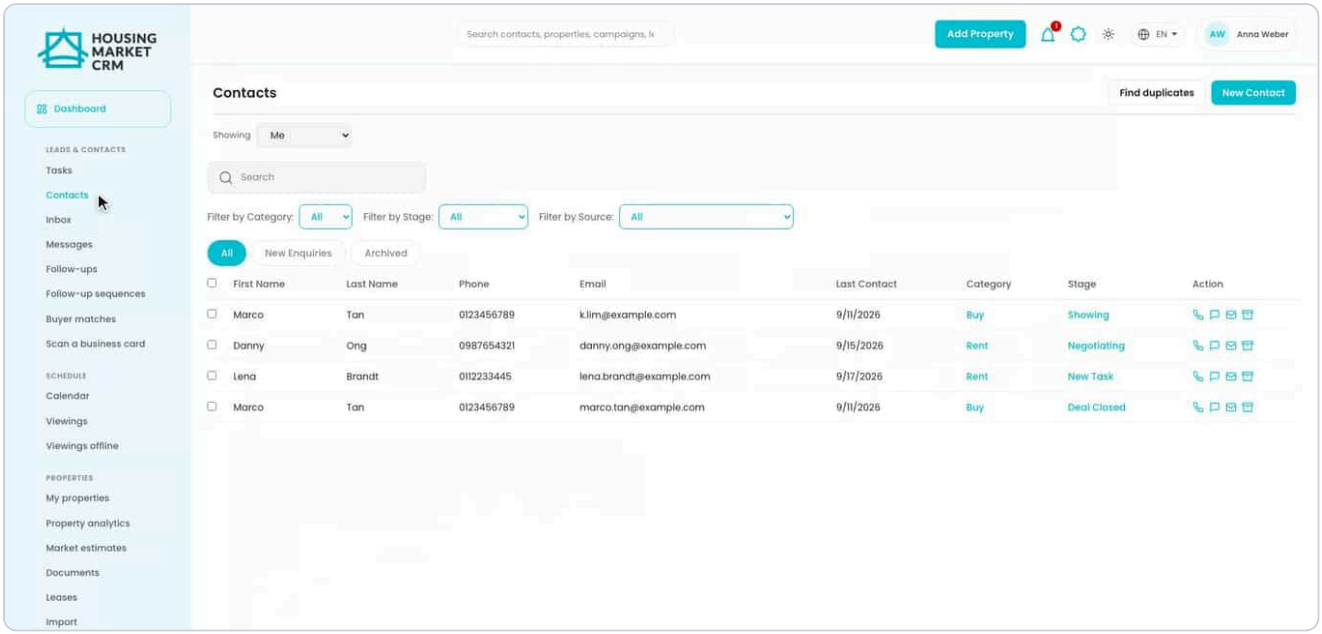


圖 20.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點選 New Contact。

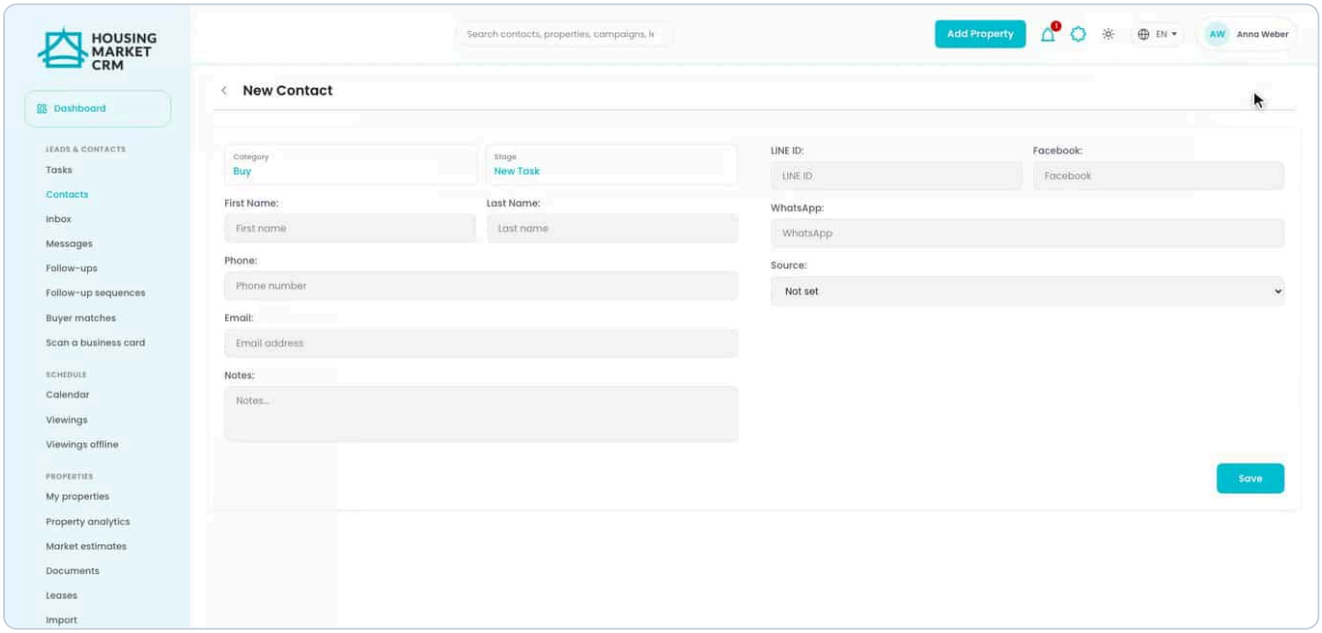


圖 20.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 選擇類別，例如 Buy 或 Rent。

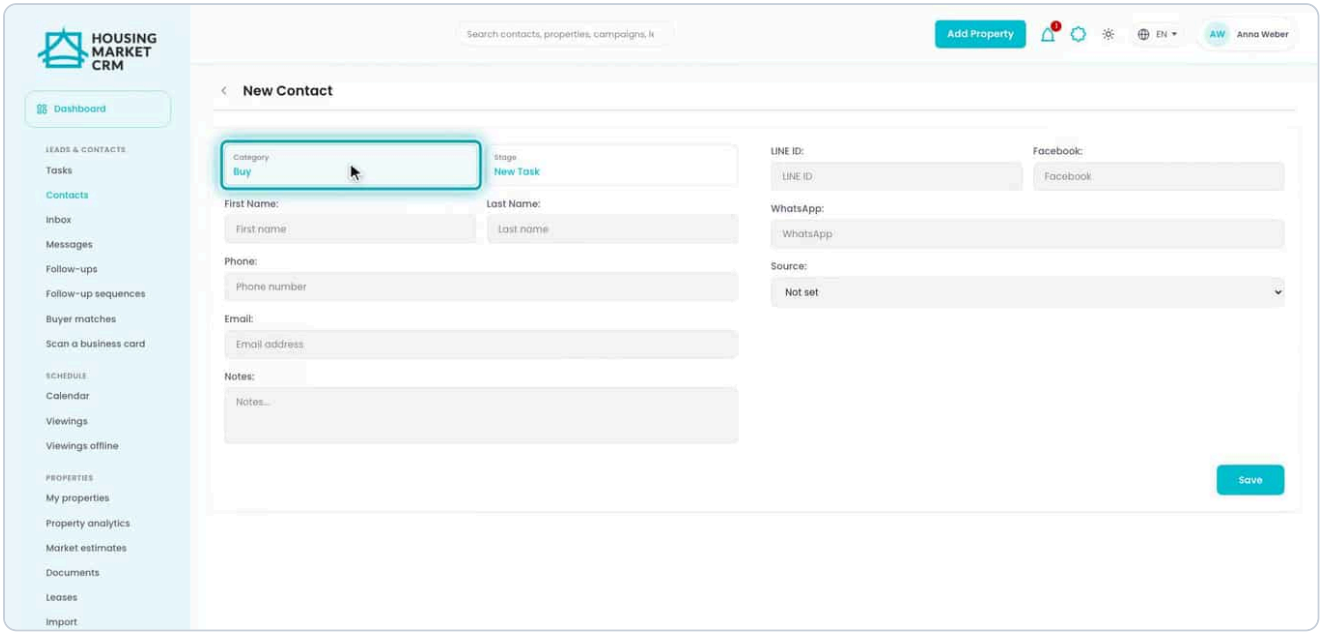


圖 20.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 再選擇流程階段。

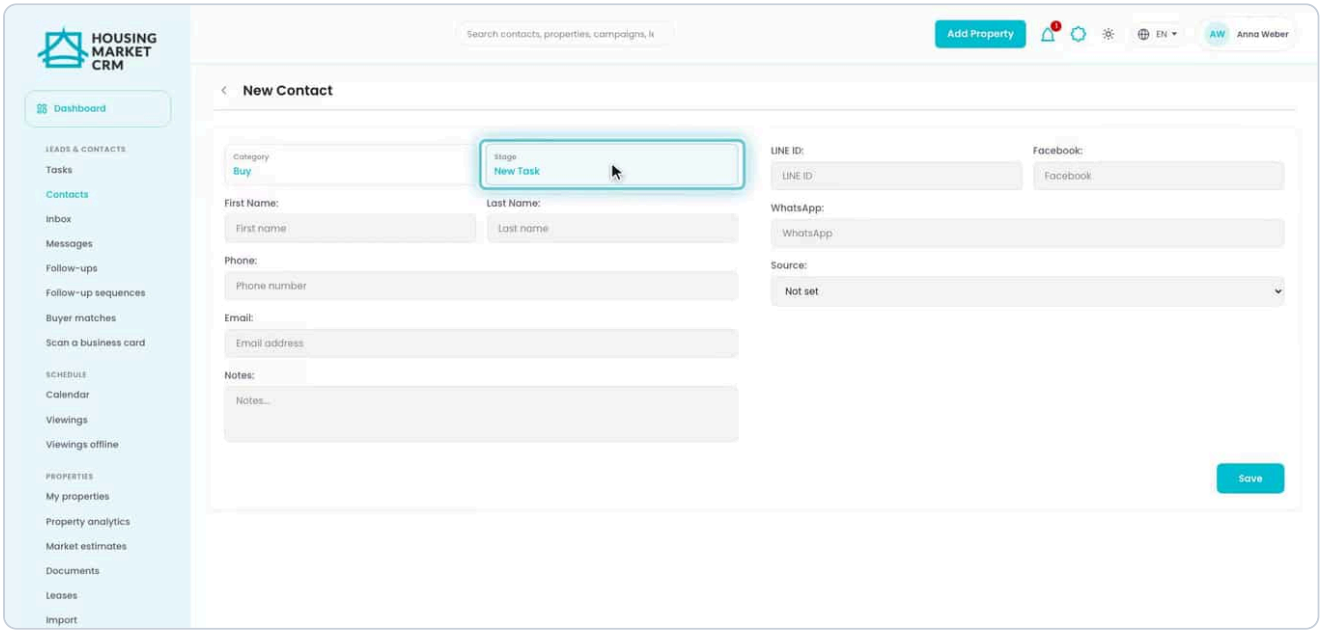


圖 20.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 輸入名字與姓氏。

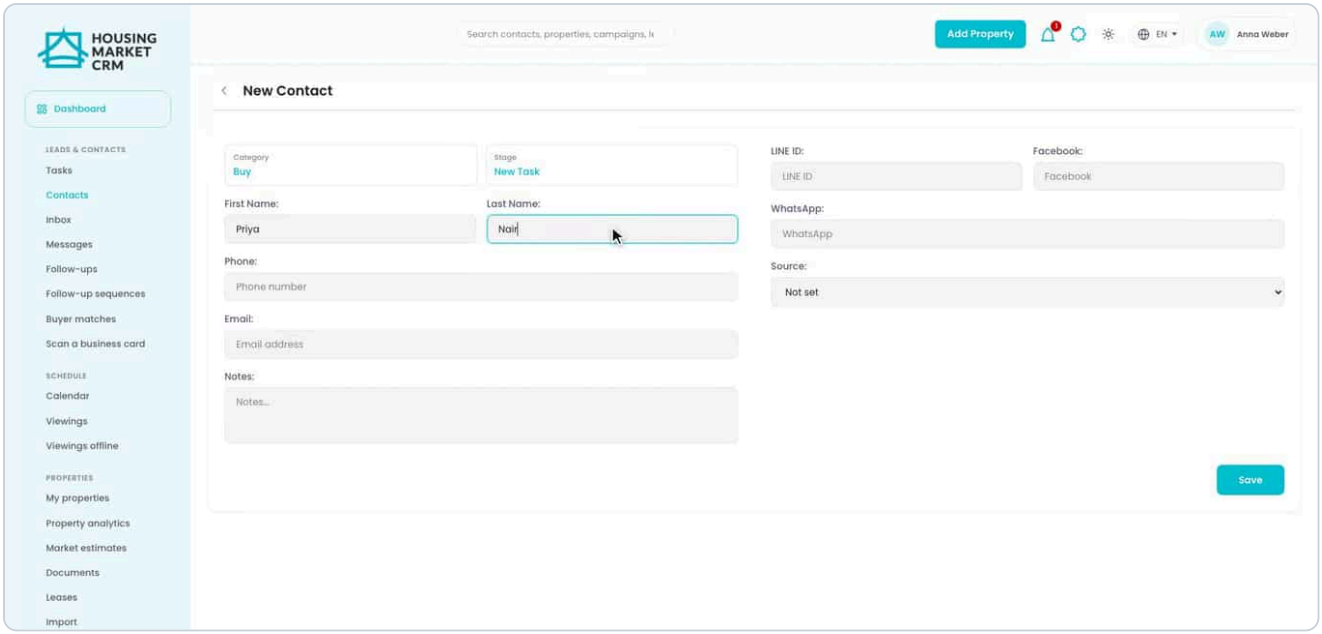


圖 20.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 填入電話號碼... ...以及電子郵件。

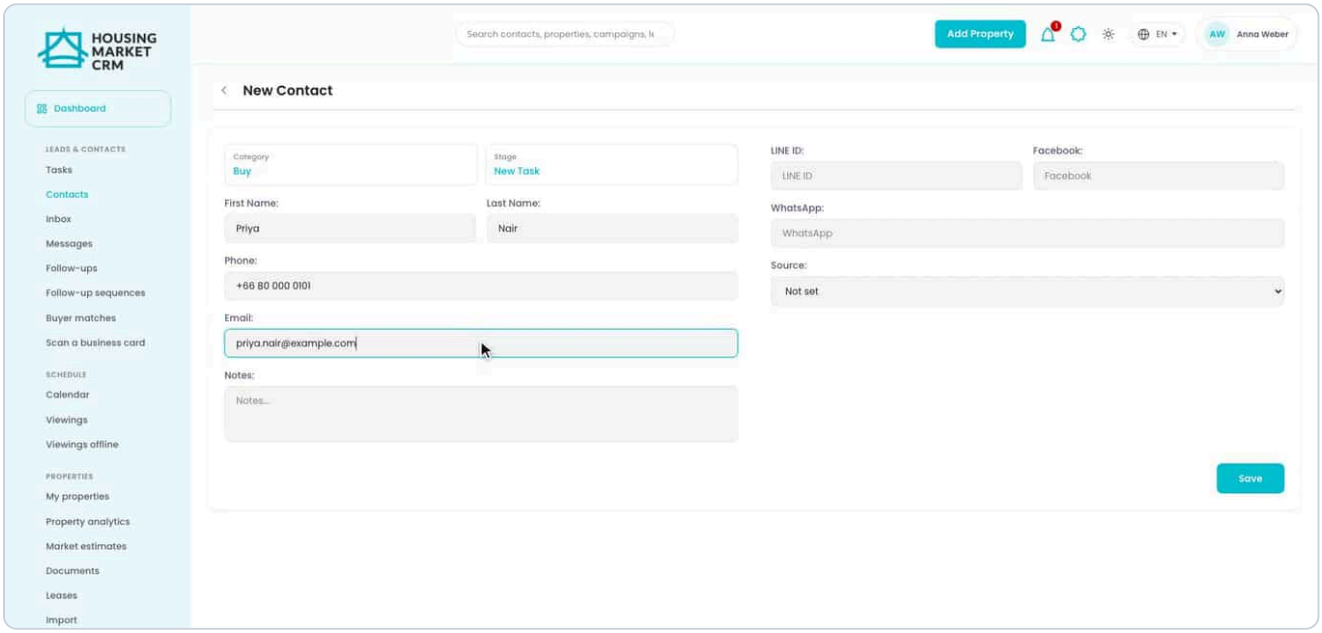


圖 20.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 寫下簡短備註。

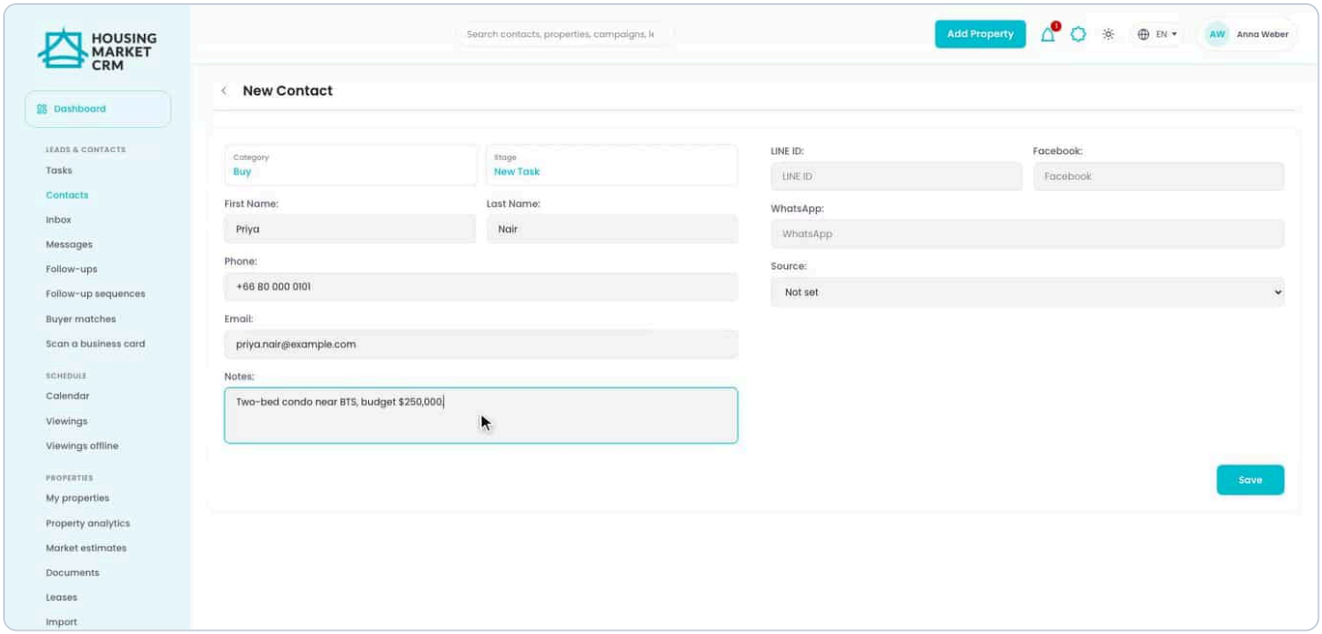


圖 20.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 若對方有使用，加入 LINE、Facebook 或 WhatsApp。

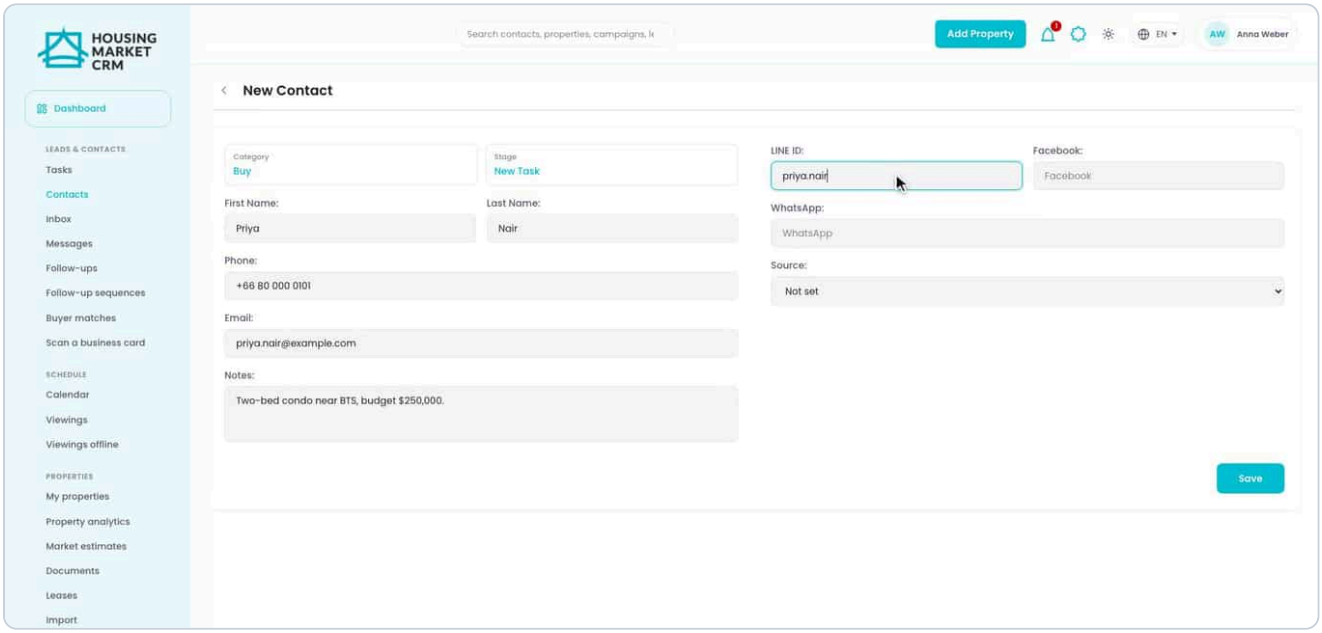


圖 20.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 記錄來源。

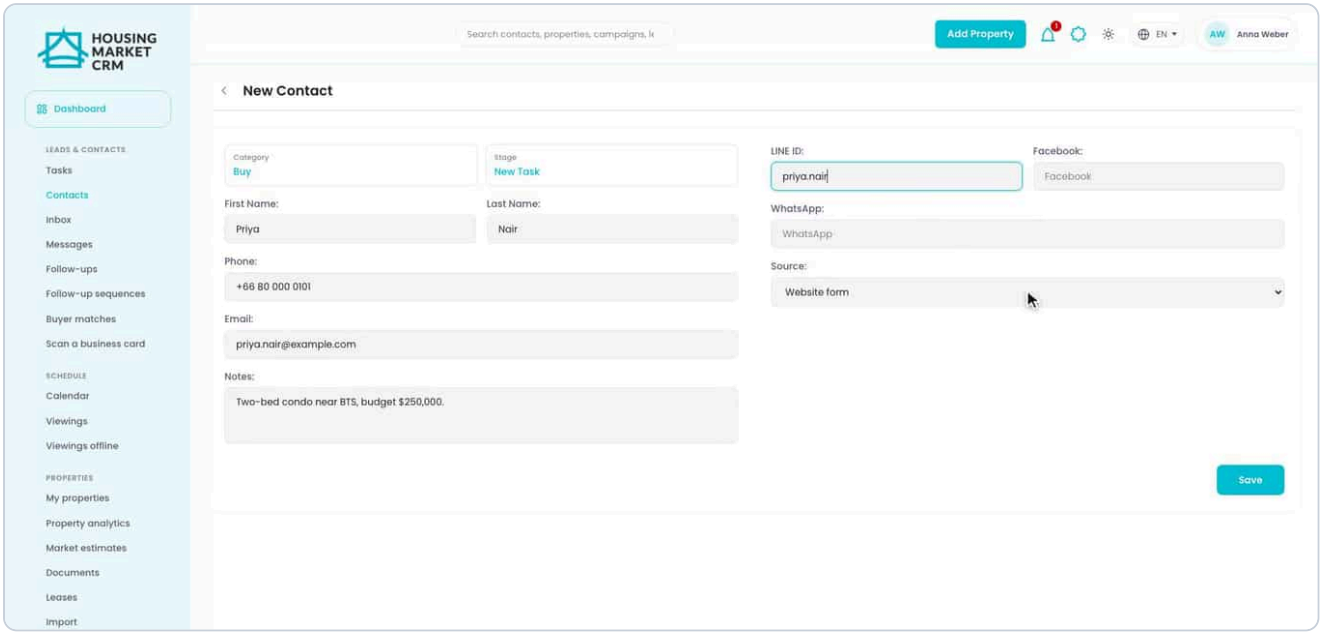


圖 20.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

11 點選 Save（儲存）。

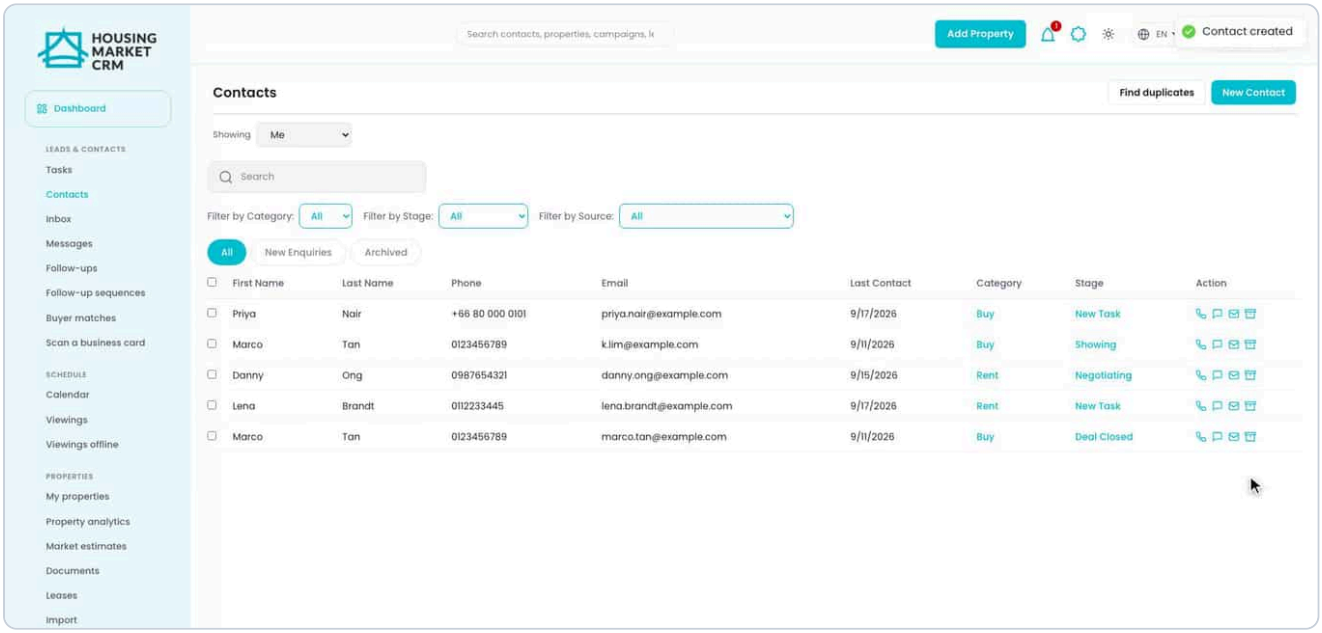


圖 20.11 · 畫面錄製於 2026年9月17日

12 聯絡人已加入您的 Contacts 清單。

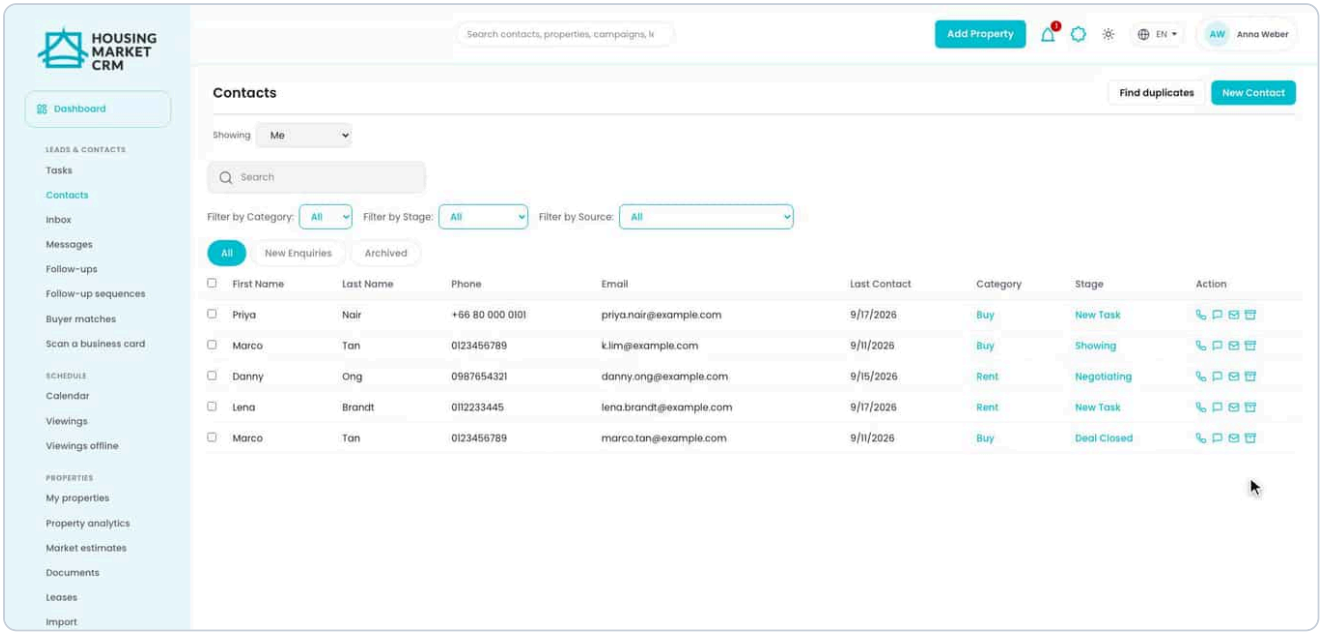


圖 20.12 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以合併重複的聯絡人嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
我可以把名片掃描進 CRM 嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-scan-a-business-card

21 第 21 章

匯入聯絡人

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以，所有方案皆免費。從 HubSpot、Salesforce、Zoho 或 Pipedrive 的匯出檔，或任何 CSV 或 Excel 檔案匯入聯絡人、潛在客戶與交易，寫入前會先試執行。

在側邊欄的「物件」下開啟「匯入」，依序完成四個步驟：「選擇檔案」、「對應欄位」、「試執行」和「結果」。它在所有方案中皆免費，每個檔案最多 5,000 列；較大的檔案請拆成幾個部分。

- 選擇檔案，並說明其中是聯絡人、潛在客戶還是成交。支援 CSV、TSV 與 Excel 檔案；舊版 .xls 檔請先另存為 .xlsx 或 CSV。
- 確認欄位對應。HubSpot、Salesforce、Zoho 與 Pipedrive 的匯出檔會依欄位名稱辨識並自動對應，工具不確定的內容會以建議呈現，而不會默默套用。
- 進行試執行。它會執行匯入時的所有檢查（包括重複項目），但不寫入任何內容。
- 執行匯入，並逐列查看結果。

匯入絕不會寄送電子郵件或通知給任何人——不論是檔案中的人，還是被分配到這些人的房仲。依電子郵件、或依電話與姓名與您現有聯絡人相符者會被略過，除非您選擇匯入重複項目，而且絕不會自動合併任何內容。

這是用來移轉您的客戶名單。從 CSV 檔案或 XML 資料來源檔案移入整批房產物件同樣免費——請參閱「如何從檔案匯入物件？」。

出自說明中心： **我可以從其他 CRM 匯入嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

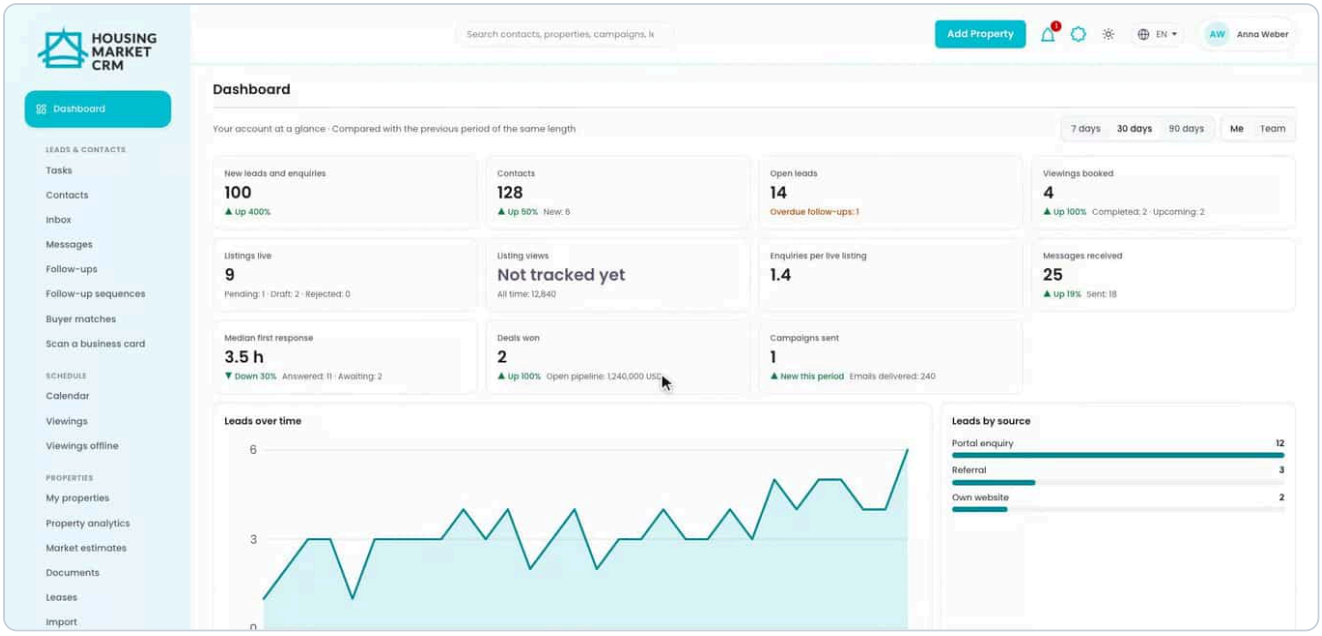


圖 21.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單中點選 Import（匯入）。

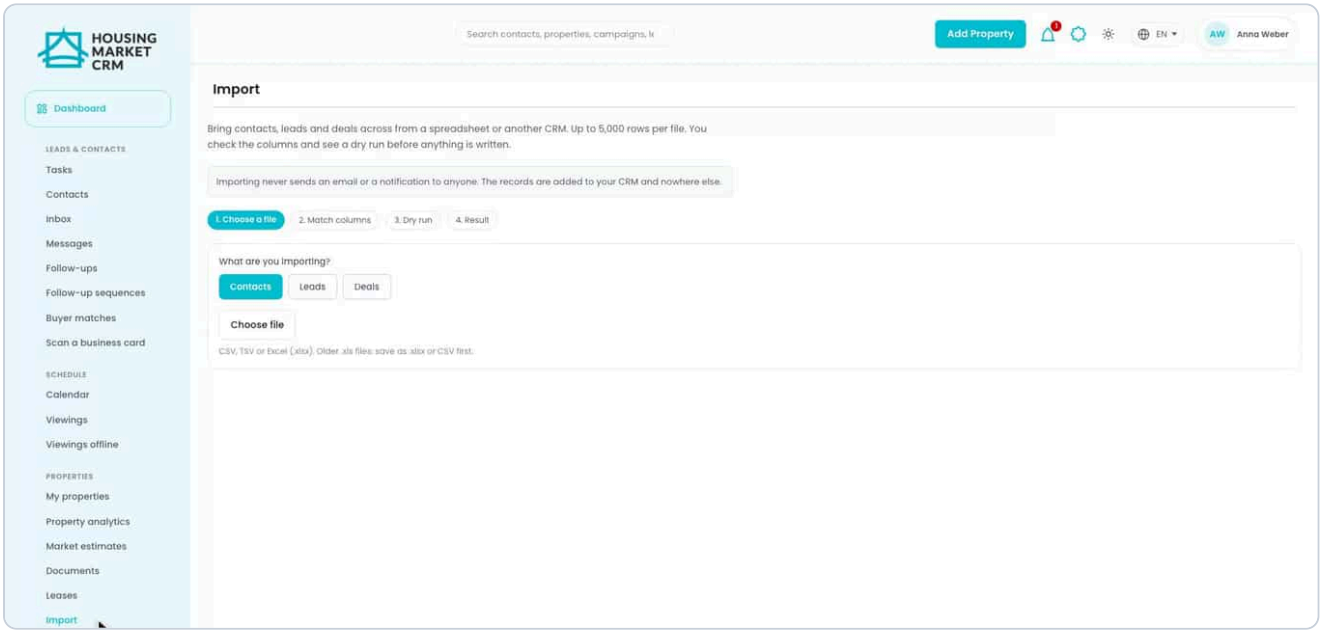


圖 21.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 每個檔案最多匯入 5,000 列——不會寄送電子郵件給任何人。

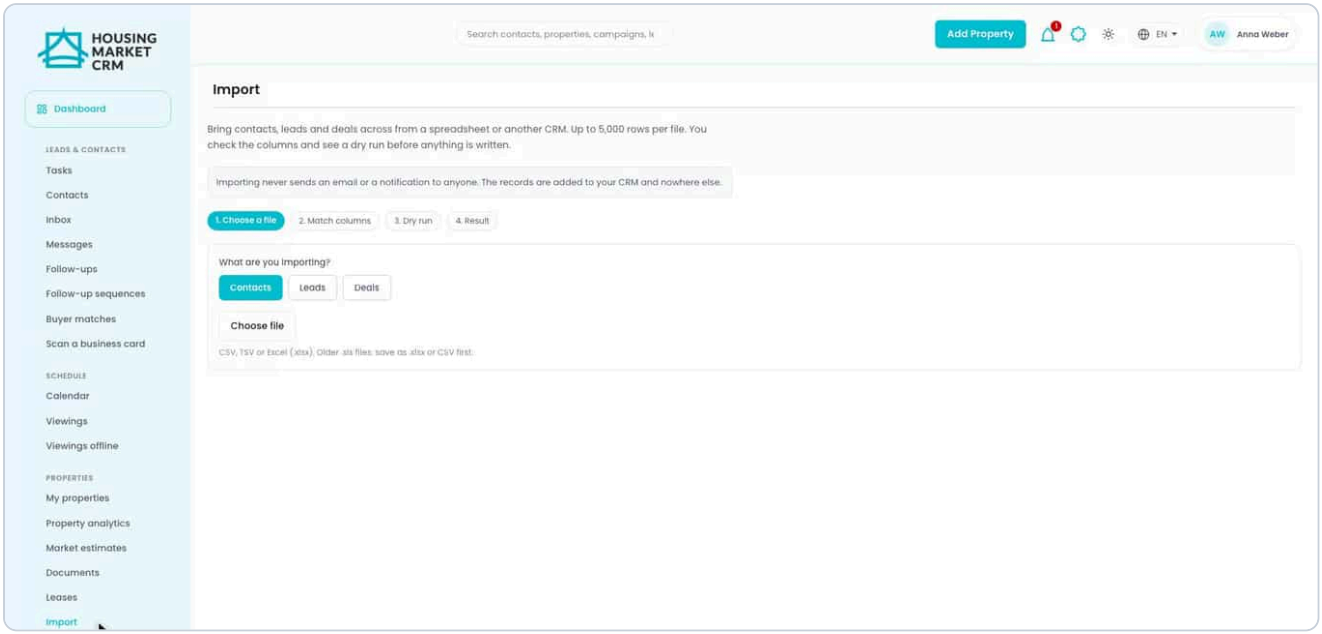


圖 21.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 選擇 Contacts（聯絡人）。

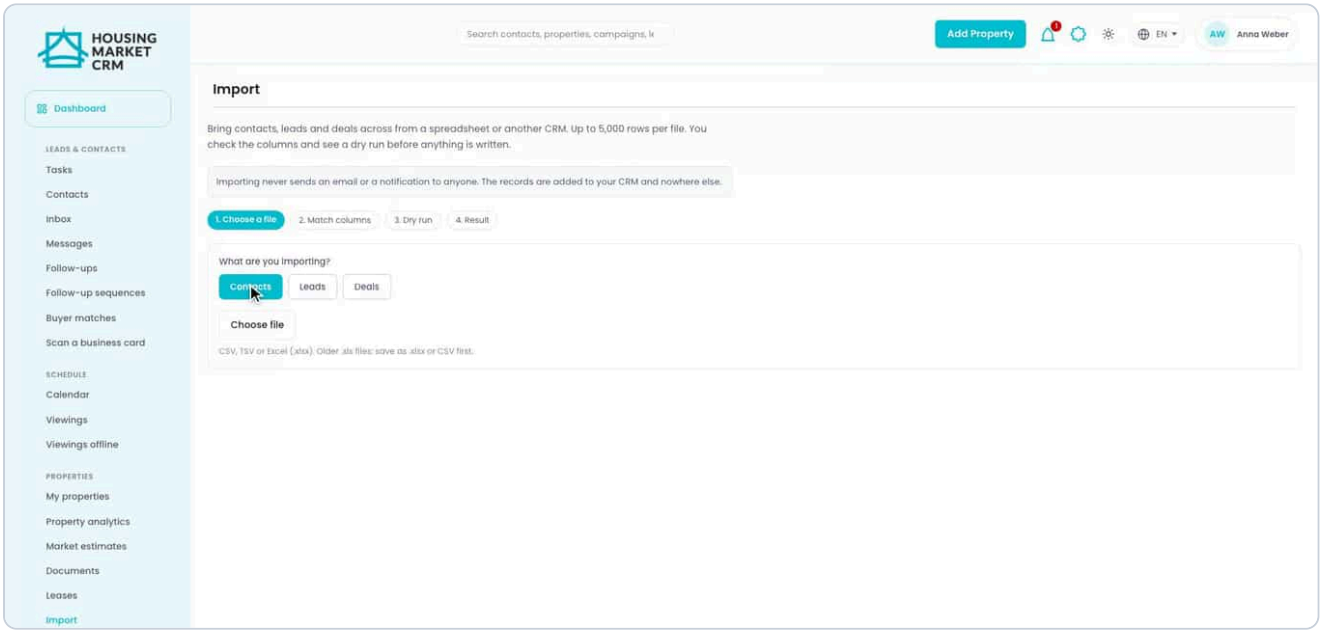


圖 21.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 Choose file（選擇檔案），挑選 CSV、TSV 或 Excel 檔案。

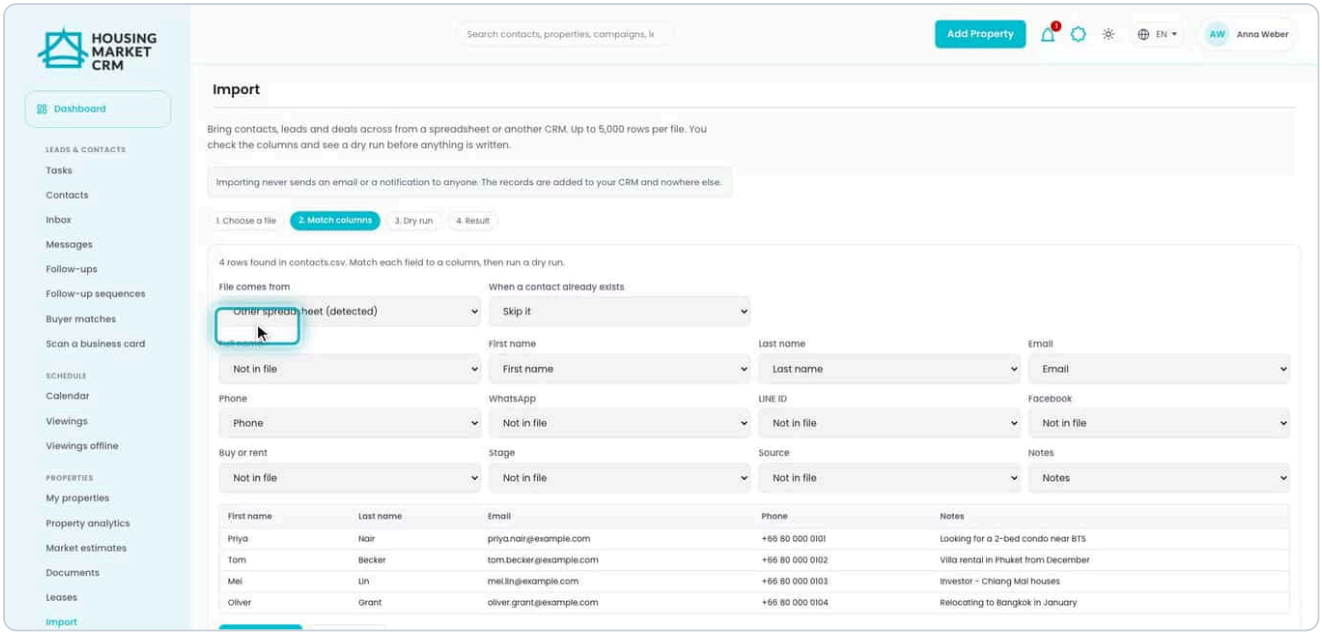


圖 21.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 確認每個欄位都對應到正確的欄位。

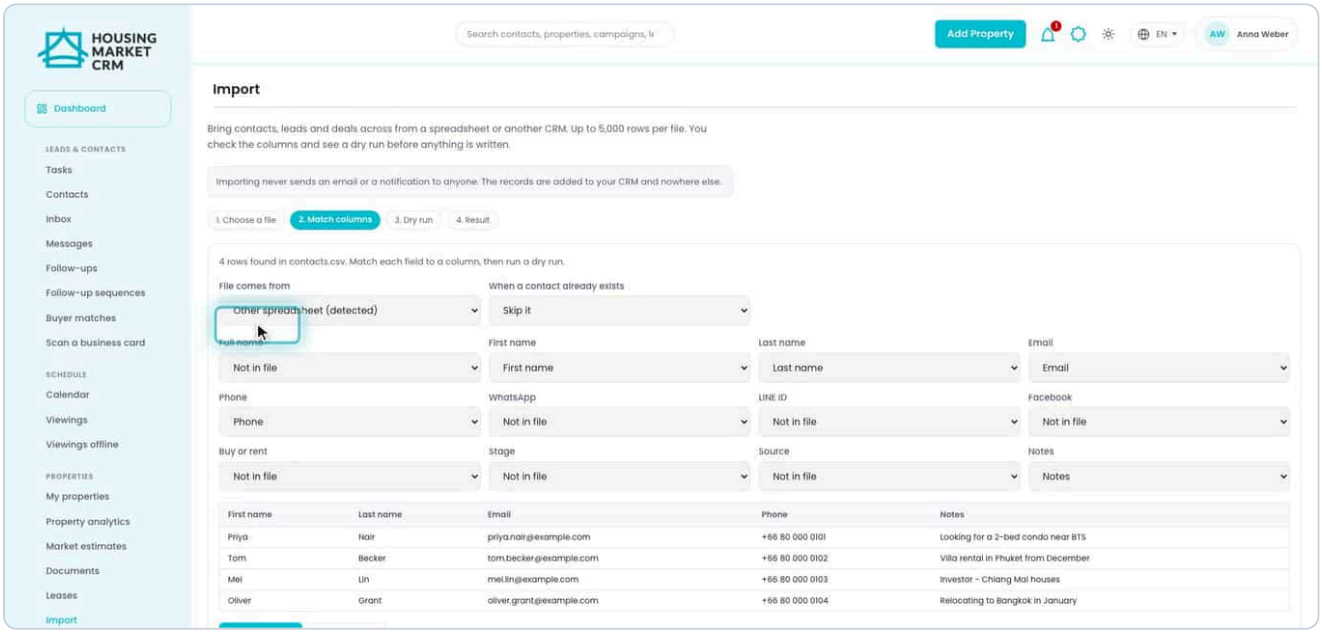


圖 21.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 執行試跑以預覽結果。

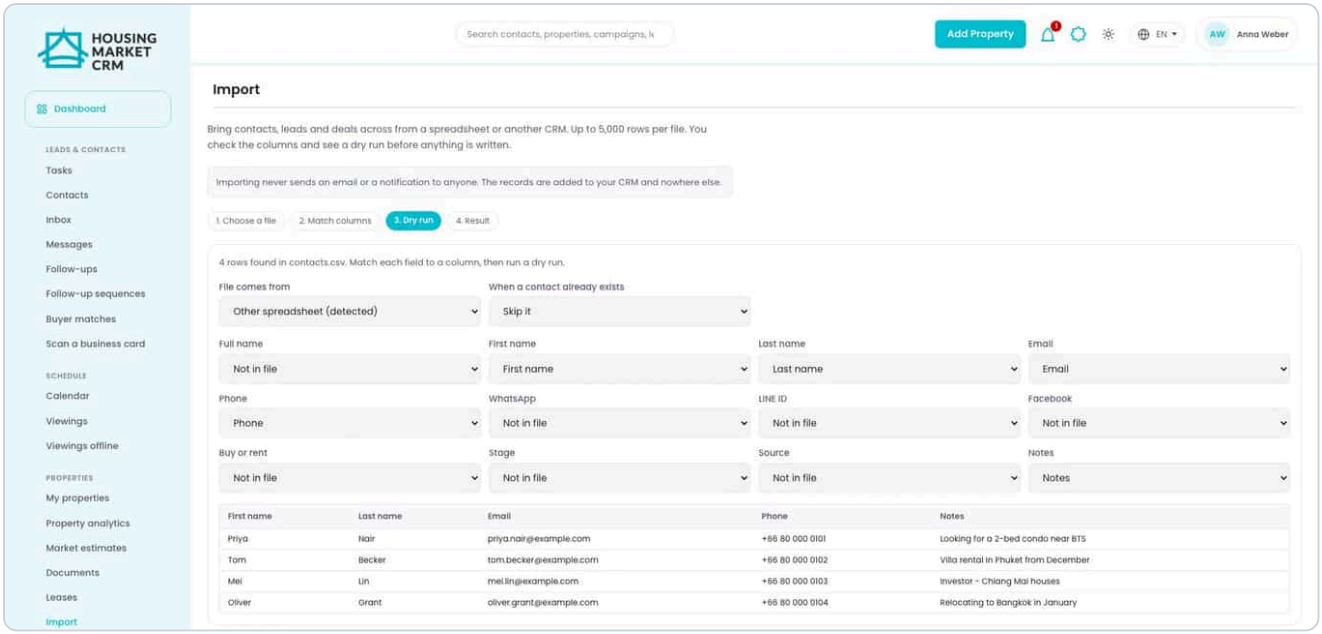


圖 21.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 接著開始匯入。

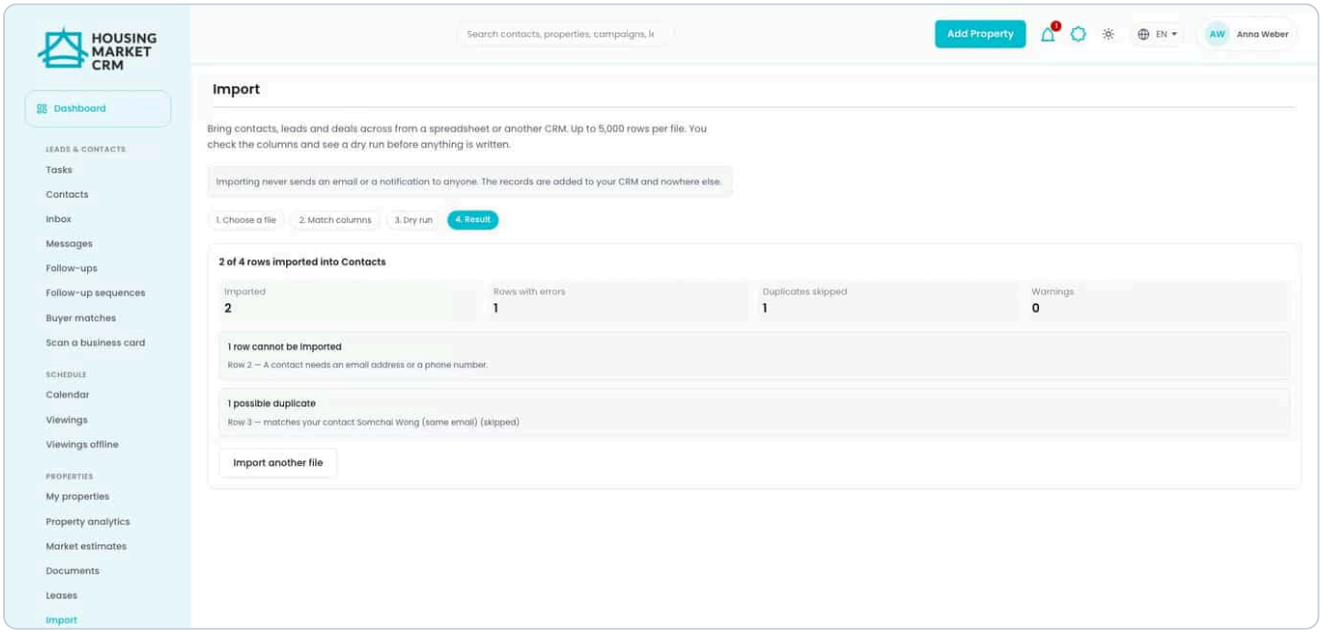


圖 21.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 您的聯絡人已進入 CRM。

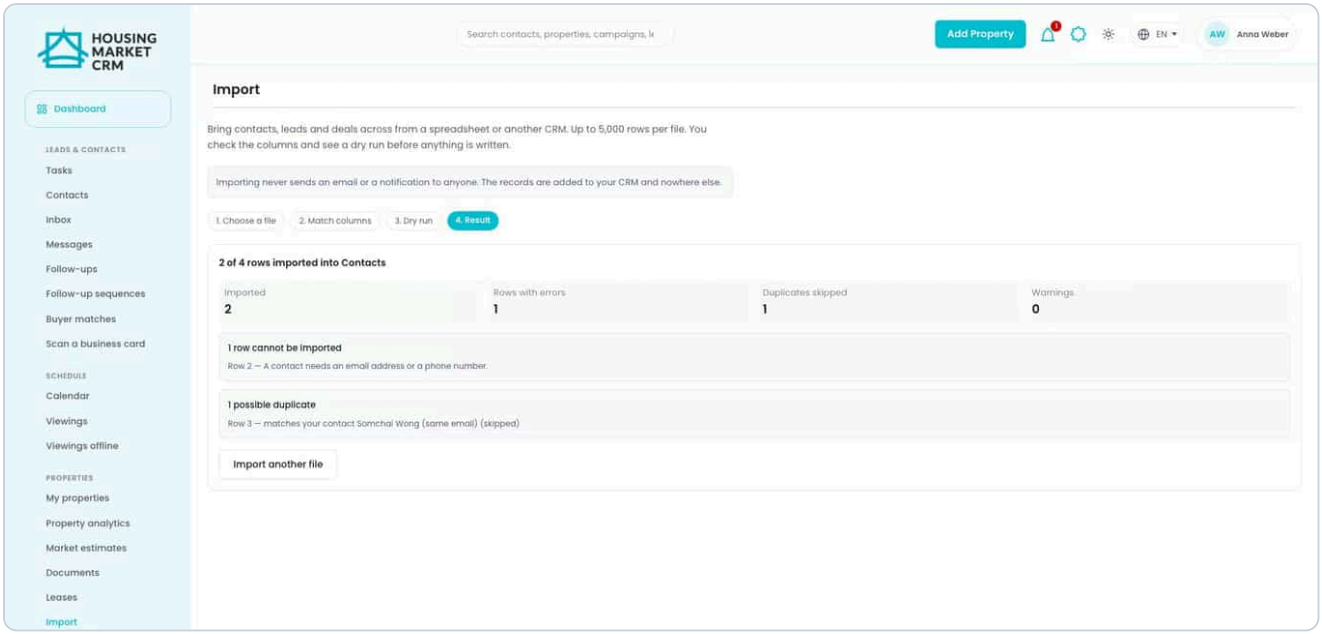


圖 21.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以合併重複的聯絡人嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 第 22 章

掃描名片

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

可以，Pro 方案提供。用手機拍下名片，CRM 會把它讀成聯絡人草稿，您核對後再儲存。

在手機上開啟「掃描名片」並拍下名片。CRM 會把姓名、公司、職稱、電子郵件、電話號碼、網站、地址和通訊軟體帳號填入一般的新增聯絡人表單。

系統不會自行儲存：您核對草稿後按下儲存，這樣讀錯的數字永遠不會變成一筆紀錄。如果您看得到的聯絡人中已有相同的電子郵件或電話號碼，草稿會提示，您可以直接開啟該聯絡人，而不必建立重複資料。

出自說明中心： **我可以把名片掃描進 CRM 嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

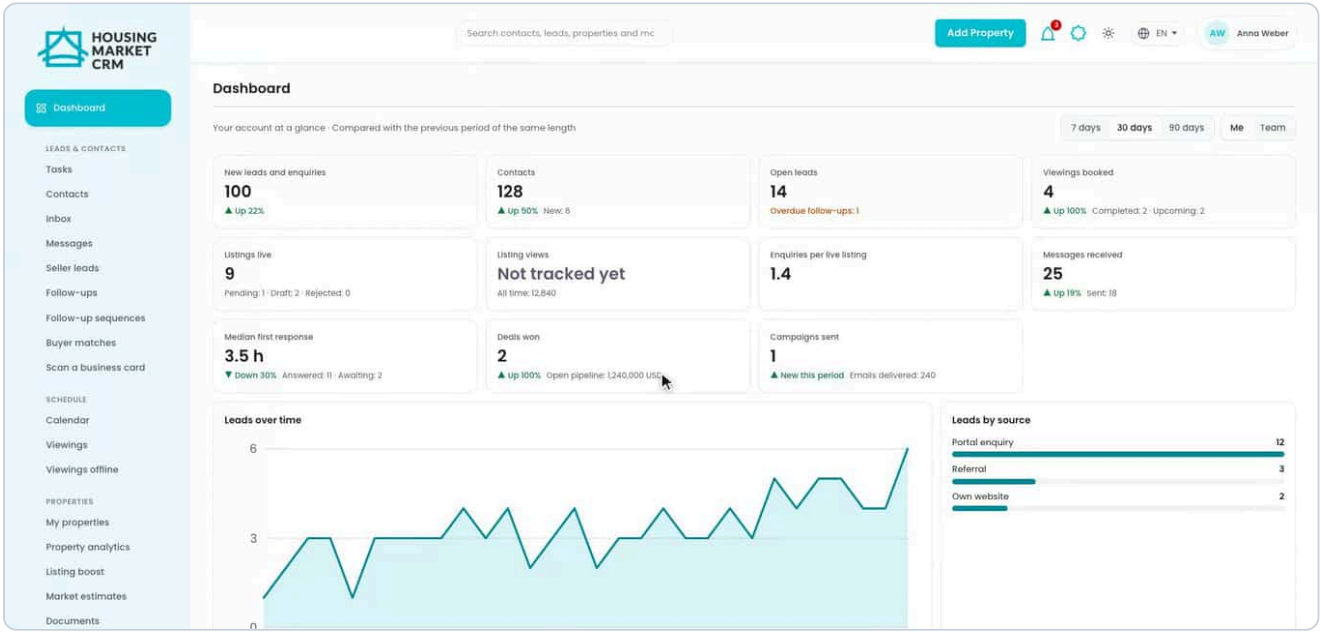


圖 22.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選「掃描名片」。

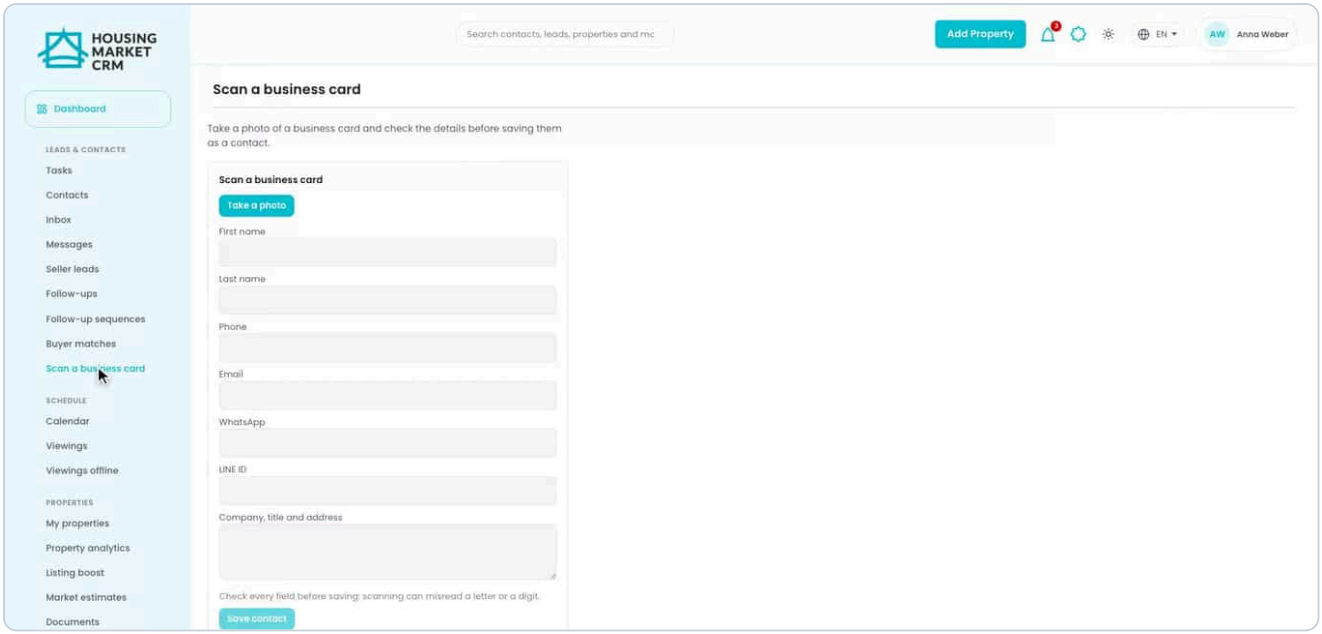


圖 22.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 名片平放，在日光下拍攝。

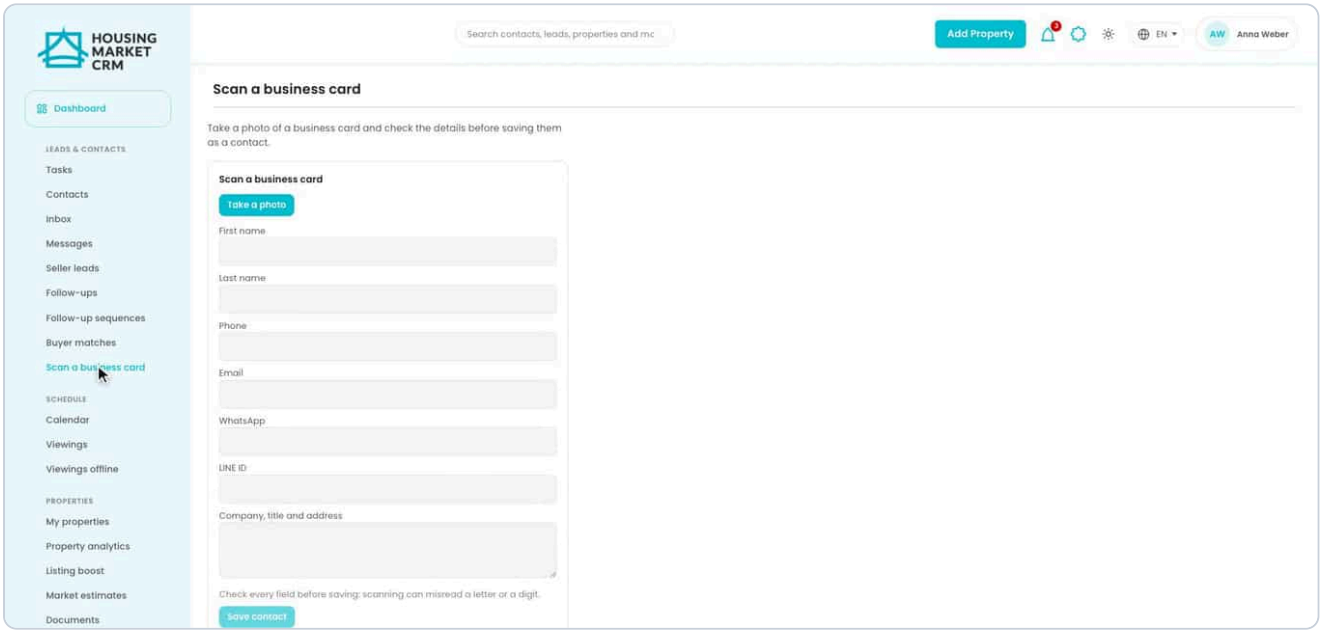


圖 22.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 姓名、公司、職稱、號碼與電子郵件——已為您填入。

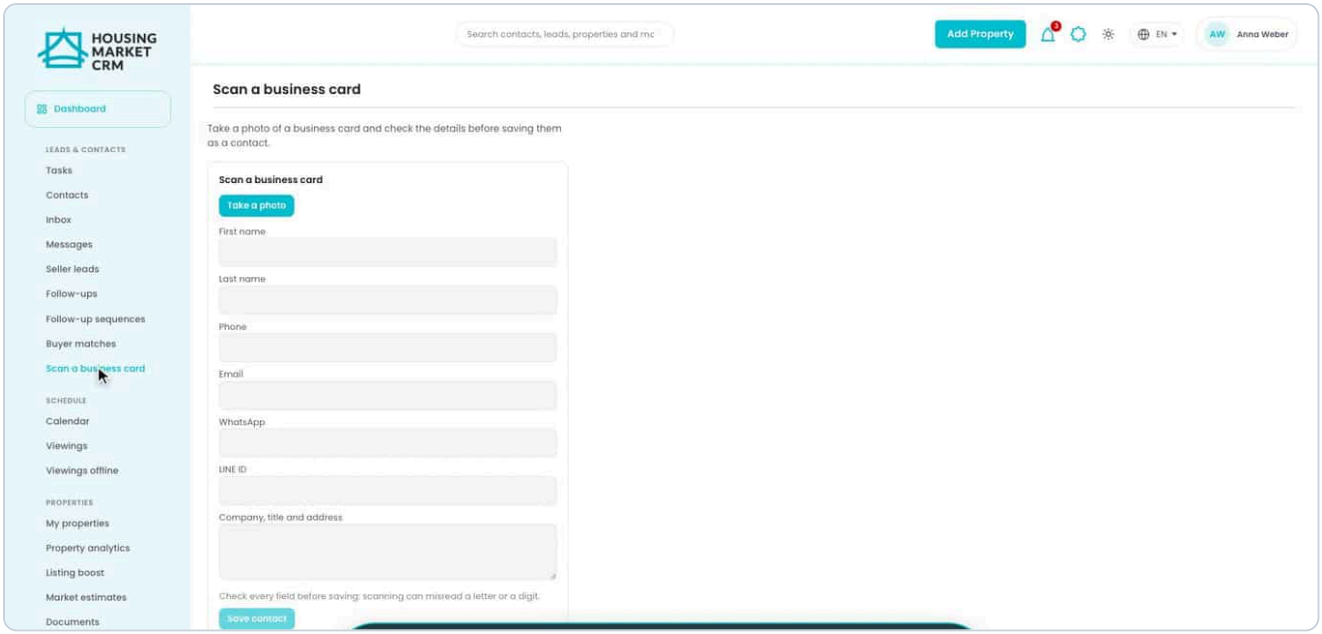


圖 22.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 請閱讀一遍。掃描只是打字員，不是校對者。

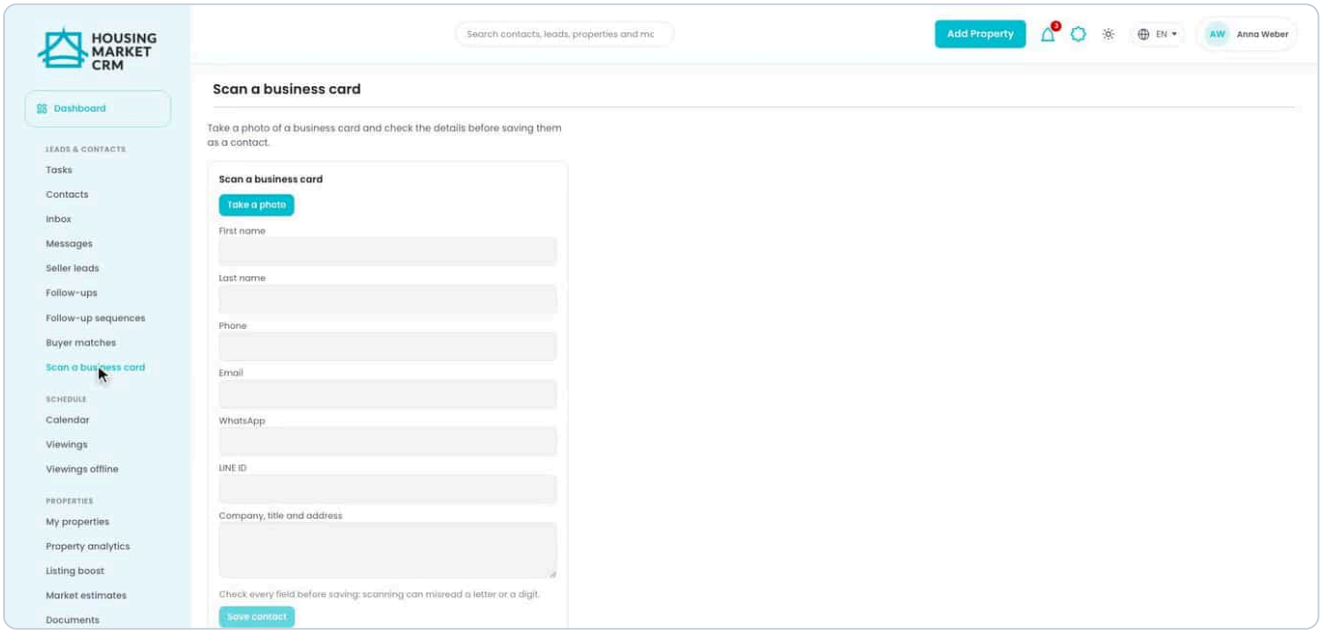


圖 22.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 接著點選「儲存聯絡人」。

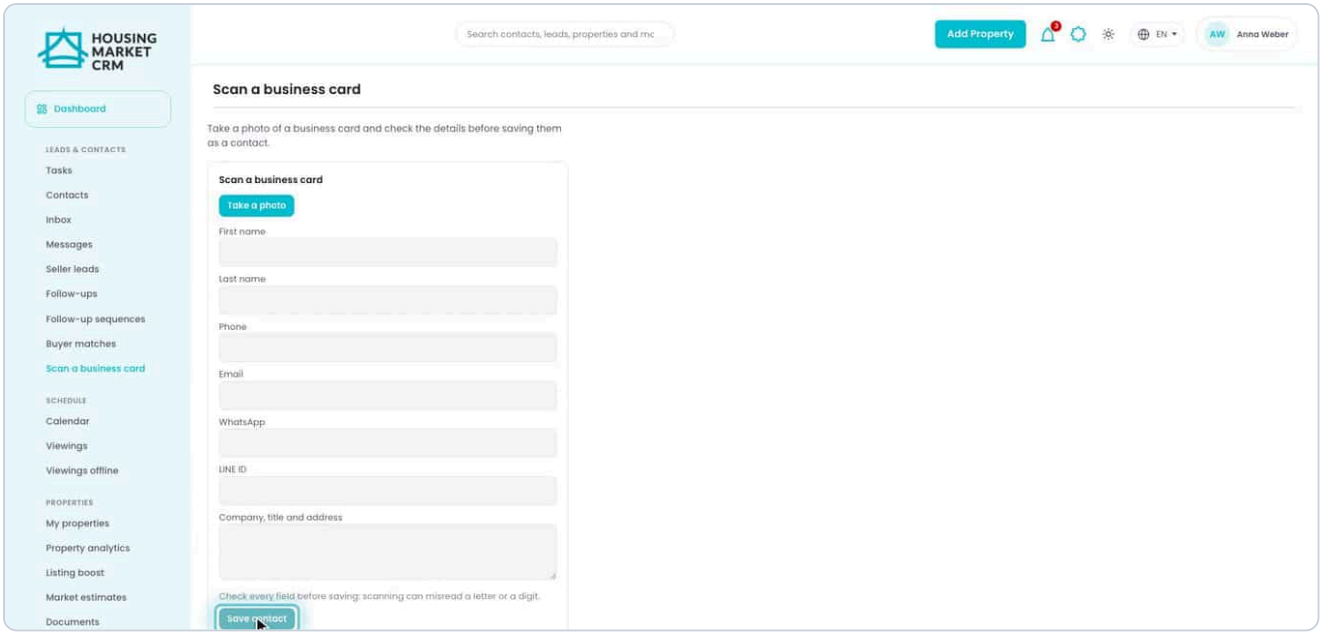


圖 22.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 當天晚上就做，趁您還記得對方是誰。

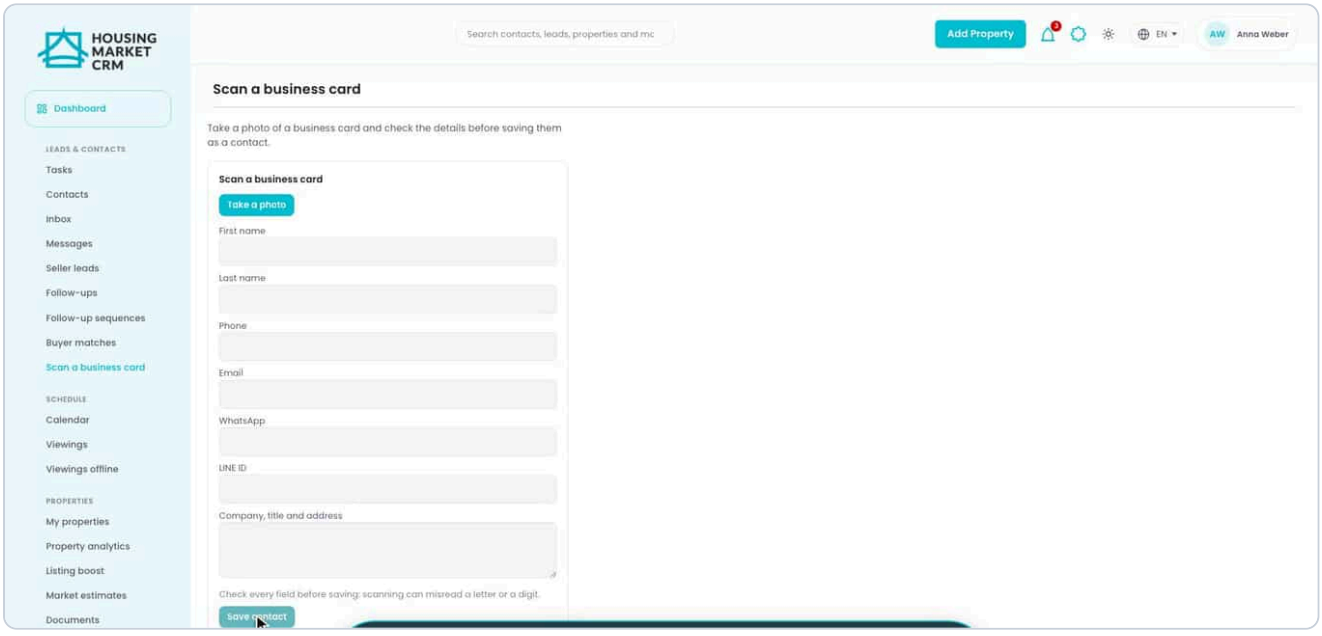


圖 22.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 物件展售會帶回十一張名片，一張都沒輸入。

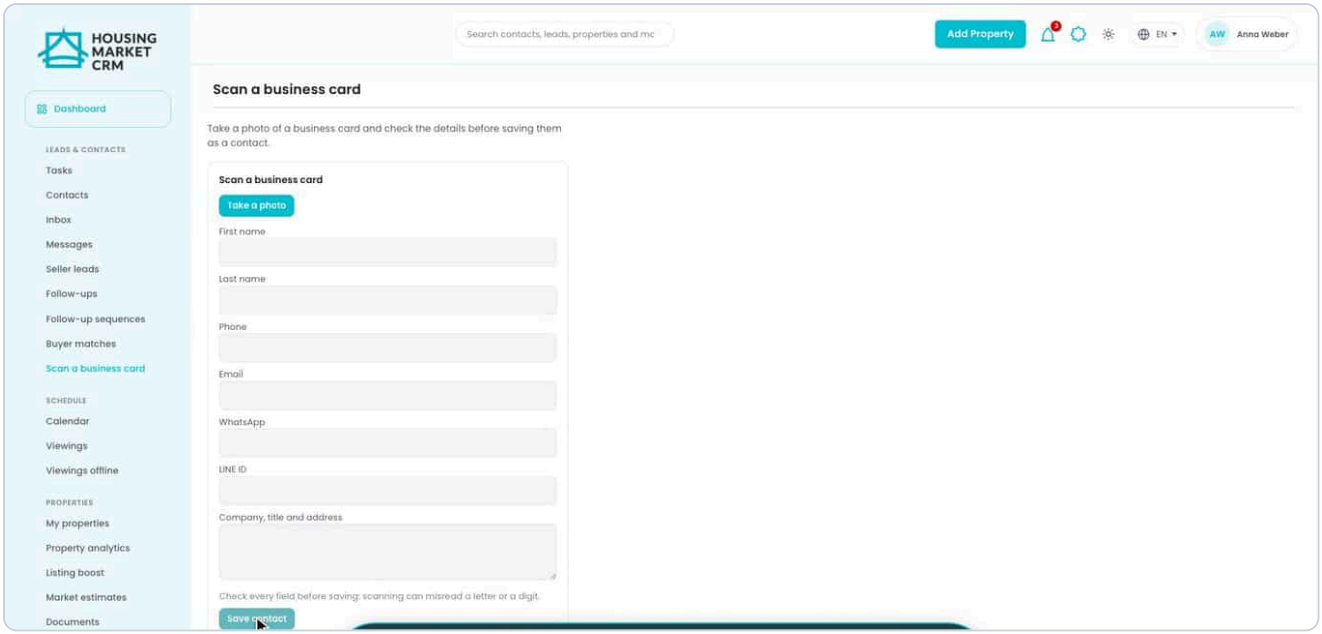


圖 22.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 印有兩個號碼的名片會同時給您兩者——刪除您不會使用的那一個。

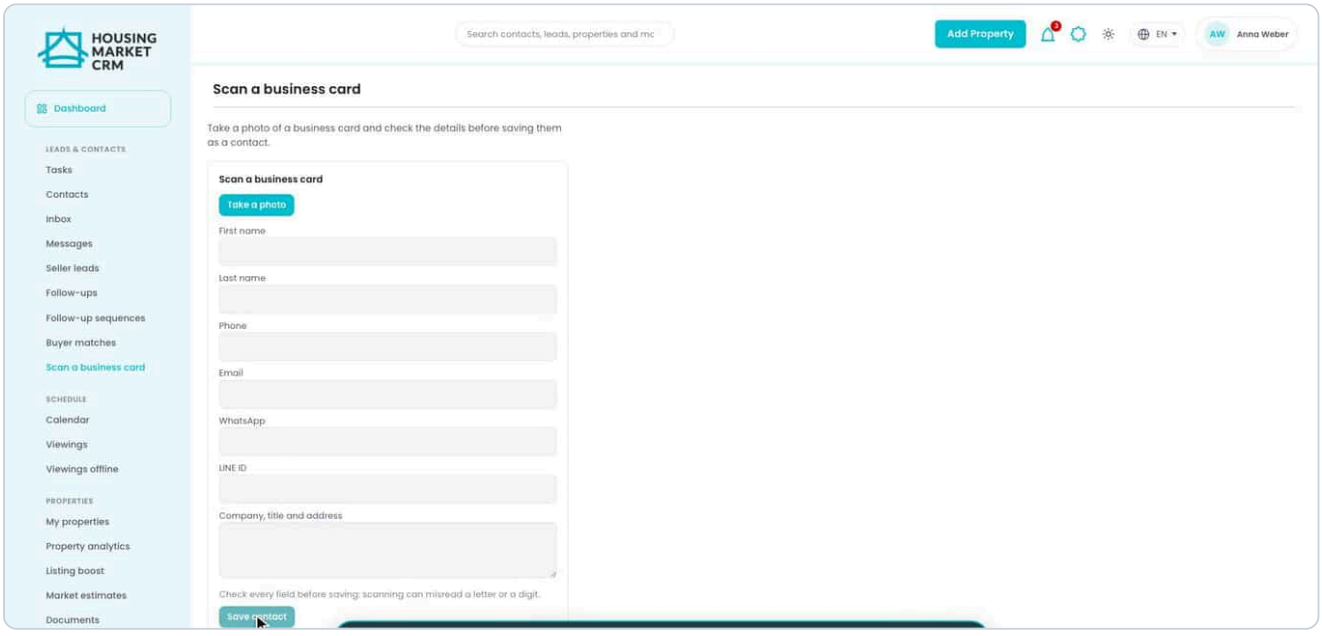


圖 22.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 趁還記得談話內容，加上備註。

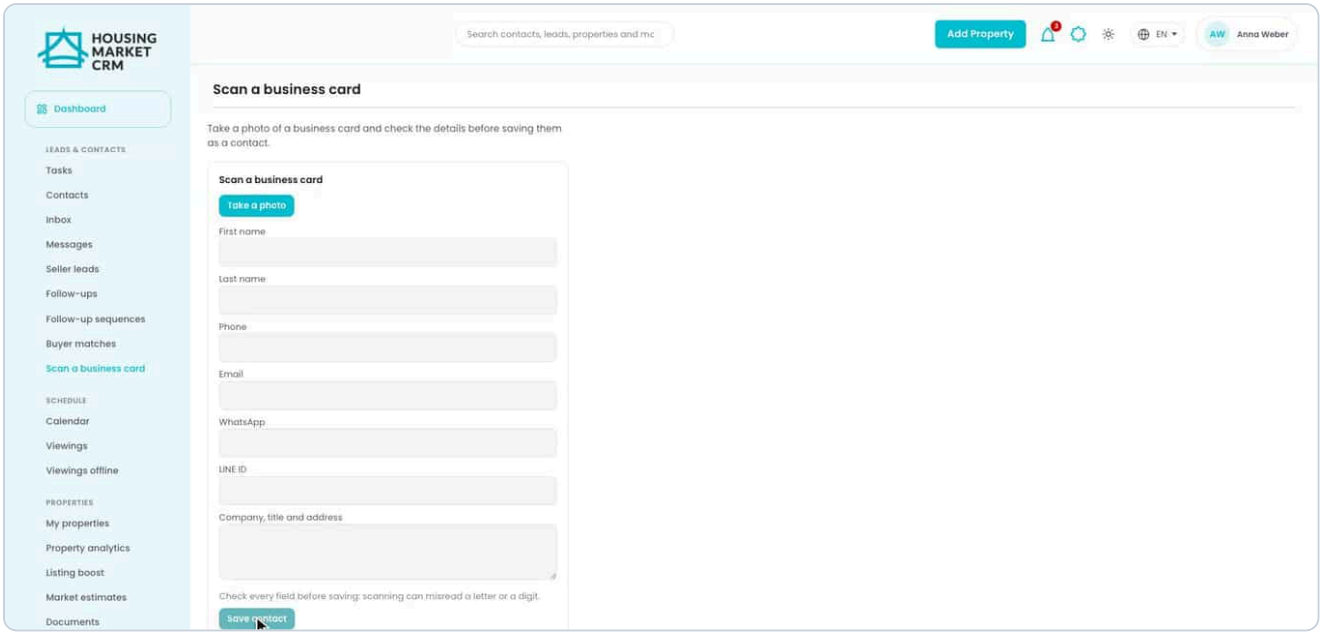


圖 22.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

我可以在手機上使用 Housing Market CRM 嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 第 23 章

聯絡人時間軸

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以。收件匣為每個人保留一段對話，每位聯絡人都有一條時間軸，記錄與對方發生過的一切，所有方案皆可使用。

收件匣會把入口網站詢問與您的回覆、Housing Market Ads 潛在客戶，以及您從 CRM 寄出的郵件，依人匯集成一段對話。每位聯絡人也有時間軸、備註、留言、檔案和尚未完成的跟進，所以三週後再接續對話，也不必憑記憶重建。

CRM 目前還做不到的，是讀取您自己的信箱、收發 WhatsApp，以及收取 Housing Market Cloud 網站收到的詢問。與您的 Gmail 或 Microsoft 365 信箱的雙向同步、透過 WhatsApp Business 傳送，以及與 Cloud 的連結，都正在開發中。在 Pro 方案中，您可以儲存 WhatsApp 範本，並在手機上開啟已填好文字的 WhatsApp——請參閱「WhatsApp 範本如何使用？」。行事曆則不同：在 Pro 方案中，Google Calendar 和 Outlook 已經可以與 CRM 雙向同步——請參閱「我可以把 CRM 與我的行事曆同步嗎？」。

出自說明中心： **我可以追蹤與買方的溝通嗎？**

逐步操作

1 開啟「聯絡人」。

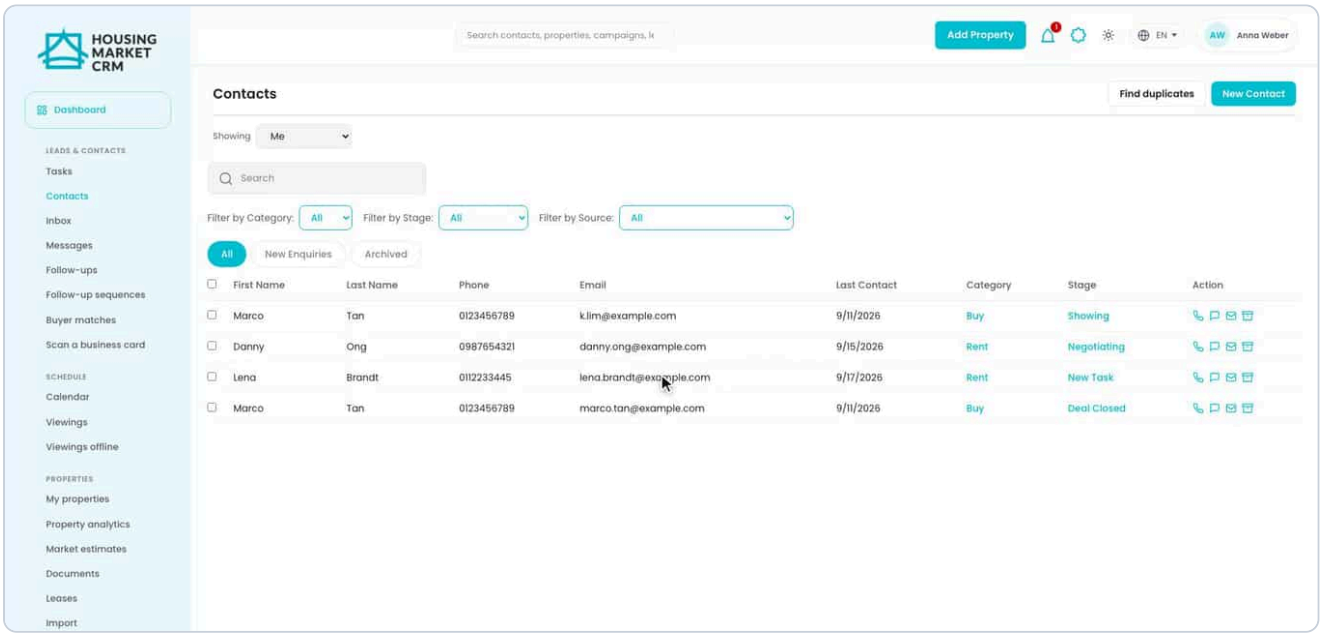


圖 23.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 從清單中開啟一位聯絡人。

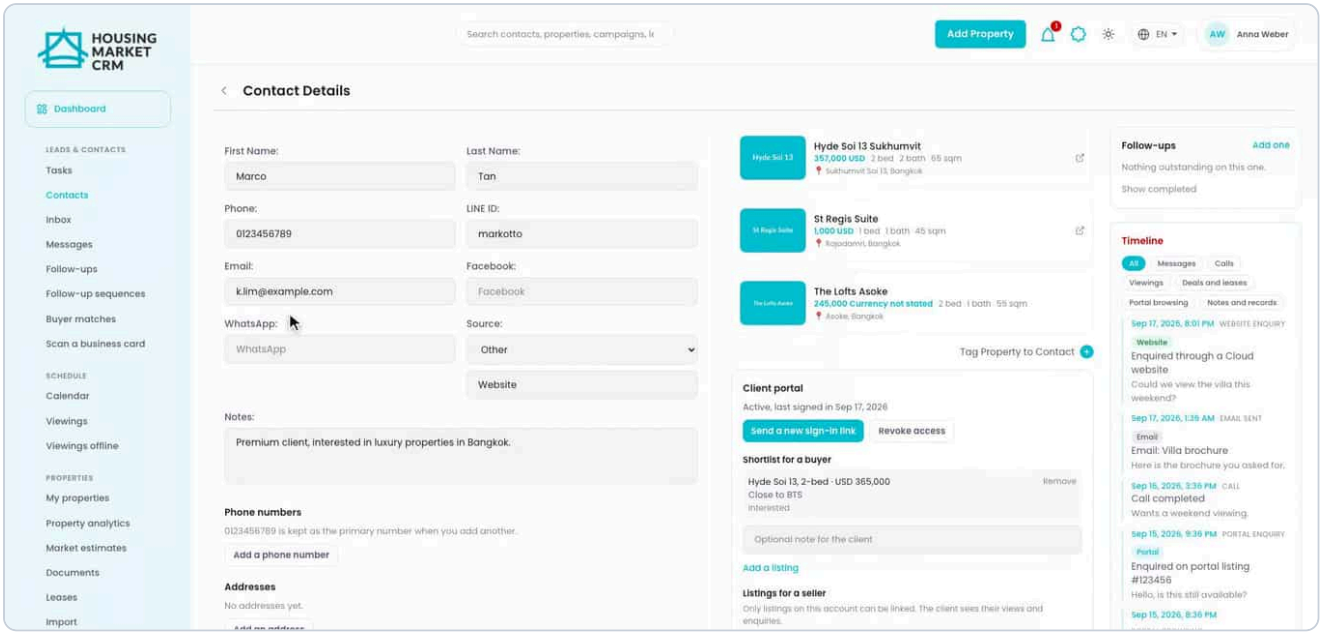


圖 23.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 詳細資料、通訊帳號與來源位於上方。

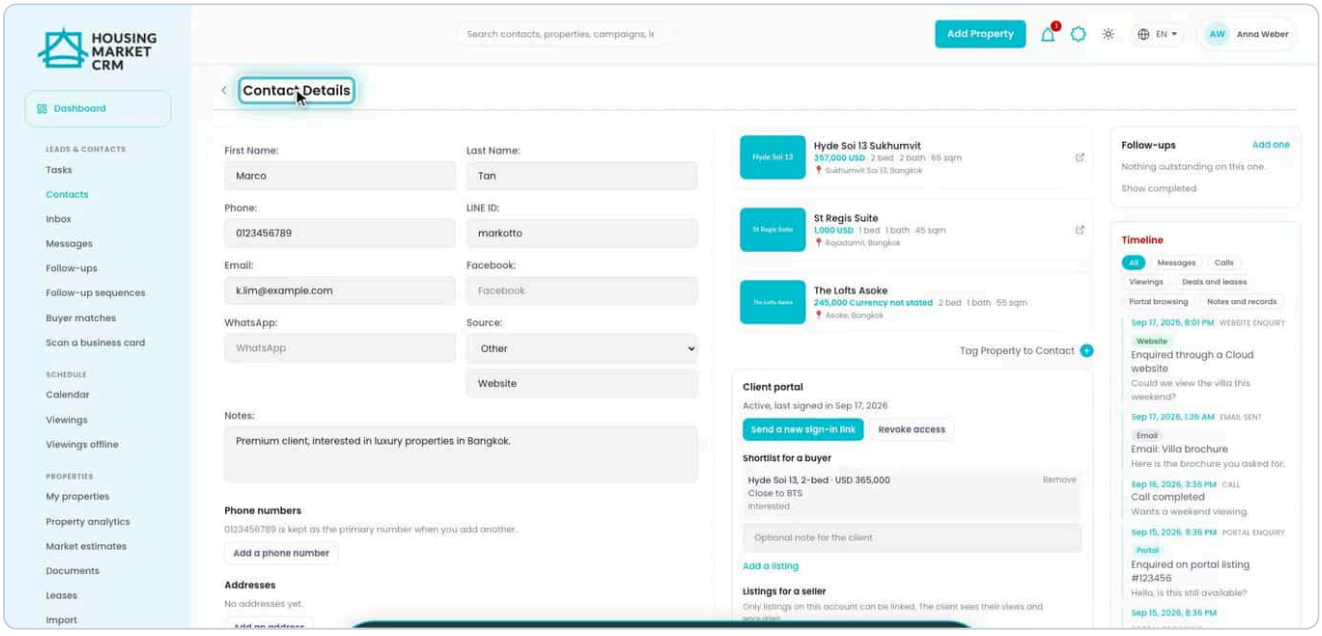


圖 23.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 捲動至「時間軸」。

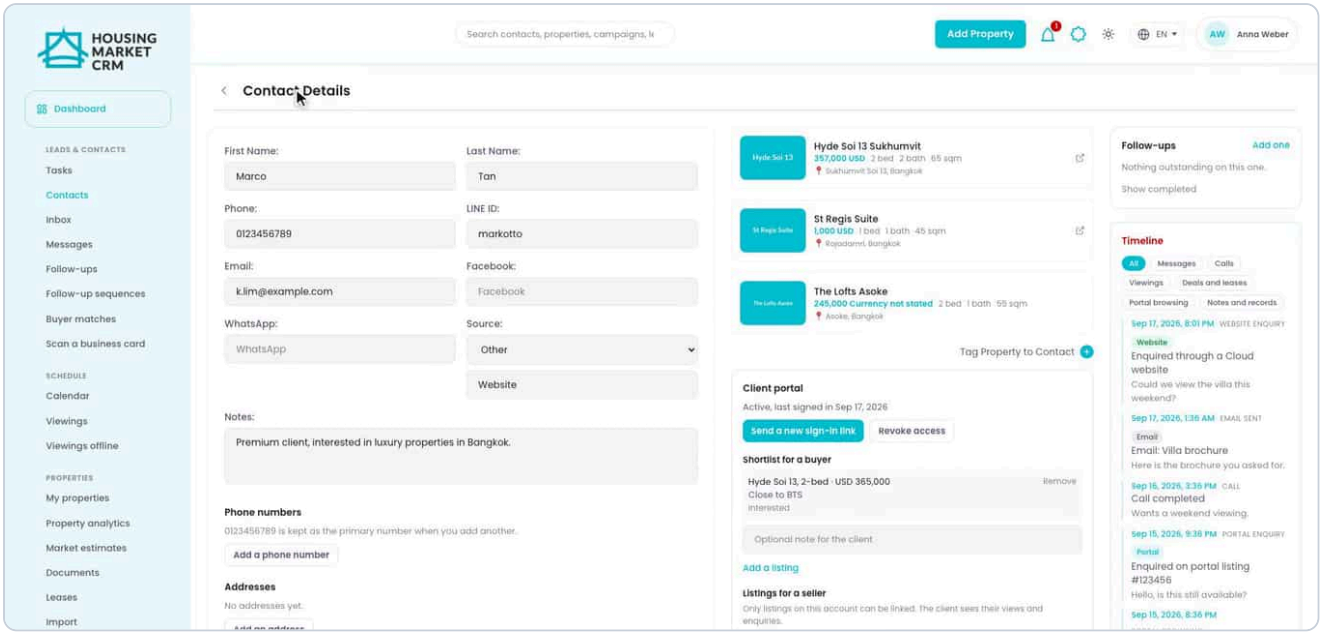


圖 23.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 諮詢、網站與廣告潛在客戶、郵件與帶看，依序排列。

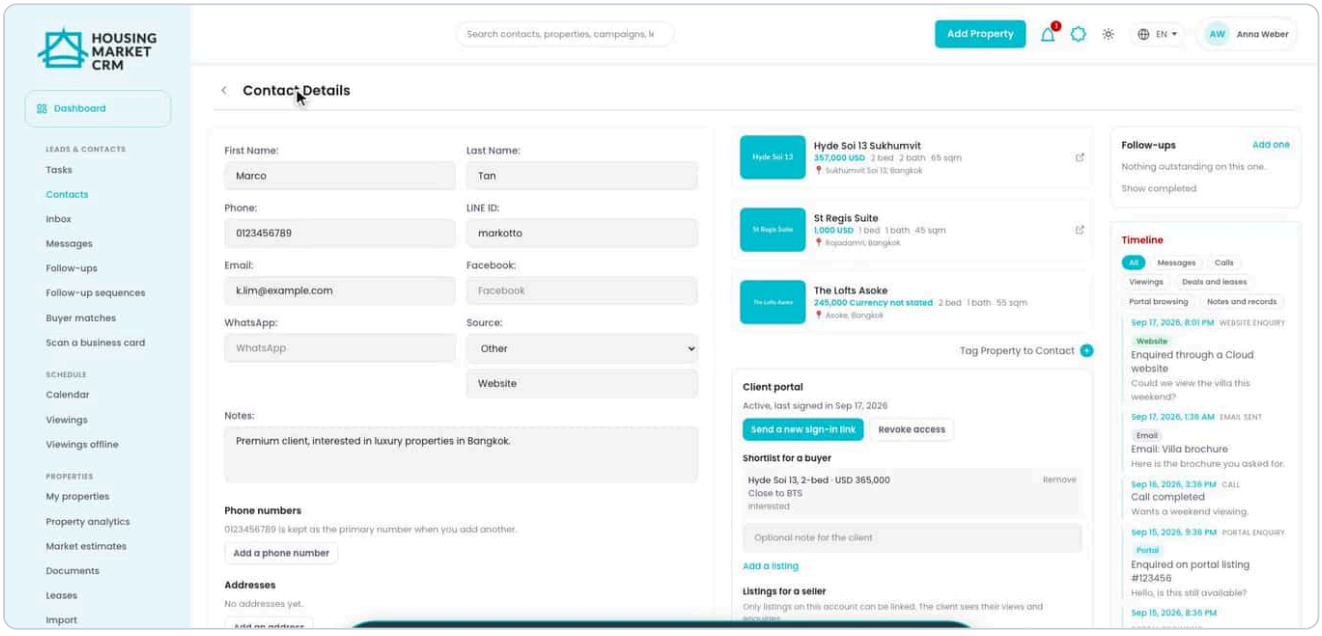


圖 23.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 每次致電前查看，掌握完整來龍去脈。

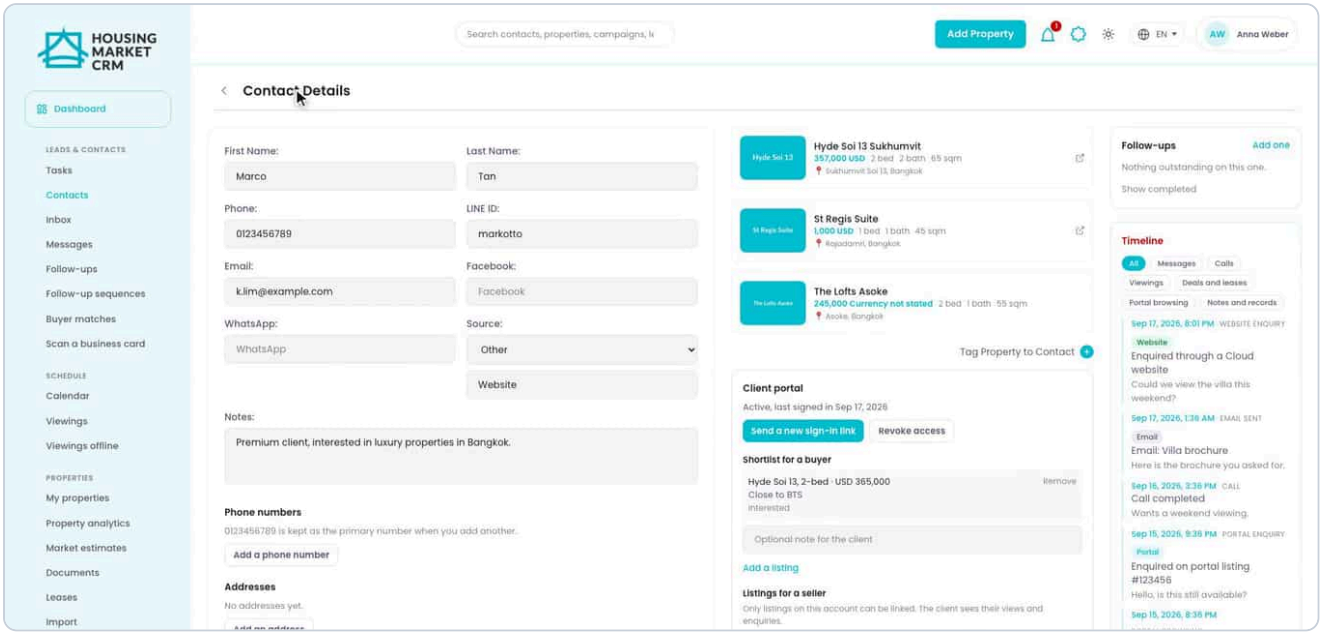


圖 23.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

CRM 中的收件匣是什麼？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-the-unified-inbox

24 第 24 章

合併重複聯絡人

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以。CRM 會找出看起來是同一個人被輸入兩次的聯絡人，具備刪除權限的使用者可以把一組聯絡人合併為一筆紀錄。您沒有保留的那筆紀錄會被封存，而不是被銷毀。

開啟「聯絡人」，選擇重複項目檢視。CRM 會把每位聯絡人與其他所有聯絡人比對，並依確信程度將找到的組合分組：相同的電子郵件地址、相同的電話號碼與姓名，或只有電話號碼相同——這可能是同一戶的兩個人，所以會顯示出來，但絕不會被當成同一人。

合併前請先開啟兩筆紀錄查看。合併會保留一位聯絡人，並把另一位的所有關聯內容——潛在客戶、備註、活動紀錄、檔案和行銷活動紀錄——轉移過來，然後把第二筆紀錄封存。確認之前畫面就會這樣告訴您：它會被封存，不是被刪除。

合併本身仍然無法復原，但這和紀錄消失是兩回事。人還留著，被封存的那筆紀錄也會註明它的歷程去了哪一位聯絡人；沒有留下來的，是每則備註、跟進提醒和檔案原本來自哪一邊，因此沒有任何依據可以把它們再分開。請在確信這兩筆就是同一個人時再合併。

由於合併會把一筆紀錄封存，它需要與刪除相同的權限。在團隊帳號中，這表示需要具備刪除權限的經理，或管理員；房仲可以看到重複項目，但無法合併。您也可以把一組標記為「不是重複」，讓系統不再提示——而已經合併過的一組，也不會再以建議的形式出現。

關於封存是什麼、以及如何把紀錄從封存中取出，請參閱「刪除聯絡人、潛在客戶或同事之後會怎樣？」。

出自說明中心： **我可以合併重複的聯絡人嗎？**

逐步操作

1 從「聯絡人」開啟「重複聯絡人」。

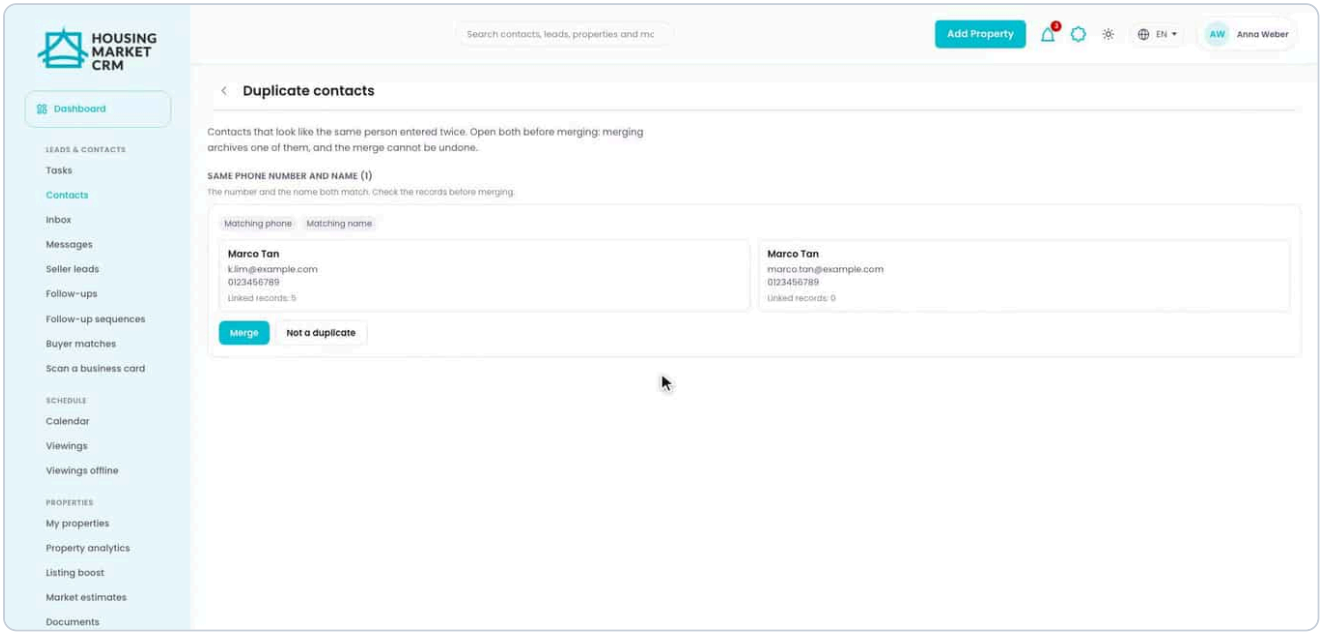


圖 24.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 依相似原因分組。

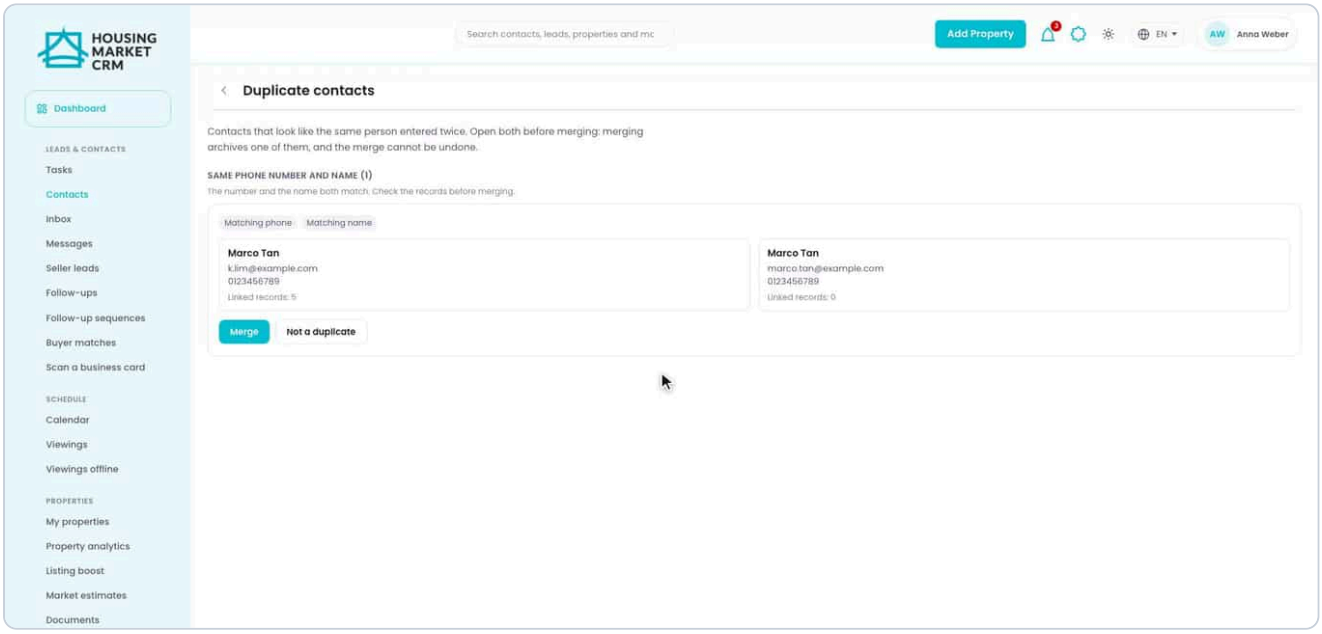


圖 24.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 此處：電話號碼與姓名相同。

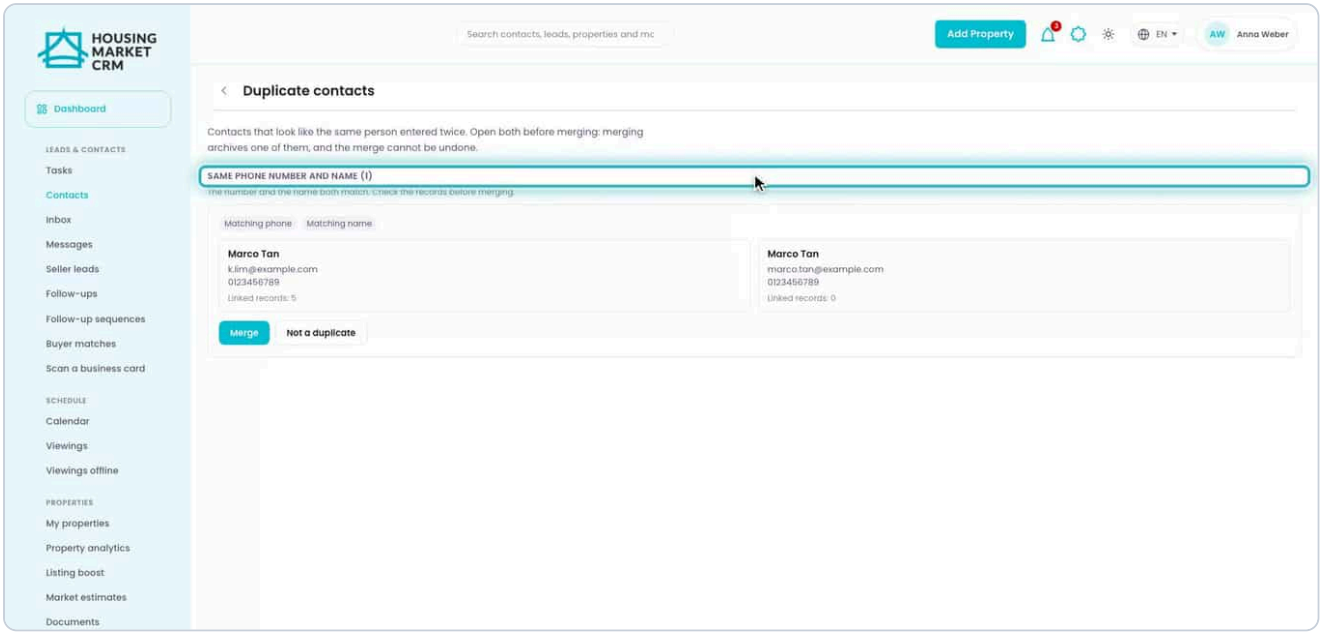


圖 24.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 查看「關聯記錄」——資料較豐富的那筆要保留。

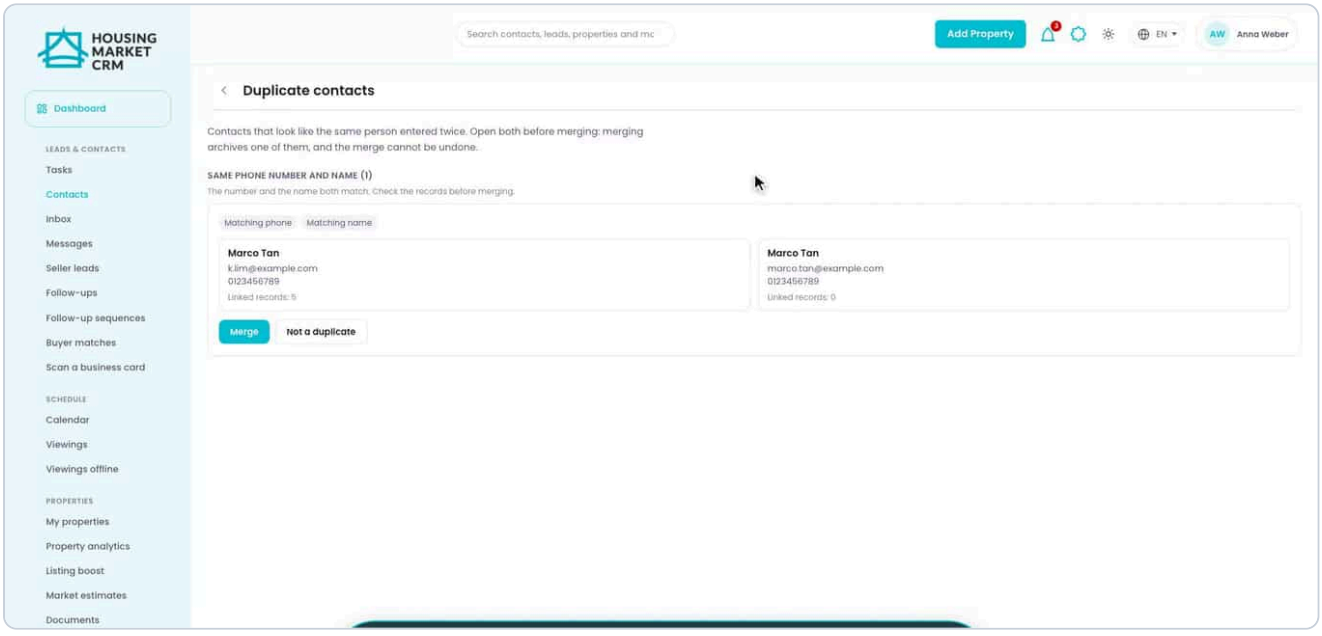


圖 24.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 「非重複」讓清單不再詢問。

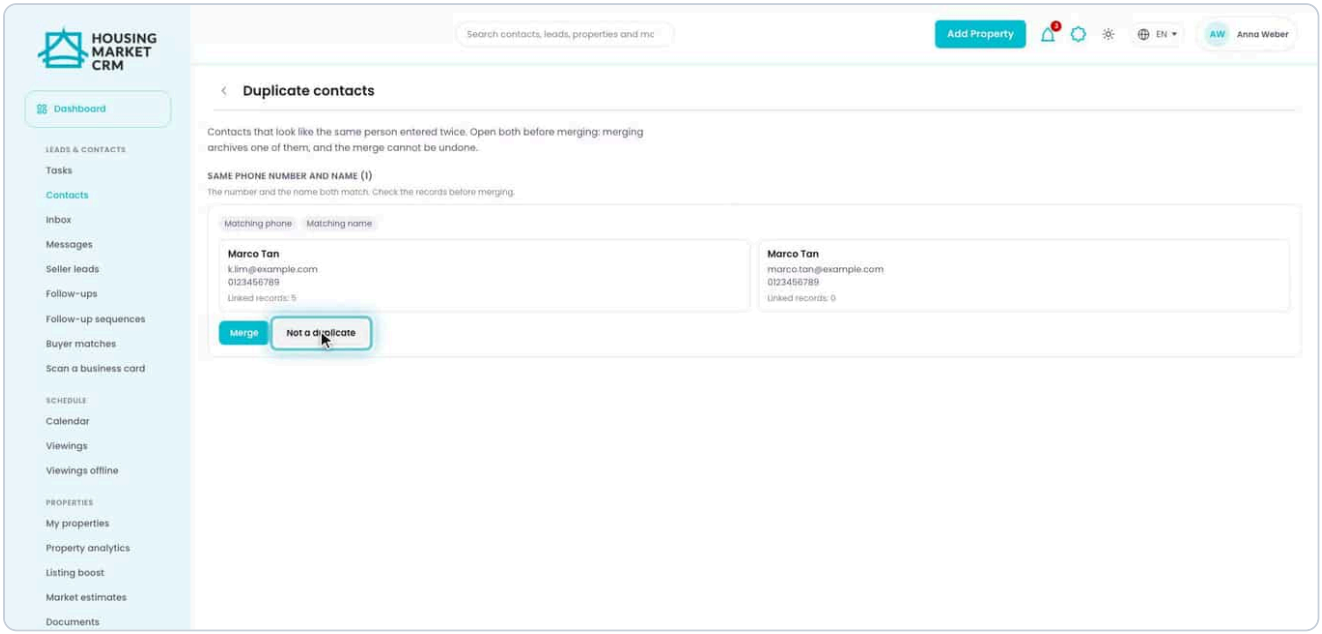


圖 24.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 合併會封存其中一筆——且無法復原。

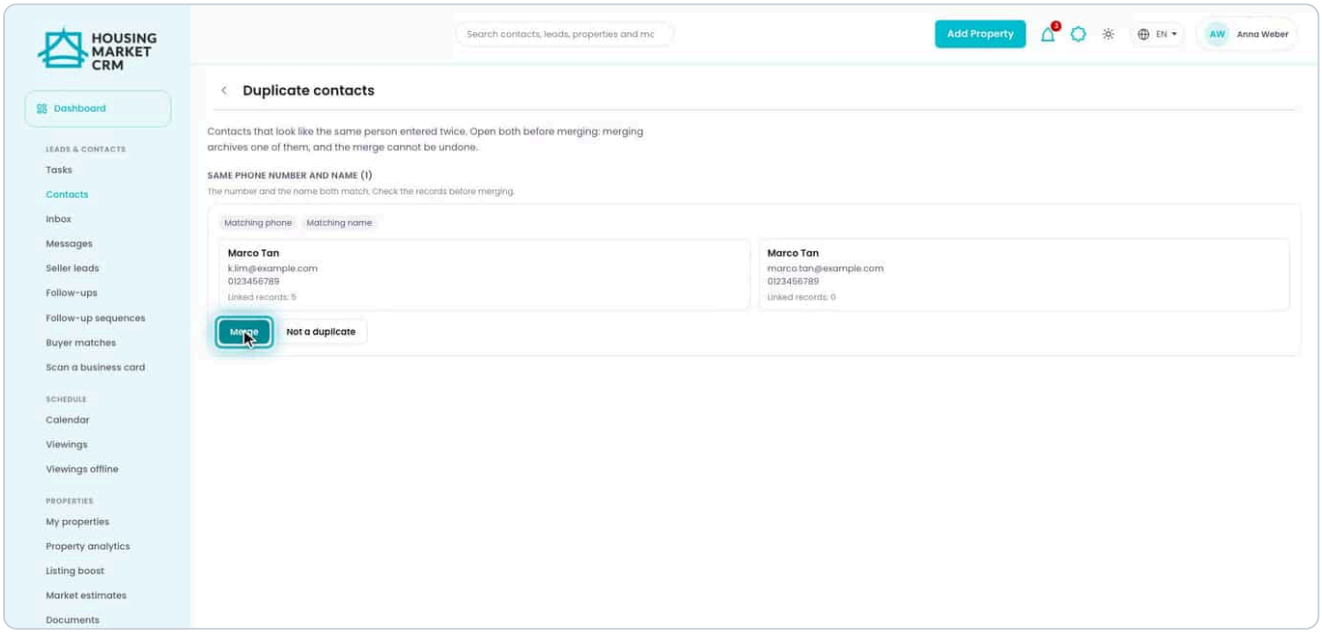


圖 24.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 所以先開啟兩筆。不會刪除，但也回不來。

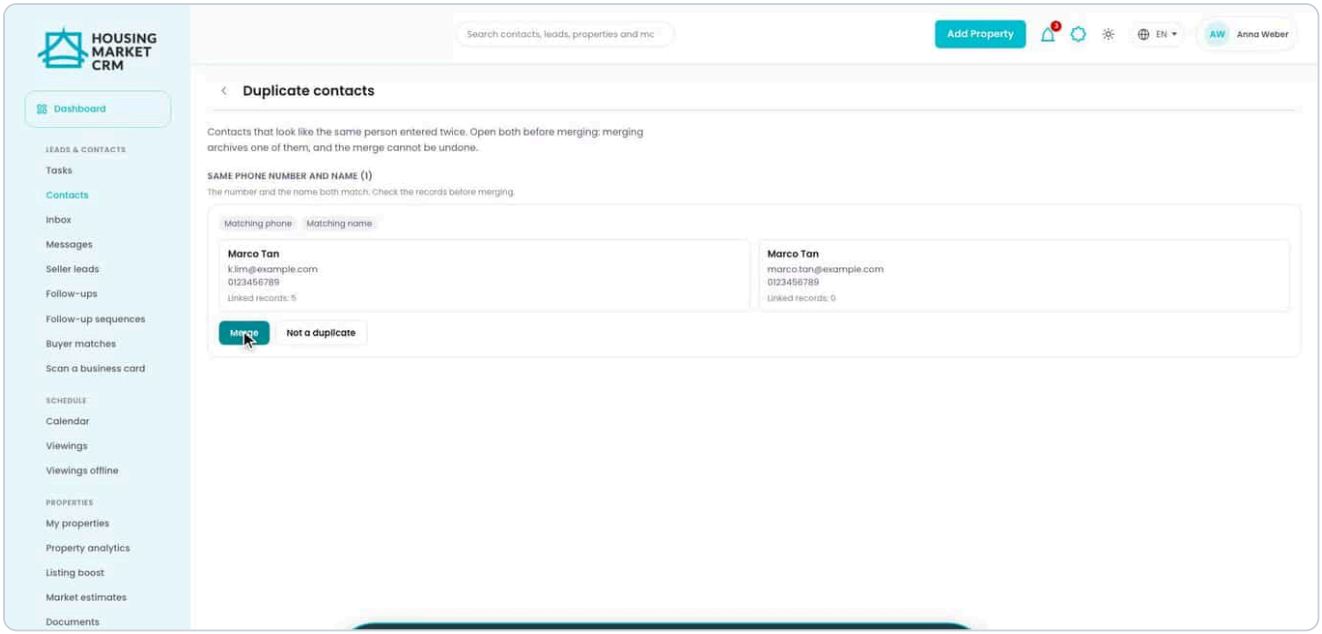


圖 24.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 一位同事輸入姓名，另一位輸入號碼——於是就有兩筆。

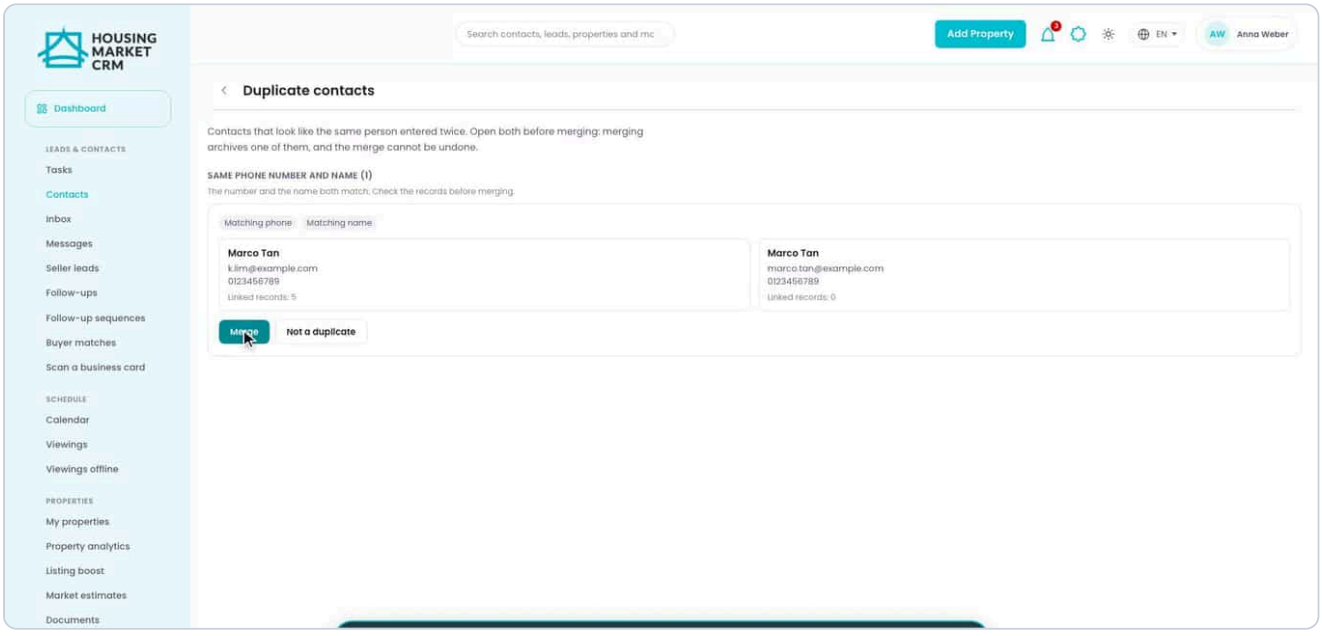


圖 24.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 養成每月習慣，別等一年一次大清理。

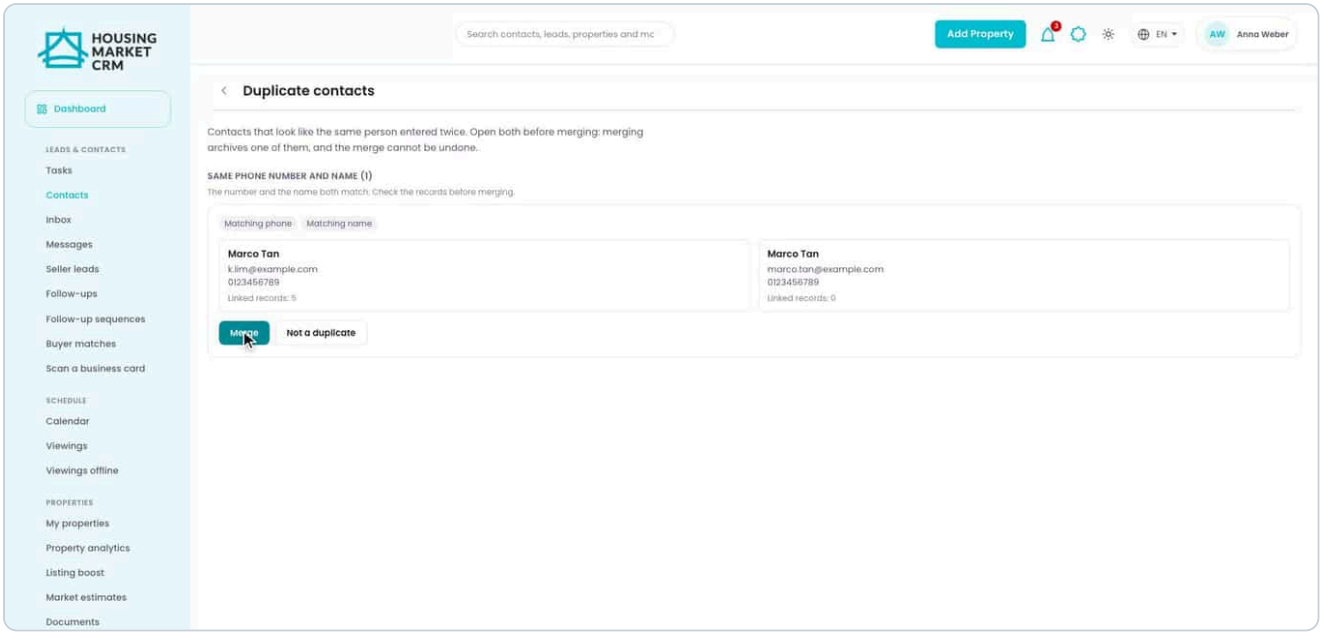


圖 24.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

刪除聯絡人、潛在客戶或同事之後會怎樣？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

第 3 篇

物件與刊登

25 管理物件

26 新增物件

27 將物件發布到入口網站

28 您的入口網站物件

29 封存與還原物件

30 物件統計資料

31 批次上傳物件

32 AI 物件文案撰寫工具

33 推廣物件

34 市場估價報告

25 第 25 章

管理物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

任何方案都可以把房產存放在 CRM 中，Pro 方案還可以將它刊登到房產所在國家的入口網站。上線之後，在 CRM 中編輯它的主要資料，入口網站上的物件也會一起變更；您收起來的房產是被封存，不是被刪除。

房產可以只存在於 CRM 中——例如已簽約但尚未推出的委託，或您還沒準備好刊登廣告的物件。在您另行決定之前它保持私密，這是刻意的：如果預設就是刊登，只因送出了一張表單，賣方的地址就會出現在公開的房產市場平台上。

在 Pro 方案中您可以刊登它，它會送往房產所在國家的入口網站，而不是您所在國家的入口網站，因此西班牙的房子會進入西班牙的房產市場平台。它會像其他物件一樣，進入該入口網站的一般審核佇列。

從 CRM 刊登的房產上線後，在 CRM 中編輯它，入口網站上的物件也會一起變更：標題、說明、地址、價格、臥室、浴室、室內面積和刊登類型。上線期間，修改位置、房產類型、地圖標記或照片會被拒絕，而不是只儲存在 CRM 中。您直接在入口網站上建立的物件，或來自物件資料來源的物件，在 CRM 中僅可檢視，詳見「我能在 CRM 中看到我在門戶上的物件嗎？」。

無論您身在哪個國家，CRM 中顯示的每個物件連結，都會在該物件所屬國家的入口網站上開啟。

若要新增房產，請選擇「新增物件」並填寫表單；您可以先儲存為草稿，稍後再發佈。請參閱「如何在 CRM 中新增房產？」。

把房產收起來

這裡沒有刪除。您處理完的房產會被封存：它會離開「我的物件」，移到「已封存」檢視，並保留它的地址、價格、相片、歷程，以及與相關潛在客戶、成交和任務的連結。「還原」會把它放回去。這沒有時間限制，也沒有任何東西在等著抹除它——這裡的封存是一個放東西的地方，而不是通往刪除的中途一站。

房產在封存狀態時，您無法編輯它、刊登它或讓它上線；請先還原它。而且封存只發生在 CRM 內部。已經刊登到入口網站的房產會原樣繼續留在該入口網站上，所以如果您要的是把廣告撤下來，請在入口網站上撤下它。

把整批物件移進來

從 CSV 檔案或 XML 資料來源檔案移入整批物件，在所有方案中皆免費，包括免費方案：在「我的物件」中選擇「從檔案匯入」，每個檔案最多 5,000 列。每個匯入的物件都會以草稿形式建立，在您親自發布之前不會發布任何內容。請參閱「如何從檔案匯入物件？」。

出自說明中心： **我可以管理我的物件刊登嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

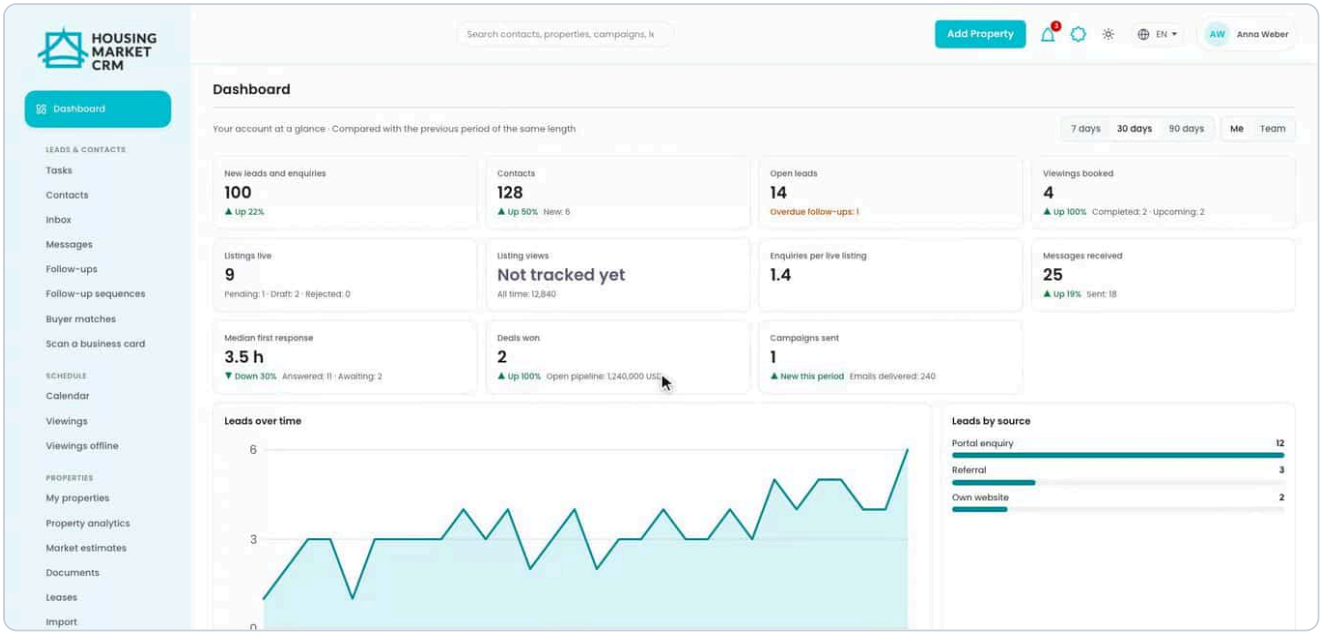


圖 25.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 My properties。

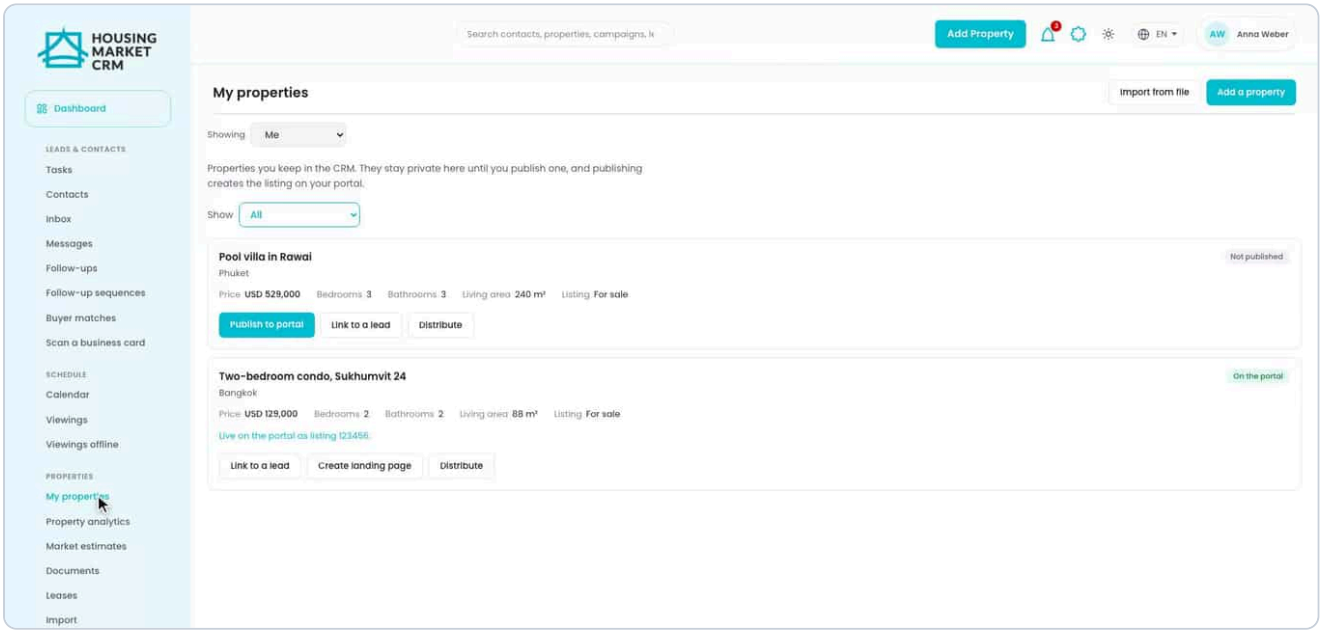


圖 25.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 每張卡片顯示價格、房數、面積與物件類型。

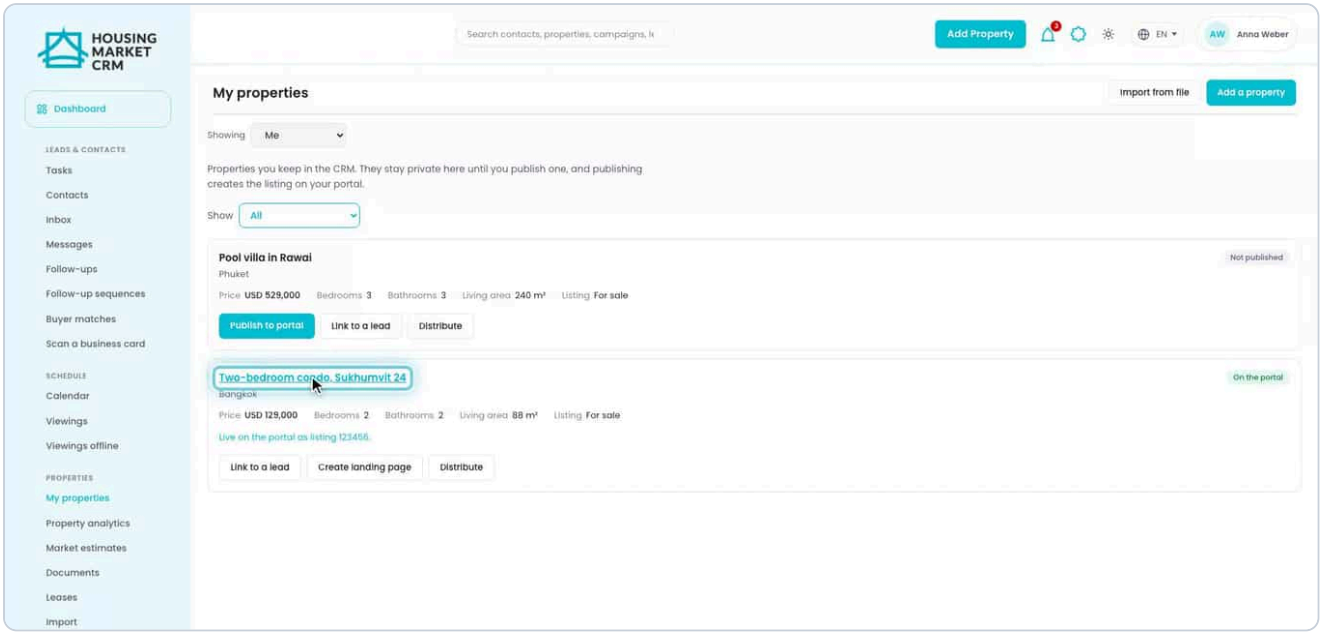


圖 25.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 On the portal 代表物件已上線。

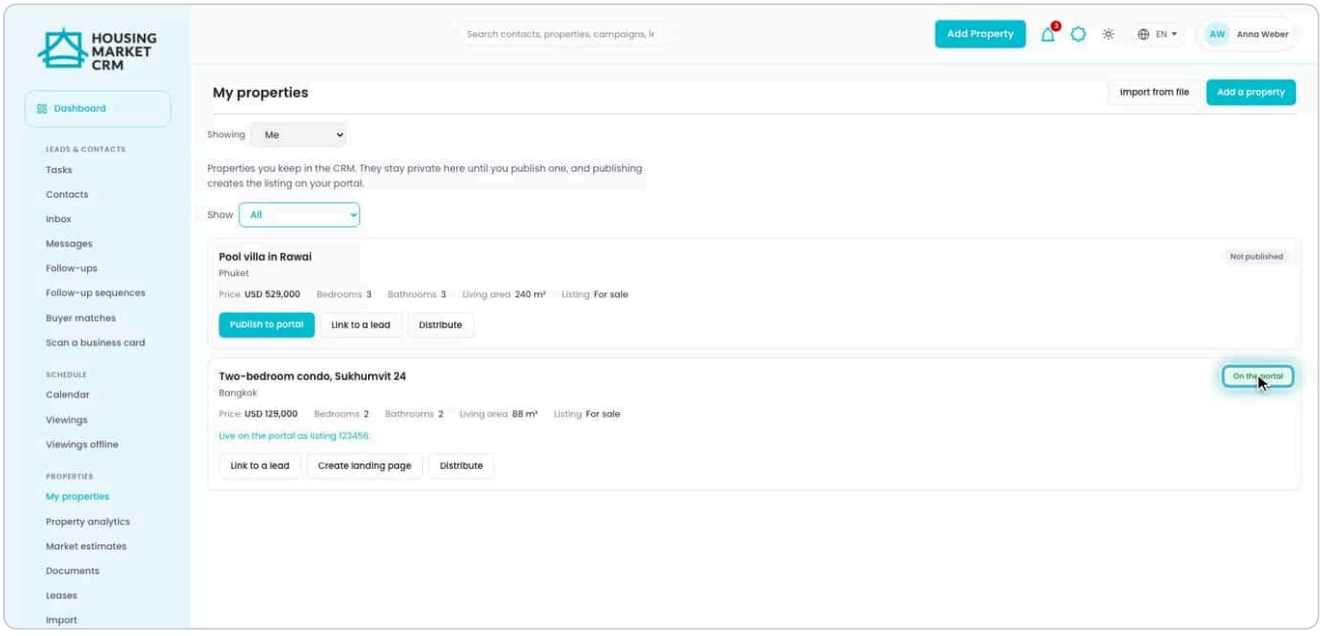


圖 25.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 Not published 的物件在 CRM 中維持非公開。

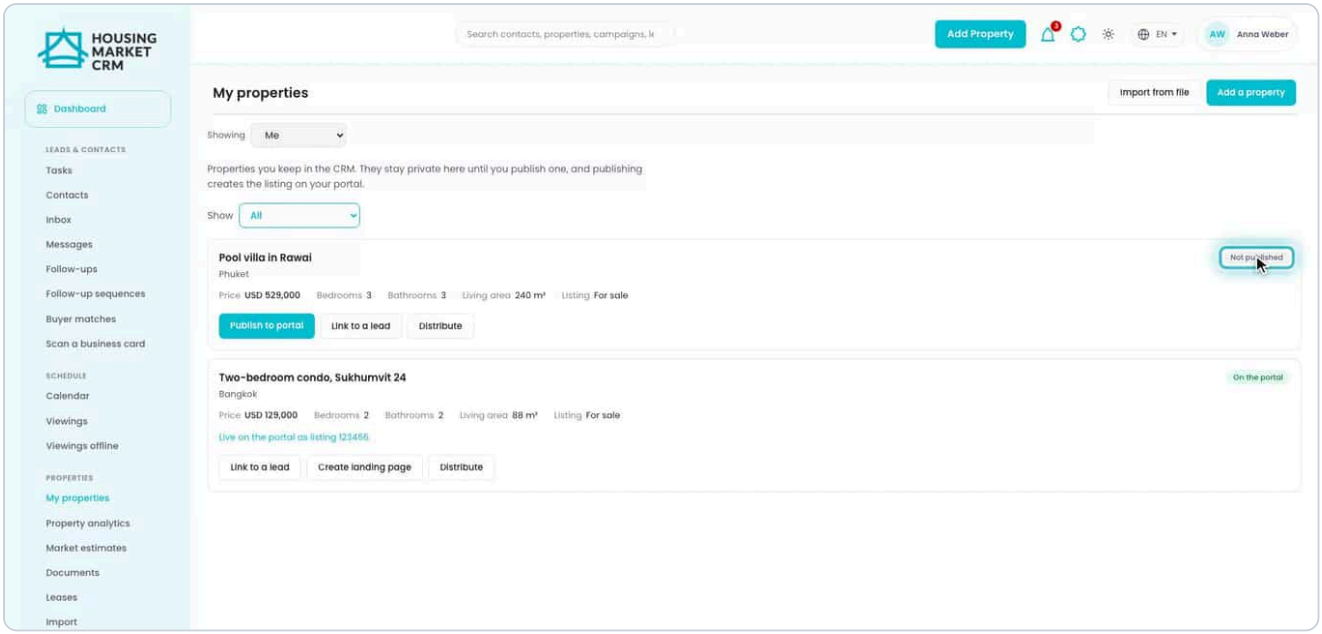


圖 25.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 以 Publish to portal 發布草稿... ...將其連結至潛在客戶...。

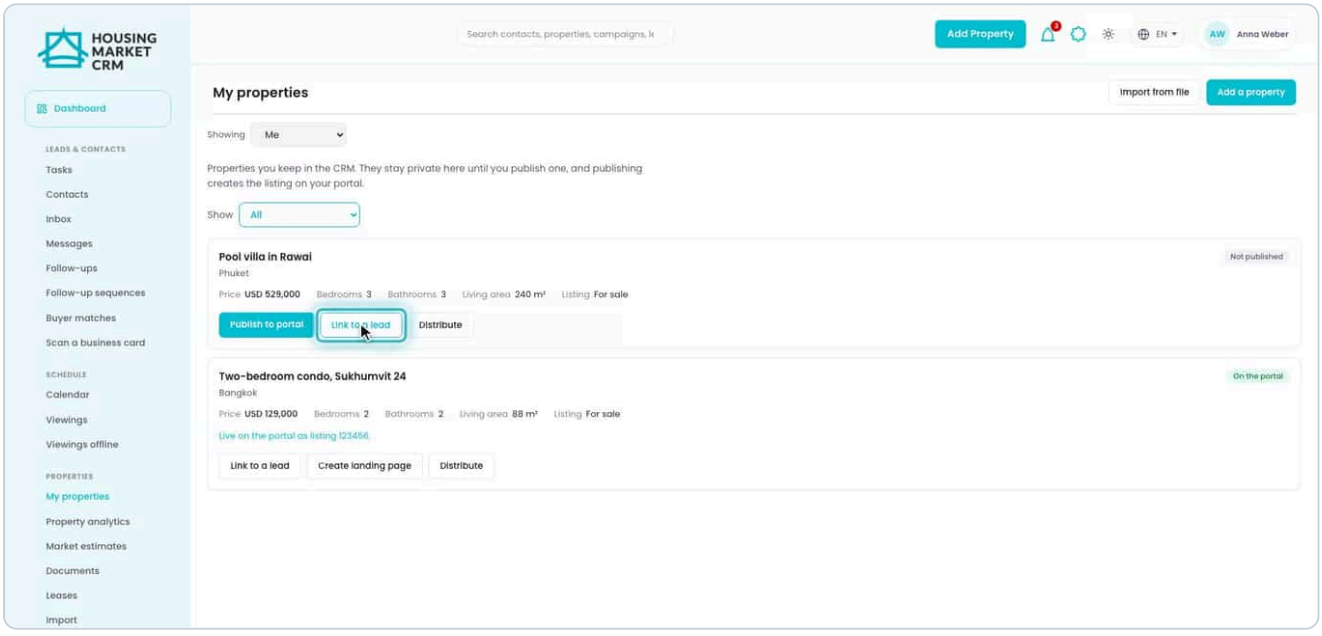


圖 25.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 ...建立到達頁面，或加以散佈。

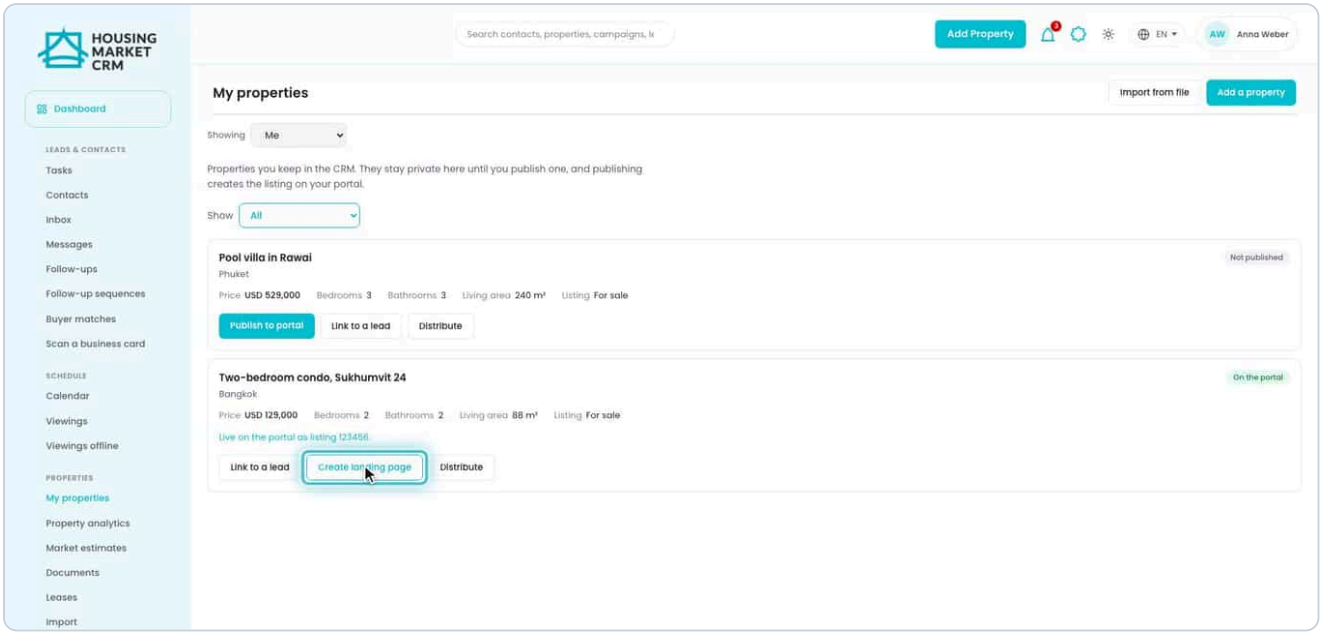


圖 25.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 依狀態篩選。

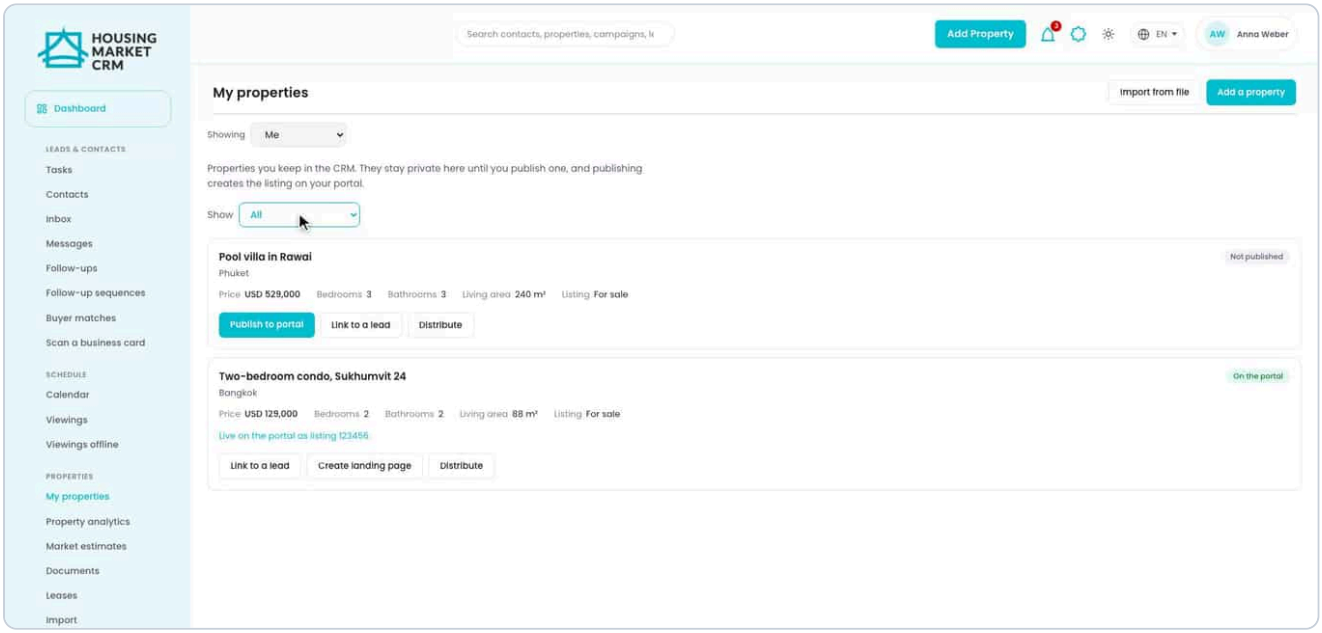


圖 25.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 以 Add a property 新增物件。

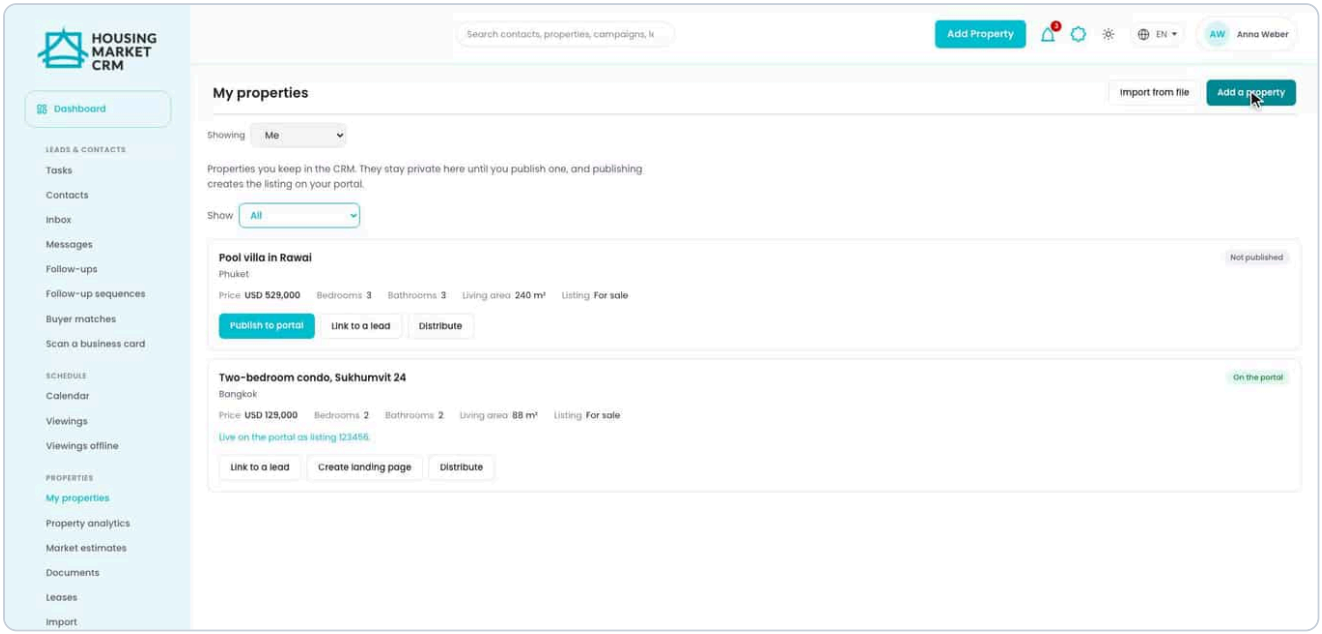


圖 25.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

如何在 CRM 中新增房產？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-add-a-property
刪除聯絡人、潛在客戶或同事之後會怎樣？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 第 26 章

新增物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

選擇「新增物件」，填寫表單——入口網站的房產類型、地圖圖釘和價格都在表單上——然後選擇「儲存為草稿」或「發佈」。

- 選擇畫面頂端的「新增物件」，或在手機上點選 + 按鈕。
- 輸入「標題」和「地址」。選擇系統建議的地址會自動填入「省份」和「城市」並放置圖釘；請確認資料正確。
- 選擇「類型」。清單中是您入口網站自己的房產類型，例如公寓大廈、透天、別墅或土地。
- 在「地圖位置」下，如果還沒有圖釘，請選擇「在地圖上標記」，然後拖曳圖釘或點一下地圖，標出確切位置。
- 輸入「價格」。除非您選擇其他幣別，否則會使用您入口網站的幣別，而且絕不會換算。
- 填入「臥室」、「衛浴」、「室內面積」，以及是「出售」還是「出租」，再加上「說明」——或在 Pro 方案中選擇「用 AI 撰寫」。
- 選擇「儲存為草稿」把它保存在 CRM 中，或選擇「發佈」讓它在您的入口網站上線。

草稿或發佈

草稿只需要標題，並保留在 CRM 中；它不會顯示在入口網站上。發佈則需要價格、省份、城市（若該省份有城市），以及至少三張照片（透過「新增照片」加入）——第一張照片就是封面。缺少的項目會在表單上標示出來。發佈屬於 Pro 方案；在免費方案中，您仍然可以把房產儲存在 CRM 中。

表單會標示房產將發佈到哪個入口網站。您可以稍後在「我的物件」中從草稿的頁面發佈它。已經在入口網站上線的房產，無法在 CRM 中編輯。

出自說明中心： **如何在 CRM 中新增房產？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

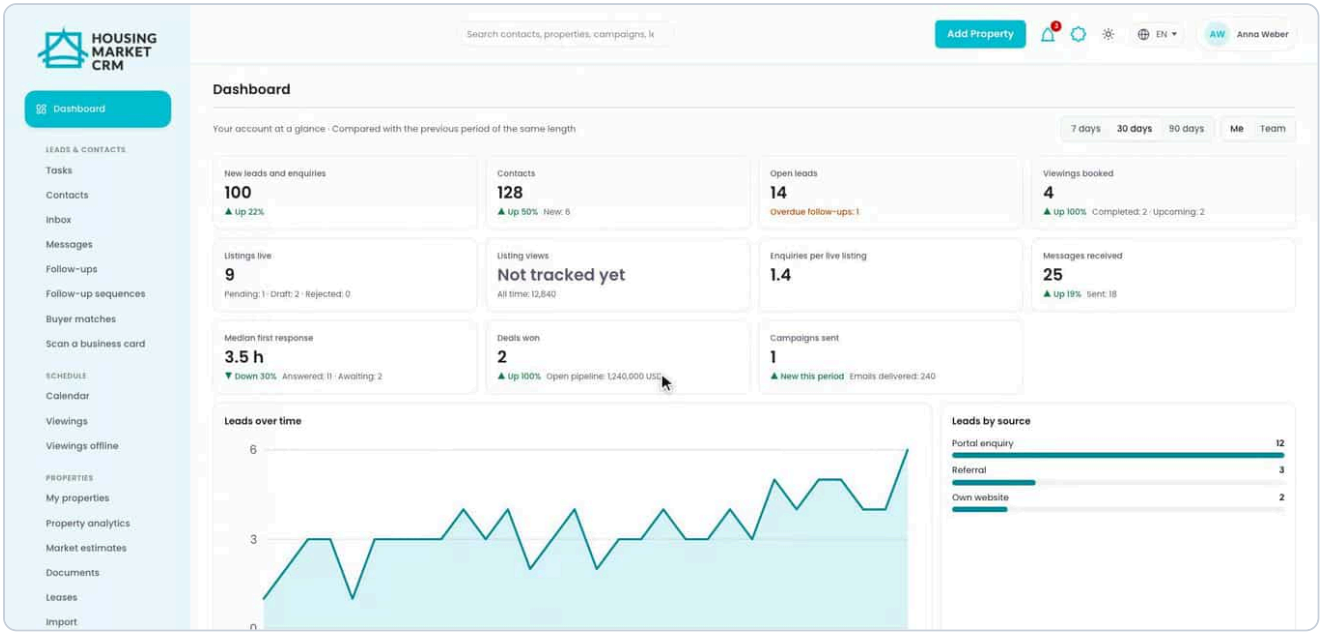


圖 26.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選上方的 Add Property。

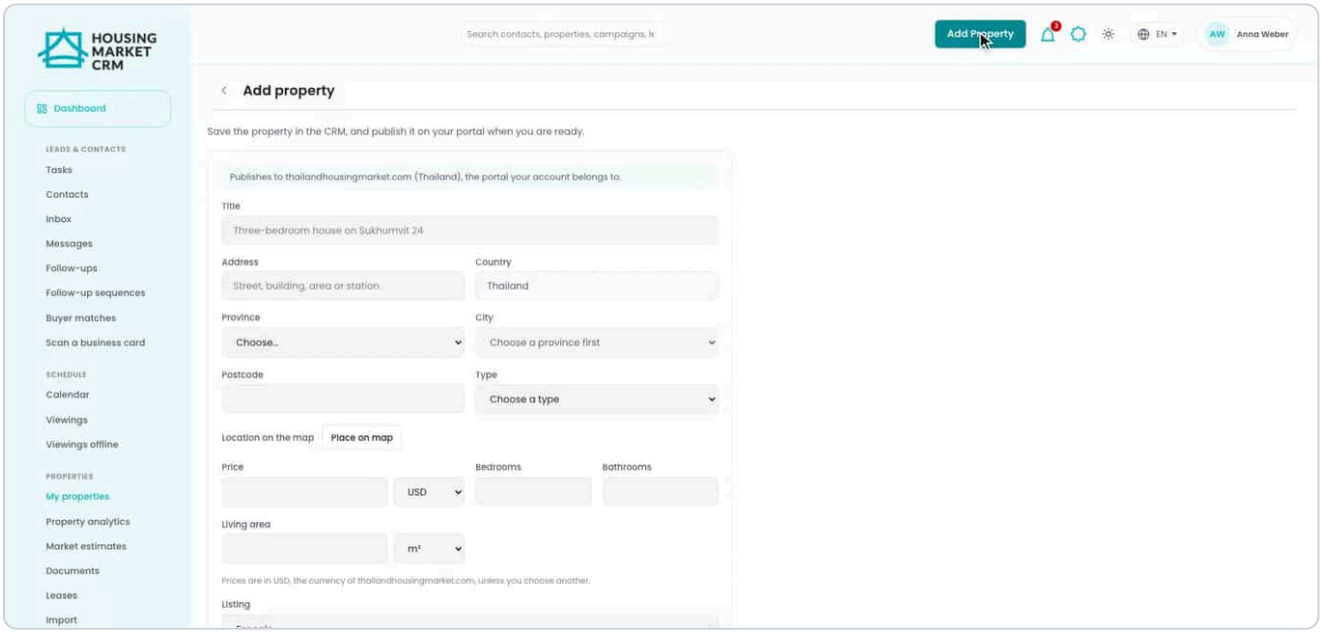


圖 26.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 輸入清楚的標題。

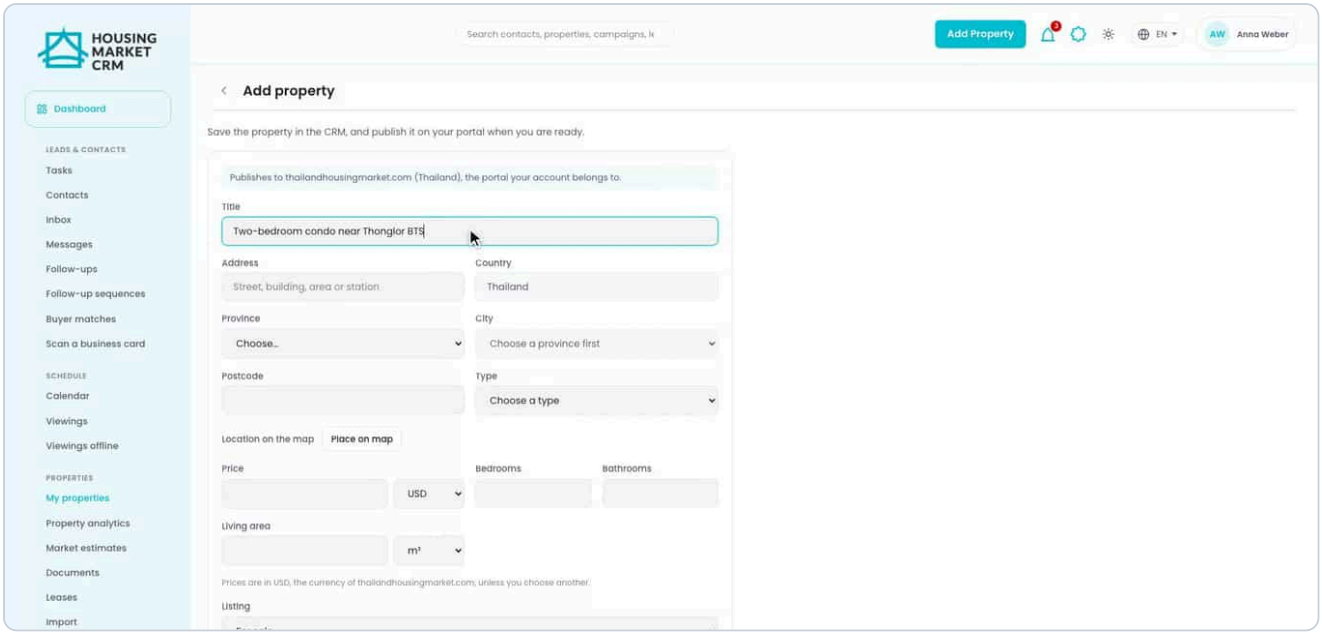


圖 26.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 填入地址。

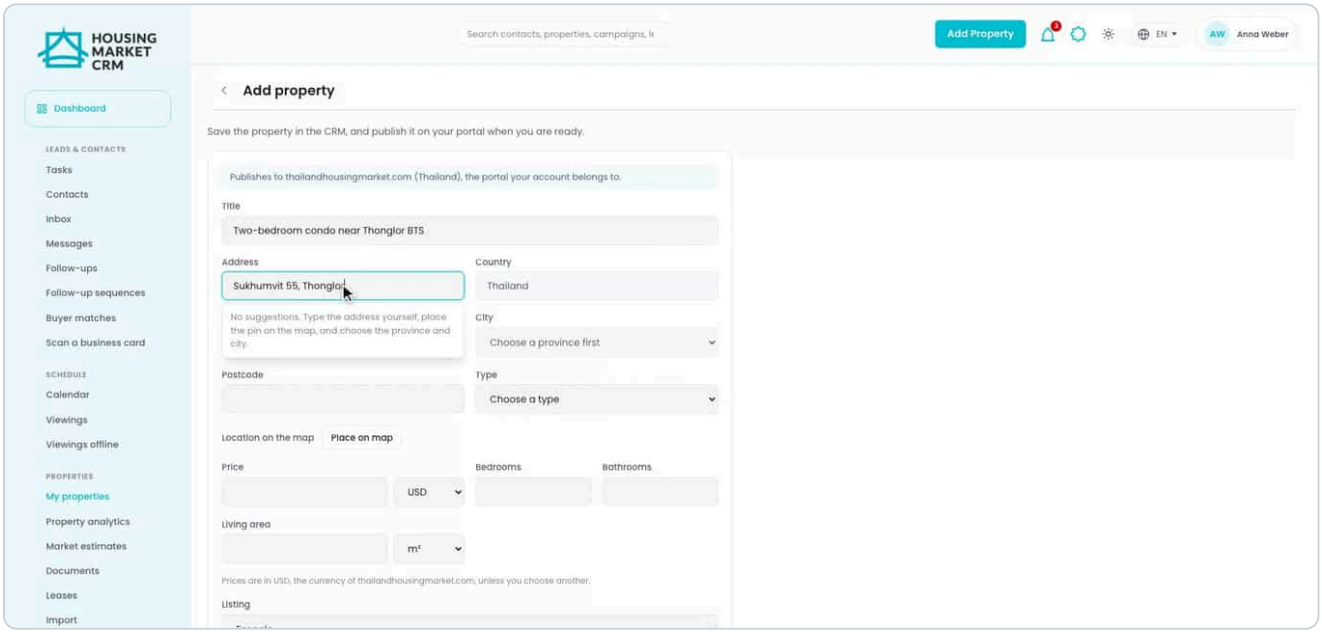


圖 26.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 選擇省份... ...以及城市或行政區。

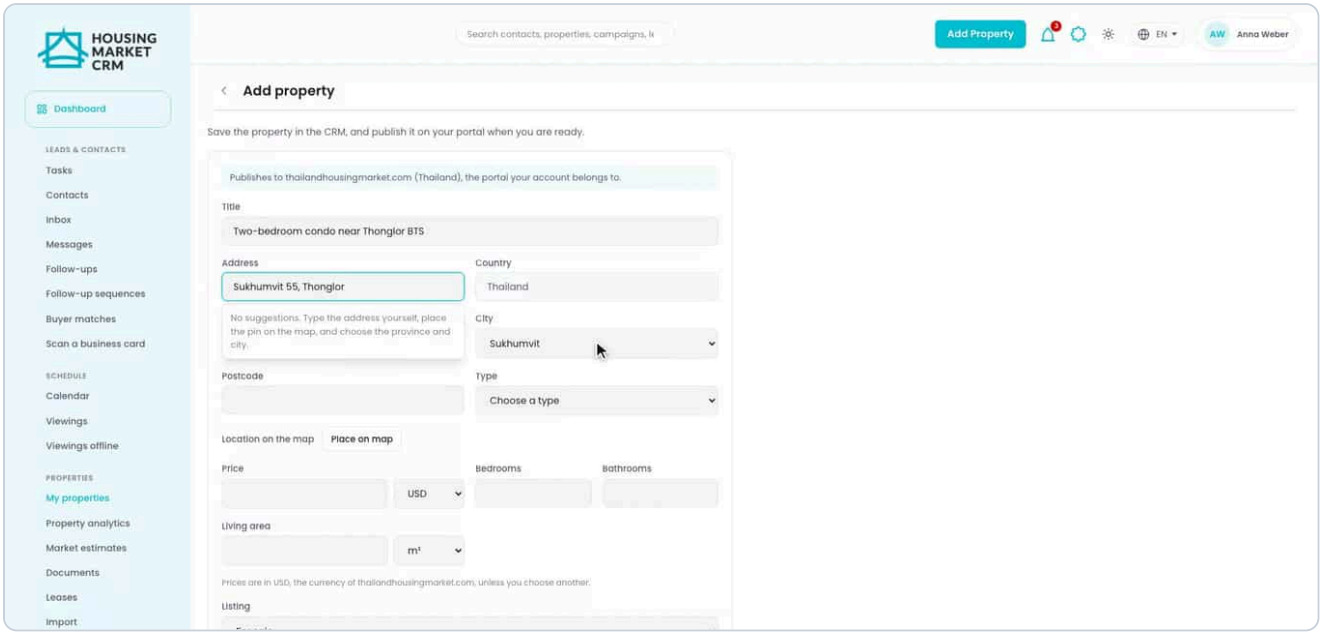


圖 26.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 選擇物件類型。

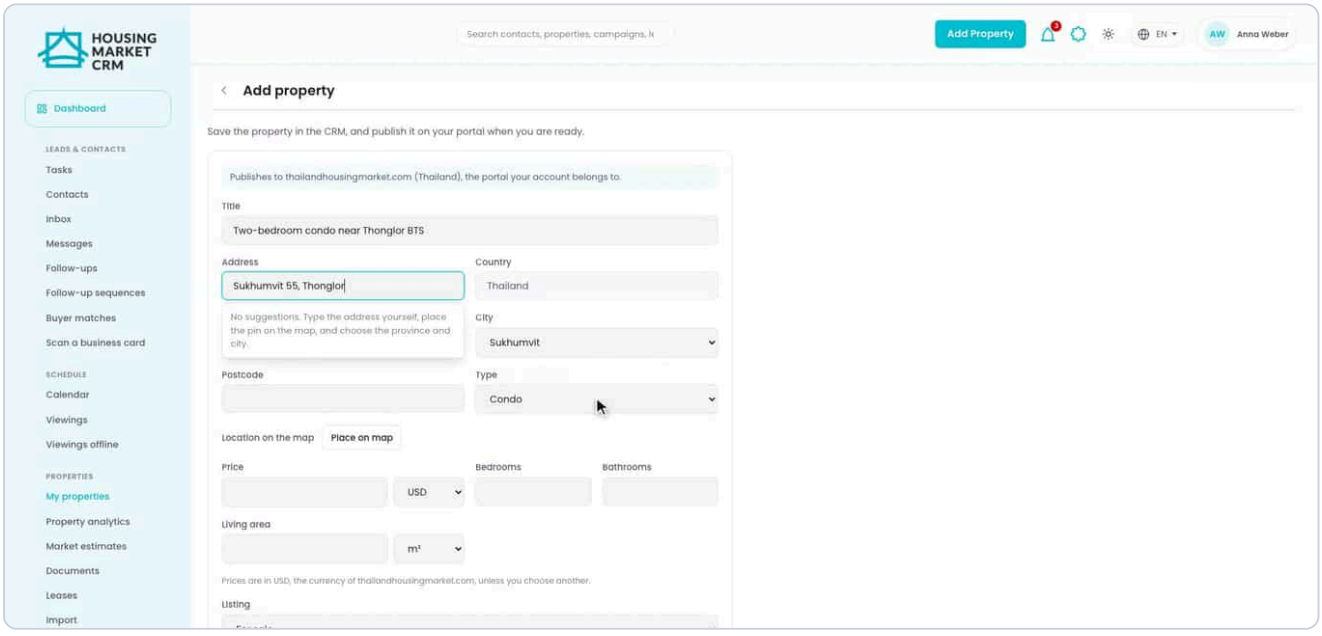


圖 26.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 以美元輸入價格。

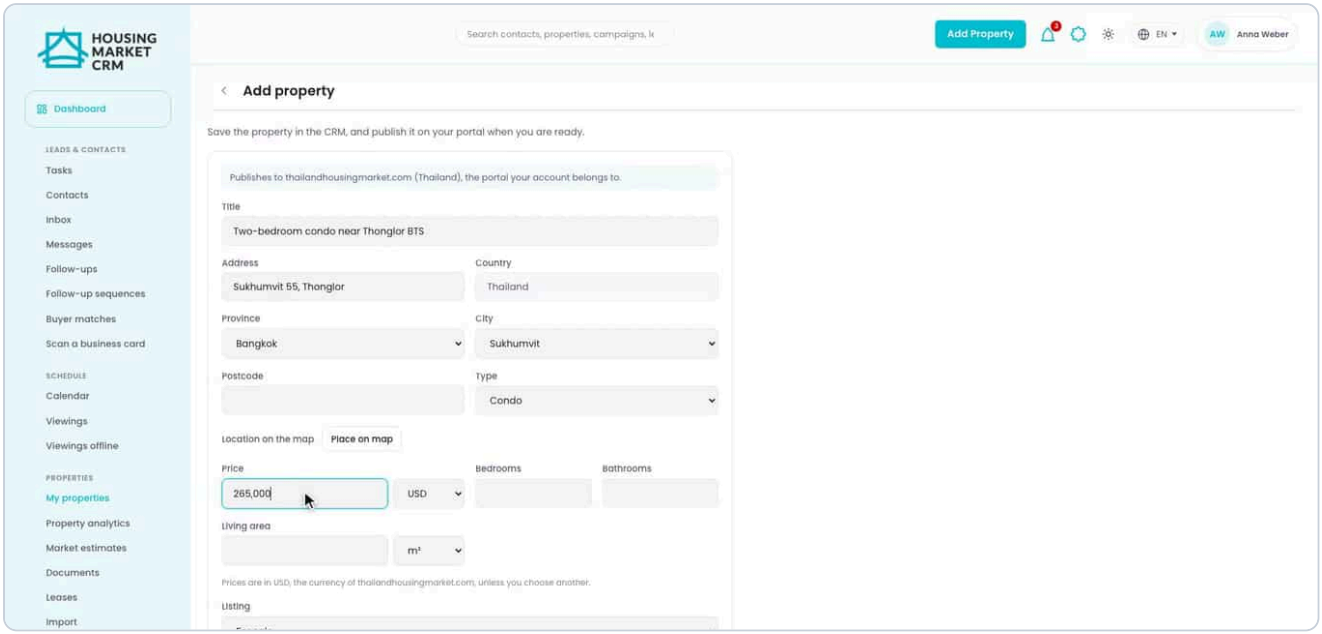


圖 26.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 填入臥室數、衛浴數... ...以及室內面積。

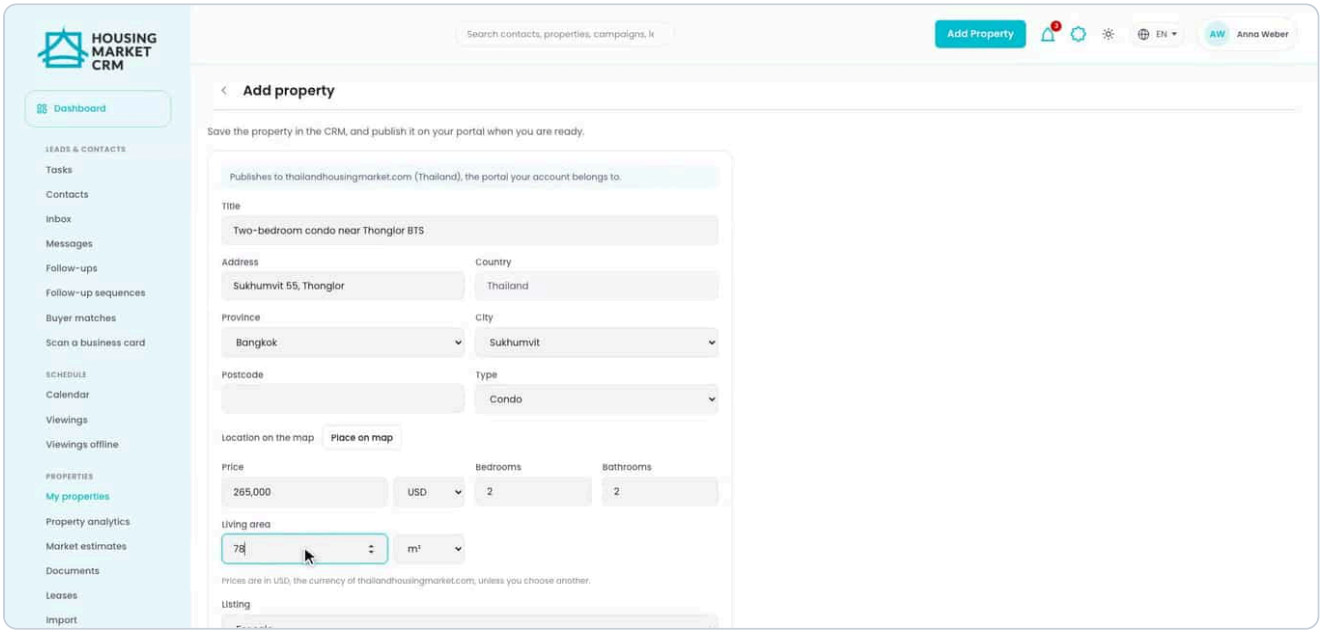


圖 26.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 選擇 For sale（出售）或 To rent（出租）。

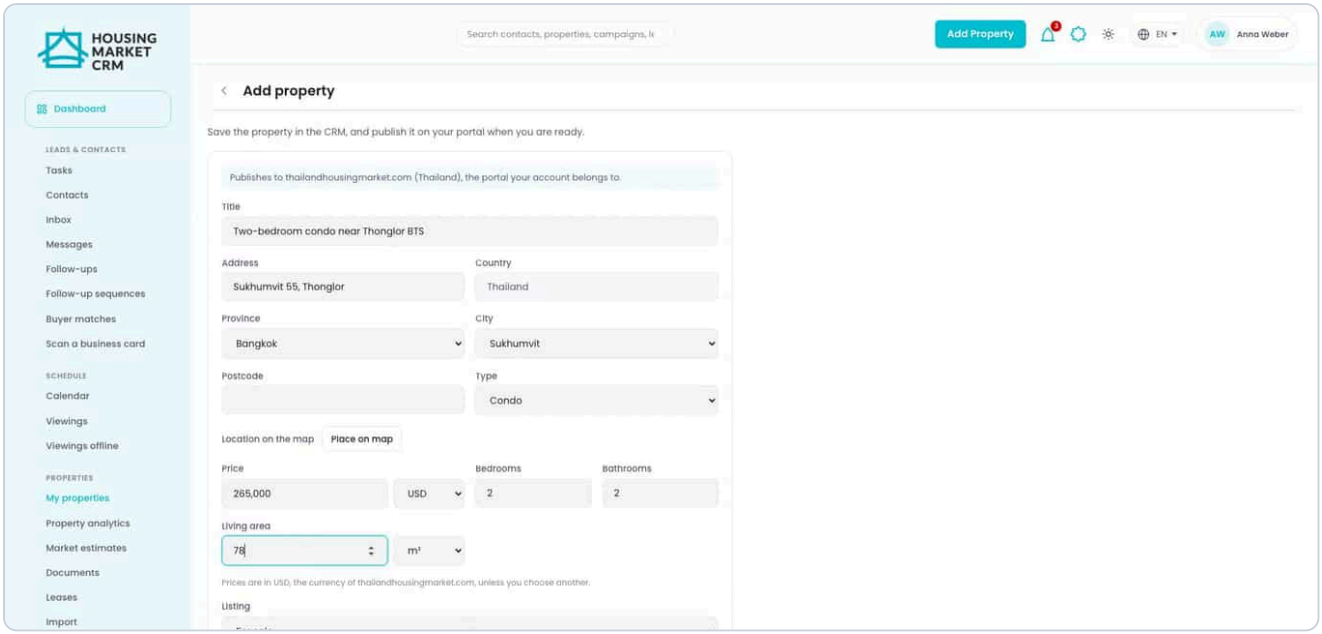


圖 26.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 撰寫物件說明。

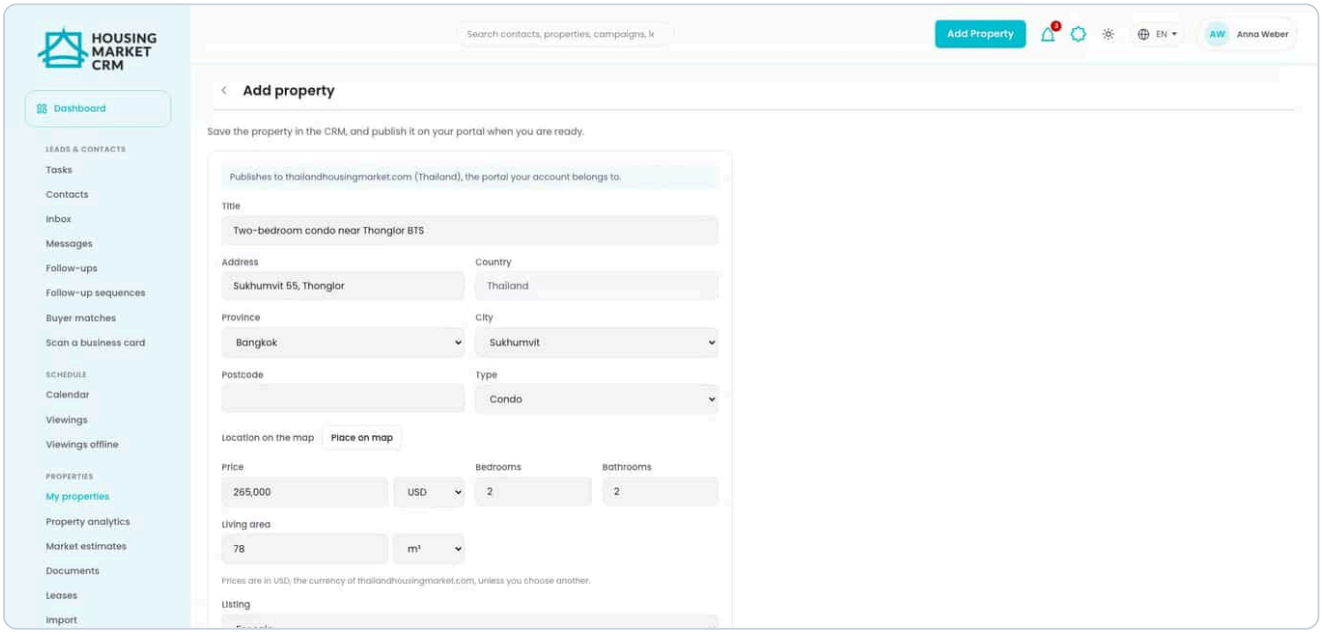


圖 26.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

11 加入房屋照片。

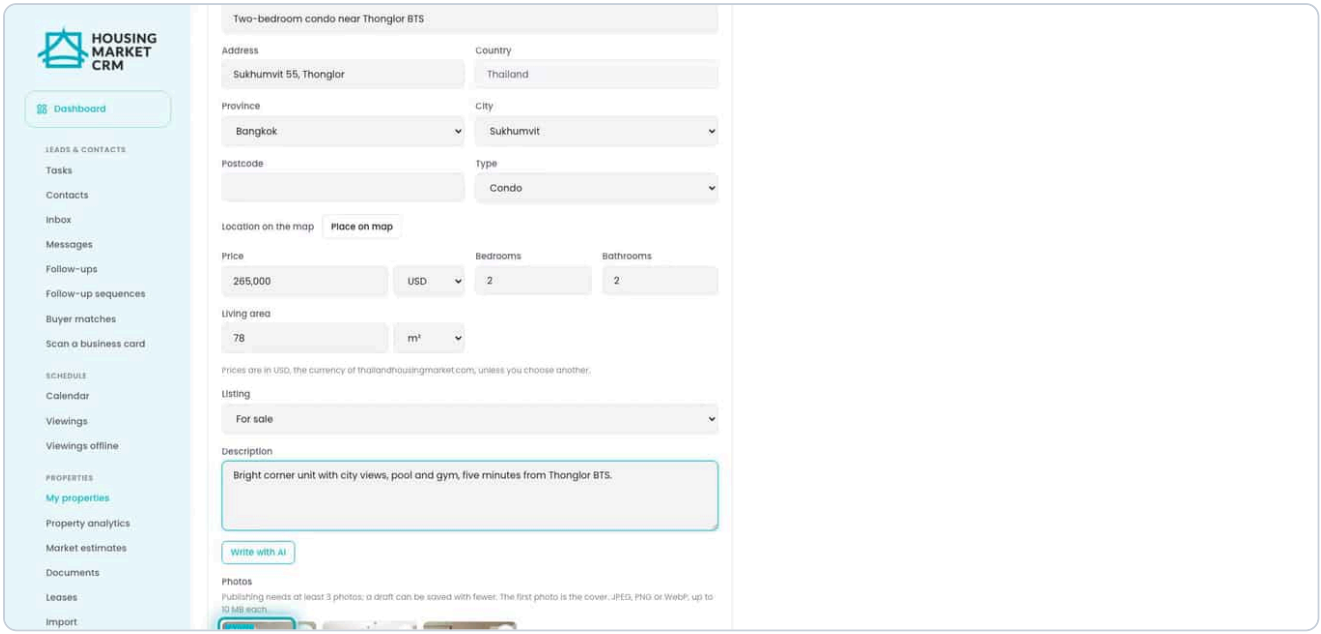


圖 26.11 · 畫面錄製於 2026年9月17日

12 點選 Save as draft——準備好時則點選 Publish。

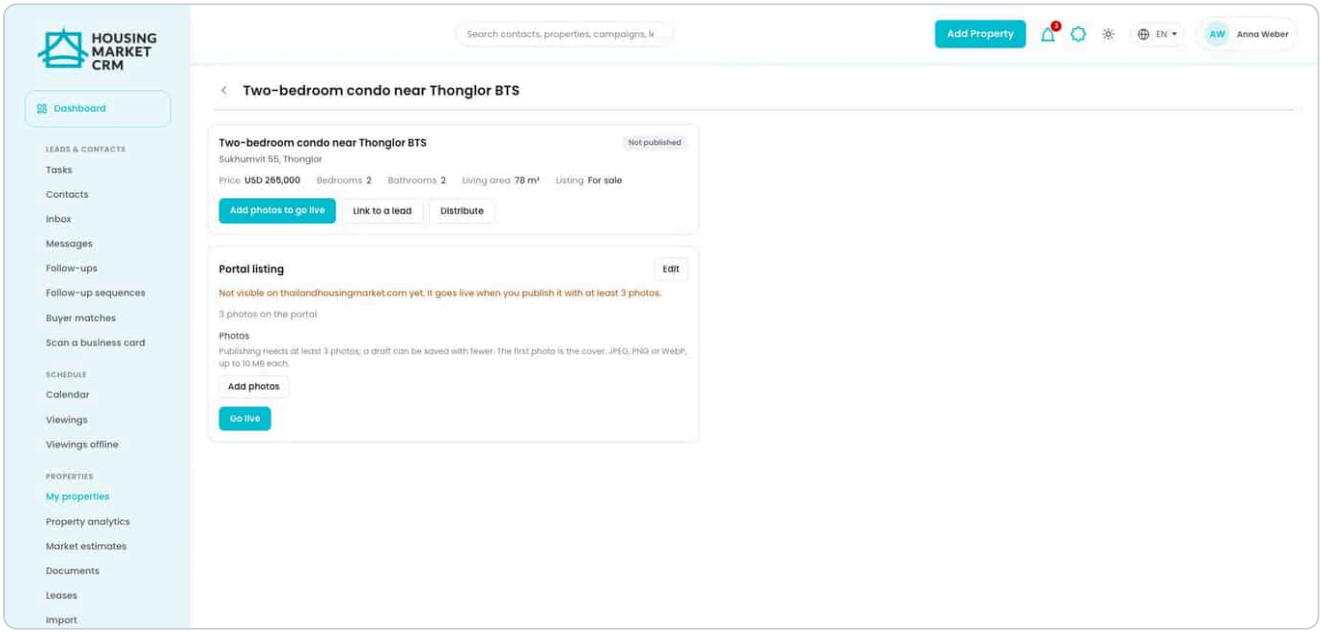


圖 26.12 · 畫面錄製於 2026年9月17日

13 您的物件已儲存於 My properties。

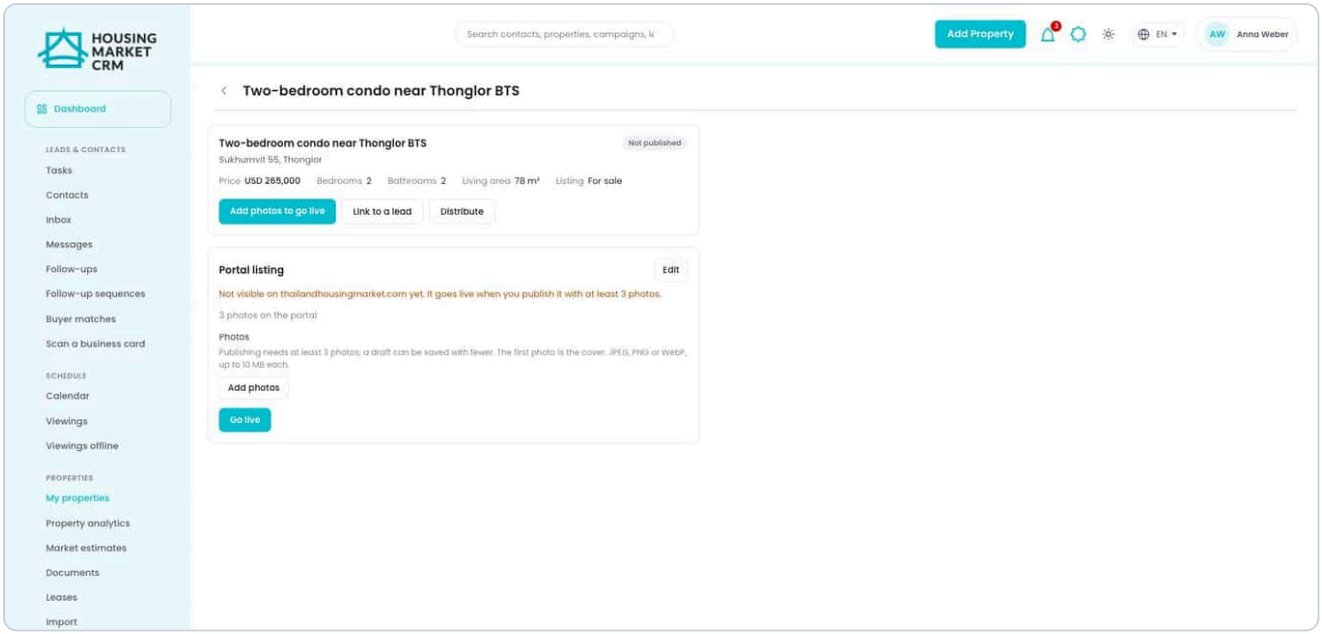


圖 26.13 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

提示

在 Pro 方案中，房產表單上的「用 AI 撰寫」會根據您輸入的資料，以您入口網站的語言起草描述。您自己閱讀、修改並儲存。

說明中心： AI 物件撰寫功能如何運作？

相關說明中心文章

我可以管理我的物件刊登嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 第 27 章

將物件發布到入口網站

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

任何方案都可以把房產存放在 CRM 中，Pro 方案還可以將它刊登到房產所在國家的入口網站。上線之後，在 CRM 中編輯它的主要資料，入口網站上的物件也會一起變更；您收起來的房產是被封存，不是被刪除。

房產可以只存在於 CRM 中——例如已簽約但尚未推出的委託，或您還沒準備好刊登廣告的物件。在您另行決定之前它保持私密，這是刻意的：如果預設就是刊登，只因送出了一張表單，賣方的地址就會出現在公開的房產市場平台上。

在 Pro 方案中您可以刊登它，它會送往房產所在國家的入口網站，而不是您所在國家的入口網站，因此西班牙的房子會進入西班牙的房產市場平台。它會像其他物件一樣，進入該入口網站的一般審核佇列。

從 CRM 刊登的房產上線後，在 CRM 中編輯它，入口網站上的物件也會一起變更：標題、說明、地址、價格、臥室、浴室、室內面積和刊登類型。上線期間，修改位置、房產類型、地圖標記或照片會被拒絕，而不是只儲存在 CRM 中。您直接在入口網站上建立的物件，或來自物件資料來源的物件，在 CRM 中僅可檢視，詳見「我能在 CRM 中看到我在門戶上的物件嗎？」。

無論您身在哪個國家，CRM 中顯示的每個物件連結，都會在該物件所屬國家的入口網站上開啟。

若要新增房產，請選擇「新增物件」並填寫表單；您可以先儲存為草稿，稍後再發佈。請參閱「如何在 CRM 中新增房產？」。

把房產收起來

這裡沒有刪除。您處理完的房產會被封存：它會離開「我的物件」，移到「已封存」檢視，並保留它的地址、價格、相片、歷程，以及與相關潛在客戶、成交和任務的連結。「還原」會把它放回去。這沒有時間限制，也沒有任何東西在等著抹除它——這裡的封存是一個放東西的地方，而不是通往刪除的中途一站。

房產在封存狀態時，您無法編輯它、刊登它或讓它上線；請先還原它。而且封存只發生在 CRM 內部。已經刊登到入口網站的房產會原樣繼續留在該入口網站上，所以如果您要的是把廣告撤下來，請在入口網站上撤下它。

把整批物件移進來

從 CSV 檔案或 XML 資料來源檔案移入整批物件，在所有方案中皆免費，包括免費方案：在「我的物件」中選擇「從檔案匯入」，每個檔案最多 5,000 列。每個匯入的物件都會以草稿形式建立，在您親自發布之前不會發布任何內容。請參閱「如何從檔案匯入物件？」。

出自說明中心： **我可以管理我的物件刊登嗎？**

逐步操作

1 開啟 Add property（新增物件），或從 My properties（我的物件）開啟草稿。

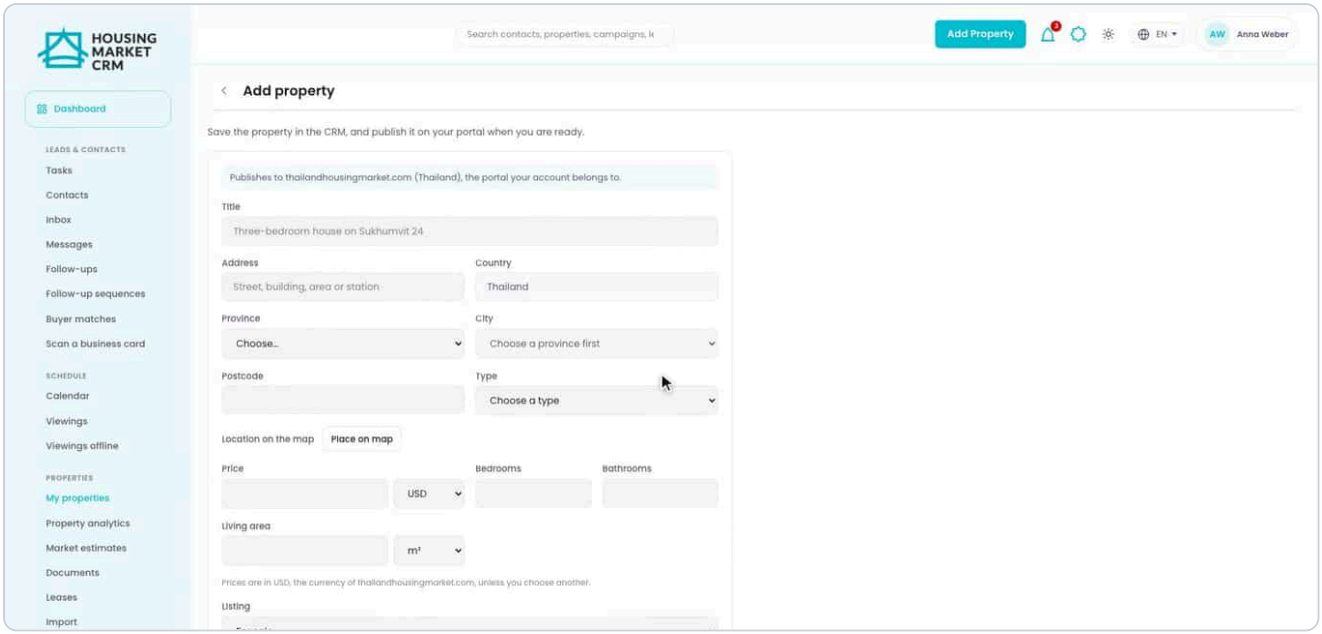


圖 27.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 確認標題與詳細資料。

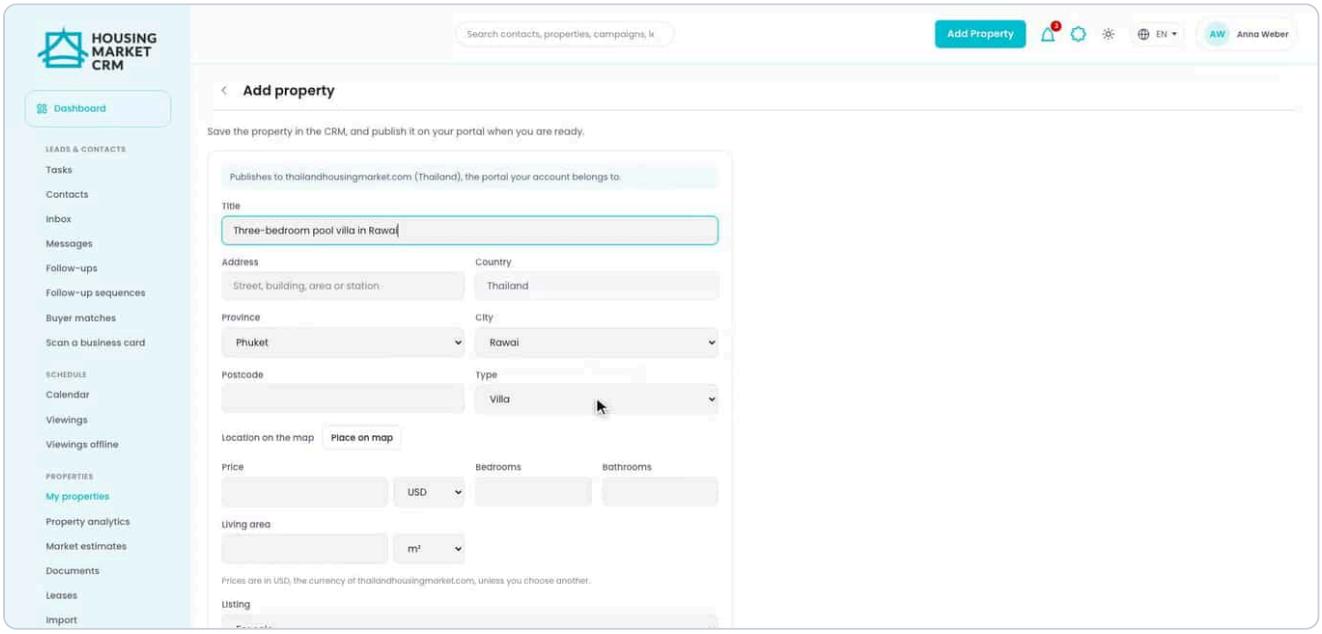


圖 27.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 確認以美元計價的價格。

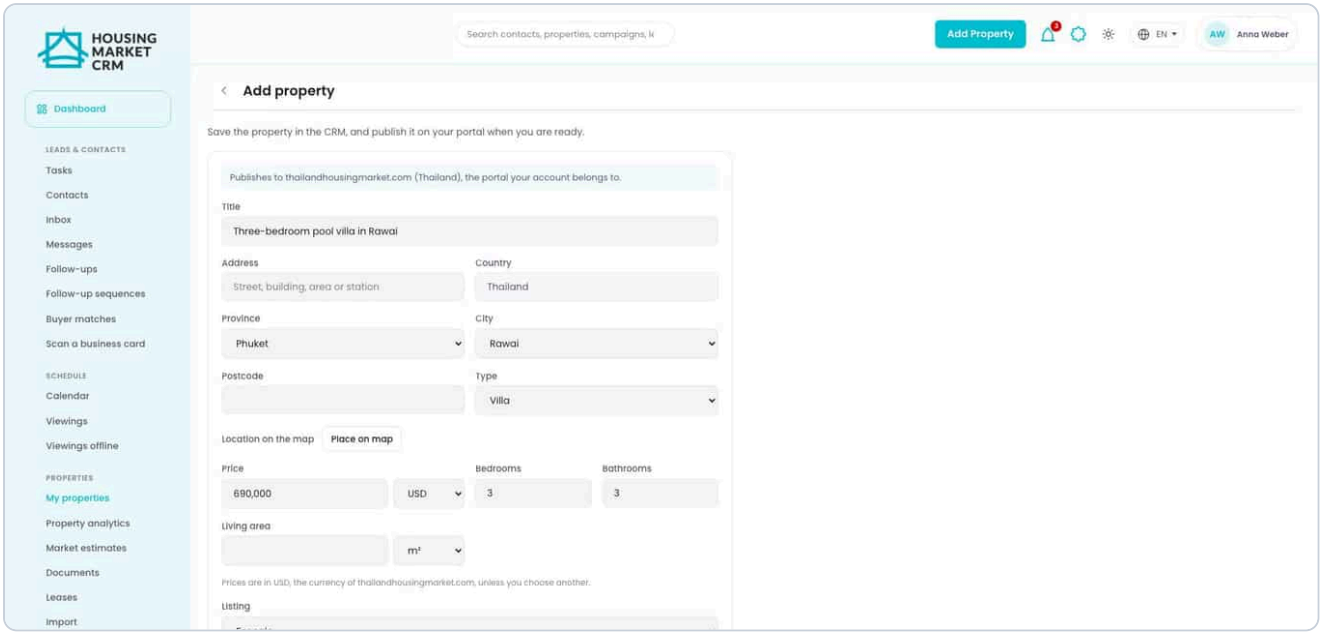


圖 27.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 發布至少需要三張照片。

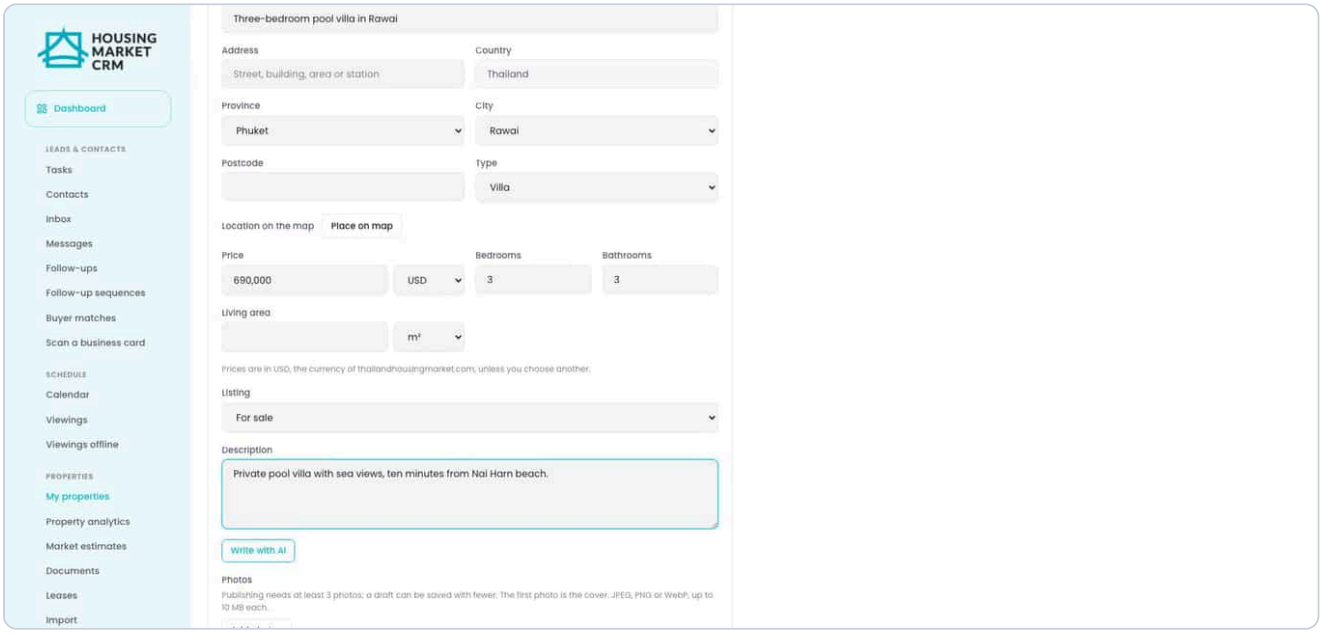


圖 27.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 Add photos（新增照片）並選取照片。

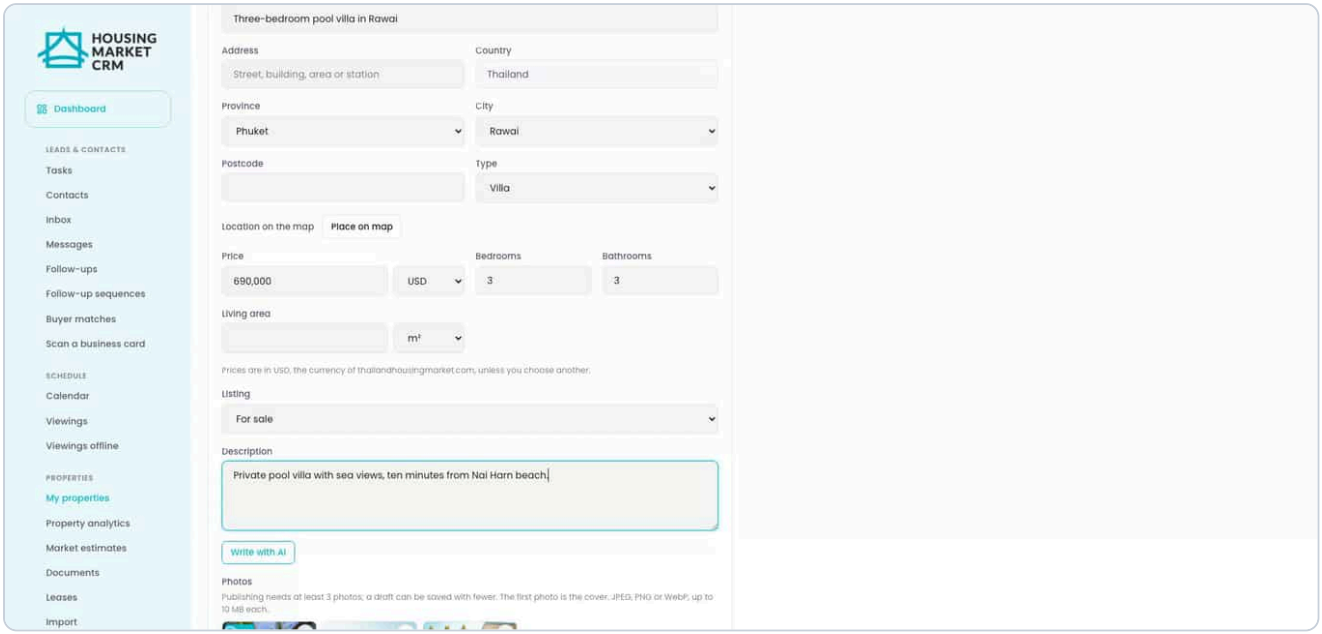


圖 27.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 第一張照片會成為封面。

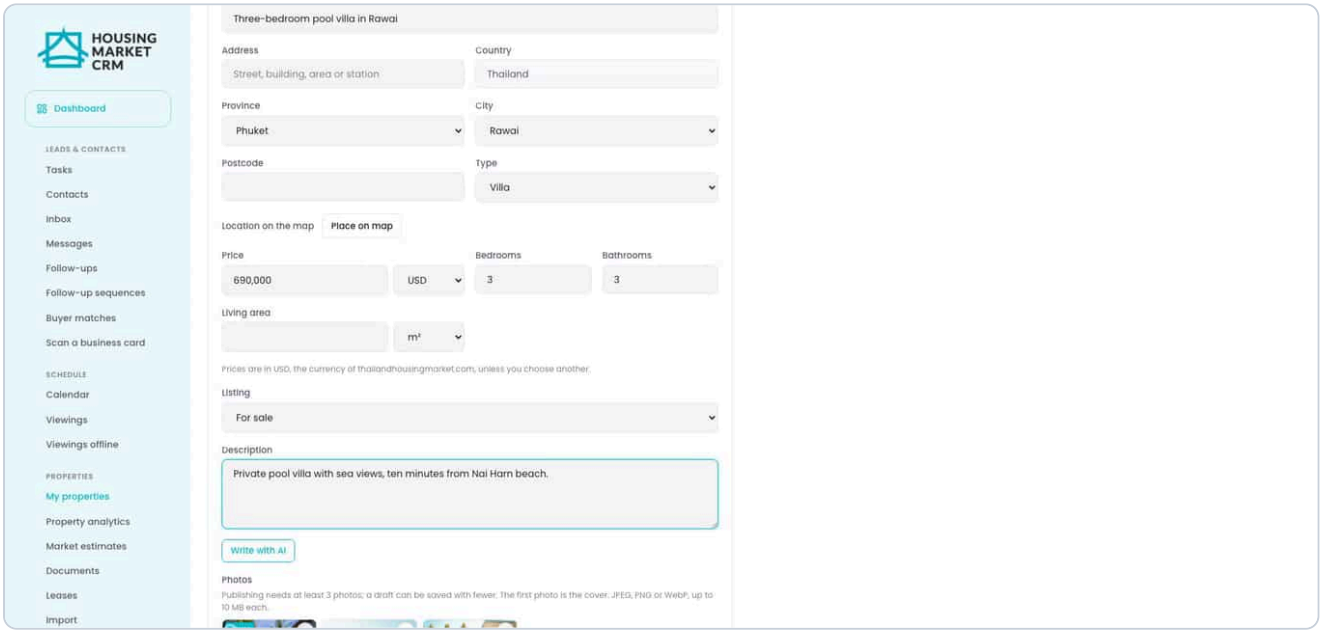


圖 27.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 點選 Publish（發布）。

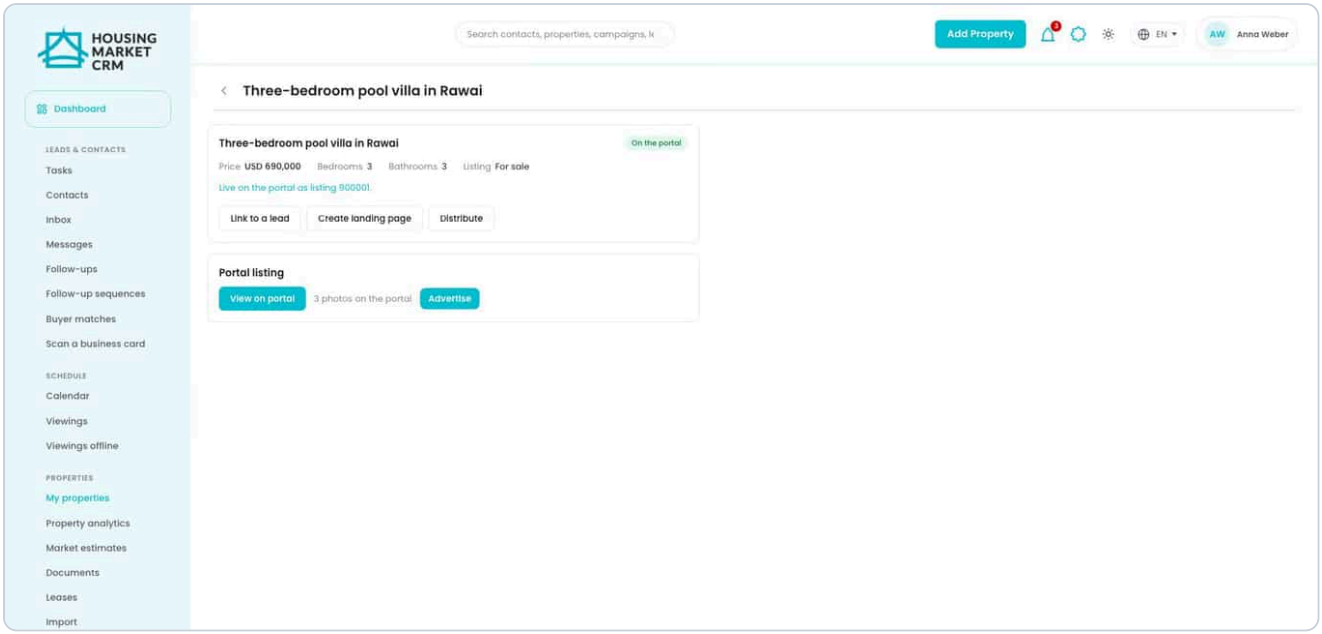


圖 27.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 物件已上架到您的 Housing Market 入口網站。

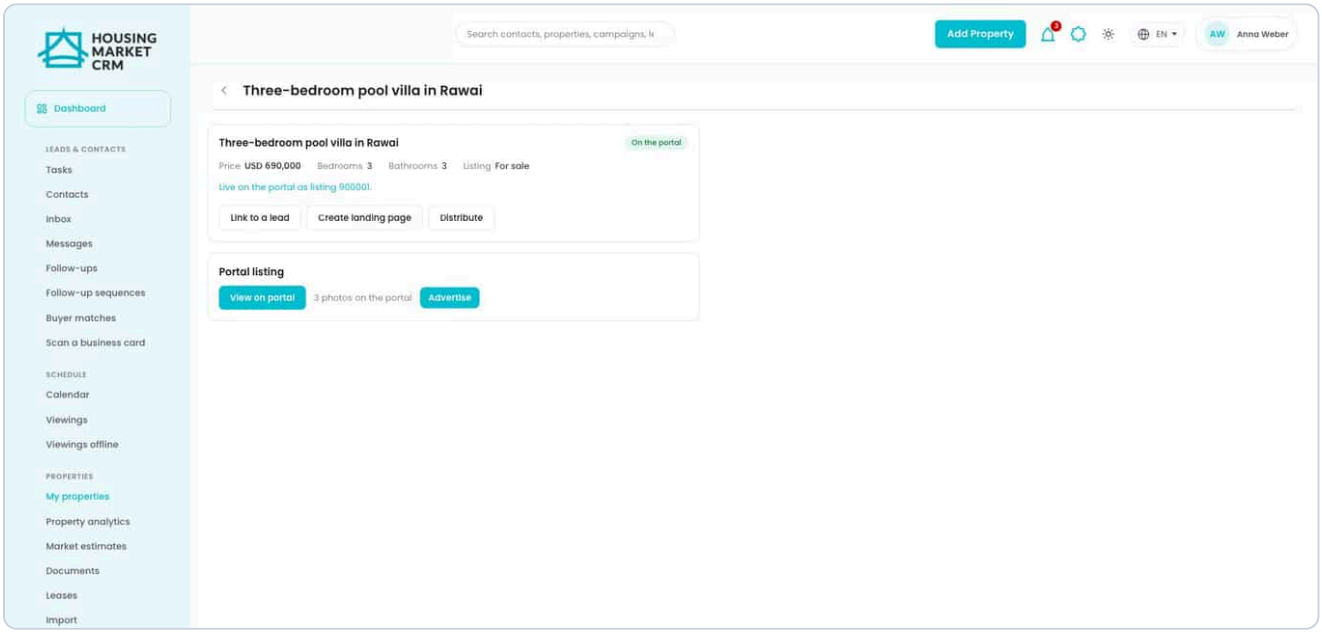


圖 27.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 來自該物件的諮詢會以潛在客戶形式送到這裡。

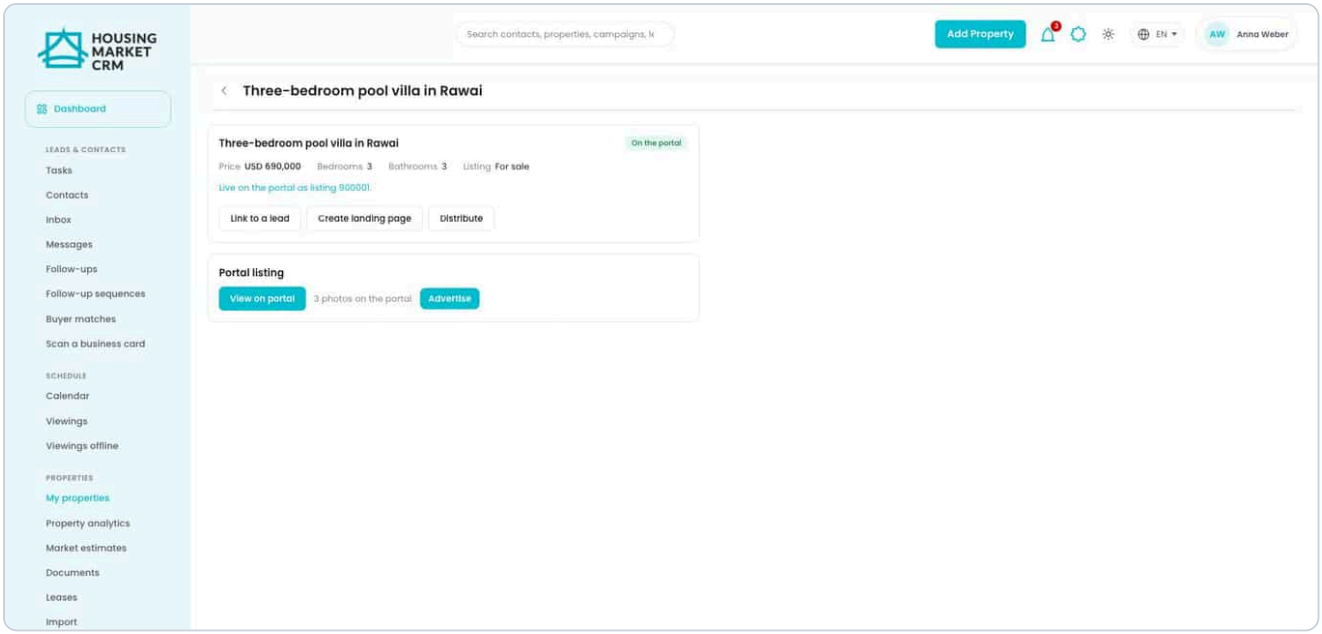


圖 27.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

它不是與入口網站整合——它本身就是入口網站的一部分。同一個帳號、同一個資料庫，詢問從來不必跨越任何邊界。

說明中心： CRM 與 Housing Market Group 整合了嗎？

相關說明中心文章

如何在 CRM 中新增房產？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-add-a-property

28 第 28 章

您的入口網站物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

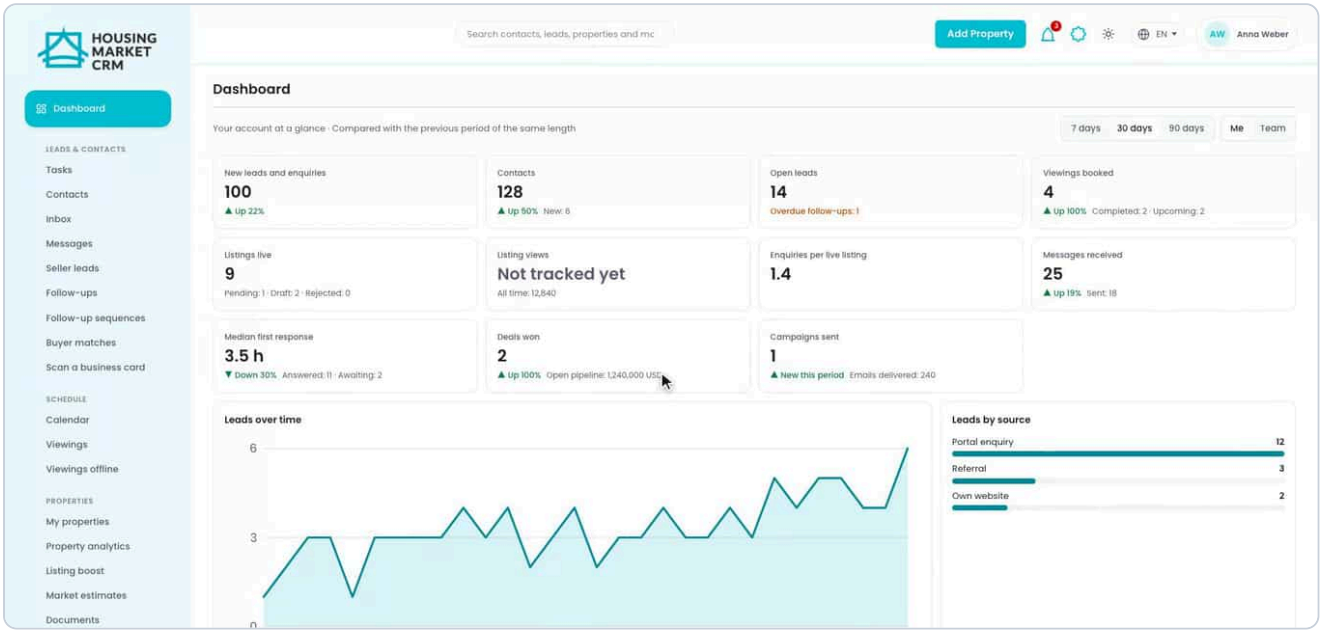


圖 28.1 · 畫面錄製於 2026年10月16日

2 在左側選單點選 My properties。

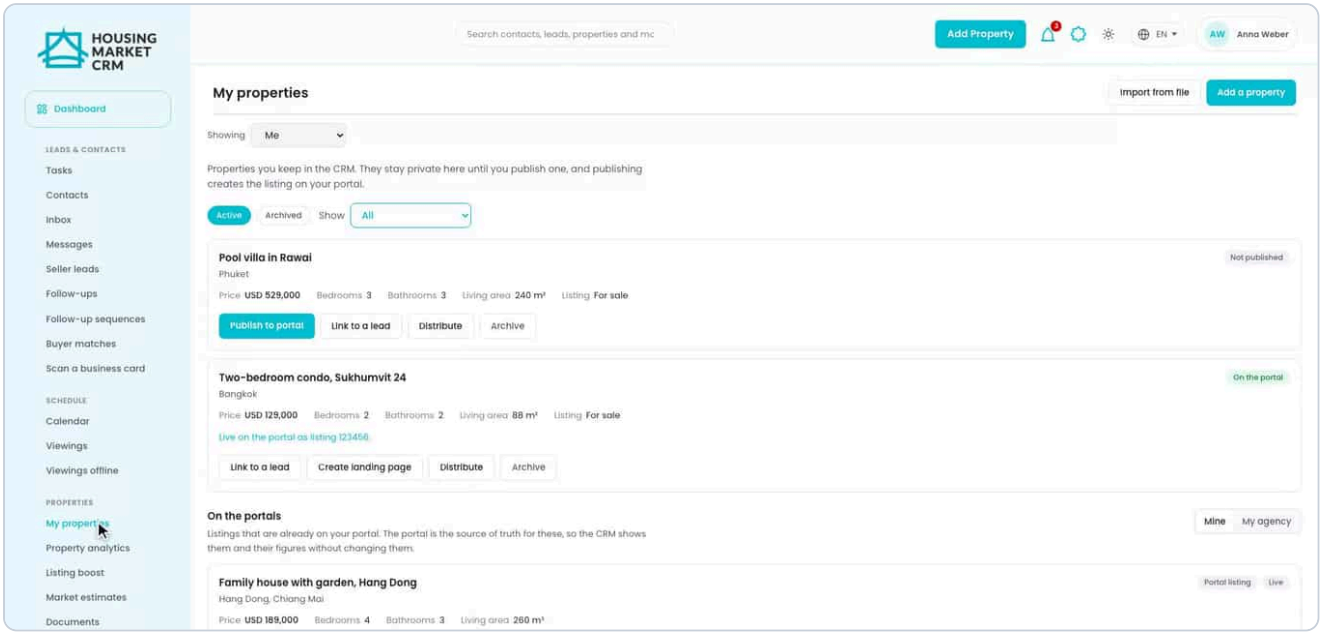


圖 28.2 · 畫面錄製於 2026年10月16日

3 上方：您在 CRM 中管理的物件。

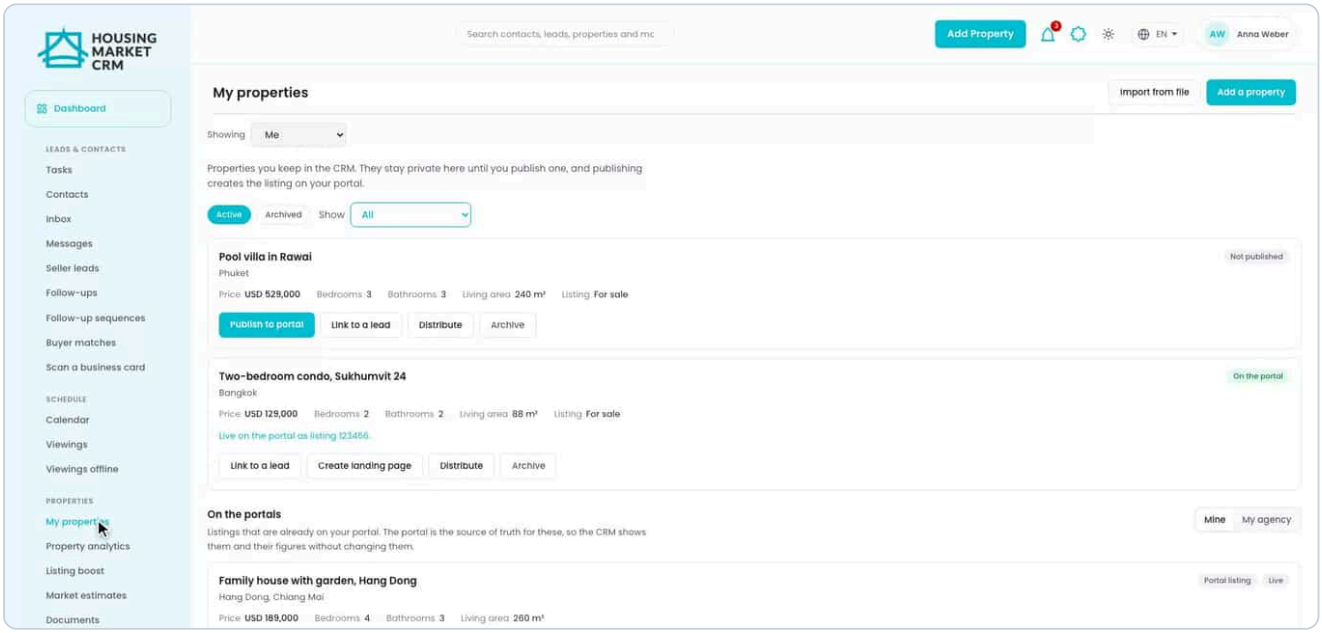


圖 28.3 · 畫面錄製於 2026年10月16日

4 下方：已上線於入口網站的物件。

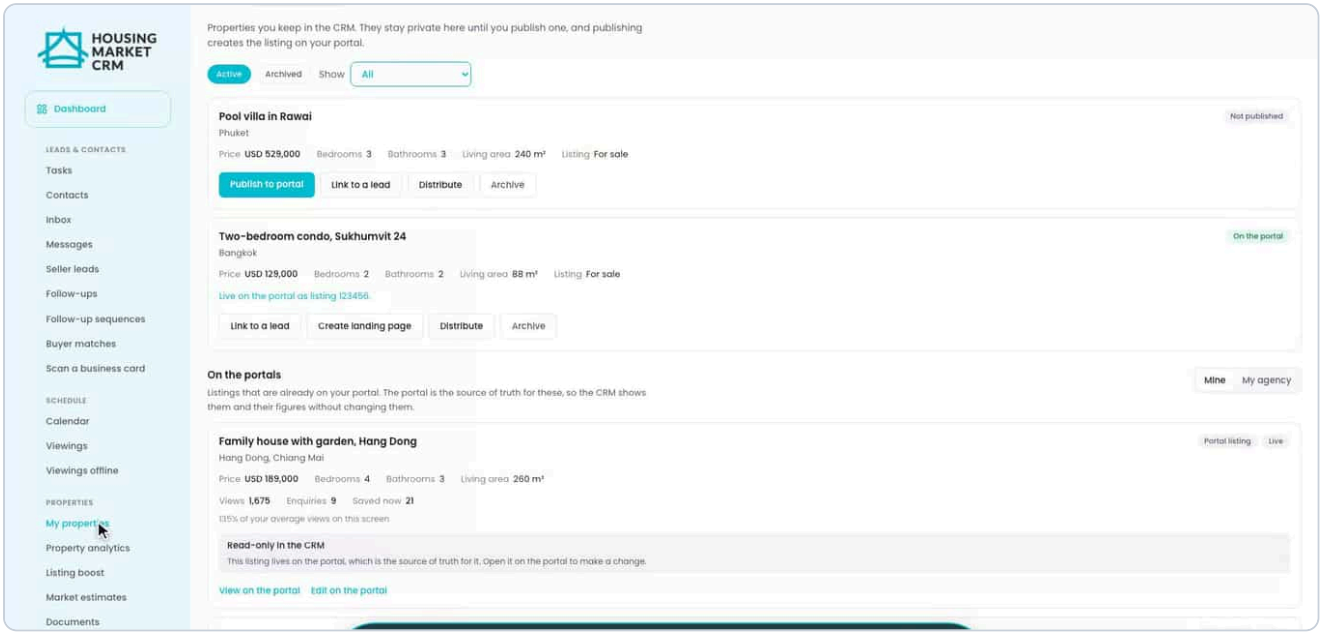


圖 28.4 · 畫面錄製於 2026年10月16日

5 每筆均標示為入口網站物件，並顯示其狀態。

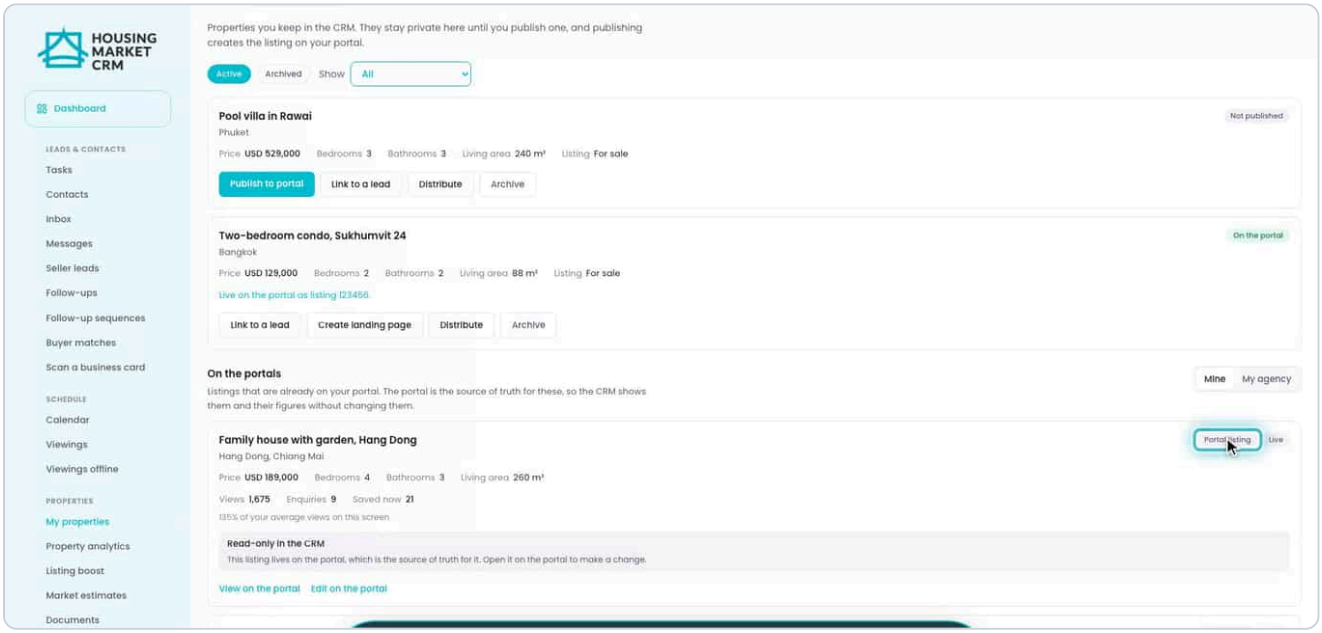


圖 28.5 · 畫面錄製於 2026年10月16日

6 瀏覽次數、諮詢數與目前收藏買方數。

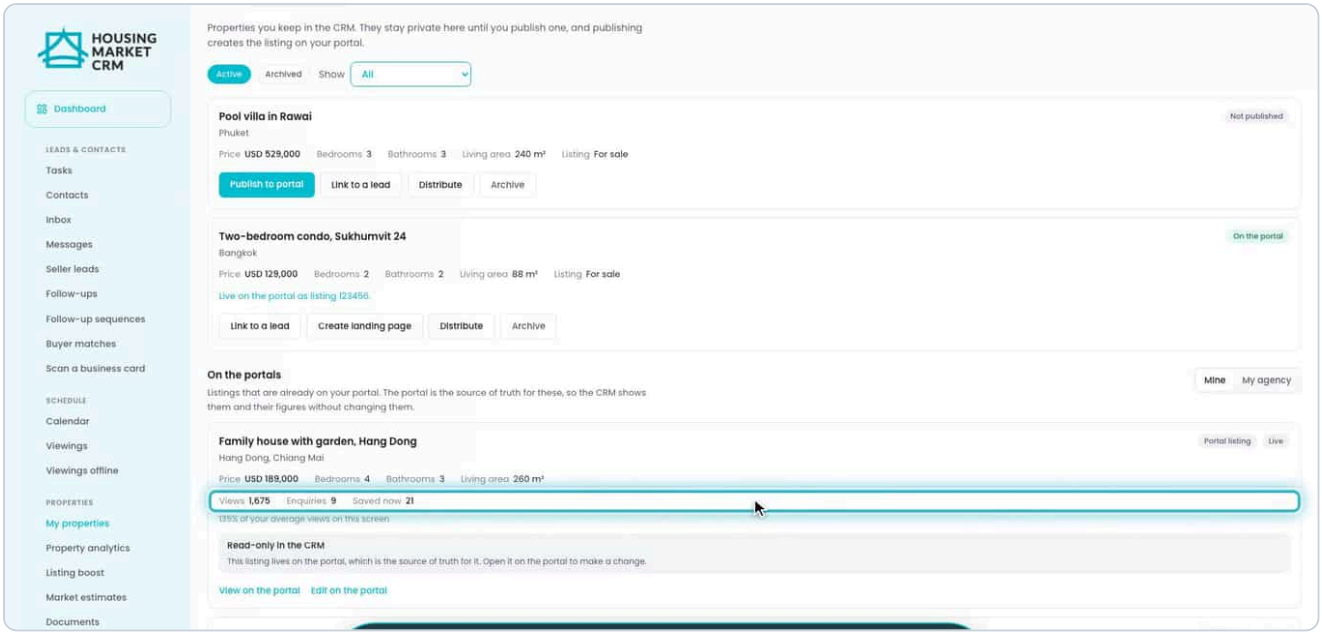


圖 28.6 · 畫面錄製於 2026年10月16日

7 與畫面上各物件的平均值相比。

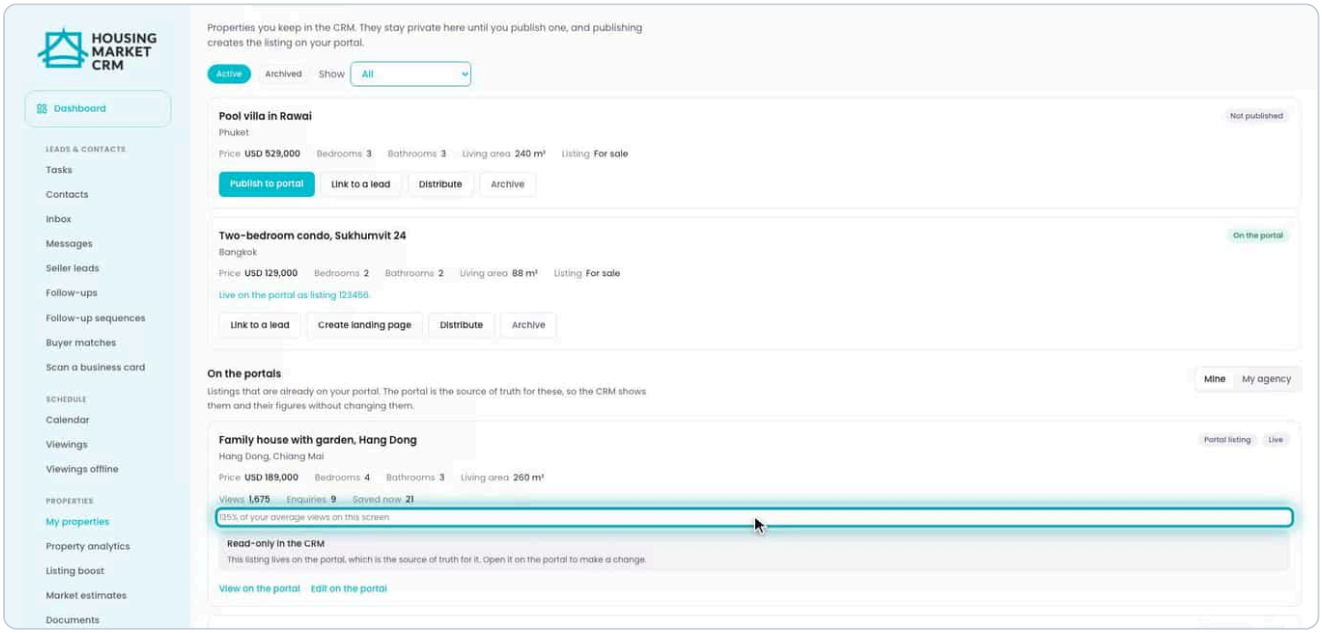


圖 28.7 · 畫面錄製於 2026年10月16日

8 入口網站為唯一可信來源，故此處為唯讀。

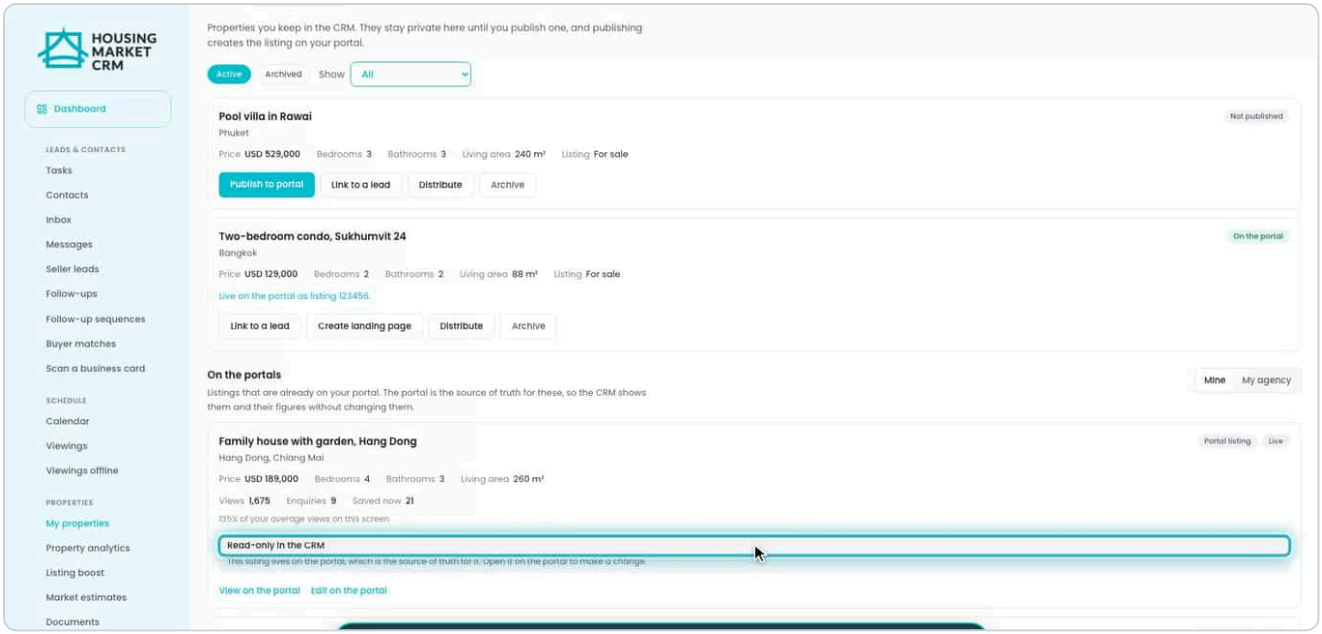


圖 28.8 · 畫面錄製於 2026年10月16日

9 若要變更，請使用「在入口網站編輯」。

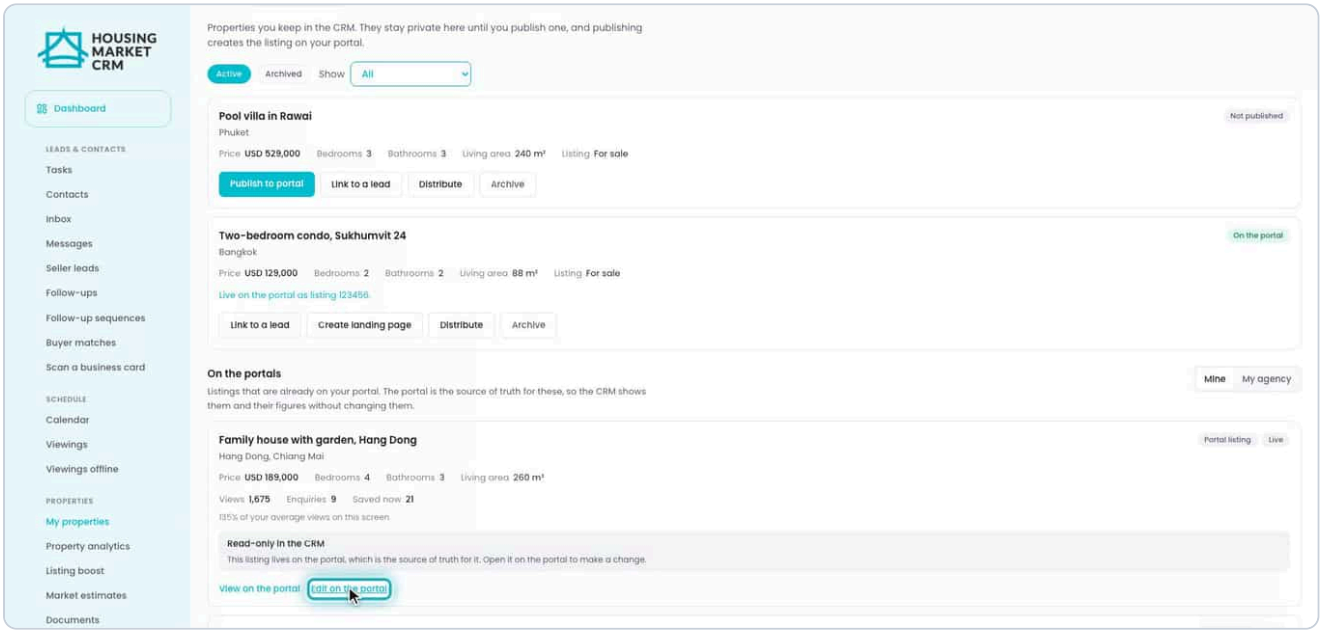


圖 28.9 · 畫面錄製於 2026年10月16日

10 點選「我的仲介公司」查看整間辦公室。

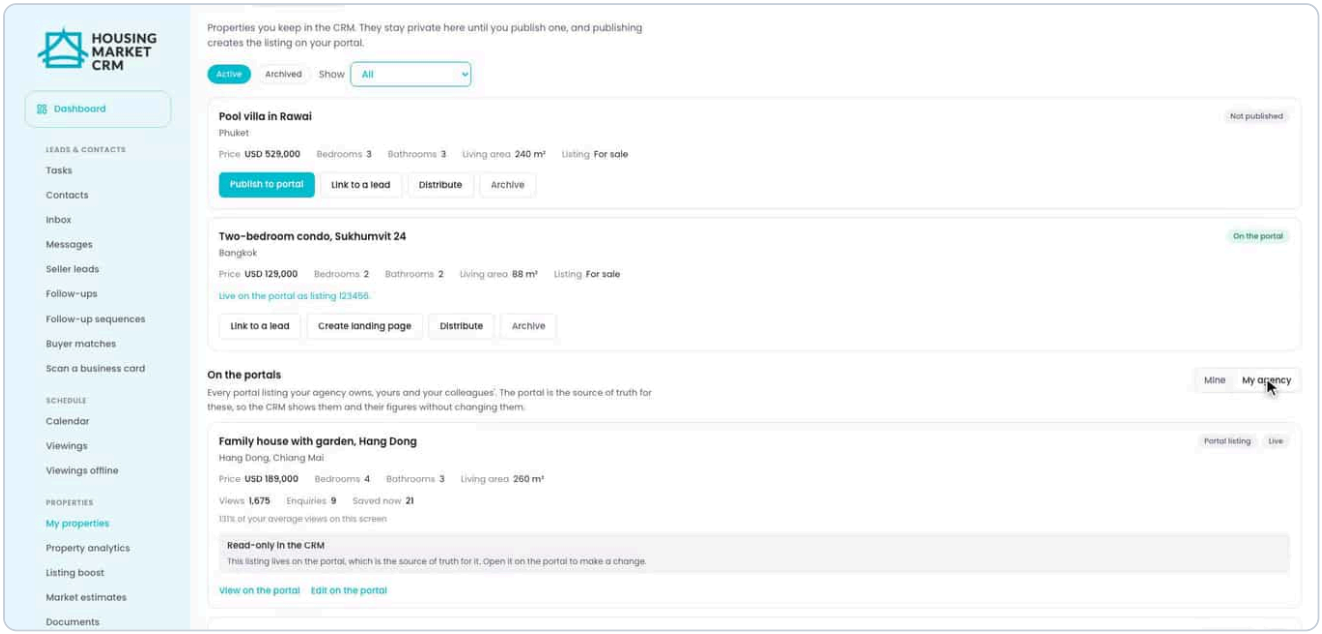


圖 28.10 · 畫面錄製於 2026年10月16日

11 同事的入口網站物件，連同其數據。

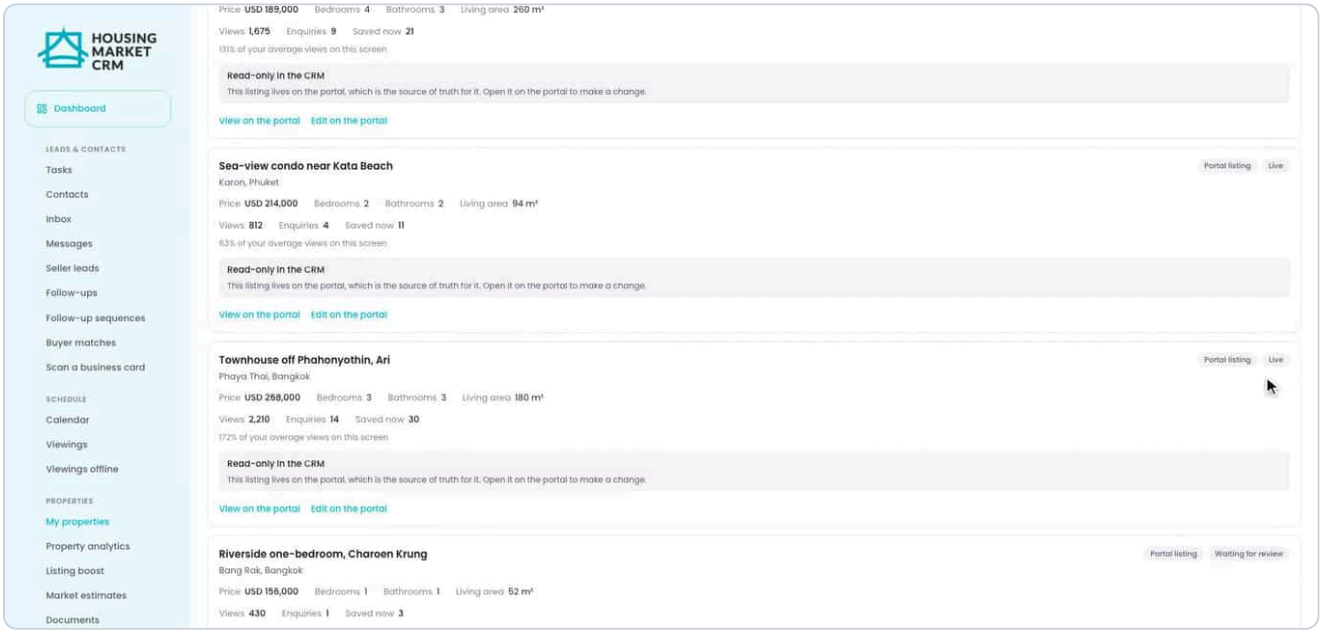


圖 28.11 · 畫面錄製於 2026年10月16日

12 點選「我的物件」返回自己的物件。

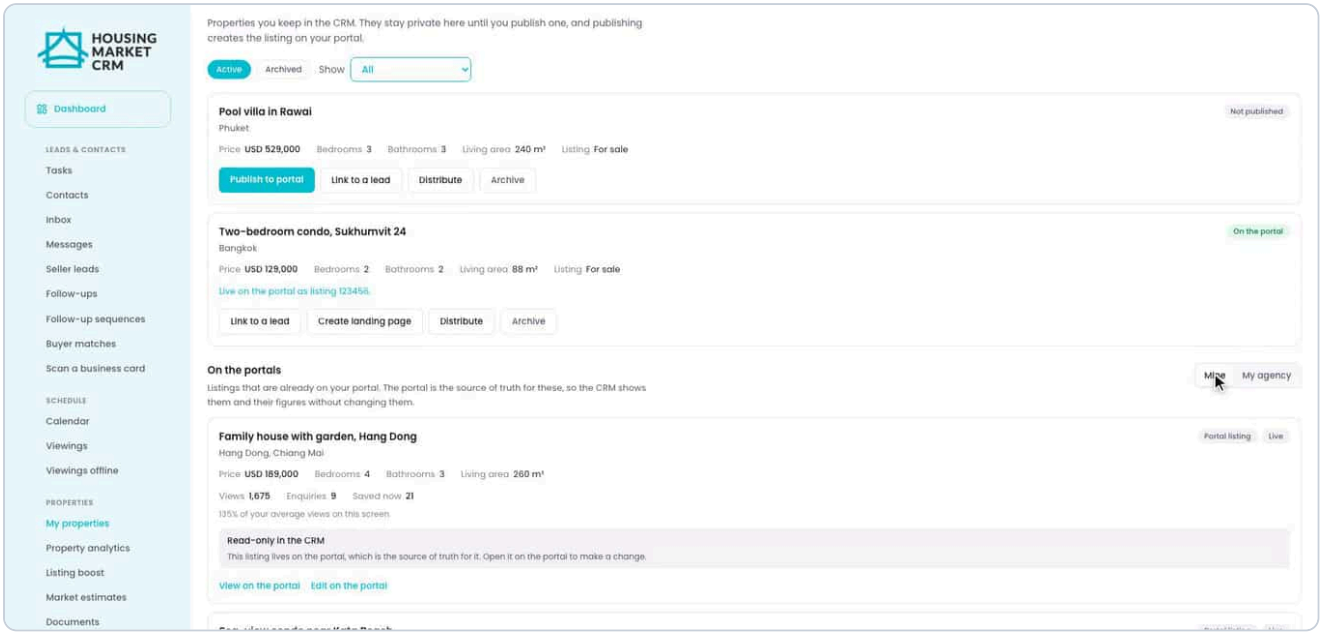


圖 28.12 · 畫面錄製於 2026年10月16日

相關說明中心文章

CRM 與 Housing Market Group 整合了嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
我可以管理我的物件刊登嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-my-property-listings
我的物件瀏覽者來自哪裡？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 第 29 章

封存與還原物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

它會被封存。紀錄會離開您的清單，但仍留在資料庫中；封存是一個放東西的地方，而不是走向刪除的中間階段。仍有少數較小的資料列是直接刪除的，本篇解答會把它們逐一指名。

您在 CRM 中刪除的任何東西都不會被銷毀。刪除會把紀錄封存：它離開您平常使用的清單，連同封存日期與封存者一起留在資料庫中。封存是一個放東西的地方，不是走向刪除的中間階段——沒有倒數計時，也沒有任何程序在等著把它抹掉。

哪些會被封存

- 聯絡人。它會離開「聯絡人」，並保留上面的一切：跟進提醒、留言、活動、檔案、標記的房產、電話號碼、地址、訊息與對話，以及比它存在得更久的潛在客戶和行事曆項目。
- 合併時您沒有保留的那位聯絡人。它關聯的一切都會移到留下來的那筆紀錄上，紀錄本身則被封存，並註明它的歷程去了哪一位聯絡人。
- 潛在客戶。它會離開看板與清單，並保留時間軸、留言、檔案和跟進提醒。它同時不再被催辦，也不再計入當初指派給它的那個人名下——只是把它藏起來的封存做不到這一點。
- 房產，以及您替屋主代管的單位。這兩者比其他項目更早就有了自己的封存。
- 交易，連同各方有權主張的佣金。
- 同事的席位。封存的那一刻他的存取權限即終止，您正在付費的席位被釋出，而他曾持有該席位、以及當時職級的紀錄會被保留，因此他離職之後，「這筆潛在客戶是誰處理的」仍然答得出來。

如何取回

聯絡人、房產、交易和代管單位都在畫面上各有自己的封存：用「已封存」分頁或「顯示已封存」找到那筆紀錄，再用「取消封存」或「還原」把它放回原處。還原後的紀錄是原來那一筆完整回來，而不是一份副本。

潛在客戶和席位也是以同樣的方式封存，但 CRM 目前還沒有為這兩者提供已封存的檢視，所以沒有按鈕供您按。紀錄就在資料庫中，客戶支援可以把它取回——請找他們，不要重新輸入這筆潛在客戶，因為重新輸入會失去已經保留下來的時間軸。

把同事放回來，就是平常的「新增席位」：曾經持有席位的房仲會被復職，而不是再給他第二個席位；稽核記錄會記下這次復職，以及他之前所在的辦公室。

刪除不會做的事

它不會放寬誰有權按下去。刪除仍然需要具備刪除權限的經理，移除席位仍然需要管理員，因為權限屬於房仲想要達成的結果，而不屬於它在技術上怎麼實作。帳號的稽核記錄會把這個動作記成一次註明封存的更新，而不是一次刪除——一段永久的歷史聲稱某筆紀錄已被銷毀，而它其實只差一個標記就能回到畫面上，那會比沒有歷史更糟。

移除席位本身也不會改變您的帳單。只有帳號擁有者才能更改這個辦公室要為多少個席位付費，在「方案與帳單」中操作。

哪些仍然是直接刪除

這一段值得在依賴前面內容之前先讀一遍。下面這些紀錄目前是刪除而不是封存，因此請把對它們的刪除當成最終結果：

- 您從文件保管庫中刪除的文件。封存文件是另一個動作，也是該用的那一個；已簽署的文件任何人都無法刪除。
- 租約。
- 跟進提醒，以及跟進流程。
- 交易上的里程碑。
- 行事曆項目。
- WhatsApp 訊息範本。
- 與外部服務的連線，以及開放 API 上的 Webhook 和 API 金鑰。
- 客戶入口網站分享背後的那些資料列——候選清單、賣方房源或意見備註。

這些都不是人、房產或同事，而這正是這項工作劃線的地方。把它們列在這裡而不是省略，是為了不讓人把「刪除就是封存」讀成比它實際涵蓋得更廣。

取消方案也不是刪除

付費方案結束時，帳號會回到 Free 方案，不會有任何內容被移除：CRM 的核心功能照常運作，您的潛在客戶、聯絡人和歷程都還在原處。請參閱「我要如何升級、新增使用者或取消？」。

出自說明中心： **刪除聯絡人、潛在客戶或同事之後會怎樣？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

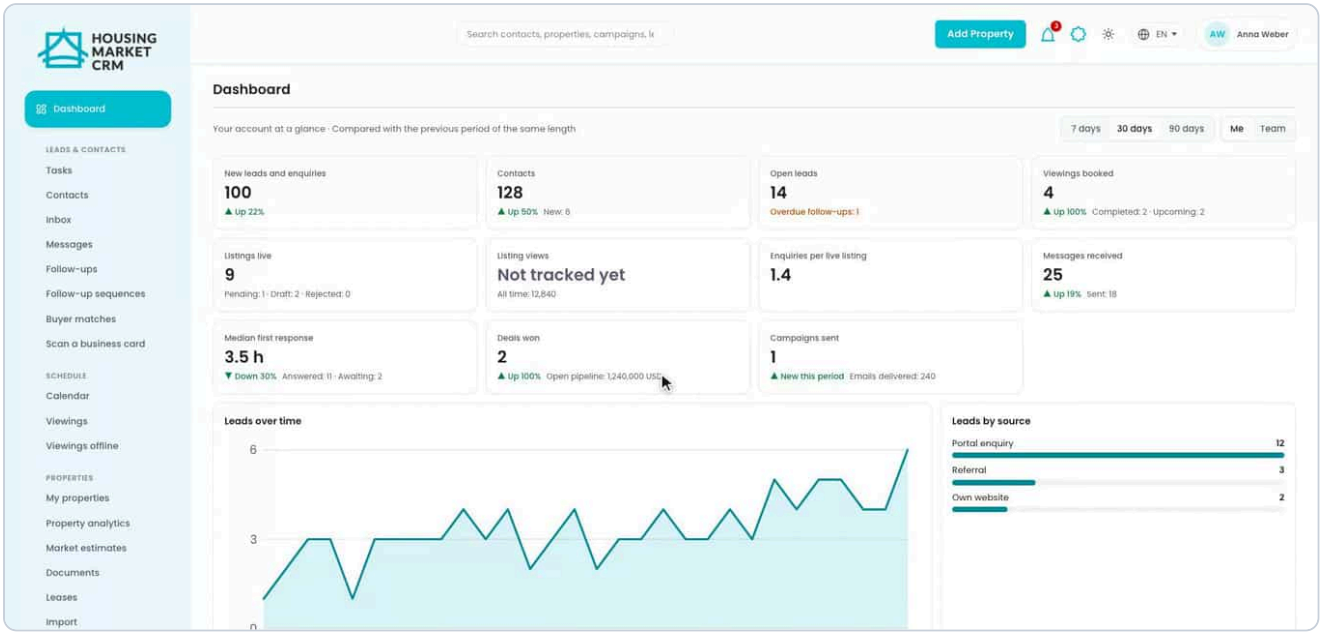


圖 29.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 在左側選單點選 My properties。

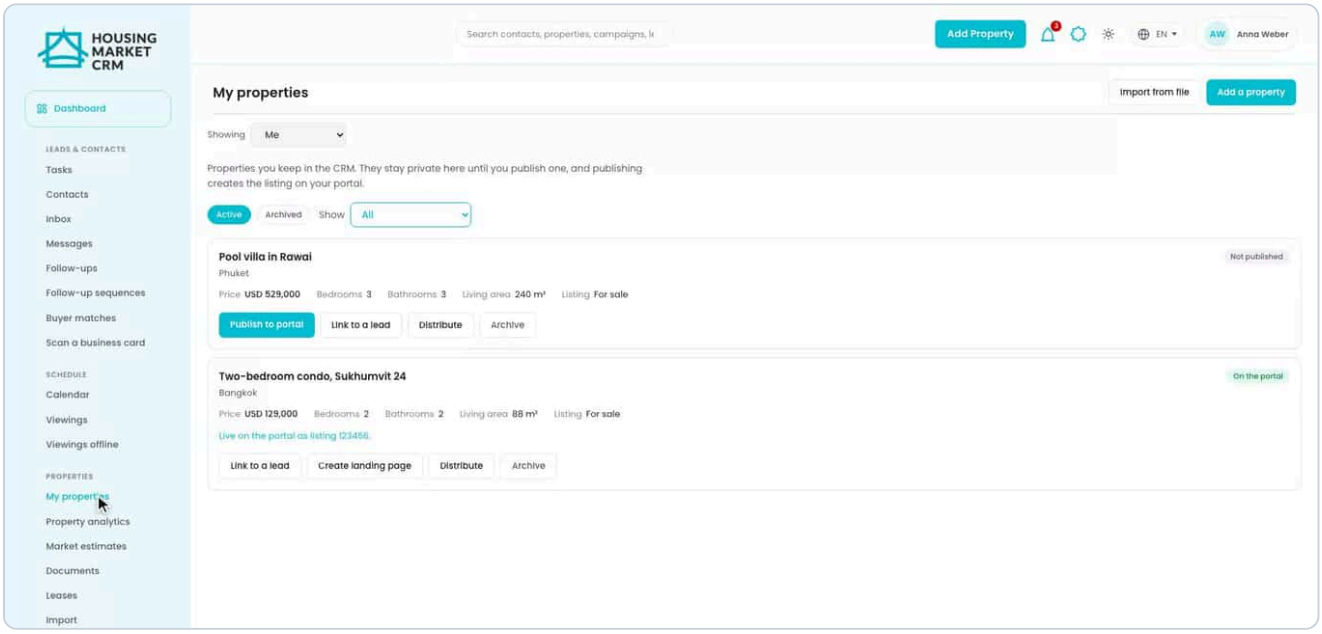


圖 29.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 清單有兩個分頁：Active 與 Archived。

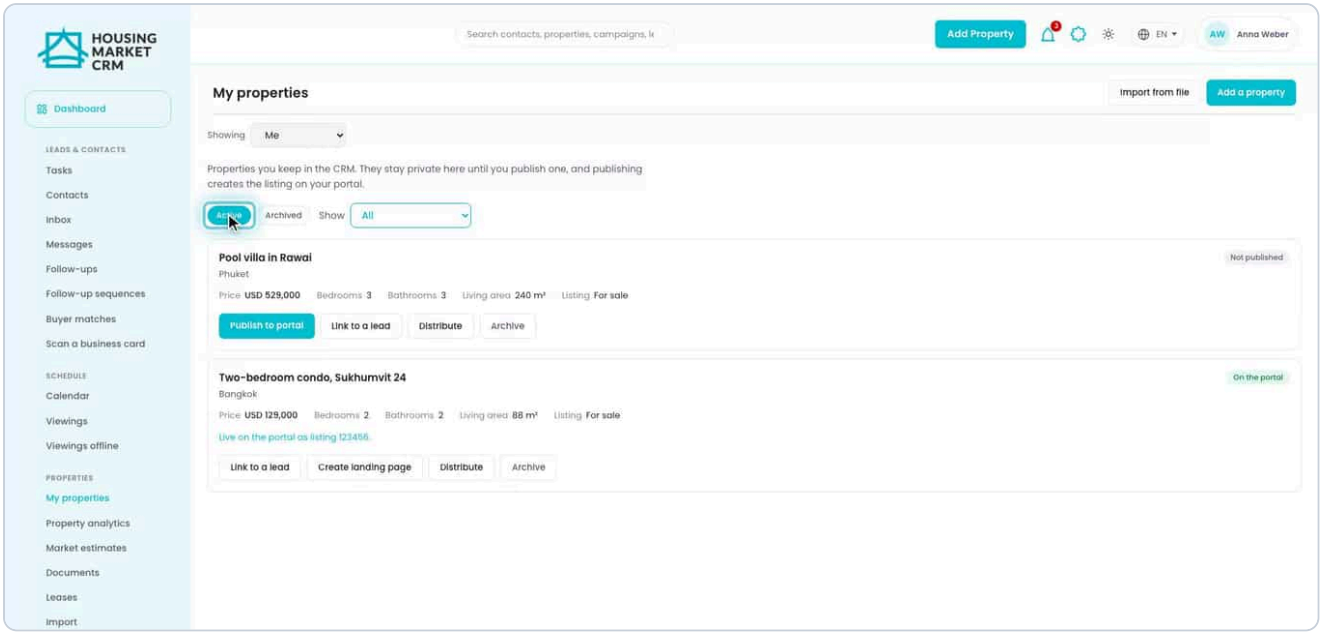


圖 29.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 這間住宅已成交，不該留在進行中清單。

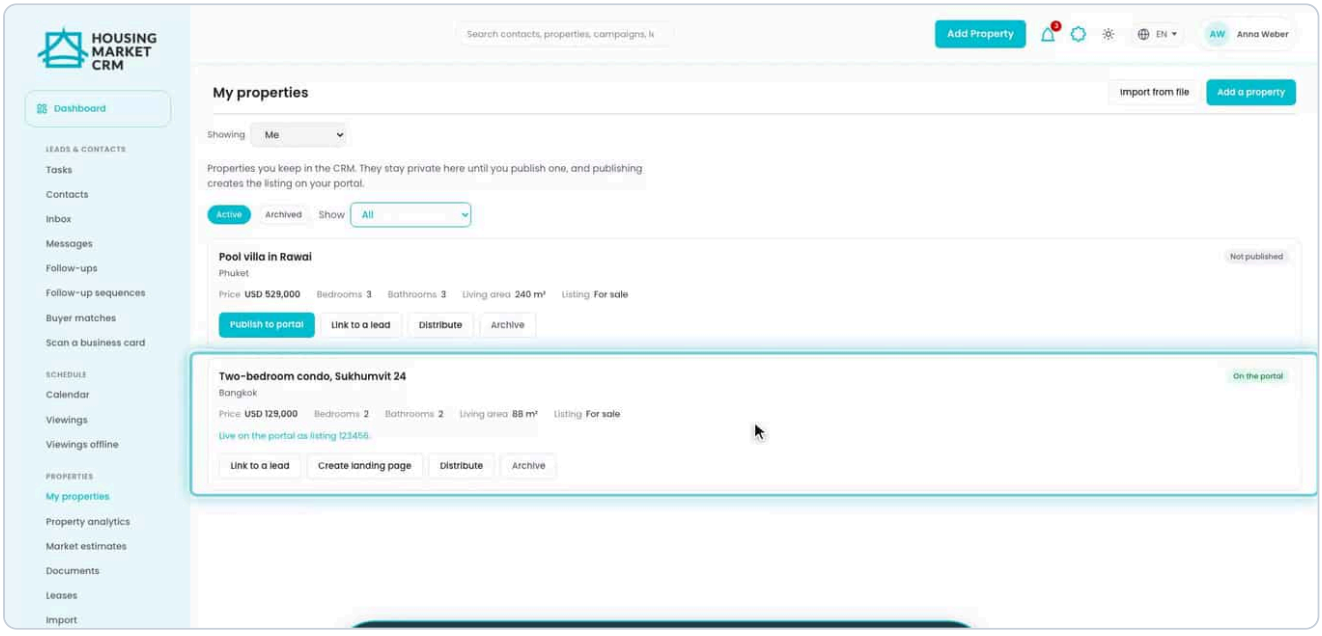


圖 29.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 點擊卡片上的 Archive（封存）。

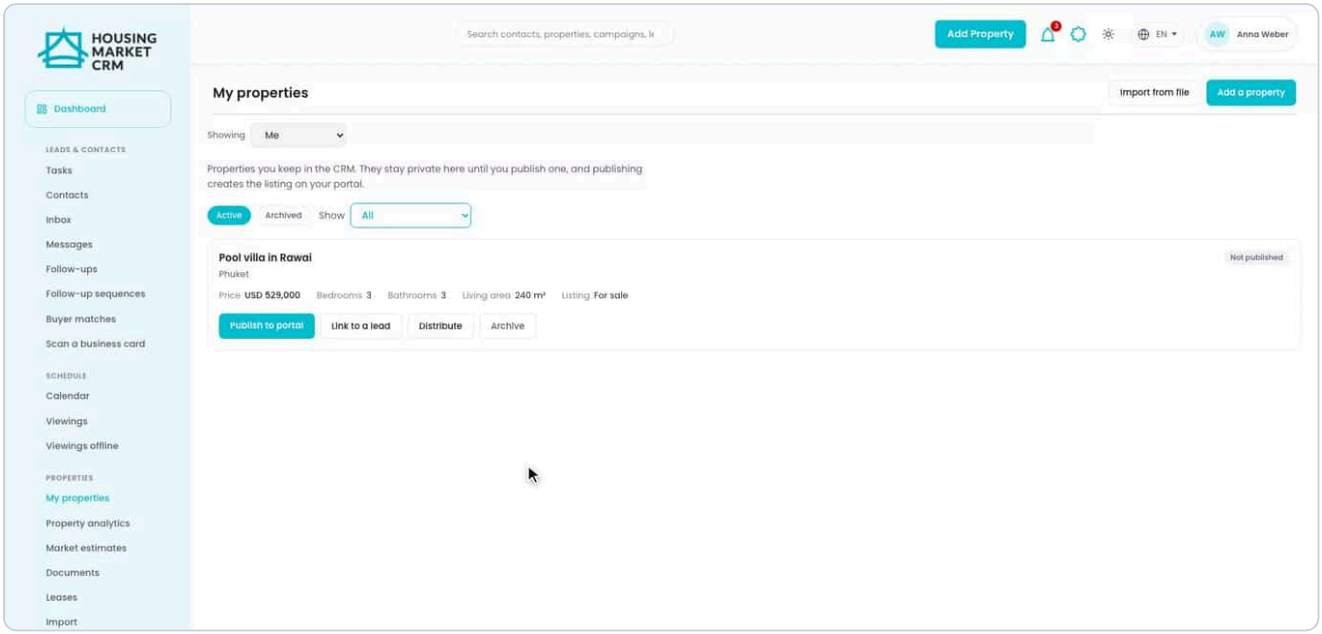


圖 29.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 正在封存……它已離開清單。沒有任何資料被刪除。

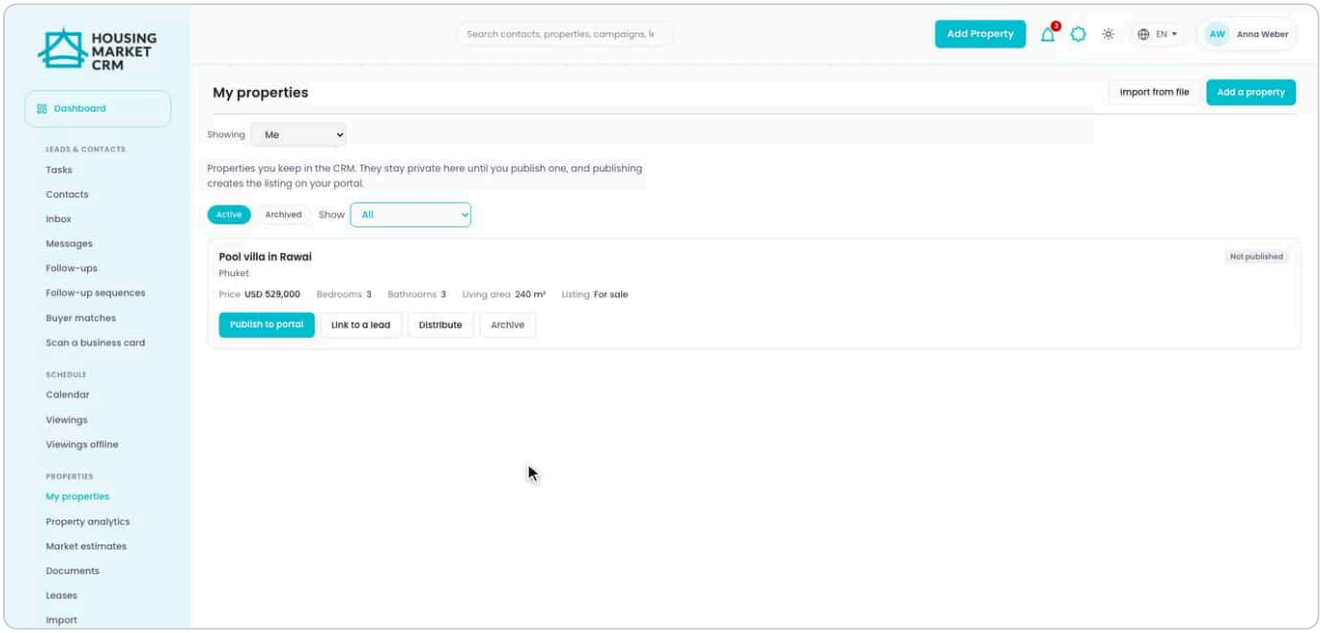


圖 29.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 開啟 Archived 分頁。

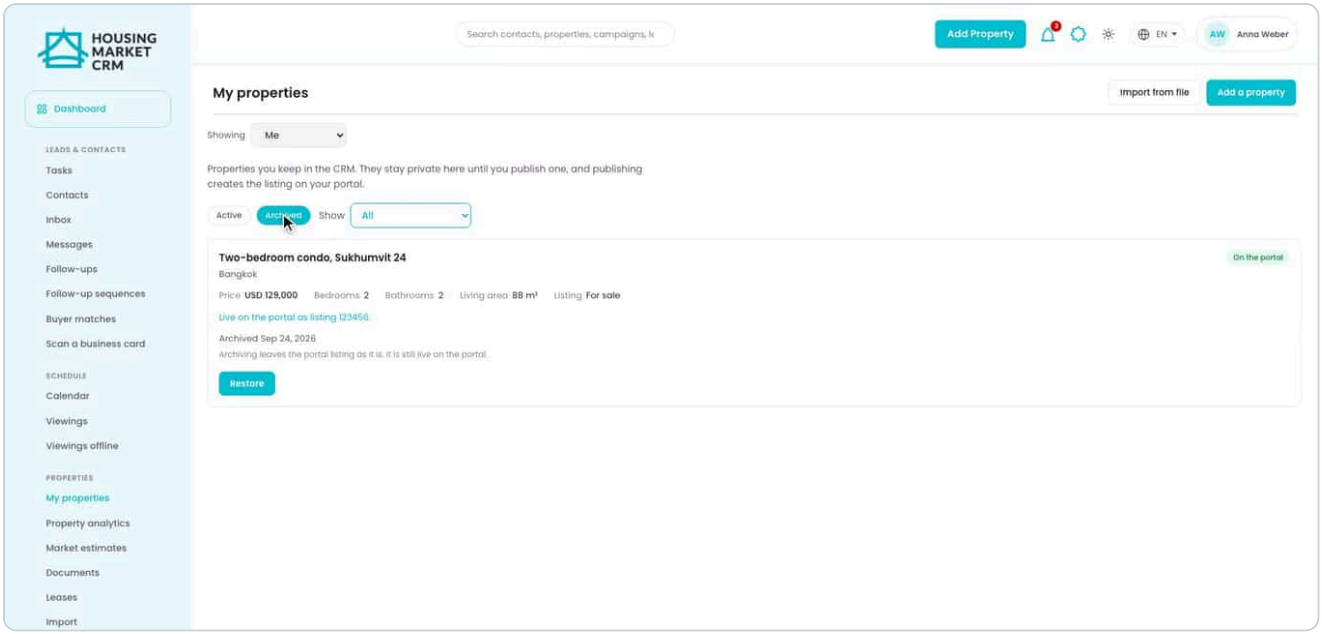


圖 29.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 卡片會註明封存日期。

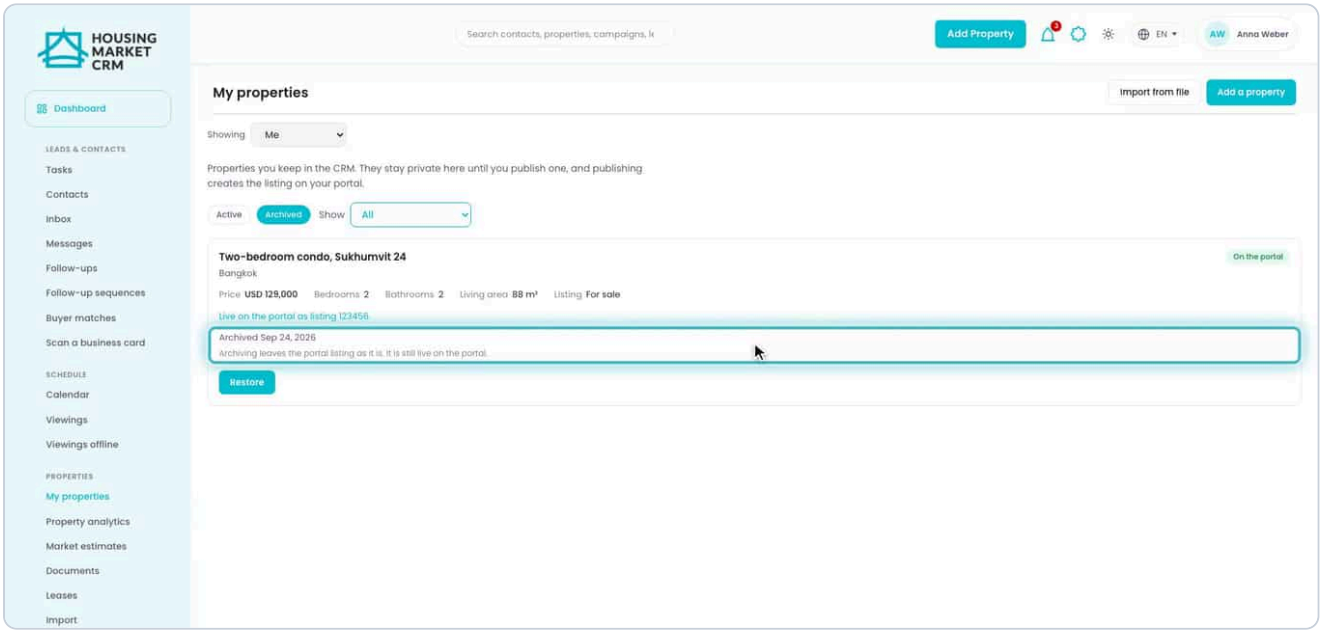


圖 29.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 最關鍵的一行：入口網站刊登內容未受影響。

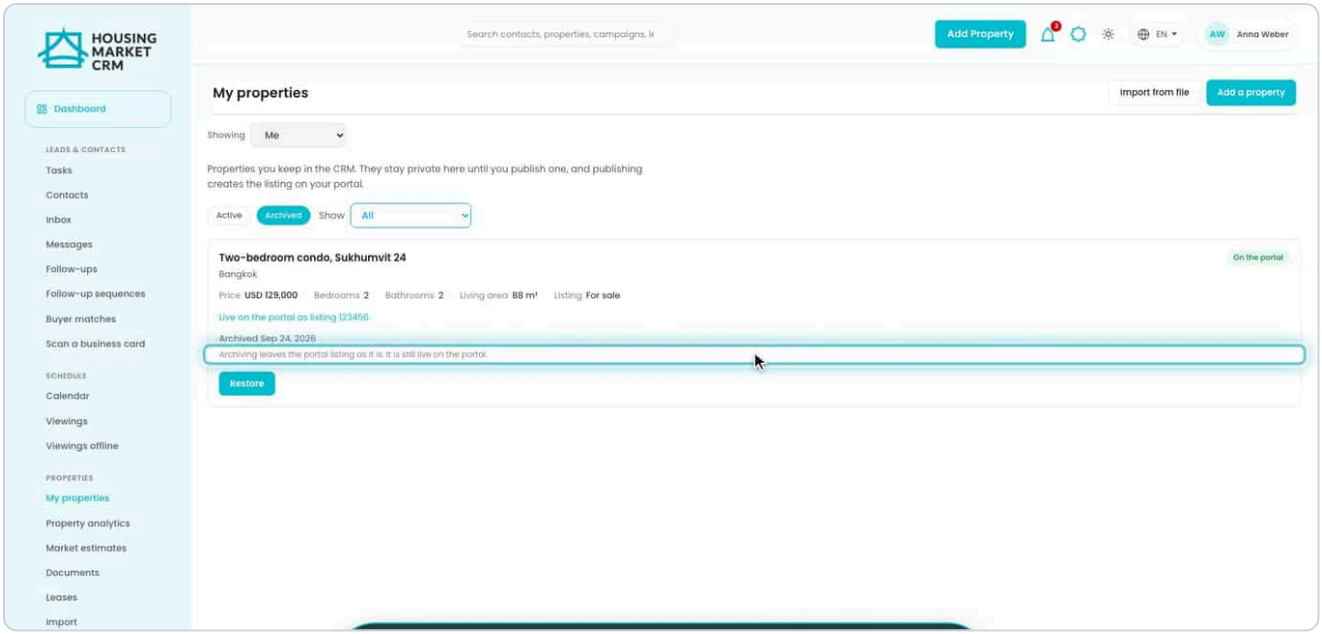


圖 29.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

10 在您於入口網站下架前，它仍持續上架。

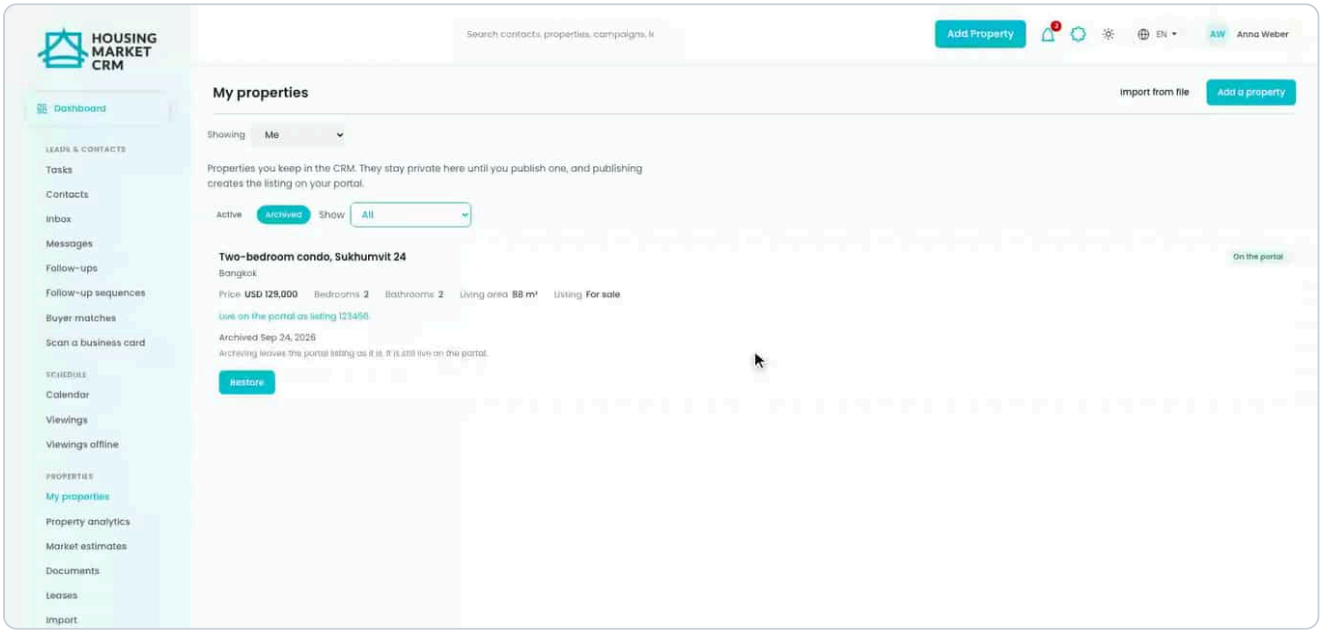


圖 29.10 · 畫面錄製於 2026年9月24日

11 改變心意了？點擊 Restore（還原）。

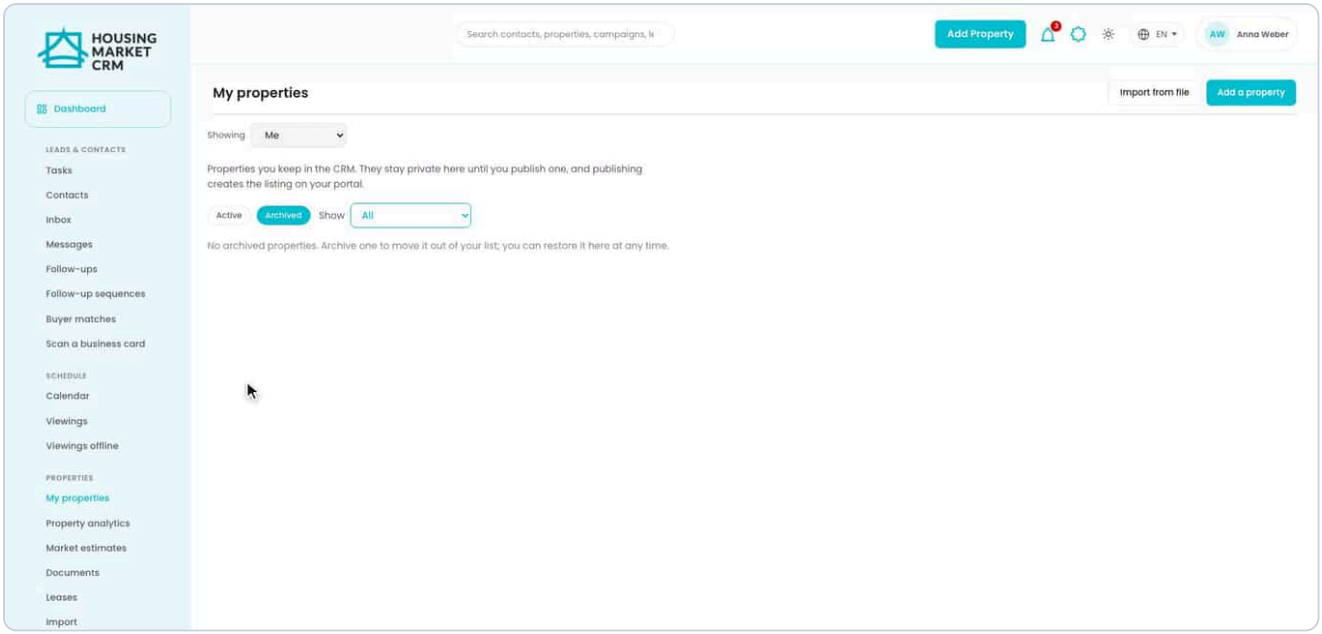


圖 29.11 · 畫面錄製於 2026年9月24日

12 封存區再次清空。

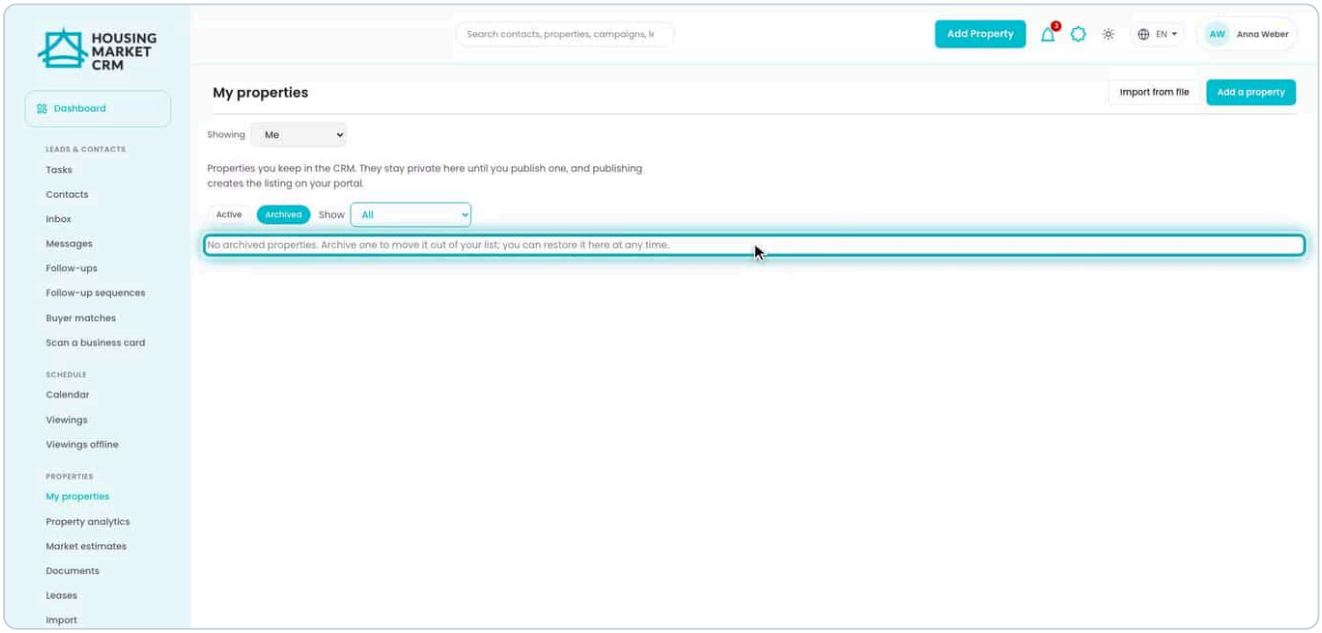


圖 29.12 · 畫面錄製於 2026年9月24日

13 回到 Active... ...物件已回復，完全如同原狀。

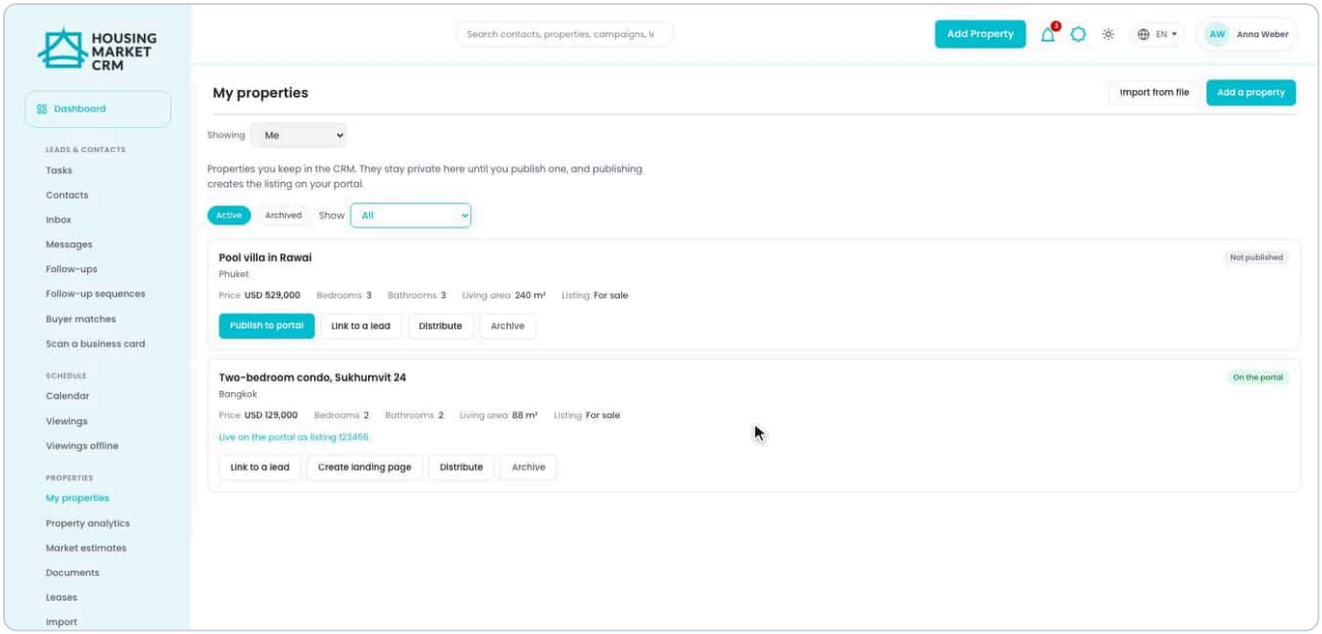


圖 29.13 · 畫面錄製於 2026年9月24日

補充說明

注意

任何方案都可以把房產存放在 CRM 中，Pro 方案還可以將它刊登到房產所在國家的入口網站。上線之後，在 CRM 中編輯它的主要資料，入口網站上的物件也會一起變更；您收起來的房產是被封存，不是被刪除。

說明中心： 我可以管理我的物件刊登嗎？

30 第 30 章

物件統計資料

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

每筆物件的分析頁面會依國家、地區與城市、依裝置以及依流量來源顯示瀏覽者人數，所有方案皆可使用。

開啟一筆物件的分析頁面。除了每日瀏覽、詢問、收藏與分享之外，它還會依以下方式區分瀏覽者：

- 國家、地區與城市——大多數瀏覽者所在的地方
- 裝置——桌機、手機或平板
- 流量來源——他們如何來到這筆物件

您只會看到人數，永遠看不到特定的瀏覽者或任何能辨識對方的資訊。數據每天更新一次；在 Pro 方案中，這些數據會納入您寄給屋主的品牌屋主報告。

出自說明中心： **我的物件瀏覽者來自哪裡？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

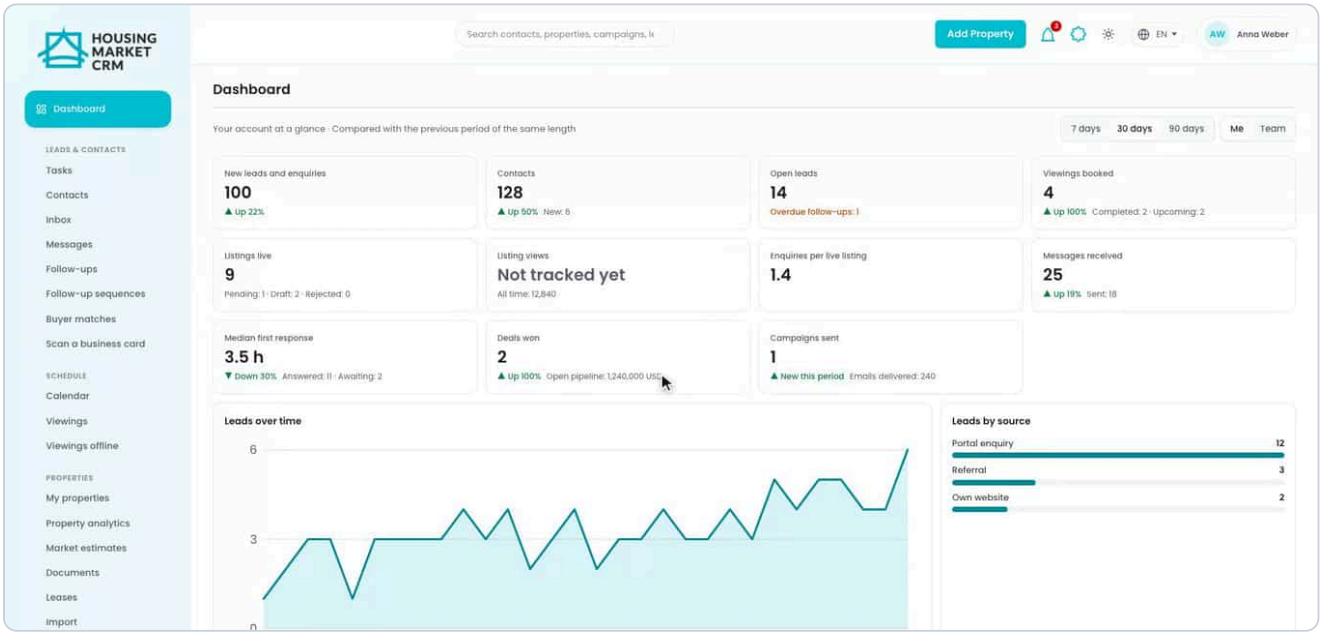


圖 30.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Property analytics（物件分析）。

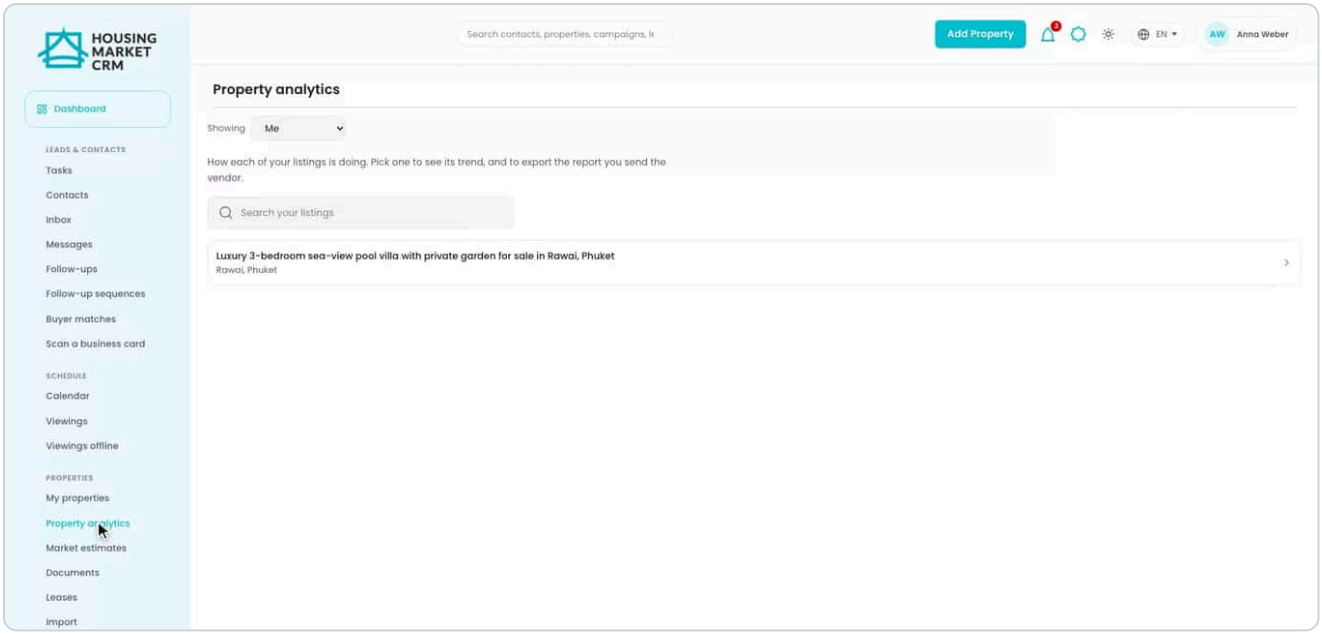


圖 30.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 搜尋您的物件。

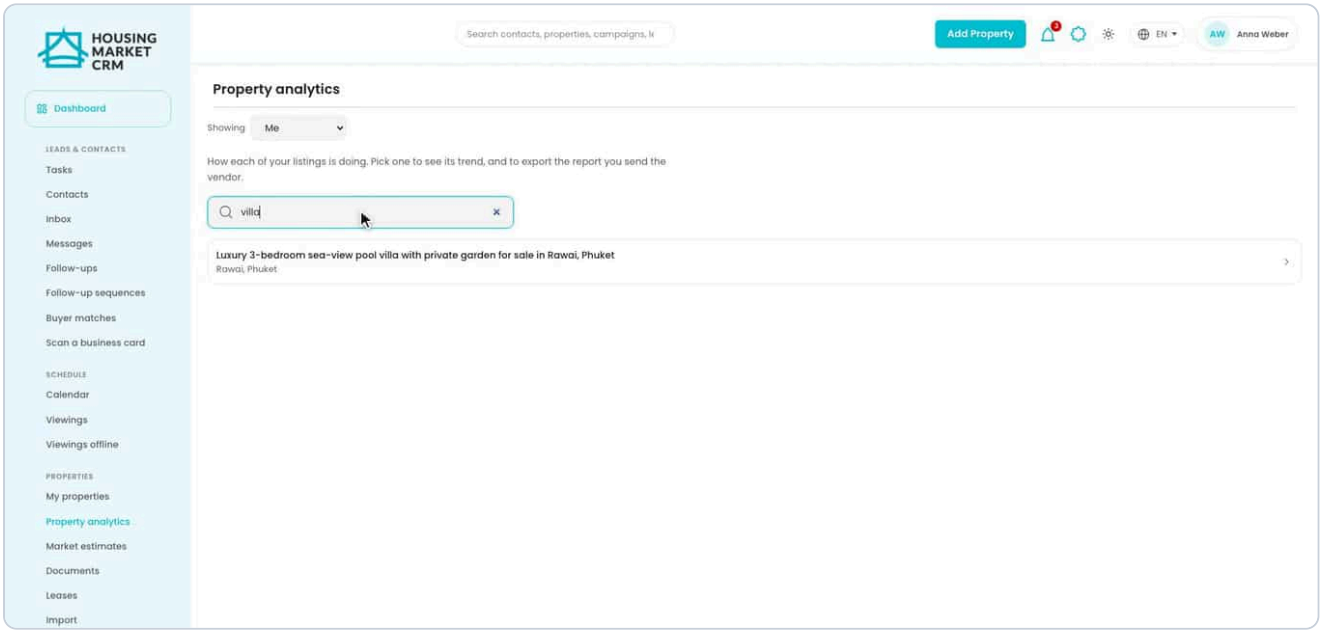


圖 30.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 開啟其中一件查看數據。

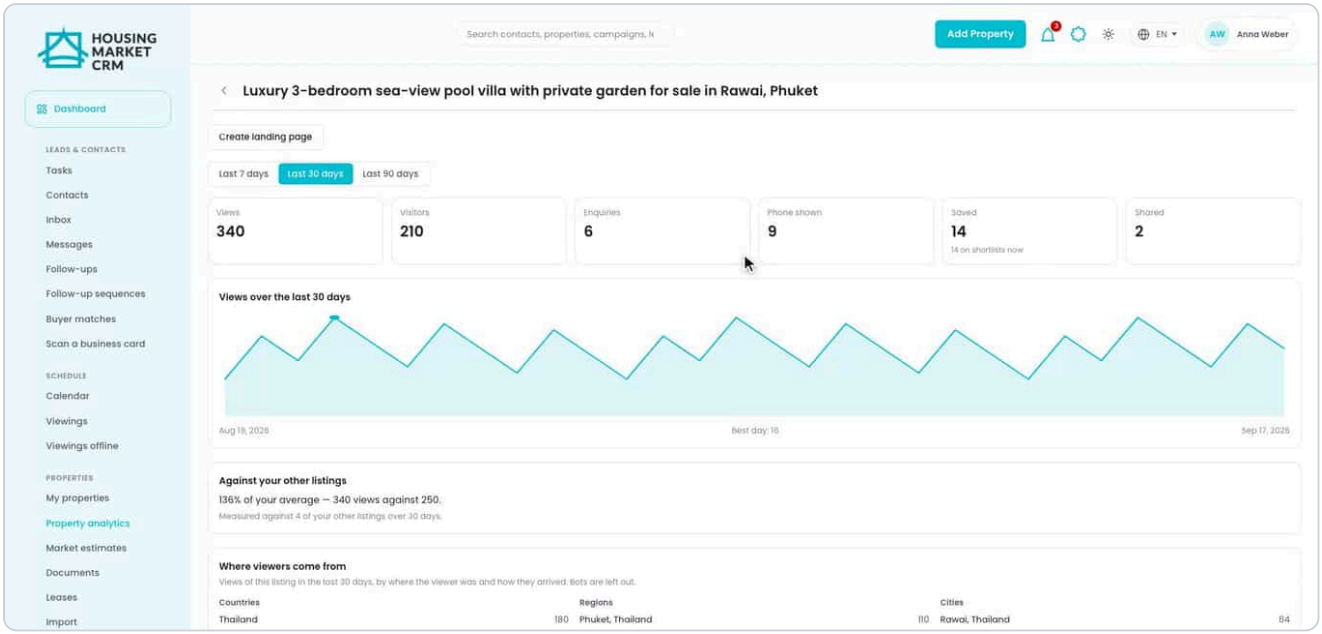


圖 30.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 選擇期間——7、30 或 90 天。

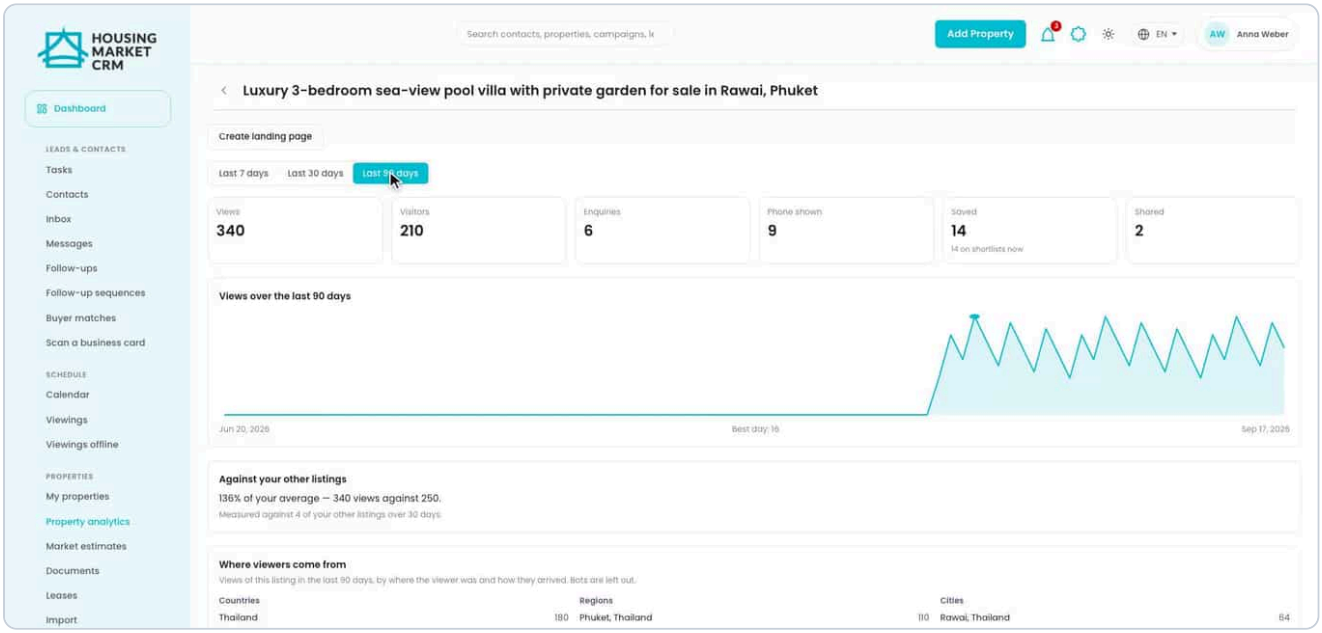


圖 30.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 逐日的瀏覽次數與諮詢數。

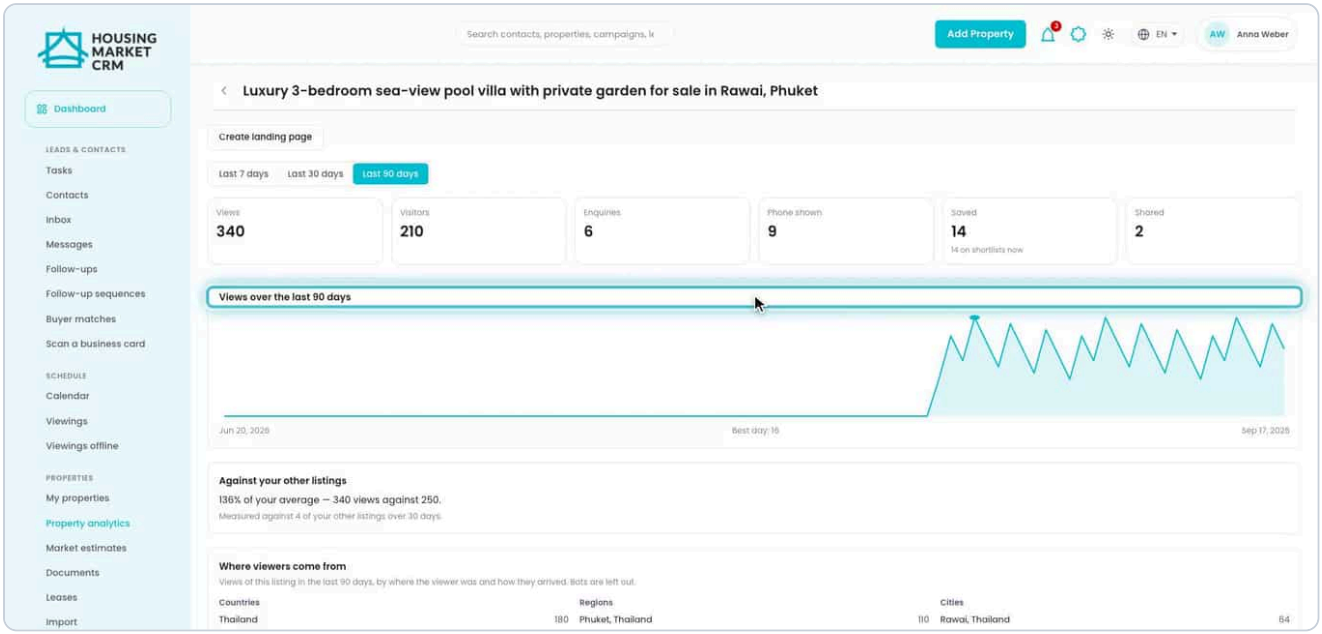


圖 30.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 與您其他物件相互比較。

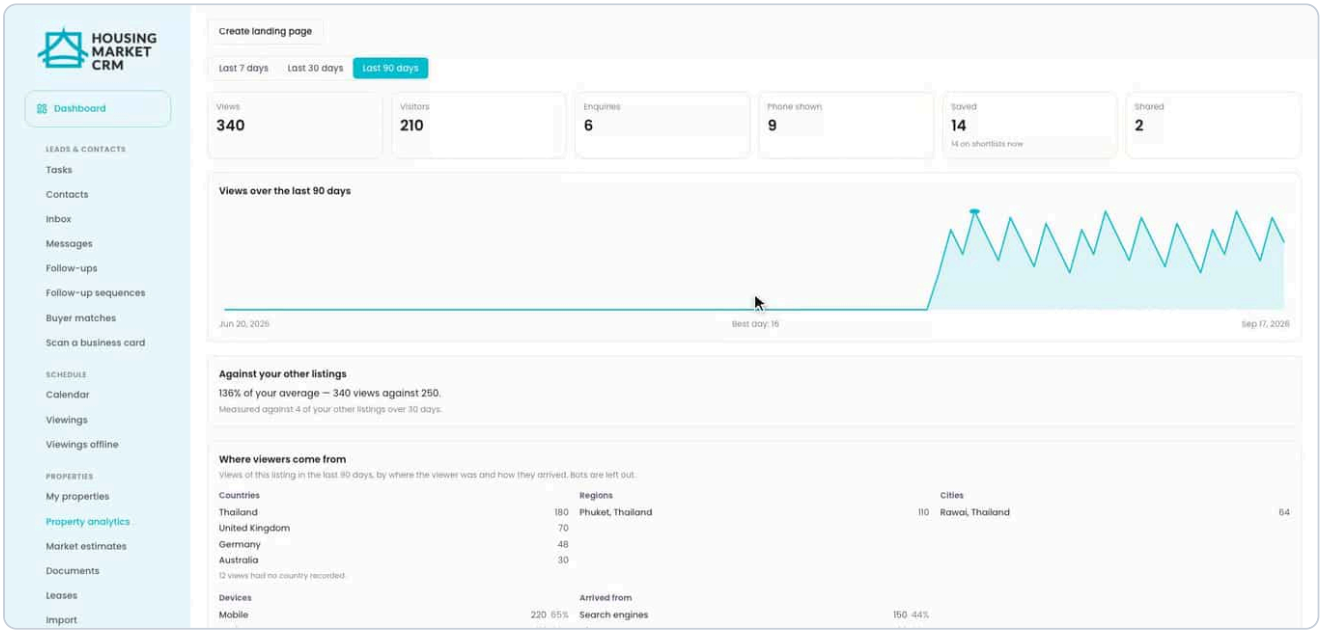


圖 30.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 查看國家、城市、裝置與來源。

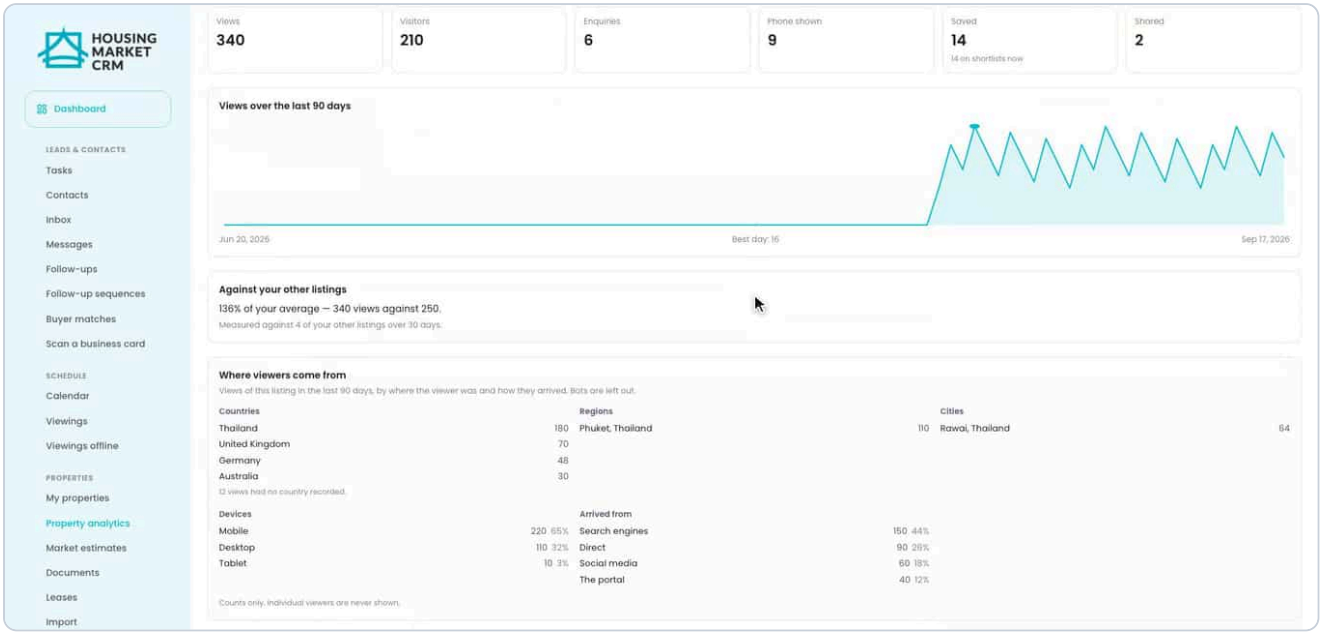


圖 30.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 寄一份屋主報告給屋主。

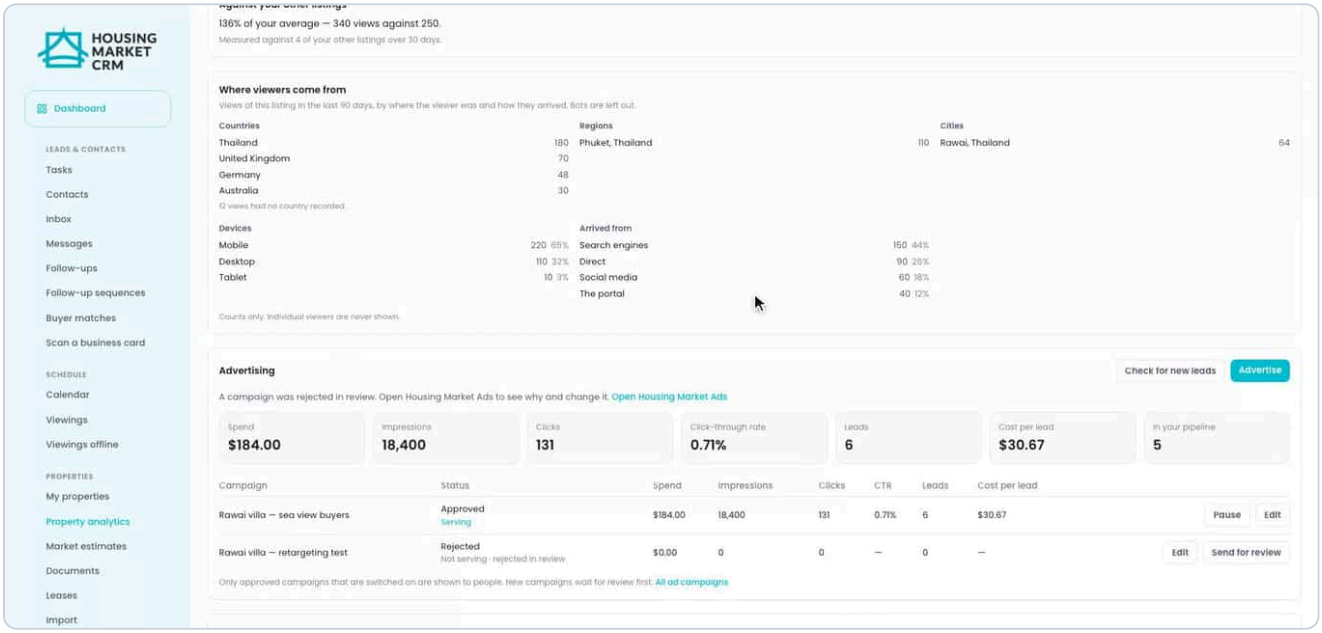


圖 30.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 點選 Download the report（下載報告）。

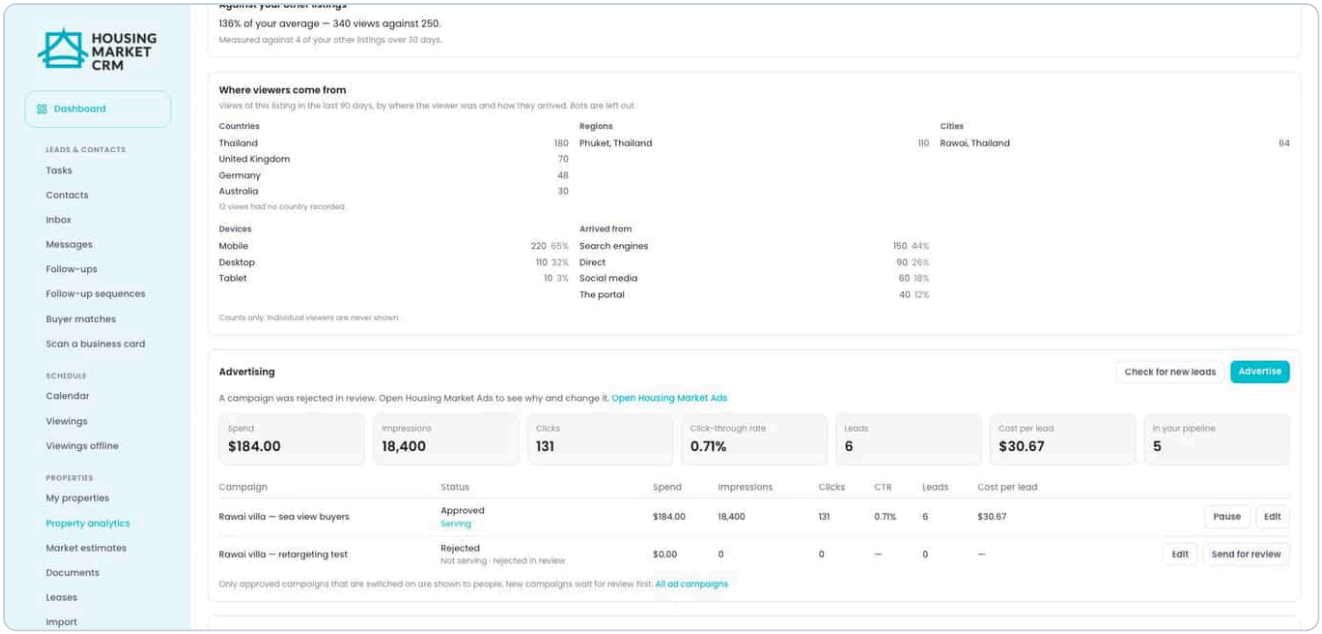


圖 30.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

提示

所有方案都能看到您每筆物件的每日數據；Business 方案另有團隊排行榜、流程預測，以及每週寄給帳號擁有者的郵件。

說明中心： 我可以追蹤我的績效嗎？

31 第 31 章

批次上傳物件

付費附加功能 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

在「我的物件」中選擇「從檔案匯入」，上傳 CSV 檔案或 XML 資料來源檔案。所有方案皆免費，每個匯入的物件都會以草稿形式建立，在您親自發布之前不會發布任何內容。

從檔案匯入物件在所有方案中皆免費，包括免費方案，且不需要事先購買任何東西。已擁有匯入加購服務的帳號會照常保留。

- 在側邊欄開啟「我的物件」，選擇「從檔案匯入」。
- 選擇檔案：CSV 或以 Tab 分隔的檔案，或 XML 房產資料來源（例如 Kyero 資料來源）。每個檔案最多 5,000 列。
- 將每個欄位對應到檔案中的一欄，或選擇「檔案中沒有」。標題為必填。
- 選擇「匯入物件」並查看結果。

這裡不接受 Excel 檔案：請先將試算表另存為 CSV，或使用「匯入現有物件」，它可以讀取 CSV 和 Excel 檔案，也能從資料來源的連結讀取一次，同樣免費。讓您的物件每天自動與資料來源保持同步，則是另一項獨立的付費訂閱：XML API Sync。

每筆匯入的房產都是草稿。檔案中的發佈欄位會被忽略，因此在您從「我的物件」親自發佈每筆房產之前，不會有任何內容進入入口網站。

這是針對房產物件的功能。來自其他 CRM 的聯絡人、潛在客戶與交易透過「匯入」工具移入，同樣在所有方案中皆免費——請參閱「我可以從其他 CRM 匯入嗎？」。

出自說明中心： **如何從檔案匯入物件？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

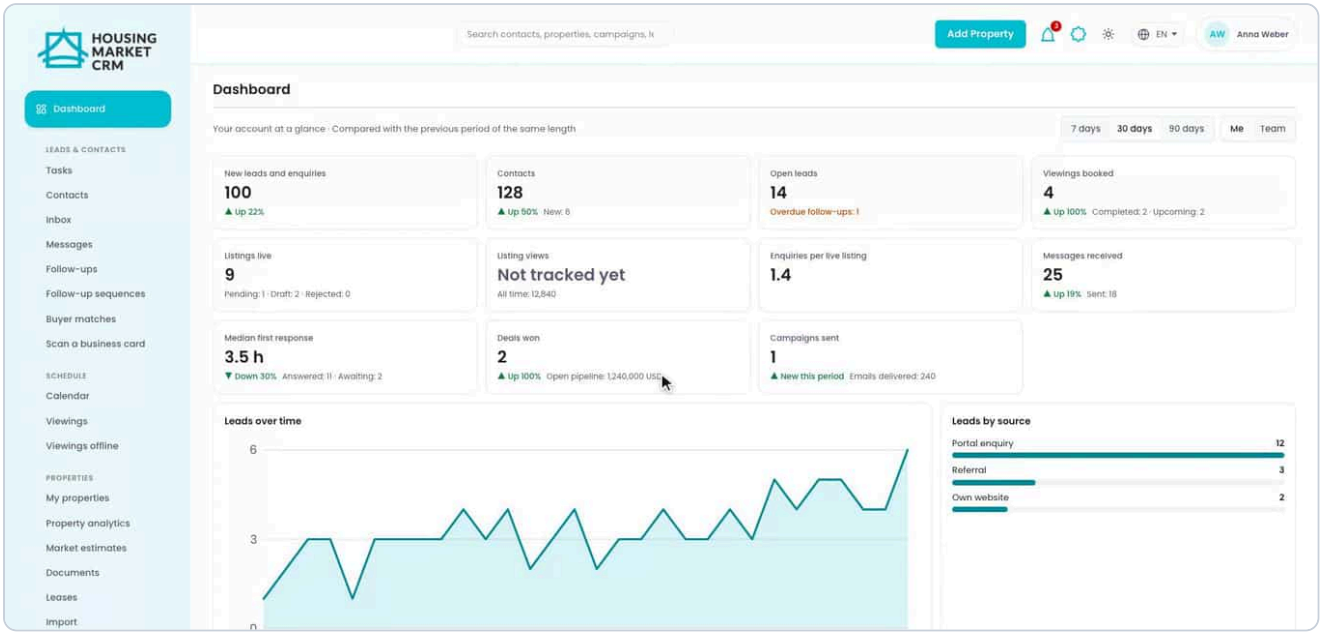


圖 31.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 My properties。

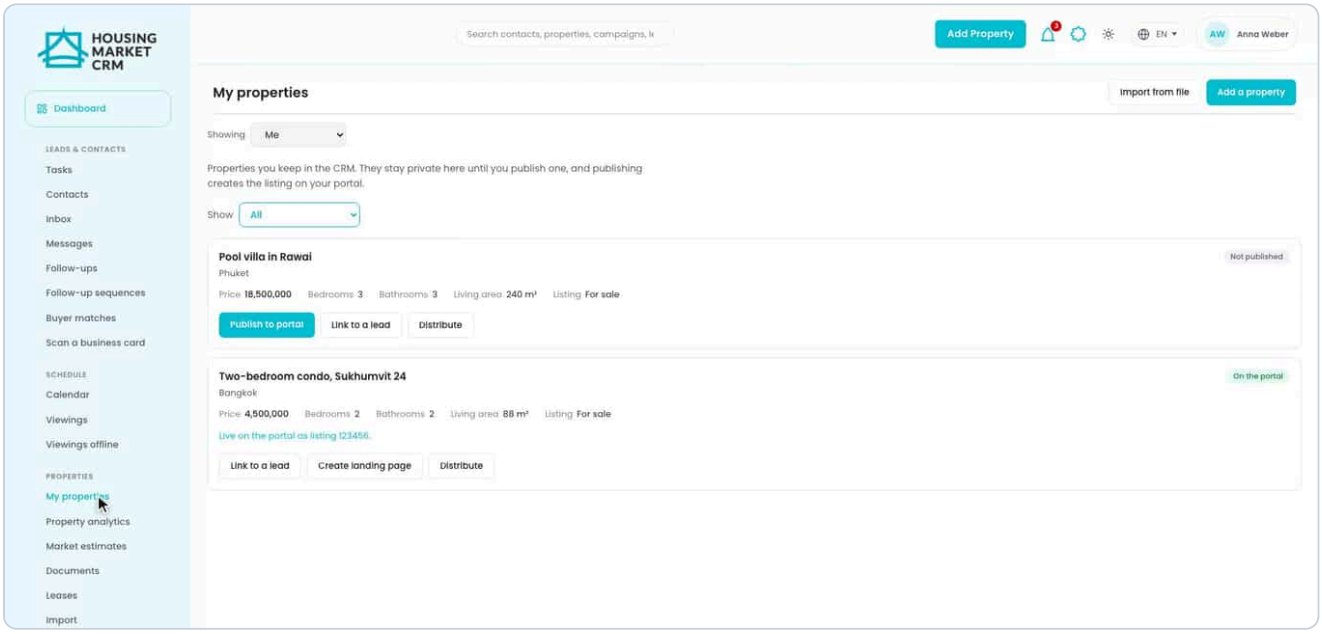


圖 31.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點選 Import from file（從檔案匯入）。

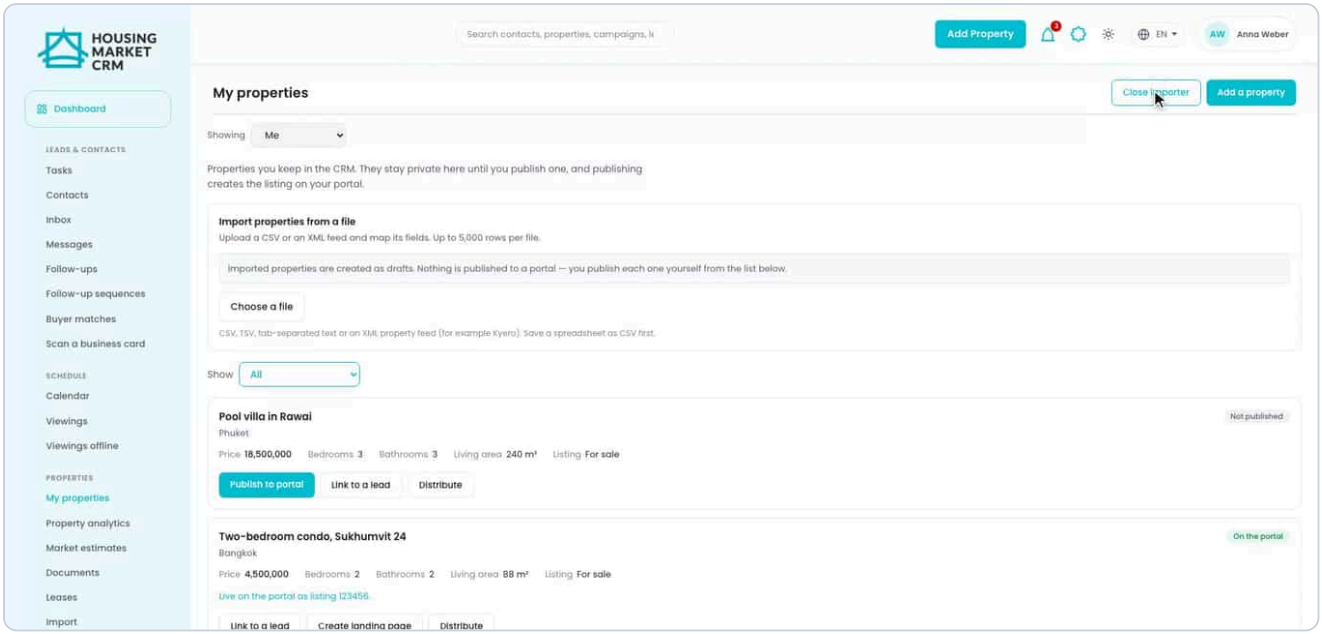


圖 31.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 透過 CSV 檔案一次匯入多筆物件。

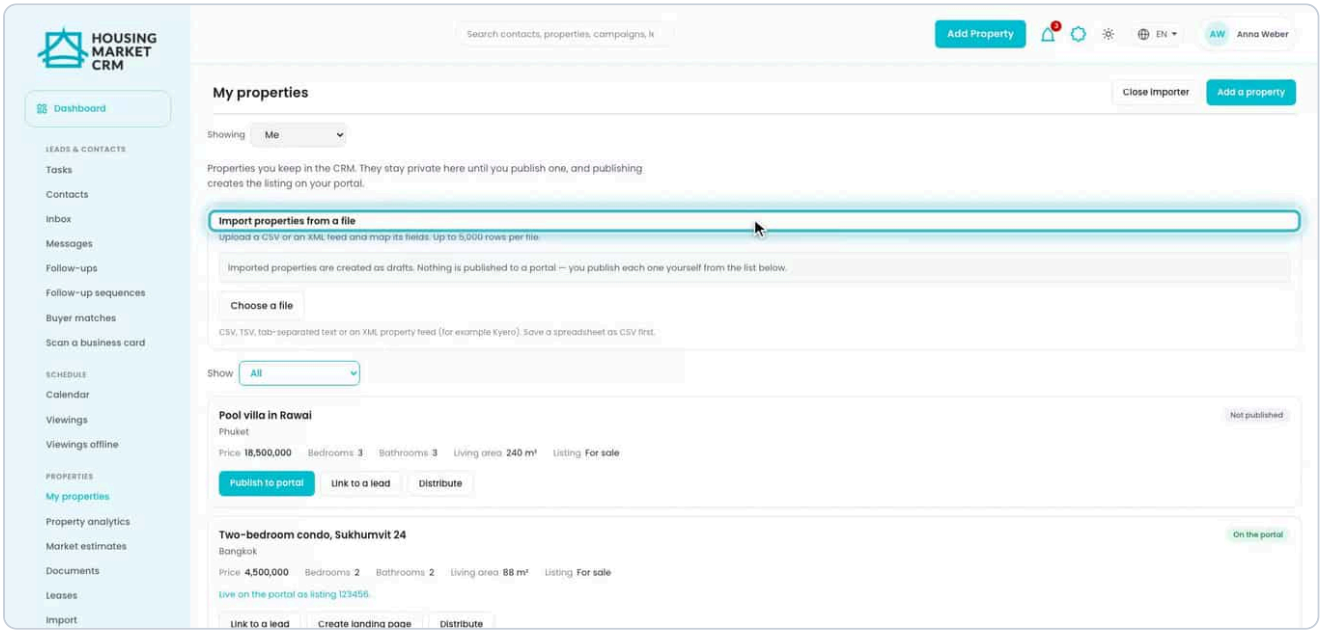


圖 31.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 Choose a file（選擇檔案）。

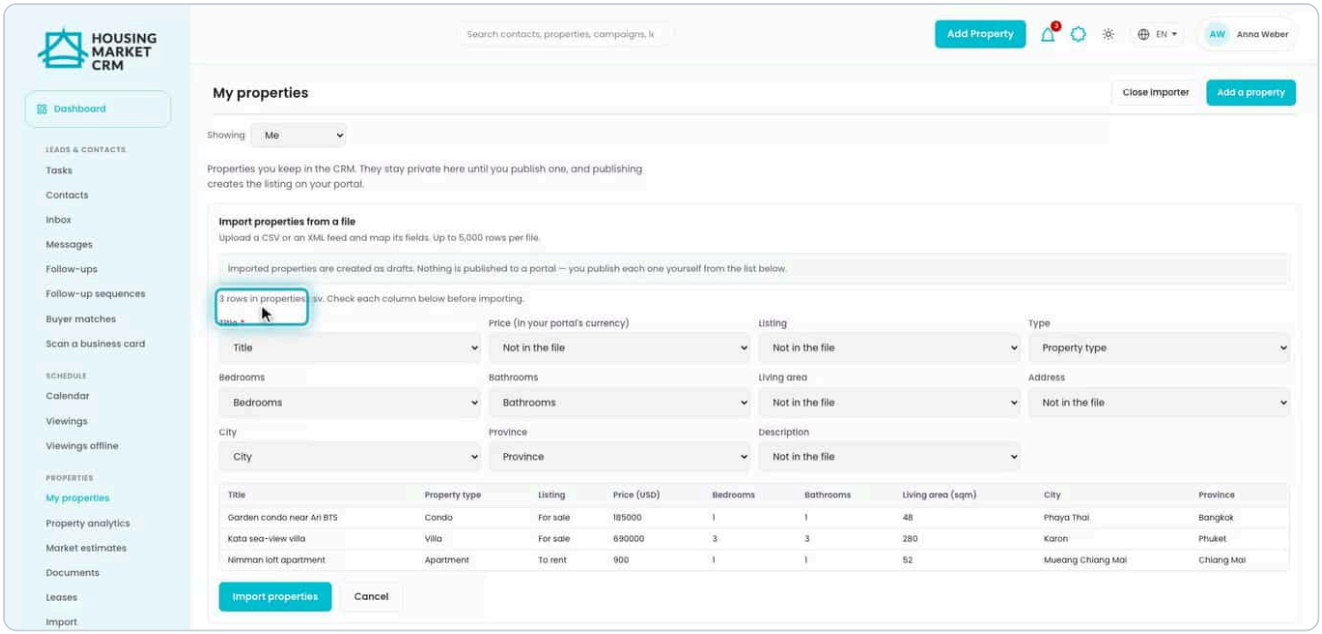


圖 31.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 確認每個欄位都對應到正確的欄位。

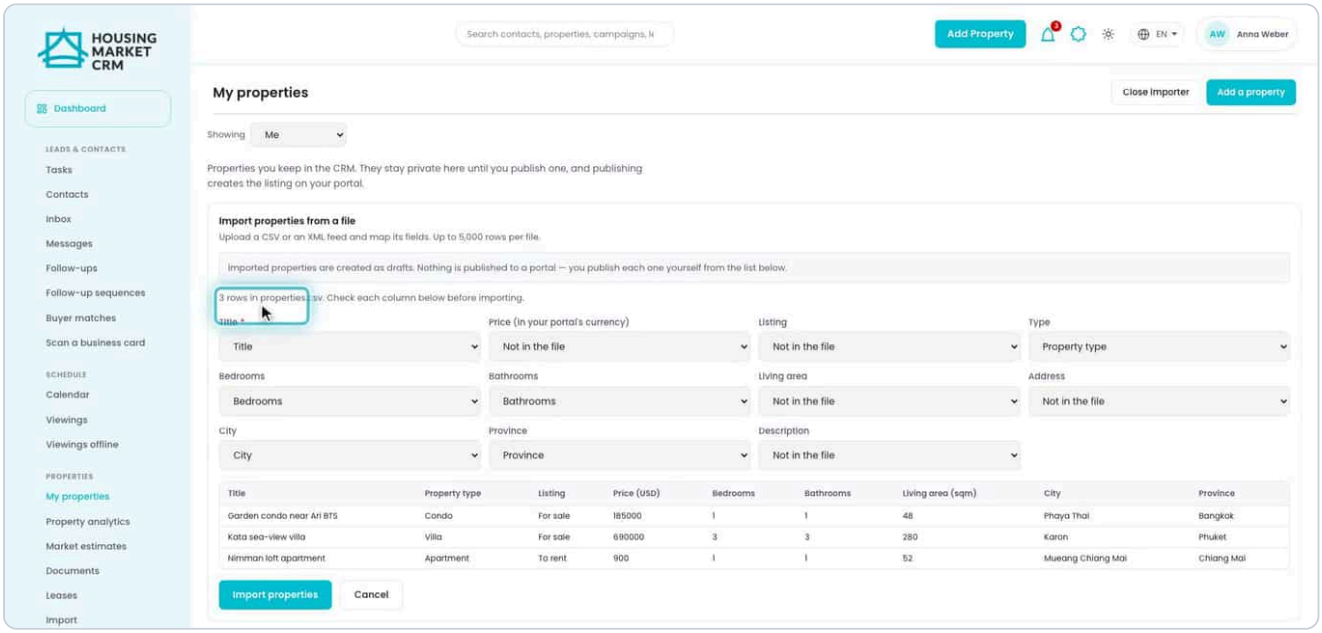


圖 31.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 點選 Import properties（匯入物件）。

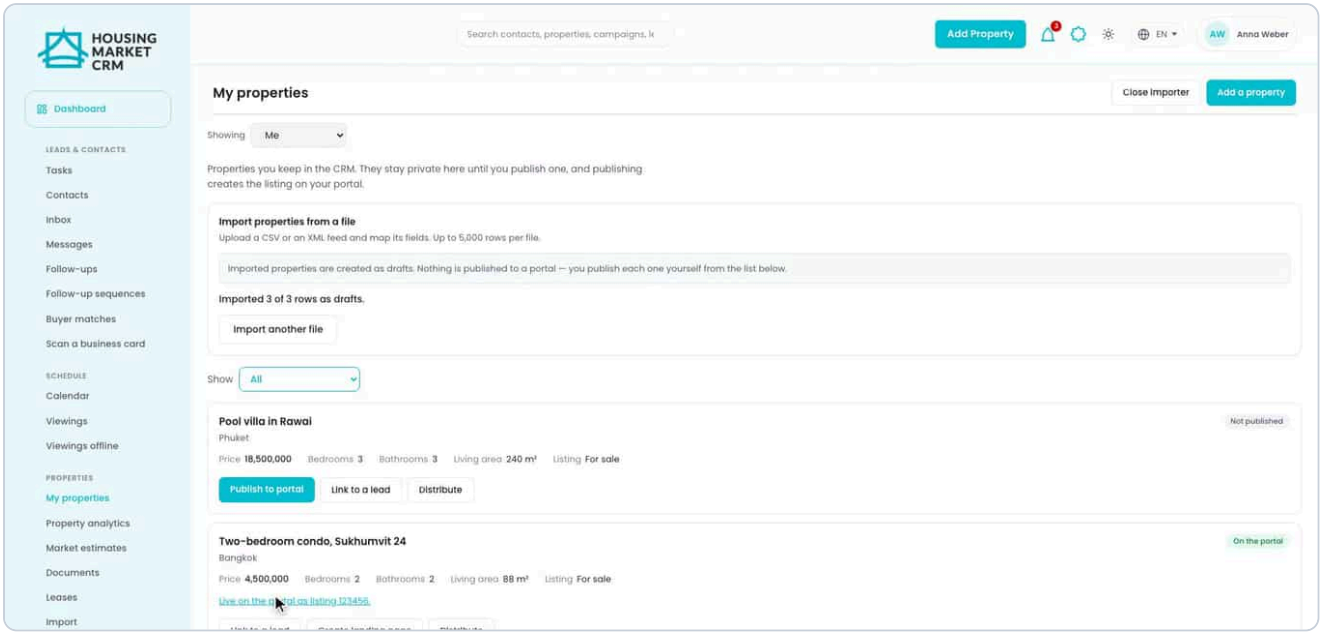


圖 31.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 匯入的物件為草稿——尚未發佈。

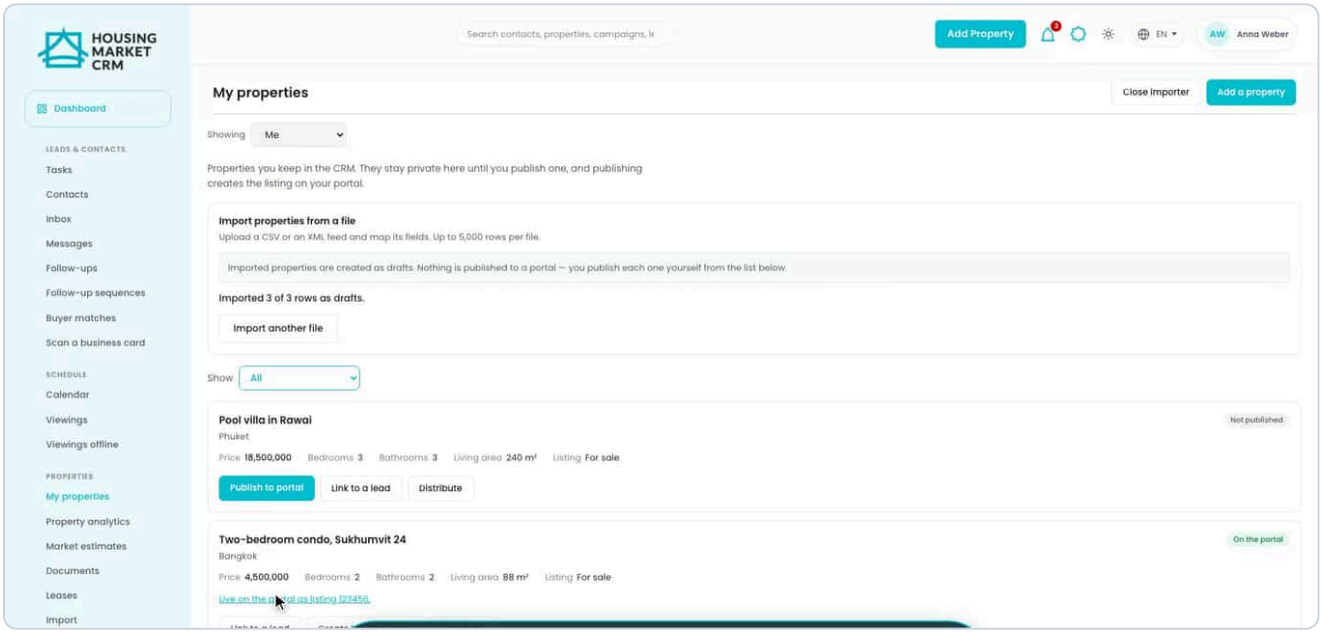


圖 31.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 Importer 附加功能每月 $29，所有方案皆適用。

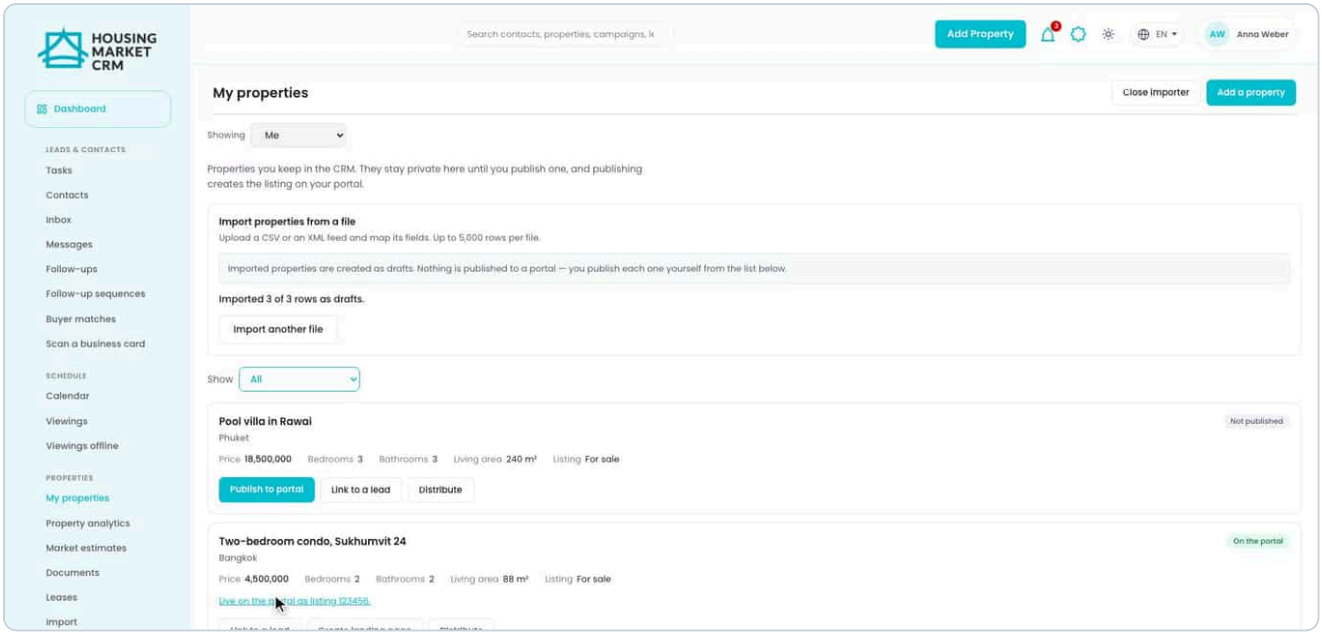


圖 31.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

如何升級、新增使用者或取消？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 第 32 章

AI 物件文案撰寫工具

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，房產表單上的「用 AI 撰寫」會根據您輸入的資料，以您入口網站的語言起草描述。您自己閱讀、修改並儲存。

- 開啟「新增物件」，或編輯一筆尚未上線的房產。
- 填寫資料——「類型」、「省份」與「城市」、「價格」、「臥室」、「衛浴」、「室內面積」，以及是出售還是出租。
- 在「說明」下方選擇「用 AI 撰寫」。
- 閱讀草稿並修正，然後選擇「儲存為草稿」或「發佈」。

草稿會以您入口網站的主要語言撰寫，並填入「說明」欄位。如果「標題」是空的，它也會建議一個標題。在您選擇之前，不會儲存或發佈任何內容：起草的描述與您自己輸入的描述走完全相同的流程。它屬於 Pro 方案；在免費方案中，按鈕會顯示鎖定圖示。

它只根據您輸入的內容撰寫。如果草稿提到房產資料中沒有的數字，草稿會被捨棄，表單也會說明——請補上該項資料後再試一次。如果表單顯示 AI 撰寫功能無法使用或沒有回應，表示沒有產生任何內容；請稍後再試。

出自說明中心： **AI 物件撰寫功能如何運作？**

逐步操作

1 開啟 Add property。

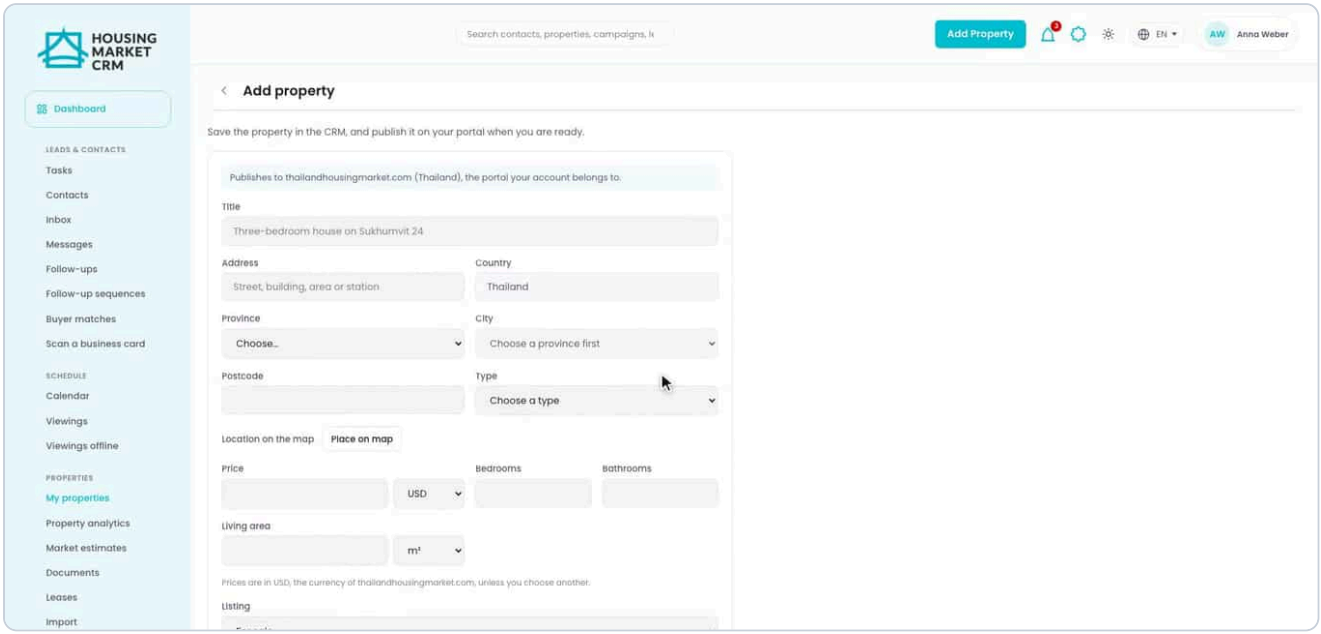


圖 32.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 先填入物件資料。

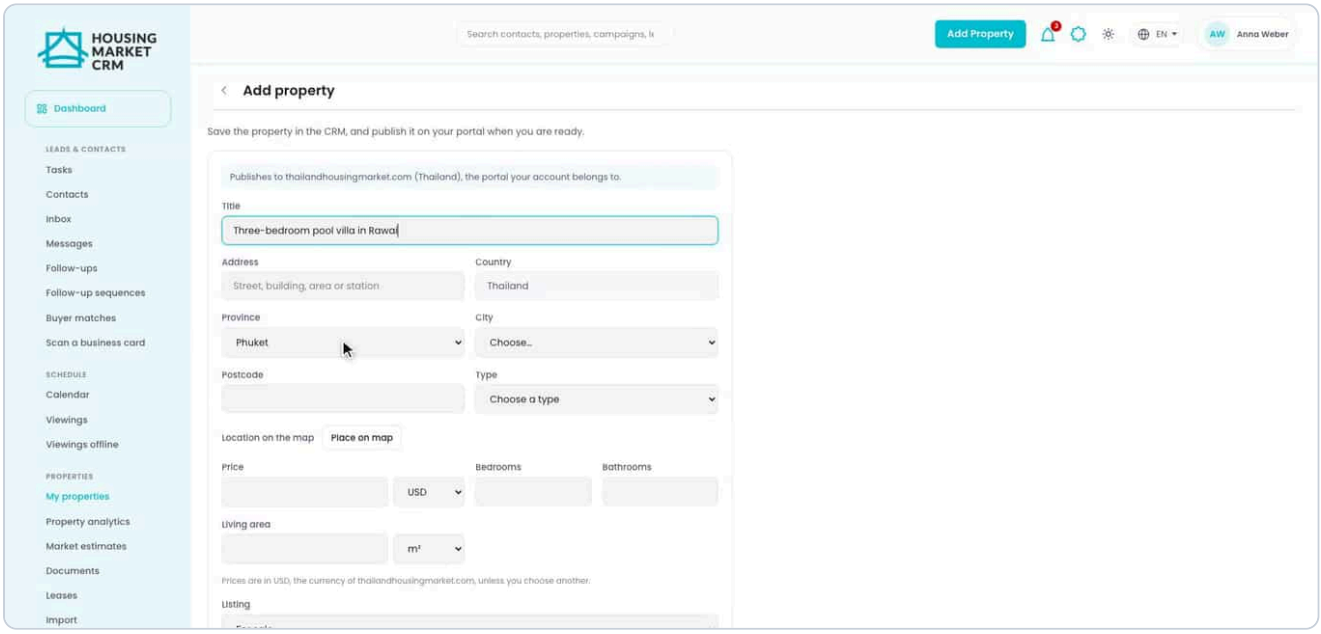


圖 32.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 類型、地點、房間數與價格都有幫助。

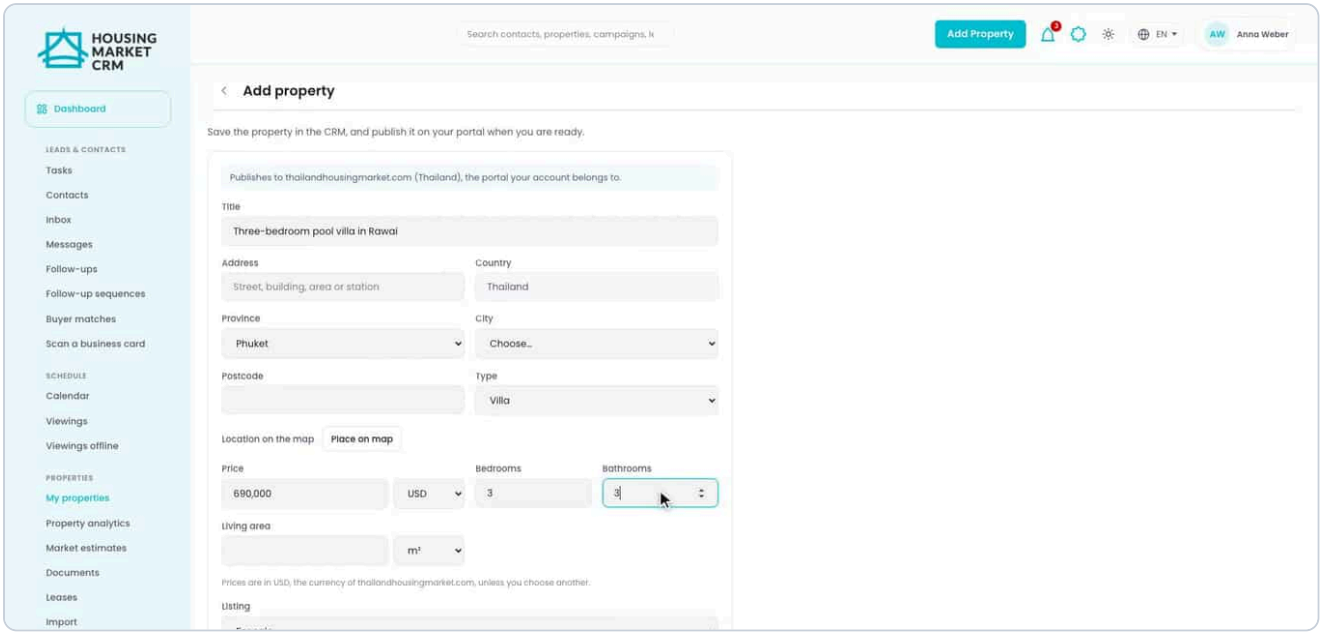


圖 32.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 點按 Write with AI。

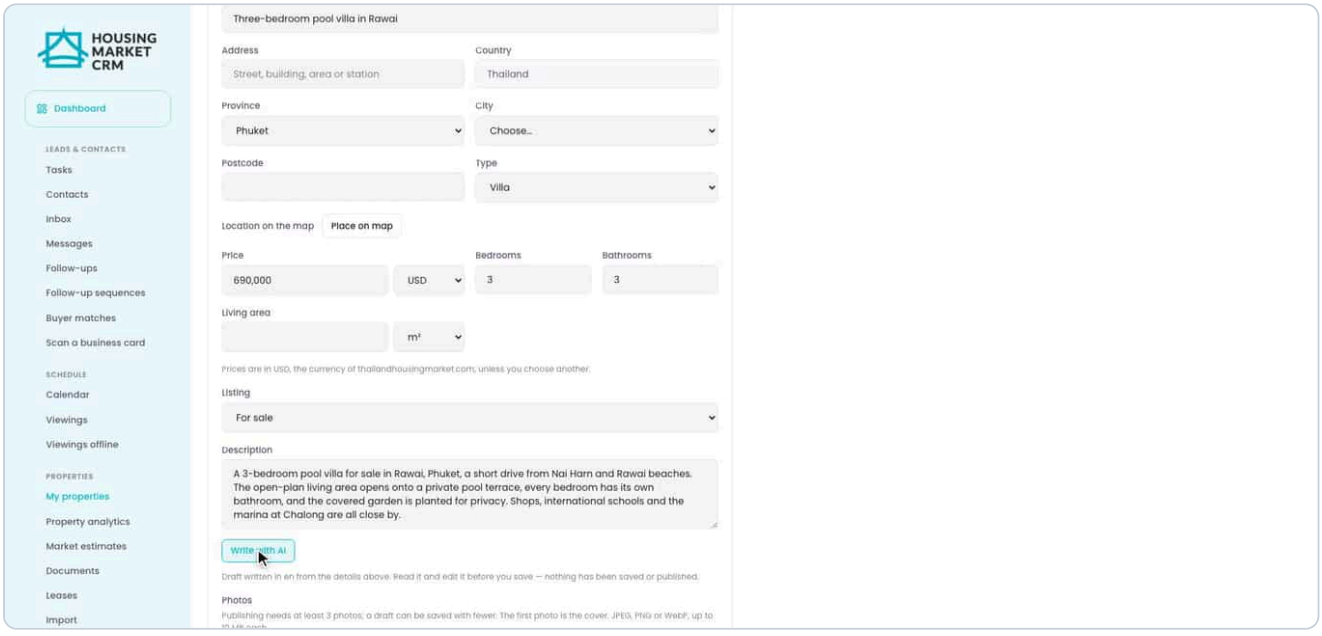


圖 32.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 欄位中出現物件說明草稿。

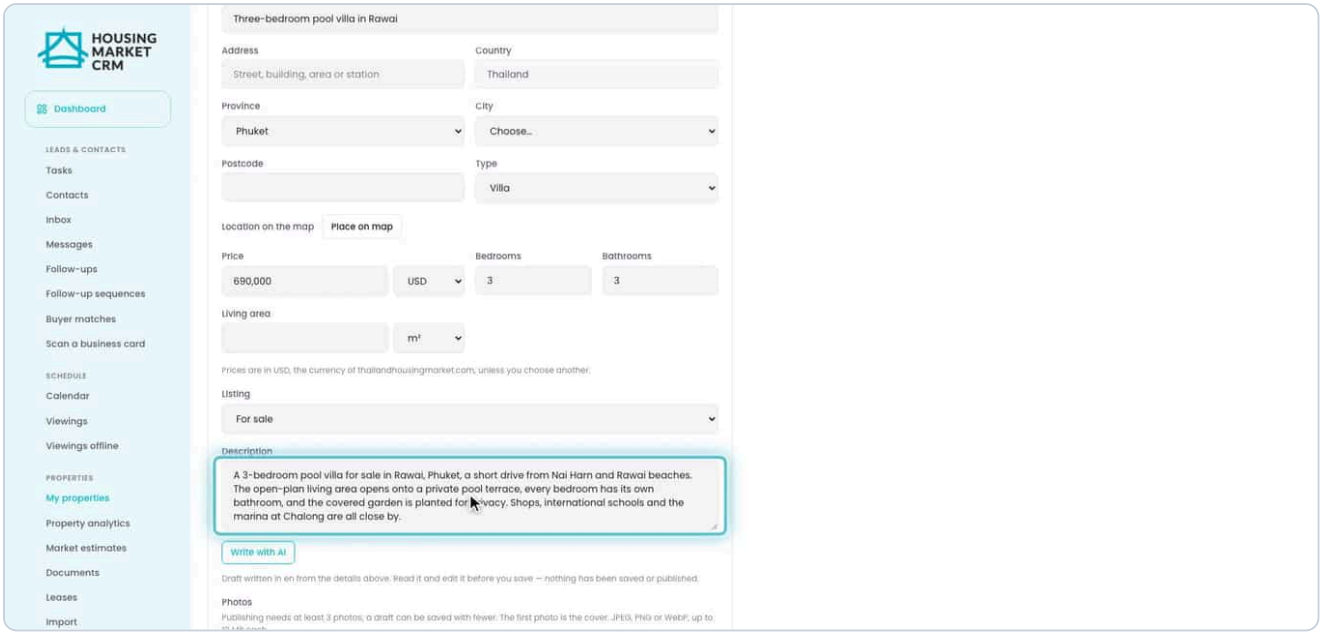


圖 32.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 詳閱草稿並補上您的細節。

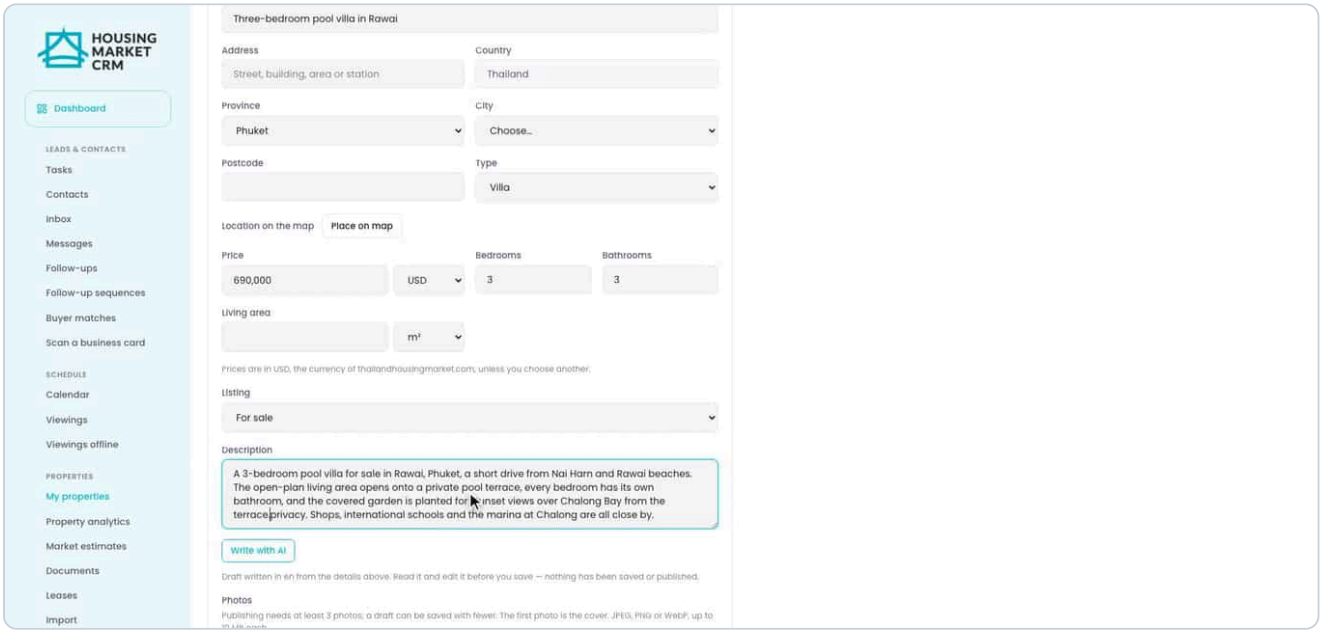


圖 32.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 儲存或發布前不會儲存任何內容。

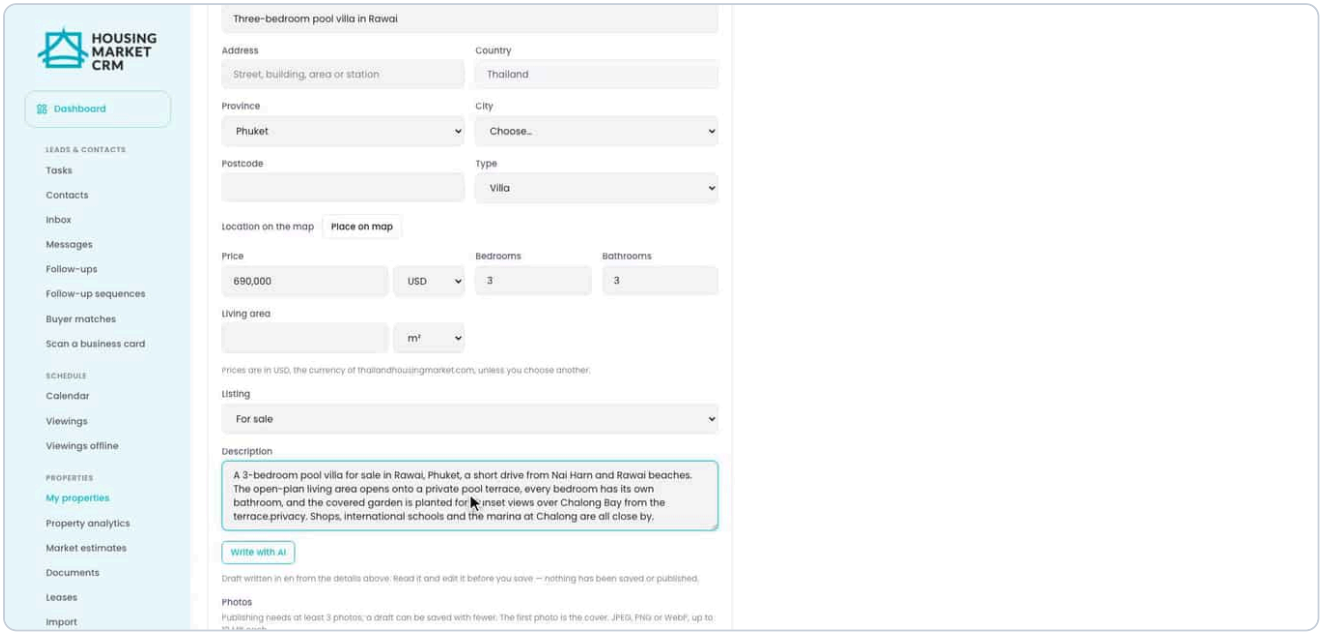


圖 32.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

如何在 CRM 中新增房產？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-add-a-property

33 第 33 章

推廣物件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

一次性的購買，費用為 19 USD，把您已刊登的某個物件在該入口網站的房產搜尋中排到一般結果之上，為期七天。它就是入口網站自己的精選物件版位，只是改從 CRM 裡購買。它需要 Pro。

推廣會把您自己的某個物件，在該物件所在入口網站的房產搜尋中排到一般結果之上，為期七天。它就是入口網站現有的精選物件版位，只是第一次可以從 CRM 裡購買，而不再只能從入口網站買。

它不是什麼

它不是 Housing Market Ads。Ads 是一個獨立的產品，有廣告活動、預算和報表，而它根本不決定入口網站房產搜尋的排序——所以把推廣做成一個 Ads 廣告活動，只會收走您的錢卻什麼都不動。推廣寫的是入口網站自己的精選版位，除此之外什麼都不做。

它不是認證房仲徽章，也不是精選房仲。那些講的是您這個人；這個講的是某一筆房產。

這個版位是怎麼運作的

每個入口網站都保留少量的精選版位，而對一次推廣所投放的那類搜尋來說，同時只開放三個。如果您購買時三個都被佔著，您的推廣會進到排隊，由入口網站自己的輪播把它帶上來——它不會把另一位房仲付過錢的版位擠掉，已經付過錢的人的版位絕不會被拿走。

只有已經在入口網站上線的物件才能推廣，所以請先把它刊登出去。已經在精選版位上、或已經在排隊等版位的物件，要等那一輪結束才能再推廣，而一個物件同時只帶一次推廣。

一次推廣會跑七天，然後自己下線。沒有什麼需要取消：版位會自己結束，而費用絕不會在中途退回一部分。

它要多少錢

它是針對那七天的一筆 19 USD 的固定一次性費用，絕不是佣金，絕不是房產成交價的一部分，也絕不是訂閱。它以 USD 計價，Housing Market Group 裡的一切都是如此。「物件推廣」頁面會在您付款前顯示價格，付款頁面收取的就是這個金額。

推廣需要 Pro。它是付費方案之上的付費加購項：持有 Pro 並不含一次推廣，而買了一次推廣也不會讓您取得 Pro。

如何購買

- 在左側選單中選擇「物件推廣」。您在入口網站上已上線的物件會列在那裡。
- 在您想推廣的物件旁選擇「推廣此物件」。您會前往安全付款頁面；如果您未付款就離開，不會產生任何費用。
- 付款完成後，該物件會顯示「有效」和推廣的結束日期——如果三個精選版位都已被佔用，則顯示正在等待入口網站上的空閒精選位。
- 「您購買過的推廣」會列出每一次推廣及其日期，讓您看到每次推廣是什麼時候進行的。

如果頁面顯示目前未販售推廣，那時就無法購買。您的物件沒有任何問題，也沒有產生任何費用。

出自說明中心： **什麼是物件推廣？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

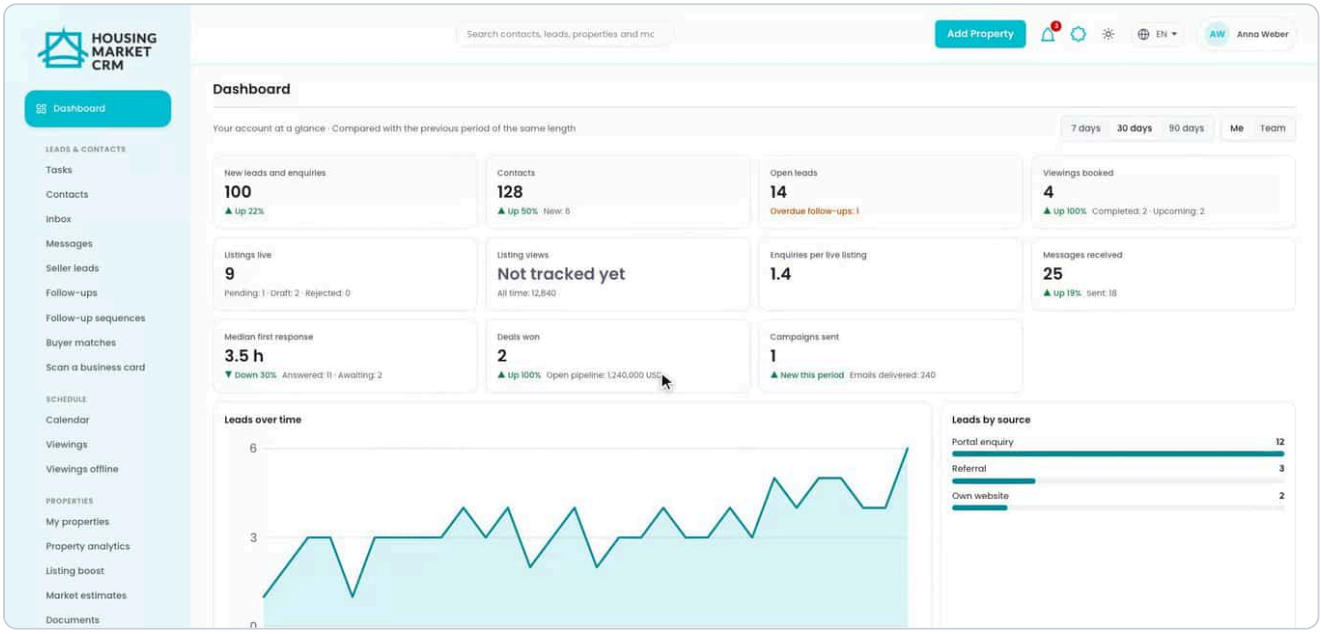


圖 33.1 · 畫面錄製於 2026年10月16日

2 點選左側選單的「物件推廣」。

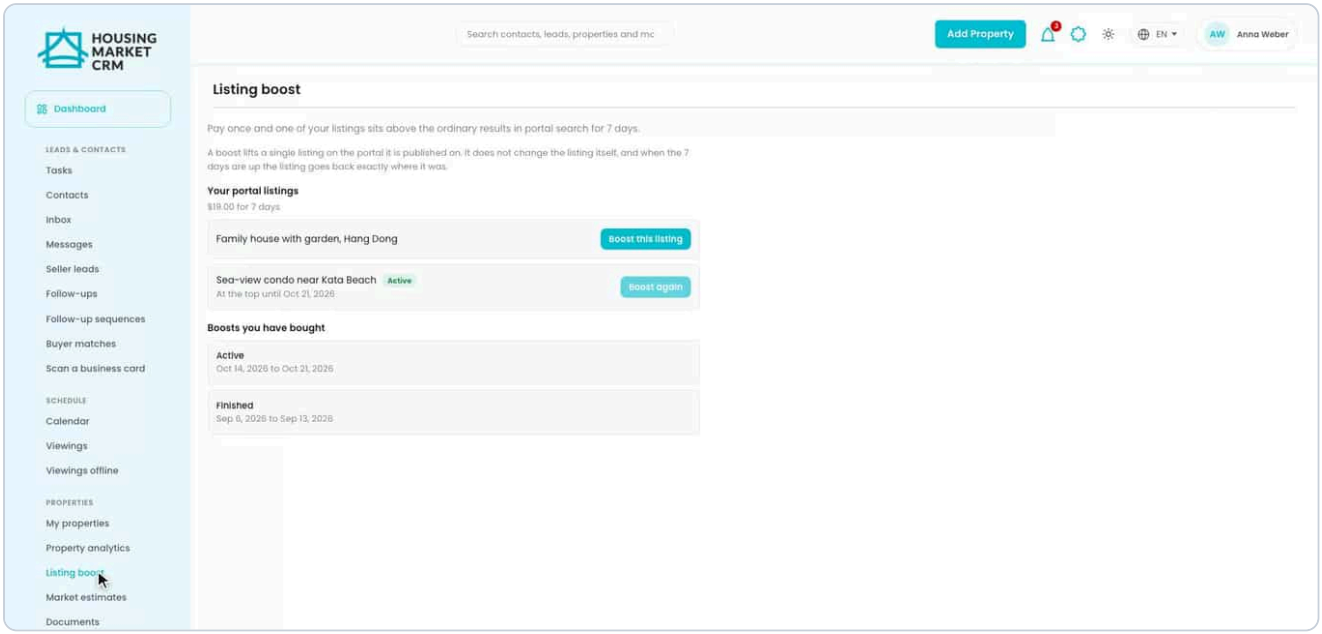


圖 33.2 · 畫面錄製於 2026年10月16日

3 一筆物件置於入口網站搜尋的一般結果之上。

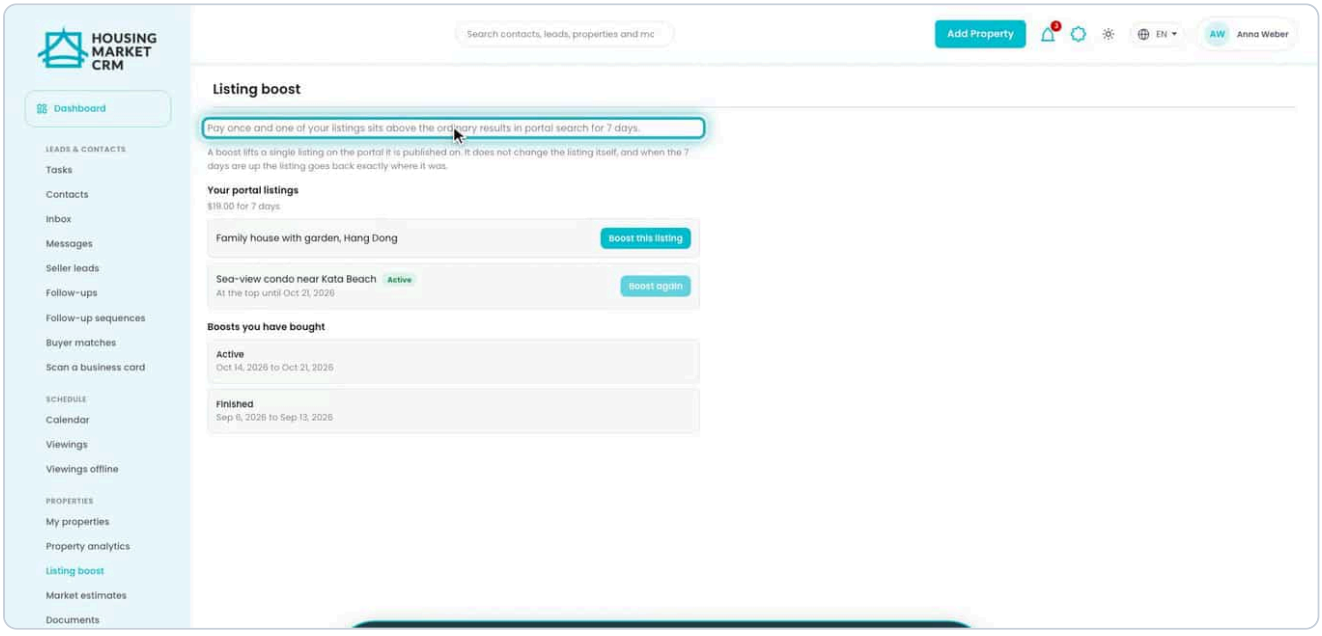


圖 33.3 · 畫面錄製於 2026年10月16日

4 7 天後即回到原本的位置。

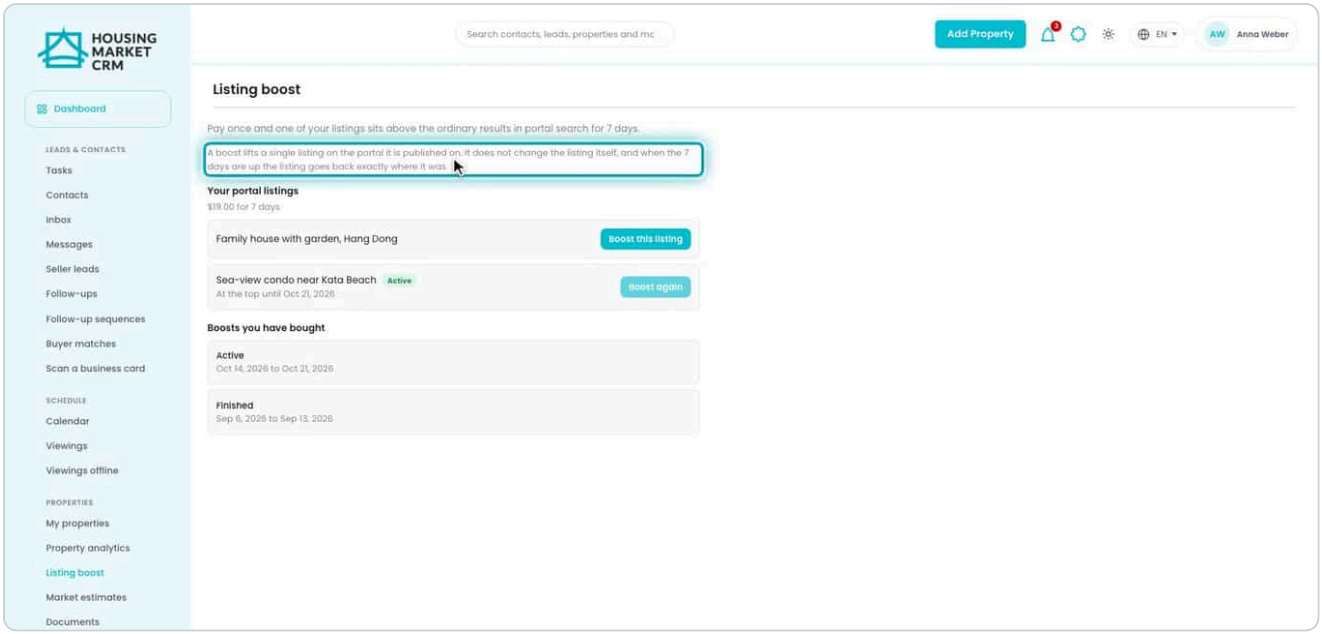


圖 33.4 · 畫面錄製於 2026年10月16日

5 七天 $19，一次性付費。無需訂閱。

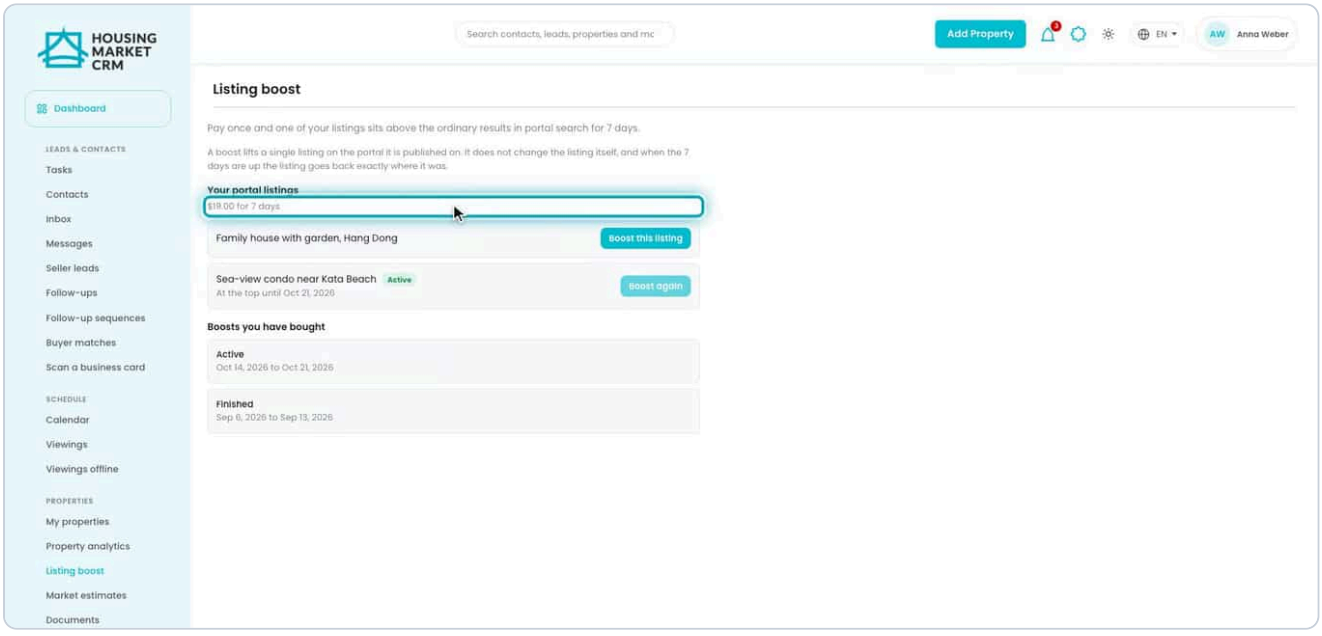


圖 33.5 · 畫面錄製於 2026年10月16日

6 您的入口網站物件列於此處。

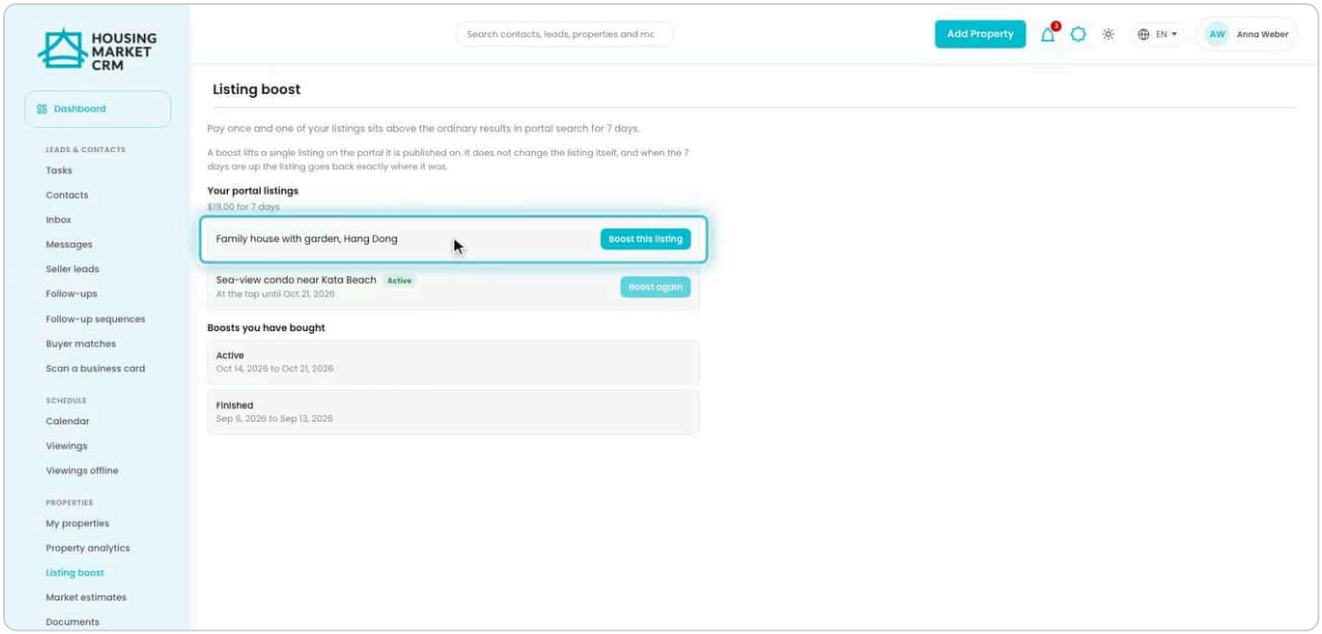


圖 33.6 · 畫面錄製於 2026年10月16日

7 點選「推廣此物件」前往 Stripe 的安全付款頁面。

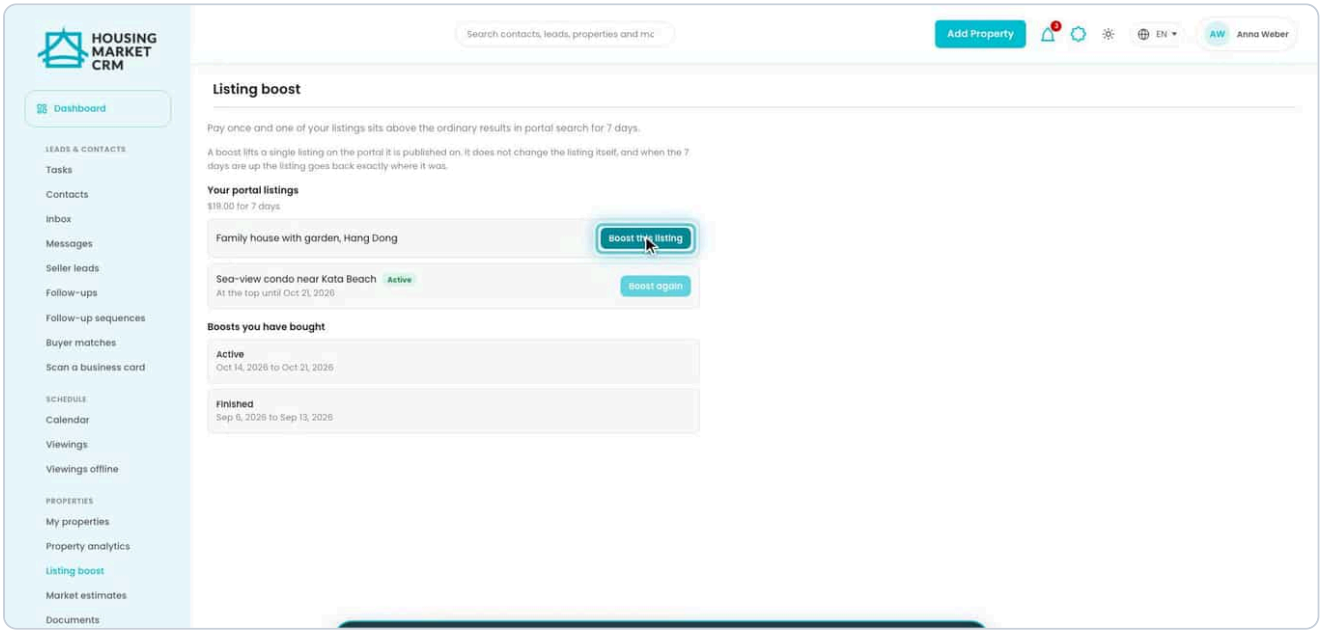


圖 33.7 · 畫面錄製於 2026年10月16日

8 若您離開付款頁面，系統不會收費。

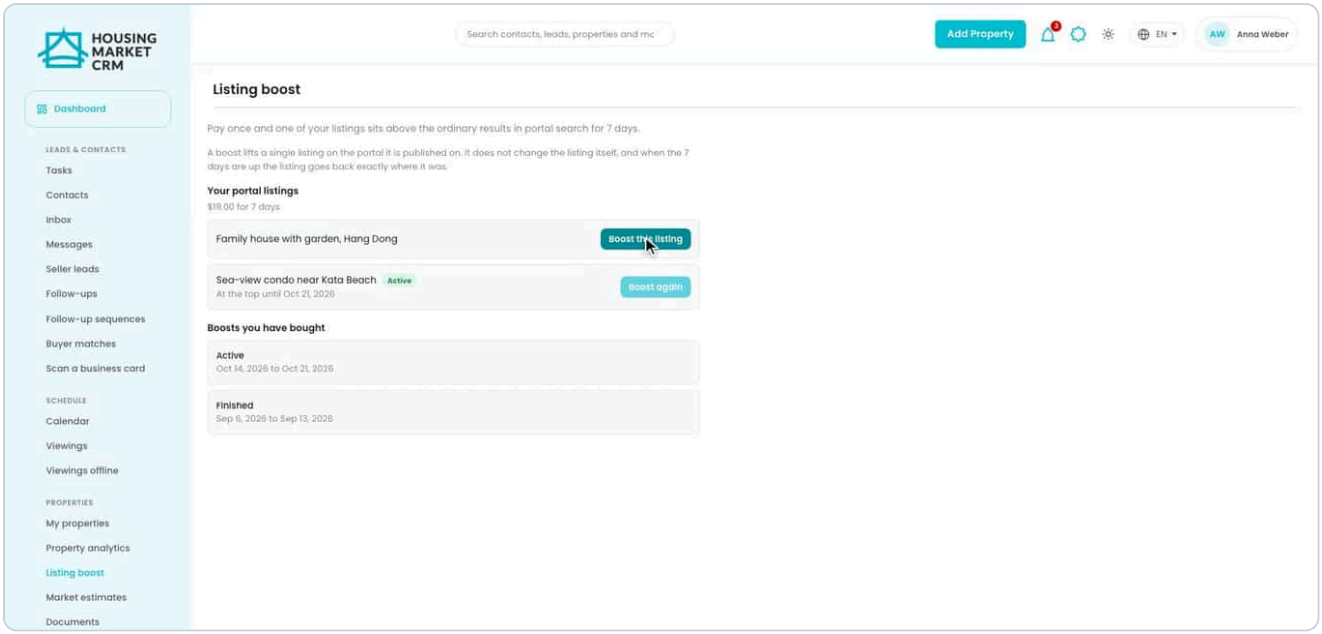


圖 33.8 · 畫面錄製於 2026年10月16日

9 推廣中的物件會顯示「進行中」及結束日期。

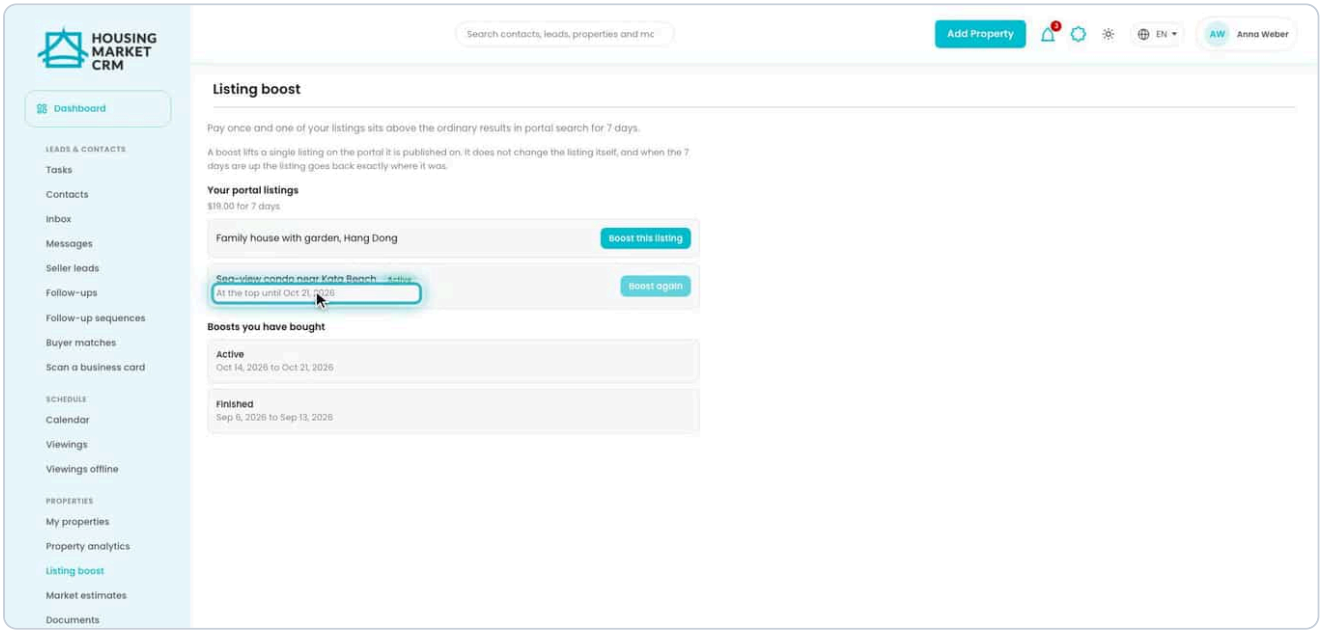


圖 33.9 · 畫面錄製於 2026年10月16日

10 您購買過的每筆推廣及其日期。

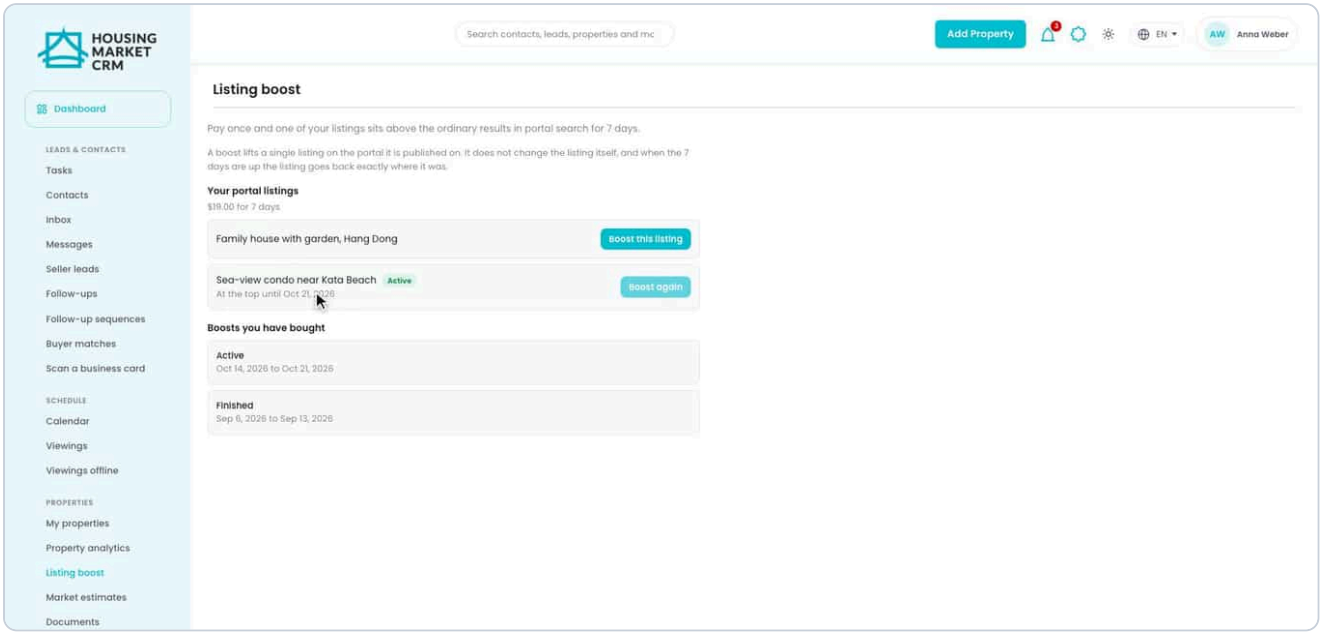


圖 33.10 · 畫面錄製於 2026年10月16日

34 第 34 章

市場估價報告

Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Business 方案中，描述一個房產，CRM 就會根據您入口網站上的可比較物件提供市場估算範圍，您可以把它匯出為品牌 PDF 交給屋主。

開啟「市場估算」並描述房產：地址、出售或出租、房產類型、地區、臥室數、衛浴數和樓地板面積。CRM 會將它與您所在市場入口網站上的類似物件比較，並提供估算範圍，同時列出作為依據的可比較物件。它屬於 Business 方案。

只會比較相同幣別的物件，也不會換算任何金額。表單填得越完整，可比較物件就越接近。

將結果匯出為以您名義製作的品牌 PDF，交給屋主。每份報告都會依計算當時的結果保存，因此屋主看過的數字，不會在之後隨市場變動而改變。

這是根據入口網站上的刊登價格得出的市場估算，報告上也會如此註明。它不是由持照專業人員對房產價值所做的正式評定，也不應該以此名義提供給屋主、貸款機構或法院。

出自說明中心： **什麼是市場估算報告？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

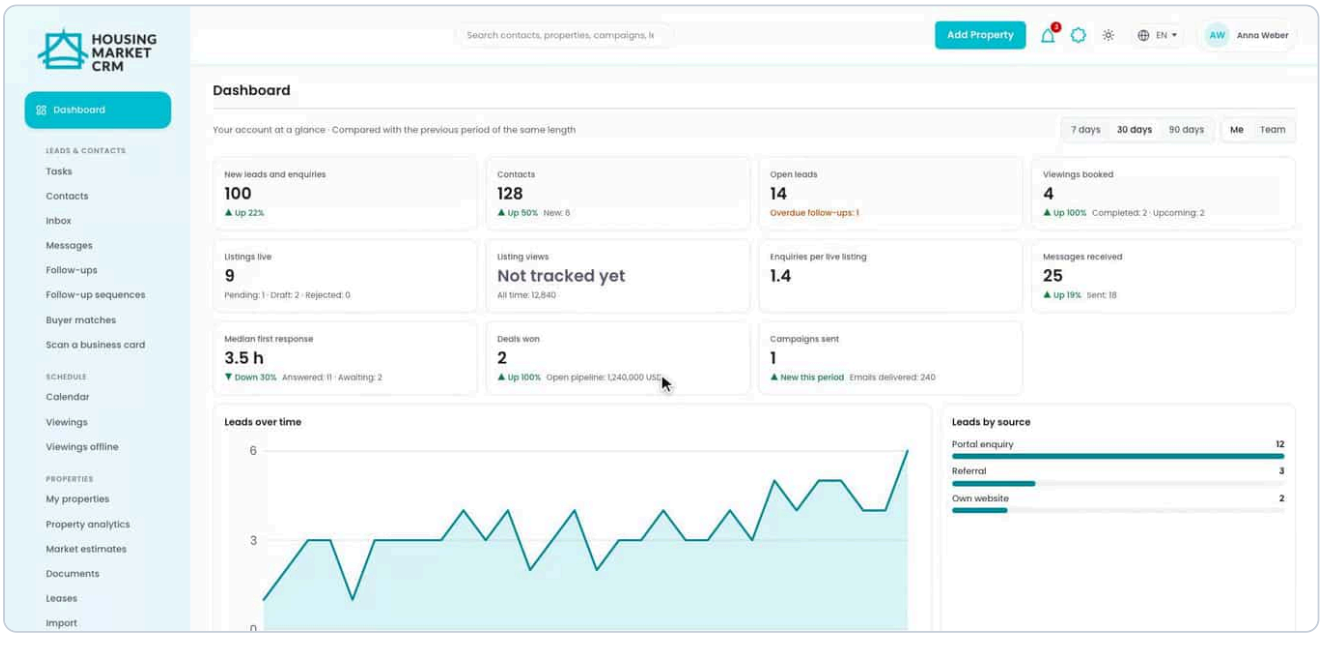


圖 34.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 在左側選單點選 Market estimates（市場估價）。

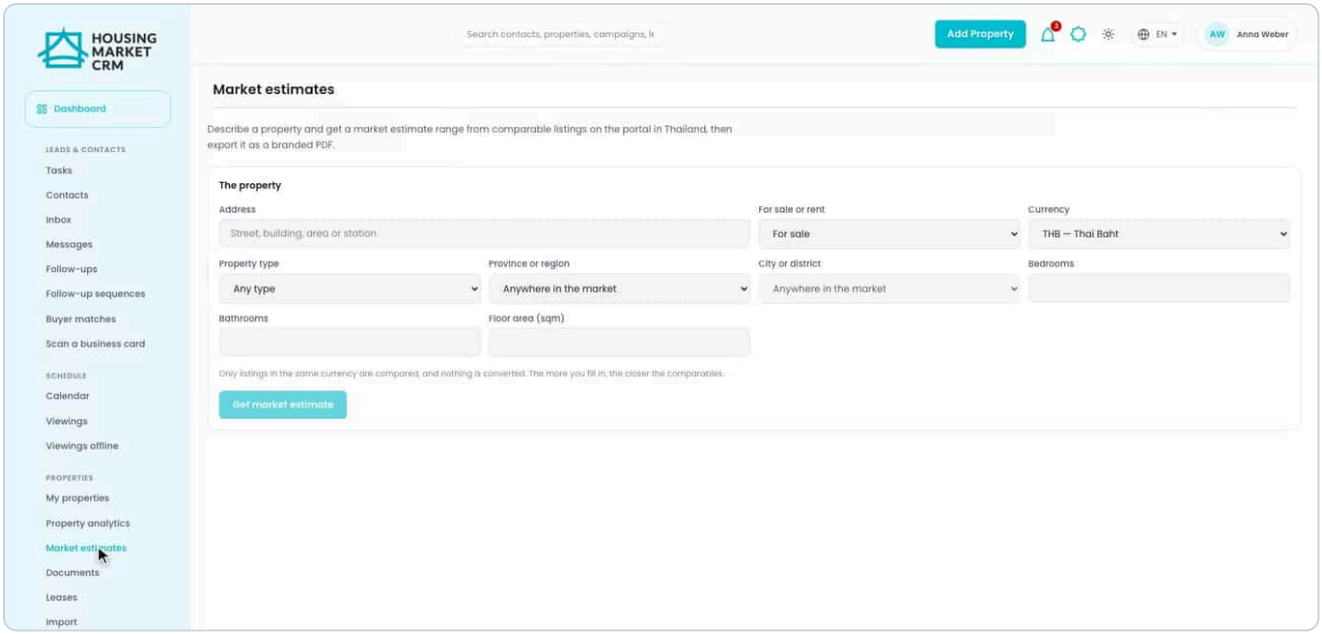


圖 34.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 輸入地址。

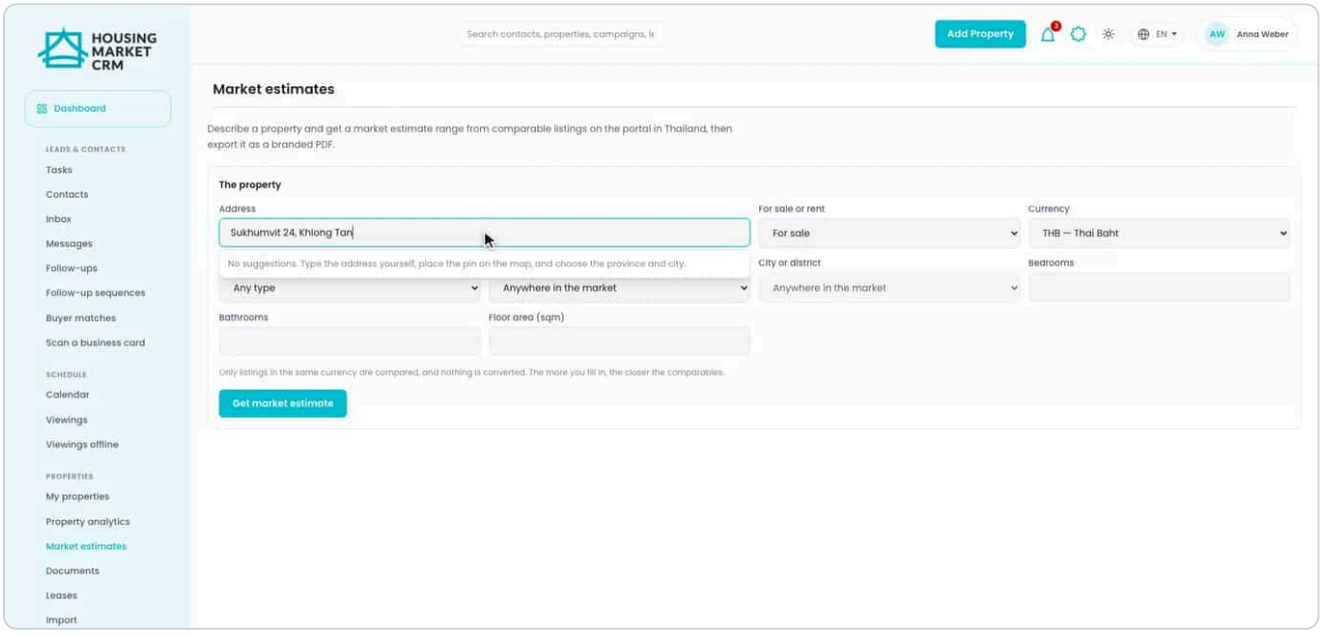


圖 34.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 選擇 For sale（出售）或 For rent（出租）。

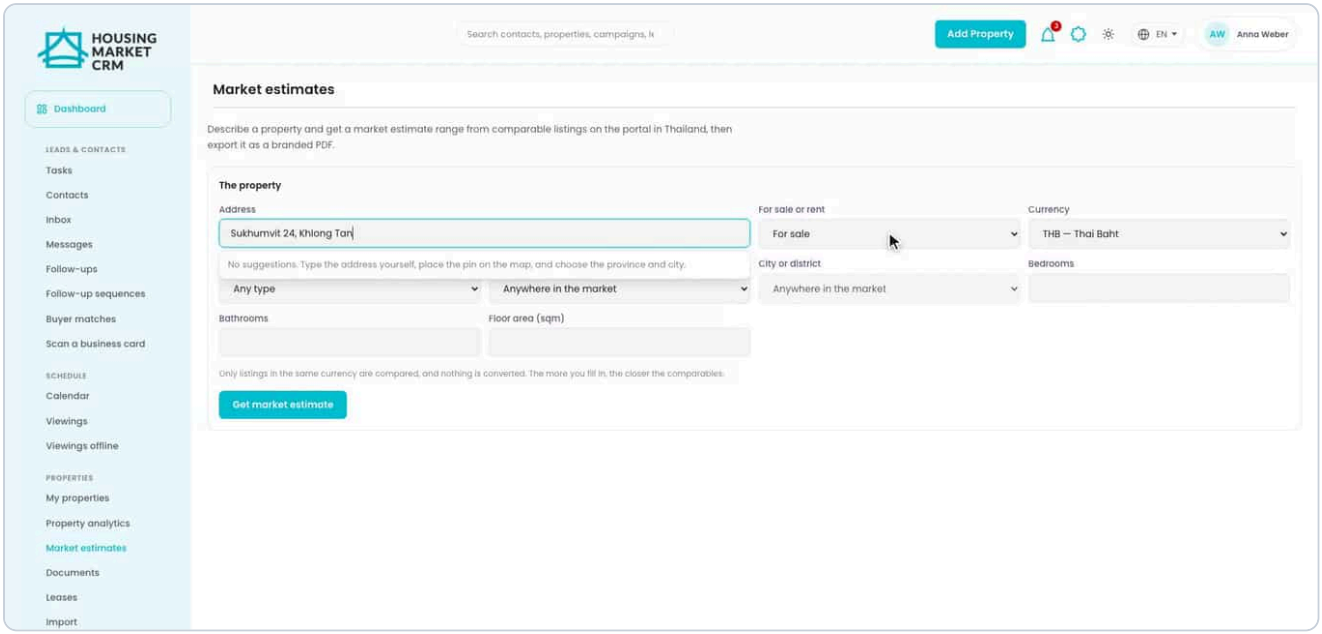


圖 34.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 選擇幣別。

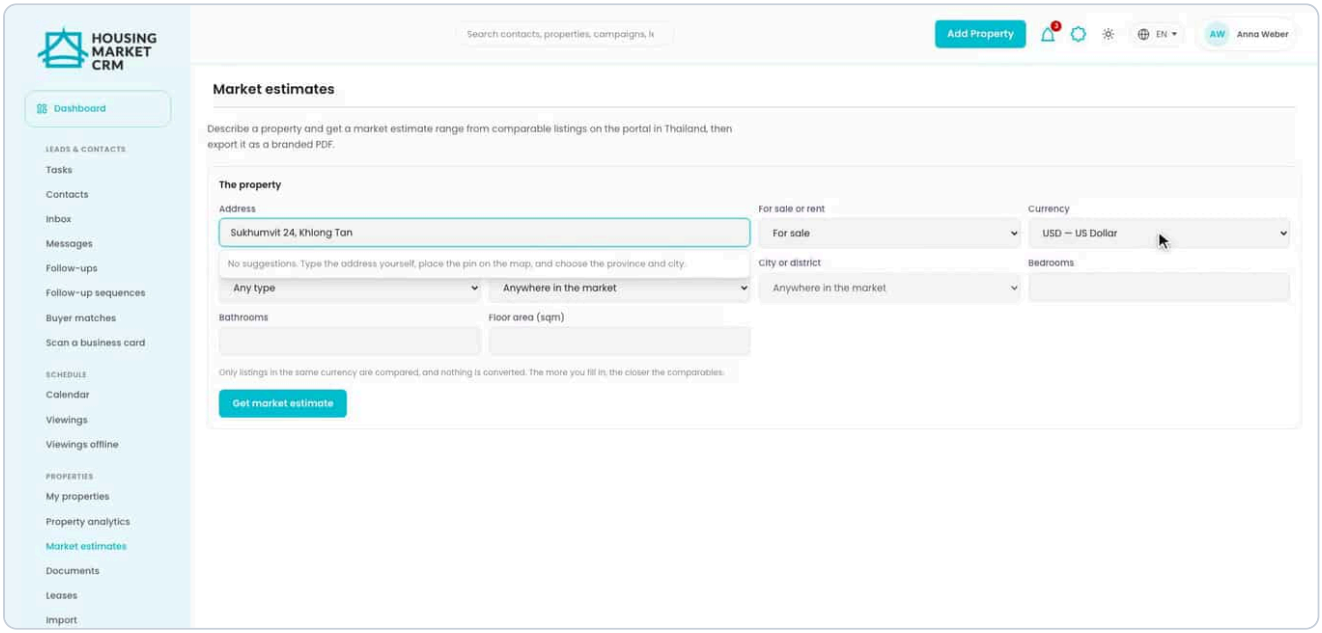


圖 34.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 選擇物件類型… …以及區域。

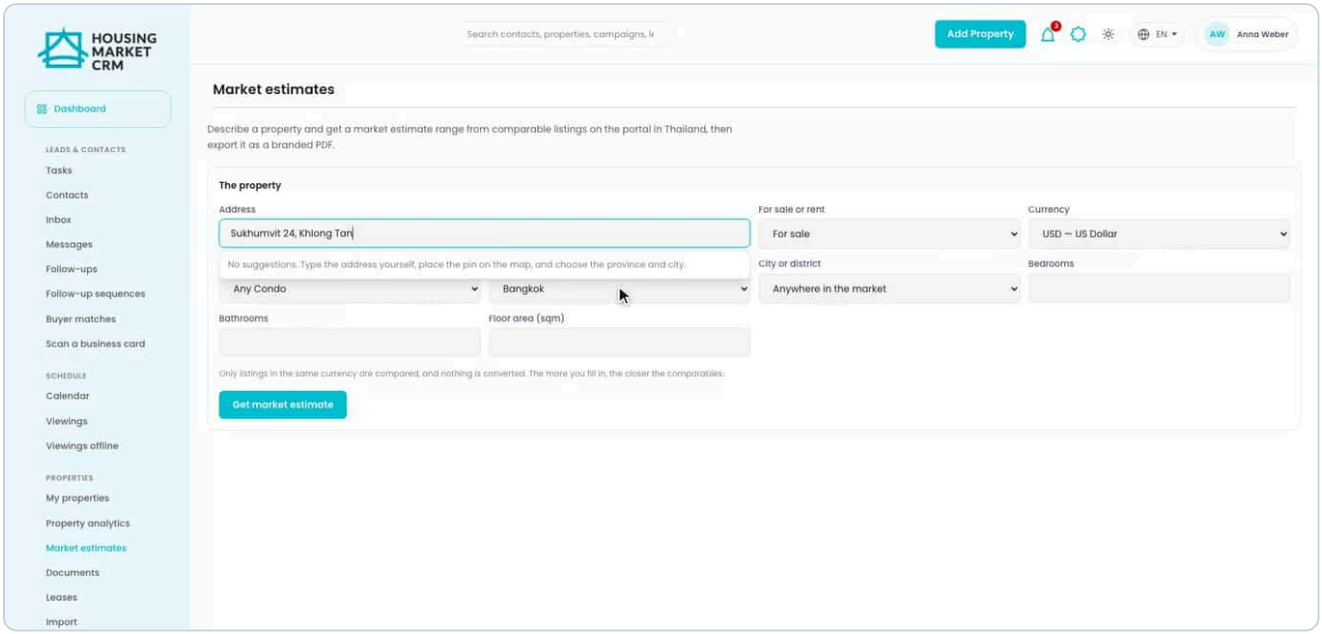


圖 34.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 填入臥室數、衛浴數與樓地板面積。

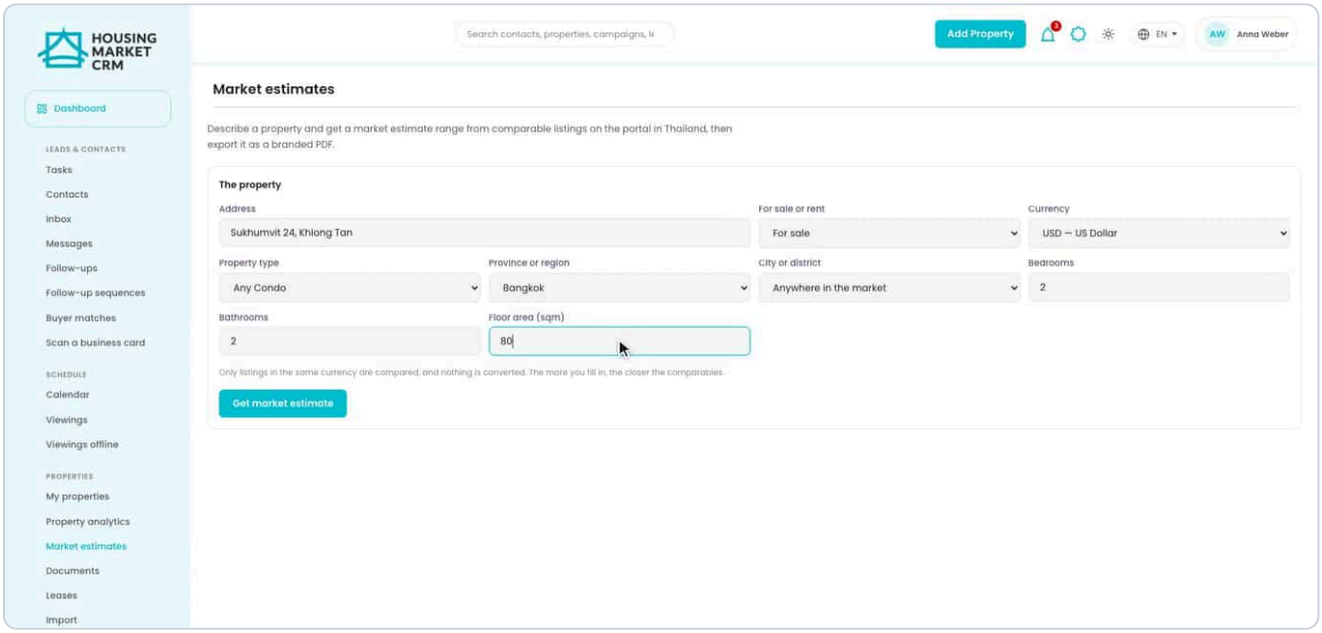


圖 34.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 點選 Get market estimate（取得市場估價）。

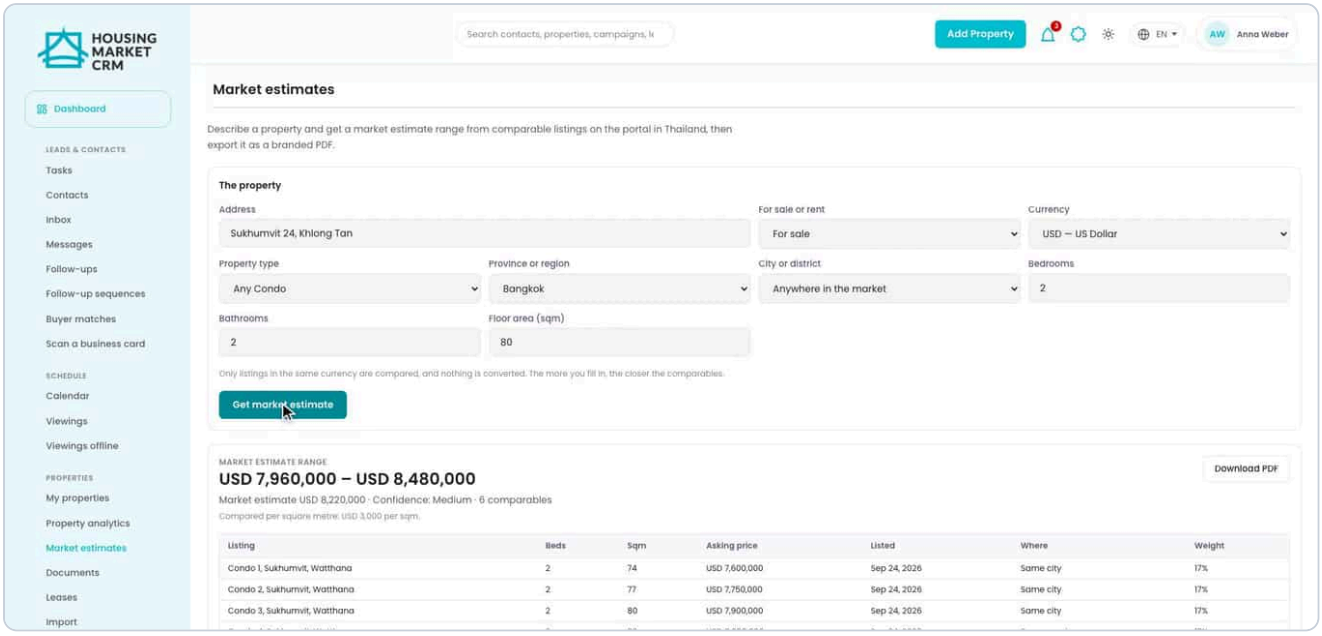


圖 34.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 將估價結果作為業主會談的起點。

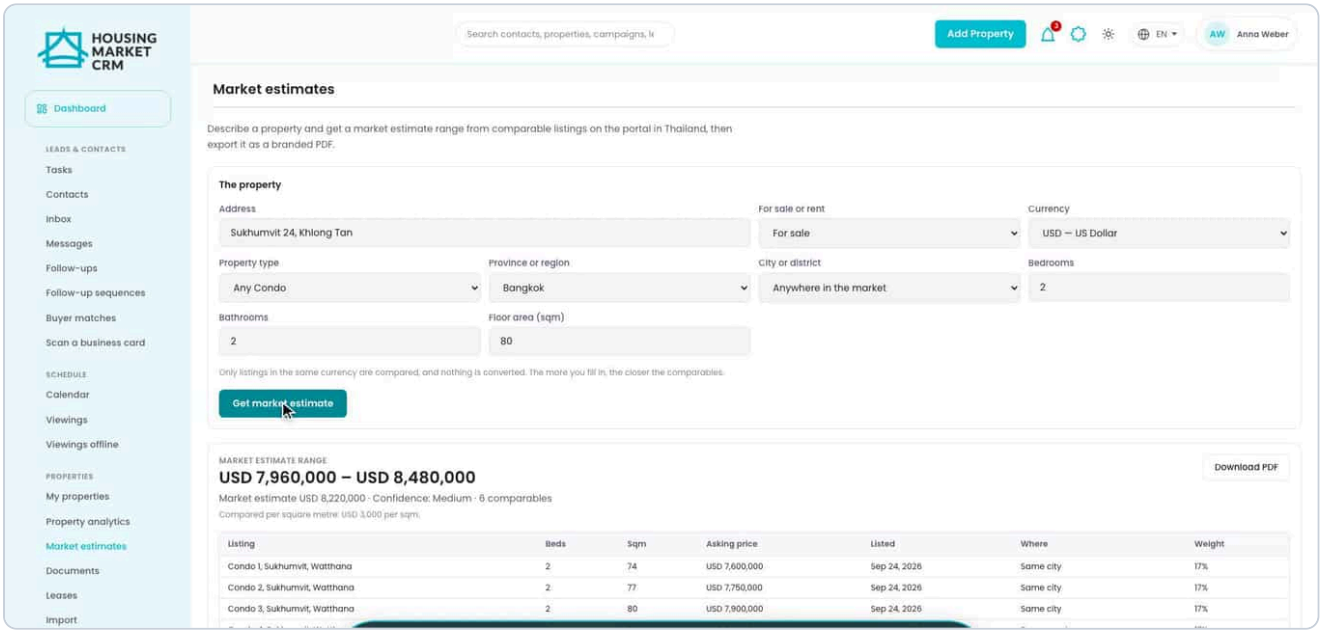


圖 34.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

相關說明中心文章

什麼是賣方線索，一筆要多少錢？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

第 4 篇

溝通與排程

35 訊息

36 從聯絡人傳送 WhatsApp

37 WhatsApp 範本

38 群發電子郵件

39 通知中心

40 電子郵件通知

41 日曆

42 連接您的日曆

43 安排帶看

44 離線帶看

45 將聯絡人加入郵寄名單

46 CRM 如何保護您的電子郵件行銷

35 第 35 章

訊息

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

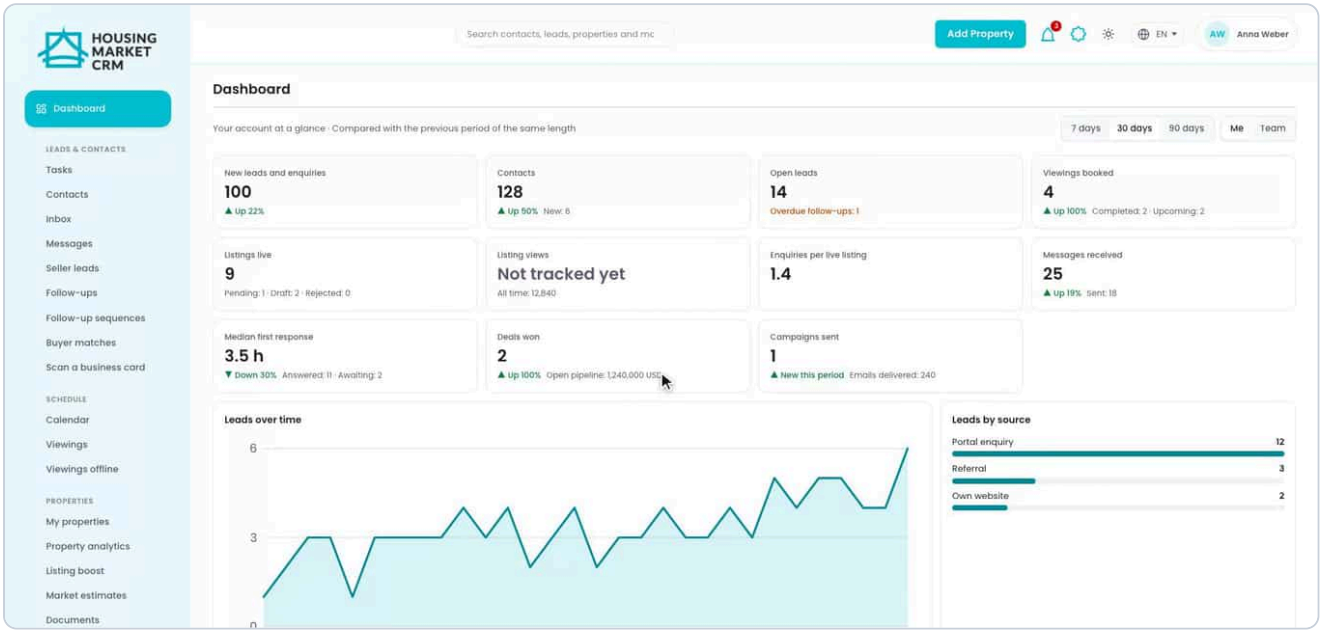


圖 35.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單的「訊息」。

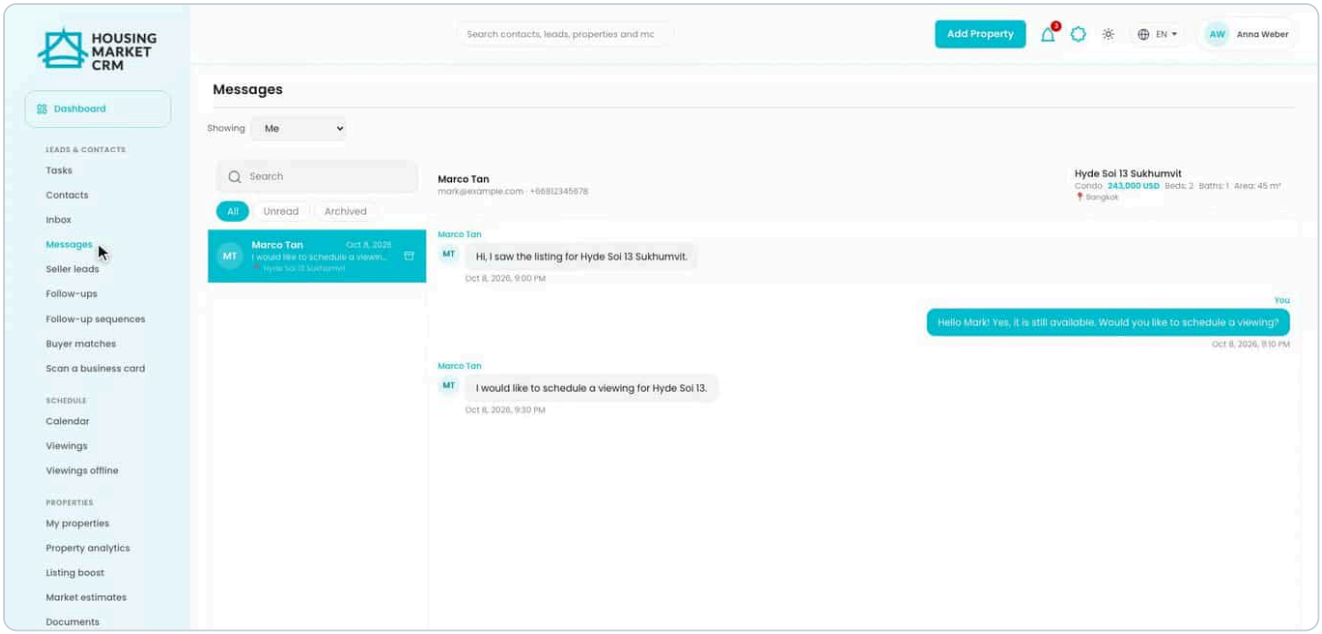


圖 35.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 與同一位客戶的所有往來都在同一個對話串中。

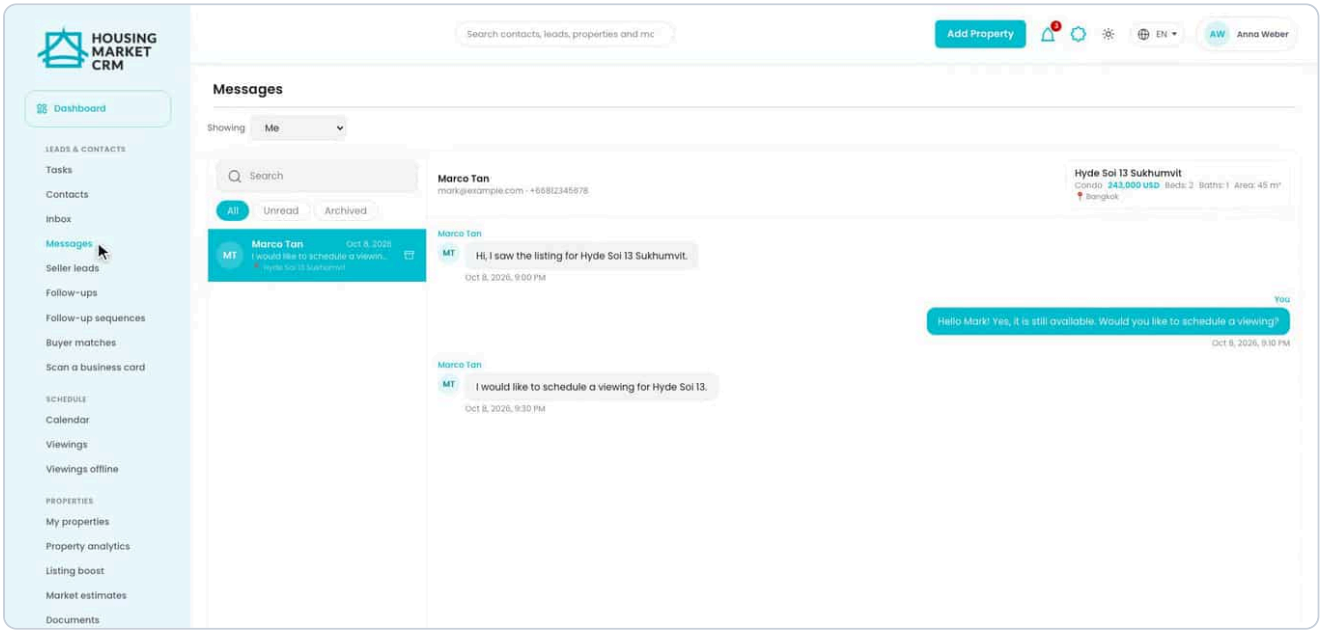


圖 35.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 開啟一則對話。

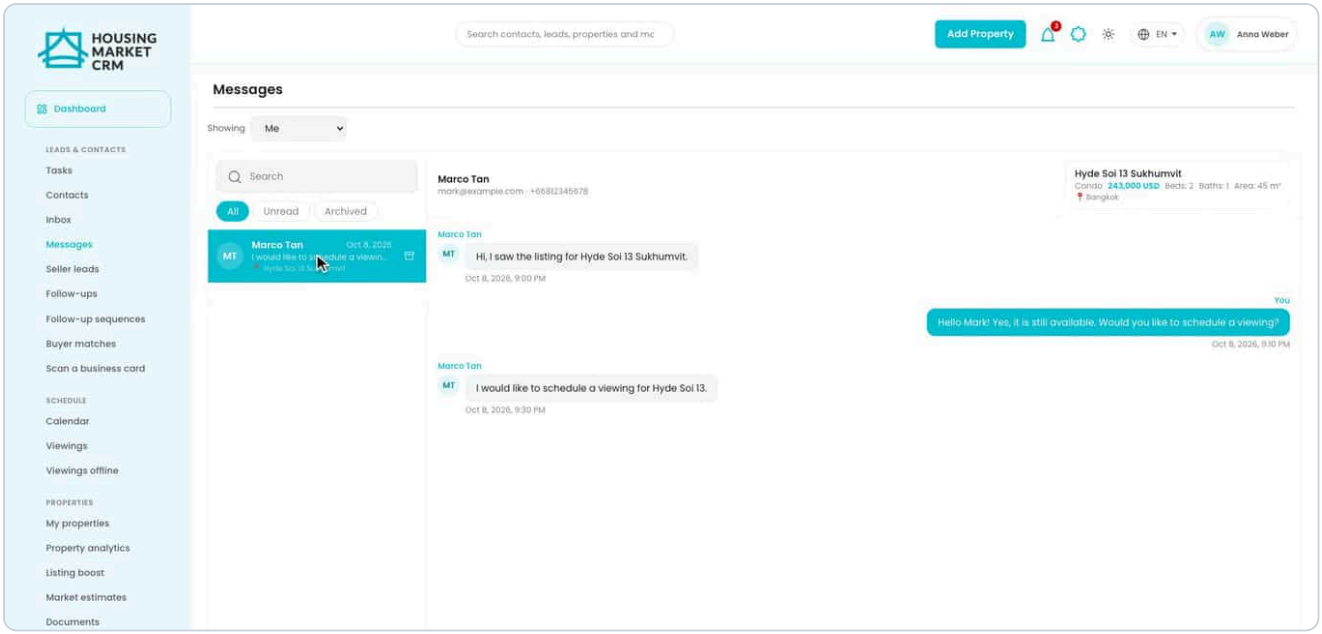


圖 35.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 對方詢問的物件已連結，可直接開啟。

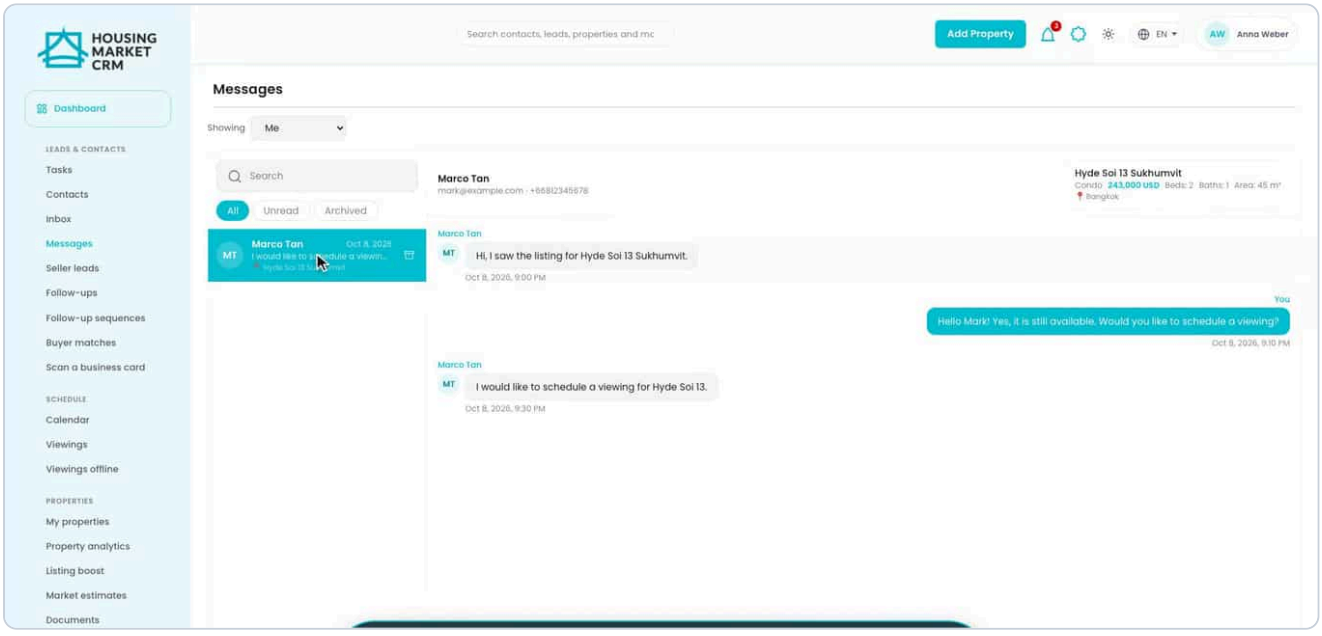


圖 35.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 篩選為「未讀」——您的晨間清單。

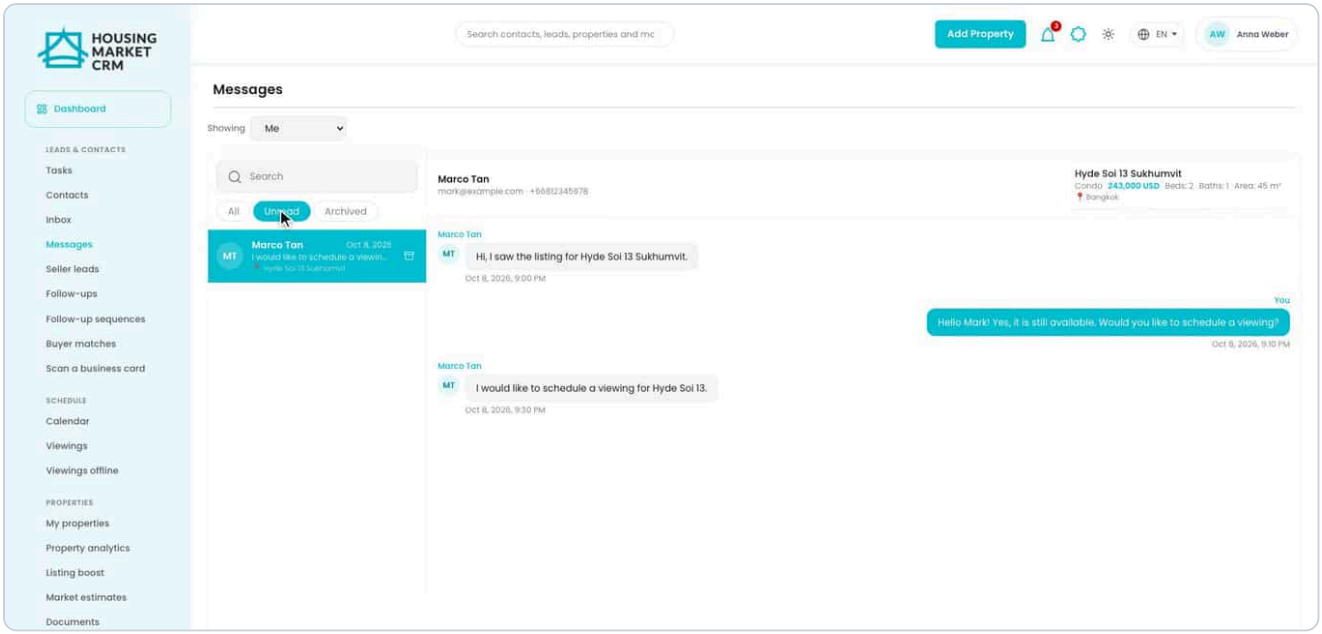


圖 35.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 回到「全部」。

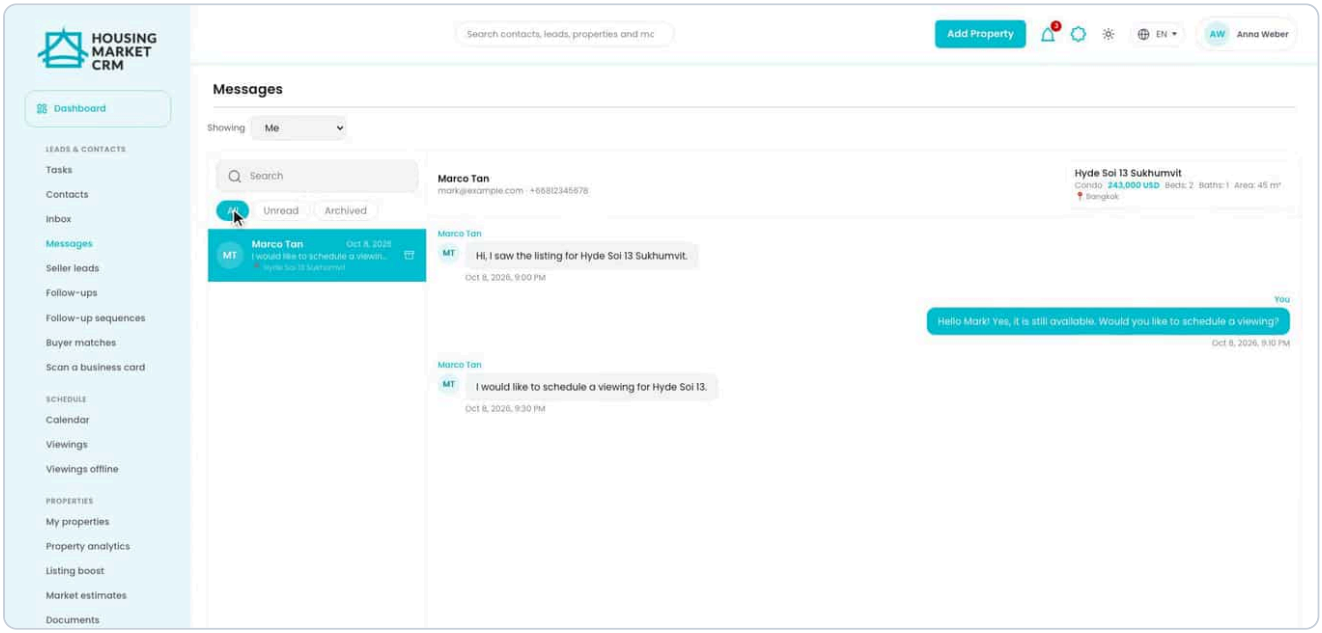


圖 35.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 輸入回覆內容，按「傳送」。

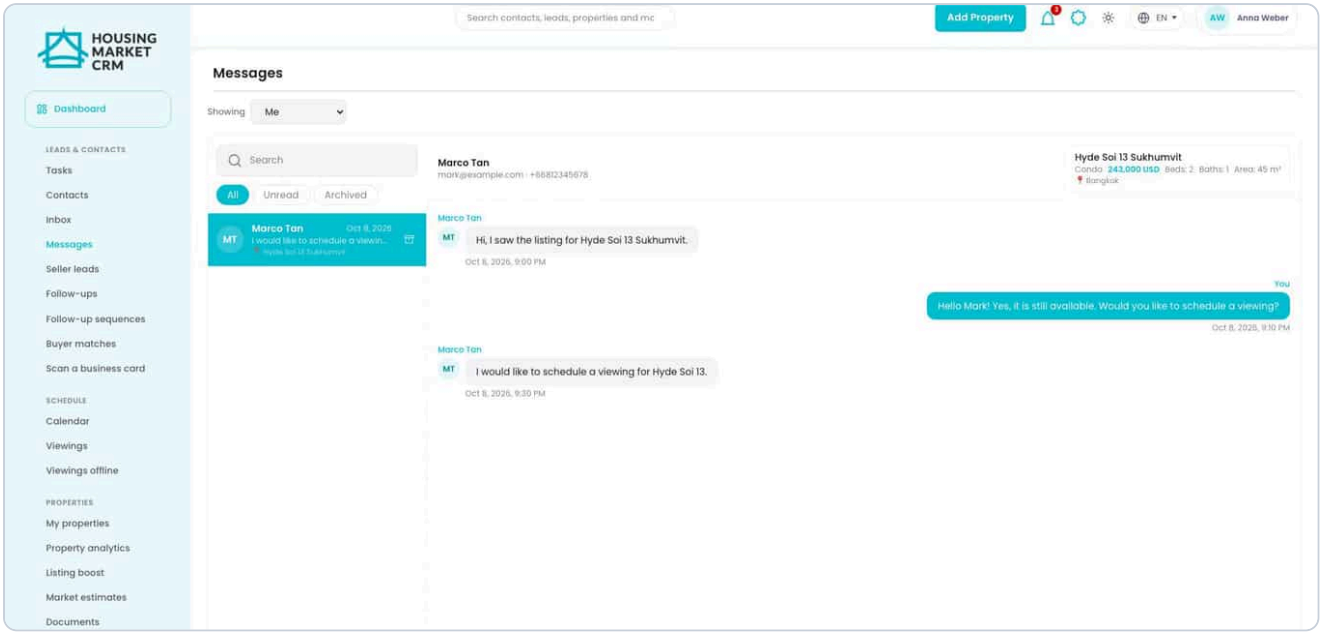


圖 35.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 「已封存」讓已結束的對話不再佔用版面。

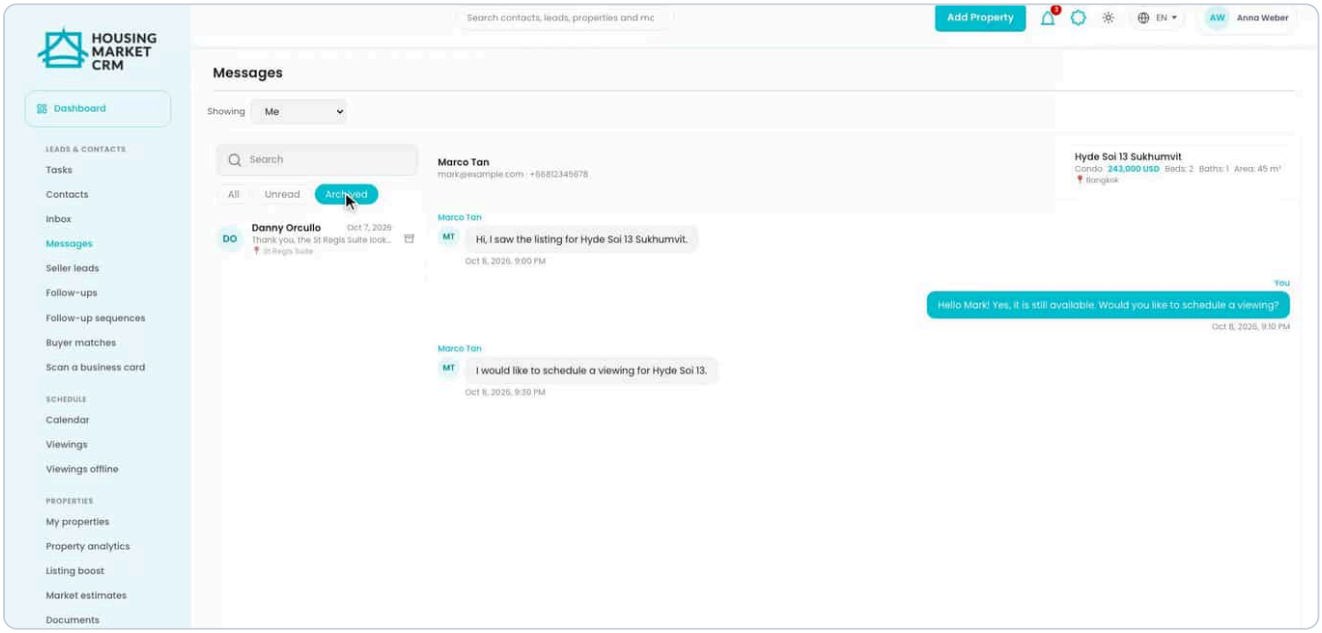


圖 35.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 封存只會隱藏對話——絕不會刪除。

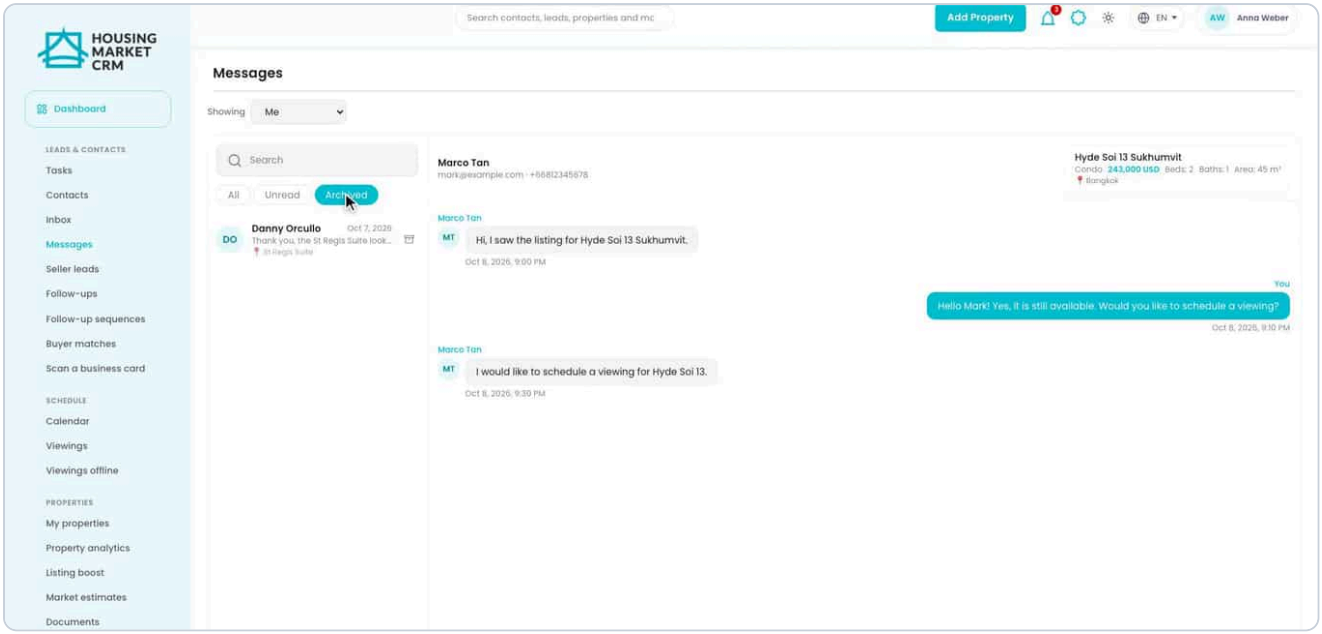


圖 35.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

CRM 中的收件匣是什麼？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-the-unified-inbox
我可以追蹤與買方的溝通嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 第 36 章

從聯絡人傳送 WhatsApp

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，您可以用任何語言撰寫 WhatsApp 訊息範本，替某位聯絡人和某筆物件填好內容，再在自己的手機上開啟已備好文字的 WhatsApp。CRM 本身不會傳送 WhatsApp 訊息。

在 WhatsApp 設定中，用 CRM 提供的任何語言撰寫您常傳的訊息。選擇一個範本，預覽替某位聯絡人和某筆物件填好後的內容，然後複製，或在您的裝置上開啟 WhatsApp，文字已準備好傳送。

訊息照常從您自己的 WhatsApp 帳號送出，因此我們不收取任何費用。在 CRM 內收發 WhatsApp Business 訊息並在收件匣中查看的功能正在開發中。

出自說明中心： **WhatsApp 範本如何使用？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

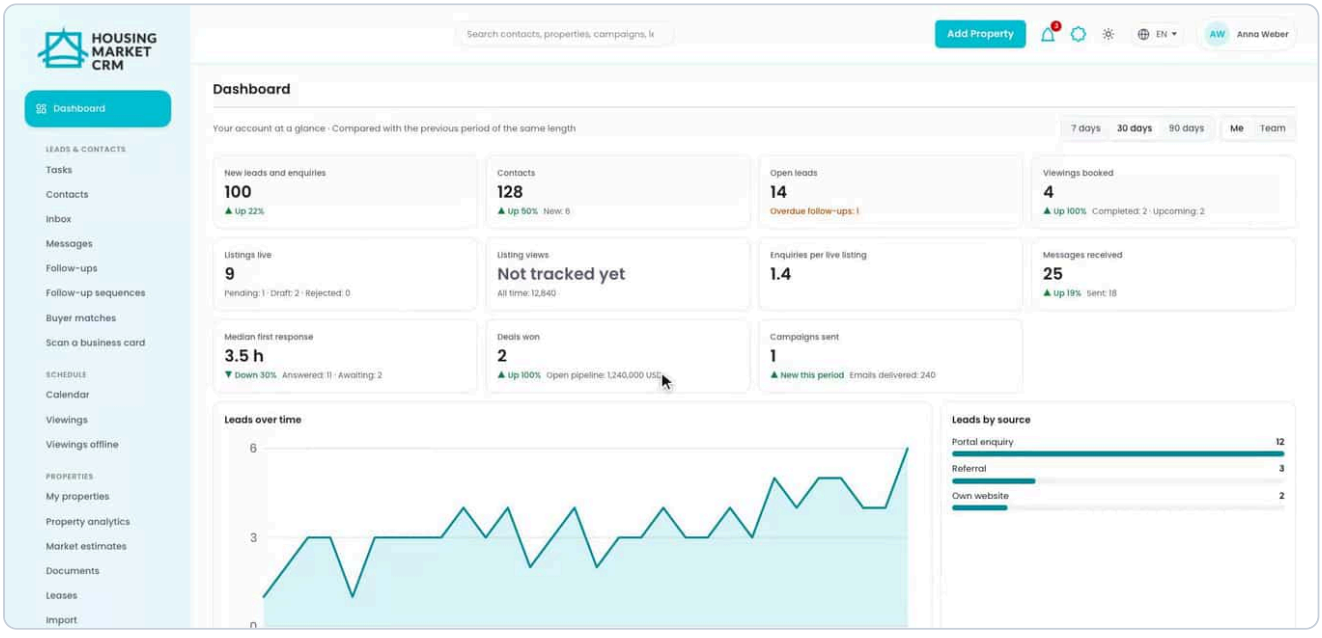


圖 36.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 WhatsApp templates（WhatsApp 範本）。

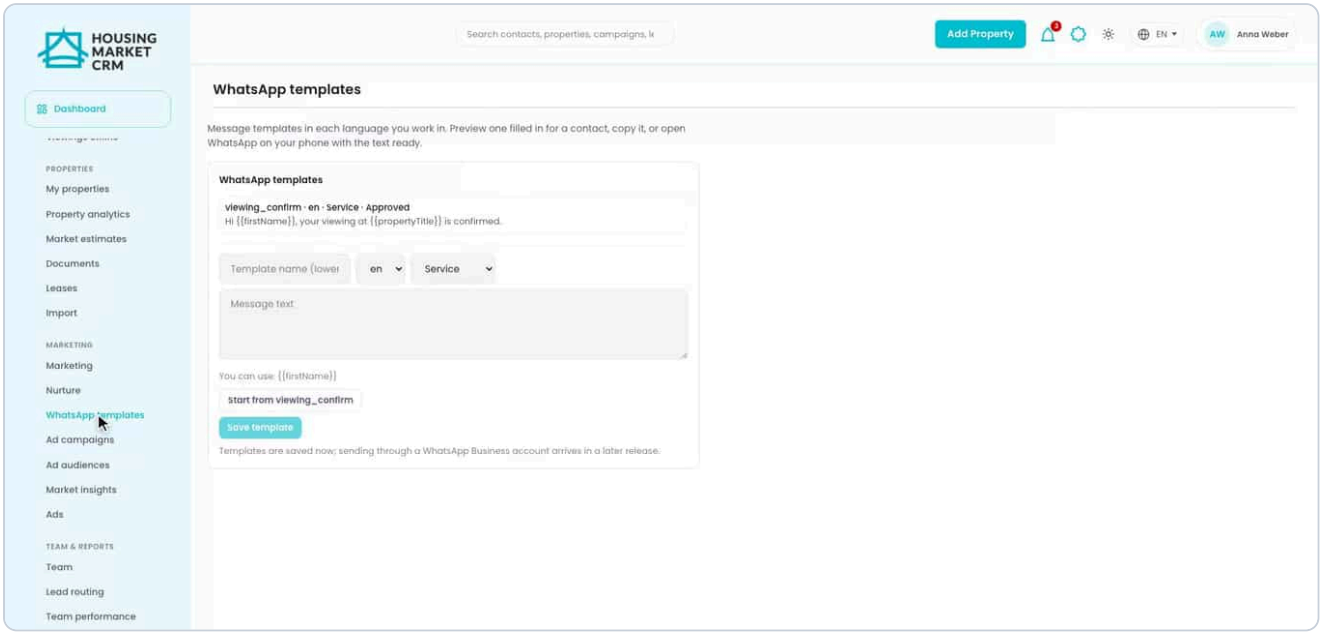


圖 36.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 為範本命名。

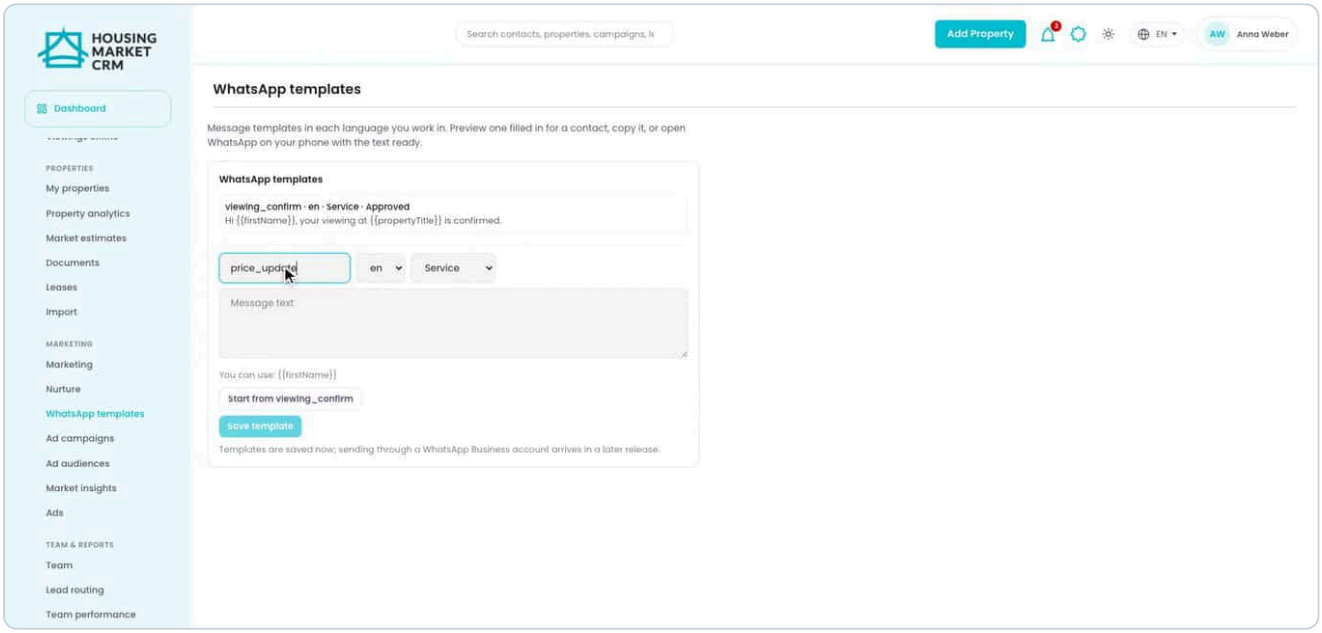


圖 36.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 撰寫訊息——名字請用 {{firstName}}。

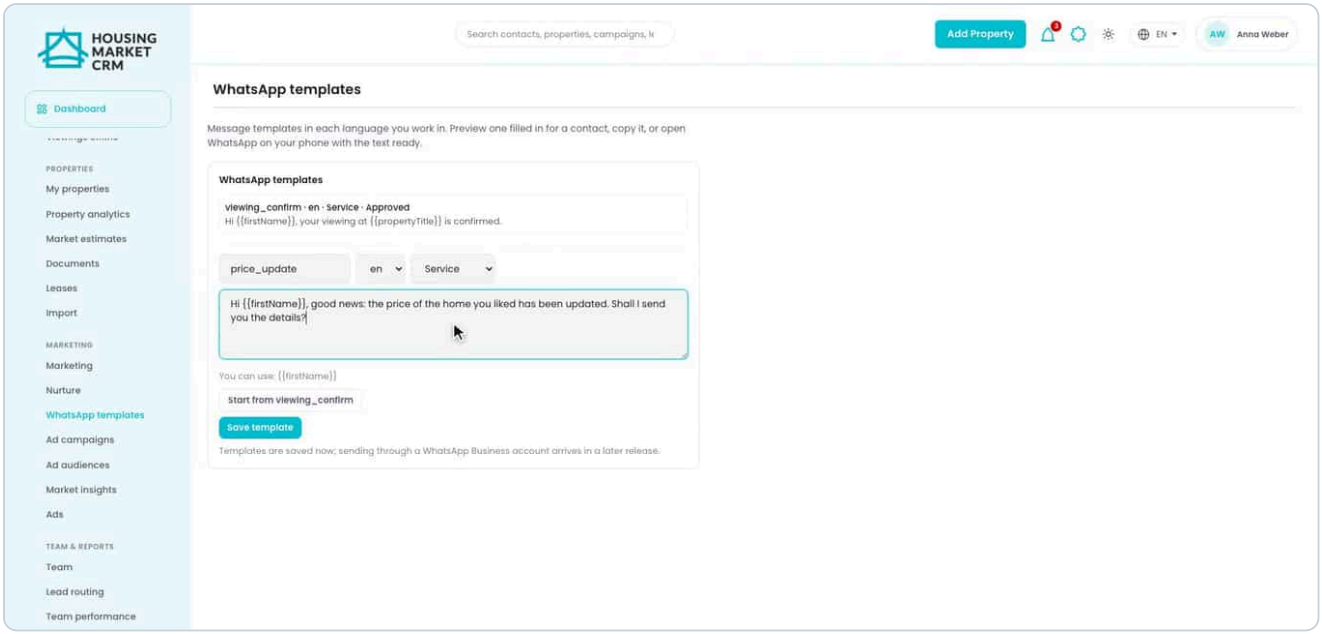


圖 36.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 Save template（儲存範本）。

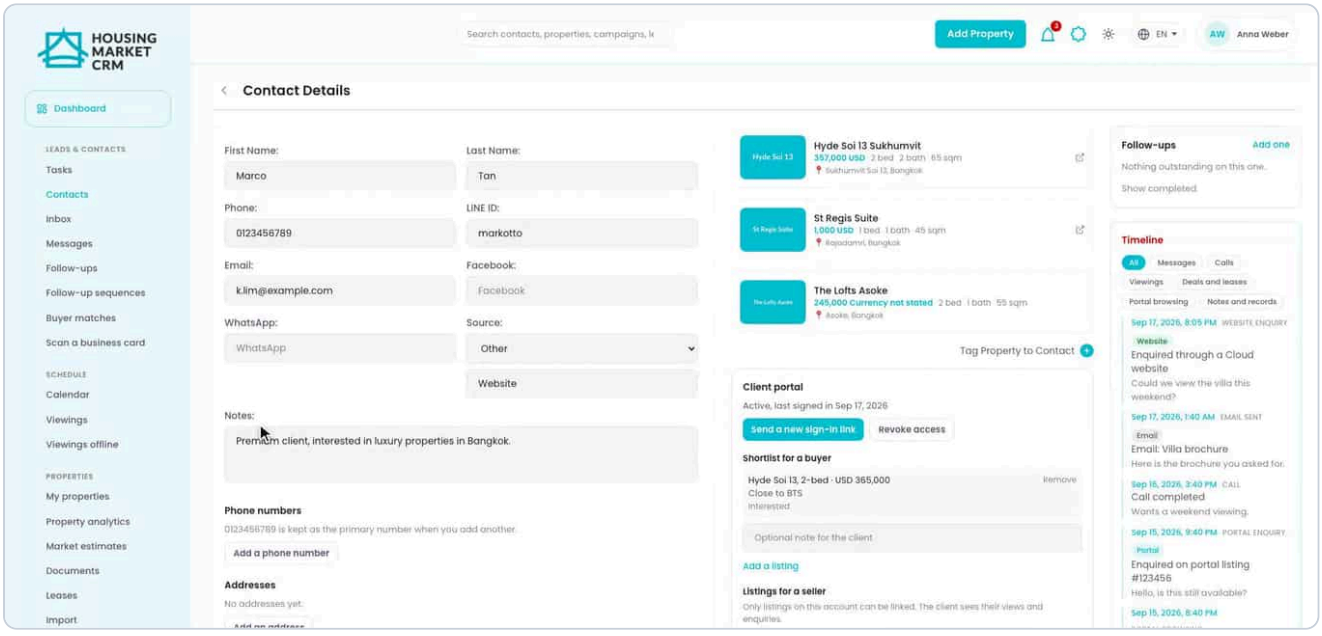


圖 36.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 開啟一位聯絡人… …找到 WhatsApp 面板。

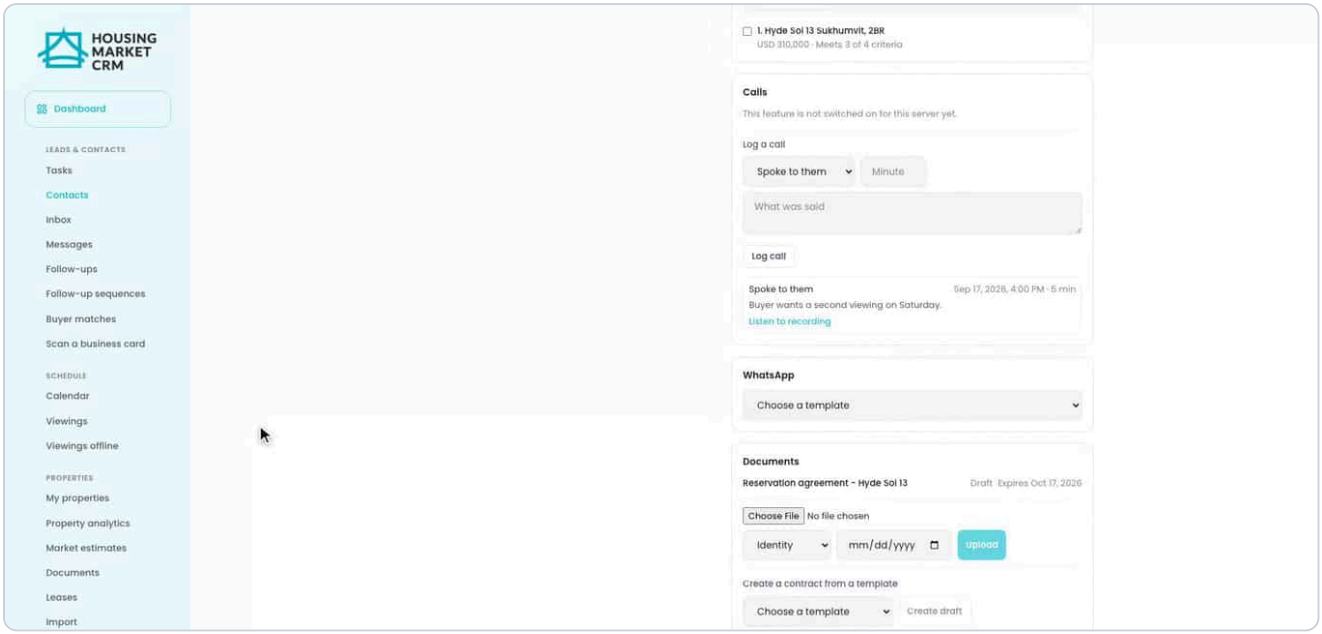


圖 36.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 選擇範本：CRM 會填入細節並開啟 WhatsApp。

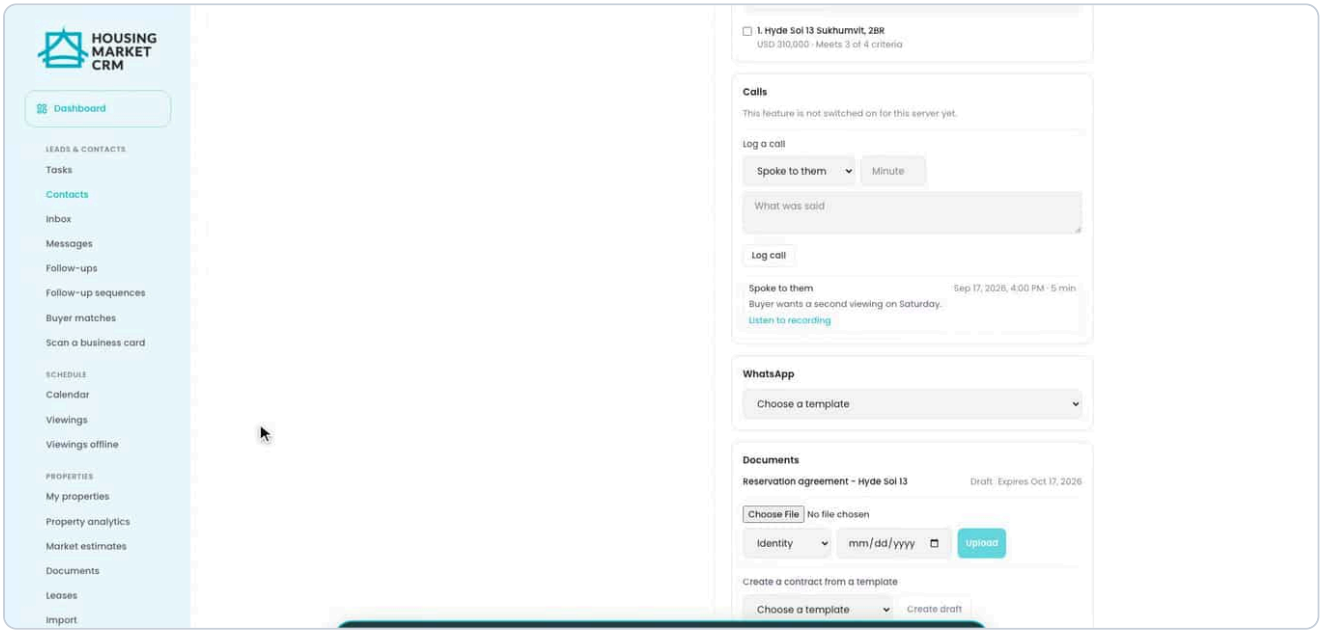


圖 36.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 訊息由您自己的 WhatsApp 號碼傳送。

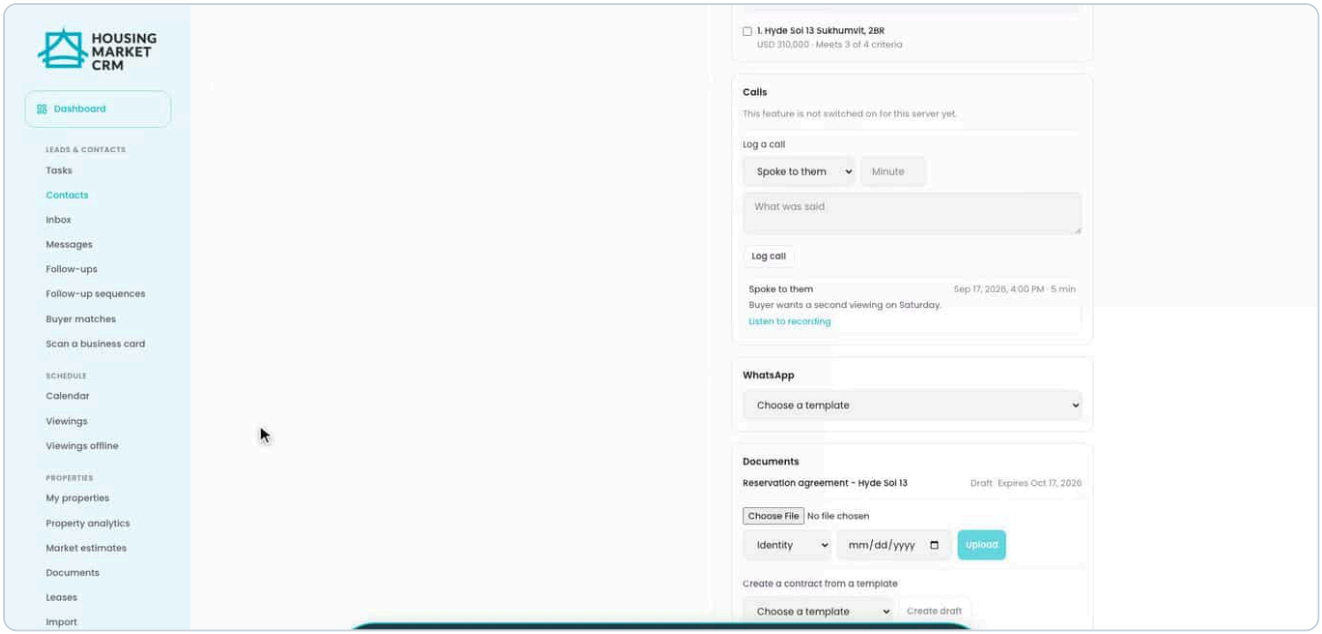


圖 36.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我可以追蹤與買方的溝通嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 第 37 章

WhatsApp 範本

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，您可以用任何語言撰寫 WhatsApp 訊息範本，替某位聯絡人和某筆物件填好內容，再在自己的手機上開啟已備好文字的 WhatsApp。CRM 本身不會傳送 WhatsApp 訊息。

在 WhatsApp 設定中，用 CRM 提供的任何語言撰寫您常傳的訊息。選擇一個範本，預覽替某位聯絡人和某筆物件填好後的內容，然後複製，或在您的裝置上開啟 WhatsApp，文字已準備好傳送。

訊息照常從您自己的 WhatsApp 帳號送出，因此我們不收取任何費用。在 CRM 內收發 WhatsApp Business 訊息並在收件匣中查看的功能正在開發中。

出自說明中心： **WhatsApp 範本如何使用？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

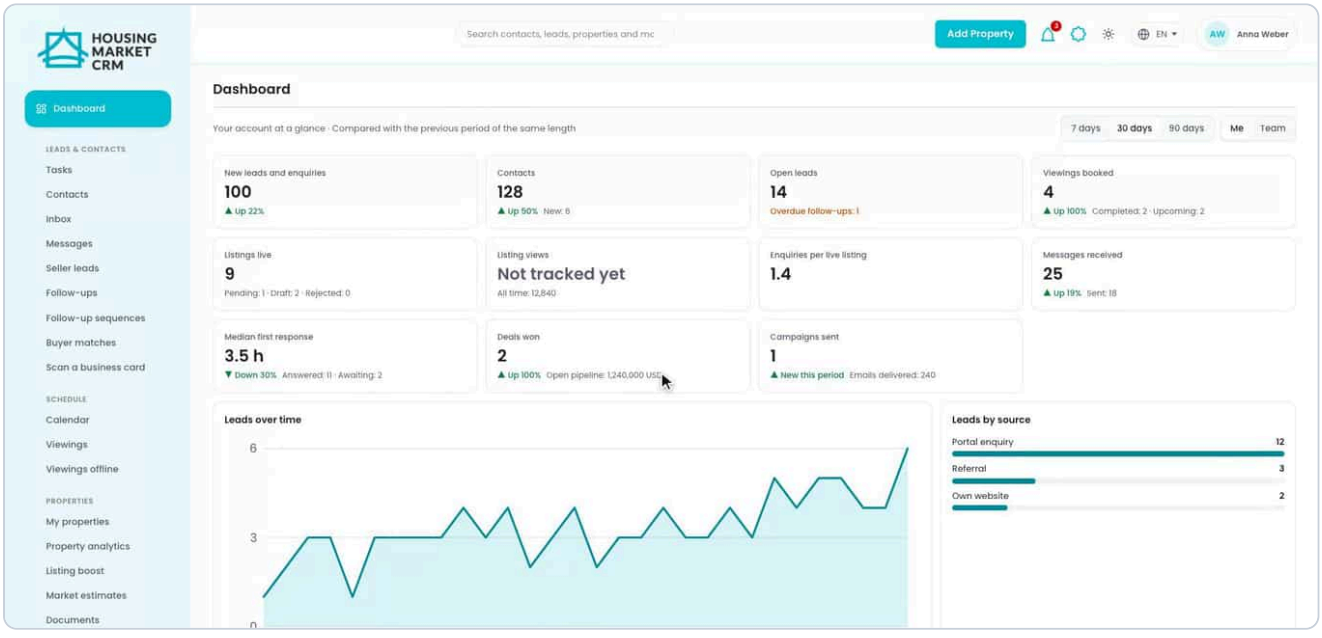


圖 37.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選 WhatsApp templates（WhatsApp 範本）。

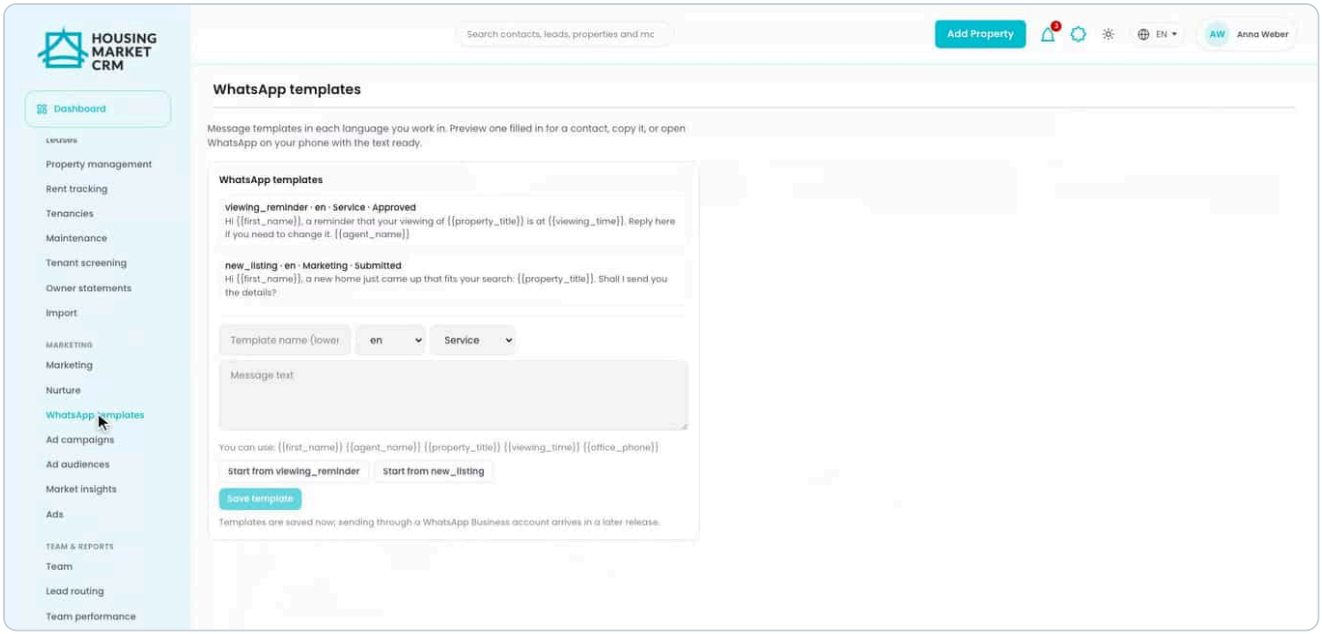


圖 37.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 從帶看提醒開始。

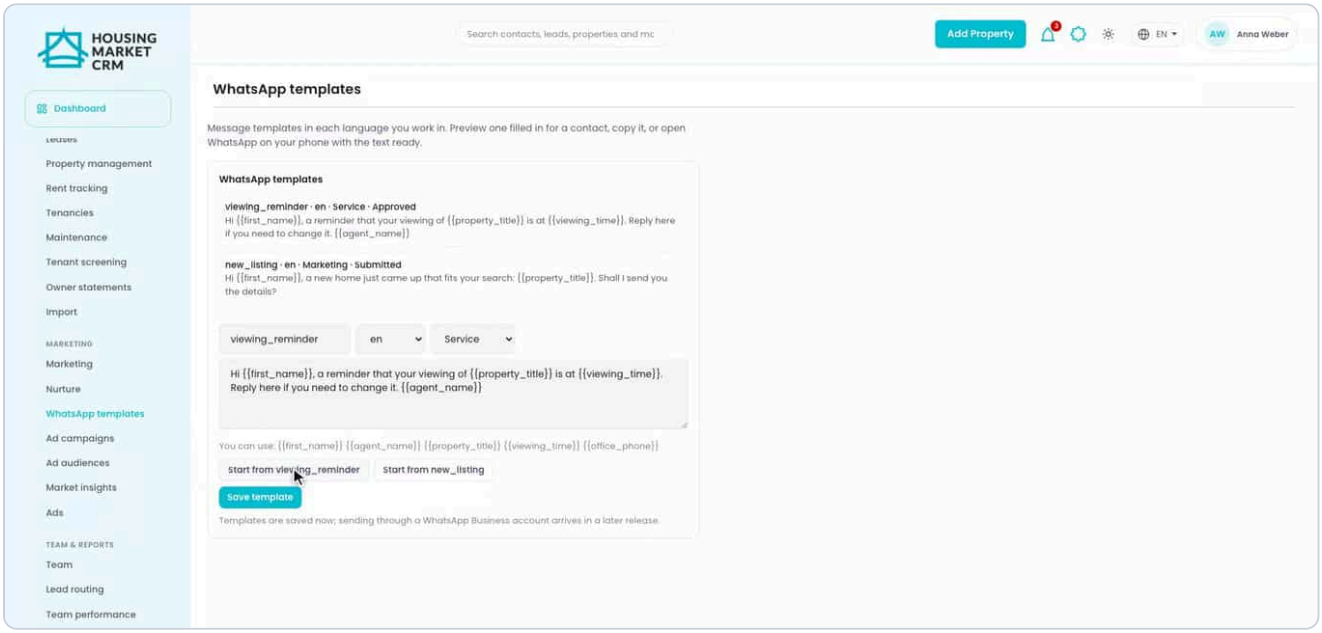


圖 37.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 以您實際使用的每一種語言撰寫。

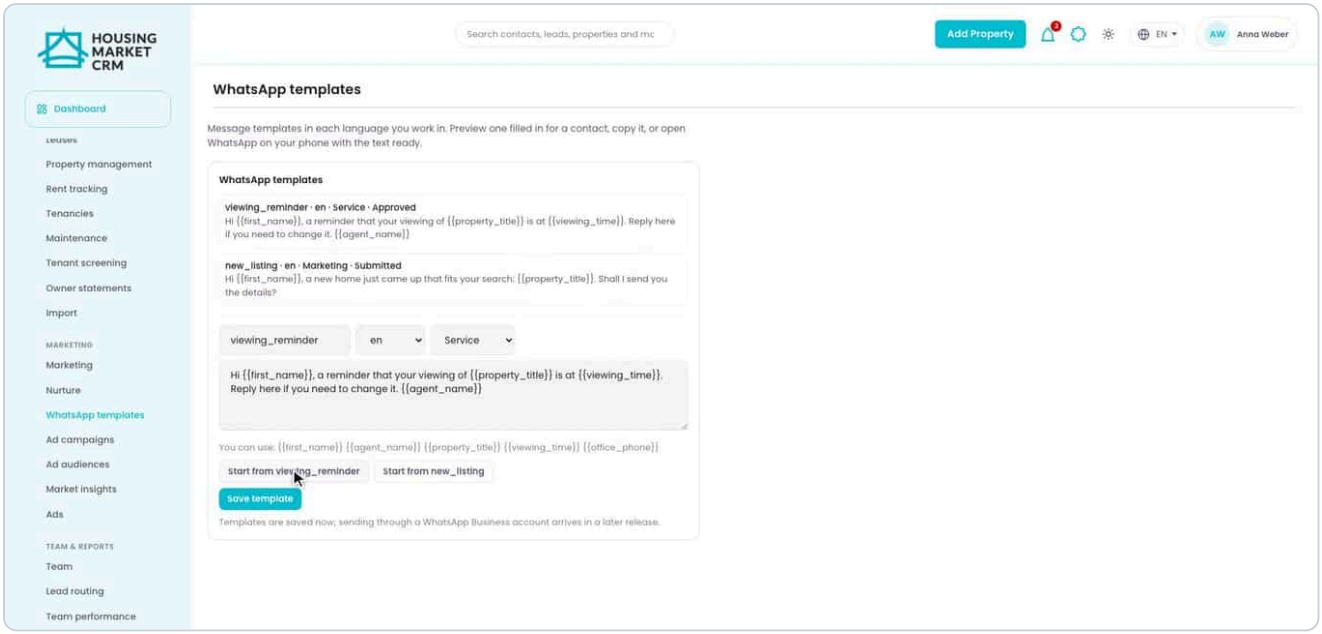


圖 37.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 以真實聯絡人預覽——這樣才能揪出生硬的預留位置。

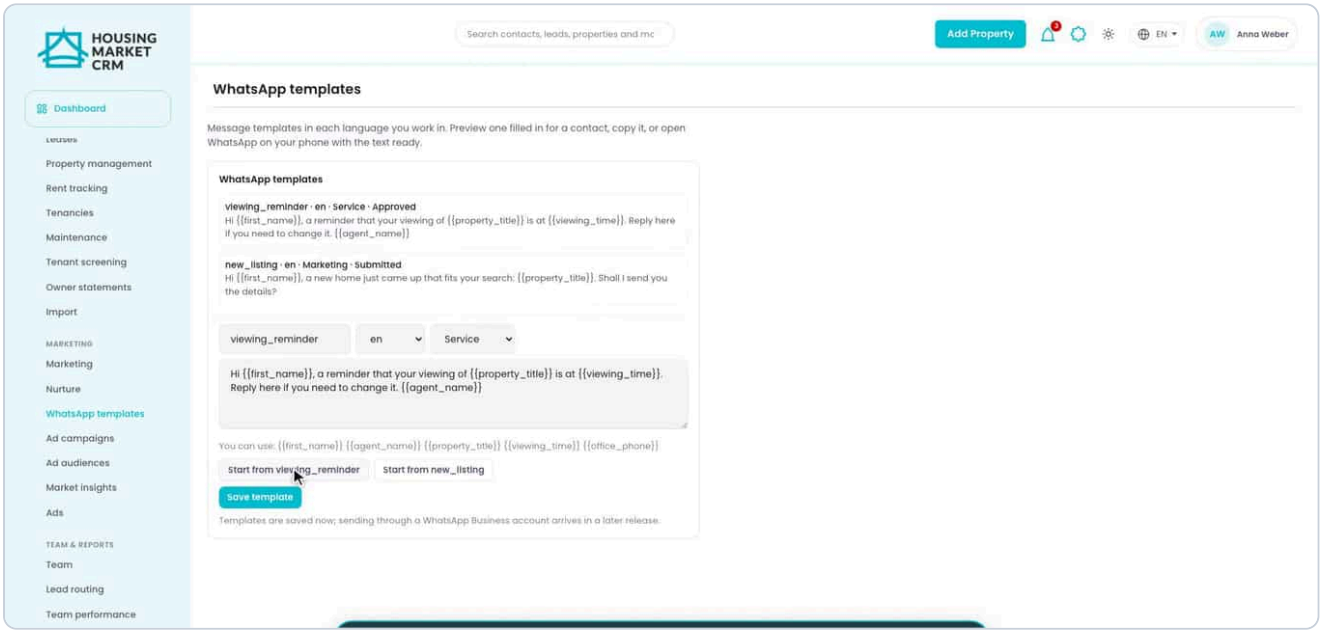


圖 37.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 接著點選「儲存範本」。

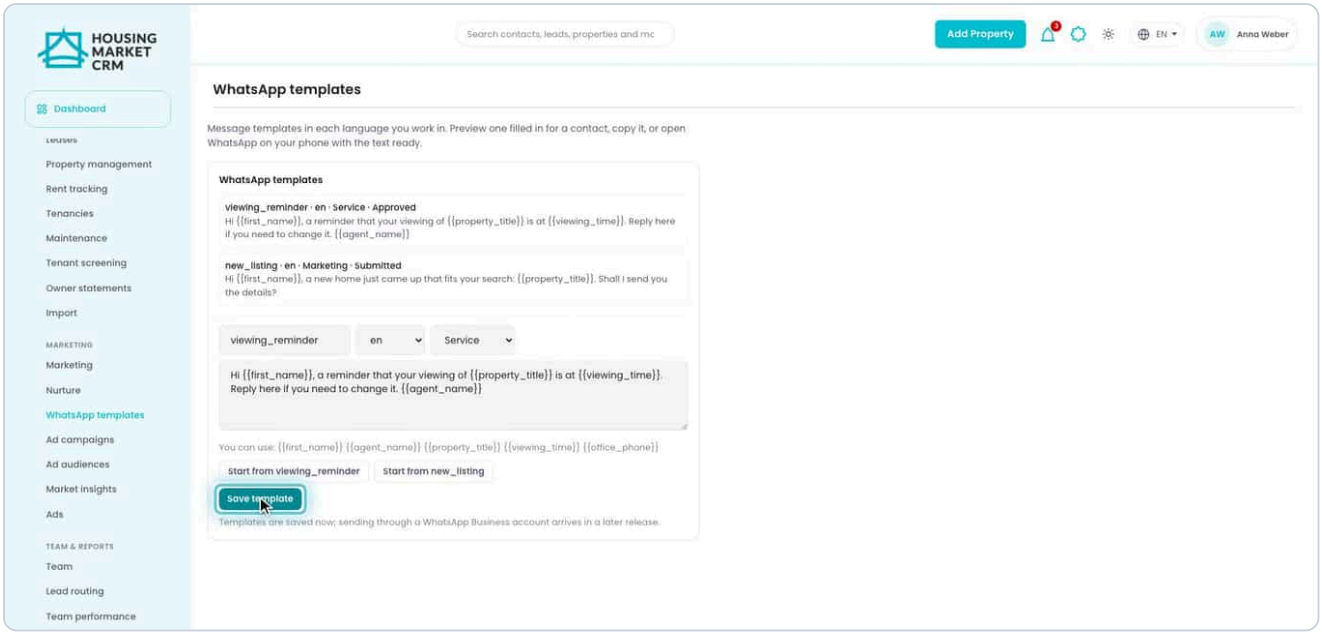


圖 37.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 CRM 把文字交給您的手機。對話留在您的 WhatsApp。

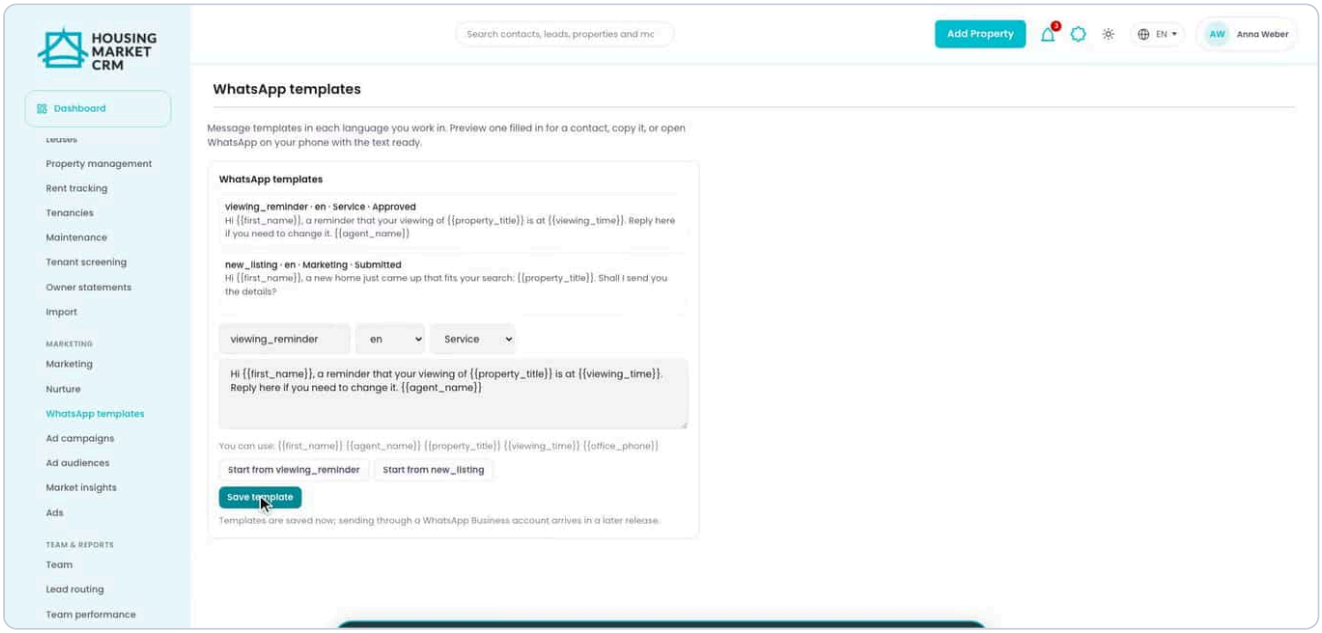


圖 37.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 提醒只要兩行：地址與時間。

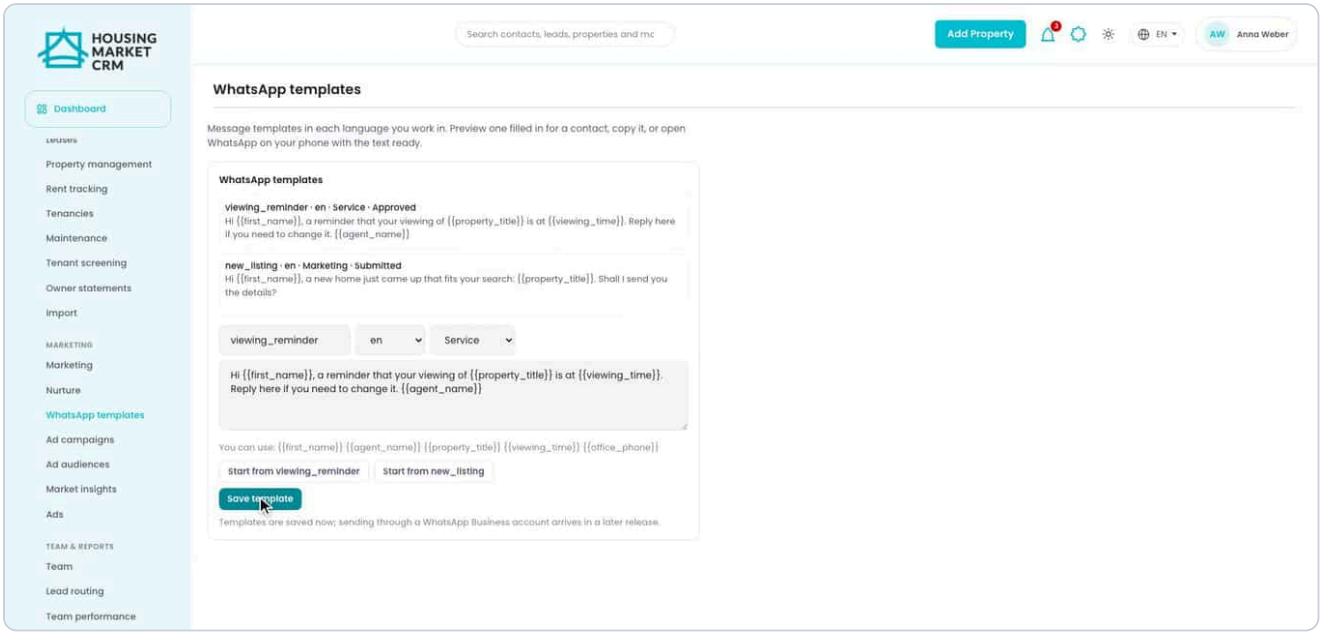


圖 37.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 語言不對的提醒是失誤，不是貼心。

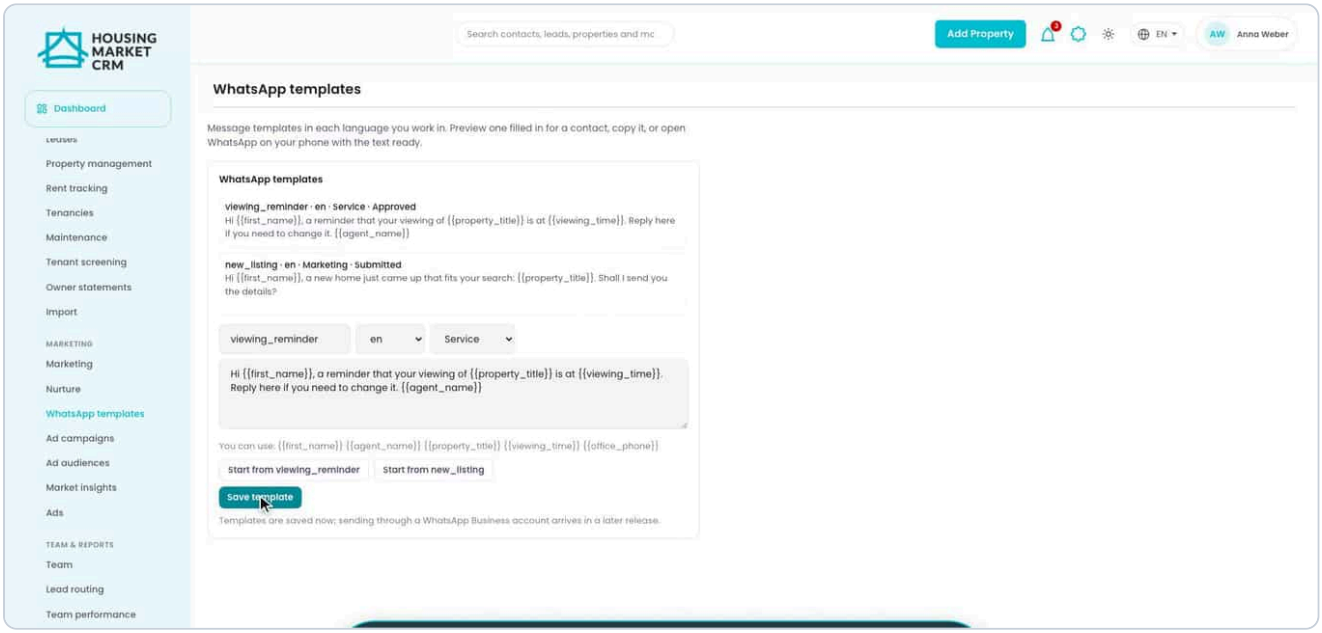


圖 37.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

38 第 38 章

群發電子郵件

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

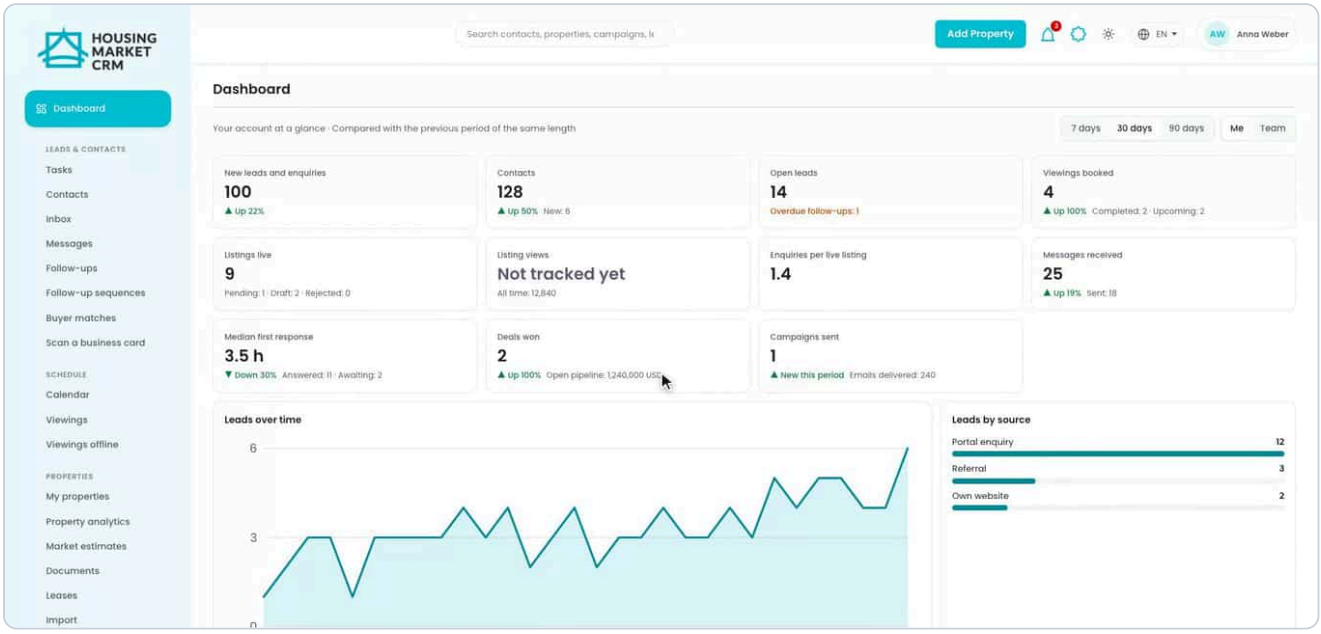


圖 38.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Marketing。

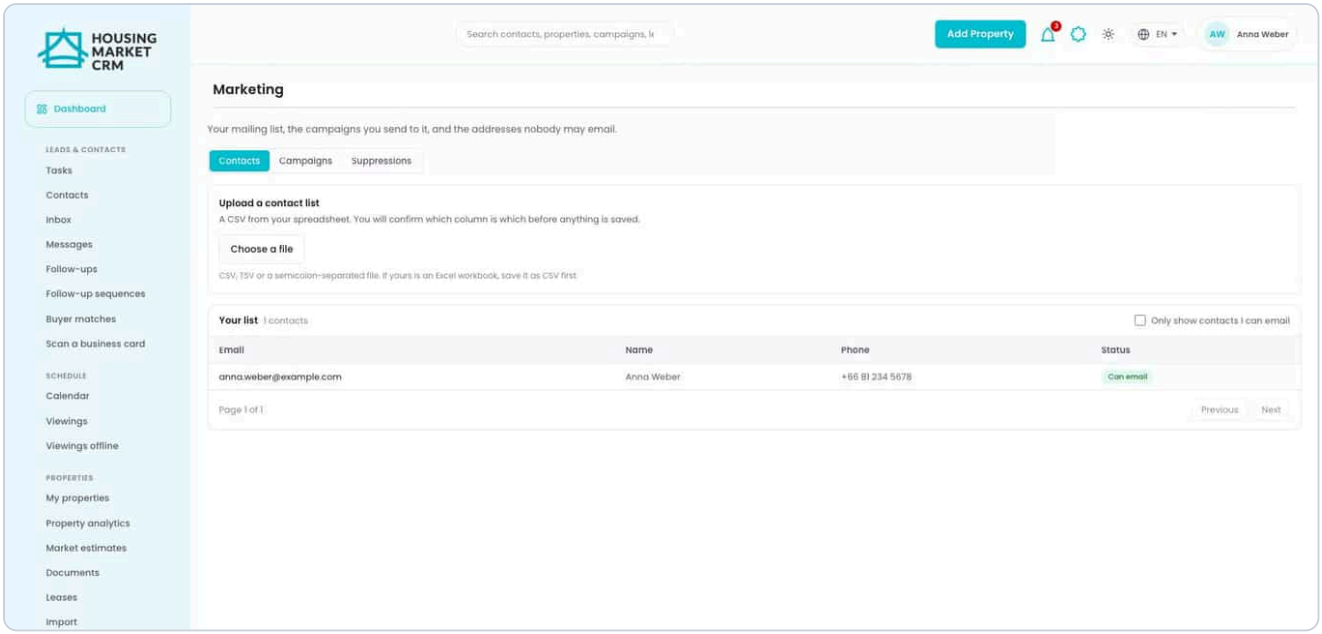


圖 38.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 郵寄清單會顯示可寄送的對象。

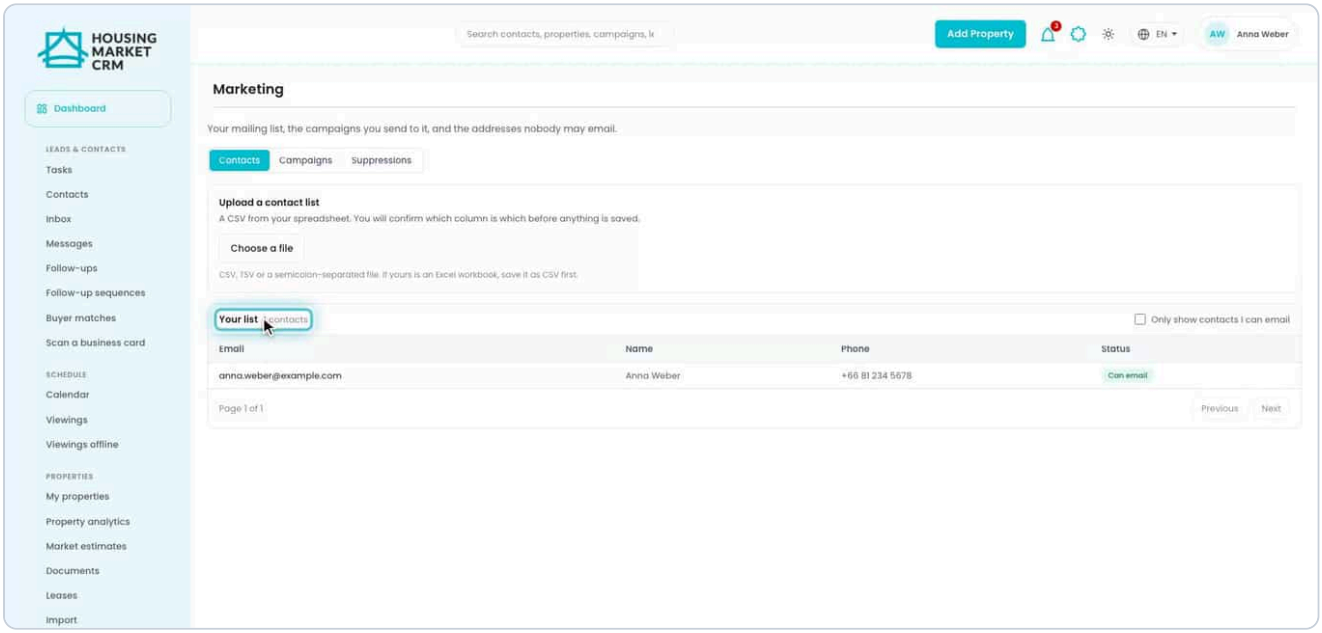


圖 38.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 開啟 Campaigns 分頁。

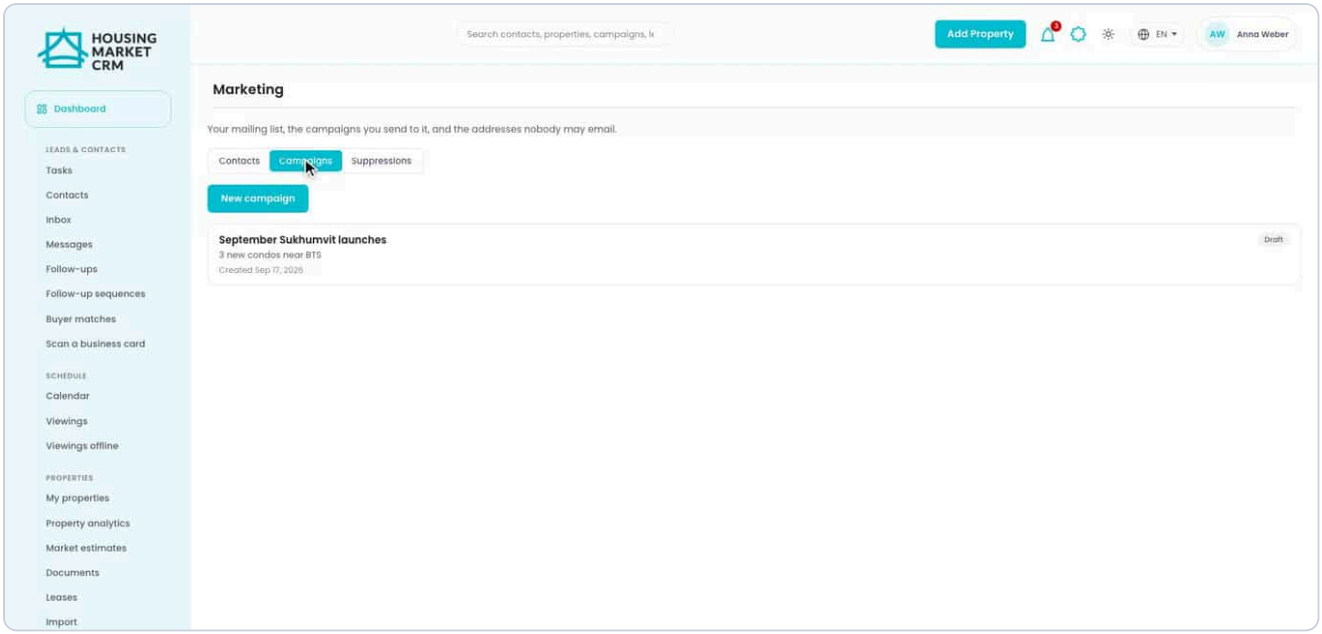


圖 38.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選 New campaign（新增廣告活動）。

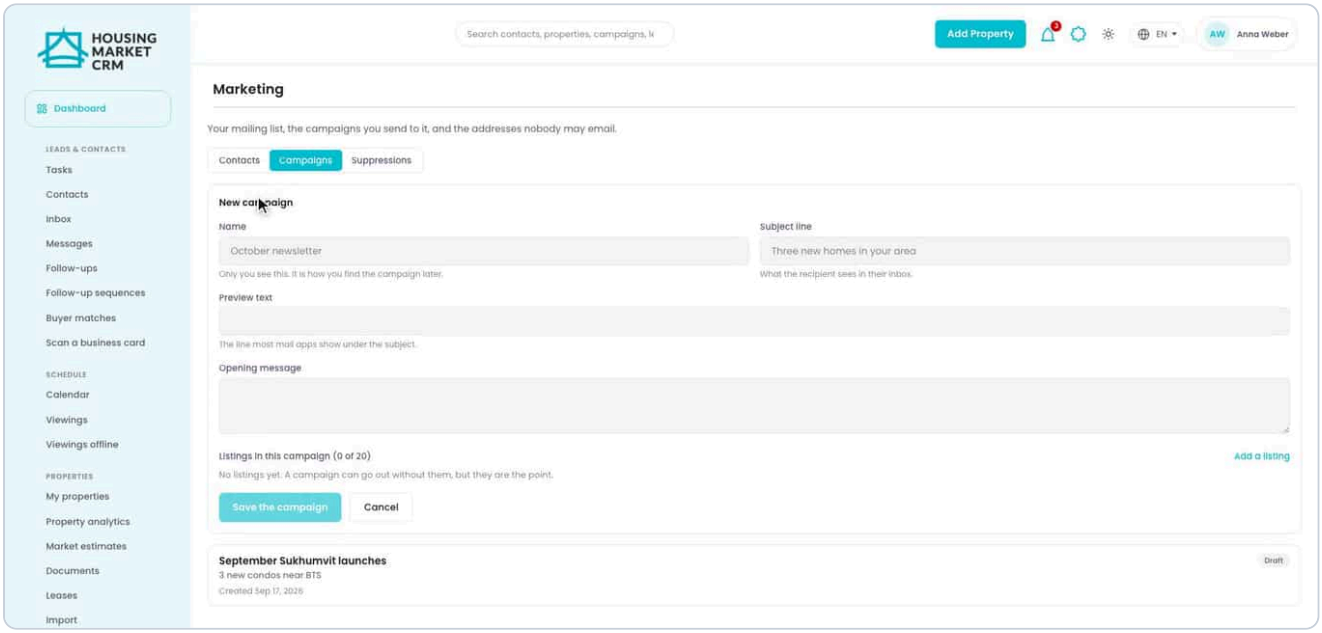


圖 38.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 為行銷活動命名。

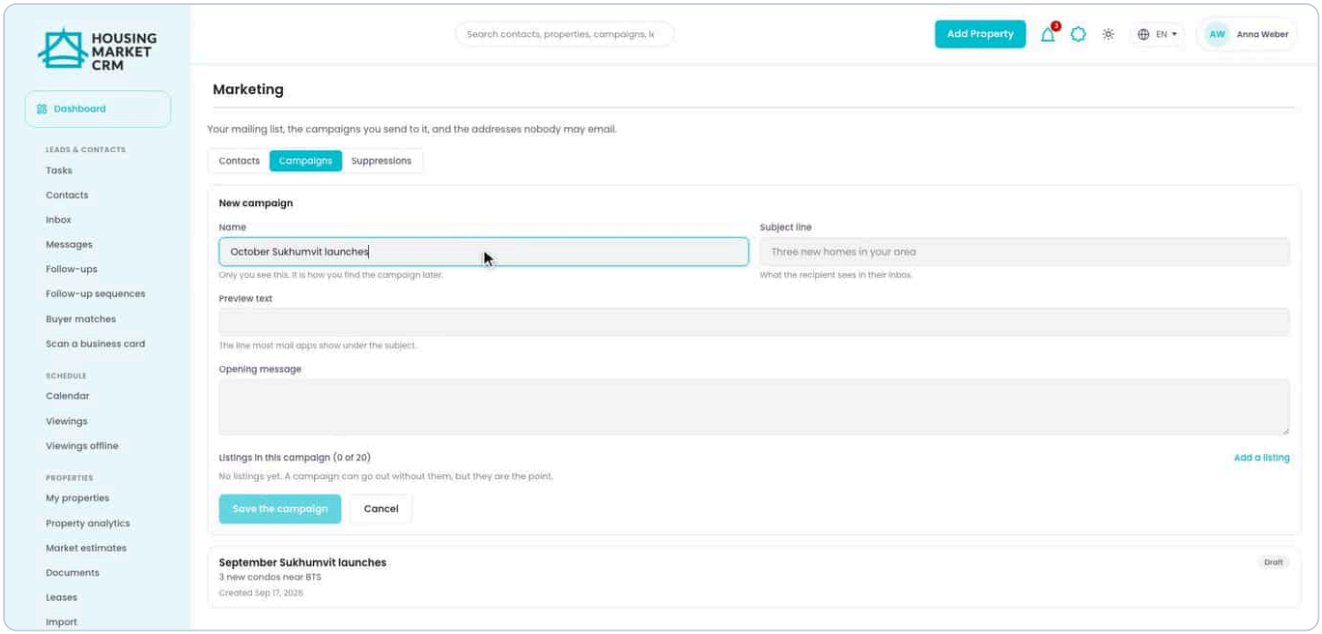


圖 38.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 撰寫清楚的主旨。

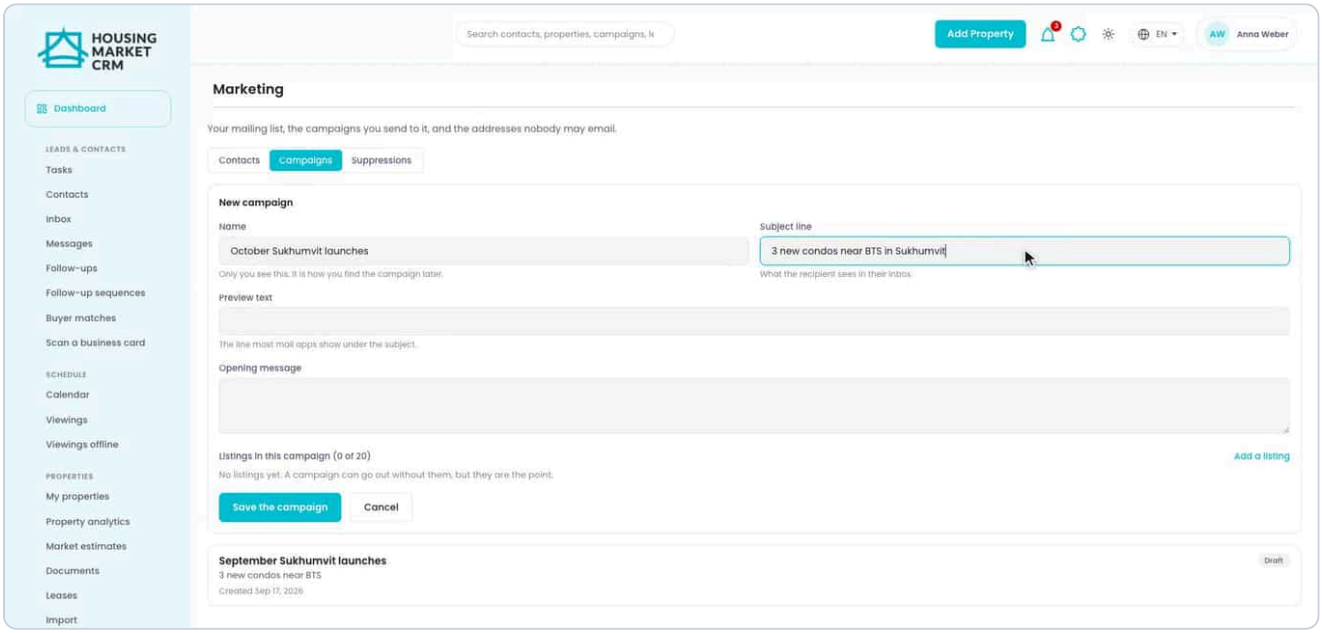


圖 38.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 使用 Add a listing 加入精選物件。

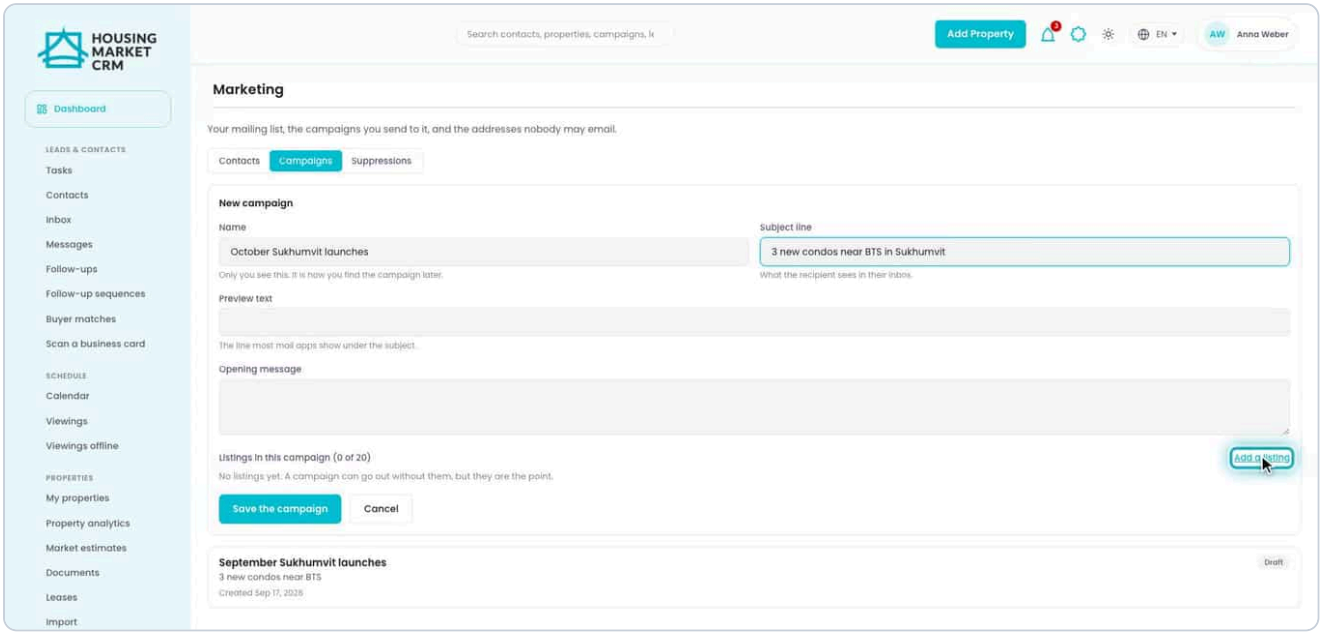


圖 38.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 選擇發送時間，然後儲存行銷活動。

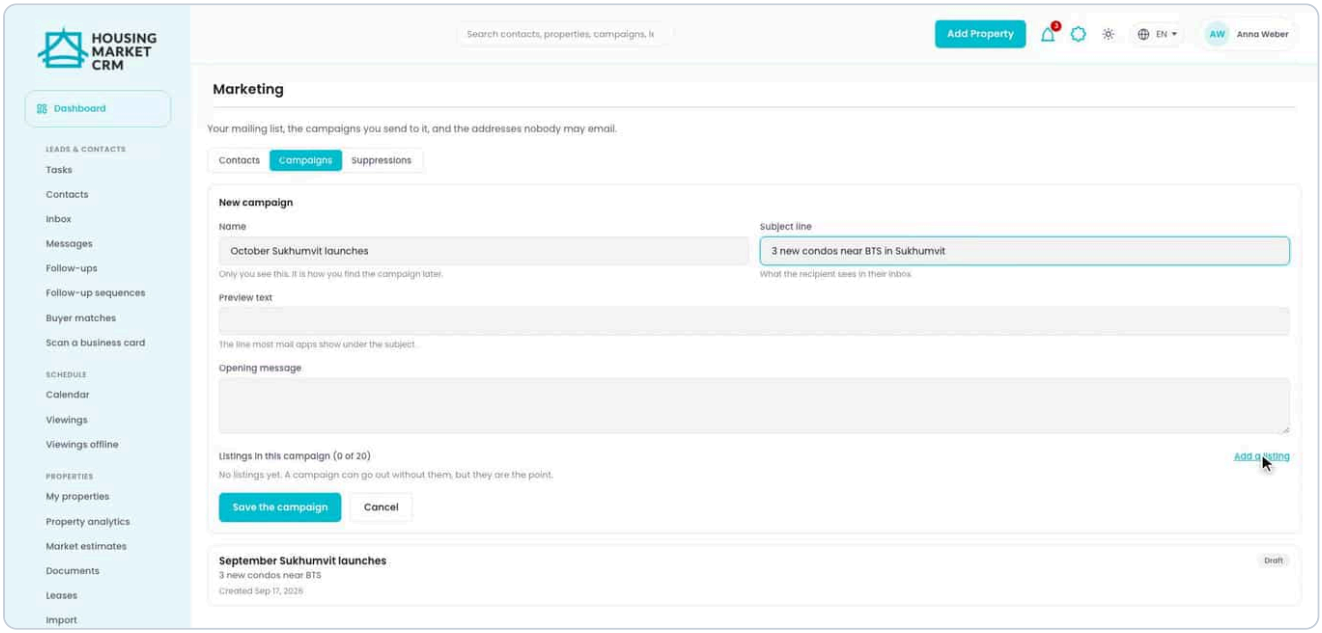


圖 38.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 Suppressions 列出不得寄送的地址。

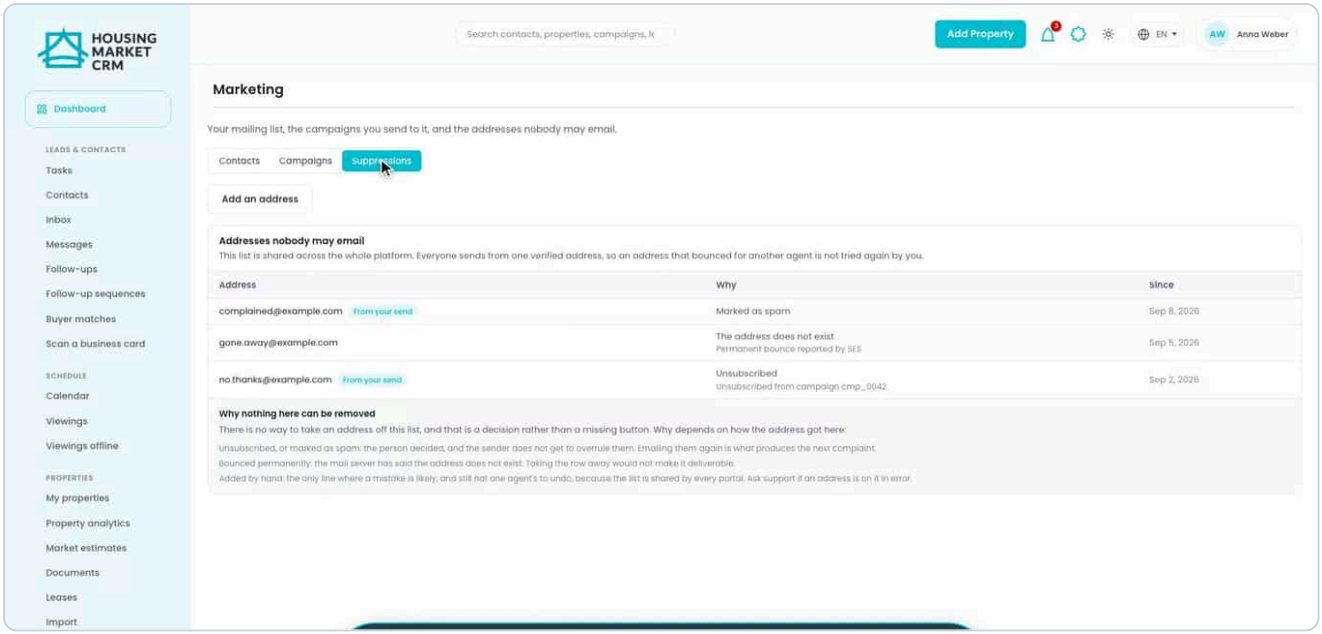


圖 38.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

什麼是 Housing Market CRM？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-housing-market-crm
客戶培養如何運作？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-does-nurture-work

39 第 39 章

通知中心

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

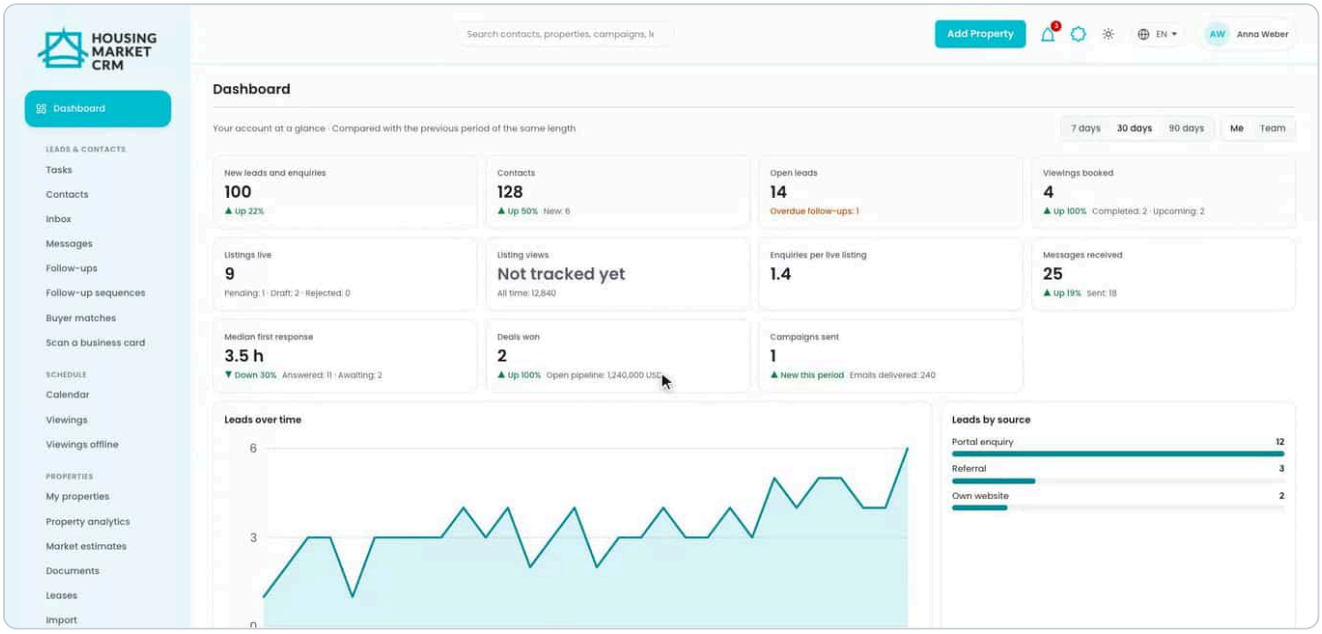


圖 39.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 紅色計數顯示未讀通知。

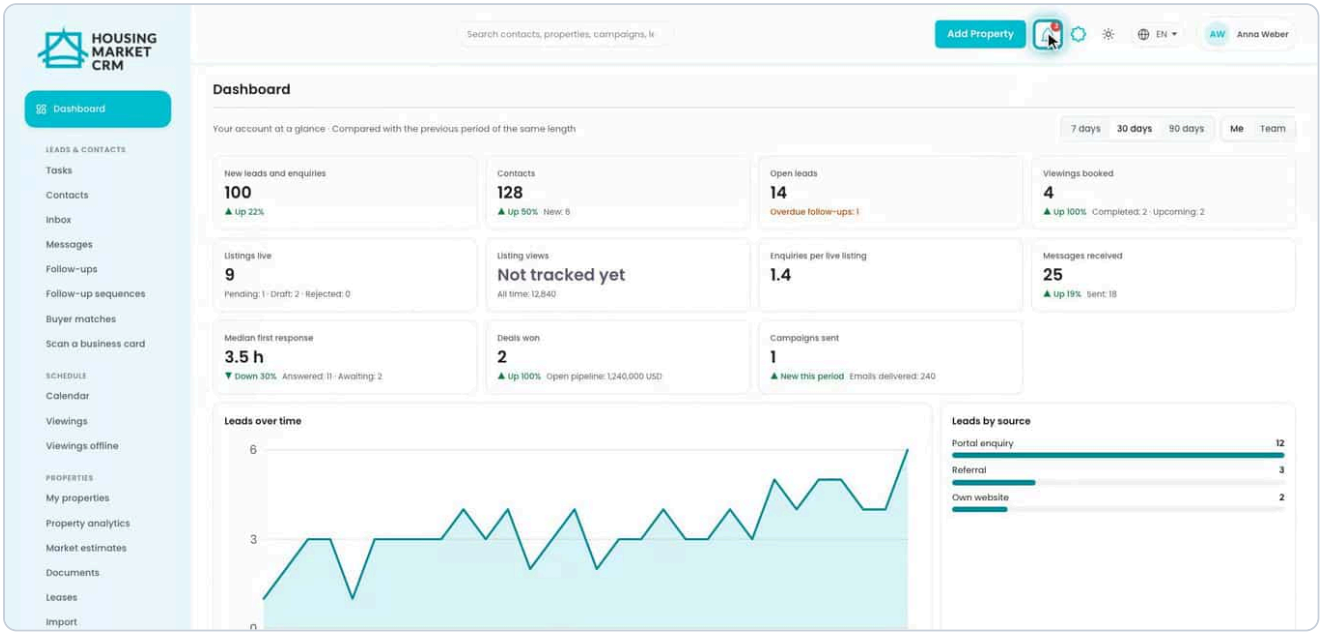


圖 39.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 點選鈴鐺圖示。

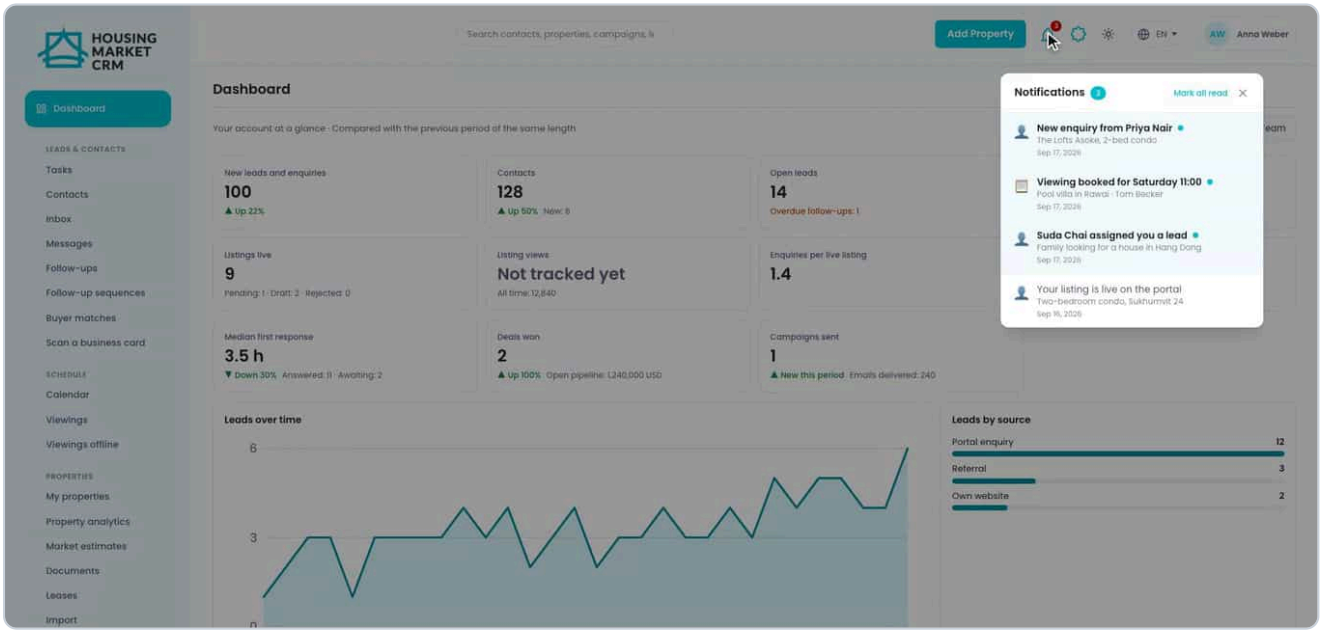


圖 39.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 新諮詢、已預約帶看、指派的潛在客戶與已上線物件。

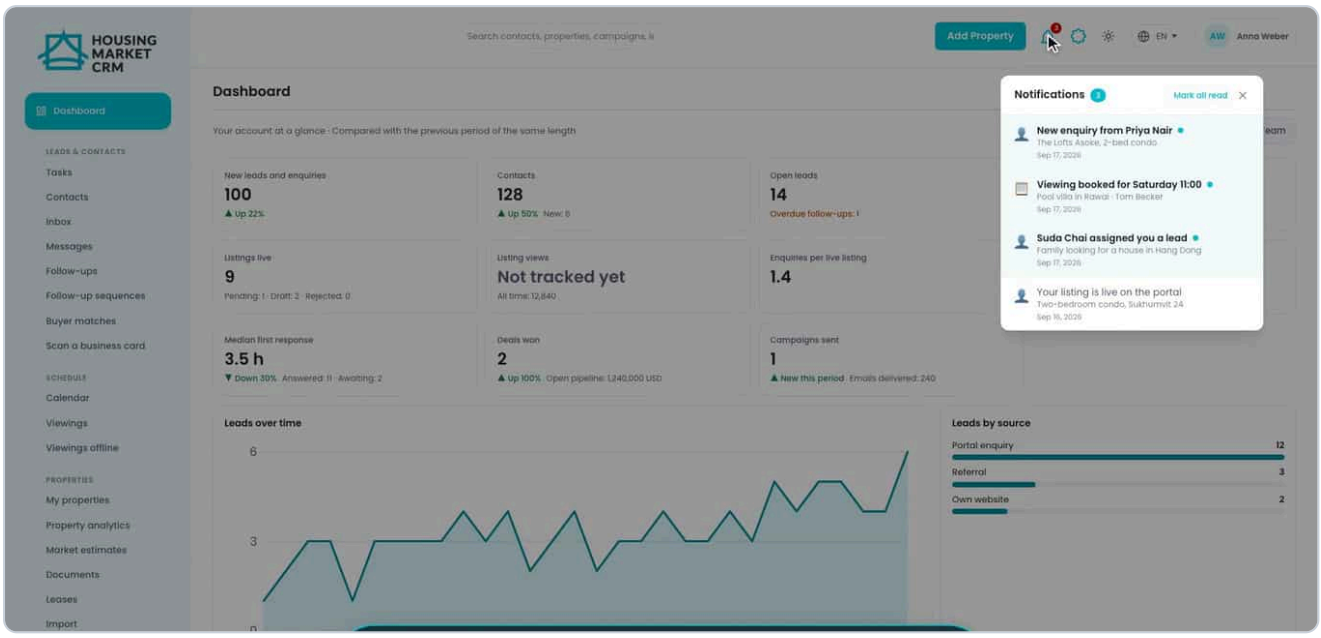


圖 39.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 點選項目即可開啟其對應的潛在客戶。

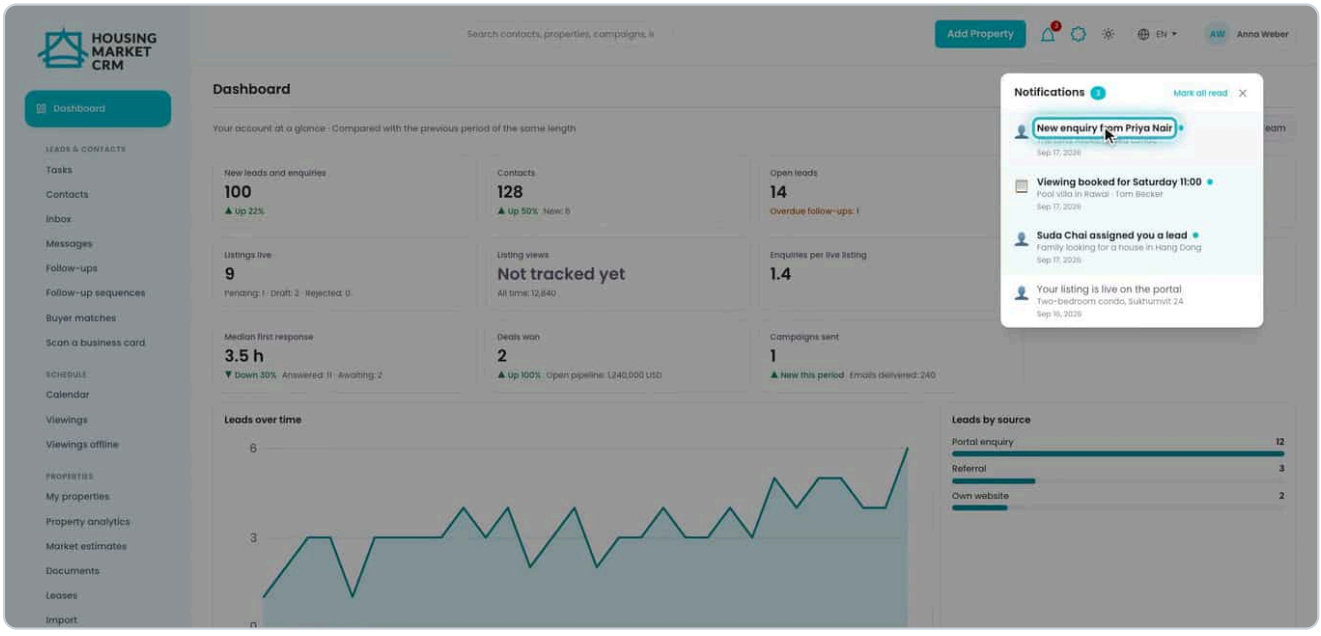


圖 39.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 完成後請點選「全部標示為已讀」。

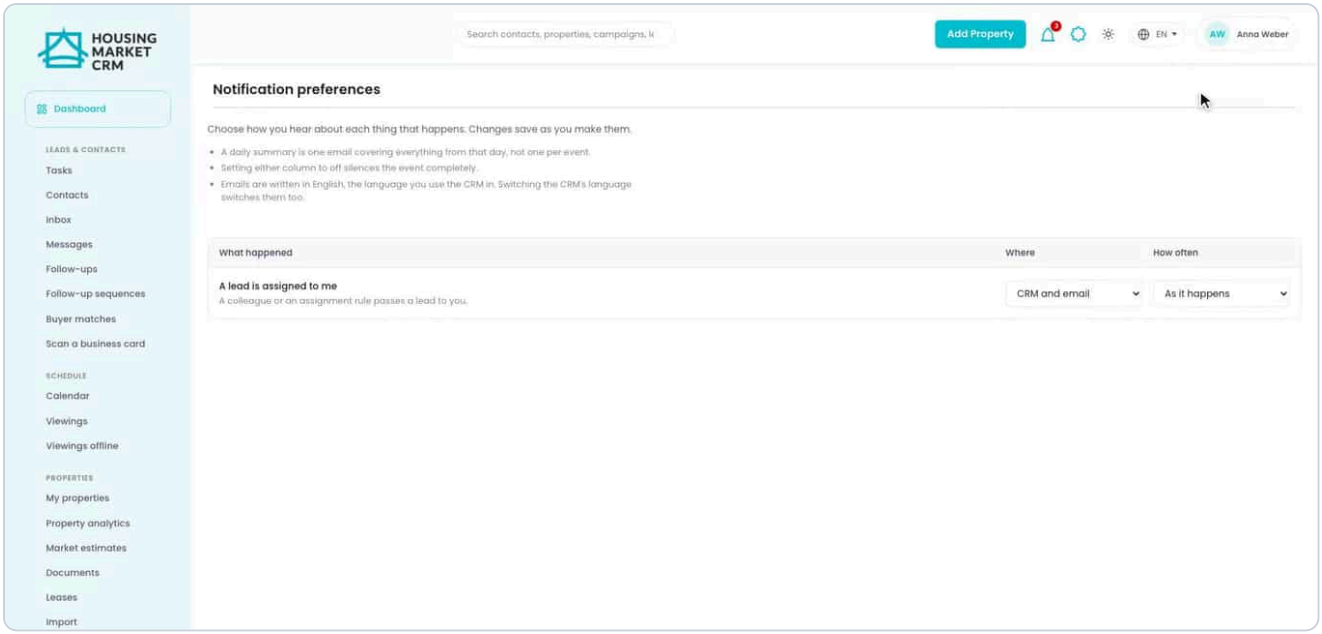


圖 39.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 在「通知偏好設定」中設定要以電子郵件接收的內容。

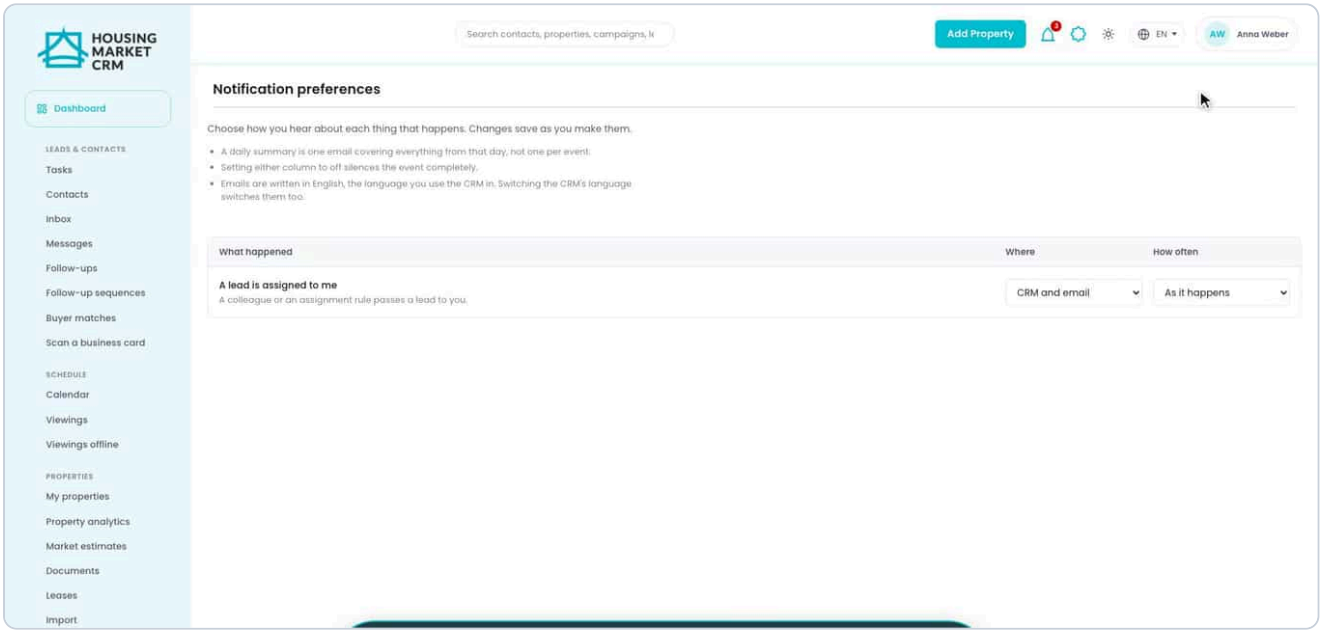


圖 39.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

CRM 有提醒功能嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/does-the-crm-include-reminders
我的 CRM 通知郵件使用哪種語言？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 第 40 章

電子郵件通知

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

有。除非您取消勾選「到期時提醒我」，否則跟進到期時會提醒您；如果一天後仍未完成，CRM 會再通知您一次。

為跟進設定到期日期和時間。「到期時提醒我」預設為勾選：保持勾選，您會在那個時間收到通知；取消勾選，就不會有到期通知。無論哪種情況，到期時間過後一天仍未完成的跟進都會發出逾期通知。每則都只發一次，不會在您處理之前一再重複。到期時間之前沒有提醒；如果想早點知道，請把到期時間設得早一些。

通知是依事件逐項設定，而不是用一個開關控制全部：新的詢問、指派給您的潛在客戶、沉寂下來的潛在客戶、到期或逾期的跟進、即將到來的帶看、物件已刊登或遭拒。每一項都可以設為在 CRM 中、透過電子郵件、兩者皆可或關閉，並可選擇即時送達或每天彙整一次。請在「設定」（齒輪圖示）→「通知偏好設定」中設定。

出自說明中心： **CRM 有提醒功能嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

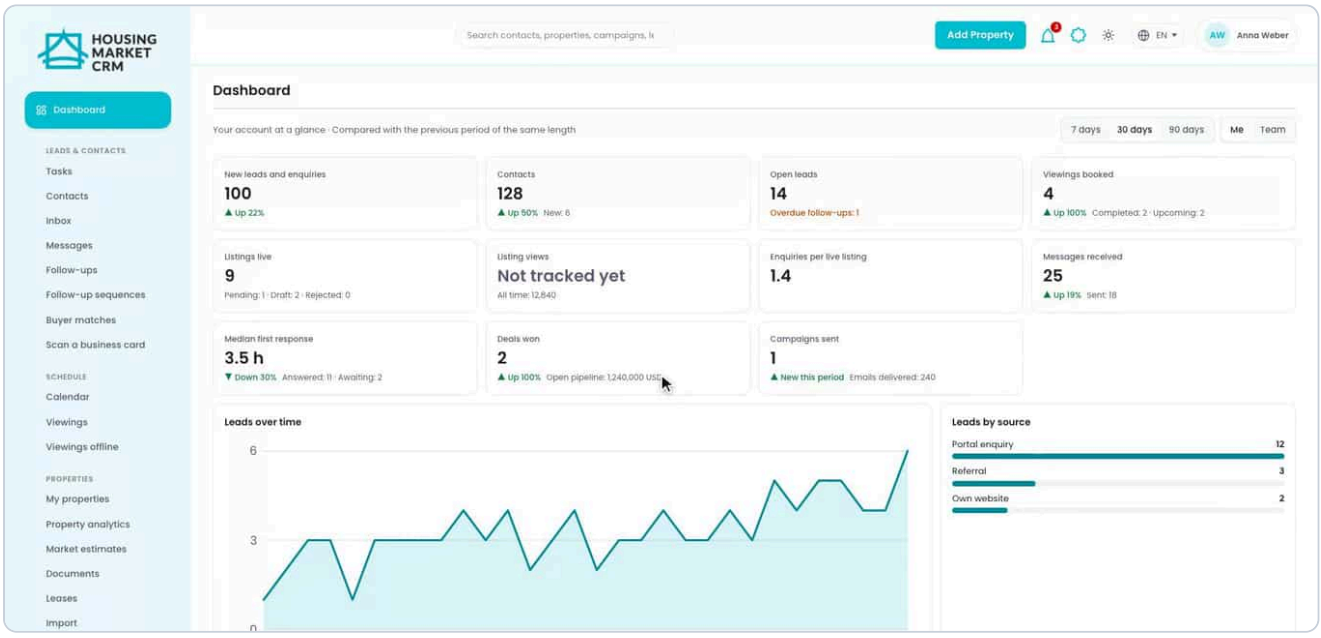


圖 40.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點擊上方的「設定」圖示。

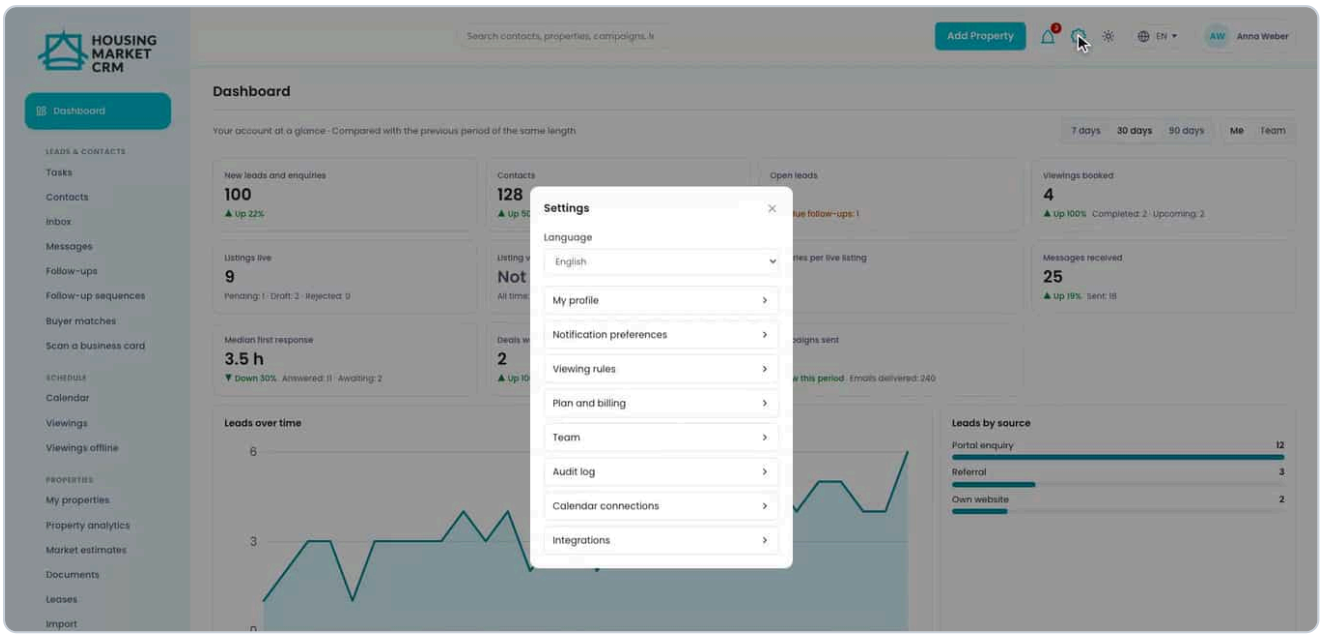


圖 40.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇「通知偏好設定」。

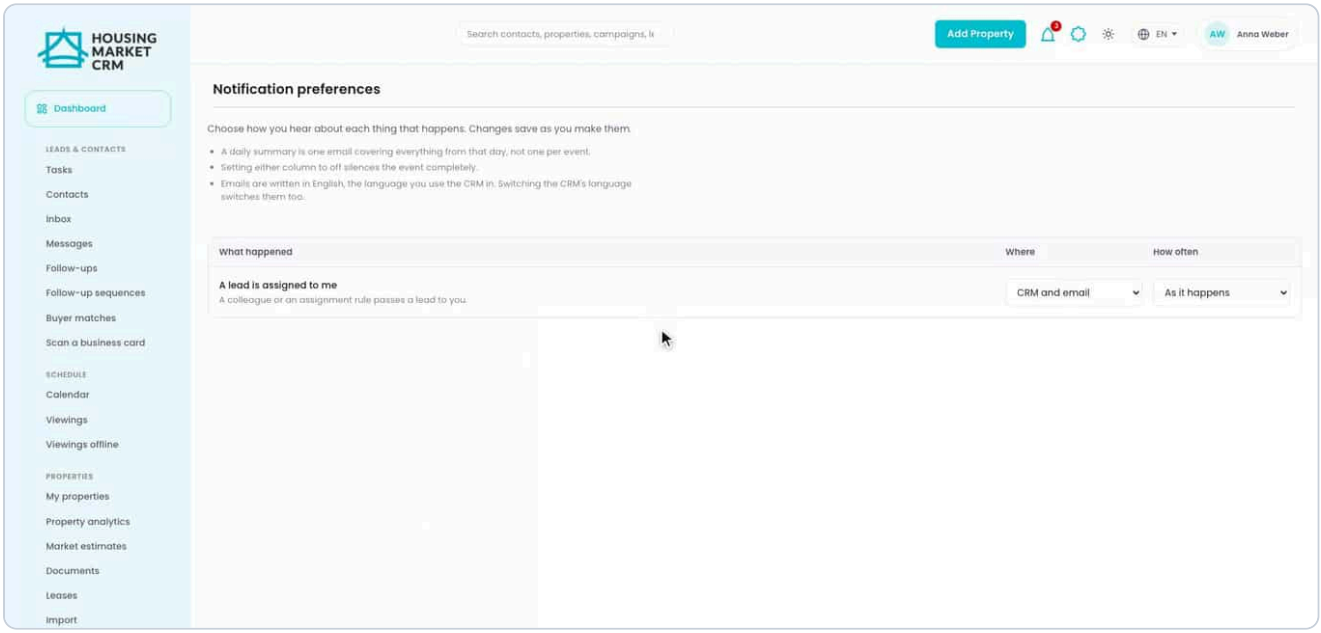


圖 40.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 針對每個事件，選擇通知傳送方式... ...例如在 CRM 中並以電子郵件傳送。

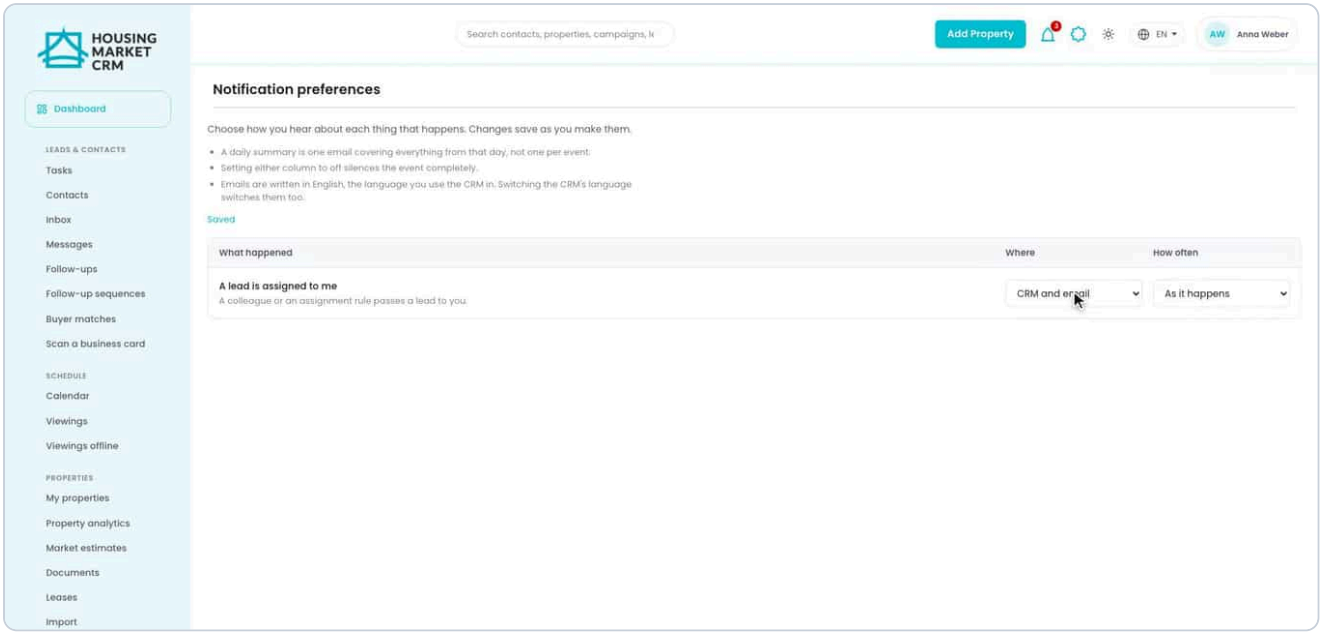


圖 40.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 再選擇頻率：立即通知或每日摘要。

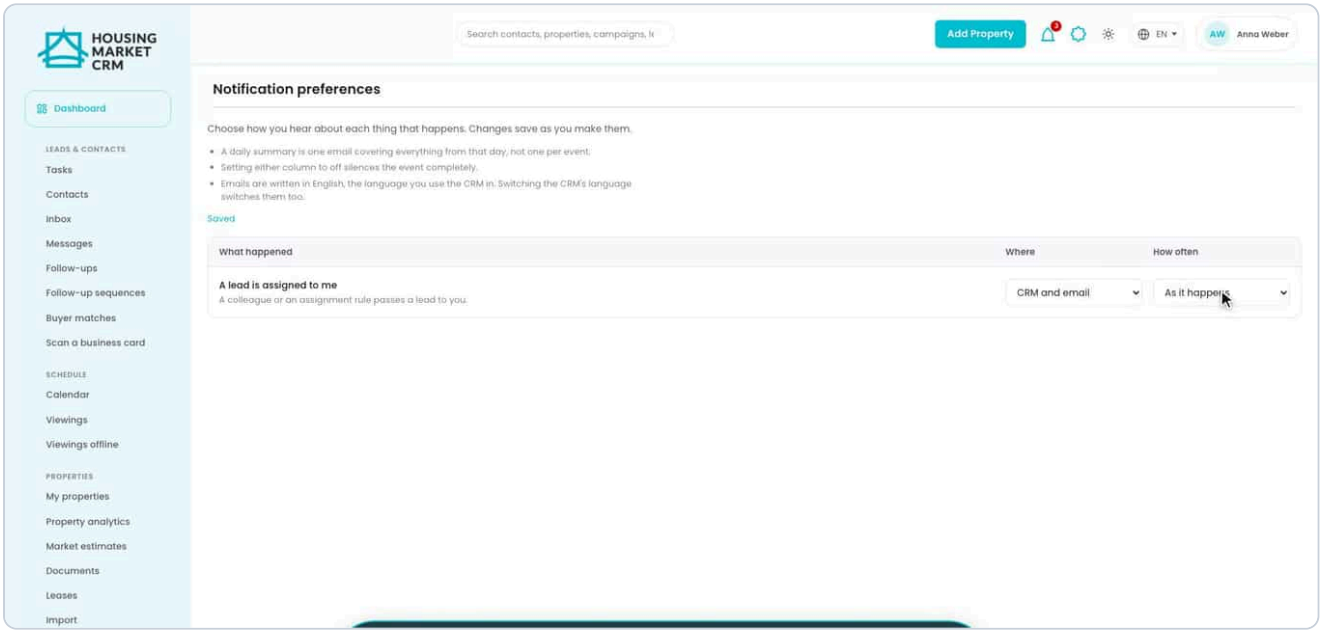


圖 40.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 變更會即時儲存。

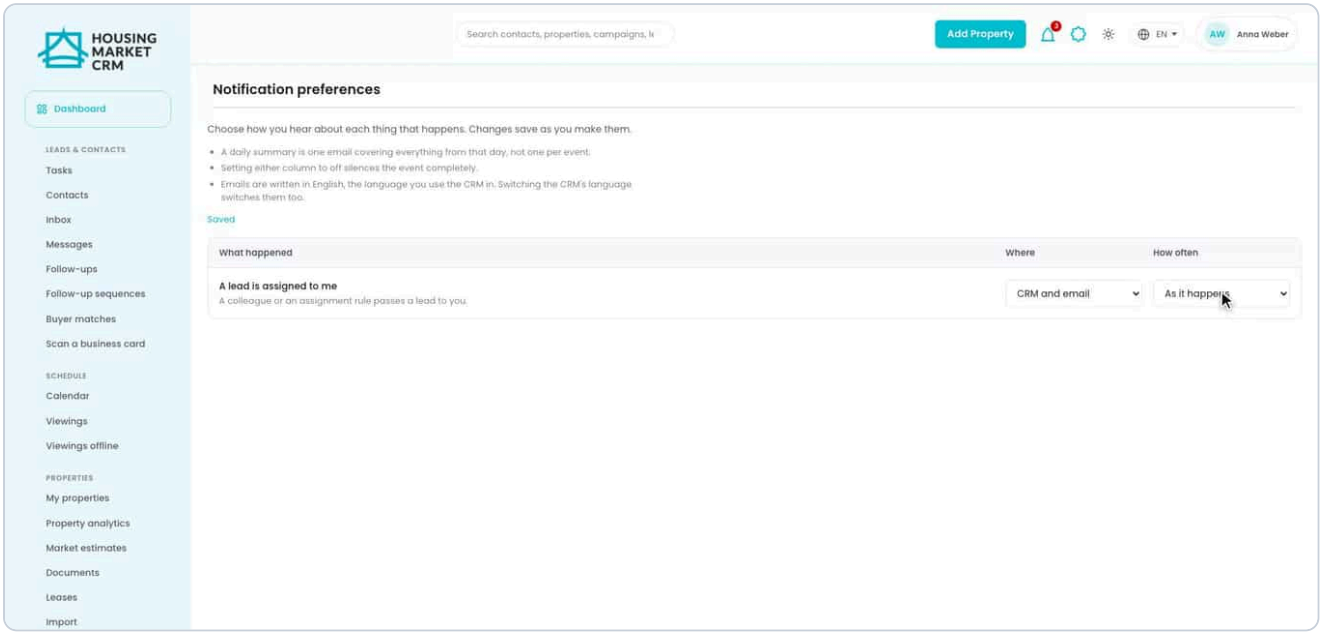


圖 40.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 電子郵件使用您使用 CRM 的語言。

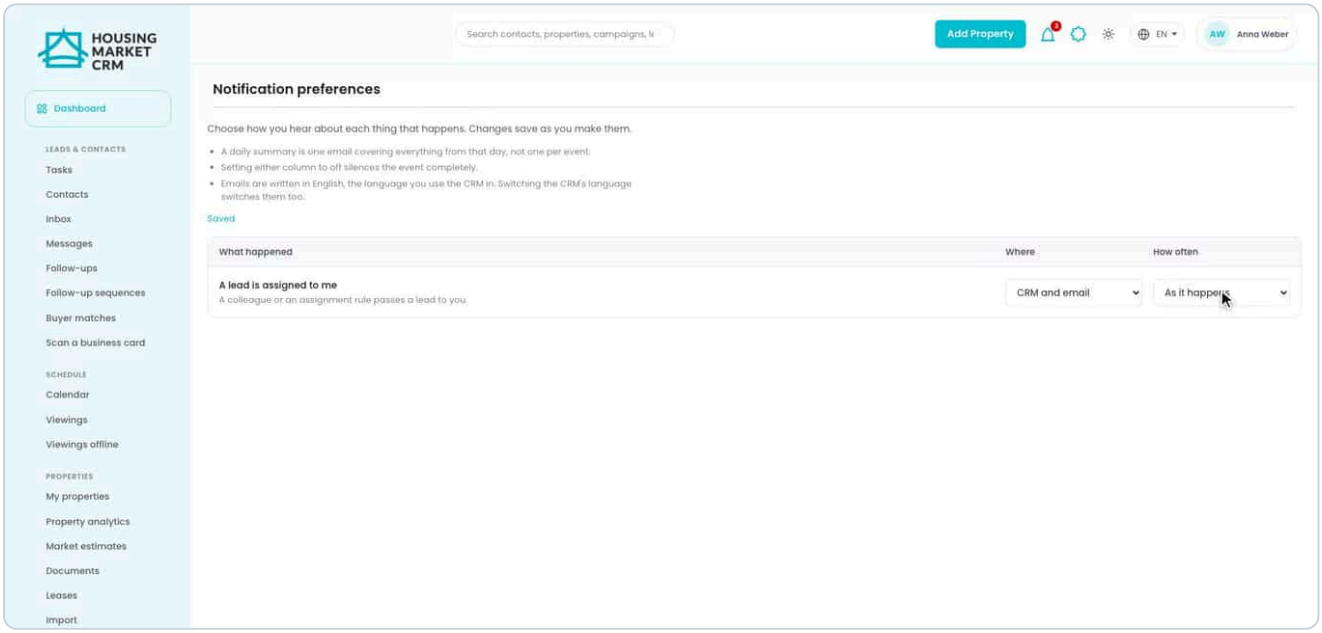


圖 40.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

補充說明

注意

就是您使用 CRM 的語言。把 CRM 切換成另一種語言，您的通知郵件也會跟著切換。

說明中心： 我的 CRM 通知郵件使用哪種語言？

41 第 41 章

日曆

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

有——帶看、通話與會議，預約時會關聯到所屬的物件與潛在客戶。在 Pro 方案中，您可以串接 Google Calendar 或 Outlook，讓兩個行事曆保持同步。

預約帶看、電話和會議，每一項都連結到所屬的房產和潛在客戶，並能一次看到整週的安排。它屬於免費方案。

在 Pro 方案中，帶看預約已經建立在這個行事曆上運作：您設定帶看規則，買方就能看到可預約的時段，雙方都會收到行事曆邀請。您也可以在「設定 → 行事曆連結」中連結自己的 Google Calendar 或 Microsoft 365（Outlook）行事曆，讓 CRM 知道您何時已有安排，您在任一處新增的內容也會出現在另一處。請參閱「帶看預約如何運作？」和「我可以把 CRM 與我的行事曆同步嗎？」。

出自說明中心： **有行事曆嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

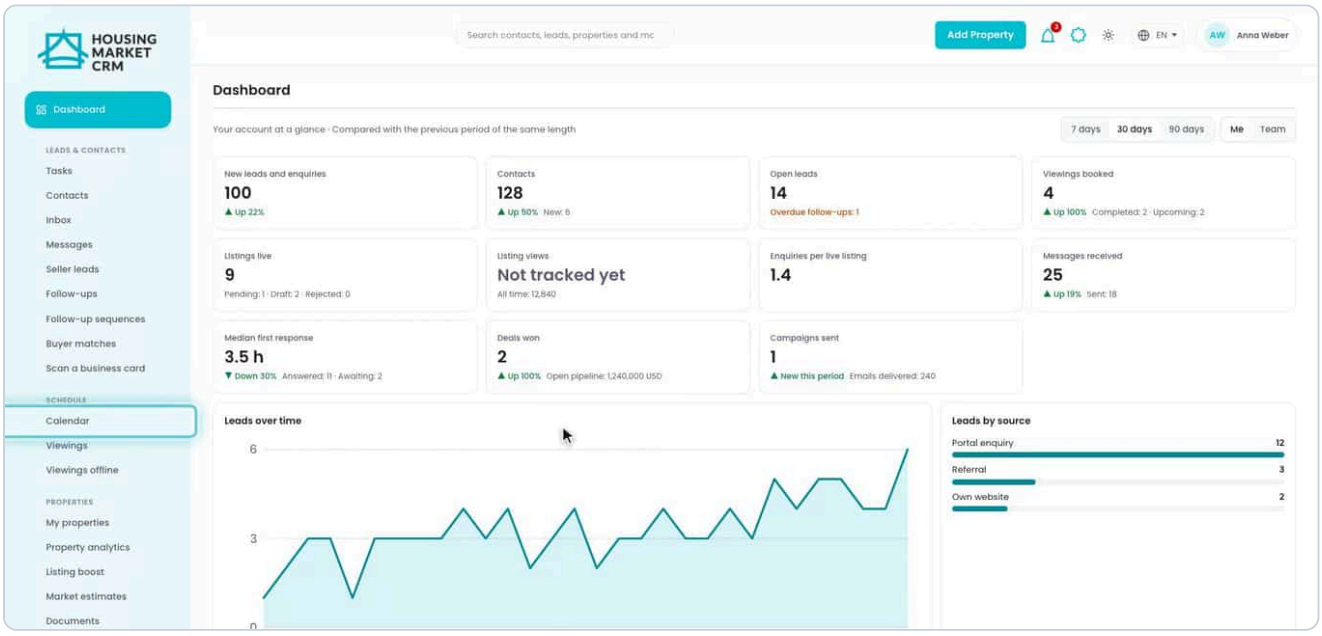


圖 41.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單的「日曆」。

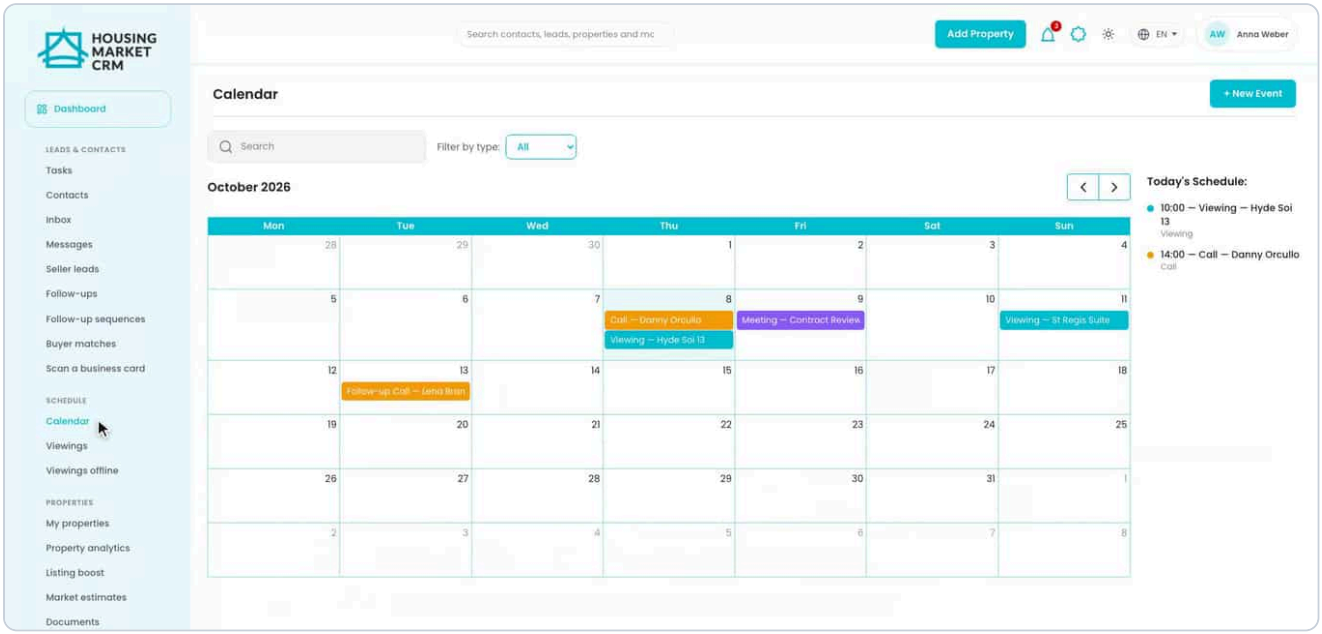


圖 41.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 帶看、會議與後續追蹤同在一個檢視。

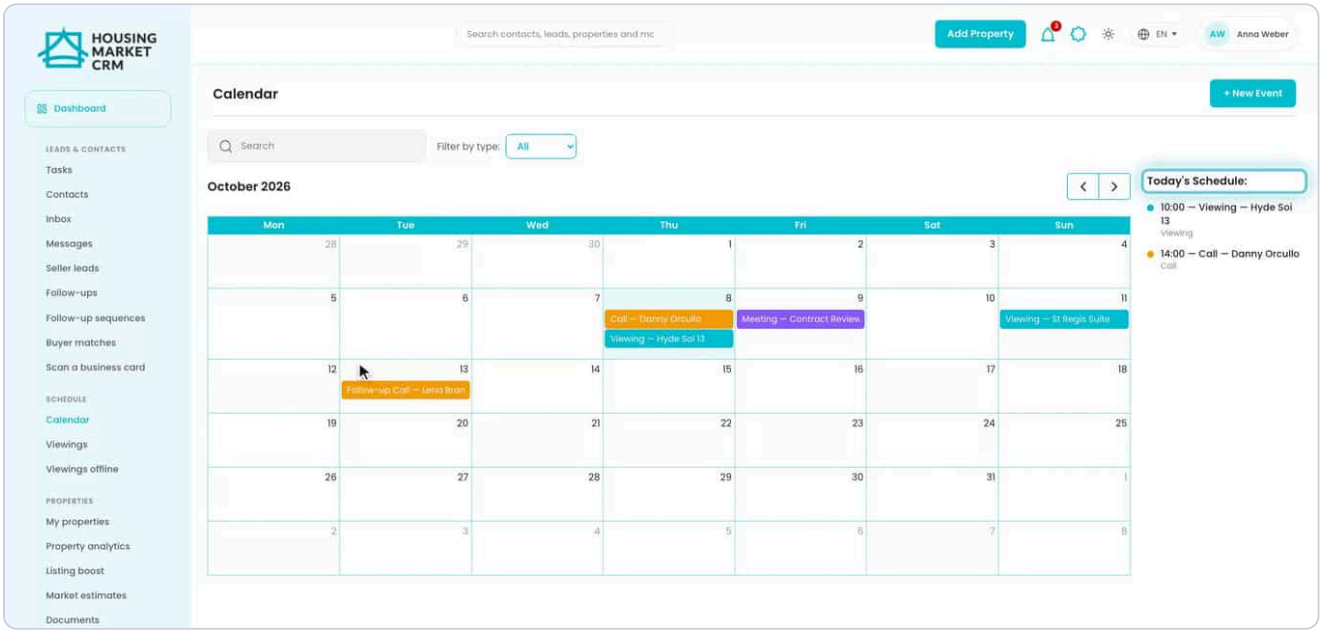


圖 41.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 請先看今日行程這份清單。

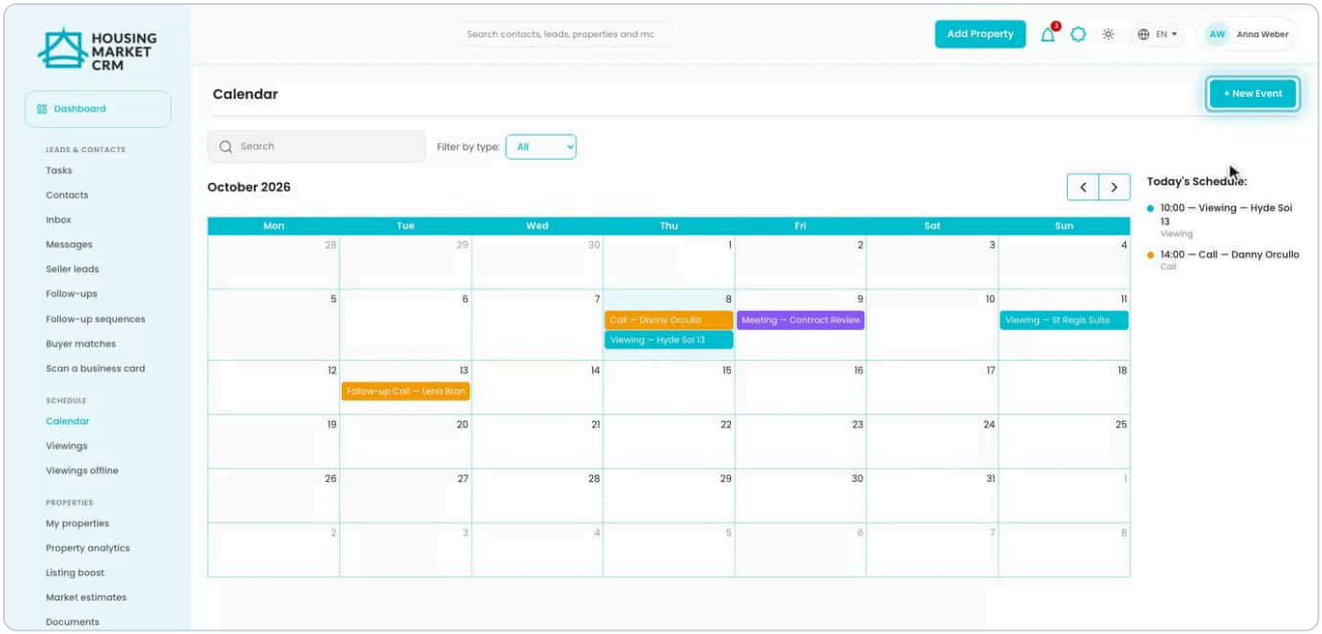


圖 41.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 點選「+ 新增活動」。

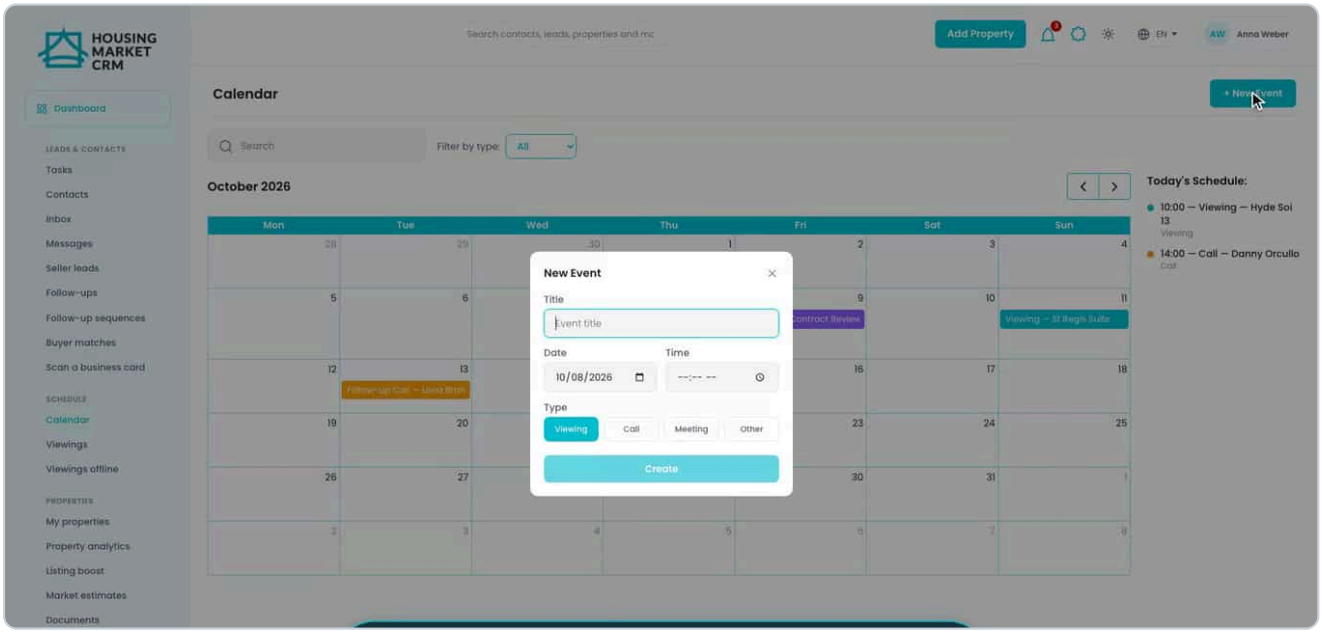


圖 41.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 以物件命名，月檢視才清楚易讀。

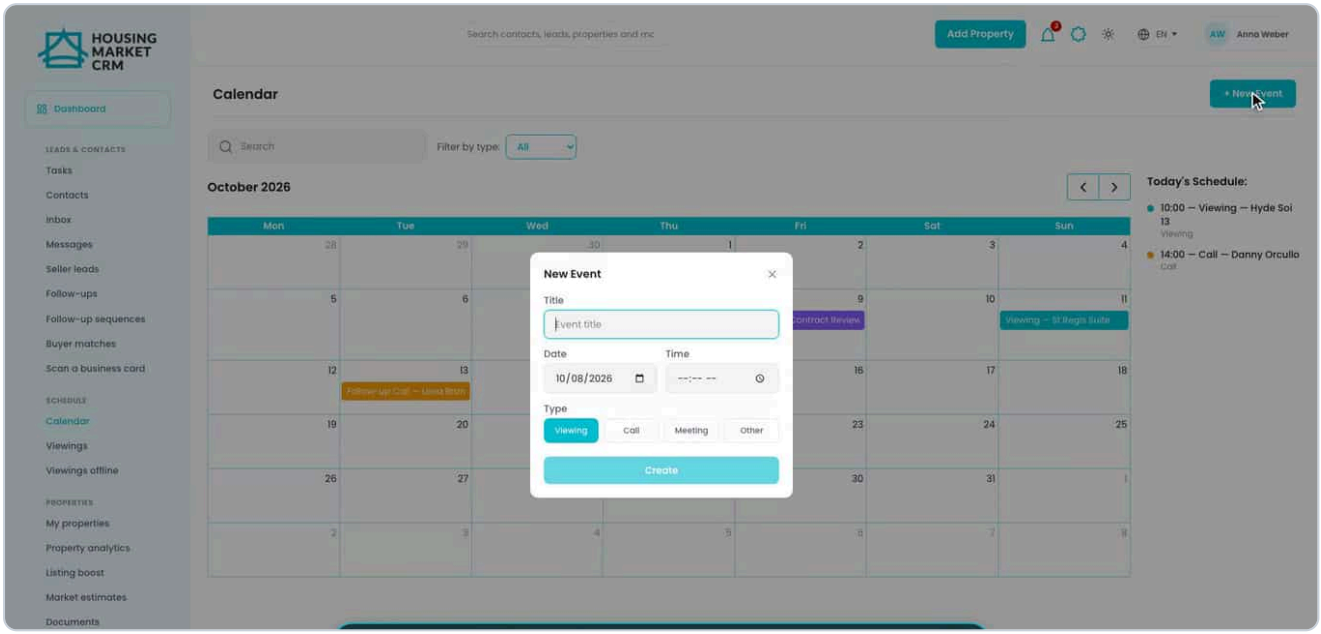


圖 41.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 連結 Google 或 Microsoft，其他約會也會顯示。

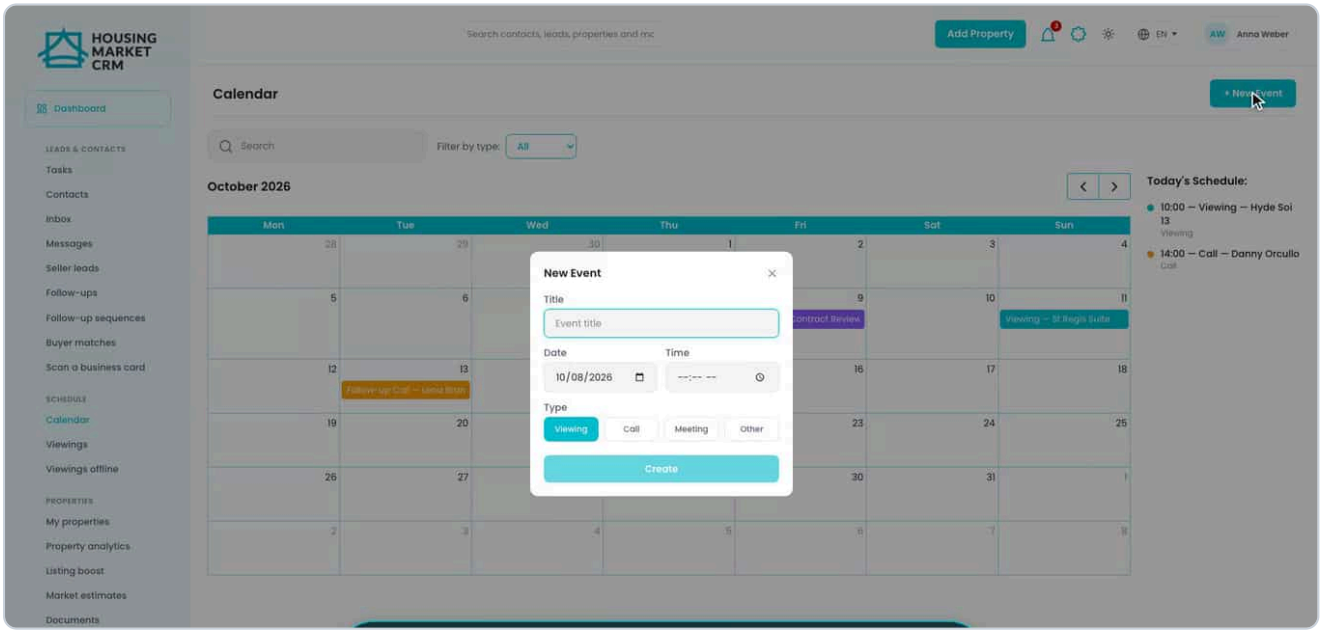


圖 41.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 在 CRM 確認的帶看會自動顯示，無需重複輸入。

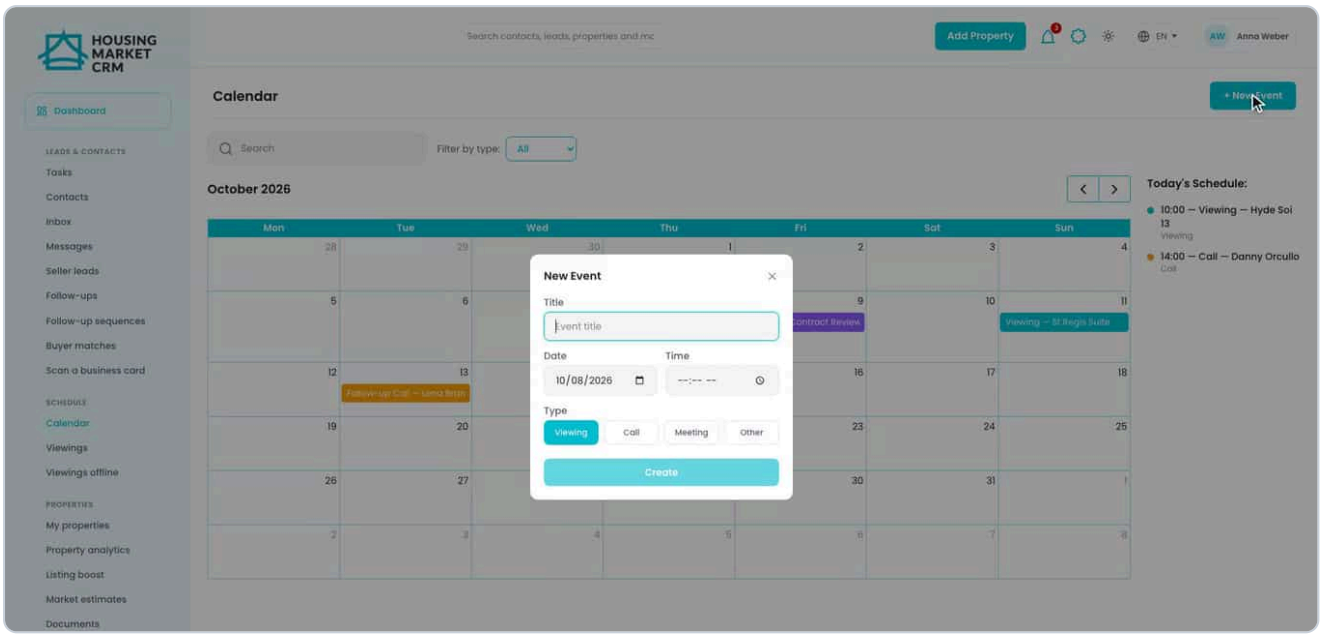


圖 41.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 向買方承諾時間前請先查看。

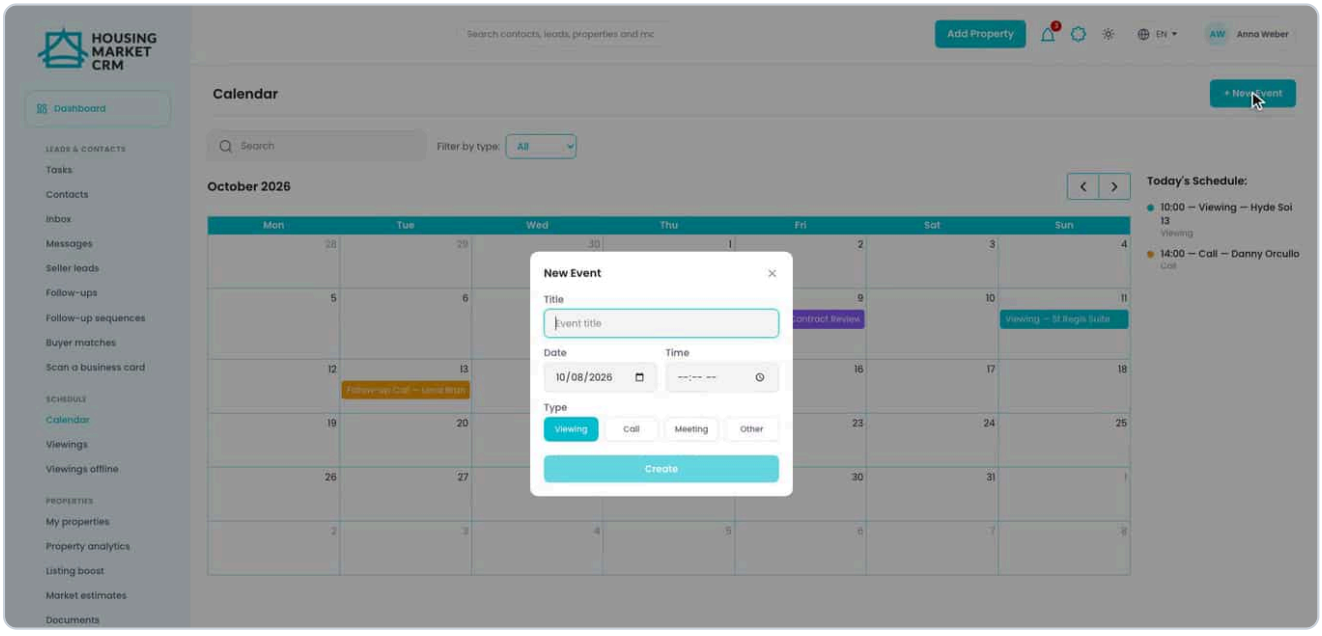


圖 41.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

我可以把 CRM 與我的行事曆同步嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
帶看預約如何運作？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 第 42 章

連接您的日曆

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

可以，在 Pro 方案中。在「設定 → 行事曆連結」中連結 Google Calendar 或 Microsoft 365（Outlook）。您在 CRM 中新增的事件會寫入您的行事曆，您在行事曆中所做的變更也會同步回來。

可以，在 Pro 方案中。開啟「設定」（齒輪圖示）→「行事曆連結」，點選 Microsoft 365 或 Google Calendar 旁的「連結」；在您連結其中任何一個之前，「行事曆」頁面也會顯示同樣的兩個按鈕。Microsoft 365 涵蓋 Outlook，無論您以公司或學校帳戶，還是個人 Outlook.com 帳戶登入皆可。您在 Microsoft 或 Google 登入並在該處核准連結。由於同步是雙向的，CRM 會要求讀取和變更您行事曆中事件的權限；在此畫面上絕不會要求存取您的電子郵件。

連結後，CRM 會與您的主要行事曆雙向同步：也就是 Outlook 的預設行事曆，或 Google 的主要行事曆。您在 CRM 中新增的事件（包括買方預約的每一次帶看）會寫入該行事曆，您在那裡新增或修改的事件會連同標題和時間同步回 CRM，並標示為來自您的行事曆。CRM 每五分鐘自動同步一次，在「行事曆連結」畫面點選「立即同步」可馬上同步。同一事件在兩處都被修改時，以較新的修改為準。在您的行事曆中刪除事件，只有當該事件來自行事曆時才會從 CRM 中移除，因此預約或與客戶關聯的記錄絕不會遺失。

CRM 在提供帶看時段之前還會讀取您的忙碌時間，避免向買方提供您已有安排的時間。如果連結過期，畫面會提示您重新連結，在您重新連結之前，您的線上預約會暫停。您可以隨時中斷連結，這會刪除 CRM 保存的憑證；若要撤銷授權本身，請從您的 Microsoft 或 Google 帳戶中移除該應用程式。

連結行事曆與連結電子郵件是兩回事。在 CRM 收件匣中透過您自己的 Microsoft 365 信箱閱讀並回覆客戶郵件，已作為獨立的 Pro 功能開發完成，但目前還無法在應用程式中開啟，且不支援 Gmail 信箱。未連結行事曆時，CRM 內建的行事曆與以電子郵件寄出的行事曆邀請照常運作。

出自說明中心： **我可以把 CRM 與我的行事曆同步嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

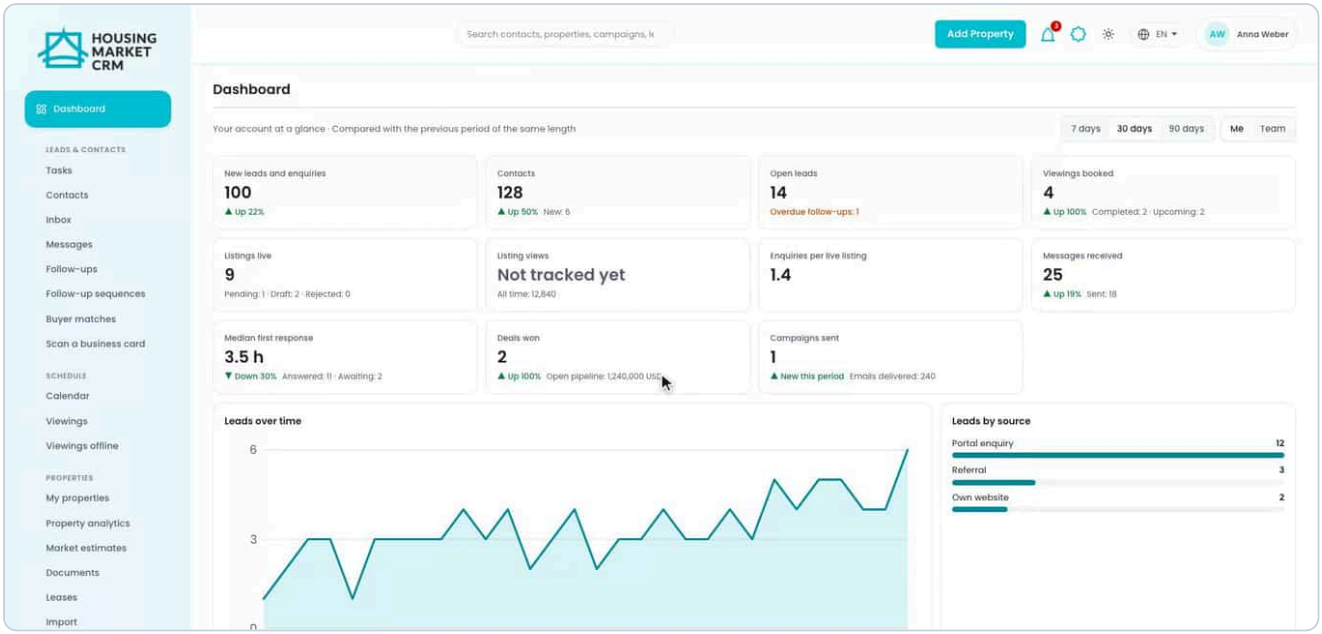


圖 42.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點擊上方的「設定」圖示。

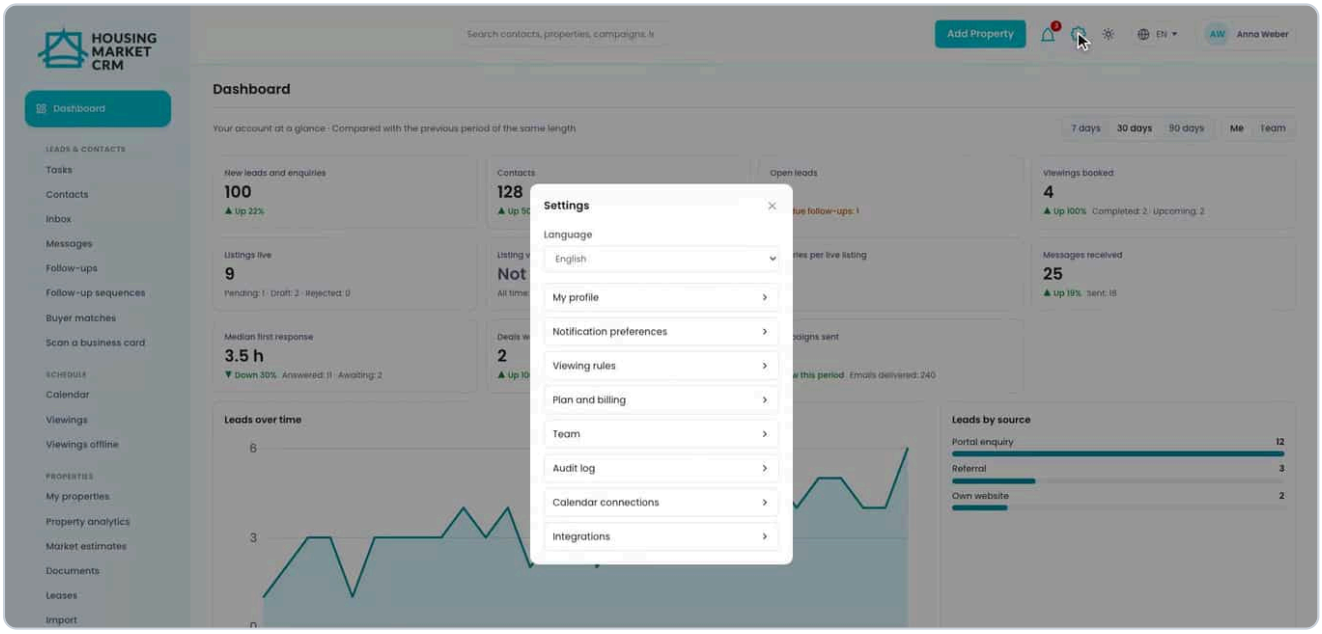


圖 42.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇 Calendar connections（日曆連接）。

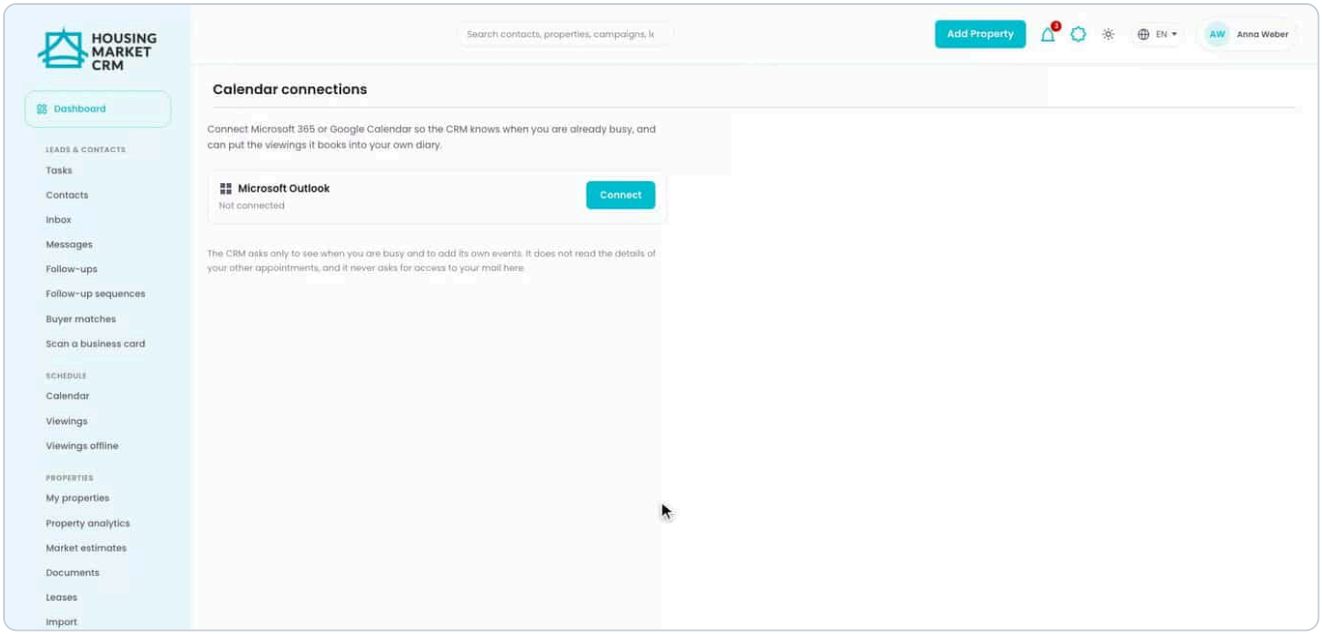


圖 42.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 CRM 查看您忙碌的時段，並加入所安排的帶看。

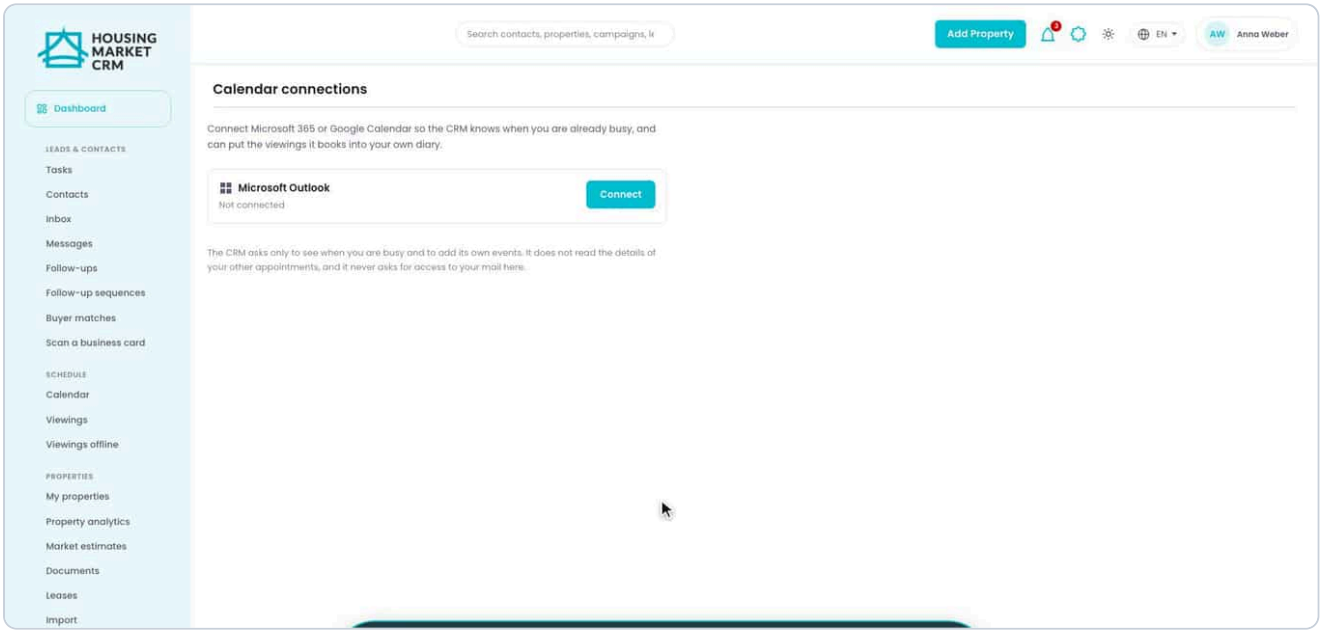


圖 42.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 絕不讀取您其他行程的細節。

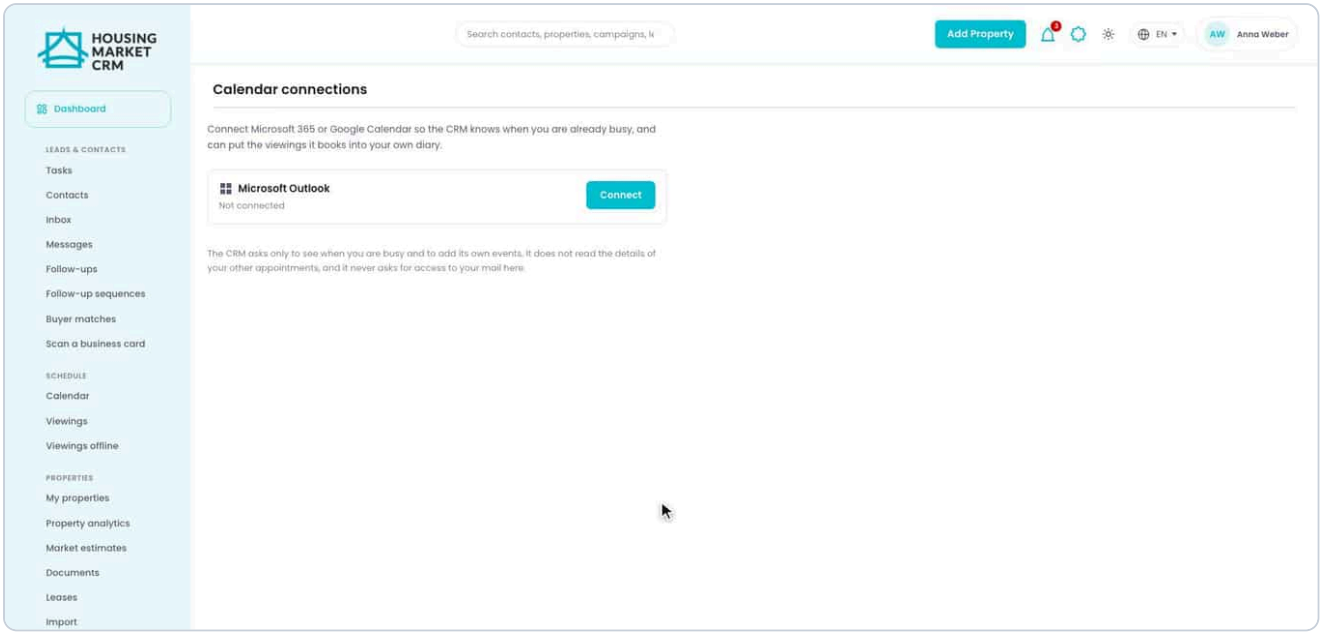


圖 42.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 點按日曆旁的 Connect（連接）。

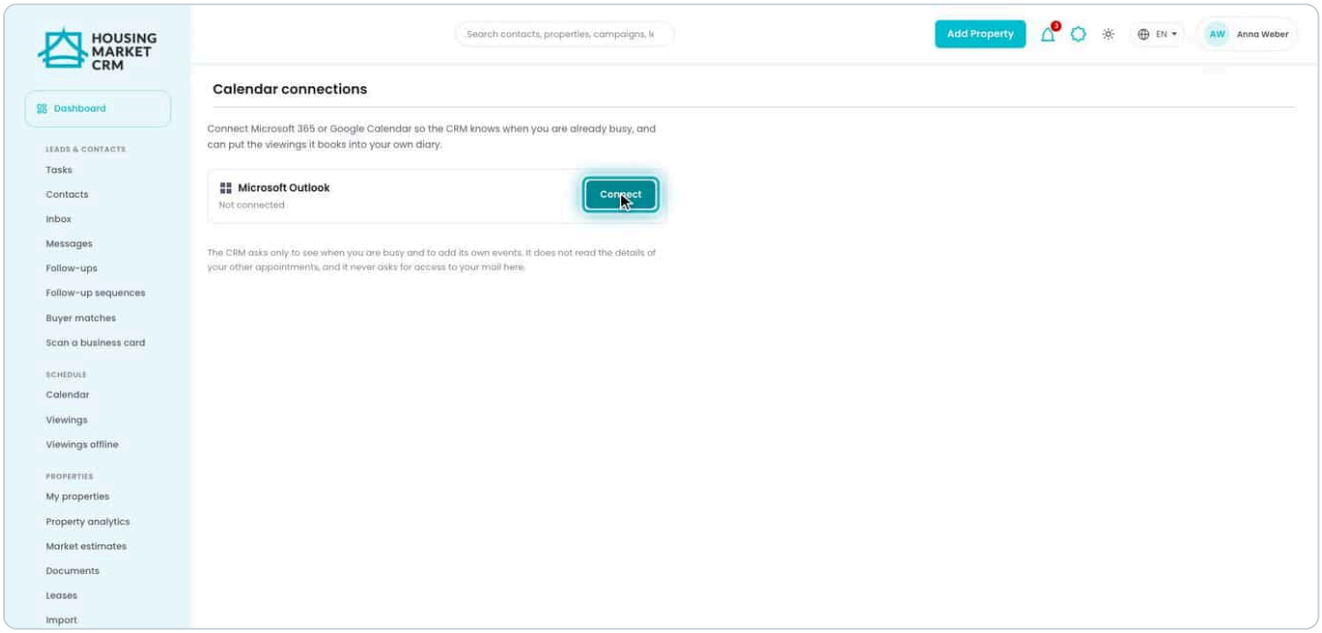


圖 42.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 在 Microsoft 頁面登入並允許存取，然後返回此處。

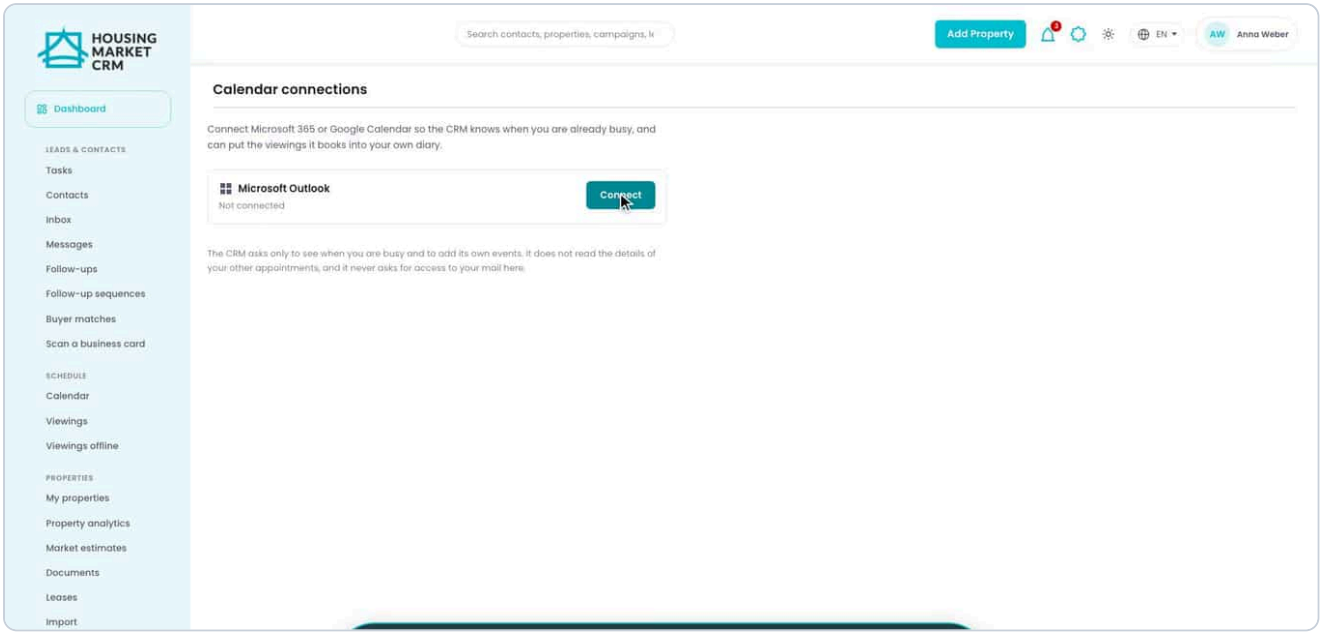


圖 42.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

有行事曆嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-there-a-calendar

43 第 43 章

安排帶看

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，您設定可以帶看的時間，買方就能從您在入口網站上的物件線上預約，每筆預約都會以潛在客戶的形式出現在您的行事曆上，並寄送行事曆邀請給您和買方。

開啟「帶看」並設定您的帶看規則：您接受帶看的日子和時段、每次帶看的時長、兩次帶看之間需要的間隔，以及買方最早可以提前多久預約。CRM 會把這些規則轉成可預約的時段，而且同一個時段絕不會提供兩次。它屬於 Pro 方案。

- 預約會加入您的 CRM 行事曆；如果您已連結 Google Calendar 或 Outlook 行事曆（設定 → 行事曆連結），也會加入該行事曆。CRM 在提供時段之前會讀取該行事曆中的忙碌時間；若未連結任何行事曆，請讓 CRM 行事曆保持最新，以免時段與您在其他地方的約會衝突。
- 如果買方還不是潛在客戶和聯絡人，就會成為潛在客戶和聯絡人，並連結到該房產。
- 您和買方都會收到一封附行事曆邀請的電子郵件；帶看改期或取消時，也會再收到一封。
- 「帶看」畫面會列出即將到來、已過去和已取消的預約，每一筆都可以改期或取消。

買方可透過入口網站上您物件頁面的「預約帶看」按鈕，以及您房仲頁面上的「預約諮詢」線上預約。他們會從您的規則允許的時段中選擇日期和時間。

在手機上，「離線帶看」會把您即將進行的帶看保存在手機上，沒有訊號也能開啟；在沒有訊號時重新載入或啟動應用程式，您也會保持登入。您在那裡寫的筆記會先保存在手機上，一恢復連線就會完整送出，不會被截斷。如果某次帶看沒有連結到潛在客戶或聯絡人，它的筆記會帶著警告留在手機上：帶看連結好並重新整理已保存的帶看後，筆記就會送出；您也可以先複製筆記，再選擇「移除」。登出會從手機上移除已保存的帶看；如果還有筆記等待送出，系統會先詢問您，因為登出會刪除這些筆記。如果您的工作階段只是過期，筆記會保留下來，在您重新登入後送出；如果有其他人在這支手機上登入，筆記會被刪除。

如果帳號降到 Pro 以下，已經預約的帶看仍然有效——那是對買方的承諾——但不會再提供新的時段。

出自說明中心： **帶看預約如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

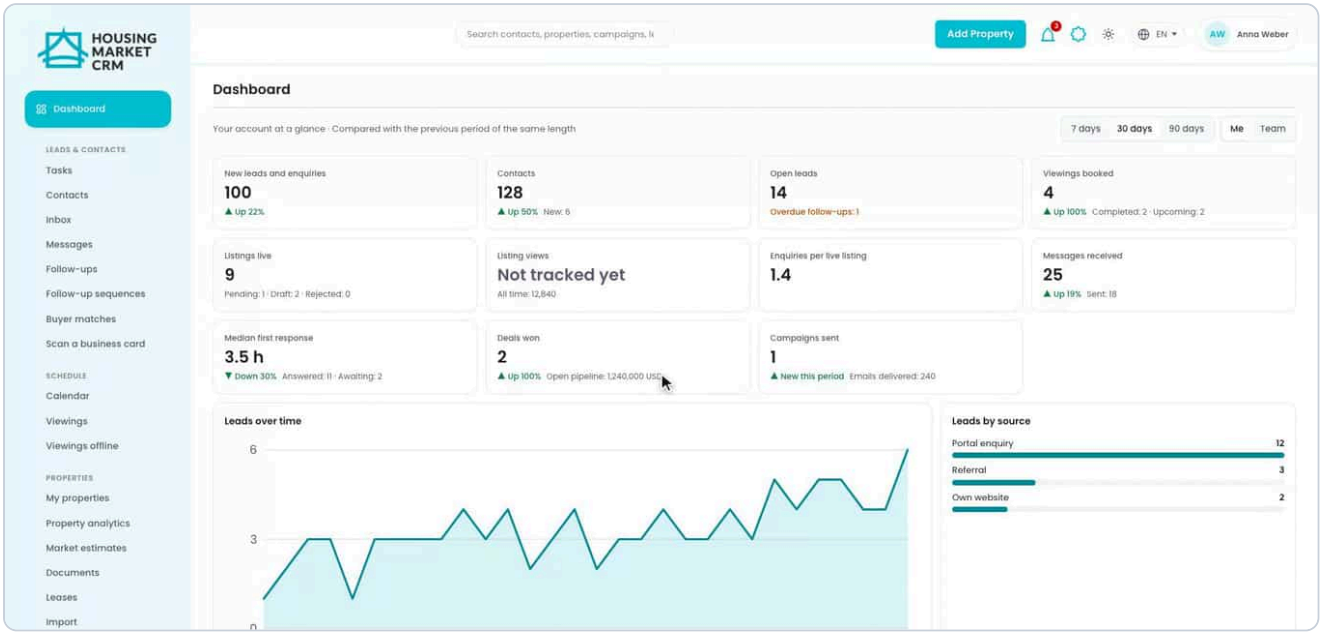


圖 43.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的「帶看」（Viewings）。

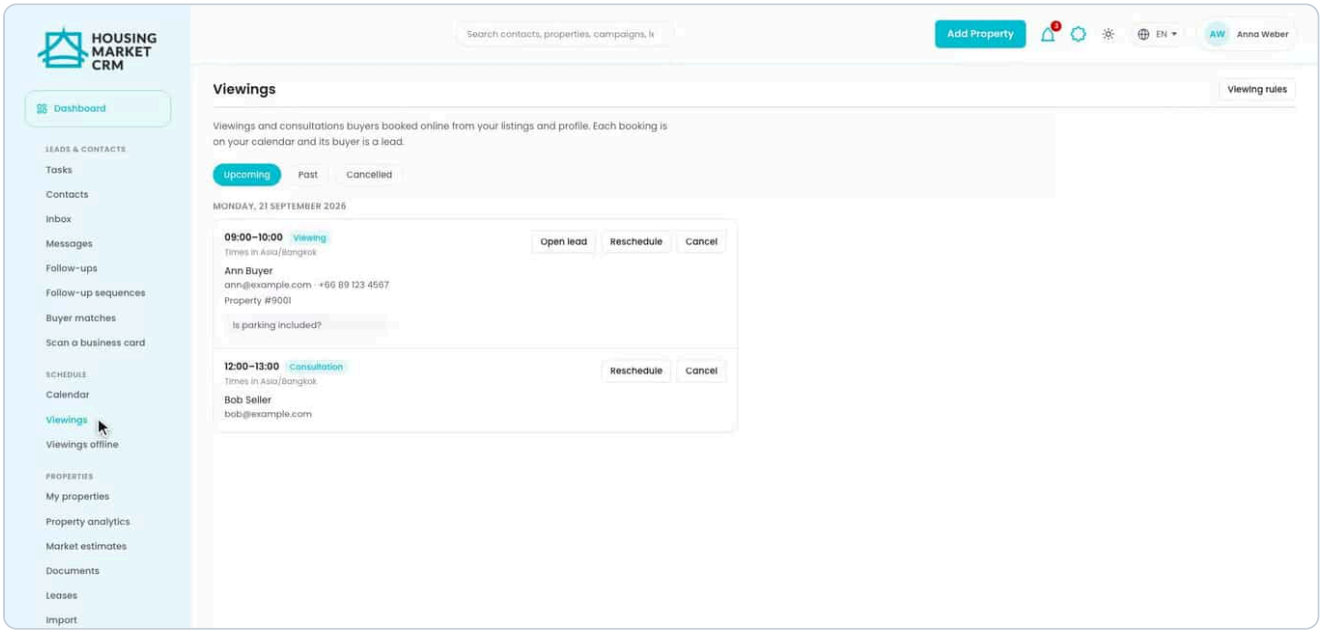


圖 43.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 線上預約會顯示在此與您的行事曆中。

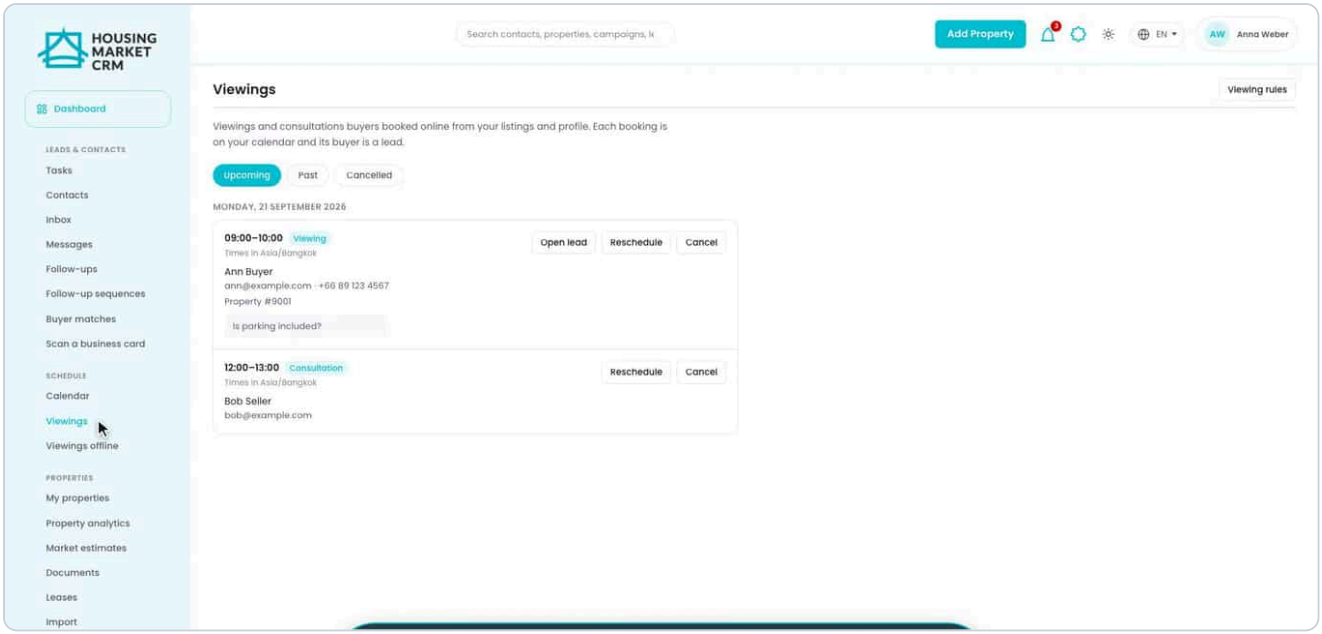


圖 43.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 開啟潛在客戶、重新安排或取消預約。

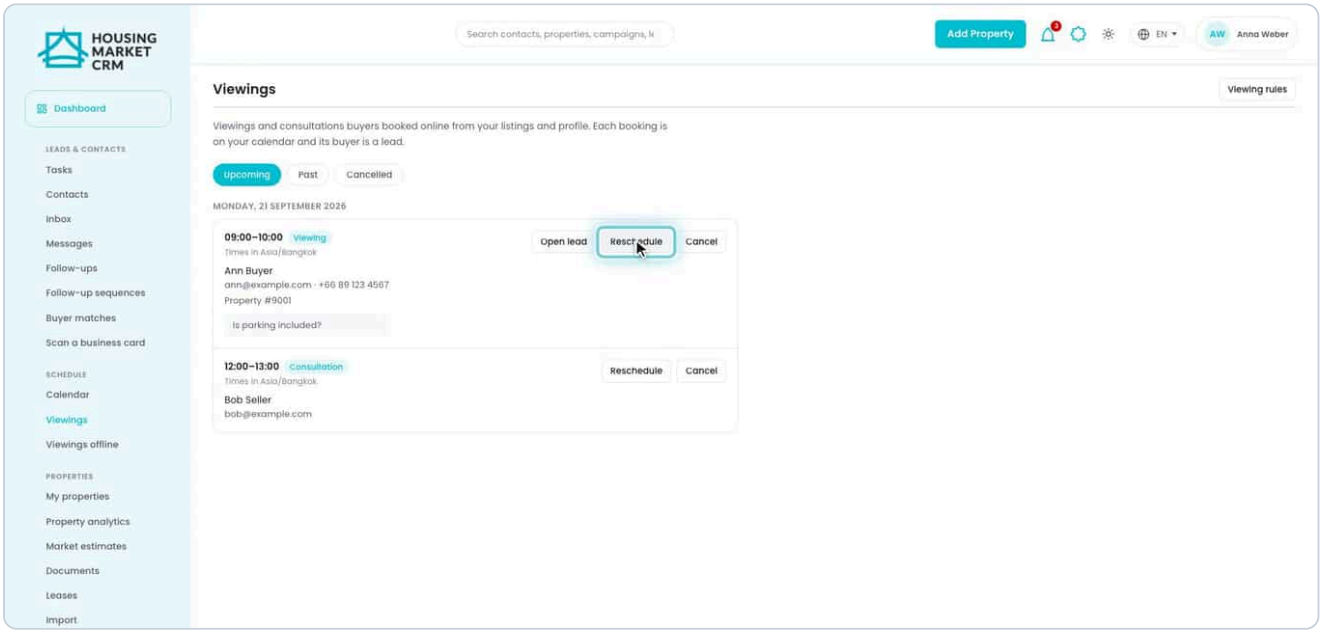


圖 43.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 也可查看已結束與已取消的帶看。

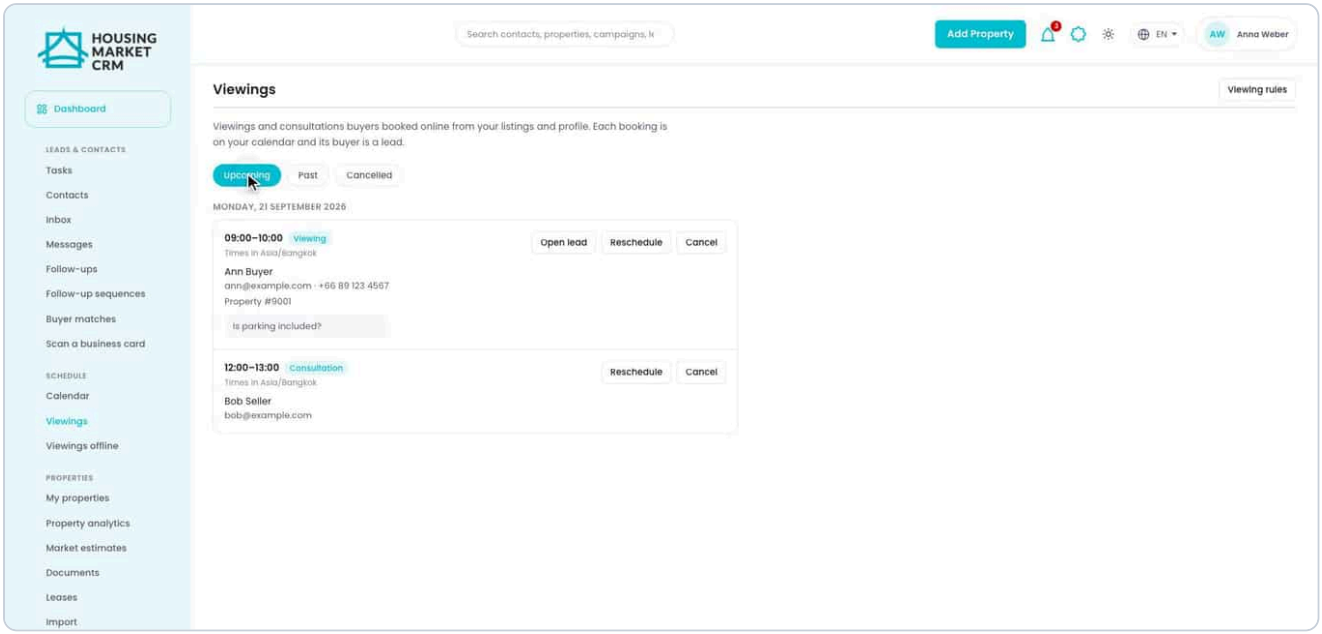


圖 43.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 點選「帶看規則」（Viewing rules）。

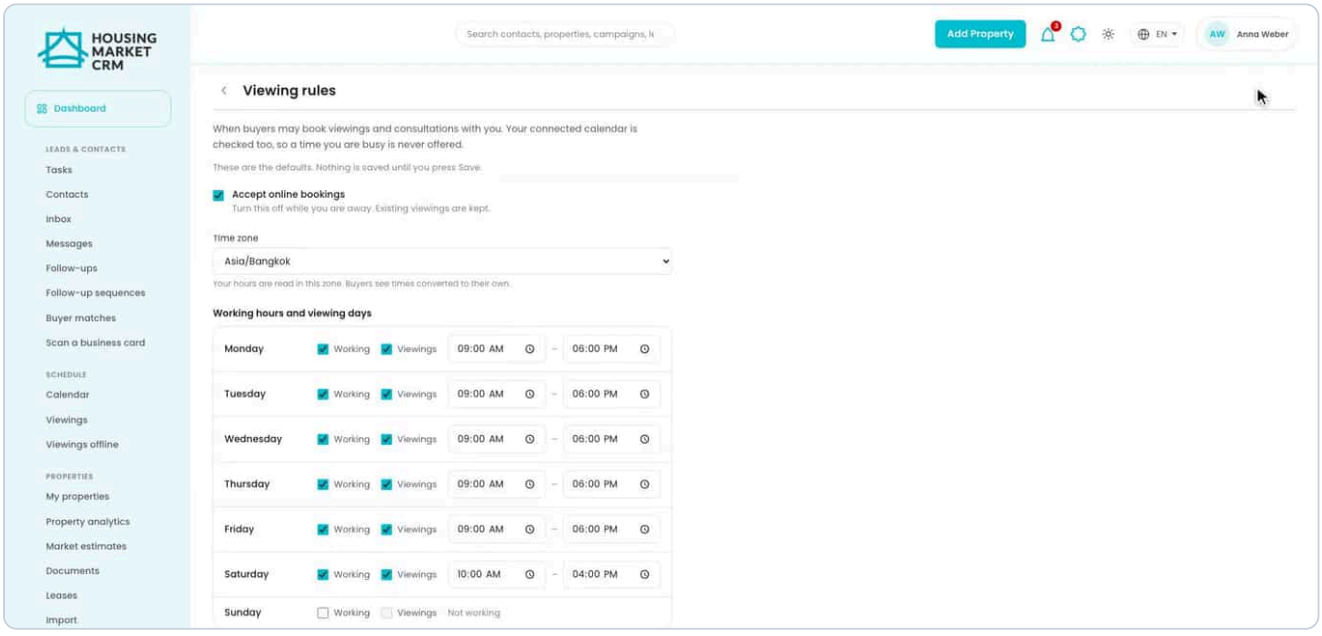


圖 43.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 開啟或關閉線上預約。

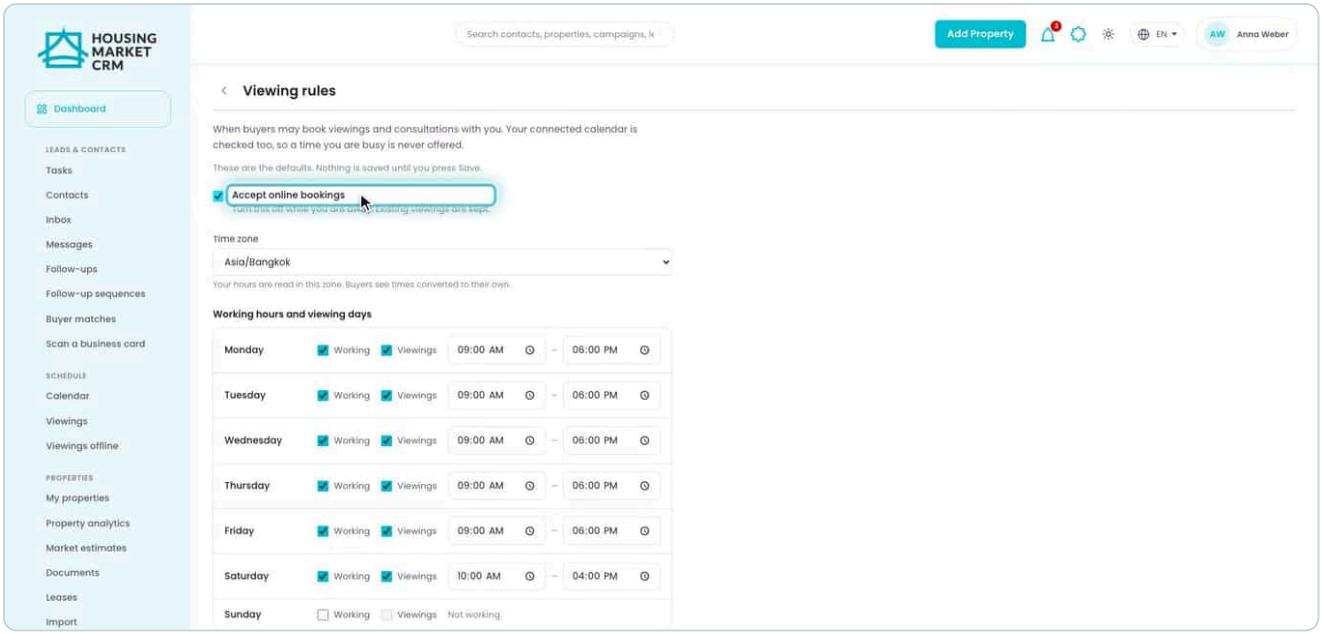


圖 43.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 設定您的時區。

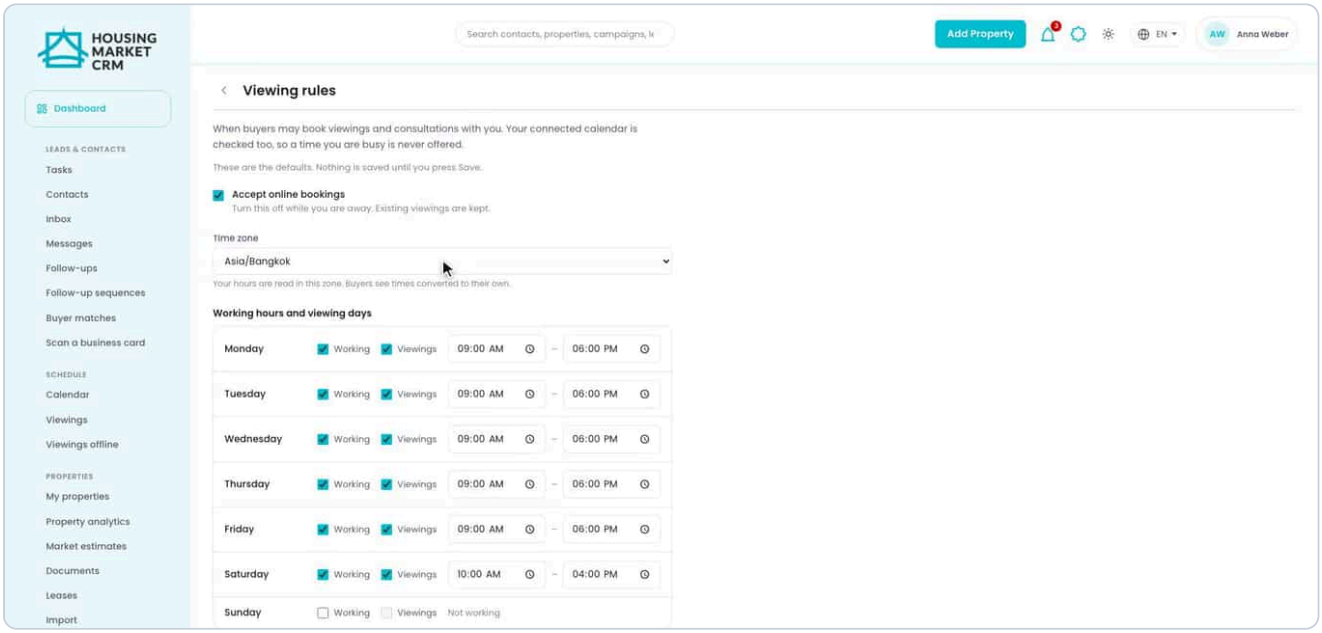


圖 43.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 選擇工作時間與帶看日。

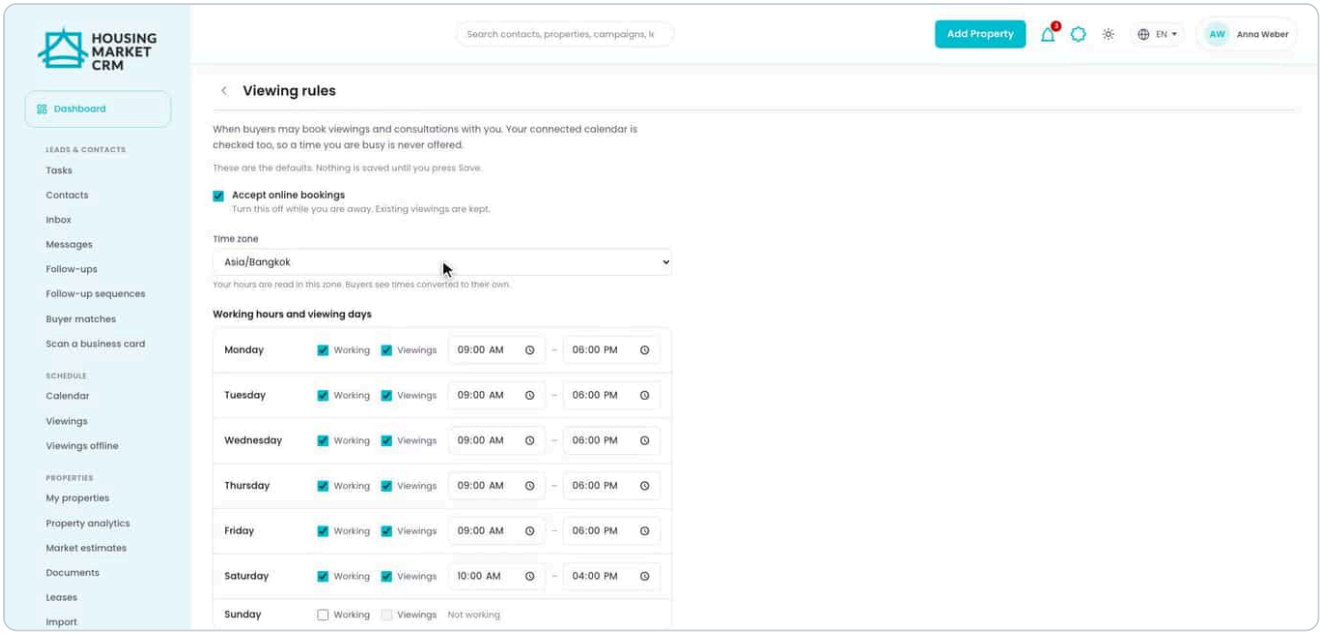


圖 43.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

有行事曆嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-there-a-calendar

44 第 44 章

離線帶看

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

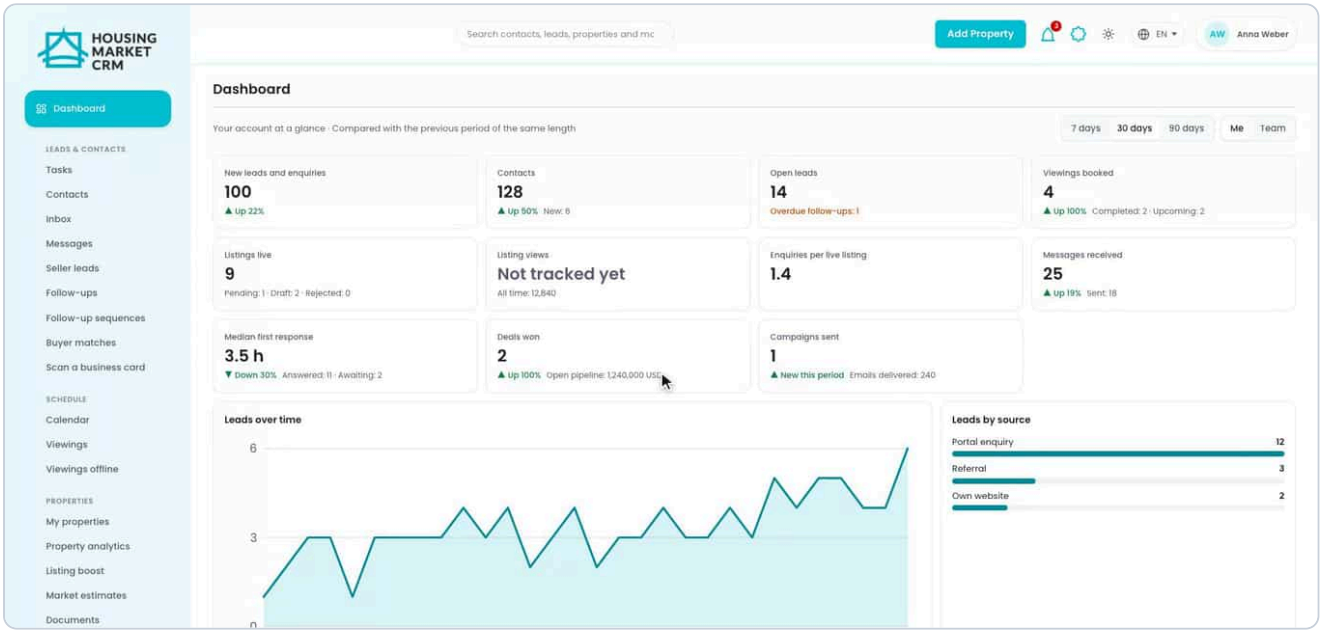


圖 44.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選「離線帶看」。

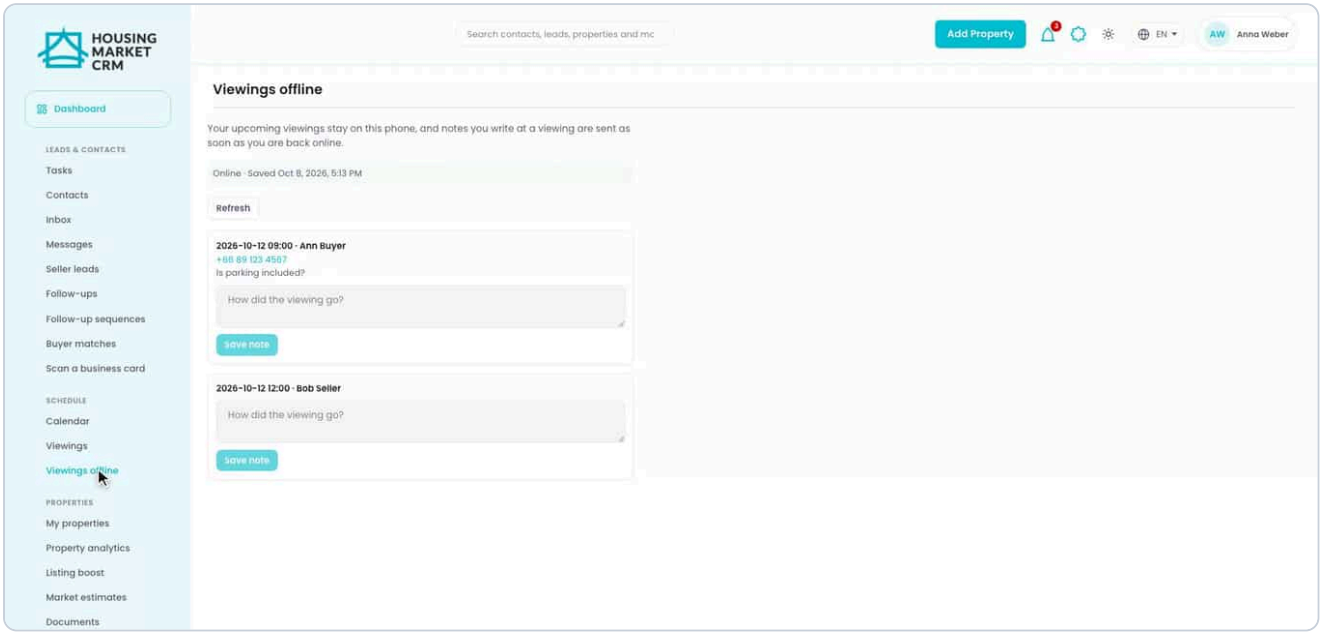


圖 44.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 出發前先開啟——這樣才會把當天行程存到手機。

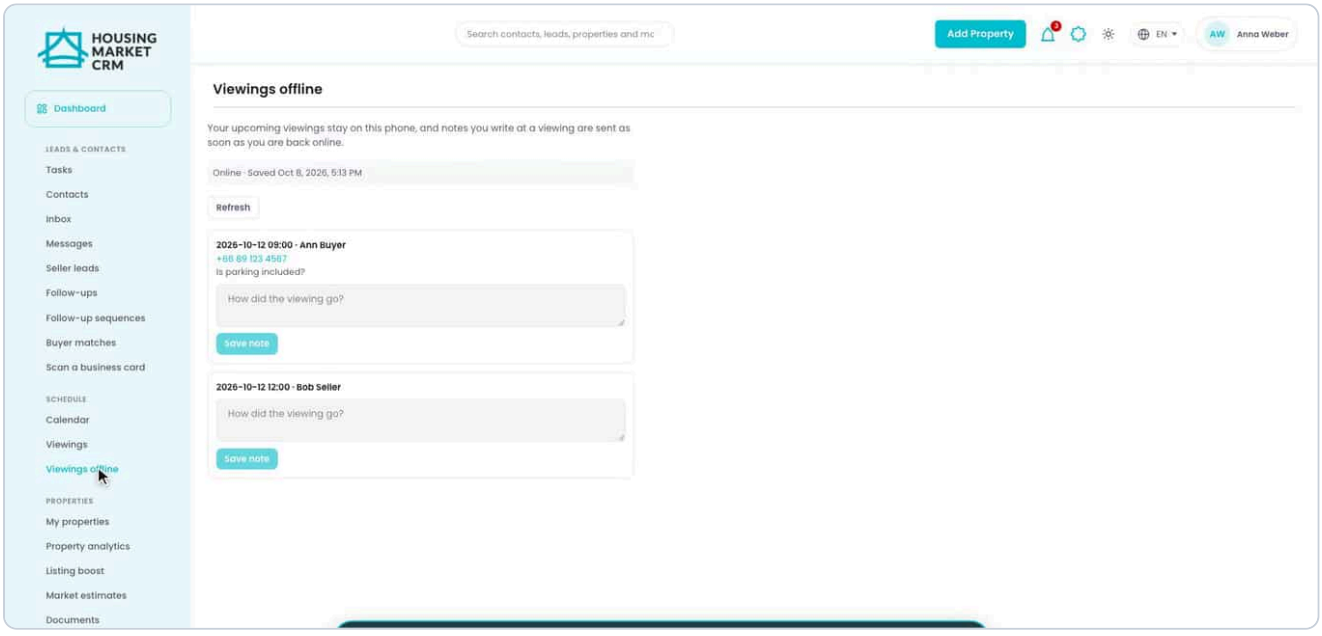


圖 44.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 買方電話在這裡，以備對方未出現時使用。

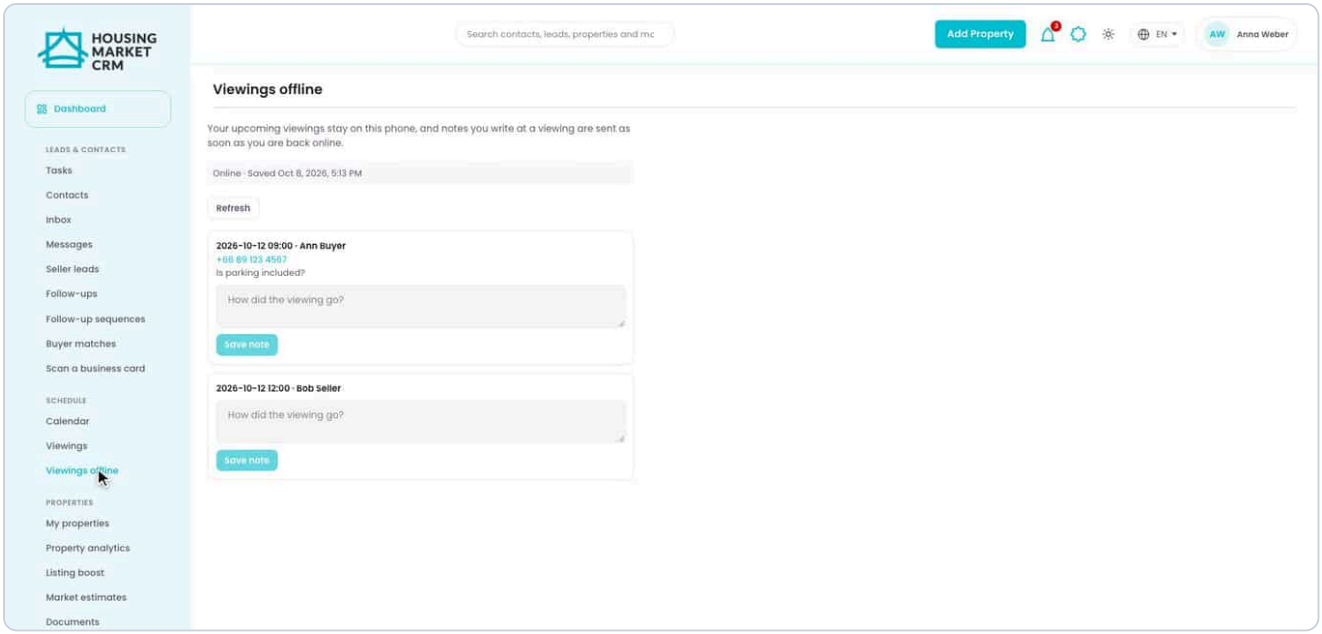


圖 44.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 在物件現場撰寫記錄並儲存。

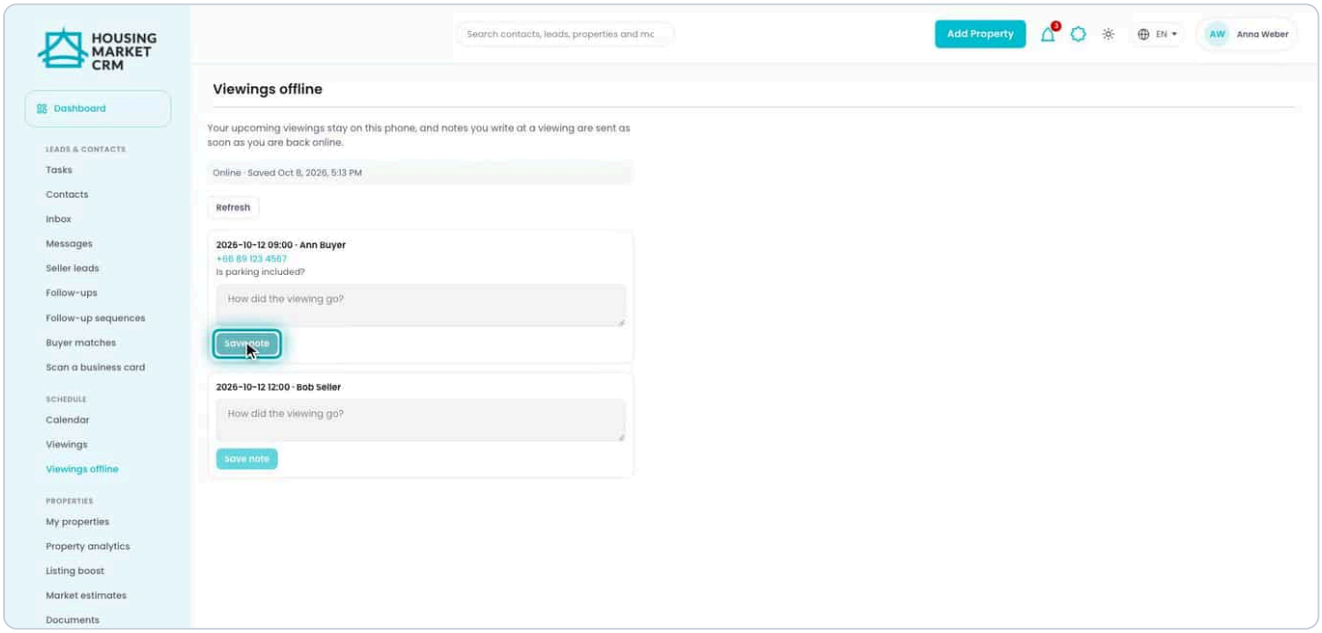


圖 44.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 沒有訊號時會留在手機上——恢復連線後自動送出。

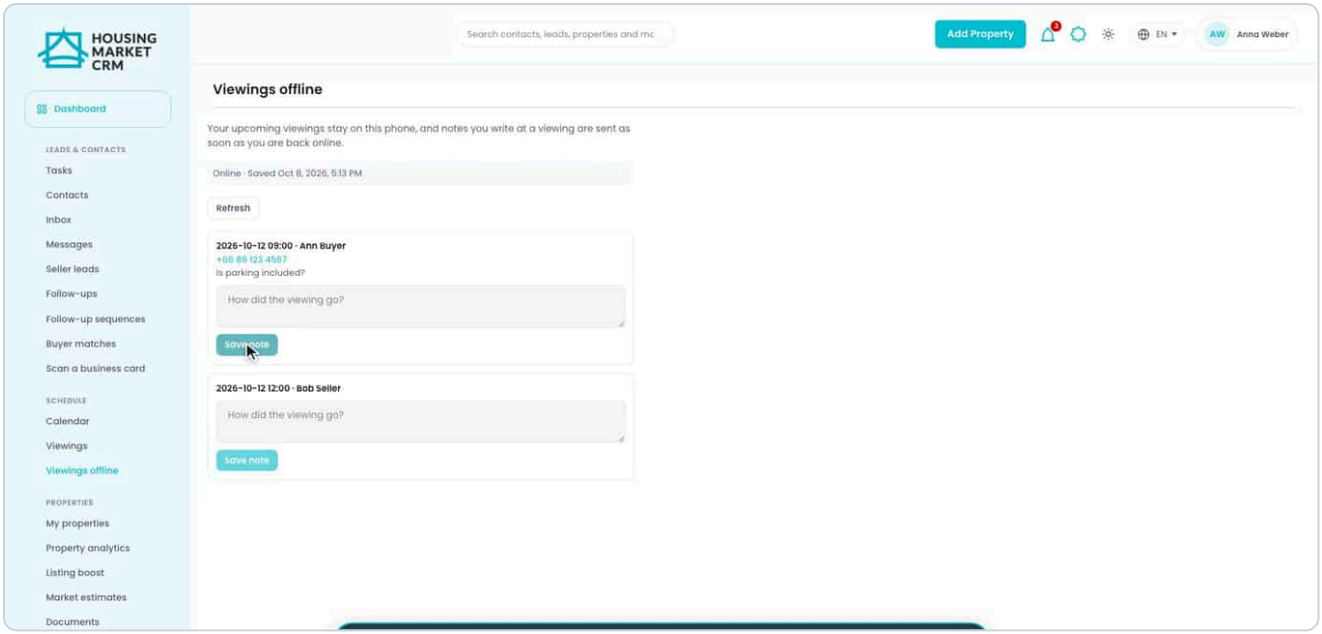


圖 44.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 恢復訊號後重新整理一次。

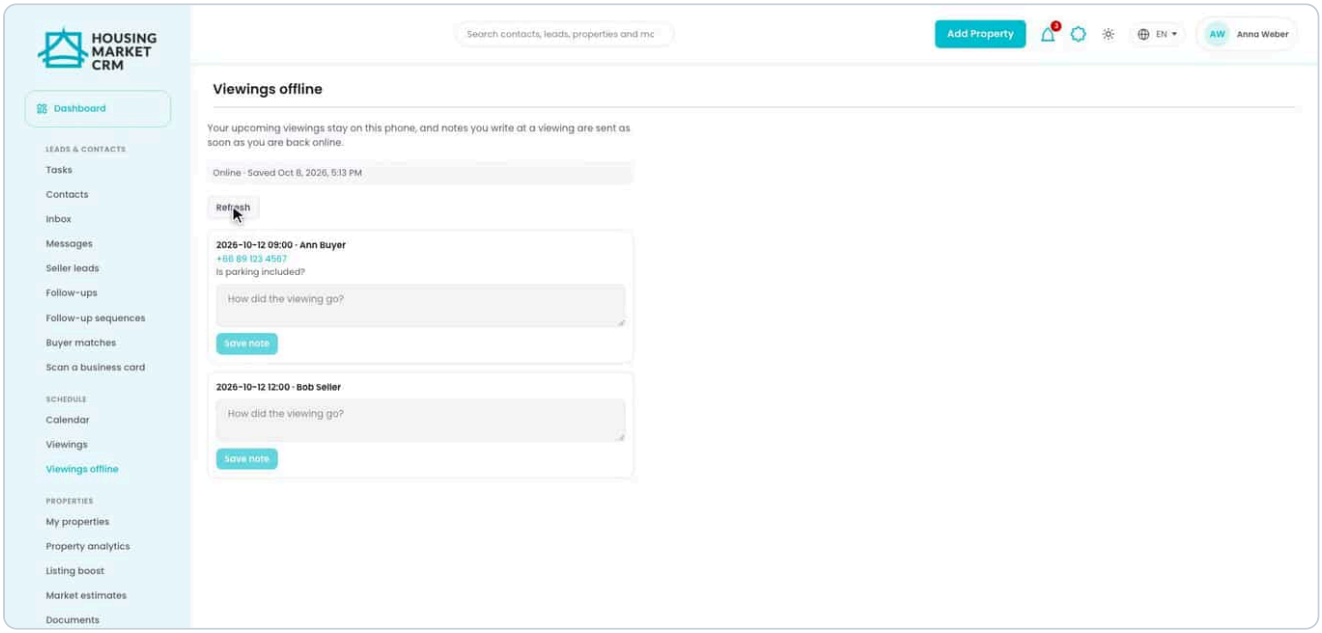


圖 44.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 地下室、尚未完工的建案、土路盡頭的別墅——。

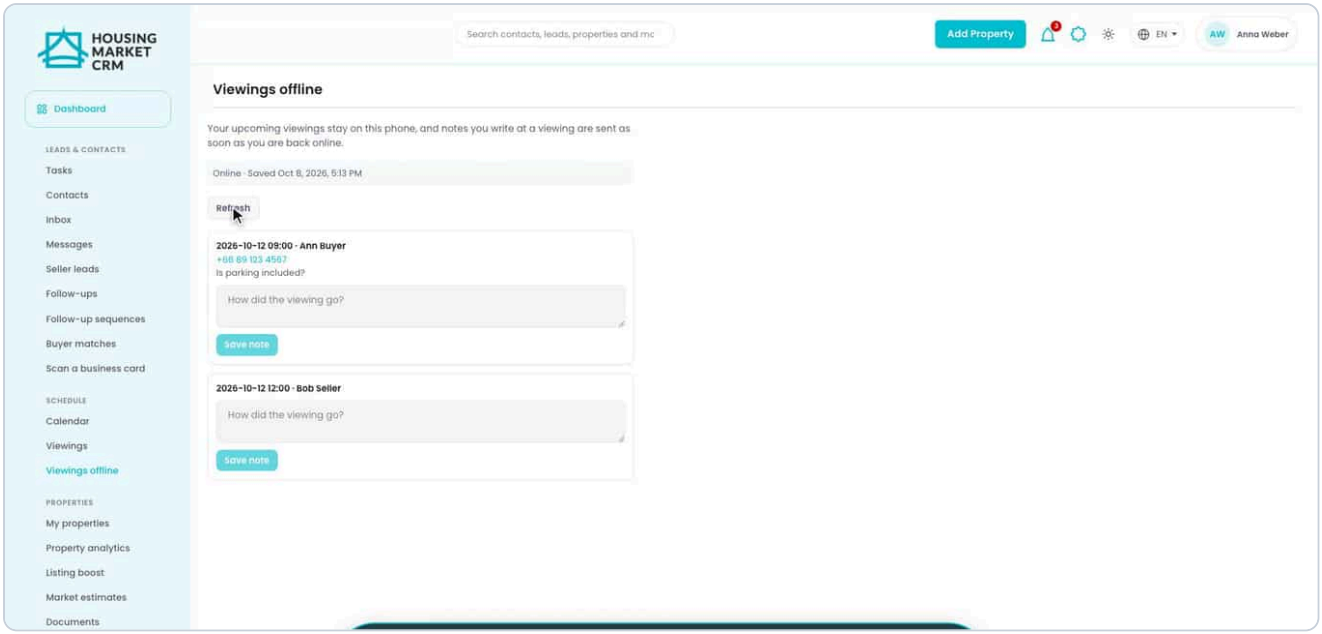


圖 44.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 您帶看的地點，就是沒有訊號的地點。

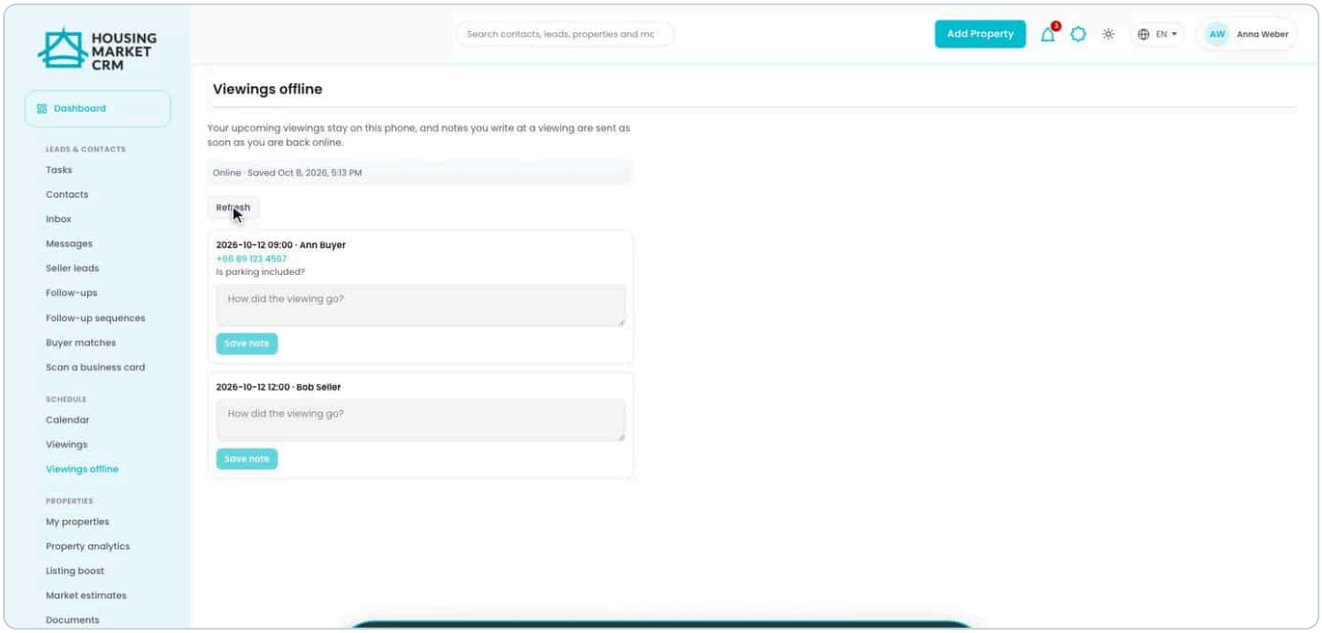


圖 44.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

補充說明

注意

可以。在手機瀏覽器中開啟 dashboard.housingmarketcrm.com：CRM 會配合螢幕顯示，提供選單按鈕、底部分頁，以及用來新增房產的 + 按鈕。

說明中心： 我可以在手機上使用 Housing Market CRM 嗎？

相關說明中心文章

帶看預約如何運作？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 第 45 章

將聯絡人加入郵寄名單

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在 Pro 方案中，選擇「行銷」：上傳已記錄同意的郵寄名單，以您的物件為主題建立行銷活動，寄一封測試信給自己，然後立即寄出或排程寄送。

電子郵件行銷活動屬於 Pro 方案。在左側選單中選擇「行銷」；它有三個分頁：「聯絡人」、「行銷活動」和「禁止寄送名單」。在 Free 方案中，此頁面會介紹這個工具，並改為推薦 Pro。

您的郵寄名單

「聯絡人」分頁就是您的郵寄名單，會顯示其中哪些人可以收到郵件。若要新增聯絡人，請上傳聯絡人名單——CSV、TSV 或以分號分隔的檔案；Excel 活頁簿請先另存為 CSV——並在儲存任何內容之前，確認哪一欄是電子郵件地址、名字、姓氏和電話。

勾選「這些人同意收到我的訊息」，並說明他們在哪裡表示同意，例如註冊表單或帶看登記表。只有已同意的聯絡人才會收到郵件：沒有同意的聯絡人會被儲存，但絕不會收到行銷活動，您可以稍後再記錄同意。

建立行銷活動

- 開啟「行銷活動」分頁，選擇「新增行銷活動」。
- 為它填寫一個只有您看得到的名稱，以及收件者在收件匣中看到的郵件主旨。預覽文字和開場訊息為選填。
- 選擇「新增物件」來放入您的物件。每張卡片都是從入口網站讀取，而不是來自儲存的副本，因此會顯示物件目前的狀態。
- 選擇「儲存行銷活動」。開啟它查看預覽，並選擇「寄測試信給自己」在您自己的收件匣中查看；測試信不會計入結果。

寄送

在「寄出此行銷活動」下，選擇「立即寄出」，或設定時間後選擇「排程寄送」。寄送前，畫面會顯示可以寄信給多少人、多少人無法寄送以及原因：未同意、已取消訂閱或禁止寄送。已排程的行銷活動在開始寄送前都可以編輯或取消；取消後它會重新變成草稿。

行銷活動會從 Housing Market Group 自己經過驗證的地址寄出，並署上您的名字，因此您不必進行任何網域或 DNS 設定。每封郵件都附有取消訂閱連結，「結果」會顯示已寄出、已開啟、已點擊、退信、被標記為垃圾郵件、失敗或禁止寄送的數量。

禁止寄送名單

「禁止寄送名單」列出任何人都不得寄信的地址：不存在的地址、將某個行銷活動標記為垃圾郵件的地址，或已取消訂閱的地址。這份名單在整個平台共用，因為所有人都從同一個經過驗證的地址寄信。您可以為要求不要再收到郵件的人手動新增地址，但這是永久的，而且適用於每一位房仲，不只是您：CRM 中無法將任何地址從名單中移除。

出自說明中心： **如何寄送電子郵件行銷活動給我的聯絡人？**

逐步操作

1. 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

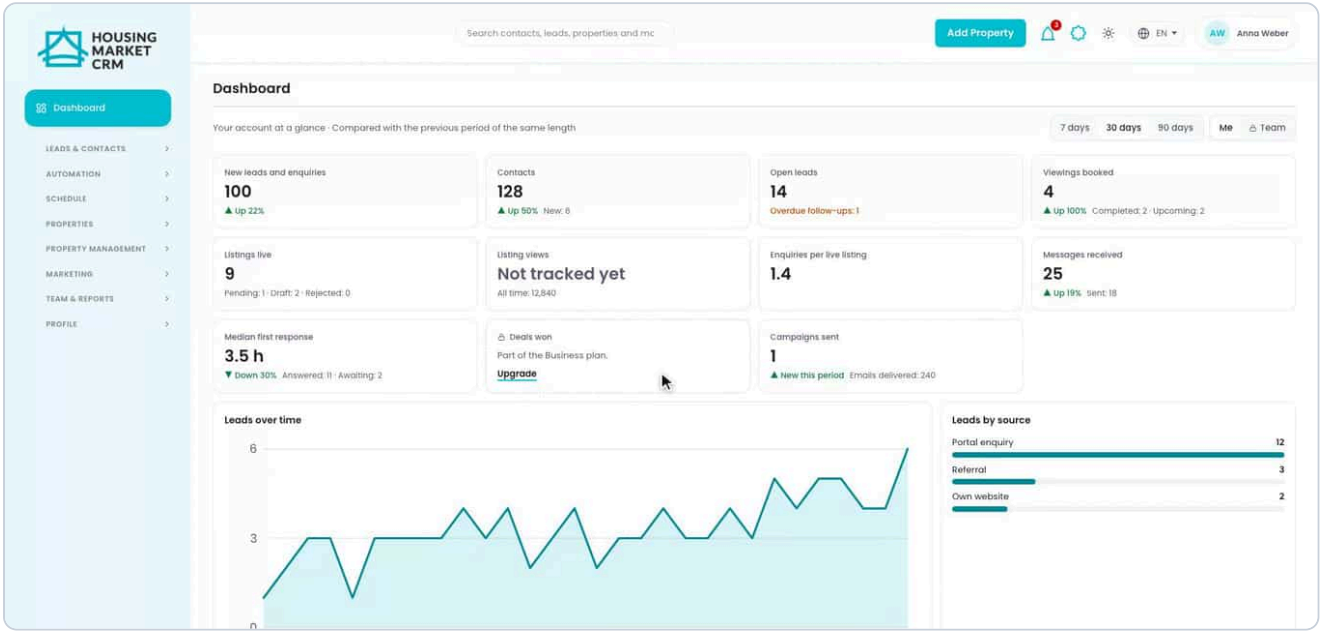


圖 45.1 · 畫面錄製於 2026年10月21日

2 在左側選單中開啟「行銷」群組。

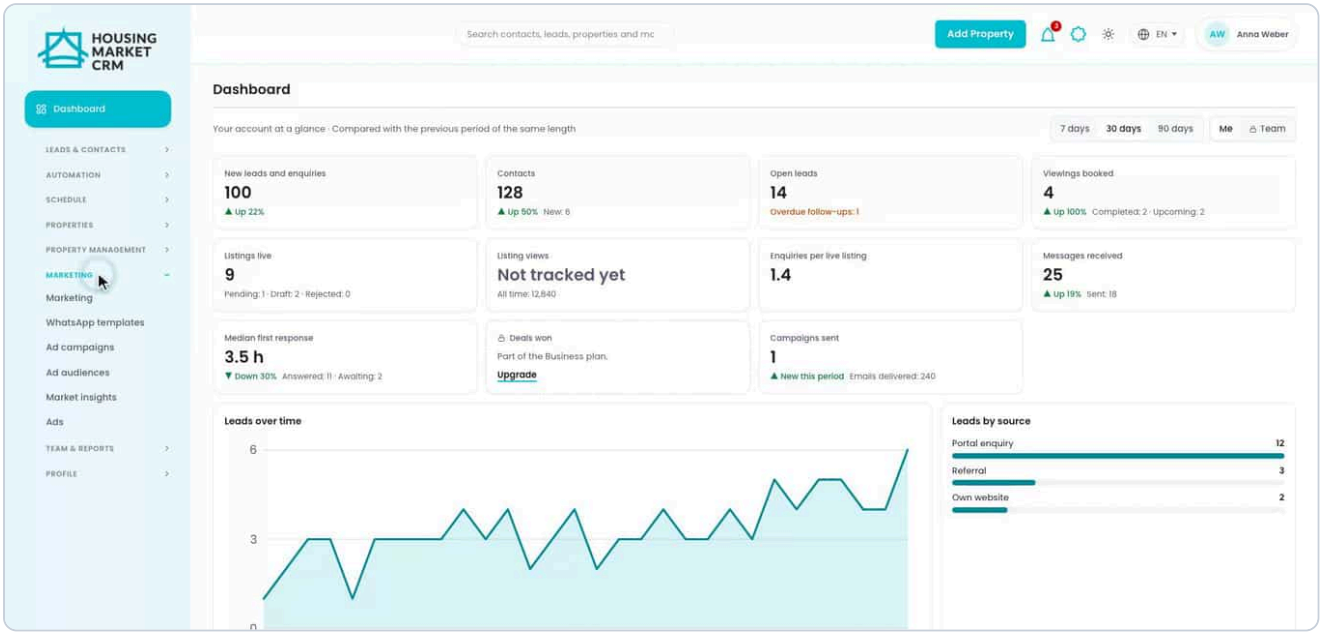


圖 45.2 · 畫面錄製於 2026年10月21日

3 點選「行銷」。

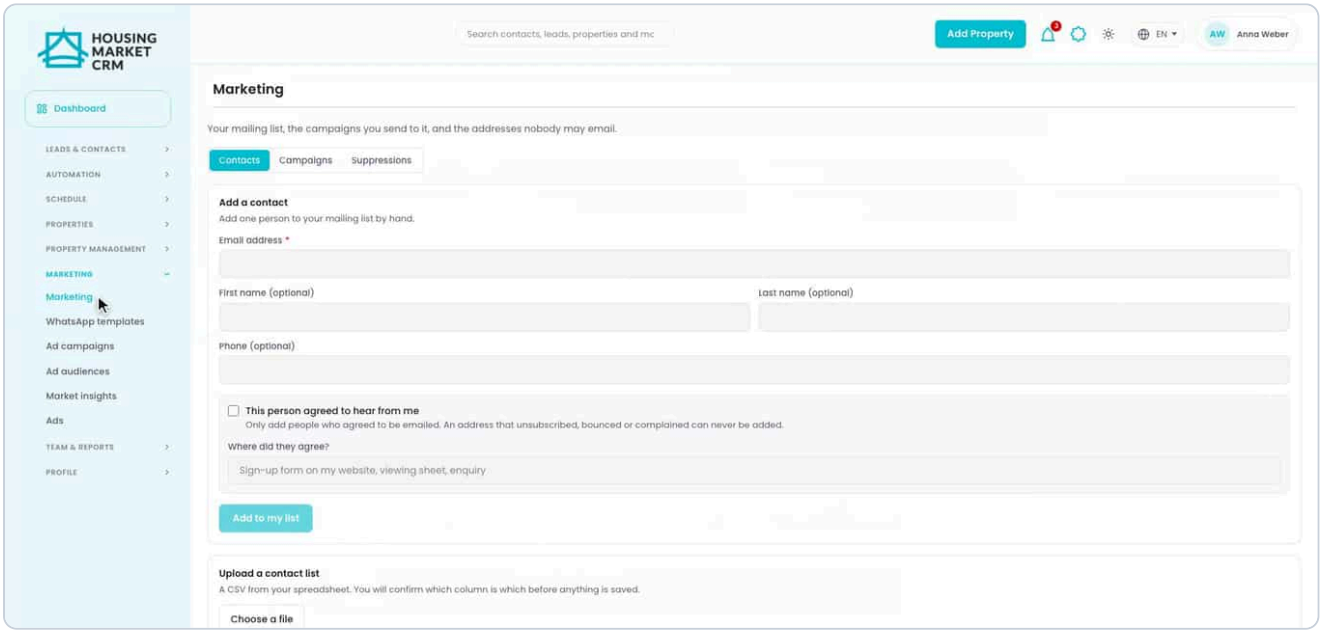


圖 45.3 · 畫面錄製於 2026年10月21日

4 這是您的郵寄清單，顯示可以寄信的對象。

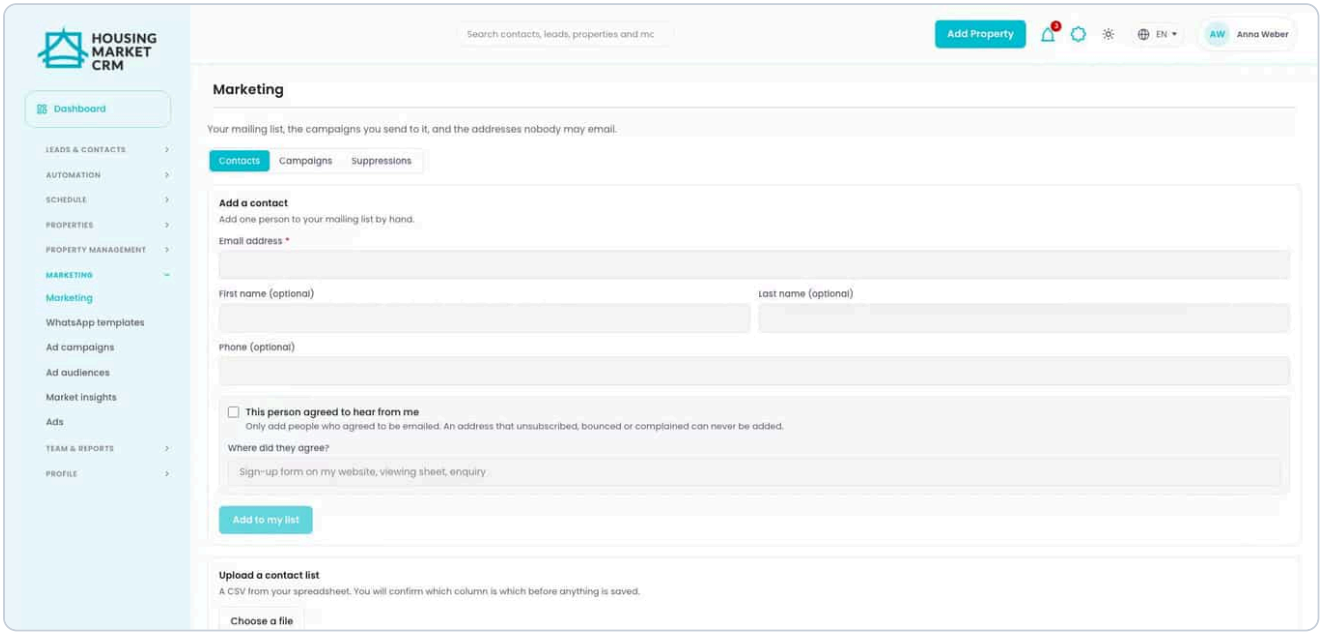


圖 45.4 · 畫面錄製於 2026年10月21日

5 要新增一位，請使用「新增聯絡人」。

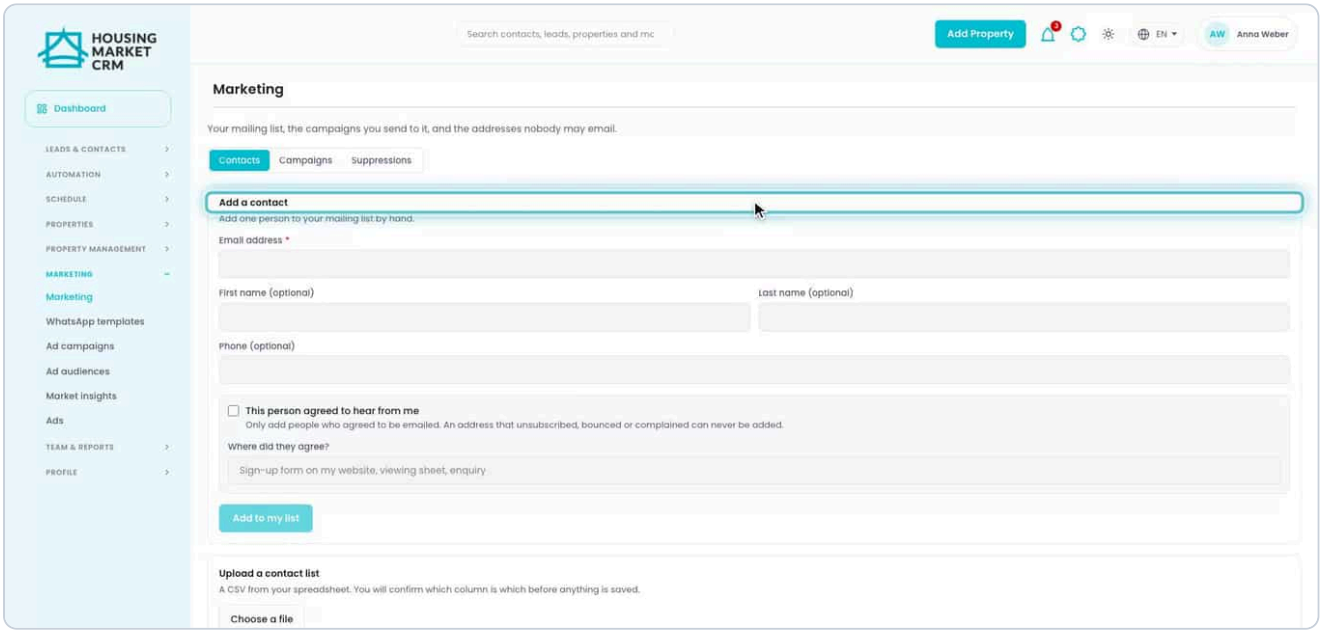


圖 45.5 · 畫面錄製於 2026年10月21日

6 輸入對方的電子郵件地址… …以及姓名。

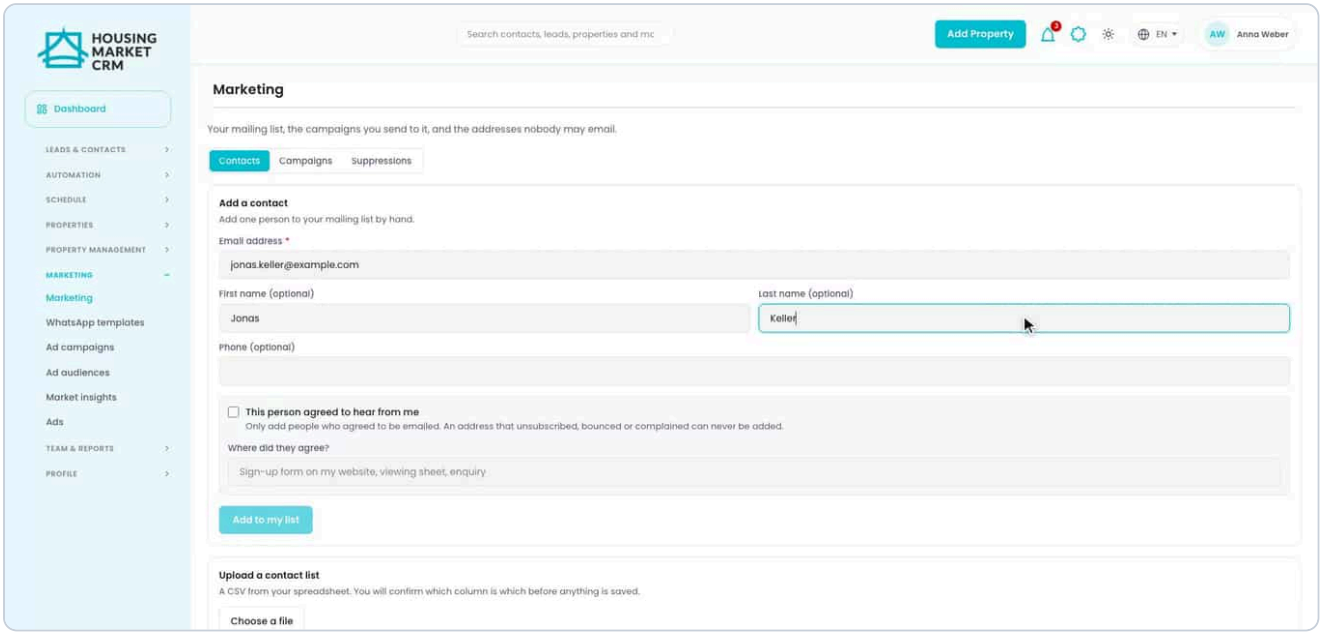


圖 45.6 · 畫面錄製於 2026年10月21日

7 勾選此人已同意接收您的來信。

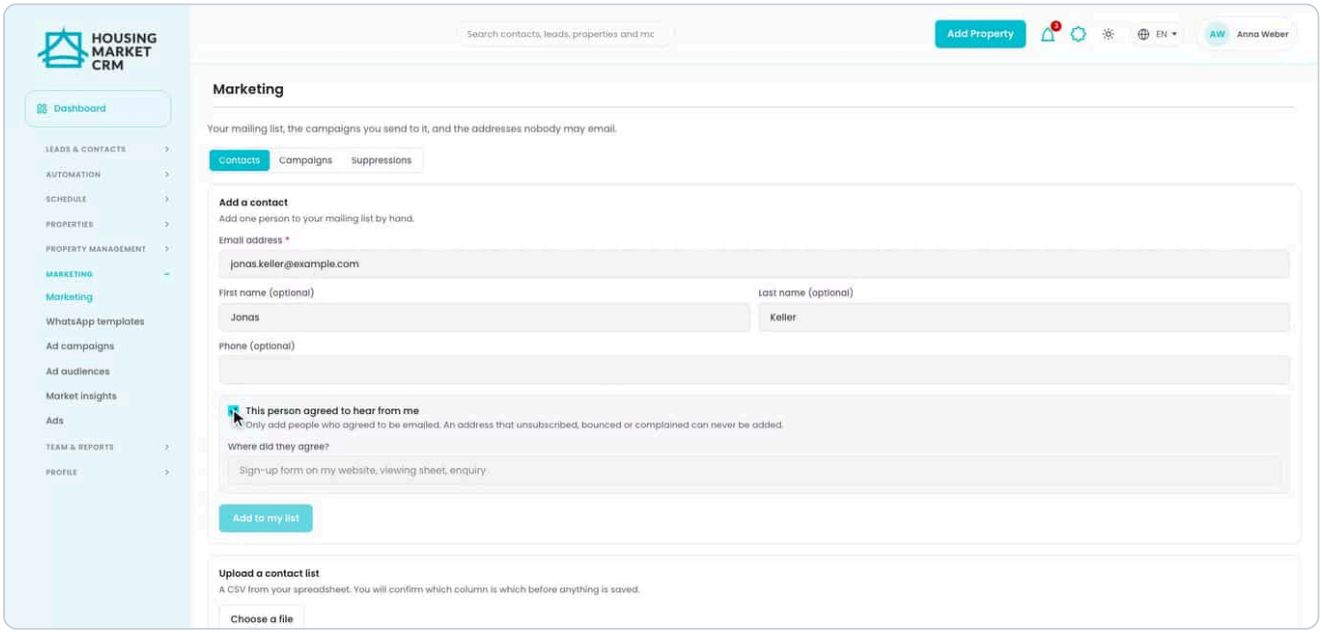


圖 45.7 · 畫面錄製於 2026年10月21日

8 說明同意的來源。

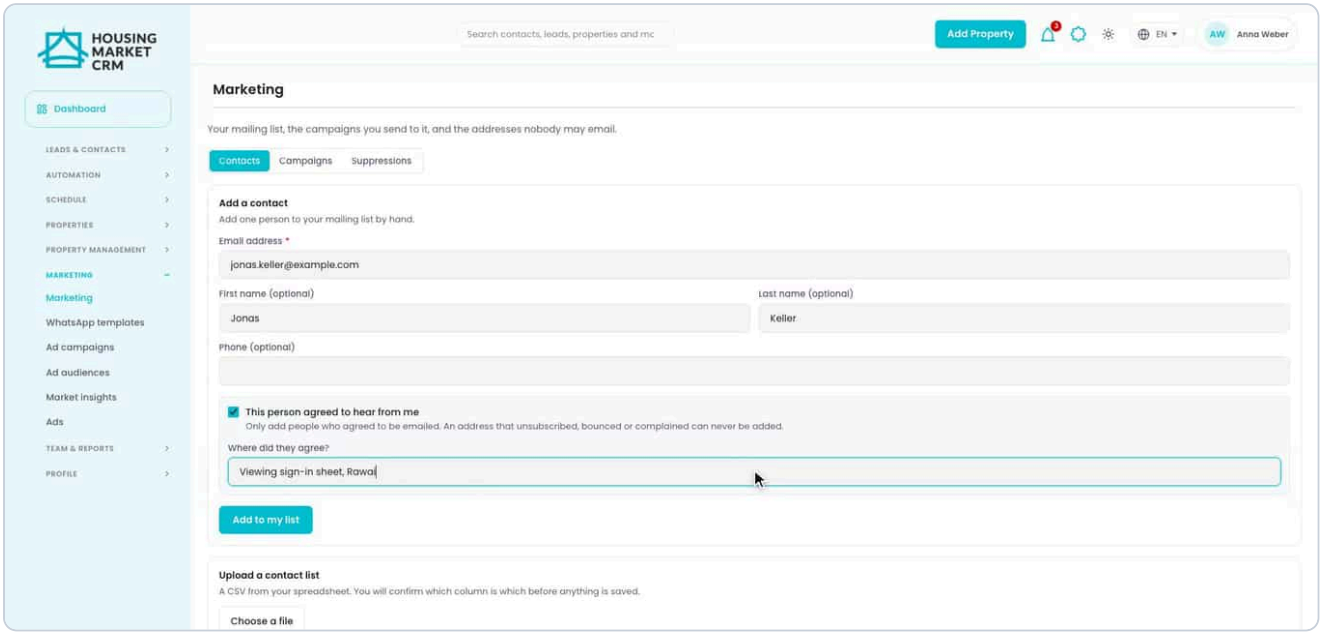


圖 45.8 · 畫面錄製於 2026年10月21日

9 點選「加入我的清單」。

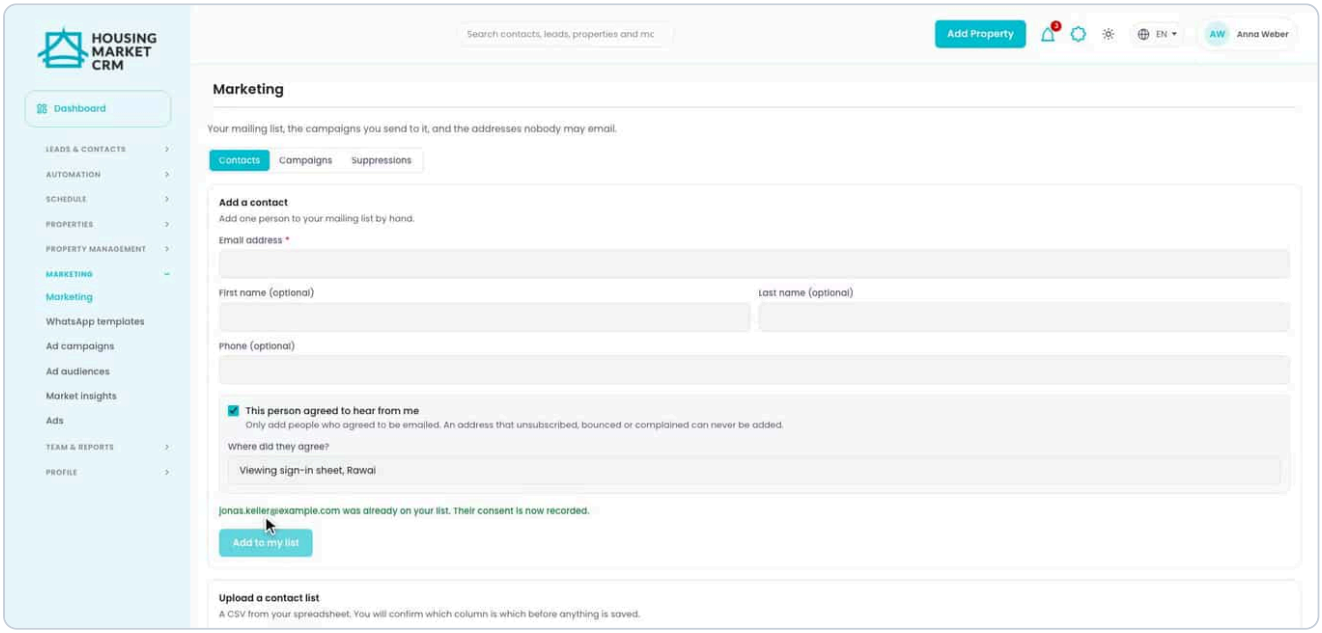


圖 45.9 · 畫面錄製於 2026年10月21日

10 他會出現在「我的清單」中，並已記錄同意。

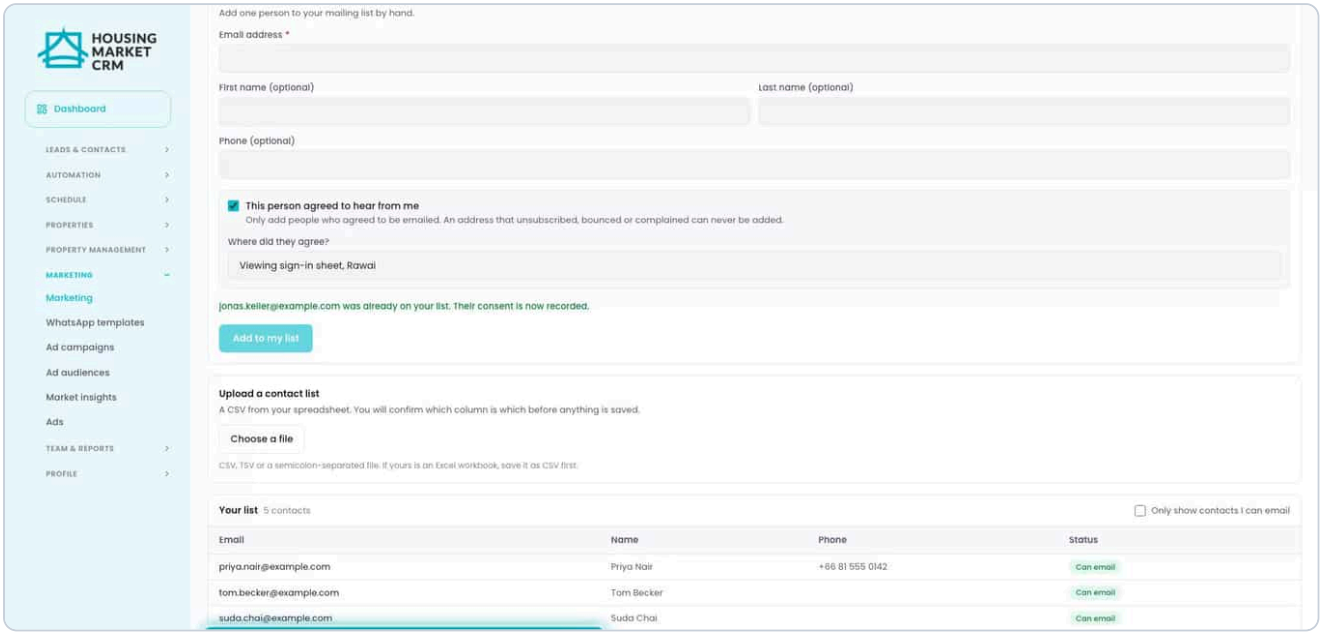


圖 45.10 · 畫面錄製於 2026年10月21日

11 不會寄出任何郵件。

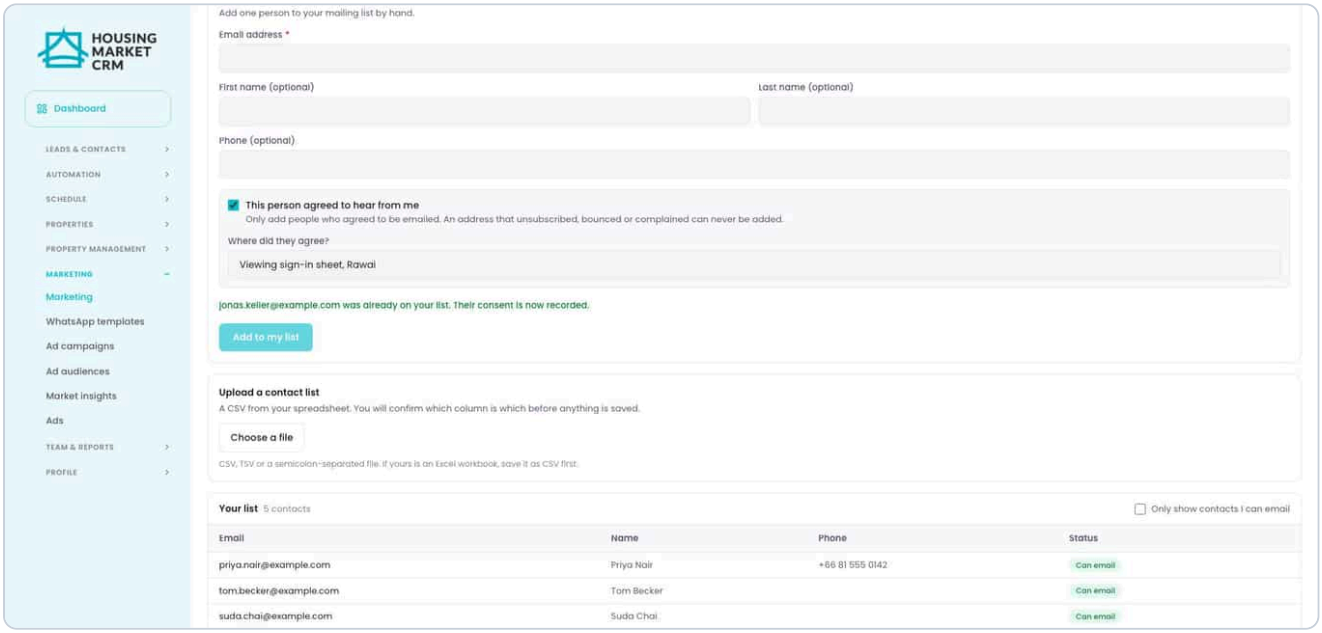


圖 45.11 · 畫面錄製於 2026年10月21日

12 要加入現有的對象，請開啟「聯絡人」。

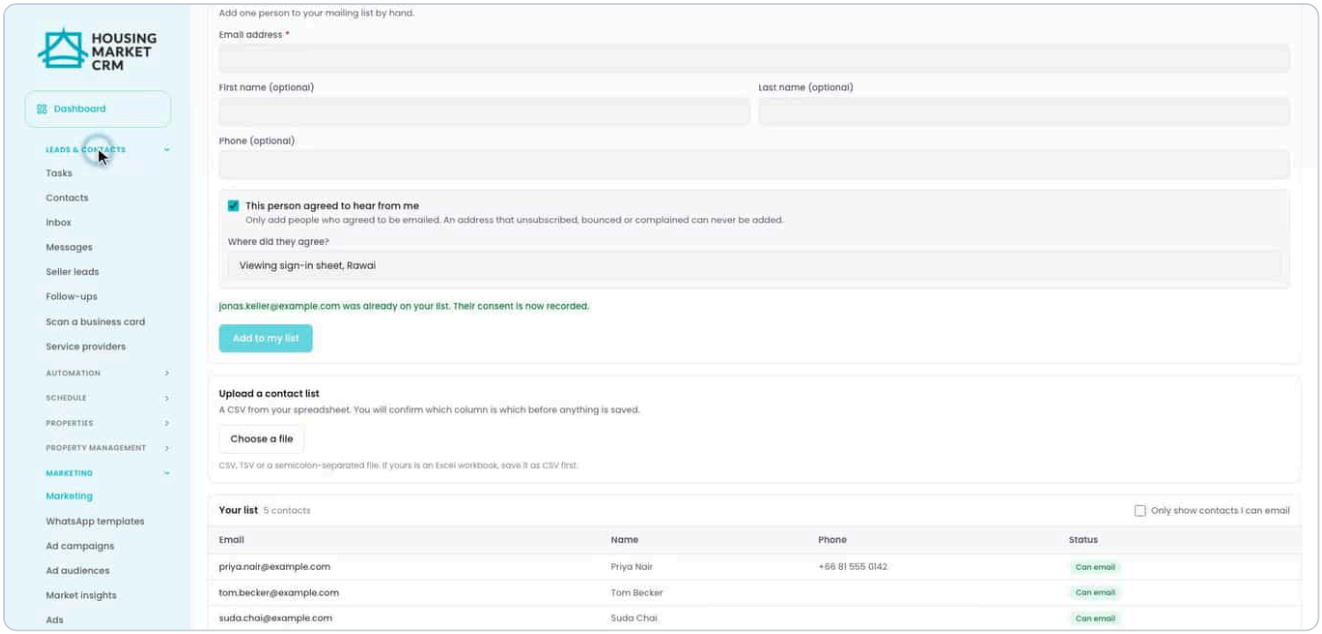


圖 45.12 · 畫面錄製於 2026年10月21日

13 點選「聯絡人」。

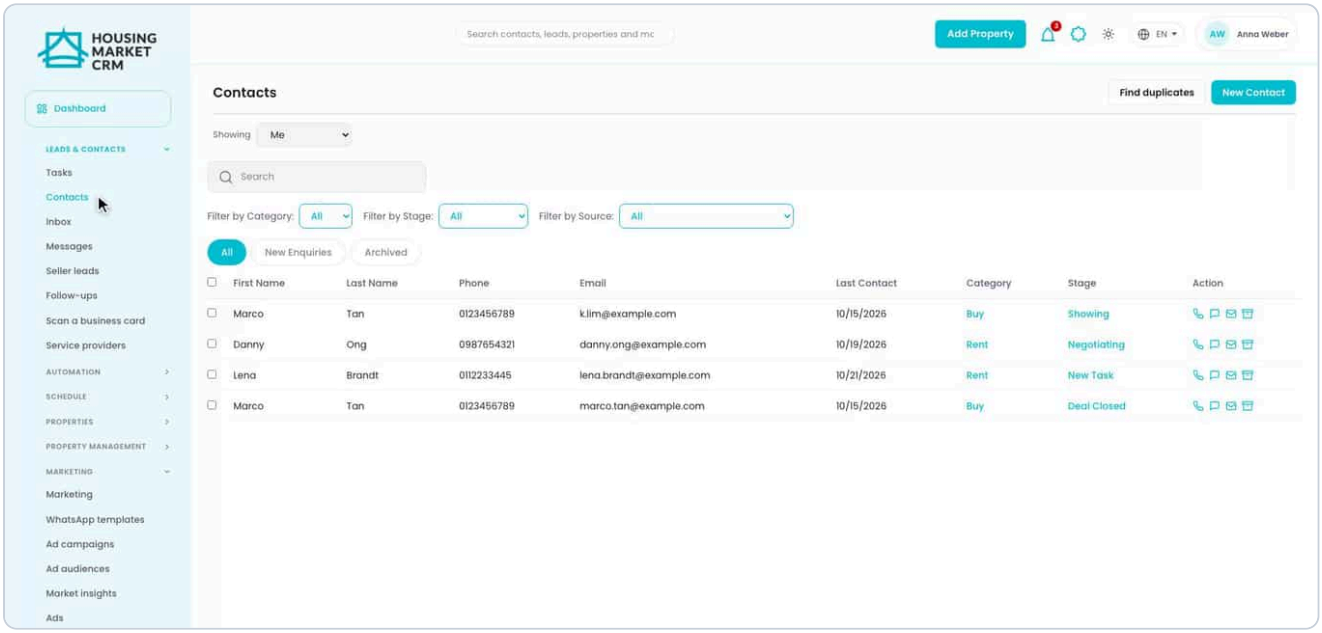


圖 45.13 · 畫面錄製於 2026年10月21日

14 勾選您要的聯絡人。

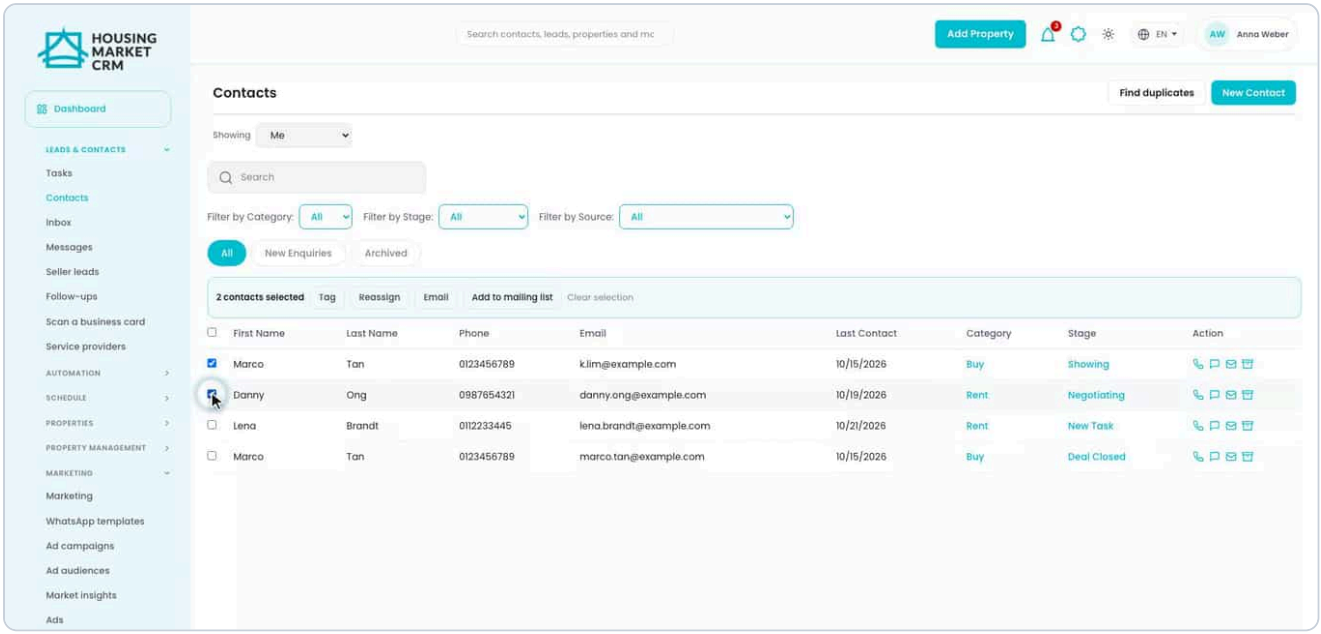


圖 45.14 · 畫面錄製於 2026年10月21日

15 點選「加入郵寄清單」。

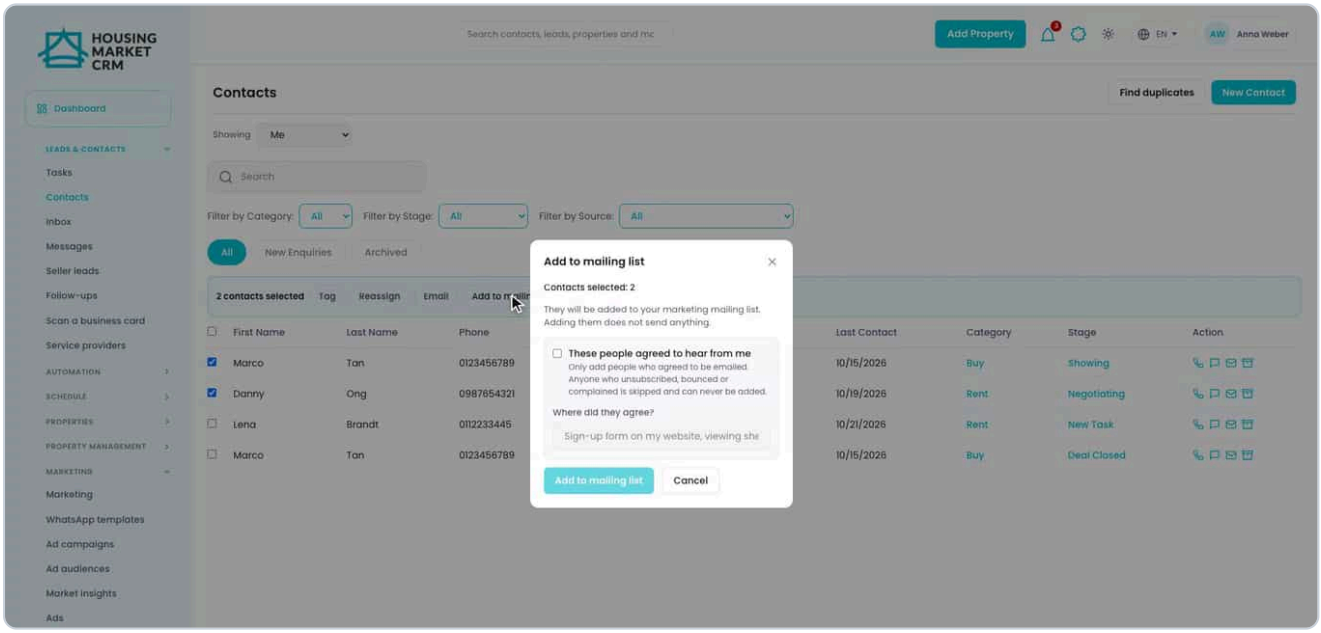


圖 45.15 · 畫面錄製於 2026年10月21日

16 勾選他們已同意接收您的來信。

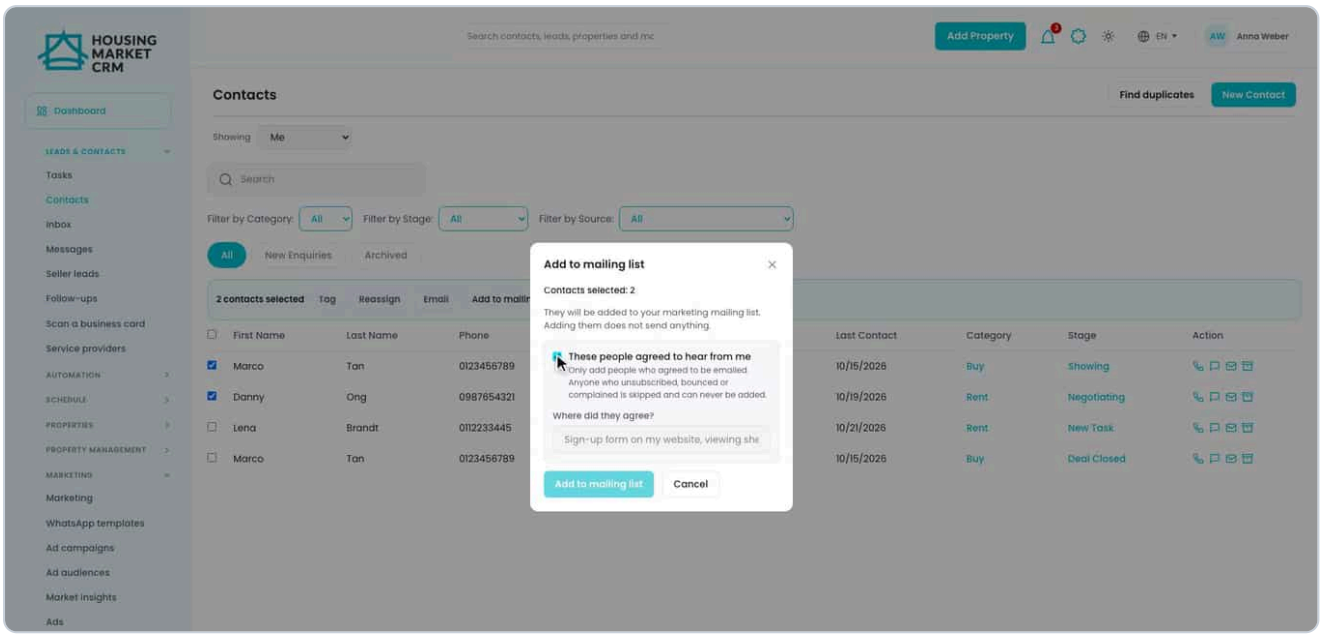


圖 45.16 · 畫面錄製於 2026年10月21日

17 說明同意的來源，整組只需填一次。

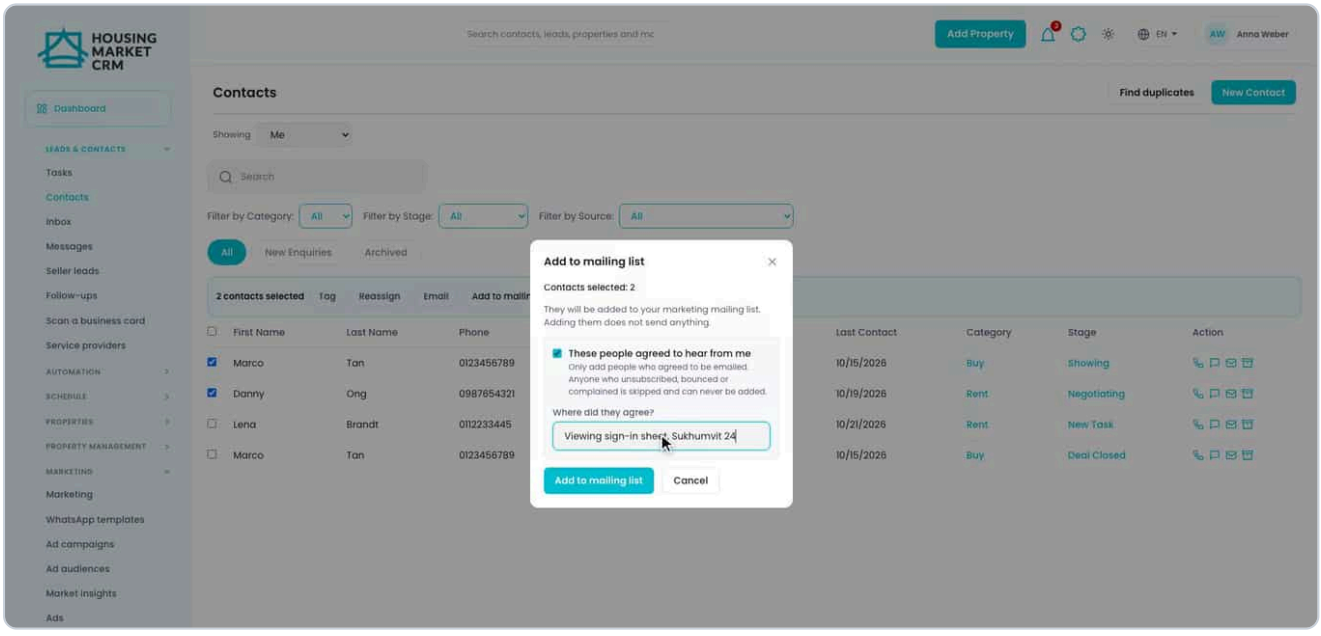


圖 45.17 · 畫面錄製於 2026年10月21日

18 點選「加入郵寄清單」。

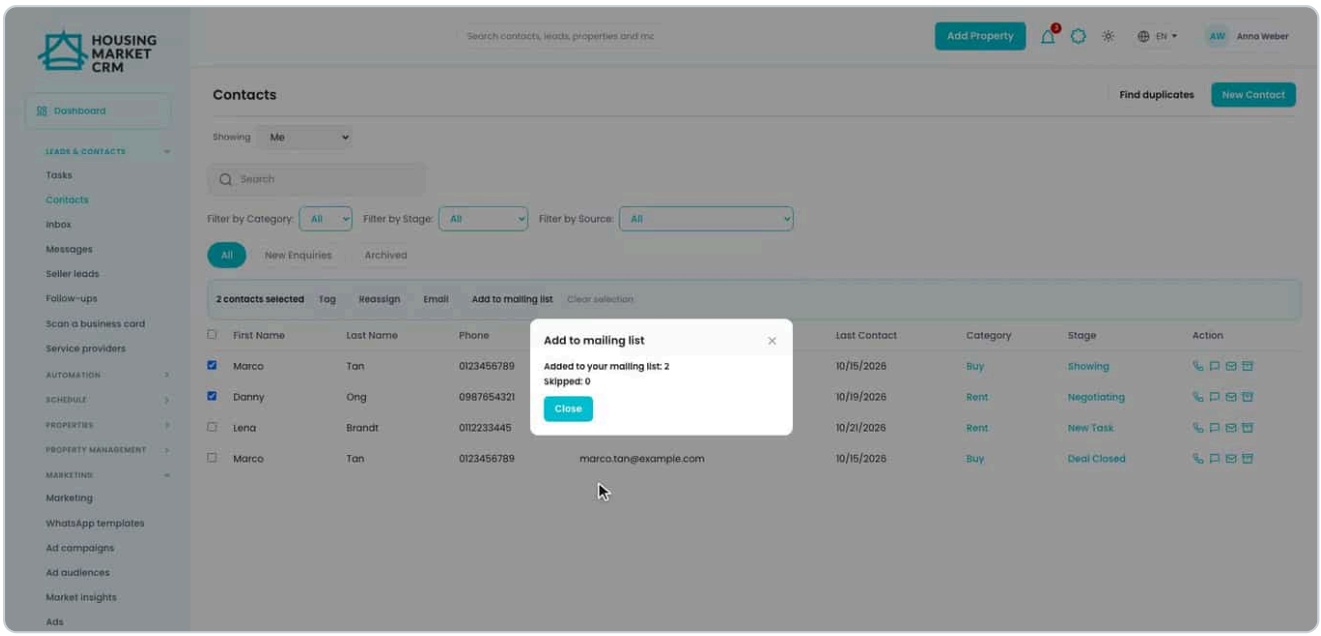


圖 45.18 · 畫面錄製於 2026年10月21日

19 結果會統計已加入的人數。

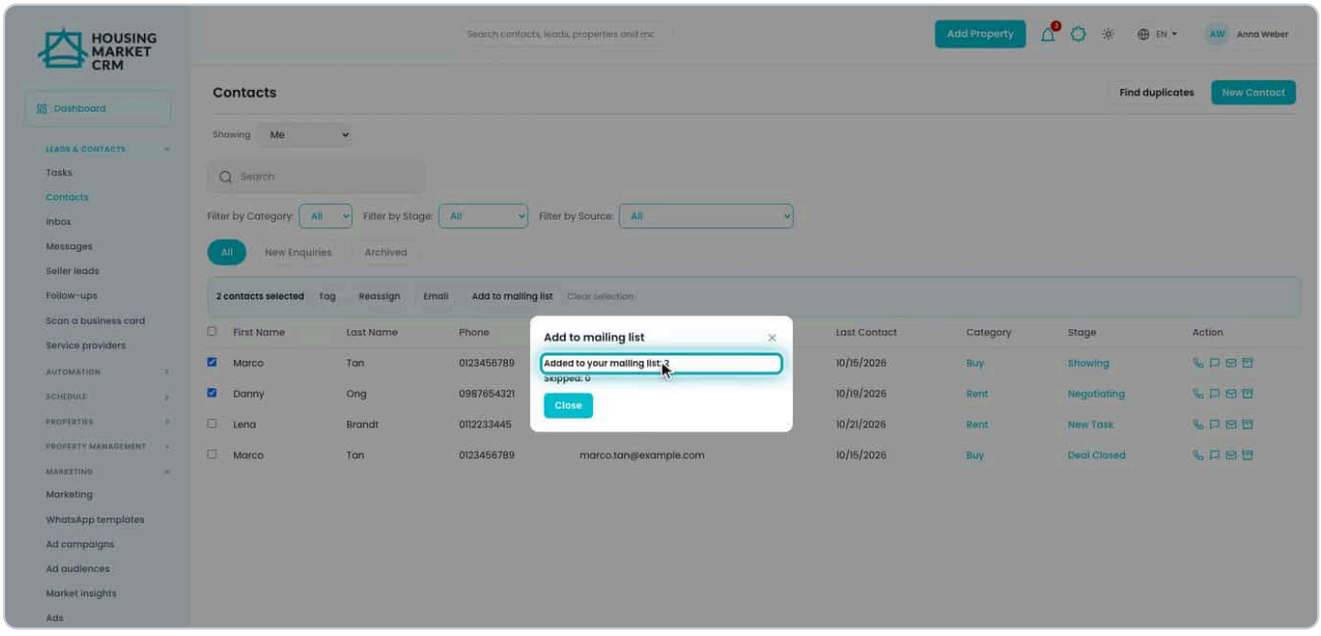


圖 45.19 · 畫面錄製於 2026年10月21日

20 已取消訂閱或退件的對象會被略過，並顯示原因。

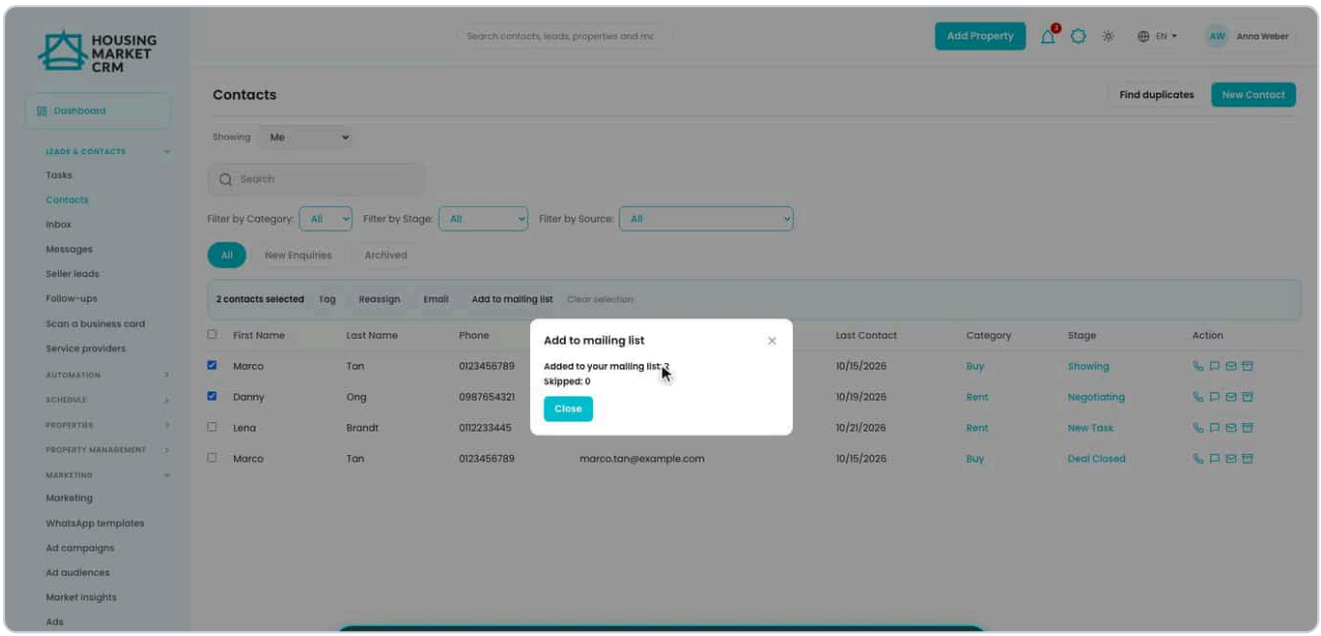


圖 45.20 · 畫面錄製於 2026年10月21日

相關說明中心文章

我可以管理所有聯絡人嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-manage-all-my-contacts

46 第 46 章

CRM 如何保護您的電子郵件行銷

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

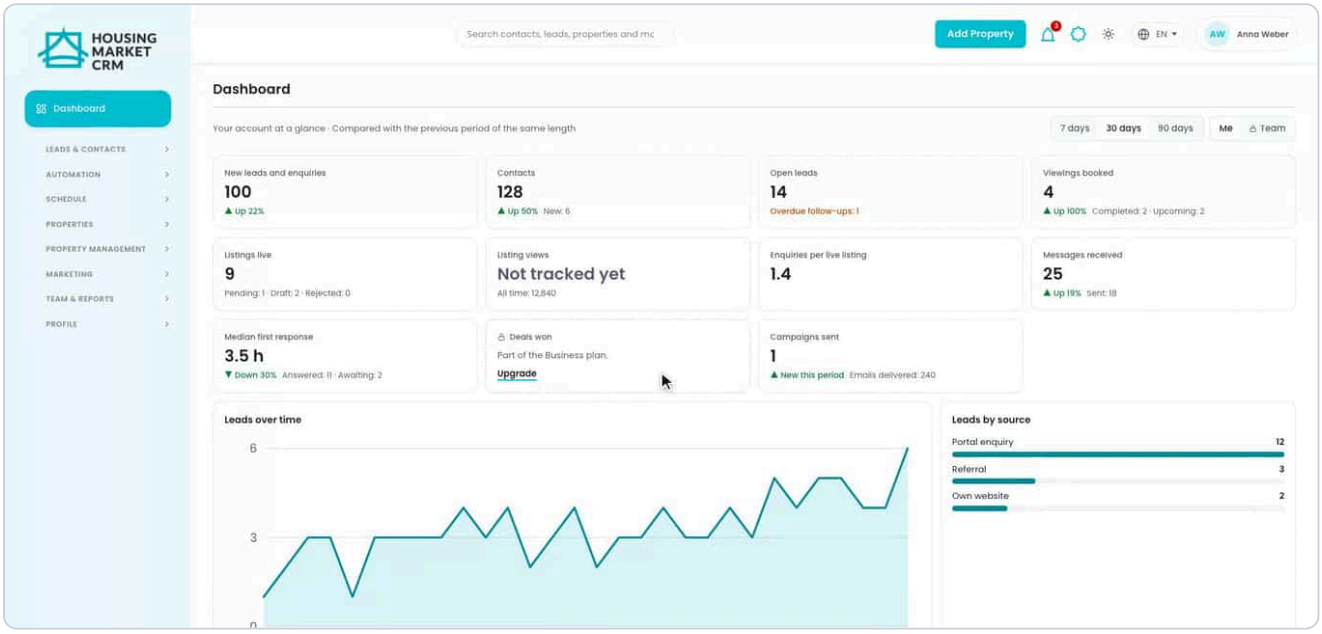


圖 46.1 · 畫面錄製於 2026年10月21日

2 在左側選單中開啟「行銷」群組。

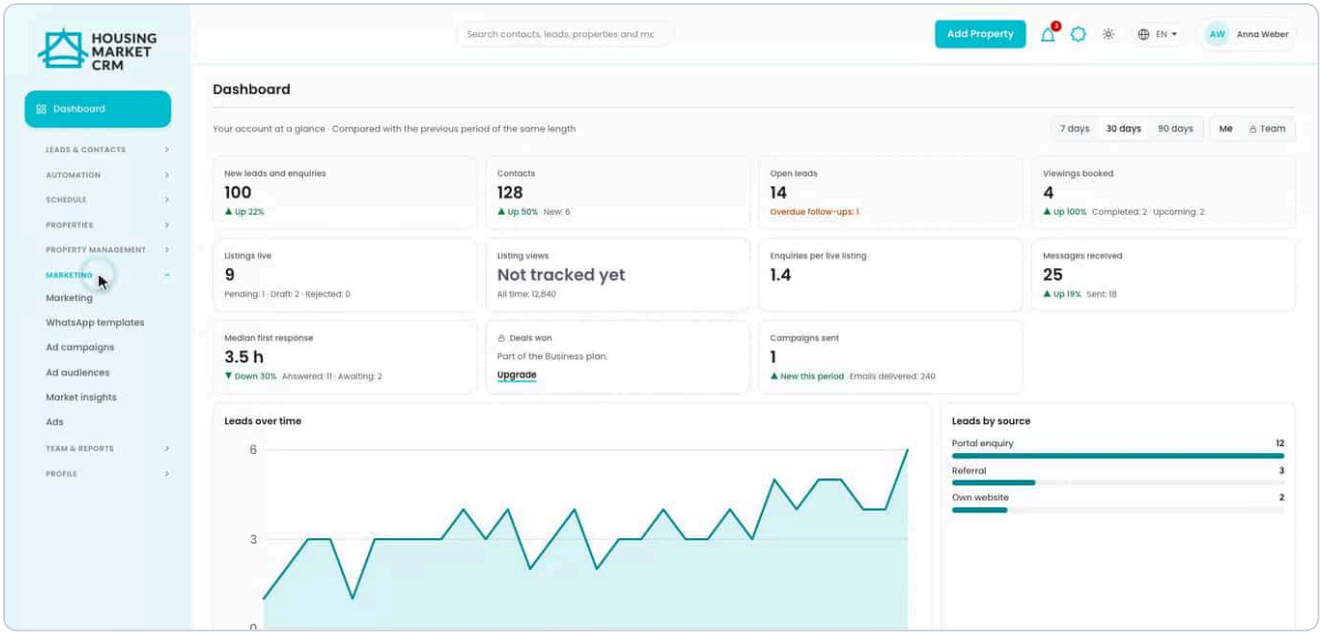


圖 46.2 · 畫面錄製於 2026年10月21日

3 點選「行銷」。

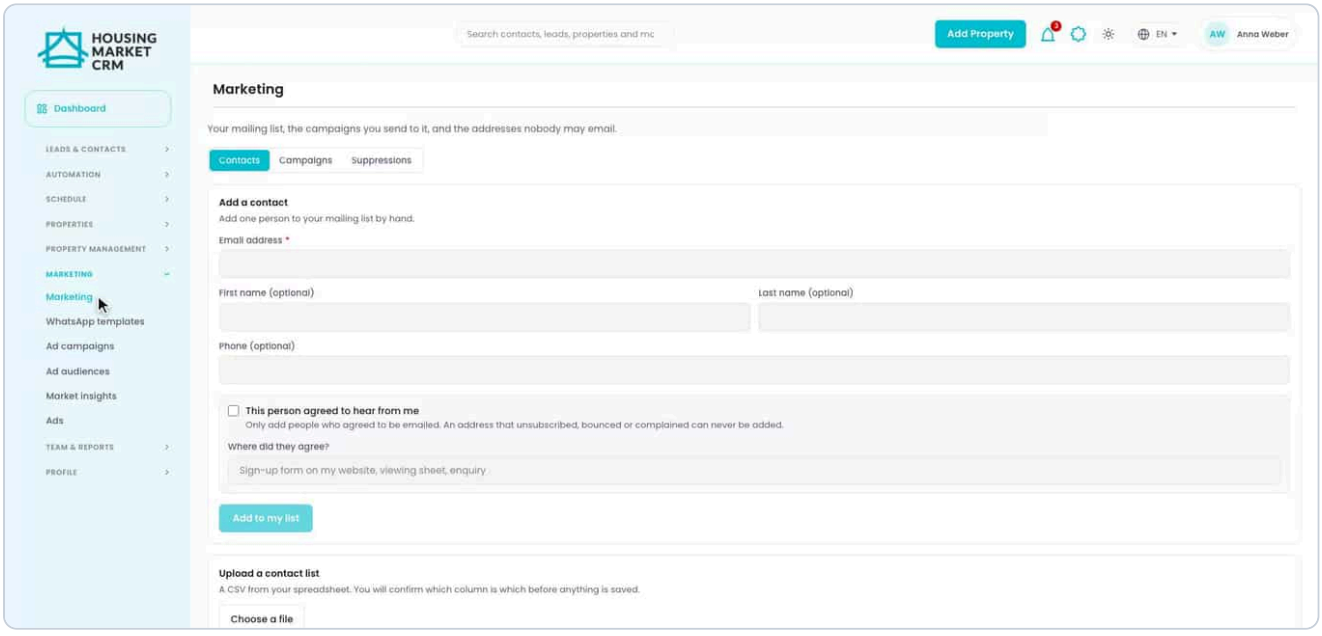


圖 46.3 · 畫面錄製於 2026年10月21日

4 每一位聯絡人都會顯示可否寄送郵件的原因。

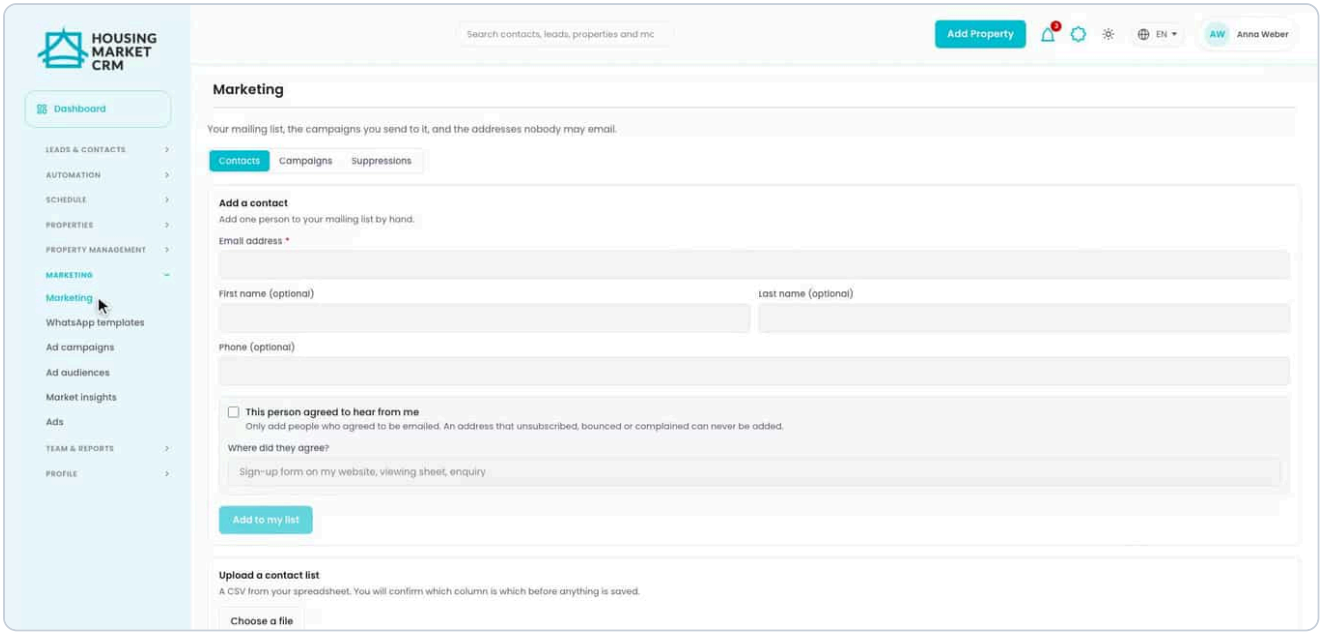


圖 46.4 · 畫面錄製於 2026年10月21日

5 未取得同意或已退訂者，一律不寄送。

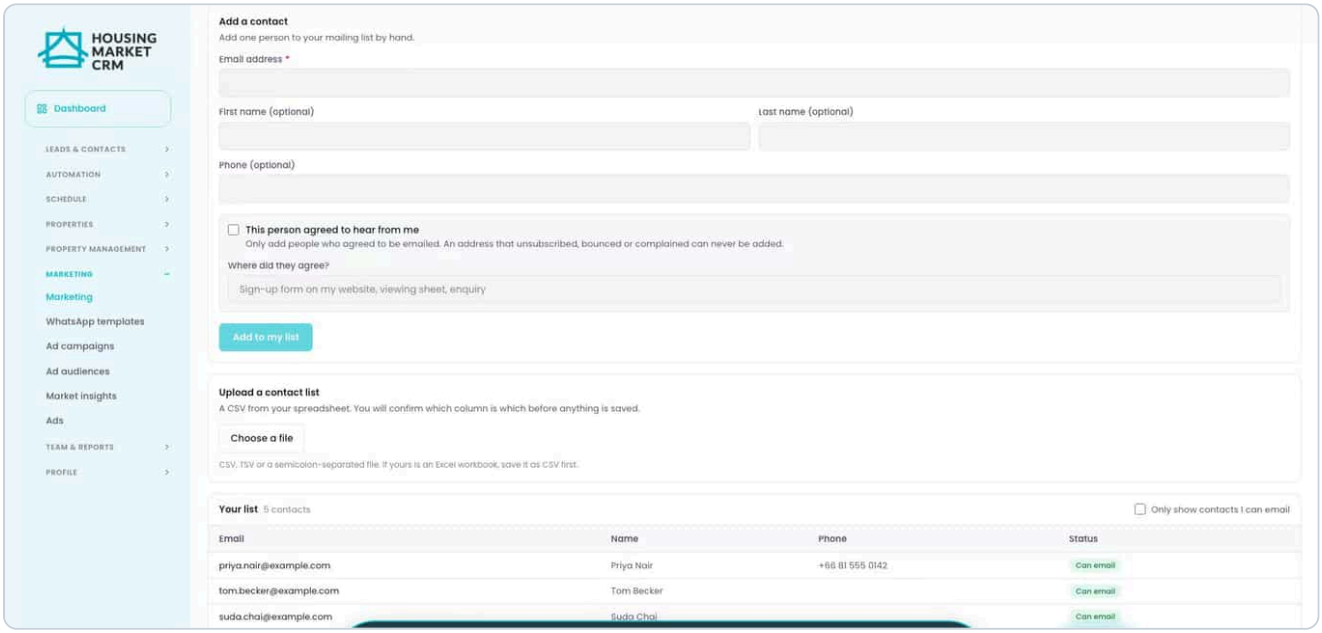


圖 46.5 · 畫面錄製於 2026年10月21日

6 開啟 Campaigns 分頁。

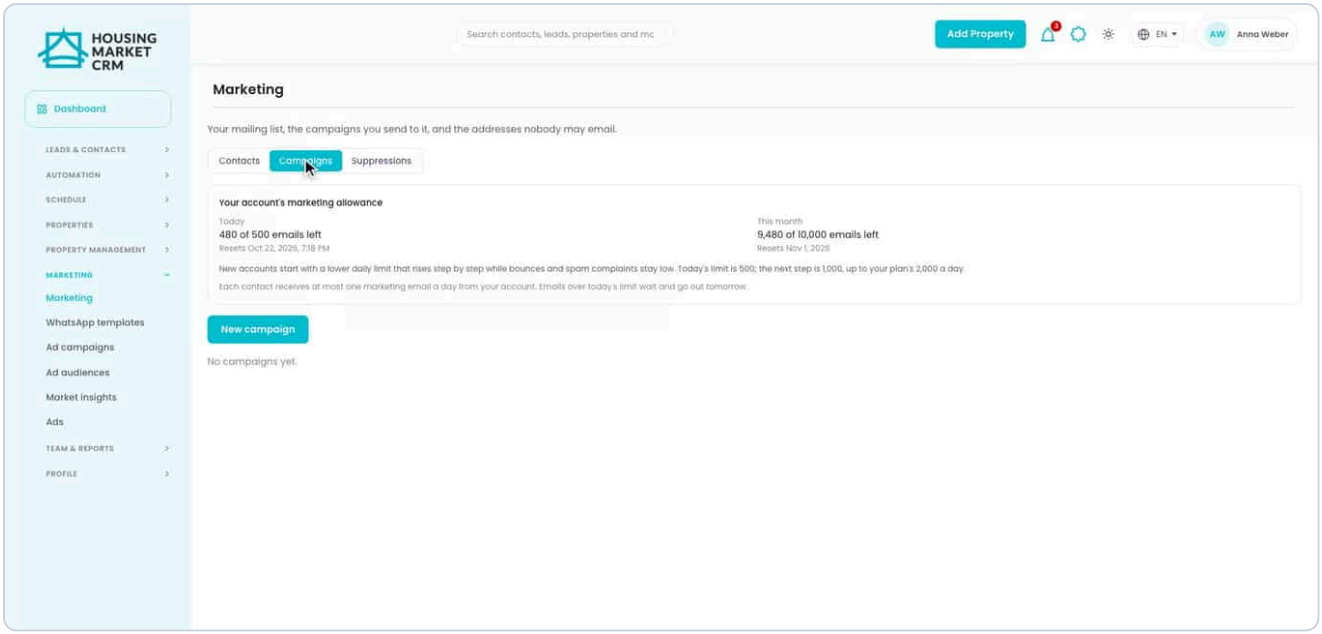


圖 46.6 · 畫面錄製於 2026年10月21日

7 額度會顯示您還能寄出多少郵件。

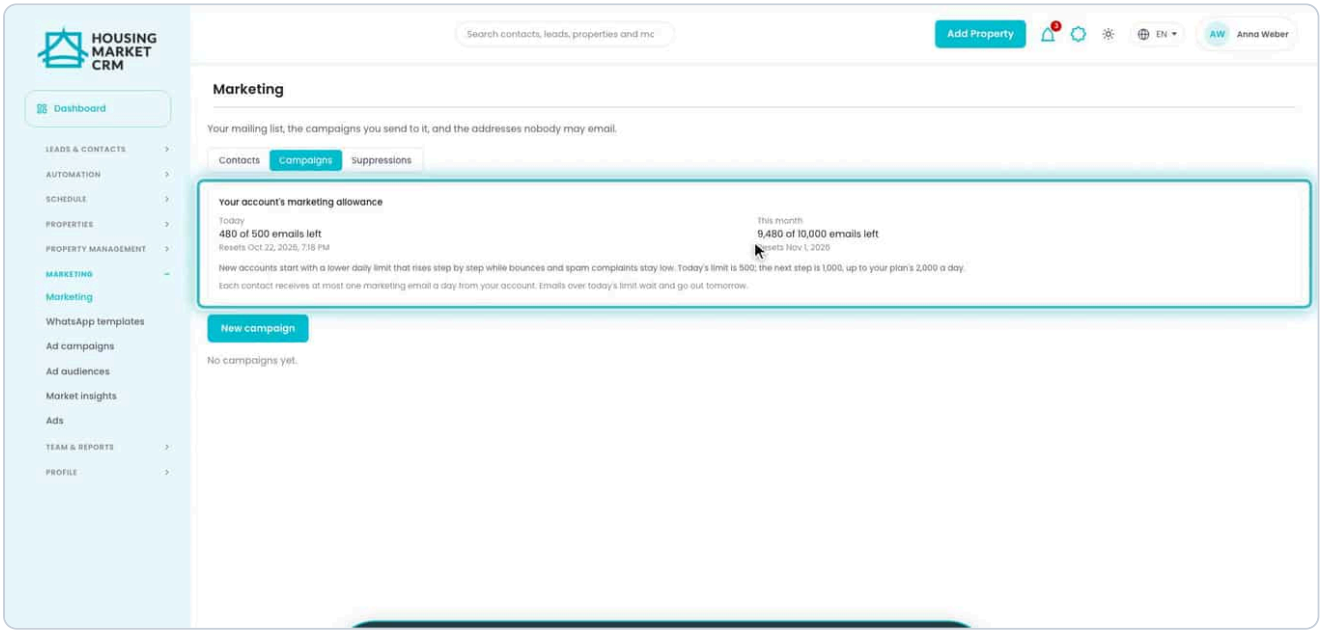


圖 46.7 · 畫面錄製於 2026年10月21日

8 新帳戶起始較低，上限會逐步提高。

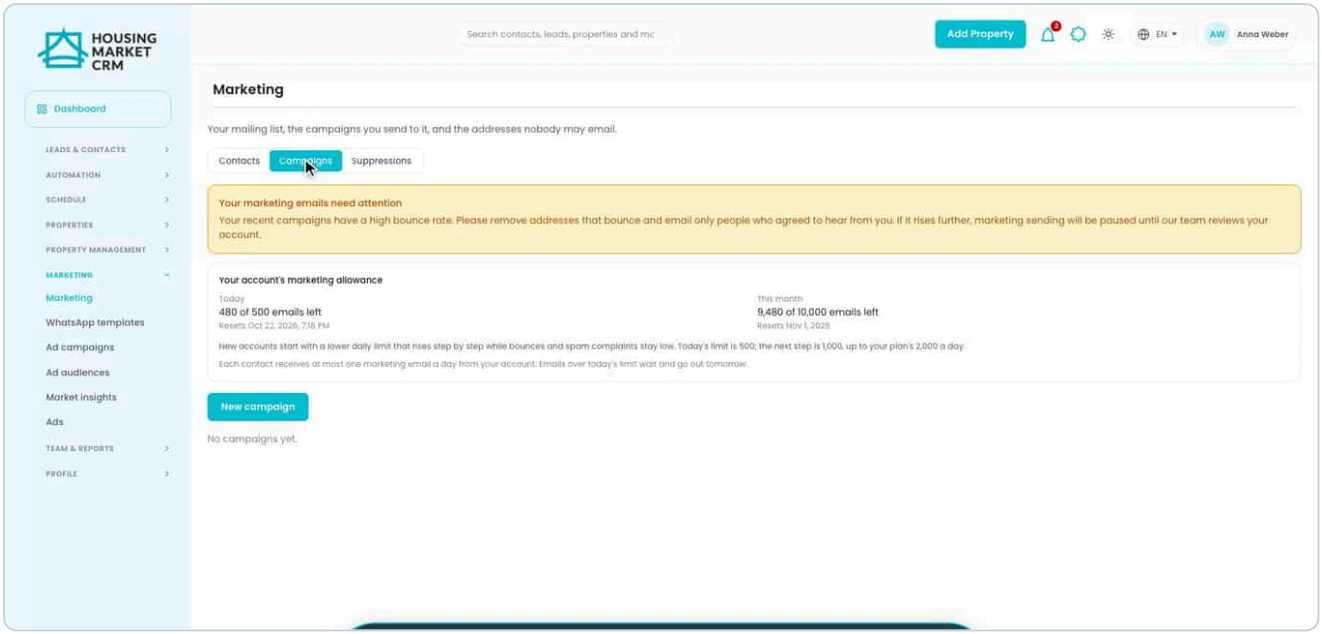


圖 46.8 · 畫面錄製於 2026年10月21日

9 退信或投訴率過高會收到警告。

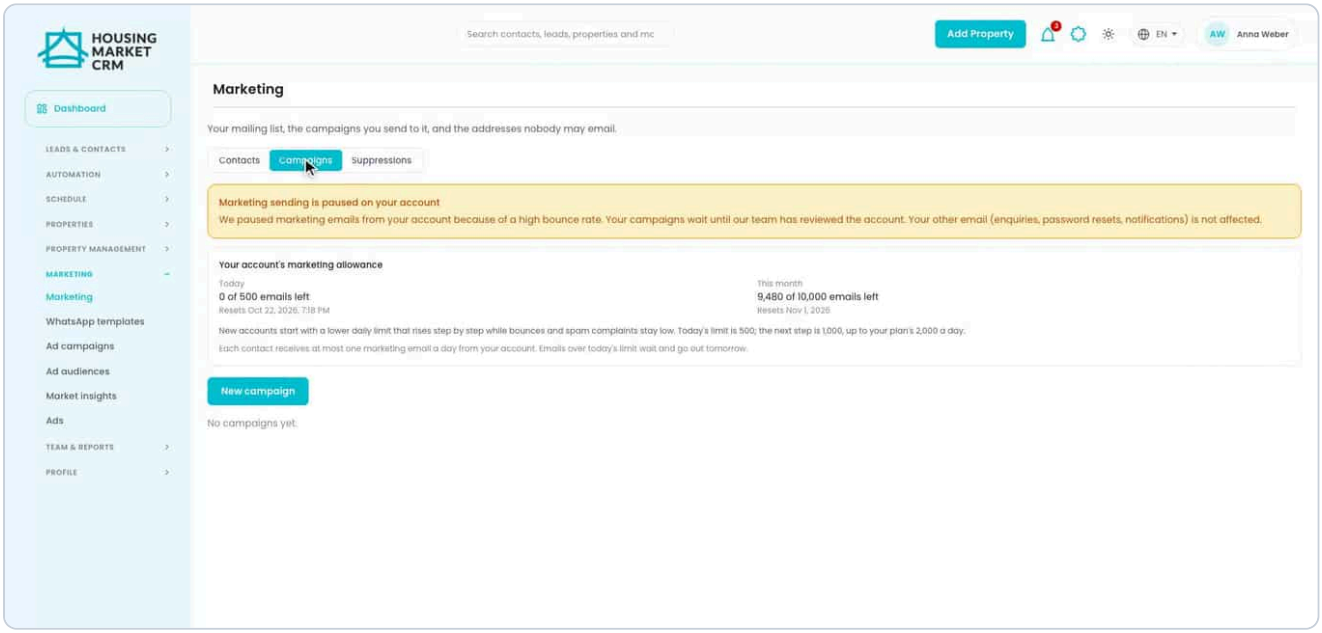


圖 46.9 · 畫面錄製於 2026年10月21日

10 若繼續上升，行銷寄送會暫停，直到團隊審查。

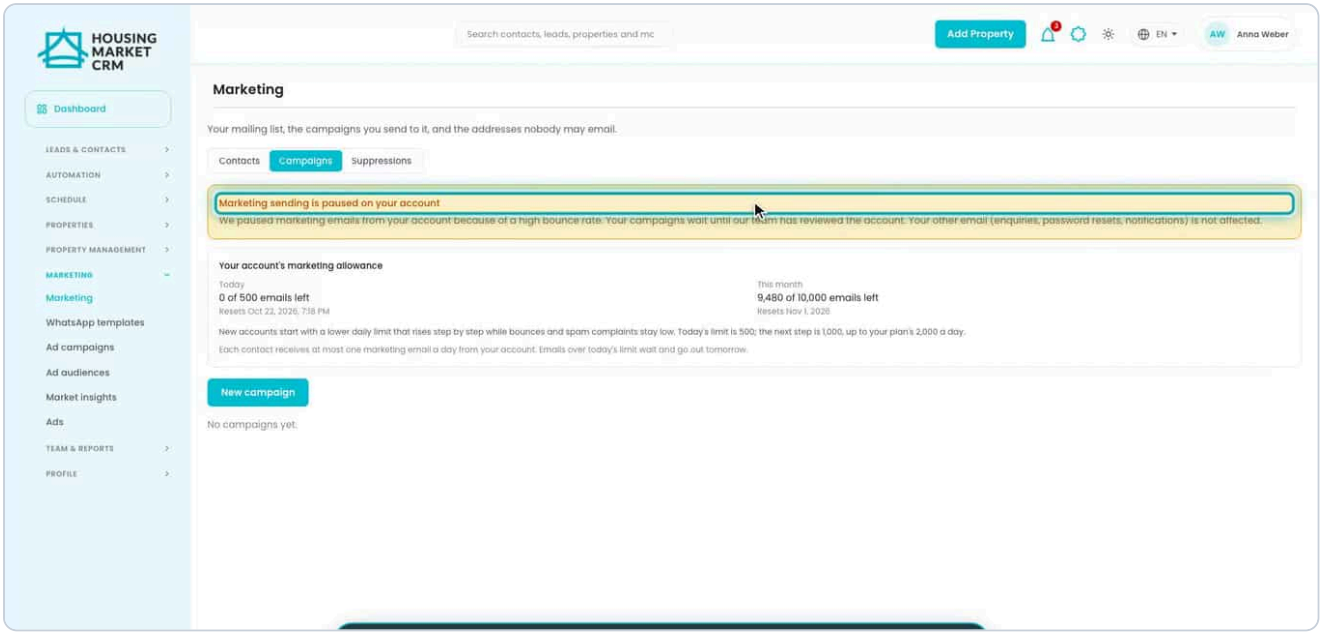


圖 46.10 · 畫面錄製於 2026年10月21日

11 諮詢、密碼重設與通知仍正常運作。

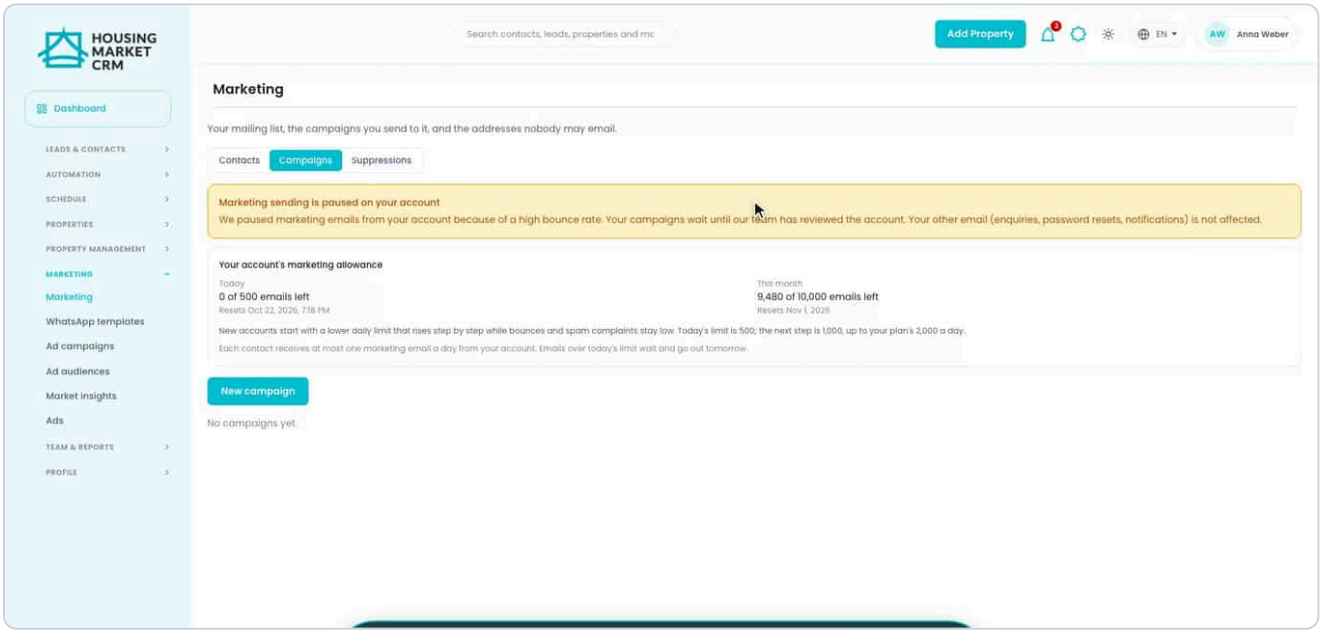


圖 46.11 · 畫面錄製於 2026年10月21日

12 開啟「拒寄名單」分頁。

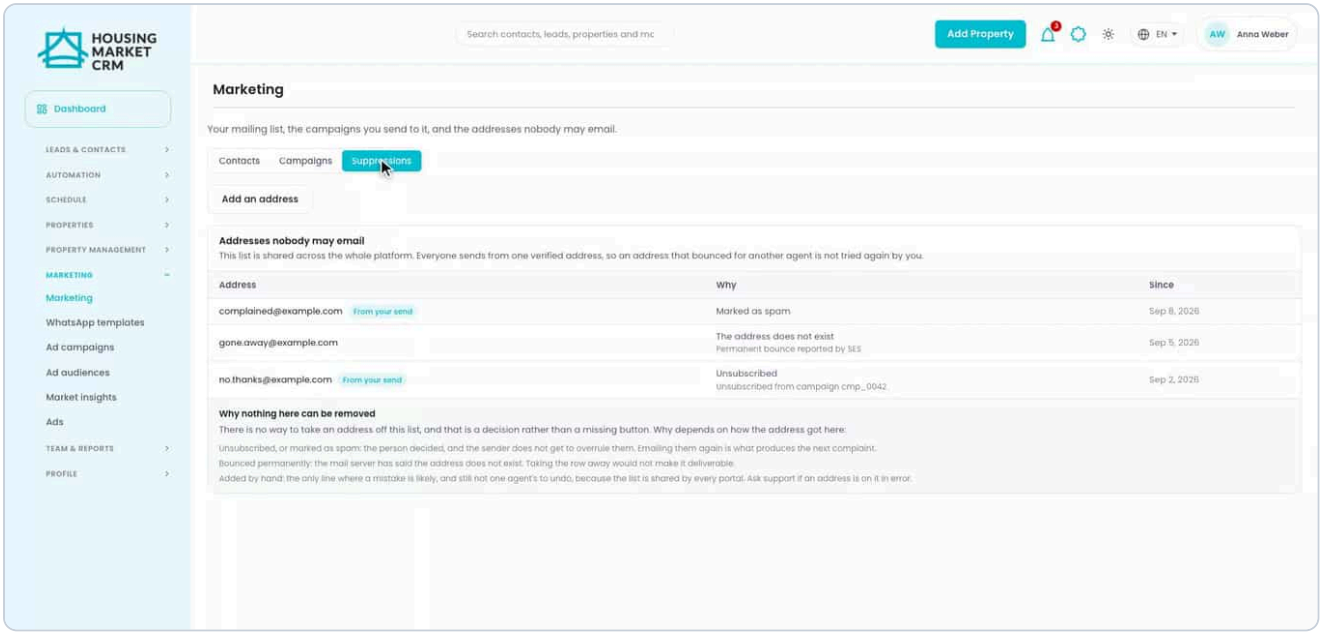


圖 46.12 · 畫面錄製於 2026年10月21日

13 退信、投訴或退訂的地址由每一位房仲共用。

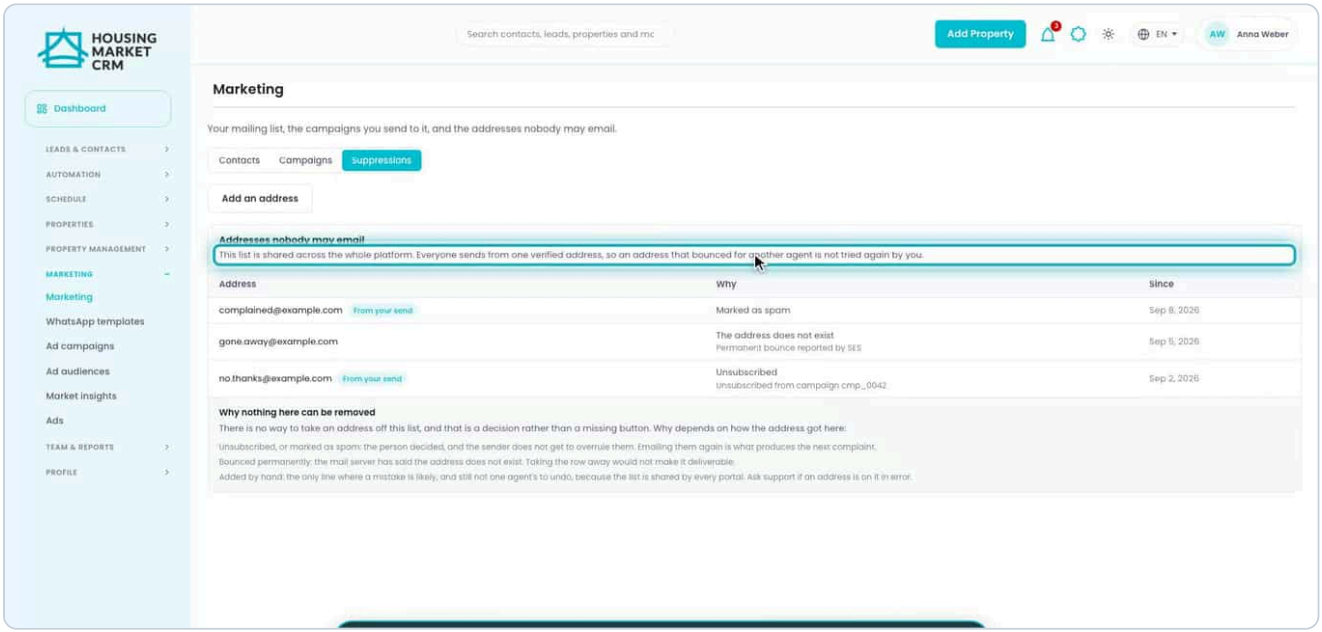


圖 46.13 · 畫面錄製於 2026年10月21日

14 任何人都無法再向這些地址寄送郵件。

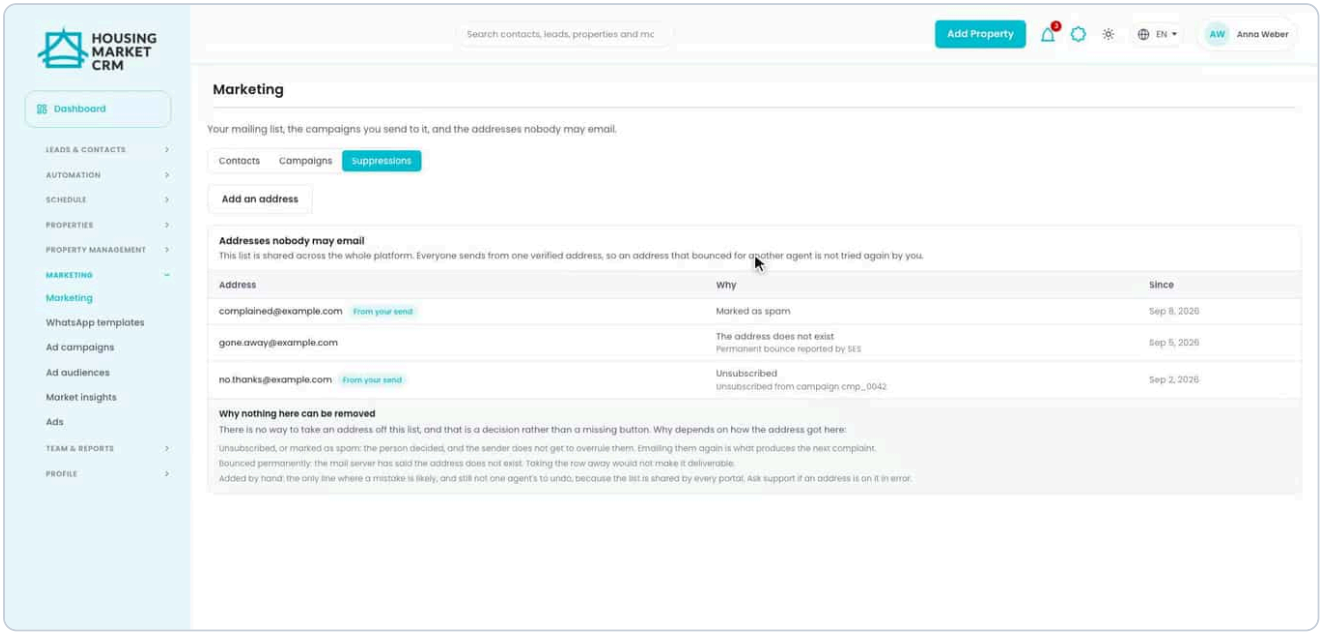


圖 46.14 · 畫面錄製於 2026年10月21日

相關說明中心文章

如何寄送電子郵件行銷活動給我的聯絡人？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
客戶培養如何運作？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-does-nurture-work

第 5 篇

AI Autopilot（附加功能）

47 開始使用 AI Autopilot

48 設定 AI Autopilot

49 核准 AI Autopilot 回覆

50 AI Autopilot 對潛在客戶的了解

51 交接與晨間摘要

47 第 47 章

開始使用 AI Autopilot

AI Autopilot 附加功能 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 在 Housing Market CRM 中開啟一筆潛在客戶。

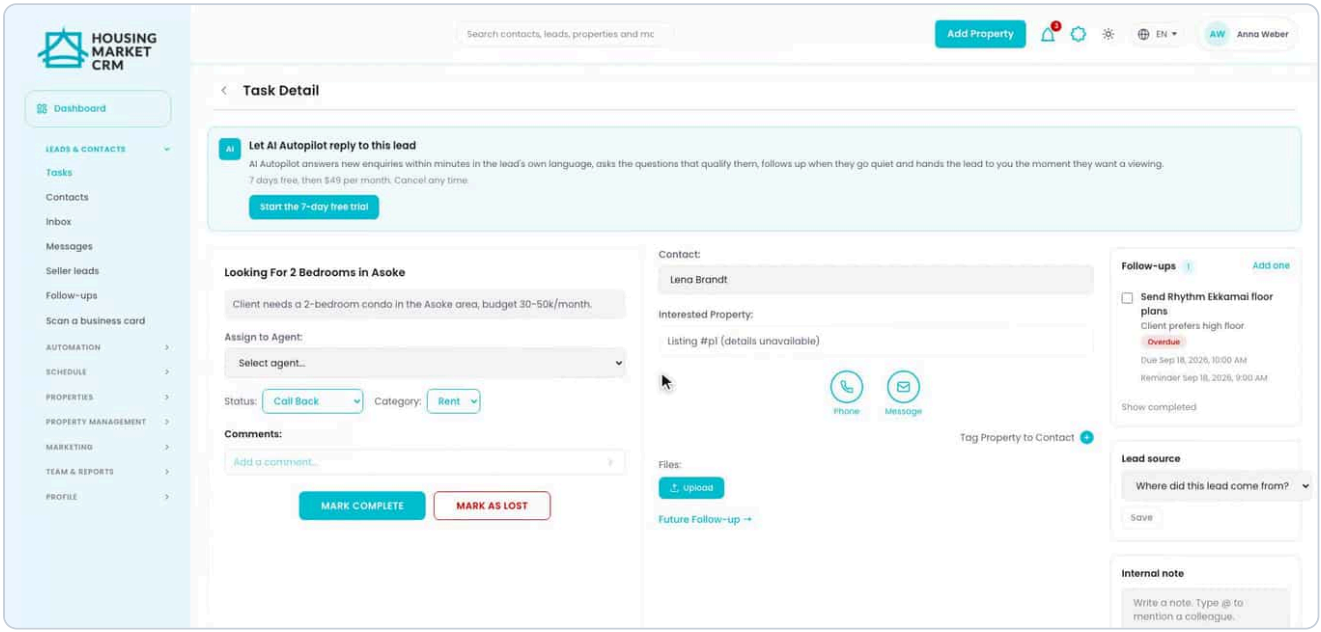


圖 47.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 AI Autopilot 可代您回覆這位潛在客戶。

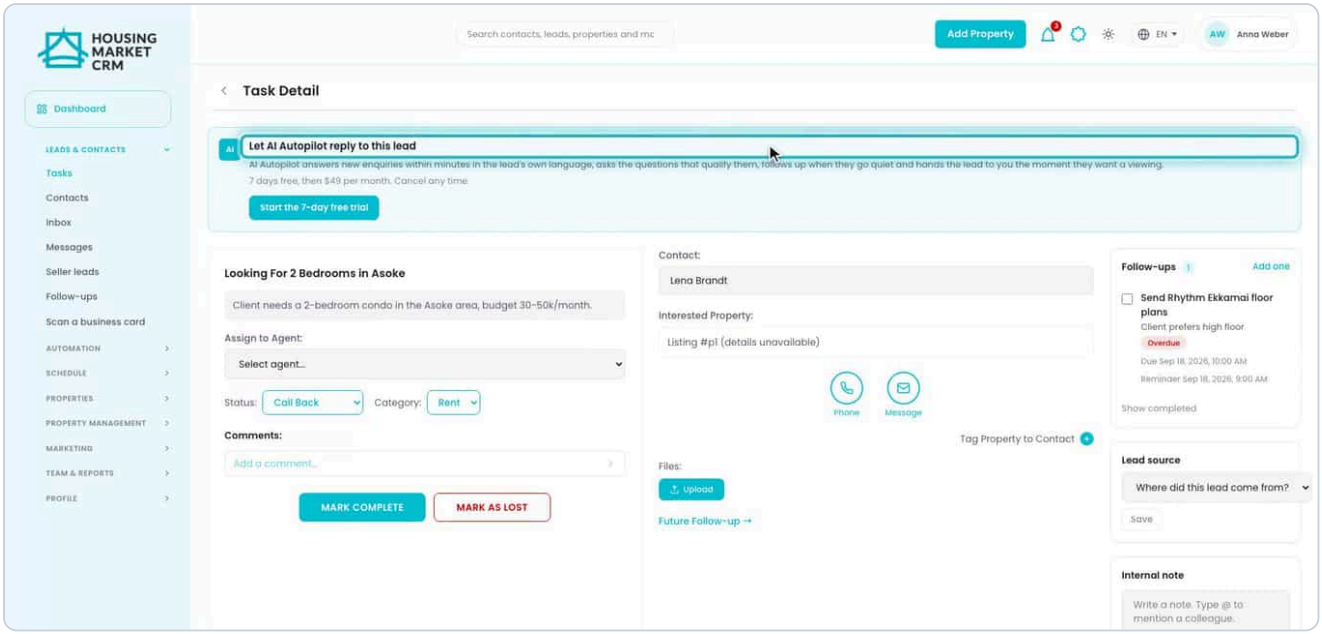


圖 47.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 數分鐘內以潛在客戶本人的語言送出第一則回覆。

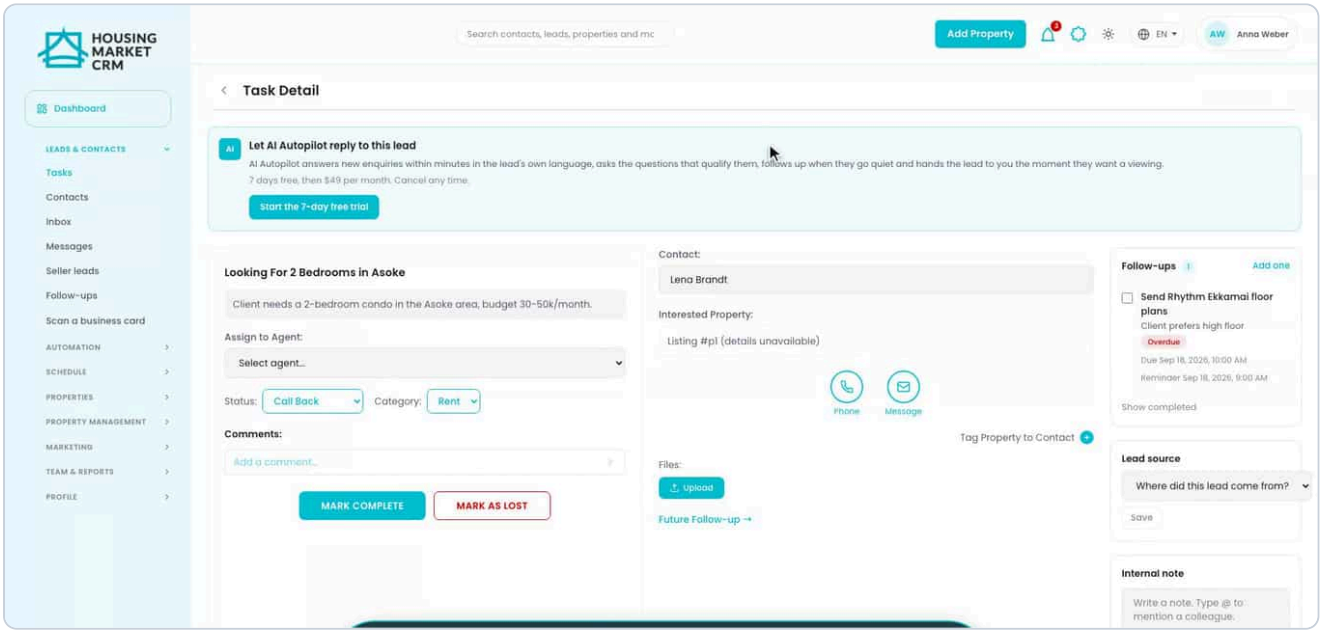


圖 47.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 開啟左側選單的「自動化」。

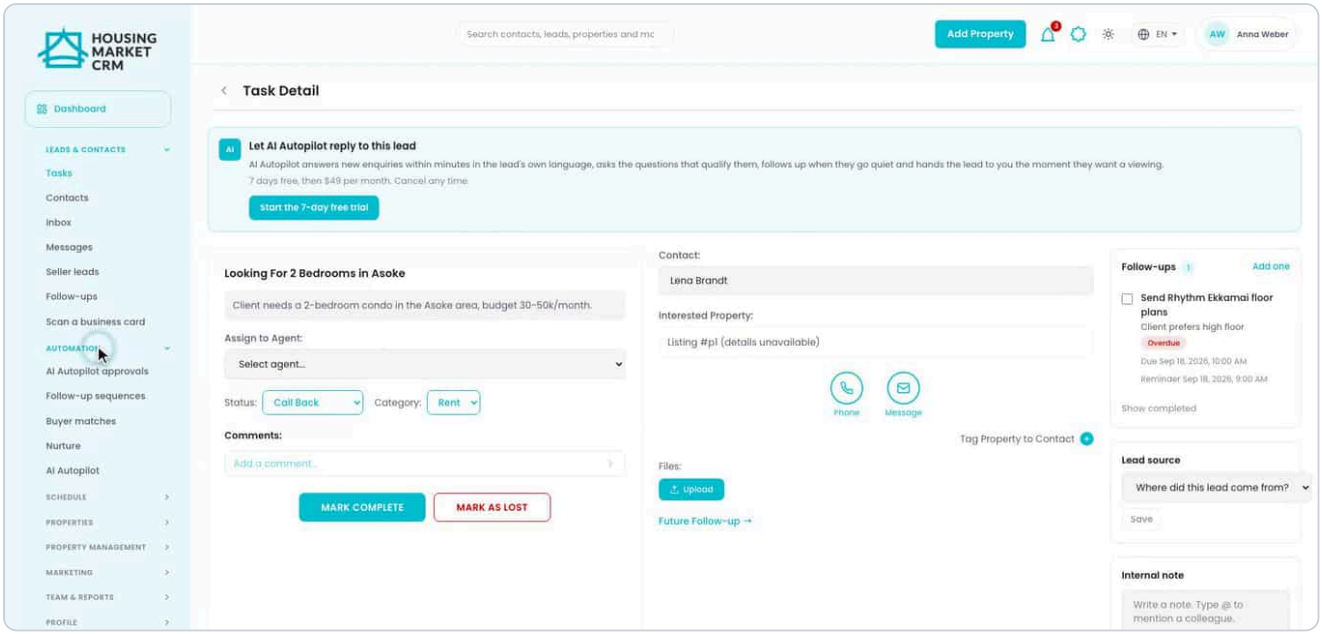


圖 47.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 在左側選單開啟 AI Autopilot。

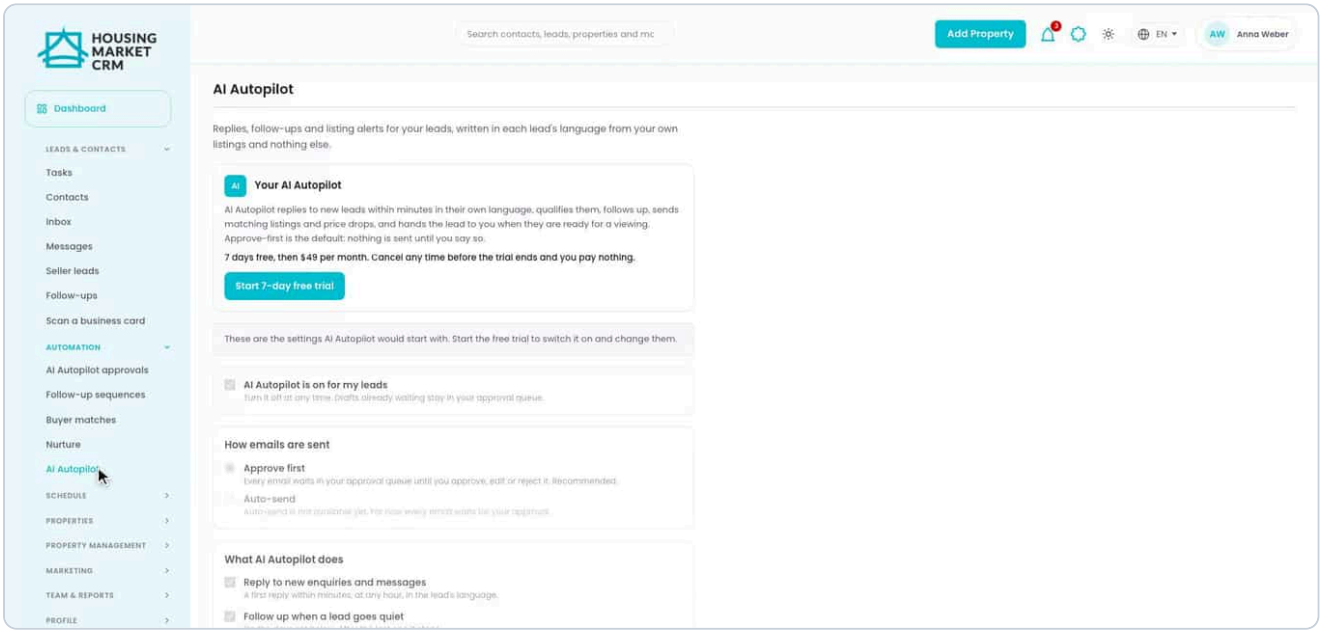


圖 47.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 這是加購功能，可加在任何方案之上。

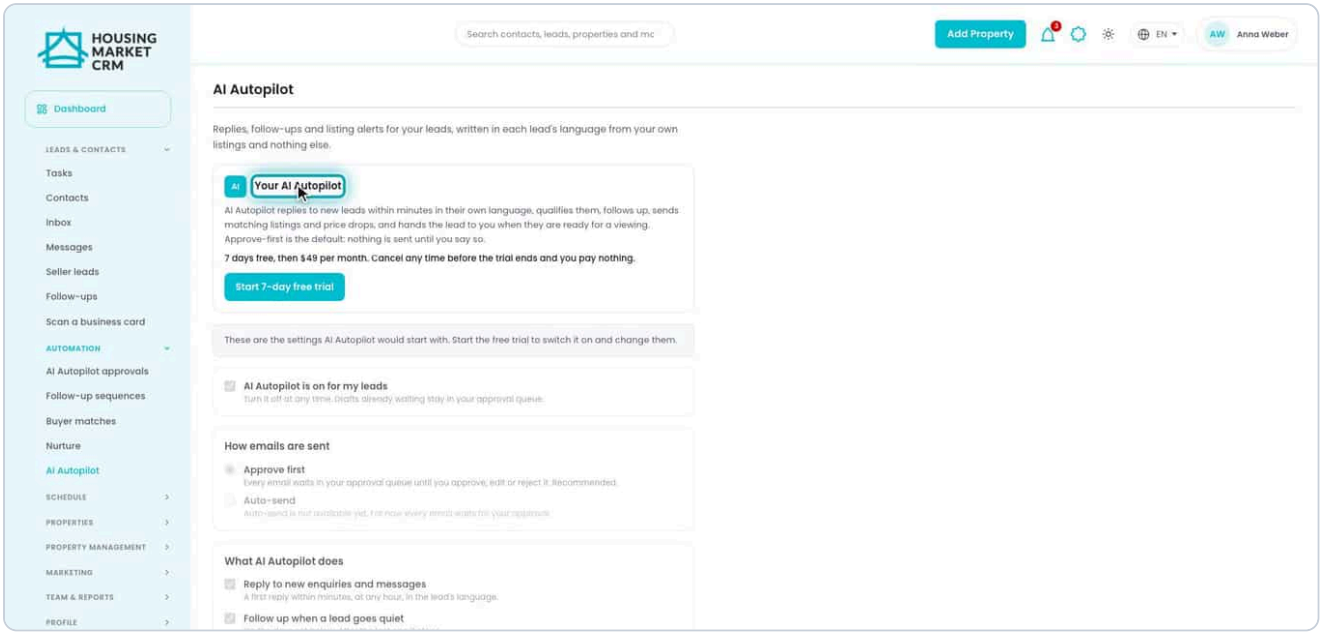


圖 47.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 未經您核准，不會送出任何內容。

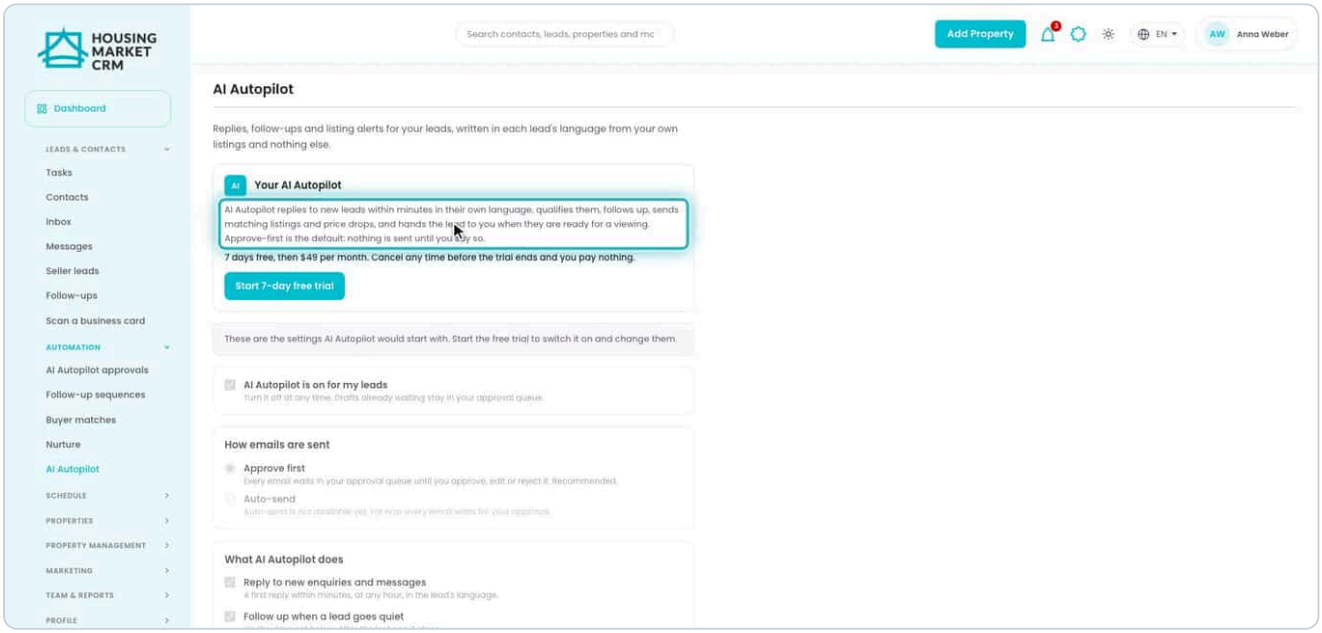


圖 47.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 7 天免費，之後每月 49 USD。可隨時取消。

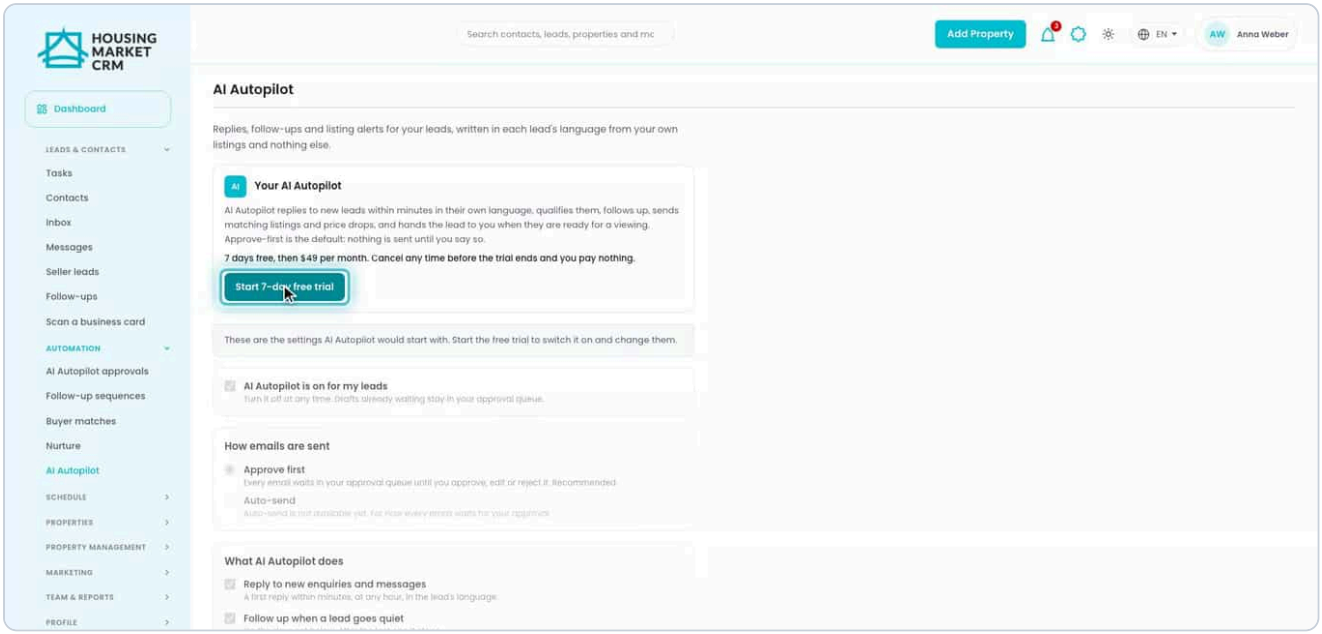


圖 47.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

9 以下設定顯示它啟動時的狀態。啟用後即可自行調整。

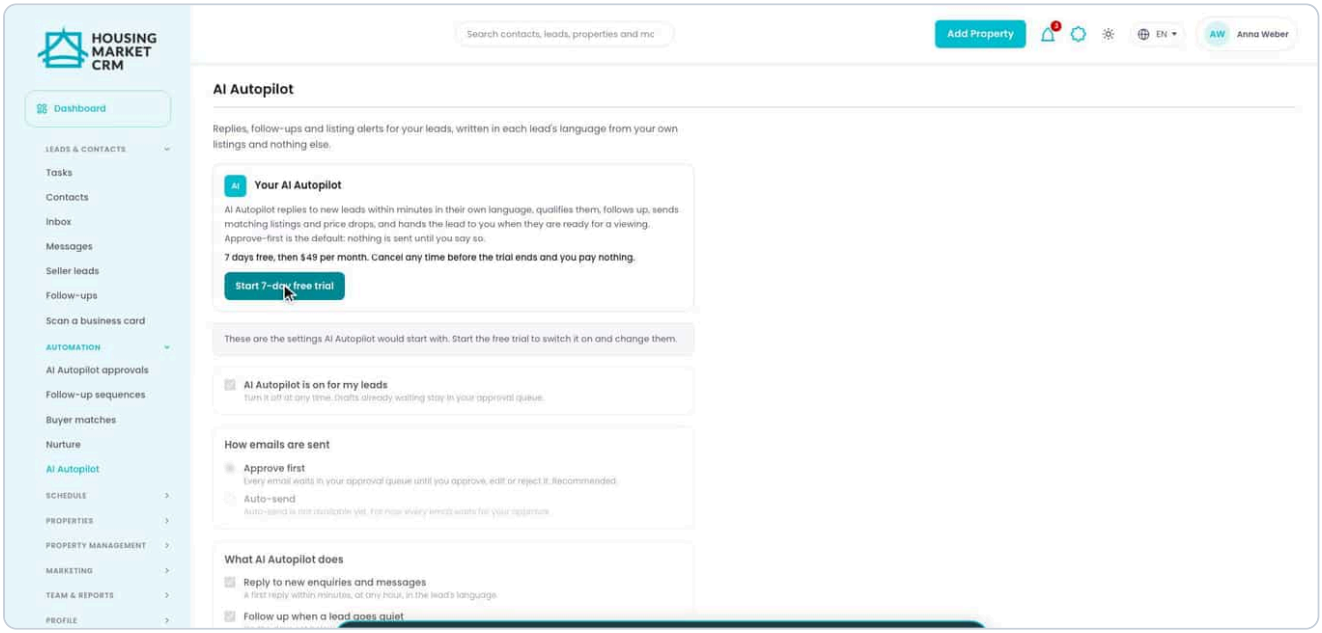


圖 47.9 · 畫面錄製於 2026年10月23日

相關說明中心文章

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

48 第 48 章

設定 AI Autopilot

AI Autopilot 附加功能 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

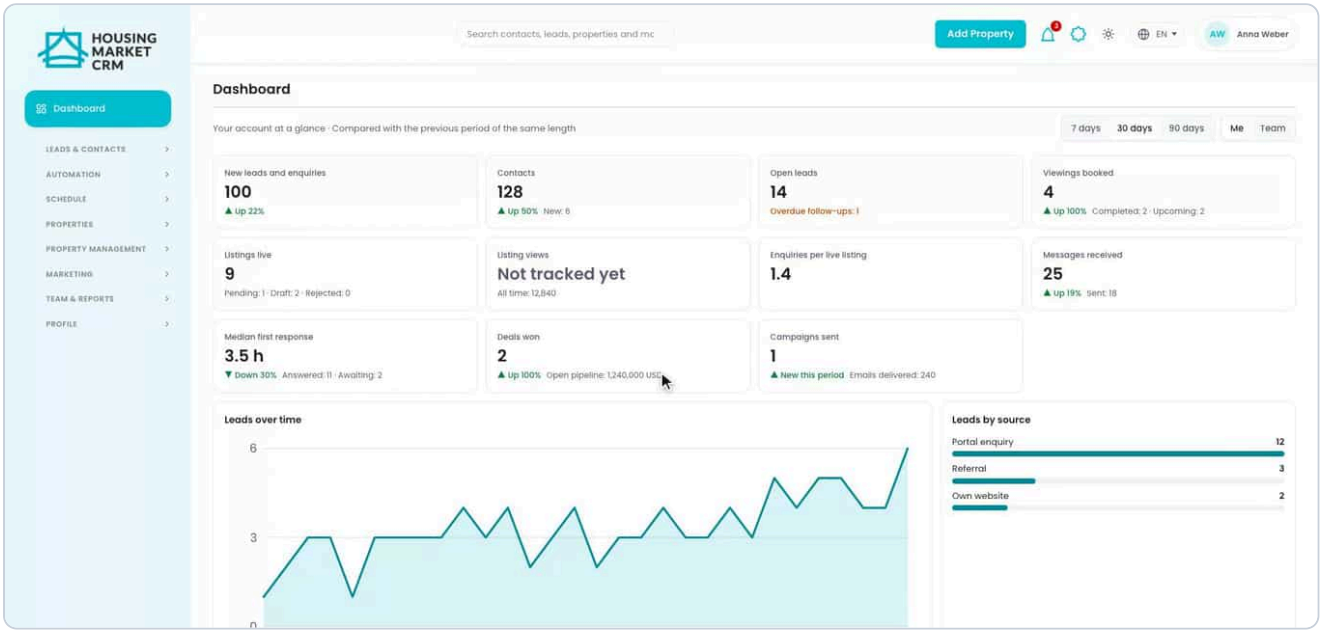


圖 48.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 開啟左側選單的「自動化」。

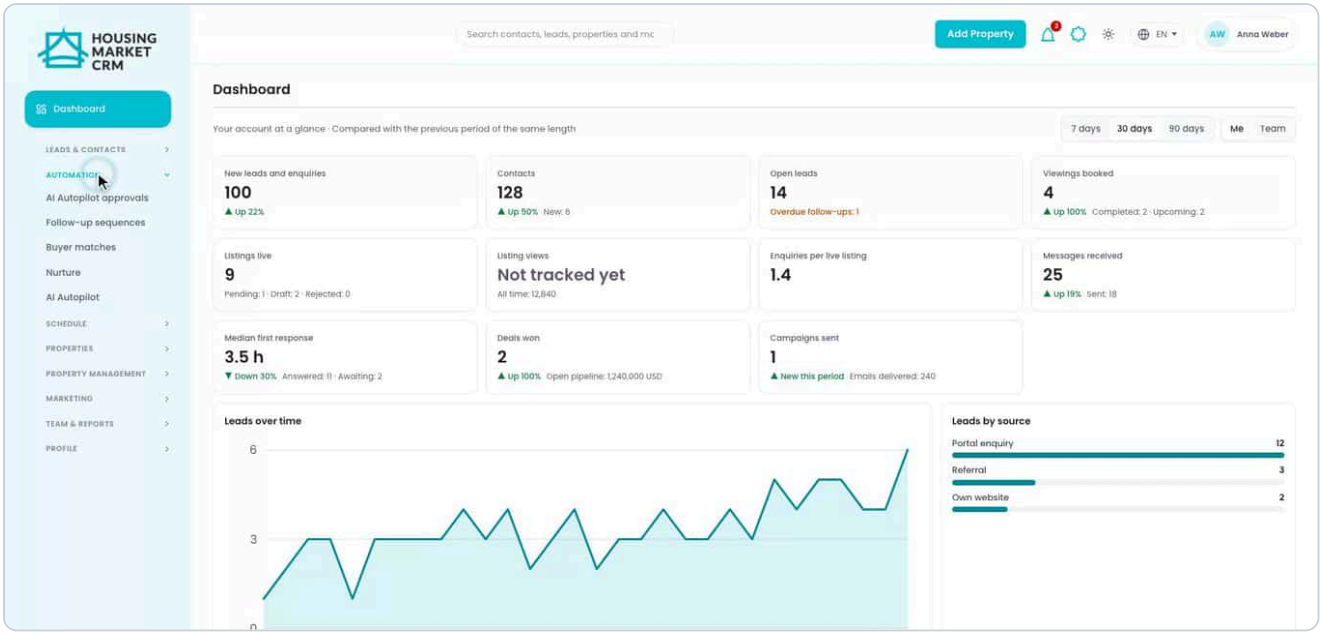


圖 48.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 在左側選單點選「AI Autopilot」。

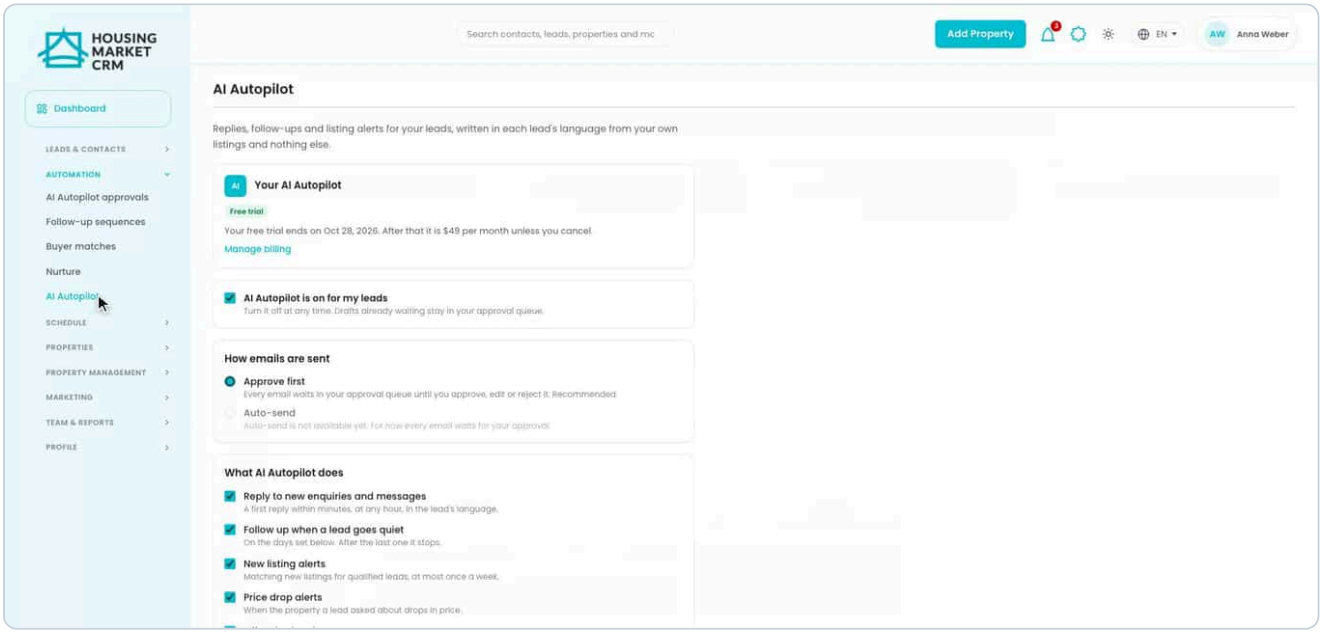


圖 48.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 一個開關即可為您的潛在客戶開啟或關閉。

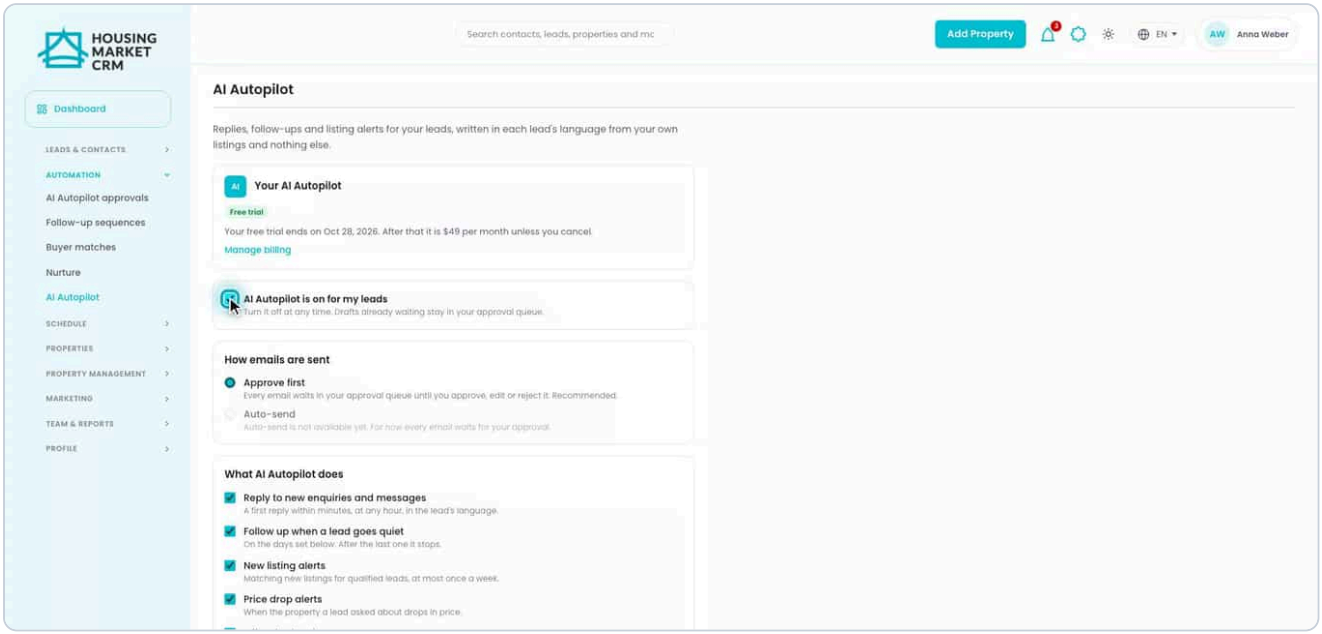


圖 48.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 核准優先：每封郵件都等您。

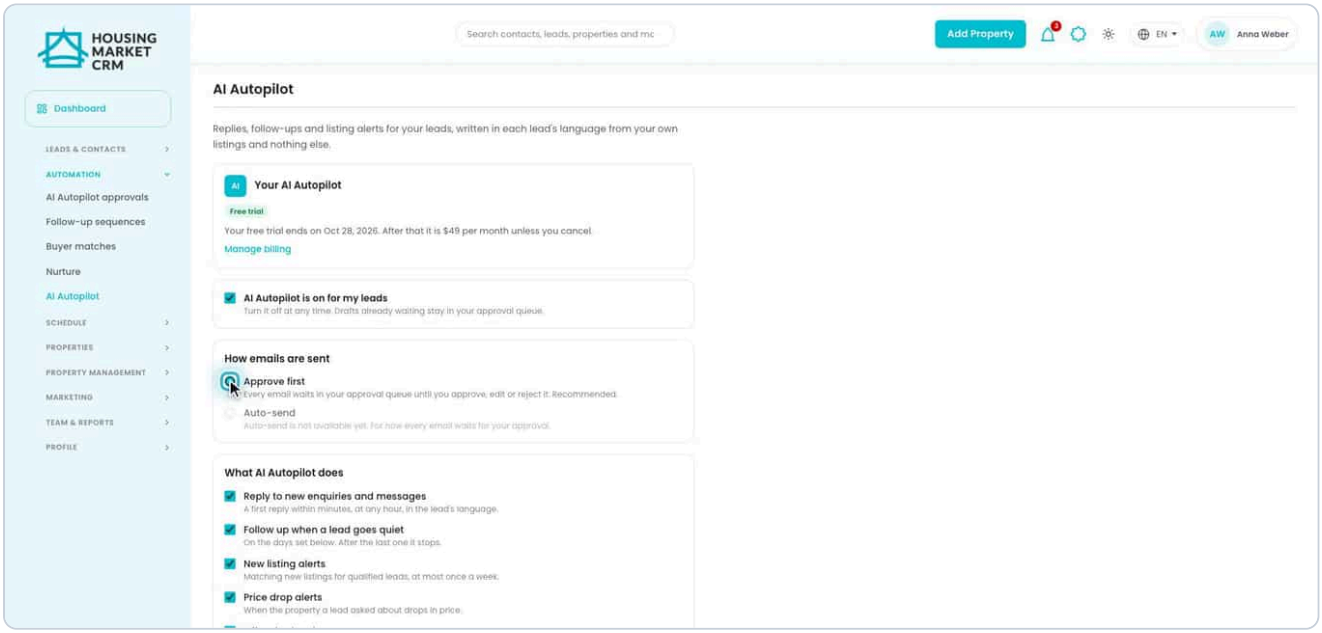


圖 48.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 自動寄送尚未推出。

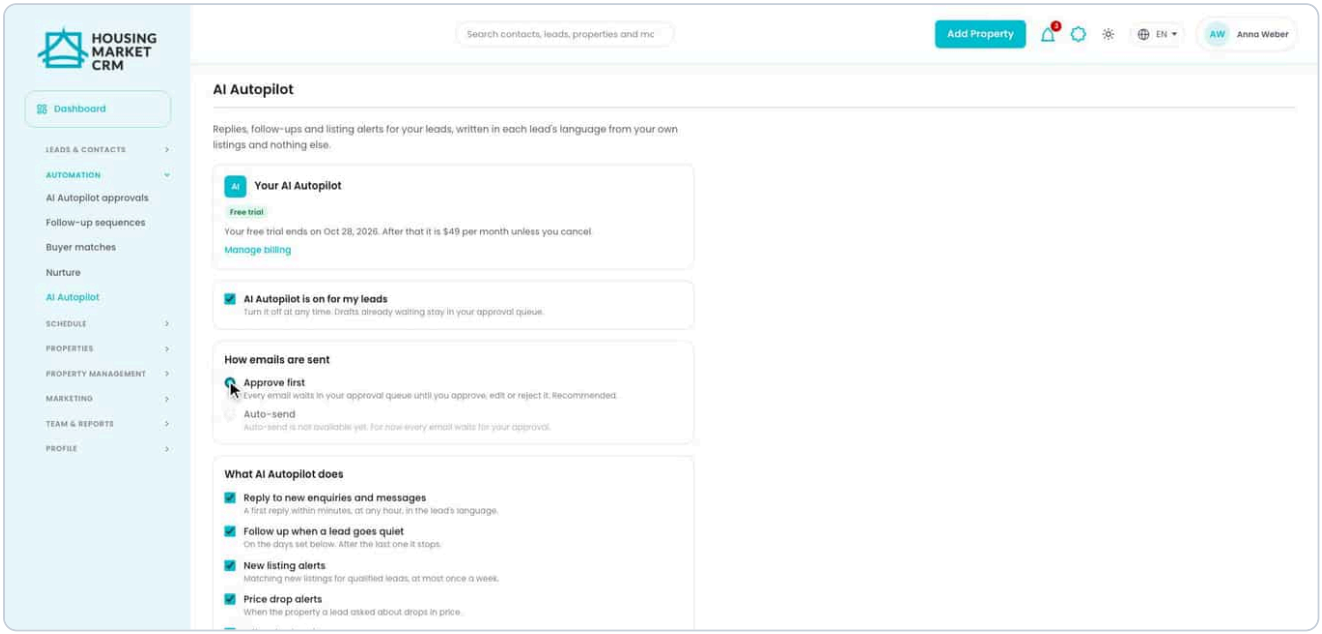


圖 48.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 選擇工作：回覆、跟進、提醒、帶看。

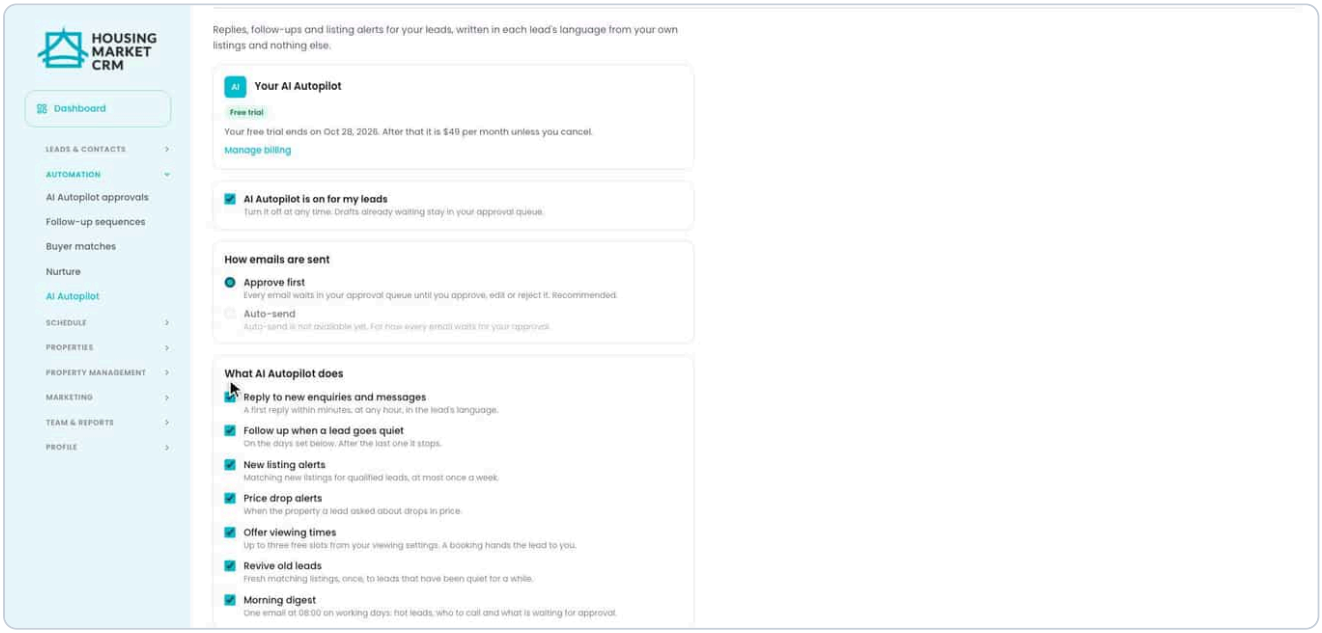


圖 48.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 晨間摘要：工作日 08:00 一封郵件。

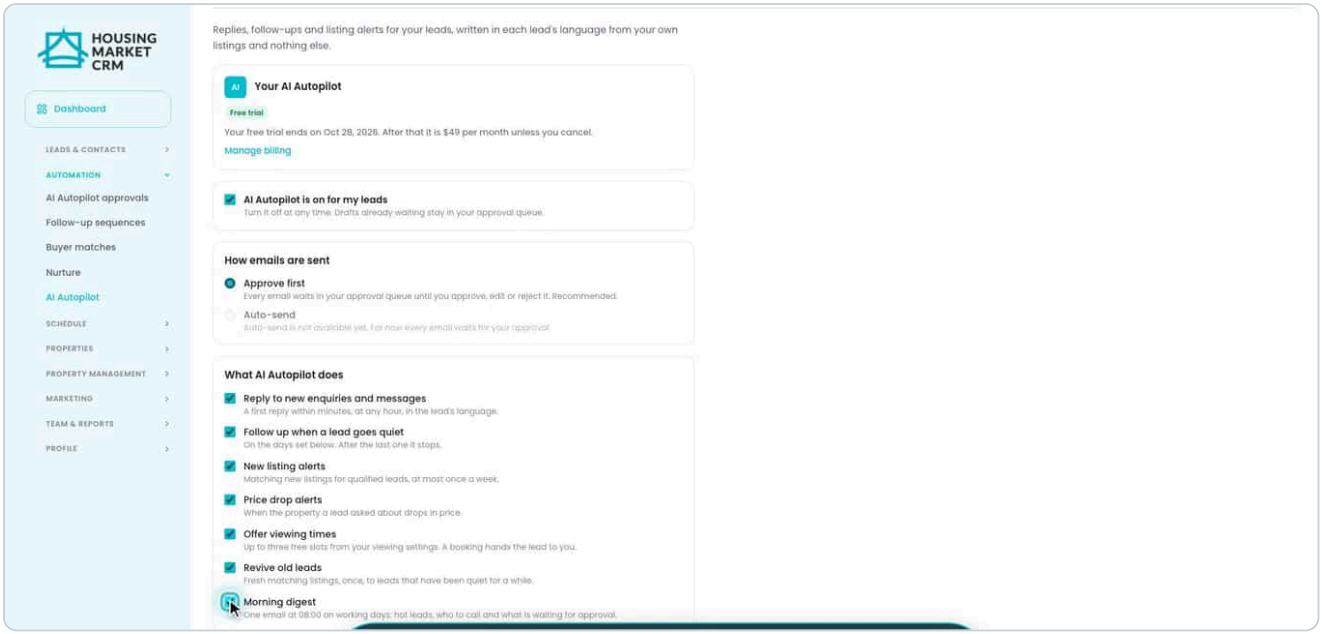


圖 48.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

9 在第 2、5、10 天跟進，之後即停止。

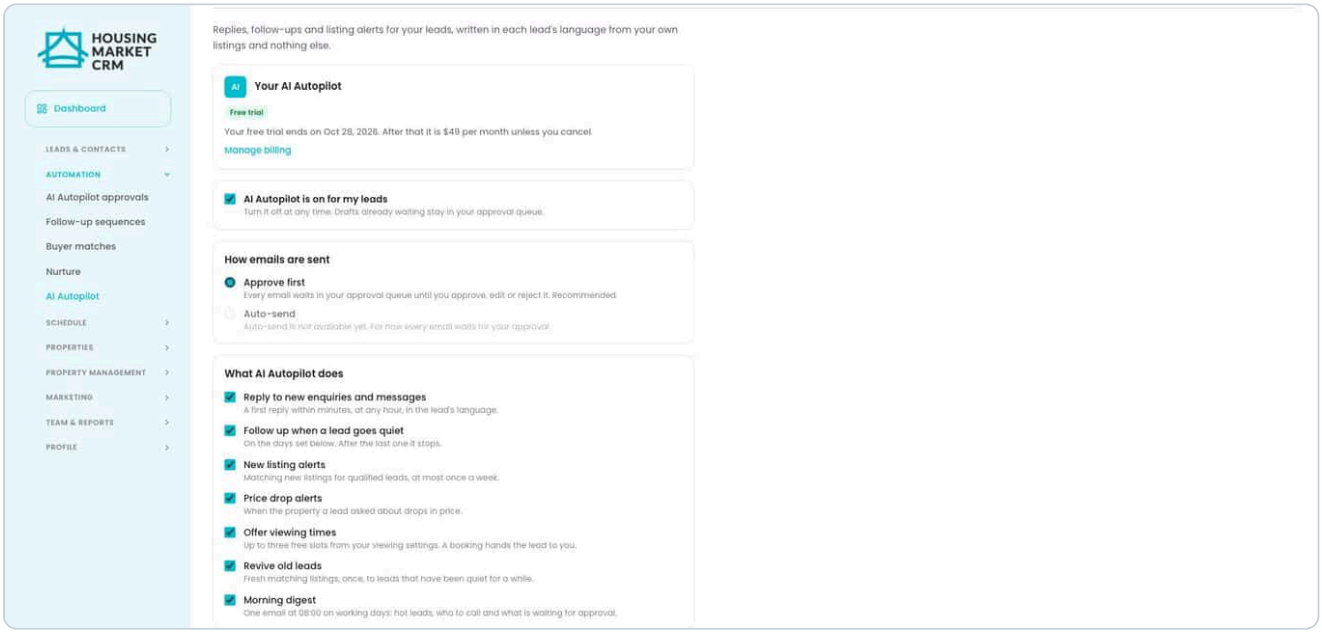


圖 48.9 · 畫面錄製於 2026年10月23日

10 四道防護機制，檢查每一封草稿。

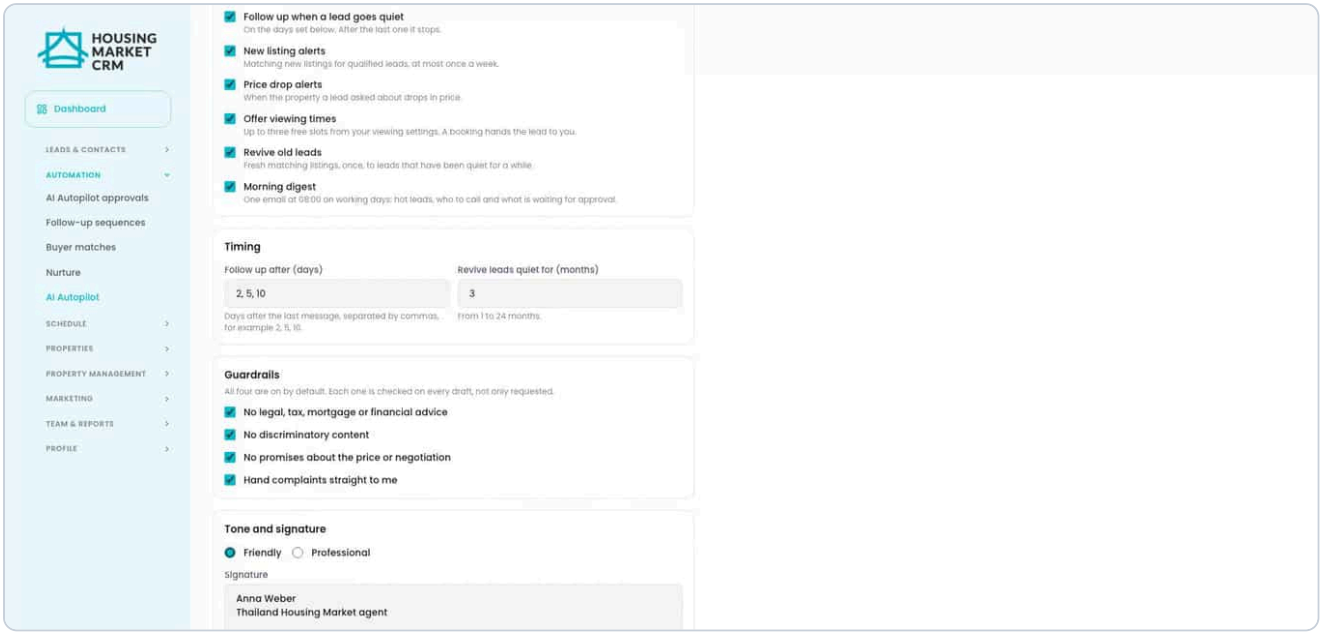


圖 48.10 · 畫面錄製於 2026年10月23日

11 不提供建議，不承諾價格。投訴轉交給您。

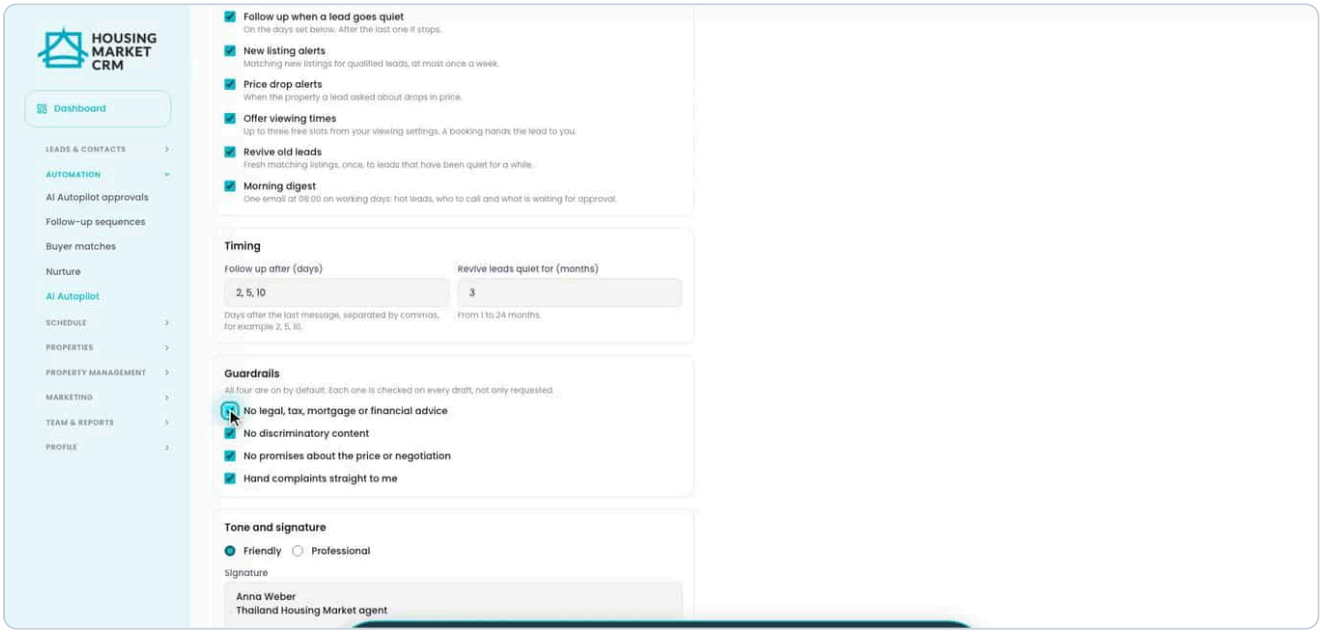


圖 48.11 · 畫面錄製於 2026年10月23日

12 挑選語氣並撰寫您的簽名。

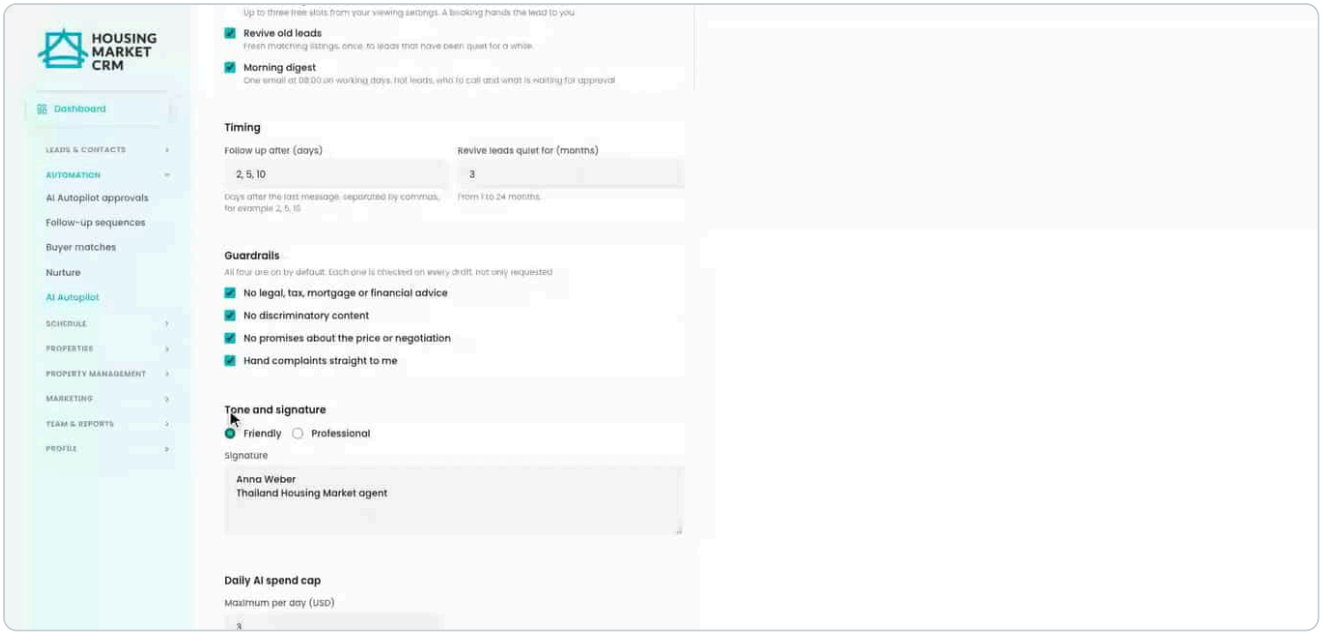


圖 48.12 · 畫面錄製於 2026年10月23日

13 AI 每日可動用的花費上限。

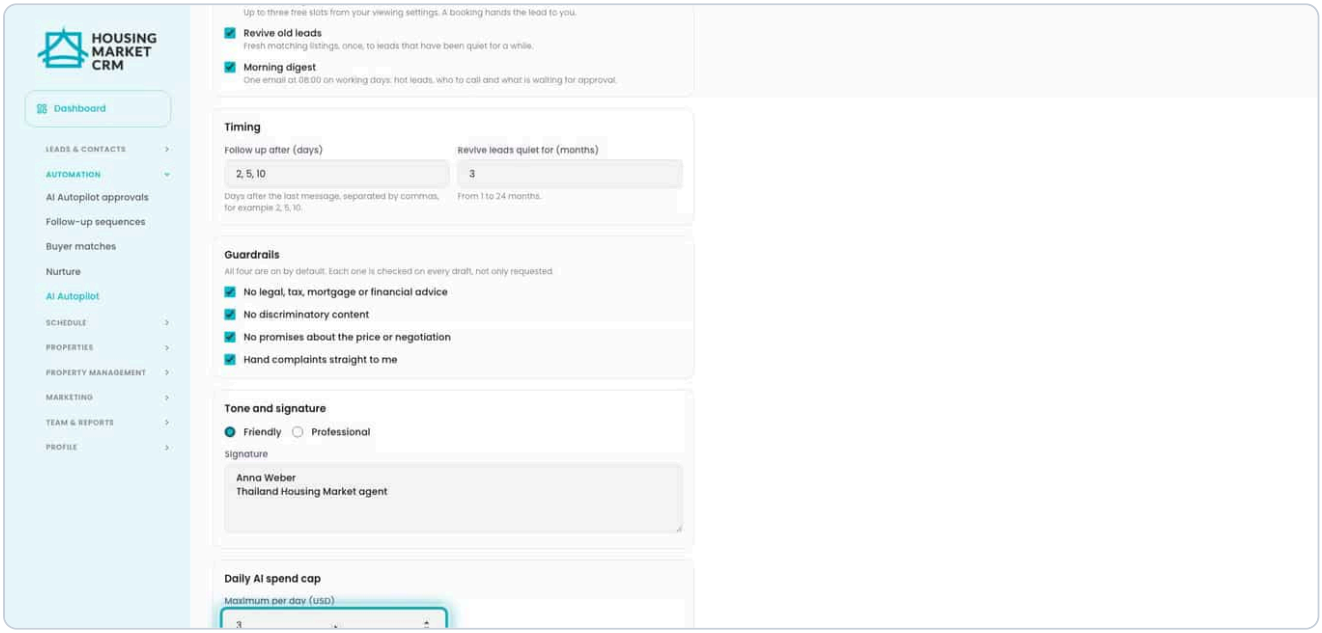


圖 48.13 · 畫面錄製於 2026年10月23日

14 點選「儲存設定」。

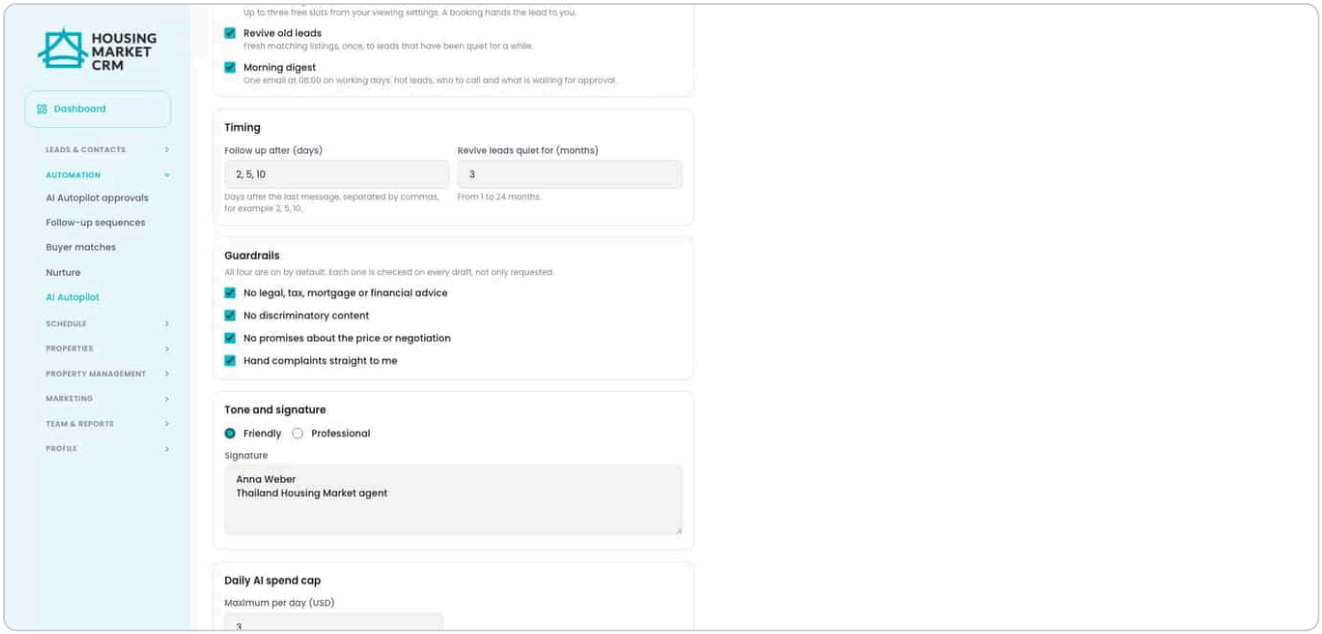


圖 48.14 · 畫面錄製於 2026年10月23日

49 第 49 章

核准 AI Autopilot 回覆

AI Autopilot 附加功能 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

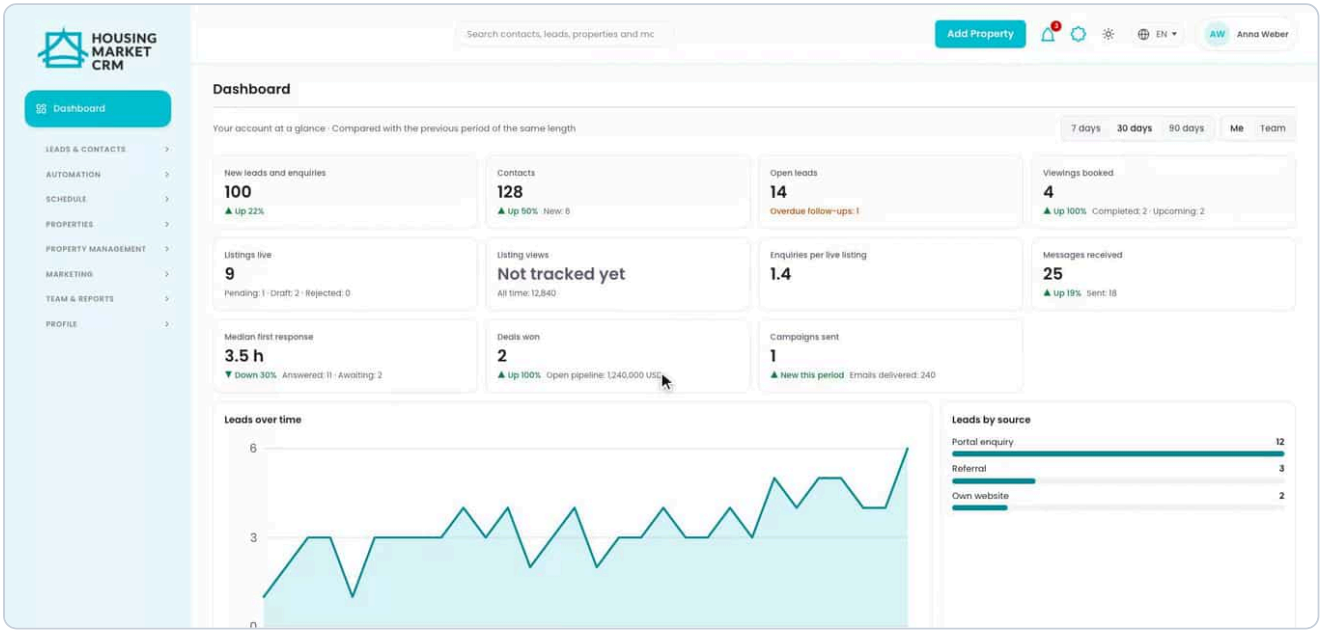


圖 49.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 開啟左側選單的「自動化」。

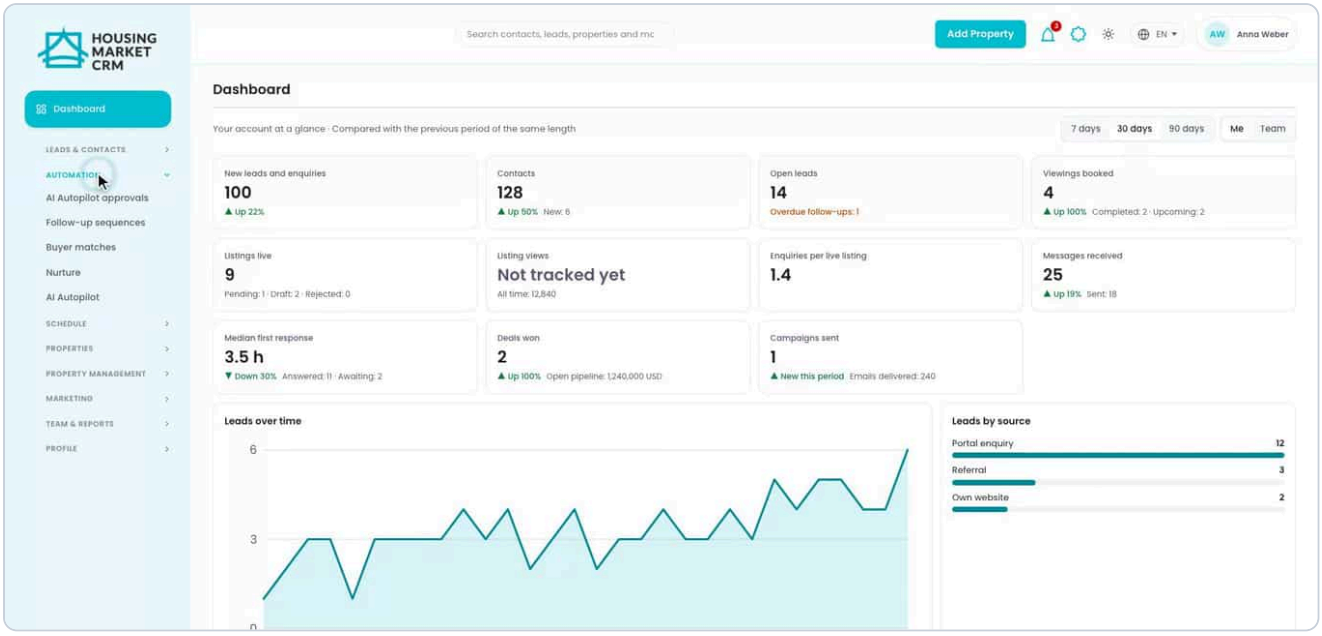


圖 49.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 在左側選單點選「AI Autopilot 核准」。

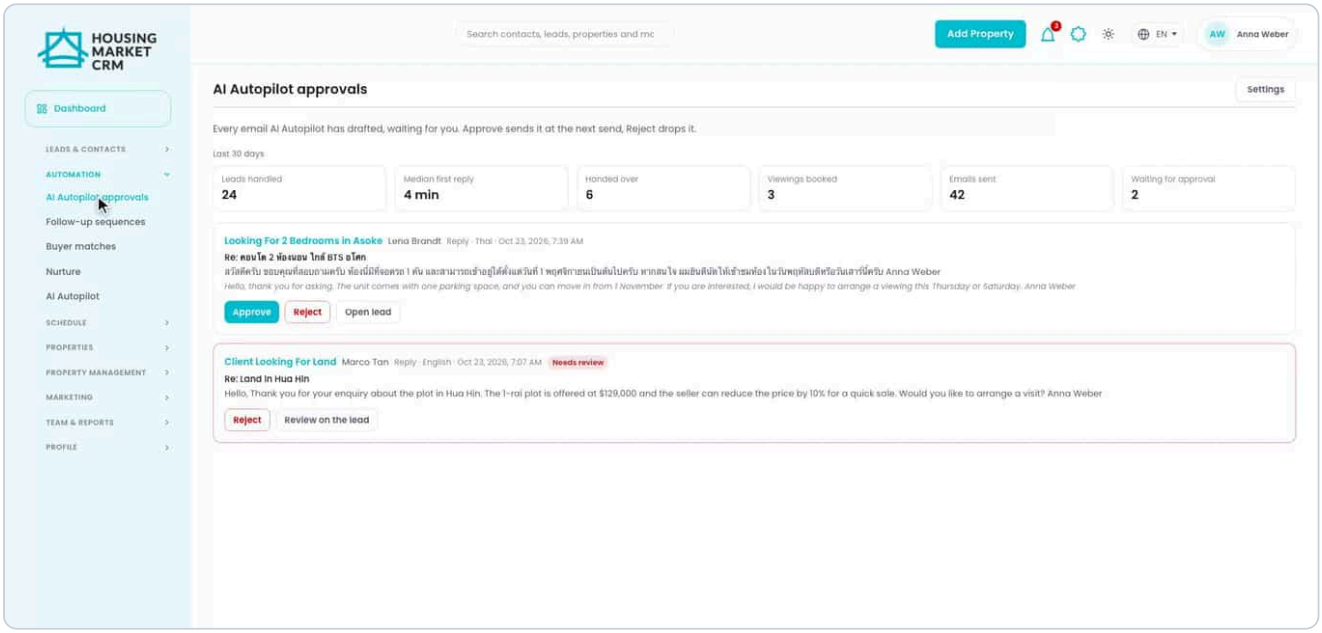


圖 49.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 過去 30 天：已處理的潛在客戶、首次回覆、已預約帶看。

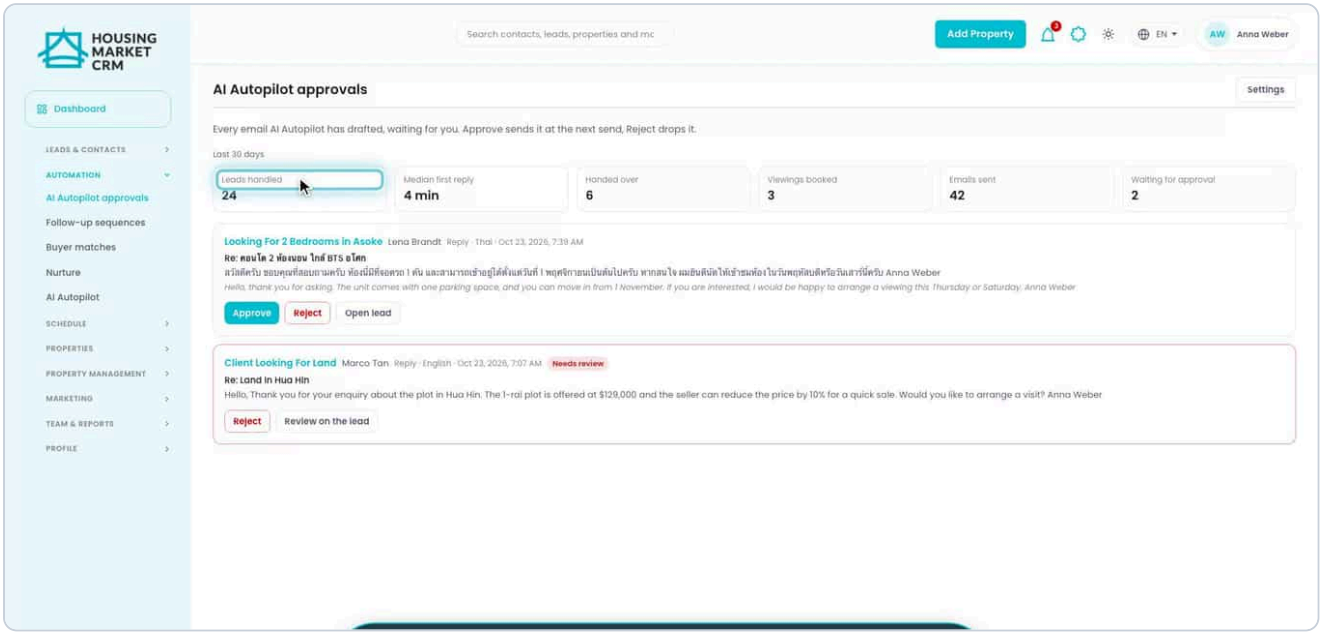


圖 49.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 每一封草稿，都在等待您處理。

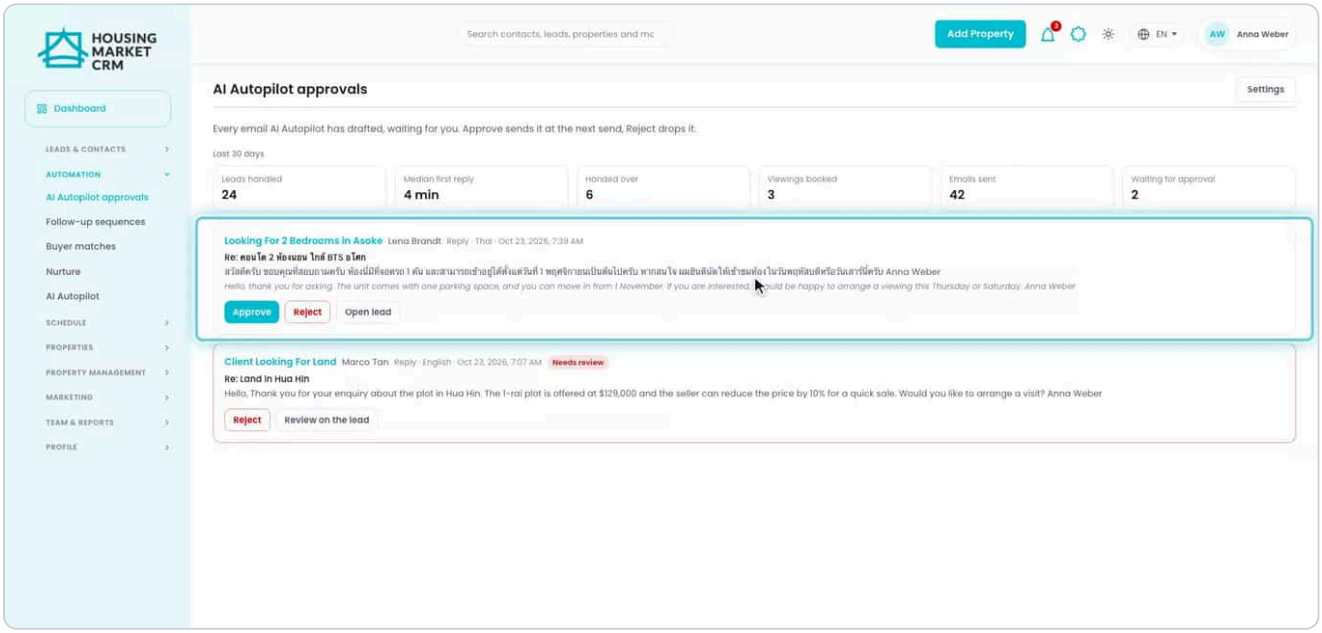


圖 49.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 點選「核准」。將在下一次寄送時送出。

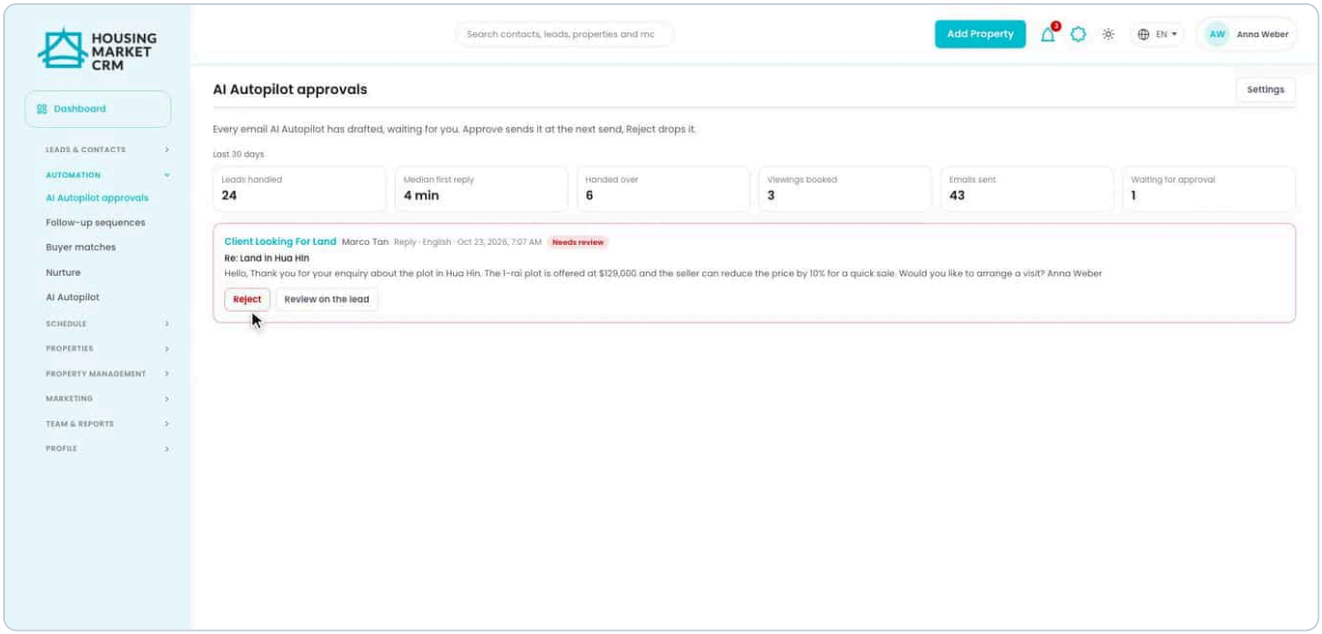


圖 49.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 這一封被保留：它陳述了您資料中沒有的內容。

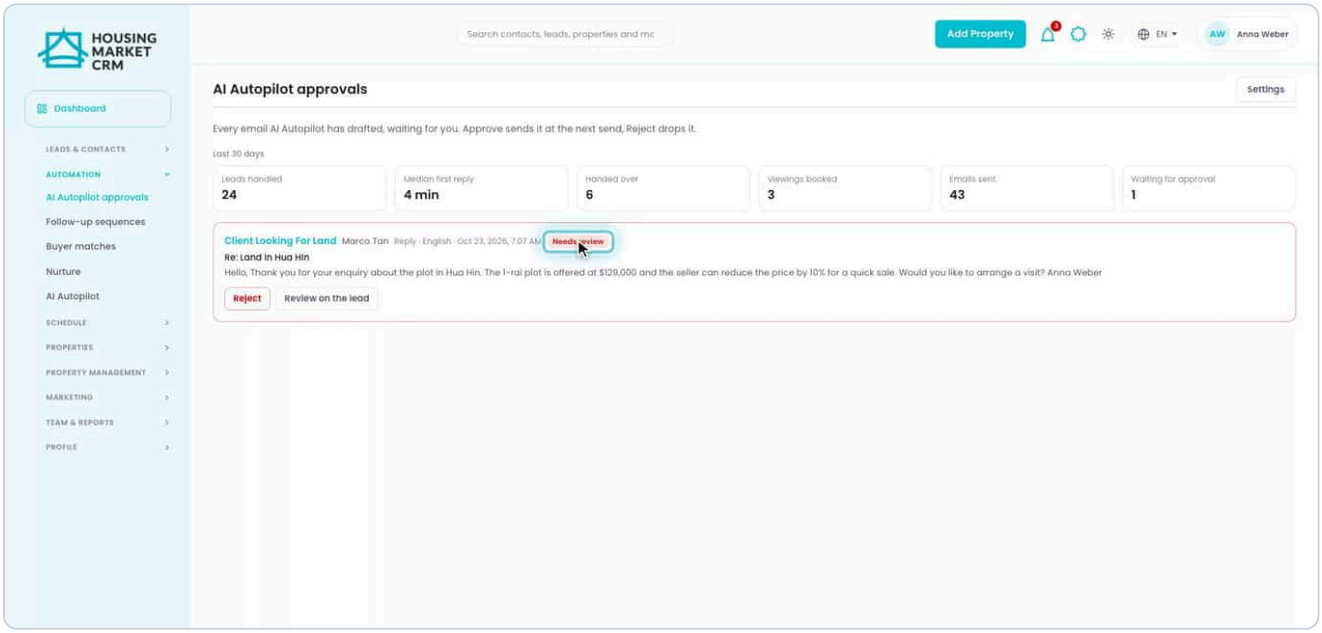


圖 49.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 在該潛在客戶上點選「審閱」。

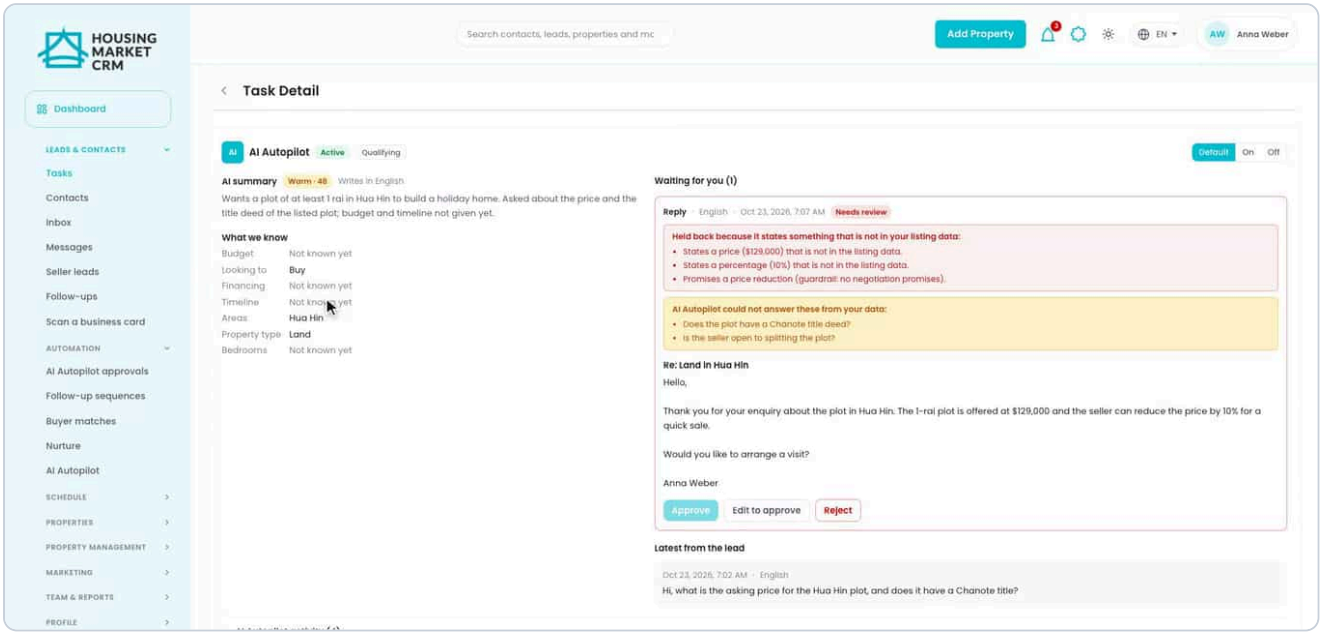


圖 49.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

9 點選「編輯」以進行核准。

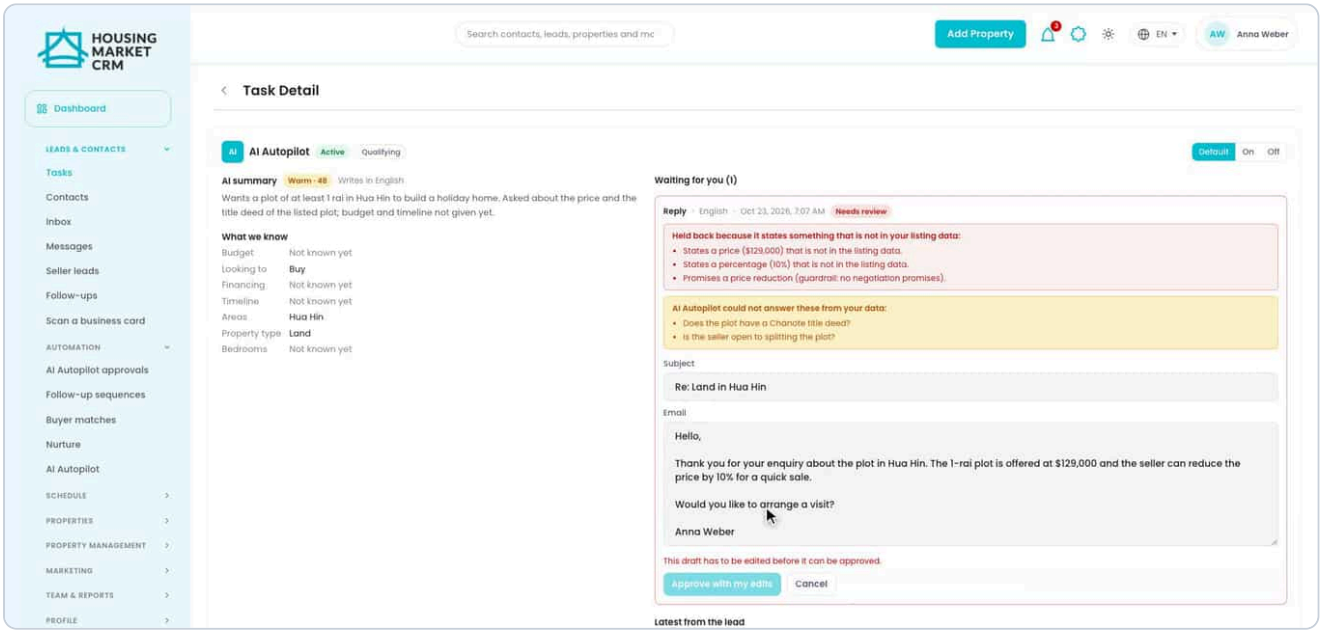


圖 49.9 · 畫面錄製於 2026年10月23日

10 修正文字。這正是潛在客戶會收到的內容。

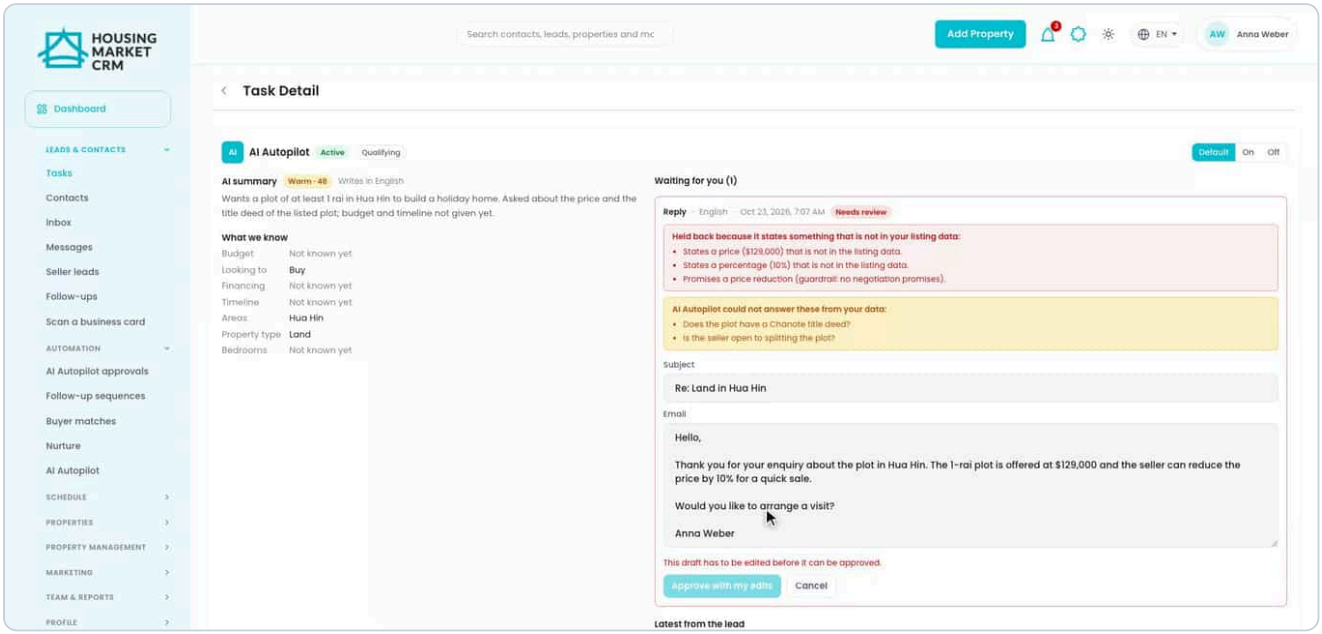


圖 49.10 · 畫面錄製於 2026年10月23日

11 接著點選「核准並套用我的編輯」。

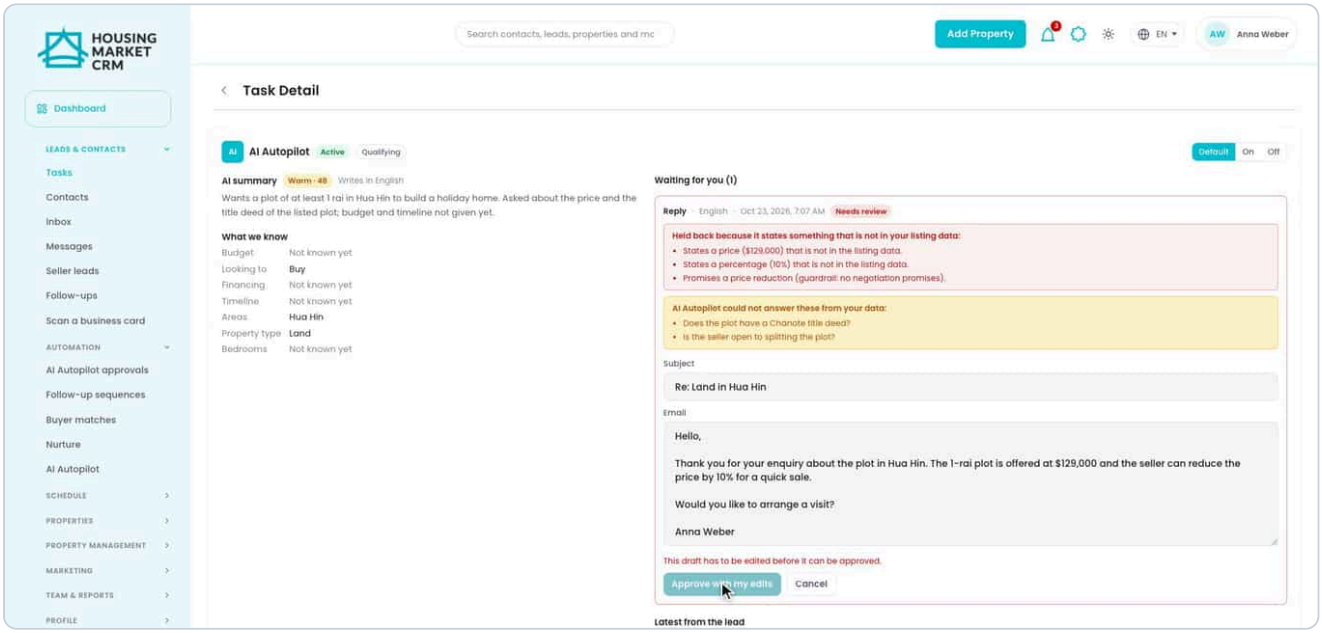


圖 49.11 · 畫面錄製於 2026年10月23日

50 第 50 章

AI Autopilot 對潛在客戶的了解

AI Autopilot 附加功能 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 從看板開啟一位潛在客戶。

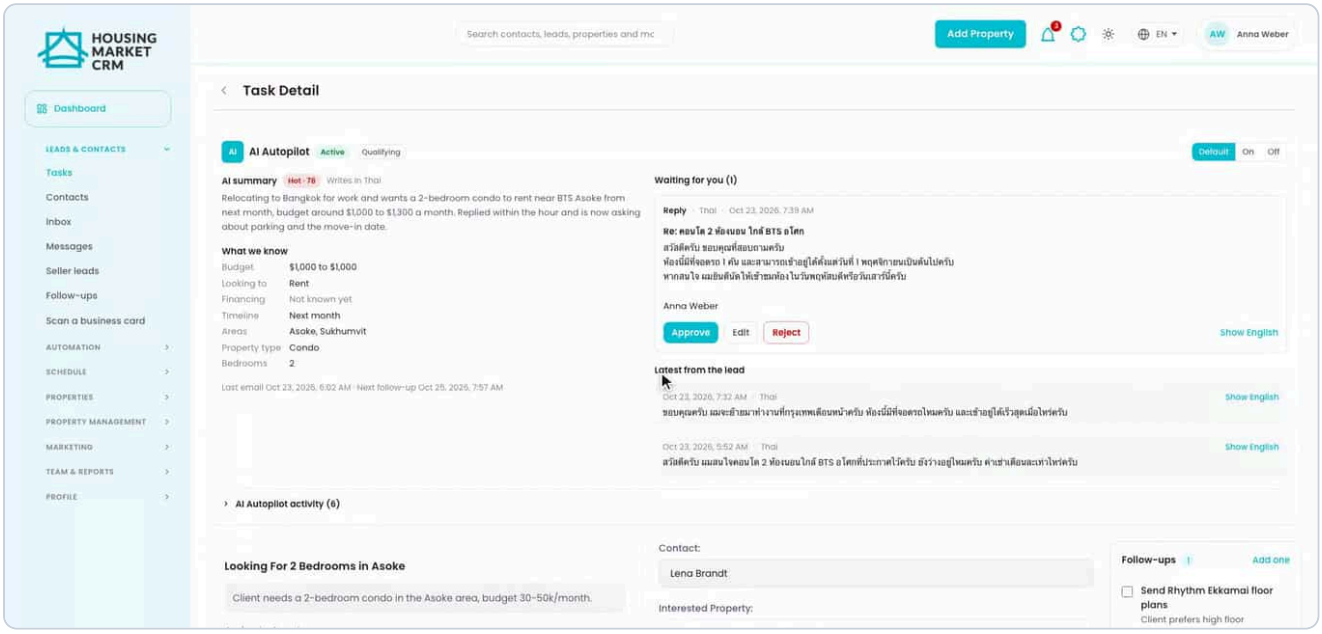


圖 50.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 AI Autopilot 面板位於潛在客戶頁面頂端。

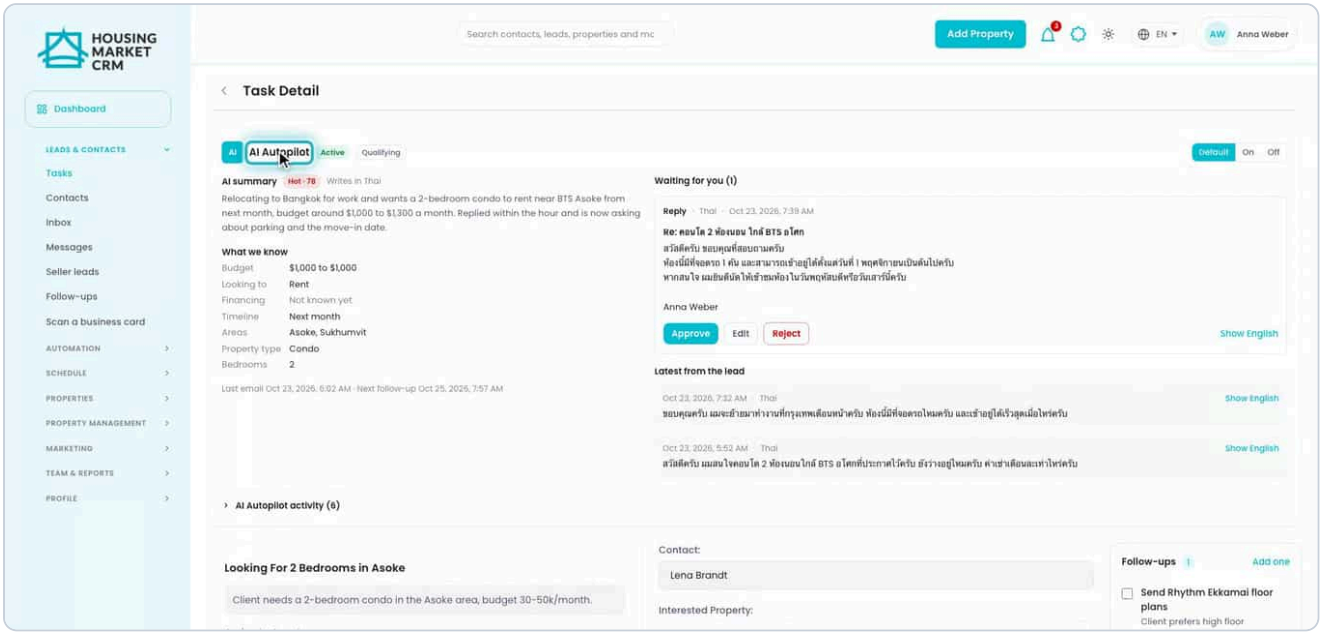


圖 50.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 一段簡短摘要，以及潛在客戶的認真程度。

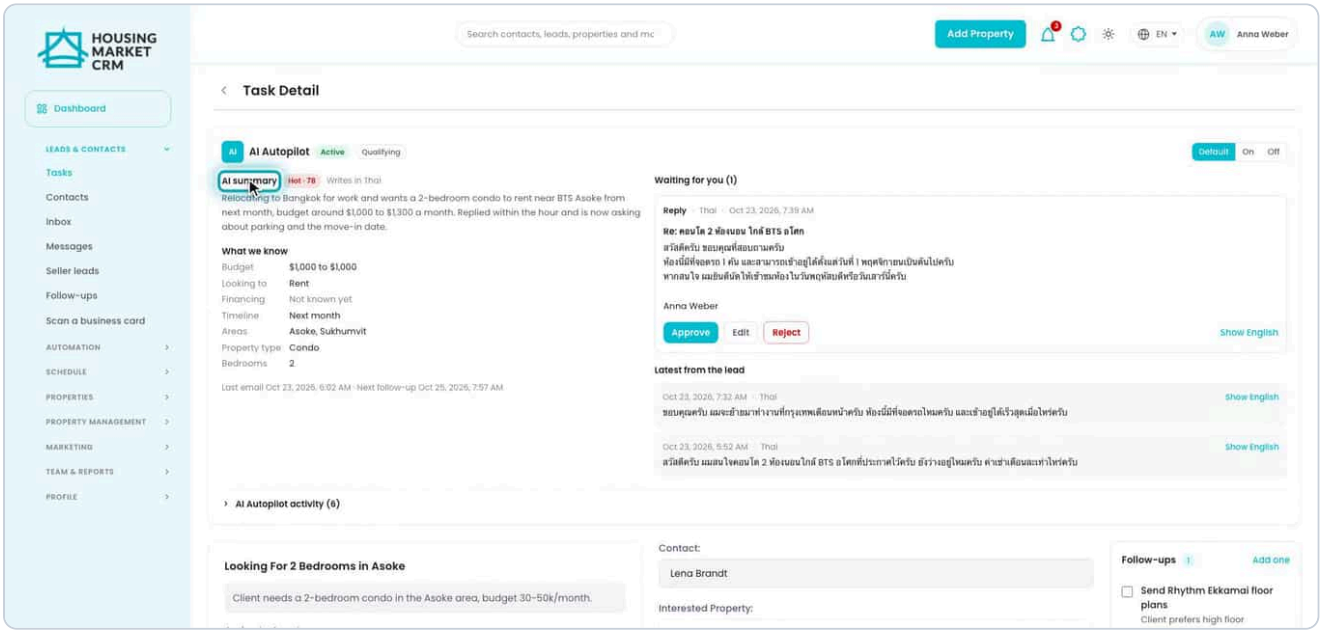


圖 50.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 預算、時程、區域：隨潛在客戶回覆逐步填入。

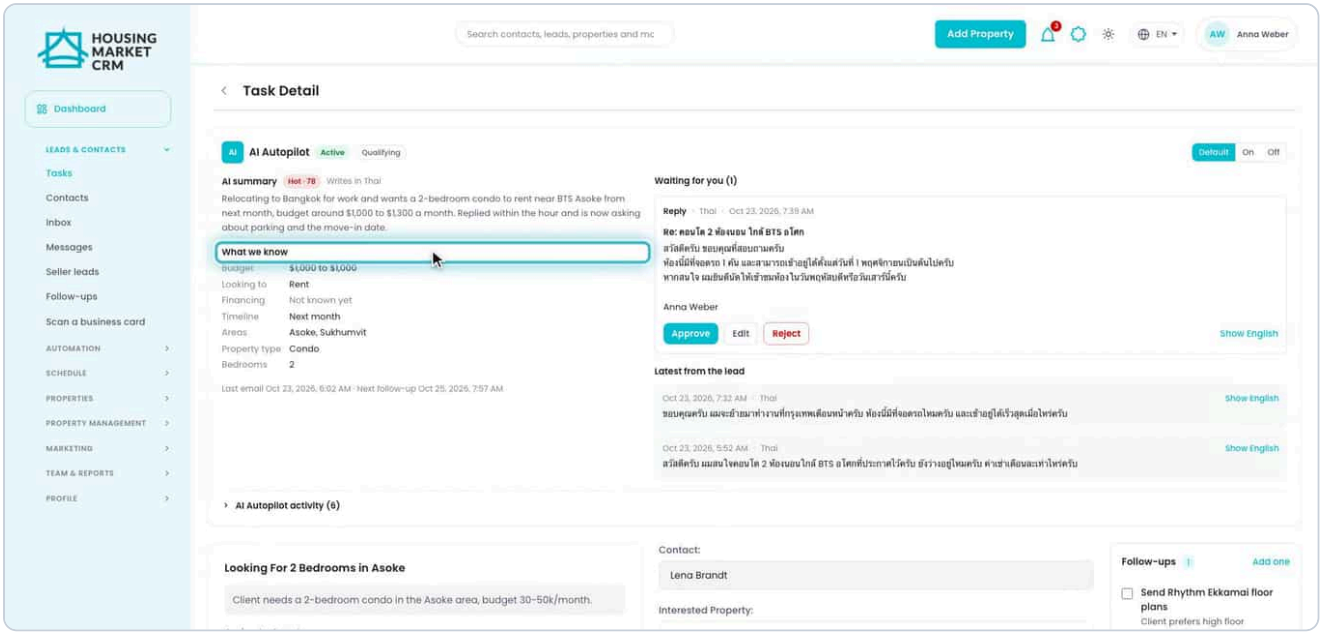


圖 50.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 點選「顯示英文」閱讀草稿。

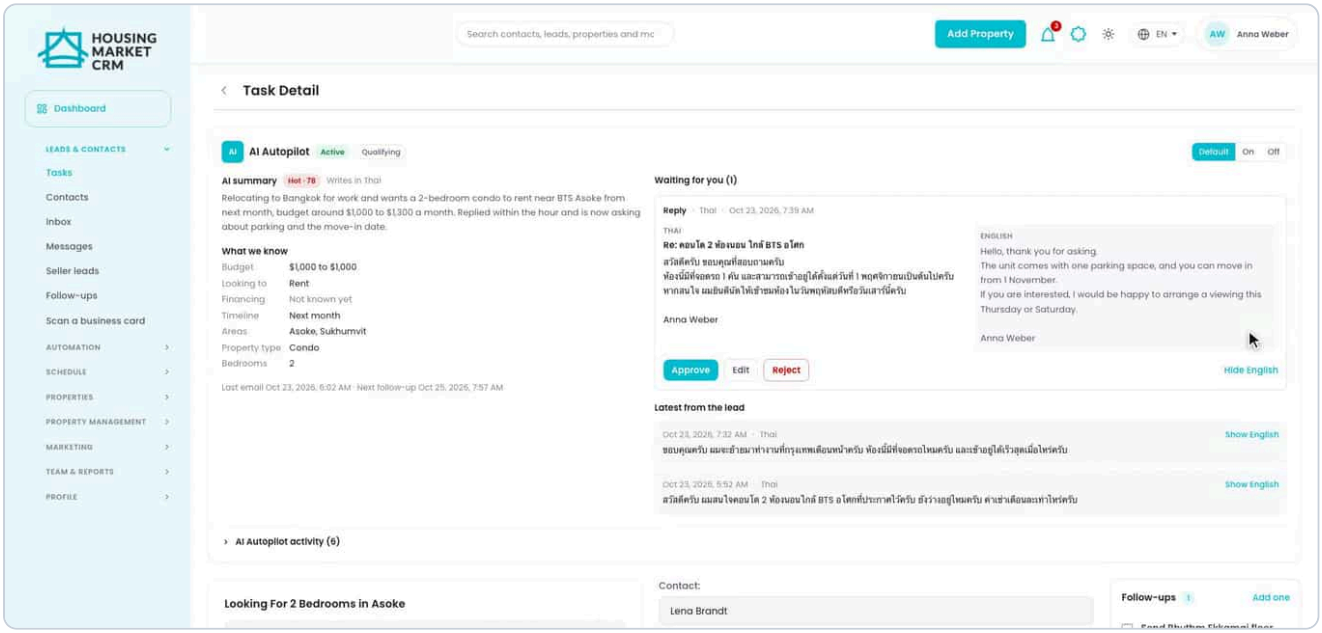


圖 50.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 它以潛在客戶的語言撰寫。您以英文閱讀。

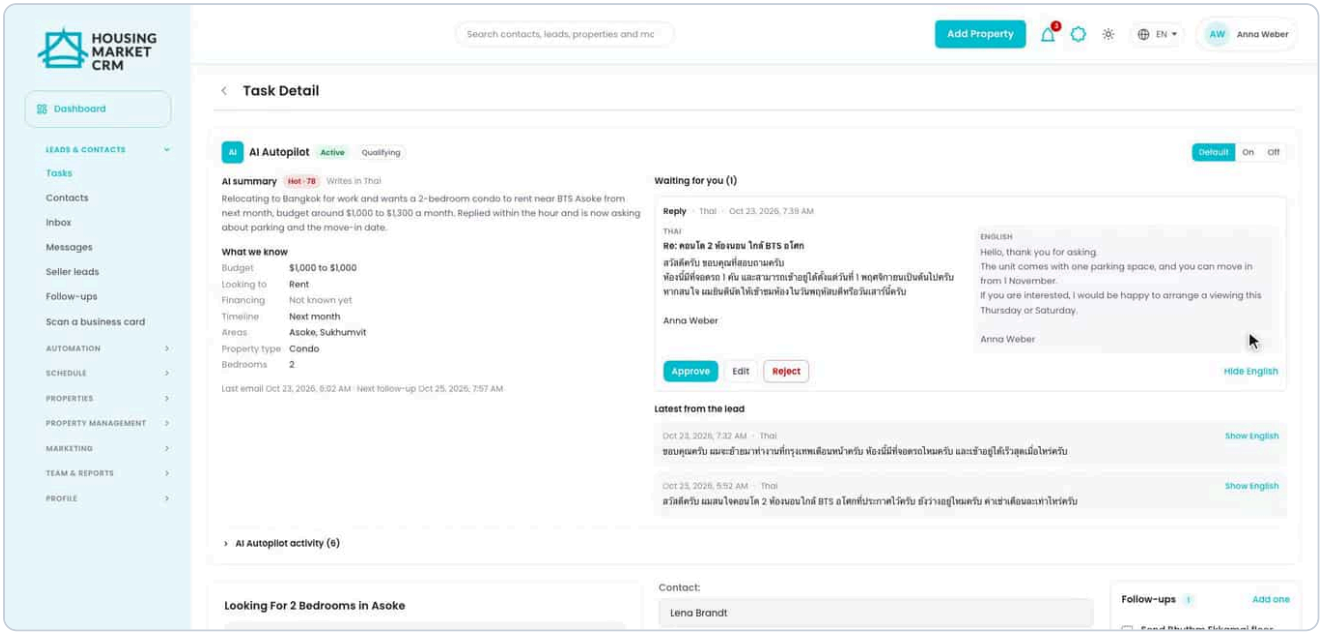


圖 50.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 點選「核准」。

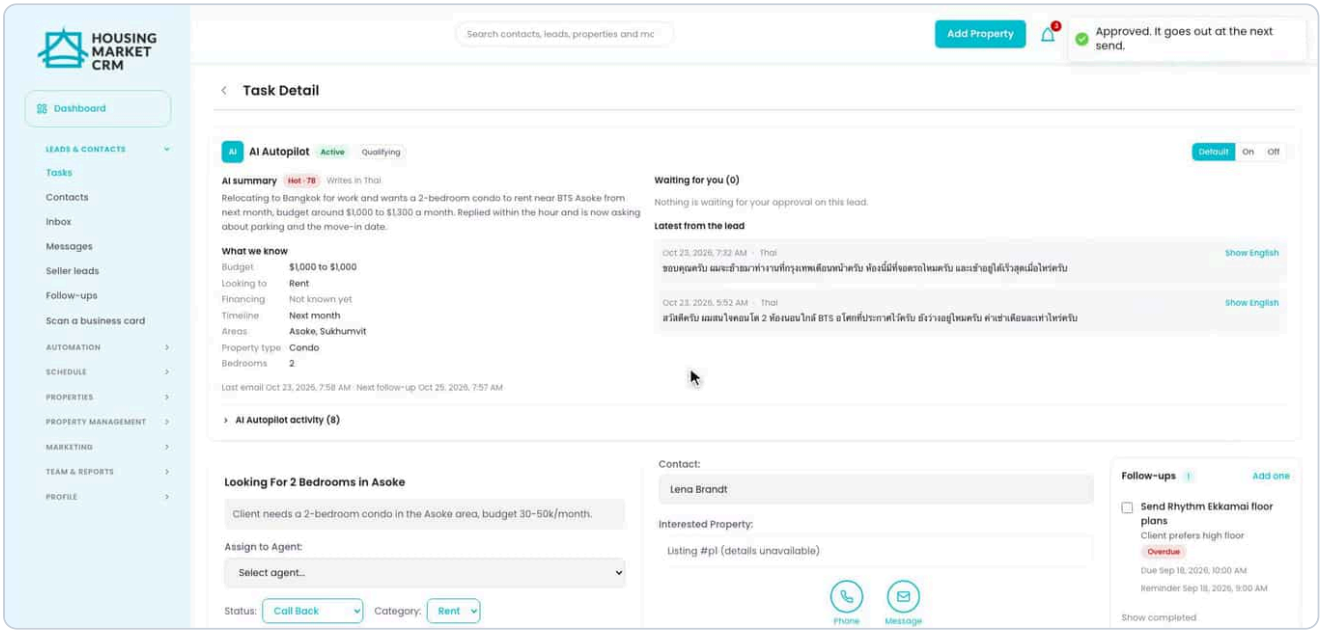


圖 50.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 「預設」、「開啟」或「關閉」—— 僅限這一位潛在客戶。

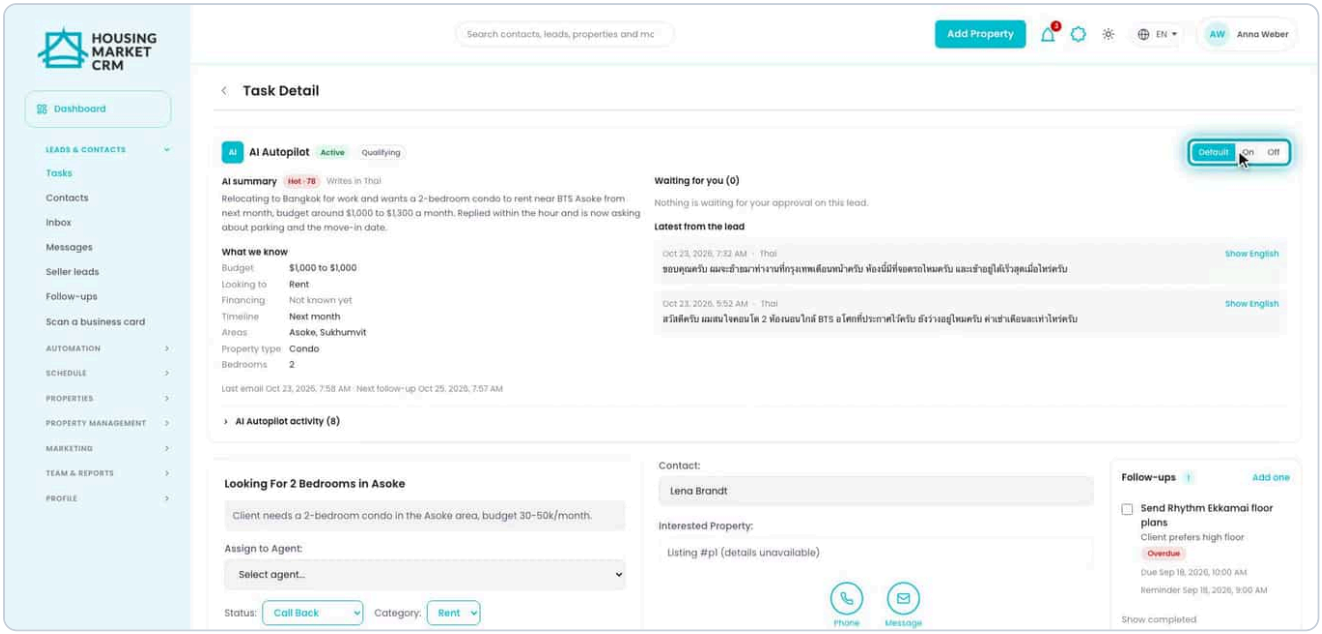


圖 50.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

9 開啟活動紀錄，查看它做過的一切。

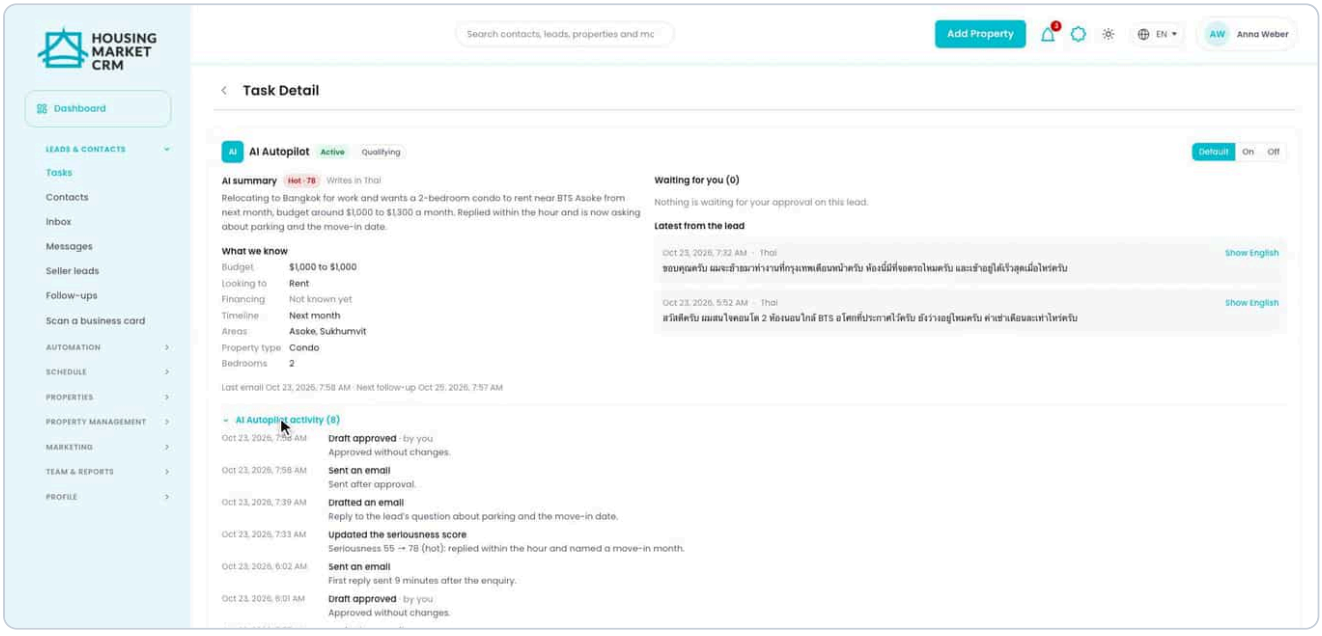


圖 50.9 · 畫面錄製於 2026年10月23日

相關說明中心文章

潛在客戶評分如何運作？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-does-lead-scoring-work
在潛在客戶的頁面上可以做什麼？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

51 第 51 章

交接與晨間摘要

AI Autopilot 附加功能 | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟一位 AI Autopilot 正在處理的潛在客戶。

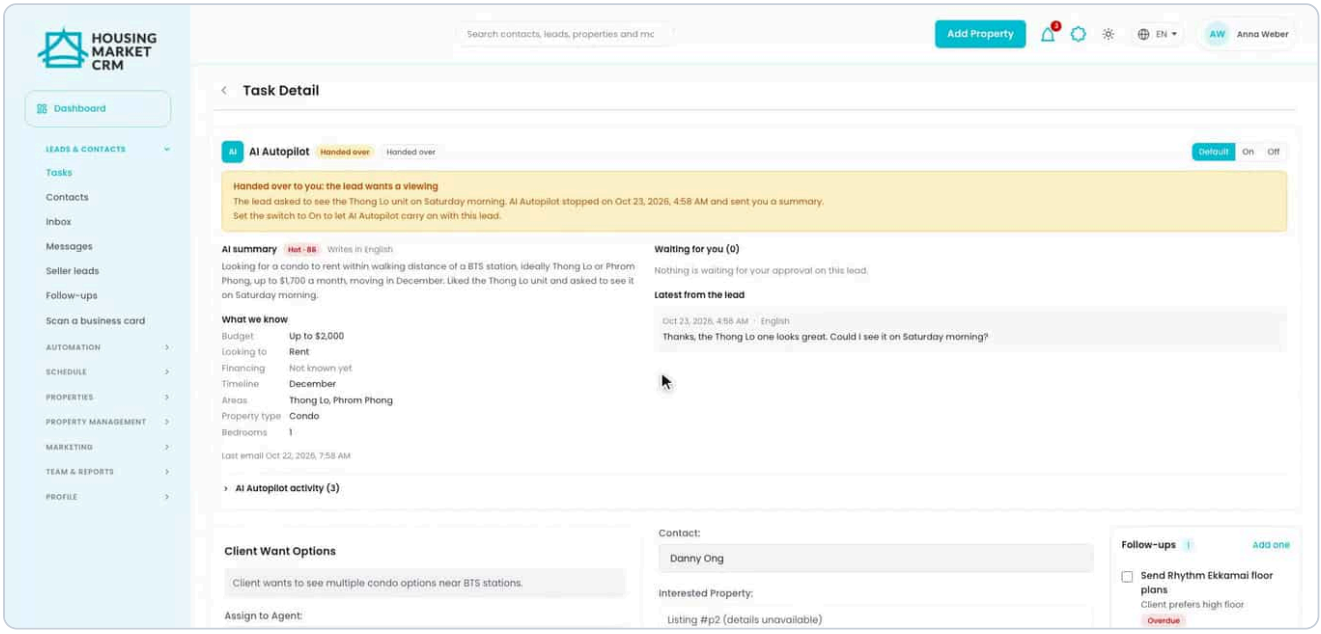


圖 51.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 已交接給您：該潛在客戶想要帶看。

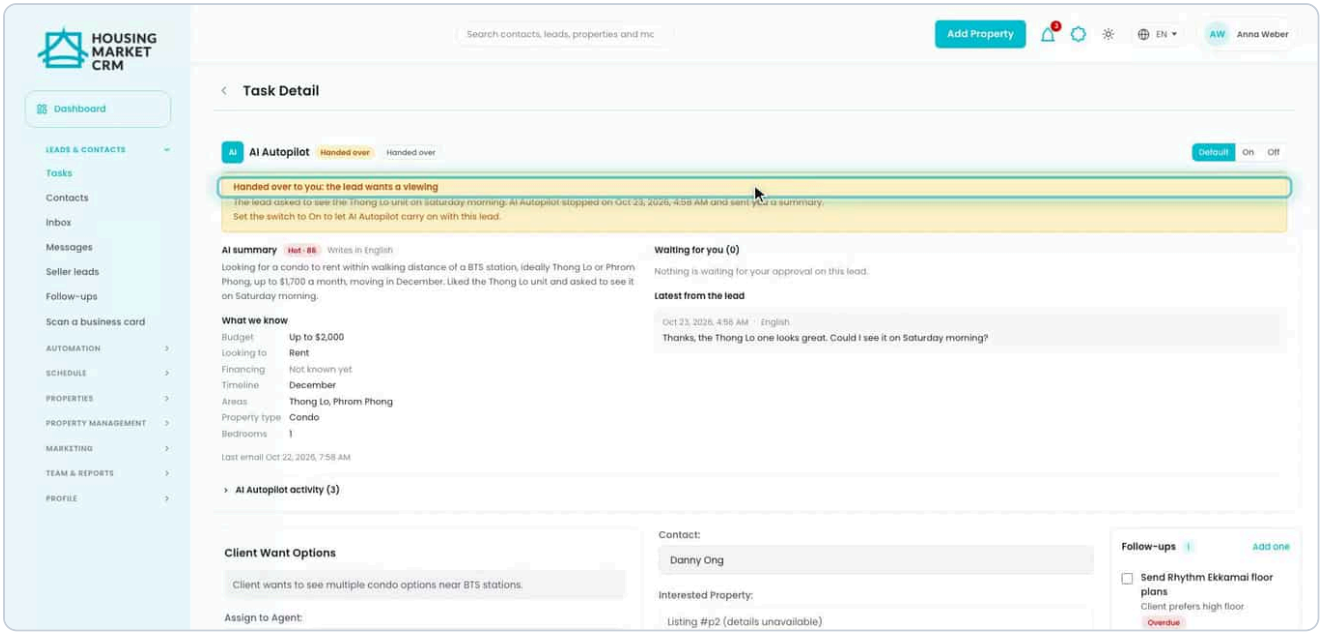


圖 51.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 它會立即停止並寄給您摘要。

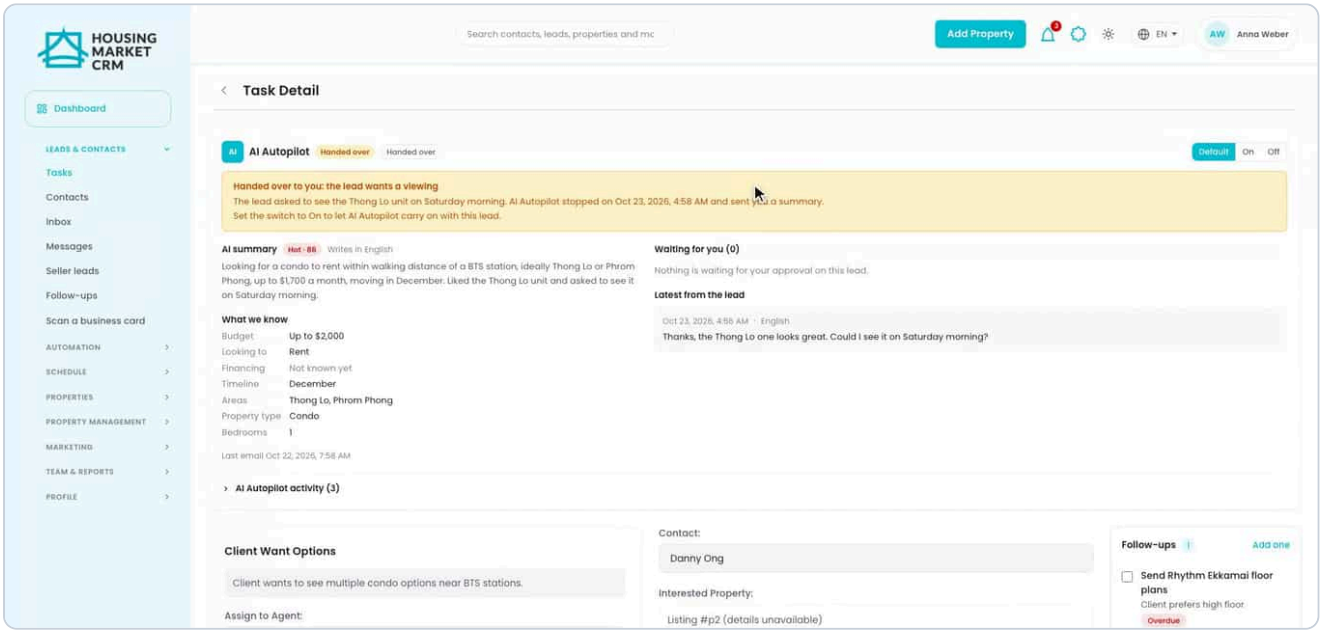


圖 51.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 帶看、報價、抱怨，或您自行回覆——每一項都會觸發交接。

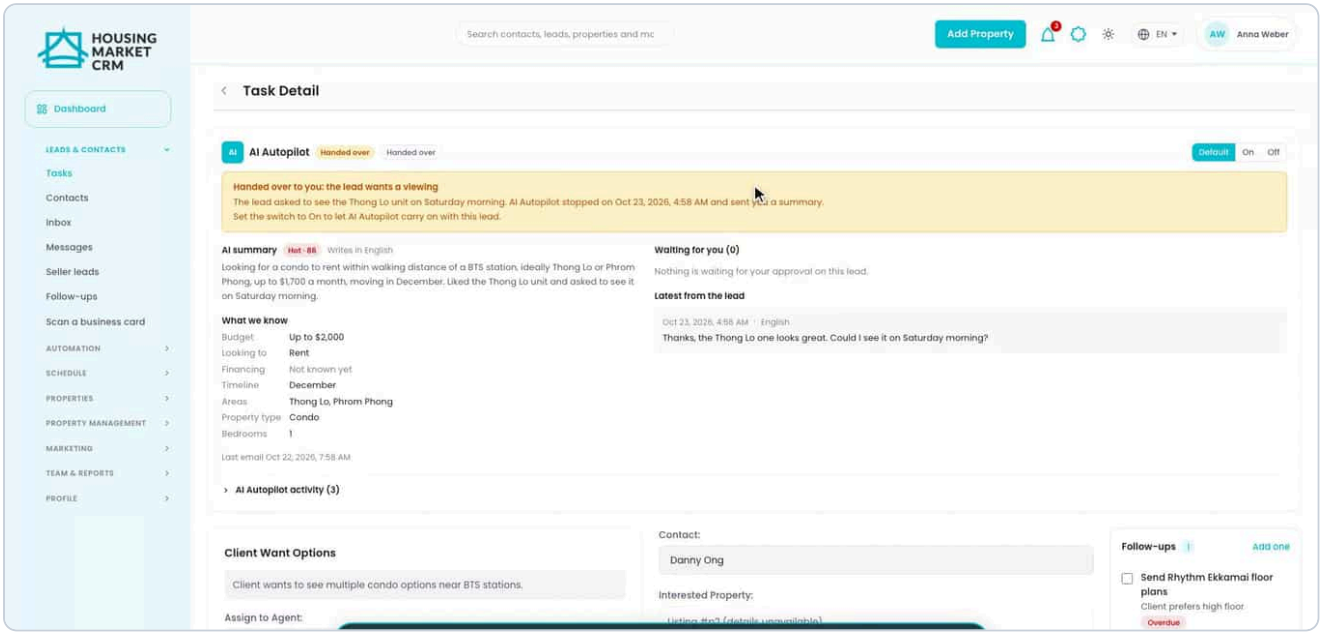


圖 51.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 將開關設為「開啟」即可讓它繼續。

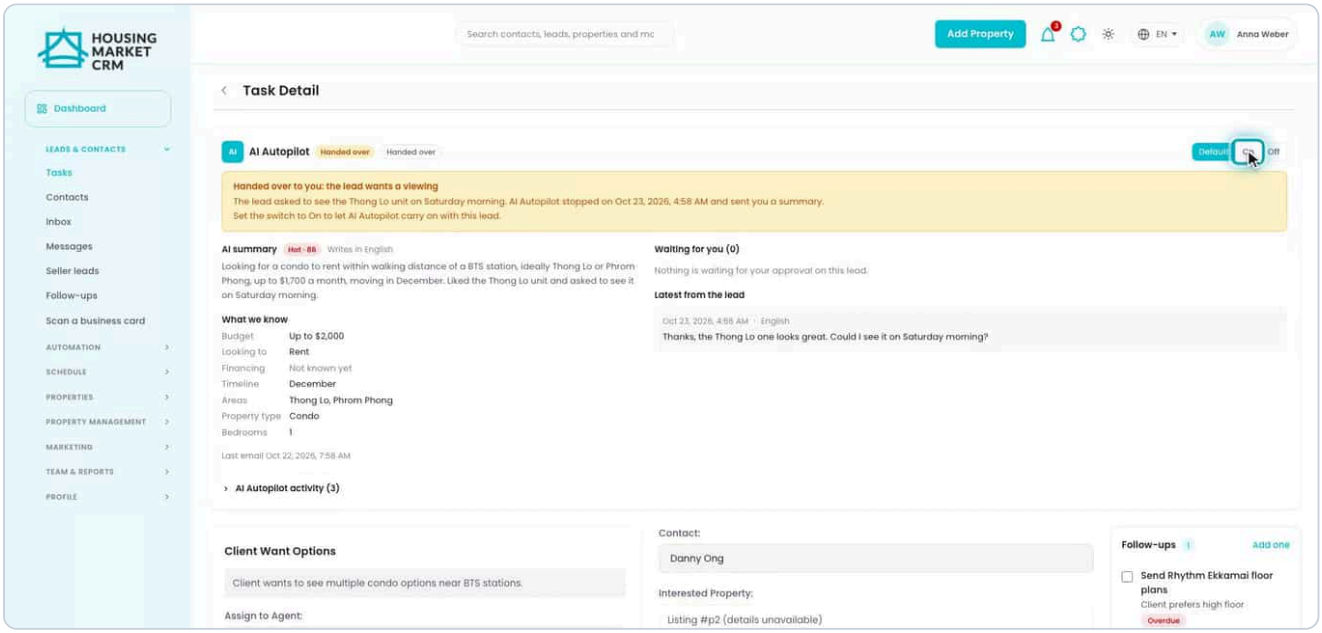


圖 51.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 開啟左側選單的「自動化」。

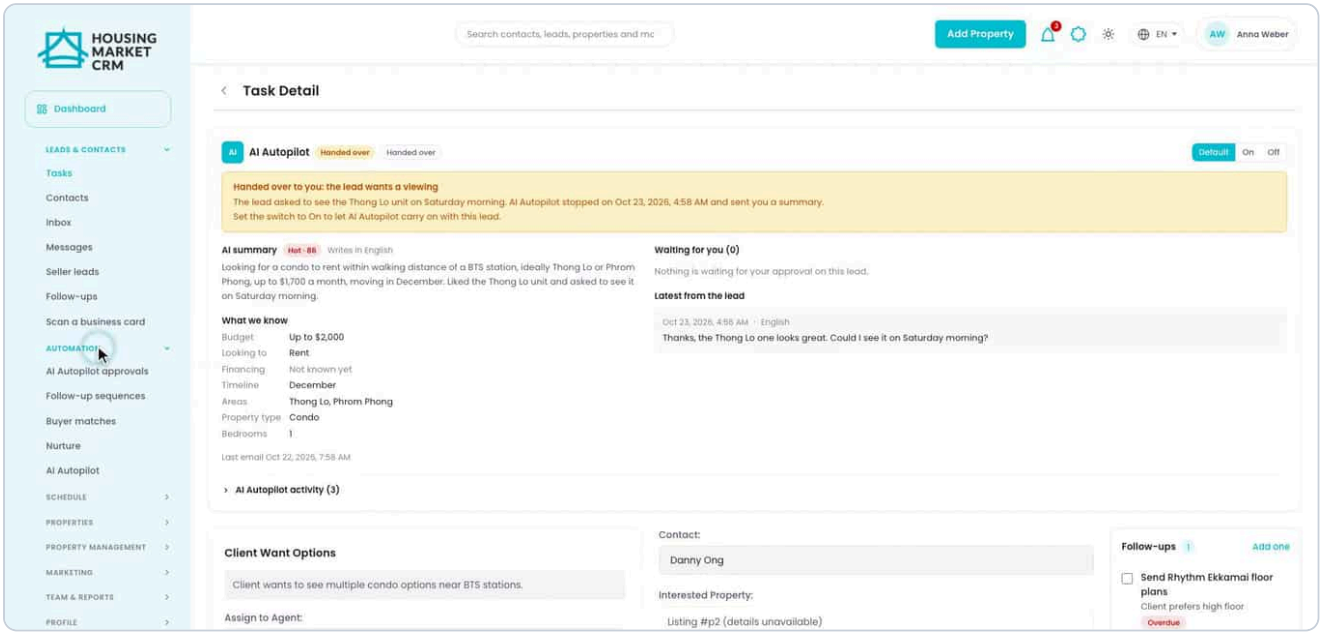


圖 51.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 在左側選單開啟 AI Autopilot。

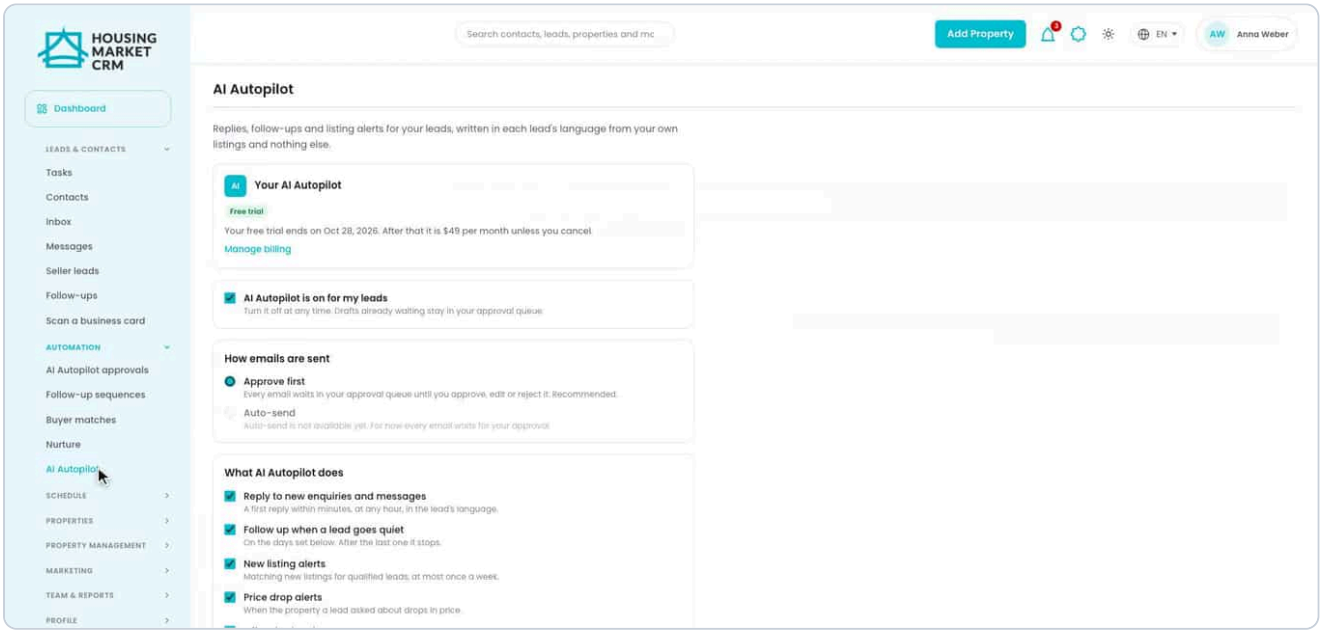


圖 51.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 工作日 08:00 一封信：熱門潛在客戶、致電、核准。

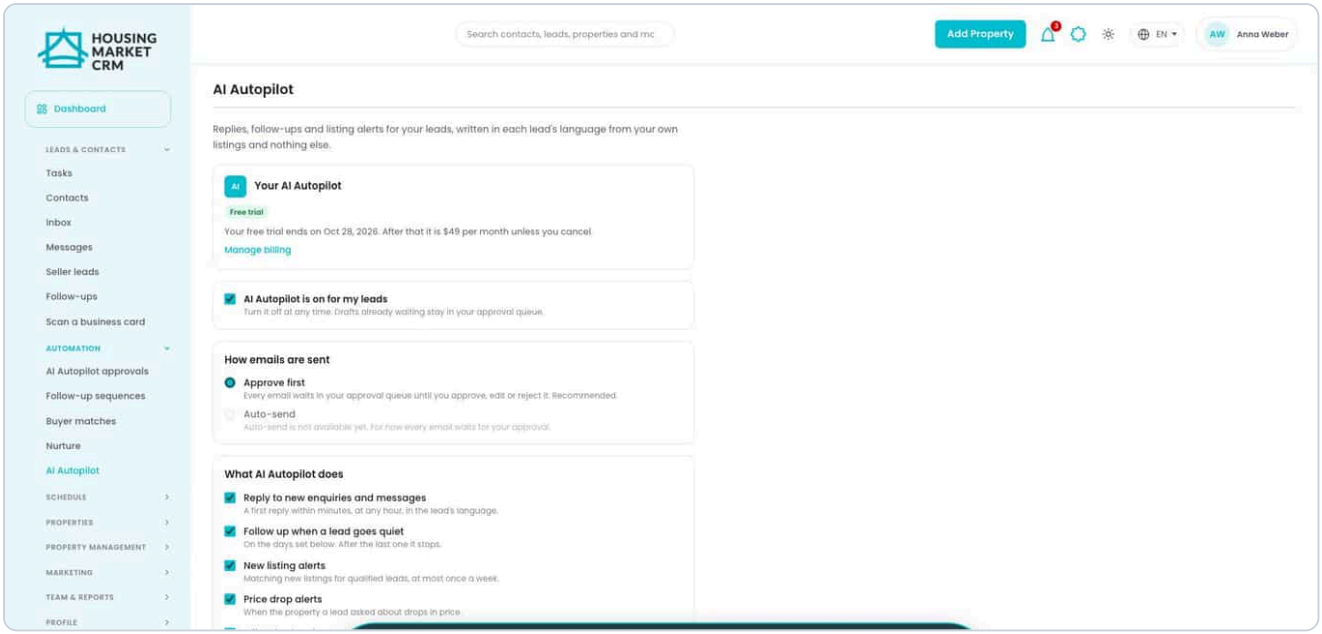


圖 51.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

第 6 篇

Housing Market Social（附加功能）

52　在社群媒體上分享物件

52 第 52 章

在社群媒體上分享物件

Housing Market Social 附加功能 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

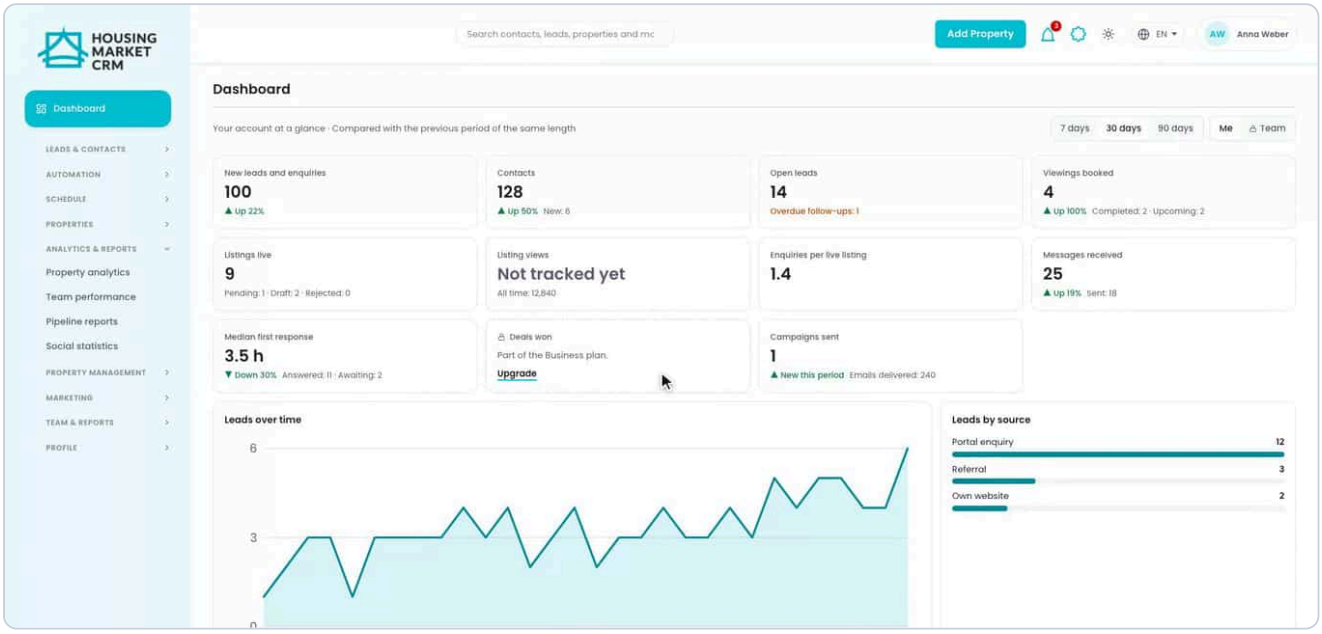


圖 52.1 · 畫面錄製於 2026年10月28日

2 在左側選單開啟「行銷」。

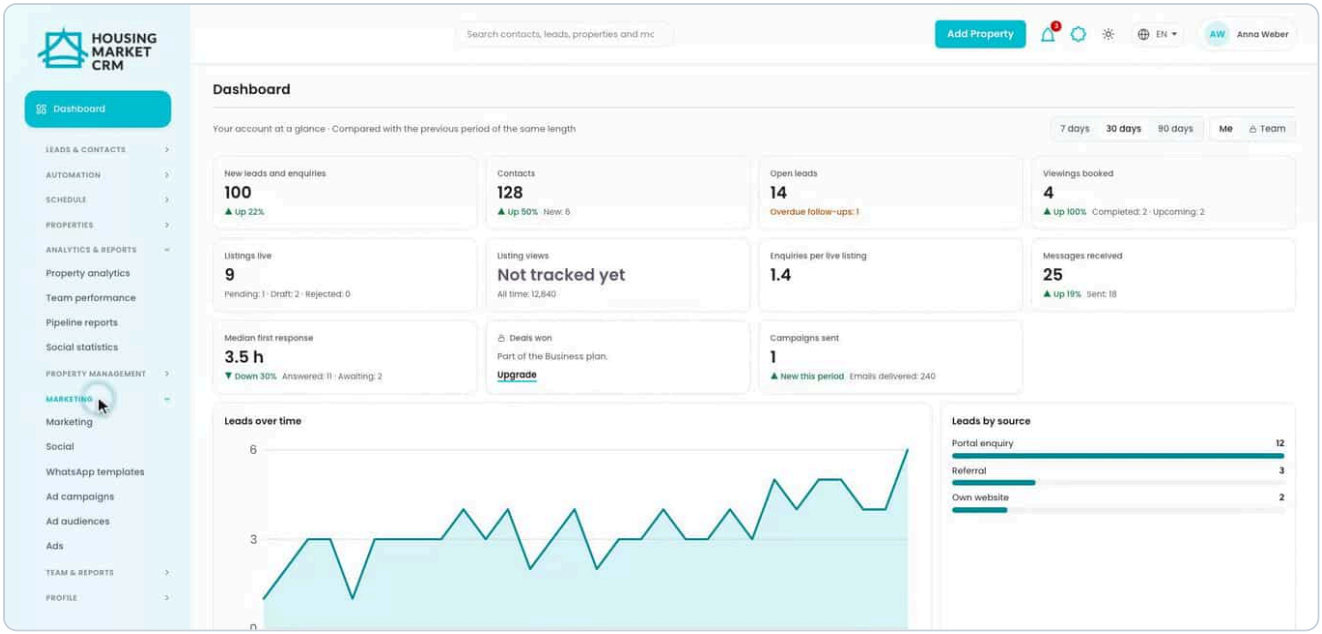


圖 52.2 · 畫面錄製於 2026年10月28日

3 點選「社群」。

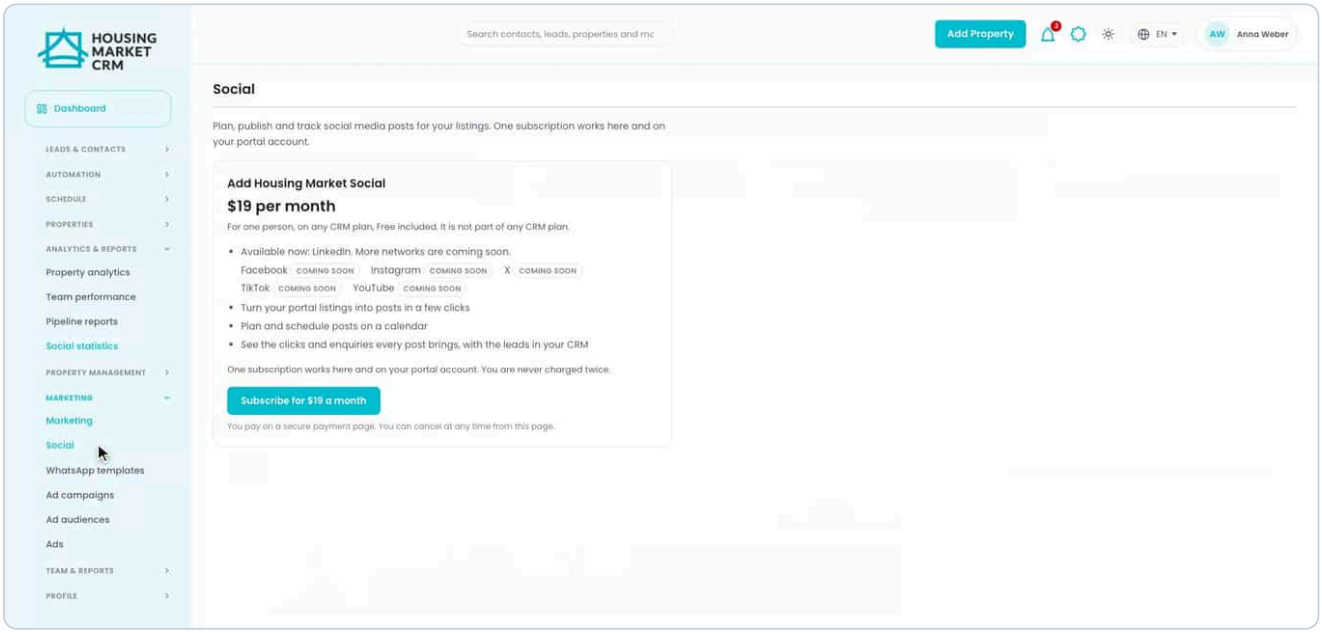


圖 52.3 · 畫面錄製於 2026年10月28日

4 Housing Market Social 是加購服務：每月 19 USD，任何 CRM 方案皆可使用。

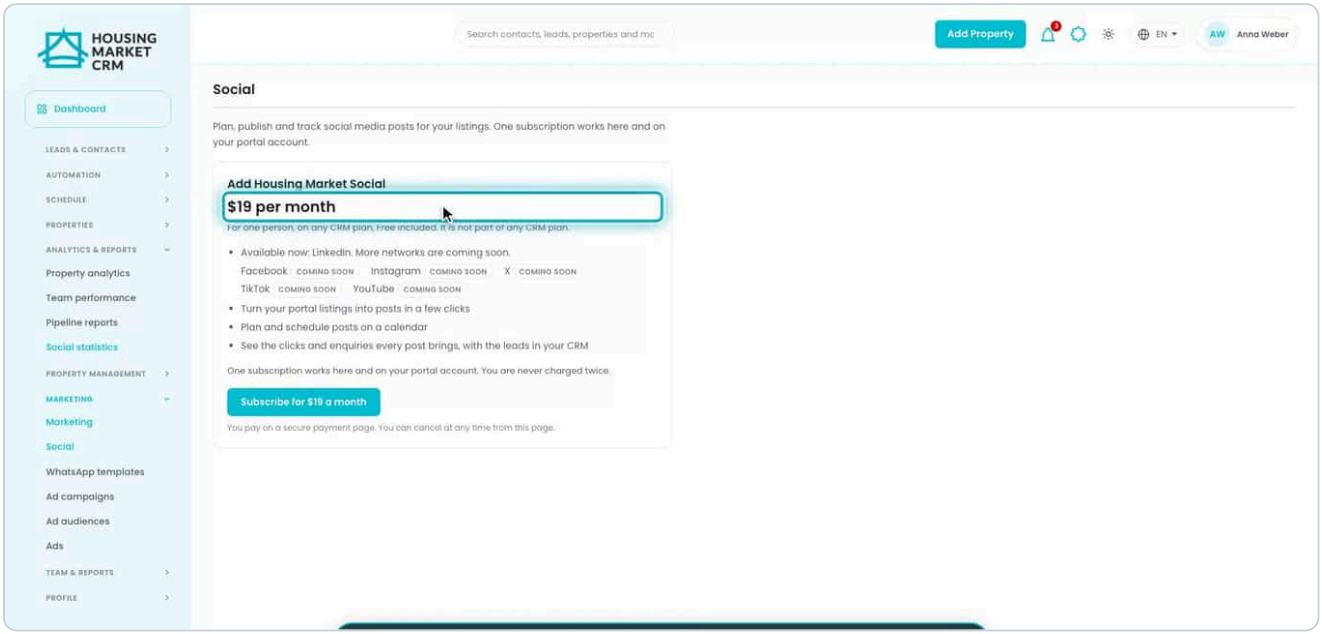


圖 52.4 · 畫面錄製於 2026年10月28日

5 LinkedIn 現已可用，其他網絡即將推出。

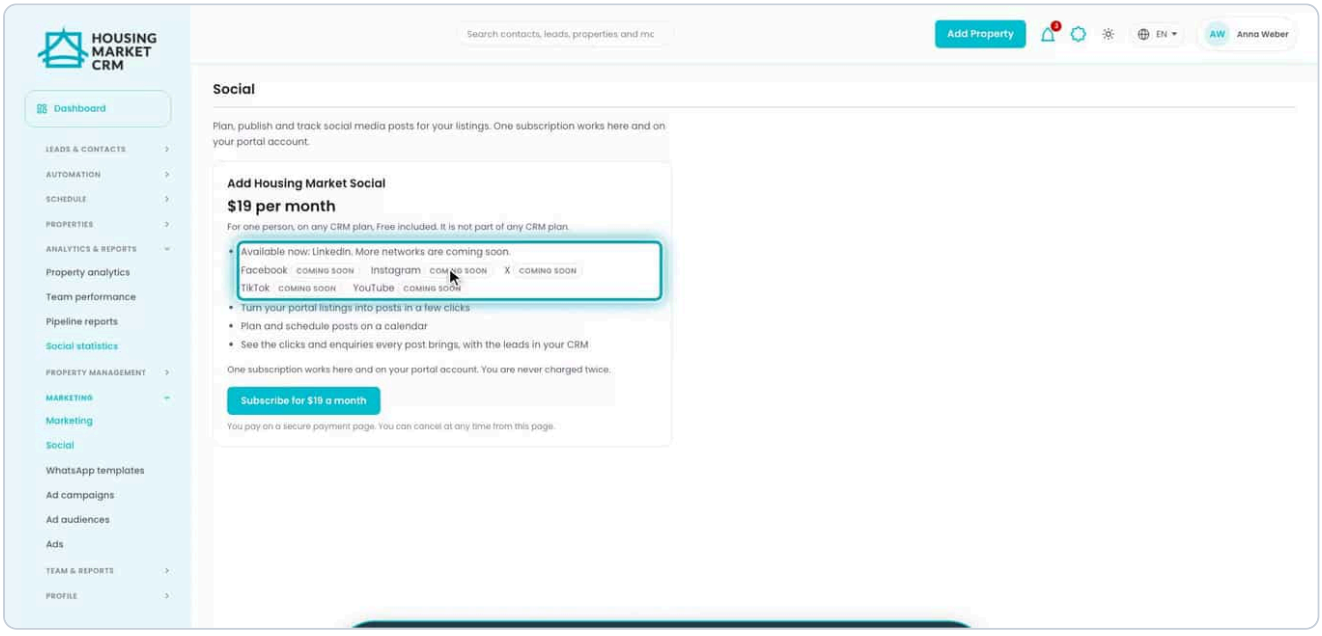


圖 52.5 · 畫面錄製於 2026年10月28日

6 點選「訂閱」，在安全的付款頁面付款，可隨時取消。

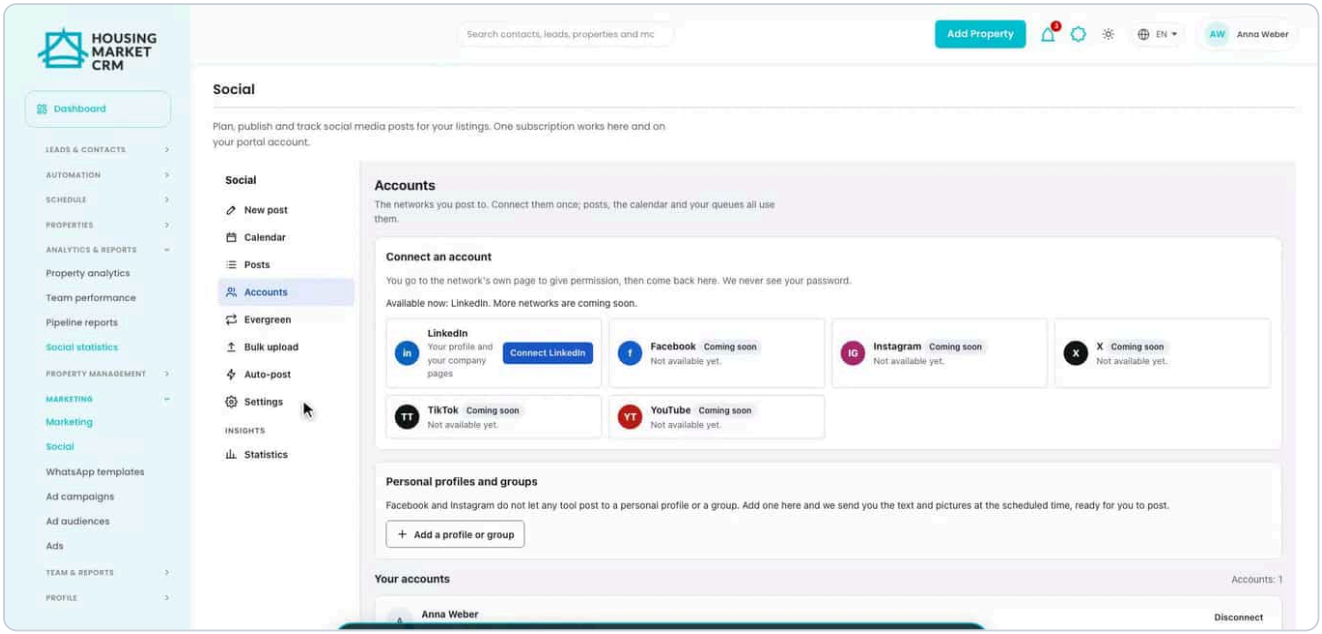


圖 52.6 · 畫面錄製於 2026年10月28日

7 訂閱後，Social 即在此開啟。先從「帳號」開始。

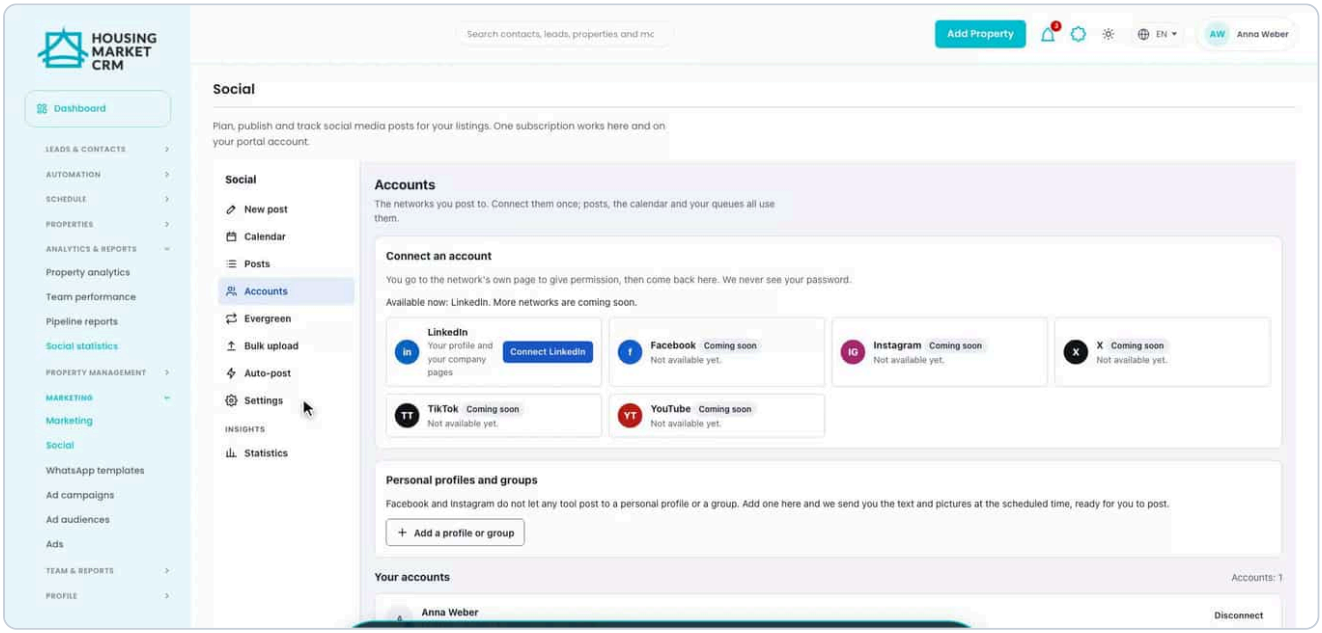


圖 52.7 · 畫面錄製於 2026年10月28日

8 點選「連結 LinkedIn」，並在 LinkedIn 自己的頁面上授權。

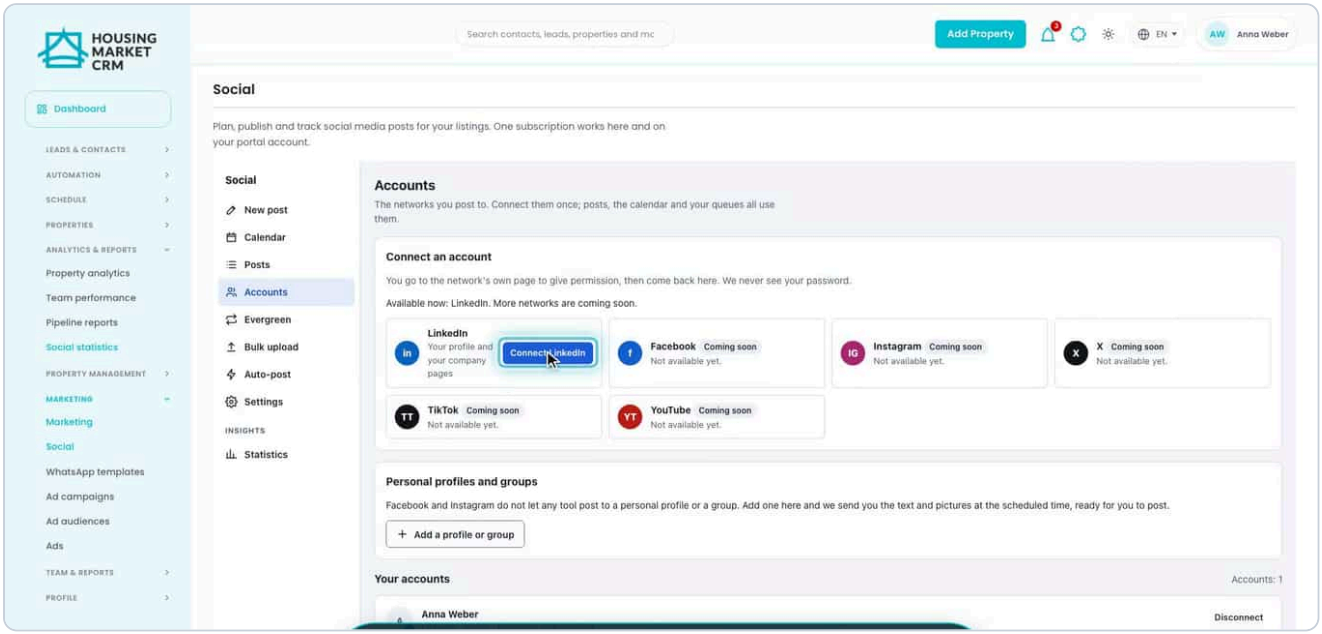


圖 52.8 · 畫面錄製於 2026年10月28日

9 Housing Market 絕不會看到您的密碼。

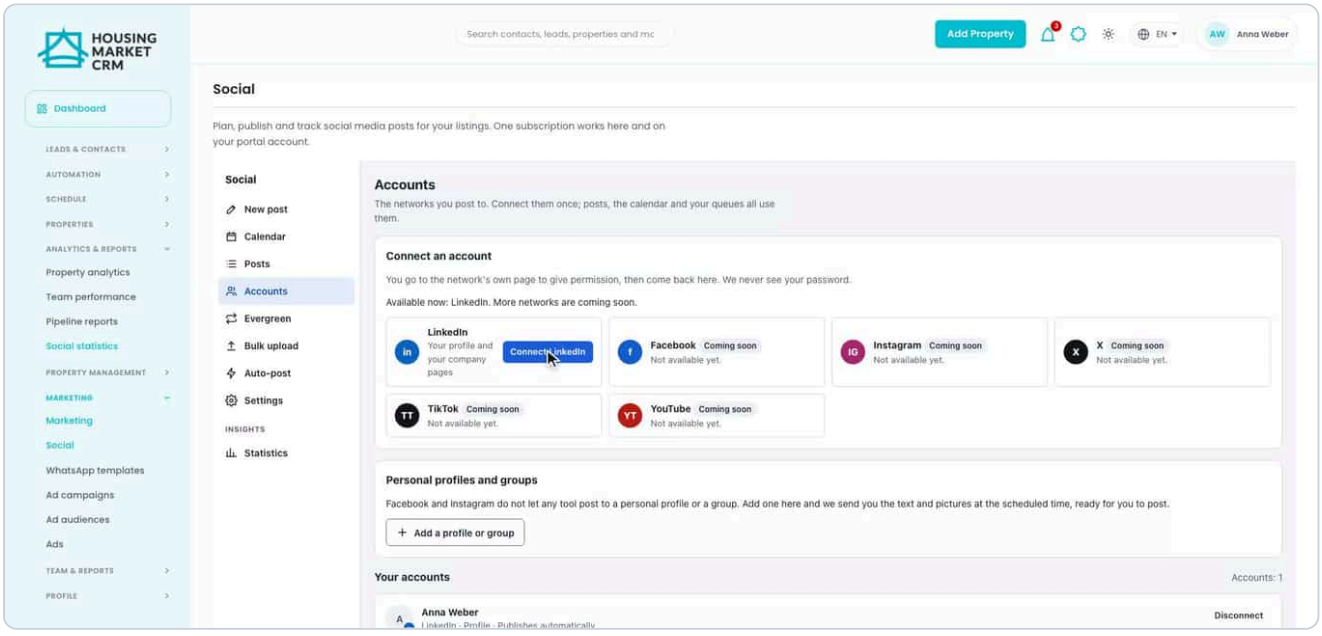


圖 52.9 · 畫面錄製於 2026年10月28日

10 已連結的帳號會顯示在「您的帳號」下方。

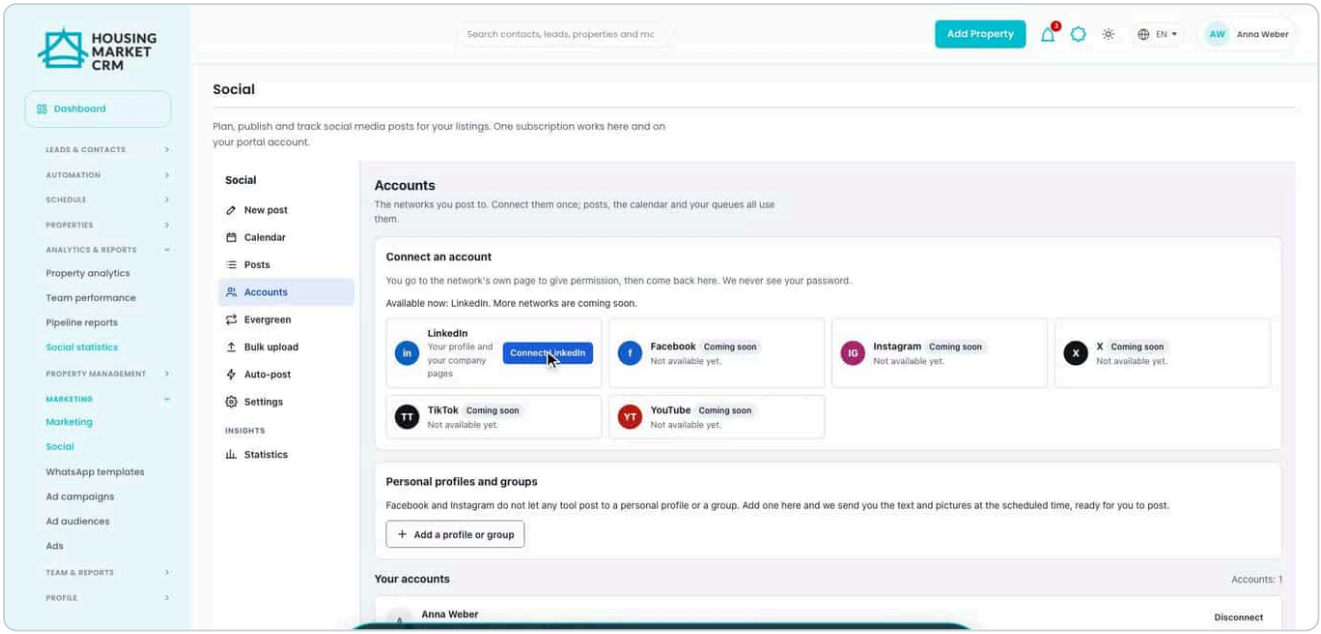


圖 52.10 · 畫面錄製於 2026年10月28日

11 點選「新增貼文」... ...再點選「從物件建立」。

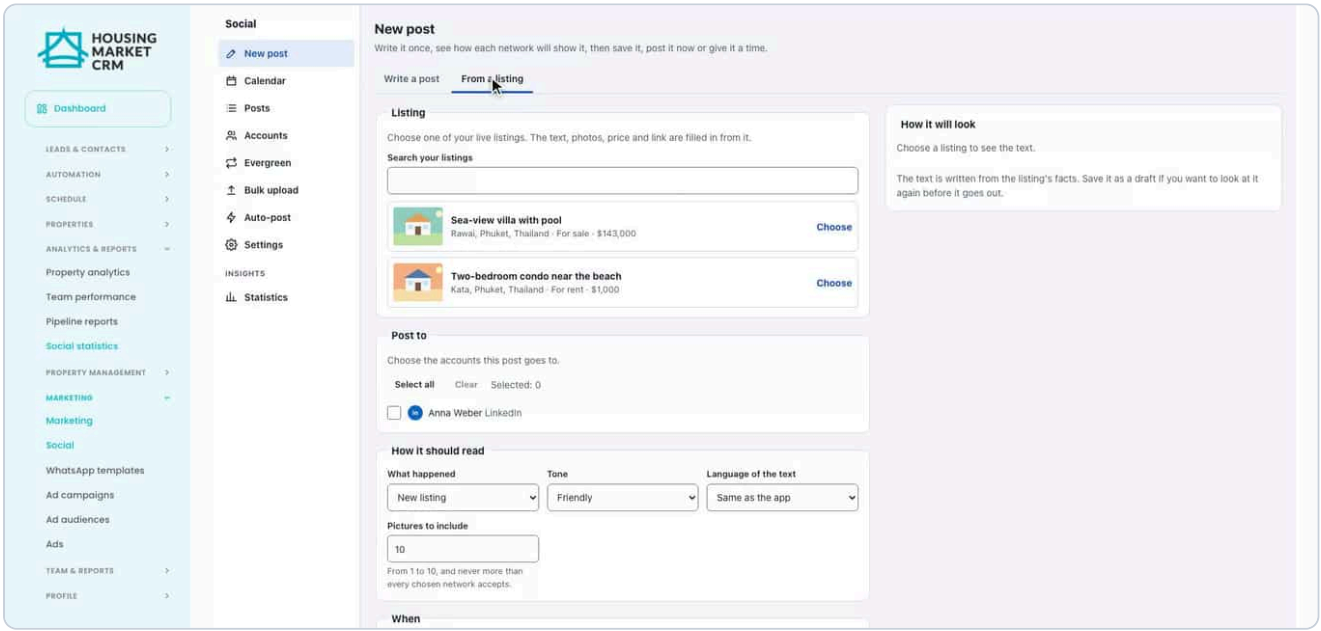


圖 52.11 · 畫面錄製於 2026年10月28日

12 選擇您的一個上架物件。

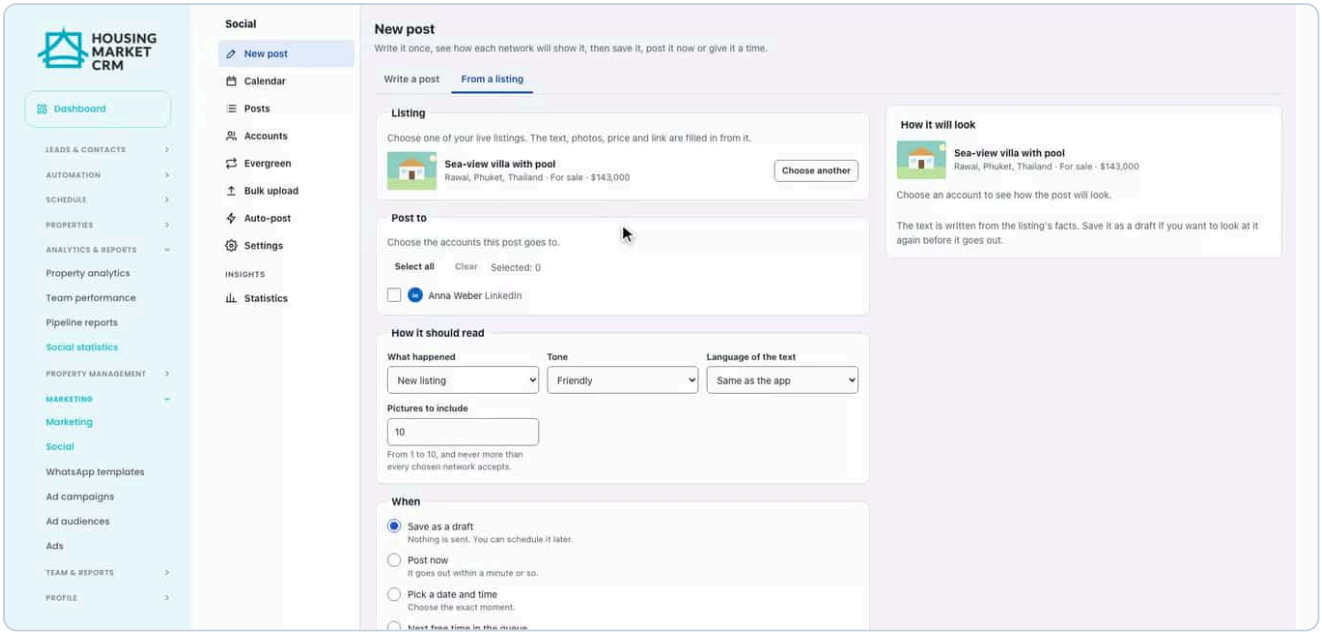


圖 52.12 · 畫面錄製於 2026年10月28日

13 勾選您的 LinkedIn 帳號。

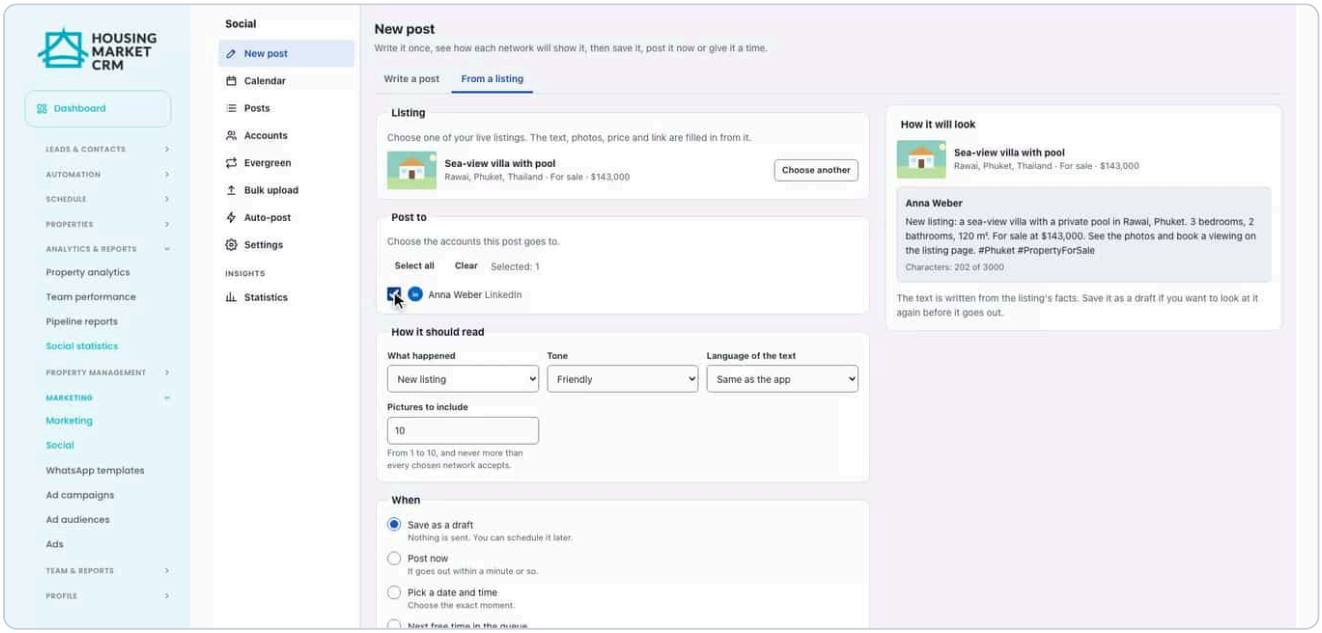


圖 52.13 · 畫面錄製於 2026年10月28日

14 文字、照片、價格與連結皆由物件自動帶入。請閱讀預覽。

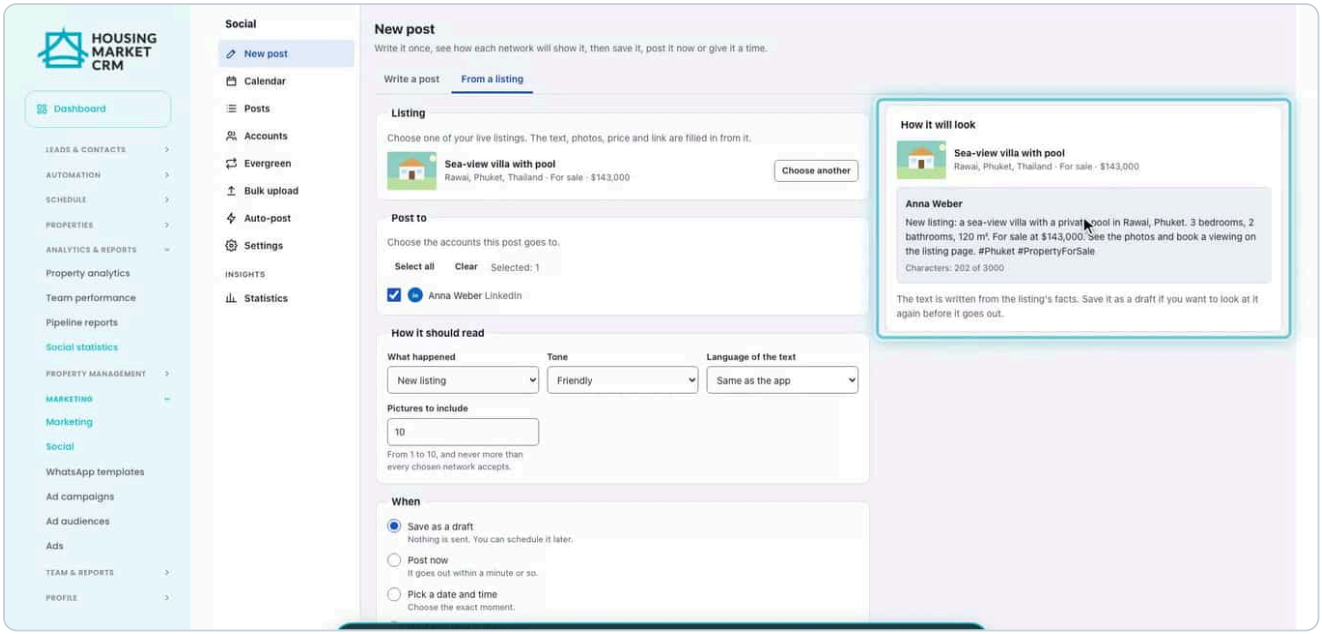


圖 52.14 · 畫面錄製於 2026年10月28日

15 如有需要，可選擇事件類型與語氣。

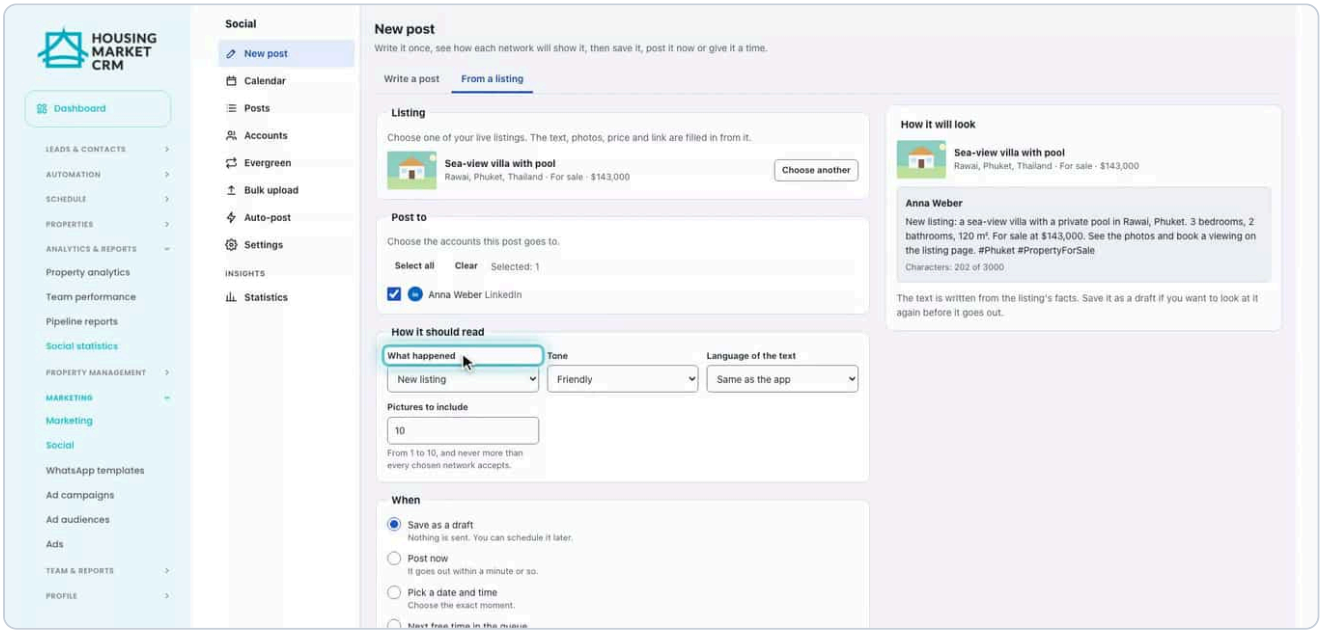


圖 52.15 · 畫面錄製於 2026年10月28日

16 在「時間」下選擇日期與時間。

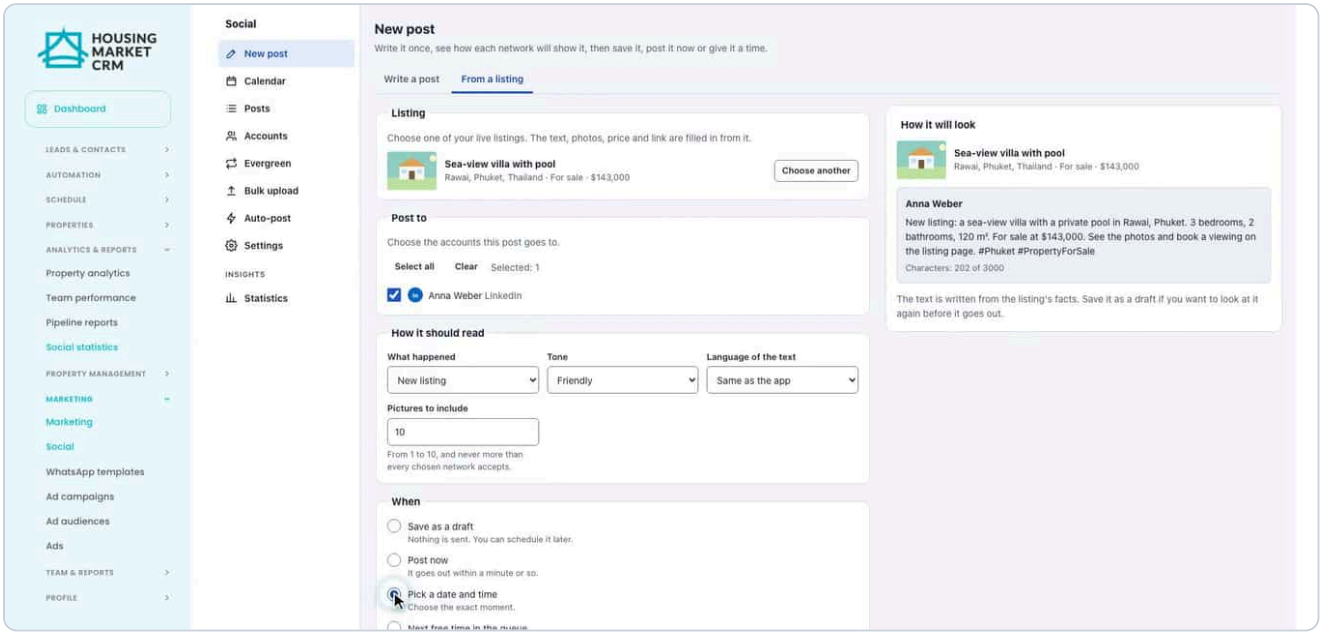


圖 52.16 · 畫面錄製於 2026年10月28日

17 此處為：兩天後下午 6 點。

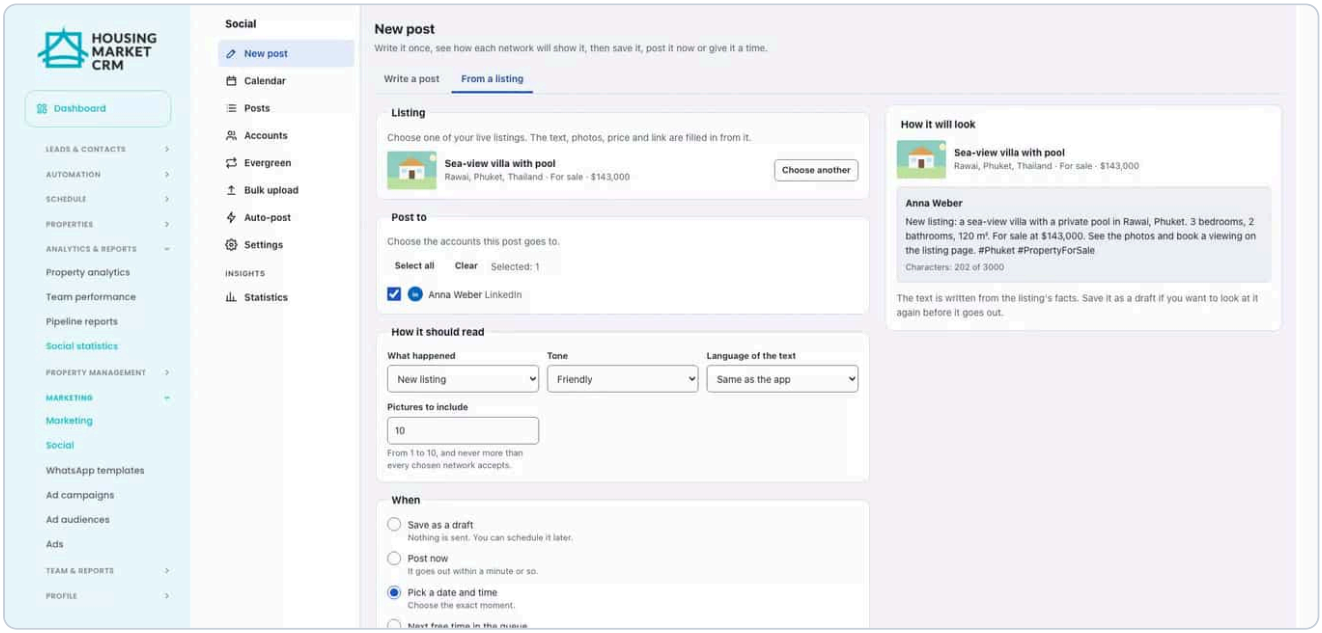


圖 52.17 · 畫面錄製於 2026年10月28日

18 點選「排定發布」。

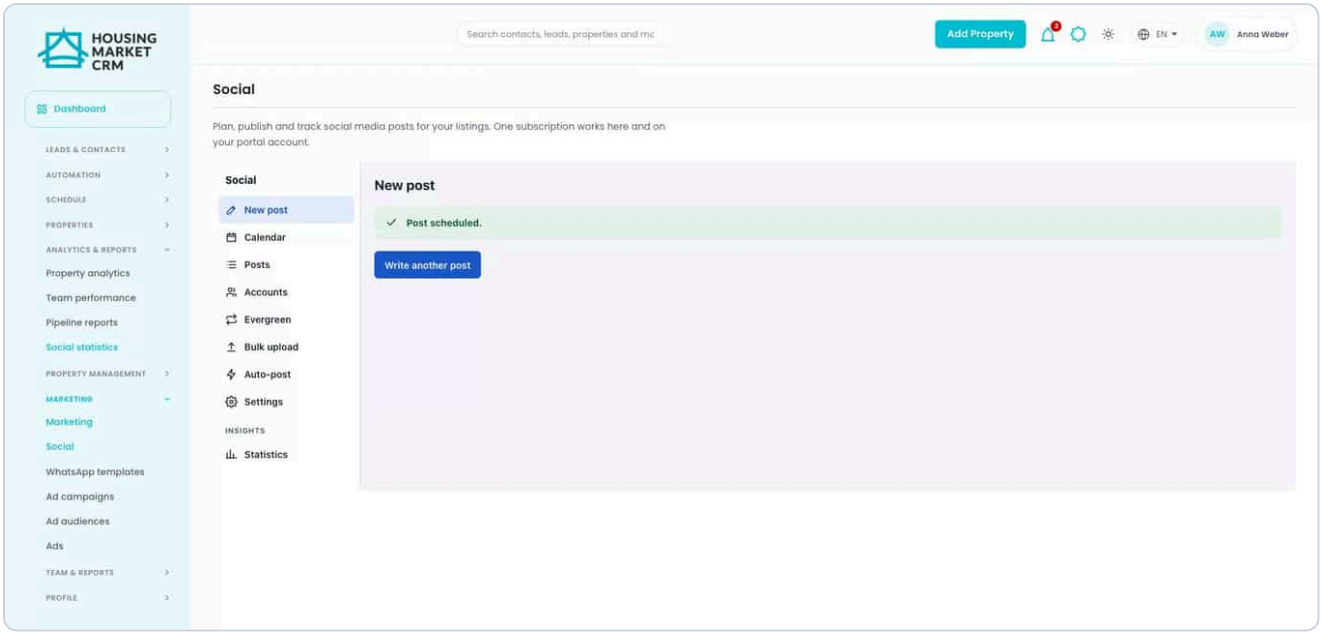


圖 52.18 · 畫面錄製於 2026年10月28日

19 貼文已排定發布。

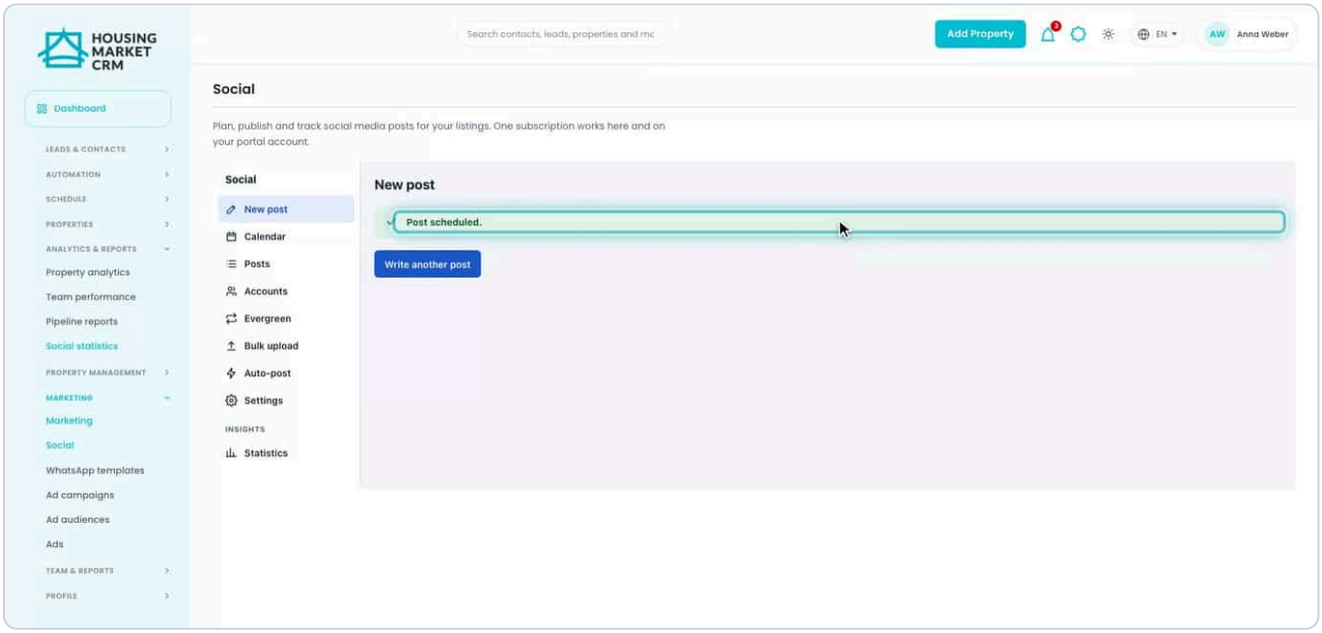


圖 52.19 · 畫面錄製於 2026年10月28日

20 開啟「日曆」。

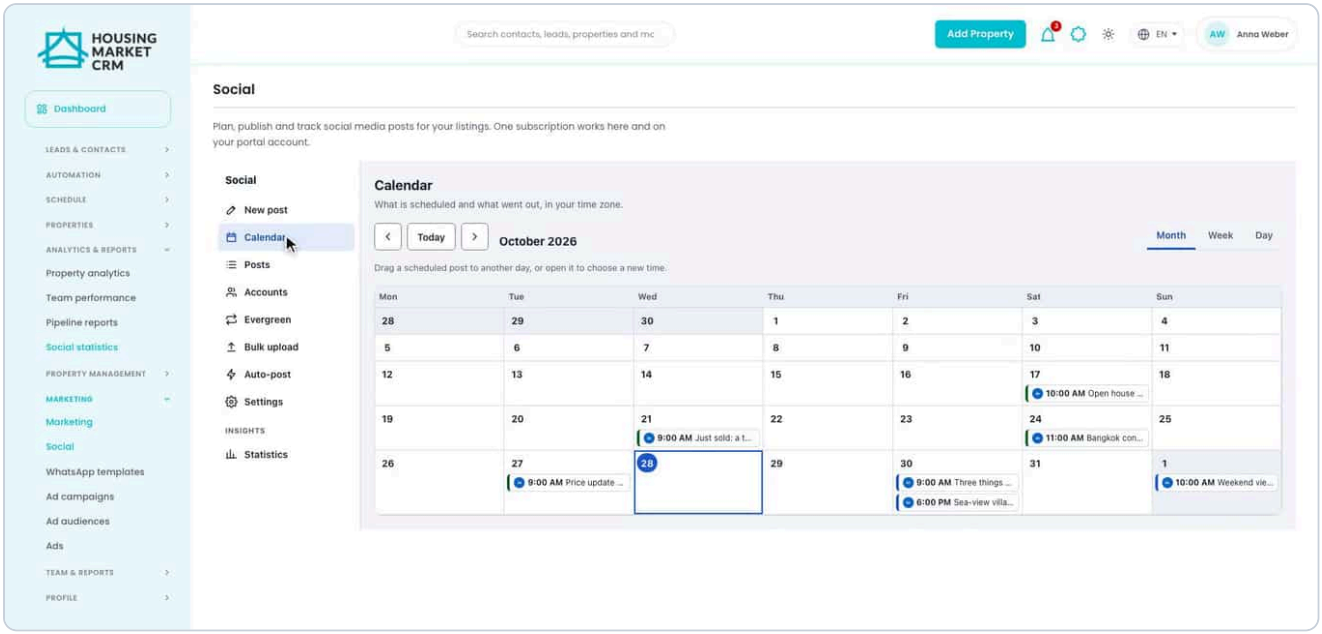


圖 52.20 · 畫面錄製於 2026年10月28日

21 以您的時區查看已排定與已發布的內容。

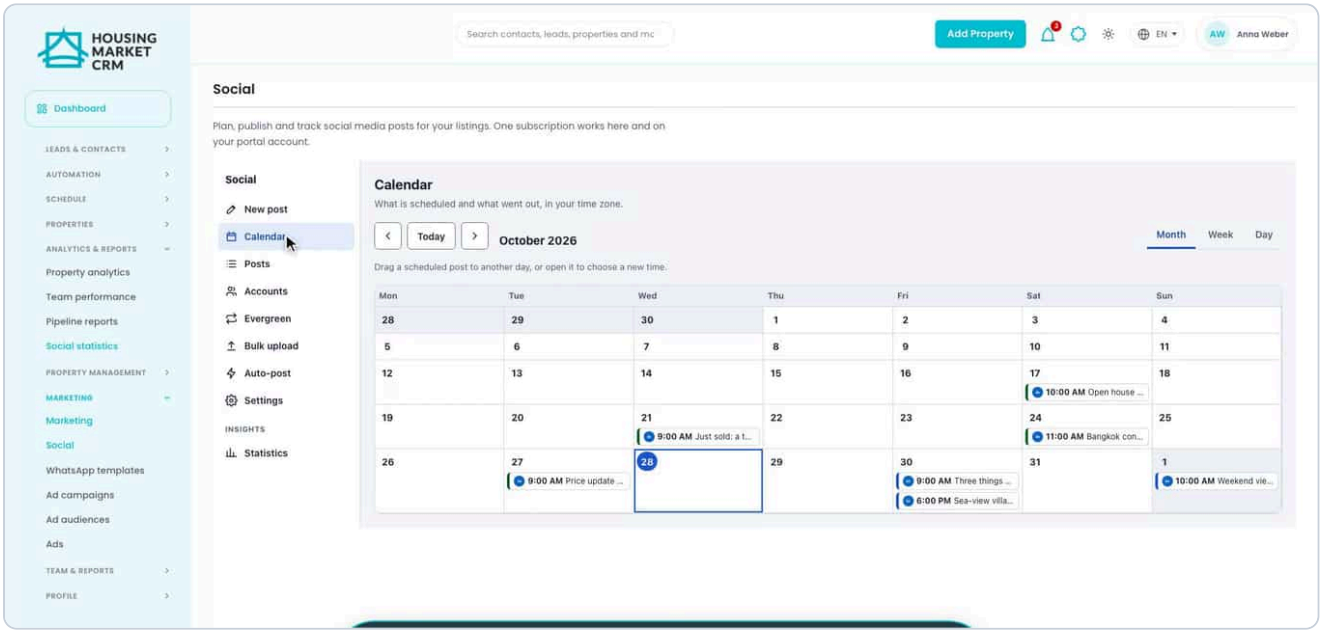


圖 52.21 · 畫面錄製於 2026年10月28日

22 將已排定的貼文拖到其他日期，或開啟它以變更時間。

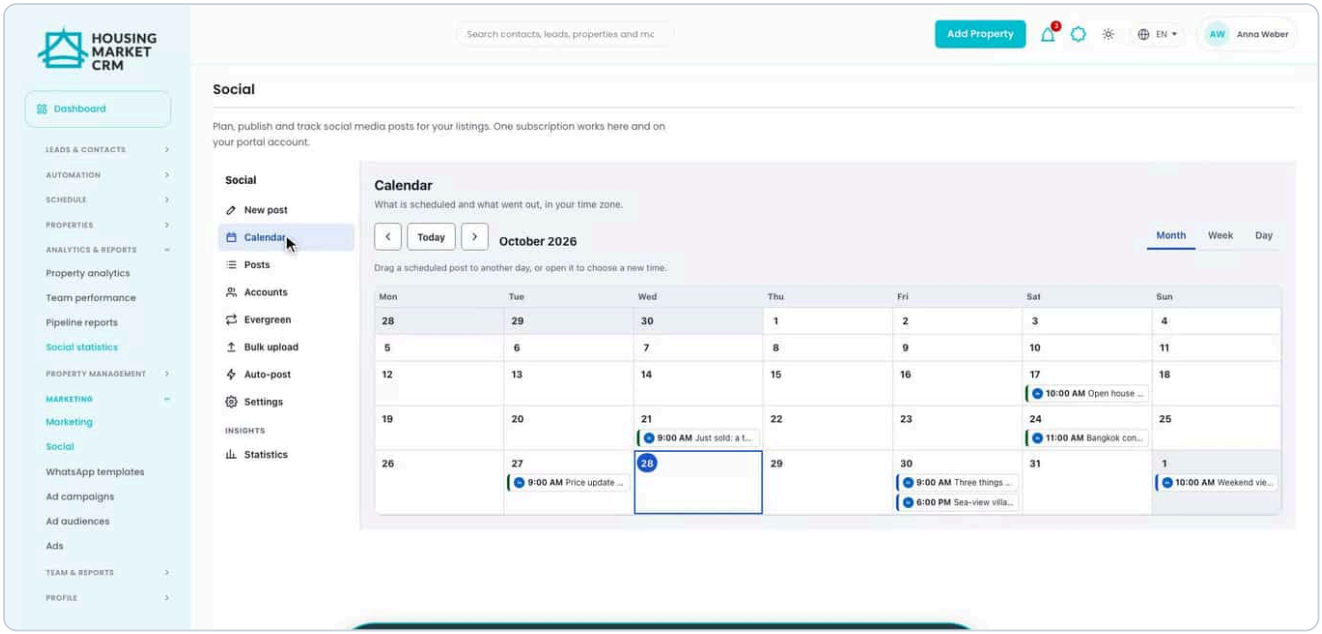


圖 52.22 · 畫面錄製於 2026年10月28日

23 開啟「統計」。

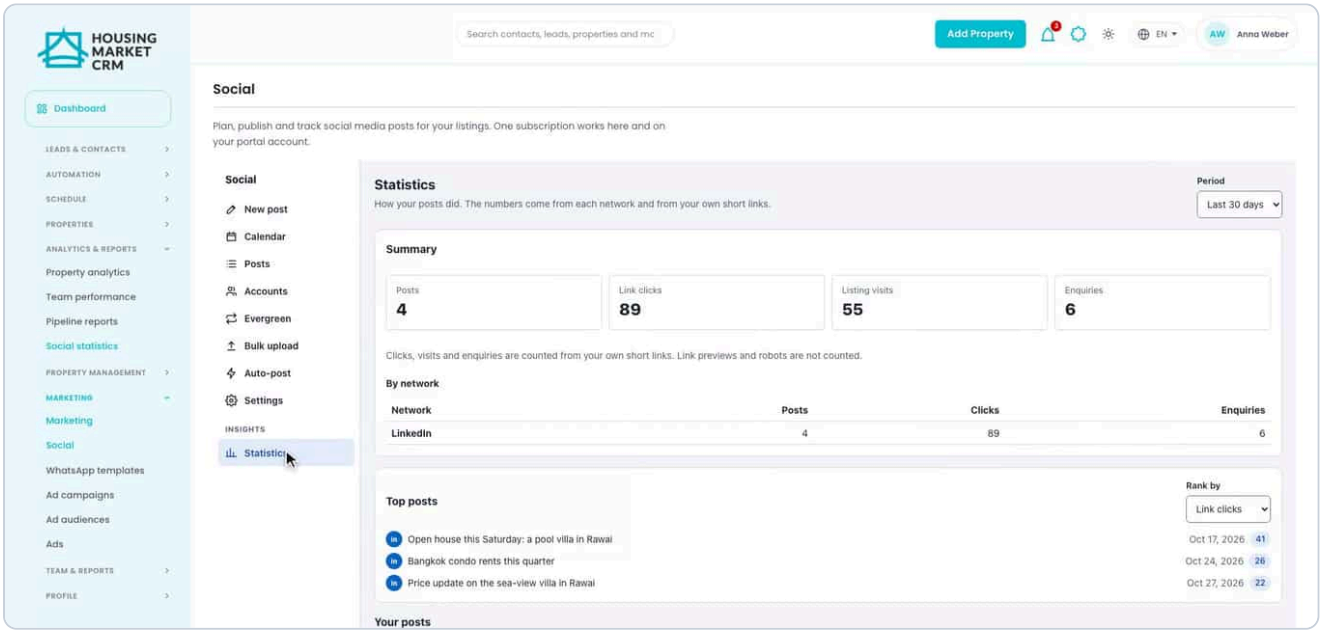


圖 52.23 · 畫面錄製於 2026年10月28日

24 查看貼文的連結點擊、物件瀏覽與諮詢。

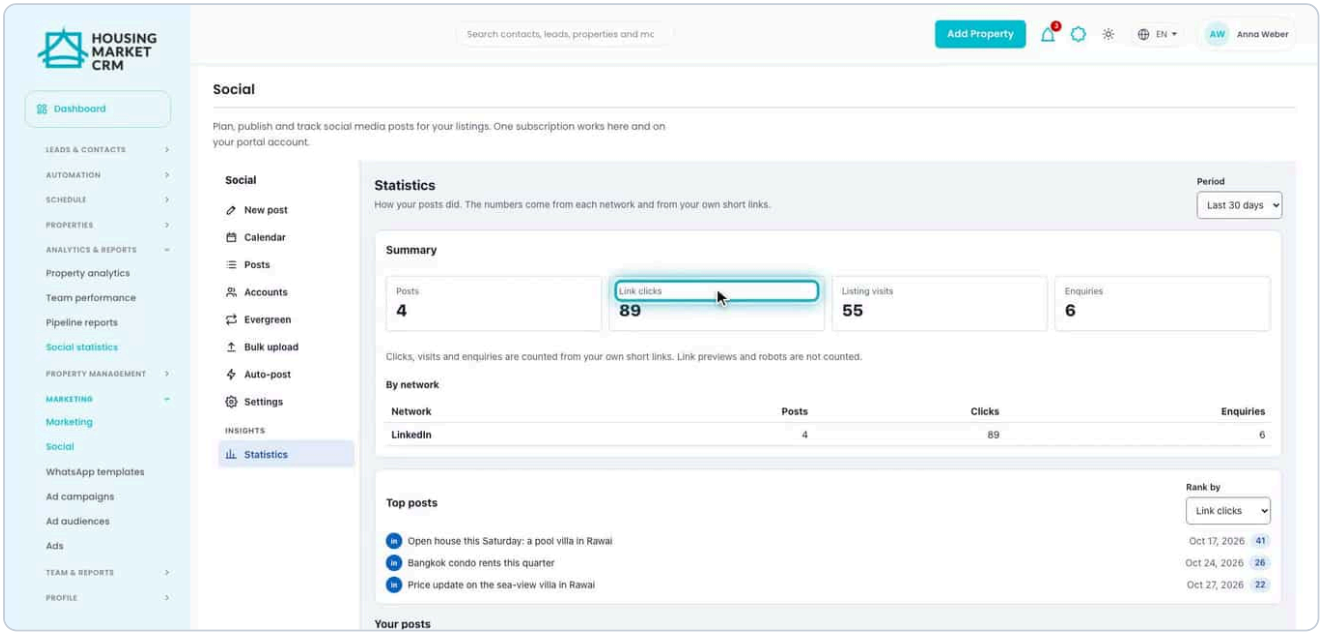


圖 52.24 · 畫面錄製於 2026年10月28日

25 「熱門貼文」會顯示哪些貼文帶來最多人流。

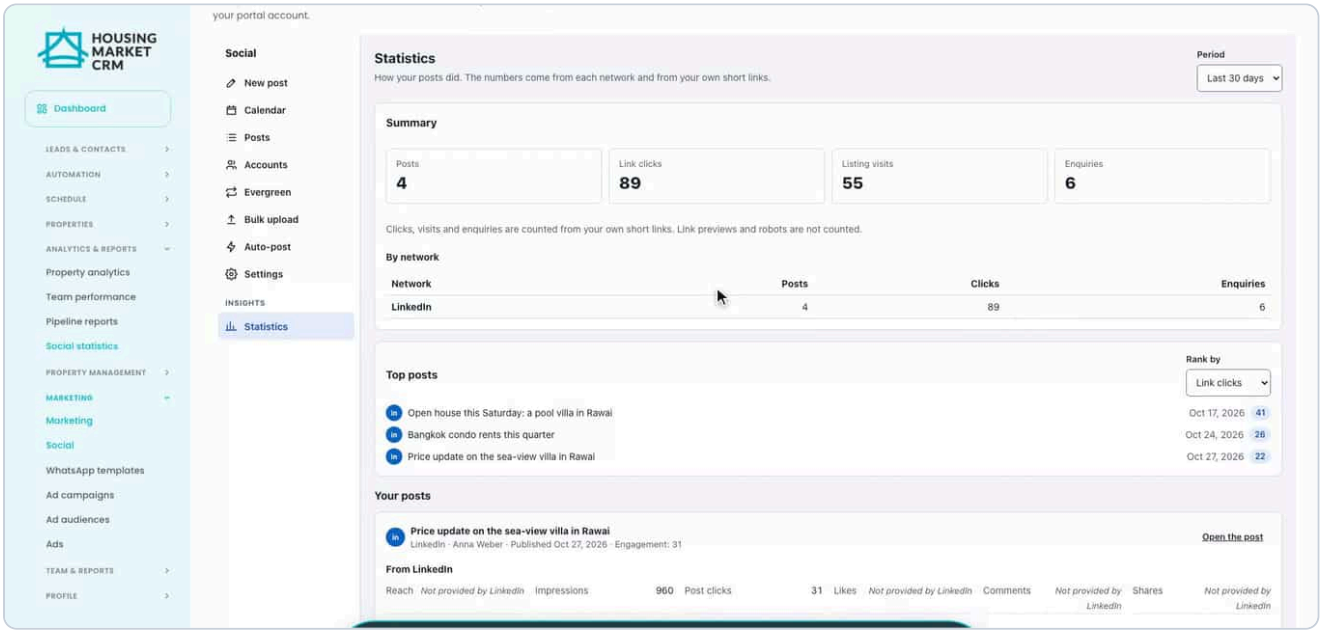


圖 52.25 · 畫面錄製於 2026年10月28日

第 7 篇

交易、文件與報表

53 佣金追蹤

54 流程報表

55 客戶文件

56 法規遵循登錄表

57 租約提醒

58 客戶專屬入口

59 您的個人檔案與評價

53 第 53 章

佣金追蹤

Business | 適用對象：辦公室經理 | 觀看影片

概述

可以。記錄一筆交易、它的金額與佣金包含在 Pro 中；把佣金分配給不同的人、預測與佣金結算表則包含在 Business 中。

每筆交易都會記錄物件、它的金額、應收的佣金——金額的一個比例或一筆固定費用——以及這筆佣金如何在經手的人之間分配。分配的總和必須等於全部佣金，否則會被拒絕；而且只有您在自己辦公室中本來就看得到的房仲才能被列名，其他任何人都會記為外部參與方。

交易會經過「待定」、「已成交」、「已開立發票」與「已付款」，或被標記為「已流失」，讓辦公室能回答每個人應得多少、什麼時候拿到。交易不會再從「已付款」退回，而流失的交易如果又活過來，可以移回「待定」。

流程預測是根據進行中的交易及其預計成交日期建立的。每次開啟時都會重新計算，因此一分鐘前完成的交易已經反映在內，不必等隔夜更新。每種貨幣各自預測，絕不與另一種相加。

記錄交易並一路跟進到成交，包含在 Pro 與 Business 中。佣金分配、「預測」分頁與「結算表」分頁包含在 Business 中。請參閱「如何把潛在客戶轉為交易？」與「如何為交易記錄發票，以及誰應得多少？」。

出自說明中心： **我可以追蹤佣金並預測我的流程嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

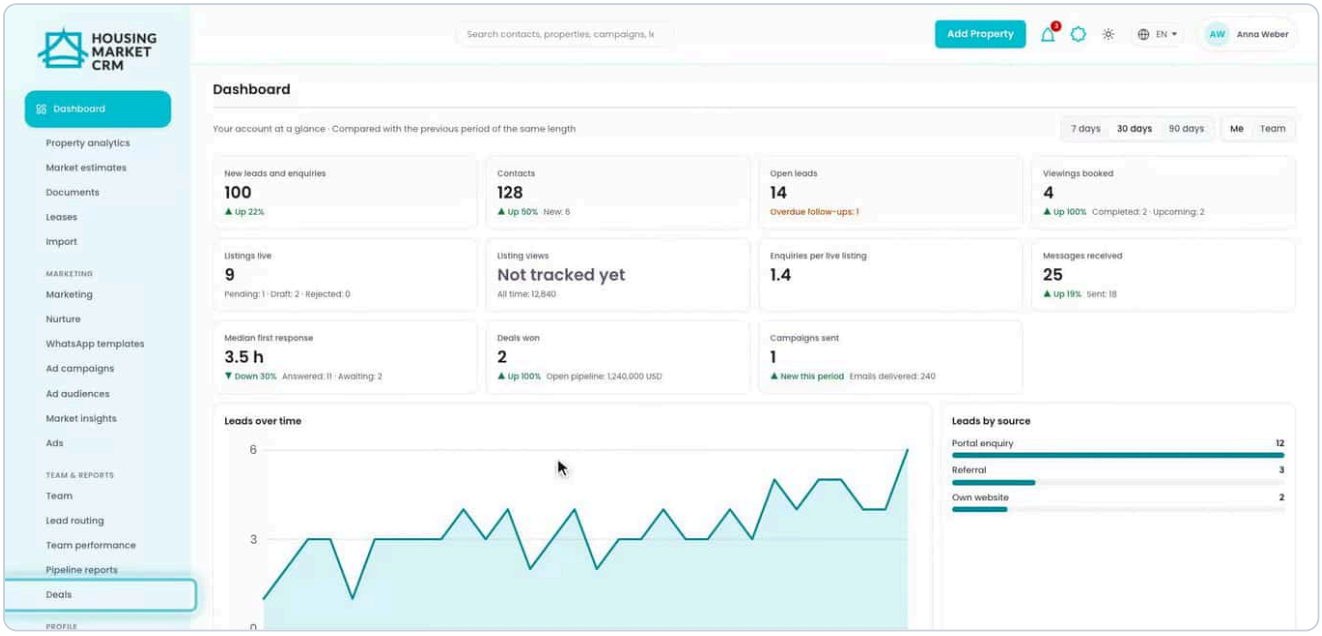


圖 53.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點按左側選單的「交易」。

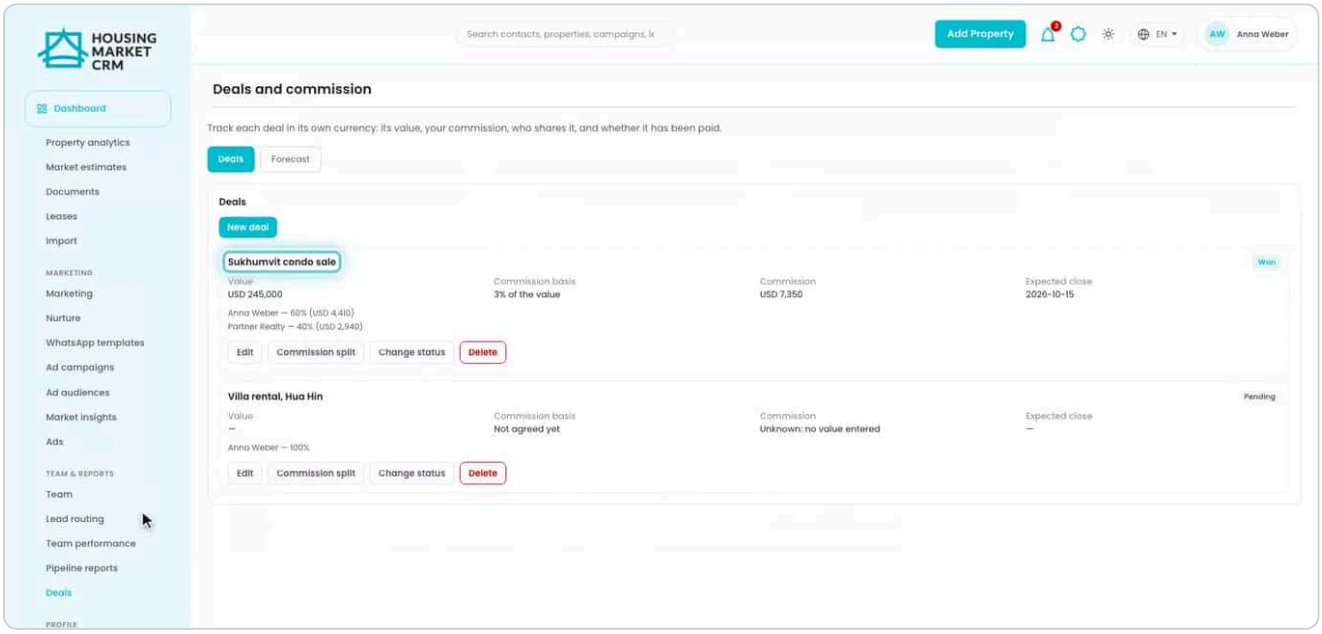


圖 53.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 每筆交易均顯示金額、佣金與分配。

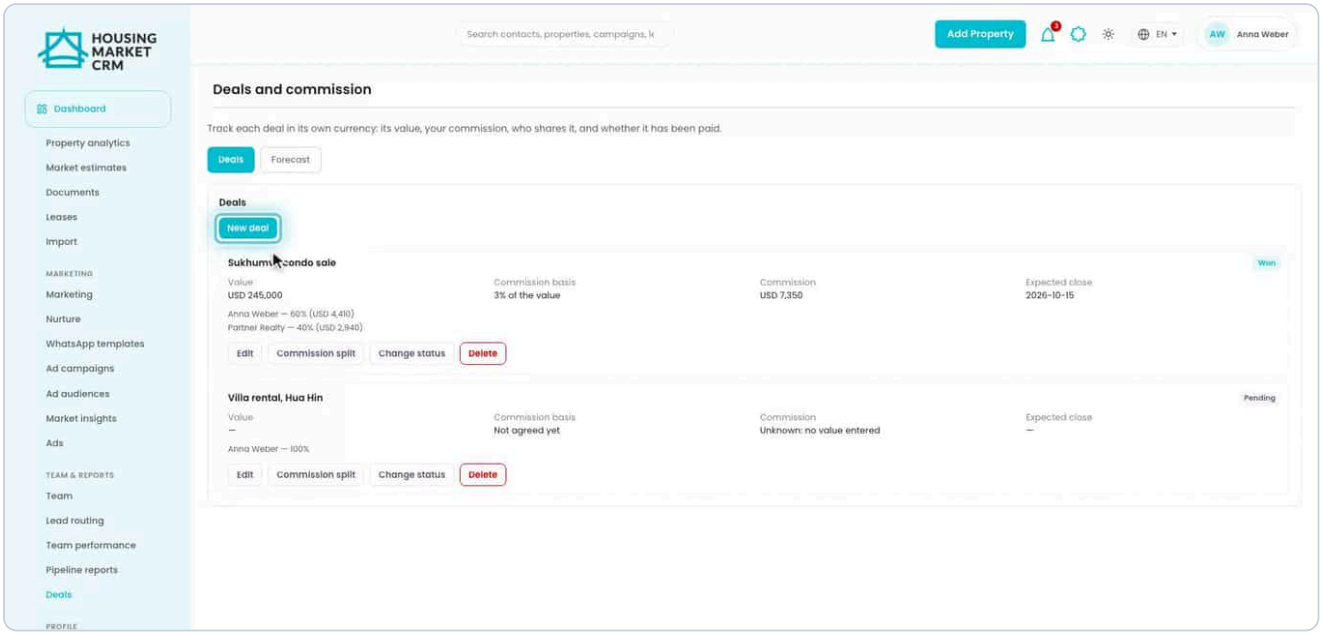


圖 53.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 點按「新增交易」。

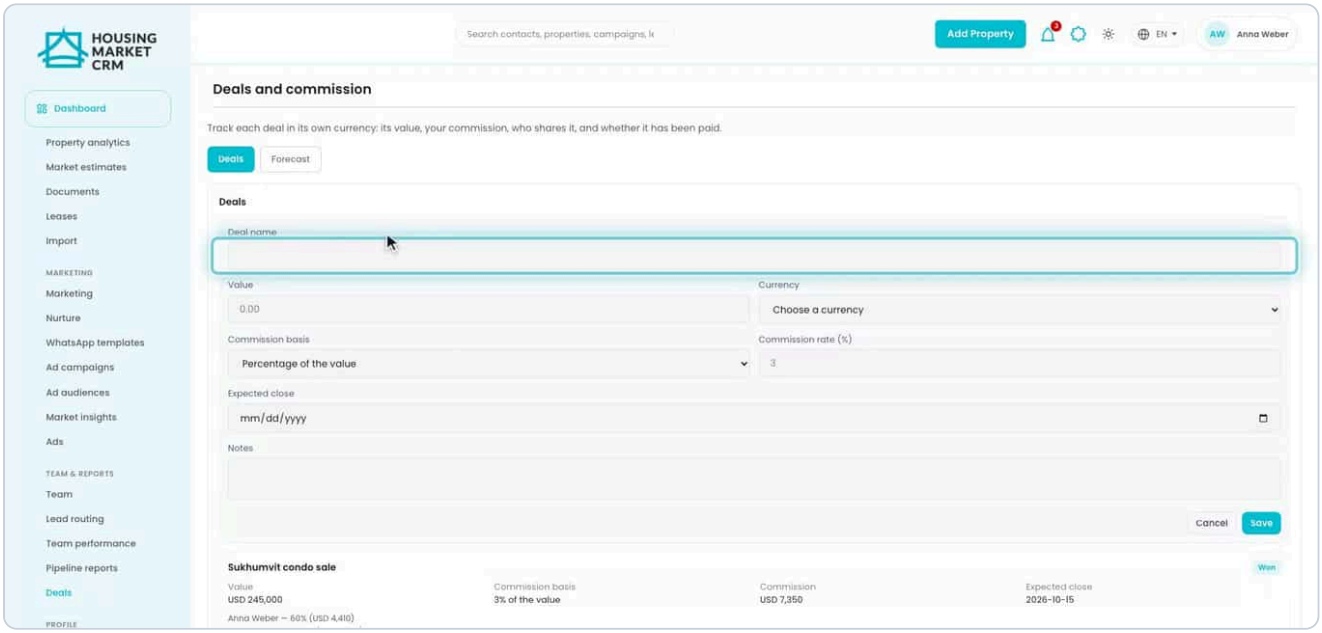


圖 53.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 為交易命名。

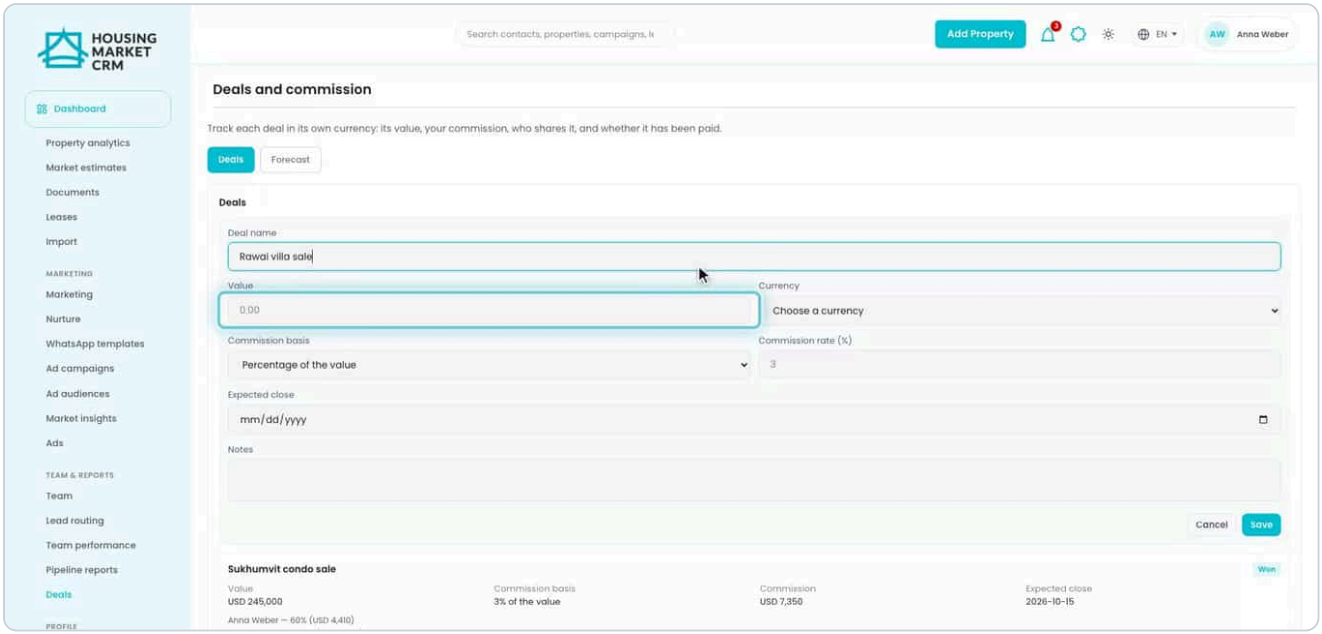


圖 53.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 輸入金額。

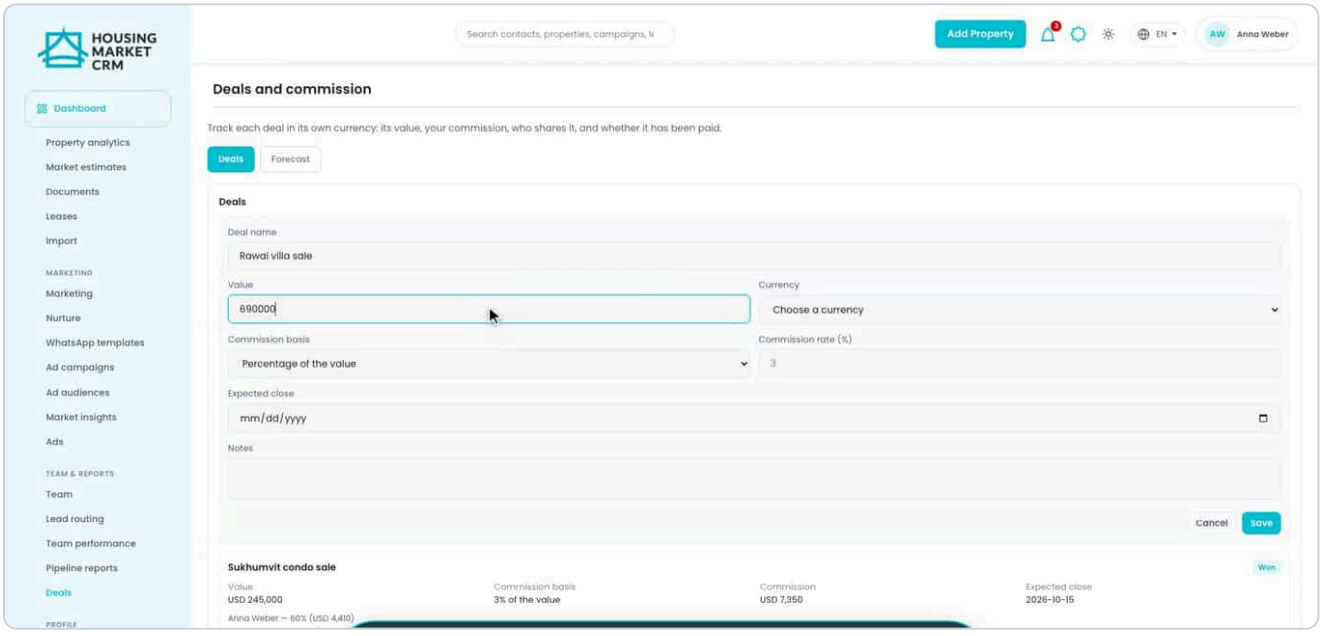


圖 53.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 設定幣別、佣金計算方式與預期成交日。

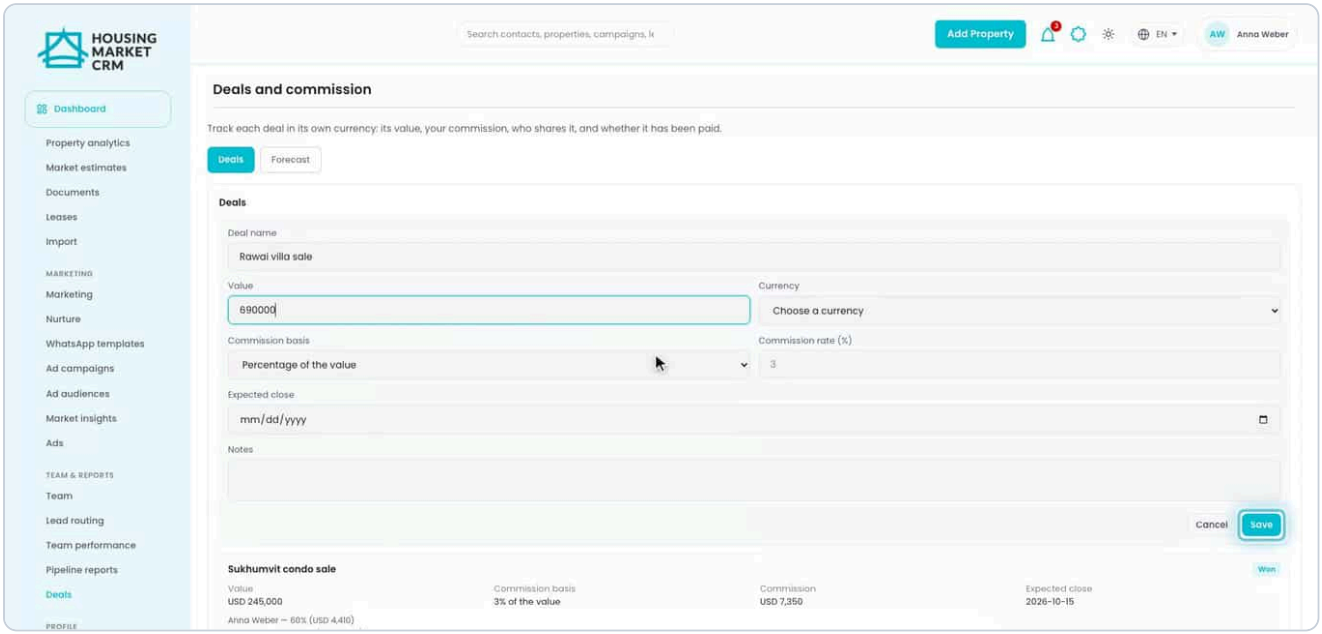


圖 53.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 儲存交易。

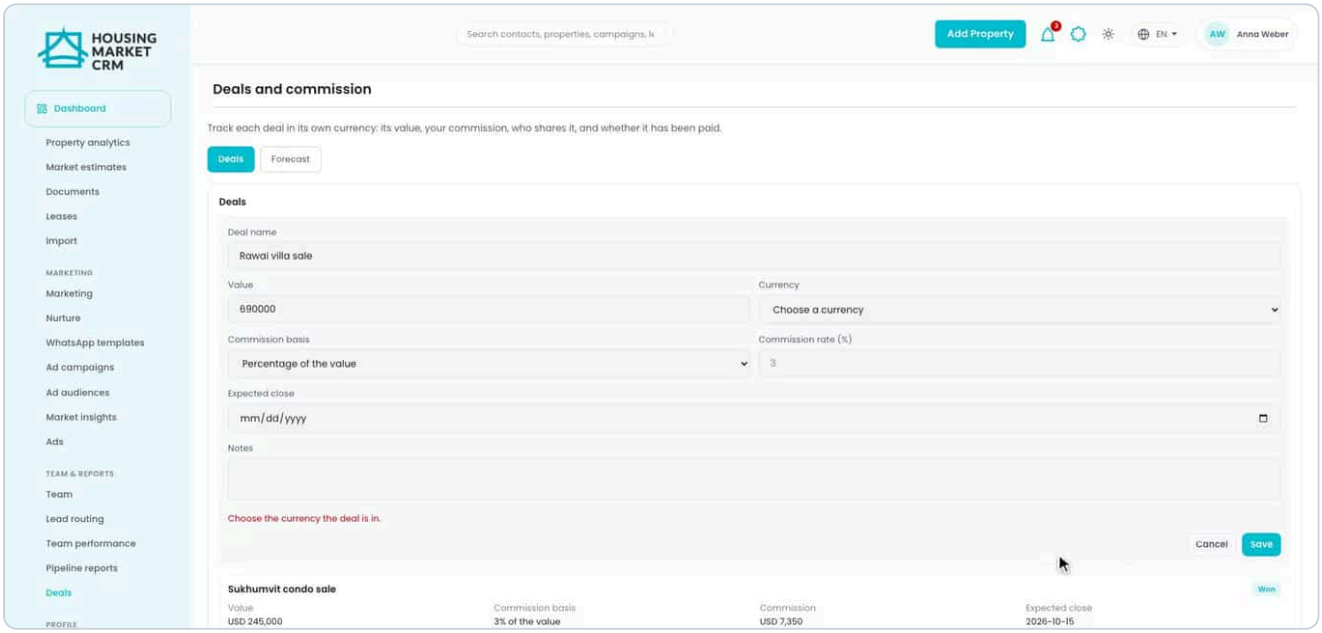


圖 53.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 使用「佣金分配」與他人分潤。

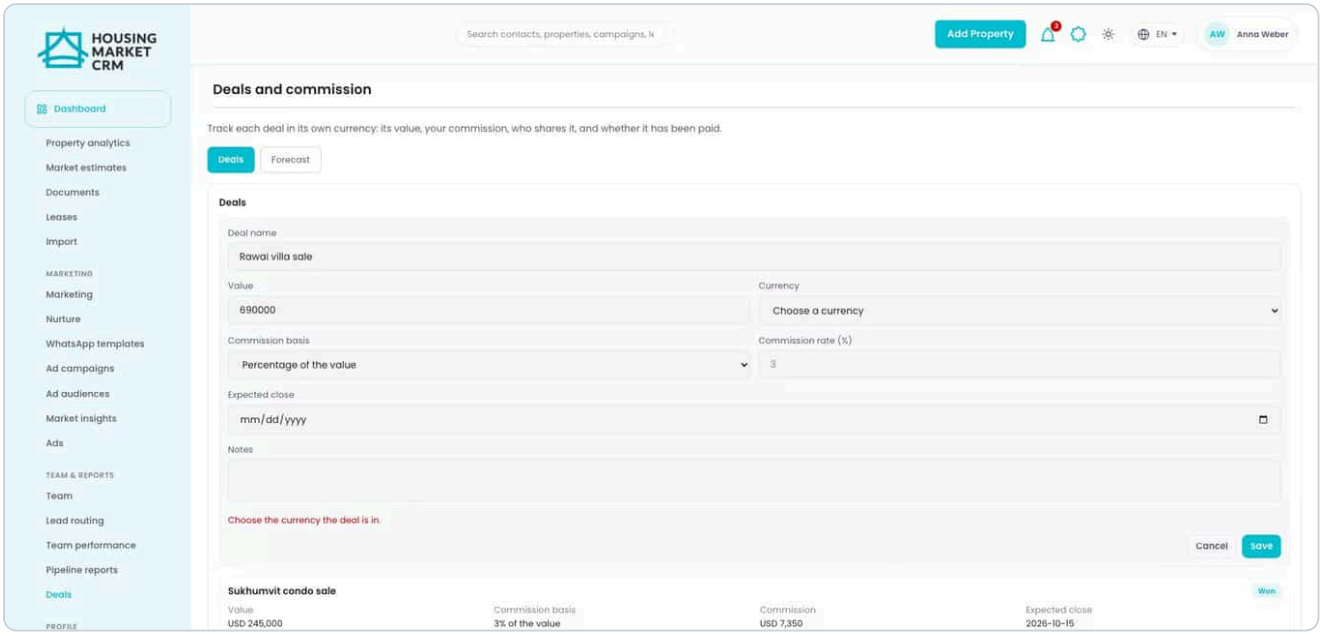


圖 53.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 交易進展時變更狀態。

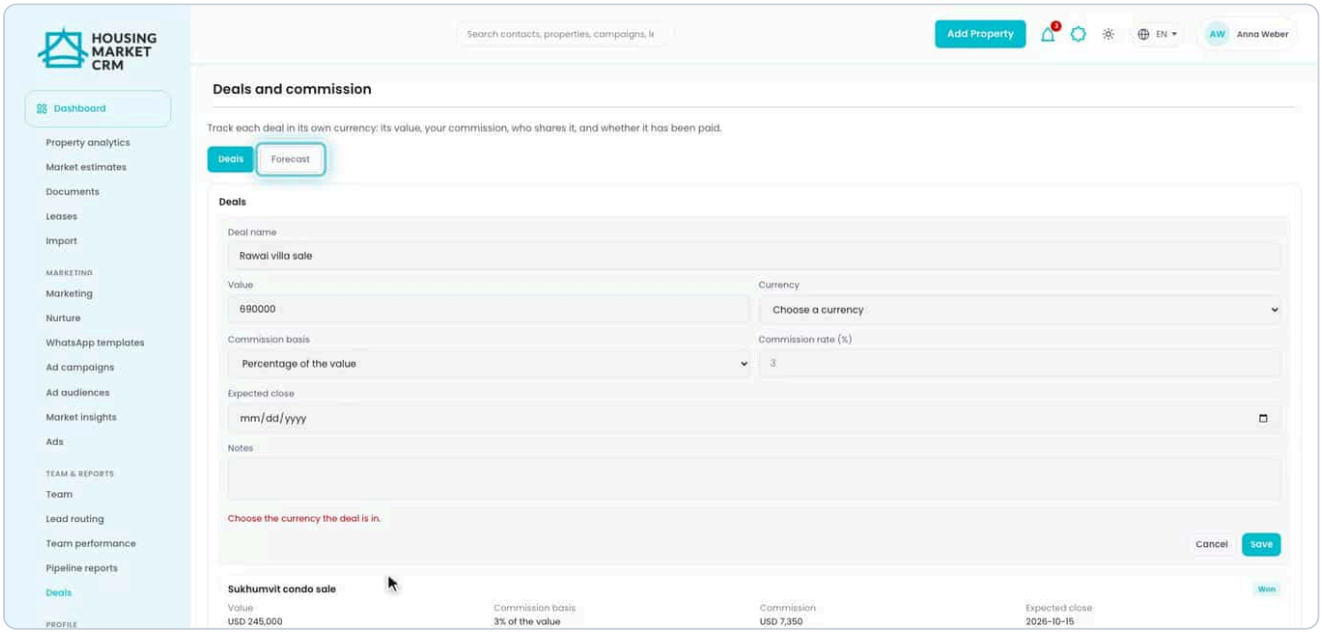


圖 53.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

11 開啟「預測」查看應成交的項目與時間。



圖 53.11 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

如何把潛在客戶轉為交易？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
如何為交易記錄發票，以及誰應得多少？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
交易上的清單是什麼？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

54 第 54 章

流程報表

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

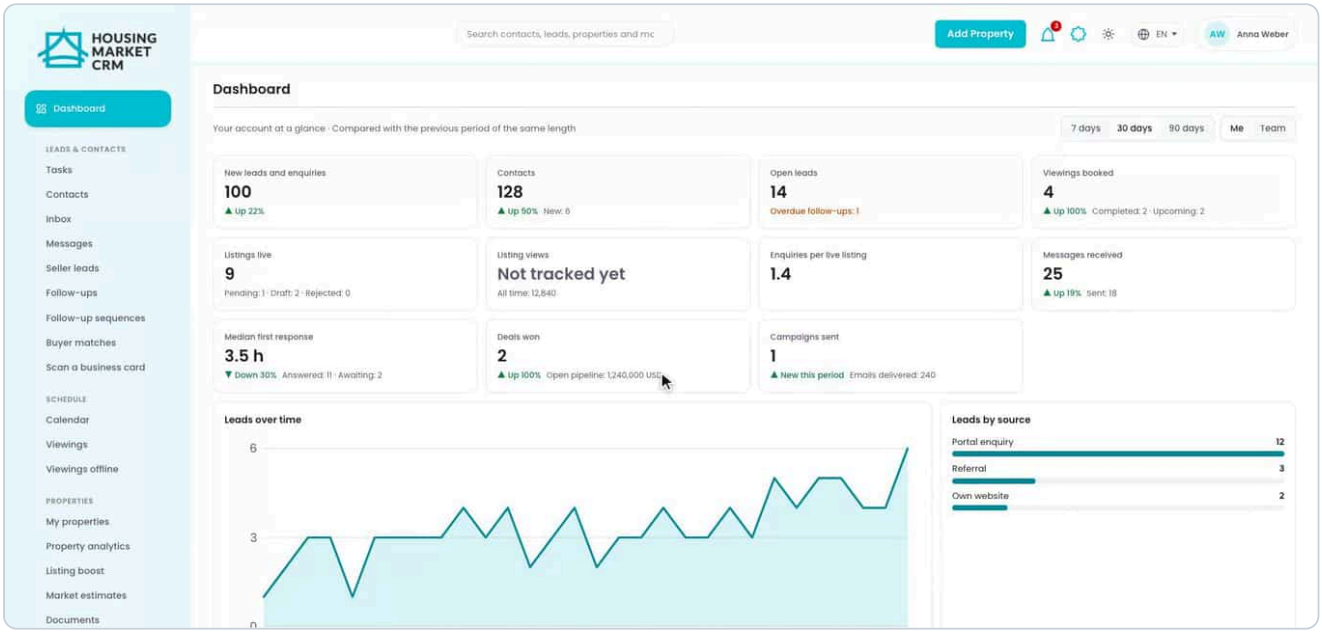


圖 54.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單的「流程報表」。

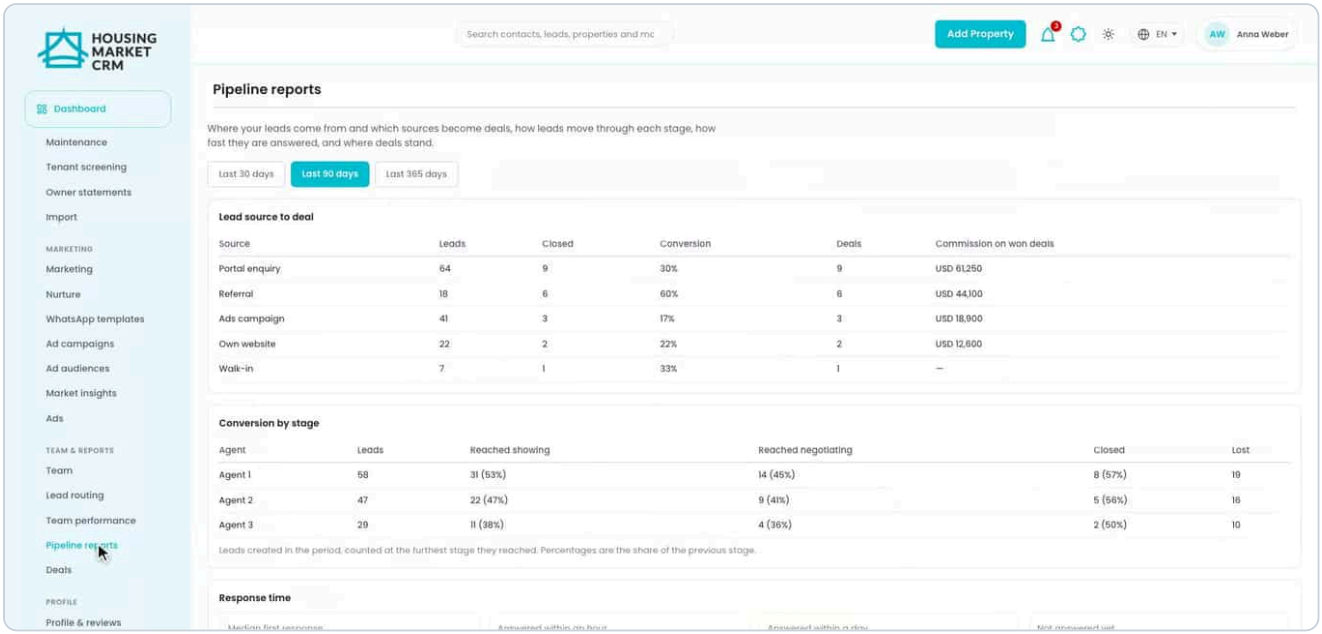


圖 54.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 一個月的資料大多是雜訊 — 請用 90 天。

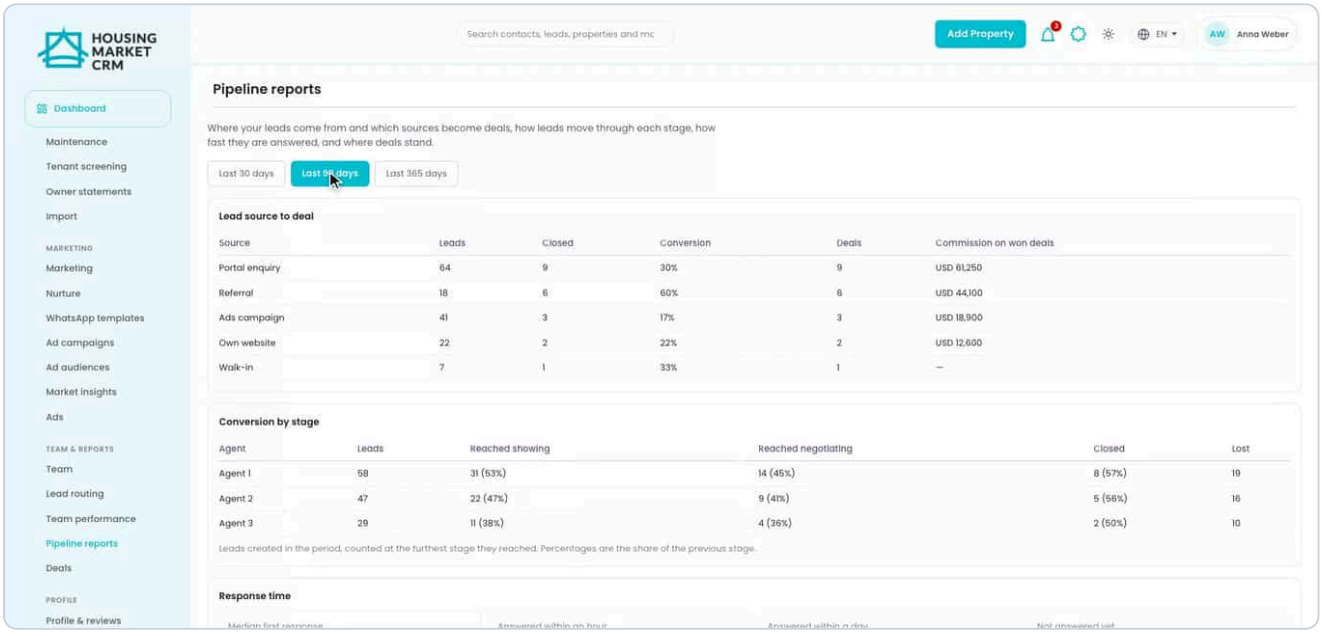


圖 54.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 不是潛在客戶數量 — 而是哪些來源能成交。

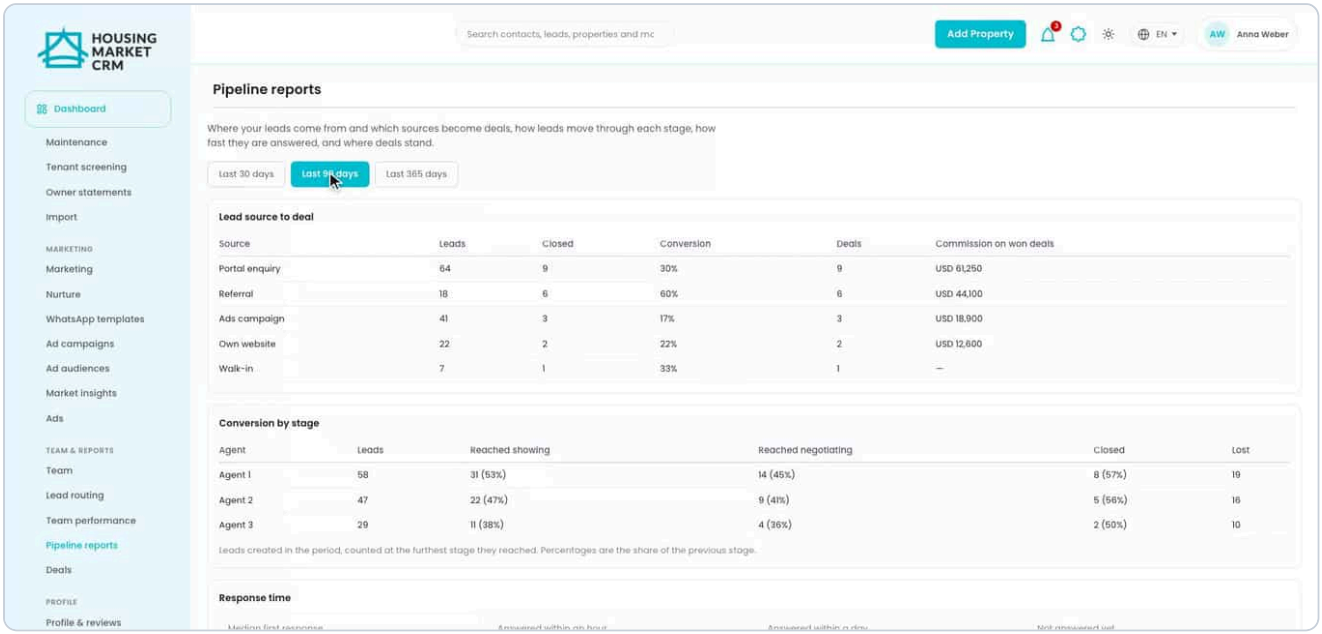


圖 54.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 各階段轉換率：看板停滯之處。

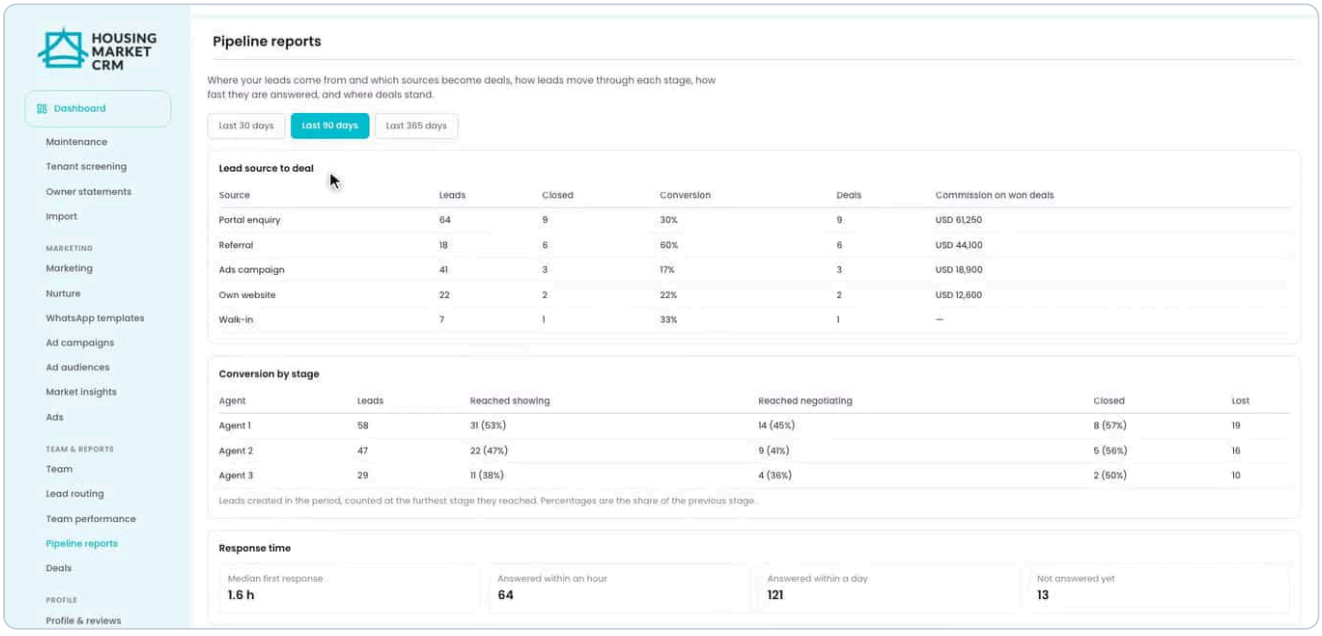


圖 54.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 回覆時間 — 您本週就能改變的那個數字。

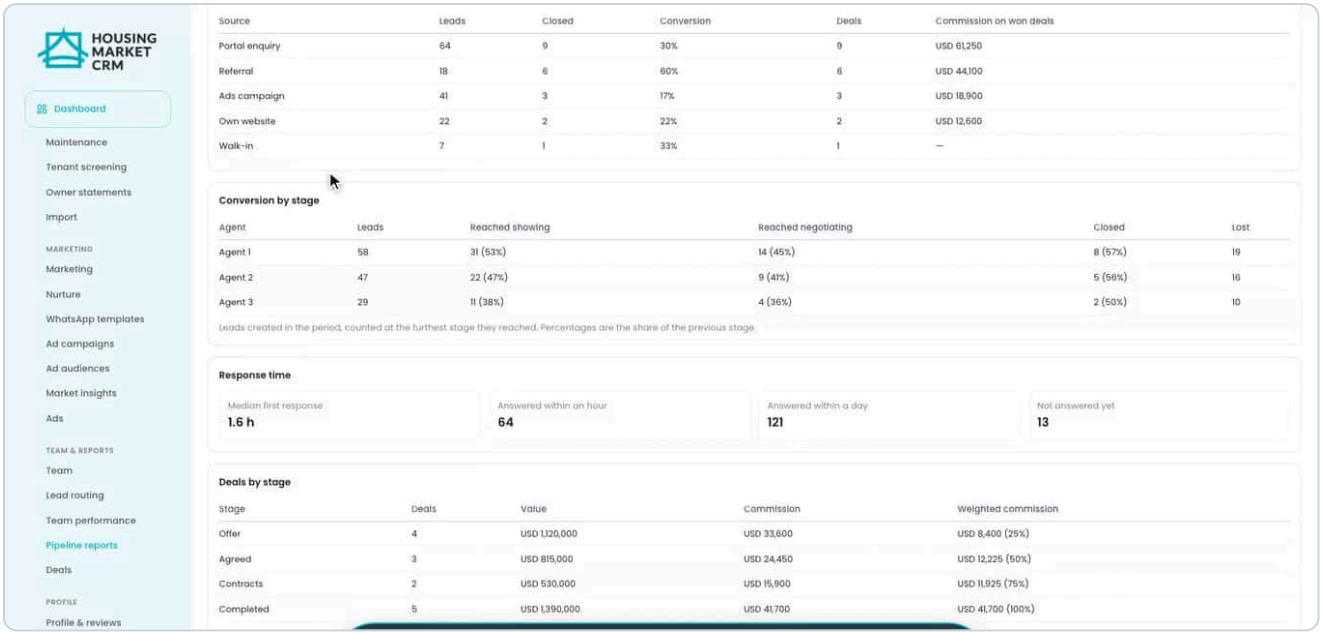


圖 54.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 各階段案件：金額的現況。

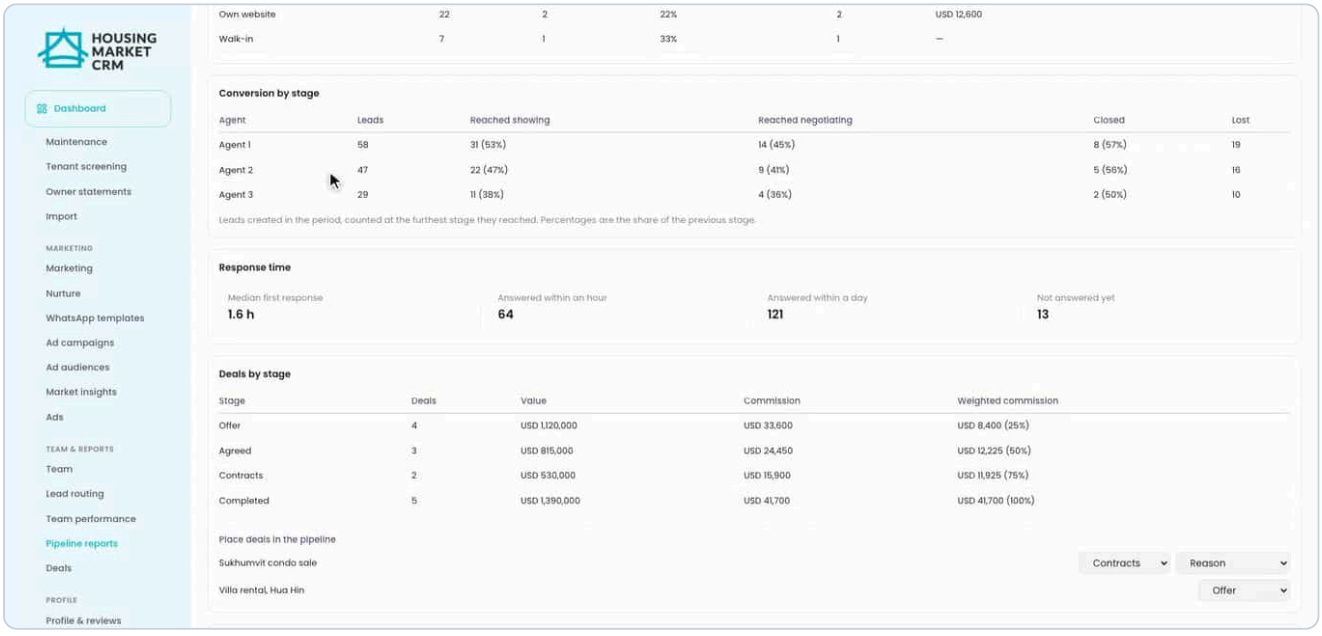


圖 54.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 以及案件成交與流失的原因。

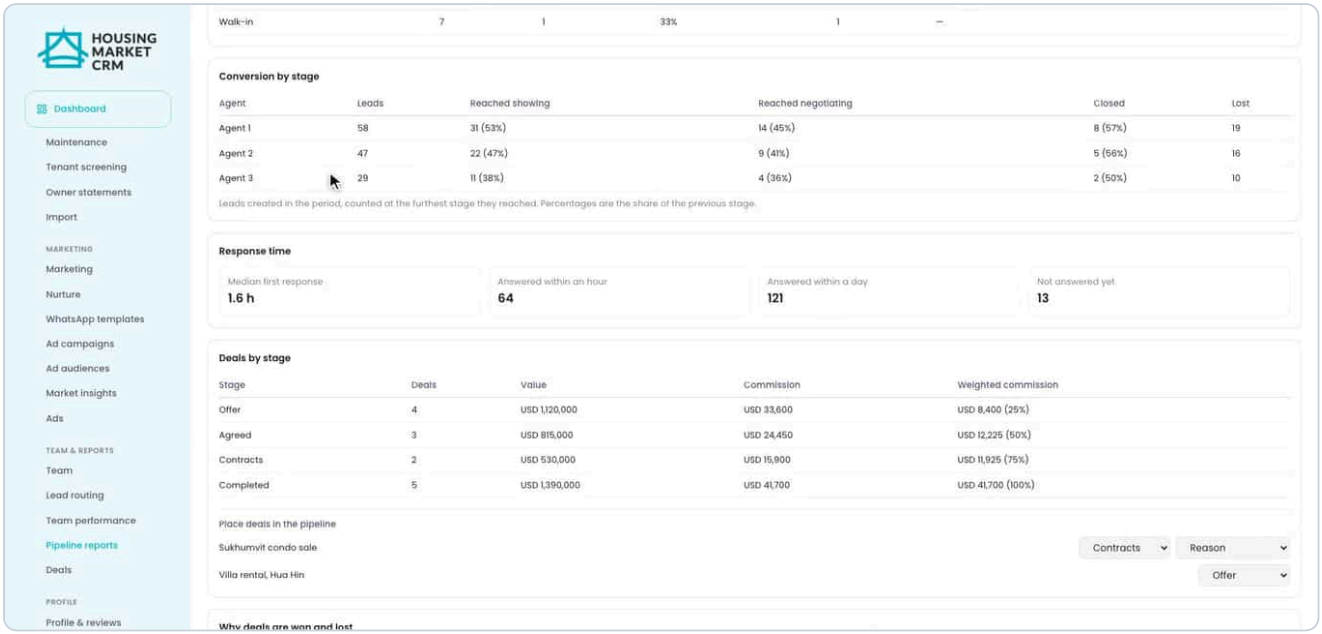


圖 54.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 帶來一百筆諮詢卻沒有買方的來源，正在耗損您的費用。

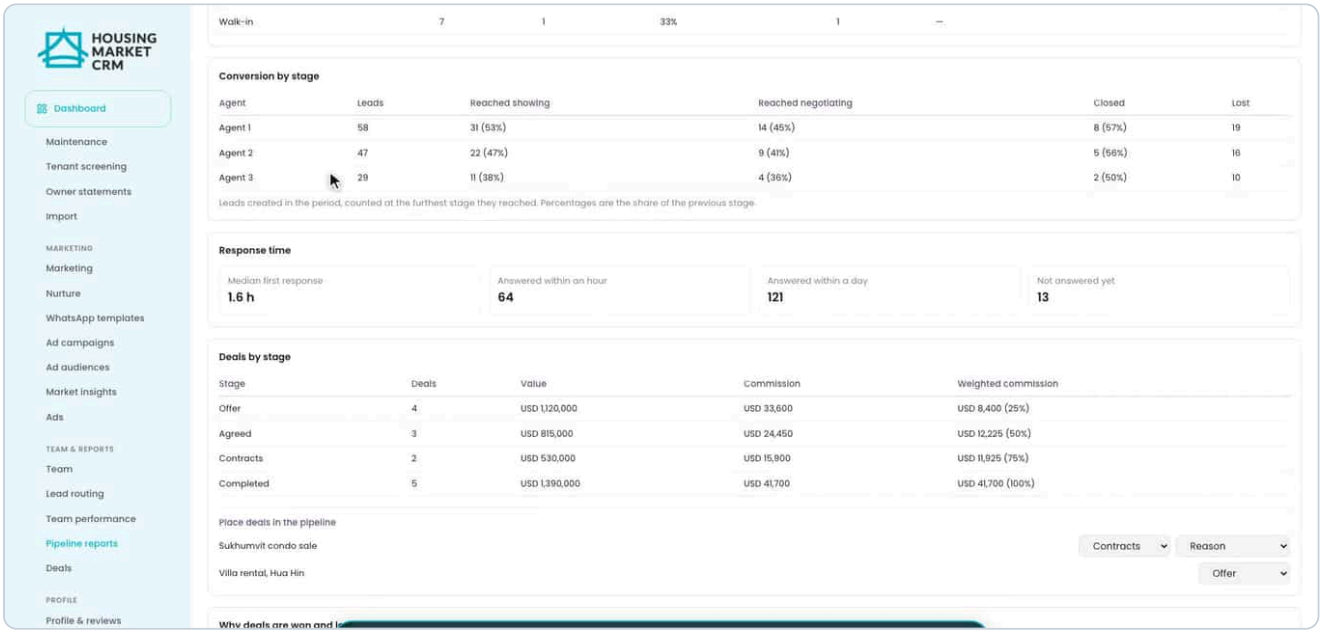


圖 54.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 回覆時間是您本週就能改變的那一個。

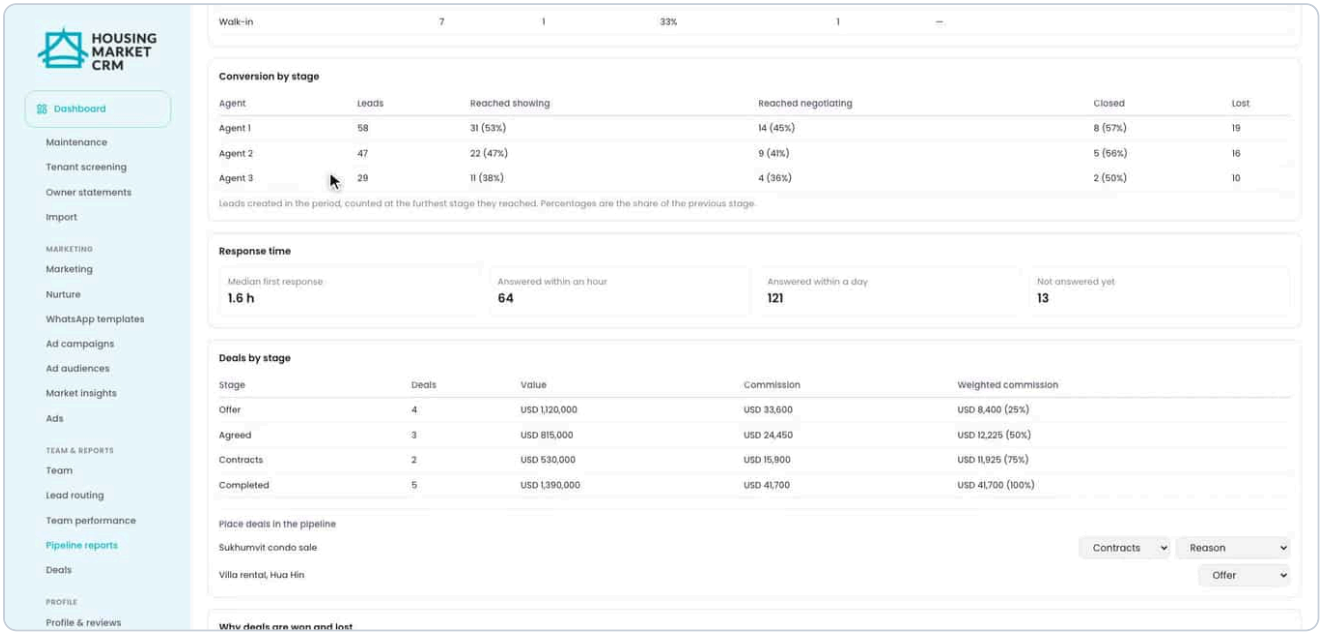


圖 54.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

我可以追蹤我的績效嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-monitor-my-performance
我可以追蹤佣金並預測我的流程嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 第 55 章

客戶文件

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

每個方案都有掛在聯絡人與物件上的文件庫，並附到期提醒。Pro 加入用您範本產生的合約——在螢幕上簽署，或寄出去由沒有 CRM 帳號的人遠端簽署——以及會在租約屆滿前提醒您的租約紀錄。

文件庫

把文件掛在一位聯絡人、一筆物件或一份租約上，如果有到期日就填上，CRM 會在它過去之前提醒您。房仲可以把文件封存；刪除需要有刪除權限的主管，而已簽署的文件任何人都不能刪除。

合約，在 Pro 上

用您自己的範本產生一份合約，並在螢幕上簽署。每個簽名都與呈現給簽署人的確切文字綁定，而一旦第一個簽名落上去，文字就不能再編輯，所以每個人簽的都是同一份文件。

合約也可以寄出去遠端簽署。每一方都會收到一封帶專屬連結的郵件，不需要帳號也不需要密碼，在自己的瀏覽器中簽署；簽名會以同樣的方式綁定到同樣的文字。請參閱「如何把文件寄出去遠端簽署？」。

租約紀錄，在 Pro 上

記錄出租人與承租人談定的內容，並自行標記它的狀態。當一份生效中的租約接近屆滿時，CRM 會為即將開始找新住處的承租人產生一筆潛在客戶，並產生一項跟進事項，去問出租人要不要重新招租。租金與押金只作參考記錄；CRM 絕不代收金錢，也絕不換算金錢。

出自說明中心： **文件、合約與租約如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

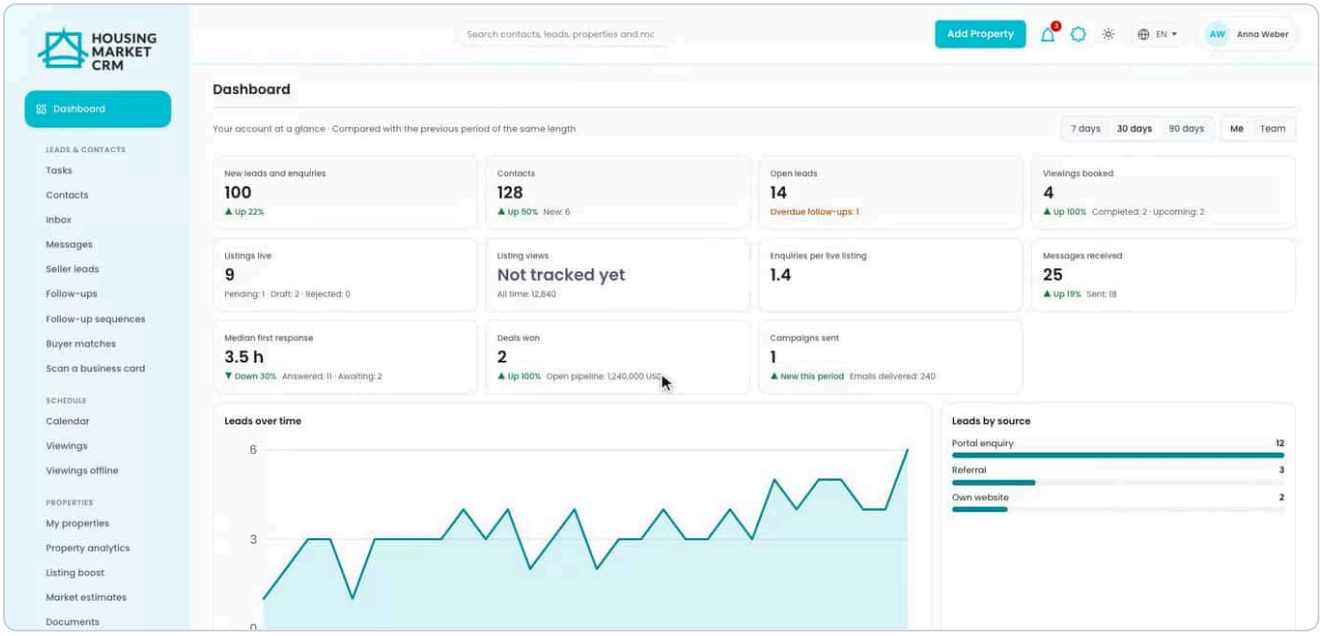


圖 55.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點擊左側選單中的「文件」。

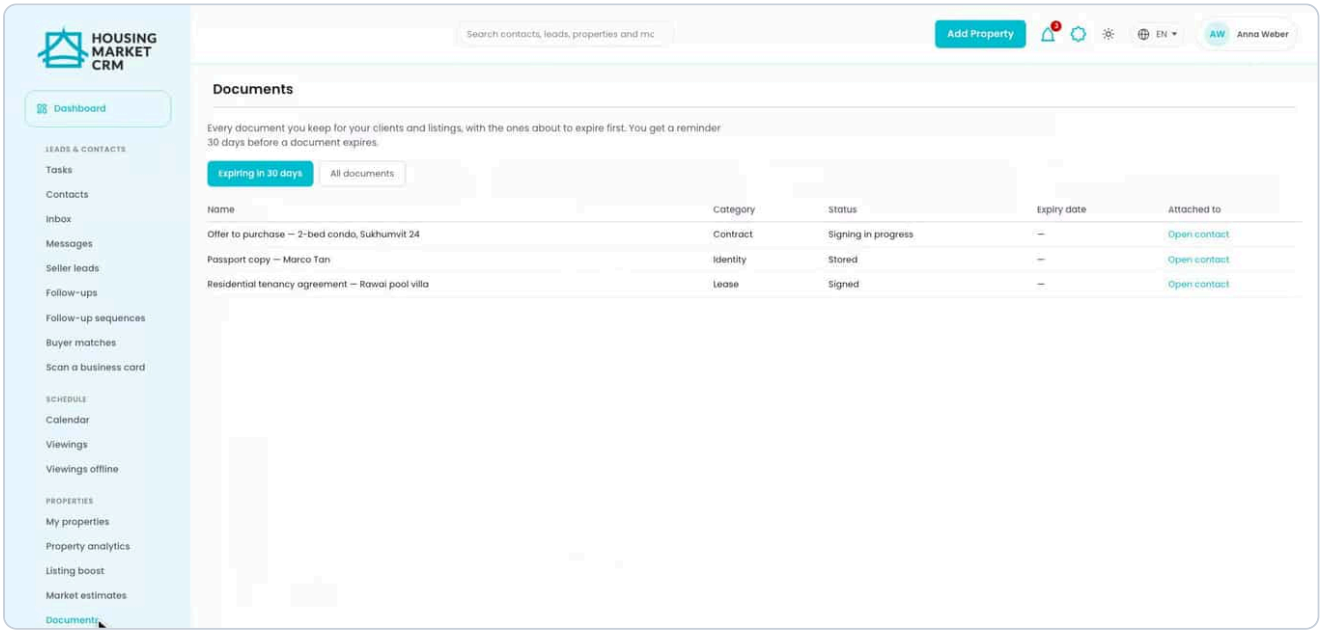


圖 55.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 客戶或物件的所有保存資料。

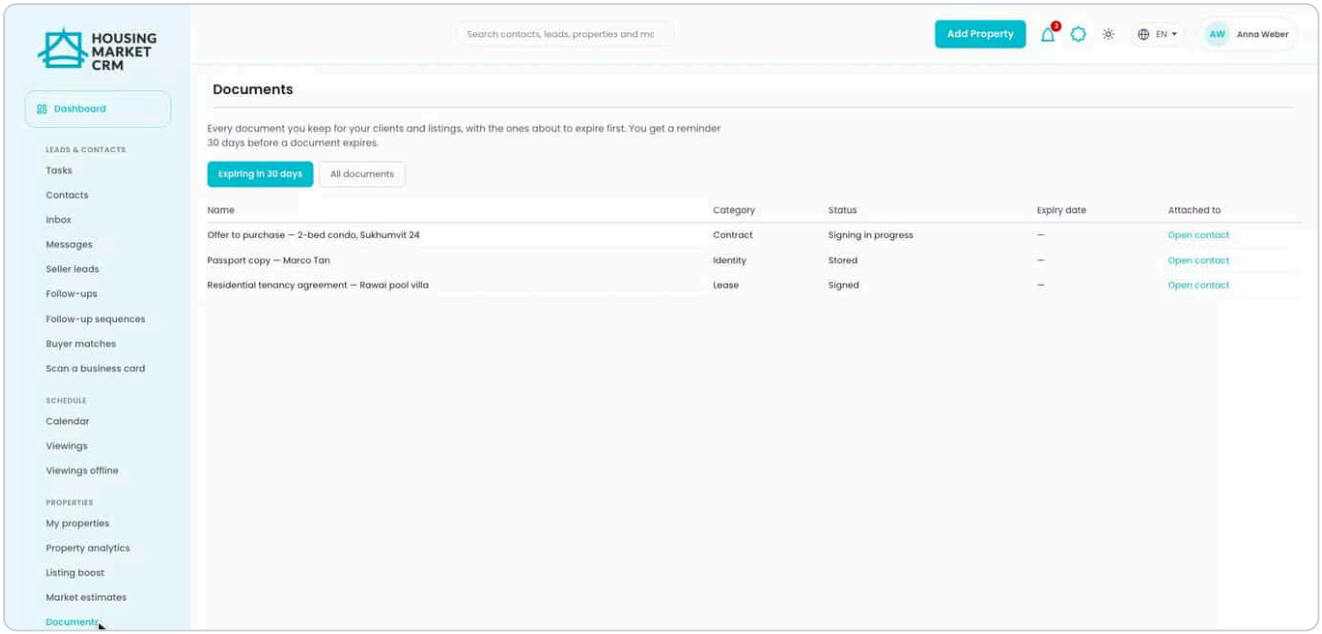


圖 55.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 每一列都會顯示所附加的對象。

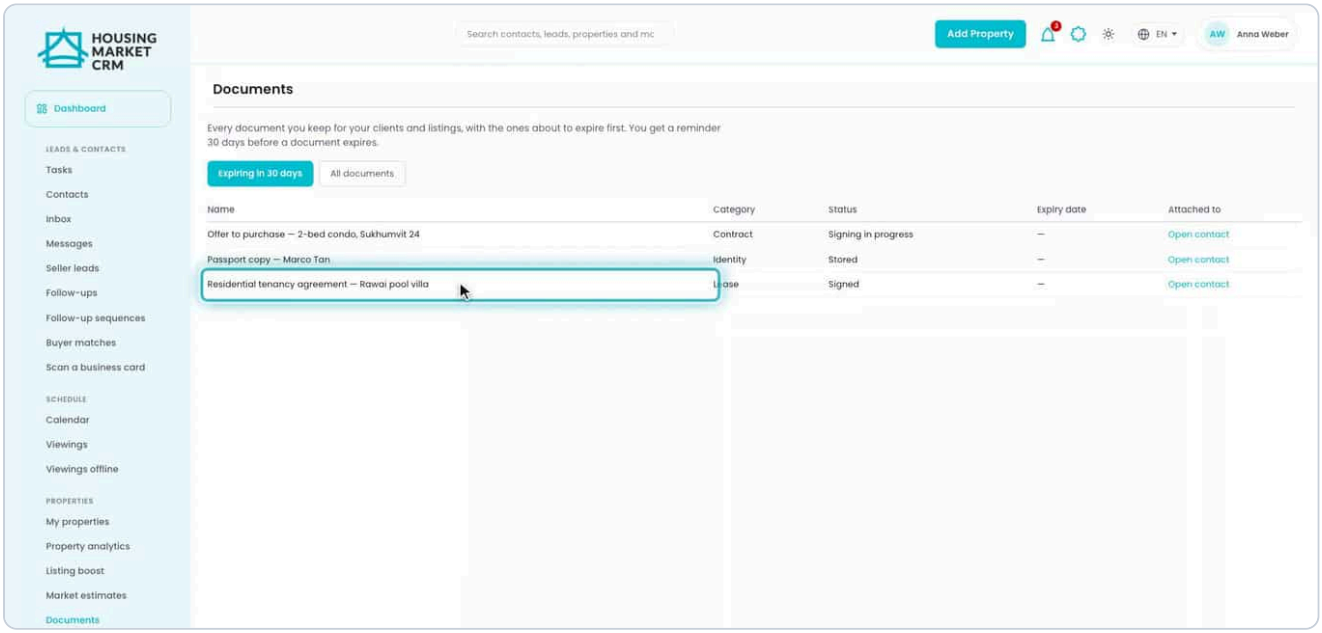


圖 55.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 30 天內到期——到期前會提醒您。

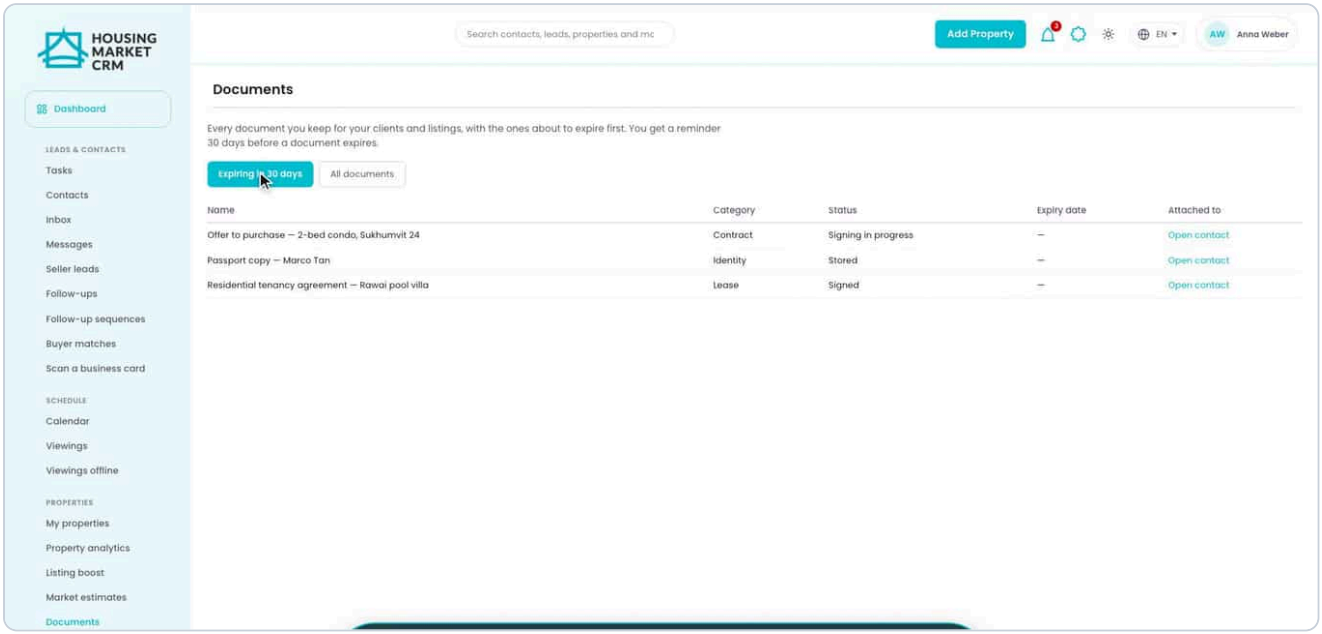


圖 55.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 返回「所有文件」。

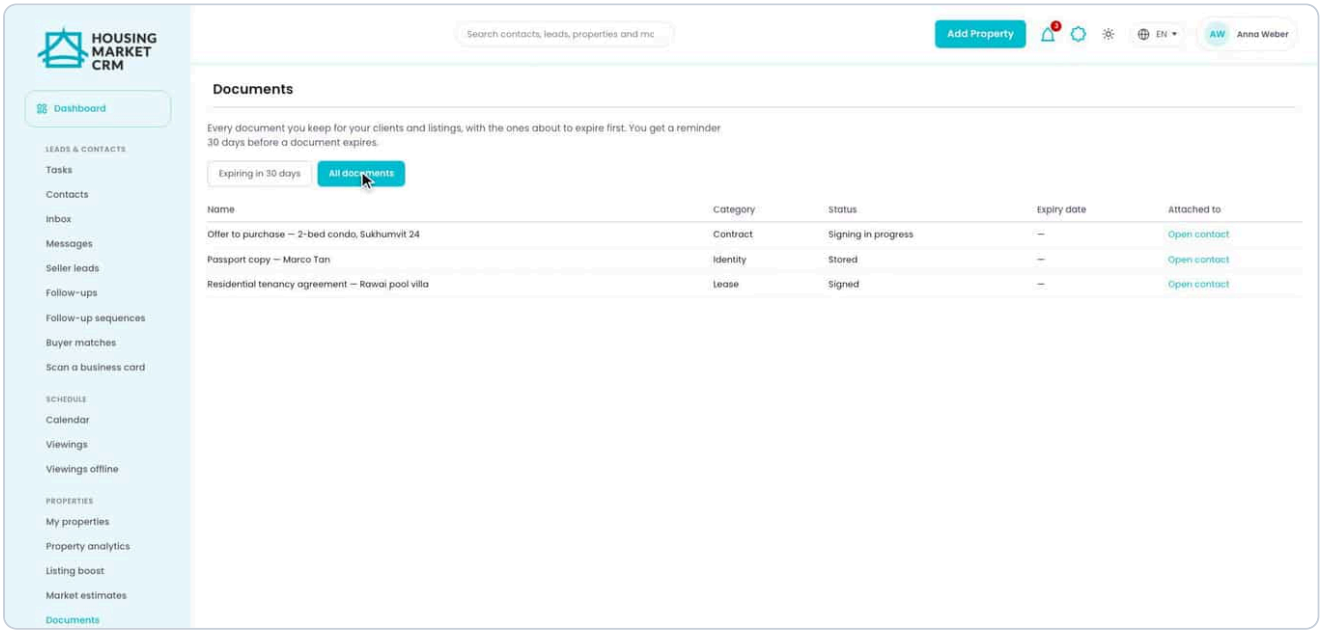


圖 55.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 依範本製作合約，然後簽署。

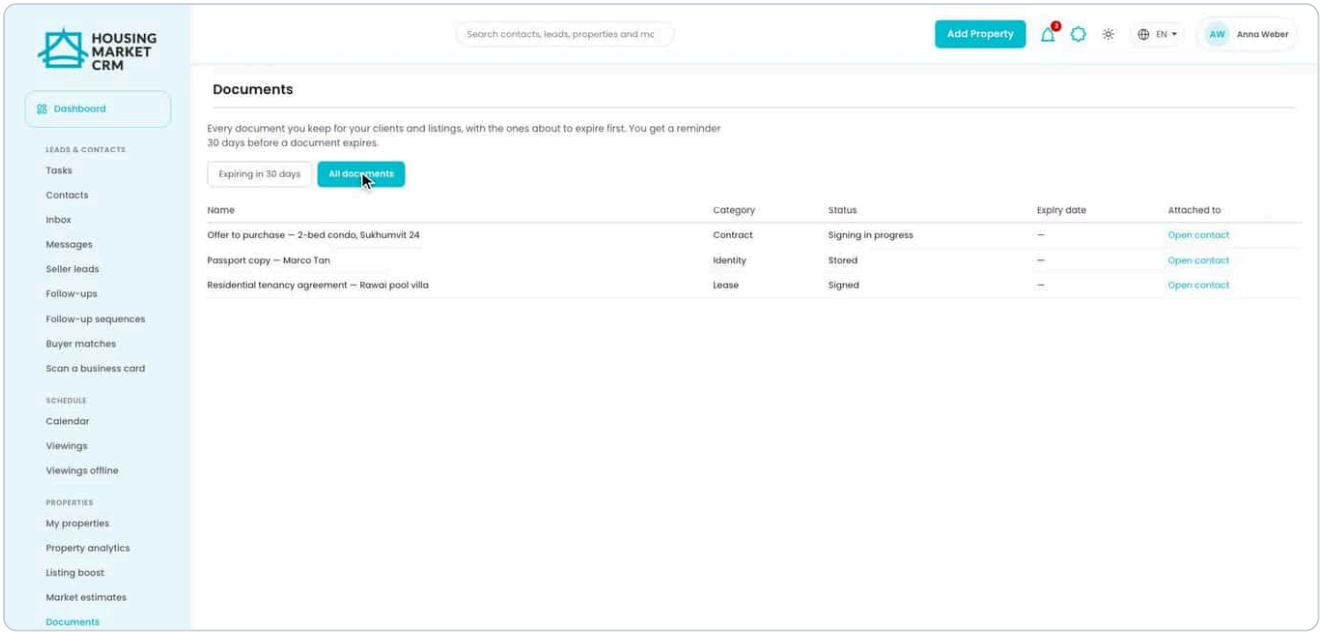


圖 55.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 當面簽署適用於客戶就在您面前時。

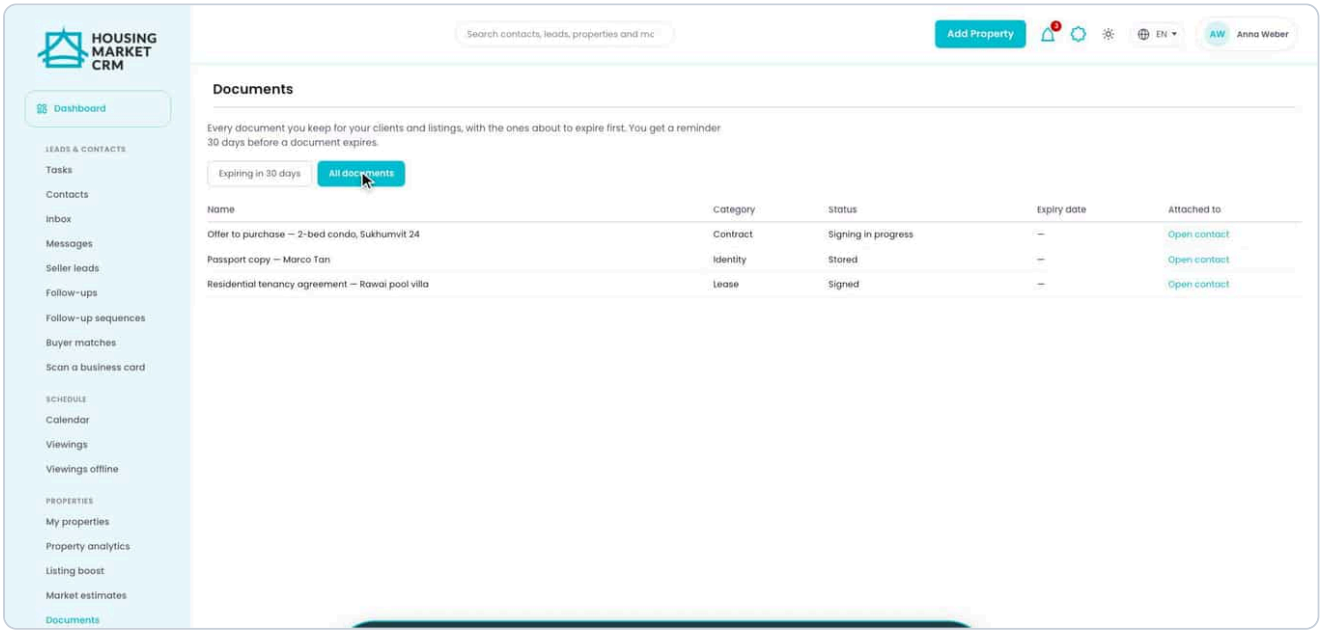


圖 55.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

補充說明

提示

開啟一份合約並把它寄出去簽署。每一方都會收到一封帶專屬連結的郵件，不需要帳號也不需要密碼，連結十四天後失效。他們手寫或輸入簽名；簽名與他們看到的確切文字綁定。這包含在 Pro 中。

說明中心： 如何把文件寄出去遠端簽署？

56 第 56 章

法規遵循登錄表

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

把辦公室所有會到期的東西——證書、執照、許可、保險與身分證件——集中成一份清單，標示哪些已經失效、哪些會在 30 天內到期。頁面包含在 Business 中，提醒則不包含在內。

在選單的「物件」下選擇「合規」。這份登記簿用一份清單回答一個問題——貴公司有哪些東西會到期、什麼時候到期——而不是留給還記得的人去記。

它會列出什麼

它是您已經存放在 CRM 中之文件的一個檢視，而不是第二個歸檔的地方。凡是帶有到期日，而且屬於證書、執照、許可、保單或身分證件的文件，都會出現在這裡，最快到期的排在最前面。沒有到期日的文件則不會：這份登記簿講的是日期，沒有日期的文件對它無話可說。

每一列會顯示文件、它屬於哪一類、到期的日期，以及它的狀態：「已過期」、「即將到期」或「有效期內」。清單上方會統計已經過期的數量，以及未來 30 天內到期的數量。系統不會把「已過期」存起來——每次開啟頁面時都重新算一次，因為過期是關於今天的事實，而不是關於某個排程上次執行的時間。

日期完全照儲存的樣子顯示，年份在前，因此在 3 月 1 日到期的執照，絕不會被讀成 1 月 3 日——當兩間辦公室各用自己的寫法記同一個日期時，看起來就是那樣。

要怎麼把東西加進去

這裡沒有東西可以新增，也沒有東西可以編輯。文件靠著擁有到期日進入登記簿，而到期日是在您上傳它的地方設定的——在聯絡人、物件、租約或交易上。在那裡填上「到期日」，它從此就會出現在登記簿中。

東西到期之後

系統不會關閉、撤銷或隱藏任何東西。該列會留在原處，轉為「已過期」並被計入，讓辦公室看得到並去處理。文件庫中的任何文件到期前 30 天，CRM 都會寄出提醒，而這個提醒不屬於任何方案：免費方案同樣會收到，因為一張身分證件悄悄過期，不是訂閱結束可以接受的後果。

登記簿頁面本身包含在 Business 中。這幾類文件各自叫什麼名字、由哪個機關核發，在我們經營的市場之間並不相同，因此 CRM 讓它們保持籠統，由文件自己的名稱說明它究竟是什麼。

出自說明中心： **什麼是合規登記簿？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

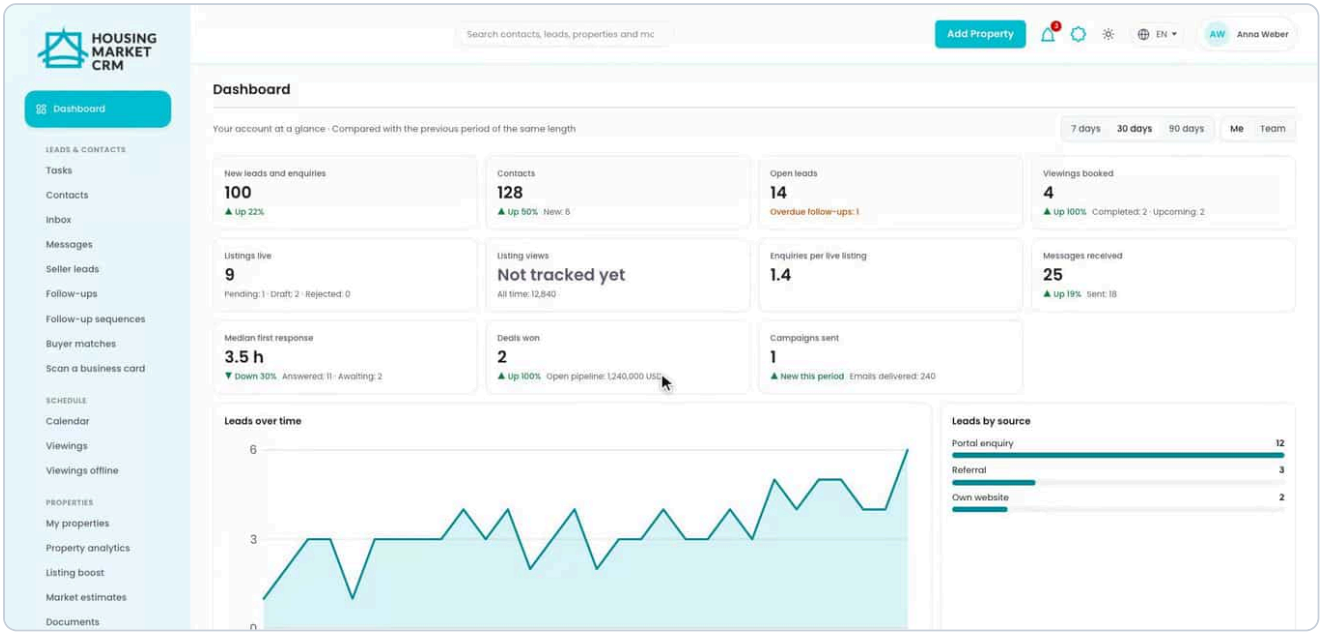


圖 56.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選「法規遵循」。

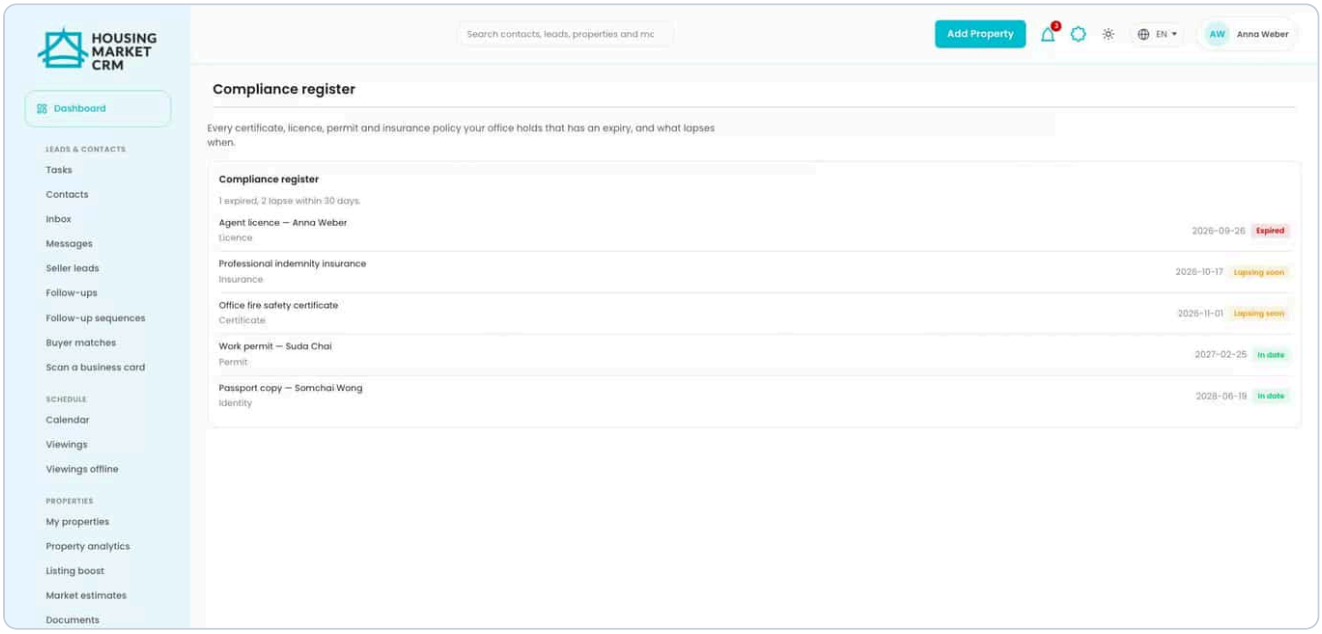


圖 56.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 一行顯示：哪些已過期，哪些將在 30 天內失效。

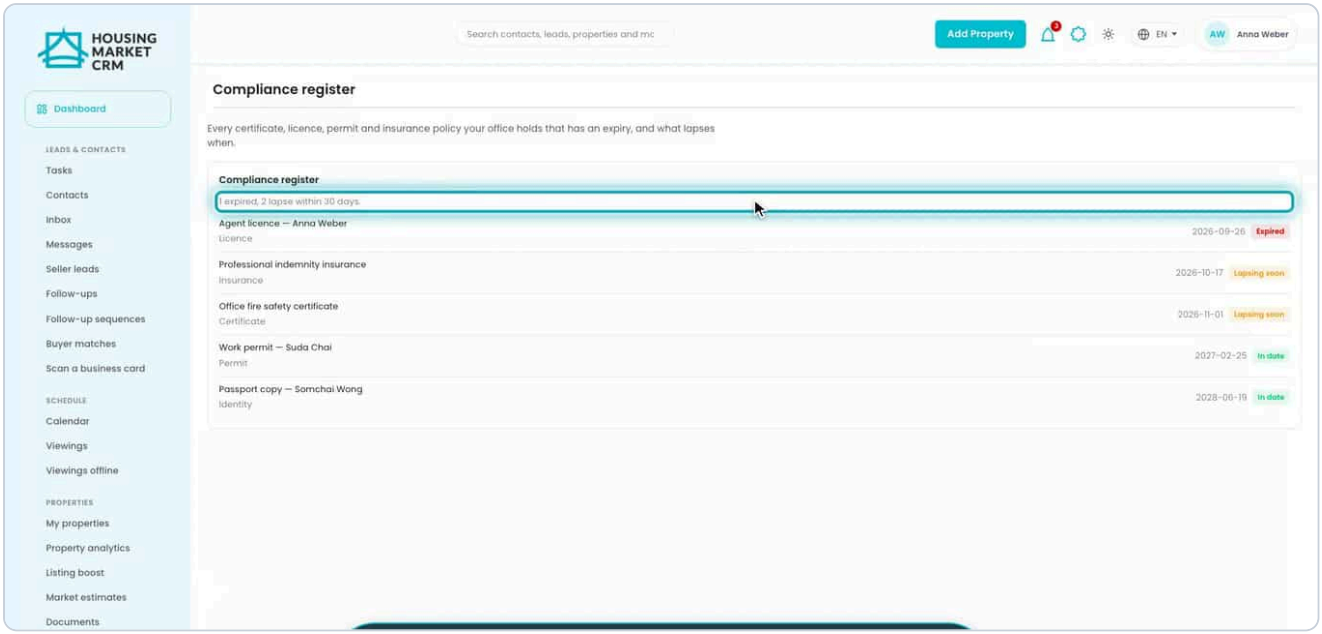


圖 56.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 已過期——今天就處理。

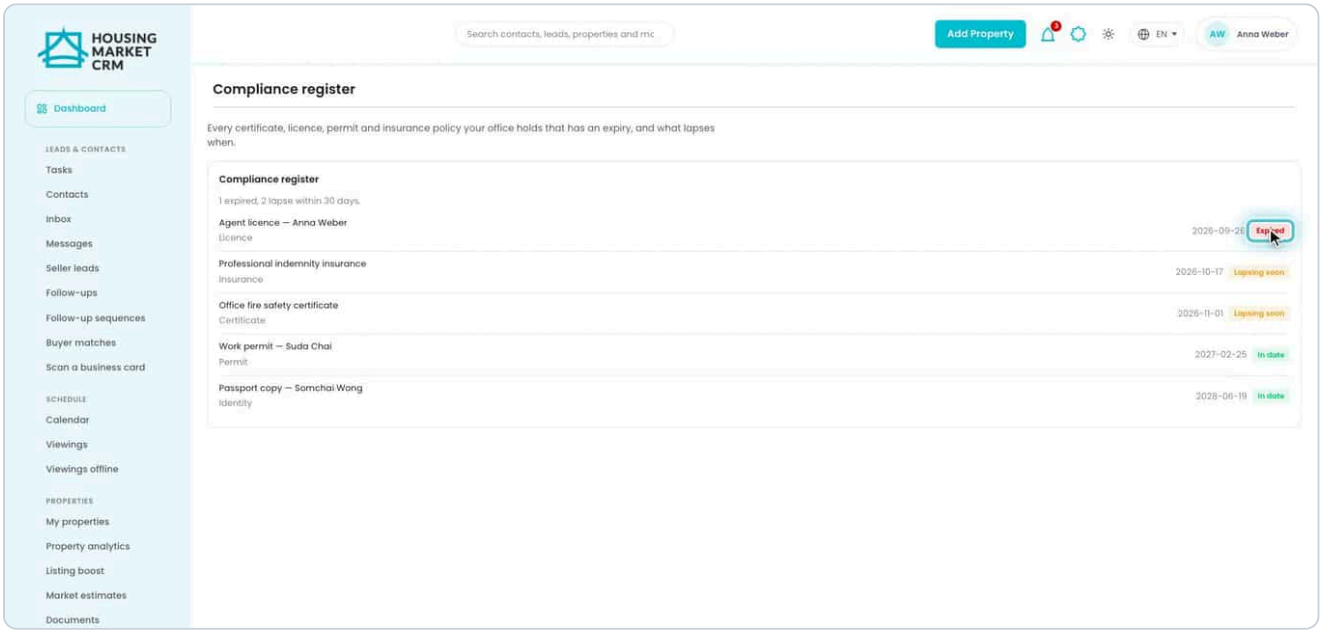


圖 56.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 「即將失效」是 30 天的期間。

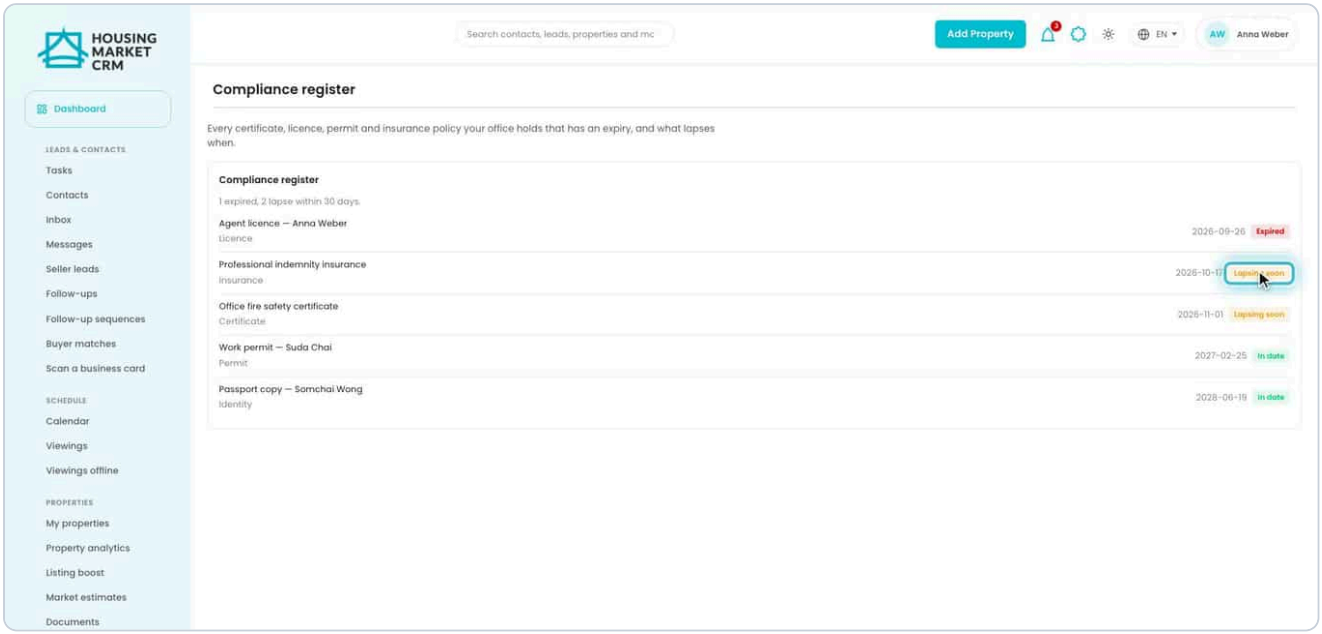


圖 56.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 有效期內的文件無需您處理。

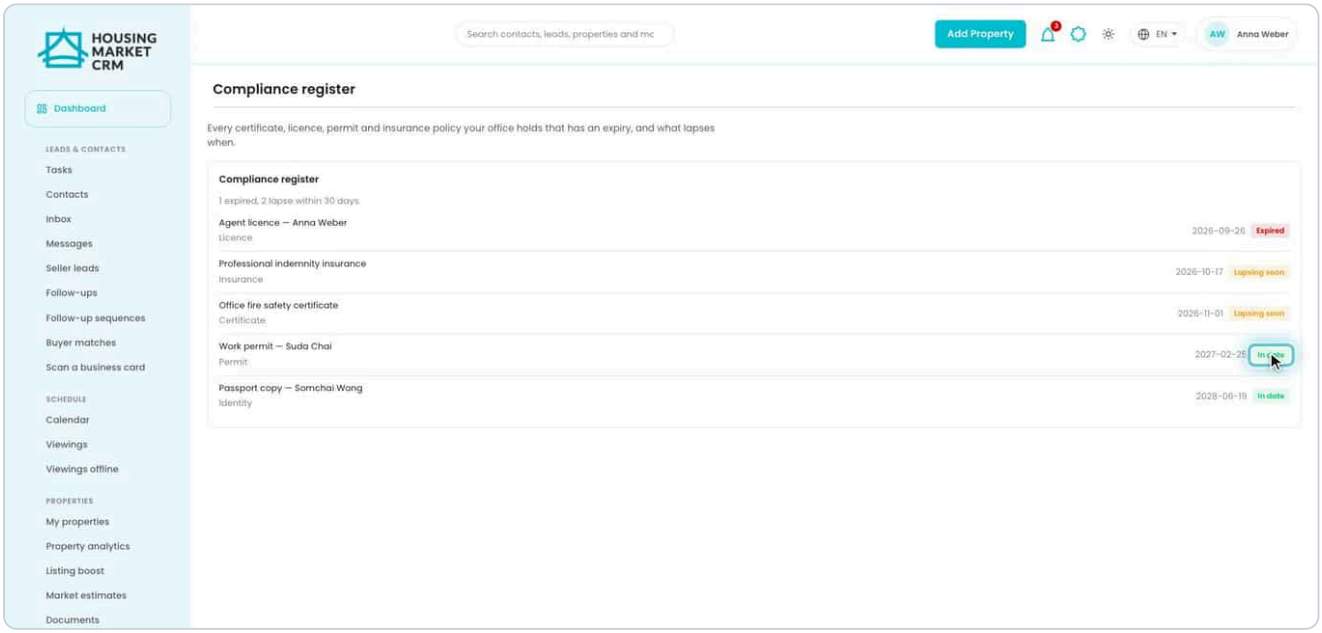


圖 56.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 請加入整間辦公室，不只是您自己的執照。

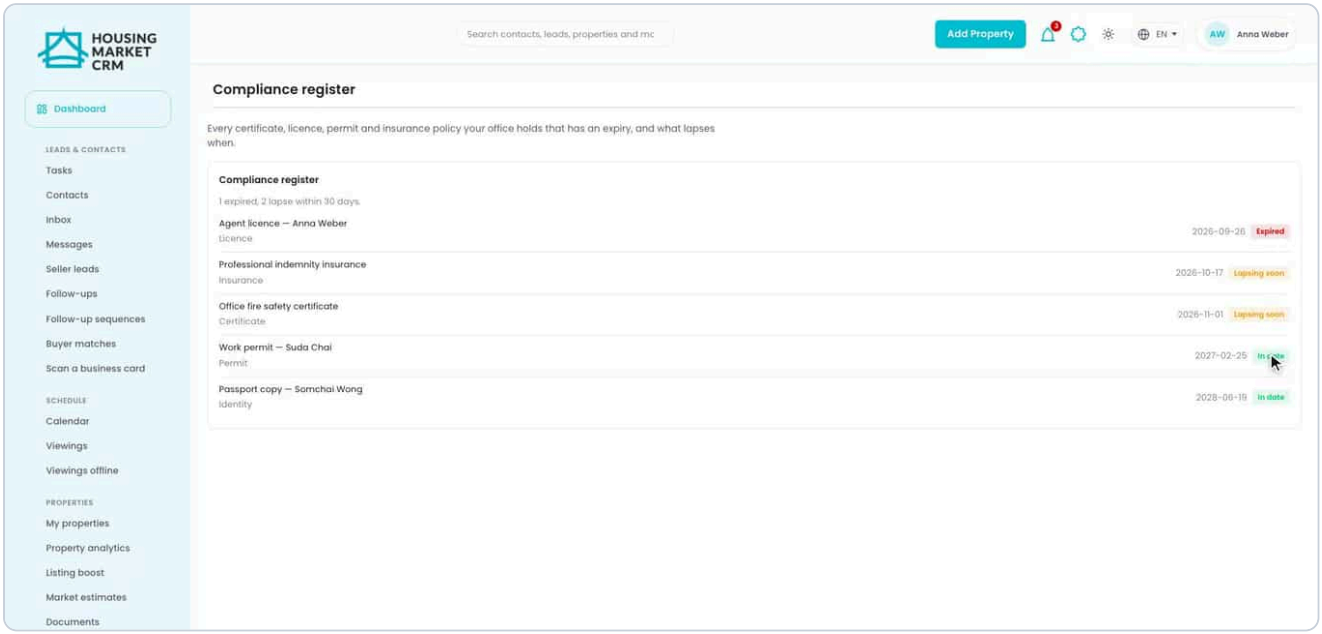


圖 56.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 每一份都同時存放在「文件」中，歸檔於持有人之下。

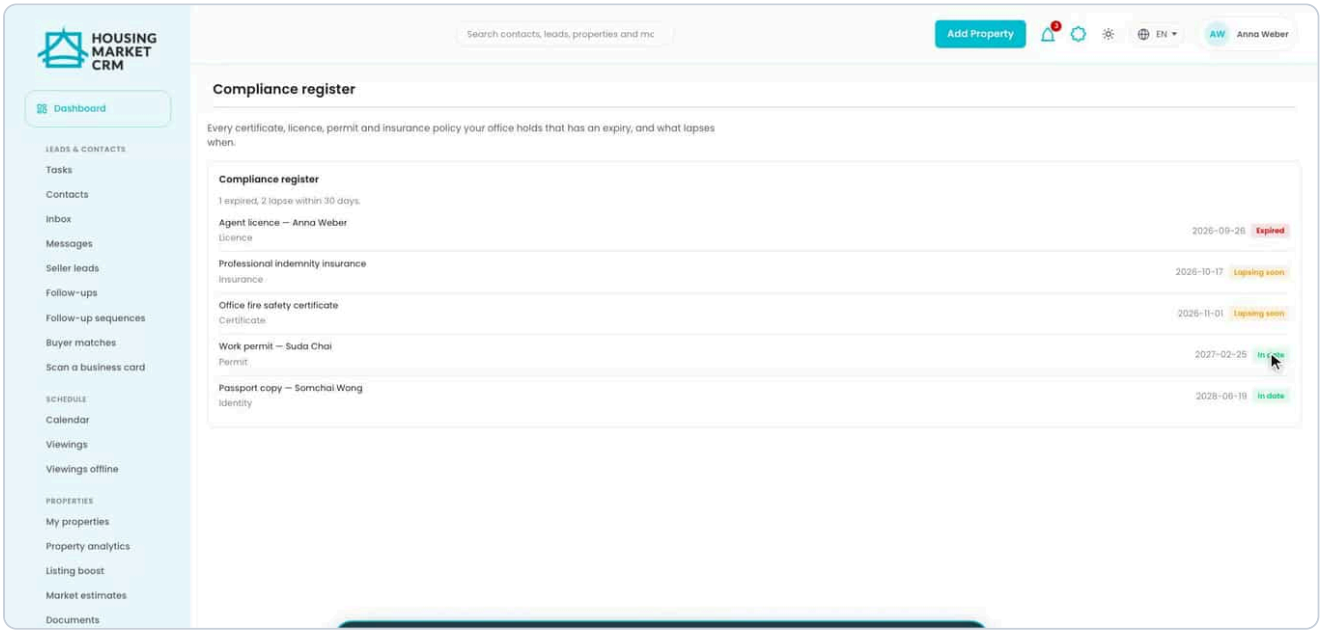


圖 56.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 這個畫面只為回答一個問題：下一個失效的是什麼？

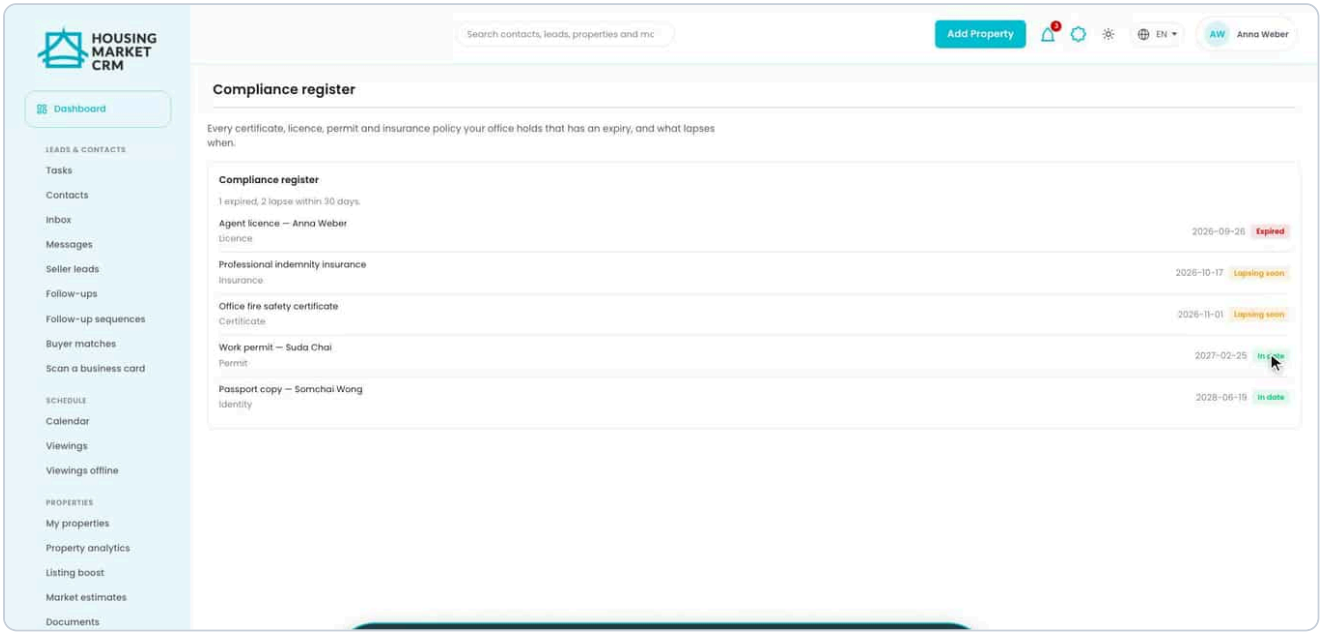


圖 56.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

文件、合約與租約如何運作？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 第 57 章

租約提醒

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

概述

每個方案都有掛在聯絡人與物件上的文件庫，並附到期提醒。Pro 加入用您範本產生的合約——在螢幕上簽署，或寄出去由沒有 CRM 帳號的人遠端簽署——以及會在租約屆滿前提醒您的租約紀錄。

文件庫

把文件掛在一位聯絡人、一筆物件或一份租約上，如果有到期日就填上，CRM 會在它過去之前提醒您。房仲可以把文件封存；刪除需要有刪除權限的主管，而已簽署的文件任何人都不能刪除。

合約，在 Pro 上

用您自己的範本產生一份合約，並在螢幕上簽署。每個簽名都與呈現給簽署人的確切文字綁定，而一旦第一個簽名落上去，文字就不能再編輯，所以每個人簽的都是同一份文件。

合約也可以寄出去遠端簽署。每一方都會收到一封帶專屬連結的郵件，不需要帳號也不需要密碼，在自己的瀏覽器中簽署；簽名會以同樣的方式綁定到同樣的文字。請參閱「如何把文件寄出去遠端簽署？」。

租約紀錄，在 Pro 上

記錄出租人與承租人談定的內容，並自行標記它的狀態。當一份生效中的租約接近屆滿時，CRM 會為即將開始找新住處的承租人產生一筆潛在客戶，並產生一項跟進事項，去問出租人要不要重新招租。租金與押金只作參考記錄；CRM 絕不代收金錢，也絕不換算金錢。

出自說明中心： **文件、合約與租約如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

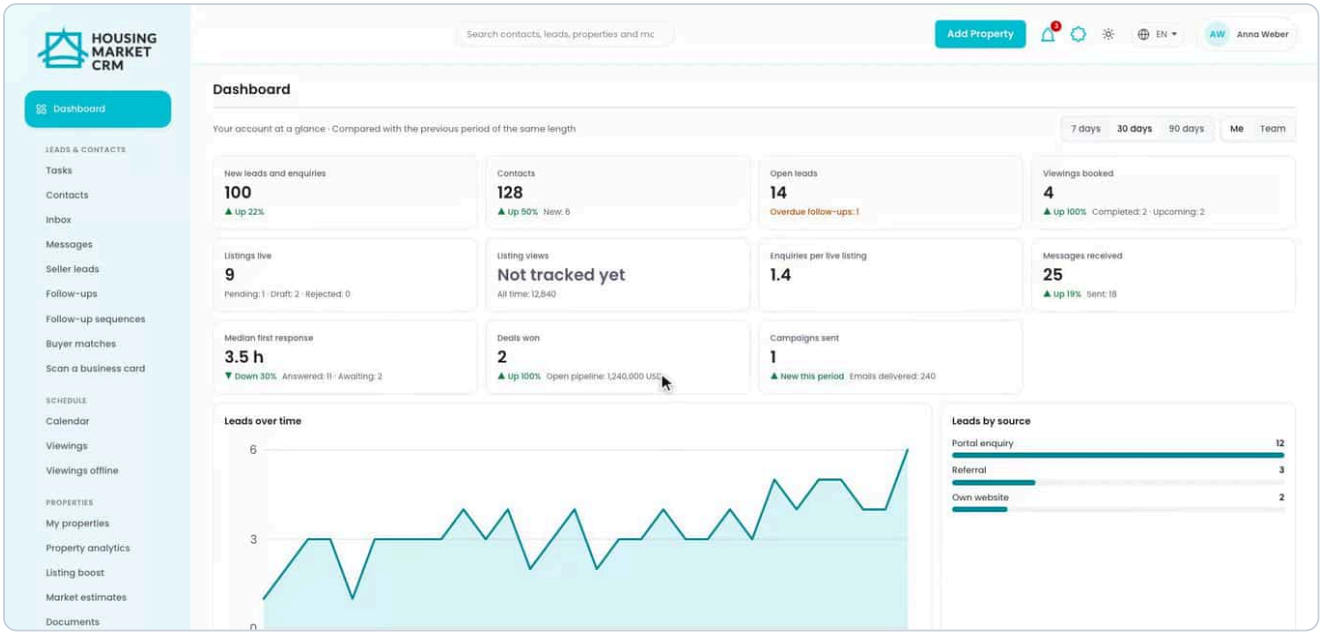


圖 57.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單中的「租約」。

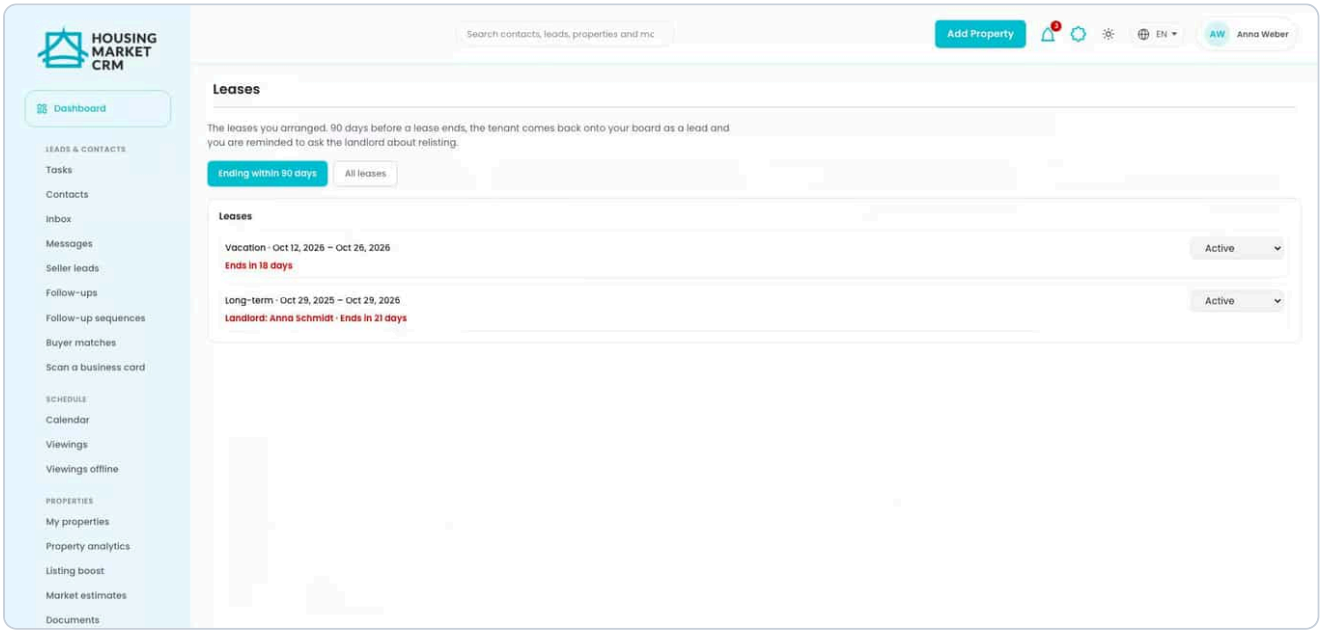


圖 57.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 您居間成交的租賃關係 — 而非仲介公司管理的物件。

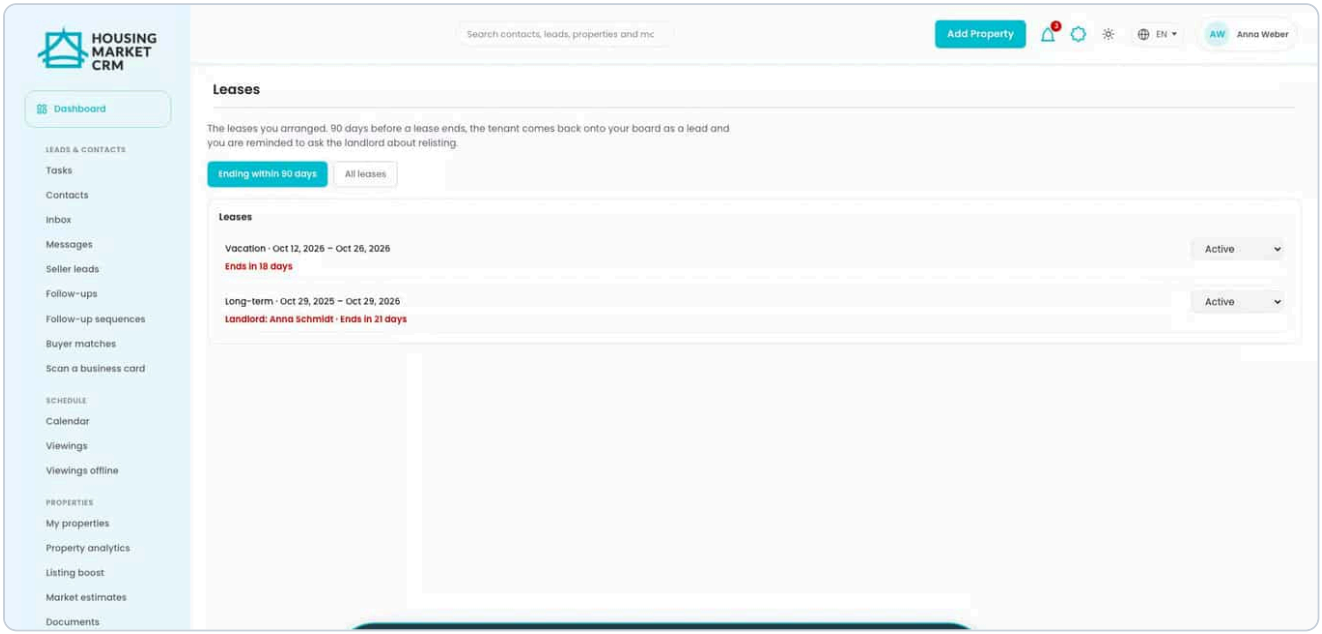


圖 57.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 90 天內到期 — 每月要處理的清單。

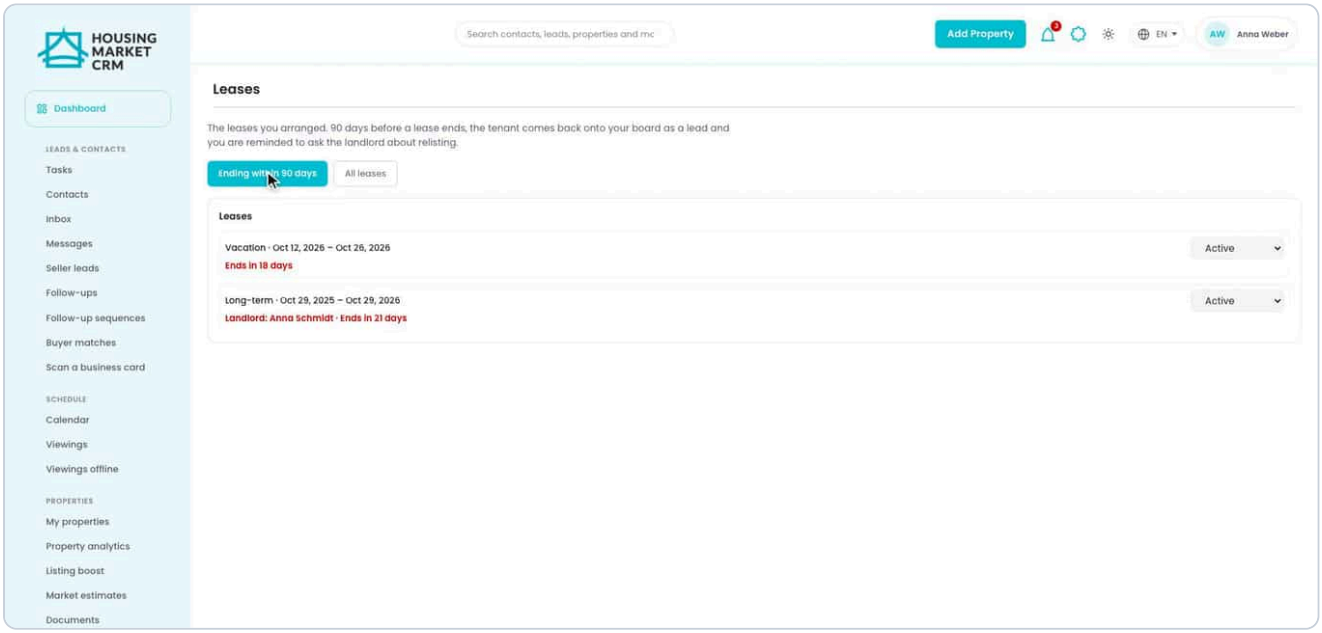


圖 57.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 到期前 90 天，承租人以潛在客戶身分回到看板。

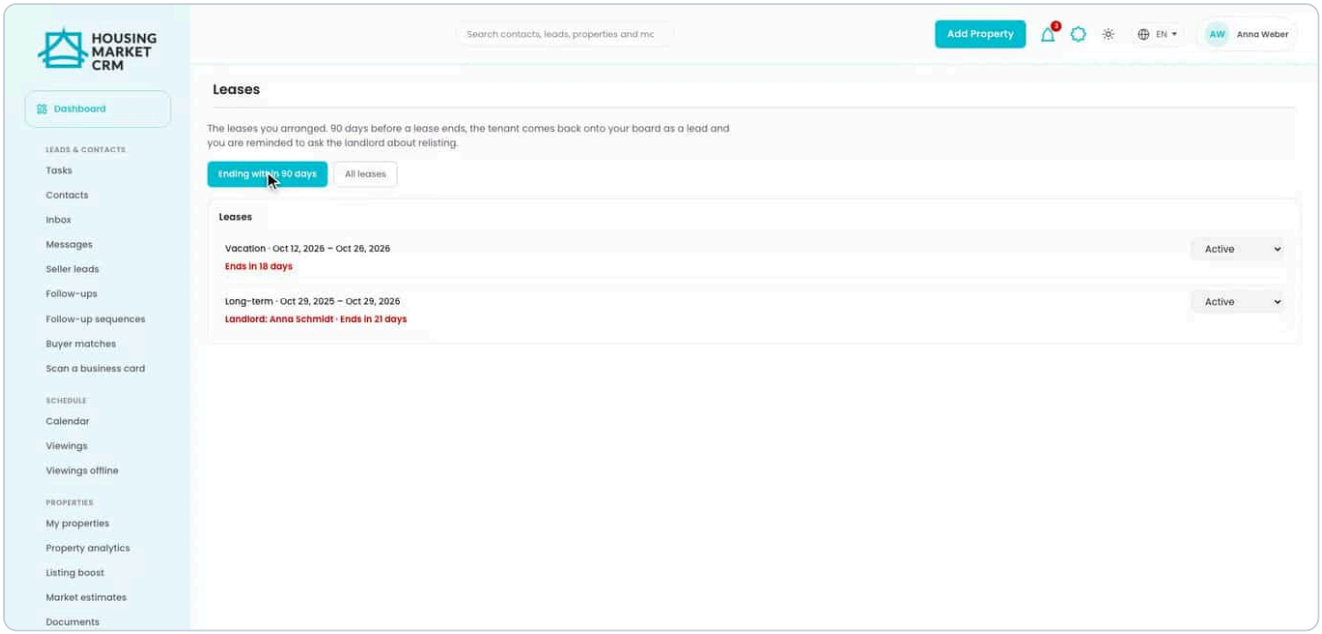


圖 57.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 系統並提醒您向房東詢問重新上架。

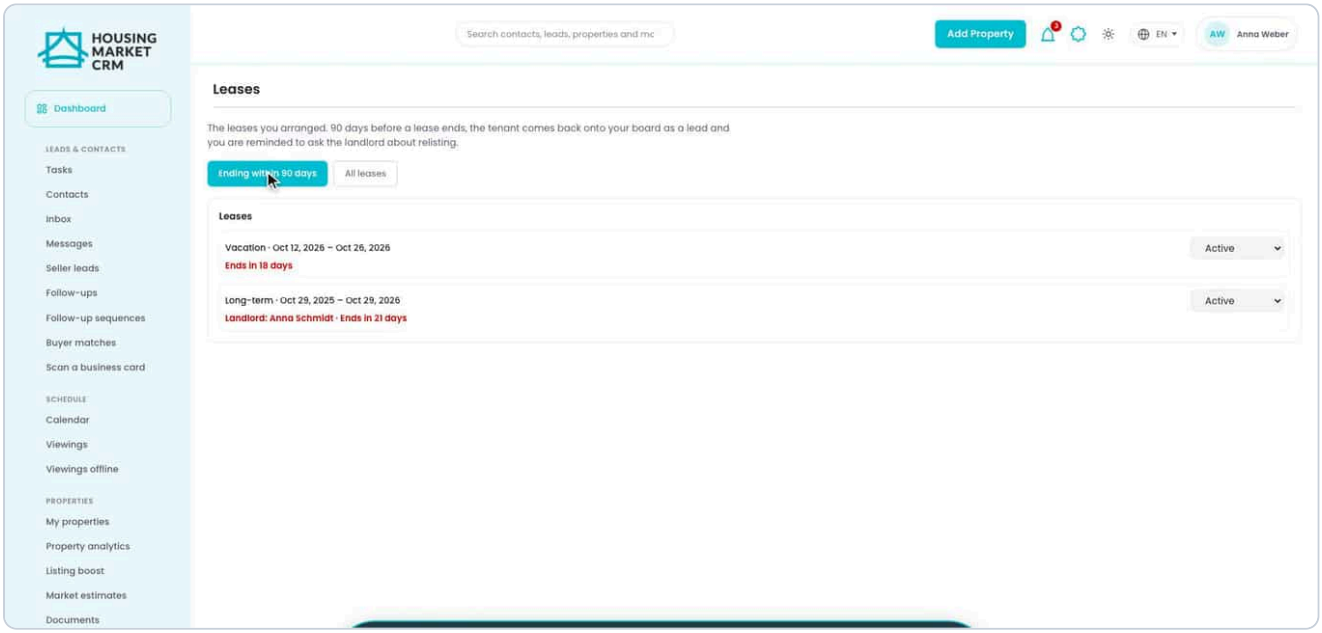


圖 57.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 回到「所有租約」。

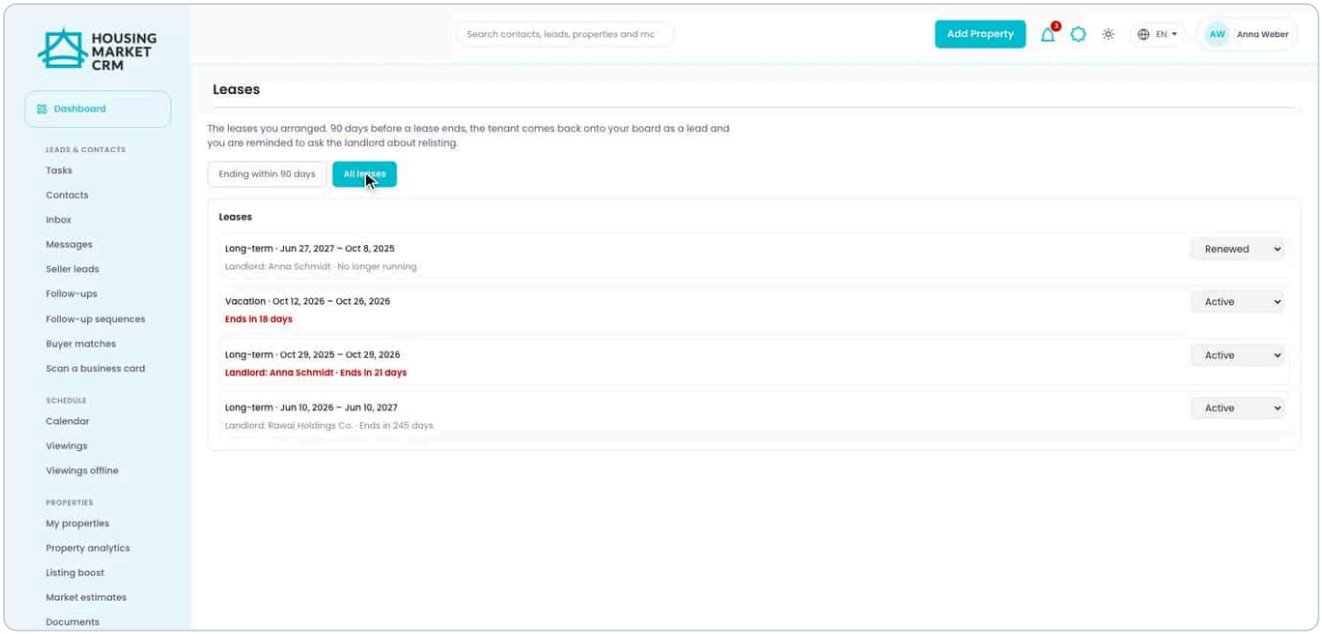


圖 57.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 同時詢問承租人續租與房東重新上架 —。

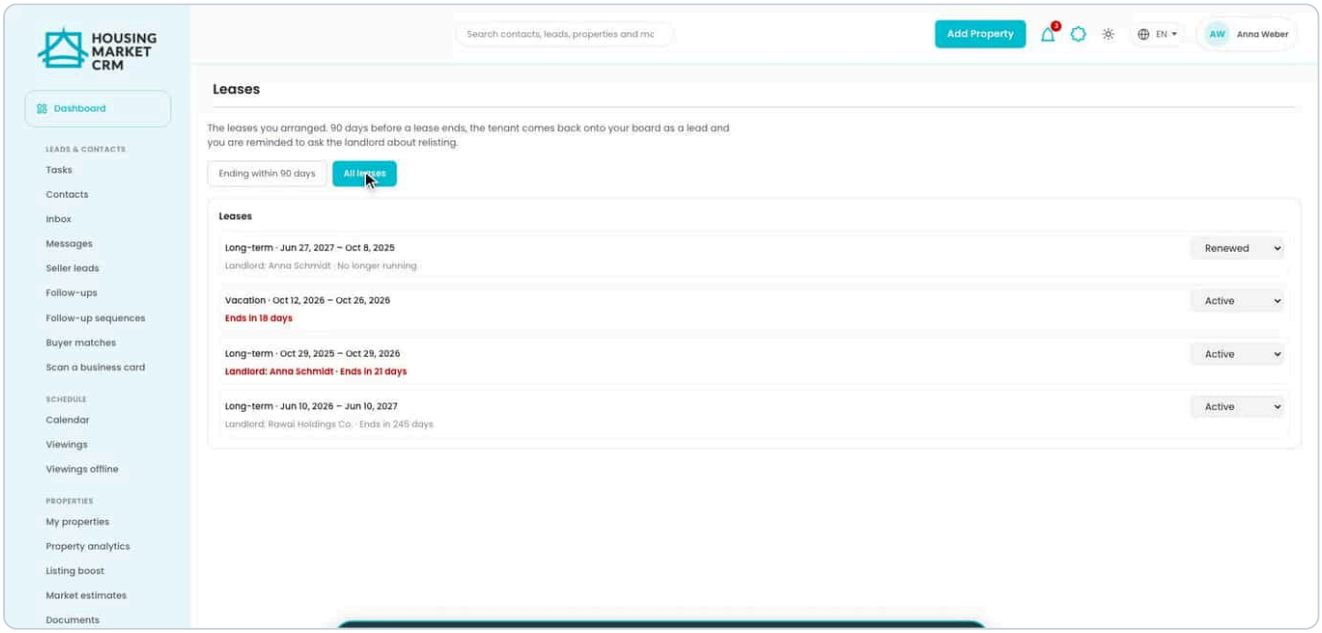


圖 57.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 因為其中一方的答覆會決定另一方。

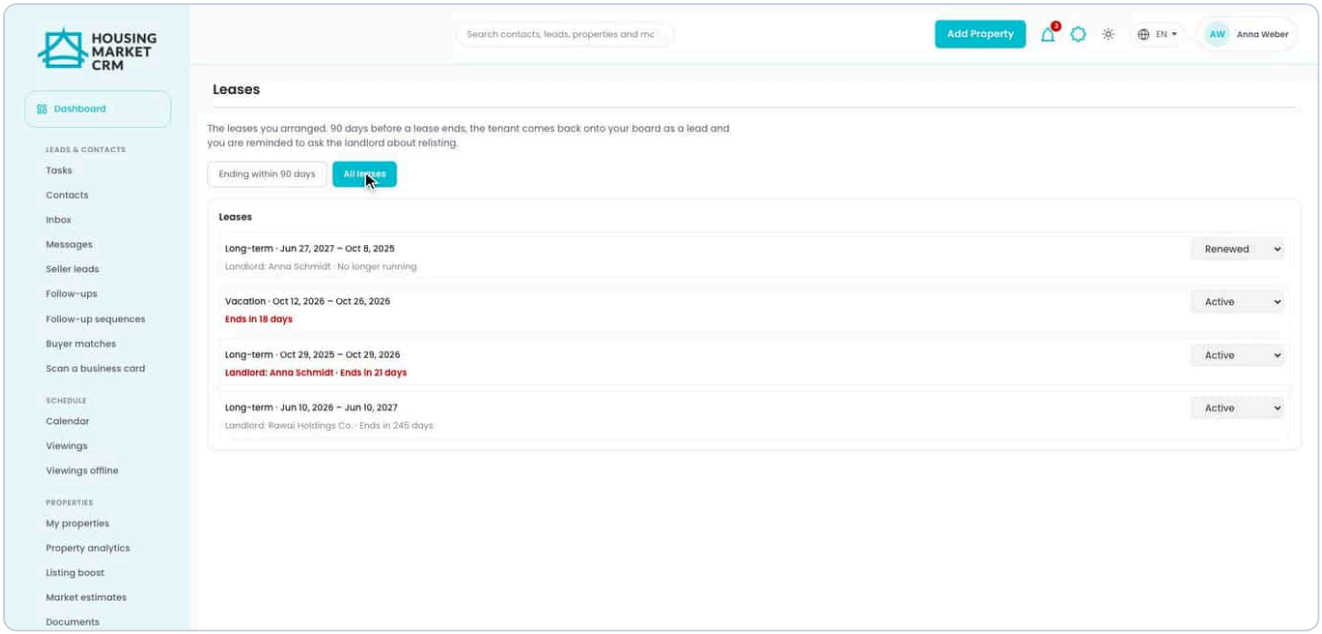


圖 57.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 記錄租金，下次就知道該住宅實際的出租行情。

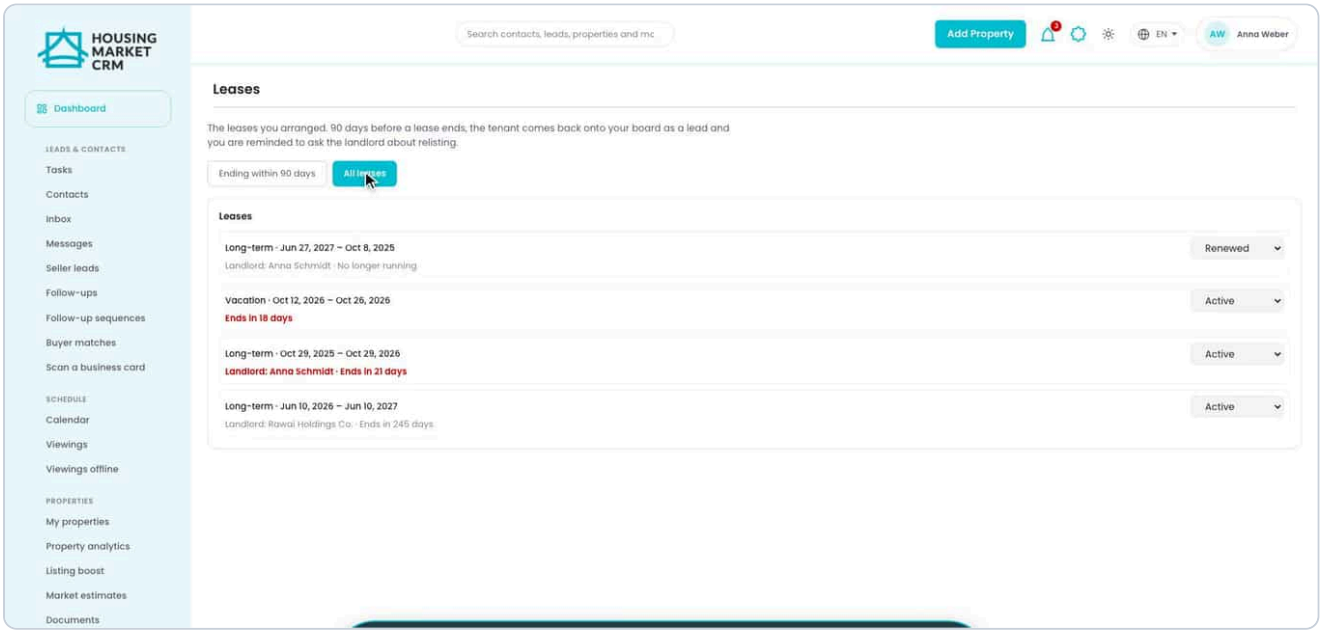


圖 57.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

補充說明

注意

一份登記簿，記錄貴公司替別人照管的房子：每一個單位、業主是誰，以及管理了多久。它包含在 Pro 與 Business 中，並且和您正在出售或出租的物件分開。

說明中心： CRM 中的「物業管理」是什麼？

58 第 58 章

客戶專屬入口

Business | 適用對象：經紀人和辦公室經理 | 觀看影片

概述

在 Business 方案中，您可以從買方或賣方的聯絡人紀錄邀請對方進入一個私人頁面，對方透過電子郵件連結登入，查看您與他們分享的內容。

從聯絡人的紀錄邀請對方加入客戶入口。對方會收到一封附登入連結的電子郵件——不必設定密碼——而且只會看到您選擇與他們分享的內容。它屬於 Business 方案。

- 買方會看到您為他們整理的房產精選清單，以及他們已預約的帶看。
- 賣方會看到他們的物件，以及您與他們分享的回饋備註。

登入連結和登入工作階段都會過期，因此留在桌上未上鎖的手機，不會一直保持登入；要重新進入，需要透過電子郵件取得新的連結。您可以隨時撤銷客戶的存取權，任何方案皆可。

如果帳號降到 Business 以下，客戶的存取權會暫停，並顯示友善的說明訊息，而不是被刪除；再次升級後，會完全恢復原狀。

出自說明中心： **什麼是客戶入口？**

逐步操作

1 這就是您的客戶看到的畫面 —— 他們的專屬頁面。

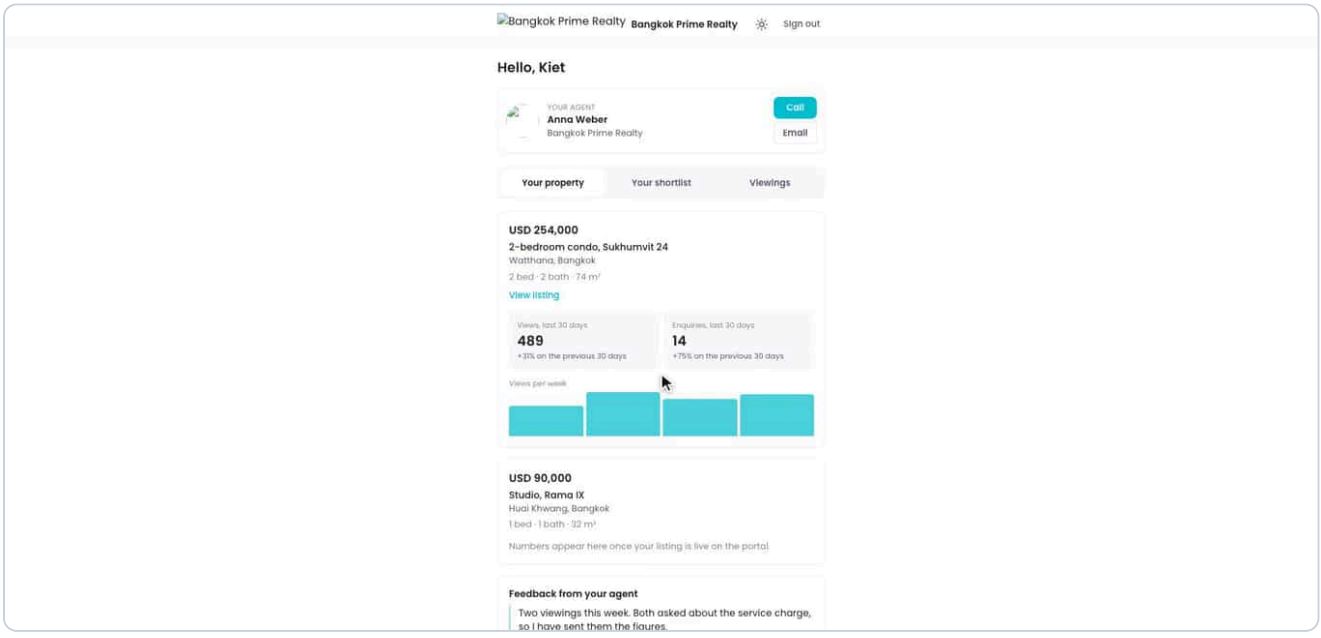


圖 58.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 賣方可看到自己物件的每週瀏覽次數。

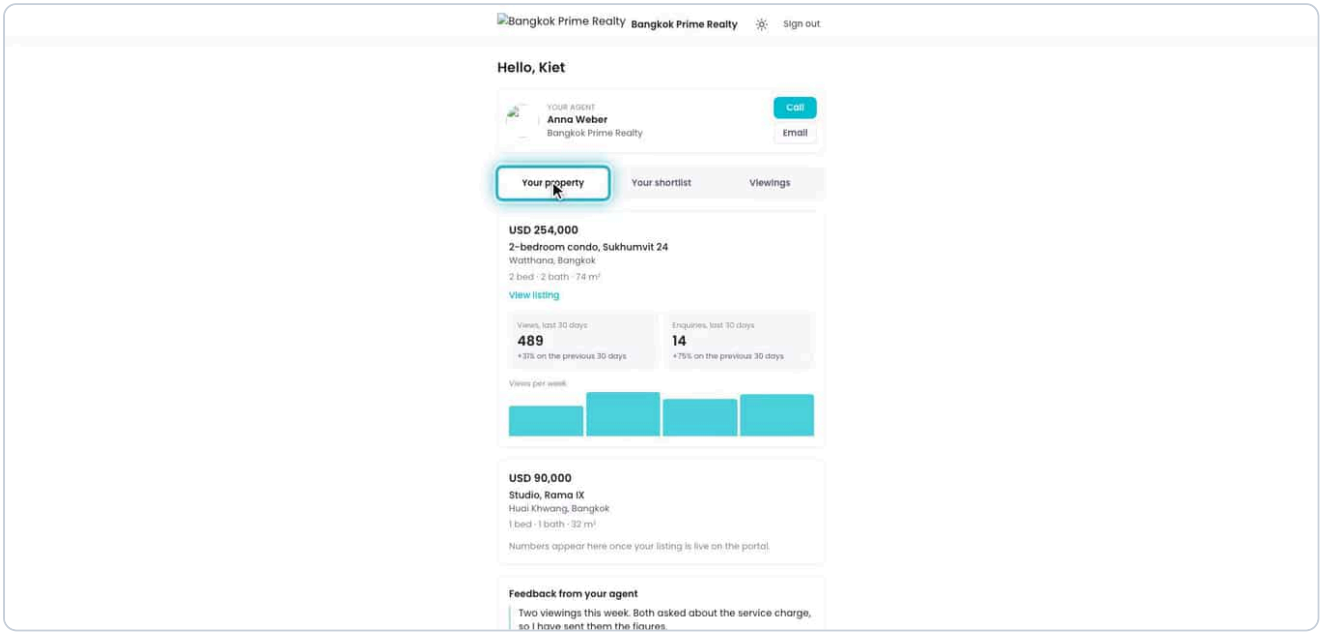


圖 58.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 還有您寫給他們的備註 —— 所以要為賣方而寫。

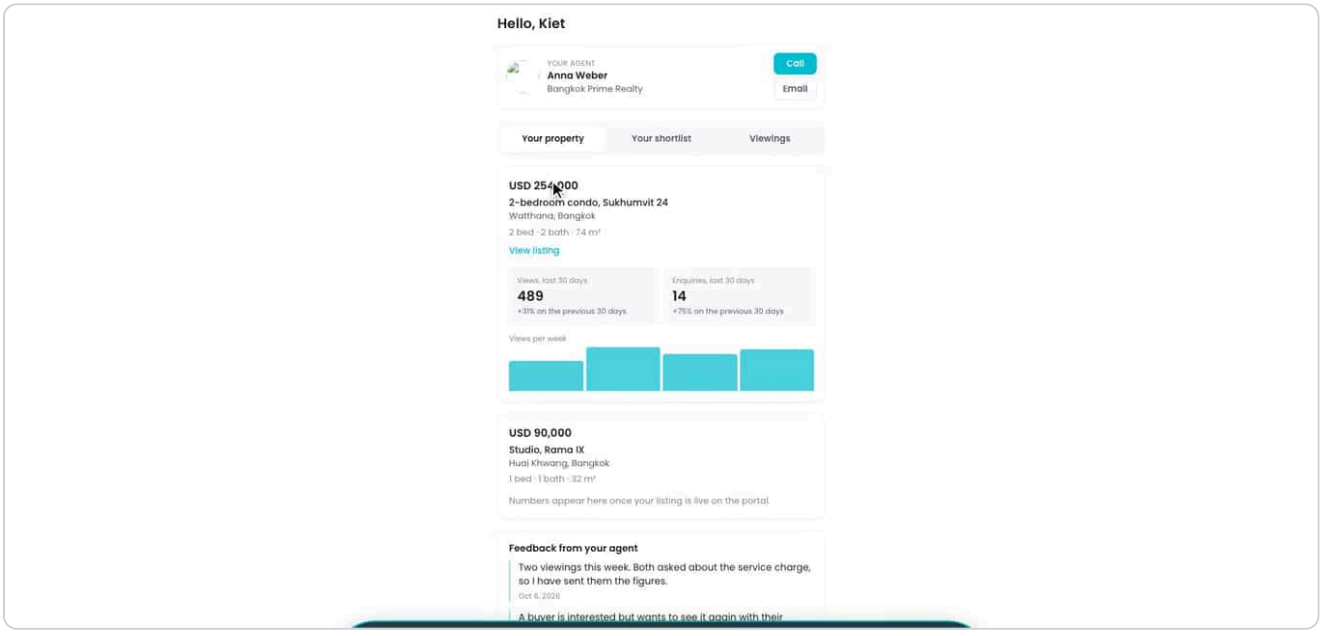


圖 58.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 買方會看到您整理的精選清單。

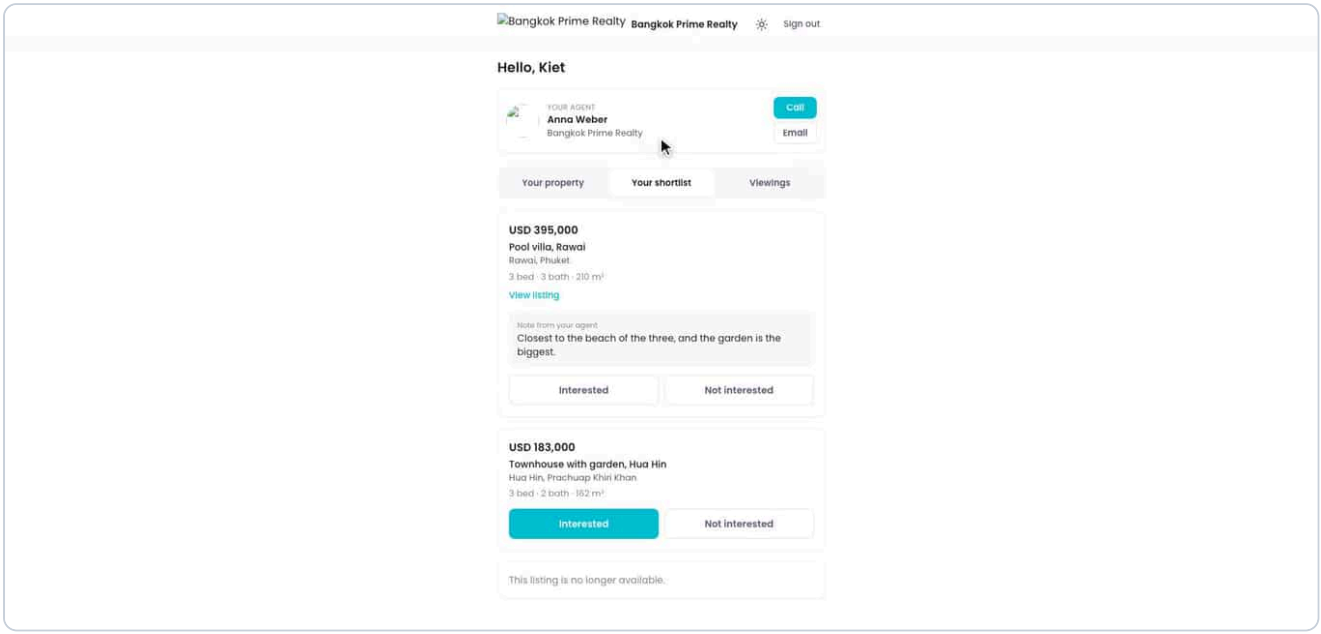


圖 58.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 他們告訴您喜歡哪些 —— 結果會回到 CRM。

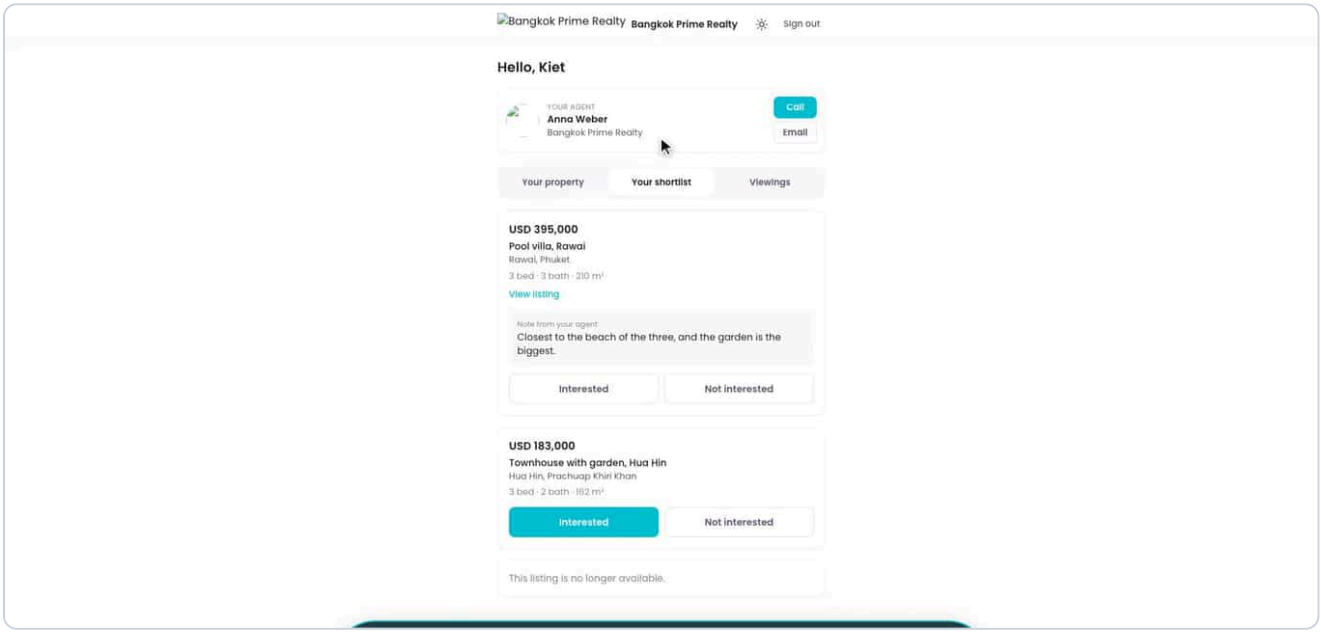


圖 58.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 還有為他們預約的帶看。

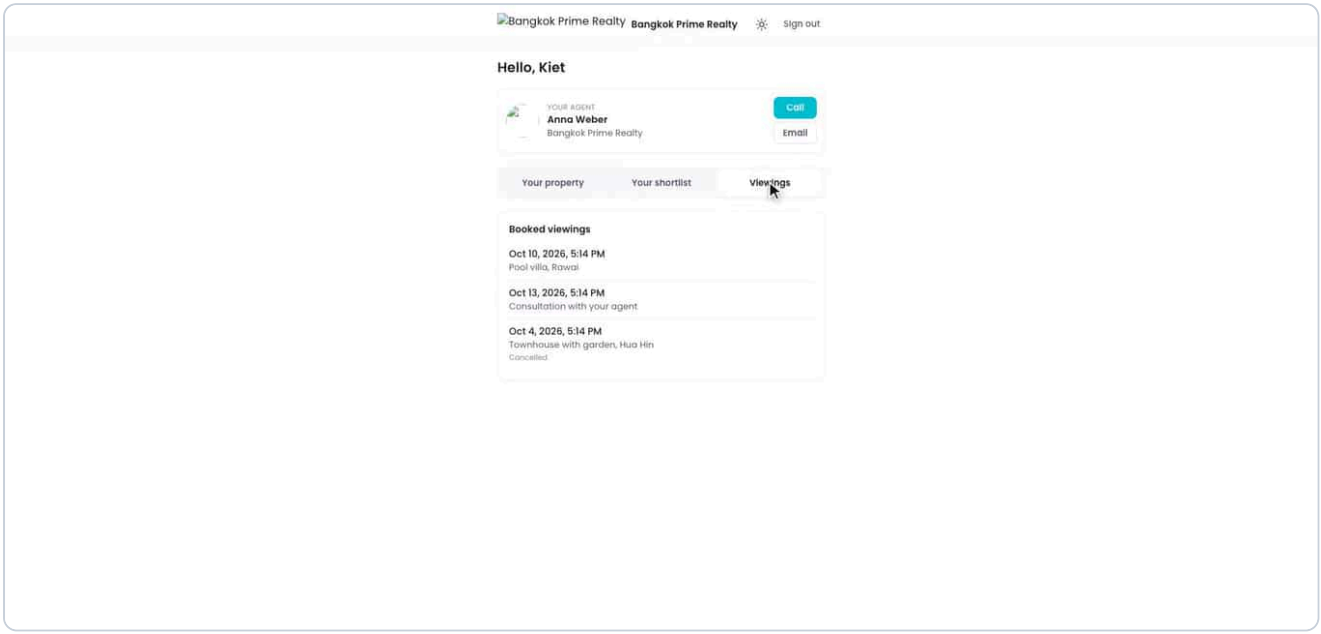


圖 58.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 他們用您寄出的連結登入。沒有密碼可遺失。

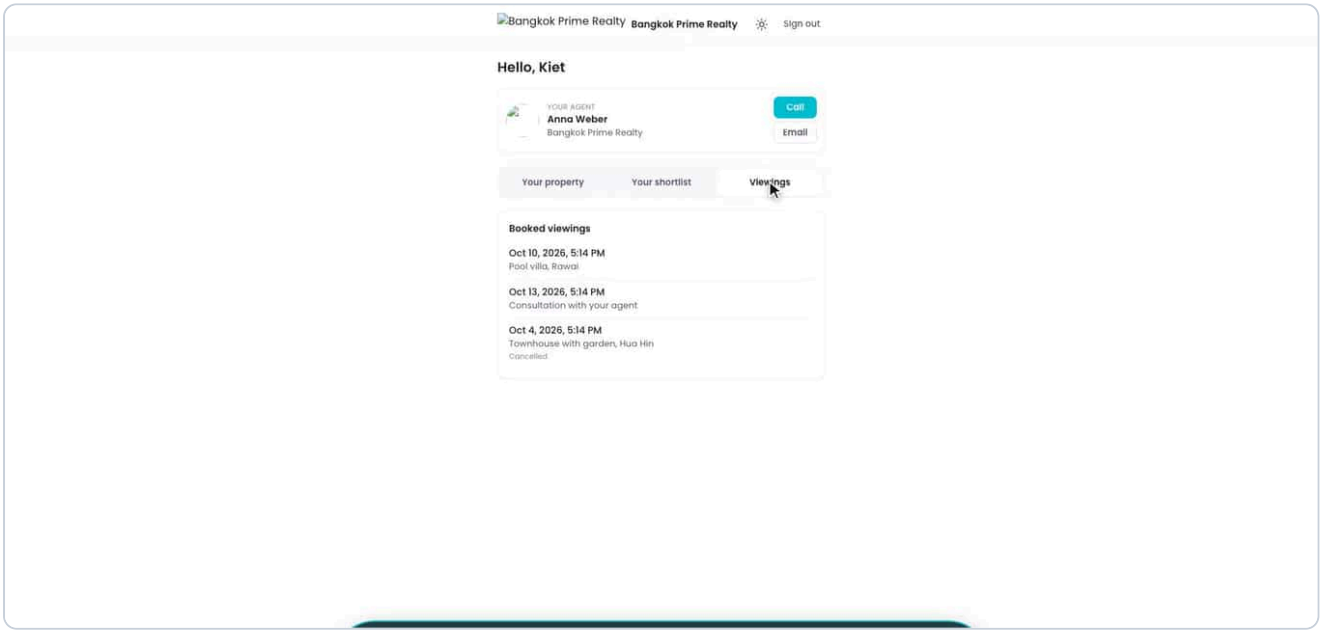


圖 58.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 賣方能自行查看數據，就不會那麼常向您詢問。

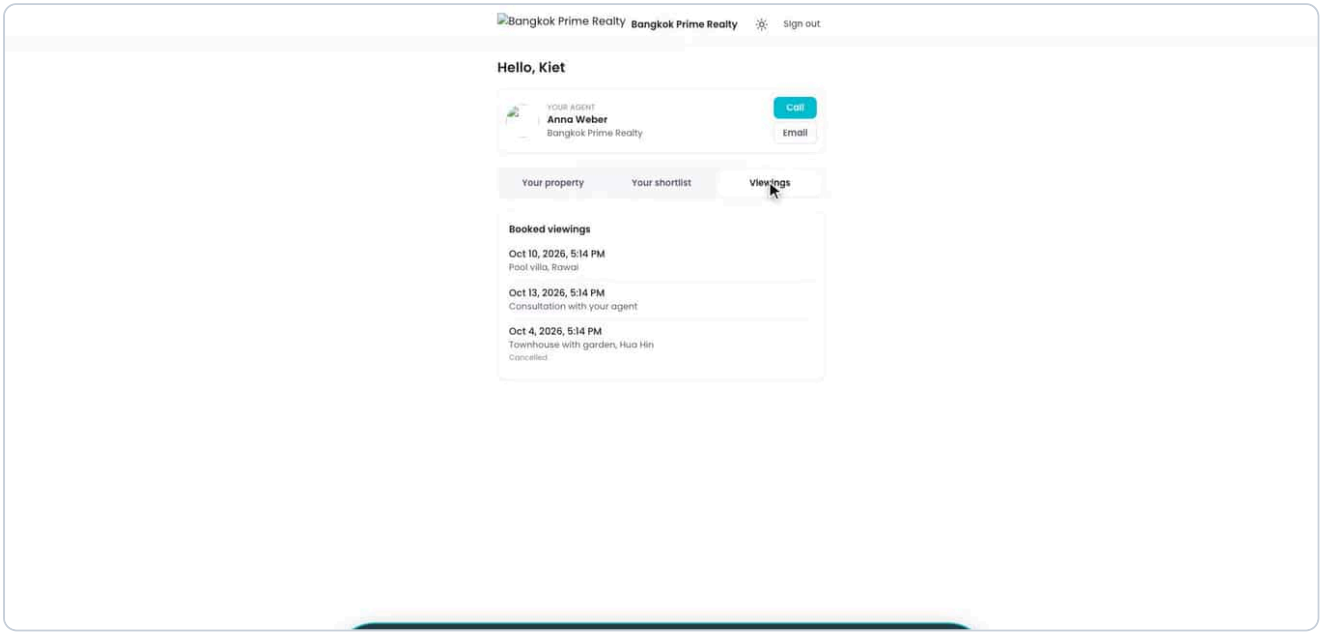


圖 58.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 撰寫回饋備註時，請假設賣方會讀到。他們確實會讀。

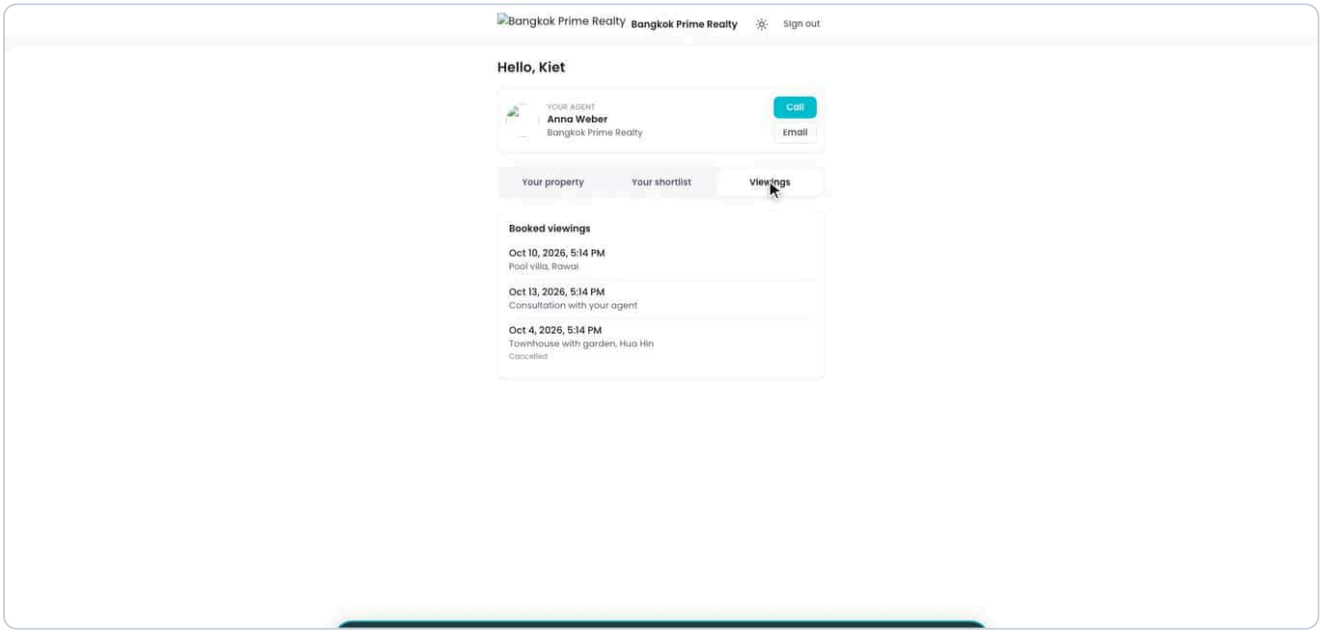


圖 58.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

59 第 59 章

您的個人檔案與評價

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

評價、執照徽章、仲介公司徽章、電話徽章以及個人檔案分析，在每個方案中都免費。認證經紀人徽章是另外收費的獨立申請，每年續期並重新審核一次。

評價、三種認證徽章和個人檔案分析刻意放在免費方案中：如果名錄中只有付費房仲可以被評分，排名依據的就會是房仲付了多少錢，而不是客戶給他們的評價。認證經紀人徽章是另一回事，而且它是收費的；本回答的最後一節專講它。

評價

當您把潛在客戶移到「成交」時，CRM 會在您可設定的延遲時間之後，排定寄給該客戶的評價邀請。您可以暫停寄給特定客戶的邀請，但無法完全停止評價。評價只能透過這類邀請撰寫，因此每一則評分都來自真正與您成交的人。您可以回覆評價，而 Housing Market Group 會審核評價內容。

三種免費徽章

在「個人檔案與評價」中，為三種徽章中的任何一種上傳證明文件——您的執照、您的仲介公司，以及您的電話號碼。我們的團隊會審核文件並核准或駁回。您已持有的徽章，在續期審核期間仍會保留。這三種徽章在任何方案中都不收費，也不取決於下面講到的認證經紀人申請。

個人檔案分析

同一個畫面會顯示您的個人檔案被瀏覽的頻率、它帶來的詢問，以及妨礙它表現的因素。

認證經紀人徽章

認證經紀人是對您本人身分更完整的查核，而且它單獨收費，額外加在您持有的任何方案之上——它不屬於 Pro，也不屬於 Business，免費方案的房仲同樣可以申請。透過 CRM 申請的費用為每年 19 USD。這筆費用支付的是審核本身，而不是審核結果，因此未獲核准的申請不予退款。

認證的效期為一年。這筆費用每年會再收取一次，而那筆款項正是開啟每年重新審核的關鍵——重新審核會帶著審核團隊已經持有的文件送過去，沒有任何東西需要再上傳一次。如果沒有續期，徽章會在它的日期失效。申請方式請參閱「如何成為認證經紀人？」。

這些都不影響上面那三種免費徽章。它們由同一個團隊審核，但不必等這筆費用，所以您今天就可以證明您的執照、您的仲介公司和您的電話號碼。

您的評分、評價和徽章會顯示在入口網站上您的房仲頁面，而客戶會在評價邀請所連結的入口網站頁面上撰寫評價。

出自說明中心： **評價和認證徽章如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

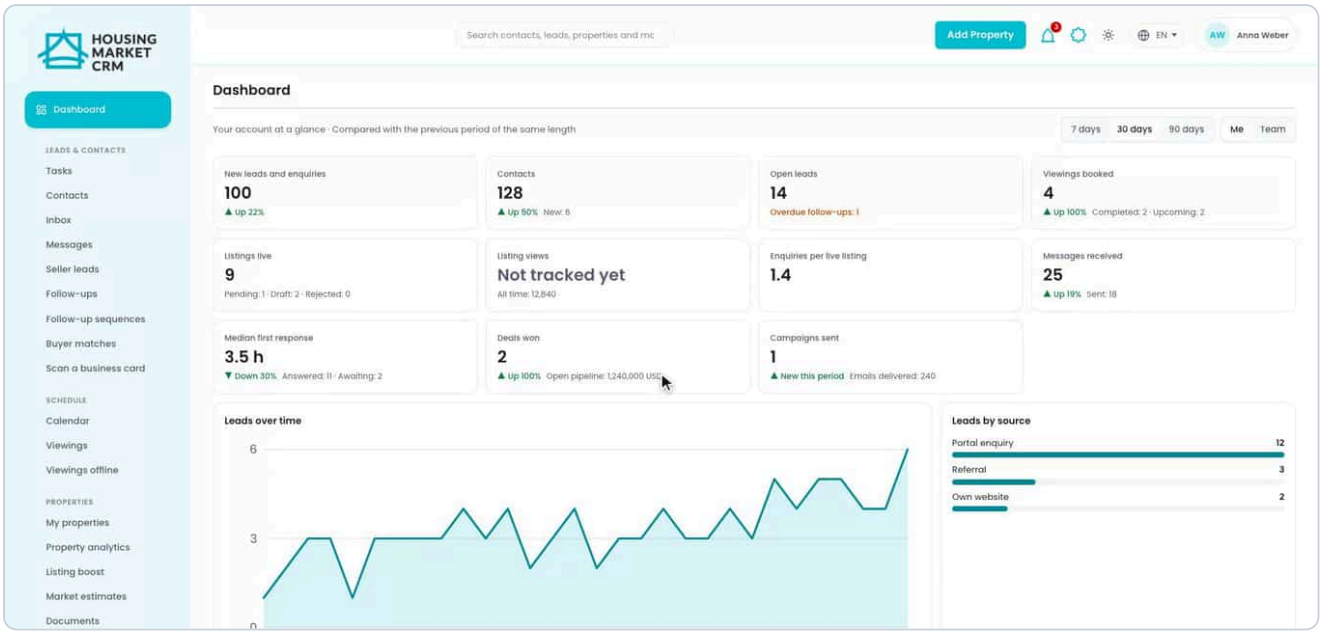


圖 59.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選「個人檔案與評價」。

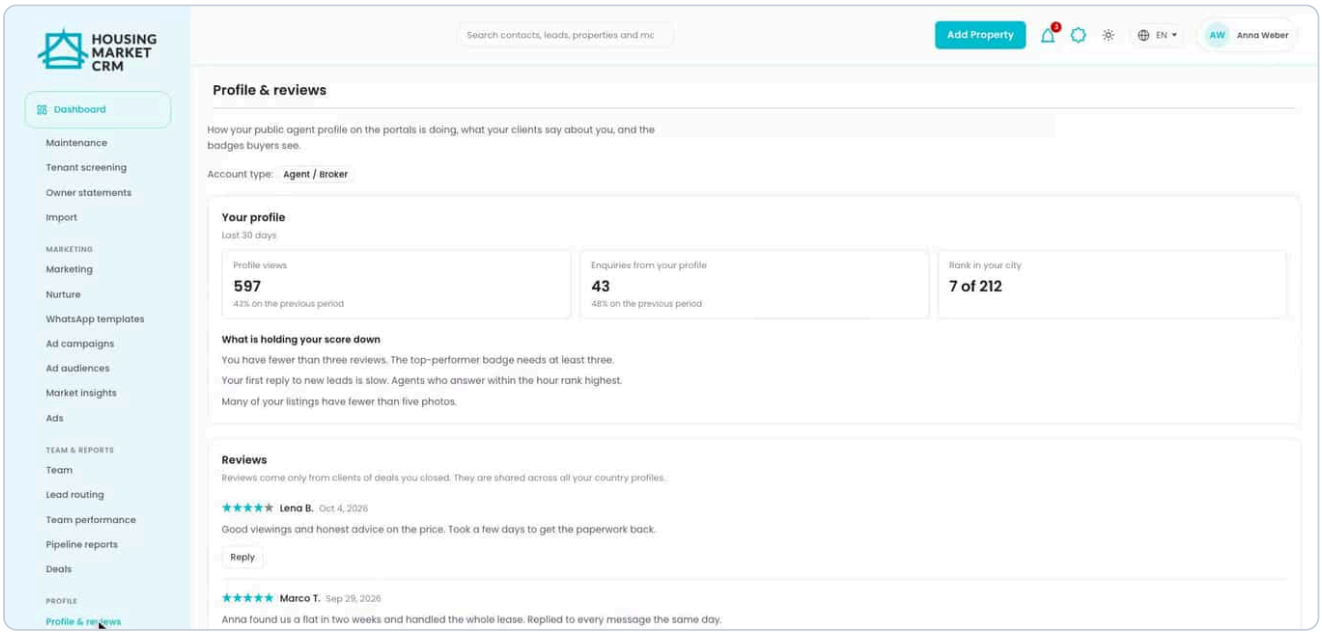


圖 59.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 瀏覽次數、諮詢數，以及您在城市房仲中的排名。

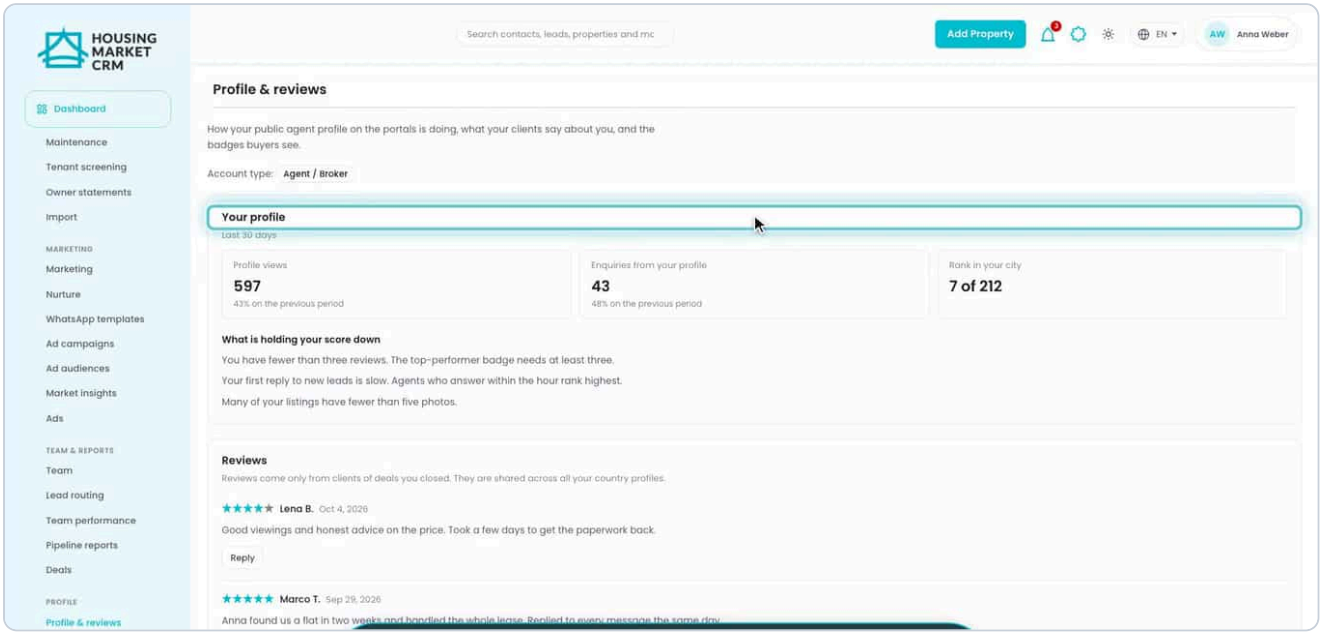


圖 59.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 提示以白話說明排名依據。

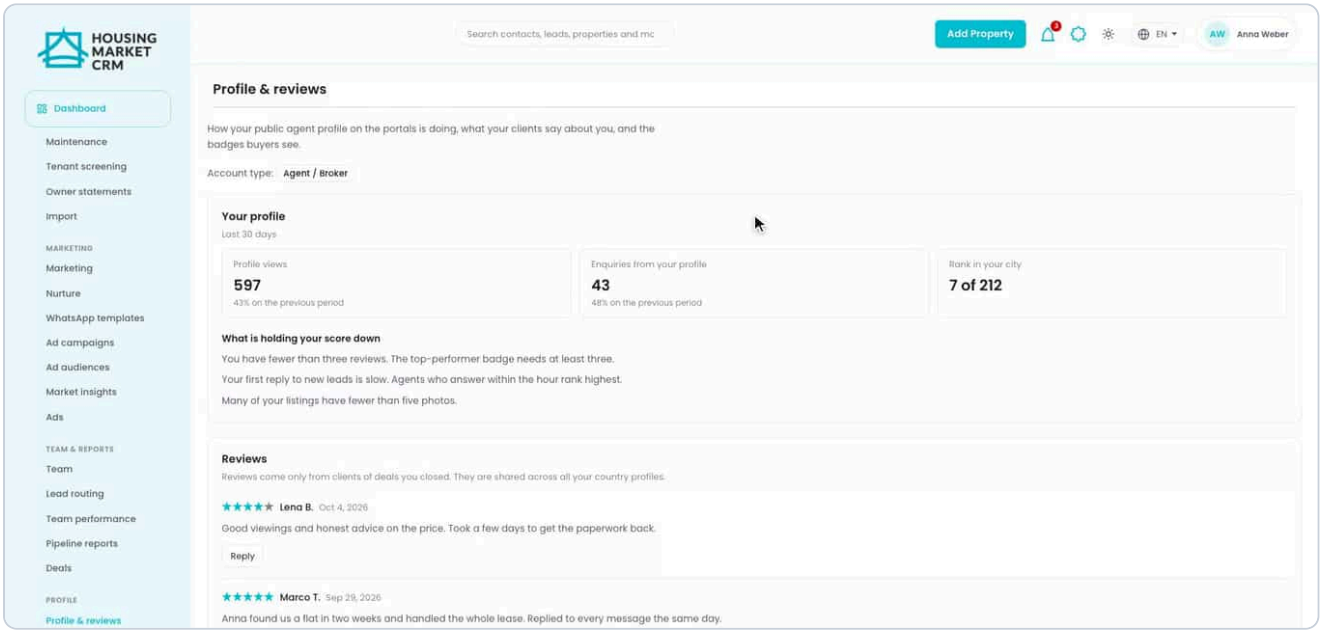


圖 59.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 客戶寫下的評價。

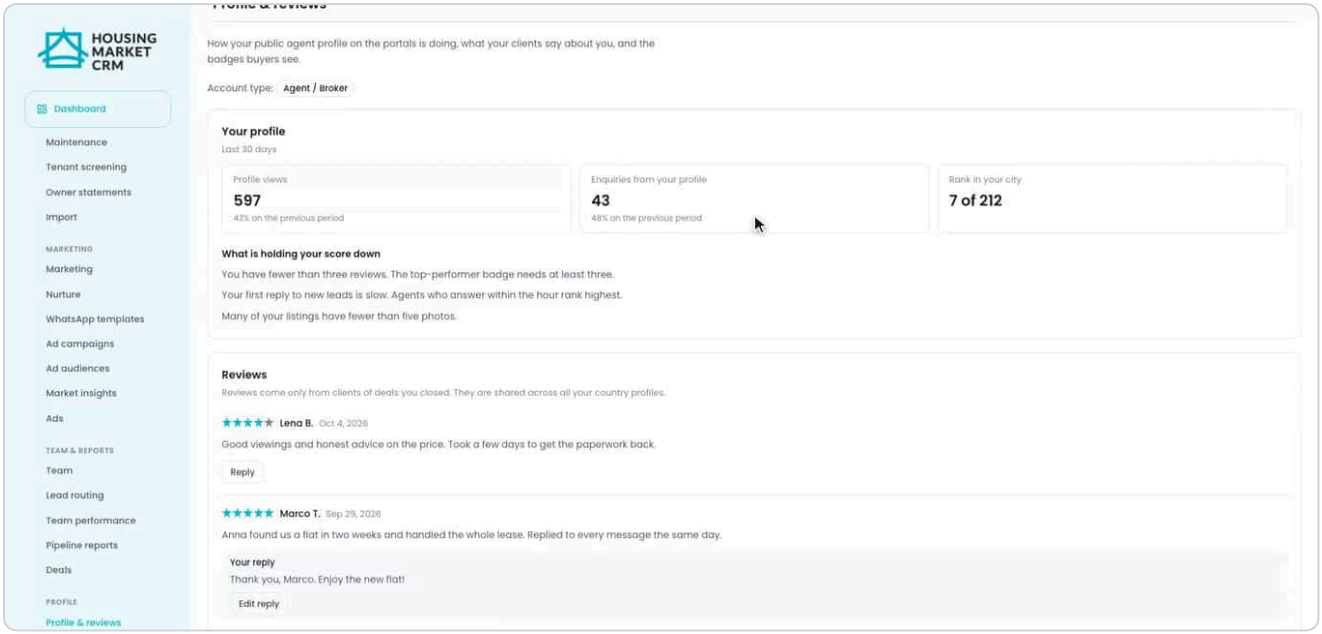


圖 59.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 每則都回覆——下一位買方會看到。

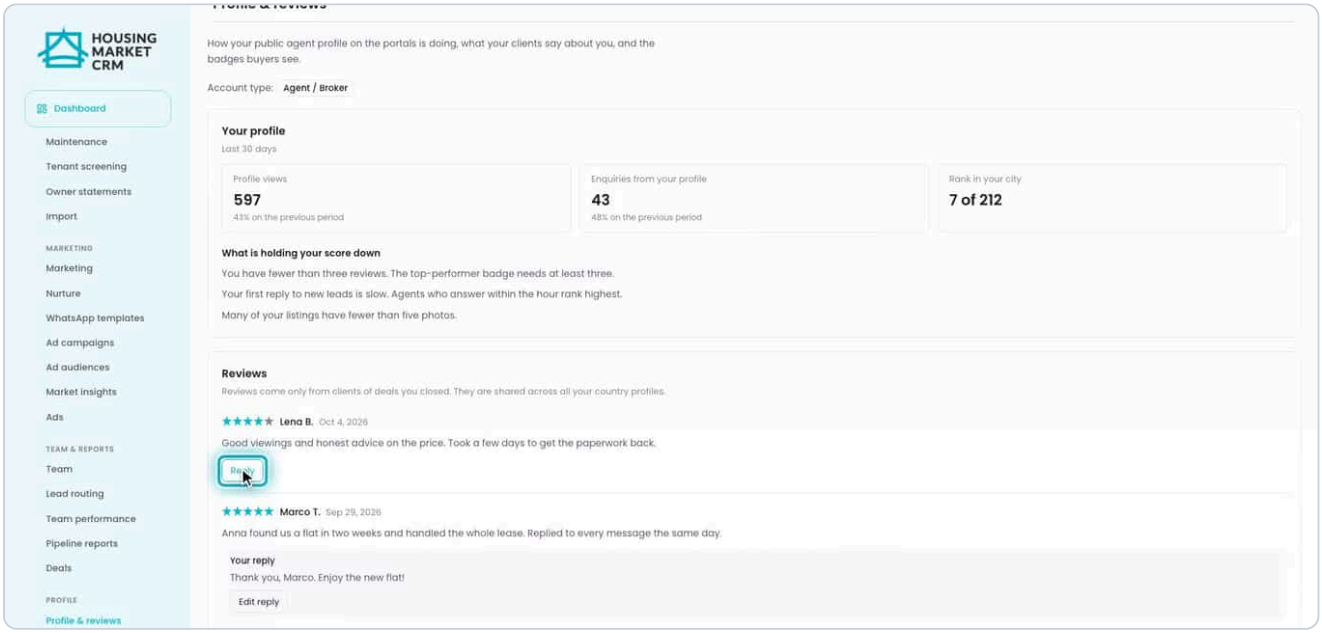


圖 59.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 成交後等待寄出的邀請。

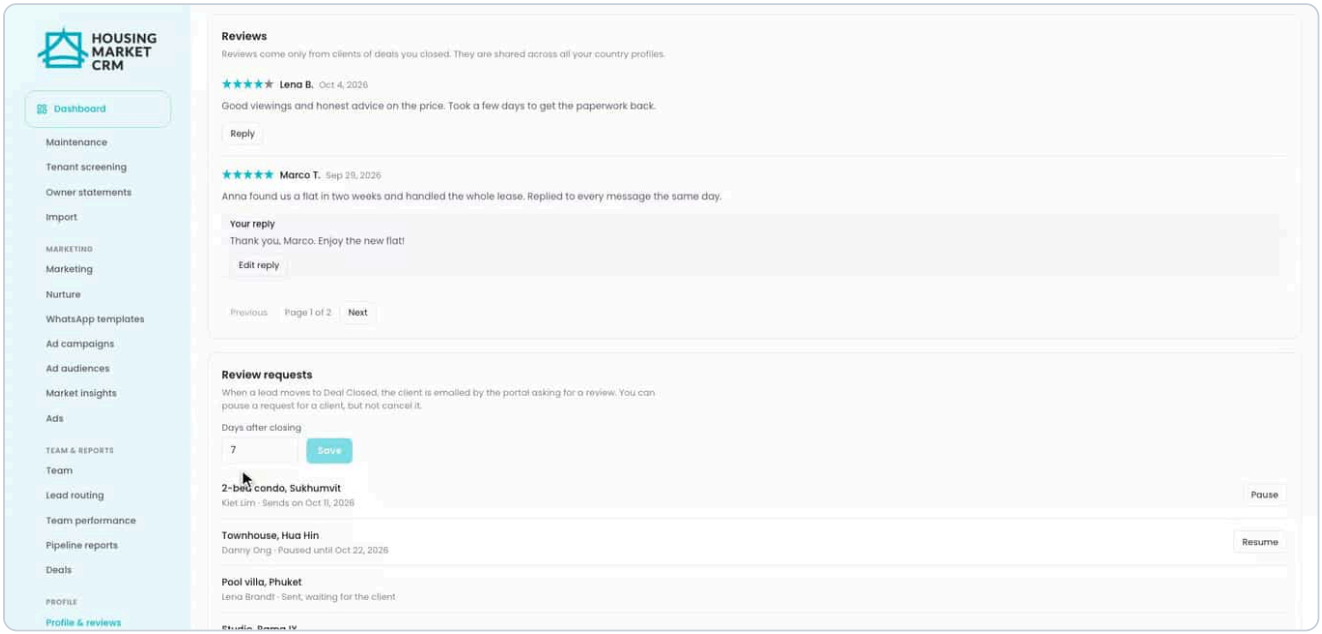


圖 59.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 最多暫停兩次——之後即寄出。

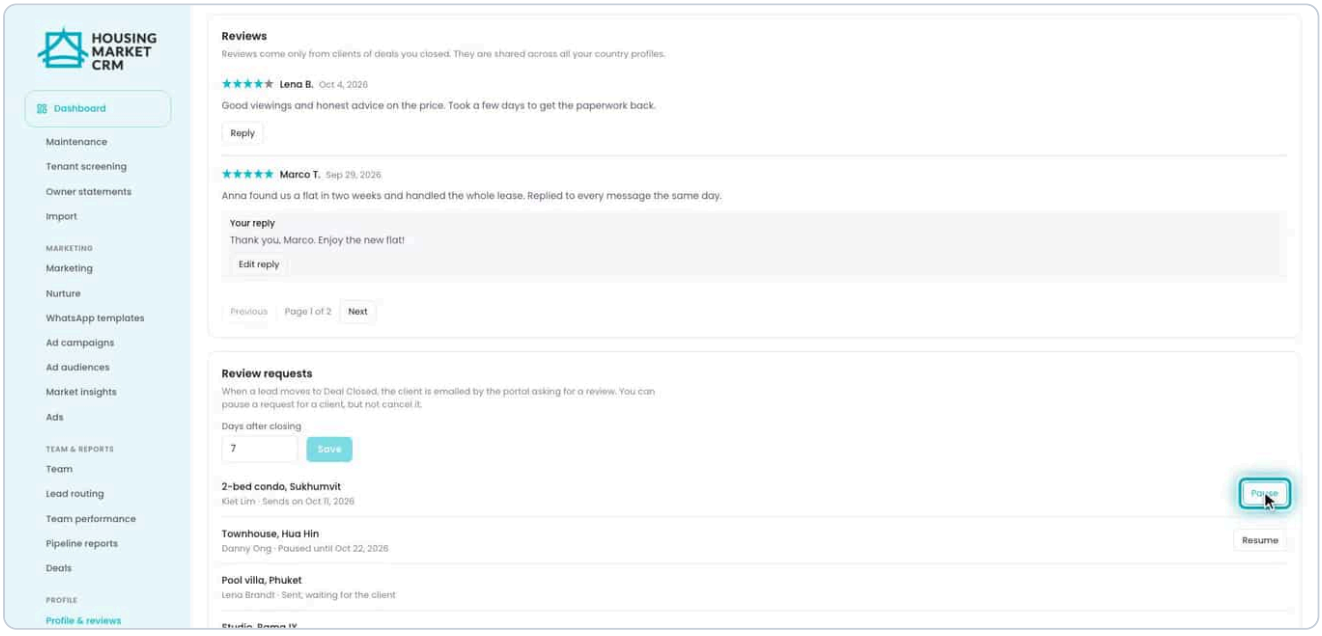


圖 59.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 買方在您名字旁看到的標章。

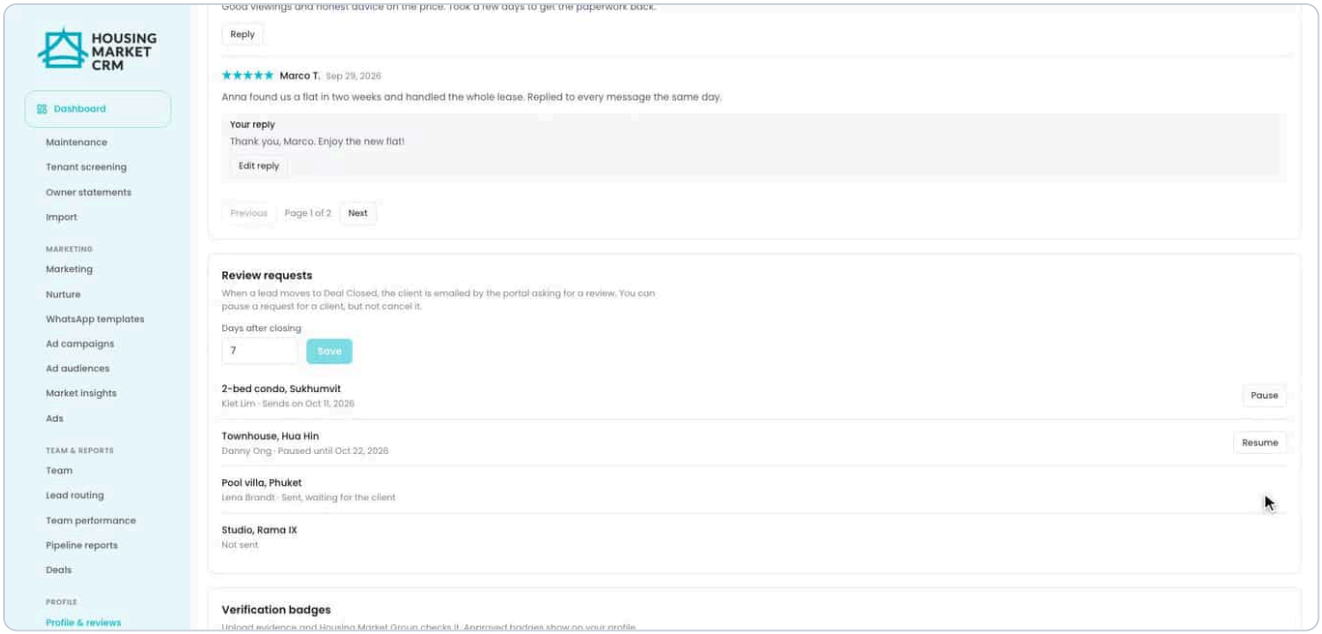


圖 59.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

10 上傳證明文件，由專人審核。

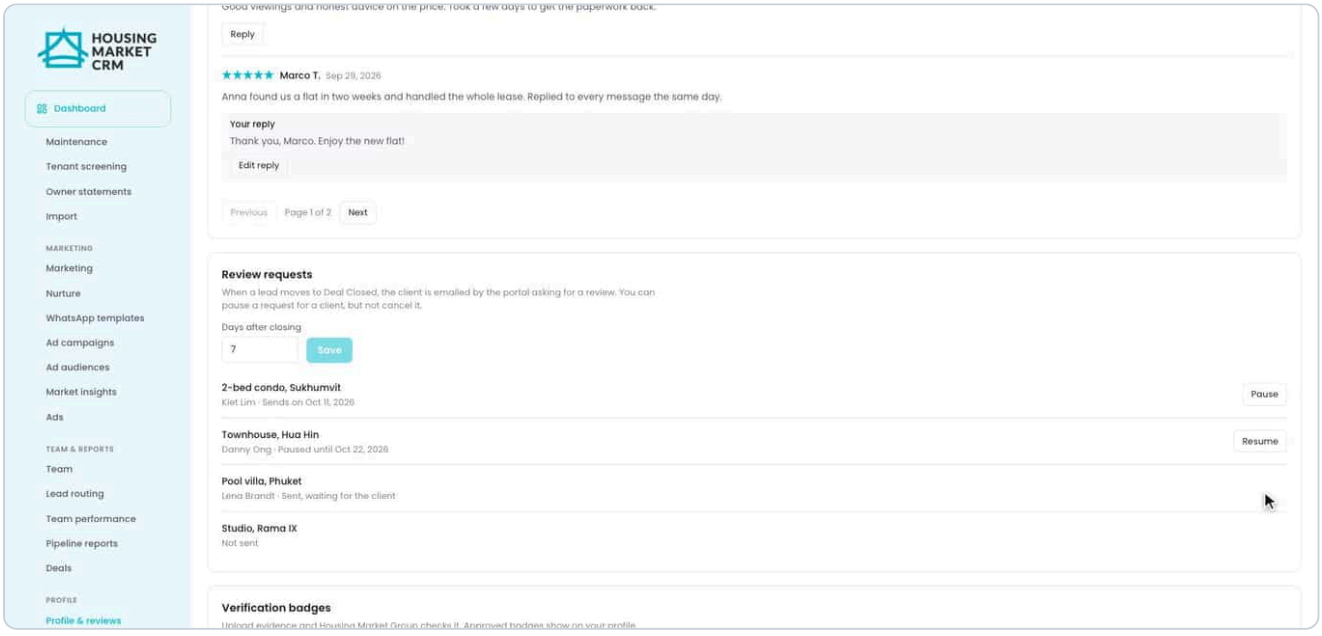


圖 59.10 · 畫面錄製於 2026年10月8日

相關說明中心文章

如何成為認證經紀人？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

第 8 篇

建商與新建案

60　建立建商的建案

60 第 60 章

建立建商的建案

建商方案 適用對象：建商 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

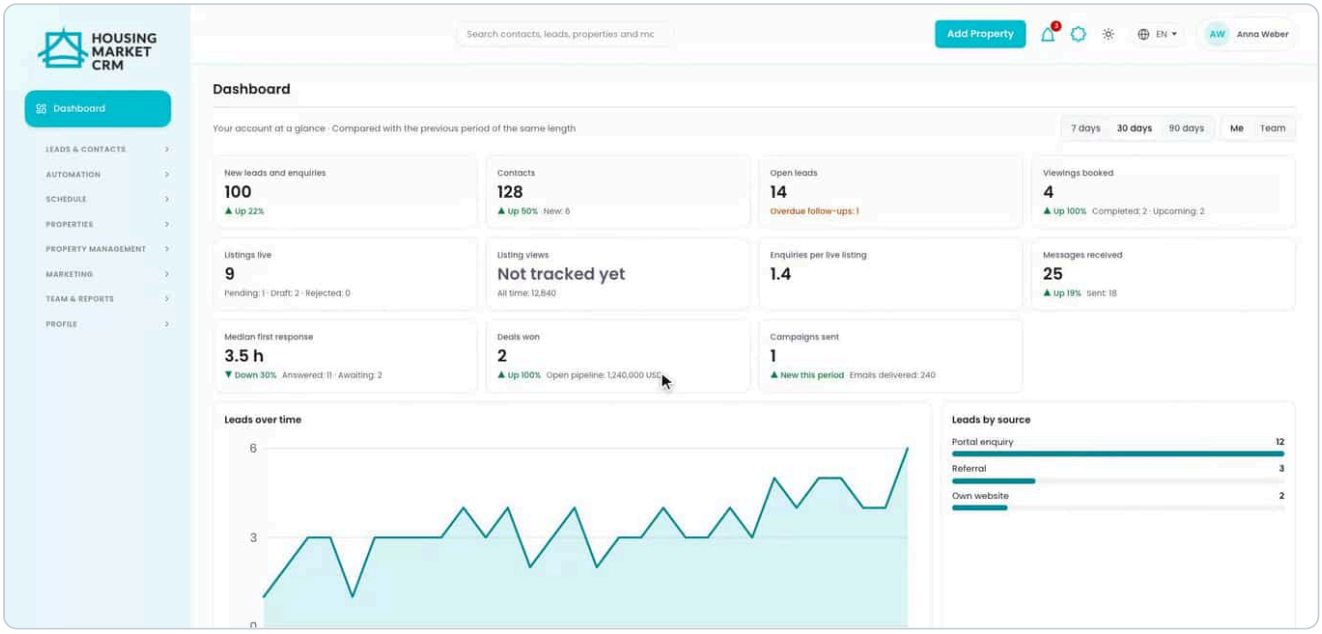


圖 60.1 · 畫面錄製於 2026年10月23日

2 在左側選單開啟「物件」。

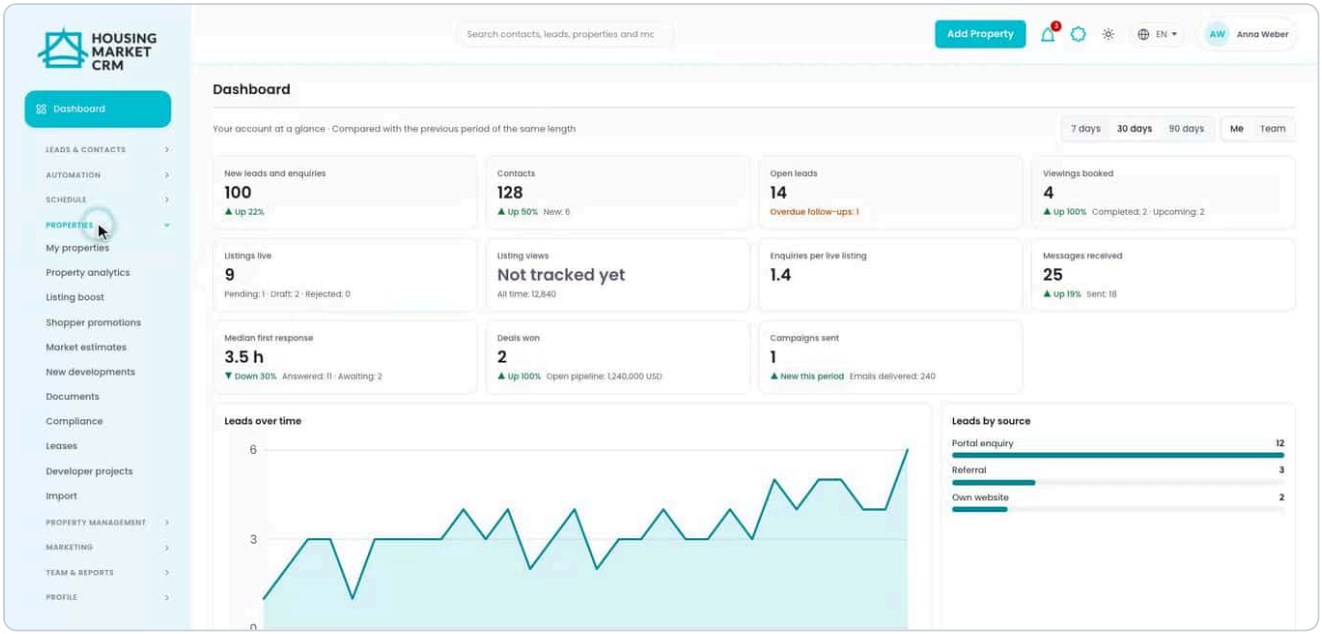


圖 60.2 · 畫面錄製於 2026年10月23日

3 點選左側選單的「建商專案」。

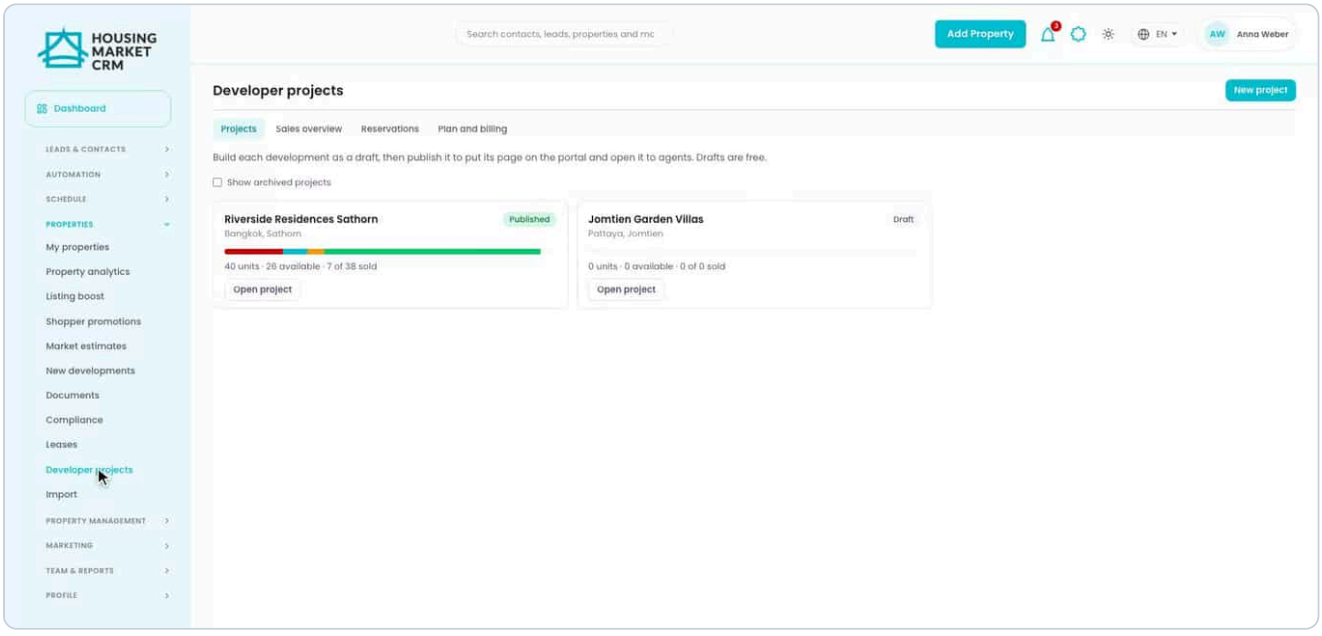


圖 60.3 · 畫面錄製於 2026年10月23日

4 每個專案一開始都是免費草稿。

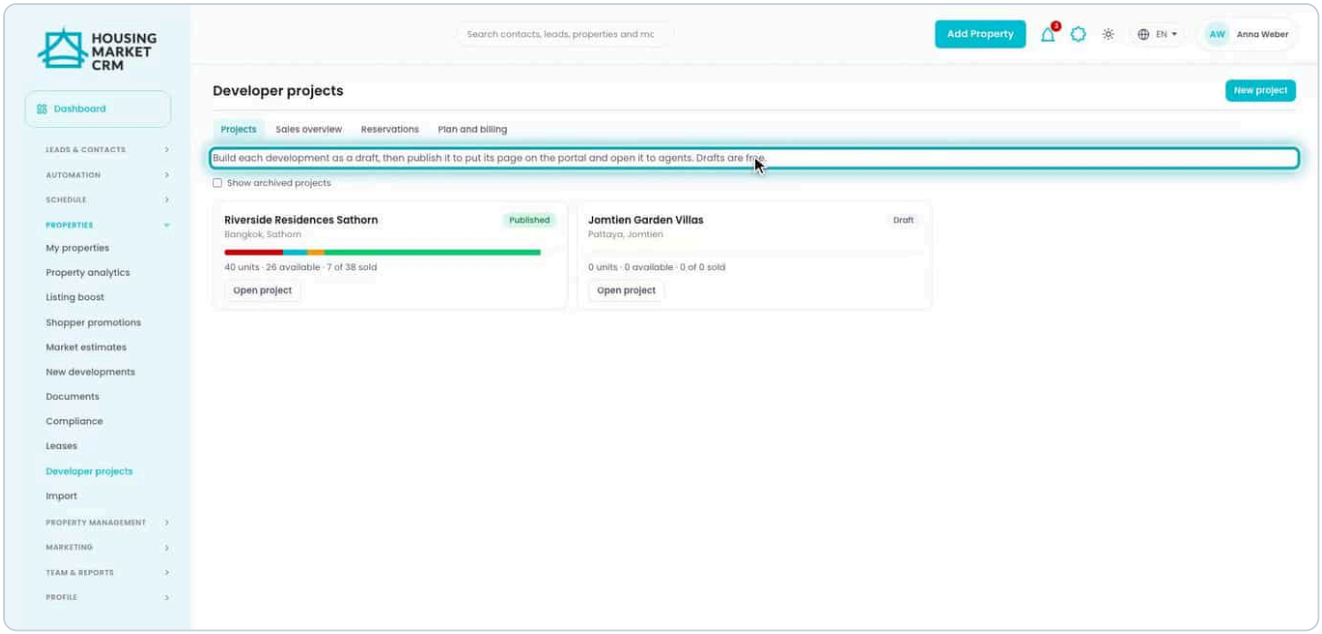


圖 60.4 · 畫面錄製於 2026年10月23日

5 點選「新增專案」。

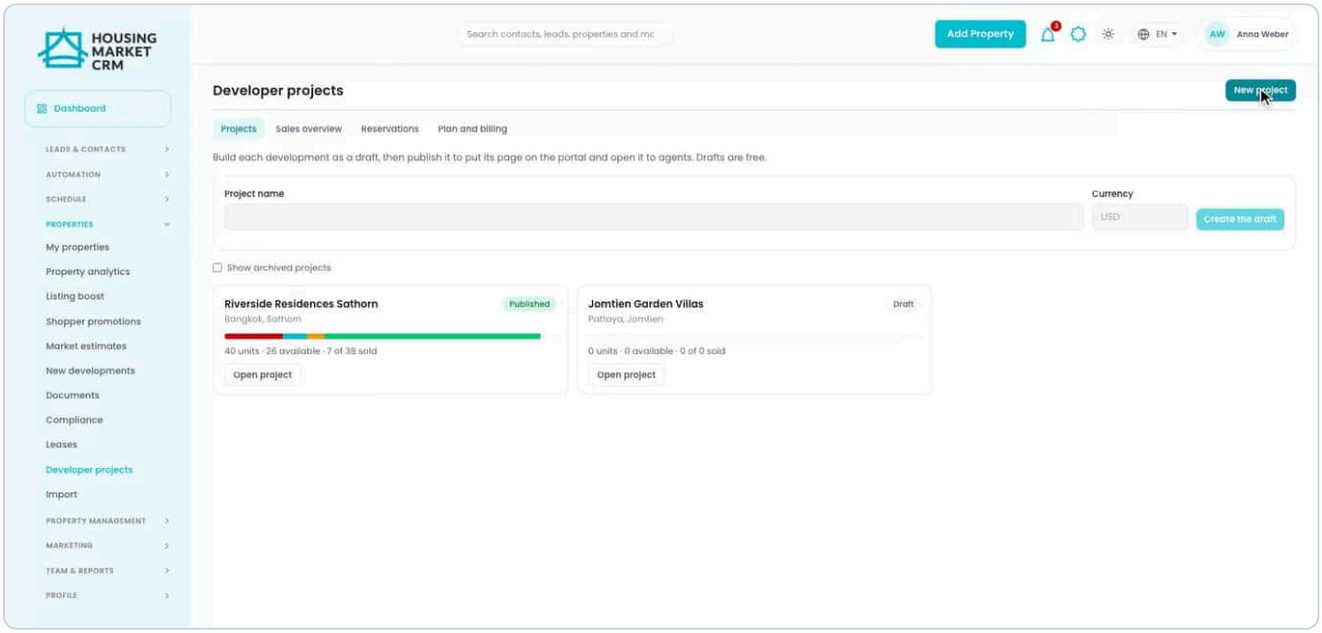


圖 60.5 · 畫面錄製於 2026年10月23日

6 為專案命名。

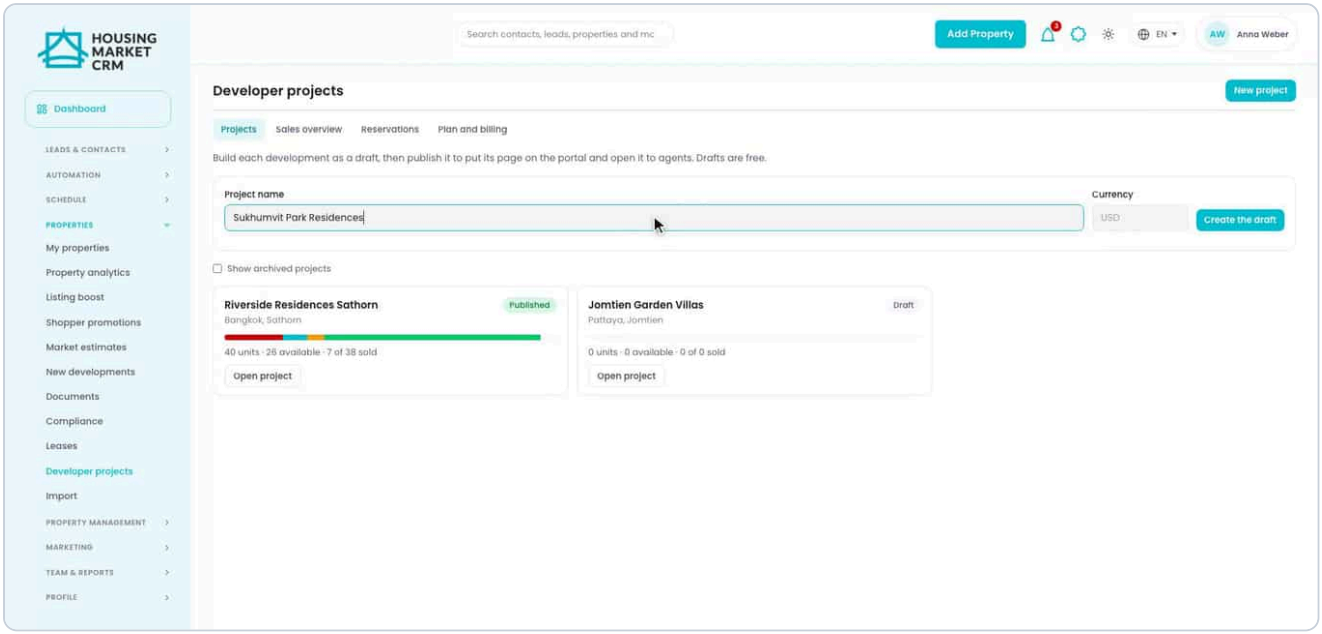


圖 60.6 · 畫面錄製於 2026年10月23日

7 接著「建立」草稿。

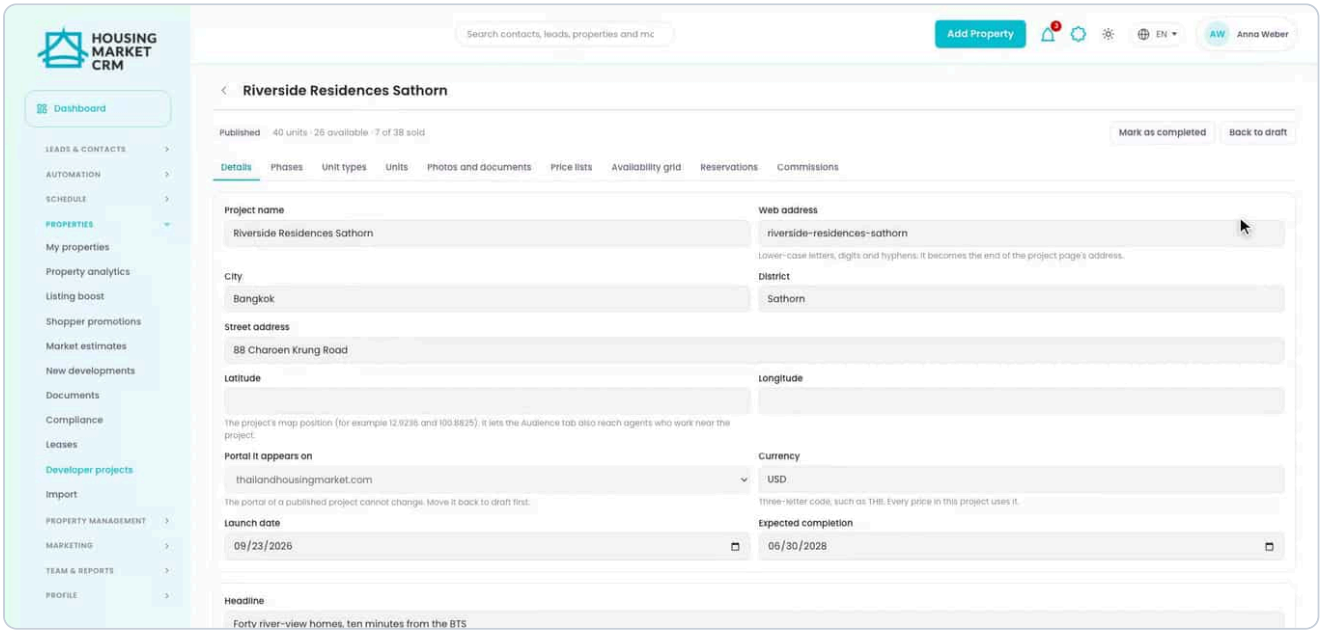


圖 60.7 · 畫面錄製於 2026年10月23日

8 這是已填好細節的專案。

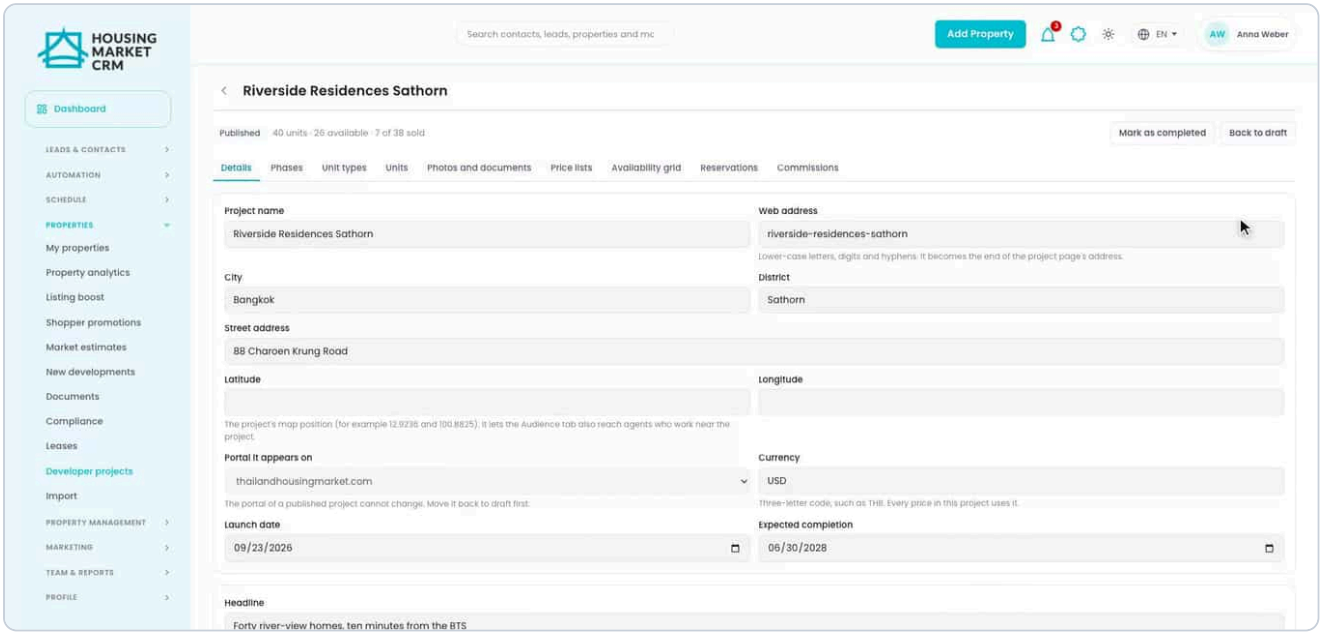


圖 60.8 · 畫面錄製於 2026年10月23日

9 保留時限：保留等待您處理的時間。

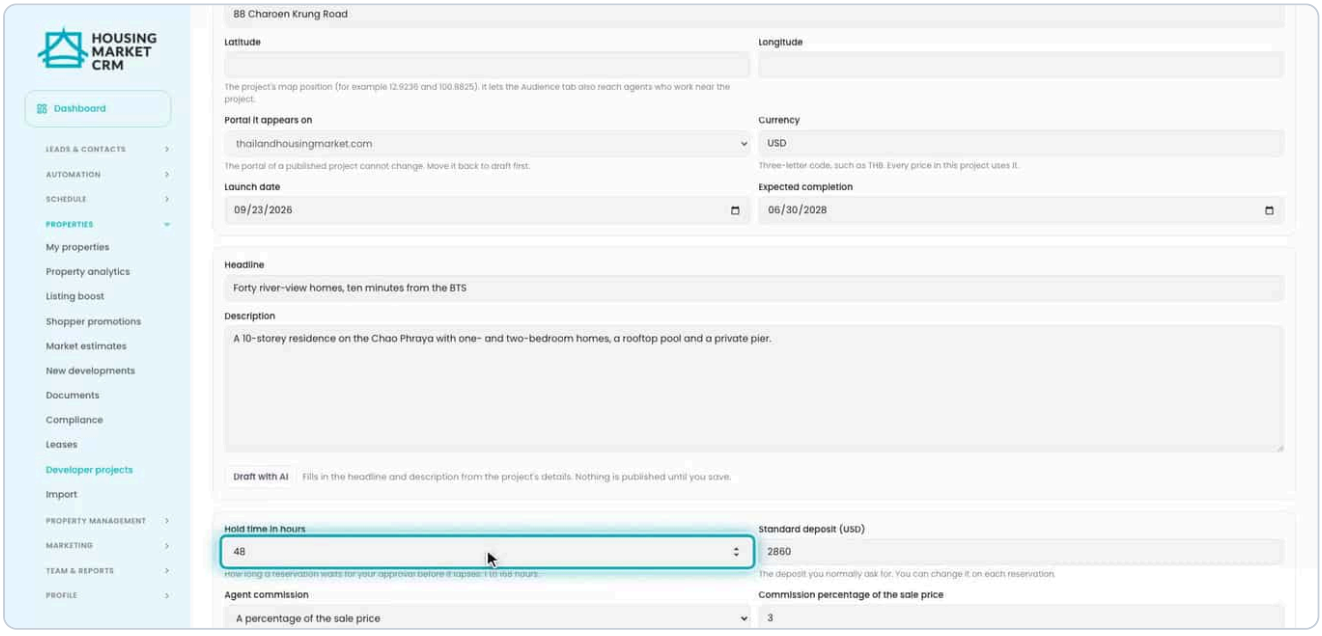


圖 60.9 · 畫面錄製於 2026年10月23日

10 房仲成交後可獲得的佣金。

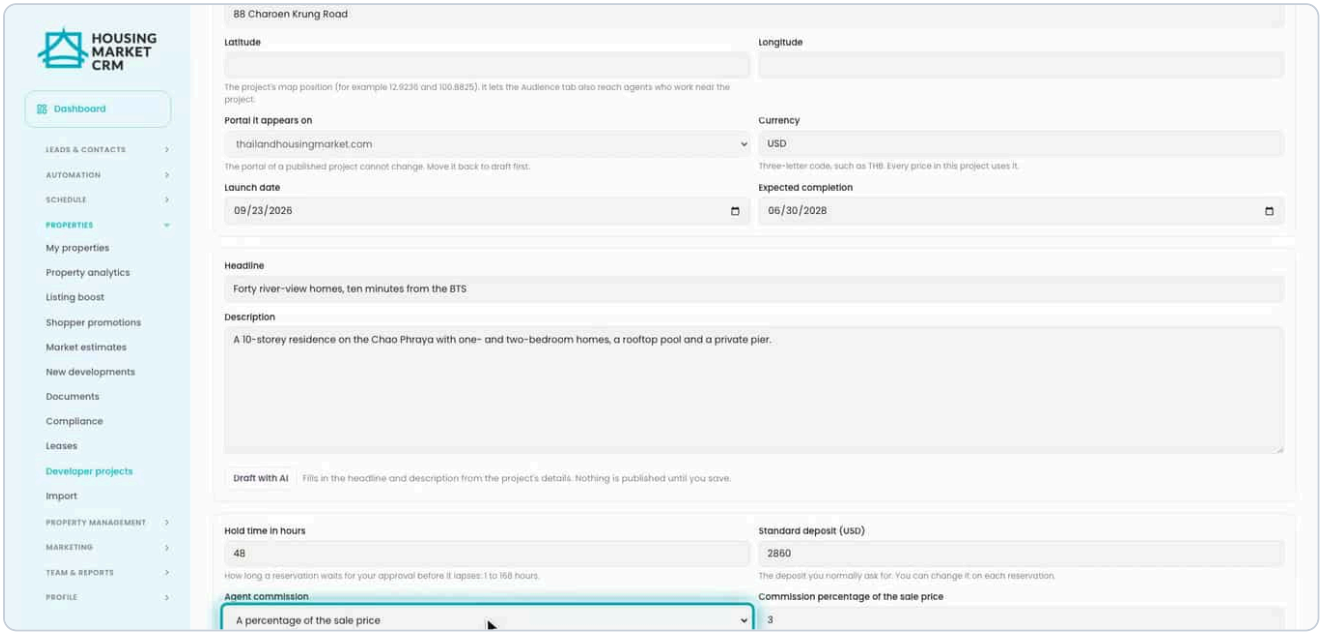


圖 60.10 · 畫面錄製於 2026年10月23日

11 勾選此項以向房仲開放。

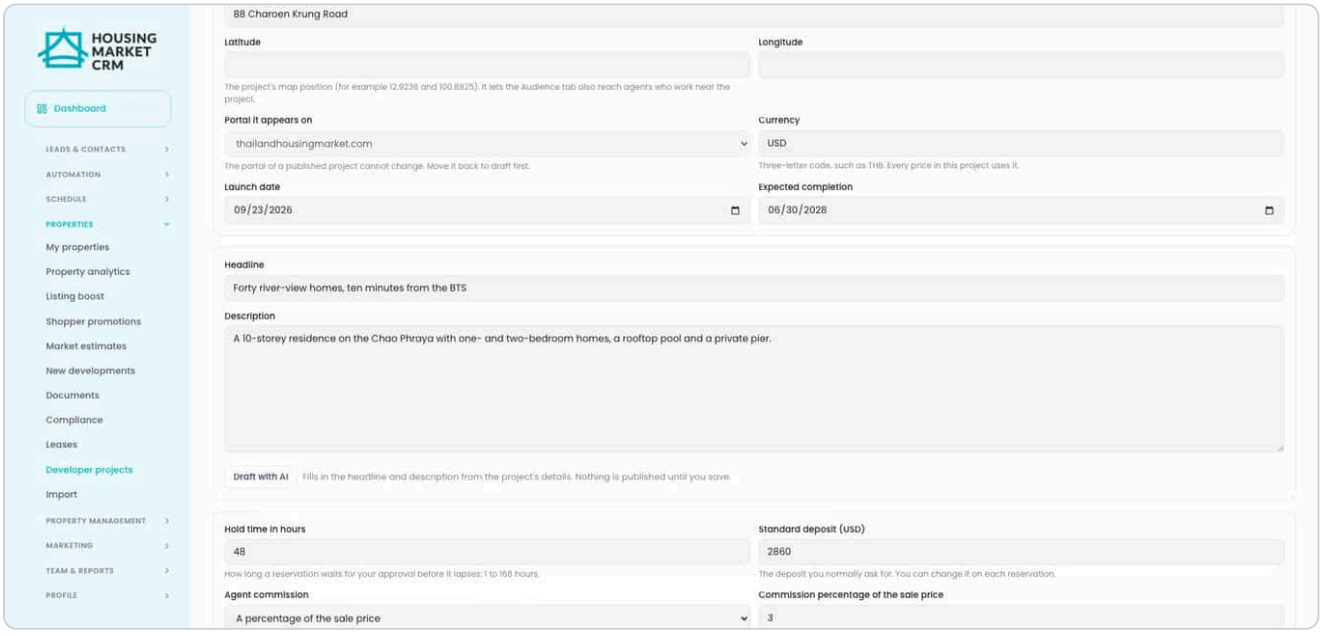


圖 60.11 · 畫面錄製於 2026年10月23日

12 點選「儲存細節」。

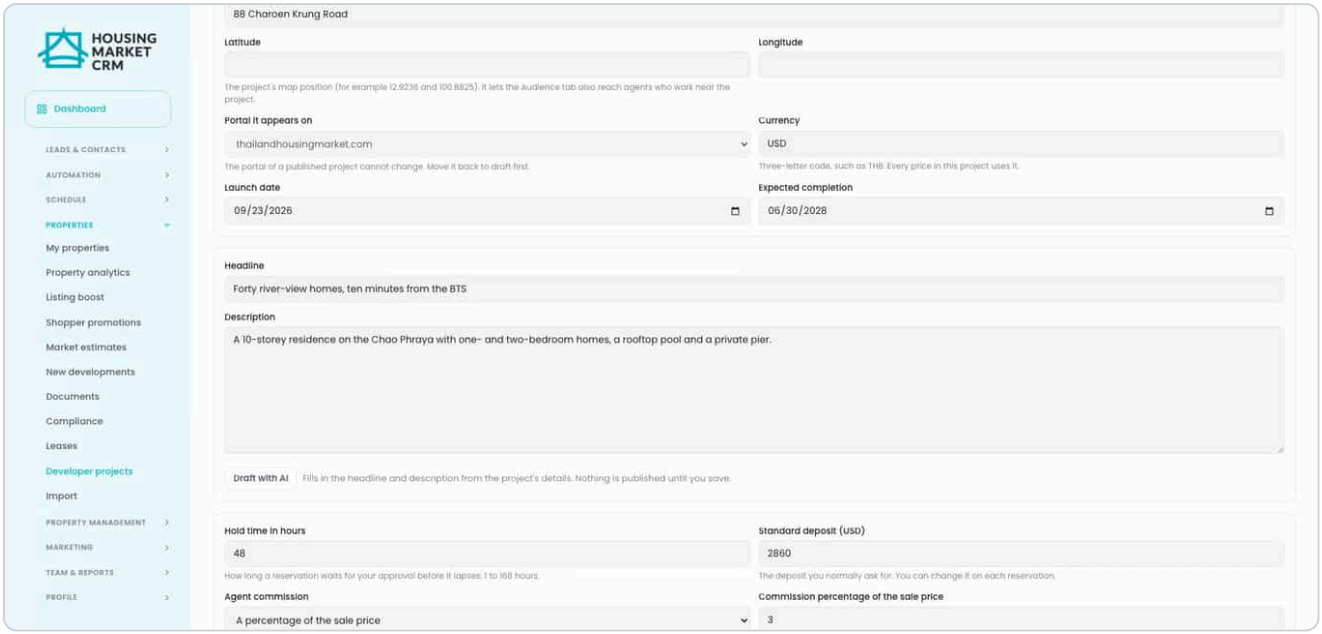


圖 60.12 · 畫面錄製於 2026年10月23日

相關說明中心文章

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

第 9 篇

物業管理

61 管理出租住宅

62 追蹤租金

63 記錄租約

64 維修請求

65 審核租客

66 業主報表

67 提醒租客繳納租金

68 向承包商傳送工單

61 第 61 章

管理出租住宅

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

一份登記簿，記錄貴公司替別人照管的房子：每一個單位、業主是誰，以及管理了多久。它包含在 Pro 與 Business 中，並且和您正在出售或出租的物件分開。

在選單中選擇「物業管理」。它存放貴公司替其他人照管的單位——如頁面所述，就是「貴公司所管理物業的單位、業主與租客」。

為什麼它不只是另一筆物件

CRM 其他地方的物件，是您正在出售或出租的東西，交易完成它就結束了。受管理的單位比其中每一段租約活得更久，會在業主之間易手卻仍是同一間房子，而且不論此刻有沒有在任何地方刊登都存在。這就是它自成一份登記簿、而不是物件上一個標記的原因。

新增單位

- 選擇「新增單位」。
- 為它填寫「名稱」；如果貴公司對單位有自己的代碼，也可以填「編號」。
- 從您的聯絡人中選擇「業主」。每個單位至少要有一位。
- 選擇「儲存」。

「搜尋單位」可以再找到某個單位，清單上方的計數器會顯示您已經用掉配額中的多少。

業主、持分與轉售

所有權記錄的是一段期間，而不是卡片上的一個名字，這正是讓登記簿能容納兩件馬上會遇到的事情的原因：一間由夫妻、三位手足或兩位投資人以六四持有的房子，以及一間在某個日期易手的房子。業主賣出時，他們的期間會在那一天結束，而不是被覆蓋掉，因此他們持有那幾個月的報表，仍然寫著當時的所有人。

持分的總和可以小於全部——仲介替一位投資人管理百分之四十的持分是真實存在的安排——但絕不能超過。三個三分之一各記為 33.33 是可以接受的。業主必須是您本來就看得到的聯絡人。

封存

這裡沒有任何東西會被刪除。您已經不再管理的單位會被封存：「顯示已封存」可以找到它，「還原」可以拿回來，而它的所有權歷史會原封不動地保留。已封存的單位會把名額還回來，因此您永遠不需要為了挪出空間而摧毀一筆紀錄。

方案與單位數量

物業管理包含在 Pro 與 Business 中，免費方案一律沒有。Pro 與 Business 都含 10 個單位：它是按您管理的單位數販售，而不是按辦公室裡的人數，因此您使用哪個方案並不會改變這個配額。畫面上的計數器和伺服器自己的拒絕讀的是同一個數字，所以畫面不會承諾帳戶其實沒有的空間。

如果已經用滿，CRM 會說明，並指出是兩件事中的哪一件出了問題——您的方案不含這項功能，或者您的方案沒問題但帳戶已經滿了。更大的單位方案已經公布，但還無法線上購買；請參閱「我最多能管理幾個單位？單位方案要多少錢？」。

模組的其餘部分

登記簿是「物業管理」底下六個畫面中的第一個，其餘每一個都有自己的一篇解答：租金追蹤、租約、維修、租客審核與屋主對帳單。六個畫面都包含在 Pro 與 Business 中，沒有一個在免費方案裡。

租金在這裡只會被追蹤，絕不代收。請參閱「Housing Market 會替我向租客收租金嗎？」。

出自說明中心： **CRM 中的「物業管理」是什麼？**

逐步操作

1. 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

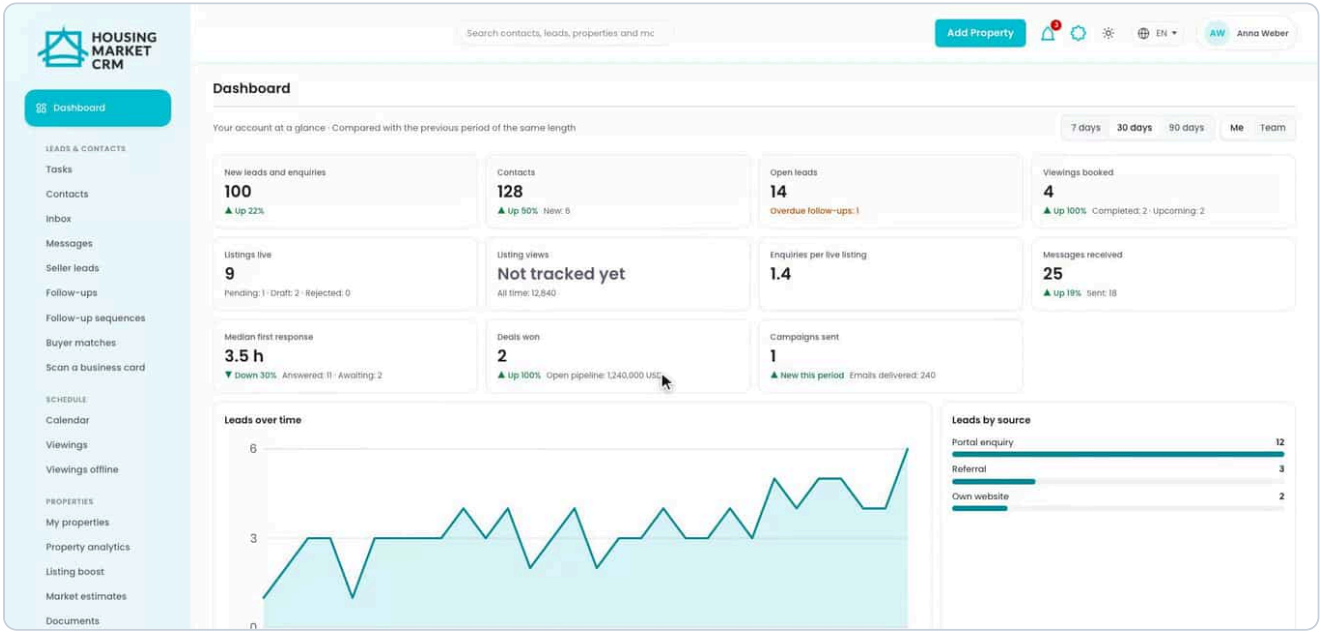


圖 61.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單的「物業管理」。

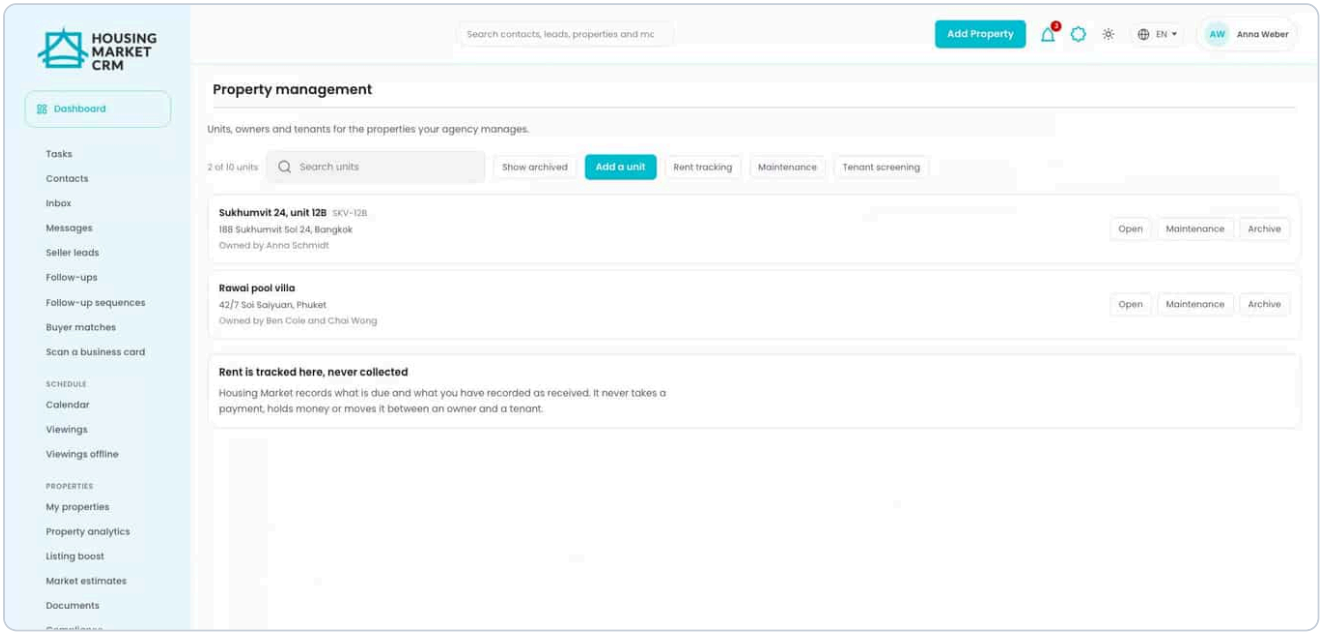


圖 61.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 租金在此追蹤。Housing Market 從不代收。

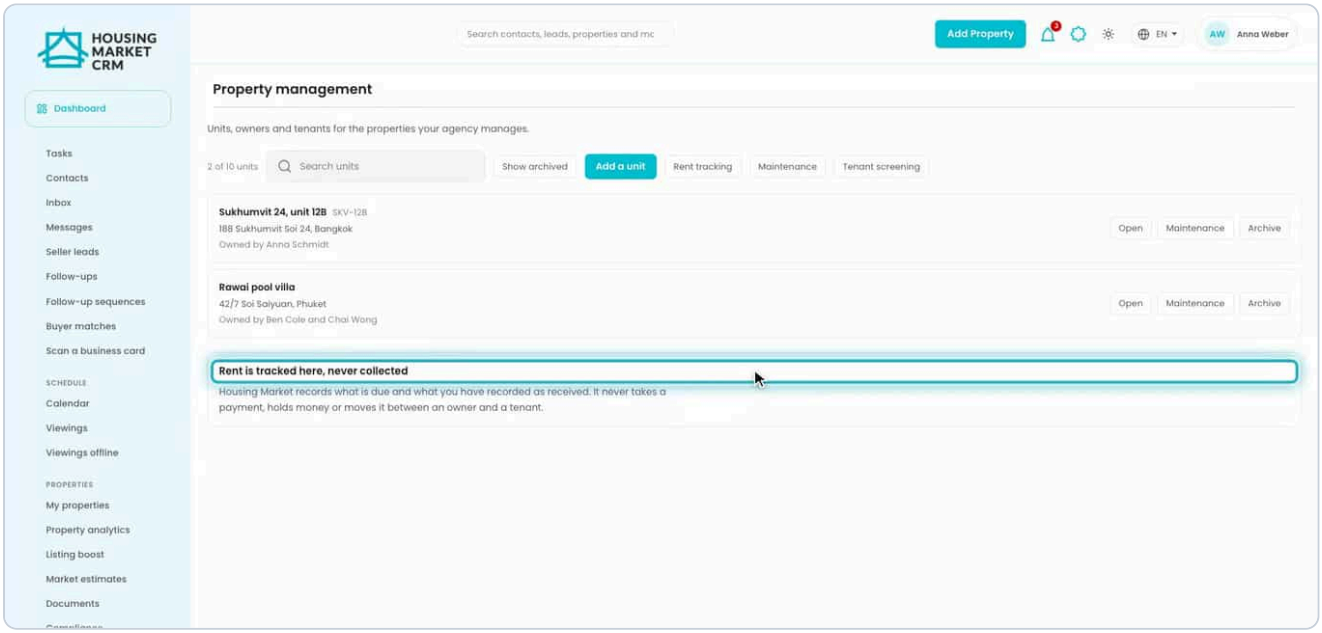


圖 61.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 每一戶住宅、所有權人是誰，以及各自的持分。

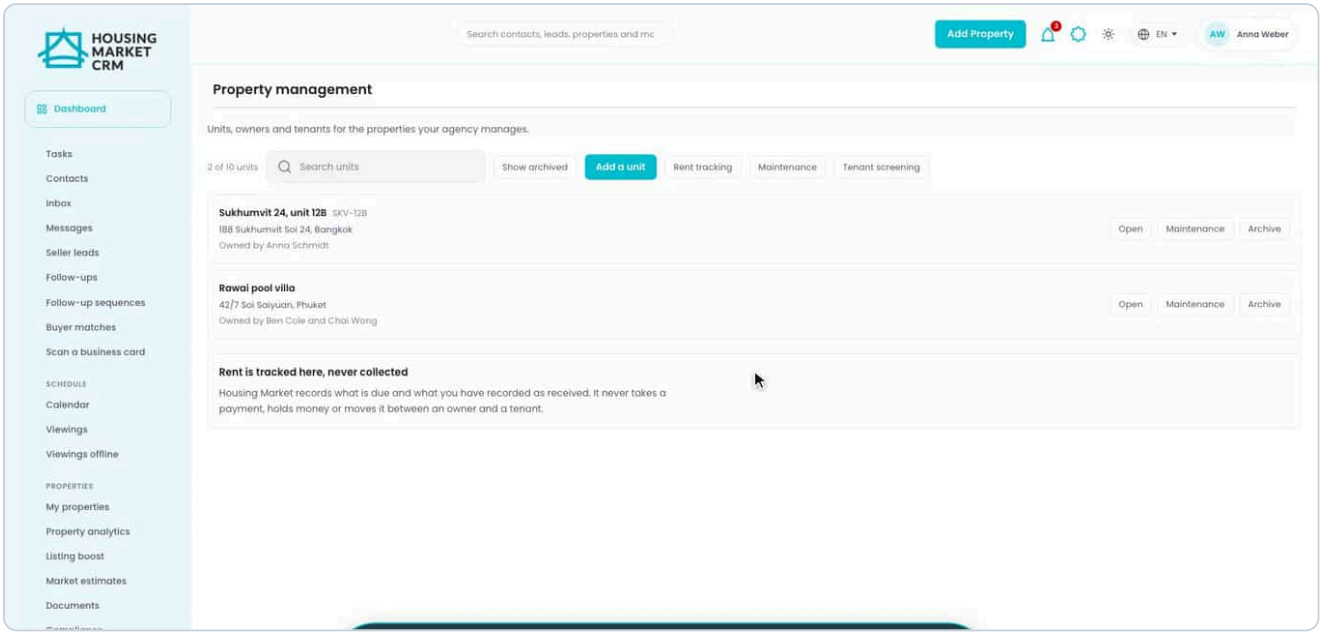


圖 61.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 未記錄的持分會讓日後無法產生結算表——請立即記錄。

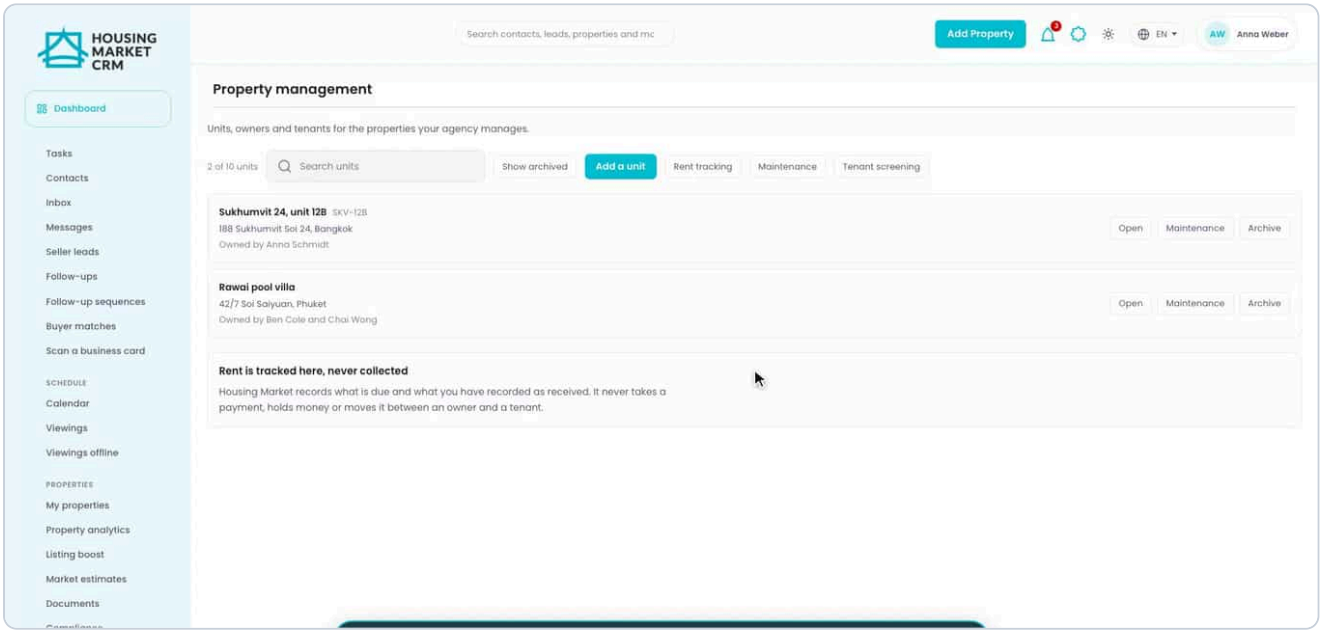


圖 61.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 封存的住宅會釋回配額名額。

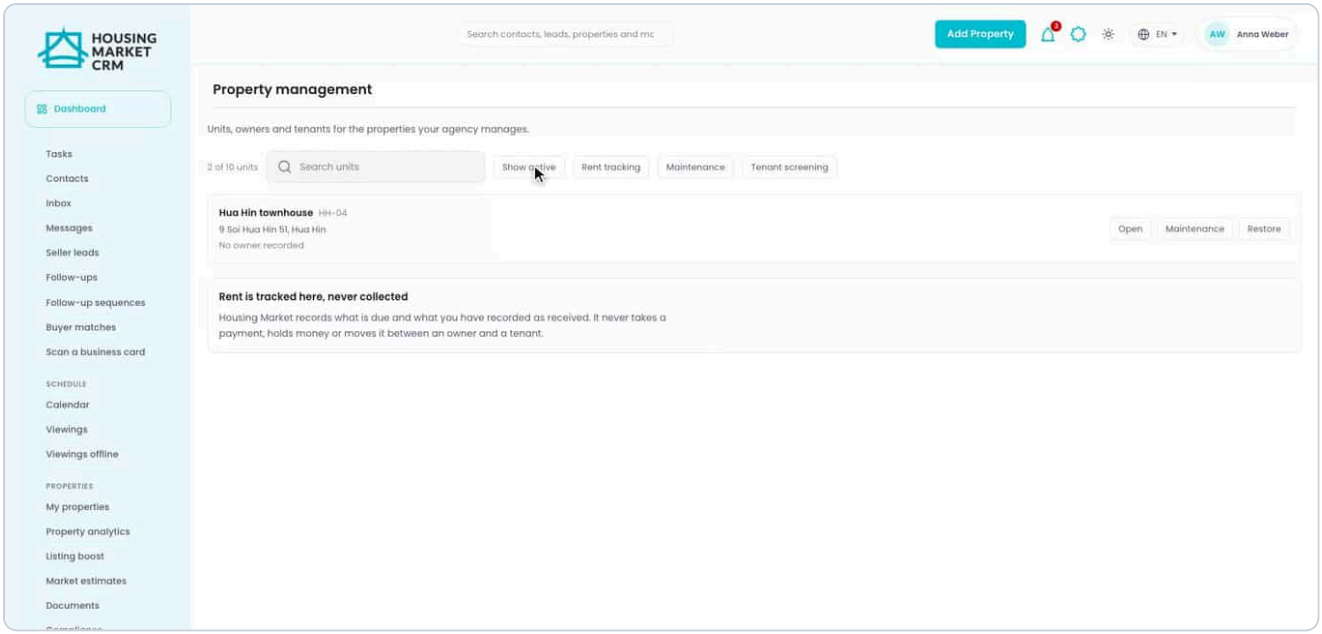


圖 61.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 租金、租約、維修、租客審核與所有權人結算表。

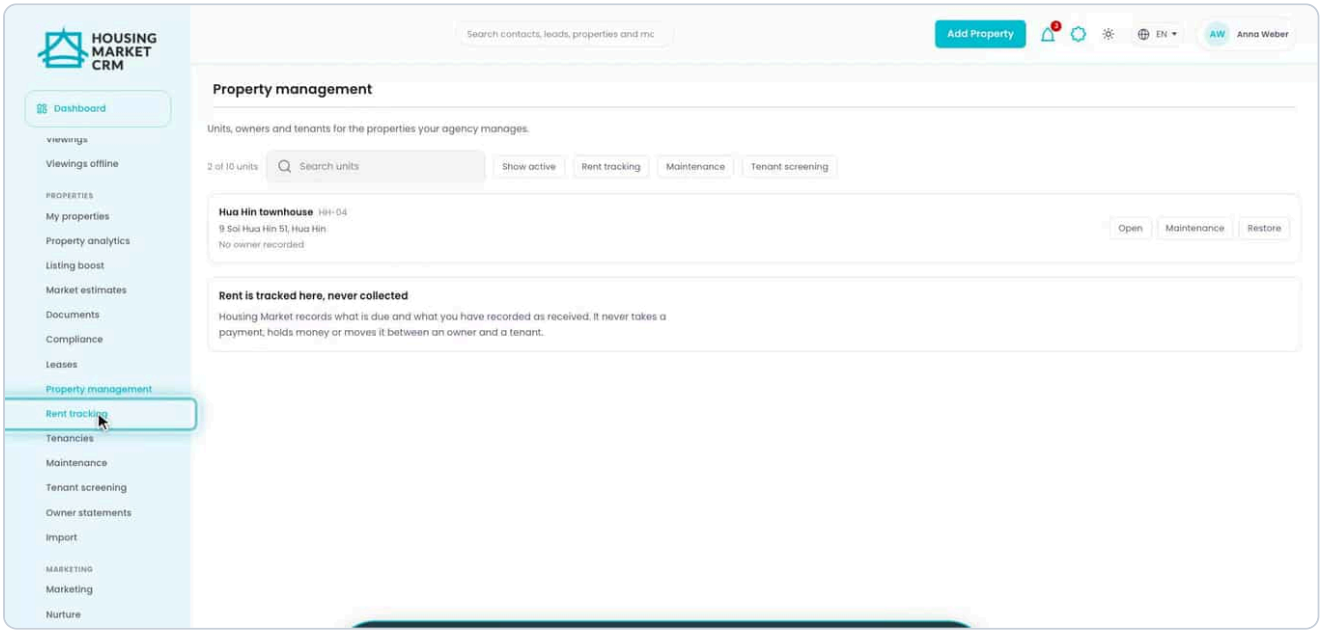


圖 61.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 租金、租約、維修、租客審核與結算表都讀取這些單位。

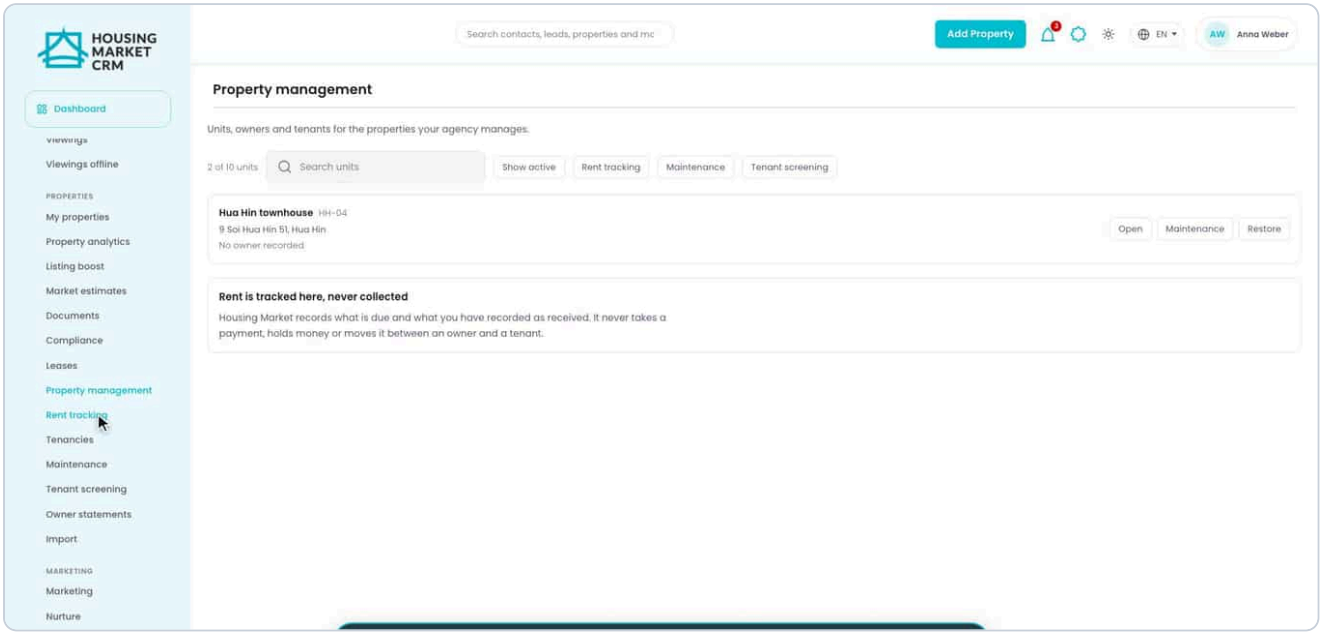


圖 61.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 因此請趁書面資料就在手邊時，記錄每一位所有權人及其持分。

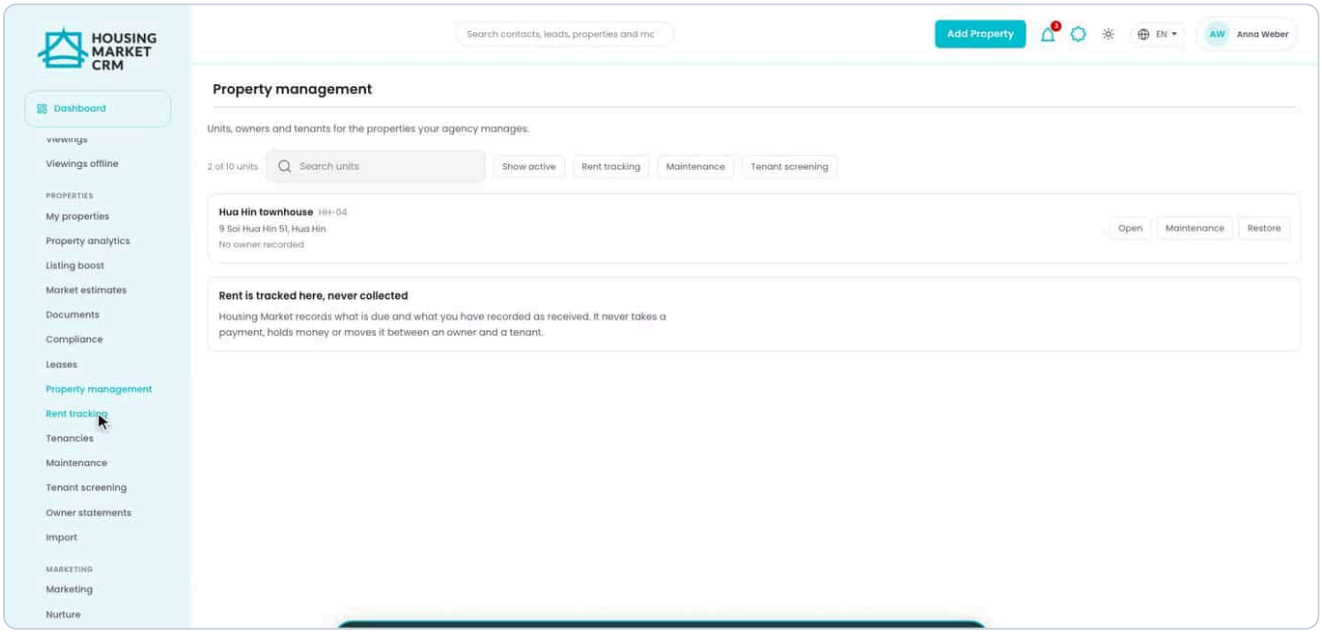


圖 61.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

補充說明

注意

Pro 與 Business 都含 10 個受管理單位。更大的方案已經公布：50 個單位每月 29 USD，100 個每月 49 USD，不限數量每月 99 USD——而方案是取代您方案原本內含的名額，而不是在其之上疊加。它們還無法線上購買。

說明中心： 我最多能管理幾個單位？單位方案要多少錢？

62 第 62 章

追蹤租金

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

不會。Housing Market Group 是軟體。它記錄應收的款項，以及您記錄為已收的款項，絕不收款、不保管資金，也不會在業主與租客之間轉移款項。

不會，而且這是一個決定，不是還沒做的功能。Housing Market Group 是軟體：物業管理中沒有任何金流處理、沒有代收、沒有履約保管，也沒有任何支付管道，在任何方案、任何國家都一樣。畫面在每個方案上都會這麼寫，因為這個類別中幾乎所有其他產品都會代收租金，而您應該在購買之前、而不是購買之後讀到這件事。

追蹤租金是什麼意思

CRM 會記錄某個單位的租金應收日期——一次記錄一整段租約，例如從三月起的十二個月——然後為每一筆保留三種狀態：應收、已收，或註銷。以 31 日為基準的每月應收款項，在較短的月份會落在該月的最後一天，而不會溢到下一個月，因此以 1 月 31 日為基準的租金會在 2 月底到期，而不是 3 月 3 日。3 月 3 日才是天真的日曆算法給出的結果，也是辦公室每年都要手動更正的東西。

款項到帳時，由貴公司的某個人把該筆應收記錄為已收。CRM 會儲存是誰這麼說、什麼時候說的，以及款項實際到帳的日期——一號入帳、四號才登錄的租金，屬於一號。這兩個日期是刻意分開的：在 Housing Market 裡真正發生的事，只有一位具名人士的陳述，而光寫「已付」會讀起來像是這套系統開出的收據，但這筆錢它從未收到。

這裡沒有部分收款的狀態。收到一半的租金不是通往餘額的中繼狀態，因為餘額會帶出分類帳，而分類帳正是這個產品刻意不具備的東西。分期付款是各自獨立的應收款項。

逾期，以及誰會知道

一筆應收款項在仍未收到、而且日期已過時就算逾期。這是在您查詢時才算出來的，而不是預先存起來的，因此一小時前到期的款項此刻就已經逾期，不必等今晚的排程。

提醒只寄給貴公司，絕不會寄給租客。CRM 唯一知道的事，是貴公司沒有人勾選那個方框；它沒有收到這筆錢，也無從判斷錢有沒有到。憑這樣的證據告訴租客他遲繳，是這個產品沒有資格提出的主張，而且您的租客是您的客戶，不是我們的。用字是「尚未記錄為已收」而不是「未付」，在每一種語言中都是如此，理由完全相同。

租金有自己的畫面：在「物業管理」下選擇「租金追蹤」。它列出貴公司全部的租金到期日，顯示哪些已逾期、哪些即將到期，並讓您一次安排整段租期、把一筆應收記錄為已收、豁免一筆，或重新開啟一筆登錄錯誤的應收。上面那條規則不會隨之改變。

出自說明中心： **Housing Market 會替我向租客收租金嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

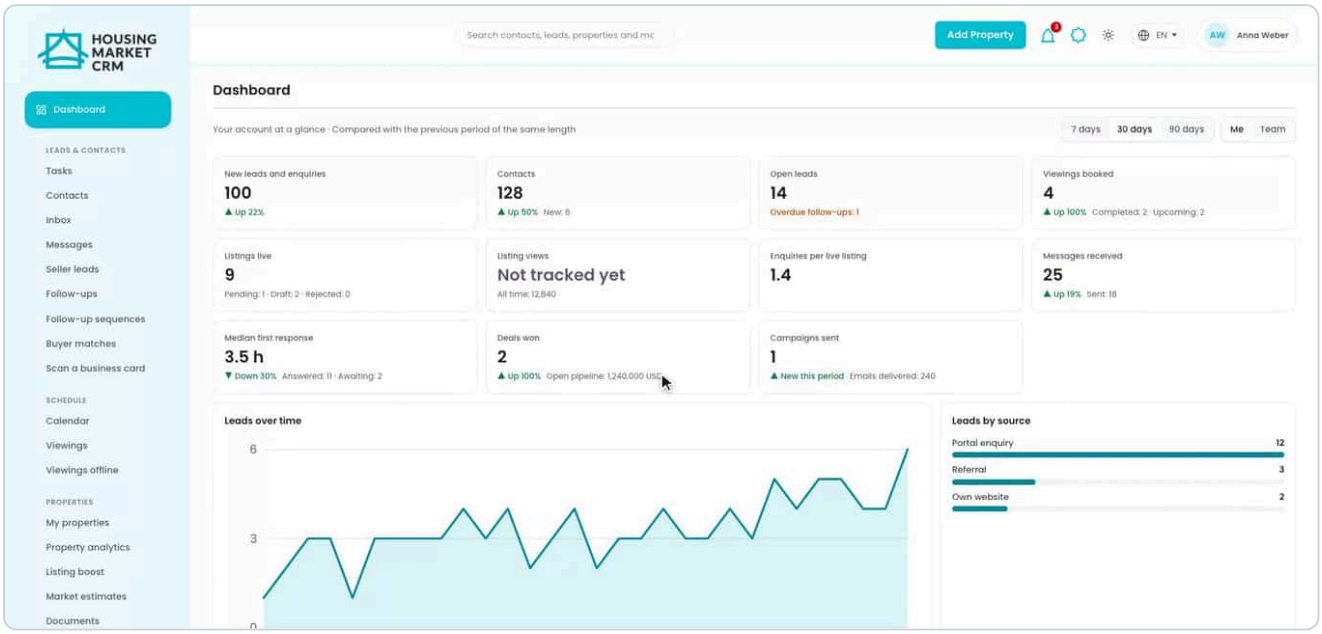


圖 62.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單點選「租金追蹤」。

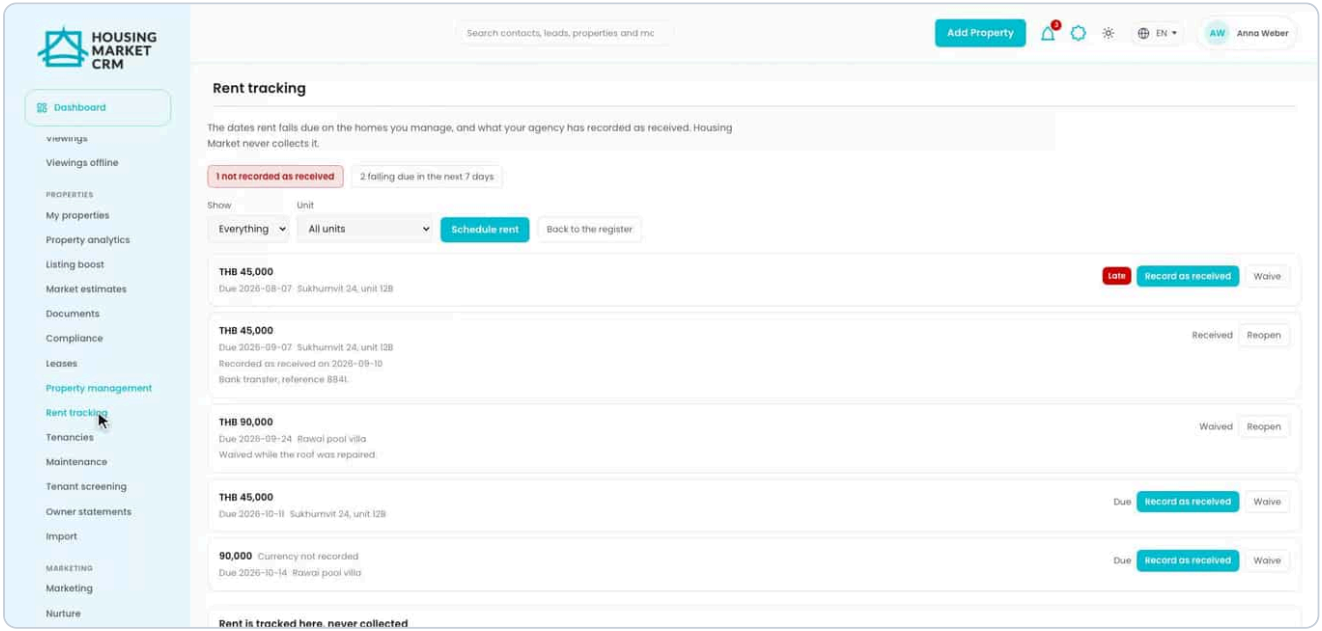


圖 62.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 這是您仲介公司的紀錄。Housing Market 不代收任何款項。

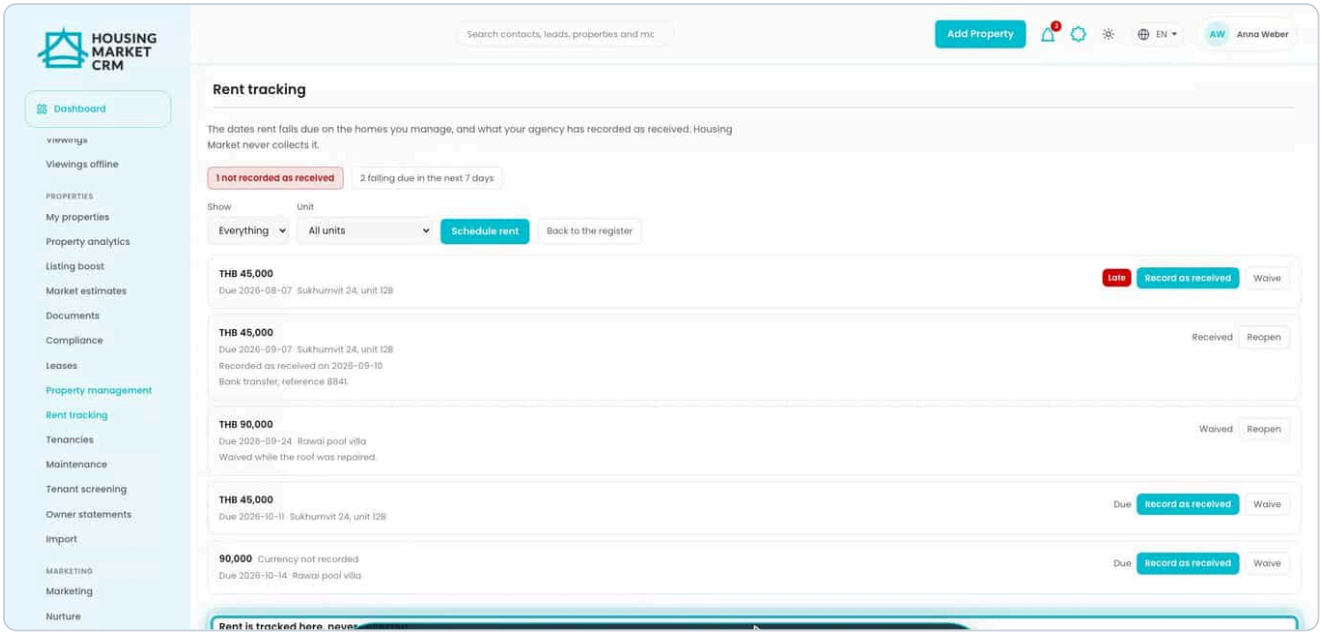


圖 62.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 一次為整份租約排定租金。

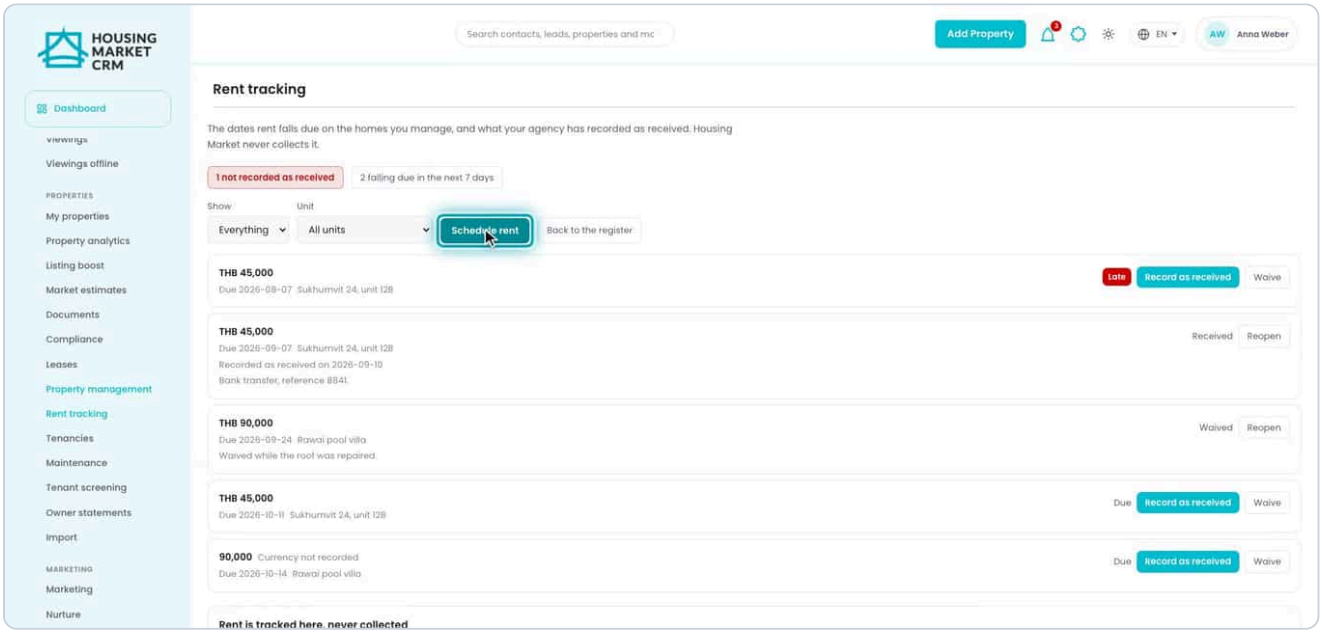


圖 62.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 逾期月份就會自動顯示，不必靠人記得。

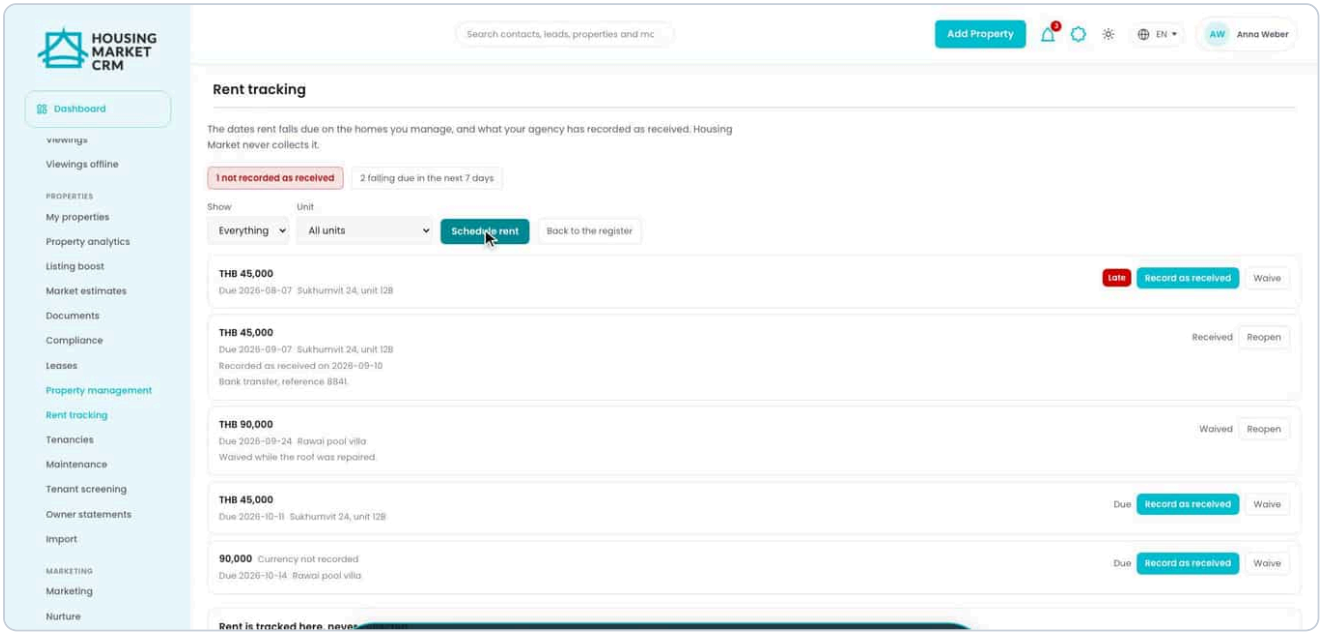


圖 62.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 登錄為已收取——並填入實際入帳日期。

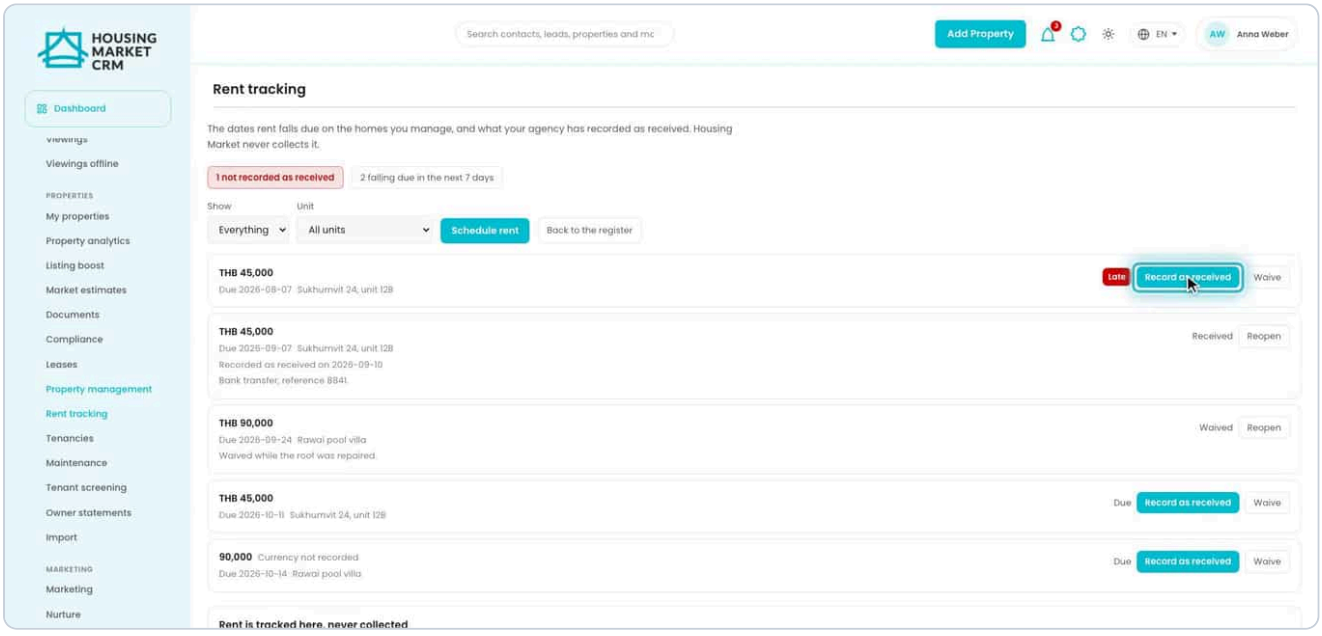


圖 62.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 豁免屋主同意放棄收取的月份。

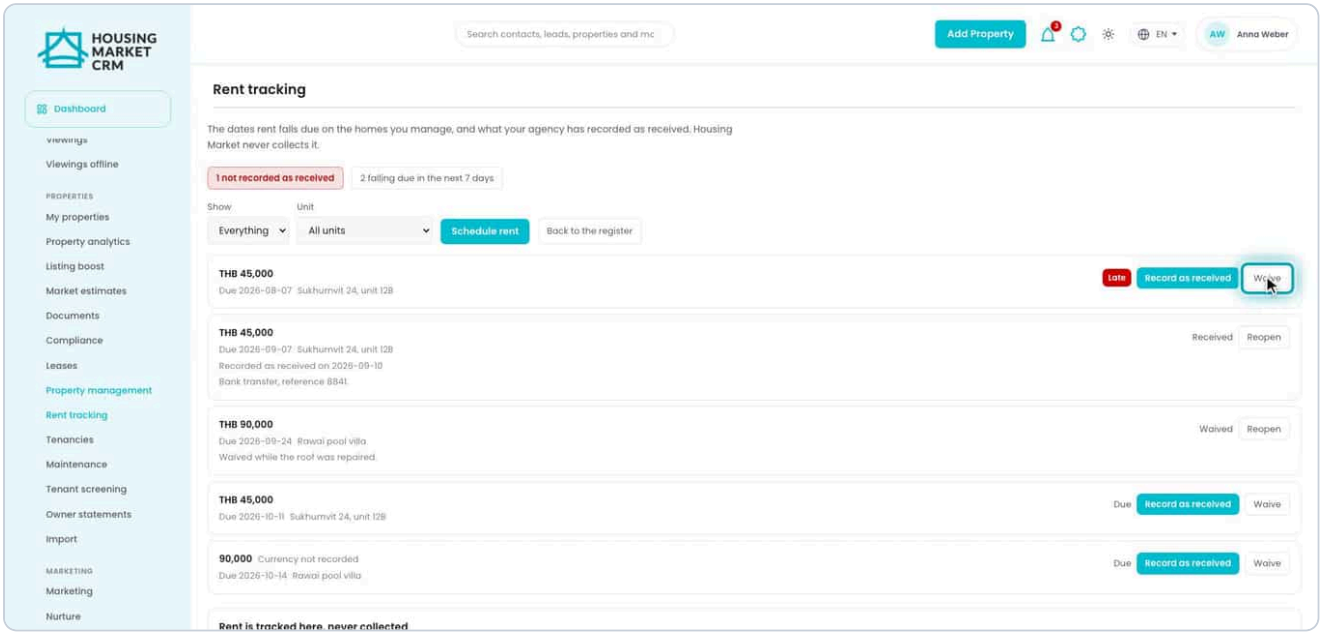


圖 62.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 「重新開啟」即可復原。

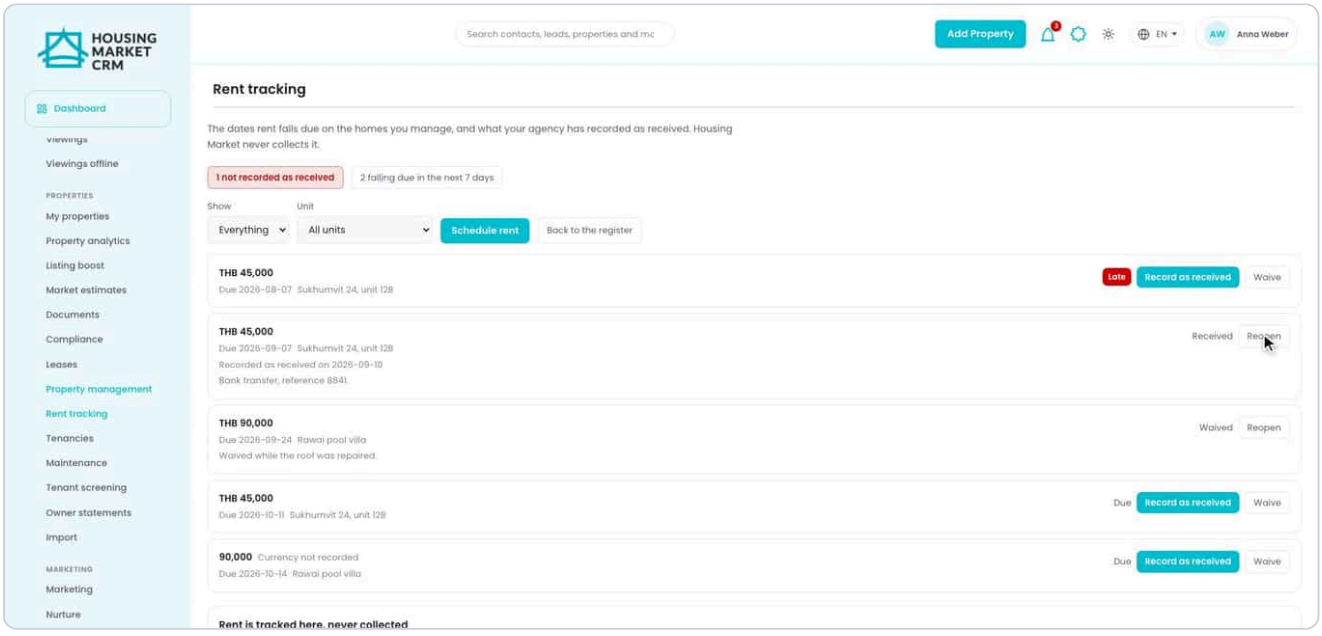


圖 62.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

63 第 63 章

記錄租約

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在「物業管理」底下選擇「租約」。一份租約記下這間房子由誰承租、租期、租金與押金——條款還在商議時先存成草稿，之後再讓它生效。續約會記成一份新的租約，而不是改寫舊的那一份。

在「物業管理」底下選擇「租約」。這裡回答的是您照管的每一間房子由誰居住、住多久、租金多少——它也是日後編製屋主對帳單所依據的那筆紀錄，正因如此它只會被保留，而不會被改寫。

記錄一份租約

- 選擇「記錄租約」。
- 選擇「房源」，並填寫「承租人」與「出租人」。
- 填寫「起始」與「屆滿」日期。屆滿必須晚於起始。
- 填寫「租金」，並選擇「租金週期」——每月、每週、每晚或每年。
- 如果您有收押金，請填寫「押金」與貨幣。
- 如果什麼都還沒談定，請勾選「條款尚在商議時先存為草稿」。

出租人是您自己打進去的名字，而不是自動帶入該房源的業主，這是刻意的：協議上的人和權狀上的人並不總是同一位，而一間受管理的房子常常是由數位業主之中的一位出租。

先是草稿，然後生效

草稿是一份提案。同一間公寓有兩位候選承租人，就是兩份草稿，所以草稿彼此之間可以重疊，也可以和已經在跑的租約重疊。「使其生效」就是這件事不再成立的地方：CRM 會拒絕讓第二份租約在相同的日期上生效，並指出已經生效的那一份，正是這道檢查讓同一間房子不會被出租兩次。

租金週期照談定的內容記錄，絕不換算。按週計的租金就一直按週計，而對帳單讀的是當月生效那份租約裡的租金，不是今天生效那份租約裡的租金。

續約與結束

「續約」會建立一份新的租約，並把舊的那份標記為已續約，在新租約起始日的前一天讓它結束。這不是編輯，而這正是重點：先前那幾個月談定的租金必須維持原樣，否則那幾個月的每一份對帳單都會悄悄改變。續約時把租金留空，就沿用目前的金額。

「結束租約」會在原本談定的屆滿日把它關閉。比那一天更早結束，會記成提前結束而不是已結束，這樣日後就分得出兩者。已結束的租約仍然留在清單裡——已結束和已封存是兩回事，而更早月份的對帳單還需要它。

關於押金

押金是您記下來的一個金額，會顯示為仍在保管中，或已在某個日期返還。Housing Market 不收取它、不保管它、不代為信託，也不把它轉交到任何地方：這筆錢仍然放在貴公司或您的出租人原本存放它的地方，這裡只是記下那個金額是多少。

這個畫面不做什麼

- 它不代收租金。應收的租金在「租金追蹤」畫面另行排定；記錄一份租約本身不會產生任何應收款。
- 它不產生也不簽署協議。這裡沒有租約文件、範本或簽名——合約與簽名在文件庫裡，掛在交易與聯絡人底下。
- 它不會提醒您某份租約即將屆滿。
- 租約一旦存在就沒有編輯表單，而且什麼都不會被刪除：「封存」把租約從預設清單裡移出，「復原」再把它帶回來。

租金只在這裡追蹤，絕不代收。請參閱「Housing Market 會替我向租客收租金嗎？」。

出自說明中心： **如何為受管理的單位記錄一份租約？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

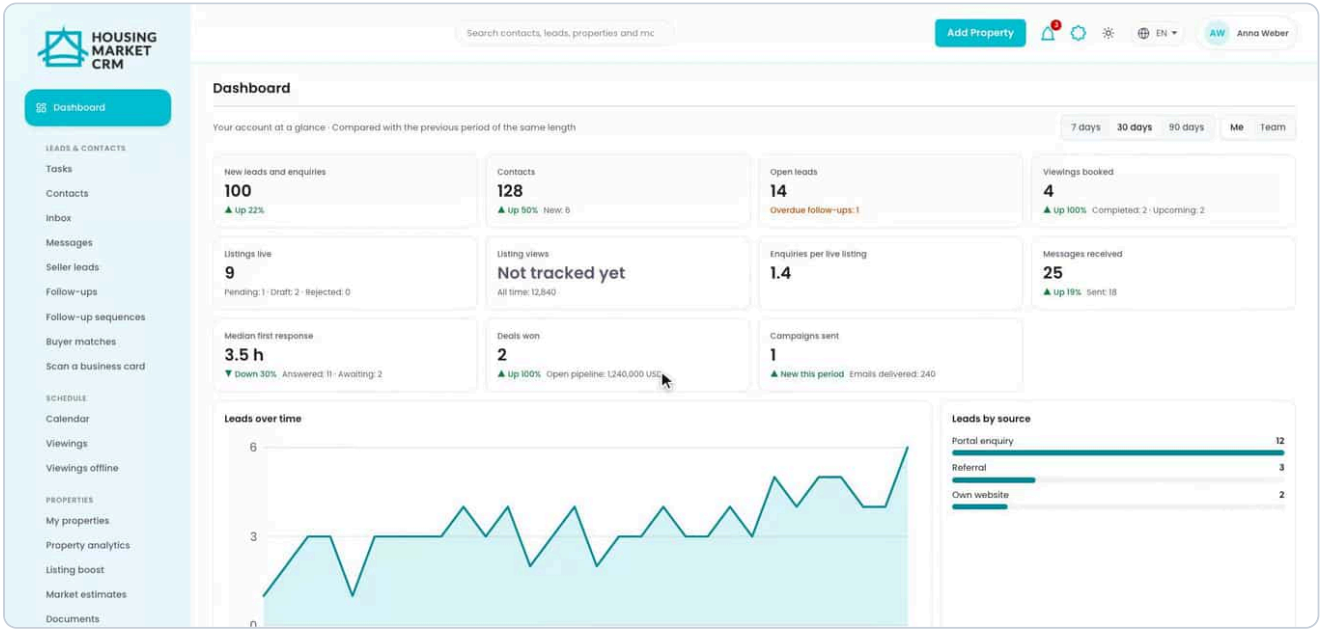


圖 63.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單中的「租約」。

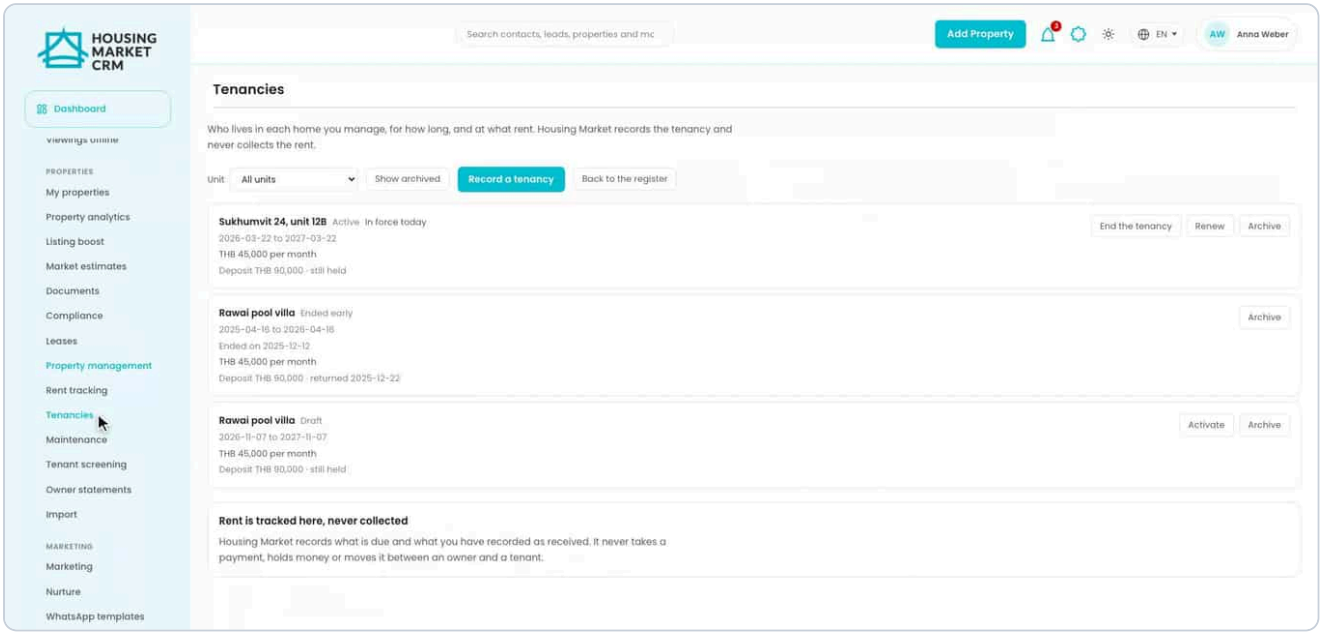


圖 63.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 由誰承租、租期多長、租金多少。

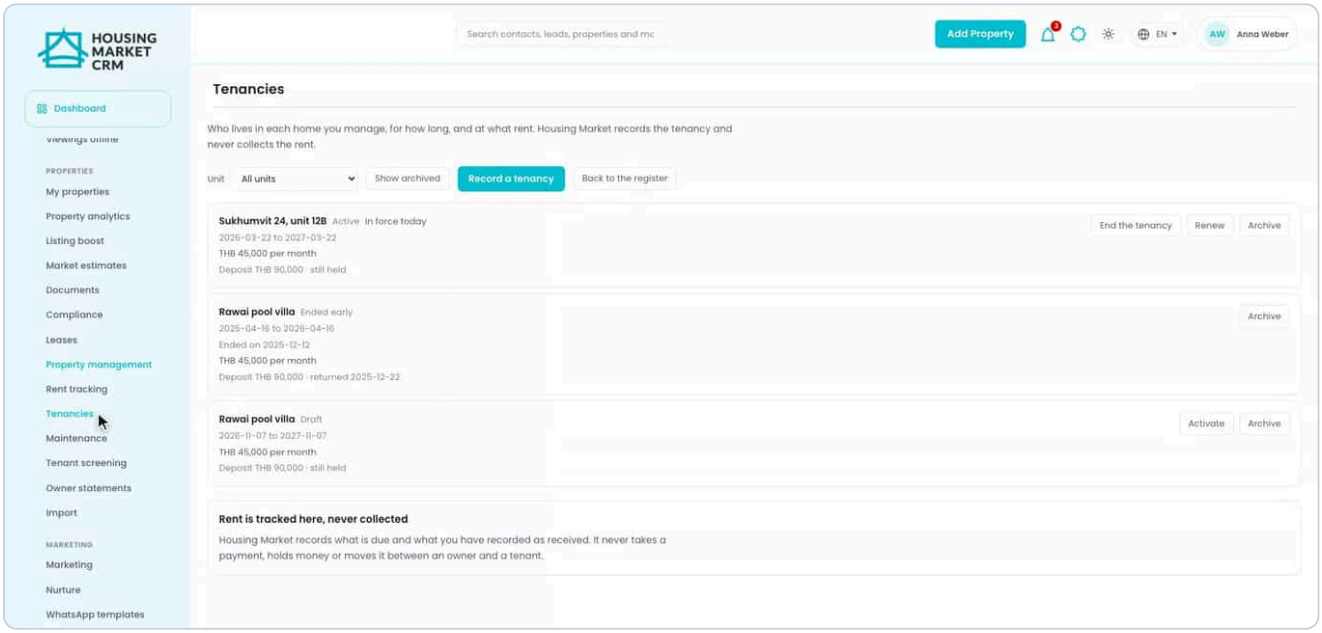


圖 63.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 租約簽訂後即記錄下來。

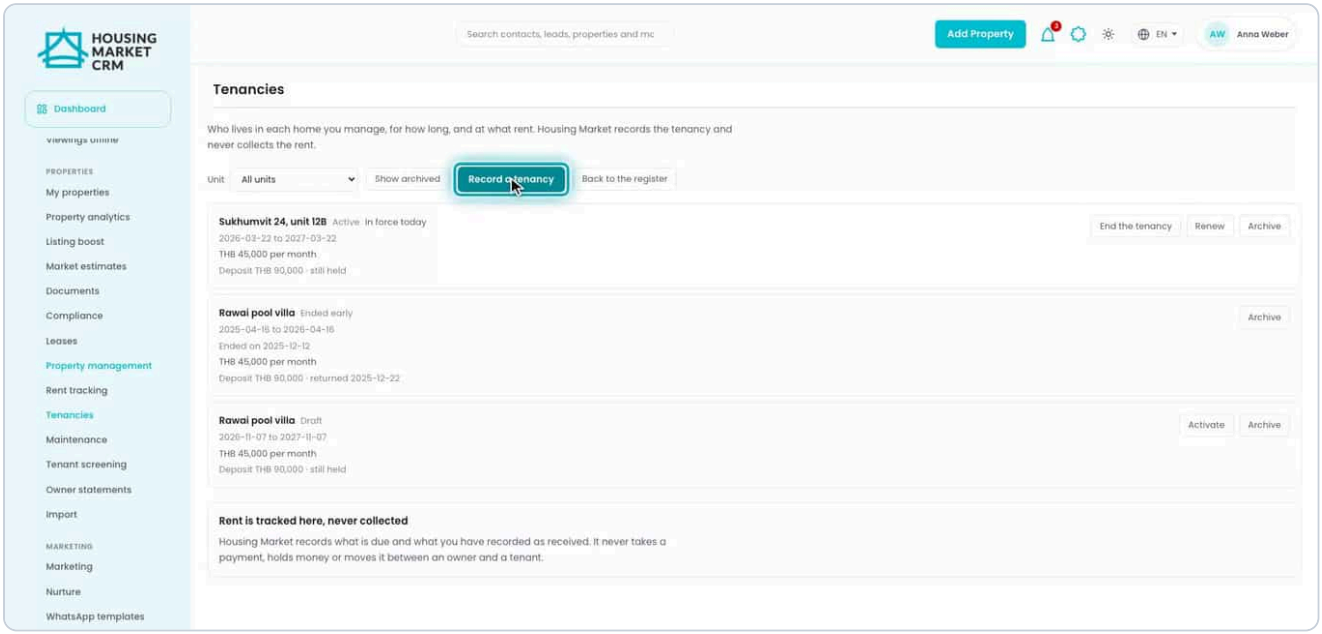


圖 63.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 續約會新增一筆租約... ...因此去年的租金在去年的對帳單中仍然正確。

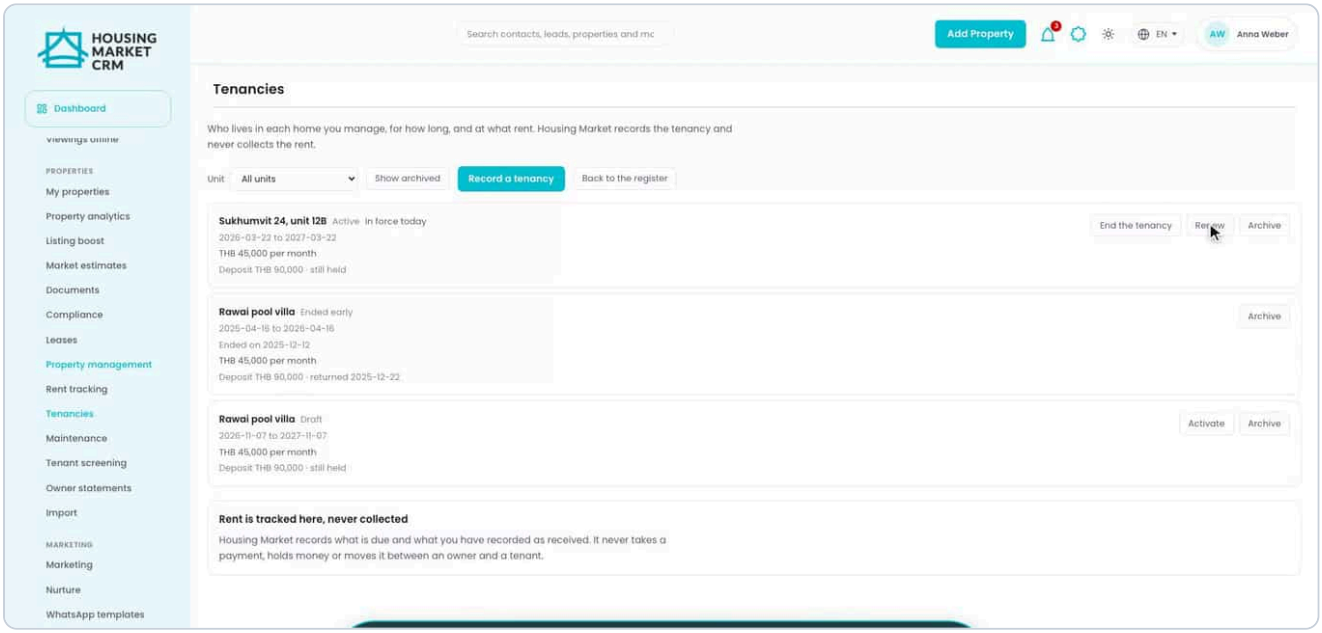


圖 63.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 終止租約——名下已記錄的租金仍保留。

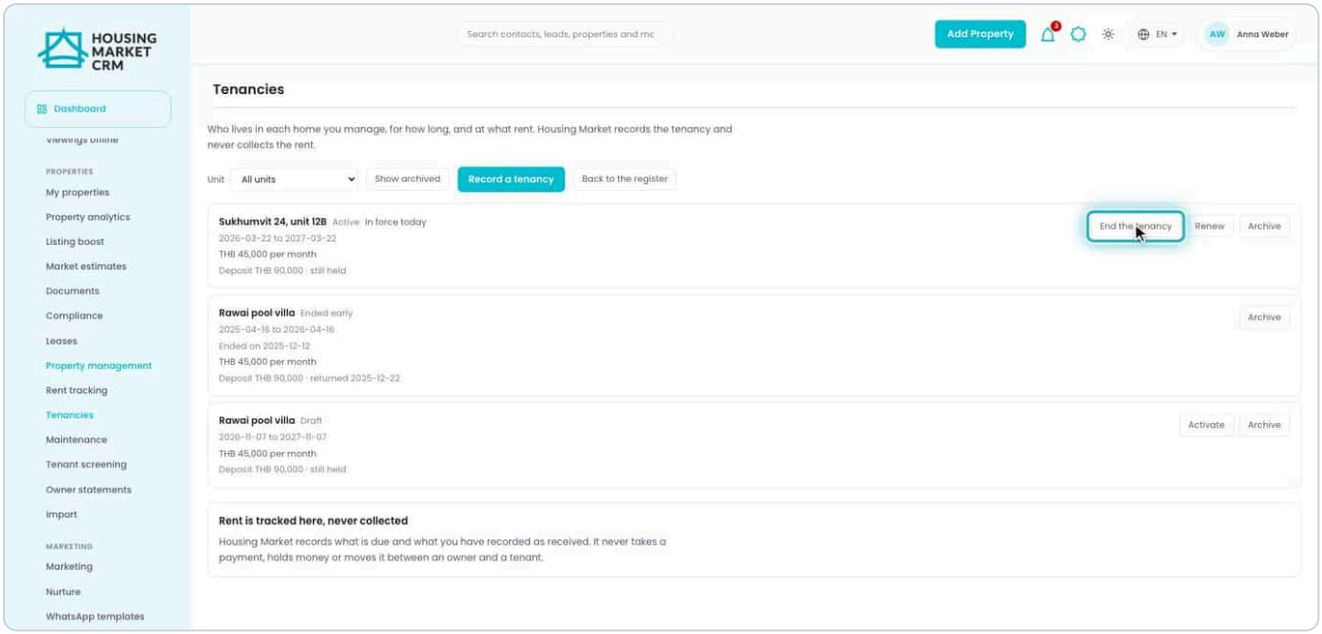


圖 63.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 封存可將歷史紀錄收納備查。

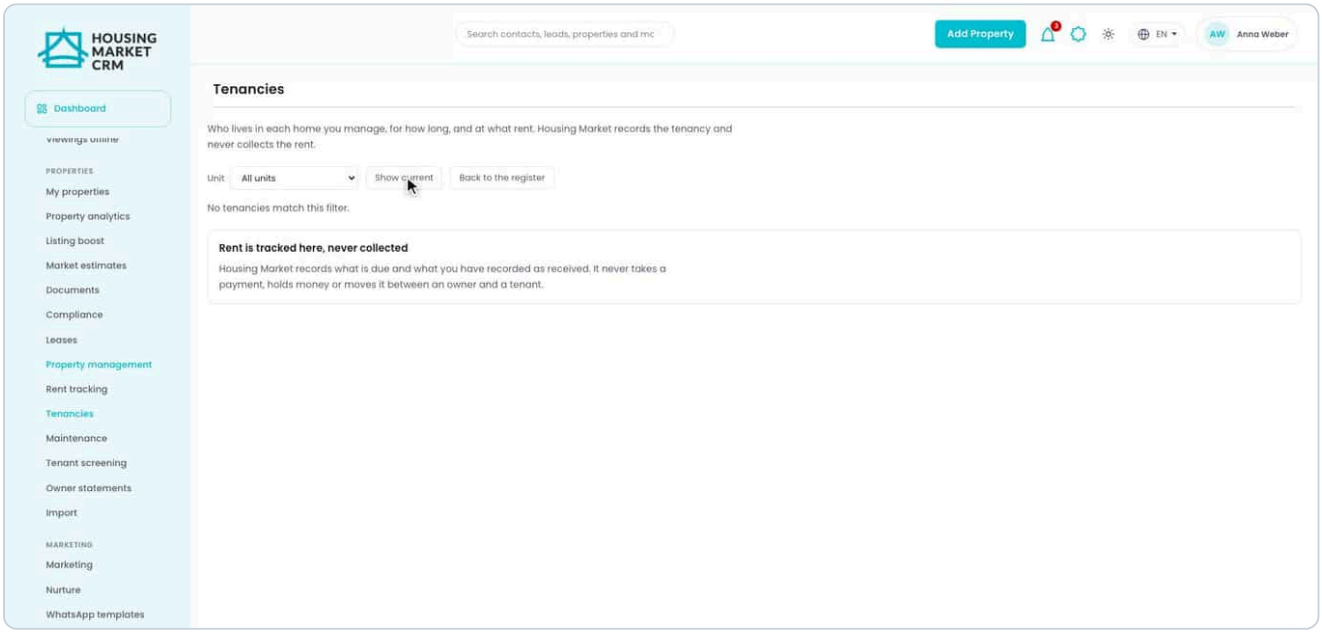


圖 63.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

64 第 64 章

維修請求

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

概述

在「物業管理」底下選擇「維修」。針對您代管的房子登記哪裡出了問題，給它一個類型和一個優先順序，附上照片，接手處理，一路做到已修復。系統絕不記錄任何費用，也絕不收費。

在「物業管理」底下選擇「維修」。這裡回答的是您照管的房子有什麼壞了、由誰在處理、還有哪些尚未完結——並且為每一間房子保留完整的紀錄，這正是一年後同一台熱水器又故障時最要緊的那一部分。

登記一個問題

- 選擇「登記問題」。
- 選擇「單位」，並寫下「哪裡出了問題」。
- 如果有，補上「詳細說明」。
- 選擇「問題類型」——給排水、電氣、家用電器、暖氣與空調、建築結構、蟲鼠害、室外場地、門鎖與安全、清潔，或其他情況。
- 選擇「優先順序」——緊急、高、一般或低。

照片是在申請建立之後才加上，而不是在表單上加，這樣您一知道情況就能先把申請送出，照片隨後補上。每張照片都透過一個新的專屬連結開啟；移除一張照片只是把它從申請上拿掉，檔案會保留，因為照片是一間房子在某一天處於什麼狀態的證據。

優先順序決定期限，而期限是固定的

每個優先順序都有自己的期限，從問題登記那天起算：緊急是一天，高是三天，一般是十四天，低是三十天。超過期限仍未完結的申請會標上「已逾期」，已修復或已取消的就永遠不會。這些期限對每個帳戶都一樣，而且無法變更。

清單上方的數字算的是貴公司的全部，而不是您眼前這份清單：有幾件緊急、幾件已逾期、幾件尚未完結。

處理一件申請

狀態會從「已登記」依序經過「已受理」、「已排期」、「處理中」到「已修復」，或是到「已取消」。標記為已修復時會問工作實際完成的日期——那可能不是今天——以及做了哪些處理；CRM 會記下是誰這麼說的、在什麼時候。取消一件申請會再把那個名字清掉，因為沒有人修好任何東西，而沒有做過的工作不該掛著誰的名字。

「我來處理」會把申請指派給您自己，「交回」則把它釋出。它需要指派權限，而且只指派給您本人，不是您挑的某位同事。

「顯示」預設是「未完結」，所以畫面一打開看到的是待辦的工作，而不是歸檔。其他檢視是「已逾期」、「全部」、六種狀態各自一個，以及「已歸檔」。按單位篩選時還會多出「這戶房屋登記過的全部事項」，也就是那間房子的紀錄，最早的在前。

這裡刻意沒有什麼

- 沒有費用、報價、預估金額、預算或帳單。維修申請上任何地方都沒有金額，Housing Market 也絕不為維修開立帳單、從中抽成，或在屋主、房客和師傅之間移轉款項。
- 不和師傅聯絡。這裡不會寄信、傳訊息或推播通知給任何師傅——他們不是貴公司 CRM 的使用者。
- 不接受房客登記。這裡沒有房客專區，也沒有房客可以填的表單；申請是由貴公司的同事登記的。
- 沒有預約或到場日期。「已排期」只是一個狀態用語，不是行事曆上的一筆安排。
- 沒有提醒。和租金不同，維修在期限過去時不會發出任何通知——告訴您的是清單上的那個標記。

什麼都不會被刪除。「歸檔」把申請從清單裡移出，「復原」再把它帶回來，連同它的照片、它的紀錄，以及把它修好的人的名字。

出自說明中心： **維修申請如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

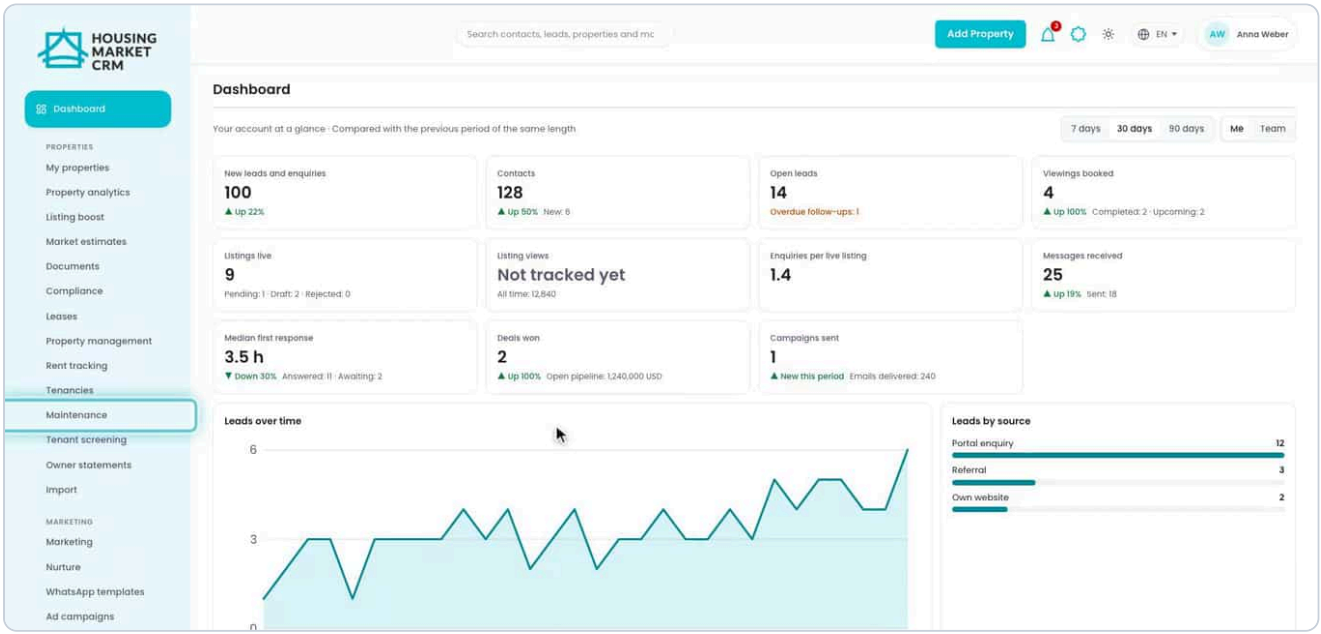


圖 64.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 點選左側選單中的「維修」。

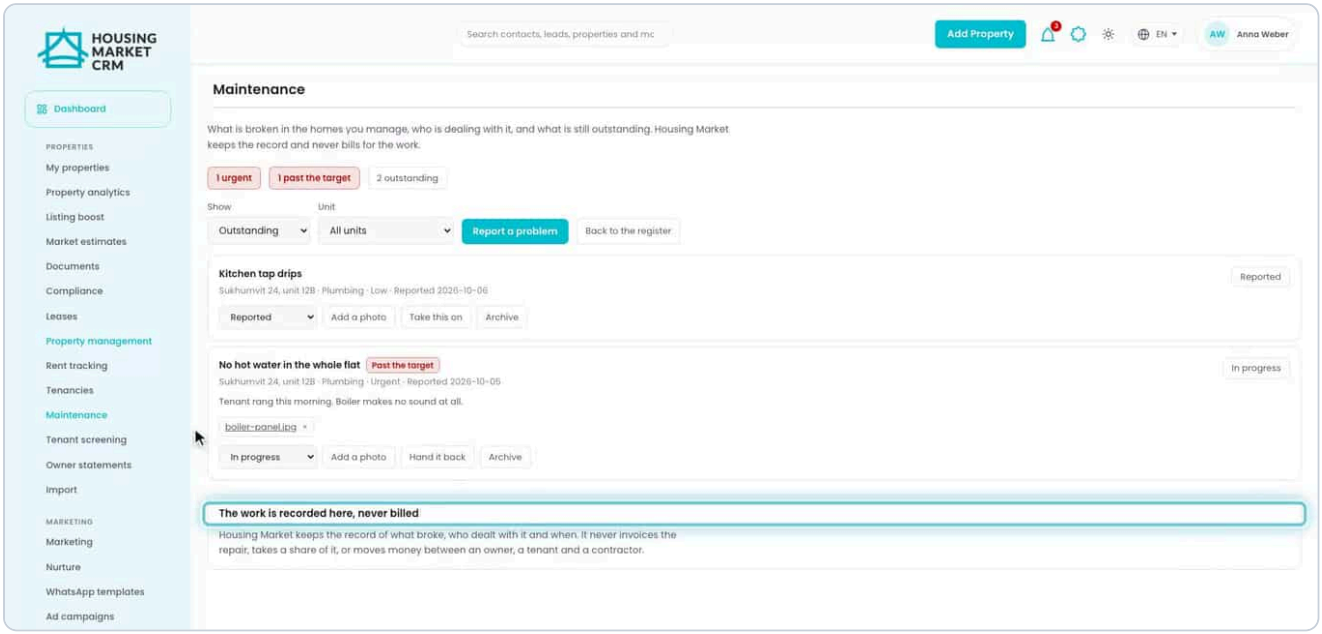


圖 64.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 僅在此記錄，Housing Market 絕不收費。

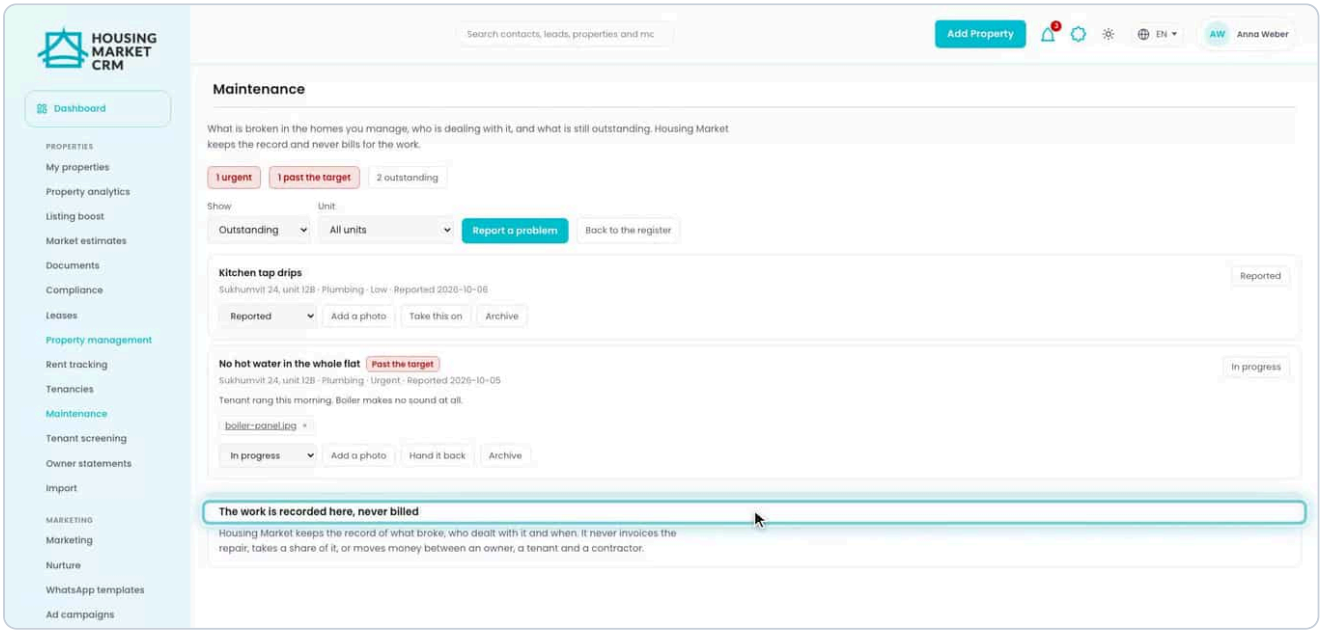


圖 64.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 每個優先層級的逾期標準各不相同。

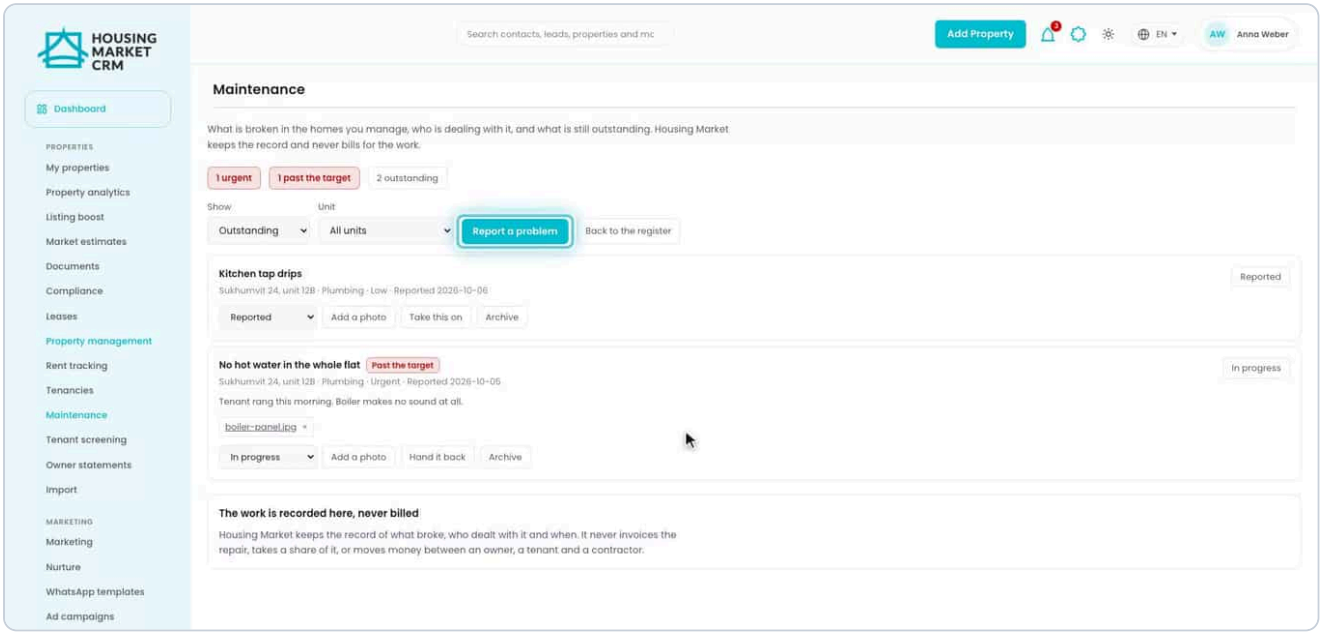


圖 64.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 針對該房屋回報問題。

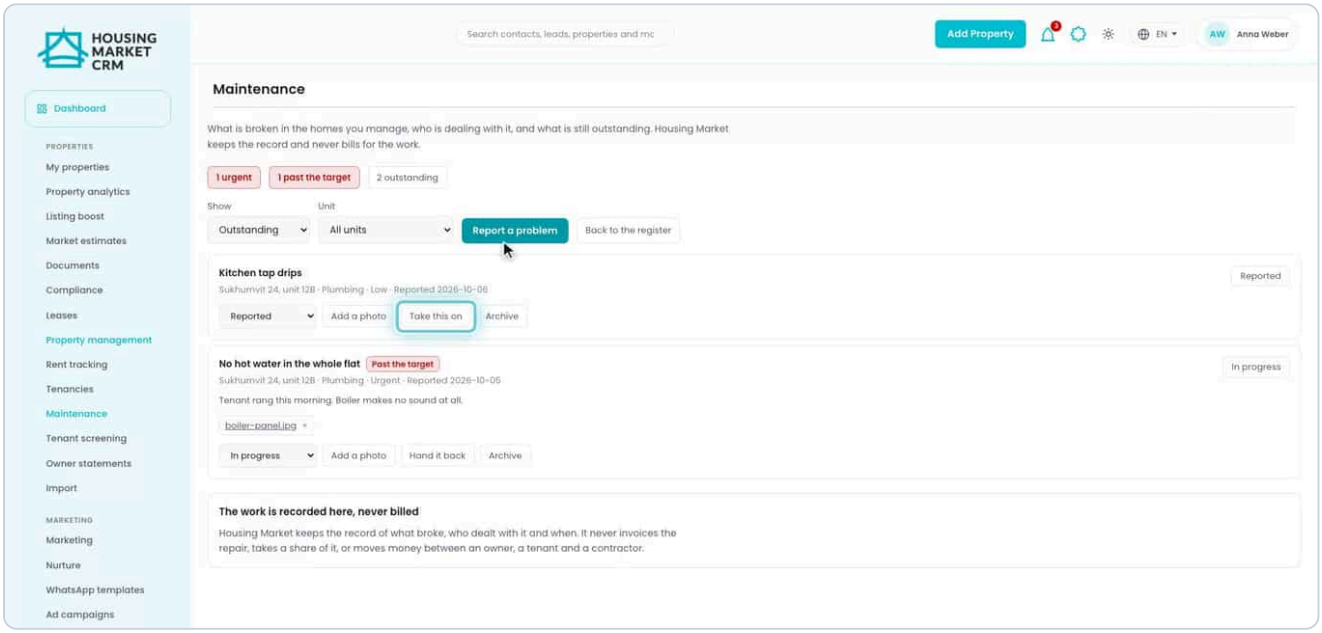


圖 64.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 「接手處理」會登記您的名字... ...「交還工作」則會釋出該案件。

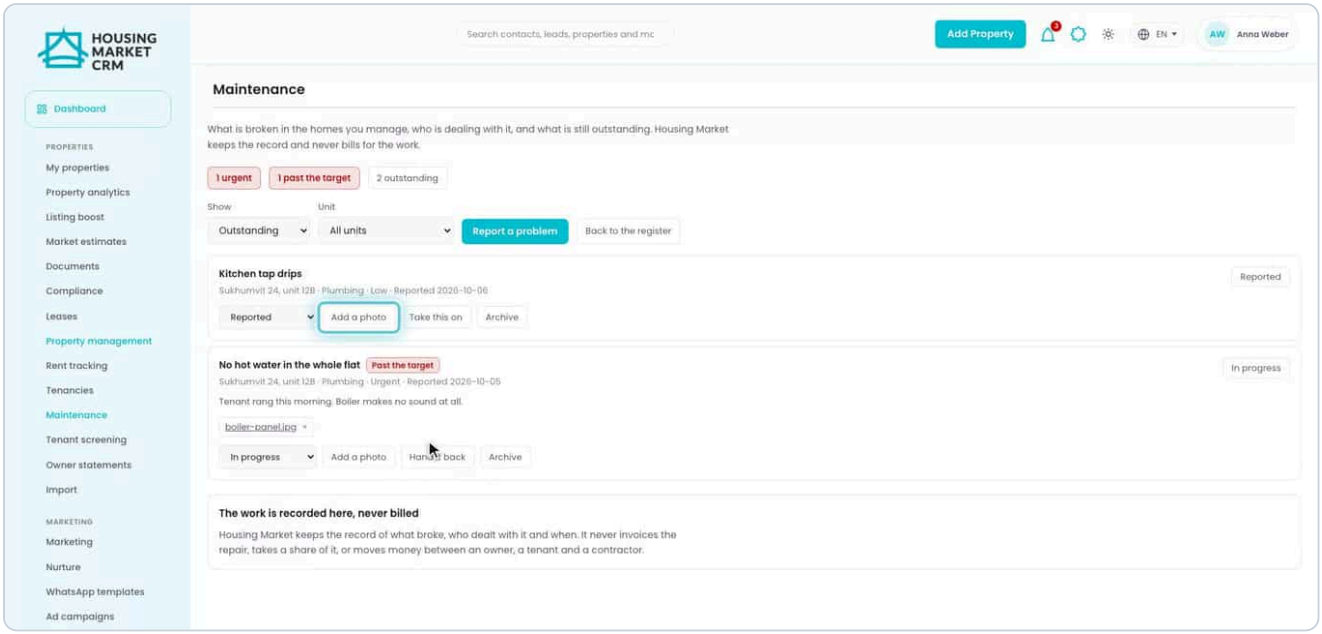


圖 64.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 新增照片——當時狀態的唯一憑證。

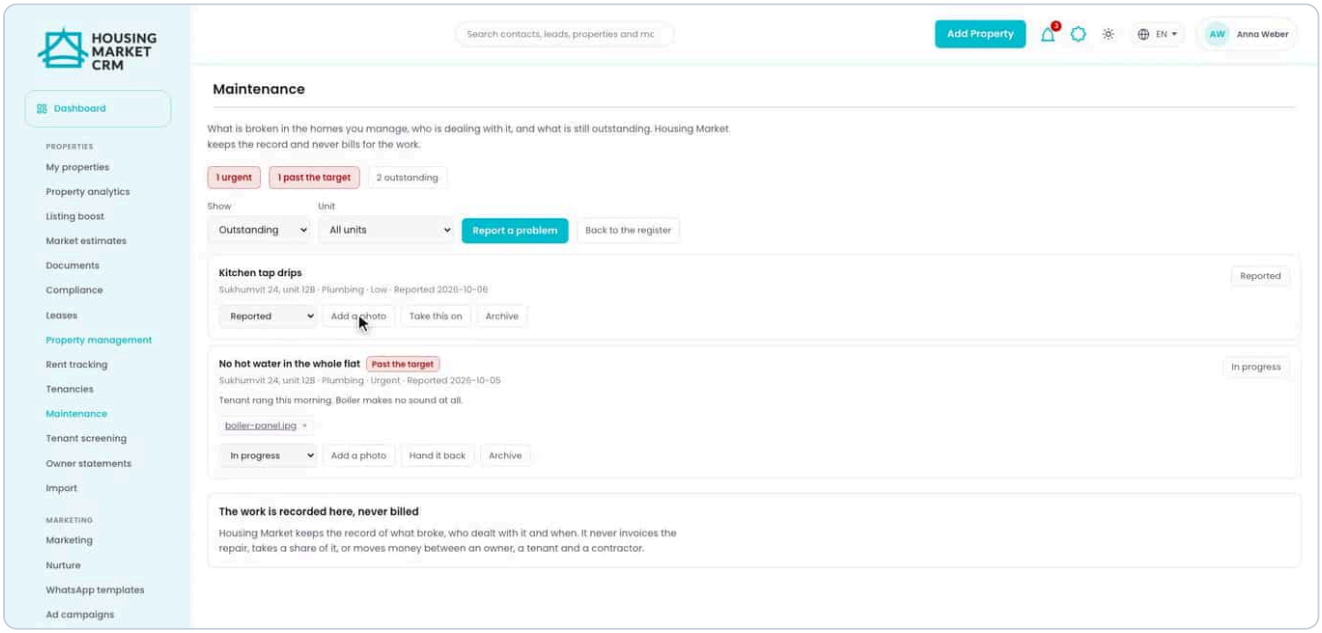


圖 64.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

65 第 65 章

審核租客

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

概述

它記錄的是貴公司自己完成的查核。Housing Market 不聯絡任何信用查詢機構、任何背景調查公司、任何身分驗證服務，也不產出任何評分：畫面上的每一項結果都是您自己查明並填上的。

在「物業管理」底下選擇「租客審核」。這裡放的是您所管理房子的租賃申請、貴公司自行完成的查核，以及您記錄下來的決定。

請先讀這一段：查核是貴公司做的，不是我們做的

Housing Market 不對任何人做任何查核。這項功能裡沒有信用查詢機構、沒有背景調查公司、沒有身分驗證服務、沒有制裁或驅離紀錄查詢，也沒有信用評分——不是被關掉，不是打算放進以後的某個方案，而是根本沒有。畫面上的每一項結果，都是貴公司用自己的方式查明之後寫下來的。

這一點之所以放在最前面，是因為在大多數提供「租客審核」的產品裡，這個詞指的是一份買來的報告，而沒有被告知的讀者會以為會有一份報告寄來。這個畫面給您的，是把您本來就在做的資力查證，記錄在它所屬的那份申請底下的一個地方，決定就在旁邊，兩者都會保留。

登記一份申請

- 選擇「登記申請」。
- 選擇「單位」與「申請人」。申請人是您自己的聯絡人之一。
- 如果您知道，填上他希望入住的日期。

申請指向您的聯絡人清單，而不是把這個人再複製一份。這項功能不會儲存出生日期、身分證件號碼、銀行帳戶、薪資數字或雇主名稱——您對收入或工作狀況所得出的結論，就是一個詞，加上您自己選擇寫下的備註。

記錄一項查核

「記錄一項查核」包含六類——身分、工作狀況、收入、上一位房東、租金負擔能力和其他——每一類取四種結果之一：符合、不符合、仍在進行，或未收到回覆。

「未收到回覆」是一個真實的結果，而不是客氣地說「不符合」。一位始終沒有回覆的上一位房東，並沒有告訴您任何不好的事，而把這記成一次不符合，會把別人的沉默變成申請人身上的一個汙點。

每一類只保留一項查核。再次記錄同一類會取代原本的結果，並記下目前這個說法是由您作出的，而先前的結果仍留在稽核紀錄裡。這裡沒有評分、沒有整體的通過或不通過、不給申請人排名，也不給建議：決定完全由您作出。

決定，以及更正決定

「記錄決定」接受已通過、未通過或申請人已撤回，並附上一個理由。一旦有了決定，查核表單就會關閉，標題會變成「更正決定」：記錄另一個決定，會在第一個旁邊加上一次更正，不會移除任何內容。沒有辦法回到尚未決定的狀態。

稽核紀錄會記下單位、決定，以及作出決定的人。它刻意不記錄您填的理由，也不記錄申請人的姓名。

這裡沒有什麼

- 沒有給申請人的表單、連結或信件。這裡沒有任何面向申請人的東西：由貴公司的同事把查到的內容填進來。
- 這個畫面上沒有檔案上傳。證明文件是按名稱列出的，它們透過 CRM 自己的檔案功能附上，而不是從這裡上傳。
- 沒有費用。租客審核不會另外收費——它是物業管理模組的一部分。
- 目前還不能按單位或按狀態篩選。這個畫面只在使用中和已封存的申請之間切換。
- 沒有把已通過的申請一鍵變成租約的按鈕。請在「租約」畫面記錄租約。

什麼都不會被刪除。把一份申請封存，會保留每一項查核、那個決定，以及作出決定的人。

出自說明中心： **租客審核如何運作？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

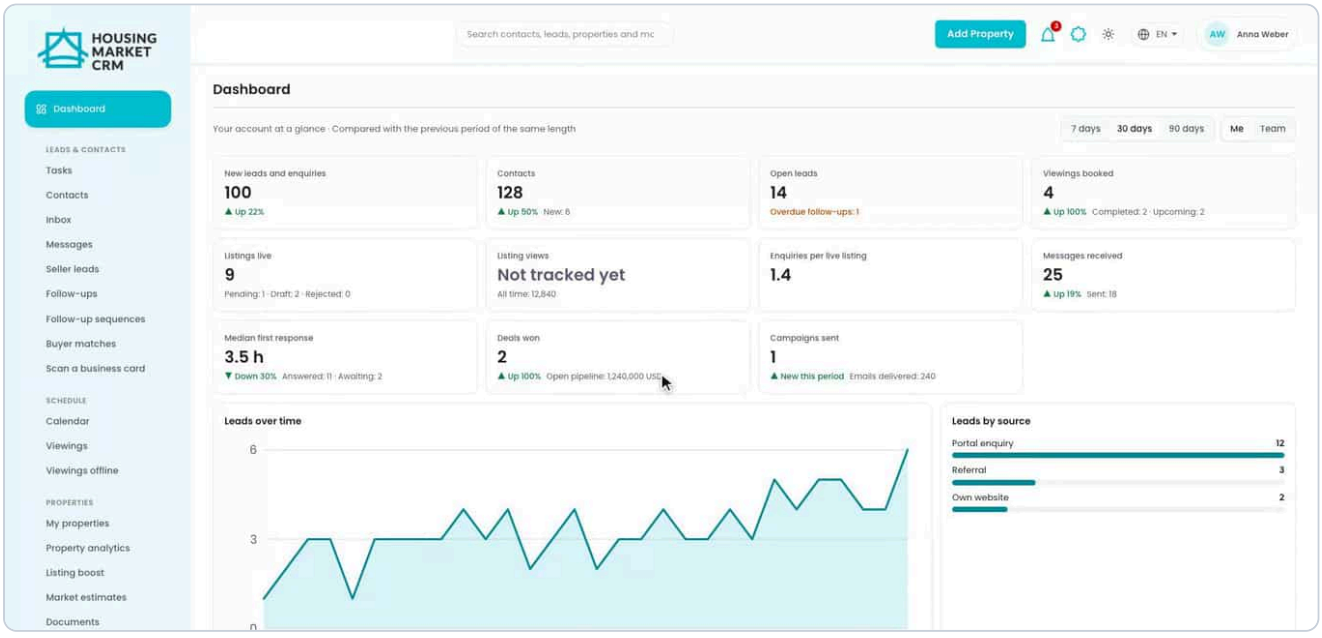


圖 65.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單中點選「租客審核」。

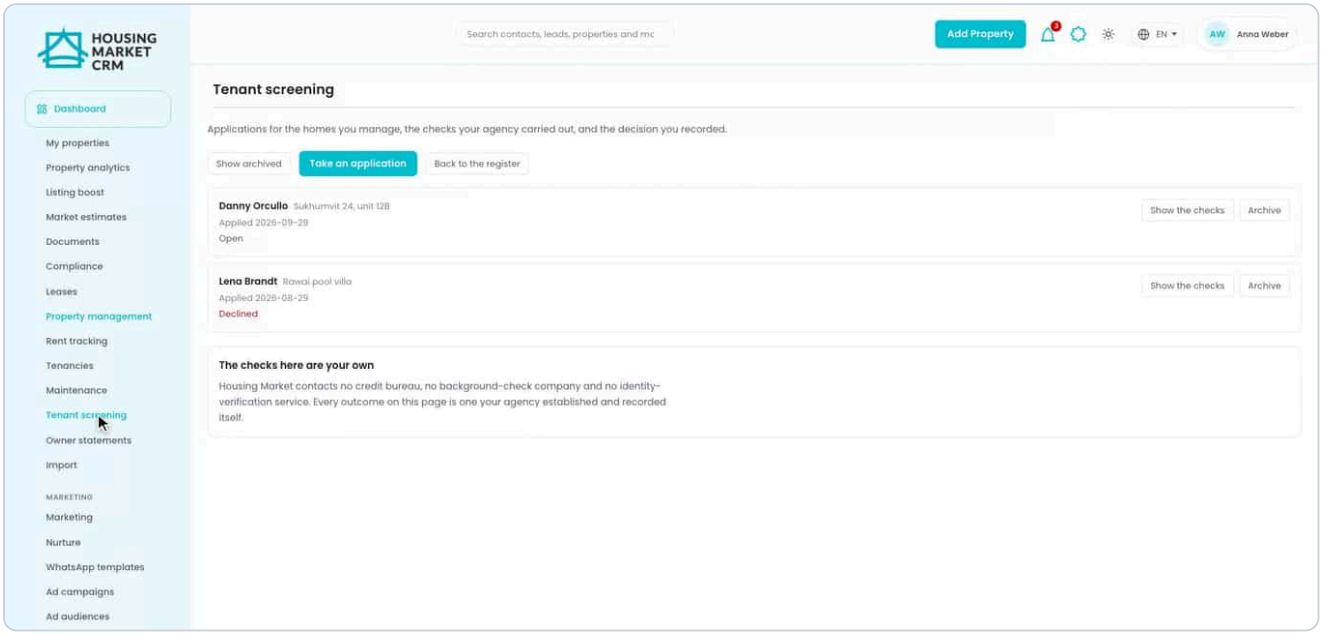


圖 65.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 此處的查核由貴公司自行執行。不會進行信用查詢。

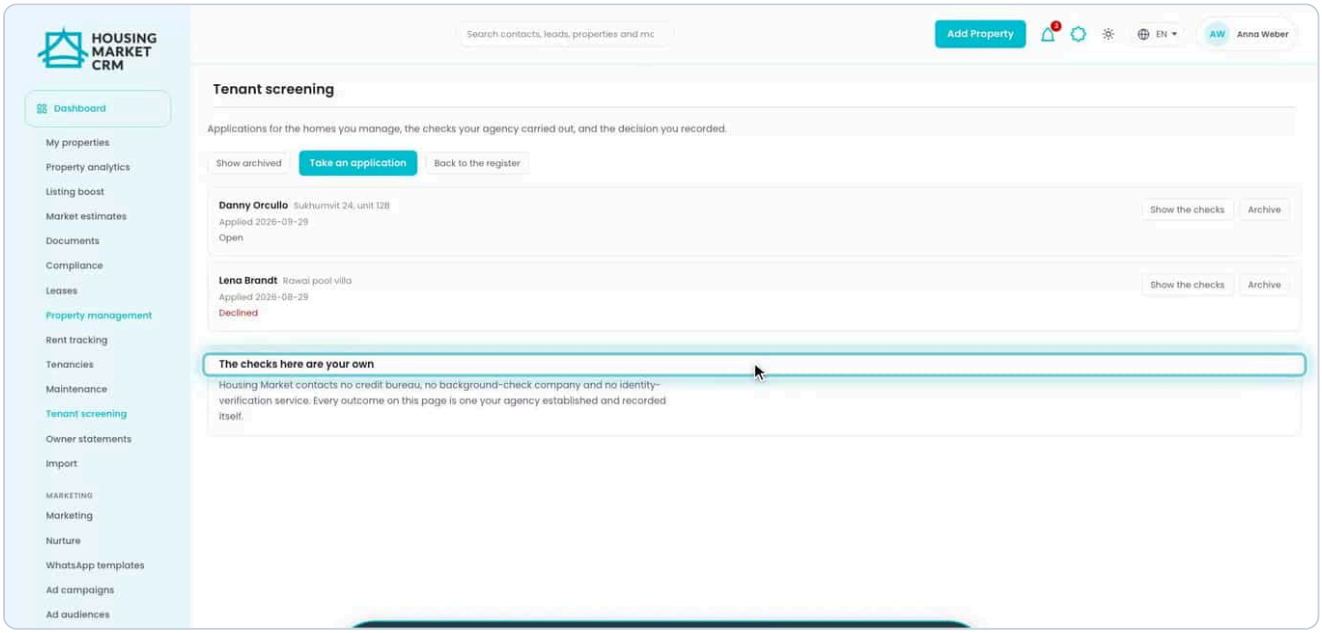


圖 65.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 為該房屋受理一份申請。

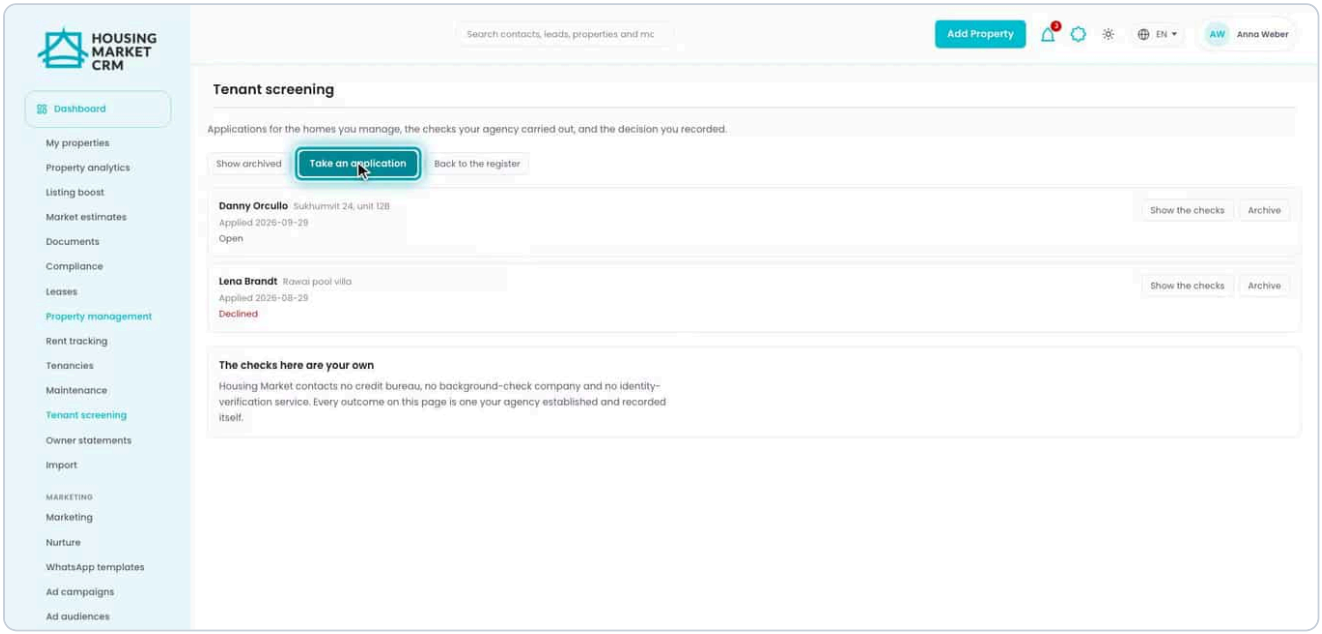


圖 65.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 顯示查核項目 — 並記錄每一項結果。

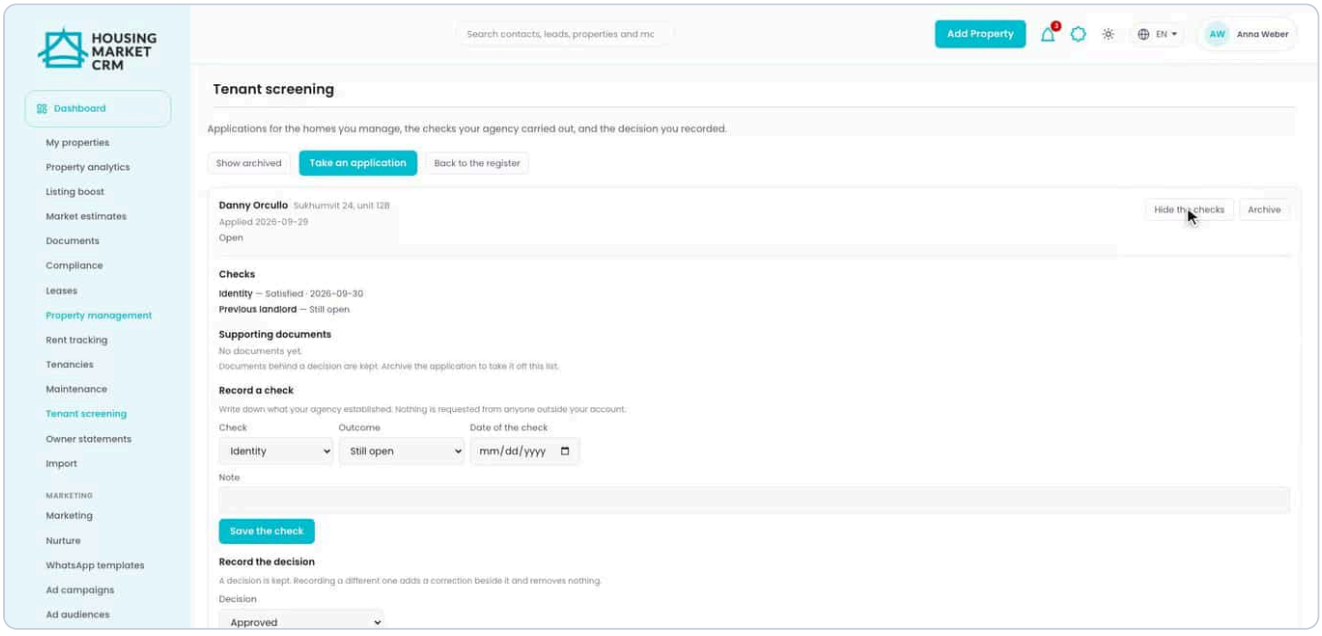


圖 65.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 結果並無問題的查核也要記錄。否則看起來就像未曾查核。

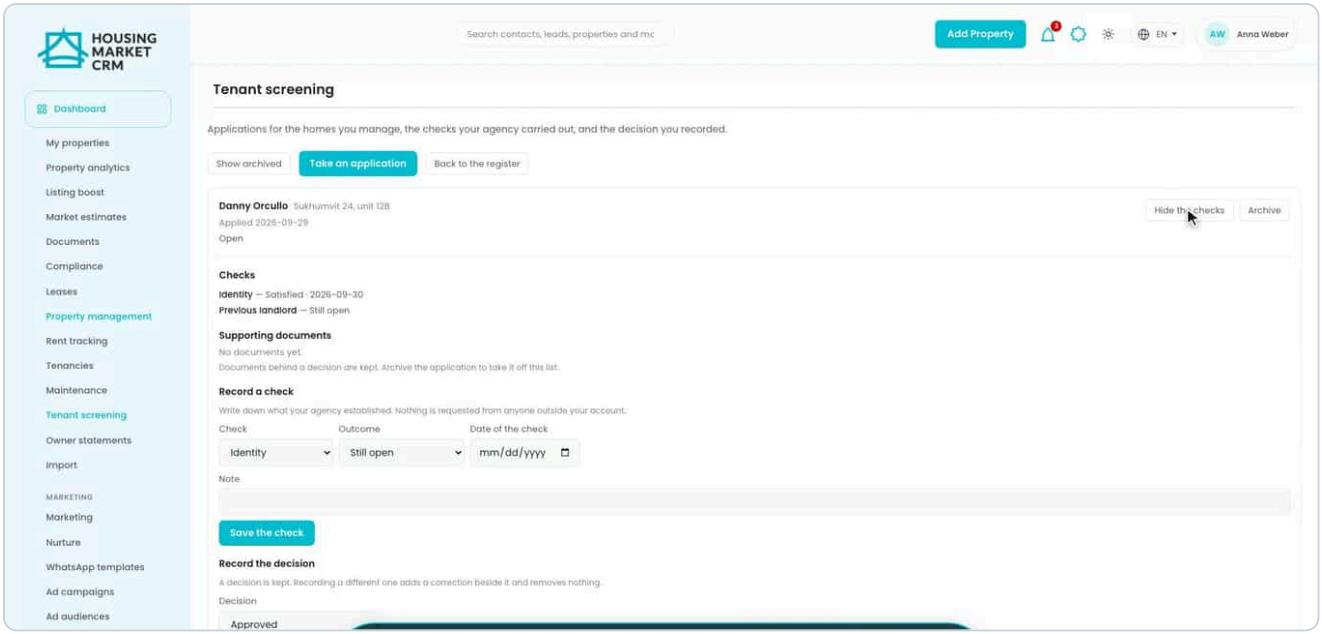


圖 65.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 將決定與理由一併寫下 — 房東會詢問。

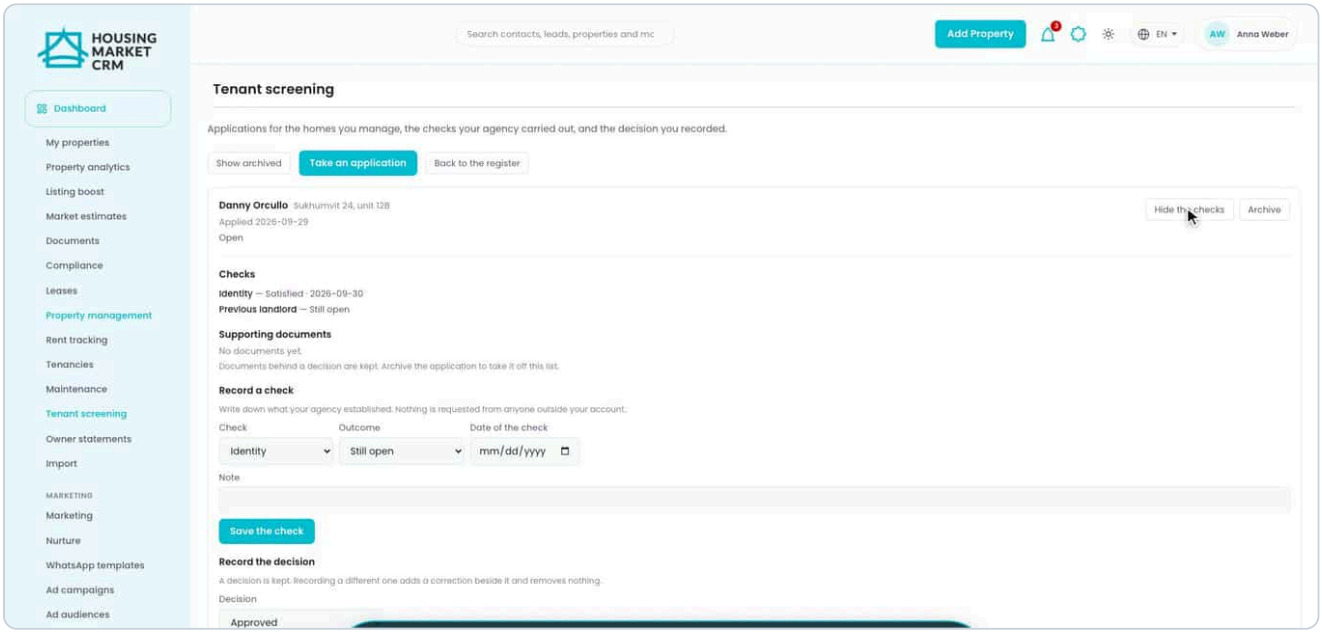


圖 65.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 附上文件，而非以文字描述。

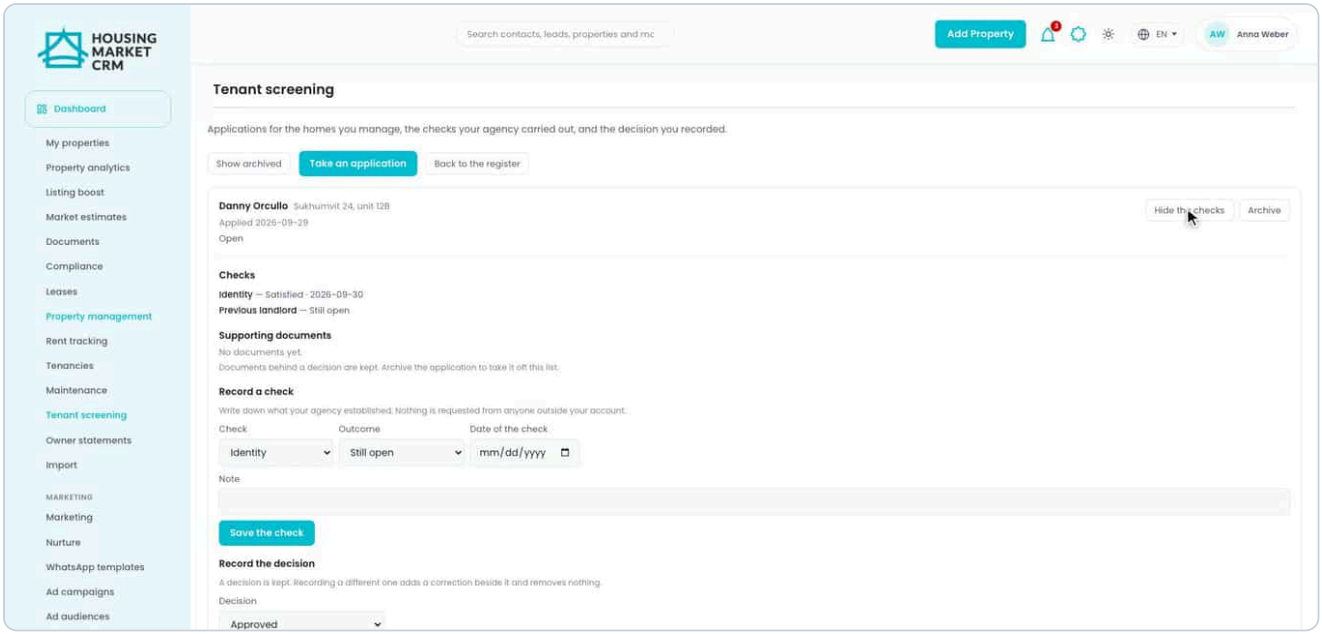


圖 65.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 對 *我們為何接受這位租客？* 全辦公室只有一個答案。

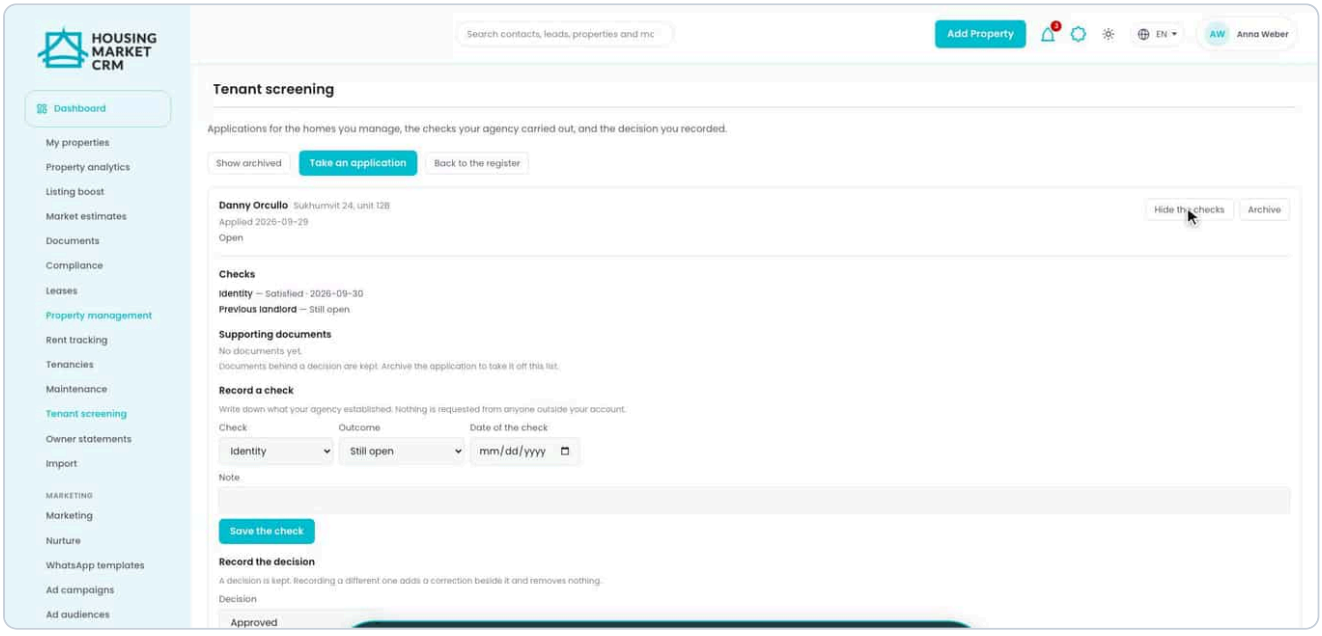


圖 65.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

66 第 66 章

業主報表

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

概述

一位屋主的房子在某個月應收多少、貴公司記錄為已入帳多少的一份月度帳目，並依每位屋主已記錄的持分分攤。它只作陳報，從不付款：Housing Market 不抽成、不作任何扣除，也不付錢給任何人。

在「物業管理」底下選擇「屋主對帳單」。挑一個月份和一位屋主，CRM 就會列出那位屋主的房子在那個月應收多少，以及貴公司已記錄為入帳的金額。

對帳單只作陳報，從不付款

Housing Market 只把貴公司記錄的內容列出來，別的什麼都不做。這裡沒有付款、沒有匯款、沒有銀行帳號、沒有結轉餘額、沒有結算。也沒有管理費、沒有佣金、沒有扣除、沒有支出項目——我們的價格是固定的，而且計入您的訂閱費用，因此絕不會從屋主的租金裡拿走任何東西。這個產品裡的對帳單是一份報表，而給屋主的匯款仍然在它今天發生的地方發生。

它是由什麼組成的

每一間房子、每一份生效中的租約各一張卡片，因此一間在月中換了承租人的房子會拿到兩張卡片，而不是一個混在一起的數字。每張卡片會顯示當月生效那份租約談定的租金——而不是後來才談定的租金——有幾個應收日期、各是多少錢、其中有幾筆記錄為入帳、有哪些已豁免，以及押金。

收到的往月租金另外列一行：三月應收、四月才記錄為入帳的一筆款項，在四月的對帳單上屬於往月租金，而在三月的對帳單上仍然屬於尚未入帳。把這兩者分開，正是讓一筆遲付的款項不會看起來像第二筆的原因。

沒有人住的房子仍然會出現在對帳單上，標記為「本月空置」，因為一位屋主想知道自己的資產表現如何時，需要把空著的那幾間點出來，而不是讓它們憑空消失。

所有權是一段期間，所以轉售會落在對的地方

決定對帳單的是某位屋主在這間房子上的持有期間，而不是現在是誰持有。六月賣掉的房子，五月仍然進到賣方的對帳單，而某個月只有一部分屬於某位屋主時，卡片上會寫「本月自…起持有」或「本月持有至…」。當一位屋主的期間在下一位屋主的期間開始的那一天結束時，這會被讀成一次交接，而不是兩個人同時持有它。

持分，以及唯一不作分攤的那種情況

已經記錄屋主持分的地方，他的數字就是這間房子數字的那一份持分——百分之四十就是百分之四十，絕不會向上進位成全部。若同一期間沒有其他人持有這間房子，全額都歸他，卡片上也會這樣寫。

若一間房子是共同持有而沒有記錄持分，CRM 不作任何分攤。卡片會顯示這間房子的全額，不歸屬給任何人，這間房子會算進最上方的一條警示，而這筆金額會用自己單獨的一行留在合計之外，而不是併進合計裡。平均分攤會是一個我們憑空生出來的數字，而它看起來會跟查證過的數字一模一樣，而一個月租金的一半不是進位的誤差。

合計是按幣別分列、並排顯示的。系統不作換算，也沒有一個總合計，因為跨兩種幣別的單一數字，代表有人必須選定一個匯率。

留存一份對帳單

您眼前這個月份是每次查詢時重新算出來的，並不會儲存。「留存這份對帳單」會把這些數字原樣存下一份，讓您寄給屋主的內容日後仍然讀得到；已留存對帳單上的金額會被凍結，而姓名每次都重新讀取，因此更正某位聯絡人的寫法，不會讓舊的寫法留在舊的對帳單上。

如果那位屋主那個月份已經有一份對帳單，按鈕會變成「重新結算本月」。舊的那一份會被封存而不是移除，新的那一份會記下它取代了哪一份。

這裡沒有什麼

- 沒有 PDF、沒有試算表、沒有列印版面，也沒有郵件。留存一份對帳單只是把它留在 CRM 裡；把它寄給屋主仍然是您自己做的事。
- 沒有屋主登入。這裡沒有屋主專區，屋主也無法登入閱讀這份對帳單。
- 沒有批次產生。一次一位屋主、一個月份。
- 沒有維修費用。維修是在維修畫面登記的，而且絕不會出現在對帳單上，因為那裡本來也不記錄任何費用。

已記錄的持分是設在單位的所有權上，而不是設在對帳單上。如果警示點出了哪幾間房子沒有記錄持分，那就是它在要的東西。

出自說明中心： **什麼是屋主對帳單？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

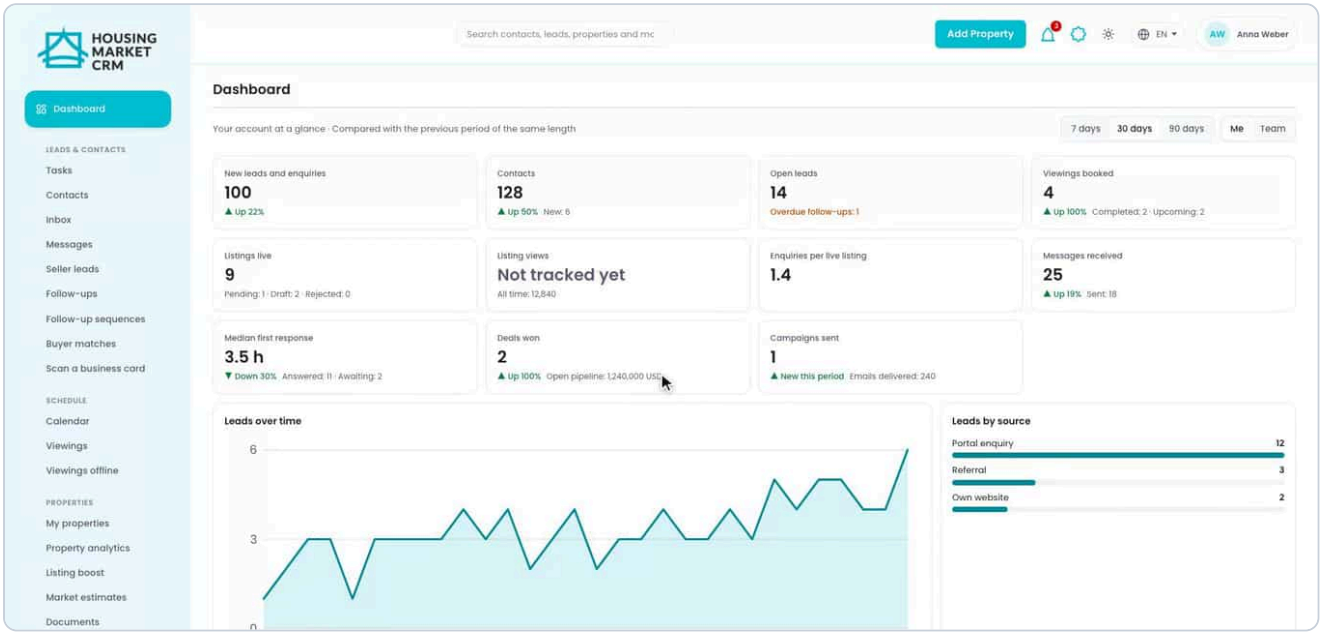


圖 66.1 · 畫面錄製於 2026年10月8日

2 在左側選單中點選「業主報表」。

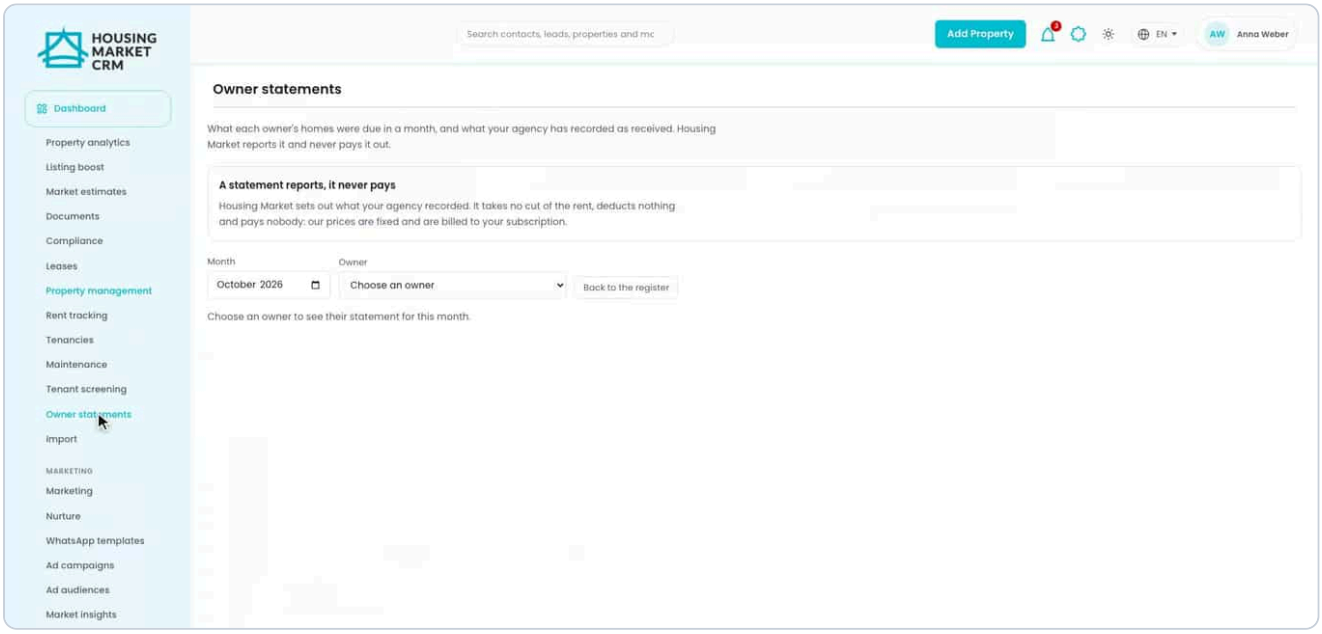


圖 66.2 · 畫面錄製於 2026年10月8日

3 報表只負責呈報，不抽成、不付款。

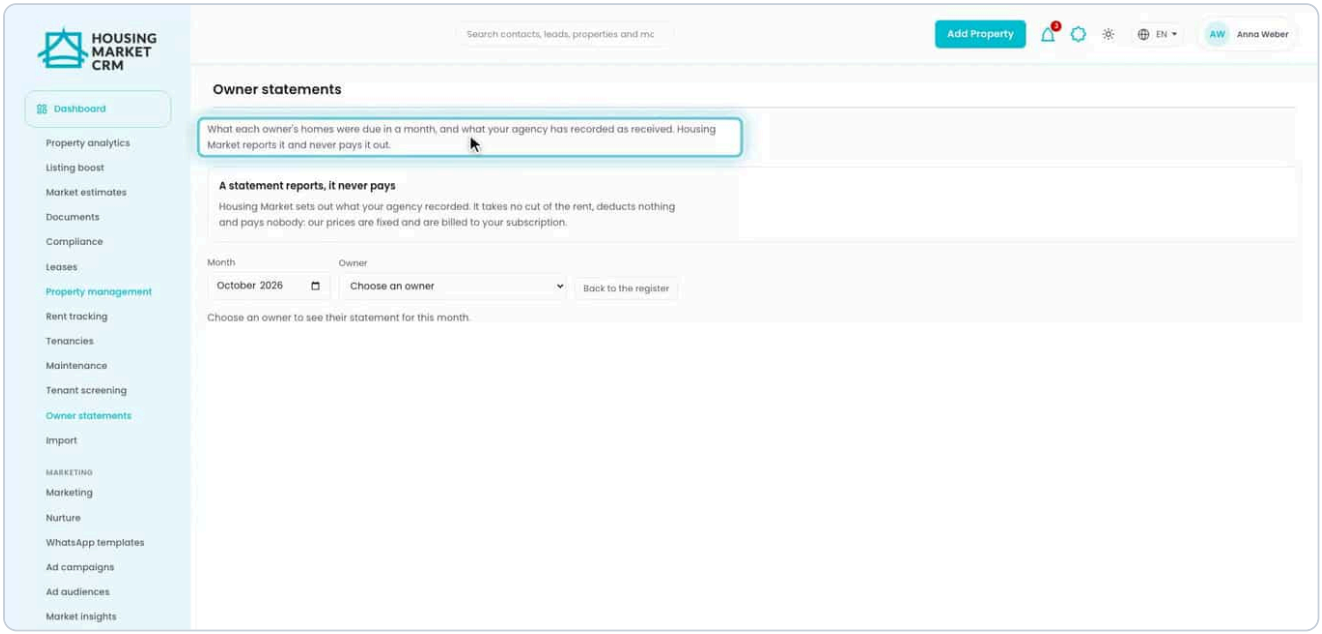


圖 66.3 · 畫面錄製於 2026年10月8日

4 選擇業主。

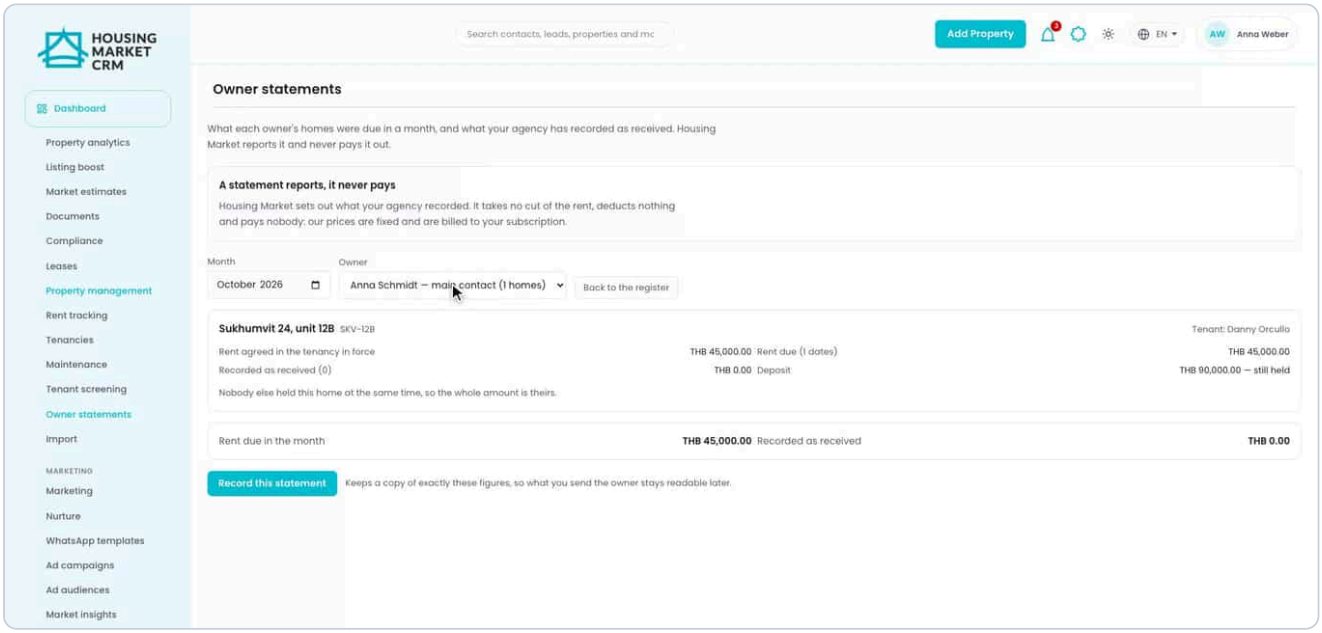


圖 66.4 · 畫面錄製於 2026年10月8日

5 這是預覽——僅計算，不寫入任何位置。

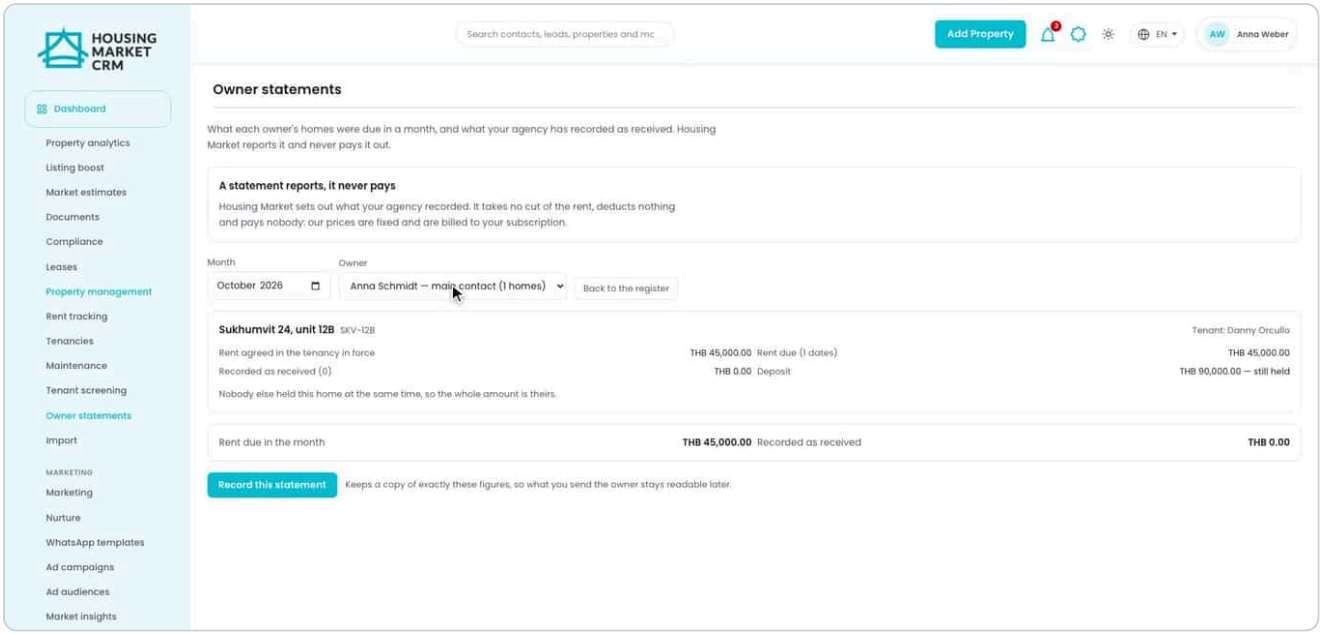


圖 66.5 · 畫面錄製於 2026年10月8日

6 記錄則是另一個動作：*這就是我寄給業主的內容*。

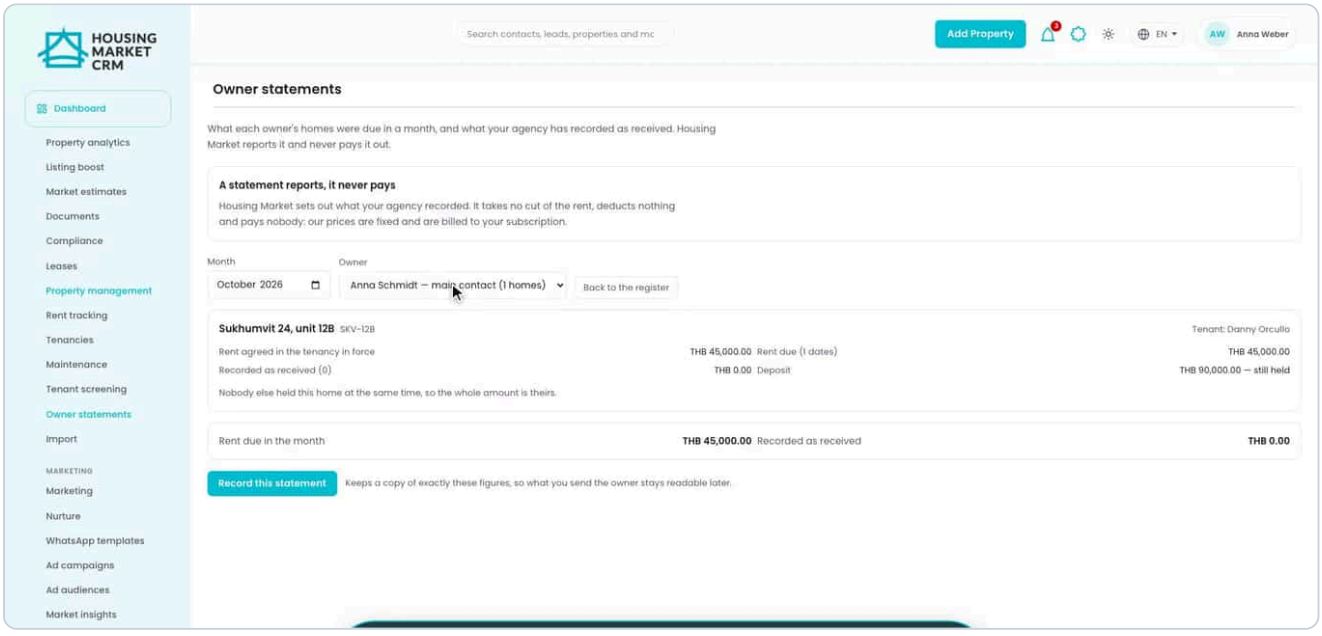


圖 66.6 · 畫面錄製於 2026年10月8日

7 重新產生該月份即取代它——第一份會歸檔，絕不修改。

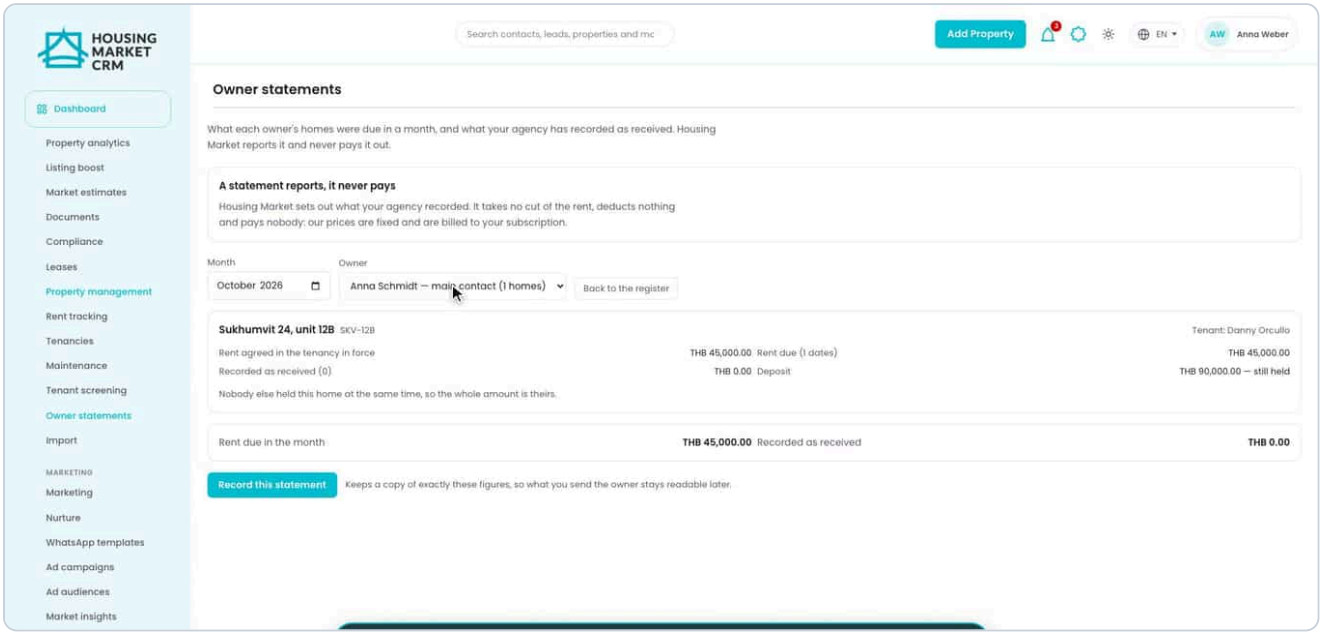


圖 66.7 · 畫面錄製於 2026年10月8日

8 若共同業主的分配比例從未登錄，報表會明確說明——。

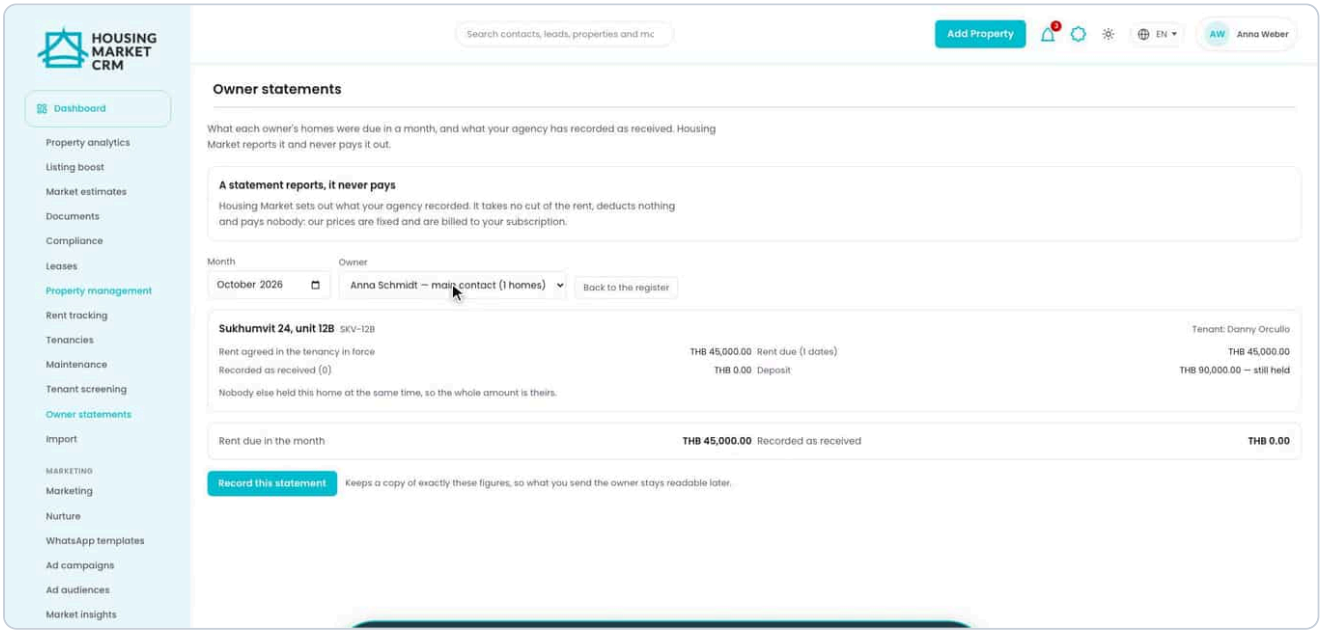


圖 66.8 · 畫面錄製於 2026年10月8日

9 並列出該物件的完整數字，而不會憑空算出一半。

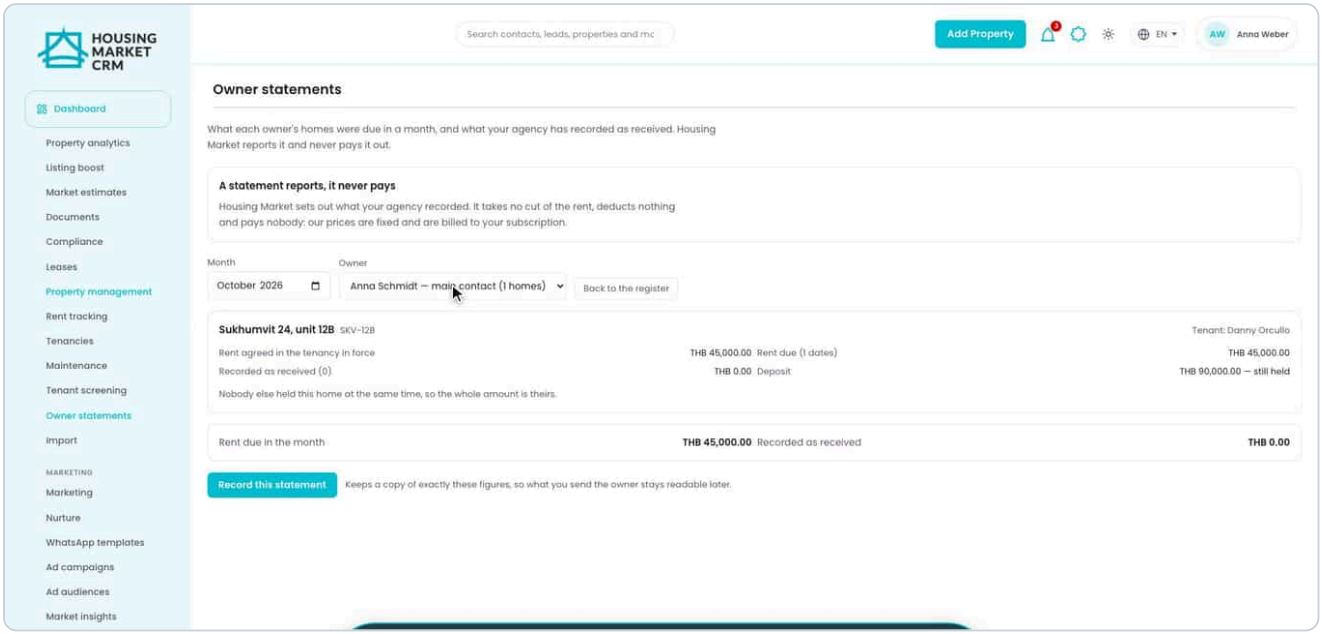


圖 66.9 · 畫面錄製於 2026年10月8日

補充說明

重要

不會。Housing Market Group 是軟體。它記錄應收的款項，以及您記錄為已收的款項，絕不收款、不保管資金，也不會在業主與租客之間轉移款項。

說明中心： Housing Market 會替我向租客收租金嗎？

67 第 67 章

提醒租客繳納租金

Pro 與 Business　適用對象：經紀人　觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

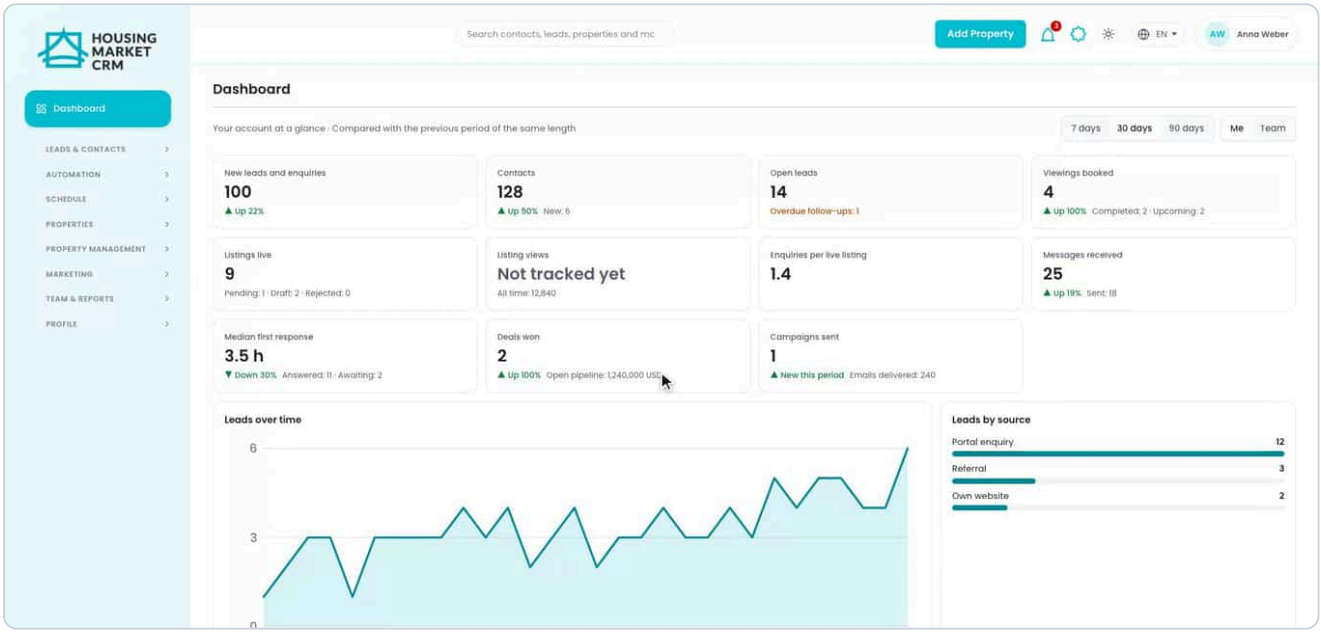


圖 67.1 · 畫面錄製於 2026年10月19日

2 在左側選單開啟「物件管理」。

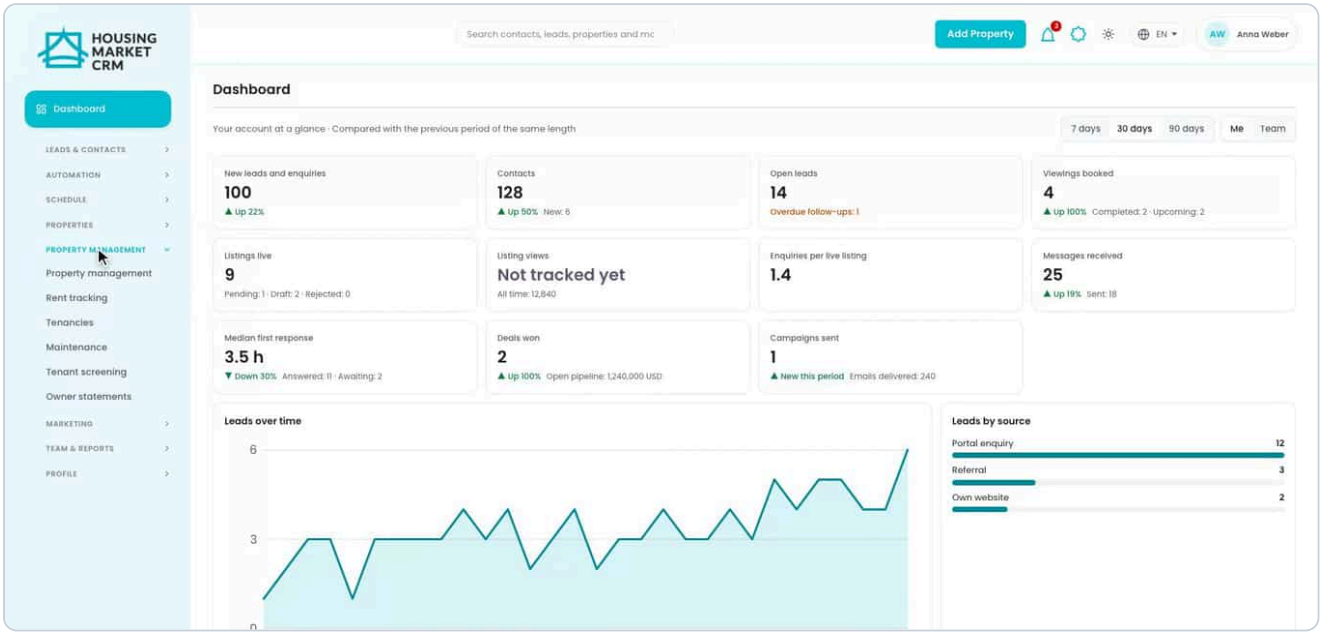


圖 67.2 · 畫面錄製於 2026年10月19日

3 點選「租金追蹤」。

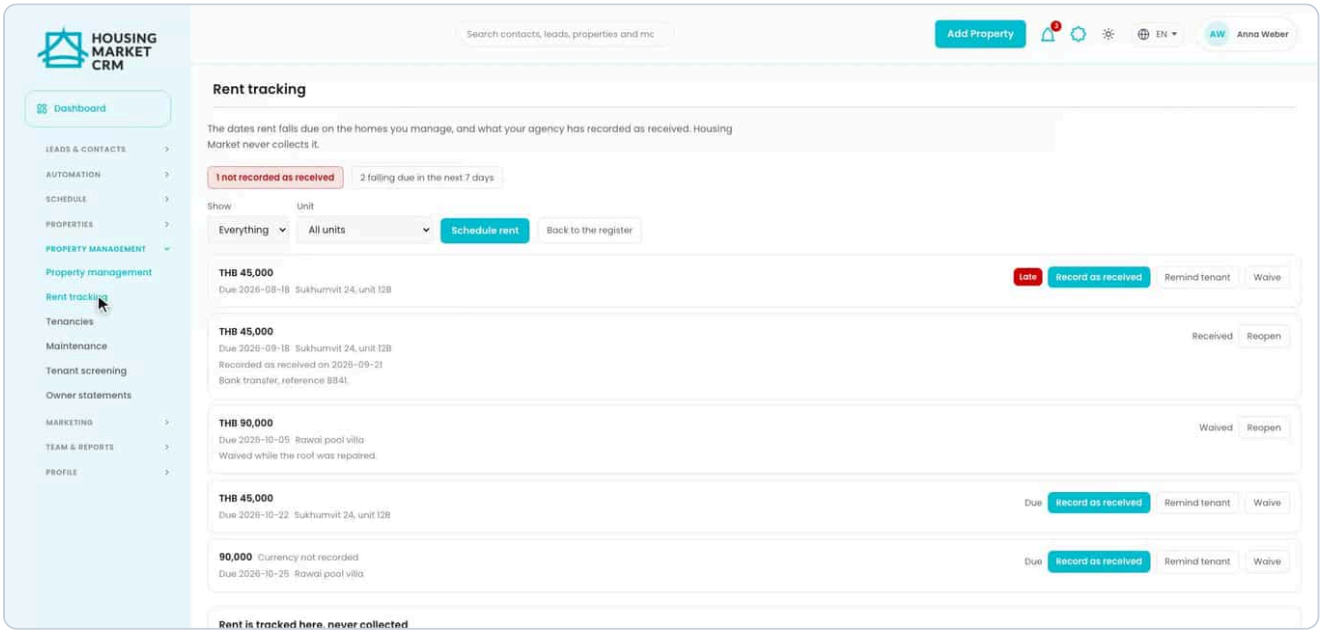


圖 67.3 · 畫面錄製於 2026年10月19日

4 這是您仲介公司的記錄。Housing Market 一律不代收租金。

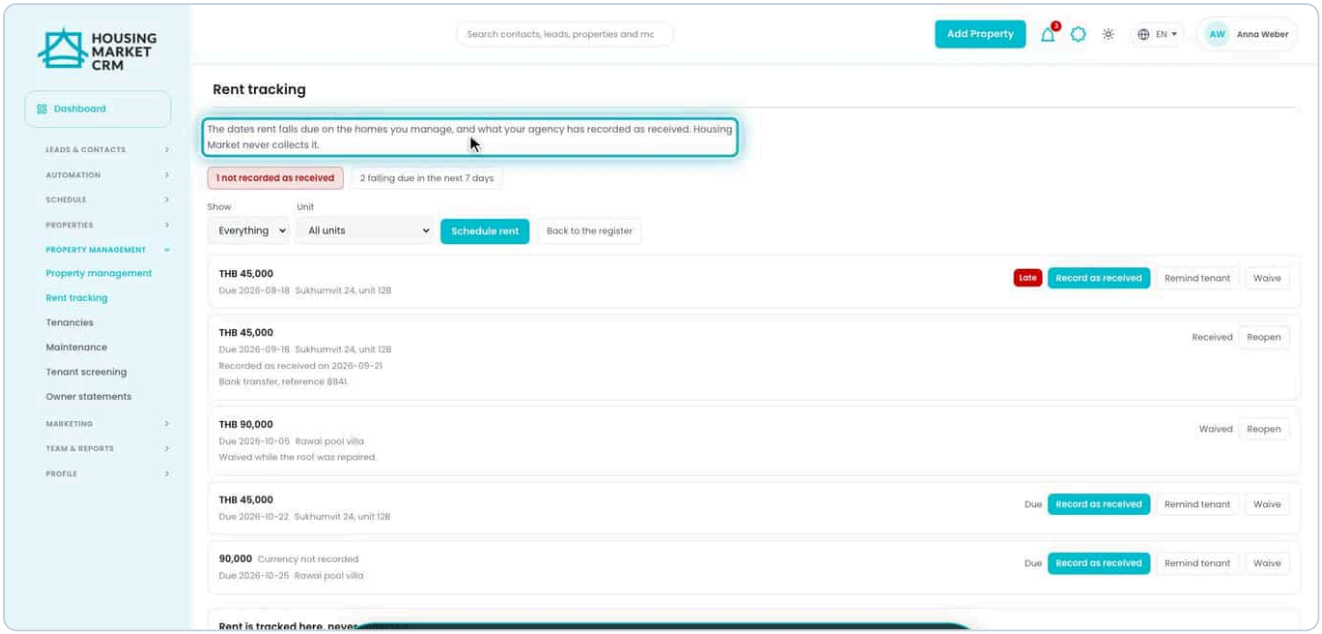


圖 67.4 · 畫面錄製於 2026年10月19日

5 本月已逾期。

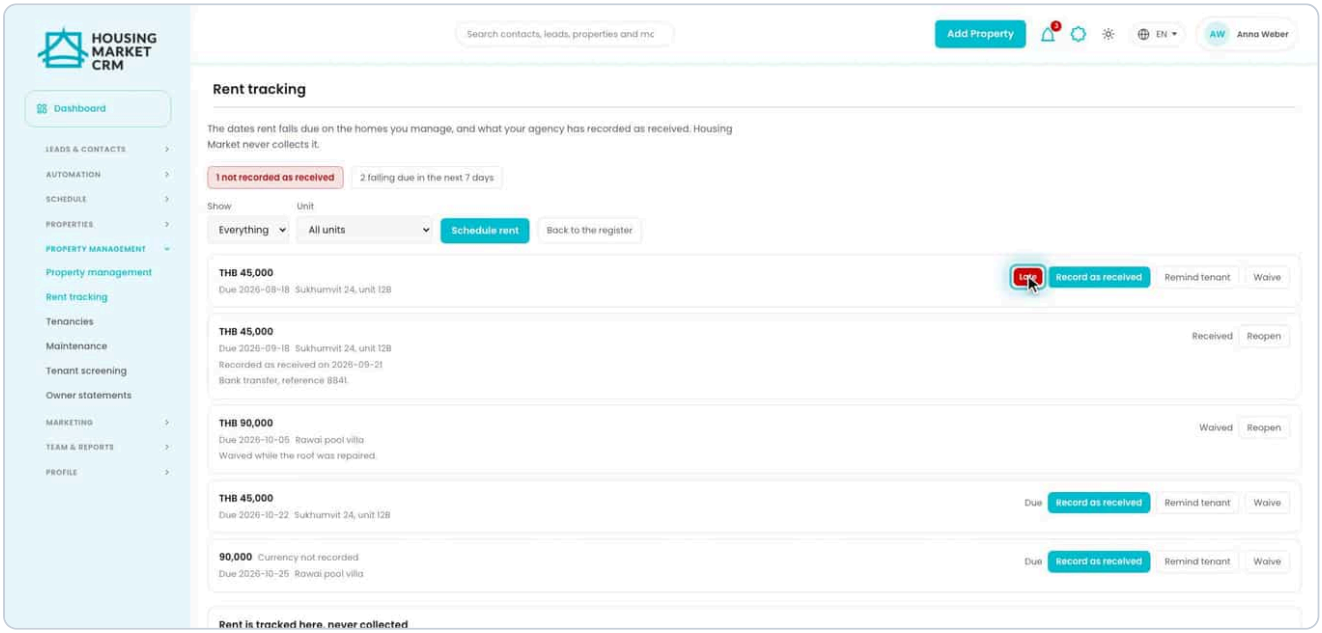


圖 67.5 · 畫面錄製於 2026年10月19日

6 「提醒租客」只出現在仍未繳的租金上。

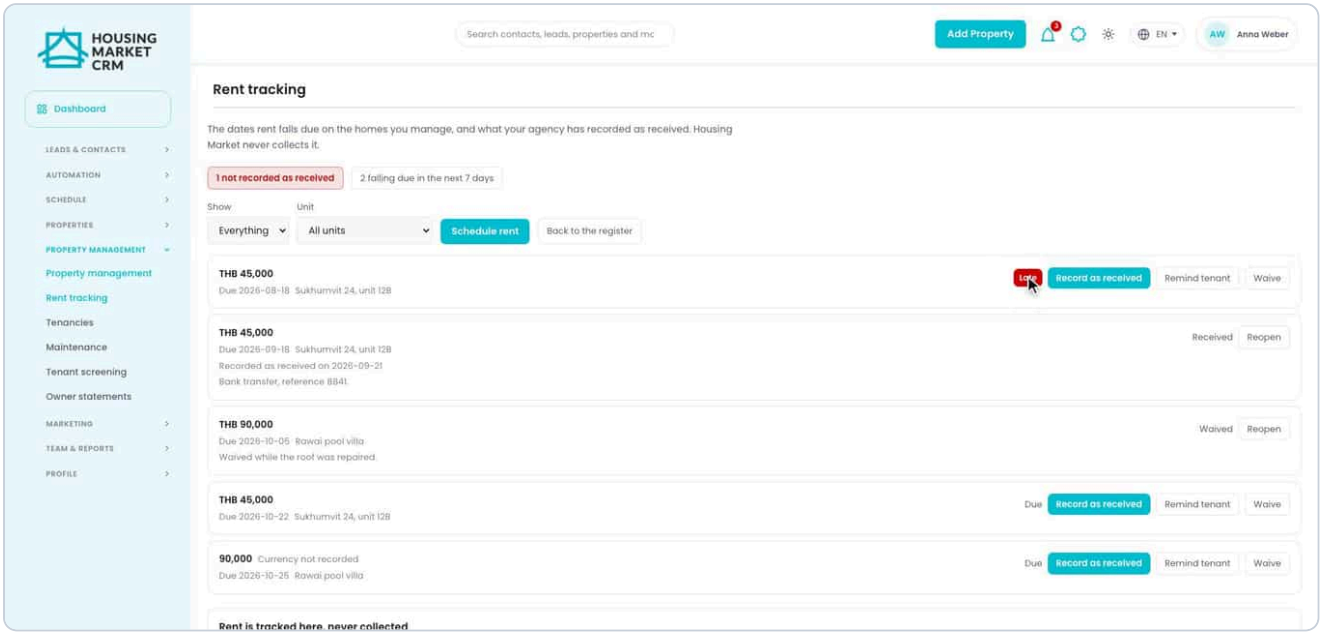


圖 67.6 · 畫面錄製於 2026年10月19日

7 點選「提醒租客」。

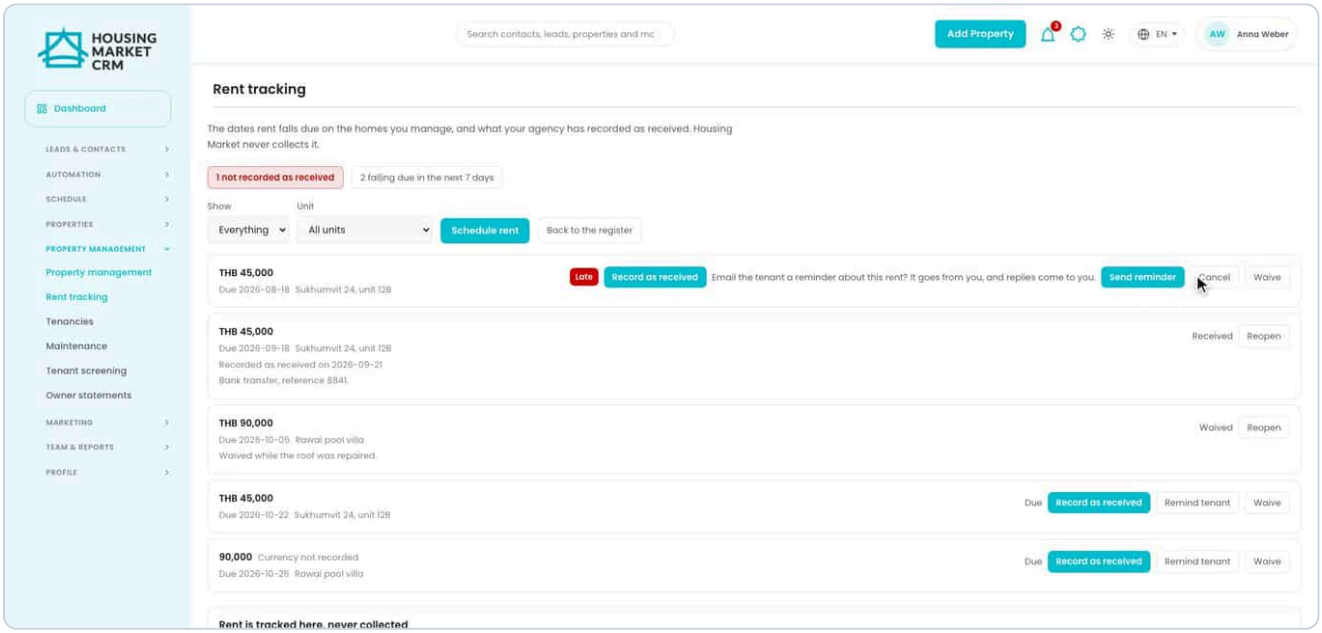


圖 67.7 · 畫面錄製於 2026年10月19日

8 以您的名義寄出，回覆也回到您這裡。

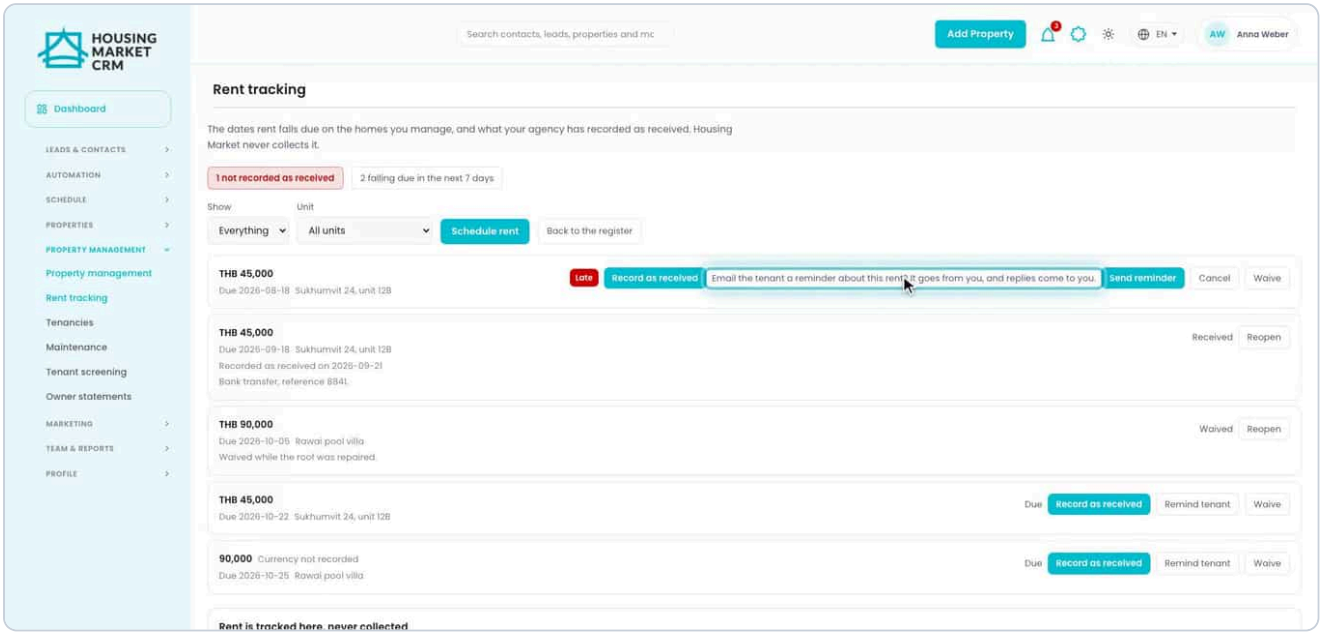


圖 67.8 · 畫面錄製於 2026年10月19日

9 點選「傳送提醒」以確認。

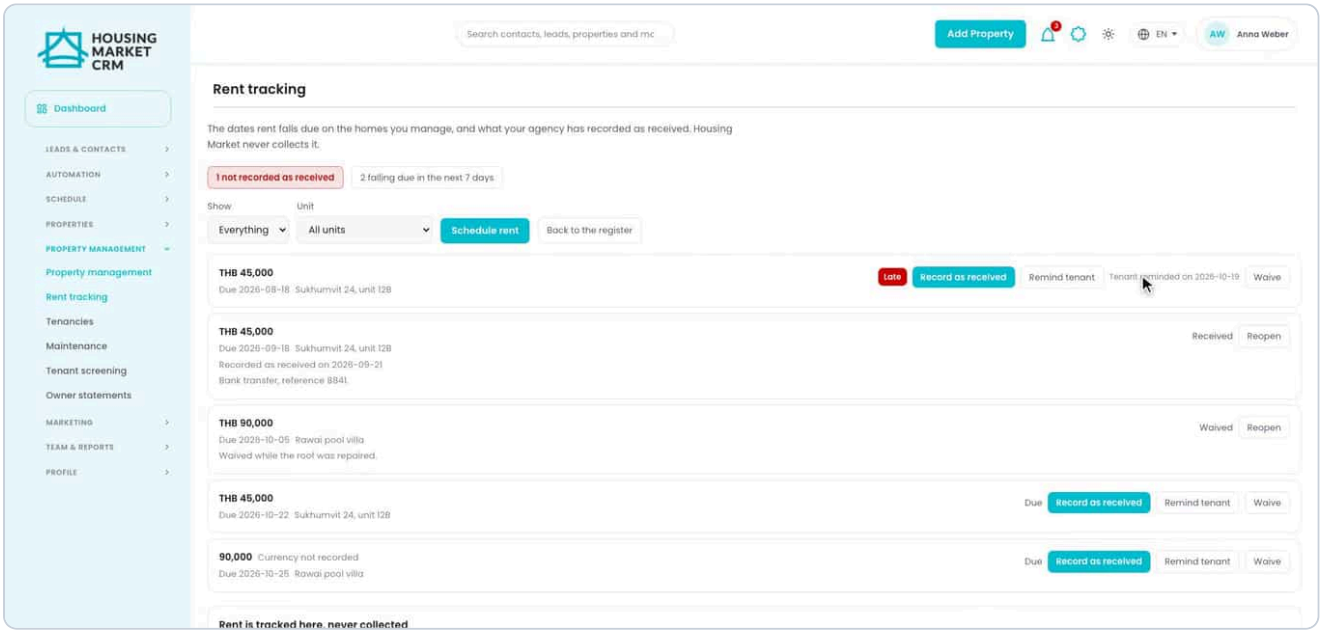


圖 67.9 · 畫面錄製於 2026年10月19日

10 該筆租金現在會顯示提醒租客的時間。

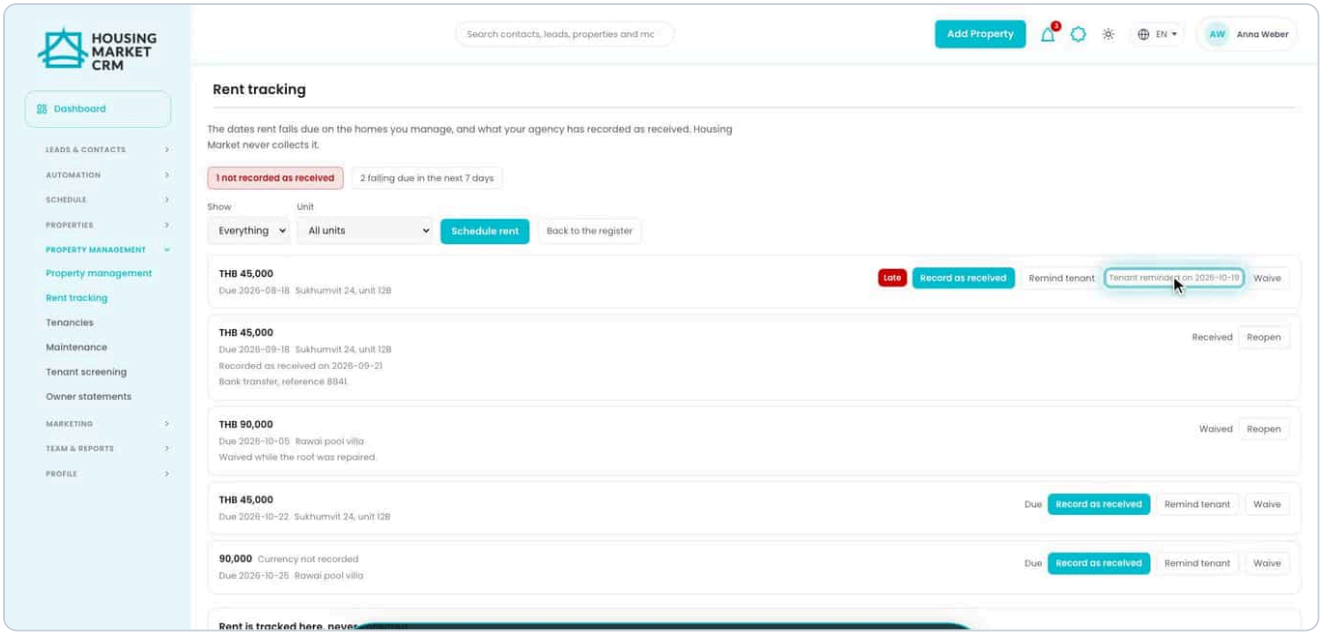


圖 67.10 · 畫面錄製於 2026年10月19日

11 未經您確認，絕不會寄出任何提醒。

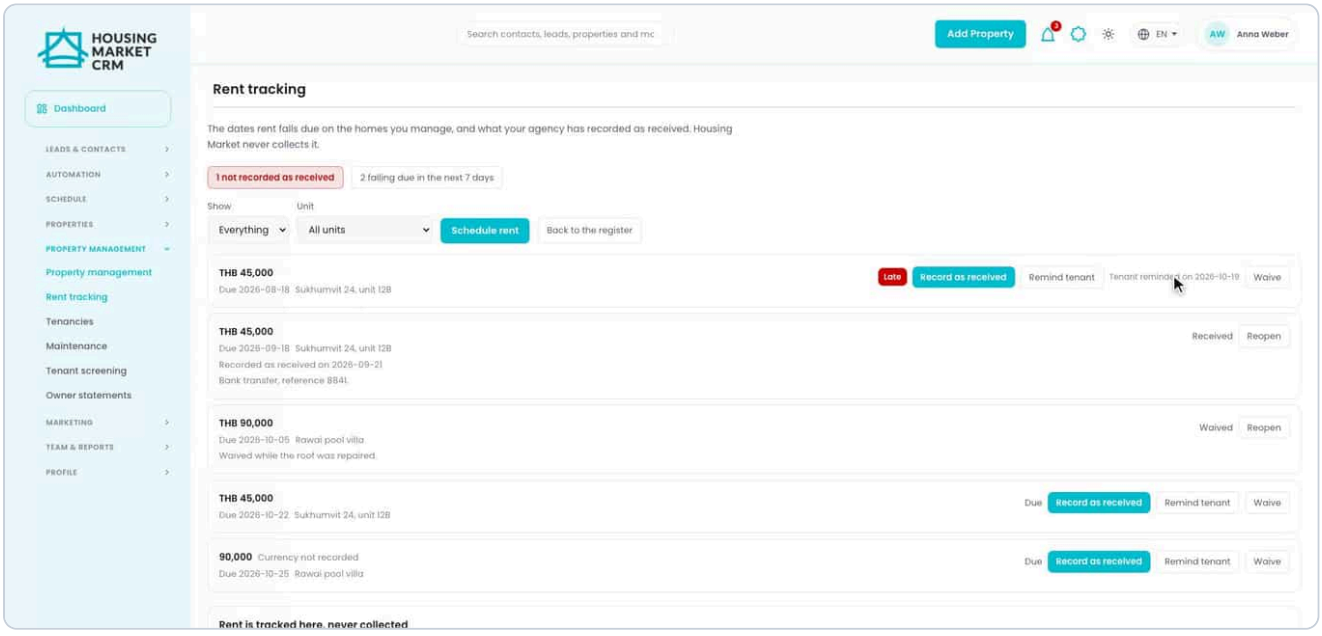


圖 67.11 · 畫面錄製於 2026年10月19日

相關說明中心文章

Housing Market 會替我向租客收租金嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

68 第 68 章

向承包商傳送工單

Pro 與 Business | 適用對象：經紀人 | 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

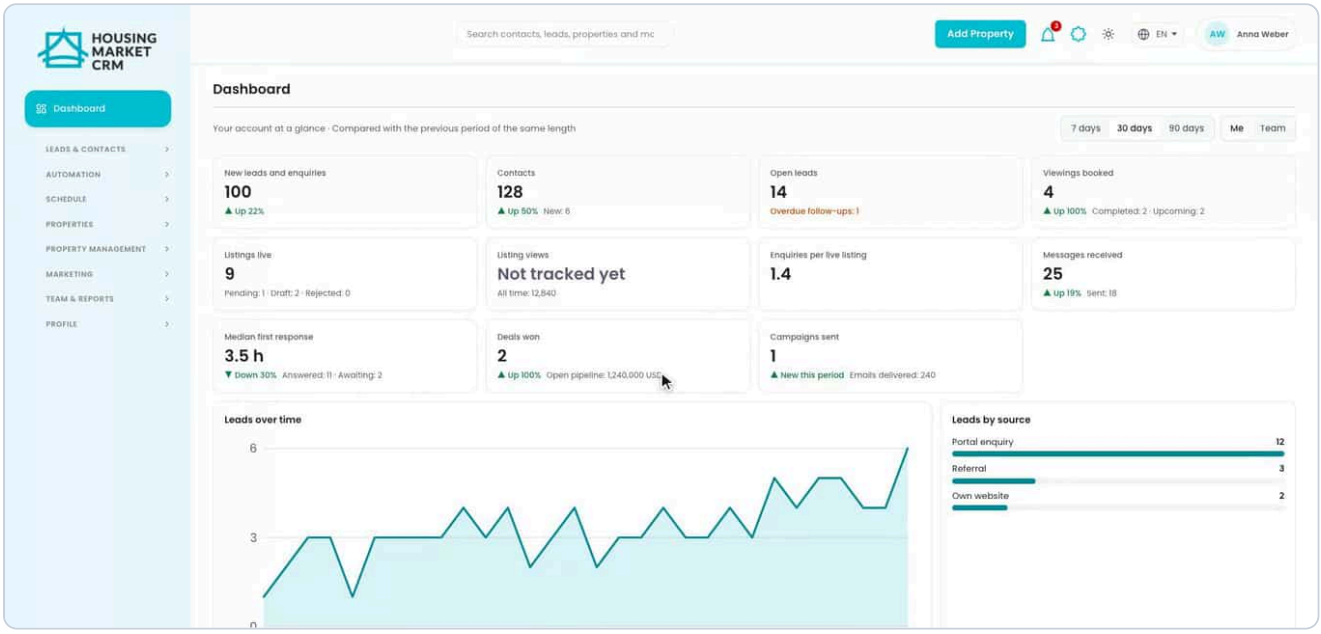


圖 68.1 · 畫面錄製於 2026年10月19日

2 在左側選單開啟「物件管理」。

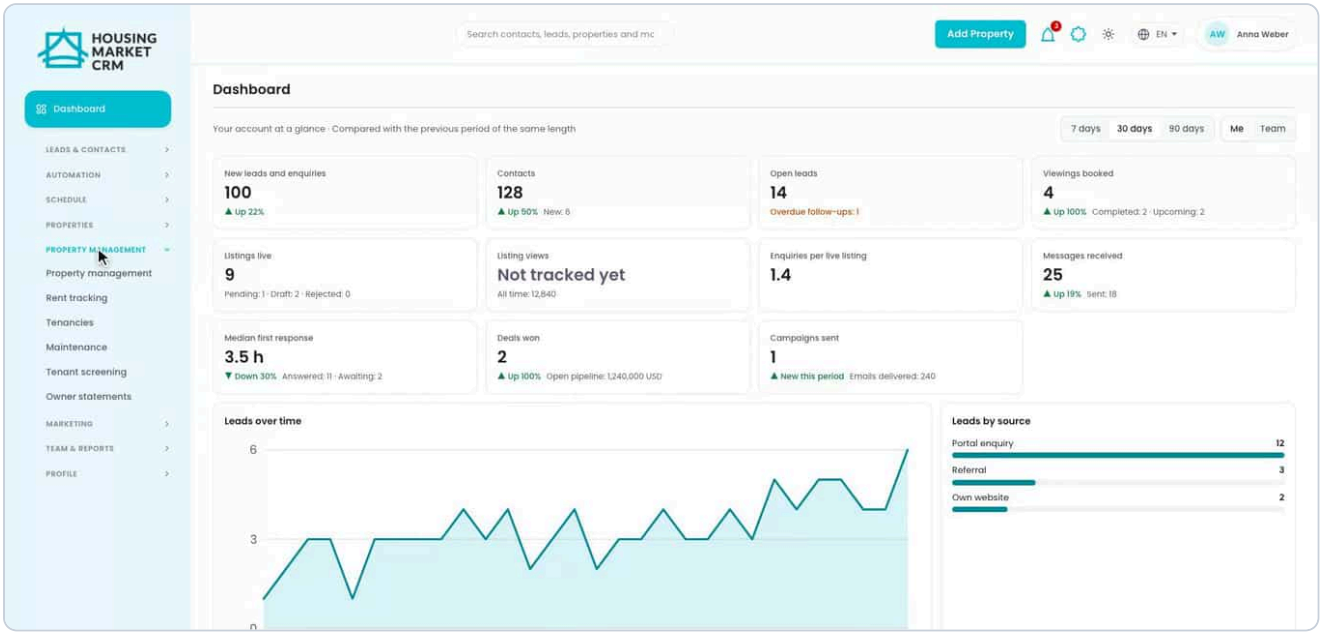


圖 68.2 · 畫面錄製於 2026年10月19日

3 點選「維修」。

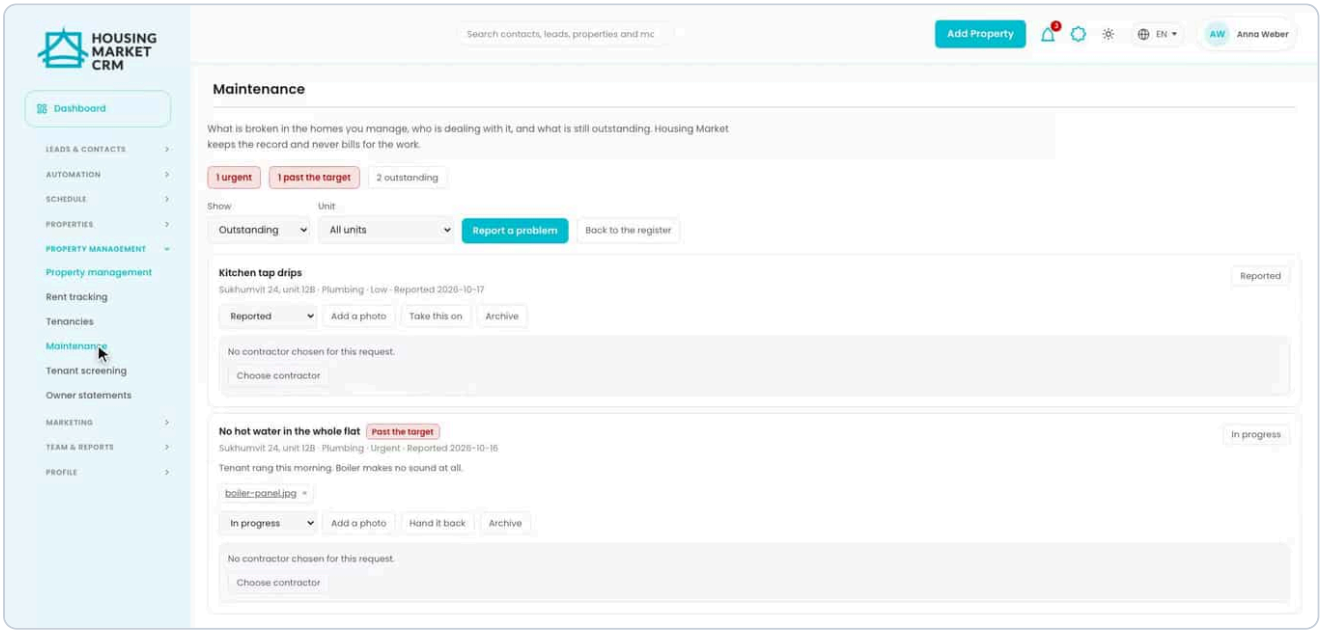


圖 68.3 · 畫面錄製於 2026年10月19日

4 僅在此記錄，Housing Market 絕不收費。

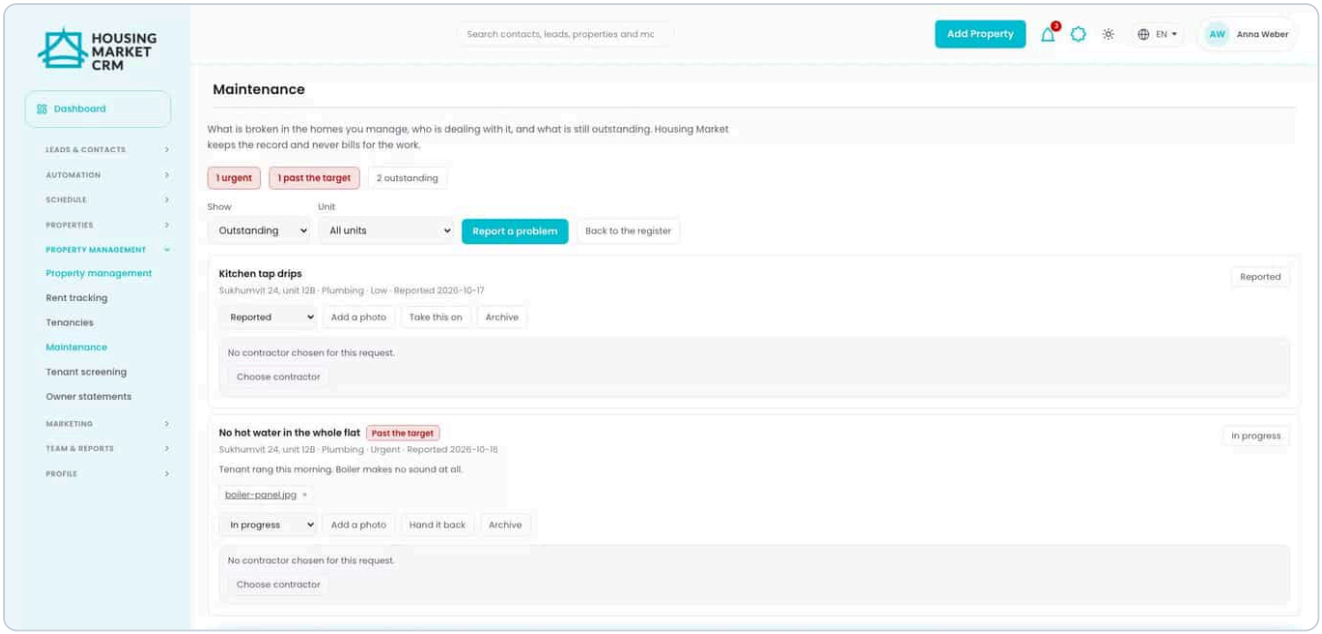


圖 68.4 · 畫面錄製於 2026年10月19日

5 這筆需求尚未指定承包商。

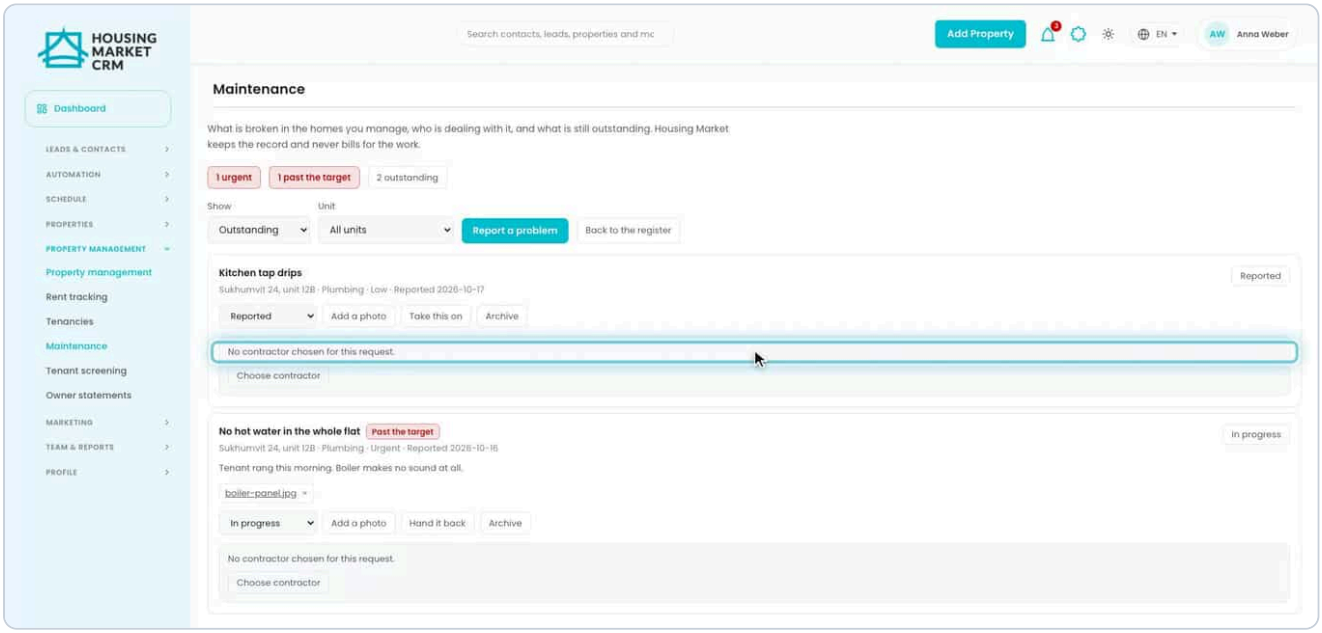


圖 68.5 · 畫面錄製於 2026年10月19日

6 點選「選擇承包商」。

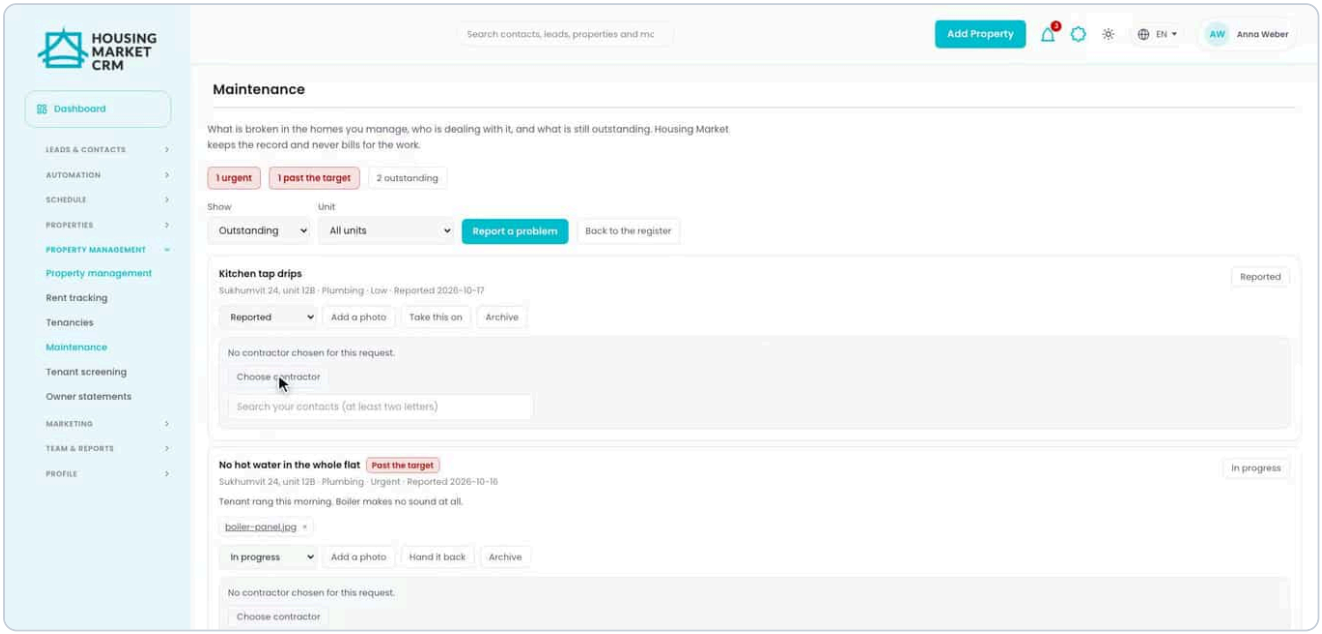


圖 68.6 · 畫面錄製於 2026年10月19日

7 依姓名搜尋您自己的聯絡人。

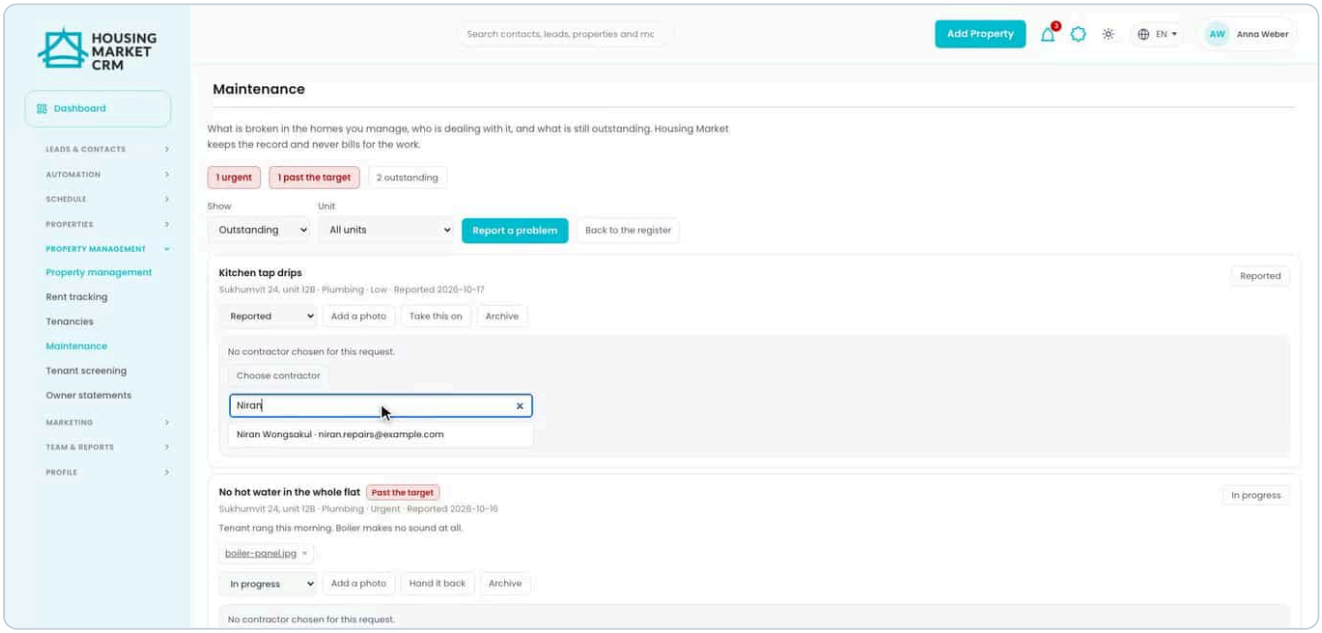


圖 68.7 · 畫面錄製於 2026年10月19日

8 選取該承包商。

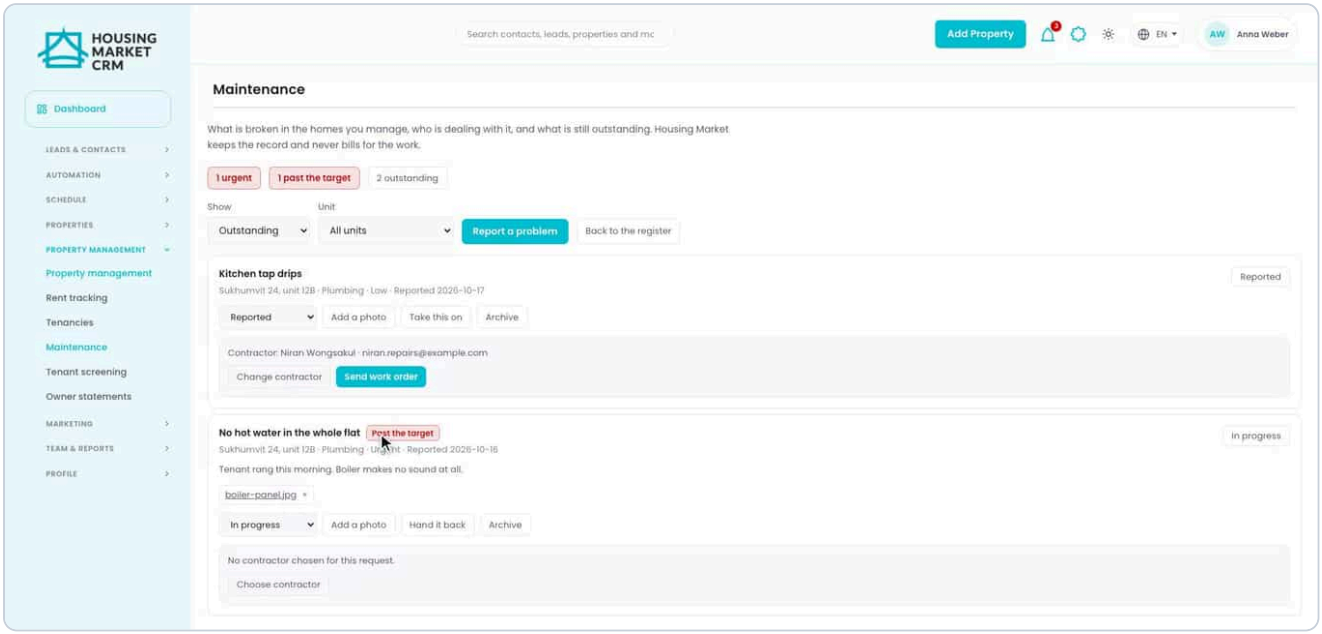


圖 68.8 · 畫面錄製於 2026年10月19日

9 點選「發送工單」。

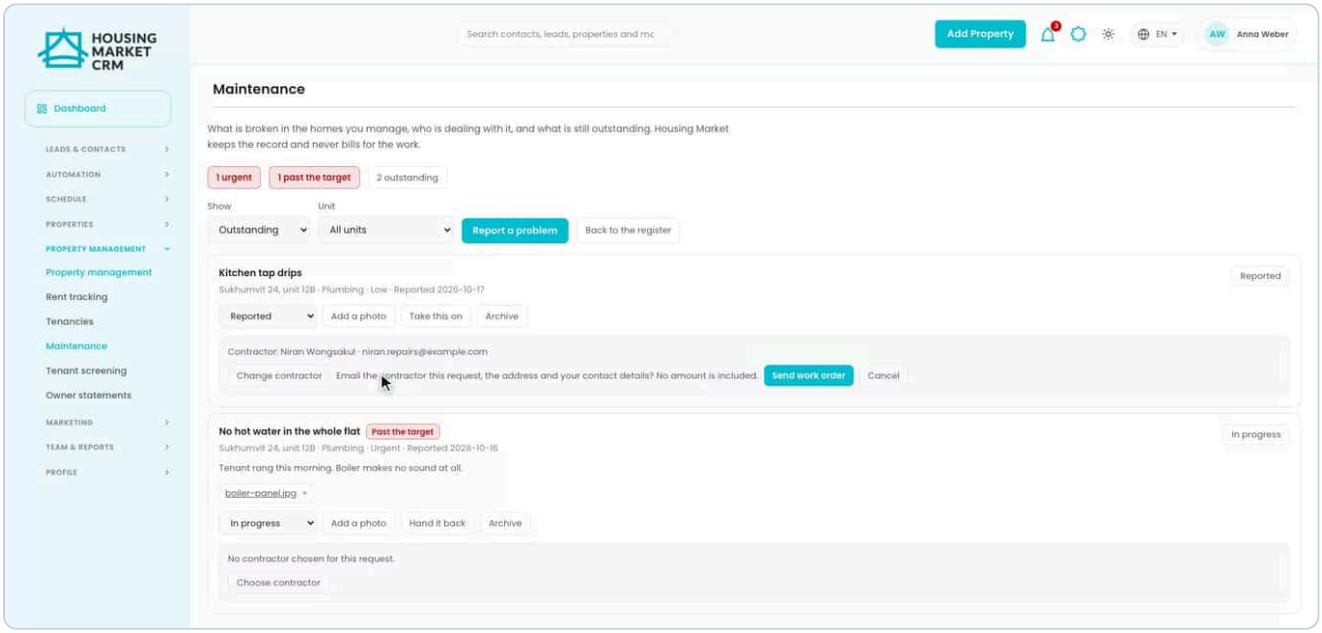


圖 68.9 · 畫面錄製於 2026年10月19日

10 維修需求、地址與您的聯絡資料。不含金額。

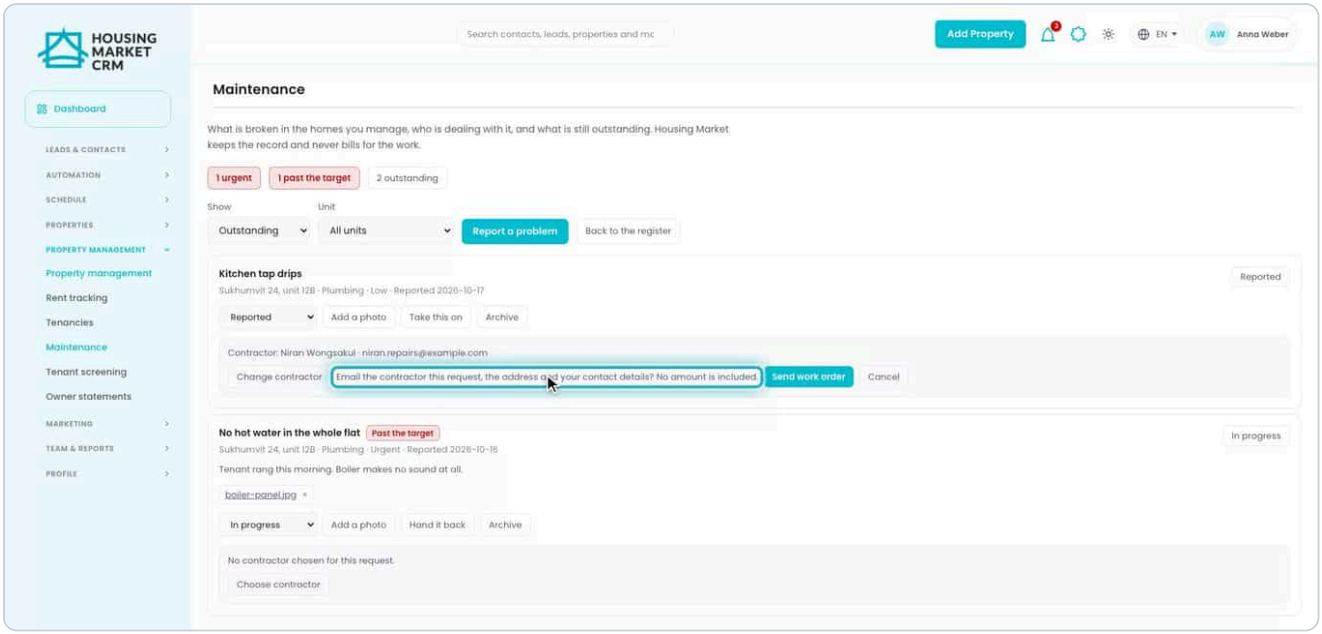


圖 68.10 · 畫面錄製於 2026年10月19日

11 再次點選「發送工單」以確認。

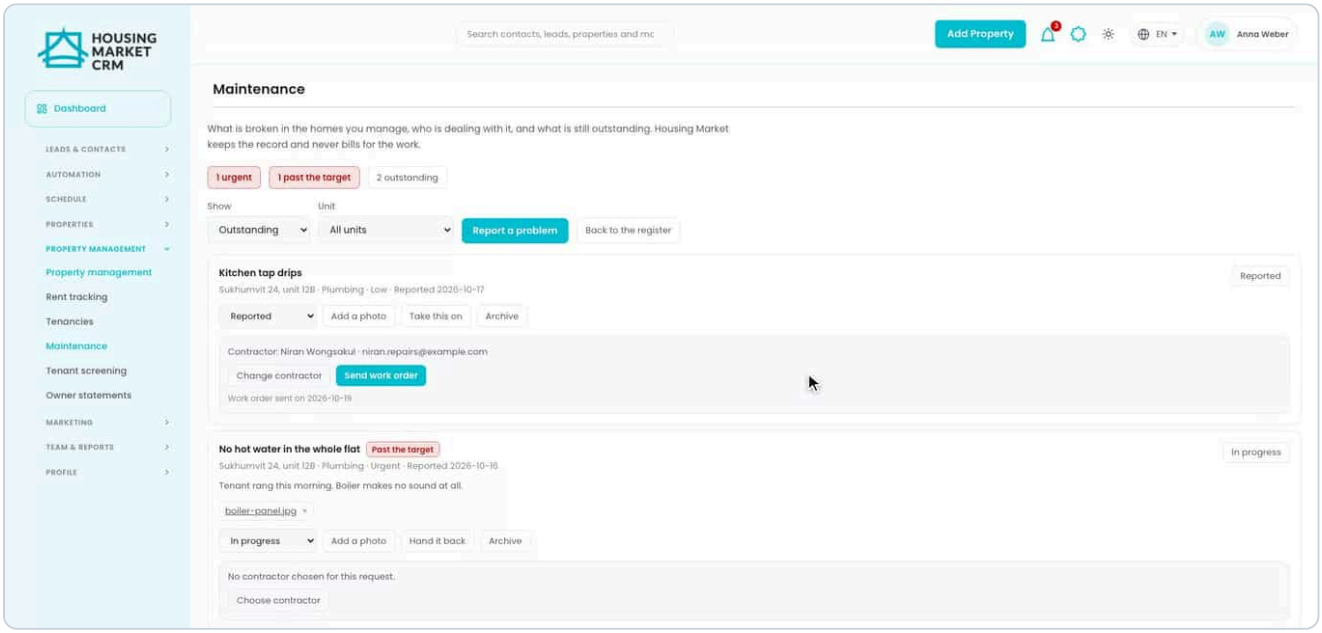


圖 68.11 · 畫面錄製於 2026年10月19日

12 需求上現已顯示工單的發送時間。

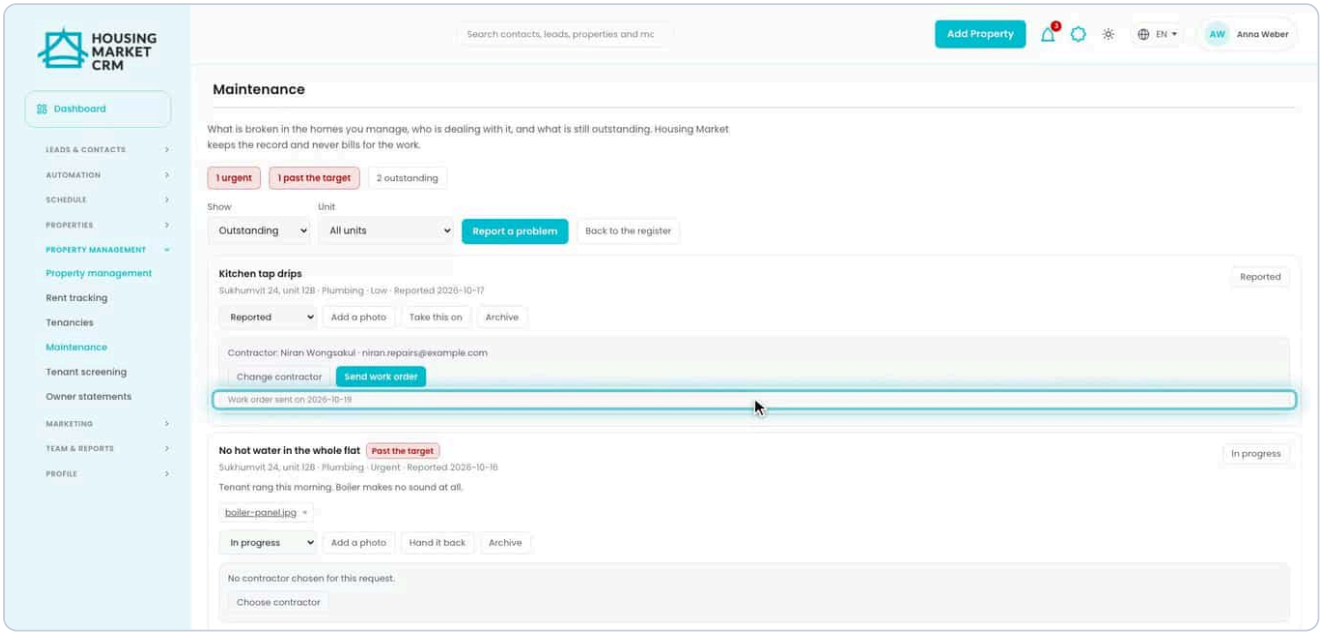


圖 68.12 · 畫面錄製於 2026年10月19日

13 未經您確認不會寄出任何內容。

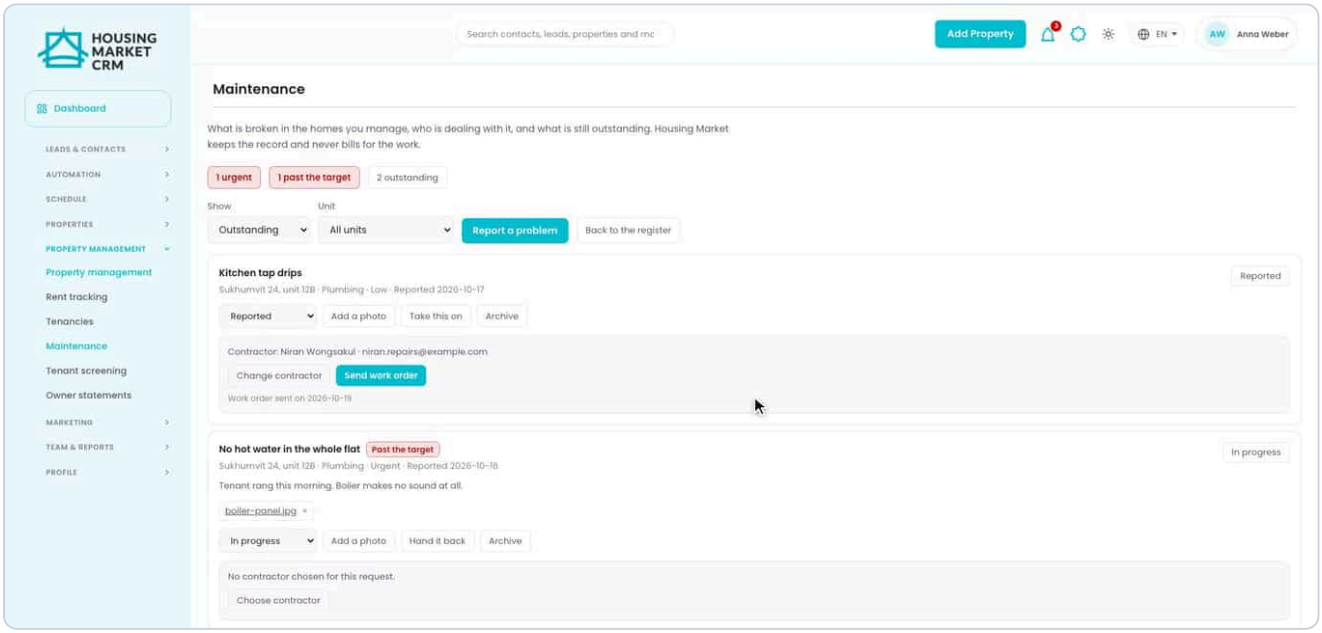


圖 68.13 · 畫面錄製於 2026年10月19日

相關說明中心文章

維修申請如何運作？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-maintenance-requests-work

第 10 篇

您的團隊

69 新增團隊成員

70 設定團隊角色

71 將潛在客戶指派給房仲

72 潛在客戶分派

73 團隊排行榜

74 稽核記錄

75 額外使用者

69 第 69 章

新增團隊成員

Business | 適用對象：辦公室經理 | 觀看影片

概述

可以，在 Business 方案中：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD，並有管理員、經理與房仲角色、分配規則，以及可一覽每位房仲看板的檢視。

Free 與 Pro 各供 1 位使用者使用，也就是帳號擁有者。Business 在一個帳號中含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD。同事透過電子郵件邀請加入，每個人是管理員、經理或房仲之一。

經理另有四個等級之一，在「團隊」頁面的「成員」中、其角色旁邊設定。這些等級逐級疊加：

- 檢視者——可查看整個辦公室，不做任何變更
- 編輯者——可查看辦公室，並在其中建立與編輯紀錄
- 分派者——擁有編輯者的所有權限，另可分派潛在客戶與設定潛在客戶分派規則
- 刪除者——擁有分派者的所有權限，另可刪除紀錄

左側選單中的「潛在客戶分派」決定由誰接收新的諮詢。規則會依區域（城市或省份）、物件類型、入口網站物件 ID 或入口網站國家/地區 ID，把潛在客戶交給指定的房仲。規則由上往下檢查，第一條符合的規則生效。

沒有符合任何規則的潛在客戶，會依「沒有規則符合時」下的設定處理：「帳戶擁有者」會把所有這類潛在客戶交給帳戶擁有者，在有人變更之前一直是這個設定；「輪流」會讓每位房仲輪流接收下一位潛在客戶；「最有空的人」會把潛在客戶交給進行中潛在客戶最少的房仲。在「下一位潛在客戶會分給誰？」中，您可以輸入潛在客戶的資料試試看，查看會分給誰，而不會實際分派任何內容。

每個人也可以設定潛在客戶上限，在「團隊」頁面的「成員」中設定：即分派規則最多分給此人的進行中潛在客戶數。留空代表不設上限，或為休假中的人設為 0。「輪流」與「最有空的人」會略過已達上限的人；規則一律適用，即使對應的房仲已達上限；如果每個人都已達上限，上限會讓步，而不會讓潛在客戶無人接收。只有管理員，以及分派者等級以上的經理，可以變更潛在客戶分派。

經理也能在同一個檢視中看到每位房仲的看板，Business 另包含團隊排行榜、記錄誰改了什麼的稽核紀錄，以及可在房仲之間拆分的佣金追蹤。

出自說明中心： **團隊中的多位成員可以使用 CRM 嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

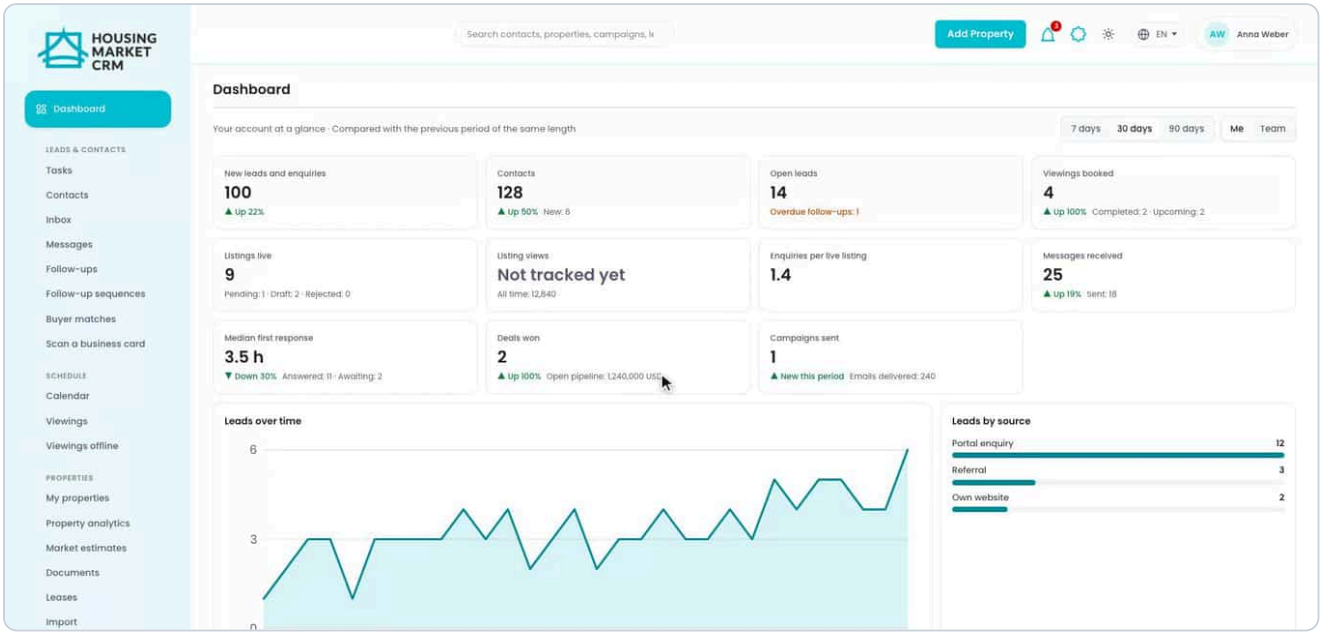


圖 69.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 點選左側選單的 Team（團隊）。

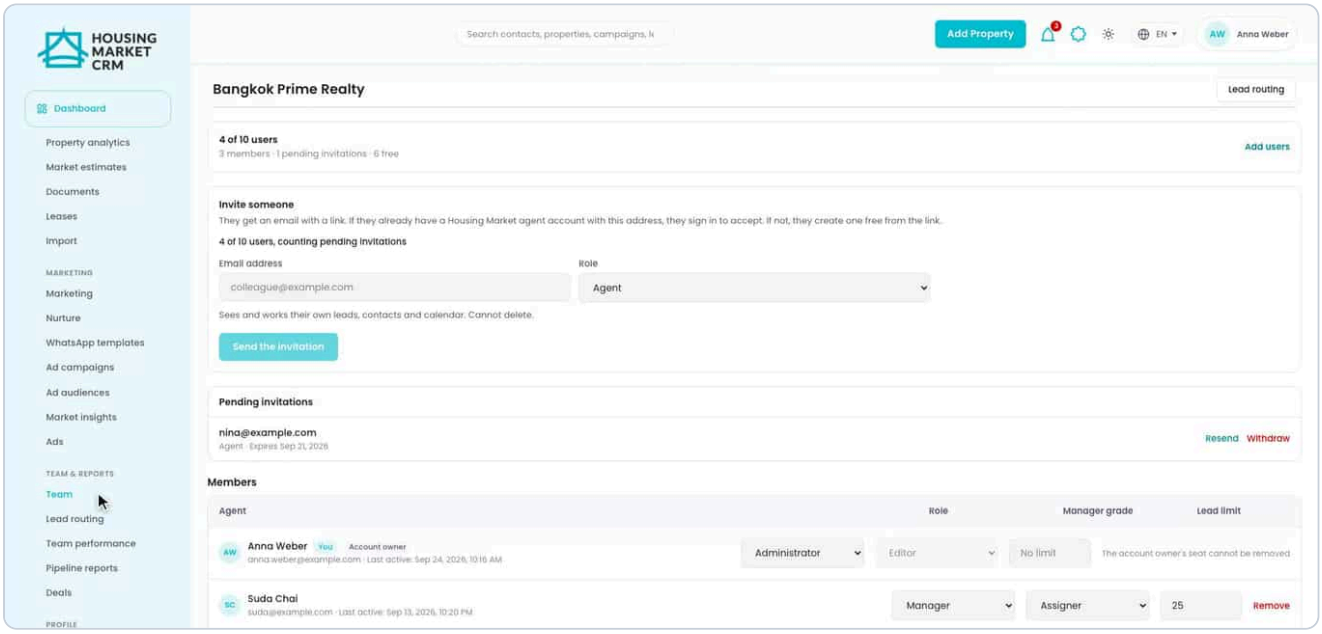


圖 69.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 計數器顯示已使用的席次數。

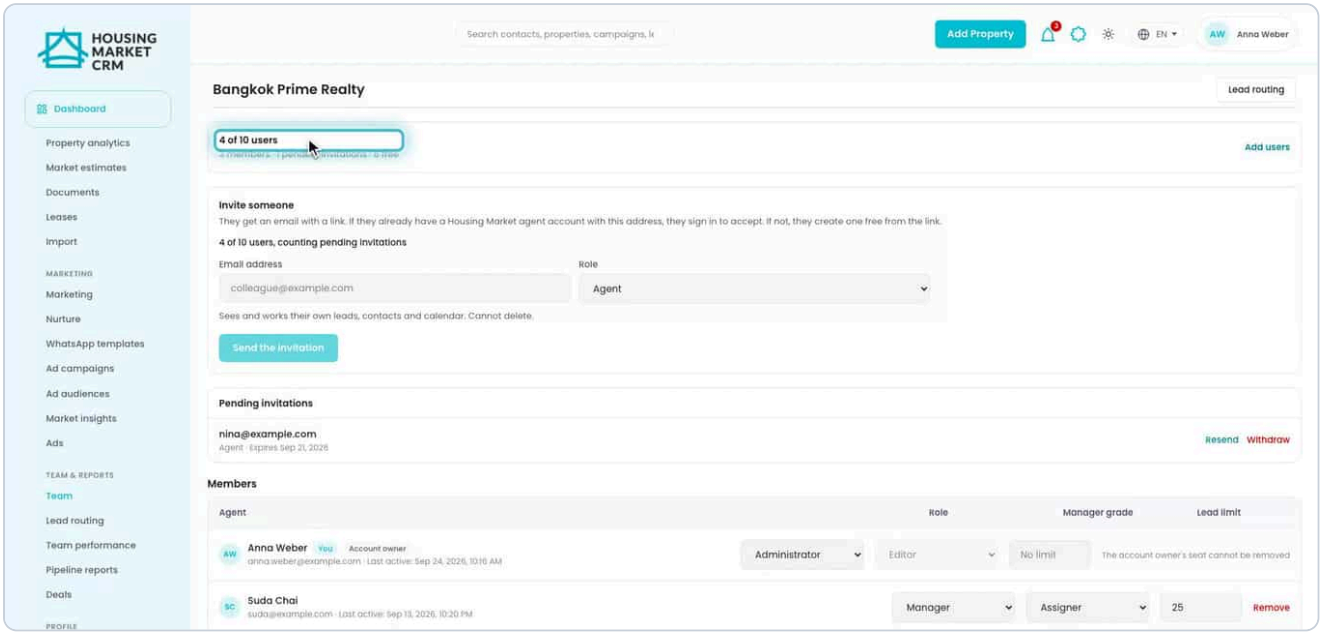


圖 69.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 輸入同事的電子郵件地址。

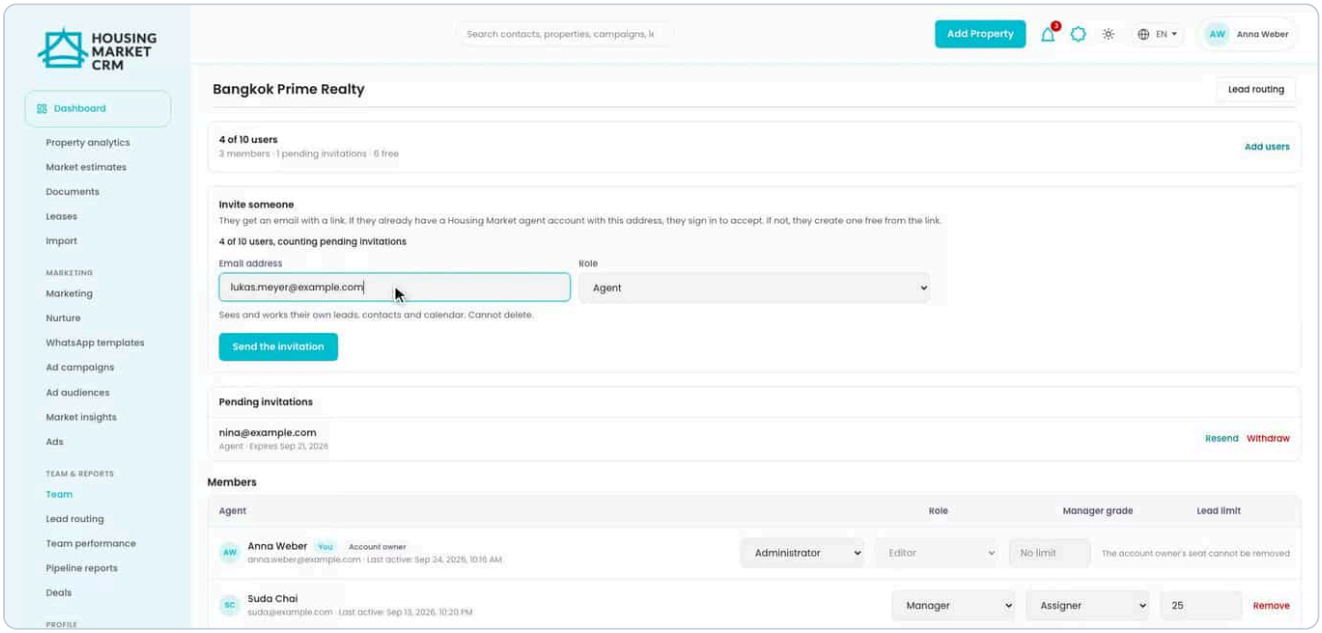


圖 69.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 選擇角色 — Agent、Manager 或 Administrator。

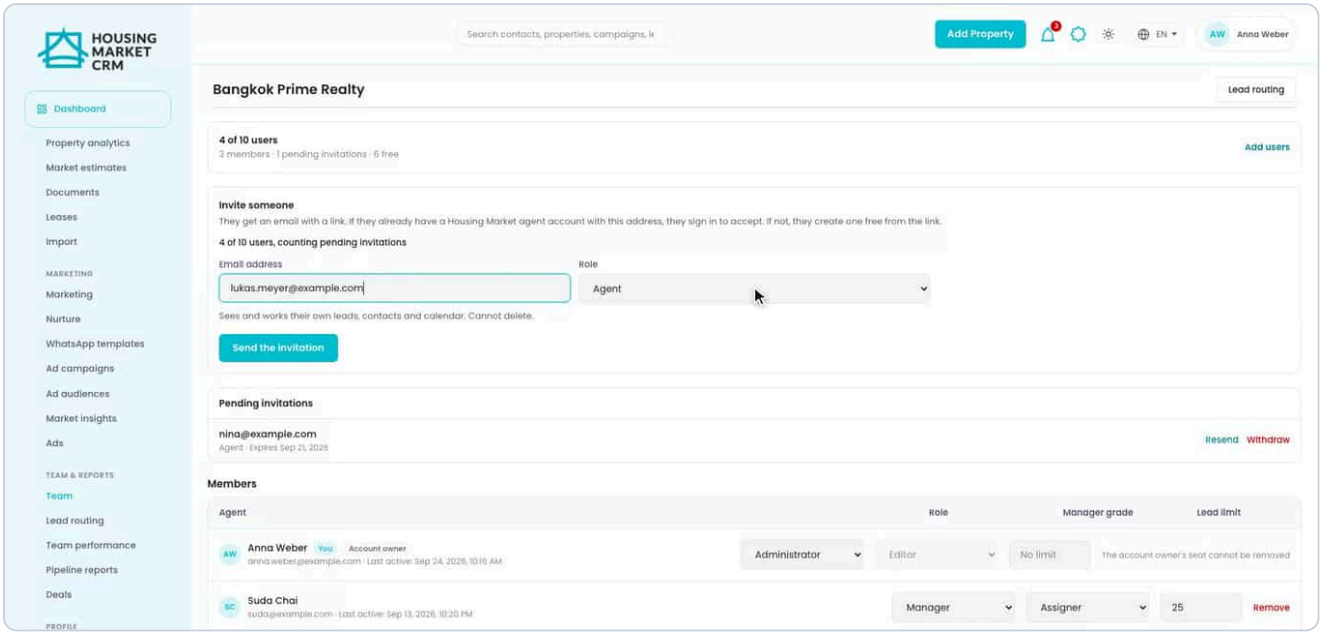


圖 69.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 點選 Send the invitation（寄送邀請）。

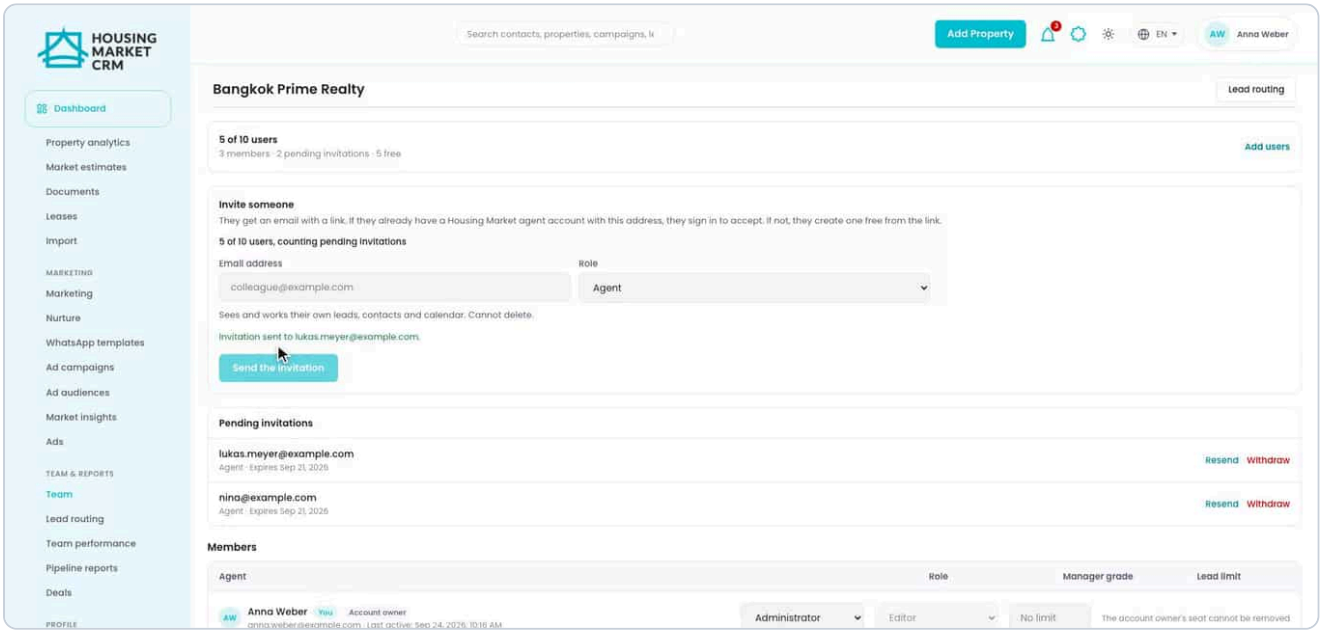


圖 69.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 邀請會等候於 Pending invitations（待處理的邀請）之下。

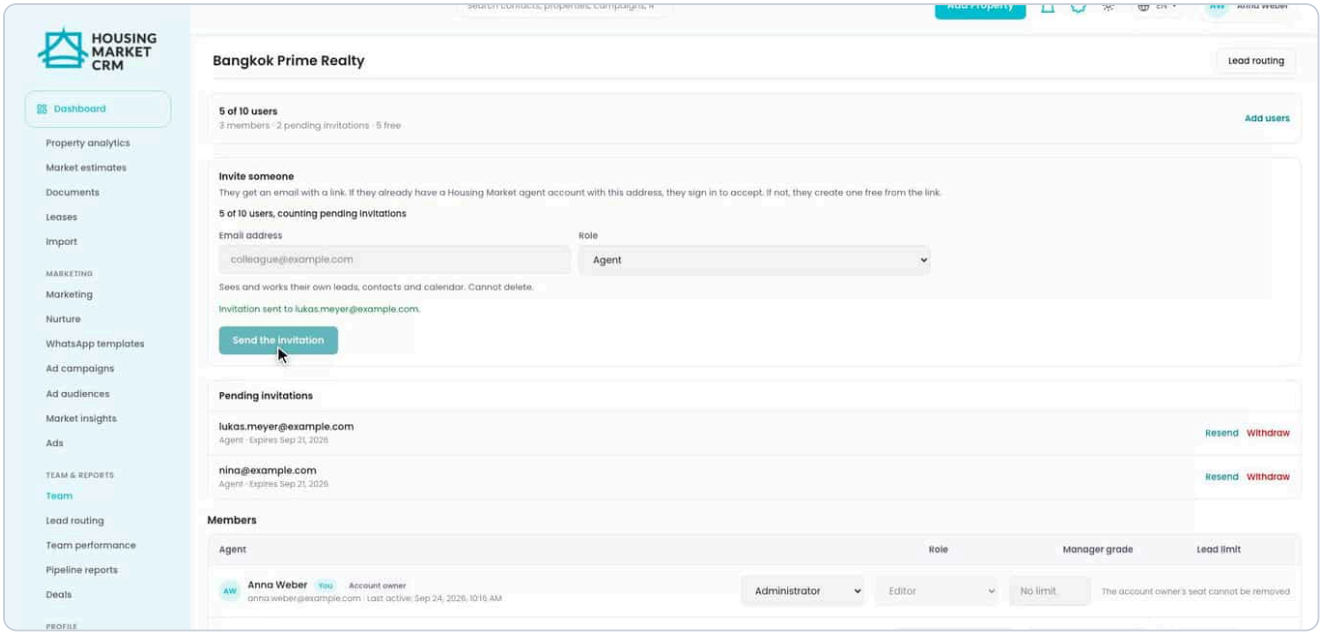


圖 69.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 您可以 Resend（重新寄送）或 Withdraw（撤回）。

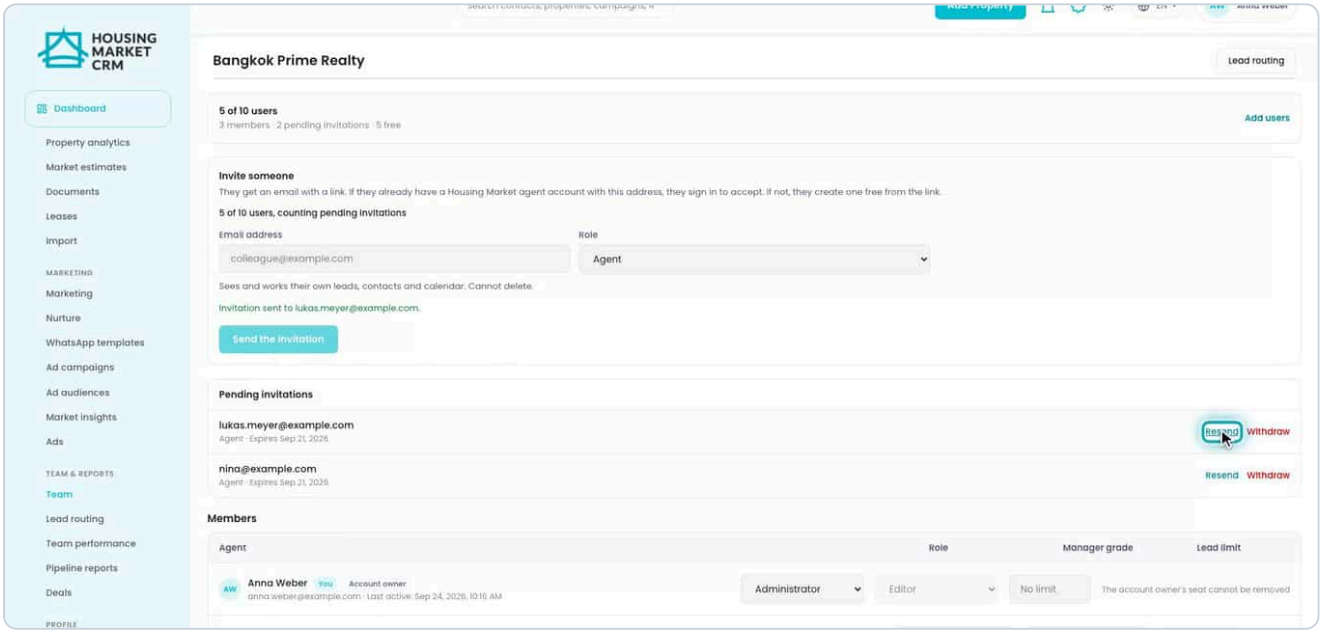


圖 69.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 已接受的邀請會顯示在 Members（成員）之下。

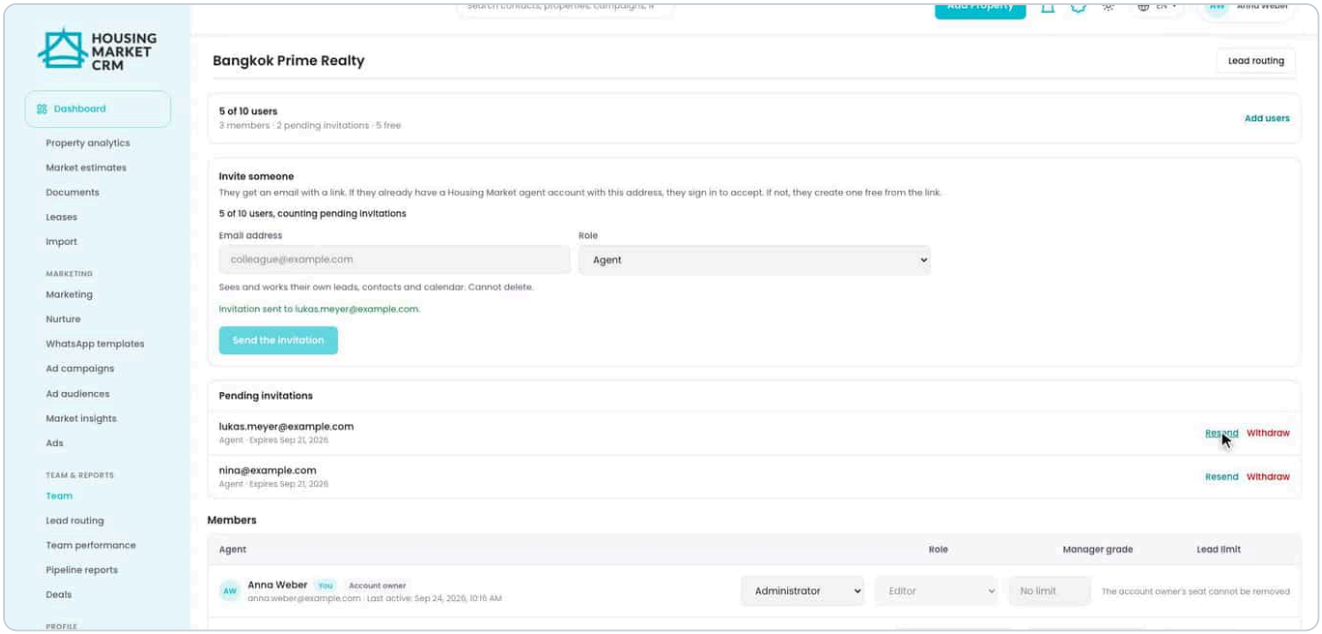


圖 69.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

相關說明中心文章

如何升級、新增使用者或取消？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 第 70 章

設定團隊角色

Business 適用對象：管理員 觀看影片

概述

可以，在 Business 方案中：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD，並有管理員、經理與房仲角色、分配規則，以及可一覽每位房仲看板的檢視。

Free 與 Pro 各供 1 位使用者使用，也就是帳號擁有者。Business 在一個帳號中含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD。同事透過電子郵件邀請加入，每個人是管理員、經理或房仲之一。

經理另有四個等級之一，在「團隊」頁面的「成員」中、其角色旁邊設定。這些等級逐級疊加：

- 檢視者——可查看整個辦公室，不做任何變更
- 編輯者——可查看辦公室，並在其中建立與編輯紀錄
- 分派者——擁有編輯者的所有權限，另可分派潛在客戶與設定潛在客戶分派規則
- 刪除者——擁有分派者的所有權限，另可刪除紀錄

左側選單中的「潛在客戶分派」決定由誰接收新的諮詢。規則會依區域（城市或省份）、物件類型、入口網站物件 ID 或入口網站國家/地區 ID，把潛在客戶交給指定的房仲。規則由上往下檢查，第一條符合的規則生效。

沒有符合任何規則的潛在客戶，會依「沒有規則符合時」下的設定處理：「帳戶擁有者」會把所有這類潛在客戶交給帳戶擁有者，在有人變更之前一直是這個設定；「輪流」會讓每位房仲輪流接收下一位潛在客戶；「最有空的人」會把潛在客戶交給進行中潛在客戶最少的房仲。在「下一位潛在客戶會分給誰？」中，您可以輸入潛在客戶的資料試試看，查看會分給誰，而不會實際分派任何內容。

每個人也可以設定潛在客戶上限，在「團隊」頁面的「成員」中設定：即分派規則最多分給此人的進行中潛在客戶數。留空代表不設上限，或為休假中的人設為 0。「輪流」與「最有空的人」會略過已達上限的人；規則一律適用，即使對應的房仲已達上限；如果每個人都已達上限，上限會讓步，而不會讓潛在客戶無人接收。只有管理員，以及分派者等級以上的經理，可以變更潛在客戶分派。

經理也能在同一個檢視中看到每位房仲的看板，Business 另包含團隊排行榜、記錄誰改了什麼的稽核紀錄，以及可在房仲之間拆分的佣金追蹤。

出自說明中心： **團隊中的多位成員可以使用 CRM 嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

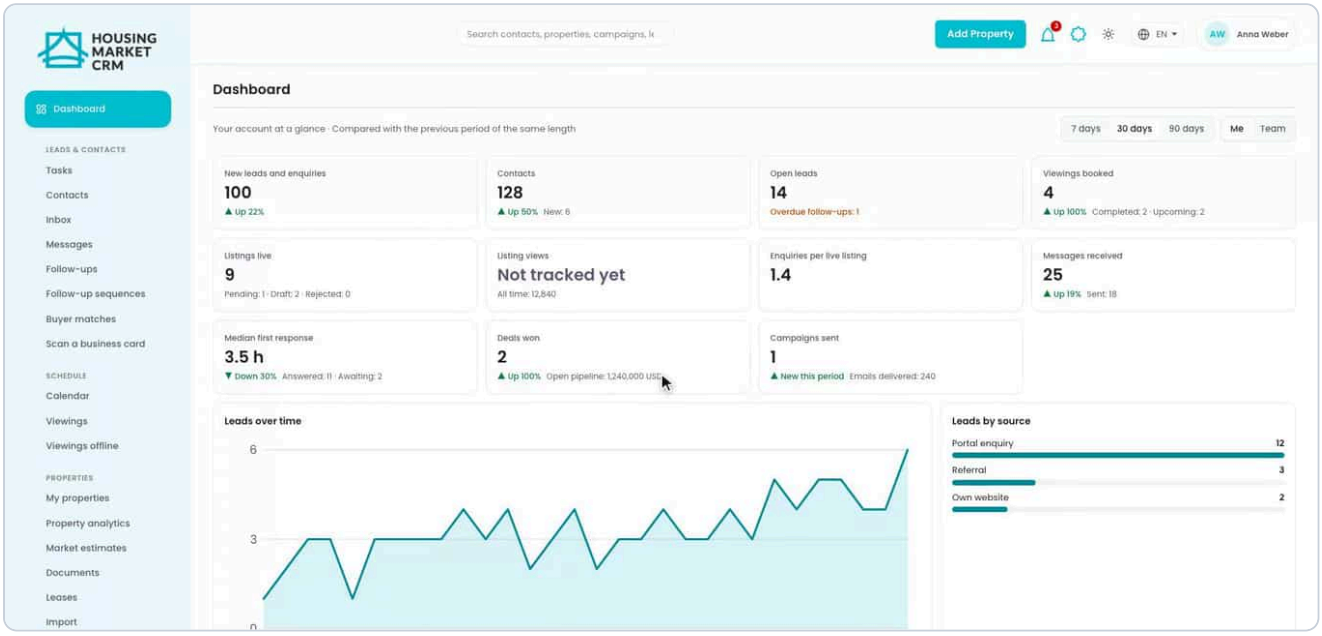


圖 70.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 點選左側選單的 Team（團隊）。

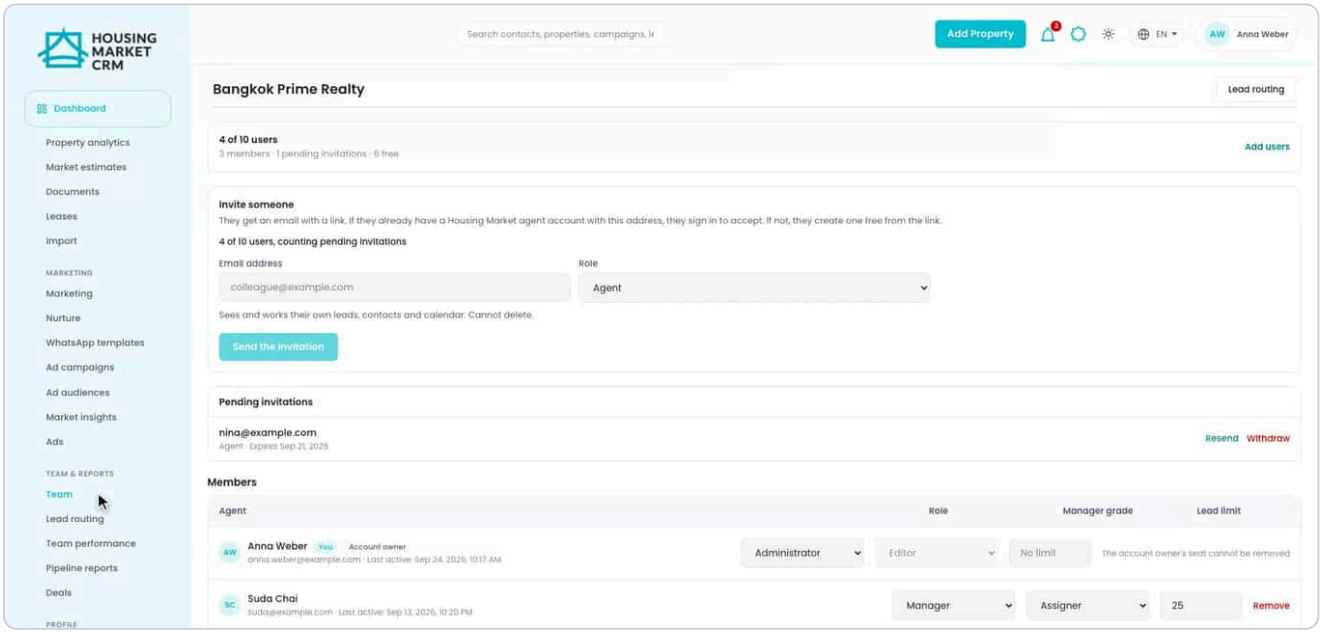


圖 70.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 捲動至「成員」。

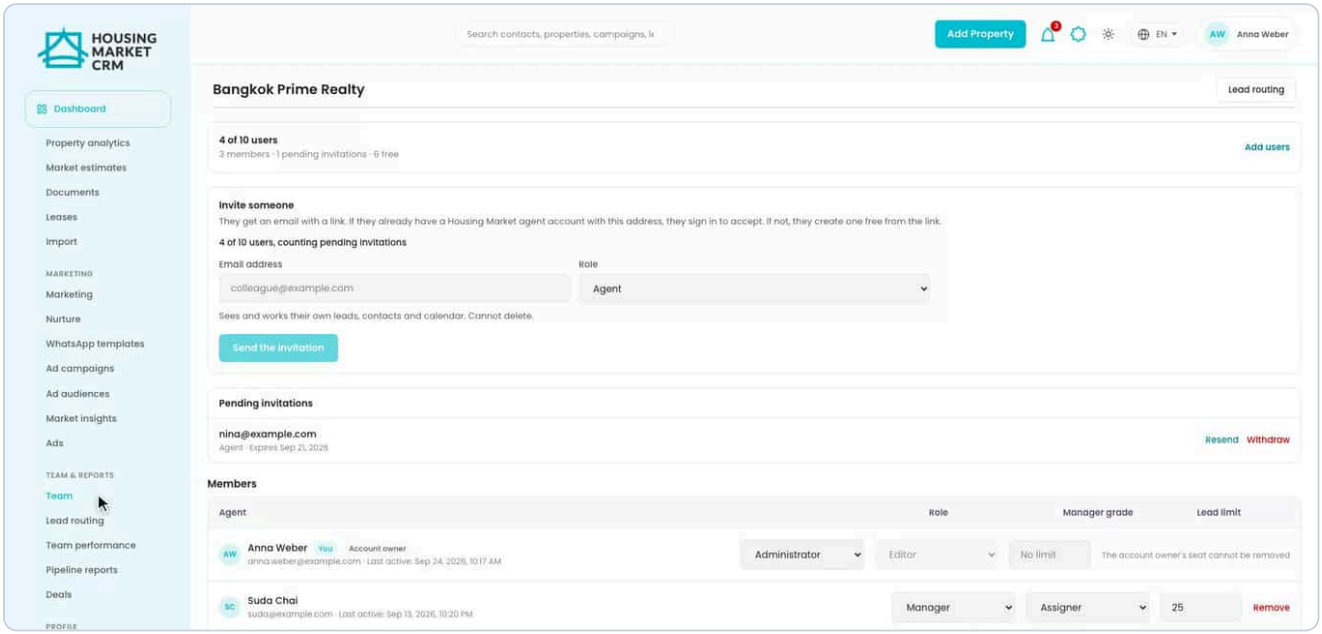


圖 70.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 選擇角色：Agent、Manager 或 Administrator。

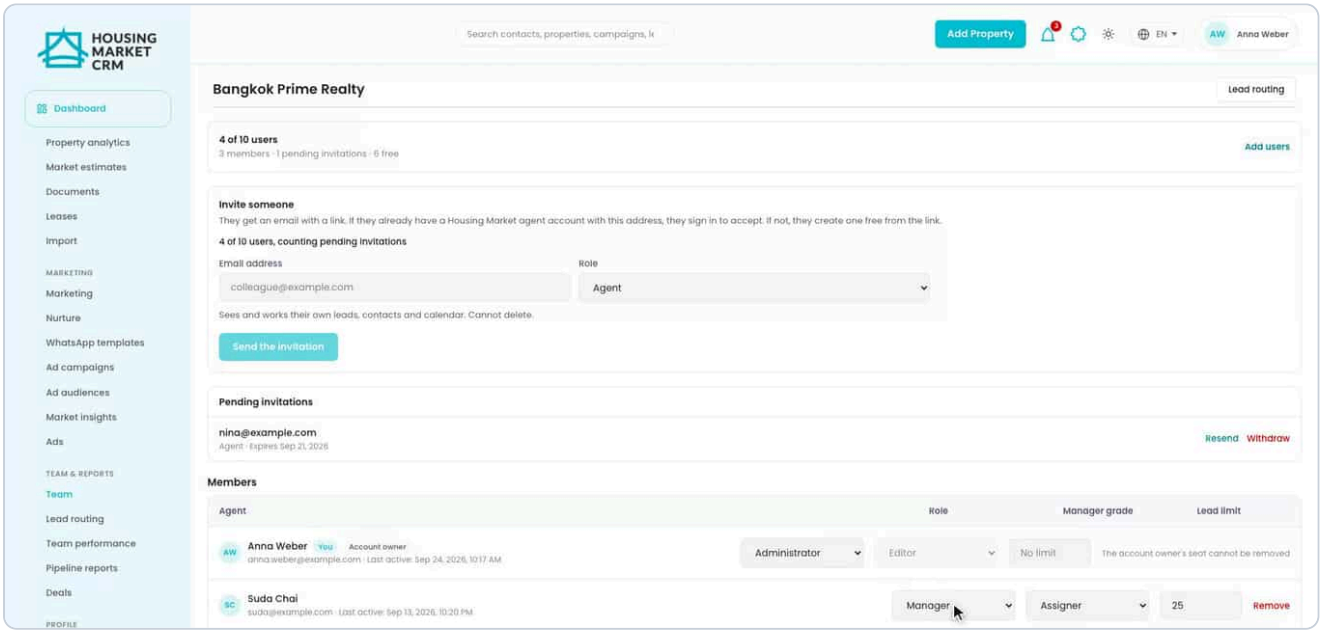


圖 70.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 經理可獲層級：Viewer、Editor、Assigner 或 Remover。

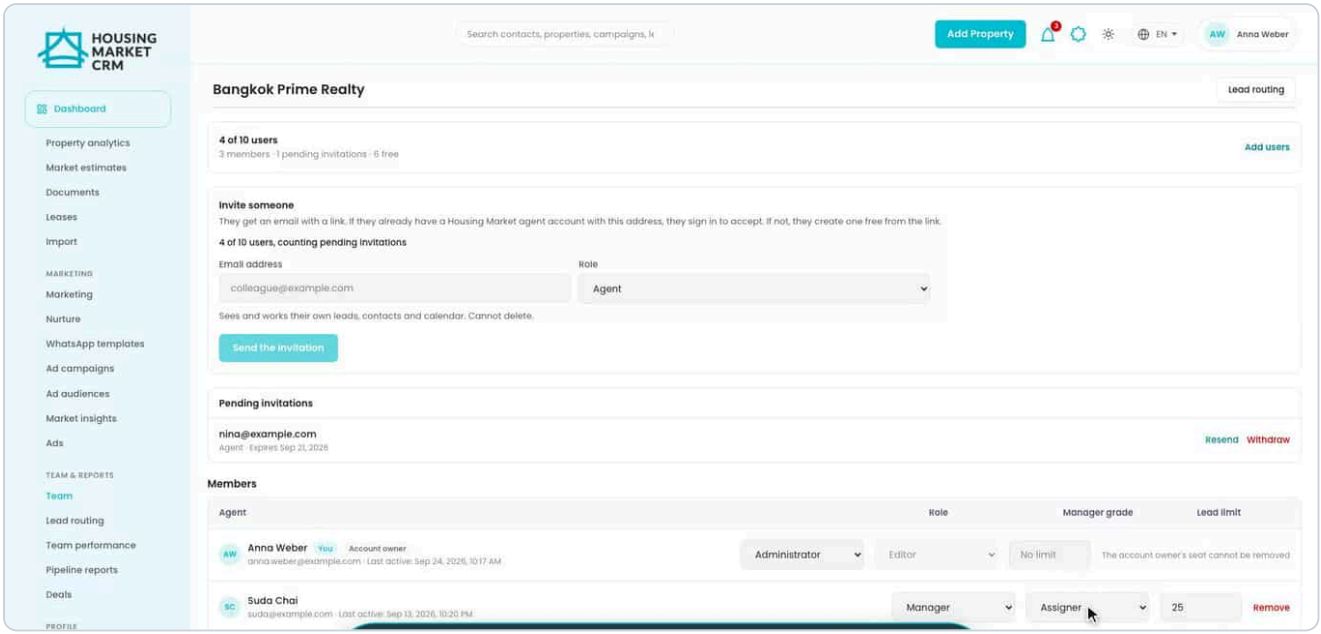


圖 70.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 Assigner 可將潛在客戶派給團隊房仲。

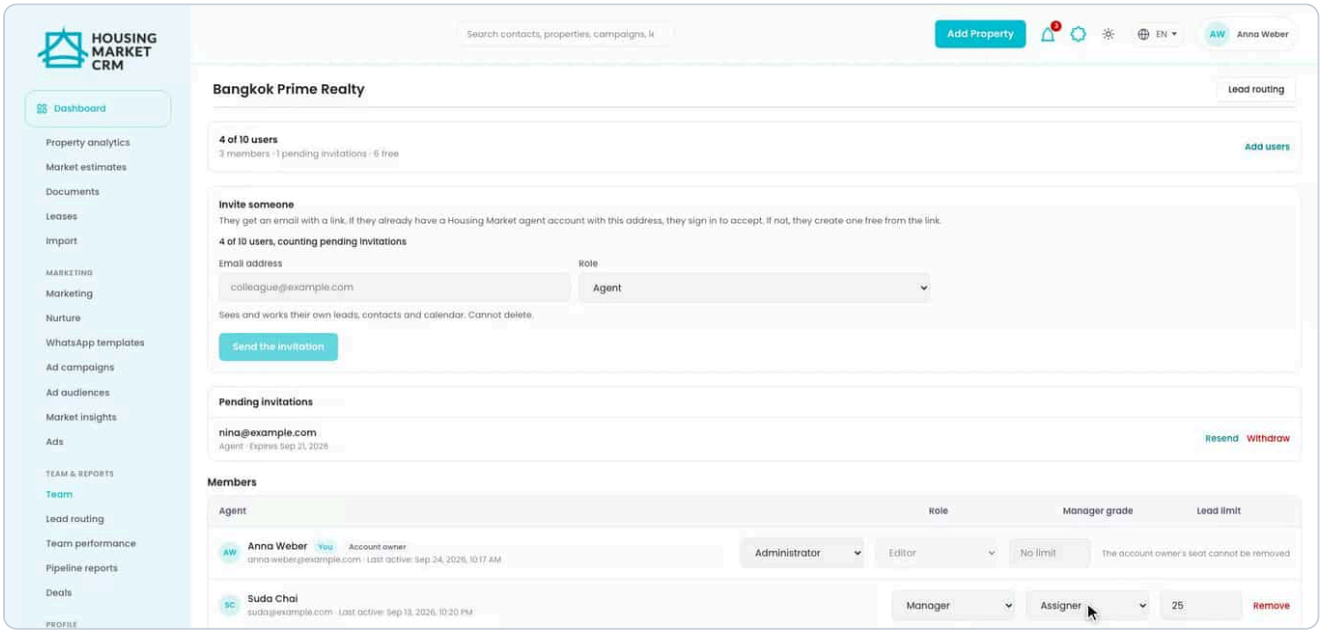


圖 70.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 設定潛在客戶上限，避免負荷過重。

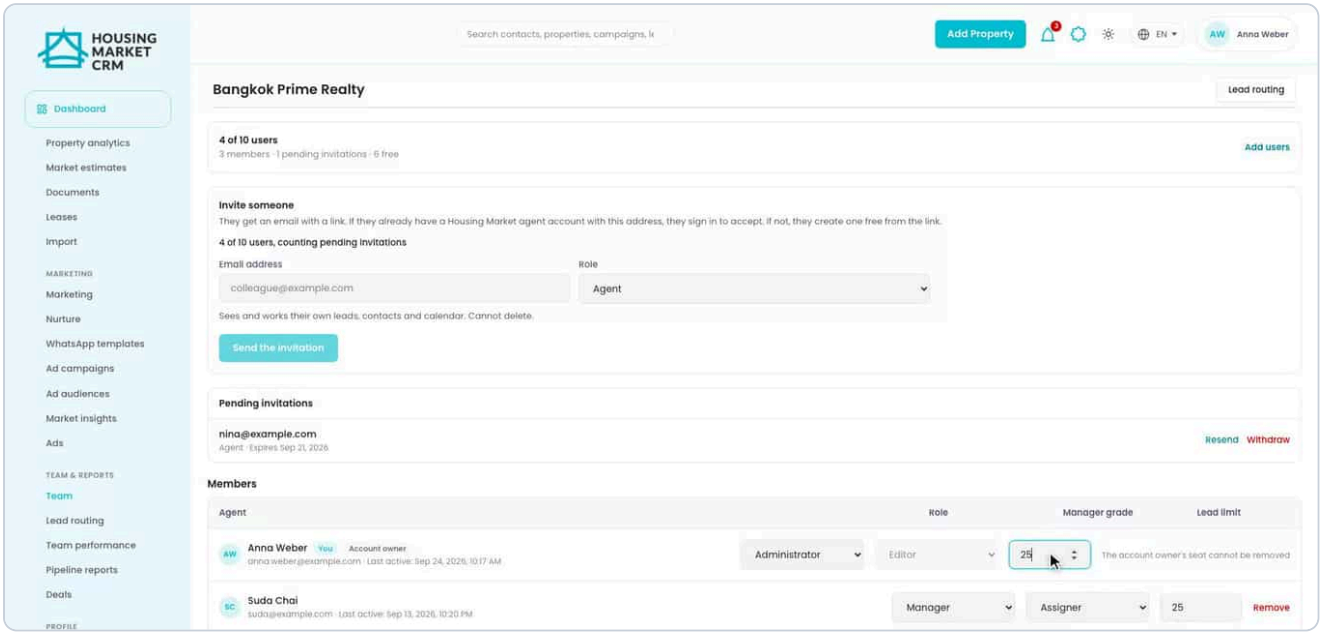


圖 70.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 移除即停用席位，紀錄仍保留。

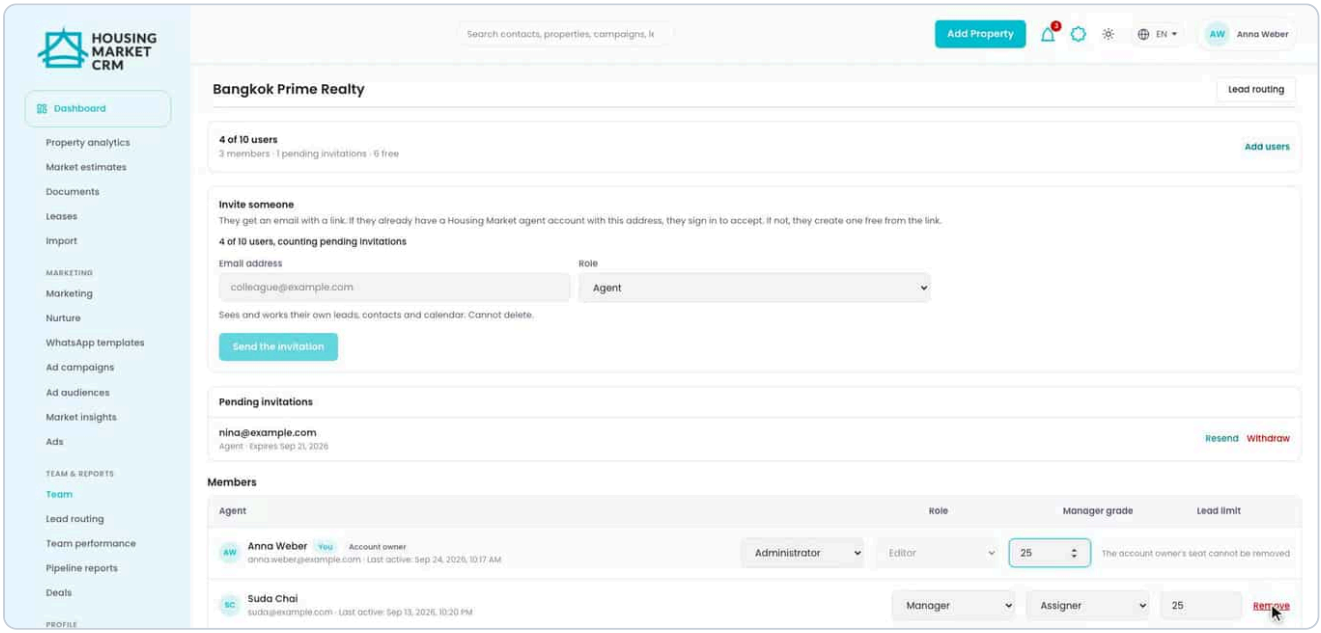


圖 70.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

71 第 71 章

將潛在客戶指派給房仲

Business | 適用對象：辦公室經理 | 觀看影片

概述

可以，在 Business 方案中：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD，並有管理員、經理與房仲角色、分配規則，以及可一覽每位房仲看板的檢視。

Free 與 Pro 各供 1 位使用者使用，也就是帳號擁有者。Business 在一個帳號中含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD。同事透過電子郵件邀請加入，每個人是管理員、經理或房仲之一。

經理另有四個等級之一，在「團隊」頁面的「成員」中、其角色旁邊設定。這些等級逐級疊加：

- 檢視者——可查看整個辦公室，不做任何變更
- 編輯者——可查看辦公室，並在其中建立與編輯紀錄
- 分派者——擁有編輯者的所有權限，另可分派潛在客戶與設定潛在客戶分派規則
- 刪除者——擁有分派者的所有權限，另可刪除紀錄

左側選單中的「潛在客戶分派」決定由誰接收新的諮詢。規則會依區域（城市或省份）、物件類型、入口網站物件 ID 或入口網站國家/地區 ID，把潛在客戶交給指定的房仲。規則由上往下檢查，第一條符合的規則生效。

沒有符合任何規則的潛在客戶，會依「沒有規則符合時」下的設定處理：「帳戶擁有者」會把所有這類潛在客戶交給帳戶擁有者，在有人變更之前一直是這個設定；「輪流」會讓每位房仲輪流接收下一位潛在客戶；「最有空的人」會把潛在客戶交給進行中潛在客戶最少的房仲。在「下一位潛在客戶會分給誰？」中，您可以輸入潛在客戶的資料試試看，查看會分給誰，而不會實際分派任何內容。

每個人也可以設定潛在客戶上限，在「團隊」頁面的「成員」中設定：即分派規則最多分給此人的進行中潛在客戶數。留空代表不設上限，或為休假中的人設為 0。「輪流」與「最有空的人」會略過已達上限的人；規則一律適用，即使對應的房仲已達上限；如果每個人都已達上限，上限會讓步，而不會讓潛在客戶無人接收。只有管理員，以及分派者等級以上的經理，可以變更潛在客戶分派。

經理也能在同一個檢視中看到每位房仲的看板，Business 另包含團隊排行榜、記錄誰改了什麼的稽核紀錄，以及可在房仲之間拆分的佣金追蹤。

出自說明中心： **團隊中的多位成員可以使用 CRM 嗎？**

逐步操作

1 開啟您要轉交的潛在客戶。

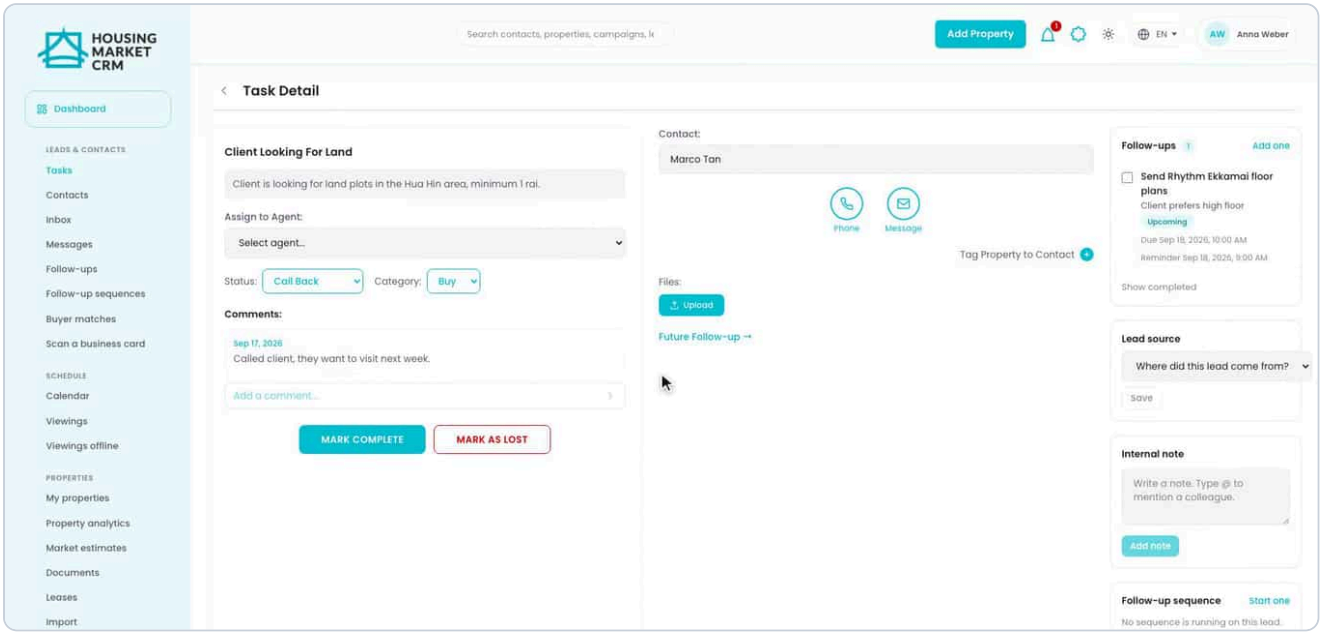


圖 71.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在「指派給房仲」中選擇同事。

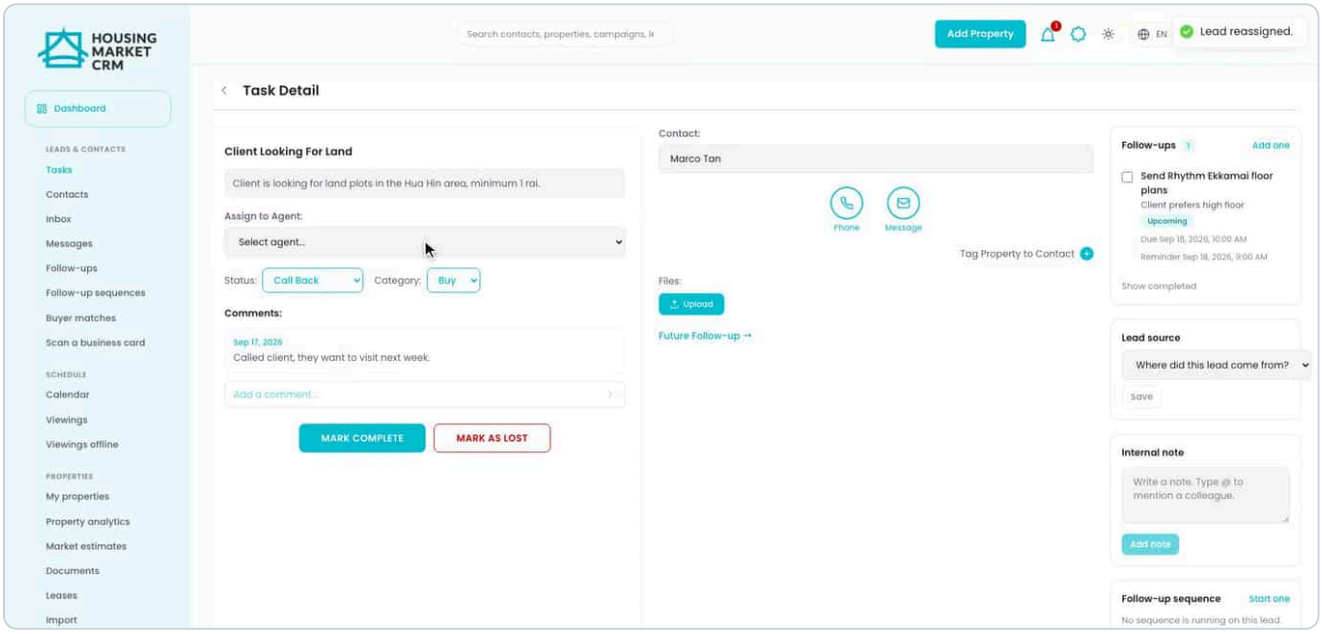


圖 71.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 潛在客戶移至 Suda 的看板，並通知她。

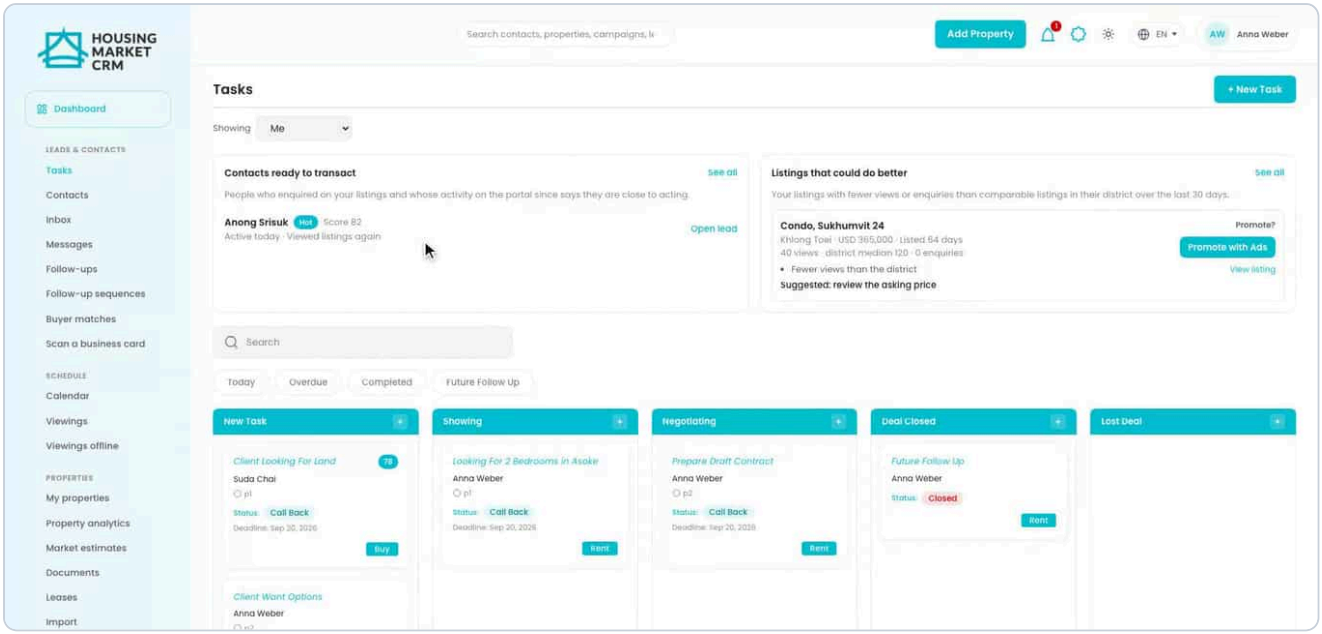


圖 71.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 回到「工作」頁面... ...將「顯示」切換為「整個團隊」。

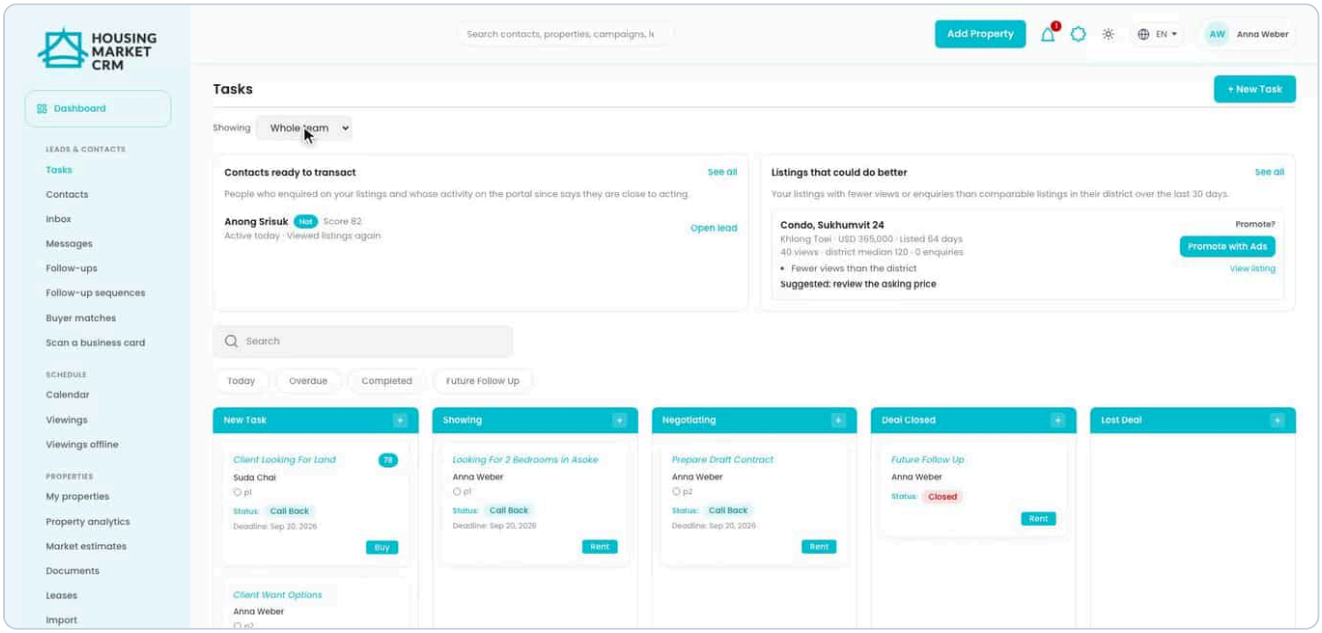


圖 71.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 或選擇單一房仲，檢視其潛在客戶。

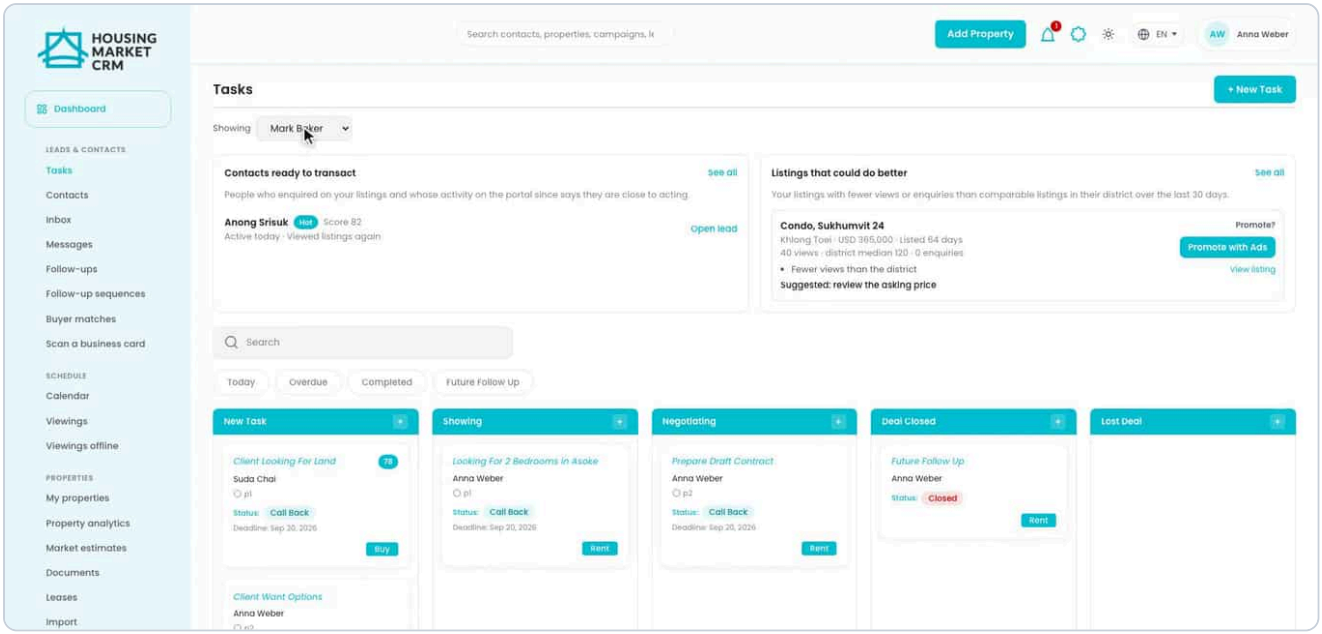


圖 71.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 若要自動指派新諮詢，請使用「潛在客戶分流」。

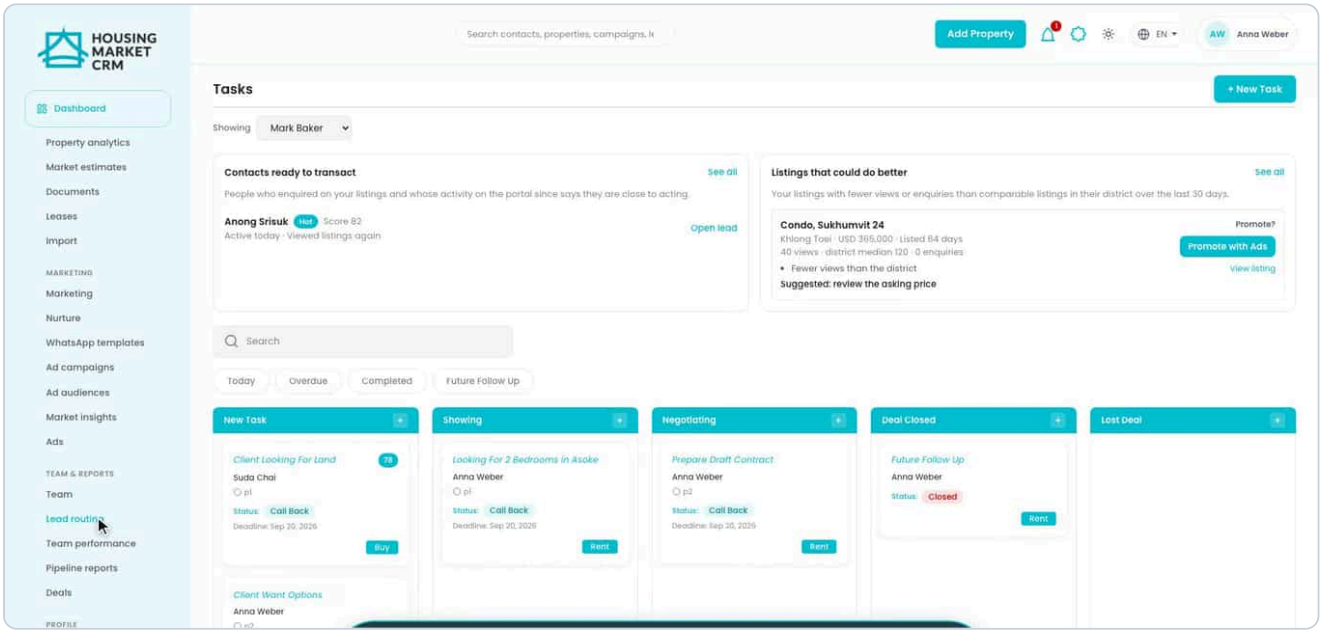


圖 71.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

團隊排行榜和每週擁有者郵件會顯示什麼？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 第 72 章

潛在客戶分派

Business 適用對象：辦公室經理 觀看影片

概述

可以，在 Business 方案中：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD，並有管理員、經理與房仲角色、分配規則，以及可一覽每位房仲看板的檢視。

Free 與 Pro 各供 1 位使用者使用，也就是帳號擁有者。Business 在一個帳號中含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD。同事透過電子郵件邀請加入，每個人是管理員、經理或房仲之一。

經理另有四個等級之一，在「團隊」頁面的「成員」中、其角色旁邊設定。這些等級逐級疊加：

- 檢視者——可查看整個辦公室，不做任何變更
- 編輯者——可查看辦公室，並在其中建立與編輯紀錄
- 分派者——擁有編輯者的所有權限，另可分派潛在客戶與設定潛在客戶分派規則
- 刪除者——擁有分派者的所有權限，另可刪除紀錄

左側選單中的「潛在客戶分派」決定由誰接收新的諮詢。規則會依區域（城市或省份）、物件類型、入口網站物件 ID 或入口網站國家/地區 ID，把潛在客戶交給指定的房仲。規則由上往下檢查，第一條符合的規則生效。

沒有符合任何規則的潛在客戶，會依「沒有規則符合時」下的設定處理：「帳戶擁有者」會把所有這類潛在客戶交給帳戶擁有者，在有人變更之前一直是這個設定；「輪流」會讓每位房仲輪流接收下一位潛在客戶；「最有空的人」會把潛在客戶交給進行中潛在客戶最少的房仲。在「下一位潛在客戶會分給誰？」中，您可以輸入潛在客戶的資料試試看，查看會分給誰，而不會實際分派任何內容。

每個人也可以設定潛在客戶上限，在「團隊」頁面的「成員」中設定：即分派規則最多分給此人的進行中潛在客戶數。留空代表不設上限，或為休假中的人設為 0。「輪流」與「最有空的人」會略過已達上限的人；規則一律適用，即使對應的房仲已達上限；如果每個人都已達上限，上限會讓步，而不會讓潛在客戶無人接收。只有管理員，以及分派者等級以上的經理，可以變更潛在客戶分派。

經理也能在同一個檢視中看到每位房仲的看板，Business 另包含團隊排行榜、記錄誰改了什麼的稽核紀錄，以及可在房仲之間拆分的佣金追蹤。

出自說明中心： **團隊中的多位成員可以使用 CRM 嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

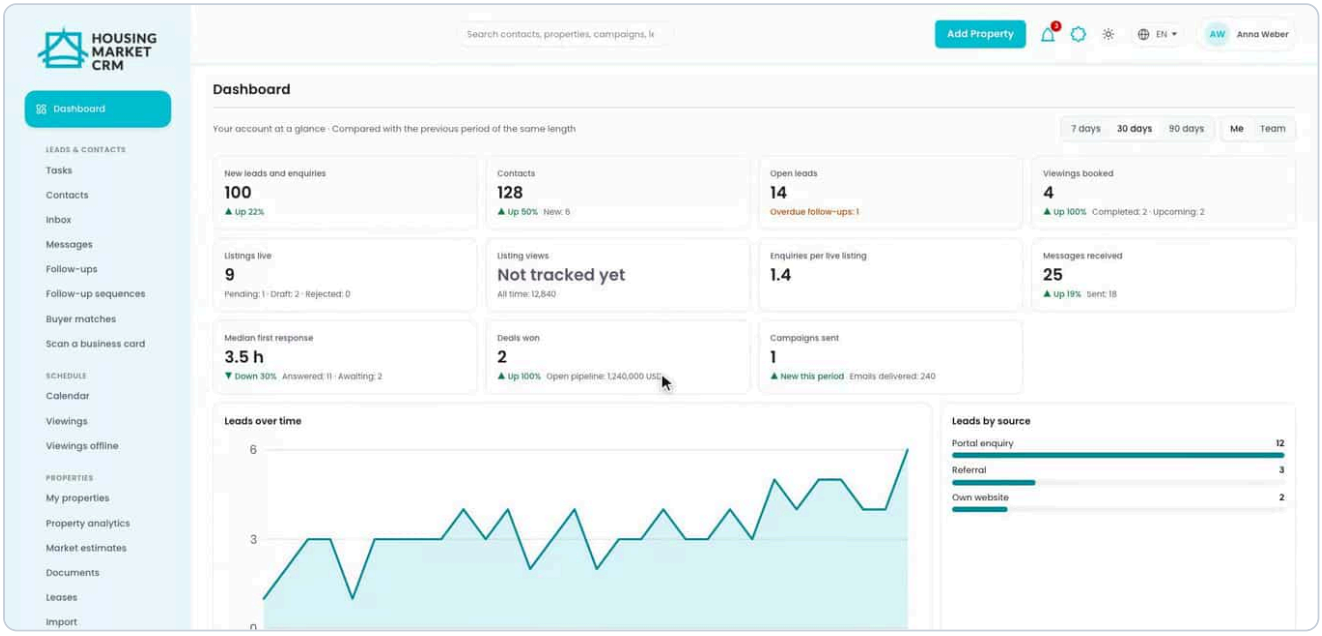


圖 72.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選「潛在客戶分派」。

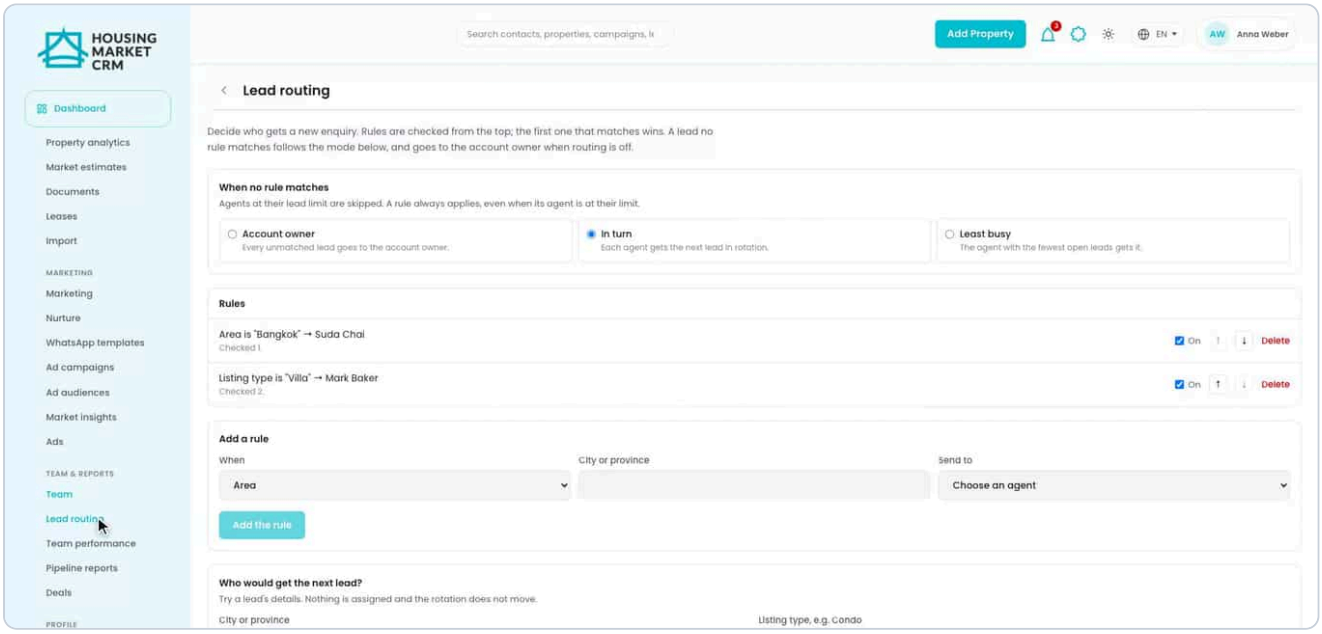


圖 72.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇備用模式 — 例如「最不繁忙」。

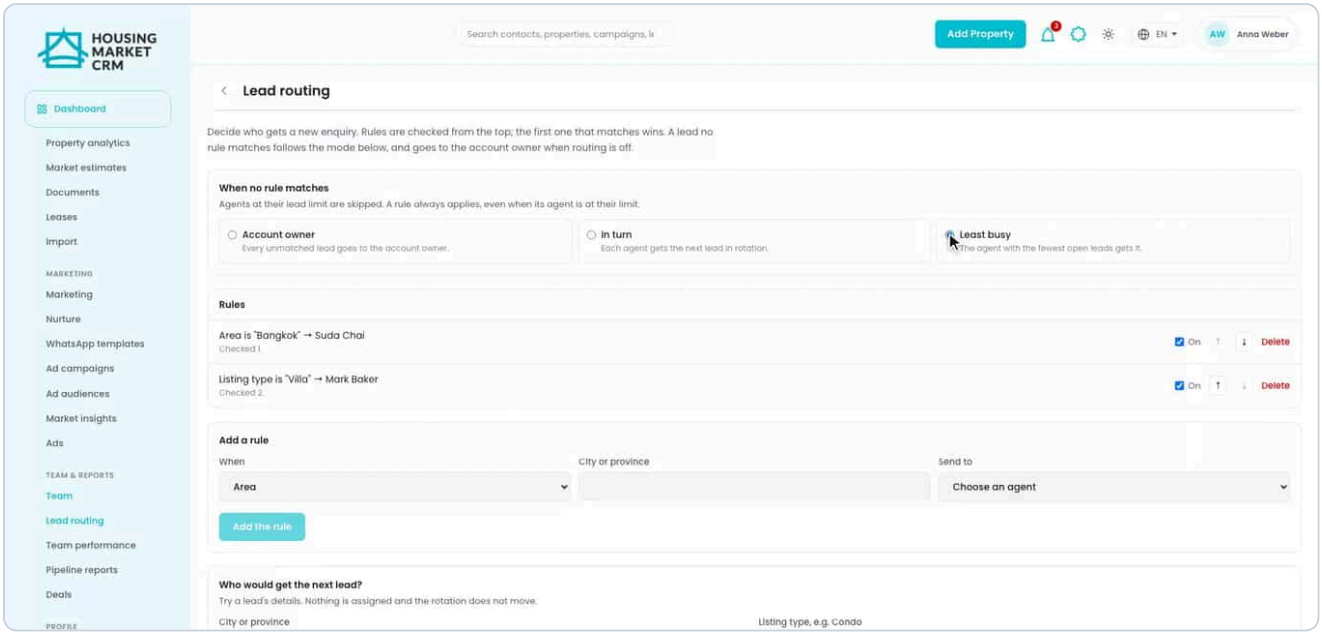


圖 72.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 規則由上而下檢查，第一條符合者生效。

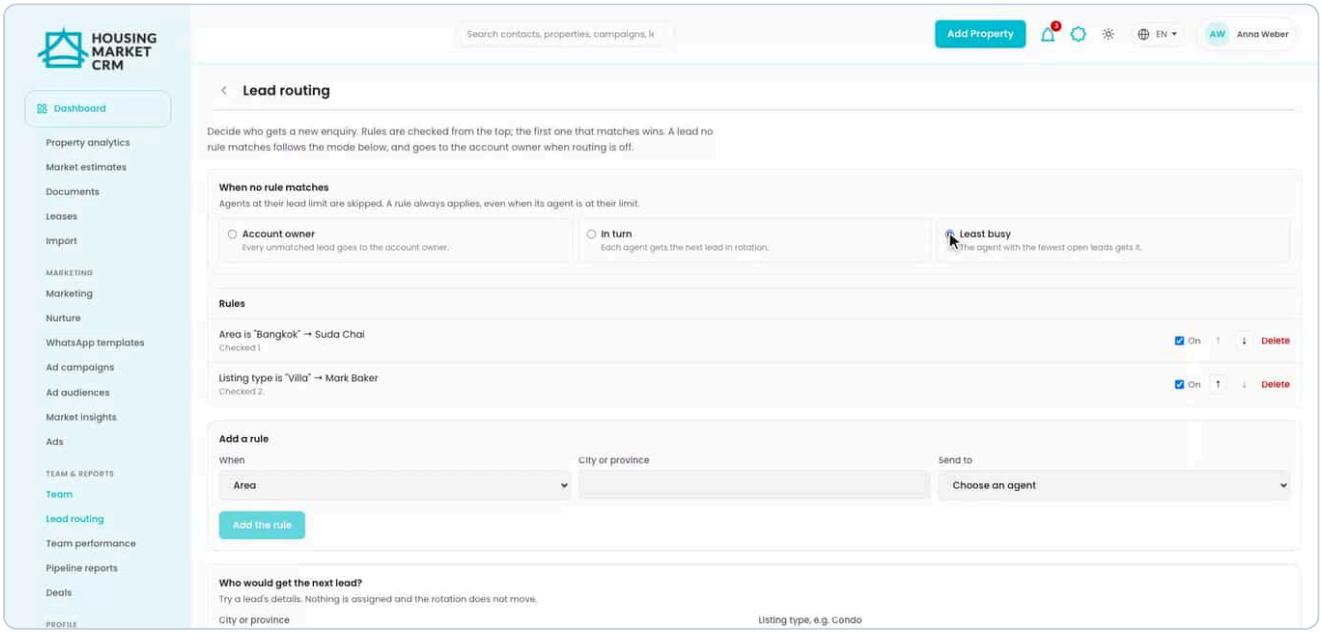


圖 72.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 使用箭頭重新排列規則順序。

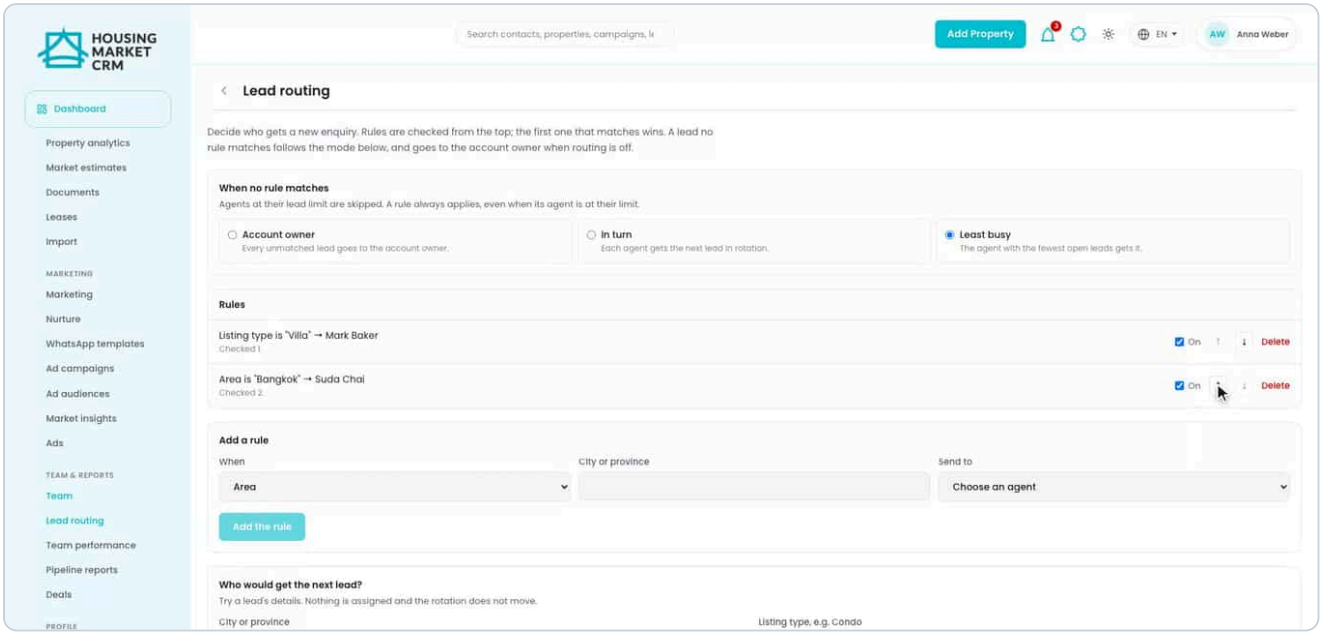


圖 72.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 在「新增規則」下 選擇比對條件，例如「區域」

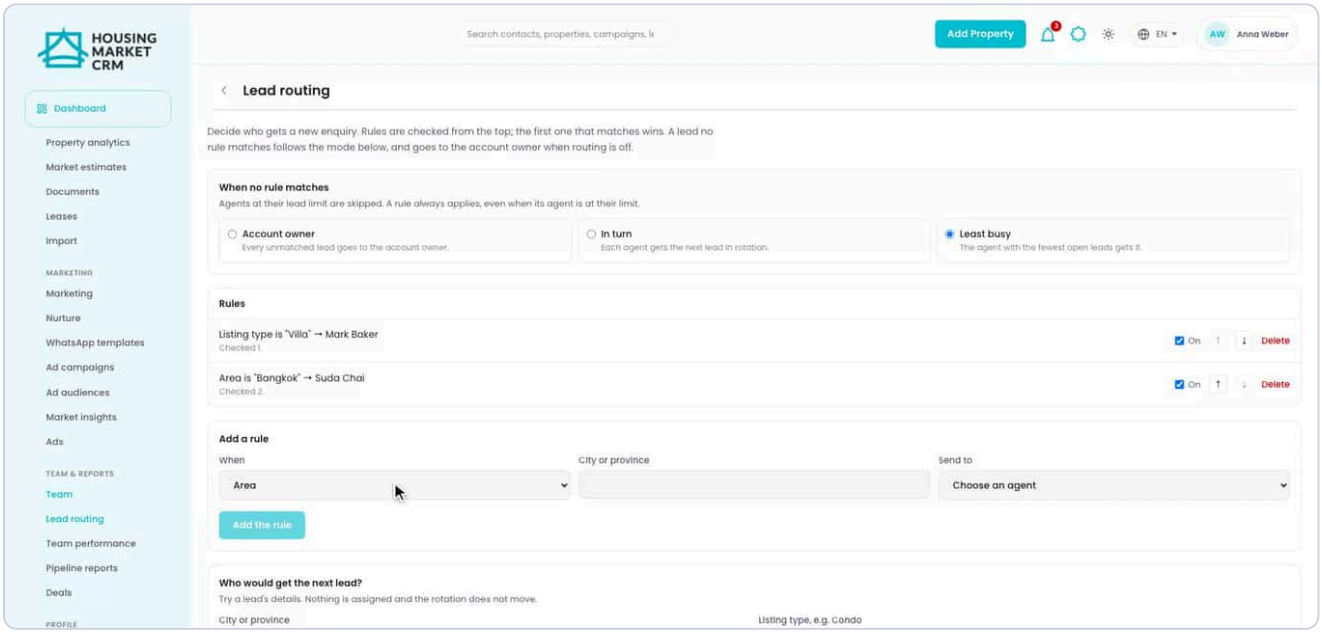


圖 72.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 輸入城市或縣市 並選擇房仲。

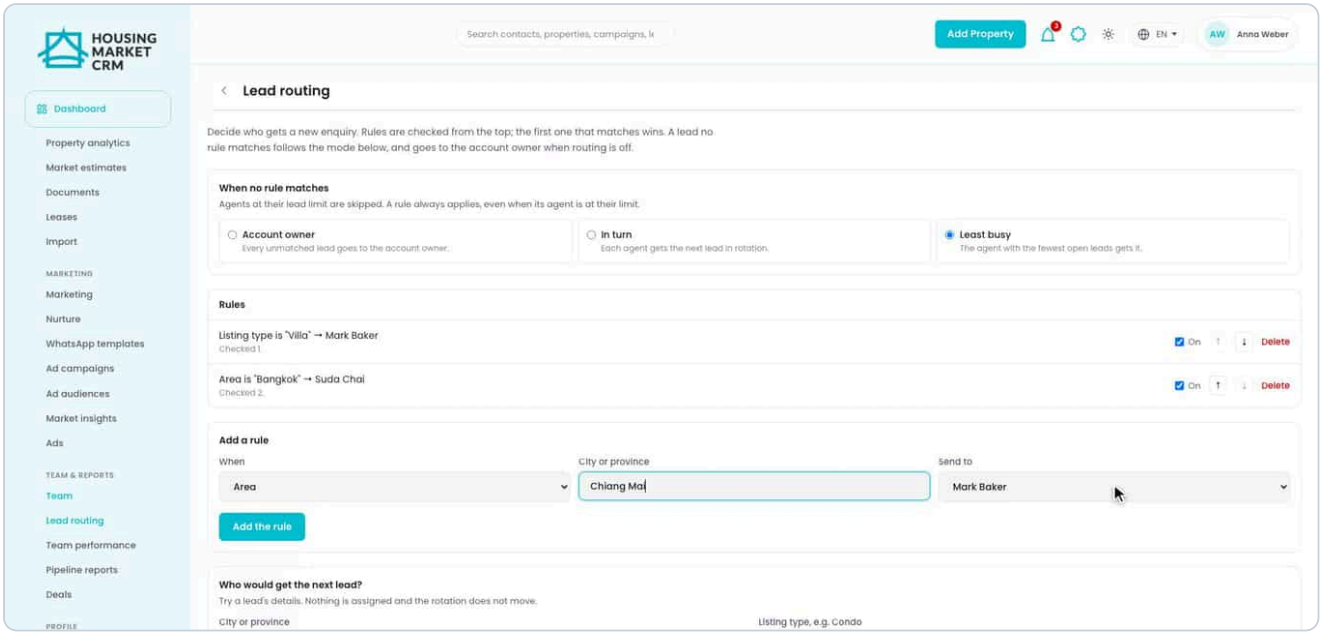


圖 72.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 點選「新增規則」。

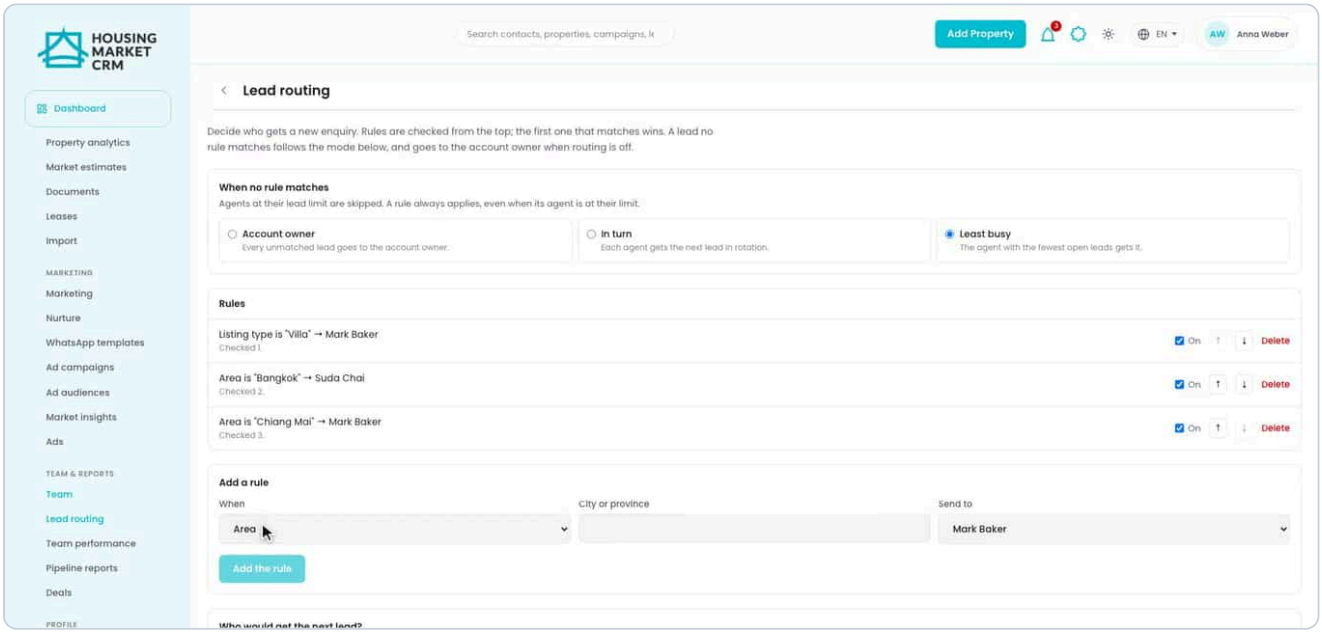


圖 72.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 確認下一筆潛在客戶由誰接手。

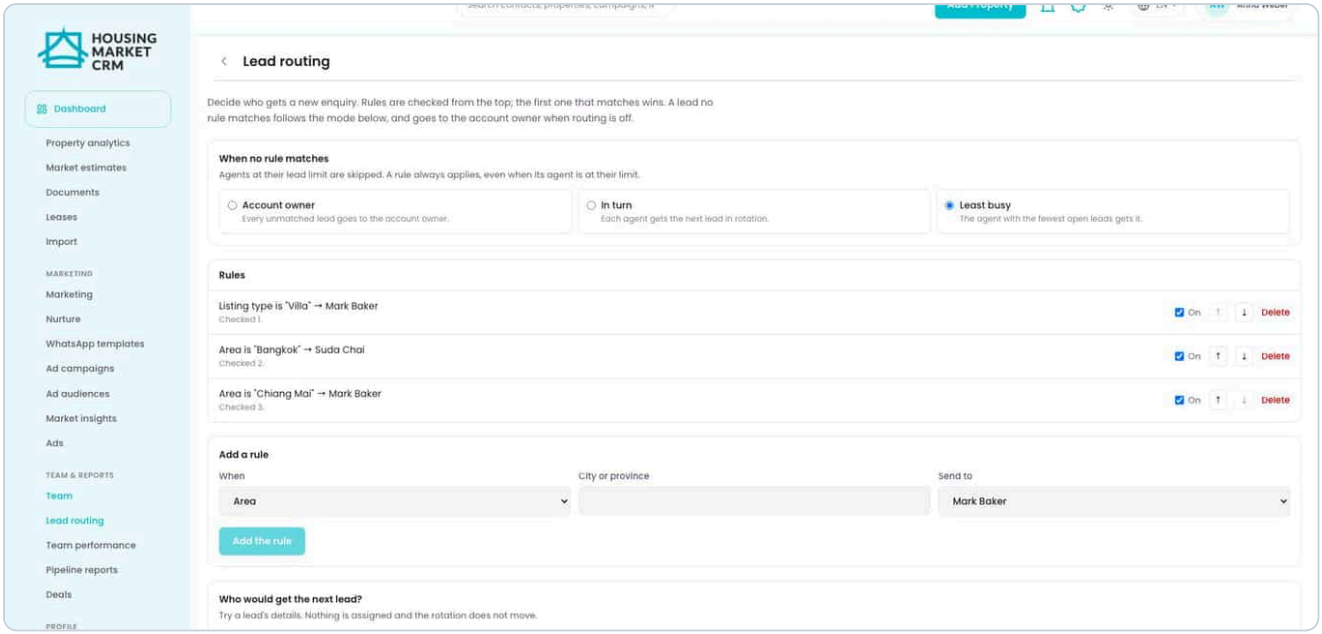


圖 72.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 點選「檢查」。

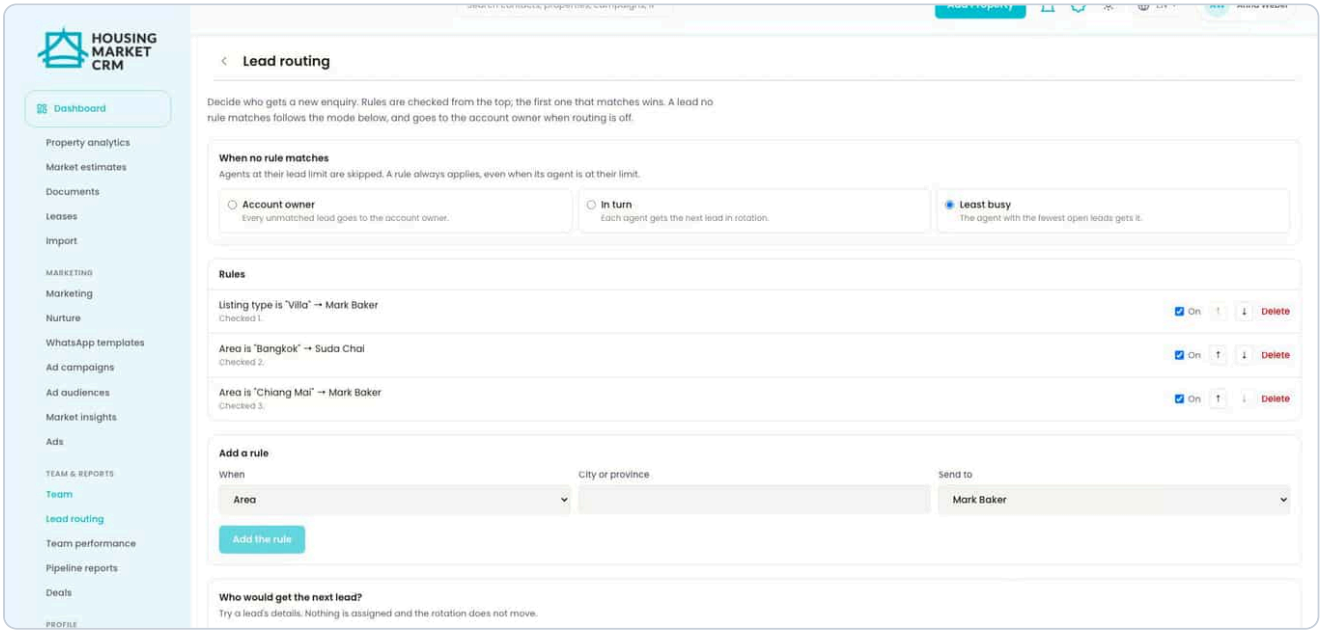


圖 72.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

73 第 73 章

團隊排行榜

Business | 適用對象：辦公室經理 | 觀看影片

概述

在 Business 方案中，排行榜依潛在客戶、回覆時間、轉換率和成交件數為每位房仲排名，帳號擁有者每週一早上會收到本週摘要郵件。

兩者都是 Business 功能，因為兩者都與管理其他人有關。

團隊排行榜

選擇一段期間，每位房仲就會有一列：他們收到的潛在客戶、首次回覆時間的中位數、其中有多少潛在客戶成功轉換，以及他們完成的成交。同一列的每個數字都以同一組潛在客戶——在該期間建立的潛在客戶——為基準計算，因此今天在舊潛在客戶上輸入的備註，不會改變本月的數字。

每週擁有者郵件

每週一早上，依帳號擁有者自己的時區，擁有者會收到上一週的摘要：

- 進來的潛在客戶，包括仍未分配的
- 辦公室首次回覆時間的中位數，以及還有多少潛在客戶在等待首次回覆
- 本週完成的成交
- 誰落後了——回覆很慢，或有潛在客戶未回覆的房仲
- 每位房仲一份表格，以及完整報表的連結

擁有者可以在通知設定中關閉這封郵件。

出自說明中心： **團隊排行榜和每週擁有者郵件會顯示什麼？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

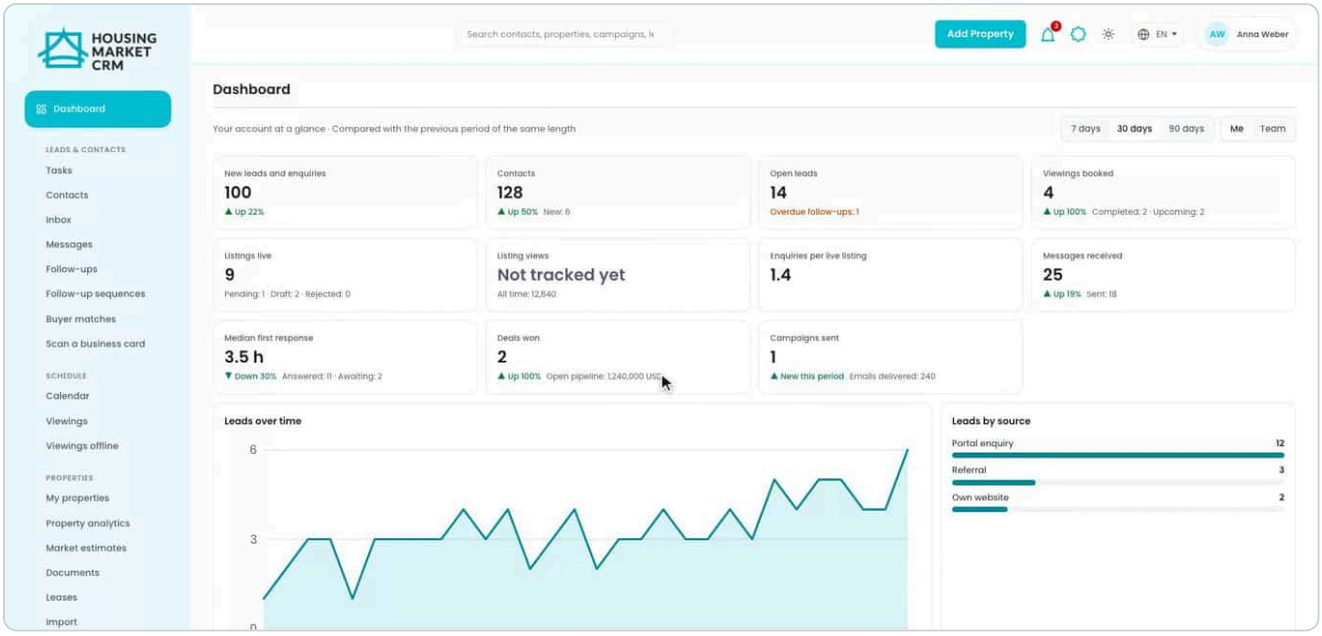


圖 73.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 在左側選單點選 Team performance（團隊績效）。

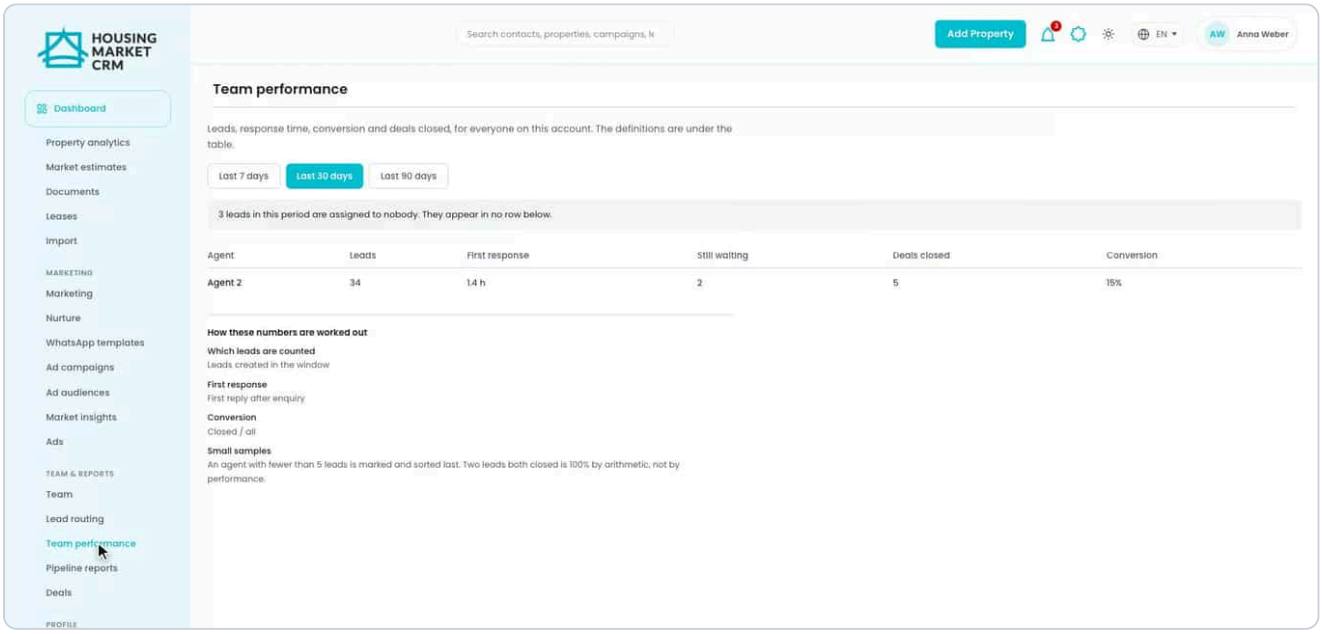


圖 73.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇 7 天、30 天或 90 天。

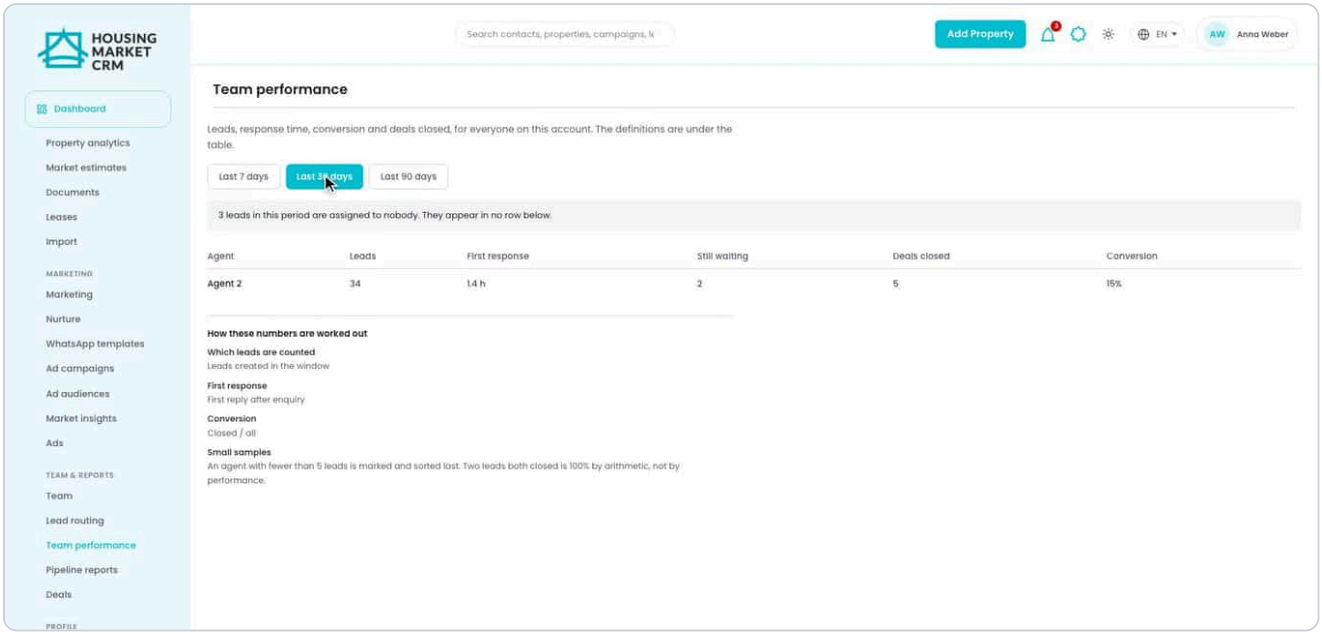


圖 73.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 比較潛在客戶、首次回覆與仍在等待的潛在客戶… …以及成交筆數與轉換率。

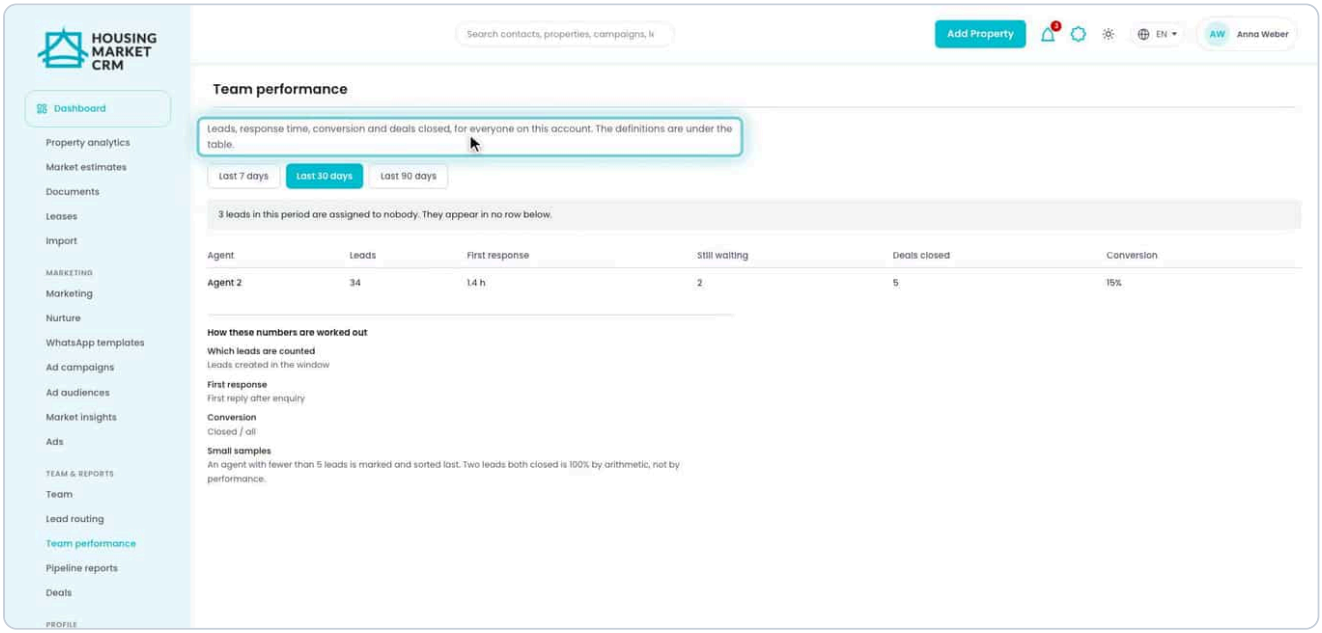


圖 73.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 定義會說明每一項數字。

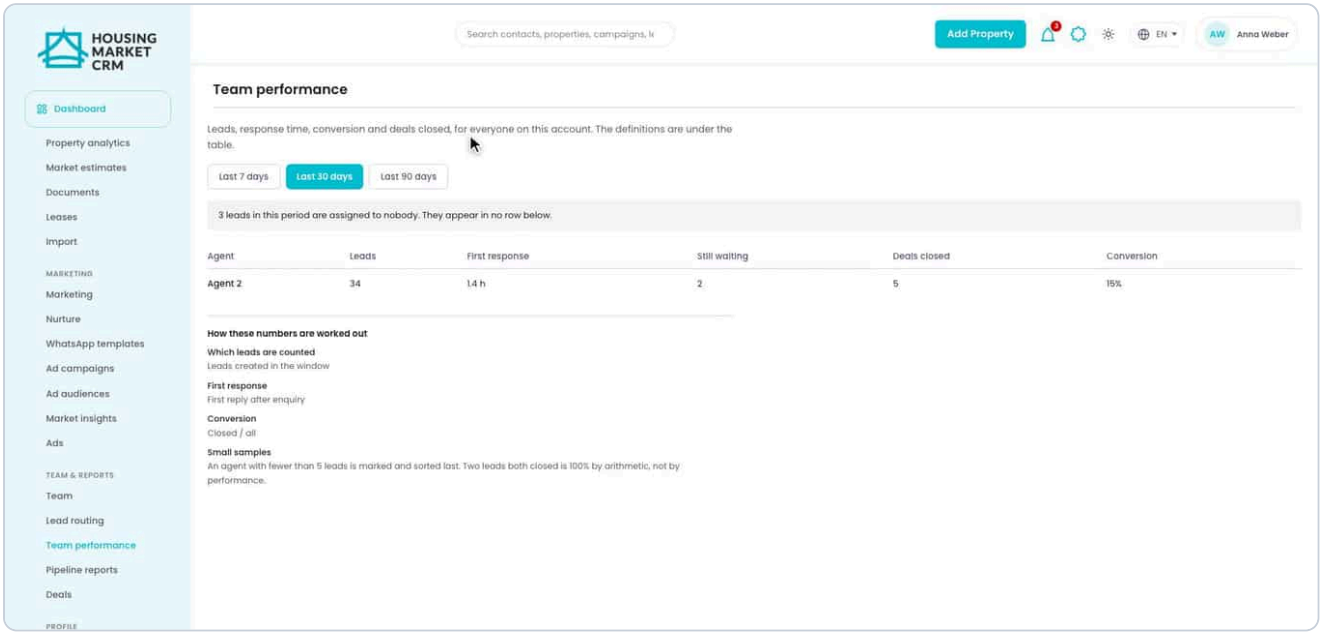


圖 73.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

74 第 74 章

稽核記錄

Business 適用對象：管理員 觀看影片

概述

有。CRM 從帳號開立當天起，就會記錄誰在何時更改了什麼，而查看紀錄屬於 Business 方案。

稽核紀錄能回答這類問題：誰重新分配了某筆潛在客戶、誰刪除了某位聯絡人，以及登入帳號的支援工作階段是否更改了任何內容。

所有方案從帳號開立當天起都會寫入紀錄，因為歷史無法事後補上：升級到 Business 的辦公室，會發現紀錄早已存在。查看紀錄屬於 Business 方案，因為它的用途是管理其他人。

有權管理席位的人可以查看整個帳號的紀錄；其他人只能看到自己的操作。任何人都無法編輯或刪除紀錄，管理員也不例外。

出自說明中心： **有稽核紀錄嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

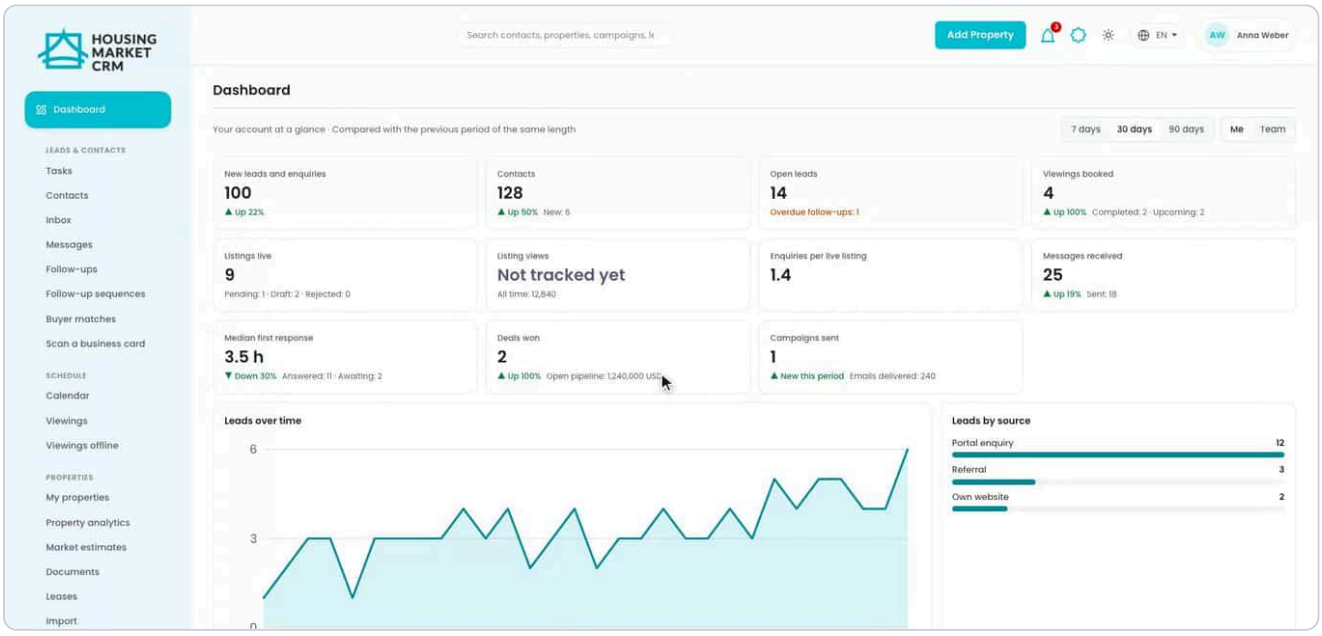


圖 74.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點擊上方的「設定」圖示。

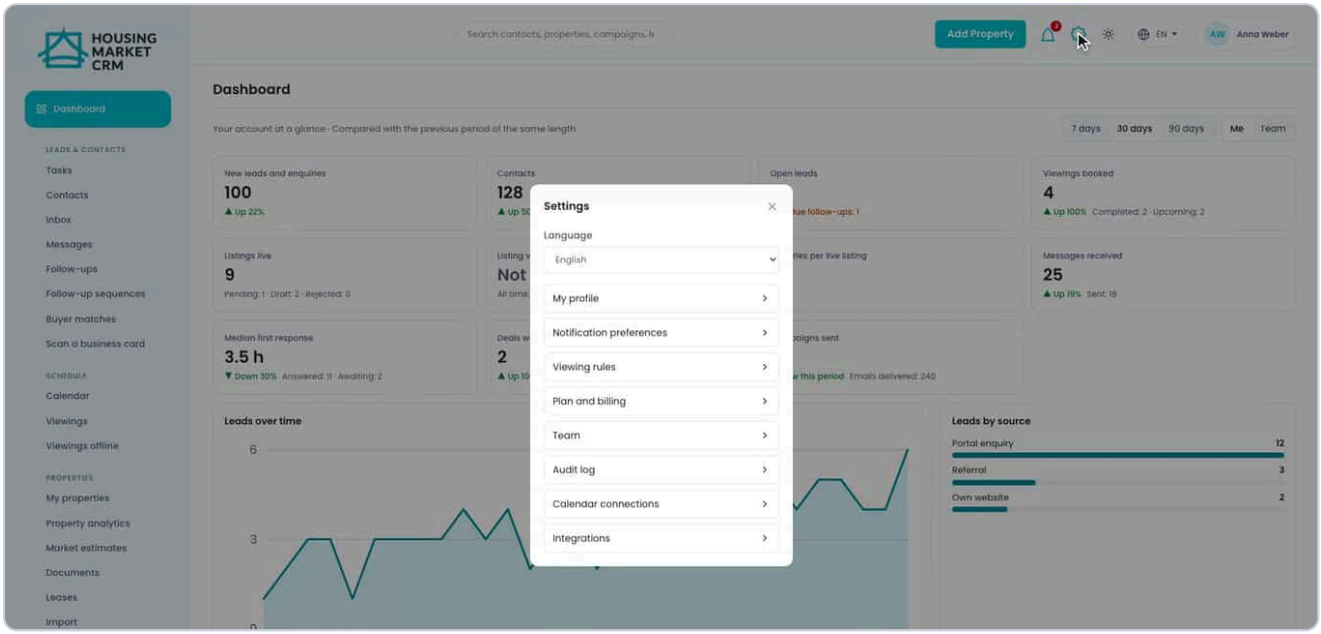


圖 74.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇 Audit log（稽核記錄）。

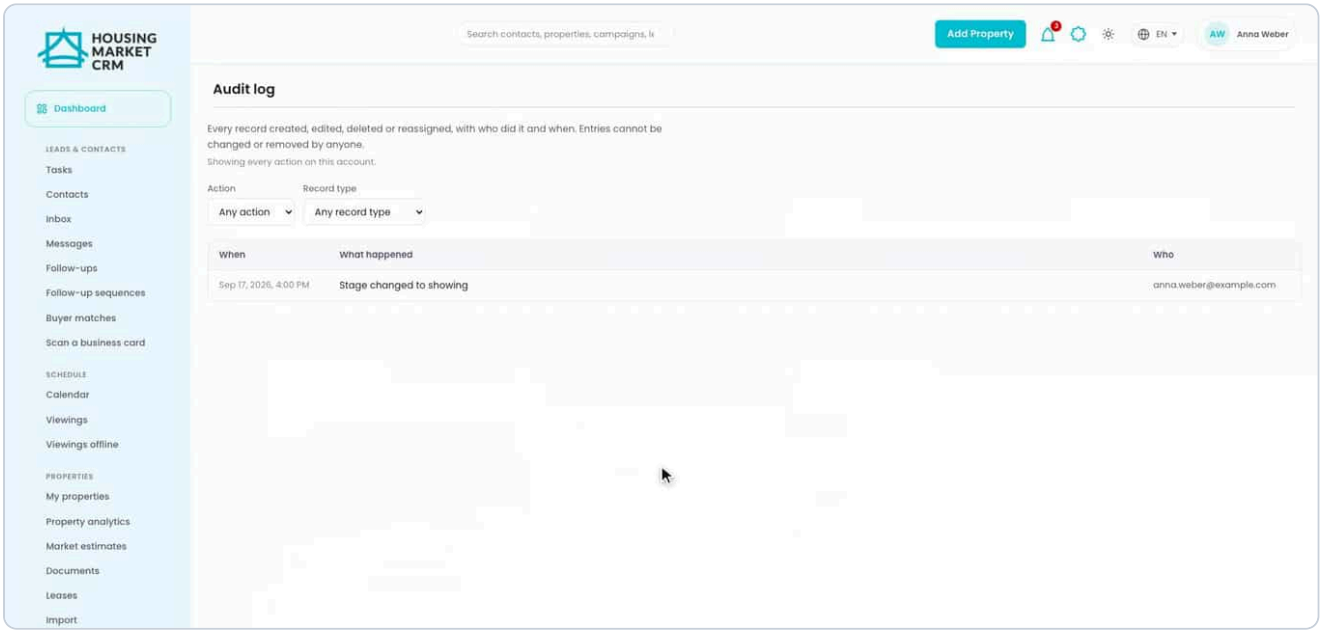


圖 74.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 每次建立、編輯、刪除與重新指派都會永久留存紀錄。

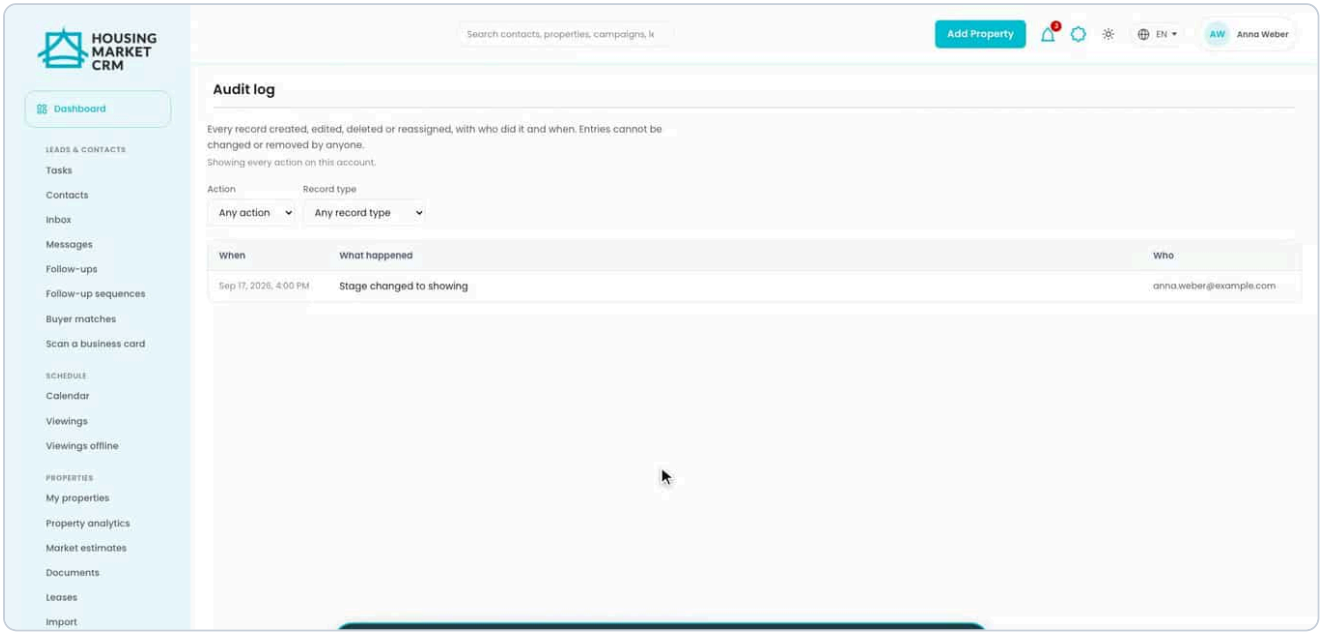


圖 74.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 每個項目顯示時間、內容與操作者。

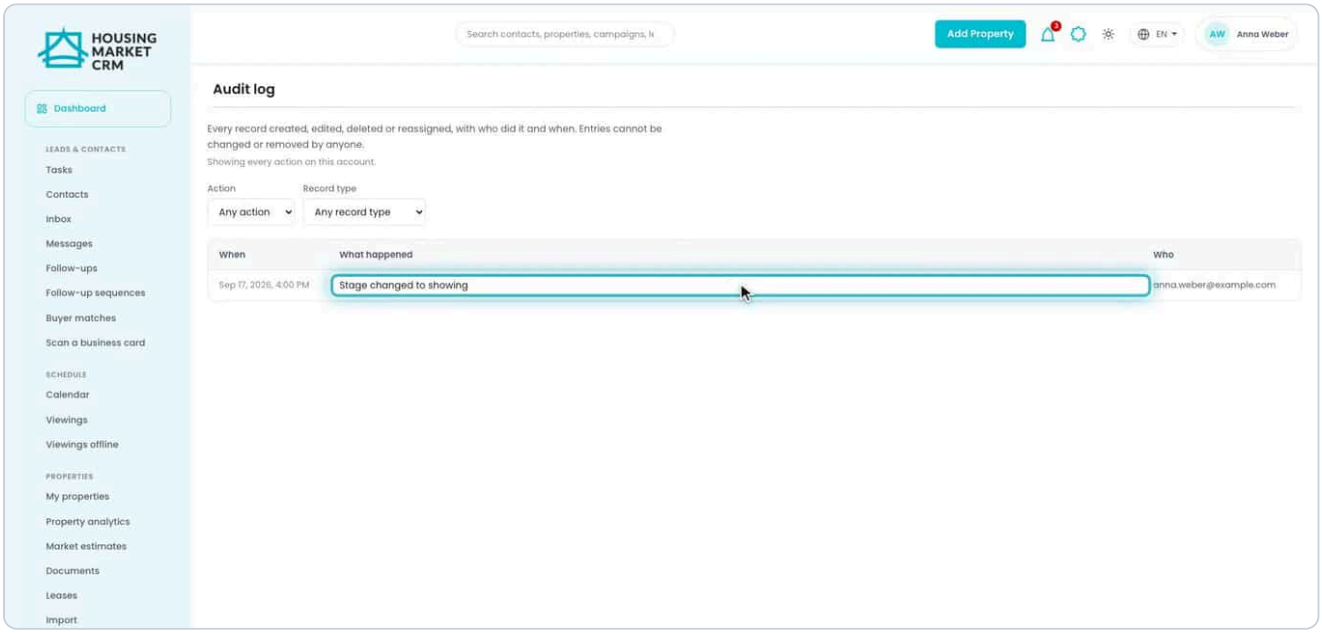


圖 74.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 依動作篩選 — 例如 Reassigned 也可依記錄類型篩選。

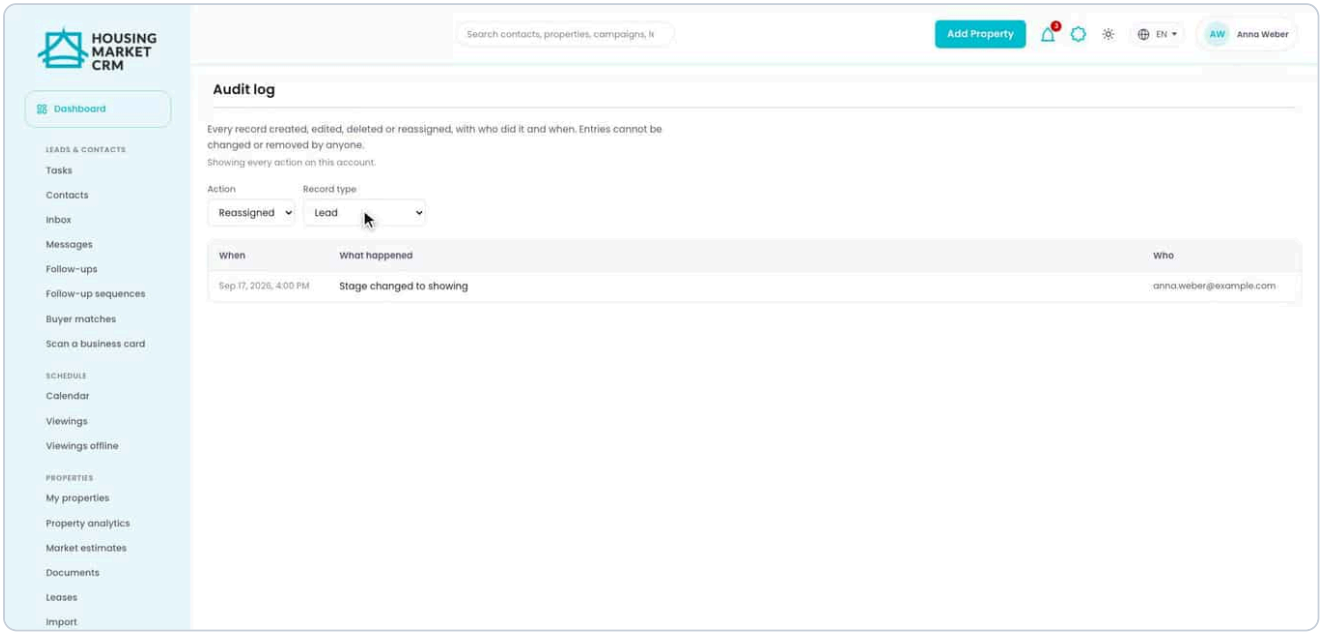


圖 74.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

75 第 75 章

額外使用者

Business 適用對象：辦公室經理 觀看影片

概述

在「方案與帳務」中：選擇「改用 Pro」或「改用 Business」，在 Business 方案中選擇「變更使用者數」，以及選擇「管理帳務」來更換付款卡或取消。

在電腦上，選擇畫面頂端的「設定」（齒輪圖示），再選擇「方案與帳務」。只有帳號擁有者可以購買或變更任何項目；Business 帳號中的同事會看到帳號是透過擁有者計費的。

改用 Pro 或 Business

在「方案」下選擇「改用 Pro」（每月 29 USD）或「改用 Business」（每月 99 USD），並在安全結帳頁面付款。完成後您會回到「方案與帳務」，頁面會顯示您的新方案。所有地方的價格都以美元計價。

Business 方案的使用者

Business 含最多 10 位使用者。若要新增更多，請選擇「變更使用者數」並設定總人數；每位額外使用者每月 5 USD，會按比例在下一張發票中收費或抵扣。人數不能低於您現有的使用者加上已邀請的人數。這張卡片在每個方案中都會出現，不只是 Business：在 Free 和 Pro 方案中，它會說明額外使用者隨 Business 方案提供，並給出升級入口，而不是畫一個根本無法運作的控制項。

如果您的帳號無法在線上完成這項變更，卡片會直接說明，並請您聯絡客服，而不是畫一個注定失敗的按鈕。另外，設定這個數字只關係到您為多少位使用者付費——人員本身是透過「團隊」頁面的電子郵件邀請加入的，絕不是在這裡輸入進來的。

從檔案匯入

從檔案匯入在所有方案中皆免費，因此這裡不需要為此購買任何東西。已擁有匯入加購服務的帳號會照常保留。

更換付款卡、發票與取消

選擇「管理帳務」。它會開啟安全的帳務頁面，您可以在那裡變更方案、更新付款卡、下載發票或取消，完成後會帶您回來。付費方案結束時，帳號會回到免費方案：不會刪除任何內容，核心 CRM 也會繼續運作。取消匯入工具只會關閉匯入工具。

如果「管理帳務」開不起來，CRM 會告訴您原因，而不是直接失敗。它會說明帳單管理暫時無法使用，您的方案與資料不受影響，並請您聯絡客服，由我們為您完成變更。這句話的意思是：付款服務供應商因帳號的設定方式拒絕了該請求，所以再按一次按鈕也沒有用——而在這期間沒有發生任何扣款、取消或變更。

出自說明中心： **如何升級、新增使用者或取消？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

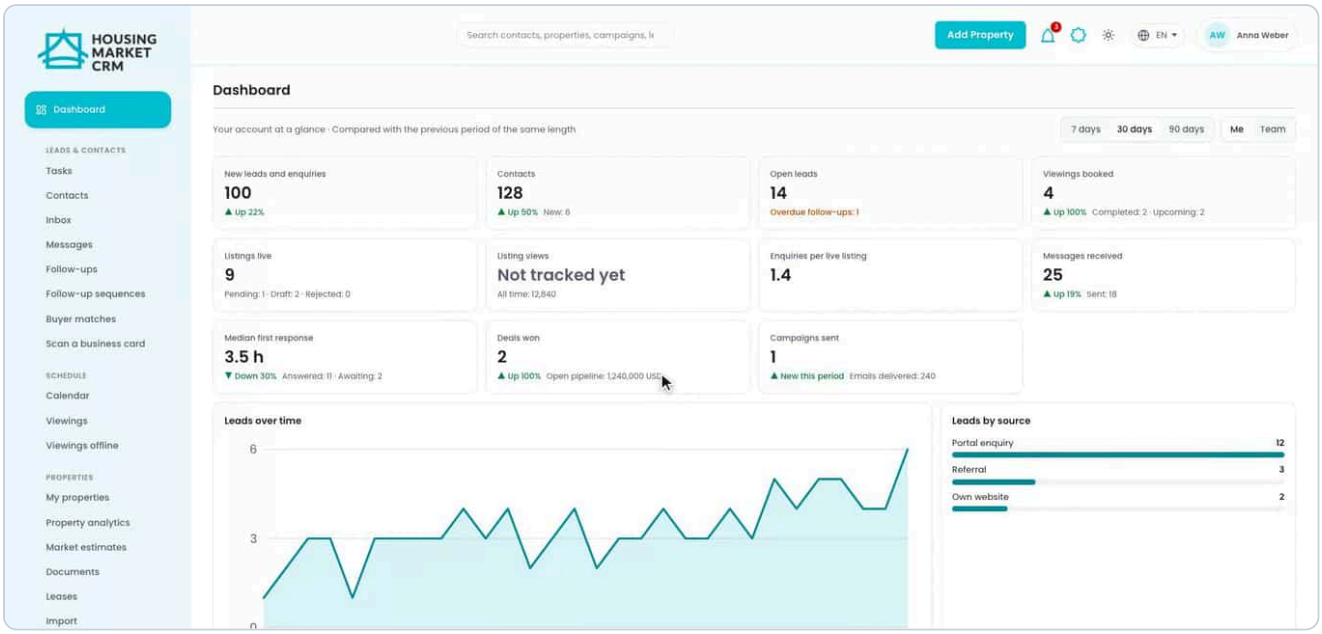


圖 75.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 點選左側選單的「團隊」。

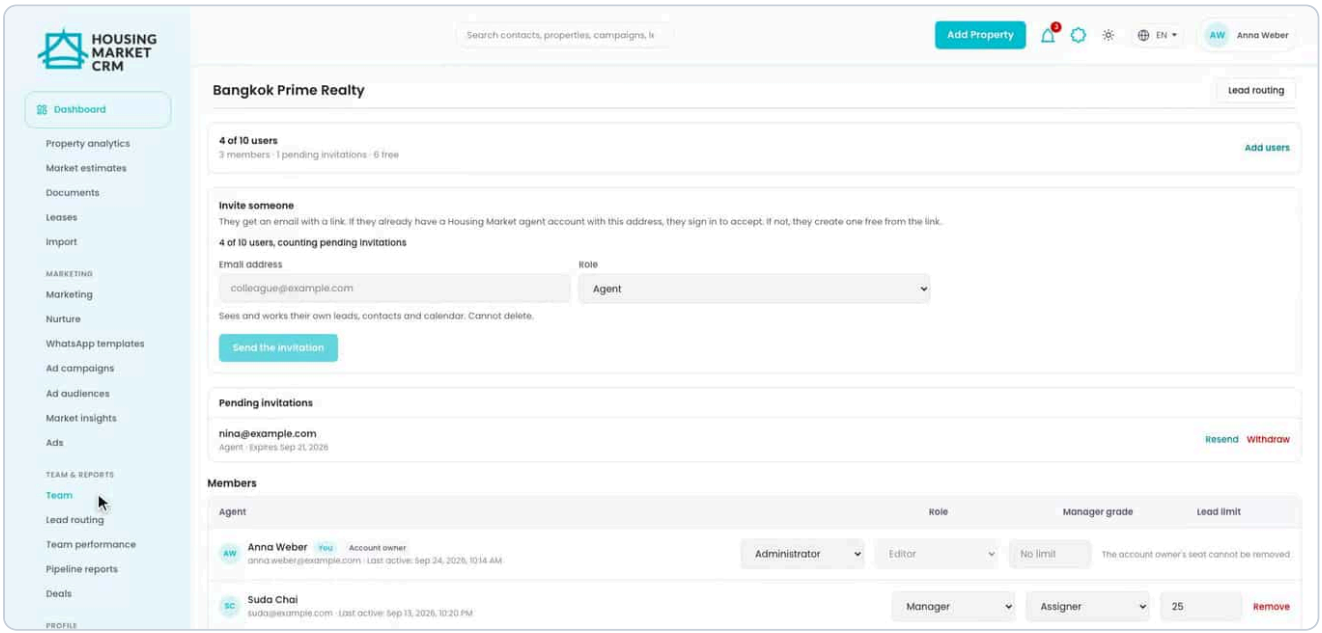


圖 75.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 Business 方案包含 10 位使用者。

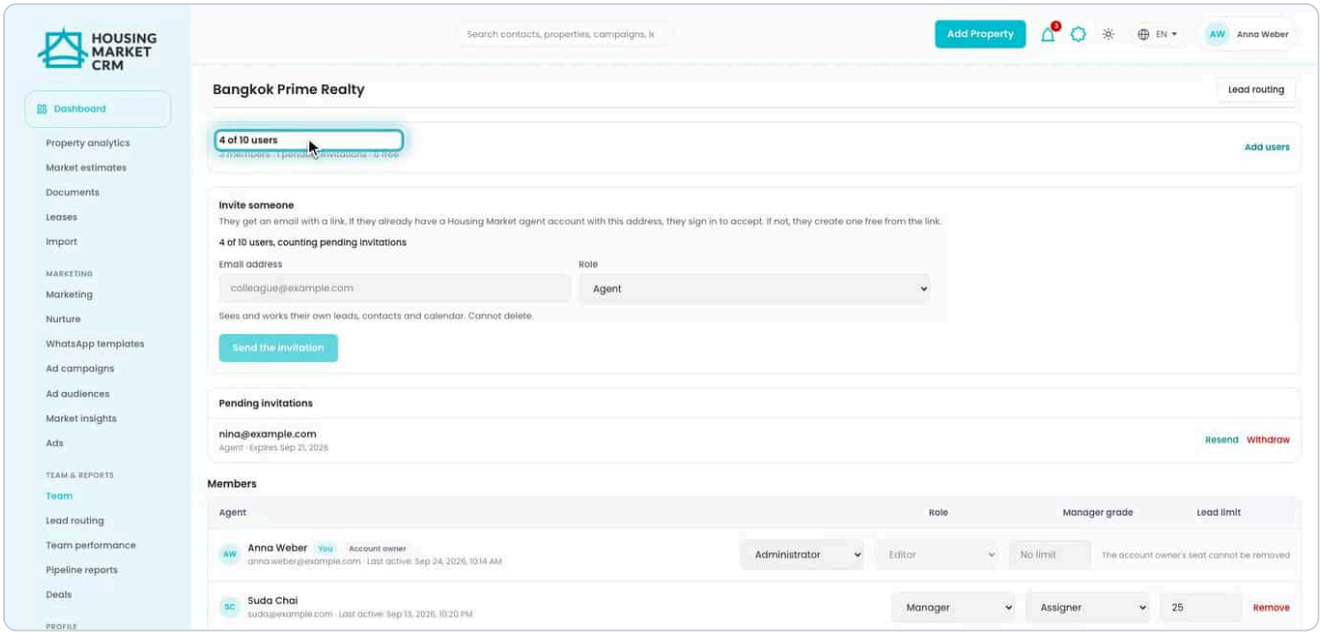


圖 75.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 成員與待接受的邀請都會占用席位。

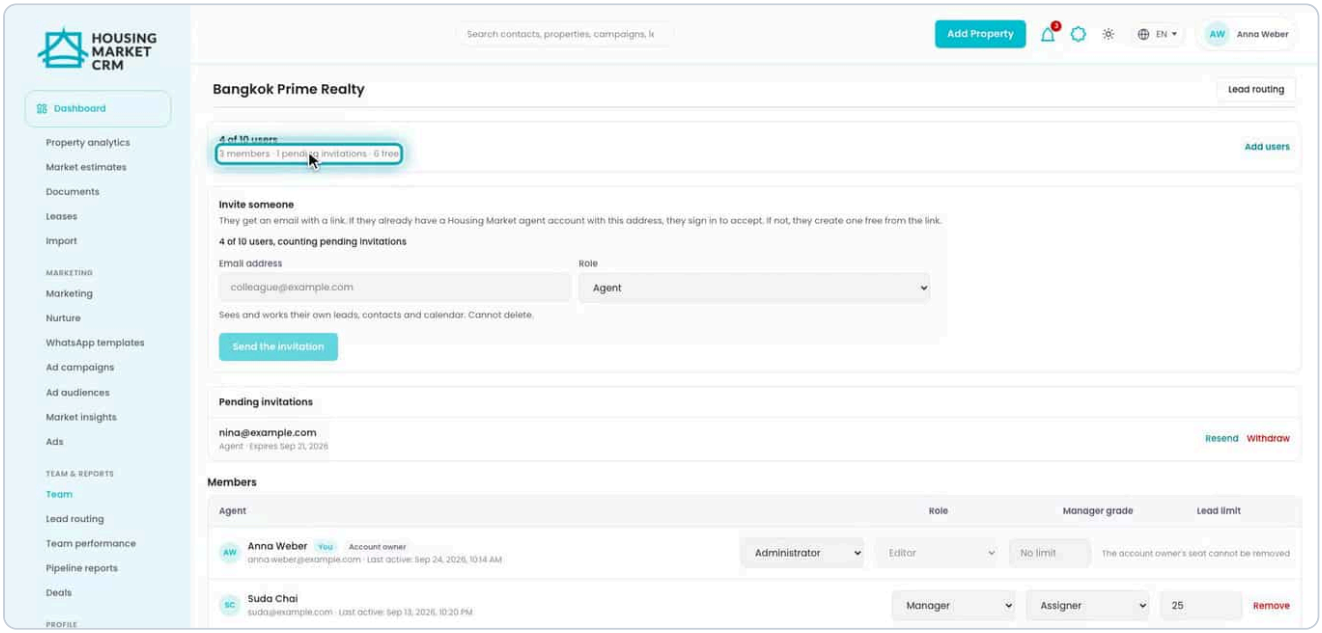


圖 75.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 點選「新增使用者」。

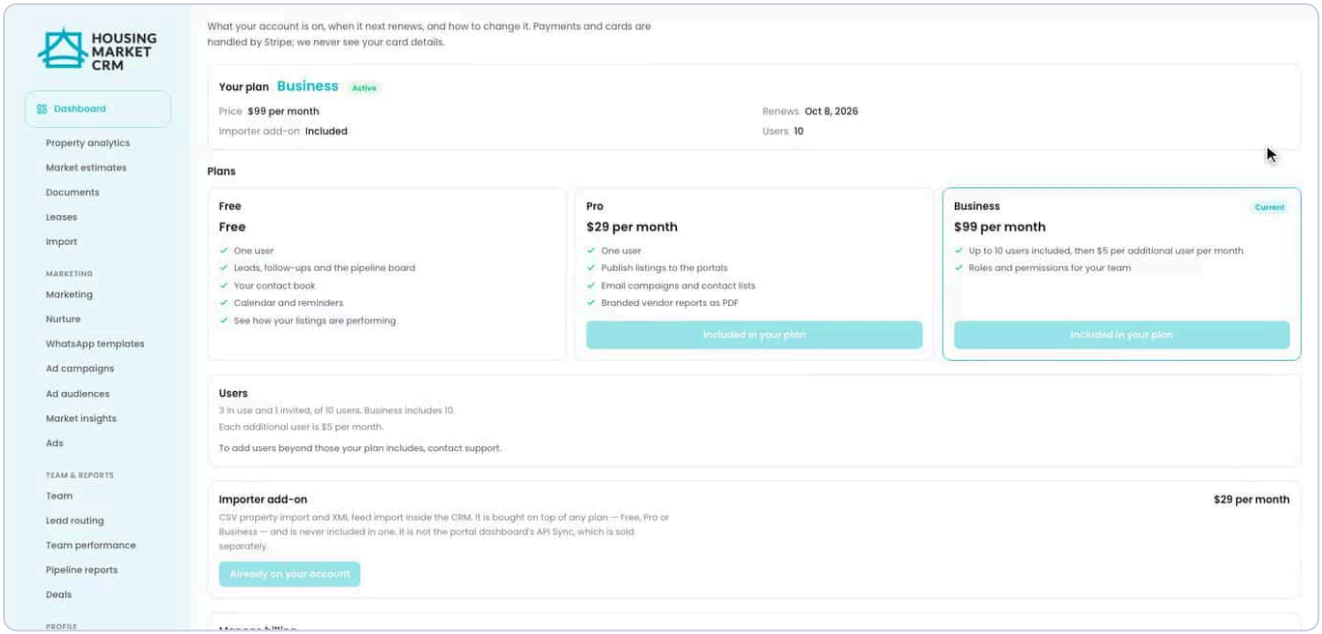


圖 75.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 這會開啟「方案與帳務」中的「使用者」卡片。

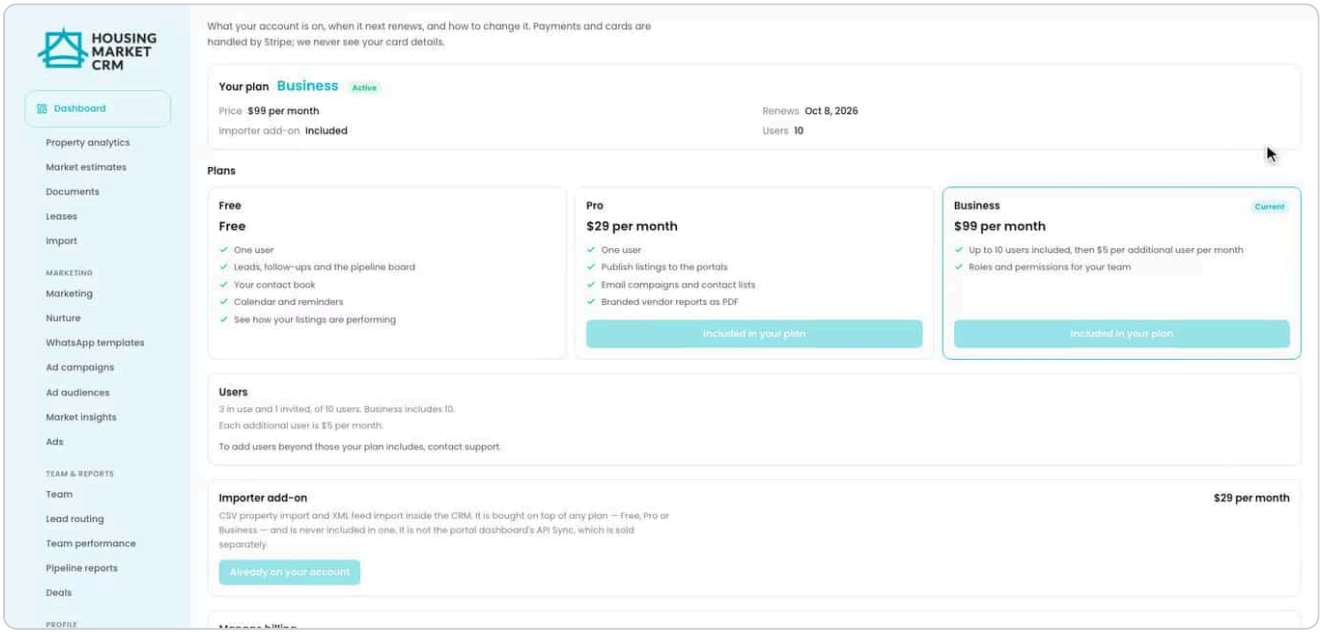


圖 75.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 與團隊規模相關的資訊都在這裡。

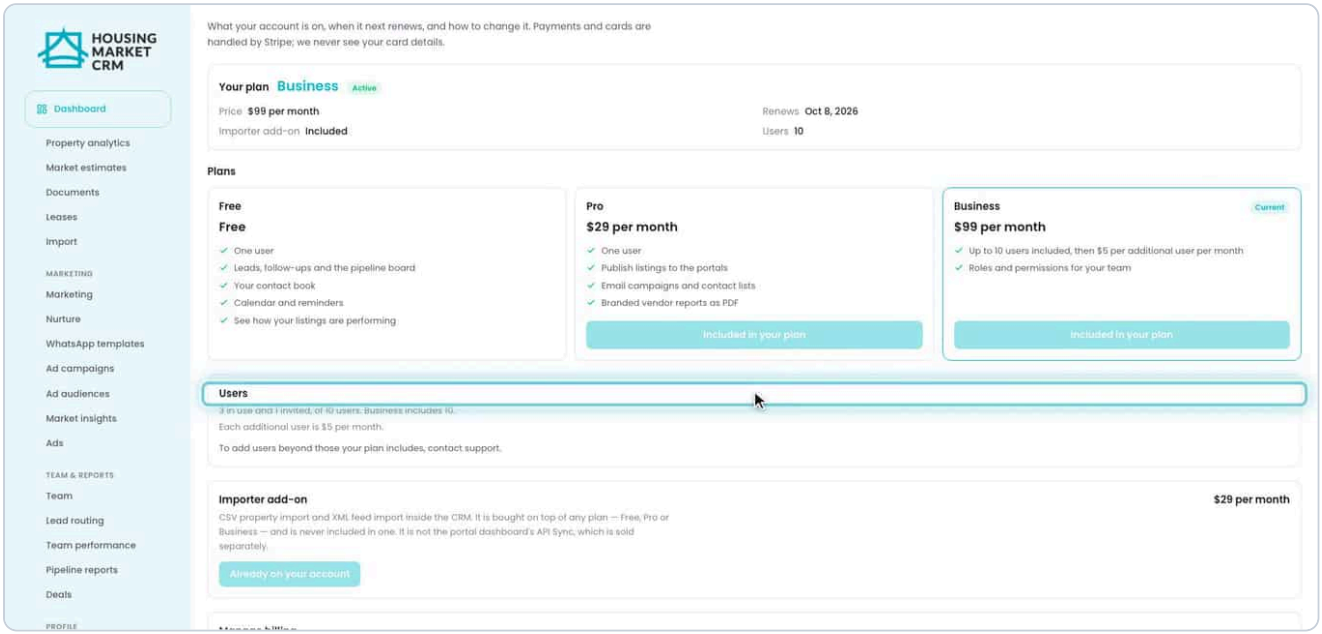


圖 75.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 使用中、已受邀與已購買，一目了然。

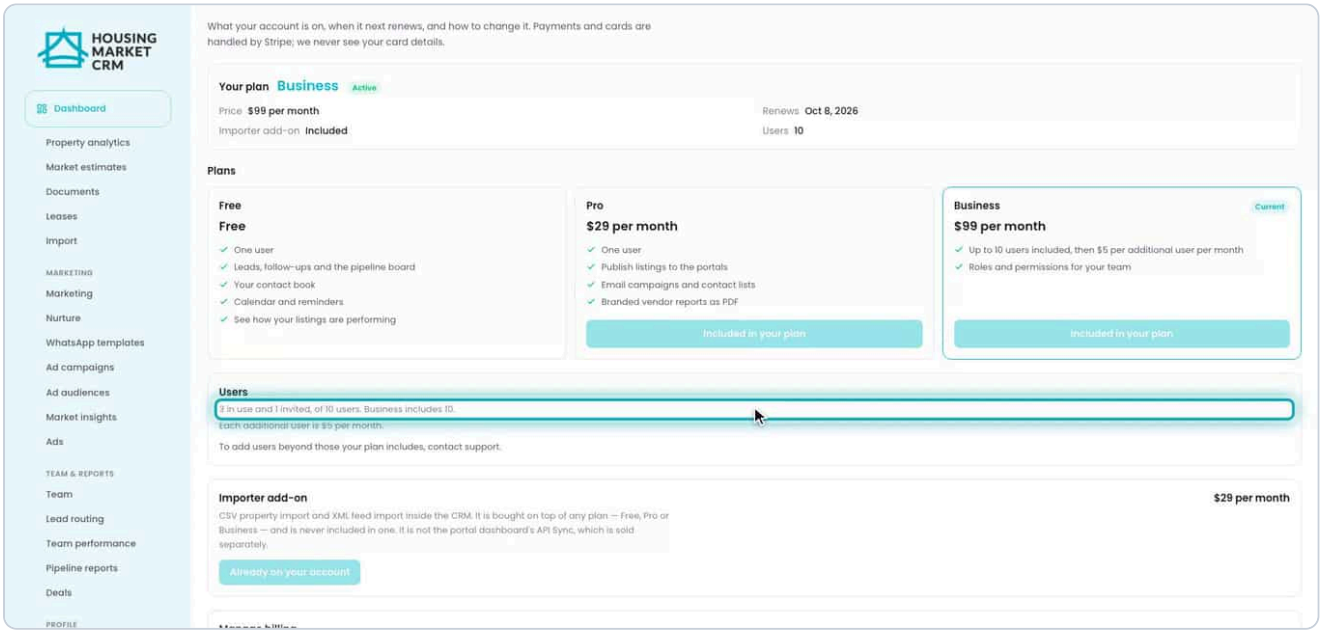


圖 75.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

9 每增加一位使用者為每月 $5。

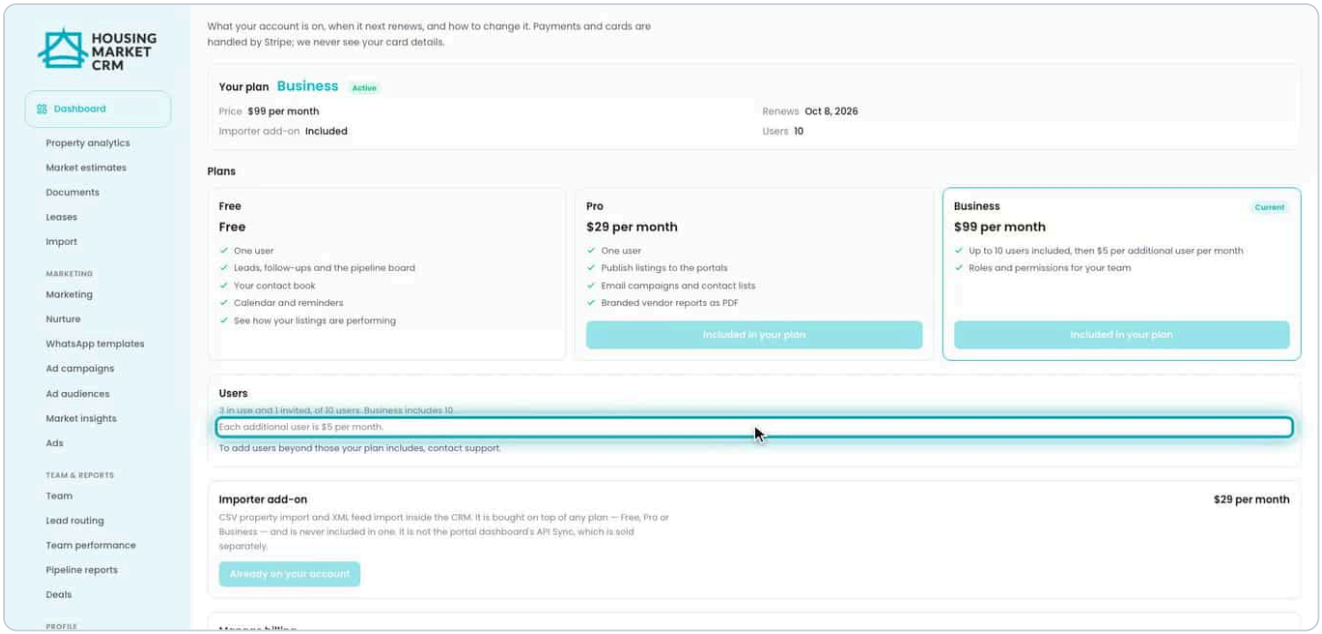


圖 75.9 · 畫面錄製於 2026年9月24日

10 使用者數量屬於您的訂閱內容... ...因此請向客服支援申請，而非在此變更。

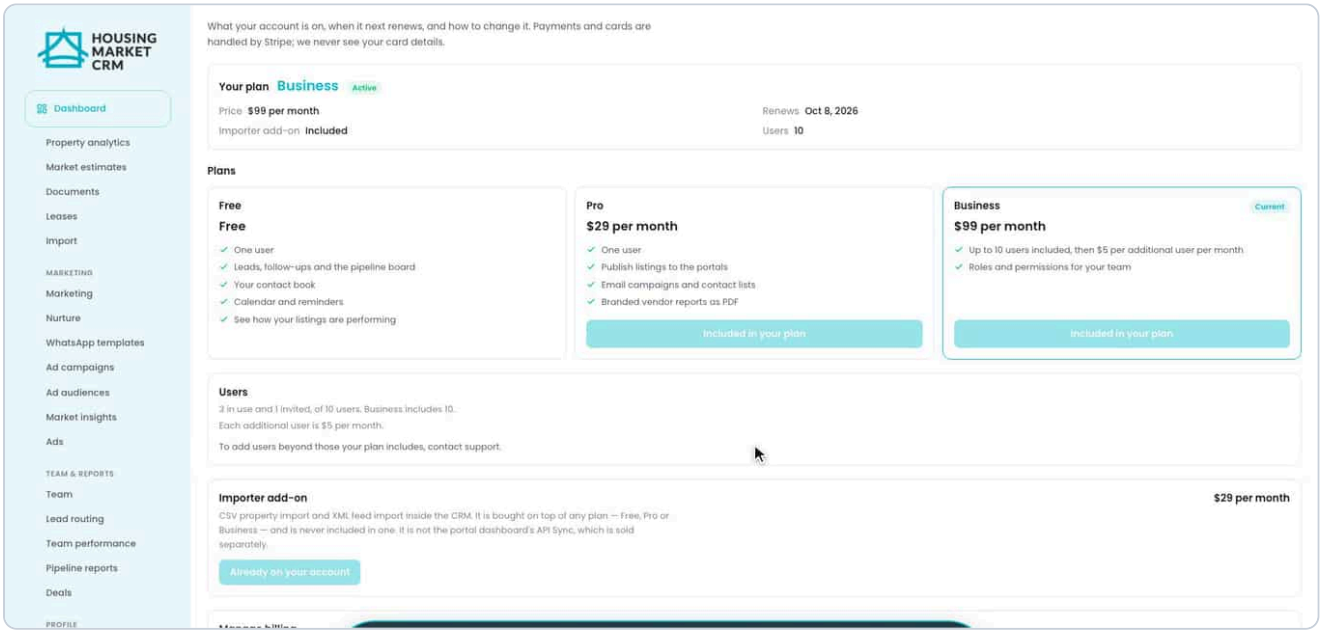


圖 75.10 · 畫面錄製於 2026年9月24日

11 減少使用者數量也循同樣途徑——並會在下一期帳單中折抵。

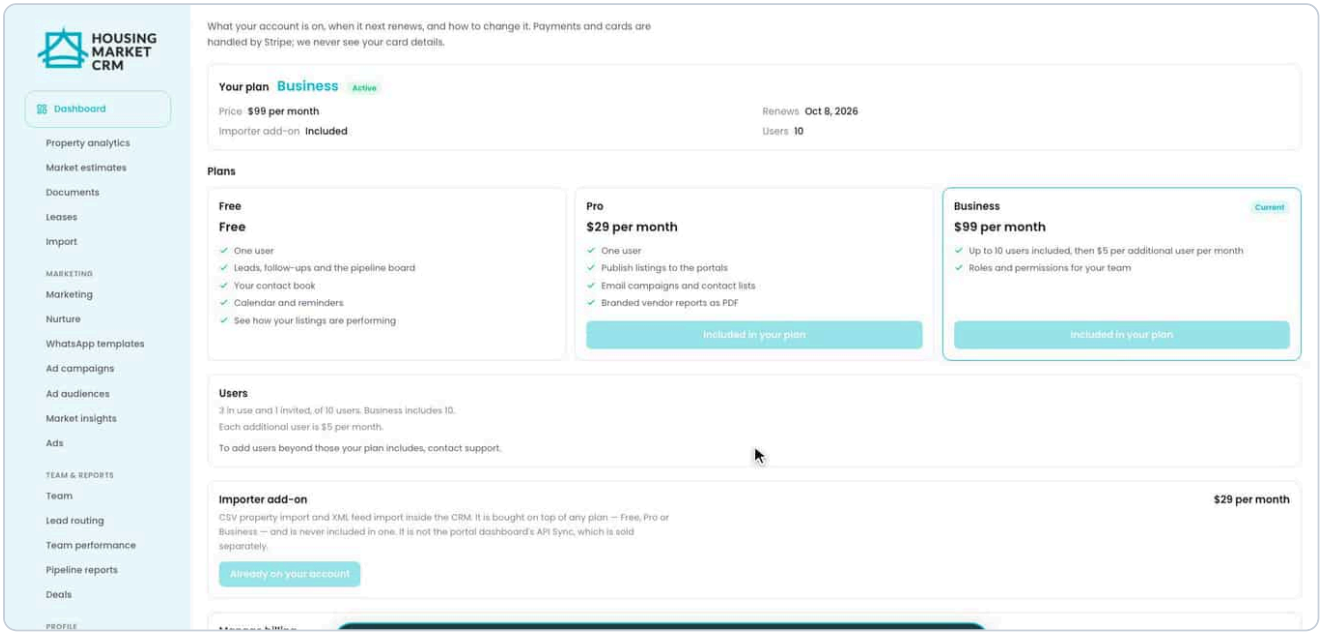


圖 75.11 · 畫面錄製於 2026年9月24日

12 在 Free 與 Pro 方案，此卡片改為提供「升級至 Business」。

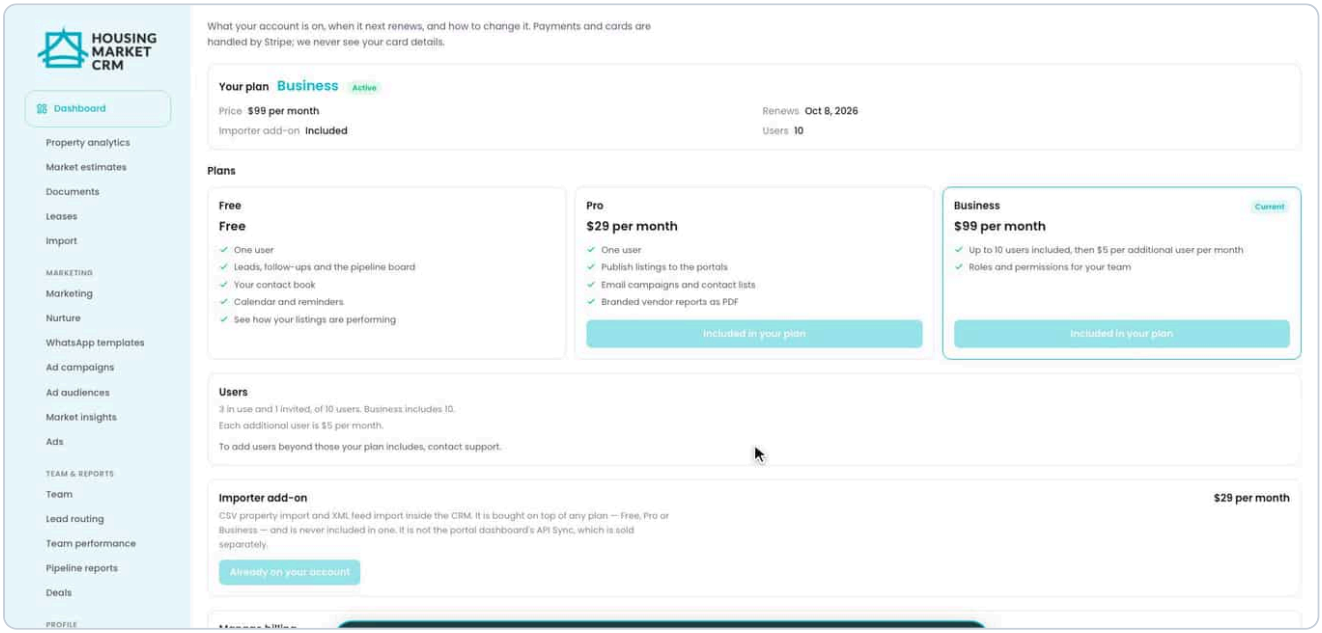


圖 75.12 · 畫面錄製於 2026年9月24日

補充說明

注意

可以，在 Business 方案中：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD，並有管理員、經理與房仲角色、分配規則，以及可一覽每位房仲看板的檢視。

說明中心： 團隊中的多位成員可以使用 CRM 嗎？

第 11 篇

方案與帳單

76 選擇方案

77 升級您的方案

78 更新帳單資料

79 推薦房仲

76 第 76 章

選擇方案

所有方案 適用對象：經紀人和辦公室經理 觀看影片

概述

核心 CRM 免費，而且會一直免費。兩個付費方案加入延伸到 CRM 之外的功能。

共有三個方案。免費方案就是完整的核心 CRM，不必綁卡，也不是會到期的試用。它包含收件匣與聯絡人時間軸、潛在客戶看板、支援重複偵測與合併的聯絡人紀錄、潛在客戶的瀏覽紀錄、行事曆與含日期的跟進、通知中心、儲存在 CRM 中的房產、您自己物件的每日數據及瀏覽者來源、Housing Market Insights 針對表現不佳物件的提示、文件庫，以及您的評價、認證徽章與個人檔案分析。可供 1 位使用者使用，潛在客戶和聯絡人數量不設上限。

Pro 供 1 位使用者使用，每月 29 USD，加入替您做事的工具：潛在客戶評分、反向配對、跟進序列與客戶培養郵件、AI 物件描述撰寫、附行事曆邀請的線上帶看預約、將房產刊登到入口網站、含單次活動數據的電子郵件行銷活動、記錄同意的上傳聯絡人名單、帶您品牌的屋主報告、流程報表、Housing Market Ads 廣告活動與受眾、WhatsApp 範本、名片掃描、在螢幕上簽署的合約，以及租約紀錄。

Business 每月 99 USD，把 CRM 變成團隊系統：含最多 10 位使用者，超出後每位額外使用者每月 5 USD；管理員、經理與房仲角色（經理角色內另有權限等級）、潛在客戶分配規則、團隊排行榜與績效報表、稽核紀錄、含流程預測的佣金與成交追蹤、附品牌 PDF 的市場估算報告、每週寄信給每位賣方的客戶入口、開放 API 與 Webhook，以及每週寄給帳號擁有者的郵件。

所有方案皆按月計費，沒有年約。從檔案匯入在所有方案中皆免費，包括免費方案：物件、聯絡人、潛在客戶與交易，每個檔案最多 5,000 列。讓您的物件每天自動與資料來源保持同步，則是另一項獨立的付費訂閱：XML API Sync。

方案由您自行變更：登入後開啟「方案與帳務」，選擇「改用 Pro」或「改用 Business」。請參閱「如何升級、新增使用者或取消？」。

出自說明中心： **Housing Market CRM 是免費的嗎？**

逐步操作

1 從 Settings（設定）開啟 Plan and billing。

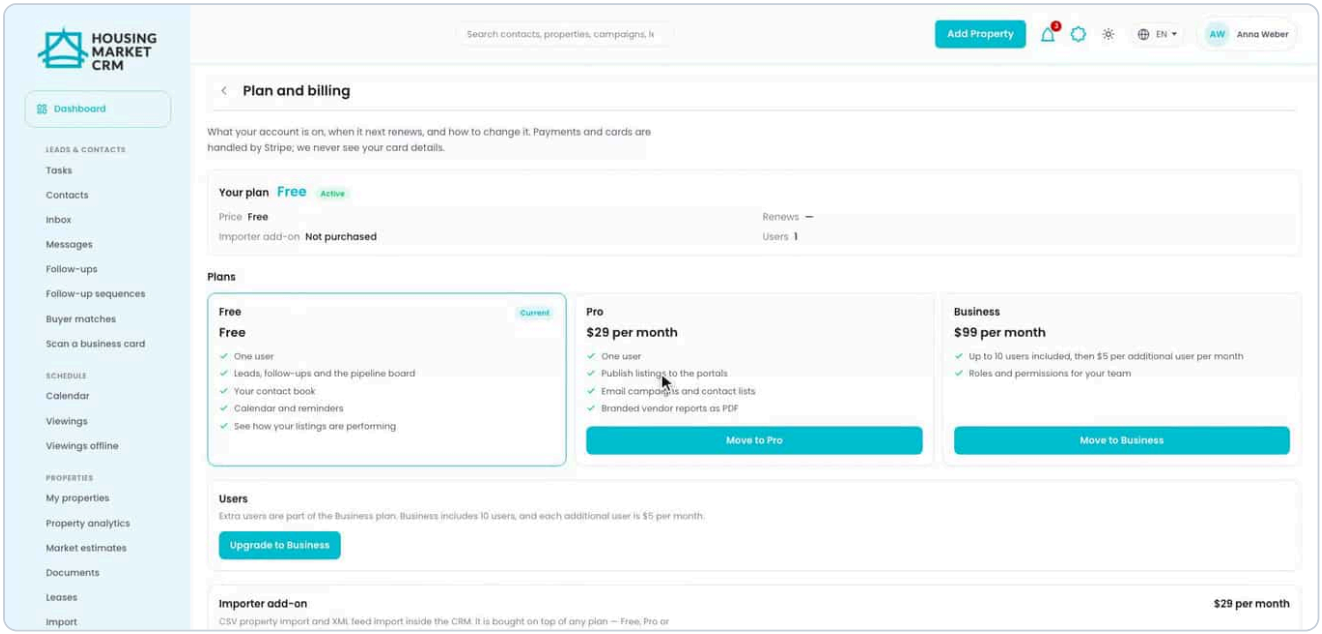


圖 76.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 Your plan 顯示您目前使用的方案。

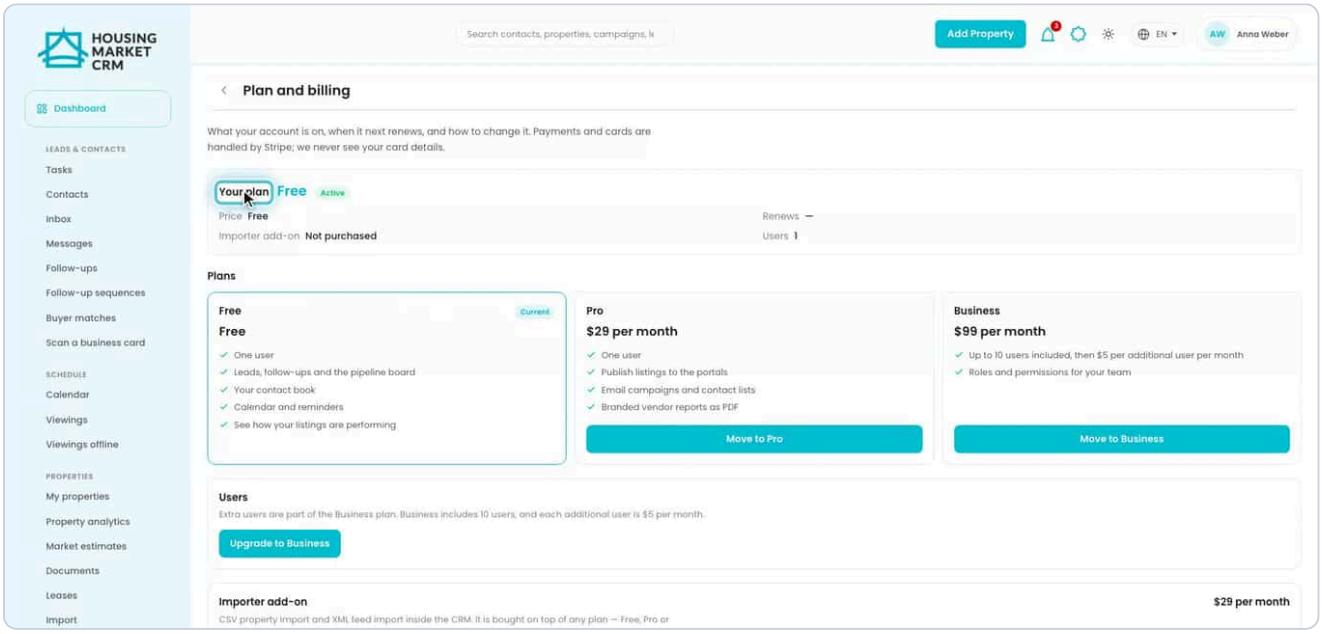


圖 76.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 並列比較三個方案。

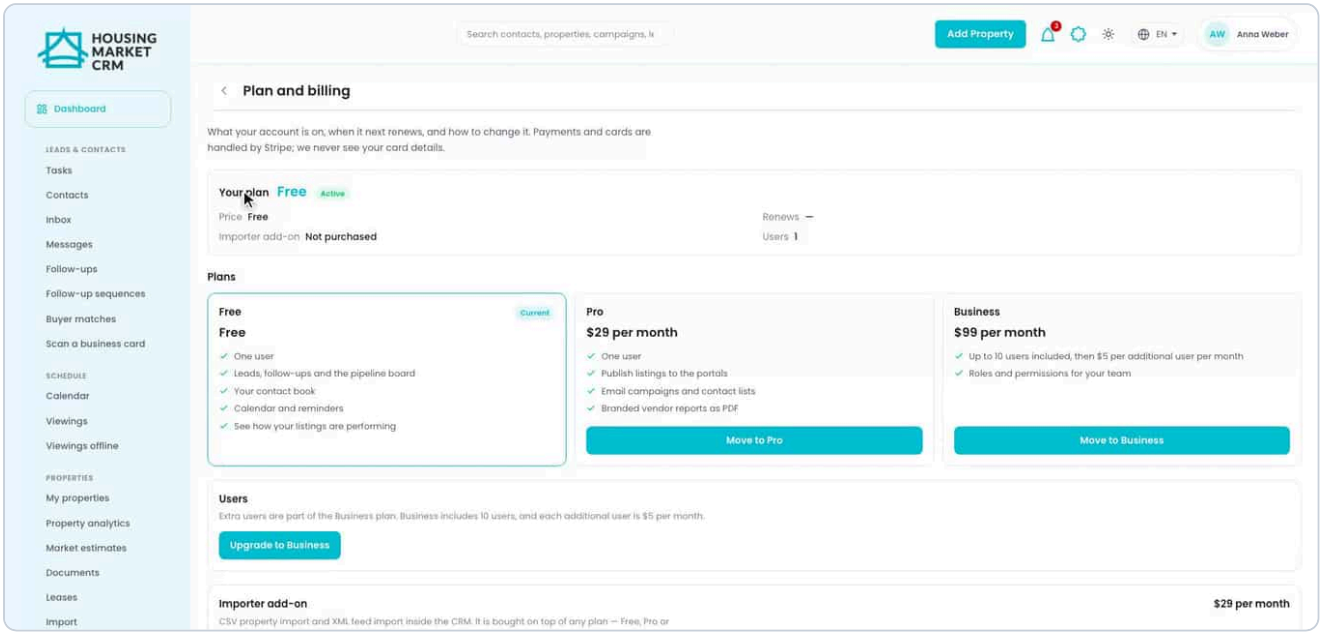


圖 76.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 Free：一位使用者、潛在客戶、業務流程、聯絡人與行事曆。

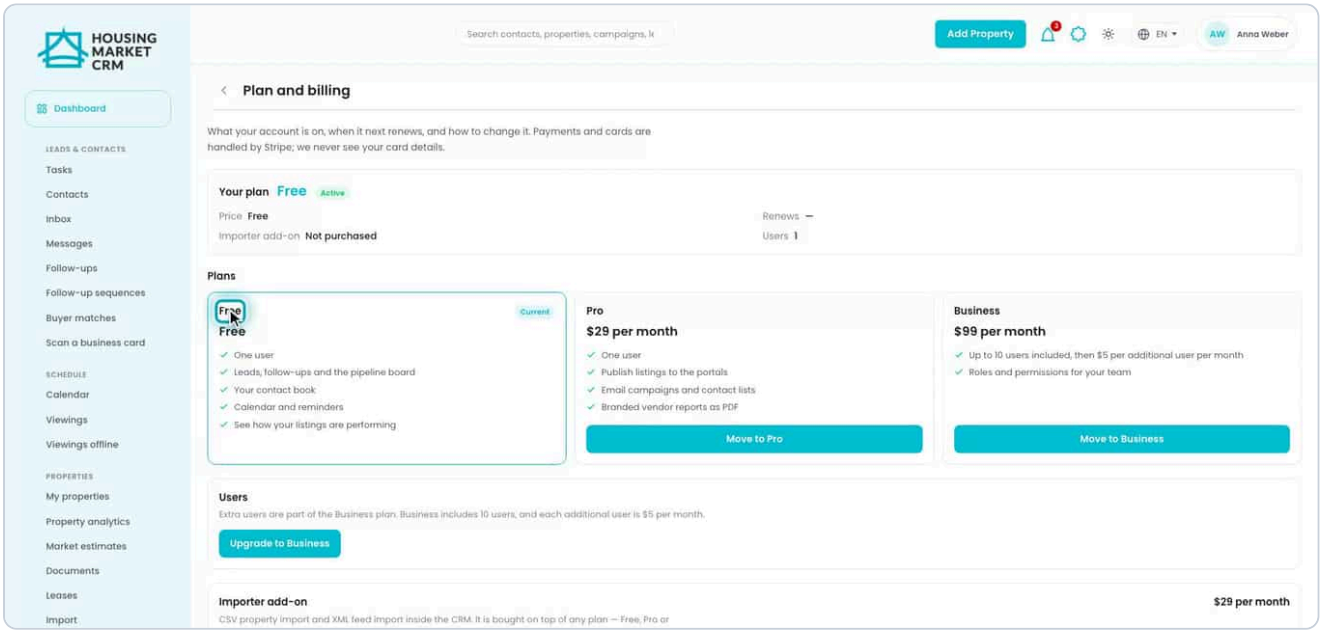


圖 76.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 Pro 每月 $29：發佈至入口網站、行銷活動、潛在客戶評分。

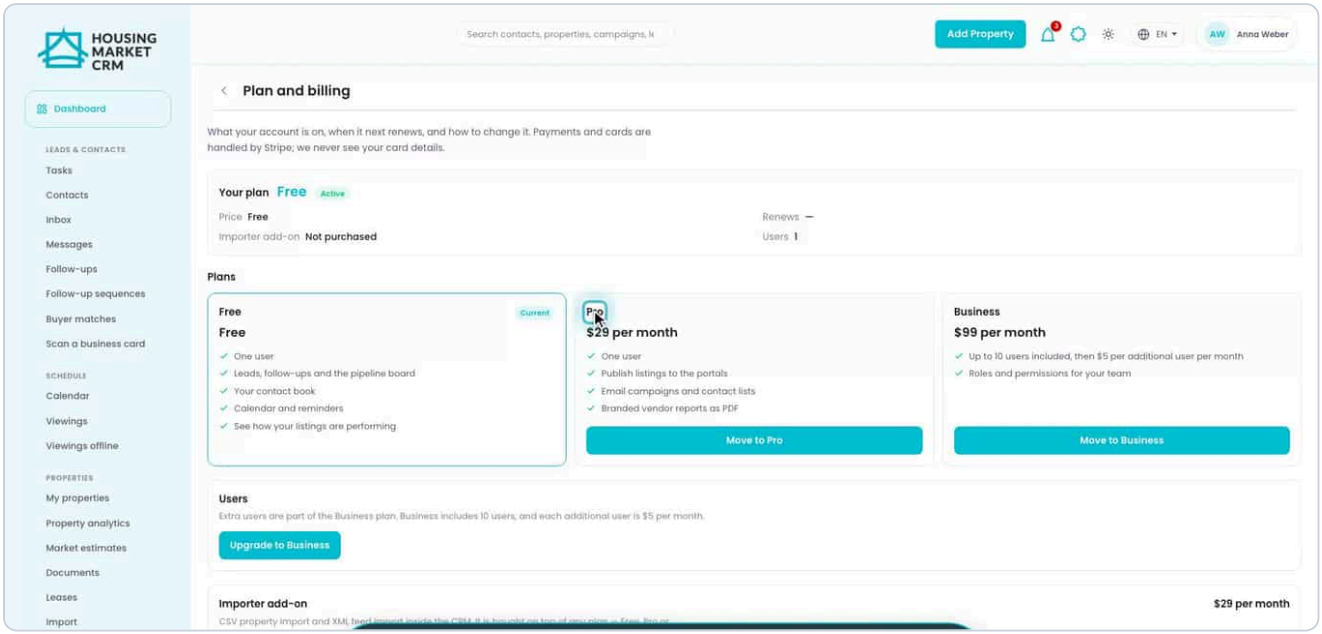


圖 76.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 Business 每月 $99：10 位使用者、角色、分派、團隊報表。

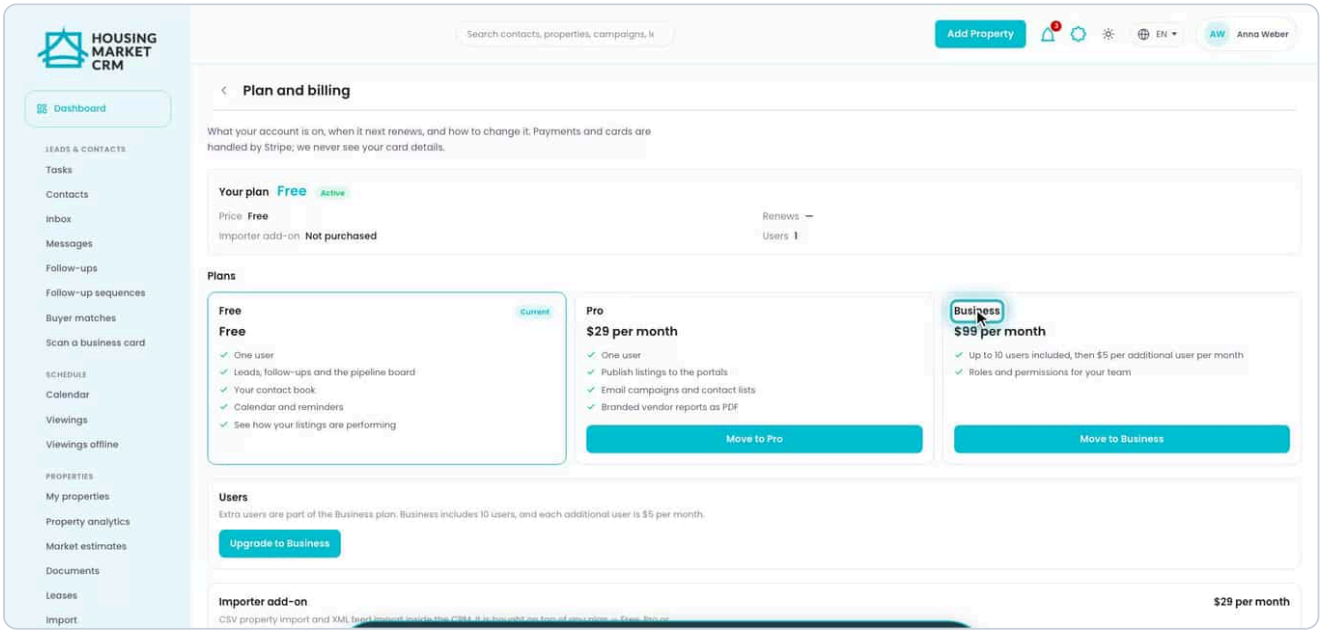


圖 76.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 Importer 附加元件（每月 $29）可批次匯入物件。

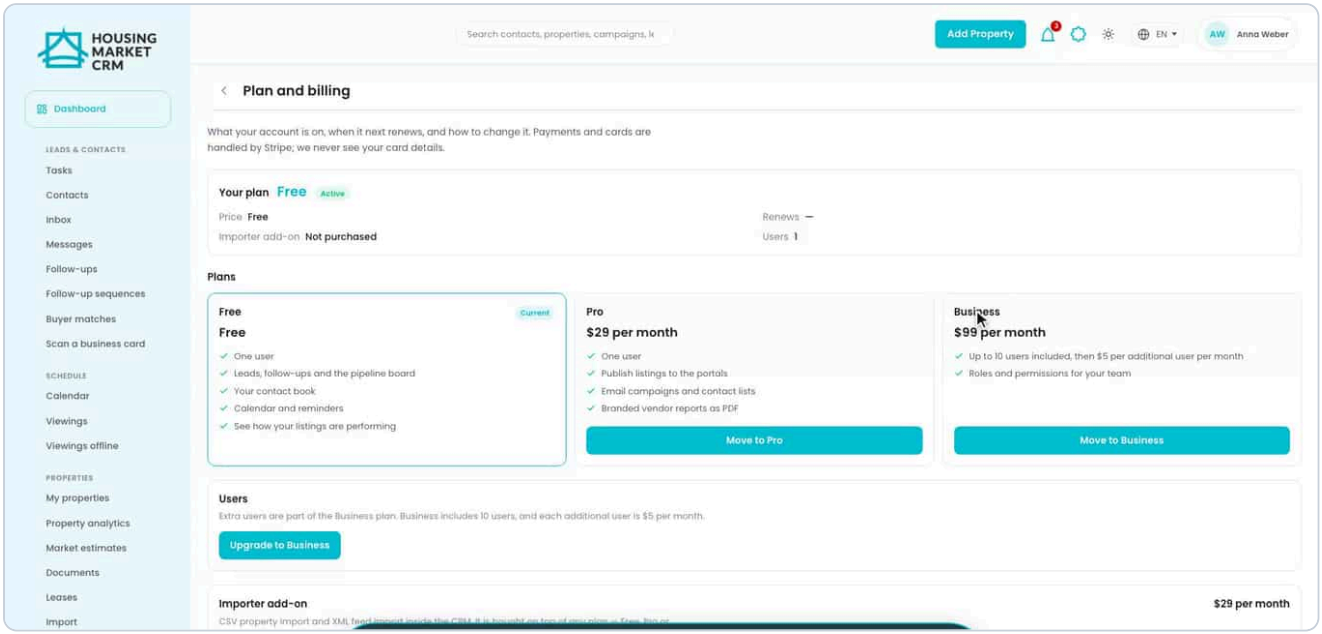


圖 76.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

相關說明中心文章

如何升級、新增使用者或取消？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 第 77 章

升級您的方案

所有方案 適用對象：經紀人和辦公室經理 觀看影片

概述

在「方案與帳務」中：選擇「改用 Pro」或「改用 Business」，在 Business 方案中選擇「變更使用者數」，以及選擇「管理帳務」來更換付款卡或取消。

在電腦上，選擇畫面頂端的「設定」（齒輪圖示），再選擇「方案與帳務」。只有帳號擁有者可以購買或變更任何項目；Business 帳號中的同事會看到帳號是透過擁有者計費的。

改用 Pro 或 Business

在「方案」下選擇「改用 Pro」（每月 29 USD）或「改用 Business」（每月 99 USD），並在安全結帳頁面付款。完成後您會回到「方案與帳務」，頁面會顯示您的新方案。所有地方的價格都以美元計價。

Business 方案的使用者

Business 含最多 10 位使用者。若要新增更多，請選擇「變更使用者數」並設定總人數；每位額外使用者每月 5 USD，會按比例在下一張發票中收費或抵扣。人數不能低於您現有的使用者加上已邀請的人數。這張卡片在每個方案中都會出現，不只是 Business：在 Free 和 Pro 方案中，它會說明額外使用者隨 Business 方案提供，並給出升級入口，而不是畫一個根本無法運作的控制項。

如果您的帳號無法在線上完成這項變更，卡片會直接說明，並請您聯絡客服，而不是畫一個注定失敗的按鈕。另外，設定這個數字只關係到您為多少位使用者付費——人員本身是透過「團隊」頁面的電子郵件邀請加入的，絕不是在這裡輸入進來的。

從檔案匯入

從檔案匯入在所有方案中皆免費，因此這裡不需要為此購買任何東西。已擁有匯入加購服務的帳號會照常保留。

更換付款卡、發票與取消

選擇「管理帳務」。它會開啟安全的帳務頁面，您可以在那裡變更方案、更新付款卡、下載發票或取消，完成後會帶您回來。付費方案結束時，帳號會回到免費方案：不會刪除任何內容，核心 CRM 也會繼續運作。取消匯入工具只會關閉匯入工具。

如果「管理帳務」開不起來，CRM 會告訴您原因，而不是直接失敗。它會說明帳單管理暫時無法使用，您的方案與資料不受影響，並請您聯絡客服，由我們為您完成變更。這句話的意思是：付款服務供應商因帳號的設定方式拒絕了該請求，所以再按一次按鈕也沒有用——而在這期間沒有發生任何扣款、取消或變更。

出自說明中心： **如何升級、新增使用者或取消？**

逐步操作

1 被鎖定的功能會顯示所屬方案。

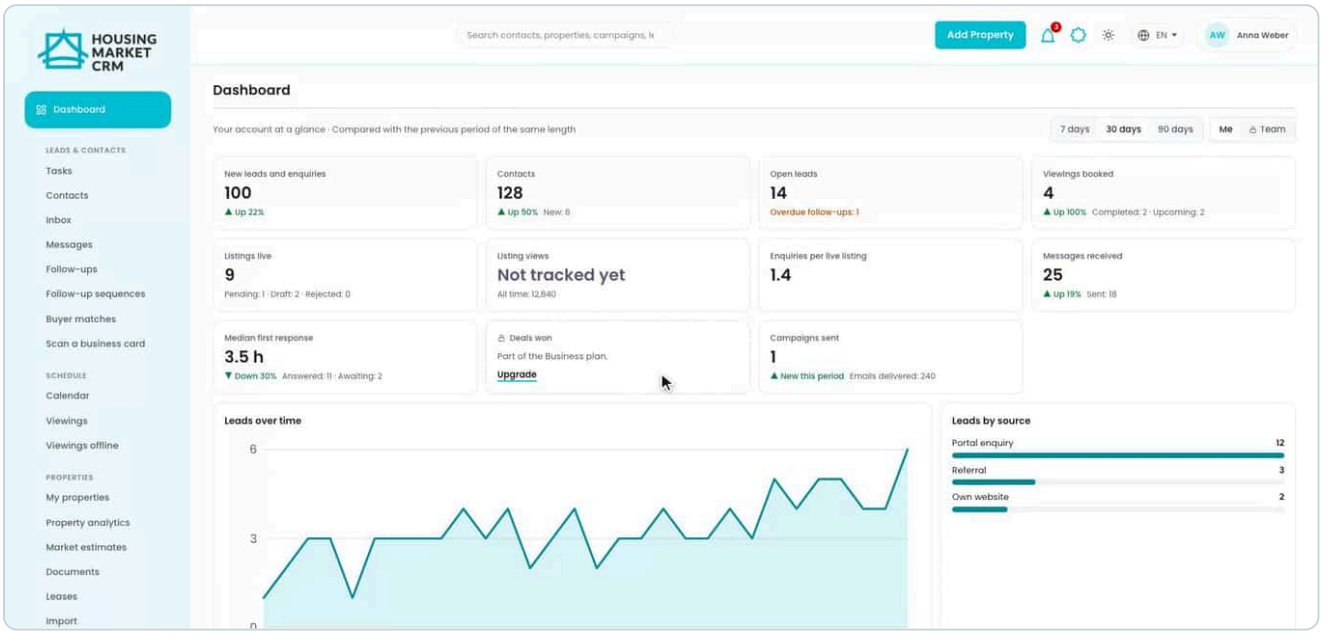


圖 77.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 此處的 Deals won（成交案件）屬於 Business 方案。

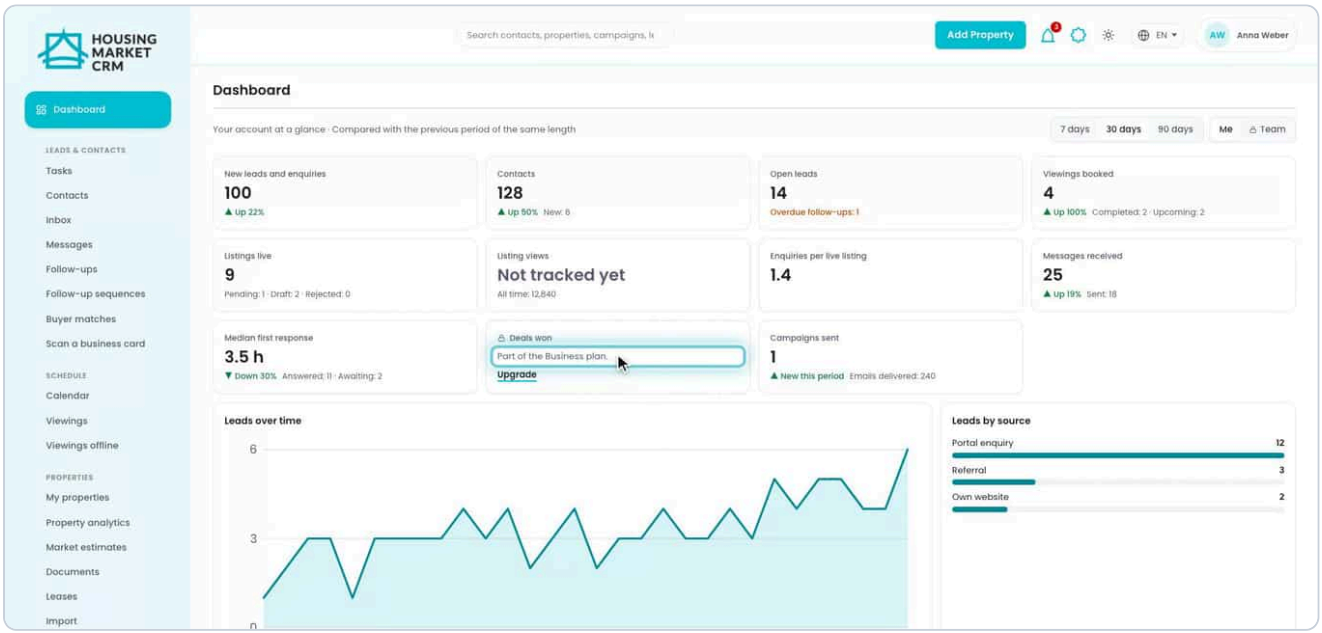


圖 77.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 點選 Upgrade（升級）。

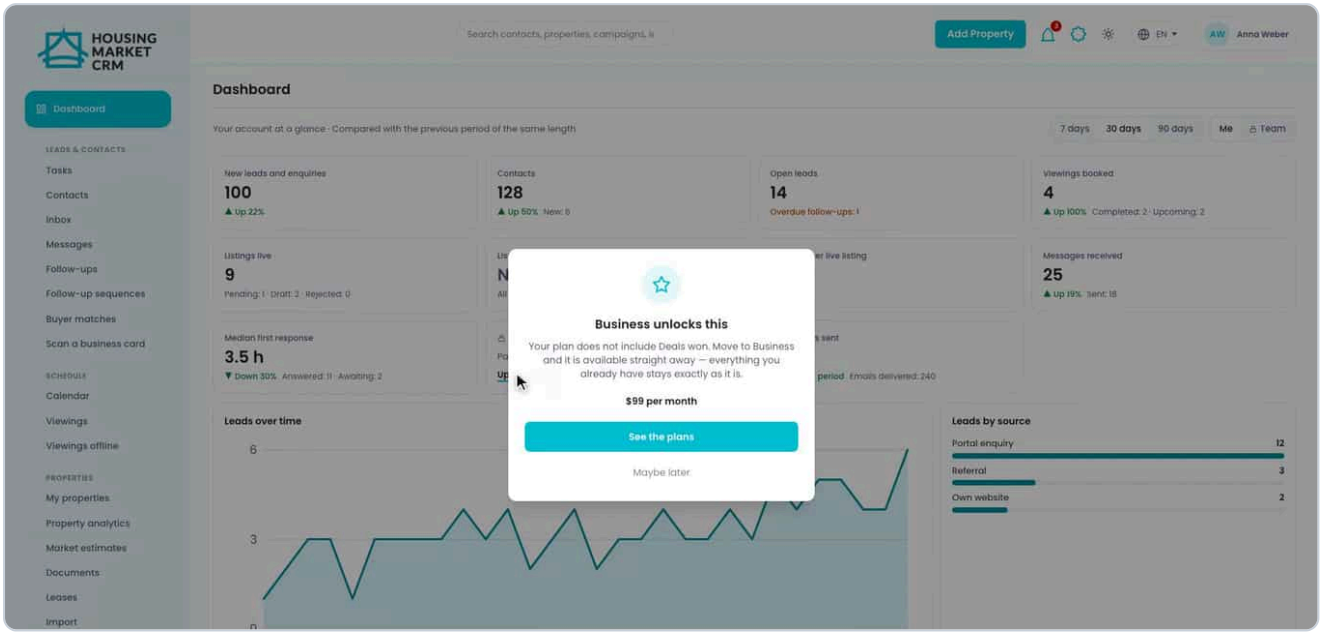


圖 77.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 提示會說明該方案包含的內容。

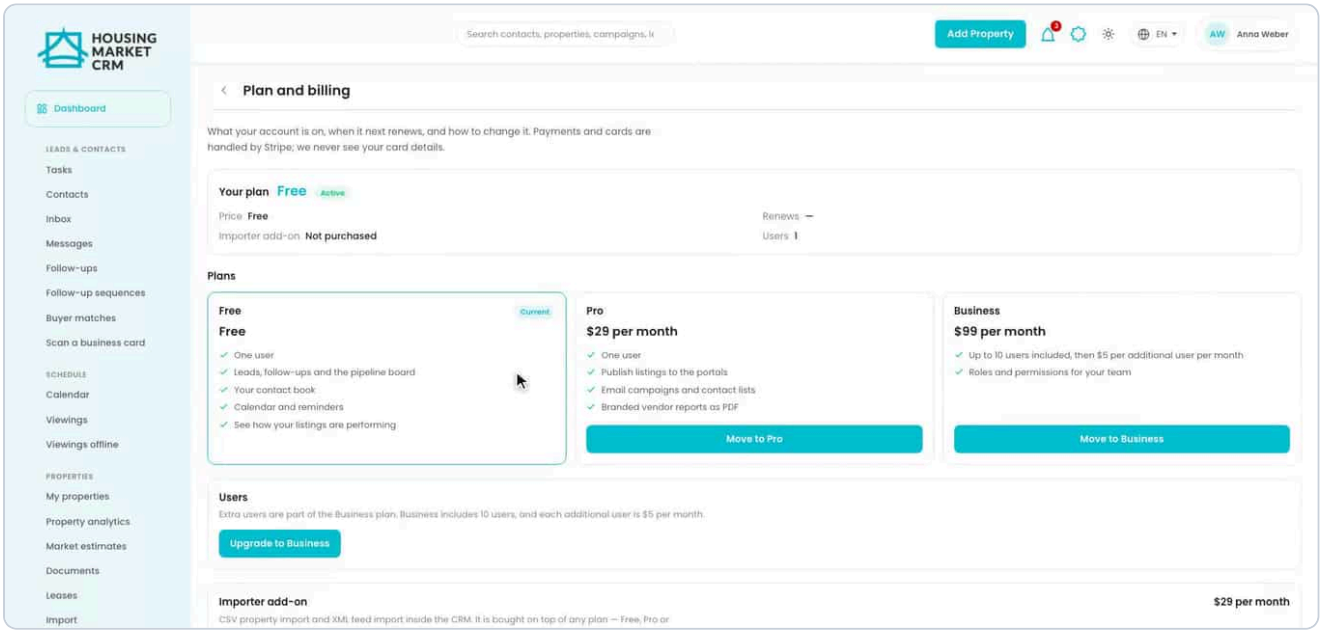


圖 77.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 開啟 Plan and billing（方案與帳務）。

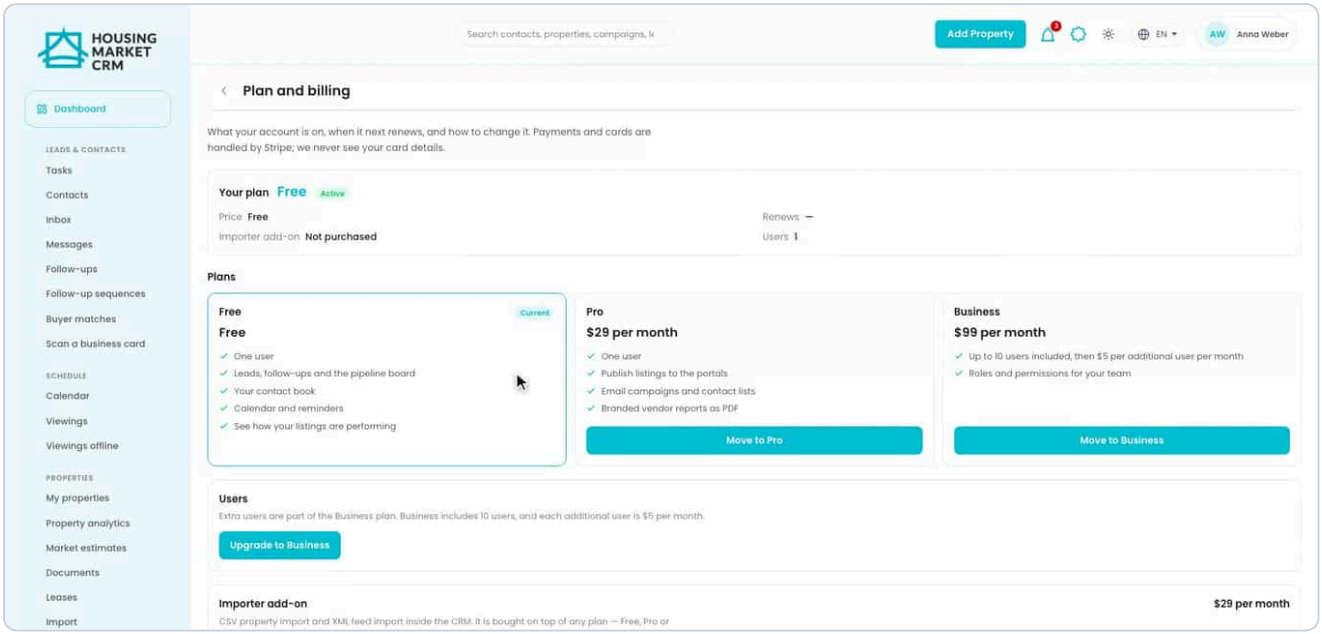


圖 77.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 點選 Move to Pro（每月 $29）… …或 Move to Business（每月 $99，10 位使用者）。

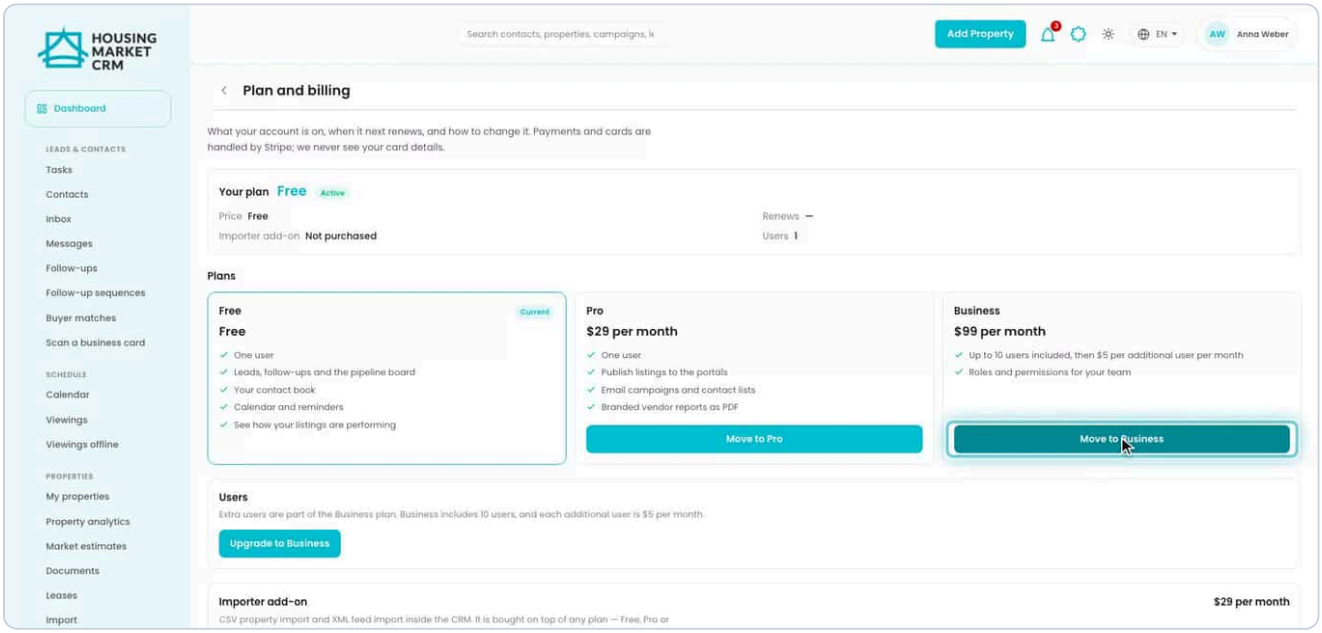


圖 77.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 Stripe 安全結帳頁面隨即開啟——請在該處輸入信用卡資料。

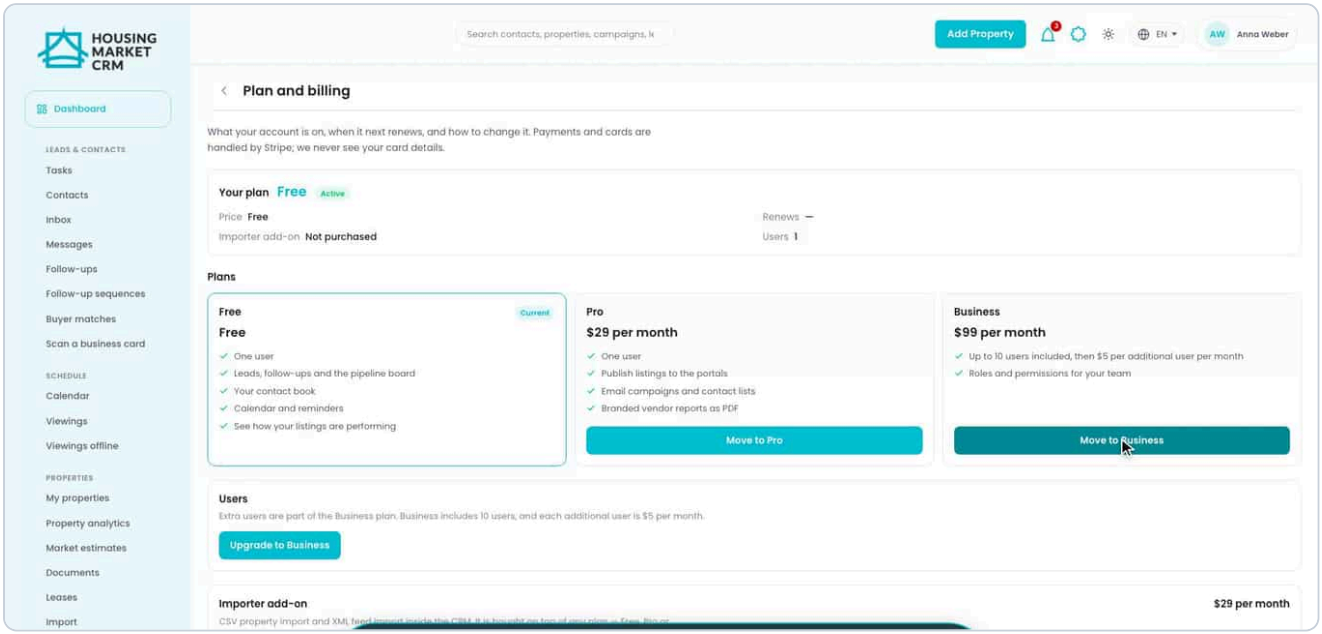


圖 77.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 返回 CRM 後，新功能立即解鎖。

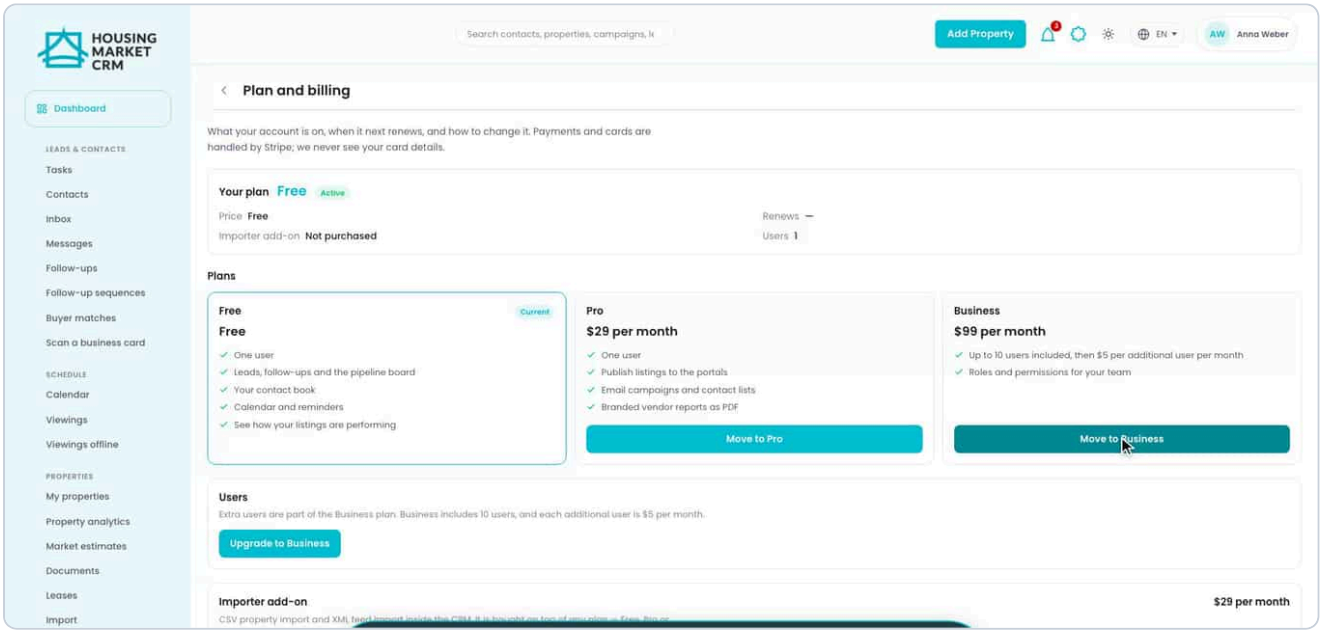


圖 77.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

相關說明中心文章

Housing Market CRM 是免費的嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-housing-market-crm-free

78 第 78 章

更新帳單資料

所有方案 適用對象：管理員 觀看影片

概述

在「方案與帳務」中：選擇「改用 Pro」或「改用 Business」，在 Business 方案中選擇「變更使用者數」，以及選擇「管理帳務」來更換付款卡或取消。

在電腦上，選擇畫面頂端的「設定」（齒輪圖示），再選擇「方案與帳務」。只有帳號擁有者可以購買或變更任何項目；Business 帳號中的同事會看到帳號是透過擁有者計費的。

改用 Pro 或 Business

在「方案」下選擇「改用 Pro」（每月 29 USD）或「改用 Business」（每月 99 USD），並在安全結帳頁面付款。完成後您會回到「方案與帳務」，頁面會顯示您的新方案。所有地方的價格都以美元計價。

Business 方案的使用者

Business 含最多 10 位使用者。若要新增更多，請選擇「變更使用者數」並設定總人數；每位額外使用者每月 5 USD，會按比例在下一張發票中收費或抵扣。人數不能低於您現有的使用者加上已邀請的人數。這張卡片在每個方案中都會出現，不只是 Business：在 Free 和 Pro 方案中，它會說明額外使用者隨 Business 方案提供，並給出升級入口，而不是畫一個根本無法運作的控制項。

如果您的帳號無法在線上完成這項變更，卡片會直接說明，並請您聯絡客服，而不是畫一個注定失敗的按鈕。另外，設定這個數字只關係到您為多少位使用者付費——人員本身是透過「團隊」頁面的電子郵件邀請加入的，絕不是在這裡輸入進來的。

從檔案匯入

從檔案匯入在所有方案中皆免費，因此這裡不需要為此購買任何東西。已擁有匯入加購服務的帳號會照常保留。

更換付款卡、發票與取消

選擇「管理帳務」。它會開啟安全的帳務頁面，您可以在那裡變更方案、更新付款卡、下載發票或取消，完成後會帶您回來。付費方案結束時，帳號會回到免費方案：不會刪除任何內容，核心 CRM 也會繼續運作。取消匯入工具只會關閉匯入工具。

如果「管理帳務」開不起來，CRM 會告訴您原因，而不是直接失敗。它會說明帳單管理暫時無法使用，您的方案與資料不受影響，並請您聯絡客服，由我們為您完成變更。這句話的意思是：付款服務供應商因帳號的設定方式拒絕了該請求，所以再按一次按鈕也沒有用——而在這期間沒有發生任何扣款、取消或變更。

出自說明中心： **如何升級、新增使用者或取消？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

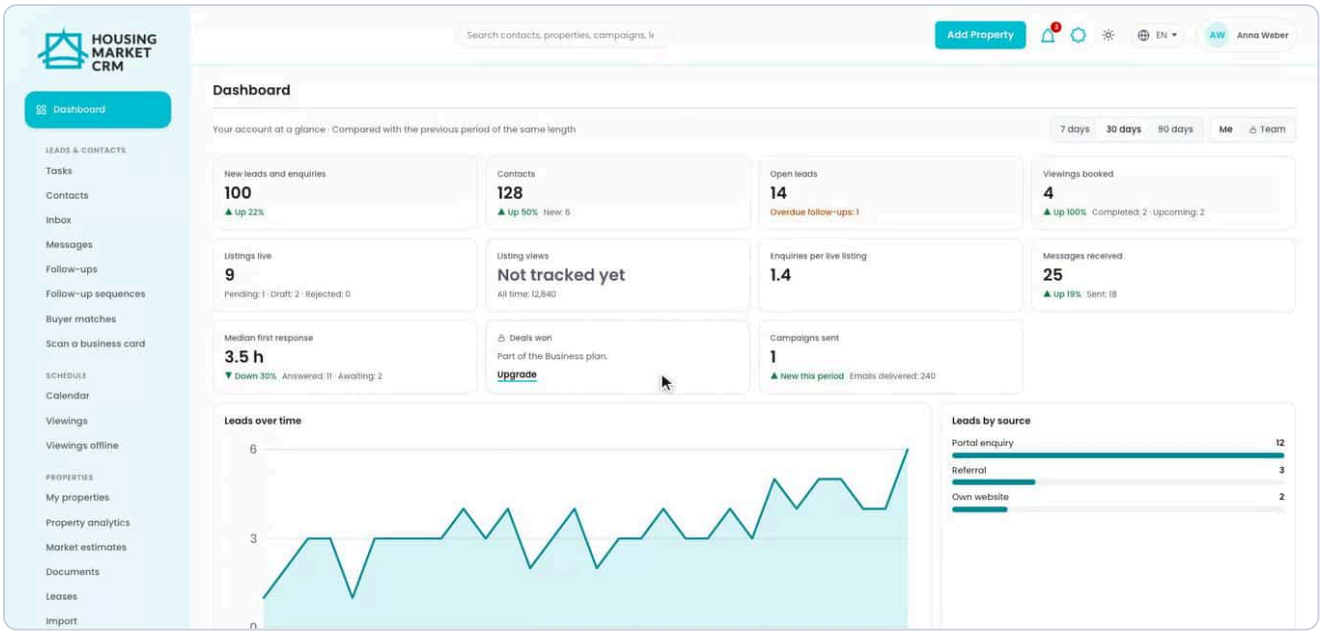


圖 78.1 · 畫面錄製於 2026年9月24日

2 點擊上方的「設定」圖示。

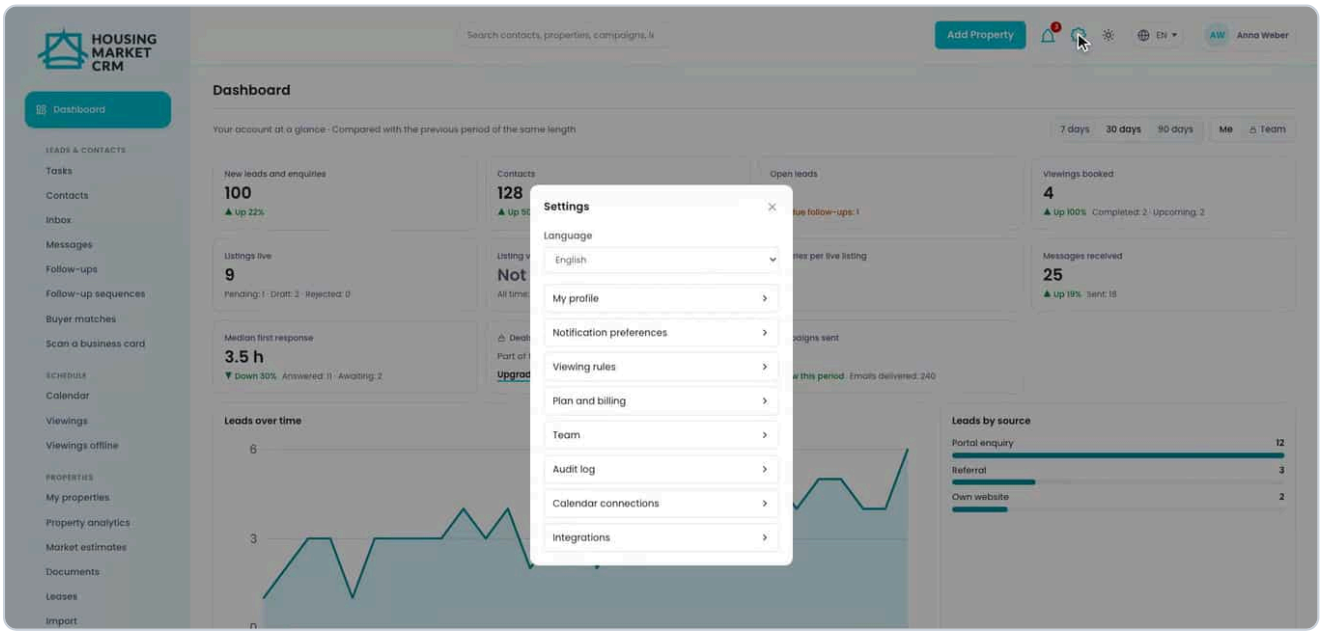


圖 78.2 · 畫面錄製於 2026年9月24日

3 選擇 Plan and billing（方案與帳單）。

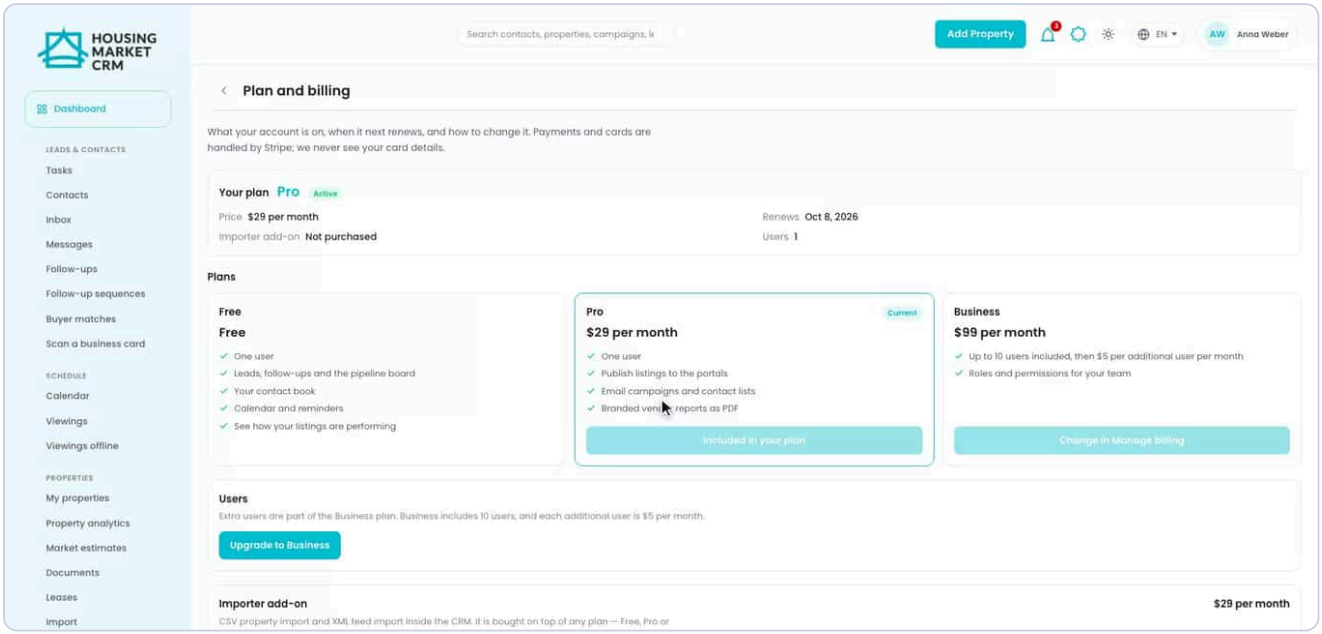


圖 78.3 · 畫面錄製於 2026年9月24日

4 Your plan 顯示方案、續訂日期與加購項目。

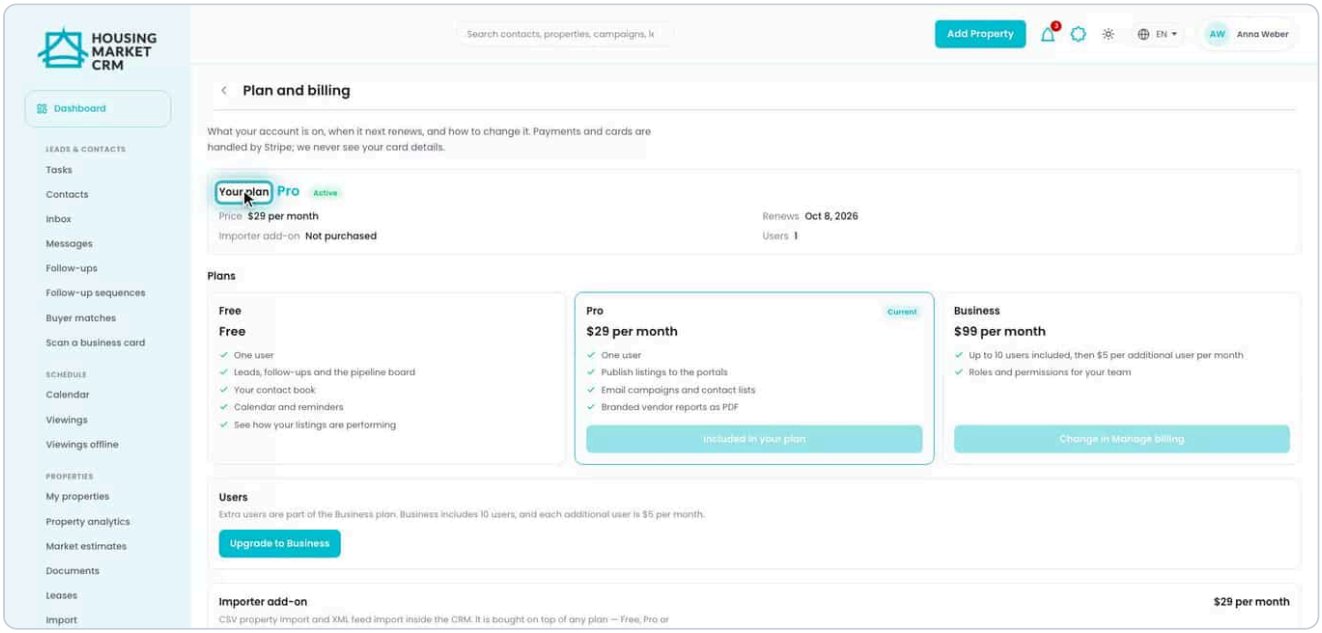


圖 78.4 · 畫面錄製於 2026年9月24日

5 點選 Manage billing（管理帳單）。

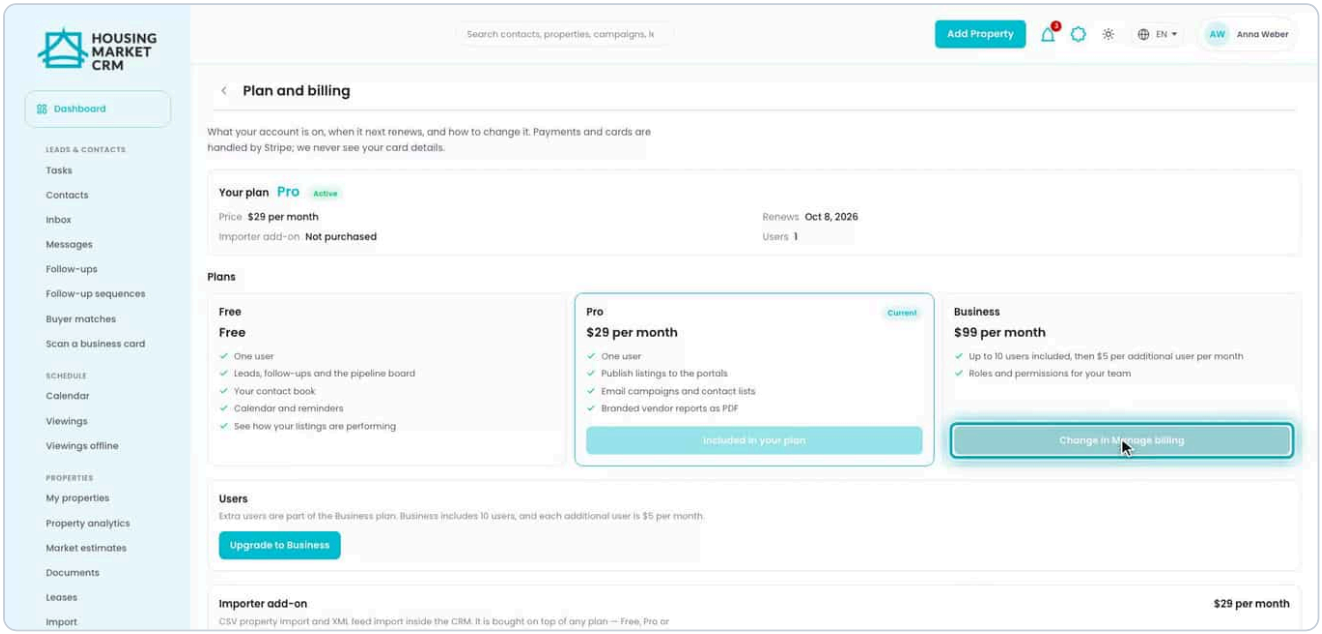


圖 78.5 · 畫面錄製於 2026年9月24日

6 Stripe 安全頁面隨即開啟：變更信用卡、資料或下載發票。

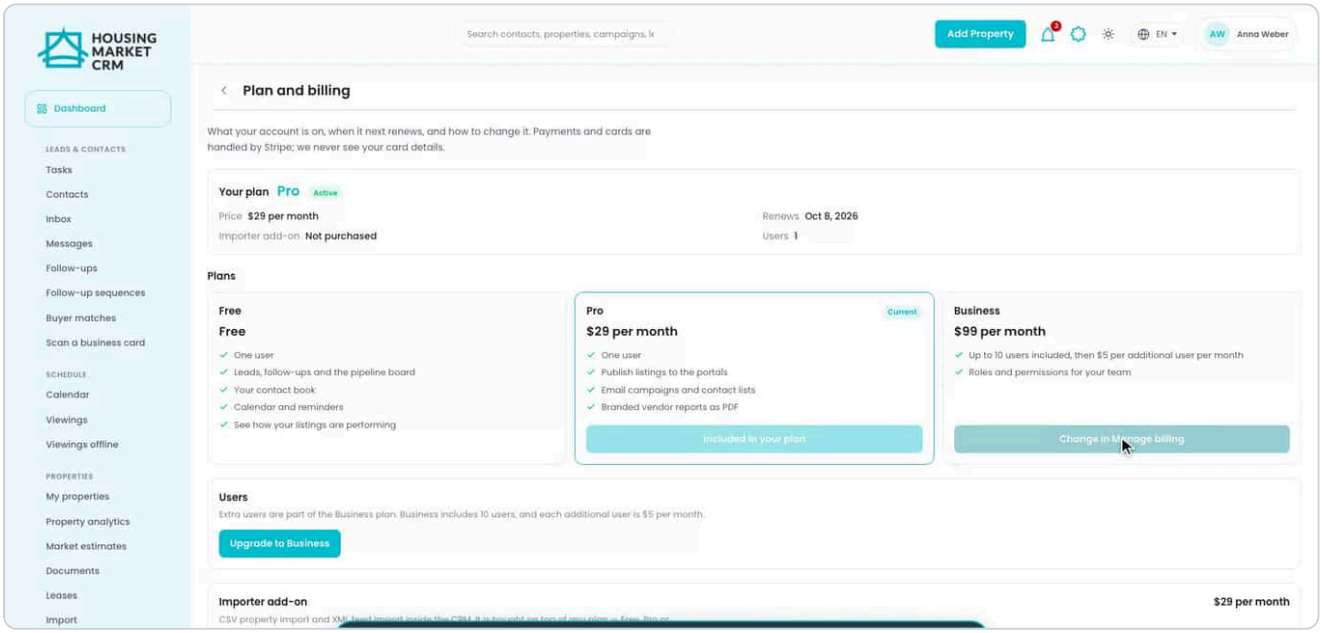


圖 78.6 · 畫面錄製於 2026年9月24日

7 CRM 絕不會看到您的卡號。

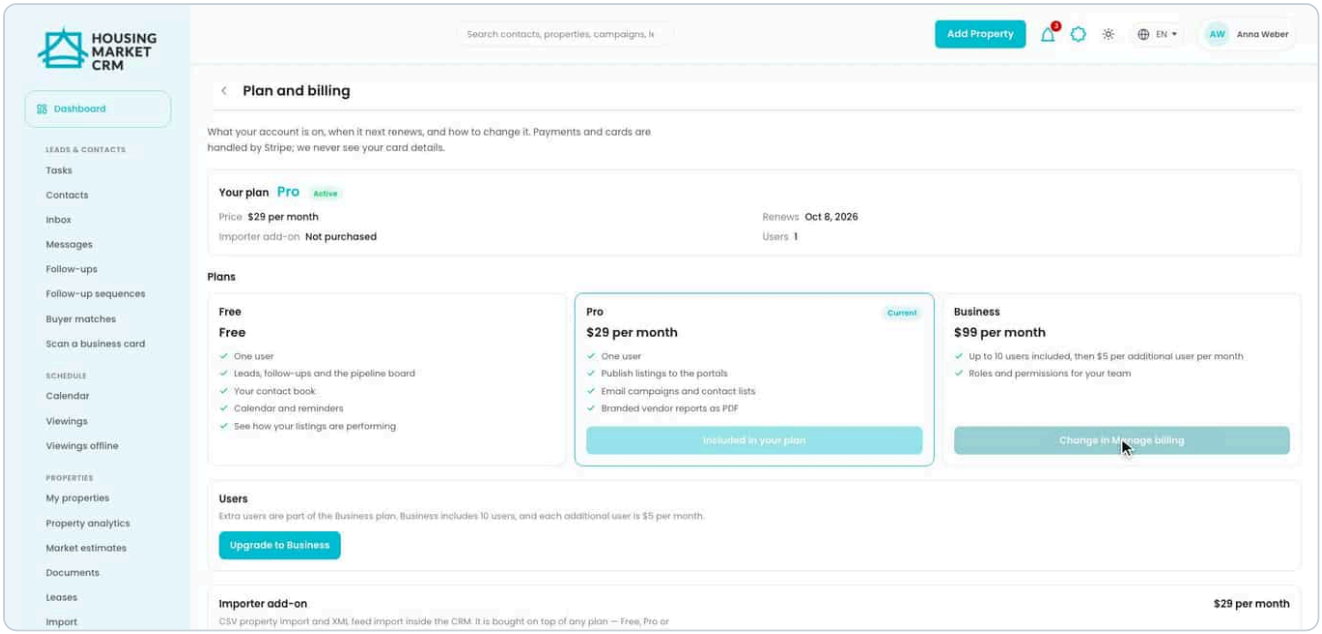


圖 78.7 · 畫面錄製於 2026年9月24日

8 在 Plans（方案）區塊切換方案。

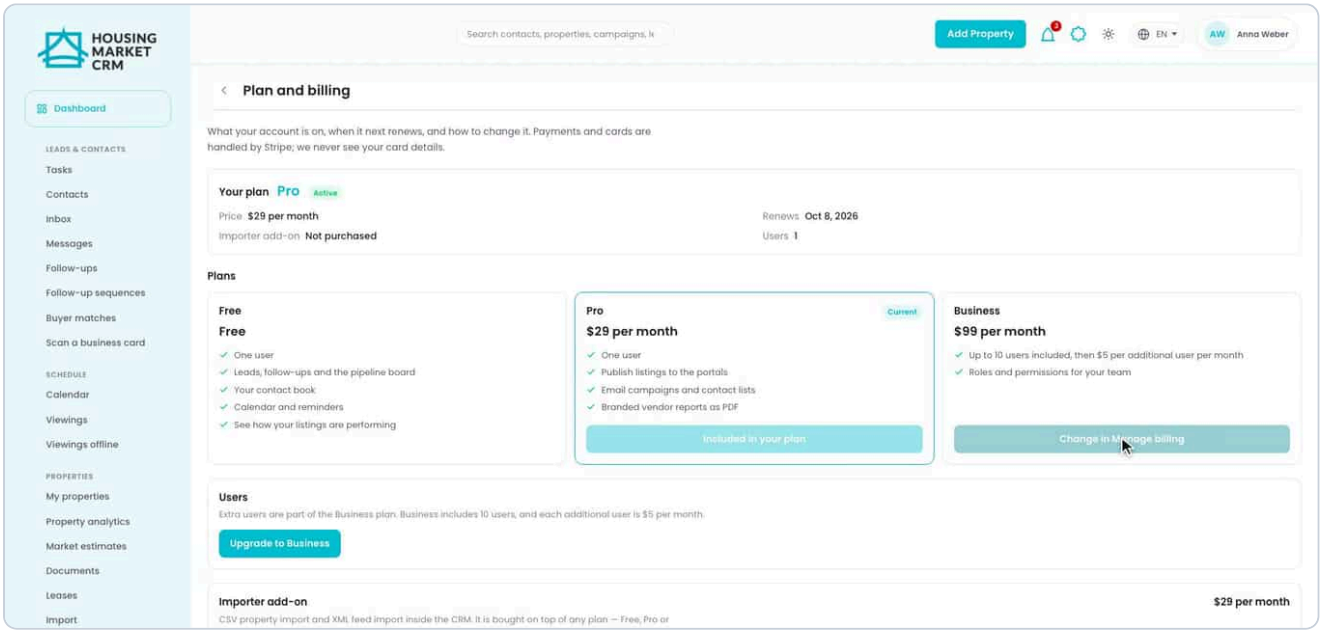


圖 78.8 · 畫面錄製於 2026年9月24日

79 第 79 章

推薦房仲

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

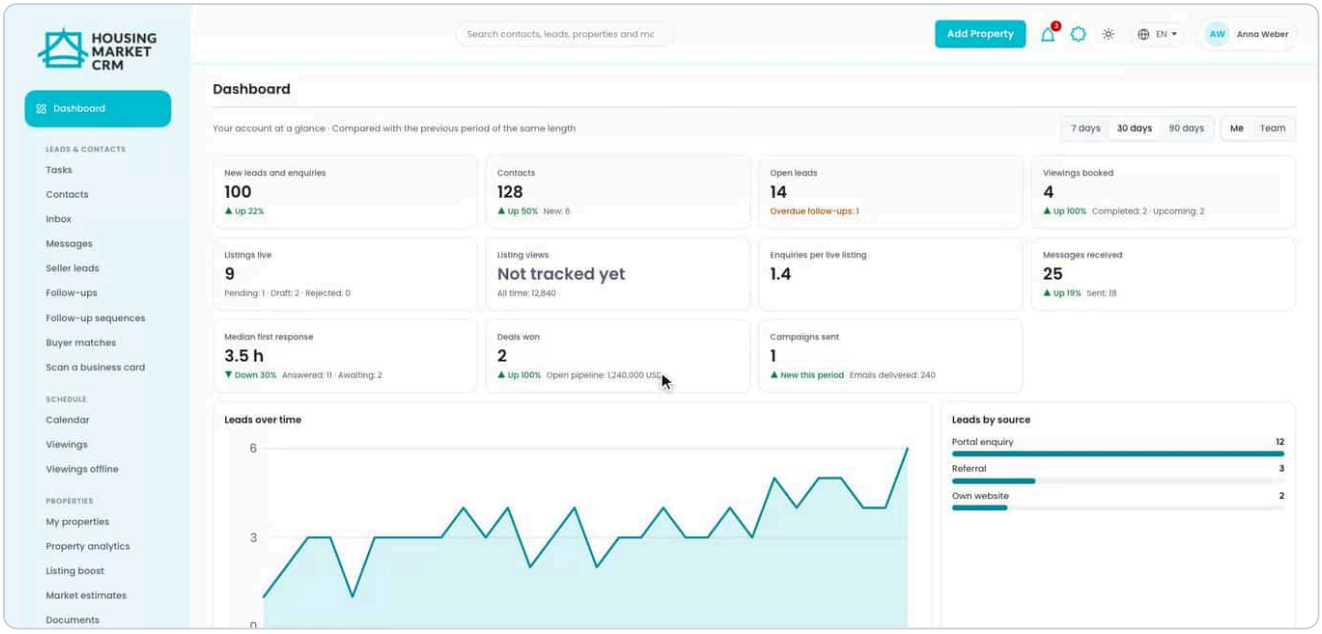


圖 79.1 · 畫面錄製於 2026年10月16日

2 在左側選單點選「推薦房仲」。

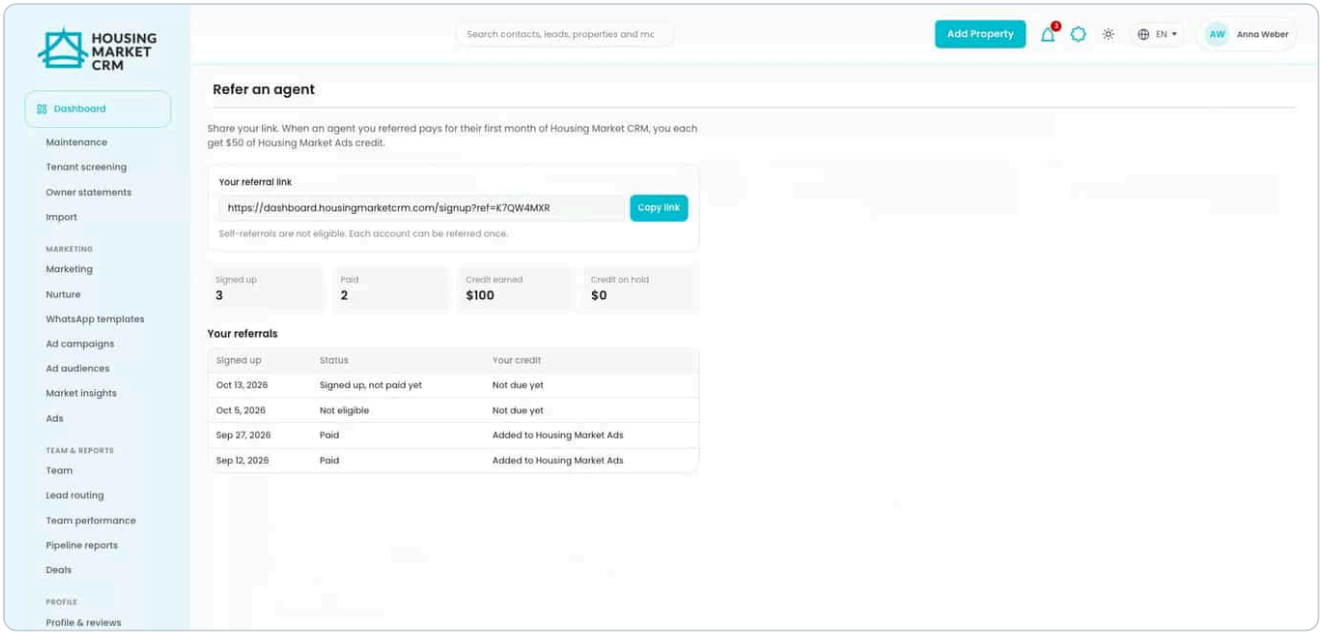


圖 79.2 · 畫面錄製於 2026年10月16日

3 當您推薦的房仲付費使用第一個月時... ...雙方各獲得 $50 的 Housing Market Ads 廣告金。

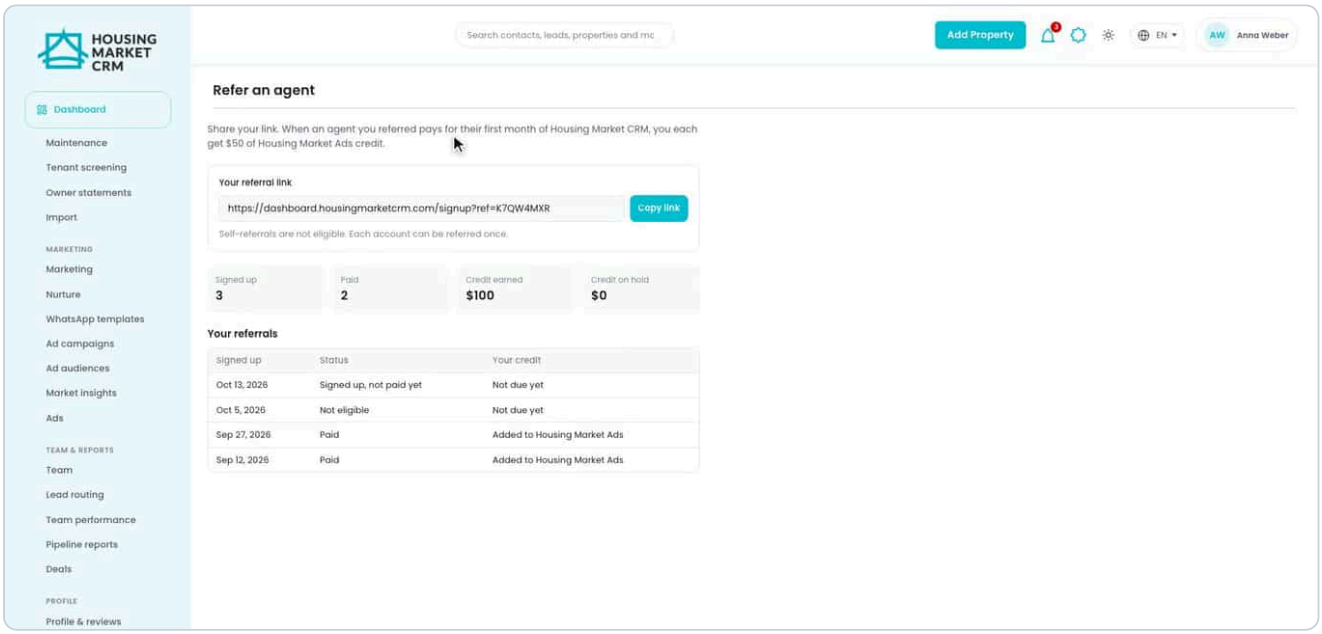


圖 79.3 · 畫面錄製於 2026年10月16日

4 這是您的推薦連結。

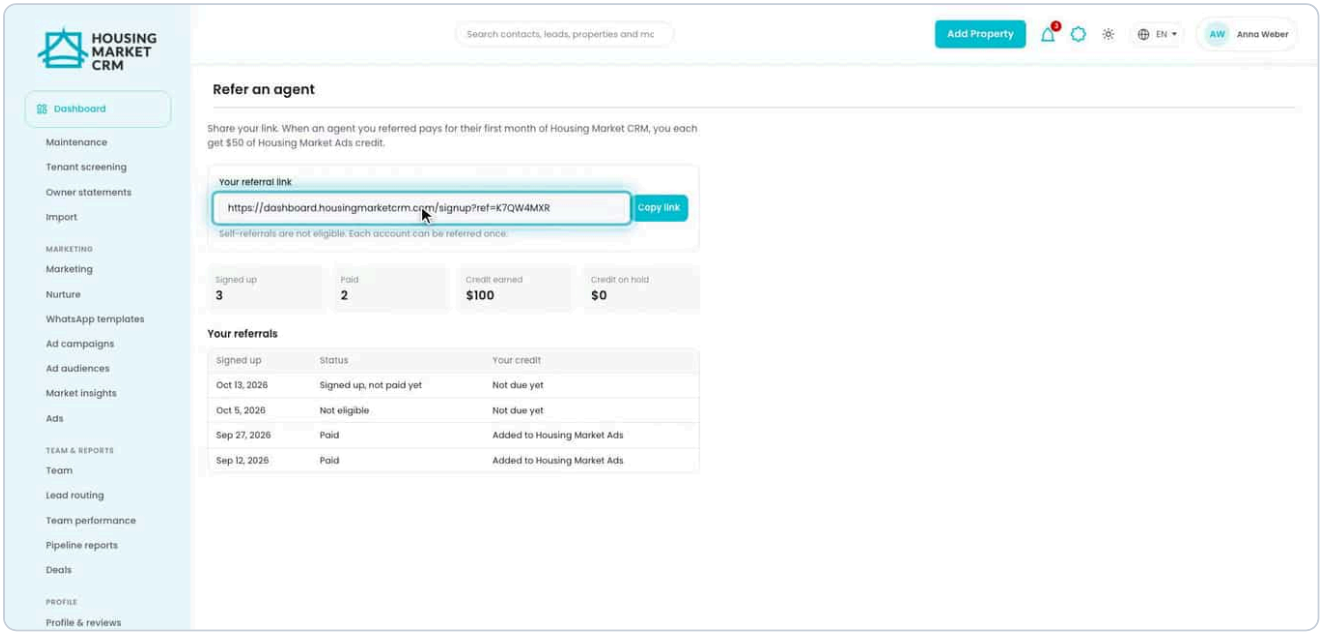


圖 79.4 · 畫面錄製於 2026年10月16日

5 點選「複製連結」，傳送給您認識的房仲。

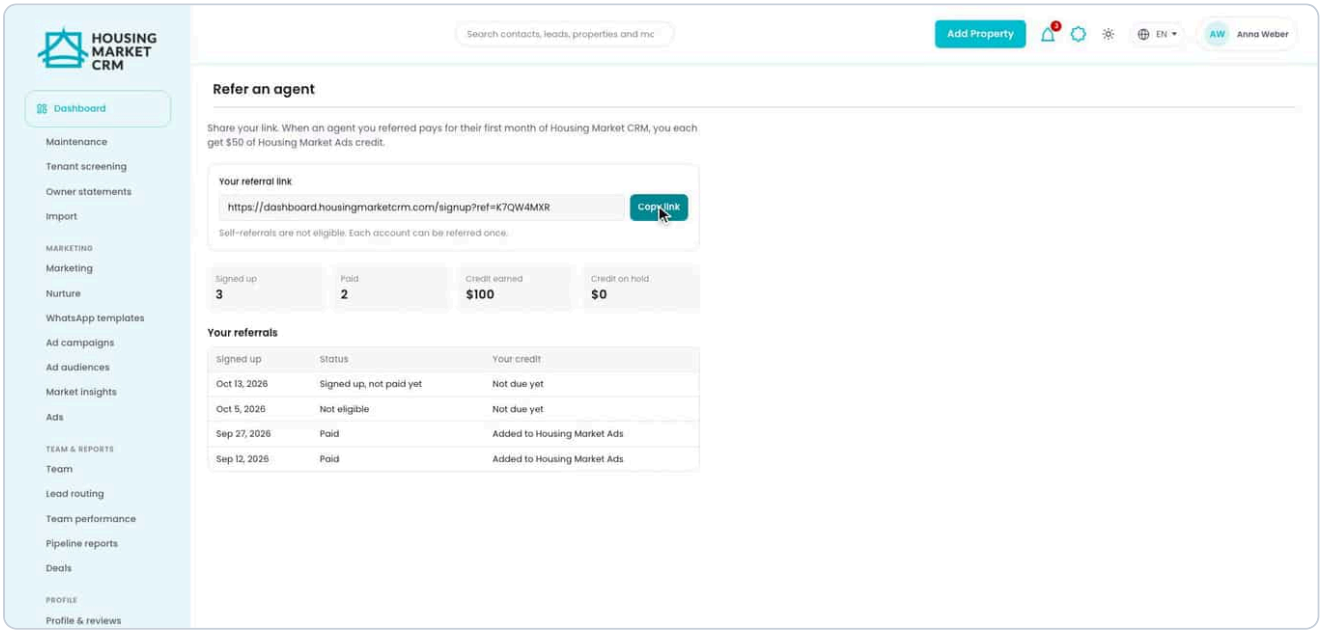


圖 79.5 · 畫面錄製於 2026年10月16日

6 推薦自己不計入。每個帳戶僅能被推薦一次。

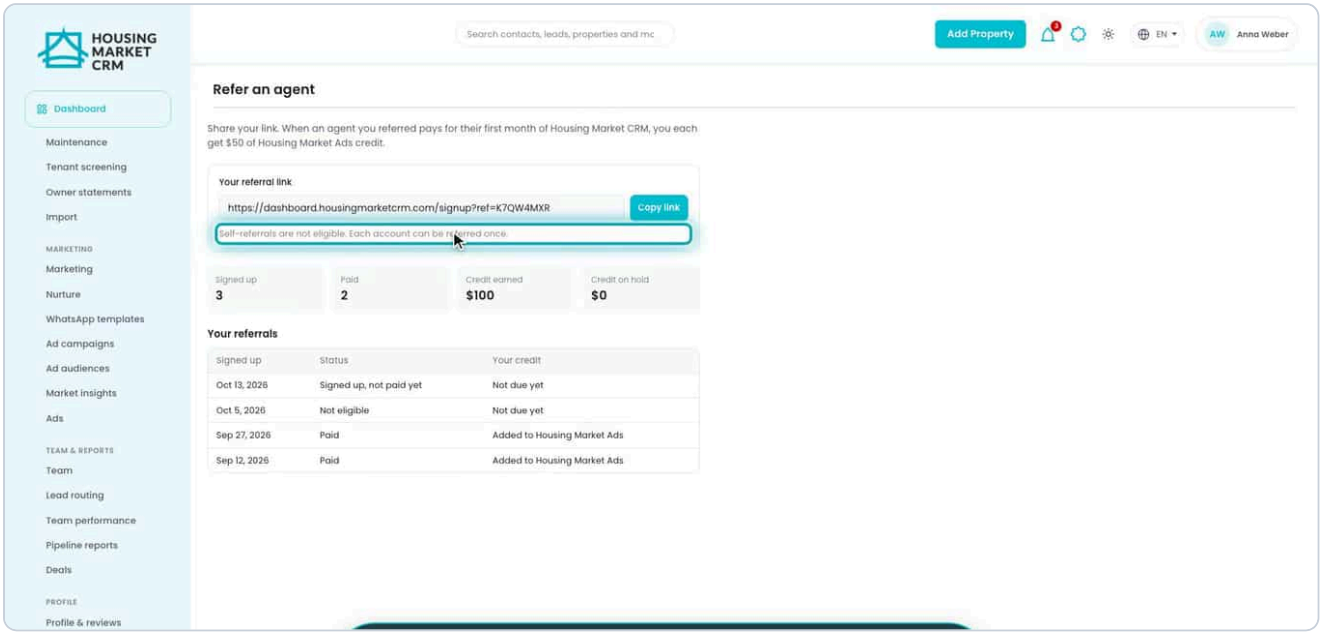


圖 79.6 · 畫面錄製於 2026年10月16日

7 已註冊、已付費、已賺取廣告金與保留中廣告金。

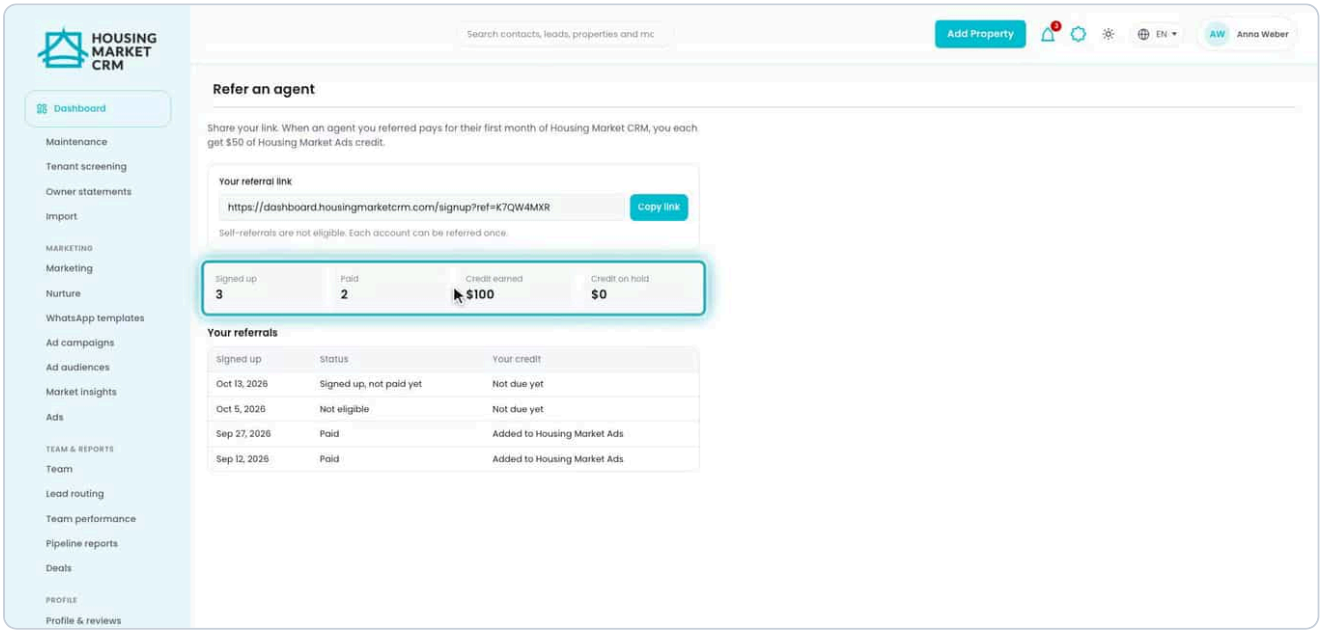


圖 79.7 · 畫面錄製於 2026年10月16日

8 每一位使用您連結註冊的房仲。

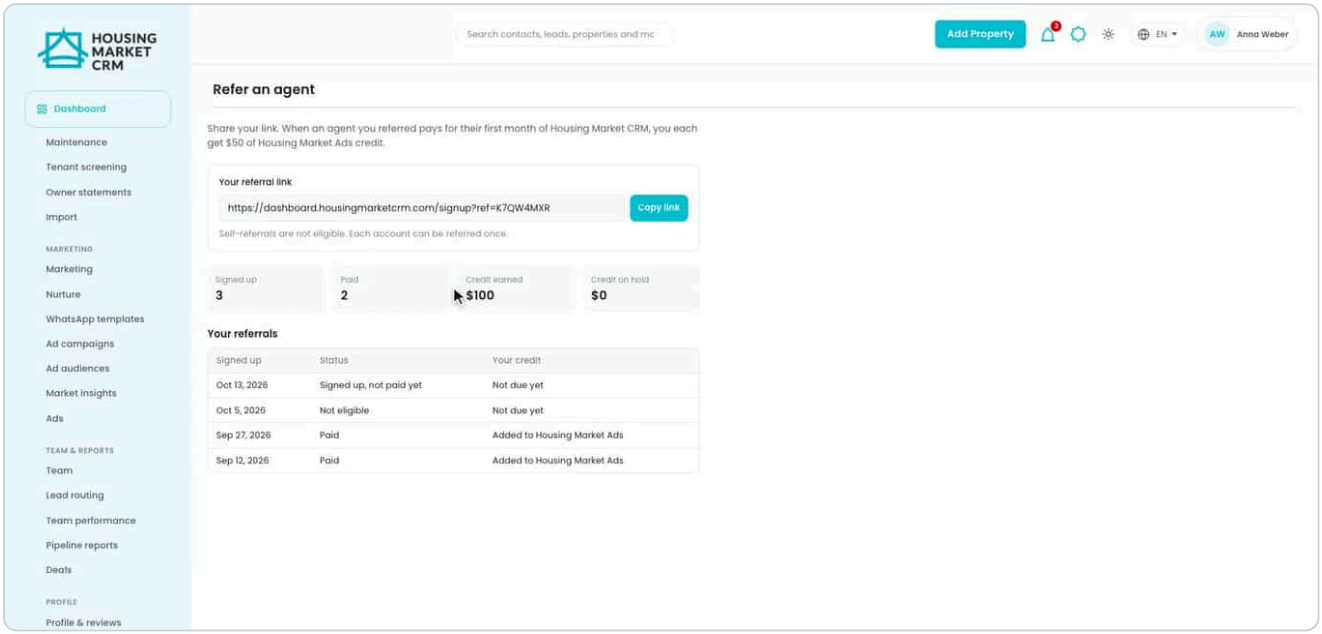


圖 79.8 · 畫面錄製於 2026年10月16日

9 對方付費後，廣告金即存入 Housing Market Ads。

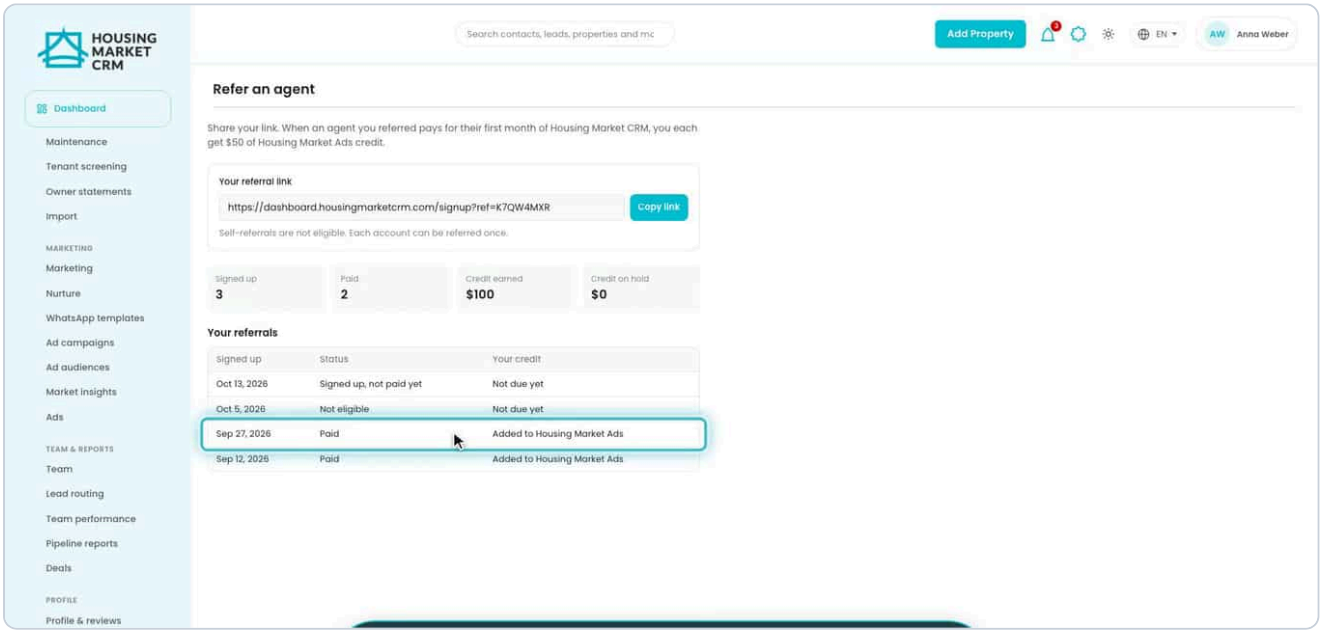


圖 79.9 · 畫面錄製於 2026年10月16日

10 已註冊但尚未付費：須待付費後才會發放。

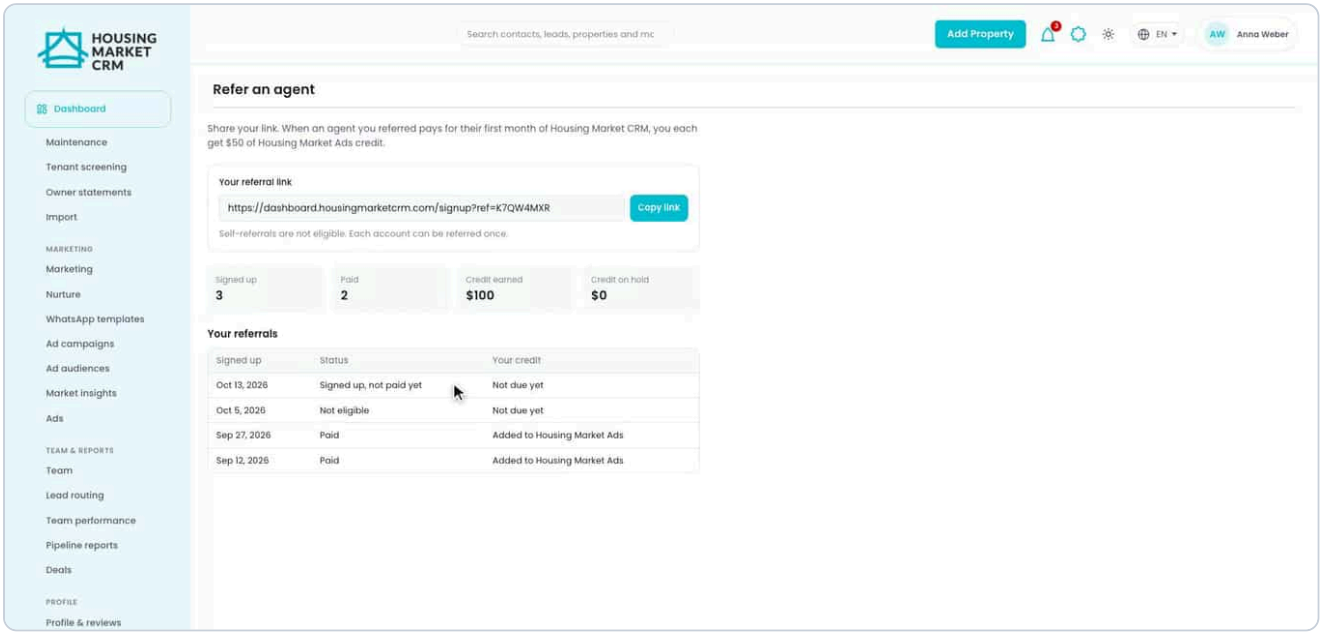


圖 79.10 · 畫面錄製於 2026年10月16日

相關說明中心文章

CRM 可以搭配 Housing Market Ads 使用嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

第 12 篇

整合

80 透過 Housing Market Ads 刊登廣告

81 API 金鑰與 Webhook

80 第 80 章

透過 Housing Market Ads 刊登廣告

所有方案 適用對象：經紀人 觀看影片

概述

可以。在 Pro 方案中，您不必離開 CRM 就能在 Housing Market Ads 上推廣物件，並以自己的聯絡人建立 Ads 受眾；Ads 潛在客戶會進入收件匣。

推廣物件

在側邊欄開啟「物件分析」，選擇一筆物件，再在它的「廣告」面板中選擇「刊登廣告」。CRM 會依物件內容填好廣告活動，顯示橫幅的實際樣子，根據入口網站搜尋資料建議關鍵字，並在您的 Housing Market Ads 帳號中建立廣告活動，由我們的團隊審核後才會開始投放。之後，該物件會顯示其廣告活動的成效。您需要一個 Housing Market Ads 帳號；預算以美元計價，Ads 照常向您收費——資金不會經過 CRM。

如果 CRM 無法建立廣告活動——例如因為無法連線到 Housing Market Ads——面板會說明原因，並提供「在 Housing Market Ads 中建立廣告活動」，在新分頁開啟 Ads 儀表板，讓您在那裡建立。

受眾

CRM 可以傳送三種受眾到 Housing Market Ads，全部只來自您自己的聯絡人：已經冷卻的潛在客戶、過去的買方，以及詢問過某種房產類型的人。只有記錄了明確同意、且其地址沒有退訂、退信或檢舉紀錄的聯絡人才會納入，CRM 會統計有多少人被排除以及原因。

建立廣告活動與受眾屬於 Pro 方案。查看現有廣告活動的數據以及暫停活動，在所有方案都能使用；Ads 廣告活動帶來的詢問，會像其他詢問一樣進入您的收件匣和潛在客戶看板。

出自說明中心： **CRM 可以搭配 Housing Market Ads 使用嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

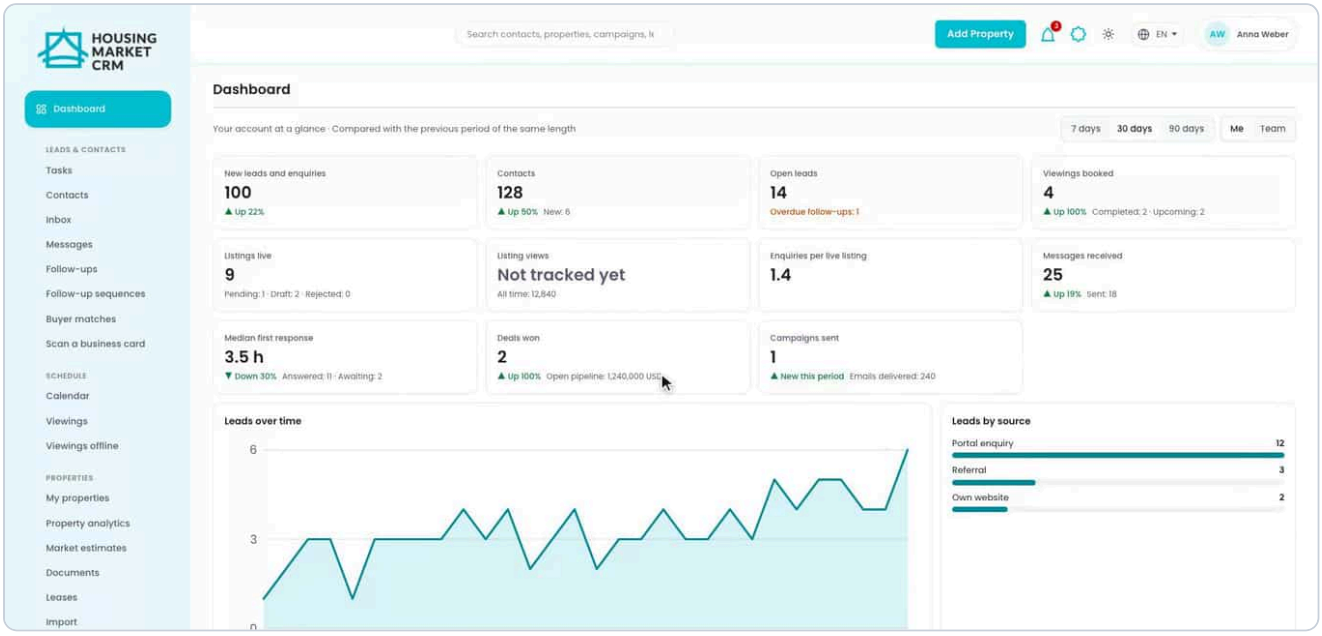


圖 80.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點選左側選單的 Ad campaigns。

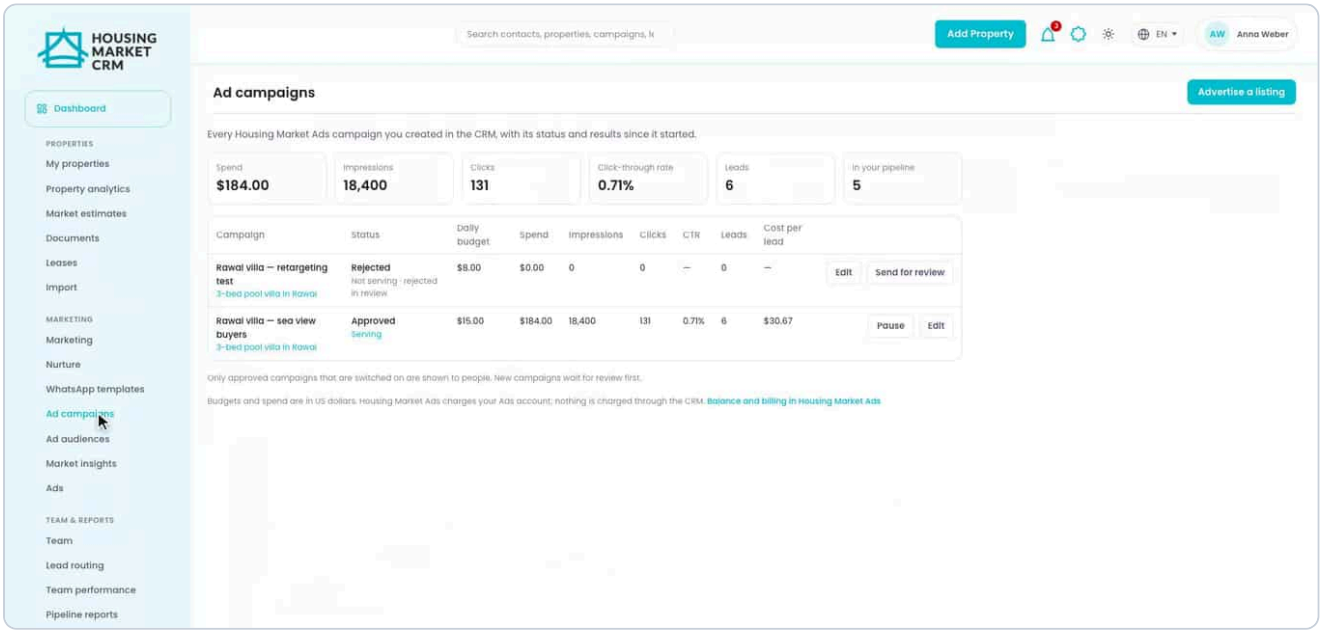


圖 80.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 一眼掌握花費、曝光、點擊與潛在客戶。

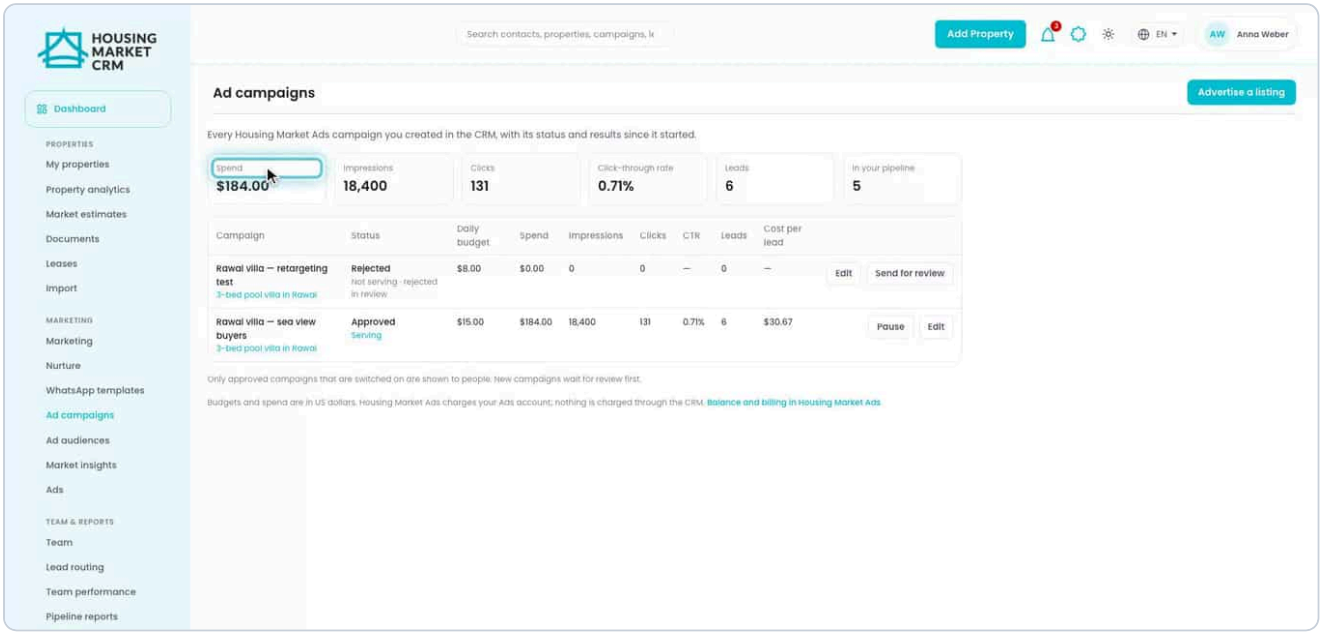


圖 80.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 點選 Advertise a listing。

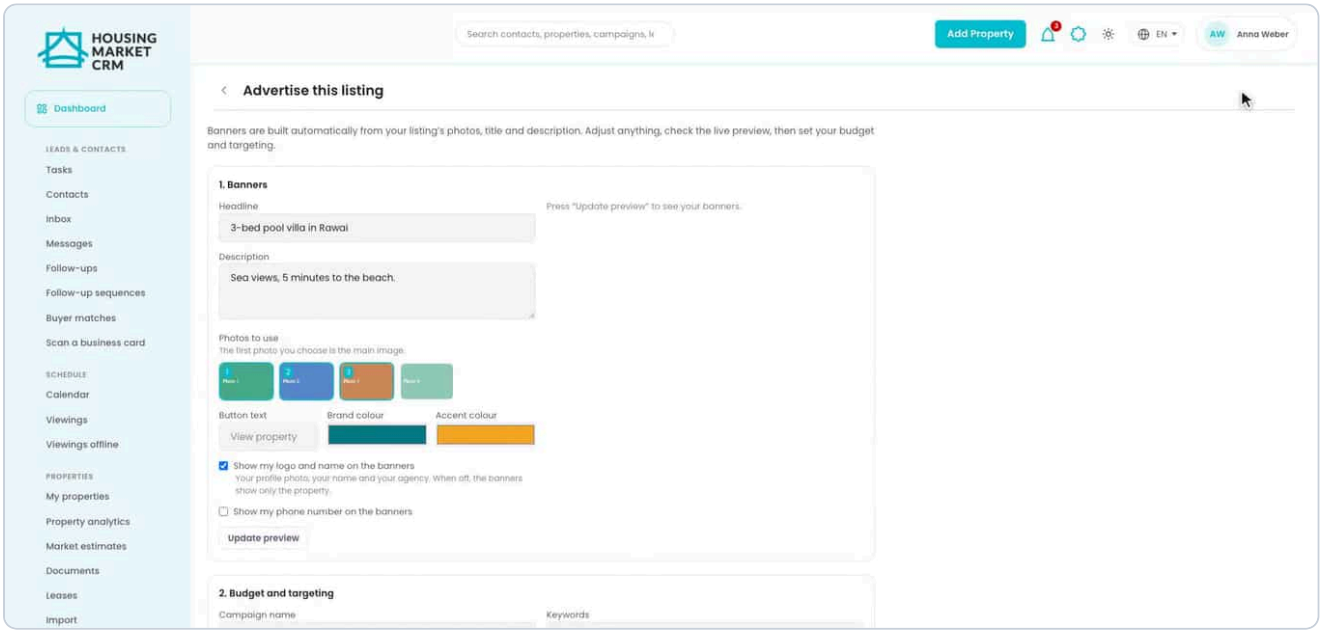


圖 80.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 選擇要刊登廣告的物件。

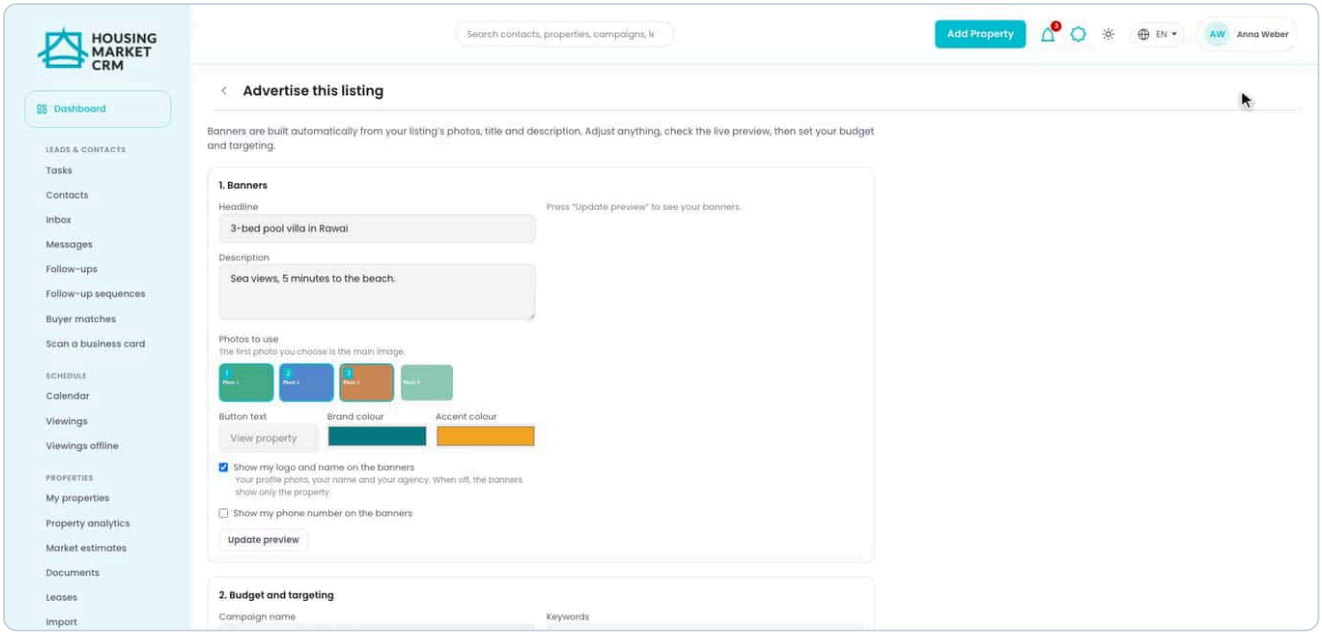


圖 80.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 橫幅廣告依物件照片與文字產生。

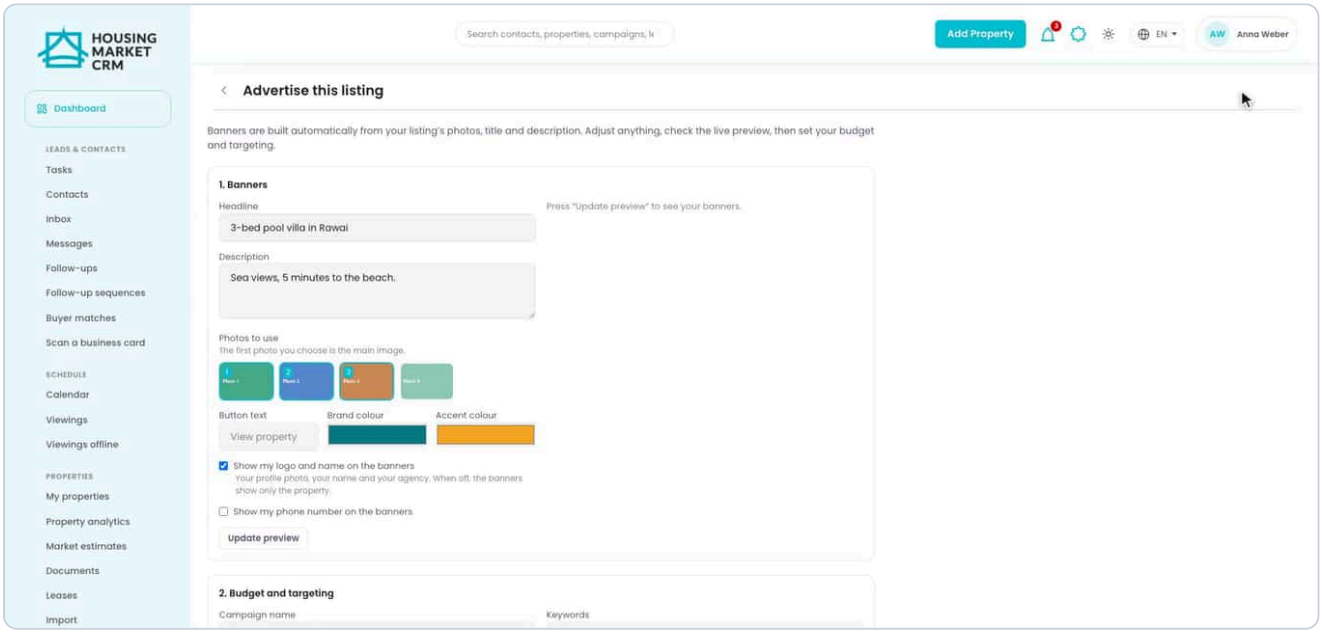


圖 80.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 調整標題... ...再點選 Update preview。

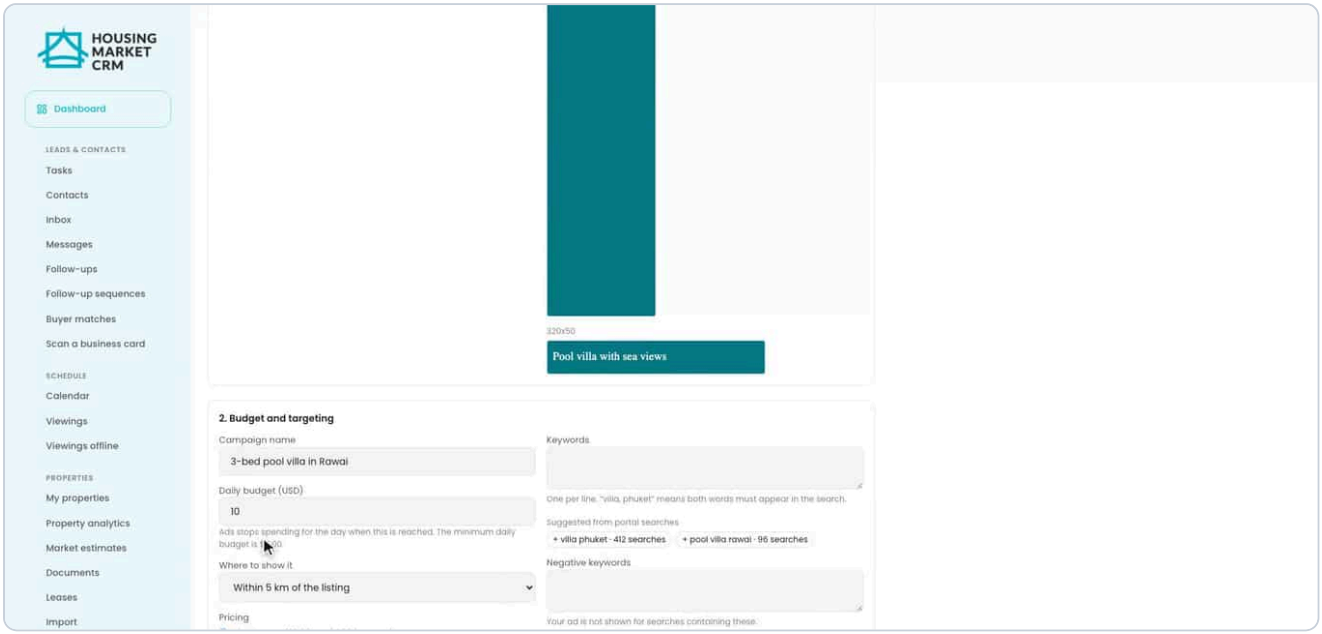


圖 80.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 設定以美元計價的每日預算。

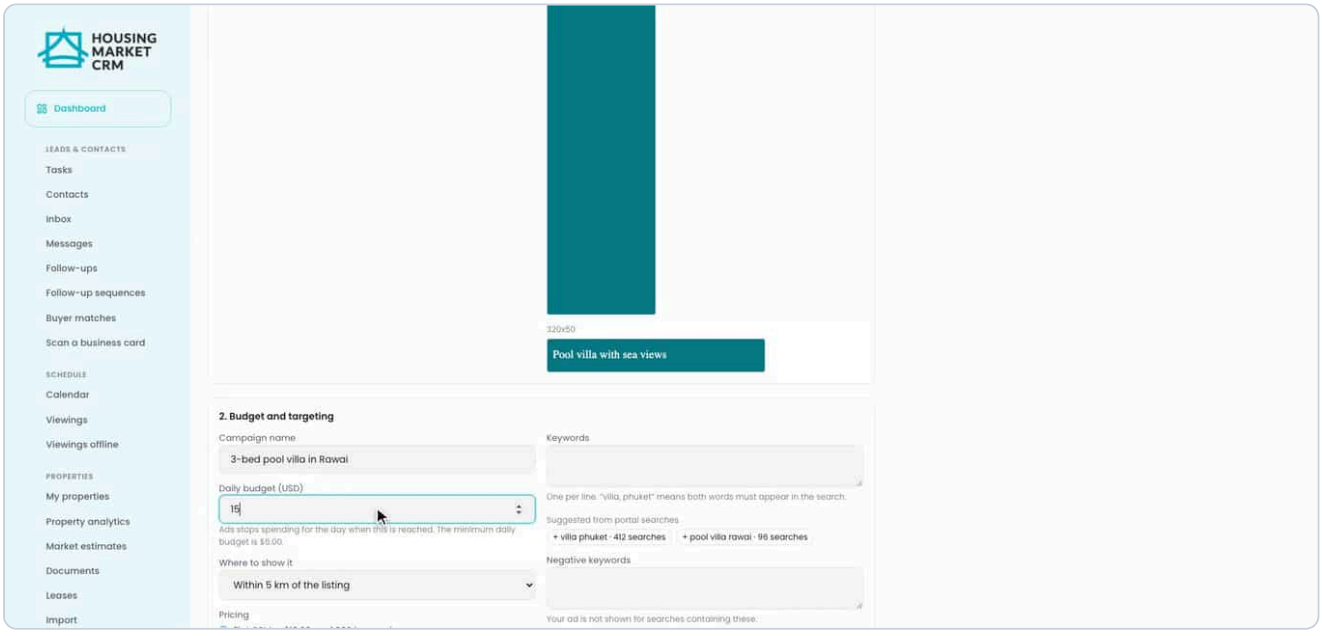


圖 80.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 選擇顯示地區，例如物件附近。

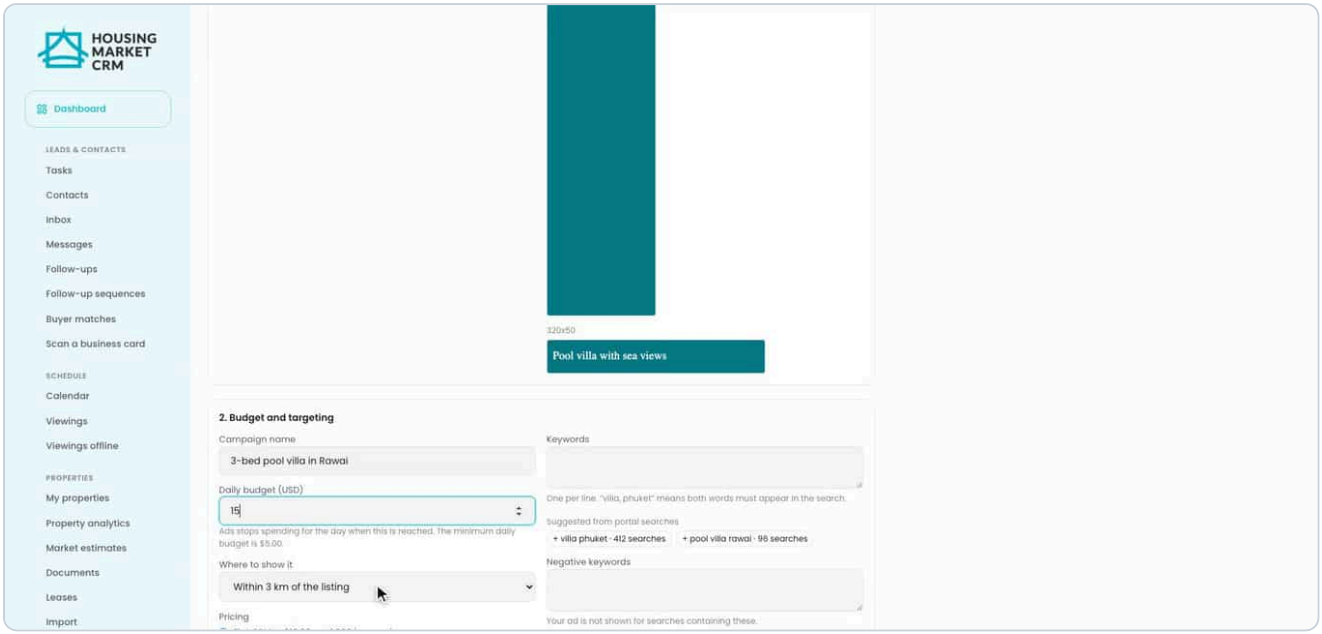


圖 80.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

10 計費為固定每 1,000 次曝光 $10。

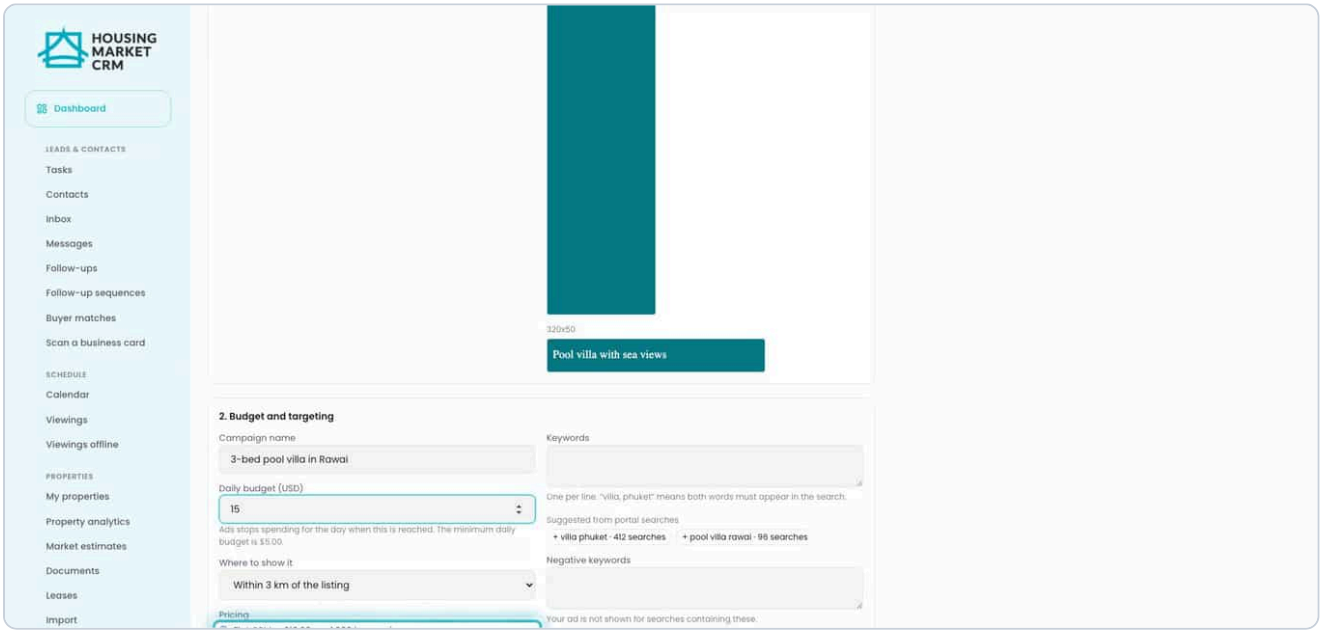


圖 80.10 · 畫面錄製於 2026年9月17日

11 加入建議關鍵字，每個都顯示搜尋次數。

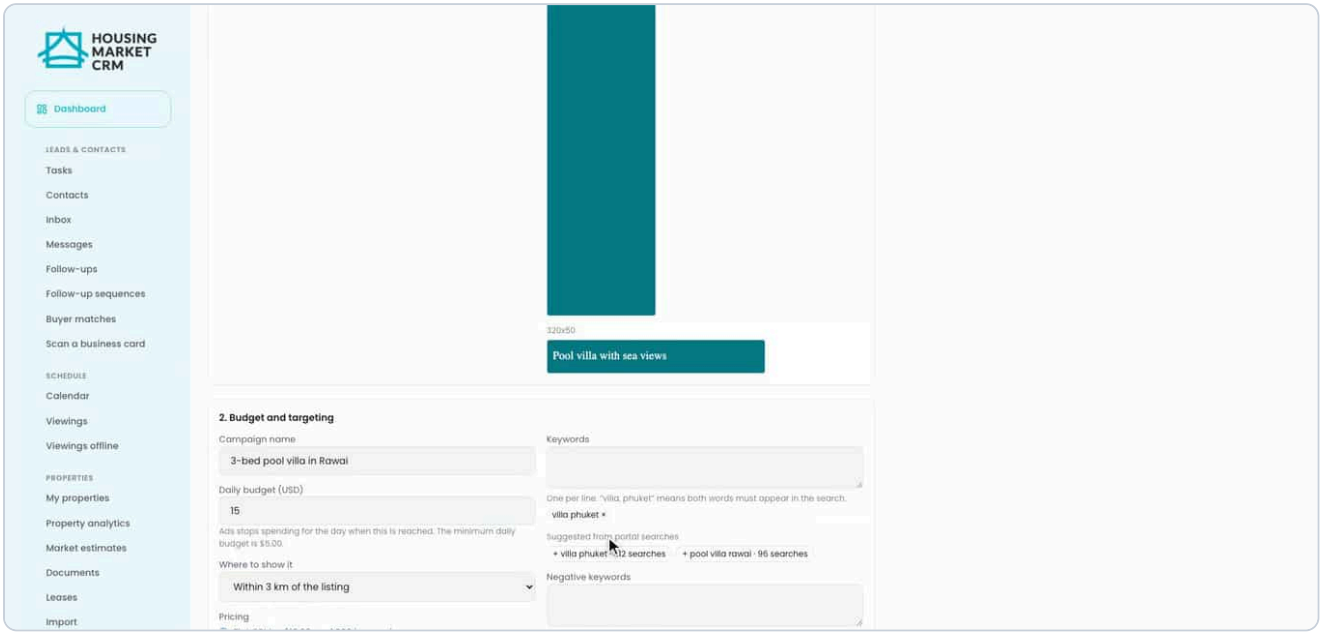


圖 80.11 · 畫面錄製於 2026年9月17日

12 也加入建議的排除關鍵字。

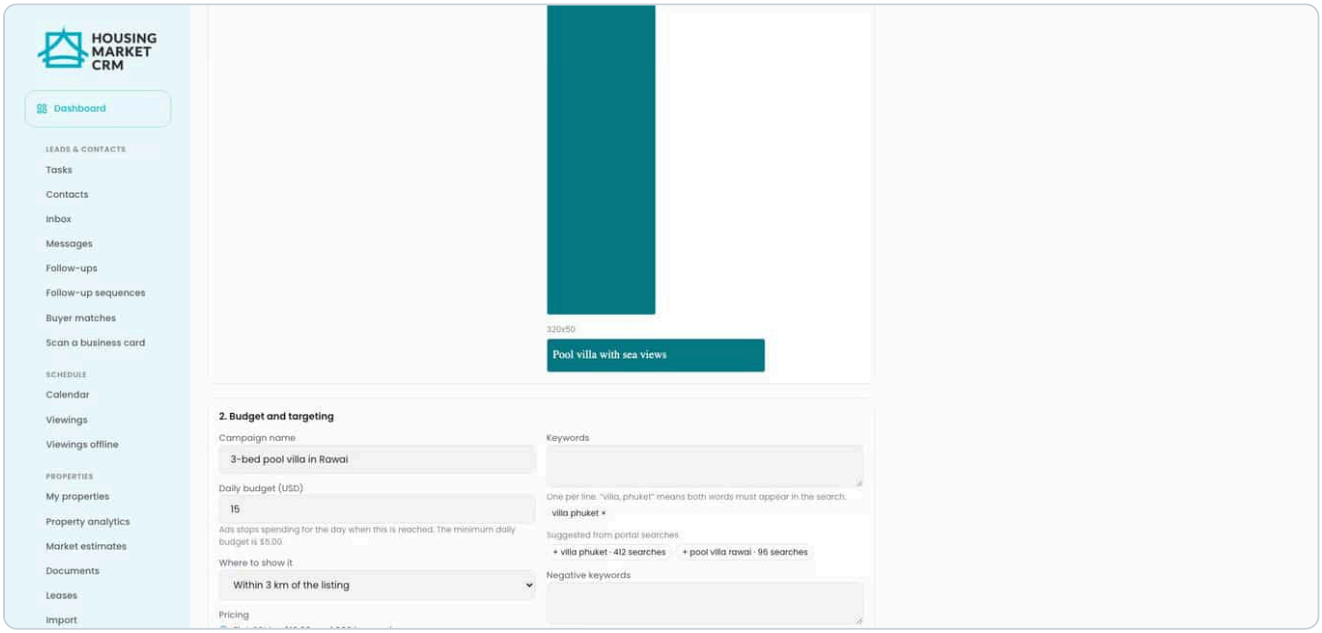


圖 80.12 · 畫面錄製於 2026年9月17日

13 點選 Create campaign。

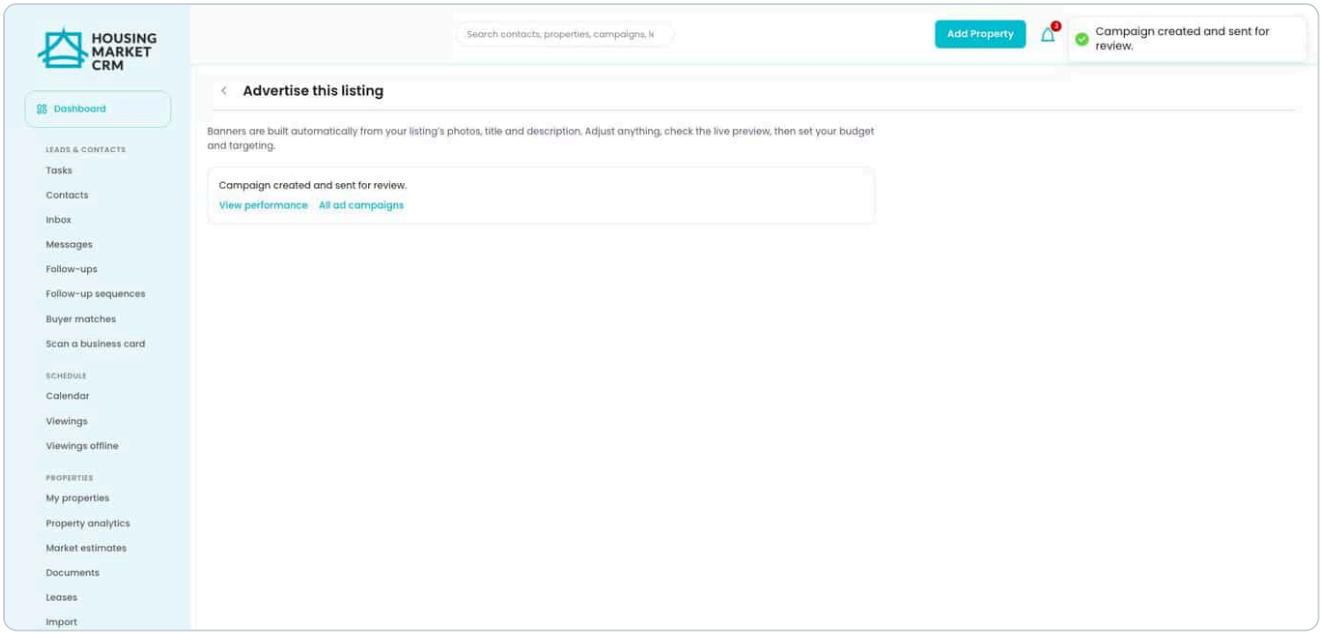


圖 80.13 · 畫面錄製於 2026年9月17日

14 廣告活動經審核後，即在入口網站上線。

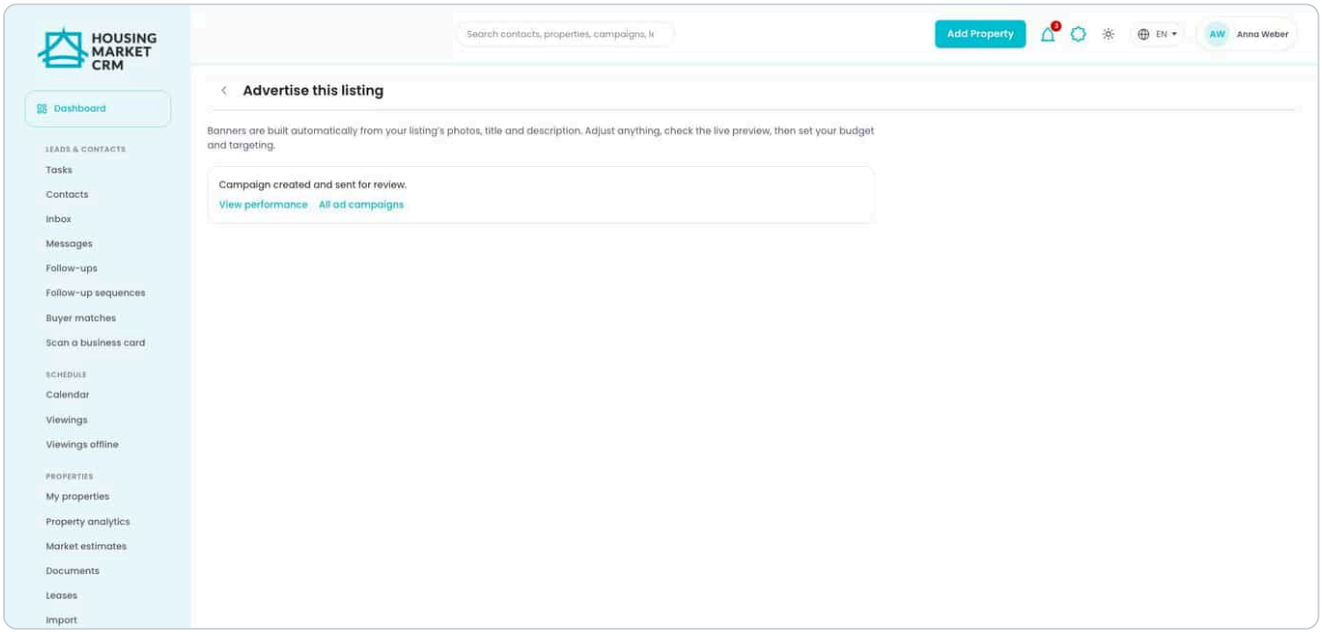


圖 80.14 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

CRM 與 Housing Market Group 整合了嗎？	faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 第 81 章

API 金鑰與 Webhook

Business | 適用對象：管理員 | 觀看影片

概述

有，在 Business 方案中。建立 API 金鑰即可透過 REST 讀寫潛在客戶、聯絡人和成交，並可註冊 Webhook，在潛在客戶、成交和已刊登房產有變化時收到通知。

在「設定」中開啟「整合」，即可建立 API 金鑰和 Webhook 端點。開放 API 與 Webhook 是 Business 方案中的同一項功能，因為金鑰代表的是整個辦公室，而不是單一房仲。

REST API（應用程式介面）

API 金鑰可以讀寫潛在客戶、聯絡人和成交，並讀取房產。請求有速率限制，回應會分頁，而且 CRM 的登入工作階段不能取代金鑰使用。

Webhook（網路鉤子）

註冊一個 https 端點，並選擇它要接收的事件：

- 建立了潛在客戶——在 CRM 中、透過 API，或來自入口網站詢問
- 潛在客戶被更新或重新分配，包括階段變更
- 成交追蹤中的成交狀態改變
- CRM 中的房產實際刊登到入口網站

每次傳送都經過簽章，讓您的系統能確認來自我們；傳送失敗會重試；傳送紀錄會顯示送出了什麼，以及您的端點如何回應。「傳送測試」會送出一次測試事件，讓您在正式使用前先檢查端點。

這是 CRM 自己的 API。用於物件與資料來源的 Housing Market API 是另一個產品，有自己的說明文件。

出自說明中心： **有 API 和 Webhook 嗎？**

逐步操作

1 開啟您的 Housing Market CRM 帳戶。

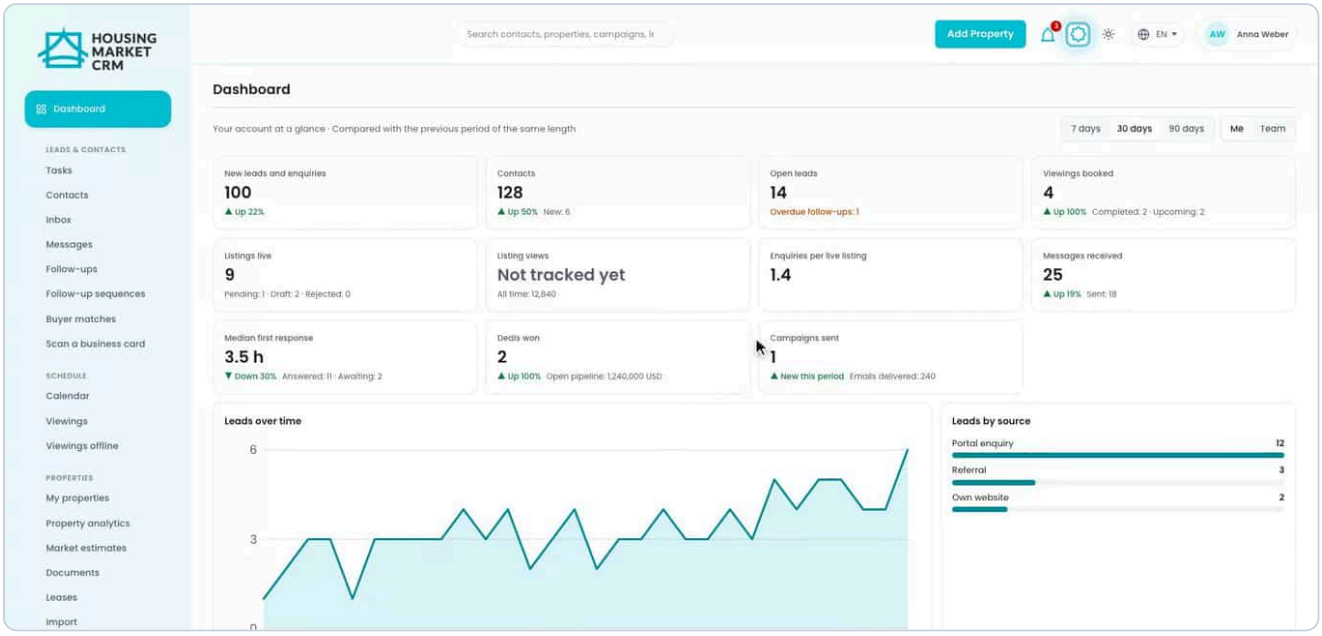


圖 81.1 · 畫面錄製於 2026年9月17日

2 點擊上方的「設定」圖示。

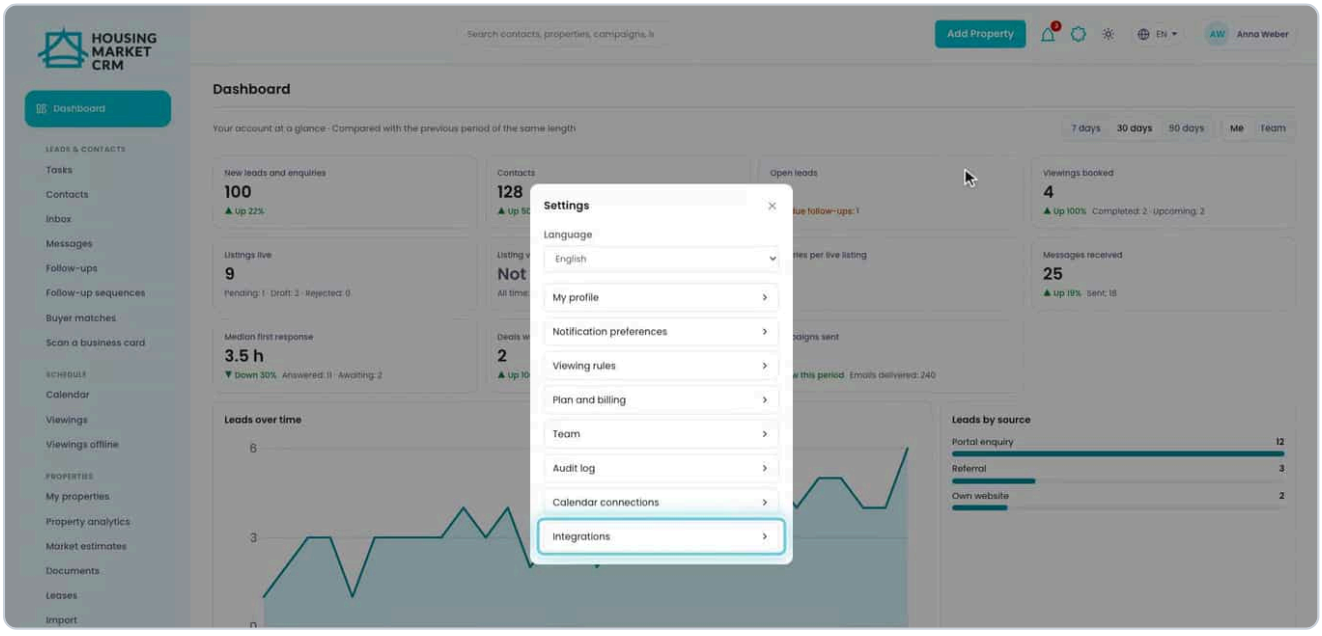


圖 81.2 · 畫面錄製於 2026年9月17日

3 選擇 Integrations（整合功能）。

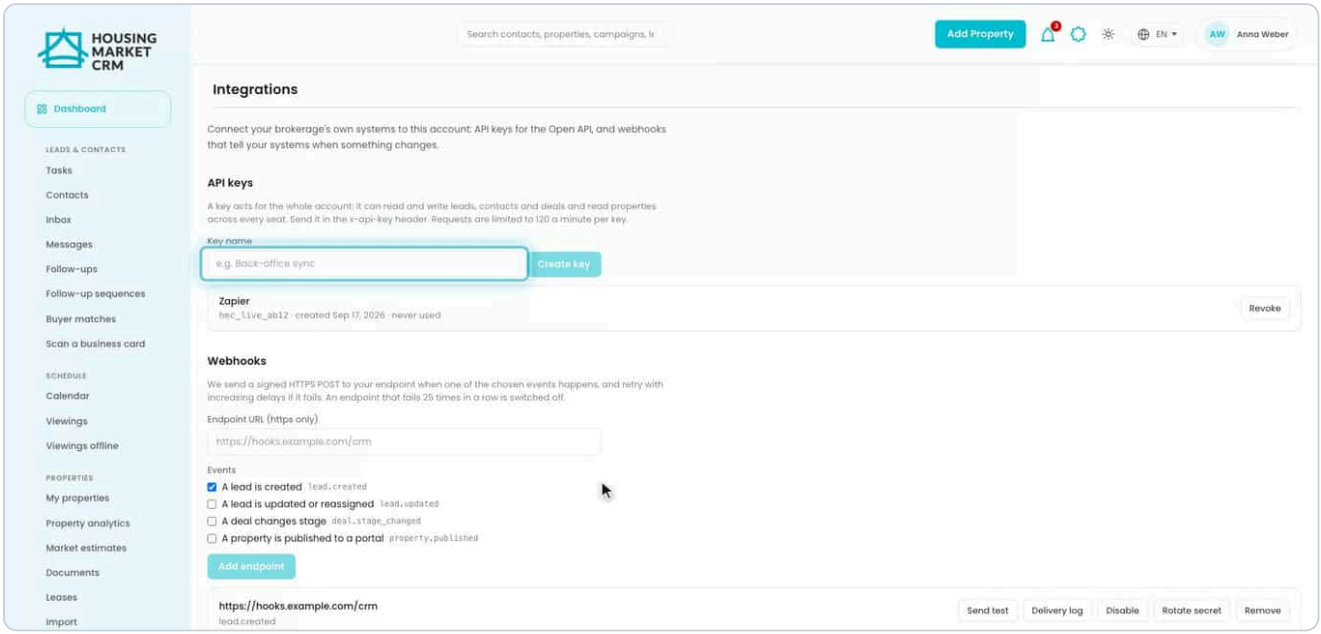


圖 81.3 · 畫面錄製於 2026年9月17日

4 為新的 API 金鑰命名… …並點擊 Create key（建立金鑰）。

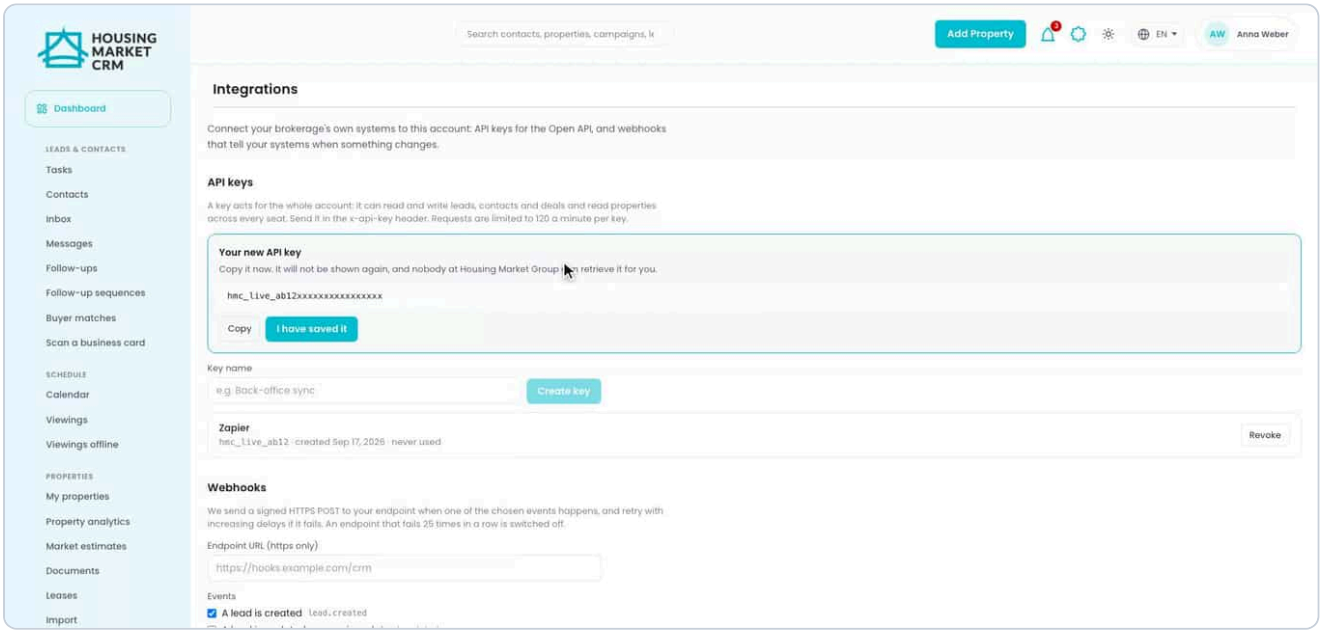


圖 81.4 · 畫面錄製於 2026年9月17日

5 金鑰僅顯示一次——請複製至安全位置。

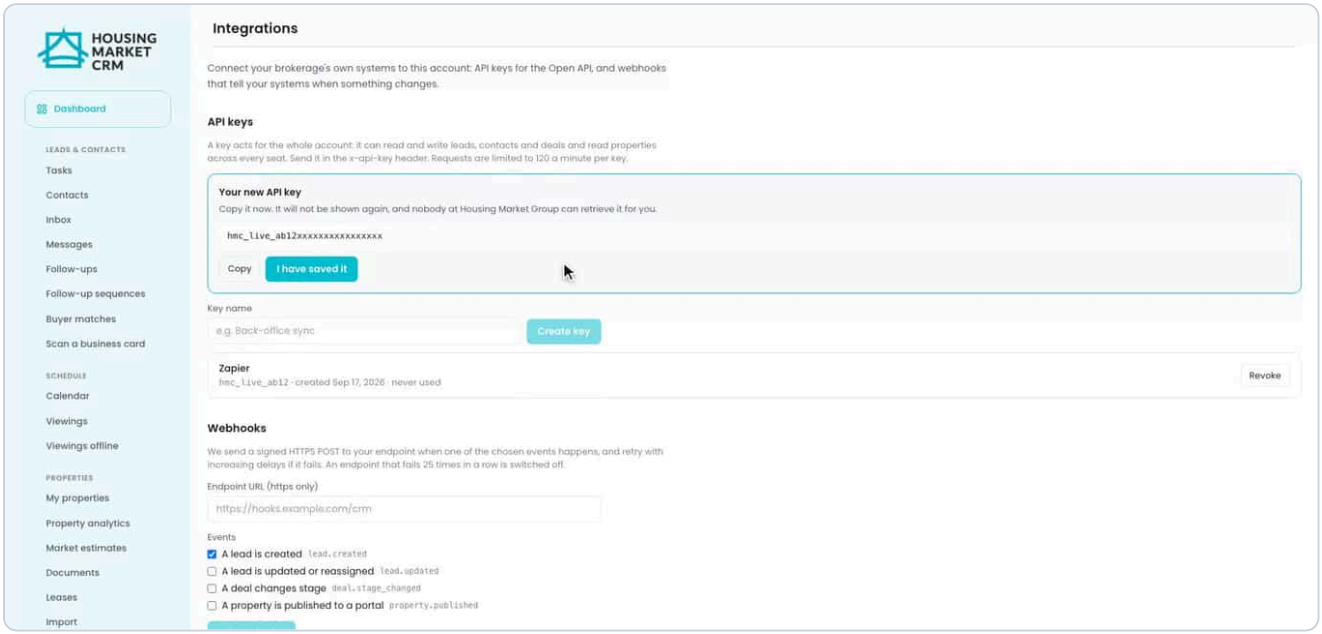


圖 81.5 · 畫面錄製於 2026年9月17日

6 在 Webhooks（Webhook）下… …輸入您的 HTTPS 端點。

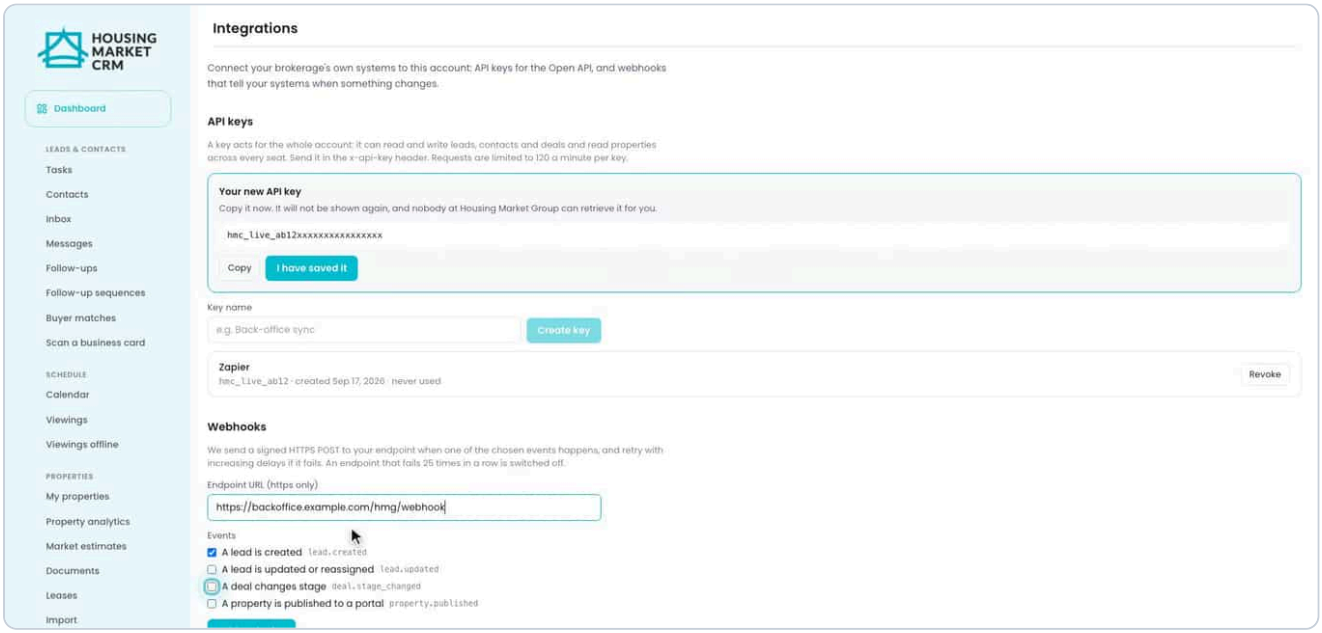


圖 81.6 · 畫面錄製於 2026年9月17日

7 勾選要接收的事件。

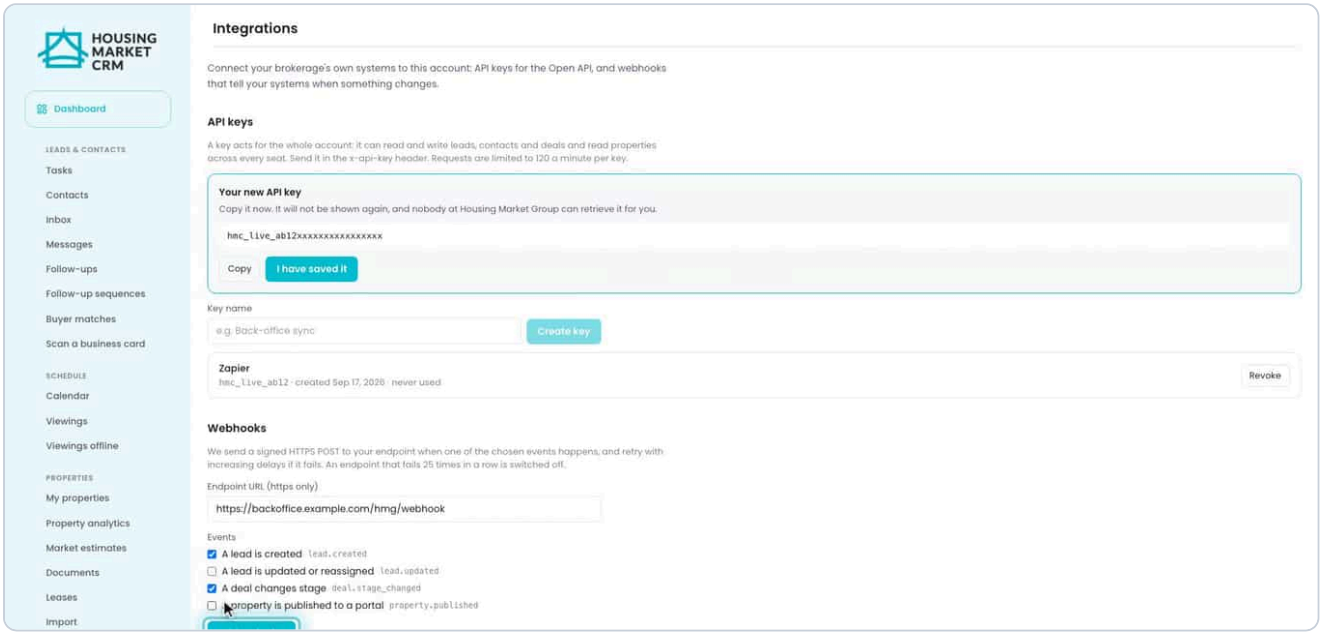


圖 81.7 · 畫面錄製於 2026年9月17日

8 點擊 Add endpoint（新增端點）。

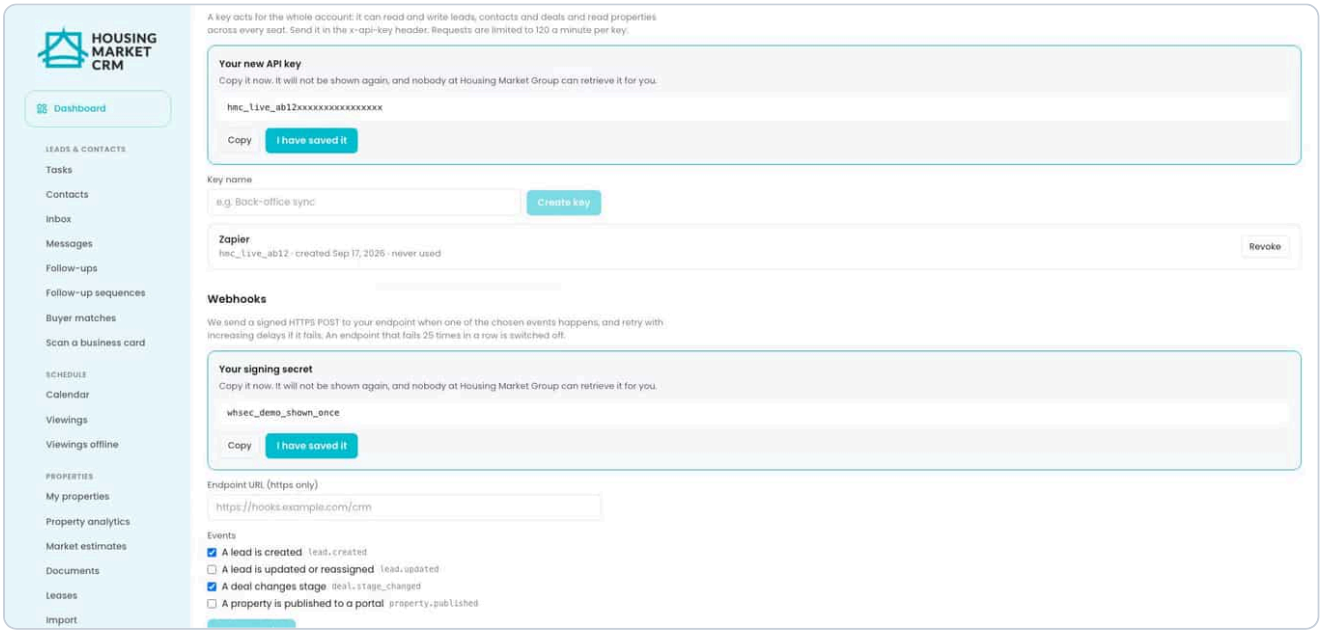


圖 81.8 · 畫面錄製於 2026年9月17日

9 使用 Send test（傳送測試），再查看 Delivery log（傳送記錄）。



圖 81.9 · 畫面錄製於 2026年9月17日

相關說明中心文章

我的資料安全嗎？ faq.housingmarketgroup.com/zh-Hant/faq/is-my-data-secure

需要更多協助？

本手冊的每一章也都有一段簡短影片，書中的每項說明都出自說明中心。

說明中心

faq.housingmarketgroup.com

關於 Housing Market Group 各項產品的解答

聯絡我們

faq.housingmarketgroup.com/contact

寫信給支援團隊

影片

www.youtube.com/@HousingMarketGroup

逐步教學

HOUSING MARKET CRM

dashboard.housingmarketcrm.com

登入 · 產品資訊請見 housingmarketcrm.com

Housing Market CRM 使用手冊 · 2026年11月 版

書中所示畫面錄製至 2026年10月28日 為止；日後版本更新後，您的畫面可能略有不同。

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd。保留一切權利。

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

HOUSING MARKET GROUP