



make you best

DER OPTIMALE WORKFLOW

Checkliste zum Leadprozess für einen
erfolgreichen Umgang mit dem Preisfinder



Die Checkliste für einen erfolgreichen Umgang mit dem Preisfinder

- I. Aufgaben und Verantwortungen vergeben
- II. Das perfekte Ersttelefonat und die richtige Arbeitsweise
- III. Tracking und Controlling im ErfolgsCockpit

Zuständigkeiten & Workflow festlegen

Folgende Aufgaben Verantwortungen müssen vergeben werden

- Wer ist der **Preisfinder Verantwortliche**, wer behält den Gesamtüberblick über die Arbeit mit dem Tool und die Erfolge?
- Welche Mitarbeiter haben Zugang zum täglichen **Eingang an Leads/ Wohnmarktanalysen**?(im Postfach und/ oder Wohnmarktanalyse Liste ErfolgsCockpit)
- Wie werden die täglichen Leads bearbeitet, wer macht das **bedeutende, allerwichtigste Ersttelefonat?** (siehe auch Telefonleitfaden)
 - Gehen die Leads an die Kundenberater oder übernimmt ein Call Center oder Back Office den Erstkontakt?
 - Sind die Kollegen am Telefon zum optimalen Beziehungsaufbau zum Kunden und zur Differenzierung von Wettbewerbern geschult?
 - Kennen die Kollegen am Telefon die Wohnmarktanalyse und sind auf mögliche Rückfragen vorbereitet? (Webinar: Wohnmarktanalyse einfach erklärt)
 - Sind die Kollegen am Telefon ausreichend über die Abrufmotive der Immobilieneigentümer informiert?

Hinweis zur Motivauswahl bei Abruf einer Wohnmarktanalyse:

Hinter dem Motiv ‚nur bewerten‘ verbirgt sich häufig lediglich eine gewisse Zurückhaltung der Immobilieneigentümer um sich mehrere Optionen in Bezug auf die tatsächliche Immobilien Veräußerung offen zu halten.

Kunden machen gern auch bei Ihren Wettbewerbern Online Wertermittlungen und vergleichen dann.

Wenn Ihre Mitarbeiter bei der Kontaktaufnahme am Telefon und /oder dann ggf. auch vor Ort bei der Beratung zum besten Verkaufspreis auf Basis der Wohnmarktanalyse transparent argumentieren , erhalten Sie mit großer Sicherheit innerhalb der üblichen Immobilienveräußerungszeit von ca. 18 Monaten den Verkaufszuschlag.

- Der Gesprächspartner soll reden!
- Sie führen das Gespräch durch offene Fragen, wer fragt der führt in die gewünschte Richtung!
- Bauen Sie eine Beziehung auf dann kommt der Kunde immer wieder gern auf Sie zurück, speziell wenn er zunächst noch nicht verkaufen will.
- Keine Angst vor einer Absage! Die Kunden haben aus einem spezifischen Interess/ Motiv heraus eine Wohnmarktanalyse gemacht, gelegentlich unabhängig von der Wahl des Motivs-> **Sie befassen sich mit dem Thema Immobilie und möchten auch darüber sprechen!**
- Hinter dem Motiv ‚nur bewerten‘ oder ‚sonstige‘ verbirgt sich häufig tatsächlich doch ein Verkaufsinteresse
- Mit Transparenz und Nachvollziehbarkeit bei Ihrer Beratung zum besten Verkaufspreis mit Hilfe der Wohnmarktanalyse, erhalten Sie mit Sicherheit früher oder später den Verkaufsauftrag
- Entwickeln Sie ein Feingefühl für die Stimmung Ihres Gesprächspartners! Haben Sie vielleicht einen schlechten Zeitpunkt erwischt? Schlagen Sie vor später nochmal zurückzurufen!
- Machen Sie viele Notizen! Dokumentieren Sie abschließend Ihre Notizen in der Wohnmarktanalyse Tabelle im ErfolgCockpit
- Siehe auch den detaillierten Telefonleitfaden

Im ErfolgsCockpit dokumentieren, tracken und kontrollen

Die Wohnmarktanalyse-Liste/ Lead Liste ist das Herzstück des ErfolgsCockpits.

Hier finden Sie **alle im ausgewählten Zeitraum getätigten Leads**. Diese können Sie direkt im Cockpit bearbeiten und Ihre Fortschritte dokumentieren.

Diverse Veredelungsschritte des Leads können abgebildet werden und liefern Ihnen so eine **transparente Dokumentation** über Ihren Erfolg mit dem Preisfinder.

Sie haben jederzeit die Möglichkeit, die Kontaktdaten des Kunden aus dem Cockpit zu exportieren und diese direkt in Ihren bestehenden CRM-Prozess zu überführen.

Bei der Bearbeitung der einzelnen Kunden/ Leads müssen Sie zwischen **folgenden 4 Kern-Aktivitäten** entscheiden und diese dokumentieren:

1. Kunde will den Verkauf besprechen -> **Weiterleitung an Kollegen/Export des Kontakts** oder direkt **Termin vereinbart am...**
2. Kunde will später kontaktiert werden oder lead soll zur Seite gelegt werden, aber noch nicht gelöscht werden-> **Wiedervorlage am....und Marketing Zustimmung nachträglich erteilt!(d.h. Kunde darf mehrfach kontaktiert werden)**
3. Kunde möchte nicht mehr kontaktiert werden, Kunde möchte dass seine Daten gelöscht werden-> **Löschantrag stellen...oder kein weiteres Interesse**
4. Kunde möchte zu anderen Produkten beraten werden, z.B. modernisieren, finanzieren-> **Weiterleitung an Kollegen/Export...und ggf. Marketing Zustimmung erteilt(d.h. Kunde darf mehrfach kontaktiert werden)**

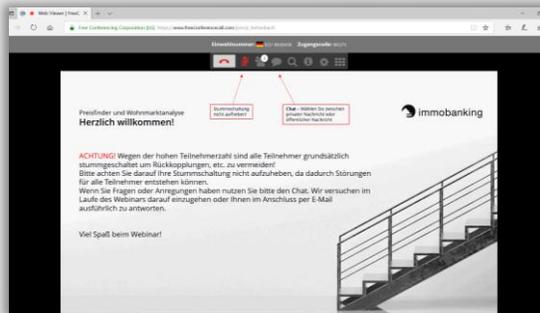
Den Baustein ErfolgsCockpit nutzen

Der Kreis der Entscheider und Umsetzer kann die Geschehnisse im Preisfinder und den Stand der gesetzten Ziele über das ErfolgsCockpit tagesaktuell monitoren und auswerten

- **Zugänglich machen:** Alle Kollegen auf strategischer und Planungsebene können einen eigenen Cockpit Zugang erhalten und damit arbeiten
- **Kennzahlen:** Im ErfolgsCockpit kann der Soll-Ist Ziel Vergleich mit diversen Kennzahlen ausgewertet werden.
- **Ergebnismessung:** Effekt von Marketingmaßnahmen können stundengenau an Hand der Lead-Zahlen überprüft werden.
- **Kontrolle:** Der Prozess von Lead-Eingang über Lead-Bearbeitung kann überprüft werden. Wird die Langfassung des Wohnmarktanalyse PDF tatsächlich genutzt und damit Vorbereitungszeit für den Kundentermin eingespart?
- **Regionale Verortung:** Abfragen können regional in einer Karte beobachtet werden.
- **Tracking:** Anzahl interne und externe Abrufe können eingesehen werden.
Intern= Objekteingabe eines Mitarbeiters zur Wertindikation
Extern= Kunde ruft Objekt ab
- **Zielverfolgung:** Aus den Cockpitergebnissen können neue Ziele gesetzt, geplant, realisiert und kontrolliert werden.
- **Siehe auch iib Erklärvideo und Leitfaden ErfolgsCockpit**

Unser Fortbildungsprogramm und weitere Infos

WEBINARE INTERAKTION



In unseren Webinaren stellen wir alles Wissenswerte rund um den Preisfinder eingebunden in das Finanzkonzept vor. Sowie WMA einfach erklärt, Cross-Selling, Lead Prozess so wie Produkterneuerungen.
<https://www.iib-institut.de/simple-schedule>

ERKLÄRVIDEOS

WISSENSWERTES KOMPAKT



Die wichtigsten Fakten auf den Punkt gebracht – dafür sind unsere Erklärvideos da. Wiederholen und vertiefen Sie das in den Webinaren Gelernte oder schauen Sie sich Schritt für Schritt an, wie Sie unsere Produkte richtig anwenden.

PODCASTS

INFORMATIONSEREIHEN



Einmal die Woche spricht Dr. Hettenbach über alles Wissenswerte aus der Immobilien-Branche. Dieses Themen sind interessant für Laien oder Profis gleichermaßen.

Bester Preis, Bester Zins, Bester Deal!

Kontakt

E-Mail service@iib-institut.de
Telefon 06202 95 049 10
Adresse Bahnhofanlage 3, 68723 Schwetzingen

Wofür wir stehen

...für eine gute Zukunft mit Immobilien,
in der sie als reale Werte
Dauereinnahmen und Beleihungsreserven bieten.

03.02.2020

