

Sella tu éxito: el pasaporte de MLS hacia más mercados

Amplía tu alcance de referencias, brinda apoyo a clientes en todas las regiones y optimiza tus flujos de trabajo de contactos con esta sesión llena de información valiosa.

En esta clase aprenderás a:

- Diferenciar entre acceso recíproco al MLS e intercambio integrado de datos.
- Exportar e importar contactos para referencias y divulgación.
- Personalizar tu perfil y los listados que compartes.
- Configurar correos automáticos para mantenerte conectado con clientes y socios.

Índice

Sella tu éxito: el pasaporte de MLS hacia más mercados	1
Pasaporte a las Oportunidades	2
¿Por qué usar el pasaporte de Stellar MLS?	2
Perspectivas de mercado	2
Alcance ampliado	2
Más visibilidad	3
Acceso Continuo	3
Mejor servicio al cliente	4
Acceso recíproco vs. Compartidos de Datos Integrados	4
¿Qué son los compartidos de datos integrados?	4
¿Qué es el acceso recíproco al MLS?	4
Prepárate para una aventura	5
¿Se transfieren mis contactos?	5
¿Puedo personalizar cada sistema con mi información?	8
¿Puedo enviar información de listados de un MLS asociado a mis clientes?	9
El pase de abordaje hacia un mejor negocio	13
Página de Recursos	13

Pasaporte a las Oportunidades

Stellar MLS y sus **compartidos de datos** y **acceso recíproco** pueden ser tu "pasaporte" a más oportunidades al abrir la puerta a mercados adicionales sin añadir membresías adicionales ni flujos de trabajo complicados. En lugar de limitarte a una sola huella, puedes investigar inventarios, apoyar a clientes de reubicación e inversores en diferentes regiones, fortalecer alianzas de recomendación y presentar tus anuncios ante una red más amplia de profesionales. El resultado es sencillo: **más alcance, más visibilidad y más formas de atender a los clientes allá donde vayan a continuación.**

¿Por qué usar el pasaporte de Stellar MLS?

Perspectivas de mercado

El Pasaporte proporciona contexto adicional de mercado e información de listado que puede consultarse dentro de Matrix, ayudando a los agentes a investigar las condiciones en mercados conectados sin depender de fuentes externas o datos fragmentados.

Lo que ganas

- Acceso más rápido a la actividad de cotización y tendencias del mercado manteniéndose dentro de los flujos de trabajo de Matrix
- Datos más consistentes para comparar mercados (precios, inventario, actividad)
- Mejor soporte para las conversaciones sobre precios, planificación de reubicación y toma de decisiones de inversión

Cómo apoya a los negocios

- Reduce el tiempo de investigación cuando los clientes preguntan por áreas fuera del mercado principal del agente
- Mejora la calidad de la orientación al cliente utilizando información basada en MLS
- Refuerza la confianza al hablar de condiciones competitivas, rangos de valor y momentos

Alcance ampliado

El Pasaporte abre el acceso a listados en mercados adicionales, incluyendo áreas emergentes, lo que permite a los agentes explorar más inventario y oportunidades cuando los clientes amplían su búsqueda.

Lo que ganas

- Acceso a un conjunto más amplio de anuncios cuando los clientes son flexibles en cuanto a la ubicación

- Capacidad para apoyar búsquedas multimercado para reubicación, segundas viviendas e inversión
- Más opciones para emparejar a los clientes con propiedades que cumplan con los criterios de precio, estilo de vida o devolución

Cómo apoya a los negocios

- Ayuda a los agentes a mantener a los clientes comprometidos presentando inventario más viable
- Ayuda a los agentes a identificar oportunidades entre mercados más temprano
- Apoya el crecimiento basado en recomendaciones cuando los clientes eligen un mercado fuera del área principal de servicio de un agente

Más visibilidad

El Pasaporte aumenta la exposición profesional de los listados al extender la visibilidad a una red más amplia de profesionales inmobiliarios en Estados Unidos y América Latina.

Lo que ganas

- Público ampliado de profesionales colaboradores que pueden atraer compradores cualificados
- Mayor alcance para anuncios que atraigan a la demanda de compradores de fuera de la zona (reubicación, segunda residencia, inversión)
- Exposición adicional que complementa prácticas sólidas de marketing de listados

Cómo apoya a los negocios

- Crea más oportunidades para visitas y compromiso entre agentes
- Refuerza la propuesta de valor de la lista al destacar una mayor visibilidad profesional
- Apoya propiedades que se benefician de la exposición entre mercados (únicas, de nicho, orientadas al estilo de vida, amigables para inversores)

Acceso Continuo

El pasaporte está diseñado para ser fácil de usar, permitiendo a los suscriptores acceder a mercados conectados usando credenciales Stellar MLS, sin suscripciones adicionales ni requisitos de membresía separados.

Lo que ganas

- Acceso simplificado mediante credenciales de inicio de sesión familiares

- Reducción de fricciones al investigar anuncios fuera de la zona
- Capacidad de respuesta más rápida cuando los clientes solicitan información en tiempo real

Cómo apoya a los negocios

- Fomenta un uso constante porque el acceso es sencillo e inmediato
- Ayuda a los agentes a responder rápidamente a posibles contactos y preguntas de clientes
- Mejora la experiencia del cliente al minimizar los retrasos en la investigación de mercado y la revisión de propiedades

Mejor servicio al cliente

El pasaporte apoya a los clientes allá donde se trasladen, inviertan o busquen, ayudando a los agentes a mantener la continuidad y ofrecer un servicio más sólido incluso cuando el mercado objetivo va más allá de un área de servicio típica.

Lo que ganas

- Capacidad para guiar a los clientes a través de la exploración y comparaciones de múltiples mercados
- Mejor soporte para clientes de reubicación e inversores con necesidades geográficas más amplias
- Continuidad del servicio cuando los clientes cambian de mercado a mitad de búsqueda

Cómo apoya a los negocios

- Aumenta la retención de clientes al permitir que el agente siga siendo el punto de contacto principal
- Mejora la confianza mediante una orientación informada y sensible en los mercados
- Apoya relaciones a largo plazo con los clientes y clientes recurrentes cuando se produzcan movimientos futuros

Acceso recíproco vs. Compartidos de Datos Integrados

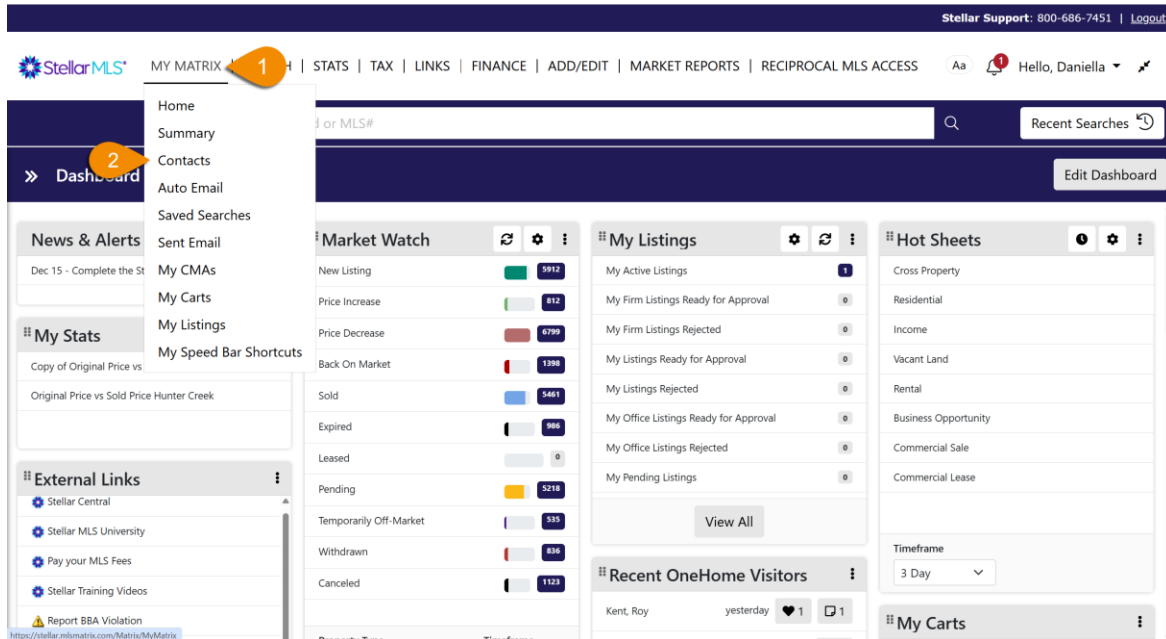
- | | |
|---------------|------------------|
| • Bright MLS | • Beaches MLS |
| • CRMLS | • Miami Realtors |
| • RI Realtors | • OMNI MLS |

Prepárate para una aventura

¿Se transfieren mis contactos?

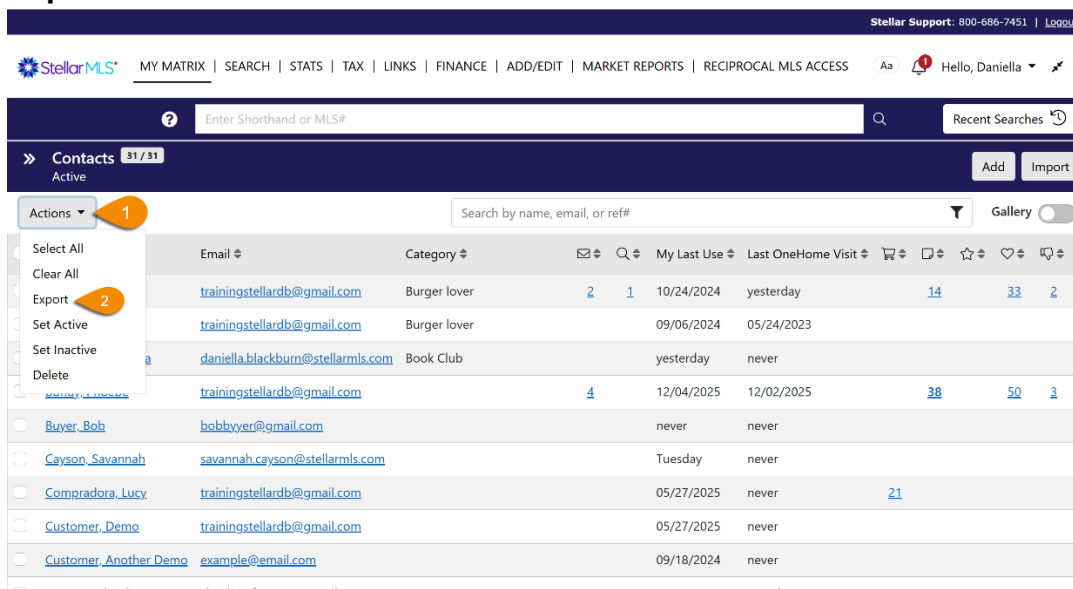
No. Puedes agregarlos a cada sistema. Para exportar tus contactos, tendrás que ingresar a tu Matrix.

Haz clic en **Mi Matrix** y luego en **Contactos**.



The screenshot shows the StellarMLS dashboard. At the top, there's a navigation bar with links: MY MATRIX, STATS, TAX, LINKS, FINANCE, ADD/EDIT, MARKET REPORTS, and RECIPROCAL MLS ACCESS. The 'MY MATRIX' link is highlighted with a red circle and the number 1. Below the navigation bar, there's a sidebar with a 'Dashboard' button and a 'Contacts' button. The 'Contacts' button is highlighted with a red circle and the number 2. The main content area shows various widgets: Market Watch, My Listings, Hot Sheets, My Stats, External Links, and My Carts.

En la lista de Contactos, selecciona el botón **Acciones** que se encuentra a la izquierda. Elige **Exportar**.



The screenshot shows the 'Contacts' page in StellarMLS. At the top, there's a search bar and a 'Recent Searches' button. Below the search bar, there's a 'Contacts' button and an 'Add' button. The 'Contacts' button is highlighted with a red circle and the number 1. Below the 'Contacts' button, there's a table of contacts. The table has columns: Email, Category, My Last Use, Last OneHome Visit, and several action icons. The 'Actions' dropdown menu is open, showing options: Select All, Clear All, Export, Set Active, Set Inactive, and Delete. The 'Export' option is highlighted with a red circle and the number 2.

Stamp Your Success: The MLS Passport to More Markets
Course Notes



Esto hará que tu lista de contactos se descargue en tu computadora. Luego, puedes subir este archivo a cualquiera de nuestros **portales de acceso recíproco**. Estas notas del curso te mostrarán uno de esos MLS; sin embargo, el proceso es similar en los demás portales.

Stellar Support: 800-686-7451 | [Logout](#)

StellarMLS

MY MATRIX | [SEARCH](#) | [STATS](#) | [TAX](#) | [LINKS](#) | [FINANCE](#) | [ADD/EDIT](#) | [MARKET REPORTS](#) | **RECIPROCAL MLS ACCESS** | [Aa](#) | [Hello, Daniella](#) | [Logout](#)

?

Enter Shorthand or MLS#

» **Contacts** 31 / 31

Active

Learn about Reciprocal Access

BeachesMLS - South Florida

BRIGHT MLS - Mid-Atlantic

CRMLS - California

Miami Realtors - Southeast Florida

OMNI MLS - Latin America

State-Wide MLS – Rhode Island

Recent Searches

Add Import

Gallery

Actions

Search by name, email, or ref#

☐	Name	Email	Category	☐	☐	My Last			
☐	Belcher, Bob	trainingstellardb@gmail.com	Burger lover	2	1	10/24/2024	yesterday	14	33 2
☐	Belcher, Linda	trainingstellardb@gmail.com	Burger lover			09/06/2024	05/24/2023		
☐	Blackburn, Daniella	daniella.blackburn@stellarmls.com	Book Club			yesterday	never		
☐	Buffay, Phoebe	trainingstellardb@gmail.com		4		12/04/2025	12/02/2025	38	50 3
☐	Buyer, Bob	bobbyyer@gmail.com				never	never		
☐	Cayson, Savannah	savannah.cayson@stellarmls.com				Tuesday	never		
☐	Compradora, Lucy	trainingstellardb@gmail.com				05/27/2025	never	21	
☐	Customer, Demo	trainingstellardb@gmail.com				05/27/2025	never		
☐	Customer, Another Demo	example@email.com				09/18/2024	never		

Una vez que estés en cualquiera de las MLS de acceso recíproco, puedes acceder a sus contactos haciendo clic en **Mi Matrix** en el menú de la parte superior y, luego, seleccionando **Contactos**.

brightMLS

MY MATRIX | [SEARCH](#) | [STATS](#) | [FINANCE](#) | [MARKET REPORTS](#) | [DATA PARTNERS](#) | [Aa](#) | [Hello, Daniella](#) | [Logout](#)

» **Carts & Searches**

Home

Summary

Contacts

My Listings

My Saved Searches

News & Alerts

Dec 17 - Attention Carts

Search and Auto Email Menu Options

» **Hot Sheets**

Residential

Residential Lease

MultiFamily

Land

Farm

Commercial Sale

Commercial Lease

Business Opportunity

Multi-Property Type

Timeframe

This Session

» **My Favorite Searches**

You have no favorite searches.

» **External Links**

MLS Now (Matrix System)

NWMLS (Matrix System)

Stellar MLS (Matrix System)

brightMLS

© 2025 BRIGHT MLS, Inc.

Matrix v12.6. Copyright © 2025 Cotality. All rights reserved. [Terms of Use](#)

cotality

Stamp Your Success: The MLS Passport to More Markets Course Notes



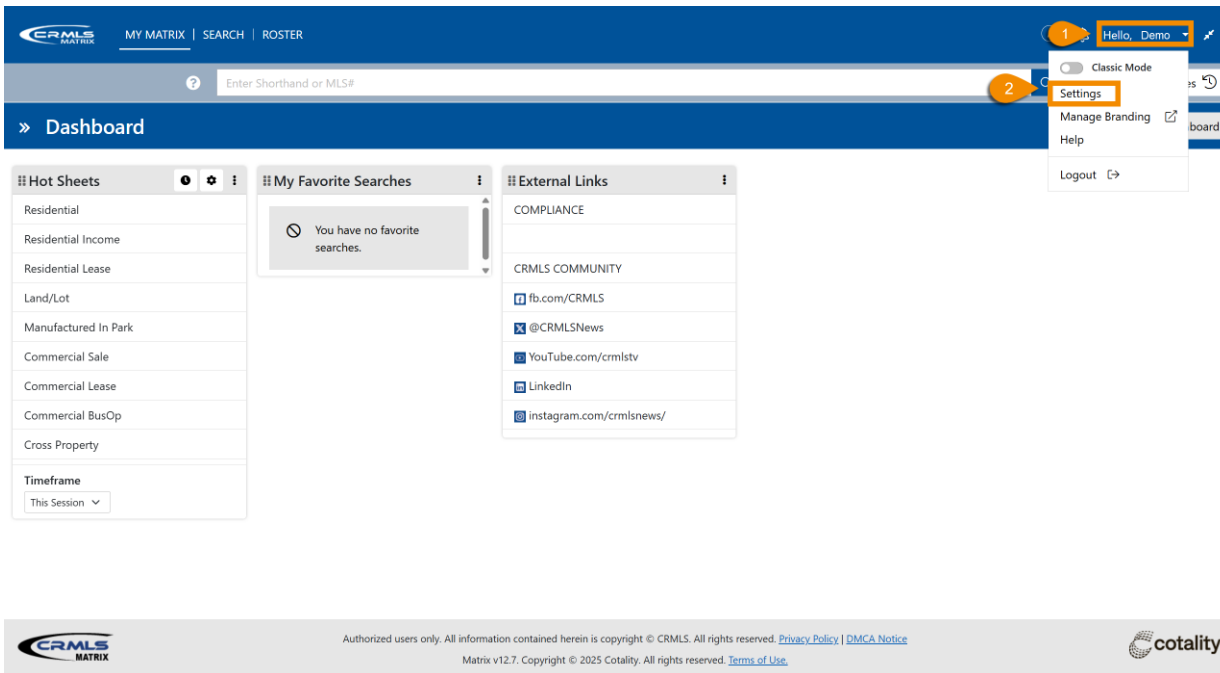
En la ventana de contactos, selecciona **Importar** en la esquina superior derecha.

En la siguiente pantalla, puedes subir el archivo de contactos que descargamos anteriormente de Matrix de Stellar MLS. Una vez subido, haz clic en **Importar** en la esquina superior derecha. ¡Esto importará todos tus contactos de una sola vez!

¿Puedo personalizar cada sistema con mi información?

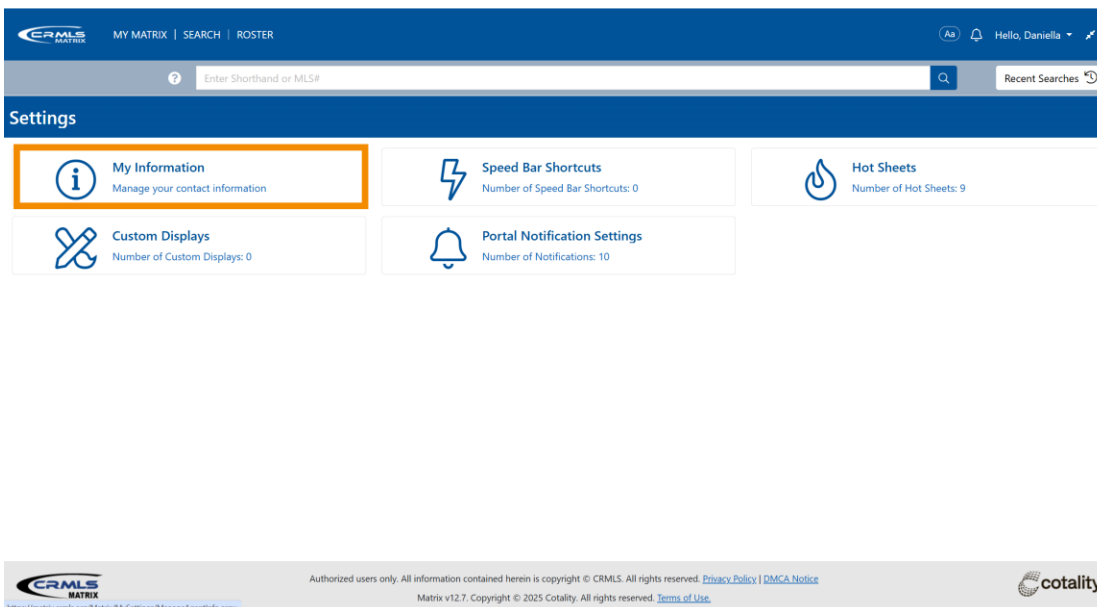
Sí. La personalización de la marca en los sistemas de acceso recíproco es muy similar a la de Stellar MLS Matrix.

Una vez que hayas ingresado a un MLS de acceso recíproco, deberás hacer clic *en tu nombre* en la esquina superior derecha (1) y, luego, seleccionar **Configuración** (2).



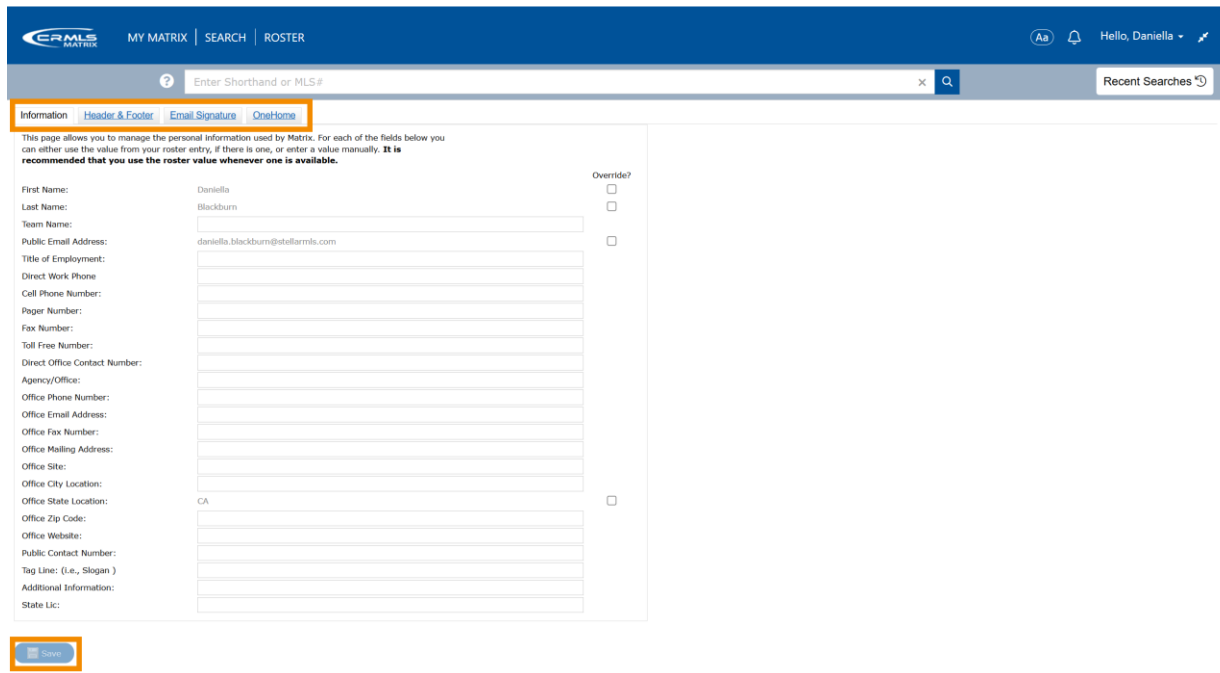
The screenshot shows the CRMLS Matrix dashboard. In the top right corner, a user menu is open, showing the user's name 'Hello, Demo' (1) and a dropdown menu with options: 'Settings' (2), 'Manage Branding', 'Help', and 'Logout'. The dashboard includes sections for 'Hot Sheets', 'My Favorite Searches', and 'External Links'. The footer contains the CRMLS Matrix logo, copyright information, and the Cotality logo.

Haz clic en **Mi información**.



The screenshot shows the CRMLS Matrix Settings page. The 'Settings' header is at the top. Below it, there are four tiles: 'My Information' (highlighted with an orange box), 'Speed Bar Shortcuts', 'Hot Sheets', and 'Custom Displays'. The 'My Information' tile has an information icon and the text 'Manage your contact information'. The footer contains the CRMLS Matrix logo, copyright information, and the Cotality logo.

¡Ahora puedes revisar cada pestaña para personalizar ese sistema con tu marca antes de enviar los correos electrónicos! Asegúrate de **guardar** cualquier cambio que realices en la esquina inferior izquierda.



Ten en cuenta que las funciones disponibles pueden variar según el MLS de cada socio.

¿Puedo enviar información de listados de un MLS asociado a mis clientes?

Sí... la información de los listados se puede compartir o enviar por correo electrónico a los clientes directamente desde el sistema de búsqueda del MLS asociado. El detalle operativo clave es que los clientes recibirán y verán esos listados a través del **portal de clientes del MLS asociado**, no a través de Stellar MLS, por lo que la experiencia del cliente está vinculada a la plataforma asociada utilizada para enviar el listado.

Envío de correos electrónicos individuales

Después de seleccionar los criterios de tu cliente, puedes hacer clic en la pestaña **Resultados**, ubicada en la esquina superior derecha.

Stamp Your Success: The MLS Passport to More Markets

Course Notes



Criteria Map Results

Previous Next 1-25 of 103 Checked 0 All None Page

Display Agent Single Line at 25 per page

	ML #	St	Area	Address	Sub/Comp/Bldg	LPs	Share	#Bed	#FB	#HB	SqFt	LA	Style	TYPE	YR	#GAR	Pool	DESIGN
1	F10497371	A	35 12	20191 E Country Club Dr Unit#1	Terraces North Tu	\$500,000		2	2	0	1,622	C42	Condo	1983	1			
2	F10518917	A	96 22	3530 Mystic Pointe Dr Unit#230	MYSTIC POINTE T	\$500,000		2	2	0	1,181	C42	Condo	1991	1			
3	R11142409	A	39 12	20515 E Country Club Drive Unit#	WATERVIEW CON	\$499,000		2	2	0	1,146	C42	Condo	1982	1	No	High Rise	
4	F10541756	A	33 12	20505 E Country Club Dr Unit#1	WATERVIEW CON	\$495,000		2	2	0	1,138	C42	Condo	1981	0			
5	R11104885	A	52 79	1677 SE 8th Avenue	CEDAR AT KEYS C	\$490,000		4	2	1	1,826	R32	Single	2023	1	No		
6	F10540790	A	21 42	1100 West Ave Unit#1010	Mondrian	\$486,000		1	1	0	696	C42	Condo	2008	1			
7	F10519015	A	8 20	6601 W 16th Ave Unit#6601	WESTHAVEN HEI	\$485,000		2	1	1	1,140	T51	Townho	1964	0			
8	F10490407	A	30 12	20505 E Country Club Dr Unit#	Waterview	\$480,000		2	2	0	1,011	C42	Condo	1981	0			
9	F10528419	A	19 30	10700 NW 66 St Unit#302	CAPTIVA F	\$480,000		3	2	0	1,710	C42	Condo	2002	0			
10	F10538918	A	27 12	3571 Magellan Cir Unit#343-4	MARINER VILLAG	\$479,900		3	2	0	1,143	T52	Condo	1985	0			
11	F10532375	A	59 22	1900 N Bayshore Dr Unit#715	Quantum on The	\$475,000		1	1	1	886	C42	Condo	2008	1			
12	R11070092	A	35 22	18800 NE 29th Avenue Unit#81	VENTURE	\$469,000		2	2	0	1,065	C42	Condo	2005	1	No	High Rise	
13	F10530495	A	31 22	3625 N Country Club Dr Unit#1	Eldorado Towers	\$465,000		2	2	0	996	C42	Condo	1974	1			
14	F10479096	A	33 22	2801 NE 183rd St Unit#1417W	Admirals Port	\$465,000		2	2	0	1,693	C42	Condo	1974	1			
15	R11045130	A	22 31	2365 NW 68th Street	NORTHWEST HIG	\$465,000		4	2	0	1,200	R32	Single	1940	0	No	Other	
16	F10533140	A	58 21	1732 W 72nd St Unit#1732	Lake Royal East	\$450,000		3	2	0	1,438	T51	Townho	1971	0			
17	F10502456	A	37 22	301 174th St Unit#2210	WINSTON TOWER	\$450,000		2	2	0	1,233	C42	Condo	1976	0			
18	F10417569	A	16 42	335 S Biscayne Blvd Unit#4004	One Miami East T	\$450,000		1	1	0	846	C42	Condo	2005	1			
19	F10513523	A	21 12	3440 NE 192nd St Unit#2H-A	SOUTHVIEW AT A	\$449,900		3	2	0	1,396	C42	Condo	1987	1			
20	F10540650	A	30 22	2851 NE 183rd St Unit#1903E	ADMIRALS PORT	\$432,000		3	2	1	2,132	C42	Condo	1974	0			
21	F10537653	A	23 22	877 NE 195th St Unit#422	AZURE LAKE	\$429,000		3	2	0	1,954	C41	Condo	1970	2			
22	F10534751	A	16 22	230 174th St Unit#1416	Winston Towers	\$429,000		2	2	0	1,276	C42	Condo	1973	1			
23	F10500654	A	43 32	555 NE 15th St Unit#T4/704	Venetia	\$429,000		1	1	1	930	C42	Condo	1980	1			
24	R11118351	A	52 22	2801 NE 183rd Street Unit#160	ADMIRALS PORT	\$428,000		2	2	0	1,466	C42	Condo	1974	1	No		
25	F10515502	A	72 22	1800 NE 114th St Unit#703	Crick Club Conc	\$425,000		2	3	0	2,320	C42	Condo	1975	1			

Actions Refine Save Carts

Previous 1 2 3 4 5 Next

Criteria Email Print CMA Directions Stats Export ShowingTime Quick CMA CloudCMA

Selecciona los listados que quieras enviar y haz clic en **Correo electrónico** en el menú de abajo

Criteria Map Results

Previous Next 1-25 of 103 Checked 3 All None Page

Display Agent Single Line at 25 per page

	ML #	St	Area	Address	Sub/Comp/Bldg	LPs	Share	#Bed	#FB	#HB	SqFt	LA	Style	TYPE	YR	#GAR	Pool	DESIGN
1	F10497371	A	35 12	20191 E Country Club Dr Unit#1	Terraces North Tu	\$500,000		2	2	0	1,622	C42	Condo	1983	1			
2	F10518917	A	96 22	3530 Mystic Pointe Dr Unit#230	MYSTIC POINTE T	\$500,000		2	2	0	1,181	C42	Condo	1991	1			
3	R11142409	A	39 12	20515 E Country Club Drive Unit#	WATERVIEW CON	\$499,000		2	2	0	1,146	C42	Condo	1982	1	No	High Rise	
4	F10541756	A	33 12	20505 E Country Club Dr Unit#1	WATERVIEW CON	\$495,000		2	2	0	1,138	C42	Condo	1981	0			
5	R11104885	A	52 79	1677 SE 8th Avenue	CEDAR AT KEYS C	\$490,000		4	2	1	1,826	R32	Single	2023	1	No		
6	F10540790	A	21 42	1100 West Ave Unit#1010	Mondrian	\$486,000		1	1	0	696	C42	Condo	2008	1			
7	F10519015	A	8 20	6601 W 16th Ave Unit#6601	WESTHAVEN HEI	\$485,000		2	1	1	1,140	T51	Townho	1964	0			
8	F10490407	A	30 12	20505 E Country Club Dr Unit#	Waterview	\$480,000		2	2	0	1,011	C42	Condo	1981	0			
9	F10528419	A	19 30	10700 NW 66 St Unit#302	CAPTIVA F	\$480,000		3	2	0	1,710	C42	Condo	2002	0			
10	F10538918	A	27 12	3571 Magellan Cir Unit#343-4	MARINER VILLAG	\$479,900		3	2	0	1,143	T52	Condo	1985	0			
11	F10532375	A	59 22	1900 N Bayshore Dr Unit#715	Quantum on The	\$475,000		1	1	1	886	C42	Condo	2008	1			
12	R11070092	A	35 22	18800 NE 29th Avenue Unit#81	VENTURE	\$469,000		2	2	0	1,065	C42	Condo	2005	1	No	High Rise	
13	F10530495	A	31 22	3625 N Country Club Dr Unit#1	Eldorado Towers	\$465,000		2	2	0	996	C42	Condo	1974	1			
14	F10479096	A	33 22	2801 NE 183rd St Unit#1417W	Admirals Port	\$465,000		2	2	0	1,693	C42	Condo	1974	1			
15	R11045130	A	22 31	2365 NW 68th Street	NORTHWEST HIG	\$465,000		4	2	0	1,200	R32	Single	1940	0	No	Other	
16	F10533140	A	58 21	1732 W 72nd St Unit#1732	Lake Royal East	\$450,000		3	2	0	1,438	T51	Townho	1971	0			
17	F10502456	A	37 22	301 174th St Unit#2210	WINSTON TOWER	\$450,000		2	2	0	1,233	C42	Condo	1976	0			
18	F10417569	A	16 42	335 S Biscayne Blvd Unit#4004	One Miami East T	\$450,000		1	1	0	846	C42	Condo	2005	1			
19	F10513523	A	21 12	3440 NE 192nd St Unit#2H-A	SOUTHVIEW AT A	\$449,900		3	2	0	1,396	C42	Condo	1987	1			
20	F10540650	A	30 22	2851 NE 183rd St Unit#1903E	ADMIRALS PORT	\$432,000		3	2	1	2,132	C42	Condo	1974	0			
21	F10537653	A	23 22	877 NE 195th St Unit#422	AZURE LAKE	\$429,000		3	2	0	1,954	C41	Condo	1970	2			
22	F10534751	A	16 22	230 174th St Unit#1416	Winston Towers	\$429,000		2	2	0	1,276	C42	Condo	1973	1			
23	F10500654	A	43 32	555 NE 15th St Unit#T4/704	Venetia	\$429,000		1	1	1	930	C42	Condo	1980	1			
24	R11118351	A	52 22	2801 NE 183rd Street Unit#160	ADMIRALS PORT	\$428,000		2	2	0	1,466	C42	Condo	1974	1	No		
25	F10515502	A	72 22	1800 NE 114th St Unit#703	Crick Club Conc	\$425,000		2	3	0	2,320	C42	Condo	1975	1			

Actions Refine Save Carts

Previous 1 2 3 4 5 Next

Criteria Email Print CMA Directions Stats Export ShowingTime Quick CMA CloudCMA

Una vez en la pantalla de correo electrónico, puedes agregar un contacto (1), escribir el asunto y el cuerpo del mensaje (2) y seleccionar **Enviar** (3) cuando estés listo.

Stamp Your Success: The MLS Passport to More Markets

Course Notes



?

Enter Shorthand or MLS#

×

🔍

Recent Searches

Email 3 Listings

From: "Daniella Blackburn" <daniella.blackburn@stellarmls.com>

To: 1

CC:

Create a New Contact

☐ Bcc me a copy of this message.
 ☐ Also send link via SMS text message

Subject:

Email Body:

2

Characters Remaining: 4000

Signature: Daniella Blackburn

Edit Your Signature

✖ Cancel

👁 Preview

📧 Send 3

Creación de correos electrónicos automáticos

Realiza una búsqueda con los criterios de tu cliente y, a continuación, abre la página **Resultados**. En la página **Resultados**, haz clic en **Guardar** en la barra de herramientas (1). Selecciona **Nuevo correo electrónico automático** entre las opciones de **Guardar** (2).

Criteria Map Results

Previous Next 1-25 of 103 Checked 0 All None Page

Display Agent Single Line at 25 per page

	ML #	St	1st Area	Address	Sub/Comp/Bldg	LPs	Share	#Bed	#FB	#HB	SqFt LA	Style	TYPE	YR	#GAR	Pool	DESIGN
☐	1	F104973721	A	35 12	20191 E Country Club Dr Unit 4	Terraces North Tu	\$500,000	2	2	0	1,622	C42	Condo	1983	1		
☐	2	F10518917	A	96 22	3530 Mystic Pointe Dr Unit 230	MYSTIC POINTE 1	\$500,000	2	2	0	1,181	C42	Condo	1991	1		
☐	3	R11142409	A	39 12	20515 E Country Club Drive Unit	WATERVIEW CON	\$499,000	2	2	0	1,146	C42	Condo	1982	1	No	High Rise
☐	4	F10541756	A	33 12	20505 E Country Club Dr Unit 4	WATERVIEW CON	\$495,000	2	2	0	1,138	C42	Condo	1981	0		
☐	5	R11104885	A	52 79	1677 SE 8th Avenue	CEDAR AT KEYS C	\$490,000	4	2	1	1,826	R32	Single	2023	1	No	
☐	6	F10540790	A	21 42	1100 West Ave Unit 1010	Mondrian	\$486,000	1	1	0	696	C42	Condo	2008	1		
☐	7	F10519015	A	8 20	6601 W 16th Ave Unit 6601	WESTHAVEN HEIK	\$485,000	2	1	1	1,140	T51	Townho	1964	0		
☐	8	F10490407	A	30 12	20505 E Country Club Dr Unit 4	Waterview	\$480,000	2	2	0	1,011	C42	Condo	1981	0		
☐	9	F10528419	A	19 30	10700 NW 66 St Unit 302	CAPTIVA F	\$480,000	3	2	0	1,710	C42	Condo	2002	0		
☐	10	F10538918	A	27 12	3571 Macellan Cir Unit 343-4	MARINER VILLAG	\$479,900	3	2	0	1,143	T52	Condo	1985	0		
☐	11	F10532375	A	59 22	1900 N Bayshore Dr Unit 715	Quantum on The	\$475,000	1	1	1	886	C42	Condo	2008	1		
☐	12	R11070092	A	35 22	18800 NE 29th Avenue Unit 81	VENTURE	\$469,000	2	2	0	1,065	C42	Condo	2005	1	No	High Rise
☐	13	F10530495	A	31 22	2625 N Country Club Dr Unit 1	Eldorado Towers	\$465,000	2	2	0	996	C42	Condo	1974	1		
☐	14	F10479096	A	33 22	2801 NE 183rd St Unit 1412W	Admirals Port	\$465,000	2	2	0	1,093	C42	Condo	1974	1		
☐	15	R11045130	A	22 31	2365 NW 68th Street	NORTHWEST HIG	\$465,000	4	2	0	1,200	R32	Single	1940	0	No	Other
☐	16	F10533140	A	58 21	1732 W 72nd St Unit 1732	Lake Royall East	\$450,000	3	2	0	1,438	T51	Townho	1971	0		
☐	17	F10502456	A	37 22	301 174th St Unit 2210	WINSTON TOWER	\$450,000	2	2	0	1,233	C42	Condo	1976	0		
☐	18	F10417569	A	16 42	335 S Biscayne Blvd Unit 4004	One Miami East T	\$450,000	1	1	0	846	C42	Condo	2005	1		
☐	19	F10513523	A	21 12	3440 NE 192nd St Unit 2H-A	SOUTHVIEW AT A	\$449,900	3	2	0	1,396	C42	Condo	1987	1		
☐	20	F10540650	A	30 22	2851 NE 183rd St Unit 1903E	ADMIRALS PORT	\$432,000	3	2	1	2,132	C42	Condo	1974	0		
☐	21	F10537653	A	23 22	877 NE 195th St Unit 422	AZURE LAKE	\$429,000	3	2	0	1,954	C41	Condo	1970	2		
☐	22	F10534751	A	16 22	320 174th St Unit 1416	Winston Towers	\$429,000	2	2	0	1,276	C42	Condo	1973	1		
☐	23	F10500654	A	43 32	555 NE 15th St Unit T4(704)	Venetia	\$429,000	1	1	1	930	C42	Condo	1980	1		
☐	24	R11118351	A	52 22	2801 NE 183rd Street Unit 160	ADMIRALS PORT	\$428,000	2	2	0	1,466	C42	Condo	1974	1	No	
☐	25	F10515502	A	72 22	1800 NE 114th St Unit 703	Cricket Club Conc	\$425,000	2	3	0	2,320	C42	Condo	1975	1		

Actions Refine Save 1

Previous 1 2 3 4 5 Next

New Saved Search

New Auto Email 2

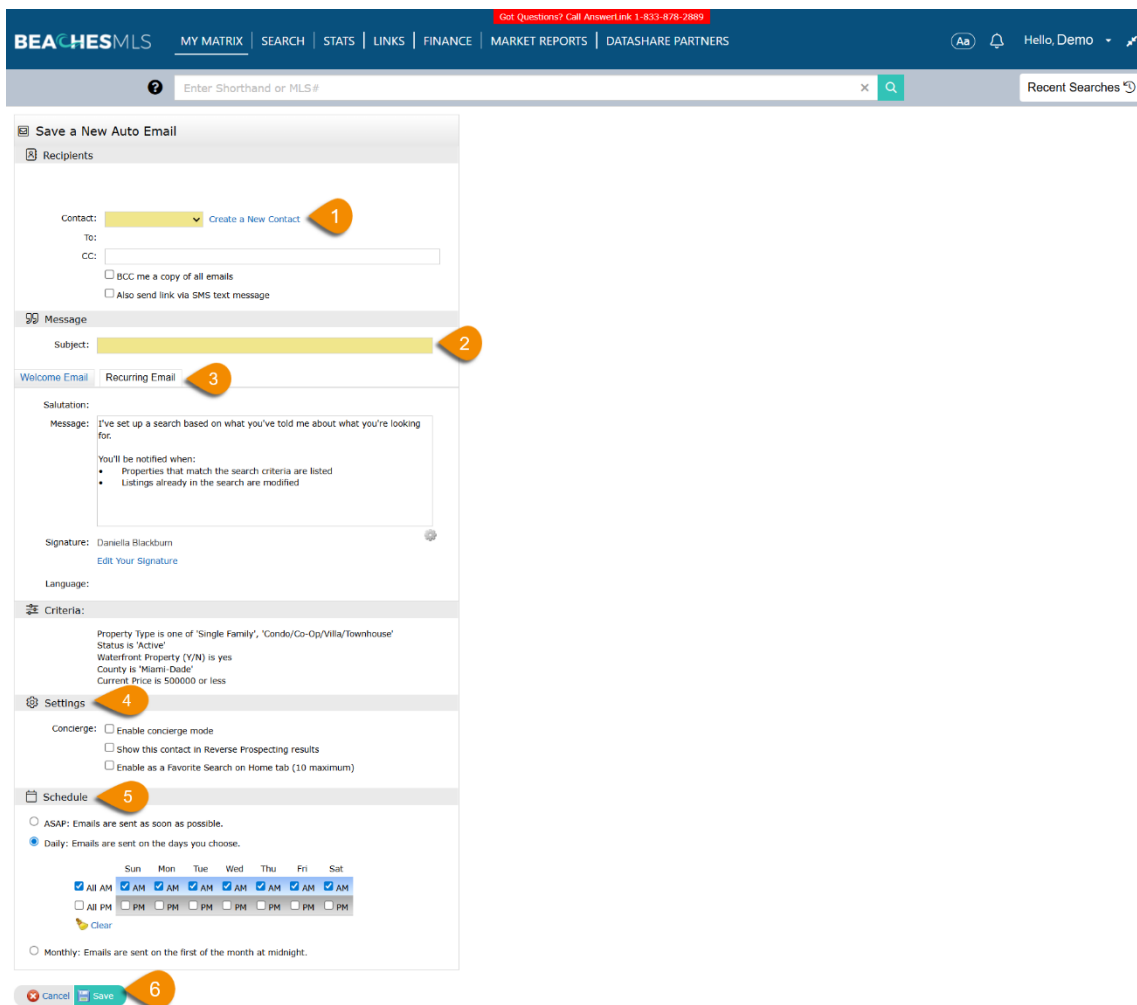
Speed Bar Shortcut

Selecciona al cliente en el menú desplegable **Contacto** (o crea o agrega el contacto si aún no está en Matrix). (1)

Ingresa un **Asunto** que el cliente reconozca y que probablemente lo abra. (2)

Tienes la opción de personalizar el mensaje o el texto del cuerpo del **correo electrónico de bienvenida** o del **correo electrónico recurrente**. (3)

Selecciona las **Configuraciones**, como el modo Conserje, mostrar el contacto en los resultados de prospección inversa y habilitarlo como búsqueda favorita en la pestaña Inicio. (4)



The screenshot shows the 'Save a New Auto Email' form in the BEACHESMLS interface. The form is divided into several sections: Recipients, Message, Criteria, Settings, and Schedule. Numbered callouts are placed over specific elements: 1 points to the 'Contact' dropdown menu; 2 points to the 'Subject' field; 3 points to the 'Recurring Email' tab; 4 points to the 'Settings' section, specifically the 'Concierge' options; 5 points to the 'Schedule' section, specifically the 'Daily' email frequency options; and 6 points to the 'Save' button at the bottom right.

Elige la **Programación** para el envío. (5)

Haz clic en **Guardar** para activar el correo electrónico automático. (6)

¡Recuerda que siempre puedes administrar y editar la configuración del correo electrónico automático en cualquier momento!

Solo tienes que ir a **Mi Matrix** y seleccionar **Correos automáticos**.

El pase de abordaje hacia un mejor negocio

Este curso va más allá de la capacitación del tipo «haz clic aquí, haz clic allá» y se enfoca en estrategias prácticas para hacer crecer y proteger tu flujo de clientes potenciales cuando los negocios traspasan las fronteras del mercado. Al comprender claramente la diferencia entre el **acceso recíproco** y el **intercambio de datos**, podrás establecer las expectativas adecuadas y guiar con confianza a los clientes a través de búsquedas en múltiples mercados. Aprender a **exportar e importar contactos** significa que no empezarás de cero en un mercado asociado, sino que mantendrás tus relaciones organizadas, transferibles y listas para generar ventas. Promocionar la marca del MLS asociado y dominar los **correos electrónicos y los correos automáticos** te ayuda a mantener tu reconocimiento y coherencia, de modo que tus clientes actuales y potenciales sigan viéndote *a ti* como la persona de confianza a quien acudir, incluso cuando la búsqueda vaya más allá de tu área local. En resumen: este curso te ayuda a brindar un servicio más sólido, crear más oportunidades de referencias, mantenerte automáticamente en la mente de los clientes y convertir tu MLS Passport en una ventaja comercial real.

Página de Recursos

Para conocer los mercados de socios más actualizados, las instrucciones de acceso y los detalles de las preguntas frecuentes, [haz clic aquí para la página de recursos de Stellar MLS](#).