



1. **Beheer Vastgoed**
2. **Zabun personaliseren**
3. **Communiceren via Zabun**
4. **Marketview via Zabun**
5. **Standaarddocumenten creëren met Zabun**
6. **Vastgoed uitwisselen met Zabun**

7. Module Rapporten in Zabun

7.1. Inleiding

Via de module Rapporten in Zabun kan u als makelaar heel gemakkelijk een aantal rapporten genereren. Zo kan u bijvoorbeeld een lijst trekken van alle contacten die in een bepaalde gemeente wonen of kan u een aantal panden selecteren die aan een specifiek aantal voorwaarden voldoen. Daarenboven kan er voor bepaalde rapporten een grafiek in cirkeldiagram of staafdiagram worden toegevoegd. De module biedt vervolgens eveneens de mogelijkheid om te vergelijken hoeveel contactformulieren via de verschillende portaalsites zijn binnengekomen (Rapport "Return Online Media").

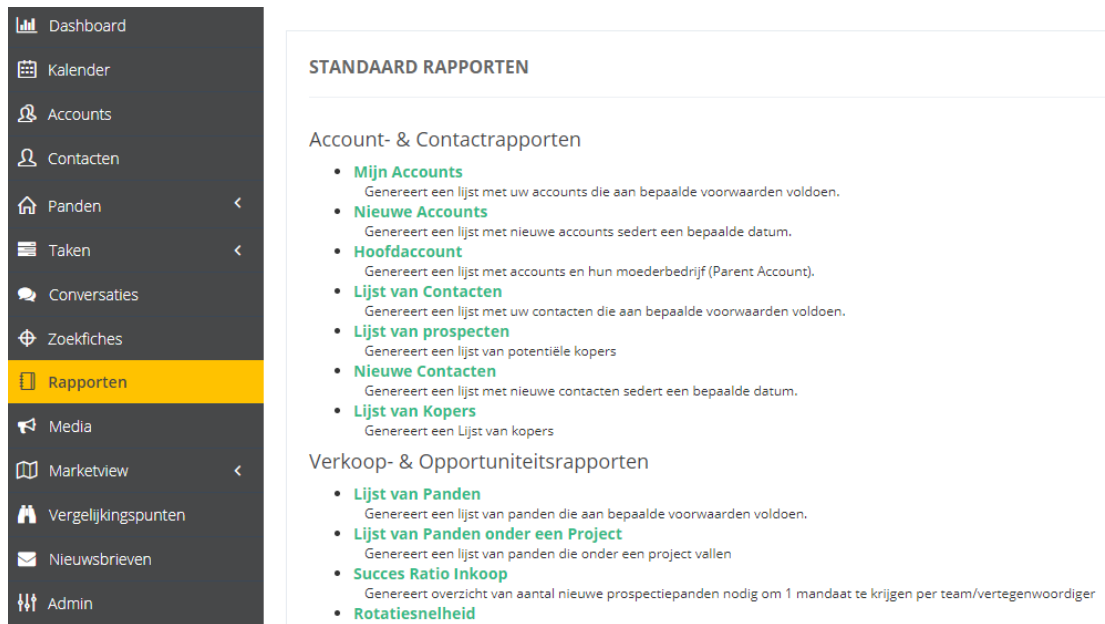
Via deze handleiding laten wij u alvast proeven van de diverse mogelijkheden van de module.

7.2. Gebruik module Rapporten

Via Zabun beschikt u over de mogelijkheid om rapporten te trekken over alle gegevens uit uw gehele Zabun. Deze rapporten zijn onderverdeeld in verschillende subcategorieën waaronder de Account -& Contactrapporten, Pand Rapporten, Activiteitenrapporten en Marketing rapporten.

- **Account- & Contactrapporten:** Hierbij genereert u een lijst van accounts of contacten die aan bepaalde voorwaarden voldoen, genereert u een lijst van potentiële kopers of van een aantal nieuwe contacten sedert een bepaalde datum.
- **Pand Rapporten:** Hierbij genereert u onder andere een lijst van alle panden die aan bepaalde voorwaarden voldoen, of een lijst van panden die onder een bepaald project vallen. Bijvoorbeeld alle panden die als transactie te koop hebben en waarvan het EPC nummer niet is ingevuld.
- **Activiteitenrapporten:** In deze rubriek kan u als makelaar een lijst bekomen van taken die aan een aantal voorwaarden voldoen zoals bijvoorbeeld alle gedane bezichtigingen van het afgelopen jaar.
- **Marketing Rapporten:** Bij het volgende onderdeel kan u twee rapporten trekken die handig zijn voor de marketing van uw vastgoedkantoor. U kan onder andere nagaan hoeveel contacten er per portaalsite (zoals Immoweb, Proxio.be, Own Site,...) zijn binnengekomen. Ook kan u via Marktvraag bekijken welk soort eigendommen potentiële kopers zoeken in een bepaalde gemeente.

Alle getrokken rapporten kunnen vervolgens ook worden opgeslagen en kunnen vervolgens aan de persoonlijke rapporten worden toegevoegd.



Figuur 7.2.1: Diverse mogelijkheden bij het genereren van rapporten







Figuur 7.2.2: Mogelijkheid om rapporten op te slaan

7.3. Boomstructuur rapporteren aan

Vooraleer we de verschillende rapporten vanuit Zabun in detail bekijken, dienen we even stil te staan bij het gebruikersmanagement van elke gebruiker van Zabun. In de Admin – Gebruikermanagement kan u het profiel per gebruiker instellen. Hierbij dient u ook het veld "Rapporteert aan" in te vullen die op zijn beurt bepaalde mogelijkheden biedt of beperkt.

Elk verkoopsteam is een groep van gebruikers die toegang heeft tot Zabun en waartussen een professionele hiërarchische relatie bestaat. Via het veld "Rapporteert aan" wordt de hele boomstructuur van uw verkoops-organisatie gedefinieerd. Wanneer Julie bijvoorbeeld dient te rapporteren aan Van Hauwermeiren Gaetan, dan zal Julie bij het genereren van haar rapporten enkel lijsten kunnen trekken van panden/contacten/accounts/taken die aan haar als verantwoordelijke vertegenwoordiger hangen.

Wanneer iedereen uit het bedrijf rapporteert aan Van Hauwermeiren Gaetan zal deze laatste rapporten kunnen trekken van het hele verkoopsteam en dus ook van alle gegevens uit jullie eigen Zabun. Deze hiërarchische boomstructuur dient dus te genieten van enige aandacht en het is dan ook aan te raden om hier als vastgoedkantoor bij stil te staan en om een goede hiërarchie toe te passen.

Voornaam	Julie
Jobfunctie	selecteer 
Profiel	Administrator 
Departement	selecteer 
Rapporteert aan ...	Van Hauwermeiren Gaetan 
	<input type="checkbox"/> Tijdelijk wachtwoord email
	<input checked="" type="checkbox"/> Contacten van portaalsites worden doorgemaid naar deze gebruiker

Figuur 7.3: Het profiel van de gebruiker kan u wijzigen via Admin – Gebruikersmanagement.

Om de boomstructuur en het daaraan gekoppelde rapporteren te verduidelijken, verhelderen we even met een concreet voorbeeld. In een fictief bedrijf zijn drie medewerkers Tom, Bart en Piet. Tom en Bart rapporteren beiden aan Piet waardoor Tom en Bart enkel rapporten kunnen trekken van zichzelf, terwijl Piet zowel rapporten kan trekken van zichzelf, Tom en Bart. Wanneer Tom rapporteert aan Piet en Bart op zijn beurt rapporteert aan Tom, zal Tom zowel zijn eigen rapporten als die van Bart kunnen genereren.

7.4.Details van de rapporten

Via deze handleiding willen we u als makelaar laten proeven van de diverse mogelijkheden die Zabun aanbiedt om verschillende rapporten aan te maken. Zoals in de inleiding al aangehaald, kunt u via de module een lijst maken van alle accounts die aan bepaalde voorwaarden voldoen of kunt u een lijst trekken van panden die een welbepaalde transactie hebben. Door de vele mogelijkheden zou het ons te ver leiden om elk rapport in detail te bekijken, maar om u in deze handleiding toch al zeker een idee te geven, staan we even stil bij de Lijst van contacten, Lijst van prospecten, Lijst van panden, Return online media en een lijst rond de Marktvraag.

7.4.1. Lijst van contacten

Deze lijst van contacten is waarschijnlijk een van de belangrijkste lijsten. Hierbij kan u zoals eerder gezegd een lijst trekken van contacten die aan een bepaald aantal voorwaarden voldoen.

Om een zo goed mogelijke lijst te genereren is het belangrijk om de verschillende stappen te doorlopen.

Via een eerste stap kun u de verschillende velden/voorwaarden selecteren waarop u bij de specifieke lijst wenst te filteren.

Een voorbeeld hierbij kan het volgende zijn:

U wenst een lijst te trekken van alle contacten uit Zabun die mogen gemaïld worden. Hierbij gaat u als volgt te werk: U selecteert bij Account - & Contactrapporten "Lijst van contacten".

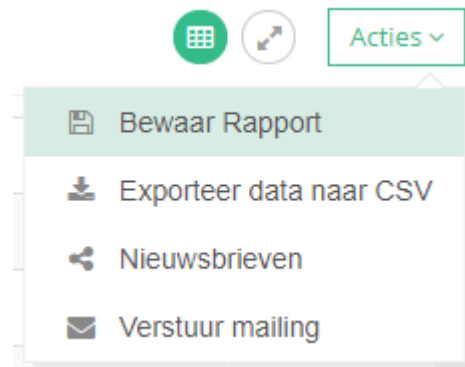
Vervolgens kiest u bovenaan de velden/voorwaarden waarop u wenst te filteren. Kies hierbij bijvoorbeeld het verkoopsteam en bij het tweede veld "Mag contact gemaïld worden". Bij waarde kiest u voor ja.

Figuur 7.4.1.1: Selecteren van velden

In de rechter kolom krijgt u de mogelijkheid om velden aan het rapport toe te voegen. Belangrijk hierbij is om bijvoorbeeld ook de voornaam en familienaam te selecteren alsook het e-mailadres.

Figuur 7.4.1.2: Selecteren van kolommen

De lijst die u onderaan ziet, kan u nu gaan exporteren vanuit Zabun en vervolgens kan u ook een mailing/nieuwsbrief versturen naar de lijst van contacten. Klik op "acties" en kies wat u met dit rapport wilt doen.



Hebt u deze laatste mogelijkheid niet, gelieve dan contact op te nemen met onze helpdesk via support@zabun.be. Meer informatie over deze laatste mogelijkheid vindt u verder in deze handleiding

7.4.2 Lijst van prospecten

Een tweede mogelijkheid die heel gemakkelijk te hanteren is, is de lijst van prospecten. Hierbij kan u als makelaar heel snel een lijst maken van potentiële kopers. Zo kan u bijvoorbeeld een lijst trekken van contacten die een huis te koop zoeken in de beurt van Gent en die een woning zoeken met als prijs tot 300.000 euro.

Hierbij gaat u als volgt te werk:

U selecteert bij de Account - & Contactrapporten de lijst van prospecten. Daarna selecteert u opnieuw zoals hierboven aangeduid de criteria waarop u went te filteren. Dit kan bijvoorbeeld het volgende zijn:

Verantw. Vertegenw. ▾	Gelijk aan ▾	Van Hauwermeiren Gaetan ▾	en	
Status ▾	Gelijk aan ▾	Actief ▾	en	
Transactie ▾	Gelijk aan ▾	Te koop ▾	en	<input type="button" value="✖"/>
Prijs ▾	Kleiner dan ▾	300000		<input type="button" value="✖"/>
				<input type="button" value="Toevoegen"/>

Figuur 7.4.2: Lijst van prospecten

Vervolgens kan u opnieuw de verschillende stappen doorlopen om zo de kolommen te kiezen of te sorteren. U kan er ook voor kiezen om het rapport meteen te genereren.

7.4.3 Lijst van panden

Net zoals bij de accounts en bij de contacten kunnen er rapporten gegenereerd worden van panden die aan een aantal voorwaarden voldoen. Ook hier wordt gewerkt met dezelfde methode.

Een voorbeeld hierbij kan het volgende zijn. U wenst een lijst te genereren van alle panden die transactie te koop hebben en die gelegen zijn in de gemeente

Oostrozebeke. Hierbij dient u dezelfde weg als hierboven af te leggen, maar dient u bij de zoekcriteria transactie te koop te kiezen en vervolgens bij het veld gemeente de waarde Oostrozebeke aan te duiden.

Ook hier kunnen de verschillende stappen worden doorlopen of kan u kiezen om het rapport te genereren.

7.4.4 Return online media

De laatste twee rapporten die we in deze handleiding wensen te verduidelijken, dienen nog wat bijzondere aandacht en kunnen heel handig zijn bij de opstelling van uw marketingstrategie. Via het rapport Return Online Media kan u heel snel een resultaat verkrijgen en bekijken hoeveel contacten zijn binnengelopen via de verschillende media waarop u adverteert. U bekomt hierbij een lijst van de verschillende contacten met hun datum en andere informatie en daarenboven kunnen de gegevens worden weergegeven via een overzichtelijke grafiek.

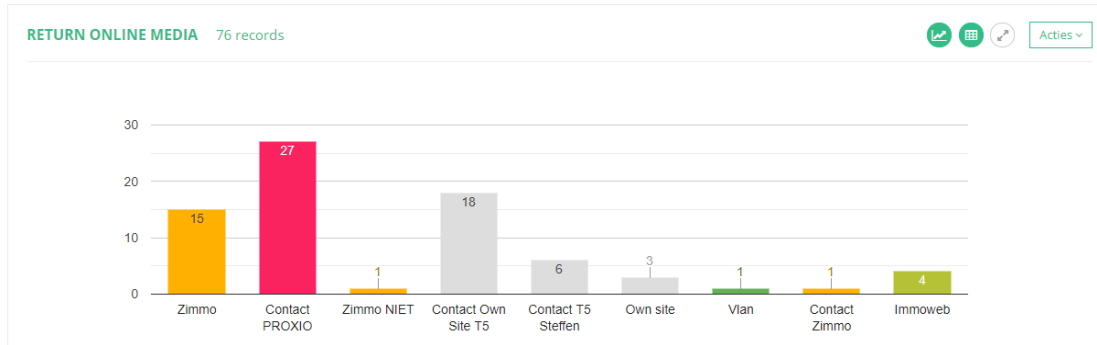
Via een eerste stap kunt u opnieuw gaan filteren bij de verschillende criteria. U kan hierbij kiezen tussen het verkoopsteam of de verantwoordelijke vertegenwoordiger. Verder dient u eveneens een periode te selecteren en kan u kiezen welk type. Deze drie eerste velden staan voor u reeds ingevuld.

Figuur 7.4.4.1: Return Online Media

In de rechter kolom kunnen er extra opties geselecteerd worden met betrekking tot het rapport. Bij de Return Online Media heeft u de mogelijkheid om onderstaande opties bij te maken. Aan u hierbij de keuze.

Figuur 7.4.4.2. Keuze opties van het rapport

Met deze knop  kan u ervoor kiezen om een grafiek te tonen.



Figuur 7.4.4.4: Grafiek

7.5 Rapporten opslaan

Binnen Zabun heeft u eveneens de mogelijkheid om elk soort rapport op te slaan. Wanneer u een rapport heeft gegenereerd, krijgt u onderaan een extra veld te zien, waarbij staat te lezen dat u het desbetreffende rapport kan opslaan.

Het rapport kan u ook delen met uw verschillende collega's. Nadien zal het rapport onder de rubriek persoonlijke rapporten komen te staan binnen het tabblad Rapporten.

Bewaar Rapport

Naam Lijst van prospecten

Beschrijving Genereert een lijst van potentiële kopers

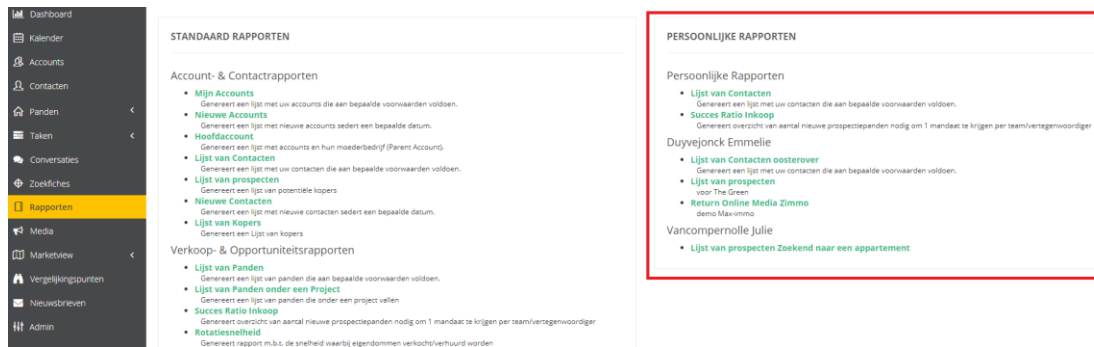
Deel dit rapport met mijn collega's

- Deel rapport met al mijn collega's
- Boesmans Jan
- Flamée Charlotte
- Van Huffel Valerie

- Duyvejonck Emmelie
- Maes Mathieu
- Vancompennolle Julie

Figuur 7.5.1: Opslaan Rapporten

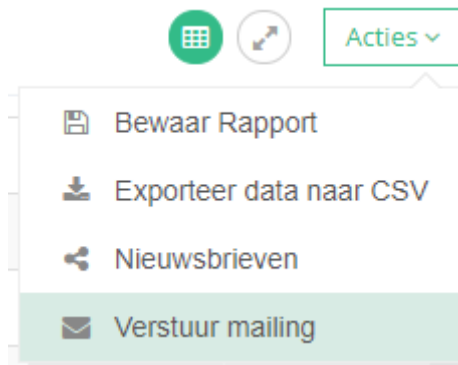
Deze persoonlijke rapporten kan u ten allen tijde snel opnieuw genereren. De resultaten in deze opgeslagen rapporten worden steeds up-to-date gehouden. M.a.w. als er in Zabun nieuwe Contacten zijn opgeslagen die voldoen aan de criteria van een eerder opgeslagen Persoonlijk Rapport dan zullen deze bij een nieuwe generatie ook opgenomen zijn in de lijst.



Figuur 7.5.2: Persoonlijke Rapporten

7.6 Versturen mailing vanuit Rapporten

Vanuit de module rapporten kunnen tot slot ook nog mails worden verstuurd naar alle contacten vanuit het rapport (mits daar een e-mailadres is ingevuld). Wanneer u bijvoorbeeld een nieuwsbrief of een andere mailing wenst te versturen naar al uw contacten, dan kan u heel gemakkelijk een lijst trekken van alle contacten die in Zabun zitten. Na het genereren van een lijst verschijnt bovenaan een knop “Verstuur mailing”.



Figuur 7.6.1: Verstuur mailing

P.S. Hebt u deze laatste mogelijkheid niet, gelieve dan contact op te nemen met onze helpdesk via support@zabun.be. Na het klikken op de knop “verstuur mailing”, krijgt u onderstaand pop-up venster. Hier heeft u nog de mogelijkheid om een bepaalde eigendom aan de mailing te koppelen, een template toe te voegen of eventueel zelf een mail te typen en kan u tot slot ook nog een bijlage toevoegen. Bovenaan verschijnt ook hoeveel mensen zullen bereikt worden met deze nieuwsbrief/ mailing.

Verzend e-mail [Close]

Afzender	info@4allsolutions.be	✓
Aan	180 contacten	
CC	selecteer	▼
Pand		
Bijlages	<input type="button" value="Voeg bijlage toe"/>	
Template	Niets geselecteerd	▼

NL !
FR !
EN !

Onderwerp

Inhoud

Ontvangstbevestiging

Figuur 7.6.2: Pop-up venster waarin u meer informatie kan toevoegen.

Via dit pop-up venster heeft u de mogelijkheid om een ontvangstbevestiging aan te vragen en om uzelf in CC te plaatsen. Vervolgens kan u het bewuste e-mailbericht aan een eigendom uit uw Zabun linken en heeft u daardoor de mogelijkheid om bijlages over de eigendom toe te voegen, zoals een panddetailfiche, enkele foto's of uw persoonlijke rapporten. In Zabun heeft u ook de mogelijkheid om een sjabloonmail te selecteren en toe te voegen aan het e-mailbericht. Deze templates kan u zelf aanmaken via Admin – Inhoud Email – Custom Email.

Klik ten slotte op verzenden.

Zabun zal automatisch bij iedere Contact naar wie uw nieuwsbrief/ mailing werd verstuurd een nieuwe Taak toevoegen aan de historiek zodat u ten allen tijde een duidelijk zicht heeft op alle communicatie met iedere Contact.