

AGENCYCRM

by Vitrio

Controla toda la actividad de tu agencia inmobiliaria desde el móvil



Disponible en
Google play



Consíguelo en el
App Store

Bienvenido

Bienvenido al CRM Agency de Vitrio: el CRM de Vitrio te ofrece a ti, como profesional, la posibilidad de gestionar todas tus propiedades de forma fácil, rápida, ilimitada y exitosa.

Haz que la gestión de tus inmuebles sea:



EXITOSA

Publica tus propiedades, crea tours virtuales y compártelos en redes sociales y en tu propia web. Todo ello sin coste adicional.



RÁPIDA Y FÁCIL

Optimiza el rendimiento de tus inmuebles teniendo acceso a todas las métricas de un solo vistazo: leads, visitas, reservas, estadísticas, etc.




ILIMITADA

Aloja tantos inmuebles como desees, y usa nuestro espacio en la nube de forma ilimitada. No ponemos límite a tu éxito.

Para acceder a CRM Agency, tienes que entrar en nuestra página web: <https://agency.vitriovr.com/login>. Para poder entrar, tienes dos posibilidades:

- Si ya dispones de una cuenta en el portal de Vitrio: Podrás acceder con el mismo usuario y contraseña. Simplemente tendrás que introducirlos en sus campos correspondientes y ya tendrás acceso a todos los inmuebles que hayas publicado en Vitrio (esto no quiere decir que solamente puedas tener los que publiques en el portal de Vitrio, pero de esto, hablaremos más adelante).
- En caso de que no dispongas de cuenta en Vitrio: Tendrás que crear una propia en la web del CRM, siguiendo los pasos indicados en la pestaña de **“¿Todavía no tienes una cuenta? Regístrate!”**.
Bastará con completar tus datos relativos a nombre de agencia, nombre (personal), apellidos, email (profesional), contraseña y teléfono (profesional). Una vez dentro de tu perfil, podrás editarlo y personalizarlo cuanto quieras.





The image shows a registration form for Vitrio Agency CRM. At the top, the logo 'Vitrio' is written in a teal, cursive font, with 'Agency CRM' underneath in a smaller, sans-serif font. Below the logo, the word 'Regístrate' is centered. The form consists of several input fields, each with a label above it: 'Nombre de agencia', 'Nombre', 'Apellidos', 'Email', 'Contraseña', 'Confirmar contraseña', and 'Teléfono'. At the bottom of the form, there are two buttons: a teal button labeled 'Enviar' and a white button with a teal border labeled 'Cancelar'.

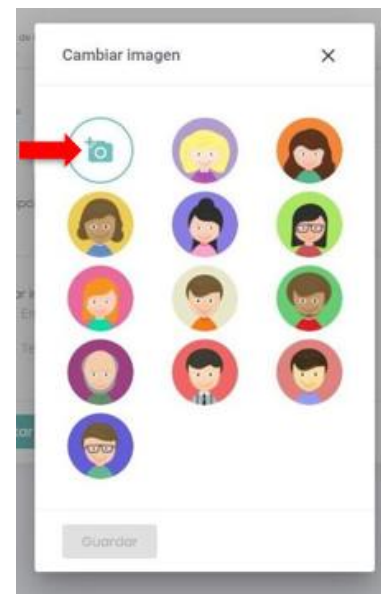
Para personalizar tu cuenta, bastará con ir al margen superior derecho, pulsar sobre el icono que aparece y después sobre **"Mi perfil"**. Desde esta pestaña, podrás realizar todos los cambios que desees en tu perfil. Recuerda que, al editar los datos personales, tendrás que pulsar sobre la pestaña "Editar" y posteriormente darle a "Guardar" para que se realicen todos los cambios que hayas aplicado.

Desde esta pantalla también podrás **incluir una fotografía de perfil**, personalizando con ello aún más tu usuario, ¿cómo?, pulsando sobre la cámara que aparece en el avatar de tu cuenta, y seleccionando nuevamente la misma. Te redirigirá a tus archivos, donde podrás seleccionar tu foto de perfil.



Para saber si has **confirmado tu email de acceso** a tu perfil del CRM, bastará con pasar el ratón por el click rodeado en un círculo verde que aparece junto a tu email, debajo de tu imagen.

 **Nombre y Apellidos**
 ejemplo@ejemplo.com













Dentro de tu perfil, justo debajo de tu imagen, encontrarás tu menú privado con dos pestañas “Detalles” y “Propiedades”.

En “**Detalles**”, encontrarás todos tus datos personales. Para editarlos, bastará con pulsar sobre “Editar” y recuerda “Guardar” para no perder los cambios realizados. También podrás modificar la contraseña desde “Cambiar contraseña”.

En “**Propiedades**”, te aparecerán todas las propiedades que se te han asignado. Además, también te indicará si tu perfil está activo como agente comercial en tu empresa.

Dentro de esta pestaña, verás que a tu derecha, en la segunda columna, aparece “Publicación”. Esta columna te va a reflejar los estados de tus propiedades en el portal de Vitrio. Es decir, si están publicadas, ocultas, pendientes de revisión por el equipo de Vitrio, etc. Si pasas el ratón sobre cada uno de esos iconos, te indicará lo que significa cada uno.

Para realizar búsquedas más concretas entre tus propiedades, podrás poner filtros desde el icono de filtros que aparece en la parte superior derecha.

Miniatura	Publicación	Alias	Dirección	Localidad	Tipología		
		Portal 3 2º C	Carretera de Boadilla nº 112	Majadahonda	Vivienda	73 m²	2
		Portal 3 2º B	Carretera de Boadilla nº 112	Majadahonda	Vivienda	64 m²	2
		Portal 3 1º C	Carretera de Boadilla 112	Majadahonda	Vivienda	92 m²	2
			Calle Saliente 22	Pozuelo Alarcón	Vivienda	700 m²	6



Para volver al **menú inicial**, bastará con clicar sobre el logo de Vitrio en la parte superior izquierda. Para minimizar el menú, tan solo tendrás que clicar sobre las 3 rayas.

AGENCIA



Propiedades



En **PROPIEDADES**, encontrarás todos los inmuebles que estás gestionando como agente comercial.



Agenda



En **AGENDA**, podrás ver de un vistazo todas las citas que tienes planificadas, ya sean visitas a inmuebles o firmas de contratos. Así, podrás organizarte mucho mejor.

CLIENTES



Clientes



En **CLIENTES**, encontrarás tu base de datos de todos aquellos leads y usuarios que se han interesado por uno de tus inmuebles.

PROMOCIONES



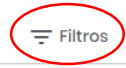
Promociones



En **PROMOCIONES**, se encuentran el conjunto de inmuebles pertenecientes a una misma promoción inmobiliaria.

En **PROPIEDADES**, encontrarás todos los inmuebles que estás gestionando como agente comercial. Verás todas las propiedades que tienes disponibles así como vendidas, y podrás agregar nuevas propiedades desde la pestaña "+Añadir", así como también podrás aplicar filtros para localizar alguna/as vivienda/as en concreto.

Propiedades



● Vendido ● Disponible

Miniatura	Estado	Publicación	Alias ↑	Dirección	Localidad	Tipología				€
	●			C/ Tapia de Casariego 11	Aravaca	Vivienda	400 m ²	5	6	1.500.000 €
	●			C/ Andorra 22, Canillas	Madrid	Oficina	429 m ²	8	2	750.000 €
	●			Paseo Castellana 70	Madrid	Vivienda	130 m ²	3	2	875.000 €
	●			Calle Saliente 22	Pozuelo Alarcón	Vivienda	700 m ²	6	8	A consultar

Publicación



Si pasas el ratón por encima de cualquier icono, te saldrá la leyenda con el significado de cada uno.



Todas las columnas pueden ser ordenadas de mayor a menor y viceversa.

En **PROPIEDADES**, verás todas las propiedades que tienes disponibles así como ventas, y podrás agregar nuevas propiedades desde la pestaña "+Añadir", así como también podrás aplicar filtros para localizar alguna/as vivienda/as en concreto.

Clicando dentro de cada propiedad, encontrarás los detalles relativos a la misma, pudiendo elegir entre:


The screenshot displays the 'PROPIEDADES' section of the Agency CRM. On the left, there is a photo of a multi-story building. Below the photo, the address is listed as 'Paseo Castellana 70, Madrid, 28046', with 'Madrid, España' and a 'Publicado' status indicator. A 'Detalles' button is visible at the bottom left. The main area shows a navigation bar with tabs: 'Información', 'Estado de Publicación', 'Estado de la Operación', 'Agentes', and 'Promoción'. Below the navigation bar is a map of the area, with a red pin indicating the property location. A green arrow points from the 'Estado de la Operación' tab to the map. Below the map is a form with the following fields:

Calle	Localidad	Provincia
Paseo Castellana 70	Madrid	Madrid
Pais	Código Postal	<input type="checkbox"/> Ocultar la dirección
España	28046	Aparecerá una posición aproximada

1. Información general.
2. Estado de la publicación (publicado, oculto, en revisión).
3. Estado de la operación (venta o disponible)
4. Agentes (quiénes comercializan).
5. Promoción (si pertenece a una promoción de inmuebles).
6. Propietarios (quién es el dueño).

 Agenda



Desde esta opción, podrás ver toda la actividad relativa a ese inmueble. Podrás verla por mes, por semana o diaria. También podrás añadir visitas, definiendo si es primera visita o segunda.

 Documentos

Podrás subir toda la documentación relativa al inmueble: planos de la vivienda en concreto, nota simple, escritura, etc., y podrás elegir si hacerla pública en el anuncio o si es solo para tu gestión interna.

 Actividad

Podrás ver toda la actividad que tiene esa vivienda referente a llamadas, emails, visitas, etc. Si pasas el cursor por encima de cualquier icono, sabrás su significado.

 Panoramas Tour Fotos

Panoramas, tours y fotos: podrás alojar tantas fotos como quieras, ya sean 2D o 3D. Las fotos 3D te ayudarán a crear un tour virtual con la ayuda de nuestra herramienta gratuita.

 Estadísticas

Conoce el estado de tus propiedades, sus ventas, la evolución, sus clientes, etc., en tan solo un vistazo. ¡Todo a tiempo real!

1. Añadir citas: cada cita debe estar relacionada con un cliente (para ello tiene que estar dado de alta previamente en tu cartera de clientes), fecha de la visita, y la descripción (podrás detallar si es 2ª visita, si es la 1ª o cualquier otro dato que pueda ser de interés a registrar). Para finalizar, pulsa sobre "Guardar" y ya quedará registrada.

Agenda

+ Añadir cita

Añadir cita

Cliente * Fecha *

Descripción *

Guardar

15	3	16	17
	• • •		
• Visita cliente 18.30 h			
• visita cliente 5:45h			
• Firma documento de reserva chalet 2 - Finca La Favorita			

2. Citas: las citas quedarán registradas con un punto azul y pinchando sobre él se desglosará toda la descripción al respecto.

Descripción

Visita de obra con la cliente. Interesada en viviendas 3d en general, aunque principalmente Bajos y Planta 1ª.

Los documentos aquí alojados pueden ser públicos o privados, es decir, deberás elegir si quieres que salgan junto con el anuncio del inmueble en Vitrio o si por el contrario es un documento privado de uso interno.

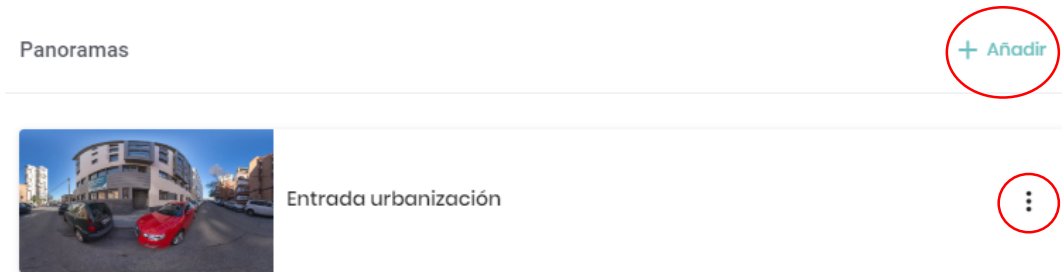
The screenshot displays the document management interface. On the left, under the heading "Documentos", there is a list of two PDF files: "PIPlanchetasBaja180131.pdf" and "PIPlanchetasPrimera180131.pdf", each with a checkbox and a document icon. In the center, there is a "+ Añadir" button. Below it, two document entries are shown, each with a lock icon, the word "Público", and the date "28/03/2019". A red circle highlights the "Público" text in the first entry. On the right, a modal titled "Añadir Documento" is open, featuring a close button (X) in the top right corner. The modal contains the text "Ningún documento seleccionado", a "Nombre" input field, and a "Descripción" input field. A red circle highlights the "Privado" radio button, which is currently selected with a checkmark. A blue arrow points from the text in the first paragraph to the "Privado" option in the modal.

En actividad distinguimos entre emails, llamadas telefónicas o visitas recibidas. Para conocer el significado de los iconos, solo deberás pasar el ratón por encima de ellos.



Si quieres registrar alguna actividad, bastará con pulsar sobre "+ Añadir" y completar la pantalla que se te abre. En primer lugar, tendrás que escoger el cliente del que se trata seleccionando uno del listado que te aparece (para ello deberá estar dado de alta previamente).

Panoramas. Desde esta pestaña, podrás ver todas las fotografías en 360 o 3D que tiene ese inmueble (en el caso de que los tenga). También podrás añadir algunos panoramas más pulsando sobre "+ Añadir" o eliminar pulsando sobre los tres puntos del final y dando a "Eliminar".



Fotos: Desde esta pestaña, podrás ver todas las fotografías 2D del inmueble. Podrás indicar el tipo de estancia escogiendo una de las que aparecen en el menú de "Estancia*", indicar el nombre de la misma en "Nombre*" y añadir una breve descripción de la misma.

Tour: Desde aquí podrás editar el tour virtual de la vivienda que, a través de los puntos "hotspots", te permitirá navegar entre las distintas estancias de la vivienda, pudiendo con ello visitar virtualmente la vivienda sin necesidad de desplazarte hasta ella.

Para crear un tour virtual, el primer paso serán editar los "hotspots" (indicadores de estancias que sirven para llevarte de una estancia a otra). Basta con pulsar sobre "Añadir hotspots", pulsar sobre la imagen en el lugar en el que quieras que vaya el indicador en la imagen, seleccionar la estancia a la que quieras ir después y dar a "Confirmar". Repetir este paso hasta que todos los panoramas estén conectados entre sí. El resultado final, será el tour virtual del inmueble.

Frecuencia: **Diario** Desde: 16/marzo/2019 Hasta: 16/abril/2019 Actualizar

Análisis de actividad. Con esta gráfica serás capaz de analizar qué está ocurriendo con tu inmueble: cuántas llamadas o emails de interesados se han recibido o cuánta gente la ha visitado. Podrás filtrar por día, semana o mes.

Análisis de Actividad



Análisis de visitas. Esta gráfica te permite analizar cuántas primeras visitas has sido capaz de generar, frente al total de visitas recibidas en ese periodo de tiempo. De esta forma, puedes saber si tus acciones de marketing o captación están siendo efectivas.



Esta funcionalidad está disponible en "Propiedades", en el botón "+ Añadir". Simplemente, bastará con ir completando todos los datos del inmueble que se van solicitando y adjuntar una imagen de portada (siempre se aconseja que sea de la fachada de la promoción). Es recomendable completar el máximo posible de la información solicitada para crear la propiedad en cuestión.

Describe la propiedad

Alias

Descripción *

Generar descripción

Canales de comunicación

Chat

Teléfono

Además, podrás autogenerar una descripción de la vivienda a partir de los datos que has introducido más arriba. Para ello, tendrás que pulsar sobre la pestaña "Generar descripción".

También podrás escoger el canal de comunicación que habrá entre las personas interesadas en el inmueble y tú, como agente. Si no seleccionas nada, por defecto, los interesados podrán contactar contigo por teléfono (aparecerá tu teléfono profesional introducido en tu perfil) o por chat (mensajes instantáneos). Si quieres escoger solamente uno de los dos, tendrás que deseleccionar el medio por el que no quieras que te contacten.

En este listado, podrás ver todos los clientes que están dados de alta en tu empresa. Si quieres buscar algún cliente de forma rápida, podrás utilizar la pestaña **“Filtros”**.

Si quieres añadir nuevos clientes, bastará con pulsar sobre la pestaña **“+ Añadir”** y completar todos los campos con los datos que se solicitan para tramitar el alta de nuevos clientes. Para finalizar, recuerda pulsar sobre **“Guardar”** y ya tendrás gestionado el alta de tu nuevo cliente.

Además de datos de contacto o datos personales, podrás añadir también **hobbies de los clientes**. Esto te permitirá obtener datos suficientes para realizar posibles eventos del interés de tu cartera de clientes, definir el perfil de clientes que se interesa por tus propiedades, etc.

También, podrás ver **la actividad del cliente** y observar en qué propiedades ha estado interesado desde la pestaña **“Actividad en propiedades”**.



Ana Díez

[Detalles](#)[Actividad en propiedades](#)

Me pongo en contacto Con Ana D.esta saliendo de viaje no puede atenderme, quedo en viarle correo informativo y después de semana santa se pasara a visitar el piloto.

15/04/2019
11:48



Recibimos correo a través de Pisos .com, interesada en 3 dor . en planta.

15/04/2019
11:07

Entendemos por **“Promoción”** el **conjunto de inmuebles de obra nueva pertenecientes a una misma promoción inmobiliaria**. En esta pestaña tendrás todas las promociones que estás gestionando y pinchando sobre cada una de ellas tendrás toda la información al respecto.

Esta sección funciona igual que la sección **“Propiedades”**. El menú lateral izquierdo está compuesto por las mismas funcionalidades (detalles, documentación, actividad, agenda, estadísticas). Para ver los inmuebles que conforman esa promoción, solo tendrás que pinchar sobre propiedades.

En estadísticas, contamos con dos gráficas nuevas que aportan gran información:

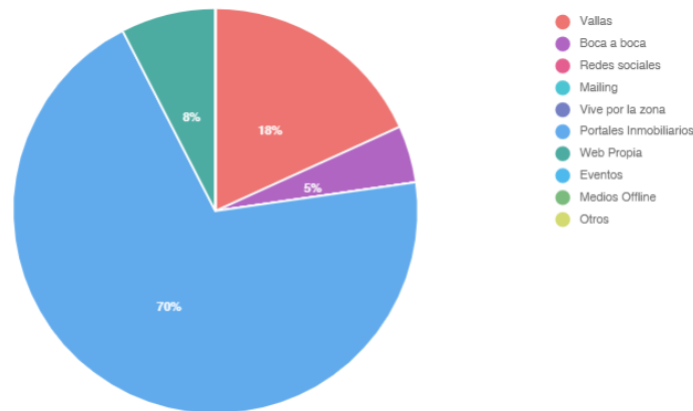
Estado de la promoción

De un solo vistazo, conoce cuántas viviendas quedan disponibles frente a las ya vendidas.



Análisis de Medio de Contacto

Podrás analizar de dónde proceden los leads entrantes, qué medios de comunicación son los mejores y cuáles convierten más. Así sabrás optimizar tu inversión de la mejor forma posible.



- Vallas
- Boca a boca
- Redes sociales
- Mailing
- Vive por la zona
- Portales Inmobiliarios
- Web Propia
- Eventos
- Medios Offline
- Otros

GRACIAS

Para más información, llámanos al +34 615 60 20 20 o escríbenos a
Info@vitriovr.com

Haz que la gestión de tus inmuebles sea:



EXITOSA

Publica tus propiedades, crea tours virtuales y compártelos en redes sociales y en tu propia web. Todo ello sin coste adicional.



RÁPIDA Y FÁCIL

Optimiza el rendimiento de tus inmuebles teniendo acceso a todas las métricas de un solo vistazo: leads, visitas, reservas, estadísticas, etc.



ILIMITADA

Aloja tantos inmuebles como desees, y usa nuestro espacio en la nube de forma ilimitada. No ponemos límite a tu éxito.