



Nr. 1 in 3 Monaten

Lead Fabrik: Mehr Umsatz durch
Online-Kundengewinnung

Challenge

Mehr Immobilienverkäufer online als Kunden gewinnen und damit schneller wachsen als der direkte Wettbewerb.

Ergebnis

Nach 3 Monaten Einsatz der LeadFabrik konnten die Wettbewerber **deutlich überholt** werden.

Hintergrund

Unser Kunde möchte sein Wachstum beschleunigen und **mehr Kunden über digitale Kanäle** akquirieren. Gegenüber den unmittelbaren Wettbewerbern möchte man **Marktanteile gewinnen** und der größte Anbieter werden. Dabei sollten in erster Linie der eigene Traffic und die eigene Marke genutzt werden. Der Zukauf von Leads sollte zugleich reduziert werden.

Die LeadFabrik



Die LeadFabrik schafft es, dass Websitebesucher optimal in Leads gewandelt werden. Aus vorhandenem Traffic können so **mehr Kontaktmöglichkeiten** generiert werden.

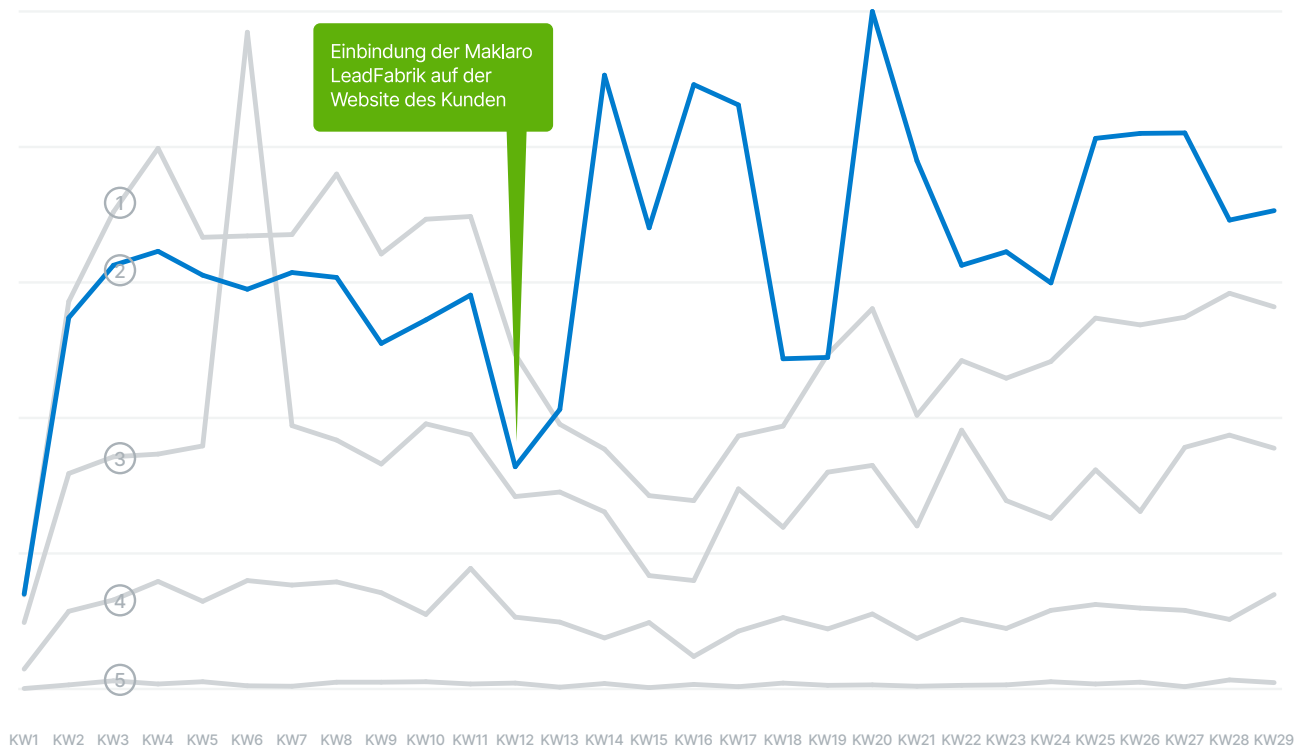
Durch die **bessere Konvertierungsrate** der LeadFabrik – von Websitebesuchern zu Leads – können Werbekampagnen mit höheren Deckungsbeiträgen durchgeführt werden.

Ergebnisse

Innerhalb weniger Monate konnte der Kunde durch den Einsatz der LeadFabrik eine **deutliche Zunahme** der Leads und Vertragsabschlüsse erzielen.

Trotz der herausfordernden Marktbedingungen (Covid-19 Lockdown) konnte das Ziel des **signifikanten Wachstums voll erreicht** werden.

Anzahl Objekte in der Vermarktung



Noch Fragen?

Neben der LeadFabrik haben wir weitere Tools und Maßnahmen für Immobilienmakler, die innovativ denken und online erfolgreich sein wollen.



Gründer & Geschäftsführer

Nikolai Roth

Maklaro GmbH

Mattentwiete 6

20457 Hamburg

E-Mail: b2b@maklaro.com

Tel: 040-228 676 994

Warum Maklaro B2B

Erfahrung

Maklaro B2B entstand aus dem 2013 gegründeten ersten Digitalen Immobilienmakler Maklaro und bietet nun erfolgsgeprüfte Lösungen für die Probleme des Makleralltags an. Das erste Tool des innovativen Produktportfolios ist die LeadFabrik.

Einfache Integration

Die LeadFabrik, eine digitale Kontaktstrecke, die für verschiedene Assetklassen im Nachgang eine automatische Bewertung der Immobilie als PDF erstellt, kann individuell auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Die Integration des Tools erfolgt ohne technischen Aufwand direkt auf der Website des Kunden und kann auch an das jeweilige Branding angepasst werden. Die LeadFabrik wurde aus den Erfahrungen des Makleralltags entwickelt, jahrelang A/B getestet und ist daher mehrfach erfolgsgeprüft. Darüber hinaus verfügt sie über eine komplett automatisierte Wertermittlung im Vergleichswertverfahren und konvertiert nachweislich mehr Websitebesucher zu effektiven Leads.