

REFRESH 17

**FRESH.
IMMODESIGN**
360° Immobilien-Kommunikation

Verkaufsmandate für Immobilien:
So gewinnen Sie neue Kunden

SETZEN SIE AUF AUTOMATISIERTE NEUKUNDENGEWINNUNG

Der Sales Funnel für Verkaufsmandate von Immobilienmaklern.



Liebe Leserin, lieber Leser

Haben Sie sich auch schon gefragt, warum Ihre Marketingaktivitäten für die Neukundengewinnung kaum Früchte tragen? Sie haben viel Geld investiert – etwa in eine attraktive Website – und erhalten trotzdem selten Anfragen?

Kalte Akquise und Flyer alleine funktionieren heute kaum mehr. Zudem bieten die meisten Firmen-Websites Verkäufern von Liegenschaften keinen konkreten Nutzen. Sie beschränken sich auf Angebote und Referenzen. Es wäre Zufall, wenn Sie mit Ihrer Werbung einen Interessenten genau dann erreichten, wenn er einen Makler für seine Immobilie sucht. Ihr Ziel muss sein: Der Interessent kennt Sie bereits – und denkt in diesem entscheidenden Moment an Ihre Firma.

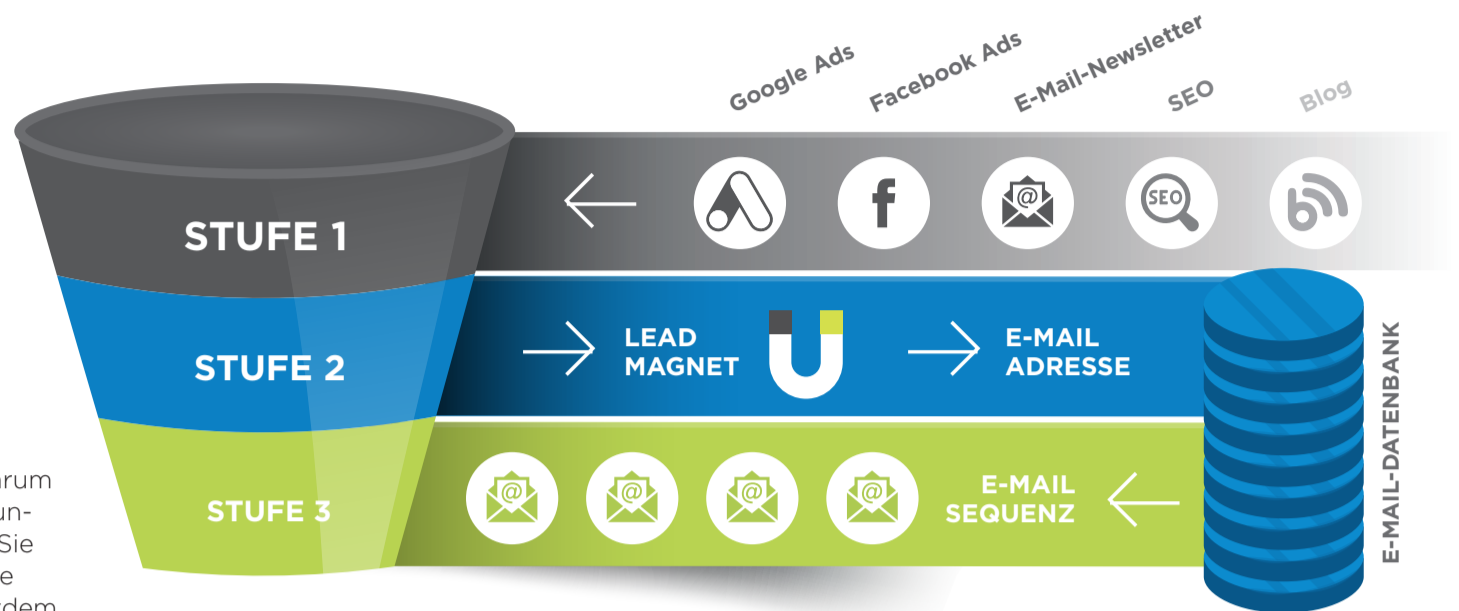
Echten Mehrwert bieten

Die meisten Verkäufer suchen ihren Immobilienpartner online und sind dank dem Internet bereits detailliert über ihre Immobilie informiert. Nutzen Sie diesen Umstand, um ihnen echten Mehrwert zu bieten. Kunden wählen kein anonymes Unternehmen, sondern Menschen, die es schaffen, ihr Vertrauen im Internet zu gewinnen. Aber wie?

Das Rezept: Vertrauen aufbauen

Das Konzept von Fresh Interactive: Sie führen Kunden Schritt für Schritt durch einen sogenannten Sales Funnel – einen «Verkaufstrichter». So machen Sie aus einem anonymen Besucher einen Interessenten – und schliesslich einen Kunden. Jede neue Stufe steigert das Vertrauen in Ihr Unternehmen weiter. Das Durchlaufen des Sales Funnel, um ein Immobilienmandat zu gewinnen, kann mehrere Wochen dauern. Beginnen Sie jetzt, ihn aufzubauen.

Daniel Stäubli
Geschäftsleiter Fresh Interactive AG



STUFE 1

UNBEKANNTE ANSPRECHEN UND IN BESUCHER VERWANDELN

Mit Kampagnen und bezahlter Werbung (z. B. Google Ads, Facebook Ads) machen Sie auf Ihr Angebot aufmerksam: Im ersten Schritt des Sales Funnel generieren Sie sogenannte Leads – Sie bauen einen ersten qualifizierten Kontakt zu Interessenten auf.

STUFE 2

BESUCHER IN INTERESSENTEN VERWANDELN

Jetzt ist es wichtig, Ihren Besuchern einen Mehrwert zu bieten – den sogenannten Lead Magneten. Das kann zum Beispiel ein kostenloser Ratgeber für den Immobilienverkauf zum Herunterladen sein. Im Gegenzug erhalten Sie die E-Mail-Adresse des Besuchers.

STUFE 3

INTERESSENTEN IN KUNDEN VERWANDELN

Jetzt haben Sie die Kontaktdaten Ihres Interessenten. Ihre nächste Aufgabe besteht darin, ihn in einen Käufer zu verwandeln. Das Mittel dazu sind weiterführende, automatisierte E-Mail-Kampagnen. Diese festigen das Vertrauen in Ihr Unternehmen, stellen Ihr Team vor und erläutern Ihre Dienstleistungen. Sie bestärken den Interessenten darin, den Verkauf seiner Immobilie bevorzugt über einen Makler abzuwickeln. Natürlich über Sie.

EINDEUTIGE VORTEILE FÜR SIE

Dank des Vorgehens mittels Sales Funnel – dem Verkaufstrichter – bauen Sie laufend und automatisch Ihre eigene Datenbank von Interessenten auf. Diese können Sie immer wieder kontaktieren, wodurch das Vertrauen in Sie kontinuierlich steigt. Sie bleiben im Kopf Ihrer Interessenten halten und vergrössern mit jedem Kontakt die Chance, dass sich die Interessenten im entscheidenden Moment der Vergabe eines Immobilienmandats an Sie erinnern – und sich für Sie entscheiden.

Wir unterstützen Sie engagiert darin, mit dem Sales Funnel für Immobilienmakler neue Kunden zu gewinnen.

Beispiele Lead Magnet für Immobilienmakler

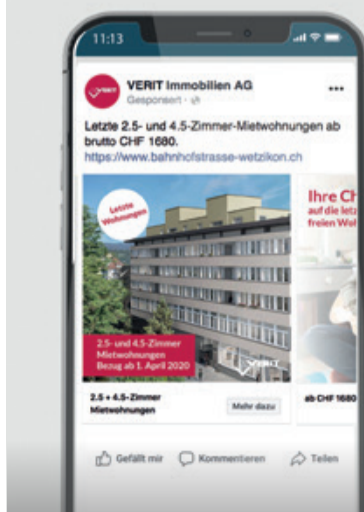
- Checkliste für einen erfolgreichen Umzug
- E-Book: Kauf der ersten Immobilie
- E-Book: Eigentum verkaufen ohne Makler
- E-Book: Wie verkaufe ich meine Immobilien zum Höchstpreis
- Schritt-für-Schritt-Anleitung: Die Suche nach der perfekten Wohnung

FÜR SIE: CHECKLISTE IMMOBILIEN-PROMOTION

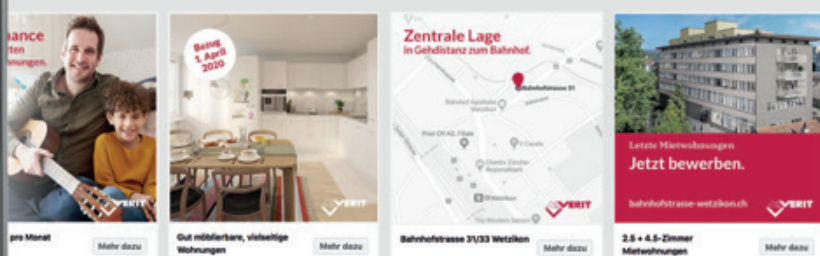
fia.ch/checkliste



KUNDEN GEWINNEN BEGINNT MIT STARKEN ANZEIGENKAMPAGNEN IM WEB



Fresh erstellt für Sie Onlinemarketing-Kampagnen von der Idee, über die Umsetzung bis zur laufenden Betreuung und Optimierung.



BESTE REFERENZEN

Frisch von Fresh: Starkes Marketing für starke Immobilien.



ZELLWEGERPARK | USTER

Wohnen, Arbeiten und Kunst im Park.

Der Zellwegerpark in Uster begeistert mit einer einzigartigen Kombination aus hochstehender Architektur, grosszügigen Grün- und Wasserflächen, faszinierender Industriegeschichte und zeitgenössischer Kunst.

Fresh Interactive gestaltete für den bekannten Zellwegerpark ein neues Logo sowie einen neuen, individuellen Gesamtauftritt. In die neue Website integriert wurde auch die Vermarktung der Neubauwohnungen «Weiherweg». Für die Wohnungsbesichtigungen haben wir ein Reservationssystem programmiert, über das sich Interessenten direkt für einen individuellen freien Besichtigungstermin anmelden können. Sämtliche Wohnungen lassen sich zudem auf virtuellen 3D-Touren besichtigen.



VON FRESH

Logo | Grafik & Gestaltung | Screendesign
Programmierung | zellwegerpark.ch



BUCHWIESEN | SEEBACH

Natürlich mehr vom Leben.

VON FRESH

Konzeption | Logo | Grafik & Gestaltung | Texterstellung | Screendesign
Programmierung | Vermietungsdokumentation | Direktmarketing
Bautafel | Newsletter | buchwiesen-zuerich.ch

Fresh Interactive begleitete dieses spannende Immobilienprojekt von A bis Z in Sachen Immobilien-Promotion. Zum Einsatz kamen verschiedenste Online- und Offlinemassnahmen, vom Logo über die Vermietungsdokumentation bis zur Website. Bereits im Vorfeld konnten sich die Interessenten auf einer Teaserwebsite registrieren, um noch vor dem Vermarktungsstart mittels Newsletter informiert zu werden. Darüber hinaus machte eine Direktmarketing-Aktion die Bevölkerung von Zürich-Seebach auf die attraktiven Mietwohnungen aufmerksam. Die individuell gestaltete Immobilienwebsite verfügt über eine direkte Anbindung an das Onboarding-Tool «Flatfox».

SOLEA | WÜRENLOS

Wohnvielfalt erleben.

An begehrter Wohnlage in Würenlos entsteht attraktiver Wohnraum. Hier findet jeder sein passendes Zuhause, denn die durchdachte und einladende Siedlung «SOLEA» bietet gleich vier Wohnformen: Eigentumswohnungen, Zweiparteien-, Doppel- und Einfamilienhäuser. Das vielfältige Projekt erfordert einen entsprechenden Auftritt, der die Wohnformen übersichtlich präsentiert. Fresh löste die Aufgabe buchstäblich gewohnt meisterhaft – und entwickelte für SOLEA einen Gesamtauftritt, der vom Logo über die Texte bis zu den Dokumentationen und der einladenden Website reicht.

VON FRESH

Konzeption | Naming | Logo | Grafik & Gestaltung | Texterstellung
Verkaufsdokumentation | Projektwebsite | Fotografie
360° Panoramafotografie | Bautafel | solea-würenlos.ch

