

Aanmelding klant met een andere aankoopmakelaar dan verkoopmakelaar

De woningzoeker (hierna: klant) begint vaak met een aanmelding via Cribb en zoekt naar een aankoopmakelaar in het gebied waar hij wil zoeken. Als de huidige woning van deze klant in een ander gebied ligt dan waarin de aankoopmakelaar actief is, zal de klant in tweede instantie de verkoopmakelaar aan zich koppelen.

Hieronder wordt het proces beschreven van de stappen die doorlopen moeten worden:

1. Klant zoekt contact via cribb.nl met een mogelijke aankoopmakelaar
2. Bij makelaar komt lead binnen (zoals wij noemen: openstaande lead)
3. Makelaar opent lead in zijn PRO-account van Cribb en gaat contact zoeken met de klant
4. Zodra de klant overtuigd is en een OTD voor aankoop heeft getekend, logt de makelaar in op het PRO-account en vinkt aan 'aankoopdossier aanmaken' zie afbeelding 1
5. Aankoopmakelaar geeft aan bij klant: "zoek in je cribb account een verkoopmakelaar bij het onderdeel Mijn makelaar" (let op: dat moet de klant doen vanuit zijn app in zijn account) zie afbeelding 3 en 4
6. Klant kiest verkoopmakelaar in zijn account en deze verkoopmakelaar krijgt een openstaande lead binnen
7. Verkoopmakelaar gaat in gesprek en komt tot een OTD voor verkoop met de klant.
8. Verkoopmakelaar logt in op PRO-account, gaat naar de lead en vinkt aan 'verkoopdossier aanmaken' zie afbeelding 2
9. Verkoopmakelaar voert woning in bij het verkoopdossier en publiceert de woning
10. Klant krijgt een email 'hoera je woning is gepubliceerd, vanaf morgen kun je matches ontvangen
11. Als de klant matches krijgt, neemt hij met zijn aankoopklant contact op voor bezichtiging ed.
12. Als er interesse is voor de woning van deze klant, zorgt de verkoopmakelaar voor de opvang daarvan

Afbeelding 1: aankoopdossier maken vanuit openstaande lead (aankoopmakelaar)

Openstaande lead

Aangevraagd op: 31-03-2021

Lead gegevens
Ingrid Gooßen
06-41 31 61 30
ingrid@type.nl

Woning gegevens
Mr. W.J.M. Koffstraat 10
4007 XP Tiel

Notities
kreeg voicemail

Verbonden makelaar is: Jordan Bailey
(klik om te wijzigen)

Stap 1: Neem contact op en doe een voorstel

Ik heb de klant gebeld en een afspraak gemaakt.

Ik heb de klant gebeld, maar GEEN contact gehad.

Ik heb de klant een voorstel tot dienstverlening gedaan.

De klant wil nog even wachten.

De klant is een starter.

Stap 2: Maak dossier(s) aan na akkoord klant

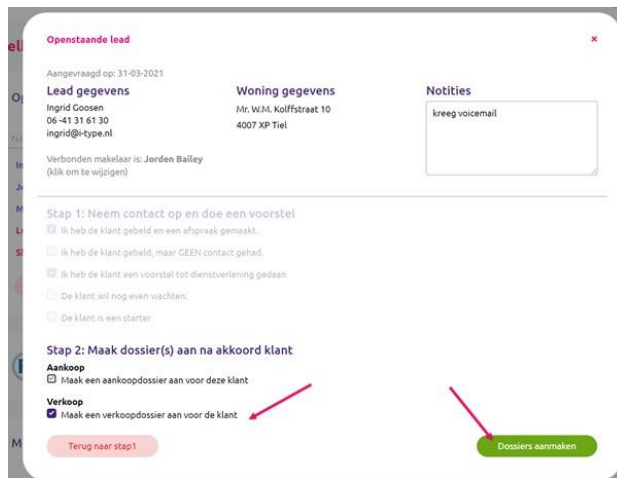
Aankoop
 Maak een aankoopdossier aan voor deze klant.

Verkoop
 Maak een verkoopdossier aan voor de klant.

Terug naar stap 1

Dossiers aanmaken

Afbeelding 2: verkoopdossier maken vanuit openstaande lead (verkoopmakelaar)



Afbeelding 3: in account van de klant. Klik op Profiel en dan krijg je dit overzicht. Bij 'Mijn makelaar' zie je wie gekoppeld is of (indien nog niet gekoppeld, kun je daar een makelaar zoeken)

