

- (1) **NEUER Service für Suchende:** Suchprofil auf **immodirekt.at** speichern
- (2) **immodirekt.at** gratuliert den Absolventen des FH-Studiengangs Immobilienwirtschaft
- (3) **Tipps und Anregungen – Customer Service - Was ist ein Kunde wert? (Teil 1)**
- (4) **Zugriffe – Jänner bis Juni 09**

Sehr geehrte Damen und Herren!

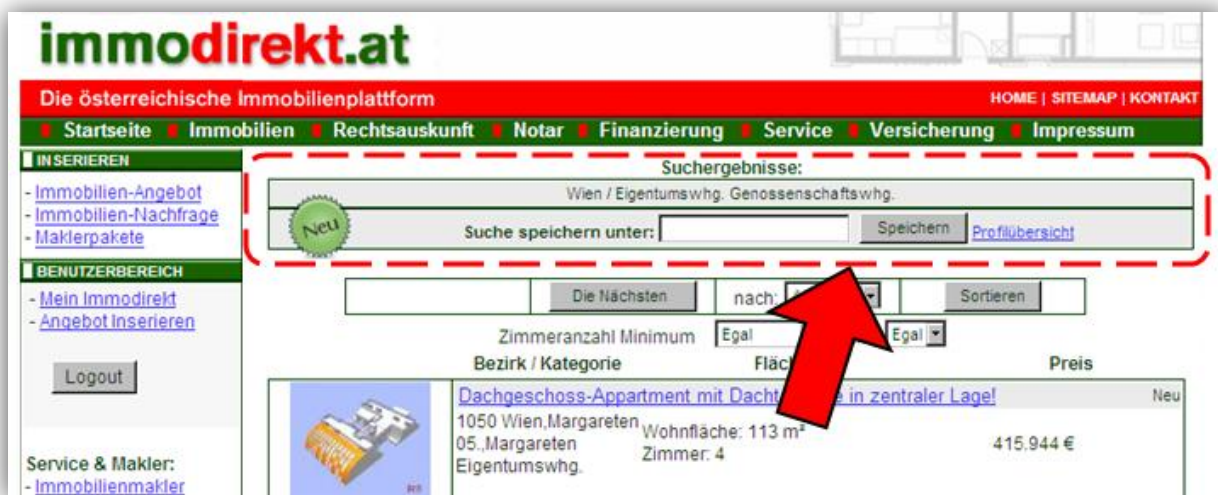
**(1) NEUER Service für Suchende: Suchprofil auf **immodirekt.at** speichern**

Mit der Funktion „**Suchprofil speichern**“ bietet **immodirekt.at** für Suchende **noch mehr Service**. Durch das Abspeichern ihres Suchprofils erhalten Suchende das **passende Objekt direkt per Mail** zugeschickt. Damit ersparen sie sich eine laufend neue Eingabe der Suchkriterien. Ändern sich die Ansprüche und Wünsche der Suchenden können sie ihr Suchprofil bequem im Login-Bereich bearbeiten. Um ein breiteres Angebot zu erhalten können auch verschiedene Suchprofile abgespeichert werden.

**Wie profitieren Sie von dem neuen Service von immodirekt.at?**

Ihre Vorteile:

- ✓ Interessenten werden über passende Objekte direkt per Mail informiert
- ✓ Sie erhalten qualitativ hochwertige Anfragen
- ✓ mehr Besichtigungstermine mit positivem Abschluss
- ✓ sofortiger Erstkontakt ohne zusätzlichen Aufwand



Wir entwickeln laufend neue Ideen um unseren Kunden den besten Nutzen und das beste Service bieten zu können.

## (2) **immodirekt.at** gratuliert den Absolventen des FH-Studiengangs Immobilienwirtschaft



Vergangenen Donnerstag, am 2. Juli 2009, war es soweit: Den Absolventen des Studiengangs Immobilienwirtschaft der FHWien wurde in den Börsensälen Wien feierlich der Titel Mag. (FH) verliehen.

**immodirekt.at** war auch dabei und hat an dem heißen Tag für erfrischende Getränke gesorgt.



**Wir gratulieren allen Absolventen herzlich zu Ihrem Abschluss!**



Wir hoffen natürlich, dass sie **immodirekt.at** treu bleiben und wünschen ihnen viel Erfolg auf ihrem weiteren Karriereweg.



FH-Prof. Dr. Otto Bammer, Vorstand am Institut für Immobilienwirtschaft der FHWien bei der Sponsionsfeier in den Börsensälen Wien.

Der Studiengang Immobilienwirtschaft der FHWien ist seit September 2008 in den Bereichen Projektarbeit, Projektentwicklung und Networking wirtschaftlicher Partner von **immodirekt.at**. Ziel der Partnerschaft ist es die Berufsbilder im Immobilienwesen zu stärken.

## (3) **Tipps und Anregungen – Customer Service – Was ist ein Kunde wert? (Teil 1)\***

Oft passiert es, dass sich Immobilienmakler zu viele Gedanken über den Wert Ihrer Immobilien machen und dabei vergessen, was der einzelne Kunde ihnen wert ist. Der Wert eines Kunden wird üblicherweise an der Summe der Geschäfte, die mit ihm getätigt werden, bemessen.

Die loyalsten Kunden sind jene, die aufgrund von Empfehlungen oder Erfahrungen wieder auf das Immobilienunternehmen zukommen. Konzentrieren Sie sich auf qualitativ hochwertiges Service um aus Kunden loyale Kunden zu machen. Durch „Preis Dumping“ können Sie keine langfristigen Kunden mit Folgeaufträgen erwarten.

Kundenloyalität muss man sich also verdienen, sie kann nicht erkaufte werden.  
Die Strategie des Customer Service besagt:

- ✓ Durch überdurchschnittliches Service gewinnt der Kunde ein positives Bild des Immobilienunternehmens
- ✓ Wird der Kundenkontakt über die abgeschlossene Geschäftsbeziehung hinaus aufrecht erhalten, bleibt das Immobilienunternehmen besser im Gedächtnis des Kunden verhaftet ⇒ Empfehlungen und Wiederholungs- oder Folgegeschäfte werden dadurch gefördert

\*Vgl. Kippes, Stephan (Hrsg. 2001): Professionelles Immobilienmarketing: Marketing-Handbuch für Makler, Bauträger, Projektentwickler und Immobilienverwalter S. 257, München: Vahlen, 2001

### **immodirekt.at-newsletter Aug. 09:**

Im August Newsletter 2009 geht es im 2ten Teil der Serie Customer Service um die Umsetzung. Anhand von Beispielen zeigen wir Ihnen wie Sie es besser machen können.

### **(4) Zugriffe – Jänner 09 bis Juni 09**

Quelle: Google Analytics

Zeitraum: 01.01.2009 – 30.06.2009

Durchschnittlich zählt immodirekt.at von **Jänner 09 bis Juni 09** inklusive Netzwerk monatlich rund **13 Mio. Page Impressions** und rund **452.400 Besuche** (Quelle: Google Analytics).  
Durchschnittlich wurden **über 72.400 Immobilien** auf immodirekt.at angeboten.

Anbei finden Sie eine Analyse der Besuche auf [www.immodirekt.at](http://www.immodirekt.at) nach Herkunft der Nutzer im Juni 2009:

	<b>Herkunft</b>	<b>Besuche</b>	<b>Seiten/Besuch</b>
1.	Österreich	408.462	28,80
2.	Deutschland	22.626	24,76
3.	Schweiz	2.656	29,85
4.	Niederlande	1.853	31,92
5.	England	1.719	30,88
6.	Italien	1.438	32,49
7.	Ungarn	1.418	34,55
8.	USA	1.266	27,10
9.	Frankreich	1.179	27,73
10.	Slowakei	911	39,18

Quelle: google analytics Juni 2009 inklusive Netzwerk

---

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](mailto:office@immodirekt.at). Wir freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.

**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](mailto: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](mailto:office@immodirekt.at) – [www.immodirekt.at](http://www.immodirekt.at)