

10:30 AM – 11:00 AM

Von Tagen zu Minuten: Wie Von Poll Immobilien die Lead Response-Zeit optimierte und die Abschlussquote erhöhte



HubSpot

FIRST VON MARTIN

TAIPAN Consulting

Die heutigen Speaker



Deniz Bergmann

FIRSTVONMARTIN

Director HubSpot
Diamond Partner Agency



Frank Welsch-Lehmann

TAIPAN Consulting

CEO
Platin Partner Agency



Aus Stunden werden Minuten: Optimale
Vertriebs-Response dank aufeinander
abgestimmter HubSpot-Tools – Die Success
Story VON POLL IMMOBILIEN

Erste Kontaktaufnahme in Minuten

01

Lead-Anfrage über Website

Über Formulare werden alle wichtigen Daten abgefragt

02

Datensätze im CRM

Alle Anfragen werden im CRM Bestandskontakten zugeordnet oder neu erstellt

03

Automatische Segmentierung

Auf Basis der angegebenen Daten werden die Datensätze den zuständigen MitarbeiterInnen zugewiesen

04

Kontaktaufnahme nach Minuten

Die MitarbeiterInnen rufen innerhalb weniger Minuten an und qualifizieren die Anfrage auf Basis der angegebenen Daten

Alle Daten fließen ins CRM aus dem integrierten Kundenportal

The screenshot displays the Von Poll Immobilien CRM customer portal. The top navigation bar includes the company logo and menu items: START, BEWERTEN (highlighted), VERKAUFEN, KAUFEN, FINANZIEREN, and VERWALTEN. A 'DB' button with a checkmark is on the right. Below the navigation, there are two property listings: 'IMMOBILIE 1' at Schießbergstraße 152, 57078 Siegen and 'IMMOBILIE 2' at Lupinenkamp 1, 22339 Hamburg. A 'NEUE IMMOBILIE BEWERTEN' button is also present. The main area features a map of Hamburg with a 'Verkaufspreis / m²' legend for the 'Stadt (Hamburg)' area, showing a color gradient from green (Niedrig) to red (Hoch). A 'VERKAUFSIMULATION' button is located on the map. On the left, there are navigation controls and a section titled 'ONLINE IMMOBILIENBEWERTUNG Eckdaten zu Ihrer Immobilie' with the text 'Wir haben die folgenden Immobiliendaten erfasst:'. A blue call-to-action box at the bottom right says 'NEUE IMMOBILIE BEWERTEN' and 'basierend auf modernen Technologien wie Big Data, Machine Learning & künstlicher Intelligenz'.

VON POLL IMMOBILIEN

START BEWERTEN VERKAUFEN KAUFEN FINANZIEREN VERWALTEN DB

IMMOBILIE 1 Schießbergstraße 152, 57078 Siegen

IMMOBILIE 2 Lupinenkamp 1, 22339 Hamburg

NEUE IMMOBILIE BEWERTEN

Verkaufspreis / m²
Stadt (Hamburg)

Niedrig Hoch

VERKAUFSIMULATION

ONLINE IMMOBILIENBEWERTUNG
Eckdaten zu Ihrer Immobilie

Wir haben die folgenden Immobiliendaten erfasst:

NEUE IMMOBILIE BEWERTEN
basierend auf modernen Technologien wie Big Data, Machine Learning & künstlicher Intelligenz

Jeder Wert trägt zur automatischen Segmentierung bei

DIGITALE IMMOBILIENBEWERTUNG

Welche Immobilie möchten Sie bewerten?



Wohnung



Haus



Mehrfamilienhaus

Vorschau zu Ihrer digitalen Marktpreiseinschätzung.



IHRE ADRESSE
-

ONLINE IMMOBILIENBEWERTUNG

Eckdaten zu Ihrer Immobilie



- Typ



- Baujahr



- Modernisierung



- Gesamte Wohnfläc...



- Grundstücksfläche



- Zimmer



- Badezimmer



- Balkon / Terrasse



- Garagenstellplätze

Marktpreis ①

491.000€

+10,1%

Wohnung

5.700€

+10,1%

Plot 100m²

15-160m²

Plot 100m²

Wertentwicklung ①

Alle Anfragen und Informationen zentral gespeichert

The screenshot displays a CRM interface for a contact named Deniz Bergmann. The top navigation bar includes menus for Kontakte, Konversationen, Marketing, Sales, Service, Automatisierung, and Berichte. The contact profile on the left shows the name Deniz Bergmann, email address jasmin.deniz.bergmann@posteo.de, and various contact details like phone number and address. The central activity feed is titled 'Aktivitäten durch' and is filtered by 'Alle Benutzer' and 'Alle Teams'. It shows a chronological list of activities: a Marketing-E-Mail sent on October 13, 2022, a form submission on October 13, 2022, a list membership on September 5, 2022, and another Marketing-E-Mail on July 30, 2022. The right sidebar contains sections for 'Unternehmen (0)', 'Deals (1)' (highlighting 'Mehrfamilienhaus Bergmann' with a value of 1,646,400.00 €), 'Tickets (0)', 'Workflow-Mitgliedschaften (12)', and 'Listenmitgliedschaften'. A 'Hilfe' button is visible in the bottom right corner.

Kontakte Aktionen ▾

DB Deniz Bergmann
jasmin.deniz.bergmann@posteo.de

Über diesen Kontakt

Anrede

Nachname
Bergmann

Vorname
Deniz

E-Mail
jasmin.deniz.bergmann@posteo.de

Telefonnummer
+49 173 4399073

Handynummer

Letzte Kontaktaufnahme
27.05.2022 15:53 GMT+2

Erstellungsdatum
27.05.2022 14:48 GMT+2

Makler: Frankfurt

Aktivitäten durch Alle einklappen ▾

Aktivität Notizen E-Mails Anrufe Aufgaben Meetings-Tool

Filtern nach: **Aktivitäten filtern (26/32)** filtern ▾ Alle Benutzer ▾ Alle Teams ▾

Oktober 2022

Marketing-E-Mail gesendet an Deniz Bergmann <jasmin.deniz.bergmann@posteo.de> 13. Okt. 2022 um 18:26 C
Ihre Immobilienbewertung - 57078 Siegen

● Zugestellt

› **Formulareinsendung** 13. Okt. 2022 um 18:14 GMT+2
Deniz Bergmann hat **Bewertungsformular Zwischenschritt für API** eingesendet.

September 2022

Listenmitgliedschaft 5. Sep. 2022 um 14:56 GMT+2
Deniz Bergmann wurde **Eigentümer-Portal-User ohne geprüftes Optin** hinzugefügt

Juli 2022

Marketing-E-Mail gesendet an Deniz Bergmann <jasmin.deniz.bergmann@posteo.de> 30. Juli 2022 um 12:00 C
Der Wert Ihrer Immobilie in der Straße Lupinenkamp 1, 22339 Hamburg hat sich verändert.

› ● Geöffnete:3 Klicks:1 Antworten:0

Unternehmen (0) + Hinzufügen
Zeigen Sie die Unternehmen oder Organisationen an, die mit diesem Datensatz verknüpft sind.

Deals (1) + Hinzufügen

Mehrfamilienhaus Bergmann
Betrag: 1.646.400,00 €
Abschlussdatum: 27. Mai 2022
Phase: **Abbruch** ▾

Zugeordnete Deals anzeigen

Tickets (0) + Hinzufügen
Verfolgen Sie die mit diesem Datensatz verbundenen Kundenanfragen.

Workflow-Mitgliedschaften (12) Verwalten
Deniz Bergmann ist Mitglied von 12 Workflows.

Listenmitgliedschaften Verwalten
Deniz Bergmann ist Mitglied von 1 Liste. Er/Sie hat Zugriff auf 0 private Seiten und Artikel die eine Registrierung erfordern.

Hilfe

Alle Anfragen gezielt bearbeiten

05

Lead-Scoring durch PreSales

Durch die Vorqualifizierung werden alle Anfragen ihrem Abschlusspotenzial entsprechend gescored

06

Sales erhält qualifizierte Leads

Sales erhält nur noch die heißen Anfragen mit validierten Daten und spart dadurch wertvolle Zeit ein, die sie dem Lead widmen können

07

Keine Anfrage geht unter

Alle kühleren Anfragen werden nach Bedürfnissen mit Informationen passend auf ihre Anfragen versorgt bis sie heiß werden

08

Qualitätsmanagement in alle Richtungen

Nach Abschluss werden sowohl Lead als auch Sales um ihr Feedback bezüglich des Prozesses gebeten, sodass kontinuierlich verbessert wird

Warme Leads durch relevante Infos weiterkonvertieren

VP VON POLL
IMMOBILIEN

Ihre digitale Marktpreiseinschätzung



Verkaufspreis / m²

Mäßig Hoch

Anschrift Ihrer Immobilie: Musterstraße 1, 12345 Musterstadt

Sehr geehrte(r) Vorname Nachname,
gerne informieren wir Sie über die aktuelle Preisentwicklung Ihrer Immobilie in Musterort. Den neuen Schätzwert Ihrer Immobilie und viele weitere Informationen finden Sie in Ihrem persönlichen Kundenbereich.

[Aktuelle Marktpreiseinschätzung aufrufen](#)

Eckdaten zu Ihrer Immobilie

Objektart: Immobilie
Baujahr: Baujahr
Wohnfläche: Wohnfläche
Zustand der Immobilie: Zustand
Qualität der Ausstattung: Ausstattung
Zimmer: Zimmeranzahl



Warme Leads durch relevante Infos weiterkonvertieren

VP VON POLL
IMMOBILIEN

Ihre digitale Marktpreiseinschätzung



Verkaufspreis / m²

Mäßig Hoch

Anschrift Ihrer Immobilie: Musterstraße 1, 12345 Musterstadt

Sehr geehrte(r) Vorname Nachname,
gerne informieren wir Sie über die aktuelle Preisentwicklung Ihrer Immobilie in Musterort. Den neuen Schätzwert Ihrer Immobilie und viele weitere Informationen finden Sie in Ihrem persönlichen Kundenbereich.

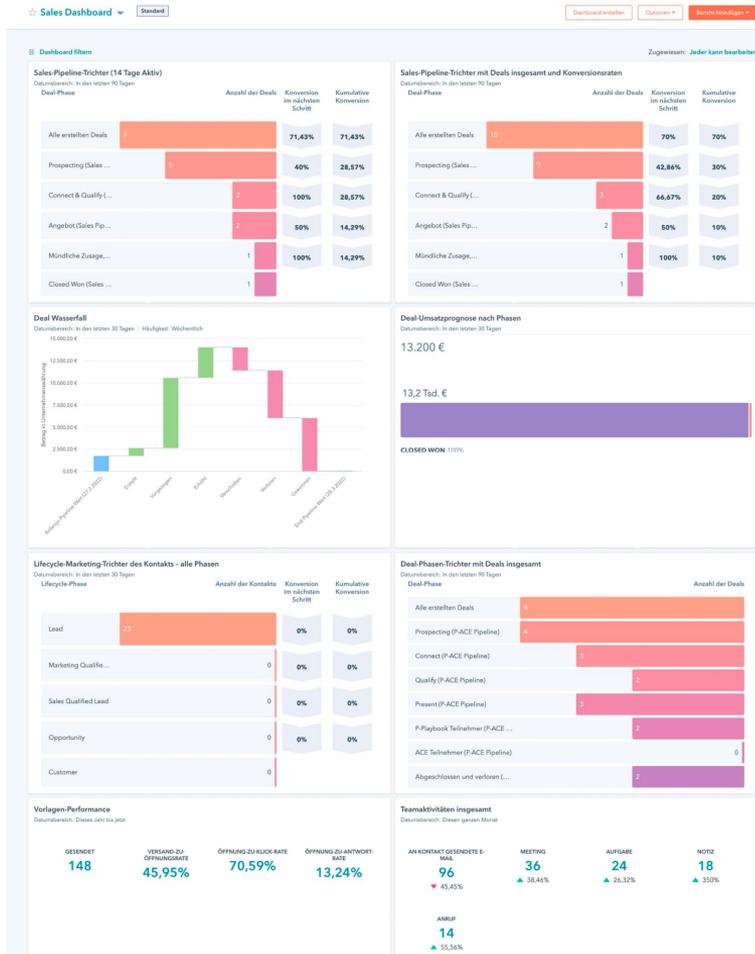
[Aktuelle Marktpreiseinschätzung aufrufen](#)

Eckdaten zu Ihrer Immobilie

Objektart: Immobilie
Baujahr: Baujahr
Wohnfläche: Wohnfläche
Zustand der Immobilie: Zustand
Qualität der Ausstattung: Ausstattung
Zimmer: Zimmeranzahl



Sales-Dashboard



Das Praxisbeispiel in andere Fälle übertragen

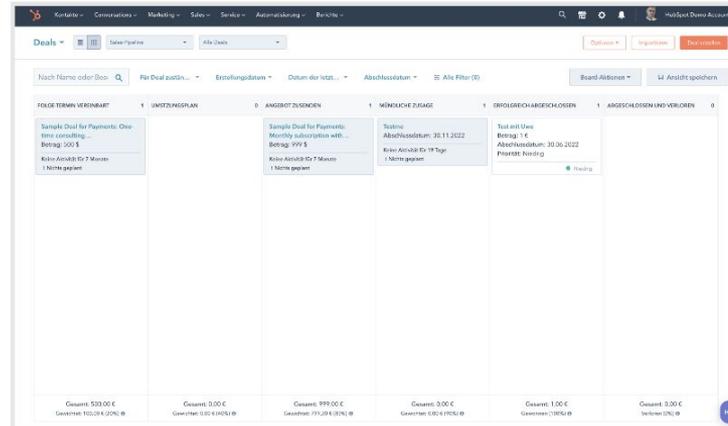
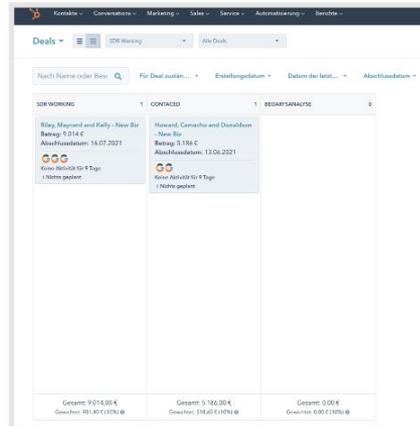
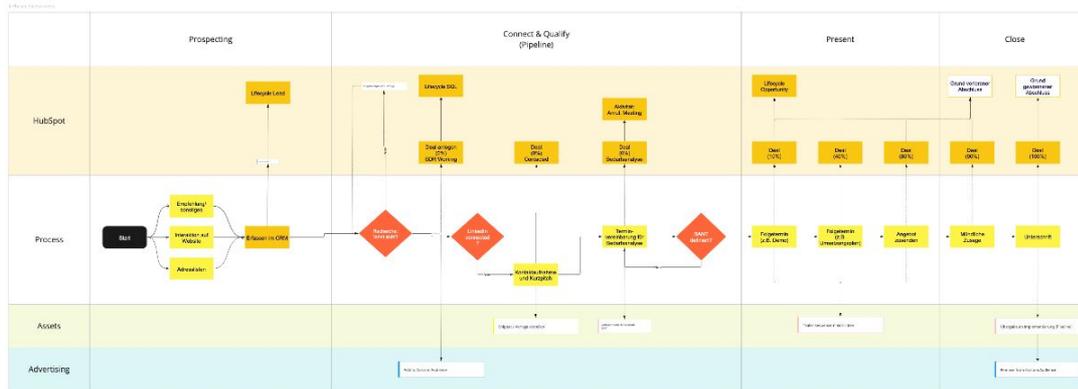
TAIPAN Consulting

„Wir brauchen nicht den perfekten Plan, aber wir sollten alle den gleichen haben.“

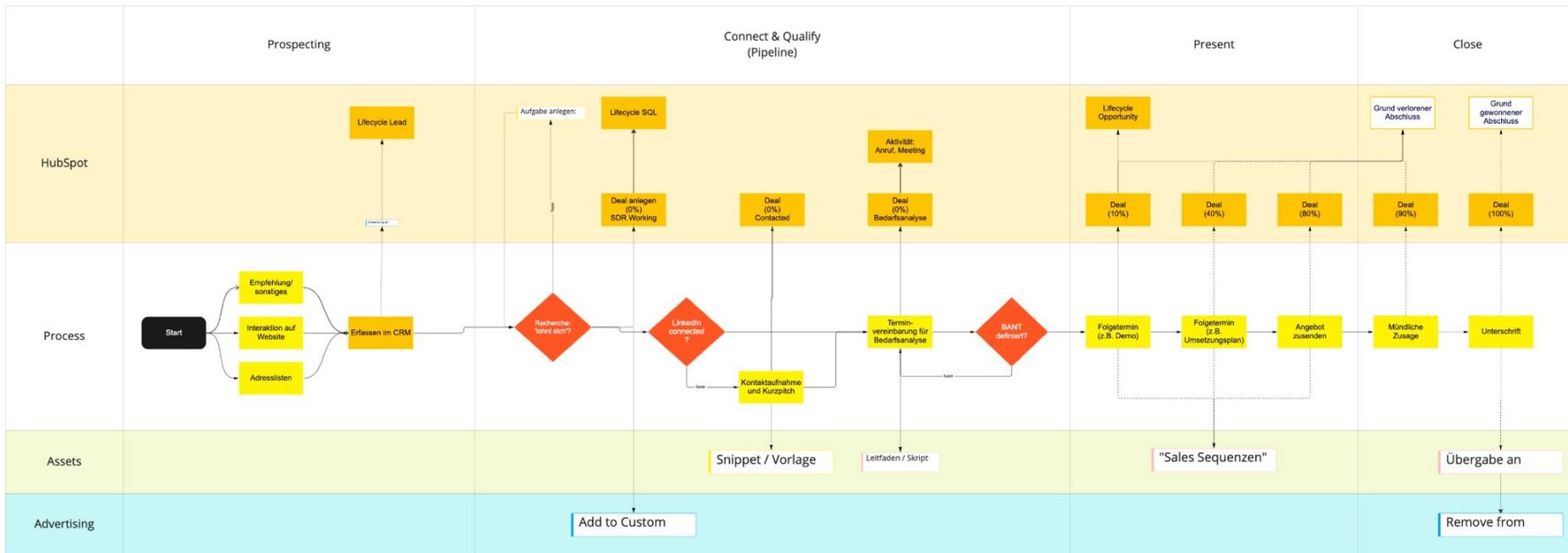
-Jürgen Klopp

FRANK WELSCH-LEHMANN
#salesperformancebyfrankwl

Das Praxisbeispiel in andere Fälle übertragen



Vier Phasen Sales-Prozess



Von PreSales / SDR bis Opportunity

The screenshot shows the HubSpot CRM interface with a sales pipeline named 'SDR Working'. The pipeline consists of three stages: 'SDR WORKING' (1 deal), 'CONTACTED' (1 deal), and 'BEDARFSANALYSE' (0 deals). The deals are as follows:

Deal Name	Value	Weight	Weight %
Riley, Maynard and Kelly - New Biz	9.014 €	901,40 €	10%
Howard, Camacho and Donaldson - New Biz	5.186 €	518,60 €	10%
Bedarfsanalyse	0,00 €	0,00 €	10%
Gesamt	9.014,00 €	901,40 €	10%

Exit reasons for the deals:

- Riley, Maynard and Kelly: Exit: Profil-Recherche abgeschlossen
- Howard, Camacho and Donaldson: Exit: Termin für Analyse vereinbart
- Bedarfsanalyse: Exit: Scope-Analyse Leitfaden ausgefüllt

The screenshot shows the HubSpot CRM interface with a sales pipeline named 'Sales-Pipeline'. The pipeline consists of six stages: 'UMSETZUNGSPLAN (EVA)' (1 deal), 'ANGEBOT ERARBEITEN' (1 deal), 'ANGEBOT (LEGAL, T&CS)' (0 deals), 'MÜNDLICHE ZUSAGE' (1 deal), 'ERFOLGREICH ABGESCHLOS...' (1 deal), and 'ABGESCHLOSSEN UND VERL...' (0 deals). The deals are as follows:

Deal Name	Value	Weight	Weight %
Sample Deal for Payments: One-time consulting--	500 \$	200 €	42%
Sample Deal for Payments: Monthly subscription with--	999 \$	599 €	60%
Testme	0 €	0 €	0%
Test mit Uwe	1 €	1 €	100%
Abgeschlossen und verloren	0 €	0 €	0%
Gesamt	500 €	200 €	42%

Exit reasons for the deals:

- Sample Deal for Payments (One-time): Exit: Umsetzungsplan ist verabschiedet
- Sample Deal for Payments (Monthly): Exit: Angebot ist raus
- Abgeschlossen und verloren: Exit: Angebot Rückmeldung
- Testme: Exit: Unterschrift

Von PreSales

Kontakte ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automatisierung ▾ Berichte ▾

Deals ▾ [Grid Icon] [List Icon] SDR-Working ▾ Alle Deals ▾

Nach Name oder Besr 🔍 Für Deal zustän... ▾ Erstellungsdatum ▾ Datum der letzt... ▾ Abschlussdatum ▾

SDR WORKING	CONTACTED	BEDARFSANALYSE
<p>Riley, Maynard and Kelly - New Biz Betrag: 9.014 € Abschlussdatum: 16.07.2021</p> <p>Keine Aktivität für 9 Tage ! Nichts geplant</p> <p>Exit: Profil-Recherche abgeschlossen</p> <p>Gesamt: 9.014,00 € Gewichtet: 901,40 € (10%)</p>	<p>Howard, Camacho and Donaldson - New Biz Betrag: 5.186 € Abschlussdatum: 13.06.2021</p> <p>Keine Aktivität für 9 Tage ! Nichts geplant</p> <p>Exit: Termin für Analyse vereinbart</p> <p>Gesamt: 5.186,00 € Gewichtet: 518,60 € (10%)</p>	<p>Exit: Scope-Analyse Leitfaden ausgefüllt</p> <p>Gesamt: 0,00 € Gewichtet: 0,00 € (10%)</p>

UMSETZUNGSPLAN (EVA) 1	ANGEBOT ERARBEITEN 1	ANGEBOT (LEGAL, T&CS) 0	MÜNDLICHE ZUSAGE 1	ERFOLGREICH ABGESCHLOS... 1	ABGESCHLOSSEN UND VERL... 0
<p>Sample Deal for Payments: One-time consulting... Betrag: 500 \$</p> <p>Out of Scope 🙄</p> <p>Keine Aktivität für ein Jahr ! Nichts geplant</p>	<p>Sample Deal for Payments: Monthly subscription with... Betrag: 999 \$</p> <p>Out of Scope 🙄</p> <p>Keine Aktivität für ein Jahr ! Nichts geplant</p>		<p>Testme</p> <p>Abschlussdatum: 30.11.2022</p> <p>Keine Aktivität für 5 Monate ! Nichts geplant</p>	<p>Test mit Uwe</p> <p>Betrag: 1 €</p> <p>Abschlussdatum: 30.06.2022</p> <p>Priorität: Niedrig</p> <p>Out of Scope 🙄</p> <p>Niedrig</p>	
<p>Exit: Umsetzungsplan ist verabschiedet</p>	<p>Exit: Angebot ist raus</p>	<p>Exit: Angebot Rückmeldung</p>	<p>Exit: Unterschrift</p>		
<p>Gesamt: 500 € Gewichtet: 200 € (40%)</p>	<p>Gesamt: 999 € Gewichtet: 599 € (60%)</p>	<p>Gesamt: 0 € Gewichtet: 0 € (80%)</p>	<p>Gesamt: 0 € Gewichtet: 0 € (90%)</p>	<p>Gesamt: 1 € Gewonnen (100%)</p>	<p>Gesamt: 0 € Verloren (0%)</p>



Kontaktieren Sie uns:



Deniz Bergmann

FÜRSTVONMARTIN

Director HubSpot Diamond Partner
Agency

deniz.bergmann@fuerstvonmartin.de



Frank Welsch-Lehmann

TAIPAN Consulting

CEO
Platin Partner Agency

fwl@taipanconsulting.de



Thank you

Fragen?