

FALLSTUDIE



JACOBSEN 
IMMOBILIENAGENTUR e.K.
VERÄNDERUNG BEGINNT MIT VERTRAUEN

Jacobsen Immobilienagentur e.K.

FALLSTUDIE

Ausgangssituation

Jacobsen Immobilienagentur e.K. ist unter der Leitung von Rolf Jacobsen ein erfolgreiches, inhabergeführtes Immobilienunternehmen in Schleswig-Holstein. Herr Jacobsen ist außerdem Mitglied im Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Kreis Schleswig-Flensburg.

Herr Jacobsen und seine Immobilienagentur sind wie viele andere Immobilienunternehmer kontinuierlich auf der Suche nach neuen Kunden. Dazu schöpften sie bereits seit vielen Jahren unterschiedlichste Werbekanäle wie z. B. Flyer, Zeitungen und Kinowerbung aus. Auf Grund von schlechten Erfahrungen im Bereich „Lead-Generatoren“, wurde dieser Sektor irgendwann komplett außen vor gelassen und sich wieder auf die traditionellen Werbekanäle konzentriert.

Herrn Jacobsen war dennoch klar, wie wichtig es ist sich mit der digitalen Objektakquise zu beschäftigen, da sich mehr und mehr digitale Konkurrenten (wie zum Beispiel McMakler etc.), im Internet ansiedeln und im deutschsprachigen Raum in beängstigender Geschwindigkeit Marktanteile auf Kosten von traditionellen Makler sichern. Dies führte schließlich dazu, dass er uns nach mehreren Gesprächen damit beauftragt hat, einen digitalen Mandat-Generierungs-Prozess für ihn aufzusetzen.



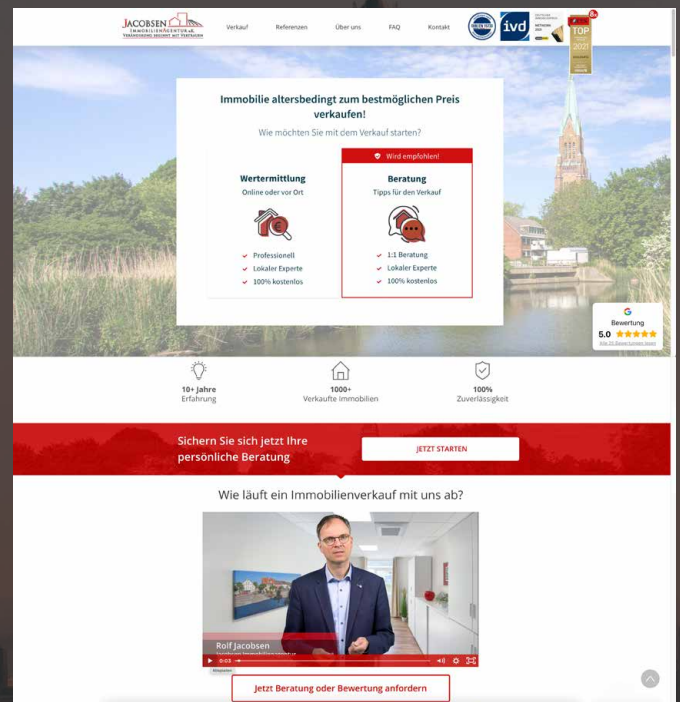
“
Die Empfehlungsgeschäfte allein reichen nicht mehr.
”

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 Jacobsen 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 | Thema "Verkleinerung im Alter"

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 Jacobsen generiert.

Herr Jacobsen kann diese Leads im Anschluss in einer eigens für ihn erstellten Tabelle einsehen, telefonisch kontaktieren und dadurch seine Mandate gewinnen.



Facebook-Anzeige | Thema "Verkleinerung im Alter"

Resultate

Nach der sechswöchigen Aufsetzungsphase, in der der digitale Mandat-Generierungs-Prozess aufgesetzt wurde, sind die Facebook- und Google-Werbeanzeigen Ende Juni 2021 online gegangen.

In den ersten drei Monaten wurden ca. 5.300 Euro Werbebudget für Facebook und Google ausgegeben.

Daraus sind insgesamt 57 Leads entstanden, wobei 12 davon eine aktive Verkaufsabsicht in den nächsten 6-24 Monaten haben. Immobilie in der Zielregion besitzen (= hochwertiges Lead). Die Kosten pro Lead liegen bei ca. 92 Euro.

Von diesen hochwertigen Leads konnte Herr Jacobsen bereits zwei Mandate gewinnen. Bis zu zehn weitere konkrete Verkaufs-Mandate stehen in der Pipeline. Der bisherige Provisionswert beträgt somit bereits über 47.000 Euro. Durch die weiteren Mandate die in Aussicht sind, wird der Provisionswert voraussichtlich auf 100.000 steigen.

In den ersten drei Monaten konnten wir damit für Herrn Jacobsen aus 5.300 Euro Werbebudget voraussichtlich über 100.000 Euro Provisionsvolumen erzielen. Das entspricht bezüglich des Werbebudgets einem ROI (ROAS) von ca. 1.887%.

Alles in allem waren die ersten drei 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 Jacobsen 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 Jacobsen und die Jacobsen Immobilienagentur e.K. in den kommenden Monaten schnell und effizient als digitalen Marktführer im Landkreis Teil Schleswig-Flensburg & Teil Rendsburg-Eckernförde positionieren können.

Wir danken Herrn Jacobsen 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

