

Mehr Aufträge mit Kampagnen

Wie Sie Aufträge erhalten, die Sie schon verloren glaubt haben

Software für Immobilien-Profis

Dran bleiben zahlt sich aus
 Unschlüssige Verkäufer brauchen Zeit,
 um sich für einen Maklerverkauf zu
 entscheiden. Seien Sie die Nummer
 Eins, wenn sie soweit sind.

Nummer eins sein
 Zur Nummer Eins werden Sie mit
 Professionalität und Ausdauer.
 MaxXMedien hilft Ihnen dabei.

Wer heute ohne MaxXMedien akqui-
 riert, macht es sich unnötig schwer
 MaxXMedien ist für die Akquise von
 Immobilien optimiert, spart Ihnen
 wertvolle Zeit und übernimmt lästige
 Aufgaben.

»Wir wollen keinen Makler!« hören Makler häufig. Wenn man dann aufgibt, hat man selbst schuld. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Kampagnen häufig dennoch einen Auftrag erhalten.

Wissen Sie, wie viele Kinder sich im nächsten Jahr beim Benutzen von Haushaltsgeräten in Frankfurt Bockenheim verletzen werden? Und wie viele davon sind unter 7 Jahren? Ich weiß es nicht, aber das Statistische Bundesamt kann Ihnen das sagen. Was hat das mit Immobilienmaklern und vor allem mit Ihnen zu tun?

Worauf ich hinaus will, ist Folgendes: das Statistische Bundesamt kann Ihnen zwar diese und viele andere Zahlen nennen, aber nicht auf wen die Ereignisse zutreffen. Was wäre, wenn sie auch sagen könnten, wie viele Privatverkäufer nach anfänglicher Zurückhaltung später doch noch auf die Hilfe eines Maklers zurückgreifen. Fällt jetzt bei Ihnen der Groschen, worauf ich hinaus will?

Ich verrate es Ihnen. Sie wissen nicht, **wer** in Ihrer Region im nächsten Jahr auf einen Makler zurückgreifen wird, obwohl er es eigentlich nicht will, sondern nur, dass es sicher eine gewisse Anzahl sein wird. Und jetzt kommt das Entscheidende: was glauben Sie, wen werden diese Leute wohl beauftragen? Sie können davon ausgehen, dass solche Maklerbüros Aufträge bekommen, die den Eigentümern als kompetent in Erinnerung sind.

Wenn Sie genau gelesen haben, ist Ihnen aufgefallen, dass zwei Eigenschaften auf Sie zutreffen müssen, wenn Sie im Nachhinein den Auftrag erhalten wollen:

- » kompetent sein und
- » in Erinnerung bleiben.

Letzteres ist die Grundvoraussetzung und wenn Sie bislang einen professionellen Eindruck hinterlassen haben, kann fast nichts mehr schief gehen.

Wie erreichen Sie das?

In Erinnerung bleiben ist ganz leicht: Sie müssen nur dran bleiben! Erfolgreiche



Wer kontinuierlich und richtig dran bleibt, erreicht häufiger das Ziel und schnappt der Konkurrenz Aufträge vor der Nase weg.

Makler wissen, dass Ausdauer sich auszahlt. So berichten viele unserer Kunden, dass sie noch Monate später Aufträge von Verkäufern erhalten, die zunächst unbedingt ohne Makler verkaufen wollten.

Wie zeigt man Kompetenz?

Immobilienbesitzer, die es nicht geschafft haben, ohne Makler zu verkaufen, sind häufig frustriert, weil sie die Anforderungen an einen Verkauf unterschätzt haben. Sie müssen sie überzeugen, dass Sie als Makler die besseren Möglichkeiten haben. Hierzu empfehlen wir unseren Maklerkunden u.a. eine erstklassig gemachte Firmenbroschüre und speziell getextete und aufeinander aufbauende Briefe, mit denen Verkäufer in regelmäßigen Abständen kontaktiert werden.

Das Ganze ist mit etwas Aufwand verbunden; ein Aufwand, der sich allerdings lohnt. Erstellen Sie Ihre eigene Kampagne. Legen Sie hierzu Zeiträume fest, in denen Sie die Verkäufer kontaktieren möchten (z.B. alle 4 Wochen). Definieren Sie, welcher Art die Kontakte sein sollen (Brief, Telefonat). Legen Sie fest, welche Briefe Sie schicken oder welche Telefonskripte Sie verwenden möchten. Jetzt müssen Sie nur noch die Immobilien zuordnen, die an dieser Kampagne teilnehmen sollen und los geht's. Sollten Sie in der Folge einen Auftrag erhalten oder der Verkäufer partout keinen Kontakt zu Ihnen wollen, müssen Sie die Immobilie aus der Kampagne entfernen, damit der Verkäufer bei der nächsten Aktivität Ihrer Kampagne ausgelassen wird.

Wenn Sie es etwas komfortabler bevorzugen, dann schauen Sie sich die Kampagnenlösung der Software MaxXMedien an. Diese ist speziell für die Immobilienakquise entwickelt worden und hat neben Kampagnen noch weitere unverzichtbare Funktionen für den Immobilieneinkauf wie z.B. Checklisten, Telefonleitfäden, Workflows, etc.

HAUPTVORTEILE

- » Wenig Aufwand — gute Chance auf zusätzliche Aufträge
- » Einfach zu handhaben
- » Verkäufer kommen zu Ihnen.

Bildschirmfotos aus MaxXMedien V2.0

Kampagnen-Unterstützung in MaxXMedien

MaxXMedien 2.0 enthält einen Kampagnen-Designer, mit dem Sie Ihre eigenen Kampagnen zusammenstellen können. Sie legen fest, welche Aktionen zu welchen Zeitpunkten stattfinden sollen. MaxXMedien erinnert Sie, sobald eine Aktion ausgeführt werden soll.

Schauen Sie sich auch unsere Trainingsvideos an auf <http://www.niftybits.de/videos>

Typ	Bearbeiter	Datum	Titel	Dauer	Details
	Petra Lohrer	1 Tg	Brief: Möchte keinen Makler	1 Tg	Möchte keinen Makler I
	Petra Lohrer	28 Tg	Brief: Wie läuft der Verkauf	1 Tg	Wie läuft der Verkauf
	Klaus Beck	35 Tg	Telefon: TG 1 - Möchte kein	1 Tg	Nachholphase: Möchte keinen Makler
	Petra Lohrer	49 Tg	Nachhaken	1 Tg	Wie hatten einen Käufer
	Klaus Beck	63 Tg	Nachhaken per Telefon	1 Tg	Wie haben einen Käufer
	Petra Lohrer	77 Tg	Letzter Versuch	1 Tg	Vorteile des Maklerverkaufs

Der Kampagnen-Designer

Die Abbildung zeigt eine typische Kampagne zur Überzeugung des Verkäufers, mit einem Makler zusammenzuarbeiten. Sie erkennen nach wieviel Tagen nach Start der Kampagne, welche Mitarbeiter welche Aktionen durchführen sollen.

Die Mitarbeiter bekommen automatisch die Aufgaben zugewiesen. Sobald diese fällig sind, werden sie daran erinnert. Die entsprechenden Briefe und Gesprächsleitfäden sind hinterlegt und die Mitarbeiter brauchen nur noch einen Knopf zu drücken, um die Briefe auszudrucken bzw. die Leitfäden zu starten.

Immobilie	Aktiv
505088, Schlüchtern Niederzell, Grundstück-Unbeplant, 115000,- €	<input checked="" type="checkbox"/>
505007, Hanau, Einfamilienhaus, 429000,- €	<input checked="" type="checkbox"/>
505095, Langensiebold, Eigentumswohnung, 159900,- €	<input checked="" type="checkbox"/>
505096, Langensiebold, Eigentumswohnung, 129000,- €	<input checked="" type="checkbox"/>

Automatisch generierte Aufgabe — Brieferstellung

Im obigen Beispiel soll Frau Beck nach 28 Tagen einen speziellen Brief verschicken. Links sehen Sie Immobilien, die zur Kampagne gehören. Frau Beck muss nur noch auf »Erstelle Brief« klicken und es laufen vier Briefe aus dem Drucker, die fertig an die Verkäufer adressiert sind.

Sollten Sie einen Auftrag erhalten, bevor die Kampagne beendet ist, setzen Sie die entspr. Immobilie auf »inaktiv« und zukünftige Briefstellungen ignorieren diese Immobilie.

Aufgabenübersicht

Jeder Benutzer von MaxXMedien wird an seine Aufgaben erinnert. Überfällige Aufgaben erscheinen in rot.

Benutzer	Datum	Uhrzeit	Brief	Status	Uhrzeit
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Brief: Hat schon persönlichen Käufer	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Brief: Hat schon persönlichen Käufer	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Brief: Hat schon persönlichen Käufer	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Brief: Verkaufsgespräch im Nachh.	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Brief: Verkaufsgespräch im Nachh.	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Wachstumsplan: Hat schon Makler	In Bearbeitung	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Wachstumsplan: Hat schon Makler	Macht keinen	21.08.2008
Petra Lohrer	20.08.2008	21.08.2008	Wachstumsplan: Ohne Makler	In Bearbeitung	21.08.2008
Petra Lohrer	19.08.2008	20.08.2008	Kunden kontaktieren	Erfolg	20.08.2008
Petra Lohrer	19.08.2008	20.08.2008	Kunden kontaktieren	Erfolg	20.08.2008
Petra Lohrer	19.08.2008	20.08.2008	Kunden kontaktieren	Erfolg	20.08.2008
Petra Lohrer	19.08.2008	20.08.2008	Kunden kontaktieren	Erfolg	20.08.2008

