



Makler auf Autopilot - Die neue Kunst der Akquise: mit System & KI

Mein Ziel für den heutigen Vortrag



Transparenz schaffen

Einblicke in erfolgreiche Akquisemethoden, die wir selbst erprobt haben.



Denkanstöße geben

Neue Perspektiven für die Maklerarbeit jenseits traditioneller Ansätze.



Möglichkeiten aufzeigen

Konkrete Wege, wie man Akquise systematisieren und mit KI optimieren kann.

Was ist der #1 Grund, warum deine Akquise nicht läuft?

Die top 3 genannten Gründe, warum die Akquise nicht läuft..



Zu wenige Leads

Deine Akquise stockt, weil nicht genügend potenzielle Kunden in der Pipeline sind.



Mangelnde Lead-Qualität

Die Qualität deiner Leads reicht nicht aus, um erfolgreiche Abschlüsse zu erzielen.



Fehlendes Vertrauen

Potenzielle Kunden bauen nicht genug Vertrauen zu deiner Brand und dem Angebot auf, um den Schritt zum Abschluss zu wagen.

Was ist wenn ich euch sage ...

Der wahre Umsatzkiller



Fehlende Prozesse

Unstrukturierte Abläufe führen zu Ineffizienz und verlorenen Chancen.



Zeitverschwendung

Zu viel manuelle Arbeit bei wiederkehrenden Aufgaben raubt wertvolle Zeit.



Mangelnde Integration

Isolierte Lösungen statt eines durchdachten Gesamtsystems.

Über uns:

1 Starke regionale Marke:

Aufbau einer etablierten Immobilienmarke mit großer Marktpräsenz in München und Hamburg, vor allem auf Social Media

3 Kundenzufriedenheit:

Einer der best- und höchstbewerteten Makler in Deutschland – mit über 500 Google-Bewertungen.

2 Klischeebrecher:

Wir duzen, tragen keine Anzüge, investieren stark in die Mitarbeiterstruktur außerhalb des Vertriebs, hohe Transparenz im Außenauftritt

4 Zahlen:

>250 Notartermine
>30 Mitarbeiter
2 Standorte (HH/MUC)



Mein Ziel für unsere Branche

1 Neues Gesicht verleihen:

Das veraltete Makler-Image durch moderne, transparente Arbeitsweisen erneuern

2 Ruf verbessern:

Durch Qualität und Ethik das Ansehen unserer Branche nachhaltig stärken

3 Professionalisieren:

Systematische Prozesse etablieren statt improvisierter Einzelaktionen

4 Wertschätzung fördern:

Sowohl von Kunden als auch innerhalb der Branche durch Kooperation statt Konkurrenz



Der wahre Umsatzkiller



Fehlende Prozesse

Unstrukturierte Abläufe führen zu Ineffizienz und verlorenen Chancen.



Zeitverschwendung

Zu viel manuelle Arbeit bei wiederkehrenden Aufgaben raubt wertvolle Zeit.



Mangelnde Integration

Isolierte Lösungen statt eines durchdachten Gesamtsystems.

**3 Beispiele wie wir früher und 95% der Makler:innen
immer noch akquirieren**

Fred Feuerstein - Der Prozess aus der Steinzeit



Manuelle Portalsuche

Stundenlange Recherche auf Immobilienportalen nach potenziellen Eigentümern.



Einzelne Kontaktaufnahme

Jede Anfrage wird individuell formuliert und einzeln verschickt. Zeitaufwändig und ineffizient.



Unstrukturierte Nachverfolgung

Follow-Ups passieren unregelmäßig. Viele Kontakte geraten in Vergessenheit.



Manuelle Datenerfassung

Informationen werden mehrfach in verschiedene Systeme eingetragen. Fehleranfällig und zeitraubend.

Deadpool - Immer knapp daneben



Leads kaufen

Verschiedene Anbieter.
Kostenintensiv.
Zufallsprodukt.



Erste Kontaktaufnahme

Du musst sehr schnell
und manuell reagieren.
First come, first serve.



Kein System

Oftmals kein Follow-Up,
kein Vertrauensaufbau



Lead verloren

Potenzial verschenkt
und Geld verschwendet.

Daniel Düsentrieb - *Ein Visionär, 100 Tools, kein Prozess*



Software-Listen durchsuchen

Systematische Suche in Immobilienverzeichnissen



Excel runterladen

Umständliches Herunterladen der Kontaktdaten



Kontakte extrahieren

Für Profis: Manuelles Einfügen in CRM-System



Manuell anschreiben

Einmalige Kontaktaufnahme ohne automatische Nachverfolgung

**"Alle diese Methoden könnten funktionieren -
wenn sie strukturiert wären."**

Der Moment der Klarheit

PRO

Gekaufte Leads, manuelle Akquise und der "Listen-Prozess", - alles per se nicht schlecht

Es sind bewährte Methoden, die grundsätzlich Potenzial haben



Das Problem ist - es gibt keine klare, wiederholbare Abfolge

Einzelmaßnahmen ohne systematische Verbindung zueinander



Es gibt keinen Ablauf, der...

...dauerhaft anwendbar ist, unabhängig von der Tagesform der Mitarbeiter oder äußeren Umständen

"Wie kann eine solche Struktur aussehen?"

Endlose Leadquellen - Ein System



Webseite & Landingpages

Kontaktanfragen und Formular-Einsendungen werden sofort erfasst und kategorisiert.



Telefonanlage

Eingehende Anrufe werden automatisch protokolliert und im System zu einem Lead umgewandelt.



Immobilienportale

Privatinserte von Immobilienportalen können über Schnittstellen direkt ins System eingespielt werden.



Netzwerk & Empfehlungen

..werden manuell über ein Formular eingegeben, woraus automatisch ein Lead erstellt wird.

Systemgesteuerte Leadqualifikation



Automatische Bewertung

Das System analysiert und bewertet jeden eingehenden Lead nach vordefinierten Parametern.

(z.B. Geschäftsgebiet, Objektvolumen, Objektart)



Dringlichkeits-Index

Das System sortiert die Leads und priorisiert diese für eine schnellere Bearbeitung.

(z.B. Anruf & Webseite hohe Prio, Portale niedrigere Prio)



Kanalspezifische Zuordnung

Sortierung der Leads nach Kommunikationskanal, basierend auf Kundenverhalten und -präferenzen.

(z.B. Email, Telefon, Social Messenger)

Der Erstkontakt



Reaktionszeit ist entscheidend

Du musst zu den Ersten gehören, die Kontakt zum Eigentümer aufnehmen.



Einheitliche Kommunikation

Konsistente und trotzdem individuelle Ansprache über Telefon, E-Mail und WhatsApp sorgt für professionellen Eindruck und Skalierbarkeit.



Verbindlichkeit schaffen

Der Erstkontakt muss ein Call-To-Action enthalten und Trust schaffen. Unverbindlichkeit führt zu Verlusten.

Nachfassen - der #1 Erfolgsfaktor in der Akquise!

Systematische Nachfassaktionen

Selten reagiert ein Lead auf den Erstkontakt. Vertrauen und Verbindlichkeit schaffst du über Nachfassaktionen, die das System für dich vorbereitet und plant.

Relevanter Inhalt mit Mehrwert

Timing & Substanz führen zum Erfolg. Jeder Touchpoint sollte dem Eigentümer zeigen: **Dranzubleiben lohnt sich** – durch Reminder, Goodie oder konkreten Mehrwert.



Geplanter Nachfassprozess über mehrere Wochen

Ein durchdachter, auf 6-8 Wochen ausgelegter Nachfassplan mit klaren Aktionspunkten erhöht die Conversionrate nachweislich.

Positive Sales Signale - Erkennen und reagieren



Kundenantwort

Das System erkennt alle positiven Sales-Signale (z.B. Rückrufbitte, Einladung zur Besichtigung) und organisiert die Abarbeitung.



Einheitliche Reaktionszeit und Antworten

Wer sich Zeit nimmt, wann es ihm/ihr passt, verliert Deals. Deadlines helfen hier.

Schnelligkeit = großer Abschlussfaktor.

KI-Empfehlungen für Texte helfen bei schneller Bearbeitung.



Definierter Ablauf nach Rückmeldungen

Was passiert nach der Rückmeldung zur Rückmeldung? Zurück in den Flow.

Negative Sales Signale - Einwandbehandlung - die Königsdisziplin!



Einheitlicher Antwortkatalog

Standardisierte Reaktionen auf häufige Einwände sorgen für konsistente Qualität im Kundengespräch.



Vorbereitung ist alles

Alle möglichen Kundenbedenken sind systematisch katalogisiert.



Gleichbleibende Argumentationsqualität

Selbst an schlechten Tagen oder bei Vertretungen bleibt die Überzeugungskraft erhalten.



Ständige Optimierung

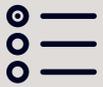
Der Antwortkatalog wird durch Feedback und Erfolgsanalysen kontinuierlich verbessert.



Mentale Entlastung

Du kannst dich auf den Kunden konzentrieren, statt nach Argumenten zu suchen.

Aufgabensteuerung - Wissen, was zu tun ist



Maßgeschneiderte To-do-Liste:

Eine klar strukturierte Tagesübersicht sorgt dafür, dass kein Kundenkontakt verloren geht und jede Verkaufschance optimal genutzt wird.



Intelligente Lead-Priorisierung:

Verkaufschancen werden anhand Kriterien nach Abschlusswahrscheinlichkeit und Dringlichkeit bewertet und eingeordnet.



Proaktives Erinnerungssystem:

Zeitkritische Aufgaben werden automatisch ins Blickfeld gerückt, bevor sie zu verpassten Chancen werden können.



Digitaler Prozessmanager:

Achtet darauf, dass alle Deadlines eingehalten werden. Entlastet bei Bedarf

Zusammengefasst...

Lead-Eingang

Systematische Leadeinspielung
mit klaren Kriterien.

Automatische Prüfung auf Relevanz und
Gebietszugehörigkeit.



Erstkontakt

Einheitliche, professionelle Ansprache mit
klarem Call-To-Action.

Nachfassprozess

Strukturierter Ablauf für Wiederansprachen.
Jeder Lead wird konsequent bearbeitet.



Kundenantwort

Automatisierte Priorisierung nach Wichtigkeit.
Klar definierte Reaktionszeiten für jede
Anfrage.

Einwandbehandlung

Durchdachter, einheitlicher Antwortkatalog.
Professionelle Reaktionen auf alle Einwände.



Dokumentation & Steuerung

Vollständige Nachvollziehbarkeit und klare
Priorisierung. Stets aktueller Überblick über
alle offenen Schritte.

Und das ist erst der Anfang..

Abschlusszitat

Die Akquise verändert sich nicht durch "bessere Leads".
Sondern durch bessere Abläufe.



Let's stay in touch!

Folge uns auf Social Media für regelmäßige Updates, Tipps und Einblicke in die Maklerwelt.



Instagram (QR-Code)

@davidjacquesimmobilien / @david.kwasi



LinkedIn

David & Jacques Immobilien / David Owusu



TikTok

@davidjacquesimmobilien / @davidkwasi



Webseite / Email

www.davidundjacques.de / info@davidundjacques.de

