

FALLSTUDIE



KOLBERG
IMMOBILIEN

KOLBERG Immobilien

FALLSTUDIE

Ausgangssituation

Kolberg Immobilien ist unter der Leitung von Claus Kolberg ein erfolgreiches, inhabergeführtes Immobilienunternehmen in Nordrhein-Westfalen. Er ist seit über 8 Jahren erfolgreich als Immobilienunternehmer tätig und hat sich in dieser Zeit einen herausragenden Ruf aufgebaut.

Bereits seit 2017 kaufte Herr Kolberg Leads bei bekannten Portalen ein, da er erkannte, dass Verkaufs-Mandate tendenziell knapper werden. Dies liegt einerseits am aktuell starken Käufermarkt (resultierend aus dem akuten Anlagenotstand 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.

Mit der Zeit wurde Herr Kolberg aber immer unzufriedener mit den gekauften Leads, da diese sowohl in der Quantität als auch in der Qualität abnahmen. Ihm wurde 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.



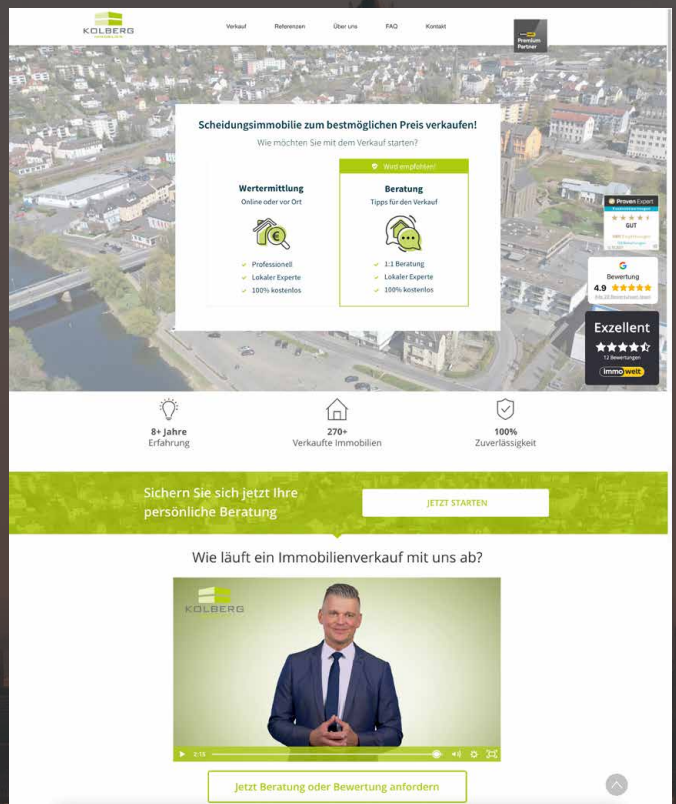
“
Es hat sich bis heute bestätigt, dass es die richtige Entscheidung war seine eigenen Leads zu produzieren.
”

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 Kolberg 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 "Scheidung/Trennung"



Facebook-Anzeige | Thema "Scheidung/Trennung"

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 Kolberg generiert.

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

Resultate

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

In den ersten zwei Monaten wurden ca. 5.200 Euro Werbebudget für Facebook und Google ausgegeben.

Daraus sind insgesamt 39 Leads entstanden, wobei 11 davon eine aktive Verkaufsabsicht in den nächsten 6-24 Monaten haben (= hochwertiges Lead). Die Kosten pro Lead liegen bei ca. 134 Euro.

Von diesen hochwertigen Leads konnte Herr Kolberg bereits zwei Mandate gewinnen. Bis zu 9 weitere konkrete Verkaufs-Mandate stehen in der Pipeline. Der bisherige Provisionswert beträgt somit bereits über 197.000 Euro (da ein Mehrfamilienhaus dabei ist). Durch die weiteren Mandate die in Aussicht sind, wird der Provisionswert voraussichtlich auf 400.000 steigen.

In den ersten zwei Monaten konnten wir damit für Herrn Kolberg aus 5.200 Euro Werbebudget voraussichtlich über 400.000 Euro Provisionsvolumen erzielen. Das entspricht bezüglich des Werbebudgets einem ROI (ROAS) von ca. 7.692%.

Alles in allem waren die ersten Monate äußerst erfolgreich. Da ein Auftrag gewonnen werden konnte, bei dem es sich um ein Mehrfamilienhaus mit mehreren Einheiten handelte, fiel die Provision in diesen Monaten außergewöhnlich hoch aus, wodurch sich auch der oben genannte, sehr profitable ROI (ROAS) erklärt. Wir beabsichtigen, 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 und den ROI (ROAS) auf einem gleichbleibend hohem Level zu halten. Zusätzlich wird in Absprache mit Herrn Kolberg 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 Kolberg und Kolberg Immobilien in den kommenden Monaten schnell und effizient als digitalen Marktführer im Märkischen Kreis positionieren können.

Wir danken Herrn Kolberg 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

