

Leads

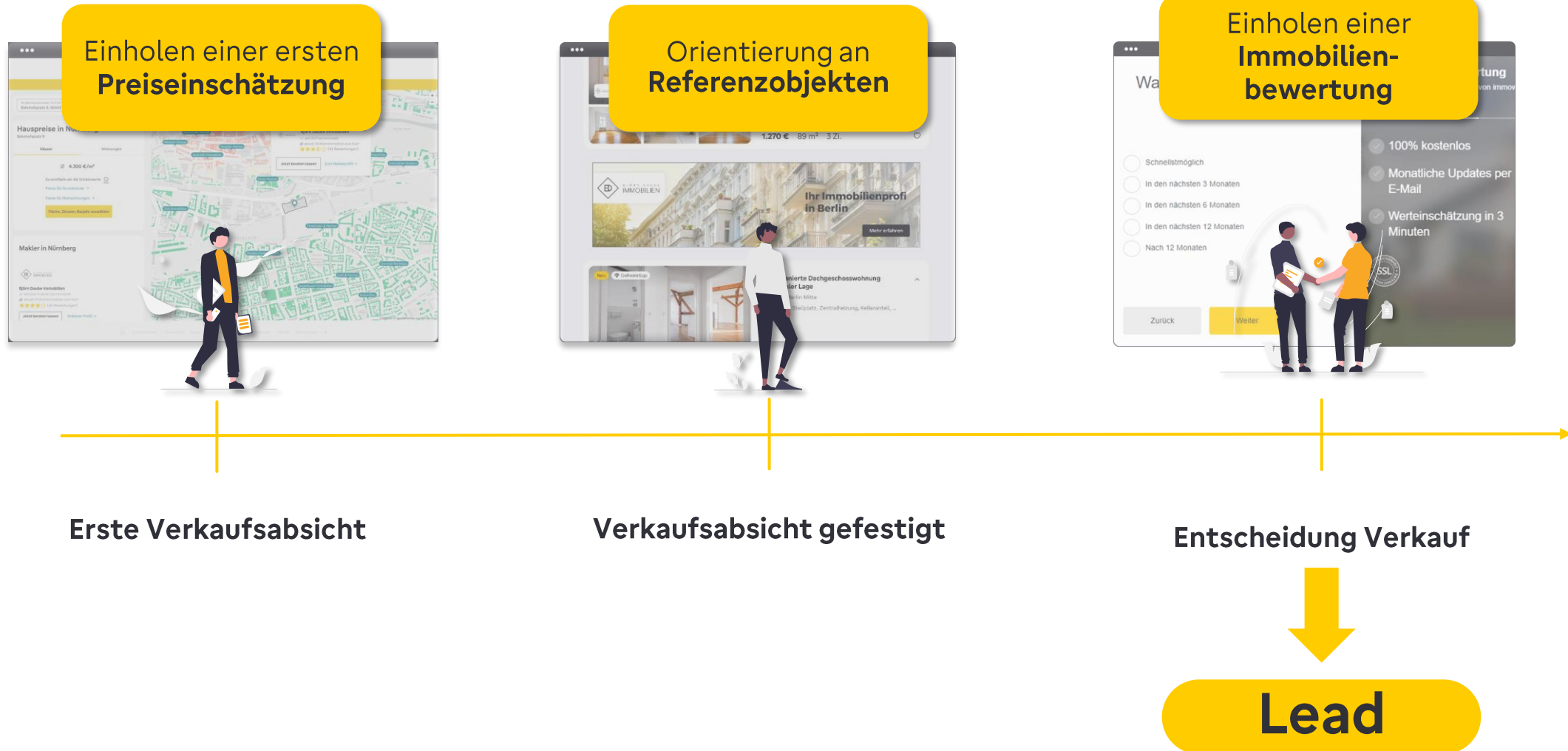
=

Eigentümerkontakte, die über
Werbemaßnahmen zu Kunden konvertieren.



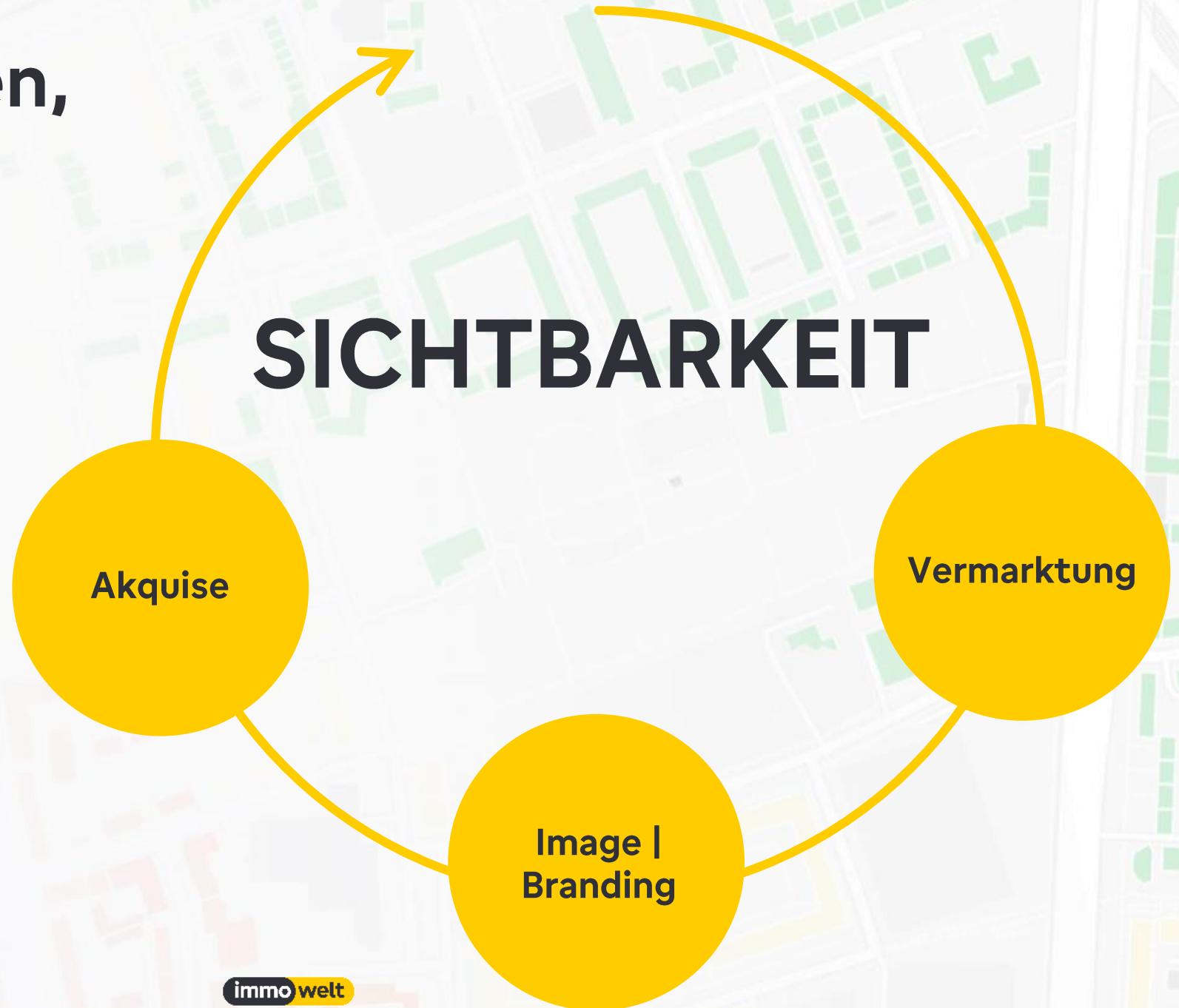
Was sind **Leads**?

9,1 Monate von der Verkaufsentscheidung bis zum Notartermin*



Leads generieren, aber wie?

Die **Basis** für eine
langfristige
Akquise ist immer
Sichtbarkeit



Leads generieren, aber wie?



... jeder 3. Suchende auf
immowelt ist auch ein
Eigentümer

Akquise

SICHTBARKEIT

Jede **Objektanzeige** zahlt
zusätzlich auch immer auf
Branding und **Image** ein

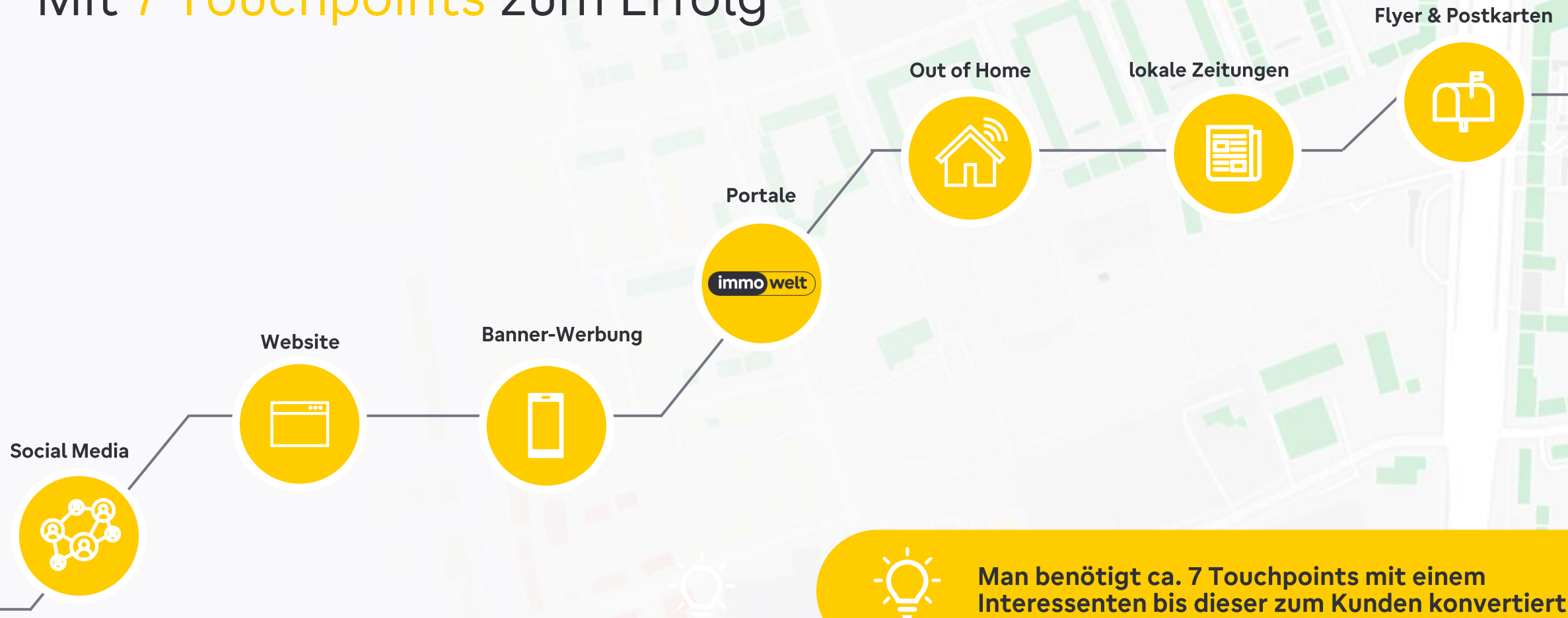
Vermarktung

Eine **aktive Vermarktung** und
starkes Branding zahlen immer
auch auf die **Akquise** ein, denn...

Branding /
Image

Von der Sichtbarkeit bis zur Akquise

Mit 7 Touchpoints zum Erfolg



Arten der **Leadgenerierung**

Mit **7 Touchpoints** zum Erfolg

Leadgenerierung durch kontinuierliche **Sichtbarkeit** bei **Eigentümern** mit **Verkaufsabsicht**.



- ✓ **Organischen Content** und bezahlte Ads z.B. auf Facebook / Instagram / TikTok
- ✓ **Bannerwerbung** über z.B. Portale oder Google
- ✓ **Newslettermarketing** und **Whitepaper** mit Kontaktformular
- ✓ Eigene **Immobilienbewertung** auf der Website
- ✓ **Suchmaschinenoptimierung** auf der eigenen Website durch **SEO** und **SEA** Management
- ✓ **Content-Marketing** auf der eigenen Website (Blogartikel zu relevanten Themen, Artikel und Einträge zur Firma und den Mitarbeitern etc.)

Arten der Leadgenerierung

Mit 7 Touchpoints zum Erfolg

Leadgenerierung durch kontinuierliche Sichtbarkeit bei Eigentümern mit Verkaufsabsicht.



- ✓ Plakatwerbung in den eigenen PLZ Regionen
- ✓ Anzeigen in lokalen Zeitungen
- ✓ Flyer & Postkarten Verteilung in relevanten Gebieten

Arten der **Leadgenerierung**

Mit **7 Touchpoints** zum Erfolg

Leadgenerierung durch kontinuierliche **Sichtbarkeit** bei **Eigentümern** mit **Verkaufsabsicht**.

- ✓ **Objektanzeigen** (Top Immo Ranking, Immo Booster)
- ✓ **Bannerplatzierungen** (Immo Branding, Mobile Held, Billboard)
- ✓ **Profi-Card** (digitale Visitenkarte auf der PriceMap)

immo welt

Portale

Leadgenerierung durch **Leadkauf**

- ✓ **über Portale z.B.** Profi-Termin, Profi-Kontakt

Von der Sichtbarkeit bis zur Akquise

Mit 7 Touchpoints zum Erfolg

SICHTBARKEIT

SICHTBARKEIT

AKQUISE

Einholen einer ersten
Preiseinschätzung



Orientierung an
Referenzobjekten



Einholen einer Immobilien-
bewertung &
Kontaktaufnahme zum
Makler



Erste Verkaufsabsicht

Verkaufsabsicht gefestigt

Entscheidung Verkauf

Lead erhalten, was jetzt?



Take Away's

- ✓ Eigentümer frühzeitig und schnell kontaktieren
- ✓ Flexibilität bei der Terminvereinbarung zur Immobilienbewertung
- ✓ gute Vorbereitung (Kenntnis über Objektdaten und Eigentümer)
- ✓ Auf die persönliche Situation des Eigentümers eingehen