



रियल एस्टेट एजेंसियों के लिए TECH CONCIERGE

पोर्टल की हर लीड को एक मिनट में जवाब, दिन-रात

Bayut, Property Finder और Dubizzle की लीड कुछ ही मिनटों में सही एजेंट तक पहुँचती हैं। एक एआई असिस्टेंट WhatsApp पर प्रॉपर्टी के बारे में जवाब देता है, वही सवाल पूछता है जो आपके एजेंट पूछते हैं, और व्यूइंग बुक करता है। आपकी लिस्टिंग वाली वेबसाइट, आपका ऐप, लिस्टिंग वीडियो और हर खरीदार, किरायेदार और मकान-मालिक की एक सूची — सब एक इंजीनियर चलाता है जिसे आप नाम से जानते हैं।

AED 3,600 प्रति माह

आपकी वेबसाइट, आपका ऐप, आपके सभी ग्राहकों की एक सूची, WhatsApp पर AI असिस्टेंट और आपके वीडियो — यह सब एक इंजीनियर चलाता है जिसे आप नाम से जानते हैं।

ब्रोकरेज अपनी डील कहाँ खोती है

और पहले महीने से हम आपके लिए क्या सेट करते हैं।

आज	हमारे साथ
01 रात 10 बजे एक किरायेदार Bayut पर किसी फ़्लैट के बारे में पूछता है। आपका एजेंट सुबह देखता है, जब तीन और एजेंसियाँ उसे कॉल कर चुकी होती हैं।	असिस्टेंट सेकंडों में क़ीमत, चेक और उपलब्धता बताता है, अगले खाली व्यूइंग स्लॉट देता है और आपके एजेंट के कैलेंडर में एक बुक कर देता है।
02 लीड तीन पोर्टलों, WhatsApp, Instagram और कॉल से आती हैं। कुछ को दो बार जवाब मिलता है, कुछ को कभी नहीं, और किसी को पता नहीं कि किसे।	हर लीड एक सूची में आती है, अपने स्रोत, लिस्टिंग और एजेंट के साथ। आप देखते हैं किसने जवाब दिया, कितनी जल्दी, और कौन-सा पोर्टल सच में डील लाता है।
03 आपके एजेंट दिन भर वही फ़ोटो, क़ीमतें और लोकेशन भेजते रहते हैं, और उन लोगों को कॉल करते हैं जो कभी किराए पर लेने वाले ही नहीं थे।	असिस्टेंट विवरण, फ़ोटो और मैप पिन भेजता है, और एजेंट के फ़ोन उठाने से पहले बजट, शिफ़्ट होने की तारीख, चेक की संख्या और कौन रहेगा, यह पूछ लेता है।
04 एक मकान-मालिक आपके साथ प्रॉपर्टी लिस्ट करना चाहता है, और टाइटल डीड, पासपोर्ट और Form A जुटाने में WhatsApp पर हफ़्ता भर लग जाता है।	असिस्टेंट यूनिट का विवरण और फ़ोटो लेता है, दस्तावेज़ एक जगह जुटाता है और आपके एजेंट की विज़िट बुक करता है। लिस्टिंग कुछ ही दिनों में प्रकाशित होने को तैयार।
05 किरायेदारी ख़त्म होने वाली है, और आखिरी महीने तक किसी ने किरायेदार से रिन्यूअल के बारे में नहीं पूछा।	हर कॉन्ट्रैक्ट के ख़त्म होने की तारीख सूची में है। आपके एजेंट को 90, 60 और 30 दिन पहले याद दिलाया जाता है, और असिस्टेंट किरायेदार से पूछता है कि वह रुक रहा है या नहीं।
06 लिस्टिंग के लिए Instagram और TikTok के वीडियो चाहिए, और फ़िल्माने और एडिट करने का समय किसी के पास नहीं।	एक बटन से लिस्टिंग क़ीमत और इलाक़े के साथ एक छोटे वीडियो में बदल जाती है, जिसे एक व्यक्ति जाँचता है और जो पोस्ट के लिए तैयार है।

हमारे साथ आपका हफ़्ता कैसे चलता है

पाँच मौक़े जिन्हें हर ब्रोकरेज जानती है, क्रदम-दर-क्रदम, जैसे हम उन्हें आपके लिए सेट करते हैं।

01

रात 22:40 पर पोर्टल की लीड

शुरुआत

एक किरायेदार Bayut पर बिज़नेस बे के एक 1-बेडरूम के बारे में पूछता है। आपका ऑफ़िस 7 बजे बंद हो गया था।

क्या बदलता है

किसी और एजेंसी के कॉल-बैक से पहले व्यूइंग बुक हो चुकी होती है।

- 1 पूछताछ आपकी सूची में वैसे ही पहुँचती है जैसे पोर्टल आज आपको भेजता है, ईमेल या WhatsApp से, उसी लिस्टिंग के साथ जिसके बारे में है।
- 2 एक मिनट के भीतर असिस्टेंट किरायेदार को WhatsApp पर लिखता है: क्रीमत, चेक, कब से खाली है।
- 3 वह उसका बजट, शिफ़्ट होने की तारीख और कौन रहेगा, यह पूछता है, और उस इलाक़े के एजेंट के अगले खाली व्यूइंग स्लॉट देता है।
- 4 वह एक चुनता है। व्यूइंग आपके एजेंट के कैलेंडर में है, पूरी बातचीत के साथ।
- 5 व्यूइंग की सुबह उसे लोकेशन पिन और एजेंट का नाम मिलता है। एजेंट को एक घंटा पहले रिमाइंडर मिलता है।

02

व्यूइंग से भरा शनिवार

शुरुआत

आपके एजेंटों की JVC, मरीना और बिज़नेस बे में 12 व्यूइंग बुक हैं।

क्या बदलता है

कम बेकार चक्कर, और हर व्यूइंग का अगला क़दम उसी दिन।

- 1 एक शाम पहले हर क्लाइंट को समय और पते के साथ पुष्टि मिलती है। जो जवाब नहीं देते, उनसे सुबह फिर पूछा जाता है।
- 2 रद्द होते ही स्लॉट खाली हो जाता है, और असिस्टेंट उसे अगले क्लाइंट को देता है जो वही इलाक़ा चाहता था।
- 3 हर व्यूइंग के बाद असिस्टेंट क्लाइंट से पूछता है कि प्रॉपर्टी कैसी लगी और आगे वह क्या करना चाहता है।
- 4 जो ऑफ़र के लिए तैयार हैं, उन्हें हॉट मार्क करके तुरंत एजेंट को भेजा जाता है। बाक़ी को सोमवार तक मिलती-जुलती लिस्टिंग मिल जाती हैं।

03

मकान-मालिक अपना अपार्टमेंट लिस्ट करता है

शुरुआत

एक मालिक लिखता है: “मैं JVC में अपना 2-बेडरूम किराए पर देना चाहता हूँ।”

क्या बदलता है

लिस्टिंग कुछ ही दिनों में लाइव, कागज़ एक जगह, और मालिक देखता है कि आप उसके लिए काम कर रहे हैं।

- 1 असिस्टेंट बिल्डिंग, साइज़, व्यू, पार्किंग और उसकी उम्मीद का किराया पूछता है।
- 2 वह टाइटल डीड, पासपोर्ट और साइन किया हुआ Form A एक जगह जुटाता है, और बताता है कि अभी क्या बाक़ी है।
- 3 फ़ोटो के लिए आपके एजेंट की विज़िट उसके कैलेंडर में बुक हो जाती है।
- 4 मालिक ने जो भेजा, उससे आपकी साइट पर लिस्टिंग पेज का ड्राफ़्ट बनता है, और वीडियो एक बटन से बनता है।
- 5 मालिक को हर हफ़्ते एक छोटा अपडेट मिलता है: उसकी यूनिट के व्यू, पूछताछ और व्यूइंग।

04

ऑफ-प्लान लॉन्च

शुरुआत

एक डेवलपर अगले हफ्ते नया प्रोजेक्ट लॉन्च कर रहा है, और आप चाहते हैं कि आपके खरीदार इसके बारे में सबसे पहले आपसे सुनें।

क्या बदलता है

आपकी लॉन्च की लीड एक सूची में हैं, पाँच एजेंटों के फ़ोन में बिखरी नहीं।

- 1 कुछ ही दिनों में आपकी अपनी साइट पर प्रोजेक्ट का पेज: प्लोर प्लान, पेमेंट प्लान, हैंडओवर की तारीख।
- 2 WhatsApp संदेश उन खरीदारों को जाता है जिन्होंने उस इलाके में ऑफ-प्लान के बारे में आपसे पूछा था और आपसे खबरें पाने की सहमति दी थी।
- 3 असिस्टेंट पेमेंट प्लान और हैंडओवर के सवालों के जवाब देता है, और आपके ऑफ-प्लान एजेंटों के साथ मीटिंग बुक करता है।
- 4 हर जवाब, हर मीटिंग और हर रिज़र्वेशन सूची में आता है, उस स्रोत के साथ जहाँ से वह आया।

05

रिन्यूअल और दोबारा किराए पर देना

शुरुआत

अगले तीन महीनों में चालीस किरायेदारियाँ खत्म हो रही हैं।

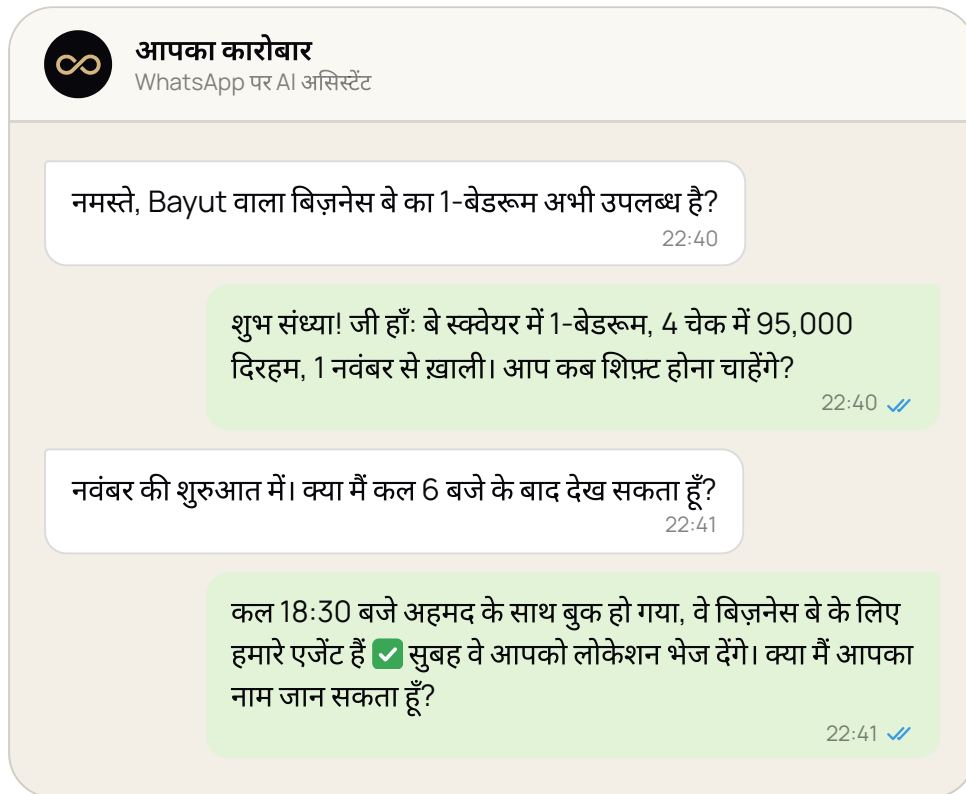
क्या बदलता है

रिन्यूअल नहीं छूटते, और यूनिट कम खाली हफ्तों के साथ फिर से किराए पर चढ़ जाती हैं।

- 1 सूची में हर कॉन्ट्रैक्ट के खत्म होने की तारीख और उसका मकान-मालिक दर्ज है।
- 2 आपके एजेंट को अंत से 90, 60 और 30 दिन पहले याद दिलाया जाता है।
- 3 असिस्टेंट हर किरायेदार से पूछता है कि क्या वह रिन्यू करने वाला है, और न करे तो मकान-मालिक को पहले ही बता देता है।
- 4 जो यूनिट खाली होने वाली है, वह किरायेदार के जाने से पहले ही फिर से लिस्ट हो जाती है।

रात 22:40 पर एक किरायेदार, और आधी रात से पहले व्यूइंग बुक

WhatsApp पर आपके असिस्टेंट का एक उदाहरण।



ब्रोकरेज को क्या मिलता है

हमारे कैटलॉग से वे सेवाएँ जो एक ब्रोकरेज सच में इस्तेमाल करती है, सब एक मासिक क्रीम में।

◆ सर्च के साथ लिस्टिंग साइट 2.3

आपकी लिस्टिंग आपकी अपनी साइट पर, इलाके, क्रीम और बेडरूम के फ़िल्टर के साथ, और हर लिस्टिंग पर पूछताछ का फ़ॉर्म।

◆ हर लीड एक सूची में 4.2

पोर्टल, WhatsApp, Instagram, कॉल और वेबसाइट, हर एक अपने स्रोत के साथ।

◆ WhatsApp पर एआई असिस्टेंट 5.1

दिन-रात आपकी लिस्टिंग के बारे में, क्लाइंट की भाषा में जवाब देता है।

◆ व्यूइंग बुकिंग 5.4

व्यूइंग आपके एजेंटों के कैलेंडर में बुक, कन्फ़र्म और आगे-पीछे होती हैं, रिमाइंडर के साथ।

◆ फ़ॉलो-अप और रिन्यूअल 5.9

ठंडी पड़ी लीड और खत्म होने वाली किरायेदारियाँ, उसी चैनल पर जहाँ से वे आई थीं।

◆ वर्चुअल स्टेजिंग 6.5

खाली यूनिट डिजिटल रूप से सजाए जाते हैं, उस खरीदार के अंदाज़ में जिसे आप चाहते हैं।

◆ आपकी साप्ताहिक रिपोर्ट 4.7

जवाब का समय, व्यूइंग और डील, एजेंट और पोर्टल के हिसाब से, हर हफ़्ते आपके पास।

◆ Bayut, Property Finder, Dubizzle 9.1

पोर्टल की लीड उसी लिस्टिंग के साथ आपकी सूची में आती हैं जिसके बारे में वे हैं।

◆ लीड रूटिंग 4.3

हर लीड उस इलाके या भाषा के एजेंट को, और वह जवाब न दे तो आगे किसी और को।

◆ लीड क्वालिफ़िकेशन 5.3

बजट, शिफ़्ट होने की तारीख, चेक, कौन रहेगा: आपके एजेंट के कॉल से पहले पूछ लिया जाता है।

◆ दस्तावेज़ जुटाना 5.7

टाइटल डीड, पासपोर्ट, एमिरेट्स आईडी और Form A पढ़कर डील के साथ रखे जाते हैं।

◆ लिस्टिंग वीडियो 6.2

हर लिस्टिंग का उसकी फ़ोटो से बना छोटा वीडियो, संगीत और कैप्शन के साथ।

◆ लॉन्च ब्रॉडकास्ट 8.5

ऑफ़-प्लान लॉन्च और नई लिस्टिंग उन क्लाइंटों को जिन्होंने आपसे खबरें पाने की सहमति दी है।

◆ आपका अपना ऐप 3.1

आपकी लिस्टिंग, सेव की गई सर्च और व्यूइंग बुकिंग, आपके नाम वाले ऐप में।

वे सिस्टम जो आप पहले से इस्तेमाल करते हैं

आज आप जिन पर काम करते हैं, हम उन्हीं को जोड़ते हैं, कुछ भी बंद नहीं करना पड़ता। हर एक कैसे जुड़ता है, ईमानदारी से:

◆ Property Finder

प्रॉपर्टी पोर्टल: लिस्टिंग और लीड

Property Finder के कनेक्शन मंजूर करने पर उसके पार्टनर API से; तब तक उसकी लीड के ईमेल पढ़कर आपकी सूची में डाले जाते हैं।

◆ Dubizzle

क्लासिफ़ाइड साइट, जिसमें प्रॉपर्टी का बड़ा सेक्शन है

उसकी लीड के ईमेल पढ़कर आपकी सूची में डाले जाते हैं, और आपकी लिस्टिंग उसके फ़ीड से उस तक पहुँचती हैं।

◆ Zoho CRM

लीड, डील और एजेंटों के लिए CRM

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Goyzer

दुबई में बना CRM और प्रॉपर्टी मैनेजमेंट

Zapier के ज़रिए, जो हर नई लीड Goyzer में जोड़ता है।

◆ Bayut

प्रॉपर्टी पोर्टल: लिस्टिंग और लीड

उस API कुंजी से जो Bayut आपके अकाउंट को देता है; उसके बिना उसकी लीड के ईमेल पढ़कर आपकी सूची में डाले जाते हैं।

◆ Meta Lead Ads

Facebook और Instagram विज्ञापनों के लीड फ़ॉर्म

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है, आपके पेज एडमिन की अनुमति से।

◆ Bitrix24

कॉल, चैट और ऑटोमेशन वाला CRM

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Pixxi CRM

यूएई में बना, ब्रोकरेज के लिए CRM

Zapier के ज़रिए, लीड दोनों तरफ़ आती-जाती हैं।

क्रीमत की तुलना

दुबई में यही चीज़ें अलग-अलग खरीदने पर कितने की पड़ती हैं, और हमारे साथ आप कितना देते हैं।

आपको क्या चाहिए	अलग-अलग खरीदने पर	TECH CONCIERGE के साथ
सर्च और फ़िल्टर वाली कैटलॉग या लिस्टिंग साइट	AED 12,000–60,000 एक बार	☑ शामिल
दस यूज़र्स के लिए सीआरएम	AED 510–3,673 प्रति माह	☑ शामिल
एआई चैटबॉट वाला WhatsApp प्लेटफ़ॉर्म, Meta के मैसेज शुल्क अलग	AED 477–1,740 प्रति माह	☑ शामिल
iPhone और Android के लिए मोबाइल ऐप	AED 70,000–300,000 एक बार	☑ शामिल
प्रॉपर्टी टूर वीडियो	AED 1,500–5,500 प्रति वीडियो	☑ शामिल
वर्चुअल स्टेजिंग	AED 150–500 प्रति इमेज	☑ शामिल
यह सब	बनाने के लिए AED 82,000–360,000, फिर AED 987–5,413 प्रति माह, और हर वीडियो या इमेज की क्रीमत अलग	AED 3,600 प्रति माह, यह सब शामिल

दुबई में आम क्रीमते, 10 अक्टूबर 2026 को जाँची गई।

AED 3,600 प्रति माह, यह सब शामिल

हर महीने एक बिल और एक इंजीनियर जिसे आप नाम से जानते हैं। किसी को नौकरी पर रखने की ज़रूरत नहीं।

यह कब अपनी क्रीमत निकाल लेता है

1 अतिरिक्त किरायेदारियाँ हर महीने, जो हमारे महीने की भरपाई करती हैं

जैसे, AED 90,000 के सालाना किराए का 5% यानी AED 4,500।

हमारे साथ काम आपके महीने से होता है: इंजीनियर का एक घंटा AED 120, एक वीडियो AED 60, और एआई कंप्यूटिंग उसकी लागत के दोगुने पर। ऐप जैसा बड़ा काम पहले आँका जाता है और फिर उतने महीनों में बनता है जितने आप चुनें, या AED 500 के अतिरिक्त ब्लॉकों से जल्दी।

हमारी क्रीमत प्रति माह है, VAT के बिना (रिवर्स चार्ज)।

अलग से खरीदने पर वेबसाइट और ऐप पूरी तरह आपके होते हैं। NewGen के साथ इन्हें आपके लिए एक सेवा के रूप में बनाया और चलाया जाता है; क्या आपका रहता है, यह समझौते में लिखा है, जिसे हम कुछ भी साइन करने से पहले आपके साथ पढ़ते हैं।

एक ब्रोकरेज के लिए पहले से चल रहा है

Silk Valley Real Estate अपनी वेबसाइट, लिस्टिंग, लीड रूटिंग और लिस्टिंग वीडियो Tech Concierge पर चलाती है। खोलकर देखिए: यह चालू है।

Silk Valley Real Estate silkvalleyrealestate.com

हमने क्या बनाया वेबसाइट, खोज के साथ प्रॉपर्टी सूची, लीड रूटिंग और प्रॉपर्टी वीडियो

आपका पहला महीना

शुरुआत के दिन से क्या कब आता है।

पहला हफ़्ता

आपके इंजीनियर के साथ मीटिंग: आपके पोर्टल, आपके एजेंट और उनके इलाक़े, और आज लीड आप तक कैसे पहुँचती हैं।

पहला हफ़्ता

पोर्टल, WhatsApp और कॉल की लीड एक सूची में आने लगती हैं, हर एक अपने एजेंट के साथ।

दूसरा हफ़्ता

असिस्टेंट आपकी लिस्टिंग और आपके नियम सीखता है: क्रीमते, चेक, व्यूइंग का समय, क्या एजेंट को सौंपना है। वह आपकी टीम की निगरानी में जवाब देना शुरू करता है।

हफ़्ते 2-3

आपकी लिस्टिंग और सर्च वाली वेबसाइट, और व्यूइंग सीधे आपके एजेंटों के कैलेंडर में बुक।

चौथा हफ़्ता

आपके पहले लिस्टिंग वीडियो, और आपकी पहली साप्ताहिक रिपोर्ट।

हर हफ़्ते

हर हफ़्ते आप क्या देखते हैं

वे आँकड़े जो ब्रोकरेज का मालिक पूछता है, बिना किसी से पूछे।

जवाब का समय

हर नई लीड को पहला जवाब कितनी जल्दी मिला, एजेंट और पोर्टल के हिसाब से।

व्यूइंग

बुक, हो चुकी, रद्द और नो-शो, एजेंट के हिसाब से।

लिस्टिंग

हर लिस्टिंग पर पूछताछ और व्यूइंग, ताकि पता रहे किसकी क्रीमत बदलनी है।

स्रोत के हिसाब से लीड

Bayut, Property Finder, Dubizzle, WhatsApp, Instagram, कॉल: कौन व्यूइंग लाता है, सिर्फ़ क्लिक नहीं।

बिना अगले क़दम वाली लीड

किसे एक बार जवाब मिला और फिर भुला दिया गया।

आगे के रिन्यूअल

अगले 90 दिनों में ख़त्म होने वाली किरायेदारियाँ, और किसने जवाब दिया।

ब्रोकरेज मालिक हमसे क्या पूछते हैं

क्या यह Bayut, Property Finder और Dubizzle के साथ काम करता है?

जी हाँ। लीड आपकी सूची में वैसे ही आती हैं जैसे पोर्टल आज आपको भेजते हैं, ईमेल, WhatsApp या कॉल से, और सही एजेंट तक जाती हैं। हम इसे आपके पहले हफ्ते में सेट करते हैं।

क्या असिस्टेंट किसी प्रॉपर्टी के बारे में कुछ ग़लत कह देगा?

वह सिर्फ़ आपकी लिस्टिंग और आपके तय किए नियमों से जवाब देता है: क़ीमत, चेक, उपलब्धता, व्यूइंग का समय। जो वह नहीं जानता, वह पूरी बातचीत के साथ एजेंट को सौंप देता है।

वह कौन-सी भाषाएँ बोलता है?

वह उसी भाषा में जवाब देता है जिसमें क्लाइंट लिखता है: अंग्रेज़ी, अरबी, रूसी, हिंदी, उर्दू और कई और।

क्या मेरे एजेंटों को अपने काम का तरीक़ा बदलना होगा?

नहीं। WhatsApp उनके फ़ोन पर ही रहता है। उनकी लीड और व्यूइंग उन तक आती हैं, और सूची दिखाती है कि किसका क्या इंतज़ार कर रहा है।

लिस्टिंग और क्लाइंट सूची का मालिक कौन है?

आप। आपका कंटेंट और आपके क्लाइंटों का डेटा आपका है, और अनुरोध पर हम उसे मानक फ़ॉर्मेट में एक्सपोर्ट करते हैं।

क्या मैं फ़ैसला करने से पहले आज़मा सकता हूँ?

जी हाँ। आप पहले अपने ही कारोबार पर आज़माते हैं, कुछ भी साइन करने से पहले।

शुरू करें

पहले अपने ही कारोबार पर आजमाएँ

हमें WhatsApp पर संदेश भेजें और अपने कारोबार के बारे में बताएँ। कुछ भी साइन करने से पहले आप इसे अपने ही कारोबार पर काम करते देखेंगे।



हमें WhatsApp पर संदेश भेजें

हमें संदेश भेजने के लिए स्कैन करें

wa.me/971529507463



ऑनलाइन देखें

पेज खोलने के लिए स्कैन करें

newgen.market/hi/for/real-estate



वह व्यक्ति जो जवाब देता है

Sam White

सीटीओ, NewGen International

आपको नाम से एक इंजीनियर मिलता है, टिकट नंबर नहीं। मैं आपके संदेश WhatsApp पर खुद पढ़ता हूँ और खुद जवाब देता हूँ।