

tib make you best

MARKETING STRATEGIEN

online & offline



DER OPTIMALE WORKFLOW

Die Checkliste für einen erfolgreichen Umgang mit dem Preisfinder

- I. Maßnahmen festlegen
- II. Online Marketing
- III. Offline Marketing

Zuständigkeiten & Workflow festlegen

Der Kreis der Entscheider und Umsetzer sollte definieren welche Maßnahmen ergriffen werden und was das Ergebnis sein sollte

- Auch beim Marketing gilt: die richtigen Bilder und Schlagworte nutzen:
 - **Bildwelt definieren:** Feste Bildwelt für den Wertfinder/Preisfinder definieren (Wiedererkennung durch ein WMA/Preisfinder Bildmotiv in allen Medien und allen Verlinkungen)
 - **Starke Schlagworte:** Mit starken Worten redaktionell zum Thema hinführen (Schlagworte: **kostenfrei, unverbindlich** in **wenigen Schritten** den Wert der eigenen Immobilie ermitteln)
 - Roten Faden durch alle Marketing Medien (online, offline) fördert visuellen Wiedererkennungswert, immer Telefonnummer kommunizieren.

Wichtig: verschiedene Zielgruppen mit verschiedenen Medien auf kurzen Wegen ansprechen. Wenige Klicks führen zum Erfolg, ggf. QR Codes nutzen, um Wege zu verkürzen/Anwendung zu erleichtern

So gehen Sie richtig mit den Leads um:

- Social Media Aktionen/Kampagnen:
 - Erklärvideo
 - Verlosung
- SEO/SEA auf Bank und Immobilien-Website berücksichtigen
 - Keywords nutzen

Wie bindet man den Wertfinder am erfolgreichsten ein?

- Family & Friends Aktion: **jeder Mitarbeiter sollte zusätzlich zu seinen eigenen Testabrufen 4 Testabrufe aus Familie, Freunden und Bekannten akquirieren (1000 Mitarbeiter =4000 Abrufe)**, so lernen sie das Tool kennen und setzen sich bewusst damit auseinander – empfehlen es im Idealfall weiter und **der Ball kommt ins Rollen!**
- Kundendatenbank der Bank mit **Newsletter** kontaktieren. Achtung: **nur ein Thema (Wohnmarktanalyse) kommunizieren**
- Online Banking **Kunden anschreiben** und über neues Wohnmarktanalyse Tool informieren/ Kontoauszüge nach Grundsteuerzahlern durchsuchen und diese über neues Wohnmarktanalyse Tool informieren.
- Lokalpresse informieren, **Pressekonferenz** veranstalten
- Postkarten mit QR Code zur Wohnmarktanalyse erstellen und bei lokal Veranstaltungen verteilen
- **Aufsteller** am Bankautomat und am Schalter, **Promotionstage in Bank veranstalten (Promoter machen Abrufe mit Filialkunden)**
- **Wohnmarktbericht bei iib Dr. Hettenbach in Auftrag geben um eine gesamte Darstellung des Marktgebietes als besonderen Service für die Kunden zu bieten.**

Wie bindet man den Wertfinder am erfolgreichsten ein?

Werbematerial kann auch der Marktbericht oder Auszüge daraus sein, die in entsprechender Auflage gedruckt und an strategische POS (vorzugsweise mit Wartebereichen) als **Lesematerial** verteilt werden.

Diese POS können sein:

Tippgeber und Netzwerkpartner, Netzwerkveranstaltungen

Arztpraxen Wartebereiche (regional/ lokal)

Autohäuser Wartebereich (regional)

Landratsämter (regional)

Bürgerämter (regional)

Frisöre (regional/lokal)

Bahnhofsbüchereien (überregional)

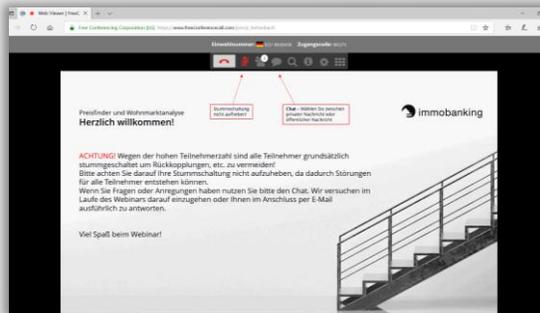
in ICE Zügen als Lesematerial zur Verfügung stellen (überregional)

Domestik Flughafen Wartebereich(überregional)

Rehakliniken (überregional/regional)

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.

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.

Beste Preis, Beste Zins, Beste 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.

16.07.2019

