



Tutta l'agenzia immobiliare in un solo flusso

Dal primo contatto alla provvigione liquidata

CRM per agenzie immobiliari e network in franchising

Un unico ambiente per l'intera agenzia

Lead, immobili, trattative, appuntamenti e provvigioni vivono nello stesso posto e si aggiornano insieme. Ogni numero che leggi nasce da un evento reale del processo, non da un foglio compilato a mano.

Sette sezioni sincronizzate: dashboard, anagrafiche, pipeline di vendita, pipeline di acquisto, immobili, appuntamenti, commissioni.



Un ciclo unico

dal lead alla provvigione, in un solo strumento



Dati in tempo reale

i KPI cambiano insieme alle attività



Visibilità per ruolo

ognuno vede ciò che gli compete, dal manager al call center

Dal lead alla provvigione, senza salti



Ogni cambio di stato si riflette ovunque: pipeline, immobili, dashboard e commissioni restano allineati.

Vedi l'agenzia in tempo reale

Ricavo stimato

valore delle trattative in corso

Giorni di vendita - affitto

dall'incarico alla proposta accettata

Ricavo per agente

provvigioni medie per agente attivo

Portafoglio attivo

incarichi ancora non scaduti

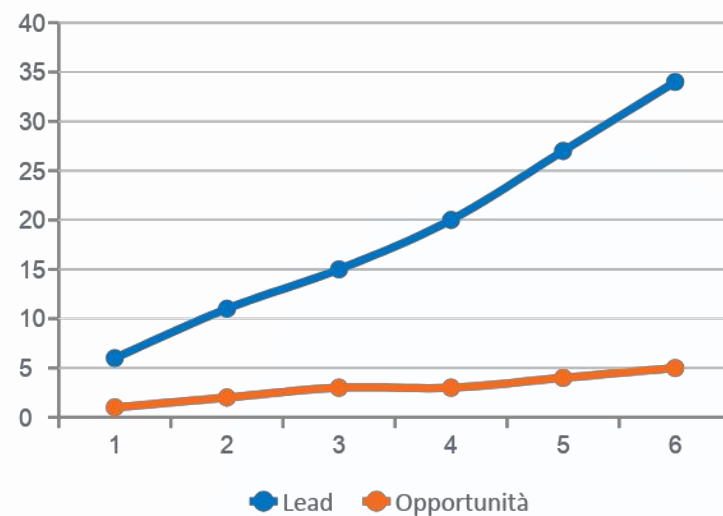
Visioni per vendita - affitto

appuntamenti di visione per chiusura

Trattative in corso

opportunità con almeno una proposta

Lead e opportunità nel periodo



Filtri per vendita o locazione, periodo e network. Tre viste: Prospect, Captive, Totale.

PIPELINE

Due flussi, vendita e acquisto, sullo stesso CRM

Nestup gestisce sia il lato vendita-locazione sia il lato acquisto-affitto.

VENDITA E LOCAZIONE



Una moltitudine di stati dal primo contatto, con standby, KO e richiesta di contestazione.

ACQUISTO E AFFITTO



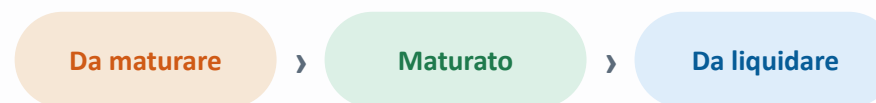
Matching tramite analisi predittiva delle richieste dei potenziali acquirenti

Il motore che calcola ogni provvigione

Percentuale per ruolo della rete



Dalla maturazione alla liquidazione



- ✓ Provvigione diretta e indiretta (over) lungo la gerarchia
- ✓ Agenzia: 4% su vendita, 10% su locazione
- ✓ Regole separate per Prospect e Captive
- ✓ Cedolino provvigionale generato dal processo

Classifica viva, coaching sui dati



1° Mario A.

2 incarichi · 1 vendita
% chiusura 50%

62.400 €



2° Marco A.

2 incarichi · 1 vendita
% chiusura 50%

18.000 €



3° Chiara A.

3 incarichi · 0 vendite
% chiusura 0%

—

Cosa misura la vista Andamento, per ogni agente

% incarichi su valutazioni

% vendite su incarico

Giorni medi di vendita

Ricavo proposte accettate

Appuntamenti di valutazione

Opportunità stella

Immobili e agenda, sempre allineati



Portafoglio immobili

Ogni incarico con codice, consulente, data e scadenza.



In trattativa

trattative in corso



Scadenze in carico

da rinnovare entro 60 giorni



Online

Annuncio pubblicato sui portali immobiliari



Agenda e appuntamenti

Calendario per giorno, settimana o mese, con vari tipi di appuntamento / eventi

Sopralluogo

Visita immobile

Call

Stato di ogni appuntamento

Eseguito

Riprogrammato

Annullato

Le opportunità segnate con stella restano in evidenza.

45 documenti, legati allo stato giusto



Incarico

Atto di provenienza

Carta d'identità

Codice fiscale



Pubblicazione

APE



Tecnici

CILA

Certificazioni impiantistiche



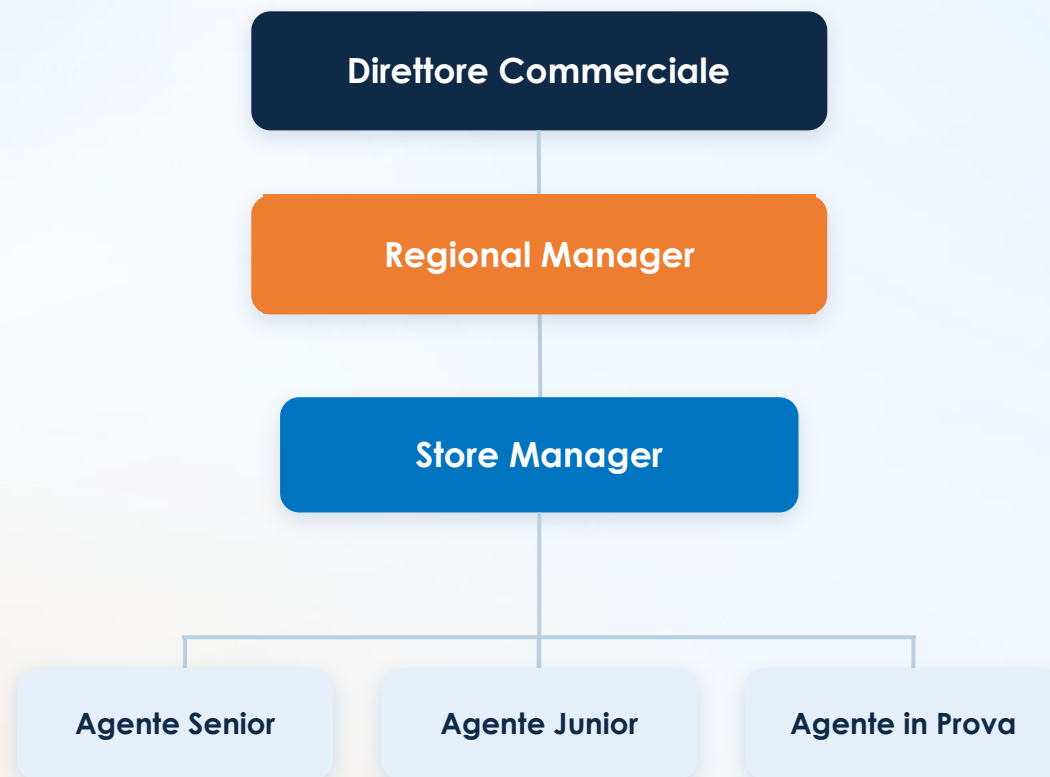
Provvigioni

Cedolino provvigionale



Documenti obbligatori che bloccano l'avanzamento. Niente pratiche incomplete, meno rischio sull'intera filiera.

La rete come è fatta davvero



Ruoli di supporto: Admin · Backoffice · Callcenter · Supervisor Manager

Governance



Visibilità adattiva

ogni ruolo vede solo ciò che gli compete



Multi-sede e multi-area

più punti vendita nella stessa rete



Ruoli operativi separati

vendita, backoffice e callcenter distinti

Usalo sul tuo network!



nestup.software