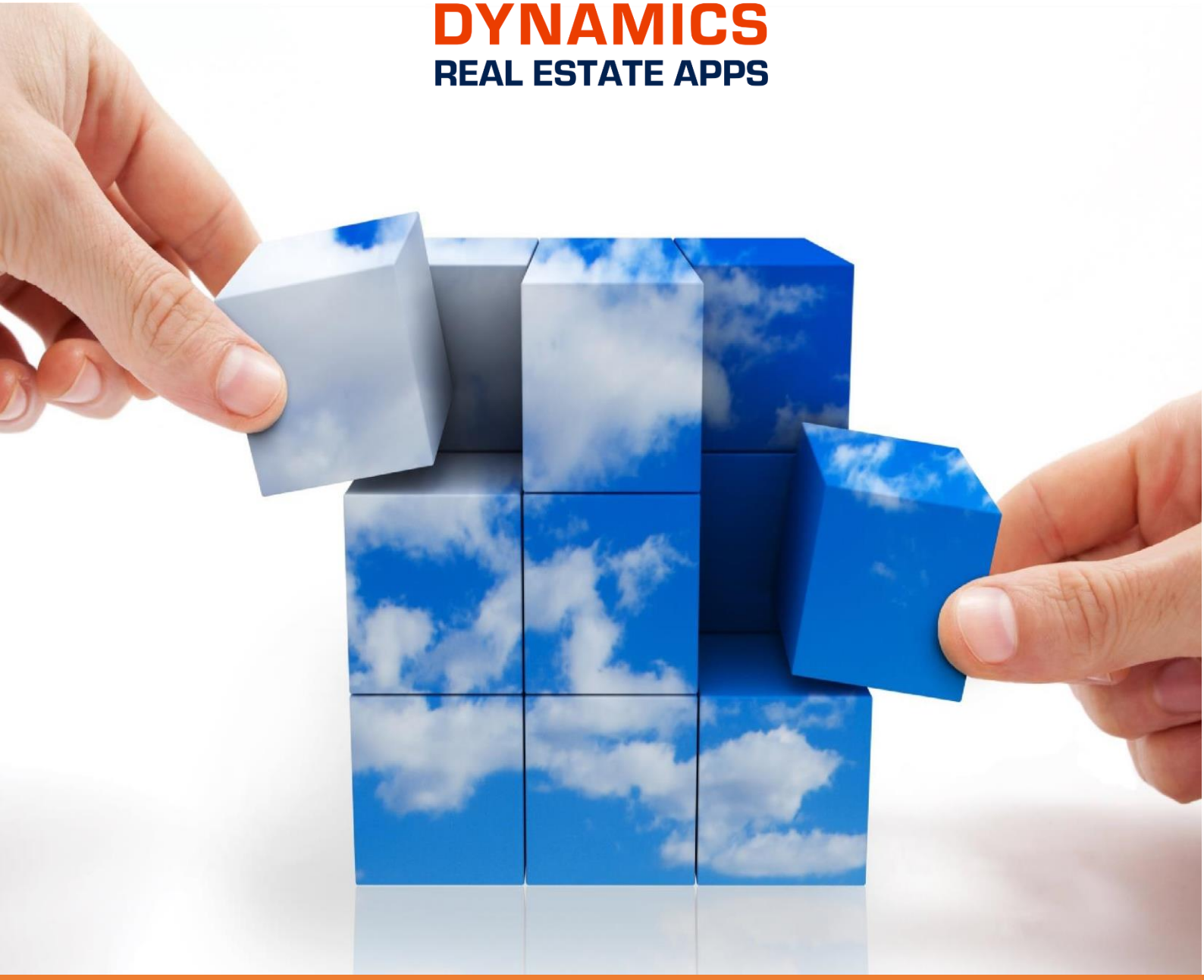
REX DYNAMICS
REAL ESTATE APPS



Handleiding Voor REX Dynamics Real Estate App

Microsoft Dynamics 365

Oplossing versie 2.3.0.0

1 Index

1

Index 2

1.1 REX Versies 3

1.2 REX – Introductie 4

2 Setup REX voor het eerste gebruik 6

2.1 Deactiveren standaard verkoopprocessen 6

2.2 Toewijzing Beveiligingsrollen aan Gebruikers 8

2.3 Systeem Instellingen 10

2.4 Persoonlijke opties 12

2.5 Data in REX 15

2.6 Het Vullen van de Type Vastgoed Entiteit 18

3 Navigatie 19

3.1 REX – Navigatie 19

3.2 Dashboards 22

4 Accounts en Contactpersonen 24

4.1 Algemeen 24

4.2 Accounts 24

4.3 Contactpersonen 27

5 Objecten, Units en Contracten 29

5.1 Algemeen 29

5.2 Objecten 29

5.3 Units 31

5.4 Contracten 32

6 Meldingbeheer 34

6.1 Algemeen 34

6.2 Meldingen 34

6.3 E-mail Integratie 35

7 Aanvragen en Deals 37

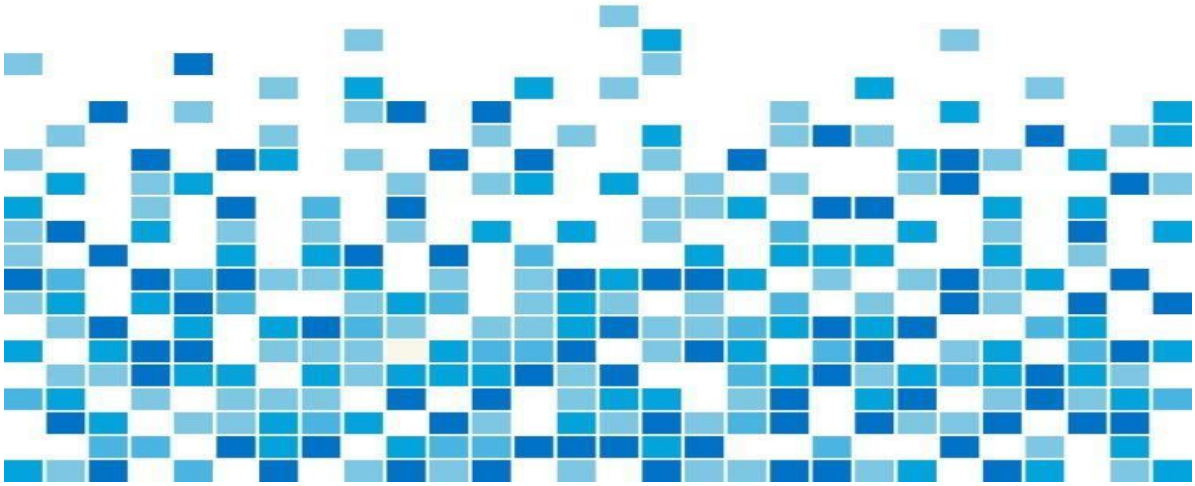
7.1 Algemeen 37

7.2 Aanvragen 37

7.3 Deals 41
7.4 Geschiedenis per Fase 49

1.1 REX Versies

Versie	Datum	Beschrijving
2.0.2.5	11 December, 2017	Geupdate versie
2.2.0.1	24 Januari, 2018	Geupdate versie



1.2 REX – Introductie

REX is de complete en cloud gebaseerde oplossing voor vastgoedinvesteerders en -managers. REX is gebaseerd op Microsoft Dynamics 365. Deze handleiding beschrijft de hoofdfunctionaliteit van REX en is niet bedoeld om de gehele functionaliteit van Microsoft Dynamics 365 te beschrijven.

1.2.1 Toegang tot REX

REX is op deze manieren toegankelijk:

1. Via het gebruik van een browser (Internet Explorer, Edge, Chrome, Safari etc.)
2. Via het gebruik van de De Outlook-client (met de volledige Dynamics 365 for Outlook-client)
3. Via het gebruik van de Outlook-client en Outlook Online (met de CRM-lichtgewicht app)
4. Via het gebruik van Mobiele clients zoals tablets en smartphones (via de Dynamics 365-app of mobiele browser)

Om via een browser toegang te krijgen tot REX, moet de URL van de Dynamics 365 instance ingevuld zijn. REX zal worden geopend op de pagina die is ingesteld in de Persoonlijke opties van de gebruiker.

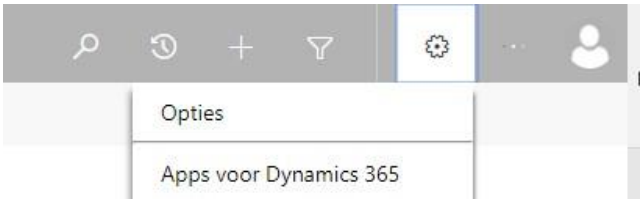
Om de volledige REX-functionaliteit in de vertrouwde Outook-interface (client) te gebruiken, moet de Microsoft Dynamics 365 for Outlook-client zijn geïnstalleerd. Zie https://technet.microsoft.com/en-us/library/mt826557.aspx voor meer informatie.

De Microsoft Dynamics 365-app voor Outlook kan worden gebruikt om Microsoft Dynamics 365informatie te bekijken en e-mails te volgen vanuit Outlook op uw laptop en telefoon. Zie https://technet.microsoft.com/library/mt812179.aspx voor meer informatie.

De Dynamics 365-apps voor telefoons en tablets kunnen worden gedownload via de appstore van het (mobiele) apparaat.

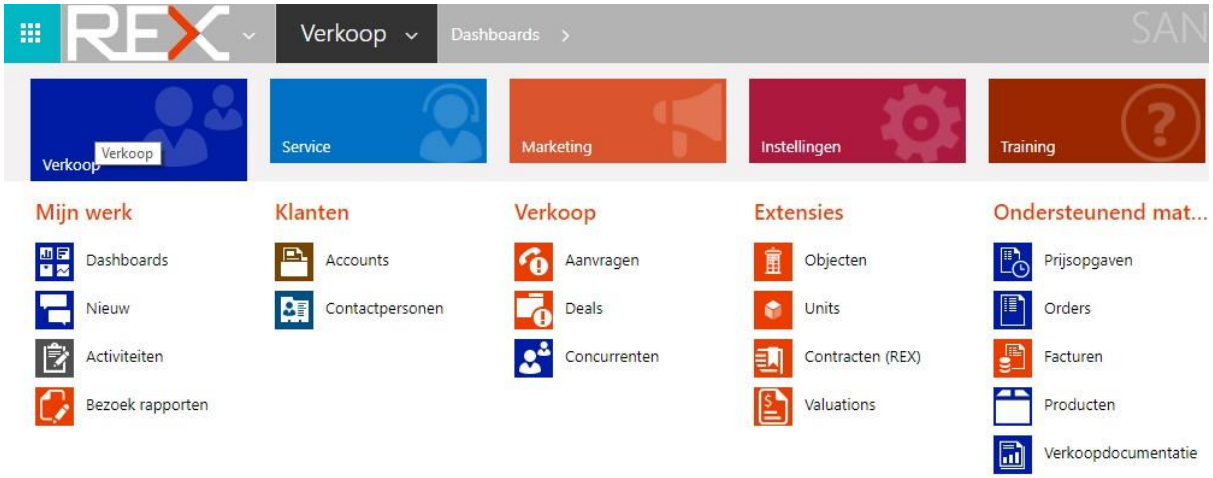


Meer informatie is te vinden in de Gebruikersinstellingen - Apps voor Dynamics 365.



** Voordat gebruikers toegang kunnen krijgen tot REX voor Dynamics 365, moeten ze een Dynamics 365-licentie hebben gekoppeld aan hun gebruikersaccount in Office 365. Daarna moet de gebruiker een beveiligingsrol krijgen in Dynamics 365.*

1.2.2 Modules



REX bestaat uit de volgende hoofdmodules:

- Verkoop : Module wordt gebruikt voor acquisitie van vastgoed of het associeren van contracten
- Service : Module wordt gebruikt voor onderhoud van vastgoed
- Settings : Basis entiteiten en gebruikers

2 Setup REX voor het eerste gebruik

Voor het gebruik van REX moeten een aantal instellingen worden gedaan, dit zijn:

1. Deactiveren standaard verkoopprocessen
2. Beveiligingsrollen toewijzen aan gebruikers
3. Systeeminstellingen
4. Persoonlijke opties
5. Gegevens in REX
6. Vulling van de entiteit 'Type Vastgoed'

2.1 Deactiveren standaard verkoopprocessen

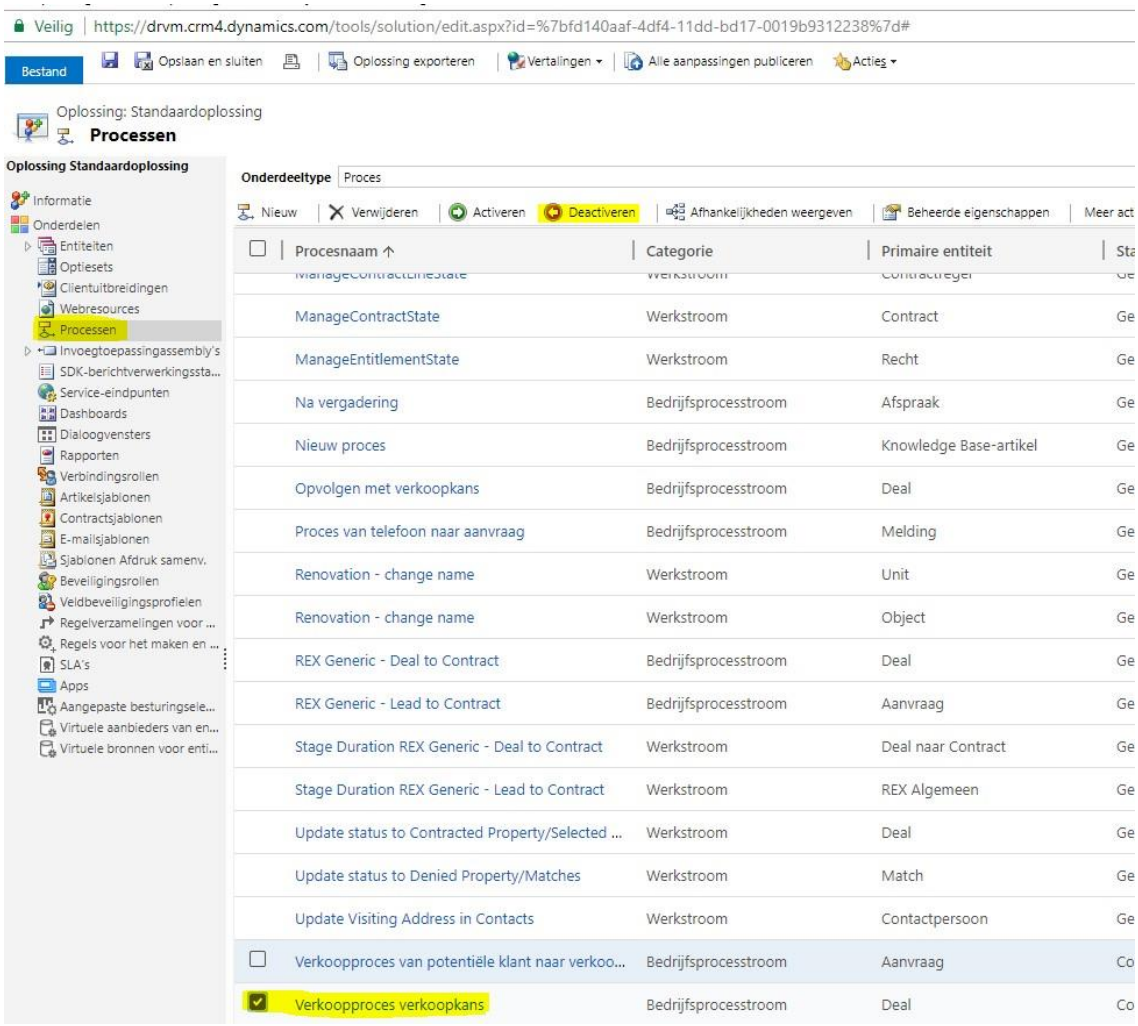
Ga naar Instellingen> Aanpassingen

Selecteer Systeem aanpassen



Selecteer Processen

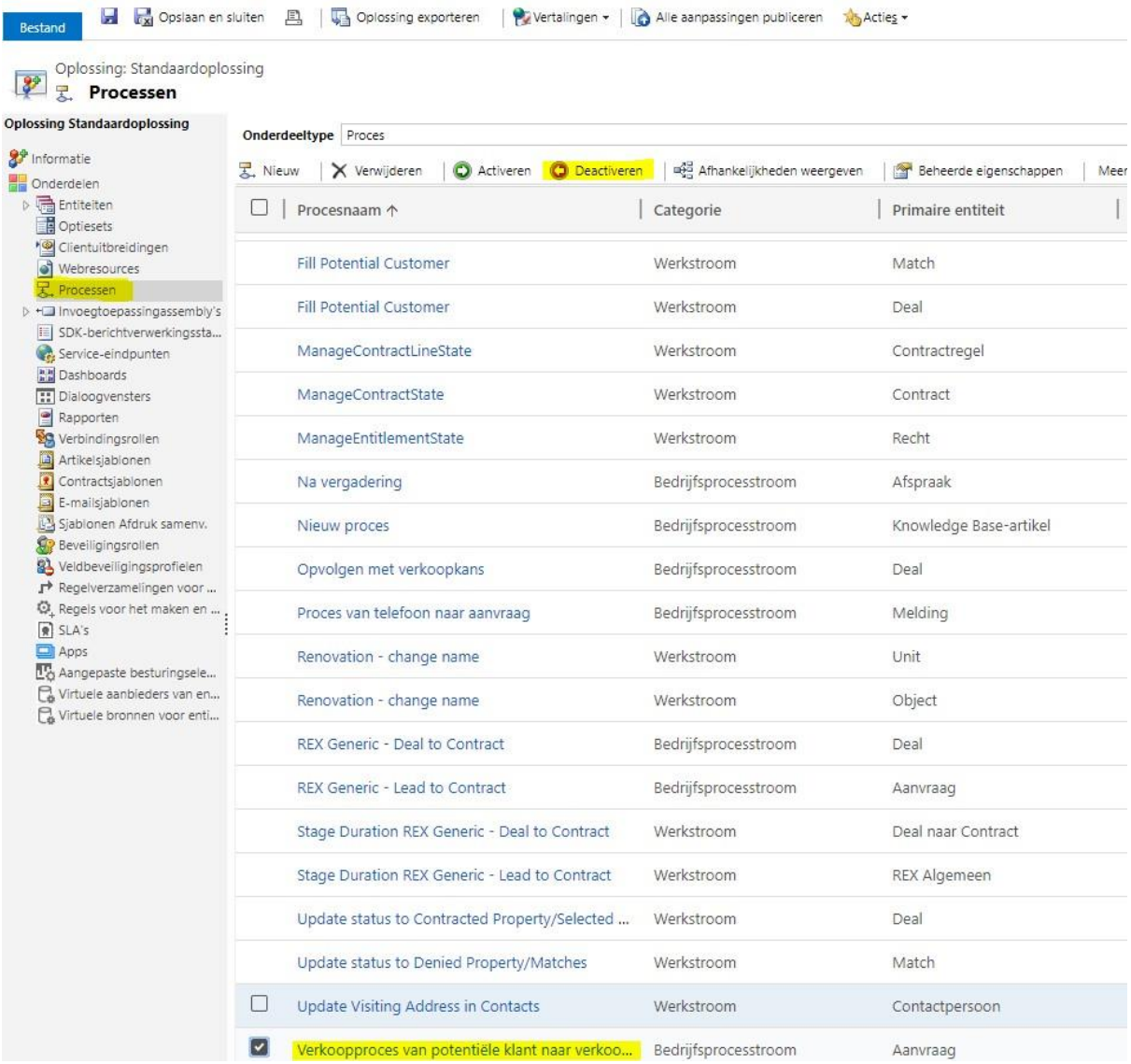
Selecteer het standaard 'Verkoopproces verkoopkans' en klik op deactiveren



Selecteer deactiveren



Deactiveer het standaard 'Verkoopproces van potentiële klant naar verkoopkans' op dezelfde manier als hierboven.

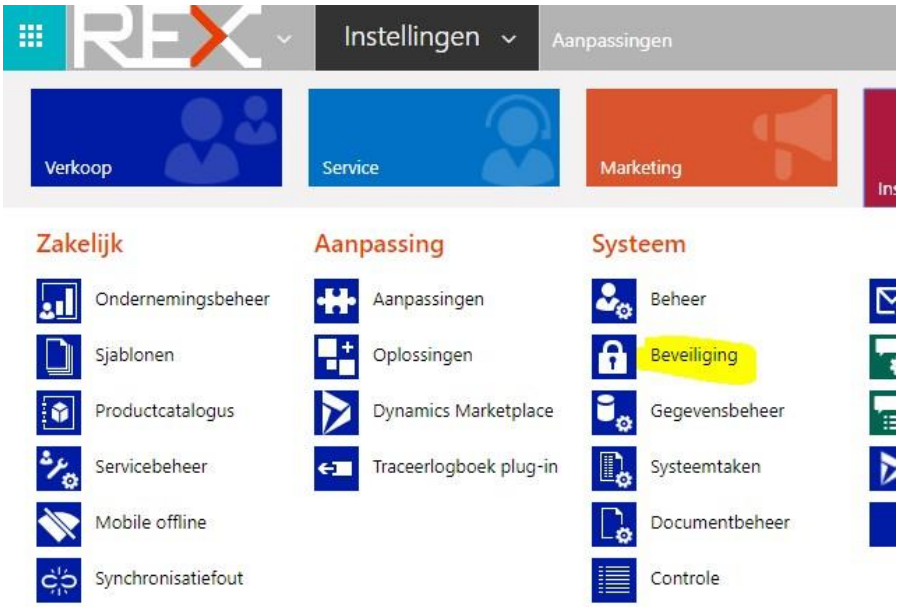


Nu de standaard processen gedeactiveerd zijn, kan REX gebruikt worden.

2.2 Toewijzing Beveiligingsrollen aan Gebruikers

Beveiliging in REX Dynamics is ingeregeld met behulp van beveiligingsrollen. Voordat gebruikers zich kunnen aanmelden bij REX, moeten een of meer beveiligingsrollen aan deze gebruikers worden gekoppeld. Een minimum van één gebruiker moet van het type systeembeheerder zijn. Deze gebruikers hebben alle rechten in REX.

REX Dynamics wordt geleverd met verschillende kant-en-klare beveiligingsrollen en een aantal specifieke REX-beveiligingsrollen. De *Beveiligingsrollen* en *Gebruikers* zijn toegankelijk via REX Instellingen – Beveiliging.



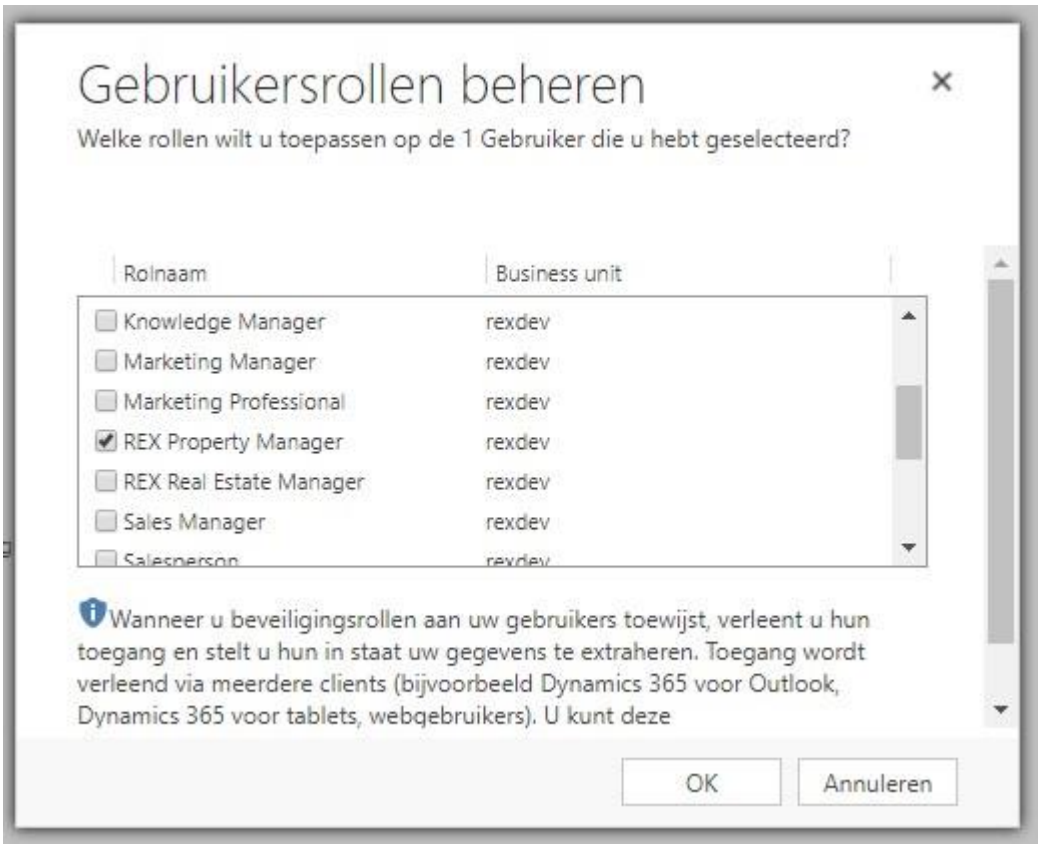
De persoon met systeembeheerdersrechten kan beveiligingsrollen toewijzen door de entiteit *Gebruikers* te selecteren.



Selecteer de juiste gebruiker of gebruikers en klik op ROLLEN BEHEREN.



Selecteer de juiste rol(len) en klik op OK.



Nu kunnen de gebruikers inloggen op REX door de URL te selecteren waarop REX is geïnstalleerd.

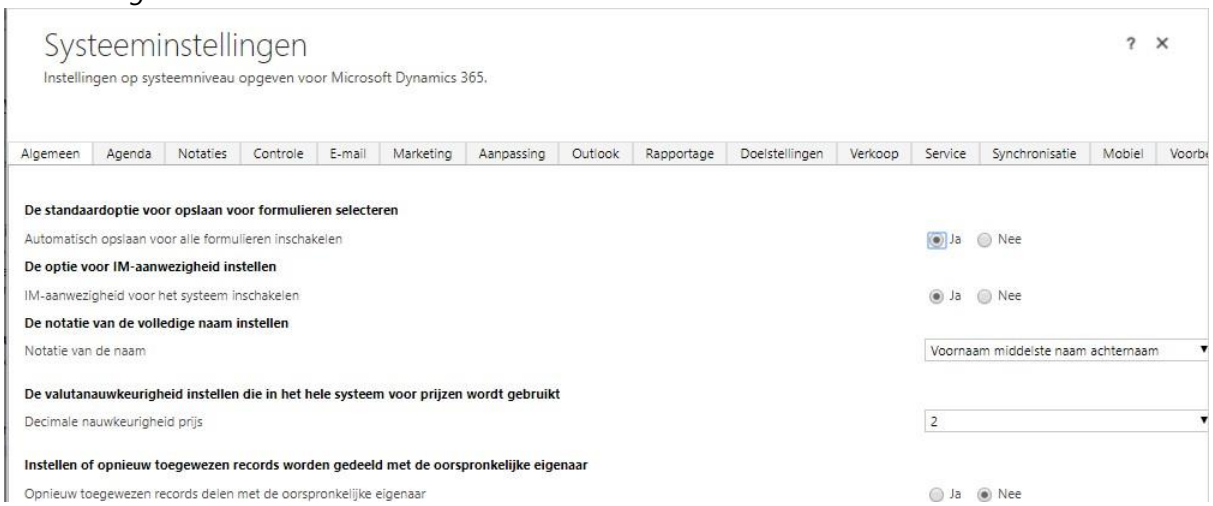
2.3 Systeem Instellingen

In REX Instellingen – Beheer – Systeem Instellingen



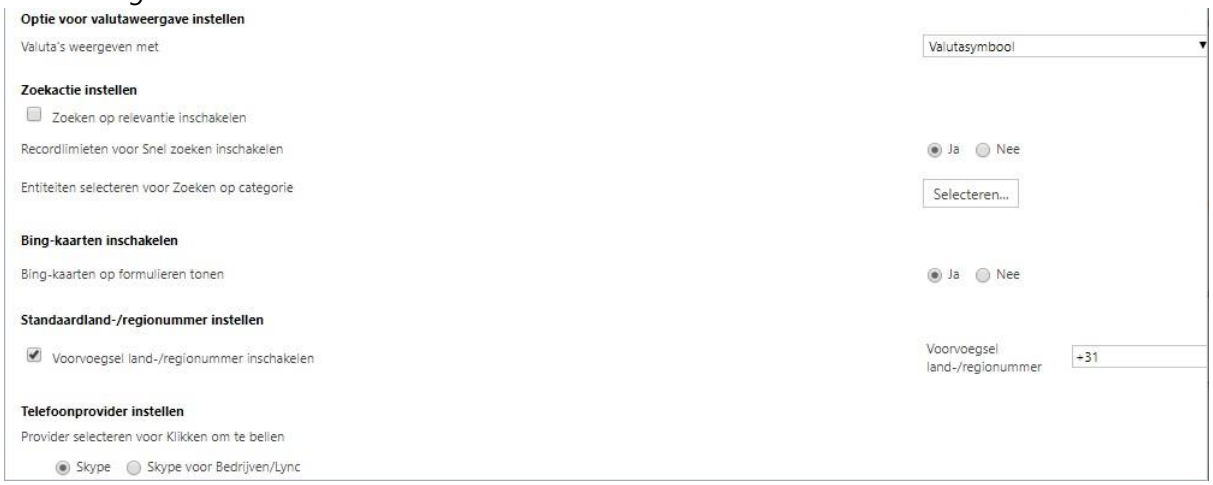
Voor REX te gebruiken is het aangeraden om de Systeem Instellingen te controleren.

Tabblad Algemeen



Het naam formaat bepaalt hoe namen van contactpersonen en gebruikers worden opgeslagen in REX. Dit kan indien nodig worden gewijzigd. Houd er rekening mee dat de wijziging alleen wordt toegepast op nieuwe records. Bestaande records worden niet bijgewerkt als het formaat verandert. Best practice is om het formaat te wijzigen voordat gegevens worden ingevoerd / geïmporteerd.

Tabblad Algemeen



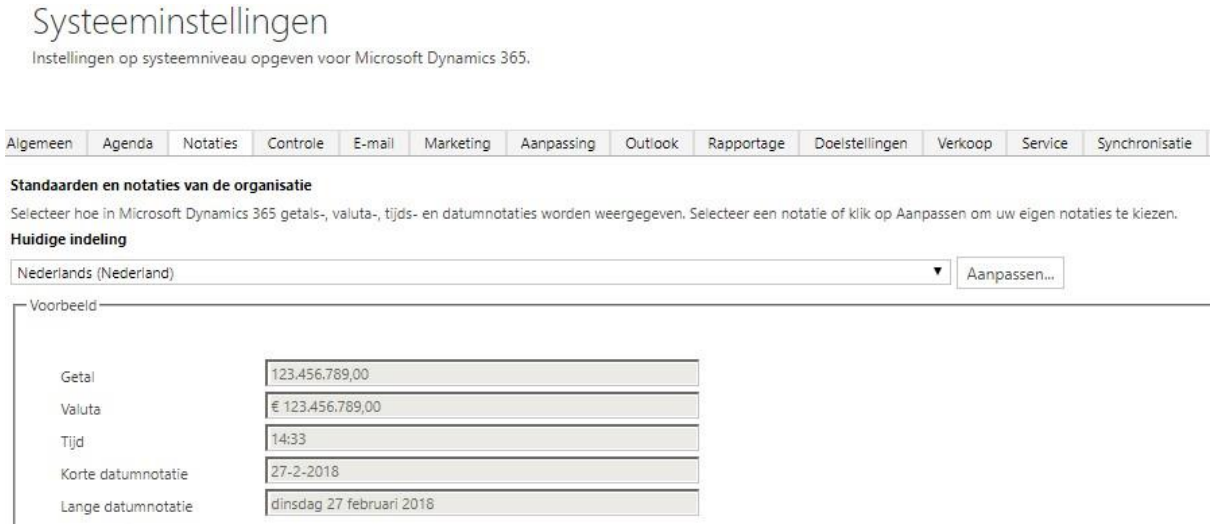
Met de knop Selecteren ... kunt u in de zoekfunctie Zoeken en de entiteiten selecteren waarnaar wordt gezocht in Globaal zoeken.

Tonen Bing Maps op formulieren laat een Bing Map zien van basis entiteiten als accounts, contacts en leads.

Schakel prefixing van land / regio-code in als dit is ingeschakeld, wat standaard is, REX Dynamcis geeft de land- / regiocode een prefix voor nummers die gebruikers proberen te bellen.

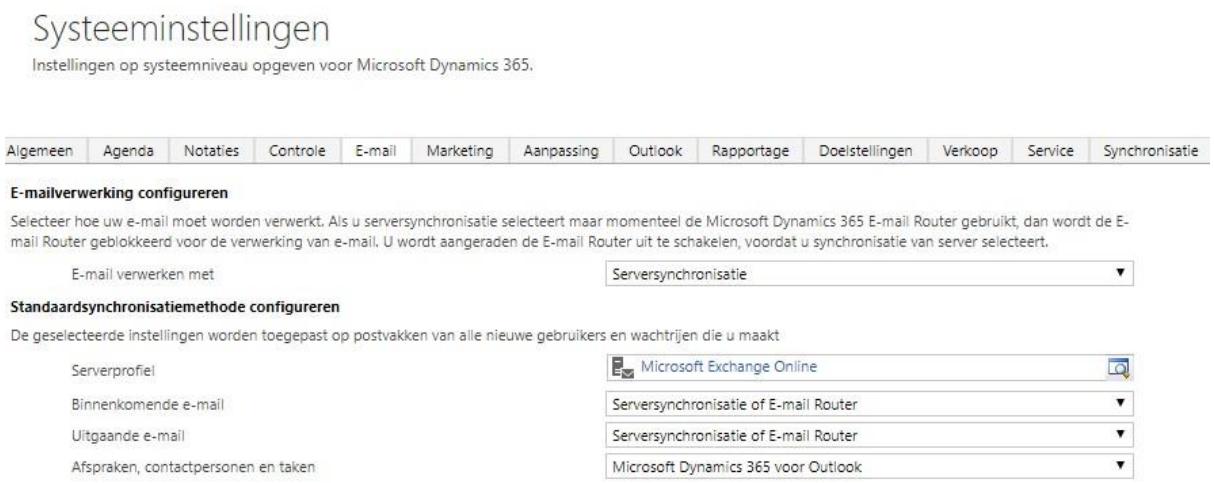
Provider selecteren voor klikken om te bellen. Kies een provider om in te schakelen voor uitgaande gesprekken vanuit Dynamics 365. Deze instelling is niet van toepassing op Dynamics 365 voor tablets of voor Microsoft Dynamcis 365 voor telefoons.

Tabblad Notaties

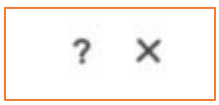


Selecteer Huidige Notatie voor de lokale instellingen.

Tabblad Email



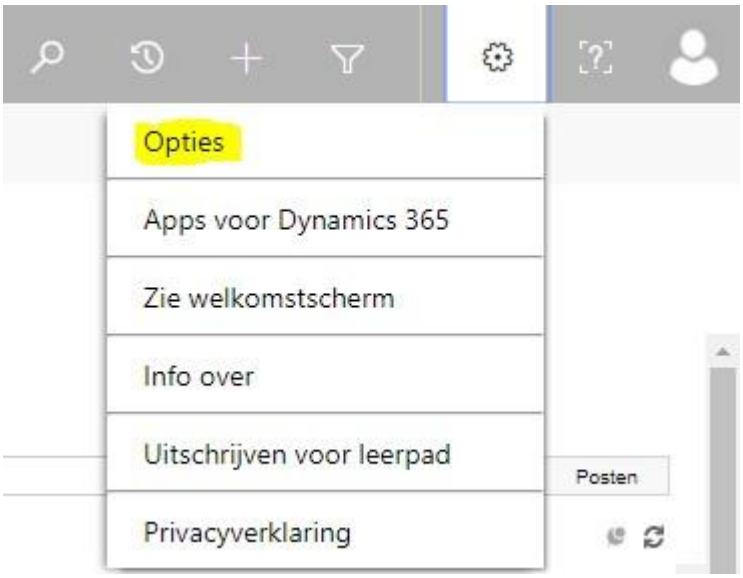
Selecteer het standaard Server Profiel voor gebruik en verwerkingsmethode tussen REX en Exchange.



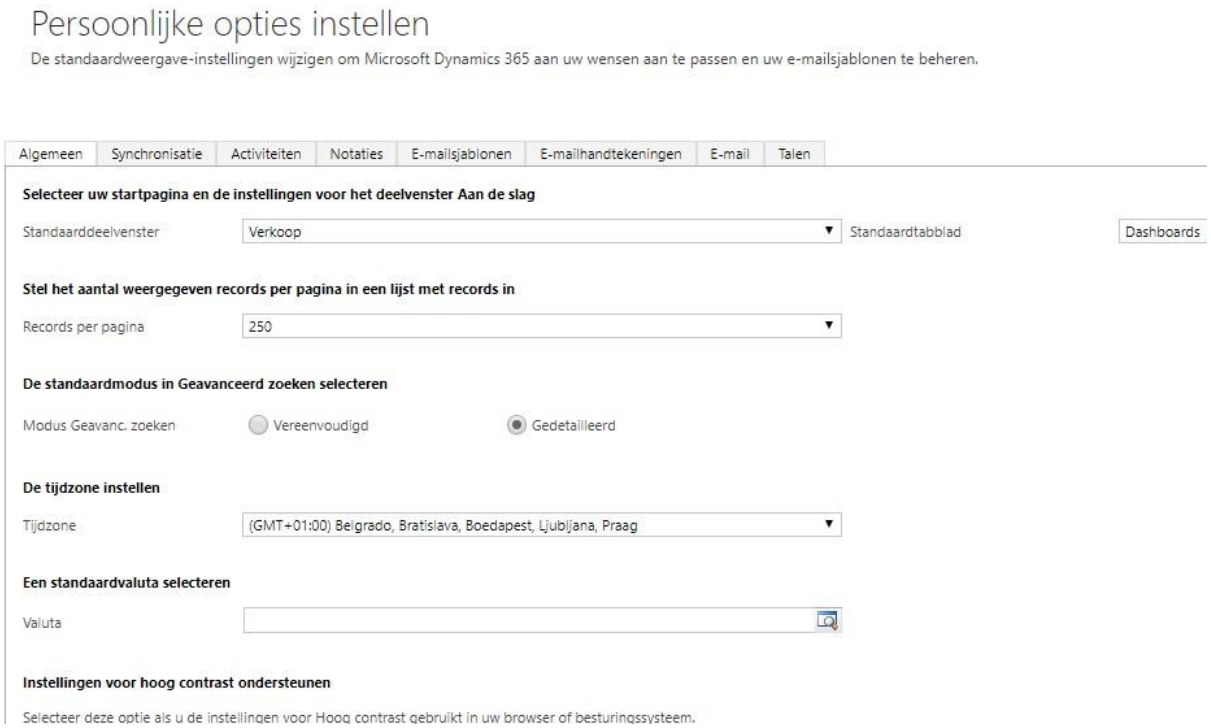
De HELP functionaliteit zal meer informatie geven over deze en andere systeeminstellingen.

2.4 Persoonlijke opties

Het eerste (en eenmalige) wat u moet doen bij het openen van Dynamics 365, is toegang krijgen tot de persoonlijke opties. Dit kan vanaf de rechterbovenhoek met het instellingenpictogram en vervolgens Opties.



Op het tabblad Algemeen is de eerste instelling die kan worden aangepast, de Homepage die wordt geopend wanneer REX wordt gebruikt. Standaard wordt dit bepaald op basis van de beveiligingsrol, maar gebruikers kunnen dit wijzigen in bijvoorbeeld de Standaard tegel Verkoop en via de Standaard Tab Dashboards. Gebruikers kunnen ook andere opties selecteren als dat van toepassing is.



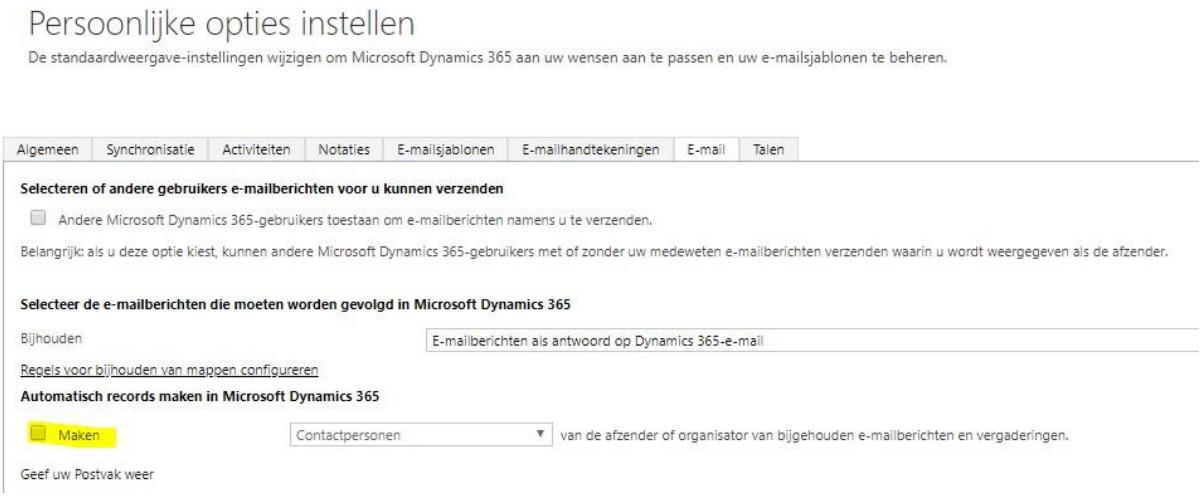
De tweede instelling is de Records Per Pagina instelling. We raden aan om deze in te stellen op 250. Nu wordt het maximum van 250 records weergegeven voor elke lijstweergave in CRM, bijvoorbeeld de weergave ‘Mijn Actieve Bedrijven’.

Een andere instelling om aan te passen is de Standaard mode in Geavanceerd Zoeken. Deze optie dient op gedetailleerd te worden gezet.

Op het tabblad Notaties kan de huidige indeling worden ingesteld op de lokale landindeling van de gebruiker. Dit zorgt ervoor dat de juiste notatie voor bepaalde velden (zoals cijfers, valuta's en datum / tijd-velden) wordt getoond aan de huidige gebruiker.



De laatste instelling die het noemen (en belangrijk voor CRM voor Outlook) waard is, is de Email tab pagina.



Hier moet het selectievakje Maken worden gedeselecteerd (standaard is het geselecteerd!). Anders worden in CRM automatisch contacten gelegd voor niet-opgeloste e-mailadressen wanneer een e-mail in CRM wordt bijgehouden. Dit is ongewenst gedrag.



Nadat de persoonlijke opties gewijzigd zijn, kunnen ze worden opgeslagen door op OK te klikken.

2.5 Data in REX

Data kan in REX worden gevuld op verschillende manieren:

1. Handmatig in REX
2. Gebruik maken van importtemplates
3. Gebruik maken van 3rd party middle ware tools (Scribe etc.) of door gebruik van custom API's.

De eerste twee opties staan uitgelegd in deze handleiding.

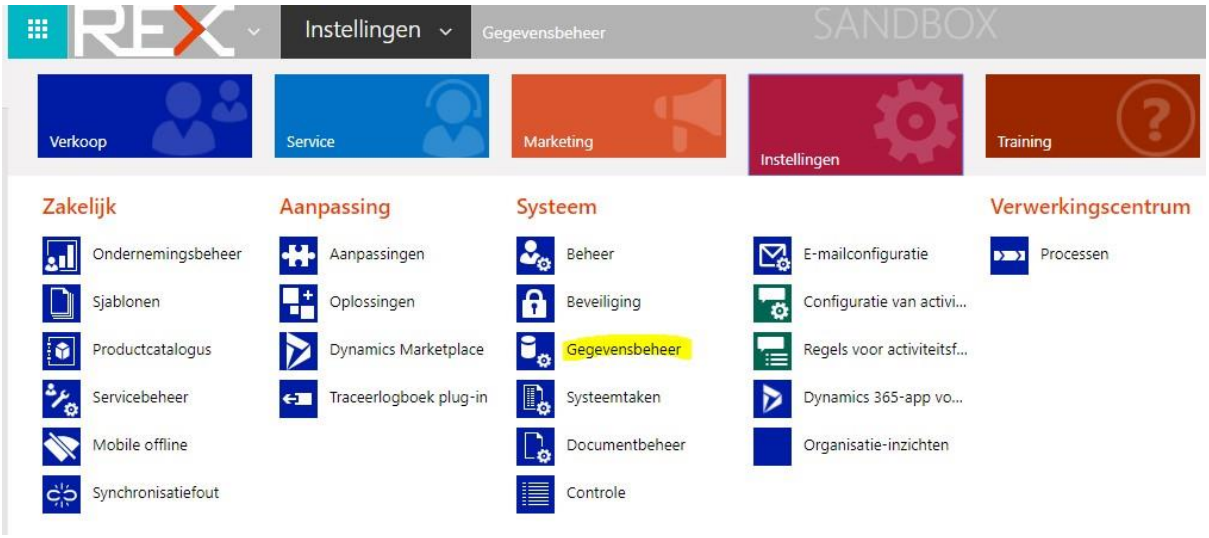
2.5.1 Handmatig vullen van data

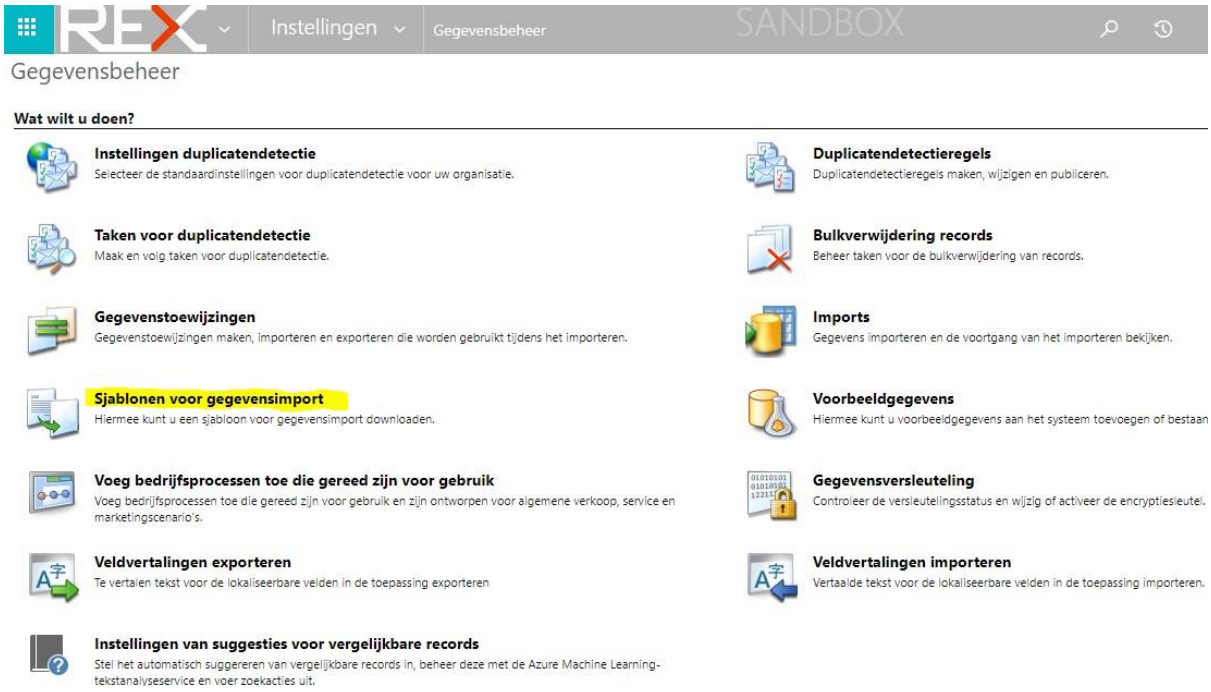
Als er geen gegevens nodig zijn om te importeren, kunnen gegevens handmatig in de bijbehorende entiteiten worden ingevuld. Best practice is om eerst de gegevens in de basisentiteiten Accounts, Contacten en Leads te vullen.

Nadat de gegevens in de basisentiteiten beschikbaar zijn, kunnen gegevens in afhankelijke entiteiten zoals Deals, Cases, Contracten, Objecten en Eenheden worden ingevuld.

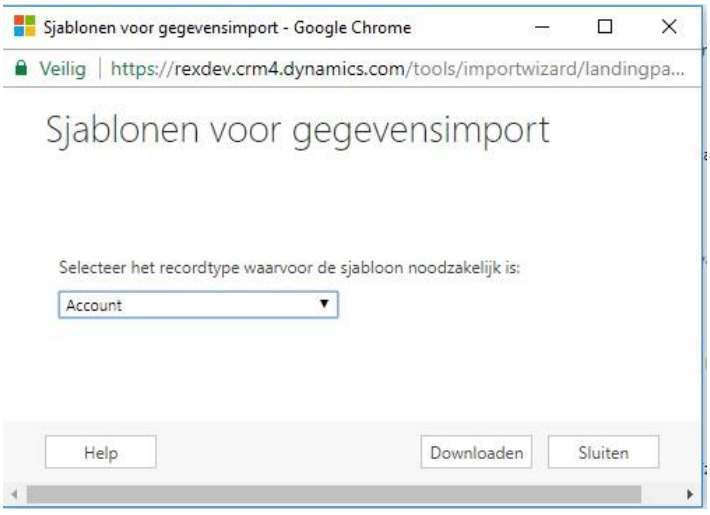
2.5.2 Gebruik maken van importtemplates

Als er in het huidige systeem data beschikbaar is, kunnen er data importtemplates worden gebruikt om de data in te vullen. De data importtemplates kunnen worden gedownload in de module REX-instellingen – Sjablonen voor gegevensimport.

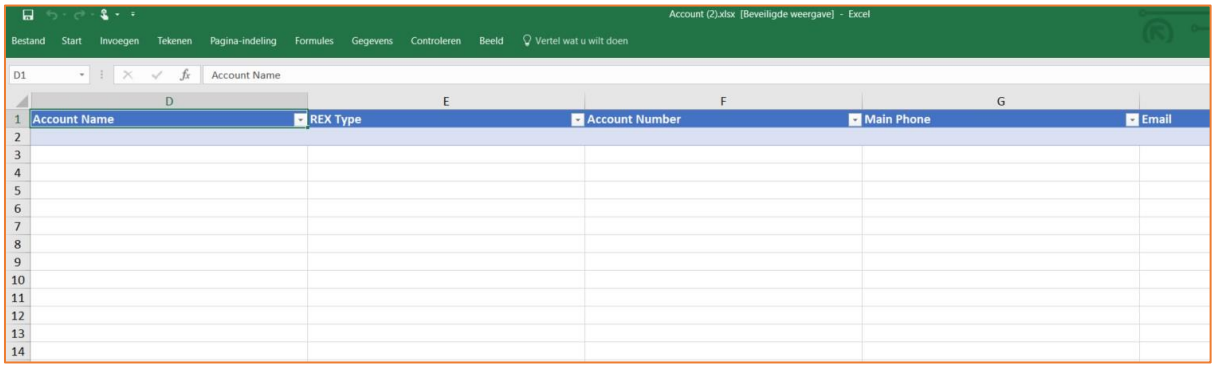




Voor elke entiteit kan een sjabloon voor gegevensimport worden gedownload.



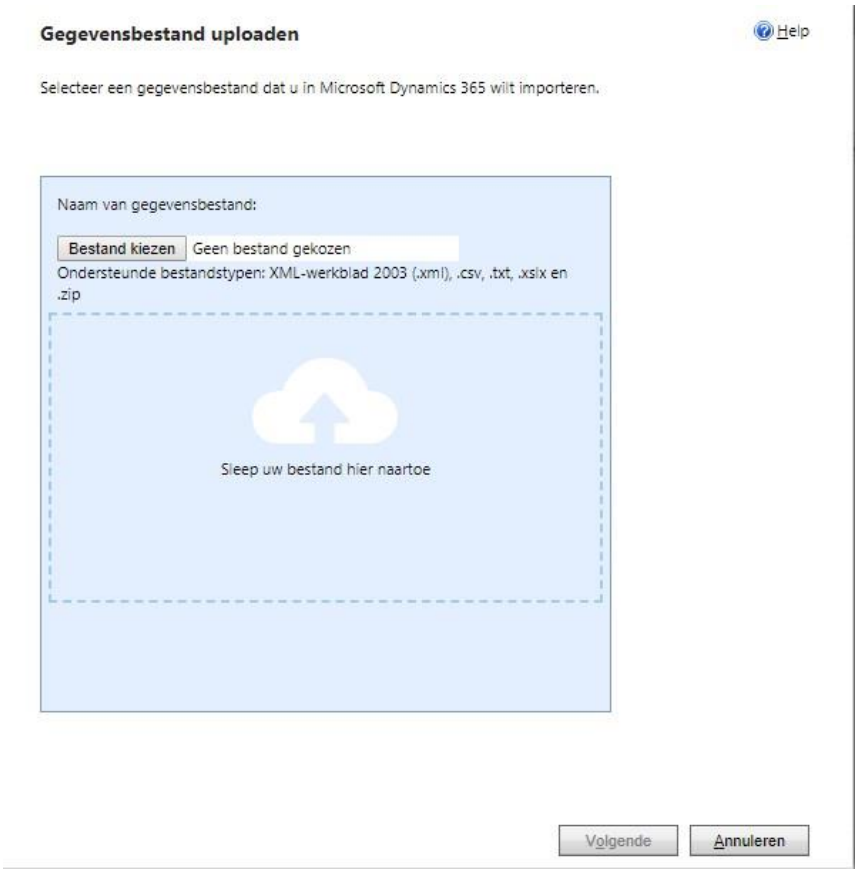
Met de Download knop wordt een Excel bestand gedownload.



Nadat de gegevens in het importbestand zijn ingevoegd, kunnen de gegevens in REX worden geüpload vanuit de entiteit Imports.



Het Excel bestand kan worden geselecteerd en door de importwizard te volgen, kunnen de gegevens worden geïmporteerd.



2.6 Het Vullen van de Type Vastgoed Entiteit

Een basisentiteit die moet worden ingevuld om met leads en deals te werken, is de entiteit Object Typen.



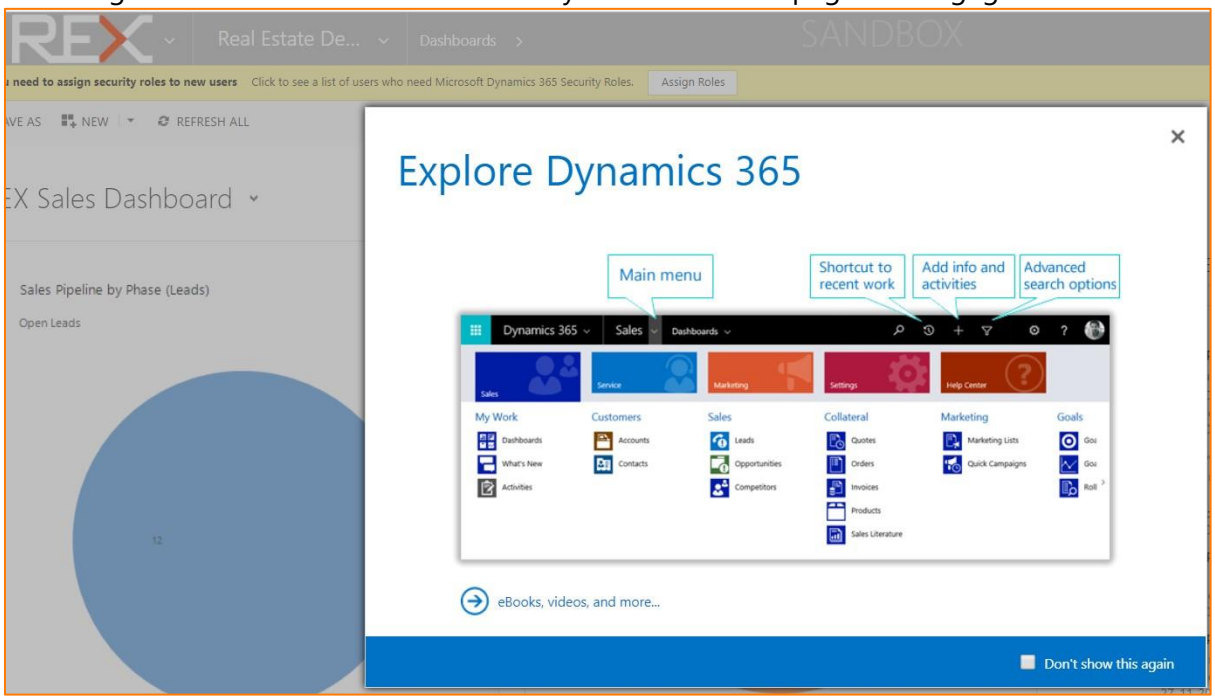
Met de NIEUW knop kunnen records worden gecreëerd.



3 Navigatie

3.1 REX – Navigatie

Wanneer u CRM in een browser (Internetexplorer, Chrome, Safari, enz.) gebruikt, is de wizard Explore Dynamics 365 het eerste dat u ziet. Hier wordt een snel overzicht weergegeven in de opties van de Homepagina in Dynamics 365. Met de knop Venster sluiten X kan dit venster worden gesloten. Nu wordt de standaard Dynamics 365-startpagina weergegeven.



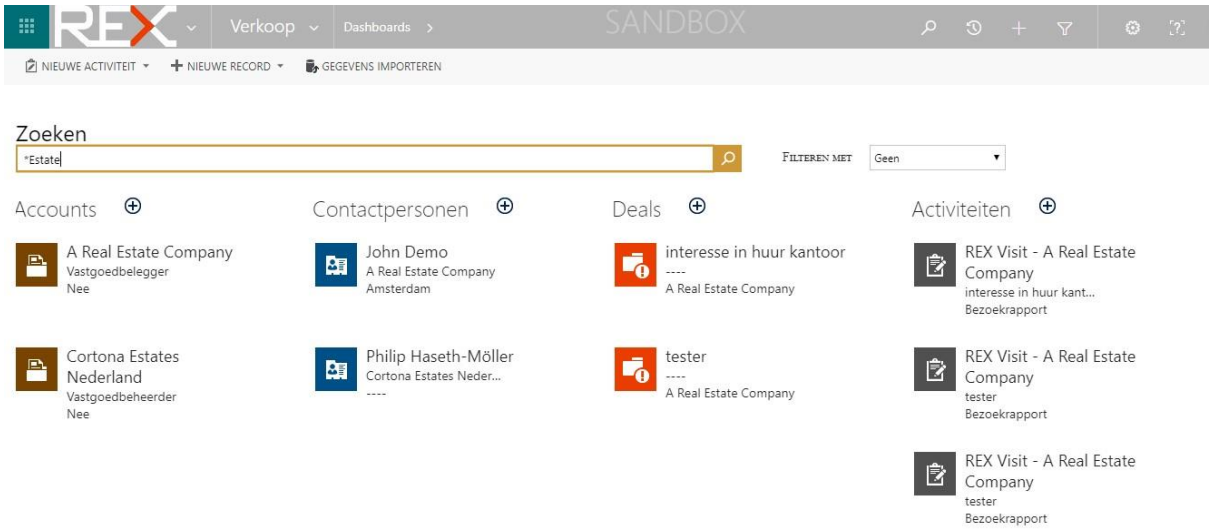
Navigeren in REX kan door gebruik te maken van de menu opties bovenin het scherm. Deze menubalk bestaat uit een aantal opties:



-  Navigeer naar andere office apps / office 365
-  Selecteer andere Dynamics CRM apps
-  Selecteer de REX Module
-  Selecteer de recent bekeken items
-  Het vergrootglas  wordt gebruikt voor Snel Globaal Zoeken op accounts, contacts, deals, activities, etc (zie Systeeminstellingen om de datatypes te selecteren waarop gezocht kan worden.

TIP: Het is mogelijk om wildcards zoals * te

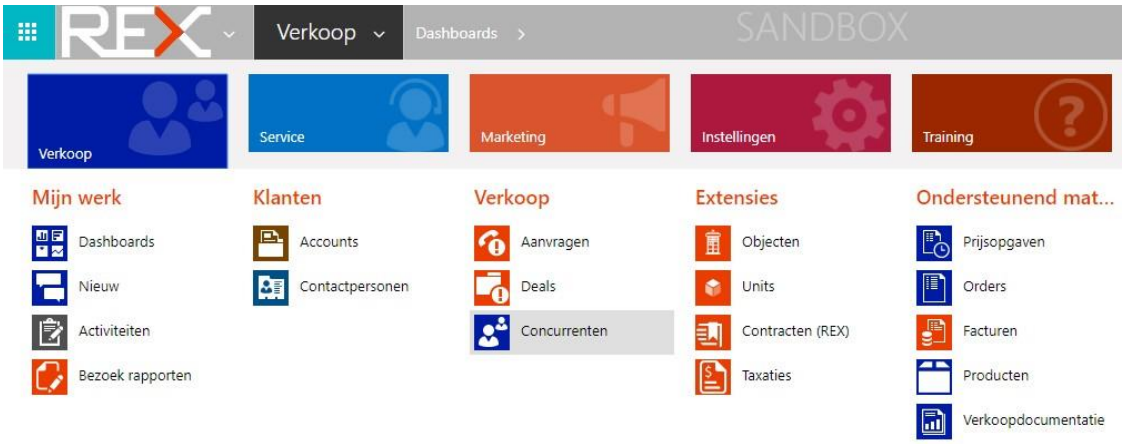
gebruiken om delen van namen mee te nemen met zoeken. VB: zoek



-  De Shortcut naar recent werk kan gebruikt worden om snel naar naar een eerder geopende weergave of record te gaan.
-  Met de Plus knop kan een account, contact of activity Snel worden gecreëerd.
-  Met Geavanceerde zoek opties  kan gedetailleerder worden gezocht. Bijvoorbeeld, een zoekopdracht *toon alle Objecten uit Nederland*

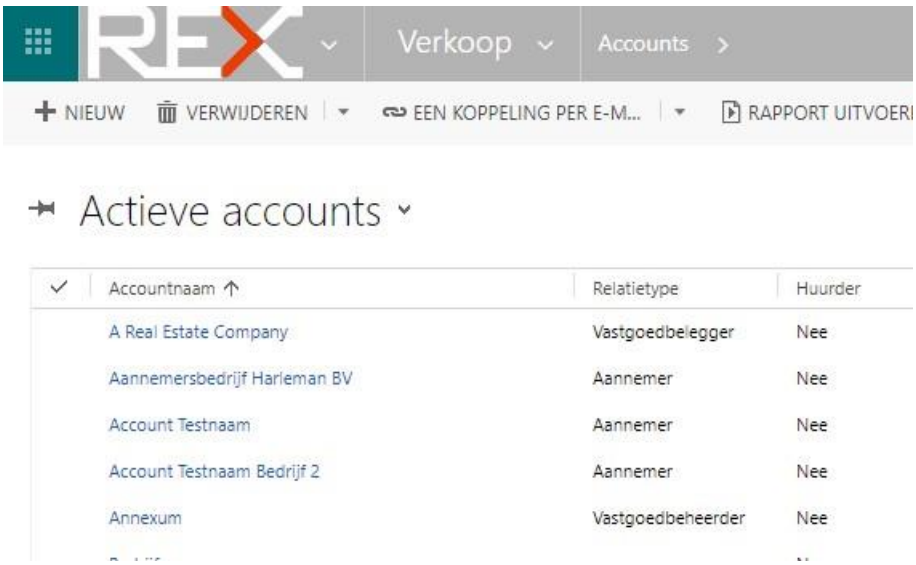
Bij het werken in Dynamics 365 moet allereerst worden bepaald in welke module zal worden gewerkt. Voor REX geldt dat bijna alle relevante menu-opties te vinden zijn onder de module Sales en in de groepen Vastgoeddeals en Property Management. De CRM-modules zijn toegankelijk door het symbool  en vervolgens de module te selecteren, zie het onderstaande voorbeeld.

Hoofd Modules

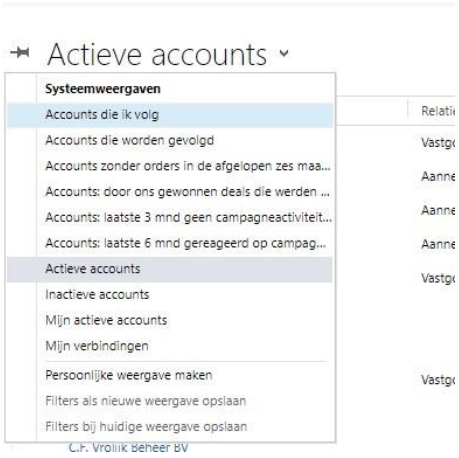


- Dashboards : Overzicht van records van veschillende menu opties
- Activiteiten : Overzicht van geplande of voltooide operaties (taken, afspr. etc.)
- Accounts : Hier kun je alle accounts vinden
- Contacten : Werkzame personen van bedrijven
- Concurrenten : Concurrerende bedrijven.
- Leads : Potentiële deals/customers of suspecten
- Deals : Deals met hogere slagingskans dan leads
- Bezoeken : Bezoekrapport geassocieerd met deals etc.
- Objecten : Vastgoed (gebouwen etc.) die worden gebruikt door account
- Units : Kamers, ruimtes etc. in een object
- Contracten : Contractuele akkoorden geassocieerd met objecten/units
- Facturen : Gegenereerde facturen (EMLinked connectie)
- Objecttypen : Verschillende typen Vastgoed

Door een menu-optie te selecteren (bijv. Accounts), worden de records weergegeven in een lijstweergave. In de onderstaande afbeelding worden de actieve accounts weergegeven.



Weergaven filteren de informatie op vooraf gedefinieerde velden. Door op het symbool te klikken, rechts van de weergave "Actieve accounts", kan een andere weergave worden geselecteerd.



OPMERKING: Elke gebruiker kan zijn eigen gewenste weergave als standaard instellen met behulp van de punaise.

TIP: Het is mogelijk om wildcards zoals * te gebruiken als delen van de naam in zoekopdrachten. VB: Zoeken * CAP resulteerd in alle actieve records waarin CAP in de naam staat.

3.2 Dashboards

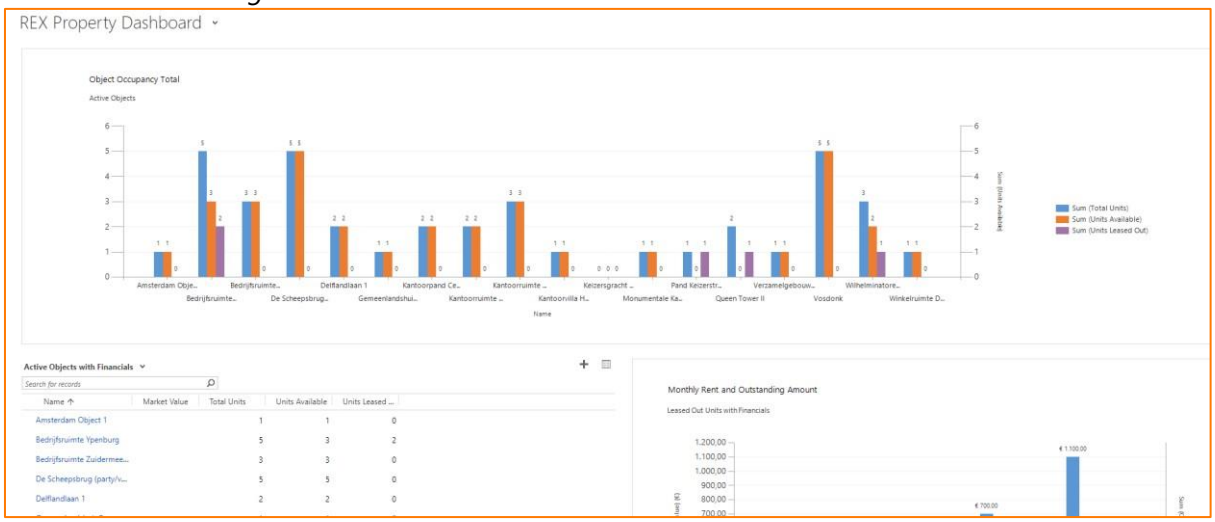
Toegang tot dashboards is mogelijk via de modules Verkoop en Service.



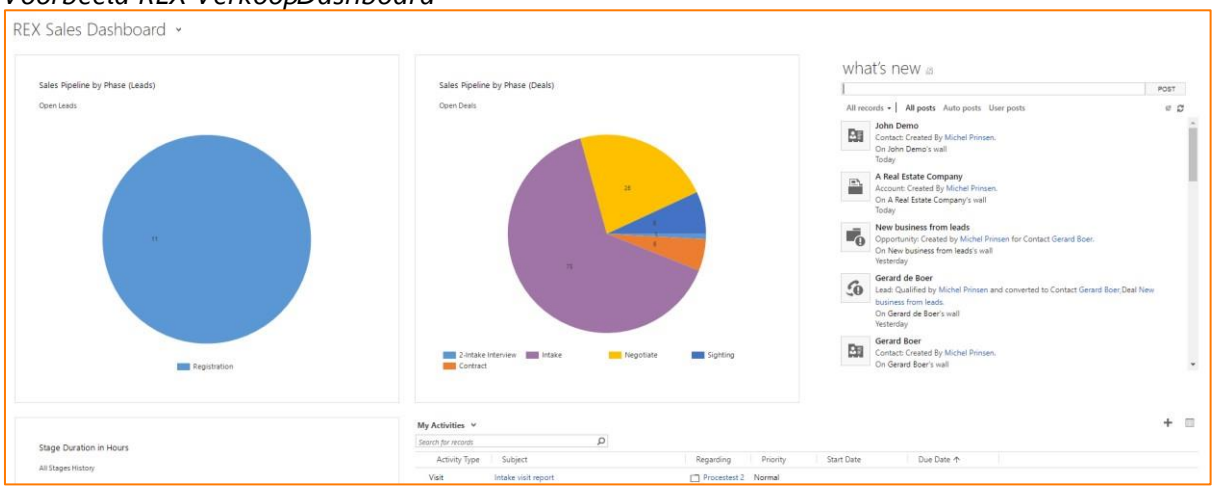
Naast de vele Dynamics 365 dashboards is REX uitgerust met 3 aangepaste dashboards:

- REX Vastgoed Dashboard
- REX Verkoop Dashboard
- REX Huurders Dashboard

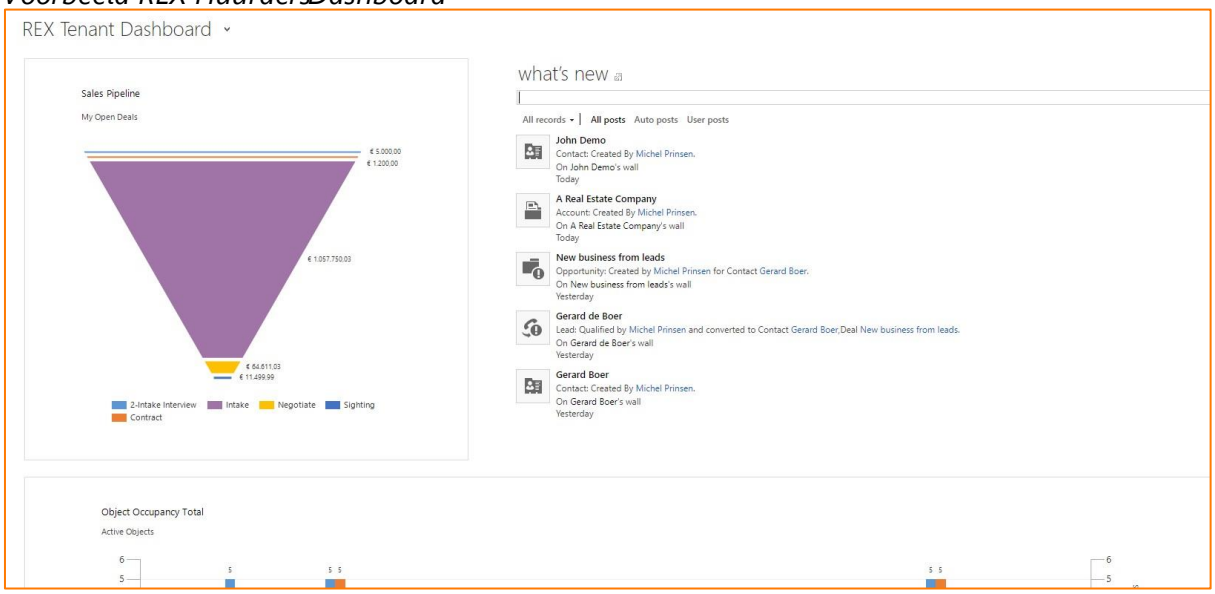
Voorbeeld REX Vastgoed Dashboard



Voorbeeld REX VerkoopDashboard



Voorbeeld REX HuurdersDashboard



4 Accounts en Contactpersonen

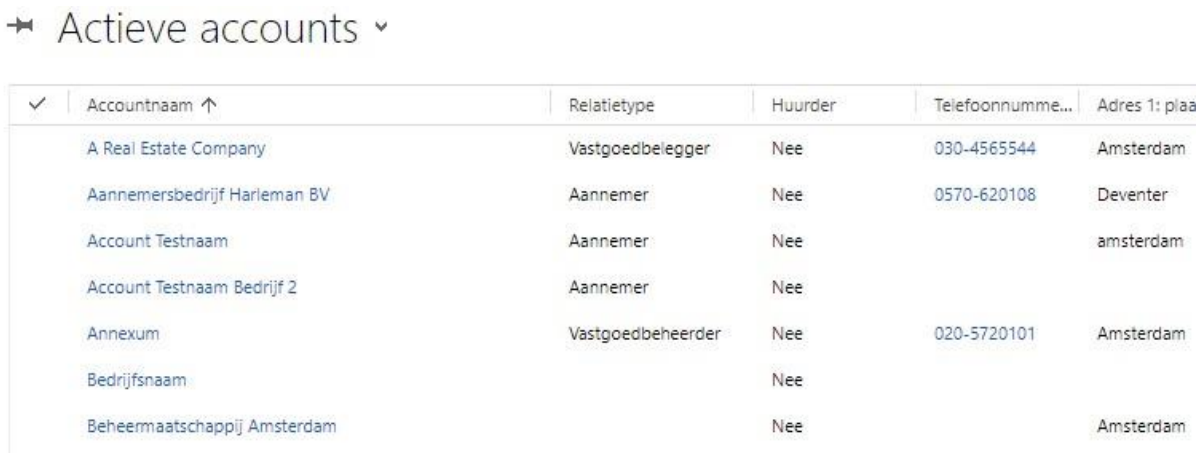
4.1 Algemeen

De basisentiteiten in REX zijn Accounts en Contacten. Accounts worden gebruikt voor het beheren van bedrijfsrelaties, zoals zakelijke huurders, onroerendgoedbedrijven, contactpersonen, overheidsinstellingen enz. Terwijl Contacten worden gebruikt voor het beheren van personen die zijn verbonden aan bedrijven of individuelen en particuliere huurders.

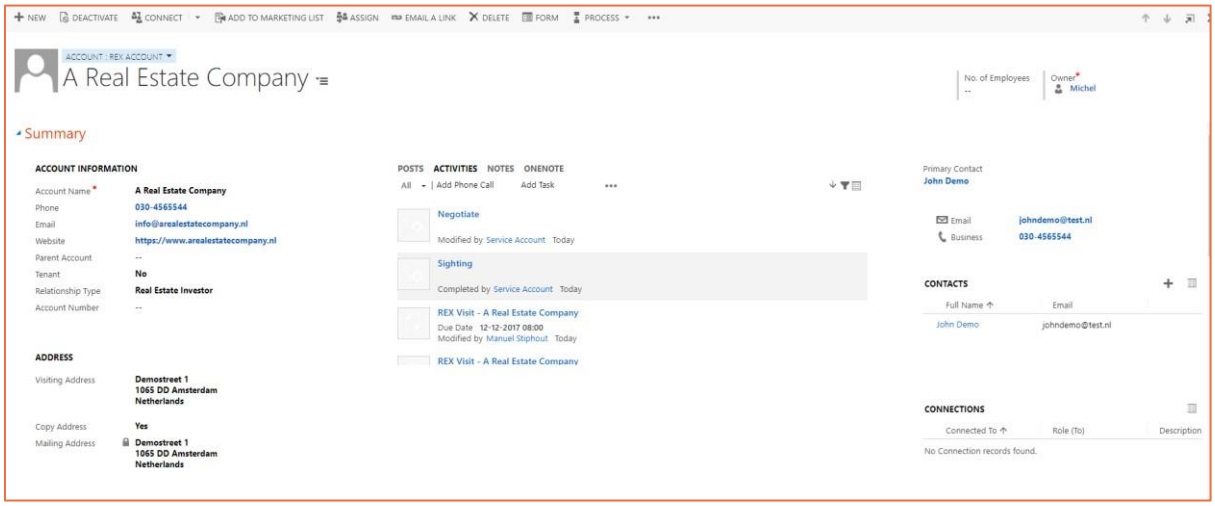
Accounts en contacten zijn beide beschikbaar in de modules Verkoop en Service.



4.2 Accounts



Met de NIEUW knop kan een nieuw account worden gecreëerd. Een account bestaat uit verschillende velden, zoals: *Accountnaam, Relatie Type en Adres.* Na vullen van de velden, kan het Accountrecord worden opgeslagen met Ctrl-S of de OPSLAAN knop.



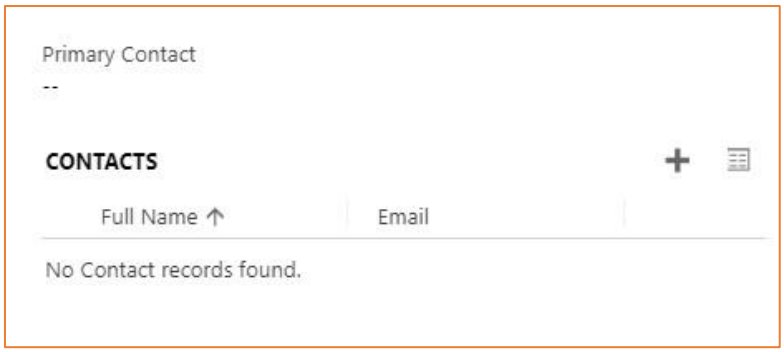
Informatie op het formulier is alsvolgt gestructureerd:

- Informatie op het record zelf zoals adres-, relatie- en contactinformatie
- Geassocieerde informatie met accounts, zoals:
  - Activiteiten : Taken, Telefoongesprekken, E-mail en Afspraken
  - Contacten : Geassocieerde contacten aan het account
  - Connecties : Connecties en Rollen aan andere records
  - Recente deals : Deals geassocieerd met dit account
  - Huurcontracten : Huurcontracten geassocieerd met dit account
  - Recente Cases : Cases geassocieerd met dit account

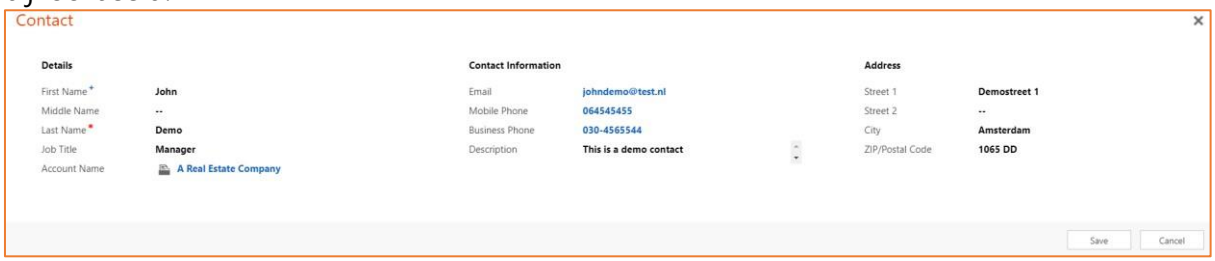
Alle data in CRM heeft een Eigenaar. Standaard is de persoon die de record maakt de eigenaar, maar dit kan worden gewijzigd door de record toe te wijzen aan een andere eigenaar met de knop TOEWIJZEN.



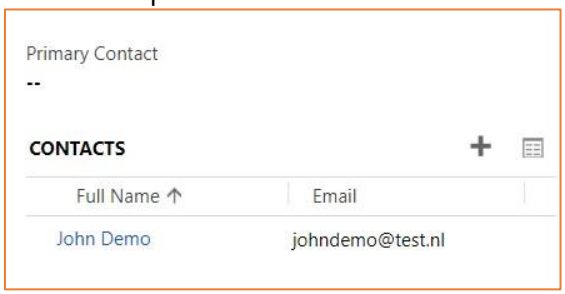
Contacten kunnen worden aangemaakt vanaf een accountrecord met het plusteken + in de subgrid Contacten.



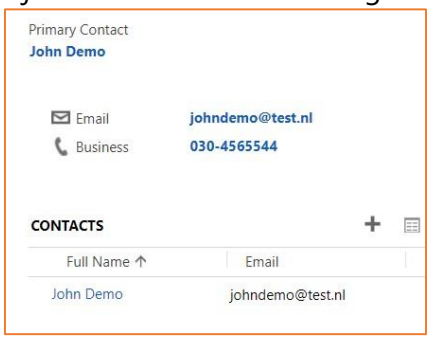
Een nieuw formulier voor snelle invoer opent waar de data kan worden ingevoerd. Bepaalde informatie van het account zal automatisch worden overgenomen, zoals het adres bijvoorbeeld.



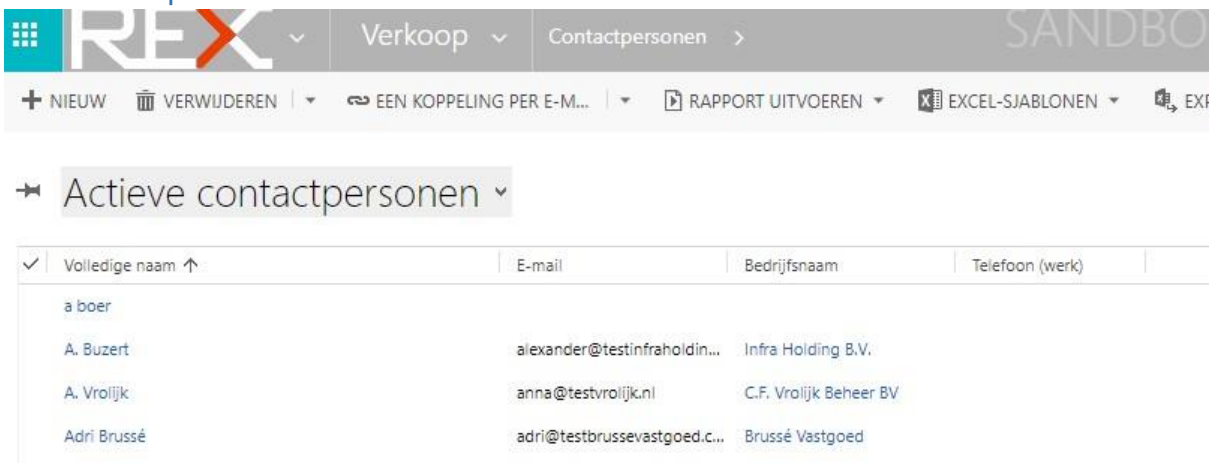
Met de knop OPSLAAN wordt het contact aangemaakt.



Er kan ook een primair contactpersoon worden geselecteerd op het accountformulier. Nu zijn de contactdetails direct getoond op het dit formulier.

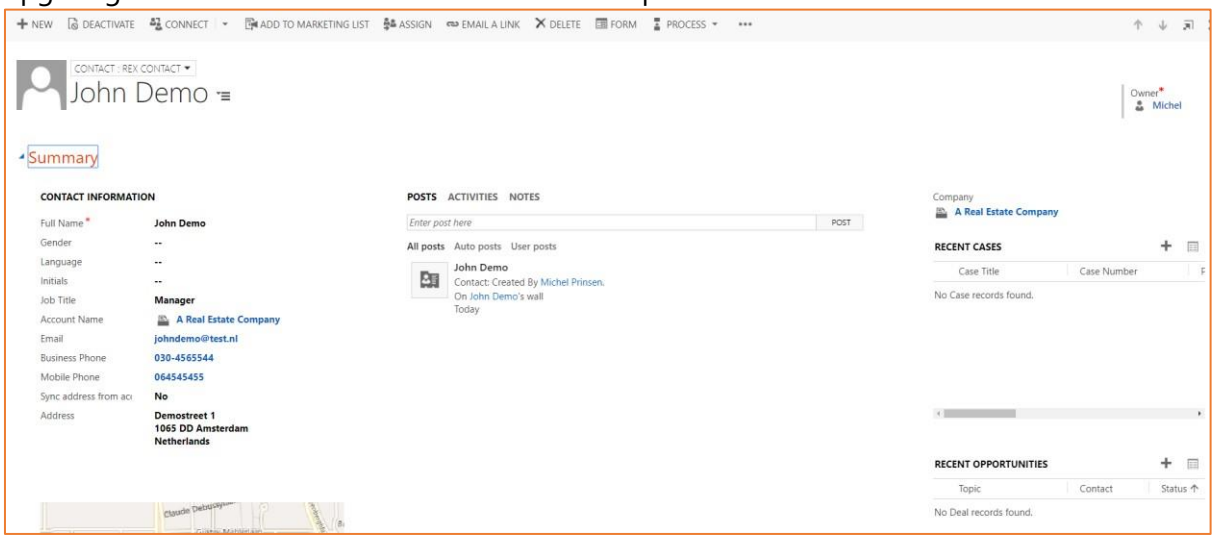


4.3 Contactpersonen



Met de NIEUW knop kan een nieuw contactpoersoon worden aangemaakt. Een contactpersoon bestaat uit verschillende velden, zoals:

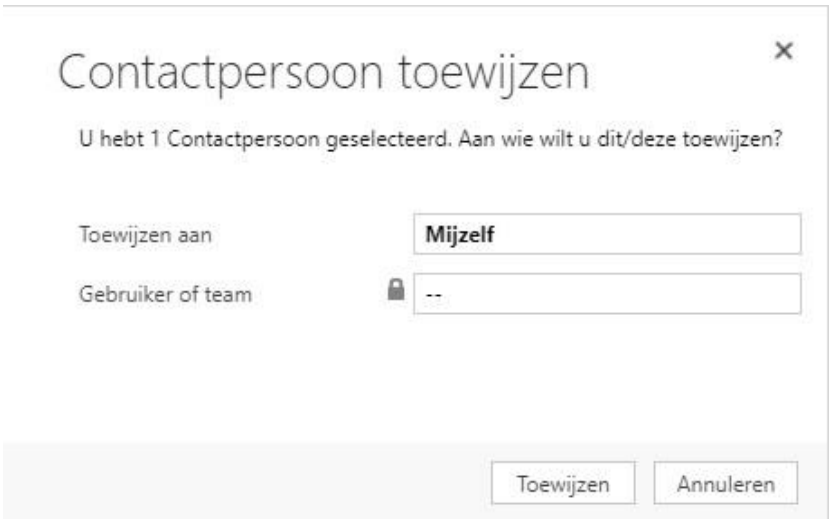
Volledige Naam, *E-mail* en *Adres*. Na het vullen van de velden, kan het contactrecord worden opgeslagen door Ctrl-S of door de OPSLAAN knop.



Informatie op het formulier is alsvolgt gestructureerd:

- Informatie over het record zelf zoals het adres- en de contactinformatie
- Informatie geassocieerd met de contactpersonen, zoals:
  - Activiteiten : Taken, Telefoongesprekken, E-mail, Afspraken
  - Recente Cases : Cases geassocieerd met dit contact
  - Recente deals : Deals geassocieerd met dit contact
  - Huurcontracten : Huurcontracten geassocieerd met dit contact

Alle data in CRM heeft een Eigenaar. Standaard is dit de persoon die het record aanmaakt, hoewel dit kan worden gewijzigd door het contactrecord toe te wijzen aan een andere eigenaar met behulp van de knop TOEWIJZEN.



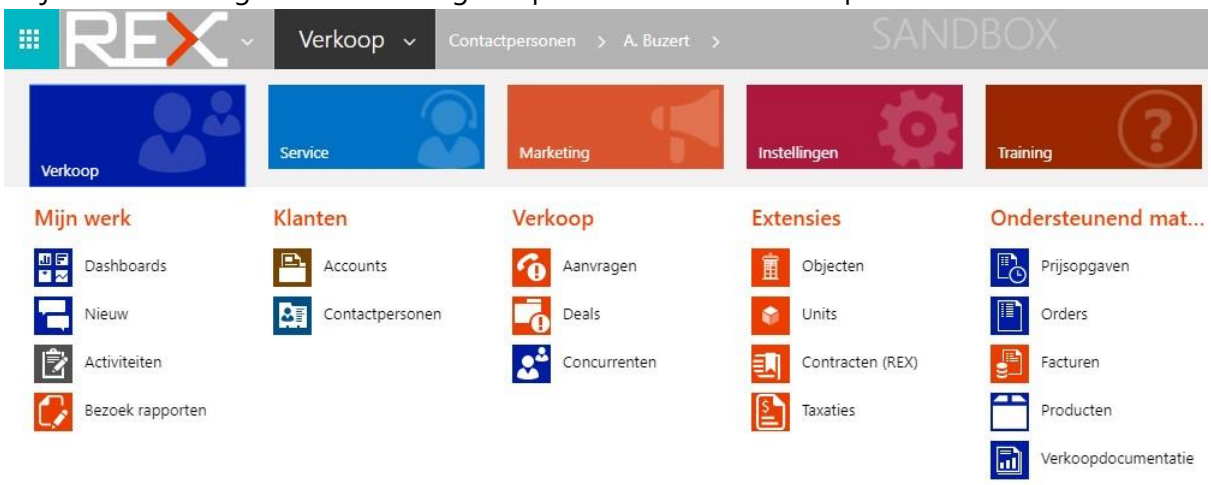
5 Objecten, Units en Contracten

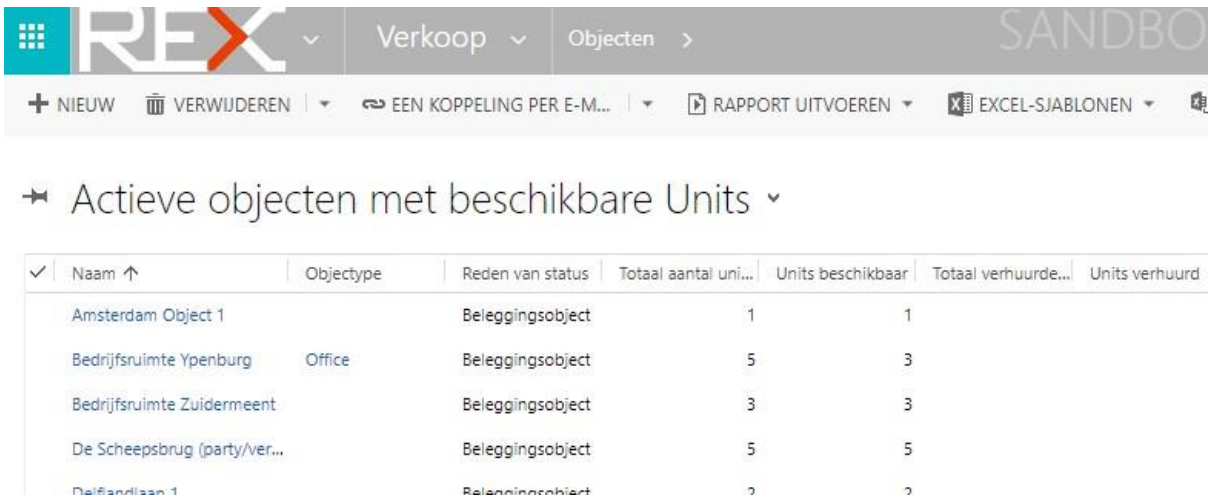
5.1 Algemeen

Objecten, Units en Contacten worden ondergebracht in de bijbehorende entiteiten. Gedurende het sales proces kunnen Objecten en Units als leads worden geassocieerd met deals door de Match entiteit te gebruiken. De laatste stap in dit proces is de contract-fase. Hierna wordt het geprefereerde Match record vastgelegd.

5.2 Objecten

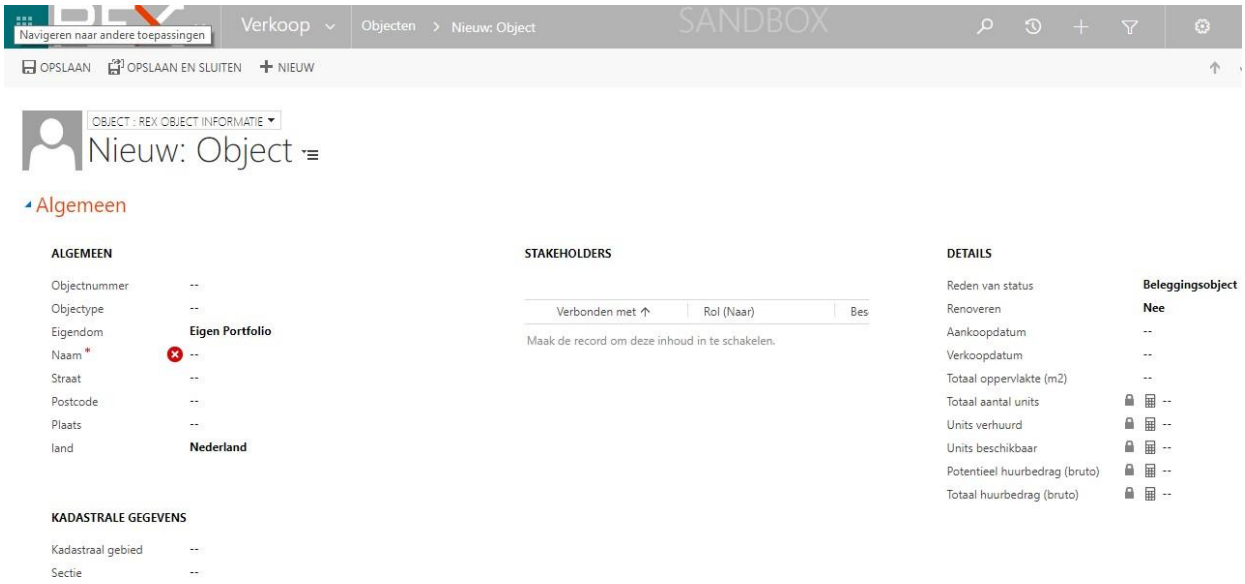
Objecten worden gebruikt om vastgoedspecifieke informatie in op te slaan.





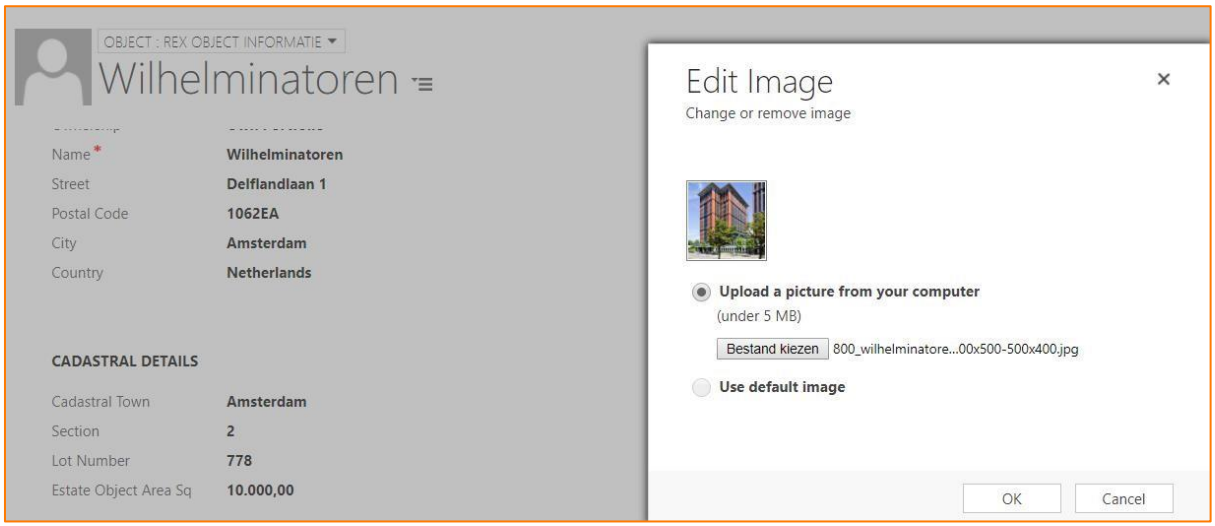
Door op Nieuw te klikken kan een nieuw object worden aangemaakt. Een object bestaat uit verschillende velden, waaronder: *Object Nummer*, *Objecttype*, *Naam*, *Adres* and *Kadastrale details*.

Na het invullen van de velden kan het object record worden opgeslagen door Ctrl-S te gebruiken of op SAFE te klikken.



Let op: Velden die gelocked zijn (zoals Total Units hierboven) worden automatsich gevuld gebaseerd op andere records/criteria.

Een afbeelding kan in het record opgeslagen worden door op het  icon te klikken, de afbeelding te selecteren en daarna op OK te drukken.

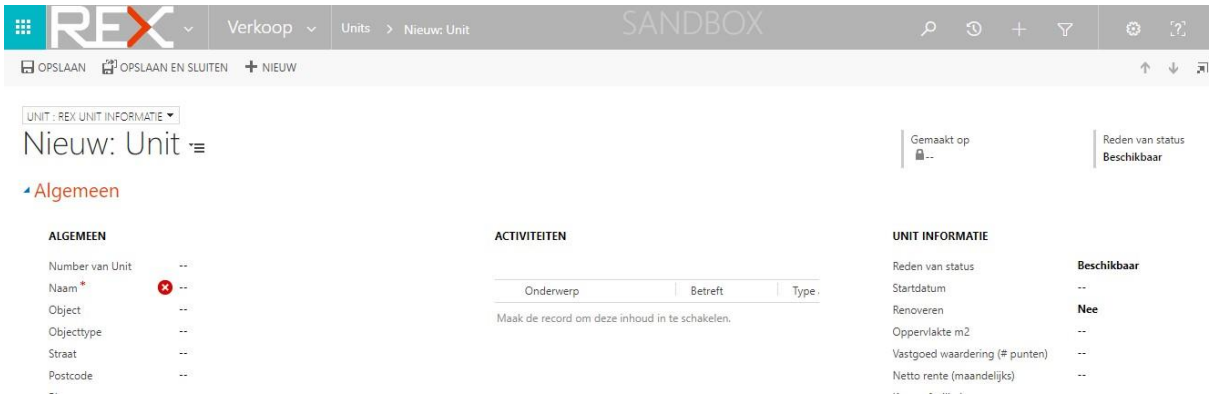


In het onderste gedeelte van het record onder de tabpagina Units en Maintenance Cases en onder de subgrid Units kunnen Units geassocieerd worden met het object door op de + knop te klikken. Als de Unit al eerder aangemaakt is kan deze hier geselecteerd worden. Als de unit nog niet was aangemaakt kan dat door op + Nieuw te klikken.



5.3 Units

De beste manier om een unit te creëren is om deze aan te maken in de context van een parent object record. Sommige velden zoals adres en kadastrale details worden dan automatisch overgenomen naar de unit.



Een unit kan de volgende statussen hebben: Beschikbaar, Verhuurd, Optie, Verkocht, Niet Beschikbaar.

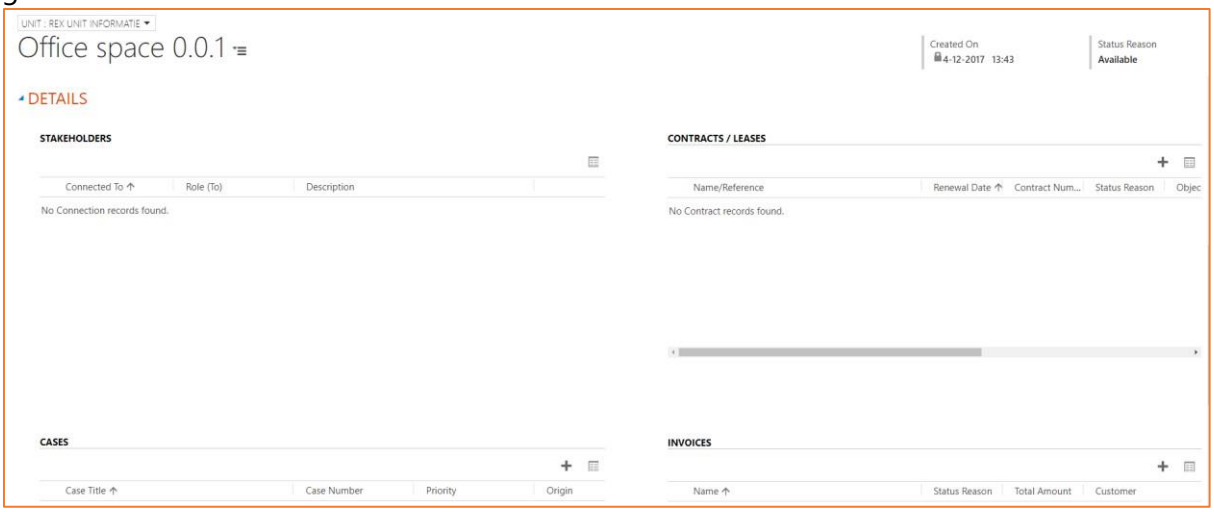


Als een Unit wordt aangemaakt is de default status Beschikbaar. Als de actieve huurder >= 1 is zal de status veranderen naar Verhuurd. Als de Active Option Holder is >= 1 zal de status veranderen naar Optie. De statussen Verkocht en Niet Beschikbaar moeten handmatig worden ingesteld.

De volgende informatie kan worden geassocieerd met Units:

- Stakeholders
- Contracts/Leases
- Cases
- Invoices

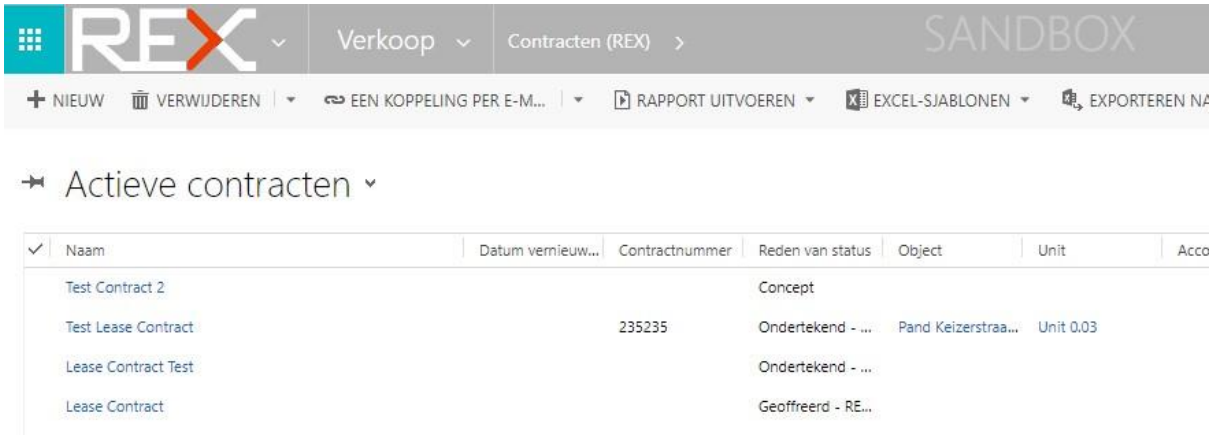
De best practice voor het omgaan met rekeningen is door de EMLinked connectie te gebruiken.



5.4 Contracten

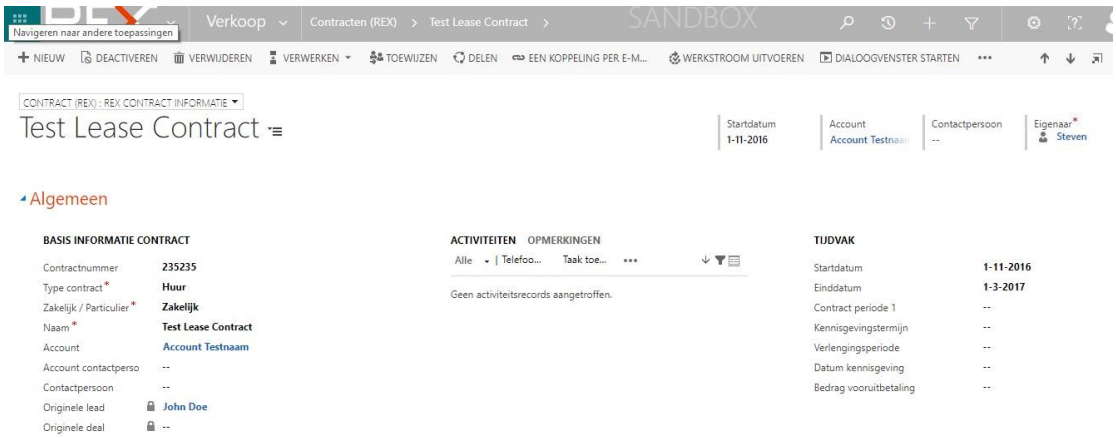
Contracten kunnen worden gecreerd vanaf de Contract entiteit of kan het resultaat zijn van een Lead-Deal Sales proces.

Contracten bevatten informatie zoals start- en einddata, klantdata en financiële data.



Een contract kan de volgende statussen hebben:

- Concept
- Geofreerd – REX Linked
- Getekend – REXLinked



De status van het Contract bepaald de status van de Unit/het Object.

6 Meldingbeheer

6.1 Algemeen

Afhankelijk van het supportlevel dat bedrijven voor hun klanten gebruiken kunnen meldingen gebruikt worden. Meldingen kunnen gebruikt worden voor het afhandelen van een simpele klacht, tot het registreren van een geheel Object vernieuwing proces.

Meldingen zijn beschikbaar in de module Service.

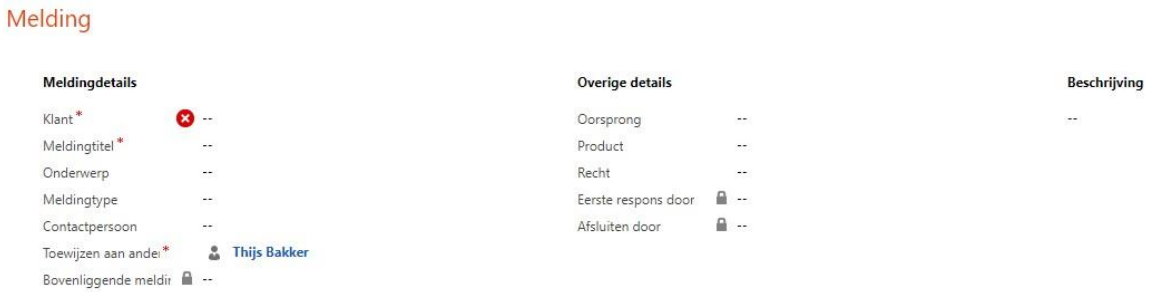


6.2 Meldingen

Het aanmaken van een melding kan vanuit de Service module. Meldingen kunnen ook aangemaakt worden vanuit de context van Objecten Units of Accounts. De afbeelding hieronder laat bestaande meldingen zien vanuit een Unit record.



Als een melding aangemaakt is vanuit de context van een parent record via het + icoon of de NIEUW, dan wordt het quick create melding formulier getoond.

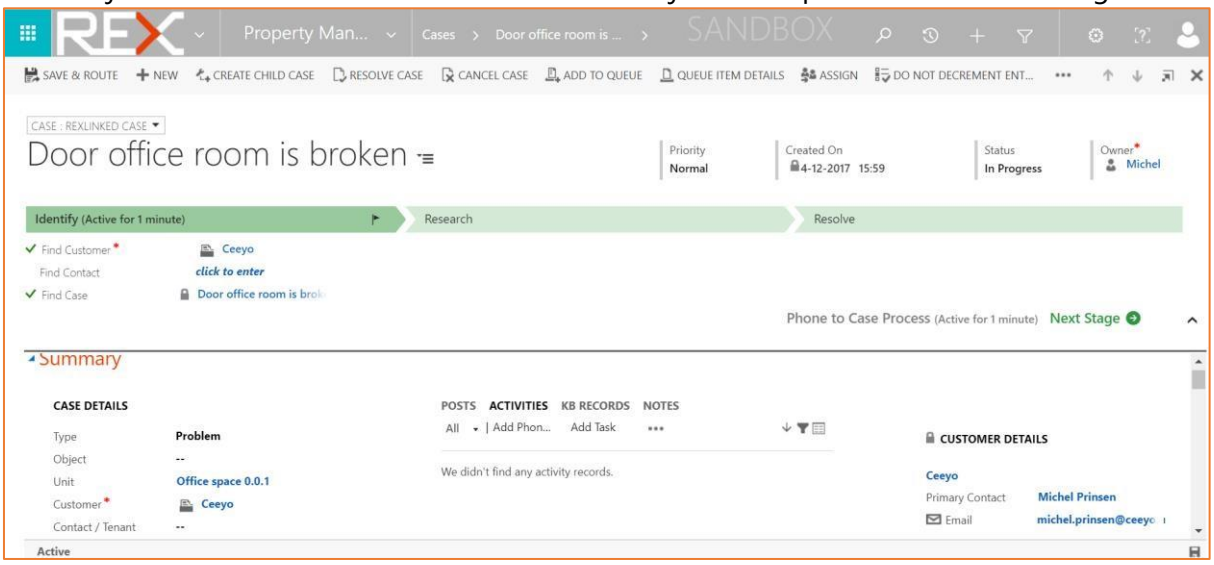


Het quick create formulier toont een uittreksel van het totale melding formulier. Als de juiste velden zijn ingevuld kan de melding worden aangemaakt via de OPSLAAN knop. Een meldingnummer wordt automatisch gegenereerd.





"het openen van de melding" toont het melding formulier. Op dit formulier kan additionele melding informatie worden toegevoegd of ergens mee worden geassocieerd. Activiteiten kunnen worden aangemaakt en gebruikt worden om de melding op te volgen. Ook kunnen gelijkende meldingen worden onderzocht om het meldingmanagementproces te stroomlijnen en een consistente kwaliteit te tonen tijden het oplossen van de meldingen.

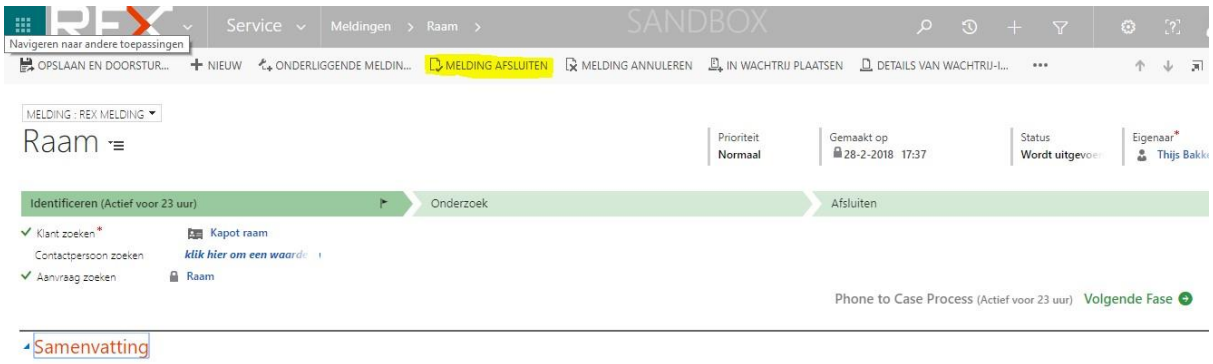


Door de Business Process Flow te gebruiken wordt de melding vertegenwoordiger door de benodigde stappen geleid om de melding te kunnen sluiten. Met de Volgende fase knop kan de status van de melding worden veranderd van Identificeren naar Onderzoek naar Afsluiten.

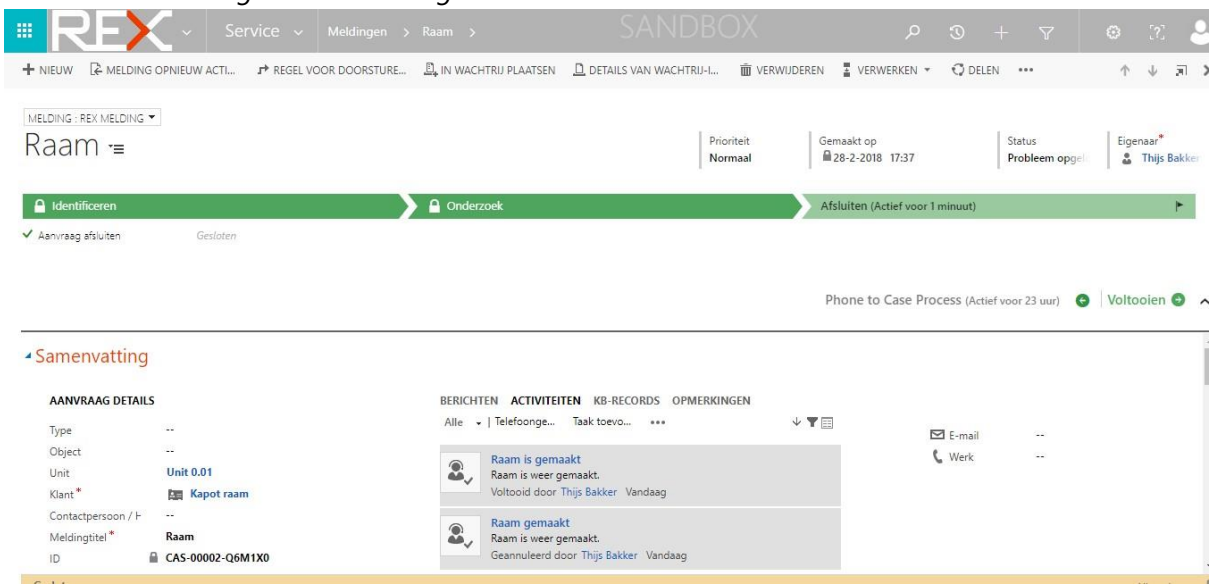
Als de melding "Afgesloten" is kan deze optie in de corresponderende fase worden geselecteerd.



Het Melding Sluiten Formulier wordt vervolgens getoond. Na het invullen van de aangegeven velden kan de melding worden gesloten met de MELDING AFSLUITEN knop.

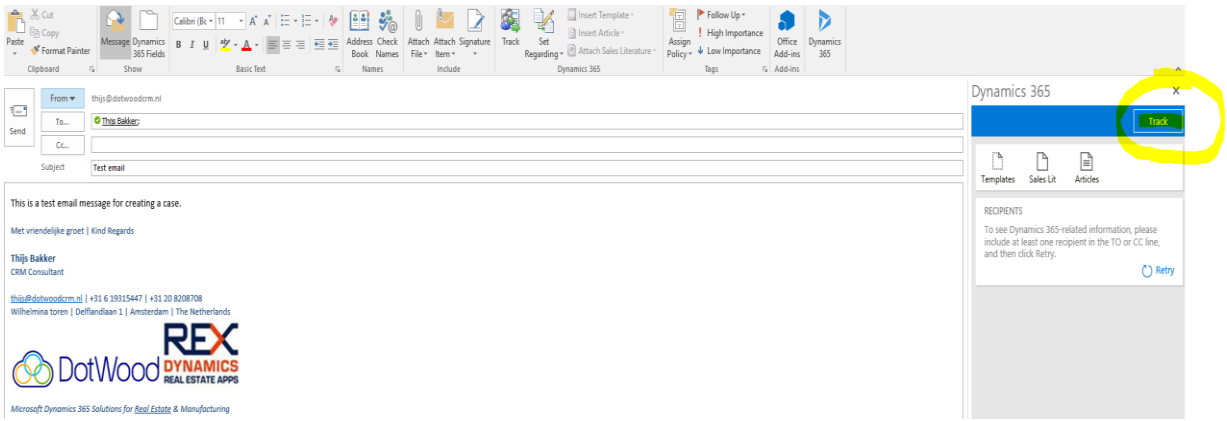


Voorbeeld van een gesloten melding

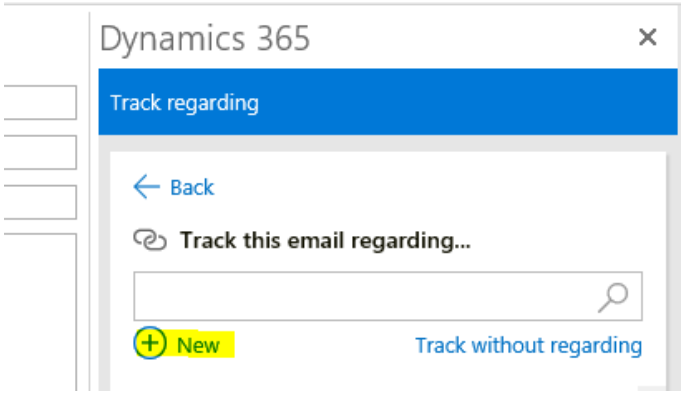


6.3 E-mail Integratie

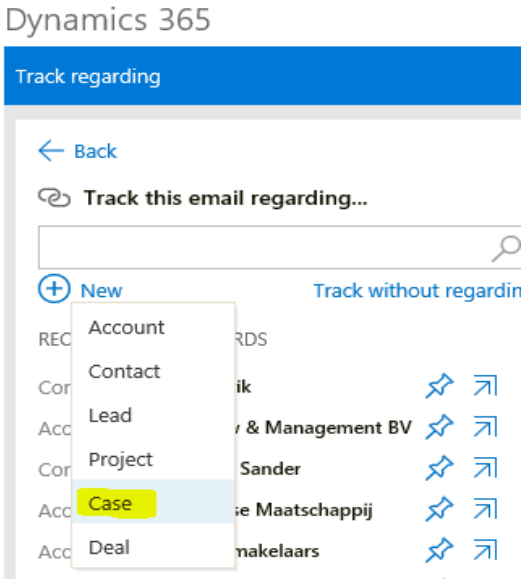
Het is ook mogelijk om een melding rechtstreeks vanuit een e-mail aan te maken. De Dynamics voor Outlook-app biedt de mogelijkheid om dit te doen. Allereerst moet de e-mail worden bijgehouden in CRM via de Outlook-app.

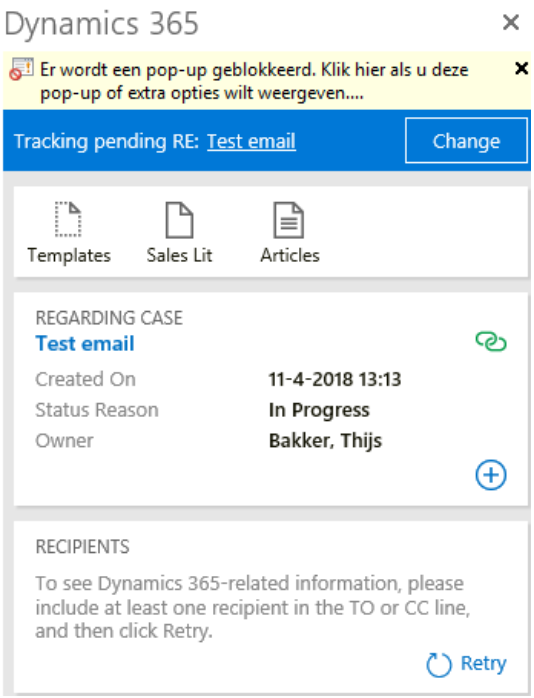


Klik vervolgens op de knop “NIEUW”.

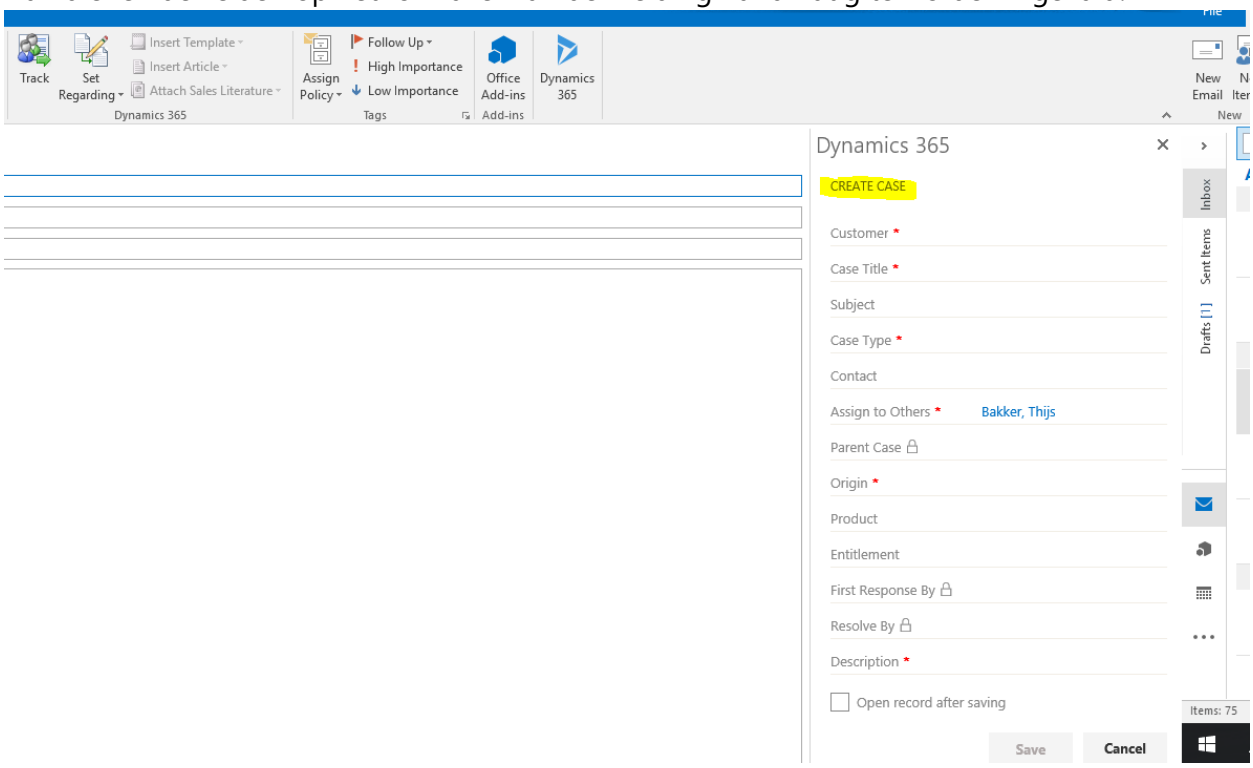


Dat maakt het mogelijk om de e-mail met betrekking tot een melding bij te houden in CRM en de melding op hetzelfde moment aan te maken.

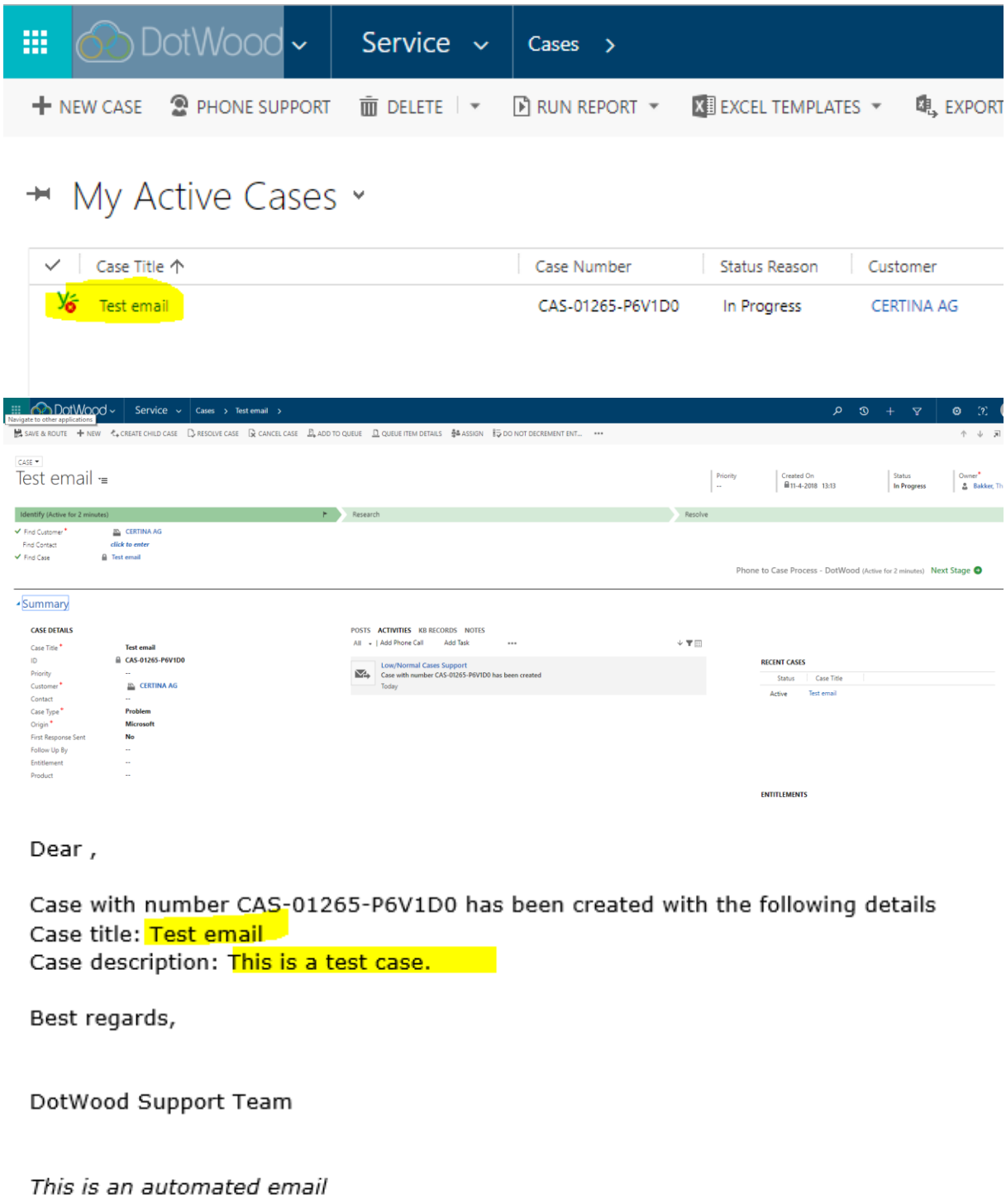




Dan dienen de velden op het formulier van de melding handmatig te worden ingevuld.



Nadat u de vereiste velden hebt ingevuld en op de knop "OPSLAAN" hebt geklikt, wordt de melding aangemaakt. Op dit moment is de melding aangemaakt in CRM en is er een bevestigingsmail verzonden.



7 Aanvragen en Deals

7.1 Algemeen

Het REX Sales proces wordt onderhouden in Aanvragen en Deals. Over het algemeen wordt met een Aanvraag een koude "deal" voor een nieuw account of contactpersoon aangeduid, en een Deal een betere kans heeft om een contract voor een bestaande relatie af te sluiten. De volgende Sales types zijn beschikbaar:

- Investment deal
- Sales deal
- Lease inquiry
- Property management
- Maintenance deal
- Tenant rep
- Valuation
- Consultancy
- Other

Het sales proces bestaat uit verschillende fases en stappen;



De duur van deze verschillende fases worden opgeslagen in de Stage History entiteit. Dit wordt gebruikt voor reporting/ analyseer doeleinden. Zie de paragraaf Stage History voor meer details.

De volgende paragrafen zullen het Aanvraag en Deal proces verder beschrijven.

7.2 Aanvragen

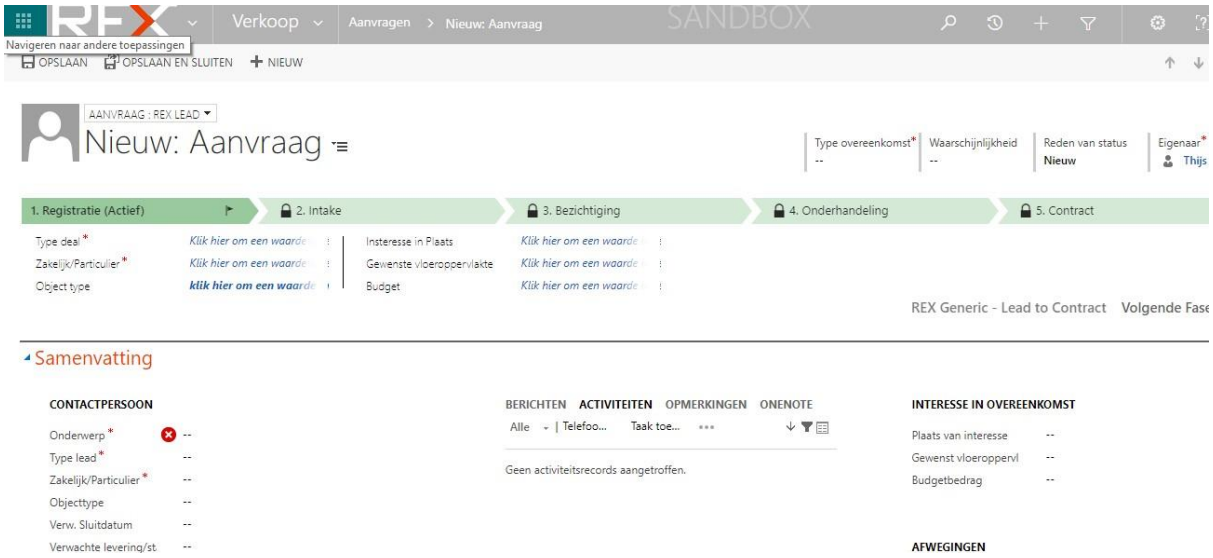
Aanvragen worden bijgehouden in de Aanvragen entiteit, welke beschikbaar is in de Verkoop module.



Met de NIEUW knop kan een nieuw aanvraag record worden aangemaakt.



Een Business Process flow wordt gebruikt om de verantwoordelijke gebruiker door het AanvraagDeal-contract proces heen te leiden.

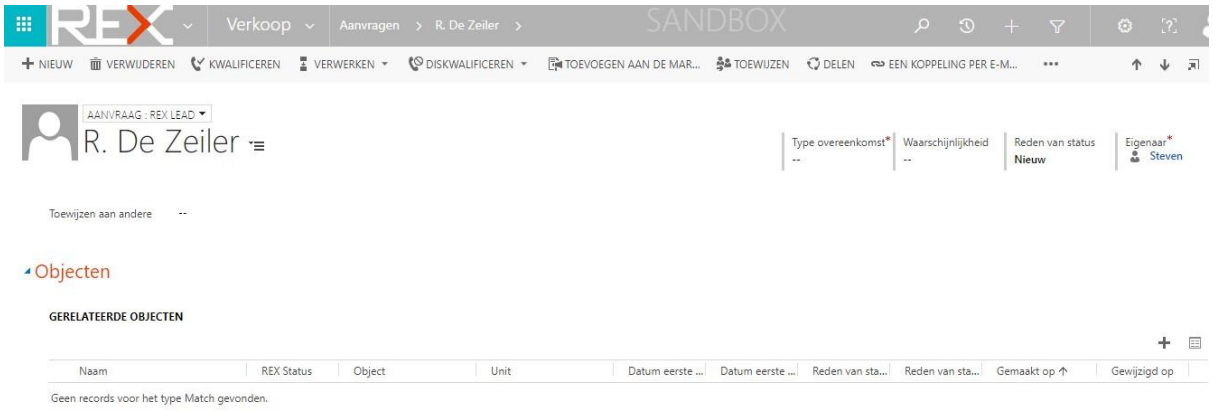


Het deal type bepaalt de fases en stappen welke gebruikt worden in het sales proces. Aanvragen staan in de registratie fase. Als het waarschijnlijker is dat een aanvraag een contract wordt, wordt een Deal gecreëerd. Over het algemeen worden de volgende fases onderscheiden.

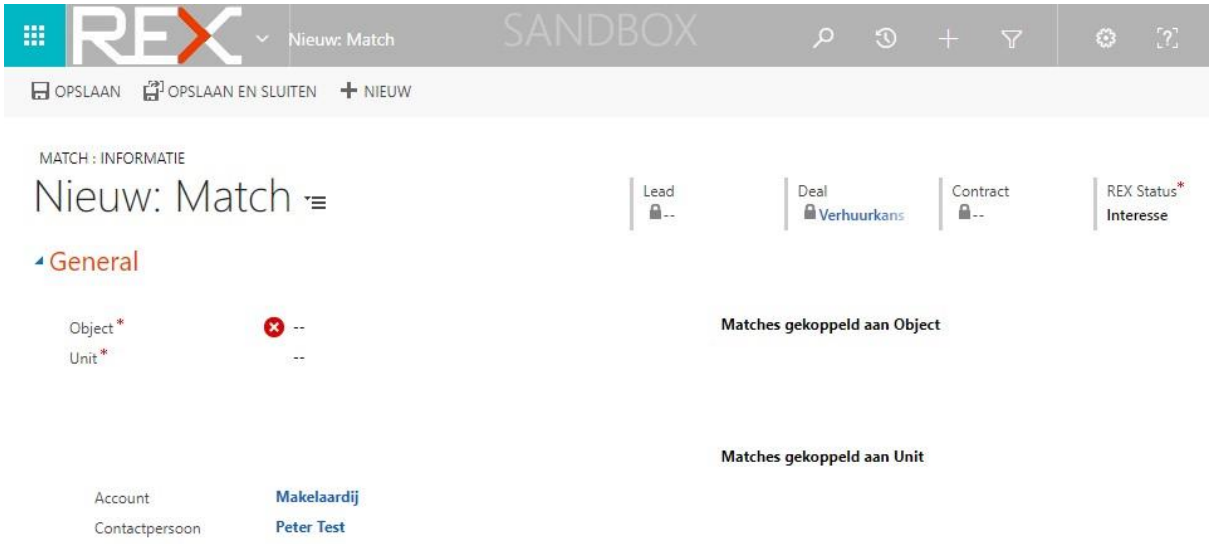
- 1. Registratie : Algemene informatie in de registratie fase
- 2. Intake : Activiteiten in de intake fase
- 3. Bezichtiging : Als de bezichtiging is gepland of al geweest is
- 4. Onderhandeling : Onderhandelen van het Contract
- 5. Contract : Contract fase

De volgende informatie kan worden geassocieerd met Aanvragen:

- Activiteiten zoals telefoongesprekken, taken, afspraken etc.
- Details en interesses
- Match(es) van de lead door het registreren van properties



Properties zijn records welke geassocieerd zijn met een lead, deal of contract. Vanuit elk van deze record types kunnen Property of Match records worden aangemaakt via het + icoon.



In het Match record horen het Object en de unit te zijn ingevuld. De Match kan een van de volgende statussen hebben:

- Interesse (default)
- bezichtigd
- Optie
- Gecontracteerd
- Afgewezen

Met de OPSLAAN & SLUITEN knop kan het Match record worden opgeslagen en zal het vorige formulier opnieuw worden getoond. Als deze van de Registratie fase naar de intake procesfase gaat zal een Deal worden aangemaakt. Dat kan worden gerealiseerd door de knop “KWALIFICEREN” te gebruiken.


Verkoop
Aanvragen
Joe Bando
SANDBOX
NIEUW
VERWIJDEREN
KWALIFICEREN
VERWERKEN
DISKWALIFICEREN
TOEVOEGEN AAN DE MAR...
TOEWIJZEN
DELEN
EEN KOPPELING PER E-M...
AANVRAAG : REX LEAD
Joe Bando
Type overeenkomst*
Verhuur
Waarschijnlijkheid
--
Reden van status
Nieuw
Eigenaar*
Michel
1. Registratie
2. Intake
3. Bezichtiging
4. Onderhandeling
5. Contract (Actief voor 36 dagen, 3 uur)
Type deal*
Verhuur
Zakelijk/Particulier*
Particulier
Object type
Office
Insteresse in Plaats
Utrecht
Gewenste vloeroppervlakte
300
Budget
€1.800,00
REX Generic - Lead to Contract (Actief voor 36 dagen, 3 uur)
Instellen Op A...

7.3 Deals

Deals kunnen handmatig worden toegevoegd vanuit de Verkoop module of automatisch door een lead te kwalificeren.



Als een deal vanuit een lead is gecreëerd wordt alle gerelateerde informatie tevens automatisch overgenomen naar deze Deal. Dit zorgt voor een correct en volledig klant overzicht.



De volgende fases zijn beschikbaar in de Deal:

- Intake
- Bezichtiging
- Onderhandeling



In de Intake fase worden meer details worden meer details over de Deal bijgehouden. Zo kunnen er in deze fase meer properties of interesses worden geregistreerd met het Plus + icoon in de subgrid Gerelateerde objecten. Zie paragraaf Properties/Matches voor meer informatie.

In de Bezichtiging fase kan een bezichtiging worden ingepland of een Visit report worden aangemaakt. Zie paragraaf Visit reports voor meer informatie.

In de Onderhandeling fase kunnen de financiële details verder worden toegelicht.

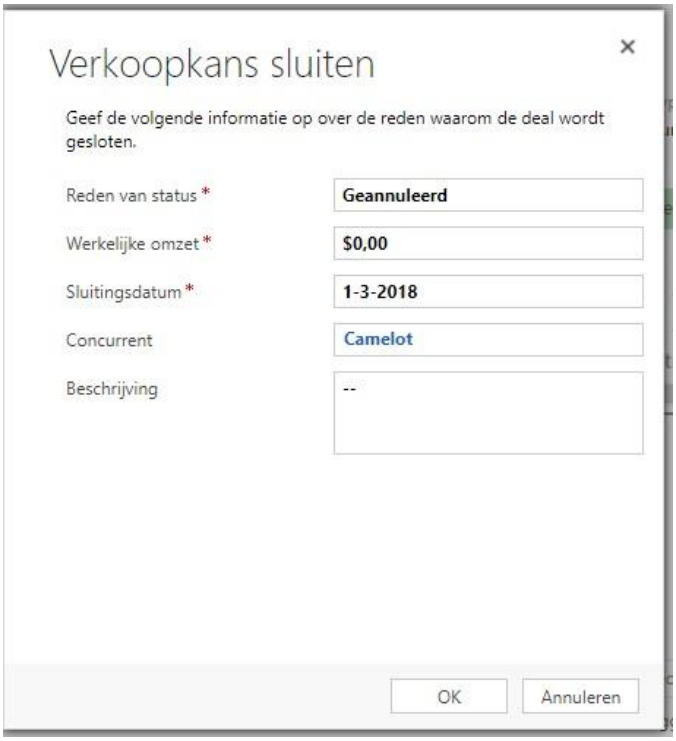


Deal sluiten - GEMIST

Een deal kan worden gewonnen of verloren. Als een deal verloren is kan deze gesloten worden met de knop AFLSUITEN ALS GEMIST.



Hierna wordt een dialoogvenster geopend waarna de Competitor (als deze bekend is) ingevuld kan worden alvorens de deal te sluiten door op OK te drukken.

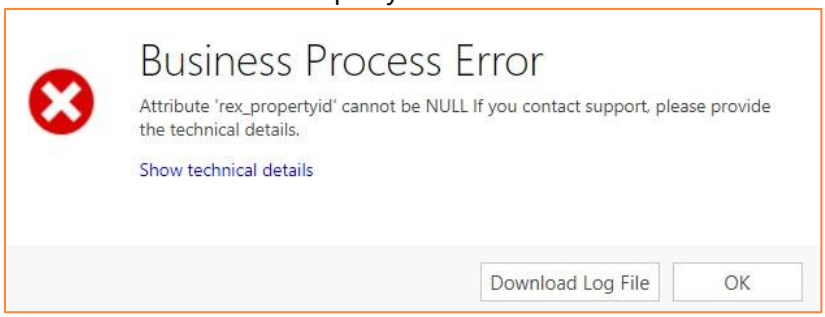


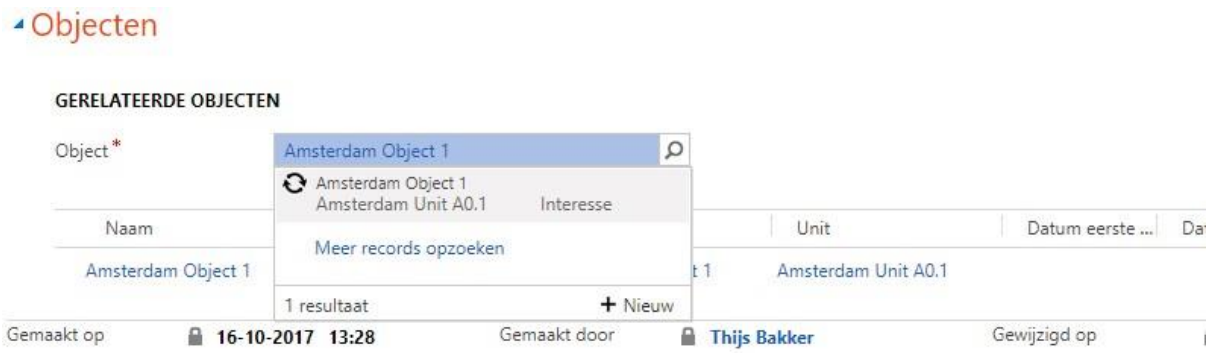
Deal sluiten – gewonnen

Als de deal is gewonnen wordt een contract aangemaakt. Een contract wordt automatisch gegenereerd door JA te selecteren in het veld Maak Contract.



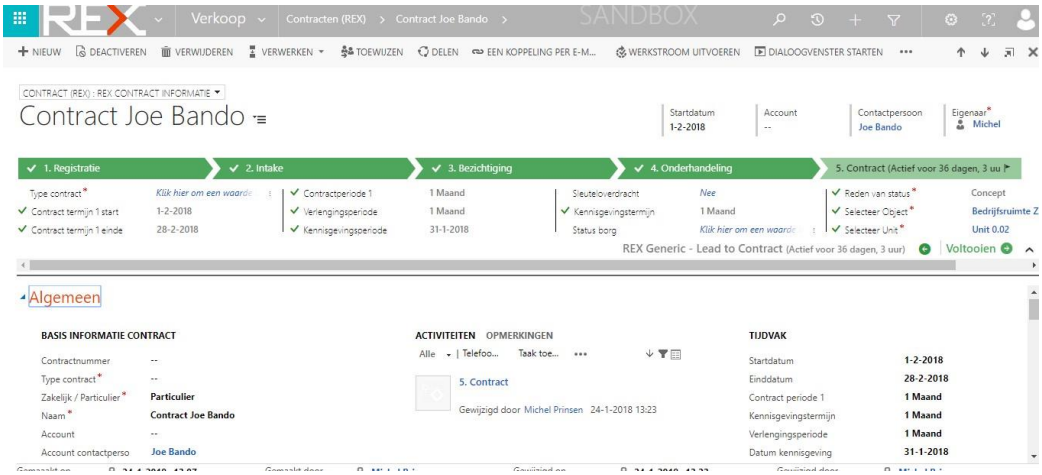
Alvorens een contract wordt aangemaakt moet het gecontracteerde vastgoed geselecteerd worden. Als er geen Property is geselecteerd zal er een foutmelding getoond worden waarin vermeld wordt dat de Property ontbreekt.





Met de Volgende Fase knop kan het contract geselecteerd worden en wordt het record geopend.

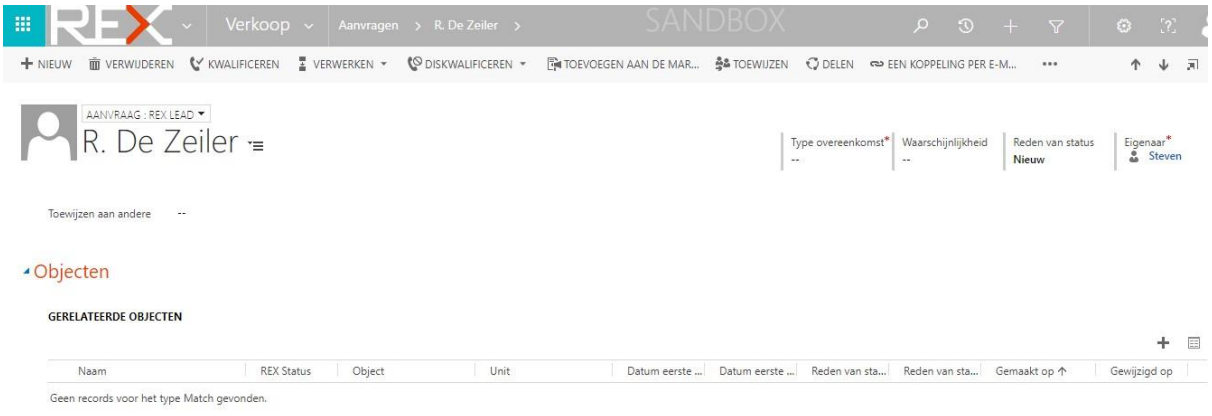




Zie voor meer informatie Contracten

7.3.1 Gerelateerde objecten/Matches

Gerelateerde objecten of match records bepalen welke properties (objecten/units) beschikbaar zijn in de sales fase.



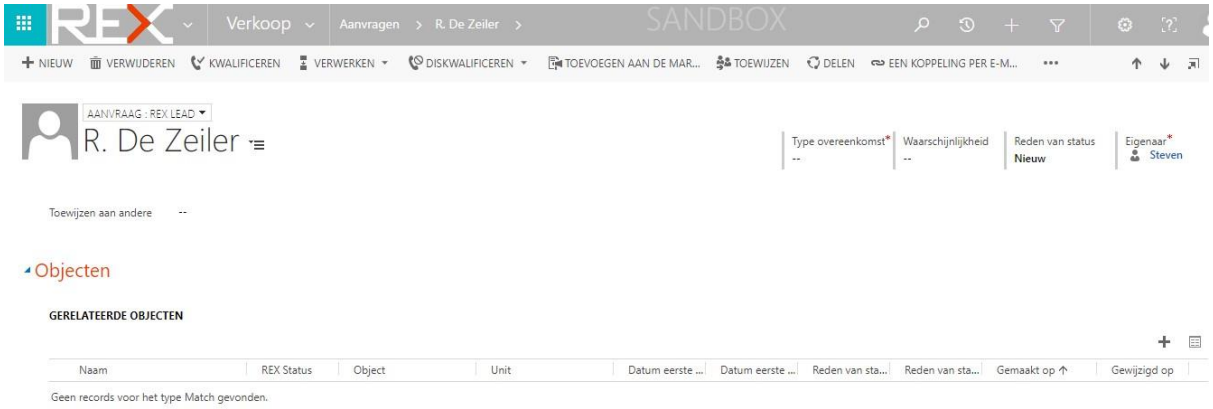
Wanneer een matchrecord aangemaakt wordt moeten Object en Unit beiden ingevuld worden. Als een deal uit een combinatie van meerdere Objecten/ Units bestaat zullen er meerdere matchrecords worden aangemaakt.



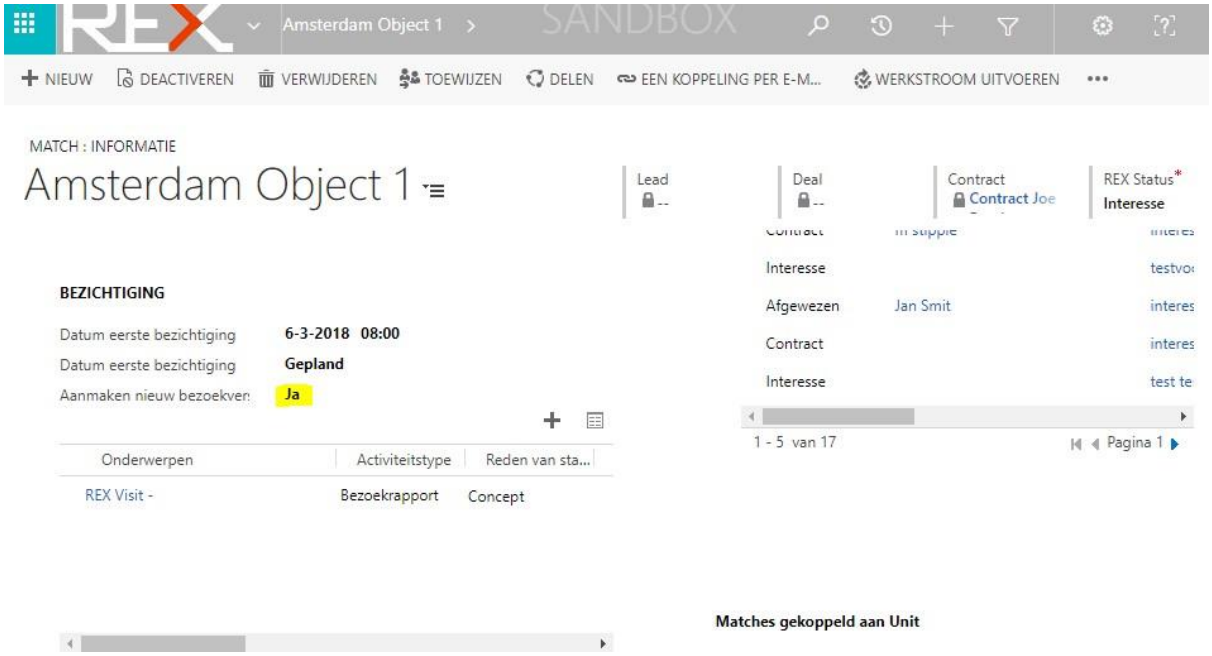
Vanuit het match record kan een bezichtigingsrapport worden aangemaakt. Zie paragraaf Bezichtigingsrapporten.

7.3.2 Bezichtigingsrapporten

Het aanmaken van bezichtigingsrapporten kan worden gedaan via de gerelateerde property records. Eerst moet het juiste property/match record geopend worden.

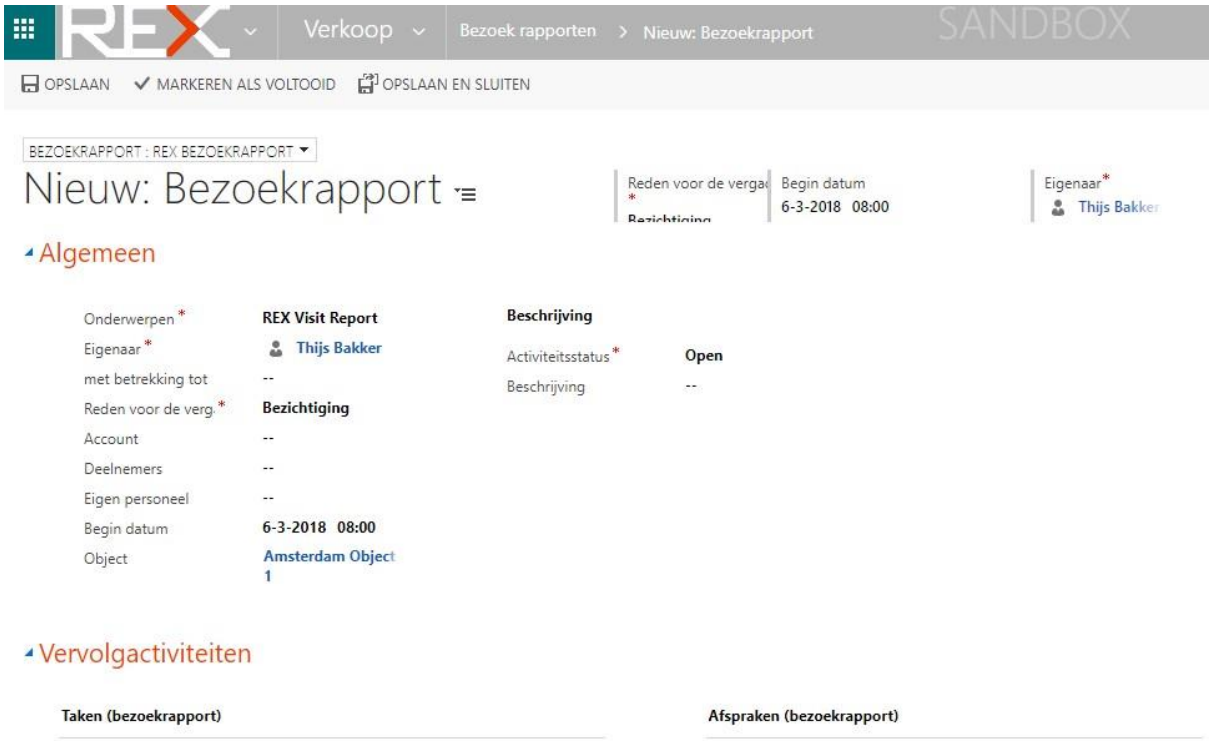


Een bezichtigingsrapport kan handmatig worden aangemaakt door middel van het plus + icoon of automatisch worden gegenereerd als de optie Aanmaken nieuw bezoekverslag op JA staat.

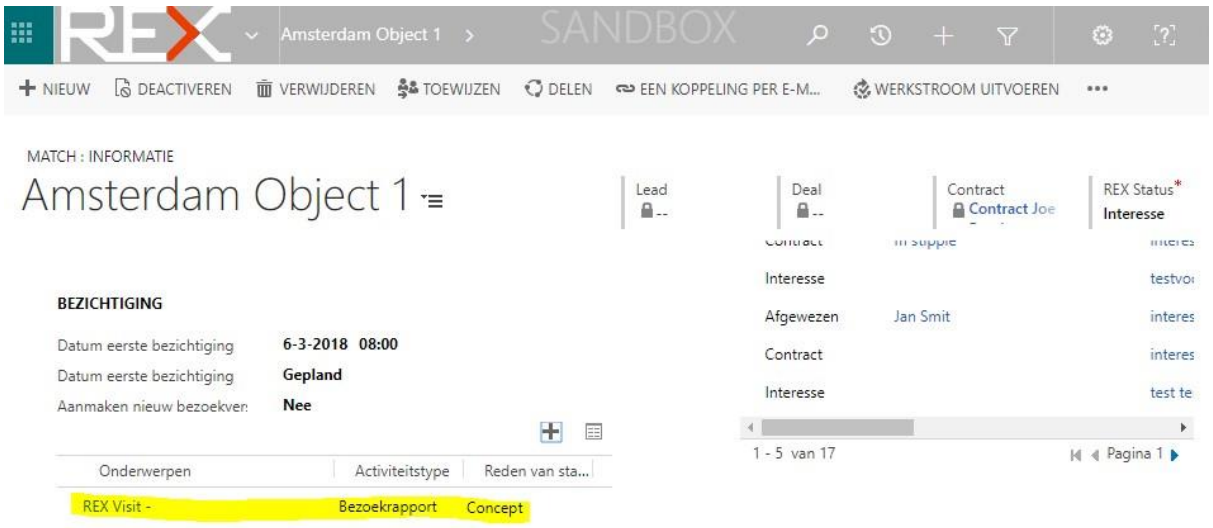


Door handmatig een bezichtigingsrapport te openen zal een nieuw venster geopend worden. Sommige velden zoals onderwerp, de reden voor de meeting en de startdatum kunnen al automatische gevuld zijn.

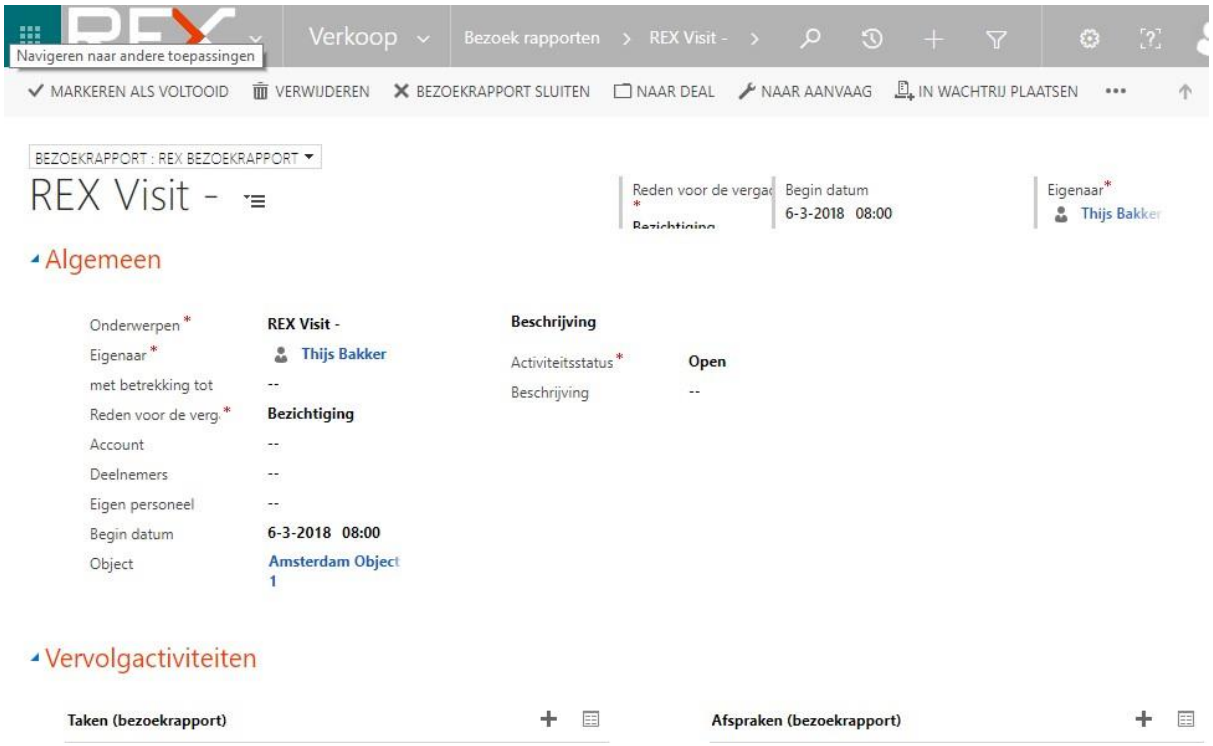
Let op: velden die op een specifiek account betrekking hebben worden gevuld wanneer het record wordt opgeslagen.



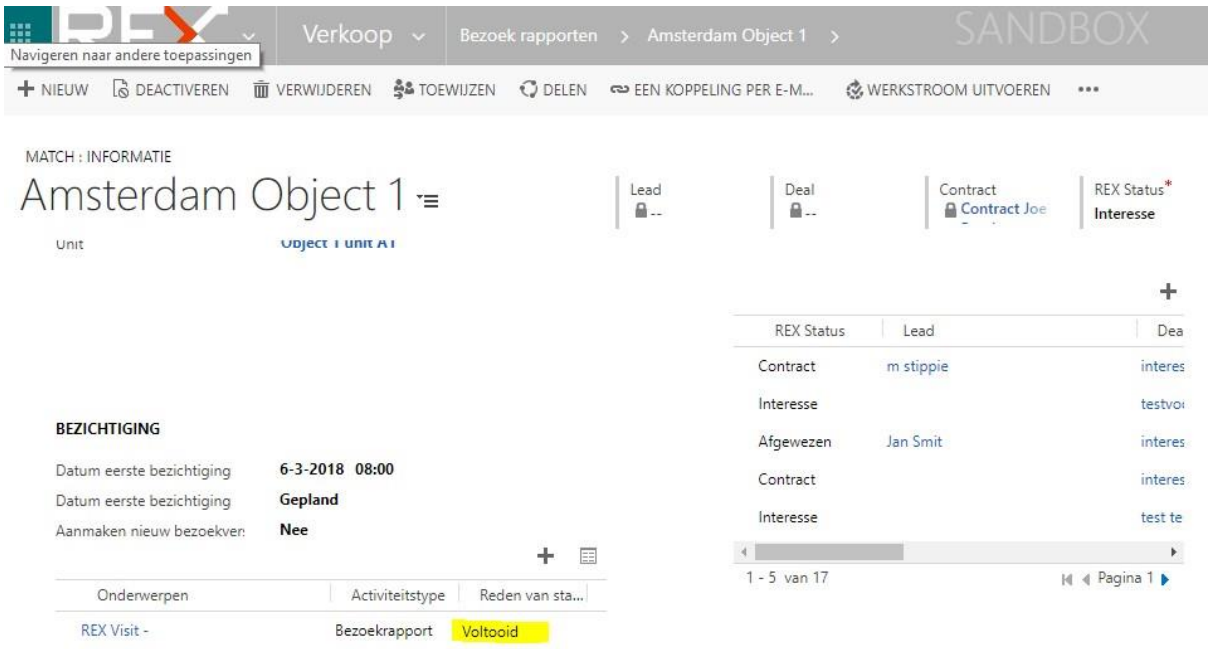
Als een bezichtigingsrapport automatisch is gegenereerd zijn de velden al vooraf gevuld.



Bij het openen van het aangemaakte visit report kan deze geupdate worden met een beschrijving en vervolgactiviteiten.

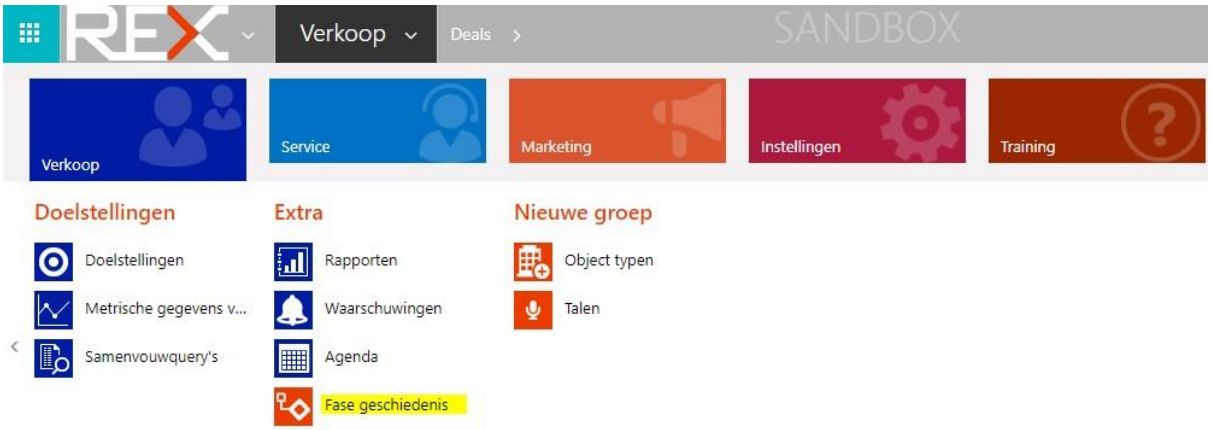


Als de bezichtiging achter de rug is kan het record worden afgesloten met de knop Markeren als voltooid.



7.4 Geschiedenis per Fase

De duur van elke sales fase wordt bijgehouden in de Fase Geschiedenis entiteit. Deze entiteit kan worden gevonden via de groep Extra.



Door verschillende diagrammen te gebruiken kan de duur van de stages/fases gevisualiseerd worden.