SADE CRM

UDHËZUESI I PËRDORIMIT

Si funksionon SADE CRM

Gjithçka që mund të bëni në SADE CRM, hap pas hapi, me shembuj. Për administratorët e agjencive, agjentët dhe zhvilluesit.

Botimi i 3 nëntor 2026 · sadecrm.com/sq/docs · support@sadecrm.com

Përmbajtja

1. Hapat e parë

- Mirë se vini në SADE CRM
- Regjistrimi i agjencisë
- Ora juaj e parë
- Hyrja në llogari dhe llogaria juaj
- Verifikimi

2. Agjencia juaj

- Cilësimet e agjencisë
- Ekipi dhe rolet
- Njoftimet
- Paketat dhe faturimi

3. Kërkesat dhe klientët

- Kërkesat e reja
- Shpërndarja e kërkesave
- Ndjekja
- Detyrat dhe planet e veprimit
- Shablonet
- Listat
- Klientët

4. Pronat

- Shtimi i një njoftimi
- Cilësia dhe skadimi i njoftimeve
- Shqyrtimi dhe publikimi
- Menaxhimi i njoftimeve
- Importet dhe feed-et
- Promovimet
- Çmimet e tregut

5. Vizitat dhe marrëveshjet

- Kalendari dhe vizitat
- Marrëveshjet
- Paneli dhe raportet

6. Projektet për zhvilluesit

- Projektet për zhvilluesit
- Krijimi i një projekti
- Tabela e ndërtesës
- Planimetritë dhe fasadat
- Njësitë, mbajtjet dhe shitjet
- Libri i çmimeve dhe ritmi i shitjeve
- Widget për faqen
- Agjencitë partnere
- Shitja si partner
- Pagesat e blerësve
- Hapësira e huadhënësit

7. Aplikacioni celular

- Aplikacioni për telefon

8. Integrimet

- Formularët e faqes
- Çelësat API dhe webhook-et

9. Enterprise

- Organizatat

10. Siguria dhe ndihma

- Siguria dhe privatësia
- Pyetjet më të shpeshta
- Fjalori

KAPITULLI 1

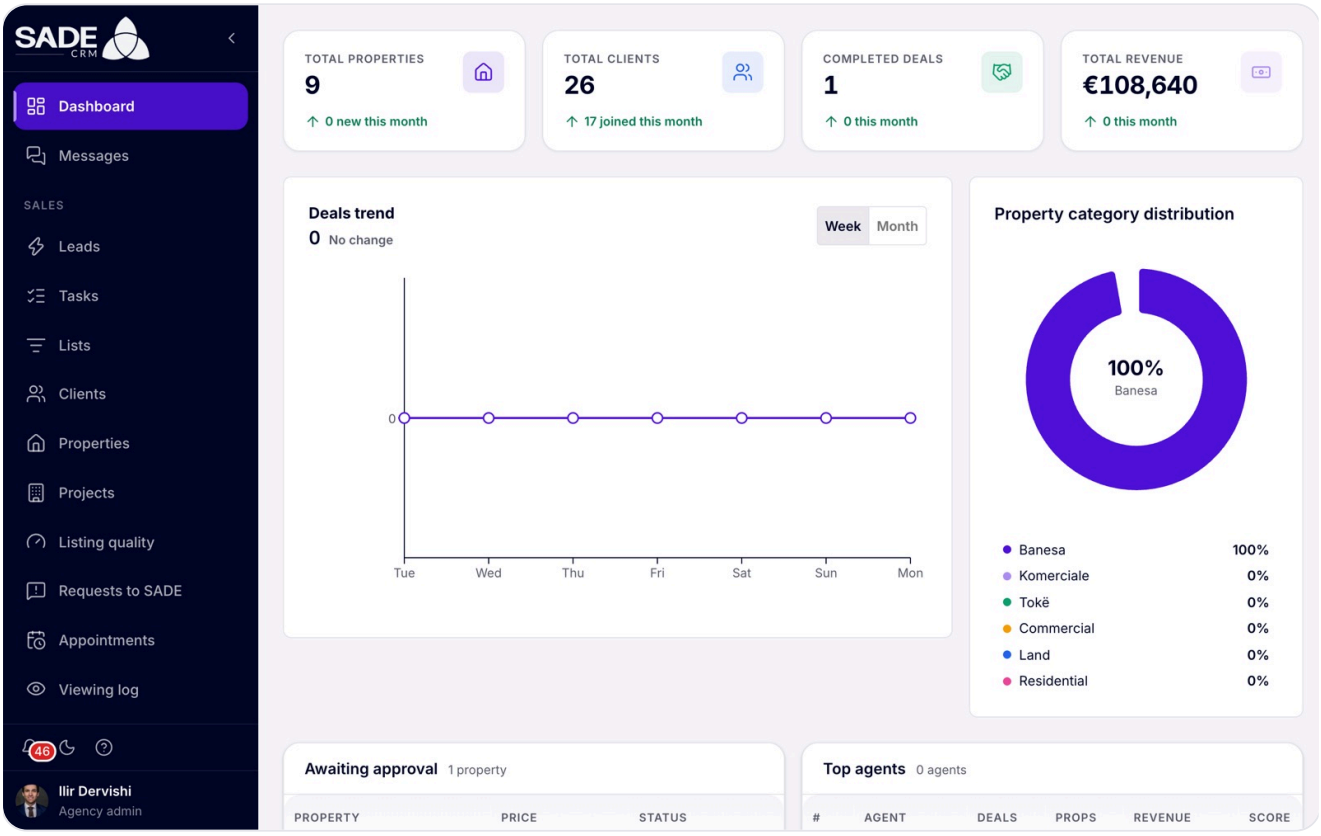
Hapat e parë

Mirë se vini në SADE CRM

Çfarë bën SADE CRM, kujt i shërben dhe si ta gjeni rrugën në këtë udhëzues.

SADE CRM është sistemi mbi të cilin punon një agjenci imobiliare. Çdo pyetje bëhet një kërkesë me kohëmatës, çdo njoftim shkon në marketplace të SADE-s sapo është gati, dhe çdo vizitë, marrëveshje dhe ndjekje i takon personit që merret me të. Zhvilluesit e përdorin të njëjtin CRM për të shitur ndërtesa të reja njësi pas njësie, me agjenci partnere, pagesat e blerësve dhe një dhomë vetëm për lexim për bankën e tyre.

Ky udhëzues shpjegon si funksionon gjithçka, ekran pas ekrani, me shembuj nga një agjenci demonstruese. Përshkruan çfarë bën CRM-ja sot dhe asgjë më shumë.



Paneli është faqja e parë që shihni pasi hyni.

Kush e përdor SADE CRM

Të gjithë hyjnë te crm.sadegre.com. Ajo që shihni varet nga roli juaj.

Roli	Kush është	Çfarë mund të bëjë
Administrator i agjencisë	Personi që regjistroi agjencinë, zakonisht pronari ose menaxheri i zyrës.	Gjithçka në agjenci: ekipin, cilësimet, shpërndarjen e kërkesave, shablonet, raportet, faturimin dhe verifikimin.
Agjent	Të gjithë të tjerët në agjenci.	Kërkesat dhe klientët e vet, listën e përbashkët, njoftimet që u janë caktuar, vizitat, marrëveshjet dhe detyrat.
Administrator i organizatës	Vetëm në nivelin Enterprise: dikush që drejton disa agjenci, si zyra qendrore e një franchise.	Agjencitë, njerëzit dhe raportet e organizatës, si dhe CRM-të e agjencive kur politika e qasjes së organizatës e lejon.

Një **zhvillues** është një kompani që është regjistruar si zhvillues në vend të agjencisë. Ka të njëjtat role dhe të njëjtin CRM, por **Projektet** shfaqen në krye të menysë.

> **Shënim:** stafi i vetë SADE-s kontrollon dokumentet tuaja të regjistrimit dhe shqyrton njoftimet para se të dalin publikisht. Ata mund ta hapin CRM-në tuaj edhe vetëm për lexim, për shembull për t'ju ndihmuar me një problem, dhe sa herë që e bëjnë, kjo shfaqet te faqja juaj Qasja e SADE.

Si është organizuar CRM-ja

Menyja në të majtë ka tri pjesë:

- **Shitjet**: puna e përditshme. Kërkesat e reja, Detyrat, Listat, Klientët, Pronat, Projektet, Cilësia e njoftimeve, Kërkesat drejtuar SADE, Takimet, Regjistri i vizitave dhe Marrëveshjet.
- **Ekipi**: Agjentët, Promovimet, Çmimet e tregut dhe Raportet. Agjentët shohin vetëm disa prej tyre.
- **Cilësimet**: shfaqen vetëm për administratorët e agjencisë. Shpërndarja, Planet e veprimit dhe Shablonet; profili i agjencisë, paketa, verifikimi, qasja e SADE dhe Integrimet; si dhe Importet dhe feed-et.

Në fund të menysë janë zilja (njoftimet tuaja), çelësi i pamjes së çelët dhe të errët, butoni i ndihmës që e nis sërish udhëzuesin, dhe emri juaj, që hap profilin dhe butonin për dalje.

Një ditë në SADE CRM

SHEMBULL

Një blerës pyet për një apartament në marketplace të SADE-s në 10:02. Kërkesa mbërrin menjëherë në CRM dhe rregullat e shpërndarjes ia japin Artës, që shet në atë zonë. Arta merr një njoftim në zile dhe kërkesa shfaqet te **Ju presin** me një kohëmatës.

Arta telefonon në 10:05 dhe e regjistron telefonatën, çka e ndalon kohëmatësin. Plani i veprimit i agjencisë ka vënë tashmë në radhë një mesazh WhatsApp për dy orë më vonë, të shkruar nga një shabllon. Blerësi cakton një vizitë për të enjten, që hyn në kalendar, dhe pas vizitës Arta hap një marrëveshje. Kur marrëveshja përfundon, njoftimi shënohet si i shitur dhe del nga marketplace.

Si ta gjeni rrugën në këtë udhëzues

Udhëzuesi ndjek radhën në të cilën do t'i hasni gjërat:

1. **Hapat e parë**: regjistrimi, ora juaj e parë, hyrja dhe verifikimi.
2. **Agjencia juaj**: cilësimet, ekipi, njoftimet, paketat dhe faturimi.
3. **Kërkesat dhe klientët**: si vijnë kërkesat, kush i merr dhe si t'i ndiqni.
4. **Pronat**: shtimi, publikimi dhe mbajtja në rregull e njoftimeve.
5. **Vizitat dhe marrëveshjet**: kalendari, regjistri i vizitave, marrëveshjet dhe raportet.
6. **Projektet për zhvilluesit**: si të shitni një ndërtesë të re me CRM-në.
7. **Aplikacioni celular**, **Integrimet**, **Enterprise** dhe **Siguria dhe ndihma**.

Përdorni kutinë e kërkimit në shiritin anësor për të shkuar te çdo temë (shtypni `/` për ta aktivizuar). Për ta lexuar udhëzuesin pa internet ose për ta printuar, shkarkojeni si PDF me butonin në shiritin anësor.

> **Këshillë:** CRM-ja flet 11 gjuhë. Ky udhëzues është në shqip dhe i citon emrat e butonave dhe të menysë siç shfaqen në CRM-në shqip. Mund ta kaloni CRM-në në shqip në çdo kohë nga profili juaj, për ta ndjekur më lehtë.

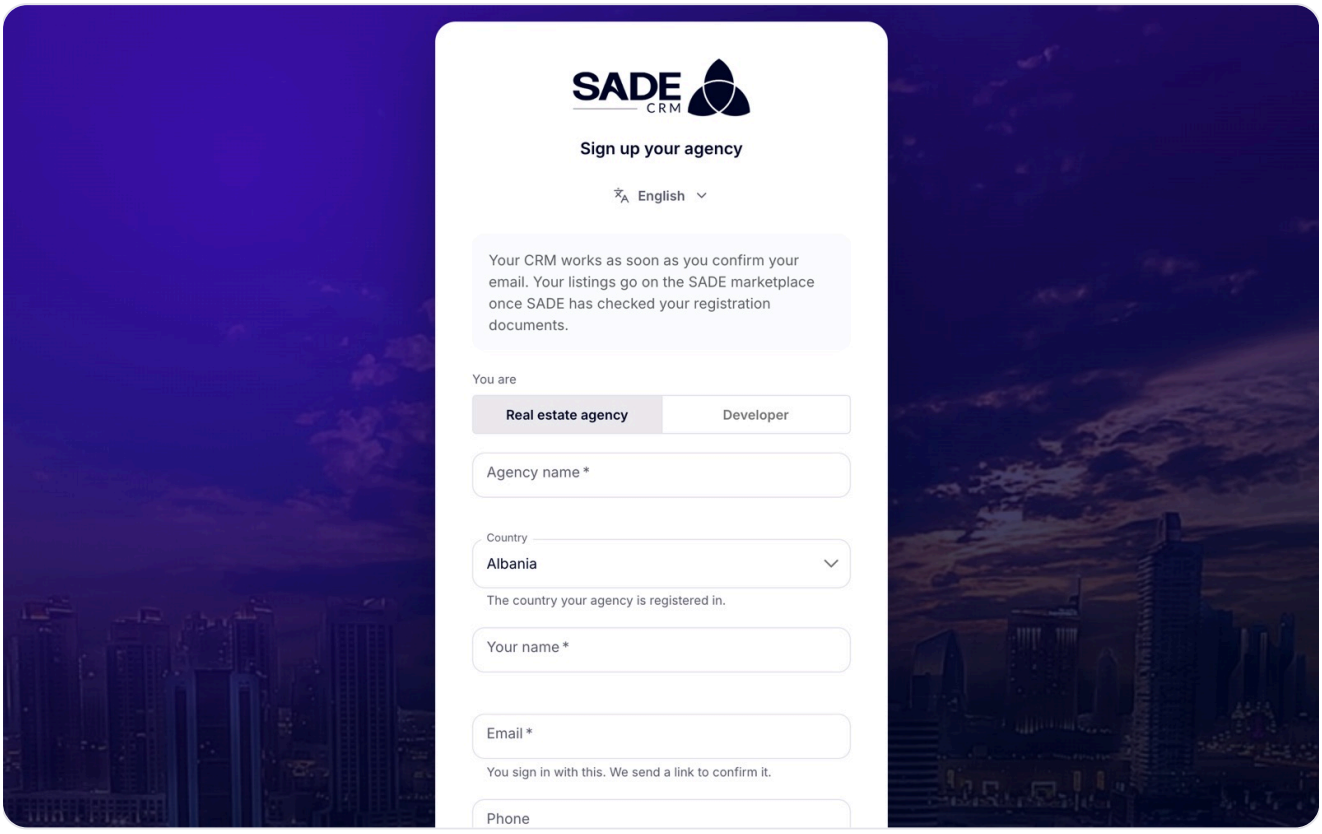
Regjistrimi i agjencisë

Si ta krijoni llogarinë për agjencinë ose kompaninë tuaj zhvilluese, si ta konfirmoni email-in dhe si ta nisni provën falas.

Llogarinë e agjencisë e krijoni vetë, për pak minuta, te crm.sadegre.com/signup. Regjistrimi krijon tri gjëra njëherësh: agjencinë, llogarinë tuaj si **Administrator i agjencisë** dhe një provë falas 14-

ditore të një pakete me pagesë. Nuk kërkohet kartë dhe nuk bëhet asnjë pagesë.

CRM-ja juaj funksionon sapo ta konfirmoni email-in. Njoftimet tuaja dalin në marketplace të SADE-s më vonë, pasi SADE të ketë kontrolluar dokumentet e regjistrimit (shihni Verifikimi).



Formulari i regjistrimit. Çelësi i gjuhës në krye ndryshon gjuhën e faqes.

Krijoni llogarinë

1. Shkoni te crm.sadegre.com dhe klikoni **Regjistroni agjencinë tuaj** poshtë kartës së hyrjes. Mund të filloni edhe nga butoni i një pakete te faqja e çmimeve.
2. Te **Jeni**, zgjidhni **Agjenci imobiliare** ose **Zhvillues ndërtimi**. Zgjidhni **Zhvillues ndërtimi** nëse ndërtoni dhe shisni ndërtime të reja.
3. Plotësoni formularin (shihni tabelën më poshtë).
4. Shënoni kutinë **Pranoj kushtet e shërbimit dhe politikën e privatësisë së SADE.** Të dyja shprehjet janë lidhje, kështu që mund t'i lexoni më parë.
5. Klikoni **Krijo llogarinë**.

Faqja kalon te "Kontrolloni email-in" dhe ju tregon ku u dërgua lidhja.

Fusha	Çfarë të shkruani
Emri i agjencisë	Emri i agjencisë suaj, siç e njohin klientët. Quhet **Emri i kompanisë** kur zgjidhni Zhvillues ndërtimi. Nga 2 deri në 200 shenja.
Shteti	Shteti ku është regjistruar agjencia juaj. Ai përcakton zonën kohore, monedhën dhe dokumentet që kërkon SADE. Nuk mund ta ndryshoni më vonë.
Emri juaj	Emri juaj i plotë.
Email	Adresa me të cilën do të hyni. SADE i dërgon një lidhje për ta konfirmuar.
Telefoni	Opsionale. E sheh SADE, jo publiku. Shkruajeni në formatin e zakonshëm të shtetit tuaj.
Fjalëkalimi	Të paktën 8 shenja, me një shkronjë të madhe, një shkronjë të vogël, një numër dhe një simbol. Një listë nën fushë shënon çdo rregull ndërsa shkruani.
Gjuha	Gjuha e CRM-së së ekipit tuaj. Fillon si gjuha e faqes. Mund ta ndryshoni më vonë.

> **Shënim:** një adresë email mund të ketë vetëm një llogari. Nëse shihni “Ekziston tashmë një llogari me këtë email.”, hyni në llogari, ose përdorni **Keni harruar fjalëkalimin?**.

Konfirmoni email-in

Nuk mund të hyni derisa ta keni konfirmuar adresën email.

1. Hapni email-in “Konfirmoni email-in për SADE CRM” dhe klikoni **Konfirmo email-in**.
2. CRM-ja hapet dhe e konfirmon adresën vetë. Kur shihni “Email-i u konfirmua”, klikoni **Hyni**.
3. Hyni me email-in dhe fjalëkalimin që zgjodhët. Shihni Hyrja në llogari.

Lidhja vlen 24 orë. Nëse ka skaduar, faqja thotë “Kjo lidhje nuk funksionon” dhe ju lejon të kërkoni një të re.

Nëse email-i nuk mbërrin

- Shikoni fillimisht dosjen e spam-it.
- Klikoni **Dërgoje lidhjen përsëri**. E gjeni te ekrani “Kontrolloni email-in”, te faqja që hapet nga një lidhje e prishur, dhe te faqja e hyrjes nëse provoni të hyni para se ta konfirmoni.
- Pas çdo dërgimi, butoni pret 60 sekonda para se ta përdorni sërish. SADE dërgon deri në 3 lidhje në orë për një llogari.

Email-et e SADE-s për llogarinë tuaj, si ato të regjistrimit, të verifikimit, të faturimit, të fjalëkalimit dhe të njoftimeve, janë në shqip kur gjuha e CRM-së suaj është shqipja, dhe në anglisht për çdo

gjuhë tjetër. Email-et për vizitat shkruhen në të 11 gjuhët e CRM-së.

Çfarë merrni

Roli juaj	Administrator i agjencisë: mund të ndryshoni gjithçka në agjenci, përfshirë ekipin, cilësimet dhe faturimin. Shihni Ekipi dhe rolet.
Paketa juaj	Një provë falas 14-ditore e paketës që zgjodhët te faqja e çmimeve. Nëse keni ardhur drejt te faqja e regjistrimit, prova është e paketës Growth. Nëse keni ardhur nga një ftesë për të shitur projektin e një agjencie tjetër, prova është e paketës Pro, që të mund ta pranoni ftesën. Shihni Paketat dhe faturimi.
Zona kohore dhe monedha	Caktohen nga shteti, për shembull Europe/Tirane dhe EUR për Shqipërinë. Të dyja mund t'i ndryshoni te Cilësimet e agjencisë.
Marketplace	Asgjë e juaja nuk është publike derisa SADE ta ketë verifikuar agjencinë. Shihni Verifikimi.

Zhvilluesit

Një kompani që regjistrohet si **Zhvillues ndërtimi** merr të njëjtin CRM, me **Projektet** në krye të menysë. Formulari shfaq "Zhvilluesit e ndërtimit fillojnë me një provë falas të Pro, paketës me projekte." Zhvilluesit marrin gjithmonë një paketë me projekte, cilëndo paketë të ketë përmendur lidhja. Shihni Përmbledhja e projekteve.

Mesazhet që mund të shihni

Mesazhi	Çfarë të bëni
“Ky email ka tashmë një llogari.”	Hyni, ose rivendosni fjalëkalimin me **Keni harruar fjalëkalimin?**.
“Ky numër telefoni nuk duket i saktë.”	Krahasojeni numrin me formatin e shtetit tuaj, ose lëreni fushën bosh.
“Fjalëkalimi nuk i plotëson rregullat më poshtë.”	Shtoni çfarë shfaq ende si të munguar lista nën fjalëkalim.
“Pranoni kushtet për të vazhduar.”	Shënoni kutinë e kushteve.
“SADE nuk punon ende në atë shtet.”	Shteti juaj nuk është ende një nga 24 tregjet e SADE-s.
“Shumë regjistrime nga ky rrjet. Provoni përsëri pas pak minutash.”	Prisni pak minuta dhe provoni përsëri.

Këshillë: regjistroheni vetëm në web. Aplikacioni celular nuk ka ekran regjistrimi: krijojeni llogarinë më parë në një shfletues, pastaj hyni në aplikacion me të njëjtat të dhëna.

SHEMBULL

Ilir Dervishi drejton Tirana Living Real Estate, një agjenci në zonën e Bllokut në Tiranë. E hënë në 09:00 hap faqen e çmimeve, klikon butonin e paketës Growth dhe del te formulari i regjistrimit.

E lë të zgjedhur **Agjenci imobiliare**, shkruan “Tirana Living Real Estate”, e mban **Shqipëri** si shtet dhe shkruan email-in e punës dhe numrin e celularit (069 123 4567). Zgjedh Shqip si gjuhë, shënon kushtet dhe klikon **Krijo llogarinë**.

Email-i i konfirmimit mbërrin pas një minute, në shqip sepse zgjodhi Shqip. Ilir klikon butonin, sheh “Email-i u konfirmua” dhe hyn. Agjencia e tij është në provë të paketës Growth për 14 ditë, ora e saj është caktuar në Europe/Tirane dhe monedha në EUR. Gjëja e parë që bën pastaj është t’i dërgojë NUIS-in dhe dokumentet për verifikim.

Ora juaj e parë

Një radhë e sugjeruar për orën e parë të administratorit të agjencisë në SADE CRM, nga profili i agjencisë te njoftimet dhe kërkesat e para.

Jeni regjistruar, e keni konfirmuar email-in dhe keni hyrë në llogari. Kjo faqe sugjeron çfarë të bëni më pas, në një radhë që i shkon shumicës së agjencive. Zgjat rreth një orë dhe mund të ndaloni kur të doni: asgjë këtu nuk duhet bërë në një ulje të vetme.

CRM-ja nuk ka një listë kontrolli që i shënon këto hapa për ju. Ka, megjithatë, një udhëzues të shkurtër të panelit, që hapet herën e parë që hyni. Ndiqeni nëse doni: zgjat rreth një minutë dhe mund ta hapni sërish më vonë nga ikona **?** në fund të menysë.

Çdo hap më poshtë është për **Administratorin e agjencisë**. Agjentët nuk mund të hapin faqet e cilësimeve.

Plotësoni profilin e agjencisë

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Agjencia**.

- Ngarkoni logon dhe kontrolloni emrin e agjencisë.
- Shtoni email-in publik, telefonin, faqen e internetit, qytetin dhe adresën e zyrës. Blerësit i shohin këto në marketplace, në faqen e agjencisë suaj dhe te njoftimet tuaja.
- Kontrolloni zonën kohore dhe monedhën, që u caktuan nga shteti juaj, si dhe **Gjuhën e CRM-së** me të cilën hapet CRM-ja e ekipit tuaj.

Shihni Cilësimet e agjencisë.

Dërgoni dokumentet për verifikim

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Verifikimi**. Shkruani numrin e biznesit dhe ngarkoni dokumentet e regjistrimit, pastaj klikoni **Dërgo për kontroll**.

Bëjeni këtë herët. Njoftimet tuaja nuk mund të dalin në marketplace derisa SADE ta ketë verifikuar agjencinë, dhe kontrolli i merr SADE-s pak kohë. CRM-ja juaj funksionon plotësisht ndërkohë.

Shihni Verifikimi.

Shtoni agjentët

Hapni **Ekipi**, pastaj **Agjentët**, dhe klikoni **Shto agjent** për çdo person. Fjalëkalimin e parë të çdo agjenti e zgjidhni ju, ndaj tregojani vetë: CRM-ja nuk u dërgon ftesë me email.

Kini gati foton, email-in, numrin e celularit, moshën dhe qytetin e çdo agjenti: formulari i do të gjitha. Paketa juaj përcakton sa agjentë mund të keni. Ju, administratori i agjencisë, nuk llogariteni.

Shihni Ekipi dhe rolet.

Vendosni kush merr kërkesat e reja

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Shpërndarja**.

- Caktoni **Kontakto kërkesat e reja brenda**: sa minuta kanë agjentët për të kontaktuar një kërkesë të re. Fillon me 5.
- Zgjidhni ku shkon një kërkesë kur nuk përputhet asnjë rregull: te agjenti i njoftimit për të cilin pyet, ose te lista e përbashkët.
- Shtoni rregulla nëse disa kërkesa duhet të shkojnë te agjentë të caktuar, për shembull qiratë te një agjent dhe shitjet në Tiranë te një tjetër.

Shihni Shpërndarja e kërkesave.

Sillni njoftimet tuaja

Keni dy mënyra për të filluar:

- **Shumë njoftime njëherësh:** hapni **Cilësimet**, pastaj **Importet dhe feed-et**, dhe importoni një fletë llogaritëse, ose lidhni një feed nga softueri që përdorni tani. Derisa SADE ta ketë verifikuar agjencinë, edhe njoftimet e importuara presin shqyrtimin e SADE-s. Shihni Importet dhe feed-et.
- **Disa njoftime:** hapni **Pronat** dhe shtojini një nga një. Shihni Shtimi i një njoftimi. Një njoftim që shtoni me dorë pret shqyrtimin e SADE-s para se të publikohet. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.

Rregulloni ndjekjen

Këto janë opsionale në ditën e parë, por u kursejnë kohë agjentëve nga kërkesa e parë:

- **Shabllonet**: email-et, mesazhet WhatsApp dhe SMS-të që agjentët dërgojnë më shpesh. Shihni Shabllonet.
- **Planet e veprimit**: një listë me hapa ndjekjeje në kohë, që bëhen detyra për agjentin, për shembull një telefonatë menjëherë dhe një mesazh WhatsApp dy orë më vonë. Shihni Detyrat dhe planet e veprimit.

Lidhni faqen tuaj të internetit

Nëse agjencia ka faqen e vet të internetit, hapni **Cilësimet**, pastaj **Integrimet**, dhe shtoni një formular faqeje. Pyetjet nga faqja juaj mbërrijnë atëherë në CRM si kërkesa, njësoj si kërkesat nga marketplace. Shihni Formularët e faqes.

Kontrolloni provën

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Paketa dhe pagesat**. Aty shihni paketën tuaj, “Provë deri më” dhe datën e mbarimit, si dhe sa agjentë e sa njoftime përdorni. Zgjidhni një paketë para se të mbarojë prova që

CRM-ja të mbetet e hapur. Shihni Paketat dhe faturimi.

Pas orës së parë

- **Agjentët tuaj** hyjnë me të dhënat që u dhatë, shtojnë një foto te profili dhe kontrollojnë që **Pranoj kërkesa të reja** të jetë aktiv në krye të faqes Kërkesat e reja. Shihni Hyrja në llogari dhe Kërkesat.
- **Aplikacioni celular:** SADE ju dërgon lidhjen për shkarkimin e aplikacionit SADE CRM. Agjentët hyjnë me të njëjtat të dhëna si në web. Shihni Aplikacioni celular.

SHEMBULL

Ilir e regjistron Tirana Living Real Estate të hënën në 09:00 dhe në 09:05 është në CRM. Udhëzuesin e le për më vonë.

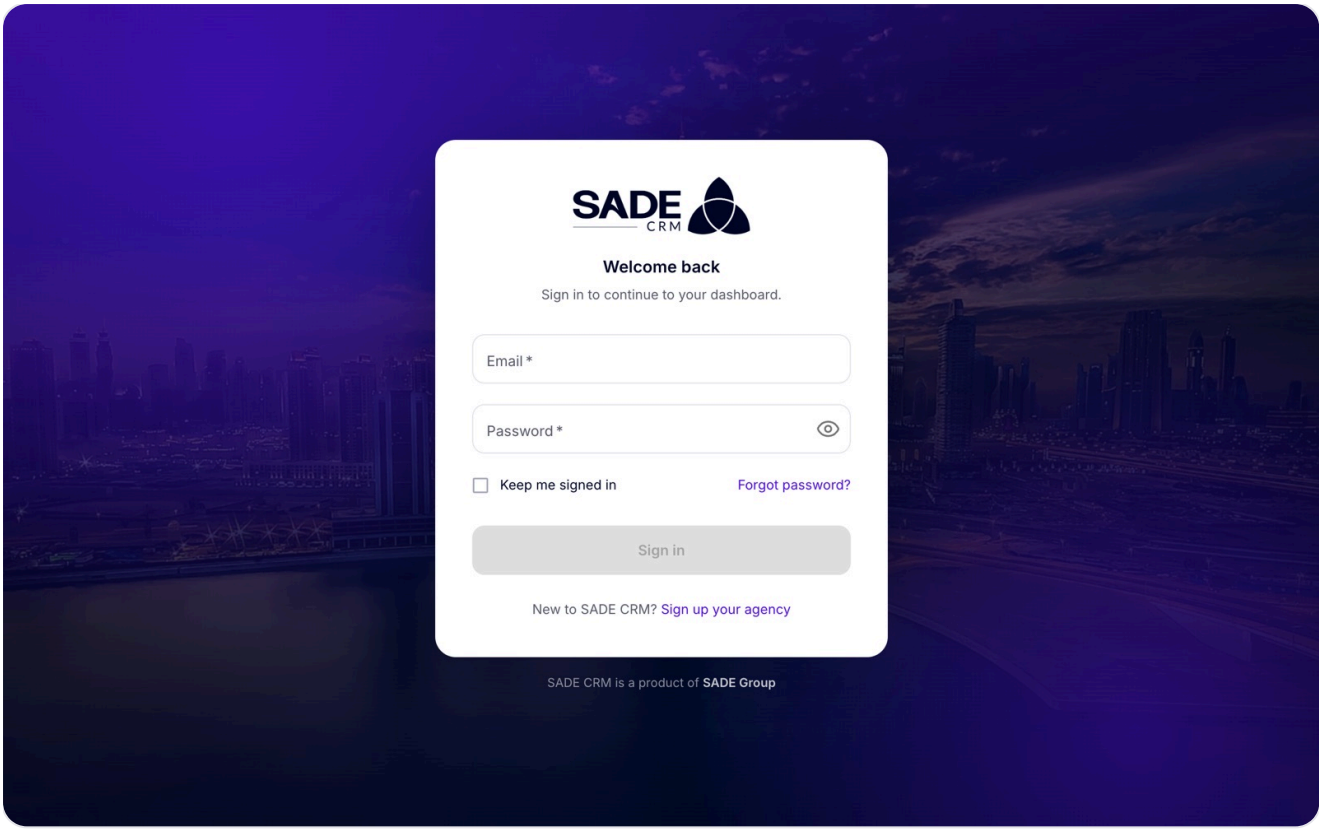
Në 09:10 logoja, adresa e zyrës në Rrugën Ismail Qemali dhe telefoni publik janë te **Cilësimet e agjencisë**. Në 09:20 i ka dërguar NUIS-in dhe ekstraktin e QKB për verifikim. Në 09:30 Arta Krasniqi, Besnik Leka dhe Erjona Hasani kanë llogari, dhe secilit ia ka dërguar fjalëkalimin e parë në WhatsApp.

Te **Shpërndarja** e mban objektivin prej 5 minutash dhe shton një rregull: çdo kërkesë për qira shkon te Erjona. Në 09:45 importon 60 njoftimet e agjencisë nga fleta llogaritëse që përdorte më parë. SADE nuk e ka verifikuar ende agjencinë, ndaj ato presin si **Në pritje** për shqyrtimin e SADE-s, njësoj si njoftimet e shtuara me dorë. Në 10:00 hap **Paketa dhe pagesat**, shënon që prova mbaron pas 14 ditësh, dhe zgjedhjen e paketës e lë derisa ekipi ta ketë provuar CRM-në.

Hyrja në llogari dhe llogaria juaj

Hyrja dhe dalja, sa kohë mbeteni të identifikuar, fjalëkalimet e harruara, ndryshimi i fjalëkalimit, profili, gjuha dhe pamja e çelët ose e errët.

Të gjithë në një agjenci hyjnë te crm.sadegre.com me email-in dhe fjalëkalimin: administratorët e agjencisë, agjentët dhe administratorët e organizatës njësoj. Kjo faqe shpjegon hyrjen dhe daljen, fjalëkalimet dhe gjërat që çdo person i cakton vetë: profilin, gjuhën dhe pamjen e çelët ose të errët.



Karta e hyrjes. Agjencitë e reja regjistrohen nga lidhja poshtë saj.

Hyrja

1. Shkoni te crm.sadegre.com.
2. Shkruani **Email** dhe **Fjalëkalimi**. Ikona e syrit e tregon fjalëkalimin ndërsa shkruani.
3. Shënoni **Më mbaj të identifikuar** nëse është kompjuteri juaj.
4. Klikoni **Hyr**. CRM-ja shfaq "U identifikuat." dhe hap panelin tuaj.

Nëse e keni regjistruar vetë agjencinë, para hyrjes së parë duhet ta konfirmoni email-in. Agjentët që i ka shtuar administratori i agjencisë nuk kanë nevojë të konfirmojnë asgjë: hyjnë me të dhënat që u jep administratori.

Sa kohë mbeteni të identifikuar

Zgjedhja	Sa zgjat
Më mbaj të identifikuar e shënuar	7 ditë, edhe nëse e mbyllni shfletuesin.
Më mbaj të identifikuar e pashënuar	Derisa ta mbyllni shfletuesin, dhe më së shumti 12 orë.

Ndërsa punoni, CRM-ja e rinovon qasjen tuaj në prapaskenë, ndaj nuk ndërpriteni në mes të një pune. Nëse e keni CRM-në të hapur në disa skeda, dalja nga njëra ju nxjerr nga të gjitha.

Dalja

1. Klikoni emrin tuaj në fund të menysë.
2. Klikoni **Dil**.

Kjo mbyll sesionin tuaj në këtë pajisje dhe në skedat e tjera të shfletuesit. Pajisjet e tjera mbeten të identifikuara derisa t'u mbarojë sesioni, ose derisa të ndryshoni fjalëkalimin.

Kur hyrja dështon

Mesazhi	Çfarë do të thotë
"Email ose fjalëkalim i gabuar"	Email-i ose fjalëkalimi është i gabuar, ose llogaria është hequr nga agjencia.
"Konfirmoni fillimisht email-in: hapni lidhjen që ju dërguam kur u regjistruat."	U regjistruat, por nuk e keni konfirmuar ende email-in. Klikoni **Dërgoje lidhjen përsëri** për një lidhje të re.
"Llogaria u bllokua pas shumë përpjekjeve të dështuara. Provoni përsëri më vonë."	Pesë fjalëkalime të gabuara radhazi e bllokojnë llogarinë për 5 minuta. Prisni, ose rivendosni fjalëkalimin.
"Shumë përpjekje. Provoni përsëri pas 5 minutash."	Rrjeti juaj ka bërë shumë përpjekje hyrjeje. Prisni 5 minuta.
"Serveri nuk arrihet. Kontrolloni lidhjen dhe provoni përsëri."	Pajisja juaj nuk është në internet.

Fjalëkalimi i harruar

1. Në kartën e hyrjes, klikoni **Keni harruar fjalëkalimin?**.
2. Shkruani email-in dhe klikoni **Dërgo lidhjen**.
3. Hapni email-in "Rivendosni fjalëkalimin" dhe klikoni lidhjen e tij. Lidhja vlen një ditë.
4. Te "Vendosni një fjalëkalim të ri", shkruani fjalëkalimin e ri te **Fjalëkalimi i ri** dhe përsëri te **Konfirmoni fjalëkalimin e ri**. Vlejnë të njëjtat rregulla si në regjistrim: të paktën 8 shenja, me një shkronjë të madhe, një shkronjë të vogël, një numër dhe një simbol.
5. Klikoni **Përditëso fjalëkalimin**. Karta e hyrjes shfaq "Fjalëkalimi u përditësua. Hyni me fjalëkalimin e ri."

CRM-ja përgjigjet gjithmonë "Nëse ajo adresë i përket një llogarie, lidhja e rivendosjes është rrugës.", pavarësisht nëse adresa ka llogari apo jo. Nëse nuk vjen asgjë, shikoni dosjen e spam-it para se të kërkoni një lidhje tjetër.

Rivendosja e fjalëkalimit ju nxjerr nga llogaria në **çdo** pajisje, heq çdo bllokim të llogarisë dhe ju dërgon një email "Fjalëkalimi juaj u rivendos". Nëse e merrni këtë email dhe nuk e keni rivendosur ju

fjalëkalimin, njoftoni menjëherë administratorin e agjencisë.

> **Shënim:** nëse faqja thotë “Kjo lidhje rivendosjeje nuk vlen më. Kërkoni një të re.”, lidhja ka skaduar ose një e re e ka zëvendësuar. Kërkoni një lidhje të re.

Ndryshoni fjalëkalimin

Kur e dini fjalëkalimin aktual:

1. Klikoni emrin tuaj në fund të menysë, pastaj **Profili**.
2. Klikoni **Ndrysho fjalëkalimin**.
3. Plotësoni **Fjalëkalimi aktual**, **Fjalëkalimi i ri** dhe **Konfirmoni fjalëkalimin e ri**.
4. Klikoni **Ndrysho fjalëkalimin**.

Dilni nga llogaria në çdo pajisje, edhe në këtë (“Fjalëkalimi u ndryshua. Hyni sërish me fjalëkalimin e ri.”), dhe merrni një email që e konfirmon ndryshimin. Hyni sërish me fjalëkalimin e ri.

Administratori i agjencisë mund t’i vendosë një fjalëkalim të ri edhe një agjenti nga faqja Agjentët. Shihni Ekipi dhe rolet.

Profili juaj

Klikoni emrin tuaj në fund të menysë, pastaj **Profili**. Faqja tregon foton, emrin, emrin e përdoruesit, email-in dhe rolin tuaj, kartën **Përmbledhje** me të dhënat e llogarisë dhe kartën **Abonimi** me paketën e agjencisë suaj.

Për të ndryshuar të dhënat tuaja, klikoni **Ndrysho profilin**:

Fusha	Çfarë të shkruani
Fotoja	Shfaqet te njoftimet tuaja dhe në faqen e agjencisë. PNG, JPG ose WebP, deri në 5 MB. Ruhet sapo ta ngarkoni.
Emri i plotë	Emri juaj siç e shohin blerësit. Nga 2 deri në 120 shenja.
Telefoni	Numri juaj i punës. E shohin blerësit që e kërkojnë.
Email	E çaktivizuar (gri): me këtë adresë hyni në llogari. Nëse jeni agjent, administratori i agjencisë mund ta ndryshojë te faqja Agjentët.

Klikoni **Ruaj**. CRM-ja shfaq “Profili u ruajt.” Një emër ose foto e re shfaqet edhe te njoftimet tuaja në marketplace.

Gjuha

CRM-ja flet 11 gjuhë: English, Shqip, Italiano, Español, Português, Français, Deutsch, Ελληνικά, Български, Slovenščina dhe Română.

1. Klikoni emrin tuaj në fund të menysë.
2. Klikoni **Gjuha** dhe zgjidhni një.

Zgjedhja ruhet në këtë shfletues. Në një kompjuter tjetër, ose derisa të zgjidhni një gjuhë, CRM-ja hapet në **Gjuhën e CRM-së** të agjencisë, që e cakton administratori i agjencisë te Cilësimet e agjencisë. Në aplikacionin celular, gjuhën e ndryshoni nga ekrani **Më shumë**.

> **Shënim:** email-et e SADE-s dhe njoftimet në zile janë në shqip ose në anglisht: në shqip kur gjuha e CRM-së së agjencisë është shqipja, përndryshe në anglisht, cilëndo gjuhë të zgjidhni ju. Kjo vlen edhe për email-et e fjalëkalimit. Email-et për vizitat shkruhen në të 11 gjuhët.

Pamja e çelët dhe e errët

Klikoni ikonën e hënës në fund të menysë për të kaluar në pamjen e errët, dhe ikonën e diellit për t'u kthyer.

Udhëzuesi

Herën e parë që e hapni panelin në një shfletues, CRM-ja ofron një udhëzues të shkurtër për panelin. Klikoni **Fillo udhëzuesin**, ose **Jo tani**. Për ta parë sërish më vonë, klikoni ikonën **?** në fund të menysë.

SHEMBULL

Erjona Hasani është agjente te Tirana Living Real Estate. Hyn në laptopin e vet me **Më mbaj të identifikuar** të shënuar, ndaj mbetet e identifikuar gjithë javën.

Të enjten tregon një apartament në Komunën e Parisit nga kompjuteri i zyrës dhe hyn aty pa e shënuar kutinë. Kur mbyll shfletuesin atë mbrëmje, sesioni mbaron.

Të shtunën do të shohë kërkesat e saj nga kompjuteri i familjes në shtëpi, por nuk e mban mend fjalëkalimin. Klikon **Keni harruar fjalëkalimin?**, vendos një të ri nga email-i dhe hyn me të. Laptopi i saj del edhe ai nga llogaria, ndaj të hënën hyn aty me fjalëkalimin e ri. Ndërsa është në CRM, hap **Profili**, pastaj **Ndrysho profilin**, dhe shton një foto që të shfaqet te njoftimet e saj.

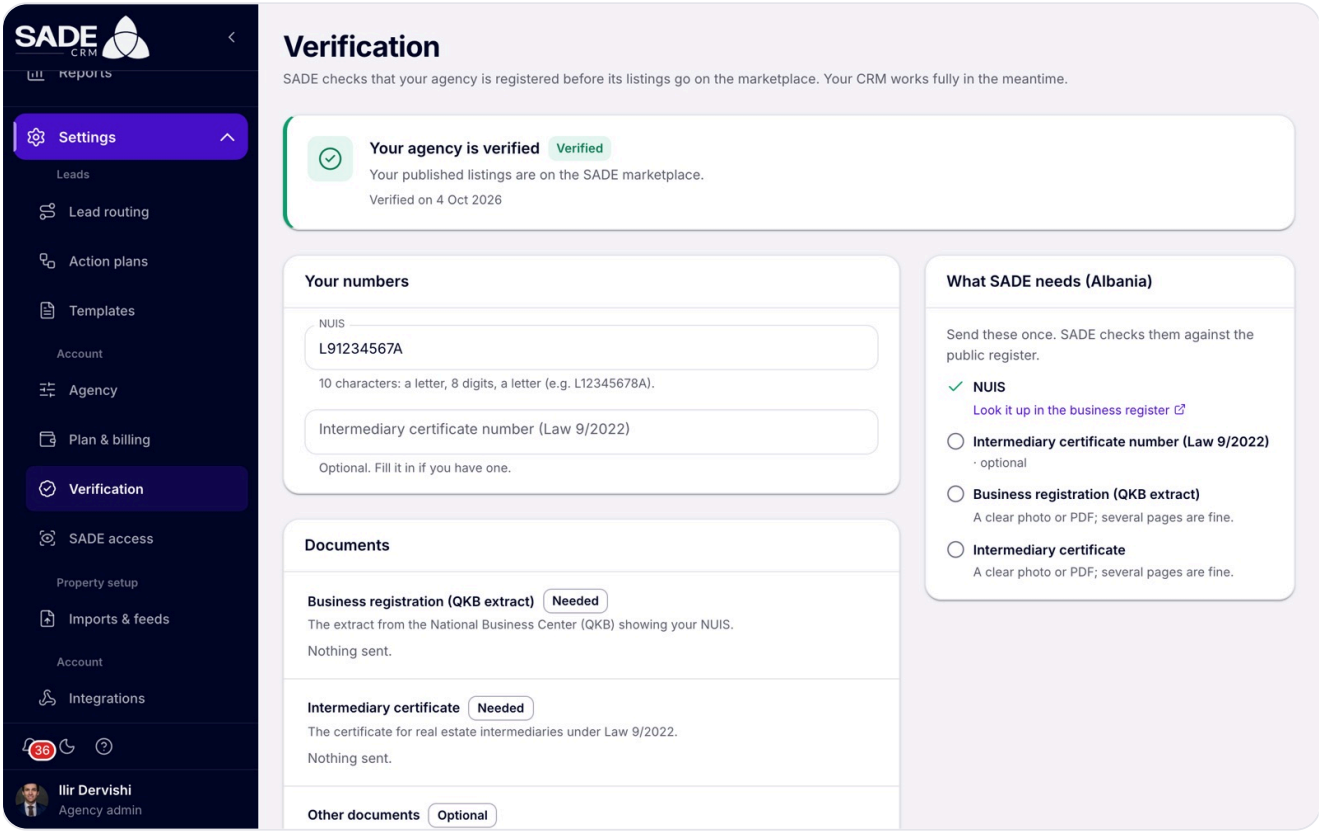
Verifikimi

Si e vërteton agjencia juaj se është biznes i regjistruar, çfarë i duhet SADE-s në çdo shtet dhe çfarë ndryshon pasi të verifikoheni.

Para se diçka e juaja të dalë në marketplace të SADE-s, SADE kontrollon që agjencia juaj është biznes i regjistruar. Numrin e biznesit dhe disa dokumente i dërgoni nga faqja **Verifikimi**, dhe SADE i krahason me regjistrin publik.

CRM-ja juaj funksionon plotësisht ndërsa prisni: mund të shtoni njoftime, të merrni kërkesa dhe të caktoni vizita që nga dita e parë. Derisa SADE ta ketë verifikuar agjencinë, megjithatë, asnjë nga njoftimet, projektet ose faqja e agjencisë nuk është në marketplace, dhe agjencia nuk mund të blejë promovime.

Dokumentet i dërgon vetëm administratori i agjencisë. Agjentët e shohin statusin në një banderolë, por jo dokumentet.



Një agjenci e verifikuar. Karta në të djathtë liston çfarë i duhet SADE-s në shtetin tuaj.

Dërgoni dokumentet

1. Hapni **Cilësimet**, pastaj **Verifikimi** (nën **Llogaria**). Mund të klikoni edhe **Dërgo dokumentet** te banderola në krye të faqes.

2. Lexoni kartën **Çfarë i duhet SADE** në të djathtë. Ajo emërton shtetin tuaj dhe liston numrat dhe dokumentet që ju duhen. Aty ku shteti juaj ka regjistër biznesi në internet, lidhja **Kërkojeni në regjistrin tregtar** e hap.
3. Te **Numrat tuaj**, shkruani numrin e biznesit. Emri i tij varet nga shteti, për shembull **NUIS** në Shqipëri. Nëse shteti juaj ka edhe numër licence për agjentët, mund ta shkruani edhe atë. Çdo numër shfaq “U ruajt” sapo ruhet.
4. Te **Dokumentet**, lëshoni skedarët mbi kutinë, ose klikoni kutinë për t’i zgjedhur. Çdo lloj dokumenti shfaq **I nevojshëm**, **Opsional** ose **U shtua**.
5. Kur gjithçka është brenda, klikoni **Dërgo për kontroll**.

Statusi kalon në **Në kontroll**. Numrat dhe dokumentet nuk mund t’i ndryshoni ndërsa i kontrollon SADE.

> **Këshillë:** një foto e qartë e bërë me telefon është e mjaftueshme, dhe disa faqe të një dokumenti mund të jenë skedarë të veçantë.

Statuset

Statusi	Çfarë do të thotë
I paverifikuar	Nuk keni dërguar ende asgjë. Njoftimet tuaja nuk janë në marketplace.
Në kontroll	SADE po i kontrollon dokumentet tuaja. SADE ju dërgon email kur mbaron.
E verifikuar	“Njoftimet tuaja të publikuara janë në tregun SADE.” Faqja tregon datën.
Nuk u pranua	SADE nuk e verifikoi dot agjencinë. Faqja tregon **Shënimi i SADE** që thotë pse. Rregulloni çfarë thotë dhe dërgojini përsëri.

Çfarë i duhet SADE-s në shtetin tuaj

Çdo shtet kërkon një ekstrakt të regjistrimit të biznesit dhe numrin tuaj të biznesit. Shqipëria kërkon edhe certifikatën e ndërmjetësit.

Shteti	Numri i biznesit	Dokumentet e nevojshme
Shqipëri	NUIS: 10 shenja, një shkronjë, 8 shifra dhe një shkronjë (p.sh. L12345678A)	Regjistrimi i biznesit (ekstrakti i QKB) dhe certifikata e ndërmjetësit (Ligji 9/2022)
Itali	Partita IVA	Ekstrakti i Dhomës së Tregtisë (visura camerale)
Kosovë	NUI (ARBK)	Ekstrakti i regjistrimit të biznesit
Mali i Zi	PIB	Ekstrakti i regjistrimit të biznesit
Maqedoni e Veriut	EMBS	Ekstrakti i regjistrimit të biznesit
Greqi	ΑΦΜ	Ekstrakti i regjistrimit të biznesit
Çdo shtet tjetër	Numri në regjistrimin tuaj, me emrin e tij vendas	Ekstrakti i regjistrimit të biznesit

Numri i licencës, aty ku shteti juaj ka një të tillë, është opsional. Plotësojeni nëse e keni. **Dokumente të tjera** janë gjithmonë opsionale.

Rregullat për skedarët

- Foto (JPEG, PNG ose WebP) ose PDF, deri në 10 MB secili.
- Deri në 20 dokumente për agjencinë gjithsej. Për të shtuar më shumë, hiqni më parë një.
- Dokumentet mund t'i hapin vetëm administratorët e agjencisë suaj dhe moderatorët e SADE-s. Nuk kanë lidhje publike.
- Fotot ruhen sërish kur i ngarkoni, çka heq të dhënat e fshehura të kamerës, si vendi ku u bë fotografia.

Për të hequr një skedar, klikoni butonin e heqjes pranë tij dhe konfirmoni "Të hiqet {name}?". SADE nuk do ta shohë më. Skedarët mund t'i shtoni dhe t'i hiqni vetëm kur statusi është **I paverifikuar** ose **Nuk u pranua**.

Nëse **Dërgo për kontroll** përgjigjet "Mungojnë disa dokumente.", faqja liston çfarë nevojitet ende. Nëse thotë "Kontrolloni fillimisht numrat më lart.", numri juaj i biznesit mungon ose nuk përputhet me formatin e shtetit tuaj.

Pasi t'i dërgoni

- Moderatorët e SADE-s njoftohen menjëherë që agjencia juaj është në pritje.

- Kur vendosin, çdo administrator i agjencisë merr një email dhe një njoftim në zile që ju çon përsëri te kjo faqe.
- Pasi të verifikoheni, njoftimet dhe projektet tuaja të publikuara dalin në marketplace. Agjencia juaj merr edhe faqen e vet të agjencisë atje, nga njoftimi i saj i parë publik.

Për të ndryshuar të dhënat pas verifikimit, kontaktoni SADE. Edhe emri i agjencisë mbyllet që nga ai moment, sepse SADE ju verifikoi me të (shihni Cilësimet e agjencisë).

> **E rëndësishme:** SADE mund ta pezullojë më vonë një agjenci të verifikuar, për shembull kur regjistrimi i saj nuk vlen më. Statusi kthehet në **Nuk u pranua** me një shënim, dhe njoftimet e agjencisë largohen nga marketplace derisa të verifikohet sërish.

Banderola që sheh ekipi juaj

Derisa agjencia të verifikohet, një banderolë në krye të çdo faqeje e thotë këtë:

Statusi	Administratori i agjencisë sheh	Agjentët shohin
I paverifikuar	"Njoftimet tuaja nuk janë ende në treg. Dërgojini SADE dokumentet e regjistrimit për t'u verifikuar." me **Dërgo dokumentet**	"Njoftimet e agjencisë nuk janë ende në treg: SADE nuk e ka verifikuar agjencinë. Administratori i agjencisë duhet të dërgojë dokumentet."
Në kontroll	"SADE po kontrollon dokumentet tuaja. Njoftimet dalin në treg pasi të verifikoheni."	
Nuk u pranua	"SADE nuk e verifikoi dot agjencinë tuaj, ndaj njoftimet nuk janë në treg:" ndjekur nga shënimi i SADE-s, me **Rregullo dhe dërgo përsëri**	

Banderolën mund ta mbyllni për pjesën tjetër të sesionit. Kthehet kur ndryshon statusi.

Aplikacioni celular e shfaq të njëjtin mesazh në ekranin Kreu, por dokumentet mund të dërgohen vetëm nga CRM-ja në web.

> **Shënim:** një agjenci e krijuar nga një organizatë Enterprise fillon e verifikuar dhe nuk dërgon dokumente. Shihni Organizatat.

SHEMBULL

Në mëngjesin e tij të parë, Ilir hap **Verifikimi** për Tirana Living Real Estate. Karta në të djathtë shkruan **Çfarë i duhet SADE (Shqipëri)**.

Shkruan NUIS-in e agjencisë, L91234567A, dhe shfaqet "U ruajt". Numrin e certifikatës së ndërmjetësit e lë bosh, sepse është opsional. Te **Dokumentet** lëshon një PDF të ekstraktit të QKB dhe dy foto me telefon të certifikatës së ndërmjetësit. Të dyja llojet tani shfaqin **U shtua**, dhe ai klikon **Dërgo për kontroll**.

Banderola ndryshon në "SADE po kontrollon dokumentet tuaja." Ndërkohë Arta dhe Besniku vazhdojnë të shtojnë njoftime. Kur SADE e verifikon agjencinë, Ilir merr një email dhe një njoftim në zile, statusi kthehet **E verifikuar**, dhe çdo njoftim që SADE e ka miratuar del në marketplace.

KAPITULLI 2

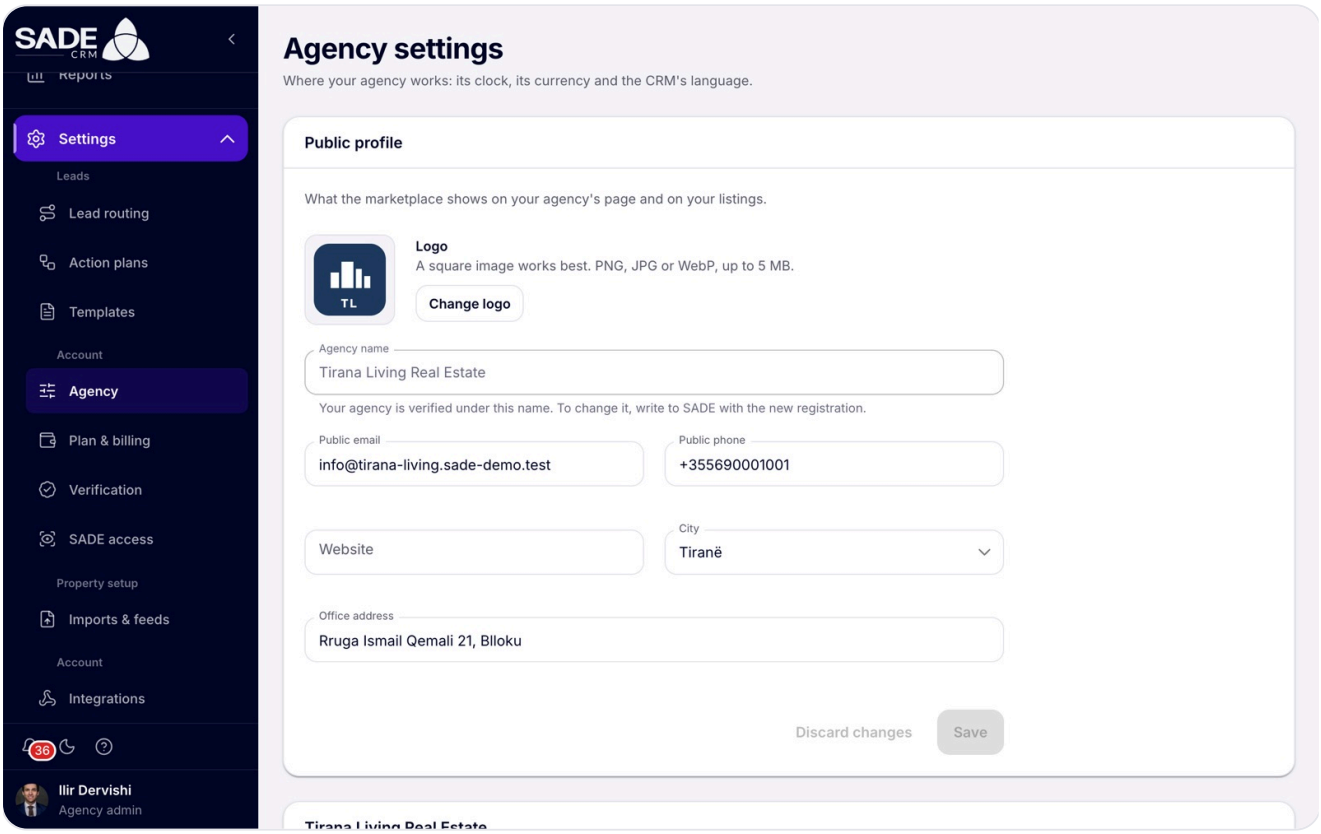
Agjencia juaj

Cilësimet e agjencisë

Profili publik i agjencisë suaj, zona kohore, monedha dhe gjuha e CRM-së, si dhe regjistri i qasjes së SADE me çdo herë që SADE ka parë brenda CRM-së suaj.

Faqja **Cilësimet e agjencisë** mban dy gjëra: çfarë tregon marketplace për agjencinë tuaj dhe si funksionon CRM-ja e përditshme (ora, monedha dhe gjuha e saj). Vetëm administratori i agjencisë mund ta hapë. Hapni **Cilësimet**, pastaj **Agjencia** (nën **Llogaria**).

Kjo faqe shpjegon edhe **Qasjen e SADE**, regjistrin e çdo here që stafi i SADE-s ka parë brenda CRM-së suaj.



Profili publik i një agjencie të verifikuar. Emri është i mbyllur sepse SADE e verifikoi agjencinë me të.

Profili publik

"Çfarë tregon tregu në faqen e agjencisë suaj dhe te njoftimet tuaja."

Fusha	Çfarë të shkruani
Logoja	Më e përshtatshme është një imazh katror. PNG, JPG ose WebP, deri në 5 MB. Klikoni **Ngarko logon** ose **Ndrysho logon**. Logoja ruhet menjëherë (“Logoja u përditësua.”).
Emri i agjencisë	Emri i agjencisë suaj, nga 2 deri në 120 shenja. I mbyllur kur SADE e ka verifikuar agjencinë (shihni më poshtë).
Email publik	Adresa ku mund t’ju shkruajnë blerësit.
Telefon publik	Numri ku mund t’ju telefonojnë blerësit.
Faqja e internetit	Faqja juaj e internetit, nëse keni një, për shembull www.shembull.al.
Qyteti	Zgjidhni qytetin tuaj nga lista.
Adresa e zyrës	Rruga dhe zona e zyrës suaj.

Klikoni **Ruaj**. CRM-ja shfaq “Profili u ruajt.” **Hidh ndryshimet** kthen atë që ishte ruajtur më parë.

Ndryshimi i emrit të një agjencie të verifikuar

Pasi agjencia juaj të verifikohet, fusha e emrit mbyllet dhe thotë “Agjencia juaj është verifikuar me këtë emër. Për ta ndryshuar, i shkruani SADE me regjistrimin e ri.” Dërgojini SADE-s regjistrimin që tregon emrin e ri, dhe SADE e ndryshon për ju.

Si funksionon CRM-ja juaj

Karta e dytë ka emrin e agjencisë suaj si titull.

Cilësimi	Çfarë bën
Zona kohore	Përcakton kur fillon “sot” për detyrat dhe raportet. Fillon me zonën kohore të shtetit tuaj, për shembull Europe/Tirane. Teksti ndihmës tregon diferencën aktuale nga UTC.
Monedha	Përdoret në raporte. Zgjidhni një nga lista ose shkruani çdo kod me tri shkronja, për shembull EUR.
Gjuha e CRM-së	Gjuha me të cilën hapet CRM-ja e ekipit tuaj. Secili person mund të kalojë në një gjuhë tjetër nga menyja e llogarisë së vet (shihni Hyrja në llogari). Ajo përcakton edhe gjuhën e email-eve dhe të njoftimeve në zile që SADE u dërgon njerëzve të agjencisë suaj, përfshirë email-et e fjalëkalimit: shqip nëse është shqip, përndryshe anglisht. Email-et për vizitat shkruhen në të 11 gjuhët: ekipi juaj i merr në këtë gjuhë, dhe klientët në gjuhën e tyre kur CRM-ja e di.

Klikoni **Ruaj**. CRM-ja shfaq “Cilësimet e agjencisë u ruajtën”.

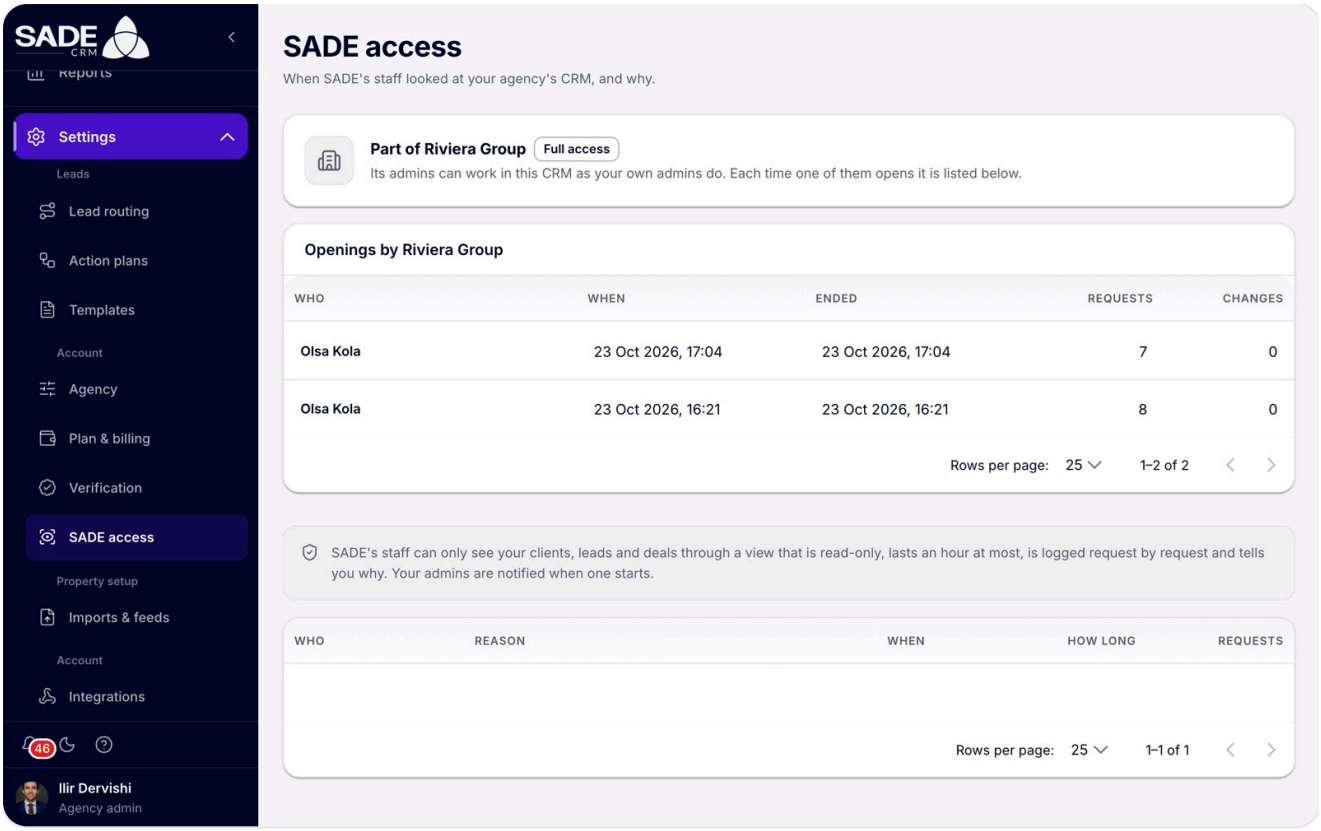
Çfarë nuk mund të ndryshoni këtu

- **Shteti** dhe zgjedhja midis **agjencisë** dhe **zhvilluesit** caktohen gjatë regjistrimit dhe nuk mund të ndryshohen nga CRM-ja.
- Sa shpejt duhet t’i kontaktojnë agjentët kërkesat e reja caktohet te Shpërndarja e kërkesave.
- Sa kohë mund të mbahet një njësi projekti caktohet te çdo projekt. Shihni Mbajtjet dhe shitjet.

Qasja e SADE

Stafi i SADE-s kontrollon dokumentet tuaja të regjistrimit dhe shqyrton njoftimet para se të dalin publikisht. Në punën e zakonshme, ata nuk i shohin klientët, kërkesat, marrëveshjet, takimet, detyrat, listat, shabllonet, shpërndarjen, importet, integrimet, raportet, cilësimet ose faturimin tuaj. Mënyra e vetme që mund t’i shohin është **Shiko si agjenci**, dhe çdo shikim ju shfaqet te faqja **Qasja e SADE**.

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Qasja e SADE** (nën **Llogaria**). E shohin vetëm administratorët e agjencisë.



Një agjenci që i përket një organizate i sheh hapjet e organizatës mbi shikimet e vetë SADE-s.

Si funksionon një shikim i SADE-s

Kur dikush në SADE duhet të shohë brenda CRM-së suaj, për shembull sepse keni kërkuar ndihmë për një kërkesë:

Rregulli	Çfarë do të thotë për ju
Një arsye, çdo herë	Duhet të shkruajnë pse po shikojnë, nga 5 deri në 500 shenja. Ju e lexoni atë arsye.
Vetëm për lexim	CRM-në e shohin si e sheh administratori juaj, por nuk mund të ndryshojnë asgjë. Çdo ndryshim refuzohet.
Një orë më së shumti	Shikimi mbaron vetë pas një ore.
Regjistrohet	Çdo kërkesë që bëjnë gjatë shikimit regjistrohet, një nga një.
Njoftoheni	Çdo administrator i agjencisë merr një njoftim “SADE po shikon CRM-në tuaj” me emrin e personit dhe arsyen, në çastin kur nis shikimi.

Një shikim i SADE-s funksionon edhe nëse paketa juaj ka mbaruar, që SADE të mund t’ju ndihmojë gjithsesi.

Regjistri

Çdo rresht i regjistrit tregon:

Kolona	Çfarë tregon
Kush	Anëtari i stafit të SADE-s.
Arsyeja	Arsyeja që shkroi.
Kur	Kur nisi shikimi.
Sa zgjati	"Më pak se një minutë" ose numri i minutave.
Kërkesa	Sa kërkesa bëri gjatë shikimit.

Një shikim që po vazhdon shfaq **I hapur tani**. Nëse SADE nuk ka parë kurrë, faqja thotë "SADE nuk e ka parë CRM-në tuaj".

Nëse agjencia juaj është pjesë e një organizate

Një agjenci brenda një organizate Enterprise sheh edhe, në krye të faqes, një kartë "Pjesë e" organizatës me nivelin e qasjes së saj, dhe një regjistër "Hapjet nga" organizata. Ai regjistër liston çdo herë që një nga administratorët e organizatës ka hapur CRM-në tuaj, me **Kush**, **Kur**, **Përfundoi**, **Kërkesa** dhe **Ndryshime**. Hapjet e organizatës nuk ju dërgojnë njoftim; shfaqen vetëm këtu. Shihni Organizatat.

> **Shënim:** ajo që SADE mund të shohë pa një shikim është ana e platformës e llogarisë suaj: të dhënat e agjencisë, dokumentet e verifikimit, si dhe njoftimet dhe projektet tuaja, që SADE i shqyrton para se të dalin publikisht.

SHEMBULL

Arta i thotë Ilirit se një kërkesë nga marketplace e ka burimin të gabuar, dhe Ilir i shkruan SADE-s për këtë.

Në 19:36, zilja e Ilirit bie: "SADE po shikon CRM-në tuaj", me emrin e personit në SADE dhe arsyen e tij, "The agency asked us to check a lead's source." (agjencia na kërkoi të kontrollojmë burimin e një kërkese). Ai hap **Qasja e SADE** dhe e sheh shikimin të listuar si **I hapur tani**.

Të nesërmen në mëngjes rreshti tregon **Sa zgjati** "1 minutë" dhe 31 kërkesa. Asgjë në CRM nuk u ndryshua, sepse shikimi ishte vetëm për lexim. SADE i shkruan përsëri me përgjigjen.

Ekipi dhe rolet

Dy rolet në një agjenci dhe çfarë mund të shohë secili, shtimi dhe ndryshimi i agjentëve, rivendosja e fjalëkalimeve të tyre, kufijtë e vendeve dhe heqja e një agjenti.

Çdokush në agjencinë tuaj ka një nga dy rolet: **Administrator i agjencisë** ose **Agjent**. Administratori i agjencisë drejton CRM-në e agjencisë dhe e menaxhon ekipin nga faqja **Agjentët**. Agjentët punojnë me kërkesat, klientët, njoftimet dhe marrëveshjet e veta.

Personi që regjistroi agjencinë është administratori i saj. Të gjithë ata që shton administratori nga faqja Agjentët janë agjentë.

Çfarë mund të shohë e të bëjë secili rol

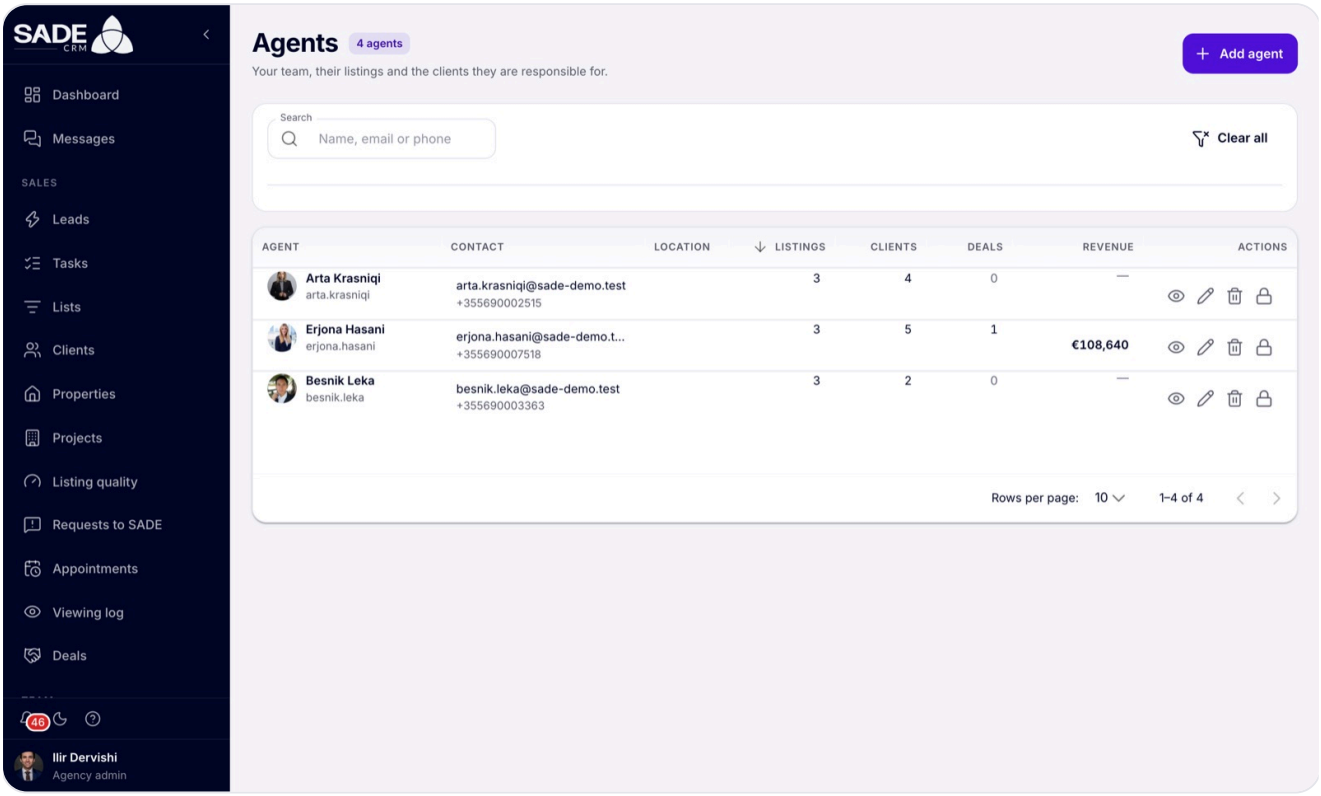
Fusha	Administratori i agjencisë	Agjenti
Kërkesat e reja	Çdo kërkesë në agjenci, përfshirë **Kërkesat e pakontaktuara të agjencisë**.	Kërkesat e veta, kërkesat që iu ofrohen dhe lista e përbashkët.
Klientët	Çdo klient i agjencisë.	Klientët që u janë caktuar ose që i ka shtuar vetë, dhe klientët e lidhur me njoftimet, vizitat ose marrëveshjet e tij.
Pronat	Çdo njoftim i agjencisë.	Njoftimet që i janë caktuar.
Takimet dhe **Regjistri i vizitave**	Të të gjithëve.	Vetëm të veta.
Marrëveshjet	Çdo marrëveshje.	Marrëveshjet ku ai është agjenti.
Detyrat	Të të gjithëve. Mund t'u japë detyra agjentëve.	Vetëm të veta.
Listat	Mund ta ndajë një listë me gjithë agjencinë.	Listat e veta. Në një listë të ndarë, shohin vetëm njerëzit e vet dhe listën e përbashkët.
Projektet	Krijon dhe ndryshon projekte.	I sheh të gjitha projektet dhe punon me njësitë e tyre (mbajtjet dhe shitjet), por nuk mund të krijojë ose ndryshojë një projekt.
Promovimet	Blen dhe paguan.	E sheh faqen, nuk mund të blejë.
Çmimet e tregut	Po.	Po.
Agjentët dhe **Raportet**	Po.	Jo.
Cilësimet (shpërndarja, planet e veprimit, shabllonet, agjencia, paketa dhe pagesat, verifikimi, qasja e SADE, integrimet, importet)	Po.	Jo. I gjithë menyja Cilësimet është e fshehur.

Hollësitë e secilës fushë janë te faqja e saj, për shembull Kërkesat, Klientët dhe Marrëveshjet.

> **Shënim:** një **Administrator i organizatës** është një rol i tretë, vetëm në nivelin Enterprise. I përket një organizate mbi disa agjenci, jo një agjencie. Shihni Organizatat.

Faqja Agjentët

Hapni **Ekipi**, pastaj **Agjentët**. E shohin vetëm administratorët e agjencisë.



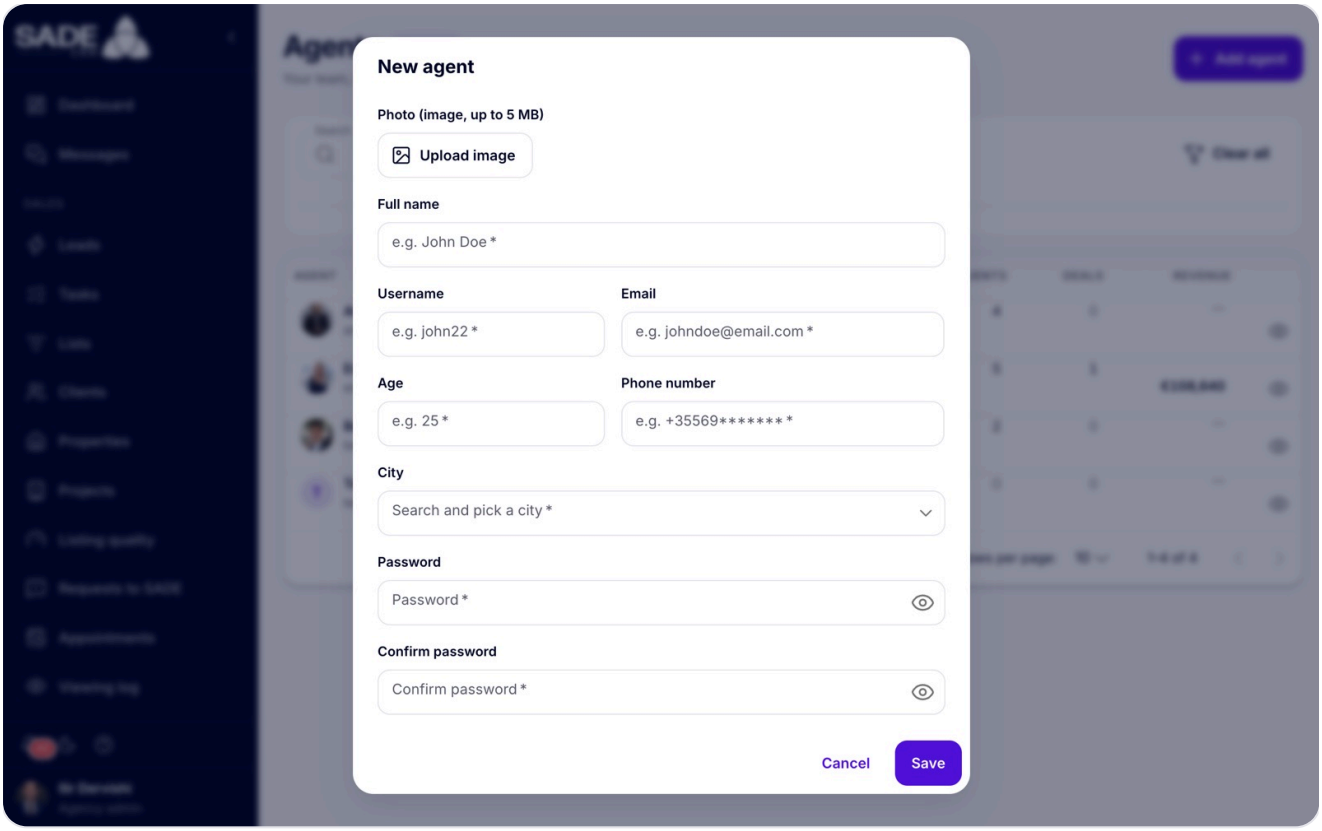
Faqja Agjentët. Kërkoni sipas emrit, email-it ose telefonit.

Kolonat janë **Agjenti**, **Kontakti**, **Vendndodhja**, **Njoftime**, **Klientë**, **Marrëveshje** dhe **Të ardhurat**, që tregojnë të ardhurat nga marrëveshjet e përfunduara. Ikonat në fund të rreshtit ju lejojnë të shihni profilin e agjentit, ta ndryshoni, ta fshini ose t'i ndryshoni fjalëkalimin.

Faqja liston vetëm agjentët aktivë. Administratorët e agjencisë, përfshirë ju, nuk janë në të.

Shtoni një agjent

1. Te faqja Agjentët, klikoni **Shto agjent**.
2. Plotësoni formularin **Agjent i ri** (shihni tabelën).
3. Klikoni **Ruaj**. CRM-ja shfaq "Agjenti u shtua."
4. Tregojini agjentit emrin e përdoruesit ose email-in dhe fjalëkalimin që zgjodhët.



Fusha	Çfarë të shkruani
Foto (imazh, deri në 5 MB)	Një foto e agjentit. E detyrueshme. Shfaqet te njoftimet e tij.
Emri i plotë	Emri i agjentit, siç do ta shohin blerësit.
Emri i përdoruesit	Një emër i shkurtër për hyrjen, unik në SADE CRM. Hapësirat bëhen nënvija.
Email	Email-i vetjak i agjentit. Nuk duhet të ketë tashmë llogari.
Mosha	Mosha e agjentit.
Numri i telefonit	Numri i punës i agjentit, nga 7 deri në 15 shifra. Nuk duhet të përdoret tashmë nga një llogari tjetër.
Qyteti	Kërkoni dhe zgjidhni qytetin ku punon.
Fjalëkalimi dhe **Konfirmoni fjalëkalimin**	Fjalëkalimi i parë i agjentit: të paktën 8 shenja, me shkronja të mëdha e të vogla, një numër dhe një simbol.

E rëndësishme: CRM-ja nuk i dërgon email agjentit të ri. Fjalëkalimin e parë e zgjidhni ju, prandaj jepjani vetë dhe kërkojini ta ndryshojë nga profili pas hyrjes së parë (shihni Hyrja në llogari).

Një llogari e re është gjithmonë agjent. Agjentët nuk kanë nevojë ta konfirmojnë email-in: mund të hyjnë menjëherë.

Ndryshoni një agjent

Klikoni ikonën e lapsit te rreshti i agjentit. Formulari “Ndrysho” i ndjekur nga emri i agjentit ju lejon të ndryshoni foton, **Emri i plotë**, **Emri i përdoruesit**, **Email**, **Mosha**, **Numri i telefonit** dhe **Qyteti**. Klikoni **Ruaj ndryshimet**. CRM-ja shfaq “Agjenti u përditësua.”

Këtu ndryshoni edhe email-in me të cilin hyn agjenti.

Rivendosni fjalëkalimin e një agjenti

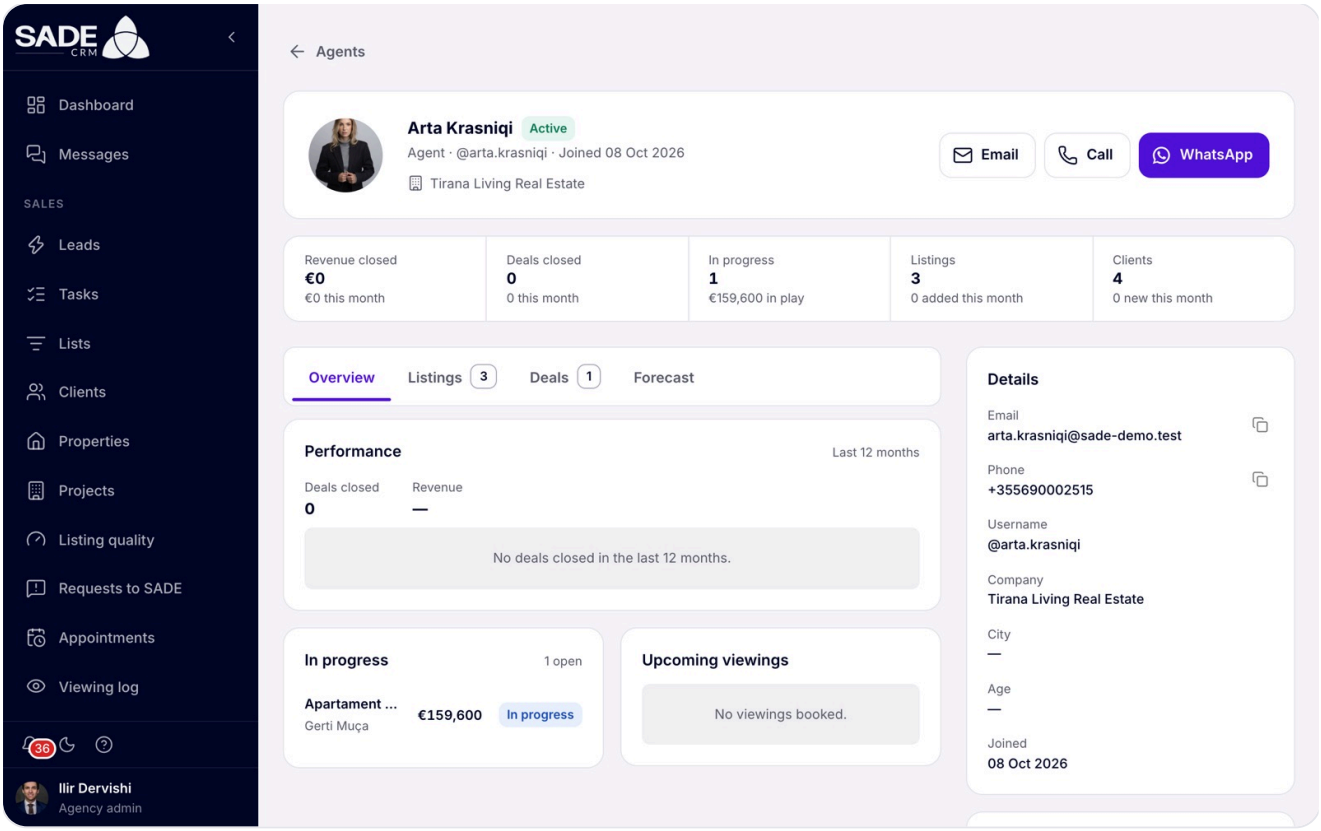
Nëse një agjent harron fjalëkalimin, mund ta rivendosë vetë me **Keni harruar fjalëkalimin?** te karta e hyrjes. Mund t’i vendosni edhe ju një të ri:

1. Klikoni ikonën e kyçit te rreshti i agjentit.
2. Shkruani **Fjalëkalimi i ri** dhe shkruajeni sërish te **Konfirmoni fjalëkalimin**.
3. Klikoni **Ruaj**. CRM-ja shfaq “Fjalëkalimi u ndryshua.”

Agjenti del nga llogaria në të gjitha pajisjet e tij dhe merr një email që fjalëkalimi i tij u ndryshua. Sesioni juaj nuk preket.

Profili i një agjenti

Klikoni ikonën e syrit te rreshti i një agjenti për të hapur profilin e tij.



Profili i një agjenti, siç e sheh administratori i agjencisë.

Në krye shihni nëse agjenti është **Aktiv**, kur iu bashkua, si dhe butonat për t'i dërguar email, për ta telefonuar ose për t'i shkruar në WhatsApp. Poshtë janë numrat e tij, pastaj katër skeda:

Skeda	Çfarë tregon
Përmbledhje	**Rezultatet** e 12 muajve të fundit, marrëveshjet **Në proces** dhe **Vizitat e ardhshme**.
Njoftimet	Njoftimet që i janë caktuar.
Marrëveshjet	Marrëveshjet e tij, të filtruara sipas atyre në proces, të mbyllura, ose të refuzuara dhe të anuluara.
Parashikimi	Çfarë ka gjasa të mbyllë agjenti këtë muaj, krahasuar me muajin e tij të zakonshëm.

Profilet e agjentëve mund t'i hapin në web vetëm administratorët e agjencisë. Shihni Paneli dhe raportet për shifrat e agjencisë në tërësi.

Kufijtë e vendeve

Paketa juaj përcakton sa agjentë mund të ketë agjencia. Kufijtë e secilës paketë janë te faqja e çmimeve.

- Vetëm agjentët aktivë zënë një vend. Administratorët e agjencisë nuk llogariten.

- Një agjent që fshini e liron vendin e tij menjëherë.
- Kur të gjitha vendet janë zënë, **Shto agjent** refuzohet me “Është arritur kufiri i agjentëve të paketës suaj.” Fshini një agjent, ose kaloni në një paketë më të madhe te Paketat dhe faturimi.
- Kufiri i njoftimeve të paketës funksionon njësoj: kur arrihet kufiri, një njoftim i ri refuzohet me “Është arritur kufiri i pronave të paketës suaj.”
- **Paketa dhe pagesat** tregon sa agjentë dhe sa njoftime përdorni, përkundrejt kufijve të paketës.

Një agjenci brenda një organizate Enterprise llogaritet në kontratën e organizatës.
Shihni Organizatat.

Hiqni një agjent

Kur një agjent largohet nga agjencia:

1. Jepni më parë punën e tij dikujt tjetër: caktojini njoftimet, klientët dhe kërkesat e tij agjentëve të tjerë.
2. Te faqja Agjentët, klikoni ikonën e koshit te rreshti i tij.
3. Konfirmoni “Ta fshini këtë agjent?”. CRM-ja paralajmëron: “Nuk do të mund të hyjë më. Ky veprim nuk kthehet pas.”

Çfarë ndodh:

- Llogaria e tij mbyllet dhe hiqet nga agjencia juaj. Sesionet e tij mbarojnë dhe ai nuk mund të hyjë më.
- Merr një email që llogaria e tij u hoq.
- Vendi i tij lirohet për dikë të ri.
- Njoftimet, klientët dhe marrëveshjet e tij mbeten në agjencinë tuaj. Ato **nuk** i kalohen askujt tjetër nga ky hap, prandaj i caktoni më parë.

Një agjent të hequr nuk mund ta ktheni vetë. Nëse dikush kthehet, kontaktoni SADE: vetëm SADE mund ta rihapë një llogari të hequr.

Një administrator i dytë i agjencisë

Faqja Agjentët shton vetëm agjentë. Nëse agjencia juaj ka nevojë për një administrator të dytë, kontaktoni SADE. Në një organizatë Enterprise, administratorët e organizatës mund t’i shtojnë vetë administratorët e agjencive.

Në aplikacionin celular

Administratorët e agjencisë mund ta shohin listën e agjentëve dhe profilin e secilit në aplikacionin celular, te **Më shumë**. Shtimi, ndryshimi dhe heqja e agjentëve, si dhe rivendosja e fjalëkalimeve të

tyre, bëhen në web.

SHEMBULL

Tirana Living punëson një agjent të katërt, Dritan Shehun, që do të mbulojë Kombinatin dhe Don Boskon. Ilir hap **Agjentët**, klikon **Shto agjent**, ngarkon foton e Dritanit dhe shkruan emrin e tij, emrin e përdoruesit “dritan.shehu”, email-in, moshën, numrin e celularit dhe Tiranë si qytet. Shkruan një fjalëkalim të parë dhe klikon **Ruaj**. Pastaj ia thotë fjalëkalimin Dritanit personalisht, dhe Dritan e ndryshon pas hyrjes së parë.

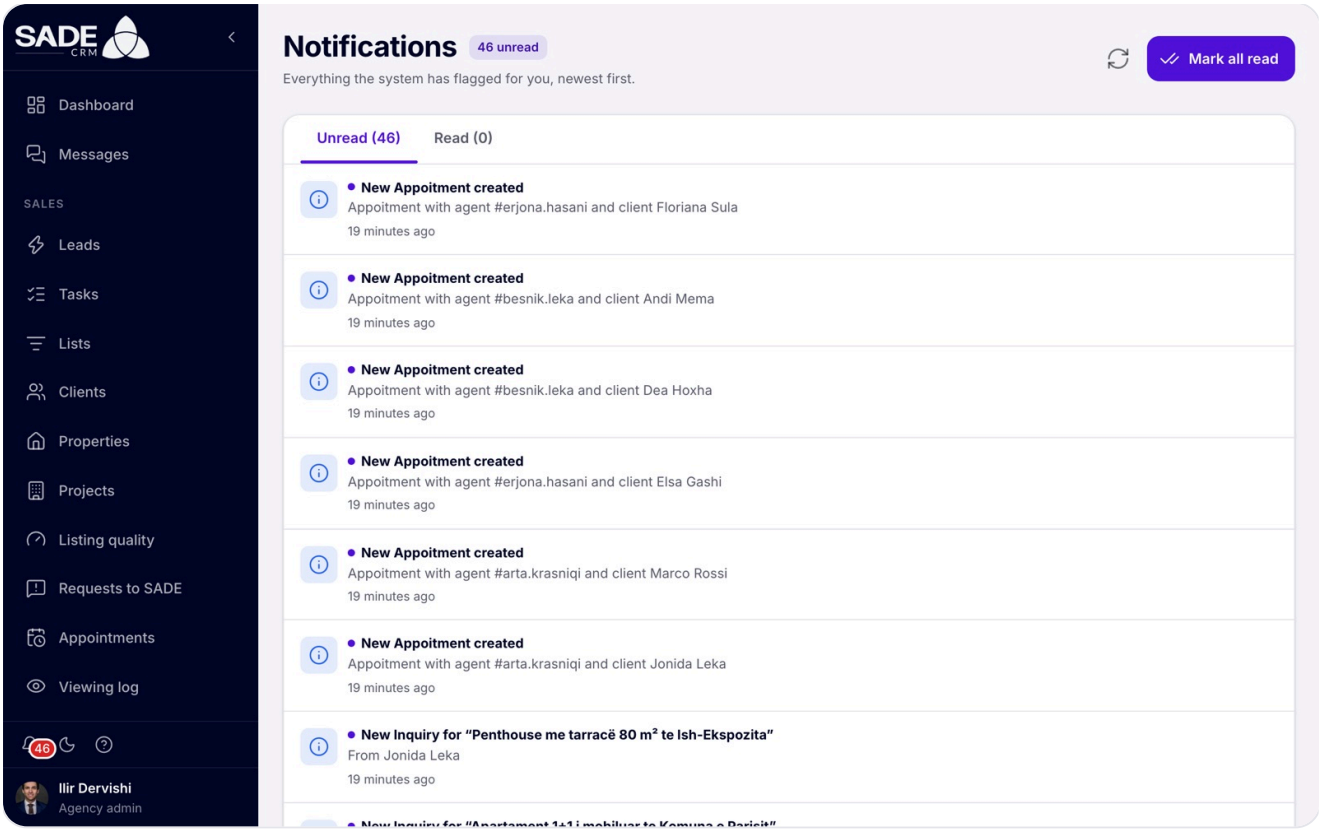
Gjashtë muaj më vonë largohet Besnik Leka. Ilir ia kalon Artës tri njoftimet e Besnikut dhe Erjonës klientin e tij, pastaj e fshin Besnikun nga faqja Agjentët. Besniku nuk mund të hyjë më, dhe vendi i tij është i lirë për punësimin e radhës. Marrëveshjet që mbylli Besniku mbeten në të dhënat e agjencisë.

Njoftimet

Zilja, faqja Njoftimet, për çfarë ju njofton CRM-ja dhe cilët email dërgon SADE.

CRM-ja i thotë secilit person çfarë ka nevojë për vëmendjen e tij: një kërkesë e re, një kërkesë që askush nuk e ka telefonuar, një njoftim që është gati të skadojë, një vendim nga SADE. Njoftimet në zile janë personale, ndaj çdo agjent dhe administrator sheh të vetat.

Ato mbërrijnë në zile në fund të menysë ndërsa ndodhin, pa e rifreskuar faqen. Faqja **Njoftimet** i mban të gjitha, nga më e reja. Njoftimet në zile vazhdojnë të funksionojnë edhe kur paketa e agjencisë suaj ka mbaruar.



Faqja Njoftimet. Çdo rresht ju çon te klienti, njoftimi ose faqja për të cilën flet.

Zilja

Zilja ndodhet në fund të menysë. Shenja e kuqe tregon sa njoftime nuk i keni lexuar.

1. Klikoni zilen për të hapur njoftimet e fundit.
2. Klikoni njërin për të hapur atë për të cilin flet, për shembull faqen e klientit. Kur e hapni, shënohet si i lexuar.
3. Klikoni **Shëno të gjitha si të lexuara** për të pastruar shenjën, ose **Shiko të gjitha njoftimet** për të hapur faqen e plotë.

Kur nuk ka asgjë të re, zilja thotë "Nuk keni asgjë të palexuar".

Faqja Njoftimet

Hapeni nga **Shiko të gjitha njoftimet** në zile. Faqja ka dy skeda, **Të palexuara** dhe **Të lexuara**, secila me numrin e saj.

- Klikoni një njoftim për të hapur atë për të cilin flet.
- **Shëno si të lexuar** te një rresht e kalon te skeda Të lexuara.
- **Fshi njoftimin** e heq nga lista juaj.
- **Shëno të gjitha si të lexuara** në krye shënon çdo njoftim të palexuar si të lexuar.

- Ikona e rifreskimit merr të fundit. **Ngarko më shumë** në fund shfaq njoftime më të vjetra.

Për çfarë njoftoheni

Disa njoftime të zakonshme dhe kush i merr:

Kur	Kush e merr	Shembull
Një kërkesë i jepet një agjenti	Agjenti	“Kërkesë e re: Elira Gjoni”
Një kërkesë u ofrohet disa agjentëve, e merr i pari që e merr përsipër	Çdo agjent të cilit i ofrohet	“Merreni këtë kërkesë: Elira Gjoni”
Një kërkesë shkon te lista e përbashkët	Agjentët që po marrin kërkesa të reja, dhe administratorët e agjencisë	“Kërkesë e re në listën e përbashkët: Elira Gjoni”
Një kërkesë pret ende kontaktin e parë	Agjenti i kërkesës	“Elira Gjoni pret prej 15 min”
Askush nuk e ka kontaktuar një kërkesë në kohë	Administratorët e agjencisë	“Askush nuk e ka kontaktuar Elira Gjoni”
Dikush pyet për një njoftim	Administratorët e agjencisë	“Kërkesë e re për” dhe titulli i njoftimit
SADE miraton një njoftim	Agjenti i njoftimit	“SADE miratoi „Apartament 2+1 në Bllok””
SADE nuk miraton një njoftim	Agjenti i njoftimit, ose administratorët e agjencisë nëse nuk ka agjent	“SADE nuk e miratoi „Apartament 2+1 në Bllok””, me arsyen e SADE-s
Një njoftim do të dalë nga marketplace pas 7 ditësh nëse nuk konfirmohet	Agjenti i njoftimit, ose administratorët e agjencisë	“Konfirmoni njoftimin”
Një njoftim doli nga marketplace sepse nuk u konfirmua	Të njëjtit	“Njoftimi u hoq nga tregu”
Një agjenci partnere pranon një ftesë ose rezervon një njësi në projektin tuaj	Agjencia e projektit	“Adriatik Homes rezervoi Rezidenca Liqeni · T-901”
SADE vendos për verifikimin tuaj	Administratorët e agjencisë	Vendimi, me një lidhje te **Verifikimi**
SADE nis një shikim vetëm për lexim të CRM-së suaj	Administratorët e agjencisë	“SADE po shikon CRM-në tuaj”
Një pagesë e paketës nuk kaloi	Administratorët e agjencisë	Një lidhje te **Paketa dhe pagesat**

Faqet për shpërndarjen e kërkesave, cilësinë e njoftimeve dhe partnerët shpjegojnë kur dërgohet secili nga njoftimet e tyre.

> **Shënim:** njoftimet në zile janë në shqip kur gjuha e CRM-së së agjencisë suaj është shqipja, dhe në anglisht për çdo gjuhë tjetër, cilëndo gjuhë të zgjidhni ju në CRM.

Email-et

Veç zilës, SADE dërgon email për këto ngjarje:

Email	Kush e merr
Konfirmoni email-in	Personi që regjistroi agjencinë.
"Rivendosni fjalëkalimin" dhe "Fjalëkalimi juaj u rivendos"	Personi që e rivendos fjalëkalimin.
"Fjalëkalimi u përditësua"	Një person fjalëkalimi i të cilit u ndryshua, nga vetë ai ose nga administratori i agjencisë.
"Llogaria juaj u fshi"	Një agjent që e ka hequr administratori i agjencisë.
Vendimi për verifikimin (i verifikuar, i papranuar ose i pezulluar)	Administratorët e agjencisë.
Një pagesë e paketës nuk kaloi	Administratorët e agjencisë dhe email-i për faturat. Më së shumti një herë në 12 orë.
Njoftimi do të skadojë, ose ka skaduar	Agjenti i njoftimit, ose administratorët e agjencisë.
Njoftimi nuk u miratua nga SADE, me arsyen	Agjenti i njoftimit, ose administratorët e agjencisë nëse nuk ka agjent.
Është caktuar një vizitë	Agjenti i vizitës, dhe klienti nëse ka adresë email dhe vizita është Në pritje, Konfirmuar ose Riplanifikuar.
Kujtesë para një vizite	Agjenti i vizitës.
Ftesë për të vendosur fjalëkalimin	Një person që e fton një organizatë Enterprise.

Email-et e SADE-s janë në shqip kur gjuha e CRM-së së agjencisë suaj është shqipja, dhe në anglisht përndryshe. Kjo vlen edhe për email-et e fjalëkalimit. Përjashtim bëjnë email-et për vizitat: ato shkruhen në të 11 gjuhët e CRM-së, në gjuhën e CRM-së së agjencisë suaj, dhe klienti e merr të vetin në gjuhën e tij kur CRM-ja e di. Shihni Çfarë ndodh kur caktoni një vizitë.

Zgjidhni çfarë merrni

Nuk ka cilësime për njoftimet: të gjithë marrin njoftimet që u takojnë sipas rolit, dhe asnjë lloj nuk mund të çaktivizohet. Përdorni **Shëno të gjitha si të lexuara** për të pastruar ato me të cilat jeni marrë.

CRM-ja në shfletues i shfaq njoftimet vetëm brenda CRM-së. Nuk dërgon njoftime në desktop ose në shfletues, prandaj mbani një skedë të CRM-së të hapur gjatë orarit të punës nëse merrni kërkesa.

Në aplikacionin celular

Aplikacioni SADE CRM ka të njëjtat njoftime. Një zile me numrin e të palexuarave është në krye të çdo ekrani, dhe prekja e një njoftimi hap klientin ose njoftimin për të cilin flet. Shihni Aplikacioni celular.

SHEMBULL

Në 10:02 një blerës pyet për një apartament 2+1 në Rrugën e Durrësit. Rregullat e shpërndarjes ia japin kërkesën Artës, dhe zilja e saj shfaq "Kërkesë e re: Elira Gjoni". Ajo është me një klient tjetër dhe nuk përgjigjet.

Në 10:07 zilja e Artës shfaq "Elira Gjoni pret prej 5 min". Arta telefonon në 10:09 dhe e regjistron telefonatën, ndaj kujtesat e planifikuara për 15 dhe 60 minuta nuk vijnë kurrë. As Ilir, administratori i agjencisë, nuk merr njoftimin "Askush nuk e ka kontaktuar": agjencia i njofton administratorët vetëm pas 30 minutash pa kontakt.

Në fund të ditës Arta hap faqen Njoftimet dhe klikon **Shëno të gjitha si të lexuara**.

Paketat dhe faturimi

Prova falas, faqja Paketa dhe pagesat, pagesa me PayPal ose me transfertë bankare, ndryshimi ose anulimi i një pakete dhe çfarë ndodh kur një paketë mbaron.

Çdo agjenci punon me një paketë. Paketa përcakton sa agjentë dhe sa njoftime mund të ketë agjencia, dhe nëse ka projekte. Paketat, çmimet dhe kufijtë e tyre janë te faqja e çmimeve.

Paketën e zgjedh dhe paguan vetëm administratori i agjencisë, nga faqja **Paketa dhe pagesat**. Agjentët mund ta shohin faqen, por jo ta ndryshojnë: u thotë "Vetëm administratori i agjencisë mund ta ndryshojë paketën ose të paguajë."

Prova falas

Një agjenci e re fillon me një provë falas 14-ditore të një pakete me pagesë. Nuk nevojitet kartë për të filluar. Prova e një zhvilluesi është gjithmonë e një pakete me projekte, dhe po kështu prova e një agjencie që regjistrohet nga një ftesë për të shitur projektin e një agjencie tjetër.

- **Paketa dhe pagesat** tregon statusin **Provë** dhe "Provë deri më" me datën e mbarimit.
- Në 7 ditët e fundit të provës, një banderolë blu në çdo faqe i kujton administratorit të agjencisë: "Prova falas mbaron më {date}. Zgjidhni një paketë për të vazhduar me CRM-në." Agjentët shohin që administratori i tyre mund të zgjedhë një paketë. Banderolën mund ta mbyllni për pjesën tjetër të sesionit.
- Një paketë mund ta zgjidhni në çdo kohë gjatë provës.

Banderola është e vetmja kujtesë: nuk dërgohet email kur prova është gati të mbarojë.

Faqja Paketa dhe pagesat

Hapni **Cilësimet**, pastaj **Paketa dhe pagesat** (nën **Llogaria**). Faqja ka katër pjesë.

Paketa juaj tregon emrin dhe çmimin e paketës, statusin e saj dhe datën e radhës: "Rinovohet më", "Provë deri më", "I paguar deri më" ose "I anuluar: mbaron më". Dy shirita tregojnë sa **Agjentë** dhe sa **Njoftime** përdorni përkundrejt kufijve të paketës.

Statusi	Çfarë do të thotë
Provë	Prova falas po vazhdon.
Aktiv	Paketa është paguar.
Pagesë e vonuar	PayPal nuk e mori dot pagesën e fundit dhe po e provon përsëri. Paketa vazhdon të punojë për momentin.
Ka mbaruar	Paketa ka mbaruar. Pjesa më e madhe e CRM-së është e mbyllur. Shihni Kur mbaron një paketë.
Pa paketë	Agjencia nuk ka paketë. Trajtohet si Ka mbaruar.
Falas	Një paketë falas, pa datë mbarimi, aty ku SADE ofron një të tillë.

Paketat liston paketat që mund të blini. Kaloni midis **Mujor** dhe **Vjetor** në krye. Çdo kartë tregon çmimin, kufijtë e agjentëve dhe të njoftimeve, dhe nëse përfshin projekte. Paketa juaj aktuale shënohet **Aktual**.

Email-i për faturat është ku SADE dërgon njoftimet për pagesat. Lëreni bosh për të përdorur email-in e agjencisë suaj. PayPal i dërgon dëftesat e veta te llogaria PayPal që paguan.

Pagesat liston çdo pagesë, nga më e reja: për çfarë ishte (**Paketa** ose **Promovim**), shumën, statusin, mënyrën e pagesës, datat dhe referencën e PayPal. CRM-ja nuk prodhon fatura të veta.

Zgjidhni një paketë dhe paguani me PayPal

Pagesat online kalojnë përmes PayPal, si abonim që rinovohet vetë.

1. Hapni **Paketa dhe pagesat**.
2. Te **Paketat**, zgjidhni **Mujor** ose **Vjetor**.
3. Klikoni **Zgjidhni** te paketa që doni.
4. Dialogu "Abonohuni në" dhe emri i paketës tregon çmimin dhe kufijtë e saj. Miratojeni abonimin me butonat e PayPal në dialog. Nëse nuk ngarkohen, klikoni **Vazhdoni te PayPal** dhe miratojeni në faqen e vet të PayPal.
5. Kur ktheheni në CRM, prisni "Po konfirmohet abonimi me PayPal...". Pastaj shihni "U abonuat. Agjencia juaj është në" ndjekur nga emri i paketës.

PayPal e tarifon paketën vetë çdo muaj ose çdo vit, derisa ta anuloni.

Nëse shihni	Çfarë do të thotë
"PayPal nuk e ka konfirmuar ende abonimin."	PayPal mund të zgjasë disa minuta. Rifreskojeni faqen më vonë. Nëse u tarifuat dhe paketa nuk ndryshon, kontaktoni SADE.
"Dolët nga PayPal pa u abonuar. Nuk u tarifua asgjë."	E mbyllët PayPal para se ta miratonit. Provoni përsëri kur të jeni gati.

Karta ose llogaria PayPal me të cilën paguani menaxhohet te PayPal. Klikoni **Mënyra e pagesës te PayPal** për ta ndryshuar.

Ndryshoni paketën

Ndërsa paguani me PayPal, çdo kartë tjetër paketash shfaq **Kaloni në këtë paketë**, dhe paketa juaj ofron **Kaloni në mujor** ose **Kaloni në vjetor**.

1. Klikoni butonin e kalimit që ju duhet.
2. Miratoni çmimin e ri në faqen e PayPal dhe ktheheni në CRM.
3. CRM-ja shfaq "PayPal e miratoi ndryshimin. Çmimi i ri tarifohet nga pagesa e ardhshme."

Nuk mund të kaloni në një paketë që është shumë e vogël për atë që përdorni sot. Karta shpjegon pse: tregon sa agjentë dhe sa njoftime ka agjencia juaj, dhe sa lejon paketa. Hiqni më parë agjentë ose njoftime. Asgjë nuk fshihet kurrë për ju.

Anuloni paketën

1. Te **Paketa juaj**, klikoni **Anuloni paketën**.
2. Nëse doni, tregojini SADE-s pse te **Pse po anuloni? (opsionale)**.
3. Klikoni **Anuloni paketën** për të konfirmuar, ose **Mbajeni paketën** për t'u kthyer.

PayPal ndalon tarifimin menjëherë. Paketa vazhdon deri në fund të periudhës që keni paguar, pastaj mbaron (shihni Kur mbaron një paketë). Asgjë nuk fshihet.

Paguani me transfertë bankare

Mund t'i paguani SADE-s edhe me transfertë bankare, në çdo monedhë, përfshirë lekun. Shkruajini SADE-s te support@sadecrm.com. Sapo transferta të mbërrijë, SADE e regjistron dhe paketa juaj vazhdon deri në datën që keni paguar. Pagesa shfaqet te **Pagesat** me mënyrën **Transfertë bankare**.

Kur një pagesë dështon

Nëse PayPal nuk mund ta marrë një rinovim, e provon përsëri gjatë ditëve në vijim.

- Statusi kalon në **Pagesë e vonuar**, dhe karta tregon deri kur vazhdon paketa. Vazhdon deri 7 ditë pas mbarimit të periudhës së fundit të paguar.
- Çdo administrator i agjencisë merr një njoftim në zile dhe një email, dhe e merr edhe adresa e email-it për faturat. Vijnë më së shumti një herë në 12 orë, me një lidhje te PayPal.
- Një banderolë i thotë administratorit: "Pagesa e fundit për paketën nuk kaloi. Rregullojeni te PayPal deri më {date} që ta mbani paketën." me **Paguani tani**.

Rregulloni kartën ose llogarinë në PayPal dhe paketa vazhdon. Nëse pagesa nuk kalon kurrë, paketa mbaron.

Kur mbaron një paketë

Nëse prova ose një paketë me pagesë mbaron pa pagesë, **pjesa më e madhe e CRM-së mbyllet**. Të dhënat tuaja ruhen: asgjë nuk fshihet.

Ndërsa paketa ka mbaruar:

- Këto vazhdojnë të funksionojnë: hyrja dhe dalja, **Paketa dhe pagesat**, njoftimet tuaja në zile dhe ndryshimi i fjalëkalimit.
- Gjithçka tjetër (kërkesat, klientët, njoftimet, marrëveshjet, cilësimet) është e mbyllur derisa të paguhet një paketë.
- Një banderolë e kuqe në çdo faqe thotë "Paketa e agjencisë ka mbaruar, ndaj pjesa më e madhe e CRM-së është e mbyllur." Banderola e administratorit ka **Zgjidhni një paketë**. Nuk mund të

mbyllet.

Për ta hapur sërish CRM-në, zgjidhni një paketë dhe paguani me PayPal, ose paguani me transfertë bankare. Gjithçka kthehet siç ishte.

Aty ku SADE ofron një paketë falas, SADE mund ta kalojë në të një agjenci paketa e së cilës ka mbaruar.

Agjencitë që faturohen përmes një organizate

Një agjenci brenda një organizate Enterprise nuk i paguan vetë SADE-s. Faqja e saj **Paketa dhe pagesat** thotë "Faturimi menaxhohet nga" ndjekur nga emri i organizatës: "këtu nuk ka paketë për të zgjedhur ose paguar." Tregon deri kur vazhdon kontrata e organizatës, dhe **Çfarë përdor agjencia juaj** (agjentët dhe njoftimet). Shihni Organizatat.

SHEMBULL

Tirana Living Real Estate regjistrohet për një provë të Growth më 2 nëntor. Më 9 nëntor Ilir sheh një banderolë blu: "Prova falas mbaron më 16 nën 2026."

Më 12 nëntor Ilir hap **Paketa dhe pagesat**, zgjedh **Vjetor**, klikon **Zgjidhni** te Growth dhe e miraton abonimin në PayPal. Faqja shfaq "U abonuat. Agjencia juaj është në Growth.", statusin **Aktiv** dhe një datë rinovimi një vit më vonë.

Një vit më pas karta e agjencisë ka skaduar dhe rinovimi dështon. Statusi bëhet **Pagesë e vonuar**, dhe Ilir merr një email dhe një njoftim në zile. E përditëson kartën përmes **Mënyra e pagesës te PayPal**, PayPal e merr pagesën në provën e radhës dhe paketa vazhdon. Arta dhe Besniku punojnë pa ndërprerje gjatë gjithë kohës.

KAPITULLI 3

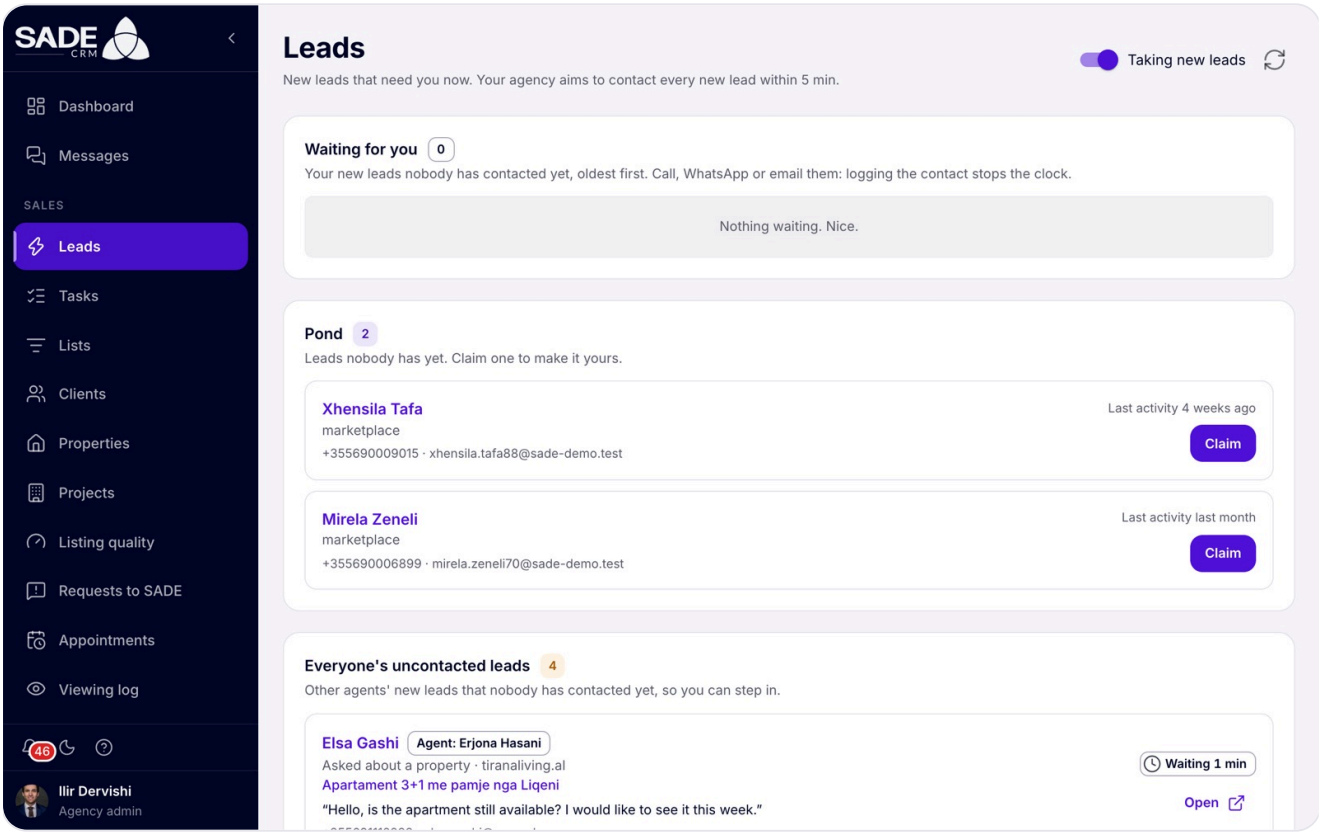
Kërkesat dhe klientët

Kërkesat e reja

Nga vijnë kërkesat, fazat e tyre, faqja Kërkesat e reja dhe kohëmatësit e saj, marrja e kërkesave nga lista e përbashkët dhe çfarë llogaritet si përgjigje.

Një kërkesë e re vjen nga një person që i është drejtuar agjencisë suaj për diçka: një pyetje për një njoftim, një kërkesë për vizitë, një telefonatë, një regjistrim. Çdo kërkesë hyn në SADE CRM me një orë që po kalon, dhe faqja **Kërkesat e reja** i tregon çdo agjenti kërkesat që e presin tani, nga më urgjentja.

Agjentët dhe administratorët e agjencisë e përdorin të dyja këtë faqe. Agjentët shohin kërkesat e veta dhe listën e përbashkët. Administratorët e agjencisë shohin edhe kërkesat e agjentëve të tjerë që nuk i ka kontaktuar ende askush, që të mund të ndërhyjnë. Hapeni nga **Shitjet → Kërkesat e reja** në meny.



Faqja Kërkesat e reja te Ilir, administratori i agjencisë. Kërkesa e Erjonës nga faqja e agjencisë po pret prej një minute.

Nga vijnë kërkesat

Çdo pyetje, nga çfarëdo burimi, kalon nëpër të njëjtat hapa. CRM-ja e kërkon personin në agjencinë tuaj fillimisht me email, pastaj me telefon. Nëse e gjen, pyetja shtohet te regjistrimi i tij; nëse jo, krijon një klient të ri. Pastaj vendos kush e merr kërkesën (shihni Shpërndarja e kërkesave), nis orën e përgjigjes dhe njofton njerëzit e duhur.

Nga vjen kërkesa	Çfarë shfaqet si burim
Një mesazh, kërkesë për vizitë, ose butoni i telefonatës ose i WhatsApp-it te një nga njoftimet tuaja në marketplace-in e SADE-s (sadegre.com)	**SADE Marketplace**
Një mesazh drejtuar agjencisë suaj në marketplace-in e SADE-s, jo për një njoftim	**SADE Marketplace**
Një pyetje për një nga projektet tuaja në marketplace-in e SADE-s (vetëm kur paketa juaj përfshin projekte)	**SADE Marketplace**
Një pronar që ka parë sa vlen prona e tij në marketplace-in e SADE-s dhe ka zgjedhur agjencinë tuaj	**SADE Marketplace**
Një formular kontakti në faqen tuaj të internetit (Formularët e faqes)	**Burimi** i formularit, ose **Emri** i tij nëse burimi është bosh
Faqja ose mjetet tuaja, që dërgojnë kërkesa me një çelës API (Çelësat API dhe webhook-et)	Burimi që dërgon faqja, ose emri i çelësit
Një email kërkese nga një portal tjetër, i përcjellë te adresa e kutisë së kërkesave të agjencisë suaj (**Cilësimet → Integrimet → Kutia e kërkesave** e shfaq adresën, ose thotë se ende nuk është konfiguruar)	Emri i portalit, si MerrJep, Indomio ose idealista, ose **Email** kur portali nuk njihet
Një agjenci partnere që shet një nga projektet tuaja (Partnerët)	**Partner:** dhe emri i partnerit
Shtuar me dorë me **Shto klient**	**CRM**

Te faqja Kërkesat e reja, një kartë tregon çfarë ka bërë personi dhe ku, për shembull “Pyeti për një pronë · tiranaliving.al”. Te faqja e klientit, rreshti **Burimi** i kartës **Kërkesa** tregon nga erdhi personi për herë të parë. Ai nuk ndryshon kur personi kthehet nga një burim tjetër; çdo pyetje e mëvonshme e tregon burimin e vet në historik.

> **Shënim:** që një person të bëhet kërkesë, duhet të ketë një adresë email-i ose një numër telefoni të vlefshëm. Email-et e portaleve që nuk përmbajnë asnjërin shfaqen në kutinë e kërkesave me statusin “Duhet shtuar personi”, me një buton për ta shtuar si klient me dorë.

Çfarë e bën dikë kërkesë

Vetëm pyetjet që kërkojnë kontakt krijojnë një kërkesë dhe nisin një orë: regjistrimi, një pyetje, dëshira për të shitur, një pyetje për një pronë, një pyetje e përgjithshme, një telefonatë ose ardhja në një ditë vizitash. Sjellja e shfletimit, si shikimi i një njoftimi ose ruajtja e një kërkimi, shtohet vetëm te historiku i dikujt që agjencia juaj e njeh tashmë.

Kërkesat e shitësve

Kur një pronar shikon sa vlen prona e tij në marketplace-in e SADE-s, mund të zgjedhë një agjenci që ta kontaktojë. Agjencia juaj u ofrohet pronarëve për sa kohë **Merrni kërkesa shitësi nga marketplace** është aktivizuar te Shpërndarja e kërkesave. Është aktivizuar si parazgjedhje. Kërkesat e shitësve shfaqin te faqja Kërkesat e reja një shenjë **Shitës**, me vlerësimin kur ka një të tillë.

Kur dikush pyet sërish

Nëse personi është tashmë në CRM-në tuaj, pyetja e re shtohet te regjistrimi i tij. Të dhënat që nuk i kishte më parë plotësohen; asgjë nga ajo që ka futur ekipi juaj nuk mbishkruhet.

- Nëse një agjent e ndjek tashmë, personi mbetet te ai agjent.
- Nëse është në listën e përbashkët, mbetet aty.
- Nëse askush nuk e ndjek dhe nuk është në listën e përbashkët, shpërndahet si një kërkesë e re.

Nëse nuk ka asnjë orë të hapur për të, nis një e re, kështu që pyetja e re e një klienti që kthehet merr të njëjtën ndjekje të shpejtë si një kërkesë e re. Nëse ka tashmë një orë të hapur, agjenti i tij (ose administratorët e agjencisë, kur nuk e ndjek askush) merr një njoftim në zile.

Fazat e kërkesës

Çdo klient ka një fazë. Lista është e njëjtë për çdo agjenci dhe nuk mund të ndryshohet.

Faza	Kuptimi tipik
Kërkesë e re	E re. Askush nuk ka folur ende me të.
Tentuar kontakti	Dikush u përpoq dhe nuk e arriti.
Bisedë me klientin	Dikush ka folur me të.
Takim i caktuar	Është caktuar një vizitë ose takim.
Takim i zhvilluar	Jeni takuar me të.
Duke parë prona	Po i tregoni prona.
Marrëveshje listimi	Pronari ka rënë dakord të listojë pronën me ju.
Listim aktiv	Prona e pronarit është e listuar.
Duke bërë oferta	Ofertat shkojnë e vijnë.
Nën kontratë	Është rënë dakord për një shitje ose qira.
Mbyllur	Përfunduar.
Ndjekje afatgjatë	Ende jo gati; mbani kontaktin.
Në kosh	Nuk është kërkesë e vërtetë, ose nuk ia vlen të ndiqet.

Disa lëvizje ndodhin vetë:

- Një kërkesë e re, ose një klient i shtuar me dorë, nis te **Kërkesë e re**.
- Regjistrimi i një kontakti ku e keni arritur personin e çon te **Bisedë me klientin**, nëse ishte në një fazë më të hershme.
- Regjistrimi i një kontakti ku nuk e keni arritur personin e çon nga **Kërkesë e re** te **Tentuar kontakti**.
- Regjistrimi i rezultatit të një vizite te regjistri i vizitave e çon klientin te **Duke parë prona**, nëse ishte në një fazë më të hershme.

Që ta ndryshoni fazën me dorë, hapeni klientin dhe zgjidhni një fazë te **Faza** në kartën **Kërkesa**. Këtë mund ta bëjnë si agjentët, ashtu edhe administratorët e agjencisë. CRM-ja konfirmon, për shembull, “Faza u ndryshua në Duke parë prona”, dhe e shkruan ndryshimin në historikun e klientit me emrin tuaj.

E rëndësishme: lëvizja e një klienti në çfarëdo faze pas **Tentuar kontakti** llogaritet si kontaktim: ndalon orën e përgjigjes dhe çdo plan veprimi që është caktuar të ndalojë kur personi arrihet. **Në kosh** e mbyll orën pa e llogaritur si kontaktim, dhe ndalon çdo plan veprimi që po zbatohet për klientin.

Faqja Kërkesat e reja

Në krye të faqes shkruhet synimi i përgjigjes i agjencisë suaj: "Agjencia synon që çdo kërkesë e re të kontaktohet brenda 5 min." Djathtas ndodhen çelësi **Pranoj kërkesa të reja** dhe një buton rifreskimi. Faqja rifreskohet edhe vetë çdo 30 sekonda sa kohë është e hapur, sapo ktheheni te skeda dhe sapo mbërrin një njoftim për një kërkesë të re.

Faqja ka deri në katër seksione, sipas këtij rendi.

Seksioni	Çfarë përmban	Kush e sheh
Të ofruar për ju	Kërkesa që u ofrohen një grupi agjentësh. E merr i pari që e kërkon. Shfaqet vetëm kur ka diçka në ofertë.	Agjentët dhe administratorët e agjencisë të përmendur në një rregull "Kush e merr më shpejt"
Ju presin	Kërkesat tuaja të reja që nuk i ka kontaktuar ende askush, nga më e vjetra.	Të gjithë
Lista e përbashkët	Kërkesa që s'i ka ende askush. Çdo agjent mund të marrë një.	Të gjithë
Kërkesat e pakontaktuara të agjencisë	Kërkesat e reja të agjentëve të tjerë që nuk i ka kontaktuar ende askush, me emrin e agjentit.	Vetëm administratorët e agjencisë

Çdo kartë tregon emrin e personit (klikojeni për të hapur klientin), çfarë ka bërë dhe burimin, telefonin dhe email-in e tij, pronën për të cilën ka pyetur me një lidhje drejt saj, dhe mesazhin e tij në thonjëza.

Kartat te **Ju presin** kanë butonat **Telefono**, **WhatsApp**, **Email** dhe **Hap**. Si përdoren shpjegohet te Ndjekja. Kur nuk pret asgjë, seksioni thotë "Asgjë në pritje. Bukur."

Shënim: faqja liston deri në 500 kërkesa të hapura dhe 100 kërkesat më të fundit më të vjetra të listës së përbashkët.

Kohëmatësit

Çdo kërkesë e re ka një orë që kalon nga çasti kur mbërrin deri sa dikush e kontakton personin. Karta e shfaq si një etiketë, për shembull “Pret 3 min”. Kaloni miun sipër për të parë çastin e saktë kur mbërriti kërkesa.

Ngjyra e kohëmatësit	Kuptimi
Neutrale	Ende brenda synimit të përgjigjes së agjencisë.
Qelibar	Ka kaluar synimin.
E kuqe	Tri herë synimi, ose administratorët e agjencisë janë njoftuar tashmë se askush nuk e ka kontaktuar kërkesën.

Kërkesat e ofruara tregojnë një numërim mbrapsht, si “Edhe 6 min”. Bëhet i kuq nën një minutë, dhe tregon “Oferta skadoi” kur koha mbaron dhe kërkesa ka kaluar në listën e përbashkët.

Kërkesat në listën e përbashkët e tregojnë kohëmatësin e pritjes sa kohë ora e tyre kalon. Kërkesat më të vjetra të listës së përbashkët tregojnë “Aktiviteti i fundit” dhe kur ka qenë ai.

Synimin, kujtesat dhe kohën kur njoftohen administratorët i caktojnë administratori i agjencisë te Shpejtësia e përgjigjes.

Marrja e një kërkese nga lista e përbashkët

Lista e përbashkët përmban kërkesa që s’i ndjek ende askush. Çdo agjent që po pranon kërkesa të reja mund të marrë një.

1. Gjeni kërkesën te **Lista e përbashkët**, ose te **Të ofruar për ju** nëse ju është ofruar juve.
2. Klikoni **Merre**.
3. CRM-ja thotë, për shembull, “Elsa Gashi ju caktua juve. Kontaktojeni tani.”, dhe kërkesa kalon te **Ju presin**.

Mund ta merrni edhe nga faqja e klientit: një kërkesë e listës së përbashkët shfaq pranë emrit një etiketë **Në listën e përbashkët** dhe një buton **Merre**.

Rregullat e marrjes:

- Vetëm një agjent mund të fitojë. Nëse dikush ishte më i shpejtë, shihni “Dikush tjetër e mori më parë.”
- Mund të merrni vetëm nga lista e përbashkët, ose një ofertë që ju është bërë juve dhe nuk ka skaduar, dhe vetëm kur **Pranoj kërkesa të reja** është aktivizuar.

- Marrja e shkruan ndryshimin në historikun e klientit, ju jep çdo detyrë të hapur të planit të veprimit për personin dhe nis planet e veprimit që janë caktuar të nisin për këtë lloj kërkese.
- Për një kërkesë të marrë, koha e përgjigjes te raportet dhe shkalla e përgjigjes llogariten nga çasti kur e morët, jo nga çasti kur mbërriti.

Një administrator i agjencisë mund ta vendosë një klient në listën e përbashkët ose ta heqë prej saj duke ndryshuar kujt i është caktuar. Shihni Caktimi dhe ricaktimi.

Pranimi i kërkesave të reja

Pranoj kërkesa të reja është çelësi juaj personal në krye të faqes Kërkesat e reja. Çaktivizojeni kur jeni me pushime, i sëmurë ose jashtë për ditën, që kërkesat e reja t'u shkojnë kolegëve në vend që të presin për ju.

1. Hapni **Kërkesat e reja**.
2. Klikoni çelësin **Pranoj kërkesa të reja**.
3. Kur e çaktivizoni, CRM-ja thotë "Jeni në pushim: kërkesat e reja u shkojnë agjentëve të tjerë", dhe një njoftim mbetet në faqe derisa ta aktivizoni përsëri. Kur e aktivizoni sërish, thotë "Tani po pranoni sërish kërkesa të reja".

Sa kohë jeni në pushim:

- çdo rregull shpërndarjeje ju anashkalon. Në një shpërndarje me radhë, e mbani radhën për kur të ktheheni;
- nuk njoftoheni për kërkesat e reja në listën e përbashkët dhe nuk mund të merrni kërkesa;
- një kërkesë për një njoftim që e administroni ju shkon në listën e përbashkët në vend që t'ju vijë juve, kur agjencia juaj u jep kërkesat pa përputhje agjentit të njoftimit;
- kërkesat që janë tashmë tuajat mbeten tuajat.

Administratorët e agjencisë mund të shohin kush është në pushim te karta Agjentët e Shpërndarjes së kërkesave, por nuk mund ta ndryshojnë çelësin për ju.

Çfarë llogaritet si përgjigje

Ora e një kërkese ndalon, dhe kërkesa llogaritet si e kontaktuar, kur ndodh një nga këto dy gjëra:

- dikush regjistron një kontakt me personin me telefonatë, WhatsApp, email ose SMS, cilido qoftë rezultati. Një telefonatë e regjistruar si **Nuk u përgjigj** ose **Numër i gabuar** e ndalon përsëri orën;
- dikush e kalon personin në një fazë pas **Tentuar kontakti** (por jo **Në kosh**).

Kalimi i një kërkese te **Tentuar kontakti** me dorë nuk e ndalon orën.

Një kërkesë merr përgjigje **në kohë** kur ai kontakti i parë vjen brenda synimit të përgjigjes së agjencisë suaj, i llogaritur nga çasti kur mbërriti kërkesa, ose nga çasti i marrjes për një kërkesë të marrë. Shkalla e përgjigjes te Shpërndarja e kërkesave dhe te Raportet është pjesa e kërkesave që kanë marrë përgjigje në kohë.

> **Këshillë:** mënyra më e shpejtë për ta ndalur orën është të përdorni butonin **Telefono**, **WhatsApp** ose **Email** te karta e kërkesës dhe pastaj të regjistroni si shkoi. Shihni Ndjekja.

Shembull

SHEMBULL

Tirana Living Real Estate nuk ka ende rregulla shpërndarjeje, ndaj çdo kërkesë shkon te agjenti i njoftimit për të cilin është. Synimi i përgjigjes është 5 minuta.

Në orën 16:58 Marco Rossi plotëson formularin në faqen e agjencisë, tiranaliving.al, për "Apartament 2+1 me ballkon në Bllok". Një minutë më vonë Jonida Leka pyet për penthouse-in në Ish-Ekspozitë. Të dy njoftimet janë të Arta Krasniqit, ndaj të dyja kërkesat shkojnë te Arta. Pyetja e Elsa Gashit shkon te Erjona Hasani dhe ajo e Dea Hoxhës te Besnik Leka, sepse këto janë njoftimet e tyre.

Te **Ju presin** e Artës shfaqen Marco dhe Jonida, nga më i vjetri, secili me kohëmatësin "Pret". Ilir Dervishi, administratori i agjencisë, e sheh kërkesën e Elsës te **Kërkesat e pakontaktuara të agjencisë** me "Agjenti: Erjona Hasani".

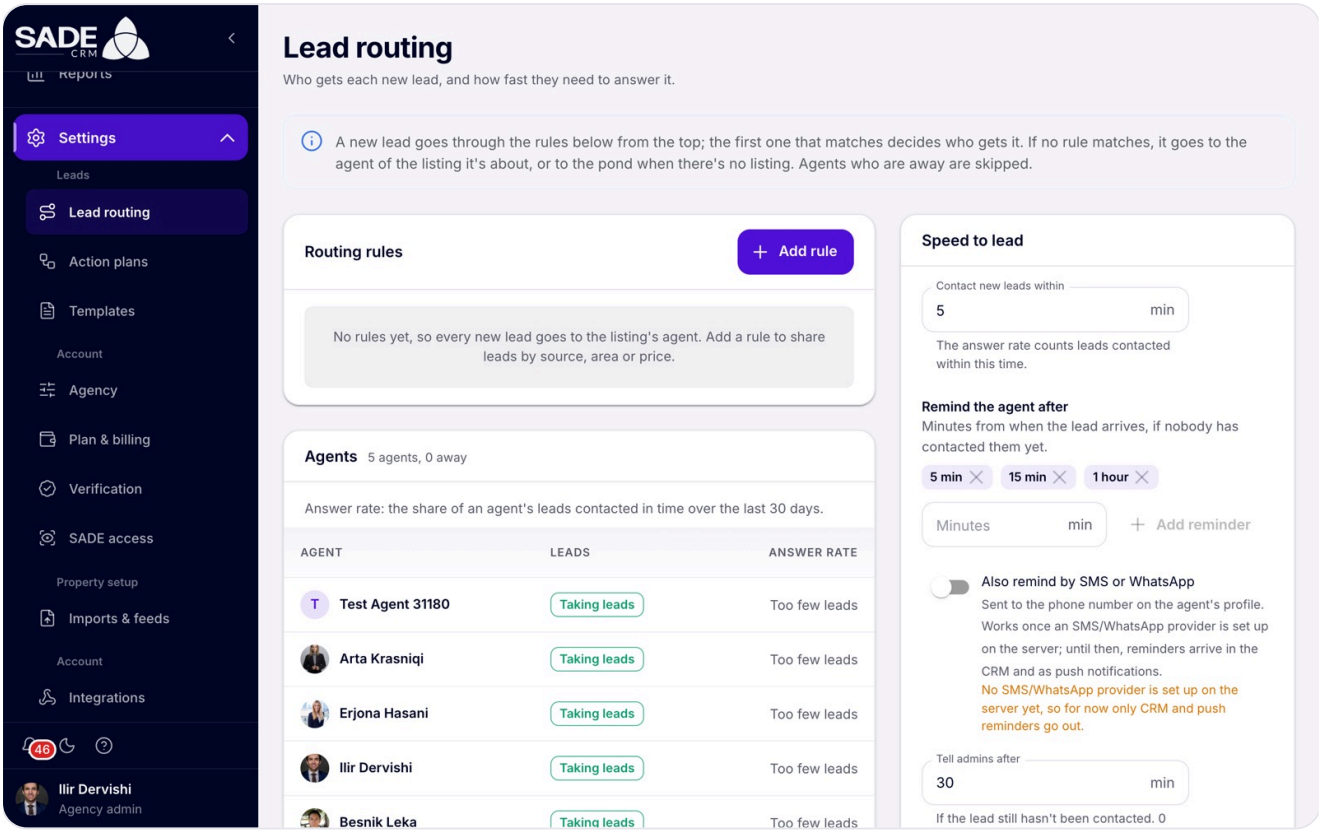
Në orën 17:02 Arta telefonon Marcon. Ai nuk përgjigjet, dhe ajo regjistron **Nuk u përgjigj**. Ky llogaritet prapë si kontakt: ora e Marcos ndalon pas 4 minutash, brenda synimit, dhe faza e tij kalon te **Tentuar kontakti**. Kohëmatësi i Jonidës vazhdon. Në 17:04 kalon 5 minuta dhe bëhet qelibar, dhe Arta merr një kujtesë se Jonida ka pritur 5 minuta.

Shpërndarja e kërkesave

Si vendos CRM-ja kush e merr çdo kërkesë të re, si shkruhen rregullat e shpërndarjes dhe si caktohen synimi i përgjigjes, kujtesat dhe njoftimet e agjencisë suaj.

Shpërndarja e kërkesave vendos kush e merr çdo kërkesë të re dhe sa shpejt duhet t'i përgjigjet. Ju shkruani rregulla si "kërkesat nga marketplace për shitje në Tiranë shkojnë te Arta dhe Besniku me radhë", i renditni dhe zgjidhni ku shkon një kërkesë kur nuk përputhet asnjë rregull. Në të njëjtën faqe caktoni synimin e përgjigjes së agjencisë, kujtesat që marrin agjentët dhe kur njoftoheni ju, administratori, për një kërkesë që nuk ka marrë përgjigje.

Vetëm administratorët e agjencisë mund ta hapin këtë faqe. Shkoni te **Cilësimet → Shpërndarja** (nën titullin **Kërkesat** në menynë e cilësimeve).



Shpërndarja e kërkesave te Tirana Living para se të shtoheshin rregulla: çdo kërkesë shkon te agjenti i njoftimit.

Faqja ka tri pjesë: **Rregullat e shpërndarjes**, kartën **Agjentët** dhe kartën **Shpejtësia e përgjigjes** djathtas. Një kuti në krye shpjegon me një fjali si funksionon shpërndarja me cilësimet tuaja aktuale.

Si e gjen një kërkesë agjentin e vet

Kur mbërrin një kërkesë e re:

1. Nëse personi ka tashmë një agjent, ose është tashmë në listën e përbashkët, mbetet aty ku është. Shpërndarja është vetëm për njerëzit që s'i ndjek ende askush.
2. Nëse personi ka bërë një nga agjentët tuaj agjentin e vet në marketplace-in e SADE-s, kërkesa shkon drejt te ai agjent, për sa kohë agjenti është ende aktiv në agjencinë tuaj.
3. Përndryshe rregullat provohen nga lart. Rregulli i parë që përputhet me kërkesën dhe mund ta caktojë, vendos kush e merr.
4. Nëse asnjë rregull nuk e cakton, kërkesa shkon te zgjidhja që keni zgjedhur: agjenti i njoftimit, ose lista e përbashkët.

Agjentët që kanë çaktivizuar **Pranoj kërkesa të reja** anashkalohen në çdo hap. Shihni Pranimi i kërkesave të reja.

Shtimi i një rregulli

1. Klikoni **Shto rregull**. Hapet dialogu **Shto një rregull shpërndarjeje**.
2. Jepini rregullit një **Emri**, për shembull "Shitjet nga Marketplace në Tiranë". Lëreni **Aktiv** të aktivizuar.
3. Nën **Cilat kërkesa**, plotësoni kushtet që duhet të plotësojë kërkesa. Lëreni një fushë bosh që të përputhet me çdo gjë.
4. Nën **Jepja**, zgjidhni si ndahet kërkesa dhe te kush.
5. Klikoni **Shto rregullin**. CRM-ja thotë "Rregulli u shtua".

Cilat kërkesa

Fusha	Çfarë të shkruani
Burimet	Nga vjen kërkesa. Zgjidhni një sugjerim (SADE Marketplace, Website, MerrJep, Indomio, idealista, Rightmove) ose shkruani çfarëdo burimi dhe shtypni Enter. Duhet të përputhet saktësisht me burimin siç e shfaq CRM-ja, por shkronjat e mëdha dhe të vogla nuk kanë rëndësi.
Çfarë kërkuan	Lloji i pyetjes: **U regjistrua**, **Pyetje**, **Do të shesë**, **Pyeti për një pronë**, **Pyetje e përgjithshme**, **Telefonoi**, **Erdhi në një ditë vizitash**.
Qytetet	Zona që mbulon rregulli, si listë qytetesh. Shkruani të paktën tri shkronja për të gjetur secilin.
Llojet e pronave	Llojet e pronës, të grupuara sipas kategorisë.
Shitje ose qira	**Shitje ose qira** (njëra ose tjetra), **Për shitje** ose **Me qira**.
Çmimi nga (EUR) dhe **Çmimi deri në (EUR)**	Një interval çmimi, i krahasuar me çmimin e njoftimit në euro. "Nga" nuk mund të jetë më i lartë se "deri në".

Një rregull përputhet vetëm kur përputhet çdo fushë që keni plotësuar.

> **E rëndësishme: Qytetet**, **Llojet e pronave**, **Shitje ose qira** dhe çmimi vijnë të gjitha nga njoftimi për të cilin është kërkesa. Një kërkesë pa njoftim nuk përputhet kurrë me një rregull që i përdor ato. Kjo përfshin pyetjet e përgjithshme, email-et e kërkesave nga portale të tjera dhe pyetjet për një projekt.

Mënyrat si ndahen kërkesat

Jepja	Çfarë ndodh	Çfarë zgjidhni
Me radhë	Secilit agjent me radhë.	**Agjentët** (një ose më shumë), dhe sipas dëshirës **Anashkalo agjentët me shkallë përgjigjeje nën** një përqindje.
Kush e merr më shpejt	Kërkesa u ofrohet të gjithë agjentëve njëkohësisht. E merr i pari që e kërkon. Nëse askush nuk e merr në kohë, shkon në listën e përbashkët.	**Agjentët**, dhe **Koha për ta marrë** në minuta (1 deri 1.440; 10 si parazgjedhje).
Një agjent	Gjithmonë i njëjti person.	**Agjenti** (saktësisht një).
Lista e përbashkët	Kërkesa shkon në listën e përbashkët, ku çdo agjent mund ta marrë.	Asgjë tjetër.

Mund të zgjidhni çdo agjent aktiv ose administrator të agjencisë suaj. Zgjedhësi tregon shkallën e përgjigjes së secilit person, dhe një etiketë **Në pushim** për këdo që nuk po pranon kërkesa të reja.

Si sillet secila:

- **Me radhë** ndjek rendin e agjentëve në rregull. Një agjent që është në pushim anashkalohet, por e mban radhën për kur të kthehet. Nëse e ndryshoni listën e agjentëve të rregullit, radha nis sërish nga agjenti i parë.
- **Anashkalo agjentët me shkallë përgjigjeje nën** kalon mbi agjentët që e kanë shkallën e përgjigjes nën shifrën e caktuar. Agjentët me më pak se 5 kërkesa në 30 ditët e fundit nuk anashkalohen kurrë, dhe nëse të gjithë agjentët janë nën shifër, nuk anashkalohet askush.
- **Kush e merr më shpejt** e shfaq kërkesën te **Të ofruar për ju** në faqen Kërkesat e reja të çdo agjenti, me një numërim mbrapsht.
- Nëse çdo agjent i një rregulli është në pushim, rregulli nuk mund ta caktojë kërkesën dhe provohet rregulli tjetër që përputhet.

Rendi i rregullave

Rregullat provohen nga lart poshtë, dhe fiton i pari që përputhet dhe mund ta caktojë kërkesën. Vendosini rregullat e ngushta mbi ato të gjera: një rregull për “shitjet nga marketplace mbi 200.000 €” duhet të qëndrojë mbi një rregull për “të gjitha kërkesat nga marketplace”, përndryshe nuk do të arrihet kurrë.

Çdo rregull në listë shkruhet si një fjali, për shembull “Kërkesat nga SADE Marketplace për shitje në Tiranë nga 80 mijë € deri në 250 mijë € → me radhë mes Arta Krasniqi dhe Besnik Leka”. Titulli i kartës tregon sa rregulla keni dhe sa janë aktive.

Për të ndryshuar një rregull:

- **Rirenditje**: tërhiqeni nga doreza e tij, ose përdorni **Lart** dhe **Poshtë**.
- **Pauzë**: përdorni çelësin e tij. Një rregull i çaktivizuar shfaq një etiketë **Joaktiv** dhe anashkalohet.
- **Ndryshim**: klikoni lapsin (**Ndrysho**), ndryshoni rregullin dhe klikoni **Ruaj**. CRM-ja thotë "Rregulli u ruajt".
- **Fshirje**: klikoni shportën (**Fshi**) dhe konfirmoni me **Fshi rregullin**. Kërkesat e reja nuk kalojnë më nëpër të; kërkesat që ka caktuar tashmë e mbajnë agjentin e tyre.

Kur nuk përputhet asnjë rregull

Rreshti i fundit i kartës së rregullave tregon ku shkon një kërkesë kur asnjë rregull nuk e cakton. Këtë e zgjidhni te karta **Shpejtësia e përgjigjes**, nën **Kur asnjë rregull nuk përputhet, jepja kërkesën**:

- **Agjentit të pronës (listës së përbashkët kur nuk ka pronë)**. Kjo është parazgjedhja. Një kërkesë për një njoftim shkon te agjenti të cilit i është caktuar njoftimi. Një kërkesë pa njoftim, ose me agjent njoftimi në pushim, shkon në listën e përbashkët.
- **Listës së përbashkët, ku çdo agjent mund ta marrë**.

Pa asnjë rregull, çdo kërkesë shkon te kjo zgjidhje.

Karta Agjentët

Karta **Agjentët** liston të gjithë ata që mund të marrin kërkesa, me:

Kolona	Çfarë tregon
Agjenti	Emri i personit.
Kërkesat	**Merr kërkesa**, ose **Në pushim** nëse ka çaktivizuar **Pranoj kërkesa të reja**.
Shkalla e përgjigjes	Pjesa e kërkesave të agjentit të kontaktuara brenda synimit tuaj të përgjigjes gjatë 30 ditëve të fundit. Tregon **Pak kërkesa** derisa agjenti të ketë pasur 5 kërkesa në 30 ditë.

Shkalla e përgjigjes numëron kërkesat që janë tani të agjentit. Kërkesat që nuk i ka kontaktuar askush llogariten si jo në kohë. Për një kërkesë që agjenti e ka marrë, koha llogaritet nga çasti i marrjes.

Karta është vetëm për lexim. Çdo agjent e aktivizon dhe e çaktivizon vetë **Pranoj kërkesa të reja** te faqja e vet Kërkesat e reja.

Cilësimet e shpejtësisë së përgjigjes

Karta **Shpejtësia e përgjigjes** ka një grup cilësimesh për gjithë agjencinë. Ato vlejnë për çdo kërkesë, cilido rregull që e ka caktuar.

Cilësimi	Çfarë bën	Vlerat e lejuara	Parazgjedhja
Kontakto kërkesat e reja brenda	Synimi juaj i përgjigjes, në minuta. Shkalla e përgjigjes numëron kërkesat e kontaktuara brenda kësaj kohe, dhe kohëmatësit te faqja Kërkesat e reja bëhen qelibar pas saj.	1 deri 1.440	5
Kujto agjentin pas	Kujtesa, në minuta nga mbërritja e kërkesës, nëse askush nuk e ka kontaktuar ende personin. Shkruani një numër te **Minuta** dhe klikoni **Shto kujtesë**; hiqeni një kujtesë me kryqin e saj.	Deri në 6, secila 1 deri 10.080	5, 15 dhe 60
Kujto edhe me SMS ose WhatsApp	Dërgon kujtesat edhe te numri i telefonit në profilin e agjentit.	Aktiv ose joaktiv	Joaktiv
Njofto administratorët pas	Minutat pas të cilave çdo administrator i agjencisë njoftohet se kërkesa ende nuk është kontaktuar. 0 e çaktivizon.	0 deri 10.080	30
Kalo kërkesën në listën e përbashkët kur njoftohen administratorët	Në atë çast, ia merr kërkesën agjentit të saj dhe e vendos në listën e përbashkët.	Aktiv ose joaktiv	Joaktiv
Kur asnjë rregull nuk përputhet, jepja kërkesën	Zgjidhja e përshkruar më sipër.	Agjentit të pronës ose listës së përbashkët	Agjentit të pronës
Merrni kërkesa shitësi nga marketplace	Ia ofron agjencinë tuaj pronarëve që shikojnë sa vlen prona e tyre në marketplace-in e SADE-s. Çdo pronar që zgjedh agjencinë tuaj mbërrin si një kërkesë e re, e shpërndarë sipas rregullave tuaja.	Aktiv ose joaktiv	Aktiv

Klikoni **Ruaj** për t'i mbajtur ndryshimet, ose **Hidh ndryshimet** për t'i zhbërë. CRM-ja thotë "Cilësimet e shpejtësisë u ruajtën".

> **Shënim:** kujtesat me SMS dhe WhatsApp kërkojnë një shërbim mesazhesh të konfiguruar nga ana e SADE-s. Deri atëherë karta e thotë këtë, dhe kujtesat vijnë vetëm në CRM dhe si njoftime push te aplikacioni mobil.

Çfarë marrin agjentët dhe administratorët

Njoftimet e mëposhtme janë në shqip kur gjuha e CRM-së së agjencisë suaj është shqipja, dhe në anglisht për çdo gjuhë tjetër.

Kur	Kush	Njoftimi
Një kërkesë i jepet një agjenti	Ai agjent	"Kërkesë e re: Marco Rossi", me synimin, p.sh. "Kontaktojeni brenda 5 minutash."
Një kërkesë ofrohet me **Kush e merr më shpejt**	Çdo agjent të cilit i ofrohet	"Merreni këtë kërkesë: …"
Një kërkesë përfundon në listën e përbashkët	Çdo agjent që po pranon kërkesa të reja, dhe administratorët e agjencisë	"Kërkesë e re në listën e përbashkët: …"
Kalon një minutë kujtese dhe askush nuk ka bërë kontakt	Agjenti i kërkesës, ose agjentët të cilëve u ofrohet	"Jonida Leka pret prej 5 min"
Kalon minuta **Njofto administratorët pas**	Çdo administrator i agjencisë	"Askush nuk e ka kontaktuar …", me sa kohë dhe cili agjent

Kujtesat dhe njoftimi i administratorëve llogariten nga mbërritja e kërkesës, edhe nëse një agjent e mori më vonë. Kur një kërkesë u përshkallëzohet administratorëve, kohëmatësi i saj bëhet i kuq. Të gjitha këto shkojnë te zilja dhe te faqja Njoftimet, dhe si njoftime push te aplikacioni mobil. Klikimi i njërit hap klientin.

Shembull

SHEMBULL

Ilir Dervishi, administratori i Tirana Living Real Estate, vendos shpërndarjen për herë të parë.

Rregulli 1, "Shitjet nga Marketplace në Tiranë". Burimet: SADE Marketplace. **Qytetet**: Tiranë. **Për shitje**. **Çmimi nga (EUR)** 80000, **Çmimi deri në (EUR)** 250000. **Jepja**: **Me radhë**, agjentët Arta Krasniqi dhe Besnik Leka.

Rregulli 2, "Emailet e portaleve". Burimet: MerrJep dhe Indomio. **Jepja**: **Kush e merr më shpejt**, agjentët Arta, Besniku dhe Erjona Hasani, **Koha për ta marrë** 10 minuta. Ky rregull nuk përdor qytet apo çmim, sepse email-et e portaleve nuk lidhen kurrë me një njoftim.

Zgjidhja kur nuk përputhet asnjë rregull mbetet **Agjentit të pronës**. Te **Shpejtësia e përgjigjes** ai e mban synimin 5 minuta, kujtesat në 5, 15 dhe 60 minuta, dhe **Njofto administratorët pas** 30.

Të hënën në mëngjes:

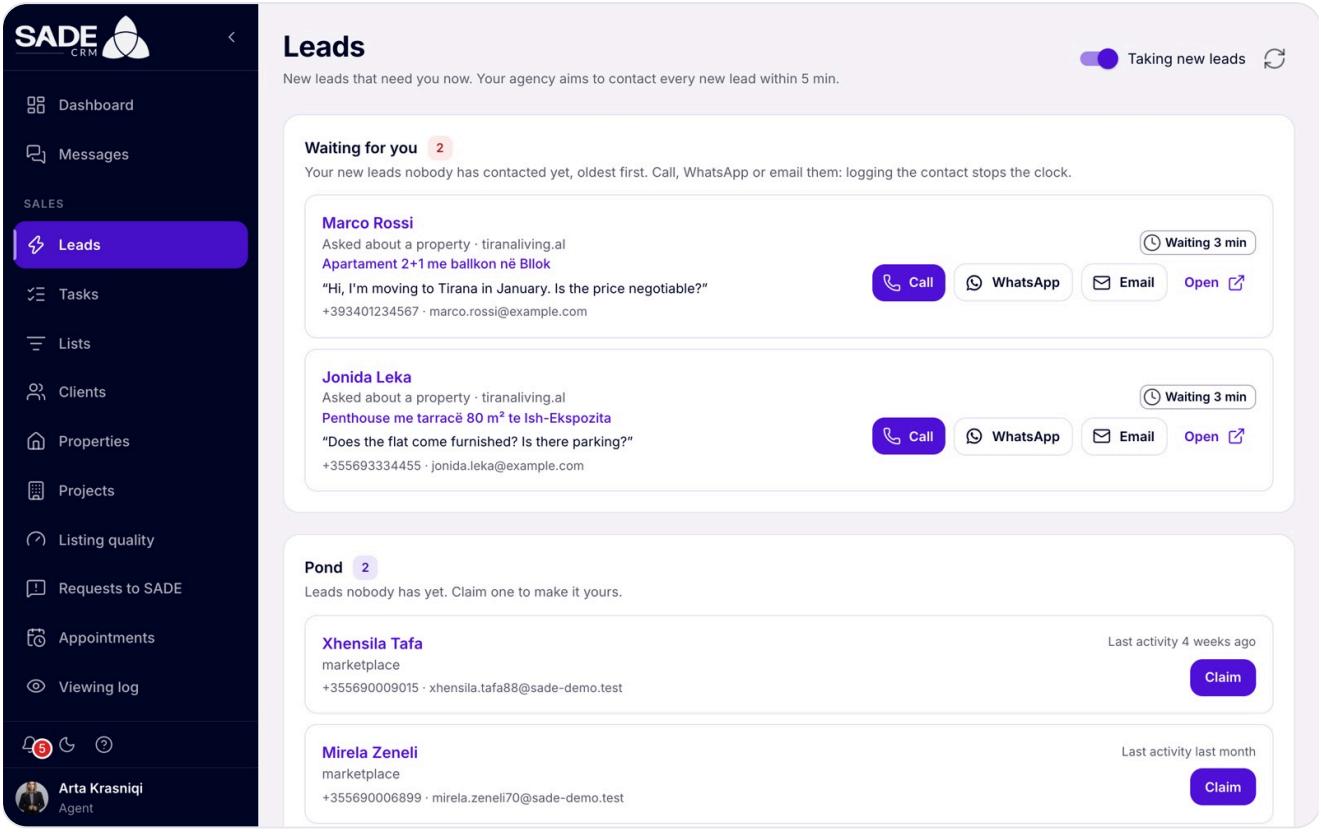
- Një blerës pyet në marketplace për një 2+1 në shitje në Bllok, Tiranë, me 145.000 €. Rregulli 1 përputhet dhe kërkesa shkon te Arta. Kërkesa tjetër shkon te Besniku.
- Një blerës pyet për një apartament me qira në Tiranë. Rregulli 1 nuk përputhet (është vetëm për shitje) dhe rregulli 2 as ai, ndaj kërkesa shkon te agjenti i njoftimit, Erjona.
- Një email nga MerrJep mbërrin në 10:00. Arta, Besniku dhe Erjona marrin secili "Merreni këtë kërkesë". Besniku e merr në 10:04 dhe telefonon në 10:06. Për shkallën e tij të përgjigjes, 2 minutat llogariten nga çasti i marrjes.
- Të martën Besniku është në pushim dhe çaktivizon **Pranoj kërkesa të reja**. Shpërndarja me radhë e rregullit 1 ia jep Artës çdo kërkesë shitjeje nga marketplace derisa ai të kthehet, pastaj vazhdon me radhën e tij.

Ndjekja

Si të telefononi, të shkruani në WhatsApp, të dërgoni email ose SMS një kërkese nga CRM-ja, si ta regjistroni si shkoi, si të dërgoni një shabllon, si ta ricaktoni një klient dhe si t'i mbani shënimet në historik.

Ndjekja është vendi ku kërkesat bëhen klientë. CRM-ja nuk bën vetë telefonata dhe nuk dërgon mesazhe. Butonat e saj **Telefono**, **WhatsApp** dhe **Email** hapin aplikacionin tuaj të telefonit, të WhatsApp-it ose të email-it me të dhënat e personit të plotësuara, kështu që përgjigjet ju vijnë juve. Kur ktheheni, CRM-ja pyet si shkoi dhe e shkruan përgjigjen në historikun e klientit. Ky regjistrim ndalon orën e kërkesës, e çon fazën përpara dhe u tregon planeve tuaja të veprimit nëse duhet të vazhdojnë.

Agjentët dhe administratorët e agjencisë mund të ndjekin çdo klient që mund ta hapin.



Faqja Kërkesat e reja te Arta: dy kërkesa nga faqja e agjencisë, secila në pritje prej 3 minutash.

Ku ndodhen butonat e kontaktit

Ku	Butonat
Kërkesat e reja, te çdo kartë nën **Ju presin**	**Telefono**, **WhatsApp**, **Email**
Faqja e klientit, në krye	**Telefono**, **WhatsApp**, **Email**, **Dërgo një shablllon**
Listat, te rreshti i çdo personi	Ikonat e telefonatës, të WhatsApp-it dhe të email-it
Detyrat, te një detyrë telefonate ose mesazhi	**Telefono**, **Dërgo në WhatsApp**, **Dërgo email** ose **Dërgo SMS**

Një buton është gri kur klienti nuk ka numër telefoni (“Ky klient nuk ka numër telefoni”) ose adresë email-i (“Ky klient nuk ka adresë emaili”).

Regjistrimi i një telefonate, mesazhi në WhatsApp, email-i ose SMS-je

1. Klikoni **Telefono**, **WhatsApp** ose **Email**. Aplikacioni juaj i telefonit, WhatsApp-i (në një skedë të re) ose aplikacioni i email-it hapet me numrin ose adresën e personit.

2. Bëni telefonatën ose dërgoni mesazhin.
3. Kur ktheheni në CRM, dialogu **Si shkoi?** ju pret, për shembull “Telefonata me Marco Rossi”.
4. Zgjidhni çfarë ndodhi. Kjo është sipas dëshirës.
5. Shtoni një **Shënim (sipas dëshirës)**: çfarë u tha, çfarë kërkon personi, kur ta ndiqni sërish. Deri në 4.000 shenja.
6. Nëse keni nisur nga një detyrë, lëreni të shënuar **Shëno detyrën si të kryer** që të mbyllet edhe detyra.
7. Klikoni **Regjistro kontaktin**. CRM-ja thotë “Kontakti u regjistrua”.

Nëse në fakt nuk keni arritur të bëni kontakt, klikoni **Mos e regjistro** dhe nuk regjistrohet asgjë. Klikimi jashtë dialogut nuk e mbyll, kështu që nuk mund ta anashkaloni rastësisht.

SMS-ja regjistrohet në të njëjtën mënyrë. Një SMS e dërgoni nga një detyrë ose me **Dërgo një shablIon** (shihni më poshtë).

Rezultatet

Kanali	Rezultatet që mund të zgjidhni
Telefonatë	**U lidhëm**, **Nuk u përgjigj**, **Lashë mesazh**, **Numër i gabuar**
WhatsApp dhe SMS	**U përgjigj**, **U dërgua, pa përgjigje ende**, **Numër i gabuar**
Email	**U përgjigj**, **U dërgua, pa përgjigje ende**

U lidhëm dhe **U përgjigj** do të thonë që e keni arritur personin. Nëse regjistroni pa zgjedhur rezultat, CRM-ja e llogarit gjithashtu si të arritur. Rezultatet e tjera do të thonë që nuk e keni arritur.

> **Këshillë:** i ruani numrat e telefonit me kodin e shtetit, për shembull +355 69 123 4567. Kështu butoni i WhatsApp-it hap gjithmonë bisedën e duhur.

Çfarë bën regjistrimi i një kontakti

Çdo kontakt i regjistruar, cilido qoftë rezultati, ndalon orën e përgjigjes së kërkesës dhe llogaritet si i kontaktuar te shkalla e përgjigjes dhe te Raportet. Një telefonatë e regjistruar si **Nuk u përgjigj** e ndalon përsëri orën, kështu që ora mat sa shpejt vepron ekipi juaj, jo nëse klienti përgjigjet. Rregulli i plotë është te Kërkesat e reja.

Çfarë ndodh tjetër varet nga fakti nëse e keni arritur personin:

	Arritur	Pa arritur
Faza	Kalon te **Bisedë me klientin**, nëse ishte më herët.	**Kërkesë e re** bëhet **Tentuar kontakti**. Fazat e mëvonshme mbeten siç janë.
Planet e veprimit	Planet që janë caktuar të ndalojnë kur personi arrihet ndalojnë, dhe detyrat e tyre të hapura hiqen.	Planet vazhdojnë.
Marketplace	Nëse klienti ka një llogari në marketplace-in e SADE-s me të njëjtin email, bëheni agjenti i tij atje për 30 ditë nga kontakti juaj i fundit.	Nuk ndryshon asgjë.

Kur bëheni agjent i një klienti në marketplace, ai njoftohet me email dhe mund ta mbyllë. Sa kohë vazhdon, karta **Marketplace** në faqen e klientit e shfaq, dhe pyetjet e tij të reja vijnë drejt te ju.

Dërgimi i një shablloni

Shabllonet janë mesazhe që administratori juaj i ka shkruar një herë, dhe që CRM-ja i plotëson me emrin e personit, emrin tuaj, njoftimin dhe një lidhje.

1. Hapni klientin dhe klikoni **Dërgo një shabllon**.
2. Zgjidhni kanalin: **WhatsApp**, **Email** ose **SMS**.
3. Zgjidhni **Shablloni**. Nëse ka vetëm një për atë kanal, është zgjedhur tashmë.
4. Lexoni **Parapamje**, që e tregon mesazhin të plotësuar për këtë klient.
5. Klikoni **Hape në WhatsApp**, **Hape në email** ose **Hape te Mesazhet**. Mesazhi hapet në aplikacionin tuaj, gati për t'u dërguar. Kontrollojeni dhe dërgojeni që andej.
6. Kur ktheheni në CRM, hapet dialogu **Si shkoi?**. Regjistroni kontaktin siç u tha më sipër.

Njoftimi në mesazh është ai për të cilin personi ka pyetur së fundi. Nëse nuk ka pyetur për asnjë, titulli dhe lidhja e njoftimit lihen bosh, ndaj zgjidhni një shabllon që lexohet mirë pa to.

Nëse nuk ka asnjë shabllon për kanalin, dialogu e thotë: "Nuk ka ende shabllone për WhatsApp. Një administrator mund t'i shtojë te Cilësimet, te Shabllonet."

Detyrat e krijuara nga një plan veprimi mund të mbajnë gjithashtu një shabllon. Butoni i tyre **Dërgo në WhatsApp**, **Dërgo email** ose **Dërgo SMS** e hap drejtpërdrejt mesazhin e plotësuar.

Caktimi dhe ricaktimi

Çdo klient ose i është caktuar një agjenti, ose nuk i është caktuar askujt. Vetëm administratorët e agjencisë mund ta ndryshojnë; agjentët e shohin emrin e agjentit të caktuar si tekst.

1. Hapni klientin.
2. Te karta **Kërkesa** djathtas, hapni **Caktuar për**.
3. Zgjidhni një agjent, ose **Pa agjent**.

Kur e ricaktoni një klient:

- ndryshimi shkruhet në historik, për shembull “Nga Arta Krasniqi te Besnik Leka”;
- nëse ora e kërkesës po kalon ende, kalon te agjenti i ri;
- detyrat e hapura të krijuara nga planet e veprimit kalojnë te agjenti i ri. Detyrat që dikush i ka krijuar me dorë mbeten te ai që i kishte.

Zgjedhja e **Pa agjent** e vendos klientin në listën e përbashkët, ku çdo agjent mund ta marrë. CRM-ja thotë “Nuk i është caktuar më askujt”. Caktimi i një agjenti te një klient i listës së përbashkët e heq nga lista e përbashkët.

> **Shënim:** mund të zgjidhni çdo agjent aktiv ose administrator të agjencisë suaj.

Shënimet në historik

Shënimet janë për çdo gjë që nuk është kontakt: çfarë mësuat në një vizitë, një ndryshim buxheti, një kujtesë për kolegun tuaj.

1. Hapni klientin. Skeda **Historiku** hapet e para.
2. Shkruani në kutinë “Shtoni një shënim për një telefonatë, një takim ose për atë që kërkojnë”. Deri në 10.000 shenja.
3. Klikoni **Shto shënim**.

Shënimi shfaqet në krye të historikut me emrin tuaj dhe orën. Historiku i tregon më të rejat në krye; klikoni **Ngarko më të vjetrat** në fund për të parë më shumë.

Për ta fshirë një shënim, klikoni butonin e tij të fshirjes, pastaj **Fshi shënimin** për ta konfirmuar. Vetëm ai që e ka shkruar, ose një administrator i agjencisë, mund ta fshijë një shënim, dhe fshihet për të gjithë.

Shembull

SHEMBULL

Jonida Leka pyeti te tiranaliving.al nëse penthouse-i në Ish-Ekspozitë shitet i mobiluar. Është kërkesë e Artës. Deri në 17:05 ka pritur 6 minuta, dhe kohëmatësi i saj është bërë qelibar.

Arta klikon **Telefono** te karta e Jonidës. Telefoni i saj merr numrin, por Jonida nuk përgjigjet. Kur kthehet në CRM, Arta zgjedh **Nuk u përgjigj** dhe klikon **Regjistro kontaktin**. Ora ndalon në 6 minuta, pak jashtë synimit 5-minutësh të agjencisë, ndaj Jonida llogaritet e kontaktuar, por jo në kohë. Faza e Jonidës kalon nga **Kërkesë e re** te **Tentuar kontakti**, dhe meqë nuk u arrit, plani i veprimit "Kërkesë e re blerësi" vazhdon.

Pastaj Arta hap faqen e klientit të Jonidës, klikon **Dërgo një shabllon**, zgjedh **WhatsApp** dhe shabllonin "Përgjigjja e parë (WhatsApp)". Parapamja thotë "Përshëndetje Jonida, jam Arta Krasniqi nga Tirana Living Real Estate. Faleminderit që pyetët për Penthouse me tarracë 80 m² te Ish-Ekspozita..." me lidhjen e njoftimit. Klikon **Hape në WhatsApp**, e dërgon dhe regjistron **U dërgua, pa përgjigje ende**.

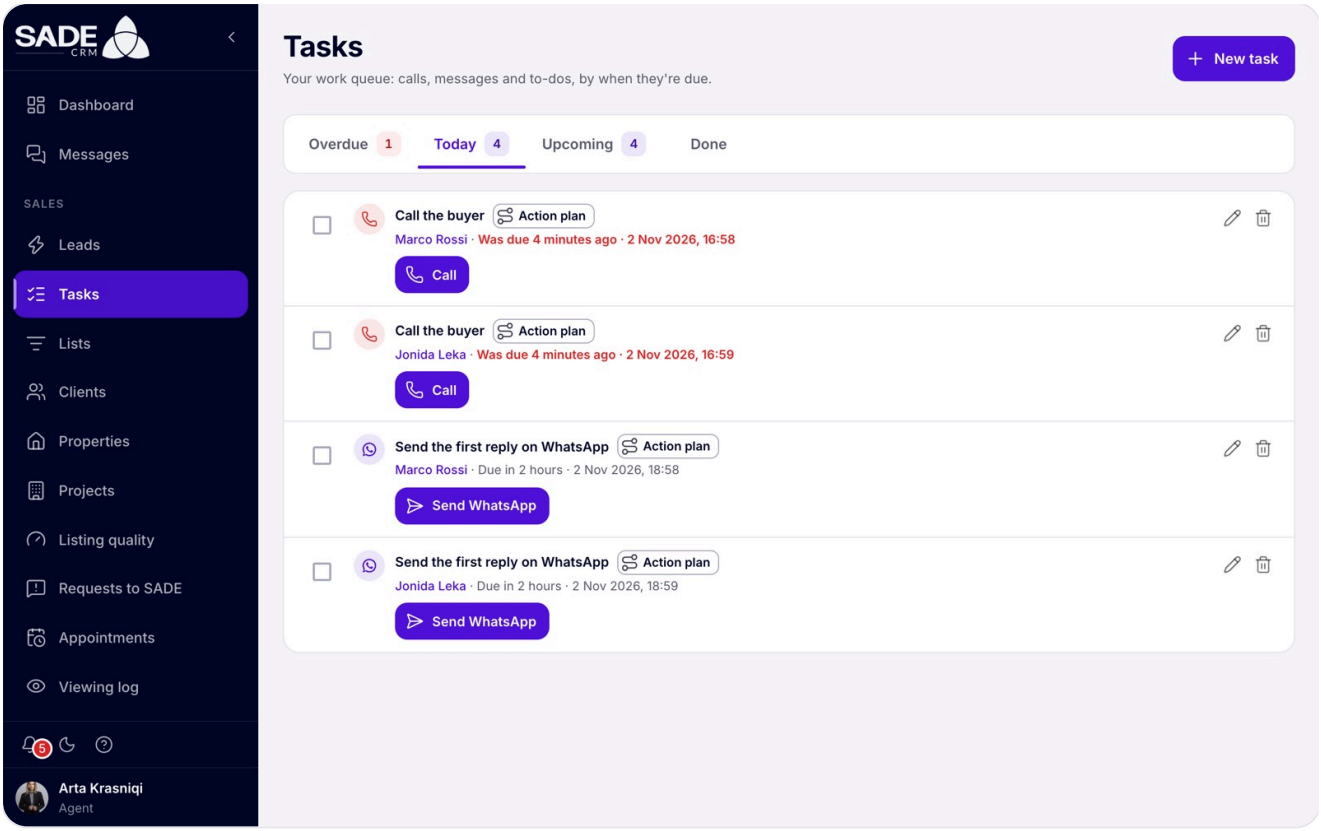
Njëzet minuta më vonë Jonida përgjigjet në WhatsApp. Arta i përgjigjet, pastaj klikon **WhatsApp** te faqja e klientit për ta regjistruar: **U përgjigj**, me shënimin "E mobiluar, një vend parkimi. Dëshiron ta shohë të martën në mëngjes." Jonida kalon te **Bisedë me klientin**, dhe plani i veprimit ndalon dhe i heq detyrat e veta të hapura.

Detyrat dhe planet e veprimit

Radha juaj e punës me telefonata, mesazhe dhe detyra, dhe planet e veprimit që e kthejnë një rutinë ndjekjeje në detyra për çdo kërkesë të re.

Detyrat është radha e punës e çdo personi: telefonatat, mesazhet dhe detyrat që duhet të kryejë, të renditura sipas afatit. Detyrat mund t'i shtoni me dorë, dhe një **plan veprimi** mund t'i shtojë për ju. Një plan veprimi është një rutinë ndjekjeje, si "telefono tani, shkruaj në WhatsApp pas dy orësh, telefono sërish nesër", që bëhet një grup detyrash për agjentin sapo mbërrin një kërkesë, dhe ndalon sapo dikush e arrin personin.

Agjentët i shohin dhe i punojnë detyrat e veta. Administratorët e agjencisë i shohin të vetat, mund të shohin detyrat e çdo agjenti dhe janë të vetmit që krijojnë plane veprimi. Detyrat i hapni nga **Shitjet → Detyrat**; planet e veprimit janë te **Cilësimet → Planet e veprimit**.



Detyrat e Artës për sot. Plani “Kërkesë e re blerësi” shtoi një telefonatë dhe një mesazh në WhatsApp për secilën nga dy kërkesat e saj të reja.

Faqja Detyrat

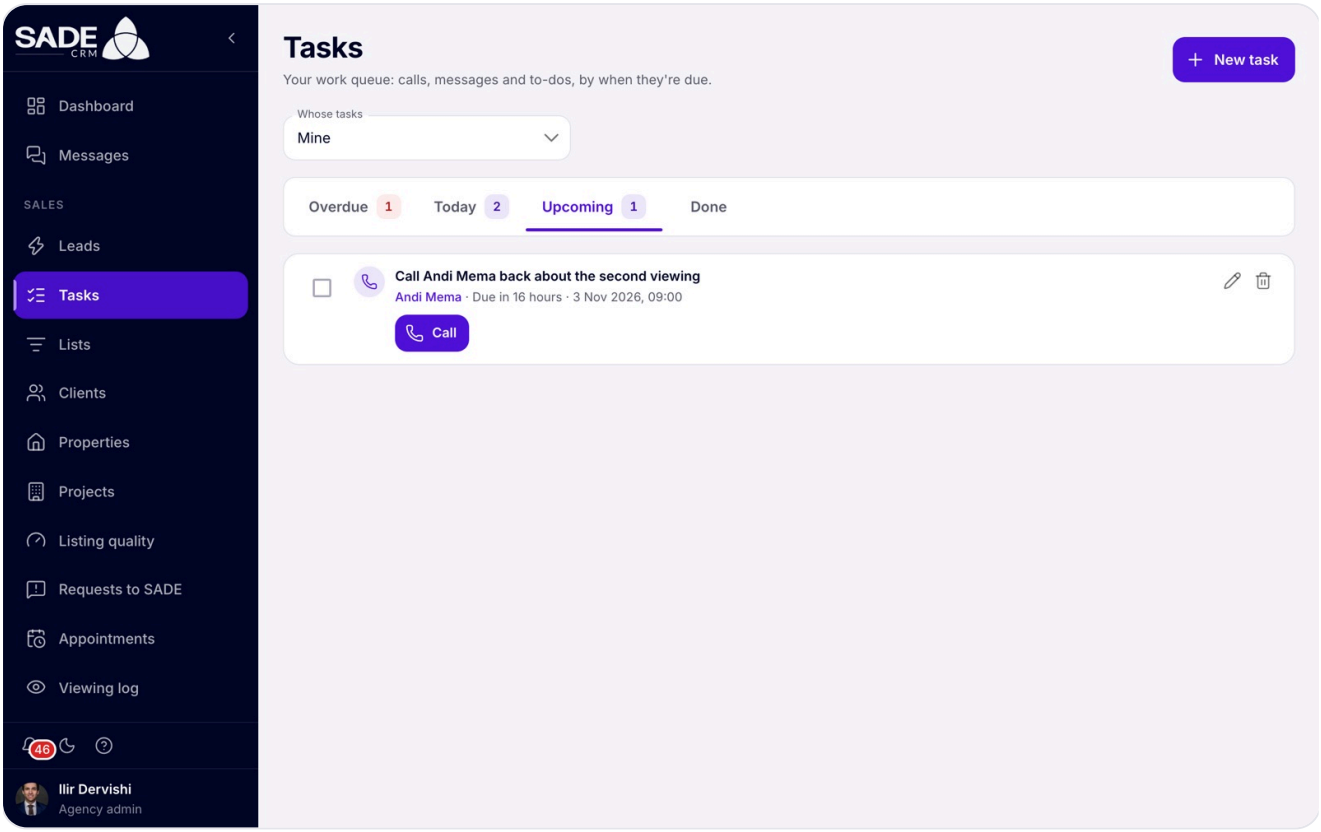
Faqja ka katër skeda. Të parat tri tregojnë sa detyra përmbajnë.

Skeda	Çfarë përmban
Me vonesë	Detyrat me afat para sotit që nuk janë kryer.
Sot	Detyrat me afat sot. Kjo skedë hapet e para.
Në vijim	Detyrat me afat nga nesër e tutje.
Të kryera	Detyrat e përfunduara, 200 më të fundit.

“Sot” ndjek zonën kohore të agjencisë suaj, e caktuar te Cilësimet e agjencisë. Një detyrë që e ka kaluar afatin bëhet e kuqe dhe tregon kur ishte afati, për shembull “Afati ishte 4 minuta më parë”. Nga dita tjetër kalon te **Me vonesë**.

Çdo detyrë tregon llojin e saj, çfarë duhet bërë, emrin e klientit (një lidhje drejt faqes së klientit) dhe afatin. Detyrat e shtuara nga një plan veprimi kanë një etiketë **Plan veprimi**.

Administratorët e agjencisë kanë një meny **Detyrat e kujt** mbi skedat. Si parazgjedhje tregon **Të miat**; zgjidhni një agjent për të parë detyrat e tij.



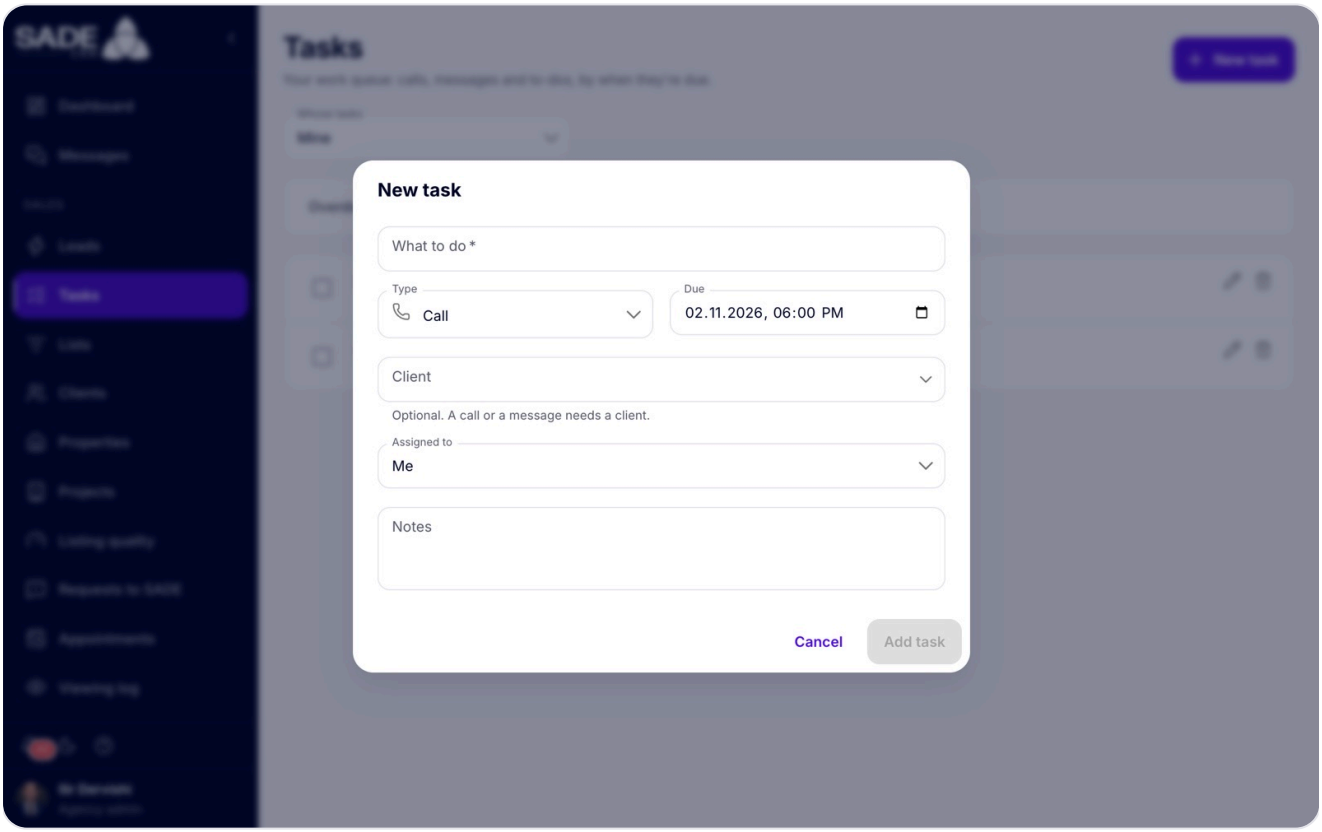
Detyrat e vetë Ilirit, te skeda Në vijim.

> **Shënim:** detyrat nuk dërgojnë kujtesa ose njoftime kur vjen afati. Kontrolloni **Sot** dhe **Me vonesë** në fillim të ditës. Detyrat mund t'i shihni edhe te aplikacioni mobil.

Shtimi i një detyre

1. Klikoni **Detyrë e re** te faqja Detyrat, ose **Shto detyrë** te karta **Detyrat** e faqes së një klienti.
2. Plotësoni dialogun **Detyrë e re** (shihni tabelën).
3. Klikoni **Shto detyrë**. CRM-ja thotë "Detyra u shtua".

Fusha	Çfarë të shkruani
Çfarë duhet bërë	E detyrueshme, deri në 300 shenja. Për shembull “Ri-telefono për 2+1-shin në Bllok”.
Lloji	**Telefonatë**, **WhatsApp**, **Email**, **SMS** ose **Detyrë**. Si parazgjedhje zgjidhet Telefonatë.
Afati	Data dhe ora. Ora e plotë e radhës plotësohet për ju.
Klienti	Sipas dëshirës për një **Detyrë**, por një telefonatë ose një mesazh ka nevojë për klient. Shkruani të paktën 2 shkronja për të kërkuar. Klientin nuk mund ta ndryshoni më vonë.
Shablloni i mesazhit	Për WhatsApp, email dhe SMS: **Asnjë**, ose një nga shablonet e agjencisë suaj për atë kanal. Hapet i plotësuar për klientin kur e kryeni detyrën.
Caktuar për	Vetëm administratorët e agjencisë: **Mua** ose një nga agjentët. Detyrat e agjentëve janë gjithmonë të tyret.
Shënime	Çdo gjë që ndihmon.



Dialogu Detyrë e re, siç e shikon një administrator i agjencisë.

Kryerja e detyrave

1. Klikoni butonin e detyrës: **Telefono**, **Dërgo në WhatsApp**, **Dërgo email** ose **Dërgo SMS**. Hapet telefoni juaj, WhatsApp-i, aplikacioni i email-it ose i mesazheve. Nëse detyra ka një shablon, mesazhi është i shkruar tashmë.
2. Bëni telefonatën ose dërgoni mesazhin.
3. Kur ktheheni në CRM, hapet dialogu **Si shkoi?** me **Shëno detyrën si të kryer** të shënuar tashmë. Zgjidhni një rezultat dhe klikoni **Regjistro kontaktin**.

Regjistrimi i kontaktit e shkruan atë në historikun e klientit dhe e shënon edhe detyrën si të kryer. Si llogaritet rezultati shpjegohet te Ndjekja.

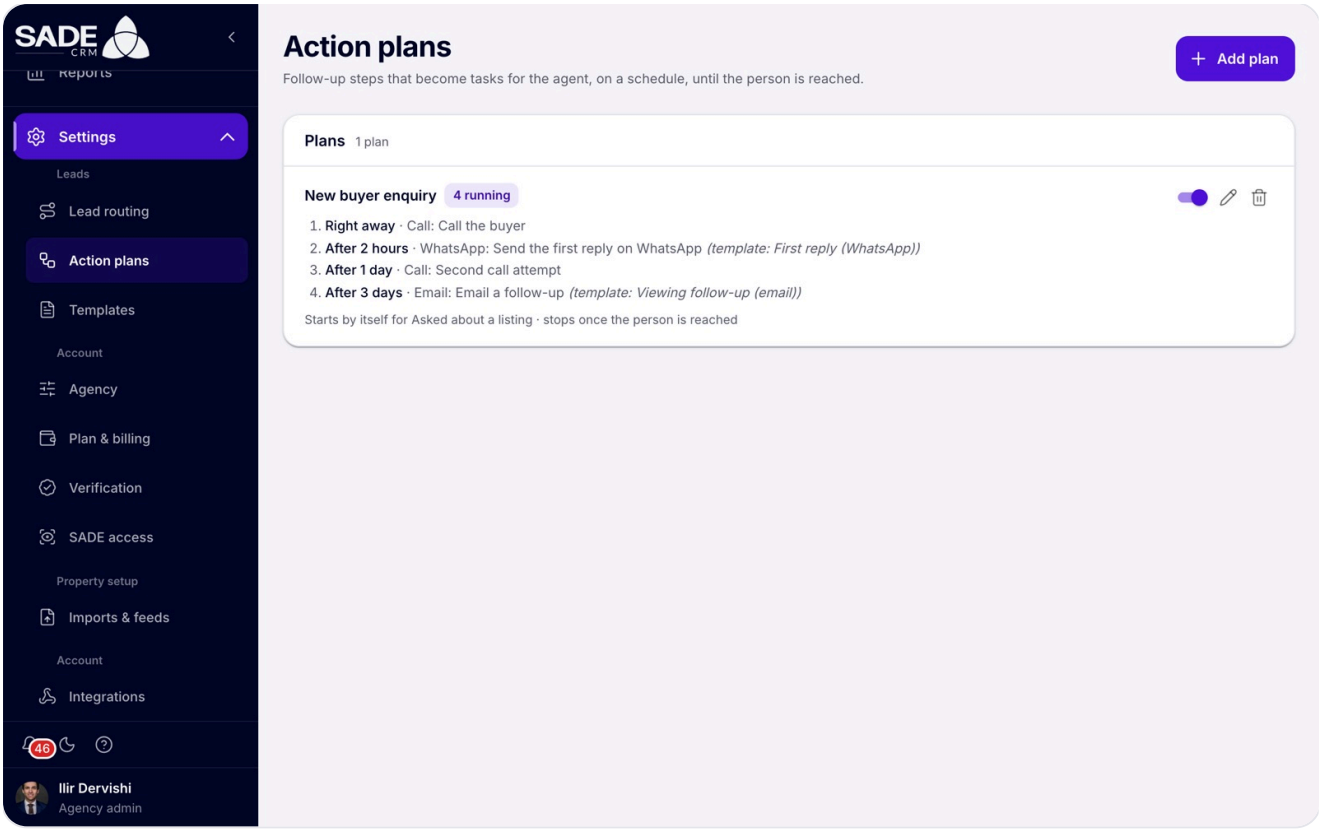
Për një detyrë të thjeshtë (**Detyrë**), ose një detyrë që e keni kryer në mënyrë tjetër, shënoni kutinë në fillim të rreshtit që ta shënoni si të kryer. Hiqni shenjën për ta rihapur.

Për ta ndryshuar një detyrë, klikoni lapsin (**Ndrysho detyrën**). Për ta fshirë, klikoni shportën (**Fshi detyrën**) dhe konfirmoni; kjo nuk kthehet mbrapsht.

Kush	Çfarë mund të bëjë
Agjenti	Të shtojë detyra për veten; të ndryshojë, të kryejë dhe të fshijë detyrat e veta.
Administratori i agjencisë	Të shtojë detyra për këdo në agjenci; të ndryshojë, të kryejë dhe të fshijë çdo detyrë në agjenci.

Planet e veprimit

Një plan veprimi është një listë hapash. Çdo hap bëhet një detyrë, me afat një kohë të caktuar pasi nis plani. Kur një plan niset për një klient, të gjithë hapat e tij bëhen detyra menjëherë, për agjentin e klientit, dhe shfaqen te **Sot** dhe **Në vijim** ndërsa vjen afati i tyre.



Plani “Kërkesë e re blerësi”, që po zbatohet për katër persona.

Krijimi i një plani

Vetëm administratorët e agjencisë mund të krijojnë, ndryshojnë ose fshijnë plane.

1. Shkoni te **Cilësimet → Planet e veprimit** dhe klikoni **Shto plan**.
2. Jepini planit një **Emri**, për shembull “Kërkesë e re nga Marketplace”. Lëreni **Aktiv** të aktivizuar.
3. Shtoni **Hapat**. Për secilin:
   - **Pas**: sa kohë pasi nis plani vjen afati i detyrës, si një numër dhe një **Njësia** (**orësh** ose **ditësh**). 0 do të thotë menjëherë.
   - **Lloji**: **Telefonatë**, **WhatsApp**, **Email**, **SMS** ose **Detyrë**.
   - **Detyra**: çfarë sheh agjenti, për shembull “Telefono për t’u prezantuar”.
   - **Shablloni**: për hapat e WhatsApp-it, email-it dhe SMS-it, mesazhi që dërgon agjenti, i plotësuar për personin.

   Klikoni **Shto hap** për një hap tjetër, ose **Hiq hapin** për ta hequr një.
4. Nën **Niset vetë**, zgjidhni cilat kërkesa të reja e nisin planin vetë: **Burimet**, **Çfarë kërkuan**, ose të dyja. Lini të dyja bosh nëse plani duhet të niset vetëm me dorë.
5. Lëreni të aktivizuar **Ndalo kur personi kontaktohet** nëse plani duhet të mbarojë sapo një agjent e arrin personin.
6. Klikoni **Shto planin**. CRM-ja thotë “Plani u shtua”.

Rregullat për hapat:

- Një plan ka 1 deri në 30 hapa.
- Një hap mund të ketë afat më së shumti një vit pasi nis plani.
- Hapat ndjekin rendin e kohës së tyre, cilido rend që t'i keni shkruar. Një hap i ri vendoset një ditë pas të fundit.

Lista e planeve tregon hapat e secilit plan, cilin shablon përdor secili, kur niset ("Niset vetë për ..." ose "Niset me dorë nga një klient"), nëse "ndalon kur personi kontaktohet" ose "vazhdon deri në fund", dhe për sa persona po zbatohet. Përdorni çelësin për ta çaktivizuar një plan pa e fshirë.

> **Shënim:** ndryshimi i një plani nuk ndryshon detyrat që ka krijuar tashmë. Fshirja e një plani e ndalon për të gjithë ata për të cilët po zbatohet dhe heq detyrat e tyre të hapura.

Kur niset një plan vetë

Një plan niset vetë kur një kërkesë e re i jepet një agjenti në çastin që mbërrin, ose kur një agjent e merr një kërkesë nga lista e përbashkët ose nga një ofertë. Niset vetëm nëse plani është aktiv dhe kërkesa përputhet:

- nëse keni plotësuar **Burimet**, burimi i kërkesës duhet të jetë një prej tyre;
- nëse keni plotësuar **Çfarë kërkuan**, kërkesa duhet të jetë një nga ato lloje pyetjesh;
- nëse keni plotësuar të dyja, duhet të përputhen të dyja.

Një kërkesë që shkon në listën e përbashkët nuk merr plan derisa dikush ta marrë. Klientët e shtuar me dorë me **Shto klient** nuk nisin kurrë vetë një plan. Një plan që po zbatohet tashmë për një klient nuk niset për herë të dytë.

Nisja e një plani me dorë

Çdo agjent ose administrator i agjencisë mund ta nisë një plan për një klient.

1. Hapni klientin dhe gjeni kartën **Planet e veprimit**.
2. Klikoni **Nis**.
3. Zgjidhni **Plani**. Ofrohen vetëm planet që janë aktive. Dialogu liston detyrat që do të shtojë, si "Tani: Telefono blerësin (Telefonatë)" dhe "Pas 2 orësh: ...".
4. Klikoni **Nis planin**. CRM-ja thotë "Plani u nis".

Kur ndalon një plan

Karta **Planet e veprimit** në faqen e klientit tregon çdo plan që është zbatuar për të, të shënuar **Në zbatim**, **Ndalur** ose **Përfunduar**, me kohën kur nisi ose mbaroi.

Statusi	Pse
Ndalur, “klienti u kontaktua”	Një agjent regjistroi një kontakt që e arriti personin, ose e kaloi në një fazë pas **Tentuar kontakti**. Vetëm për planet me **Ndalo kur personi kontaktohet** të aktivizuar.
Ndalur, “u hodh në kosh”	Klienti u kalua te faza **Në kosh**. Kjo i ndalon të gjitha planet.
Ndalur, “u ndal me dorë”	Dikush klikoi **Ndalo** te karta **Planet e veprimit** e klientit.
Ndalur, “plani u fshi”	Një administrator e fshiu planin.
Përfunduar	E fundit nga detyrat e tij u shënua si e kryer.

Kur një plan ndalon, detyrat e tij të hapura hiqen. Detyrat që janë kryer tashmë mbeten te **Të kryera**. Nëse një klient ricaktohet, detyrat e hapura të planit kalojnë te agjenti i ri.

Shembull

SHEMBULL

Plani “Kërkesë e re blerësi” i Tirana Living niset vetë për kërkesat që **Pyeti për një pronë**, dhe ndalon sapo personi arrihet. Hapat e tij:

1. **Menjëherë**: Telefonatë, “Telefono blerësin”.
2. **Pas 2 orësh**: WhatsApp, “Dërgo përgjigjen e parë në WhatsApp”, me shablonin “Përgjigjja e parë (WhatsApp)”.
3. **Pas 1 dite**: Telefonatë, “Telefonata e dytë”.
4. **Pas 3 ditësh**: Email, “Dërgo një email ndjekjeje”, me shablonin “Ndjekja pas vizitës (email)”.

Më 2 nëntor në 16:58 Marco Rossi pyet për një apartament te tiranaliving.al, dhe kërkesa shkon te Arta Krasniqi. Plani niset menjëherë dhe i shton listës së Artës katër detyra: telefonatën me afat në 16:58, WhatsApp-in në 18:58, telefonatën e dytë në 16:58 më 3 nëntor dhe email-in në 16:58 më 5 nëntor.

Në 17:02 telefonata e parë shfaqet e kuqe te **Sot**: “Afati ishte 4 minuta më parë”. Arta klikon **Telefono**, Marco nuk përgjigjet, dhe ajo regjistron **Nuk u përgjigj** me **Shëno detyrën si të kryer** të shënuar. Detyra e telefonatës është kryer, dhe tri të tjerat mbeten, sepse Marco nuk u arrit.

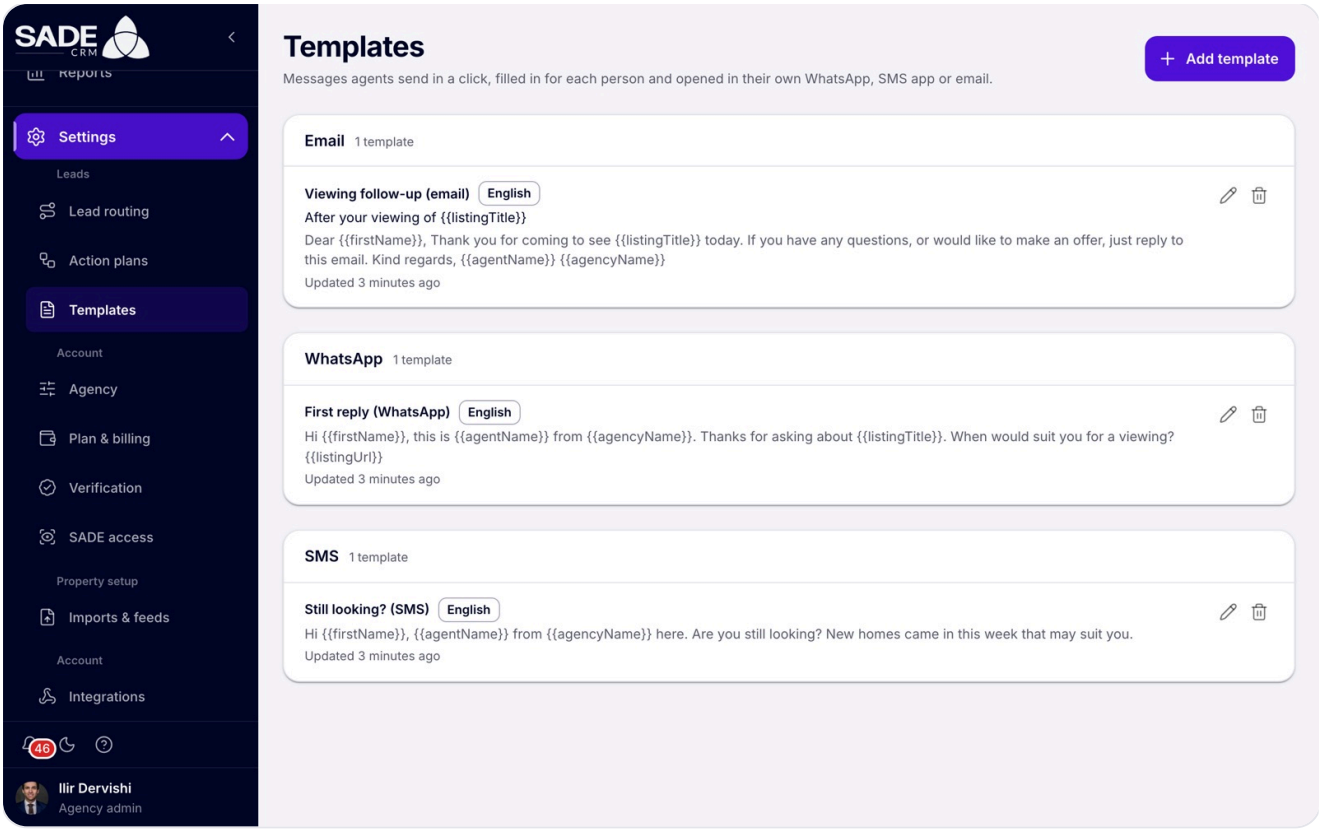
Në 18:58 Arta klikon **Dërgo në WhatsApp**. WhatsApp-i hapet me përgjigjen e parë të shkruar tashmë për Marcon. Ai përgjigjet brenda pak minutash, dhe Arta regjistron **U përgjigj**. Plani ndalon (“klienti u kontaktua”): telefonata e dytë dhe email-i hiqen nga skeda e saj **Në vijim**.

Shablonet

Mesazhe të gatshme në WhatsApp, email dhe SMS që agjentët i dërgojnë me një klik, të plotësuara me emrin e personit, të agjentit, të agjencisë dhe të njoftimit.

Shablonet janë mesazhet që agjentët tuaj dërgojnë më shpesh, të shkruara një herë për gjithë agjencinë. Kur një agjent përdor një shablon, CRM-ja plotëson emrin e personit, emrin e vetë agjentit, agjencinë dhe njoftimin për të cilin ka pyetur personi, pastaj e hap mesazhin në WhatsApp-in, aplikacionin e SMS-ve ose email-in e vetë agjentit. SADE nuk e dërgon vetë mesazhin: agjenti e dërgon nga llogaria e vet, kështu që përgjigjja i vjen atij.

Administratorët e agjencisë i shkruajnë dhe i ndryshojnë shablonet te **Cilësimet → Shablonet**. Të gjithë në agjenci i përdorin: nga faqja e një klienti, nga një detyrë dhe në hapat e planeve të veprimit.



Tre shablonet e Tirana Living, të grupuara sipas kanalit.

Faqja i grupon shablonet sipas kanalit: **Email**, **WhatsApp** dhe **SMS**. Secili tregon emrin, gjuhën, mesazhin me fushat e tij të ndryshueshme dhe kur është ndryshuar së fundi.

Shtimi i një shablloni

1. Shkoni te **Cilësimet → Shablonet** dhe klikoni **Shto shablon**.
2. Plotësoni dialogun **Shto një shablon** (shihni tabelën).
3. Kontrolloni **Pamja paraprake**, që e tregon mesazhin me të dhëna shembull.
4. Klikoni **Shto shablonin**. CRM-ja thotë “Shablloni u shtua”.

Fusha	Çfarë të shkruani
Emri	Çfarë zgjedhin agjentët nga lista, deri në 100 shenja. Për shembull “WhatsApp-i i parë”.
Kanali	**Email**, **WhatsApp** ose **SMS**. Si parazgjedhje zgjidhet WhatsApp.
Gjuha	Gjuha në të cilën është shkruar mesazhi. E etiketon shablonin, dhe lidhja e njoftimit e hap marketplace-in në atë gjuhë.
Subjekti	Vetëm për email. Edhe këtu funksionojnë fushat e ndryshueshme.
Mesazhi	Teksti, deri në 5.000 shenja. Përdorni **Fut** për të shtuar një fushë të ndryshueshme aty ku është kursori.

Për ta ndryshuar një shablon, klikoni lapsin e tij, ndryshojeni dhe klikoni **Ruaj**. Për ta fshirë, klikoni shportën e tij dhe konfirmoni.

> **E rëndësishme:** fshirja e një shablloni e heq nga çdo hap plani veprimi ose detyrë që e përdorte. Ato hapa dhe detyra mbeten, por nuk ofrojnë më mesazh.

Fushat e ndryshueshme

Fushat e ndryshueshme janë fjalë në kllapa të dyfishta të dredhura. CRM-ja i zëvendëson kur një agjent përdor shablonin.

Fut	Fusha	Plotësohet me
Emri	`{{firstName}}`	Fjala e parë e emrit të plotë të klientit.
Emri i plotë	`{{name}}`	Emri i plotë i klientit.
Emri i agjentit	`{{agentName}}`	Emri i agjentit që dërgon mesazhin.
Emri i agjencisë	`{{agencyName}}`	Emri i agjencisë suaj.
Titulli i pronës	`{{listingTitle}}`	Titulli i njoftimit për të cilin personi ka pyetur së fundi.
Lidhja e pronës	`{{listingUrl}}`	Një lidhje drejt atij njoftimi në marketplace-in e SADE-s.

Çdo gjë tjetër në kllapa të dyfishta të dredhura lihet saktësisht siç është shkruar, ndaj kontrolloni drejtshkrimin.

Nëse personi nuk ka pyetur për asnjë nga njoftimet tuaja, titulli dhe lidhja e njoftimit lihen bosh. Shablonet që i përdorin ato, si një përgjigje e parë për një pyetje mbi një njoftim, shkruajini veçmas nga ato të përgjithshmet, si një mesazh “ende po kërkoni?”.

Kanalet dhe kufijtë

Kanali	Hapet në	Mirë të dihet
WhatsApp	WhatsApp, në një skedë të re, me numrin e klientit.	Duhet një numër telefoni te klienti.
Email	Aplikacioni i email-it të agjentit, me subjektin dhe mesazhin e plotësuar.	Duhet një adresë email-i te klienti.
SMS	Aplikacioni i mesazheve të agjentit.	Duhet një numër telefoni. Redaktori numëron shenjat: mbi 160, një SMS dërgohet në pjesë. Shkronja ë e ul këtë kufi në shumë telefona, ndaj një SMS në shqip mund të ndahet edhe më herët.

Çdo mesazh mund të jetë deri në 5.000 shenja, dhe emri i një shablloni deri në 100.

Përdorimi i një shablloni

Agjentët i dërgojnë shablonet në tri mënyra:

- **Nga faqja e një klienti**: klikoni **Dërgo një shablon**, zgjidhni kanalin dhe shablonin, pastaj **Hape në WhatsApp**, **Hape në email** ose **Hape te Mesazhet**.
- **Nga një detyrë**: një detyrë WhatsApp, email ose SMS me një shablon e hap mesazhin e plotësuar kur agjenti klikon **Dërgo në WhatsApp**, **Dërgo email** ose **Dërgo SMS**.
- **Në një plan veprimi**: një hap mesazhi me një shablon i jep çdo kërkese të re një detyrë që e mban atë.

Pas dërgimit, agjenti regjistron si shkoi. Hapat janë te Ndjekja.

Shembull

SHEMBULL

Tirana Living ka tre shablone, të gjitha në shqip:

- **Përgjigjja e parë (WhatsApp)**: “Përshëndetje {{firstName}}, jam {{agentName}} nga {{agencyName}}. Faleminderit që pyetët për {{listingTitle}}. Kur ju përshtatet një vizitë? {{listingUrl}}”
- **Ndjekja pas vizitës (email)**, me subjektin “Pas vizitës suaj te {{listingTitle}}”.
- **Ende po kërkoni? (SMS)**: “Përshëndetje {{firstName}}, ju shkruan {{agentName}} nga {{agencyName}}. A po kërkoni ende? Këtë javë kanë ardhur prona të reja që mund t’ju përshtaten.”

Erjona Hasani ia dërgon të parin Elsa Gashit, që pyeti për “Apartament 3+1 me pamje nga Liqeni”. WhatsApp-i hapet me: “Përshëndetje Elsa, jam Erjona Hasani nga Tirana Living Real Estate. Faleminderit që pyetët për Apartament 3+1 me pamje nga Liqeni. Kur ju përshtatet një vizitë?”, i ndjekur nga lidhja e njoftimit.

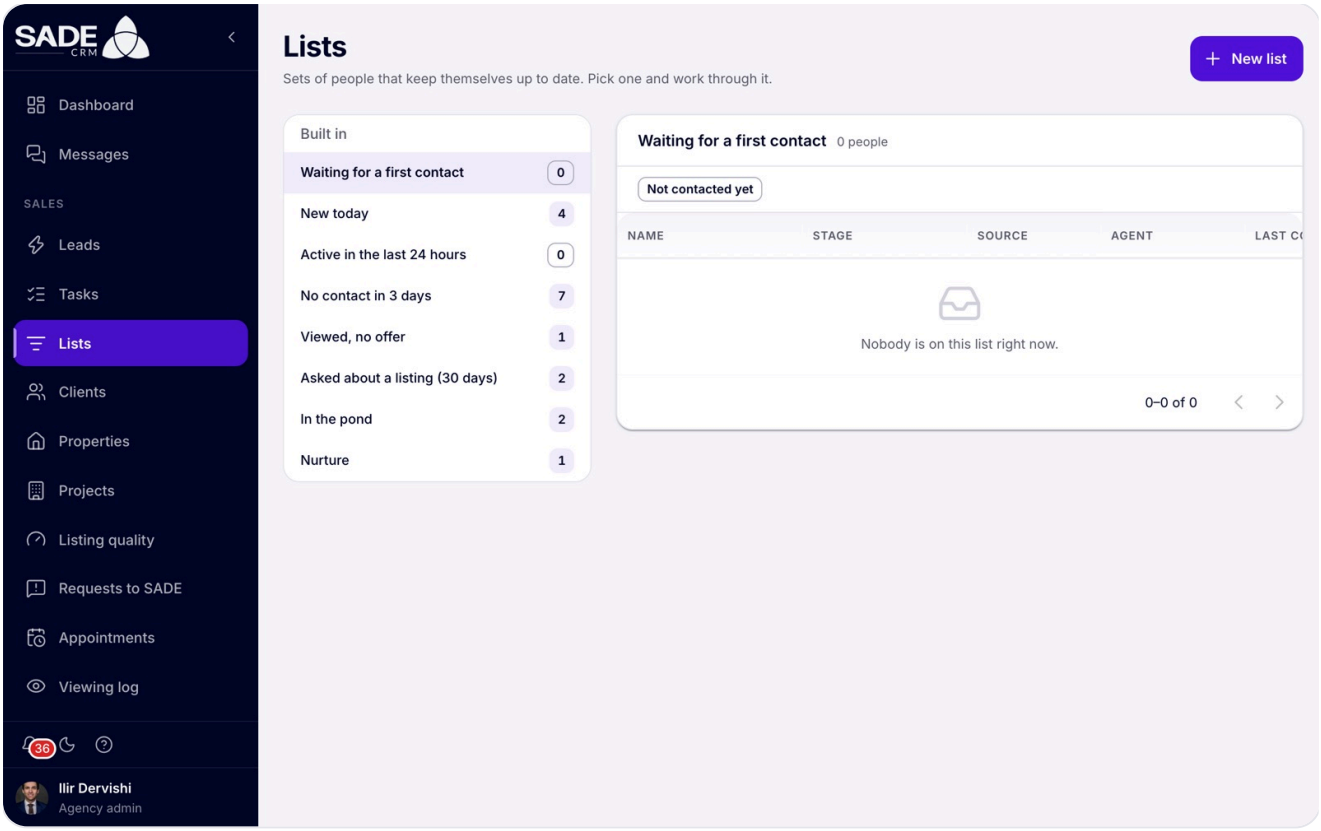
Shablloni i SMS-it nuk përdor asnjë njoftim, ndaj Besnik Leka mund t’ia dërgojë çdo blerësi, edhe atij që nuk ka pyetur ndonjëherë për një apartament të caktuar. I plotësuar për Dea Hoxhën del 151 shenja, brenda kufirit prej 160 që numëron redaktori.

Listat

Lista klientësh që përditësohen vetë, si kërkesat që s'i ka telefonuar askush prej tri ditësh, dhe si t'i krijoni e t'i ndani listat tuaja.

Listat janë grupe klientësh që përditësohen vetë. Çdo listë është një grup kushtesh, si “pa kontakt prej 3 ditësh” ose “kanë vizituar një pronë, por pa marrëveshje”, dhe kush i plotëson është në listë, pikërisht tani. Zgjidhni një listë dhe punoni me radhë: çdo rresht ka butona për të telefonuar, për t’i shkruar në WhatsApp ose për t’i dërguar email personit.

Listat i përdorin të gjithë në agjenci. CRM-ja vjen me tetë lista të gatshme, çdo agjent mund të krijojë të vetat dhe administratorët e agjencisë mund t’i ndajnë listat me gjithë agjencinë. Hapeni nga **Shitjet → Listat**.



Listat e gatshme, secila me numrin e njerëzve që janë tani në të.

Përdorimi i një liste

Kolona majtas i grupon listat nën **Të gatshme**, **Të ndara me agjencinë** dhe **Listat e mia**, secila me një numër që përditësohet drejtpërdrejt. Klikoni një listë për të parë njerëzit e saj djathtas, 50 për faqe. Kushtet e listës shfaqen si etiketa nën emrin e saj.

Kolona	Çfarë tregon
Emri	Klienti.
Faza	Faza e kërkesës së tij.
Burimi	Nga erdhi për herë të parë.
Agjenti	Agjenti i tij, ose **E përbashkët**, ose **Pa agjent**.
Kontakti i fundit	Telefonata, mesazhi në WhatsApp, email-i ose SMS-ja e fundit që ka regjistruar dikush, ose **Asnjëherë**.
Aktiviteti i fundit	Gjëja e fundit që ka bërë vetë klienti, si një pyetje.

Çdo rresht ka butonat Telefono, WhatsApp dhe Email, dhe një buton për të hapur klientin. Kontaktet që bëni nga një listë regjistrohen në mënyrën e zakonshme; shihni Ndjekja.

Kush kë sheh

Administratorët e agjencisë shohin këdo që i plotëson kushtet e një liste. Një agjent sheh vetëm njerëzit që i janë caktuar atij, plus listën e përbashkët, në çdo listë: të gatshme, të ndara ose të veta. Kështu, kur Arta dhe Besniku hapin të njëjtën listë të ndarë, secili sheh në të klientët e vet.

Listat e gatshme

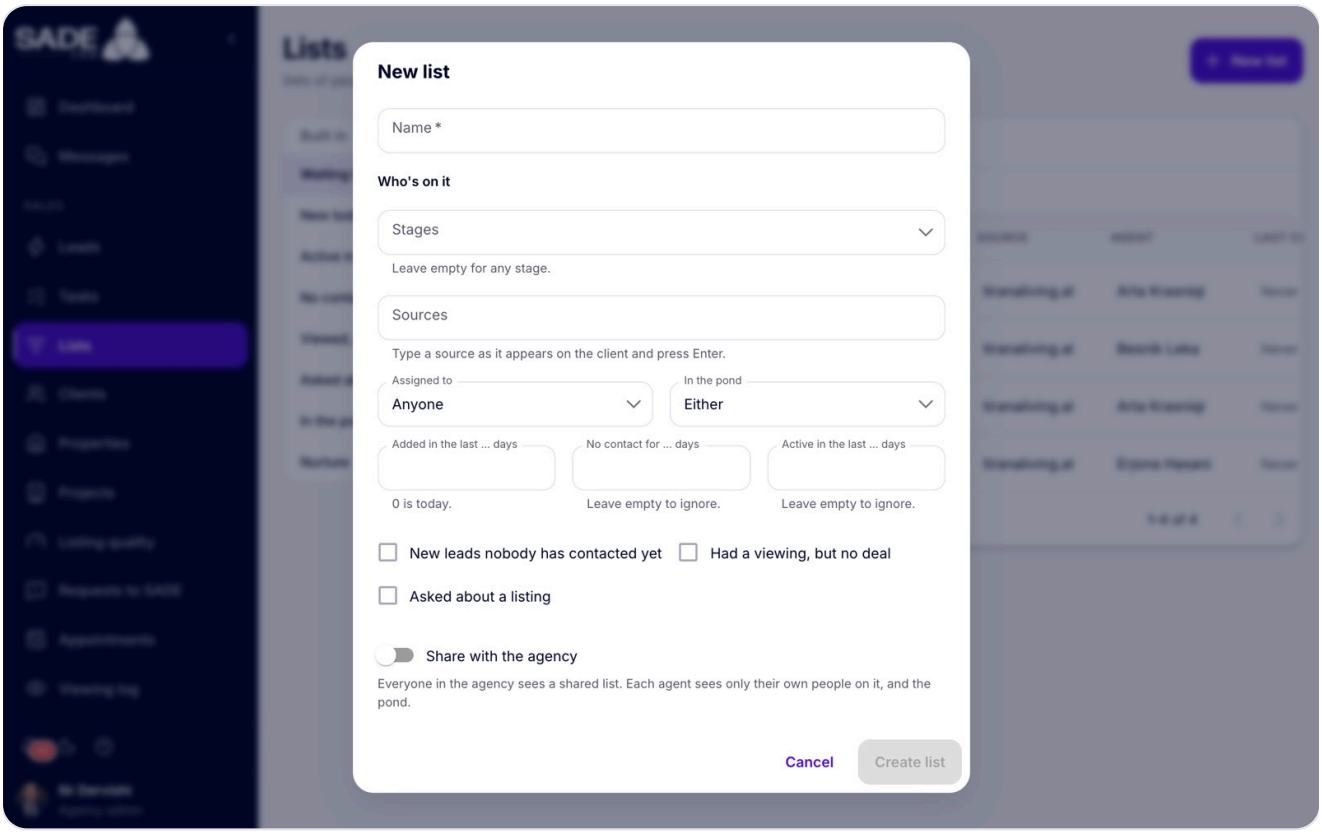
Lista	Kush është në të
Presin kontaktin e parë	Kërkesa të reja ora e të cilave po kalon ende: askush nuk i ka kontaktuar.
Shtuar sot	Klientë të shtuar sot, sipas zonës kohore të agjencisë suaj.
Aktivitet në 24 orët e fundit	Klientë që kanë bërë vetë diçka në 24 orët e fundit, si një pyetje.
Pa kontakt prej 3 ditësh	Klientë të shtuar më shumë se 3 ditë më parë, pa asnjë kontakt të regjistruar në 3 ditët e fundit. Klientët te **Mbyllur**, **Në kosh** ose **Ndjekje afatgjatë** lihen jashtë.
Vizituan pronë, pa ofertë	Klientë që kanë pasur një vizitë të përfunduar dhe nuk kanë marrëveshje.
Pyetën për një pronë (30 ditë)	Klientë që kanë pyetur për një nga njoftimet tuaja në 30 ditët e fundit.
Në listën e përbashkët	Klientë në listën e përbashkët, që çdo agjent mund t'i marrë.
Ndjekje afatgjatë	Klientë te faza **Ndjekje afatgjatë**.

Listat e gatshme nuk mund të ndryshohen ose të fshihen.

Krijimi i listës suaj

1. Klikoni **Listë e re**.
2. Jepini një **Emri**, për shembull "Blerës në Bllok për t'u telefonuar këtë javë".
3. Nën **Kush përfshihet**, vendosni kushtet (shihni tabelën). Lëreni një fushë bosh që të mos merret parasysh.
4. Vetëm administratorët e agjencisë: aktivizoni **Ndaj me agjencinë** që ta bëni listë të ndarë.

5. Klikoni **Krijo listën**. CRM-ja thotë “Lista u krijua”.



Dialogu Listë e re. Ndaj me agjencinë shfaqet vetëm për administratorët e agjencisë.

Kushti	Çfarë bën
Fazat	Vetëm klientët në këto faza. Lëreni bosh për çdo fazë.
Burimet	Vetëm klientët nga këto burime. Shkruani një burim saktësisht siç shfaqet te klienti, si “SADE Marketplace” ose “MerrJep”, dhe shtypni Enter.
Caktuar për	**Këdo**, **Mua** (të tuajit) ose **Askënd** (pa agjent).
Në listën e përbashkët	**Pa rëndësi**, **Në listën e përbashkët** ose **Jo në listën e përbashkët**.
Shtuar në ... ditët e fundit	Klientë të shtuar së fundmi. 0 do të thotë sot.
Pa kontakt prej ... ditësh	Klientë me të cilët askush nuk ka regjistruar kontakt prej kaq ditësh.
Aktivitet në ... ditët e fundit	Klientë që kanë bërë vetë diçka brenda kaq ditësh.
Kërkesa të reja që s’i ka kontaktuar ende askush	Vetëm kërkesat ora e të cilave po kalon ende.
Kanë vizituar një pronë, por pa marrëveshje	Vetëm klientët me një vizitë të përfunduar dhe pa marrëveshje.
Kanë pyetur për një pronë	Vetëm klientët që kanë pyetur për një njoftim. Pastaj zgjidhni **Cila pronë** (shkruani të paktën 2 shkronja; lëreni bosh për çdo njoftim të agjencisë) dhe **Në ... ditët e fundit** (lëreni bosh për çdo kohë).

Një klient është në listë kur plotëson çdo kusht që keni vendosur.

Ndryshimi ose fshirja e një liste

Zgjidhni listën, pastaj përdorni lapsin (**Ndrysho listën**) ose shportën (**Fshi listën**) pranë emrit të saj.

- Mund t’i ndryshoni ose t’i fshini listat tuaja. Listat e ndara mund t’i ndryshojnë ose t’i fshijnë administratorët e agjencisë.
- Një administrator i agjencisë mund ta kthejë një listë personale në të ndarë, ose anasjelltas, me **Ndaj me agjencinë** kur e ndryshon.
- Fshirja e një liste heq vetëm listën. Njerëzit në të mbeten saktësisht siç janë.

Shembull

SHEMBULL

Besnik Leka dëshiron një listë blerësish me të cilët ka folur, por që nuk i ka ndjekur për një kohë. Klikon **Listë e re** dhe vendos:

- **Emri**: "Blerës për t'u telefonuar këtë javë"
- **Fazat**: **Bisedë me klientin**, **Takim i caktuar**, **Duke parë prona**
- **Caktuar për**: **Mua**
- **Pa kontakt prej ... ditësh**: 5

Lista shfaqet nën **Listat e mia**. Të hënën ka katër nga blerësit e tij, mes tyre Gentian Shehun, të cilin e ka telefonuar së fundmi gjashtë ditë më parë. Besniku e telefonon Gentianin nga rreshti dhe regjistron **U lidhëm**. Kontakti i tij i fundit është tani sot, ndaj largohet menjëherë nga lista.

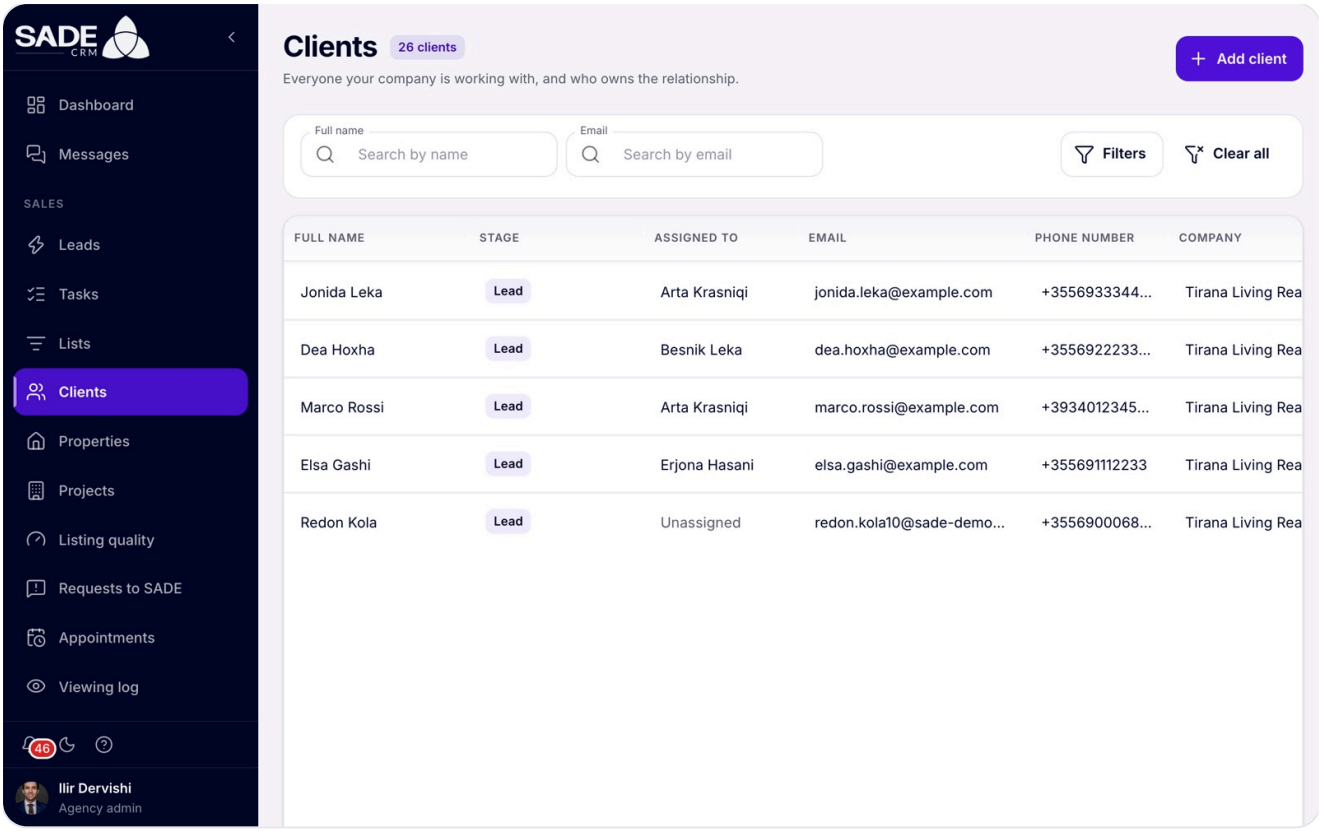
Ilir Dervishi, administratori i agjencisë, krijon të njëjtin lloj liste për gjithë ekipin, me **Caktuar për** në **Këdo** dhe **Ndaj me agjencinë** të aktivizuar. Shfaqet nën **Të ndara me agjencinë** për të gjithë. Ilir Dervishi sheh në të blerësit e të gjithë agjentëve; Besniku, Arta dhe Erjona shohin secili vetëm të vetët, plus ata në listën e përbashkët.

Klientët

Lista e klientëve, shtimi dhe ndryshimi i klientëve, gjithçka në faqen e një klienti, bashkimi i dublikatave dhe fshirja e një klienti.

Klient është kushdo me të cilin punon agjencia juaj: një kërkesë e re, një blerës, një qiramarrës ose një pronar. Kërkesat dhe klientët janë të njëjtat regjistrime. Kur mbërrin një kërkesë, ajo bëhet klient në fazën **Kërkesë e re**, dhe gjithçka që ndodh më pas me atë person, nga pyetjet dhe telefonatat te vizitat dhe marrëveshjet, mblidhet në një faqe klienti.

Agjentët dhe administratorët e agjencisë e përdorin të dyja Klientët. Administratorët i shohin të gjithë klientët e agjencisë; agjentët shohin klientët me të cilët punojnë. Hapeni nga **Shitjet → Klientët**.



Klientët e Tirana Living, të filtruar sipas emrit.

Lista e klientëve

Lista i tregon klientët më të rinj së pari, 10 për faqe si parazgjedhje (mund të zgjidhni 5, 20 ose 50).

Kolona	Çfarë tregon
Emri i plotë	Emri i klientit.
Faza	Faza e kërkesës së tij.
Caktuar për	Agjenti i tij, **Pa agjent**, ose një etiketë **E përbashkët**.
Email dhe **Numri i telefonit**	Si të arrihet.
Kompania	Agjencia juaj.
Statusi	**Pronar** nëse të paktën një pronë është regjistruar si e tij, përndryshe **Blerës**.
Krijuar më	Kur është shtuar klienti.

Kërkoni sipas **Emri i plotë** ose **Email** në krye, ose klikoni **Filtrat** për ta ngushtuar listën sipas **Numri i telefonit**, **Statusi**, **Faza** ose datës kur është **Krijuar**. **Pastro të gjitha** i heq të gjithë filtrat.

Çdo rresht ka butona për të parë, ndryshuar dhe fshirë klientin. Ndryshimi dhe fshirja janë vetëm për administratorët e agjencisë.

Çfarë shohin agjentët

Lista e një agjenti tregon klientët që:

- i janë caktuar agjentit;
- i ka shtuar agjenti;
- kanë një vizitë ose marrëveshje me agjentin;
- zotërojnë një njoftim që i është caktuar agjentit;
- kanë pyetur për një njoftim që i është caktuar agjentit.

Kërkesat në listën e përbashkët nuk janë në listën e klientëve të një agjenti, përveç kur vlen një nga këto. Për t'i gjetur, përdorni **Listën e përbashkët** te faqja Kërkesat e reja ose listën **Në listën e përbashkët** te Listat.

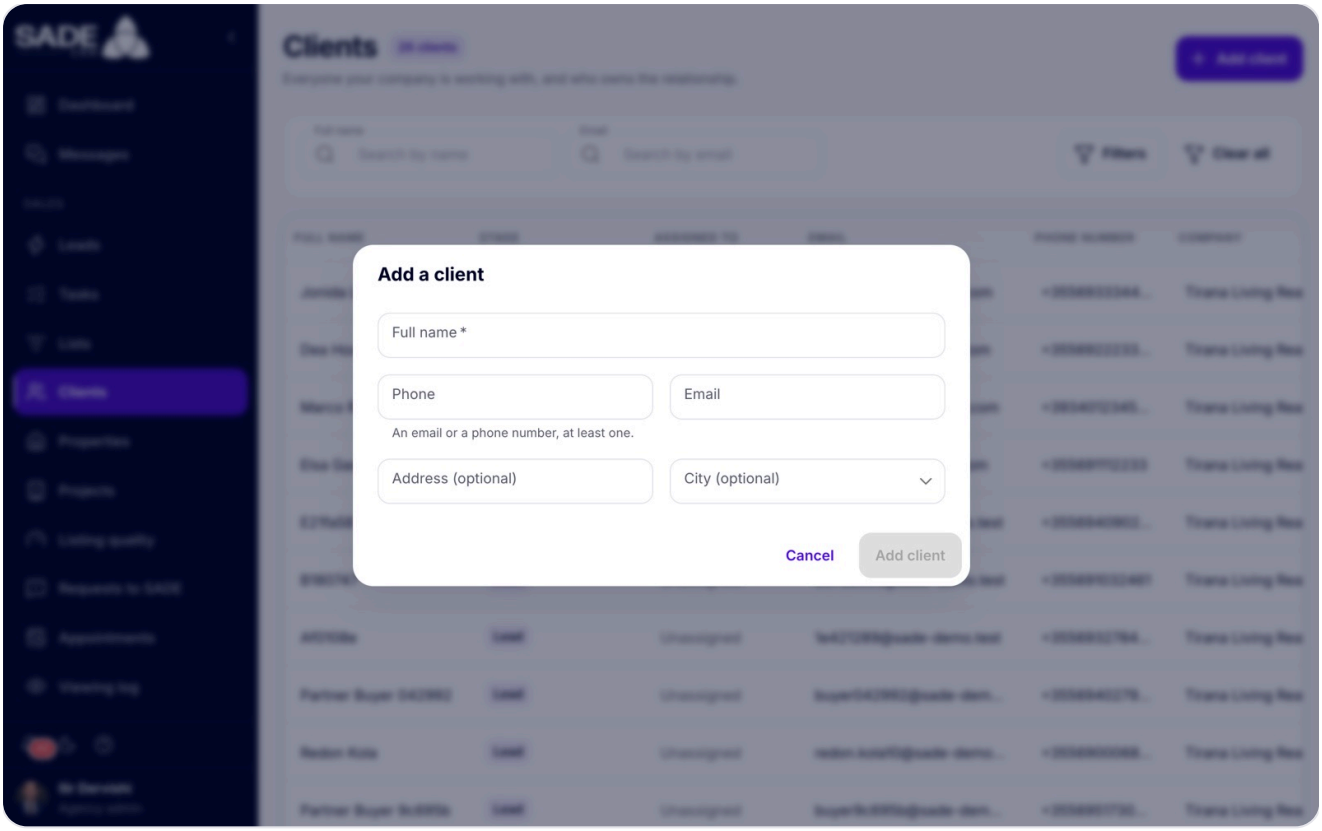
Shtimi i një klienti

Shumica e klientëve vijnë vetë si kërkesa. Shtoni një me dorë kur dikush telefonon në zyrë, vjen vetë, ose e takoni në një vizitë.

1. Klikoni **Shto klient**.
2. Plotësoni dialogun **Shto një klient** (shihni tabelën).
3. Klikoni **Shto klientin**. CRM-ja thotë "Klienti u shtua."

Fusha	Çfarë të shkruani
Emri i plotë	E detyrueshme. Për shembull "Arben Hoxha".
Telefoni	Për shembull "069 123 4567".
Email	Adresa e email-it të tij.
Adresa	Sipas dëshirës.
Qyteti	Sipas dëshirës. Shkruani për të kërkuar.

Ju duhet një adresë email-i ose një numër telefoni, të paktën njëri, që personi të mund të arrihet.



Dialogu Shto një klient.

Një klient që e shtoni me dorë nis te faza **Kërkesë e re**, me burimin **CRM**. Nëse e shton një agjent, klienti i caktohet atij agjenti. Nëse e shton një administrator i agjencisë, nuk i caktohet askujt, dhe nuk është në listën e përbashkët; caktojeni në faqen e klientit. Klientët e shtuar me dorë nuk kalojnë nëpër shpërndarjen, nuk kanë orë përgjigjeje dhe nuk nisin vetë plane veprimi.

Kur personi është tashmë klient

CRM-ja i njeh njerëzit nga adresa e email-it dhe numri i telefonit, dhe mban një regjistrim për person. Nëse email-i ose telefoni që shkruani i përket tashmë një klienti të agjencisë suaj, **Shto klientin** nuk ruan asgjë. Dialogu thotë “Ky person është tashmë klient.” Numrat e telefonit përputhen me ose pa kodin e shtetit, kështu që “069 123 4567” dhe “+355 69 123 4567” janë i njëjti person.

- Nëse mund ta hapni atë klient, dialogu tregon emrin dhe agjentin e tij, për shembull “Arben Hoxha · i caktuar te Arta Krasniqi”, dhe një buton **Hap klientin** që ju çon te faqja e tij.
- Nëse nuk mund ta hapni, thotë “Nuk është klienti juaj, ndaj nuk mund ta hapni. Një administrator i agjencisë mund t’jua caktojë.”

Ndryshoni email-in ose telefonin nëse i keni shkruar gabim, ose punoni me klientin ekzistues.

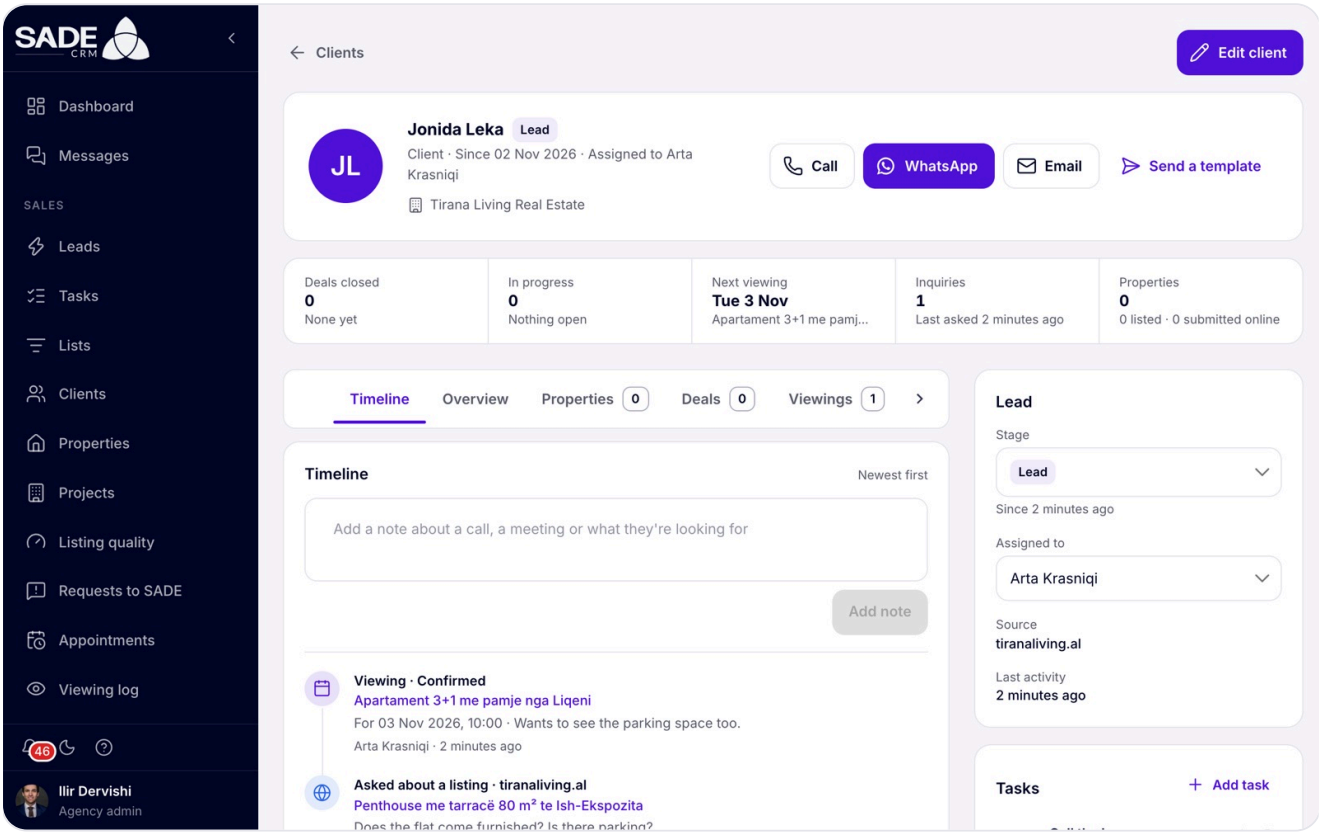
Ndryshimi i një klienti

Administratorët e agjencisë mund t'i ndryshojnë të dhënat e një klienti: klikoni **Ndrysho klientin** në krye të faqes së klientit, ose butonin e ndryshimit te rreshti i klientit në listë. Ndryshoni fushat dhe klikoni **Ruaj ndryshimet**. CRM-ja thotë "Klienti u përditësua."

Agjentët nuk mund t'i ndryshojnë të dhënat e një klienti, por mund të ndryshojnë fazën, të regjistrojnë kontakte, të shtojnë shënime dhe detyra dhe të regjistrojnë pëlqimin në faqen e klientit.

Faqja e klientit

Klikoni emrin e një klienti kudo në CRM për të hapur faqen e tij.



Faqja e Jonida Lekës: një kërkesë nga faqja e agjencisë, caktuar te Arta, me një vizitë të rezervuar.

Në krye janë emri dhe faza e klientit, dhe një rresht si "Klient · Që nga 02 nën 2026 · Caktuar për Arta Krasniqi". Etiketat tregojnë kur klienti është **Pronar prone**, **Ka llogari në faqe** në marketplace, ose është **Në listën e përbashkët** (me një buton **Merre**). Djathtas janë **Telefono**, **WhatsApp**, **Email** dhe **Dërgo një shabllon**; shihni Ndjekja.

Poshtë tyre, pesë pllaka e përmbledhin klientin: **Marrëveshje të mbyllura**, **Në proces**, **Vizita e radhës**, **Kërkesat** (me kohën kur ka pyetur së fundi) dhe **Pronat**.

Skedat:

Skeda	Çfarë përmban
Historiku	Gjithçka që ka ndodhur me klientin, nga më e reja. Kjo skedë hapet e para.
Përmbledhje	Vizita e tij e radhës, marrëveshjet në proces dhe një përmbledhje e aktivitetit të tij.
Pronat	Pronat që zotëron dhe i ka listuar me ju, dhe çdo gjë që ka dërguar në faqe.
Marrëveshjet	Marrëveshjet e tij.
Vizitat	Vizitat e ardhshme dhe të kaluara.
Kërkesat	Për çfarë ka pyetur, dhe mesazhet e tij.

Historiku tregon çfarë ka bërë klienti (pyetje, regjistrime, kërkime, me burimin e secilës), kontaktet që ka regjistruar ekipi juaj me rezultatin dhe shënimin, shënimet, ndryshimet e fazës, ricaktimet, dublikatat e bashkuara, vizitat, marrëveshjet dhe pëlqimin. Në krye mund të shtoni një shënim; shihni Shënimet në historik.

Djathtas janë këto karta:

Karta	Çfarë mban
Kërkesa	**Faza** (kushdo mund ta ndryshojë), **Caktuar për** (mund ta ndryshojnë administratorët e agjencisë), **Burimi** dhe **Aktiviteti i fundit**.
Detyrat	Detyrat e klientit, me **Shto detyrë**. Shihni Detyrat dhe planet e veprimit.
Planet e veprimit	Planet që po zbatohen ose janë zbatuar për klientin, me **Nis** dhe **Ndalo**.
Marketplace	Shfaqet kur një nga agjentët tuaj është agjenti i klientit në marketplace-in e SADE-s: deri kur, shtëpitë e tij të ruajtura dhe kërkimet e ruajtura me sa shpesh merr njoftime.
Pëlqimi	Çfarë ka pranuar klienti, sipas kanalit.
Të dhënat	Email, telefon, adresë, qytet, kompani, klient që nga kur, kush e ka shtuar dhe llogaria e tij në faqe, me butona për kopjim.

Regjistrimi i pëlqimit

Karta **Pëlqimi** tregon, për **Email**, **SMS**, **WhatsApp** dhe **Telefon**, nëse klienti ka pranuar **Kontakt** (kontaktimin për kërkesën e tij) dhe **Marketing** (për shembull njoftime të reja): **Pa pyetur**, **Pranoi** ose **Refuzoi**, dhe ku është dhënë.

Pëlqimi i dhënë në formularin e faqes suaj ose në marketplace regjistrohet vetë. Për pëlqimin e dhënë në telefon ose personalisht:

1. Te karta **Pëlqimi**, klikoni **Regjistro pëlqimin**.
2. Zgjidhni **Kanali** dhe për çfarë është (**Për**).
3. Zgjidhni **Pranoi** ose **Refuzoi**.
4. Shkruani për çfarë ka rënë dakord, me fjalët e tij ose sa më afër. Kjo është prova juaj, dhe është e detyrueshme kur ka pranuar.
5. Klikoni **Regjistro pëlqimin** për ta ruajtur. CRM-ja thotë "Pëlqimi u regjistrua", dhe pëlqimi shfaqet në historik.

Pëlqimin mund ta regjistrojë kushdo në agjenci.

Dublikatat dhe bashkimi

Kur një klient tjetër i agjencisë suaj ka të njëjtën adresë email-i ose të njëjtin numër telefoni, një banderolë në krye të faqes së klientit thotë "Dublikatë e mundshme:" dhe emrin e klientit tjetër. CRM-ja i krahason numrat dhe adresat duke i shpërfillur hapësirat, shkronjat e mëdha e të vogla dhe kodin e shtetit, kështu që "069 111 2233" dhe "+355 69 111 2233" llogariten si të njëjtët. Emrat vetëm nuk përputhen kurrë.

Kërkesat e reja nuk krijojnë dublikata: një pyetje nga dikush që është tashmë në CRM-në tuaj shtohet te regjistrimi i tij ekzistues, dhe **Shto klient** nuk e pranon një person që është tashmë aty. Dublikatat vijnë kryesisht nga të dhënat që ndryshohen më vonë me dorë, për shembull një numër telefoni i shtuar te regjistrimi i një klienti që e ka tashmë një klient tjetër.

Për të bashkuar dy regjistrime, hapni atë që doni të mbani:

1. Klikoni **Shiko** te banderola. Dialogu liston regjistrimet që kanë të njëjtin email ose numër telefoni me këtë klient.
2. Klikoni **Bashkoje me këtë klient** te regjistrimi që duhet shkrirë.
3. Lexoni konfirmimin dhe klikoni **Bashko dhe fshi regjistrimin tjetër**. CRM-ja thotë, për shembull, "Elsa Gashi u bashkua me këtë klient".

Vetëm administratorët e agjencisë mund të bashkojnë. Agjentët e shohin banderolën me mesazhin "Një administrator mund t'i bashkojë nëse janë i njëjti person."

Gjithçka te regjistrimi tjetër kalon te ai që mbani: pyetjet, vizitat, marrëveshjet, pronat, dërgimet nga faqja, shënimet, kontaktet, pëlqimi, detyrat, planet e veprimit dhe çdo orë përgjigjeje e hapur. Regjistrimi që mbani plotëson boshllëqet (telefon, email, adresë, qytet, agjent, burim) nga tjetri, dhe e mban datën më të hershme të krijimit. Email-i dhe telefoni i regjistrimit tjetër shkruhen në historik, te hyrja "U bashkua një dublikatë", dhe regjistrimi tjetër fshihet. Kjo nuk kthehet mbrapsht.

Fshirja e një klienti

Administratorët e agjencisë mund ta fshijnë një klient nga lista e klientëve:

1. Klikoni butonin e fshirjes te rreshti i klientit.
2. Konfirmoni me **Fshi**. CRM-ja thotë “Klienti u fshi”.

Fshirja nuk kthehet mbrapsht. Disa klientë nuk mund të fshihen, dhe CRM-ja e thotë pse:

Klienti ka	CRM-ja thotë
Prona, marrëveshje, pyetje ose dërgime nga faqja	“Ky klient ka të dhëna të lidhura:” dhe sa ka nga secila, për shembull “Ky klient ka të dhëna të lidhura: 1 pronë, 2 marrëveshje.” Kjo përfshin shumicën e kërkesave, sepse pyetja e tyre e parë ruhet në regjistër.
Një vizitë **Në pritje**	“Ky klient ka një vizitë në pritje. Anulojeni ose shënojeni të përfunduar, pastaj fshini klientin.” Ndryshoni statusin e vizitës te kalendari, pastaj provoni përsëri.

> **Këshillë:** që ta largoni një kërkesë pa e fshirë, kalojeni te faza **Në kosh**. Ora dhe planet e veprimit të saj ndalojnë, dhe historiku i saj mbetet.

Shembull

SHEMBULL

Të martën një burrë telefonon në zyrën e Tirana Living për të shitur apartamentin e tij pranë Liqenit Artificial. Ilir Dervishi, administratori i agjencisë, kërkon në listën e klientëve sipas numrit të telefonit të telefonuesit, 069 455 1201, dhe nuk gjen askënd. Klikon **Shto klient** dhe shkruan "Klodian Meta", numrin e telefonit dhe qytetin Tiranë, pastaj klikon **Shto klientin**.

Klodiani nis në fazën **Kërkesë e re** pa agjent, me burimin **CRM**. Ilir hap faqen e tij, vendos **Caktuar për** te Besnik Leka dhe shton një shënim: "Pronar, 2+1 pranë Liqenit, dëshiron një vlerësim këtë javë."

Të premten Klodiani bën një pyetje në marketplace-in e SADE-s nga i njëjti numër telefoni. CRM-ja e njeh numrin, ndaj pyetja shfaqet te historiku i tij ekzistues me burimin SADE Marketplace, dhe shkon te Besniku, që e ndjek tashmë. **Burimi** i tij te karta **Kërkesa** mbetet **CRM**, nga erdhi për herë të parë.

Një javë më vonë Erjona Hasani vëren një banderolë te faqja e Elsa Gashit: "Dublikatë e mundshme: Elsa Gashi". Një regjistrim i dytë për Elsën, i krijuar me email-in e saj të punës dhe pa telefon, sapo kishte marrë numrin e saj celular të shtuar me dorë, i shkruar ndryshe nga ai te regjistrimi i saj origjinal. Ilir klikon **Shiko**, pastaj **Bashkoje me këtë klient** te regjistrimi më i ri. Shënimet e tij kalojnë te regjistrimi origjinal i Elsës, dhe kopja fshihet.

KAPITULLI 4

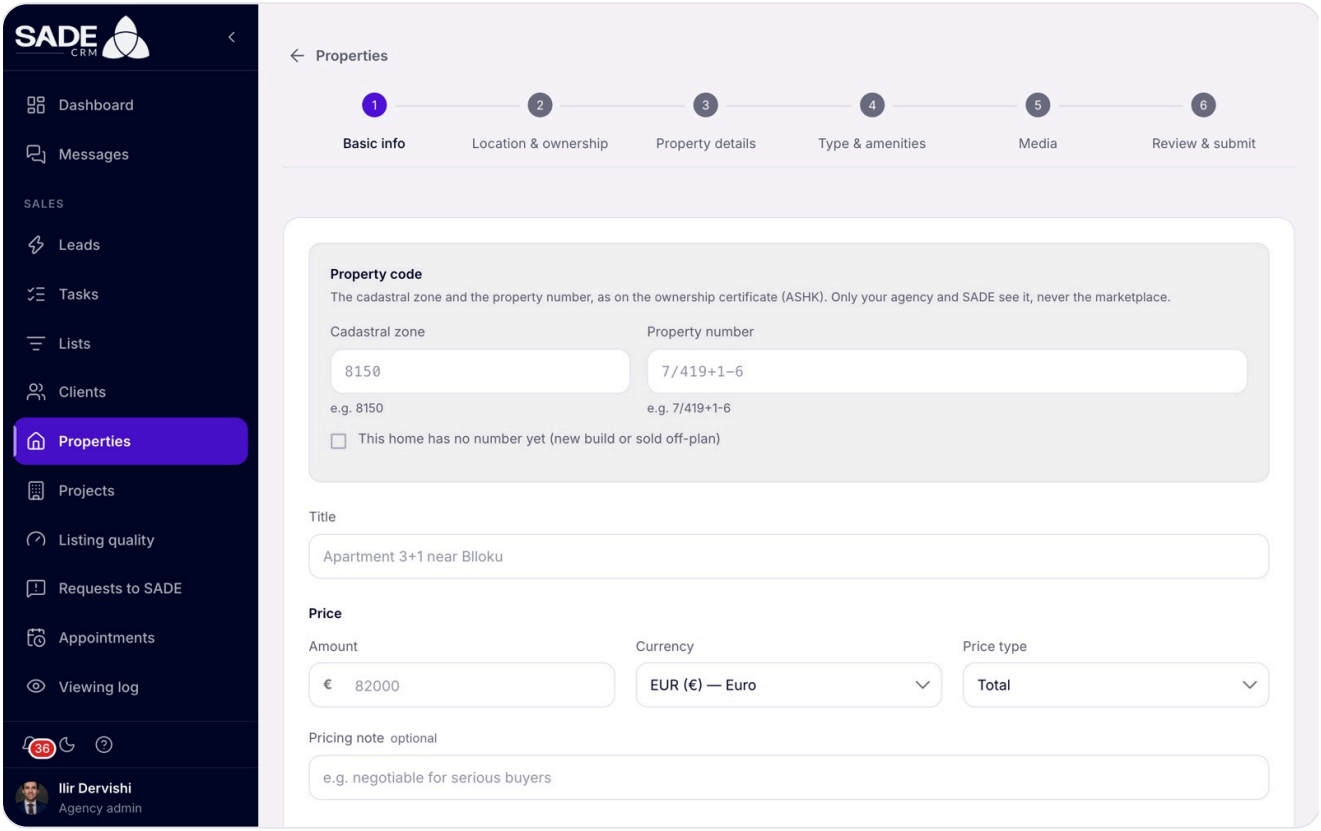
Pronat

Shtimi i një njoftimi

Gjashtë hapat e formularit Shto pronë, fushë pas fushe: çfarë kërkohet, pronari, shenja në hartë, fotot, numri i pasurisë dhe kufiri i njoftimeve të paketës suaj.

Njoftimi është një shtëpi ose një hapësirë tregtare që agjencia juaj e ofron në shitje ose me qira. CRM-ja e quan **pronë**. Administratorët e agjencisë dhe agjentët i shtojnë njoftimet me një formular me gjashtë hapa. Çdo njoftim i ri dërgohet te SADE për shqyrtim dhe fillon si **Në pritje**; del në marketplace-in e SADE-s pasi SADE e miraton dhe agjencia juaj është e verifikuar.

Për të nisur, hapni **Pronat** në meny dhe klikoni **Shto pronë**. Hapat shfaqen sipër: **Të dhënat bazë**, **Vendndodhja dhe pronari**, **Detajet e pronës**, **Lloji dhe komoditetet**, **Fotot dhe videot** dhe **Rishiko dhe dërgo**.



Hapi 1 i formularit në një agjenci shqiptare, ku numri i pasurisë vjen i pari.

Si funksionon formulari

1. Plotësoni hapin dhe klikoni **Vazhdo**. CRM-ja e kontrollon hapin fillimisht dhe nuk kalon më tej derisa ai të jetë i plotë. Ato që mungojnë shfaqen me të kuqe nën çdo fushë.

2. Përdorni **Kthehu** për t'u kthyer te një hap i mëparshëm. Në fund shfaqet **Hapi 2 nga 6** e kështu me radhë.
3. Në hapin e fundit, klikoni **Krijo pronën**.

Nëse SADE nuk i ka konfiguruar ende qytetet, llojet e pronave ose komoditetet për vendin tuaj, formulari shfaq "Ky njoftim nuk mund të krijohet ende" dhe është i çaktivizuar. Njoftoni SADE dhe provoni përsëri kur të jetë gati.

> **Shënim:** formulari ruan një draft në shfletuesin tuaj ndërsa shkruani: hapin ku ishit dhe çdo fushë, **përveç fotove dhe videove**. Nëse largoheni dhe ktheheni te **Shto pronë** në të njëjtin kompjuter dhe shfletues, teksti juaj është ende aty, por skedarët duhet t'i shtoni përsëri. Drafti fshihet kur krijohet njoftimi.

Të dhënat bazë

Fusha	Çfarë të shkruani
Numri i pasurisë	Numri zyrtar i shtëpisë. Vetëm në vendet që e kanë; shihni Numri i pasurisë më poshtë.
Titulli	I detyrueshëm. Një titull i shkurtër, për shembull "Apartament 2+1 me ballkon në Bllok".
Shuma	E detyrueshme. Çmimi, si numër 0 ose më i madh.
Monedha	E detyrueshme. Në fillim është zgjedhur euro.
Lloji i çmimit	**Totali** (e paracaktuara), **Për m²**, **Në muaj** ose **Me kërkesë**. Shuma është e detyrueshme çfarëdo që të zgjidhni.
Shënim për çmimin	Opsional. Për shembull "i negociueshëm për blerës seriozë".
Përshkrimi	I detyrueshëm. Një kuti teksti me tituj, shkronja të trasha, të pjerrëta dhe lista.

Monedhat

Mund ta çmoni një njoftim në secilën nga këto monedha, në çdo vend: Euro (EUR), Lek shqiptar (ALL), Denari maqedonas (MKD), Leu rumun (RON), Leu moldav (MDL), Dollar australian (AUD), Dollar kanadez (CAD), Frank zviceran (CHF), Juan kinez (CNY), Paund britanik (GBP), Jen japonez (JPY), Dollar zelandez (NZD) dhe Dollar amerikan (USD).

Monedha është vetëm një etiketë mbi shumën. Nëse e ndryshoni më vonë, çmimi nuk konvertohet. Në faqen e njoftimit në marketplace, çmimi shfaqet siç e keni shkruar, me një konvertim të përafërt në monedhat e zakonshme të vendit pranë tij, të shënuar me "≈" (në Shqipëri, për shembull, euro dhe lekë).

Numri i pasurisë

Në vendet me numër zyrtar pasurie, ky numër është fusha e parë e formularit. E shohin vetëm agjencia juaj dhe SADE. Nuk shfaqet kurrë në marketplace ose në feed-e.

- **Shqipëria:** e detyrueshme. Shkruani **Zona kadastrale** (për shembull 8150) dhe **Nr. i pasurisë** (për shembull 7/419+1-6), siç është në certifikatën e pronësisë (ASHK).
- **Italia, Greqia, Bullgaria, Rumania, Sllovenia, Kroacia, Spanja, Portugalia dhe Franca:** opsionale. Fushat mbajnë emrin që vendi vetë i jep këtij numri, si "Riferimento catastale" në Itali ose "Referencia catastral" në Spanjë.
- **Vendet e tjera:** nuk ka fushë për numrin e pasurisë.

Ndërsa shkruani, CRM-ja e kontrollon numrin dhe shfaq **I lirë** ose **E ka listuar tashmë një agjenci tjetër**. Një shtëpi mund ta ketë të listuar vetëm një agjenci në të njëjtën kohë. Nëse shtëpia nuk ka ende numër, shënoni **Kjo pronë nuk ka ende numër (ndërtim i ri ose e shitur në projekt)**.

Nëse numrin e mban tashmë një agjenci tjetër, njoftimi nuk ruhet dhe formulari kthehet në këtë hap. Nuk ju thuhet cila agjenci është. Nëse pronari ka nënshkruar kontratë ekskluzive me ju, klikoni **Kërkojini SADE ta shqyrtojë**. Shihni Numrat e pasurisë për mënyrën si funksionon kjo.

Vendndodhja dhe pronari

Adresa

Fusha	Çfarë të shkruani
Qyteti	I detyrueshëm. Shkruani dy ose tri shkronja dhe zgjidhni qytetin nga lista. Mund të zgjidhen vetëm qytetet që SADE i ka konfiguruar për vendin tuaj.
Adresa	E detyrueshme. Rruga, pallati, hyrja.
Kodi postar (opsional)	Opsional.

Shenja në hartë

Shenja është e detyrueshme. Kërkoni një rrugë, ndërtesë ose vend (të paktën 3 shkronja), ose klikoni në hartë aty ku është ndërtesa. Tërhiqeni shenjën për ta rregulluar, ose përdorni **Në qendër** dhe **Hiq shenjën**.

Kur vendosni shenjën, CRM-ja kërkon adresën dhe plotëson adresën, lagjen dhe kodin postar nëse janë bosh. Nëse e keni shkruar tashmë një adresë, ofron atë nga harta me **Përdore**, në vend që ta mbishkruajë tuajën. Nëse shenja është jashtë qytetit që keni zgjedhur, shihni një paralajmërim që të kontrolloni njërën ose tjetrën.

Fusha	Çfarë të shkruani
Lagjja	Opsionale, deri në 120 shenja. Për shembull Blloku ose Komuna e Parisit. Çmimet e tregut i grupojnë njoftimet sipas këtij emri.
Si gjendet	Opsionale, deri në 300 shenja. Një pikë referimi ose udhëzime për vizitat. E shikon vetëm agjencia juaj.
Shfaq vendndodhjen e saktë në faqen e internetit	E çaktivizuar në fillim.

Zona publike

Çelësi **Shfaq vendndodhjen e saktë në faqen e internetit** vendos se çfarë shfaq marketplace-i:

- **I çaktivizuar** (e paracaktuara): vizitorët shohin një zonë të hijëzuar rreth 300 m përreth ndërtesës, që adresa e pronarit të mbetet private.
- **I aktivizuar**: vizitorët shohin shenjën mbi ndërtesë.

Brenda CRM-së, ekipi juaj e sheh gjithmonë shenjën e saktë.

Pronari

Pronari është i detyrueshëm. Kërkoni te klientët e agjencisë suaj sipas emrit dhe zgjidhni një.

Nëse pronari nuk është ende klient, klikoni **Shto një pronar të ri** (ose **Shto "Emri" si pronar të ri** pasi të keni shkruar një emër). Dritarja **Shto pronarin** kërkon:

Fusha	Çfarë të shkruani
Emri i plotë	I detyrueshëm.
Telefoni	Një numër telefoni.
Email	Një adresë email.
Adresa (opsionale)	Opsionale.
Qyteti (opsionale)	Opsional.

Duhet një email ose një numër telefoni, të paktën njëri. **Shto pronarin** mbetet gri derisa të plotësohen emri dhe njëri prej tyre. Pronari ruhet si një nga klientët e agjencisë suaj dhe zgjidhet për njoftimin. Pronari nuk shfaqet kurrë në marketplace.

Nëse email-i ose telefoni i përket tashmë një prej klientëve tuaj, nuk ruhet asgjë dhe dritarja thotë "Ky person është tashmë klient." Zgjidheni atë klient si pronar, në vend që ta shtoni përsëri. Nëse mund ta hapni klientin, dritarja shfaq emrin dhe agjentin e tij, dhe **Hap klientin** e hap faqen e tij në një skedë të re, që njoftimi që po shtoni të mbetet i hapur.

Agjenti përgjegjës

- **Një agjent** sheh **Ju**: jeni agjenti i njoftimeve që krijoni.
- **Një administrator i agjencisë** mund të kërkojë te stafi i agjencisë dhe të zgjedhë një agjent. Nëse e lë bosh, njoftimi është i tij.

Agjenti përgjegjës merret me vizitat dhe kërkesat e njoftimit, dhe merr njoftimet e tij.

Detajet e pronës

Në krye, një etiketë shkruan **Fillon si Në pritje**: statusin nuk e zgjidhni ju kur krijoni një njoftim.

Fusha	Çfarë të shkruani
Lloji i njoftimit	I detyrueshëm. **Në shitje** ose **Me qira**.
Dhoma gjumi	E detyrueshme. 0 deri 50.
Banjo	E detyrueshme. 0 deri 50.
Sipërfaqja	E detyrueshme. Në m². Në Mbretërinë e Bashkuar shkruani këmbë katrore dhe CRM-ja i konverton.
Viti i ndërtimit	**E papërcaktuar**, ose një vit nga 1850 deri pesë vjet pas vitit të sotëm.
Klasa e energjisë	Vetëm në vendet me certifikatë energjetike; shihni më poshtë.
E disponueshme nga	E detyrueshme. Data e parë kur shtëpia mund të shfaqet.
Ditët e vizitave	E detyrueshme. **Në çdo kohë**, **Vetëm fundjavave** ose **Vetëm ditëve të punës**.

Klasa e energjisë

Aty ku vendi juaj ka certifikatë energjetike, fusha mban emrin e saj, për shembull **Klasa e energjisë (APE)** në Itali, dhe është e detyrueshme. Zgjidhni klasën, ose shënoni **Nuk nevojitet certifikatë**

(tokë, garazh...). Pa njërën nga të dyja, **Vazhdo** ndalon me “Zgjidhni klasën e energjisë, ose shënoni që nuk nevojitet certifikatë.”

Vendi	Certifikata	Klasat
Italia	APE	A4, A3, A2, A1, B, C, D, E, F, G
Greqia	ΠΕΑ	A+, A, B+, B, C, D, E, F, G
Bullgaria	EPC	A deri G
Rumania	CPE	A deri G
Sllovenia	EI	A1, A2, B1, B2, C, D, E, F, G
Kroacia	EPC	A+, A, B, C, D, E, F, G
Spanja	CEE	A deri G
Portugalia	CE	A+, A, B, B-, C, D, E, F
Franca	DPE	A deri G
Belgjika	PEB	A++, A+, A, B, C, D, E, F, G
Luksemburgu	CPE	A deri I
Gjermania	Energieausweis	A+, A, B, C, D, E, F, G, H
Austria	Energieausweis	A++, A+, A, B, C, D, E, F, G
Qipro	EPC	A deri G
Malta	EPC	A deri G
Irlanda	BER	A1, A2, A3, B1, B2, B3, C1, C2, C3, D1, D2, E1, E2, F, G
Mbretëria e Bashkuar	EPC	A deri G
Shqipëria, Kosova, Mali i Zi, Maqedonia e Veriut, Zvicra, Moldavia, San Marino	asnjë	Fusha nuk shfaqet.

Lloji dhe komoditetet

Fusha	Çfarë të shkruani
Lloji i pronës	I detyrueshëm. Për shembull Apartament, Vilë, Zyrë ose Truall.
Komoditetet	Opsionale. Shënoni ato që vlejnë.

Komoditetet që ofrohen varen nga lloji, ndaj zgjidhni fillimisht llojin. Kur e ndryshoni llojin, komoditetet që keni shënuar fshihen. Kërkoni në listë (për shembull “Parkim, ballkon, ashensor...”), përdorni butonin si **Shfaq të 32 komoditetet** për të parë më shumë se 20 të parat, dhe **Zgjidh të gjitha të dukshmet** ose **Hiq të gjitha**.

Llojet e pronave dhe komoditetet janë të njëjta për çdo agjenci. Listat i mban SADE; ju zgjidhni prej tyre.

Fotot dhe videot

Lëshoni fotot dhe videot mbi kutinë, ose klikoni mbi të për të zgjedhur skedarë. Mund të shtoni disa njëherësh dhe t’i hiqni me **Hiq**. Kërkohet të paktën një foto ose video.

Rregulli	Kufiri
Madhësia e çdo skedari	Deri në 25 MB, si për foto ashtu edhe për video
Madhësia e çdo fotoje	Deri në rreth 50 megapiksel
Gjithçka e shtuar njëherësh	Deri në 300 MB
Llojet e fotove	.jpg, .jpeg, .png, .webp, .gif, .bmp, .tif, .tiff. Fotot HEIC dhe AVIF nuk pranohen: ruajini fillimisht si JPG.
Llojet e videove	.mp4, .mov, .m4v, .avi, .wmv, .mkv, .webm

Një skedar që shkel një nga këto rregulla nuk shtohet. Kutia shkruan “Nuk u shtuan:” dhe emëron çdo skedar me arsyen, për shembull “mbi 25 MB” ose “nuk është foto ose video që SADE pranon”. Skedarët e tjerë që zgjodhët shtohen.

Disa probleme shfaqen vetëm kur SADE e ruan skedarin, si një foto mbi 50 megapiksel. Atëherë njoftimi krijohet pa atë skedar dhe CRM-ja shkruan “U ruajt pa këta skedarë:” me çdo skedar dhe arsyen. Rregullojini dhe shtojini në faqen **Ndrysho** të njoftimit.

- Fotoja e parë që shtoni bëhet kopertina. Shtoni të parën foton tuaj më të mirë.

- Të dhënat e vendndodhjes dhe të kamerës që ruhen brenda fotove hiqen para se të ruhen.
- Njoftimet individuale nuk kanë planimetri dhe as fushë për lidhje videoje; ngarkoni vetë skedarin e videos.

> **Këshillë:** njoftimet me 8 foto ose më shumë marrin pikët e plota për foto te pikët e cilësisë, dhe pikët më të larta dalin më lart në marketplace.

Rishiko dhe dërgo

Hapi i fundit shfaq gjithçka që keni shkruar, me një lidhje **Ndrysho** për çdo pjesë. Shfaq edhe çfarë do të tregojë faqja e internetit nga vendndodhja ("Shenja e saktë" ose "Zonë rreth 300 m përreth"), komoditetet tuaja, deri në gjashtë nga fotot tuaja dhe numrin e pasurisë (ose "Ende pa numër").

Klikoni **Krijo pronën**. CRM-ja thotë: "Prona u krijua dhe u dërgua për shqyrtim. Do të njoftoheni sapo moderatorët ta miratojnë."

Çfarë ndodh më pas

- Njoftimi shfaqet te **Pronat** me statusin **Në pritje**. Nuk është ende në marketplace.
- Nëse e ka krijuar një agjent, çdo administrator i agjencisë merr një njoftim në zile, "U krijua një pronë e re".
- Nëse e ka krijuar një administrator i agjencisë për një agjent tjetër, ai agjent merr një njoftim dhe një email.
- Moderatorët e SADE-s e shqyrtojnë. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.

Kufiri i njoftimeve të paketës suaj

Çdo paketë lejon një numër njoftimesh; shihni paketat. Çdo njoftim në listën tuaj të pronave numërohet, çfarëdo statusi të ketë: në pritje, i publikuar, i refuzuar, i bllokuar, i shitur, i dhënë me qira ose i tërhequr. Kur arrini kufirin, CRM-ja e refuzon një njoftim të ri me "Është arritur kufiri i pronave të paketës suaj." Fshirja e një njoftimi liron një vend, ose mund të ndryshoni paketën.

Në një organizatë Enterprise, kufiri është kontrata e organizatës, e përbashkët për të gjitha agjencitë e saj. Atëherë mesazhi është "Është arritur kufiri i njoftimeve të organizatës."

> **Shënim:** njoftime mund të shtoni edhe nga aplikacioni në telefon, me kamerën dhe vendndodhjen e telefonit për shenjën. Shihni Aplikacioni mobil. Për të shtuar shumë njoftime njëherësh, përdorni një import nga tabela.

SHEMBULL

Arta Krasniqi, agjente te Tirana Living Real Estate, merr një apartament me dy dhoma gjumi në Bllok. Hap **Pronat** dhe klikon **Shto pronë**.

- **Të dhënat bazë:** Zona kadastrale 8150, Nr. i pasurisë 7/419+1-6, që shfaq **I lirë**. Titulli "Apartament 2+1 me ballkon në Bllok", Shuma 168000, Monedha Euro, Lloji i çmimit **Totali**, dhe një përshkrim me rreth 450 shenja.
- **Vendndodhja dhe pronari:** Qyteti Tiranë, rruga dhe pallati, pastaj kërkon adresën dhe e vendos shenjën mbi pallat. Lagjja plotësohet si Blloku. **Shfaq vendndodhjen e saktë në faqen e internetit** e lë të çaktivizuar. Pronarja, Drita Shehu, nuk është ende klient, ndaj Arta shkruan emrin e saj, klikon **Shto "Drita Shehu" si pronar të ri**, shkruan numrin e saj të telefonit dhe klikon **Shto pronarin**. **Agjenti përgjegjës** shfaq **Ju**.
- **Detajet e pronës:** Në shitje, 2 dhoma gjumi, 1 banjo, 85 m², ndërtuar në 2018, e disponueshme nga sot, vizita **Në çdo kohë**. Nuk ka fushë për klasën e energjisë, sepse Shqipëria nuk ka.
- **Lloji dhe komoditetet:** Apartament, me Ashensor, Ballkon dhe Kondicioner.
- **Fotot dhe videot:** nëntë foto, dhoma e ndenjes e para.

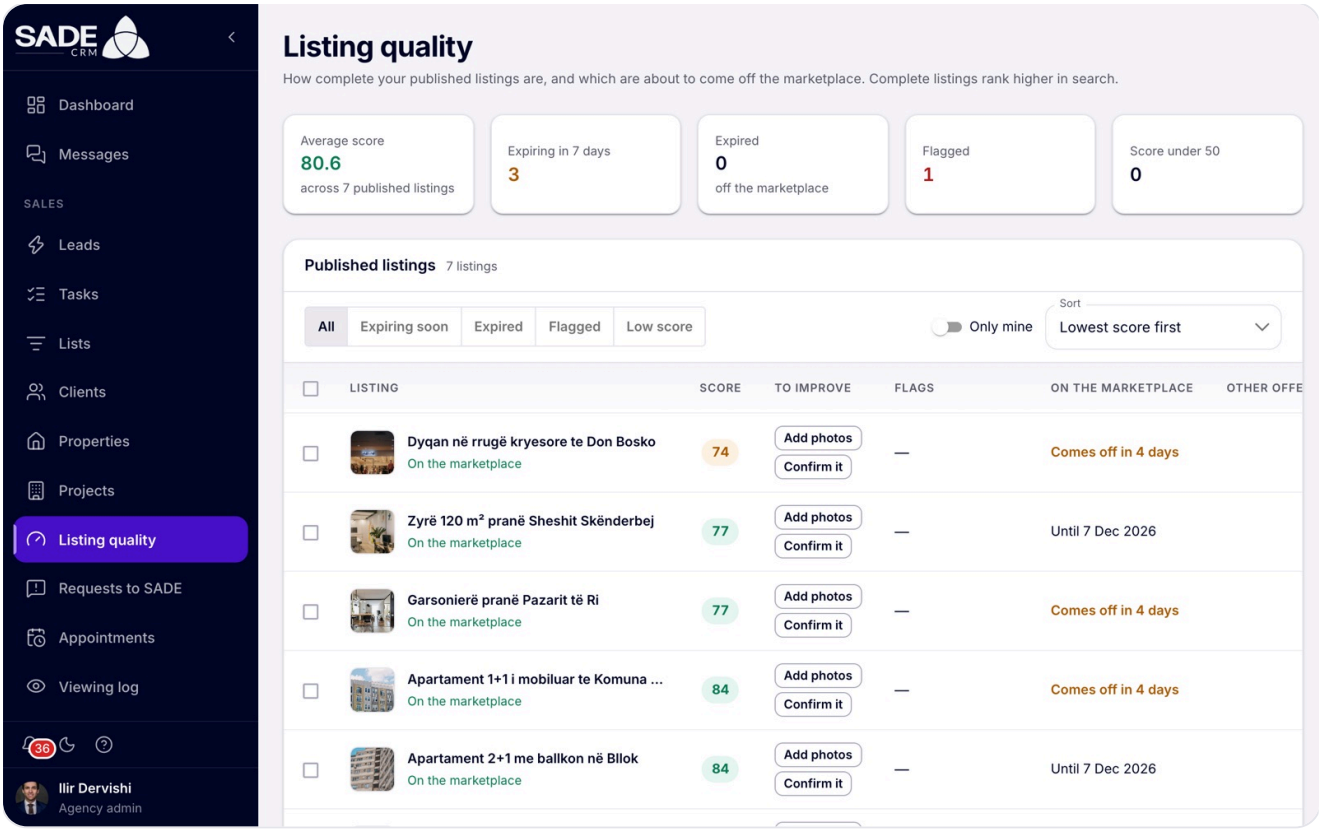
Ajo e kontrollon rishikimin dhe klikon **Krijo pronën**. Apartamenti shfaqet te Pronat si **Në pritje**, dhe Ilir Dervishi, administratori i agjencisë, merr një njoftim "U krijua një pronë e re".

Cilësia dhe skadimi i njoftimeve

Pikët e cilësisë dhe si t'i rritni, sa kohë qëndron një njoftim në marketplace, „Ende në dispozicion", shënimet dhe konfirmimi i shumë njoftimeve njëherësh.

Marketplace-i i SADE-s shfaq vetëm njoftimet që dikush në agjenci i ka konfirmuar së fundi se janë ende në shitje ose me qira. Një njoftim që askush nuk e konfirmon del vetë nga marketplace-i. Çdo njoftim i publikuar ka edhe pikë cilësie, nga 100, dhe njoftimet me pikë më të larta dalin më lart në kërkimin e marketplace-it.

Faqja **Cilësia e njoftimeve**, te **Shitjet** në meny, i bashkon këto për administratorët e agjencisë dhe agjentët: pikët e çdo njoftimi të publikuar, çfarë do t'i rriste, shënimet e hapura dhe kur del çdo njoftim nga marketplace-i. Të njëjtën informacion e ka karta **Cilësia e njoftimit** në faqen e çdo njoftimi të publikuar.



Tre njoftime dalin pas 4 ditësh dhe një është i shënuar.

Sa kohë qëndron një njoftim në marketplace

Një njoftim i publikuar qëndron në marketplace për një periudhë të caktuar pasi është konfirmuar për herë të fundit:

Lloji i njoftimit	Periudha
Në shitje	60 ditë
Me qira	30 ditë

Këto gjëra e konfirmojnë një njoftim dhe e nisin periudhën nga e para:

- krijimi i tij dhe miratimi nga SADE;
- ruajtja e një ndryshimi në atë që thotë njoftimi (çmimi, teksti, detajet, fotot, komoditetet), nga web-i, aplikacioni në telefon ose një import;
- klikimi i **Ende në dispozicion**.

Kujtesat

Shtatë ditë para se një njoftim të dalë nga marketplace-i, agjenti përgjegjës merr një kujtesë me njoftim në zile dhe me email: “Konfirmoni njoftimin”. Nëse nuk është caktuar askush, e marrin

administratorët e agjencisë. Disa njoftime të të njëjtit person vijnë në një email të vetëm.

Kur skadon një njoftim

Nëse askush nuk e konfirmon në kohë, njoftimi del nga marketplace-i në datën e tij. Faqja e tij në marketplace thotë atëherë se nuk është më në dispozicion, dhe ai nuk shfaqet më në kërkim. Të njëjtët persona marrin një njoftim në zile dhe një email: “Njoftimi u hoq nga tregu”.

Një njoftim i skaduar mbetet me statusin **Publikuar** në CRM. Vetëm faqja Cilësia e njoftimeve dhe karta e cilësisë së njoftimit tregojnë se ka skaduar. Konfirmimi e kthen menjëherë në marketplace.

Konfirmimi i një njoftimi

Konfirmoni vetëm një shtëpi që është ende në shitje ose me qira. Kur një shtëpi shitet ose jepet me qira nga agjencia juaj, mbyllni marrëveshjen, që njoftimi të bëhet **Shitur** ose **Dhënë me qira** dhe të dalë nga marketplace-i.

Një njoftim, nga faqja e tij:

1. Hapni njoftimin nga **Pronat**. Nëse vini nga një kujtesë, faqja zbret te karta **Cilësia e njoftimit** dhe e shënon me kontur.
2. Në kartë, klikoni **Ende në dispozicion**. CRM-ja thotë “U konfirmua: qëndron në treg”.

Një njoftim, nga Cilësia e njoftimeve: klikoni **Ende në dispozicion** në fund të rreshtit të tij.

Disa njoftime njëherësh:

1. Te **Cilësia e njoftimeve**, shënoni rreshtat, ose shënoni **Zgjidh këtë faqe** në krye të tabelës.
2. Klikoni **Ende në dispozicion (3)** (numri tregon sa keni shënuar).
3. Dritarja pyet “Të konfirmohen 3 njoftime?” dhe ju kujton të konfirmoni vetëm shtëpitë që janë ende në shitje ose me qira. Klikoni **Ende në dispozicion**.

CRM-ja tregon sa u konfirmuan, për shembull “3 njoftime u konfirmuan.”, dhe sa jo, sepse nuk janë më të publikuara. Mund të konfirmoni deri në 500 njoftime njëherësh. **Pastro** e zbraz përzgjedhjen.

> **Këshillë:** edhe ndryshimi i një njoftimi e konfirmon, ndaj një njoftimi që sapo e keni përditësuar nuk i duhet **Ende në dispozicion**.

Faqja Cilësia e njoftimeve

Faqja liston njoftimet e **publikuara** të agjencisë suaj, qofshin në marketplace tani ose të skaduara. Njoftimet që presin shqyrtimin, të refuzuarat, të shiturat ose të dhëna me qira nuk janë këtu.

Pllakat

Klikoni një pllakë për ta filtruar tabelën:

Pllaka	Çfarë numëron
Pikët mesatare	Mesatarja e pikëve të njoftimeve tuaja të publikuara.
Skadojnë brenda 7 ditëve	Njoftimet që dalin nga marketplace-i brenda një jave.
Të skaduara	Njoftimet që kanë dalë tashmë nga marketplace-i.
Të shënuara	Njoftimet me një shënim të hapur.
Nën 50 pikë	Njoftimet me pikë të ulëta.

Filtrat dhe renditja

- Butonat e filtrit: **Të gjitha**, **Skadojnë së shpejti**, **Të skaduara**, **Të shënuara**, **Pikë të ulëta**. **Skadojnë së shpejti** dhe **Të skaduara** e rendisin listën sipas **Ato që skadojnë së pari**.
- **Vetëm të mijat** shfaq vetëm njoftimet që janë caktuar te ju.
- **Rendit**: **Pikët më të ulëta së pari** (e paracaktuara), **Pikët më të larta së pari** ose **Ato që skadojnë së pari**.
- **Rreshta** vendos sa njoftime shfaqen në një faqe.

Kolonat

Kolona	Çfarë shfaq
Njoftimi	Fotoja, titulli dhe nëse është në marketplace tani.
Pikët	Pikët nga 100.
Për ta përmirësuar	Deri në tri këshilla që do t'i rrisnin pikët, ose "Asgjë për të shtuar".
Shënime	Shënimet e hapura, nëse ka.
Në treg	"Deri më 7 dhj 2026", "Del pas 4 ditësh", "Del sot" ose "Skadoi më" me datën.
Oferta të tjera	Nëse agjenci të tjera e listojnë të njëjtën shtëpi: sa janë dhe nëse kërkimi shfaq tuajën.

Pikët e cilësisë

Pikët shkojnë nga 0 në 100 dhe përbëhen nga këto pjesë:

Pjesa	Pikë	Pikët e plota kur
Fotot	25	Njoftimi ka 8 foto ose më shumë. Me më pak foto merrni një pjesë të pikëve. Videot nuk numërohen.
Përshkrimi	15	Përshkrimi ka 400 shenja ose më shumë.
Detajet	15	Janë plotësuar sipërfaqja, lloji, viti i ndërtimit, dhe për shtëpitë dhomat e gjumit e banjot. Toka nuk kërkon vit ndërtimi.
Në hartë	10	Shenja është vendosur. Një lagje pa shenjë vlen gjysmën.
Çmimi	10	Njoftimi ka çmim dhe nuk ka shënim të hapur për çmimin.
Konfirmuar së fundi	15	Konfirmuar në 14 ditët e fundit. Brenda periudhës së tij, por jo në 14 ditët e fundit: 8. I skaduar: 0.
Agjenci e verifikuar	10	Agjencia juaj është e verifikuar nga SADE.
Shënime të hapura	minus 15 secili	Çdo shënim i hapur zbret 15 pikë.

Pikët nuk bien kurrë nën 0. Përditësohen çdo 15 minuta për njoftimet që kanë ndryshuar.

Në marketplace, renditja e paracaktuar përzien pikët me sa kohë më parë është publikuar njoftimi për herë të parë. Konfirmimi i një njoftimi nuk e bën përsëri të ri, por një njoftim i plotë dhe i konfirmuar së fundi del më lart se një i paplotë.

Rritja e pikëve

Çdo këshillë te **Për ta përmirësuar**, dhe në kartën e faqes së njoftimit, tregon një pjesë:

Këshilla	Çfarë të bëni
Shtoni foto	Ndryshoni njoftimin dhe shtoni foto, deri në 8 ose më shumë.
Përshkrim më i gjatë	Shkruani të paktën 400 shenja.
Shtoni detaje	Plotësoni sipërfaqen, llojin, vitin e ndërtimit, dhomat e gjumit dhe banjot.
Vendoseni në hartë	Ndryshoni njoftimin dhe vendosni shenjën mbi ndërtesë.
Shtoni çmimin / **Kontrolloni çmimin**	Shtoni çmimin, ose krahasojeni me njoftime të ngjashme.
Konfirmojeni	Klikoni **Ende në dispozicion**, ose ndryshoni njoftimin.
Verifikoni agjencinë	Një administrator i agjencisë i dërgon SADE dokumentet te **Cilësimet → Verifikimi**. Shihni Verifikimi.
Zgjidhni shënimet	Shihni Shënimet më poshtë.

Ruajtja e një ndryshimi e konfirmon edhe njoftimin, ndaj shtimi i fotove rrit edhe **Fotot** edhe **Konfirmuar së fundi**.

Shënimet

Shënimi është një problem i mundshëm që e ngrenë kontrollet automatike të SADE-s ose vizitorët e marketplace-it. Shfaqet në kolonën **Shënime** dhe në kartën e cilësisë së njoftimit. Shënimet i mbyllin vetëm moderatorët e SADE-s, përveç aty ku tabela thotë ndryshe.

Shënimi	Çfarë do të thotë	Çfarë të bëni
Çmim i pazakontë	Çmimi për m² është shumë më i ulët ose shumë më i lartë se mesorja e njoftimeve të ngjashme në zonë (i njëjti qytet, lloj, dhe shitje ose qira).	Nëse çmimi është i saktë, lëreni: do ta kontrollojnë moderatorët e SADE-s. Nëse është gabim shtypi, rregullojeni. Shënimi mbyllet vetë sapo çmimi kthehet brenda intervalit.
Foto të përdorura diku tjetër	Disa foto shfaqen edhe te një njoftim më i vjetër i një prone tjetër.	Përdorni fotot tuaja të kësaj prone.
Mundësisht i dyfishtë	Njoftimi duket si një tjetër i juaji, ose si një njoftim tjetër i së njëjtës shtëpi.	Nëse është e njëjta shtëpi, hiqni një nga njoftimet tuaja. Përndryshe vendosin moderatorët e SADE-s.
Raportuar nga vizitorët	Vizitorët e kanë raportuar, me arsye si “nuk është më në dispozicion” ose “çmim i gabuar”.	Kontrolloni që njoftimi është i saktë dhe ende në dispozicion. Do ta shohin moderatorët e SADE-s.
Pa numër pasurie	Njoftimi nuk ka numër kadastral.	Shtoni numrin kur ta ndryshoni njoftimin, sapo shtëpia ta ketë. Nuk zbriten pikë.

Çdo shënim i hapur, përveç **Pa numër pasurie**, zbret 15 pikë.

E njëjta shtëpi e listuar nga disa agjenci

Kur dy ose më shumë agjenci e listojnë të njëjtën shtëpi, marketplace-i e shfaq një herë në kërkim: njoftimin me pikët më të larta të cilësisë. SADE i krahason njoftimet publike çdo 30 minuta, sipas vendit, llojit, madhësisë, çmimit, shenjës dhe fotove.

Kolona **Oferta të tjera**, dhe **E listojnë edhe** në kartën e njoftimit, ju tregojnë nëse kërkimi shfaq njoftimin tuaj ose një ofertë tjetër me pikë më të larta. Që të jeni ai që shfaqet, rritni pikët tuaja.

> **Shënim:** në aplikacionin e telefonit, **Njoftime për t’u konfirmuar** te **Më shumë** liston njoftimet tuaja që po skadojnë dhe ato të skaduara, dhe i konfirmon një nga një ose disa njëherësh. Shihni Aplikacioni mobil.

SHEMBULL

Të hënën në mëngjes, Ilir Dervishi hap **Cilësia e njoftimeve** te Tirana Living Real Estate. Pllakat tregojnë 7 njoftime të publikuara me pikë mesatare 80,6, **Skadojnë brenda 7 ditëve** 3, dhe **Të shënuara** 1.

Klikon pllakën **Skadojnë brenda 7 ditëve**. Tre njoftimet dalin pas 4 ditësh. Verifikon me Artën dhe Erjonën që të tre janë ende në treg, i shënon, klikon **Ende në dispozicion (3)** dhe konfirmon. CRM-ja thotë "3 njoftime u konfirmuan." Secili njoftim në shitje qëndron në marketplace edhe 60 ditë të tjera nga sot, dhe secili me qira, si 1+1 i mobiluar te Komuna e Parisit, edhe 30.

Pastaj klikon **Të shënuara**. Penthouse-i i Artës te Ish-Ekspozita shfaq **Çmim i pazakontë**: kur e uli çmimin javën e kaluar, shkroi 39.500 € në vend të 395.000 €. Arta e ndryshon çmimin dhe e ruan. Shënimi mbyllet vetë sapo kontrolli i SADE-s sheh që çmimi është kthyer brenda intervalit.

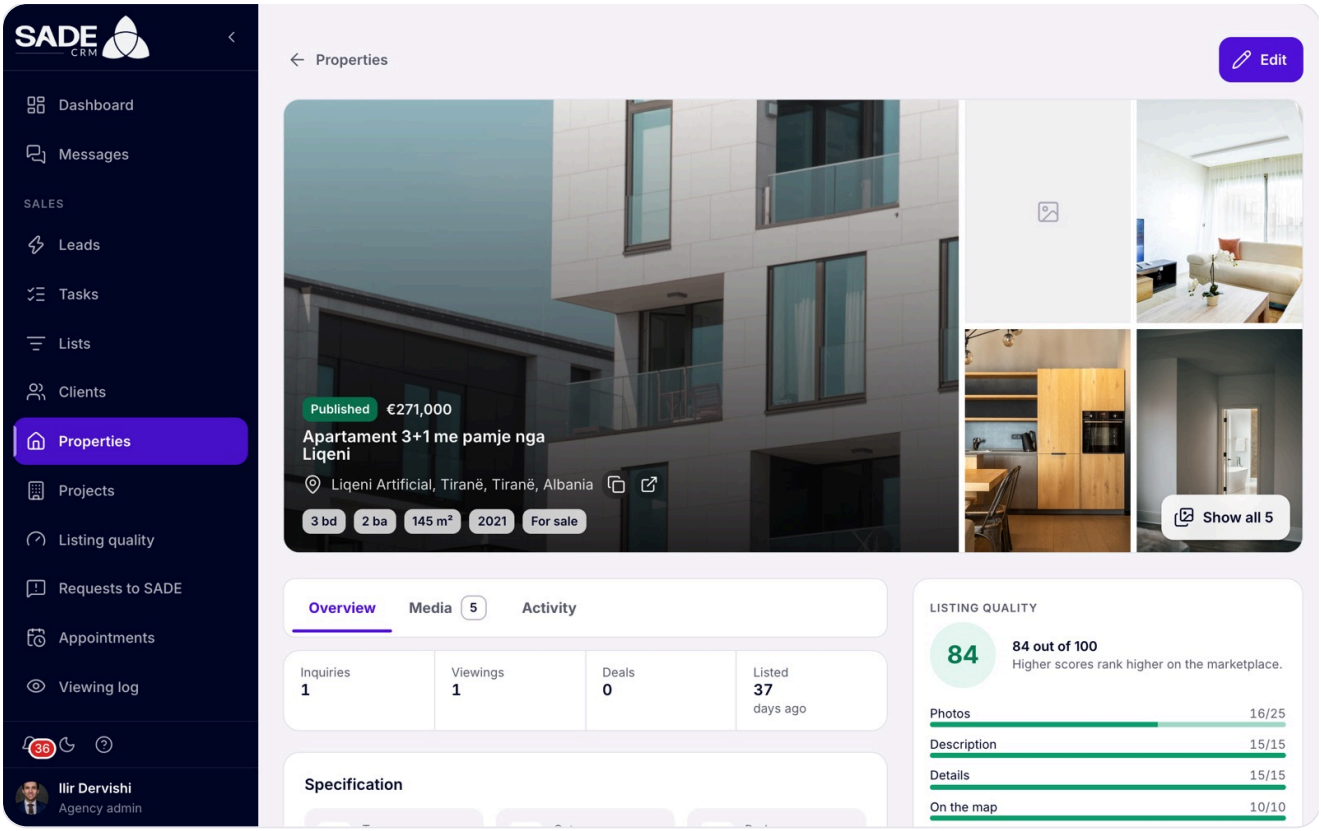
Së fundi, "Apartament 3+1 me pamje nga Liqeni" i Erjonës ka 84 pikë: ka 5 foto, ndaj **Fotot** japin 16 nga 25, dhe është konfirmuar për herë të fundit më shumë se 14 ditë më parë, ndaj **Konfirmuar së fundi** jep 8 nga 15. Erjona shton edhe tri foto dhe e ruan. Me 8 foto dhe një konfirmim të freskët, njoftimi arrin 100 në përditësimin e radhës.

Shqyrtimi dhe publikimi

Çfarë kontrollon SADE para se një njoftim të bëhet publik, çfarë do të thotë çdo status, si ta rregulloni një njoftim të refuzuar, pse agjencia juaj duhet të jetë e verifikuar, çfarë shohin blerësit në marketplace dhe si kthehen kërkesat e tyre te ju si kërkesa të reja.

Çdo njoftim që shtoni në CRM, nga web-i ose nga aplikacioni në telefon, kontrollohet nga moderatorët e SADE-s para se të bëhet publik. Deri atëherë është **Në pritje**. Kur një moderator e miraton, bëhet **Publikuar** dhe shfaqet në marketplace-in e SADE-s te sadegre.com, me kusht që agjencia juaj të jetë e verifikuar. Nuk ka një çelës të veçantë "publiko në marketplace": një njoftim publik është në marketplace automatikisht.

Kur një blerës ju kontakton për një njoftim të publikuar, kërkesa kthehet drejtpërdrejt në CRM si një kërkesë e re.



Një njoftim i publikuar. Etiketa mbi foto tregon statusin e tij.

Çfarë kontrollon SADE

Një moderator e hap çdo njoftim të ri dhe ose e miraton, ose e refuzon me një arsye. Arsyet që mund të zgjedhin moderatorët tregojnë se në çfarë shikojnë:

- fotot mungojnë ose nuk janë të qarta;
- çmimi duket i gabuar;
- adresa ose vendndodhja është e paplotë;
- përshkrimi ka nevojë për më shumë detaje;
- prona është tashmë e publikuar.

Një moderator mund të shkruajë edhe një arsye të vetën.

> **Këshillë:** para se të klikoni **Krijo pronën**, kontrolloni që fotot janë të tuat dhe të qarta, çmimi është shkruar saktë, shenja është mbi ndërtesë dhe përshkrimi thotë mjaftueshëm sa një blerës të dojë një vizitë. Pikët e cilësisë i shpërblejnë të njëjtat gjëra.

Statuset e njoftimeve

Statusi	Çfarë do të thotë	Në marketplace?
Në pritje	Krijuar dhe në pritje të shqyrtimit nga SADE. Çdo njoftim i shtuar në CRM fillon këtu.	Jo
Publikuar	Miratuar nga SADE.	Po, nëse agjencia juaj është e verifikuar dhe njoftimi nuk është i bllokuar ose i skaduar.
Refuzuar	Refuzuar nga SADE, me një arsye. Rregullojeni dhe ruajeni për ta dërguar përsëri.	Jo
Bllokuar	Fshehur nga moderatorët e SADE-s. Shihni Bllokuar nga SADE.	Jo
Shitur	U përfundua një marrëveshje për njoftimin (në shitje).	Jo
Dhënë me qira	U përfundua një marrëveshje për njoftimin (me qira).	Jo
Tërhequr	Hequr nga tabela ose feed-i i tij: shënuar si i tërhequr atje, ose nuk është më në të.	Jo

Statuset ndryshojnë përmes shqyrtimit nga SADE, përmes marrëveshjeve dhe përmes importeve. Statusin e një njoftimi nuk mund ta zgjidhni vetë: në faqen e ndryshimit fusha **Statusi** vetëm e shfaq, me udhëzimin “SADE e publikon njoftimin pasi e miraton. Shitur dhe Dhënë me qira vendosen kur mbyllet një marrëveshje.”

Kur SADE e miraton një njoftim

- Statusi bëhet **Publikuar**.
- Agjenti përgjegjës i njoftimit merr një njoftim në zile, “SADE miratoi „titulli““, me tekstin “Njoftimi u miratua dhe tani është i publikuar.” Klikimi i tij e hap njoftimin.
- Fillon periudha e njoftimit në marketplace: 60 ditë për shitje, 30 ditë për qira, para se të duhet konfirmuar. Shihni Cilësia dhe skadimi i njoftimeve.
- Nëse agjencia juaj është e verifikuar, njoftimi shfaqet në marketplace brenda pak minutash.

Kur SADE e refuzon një njoftim

- Statusi bëhet **Refuzuar**.

- Agjenti përgjegjës i njoftimit merr një njoftim në zile, “SADE nuk e miratoi „titulli””, me arsyen e moderatorit. Klikimi i tij e hap njoftimin. Nëse njoftimi nuk ka agjent, e marrin administratorët e agjencisë.
- Të njëjtët persona marrin një email, “SADE nuk e miratoi njoftimin: titulli”, me arsyen dhe një buton **Hap njoftimin**.
- Faqja e njoftimit e shfaq arsyen në një kuti me titullin “SADE nuk e miratoi këtë njoftim”, me një buton **Rregullo njoftimin**.

Rregullimi i një njoftimi të refuzuar

1. Hapni njoftimin dhe klikoni **Rregullo njoftimin**, ose klikoni lapsin te lista **Pronat**.
2. Faqja e ndryshimit e shfaq arsyen e SADE-s në krye. Ndryshoni atë që kërkoi SADE, për shembull shtoni foto më të qarta ose korrigjoni çmimin.
3. Klikoni **Ruaj ndryshimet**.

CRM-ja thotë “U ruajt dhe iu kthye SADE-s për shqyrtim.” Njoftimi është përsëri **Në pritje** dhe shkon te moderatorët e SADE-s, që e shohin arsyen e mëparshme. Duhet të ndryshoni të paktën një gjë: nëse nuk ka ndryshuar asgjë, CRM-ja thotë “Nuk ka ndryshime për t’u ruajtur.”

Nëse nuk doni ta listoni shtëpinë, fshijeni njoftimin. Shihni Fshirja e një njoftimi.

Publikuar nuk do të thotë publik

Një njoftim është në marketplace vetëm kur janë të vërteta të gjitha këto:

1. statusi i tij është **Publikuar**;
2. nuk është i bllokuar;
3. nuk ka skaduar (dikush e ka konfirmuar brenda periudhës së tij);
4. agjencia juaj është **e verifikuar** nga SADE.

Nëse një njoftim i publikuar nuk është në marketplace, kontrolloni këto katër sipas këtij rendi. Karta **Cilësia e njoftimit** në faqen e njoftimit ju tregon nëse ka skaduar.

Agjencia juaj duhet të jetë e verifikuar

Gjithçka në CRM funksionon që nga dita kur regjistroheni, por asgjë nuk del në marketplace derisa SADE ta ketë verifikuar agjencinë tuaj. Administratori i agjencisë dërgon numrin e biznesit dhe dokumentet te **Cilësimet → Verifikimi**; shihni Verifikimi. Pasi agjencia juaj verifikohet, njoftimet e saj të publikuara shfaqen në marketplace pa asnjë hap tjetër.

Në marketplace, agjencitë e verifikuara mbajnë shenjën **Agjenci e verifikuar**, me shpjegimin se SADE e ka kontrolluar agjencinë në regjistrin e bizneseve përpara se pronat e saj të publikoheshin. Të qenit i verifikuar vlen edhe 10 pikë të pikëve të cilësisë së çdo njoftimi.

Njoftimet nga importet dhe feed-et

Njoftimet e reja që vijnë nga një import tabele ose nga një feed varen nga verifikimi i agjencisë suaj:

- **Agjenci e verifikuar:** krijohen menjëherë si **Publikuar** dhe shfaqen në marketplace pa pritur në radhën e shqyrtimit të SADE-s. Moderatorët e SADE-s i shikojnë më pas, dhe mund ta bllokojnë një njoftim.
- **Ende e paverifikuar:** krijohen si **Në pritje** dhe presin shqyrtimin nga SADE, si njoftimet që shtoni me dorë.

Shihni Importet dhe feed-et.

Çfarë shohin blerësit në marketplace

Një njoftim shfaqet në marketplace-in e vendit të agjencisë suaj, në gjuhën e vizitorit. Faqja e tij shfaq:

Çfarë shfaqet	Detajet
Fotot dhe videoja	I gjithë media që keni ngarkuar, me foton e parë si kopertinë.
Çmimi	Siç e keni shkruar, me një konvertim të përafërt në monedhat e zakonshme të vendit.
Faktet dhe veçoritë	Lloji, kategoria, dhomat e gjumit, banjot, sipërfaqja e banimit, viti i ndërtimit, klasa e energjisë, disponueshmëria, komoditetet dhe përshkrimi juaj.
Datat	Kur është publikuar dhe kur është përditësuar për herë të fundit.
Vendndodhja	Një zonë e hijëzuar rreth 300 m, ose shenja e saktë nëse e keni aktivizuar **Shfaq vendndodhjen e saktë në faqen e internetit**.
Agjencia dhe agjenti juaj	Me shenjën **Agjenci e verifikuar**.
Butonat e kontaktit	**WhatsApp**, **Telefono**, **Kërko një vizitë**, ose një mesazh.

Marketplace-i **nuk** shfaq kurrë numrin e pasurisë, udhëzimet te **Si gjendet** dhe pronarin.

Nëse disa agjenci e listojnë të njëjtën shtëpi, kërkimi e shfaq një herë (njoftimin me pikët më të larta të cilësisë), dhe faqja e tij i liston agjencitë e tjera nën “E ofrojnë edhe”.

Ndryshimet pas publikimit

Kur ndryshoni një njoftim të publikuar, ndryshimi shfaqet në marketplace pak pasi ta ruani. Ruajtja e konfirmon njoftimin edhe për një periudhë tjetër.

Si kthehen kërkesat si kërkesa të reja

Çdo kontakt nga marketplace-i për njoftimin tuaj, nga faqja e internetit ose nga aplikacioni i saj në telefon, regjistrohet fillimisht si **kërkesë e re** në CRM-në tuaj, e lidhur me njoftimin:

- një mesazh;
- një kërkesë për vizitë;
- një prekje te **Telefono** ose **WhatsApp**. Vizitori e sheh numrin e agjentit (ose të agjencisë) vetëm pasi kërkesa të jetë regjistruar.

Shpërndarja e kërkesave vendos kush e merr kërkesën, dhe agjenti njoftohet menjëherë. Shihni Kërkesat e reja për mënyrën si ta trajtoni.

Kërkesa shfaqet edhe në faqen e njoftimit: numërohet te **Kërkesat** në krye, dhe listohet në skedën **Aktiviteti**.

SHEMBULL

Besnik Leka shton "Apartament 2+1 me garazh" në Kodrën e Diellit një pasdite të martë. Te Pronat shfaqet si **Në pritje**.

Të mërkurën në mëngjes, një moderator i SADE-s e miraton. Besniku merr një njoftim në zile: "SADE miratoi „Apartament 2+1 me garazh"". Tirana Living Real Estate është e verifikuar, ndaj apartamenti është në sadegre.com pas pak minutash, me shenjën **Agjenci e verifikuar** dhe një zonë të hijëzuar rreth Kodrës së Diellit në vend të ndërtesës së saktë.

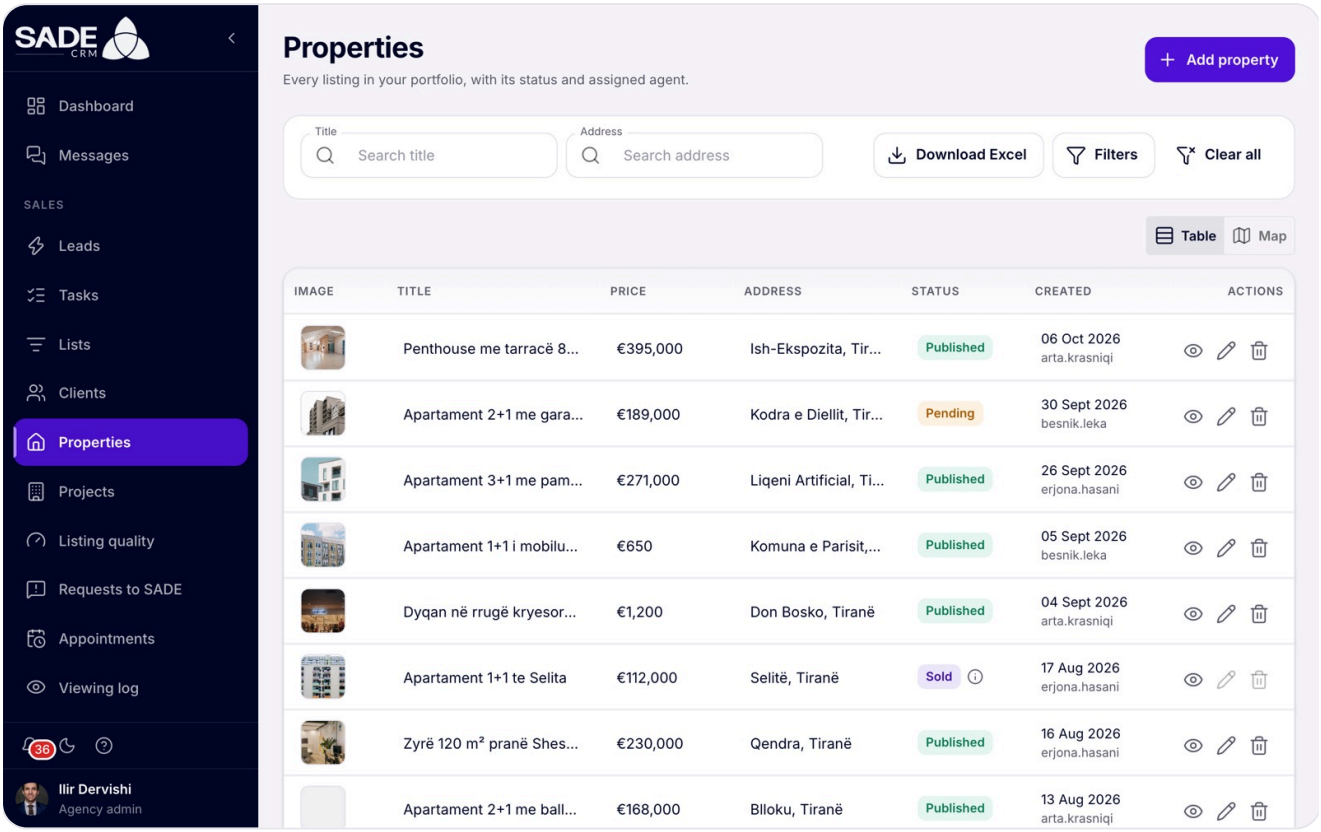
Atë mbrëmje, një blerës me emrin Elton Muça klikon **Kërko një vizitë** në faqen e njoftimit dhe lë numrin e telefonit. Kërkesa mbërrin në CRM si kërkesë e re e lidhur me njoftimin. Rregullat e shpërndarjes të agjencisë ua japin Besnikut kërkesat për njoftimet e tij, ndaj ai merr një njoftim dhe kërkesa e pret te **Kërkesat e reja**. Faqja e njoftimit tani shfaq **Kërkesat 1**, dhe skeda **Aktiviteti** liston kërkesën e Eltonit.

Të njëjtën ditë, SADE e refuzon "Vilë me pishinë në Linzë" të Erjonës Hasani me arsyen "Fotot mungojnë ose nuk janë të qarta." Erjona merr njoftimin dhe email-in, klikon **Rregullo njoftimin** në faqen e njoftimit, zëvendëson tri foto të errëta me të qarta dhe klikon **Ruaj ndryshimet**. CRM-ja thotë "U ruajt dhe iu kthye SADE-s për shqyrtim.", dhe vila është përsëri **Në pritje**.

Menaxhimi i njoftimeve

Lista Pronat dhe filtrat e saj, harta, shkarkimi në Excel, ndryshimi dhe caktimi i njoftimeve, njoftimet e shitura dhe të dhëna me qira, fshirja, njoftimet e bllokuara nga SADE, numrat e pasurisë dhe Kërkesat drejtuar SADE.

Pronat, te **Shitjet** në meny, është vendi ku qëndrojnë njoftimet e agjencisë suaj. Administratorët e agjencisë i shohin të gjitha njoftimet e agjencisë. Agjentët shohin njoftimet që u janë caktuar. Nga këtu e gjeni një njoftim, e hapni, e ndryshoni, ia jepni një agjenti tjetër ose e fshini, dhe e shkarkoni listën në Excel.



Lista Pronat e Tirana Living Real Estate. Butonat e ndryshimit dhe të fshirjes të apartamentit të shitur janë gri.

Kush çfarë njoftimesh sheh

Roli	Çfarë sheh te Pronat
Administrator i agjencisë	Të gjitha njoftimet e agjencisë.
Agjent	Vetëm njoftimet që i janë caktuar. Një njoftim që e ka krijuar një agjent por një administrator ia ka dhënë dikujt tjetër largohet nga lista e atij agjenti.
Administrator i organizatës	Njoftimet e një agjencie, pasi ta ketë hapur atë agjenci.

Gjetja e një njoftimi

Kutitë **Titulli** dhe **Adresa** shfaqen gjithmonë. Klikoni **Filtrat** për të tjerat, dhe **Pastro të gjitha** për të nisur nga e para. Lista përditësohet vetë pak pasi të ndaloni së shkruari.

Filtri	Çfarë bën
Titulli	Njoftimet titulli i të cilave përmban tekstin.
Adresa	Njoftimet adresa e të cilave përmban tekstin.
Statusi	**Publikuar**, **Në pritje**, **Refuzuar**, **Dhënë me qira**, **Shitur**, **Bllokuar** ose **Tërhequr**.
Shitje ose qira	**Në shitje** ose **Me qira**.
Çmimi (€)	Nga dhe deri. Krahason shumat siç janë shkruar, çfarëdo monedhe që kanë.
Dhoma gjumi, **Banjo**	Nga dhe deri.
Sipërfaqja (m²)	Nga dhe deri.
Data e krijimit	Një interval datash.

Tabela shfaq foton, **Titulli**, **Çmimi** (“/ m²” ose “/ muaj” kur çmimi është për m² ose mujor), **Adresa**, **Statusi**, **Krijuar** (me atë që e ka krijuar) dhe **Veprime**. Në fund zgjidhni 5, 10, 20 ose 50 rreshta për faqe.

Te **Veprime**, syri e hap njoftimin, lapsi e ndryshon dhe koshi e fshin. Për njoftimet **Shitur** dhe **Dhënë me qira**, lapsi dhe koshi janë gri.

Tabela dhe harta

Kaloni mes **Tabelë** dhe **Hartë** sipër listës. Harta shfaq një shenjë për çdo njoftim që përputhet me filtrat tuaj. Zgjedhja ruhet në adresën e faqes, ndaj një rifreskim ose një lidhje e ndarë e hap të njëjtën pamje.

- Klikoni një shenjë e pastaj **Hap pronën** për të shkuar te njoftimi.
- Lëvizni ose zmadhoni hartën dhe klikoni **Kërko në këtë zonë** për të listuar vetëm ato që janë në pamje; **Kthehu te e gjithë harta** e zhbën.
- Harta shfaq deri në 2.000 njoftime, më të rejat së pari. Nëse ka më shumë, e thotë: filtroni, ose zmadhoni dhe kërkoni në zonë, për të parë të tjerat.
- Njoftimet pa shenjë janë vetëm në tabelë, dhe harta ju tregon sa janë.

Shkarko Excel

Shkarko Excel shkarkon njoftimet që përputhen me filtrat tuaj aktualë si skedar Excel. Agjentët marrin vetëm njoftimet e tyre. Skedari ka një rresht për njoftim, me identifikuesin, titullin, çmimin, statusin, agjentin, pronarin, datën e krijimit dhe adresën, dhe një rresht totali në fund.

Faqja e njoftimit

Klikoni një njoftim për të hapur faqen e tij. Shfaq fotot, çmimin dhe adresën (me **Kopjo adresën** dhe **Hap në Google Maps**), numrat e **Kërkesat**, **Vizitat** dhe **Marrëveshjet**, dhe sa ditë ka që është **Në treg**. Skedat janë:

- **Përmbledhje**: specifikimet, vendndodhja në hartë, përshkrimi dhe komoditetet;
- **Fotot dhe videot**: çdo foto dhe video;
- **Aktiviteti**: kërkesat dhe takimet e njoftimit.

Djathtas janë karta Cilësia e njoftimit, karta e numrit të pasurisë, disponueshmëria, butonat e kontaktit të agjentit, pronari, kompania dhe agjenti përgjegjës.

Ndryshimi i një njoftimi

Administratorët e agjencisë mund të ndryshojnë çdo njoftim të agjencisë. Agjentët mund të ndryshojnë njoftimet që u janë caktuar.

1. Hapni njoftimin dhe klikoni **Ndrysho**, ose klikoni lapsin te lista Pronat.
2. Kaloni mes skedave **Të dhënat bazë**, **Vendndodhja dhe pronari**, **Detajet e pronës**, **Lloji dhe komoditetet** dhe **Fotot dhe videot**. Ato kanë të njëjtat fusha si kur e shtuat njoftimin.
3. Një etiketë **Ndryshime të paruajtura** shfaqet sapo të ndryshoni diçka.
4. Klikoni **Ruaj ndryshimet**. Nëse një fushë është e gabuar, faqja kalon te skeda e parë me problem, dhe çdo skedë tregon sa probleme ka.

CRM-ja thotë “Prona u përditësua.” Nëse klikoni **Anulo** me ndryshime të paruajtura, ju pyet nëse doni të largoheni dhe t’i hidhni poshtë.

- Në skedën **Fotot dhe videot** mund të shtoni foto dhe video (me të njëjtat kufij si kur shtohet njoftimi) dhe të hiqni cilindo. Një skedar që shkel një kufi nuk shtohet, dhe CRM-ja e emëron me arsyen. Nëse SADE e refuzon një skedar gjatë ruajtjes, pjesa tjetër ruhet dhe CRM-ja thotë “U ruajt pa këta skedarë:” me çdo skedar dhe arsyen.
- Skeda **Detajet e pronës** shfaq edhe **Statusi**, në gri: nuk mund ta ndryshoni. Udhëzimi i tij thotë “SADE e publikon njoftimin pasi e miraton. Shitur dhe Dhënë me qira vendosen kur mbyllet një marrëveshje.”
- Një njoftim **Refuzuar** e shfaq arsyen e SADE-s në krye të faqes së ndryshimit, dhe udhëzimi thotë “Kur e ruani, njoftimi i kthehet SADE-s për shqyrtim.” Ruajtja e bën përsëri **Në pritje**: “U

ruajt dhe iu kthye SADE-s për shqyrtim." Shihni Rregullimi i një njoftimi të refuzuar.

- Pronarin dhe agjentin përgjegjës mund t'i ndryshojë vetëm një administrator i agjencisë.
- Ruajtja e një ndryshimi e konfirmon njoftimin për një periudhë tjetër në marketplace. Nëse njoftimi është i publikuar, ndryshimi shfaqet në marketplace pak pasi ta ruani.

Caktimi i një njoftimi te një agjent

Agjenti përgjegjës merret me vizitat dhe kërkesat e njoftimit, dhe merr kujtesat dhe njoftimet e tij. Vetëm një administrator i agjencisë mund ta ndryshojë.

1. Hapni njoftimin dhe klikoni **Ndrysho**.
2. Te **Vendndodhja dhe pronari**, nën **Personat**, zgjidhni personin e ri te **Agjenti përgjegjës**.
3. Klikoni **Ruaj ndryshimet**.

Agjenti i ri merr një njoftim dhe një email. Njoftimi kalon nga lista Pronat e agjentit të vjetër te ajo e agjentit të ri.

Njoftimet e shitura dhe të dhëna me qira

Një njoftim bëhet **Shitur** ose **Dhënë me qira** përmes një marrëveshjeje. Kur një marrëveshje për njoftimin vendoset në **Përfunduar**, njoftimi bëhet **Shitur** nëse është në shitje, ose **Dhënë me qira** nëse është me qira. Shihni Marrëveshjet.

- Njoftimi del nga marketplace-i. Faqja e tij atje thotë se nuk është më në dispozicion.
- Në listën Pronat butonat e tij të ndryshimit dhe të fshirjes janë gri.
- Nuk e mban më numrin e pasurisë, ndaj shtëpia mund të listohet përsëri më vonë.
- Nëse marrëveshja hiqet nga **Përfunduar** ose fshihet, dhe asnjë marrëveshje tjetër e përfunduar nuk e mban njoftimin, ai kthehet te **Publikuar**. Një marrëveshje të përfunduar mund ta ndryshojë vetëm një administrator.

Heqja e një njoftimi nga marketplace-i

Nuk ka buton arkivimi ose tërheqjeje. Sipas arsyes pse duhet të dalë njoftimi:

Situata	Çfarë të bëni
Shitur ose dhënë me qira përmes agjencisë suaj	Përfundoni marrëveshjen.
Shitur nga dikush tjetër, ose pronari e tërhoqi	Fshijeni njoftimin, ose thjesht mos e konfirmoni më: del nga marketplace-i në fund të periudhës së tij (shihni skadimin).
Erdhi nga një tabelë ose feed	Shënojeni si të tërhequr në skedarin ose burimin tuaj: bëhet **Tërhequr**. Ose fshijeni: importi nuk e kthen. Shihni Importet dhe feed-et.

Fshirja e një njoftimi

1. Te **Pronat**, klikoni koshin në rreshtin e njoftimit.
2. CRM-ja pyet "Konfirmoni fshirjen" dhe paralajmëron se ky veprim nuk kthehet mbrapsht. Konfirmoni.

CRM-ja thotë "Prona u fshi." Fshirja është e përhershme: njoftimi, fotot dhe videot e tij fshihen. Liron edhe një vend nën kufirin e njoftimeve të paketës suaj.

Administratorët e agjencisë mund të fshijnë çdo njoftim të agjencisë, agjentët vetëm ato që u janë caktuar. Njoftimet e shitura dhe të dhëna me qira nuk mund të fshihen nga lista.

Një njoftim që erdhi nga një tabelë ose një feed mbetet i fshirë: ngarkimet e mëvonshme të skedarit dhe leximet e mëvonshme të feed-it e lënë jashtë edhe nëse e kanë ende. Për ta listuar përsëri shtëpinë, shtojeni me dorë.

Bllokuar nga SADE

Moderatorët e SADE-s mund ta bllokojnë një njoftim: për shembull një të dyfishtë, ose një shtëpi që një klient e ka rezervuar. Ata japin një arsye. Një njoftim i bllokuar ka statusin **Bllokuar** dhe nuk është në marketplace. Agjenti përgjegjës merr një njoftim: "Prona u bllokua".

Kur një moderator e zhbllokon, statusi i tij kthehet te **Publikuar**.

Numrat e pasurisë

Në vendet me numër zyrtar pasurie (në Shqipëri, zona kadastrale dhe numri i pasurisë), çdo njoftim e mban këtë numër si **numrin e pasurisë**. Është privat: e shohin vetëm agjencia juaj dhe SADE. Shfaqet te karta e numrit të pasurisë në faqen e njoftimit.

Numri siguron që një shtëpi të listohet vetëm nga një agjenci në të njëjtën kohë:

- Një numër mbahet nga një njoftim ndërsa ai është **Në pritje** ose **Publikuar** dhe i pabllokuar.

- Kur një njoftim shitet, jepet me qira, refuzohet, bllokohet, tërhiqet ose fshihet, e lëshon numrin.
- Agjencia juaj mund ta listojë të njëjtën shtëpi dy herë, një herë për shitje dhe një herë për qira.
- Njoftimet më të vjetra pa numër shfaqin “Ende pa u shtuar. Shtojeni herën tjetër që ndryshoni njoftimin.”

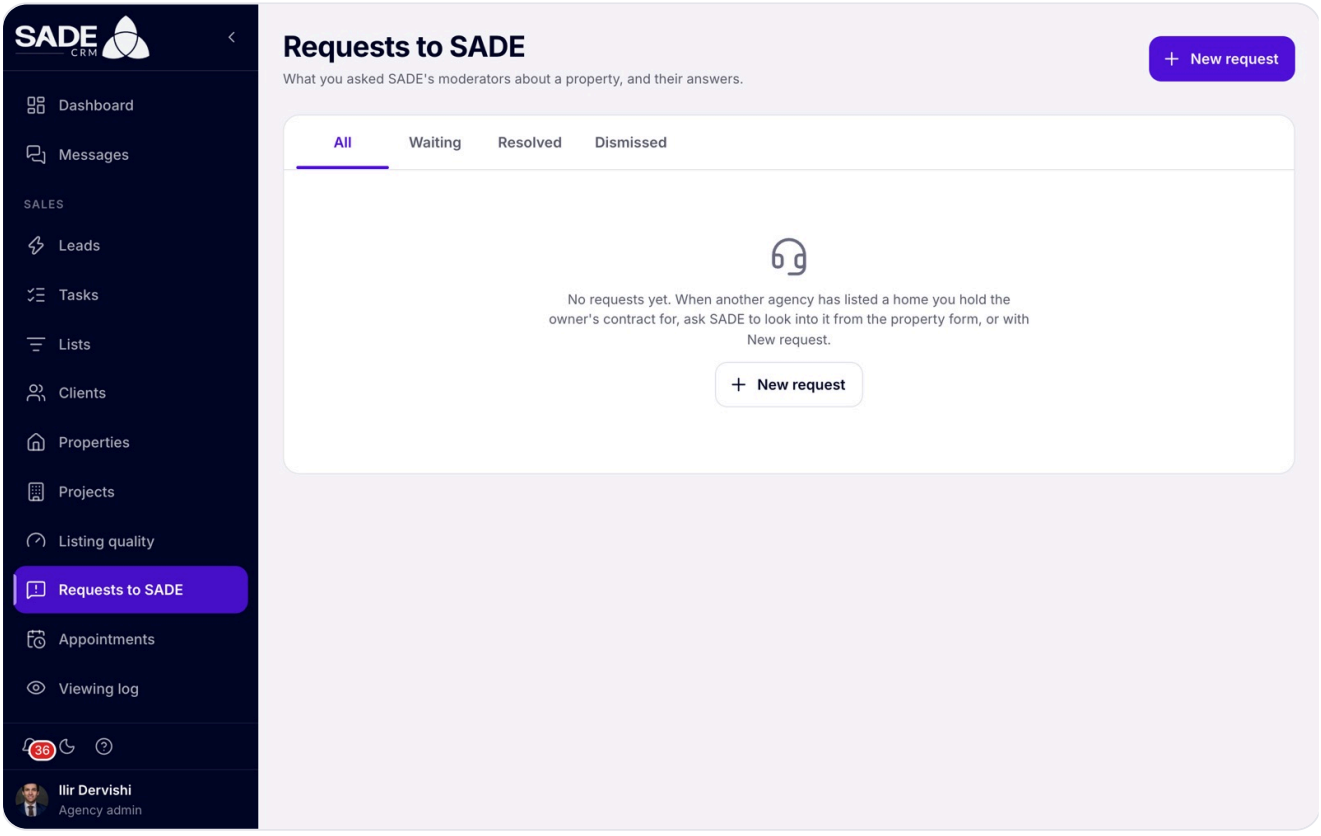
Nëse provoni të shtoni një shtëpi numrin e së cilës e mban një agjenci tjetër, CRM-ja refuzon ta ruajë. Nëse pronari ka nënshkruar kontratë ekskluzive me ju, klikoni **Kërkojini SADE ta shqyrtojë**. Dritarja kërkon:

Fusha	Çfarë të shkruani
Mesazhi për SADE	I detyrueshëm, të paktën 10 shenja. Për shembull kur ka nënshkruar pronari dhe pse njoftimi tjetër është i gabuar.
Kontrata me pronarin	Opsionale. Një foto ose PDF, deri në 10 MB. E shohin vetëm moderatorët e SADE-s.

Klikoni **Dërgojini SADE**. CRM-ja thotë “Moderatorët e SADE do ta shqyrtojnë. Përgjigjen do ta merrni në CRM dhe me email.”

Kërkesat drejtuar SADE

Kërkesat drejtuar SADE, te **Shitjet** në meny, liston ato që agjencia juaj ka pyetur moderatorët e SADE-s për një pronë, dhe përgjigjet e tyre.



Kërkesat drejtuar SADE para se agjencia të ketë pyetur ndonjë gjë.

Ka tri mënyra për të pyetur:

- **Kërkojini SADE ta shqyrtojë**, kur një numër pasurie refuzohet ndërsa shtoni ose ndryshoni një njoftim (shihni më sipër);
- **Njoftoni SADE për një problem**, te karta e numrit të pasurisë në faqen e një njoftimi, për çdo gjë që nuk shkon me atë njoftim, si një pronar i gabuar;
- **Kërkesë e re** në faqen Kërkesat drejtuar SADE, për shembull kur një agjenci tjetër ka listuar një shtëpi për të cilën ju keni kontratën me pronarin. Tregoni për cilën shtëpi bëhet fjalë, shkruani **Mesazhi për SADE**, dhe bashkëngjitni kontratën nëse e keni.

Mënyra si e emërtoni shtëpinë në një kërkesë të re varet nga vendi juaj:

Vendi juaj	Çfarë kërkon dritarja
Ka numra pasurie (Shqipëria dhe vendet ku numri është opsional)	**Numri i pasurisë**, për shembull 8150/7/419+1-6.
Nuk ka numra pasurie	**Një nga njoftimet tuaja**: shkruani të paktën 2 shkronja të titullit të tij dhe zgjidheni. Ose **Një lidhje nga marketplace i SADE**: ngjitni **Lidhja e njoftimit**, të kopjuar nga faqja e tij në sadegre.com. Nëse lidhja nuk ju çon te një njoftim, CRM-ja thotë “Ky njoftim nuk u gjet në SADE.”

Çdo kërkesë shfaq statusin e saj, numrin e pasurisë ose njoftimin, kush e ka bërë dhe kur, mesazhin, dhe nëse ka kontratë të bashkëngjitur. Skedat i filtrojnë:

Statusi	Skeda	Çfarë do të thotë
Pret SADE	**Në pritje**	Dërguar; SADE nuk ka përgjigjur ende.
E zgjidhur	**Të zgjidhura**	SADE e pranoi dhe veproi, për shembull duke i hequr njoftimet e tjera nga marketplace-i.
E hedhur poshtë	**Të hedhura poshtë**	SADE nuk gjeti asgjë për të ndryshuar.

Përgjigjja e SADE-s shfaqet nën kërkesë, me datën e saj, dhe ju njoftoheni me njoftim në zile dhe me email.

Nëse SADE e heq një nga njoftimet **tuaja** nga marketplace-i pas kërkesës së një agjencie tjetër, administratorët e agjencisë suaj dhe agjenti i njoftimit marrin një njoftim në zile dhe një email.

Njoftimi në zile është “SADE hoqi nga tregu „titulli””, dhe email-i ka titullin “SADE hoqi nga tregu njoftimin “titulli””. Të dyja japin arsyet e SADE-s.

SHEMBULL

Erjona Hasani del në pushim për dy javë, ndaj Ilir Dervishi ia jep njoftimin e zyrës Besnik Lekës. Hap **Pronat**, shkruan “Zyrë” te **Titulli**, dhe hap “Zyrë 120 m² pranë Sheshit Skënderbej”. Klikon **Ndrysho**, dhe te **Vendndodhja dhe pronari** e vendos **Agjenti përgjegjës** te Besniku. Klikon **Ruaj ndryshimet**. Besniku merr një njoftim dhe një email, dhe zyra tani shfaqet në listën e tij Pronat. Përveç nëse një rregull i shpërndarjes së kërkesave thotë ndryshe, kërkesat e reja për të shkojnë tani te Besniku.

Të njëjtën javë shitet apartamenti “Apartament 1+1 te Selita”. Marrëveshja e Erjonës për të vendoset në **Përfunduar** para se ajo të ikë, ndaj njoftimi bëhet **Shitur**, del nga marketplace-i, dhe butonat e tij të ndryshimit e të fshirjes në listë bëhen gri.

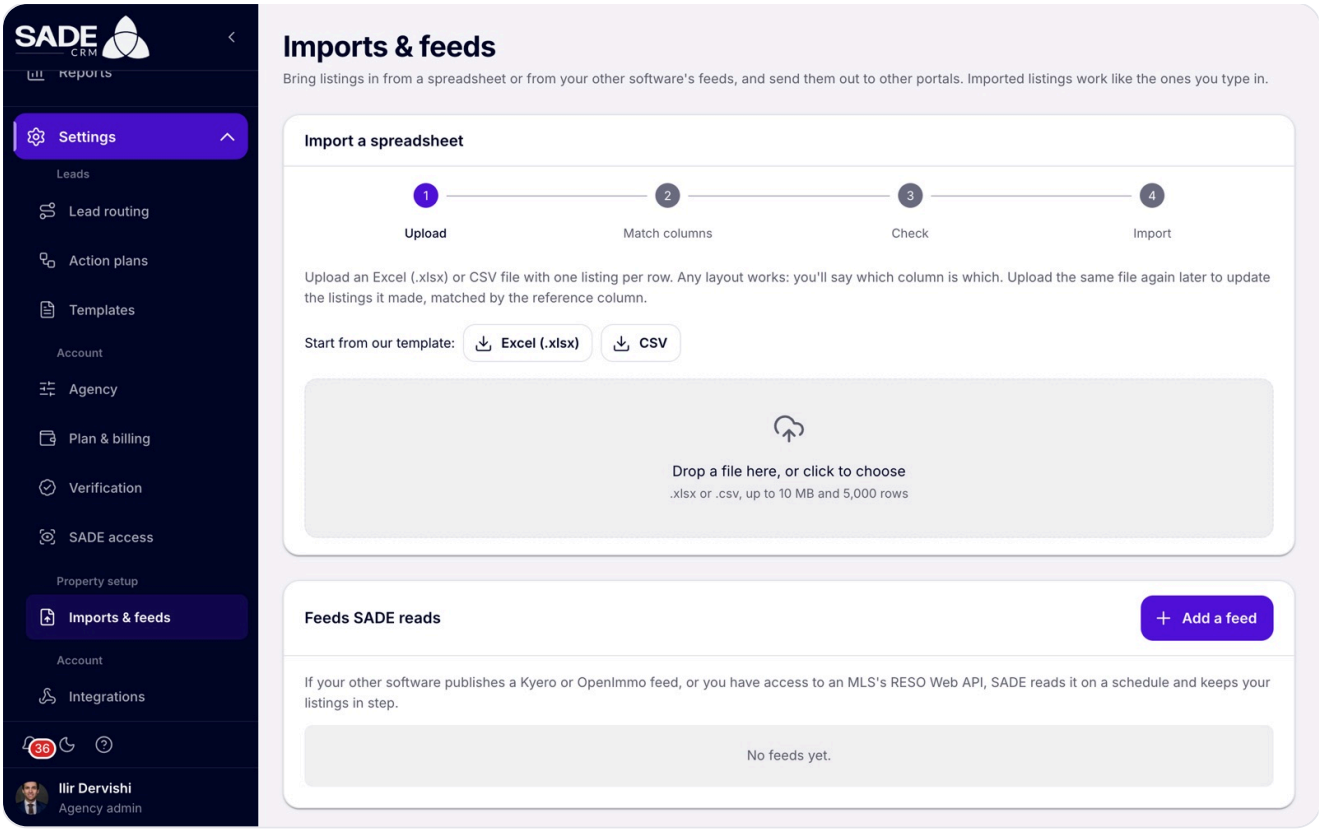
Në fund të muajit Ilir klikon **Shkarko Excel** pa filtra dhe e çon listën e të gjitha njoftimeve, me statusin dhe agjentin e secilit, në mbledhjen mujore të zyrës.

Importet dhe feed-et

Sillni njoftime nga një skedar Excel ose CSV ose nga një feed Kyero, OpenImmo ose RESO, mbajini të përditësuara dhe dërgoni njoftimet tuaja te portale të tjera.

Nëse njoftimet tuaja gjenden tashmë diku tjetër, si në një CRM tjetër, në faqen tuaj të internetit ose në një tabelë, nuk ka pse t’i shkruani përsëri. **Importet dhe feed-et** i sjell në SADE CRM nga një tabelë, ose lexon feed-in e programit tuaj tjetër sipas një orari dhe i mban njoftimet tuaja në hap me të. Ju jep edhe adresa feed-esh nga të cilat portalet e tjera mund t’i lexojnë njoftimet tuaja.

Faqja është për administratorët e agjencisë. Hapni **Cilësimet** në fund të menysë; ajo është nën **Pronat**. Njoftimet e importuara funksionojnë si ato që shkruani vetë: shfaqen te **Pronat**, marrin kërkesa, vizita dhe marrëveshje, dhe numërohen në kufirin e njoftimeve të paketës suaj.



Faqja ka katër karta: Importoni një tabelë, Feed-et që lexon SADE, Historiku i importeve dhe Feed-et tuaja për portale të tjera.

Çfarë ndodh me njoftimet e importuara

- **Njoftimet e reja të një agjencie të verifikuar publikohen menjëherë.** Nuk presin në radhën e shqyrtimit të SADE-s dhe shfaqen në marketplace menjëherë. Moderatorët e SADE-s i shikojnë më pas, dhe mund ta bllokojnë një njoftim.
- **Njoftimet e reja të një agjencie që nuk është ende e verifikuar janë Në pritje.** Presin shqyrtimin nga SADE para se të publikohen, si njoftimet që shtoni me dorë.
- Disponueshmëria e tyre vendoset menjëherë, lloji i çmimit si total, dhe vendndodhja e saktë fshihet: marketplace-i shfaq një zonë të hijëzuar.
- Caktohen te agjenti i emërtuar në rresht ose në feed, ose te agjenti i paracaktuar që zgjidhni.
- Fotot shkarkohen në prapaskenë dhe shfaqen te njoftimet gjatë minutave në vijim.
- Çdo njoftim i publikuar që është ende në skedar ose në feed konfirmohet përsëri, ndaj qëndron në marketplace edhe për një periudhë (60 ditë për shitje, 30 për qira). Një i skaduar kthehet.
- Aty ku vendi juaj kërkon numër pasurie dhe një njoftim nuk ka, merr shënimin **Pa numër pasurie**. Shihni Shënimet.

Çdo njoftim i ri numërohet në kufirin e njoftimeve të paketës suaj. Kur arrihet kufiri, rreshtat e mbetur të rinj dështojnë me “Është arritur kufiri i njoftimeve të paketës; kaloni në një paketë më të madhe për të importuar më shumë.” Përditësimet e njoftimeve që i keni tashmë kalojnë ende.

Pas një importi nuk ka njoftim ose email. Rezultatin e shihni në ekran dhe te **Historiku i importeve**.

Importoni një tabelë

Importi nga tabela pranon një skedar Excel (.xlsx) ose CSV me një njoftim për rresht. Çdo strukturë funksionon: ju i tregoni SADE-s cila kolonë është cila.

Ngarkimi

1. Nëse nisni një skedar të ri, klikoni **Excel (.xlsx)** ose **CSV** pranë "Filloni nga modeli ynë:". Modeli ka titujt e kolonave (në shqip për një agjenci me gjuhë shqipe, përndryshe në anglisht), të detyrueshmit të shënuar me të verdhë, dhe një rresht shembull.
2. Lëshoni skedarin mbi kutinë, ose klikoni mbi të për të zgjedhur një. Skedarët mund të jenë deri në 10 MB dhe 5.000 rreshta. Skedarët e vjetër .xls nuk lexohen: ruajini fillimisht si .xlsx ose .csv.

Përputhja e kolonave

SADE shfaq rreshtat e parë të skedarit tuaj siç i lexoi, dhe nën çdo kolonë cilën fushë do të plotësojë, ose "nuk përdoret".

Më poshtë, **Cila kolonë është cila** ka një listë zgjedhjeje për çdo fushë. SADE hamendëson nga titujt tuaj, në anglisht, shqip dhe shumë fjalë të tjera ("ref", "asking price", "town", "sqm", "beds"). Nëse çdo kolonë që keni përdorur herën e fundit është në skedarin e ri, ju sugjeron zgjedhjet e herës së fundit. Çdo kolonë mund të përdoret një herë. Zgjidhni **Nuk është në skedar** për çdo gjë që skedari juaj nuk e ka.

Klikoni **Kontrollo rreshtat**. Mbetet gri derisa çdo fushë e detyrueshme të ketë një kolonë.

Fushat

Fushat e shënuara me * janë të detyrueshme.

Fusha	Çfarë pranon
Referenca	Identifikuesi juaj për njoftimin, deri në 200 shenja. Pa të, çdo ngarkim krijon njoftime të reja në vend që t'i përditësojë.
Titulli	Opsional. Nëse është bosh, SADE shkruan një, si "2-bedroom apartment for sale in Tirana".
Përshkrimi	Deri në 20.000 shenja. Formatimi hiqet.
Çmimi *	Më shumë se zero. Shkruar siç e shkruajnë njerëzit: 120000, 120.000, 120,000 ose € 120.000.
Monedha	Një kod si EUR ose ALL, ose një shenjë a fjalë si €, $, lek ose euro. Nëse nuk ka kolonë, SADE përdor një shenjë në qelizën e çmimit, ose monedhën e agjencisë suaj.
Shitje/Qira *	Fjalë si sale, for sale, shitje, ose rent, to let, me qira.
Lloji i pronës *	Përputhet me llojet e SADE-s sipas emrit, në shumë gjuhë: apartament ose flat, vilë ose shtëpi, studio, zyrë, dyqan, tokë ose truall. Një qelizë që përmban një prej tyre, si "Apartament 2+1", përputhet gjithashtu.
Qyteti *	Një qytet i vendit të agjencisë suaj. Theksat dhe shkronjat e mëdha nuk kanë rëndësi, dhe llogaritet vetëm pjesa para presjes ("Tiranë, Shqipëri" funksionon).
Lagjja	Deri në 120 shenja.
Adresa	Deri në 300 shenja. Nëse është bosh, përdoret lagjja ose qyteti.
Kodi postar	Deri në 20 shenja.
Gjerësia (lat), **Gjatësia (lng)**	Numra dhjetorë, me pikë ose presje.
Dhoma gjumi, **Banjo**	0 deri 50.
Sipërfaqja (m²)	1 deri 1.000.000. "85 m²" funksionon.
Viti i ndërtimit	Nga 1800 deri dhjetë vjet pas vitit të sotëm.
Email i agjentit	Email-i i një prej agjentëve ose administratorëve tuaj. Nëse nuk përputhet me askënd, rreshti nuk është gabim: njoftimi shkon te agjenti i paracaktuar.

Fusha	Çfarë pranon
Foto	Adresa interneti (http ose https), të ndara me hapësira, rreshta të rinj, “;” ose “|”. Deri në 40, foton e kopertinës së pari.
Komoditetet	Emra të ndarë me presje, “;”, “|” ose rreshta të rinj. SADE njeh të zakonshmet si parkim, ashensor, ballkon, ngrohje, kondicioner, i mobiluar, pamje nga deti, kopsht, siguri dhe depo. Të tjerat lihen jashtë pa gabim.
Statusi	Bosh do të thotë aktiv. Fjalë aktive (active, available, published), fjalë shitjeje (sold, rented, let) ose fjalë tërheqjeje (withdrawn, inactive, archived, off market).

Mund të përputhni kolona edhe për numrin e pasurisë (për shembull 8150/7/419+1-6 në Shqipëri), për një sipërfaqe në këmbë katrore dhe për klasën e energjisë që përdoret në vendin tuaj.

Kontrolli

Ende nuk ruhet asgjë. SADE shfaq katër shifra: **Rreshta**, **Njoftime të reja**, **Përditësime** dhe **Rreshta me probleme**. Rreshtat me probleme listohen me numrin e rreshtit siç e shihni në Excel, referencën dhe problemin, për shembull `Qyteti „Tirna” nuk është ndër qytetet që SADE njeh në Shqipëri.` Problemet shkruhen në shqip kur gjuha e CRM-së së agjencisë suaj është shqipja; problemet me numrin e pasurisë shfaqen gjithmonë në anglisht. Këta rreshta do të anashkalohen dhe të tjerët do të importohen.

Nën shifrat, SADE mund të shtojë:

- “3 rreshta janë njoftime të fshira në CRM; nuk do të rikthehen.” Shihni Njoftimet e fshira mbeten të fshira.
- “Agjencia juaj nuk është verifikuar ende, ndaj njoftimet e reja presin kontrollin e SADE para se të publikohen, si njoftimet që shtoni vetë.”

Dy zgjedhje para se të importoni:

- **Rreshtat pa agjent shkojnë te**: **Administratori i parë i agjencisë** (e paracaktuara), ose një nga agjentët tuaj. Një rresht me email agjenti shkon te ai agjent.
- **Tërhiq njoftimet që mungojnë në këtë skedar**: shënojeni kur skedari është lista juaj e plotë. Njoftimet nga tabelat e mëparshme, referenca e të cilave nuk është në këtë skedar, vendosen në **Tërhequr**, gjë që i heq nga marketplace-i. Kërkon një kolonë Referenca. Një rresht që ka problem llogaritet prapë si i pranishëm, ndaj një gabim shtypi nuk e heq një njoftim. Tërhiqen vetëm njoftimet që janë **Publikuar**, ose **Në pritje** nga një import i mëparshëm; të shiturat, të dhëna me qira, të bllokuarat dhe të refuzuarat mbeten siç janë.

Klikoni **Importo 12 njoftime** (numri është njoftimet e reja plus përditësimet) dhe mbajeni faqen të hapur. Duhet rreth një sekondë për çdo 300 rreshta.

> **Shënim:** kontrolli nuk e provon kufirin e njoftimeve të paketës suaj, as nëse një agjenci tjetër e mban një numër pasurie. Ata rreshta mund të dështojnë prapë gjatë importit, ndaj importi mund të raportojë më shumë probleme se kontrolli.

Importi

Rezultati shfaq **Të reja**, **Të përditësuara**, **Pa ndryshim**, **Të tërhequra** dhe **Probleme**, dhe rreshtat me probleme. Një shënim thotë se fotot merren në prapaskenë, dhe nëse njoftimet e reja publikohen ose presin shqyrtimin e SADE-s. Klikoni **Importo një skedar tjetër** për të nisur nga e para.

Përditësimi i njoftimeve me ngarkim të ri

Ngarkoni të njëjtin skedar më vonë, me ndryshimet tuaja, dhe SADE i përditëson njoftimet që krijoi, të përputhura sipas **Referenca**:

- Ndryshojnë vetëm fushat që kanë vlerë në rresht. Një qelizë bosh e mban atë që ka njoftimi.
- Një njoftim rreshti i të cilit është i njëjtë si më parë nuk preket dhe numërohet te **Pa ndryshim**.
- Agjenti përgjegjës ndryshon vetëm kur rreshti emërton një agjent tjetër të juaj.
- Një qelizë bosh te **Foto** i mban fotot. Fotot që agjentët tuaj i kanë shtuar me dorë në CRM mbeten, pas atyre të importuarave.

Skedari i ngarkuar ruhet 30 minuta mes hapave. Pas kësaj, ngarkojeni përsëri.

Statuset në një ngarkim të ri

Kolona **Statusi** e skedarit ndryshon statusin e një njoftimi vetëm ndërsa njoftimi është siç e la skedari ose miratimi i SADE-s: **Publikuar**, ose statusi që i dha ngarkimi i fundit.

- Një fjalë shitjeje e bën **Shitur** ose **Dhënë me qira**, dhe një fjalë tërheqjeje e bën **Tërhequr**.
- Një status bosh ose një fjalë aktive e mban një njoftim **Publikuar** ose **Në pritje** siç është. Një njoftim që skedari e kishte tërhequr kthehet, si një njoftim i ri: i publikuar nëse agjencia juaj është e verifikuar, përndryshe **Në pritje** për shqyrtimin e SADE-s.
- Një status i vendosur në CRM ose nga SADE mbetet, çfarëdo që thotë skedari: një njoftim i shitur ose i dhënë me qira përmes një marrëveshjeje, ose **Bllokuar** ose **Refuzuar** nga SADE. Fushat e tjera të tij përditësohen prapë nga rreshti.

Njoftimet e fshira mbeten të fshira

Një njoftim që e fshini në CRM nuk kthehet kurrë nga një import. Ngarkimet e mëvonshme e lënë jashtë rreshtin e tij, edhe nëse skedari e ka ende, dhe e numërojnë te **Pa ndryshim**. Detajet e importit e emërtojnë, për shembull “1 njoftim ishte fshirë në CRM, prandaj nuk u rikthye (referenca TL-007).”

Për ta listuar përsëri shtëpinë, shtojeni me dorë te **Pronat**.

Feed-et që lexon SADE

Nëse programi juaj tjetër publikon një feed Kyero ose OpenImmo, ose keni qasje në RESO Web API të një MLS-je, SADE e lexon sipas një orari dhe i mban njoftimet tuaja në hap me të.

Shtimi i një feed-i

1. Nën **Feed-et që lexon SADE**, klikoni **Shto një feed**.
2. Plotësoni dritaren:

Fusha	Çfarë të shkruani
Lloji	**Feed Kyero** (XML Kyero v3, lexohet i plotë çdo herë), **Feed OpenImmo** (OpenImmo 1.2) ose **RESO Web API**. Nuk mund të ndryshohet më vonë.
Emri	I detyrueshëm, deri në 100 shenja. Për shembull “Faqja jonë”.
Adresa e feed-it	Për Kyero dhe OpenImmo: adresa e plotë e skedarit XML, që fillon me https://.
Adresa e serverit	Për RESO: adresa bazë e serverit, zakonisht mbaron me /odata.
Kredencialet RESO	Për RESO: **Adresa e token-it**, **Client id**, **Client secret**, dhe opsionalisht **Scope (opsional)** dhe **Resource (opsional)**. I merrni nga MLS-ja. Ruhen të enkriptuara dhe nuk shfaqen më.
Lexo çdo	Nga 15 minuta deri në një javë. Në fillim një orë.
Njoftimet pa agjent shkojnë te	**Administratori i parë i agjencisë**, ose një agjent. Një njoftim me email agjenti që përputhet me një nga tuajët shkon te ai agjent.
Tërhiq njoftimet që feed-i nuk i ka më	E aktivizuar në fillim. Pas një leximi të plotë, njoftimet që mungojnë në feed vendosen në **Tërhequr**, nëse janë **Publikuar** ose ende **Në pritje** nga feed-i.
Lexo sipas orarit	E aktivizuar në fillim. E çaktivizuar: feed-i ruhet, por lexohet vetëm kur shtypni **Lexo tani**.

3. Klikoni **Shto feed-in**. SADE e lexon brenda 15 minutave, ose menjëherë nëse klikoni **Lexo tani**.

Rreshti i çdo feed-i

Rreshti shfaq emrin dhe llojin e feed-it, si shkoi leximi i fundit (**Leximi i fundit u krye**, **Leximi i fundit dështoi**, **Po lexohet…** ose **Ende i palexuar**), sa shpesh lexohet, kur u lexua së fundi dhe sa njoftime të publikuara ka. Nëse leximi i fundit dështoi, arsyeja shfaqet me të kuqe, për shembull “Feed-i u përgjigj 404 Not Found.”

- **Lexo tani** e lexon menjëherë, edhe kur është në pauzë. Për RESO, zgjidhni **Çfarë ndryshoi** (njoftimet e ndryshuara që nga leximi i fundit) ose **Të gjitha** (të gjitha njoftimet, dhe tërhiqet ajo që serveri nuk e ka më).
- Çelësi e vë feed-in në pauzë ose e aktivizon përsëri.
- Lapsi e ndryshon; koshi e fshin.
- **Historiku** shfaq leximet e atij feed-i.

Kur fshini një feed, SADE ndalon ta lexojë dhe historiku i tij fshihet. Njoftimet e tij mbeten në CRM si njoftime të zakonshme, përveç nëse shënoni **Tërhiq edhe njoftimet e tij**: atëherë ato që janë **Publikuar**, ose ende **Në pritje** nga feed-i, bëhen **Tërhequr**.

> **Shënim:** askush nuk njoftohet kur një lexim i planifikuar dështon. Shikoni rreshtat e feed-eve herë pas here.

Çfarë i bën një feed njoftimeve tuaja

Feed-et ndjekin të njëjtat rregulla si tabelat: njoftimet e reja publikohen nëse agjencia juaj është e verifikuar dhe presin shqyrtimin e SADE-s nëse jo, përditësimet ndryshojnë vetëm atë që jep feed-i, statuset e vendosura në CRM ose nga SADE mbeten, njoftimet e fshira nuk kthehen, dhe fotot merren në prapaskenë. Një njoftim që feed-i e tërhoqi kthehet kur feed-i e liston përsëri. Njoftimet që mungojnë në feed tërhiqen vetëm pas një leximi të plotë e të suksesshëm, dhe vetëm kur **Tërhiq njoftimet që feed-i nuk i ka më** është i aktivizuar. Nuk tërhiqet asgjë kur:

- leximi dështoi;
- leximi ishte i pjesshëm: një feed OpenImmo që dërgon vetëm ndryshimet, ose një lexim i zakonshëm RESO;
- feed-i nuk kishte njoftime me identifikues;
- hyrja e njoftimit kishte problem.

Feed-et mund të jenë deri në 200 MB dhe duhet të jenë në internetin publik.

Historiku i importeve

Historiku i importeve liston çdo import, tabela dhe feed-e, më të rejat së pari. Klikoni **Rifresko** për ta përditësuar.

Kolona	Çfarë shfaq
Kur	Kur u krye. Vendosni kursorin për orën e saktë.
Nga	Emri i skedarit ose emri i feed-it, dhe lloji i tij.
Statusi	**Në punë**, **Përfundoi** ose **Dështoi**.
Të reja	Njoftimet e krijuara.
Të përditësuara	Njoftimet e ndryshuara.
Pa ndryshim	Njoftimet që ishin të njëjta, dhe njoftimet e lëna jashtë sepse u fshinë në CRM.
Të tërhequra	Njoftimet e hequra sepse burimi nuk i kishte më.
Probleme	Rreshtat e paimportuar, me të kuqe.
Nisur nga	Personi, ose **Orari**.

Klikoni një rresht për të parë shifrat e tij dhe listën e problemeve.

Feed-et tuaja për portale të tjera

Shumë portale pronash mund të lexojnë një feed Kyero ose OpenImmo. SADE mund të publikojë një për ju, që një portal t'i shfaqë njoftimet tuaja dhe t'i mbajë të përditësuara.

1. Nën **Feed-et tuaja për portale të tjera**, klikoni **Aktivizo**.
2. Shfaqen dy adresa: **Kyero (v3)** dhe **OpenImmo (1.2.7)**. Klikoni **Kopjo** pranë asaj që lexon portali.
3. Ngjiteni te cilësimet e feed-it ose të importit të portalit.

Feed-et përmbajnë njoftimet tuaja që janë **Publikuar** dhe jo të bllokuara ose të skaduara, vetëm me informacion publik: vendndodhjen e hijëzuar, përveç nëse shfaqni të saktën, dhe kopjet e fotove të SADE-s me kopertinën së pari. Videot dhe numri i pasurisë lihen jashtë. Një portal i sheh ndryshimet brenda 5 minutave.

> **E rëndësishme:** adresa përmban një sekret. Kushdo që e ka mund t'i lexojë njoftimet tuaja të publikuara. Nëse del jashtë, klikoni **Adresë e re**: adresat e vjetra ndalojnë menjëherë, dhe të rejat ua jepni të gjitha portaleve. **Çaktivizo** i ndalon të dy feed-et menjëherë.

SHEMBULL

Tirana Living Real Estate i mbante njoftimet në një tabelë para se të kalonte në SADE CRM. Ilir Dervishi e ruan si CSV me kolonat Referenca, Titulli, Përshkrimi, Çmimi, Monedha, Shitje/Qira, Lloji i pronës, Qyteti, Lagjja, Adresa, Dhoma gjumi, Banjo, Sipërfaqja (m²), Viti i ndërtimit, Email i agjentit, Foto dhe Statusi. Ka 12 rreshta, TL-001 deri TL-012.

Hap **Cilësimet → Importet dhe feed-et**, lëshon skedarin mbi kutinë, dhe SADE i përputh të gjitha kolonat nga titujt. Klikon **Kontrollo rreshtat**: **Rreshta** 12, **Njoftime të reja** 11, **Rreshta me probleme** 1. Rreshti 6, TL-005, thotë `Çmimi: „me marrëveshje" nuk është numër.` **Rreshtat pa agjent shkojnë te** e lë te vetja dhe klikon **Importo 11 njoftime**.

Rezultati shfaq **Të reja** 11 dhe **Probleme** 1. Njëmbëdhjetë njoftimet janë të publikuara, secili me agjentin nga kolona Email i agjentit, dhe meqë agjencia është e verifikuar, janë në sadegre.com sapo mbërrijnë fotot e tyre.

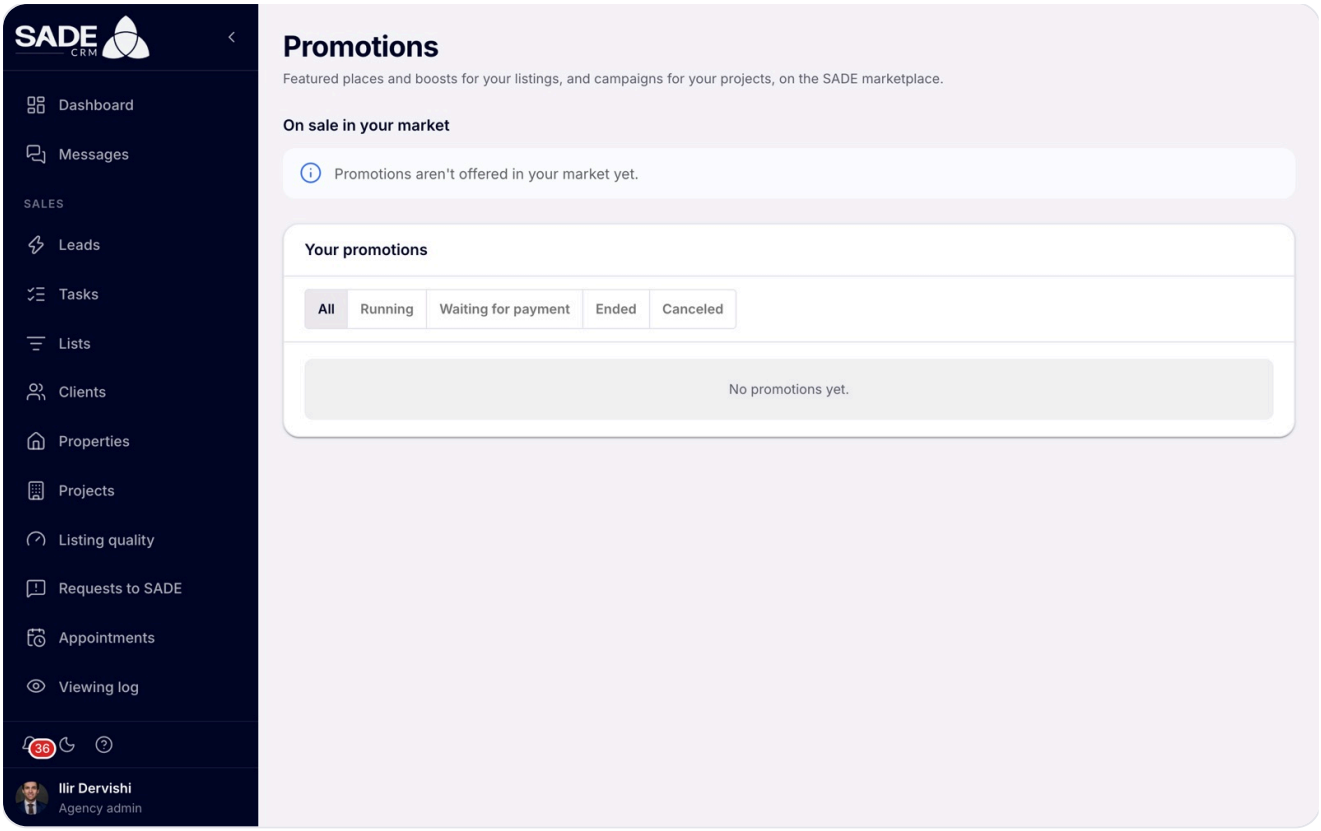
Ilir i kërkon pronarit të TL-005 një çmim, shkruan 98000 në skedar dhe e ngarkon përsëri. SADE sugjeron të njëjtat kolona si herën e fundit. Këtë herë TL-005 krijohet, dhe njëmbëdhjetë të tjerët përputhen sipas referencës në vend që të krijohen dy herë.

Promovimet

Ku i ofron SADE promovimet në tregun tuaj, çfarë bëjnë I veçuar, Rritje e dukshmërisë dhe Fushatë projekti në marketplace, kush mund t'i blejë dhe si të paguani me PayPal.

Promovimi është diçka që agjencia juaj e paguan për ta bërë një njoftim ose një projekt më të dukshëm në marketplace-in e SADE-s, për një numër ditësh të caktuar. SADE vendos vend pas vendi nëse promovimet shiten, cilat, për sa ditë dhe me çfarë çmimi.

Promovimet, te **Ekipi** në meny, është vendi ku shihni çfarë shitet në tregun tuaj, e blini dhe ndiqni atë që keni blerë. Administratorët e agjencisë dhe agjentët mund ta hapin faqen. Vetëm administratorët e agjencisë mund të blejnë dhe të paguajnë.



Faqja Promovimet në një treg ku SADE nuk i shet ende promovimet.

A ofrohet në tregun tuaj?

Promovimet nuk shiten në çdo treg. Seksioni **Në shitje në tregun tuaj** në krye të faqes ju tregon ku qëndroni:

Çfarë thotë faqja	Çfarë do të thotë
Karta për çdo produkt, me çmimin dhe numrin e ditëve	Promovimet shiten në tregun tuaj.
“Promovimet nuk ofrohen ende në tregun tuaj.”	SADE nuk i shet ende promovimet në vendin tuaj. Nuk ka çfarë të blihet.
“Agjencia duhet të verifikohet nga SADE para se të promovojë…”	Agjencia juaj nuk është ende e verifikuar. Një administrator i agjencisë mund të klikojë **Verifikohuni** për të shkuar te Verifikimi.
“Pagesa online nuk është ngritur ende — kontaktoni SADE.”	Pagesa nuk është ende gati; pyesni SADE.

Çmimet dhe kohëzgjatjet i vendos SADE për çdo vend dhe shfaqen në kartat e produkteve. Nuk janë të listuara në këtë udhëzues.

Tri llojet e promovimit

Lloji	Blihet për	Çfarë bën në marketplace
I veçuar	Një njoftim	Shfaqet në vendet e veçuara mbi rezultatet e kërkimit, me etiketë, dhe del më lart.
Rritje e dukshmërisë	Një njoftim	Del më lart në rezultatet e kërkimit. Pa etiketë.
Fushatë projekti	Një projekt	Shfaqet i pari te Ndërtime të reja dhe në faqen kryesore, me etiketë.

Më shumë për secilin:

- **I veçuar.** Karta e njoftimit mban etiketën **I veçuar**. Mbi rezultatet e kërkimit, një kuti me emrin "Prona të veçuara" shfaq deri në dy njoftime të veçuara që përputhen me kërkimin, të zgjedhura rastësisht çdo herë, ndaj njoftimet e veçuara i ndajnë vendet mes tyre. Kutia u thotë vizitorëve se agjencitë paguajnë që t'i shfaqin këto shtëpi aty, dhe se rezultatet më poshtë janë në renditjen e zakonshme.
- **Rritje e dukshmërisë.** Njoftimi ngjitet në renditjen e paracaktuar të marketplace-it. Asgjë në kartë nuk e tregon.
- **Fushatë projekti.** Karta e projektit mban etiketën **I veçuar** dhe vjen e para në faqen Ndërtime të reja. Projektet vijnë me paketën Pro ose me një organizatë Enterprise; shihni Projektet.

Një njoftim mund të jetë i veçuar dhe me rritje dukshmërie në të njëjtën kohë. Promovimet ndikojnë vetëm në renditjen e paracaktuar të marketplace-it; kur një vizitor rendit sipas çmimit ose madhësisë, promovimet nuk bëjnë ndryshim.

Blerja e një promovimi

Vetëm një administrator i agjencisë mund të blejë. Ka tri mënyra për të hyrë:

- Te **Promovimet**, klikoni **Promovoni një njoftim ose projekt**.
- Në faqen e një njoftimi të publikuar, klikoni **Promovoni** (pranë **Ndrysho**).
- Në një projekt të publikuar, klikoni **Promovoni**.

Butonat **Promovoni** shfaqen vetëm aty ku tregu juaj i shet promovimet.

1. Hapet dritarja **Promovoni në treg**. Nëse nisët nga faqja Promovimet, zgjidhni **Një njoftim** ose **Një projekt**, pastaj zgjidhni njoftimin ose projektin. Mund të zgjidhen vetëm njoftimet që janë tani në marketplace dhe projektet e publikuara.
2. Nën **Çfarë të blini**, klikoni një produkt. Çdo kartë shfaq emrin, llojin, çmimin dhe numrin e ditëve.

3. Lexoni shënimin: promovimi fillon sapo vjen pagesa dhe zgjat numrin e tij të ditëve. Nëse njoftimi është tashmë i promovuar në të njëjtën mënyrë, ditët e reja fillojnë kur mbarojnë ato aktuale.
4. Paguani me PayPal (shihni më poshtë).

Çfarë mund të promovohet

- **Një njoftim** duhet të jetë tani në marketplace: i publikuar, i konfirmuar (jo i skaduar) dhe jo i bllokuar. Nëse ka skaduar, dritarja ju kërkon fillimisht ta konfirmoni që është ende në dispozicion.
- **Një projekt** duhet të jetë i publikuar në marketplace.
- **Rritje e dukshmërisë** është gri për një njoftim kur një agjenci tjetër e liston të njëjtën shtëpi dhe kërkimi shfaq njoftimin e saj, sepse rritja nuk do të shihej. Opsioni **I veçuar** funksionon ende.
- Mund të blini deri një vit përpara. Dy promovime të të njëjtit lloj për të njëjtin njoftim nuk mbivendosen kurrë: i dyti pret që i pari të mbarojë. Llojet e ndryshme ecin krah për krah.

Pagesa me PayPal

Çdo promovim është pagesë e vetme, jo abonim.

1. Butonat e vetë PayPal-it shfaqen në dritare. Sipas vendit dhe pajisjes suaj, PayPal mund të ofrojë edhe pagesën me kartë pa llogari PayPal.
2. Miratojeni pagesën në dritaren e PayPal-it.
3. Dritarja thotë “Pagesa u mor — promovimi juaj fillon pas pak.” dhe pastaj, sapo pagesa konfirmohet, ose “Promovimi juaj është në fuqi, deri më …” ose, nëse i njëjti lloj është tashmë në fuqi, “U pagua. Promovimi juaj fillon më …, kur mbaron ai aktual, dhe zgjat deri më …”.

Nëse butonat e PayPal-it nuk ngarkohen, dritarja shfaq një buton **Paguani** (me çmimin) që ju çon në faqen e PayPal-it.

Nëse PayPal nuk e ka konfirmuar pagesën brenda një minute, dritarja e thotë: mund të zgjasë disa minuta, dhe promovimi fillon kur të vijë pagesa. Nëse jeni tarifuar dhe promovimi nuk fillon, kontaktoni SADE.

Nëse anuloni në faqen e PayPal-it, nuk tarifohet asgjë. Promovimi qëndron në listën tuaj si **Pret pagesën** me një buton **Paguani**, që të paguani më vonë. Nëse është ende i papaguar 48 orë pasi e keni blerë, anulohet.

Çdo pagesë promovimi shfaqet edhe te **Paketa dhe pagesat**, nën pagesat, me llojin “Promovim”. Shihni Paketat dhe faturimi.

Promovimet tuaja

Tabela **Promovimet tuaja** liston gjithçka që ka blerë agjencia juaj, më të rejat së pari. Filtrojeni me **Të gjitha**, **Në fuqi**, **Pret pagesën**, **Ka mbaruar** dhe **I anuluar**.

Kolona	Çfarë shfaq
Njoftimi ose projekti	Fotoja dhe emri i tij, me lidhje drejt tij. “I fshirë” nëse nuk ekziston më.
Produkti	Produkti dhe lloji i tij.
Periudha	Datat e fillimit dhe të mbarimit. Ndërsa është i papaguar, sa ditë do të zgjasë nga pagesa.
Statusi	Shihni më poshtë.
Pagesa	Shuma dhe data e pagesës, ose një buton **Paguani** ndërsa pret pagesën.

Statusi	Çfarë do të thotë
Pret pagesën	Blerë, ende i papaguar.
I paguar, fillon më vonë	Paguar, dhe pret që të mbarojë një promovim i të njëjtit lloj për të njëjtin njoftim ose projekt.
Në fuqi	Në marketplace tani.
Ka mbaruar	Ditët e tij kanë mbaruar.
I anuluar	Nuk u pagua brenda 48 orëve, ose pagesa u refuzua ose u rimbursua.

Në faqen e një njoftimi, një promovim në fuqi shfaqet pranë **Promovoni**, për shembull “I veçuar deri më 20 nën 2026” ose “Rritje e dukshmërisë deri më …”. Në një projekt shkruan “Fushatë deri më …”.

Rregulla që duhen ditur

- Një promovim i paguar nuk mund të ndalet nga CRM-ja.
- Ditët ecin nga fillimi në fund çfarëdo që i ndodh njoftimit. Nëse njoftimi del nga marketplace-i ndërkohë (i shitur, i skaduar ose i bllokuar), promovimi nuk shfaq asgjë ndërsa është jashtë, dhe ditët nuk ndalen.
- Blerja e një promovimi nuk e konfirmon njoftimin. Vazhdoni ta konfirmoni si zakonisht.
- Nuk merrni njoftim kur një promovim fillon ose mbaron; shikoni **Promovimet tuaja**.

- Promovimet nuk janë në aplikacionin e telefonit.

SHEMBULL

Në një treg ku SADE i shet promovimet, Ilir Dervishi do që më shumë blerës ta shohin "Apartament 3+1 me pamje nga Liqeni" të Erjonës. Është i publikuar, i konfirmuar javën e kaluar dhe i pabllokuar, ndaj është në marketplace.

Hap njoftimin dhe klikon **Promovoni**. Nën **Çfarë të blini** zgjedh një produkt **I veçuar** 30-ditor, lexon çmimin në kartë dhe paguan me PayPal. Dritarja thotë se promovimi i tij është në fuqi, dhe faqja e njoftimit tani shfaq "I veçuar deri më" me datën 30 ditë më vonë.

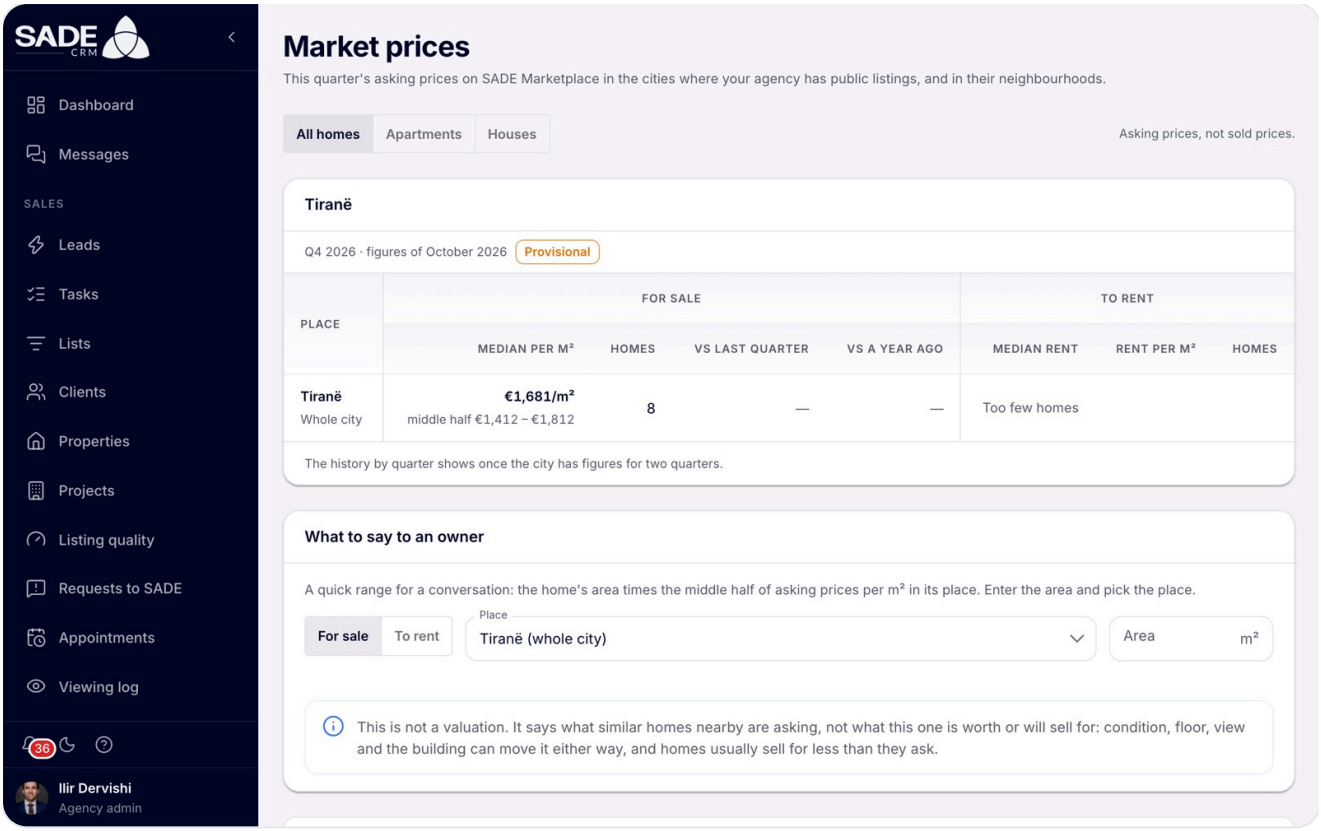
Në sadegre.com, karta e apartamentit tani ka etiketën **I veçuar**, dhe mund të shfaqet në kutinë "Prona të veçuara" mbi kërkimet për apartamente në Tiranë. Dy javë më vonë Ilir blen një produkt të dytë **I veçuar** 30-ditor për të njëjtin apartament. Tabela e shfaq si **I paguar, fillon më vonë**, me një periudhë që nis ditën kur mbaron e para.

Çmimet e tregut

Çmimet mesore të kërkuara këtë tremujor në marketplace-in e SADE-s për vendet ku liston agjencia juaj, një interval i shpejtë për të nisur bisedën me një pronar, dhe kërkesat e shitësve që vijnë nga „Sa vlen shtëpia ime?".

Çmimet e tregut, te **Ekipi** në meny, shfaq sa kërkojnë shtëpitë në marketplace-in e SADE-s në qytetet ku agjencia juaj ka njoftime publike, dhe në lagjet e tyre: çmimin mesor për m² në shitje, qiranë mesore dhe si kanë lëvizur. Nën shifrat, **Çfarë t'i thoni një pronari** i kthen ato në një interval të përafërt që mund t'ia jepni një pronari në telefon.

Administratorët e agjencisë dhe agjentët e shohin të njëjtën faqe. Shifrat janë **çmime të kërkuara**, jo çmimet me të cilat u shitën shtëpitë.



Tirana në tremujorin e katërt të 2026, me shifra për shitje por shumë pak prona për qira.

Leximi i shifrave

1. Zgjidhni llojin e shtëpisë në krye: **Të gjitha banesat** (e paracaktuara), **Apartamente** ose **Shtëpi**.
2. Çdo qytet ku agjencia juaj ka një njoftim në marketplace tani ka kartën e vet. Nën emrin e qytetit shihni tremujorin dhe muajin nga vijnë shifrat, për shembull “T4 2026 · muaji: tetor 2026”.
3. Rreshti i parë i tabelës është **I gjithë qyteti**. Nën të vijnë lagjet e qytetit ku agjencia juaj ka një njoftim publik dhe ka mjaftueshëm prona për një shifër.

Kolona	Çfarë shfaq
Vendi	Qyteti ose lagjja.
Në shitje: Mesorja për m²	Çmimi mesor i kërkuar për m², me gjysmën e mesme poshtë tij.
Në shitje: Prona	Sa prona mbështesin shifrën.
Ndaj tremujorit të kaluar	Ndryshimi i çmimit mesor për m² nga tremujori i mëparshëm. Jeshile kur ngrihet, e kuqe kur bie.
Ndaj një viti më parë	Ndryshimi nga i njëjti tremujor një vit më parë.
Me qira: Qiraja mesore	Qiraja mesore mujore.
Me qira: Qiraja për m²	Qiraja mesore mujore për m².
Me qira: Prona	Sa prona mbështesin shifrat e qirasë.

Aty ku nuk ka mjaftueshëm prona, qeliza thotë “Shumë pak prona”. Ndryshimet shfaqen vetëm kur të dy tremujorët kanë mjaftueshëm prona.

Nën tabelë, një grafik shfaq **Çmimi mesor i kërkuar për m², sipas tremujorit** për deri në tre vjet. Kaloni mes **Në shitje** dhe **Me qira**. Shfaqet sapo qyteti të ketë shifra për dy tremujorë.

Etiketat në një kartë

- **Paraprake**: tremujori aktual. Ndryshon deri sa tremujori të mbarojë.
- **Rillogaritur më vonë**: një tremujor i kaluar që SADE e ka llogaritur sërish më pas nga njoftimet që ka ende në regjistër. Mund të numërojë më pak prona që dolën herët nga tregu.

Si llogariten shifrat

- **Mesorja** është çmimi i mesit: gjysma e shtëpive kërkojnë më pak për m², gjysma kërkojnë më shumë.
- **Gjysma e mesme** është intervali mes të katërtës më të lirë dhe të katërtës më të shtrenjtë të shtëpive, për m². Një e katërta e shtëpive kërkoi më pak, një e katërta kërkoi më shumë.
- **Numri minimal.** Çdo shifër kërkon të paktën 8 shtëpi. Vendet me më pak lihen jashtë, por shtëpitë e tyre numërohen prapë në shifrën e qytetit.
- **Çfarë numërohet.** Shtëpitë e listuara në marketplace-in e SADE-s nga agjenci të verifikuara, dhe nga pronarë që njoftimin e tyre e ka miratuar SADE. Një shtëpi e listuar nga disa agjenci numërohet një herë. Njoftimet me çmim për m², njoftimet e bllokuara dhe çdo gjë që nuk është

shtëpi (dyqane, zyra, tokë, garazhe, depo, hotele) lihen jashtë, bashkë me çmimet shumë të ulëta ose shumë të larta për të qenë të vërteta.

- **Cili muaj.** Një shtëpi numërohet në një muaj nëse ka qenë në treg në ndonjë çast të atij muaji. Një tremujor shfaq shifrat e muajit të tij të fundit.
- **Lagjet** janë emrat që agjentët i shkruajnë te njoftimet e tyre, të grupuara sipas drejtshkrimit, ndaj "Ish-Blloku" dhe "Ish Blloku" janë një vend.
- **Monedha.** Gjithçka shfaqet në euro. Çmimet në monedha të tjera konvertohen me kursin e sotëm.
- **Kur.** Shifrat rillogariten çdo natë.

Kutia **Si llogariten këto shifra**, në fund të faqes, thotë të njëjtën gjë shkurt.

Pse mund të jetë bosh faqja

Faqja shfaq vetëm qytetet ku agjencia juaj ka të paktën një njoftim në marketplace tani. Nëse agjencia juaj nuk është ende e verifikuar, ose asnjë nga njoftimet e saj nuk është publik, faqja thotë "Ende pa shifra". Plotësohet ndërsa njoftimet tuaja bëhen publike dhe ndërsa listohen mjaftueshëm shtëpi në çdo vend. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.

Çfarë t'i thoni një pronari

Kur një pronar pyet sa mund të nxjerrë shtëpia e tij, kjo kartë ju jep një interval të përafërt për të nisur bisedën. Shumëzon sipërfaqen e shtëpisë me gjysmën e mesme të çmimeve të kërkuara për m² në vendin e saj.

1. Zgjidhni **Në shitje** ose **Me qira**.
2. Zgjidhni **Vendi**: një qytet i tërë ("Tiranë (i gjithë qyteti)") ose një nga lagjet e tij. Listohen vetëm vendet që kanë shifra.
3. Shkruani **Sipërfaqja** në m². Duhet të jetë më shumë se 10 m².

Karta shfaq **Interval i përafërt i çmimit të kërkuar** (për qira, **Interval i përafërt i qirasë së kërkuar, në muaj**), dhe një rresht që e shpjegon: mesin e intervalit, sipërfaqen, çmimet për m² që u përdorën dhe nga sa prona vijnë. Zbatohet lloji i shtëpisë i zgjedhur në krye të faqes (**Të gjitha banesat**, **Apartamente** ose **Shtëpi**).

Shifrat e shitjes rrumbullakosen në 1.000 € (në 100 € nën 20.000 €), qiratë në 10 €. Asgjë nuk ruhet dhe nuk i dërgohet askujt.

> **E rëndësishme:** ky nuk është vlerësim. Tregon çfarë kërkojnë shtëpi të ngjashme aty pranë, jo sa vlen kjo ose me sa do të shitet. Gjendja, kati, pamja dhe pallati mund ta ndryshojnë në të dy drejtimet, dhe shtëpitë zakonisht shiten më lirë se sa kërkojnë. Përdoreni për të nisur bisedën, pastaj ofroni të vizitoni.

Kërkesat e shitësve nga „Sa vlen shtëpia ime?”

Në sadegre.com, pronarët mund të kontrollojnë falas sa mund të vlejë shtëpia e tyre, në faqen “Sa vlen shtëpia ime?”. Pasi e shohin intervalin e tyre, mund t’u kërkojnë deri në tri agjencive t’i kontaktojnë për një vlerësim të vërtetë. Çdo agjenci që zgjedhin merr një **kërkesë** të re në SADE CRM.

Cilat agjenci ofrohen

Marketplace-i i ofron pronarit deri në gjashtë agjenci. Agjencia juaj mund të jetë një prej tyre kur:

- është e verifikuar;
- ka njoftime publike në qytetin e shtëpisë;
- çelësi **Merrni kërkesa shitësi nga marketplace** është i aktivizuar (në fillim është).

Agjencitë me më shumë njoftime publike në lagjen e shtëpisë vijnë të parat, pastaj ato me më shumë në qytet. Askush nuk mund të paguajë për një vend në këtë listë, dhe promovimet nuk e ndryshojnë. Pranë çdo agjencie pronari sheh sa shtëpi liston aty pranë dhe, pasi agjencia të ketë pasur të paktën 10 kërkesa në 30 ditët e fundit, pjesën e kërkesave të reja që i ka përgjigjur në kohë.

Si mbërrin kërkesa

- Mbërrin te **Kërkesat e reja** si çdo kërkesë tjetër e re, nga “SADE Marketplace”, dhe shpërndarja e kërkesave vendos kush e merr. Personi te i cili shkon njoftohet.
- Karta e kërkesës ka një etiketë **Shitës**, me mesin e intervalit të pronarit kur ka, për shembull “Shitës · rreth 143.000 €”. Rreshti i saj shkruan “Do të shesë · SADE Marketplace”.
- Në rrjedhën kohore të klientit, kërkesa mban një kartë **Pyeti sa vlen prona e vet**: lloji, sipërfaqja, dhomat e gjumit, lagjja dhe qyteti, nëse është në shitje ose me qira, intervali që pa pronari dhe sa i sigurt ishte vlerësimi (**Besueshmëri e lartë**, **Besueshmëri mesatare** ose **Besueshmëri e ulët**).
- Pëlqimi i pronarit për t’u kontaktuar ruhet me personin.

Karta tregon çfarë ka tashmë në mendje pronari para se ta telefononi. Intervali është ai që pa pronari, i bërë nga çmimet e kërkuara të shtëpive të ngjashme; as ai nuk është vlerësim.

Çaktivizimi i çelësit

Një administrator i agjencisë mund të ndalojë marrjen e kërkesave të shitësve: hapni **Cilësimet → Shpërndarja**, dhe te karta **Shpejtësia e përgjigjes** çaktivizoni **Merrni kërkesa shitësi nga marketplace**, pastaj ruajeni. Atëherë agjencia juaj nuk u ofrohet më pronarëve. Shihni Shpërndarja e kërkesave.

Shënim: Çmimet e tregut dhe karta e pronarit nuk janë në aplikacionin e telefonit. Kërkesat e shitësve mbërrijnë te kërkesat e aplikacionit, pa kartën e vlerësimit.

SHEMBULL

Agim Gjoka telefonon Tirana Living Real Estate. Ka një apartament 85 m² në Tiranë dhe do të dijë përafërsisht sa mund të kërkojë para se të vendosë të shesë.

Arta Krasniqi hap **Çmimet e tregut**. Karta e Tiranës shfaq një çmim mesor 1.681 €/m² në shitje, me gjysmë të mesme nga 1.412 € deri 1.812 €, nga 8 prona. Shifra për lagjet nuk ka ende, ndaj te **Çfarë t'i thoni një pronari** ajo zgjedh **Në shitje**, zgjedh **Tiranë (i gjithë qyteti)** dhe shkruan 85.

Karta shfaq një **Interval i përafërt i çmimit të kërkuar** 120.000 € – 154.000 €, me mesin e intervalit 143.000 €: 85 m² me 1.412 € deri 1.812 € për m². Arta i thotë Agimit se apartamente të ngjashme në Tiranë po kërkojnë afërsisht kaq, se kati dhe gjendja e tij mund ta ndryshojnë në të dy drejtimet, dhe se shtëpitë zakonisht shiten më lirë se sa kërkojnë. I ofron të vijë të enjten për t'i dhënë një shifër të vërtetë.

Një javë më vonë një pronar tjetër, në Bllok, kontrollon "Sa vlen shtëpia ime?" në sadegre.com dhe zgjedh Tirana Living mes tri agjencive. Kërkesa i mbërrin Artës me etiketën "Shitës · rreth" dhe mesin e intervalit të atij pronari, dhe rrjedha kohore shfaq kartën **Pyeti sa vlen prona e vet** para se ajo të telefonojë.

KAPITULLI 5

Vizitat dhe marrëveshjet

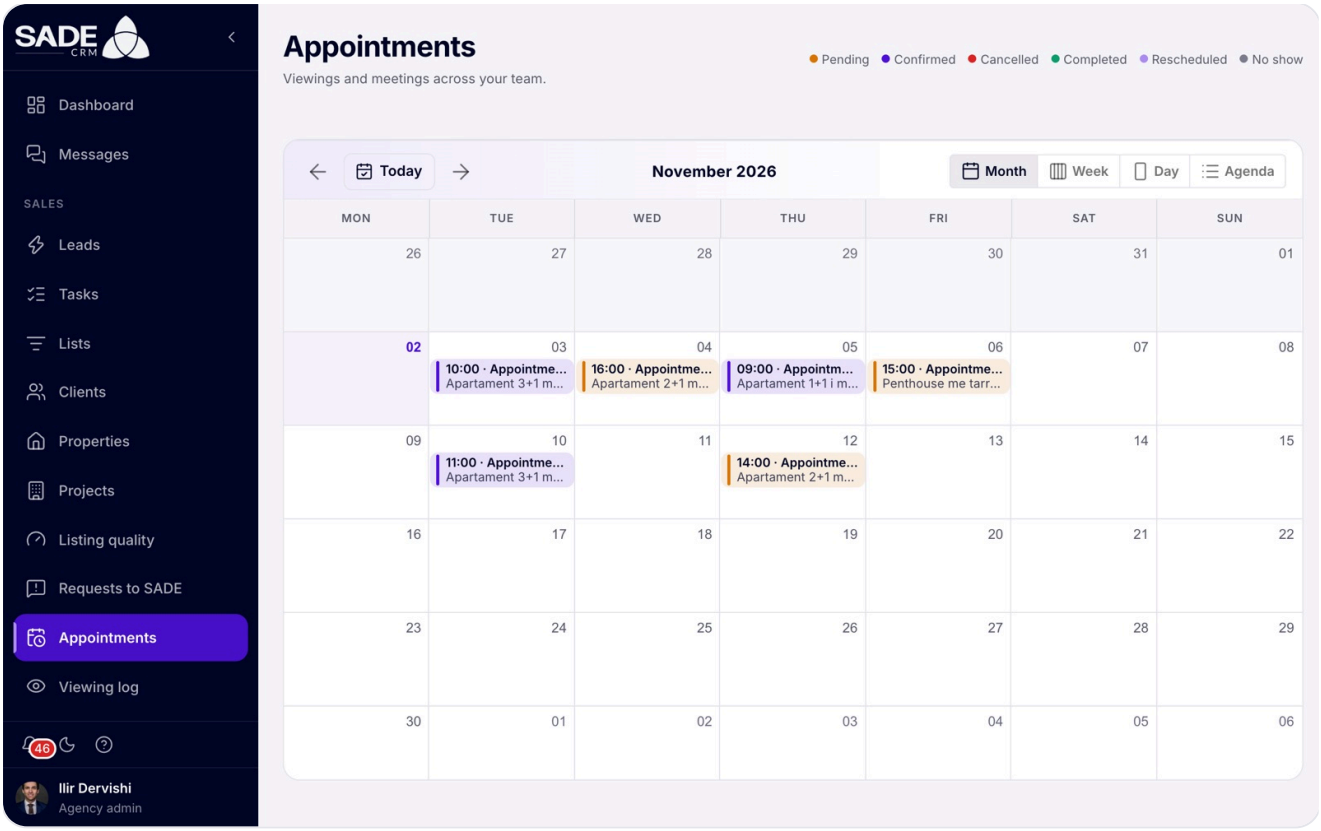
Kalendari dhe vizitat

Caktoni vizita për njoftimet dhe projektet te kalendari Takimet, ndiqni statusin e tyre, regjistroni si shkuan dhe kërkojini klientit ta konfirmojë.

Takimet është kalendari i vizitave të agjencisë suaj. Çdo takim është një vizitë: e një njoftimi, e një projekti ose e një njësie në një projekt. Agjentët dhe administratorët e agjencisë i caktojnë vizitat, ndryshojnë statusin e tyre dhe regjistrojnë si shkuan.

Regjistri i vizitave janë të njëjtat vizita në formë tabele. Ai mban rezultatin e çdo vizite dhe konfirmimin e vetë klientit se e ka parë pronën me ju. Kur një shitës e jep pronën në disa agjenci, ky regjistër tregon kush e tregoi pronën i pari.

	Agjenti	Administratori i agjencisë
Shikon te kalendari dhe te Regjistri i vizitave	Vizitat e veta	Çdo vizitë në agjenci
Cakton një vizitë	Për njoftimet që i janë caktuar dhe për projektet	Për çdo njoftim të agjencisë dhe për projektet
Regjistron një rezultat ose i kërkon klientit konfirmim	Vizitat e veta	Çdo vizitë



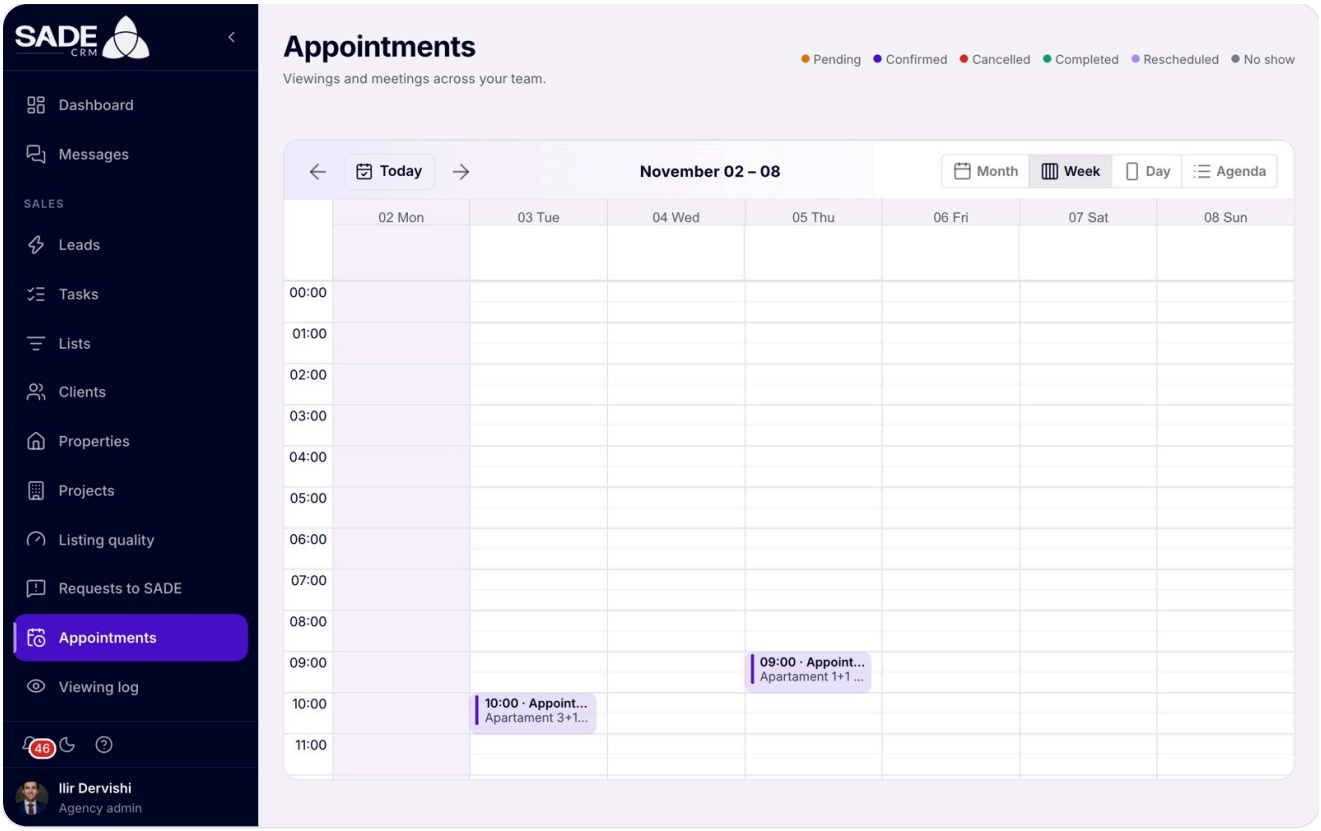
Pamja Muaji. Pikat me ngjyra lart shpjegojnë ngjyrat e statusit.

Kalendari

Hapni **Takimet** te pjesa **Shitjet** e menusë. Faqja hapet në pamjen **Muaji**.

- Kaloni mes **Muaji**, **Java**, **Dita** dhe **Axhenda** me butonat lart djathtas. **Axhenda** i rendit vizitat njëra nën tjetrën.
- Përdorni shigjetat (**Më parë** dhe **Më pas**) për të kaluar në një muaj, javë ose ditë tjetër, dhe **Sot** për t'u kthyer te data e sotme. Kalendari ngarkon vizitat e çdo periudhe që tregon, të kaluar ose të ardhshme.
- Çdo vizitë tregon orën e fillimit, klientin dhe agjentin, si dhe pronën. Ngjyra e saj është statusi.
- Një vizitë vizatohet një orë e gjatë. Vizitat e së kaluarës janë të zbehta.
- Kur një ditë ka më shumë vizita sa nxë kalendari, pamja Muaji shfaq "+2 të tjera" (ose sa të jenë); klikojeni për t'i parë të gjitha.

Nuk ka filtër sipas agjentit. Administratori e sheh gjithë ekipin në një kalendar.



Pamja Java, me ditën të ndarë në orë.

Caktimi i një vizite

1. Hapni **Takimet**.
2. Klikoni një ditë ose një orë të lirë në të ardhmen. Dritarja **Takim i ri** hapet me datën dhe orën e plotësuar. Nuk mund të klikoni një ditë në të kaluarën: CRM-ja thotë “Nuk mund të krijoni takime në të kaluarën.”
3. Zgjidhni çfarë vizitohet: **Një pronë** ose **Një projekt**.
4. Për një njoftim, shkruani te **Kërkoni pronën** dhe zgjidhni pronën. Fushat e tjera hapen sapo të zgjidhet një pronë. Për një projekt, zgjidhni **Projekti**, pastaj zgjidhni një **Njësia** ose lëreni te **I gjithë projekti**. Njësitë e shitura nuk ofrohen.
5. Shkruani të paktën dy shkronja te **Kërkoni klientin** dhe zgjidhni klientin.
6. Kontrolloni **Data dhe ora**.
7. Lëreni **Statusi** te **Në pritje**, ose zgjidhni një status tjetër.
8. Shtoni **Shënime** nëse ka diçka që agjenti duhet ta dijë.
9. Klikoni **Krijo takimin**.

Fusha	Çfarë shkruhet
Një pronë / **Një projekt**	Çfarë do të shohë klienti.
Kërkoni pronën	Njoftimi. Agjenti gjen vetëm njoftimet që i janë caktuar; administratori gjen të gjitha njoftimet e agjencisë. Njoftimet e shitura ose të dhëna me qira shfaqin "(Shitur)" ose "(Dhënë me qira)" pas titullit.
Projekti dhe **Njësia**	Projekti, dhe një nga njësitë e tij ose **I gjithë projekti**.
Kërkoni klientin	Klienti, nga të paktën dy shkronja. Për një njoftim, pronari i njoftimit nuk del në rezultate. Agjenti gjen vetëm klientët me të cilët punon.
Data dhe ora	Kur fillon vizita. Nuk mund të jetë në të kaluarën.
Statusi	Zakonisht **Në pritje**. Shihni statuset.
Shënime	Opsionale. Çdo gjë rreth vizitës.

Kujt i përket vizita

- Kur e cakton një agjent, vizita është e tij.
- Kur një administrator cakton një vizitë të një njoftimi, ajo i shkon agjentit të caktuar të njoftimit. Nëse njoftimi nuk ka agjent, dritarja thotë "Kjo pronë nuk ka agjent të caktuar. Caktoni një agjent te prona për të krijuar një takim." dhe nuk e ruan.
- Një vizitë e një projekti i takon gjithmonë atij që e ka caktuar.

Rregullat

- Një agjent nuk mund të ketë dy vizita brenda një ore nga njëra-tjetra. CRM-ja e refuzon me "Keni tashmë një takim me këto të dhëna në këtë orar."
- Vizitat e projekteve kërkojnë një paketë që përfshin projekte. Në paketat e tjera CRM-ja thotë se paketa juaj nuk përfshin projekte. Shihni Paketat dhe faturimi.

Çfarë ndodh kur caktoni një vizitë

- Çdo administrator i agjencisë merr një njoftim në zile.
- Agjenti merr një email që përmend klientin, pronën dhe datën.
- Nëse klienti ka adresë email-i, ai merr një email me pronën, datën, orën dhe emrin e agjentit. Kjo vlen vetëm për një vizitë **Në pritje**, **Konfirmuar** ose **Riplanifikuar**: një vizitë e caktuar si Anuluar, Përfunduar ose Nuk erdhi nuk i dërgon asgjë klientit.

- Agjenti merr një email kujtese para vizitës, që përmend njoftimin ose projektin dhe klientin. Nuk dërgohet kujtesë për një vizitë Anuluar, Përfunduar ose Nuk erdhi.

Formulimi ndjek statusin. Vetëm një vizitë **Konfirmuar** quhet e konfirmuar: email-i i klientit shkruan "Vizita juaj u konfirmua". Për çdo status tjetër shkruan "Vizita u rezervua, pret konfirmim" dhe thotë se agjenti do ta kontaktojë për ta konfirmuar.

Këto email-e shkruhen në të 11 gjuhët e CRM-së. Klienti e merr të tijin në gjuhën e vet kur CRM-ja e di, për shembull nga gjuha që ka përdorur në marketplace-in e SADE-s ose në formularin e faqes suaj; përndryshe e merr në gjuhën e CRM-së së agjencisë suaj. Email-et e agjentit janë në gjuhën e CRM-së së agjencisë.

Ndryshimi i statusit të një vizite, zhvendosja ose fshirja e saj nuk dërgon asnjë email.

Statuset

Statusi	Përdoreni kur
Në pritje	Vizita është caktuar. Ky është statusi i paracaktuar.
Konfirmuar	Klienti ka thënë se do të vijë.
Riplanifikuar	Vizita është zhvendosur në një orë të re.
Anuluar	Vizita nuk do të bëhet.
Përfunduar	Vizita u zhvillua.
Nuk erdhi	Klienti nuk erdhi.

Për të ndryshuar statusin, klikoni vizitën te kalendari dhe zgjidhni një **Statusi** të ri në dritare. Ruhet menjëherë: "Statusi i takimit u përditësua".

Kur zgjidhni **Përfunduar**, CRM-ja pyet "A shkoi mirë takimi?" dhe ofron të hapë menjëherë një marrëveshje për pronën. Klikoni **Krijo marrëveshje** për të shkuar te Marrëveshjet me formularin e plotësuar nga vizita, ose **Më vonë (nuk rekomandohet)** për ta mbyllur.

> **Shënim:** marrëveshjet janë për njoftimet. Një njësi në një projekt shitet nga vetë projekti: shihni Njësitë, mbajtjet dhe shitjet.

Hapja, zhvendosja dhe fshirja e një vizite

Klikoni një vizitë për ta hapur. Dritarja tregon kur fillon dhe kur mbaron, **Statusi**, **Prona** (ose "Projekt · Njësi"), **Shënime**, dhe kartën **Regjistri i vizitave** ku regjistroni rezultatin dhe i kërkoni klientit konfirmim.

Për të zhvendosur një vizitë, tërhiqeni në një ditë ose orë të re te kalendari. CRM-ja tregon orën e tanishme dhe të re dhe kërkon ta konfirmoni me **Riplanifiko**. Vetëm vizitat e së ardhmes mund të zhvendosen, dhe vetëm në një orë të së ardhmes. Nëse ora e re është e zënë, CRM-ja refuzon me "Takimi nuk mund të zhvendoset në këtë datë dhe orë, sepse ora është e zënë."

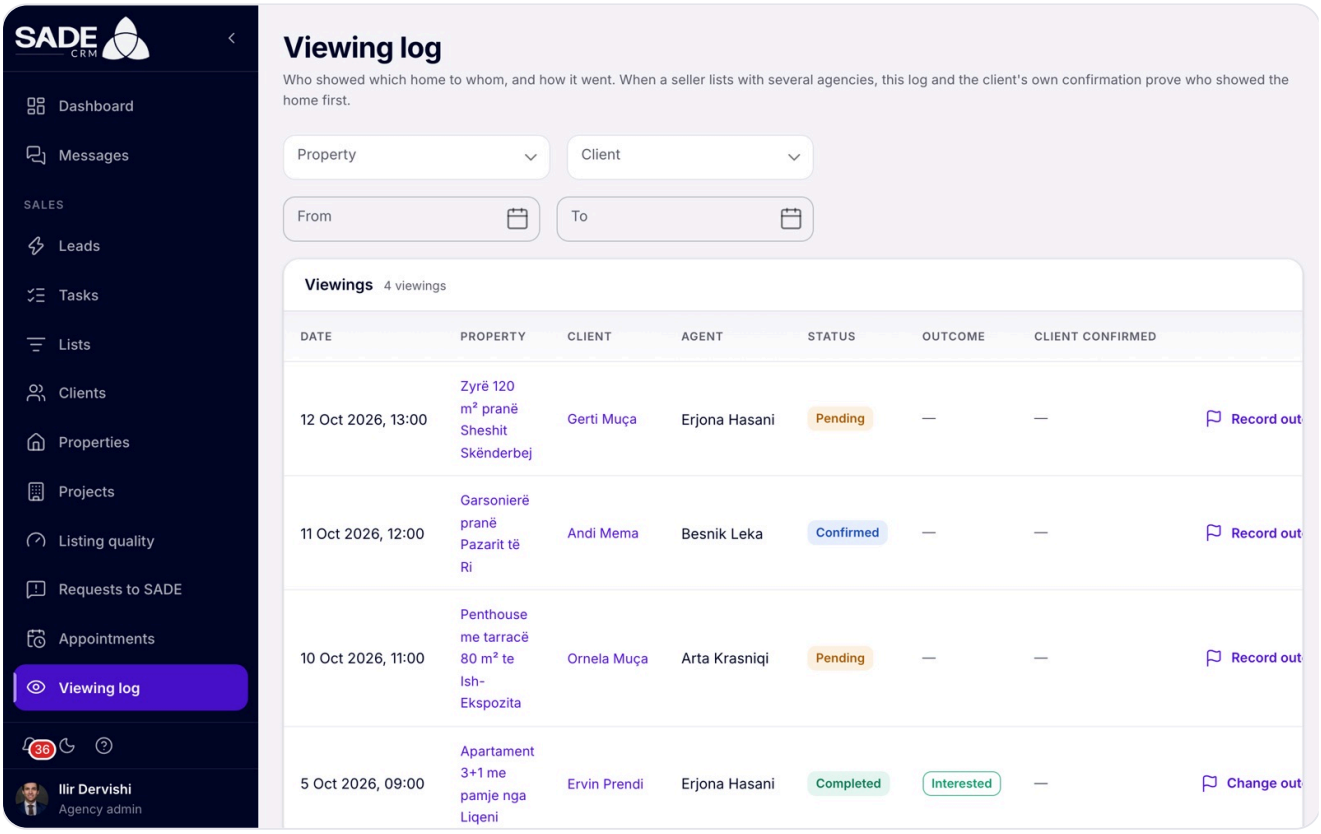
Zhvendosja e një vizite nuk e ndryshon statusin dhe nuk dërgon email. Vendoseni vetë statusin **Riplanifikuar** nëse doni që të duket.

Për të fshirë një vizitë, hapeni dhe klikoni **Fshi**.

> **E rëndësishme:** në web, **Fshi** e heq vizitën menjëherë, pa pyetur më parë. Rezultati i saj dhe konfirmimi i klientit shkojnë bashkë me të.

Regjistri i vizitave

Hapni **Regjistri i vizitave** te pjesa **Shitjet** e menusë. Ai rendit çdo vizitë që mund të shihni, më e reja së pari, 50 për faqe.



Regjistri i vizitave si administrator i agjencisë.

Kolona	Çfarë tregon
Data	Për kur është caktuar vizita.
Prona	Njoftimi, i lidhur me faqen e tij, ose “Projekt · Njësi”.
Klienti	Klienti, i lidhur me faqen e tij.
Agjenti	Kujt i përket vizita.
Statusi	Statusi i vizitës, si te kalendari.
Rezultati	Si shkoi, pasi të regjistrohet. Kaloni kursorin mbi të për të lexuar përshtypjet.
Konfirmuar nga klienti	Data kur konfirmoi klienti, me një shenjë të gjelbër. **Lidhja u dërgua** do të thotë se është krijuar një lidhje konfirmimi, por klienti nuk ka konfirmuar ende. Një vijë tregon se nuk është krijuar asnjë lidhje.

Filtroni listën sipas **Prona** (shkruani të paktën dy shkronja), **Klienti**, dhe datave **Nga** dhe **Deri**. **Pastro filtrat** i shfaq sërish të gjitha.

Regjistrimi i rezultatit

Pas vizitës, shënoni si shkoi. Mund ta bëni nga Regjistri i vizitave ose nga vizita te kalendari.

1. Klikoni **Regjistro rezultatin** (shfaqet **Ndrysho rezultatin** kur ka tashmë një rezultat).
2. Te “Si shkoi vizita?”, zgjidhni një rezultat.
3. Shtoni **Përshtypjet** nëse dëshironi: çfarë i pëlqeu klientit, çfarë e shqetësoi, çfarë vjen më pas. Deri në 4.000 shenja.
4. Klikoni **Ruaj rezultatin**.

Rezultati	Çfarë i bën statusit
Ka interes	E kalon vizitën në **Përfunduar**.
Nuk ka interes	E kalon vizitën në **Përfunduar**.
Bëri ofertë	E kalon vizitën në **Përfunduar**.
Nuk erdhi	E kalon vizitën në **Nuk erdhi**.

Një vizitë e anuluar mbetet **Anuluar** cilindo rezultat që të regjistroni. Kur një vizitë bëhet Përfunduar, faza e kërkesës së klientit ngrihet në **Duke parë prona** nëse ishte në një fazë më të hershme.

Regjistrimi i një rezultati nuk ofron krijimin e një marrëveshjeje. Për ta marrë atë pyetje, vendoseni statusin **Përfunduar** në dritaren e vizitës.

Kërkesa që klienti të konfirmojë

Klienti mund të konfirmojë, nga telefoni i vet, që e ka parë pronën me ju. CRM-ja ruan konfirmimin e parë dhe datën e tij si provë.

1. Klikoni **Kërkojini klientit ta konfirmojë**, te Regjistri i vizitave ose te dritarja e vizitës.
2. Zgjidhni **Gjuha e klientit**: **Shqip** ose **English**.
3. Ndajeni lidhjen me klientin:
   - klikoni **Hap WhatsApp** për të hapur një bisedë në WhatsApp me klientin dhe mesazhin të shkruar tashmë, pastaj dërgojeni vetë; ose
   - klikoni **Kopjo mesazhin** (ose **Kopjo lidhjen**) dhe ngjiteni në çfarëdo aplikacioni që përdorni me klientin.

Nëse klienti nuk ka numër telefoni të regjistruar, nuk ka buton WhatsApp: kopjoni mesazhin.

SADE CRM nuk e dërgon lidhjen për ju. Ai e krijon lidhjen; ju e ndani. Nëse e kërkoni përsëri, merrni të njëjtën lidhje.

Mesazhi në shqip shkruan: "Përshëndetje Elton, faleminderit për vizitën te „Apartament 2+1 në Bllok". Ju lutem, konfirmojeni këtu:" i ndjekur nga lidhja. Mesazhi në anglisht shkruan: "Hello Elton, thank you for viewing "Apartament 2+1 në Bllok". Please confirm it here:" i ndjekur nga lidhja.

Çfarë sheh klienti

Lidhja hap një faqe në marketplace-in e SADE-s me titullin "Konfirmo vizitën". Ajo përmend agjentin, agjencinë, pronën, qytetin dhe datën, dhe ka një buton të vetëm: **Po, e pashë këtë pronë**. Pasi klienti e prek, faqja e falënderon dhe tregon datën.

- Vetëm konfirmimi i parë llogaritet. Prekjet e mëpasshme nuk ndryshojnë asgjë.
- Nëse vizita anulohet pasi është krijuar lidhja, lidhja nuk funksionon më dhe klienti sheh "Kjo lidhje nuk është e vlefshme".
- Askush në CRM nuk merr njoftim kur klienti konfirmon. Shikoni kolonën **Konfirmuar nga klienti** te Regjistri i vizitave, ose hapeni vizitën: ajo tregon "Konfirmuar nga klienti" me datën dhe orën.

Në aplikacionin për telefon

Aplikacioni për telefon ka një skedë **Kalendari** me një rrjetë mujore dhe vizitat e ditës së zgjedhur poshtë saj.

- **Cakto një vizitë** hap "Vizitë e re": **Prona**, **Klienti**, **Data dhe ora** dhe **Shënime**. Vizitat e caktuara në telefon fillojnë gjithmonë si **Në pritje**.

- Një vizitë e një njësie në projekt caktohet nga vetë njësia, me **Cakto një vizitë**.
- Ekrani i një vizite ka **Riplanifiko**, **Ndrysho statusin**, **Fshi vizitën** (që pyet më parë), dhe seksionet "Si shkoi" dhe "Konfirmimi i klientit".
- Në telefon nuk ka ekran Regjistri i vizitave, as zhvendosje me tërheqje.

Shihni Aplikacioni për telefon.

Shembull

SHEMBULL

Të hënën më 2 nëntor, Ilir Dervishi, administrator i Tirana Living Real Estate, cakton një vizitë për të enjten më 5 nëntor në orën 10:00. Ai klikon orën në kalendar, zgjedh **Një pronë**, zgjedh "Apartament 2+1 në Bllok" dhe klientin Elton Hoxha, dhe klikon **Krijo takimin**. Njoftimi i është caktuar Arta Krasniqit, kështu që vizita është e Artës. Arta merr një email për të, dhe Elton gjithashtu.

Të enjten Elton e pëlqen apartamentin dhe ofron 118.000 € nëse përfshihet vendi i parkimit. Arta hap **Regjistri i vizitave**, klikon **Regjistro rezultatin**, zgjedh **Bëri ofertë** dhe shkruan "Ofroi 118.000, kërkon vendin e parkimit të përfshirë". Vizita kalon në **Përfunduar** dhe faza e Eltonit kalon në Duke parë prona.

Pastaj ajo klikon **Kërkojini klientit ta konfirmojë**, zgjedh **English** dhe klikon **Hap WhatsApp**. Elton prek **Po, e pashë këtë pronë** po atë mbrëmje. Të nesërmen në mëngjes Arta e sheh datën me një shenjë të gjelbër te kolona **Konfirmuar nga klienti**.

Një javë më vonë një agjenci tjetër e liston të njëjtin apartament dhe pretendon se ajo e njohu Eltonin me të. Ilir hap Regjistrin e vizitave, filtron sipas pronës, dhe ka vizitën, rezultatin dhe konfirmimin e vetë Eltonit, të gjitha me datën 5 nëntor.

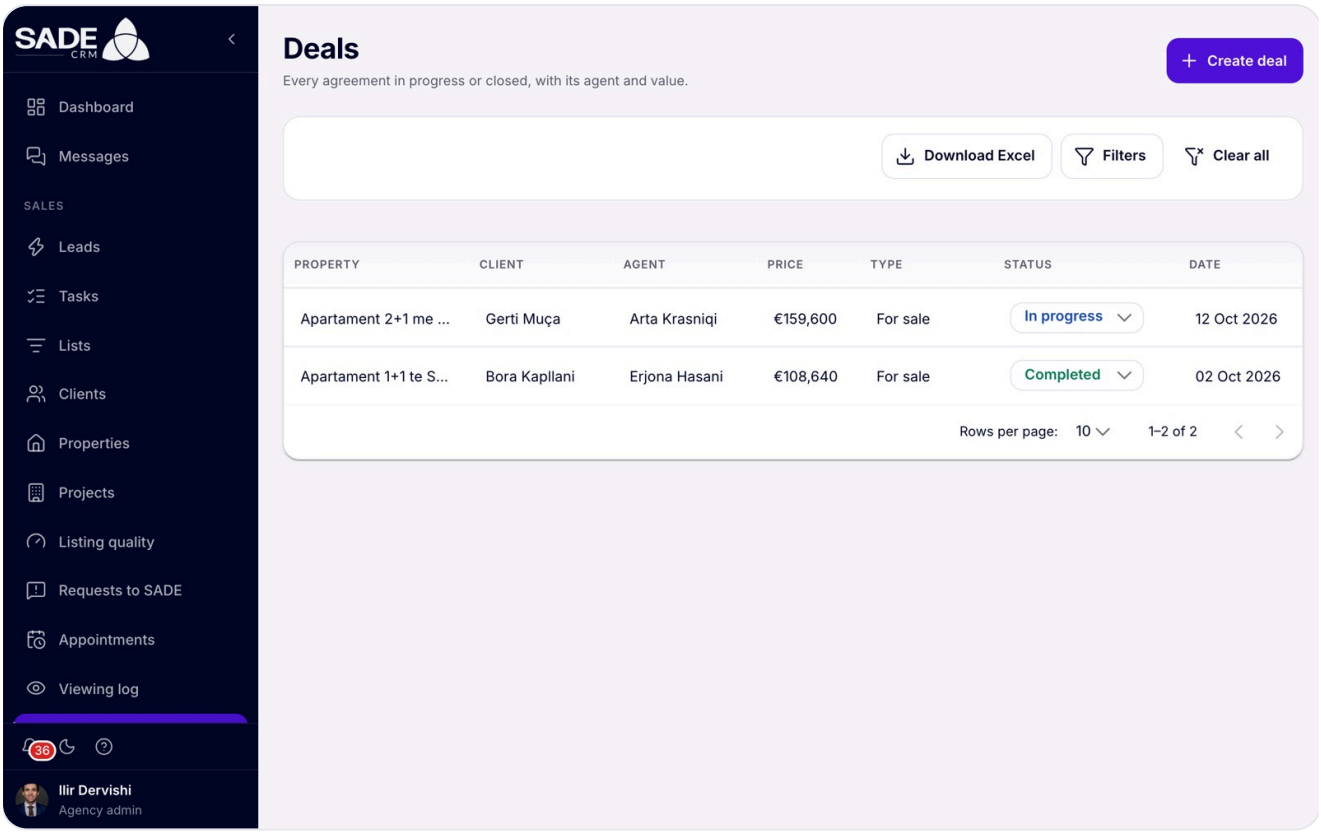
Marrëveshjet

Regjistroni një shitje ose një qira si marrëveshje, kaloni atë nëpër statuset e saj, mbylleni, eksportoni listën në Excel dhe fshini një marrëveshje.

Një marrëveshje regjistron një ujdi për një nga njoftimet tuaja: një shitje ose një qira, me çmimin përfundimtar, klientin, agjentin dhe një status. Kur një marrëveshje përfundon, njoftimi shënohet **Shitur** ose **Dhënë me qira** dhe llogaritet te të ardhurat tuaja në panel.

Agjentët i shohin dhe i menaxhojnë marrëveshjet e veta. Administratorët e agjencisë i shohin të gjitha marrëveshjet në agjenci. Marrëveshjet nuk kanë fushë për komisionin.

Shënim: marrëveshjet janë për njoftimet. Njësitë në një projekt rezervohen dhe shiten nga vetë projekti: shihni Njësitë, mbajtjet dhe shitjet. Shitjet e përfunduara të njësive llogariten prapë te paneli.



Lista Marrëveshjet. Statusi i çdo marrëveshjeje mund të ndryshohet nga rreshti i saj.

Lista e marrëveshjeve

Hapni **Marrëveshjet** te pjesa **Shitjet** e menusë.

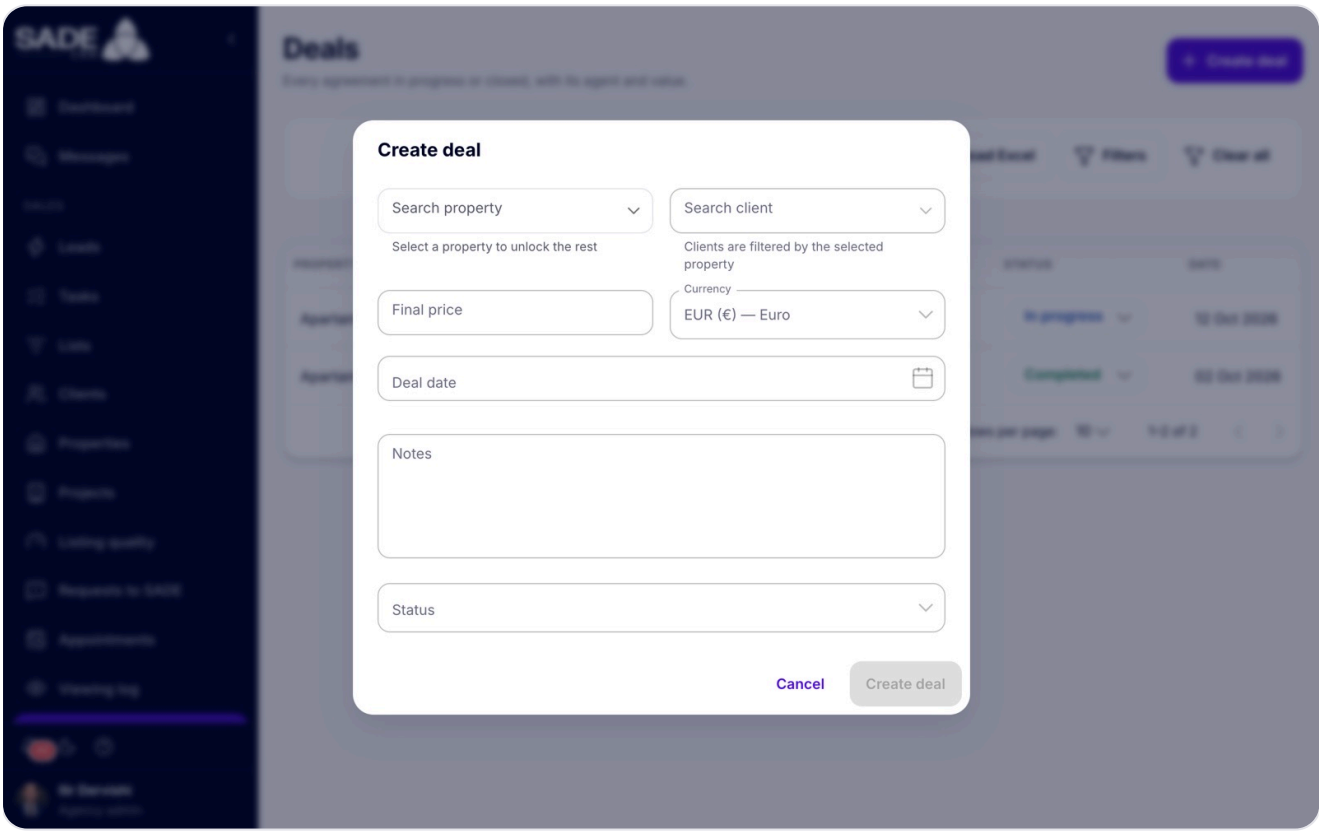
- Çdo rresht tregon **Statusi**, **Prona**, **Klienti**, **Agjenti**, **Çmimi** (në monedhën e vetë marrëveshjes), **Lloji** (Në shitje ose Me qira), **Data** dhe **Data e mbarimit**.
- Klikoni **Filtrat** për të filtruar sipas **Agjenti** (vetëm administratorët), **Klienti**, **Prona** dhe **Data e marrëveshjes**. **Pastro të gjitha** i heq filtrat.
- Çdo rresht ka butona për të parë marrëveshjen, për ta fshirë dhe **Shkarko PDF**.
- Zgjidhni 5, 10, 20 ose 50 rreshta për faqe.

Klikoni një marrëveshje për të hapur **Detajet e marrëveshjes**: çmimin, monedhën, datën e marrëveshjes, agjentin, klientin dhe pronën, kush e ka krijuar dhe kur, dhe shënimin.

Marrëveshjet nuk mund të ndryshohen pasi ruhen. Ndryshon vetëm statusi. Nëse një çmim ose një datë është e gabuar në një marrëveshje që nuk është përfunduar, vendoseni në **Anuluar** dhe krijoni një të re: një marrëveshje e anuluar nuk e pengon një marrëveshje të re për njoftimin.

Krijimi i një marrëveshjeje

1. Klikoni **Krijo marrëveshje**.
2. Shkruani te **Kërkoni pronën** dhe zgjidhni njoftimin. Fushat e tjera hapen sapo të zgjidhet një pronë. Agjenti gjen vetëm njoftimet që i janë caktuar.
3. Zgjidhni klientin te **Kërkoni klientin**. Pronari i njoftimit nuk del në rezultate.
4. Kontrolloni **Çmimi përfundimtar** dhe **Monedha**. Të dyja plotësohen nga njoftimi.
5. Zgjidhni **Data e marrëveshjes**.
6. Për një njoftim me qira, zgjidhni **Data e mbarimit të kontratës**.
7. Shkruani **Shënime**.
8. Zgjidhni **Statusi**.
9. Klikoni **Krijo marrëveshjen**. CRM-ja thotë “Marrëveshja u krijua”.



Dritarja Krijo marrëveshje. Fushat e tjera hapen sapo të zgjidhet një pronë.

Fusha	Çfarë shkruhet
Kërkoni pronën	Njoftimi që u shit ose u dha me qira. E detyrueshme.
Kërkoni klientin	Blerësi ose qiramarrësi. E detyrueshme.
Çmimi përfundimtar	Çmimi ose qiraja e dakorduar. E detyrueshme.
Monedha	Monedha e çmimit përfundimtar. E detyrueshme.
Data e marrëveshjes	Dita e ujdisë. E detyrueshme. Në web nuk mund të jetë para datës së sotme.
Data e mbarimit të kontratës	Vetëm për qiratë, dhe aty e detyrueshme. Duhet të jetë pas datës së marrëveshjes.
Shënime	E detyrueshme. Kushtet, depozita, çdo gjë që ia vlen të ruhet.
Statusi	E detyrueshme. **Në pritje**, **Miratuar**, **Përfunduar**, **Anuluar** ose **Refuzuar**. Më vonë mund ta kaloni në **Në proces**.

Krijimi i një marrëveshjeje nga një vizitë

Kur e vendosni një vizitë **Përfunduar** te kalendari, CRM-ja pyet "A shkoi mirë takimi?". Klikoni **Krijo marrëveshje**. Faqja Marrëveshjet hapet me formularin e plotësuar nga vizita: pronën, klientin, çmimin, monedhën dhe sot si datë të marrëveshjes. Shtoni shënimet dhe statusin, pastaj ruajeni.

Rregullat

- **Një marrëveshje e hapur për njoftim.** Një njoftim mund të ketë vetëm një marrëveshje me status Në pritje, Në proces, Miratuar ose Përfunduar. E dyta refuzohet me "Kjo pronë ka tashmë një marrëveshje të hapur ose të përfunduar." Marrëveshjet e anuluara dhe të refuzuara nuk llogariten.
- **Marrëveshja i takon agjentit të njoftimit.** Kur e krijon një agjent, ajo është e tij. Kur e krijon një administrator, ajo i shkon agjentit të caktuar të njoftimit, dhe **Krijuar nga** regjistron administratorin. Nëse njoftimi nuk ka agjent, CRM-ja ju kërkon të caktoni një më parë.
- Krijimi i një marrëveshjeje, dhe çdo ndryshim i mëvonshëm i statusit, i shënon vizitat e atij klienti për njoftimin si **Përfunduar**.
- Çdo administrator i agjencisë merr një njoftim në zile kur krijohet një marrëveshje ose ndryshon statusi i saj.

Statuset

Statusi	Çfarë do të thotë
Në pritje	Marrëveshja është e dakorduar në parim dhe po pret.
Në proces	Dokumentet janë në proces.
Miratuar	Marrëveshja është miratuar.
Refuzuar	Marrëveshja u refuzua.
Anuluar	Marrëveshja ra poshtë.
Përfunduar	Shitja ose qiraja është kryer.

Aplikacioni për telefon dhe profilet e agjentëve e quajnë një marrëveshje të përfunduar **Mbyllur**.

Për të ndryshuar statusin, zgjidhni një të ri te kolona **Statusi** e rreshtit të marrëveshjes. Ruhet menjëherë: “Statusi u përditësua”.

> **E rëndësishme:** në web nuk ka hap konfirmimi, as për **Përfunduar**. Kontrolloni rreshtin para se të zgjidhni.

Kur një marrëveshje përfundon

Vendosja e një marrëveshjeje në **Përfunduar**, kur e krijoni ose më vonë:

- e shënon njoftimin **Shitur** (njoftim në shitje) ose **Dhënë me qira** (njoftim me qira);
- anulon vizitat e tjera të njoftimit që nuk janë bërë ende (**Në pritje**, **Konfirmuar** ose **Riplanifikuar**), për çdo klient. Statusi i tyre bëhet **Anuluar**, dhe ato mbeten te Regjistri i vizitave me rezultatin dhe konfirmimin e klientit. Vizitat që janë tashmë Përfunduar, Anuluar ose Nuk erdhi lihen siç janë;
- e shton marrëveshjen te **Marrëveshje të përfunduara** dhe **Të ardhurat gjithsej** në panel.

Pas kësaj, një agjent nuk mund ta ndryshojë statusin e marrëveshjes ose ta fshijë. Rreshti i saj është i kyçur për të.

Një administrator i agjencisë mund ta ndryshojë ende statusin e një marrëveshjeje të përfunduar. Nëse e kalon në një status tjetër, njoftimi kthehet te **Publikuar**.

Shkarkimi në Excel

Shkarko Excel në krye të listës shkarkon marrëveshjet si fletë llogaritjeje. Ai ndjek filtrat që keni vendosur, ndaj filtroni më parë për të eksportuar një agjent ose një muaj. Skedari i një agjenti ka vetëm marrëveshjet e veta.

Kur CRM-ja e agjencisë suaj është në shqip, skedari është në shqip: fleta quhet Marrëveshjet dhe ka kolonat Id, Titulli, Shuma, Statusi, Agjenti, Klienti dhe Data e marrëveshjes, me statuset në shqip dhe një rresht TOTALI në fund. Kur CRM-ja e agjencisë është në një gjuhë tjetër, skedari është në anglisht: kolonat Id, Title, Amount, Status, Agent, Client dhe DealDate, dhe rreshti TOTAL.

> **E rëndësishme:** rreshti TOTALI i mbledh shumat si numra të thjeshtë, cilado monedhë që kanë. Nëse marrëveshjet tuaja janë në më shumë se një monedhë, filtroni sipas marrëveshjeve të një monedhe ose mblidhini vetë.

Shkarkimi në PDF

Shkarko PDF te një rresht jep një raport një faqeshe të marrëveshjes. Kur CRM-ja e agjencisë suaj është në shqip, raporti është në shqip, me titullin “Raporti i marrëveshjes” dhe datat si 02.11.2026; për gjuhët e tjera të CRM-së është në anglisht. Raporti ka logon dhe emrin e agjencisë, pronën me foton kryesore, çmimin përfundimtar (ose qiranë e dakorduar), datat dhe statusin, klientin dhe agjentin me të dhënat e tyre të kontaktit, dhe shënimet. Një agjent mund të shkarkojë vetëm raportet e marrëveshjeve të veta.

Fshirja e një marrëveshjeje

Klikoni koshin te rreshti i një marrëveshjeje dhe konfirmoni me “Të fshihet kjo marrëveshje?”. Fshirja nuk kthehet pas.

Kush	Çfarë mund të fshijë
Agjenti	Marrëveshjet e veta, përveç nëse marrëveshja është Përfunduar.
Administratori i agjencisë	Çdo marrëveshje në agjenci, përveç nëse marrëveshja është Përfunduar.

Askush nuk mund të fshijë një marrëveshje të përfunduar.

Fshirja e një marrëveshjeje nuk i prek vizitat. Vizitat e klientit për njoftimin mbeten te kalendari dhe te Regjistri i vizitave, me rezultatin, përshtypjet dhe konfirmimin e klientit.

> **Këshillë:** nëse marrëveshja ra poshtë, vendoseni statusin **Anuluar** në vend që ta fshini, që të mbetet e regjistruar edhe vetë marrëveshja.

Në aplikacionin për telefon

Agjentët dhe administratorët i gjejnë marrëveshjet te **Më shumë** → **Marrëveshjet**. Telefoni ka çipa filtri (Të gjitha, Në proces, Mbyllur, Humbur), **Marrëveshje e re**, **Ndrysho statusin**, **Ndaj raportin PDF** dhe **Fshi marrëveshjen**. Para se një marrëveshje të mbyllet ose të fshihet, telefoni ju kërkon të konfirmoni. Mbyllja e një shitjeje thotë "Prona do të shënohet e shitur, dhe vizitat e tjera të saj që ende s'janë bërë do të anulohen. Ato mbeten në regjistrin e vizitave." Fshirja thotë "Vizitat e klientit në këtë pronë mbeten në regjistrin e vizitave." Telefoni nuk ka eksport në Excel dhe nuk ka filtra sipas agjentit, klientit ose datës.

Shembull

SHEMBULL

Elton Hoxha bie dakord të blejë "Apartament 2+1 në Bllok", njoftimin e Arta Krasniqit, për 120.000 € me vendin e parkimit të përfshirë. Ilir Dervishi klikon **Krijo marrëveshje**, zgjedh njoftimin dhe Eltonin, dhe e ndryshon **Çmimi përfundimtar**, të plotësuar nga çmimi i kërkuar 125.000 €, në 120.000 €. Ai vendos sot si datë të marrëveshjes, shkruan "Përfshin vendin e parkimit", e lë statusin te **Në pritje** dhe klikon **Krijo marrëveshjen**. Marrëveshja është e Artës; Ilir shfaqet te **Krijuar nga**.

Kur nënshkruan noteri, Arta e vendos marrëveshjen **Përfunduar** te lista. Njoftimi shënohet **Shitur**. Besnik Leka kishte një vizitë Në pritje të të njëjtit apartament, të caktuar për të shtunën me një klient tjetër; ajo bëhet **Anuluar** dhe mbetet te Regjistri i vizitave. **Marrëveshje të përfunduara** te paneli rritet me një dhe **Të ardhurat gjithsej** me 120.000 €.

Në fund të muajit Ilir klikon **Filtrat**, zgjedh Artën dhe datat e këtij muaji, dhe klikon **Shkarko Excel** për mbledhjen mujore. Të gjitha marrëveshjet e saj janë në euro, ndaj rreshti TOTALI është i saktë.

Blerësi tjetër i Artës, për një apartament në Komunën e Parisit, tërhoqi dorën para nënshkrimit. Ajo e vendos atë marrëveshje **Anuluar** në vend që ta fshijë, që marrëveshja të mbetet e regjistruar pranë vizitave dhe konfirmimit të klientit te Regjistri i vizitave.

Paneli dhe raportet

Çfarë u tregon paneli administratorëve të agjencisë dhe agjentëve, dhe si i llogarit raporti i përgjigjes kërkesat, shkallën e përgjigjes dhe kohët e përgjigjes.

Paneli është faqja e parë që shihni pas hyrjes. Ai përmbledh njoftimet, klientët, marrëveshjet e përfunduara dhe të ardhurat: për gjithë agjencinë nëse jeni administrator, dhe për punën tuaj nëse jeni agjent.

Raportet janë për administratorët e agjencisë. Ato tregojnë sa kërkesa kanë ardhur, sa shpejt u janë përgjigjur ekipi dhe nga kanë ardhur. Është raport i përgjigjes ndaj kërkesave, jo raport shitjesh: për shitjet e një agjenti, hapni profilin e tij te **Agjentët** (shihni Ekipi dhe rolet).

Paneli për administratorët e agjencisë

Hapni **Paneli**, artikullin e parë të menusë. Lart ka katër karta.

Karta	Çfarë numëron	Rreshti poshtë saj
Pronat gjithsej	Njoftimet e agjencisë.	Sa u shtuan këtë muaj.
Klientët gjithsej	Klientët e agjencisë.	Sa u bashkuan këtë muaj.
Marrëveshje të përfunduara	Marrëveshjet me statusin Përfunduar, plus shitjet e përfunduara të njësive të projekteve.	Sa prej tyre u futën këtë muaj.
Të ardhurat gjithsej	Çmimet përfundimtare të marrëveshjeve të përfunduara dhe të shitjeve të përfunduara të njësive, të mbledhura për çdo monedhë.	Të ardhurat e këtij muaji.

Të ardhurat tregohen me një total për çdo monedhë. Eurot dhe lekët, për shembull, nuk mblidhen kurrë bashkë dhe nuk konvertohen.

Poshtë kartave:

- **Ecuria e marrëveshjeve**: marrëveshjet e përfunduara për ditë. Kaloni mes **Java** (7 ditët e fundit) dhe **Muaji** (30 ditët e fundit). Numri lart është numri i ditës së fundit, me ndryshimin nga dita e mëparshme, ose “Pa ndryshim”.
- **Pronat sipas kategorisë**: një grafik rrethor i njoftimeve të shitura dhe të dhëna me qira të agjencisë sipas kategorisë, në përqind.
- **Në pritje të miratimit**: deri në pesë njoftimet më të reja të agjencisë që ende presin shqyrtimin nga SADE. Klikoni një për ta hapur. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.
- **Agjentët më të mirë**: deri në pesë agjentë të renditur sipas marrëveshjeve të përfunduara dhe shitjeve të njësive të këtij muaji kalendarik, me **Marrëv.**, **Prona** (numri i pronave të ndryshme në ato marrëveshje), **Të ardhurat** për çdo monedhë dhe **Pikët**. Klikoni një agjent për të hapur profilin e tij.

Pikët janë marrëveshjet × 100 plus pronat × 10. Një agjent me dy marrëveshje të përfunduara në dy njoftime ka 220 pikë.

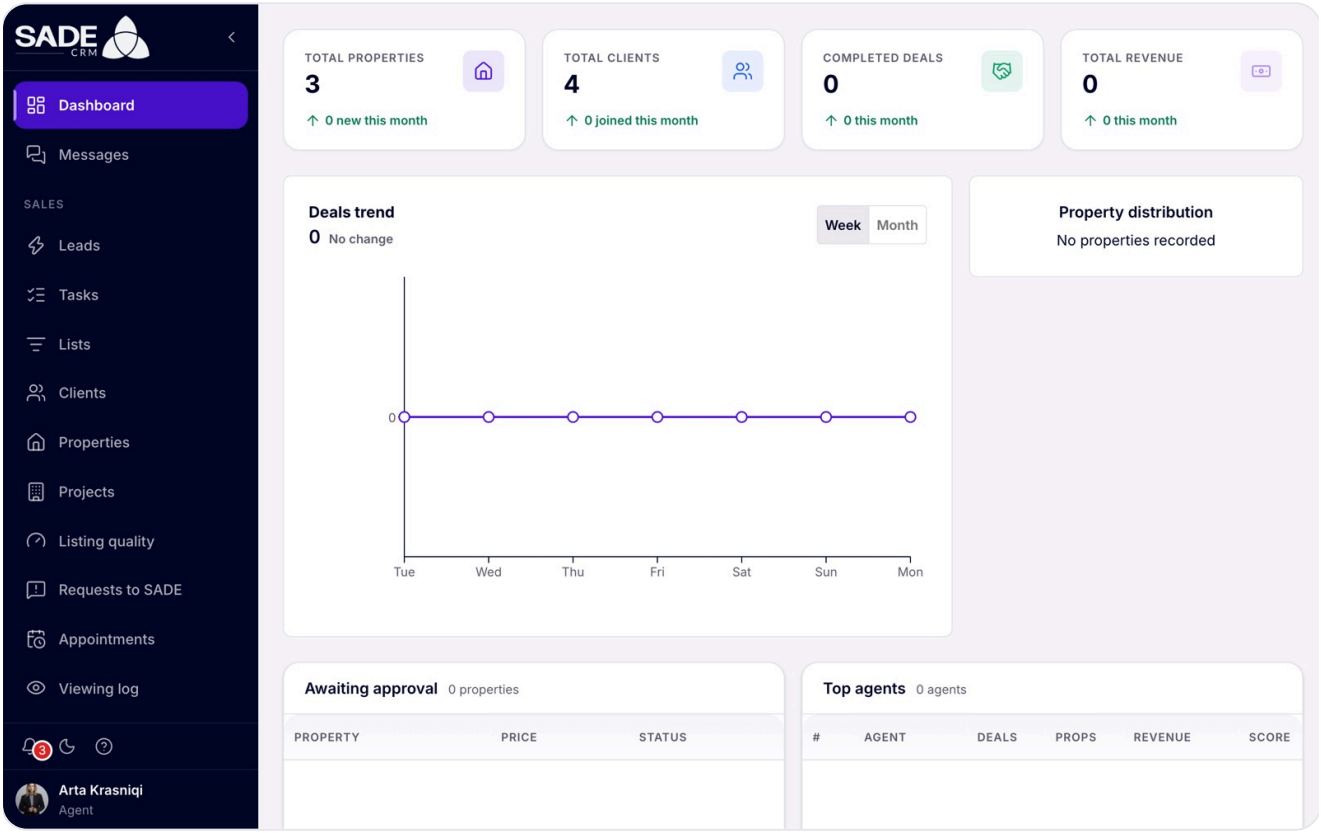
Shënim: Marrëveshje të përfunduara e numëron këtë muaj sipas ditës kur marrëveshja u fut në CRM. **Agjentët më të mirë** e numërojnë këtë muaj sipas datës së marrëveshjes. Një marrëveshje e futur më 2 nëntor me datë marrëveshjeje 30 tetor është në rreshtin e kartës për këtë muaj, por jo te Agjentët më të mirë të nëntorit.

Paneli për agjentët

Paneli i një agjenti ka të njëjtat katër karta dhe të njëjtat dy grafikë, vetëm për punën e vet:

- **Pronat gjithsej**: njoftimet që i janë caktuar.
- **Klientët gjithsej**: klientët e tij.
- **Marrëveshje të përfunduara** dhe **Të ardhurat gjithsej**: marrëveshjet e veta të përfunduara.
- **Ecuria e marrëveshjeve** dhe **Pronat sipas kategorisë**: marrëveshjet e veta dhe njoftimet e veta të shitura e të dhëna me qira.

Tabelat **Në pritje të miratimit** dhe **Agjentët më të mirë** plotësohen vetëm për administratorët e agjencisë.



Paneli i Arta Krasniqit: tre njoftime, katër klientë dhe ende asnjë marrëveshje e përfunduar.

Paneli për zhvilluesit

Një kompani që është regjistruar si zhvillues ka një bllok projektesh mbi panelin e zakonshëm. Ai tregon njësitë **Të lira**, **Të rezervuara** dhe **Të shitura** në të gjitha projektet, dhe **Kërkesa** (kërkesat për projekte), me një tabelë deri në pesë projektesh dhe një lidhje **Të gjitha projektet**. Shihni Projektet për zhvilluesit.

Banerat lart

Dy banera mund të shfaqen mbi panel, dhe mbi çdo faqe tjetër:

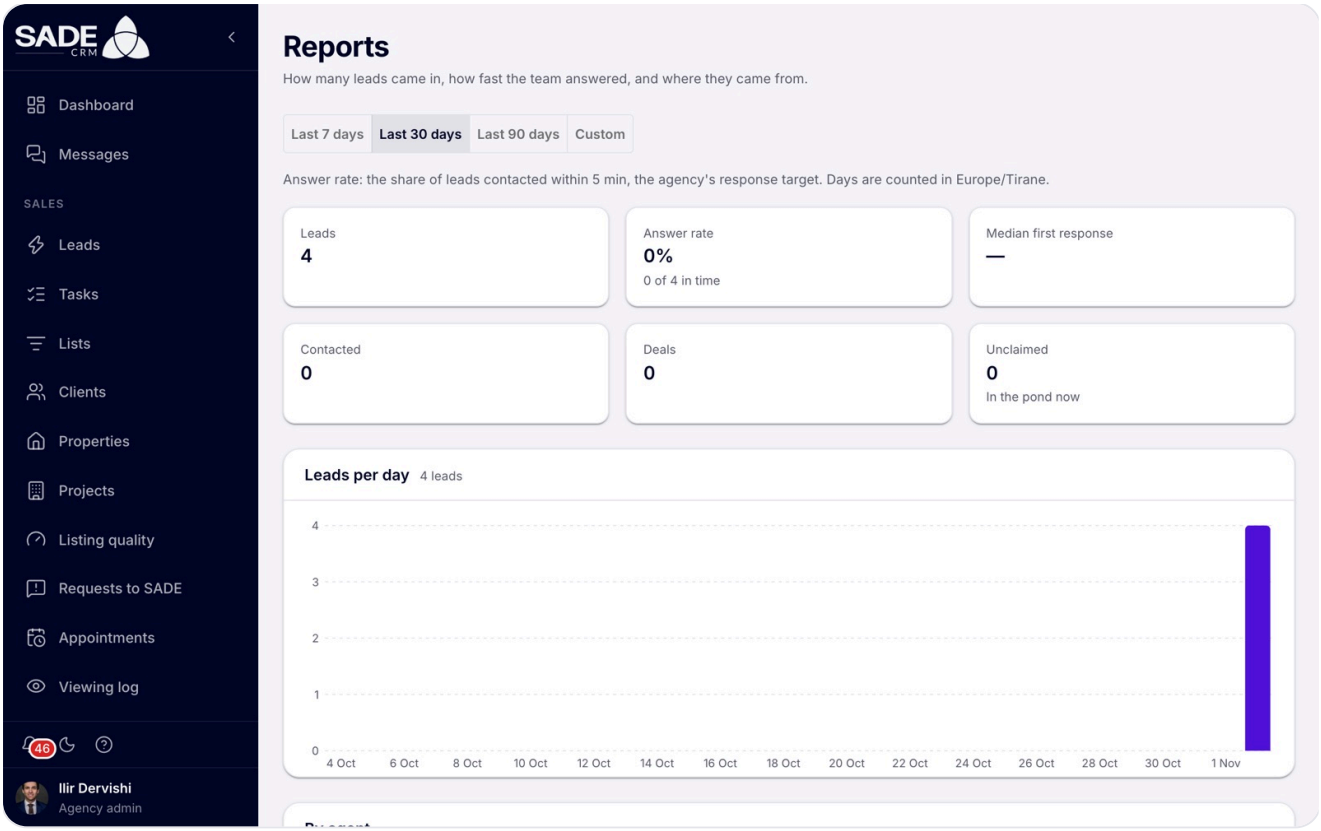
- baneri i paketës, kur paketa juaj ka mbaruar ose duhet bërë një pagesë (shihni Paketat dhe faturimi);
- baneri i verifikimit, sa kohë agjencia juaj nuk është ende e verifikuar dhe njoftimet e saj nuk janë në marketplace (shihni Verifikimi).

Udhëzuesi në panel

Herën e parë që hapni panelin në një shfletues, nis një udhëzues i shkurtër i pjesëve të tij. Klikoni **Jo tani** për ta mbyllur, ose **Fillo udhëzuesin**. Për ta parë përsëri, klikoni butonin **?** në fund të menusë.

Raportet

Hapni **Raportet** te pjesa **Ekipi** e menusë. Vetëm administratorët e agjencisë e kanë.



Raportet për 30 ditët e fundit.

Zgjedhja e periudhës

Zgjidhni **7 ditët e fundit**, **30 ditët e fundit** (e paracaktuara), **90 ditët e fundit** ose **Zgjidh datat**. Me **Zgjidh datat**, vendosni **Nga** dhe **Deri**.

Ditët numërohen sipas zonës kohore të agjencisë, që e përmend vetë faqja, për shembull "Ditët numërohen sipas orës Europe/Tirane." Zona kohore caktohet te Cilësimet e agjencisë.

Çfarë llogaritet si kërkesë

Një kërkesë këtu është një kërkesë e re që nis një kohëmatës përgjigjeje: dikush i ri që kërkon të kontaktohet, ose një klient që e keni tashmë dhe që kërkon sërish kur nuk ka kohëmatës në punë për të. Llogariten kërkesat nga marketplace, formularët e faqes dhe burimet tuaja të tjera. Klientët që shtoni me dorë nuk janë kërkesa dhe nuk llogariten.

Një kërkesë është **e kontaktuar** kur dikush regjistron një telefonatë, WhatsApp, email, SMS ose takim me të (me çfarëdo rezultati, përfshirë Nuk u përgjigj), ose e kalon përtej fazës **Tentuar kontakti**. Shihni Ndjekja e kërkesave.

Afati i përgjigjes është koha **Kontakto kërkesat e reja brenda** e agjencisë te Shpërndarja e kërkesave. Është 5 minuta përveç nëse e ndryshoni. Faqja e përsërit: "Shkalla e përgjigjes: pjesa e kërkesave të kontaktuara brenda 5 min, afatit të përgjigjes së agjencisë."

Pllakat

Pllaka	Si numërohet
Kërkesa	Kërkesat që arritën në periudhë.
Shkalla e përgjigjes	Kërkesat e kontaktuara brenda afatit të përgjigjes, si pjesë e të gjitha kërkesave të periudhës. Kërkesat që nuk u kontaktuan kurrë llogariten kundër saj. Rreshti poshtë saj shkruan, për shembull, “16 nga 25 në kohë”.
Përgjigja e parë (mediana)	Koha e mesme nga arritja e një kërkese deri te kontakti i parë, mes kërkesave që u kontaktuan. Gjysma u përgjigjën më shpejt, gjysma më ngadalë.
Të kontaktuara	Kërkesat e periudhës që janë kontaktuar, në kohë ose jo.
Marrëveshje	Sa nga klientët e atyre kërkesave kanë një marrëveshje, me çfarëdo statusi, të krijuar që nga fillimi i periudhës.
Të pamarra	Kërkesat e periudhës që nuk iu dhanë kurrë asnjë agjenti: ende të ofruara ose ende në listën e përbashkët.

Kërkesa në ditë vizaton kërkesat që arritën në çdo ditë të periudhës.

Sipas agjentit dhe sipas burimit

Sipas agjentit ka një rresht për çdo agjent që ka kërkesa në periudhë.

Kolona	Çfarë tregon
Agjenti	Agjenti të cilit i përket tani kërkesa.
Kërkesa	Kërkesat e tij në periudhë.
Të marra	Sa prej tyre i mori nga një ofertë ose nga lista e përbashkët.
Të kontaktuara	Sa ka kontaktuar.
Në kohë	Sa ka kontaktuar brenda afatit të përgjigjes.
Përgjigja (mediana)	Koha e tij e mesme e përgjigjes.
Marrëveshje	Sa nga klientët e atyre kërkesave kanë një marrëveshje.

Koha e përgjigjes e një agjenti numërohet nga çasti kur kërkesa u bë e tij. Për një kërkesë që e mori, ky është çasti kur e mori, jo çasti kur arriti.

Sipas burimit ka të njëjtat kolona, pa **Të marra**, për çdo burim: SADE Marketplace, një formular faqeje, një portal e kështu me radhë. Burimi është burimi origjinal i klientit. Kërkesat pa burim shfaqen si "I panjohur". Kohët e përgjigjes këtu numërohen nga arritja e kërkesës.

Nga Raportet nuk ka eksport. Shkarkimi i vetëm në Excel në këtë pjesë të CRM-së është te Marrëveshjet.

> **Këshillë:** nëse shkalla e përgjigjes është e ulët, hapni Kërkesat e reja dhe shikoni **Kërkesat e pakontaktuara të agjencisë** për të parë kush po pret tani.

Në aplikacionin për telefon

Skeda **Kreu** e telefonit tregon të njëjtin lloj përmbledhjeje: të ardhurat për çdo monedhë, marrëveshjet e mbyllura, njoftimet dhe klientët, grafikun e aktivitetit, vizitat e javës së ardhshme dhe veprime të shpejta. Administratorët shohin edhe njoftimet që presin miratimin dhe agjentët më të mirë. Raportet nuk janë në telefon. Shihni Aplikacioni për telefon.

Shembull

SHEMBULL

Çdo të hënë Ilir Dervishi, administrator i Tirana Living Real Estate, hap **Raportet** dhe zgjedh **7 ditët e fundit**. Ishin 25 kërkesa. 16 u kontaktuan brenda afatit 5-minutësh të agjencisë, ndaj **Shkalla e përgjigjes** është 64% me "16 nga 25 në kohë". 21 u kontaktuan gjithsej, dhe **Përgjigja e parë (mediana)** është 4 minuta. 2 kërkesa janë **Të pamarra**, ende në listën e përbashkët.

Sipas burimit tregon se shumica e kërkesave erdhën nga SADE Marketplace dhe pesë nga formulari i faqes së agjencisë. **Sipas agjentit** tregon se Erjona Hasani mori gjashtë kërkesa nga lista e përbashkët dhe iu përgjigj pesëve në kohë, të numëruara nga çasti kur e mori secilën.

Pastaj ai hap **Paneli**. Te **Agjentët më të mirë**, Arta Krasniqi prin me 2 marrëveshje në 2 njoftime në nëntor: **Pikët** 220. **Të ardhurat gjithsej** tregon 228.000 € dhe, si total më vete, lekët nga qiraja e vetme e përfunduar e agjencisë.

KAPITULLI 6

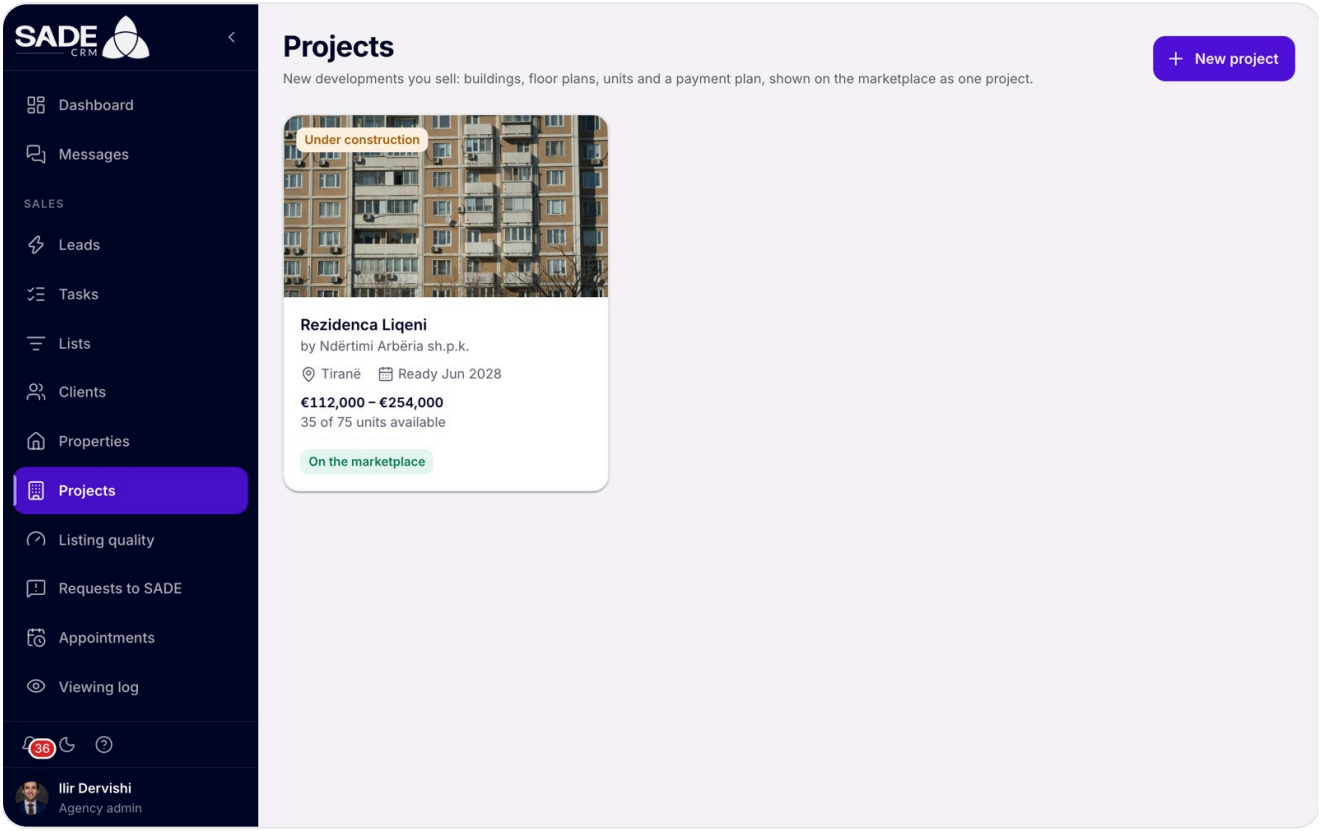
Projektet për zhvilluesit

Projektet për zhvilluesit

Kush merr projekte, si ndryshon CRM-ja e një zhvilluesi nga ajo e një agjencie dhe rruga nga një projekt bosh te njësitë e shitura.

Një projekt është një ndërtim i ri që shitet në plan ose në ndërtim: ndërtesat, planimetritë dhe njësitë e tij, secila me çmim dhe status, si dhe një plan pagese. Blerësit e shohin në marketplace të SADE-s si një projekt të vetëm, me çdo njësi dhe çfarë ka mbetur të lirë, në vend të një njoftimi për çdo apartament.

Zhvilluesit i përdorin projektet për të shitur ndërtesat e veta. Agjencitë i përdorin për të shitur ndërtesën e një zhvilluesi në emër të tij. Të dyja funksionojnë njësoj, dhe të dyja mund të ftojnë agjenci të tjera të shesin bashkë me to.



Faqja Projektet. Çdo kartë tregon statusin e projektit, datën e përfundimit, intervalin e çmimeve, sa njësi kanë mbetur dhe nëse është në marketplace.

Kush merr projekte

Projektet vijnë me një paketë që i përfshin. Paketat janë të listuara te sadecrm.com/pricing.

Agjencia juaj	Projektet
Në paketën **Pro**, ose në provë të Pro	Po
Pjesë e një organizate Enterprise	Po, gjithmonë
Në çdo paketë tjetër	Jo. Faqet e projekteve tregojnë një kartë që shpjegon ku mund t'i merrni.

Çdo agjenci në një paketë të tillë mund të krijojë projekte. Nuk është e nevojshme të jetë zhvilluese.

Pa projekte në paketën tuaj

Në një paketë pa projekte, **Projektet** dhe **Projektet e partnerëve** nuk janë në meny. Nëse e hapni një faqe projekti nga një lidhje, shihni një kartë:

- Titulli thotë "Projektet vijnë me Pro".
- Shpjegon: "Ndërtimet e reja, njësitë e tyre dhe rrjeti i partnerëve nuk janë pjesë e paketës suaj. Asgjë që keni shtuar nuk humbet: rikthehet bashkë me paketën."
- Administratori merr edhe një buton **Shiko paketat**, që hap faqen e paketës dhe faturimit të agjencisë. Agjenti lexon "Pyesni administratorin e agjencisë për kalimin në një paketë me projekte."

Nëse një paketë me projekte mbaron, projektet e agjencisë largohen nga marketplace. Asgjë nuk fshihet: projektet, njësitë, shitjet dhe pagesat rikthehen të gjitha kur agjencia kalon sërish në një paketë me projekte. Shihni Paketat dhe faturimi.

> **Shënim:** projektet dhe njësitë e tyre nuk llogariten në kufirin e njoftimeve të paketës suaj.

Zhvilluesit dhe agjencitë

Kur regjistroheni, fusha **Jeni** pyet nëse jeni **Agjenci imobiliare** apo **Zhvillues ndërtimi**. Një zhvillues fillon me një provë falas të Pro, paketës me projekte, dhe mund të zgjedhë vetëm paketa që përfshijnë projekte.

Një zhvillues ka të njëjtën CRM, të njëjtat role dhe të njëjtat faqe si një agjenci. Ndryshojnë vetëm dy gjëra.

Renditja e menysë

Dita e një zhvilluesi nis nga projektet e tij, ndaj **Projektet** kalon në krye të menysë, menjëherë poshtë opsionit **Paneli**. Pjesa e shitjeve të menysë ndjek pastaj renditjen e punës së shitjes:

Kërkesat e reja, **Detyrat**, **Listat**, **Klientët**, **Takimet**, **Regjistri i vizitave**, **Marrëveshjet**, **Projektet e partnerëve**, **Pronat**, **Cilësia e njoftimeve** dhe **Kërkesat drejtuar SADE**. Asgjë nuk hiqet.

Për një agjenci në Pro, **Projektet** qëndron në pjesën e shitjeve të menysë, pas opsionit **Pronat**.

Paneli i zhvilluesit

Në krye të faqes **Paneli** të një zhvilluesi janë katër pllaka me totalet e të gjitha projekteve: **Të lira**, **Të rezervuara**, **Të shitura** dhe **Kërkesa**. **Të rezervuara** përfshin njësitë në mbajtje. Poshtë tyre, një tabelë **Projektet** liston pesë projektet e ndryshuara së fundi, me të njëjtat shifra për secilin, dhe një buton **Të gjitha projektet**. Paneli i zakonshëm vazhdon më poshtë.

Pa asnjë projekt ende, pjesa tregon "Ende pa projekte" me një buton **Projekt i ri** për administratorët. Agjentët lexojnë "Projektet i shtojnë administratorët e agjencisë suaj."

Kush çfarë bën

	Administratori	Agjenti
Shikon projektet dhe hap çdo projekt	Po	Po
Krijon, ndryshon, publikon dhe fshin projekte	Po	Jo: çdo fushë është vetëm për lexim
Shton, ndryshon dhe fshin njësi	Po	Jo
Mban dhe rezervon njësi të lira	Po	Po
E çon një shitje përpara ose e anulon	Çdo shitje	Shitjet e veta, dhe mund të anulojë vetëm një rezervim
Shikon skedat **Çmimet**, **Partnerët** dhe **Widget**	Po	Jo
Shikon **Pagesat e blerësve**	Çdo shitje	Vetëm shitjet e veta, vetëm për lexim

Agjencitë e ftuara të shesin projektin tuaj, partnerët tuaj, shohin një version të reduktuar të ndërtesës dhe punojnë vetëm me klientët e tyre. Shihni Shitja si partner.

Nga një projekt bosh te njësitë e shitura

Ky kapitull ndjek renditjen në të cilën do të punoni:

1. Krijoni projektin: të dhënat, vendndodhjen, planin e pagesës, ndërtesat dhe fotot, pastaj publikojeni në marketplace.

2. Shtoni planimetritë dhe vizatoni ndërtesën: planimetritë në ofertë, katet e vizatuara dhe fasada.
3. Shtoni njësitë dhe shitini: një nga një ose shumë njëherësh, pastaj mbajtjet, listën e pritjes, rezervimet, kontratat dhe vizitat.
4. Punoni nga tabela e ndërtesës: çdo njësi në një vizatim të vetëm, e ngjyrosur sipas statusit ose çmimit, kërkesave ose ditëve pa u shitur.
5. Vendosni çmimet me rregulla dhe ndiqni ritmin e shitjeve.
6. Vendoseni ndërtesën në faqen tuaj të internetit, me kërkesat që arrijnë si kërkesa të reja.
7. Ftoni agjenci partnere të shesin bashkë me ju, me kushtet që vendosni ju. Nëse jeni agjencia e ftuar, lexoni Shitja si partner.
8. Regjistroni pagesat e blerësve nga kontrata deri te çelësat.
9. Hapni një dhomë për huadhënësin për bankën tuaj: një lidhje vetëm për lexim me totalet.

> **Këshillë:** aplikacioni në telefon i tregon projektet dhe ndërtesën, dhe prej tij mund të mbani, rezervoni dhe caktoni vizita. Projektet krijohen dhe ndryshohen në CRM në web. Shihni Aplikacioni në telefon.

Një shembull

SHEMBULL

Tirana Living Real Estate shet **Rezidenca Liqeni**, një ndërtim të Ndërtimi Arbëria sh.p.k. te Liqeni Artificial në Tiranë: 75 njësi në dy ndërtesa, Pallati A dhe Pallati B, gati në qershor 2028. Tirana Living është në Pro, ndaj **Projektet** është në menynë e saj, pas opsionit **Pronat**.

Ilir Dervishi, administratori, e krijon projektin me **Ndërtimi Arbëria sh.p.k.** te fusha **Zhvilluesi** dhe me një plan pagese prej 30% në nënshkrim, 50% në strukturë dhe 20% në dorëzim. Ai shton dy ndërtesat, tri planimetri (1+1, 2+1 dhe 3+1) dhe 75 njësitë, vizaton katin tip dhe publikon projektin. Meqenëse Tirana Living është e verifikuar, brenda pak minutash projekti është në marketplace.

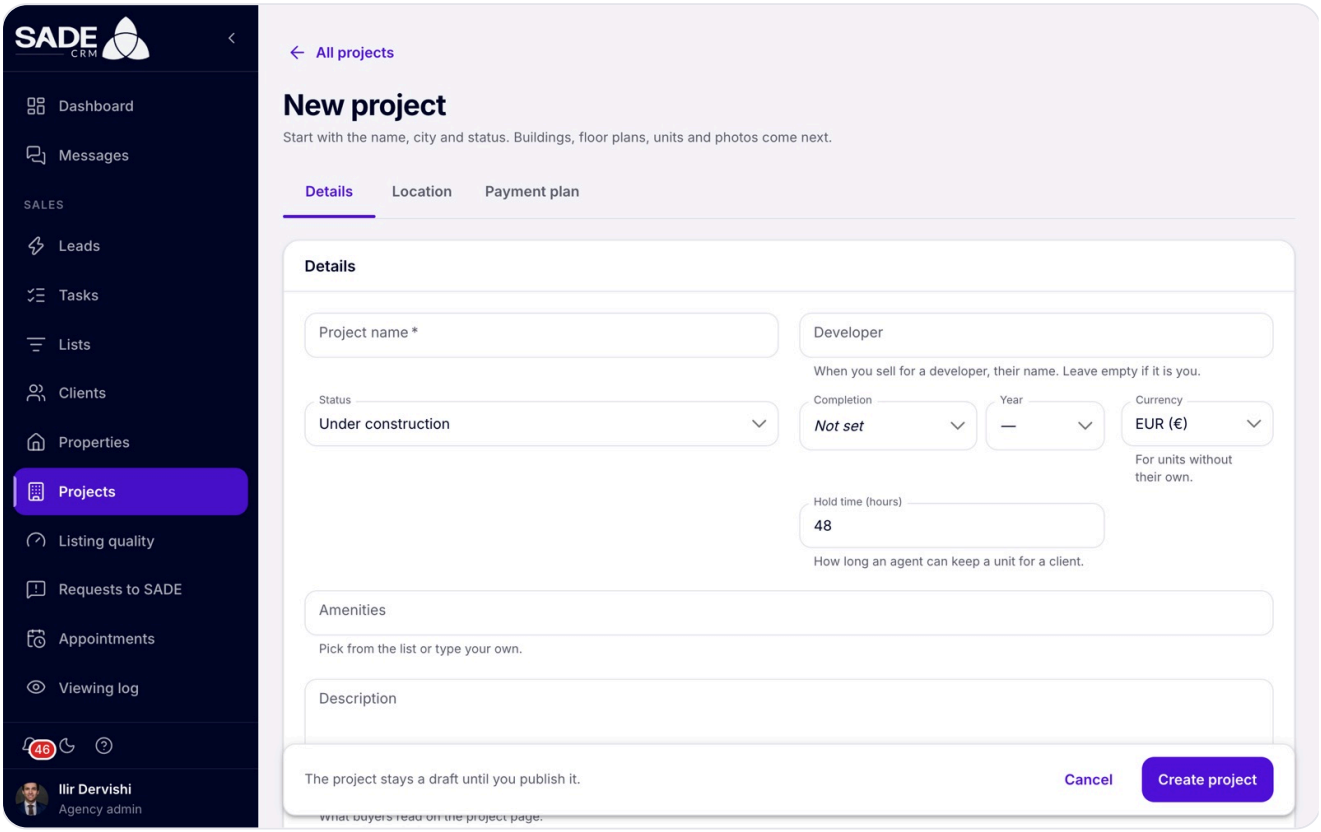
Arta Krasniqi, Besnik Leka dhe Erjona Hasani mbajnë dhe rezervojnë njësi për klientët e tyre nga tabela e ndërtesës. Ilir fton Adriatik Homes të shesë edhe ajo, me komision 3%. Kur nënshkruhen kontratat, ai regjistron pagesat e blerësve dhe i dërgon bankës së zhvilluesit një lidhje për huadhënësin, që ajo të ndjekë shitjet dhe arkëtimet pa llogari në CRM.

Krijimi i një projekti

Çdo fushë e një projekti të ri, vendndodhja, plani i pagesës, ndërtesat dhe fotot, publikimi i tij dhe faqja e projektit që shohin blerësit në marketplace.

Një projekt nis me tri gjëra: një emër, një qytet dhe një status. Gjithçka tjetër, nga ndërtesat te fotot, mund të vijë më vonë. Projekti mbetet draft, i dukshëm vetëm për agjencinë tuaj, derisa ta publikoni.

Projektet i krijojnë dhe i ndryshojnë vetëm administratorët e agjencisë. Agjentët i hapin të gjitha projektet, por fushat i shohin vetëm për lexim.



Një projekt i ri tregon vetëm skedat Të dhënat, Vendndodhja dhe Plani i pagesës. Të tjerat shfaqen pasi projekti të krijohet.

Krijoni projektin

1. Hapni **Projektet** në meny dhe klikoni **Projekt i ri**.
2. Te skeda **Të dhënat**, plotësoni **Emri i projektit** dhe çdo fushë tjetër që i dini.
3. Te skeda **Vendndodhja**, zgjidhni **Qyteti**. Vendoseni pikën në hartë, nëse dëshironi.
4. Te skeda **Plani i pagesës**, shtoni hapat, nëse i dini.
5. Klikoni **Krijo projektin** në shiritin në fund. Nëse një skedë ka gabim, faqja shkon vetë te ajo.

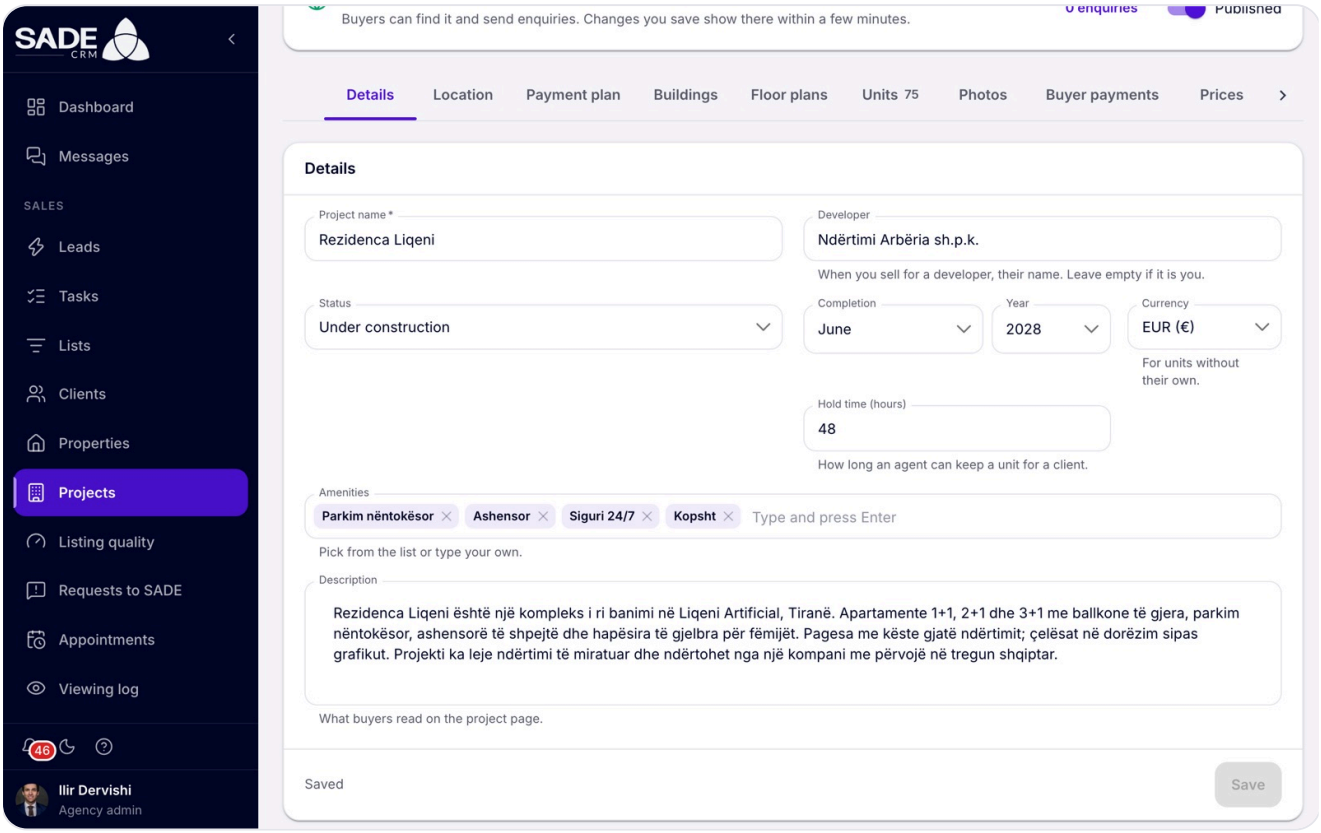
Shfaqet mesazhi “Projekti u krijua. Shtoni më pas ndërtesat, planimetritë dhe njësitë.” dhe hapet skeda **Ndërtesat**. Tani projekti i ka të gjitha skedat: **Të dhënat**, **Vendndodhja**, **Plani i pagesës**, **Ndërtesat**, **Planimetritë**, **Njësitë**, **Fotot** dhe **Pagesat e blerësve**, dhe për administratorët **Çmimet**, **Partnerët** dhe **Widget**.

Ruajtja e ndryshimeve më vonë

Të dhënat, **Vendndodhja** dhe **Plani i pagesës** kanë secila butonat e veta **Ruaj** dhe **Hidh ndryshimet**. Rreshti pranë tyre shkruan “Ndryshime të paruajtura”, “Po ruhet...” ose “U ruajt”, dhe një pikë portokalli në skedë shënon ndryshimet e paruajtura aty. Nëse provoni të dilni me ndryshime të paruajtura, CRM-ja pyet “Të dilni pa ruajtur?” me **Qëndro** ose **Dil**.

Ndërtesat, **Planimetritë**, **Njësitë** dhe **Fotot** e ruajnë çdo ndryshim sapo e bëni.

Të dhënat



Fusha	Çfarë të shkruani
Emri i projektit	E detyrueshme, deri në 200 shkronja.
Zhvilluesi	Kur shisni për një zhvillues, emri i kompanisë së tij. Lëreni bosh nëse projekti është i juaji.
Statusi	**I planifikuar**, **Në ndërtim** (parazgjedhja) ose **I përfunduar**.
Përfundimi	Muaji dhe viti kur projekti është gati. Zgjidhni të dyja ose asnjërën; **Pa caktuar** lejohet. Lista e projekteve e shfaq si “Gati më” me muajin dhe vitin, dhe blerësit në marketplace e shohin si “Përfundon në” me muajin dhe vitin.
Monedha	Monedha për njësitë që nuk kanë monedhë të tyren. EUR si parazgjedhje.
Koha e mbajtjes (orë)	Sa kohë mund ta mbajë një agjent një njësi për një klient: një numër i plotë orësh nga 1 deri në 720. Parazgjedhja është 48. Shihni Mbajtjet.
Komoditetet	Zgjidhni nga lista (Parkim, Garazh, Ashensor, Palestër, Pishinë, Kopsht, Kënd lojërash, Siguri 24 orë, Recepsion, Depo, Tarracë, Pamje nga deti), ose shkruani tuajat dhe shtypni Enter. Deri në 50, secila deri në 60 shkronja.
Përshkrimi	Çfarë lexojnë blerësit në faqen e projektit, deri në 20.000 shkronja.

Vendndodhja

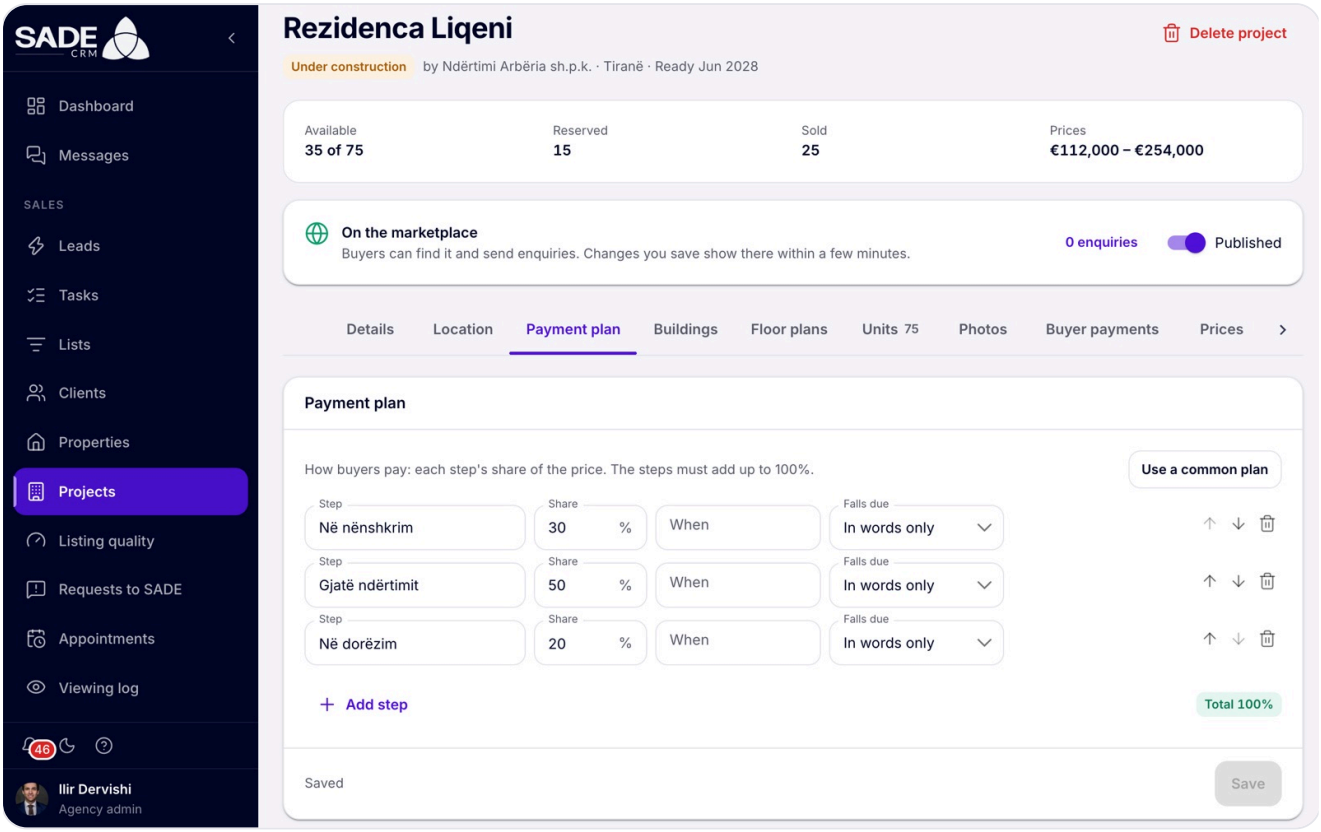
Vendndodhja e vendos projektin në hartën e marketplace.

Fusha	Çfarë të shkruani
Qyteti	E detyrueshme. Shkruani për të kërkuar.
Lagjja	Për shembull “Blloku” ose “Liqeni”. Deri në 120 shkronja.
Adresa	Rruga dhe numri, deri në 500 shkronja. Kur vendosni pikën, CRM-ja sugjeron adresën nga harta: klikoni **Përdore** për ta marrë.
Në hartë	Kërkoni, ose klikoni ku ndodhet projekti, pastaj tërhiqni pikën për ta rregulluar.

Çelësi **Shfaq vendndodhjen e saktë në Marketplace** është i ndezur si parazgjedhje, dhe blerësit shohin pikën dhe adresën. Nëse e fikni, blerësit shohin një zonë rreth 300 m përreth pikës, dhe asnjë adresë.

Plani i pagesës

Plani i pagesës u tregon blerësve si paguajnë: pjesën e çmimit në çdo hap. Hapat duhet të bëjnë gjithsej 100%.



1. Klikoni **Shto hap**, ose **Përdor një plan të zakonshëm** për të nisur nga një plan i gatshëm (30 / 70, 20 / 30 / 50, 10 / 40 / 50, ose 100% në nënshkrimin e kontratës).
2. Për çdo hap, plotësoni:
   - **Hapi**: emri i tij, për shembull “Në nënshkrimin e kontratës”.
   - **Pjesa**: përqindja e tij e çmimit, më shumë se 0 dhe më së shumti 100.
   - **Kur**: fjalët që lexojnë blerësit, për shembull “Me kontratë, qershor 2027”.
   - **Bëhet e pagueshme**: kur është i pagueshëm hapi në kalendarin e pagesave të blerësit.
3. Me shigjetat ndryshoni renditjen, dhe me koshin hiqni një hap.
4. Shikoni shenjën: “Gjithsej 100%” bëhet e gjelbër kur hapat bëjnë gjithsej 100%. Pastaj klikoni **Ruaj**.

Bëhet e pagueshme ka katër zgjedhje:

Zgjedhja	Hapi bëhet i pagueshëm
Vetëm me fjalë (parazgjedhja)	Në ditën e kontratës për hapin e parë. Hapat e tjerë nuk kanë datë derisa administratori t'u japë një.
Me kontratë	Në ditën kur nënshkruhet kontrata.
Në një datë	Në **Data** që zgjidhni.
Në një fazë ndërtimi	Kur një fazë ndërtimi shënohet e arritur.

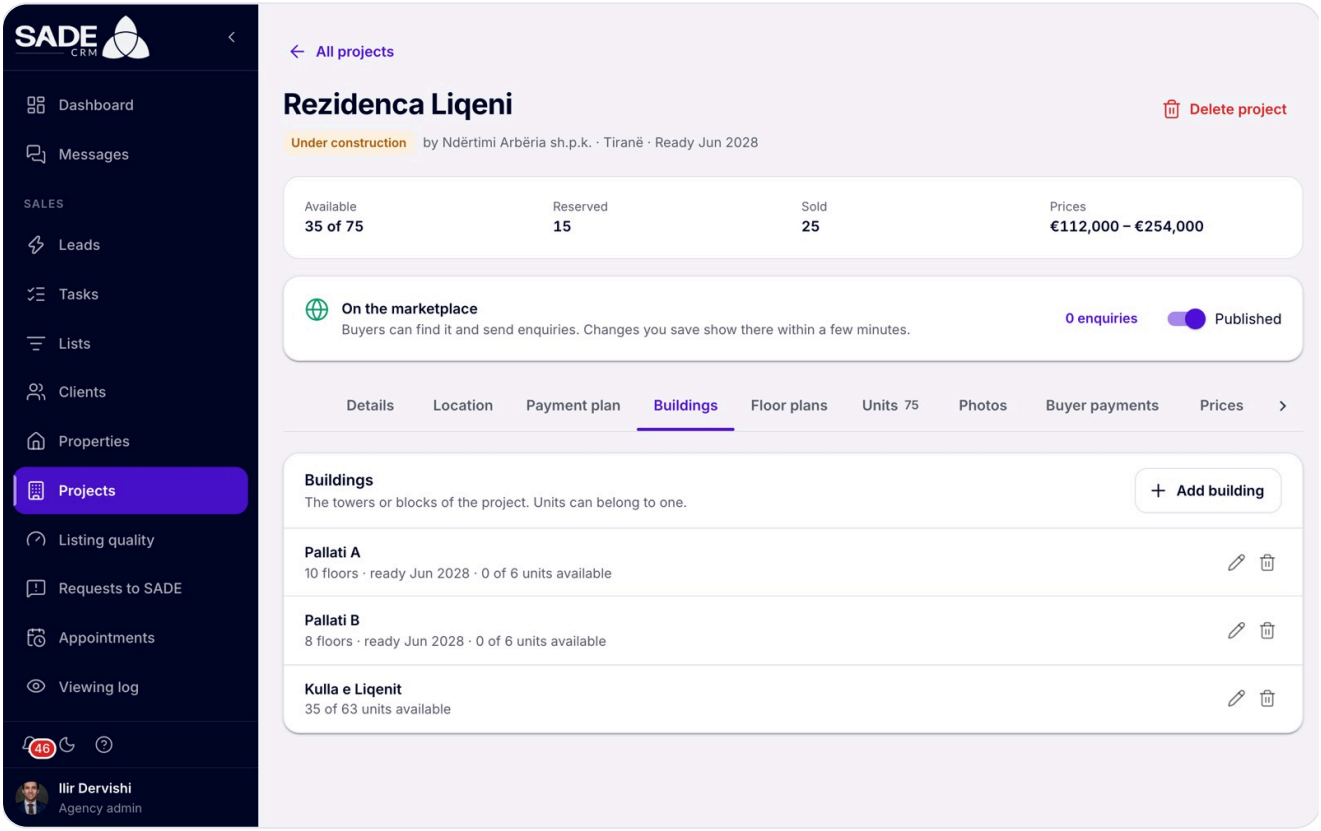
Në një fazë ndërtimi mbetet gri derisa projekti të ketë një fazë: shtojeni më parë te Pagesat e blerësve, pastaj ktheheni te plani.

> **Shënim:** blerësit në marketplace shohin vetëm emrin, pjesën dhe fjalët te **Kur** të çdo hapi. **Bëhet e pagueshme** përdoret vetëm për kalendarët e pagesave të blerësve.

Një plan ka më së shumti 20 hapa. Një projekt pa hapa nuk u tregon blerësve asnjë plan pagese.

Ndërtesat

Shtoni një ndërtesë për çdo kullë ose bllok. Një projekt me një ndërtesë të vetme nuk ka nevojë për to.



1. Hapni **Ndërtesat** dhe klikoni **Shto ndërtesë**.
2. Plotësoni **Emri** (i detyrueshëm), numrin e **Katet** (1 deri në 200) dhe, nëse kjo ndërtesë është gati në kohë tjetër nga projekti, **Përfundimi** i saj.
3. Klikoni **Shto ndërtesë**.

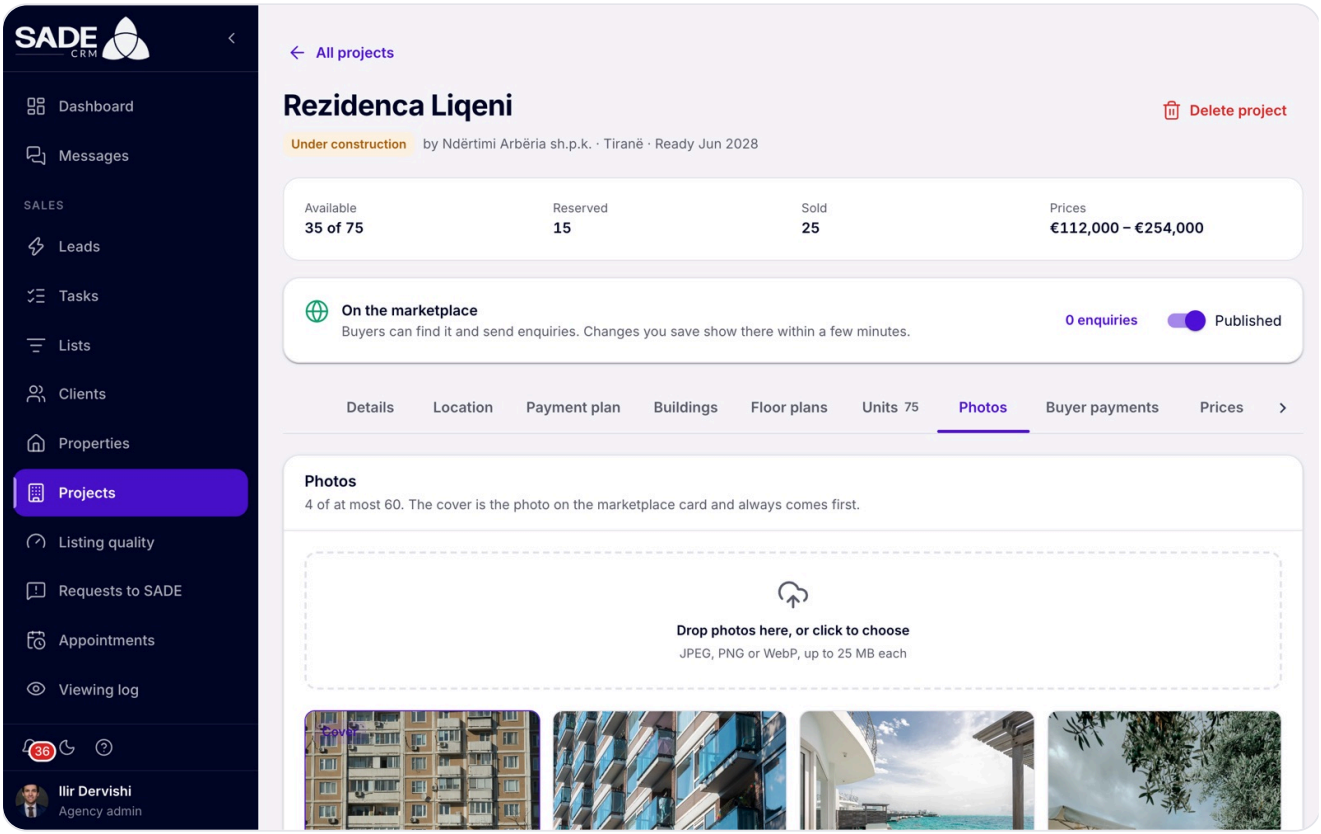
Çdo rresht tregon katet e ndërtesës, kur është gati dhe sa nga njësitë e saj janë të lira. Me lapsin ndryshoni një ndërtesë dhe me koshin e fshini. Fshirja e një ndërtese i mban njësitë e saj në projekt, pa ndërtesë, dhe fshin planimetritë e vizatuara të kateve të saj.

Planimetritë dhe njësitë

Planimetritë që ofroni, si "2+1", dhe vetë njësitë kanë faqe të veta: shihni Planimetritë dhe fasadat dhe Njësitë, mbajtjet dhe shitjet.

Fotot

Fotot dhe pamjet 3D të projektit. Kopertina është foto e kartës së tij në marketplace dhe del gjithmonë e para.



1. Hapni **Fotot**.
2. Lëshoni fotot mbi zonën, ose klikoni mbi të për t'i zgjedhur. JPEG, PNG ose WebP, deri në 25 MB secila. Skedarët e tjerë anashkalohen.

3. Me shigjetat (**Shfaqe më përpara**, **Shfaqe më pas**) vendosni renditjen në të cilën i shohin blerësit.
4. Për të ndryshuar kopertinën, klikoni **Bëje kopertinë** te një foto tjetër.

Një projekt mban deri në 60 foto. Fotoja e parë që ngarkoni bëhet kopertinë; nëse fshini kopertinën, foto tjetër zë vendin e saj. Vendndodhja dhe të dhënat e kamerës hiqen nga fotot kur ngarkohen.

Publikimi në marketplace

Mbi skedat, shiriti i sipërm i projektit tregon statusin dhe shifrat e tij: **Të lira** ("35 nga 75"), **Të rezervuara** (me njësitë në mbajtje), **Të shitura** dhe **Çmimet**, intervali mbi njësitë që kanë mbetur të lira (ose mbi të gjitha njësitë kur nuk ka mbetur asnjë). Poshtë saj, paneli i publikimit ka çelësin **I publikuar** dhe tregon ku qëndron projekti:

Paneli thotë	Çfarë do të thotë
"Draft: nuk është në Marketplace"	Projektin e sheh vetëm agjencia juaj, këtu në CRM.
"Në Marketplace"	Blerësit mund ta gjejnë dhe të dërgojnë kërkesa. Ndryshimet që ruani shfaqen atje brenda pak minutash.
"I publikuar, por i fshehur për momentin"	Projekti është i publikuar, por agjencia juaj nuk është verifikuar ende. Shfaqet sapo SADE të ketë kontrolluar dokumentet e agjencisë suaj.

Për ta publikuar, ndizni **I publikuar**. Për ta hequr projektin nga marketplace, fikeni.

Nuk ka shqyrtim të veçantë për çdo projekt. Një projekt është në marketplace kur është i publikuar dhe agjencia juaj është e verifikuar. Butoni i kërkesave në panel, si "3 kërkesa", hap **Kërkesat e reja**.

> **Këshillë:** aty ku SADE ofron promovime në tregun tuaj, një projekt i publikuar mund të promovohet edhe në marketplace. Shihni Promovimet.

Fshirja e një projekti

Klikoni **Fshi projektin** në shiritin e sipërm. Bashkë me të fshihen ndërtesat, planimetritë, njësitë dhe fotot, dhe projekti largohet nga marketplace. Kërkesat për të mbeten te kërkesat tuaja. Një projekt me ndonjë shitje të regjistruar nuk mund të fshihet: "Këtu ka shitje të regjistruara, ndaj nuk mund të fshihet."

Faqja e projektit në marketplace

Blerësit i gjejnë projektet e publikuara te faqja **Ndërtime të reja** e marketplace në sadegre.com, te profili i agjencisë suaj dhe në hartë. Faqja e projektit tregon:

- vizatimin e ndërtesës, me planimetritë e vizatuara të kateve dhe fasadën, nëse i keni bërë;
- njësitë, me statusin e tyre: njësitë në mbajtje shfaqen si **E rezervuar**, dhe njësitë e shitura listohen pa çmim;
- planimetritë me çmimet e tyre "nga", planin e pagesës, komoditetet dhe fotot;
- hartën, të saktë ose si zonë rreth 300 m;
- një formular kërkese, dhe butona thirrjeje dhe WhatsApp me numrin e agjencisë suaj.

Çdo kërkesë arrin në CRM si kërkesë e re dhe tregon njësinë për të cilën pyeti blerësi. Shihni Kërkesat e reja.

Një shembull

SHEMBULL

Ilir Dervishi hap **Projektet → Projekt i ri**. Te **Të dhënat** shkruan **Rezidenca Liqeni**, te **Zhvilluesi** vendos **Ndërtimi Arbëria sh.p.k.** sepse Tirana Living shet për ta, e lë **Në ndërtim**, zgjedh qershor 2028 te **Përfundimi**, e lë EUR dhe kohën e mbajtjes 48 orë, dhe shton Parkim, Ashensor, Siguri 24 orë dhe Kopsht.

Te **Vendndodhja** zgjedh Tiranë, shkruan "Liqeni" si lagje dhe e vendos pikën pranë liqenit. Te **Plani i pagesës** shton tri hapa: 30% "Në nënshkrimin e kontratës", 50% "Në strukturë" dhe 20% "Në dorëzim". Shenja thotë "Gjithsej 100%". Ai klikon **Krijo projektin**.

Te **Ndërtesat** shton Pallatin A me 10 kate dhe Pallatin B me 8. Ngarkon katër foto dhe e mban si kopertinë pamjen 3D të anës së liqenit. Pastaj ndez **I publikuar**: Tirana Living është e verifikuar, ndaj paneli thotë "Në Marketplace".

Tabela e ndërtesës

Vizatimi i çdo ndërtese, kati dhe njësie me statusin e saj të drejtpërdrejtë, katër pamjet, filtrat dhe paneli i njësisë nga ku shisni.

Tabela e ndërtesës është vendi ku ekipi i shitjes punon me një projekt. Ajo vizaton çdo ndërtesë me katet dhe njësitë, kati më i lartë në krye, të ngjyrosura sipas statusit, që me një shikim të shihni çfarë është e lirë, çfarë është në mbajtje dhe çfarë është shitur. Klikoni një njësi dhe paneli i saj hapet pranë vizatimit, me shifrat e saj, shitjen ose mbajtjen, listën e pritjes dhe butonat për të vepruar mbi të.

Çdo projekt ka një tabelë sapo të ketë njësi: SADE e vizaton nga ndërtesat, katet dhe kodet e njësive, pa asgjë për të ngarkuar. Nëse i keni vizatuar planimetritë e kateve dhe fasadën, tabela i tregon edhe ato.

Tabelën e përdorin si administratorët, ashtu edhe agjentët. Agjencitë partnere shohin një version të reduktuar të saj (shihni Shitja si partner).

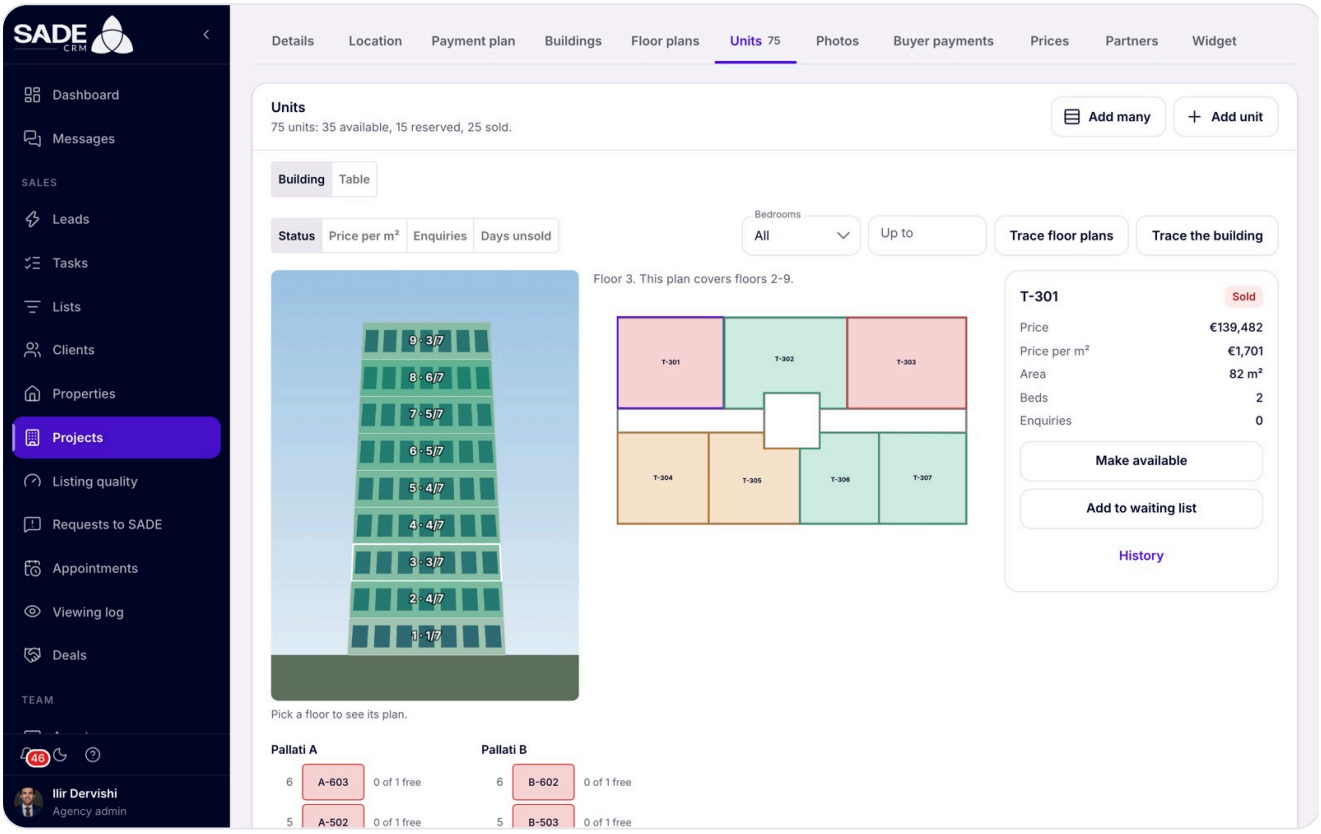


Tabela me fasadën, planin e vizatuar të katit 3 dhe njësinë T-301 të zgjedhur. Më poshtë, çdo ndërtesë vizatohet kat pas kati.

Hapni tabelën

1. Hapni projektin dhe klikoni skedën **Njësitë**.
2. Pamja **Ndërtesa** është e zgjedhur. Pamja tjetër, **Tabela**, i liston njësitë në rreshta (shihni Pamja në tabelë).

Rreshti në krye e përmbledh projektin, për shembull “75 njësi: 35 të lira, 15 të rezervuara, 25 të shitura.”

Leximi i vizatimit

Çdo ndërtesë vizatohet nën emrin e saj, me një rresht për çdo kat nga lart poshtë. Vizatohet çdo kat mes më të ulëtit dhe më të lartit, edhe ai pa njësi në shitje. Njësitë pa kat vijnë të fundit, dhe njësitë pa ndërtesë futen në një vizatim të fundit me emrin “Pa ndërtesë”.

Çdo rresht kati mbaron me sa nga njësitë e tij janë të lira, për shembull “2 të lira nga 4”.

Në pamjen **Statusi**, çdo njësi ngjyroset sipas statusit të saj:

Ngjyra	Statusi	Çfarë do të thotë
E gjelbër	**E lirë**	Në shitje. Kushdo mund ta mbajë ose ta rezervojë.
Blu	**Në mbajtje**	Mbahet për një klient për kohën e mbajtjes së projektit.
Portokalli	**E rezervuar**	Një klient e ka rezervuar.
E kuqe	**E shitur**	Kontrata është nënshkruar, ose shitja është përfunduar.

Legjenda jep numrin e njësive në çdo status.

Zgjidhni një pamje

Butonat **Shfaq** mbi vizatimin ndryshojnë kuptimin e ngjyrave.

Pamja	Çfarë tregon
Statusi	E lirë, në mbajtje, e rezervuar ose e shitur, si më sipër. Parazgjedhja.
Çmimi për m²	Çmimi i çdo njësie për m², në euro, që njësitë me çmim në monedha të ndryshme të krahasohen.
Kërkesa	Sa kërkesa e kanë përmendur njësinë, nga marketplace dhe nga widget-i i faqes suaj të internetit.
Ditë pa u shitur	Për njësitë e lira, ditët që nga hera e fundit kur njësia u bë e lirë. Njësitë e tjera nuk kanë shifër.

Pamjet me shifra i ngjyrosin njësitë nga blu-gjelbër i zbehtë në të fortë. Legjenda lexon “Nga” shifrën më të ulët “deri në” më të lartën, ose “Ende pa shifra.” kur nuk ka çfarë të tregohet.

> **Këshillë:** përdorni **Ditë pa u shitur** për të gjetur njësitë që kanë pritur më gjatë, dhe **Kërkesa** për të parë për cilat pyesin blerësit vazhdimisht. Bashkë ju tregojnë ku mund të jetë gabim një çmim. Libri i çmimeve i ndryshon çmimet me rregulla.

Filtroni njësitë

Dy filtra qëndrojnë pranë pamjeve:

- **Dhoma gjumi**: **Të gjitha**, ose një numër dhomash gjumi.
- **Deri në**: një çmim më i lartë. Çmimi i çdo njësie krahasohet në monedhën e vet.

Njësitë që nuk përputhen zbehen, dhe rreshti nën filtra lexon, për shembull, "12 nga 75 përputhen".

Paneli i njësisë

Klikoni çdo njësi në vizatim. Paneli i saj hapet në të djathtë; në një ekran të ngushtë ngrihet nga fundi. Pa asgjë të zgjedhur, paneli lexon "Zgjidhni një njësi në ndërtesë për ta parë këtu."

Paneli tregon:

- kodin e njësisë dhe statusin;
- **Çmimi**, **Çmimi për m²**, **Sipërf.**, **Dhoma**, **Planimetria**, **Kërkesa** dhe **Ditë pa u shitur**;
- shitjen e saj, nëse ka: klientin, fazën e shitjes, agjentin dhe çmimin e rënë dakord, dhe "Shitur nga" agjencia partnere kur e ka shitur një partner;
- mbajtjen e saj, nëse është në mbajtje: klientin, "E mbajtur deri më" një datë dhe orë, dhe agjentin;
- **Lista e pritjes**, e numëruar, me një × për të hequr një rresht;
- butonat për atë që mund të bëni tani me njësinë, si **Mbaj**, **Rezervo** ose **Kontratë e nënshkruar**, dhe **Historiku**. Administratorët, dhe agjenti i shitjes, marrin edhe **Pagesat**.

Cilët butona shfaqen varet nga gjendja e njësisë dhe nga roli juaj. Secili shpjegohet te Njësitë, mbajtjet dhe shitjet.

Planet e vizatuara dhe fasada

Kur keni vizatuar plane të kateve, tabela tregon pranë vizatimit planin e katit që zgjodhët së fundi, për shembull "Kati 3. Ky plan mbulon katet 2-9." Kontura e çdo njësie ngjyroset si vizatimi; klikoni një kontur për të zgjedhur atë njësi.

Kur keni vizatuar fasadën, shfaqet edhe pamja 3D e ndërtesës. Çdo kat i vizatuar tregon numrin e tij dhe njësitë e lira nga totali, për shembull "3 · 3/7", dhe ngjyroset e gjelbër për sa kohë ka njësi të lira dhe e kuqe kur nuk ka asnjë. Klikoni një kat mbi të për të parë planin e atij kati.

Administratorët në një ekran me gjerësi kompjuteri shohin këtu edhe butonat **Vizato planimetritë e kateve** dhe **Vizato ndërtesën**. Shihni Planimetritë dhe fasadat.

Pamja në tabelë

Klikoni **Tabela** për njësitë si rreshta. Përdoreni për të gjetur një njësi me kodin e saj ose për të kontrolluar shumë njësi njëherësh.

- Shenjat në krye filtrojnë sipas statusit dhe tregojnë numrin: **Të gjitha**, **E lirë**, **Në mbajtje**, **E rezervuar** dhe **E shitur**.
- **Të gjitha ndërtesat** e ngushton listën në një ndërtesë.
- **Kërko kodin** gjen një njësi me kodin e saj ose me emrin e planimetrisë së saj.
- Kolonat janë Kodi, Statusi, Ndërtesa, Kati, Planimetria, Dhoma, Banjo, Sipërf., Çmimi, Orientimi dhe Shënim. Administratorët marrin edhe butonat e ndryshimit dhe të fshirjes.

Klikoni shenjën e statusit të një njësie për të hapur të njëjtat veprime si në panel.

Sa e freskët është tabela

Tabela rifreskohet çdo 20 sekonda ndërsa faqja është e hapur, dhe menjëherë kur ktheheni te skeda. Kur një koleg rezervon një njësi, e shihni brenda 20 sekondash pa e rifreskuar faqen. Ndryshimet tuaja shfaqen menjëherë.

Nëse tabela nuk mund të ngarkohet, lexon “Ndërtesa nuk u ngarkua.” Rifreskoni faqen.

> **Shënim:** në aplikacionin në telefon, faqja e projektit ka të njëjtin vizatim të ndërtesës, që rifreskohet çdo 20 sekonda, me planet e vizatuara dhe imazhin e parë të fasadës. Prekni një njësi për të vepruar mbi të. Pamjet dhe filtrat janë vetëm në web. Shihni Aplikacioni në telefon.

Një shembull

SHEMBULL

E hënë në mëngjes, Erjona Hasani hap **Rezidenca Liqeni → Njësitë**. Një klient dëshiron një apartament me dy dhoma gjumi për jo më shumë se 170.000 €. Ajo e vendos **Dhoma gjumi** në 2 dhe **Deri në** në 170000; njësitë që nuk përshtaten zbehen.

Pastaj e kalon pamjen te **Ditë pa u shitur**. T-306 del me blu-gjelbër të fortë: është e lirë prej më shumë kohe se apartamentet e tjera me dy dhoma gjumi. Ajo e klikon. Paneli tregon 166.000 €, 98 m², planimetrinë 2+1 dhe ende asnjë kërkesë, me **Rezervo** dhe **Mbaj** në fund.

Ndërsa ajo telefonon klientin e saj, Besnik rezervon A-302 për një blerës tjetër. Brenda 20 sekondash tabela e Erjonës e kthen A-302 në portokalli, pa e rifreskuar ajo faqen.

Planimetritë dhe fasadat

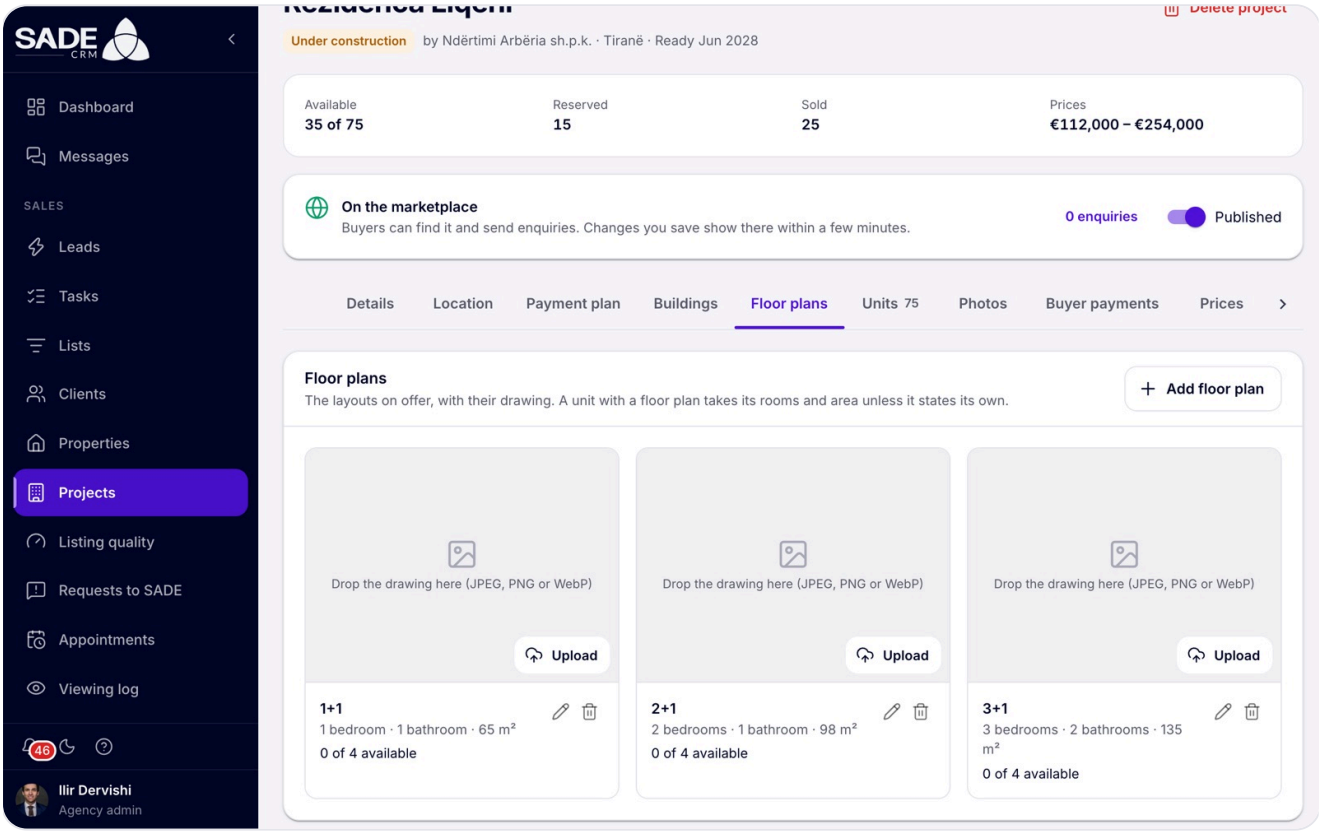
Planimetritë që shisni, vizatimi i planit të çdo kati dhe i fasadës së ndërtesës, dhe si e gjen çdo njësi vendin e saj në vizatim.

Një projekt ka dy lloje vizatimesh, dhe secili ka një punë tjetër:

- **Planimetritë** janë tipet e apartamenteve që ofroni, si “1+1” ose “2+1 A”, secila me dhomat, sipërfaqen dhe një pamje për blerësit. Një njësi që ka planimetri i merr dhomat dhe sipërfaqen nga ajo.
- **Planet dhe fasadat e vizatuara** janë vizatimet e arkitektit për një kat real, dhe një pamje 3D ose foto e ndërtesës reale, me çdo njësi ose kat të konturuar me dorë. Ato bëjnë që tabela, faqja në marketplace dhe widget-i i faqes suaj të internetit të tregojnë ndërtesën e vërtetë, që blerësi të klikojë apartamentin që dëshiron.

Planimetritë ju duhen pothuajse për çdo projekt. Vizatimi është opsional: pa të, tabela prapë vizaton çdo ndërtesë me katet dhe njësitë.

Planimetritë



Tri planimetri, secila në pritje të vizatimit të saj.

Shtoni një planimetri

1. Hapni skedën **Planimetritë** të projektit dhe klikoni **Shto planimetri**.
2. Plotësoni fushat:

Fusha	Çfarë të shkruani
Emri	Emri i planimetrisë ashtu siç e njohin blerësit, si “2+1 A”. Deri në 100 shkronja.
Dhoma gjumi	0 deri në 50.
Banjo	0 deri në 50.
Sipërfaqja	Në m².

3. Ruajeni. Karta shfaqet në skedë.
4. Lëshoni vizatimin mbi kartë, ose klikoni **Ngarko**. JPEG, PNG ose WebP, deri në 25 MB. Me **Zëvendëso** ose **Fshi vizatimin** e ndryshoni më vonë.

Çdo kartë tregon sa njësi të asaj planimetrie janë të lira, për shembull “3 nga 8 të lira”, dhe “nga” çmimi i më të lirës midis tyre.

Ndryshoni ose fshini një planimetri

Kur ndryshoni dhomat ose sipërfaqen e një planimetrie, njësitë që i kanë marrë nga plani e ndjekin ndryshimin. Njësitë me dhoma ose sipërfaqe të veta i mbajnë.

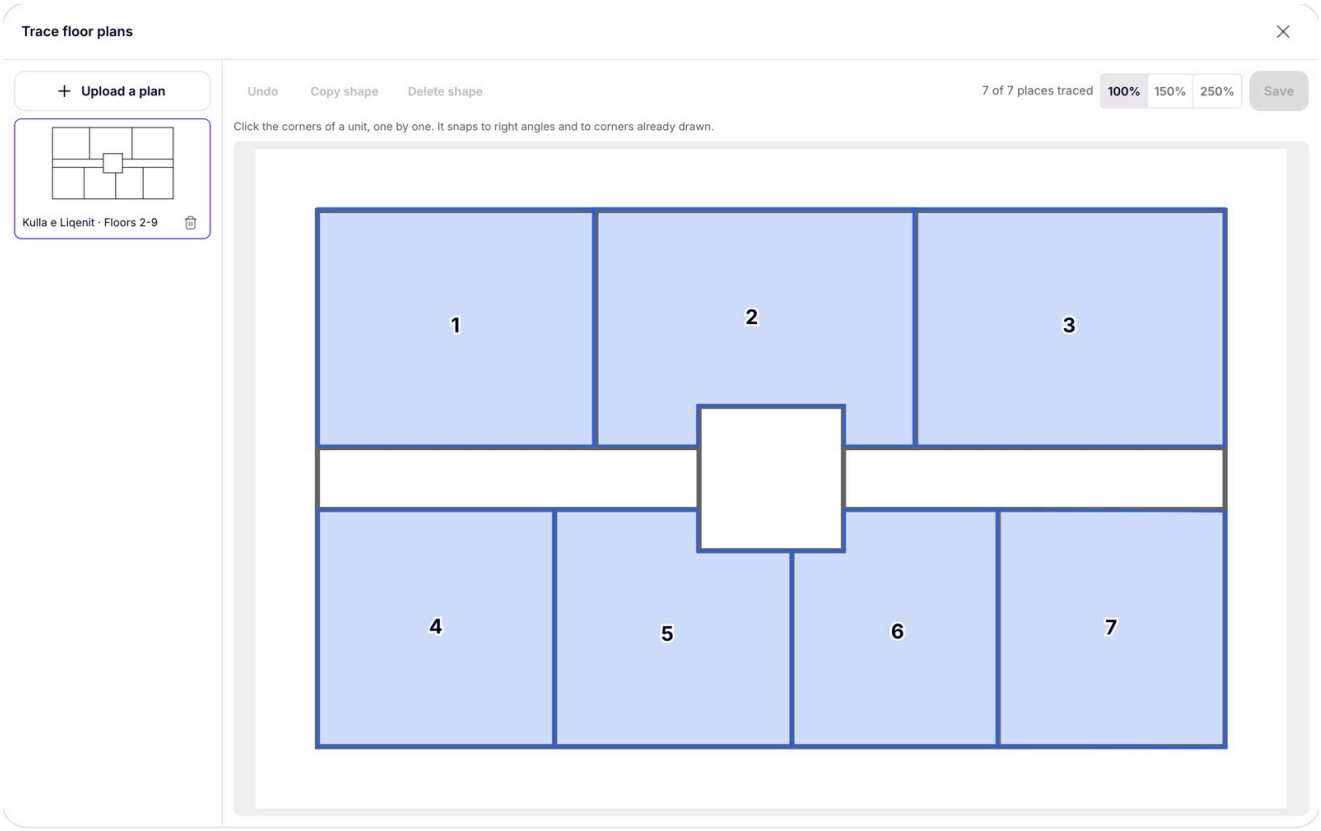
Fshirja e një planimetrie fshin vizatimin e saj. Njësitë e saj i mbajnë dhomat dhe sipërfaqen, pa planimetri.

> **Shënim:** vizatimet e planimetrive janë pamje për blerësit. Vizatimi i kateve përdor një ngarkim të veçantë, të përshkruar më poshtë.

Vizatoni planin e një kati

Një plan i vizatuar është një vizatim i një kati me konturin e çdo njësie të klikuar rreth tij. Një plan mund të mbulojë shumë kate që janë të njëjta, një **kat tip**, ndaj e vizatoni vetëm një herë. Plani i një kati të vetëm e zëvendëson planin tip në atë kat.

Vizatimi është për administratorët, në web, në një ekran me gjerësi kompjuteri.



Një kat tip me të shtatë vendet e vizatuara. Çdo formë mban vendin që i përket.

1. Hapni **Njësitë**, mbajeni pamjen **Ndërtesa** dhe klikoni **Vizato planimetritë e kateve**.
2. Klikoni **Ngarko një plan** dhe zgjidhni një imazh ose një PDF të katit.
3. Në dritare:
   - për një PDF, zgjidhni **Faqja**;
   - zgjidhni **Ndërtesa**;
   - shkruani **Katet që mbulon**, për shembull "2-9", ose "12" për një kat të vetëm;
   - klikoni **Shto planin**.
4. Plani hapet. Rreshti në krye numëron vendet që mbeten për t'u vizatuar, për shembull "0 nga 4 vende të vizatuara". Vendet vijnë nga njësitë e kateve që mbulon plani.
5. Klikoni qoshet e një njësie, një nga një. Vija ngjitet në këndë të drejta dhe në qoshet e vizatuara tashmë. Për ta mbyllur formën, klikoni sërish pikën e parë ose shtypni **Enter**.
6. Forma e re merr vendin e radhës që nuk është vizatuar ende. Për t'i dhënë një tjetër, zgjidhni atë te **Vendi në kat**.
7. Vizatoni njësitë e tjera njësoj. Për njësitë me të njëjtën formë, zgjidhni një, klikoni **Kopjo formën**, pastaj klikoni ku shkon kopja.
8. Klikoni **Ruaj**. Shihni "Plani u ruajt".

Mjetet

Për të	Bëni këtë
Zhbëni pikën ose ndryshimin e fundit	Klikoni **Zhbëj**, ose shtypni Ctrl+Z (Cmd+Z në Mac).
Hiqni dorë nga forma që po vizatoni, ose nga një kopje	Shtypni **Esc**.
Fshini një formë	Zgjidheni dhe klikoni **Fshi formën**, ose shtypni **Delete** ose **Backspace**.
Rregulloni një formë	Zgjidheni dhe tërhiqni qoshet e saj.
Zmadhoni	Zgjidhni 100%, 150% ose 250%.

Rregullat për planet e vizatuara

- Një plan është një imazh (ose një faqe e një PDF), deri në 25 MB.
- Një kat mund të jetë vetëm në një plan tip dhe vetëm në një plan të një kati të vetëm. Përndryshe shihni “Një kat e ka tashmë një plan.” Një plan i një kati të vetëm brenda një plani tip lejohet, dhe ka përparësi në atë kat.
- Një plan mban deri në 200 forma. Çdo formë ka nevojë për të paktën tri pika dhe një vend, dhe dy forma nuk mund të ndajnë të njëjtin vend. **Ruaj** mbetet gri derisa çdo formë të ketë vendin e vet.
- Për të hequr një plan, klikoni **Fshi planin**. Format e vizatuara fshihen bashkë me të.

Vizatoni fasadën e ndërtesës

Fasada është një pamje 3D ose foto e ndërtesës me çdo kat të konturuar mbi të. Në tabelë, në marketplace dhe në widget, blerësi klikon një kat në fasadë për të parë planin e atij kati. Një imazh mund të tregojë disa ndërtesa.

1. Hapni **Njësitë**, mbajeni pamjen **Ndërtesa** dhe klikoni **Vizato ndërtesën**.
2. Klikoni **Ngarko një render ose foto**. Pranon një imazh, ose një PDF, nga i cili përdoret faqja e parë.
3. Katet listohen për çdo ndërtesë, kati më i lartë në krye, me një numërim si “0 nga 18 kate të vizatuara”.
4. Klikoni qoshet e një kati, një nga një, pastaj kaloni te tjetri. Në një fasadë klikimet ngjiten vetëm te qoshet, pa i bërë kënde të drejta, sepse një ndërtesë në perspektivë nuk ka kënde të drejta.
5. Nëse një formë i përket një kati tjetër, zgjidhni atë te **Kati**.
6. Klikoni **Ruaj**. Shihni “Ndërtesa u ruajt”.

Çdo imazh mban deri në 200 kate të vizatuara, dhe çdo kat mund të vizatohet vetëm një herë mbi të. Një projekt mund të ketë disa imazhe; aplikacioni në telefon tregon të parin. Për ta hequr një, klikoni **Fshi imazhin**. Katet e vizatuara fshihen bashkë me të.

Si e gjejnë njësitë vendin e tyre

Një formë e vizatuar i përket një **vendi në kat**, si "3" ose "C", jo një njësie të vetme. Në një kat tip që mbulon katet 2 deri në 9, forma për vendin 3 është njësia A-203 në katin 2, A-303 në katin 3, e kështu me radhë. SADE e llogarit vendin e çdo njësie nga kodi i saj, në këtë renditje:

1. **Vendi në kat** i vetë njësisë, nëse dikush e ka caktuar.
2. Përndryshe, një shkronjë në fund të kodit, pas një shifre: "A-7C" është vendi C.
3. Përndryshe, numri i fundit në kod, me numrin e katit hequr nga fillimi: A-703 në katin 7 është vendi 3, dhe A-1004 në katin 10 është vendi 4. Në katin përdhes (0) dhe poshtë tij, i gjithë numri është vendi.

Emërtojini kodet me kujdes

Njësitë bien në formën e duhur kur çdo kod mbaron me numrin e katit e pasuar nga vendi, i shkruar me dy shifra:

Kodi	Kati	Vendi
A-102	1	2
A-703	7	3
A-1004	10	4
B-612	6	12

Shto shumë → Krijo kat pas kati krijon kode pikërisht në këtë formë. Shihni Njësitë, mbajtjet dhe shitjet.

Kodet që i numërojnë njësitë përgjatë ndërtesës, pa e vënë katin në fillim, mund të bien në vendin e gabuar. Për shembull, A-12 në katin 1 lexohet si vendi 2, sepse shifra 1 në fillim merret si kat.

> **Këshillë:** nëse një formë bie te njësia e gabuar, hapni njësinë me lapsin në pamjen në tabelë, vendosni **Vendi në kat** te vendi i saktë dhe ruajeni. Fusha plotësohet nga kodi dhe mund ta ndryshoni për çdo njësi të vetme. Nuk mund të caktohet duke ngjitur shumë njësi.

Një shembull

SHEMBULL

Pallati A ka dhjetë kate. Katet 2 deri në 9 janë të njëjta, me katër apartamente secili; kati 1 ka dyqane, dhe kati 10 ka katër apartamente më të mëdha me tarraca. Njësitë u krijuan si A-101 deri në A-1004.

Ilir klikon **Vizato planimetritë e kateve → Ngarko një plan** dhe zgjedh PDF-në e arkitektit. Zgjedh **Faqja** 2, **Ndërtesa** Pallati A, dhe shkruan "2-9" te **Katet që mbulon**. Redaktori lexon "0 nga 4 vende të vizatuara". Ai i vizaton katër apartamentet në drejtim orar; ato marrin radhazi vendet 1, 2, 3 dhe 4, dhe rreshti lexon "4 nga 4 vende të vizatuara". Ai klikon **Ruaj**.

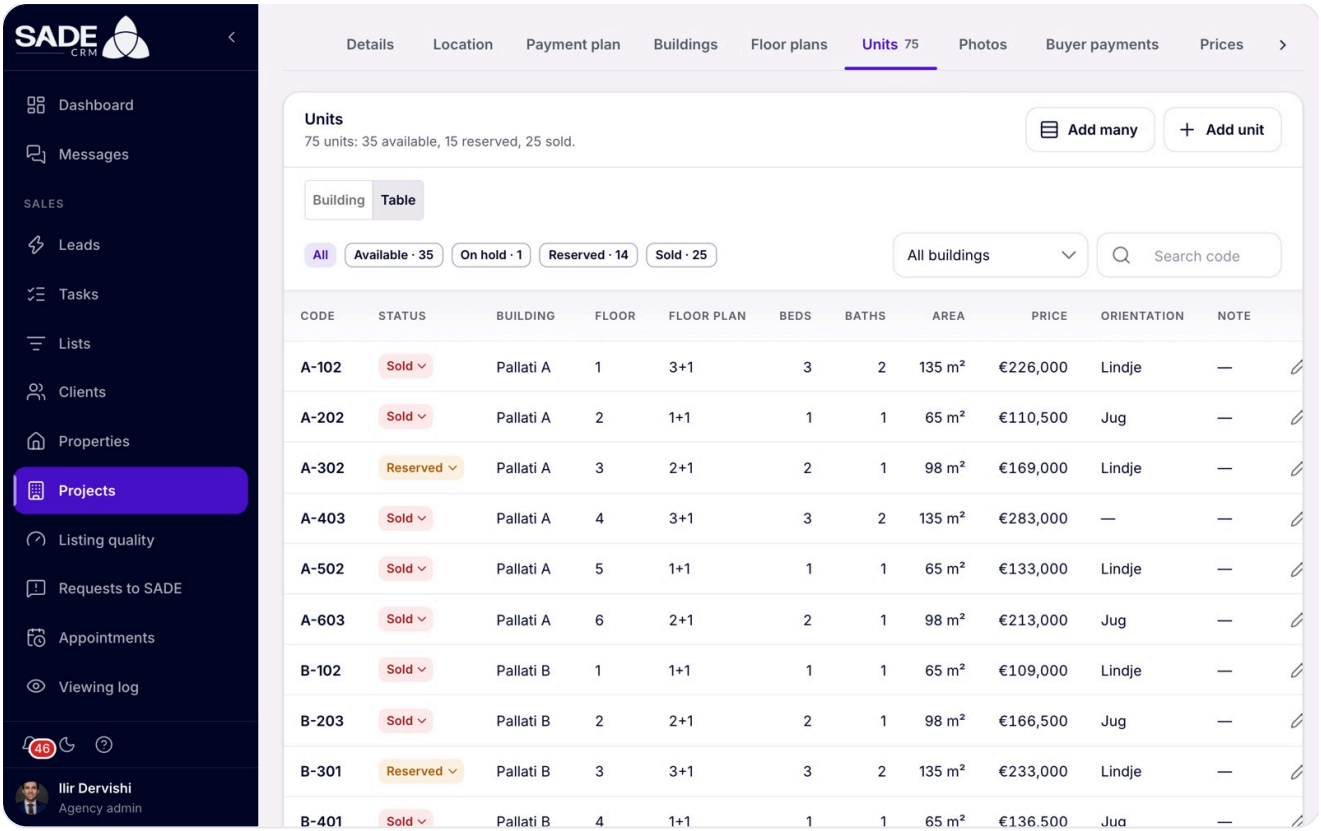
Pastaj ngarkon vizatimin e katit 10 me **Katet që mbulon** "10". Ai ka planin e vet, ndaj nuk përplaset me katin tip. Më pas klikon **Vizato ndërtesën**, ngarkon pamjen 3D të të dyja ndërtesave dhe vizaton katet e Pallatit A nga 10 poshtë deri në 1 dhe ato të Pallatit B nga 8 poshtë deri në 1.

Në tabelë, Arta tani klikon katin 7 në fasadë, e shikon planin e tij dhe klikon konturin e A-703.

Njësitë, mbajtjet dhe shitjet

Shtimi i njësive një nga një, nga një tabelë ose kat pas kati, pastaj mbajtja, rezervimi dhe shitja e tyre, lista e pritjes, historiku i çdo njësie dhe vizitat e një projekti.

Një njësi është çdo apartament, dyqan ose vend parkimi që shisni në një projekt. Njësitë i shtojnë administratorët. Pas kësaj, statusi i një njësie nuk caktohet kurrë me dorë: ai ndjek atë që bën ekipi me të. Një agjent e mban një njësi për një klient, e rezervon dhe e çon shitjen përpara te kontrata dhe përfundimi. Nëse klienti tërhiqet, njësia bëhet sërish e lirë dhe radha i vjen klientit të parë në listën e saj të pritjes.



Pamja në tabelë e njësive, me një shenjë statusi në çdo rresht. Klikoni një shenjë për të vepruar mbi njësinë.

Shtoni njësi

Hapni skedën **Njësitë** të projektit. Administratorët kanë dy butona në krye: **Shto njësi** për një njësi të vetme, dhe **Shto shumë** për të ngjitur një tabelë ose për të krijuar një ndërtesë kat pas kati.

> **Këshillë:** shtoni më parë ndërtesat dhe planimetritë e projektit. Njësitë lidhen me to sipas emrit, dhe një njësi me planimetri i merr dhomat dhe sipërfaqen nga ajo.

Një njësi

Klikoni **Shto njësi**, plotësoni fushat dhe ruajeni.

Fusha	Çfarë të shkruani
Kodi	E detyrueshme, deri në 50 shkronja, dhe e ndryshme nga çdo njësi tjetër në projekt. Shkruajeni si ndërtesa, kati dhe një vend me dy shifra, si A-102, që të bjerë në formën e duhur të një plani të vizatuar.
Ndërtesa	Një nga ndërtesat e projektit, ose **Pa ndërtesë**.
Kati	Një numër i plotë nga -10 deri në 300.
Planimetria	Një nga planimetritë e projektit, ose **Pa planimetri**.
Dhoma gjumi, **Banjo**	0 deri në 50. Lërini bosh që t'i marrë nga planimetria.
Sipërfaqja	Në m², deri në 100.000. Lëreni bosh që ta marrë nga planimetria.
Çmimi	Lëreni bosh për "çmim me kërkesë": njësia shfaq **Me kërkesë**.
Monedha	Monedha e projektit, përveç kur kjo njësi ka çmim në një tjetër.
Statusi	Vetëm për një njësi të re: **E lirë** (parazgjedhja), ose **E rezervuar** ose **E shitur** për një shitje të bërë para se të përdornit SADE.
Orientimi	Zgjidhni Veri, Juglindje e kështu me radhë, ose shkruani tuajin.
Shënim	Vetëm për agjencinë tuaj. Blerësit nuk e shohin kurrë.

Kur e ndryshoni një njësi më vonë, shfaqet edhe një fushë tjetër: **Vendi në kat**. Ajo plotësohet nga kodi; ndryshojeni vetëm nëse forma e njësisë bie te njësia e gabuar.

Shumë njësi nga një tabelë

1. Klikoni **Shto shumë** dhe zgjidhni **Ngjit nga një tabelë**.
2. Kopjoni rreshtat nga Excel ose Google Sheets dhe ngjitini.
3. Klikoni **Lexo rreshtat**.

Nëse rreshti i parë ka emra kolonash, kolonat mund të jenë në çdo renditje. Emrat njihen në anglisht ose në shqip, si "Code" ose "Kodi", "Building" ose "Kulla", "Floor" ose "Kati", "Price" ose "Cmimi". Pa emra, përdorni këtë renditje: Kodi · Ndërtesa · Kati · Planimetria · Dhoma gjumi · Banjo · Sipërfaqja · Çmimi · Monedha · Statusi · Orientimi · Shënim.

Lexuesi i kupton çmime si "149.000", "€ 149 000" ose "1.250.000,00", monedha të shkruara si €, $, £, "lek" ose me kod prej tri shkronjash, dhe statuse në anglisht ose në shqip, si "sold", "e shitur" ose "rezervuar". Ndërtesat dhe planimetritë përputhen sipas emrave të tyre.

Krijimi kat pas kati

Për një ndërtesë me të njëjtat njësi në çdo kat:

1. Klikoni **Shto shumë** dhe zgjidhni **Krijo kat pas kati**.
2. Zgjidhni **Ndërtesa**. **Fillimi i kodit** sugjerohet nga shkronja e parë e saj, si "A-".
3. Plotësoni **Numri i parë**, **Nga kati**, **Deri në katin** dhe **Njësi për kat**, si dhe **Statusi**.
4. Zgjidhni një planimetri te **Planimetria**, ose **Zgjidhet për çdo rresht** për ta caktuar në çdo rresht. **Çmimi** është opsional; çmimin e çdo rreshti mund ta vendosni në hapin tjetër.
5. Klikoni **Krijo rreshtat**. Rreshti tregon çfarë do të merrni, për shembull "40 njësi: nga A-101 deri te A-1004".

Kodet janë fillimi, kati dhe një numër me dy shifra, që është pikërisht forma që i vendos njësitë në planet e vizatuara.

Kontrolloni dhe shtojini

Të dyja rrugët mbarojnë në të njëjtën tabelë paraprake, ku mund të korrigjoni çdo rresht.

- Rreshtat me problem skuqen, me arsyen, si "Mungon kodi." ose "Nuk ka ndërtesë me emrin „Pallati C": zgjidhni një, ose shtojeni më parë te Ndërtesat." Korrigjojini para se t'i shtoni.
- Një rresht me kodin e një njësie që është tashmë në projekt e zëvendëson atë dhe shënohet **Zëvendëson**. Ajo njësi e mban statusin e saj, që ndjek shitjen.
- Klikoni **Shto 40 njësi** (butoni jep numrin). Shihni, për shembull, "Njësitë u ruajtën: 40 të shtuara, 0 të ndryshuara".

Mund të shtoni deri në 2.000 njësi njëherësh. Nëse një rresht është i gabuar, nuk ruhet asgjë, ndaj një ngjitje nuk hyn kurrë përgjysmë.

Ndryshoni ose fshini një njësi

Në pamjen **Tabela**, administratorët përdorin lapsin për të ndryshuar një njësi dhe koshin për ta fshirë. Një njësi që ka një shitje të regjistruar, qoftë edhe të anuluar, nuk mund të fshihet.

Si funksionon statusi i një njësie

Statusi	Çfarë do të thotë	Si arrin aty
E lirë	Në shitje.	Shtuar si e lirë, ose liruar nga një mbajtje e lëshuar ose një shitje e anuluar.
Në mbajtje	Mbahet për një klient për kohën e mbajtjes së projektit.	Dikush klikon **Mbaj**.
E rezervuar	Një klient e ka rezervuar.	Dikush klikon **Rezervo**.
E shitur	Kontrata është nënshkruar.	Shitja kalon te **Kontratë e nënshkruar** ose **Shitje e përfunduar**.

Pas një njësie të rezervuar ose të shitur qëndron një shitje: një regjistrim me klientin, agjentin, çmimin e rënë dakord dhe datat. Ajo kalon nga **E rezervuar** te **Kontratë e nënshkruar** dhe te **E përfunduar**, ose anulohet. Një shitje nuk kthehet kurrë një hap mbrapa: “Kjo shitje nuk mund të kthehet mbrapsht. Anulojeni dhe filloni nga e para.”

Veproni mbi një njësi nga paneli i saj në tabelën e ndërtesës, ose nga shenja e statusit të saj në pamjen **Tabela**.

Mbajtjet

Një mbajtje e ruan një njësi për një klient ndërsa ai vendos. Askush tjetër nuk mund ta rezervojë derisa mbajtja të mbarojë.

1. Zgjidhni një njësi të lirë dhe klikoni **Mbaj**.
2. Dritarja lexon “Njësia mbahet për këtë klient për 48 orë. Askush tjetër nuk mund ta rezervojë deri atëherë.” (me numrin e orëve të vetë projektit).
3. Kërkoni klientin mes klientëve të agjencisë. Një administrator mund të zgjedhë edhe **Agjenti**; si parazgjedhje është **Unë**.
4. Klikoni **Mbaj**. Shihni “Njësia u mbajt”.

Paneli tregon pastaj klientin, “E mbajtur deri më” datën dhe orën, dhe agjentin.

- **Koha e mbajtjes (orë)** caktohet për çdo projekt te skeda **Të dhënat**: nga 1 deri në 720 orë, 48 si parazgjedhje.
- Një njësi mund të ketë vetëm një mbajtje. Nëse dy persona provojnë në të njëjtin çast, i dyti shikon “Kjo njësi nuk është më e disponueshme.”
- Kur koha e mbajtjes mbaron, mbajtja përfundon vetë dhe njësia është sërish e lirë.

- Për ta mbyllur një mbajtje më herët, klikoni **Liro mbajtjen** dhe konfirmoni. Vetëm agjenti që e mban njësinë, ose një administrator, mund ta lirojë ose ta rezervojë. Çdokush tjetër shikon “Një agjent tjetër e mban këtë njësi.”

Lista e pritjes

Kur një njësi është në mbajtje, e rezervuar ose e shitur, kushdo mund të vërë një klient në radhë për të.

1. Zgjidhni njësinë dhe klikoni **Shto në listën e pritjes**.
2. Zgjidhni klientin dhe konfirmoni. Shihni “U shtua në listën e pritjes”.

Lista shfaqet në panelin e njësisë, e numëruar. Një klient mund të jetë vetëm një herë në listën e një njësie. Agjenti që e shtoi një rresht, ose një administrator, e heq me × pranë emrit.

Kur njësia lirohet, sepse mbaroi një mbajtje, u anulua një shitje ose një administrator e bëri të lirë, klienti i parë në listë del prej saj dhe agjenti i tij njoftohet dy herë:

- një njoftim në zile në CRM: “Rezidenca Liqeni · A-302 është sërish e lirë”, me “Radhën e ka:” dhe emrin e klientit;
- një email me të njëjtin subjekt.

Njësia nuk mbahet automatikisht për të. Agjenti e mban ose e rezervon si zakonisht.

Rezervoni një njësi

1. Zgjidhni njësinë dhe klikoni **Rezervo**.
2. Plotësoni dritaren:

Fusha	Çfarë të shkruani
Kërkoni klientin	Blerësi. Plotësohet për ju kur rezervoni mbajtjen tuaj.
Agjenti	Vetëm për administratorët, dhe jo për një njësi në mbajtje: shitja e kujt është.
Çmimi i rënë dakord	Si parazgjedhje çmimi i njësisë. Ndryshojeni në çmimin e rënë dakord. Duhet të jetë më shumë se 0.
Data	Sot si parazgjedhje. Mund të jetë më herët, por jo në të ardhmen.
Shënime	Çdo gjë që ekipi duhet ta dijë, deri në 1.000 shkronja.

3. Klikoni **Rezervo**. Shihni “Njësia u rezervua” dhe njësia bëhet **E rezervuar**.

Kur rezervoni një njësi në mbajtje, mbajtja bëhet shitja, dhe historiku i njësisë i tregon të dyja.

Nëse një agjenci partnere e ka regjistruar klientin që zgjidhni, dritarja ju paralajmëron: “Një partner e ka regjistruar këtë klient deri më” një datë, “Shitja do të llogaritet e tij.”

Çojeni shitjen përpara

Butonat në panelin e njësisë ndjekin fazën e shitjes.

Butoni	Çfarë ndodh
Kontratë e nënshkruar	Kërkon **Data**. Njësia shfaqet si e shitur që tani e tutje. Kalendari i pagesave i blerësit krijohet nga plani i pagesës, dhe komisioni i një partneri regjistrohet nëse e ka shitur një partner.
Shitje e përfunduar	Shitja llogaritet te të ardhurat, në monedhën e vet, dhe te rezultatet e agjentit të saj në panel dhe në profilin e tij.
Anulo shitjen	Kërkon **Data** dhe një **Arsyeja** opsionale. Njësia bëhet sërish e lirë, dhe shitja mbetet në historikun e saj. Një shitje e përfunduar hiqet përsëri nga të ardhurat.

Kush çfarë mund të bëjë

Njësia është	Një administrator sheh	Një agjent sheh
E lirë	**Rezervo**, **Mbaj**	**Rezervo**, **Mbaj**
Në mbajtje	**Rezervo**, **Liro mbajtjen**, **Shto në listën e pritjes**	**Rezervo** dhe **Liro mbajtjen** për mbajtjen e vet; **Shto në listën e pritjes** gjithmonë
E rezervuar	**Kontratë e nënshkruar**, **Shitje e përfunduar**, **Anulo shitjen**, **Shto në listën e pritjes**	Të njëjtat për shitjen e vet; për atë të një agjenti tjetër, vetëm **Shto në listën e pritjes**
Me kontratë të nënshkruar	**Shitje e përfunduar**, **Anulo shitjen**, **Shto në listën e pritjes**	**Shitje e përfunduar** për shitjen e vet; **Shto në listën e pritjes**
E përfunduar	**Anulo shitjen**, **Shto në listën e pritjes**	**Shto në listën e pritjes**

Çdo njësi ka edhe **Historiku**. Një njësi me shitje ka edhe **Pagesat**, për administratorët dhe për agjentin e vetë shitjes.

> **E rëndësishme:** agjentët mund të anulojnë vetëm një rezervim. Pasi kontrata të nënshkruhet, vetëm një administrator mund ta anulojë shitjen.

Njësitë e shitura para SADE-s

Një njësi e shtuar si **E rezervuar** ose **E shitur** nuk ka asnjë shitje pas saj. Administratorët shohin mbi të **Bëje të disponueshme**, që e kthen në shitje pas një konfirmimi. Nëse njësia ka një shitje të vërtetë, anulojeni shitjen.

Historiku

Klikoni **Historiku** te çdo njësi për të parë çdo ndryshim, më të riun së pari, me datën, orën dhe kush e bëri:

- ndryshimet e statusit, si "E lirë → Në mbajtje";
- ndryshimet e çmimit, si "Çmimi: 165.000 € → 169.000 €";
- "U shtua si E shitur" për njësitë e shtuara me një status.

Historiku nuk mund të ndryshohet.

Vizitat e një projekti

Vizitat e një ndërtese të re hyjnë në të njëjtin kalendar si çdo vizitë tjetër.

1. Hapni **Takimet** dhe krijoni një takim të ri.
2. Zgjidhni **Një projekt** në vend të **Një pronë**.
3. Zgjidhni **Projekti**, pastaj **Njësia**, ose **I gjithë projekti**. Njësitë e shitura nuk ofrohen.

Në aplikacionin në telefon, fleta e një njësie ka **Cakto një vizitë**. Shihni Kalendari dhe vizitat.

Çfarë shohin blerësit

Marketplace dhe widget-i i faqes suaj të internetit i tregojnë njësitë me statusin e tyre, brenda pak minutash nga një ndryshim. Një njësi në mbajtje shfaqet si **E rezervuar**, ndaj blerësit nuk e dallojnë një mbajtje nga një rezervim. Njësitë e shitura listohen pa çmimin e tyre.

> **Shënim:** në aplikacionin në telefon mund t'i bëni të gjitha këto nga fleta e një njësie. Aty, **Rezervo** përdor gjithmonë datën e sotme dhe ju si agjent, dhe një kontratë ose përfundim regjistrohet me datën e sotme. Shihni Aplikacioni në telefon.

Një shembull

SHEMBULL

Ilir e krijon Pallatin A kat pas kati: fillimi “A-”, katet 1 deri në 10, katër njësi në kat. **Krijo rreshtat** lexon “40 njësi: nga A-101 deri te A-1004”. Ai vendos planimetritë dhe çmimet te rreshtat dhe klikon **Shto 40 njësi**. 35 njësitë e Pallatit B vijnë nga tabela e zyrës së shitjes: ai e ngjit me emrat e kolonave, **Lexo rreshtat** i përputh, dhe i shton edhe ato.

E martë në orën 11:00, Besnik Leka i tregon A-302, një 2+1 prej 98 m² me 169.000 €, Dorian dhe Klea Memës. Ai klikon **Mbaj** dhe zgjedh çiftin Mema. Koha e mbajtjes është 48 orë, ndaj paneli lexon “E mbajtur deri më” të enjten në orën 11:00. Arta ka një çift tjetër të interesuar, ndaj klikon **Shto në listën e pritjes** për ta.

E mërkurë, Memat bien dakord për 165.000 €. Besnik klikon **Rezervo**: klienti është plotësuar tashmë nga mbajtja e tij, dhe ai e ndryshon **Çmimi i rënë dakord** në 165000. A-302 bëhet portokalli në tabelën e të gjithëve.

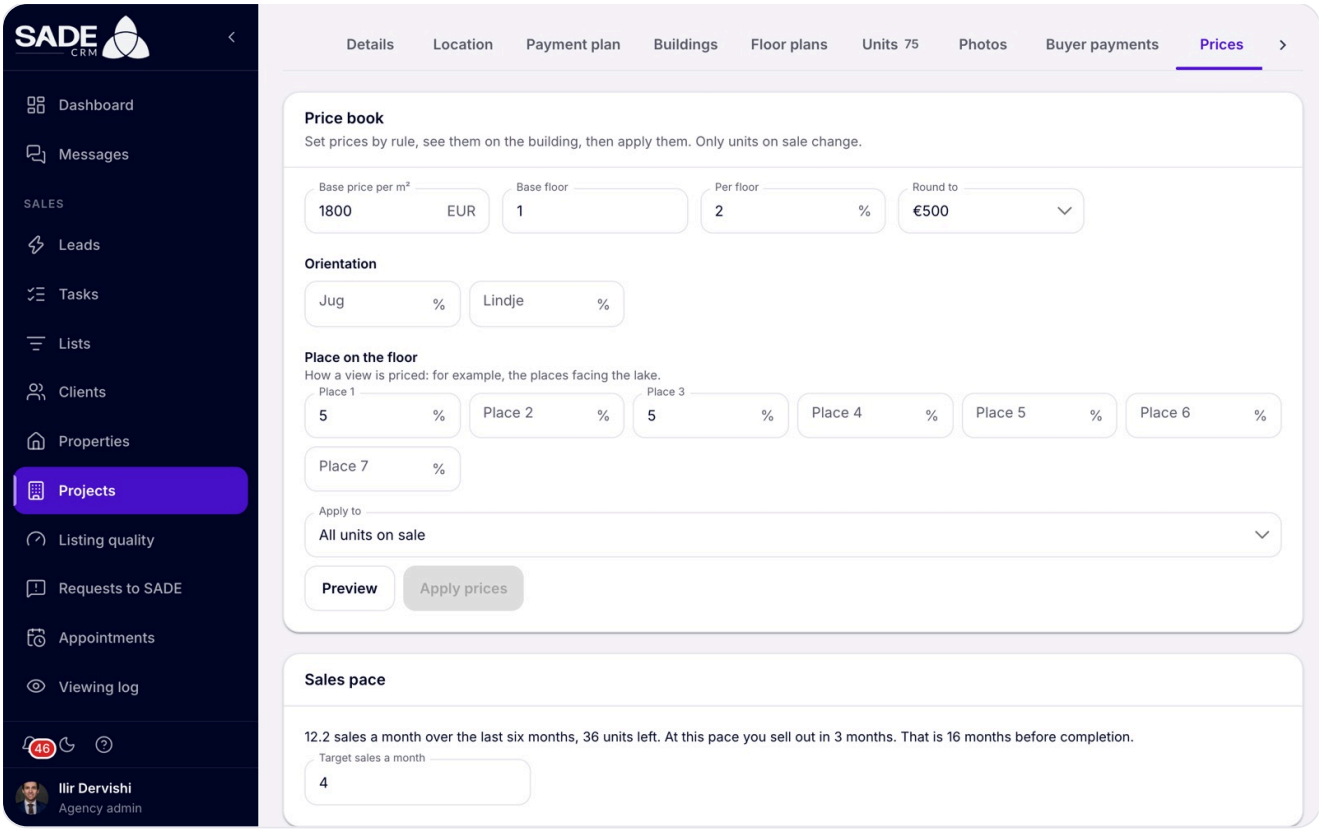
Dy javë më vonë nënshkruhet kontrata. Ilir klikon **Kontratë e nënshkruar** dhe shkruan datën. A-302 bëhet e kuqe, dhe kalendari i pagesave të Memave krijohet nga plani i pagesës: 49.500 € në nënshkrim, 82.500 € në strukturë dhe 33.000 € në dorëzim.

Libri i çmimeve dhe ritmi i shitjeve

Vendosja e çmimeve të njësive me rregulla, paraparja e tyre në ndërtesë para se t'i zbatoni, rritjet e planifikuara të çmimeve dhe ritmi i shitjeve të projektit.

Libri i çmimeve llogarit çmimet e njësive të një projekti nga disa rregulla: një çmim bazë për m², një hap për çdo kat dhe një shtesë për orientimet dhe pamjet më të mira. Rezultatin e shihni paraprakisht në ndërtesë, me të gjelbër ku çmimet rriten dhe me të kuqe ku bien, dhe e zbatoni vetëm kur duket i drejtë. E njëjta skedë mban rritjet e planifikuara të çmimeve dhe ritmin e shitjeve të projektit.

Skeda **Çmimet** është për administratorët, në web.



Libri i çmimeve i Rezidencës Liqeni, me ritmin e shitjeve poshtë.

Si llogaritet një çmim

Për çdo njësi, libri i çmimeve merr sipërfaqen e njësisë shumëzuar me çmimin bazë për m², pastaj shton ose heq një përqindje:

Çmimi = sipërfaqja × **Çmimi bazë për m²** × (1 + (katet mbi **Kati bazë** × % e **Për kat** + % e **Orientimi** të njësisë + % e **Vendi në kat** të saj) ÷ 100), i rrumbullakosur te vlera më e afërt e **Rrumbullako në**.

Njësitë në kate poshtë katit bazë marrin një hap negativ për kat. Një njësi pa sipërfaqe nuk merr çmim nga rregullat.

Vendosni rregullat

Fusha	Çfarë të shkruani
Çmimi bazë për m²	Çmimi për m² në katin bazë, në monedhën e projektit. E detyrueshme.
Kati bazë	Kati për të cilin vlen çmimi bazë. 1 si parazgjedhje.
Për kat	Përqindja që shtohet për çdo kat mbi katin bazë, nga -50% deri në 50%.
Rrumbullako në	1, 10, 100 (parazgjedhja), 500 ose 1.000.
Orientimi	Një përqindje për çdo orientim që kanë njësitë tuaja, si "Jug". Nga -50% deri në 50%. Lëreni bosh një për asnjë ndryshim.
Vendi në kat	Një përqindje për çdo vend në kat, si "Vendi 1", për të vlerësuar një pamje: për shembull, vendet nga liqeni. Nga -50% deri në 50%.
Zbato te	**Të gjitha njësitë në shitje**, një ndërtesë, ose një planimetri.

Orientimet e listuara janë ato të shkruara te njësitë tuaja, dhe vendet janë ato të llogaritura nga kodet e njësive.

Shikoni paraprakisht dhe zbatoni

1. Vendosni rregullat dhe klikoni **Shiko paraprakisht**.
2. Lexoni përmbledhjen, për shembull "28 njësi ndryshojnë: 4.712.000 € → 4.958.500 €", dhe shikoni ndërtesën e vizatuar poshtë saj. Njësitë më të gjelbra rriten, njësitë më të kuqe bien. Njësitë që nuk janë në shitje e mbajnë çmimin.
3. Klikoni **Zbato çmimet**. CRM-ja pyet "Të zbatohen këto çmime?" dhe ju thotë se çdo ndryshim shkon në historikun e njësisë.
4. Konfirmoni. Shihni "Çmimet ndryshuan në 28 njësi" (me numrin tuaj).
5. Klikoni **Ruaj** në fund për t'i mbajtur rregullat për herën tjetër. Shihni "Libri i çmimeve u ruajt". Ruajtja nuk ndryshon asnjë çmim.

> **E rëndësishme:** ndryshojnë vetëm njësitë **E lirë**. Një njësi në mbajtje e mban çmimin që iu tha klientit të saj, dhe njësitë e rezervuara dhe të shitura mbajnë çmimin e tyre.

Çdo ndryshim çmimi hyn në historikun e njësisë dhe shfaqet në marketplace brenda pak minutash.

Rritjet e planifikuara

Një rritje e planifikuar është një ngritje çmimi që vendosni paraprakisht, për ta zbatuar kur të jetë shitur një pjesë e njësive. Është vetëm një kujtesë: nuk zbatohet kurrë vetë.

1. Te **Rritje të planifikuara**, klikoni **Shto një rritje**.
2. Plotësoni **Rritja** (5% si parazgjedhje, deri në 50%) dhe **Pas shitjes** (30% si parazgjedhje): pjesa e njësive të shitura që e bën të radhës.
3. Klikoni **Ruaj**.

"E shitur" këtu numëron njësitë e rezervuara dhe të shitura nga të gjitha njësitë e projektit. Njësitë në mbajtje nuk llogariten.

Kur arrihet pjesa, një njoftim e thotë, për shembull "60% e njësive janë shitur, ndaj rritja 5% është në radhë." Klikoni **Zbato rritjen** dhe konfirmoni "Të rriten çmimet me 5%?". Çdo njësi e lirë rritet me atë përqindje dhe rrumbullakoset sipas **Rrumbullako në**; njësitë e rezervuara dhe të shitura e mbajnë çmimin. Pastaj rritja tregon "U zbatua më" me datën, dhe nuk mund të zbatohet dy herë.

Ritmi i shitjeve

Karta **Ritmi i shitjeve** tregon sa shpejt po shitet projekti dhe kur do të shitej krejt me atë shpejtësi:

- "12,2 shitje në muaj në gjashtë muajt e fundit, 36 njësi të mbetura."
- "Me këtë ritëm shitet gjithçka për 3 muaj."
- "Kjo është 16 muaj para përfundimit.", "Kjo është 4 muaj pas përfundimit." ose "Kjo është muaji i përfundimit."

Shitjet numërohen sipas datës kur u rezervuan, në gjashtë muajt e fundit, pa ato të anuluara. Njësitë e mbetura janë njësitë e lira plus ato në mbajtje. Pa shitje në atë kohë, karta lexon "Asnjë shitje në gjashtë muajt e fundit."

Objektivi i shitjeve në muaj është një numër që e regjistroni për projektin, nga 0 deri në 10.000. Ruhet bashkë me librin e çmimeve.

Një shembull

SHEMBULL

Ilir vendos librin e çmimeve për Rezidencën Liqeni: **Çmimi bazë për m²** 1.800 EUR, **Kati bazë** 1, **Për kat** 2%, **Rrumbullako në** 500. Apartamentet me orientim jugor (“Jug”) marrin 3%, dhe vendet 1 dhe 3, që shohin nga liqeni, marrin nga 5%. **Zbato te** mbetet te **Të gjitha njësitë në shitje**.

Për A-703, një 2+1 prej 98 m² në katin 7, me orientim jugor, në vendin 3:

- 98 m² × 1.800 € = 176.400 €;
- gjashtë kate mbi bazën me 2% = 12%, plus 3% për jugun, plus 5% për pamjen nga liqeni = 20%;
- 176.400 € × 1,20 = 211.680 €, i rrumbullakosur te 500-shi më i afërt = **211.500 €**.

Ai klikon **Shiko paraprakisht**, kontrollon të gjelbrën dhe të kuqen në ndërtesë, pastaj **Zbato çmimet**, dhe **Ruaj**.

Ai planifikon edhe një rritje prej 5% pas 60% të shitura. Projekti ka 75 njësi, ndaj rritja është në radhë kur njësitë e rezervuara dhe të shitura arrijnë 45. Sot janë 40 të rezervuara ose të shitura, ndaj ende nuk ka njoftim.

Widget për faqen

Si e vendosni ndërtesën e një projekti, disponueshmërinë dhe një formular kërkese në faqen tuaj me një rresht kodi, dhe ku shkojnë këto kërkesa.

Widget-i i faqes e vendos një projekt në faqen tuaj: ndërtesën me katet dhe njësitë e saj, çfarë është ende e lirë dhe një formular kërkese. E shtoni me një rresht kodi. Disponueshmëria është e njëjtë me atë në marketplace i SADE-s, ndaj faqja në sajtin tuaj nuk ka nevojë të përditësohet kurrë me dorë, dhe çdo kërkesë mbërrin në CRM si kërkesë e re.

Skeda **Widget** është për administratorët, në web.

Para se të filloni

Widget-i shfaq vetëm një projekt që është në marketplace: i publikuar, nga një agjenci e verifikuar nga SADE. Deri atëherë skeda shfaq “Widget-i shfaqet sapo projekti të jetë në Marketplace.” Shihni Publikimi në marketplace.

Ju duhet gjithashtu dikush që mund ta ndryshojë faqen tuaj, ose qasje te redaktori i faqes, që ta ngjisë kodin.

Merrni kodin

1. Hapni projektin dhe klikoni skedën **Widget**.
2. Zgjidhni **Ngjyra juaj**, ngjyrën e butonave dhe të elementeve të theksuar. Zgjidhni ngjyrën e markës suaj.
3. Nëse shteti i projektit ka më shumë se një gjuhë, zgjidhni **Gjuha** e widget-it, për shembull **SQ** ose **EN**. Fillon me gjuhën e vetë shtetit.
4. Poshtë **Kodi për faqen tuaj**, klikoni **Kopjo kodin**. Shfaqet “Kodi u kopjua”.
5. Ngjitni kodin në faqen tuaj, në vendin e faqes ku duhet të shfaqet widget-i.

Poshtë kodit, **Parapamje** e shfaq widget-in saktësisht siç do të duket, drejtpërdrejt.

Kodi është një rresht, si ky:

```
<script src="https://sadegre.com/embed.js" data-project="…" data-market="al" data-lang="sq
```

Pjesa	Çfarë është
`data-project`	Projekti juaj. E plotëson CRM.
`data-market`	Marketplace i shtetit të projektit, për shembull `al` për Shqipërinë. Nuk është zgjedhje: ndjek vendndodhjen e projektit.
`data-lang`	Gjuha e widget-it.
`data-color`	Ngjyra juaj, si gjashtë shifra heksadecimale pa `#`. Çdo gjë tjetër shpërfillet dhe widget-i mban ngjyrat e SADE-s.

> **E rëndësishme:** ngjyra dhe gjuha janë në rreshtin e kodit, jo në CRM. Për t’i ndryshuar, zgjidhini sërish te skeda **Widget**, kopjoni kodin e ri dhe zëvendësoni rreshtin e vjetër në faqen tuaj.

Çfarë shohin vizitorët

Widget-i hapet në një kornizë në faqen tuaj, aq i gjerë sa hapësira që i jepni, dhe zgjerohet sipas përmbajtjes. Ai shfaq:

- emrin e projektit;
- ndërtesën, me katet dhe njësitë e saj, dhe planimetritë e gjurmuara dhe fasadën nëse i keni bërë;

- cilat njësi janë të lira. Njësitë në mbajtje shfaqen si **E rezervuar**, siç shfaqen në marketplace;
- një formular kërkese;
- një lidhje të vogël "SADE" te faqja e plotë e projektit në marketplace.

Kur shisni ose rezervoni një njësi në CRM, widget-i e shfaq brenda pak minutash.

Ku shkojnë kërkesat

Formulari i kërkesës kërkon emrin e vizitorit, një email ose një numër telefoni dhe një mesazh. Vizitori mund të zgjedhë edhe njësinë për të cilën pyet, mes njësive që nuk janë shitur.

Çdo kërkesë bëhet kërkesë e re për agjencinë tuaj:

- burimi i saj është **Website widget**;
- adresa e faqes së sajtit tuaj ku ndodhet widget-i regjistrohet bashkë me të;
- njësia, nëse vizitori ka zgjedhur një, përmendet në mesazh dhe llogaritet te pamja **Kërkesa** e tabelës;
- shpërndarja e kërkesave ia jep një agjenti si çdo kërkesë tjetër, dhe njoftimi për agjentin e përmend projektin.

> **Këshillë:** çdo kërkesë nga widget-i ka burimin **Website widget**, ndaj agjentët tuaj e dinë menjëherë që blerësi e gjeti projektin në faqen tuaj dhe jo në marketplace.

Një shembull

SHEMBULL

Ndërtimi Arbëria e do Rezidencën Liqeni në faqen e vet. Ilir Dervishi hap skedën **Widget** të projektit, e cakton **Ngjyra juaj** në ngjyrën vjollcë të zhvilluesit, #5011d9, dhe e lë **Gjuha** te **SQ** për shqip. Klikon **Kopjo kodin** dhe ia dërgon rreshtin me email dizajnerit të faqes së zhvilluesit, i cili e ngjit te faqja e projektit në sajtin e tyre.

Atë mbrëmje Mirela Gjoka hap sajtin e zhvilluesit, klikon katin 4 të Pallatit B në fasadë, zgjedh një njësi në formular dhe pyet nëse ka parkim. Kërkesa mbërrin në CRM e Tirana Living si kërkesë nga **Website widget**, me emrin e projektit dhe të njësisë. Rregullat e shpërndarjes ia japin Erjona Hasanit, e cila e thërret Mirelën të nesërmen në mëngjes.

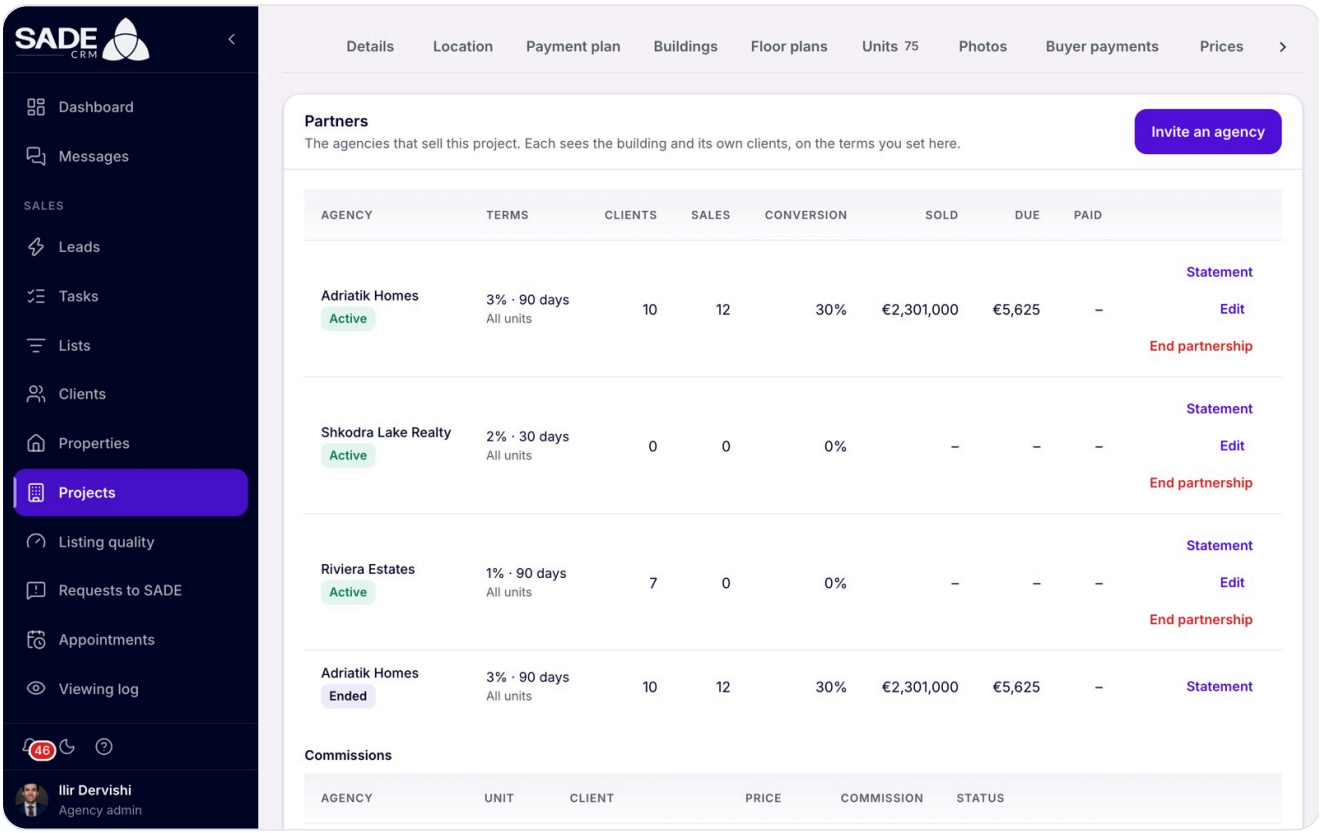
Agjencitë partnere

Si ftoni agjenci të tjera të shesin projektin tuaj, kushtet që vendosni, çfarë shohin partnerët, kujt i takon çdo shitje, komisionet për t'u paguar dhe të paguara, pasqyrat dhe mbyllja e një partneriteti.

Një projekt shitet më shpejt kur e ofrojnë më shumë agjentë. Rrjeti i partnerëve ju lejon të ftoni agjenci të tjera të shesin projektin tuaj, secila me kushtet e veta: një komision, një afat gjatë të cilit klientët e tyre mbrohen, dhe ose të gjitha njësitë ose vetëm disa. Partnerët e shohin ndërtesën dhe punojnë me klientët e tyre, pa parë klientët tuaj.

SADE regjistron çfarë është rënë dakord dhe sa i takon çdo partneri. Nuk merr asnjë pjesë të komisionit dhe nuk lëviz para: partnerët i paguani ju, si gjithmonë.

Skeda **Partnerët** është për administratorët e projektit, në web. Agjencia që ftoni punon nga faqja e vet **Projektet e partnerëve**: shihni Shitja si partner.



Skeda Partnerët. Çdo rresht është një agjenci, me kushtet e saj dhe çfarë ka shitur.

Para se të ftoni

- Agjencia juaj ka nevojë për projekte në paketën e saj, dhe po ashtu agjencia që ftoni. Projektet vijnë me Pro, ose me një organizatë Enterprise. Shihni Projektet për zhvilluesit.

- Administratori i agjencisë së ftuar e pranon ftesën. Nëse agjencia nuk është ende në SADE, mund të regjistrohet nga lidhja në email, dhe fillon me një provë falas të Pro, ndaj mund ta pranojë menjëherë.

Ftoni një agjenci

1. Hapni projektin dhe klikoni skedën **Partnerët**.
2. Klikoni **Fto një agjenci**.
3. Plotësoni kushtet:

Fusha	Çfarë të shkruani
Emaili i agjencisë	Adresa ku shkon ftesa, zakonisht ajo e administratorit të agjencisë.
Komisioni	Pjesa e partnerit nga çmimi i çdo shitjeje, nga 0% deri në 100%.
Mbrojtja e klientit (ditë)	Sa kohë mbetet i tyre një klient që regjistron partneri: nga 1 deri në 730 ditë, 90 si parazgjedhje.
Të gjitha njësitë	E aktivizuar si parazgjedhje: partneri mund të shesë çdo njësi. Çaktivizojeni dhe zgjidhni **Njësitë që mund të shesë**.

4. Klikoni **Fto një agjenci**. Shfaqet “Ftesa u dërgua”.

Agjencia merr një email me subjektin “Tirana Living Real Estate ju fton të shisni Rezidenca Liqeni”, me emrat tuaj, dhe një lidhje që funksionon 30 ditë. Email-i është në shqip kur CRM-ja e agjencisë së ftuar është në shqip; kur adresa nuk i përket ende një agjencie në SADE, ndjek gjuhën e CRM-së suaj. Për gjuhët e tjera është në anglisht. Rreshti shfaq adresën email dhe **E ftuar** derisa ta pranojnë. Kur e pranojnë, merrni një njoftim, “Adriatik Homes pranoi ftesën tuaj për të shitur Rezidenca Liqeni”, dhe rreshti kalon në **Aktive**.

Tabela e partnerëve

Kolona	Çfarë shfaq
Agjencia	Partneri, me statusin e tij: **E ftuar**, **Aktive** ose **E mbyllur**.
Kushtet	Komisioni dhe ditët e mbrojtjes, si “3% · 90 ditë”, dhe **Të gjitha njësitë** ose numri i njësive.
Klientët	Klientët që partneri ka regjistruar në këtë projekt.
Shitjet	Shitjet e partnerit në këtë projekt.
Konvertimi	Pjesa e klientëve të regjistruar të partnerit që vazhduan me rezervim.
Shitur	Vlera e shitjeve të partnerit.
Për t’u paguar	Komisioni i regjistruar dhe ende i papaguar.
Paguar	Komisioni që keni shënuar si të paguar.

Kolonat me para shfaqen sipas monedhës. Çdo rresht ka **Pasqyra**, **Ndrysho** dhe **Mbyll partneritetin**.

Ndryshoni kushtet

1. Klikoni **Ndrysho** te rreshti i partnerit. Dialogu quhet **Ndrysho kushtet**.
2. Ndryshoni komisionin, ditët e mbrojtjes ose njësitë, dhe klikoni **Ruaj**. Shfaqet “Kushtet u ruajtën”.

Administratorët e partnerit marrin një njoftim që kushtet e tyre kanë ndryshuar. Një shitje që është rezervuar tashmë mban komisionin që ishte në fuqi ditën kur u rezervua.

Çfarë shohin partnerët

Partneri sheh	Partneri nuk sheh kurrë
Tabelën e ndërtesës, vetëm për lexim, me vetëm njësitë që e lini të shesë	Klientët tuaj, kërkesat tuaja dhe emrat e agjentëve tuaj
Njësitë e agjencive të tjera siç i sheh publiku: një njësi e mbajtur shfaqet **E rezervuar**, pa klient apo agjent	Partnerët e tjerë, klientët ose kushtet e tyre
Klientët, mbajtjet, rezervimet dhe kushtet e veta	Listat e pritjes dhe numrin e kërkesave
Komisionet dhe pasqyrën e vet	Pagesat e blerësve tuaj, as për shitjet që i solli vetë

Partnerët mund t'i mbajnë njësitë e lira, t'i rezervojnë me çmimin e listuar dhe t'i anulojnë rezervimet e veta. Kontrata, përfundimi dhe çdo hap tjetër janë tuajat.

Kujt i takon shitja

Agjencia e parë që regjistron një klient e mban, për ditët e mbrojtjes që keni caktuar.

- Një partner regjistron një klient në projektin tuaj, ose mban një njësi për të, që e regjistron gjithashtu.
- Klientët përputhen sipas numrit të telefonit ose email-it, mes të gjithë partnerëve të projektit. Nëse një partner tjetër e ka regjistruar tashmë personin, ose agjencia juaj e ka tashmë në këtë projekt (një kërkesë, një shitje, një mbajtje, një vend në listën e pritjes ose një vizitë), regjistrimi refuzohet.
- Sa kohë zgjat mbrojtja, klienti është i partnerit në këtë projekt.

Para një rezervimi, klientët e regjistruar të një partneri i shihni vetëm si numër. Kur partneri rezervon një njësi, emri, telefoni dhe email-i i blerësit kopjohen te klientët tuaj, me burimin "Partner:" dhe emrin e partnerit, ose përputhen me një klient që keni tashmë. Administratorët tuaj marrin një njoftim si "Adriatik Homes rezervoi Rezidenca Liqeni · B-301". Në tabelë, mbajtja e një partneri shfaqet nën emrin e partnerit, dhe shitja e një partneri shfaqet "Shitur nga" partneri.

Nëse një nga agjentët tuaj rezervon një njësi për një klient që e ka regjistruar një partner, dialogu **Rezervo** paralajmëron: "Një partner e ka regjistruar këtë klient deri më" një datë. "Shitja do të llogaritet e tij." Nuk thotë cili partner. Nëse vazhdoni, shitja llogaritet e partnerit, dhe e merr partneri që e regjistroi i pari klientin.

> **Shënim:** përputhja krahason numrat e telefonit dhe email-et që kanë shkruar agjencitë. Askush nuk i konfirmon, ndaj një gabim shkrimi krijon një person tjetër. Kërkojini partnerëve t'i shkruajnë numrat e telefonit të plotë, me kodin e shtetit për blerësit e huaj.

Komisionet

Një komision regjistrohet një herë, kur shitja e një partneri arrin **Kontratë e nënshkruar** (ose shkon drejt e në **Shitje e përfunduar**). Është çmimi i rënë dakord i shitjes shumëzuar me komisionin në fuqi ditën kur shitja u rezervua, i rrumbullakosur në cent. Deri atëherë, tabela shfaq "Ende nuk ka komisione. Regjistrohet një kur shitja arrin në kontratë."

Tabela **Komisionet** i liston secilin me **Agjencia**, **Njësia**, **Klienti**, **Çmimi**, **Komisioni** dhe **Statusi**:

Statusi	Kuptimi
Për t'u paguar	I regjistruar dhe ende i papaguar.
Paguar	E keni shënuar si të paguar.
Anuluar	E keni kundërshtuar, ose shitja u anulua para se të paguhej.

Shënoni një komision si të paguar

Kur e keni paguar partnerin, klikoni **Shëno si të paguar** te rreshti. Shfaqet "U shënua si i paguar". Partneri e sheh **Paguar** te skeda e vet **Komisioni**.

Kundërshtoni një komision

Nëse nuk jeni dakord që një komision është i detyruar, klikoni **Kundërshto** te një rresht **Për t'u paguar**.

1. Dialogu shfaq "Të kundërshtohet komisioni për" njësinë, dhe shpjegon që partneri njoftohet dhe arsyeja juaj mbetet në regjistër dhe në pasqyrë.
2. Shkruani **Arsyeja**. Është e detyrueshme.
3. Konfirmoni. Komisioni bëhet **Anuluar**, me arsyen tuaj, dhe administratorët e partnerit marrin një njoftim.

Kur anulohet një shitje

Anulimi i shitjes së një partneri anulon komisionin e saj nëse është ende për t'u paguar. Një komision që është shënuar tashmë i paguar mbetet i paguar: ta rregulloni është mes jush dhe partnerit.

Pasqyrat

Klikoni **Pasqyra** te rreshti i një partneri për të shkarkuar një PDF me komisionet e atij partneri në projekt. Partneri mund ta shkarkojë të njëjtën pasqyrë nga ana e vet.

Mbyllni një partneritet

1. Klikoni **Mbyll partneritetin** te rreshti.
2. Lexoni paralajmërimin: partneri humbet menjëherë aksesin në projekt dhe mbajtjet e tij lirohen. Shitjet dhe komisionet mbeten të regjistruara.
3. Konfirmoni. Shfaqet "Partneriteti u mbyll" dhe rreshti shfaq **E mbyllur**.

Partneri e mban skedën e vet **Komisioni** për projektin, ndaj mund të shohë ende çfarë i takon dhe të shkarkojë pasqyrën.

> **Këshillë:** njoftojeni agjencinë para se ta mbyllni partneritetin, që agjentët e saj të mos habiten përpara një klienti.

Kufijtë

- Mund të dërgoni deri në 20 ftesa në ditë, ose 3 në ditë derisa agjencia juaj të verifikohet.
- Një email mund të ketë vetëm një ftesë të hapur për projekt: "Ky email ka tashmë një ftesë."
- Një partner mund të regjistrojë deri në 50 klientë në ditë dhe të mbajë deri në 10 njësi njëkohësisht.

Një shembull

SHEMBULL

Ilir Dervishi do më shumë agjentë në Rezidencën Liqeni. Hap **Partnerët → Fto një agjenci**, shkruan email-in e Gentian Hoxhës, administratorit të Adriatik Homes, e cakton **Komisioni** në 3 dhe e lë **Mbrojtja e klientit (ditë)** në 90 dhe **Të gjitha njësitë** të aktivizuar.

Gentiani e pranon të nesërmen dhe Ilir sheh "Adriatik Homes pranoi ftesën tuaj për të shitur Rezidenca Liqeni". Një javë më vonë një agjente e Adriatik rezervon B-301, një 3+1 prej 135 m² me 233.000 €, për një klient që e ka regjistruar vetë. Ilir njoftohet dhe blerësi shfaqet te klientët e Tirana Living me burimin "Partner: Adriatik Homes".

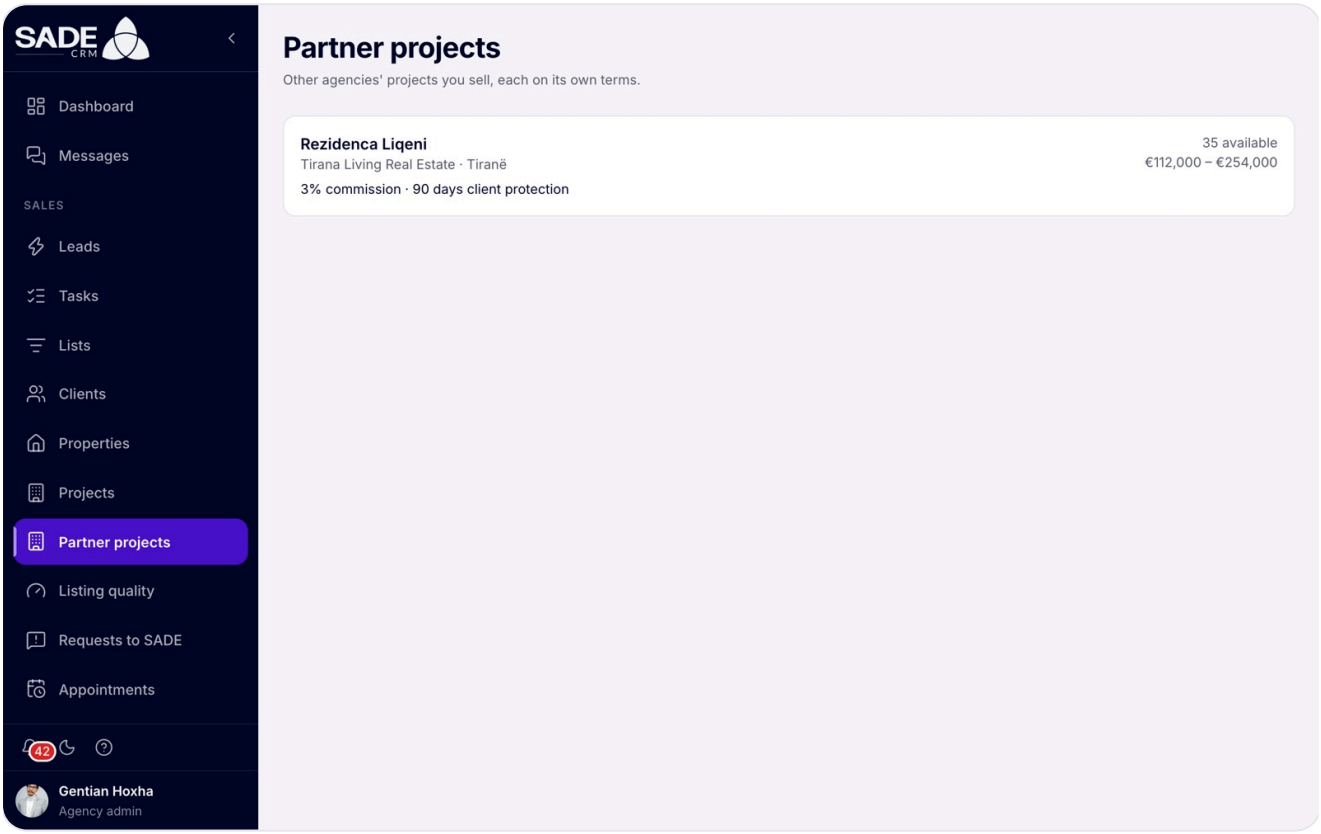
Kur nënshkruhet kontrata, Ilir klikon **Kontratë e nënshkruar** te B-301. Një komision prej 6.990,00 € (3% e 233.000 €) shfaqet **Për t'u paguar** në të dyja anët. Në fund të muajit Tirana Living i paguan Adriatik Homes me transfertë bankare dhe Ilir klikon **Shëno si të paguar**. Të dyja agjencitë shkarkojnë **Pasqyra** për dosjet e tyre.

Shitja si partner

Për një agjenci të ftuar të shesë projektin e një agjencie tjetër: pranimi i ftesës, faqet e Projekteve të partnerëve, regjistrimi i klientëve, mbajtja dhe rezervimi i njësive me kushtet e rëna dakord, dhe komisioni juaj.

Kur një zhvillues, ose një agjenci që shet për të, e fton agjencinë tuaj të shesë projektin e tij, bëheni partner i tij. Shihni ndërtesën dhe çfarë është e lirë, mbani dhe rezervoni njësi për klientët tuaj dhe fitoni komisionin që zhvilluesi ka rënë dakord me ju. Klientët mbeten tuajt: zhvilluesi i sheh të dhënat e një blerësi vetëm kur rezervoni një njësi për të.

Gjithçka që bën një partner është te faqja **Projektet e partnerëve** në meny. Administratorët dhe agjentët tuaj e përdorin, në web.



Projektet e partnerëve, siç i sheh Adriatik Homes. Çdo kartë shfaq projektin dhe kushtet tuaja.

Pranoni një ftesë

Ftesa vjen me email, me një lidhje për një faqe ftese. Faqja shfaq kush ju fton, projektin dhe kushtet, për shembull “3% komision · 90 ditë mbrojtje klienti”. Nuk keni nevojë të hyni për ta lexuar.

1. Hapni lidhjen nga email-i.
2. Nëse nuk jeni futur në llogari, klikoni **Hyr** dhe hyni me llogarinë e administratorit të agjencisë suaj. Nëse agjencia juaj nuk është ende në SADE, klikoni **Krijo një agjenci** për t’u regjistruar.

Agjencia juaj fillon pastaj me një provë falas të Pro, ndaj mund ta pranojë ftesën. Shfletuesi e mban mend ftesën për 24 orë dhe ju kthen te ajo.

3. Klikoni **Prano ftesën**. Shfaqet "Ftesa u pranua" dhe projekti hapet.

Zhvilluesi njoftohet që e pranuat.

Vetëm administratori i agjencisë mund ta pranojë. Një agjent që e hap lidhjen lexon "Duhet ta pranojë administratori i agjencisë. Dërgojini lidhjen." **Jo tani** e lë ftesën për më vonë; lidhja funksionon 30 ditë.

> **E rëndësishme:** agjencia juaj ka nevojë për projekte në paketën e saj për ta pranuar: paketën Pro (një provë e Pro llogaritet), ose një organizatë Enterprise. Një agjenci që regjistrohet nga lidhja e ftesës fillon me një provë të Pro, ndaj i ka. Në një paketë tjetër, CRM thotë "Projektet e partnerëve vijnë me Pro. Kaloni në Pro, pastaj pranoni ftesën." Shihni Paketat dhe faturimi.

Nëse faqja thotë "Kjo ftesë nuk është e vlefshme", lidhja ka skaduar ose është përdorur. Kërkojini zhvilluesit një të re.

Projektet tuaja si partner

Projektet e partnerëve shfaqet në meny sapo agjencia juaj shet të paktën një projekt partneri. I liston si karta, secila me zhvilluesin, qytetin, sa njësi janë të lira, shtrirjen e çmimeve dhe kushtet tuaja.

Hapni një kartë për të punuar në projekt. Ka tri skeda: **Njësitë**, **Klientët** dhe **Komisioni**.

Njësitë

Skeda **Njësitë** është e njëjta tabelë e ndërtesës që përdor zhvilluesi, me më pak gjëra:

- shihni vetëm njësitë që zhvilluesi ju lejon t'i shitni;
- pamjet janë **Statusi** dhe **Çmimi për m²**;
- njësitë e mbajtura ose të shitura nga zhvilluesi ose nga partnerë të tjerë shfaqen siç i sheh publiku: një njësi e mbajtur shfaqet **E rezervuar**, pa klient apo agjent;
- nuk ka numra kërkesash dhe nuk ka lista pritjeje.

Klikoni një njësi për të parë panelin e saj dhe butonat që mund të përdorni:

Njësia është	Mund të
E lirë	**Rezervo**, **Mbaj**
Në mbajtje nga agjencia juaj	**Rezervo**, **Liro mbajtjen**. Një agjent i sheh te mbajtjet e veta; një administrator te të gjitha mbajtjet e agjencisë.
E rezervuar nga agjencia juaj	**Anulo shitjen**, me të njëjtat kushte.

Kontrata, përfundimi dhe pagesat e blerësit janë të zhvilluesit.

Regjistroni një klient

Regjistrimi i një klienti e kërkon atë në këtë projekt. Agjencia e parë që regjistron një klient e mban për ditët e mbrojtjes në kushtet tuaja.

1. Hapni skedën **Klientët** dhe klikoni **Regjistro klientin**.
2. Zgjidhni një nga klientët e agjencisë suaj. Ka nevojë për një numër telefoni ose një email.
3. Klikoni **Regjistro klientin**. Shfaqet "Klienti u regjistrua".

Tabela e shfaq çdo klient me datën **Regjistruar**, **I mbrojtur deri më** dhe **Statusi**: **I mbrojtur**, **I rezervuar** ose **I skaduar**. Agjentët i shohin klientët që kanë regjistruar vetë; administratorët i shohin të gjithë ata të agjencisë.

Nëse klienti është marrë tashmë, shihni "Ky klient është regjistruar tashmë në këtë projekt." Kjo ndodh kur një partner tjetër e ka regjistruar më parë të njëjtin numër telefoni ose email, ose kur zhvilluesi e ka tashmë personin në këtë projekt, për shembull nga një kërkesë ose një vizitë.

Mbani një njësi

1. Zgjidhni një njësi të lirë dhe klikoni **Mbaj**.
2. Dialogu ju kujton: "Agjencia e parë që regjistron një klient e mban për 90 ditë." (me numrin tuaj të ditëve).
3. Zgjidhni klientin dhe klikoni **Mbaj**. Shfaqet "Njësia u mbajt".

Mbajtja e një njësie e regjistron edhe klientin, nëse nuk ishte regjistruar. Mbajtja zgjat sa koha e mbajtjes së projektit, e caktuar nga zhvilluesi: 48 orë te Rezidenca Liqeni. Kur mbaron, njësia është sërish e lirë. Për ta mbyllur më shpejt, klikoni **Liro mbajtjen**.

Rezervoni një njësi

1. Zgjidhni një njësi të lirë, ose një që e mban agjencia juaj, dhe klikoni **Rezervo**.

2. Dialogu shfaq çmimin, për shembull “Çmimi: 233.000 €”. Një partner rezervon me çmimin e listuar; çmimi nuk mund të ndryshohet këtu. Flisni me zhvilluesin nëse blerësi ka rënë dakord për një çmim tjetër.
3. Zgjidhni klientin.
4. Lexoni rreshtin “Me rezervimin, emri dhe kontaktet e klientit i kalojnë” me emrin e zhvilluesit pas tij, dhe klikoni **Rezervo**. Shfaqet “Njësia u rezervua”.

Njësia bëhet **E rezervuar**. Zhvilluesi njoftohet dhe emri, telefoni dhe email-i i blerësit shtohen te klientët e zhvilluesit, të shënuar si nga agjencia juaj. Që këtej zhvilluesi regjistron kontratën dhe pagesat.

Anuloni një rezervim

Nëse blerësi juaj tërhiqet, klikoni **Anulo shitjen** te njësia dhe konfirmoni me **Anulo rezervimin**. Shfaqet “Rezervimi u anulua” dhe njësia bëhet sërish e lirë.

- Mund të anuloni vetëm një rezervim që e ka bërë një nga agjentët tuaj.
- Sapo zhvilluesi të ketë regjistruar një pagesë për shitjen, nuk mund ta anuloni: “Zhvilluesi ka regjistruar pagesa për këtë shitje. Kërkojini atij ta anulojë.”

Kur një shitje e juaja anulohet, nga ju ose nga zhvilluesi, administratorët tuaj marrin një njoftim. Regjistrimi juaj i klientit kthehet, me kohën që qëndroi rezervimi të shtuar te mbrojtja e tij.

Klientët mbeten tuajt

- Zhvilluesi sheh sa klientë keni regjistruar, kurrë se cilët janë, derisa të rezervoni një njësi për njërin.
- Partnerët e tjerë nuk i shohin kurrë klientët tuaj, klientët e mbajtjeve tuaja, kushtet tuaja apo komisionet tuaja.
- Ju nuk i shihni kurrë klientët e zhvilluesit, kërkesat e tij, pagesat e blerësve apo klientët e partnerëve të tjerë.

Komisioni juaj

Skeda **Komisioni** i liston komisionet tuaja në projekt, me **Njësia**, **Çmimi**, **Komisioni** dhe **Statusi**:

Statusi	Kuptimi
Për t'u paguar	Zhvilluesi e regjistroi kur shitja juaj arriti në kontratë.
Paguar	Zhvilluesi e ka shënuar si të paguar.
Anuluar	Shitja u anulua para pagesës, ose zhvilluesi e kundërshtoi. Një komision i kundërshtuar shfaq arsyen e zhvilluesit, dhe administratorët tuaj marrin një njoftim.

Një komision është çmimi i rënë dakord shumëzuar me përqindjen në fuqi ditën kur rezervuat. Nëse zhvilluesi ndryshon më vonë kushtet tuaja, administratorët tuaj njoftohen, dhe shitjet e rezervuara tashmë mbajnë përqindjen e vjetër.

Klikoni **Pasqyra** për të shkarkuar një PDF me komisionet tuaja në projekt.

Kur mbyllet partneriteti

Nëse zhvilluesi e mbyll partneritetin, humbisni menjëherë aksesin te njësitë dhe klientët, dhe mbajtjet tuaja lirohen. Shitjet dhe komisionet tuaja mbeten të regjistruara, dhe skeda **Komisioni** mbetet e hapur që të shihni ende çfarë ju takon dhe të shkarkoni pasqyrën.

Kufijtë

- Agjencia juaj mund të regjistrojë deri në 50 klientë në ditë.
- Agjencia juaj mund të mbajë deri në 10 njësi njëkohësisht: "Agjencia juaj mban shumë njësi. Lironi ose rezervoni një më parë."
- Projektet e partnerëve janë vetëm në web, jo në aplikacionin e telefonit.

Një shembull

SHEMBULL

Gentian Hoxha, administratori i Adriatik Homes, merr një email: “Tirana Living Real Estate ju fton të shisni Rezidenca Liqeni”. Hap lidhjen, hyn dhe klikon **Prano ftesën**. Adriatik Homes është në Pro, ndaj projekti hapet menjëherë, me 3% komision dhe 90 ditë mbrojtje klienti.

Agjentja e tij Elsa Marku ka një blerës, Arben Kola, që kërkon një apartament të madh pranë liqenit. Ajo hap **Projektet e partnerëve → Rezidenca Liqeni → Njësitë**, zgjedh B-301, një 3+1 me 233.000 €, dhe klikon **Mbaj**. Arbeni regjistrohet dhe mbrohet për 90 ditë, dhe njësia mbahet për 48 orë.

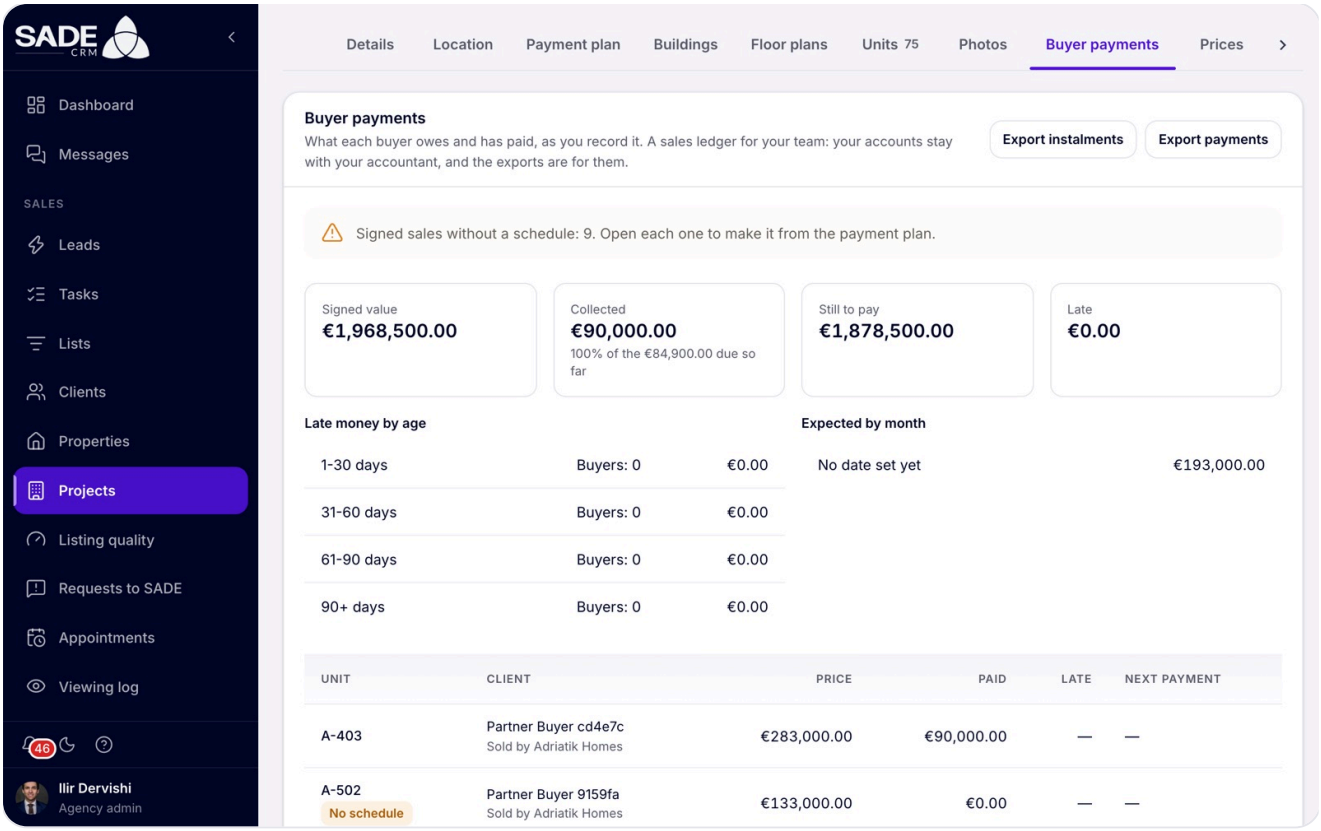
Të nesërmen Arbeni thotë po. Elsa klikon **Rezervo**, kontrollon “Çmimi: 233.000 €” dhe konfirmon. Tirana Living njoftohet dhe e regjistron kontratën javën tjetër. Te skeda **Komisioni** Gentiani sheh tani 6.990,00 € **Për t’u paguar**.

Pagesat e blerësve

Grafiku i pagesave i çdo blerësi nga plani i pagesës, regjistrimi i pagesave, rimbursimet dhe stornimet, fazat e ndërtimit, paratë e vonuara, parashikimi mujor, kujtesat dhe eksportet.

Blerësit e projekteve në ndërtim paguajnë me këste gjatë muajve ose viteve: një pjesë në nënshkrim, më shumë ndërsa ngrihet ndërtesa, pjesa tjetër në dorëzimin e çelësave. **Pagesat e blerësve** e ndjek këtë. Çdo shitje e nënshkruar merr një grafik nga plani i pagesës i projektit; ju regjistroni çfarë paguan blerësi, kur arrin në bankën tuaj; dhe CRM tregon kush është me vonesë, për sa, dhe çfarë mund të prisni çdo muaj.

Është një regjistër shitjesh për ekipin tuaj, i mbajtur siç e regjistroni ju. Kontabiliteti mbetet te kontabilisti juaj, dhe eksportet janë për të. SADE nuk lëviz kurrë para. Asgjë e regjistruar nuk ndryshohet e nuk fshihet: një gabim stornohet dhe të dyja regjistrimet mbeten në regjistër.



Skeda Pagesat e blerësve e Rezidencës Liqeni. Shitjet e një partneri shfaqen “Shitur nga” partneri.

Kush e sheh

	Administrator	Agjent	Agjenci partnere
Skedën dhe çdo shitje	Po	Vetëm shitjet e veta	Jo, as shitjet që i solli vetë
Regjistron pagesa, ndryshon grafikë, faza dhe kujtesa	Po	Jo	Jo
Eksportet	Po	Jo	Jo

Pagesat e blerësve janë vetëm në web.

Përmbledhja

Hapni projektin dhe klikoni skedën **Pagesat e blerësve**. Për çdo monedhë, shfaq:

- **Vlera e nënshkruar**: çmimi i çdo shitjeje të nënshkruar;
- **Arkëtuar**: çfarë kanë paguar blerësit, me pjesën e asaj që është bërë e pagueshme deri tani, për shembull “96% e 412.500,00 € të detyrueshme deri tani”;
- **Mbetet për t’u paguar**: çfarë ka mbetur nga shitjet e nënshkruara;

- **Me vonesë**: çfarë është bërë e pagueshme dhe nuk është paguar.

Shumat e vonuara sipas vjetërsisë i ndan paratë e vonuara në 1-30, 31-60, 61-90 dhe mbi 90 ditë vonesë, me numrin e blerësve në secilën.

Të pritshme sipas muajit shfaq çfarë bëhet e pagueshme në secilin nga 12 muajt e ardhshëm. Kështet që presin një fazë ndërtimi me datë të planifikuar shtohen si "plus" një shumë "nëse fazat e ndërtimit ecin sipas planit". Poshtë muajve vijnë "Në pritje të fazave pa datë" dhe "Ende pa datë". Kur nuk ka asgjë të pagueshme, shfaq "Asgjë nuk bëhet e pagueshme në 12 muajt e ardhshëm."

Tabela i liston të gjitha shitjet me **Njësia**, **Klienti** (me agjentin, ose "Shitur nga" partneri), **Çmimi**, **Paguar**, **Me vonesë** dhe **Pagesa e radhës**. Etiketat shënojnë shitjet e anuluara dhe shitjet **Pa grafik**. Klikoni një shitje për ta hapur.

Si krijohet një grafik

Kur një shitje arrin **Kontratë e nënshkruar** (ose shkon drejt e në **Shitje e përfunduar**), CRM e krijon grafikun e saj nga plani i pagesës i projektit: një këst për çdo hap, çmimi i ndarë sipas pjesës së çdo hapi, centët e mbetur te kësti i fundit.

Çdo këst bëhet i pagueshëm sipas **Bëhet e pagueshme** të hapit të tij:

Bëhet e pagueshme	Kësti është i pagueshëm
Me kontratë	Ditën e kontratës.
Në një datë	Në atë datë.
Në një fazë ndërtimi	Kur e shënoni fazën si të arritur. Deri atëherë statusi i tij është **Në pritje**.
Vetëm me fjalë	Hapi i parë ditën e kontratës. Të tjerët kanë **Pa datë** derisa një administrator t'u japë një.

Një projekt pa plan pagese merr një këst: gjithë çmimin, ditën e kontratës.

Para kontratës nuk ka ende grafik. Një parapagim i regjistruar në atë çast paguan kështet e para kur krijohet grafiku.

Një shitje e nënshkruar para se pagesat e blerësve të ekzistonin në CRM nuk ka grafik. Hapeni dhe klikoni **Krijo nga plani i pagesës**. Përmbledhja i numëron këto shitje për ju: "Shitje të nënshkruara pa grafik pagesash: 3. Hapni secilën për ta krijuar nga plani i pagesës."

Hapni një shitje

Hapeni një shitje nga tabela, ose klikoni **Pagesat** te njësia e saj në tabelën e ndërtesës. Në krye shfaqen **Paguar**, **Mbetet për t'u paguar**, sa ditë me vonesë, dhe **Pagesa e radhës**.

Grafiku i pagesave liston çdo **Kësti**, kur **Bëhet i pagueshëm**, **Shuma** e tij, çfarë është **Paguar** dhe **Statusi** i tij:

Statusi	Kuptimi
Paguar	Paguar plotësisht.
Paguar pjesërisht	Një pjesë është paguar.
Me vonesë	Dita e tij ka kaluar dhe nuk është paguar plotësisht. Shfaq ditët e vonesës.
Afati sot	Bëhet i pagueshëm sot.
I ardhshëm	Bëhet i pagueshëm më vonë.
Në pritje	Pret një fazë ndërtimi.
Pa datë	Askush nuk i ka vënë ende datë.

Regjistroni një pagesë

1. Hapni shitjen dhe klikoni **Regjistro pagesë**. Dialogu quhet **Regjistro një pagesë**.
2. Plotësoni fushat:

Fusha	Çfarë të shkruani
Shuma	Çfarë pagoi blerësi, siç del në pasqyrën bankare ose në dëftesë.
Data e pagesës	Dita kur u pagua. Jo në të ardhmen.
Mënyra	**Transfertë bankare** (parazgjedhja), **Para në dorë**, **Kartë**, **Çek** ose **Tjetër**.
Referenca	Referenca e bankës, nëse ka.
Shënim	Çdo gjë që ekipi juaj duhet ta dijë.
Shto dëftesë	Një foto ose PDF, deri në 10 MB. Mbetet private.

3. Klikoni **Regjistro**. Shfaqet "Pagesa u regjistrua."

Një pagesë paguan fillimisht kështet më të hershme. Një pagesë më e madhe se një këst vazhdon te kësti tjetër.

Lista **Pagesat** e shfaq çdo regjistrim me **Data e pagesës**, **Veprimi** (Pagesë, Rimbursim ose Stornim), **Shuma** dhe **Mënyra**, dhe një lidhje **Dëftesa** kur ka një.

Regjistroni një rimbursim

Për para që ia ktheni blerësit, klikoni **Regjistro pagesë** dhe kaloni te **Rimbursim**. Një rimbursim nuk mund të jetë më shumë se sa ka paguar blerësi. Te një shitje e anuluar mund të regjistrohen vetëm rimbursime.

Stornoni një pagesë të futur gabimisht

1. Klikoni **Storno** te pagesa.
2. Shkruani **Arsyeja**. Është e detyrueshme.
3. Konfirmoni. Shfaqet "U stornua."

Pagesa mbetet në regjistër, e shënuar **Stornuar**, me stornimin pranë saj, ndaj librat tregojnë gjithmonë çfarë ndodhi. Një pagesë mund të stornohet një herë, dhe një stornim nuk mund të stornohet: regjistrojeni pagesën përsëri. Nëse pas pagesës është regjistruar një rimbursim, stornoni fillimisht rimbursimin.

Ndryshoni një grafik

Kur një blerës bie dakord për kushte të tjera, një administrator mund ta ndryshojë grafikun e tij.

1. Hapni shitjen dhe klikoni **Ndrysho grafikun**.
2. Ndryshoni rreshtat. Secili ka një emër **Kësti**, një **Shuma**, dhe **Bëhet i pagueshëm**: **Me kontratë**, **Në një datë**, **Në një fazë ndërtimi** ose **Ende pa caktuar**, me **Data** ose **Faza e ndërtimit** të tij.
3. Përdorni **Shto këst** dhe **Hiq këstin** sipas nevojës. Rreshti në fund tregon nëse "Bën gjithsej sa çmimi", ose sa i mungon ose i tepron.
4. Ruajeni.

Një grafik ka 1 deri në 60 këste, secili më shumë se 0 me më së shumti dy shifra dhjetore, dhe duhet të bëjnë gjithsej çmimin e shitjes. Pagesat e bëra tashmë paguajnë fillimisht kështet e para. Grafiku i vjetër mbetet në historik.

Fazat e ndërtimit

Një fazë është një pikë në ndërtim, si "Përfundimi i strukturës", që kështet mund ta presin. Kur e shënoni të arritur, ato këste bëhen të pagueshme për të gjithë blerësit njëherësh.

1. Poshtë **Fazat e ndërtimit**, klikoni **Shto fazë**.

2. Plotësoni **Emri** dhe, nëse e dini, **Data e planifikuar**. Parashikimi e përdor datën e planifikuar derisa faza të arrihet.
3. Ruajeni.

Për të përdorur një fazë, zgjidhni **Në një fazë ndërtimi** te një hap i planit të pagesës, ose te një rresht i grafikut të një blerësi.

Kur ndërtimi arrin aty:

1. Klikoni **Shëno si të arritur** te faza.
2. Lexoni parapamjen: sa këste bëhen të pagueshëm, për sa blerës, dhe sa mbetet për t'u paguar për to.
3. Caktoni **E arritur më**: sot, ose një ditë më herët.
4. Konfirmoni.

> **E rëndësishme:** shënimi i një faze si të arritur nuk mund të zhbëhet. Kështet në pritje bëhen të pagueshme atë ditë, dhe me vonesë pas saj.

Një projekt mund të ketë deri në 50 faza. Një fazë mund të hiqet vetëm ndërsa nuk e përdor asgjë dhe nuk është arritur.

Kujtesat e pagesave

Aktivizoni **Njoftoni blerësit me email për pagesat e tyre** që CRM t'u dërgojë blerësve email, në emër të agjencisë suaj, një javë para çdo kësti, në ditën e tij, dhe një javë e një muaj pas vonesës. Është e çaktivizuar si parazgjedhje.

Kujtesat dërgohen çdo mëngjes. Një blerës që është tashmë me vonesë merr vetëm kujtesën e fundit, jo çdo kujtesë të mëparshme. Nuk dërgohen kurrë për një këst që u bë i pagueshëm para se të krijohej grafiku i tij ose para se t'i aktivizonit kujtesat.

Qoftë çelësi i aktivizuar apo jo, agjenti i shitjes njoftohet në CRM nga dita kur një këst bëhet i pagueshëm, për shembull "Mirela Gjoka · Rezidenca Liqeni A-405: Në strukturë është vonuar 7 ditë", ku "Në strukturë" është emri i hapit. Në ditën e kështit shkruan "duhet paguar sot". Për një shitje të një partneri, njoftohen administratorët tuaj.

Kur një blerës me numër telefoni është me vonesë, shitja ka **Kujto në WhatsApp**. Hap WhatsApp me një mesazh të sjellshëm të shkruar tashmë, që përmend projektin, njësinë, shumën dhe datën, që ta dërgojë agjenti.

Eksport për kontabilistin

Administratorët kanë dy butona në krye të skedës:

- **Eksporto kështet**: një rresht për çdo këst;
- **Eksporto pagesat**: një rresht për çdo pagesë, rimbursim dhe stornim.

Të dy shkarkojnë një skedar CSV me emrin e projektit dhe të ditës, gati për tabelën e kontabilistit tuaj.

Historiku

Çdo shitje mban një historik të gjithçkaje që i ka ndodhur pagesave të saj: “Grafiku u krijua”, “Grafiku u ndryshua”, “Pagesa u regjistrua”, “Rimbursimi u regjistrua”, “Pagesa u stornua”, “Faza u arrit” dhe “Kujtesa u dërgua”.

Një shembull

SHEMBULL

Plani i pagesës i Rezidencës Liqeni është 30% në nënshkrim, 50% në skelet dhe 20% në dorëzim. Ilir fillimisht shton dy faza te **Pagesat e blerësve → Fazat e ndërtimit**: “Skeleti i përfunduar”, e planifikuar për 31 mars 2027, dhe “Dorëzimi”, e planifikuar për 30 qershor 2028. Pastaj, te skeda **Plani i pagesës**, cakton **Bëhet e pagueshme** të hapave: **Me kontratë**, **Në një fazë ndërtimi** “Skeleti i përfunduar”, dhe **Në një fazë ndërtimi** “Dorëzimi”.

Më 16 nëntor 2026 nënshkruhet kontrata për A-302 me 165.000 €. Grafiku i familjes Mema krijohet menjëherë: 49.500,00 € të pagueshme atë ditë, pastaj 82.500,00 € dhe 33.000,00 € **Në pritje**. Te **Të pritshme sipas muajit**, 82.500,00 € llogariten në mars 2027, në rreshtin “plus … nëse fazat e ndërtimit ecin sipas planit”.

Familja Mema paguan 49.500 € me transfertë bankare më 20 nëntor. Ilir klikon **Regjistro pagesë**, shkruan shumën, datën dhe referencën e bankës, shton PDF-në e dëftesës dhe klikon **Regjistro**. Kësti i parë bëhet **Paguar**.

Më 2 prill 2027 inxhinieri i kantierit konfirmon që skeleti është ngritur. Ilir klikon **Shëno si të arritur** te “Skeleti i përfunduar”. Parapamja shfaq kështet e çdo blerësi të nënshkruar që bëhen tani të pagueshëm, me totalin. Ai konfirmon. 82.500,00 € të familjes Mema janë tani të pagueshme, me datë 2 prill, dhe bëhen **Me vonesë** nëse nuk paguhen. Besniku, agjenti i shitjes, njoftohet në CRM.

Hapësira e huadhënësit

Një lidhje vetëm për lexim që i tregon bankës suaj si shitet dhe si arkëton një projekt, vetëm në totale, me afat skadimi, mundësi anulimi dhe numërim të hapjeve.

Bankat që japin hua për një ndërtim duan të ndjekin si shitet projekti dhe sa kanë paguar blerësit. Hapësira e huadhënësit u jep atyre një lidhje për një faqe vetëm për lexim me saktësisht këtë: njësitë e shitura, paratë e nënshkruara, të arkëtuara dhe të vonuara, çfarë pritet çdo muaj dhe fazat e ndërtimit. Shfaq vetëm totale, kurrë emrin apo të dhënat e një blerësi. Banka nuk ka nevojë për llogari.

Çdo lidhje skadon, mund ta anuloni në çdo kohë, dhe CRM numëron sa herë hapet.

Hapësira e huadhënësit është për administratorët, në web. Agjentët nuk e shohin.

Krijoni një lidhje

1. Hapni projektin dhe klikoni skedën **Pagesat e blerësve**.
2. Zbrisni te karta **Hapësira e huadhënësit** në fund dhe klikoni **Lidhje e re për huadhënësin**.
3. Plotësoni:

Fusha	Çfarë të shkruani
Për	Për kë është lidhja, si emri i bankës. E detyrueshme.
Vlen për	30, 90 (parazgjedhja), 180 ose 365 ditë.

4. Klikoni **Krijo lidhjen**.
5. Klikoni **Kopjo lidhjen**. Shfaqet “Lidhja u kopjua.” Pastaj klikoni **Mbyll**.
6. Dërgojani lidhjen bankës vetë, me email ose si e kontaktoni zakonisht.

> **E rëndësishme:** lidhja shfaqet vetëm një herë. SADE nuk mban një kopje që mund t’jua tregojë sërish, ndaj kopjojeni para se ta mbyllni dialogun. Nëse humbet, anulojeni dhe krijoni një të re.

Kushdo që e ka lidhjen mund t’i shohë totalet derisa të skadojë ose ta anuloni, ndaj dërgojeni vetëm te njerëzit e bankës që kanë nevojë për të.

Çfarë sheh banka

Faqja ka titullin **Pamje për huadhënësin**, me emrin e projektit, zhvilluesin, statusin dhe muajin e dorëzimit të çelësave, dhe rreshtin “Shifrat deri më” datën. “Vetëm totale: nuk shfaqen të dhëna të blerësve.”

Seksioni	Çfarë shfaq
Shitjet	**Pjesa e shitur** (njësitë e shitura nga të gjitha njësitë), me numrin e njësive gjithsej, dhe njësitë **E shitur**, **E rezervuar** (përfshirë njësitë në mbajtje) dhe **E lirë**.
Arkëtimet	Për çdo monedhë: **Vlera e nënshkruar**, **Arkëtuar** dhe pjesa e saj nga ajo që është e pagueshme deri tani, **Mbetet për t'u paguar**, **Me vonesë**, **Shumat e vonuara sipas vjetërsisë** dhe **Të pritshme sipas muajit**.
Fazat e ndërtimit	Çdo fazë me datën e planifikuar, ose datën kur u arrit.

Shifrat janë të njëjta me ato te skeda juaj Pagesat e blerësve, në çastin kur hapet faqja. Fundi i faqes thotë që faqja ndahet nga ju përmes SADE CRM, nga pagesat që regjistroni, që nuk është pasqyrë kontabël, dhe deri kur funksionon lidhja.

Shikoni dhe administroni lidhjet tuaja

Karta **Hapësira e huadhënësit** liston çdo lidhje:

Kolona	Çfarë shfaq
Për	Për kë është lidhja.
Vlen deri më	Dita kur skadon, ose një etiketë **E anuluar** ose **E skaduar**.
Hapje	Sa herë është hapur lidhja, dhe "së fundi" me datën e hapjes së fundit.

CRM shfaq vetëm numrin dhe datën e fundit, jo një listë të çdo hapjeje.

Anuloni një lidhje

1. Klikoni **Anulo** te lidhja.
2. Konfirmoni. Shfaqet "Lidhja u anulua."

Lidhja ndalon së funksionuari menjëherë. Mund të krijoni një të re në çdo kohë.

Kur një lidhje ndalon së funksionuari

Një lidhje e skaduar, një lidhje e anuluar, një lidhje që nuk ka qenë kurrë e vlefshme, dhe lidhja e një projekti që paketa e agjencisë nuk e përfshin më, të gjitha shfaqin të njëjtën faqe: "Kjo lidhje nuk funksionon më. Mund të ketë skaduar ose të jetë anuluar. Kërkojini zhvilluesit një të re." Banka nuk mëson asgjë tjetër prej saj.

Kufijtë

- Një projekt mund të ketë deri në 20 lidhje aktive njëkohësisht: “Një projekt ka deri në 20 lidhje aktive për huadhënës. Anuloni njërën më parë.”
- Një lidhje funksionon 30 deri në 365 ditë, të zgjedhura kur e krijoni. Për ta zgjatur një lidhje, krijoni një të re.

Një shembull

SHEMBULL

Ndërtimi Arbëria financon Rezidencën Liqeni me një hua ndërtimi, dhe oficeri i kreditit i bankës kërkon një përditësim mujor për shitjet. Ilir Dervishi hap **Pagesat e blerësve → Hapësira e huadhënësit → Lidhje e re për huadhënësin**, shkruan emrin e bankës te **Për**, e lë **Vlen për** në 90 ditë dhe klikon **Krijo lidhjen**. Klikon **Kopjo lidhjen** dhe ia dërgon me email oficerit të kreditit.

Oficerja e hap po atë pasdite. Sheh një pjesë të shitur prej 33,3%, 25 nga 75 njësitë, me 15 të tjera të rezervuara, pastaj vlerën e nënshkruar, çfarë është arkëtuar dhe çfarë është me vonesë, dhe që “Skeleti i përfunduar” është planifikuar për mars 2027. Nuk sheh asnjë emër blerësi.

Një javë më vonë kolona **Hapje** shfaq 3, me hapjen e fundit atë mëngjes. Në shkurt banka ndërron oficerin e kreditit, ndaj Ilir klikon **Anulo** te lidhja e vjetër dhe krijon një të re për oficerin e ri.

KAPITULLI 7

Aplikacioni celular

Aplikacioni për telefon

Çfarë bën aplikacioni i SADE CRM për telefon, çfarë mbetet vetëm në web, njoftimet push, shtimi i një njoftimi me kamerë dhe Njoftime për t'u konfirmuar.

SADE CRM ka një aplikacion për telefon për agjentët dhe administratorët e agjencisë, për iPhone dhe Android. Punon me të njëjtat të dhëna si CRM-ja në web: një kërkesë që merrni në telefon, një vizitë që caktoni ose një njoftim që shtoni aty shfaqet menjëherë në web, dhe anasjelltas. Është bërë për ditën jashtë zyrës: t'u përgjigjeni kërkesave të reja, të shihni kalendarin, të regjistroni si shkoi një vizitë dhe t'i bëni foto një njoftimi të ri aty ku jeni.

Aplikacioni nuk është ende në dyqanet e aplikacioneve. SADE ia dërgon agjencisë suaj lidhjen e shkarkimit. Pyesni SADE-n nëse nuk e keni marrë.

Hyrja

Hyni me **Emri i përdoruesit** dhe **Fjalëkalimi** që përdorni në CRM-në web. **Më mbaj të identifikuar** është i shënuar si i paracaktuar, ndaj mbeteni të hyrë edhe pasi ta mbyllni aplikacionin. **Keni harruar fjalëkalimin?** dërgon një lidhje rivendosjeje në email-in tuaj; rivendosjen e përfundoni në shfletues.

Aplikacioni flet të njëjtat 11 gjuhë si CRM-ja në web. Ndryshoni gjuhën te ekrani i hyrjes, ose nga rreshti i gjuhës te ekrani **Më shumë**.

Për të dalë, hapni **Më shumë** dhe prekni **Dil**. Dalja ndalon edhe njoftimet push në atë telefon.

Orientimi në aplikacion

Shiriti poshtë ka pesë ikona:

Ikona	Skeda	Çfarë mban
Rrjetë	**Kreu**	Shifrat tuaja, vizitat e javës së ardhshme dhe veprime të shpejta.
Shtëpi	**Pronat**	Njoftimet tuaja si listë ose në hartë, dhe shtimi i një njoftimi.
Kutia hyrëse	**Kërkesat**	Kërkesat e reja: të ofruara për ju, që ju presin, dhe lista e përbashkët.
Kalendar	**Kalendari**	Një rrjetë mujore me vizitat e ditës së zgjedhur.
Person	**Më shumë**	Detyrat, Njoftime për t'u konfirmuar, Projektet, Klientët, Marrëveshjet, Agjentët (administratorët), profili juaj, gjuha dhe dalja.

Zilja lart në çdo ekran hap njoftimet tuaja, me numrin e të palexuarave.

Një agjent shikon në telefon të njëjtat gjëra si në web: kërkesat e veta, njoftimet që i janë caktuar, vizitat dhe marrëveshjet e veta. Një administrator i agjencisë shikon gjithë agjencinë.

Çfarë bën aplikacioni

- **Kërkesat.** Skeda **Kërkesat** ka seksionin **Të ofruar për ju**, me kërkesat, një numërim mbrapsht dhe butonin **Merre**; seksionin **Ju presin**, me butonat Telefono, WhatsApp dhe Email; dhe **Lista e përbashkët**. Butoni **Pranoj kërkesa të reja** i tregon CRM-së nëse duhet t'ju dërgojë kërkesa të reja. Shihni Ndjekja e kërkesave.
- **Regjistrimi i kontaktit.** Kur telefononi, i shkruani në WhatsApp ose i dërgoni email një klienti nga aplikacioni dhe ktheheni në të, aplikacioni pyet "Si shkoi?": **U lidhëm**, **Nuk u përgjigj**, **Lashë mesazh** ose **Numër i gabuar**. Regjistrimi e ndalon kohëmatësin e përgjigjes së kërkesës.
- **Detyrat**, te **Më shumë**: Me vonesë, Sot dhe Në vijim, me **Detyrë e re**.
- **Klientët**, te **Më shumë**: kërkim, pronat, marrëveshjet, vizitat dhe kërkesat e një klienti, dhe dërgimi i një shablloni.
- **Kalendari**: caktoni një vizitë, riplanifikojeni, ndryshoni statusin, regjistroni si shkoi dhe kërkojini klientit ta konfirmojë. Shihni Kalendari dhe vizitat.
- **Marrëveshjet**, te **Më shumë**: krijoni një marrëveshje, ndryshoni statusin e saj, ndani raportin PDF. Shihni Marrëveshjet.
- **Pronat**: kërkoni, filtroni, shihni njoftimet në hartë, hapni një njoftim, shtoni, ndryshoni dhe fshini njoftime. Kur ndryshoni, statusi tregohet por nuk mund të ndryshohet. Një njoftim i refuzuar tregon arsyen e SADE-s dhe butonin **Rregullo njoftimin**; kur e ruani, i kthehet SADE-s: "U ruajt dhe iu kthye SADE-s për shqyrtim."
- **Projektet**, te **Më shumë**, në një paketë me projekte: shihni njësitë sipas ndërtesës dhe katit, mbani, rezervoni dhe shisni njësi, dhe caktoni një vizitë për një njësi. Projektet, ndërtesat, çmimet dhe planimetritë ndryshohen në web.

Çfarë mbetet në web

Këto janë vetëm në CRM-në web:

- **Regjistri i vizitave** dhe filtrat e tij (në telefon, vizitat arrihen nga kalendari);
- **Raportet** dhe çdo shkarkim në Excel;
- cilësimet e agjencisë: Shpërndarja, Planet e veprimit, ndryshimi i Shablloneve, Agjencia, Paketa dhe pagesat, Verifikimi, Qasja e SADE, Importet dhe feed-et dhe Integrimet;
- **Listat**, **Promovimet** dhe **Çmimet e tregut**;
- krijimi dhe ndryshimi i projekteve, i ndërtesave, çmimeve dhe planimetrive të tyre, dhe projektet e partnerëve;
- caktimi i një vizite për një projekt të tërë, ose zgjedhja e një statusi kur e caktoni (vizitat e caktuara në telefon fillojnë si **Në pritje**);
- zhvendosja e vizitave me tërheqje dhe lëshim, dhe udhëzuesi në panel;
- shtimi ose ndryshimi i agjentëve (administratorët mund t'i shohin agjentët dhe profilet e tyre në telefon);
- ngarkimi i videove, dhe zgjedhja e fotos kopertinë ose e renditjes së fotove.

Aplikacioni nuk ka pamje të errët.

> **Shënim:** aplikacioni ka nevojë për lidhje interneti. Nuk ruan asgjë për përdorim jashtë linje dhe nuk vë asgjë në radhë për më vonë. Pa lidhje shfaq "Jeni jashtë linje" me një buton **Provo përsëri**.

Njoftimet push

Pasi të hyni, aplikacioni pyet "Merrni kërkesat e reja në telefon". Prekni **Aktivizo**, pastaj lejoni njoftimet kur ju pyet telefoni. Nëse prekni **Jo tani**, aplikacioni pyet përsëri pas 14 ditësh. Mund t'i lejoni edhe më vonë te cilësimet e telefonit.

Kur njoftimet janë të lejuara në telefon, njoftimet e zilës së CRM-së suaj mbërrijnë edhe aty: kërkesat dhe pyetjet e reja, njoftimet e pronave që po skadojnë, njoftimet e pronave të miratuara nga SADE e kështu me radhë. Prekja e njërit hap ekranin e duhur, për shembull klientin për të cilin është kërkesa. Kur aplikacioni është i hapur, njoftimet e reja shfaqen brenda aplikacionit dhe te zilja.

Në Android, njoftimet përdorin një kanal me emrin "Kërkesat dhe aktiviteti", që mund ta rregulloni te cilësimet e telefonit. Shihni Njoftimet.

Shtimi i një njoftimi me kamerë

Shtoni një njoftim nga rruga, me kamerën dhe vendndodhjen e telefonit. Prekni butonin **+** te skeda Pronat, ose **Shto pronë** te Kreu. Formulari "Pronë e re" ka gjashtë hapa.

1. **Të dhënat bazë**: titulli, çmimi dhe monedha, nëse çmimi është totali apo për m², një shënim për çmimin dhe përshkrimi. Në tregjet me numër pasurie, si Shqipëria, edhe **Zona kadastrale** dhe **Numri i pasurisë**, ose shënoni "Ende pa numër (ndërtim i ri / në projekt)".
2. **Vendndodhja**: qyteti, adresa dhe kodi postar, dhe shenja në hartë. Prekni **Përdor vendndodhjen time** për ta vendosur shenjën aty ku qëndroni, ose kërkoni, prekni hartën ose tërhiqeni shenjën. Fushat bosh të adresës plotësohen nga shenja. Këtu zgjidhni edhe **Pronari** (një klient), dhe një administrator zgjedh **Agjenti përgjegjës**.
3. **Detajet**: shitje ose qira, dhomat e gjumit, banjot, sipërfaqja, viti i ndërtimit, klasa e energjisë aty ku e kërkon shteti juaj, data e parë kur mund të tregohet, dhe ditët e vizitave.
4. **Lloji dhe komoditetet**: lloji i pronës dhe të paktën një komoditet.
5. **Fotot**: prekni **Bëj foto** për të përdorur kamerën, ose **Nga galeria** për të zgjedhur deri në 20 foto njëherësh. Foto e parë është kopertina. Një foto që SADE nuk mund ta marrë, për shembull një mbi 25 MB, nuk shtohet: aplikacioni thotë "Këto foto nuk u shtuan" dhe e emërton secilën me arsyen.
6. **Rishikimi**: kontrolloni çdo hap, pastaj prekni **Krijo pronën**.

Një njoftim i ri ka nevojë për një shenjë, një pronar dhe të paktën një foto. Fillon si **Në pritje** derisa ta miratojë SADE: "Pronat e reja fillojnë si Në pritje derisa të miratohen." Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.

Nëse SADE refuzon një foto gjatë ruajtjes, për shembull një mbi 50 megapiksel, njoftimi ruhet pa të dhe aplikacioni thotë "Disa foto nuk u ruajtën", me secilën foto dhe arsyen. Rregullojini dhe shtojini përsëri me **Ndrysho pronën**.

> **E rëndësishme:** telefoni nuk ruan draft. Nëse e mbyllni aplikacionin në mes, ato që keni shkruar humbasin. CRM-ja në web ruan një draft; telefoni jo.

Herën e parë, telefoni kërkon të përdorë kamerën dhe vendndodhjen tuaj. Nëse i refuzuat, lejojini për SADE CRM te cilësimet e telefonit.

Për çdo fushë dhe rregull, shihni Shtimi i një njoftimi.

Njoftime për t'u konfirmuar

Një njoftim i publikuar del nga marketplace kur askush nuk konfirmon në kohë se është ende në shitje ose me qira. **Njoftime për t'u konfirmuar** mbledh ato që kanë nevojë për ju. Hapni **Më shumë** → **Njoftime për t'u konfirmuar**. Numri pranë tij është sa janë duke skaduar ose të skaduara.

1. Zgjidhni **Skadojnë** (dalin nga marketplace në 7 ditët e ardhshme) ose **Të skaduara** (kanë dalë tashmë).
2. Prekni **Ende në dispozicion** te një njoftim për ta konfirmuar vetëm atë. Ose shënoni disa, ose prekni **Zgjidh të gjitha**, dhe prekni **Ende në dispozicion** poshtë.
3. Konfirmoni në dritare. Njoftimet e skaduara kthehen menjëherë në marketplace; ato që po skadojnë marrin një periudhë të re.

Konfirmoni vetëm njoftimet që janë vërtet ende në shitje ose me qira. Edhe ndryshimi i një njoftimi e konfirmon atë. Një agjent këtu sheh vetëm njoftimet e veta; një administrator sheh ato të gjithë agjencisë. Shihni Cilësia dhe skadimi i njoftimeve.

Shembull

SHEMBULL

Besnik Leka i Tirana Living Real Estate është te një apartament i ri në Kodrën e Diellit në orën 9:30. Ai prek **+** te skeda Pronat, shkruan "Apartament 1+1 në Kodrën e Diellit", 89.000 € në total, dhe prek **Përdor vendndodhjen time** te hapi 2: shenja bie mbi ndërtesën dhe rruga plotësohet. Ai zgjedh pronarin, Mirela Shehu, një klient që e kishte shtuar një ditë më parë. Te hapi 5 bën tetë foto me **Bëj foto**, duke nisur me dhomën e ndenjes që të bëhet kopertinë, dhe prek **Krijo pronën**. Njoftimi është **Në pritje** derisa ta miratojë SADE.

Në orën 10:12 i ofrohet një kërkesë e re. Ai hap skedën **Kërkesat**, prek **Merre** ndërsa numërimi mbrapsht vazhdon, telefonon nga aplikacioni dhe regjistron **U lidhëm** kur mbaron telefonata.

Gjatë kthimit hap **Më shumë** → **Njoftime për t'u konfirmuar**. Dy nga njoftimet e tij skadojnë këtë javë. I di që të dyja janë ende në shitje, i shënon dhe prek **Ende në dispozicion**. Të dyja qëndrojnë në marketplace për një periudhë të re.

KAPITULLI 8

Integrimet

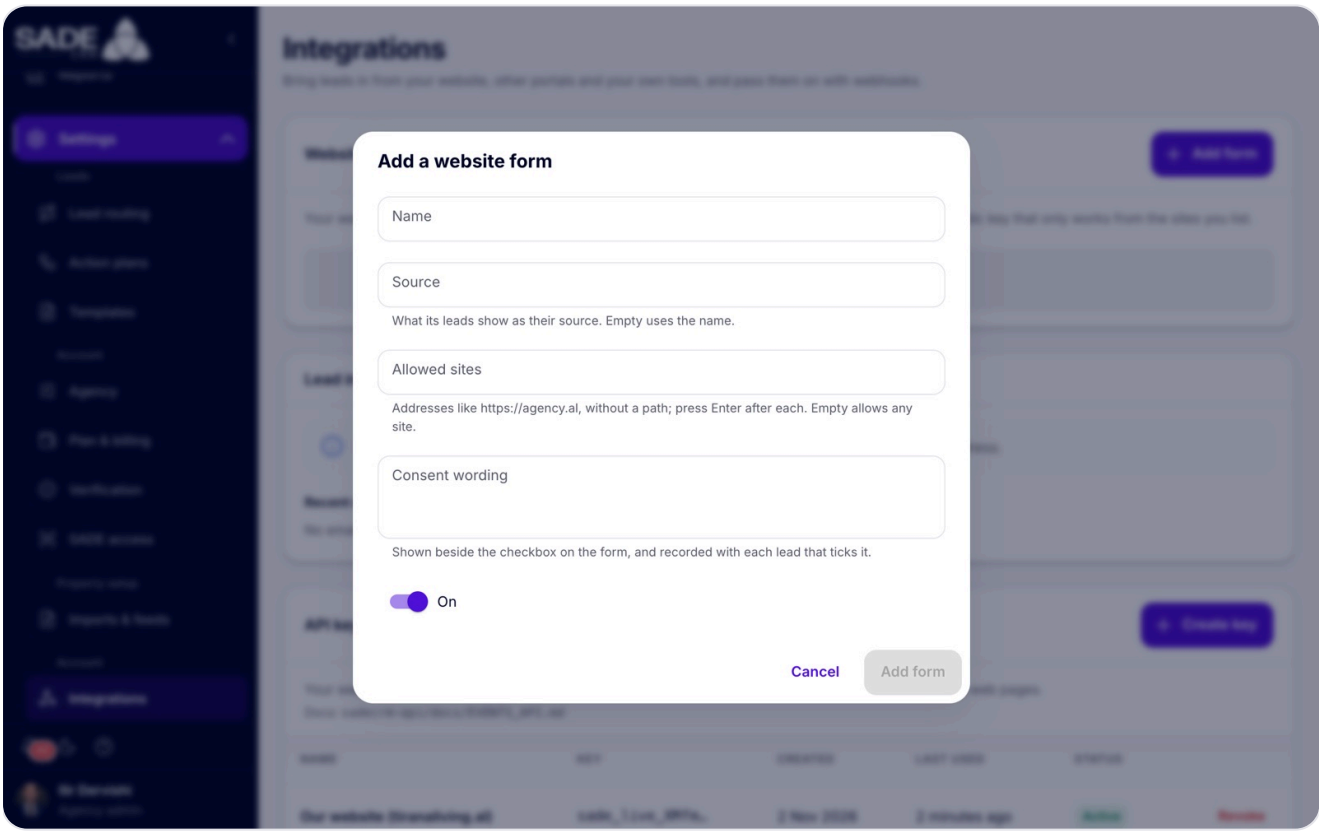
Formularët e faqes

Lidhni formularin e kontaktit të faqes së agjencisë suaj me SADE CRM, që çdo pyetje të arrijë si kërkesë e re, me pëlqimin e vizitorit të regjistruar.

Një formular faqeje e dërgon çdo pyetje nga formulari i kontaktit në faqen tuaj direkt në SADE CRM si një kërkesë. Kërkesa shpërndahet, matet me kohë dhe sinjalizohet si një kërkesë nga marketplace. Nuk keni nevojë për server as për programim: SADE CRM ju jep një copë të shkurtër kodi, dhe kush kujdeset për faqen tuaj e ngjit aty ku duhet të jetë formulari.

Administratorët e agjencisë i vendosin formularët te **Cilësimet** → **Integrimet**, në kartën **Formularët e faqes**. Agjentët nuk e shohin këtë faqe. Integrimet vendosen vetëm në CRM-në web.

Çdo formular ka një **çelës publik** që fillon me `pk_`. Nuk është sekret: mund vetëm të dërgojë pyetje te agjencia juaj, dhe vetëm nga faqet që lejoni.



Dritarja “Shto një formular faqeje”.

Shtimi i një formulari

1. Hapni **Cilësimet** → **Integrimet**.

2. Te **Formularët e faqes**, klikoni **Shto formular**.
3. Plotësoni fushat më poshtë. Lëreni **Aktiv** të ndezur.
4. Klikoni **Shto formular**. Formulari shfaqet në listë me kodin e tij të dukshëm.
5. Poshtë **Kodi për faqen tuaj**, klikoni **Kopjo kodin**.
6. Ngjiteni kodin në faqen tuaj aty ku duhet të jetë formulari, ose dërgojeni te kush e përditëson faqen tuaj.
7. Dërgoni një pyetje provë nga faqja live dhe kontrolloni që kërkesa arrin te Kërkesat e reja.

Fusha	Çfarë shkruhet
Emri	E detyrueshme. Një emër që do ta njihni, si "Faqja e kontaktit". Deri në 100 shenja.
Burimi	Si shfaqet burimi i kërkesave nga ky formular, si `tiranaliving.al`. Nëse e lini bosh, përdoret emri. Rregullat e shpërndarjes së kërkesave mund të përputhen me të.
Faqet e lejuara	Adresat e faqeve nga të cilat mund të përdoret formulari, si `https://tiranaliving.al`: vetëm fillimi i adresës, pa shteg pas tij. Shtypni Enter pas secilës. Nëse e lini bosh, formulari punon nga çdo faqe.
Teksti i pëlqimit	Opsionale. Fjalia që shfaqet pranë një kutize në formular, si "Pranoj të më kontaktoni për kërkesën time." Regjistrohet me çdo kërkesë që e shënon kutizën.
Aktiv	Nëse formulari pranon pyetje.

> **Këshillë:** një faqe që hapet edhe me, edhe pa `www.` llogaritet si dy faqe. Shtoni të dyja, për shembull `https://tiranaliving.al` dhe `https://www.tiranaliving.al`.

Menaxhimi i formularëve

Çdo formular në listë tregon emrin e tij, një çip **Aktiv** ose **Joaktiv**, nga vijnë kërkesat e tij, **Çelësin publik** me një buton kopjimi, dhe ose "Vetëm nga" faqet e lejuara ose "Nga çdo faqe".

- Përdorni ndërruesin për ta çaktivizuar ose aktivizuar një formular. Një formular i çaktivizuar refuzon çdo pyetje derisa ta aktivizoni përsëri.
- Klikoni lapsin për ta ndryshuar formularin te **Ndrysho formularin**. Çelësi publik mbetet i njëjtë, ndaj kodi në faqen tuaj vazhdon të punojë.
- Klikoni koshin për ta fshirë formularin. Formulari i faqes suaj nuk dërgon më kërkesa; kërkesat e marra mbeten në CRM.

Mund të keni sa formularë ju duhen: një për faqen e kontaktit, një për çdo shabllon faqeje njoftimi, një për një faqe të dytë.

Kodi për faqen tuaj

Ja si duket kodi për një formular me tekst pëlqimi. Kopjojeni gjithmonë të vetin nga **Kodi për faqen tuaj**: ai ka çelësin publik të formularit tuaj dhe adresën e plotë të skriptit të SADE, që këtu janë shkurtuar.

```
<script src="https://…/forms/v1.js" defer></script>
<form data-sade-form="pk_…" data-sade-success="Faleminderit! Do t'ju kontaktojmë së shpejt
  <input name="name" placeholder="Emri" required>
  <input name="email" type="email" placeholder="Email">
  <input name="phone" type="tel" placeholder="Telefoni">
  <textarea name="message" placeholder="Mesazhi"></textarea>
  <!-- opsionale: prona SADE për të cilën pyet -->
  <input type="hidden" name="listing" value="">
  <label><input type="checkbox" name="consent" value="true"> Pranoj të më kontaktoni për k
  <button>Dërgo</button>
</form>
```

Tekstet në kopjen tuaj janë në gjuhën e CRM-së suaj. Ndryshojini në gjuhën e faqes suaj nëse ajo ndryshon.

Shënime për zhvilluesin e faqes suaj

- Riemërtoni, përktheni dhe ndryshoni pamjen e fushave si të doni, por mbani emrat e tyre `name`: `name`, `email`, `phone`, `message`, `listing` dhe `consent`.
- Vizitori duhet të japë një email ose një numër telefoni. Përndryshe formulari shfaq “Ju lutemi shtoni një email ose një numër telefoni.”
- `data-sade-success` është teksti i falënderimit që shfaqet nën formular pasi dërgohet. Shtoni `data-sade-error="…"` për të zëvendësuar mesazhet e gabimit me tekstin tuaj, në gjuhën e faqes suaj. Ai i zëvendëson të gjitha me atë një tekst.
- Pa këto atribute, mesazhet e gabimit dhe falënderimi i formularit ndjekin atributin `lang` të faqes (ose të elementit më të afërt që e ka), në 11 gjuhët e SADE CRM. Në një faqe me `lang="sq"` falënderimi është “Faleminderit, do t’ju kontaktojmë së shpejti.” Për çdo gjuhë tjetër, ose pa `lang`, janë në anglisht.
- Në një faqe njoftimi, vendosni id-në SADE të njoftimit në fushën e fshehur `listing`. Kërkesa arrin atëherë si pyetje për atë njoftim. Id-ja është pjesa e fundit e adresës së faqes së njoftimit në CRM. Lëreni fushën bosh në një faqe kontakti të përgjithshme.
- Disa formularë në një faqe punojnë. Secili ka nevojë për `data-sade-form` të vetin.
- Skripti shton një fushë të fshehur që kap robotët e spamit, dhe dërgon adresën e faqes me çdo pyetje. Një formular i dërguar dy herë me klikim të dyfishtë regjistrohet vetëm një herë.
- Numri i telefonit mund të shkruhet pa kodin e shtetit; lexohet si numër i shtetit të agjencisë suaj.

Çfarë ndodh me një pyetje

1. **Personi gjendet ose krijohet.** SADE CRM kërkon një klient me të njëjtin email, pastaj me të njëjtin telefon. Nëse nuk ka, krijon një në fazën **Kërkesë e re**. Kurrë nuk mbishkruan të dhëna që i keni tashmë; plotëson vetëm ato që mungojnë.
2. **Regjistrohet si pyetje.** Me id-në e një njoftimi tuaj, është pyetje për atë njoftim dhe hap një pyetje mbi të. Përndryshe është pyetje e përgjithshme.
3. **Shpërndahet.** Nëse askush në agjenci nuk punon ende me personin, rregullat e shpërndarjes së kërkesave vendosin kush e merr. Pa rregull që përputhet, një pyetje për njoftim i shkon agjentit të njoftimit, dhe çdo gjë tjetër shkon në listën e përbashkët. Nëse personi ka tashmë një agjent, ai agjent njoftohet se personi ka pyetur sërish.
4. **Kohëmatësi nis.** Kohëmatësi i përgjigjes nis dhe agjenti sinjalizohet, si për çdo kërkesë të re. Shihni Kërkesat e reja.
5. **Pëlqimi regjistrohet.** Nëse vizitori shënoi kutizën, CRM-ja regjistron pëlqimin e tij për t'u kontaktuar me fjalët tuaja të sakta, në email dhe në telefon e WhatsApp (për çfarë dha), me faqen dhe orën si provë. Shihni Siguria dhe privatësia.
6. **Vizitori falënderohet.** Teksti i falënderimit shfaqet nën formular, dhe formulari pastrohet.

Kufijtë

- Çdo vizitor mund të dërgojë deri në 10 pyetje në 10 minuta. Më shumë refuzohen.
- Mesazhi mund të jetë deri në 4.000 shenja. Çdo gjë më e gjatë pritet.
- Kur një pyetje refuzohet, vizitori sheh vetëm një gabim të përgjithshëm, "Dërgimi nuk u krye. Ju lutemi provoni përsëri.", cilado qoftë arsyeja.

Kur pyetjet nuk arrijnë

Nëse faqja juaj thotë "Dërgimi nuk u krye. Ju lutemi provoni përsëri." ose nuk shfaqet asnjë kërkesë, kontrolloni:

- që formulari është **Aktiv** në listë;
- që adresa e faqes suaj është te **Faqet e lejuara**, saktësisht siç e tregon shfletuesi, me `https://` dhe, nëse faqja juaj e përdor, `www.`;
- që kodi në faqen tuaj ka çelësin publik të një formulari që ekziston ende (çelësi i një formulari të fshirë nuk punon më);
- që vizitori dha një email ose një numër telefoni që duket i vlefshëm.

Shembull

SHEMBULL

Ilir Dervishi, administrator i Tirana Living Real Estate, hap **Cilësimet** → **Integrimet** dhe klikon **Shto formular**. E emërton "Faqja e kontaktit", e vendos **Burimi** në `tiranaliving.al`, shton `https://tiranaliving.al` dhe `https://www.tiranaliving.al` te **Faqet e lejuara**, dhe shkruan **Teksti i pëlqimit** "Pranoj të më kontaktoni për kërkesën time." Klikon **Shto formular**, pastaj **Kopjo kodin**, dhe ia dërgon kodin projektuesit të faqes së agjencisë, që e ngjit te faqja Kontakt dhe i përkthen tekstet në shqip.

E shtunën në mbrëmje Ana Hoxha plotëson formularin te tiranaliving.al: emrin, telefonin 069 123 4567, "Kërkoj një apartament 2+1 në Tiranën e Re", dhe shënon kutizën. Në CRM ajo bëhet klient në fazën **Kërkesë e re**, me burimin `tiranaliving.al` dhe telefonin e ruajtur me kodin +355. Rregulli i agjencisë për kërkesat nga faqja ia ofron Arta Krasniqit dhe Besnik Lekës, ai që e merr i pari. Arta e merr dhe e telefonon të hënën në mëngjes. Pëlqimi i Anës për t'u kontaktuar me telefon dhe WhatsApp është te faqja e saj e klientit, me fjalinë e saktë të Ilirit.

Çelësat API dhe webhook-et

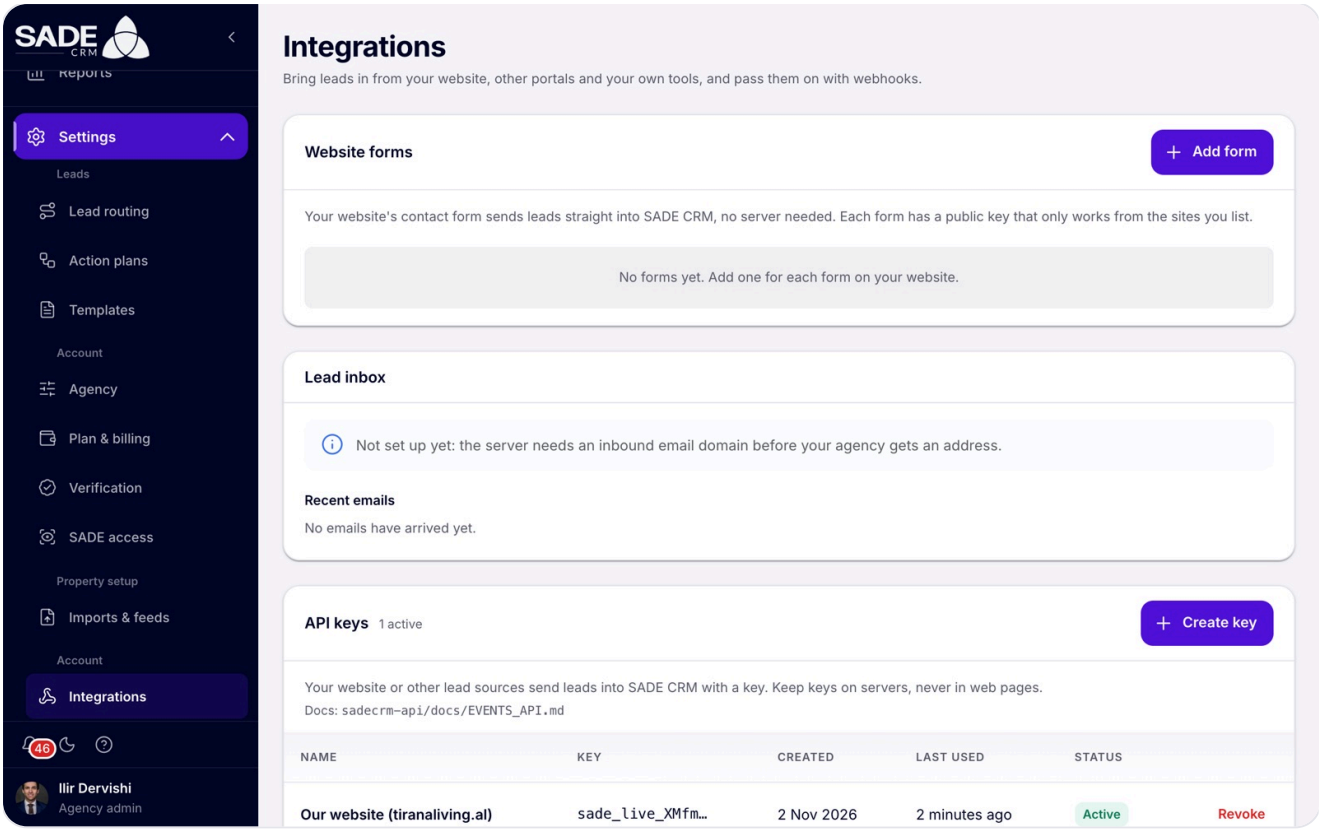
Lejoni softuerin tuaj të dërgojë kërkesa në SADE CRM me një çelës API, dhe njoftohuni për ndryshimet te klientët tuaj me webhook-e të nënshkruara.

Çelësat API dhe webhook-et e lidhin SADE CRM me pjesën tjetër të softuerit tuaj. Kërkojnë një zhvillues, ose një mjet, si një shërbim automatizimi, që mund të dërgojë dhe të marrë kërkesa HTTP.

- Një **çelës API** i lejon një serveri të dërgojë kërkesa dhe aktivitet në CRM-në tuaj: pjesën e pasme të faqes suaj, formularët e kërkesave të një mjeti reklamimi, sistemet tuaja.
- Një **webhook** është drejtimi i kundërt: SADE CRM thërret një adresë të internetit tuaj sa herë që ndodh diçka me një nga klientët tuaj, që softueri juaj tjetër ta ndjekë.

Të dyja i vendos një administrator i agjencisë te **Cilësimet** → **Integrimet**, vetëm në CRM-në web. Karta **Çelësat API** lidhet me këtë faqe: **Si të konfiguroni çelësat API dhe webhook-et**. Për një formular të thjeshtë kontakti në faqen tuaj nuk ju duhet asnjëri: përdorni një formular faqeje. Që portalet e tjera të lexojnë njoftimet tuaja, shihni feed-et Kyero dhe OpenImmo te Importet dhe feed-et.

Jepini këtë faqe zhvilluesit tuaj. Ka gjithçka që i duhet.



Cilësimet → Integrimet. Karta Çelësat API është më poshtë, dhe Webhooks poshtë saj.

Çelësat API

Krijimi i një çelësi

1. Hapni **Cilësimet** → **Integrimet** dhe shkoni te karta **Çelësat API**.
2. Klikoni **Krijo çelës**.
3. Jepini një **Emri** sipas asaj që do ta përdorë, si “Faqja jonë” ose “Facebook lead ads”. Emri ju tregon cilin çelës ta revokoni më vonë, dhe është burimi i kërkesave të dërguara me çelësin, përveç nëse dërguesi jep një tjetër.
4. Klikoni **Krijo çelës**.
5. Dritarja **Kopjo çelësin e ri** e tregon çelësin vetëm një herë. Klikoni **Kopjo çelësin**.
6. Klikoni **E kopjova**.
7. Jepuni çelësin zhvilluesit tuaj përmes një kanali të sigurt, si një menaxher fjalëkalimesh. Jo me email ose bisedë të thjeshtë.

> **E rëndësishme:** nuk do ta shihni më çelësin. SADE CRM ruan vetëm një gjurmë dixhitale të tij, ndaj askush, as SADE, nuk mund t’jua tregojë më vonë. Nëse humbet, revokojeni dhe krijoni një të ri.

Mbajtja e çelësave sekretë

Një çelës fillon me `sade_live_`. Kushdo që e ka mund të dërgojë kërkesa në CRM-në tuaj.

- Mbajini çelësat vetëm në servera. Kurrë mos e vendosni një çelës në një faqe interneti, në një aplikacion telefoni ose në diçka që shfletuesi i një vizitori e shkarkon, ku kushdo mund ta lexojë.
- Krijoni një çelës për çdo faqe ose mjet. Kështu mund ta fikni njërin pa prekur të tjerët.
- Nëse një çelës mund të ketë dalë jashtë, revokojeni dhe krijoni një të ri.

Lista e çelësave

Lista tregon për çdo çelës **Emri**, fillimin e **Çelësi** (për shembull `sade_live_XMfm…`), kur u **Krijuar**, kur u **Përdorur së fundi** (“Kurrë” nëse ende jo), dhe **Statusi**: **Aktiv** ose **Revokuar**. Çdo çelës mund të bëjë të njëjtën gjë: të dërgojë ngjarje në agjencinë tuaj. Nuk ka leje të veçanta për të zgjedhur.

Revokimi i një çelësi

1. Klikoni **Revoko** te rreshti i çelësit.
2. Konfirmoni me **Revoko çelësin**.

Që nga ai çast çdo gjë që ende dërgon me çelësin refuzohet. Revokimi nuk kthehet pas; çelësi mbetet në listë, i zbehtë, si **Revokuar**.

Dërgimi i kërkesave me një çelës

Zhvilluesi juaj e dërgon çdo kërkesë ose pjesë aktiviteti si një kërkesë HTTP `POST` te shtegu `/api/v1/events` në adresën API të SADE. Kjo adresë është ajo në kodin e formularit të faqes suaj: pjesa para `/forms/v1.js` poshtë **Kodi për faqen tuaj**. Nëse nuk keni formular faqeje, kërkojani SADE-s.

Dërgojeni çelësin në header-in `Authorization`. Gjithçka është JSON, dhe kohët janë në ISO 8601 me zonë kohore.

```
POST /api/v1/events
Authorization: Bearer sade_live_…
Content-Type: application/json
Idempotency-Key: 7d4c0a3e-2b1f-4c55-9e0a-3f1d2a6b8c90
```

```
{
  "type": "property_inquiry",
  "source": "tiranaliving.al",
  "message": "Is the flat still available? Could I see it on Saturday?",
  "person": {
    "name": "Klea Muka",
    "email": "klea.muka@example.com",
    "phone": "+355 68 412 3377",
    "language": "sq"
  },
  "property": { "id": "c8f933f3-95d8-4d30-8ef5-f925e29aed3d" },
  "consents": [
    {
      "channel": "phone",
      "purpose": "contact",
      "granted": true,
      "wording": "I agree to be contacted about my enquiry.",
      "language": "en"
    }
  ]
}
```

Të detyrueshme janë vetëm `type`, dhe një `email` ose `phone` për personin.

Fusha	Çfarë dërgohet
`type`	Çfarë ndodhi. Shihni llojet e ngjarjeve më poshtë.
`source`	Ku ishte personi, me fjalët tuaja. Shfaqet në CRM si burimi i kërkesës. Nëse lihet jashtë, përdoret emri i çelësit.
`occurredAt`	Kur ndodhi. Nëse lihet jashtë, tani.
`message`	Çfarë shkroi personi. Deri në 4.000 shenja.
`person`	`name` (ose `firstName` dhe `lastName`), `email`, `phone` dhe `language`. Një telefon pa kod shteti lexohet si numër i shtetit të agjencisë suaj.
`property`	Njoftimi për të cilin është. Për një nga njoftimet tuaja SADE, dërgoni `{ "id": "…" }`: id-ja është pjesa e fundit e adresës së faqes së njoftimit në CRM. Për një njoftim diku tjetër, përshkruajeni në vend, me fusha si `url`, `city` dhe `price`; përshkrimi ruhet me ngjarjen.
`project`	Një projekt për të cilin është, si `{ "id": "…", "unitCode": "A-304" }`. `unitCode` është opsional.
`page`, `campaign`	Ku ishte personi (`url`, `title`, `referrer`) dhe si arriti atje.
`consents`	Me çfarë ra dakord personi. Secili ka një `channel` (`email`, `sms`, `whatsapp` ose `phone`), një `purpose` (`contact` ose `marketing`), `granted` (true ose false), dhe, kur është dhënë, `wording` e saktë që pa.
`id`	Id-ja juaj për ngjarjen. E njëjta me header-in `Idempotency-Key`.

Një çelës mund të emërtojë vetëm njoftimet dhe projektet tuaja. Emërtimi i atyre të një agjencie tjetër refuzohet.

Llojet e ngjarjeve

Ngjarjet e qëllimit janë dikush që kërkon të kontaktohet. Ato e krijojnë personin nëse nuk e keni ende, si kërkesë të re, dhe e shpërndajnë, e masin me kohë dhe e sinjalizojnë si çdo kërkesë:

`registration`, `inquiry`, `property_inquiry`, `seller_inquiry`, `general_inquiry`, `incoming_call`, `visited_open_house`.

Ngjarjet e sjelljes i shtohen vetëm kronologjisë së dikujt që e keni tashmë. Për një person që nuk e njihni, ato marrin përgjigjen `ignored` dhe nuk ruhet asgjë:

`viewed_property`, `saved_property`, `property_search`, `saved_property_search`, `visited_website`, `viewed_page`, `unsubscribed`.

Çfarë kthehet

```
{
  "status": "created",
  "eventId": "f1397256-2319-4810-a32b-4966c61777a9",
  "personId": "ccb5e979-4b32-4283-997f-74cd01cc3675",
  "inquiryId": "1b4a29af-d287-48d0-9399-32e75c3528de"
}
```

Përgjigja	`status`	Kuptimi
201	`created`	U krijua një person i ri.
200	`updated`	Ngjarja iu shtua një personi që e kishit tashmë.
200	`duplicate`	Ky id u dërgua tashmë me këtë çelës. Nuk regjistrohet asgjë e re, dhe kthehen id-të e përgjigjes së parë.
200	`ignored`	Një ngjarje sjelljeje për dikë që nuk e njihni.
401		Çelësi mungon, nuk njihet ose është revokuar.
422		Diçka në ngjarje është e gabuar. `message` tregon çfarë.
429		Shumë kërkesa HTTP. Prisni sa sekonda tregon header-i `Retry-After`.

`inquiryId` është `null` kur ngjarja nuk hapi asnjë pyetje për një njoftim.

Rregulla për dërguesit

- **Dërgojeni çdo ngjarje një herë, në mënyrë të sigurt.** Jepini çdo ngjarjeje një id, në header-in `Idempotency-Key` ose si `id`, dhe dërgoni të njëjtën id kur provoni përsëri. CRM-ja e regjistron një herë.
- **Kufiri i shpeshtësisë.** Çdo çelës mund të dërgojë 60 ngjarje në minutë.
- **Një person, shumë ngjarje.** Njerëzit përputhen brenda agjencisë suaj sipas emailit, pastaj sipas telefonit, cilado mënyrë që të shkruhet numri. Një ngjarje kurrë nuk mbishkruan atë që keni tashmë; plotëson vetëm ato që mungojnë.
- Kërkesat e dërguara me një çelës shpërndahen, maten me kohë dhe sinjalizohen si kërkesat nga marketplace, dhe nxisin webhook-et tuaja.

Webhook-et

Shtimi i një webhook-u

1. Hapni **Cilësimet** → **Integrimet** dhe shkoni te karta **Webhooks**.
2. Klikoni **Shto webhook**.
3. Shkruani **URL**-në ku SADE CRM duhet t'i dërgojë kërkesat HTTP. Duhet të fillojë me `https://`.
4. Poshtë **Dërgo kur**, shënoni **Ndodh çdo gjë, edhe ngjarje që shtohen më vonë**, ose shënoni ngjarjet që doni.
5. Klikoni **Shto webhook**.
6. Te rreshti i webhook-ut, klikoni **Shfaq sekretin**, pastaj **Kopjo sekretin**. Jepini zhvilluesit tuaj URL-në dhe sekretin.
7. Klikoni **Dërgo test** dhe lexoni rezultatin.

URL-ja duhet të jetë një adresë publike `https://` në internet, deri në 2.048 shenja. Adresat pa `https://`, adresat e rrjeteve private dhe adresat me emër përdoruesi ose fjalëkalim në to refuzohen.

Ngjarjet

Kutiza	Ngjarja	Dërgohet kur
Shtohet një klient	`person.created`	Krijohet një klient, nga një kërkesë ose me dorë në CRM.
Ndryshojnë të dhënat e një klienti	`person.updated`	Ndryshon emri, emaili, telefoni, adresa ose qyteti i tij.
Ndryshon faza e një klienti	`person.stage_changed`	Ndryshon faza e tij si kërkesë. `change` përmban `from` dhe `to`.
Një klient i caktohet një agjenti	`person.assigned`	I jepet një agjenti tjetër, përfshirë kur një agjent e merr një kërkesë. `change` përmban id-të e përdoruesve `from` dhe `to`.
Një dublikatë bashkohet me një klient	`person.merged`	Një administrator bashkon një dublikatë me të. `mergedId` është regjistrimi që nuk ekziston më.
Regjistrohet aktivitet për një klient (faqja, marketplace)	`event.created`	Regjistrohet çdo kërkesë ose aktivitet për të, nga marketplace, një formular faqeje ose një çelës API.
Shkruhet një shënim	`note.created`	Një agjent shkruan një shënim për të.

Rreshti tregon ngjarjet që dëgjon një webhook, ose **Të gjitha ngjarjet**.

Si duket një dërgesë

Çdo dërgesë është një `POST` me një trup JSON si ky, për një ndryshim faze:


```
{
  "id": "5a0e6c1e-8a4f-4f5b-9d43-1c2b7e9f0a11",
  "event": "person.stage_changed",
  "companyId": "3f7a1c28-6d0b-4f8e-a1c2-9b7d5e4f3a20",
  "createdAt": "2026-11-05T14:54:12Z",
  "data": {
    "person": {
      "id": "ccb5e979-4b32-4283-997f-74cd01cc3675",
      "companyId": "3f7a1c28-6d0b-4f8e-a1c2-9b7d5e4f3a20",
      "name": "Klea Muka",
      "email": "klea.muka@example.com",
      "phone": "+355684123377",
      "stage": "spoke_with_customer",
      "assignedAgentId": "8d2e4b61-0c3a-4f7e-b5d9-2a1c6e8f4b03",
      "source": "tiranaliving.al",
      "createdAt": "2026-11-05T14:41:07Z",
      "lastActivityAt": "2026-11-05T14:53:58Z"
    },
    "change": { "from": "lead", "to": "spoke_with_customer" }
  }
}
```


- `data.person` është në çdo ngjarje `person.*`. Fushat pa vlerë lihen jashtë.
- `event.created` dërgon `data.event` (llojin, burimin, mesazhin, njoftimin e kështu me radhë) dhe `data.person`.
- `note.created` e dërgon shënimin te `data`: `id`, `personId`, `text`, `authorUserId` dhe `createdAt`.
- Fazat dërgohen me çelësat e tyre: `lead`, `attempted_contact`, `spoke_with_customer`, `appointment_set`, `met_with_customer`, `showing_homes`, `listing_agreement`, `active_listing`, `submitting_offers`, `under_contract`, `closed`, `nurture` dhe `trash`.
- Kohët janë në UTC.

Kërkesa mbart këto header-a:

```
X-Sade-Event: person.stage_changed
X-Sade-Delivery: 5a0e6c1e-8a4f-4f5b-9d43-1c2b7e9f0a11
X-Sade-Signature: t=1793890452,v1=9f3c…
User-Agent: SadeCRM-Webhooks/1.0
```

`X-Sade-Delivery` është i njëjtë me `id`. Dërgesat mund të arrijnë më shumë se një herë dhe jashtë radhe: përdorni `X-Sade-Delivery` për të hequr përsëritjet, dhe `createdAt` për t'i vënë në radhë.

Kontrolli i nënshkrimit

Çdo dërgesë nënshkruhet me sekretin e webhook-ut, që fillon me `whsec_`. Kontrolloni nënshkrimin para se t'i besoni një dërgese:

1. Lexoni `t` (një kohë në sekonda Unix) dhe `v1` nga header-i `X-Sade-Signature`.
2. Llogaritni HMAC-SHA256 të tekstit `{t}.{raw body}` (kohën, një pikë, pastaj trupin saktësisht siç u mor), me sekretin si çelës, të shkruar si heksadecimal me shkronja të vogla.
3. Krahasojeni me `v1`, në kohë konstante.
4. Refuzojeni dërgesën nëse `t` është më i vjetër se pesë minuta.

Në Node.js:

```
import crypto from "node:crypto";

function isFromSade(rawBody, header, secret) {
  const { t, v1 } = Object.fromEntries(header.split(",").map((p) => p.split("=")));
  const expected = crypto.createHmac("sha256", secret).update(`${t}.${rawBody}`).digest("h
  const fresh = Math.abs(Date.now() / 1000 - Number(t)) < 300;
  return fresh && v1?.length === expected.length &&
    crypto.timingSafeEqual(Buffer.from(expected), Buffer.from(v1));
}
```

Sekreti mund të shfaqet përsëri në çdo kohë me **Shfaq sekretin**. Nuk ka buton për ta ndryshuar: për të marrë një sekret të ri, fshini webhook-un dhe shtojeni përsëri, gjë që heq edhe historikun e dërgesave të tij.

Përgjigjja, riprovimet dhe çaktivizimi

- Përgjigjuni me çfarëdo statusi `2xx` brenda 10 sekondash. Çdo gjë tjetër llogaritet si dështim, dhe po ashtu një ridrejtim: ridrejtimet nuk ndiqen.
- Një dërgesë e dështuar provohet përsëri me ndarje gjithnjë më të mëdha, deri në 9 përpjekje në rreth një orë e gjysmë.

- Pas 50 përpjekjesh të dështuara radhazi (çdo riprovim llogaritet si një), webhook-u e çaktivizon veten, **Joaktiv**, dhe karta shpjegon pse: “U çaktivizua pas 50 dërgesave të dështuara radhazi. Gabimi i fundit: …”. Rregulloni marrësin, pastaj aktivizojeni përsëri webhook-un. Aktivizimi e fillon numërimin nga e para.
- Sa kohë një webhook është joaktiv, nuk i dërgohet asgjë.

Testimi dhe regjistri i dërgesave

Dërgo test dërgon menjëherë një ngjarje `ping`, me `data.message` “A test from SADE CRM.” (një test nga SADE CRM), edhe kur webhook-u është joaktiv. Karta tregon “Testi u dërgua. Serveri juaj u përgjigj 200.” ose pse dështoi. Testet ping nuk renditen në regjistër dhe nuk llogariten si dështime.

Dërgesat e fundit hap 50 dërgesat e fundit, më e reja së pari, me **Ngjarja**, **Statusi** (**Dërguar**, **Dështoi** ose **Në pritje**), numrin e **Përpjekje**, **Përgjigja** që dha serveri juaj, dhe kur u **Krijuar**. Klikoni **Rifresko** për ta përditësuar.

Ndryshimi, ndalimi dhe fshirja

- Ndërruesi **Aktiv** / **Joaktiv** e ndalon një webhook pa humbur asgjë.
- Lapsi hap **Ndrysho webhook-un** për të ndryshuar URL-në ose ngjarjet.
- Koshi e fshin webhook-un. Nuk i dërgohet më asgjë, dhe historiku i dërgesave të tij hiqet.

Shembull

SHEMBULL

Tirana Living Real Estate ka faqen e vet, tiranaliving.al, me një formular kërkese vizite në çdo faqe njoftimi, ndërtuar nga projektuesi i saj. Ilir Dervishi krijon një çelës API me emrin “Faqja jonë (tiranaliving.al)” dhe ia jep projektuesit përmes menaxherit të fjalëkalimeve të agjencisë. Serveri i faqes tani e dërgon çdo kërkesë si `property_inquiry` me id-në e njoftimit dhe pëlqimin e vizitorit. Kur Klea Muka pyet për “Apartament 2+1 në Bllok” në orën 15:41, ajo arrin si kërkesë e re me burimin `tiranaliving.al`, të njëjtin burim me formularin e faqes të agjencisë. Rregulli i shpërndarjes për atë burim ia ofron Arta Krasniqit dhe Besnik Lekës, dhe Arta e merr.

Agjencia i mban llogaritë e saj edhe në një sistem të veçantë dhe do të dijë kur një klient arrin në **Mbyllur**. Ilir klikon **Shto webhook**, shkruan `https://hooks.tiranaliving.al/sade`, shënon **Ndryshon faza e një klienti**, dhe klikon **Shto webhook**. Kopjon sekretin për projektuesin dhe klikon **Dërgo test**: “Testi u dërgua. Serveri juaj u përgjigj 200.”

Kur Arta e kalon Kleën në **Bisedë me klientin** në orën 15:54, sistemi i llogarive merr `person.stage_changed` me `"from": "lead"` dhe `"to": "spoke_with_customer"`, kontrollon nënshkrimin, dhe e injoron, sepse vepron vetëm për `"to": "closed"`.

KAPITULLI 9

Enterprise

Organizatat

Niveli Enterprise, për grupe që drejtojnë disa agjenci me një kontratë. Përfshin hapësirën e punës së organizatës, agjencitë, raportet, njerëzit dhe cilësimet e saj, dhe çfarë sheh një agjenci brenda një organizate.

Një **organizatë** qëndron mbi disa agjenci: një rrjet franshize, ose një grup me degë, ndoshta në më shumë se një shtet. Ka një kontratë me SADE që mbulon të gjitha agjencitë e saj, dhe administratorët e vet, që quhen **administratorë të organizatës**, të cilët nuk i përkasin asnjë agjencie të vetme.

Administratorët e organizatës punojnë në hapësirën e tyre të punës. Shohin shifrat e çdo agjencie krah për krah, krijojnë agjenci dhe ftojnë administratorët e tyre, dhe, nëse kontrata e lejon, hapin CRM-në e çdo agjencie për të punuar në të.

Gjysma e parë e kësaj faqeje është për administratorët e organizatës. Seksioni i fundit është për agjencitë brenda një organizate.

Si fillon një organizatë

Organizatat janë niveli Enterprise, që e shet SADE. Nuk mund të regjistroheni për një online.

1. SADE krijon organizatën dhe vendos kontratën dhe politikën e qasjes.
2. SADE fton administratorin e parë të organizatës. Ai merr një email me një lidhje për të vendosur fjalëkalimin e vet. Lidhja vlen një ditë, dhe SADE mund ta dërgojë përsëri.
3. Administratori hyn te crm.sadegre.com dhe arrin në hapësirën e punës së organizatës.

Askush nuk shkruan fjalëkalim për dikë tjetër: çdo person që fton një organizatë vendos vetë të tijin nga emaili.

Nëse grupi juaj ka tashmë agjenci në SADE CRM, SADE i zhvendos ato në organizatë për ju.

Kontrata

Kontrata caktohet nga SADE. Ju e shihni te faqja e cilësimeve **Organizata**.

Pjesa	Çfarë do të thotë
Agjenci, **Agjentë**, **Prona**	Maksimumi që mund të ketë organizata, i numëruar nëpër të gjitha agjencitë e saj. Një kufi mund të jetë edhe "pa kufi".
Data e mbarimit	Kur përfundon kontrata, ose "Rinovohet nga SADE; pa datë përfundimi."
Statusi	**Aktive**, **E përfunduar**, **E anuluar** ose **Joaktive**.

Kontrata paguhet me faturë ose transfertë bankare, jashtë CRM-së. Agjencitë në një organizatë nuk kanë paketë të vetën për të paguar, dhe kanë gjithmonë projekte.

Nëse kontrata përfundon ose anulohet, administratorët e organizatës dhe të gjithë në agjencitë e saj nuk mund të hyjnë derisa SADE ta rikthejë. Asgjë nuk fshihet.

Për të ndryshuar kontratën, klikoni **Shkruajini SADE** te karta e kontratës, ose shkruani te support@sadecrm.com.

Politika e qasjes

Politika e qasjes vendos çfarë mund të bëjnë administratorët e organizatës brenda agjencive. SADE e vendos me ju, si pjesë e kontratës.

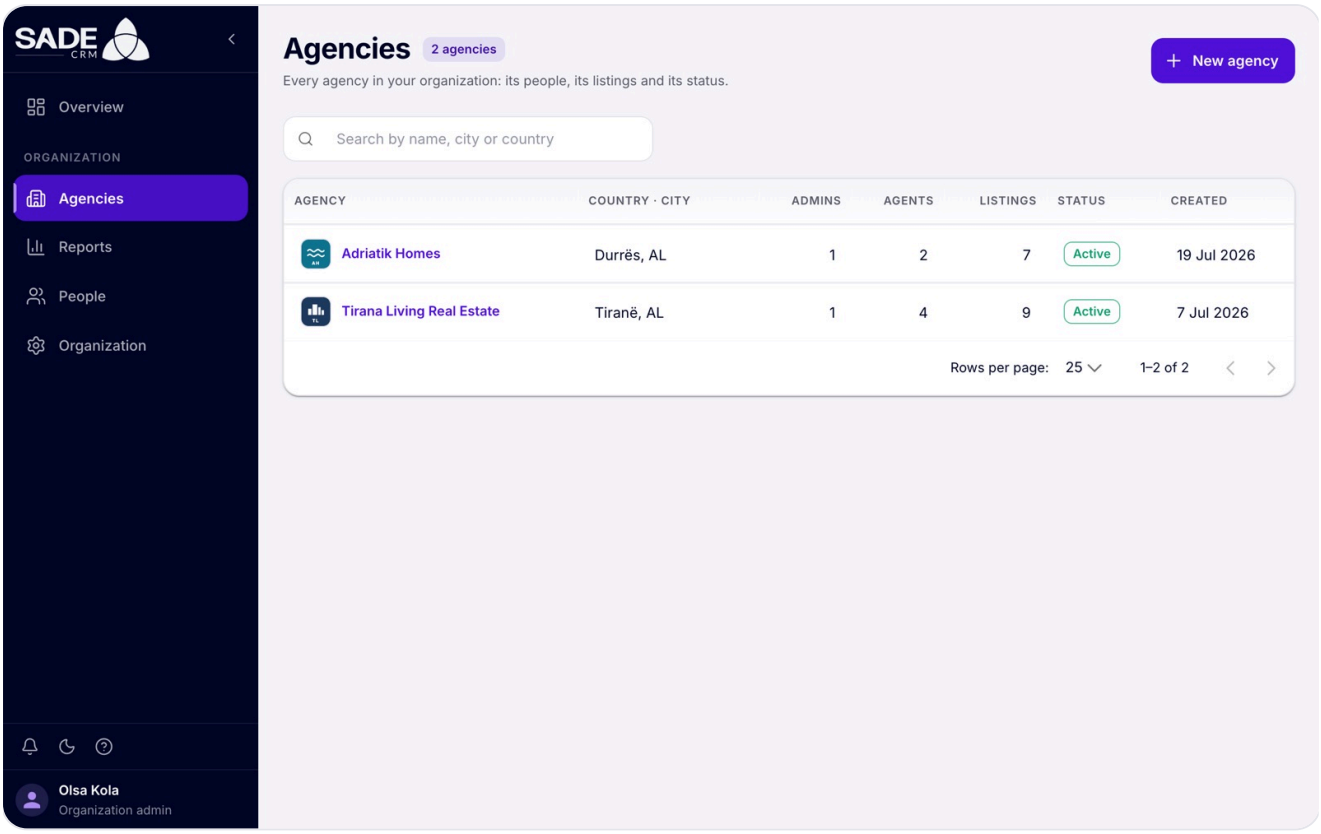
Politika	Çfarë mund të bëjnë administratorët tuaj
Qasje e plotë	"Administratorët tuaj mund të hapin cilëndo nga agjencitë tuaja dhe të punojnë në CRM-në e saj si administratori i saj."
Vetëm lexim	"Administratorët tuaj mund të hapin cilëndo nga agjencitë tuaja dhe të shohin, por pa ndryshuar asgjë."
Vetëm raporte	"Administratorët tuaj shohin shifrat, agjencitë dhe llogaritë e çdo agjencie, por nuk hapin kurrë CRM-në e një agjencie."

Hapësira juaj e punës

Menuja e një administratori të organizatës ka **Përmbledhja**, dhe poshtë **Organizata**: **Agjencitë**, **Raportet**, **Njerëzit** dhe **Organizata**.

Përmbledhja i tregon agjencitë tuaja krah për krah për 7, 30 ose 90 ditët e fundit: agjenci, agjentë, njoftime aktive, kërkesa dhe sa u përgjigjën, vizita dhe marrëveshje të fituara. Tabela **Agjencitë tuaja** ka një rresht për çdo agjenci me kohën e saj mediane të përgjigjes, **Përgjigja (mediana)**, dhe vlerën e marrëveshjeve të saj. Vlerat konvertohen në monedhën tuaj të raportimit me kurset e ditës.

Agjencitë



Çdo agjenci në organizatë, me administratorët, agjentët, njoftimet dhe statusin e saj.

Krijimi i një agjencie

1. Te **Agjencitë**, klikoni **Agjenci e re**.
2. Plotësoni të dhënat e agjencisë: **Emri**, **Lloji** (**Agjenci** ose **Zhvillues**), **Shteti**, **Qyteti**, **Email**, **Telefon**, **Faqja e internetit**, **Adresa**, **Gjuha** dhe **Monedha**. Shteti nuk mund të ndryshohet më vonë.
3. Për t'i dhënë agjencisë administratorin e parë tani, shënoni **Fto një administrator tani** dhe shkruani **Emri i plotë**, **Email** dhe **Telefon**. Mund të shtoni administratorë edhe më vonë.
4. Klikoni **Krijo agjencinë**.

Agjencia e re nis e verifikuar përmes organizatës suaj, ndaj nuk dërgon dokumente te SADE, dhe punon me kontratën tuaj. Administratori i saj merr një email për të vendosur fjalëkalimin. Nëse kufiri i agjencive të kontratës suaj është arritur, CRM-ja thotë "Kërkojini SADE ta rrisë."

Faqja e një agjencie

Klikoni emrin e një agjencie për të hapur faqen e saj:

- **Të dhënat**: shteti, qyteti, kontaktet, gjuha, monedha dhe zona kohore. **Ndrysho të dhënat** ndryshon gjithçka përveç shtetit dhe llojit.
- Numri i administratorëve, agjentëve dhe njoftimeve.

- **Hap CRM-në**, për të punuar brenda agjencisë (shihni më poshtë).
- **Statusi**, me **Çaktivizo** ose **Aktivizo**. Një agjenci e çaktivizuar nuk mund të hyjë dhe njoftimet e saj dalin nga marketplace derisa ta aktivizoni përsëri. Të dhënat e saj mbeten.
- **Administratorët**: administratorët e agjencisë. **Shto administrator** fton një me email. **Dërgo përsëri ftesën** ia dërgon sërish emailin dikujt që nuk e ka vendosur ende fjalëkalimin.
- **Kush e ka hapur këtë agjenci**: çdo herë që dikush nga organizata juaj ka hapur CRM-në e saj.

Administratori i vetë agjencisë i shton agjentët e saj, si në çdo agjenci. Shihni Ekipi dhe rolet. Agjentët dhe njoftimet e çdo agjencie llogariten te totalet e kontratës suaj.

Puna brenda një agjencie

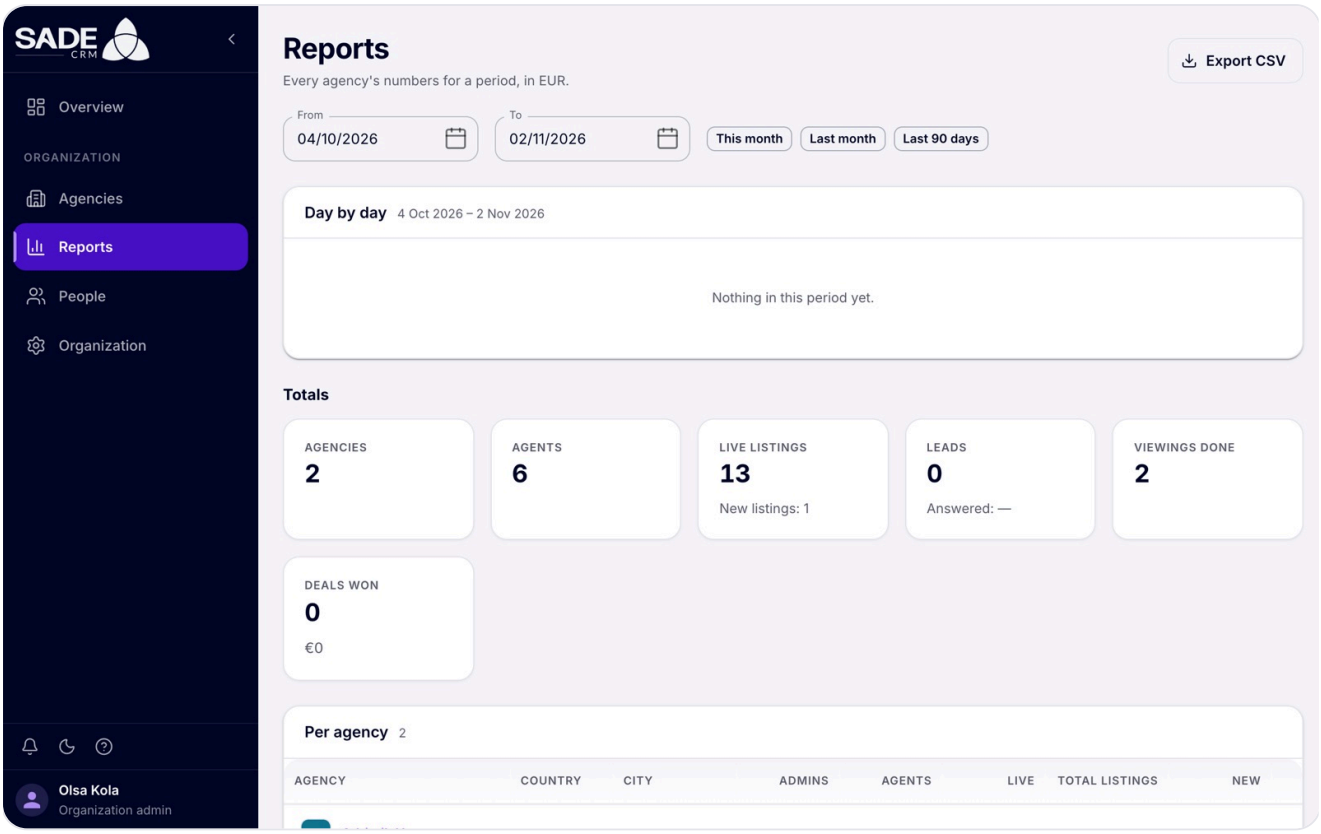
Me **Qasje e plotë** ose **Vetëm lexim**, mund të hapni CRM-në e një agjencie:

1. Te faqja e agjencisë, klikoni **Hap CRM-në**.
2. CRM-ja kalon te ajo agjenci, dhe e shihni siç e sheh administratori i saj. Një baner lart thotë “Po punoni në” dhe emrin e agjencisë, deri në ç’orë, dhe “vetëm lexim” nëse politika juaj është Vetëm lexim.
3. Kur mbaroni, klikoni **Kthehu te organizata**.

Rregulli	Detaji
Sa kohë	Deri në 12 orë. Hapja e një agjencie tjetër e mbyll të mëparshmen.
Vetëm lexim	Me politikë Vetëm lexim, çdo ndryshim refuzohet: “CRM-ja e kësaj agjencie është e hapur për ju vetëm për lexim. Ndryshimet i bën agjencia.”
Regjistrohet	Çdo hapje regjistrohet, me sa kërkesa dhe ndryshime u bënë. Agjencia e sheh çdo hapje te faqja e saj **Qasja e SADE**, dhe ju i shihni te **Njerëzit**, nën **Regjistri i qasjeve**.

Me **Vetëm raporte**, nuk ka **Hap CRM-në**: “Marrëveshja e organizatës suaj me SADE nuk përfshin hapjen e CRM-së së një agjencie: shihni vetëm shifrat e saj.”

Raportet



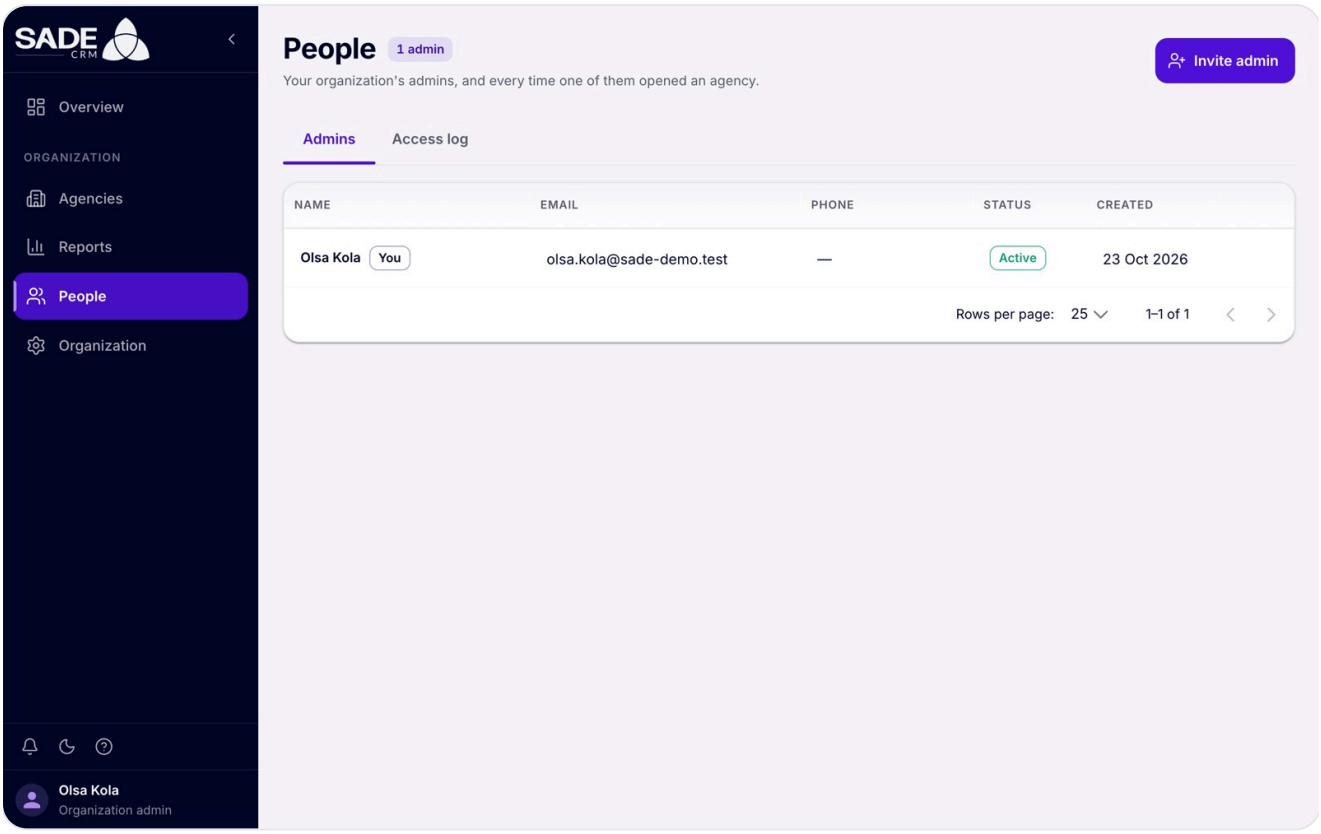
Raportet për çdo periudhë, në monedhën e raportimit të organizatës.

Raportet tregon shifrat e çdo agjencie për një periudhë që e zgjidhni me **Nga** dhe **Deri**, ose me **Këtë muaj**, **Muajin e kaluar** ose **90 ditët e fundit**. Një periudhë mund të jetë deri në 400 ditë.

- **Ditë pas dite**: kërkesat dhe marrëveshjet e fituara gjatë periudhës.
- **Gjithsej**: agjenci, agjentë, njoftime aktive dhe të reja, kërkesa dhe pjesa e përgjigjur, vizita të përfunduara dhe marrëveshje të fituara.
- **Sipas agjencisë**: një rresht për çdo agjenci, me njoftimet e saj, kërkesat, sa u kontaktuan dhe sa në kohë, përgjigjen e saj mediane në minuta (**Përgjigja (mediana, min)**), kërkesat e pamarra, vizitat, marrëveshjet e fituara dhe vlerën e tyre, dhe marrëveshjet e hapura. “Në kohë” përdor afatin e përgjigjes të secilës agjenci.

Klikoni **Eksporto CSV** për të shkarkuar shifrat.

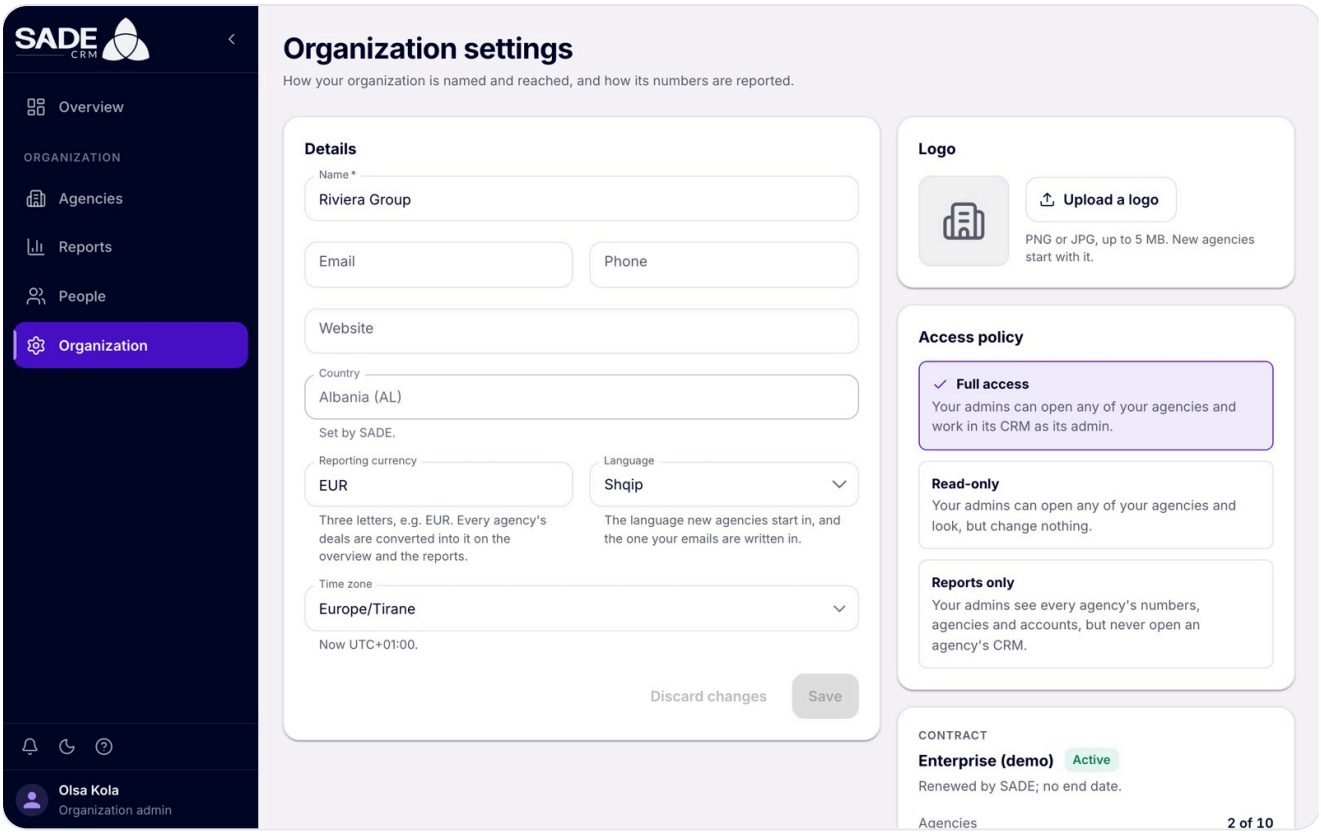
Njerëzit



Njerëzit liston administratorët e organizatës suaj.

- Klikoni **Fto administrator** për të shtuar një. “Merr të njëjtën hapësirë pune si ju: çdo agjenci, shifrat dhe llogaritë e saj. Fjalëkalimin e vendos vetë nga emaili.”
- **Çaktivizo** ndalon një administrator tjetër të hyjë derisa ta **Aktivizoni** përsëri. Nuk mund ta çaktivizoni veten.
- Skeda **Regjistri i qasjeve** liston çdo herë që një administrator organizate ka hapur një agjenci: **Kush**, **Agjencia**, **Kur**, **Përfundoi**, **Kërkesa** dhe **Ndryshime**.

Cilësimet e organizatës



Hapni **Organizata** në menu.

Fusha	Çfarë bën
Emri, **Email**, **Telefon**, **Faqja e internetit**	Si quhet dhe si kontaktohet organizata juaj.
Shteti	Vendoset nga SADE.
Monedha e raportimit	Marrëveshjet e çdo agjencie konvertohen në të te përmbledhja dhe raportet.
Gjuha	Gjuha me të cilën nisin agjencitë e reja. Edhe ftesat me email për administratorët e organizatës e ndjekin: janë në shqip kur gjuha është shqip, dhe në anglisht për gjuhët e tjera.
Zona kohore	Zona kohore e organizatës suaj.
Logoja	PNG ose JPG, deri në 5 MB. Agjencitë e reja nisin me të.

Karta **Politika e qasjes** tregon politikën tuaj, dhe karta e kontratës tregon kufijtë tuaj dhe sa nga secili përdorni. Të dyja vendosen nga SADE.

Për agjencitë brenda një organizate

Nëse agjencia juaj i përket një organizate, punon si çdo agjenci tjetër, me këto dallime:

- **Faturimi**: **Paketa dhe pagesat** thotë "Faturimi menaxhohet nga" organizata. Nuk ka paketë për të zgjedhur ose paguar. Shihni Paketat dhe faturimi.
- **Kufijtë**: agjentët dhe njoftimet tuaja llogariten te kontrata e organizatës.
- **Projektet**: agjencia juaj i ka gjithmonë.
- **Verifikimi**: një agjenci që e ka krijuar organizata nis e verifikuar.
- **Kush mund të shikojë**: sipas politikës, administratorët e organizatës mund të punojnë në CRM-në tuaj siç punojnë administratorët tuaj, të shohin pa ndryshuar asgjë, ose të shohin vetëm shifrat tuaja. Faqja juaj **Qasja e SADE** tregon një kartë "Pjesë e" organizatës me politikën e saj, dhe regjistrin "Hapjet nga" organizata. Shihni Cilësimet e agjencisë.
- **Administratorët**: administratorët e organizatës mund të shtojnë administratorë në agjencinë tuaj.

Në aplikacionin për telefon

Administratorët e organizatës mund të përdorin edhe aplikacionin e SADE CRM për telefon. Ai hapet në hapësirën e punës së organizatës, me **Përmbledhja**, **Agjencitë**, **Raportet**, **Njerëzit** dhe **Më shumë**. Agjencitë mund të krijohen dhe të ndryshohen aty, dhe **Hap CRM-në** hap një agjenci; një shirit i hollë tregon në cilën agjenci po punoni, dhe **Ndrysho** ju kthen mbrapa. Shihni Aplikacioni për telefon.

SHEMBULL

Riviera Group drejton dy agjenci në Shqipëri: Adriatik Homes në Durrës dhe Tirana Living Real Estate në Tiranë. Kontrata e saj lejon 10 agjenci, dhe politika e saj është **Qasje e plotë**. Olsa Kola është administratore e organizatës.

Të hënën Olsa hap **Raportet**, klikon **Muajin e kaluar** dhe krahason shkallët e përgjigjes të dy agjencive. Koha mediane e përgjigjes e Tirana Living është më e ngadaltë, ndaj klikon **Hap CRM-në** te faqja e saj. Baneri shkruan "Po punoni në Tirana Living Real Estate", dhe ajo kontrollon shpërndarjen e kërkesave të agjencisë siç do ta bënte administratori i saj. Pastaj klikon **Kthehu te organizata**.

Ilir, administratori i Tirana Living, e sheh hapjen te faqja e tij **Qasja e SADE**, nën "Hapjet nga Riviera Group", me numrin e kërkesave dhe të ndryshimeve që bëri Olsa.

Në mars grupi hap një degë në Vlorë. Olsa klikon **Agjenci e re**, shkruan "Riviera Vlorë", zgjedh Shqipërinë dhe Vlorën, shënon **Fto një administrator tani** dhe shton drejtuesin e degës. Dega nis e verifikuar dhe shfaqet te **Agjencitë** si **Aktive**, e treta nga 10 të kontratës.

KAPITULLI 10

Siguria dhe ndihma

Siguria dhe privatësia

Kush i sheh të dhënat e agjencisë suaj, si kufizohet dhe regjistrohet qasja e SADE-s, çfarë është publike, si funksionojnë fjalëkalimet dhe seancat, dhe çfarë ndodh me të dhënat tuaja.

Kjo faqe mbledh në një vend si i mban SADE CRM të dhënat e agjencisë suaj vetëm për agjencinë tuaj: kush shikon çfarë, si hyjnë SADE dhe organizatat Enterprise dhe si e shihni që kanë hyrë, çfarë bëhet publike në marketplace, dhe si mbrohet hyrja.

Për angazhimet ligjore të SADE-s, lexoni politikën e privatësisë dhe kushtet e shërbimit.

Të dhënat e agjencisë suaj janë vetëm të juajat

Të dhënat e çdo agjencie mbahen të ndara nga ato të çdo agjencie tjetër: klientët, kërkesat, detyrat, shabllonet, listat, njoftimet, projektet, dokumentet dhe pagesat e saj. Një agjenci nuk i sheh kurrë regjistrimet e një tjetre.

Përjashtimi i vetëm është një projekt që shitet me agjenci partnere. Nëse agjencia juaj shet projektin e një agjencie tjetër si partner, zhvilluesi sheh vetëm sa klientë keni regjistruar për të, derisa të rezervoni një njësi për njërin prej tyre. Në atë çast emri, telefoni dhe email-i i blerësit i kalojnë zhvilluesit. Shihni Shitja si partner.

Kush shikon çfarë

Kush	Çfarë sheh
Administrator i agjencisë	Gjithçka në agjencinë e vet.
Agjent	Kërkesat, klientët, njoftimet, vizitat, marrëveshjet dhe detyrat e veta, dhe listën e përbashkët. Pa cilësime, ekip apo faturim. Shihni Ekipi dhe rolet.
Administrator i organizatës	Vetëm agjencitë e organizatës së vet, dhe vetëm aq sa e lejon politika e qasjes e organizatës. Çdo hapje regjistrohet dhe i shfaqet agjencisë.
Stafi i SADE-s	Anën e platformës të llogarisë suaj: të dhënat e agjencisë, dokumentet e verifikimit, njoftimet dhe projektet tuaja, që i shqyrtojnë. Klientët, kërkesat, marrëveshjet dhe cilësimet tuaja vetëm përmes një pamjeje të regjistruar, vetëm për lexim.

Qasja e SADE-s në CRM-në tuaj

Stafi i SADE-s nuk i përket asnjë agjencie. Për të parë klientët, kërkesat, marrëveshjet, takimet, detyrat, cilësimet ose faturimin tuaj, duhet të nisin një **Shiko si agjenci**:

- Duhet të japin një arsye, që mund ta lexoni.
- Pamja është vetëm për lexim: nuk mund të ndryshojnë asgjë.
- Mbaron vetë pas një ore.
- Çdo kërkesë që bëjnë regjistrohet.
- Çdo administrator i agjencisë merr njoftimin "SADE po shikon CRM-në tuaj" kur fillon, me emrin e personit të SADE-s dhe arsyen.

Çdo pamje e shihni, me arsyen, kohëzgjatjen dhe numrin e kërkesave, te faqja **Qasja e SADE**. Shihni Cilësimet e agjencisë.

Organizatat Enterprise

Nëse agjencia juaj i përket një organizate, administratorët e saj mund ta hapin CRM-në tuaj, sipas politikës së qasjes të rënë dakord me SADE-n: për të punuar në të si administratorët tuaj, për të parë pa ndryshuar asgjë, ose aspak (vetëm numrat). Çdo hapje zgjat më së shumti 12 orë dhe listohet te faqja juaj **Qasja e SADE**, me kërkesat dhe ndryshimet e bëra. Shihni Organizatat.

Dokumentet private

Dokumentet tuaja të verifikimit janë private:

- Ruhen pa asnjë lidhje publike.
- Vetëm administratorët e agjencisë suaj dhe moderatorët e SADE-s mund t'i hapin. Agjentët nuk mundin.
- Fotot ruhen sërish kur i ngarkoni, çka heq të dhënat e fshehura të kamerës, si vendi ku është bërë një foto.

Çfarë është publike

Marketplace është publik nga natyra, ndaj një pjesë e asaj që shkruani u shfaqet të gjithëve sapo agjencia juaj të verifikohet dhe një njoftim të publikohet:

- Njoftimet tuaja, me fotot e tyre, dhe profili publik i agjencisë suaj: logoja, emri, email-i dhe telefoni publik, faqja e internetit, qyteti dhe adresa e zyrës.
- Emri dhe fotoja e agjentit të çdo njoftimi. Telefoni i punës i një agjenti u shfaqet blerësve që e kërkojnë.

Disa gjëra nuk bëhen kurrë publike:

- Pozicioni i saktë i një njoftimi, nëse nuk zgjidhni ta shfaqni. Përndryshe marketplace shfaq një zonë me rreth 300 metra rreth tij.
- Numri i pasurisë i njoftimit (numri i tij zyrtar kadastral).
- Klientët, kërkesat, marrëveshjet dhe shënimet tuaja.

Shihni Shtimi i një njoftimi për atë që shfaq çdo fushë e njoftimit.

Fjalëkalimet dhe hyrja

- Fjalëkalimet kërkojnë të paktën 8 karaktere, me një shkronjë të madhe, një të vogël, një numër dhe një simbol.
- Pesë fjalëkalime të gabuara radhazi e bllokojnë llogarinë për 5 minuta.
- Lidhjet për rivendosjen e fjalëkalimit funksionojnë një ditë. Lidhjet e konfirmimit të regjistrimit funksionojnë 24 orë.
- Ndryshimi ose rivendosja e fjalëkalimit e nxjerr personin nga llogaria në çdo pajisje.
- Kur dikush kërkon rivendosjen e fjalëkalimit ose një lidhje të re konfirmimi, CRM nuk thotë kurrë nëse adresa email ka llogari.

Shihni Hyrja në llogari.

Seancat

- Me **Më mbaj të identifikuar**, një seancë zgjat 7 ditë. Pa të, zgjat deri sa të mbyllet shfletuesi, dhe më së shumti 12 orë.
- Dalja nga llogaria në një skedë të shfletuesit ju nxjerr edhe në të tjerat.
- Kur një administrator i agjencisë heq një agjent, seancat e agjentit mbyllen dhe ai nuk mund të hyjë më.

Çfarë ndodh me të dhënat tuaja

- **Kur mbaron një paketë**, pjesa më e madhe e CRM mbyllet, por asgjë nuk fshihet. Pagesa e re i kthen të gjitha. Shihni Paketat dhe faturimi.
- **Kur hiqet një agjent**, llogaria e tij mbyllet, por njoftimet, klientët dhe marrëveshjet e tij mbeten në agjenci.
- **Kur një organizatë çaktivizon një nga agjencitë e saj**, askush në të nuk mund të hyjë dhe njoftimet e saj largohen nga marketplace, por të dhënat e saj mbeten.
- **Kur dikush dërgon një formular të faqes së internetit**, CRM mban si regjistrim, bashkë me kërkesën e tij, formulimin e pëlqimit që ka pranuar. Shihni Formularët e faqes.

SHEMBULL

Ilir do të dijë kush ka qenë brenda CRM-së së Tirana Living këtë muaj. Hap **Qasja e SADE**.

Sheh një pamje të SADE-s, nga dita kur i kërkoi SADE-s ndihmë me burimin e një kërkese: arsyen, “1 minutë”, dhe numrin e kërkesave. Mbi të, nën “Hapjet nga Riviera Group”, janë dy hapje nga Olsa Kola, secila me 0 ndryshime.

Kontrollon edhe që vetëm ai mund ta hapë ekstraktin e QKB-së të agjencisë: Arta, Besniku dhe Erjona e shohin njoftimin e verifikimit, por jo dokumentet.

Pyetjet më të shpeshta

Përgjigje të shkurtra për pyetjet që bëjnë më shpesh agjencitë, secila me një lidhje te faqja që e shpjegon më gjerësisht.

Përgjigje të shkurtra për pyetjet që bëjnë më shpesh administratorët dhe agjentët e agjencive. Çdo përgjigje ka një lidhje te faqja me hollësitë e plota.

Regjistrimi dhe hyrja

A më duhet kartë për të filluar?

Jo. Një agjenci e re merr një provë falas 14-ditore të një pakete me pagesë, dhe në regjistrim nuk kërkohet kartë apo pagesë. Zgjidhni një paketë dhe paguani kur të jeni gati. Shihni Regjistrimi i agjencisë suaj.

Email-i i konfirmimit nuk ka mbërritur. Çfarë bëj?

Kontrolloni dosjen e postës së padëshiruar, pastaj klikoni **Dërgoje lidhjen përsëri** në ekranin e regjistrimit ose në faqen e hyrjes. Lidhja funksionon 24 orë. Shihni Nëse email-i nuk mbërrin.

E harrova fjalëkalimin.

Klikoni **Keni harruar fjalëkalimin?** në kartën e hyrjes dhe ndiqni lidhjen në email. Rivendosja e fjalëkalimit ju nxjerr nga llogaria në të gjitha pajisjet. Shihni Fjalëkalimi i harruar.

Pse nuk mund të hyj pas disa përpjekjesh?

Pesë fjalëkalime të gabuara radhazi e bllokojnë llogarinë për 5 minuta. Prisni, ose rivendosni fjalëkalimin. Shihni Kur hyrja dështon.

Si e ndryshoj gjuhën e CRM-së?

Klikoni emrin tuaj në fund të menysë, pastaj **Gjuha**. Zgjedhja mbahet në atë shfletues. Administratori i agjencisë cakton gjuhën me të cilën fillon i gjithë ekipi. Shihni Gjuha.

Agjencia dhe ekipi juaj

Si e shtoj një agjent? A merr email?

Hapni **Agjentët** dhe klikoni **Shto agjent**. Ju zgjidhni fjalëkalimin e parë të agjentit dhe ia jepni vetë: CRM nuk i dërgon ftesë. Shihni Shtoni një agjent.

A mund t'i shohin agjentët klientët e njëri-tjetrit?

Jo. Agjentët shohin kërkesat dhe klientët e tyre dhe listën e përbashkët. Administratori i agjencisë i sheh të gjithë. Shihni Çfarë mund të shohë dhe të bëjë çdo rol.

A mund të ketë agjencia jonë dy administratorë?

Faqja e agjentëve shton vetëm agjentë. Kontaktoni SADE-n për të shtuar një administrator të dytë të agjencisë. Shihni Një administrator i dytë i agjencisë.

Pse CRM-ja thotë "Është arritur kufiri i agjentëve të paketës suaj."?

Çdo vend në paketën tuaj është zënë. Hiqni një agjent ose kaloni në një paketë më të madhe. Administratorët e agjencisë nuk zënë vend. Shihni Kufijtë e vendeve.

Çfarë ndodh me njoftimet dhe klientët e një agjenti kur ai largohet?

Mbeten në agjencinë tuaj, ende nën emrin e agjentit. Caktojini te agjentë të tjerë para se ta hiqni agjentin. Shihni Hiqni një agjent.

A mund ta ndryshoj emrin ose shtetin e agjencisë?

Emrin mund ta ndryshoni te **Cilësimet e agjencisë** derisa SADE ta verifikojë agjencinë. Pas kësaj, i shkruani SADE-s me regjistrimin e ri. Shteti nuk mund të ndryshohet. Shihni Cilësimet e agjencisë.

Verifikimi dhe marketplace

A mund ta përdorim CRM-në para se SADE të na verifikojë?

Po. CRM funksionon plotësisht nga dita e regjistrimit. Vetëm marketplace pret: asnjë nga njoftimet ose projektet tuaja nuk është publik derisa SADE ta verifikojë agjencinë. Shihni Verifikimi.

Pse njoftimi im nuk është në marketplace?

Kontrolloni tri gjëra. A është agjencia juaj **E verifikuar**? A e ka miratuar SADE njoftimin? A është konfirmuar kohët e fundit? Një njoftim shitjeje largohet nga marketplace pas 60 ditësh pa

konfirmim, ndërsa një i qirasë pas 30. Nëse statusi i tij është **Refuzuar**, faqja e tij shfaq arsyen e SADE-s: rregulloni njoftimin dhe ruajeni që të kthehet për shqyrtim. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi dhe Cilësia e njoftimeve.

SHEMBULL

Besniku nuk e gjen banesën e tij në Laprakë në sadegre.com. Agjencia është **E verifikuar**, dhe SADE e miratoi njoftimin në shtator. Te **Cilësia e njoftimeve** sheh që nuk është konfirmuar prej 60 ditësh, ndaj është larguar nga marketplace. Klikon **Ende në dispozicion**, dhe njoftimi është sërish publik.

Kush mund t'i hapë dokumentet tona të verifikimit?

Vetëm administratorët e agjencisë suaj dhe moderatorët e SADE-s. Agjentët nuk mundin, dhe dokumentet nuk kanë asnjë lidhje publike. Shihni Siguria dhe privatësia.

Paketat dhe faturimi

Çfarë ndodh kur mbaron prova?

Nëse nuk keni zgjedhur paketë, pjesa më e madhe e CRM mbyllet, por të dhënat tuaja mbahen. Hyrja, **Paketa dhe pagesat** dhe njoftimet tuaja mbeten të hapura, që të paguani dhe të vazhdoni. Shihni Kur mbaron një paketë.

A mund të paguajmë me transfertë bankare?

Po. Shkruani te SADE në support@sadecrm.com. SADE e regjistron pagesën kur mbërrin, dhe paketa juaj vazhdon deri në datën për të cilën keni paguar. Shihni Pagesa me transfertë bankare.

A marrim faturë?

CRM nuk prodhon fatura. PayPal e dërgon me email kuponin e vet te llogaria PayPal që paguan, dhe çdo pagesë listohet te **Pagesat** në **Paketa dhe pagesat**. Shihni Paketat dhe faturimi.

Si i marrim projektet?

Projektet vijnë me paketën Pro, ose me një organizatë Enterprise. Një zhvillues fillon gjithmonë me një paketë me projekte. Shihni Përmbledhje e projekteve.

Puna e përditshme

A ka aplikacion për telefon?

Po: aplikacioni SADE CRM, për agjentët dhe administratorët e agjencive. Nuk është ende në dyqanet e aplikacioneve, ndaj SADE ju dërgon lidhjen e shkarkimit. Hyni me të njëjtat të dhëna si në web. Shihni Aplikacioni për telefon.

A mund t'i sjell njoftimet nga sistemi im i vjetër?

Po. Administratori i agjencisë mund të importojë një tabelë ose të lidhë një feed nga **Cilësimet**, pastaj **Importet dhe feed-et**. Shihni Importet dhe feed-et.

A mund të hyjnë në CRM kërkesat nga faqja jonë e internetit?

Po. Shtoni një formular faqeje te **Cilësimet**, pastaj **Integrimet**, dhe kërkesat nga faqja juaj mbërrijnë si kërkesa të reja. Shihni Formularët e faqes.

A mund t'i eksportoj të dhënat tona në Excel?

Dy lista mund të shkarkohen si skedarë Excel: **Marrëveshjet** dhe **Pronat**, secila me **Shkarko Excel**. Shkarkimi i një agjenti përmban vetëm regjistrimet e tij. Shihni Marrëveshjet dhe Administrimi i njoftimeve.

SADE dhe privatësia juaj

A mund t'i shohë SADE klientët tanë?

Vetëm përmes një pamjeje vetëm për lexim që zgjat më së shumti një orë, me një arsye që mund ta lexoni. Administratorët tuaj njoftohen kur fillon, dhe çdo pamje listohet te faqja **Qasja e SADE**. Shihni Qasja e SADE.

Grupi ynë ka disa agjenci. A mund t'i administrojmë së bashku?

Po, në nivelin Enterprise: një organizatë mbi agjencitë tuaja, me një kontratë, raporte të përbashkëta dhe administratorë të vet. Kontaktoni SADE-n për ta vendosur. Shihni Organizatat.

Fjalori

Fjalët që përdorin ky udhëzues dhe CRM, me një përkufizim të shkurtër për secilën.

Fjalët që përdor ky udhëzues, me atë që nënkuptojnë në SADE CRM. Çdo term ka në kllapa fjalën angleze. Fjalët në **trashësi** brenda një përkufizimi kanë hyrjen e tyre.

A

Administrator i agjencisë (Agency admin)

Roli që drejton CRM-në e një agjencie: ekipin, cilësimet, shpërndarjen e kërkesave, faturimin dhe verifikimin e saj. E ka personi që regjistron agjencinë. Shihni Ekipi dhe rolet.

Administrator i organizatës (Organization admin)

Personi që drejton hapësirën e punës të një organizate. Nuk i përket asnjë agjencie të vetme, dhe mund t'i hapë agjencitë e saj sa e lejon **politika e qasjes**.

Afati i përgjigjes (Response target)

Sa minuta u jep agjencia agjentëve të vet për të kontaktuar një kërkesë të re, i caktuar si **Kontakto kërkesat e reja brenda** te shpërndarja e kërkesave.

Agjenci (Agency)

Llogaria e një kompanie në SADE CRM: një agjenci pronash ose një **zhvillues**, me njerëzit, të dhënat, paketën dhe cilësimet e veta.

Agjent (Agent)

Roli për të gjithë të tjerët në një agjenci. Agjentët punojnë me kërkesat, klientët, njoftimet, vizitat dhe marrëveshjet e veta, dhe nuk shohin cilësime.

Agjenti përgjegjës (Assigned agent)

Agjenti përgjegjës për një njoftim ose një klient. E sheh, merr kërkesat e tij si parazgjedhje dhe njoftohet për të.

B

Burimi (Source)

Nga erdhi klienti për herë të parë, për shembull SADE Marketplace ose emri i një formulari faqeje.

Ç

Çmimet e tregut (Market prices)

Mediana tremujore të çmimeve të kërkuara për metër katror, të llogaritura nga njoftimet e vetë marketplace. Shihni Çmimet e tregut.

D

Detyrë (Task)

Një telefonatë, mesazh WhatsApp, email, SMS ose detyrë e thjeshtë me një kohë afati, shpesh për një klient. Shihni Detyrat dhe planet e veprimit.

E

Email-i për faturat (Billing email)

Adresa ku SADE dërgon njoftimet e pagesave. Bosh do të thotë email-i i vetë agjencisë.

Ende në dispozicion (Still available)

Butoni që konfirmon se një njoftim është ende në treg dhe e mban në marketplace për një periudhë tjetër: 60 ditë për një shitje, 30 për një qira.

F

Faza (Stage)

Ku ndodhet një klient, nga Kërkesë e re deri te Mbyllur, plus Ndjekje afatgjatë dhe Në kosh.

Formular i faqes (Website form)

Formulari i kontaktit i faqes tuaj, i lidhur që kërkesat e tij të mbërrijnë në CRM si kërkesa të reja. Shihni Formularët e faqes.

Gj

Gjuha e CRM-së (CRM language)

Gjuha me të cilën fillon CRM-ja e një agjencie për të gjithë ekipin. Secili person mund të kalojë në një tjetër. Njoftimet në zile dhe email-et e SADE-s për agjencinë e ndjekin: shqip nëse është shqip, përndryshe anglisht. Kështu janë edhe email-et për fjalëkalimin; një person pa agjenci, si administratori i një organizate, i merr në anglisht. Email-et për vizitat shkruhen në të 11 gjuhët. Shihni Cilësimet e agjencisë.

H

Hapësira e huadhënësit (Lender room)

Një lidhje vetëm për lexim, me datë skadimi, që i tregon bankës së zhvilluesit totalet e shitjeve dhe të arkëtimeve të një projekti. Shihni Hapësira e huadhënësit.

I

I skaduar (Expired)

Një njoftim i publikuar i hequr nga marketplace sepse askush nuk e konfirmoi në kohë. Konfirmimi me **Ende në dispozicion** e kthen menjëherë. Shihni Cilësia e njoftimeve.

Importet dhe feed-et (Imports & feeds)

Faqja e cilësimeve ku administratori i agjencisë sjell njoftime nga një tabelë ose nga feed-i i një sistemi tjetër, dhe dërgon njoftime te portale të tjera. Shihni Importet dhe feed-et.

K

Kërkesat drejtuar SADE (Requests to SADE)

Kërkesat e një agjencie drejtuar moderatorëve të SADE-s për një njoftim, për shembull kur një agjenci tjetër ka listuar të njëjtin numër pasurie.

Kërkesë (Lead)

Një person që i ka kërkuar agjencisë diçka, si informacion për një njoftim ose një vizitë. Çdo kërkesë është edhe **klient**. Shihni Kërkesat.

Klient (Client)

Çdo person në CRM-në e agjencisë: një kërkesë, një blerës, një qiramarrës ose një pronar. Një kërkesë dhe një klient janë i njëjti regjistrim. Shihni Klientët.

Komision (partner) (Commission (partner))

Pjesa e një agjencie **partnere** nga shitja e një projekti, e regjistruar kur shitja arrin në kontratë. Është për t'u paguar, e paguar ose e anuluar. Shihni Partnerët.

Kontratë (Contract)

Marrëveshja e një **organizate** me SADE-n: numri më i madh i agjencive, agjentëve dhe njoftimeve që mund të ketë, dhe një datë mbarimi. Zëvendëson paketat e vetë agjencive.

Kush e merr më shpejt (First to claim)

Një zgjedhje shpërndarjeje: një kërkesë e re u ofrohet disa agjentëve për një numër minutash të caktuar, dhe e merr i pari që e **kërkon**. Nëse nuk e kërkon askush, shkon në **listën e përbashkët**.

L

Libri i çmimeve (Price book)

Rregullat e një projekti për llogaritjen e çmimeve të njësive nga një çmim bazë për metër katror. Shihni Libri i çmimeve.

Lidhja e konfirmimit (Confirmation link)

Një lidhje personale që klienti e hap pas një vizite për të konfirmuar se e pa shtëpinë. Konfirmimi i parë dhe ora e tij mbahen si regjistrim.

Lista e përbashkët (Pond)

Grupi i përbashkët i kërkesave me të cilat askush nuk po punon ende. Çdo agjent që pranon kërkesa të reja mund të marrë një.

Lista e pritjes (Waiting list)

Klientët në radhë për një njësi projekti që është zënë. I pari në radhë njoftohet kur lirohet.

Listë (List)

Një filtër i ruajtur klientësh që përditësohet vetë, si "blerës pa kontakt për një javë". Listat mund të jenë të integruara, të ndara me agjencinë ose personale. Shihni Listat inteligjente.

M

Marketplace (Marketplace)

Faqja publike e pronave e SADE-s, sadegre.com, ku shfaqen njoftimet dhe projektet e publikuara të agjencive të verifikuara.

Marrëveshje (Deal)

Një ujdi për të shitur ose dhënë me qira një njoftim, me çmimin përfundimtar, monedhën, datën dhe statusin e saj. Statusi i saj është Në pritje, Në proces, Miratuar, Refuzuar, Anuluar ose Përfunduar. Një marrëveshje e përfunduar e shënon njoftimin të shitur ose të dhënë me qira. Shihni Marrëveshjet.

Marrja e një kërkese (Claim)

Marrja e një kërkese nga **lista e përbashkët**, ose e një kërkese që ju ofrohet, si e juaja. E merr agjenti i parë që e kërkon.

Mbajtje (Hold)

Mbajtja e një njësie të lirë të projektit për një klient për një numër orësh të caktuar, 48 si parazgjedhje. Shihni Mbajtjet dhe shitjet.

Me radhë (Round robin)

Një zgjedhje shpërndarjeje: kërkesat e reja shkojnë te agjentët e një rregulli me radhë.

N

Numri i pasurisë (Property code)

Numri zyrtar i një shtëpie, si numri kadastral në Shqipëri. Vetëm një agjenci në një kohë mund ta listojë një numër të caktuar, dhe nuk shfaqet kurrë publikisht.

Nj

Njësi (Unit)

Një apartament, dyqan ose hapësirë tjetër në një projekt, me kodin, çmimin dhe statusin e vet.

Njoftim (Listing)

Një shtëpi ose hapësirë tregtare që agjencia e ofron për shitje ose qira. CRM e quan pronë. Statusi i tij është Në pritje, Publikuar, Refuzuar, Bllokuar, Shitur, Dhënë me qira ose Tërhequr. Shihni Shqyrtimi dhe publikimi.

Njoftimi i administratorëve (Escalation)

Njoftimi i administratorëve të agjencisë se një kërkesë e re është ende e pakontaktuar pas një numri minutash të caktuar. Agjencia mund ta kalojë kërkesën edhe në **listën e përbashkët** në atë çast.

O

Organizatë (Organization)

Niveli Enterprise: një grup agjencish me një **kontratë** me SADE-n, të drejtuara nga **administratorë të organizatës**. Shihni Organizatat.

P

Pagesat e blerësve (Buyer payments)

Regjistri, për çdo projekt, i asaj që detyrohet dhe asaj që ka paguar çdo blerës, i krijuar nga plani i pagesës i projektit. Shihni Pagesat e blerësve.

Pagesë e vonuar (Payment overdue)

Statusi i paketës kur PayPal nuk arriti të marrë një rinovim dhe po provon sërish. Paketa vazhdon të funksionojë deri në 7 ditë pas periudhës së paguar.

Paketë (Plan)

Çfarë paguan një agjenci: çmimi i saj, kufijtë e agjentëve dhe të njoftimeve, dhe nëse përfshin projekte. Shihni Paketat dhe faturimi dhe faqen e çmimeve.

Paketë falas (Free plan)

Një paketë pa datë mbarimi dhe me kufij të vegjël. Kur SADE ofron një të tillë, një agjenci paketa me pagesë e së cilës ka mbaruar mund të kalojë në të.

Partner (Partner)

Një agjenci tjetër e ftuar të shesë një projekt me kushte të rëna dakord: një komision dhe një afat mbrojtjeje të klientit. Shihni Partnerët dhe Shitja si partner.

Pikët e cilësisë së njoftimit (Listing quality score)

Një notë nga 100 për sa i plotë dhe i përditësuar është një njoftim i publikuar. Pikët më të larta renditen më lart në marketplace.

Plan veprimi (Action plan)

Një listë hapash ndjekjeje me kohë, si një telefonatë menjëherë dhe një mesazh WhatsApp dy orë më vonë. Kur nisen te një klient, hapat e tij bëhen **detyra** për agjentin e klientit. Shihni Detyrat dhe planet e veprimit.

Planimetri (Floor plan)

Një planimetri në ofertë në një projekt, si "2+1 A", me dhomat, sipërfaqen dhe vizatimin e saj. Shihni Planimetritë dhe fasadat.

Politika e qasjes (Access policy)

Çfarë mund të bëjnë administratorët e një **organizate** brenda agjencive të saj: **Qasje e plotë** (punojnë në CRM-në e agjencisë si administratori i saj), **Vetëm lexim** (shohin, pa ndryshuar asgjë) ose **Vetëm raporte** (shohin numrat, pa e hapur kurrë CRM-në). E cakton SADE si pjesë e **kontratës**. Shihni Organizatat.

Pranoj kërkesa të reja (Taking new leads)

Çelësi i disponueshmërisë së një agjenti, në krye të faqes së kërkesave. Agjentët që janë larg anashkalohen nga **shpërndarja e kërkesave**.

Projekt (Project)

Një ndërtim i ri që shitet sipas planit ose gjatë ndërtimit, me ndërtesa, planimetri dhe njësi, i shfaqur në marketplace si një faqe e vetme. Projektet vijnë me paketën Pro ose me një organizatë. Shihni Përmbledhje e projekteve.

Promovim (Promotion)

Një vend ose rritje e paguar për një njoftim ose një projekt në marketplace, për një numër ditësh të caktuar, në tregjet ku SADE i ofron. Shihni Promovimet.

Pronar (Owner)

Klienti që zotëron një shtëpi të listuar. Çdo njoftim i shtuar me dorë ka një pronar.

Provë (Trial)

14 ditët e para pas regjistrimit, në një paketë me pagesë, falas.

Q

Qasja e SADE (SADE access)

Faqja e administratorit të agjencisë që liston çdo **Shiko si agjenci** nga stafi i SADE-s, dhe çdo hapje nga organizata e agjencisë. Shihni Cilësimet e agjencisë.

R

Regjistri i vizitave (Viewing log)

Tabela e vizitave të kaluara, me rezultatin, përshtypjet e klientit dhe nëse klienti e konfirmoi vizitën. Shihni Kalendari dhe vizitat.

Rr

Rregull shpërndarjeje (Routing rule)

Një grup kushtesh, si burimi, qyteti, lloji i pronës ose çmimi, dhe se kush i merr kërkesat që përputhen. Rregullat provohen nga lart poshtë.

S

Stafi i SADE-s (SADE staff)

Administratorët dhe moderatorët e vetë SADE-s. Kontrollojnë agjencitë dhe njoftimet, dhe nuk i përkasin asnjë agjencie.

Sh

Shablon (Template)

Një email, mesazh WhatsApp ose SMS i gatshëm me vendmbajtës, si emri i klientit, që agjentët e dërgojnë me pak klikime. Shihni Shablonet.

Shiko si agjenci (View as agency)

Mënyra e vetme se si stafi i SADE-s mund të shohë klientët, kërkesat dhe marrëveshjet e një agjencie: vetëm për lexim, më së shumti një orë, me një arsye që e lexon agjencia, e regjistruar dhe

e njoftuar te administratorët e agjencisë.

Shkalla e përgjigjes (Answer rate)

Pjesa e kërkesave të kontaktuara brenda **afatit të përgjigjes** të agjencisë, gjatë 30 ditëve të fundit. Shihni Shpërndarja e kërkesave.

Shpërndarja e kërkesave (Lead routing)

Rregullat e agjencisë që vendosin cili agjent merr çdo kërkesë të re, dhe sa shpejt duhet t'i përgjigjet. Shihni Shpërndarja e kërkesave.

T

Tabela e ndërtesës (Building board)

Një projekt i vizatuar si ndërtesa, kate dhe njësi, me statusin e çdo njësie me ngjyrë. Shihni Tabela e ndërtesës.

Takim (Appointment)

Një **vizitë** e caktuar në kalendar, e një njoftimi, e një projekti ose e një njësie të vetme. Statusi i tij është Në pritje, Konfirmuar, Riplanifikuar, Anuluar, Përfunduar ose Nuk erdhi. Shihni Kalendari dhe vizitat.

Transfertë bankare (Bank transfer)

Pagesa e SADE-s për një paketë jashtë PayPal. SADE e regjistron pagesën kur mbërrin dhe e zgjat paketën. Shihni Paketat dhe faturimi.

Tregu (Market)

Një nga 24 shtetet ku punon SADE. Secili ka rregullat e veta, si dokumentet për verifikim, monedhat që mund të përdorin njoftimet dhe certifikata energjetike.

U

Udhëzuesi (Guided tour)

Shëtitja e shkurtër nëpër panel që hapet herën e parë që hyni. Rihapeni nga ikona **?** në fund të menysë.

V

Vend agjenti (Seat)

Një agjent aktiv, i llogaritur kundrejt kufirit të agjentëve të paketës. Administratorët e agjencisë nuk zënë vend.

Verifikim (Verification)

Kontrolli i SADE-s që një agjenci është biznes i regjistruar. Derisa të verifikohet, asnjë nga njoftimet ose projektet e agjencisë nuk është në marketplace. Shihni Verifikimi.

Vizitë (Viewing)

Një vizitë e një klienti te një njoftim, një projekt ose një njësi. Në kalendar është një **takim**. Në **regjistrin e vizitave** është një regjistrim me rezultatin dhe përshtypjet e saj.

W

Webhook (Webhook)

Një adresë në sistemin tuaj që SADE CRM e thërret kur ndodh diçka me një klient. Shihni Çelësat API dhe webhook-et.

Widget për faqen (Website widget)

Një rresht kodi që shfaq ndërtesën e një projekti dhe formularin e kërkesës në faqen e vetë zhvilluesit. Shihni Widget për faqen.

> **SHEMBULL**
>
> Një blerës plotëson **formularin e faqes** në sajtin e Tirana Living. **Burimi** i kërkesës është emri i formularit, dhe **rregulli i shpërndarjes** për qiratë ia jep Erjonës **me radhë**. Erjona është **duke pranuar kërkesa të reja**, ndaj e merr, dhe koha fillon të numërohet kundrejt **afatit të përgjigjes** 5-minutësh të agjencisë. Ajo telefonon, cakton një **takim**, dhe pas **vizitës** klienti hap **lidhjen e konfirmimit**. Dy javë më vonë **marrëveshja** përfundon dhe njoftimi shënohet Dhënë me qira.

Zh

Zhvillues (Developer)

Një kompani që ndërton dhe shet ndërtime të reja. Regjistrohet si zhvillues, ka të njëjtën CRM me **Projektet** në krye të menysë, dhe ka gjithmonë një paketë me projekte.