

Opis systemu

Jeden system dla całego procesu sprzedaży mieszkań

Zarządzanie nieruchomościami w DGTECH

Sprzedaż nieruchomości nie może być zarządzana z Excela, maili i z głowy

Klienci i sprzedaż

Klient czeka na odpowiedź

Zapytania, telefony i ustalenia są w różnych miejscach — łatwo coś przeoczyć

Brak kontroli nad kolejnym krokiem

Nie wiadomo, z kim trzeba się dziś skontaktować i co dokładnie zrobić

Szansa na sprzedaż przepada

Brak przypomnienia o follow-upie oznacza utraconą szansę i pieniądze

Umowy i płatności

Płatności trzeba pilnować ręcznie

Nie ma automatycznej informacji, kto zapłacił, kto zalega i co jest po terminie

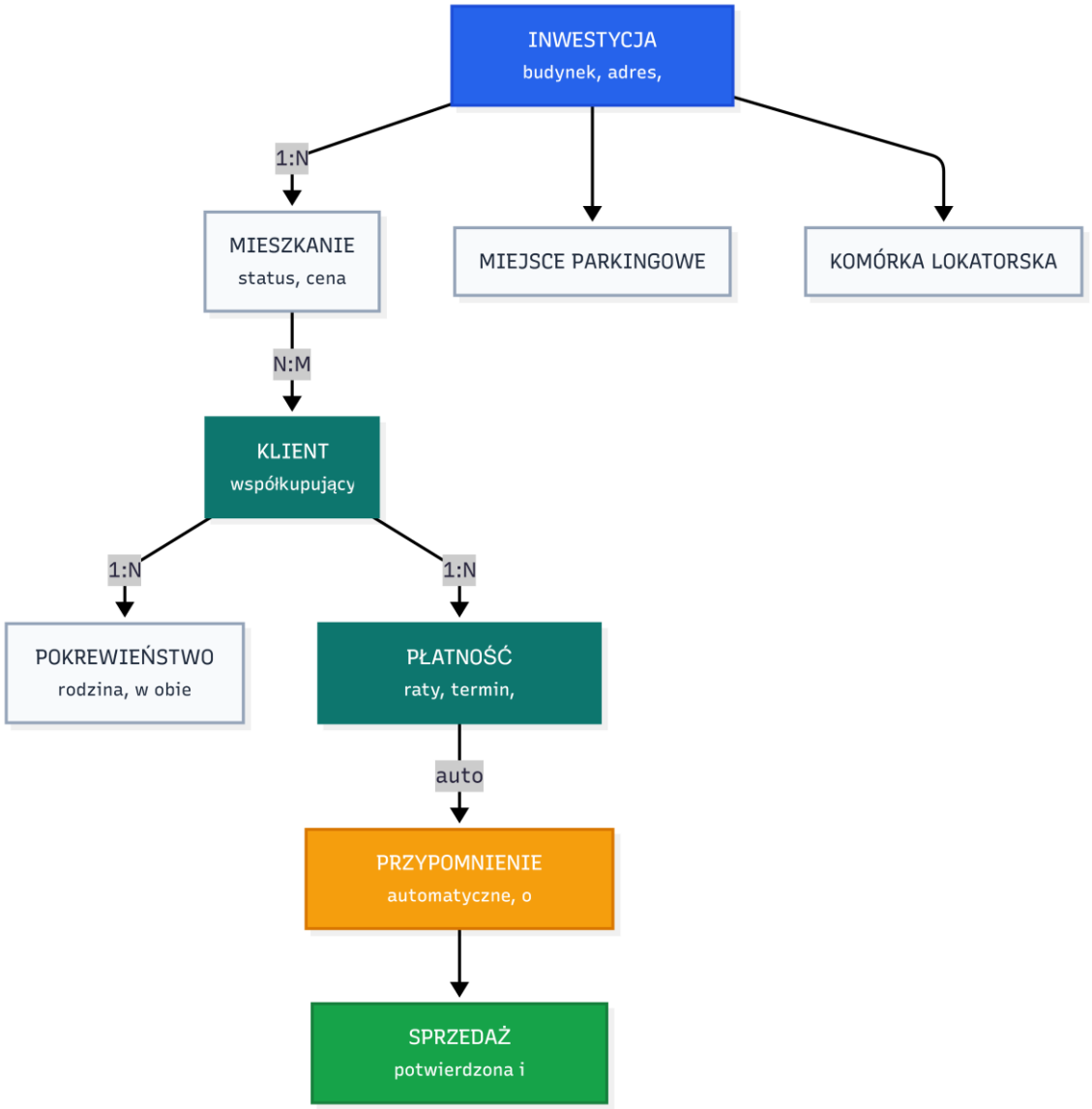
Terminy są łatwe do przeoczenia

Raty, umowy, dokumenty i kolejne etapy wymagają ręcznego pilnowania

Każdy widzi inną wersję sytuacji

Excel, e-mail, SMS i prywatne notatki tworzą chaos zamiast jednego obrazu sprzedaży

Od inwestycji do sprzedaży — jeden przepływ



Jeden system. Cała sprzedaż pod kontrolą.

Wiesz, co dzieje się z każdą sprzedażą

Każdy klient, lokal, oferta i etap transakcji ma jedno aktualne miejsce

System pilnuje terminów za Ciebie

Automatyczne przypomnienia o kontaktach, ratach, umowach i kolejnych krokach

Od razu widzisz, gdzie jest problem

Zaległa płatność, brak kontaktu lub opóźniony etap nie giną w Excelu i mailach

Mniej ręcznej pracy zespołu

Powtarzalne komunikaty, zadania i informacje są obsługiwane automatycznie



Nie tylko system. Partner, który rozumie proces.

Rozumiemy biznes

Zaczynamy od procesu sprzedaży, a nie od funkcji systemu. Szukamy miejsc, w których firma traci czas, pieniądze i kontrolę.

Najpierw proces. Potem technologia.

Potrafimy dowieźć

Doświadczenie w projektowaniu i realizacji dużych systemów IT, od analizy i architektury po wdrożenie i utrzymanie.

Doświadczenie z małych i dużych projektów.

System może rosnąć razem z firmą

Zaczynamy od sprzedaży nieruchomości. Później można rozwijać rozwiązanie o kolejne procesy, automatyzację i integracje.

Nie zamykamy Cię w jednym rozwiązaniu.

Więcej kontroli

Każdy wie, co ma zrobić

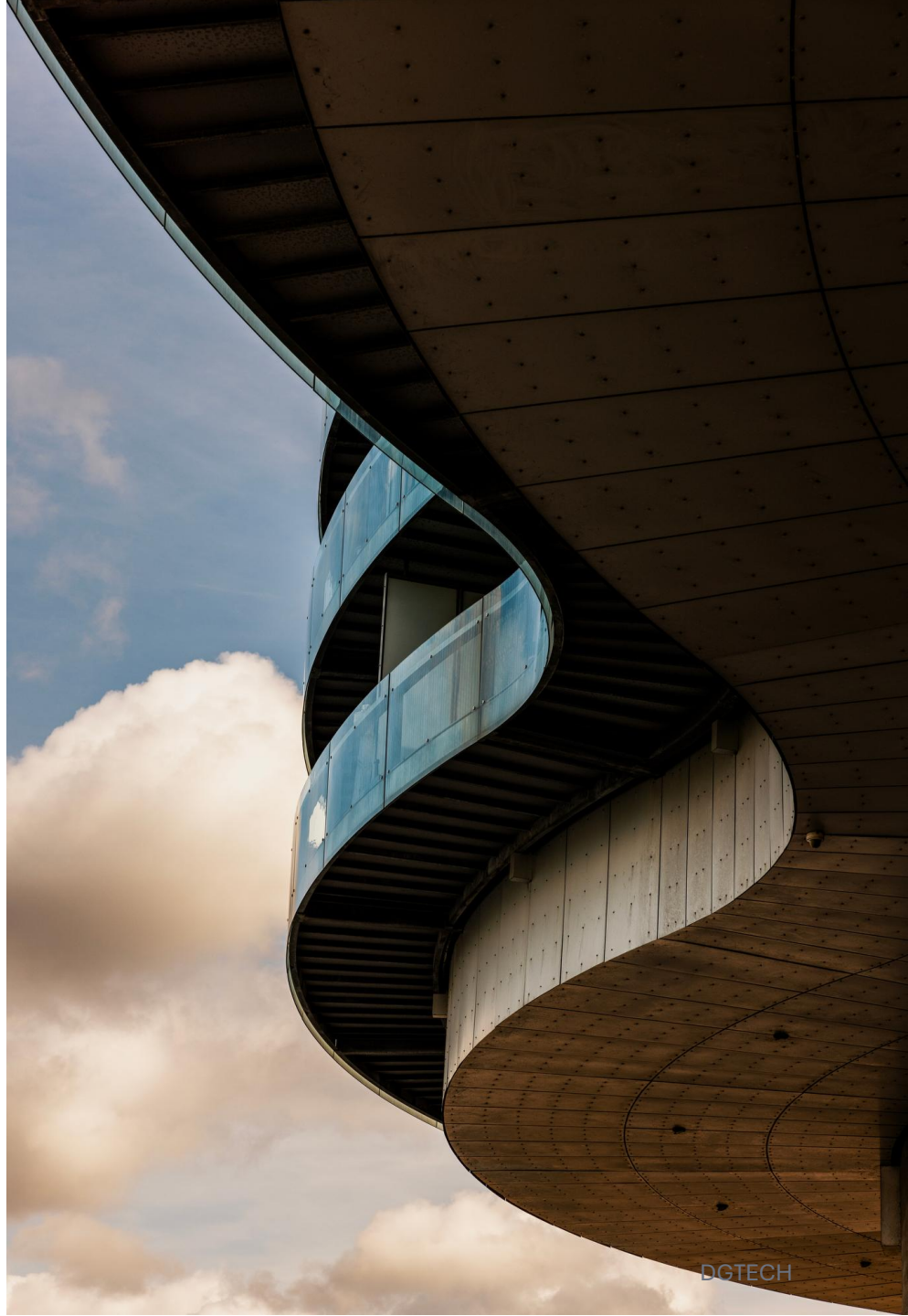
Klienci, zadania, dokumenty i kolejne etapy sprzedaży są w jednym procesie — bez szukania informacji po Excelach i mailach

Właściciel widzi sytuację

Możesz sprawdzić, co dzieje się ze sprzedażą, gdzie są opóźnienia i które płatności wymagają reakcji

Nic nie znika bez śladu

Historia działań i zmian pozwala sprawdzić, kto wykonał zadanie, co zostało ustalone i na jakim etapie jest transakcja



Gdzie system oszczędza firmie pieniądze?

Większa kontrola nad sprzedażą

- Jedno miejsce dla klientów, lokali, transakcji i płatności
- W każdej chwili wiadomo, na jakim etapie jest sprzedaż
- Historia działań pokazuje, co zostało zrobione i co pozostało
- Właściciel nie musi zbierać informacji od kilku osób
- Można zarządzać firmą na podstawie aktualnych danych, a nie arkuszy i z głowy

Mniej utraconych pieniędzy

- System przypomina o zaległych płatnościach
- Właściciel widzi, które transakcje wymagają reakcji
- Terminy i kolejne kroki nie zależą od pamięci pracownika
- Mniejsze ryzyko przeoczenia klienta lub szansy sprzedażowej
- Szybsza reakcja na problemy oznacza mniej kosztownych opóźnień

Mniej pracy ręcznej

- Automatyczne przypomnienia zamiast ręcznego pilnowania terminów
- Dane klienta i transakcji wprowadzane tylko raz
- Gotowe dokumenty i komunikaty bez kopiowania danych
- Mniej telefonów i wiadomości z pytaniem „co z tą transakcją?”
- Zespół może obsłużyć więcej sprzedaży bez proporcjonalnego zwiększania pracy



Gotowi na porządek w sprzedaży mieszkań?

Sprawdź demo lub umów pilotaż