



MARKETING **FALLSTUDIE FÜR IMMOBILIENMAKLER**

In dieser Fallstudie möchten wir Ihnen zeigen, wie ein bekanntes Immobilienunternehmen aus Hamburg innerhalb von 6 Monaten Ihre Kundenanfragen und den Umsatz um 39% steigern konnte.

Auf Empfehlung wurden wir zu einem Meeting eingeladen und primär ging es dabei um die planbare Gewinnung von Aufträgen um weiter zu Expandieren. Das gemeinsame Ziel mit uns als Branchenpartner war es, einen Weg und ein Konzept zu finden, welches für zusätzliche Aufträge sorgt.

Dem Inhaber und Ansprechpartnern für die Zusammenarbeit war es besonders wichtig den Aufwand zu minimieren und je nach Bedarf die Kundenanfragen anhand der Auslastung selbst zu steuern.

Vorherige Ausgangssituation:

- Bisherige Aufträge überwiegend durch Empfehlungen oder durch klassische regionale Annoncen
- Online-Akquise durch herkömmliche Agentur, aber keine zufriedenstellenden Ergebnisse erzielt
- Wollten sich gegenüber der Konkurrenz absetzen

Bekannt aus:



ERFOLG
DAS HÖREN ERFOLGREICHE magazin

Besondere Anforderungen:

- Weniger Aufwand als bisher
- Regional: Es sollten Kunden aus der Region erreicht werden
- Die Objekte und Besichtigungen sollten leicht erreichbar sein
- Eine Beratung vor Ort musste zwingend möglich sein, da Sie persönlich und Individuell beraten wollen, um mehr Kundenbindung zu erwirken
- Die Marketing-Strategie und Kampagne musste ermöglichen, dass sie sich von mehr als 25+ Immobilienmaklern in unmittelbarer Nähe abheben

Plan zu Zielerreichung:

1. Festlegung eines Ziel- und Wunschkunden: Durch die heutigen Möglichkeiten ist das Internet ein riesiges Netzwerk von nahezu jeder Persönlichkeit. Durch die Erfahrungen seitens beider Unternehmen haben wir haargenau definiert wie ein Ziel- und Wunschkunde aussehen soll.

Unter den Regionalen Aspekt haben wir die Anzeigen nur im Einzugsgebiet des Unternehmens (50km) angezeigt. Dem Unternehmen war der finanzielle Status einer Person nicht wichtig, aber Ihr Wunsch war es Personen anzusprechen die beispielsweise mehr Objekte besitzen.

Bekannt aus:



ERFOLG
DAS HÖREN ERFOLGREICHE magazin

2. Die Optimale Kampagne (Teil 1):

„Menschen kaufen 70% mehr bei Persönlichkeiten als bei Unternehmen“. Getreu unsere gezielten Persönlichkeitsstrategie haben wir uns hier von anderen abheben können. Die Kampagne und Werbeanzeigen wurden nach unseren bewährten und getesteten Vorlagen erstellt, die wir bereits mehrfach erfolgreich in vielen Bereichen eingesetzt haben.

In diesem Fall war die Persönlichkeit ein wichtiger Faktor. Wir haben zeitgleich zusätzlich eine weitere individuelle Kampagne gestartet. Dieser sog. Split-Test hat Ziel- und Wunschkunden in Einklang gebracht und am Ende eine Optimale Mischung abgelichtet.

Die Kundenqualität zu prüfen ist wichtig, damit wir das Volumen des Auftrags herausfinden können und kostenkalkulatorische Optimierungen fortlaufend vornehmen konnten. Also haben wir Interaktive Umfragen vorgenommen.

Durch persönliche Ansprachen und viel Interaktion wurden die Kunden auf das Unternehmen oder den jeweiligen Ansprechpartner vorbereitet, sodass hier Aufwand entfallen ist zwecks einer Vorqualifikation.



Bekannt aus:



ERFOLG
DAS HÖREN ERFOLGREICHE magazin

3. Die Optimale Kampagne (Teil 2):

Die Ergebnisse der ersten und zweiten Kampagne wurden laufend verbessert und optimiert. Anhand der gesamten Ergebnisse haben wir die haltet des Auftrages erhöht, zeitgleich den Preis pro Anfrage gesenkt.

4. Planbar:

Die Abwicklung potentieller Kunden war vorher sehr mühselig. Es erforderte immer längere Zeit am Telefon um den Kunden näher kennenzulernen. Weiter war es oft nur auf Nachfrage ersichtlich woher der Kunde gekommen ist. Den Zeitfresser haben wir durch automatische Übermittlung von Übersichtslisten mit genauen Informationen zum Kunden beseitigt.

Wichtige Kennzahlen:

Anbei haben wir hier die wichtigsten Faktoren zusammenfassend aufgelistet. Durch ständige Optimierungen sind die Zahlen in den letzten 3 Monaten natürlich besser als in den ersten 6 Wochen.

Zeitraum der Zusammenarbeit:	6 Monate
Preis je Kundenanfrage:	ca. 35-50€
Abschlussquote des Unternehmen:	72% (nur möglich durch sehr gute Vorqualifikation)
Kosten pro Abschluss:	120-180€
Auftragswerte:	individuell

Bekannt aus:



ERFOLG
DAS HÖREN ERFOLGREICHE magazin

Besonderheit hier ist, dass wir möglichst Menschen mit Bindung ans Unternehmen finden sollten und zeitgleich mit mehreren Objekten. Wir haben etwa 25% Kunden, welche mehr als 1 Objekt haben als langfristige Kunden gewonnen. Dadurch ist der Auftragswert natürlich um ein vielfaches höher. 25% ist vergleichbar ein sehr guter Wert, da in der Regel viele Einzelpersonen in Frage kamen.

Dem Unternehmen war es wichtig, die Kampagnen dauerhaft nutzen zu können und weitere Aufträge zu gewinnen, um eine stabile Basis für den Wachstum zu schaffen. Wir arbeiten immer noch miteinander allerdings konnte alles selbstverwaltend übernommen werden, sodass wir lediglich beratend mit unseren Strategien neue Marketingkampagnen empfehlen und insoweit vorbereiten.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, würden wir Sie an dieser Stelle gerne zu einem unverbindlichen Potentialgespräch einladen.

Dieses findet in der Regel Online statt, damit Ihre Zeit möglich wenig beansprucht wird. Hier werden wir ermitteln und schauen, wie effektiv Ihre aktuellen Werbemaßnahmen sind und diese mit Ihrer Konkurrenz abgleichen. Im Anschluss wird dann bei hinreichend Potenzial eine individuell zugeschnittene Marketingstrategie entworfen.

Sie können sich unter den folgenden Link eine unverbindliche Beratung sichern:
www.verkaufspilot.de

Sie können uns natürlich auch, gerne telefonisch unter +1622931326 erreichen.

Vielen Dank für das entgegengebrachte **Vertrauen!**
Wir freuen uns Digital abzuheben!

Beste Grüße aus dem Standort Lüneburg wünscht
Philipp Knorr

Geschäftsführer Next Level Consulting GmbH