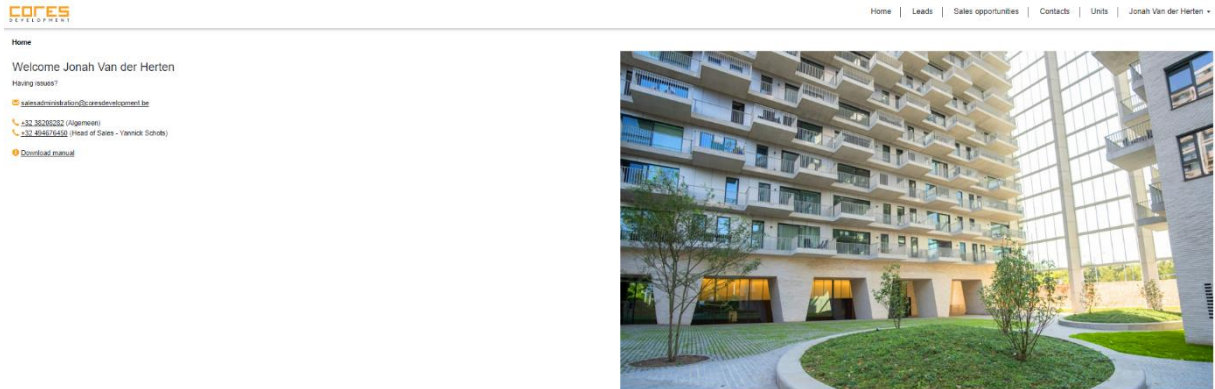


# Handleiding makelaarsportaal – CRM

## Inhoud

Home pagina .....	2
LEADS.....	3
Nieuwe toegewezen lead opzoeken .....	3
Nieuwe lead registreren .....	3
Opvolging en (dis)kwalificeren van een lead.....	4
SALES OPPORTUNITY (vanaf 1 <sup>e</sup> afspraak) .....	6
Purchase profile.....	6
Sales proposal.....	7
In proposal – voorgestelde units tijdens afspraak ( <b>=geen optie</b> ) .....	7
In reservation (in optie) .....	7
Customer accepted (toegezegd).....	8
Eenzijdige aankoopbelofte .....	8
ANNULATIES.....	8
Transactielijn.....	9
Salesopportunity .....	9
SALES AFSPRAKEN .....	9

# Home pagina



<https://rea.coresdevelopment.be>

- 1) **Registreer jezelf via bovenstaande link (sign up now)**
- 2) **Log in met je e-mailadres en je zelf aangemaakte wachtwoord**

Op de home pagina kan u de **handleiding** downloaden

Indien er zich **problemen** voordoen met het portaal, kan u ons bereiken per mail of telefoonnummer.

# LEADS

## Werking leads

### 1) View: portal – Leads Granted To Agency

Verdeling gebeurt op account niveau

Name	Created On	Status Reason	Email	Mobile Phone	Project	Real Estate Agent	Real Estate Agency
Lead 1_Abc	13/10/2023 12:14	New	lead1@lead.com				MK_VCHSies

### 2) Open de details van de lead - Salesmanager klikt zelf op **Assign to me** om eigenaar te worden van de lead

Summary Assign to me

Lead information	Background information	Record
<b>Salutation</b> Mister	<b>Project</b> ---	<b>Status Reason</b> New
<b>First Name</b> Jbc	<b>Contact profile (DD)</b> ---	<b>Real Estate Agent</b> ---
<b>Last Name*</b> Lead 1	<b>Budget range</b> ---	<b>Real Estate Agency</b> MK_VCHSies
<b>Email</b> lead1@lead.com	<b>Min. budget</b> ---	<b>Contact</b> ---

## Nieuwe toegewezen lead opzoeken

- Klik bovenaan op **leads** en op **'Search'**

Name	Created On	Status Reason	Email	Mobile Phone	Project	Real Estate Agent
Steen Test vt	3/10/2023 10:35	New	jee@hotmail.com		Antwerpen - Desguinlei	Van der Herten, Jonah
Goetschalckx Gino	28/09/2023 15:02	New			Groen Zuid - Fase 1	Van der Herten, Jonah

- Je kan het best met \* werken om te zoeken

## Nieuwe lead registreren

**Stap 1) eerste vraag:** Heeft de klant of zijn partner in het verleden reeds contact gehad met Cores voor dit of ander project?

**Stap 2) Lead aanmaken met alle contactgegevens (naam, gsm'nr, e-mail,..) en nagaan of die al gekend zijn**

- Klik bovenaan op **leads** en op **'Create'**

Name	Created On	Status Reason	Email	Mobile Phone	Project	Real Estate Agent
Stein_Test_Vr	3/10/2023 10:35	New	jee@hotmail.com		Antwerpen - Desguinlei	Van der Herten, Jonah
Goetschalckx_Gino	26/09/2023 15:02	New			Groen Zuid - Fase 1	Van der Herten, Jonah

- Vul alle velden in (!!let extra op formaat van mobile phone: **+32 468799452**) → door de GSM nummer correct in te vullen en het e-mailadres gaat de duplicatencontrole af

Summary

Lead information	Background information	Contact
Salutation First Name Last Name * Email Mobile Phone Business Phone Home Phone Postal Code Source (Hoe heeft u het project leren kennen?) Lead Registration	Project Contact profile (DD) Interests Surface Number of bedrooms Budget range Min. budget Max. budget	Parent Contact for lead

- (Parent) Het contact wordt automatisch aangemaakt bij het creëren van een nieuwe lead. Indien de lead al bestaat krijg je een foutmelding:

Home > Leads > Lead (New)

[EXPECTED ERROR] This person is already known to Cores Development, please contact Kempeneers, Filip (+32 498 17 04 24)

### Summary

#### Lead information

Salutation

First Name

#### Background information

Project

Contact profile (DD)

Deze klant zit al in onze database? → de makelaar belt ad hoc de owner van de lead of de head of sales (Yannick Schots) indien de salesmanager niet beschikbaar is. De owner maakt de nodige afspraken met de klant, zodat deze professioneel wordt verder geholpen.

**Een koppel staat als 2 aparte leads geregistreerd in CRM - wie het verst in salesopvolging gevorderd is, zal owner worden van deze beide contacten met 1 aankoopintentie.**

### Opvolging en (dis)kwalificeren van een lead

Een nieuwe lead dient binnen de 48u opgebeld te worden.

Het opvolgen van de lead dient de salesmanager te doen onderaan de pagina via 'add note'. Elke actie (telefoon, e-mail, afspraak,..) die er genomen wordt, moet via de notes traceerbaar zijn.

Wij verwachten een korte opvolging van de leads om deze zo snel mogelijk te kwalificeren naar een sales opportunity/afspraak.

Voorbeeld van opvolging per 'notes':

13/10/23: telefoon: Klant momenteel in het buitenland, 5/11 terugbellen om afspraak in te plannen.

5/11/23: telefoon: klant heeft interesse in 2slpk app max 300.000 euro ex. Kosten, afspraak 7/11/23 (Qualify naar Sales Opportunity).

7/11/23: afspraak: enthousiast en voorkeurapp B0.3, binnen de week even terug opbellen

10/11/23: mail: klant had nog enkele vragen omtrent lastenboek. Volgende week finale beslissing..

Postal Code

Source (Hoe heeft u het project leren kennen?)

Lead Registration

Sales Opportunities

Sales opportunity number	Created On
<a href="#">2023.1003.152920.1</a>	3/10/2023 15:29

Notes

There are no notes to display.

[Add note](#)

Van zodra je een **afspraak** hebt gemaakt met de lead, klik je op **'Qualify'** (groene knop) → deze lead wordt dan gekwalificeerd naar een **sales opportunity** (verkoopkans)

CORES DEVELOPMENT

Home | Leads | Sales opportunities | Contacts | Units | Jonah Van der Herten

Home > Leads > Lead

Summary [Save](#) [Qualify](#) [Disqualify](#)

**Lead information**

Salutation: Mevrouw

First Name: Test vr

Last Name: Stein

Email: test@hotmail.com

Mobile Phone

Business Phone

Home Phone

Postal Code

**Background information**

Project: Antwerpen - Desguinlei

Contact profile (DD): End user

Interests

Surface

Number of bedrooms

Budget range

Min. budget

Max. budget

**Record**

Status Reason: New

Real Estate Agent: Van der Herten, Jonah

**Contact**

Parent Contact: Stein, Test vr

Indien de lead geen interesse meer heeft, klik je op **'Disqualify'**(rode knop)

The screenshot shows the CORES DEVELOPMENT CRM interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Leads, Sales opportunities, Contacts, Units, and Jonah Van der Herten. Below this, the breadcrumb trail reads 'Home > Leads > Lead'. The main content area is titled 'Summary' and contains three columns of information: 'Lead information', 'Background information', and 'Record'. The 'Disqualify' button is highlighted in red, and a dropdown menu is open, listing the following reasons: Duplicate, No reaction, Budget, Location, Other property, No purchase intentions, Product, and Term.

**Disqualify (diskwalificeren)** kan voor meerdere redenen:

Reason:

- [Duplicate](#)
- [No reaction](#)
- [Budget](#)
- [Location](#)
- [Other property](#)
- [No purchase intentions](#)
- [Product](#)
- [Term](#)

- **Duplicate:** bestaande lead belt opnieuw in met hetzelfde project – de makelaar kan dan bij de vorige lead op ‘reactivate’ klikken
- **No reaction:** geen reactie op telefoon of e-mails
- **Budget:** financieel niet haalbaar
- **Location:** locatie spreekt niet aan
- **Other property:** ander vastgoed aangekocht
- **No purchase intentions:** bv buurtbewoner
- **Product:** het aanbod spreekt de klant niet meer aan
- **Term:** de opleveringstermijn voldoet niet aan de wensen van de klant

## SALES OPPORTUNITY (vanaf 1<sup>e</sup> afspraak)

= Lead met afspraak.

Een sales opportunity dient kort opgevolgd te worden vanwege concrete interesse.

**\*\*BELANGRIJK:** kopen ze met meerdere personen aan? Dan dien je zo snel als mogelijk de extra kopers op salesopportunity toe te voegen om na te gaan of diegene gekend is bij Cores.

Purchase profile

Bij elke verkoop gelieve het **purchase profile** volledig in te vullen

Purchase Profile

**Contact profile (DD)**

**Min. budget**

**Max. budget**

**Age category**

**Professional situation**

**Family situation**

**Current housing situation**

## Sales proposal

### Units toevoegen om voor te stellen / te reserveren / toe te zeggen:

In proposal – voorgestelde units tijdens afspraak (=geen optie)

**De units worden niet gereserveerd voor de klant**

- 1) Klik op 'Create' om een unit/units voor te stellen (max. 3 bovengrondse units)

Sales Proposal Line status -

---

**Financial Information**

Total price (excl.) ---	Total price land (excl.) ---	Total optional packages ---
Total financial discount ---	Total price construction (calculated) (excl.) ---	Total advance amount ---
Total discount in kind ---	Total price other (excl.) ---	Nr of main units? ---

**Sales Proposal**

Unit	Alert (Unit)	Status Reason	Total Price (excl.) ↓	Project (Unit)	Start Date Proposal	End Date Proposal	Reservation Start Date	Reservation End Date	Bank
There are no records to display.									

**= status reason: *in proposal***

Unit	Alert (Unit)	Status Reason	Total Price (excl.) ↓	Project (Unit)	Start Date Proposal	End Date Proposal
<input type="checkbox"/> A04.04		In proposal	€228.000,00	Antwerpen - Desguinlei	4/10/2023	11/10/2023

In reservation (in optie)

De reservatie policy wordt verder toegelicht bij de opstart van de verkoop. Bij opstart geen opties toegestaan tot anders gecommuniceerd.

- 2) Van zodra de klant een optie wil op 1 of meerdere voorgestelde units, selecteer de juiste lijnen, klik op 'line status' en selecteer 'set reservation'

Sales Proposal

Financial Information

Total price (excl.)	Total price land (excl.)	Total optional packages
---	---	---
Total financial discount	Total price construction (calculated) (excl.)	Total advance amount
---	---	---
Total discount in kind	Total price other (excl.)	Nr of main units?
---	---	---

Sales Proposal

Unit	Alert (Unit)	Status Reason	Total Price (excl.) ↓	Project (Unit)	Start Date Proposal	End Date Proposal	Reservation Start Date	Reservation End Date	Bank
484_04		In proposal	€228,000.00	Antwerpen - Desguinlei	4/10/2023	11/10/2023			

Line status -

- Set reservation
- Set customer accepted
- Cancel

Create

In de lijn kan je meteen zien in welke rang je staat en wat de begin en einddatum is van de optie. Wanneer je naar rang 1 verschuift, ontvang je daarvan een mail.

Vanaf de salesopportunity deze status reason bereikt, worden alle velden bij 'financial information' ingevuld:

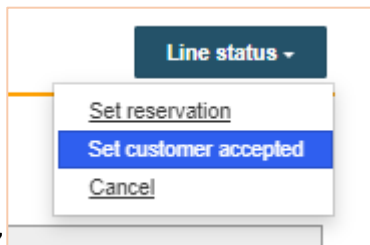
Sales Proposal

Financial Information

Total price (excl.)	Total price land (excl.)	Total optional packages
€228,000.00	€57,375.00	€0.00
Total financial discount	Total price construction (calculated) (excl.)	Total advance amount
€0.00	€170,625.00	€0.00
Total discount in kind	Total price other (excl.)	Nr of main units?
€0.00	€0.00	0

Customer accepted (toegezegd)

- 3) Vanaf de koper effectief **toezegt op het aankopen van de units**, duid je opnieuw de lijn(en) aan en zet je deze via de line status op '**customer accepted**'



Het is verplicht om de flow te volgen (1) proposal, (2) in reservation (3) customer accepted. Er kan geen status worden overgeslagen.

Eenzijdige aankoopbelofte

De makelaar heeft na het toezeggen in het portaal 48u de tijd om een eenzijdige aankoopbelofte te laten ondertekenen. De aankoopbelofte zal ter beschikking gesteld worden via SharePoint. (Sales administratie zal hier toegang voor geven)

Wanneer de aankoopbelofte ondertekend werd door de klant dient het document doorgestuurd te worden per mail naar [salesadministration@coresdevelopment.be](mailto:salesadministration@coresdevelopment.be)

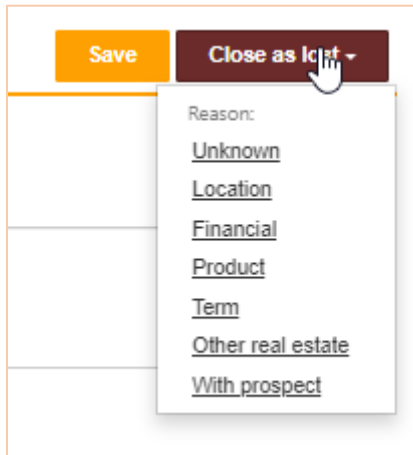
## ANNULATIES

## Transactielijn

Wanneer de klant een specifieke unit wil annuleren, kan je ervoor kiezen om de lijn aan te duiden en te klikken via **line status** op 'cancel'

## Salesopportunity

Wanneer de klant met de hele verkoop niet wil doorgaan, gebruik je de knop 'close as lost' en **duid je een reden aan:**



- ➔ De sales opportunity wordt hierbij **afgesloten**
- ➔ Indien klant opnieuw inbelt = nieuwe lead aanmaken

## SALES AFSPRAKEN

- **Opvolging van leads:**
  - o tweewekelijks contact om leads door te duwen naar een sales opportunity/afpraak of te annuleren