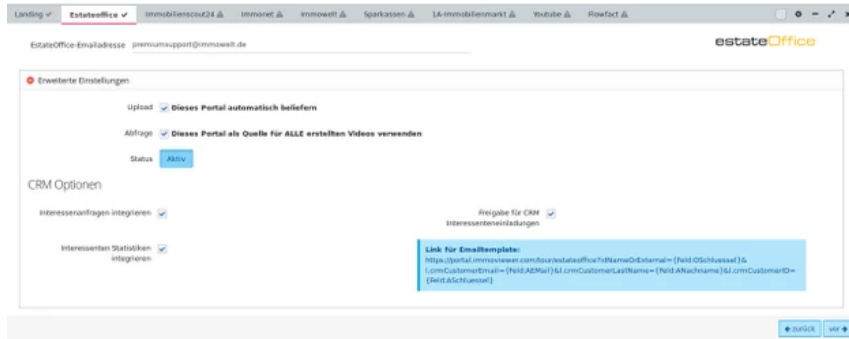


# EstateOffice und EstatePro

- [Objektverknüpfung](#)
- [Interessenanfragen integrieren](#)
- [Interessenten Statistiken integrieren](#)
- [Freigabe für CRM Interessenteneinladungen](#)

Um die Integration in EstateOffice und EstatePro nutzen zu können, muss dessen Nutzung zunächst unter **portal.immoviewer.com** konfiguriert werden. Hierzu hinterlegen Sie die in ihrer CRM-Software verwendete E-Mail-Adresse und wählen die unterschiedlichen Integrationsoptionen aus.



Die einzelnen Integrationsoptionen sind im Folgenden genauer erläutert.

## Objektverknüpfung

Voraussetzung für alle Integrationsarten ist die Verknüpfung des betreffenden Rundgangs mit der im CRM verwendeten ObjektID. Zum Hinterlegen einer ObjektID wählen Sie bitte unter portal.immoviewer.com die Option "Verknüpfung zu Expose" und tragen die entsprechende ID im erscheinenden Pop-up ein.

## Interessenanfragen integrieren

Wird ein Rundgang mit einer Zugangsbeschränkung in immoviewer versehen, muss sich ein potentieller Interessent für dessen virtuelle Besichtigung zunächst registrieren und vom Makler freigeschaltet werden.

Mit der Option zur Integration von Interessentenanfragen werden diese Leadanfragen direkt ins CRM-System geliefert und können da automatisiert in die Liste der Kontakte aufgenommen werden. Hierzu wird eine spezielle E-Mail mit weiteren Daten an die hinterlegte E-Mail-Adresse gesendet. Per Knopfdruck können diese Daten in EstateOffice oder EstatePro direkt weiterverarbeitet werden. Der Makler kann nun aus seinem CRM-System direkt den Zugang gewähren, indem er eine der folgenden Optionen wählt:

- Sie versenden den in **Freigabe für CRM Interessenteneinladungen** gezeigten Einladungslink an den importierten Kontakt.
- Sie versenden eine E-Mail mit dem zugangsfreien PDF. In diesem PDF ist ein klickbarer Link, mit dem der Interessent Zugriff erhält.
- Sie klicken den Link in der Kontaktanfragen-E-Mail.

## Interessenten Statistiken integrieren

Wenn ein registrierter Interessent den virtuellen Rundgang besichtigt, werden Daten über dessen Aufenthalt in den einzelnen Räumen aufgezeichnet. Nach Abschluss der Session werden diese Daten über den gleichen Weg an das Portal gesendet und können von Ihnen in die Leadverarbeitung integriert werden.

## Freigabe für CRM Interessenteneinladungen

Um weltweit erhaltenen Leadanfragen aus dem CRM-System heraus vollen Zugriff auf einen zugangsbeschränkten Rundgang zu geben, lassen sich E-Mail-Vorlagen innerhalb des CRMs hinterlegen, welche beim Versenden automatisch mit den Leaddaten angereichert werden. Im Link sind nach dem Versenden bereits alle Daten vorhanden, welche für die Registrierung eines Interessenten im immoviewer System benötigt werden. Klickt der Kunde auf diesen Link wird der Interessent intern hinterlegt, direkt eingeloggt, sodass der Interessent direkt vollen Zugriff erhält.

Sie finden Ihren persönlichen Vorlagenlink in Ihren EstateOffice Portaleinstellungen unter portal.immoviewer.com (wie auch der obere Screenshot zeigt).