系统解决的问题

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 问题 | 解决方法 |
| 1 | 解决客户沟通问题 | 允许客户之间随意沟通，尽可能由系统促成在信息和信任等方面的交易意向，改变以往中介体系阻止客户直接交流防止跳单的现状 |
| 2 | 解决信息真实问题 | 可以身份证、房产证照片，房产编号等作为唯一序列号，提交后由网站管理员审核 |
| 3 | 解决信息唯一性问题 | 避免一房多挂，房产名称以房产证坐落和产证编号为准，后台审核确保唯一性，可以跟挂，从各中介的描述让客户了解卖家的资金、心态等状况 |
| 4 | 解决行业垄断收费问题 | 中介对具体交易提出服务内容清单和收费标准，由客户选择和招聘，任意一单交易在中介中形成竞争效应。各竞争方只知道参与竞争者和提供的服务，不知道具体报价。现行收费约为1%-3%，建议机构佣金为千分之五，交易额两百万以内一万元，五百万以内两万五千元，一千万以内三万元，主要原因是随交易金额增加，交易保障要增强，机构的保证作用更凸显。而流程上的成本基本没有增加，可以在公积金管理处、主要银行、办证大厅等关键地点采用共享工作人员机制进一步降低成本。各机构可以根据具体成本情况在各交易竞价中开展竞争 |
| 5 | 解决交易保障问题 | 由中介对服务做更细的保证，比如保证信息准确性，真实性，税费误差不超过5%，由网站先行赔付。网站再追究中介失察责任，直到弥补交易损失。也可以中介入场时签订保险制度，缴纳交易保险金。或者由中介具体接单时承诺。例如一千万交易额的单子承诺误差不超过十万元，否则由中介赔付等 |
| 6 | 解决中介人员加盟问题 | 中介人员有了一定的客户群和业绩，由于客户的需求，可以申请加盟其他中介机构，由机构自行考察、认定和审核以及管理，机构向产生交易的中介人员从收取的交易佣金中支付其代理佣金。中介人员获得的代理佣金建议为交易额的千分之一，可以分为几个区段，如两百万以内两千元，五百万以内五千元，一千万以内一万元，而不需要支付基本工资和五险一金。 |
| 7 | 解决机构灵活性问题 | 一家机构可以考虑不断关闭实体店铺，发展加盟中介人员，以节省开支，获得更好的发展。市场将淘汰一批能力较弱的实体店铺，同时发展一批机制灵活的共享实体店铺，以供客户线下交流、咨询和事务处理 |
| 8 | 解决客户投诉问题 | 设立专门投诉渠道，投诉单由具体机构抢单处理，形成三方接受的处理结果的，如产生额外费用由被投诉机构和中介人员支付，并降低订单优先权，抢单机构获得更高订单优先权. 对中介服务不满意的，交易中途客户可以决定替换中介，重新招聘。被替换中介本次交易再招聘禁入。中介也可以投诉客户，投诉成功的，客户被本系统禁入 |
| 9 | 解决中介信用问题 | 中介机构实行网站认证。认证后可以进入系统，接受系统的调度和管理，同时享有更高的信誉和更丰富的信息来源 |
| 10 | 解决机构加盟意愿问题 | 如何让第一批中介机构获利，交易信息代理方（信息提供方）具有优先服务权； |

功能模块

登录后 首页 消息 关注 设置

1、首页

2、消息

3、关注

4、设置