



Immobilien

Was heute schon automatisierbar ist

Auf ein Inserat folgen zehn Anfragen. Den Termin bekommt die **schnellste Antwort.**

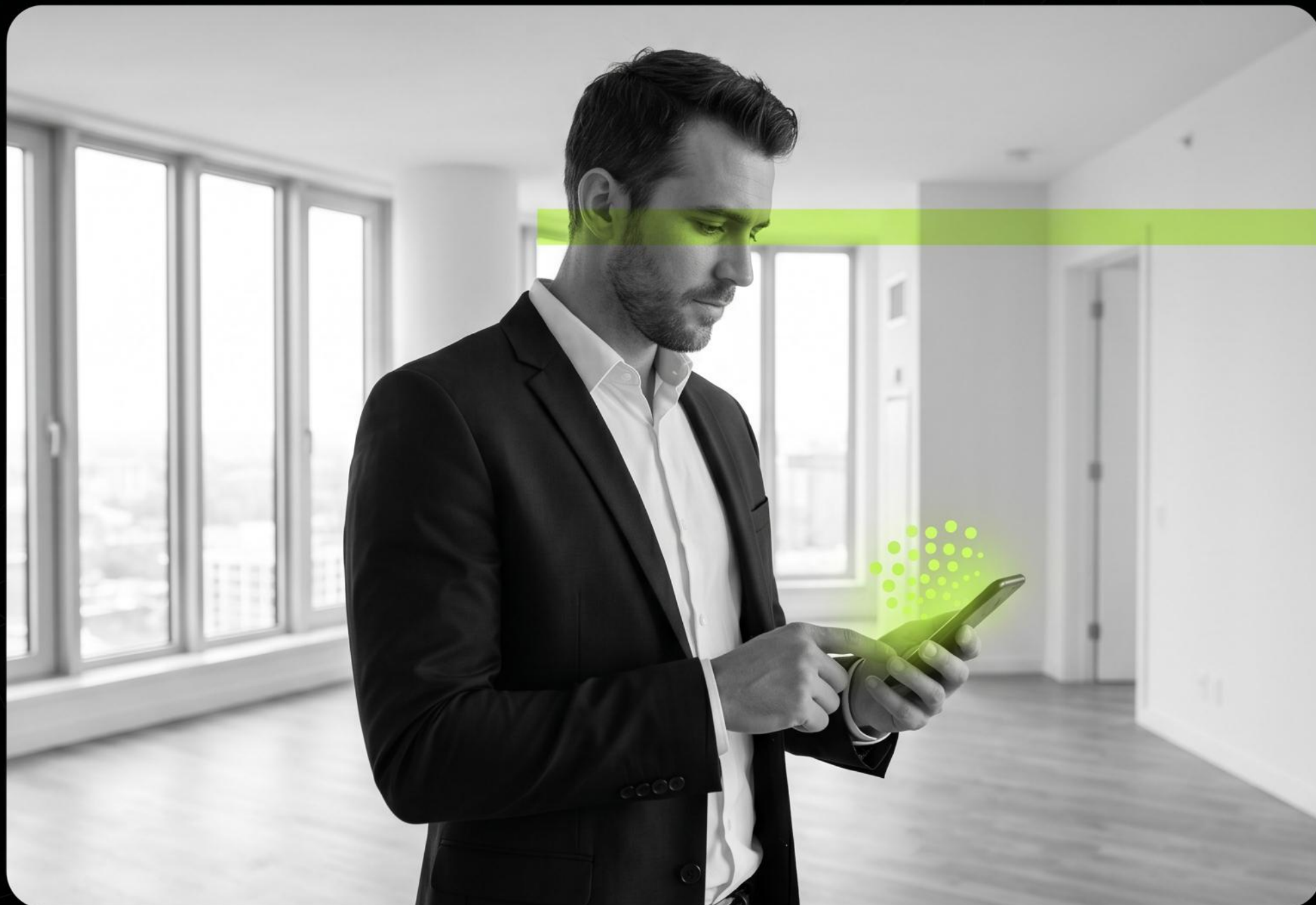
Eine Anfrage zu Ihrem Objekt kommt um 21 Uhr.
Sie antworten am nächsten Mittag. Da hat der
Interessent längst drei andere Makler angeschrieben.
Besichtigungen zu koordinieren frisst den Rest.

Dieses Kapitel zeigt, was ein System übernimmt:
Anfragen sofort beantworten, Termine vergeben,
Interessenten qualifizieren.

Damit Sie der Erste sind, nicht der Dritte.

Lesen Sie weiter. Sie erkennen Ihren
eigenen Arbeitstag darin wieder.

**Jedes Inserat bringt fünfzig
Anfragen. Gewinnt der, der
zuerst antwortet.**



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

01

Ein neues Inserat ist online, und das Postfach explodiert.

Dutzende Anfragen in Stunden. Bis Sie sortiert haben, sind die guten Interessenten woanders.

02

Immer dieselben drei Fragen.

Provision? Wann besichtigen? Exposé schicken? Zehnmal am Tag von Hand getippt.

03

Besichtigungstermine koordinieren.

Fünf Interessenten, drei Zeitfenster, ein Eigentümer. Das Hin-und-her frisst den Vormittag.

04

Rückmeldungen, die liegen bleiben.

Jede liegengebliebene Mail ist ein möglicher Abschluss, der leise verschwindet.

Nichts davon ist Ihre eigentliche Arbeit. Alles davon kostet Sie den schnellen Erstkontakt.

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Anfrage-Flut zu einem Inserat	Jede Mail einzeln lesen und sortieren	Anfragen vorsortiert, Doppelte und Unpassende erkannt
Standard-Fragen	Zehnmal am Tag selbst tippen	Antwortvorschlag im Ton Ihres Büros liegt bereit
Exposé und Unterlagen	Datei suchen, anhängen, formulieren	Passende Unterlagen vorbereitet, Versand auf Ihren Klick
Besichtigungstermin abstimmen	Hin-und-her-Telefonieren	Interessent bekommt freie Slots, trägt sich selbst ein
Interessenten qualifizieren	Im Gespräch herausfinden	Bedarf und Ernsthaftigkeit vorab erfasst

Sie bleiben der Makler. Das System macht nur die Sortierung und das Tippen.

Zwei Systeme, die im Maklergeschäft sofort wirken.



System 1: Vom Posteingang zur klaren Liste

Jede Anfrage landet zuerst im System, wird gelesen und einer Kategorie zugeordnet. Bei klaren Fällen wird ein Antwortvorschlag im Ton Ihres Büros vorbereitet.

— **Was es bringt:** Die guten Anfragen fallen sofort auf, statt im Stapel unterzugehen.



System 2: Von der Anfrage zur Antwort in Minuten

Eine neue Anfrage wird sofort eingeordnet: Passt der Bedarf, ist die Region richtig, was ist der nächste Schritt. Bei klaren Fällen wird eine Rückmeldung mit Exposé und Terminvorschlag vorbereitet.

— **Was es bringt:** Sie sind der Erste, der antwortet.

Ihr Büro ist erreichbar, auch wenn Sie gerade auf Besichtigung sind.

Jeder Anruf zu einem Objekt wird angenommen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, auch während Sie eine Wohnung zeigen. Alles steht strukturiert auf Ihrem Handy, wenn Sie wieder unten sind.



**Verpasster Anruf = verlorener Interessent.
Das System lässt keinen mehr durchfallen.**

Was eine liegengebliebene Anfrage wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Mail, die zu spät beantwortet wird. Es ist der Interessent, der in der Zwischenzeit beim Kollegen unterschrieben hat.

Es ist der Eigentümer, der das nächste Objekt jemand anderem gibt, weil Ihre Antwort einen Tag zu spät kam. Es sind die Abende, an denen Sie dieselben drei Fragen beantworten, statt zu verkaufen.

Es geht nicht ums Geld-Sparen. Es geht um die Interessenten und Abschlüsse, die heute still verschwinden.





Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrem Büro** automatisieren lässt?

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns Ihren Tag an, von der ersten Anfrage bis zum Abschluss, und sagen ehrlich, was sich lohnt. Ohne Fachbegriffe, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro