

FALLSTUDIE



 **PRIMODEUS**
IMMOBILIEN

Primodeus Immobilien GmbH

FALLSTUDIE

Ausgangssituation

Die Primodeus Immobilien GmbH ist unter der Leitung von Marko Verkic ein erfolgreiches inhabergeführtes Maklerbüro in Frankfurt. Marko Verkic ist verheiratet und Vater von drei Kindern. Er ist seit über zehn Jahren erfolgreich als Makler tätig und hat sich in dieser Zeit einen herausragenden Ruf in und um Frankfurt aufgebaut.

Obwohl Herr Verkic 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 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.

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



“

Mit einer anderen Agentur [...] haben wir Geld verbrannt für nichts. In 6 Monaten kam kein einziges Lead. Zusammen mit der Scale PROP konnten wir in drei Monaten bereits mehrere Verkaufs-Mandate erzielen.

”

Umsetzung

Im Zuge dieses Auftrages haben wir zuerst 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.

Primodeus Immobilien GmbH
Gesponsert
ID: 2753227774729522

🏠 Sind Sie im Trennungs- oder Scheidungsprozess?
Haben Sie mit Ihrem Ex-Partner eine gemeinsame Immobilie?
Haben Sie eigentlich andere Dinge im Kopf als sich auch noch um den Verkauf Ihrer Immobilie zu kümmern?

Erfahren Sie in unserem kostenlosen Erstgespräch, wie Sie Ihre Immobilie schnell & zum bestmöglichen Preis verkaufen, ohne Maklergebühren zu zahlen.

Mit der Geschichte von Jörg möchte ich Ihnen zeigen, wie wir Ihnen helfen können, Ihre Immobilie zu verkaufen.

Haus verkaufen bei Scheidung oder Trennung
Trotz Streit mit dem Ex-Partner

Mehr dazu

PRIMODEUS-IMMO.DE

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 Verkic 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.

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 Verkic generiert.

Herr Verkic konnte 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.

PRIMODEUS IMMOBILIEN

Immobilie verkaufen Was wir bieten Referenzen Über uns

Immobilie bei Scheidung oder Trennung **verkaufen**
Mit uns verkaufen Sie Ihre Immobilie schnell und zu einem Top Preis!

Jetzt mit uns in Kontakt treten »
100% kostenlos & unverbindlich

Wir sind bekannt aus: IMMOBILIEN SCOUT24 immonet.de immowelt.de ebay

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF

Resultate

Nach der sechswöchigen Aufsetzungsphase, in der der digitale Mandat-Generierungs-Prozess aufgesetzt wurde, sind die Facebook- und Google-Werbeanzeigen erstmalig Mitte Januar bis Anfang März 2020 online gegangen. Daraufhin folgte eine auf Wunsch von Herrn Verkic ange-setzte dreimonatige Corona-Pause, woraufhin die Werbeanzeigen im Juli 2020 wieder online gegangen und somit insgesamt drei Monate online sind.

In den drei Monaten wurden 10.539 Euro ausgegeben. Davon sind 3.596 Euro in Facebook- und 6.943 Euro in Google-Werbung geflossen.

Aus diesen 10.539 Euro sind insgesamt 52 Leads entstanden, wobei 13 ein aktives Verkaufs-interesse (=hochwertiges Lead) in den nächsten Monaten haben. Die Kosten pro Lead sind mit 204 Euro bzw. 811 Euro pro hochwertigem Lead für die ersten Monate, gemessen am kompetitiven und sehr teuren Markt im Raum Frankfurt, absolut in Ordnung.

Von diesen 13 hochwertigen Leads konnte Herr Verkic bereits vier Mandate mit einem voraus-sichtlichen Provisionswert (die Immobilien müssen jetzt natürlich noch verkauft werden) von über 150.000 Euro gewinnen. Drei weitere potenzielle Mandate, die laut Herrn Verkic für die nächsten zwei bis drei Monate eine sehr hohe Abschlusswahrscheinlichkeit haben, sind noch in Bearbeitung.

In den ersten drei Monaten konnten wir damit für Herrn Verkic aus 10.539 Euro Werbebudget voraussichtlich über 150.000 Euro Provisionsvolumen erzielen, wobei die weiteren Mandate das Provisionsvolumen noch erhöhen werden. Das entspricht bezüglich des Werbebudgets einem ROI (ROAS) von 1.423%.

Natürlich ist dieses Ergebnis unter anderem auch deshalb sehr gut, weil die Immobilienpreise in Frankfurt höher sind als an anderen Standorten. Allerdings sind im Gegenzug die Werbe-kosten in Frankfurt aufgrund des sehr umkämpften Marktes sehr hoch. Das bedeutet, dass man in einer etwas weniger kompetitiven Umgebung bei gleichem Werbebudget tendenziell mit einer größeren Anzahl hochwertiger Leads und dadurch auch mit mehr Mandaten rechnen kann. Gleichzeitig wird man dann aber natürlich auch mit einem niedrigen Mandatswert rechnen müssen.

Alles in allem waren die letzten Monate sehr erfolgreich. Dennoch beabsichtigten wir weiter-hin, in den kommenden Monaten, einerseits durch gezielte Remarketing-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 Verkic 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 Verkic und die Primodeus Immobilien GmbH in den kom-menden Monaten schnell und effizient als digitalen Marktführer in Frankfurt positionieren können.

Wir danken Herrn Verkic 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

