

Betreff: Typeform: New response for Agentur Kickoff Formular 2.0

Von: notifications@typeform.com

Datum: 18.12.22, 09:05

An: info@schneider-marketing.com, philipp.krenitz@schneider-marketing.com

Your typeform Agentur Kickoff Formular 2.0 has a new response:

- **Wie lautet Dein Vorname?**
Roland
- **Wie lautet Dein Nachname?**
Fußeder
- **Wie lautet Deine E-Mail Adresse?**
rf@ambienteimmobilien.de
- **Wie lautet Deine Telefonnummer?**
+491784567999
- **Wie lautet die URL Deiner aktuellen Webseite?**
<https://ambienteimmobilien.de>
- **Wie lautet der Name Deines Produktes / Deiner Dienstleistung.**
Immobilienmakler
- **Wie möchtest Du mit Deiner Zielgruppe kommunizieren?**
Neutral (Standard): Umgangssprache kann verwendet werden. (Siezen)
- **In welcher Branche bist du tätig?**
Finanzdienstleistungen (Immobilienmakler, Immobilieninvestment, Versicherungen)
- **Wie kann Dein Produkt / Deine Dienstleistung in drei knappen Sätzen beschrieben werden?**
Vermittlung von Immobilien. Vermietung und Verkauf.
- **Beschreibe jetzt Dein Angebot.**
Vermietung Wohnung, Verkauf Wohnung, Maklertätigkeit Immobilie; Verkauf Wohnung; Verkauf Haus; Verkauf Mehrfamilienhaus; Verkauf Grundstück; Immobilienvermittlung; Ankauf Mehrfamilienhaus; Erstellung Mietvertrag; Abnahme/Übergabe Immobilie; Inserierung Immobilie; Bonitätsprüfung Interessent; Erstellung Kaufvertrag Immobilie; Besorgung Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Eigentümerversammlungsprotokoll, Jahresabrechnung; Exposéerstellung; Immobilienbesichtigung; Persönliche Kundenberatung; Immobilienbewertung; Ankauf von Grundstücken; Beratung rund um die Immobilie; Altersimmobilie; Scheidungsimmobilie; beruflicher Umzug; Notlage.
- **Was macht Dein Angebot besonders bzw. was ist Dein Alleinstellungs-Merkmal?**
Perfektionismus, Sehr gute Menschenkenntnis, 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche, fast 40 Jahre Erfahrung als Dienstleister, Home Staging, Transparenz, Bodenständigkeit, Hoher Grad an Digitalisierung, Gute Kenntnisse im Social Media Bereich, Fähigkeit auf jeglichem Charakter eingehen und perfekt kommunizieren zu können.
- **Wenn Du einen neuen Kunden bekommst: Was machst Du als erstes?**
Ich versuche zunächst ein persönliches Gespräch zu führen, um festzustellen wie er tickt

und was für ihn wichtig ist.

- **Was machst Du als nächstes / im zweiten Schritt, nachdem Du einen neuen Kunden aufgenommen hast?**
Analyse seiner Vorstellungen, anschließende Beratung aller Positionen und Unterstützung bei der Zusammentragung aller Daten.
- **Beschreibe was Du in der letzten Phase / dritten Schritt der Kundenbetreuung machst.**
Komplette Abwicklung unter ständiger Einbeziehung des Kunden bis zum Abschluß.
- **Primäre Farbe**
f6dbbd
- **Sekundäre Farbe (optional)**
b4ddef
- **Schriftart**
Arial Regulär 400
- **Wie charakterisierst Du Deine Zielgruppe?**
bodenständig, ruhig, großzügig, humorvoll, lebensfroh, human, verständnisvoll, intelligent, warmherzig, gerecht, älter
- **Notiere 10 Keywords, wonach Deine Zielgruppe bei Google suchen wird, wenn Sie eine ähnliche Lösung wie die Deine benötigt.**
München, Immobilie, vermieten, verkaufen, Wohnung, Haus, Immobilienmakler, bester, Sendling, Vermittlung
- **Wer sind Deine direkten Mitbewerber?**
Riedel Immobilien, Aigner Immobilien, Duken & Wangenheim Immobilien
- **Warum hat es Deine Zielgruppe bis heute nicht geschafft (ohne Deine Hilfe) das Problem zu lösen?**
Keine Zeit, keine Nerven, keine Fachkenntnis, keine Marktkenntnis, kein Erfolg, keine Ahnung, kein Internet, hohes Alter, keine Lebenserfahrung, nicht intelligent genug, Überforderung, zu viele Probleme, nicht Vorort, zu hohe Erwartung
- **Welche Wünsche bzw. Ziele hat Deine Zielgruppe?**
Schnell vermieten bzw. verkaufen, kein Geld in die Wohnung oder Inserate investieren, keine Zeit und Lust sich selbst darum zu kümmern, die höchste Miete bzw. den höchsten Kaufpreis erzielen, Know How, sympathischen und kompetenten und engagierten Makler finden, sich um nichts kümmern müssen, langfristige, gute und zuverlässige Mieter mit guter Bonität finden, wissen wollen was zu tun ist, sich gut beraten lassen, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Langfristigkeit was die Arbeit des Maklers angeht, Transparenz, Engagement, das optimale Ergebnis erzielen
- **Welche Ängste bzw. Schmerzpunkte hat Deine Zielgruppe?**
Unseriösität des Maklers, problematische zahlungsunfähige Mieter, zu hohe Kosten zu haben, Leerstand, zu viel Geld ausgeben zu müssen, sich was sagen lassen zu müssen, zu geringen Kaufpreis erzielen, Mietnomaden, Angst über den Tisch gezogen zu werden, gebranntes Kind, die generelle Bereitschaft eine Immobilie ohne Not zu verkaufen, z.B. weil sie keine Alternative wissen, zu wenig Miete zu bekommen, zu hohe Kosten zu haben,

Makler ist zu teuer, Makler hat kaum Aufwand und bekommt viel oder zu viel Provision dafür

- **Was sind die Herausforderungen Deiner Zielgruppe?**

Nicht vor Ort für Besichtigungen, Handwerkertermine, etc. , hängt an der Immobilie und möchte nicht verkaufen, zu großer Arbeitsaufwand, Menschenscheu, Angst

- **Wie löst Deine Zielgruppe momentan das Problem?**

Sie schiebt es hinaus, versucht es selbst, informieren sich bei Bekannten, Kollegen, Freunden, Verwandten und sonstigen Kontakten, fragen die selben Kontakte nach Empfehlungen für Makler, informieren sich im Internet und Presse, in der Immobilien angeboten werden, sowie in Fachzeitschriften

- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**

Warum wollen Deine Wunschkunden ihr Eigenheim verlassen/ verkaufen?

Finanzielle Gründe, persönliche Gründe wie z.B. Versorgung der Nachkommen, keine ausreichende Rentenversorgung, örtliche Veränderung, Immobilie zu groß oder zu klein, wollen sich eine größere Immobilie anschaffen, wollen eine andere Art der Immobilie erwerben oder in einer anderen Lage, wollen sich nicht mehr darum kümmern, Angst vor Investitionen, einfachere Anlageart gefunden, Erbschaftssteuer, Immobilie zu alt, Immobilie zu teuer im Unterhalt, Beeinflussung durch andere, Verlust des Partners, schlechte Erinnerungen

- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**

Wie lange dauert es durchschnittlich bis die Immobilie Deines Kunden erfolgreich verkauft ist?

1-6 Monate

- **Welche Werte bzw. Wertvorstellung hat Deine Zielgruppe?**

Wohlstand, Sicherheit, Zufriedenheit, Gesundheit, Glück, Bescheidenheit, Pünktlichkeit, Freiheit, Ehrlichkeit, Vertrauen haben zu können, Hilfsbereitschaft, Großzügigkeit, Gerechtigkeit, Fleiß, Genügsamkeit, Freude

- **Wenn Du in Deine Kundenkartei schaust... Wie alt ist Dein jüngster Kunde und wie alt Dein ältester Kunde?**

18 / 87

- **Was ist das häufigste Alter Deiner Zielgruppe aus Deinem Bestand?**

Zwei Drittel sind über 50

- **In welchem Beziehungsstatus befindet sich Deine Zielgruppe im Normalfall?**

Verheiratet

- **Wie viele Kinder hat Deine Zielgruppe und wie alt sind die Kinder im Durchschnitt?**

Zwischen ein und drei Kinder, zwischen 3 und 25

- **Welchen durchschnittlichen Ausbildungsgrad hat Deine Zielgruppe?**

Mindestens Berufsausbildung

- **Wie hoch ist ungefähr das jährliche Einkommen Deiner Zielgruppe?**

80.000 € netto

- **Was bedeutet für Deine Zielgruppe "Erfolg"?**
Zufriedenheit, Glück, Familie, Beruf, Freizeit, Zeit, dass alle versorgt sind (Familie), Ziele erreichen, zufriedene Mieter und Käufer, helfen zu können,
- **Ist für Deine Zielgruppe Materielles wichtig? Wenn ja, welche Art von Materiellem?**
Sammeln von Autos, Antiquitäten, versorgt zu sein, Immobilien in Schuss halten und entsprechend investieren, hochwertige Ausstattung ihrer Immobilien, Vermehrung von Immobilien,
- **Wenn Du lokal Kunden gewinnen willst, dann gebe jetzt hier die Postleitzahlen (PLZs) ein, auf die wir die Werbung konzentrieren sollen.**
Wieviele? Habe ich Herrn Schneider schon mitgeteilt, ansonsten 81371, 80331, 80333, 80335, 80538, 80539, 80336, 80337, 80339, 80469, 81541, 81667, 81669, 81671, 81673, 81675, 81677, 81679, 81539, 81541, 81543, 81545, 81547, 81549, 80796, 80797, 80798, 80799, 80801, 80802, 80803, 80804, 80805
- **Wie wird die Region oder der Landkreis genannt, in der/dem Du tätig bist?**
Vorwiegend München und Umland wie bereits Herrn Müller mitgeteilt.
- **Welche Hobbies hat Deine Zielgruppe?**
Sport, Freizeitgestaltung, Schach spielen, Skifahren, Tauchen, Segeln, Golf spielen,
- **Mit welchen Themen/Blogs/Webseiten beschäftigt sich Deine Zielgruppe im Internet?**
Information über die Welt.
- **Welche Bücher/Magazine liest Deine Zielgruppe?**
Bildende und Sport
- **In welchem Berufsfeld ist Deine Zielgruppe überwiegend vertreten?**
IT und Kommunikation
- **Gibt es bestimmte Wochen oder Monate, in denen Deine Zielgruppe überwiegend Geburtstag hat?**
Im Sommer
- **Mache den Limbic-Quick-Test stellvertretend für einen Deiner Kunden & lade einen Screenshot davon hoch.**
[Webaufnahme_18_12_2022_83016_www.haeusel.com.jpeg](http://www.haeusel.com)
- **Teile uns nun Informationen über Dich & Deine Biografie mit**
Ich bin in meiner damaligen Arbeitslosigkeit auf ein Stellenangebot einer Immobilienfirma gestoßen und konnte mir das aufgrund meiner davor langjährigen Erfahrung im Bankensektor gut vorstellen. Gesagt, getan und es hat mir sehr viel Spaß gemacht. Die Firma ging bankrott und ich machte mich selbstständig. Mich verbindet die Schönheit der Architektur und der Details eines Hauses und deren Ausstattung mit meiner Dienstleistung dafür. Seit 20 Jahren. Ja, und ich arbeite alleine und das bleibt auch so. Ich bin ein bodenständiger humorvoller, liberaler und freiheitsliebender Mensch mit sehr viel Sinn für die Familie und Verbundenheit mit der Natur. Ich beschäftige mich täglich mit meiner Bewusstheit und dem Ego der Menschen, mit denen ich zu tun habe. Entsprechend dieser Grundlage interagiere ich mit jeglicher Art von Lebewesen und Natur.
- **Ist Dir bekannt, wie du einen Google Drive Ordner mit den korrekten Freigaben mit**

uns teilst?

Ja

- **Stelle uns nun Bilder, Videos, Logos & Zusatzinformationen über Dich und Dein Angebot zur Verfügung.**
Keine Ahnung welche Videos und Bilder etc. ich da posten soll? Ich bin zwar IVD Mietglied https://drive.google.com/drive/folders/1M_cRa-cCgwAtuEI8xav8yG46oRo1zo-C?usp=sharing. Sorry das IVD Logo als Mitglied finde ich momentan nicht und kümmere mich am Mittwoch darum.
- **Stelle uns 3–5 Kundenreferenzen zur Verfügung.**
Leider keine Ergebnisse vorhanden
- **Stelle uns 3 Fallstudien zur Verfügung.**
Sorry, ich habe keine Ahnung von Google Drive und was genau hier gewollt ist?
- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**

Hinweis: Klicke "Weder Noch", wenn du KEIN Immobilienmakler bist

Benötigst Du neue Objekte von Verkäufern / Immobilieneigentümern oder hast du genügend Objekte und benötigst Käufer für deine Objekte?
Ich suche Verkäufer

- **Wenn du Immobilienmakler bist UND Verkäufer suchst**
Objekte welcher Größe behandelst du bevorzugt, d.h. sind es Wohnungen ab 50 qm, bis maximal 75 qm oder Häuser ab 125 qm oder auch kleiner?
Beispiel: Wohnungen ab 50 qm ; Häuser ab 100 qm ; bevorzugt Häuser
Wohnungen ab 75 m² und Häuser ab 125 m², bevorzugt Wohnungen

- **Wenn du Immobilienmakler bist UND Verkäufer suchst**
Bis zu welchem Betrag verkaufst du durchschnittlich Objekte in deiner Region?
Beispiel: Du verkaufst ein paar wenige Objekte für 300.000€, viele Objekte für 500.000€ und sehr wenige für über 800.000€.

Antwort: 500.000€ ist der Wert, für den du am häufigsten Häuser in deiner Region bekommst und auch verkaufst.
Wenige über eine Mio, häufiger zwischen 500 TSD und einer Mio.

- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**
Stelle uns nun Informationen & Bilder von kürzlich verkauften Objekten bereit. (3–4 Objekte genügen)
Mache ich nächste Woche, das dauert und ich bin hier mittlerweile schon über fünf Stunden zu Gange.
- **Was sind die häufigsten Fragen (FAQs) Deiner Kunden?**
(3–4 Fragen mit ANTWORTEN genügen)
Folgt

- **Zugangsdaten zu <https://www.cookiebot.com>**
Wieso?

- **Hast du Deine Firmendaten bei Cookiebot hinterlegt?**
Ja

- **Teile uns bitte mit, ob Du Dir ein bestimmtes Design für deine Webseite vorstellst.**
Keinen Schimmer

- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**

Hinweis: Klicke "Nein", wenn du kein Immobilienmakler bist

Verfügst Du über Online-Bewertungen über Dich und Deine Dienstleistung?
Ja

- **Teile uns nun die Login-Daten zu Deinem Elfsight-Account mit. Wir benötigen die E-Mail & das Passwort.**
Folgt

- **Wenn Du Immobilienmakler bist:**

Teile uns nun die Login-Daten zu Deinem Elfsight-Account mit. Wir benötigen die E-Mail & das Passwort.
Folgt

- **Teile uns nun die Login-Daten zu Deinem Calendly-Account mit.**
Folgt

- **Ist Dein Calendly Kalender richtig eingestellt?**
Ja

- **Ist Dein Calendly Ereignisname korrekt benannt?**
Ja

- **Ist Dein Calendly auf "Professional" hochgestuft?**
Ja

- **Wurde ein Wistia Account erstellt?**
Nein, habe ich noch nicht erstellt

- **Erstelle Dir jetzt einen Wistia-Account mit der Version "Free".**
Ja ich habe mir einen kostenlosen Wistia-Account erstellt

- **Teile uns nun die Login-Daten zu Deinem Wistia-Account mit. Wir benötigen die E-Mail & das Passwort.**
Folgt

- **Wie hoch darf das Tagesbudget für das Schalten der Werbeanzeigen sein? Wir empfehlen ein Budget von mindestens 50 bis 200 Euro pro Tag.**
Muss ich mir noch überlegen ob ich mir das leisten kann.

- **Stehen Dir eine oder mehrere geschäftliche Zahlungsmittel zur Verfügung?**
Nein
- **Wähle aus, welche Zahlungsmittel Du besitzt.**
PayPal
- **Rechtliche Angaben: Teile uns hier nun noch Dein Impressum + Datenschutz mit (Link)**
Folgt
- **Hast du einen animierten Erklärfilm gebucht?**
Nein
- **Super, Du hast das Formular abgeschlossen! Gibt es noch etwas, was Du uns mitteilen möchtest oder hast Du noch bestimmte Informationen für uns?**
Jede Menge :-)

Log in to view or download your responses at
<https://admin.typeform.com/form/EYA012rP/results>

Team Typeform
How you ask is everything

Want your responses automatically sent to a Google Sheet, MailChimp, Trello, or your own CRM?
Set up an integration to do that and much more:
<https://admin.typeform.com/form/EYA012rP/connect>

ei6ft29nhaeqji3mb7ymq25ei6ft291a

Typeform hat dir diese E-Mail im Auftrag eines Typeform-Erstellers geschickt. Wir sind nicht für die Inhalte verantwortlich. Solltest du Missbrauch, wie z. B. verdächtige Links, vermuten, melde dies bitte [hier](#).

If you are the owner of this typeform you can edit or turn off email notifications [here](#).