

Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness



Ilka Vietz

Inhalt

Seite 3

Einleitung

Seite 4

Erfolgreiches Offline-Marketing

Oldies neu aufgelegt

Farming, Flyer, Chiffre & Co.

Seite 6

Referenz-Marketing

Wer hat das, was ich haben will

Umgang mit Zielgruppenbesitzpartner

Seite 8

innovatives Immobilien-Online-Marketing

Im Schlaf Eigentümerkontakte erhalten

Freebies, Facebook & Co.

Seite 3

Zusammenfassung



Seite 2

Du hast Fragen oder brauchst Hilfe? Melde Dich hier!

www.maklertuning.de | ilka@maklertuning.de | Telefon 07351-5777111

Einleitung

Für Immobilienmakler gab es, zur Eigentümerakquise schon immer gut funktionierende Marketingaktionen und Werbemittel. Viele dieser Aktivitäten funktionieren auch heute noch.

Heute MUSS Deine Werbung jedoch klar strukturiert und auf den Kundennutzen fokussiert sein. Denn ...

... sowohl Eigentümer wie auch Miet- und Kaufinteressenten sind heute viel informierter, wie noch vor wenigen Jahren.

Mit einem Internetzugang hat heute jeder die Möglichkeit Informationen im Netz abzurufen. Eigentümer können sich mit wenigen Mausklicks nach den besten Immobilienbüros der Stadt erkundigen. Sie können auch gleich die Referenzen der Makler anschauen und den geeignetsten Makler kontaktieren.

Nicht zu vergessen sind Banken und Sparkassen, die im umkämpften Immobilienmarkt immer häufiger eigene Immobilienbüros im Haus haben. Mit einem gut funktionierenden Crossselling zwischen den Abteilungen werden Immobilieneigentümer, nicht nur im Erb- oder Todesfall, auf Immobilienumschichtungen angesprochen.

Welche Möglichkeiten hast Du nun, aus der Vielzahl der Immobilienunternehmen heraus zu stechen?

Wie kannst Du Eigentümer auf Dich aufmerksam machen. Wie weckst Du mit Deinem Auftritt, egal ob offline oder online, das Interesse der Eigentümer und schaffst die Vertrauensbasis für einen späteren Verkaufsauftrag?

Das zeige ich Dir auf den nächsten Seiten!

Viel Spaß beim Lesen und Erfolg beim Umsetzen!



Erfolgreiches Offline-Marketing

Oldies neu aufgelegt

Farming, Flyer, Aushänge & Co.

Farming

Für effektives Marketing brauchst Du
Dein persönliches „**Jagdgebiet = Deine Farm**“!

Ausschließlich in Deiner Farm gibst Du Geld für Werbung und
Marketingaktionen aus.

Überlege Dir also genau, in welchem Gebiet oder in welchem Radius
Du neue Immobilienaufträge akquirieren möchtest. Nimm Dir Google
Maps oder Open Street Map und markiere Dir Deine Farm.

Das kann das Einfamilienhaus-Wohngebiet mit gutbetuchten
Bewohnern genau so sein, wie ein Areal in dem nur große
Mehrfamilienhäuser und Hochhäuser stehen.

Indem Du Deine Werbung nur dort konzentrierst kannst Du Dich dort
innerhalb weniger Wochen als Immobilienfachmann positionieren.

**Nach kurzer Zeit solltest DU Deine Farm kennen
wie Deine Westentasche und alle Bewohner Deiner Farm
sollten DICH kennen.**

Natürlich kannst Du auch außerhalb Deiner Farm Immobilienaufträge
annehmen. ABER alle Deine Marketingaktivitäten finden
ausschließlich innerhalb Deiner Farm statt.

So kannst Du Dich, selbst als absoluter Neuling und Beginner optimal
positionieren und Deine Werbeausgaben in Grenzen halten.

Nutze in Deiner Farm einige der nachfolgenden Marketingmethoden!



Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Flyer

Flyer werden schon seit Jahrzehnten für die Werbung von neuen Immobilienaufträgen genutzt.

Gestalte einen ansprechenden Unternehmensflyer oder lass Dir von einer ortsansässigen Werbefirma (idealerweise in Deiner Farm gelegen) einen sympathischen Flyer erstellen.

Stelle NICHT in den Vordergrund, wie toll Du bist!

Sondern finde heraus, welche Vorteile und welchen Nutzen Deine Farmbewohner von Dir haben, wenn sie Dich beauftragen!

z.B. bei älteren Einfamilienhaus-Bewohner
Nicht „Ich bin der erfolgreichste Immobilienmakler der Stadt!
Sondern „Ich nehme Ihnen die vielen notwendige Wege ab, die ein Immobilienverkauf mit sich bringt!“

Füge ein Foto von Dir in den Flyer. Das kann ein schönes Portrait mit Lächeln sein oder auch Du in Aktion z.B. bei einer Immobilienpräsentation.

Wenn Deine Farm markante Gebäude, Turm, Burg, Skyline hat, nimm auch diese Gebäude als Hintergrundbild für Deinen Flyer. Der Wiedererkennungswert macht den Flyer persönlicher.

Verteile die Flyer regelmäßig persönlich in Deiner Farm!

Scheue Dich nicht Bewohner anzusprechen und Dich Ihnen als Immobilienfachmann in ihrem Wohngebiet vorzustellen.

Verteile Flyer bei neuen Verkaufsobjekten z.B. „Neues Immobilienangebot in Ihrer Nachbarschaft!“

Verteile später Flyer „Erfolgreich verkauft – für Kaufinteressenten suchen wir neue Immobilien“



Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Aushänge & Plakate

Mache in Deiner Farm auf Dich und Dein Immobilienunternehmen aufmerksam.

Nutze Schaukästen an stark frequentierten Stellen oder Einkaufsbereichen.

Positioniere Plakate in Buswartehäuschen. In kleineren Wohngebieten ist das Aufhängen günstig und Du triffst genau Deine Zielgruppe.

Auch die Nutzung von Großplakatwänden in Nebenstraßen ist günstiger, wie man oft denkt.

Spreche auf Deinen Plakaten auch wieder hauptsächlich den Nutzen an, den Eigentümer mit der Beauftragung von Dir haben. Also ähnlich Deinem Unternehmensflyer.

Vereine & Stadtfeste

Trete in Deiner Farm als Sponsor von Vereinen, Turn-, Tennis- oder Fußballclubs auf. Die Ausstattung von Vereinen mit TShirts ist eine überschaubare Investition.

Viele Vereine sind auf diese Spenden angewiesen und werden Dein Angebot gern annehmen.

Nutze Stadt- oder Wohngebietsfeste für Dein Marketing. Biete z.B. in einem kleinen Stand oder Zelt Appetizer, Kuchen oder Getränke an. Oder stattete Dein Zelt mit Kinderspielaktivitäten aus.

Vermeide jedoch zu starke Werbung für Deine Immobilienangebote. Ein Logo mit Unternehmensname auf der Zeltwand ist ausreichend um Sichtbarkeit und Interesse zu erzeugen.



Referenz-Marketing

Wer hat das, was ich haben will

Umgang mit Zielgruppenbesitzpartner

Zielgruppenbesitzpartner

Hier sprichst Du konkret Unternehmen an, die einen engen und direkten Zugang zu Immobilieneigentümer oder zu Verkaufs- und Vermietungsimmobilien haben.

Nimm Kontakt zu Hausverwaltungen auf. Diese überlassen die Neuvermietung oder den Verkauf oft komplett den Eigentümern.

Präsentiere Dein Immobilienunternehmen als Partner, der bei Verkaufs-/Vermietungswünschen direkt und schnell vermitteln kann.

Bauträger, die innerhalb Deiner Farm Häuser oder Wohnungen bauen und nicht aus der Gegend kommen, suchen oft Vertriebspartner vor Ort. Biete ihnen z.B. Open House Besichtigungen am Wochenende an.

Lokale Container- und Entrümpelungsfirmen werden oft engagiert um Mobiliar aus leer stehende Häuser zu entsorgen. Lass Dich informieren, wenn diese Immobilien verkauft werden sollen.

Senioren

Rentner haben niemals Zeit ABER sie wissen immer genau, was in der Nachbarschaft los ist. Sprich mit Ihnen, wenn Du ihnen bei der Verteilung Deiner Flyer begegnest. Frag Sie was in der Nachbarschaft los ist und wo demnächst Nachbarn ausziehen wollen

Bau Dir ein Tippgeber-System auf!

Dafür brauchst Du keine großen Gelder in Aussicht stellen. Halte regelmäßig Kontakt zu Deinen Tippgebern und bedanke Dich am Jahresende mit einer Flasche Sekt oder Theaterkarten.



Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

innovatives Immobilien-Online-Marketing

Im Schlaf Eigentümerkontakte erhalten

Freebies, Facebook & Co.

Mit einem strategisch gut aufgebauten Online-Marketing kannst Du Dir Eigentümerkontakte im Schlaf generieren.

Das funktioniert einfacher, wie Du vielleicht denkst. Gestartet wird mit der Erstellung eines ...

Freebies

Freebies sind kleine Gratis-Geschenke, die Du für Deine gewünschte Eigentümer-Zielgruppe erstellst.

Das kann ein kostenloses Tool zur Bewertung der Immobilie sein oder Informationen/Tipps/Strategien zum geplanten Immobilienverkauf oder auch kostenlose Beratungsgespräche.

Diese Freebies kannst Du in Form von Ebooks, Checklisten, Formulare oder auch als Video zur Verfügung stellen.

Warum solltest Du das machen?

Weil Eigentümer sich über Ihre Verkaufschancen und Verkaufsmöglichkeiten heute immer erst im Internet informieren!

Sie möchten wissen, wieviel ist ihre Immobilie wert, wie kann ihre Immobilie am besten und am schnellsten verkauft werden UND wie können sie teure Fehler vermeiden.

Bei ihrer Recherche treffen sie meist auf die großen Portale wie ImmobilienScout24, ImmoWelt, Hausgold, Privatverkauf24 etc.



Seite 8

Du hast Fragen oder brauchst Hilfe? Melde Dich hier!

www.maklertuning.de | ilka@maklertuning.de | Telefon 07351-5777111

Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Was machen diese Portale?

Sie geben den Eigentümern genau die gesuchten Informationen.

Und damit befriedigen die Portale die Wissensgier der Eigentümer. Mehr noch, sie schaffen eine Vertrauensbasis, eben weil sie wertvolle Informationen preis geben.

Nachdem die Eigentümer z.B. die Eckdaten ihrer Immobilie in das Bewertungstool eingegeben haben, werden sie aufgefordert ihre Kontaktdaten, Email und Telefonnummer zu hinterlassen. Denn erst dann erhalten die Eigentümer ihre Immobilienbewertung.

Leads

In dem Moment hat das Portal einen Eigentümerkontakt (den sogenannten LEAD) erhalten.

Einen **neuen unverbrauchten jungfräulichen Eigentümer**, der bisher noch keine Makler kontaktiert hat und noch von keinen Maklern kontaktiert wurde.

In einem kurzen Anruf beim Eigentümer empfehlen die Portale für eine exakte Vorortbewertung einen lokalen Immobilienfachmann heranzuziehen.

Nun können die Portale diese Leads (=Eigentümerkontakt) an einen oder mehrere ortsansässige Immobilienmakler teuer weiterverkaufen. Noch dazu lassen sie sich von den Maklern vertraglich zusichern, dass sie im Falle des erfolgreichen Verkaufs an der Provision beteiligt werden.

Sehr clever ... aber DU kannst das auch!

Fange also damit an ein interessantes Freebie zu erstellen.



Seite 9

Du hast Fragen oder brauchst Hilfe? Melde Dich hier!

www.maklertuning.de | ilka@maklertuning.de | Telefon 07351-5777111

Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Das können sein:

kostenlose Immobilien-Bewertungstools
kostenlose Checklisten
kostenlose Formulare
kleine Ebooks mit relevanten Verkaufsthemen
kostenlose Beratungsgespräche
kostenlose Info-Webinare
etc.

Landingpages

Veröffentliche Dein Freebie jeweils auf einer extra Internetseite (die sogenannte Landingpage). Diese Seite dient ausschließlich der Vermarktung Deines Freebies und hat die Aufgabe Email-Adressen von Eigentümer einzusammeln.

Ein charakteristisches Zeichen von Landingpages ist z.B. das diese keine Menüs im Kopf zeigen. Denn der Eigentümer soll keinesfalls von anderem interessanten Inhalt abgelenkt werden.

Das ist auch der Grund, warum Du Dein Freebie nicht nur auf Deiner Homepage positionieren solltest. Denn dort findet der Eigentümer meist noch zu viele andere Themen – und zack hat er seine Anmeldung zum Gratis-Geschenk vergessen!

Erstelle also für Dein Freebie eine Landingpage. Auf dieser findet sich nur eine kurze Übersicht, was den Eigentümer in Deinem Freebie erwartet und ein Kontaktformular, das mit einem Email-Marketingsystem verknüpft ist. Sobald sich der Eigentümer in das Formular eingetragen hat, erhält er das Freebie automatisiert zum Download zugeschickt.

Das ist das einzige und alleinige Ziel einer Landingpage - das Einsammeln von Eigentümer-Email-Adressen.



Seite 10

Du hast Fragen oder brauchst Hilfe? Melde Dich hier!

www.maklertuning.de | ilka@maklertuning.de | Telefon 07351-5777111

Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Facebook & Google

Hast Du ein Freebie erstellt musst Du darauf aufmerksam machen. Die besten Wege dies zu tun ist auf Google und Facebook. Sobald Eigentümer z.B. nach „Haus verkaufen in xy...“, „Wohnung verkaufen in xy...“ oder ähnliches suchen, erscheint Dein Freebie in der Suche.

Erstelle Dir ein Google-Adwords-Konto und eine Firmen-Facebook-Seite. Über diese beiden Portale ist es einfach Werbung für Dein Freebie zu machen.

Der Eigentümer klickt die Werbung an und gelangt zu Deiner Landingpage mit Kontaktformular.

Email-Marketing

Nach der Zusendung des Freebies, solltest Du mit dem Eigentümer eine enge Beziehung aufbauen.

Das kannst Du am Besten mit weiteren Tipps und Strategien, die Du ihm regelmäßig per email zukommen lässt.

Am Markt gibt es zahlreiche Software-Tools, die den späteren Versand von Email oder weiteren Freebies automatisiert übernehmen. Das heißt, dass Du den gesamten Prozess einmalig erstellst und die Email-Marketing-Tools die Versendung eigenständig durchführen.

Dieser Prozess weckt beim Eigentümer Interesse an Deinem Unternehmen und baut Vertrauen zu Dir auf.

Somit kannst Du Eigentümerkontakte im Schlaf, am Wochenende beim Grillen oder im Urlaub am Strand in der Karibik generieren.



Die 3 Provisionsturbos für Dein Maklerbusiness

Facebook & Google

Hast Du ein Freebie erstellt musst Du darauf aufmerksam machen. Die besten Wege dies zu tun ist auf Google und Facebook. Sobald Eigentümer z.B. nach „Haus verkaufen in xy...“, „Wohnung verkaufen in xy...“ oder ähnliches suchen, erscheint Dein Freebie in der Suche.

Erstelle Dir ein Google-Adwords-Konto und eine Firmen-Facebook-Seite. Über diese beiden Portale ist es einfach Werbung für Dein Freebie zu machen.

Der Eigentümer klickt die Werbung an und gelangt zu Deiner Landingpage mit Kontaktformular.

Email-Marketing

Nach der Zusendung des Freebies, solltest Du mit dem Eigentümer eine enge Beziehung aufbauen.

Das kannst Du am Besten mit weiteren Tipps und Strategien, die Du ihm regelmäßig per email zukommen lässt.

Am Markt gibt es zahlreiche Software-Tools, die den späteren Versand von Email oder weiteren Freebies automatisiert übernehmen. Das heißt, dass Du den gesamten Prozess einmalig erstellst und die Email-Marketing-Tools die Versendung eigenständig durchführen.

Dieser Prozess weckt beim Eigentümer Interesse an Deinem Unternehmen und baut Vertrauen zu Dir auf.

Somit kannst Du Eigentümerkontakte im Schlaf, am Wochenende beim Grillen oder im Urlaub am Strand in der Karibik generieren.



Seite 12

Du hast Fragen oder brauchst Hilfe? Melde Dich hier!

www.maklertuning.de | ilka@maklertuning.de | Telefon 07351-5777111

Mit diesem Wegweiser hast Du das wichtigste
Handwerkzeug an der Hand
um Deinen Umsatz enorm zu steigern.

Du wünschst eine tieferegehende **persönliche Beratung**?

Nutze mein kurzzeitiges Angebot! Vereinbare mit mir ein
kostenloses **30 Minuten-Strategie-Telefonat!**

Hier klären wir Deine ganz speziellen Fragen
zu Deiner persönlichen Business-Situation!

>>> Kostenlos & unverbindlich <<<

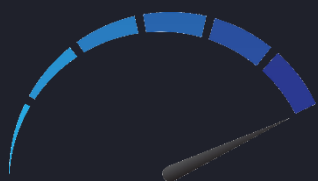
Terminvereinbarung unter:
ilka@maklertuning.de oder **07351 / 5777111**

**Denn gut vorbereitet und informiert
ist Dein Erfolg garantiert!**



Viel Erfolg
für Deine Immobiliengeschäfte
wünscht Dir

Ilka Vietz



Maklertuning by Ilka Vietz
Geschwister-Scholl-Straße 47, 88400 Biberach
Telefon: 07351 / 5777111 | Mobil: 0160 / 4462098
ilka@maklertuning.de | www.maklertuning.de