

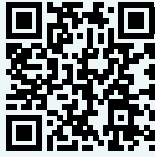
Digitaler Mitarbeiter für Immobilienmakler

Mehr qualifizierte Gespräche, weniger unklare Erstkontakte.

<p>Worum es geht</p> <p>Ein digitaler Mitarbeiter für Immobilienmakler qualifiziert Eigentümer- und Käuferanfragen, sammelt Objekt- und Kontaktdaten, beantwortet freigegebene Fragen und bereitet Besichtigungen oder Rückrufe vor.</p> <p>Er übernimmt Vorarbeit: lesen, hören, sortieren, erinnern, dokumentieren, vorbereiten und sauber übergeben.</p>	<p>Warum es sich lohnt</p> <p>Immobilienvertrieb lebt von Tempo und Qualität im Erstkontakt. Der digitale Mitarbeiter sorgt dafür, dass aus unklaren Anfragen verwertbare Gespräche entstehen.</p>
--	---

<p>Wann passt diese Rolle?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigentümer- und Käuferanfragen kommen über Website, Anzeigen, WhatsApp, E-Mail oder Telefon. • Viele Kontakte sind noch unscharf und müssen qualifiziert werden. • Objektinfos, Motivation, Timing und Kontaktdaten müssen sauber erfasst werden. • Schnelle Reaktion entscheidet über Chancen. • Makler sollen qualifizierte Gespräche führen statt Rohdaten sortieren. 	<p>Top-Routinejobs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigentümer-Leads qualifizieren: Objektart, Lage, Motivation, Timing und gewünschte Unterstützung erfassen. • Käuferanfragen vorsortieren: Suchprofil, Budgetrahmen, Finanzierungssituation und Besichtigungswunsch vorbereiten. • Objektfragen beantworten: Freigegebene Exposé-Informationen verständlich erklären und Rückfragen sammeln. • Besichtigungen vorbereiten: Terminvorschläge, Kontaktdaten, Unterlagen und offene Punkte sammeln. • Follow-ups nachhalten: Interessenten erinnern, Feedback einsammeln und nächste Schritte vorbereiten. • CRM vorbereiten: Kontakte, Status, Gesprächsnotizen und nächste Aufgaben strukturiert übergeben.
--	--

<p>Menschliche Vertriebsassistenz</p> <p>Vollzeitkraft: ca. 4.300–6.000 EUR pro Monat gesamt Halbtagskraft: ca. 2.400–3.500 EUR pro Monat gesamt</p> <p>Menschen bleiben wichtig für Beratung, Vertrauen, Bewertung, Verhandlung und Abschluss.</p>	<p>Digitaler Mitarbeiter</p> <p>Leadaufnahme und Standardfragen: ab ca. 150 EUR pro Monat Website, WhatsApp, Telefon und CRM-Vorbereitung: oft bis ca. 1.000 EUR pro Monat</p> <p>Er qualifiziert und bereitet vor. Makler führen Beziehung, Bewertung und Abschluss.</p>
--	--

<p>Kanäle</p> <p>Website-Chat, WhatsApp, E-Mail, Telefon, CRM, Dokumente und Workspaces</p>	<p>Genutzte Bausteine</p> <p>Website-Funnels, Kunden-/Bestandskundenmanagement, WhatsApp-Paket, Web-Chat & Website-Integration, E-Mail-Management, Wissensdatenbank & interne Q&A; Link Source Content</p>	<p>Interaktion</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Fragen? Scannen und mit Luna sprechen. t4h.me/dm-immobilienmakler-p aper</p>
--	---	---