

otago

Online Consulting

DER DIGITALE WEG ZUM ABGEBER

IMMO **WEBINAR** .AT



Immobilien- und Vermögenstreuhänder

Wien, 2016

Wer steht hinter Otago

„Suchmaschinen sind für viele Unternehmen
der kritische Faktor zum Erfolg.“



Mag. Markus Inzinger

GESCHÄFTSFÜHRUNG
VERKAUF

- *Mag. Markus Inzinger*
Früher: Leiter Immodirekt.at
Leiter Rubrikenmärkte derStandard.at



Jan Königstätter

GESCHÄFTSFÜHRUNG
TECHNIK

- *Jan Königstätter*
Früher: technischer Leiter Immodirekt.at
Teamleitung derStandard.at

Mehr Immobilien
+
Mehr Vermittlungen
=
Mehr Umsatz

Digitale Kontakte aufbauen & pflegen

- Newsletter
- Soziale Netzwerke

Potenzielle Abgeber in der Phase der Informationssuche erreichen

- Homepage & Inhalt
- Werbung

Newsletter

Langfristigen Kontakt pflegen

- Newsletter bieten die Möglichkeit, langfristig in Kontakt zu bleiben. Dies ist wichtig, um aus Abnehmern in Folge Abgeber gewinnen zu können!
- Datenbank gewinnt über die Jahre an Wert
- Anbindung an das CRM (Kontaktdatenbank) wichtig
- Wichtig: Inhalt muss einen echten Mehrwert haben, sonst wird er schnell abbestellt oder nicht gelesen!
- Empfängerkategorien bilden (z.B. Mieter, Käufer)



Quelle: <https://www.flickr.com/photos/nahllabeeaddictedtoflcker/>

Newsletter

Tipps

- Probieren Sie unbedingt aus wie Ihr Newsletter am Handy dargestellt wird – viele E-Mails werden nur mobil gelesen
- Empfehlung: Responsive Design (Darstellung passt sich automatisch an die Bildschirmgröße an)
- Inhalte doppelt nutzen: haben Sie einen guten Beitrag auf Ihrer Homepage veröffentlicht, bewerben Sie diesen im Newsletter
- Fremde Inhalte nutzen: Ein Newsletter hat auch einen hohen Mehrwert, wenn er Informationen von verschiedenen Seiten bündelt (Beispiel: Verlinkung auf einen für Vermieter relevanten Rechtsartikel)

Newsletter

Tipps & Rechtliches

- Massen-E-Mails (mehr als 50 Empfänger) oder E-Mails, die zu Zwecken der Direktwerbung (Werbe-E-Mail) versendet werden, bedürfen grundsätzlich der vorherigen Zustimmung des Empfängers.
- Die Zustimmung ist an keine Form gebunden, sollte aber unbedingt nachweisbar sein.
Online ist ein double opt-in empfohlen (nach dem Eintragen ein Bestätigungs-Mail).
- Abmeldungen sind unbedingt zu befolgen!
- Abmeldeinformationen und Link auf das Impressum gehören in einen Newsletter



Quelle <https://www.flickr.com/photos/bethcortez-neavel>

S o c i a l M e d i a

Nachhaltig Kontakte knüpfen

- Social Media bietet die Möglichkeit, mit Kunden und Interessenten langfristig in Kontakt zu bleiben
- Eine Positionierung als Experte (Person & Unternehmen) ist möglich
- Facebook, Twitter, Xing & LinkedIn bieten eine gute Reichweite
- Werbemöglichkeiten vorhanden



Quelle: <https://www.flickr.com/photos/chriscorneschi/>

LinkedIn & Xing

Berufliche Netzwerke

- Passive Vorteile:
 - Wer wechselt den Job?
Neuer Job & Dienstort => neue Immobilie?
- Aktive Vorteile:
 - Positionierung als Experte sehr gut möglich
 - Eigene Inhalte können gut bekannter gemacht werden
 - Fremde Inhalte können genutzt werden, um mehr Sichtbarkeit zu bekommen



Quelle: <https://www.flickr.com/photos/esthervargasc/>

LinkedIn & Xing

Expertenpositionierung

- Wichtig ist eine klare Positionierung
- Strategie muss langfristig verfolgt werden
- Ein Experte wird von seiner Zielgruppe als fachkundiger Ansprechpartner wahrgenommen – dies ist ein Wettbewerbsvorteil gegenüber Wettbewerbern
- Wichtig ist das Einbringen der eigenen Person
- Wiederholte Sichtbarkeit wesentlich

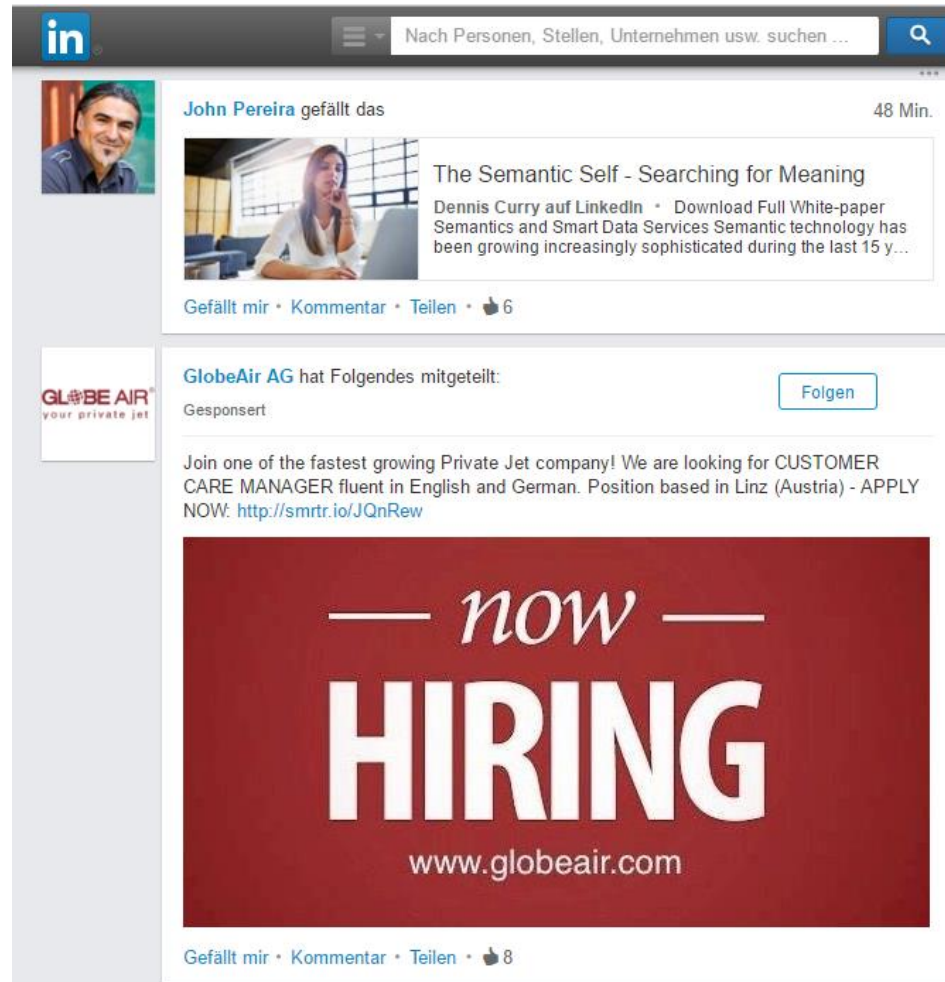


Quelle: <https://www.flickr.com/photos/120360673@N04/>

LinkedIn & Xing



- Sichtbarkeit durch teilen von relevanten Inhalten
- Vorteil: Relevanz reicht, muss nicht selbst erstellt sein



- Werbung zielgerichtet möglich
- Zielgruppe in Österreich oft so klein, dass kaum Auslieferungen erreicht werden

Was ist eine Suchmaschine?

- Die Suchmaschine ist Vermittler zwischen Angebot und Nachfrage
- Das **Angebot** sind die **Inhalte** im Internet
- Die **Nachfrage** ist der Bedarf, den der Suchende über die **Sucheingabe** ausdrückt
- Eine Suche ist ein **nachfrageorientierter Prozess**
- Damit man gefunden werden kann, müssen **passende Informationen** auf der eigenen Seite sein!



<https://www.flickr.com/photos/vblibrary/>

Was will Google?

Das Ziel von Google ist es, die Informationen der Welt zu organisieren und für alle zu jeder Zeit zugänglich und nutzbar zu machen.



- **Google verdient Geld durch verkaufte Werbung**
- Damit Benutzer immer wieder kommen, will Google möglichst gute Treffer liefern
- Google versucht, die Intention des Benutzers zu erkennen, um eine möglichst gute Antwort zu liefern

Google My Business Eintrag

Google

Alle Maps Bilder News Videos Mehr Suchoptionen

Ungefähr 302 000 Ergebnisse (0,30 Sekunden)

Bester Makler in Graz ? - talocasa.at
www.talocasa.at/makler-graz
Jetzt den besten Makler in Graz für Ihren Hausverkauf finden.
Immobilienmakler Immobilienbewertung
Tipps zum Hausverkauf Immobilienverkauf

Bester Makler in Graz? - Immobilienmakler in Graz finden
www.immoverkauf24.at/makler-graz
Makler für Verkauf Ihrer Immobilie



Dr. Ulrich Objektverwaltung GmbH
3.1 ★★★★★ (9) Immobilienmakler
Dürergasse 8 · 0316 819081
Geöffnet bis 17:00
Website Route

Immobilien Purkarthofer-Kienzl
Keine Rezensionen · Immobilienmakler
Sporgasse 29 · 0316 828830
Website Route

Kom. Rat. Luise Eder
1 Rezension · Immobilienmakler
Hilfsteichstraße 7 · 0316 381960
Website Route

Mehr Orte

PURKARTHOFFER - KIENZL IMMOBILIEN - Graz
www.pu-ki.at
Aktuelle Immobilienangebote für Graz, die Steiermark und ganz Österreich. Mit einer Suchmaske für Angebotsabfragen online.

Wohnungen in Graz | Immobilien Graz | Hausverwaltung ...
www.dr-ulrich.at
Dr. Ulrich Immobilien in Graz, Österreich. Partner Ihres Vertrauens! Langjährige Erfahrung, große Auswahl an Wohnungen in Graz, Häusern, Büros, ...

- Kostenlos!
- Google User notwendig
- Eintrag in Google Maps

Wichtig:

Bestätigungskarte per Post!

Eintragen unter:

<https://www.google.com/business/>

Welche Informationen sucht der Abgeber?



- Was wollen potenzielle Abgeber wissen?
- Googles Autocomplete und Frageportale können oft gute Ideen liefern
- Viele Seiten haben einfach zu wenig Inhalt!
- Häufig gestellte Fragen von Abgebern online beantworten
- Qualität ist wichtig, nur so kann man als Vermittler in Frage kommen

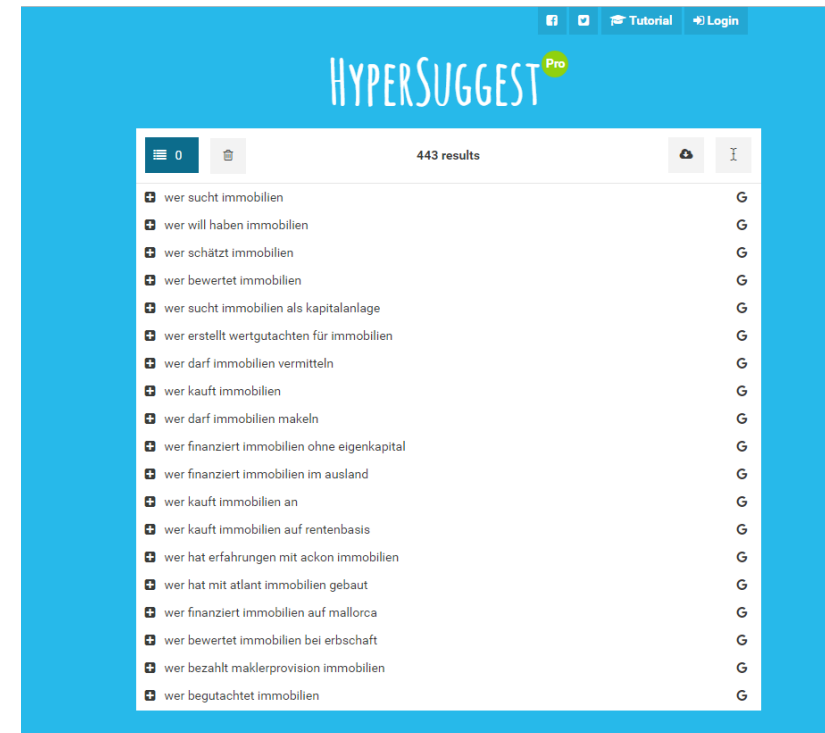
Gibt es überhaupt genug Inhalt für mein Thema?

Beispiel Immobilien:

- Kaufverträge und Mietverträge
- Ablöse
- Abschlüsse
- Immobilienertragsteuer
- Befristung und Höchstbefristung
- Befristungsabschlüsse
- Betriebskosten & Betriebskostenabrechnung
- Wohnungskauf / Wohnungsverkauf und Steuer
- Kündigung des Mietvertrags
- Grunderwerbssteuer
- Finanzierungen
- Versicherungen
-

Tipp:

Häufige Fragen aus der Praxis sind eine sehr gute Quelle für Contentthemen



www.hypersuggest.com liefert Fragevorschläge

Bezahlte Platzierung vs. kostenlose Platzierung

Kostenlos

- Google versucht, möglichst passende Treffer zu liefern
- Eigene Seite steht in Konkurrenz zu anderen Seiten
- Manche Märkte sind hart umkämpft
- Erfolg braucht manchmal Zeit

Bezahlt

- Jeder Klick kostet Geld
- Ausgaben sind planbar
- Besucher jederzeit möglich
- Genaue Steuerung möglich

Wichtig: Kombination möglich!

Orte auswählen

Suchen | Mehrere Standorte

Standort eingeben für Ausrichtung Suchen

Dies kann beispielsweise ein Land, eine Stadt oder eine Region sein. Sie können aber auch auf die Schaltfläche oben klicken, um verfügbare Standorte im Kartenbereich anzuzeigen.

Gumpoldskirchen, Niederösterreich, Österreich - Stadt

HINZUFÜGEN Entfernen

Standorte in der Nähe **Alle anzeigen** Alle hinzufügen

Mödling, Niederösterreich, Österreich - Stadt	Hinzufügen In der Nähe
Guntramsdorf, Niederösterreich, Österreich - Stadt	Hinzufügen In der Nähe
Traiskirchen, Niederösterreich, Österreich - Stadt	Hinzufügen In der Nähe
Pfaffstätten, Niederösterreich, Österreich - Stadt	Hinzufügen In der Nähe
⚠ Eingeschränkte Reichweite ?	

Standorte auf der Karte anzeigen ?

Einschließende Standorte

Niederösterreich, Österreich - Bundesland	Hinzufügen In der Nähe
Österreich - Land	Hinzugefügt Entfernen In der Nähe

Ausgewählte Orte

Ausgerichtet (1) Standorte anzeigen

Fertig Abbrechen

Tipp: Zielgruppe lässt sich stark einschränken
dadurch sinken Kosten stark
=> Regionale Positionierung als „der“ Makler möglich

otago

Online Consulting

*„Wer aufhört, besser werden zu wollen,
hört auf, gut zu sein.“*

Marie von Ebner-Eschenbach

KONTAKT / GESCHÄFTSFÜHRUNG

Mag. Markus Inzinger / Jan Königstätter

Otago Online Consulting GmbH | Mariahilfer Straße 99, 1060 Wien | +43 1 996 210 50 | office@otago.at | www.otago.at

