



Michael Friedrich

Herzlich Willkommen,

als neugieriger Hausverwaltung dürfen wir Ihnen gratulieren. Sie haben eine gute Entscheidung getroffen und sind vielen Ihrer Kollegen einen Schritt voraus. Denn Sie stellen Ihre Bemühungen rund um die Kundenakquise in Frage ... mittels dieses Check-Ups.

Ihre derzeitige Situation rund um dieses für eine Verwaltung so wichtige Thema möchten wir mit diesem Check-Up auf spielerische Art und Weise auf den Prüfstand stellen. Seien Sie ehrlich. Fragen Sie sich selbst, was Sie über die vorhandenen Details im Umfeld Ihres Unternehmensauftritts, Ihrer Akquisemaßnahmen und deren Erfolge wissen und wie Sie diese insgesamt beurteilen.

Sie werden sehen. Einiges (vielleicht auch schon etwas mehr) tun Sie schon. Einige Fragen werden neu für Sie sein. Ebenso wie die daraus folgenden Konsequenzen.

Viele Wege führen zu Ihren Kunden und werden von Ihnen (noch) nicht begangen!

Vielleicht ist dieser Check-Up für Sie ja der Auftakt zur Optimierung Ihrer Kundengewinnung.

Viel Erfolg dabei!

Frage / Aussage	Ja	Nein
Marketing + Werbung für Hausverwaltungen ist zwecklos, da die Zielgruppe zu groß und damit fast unerreichbar ist.		
Ich habe schon einmal eine teure Anzeige in einer Tageszeitung geschaltet und war enttäuscht vom Erfolg. Keiner hat sich darauf gemeldet.		
Marketing + Werbung für Hausverwaltungen kostet zu viel. Das kann ich mir nicht leisten.		
Ich habe eine Homepage für meine Hausverwaltung.		
Ich habe ein farbiges Firmenlogo für mein Unternehmen.		
Meine Homepage bietet den Kunden einen wirklichen Nutzen und viel fachliche Informationen rund um die Verwaltung.		
Wenn ich meinen Firmen-Namen und meine Stadt bei Google eingebe, taucht mein Unternehmen schon auf der ersten Seite der Ergebnisse auf.		
Ich kenne die Verwalter-Bewerbungen und sonstigen Marketing-Aktivitäten meiner direkten Konkurrenten.		
Meine Verwalter-Bewerbung grenzt sich optisch und inhaltlich stark von denen meiner Konkurrenten ab.		
Die jährliche prozentuale Zuwachsrate meines Verwaltungsbestands liegt bei mehr als 10 %.		
In der Akquisition spreche ich die unterschiedlichen Zielgruppen (WEG/Miete/Gewerbe) individuell an und gehe auf deren Anforderungen und Bedürfnisse ein.		
Ich investiere nicht nur in die Neukunden-Akquise sondern tue auch etwas für meine Bestandskunden.		
Meine Kunden schätzen es, wenn ich Ihnen einen Glückwunsch zum Geburtstag sende und erinnern sich dann auch daran.		
Die mit mir kooperierenden Unternehmen beziehe ich im Rahmen eines aktiven Networkings in meine Kundenakquise mit ein und wir erzielen zusammen bessere Ergebnisse.		
Pro Jahr stelle ich mich auf mindestens 10 Eigentümerversammlungen vor und erhalte mindestens bei 8 Gemeinschaften auch den Zuschlag.		

## **AUSWERTUNG:**

***Marketing + Werbung für Hausverwaltungen ist zwecklos, da die Zielgruppe zu groß und damit fast un erreichbar ist.***

Falsch: Es gibt günstige Mittel und Wege zu Ihren Kunden ... und diese sind leichter zu begehnen, als Sie denken. Was ist zum Beispiel mit den direkt an Ihre schon bestehenden Verwaltungs-Objekte grenzenden Häuser? Kennt man Sie dort? Haben Sie sich dort schon einmal vorgestellt?

**Beispiel: Nachbarschaftsbrief** in unserem Verwalter-Shop auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Ich habe schon einmal eine teure Anzeige in einer Tageszeitung geschaltet und war enttäuscht vom Erfolg. Keiner hat sich darauf gemeldet.***

Kein Wunder: Eine Anzeige in der Tageszeitung hat einen so genannten „Erinnerungswert“ von nur ein paar Stunden und wird mit der Zeitung spätestens am Nachmittag im Altpapier landen. Andere Mittel und Wege – wie zum Beispiel eine Anzeige bei Google Adwords – kosten weniger und werden viel mehr „gesehen“.

***Marketing + Werbung für Hausverwaltungen kostet zu viel. Das kann ich mir nicht leisten.***

Falsch: Für jedes Budget oder Geldbeutel gibt es Mittel und Möglichkeiten, sich den eigenen und neuen Kunden zu präsentieren.

**Beispiel: Flyertausch** mit Kooperationspartnern. Ein Flyer ist schnell erstellt und über die bekannten Online-Druckereien günstig in hoher Auflage gedruckt. Mehr dazu im Verwalter-Shop auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Ich habe eine Homepage für meine Hausverwaltung.***

Gut, das ist schon einmal ein guter Anfang, denn mittlerweile suchen weit mehr als 80 % aller Kunden im Internet nach Informationen und letztlich auch nach einem geeigneten Verwalter.

**Infos + Angebote zur Erstellung einer wirklich guten Hausverwaltungs-Homepage** auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

Check-Up Kundengewinnung für Hausverwaltungen  
HausLehrer – Michael Friedrich  
Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann  
Fon 02104 – 776591  
[info@HausLehrer.com](mailto:info@HausLehrer.com)

***Ich habe ein farbiges Firmenlogo für mein Unternehmen.***

Gut, denn über 50 % aller Verwaltungen arbeiten noch im Schwarz-Weiss-Modus und wirken damit antiquiert. Wir leben in einer Welt, die von Bildern und Farben geprägt ist. Wer auffällt, bleibt in Erinnerung.

***Meine Homepage bietet den Kunden einen wirklichen Nutzen und viel fachliche Informationen rund um die Verwaltung.***

Hervorragend, aber bieten Sie Ihren Kunden wirklich das, was diese sich von Ihnen wünschen? Beantworten Sie auf Ihrer Homepage beispielsweise die Frage nach Ihrem beruflichen Werdegang oder zum Vorhandensein einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung oder ....?

**Beispiel:** In unserem Verwalter-Shop bieten wir eine **Übersicht** an, was sich Kunden von einer Verwaltung an Infos wünschen. Infos auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Wenn ich meinen Firmen-Namen und mein Stadt bei Google eingebe, taucht mein Unternehmen schon auf der ersten Seite der Ergebnisse auf.***

Ein großes Problem in der Branche der Hausverwaltungen! Um auf der ersten Seite der Suchergebnisse zu erscheinen, bedarf es eines guten Online-Marketings.

**Beispiel:** PRAXIS-RATGEGER für Hausverwaltungen zum Thema: Email, Internet & Co auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Ich kenne die Verwalter-Bewerbungen und sonstigen Marketing-Aktivitäten meiner direkten Konkurrenten.***

Grundsatzfrage: Wie wollen Sie sich von Ihren direkten Konkurrenten abheben, wenn Sie noch nicht einmal deren Verwalter-Bewerbung kennen? Vielleicht ist der Wettbewerber ja schon längst besser als Sie und bietet innovative Services an ... und Sie wissen es noch nicht einmal!

**Beispiel:** PRAXIS-RATGEBER Marketing + Akquise für Hausverwaltungen oder „Die professionelle Verwalter-Bewerbung“ auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Meine Verwalter-Bewerbung grenzt sich optisch und inhaltlich stark von denen meiner Konkurrenten ab.***

Wie sieht Ihre Verwalter-Bewerbung aus? Zwei Seiten textlastiges Anschreiben und eine Fülle von Anlagen wie Verwalter-Vertrag, Abrechnungsmuster ... ? Dann willkommen im Club! Ihre Bewerbung ist nicht besser als etwas 80 % aller Ihrer Konkurrenten. Sie möchten besser und erfolgreicher akquirieren?

**Beispiel: Erstellung einer professionellen Verwalter-Bewerbung**, einer Kurz-Bewerbung oder Initiativ-Bewerbung auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Die jährliche prozentuale Zuwachsrate meines Verwaltungsbestands liegt bei mehr als 10 %.***

Glückwunsch, dann brauchen Sie hier nicht weiter lesen und sind sicherlich mehr als ausgelastet. Falls nicht, sollten Sie Ihren gesamten Akquiseprozess überprüfen und optimieren.

**Beispiel: Fragebogen „Was ich von einem neuen Kunden bei einer Anfrage zur Verwaltung wissen sollte?“** auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***In der Akquisition spreche ich die unterschiedlichen Zielgruppen (WEG/Miete/Gewerbe) individuell an und gehe auf deren Anforderungen und Bedürfnisse ein.***

Die meisten Verwaltungen haben keine unterschiedlichen Bewerbungen für die doch sehr unterschiedlich denkenden und agierenden Kundengruppen wie Eigentümergemeinschaften, Vermieter oder Gewerbekunden. Wenn Sie erfolgreich akquirieren wollen, ist eine individuelle Ansprache zwingend nötig.

**Beispiele: Verwalter-Bewerbung WEG, Verwalter-Bewerbung für Mietkunden, Verwalter-Bewerbung für Bestandskunden** ... ja, Sie lesen richtig. Die Bestandskunden wollen auch umworben werden. Infos auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

***Ich investiere nicht nur in die Neukunden-Akquise sondern tue auch etwas für meine Bestandskunden.***

Das sollten Sie auch, denn es ist viel günstiger, einen bestehenden Kunden zu halten als einen neuen zu gewinnen! Wie Sie das schaffen?

**Beispiel: Willkommens-Broschüre** für Eigentümer. Infos auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)

Check-Up Kundengewinnung für Hausverwaltungen  
HausLehrer – Michael Friedrich  
Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann  
Fon 02104 – 776591  
[info@HausLehrer.com](mailto:info@HausLehrer.com)

***Meine Kunden schätzen es, wenn ich Ihnen einen Glückwunsch zum Geburtstag sende und erinnern sich dann auch daran.***

Glückwünsche zum Geburtstag, zu Weihnachten oder an Ostern sind ... Entschuldigung für diese Aussage ... gähnend langweilig. Sie werden quasi erwartet, aber erinnern tut sich nachher kaum ein Kunde daran. Wie Sie es besser machen können ...

**Beispiel: Gratulieren Sie doch einmal zum Geburtstag ....** mehr erfahren Sie gerne in einem kostenlosen und unverbindlichen Telefonat unter 02104 – 776591.

***Die mit mir kooperierenden Unternehmen beziehe ich im Rahmen eines aktiven Networkings in meine Kundenakquise mit ein und wir erzielen zusammen bessere Ergebnisse.***

Selten: Ein funktionierendes und auf Gegenseitigkeit aufgebautes Netzwerk! Letztlich aber unverzichtbar. Arbeiten Sie mit Ihren Partnern und Unternehmen zusammen. Gemeinsam erreichen Sie mehr.

**Beispiel: Info-Veranstaltung zum Thema „ Wie verwalte ich meine Immobilie selbst ... ohne Verwalter!“.** Hört sich zunächst erst einmal widersinnig an, ist es aber in der Praxis nicht. Mehr gerne im Beratungsgespräch.

***Pro Jahr stelle ich mich auf mindestens 10 Eigentümerversammlungen vor und erhalte mindestens bei 8 Gemeinschaften auch den Zuschlag.***

Super, dann brauchen Sie keine Hilfe mehr und sind sicherlich vollauf zufrieden. Wenn Sie aber weniger Zusagen erhalten, denn empfehlen wir Ihnen unseren

**PRAXIS-RATGEBER „Eigentümerversammlung: Wie Sie das Schaulaufen der Verwalter für sich entscheiden“** auf [www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/](http://www.Deutsche-HausFAIRWalter.de/verwalter-shop-1/)