

**CRM и программа для агентства недвижимости включает в себя следующие элементы управления и аналитики.**

1. **Система прайс листов.** Внешний, внутренний, архивный. Внешний – объекты видны другим участникам системы (общая информация об объекте) и идут в выгрузки. Внутренний – объекты скрыты от других участников системы и не идут в выгрузки. Архивный – база удаленных объектов, которые можно восстановить.
2. **Объекты недвижимости.** Делятся по видам и типу. Единый стандарт заполнения информации, до 20 фото, местоположение на карте, хранение документов по объекту, комментарии к объекту. Внутренняя информация: кадастровый номер, номер квартиры, цена продавца, клиент, внутренний комментарий. Подбор обменных вариантов. Привязанные объекты – функция отслеживания аналогичных объектов. История действий с объектом. Печать или отправка презентации объекта в формате pdf с возможностью редактировать цену и описание. Печать прайсов компании всех агентов или выбранных.
3. **Экранная форма.** Это наборы показа информации на экране. Форма для агента и служебная – для внутреннего использования в агентстве. Форма для клиента – скрывает данные о компании продавце с возможностью настроить маржинальность в фильтре и вывести на печать или экран.
4. Проверка актуализации, т.е. последнего контакта с продавцом.
5. Более 50 фильтров для отбора объектов. Сортировка по любому столбцу. Два вида показа, расширенный с фото и упрощенный – табличный «экселевский» вид.
6. **Клиенты.** Видны только внутри агентства/либо агенту, если стоит ограничение. Деление на категории, фильтрация, поиск, дополнительные поля, ссылки на объекты, сохраненные поиски/заявки на клиента. Напоминание о дне рождения. Варианты и источники обращения клиента для аналитики.
7. **Сотрудники.** На каждого сотрудника свой пароль, фото, телефон, дополнительная информация. Ограничения доступа вводятся исходя из политики агентства. Могут быть: редактирование своих/чужих объектов, печать и установка меток, редактирование кадрового модуля, доступ к блоку МЛС, удаление карточек, просмотр и редактирование клиентов, работа с заявками. Есть предустановленный набор должностей. Функция подтверждения объектов у сотрудников. Ограничение доступа к парсингу.
8. **Заявки.** Спрос внутри компании и других компаний. Фильтрация по 6 параметрам. Вывод на печать.
9. Воронка продаж, статистика по объектам, фильтрация по агентам/менеджерам. Подсчет расходов по объекту.
10. Предоставление xml фидов для порталов в их формате: irr.ru, dmir.ru, avito.ru, gipernn.ru, sob.ru, nn.ru, GdeEtotDom.ru, yandex.ru, CIAN, FOTORIELT, **domclick.ru** (возможно передавать кадастровый номер и ID застройщика), blizko.ru.
11. **CRM аналитическая.** Позволяет работать с большим количеством клиентов, хранение всех контактных данных, документов с объектом. Фильтрация и отбор. Построение отчетов для клиента о действиях с объектом. Напоминание о дате, дне рождения клиента и сотрудника.
12. Возможность автоматической выгрузки объектов на сайт компании. Создание сайтов.

### **Межриэлторская база.**

1. Актуальность базы 30 дней. Система рекламаций!
2. Только понятная информация об объекте, фирме и агенте.
3. Более 50 фильтров для сортировки базы. Печать прайсов. Регулируемая маржинальность. Возможность составить свой черный список фирм (скрываются их объекты).
4. Больше доверие между партнерами, которые работают в системе Центр.
5. Комментарии на чужие объекты для внутреннего использования.
6. Печать и презентации объектов. Отправка презентации чужого объекта по электронной почте клиенту со своей ценной и описанием.
7. База других регионов, размещение и подбор.
8. Архивная база объектов с 2011 года. Фото, описание, кто продавал.
9. МЛС. Мультилингвистическая система. Основная задача продавать больше объектов по одной цене с разделом комиссии 50/50. Необходимо подписание соглашения участниками МЛС на базе профессионально объединения риэлторов. Документы по запросу.
10. СПП. Система партнёрских продаж. Идея сделать эту систему понятной, без лишних звонков. На эксклюзивный объект Вы можете установить сумму комиссии агентству покупателя. Это и так работает, только устно и не между всеми агентствами. Есть свои условия, минимальный раздел комиссии 20000 руб., условие эксклюзивной продажи. Документы по запросу.
11. Глобальный поиск по телефону. Ищет в нашей системе владельца номера.
12. База собственников, парсинг объектов со сторонних сайтов, 7 популярных источников. Фильтры для поиска, сохраненные фильтры. Печать, экспорт, избранные, комментарий, результат прозвона, скрытие объекта, печать или отправка презентации объекта на электронную почту (корректировка цены и описания).

### **Выгрузка автоматическая на 14 бесплатных федеральных порталов о недвижимости.**

1. Отчеты по выгрузкам на порталах (кто дает обратный отчет, кроме импорта).
2. Список сайтов: Яндекс.Недвижимость, Flatfy.ru, Restate.ru, Mesto.ru, Мир Квартир, Ammis.ru, Квадрум, Winner в региональные разделы, Рентзила, РеалтиМар, Russianrealty, Kvmetr.ru, Move, Mitula.
3. \*количество порталов для выгрузки может колебаться как большую, так и меньшую сторону. Бесплатные порталы могут без объяснения причин отклонить объявления.

**Остались вопросы? | Звоните +7(910)775-11-62 Николай | [Регистрируйтесь](#)**