

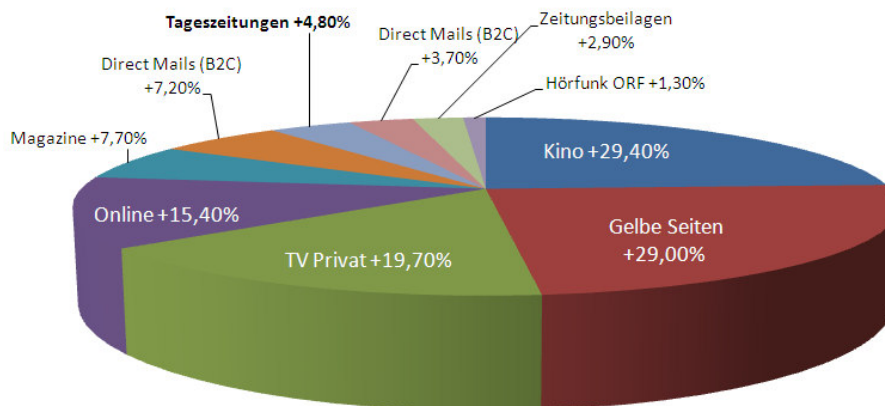
- (1) Das **Internet** als **wettbewerbsstärkstes Medium**
- (2) **Tipps und Anregungen – Beziehungsmarketing (Teil 2)**
- (3) **Zugriffe**

Sehr geehrte Damen und Herren!

(1) Das **Internet** als **wettbewerbsstärkstes Medium**

Das **Internet** ist mittlerweile wettbewerbsstärkstes Medium geworden. Mit **+15,4% Wachstum** im November 2008 liegt das Internet laut Werbebilanz der Media FOCUS Research Ges.m.b.H. an vierter Stelle. Die Tageszeitungen wiesen nur ein Plus von 4,5% im Vergleich zum Dezember 2007 aus (Quelle: www.at.focusmr.com).

Werbebilanz 2007-2008 nach Media FOCUS Research Ges.m.b.H.



Manche Trendforscher sind der Meinung, dass das Internet auf Kosten der Printmedien wächst. Eine aktuelle Trendstudie der Fachhochschule Mainz prognostiziert bis 2018 einen 30%igen Verlust der Leser für die Tageszeitungen. Das Internet wird sich laut Studie als kombiniertes Informations-, Unterhaltungs- und Einkaufsmedium in der Generation bis 60 Jahre durchsetzen (Quelle: www.idw-online.de).

Unternehmen die das Internet als Kommunikationsmedium nur teilweise bis gar nicht nutzen „verschenken“ den Kontakt mit tausenden potenziellen Kunden. Hinsichtlich Kostenaufwand, Laufzeit und Reichweite ist das Online-Inserat das effizienteste Werbemittel und um ein vielfaches günstiger als das Printinserat. Ohne zusätzlichen Kostenaufwand bietet das Online-Inserat neben der genauen Messbarkeit der Kundenkontakte weitere Vorteile:

- ✓ Sie sind rund um die Uhr mit Ihren Angeboten präsent
- ✓ Änderungen können sofort eingetragen werden und sind in Echtzeit für den Suchenden sichtbar
- ✓ Der Interessent erfährt wichtige, umfangreiche Details sofort (Grundriss, verschiedene Bilder, genaue Kontaktdaten, Homepage des Anbieters, usw.)

Auf **immodirekt.at** können Sie Ihr Objekt individuell und auf Ihre Zielgruppe ausgerichtet platzieren und das zu besonders günstigen Preisen.

Nähere Informationen finden sie unter www.immodirekt.at. Bei Fragen erreichen Sie uns jederzeit unter der Telefonnummer: **01/545 24 25-0**, oder Sie schreiben ein Mail an office@immodirekt.at.

(2) Tipps und Anregungen – Beziehungsmarketing¹ (Teil 2)

Eine Reihe praktischer Spielregeln sollten im Beziehungsnetzwerk eingehalten werden um als wertvolles Mitglied angesehen zu werden und selbst den besten Nutzen daraus ziehen zu können.

Im Folgenden möchten wir Ihnen einige **wichtige Regeln** zusammenfassen:

- ✓ Ein neuer Kontakt muss nicht sofort Ertrag bringen, sondern muss als mittelfristige Investition gesehen werden
- ✓ Halten Sie Ihre Kontakte am Leben
- ✓ ACHTUNG: In Verbindung bleiben heißt nicht lästig sein
- ✓ Frischen Sie wertvolle Kontakte auf auch wenn Sie eigentlich schon zu lange gewartet haben
- ✓ Prüfen Sie welcher Ihrer Kontakte, Schnittstellen zu weiteren Möglichkeiten bietet
- ✓ Wenn jemand ihr Beziehungsnetzwerk verlässt heißt es nicht, ihn nicht wieder aufzunehmen
- ✓ Revanchieren Sie sich für die Gefälligkeiten die man Ihnen erweist
- ✓ Lassen Sie niemanden im Stich der sich in einem Tief befindet, er könnte bald wieder oben sein

Besondere Tipps für Immobilienspezialisten:

- ✓ Erkundigen Sie sich nach Vermittlungserfolg nach der Zufriedenheit Ihrer Kunden mit Ihrer Dienstleistung. Zeigt sich der Kunde zufrieden bitten Sie ihn um Weiterempfehlung oder das Verfassen eines Empfehlungsschreibens Ihres Immobilienunternehmens.
- ✓ Nach Erhalt des Empfehlungsschreibens können Sie sich bei Ihrem Kunden noch einmal bedanken und somit den Kontakt intensivieren.
- ✓ Sollte es zu keinem Abschluss gekommen sein, kann die Zufriedenheitsnachfrage als Schwachstellenanalyse genutzt werden und versucht werden das Image wieder zu verbessern und von negativer Mundpropaganda abzuhalten.

immodirekt.at-newsletter Februar 09:

Im Februar newsletter 2009 erfahren Sie mehr zum Thema „Farming“.

(3) Zugriffe

Quelle: Google Analytics
Zeitraum: 01.12.2008 – 31.12.2008

Im Dezember 2008 zählte immodirekt.at inklusive Netzwerk rund **8.999.006 Page Impressions** und insgesamt **278.361 Besuche**.

Durchschnittlich wurden **ca. 66.226 Immobilien** auf immodirekt.at angeboten.

¹ Vgl. Kippes, Stephan (Hrsg. 2001), Professionelles Immobilienmarketing: Marketing-Handbuch für Makler, Bauträger, Projektentwickler und Immobilienverwalter – München: Vahlen, 2001; S. 221-225

Anbei finden Sie eine Analyse der Besuche auf www.immodirekt.at nach Herkunft der Nutzer:

	Herkunft	Besuche	Seiten/Besuch
1.	Österreich	242.331	33,00
2.	Deutschland	16.694	23,80
3.	Frankreich	3.319	9,18
4.	not set	1.733	31,10
5.	Schweiz	1.612	39,26
6.	Niederlande	1.541	38,92
7.	England	1.363	35,42
8.	USA	1.201	23,94
9.	Italien	1.038	40,57
10.	Ungarn	1.703	47,81

Wenn Sie Probleme, Fragen, Wünsche oder Anregungen haben helfen wir Ihnen jederzeit gerne weiter! Sie erreichen uns telefonisch unter 01/ 545 24 25-0 oder per Mail unter office@immodirekt.at. Wir freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.

Wir wünschen Ihnen alles Gute im Jahr 2009



Ihr **immodirekt.at**-Team

Möchten Sie keine Informationen zu Änderungen und Angeboten über immodirekt.at erhalten, dann senden Sie bitte eine leere E-Mail mit Abbestellen im Betreff an office@immodirekt.at oder als Antwort auf diese Mail.

AGIRE Handels- und Werbe Gesellschaft m.b.H.
A-1050 Wien, Reinprechtsdorfer Straße 22
Tel.: +43 1 545 24 25 Fax: +43 1 545 45 65
UID: ATU 155 111 04 - FN 98 597x - DVR: 0429546
E-Mail: office@immodirekt.at - www.immodirekt.at