CRM для агентства недвижимости

ЗАЯВКА ИДЁТ В СДЕЛКУ



Пока агент ищет телефон в блокноте, клиент уже звонит в соседнее агентство.

Модельный кейс: ниша и сценарий использованы, чтобы показать логику работы платформы. Реального клиента за этим кейсом нет. Показатели ниже: иллюстративная оценка, а не измеренный результат.

// ситуация до внедрения

ЧТО МЕШАЛО ДО СТАРТА

- Заявки приходят с Авито, Директа и по звонку в три разных места, и часть теряется между менеджерами
- Нет единой карточки объекта: цена, статус, история показов живут в головах агентов
- Комиссия партнёрским риелторам считается вручную в конце месяца
- Договор купли-продажи каждый раз собирается заново из шаблона в Word

// что развернули

СОБРАННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ПЛАТФОРМЫ

Единая воронка заявок с Авито и Директа

Карточка объекта: цена, статус, история показов

Пайплайн сделок по стадиям

Реестр партнёров-риелторов с расчётом комиссии

Договоры с версиями и е-подписью

// внедрение

КАК ВЕДЁТСЯ ВНЕДРЕНИЕ

ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ ИИ И РОБОТ ИИ

ЭФФЕКТ ДЛЯ КОМАНДЫ И КЛИЕНТА

ЧТО ЭТО ДАЁТ

- Ни одна заявка не остаётся без ответа дольше нескольких минут
- Комиссия партнёрам считается автоматически и прозрачно для обеих сторон
- Вся история объекта хранится в одной карточке, а не в переписке и Excel
- Агент видит «температуру» клиента ещё до звонка

СЕРИЯ КЕЙСОВ PIVOTPOINT · 7 СЦЕНАРИЕВ НА ОДНОЙ ПЛАТФОРМЕ

Ниша описана как демонстрация возможностей платформы PivotPoint. Хотите проверить эту логику на своём бизнесе, обсудим, что из этого переносится один в один, а что нужно строить под вас.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ