

FALLSTUDIE



BVS Immobilien GmbH

FALLSTUDIE

Ausgangssituation

BVS Immobilien GmbH ist unter der Federführung von Hans-Peter Vögele ein erfolgreiches, inhabergeführtes Maklerbüro in Tübingen/Dettenhausen. Herr Vögele ist seit über 35 Jahren selbstständig als Immobilienmakler und Bauträger tätig und hat sich in dieser Zeit einen herausragenden Ruf in und um Tübingen aufgebaut.

Obwohl Herr Vögele schon seit vielen Jahren am Markt tätig ist, musste auch er in den letzten Jahren feststellen, dass Verkaufs-Mandate tendenziell knapper werden. Dies liegt einerseits am aktuell starken Käufermarkt (resultierend aus dem akuten Anlage-Notstand und dem andauernden Wirtschaftsboom), andererseits aber auch an den aggressiv wachsenden, digitalen Konkurrenten (wie zum Beispiel McMakler etc.), die sich im deutschsprachigen Raum in beängstigender Geschwindigkeit Marktanteile auf Kosten der traditionellen Makler sichern.

Weil traditionelle Akquise-Methoden immer ineffizienter funktionierten und Herr Vögele sich nicht mehr länger nur auf Empfehlungen verlassen wollte, wurde ihm bewusst, dass er neue Wege einschlagen musste. Dies führte schließlich dazu, dass er uns nach mehreren Gesprächen damit beauftragt hat, einen digitalen Mandat-Generierungs-Prozess für ihn aufzusetzen.



“ Wir haben bereits vier Mandate generiert und bis zu zehn weitere in Aussicht, die auf die gemeinsamen Online-Aktivitäten mit der Scale PROP zurückzuführen sind. ”

Umsetzung

Im Zuge dieses Auftrages haben wir zunächst die Zielgruppe “Immobilienbesitzer” genauer unter die Lupe genommen und realisiert, dass Menschen vor allem aufgrund ganz bestimmter Lebensereignisse ihre Immobilie veräußern. Basierend auf dieser Erkenntnis wurde die Zielgruppe “Immobilienbesitzer” in verschiedene Unter-Zielgruppen wie zum Beispiel “Trennungen / Scheidungen” oder “Verkleinerung im Alter” aufgeteilt. Weiter haben wir die Probleme und Bedürfnisse dieser einzelnen Zielgruppen detailliert herausgearbeitet, um darauf anschließend die einzelnen Werbebotschaften aufbauen zu können.

Auf Facebook und Google wurden im nächsten Schritt für die einzelnen Zielgruppen individuelle Werbeaktivitäten gestartet (siehe Bild). Dabei wurde darauf geachtet, dass jede Zielgruppe nur mit der für sie jeweils relevanten Werbebotschaft angesprochen wurde, was zu minimalen Streuverlusten und dadurch zu optimalen Resultaten führte.

Um die Werbeaktivitäten möglichst erfolgreich zu gestalten, sind vor allem im Social-Media-Bereich hochwertige Werbevideos unabdingbar. Deswegen haben wir mit Herrn Vögele darüber hinaus für jede Zielgruppe ein professionelles Werbevideo erstellt. Jedes Video wurde dabei so konzipiert, dass es die jeweilige Zielgruppe zuerst emotional abholt, dann Vertrauen aufbaut, um am Ende den potenziellen Immobilienverkäufer auf eine zielgruppenspezifische Landingpage weiterzuleiten.



Landingpage "Online-Immobilienbewertung"

Auf dieser zielgruppenspezifischen Landingpage (siehe Bild) wurde der potenzielle Kunde zunächst weiter emotionalisiert und schließlich mittels eines hochwertigen, relevanten Angebots (z.B. einer kostenlosen Erstberatung) dazu bewogen, seine Kontaktinformationen zu hinterlassen. Auf diese Weise wurden exklusive und hochwertige Leads für Herrn Vögele generiert.

Herr Vögele kann diese Leads im Anschluss in einer eigens für ihn erstellten Tabelle einsehen, telefonisch mit den jeweiligen Personen in Kontakt treten und dadurch seine Mandate gewinnen.



Facebook-Anzeige

Resultate

Nach der sechswöchigen Aufsetzungsphase, in der der digitale Mandat-Generierungs-Prozess aufgesetzt wurde, sind die Facebook- und Google-Werbeanzeigen Anfang Februar 2020 online gegangen.

In den ersten sieben Monaten wurden ca. 19.000 Euro Werbebudget für Facebook und Google ausgegeben.

Daraus sind insgesamt 170 Leads entstanden, wobei ungefähr die Hälfte davon eine Immobilie in der Zielregion besitzen (= hochwertiges Lead). Die Kosten pro Lead liegen bei ca. 110 Euro bzw. ca. 220 Euro pro hochwertigem Lead – gemessen am kompetitiven Markt im Raum Tübingen, absolut in Ordnung.

Von diesen hochwertigen Leads konnte Herr Vögele bereits vier Mandate gewinnen. Bis zu zehn weitere konkrete Verkaufs-Mandate stehen in der Pipeline. Der bisherige Provisionswert beträgt somit bereits über 80.000 Euro. Durch die weiteren Mandate die in Aussicht sind, wird das Provisionsvolumen voraussichtlich sogar noch um ca. das Doppelte gesteigert.

In den ersten sieben Monaten konnten wir damit für Herrn Vögele aus 19.000 Euro Werbebudget vorraussichtlich über 80.000 Euro Provisionsvolumen erzielen. Das entspricht bezüglich des Werbebudgets einem ROI (ROAS) von ca. 421%.

In wenig kompetitiven Umgebungen, bei gleichem Werbebudget, kann man tendenziell mit einer größeren Anzahl hochwertiger Leads und dadurch auch mit mehr Mandaten rechnen. Gleichzeitig wird man dann aber natürlich auch mit einem niedrigen Mandatswert rechnen müssen.

Alles in allem waren die ersten Monate sehr erfolgreich. Dennoch beabsichtigten wir, in den kommenden Monaten, einerseits durch gezielte Re-Marketing-Aktivitäten und andererseits durch gezielte Optimierungen der Landingpages, sowohl die Leadkosten zu senken, als auch die Leadqualität zu optimieren. Zusätzlich wird in Absprache mit Herrn Vögele in den nächsten Monaten das Werbebudget kontinuierlich gesteigert, was aber direkt durch die digital erzielten Umsätze finanziert werden kann.

Auf diese Weise werden wir Herrn Vögele und die BVS Immobilien GmbH in den kommenden Monaten schnell und effizient als digitalen Marktführer in Tübingen positionieren können.

Wir danken Herrn Vögele an dieser Stelle für sein Vertrauen und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!

Partner werden

Joel Elsener und ich betreiben seit 2012 Online-Marketing. 2017 wurde von uns mit der Scale ONE GmbH eine auf Kunden-Gewinnung spezialisierte Marketing-Agentur ins Leben gerufen.

Nachdem wir drei Jahre lang dutzende kleine und mittelständische Unternehmen erfolgreich bei der digitalen Neukundengewinnung begleiten und insgesamt ein 7-stelliges Werbebudget auf Facebook und Google verwalten durften, realisierten wir im Rahmen eines Kundenprojektes, dass in der Immobilienbranche optimale Voraussetzungen für schnelles, effektives und lukratives Firmenwachstum mittels Full-Funnel-Marketing existieren.

Deshalb wurde Anfang 2019 mit der Scale PROP eine Sub-Agentur gegründet, die sich auf die Generierung von Verkaufs-Mandaten für Immobilienmakler spezialisiert. Seither helfen wir mit unserem kompetenten Team jeweils einem ausgewählten Makler pro Großstadt in Deutschland, Österreich und der Schweiz dabei, die Mandats-Generierung zu digitalisieren und dadurch den Firmenumsatz signifikant zu steigern.

Für unsere exklusiven Partner kümmern wir uns vollständig um die Konzeptionierung, den Aufbau und die Verwaltung der digitalen Mandat-Generierungs-Prozesse, sodass sich unsere Partner vollends auf ihre Kerntätigkeit, das Maklergeschäft, fokussieren können.

Da wir mit den effizientesten Marketingmöglichkeiten und in enger Zusammenarbeit mit Google und Facebook arbeiten, können wir auch Ihnen maximale Resultate aus dem eingesetzten Werbebudget garantieren.

Als Partner von der Scale PROP profitieren Sie von

- einem professionellen und profitablen Prozess zur Mandats-Generierung
- einem kompetenten Partner in allen Marketing-Bereichen der Digitalisierung
- einer Exklusivität in Ihrer Stadt während der Zusammenarbeit

Fragen Sie jetzt eine Partnerschaft an unter: www.scale-prop.com

Wir würden uns sehr freuen, Sie und Ihr Unternehmen auf dem wichtigen und zukunftsweisenden Weg der Digitalisierung begleiten zu dürfen.

Freundliche Grüße,



Robert Michel Jun.
Inhaber & Geschäftsführer Scale PROP

