

- (1) **NEU immodirekt.at** wirbt für professionelle Immobilienmakler
- (2) **Tipps und Anregungen – Erfolgskontrolle Sponsoring (Teil 4)**
- (3) **Zugriffe – Jänner bis Mai 09**

Sehr geehrte Damen und Herren!

(1) NEU immodirekt.at wirbt für professionelle Immobilienmakler

immodirekt.at wirbt mit neuen Sujets in den Printmedien und stellt damit **Sie als professionellen und erfahrenen Immobilienmakler** in den Vordergrund.



Seit 2007 ist **immodirekt.at** Die österreichische Immobilienplattform mit dem Slogan: „**Ihr Schlüssel zum Erfolg!**“ jedes Wochenende in den Tageszeitungen Krone, Kurier und Die Presse sowie dem Immo Kurier präsent.



Mit den insgesamt **4 neuen Kundensujets** sowie **6 neuen Maklersujets**, die sich in Text und Bild unterscheiden, werden Immobilienmakler und Suchende angesprochen.

(2) Tipps und Anregungen – Erfolgskontrolle Sponsoring (Teil 4)

Eine jedoch sehr kostenspielige Erfolgskontrolle beim Sponsoring ist das sogenannte Image-Tracking. Dabei wird die gestützte und ungestützte Bekanntheit des Unternehmens vor und nach dem Sponsoring-Projekt abgefragt.

Zwei günstigere und für jedes Immobilienunternehmen leicht durchführbare Erfolgskontrollen sind:

- die **Befragung** von Neukunden ⇒ Fragen Sie nach wie Ihr Kunde auf Sie als Immobilienmakler gekommen ist. Sie erhalten wichtiges Feedback von dem Sie in jedem Fall profitieren können
- die **Abschätzung** mit der 1.000er Zahl ⇒ Sie schätzen ab, wie viele Personen Sie aufgrund des Sponsoring (z.B. einer Veranstaltung) erreicht haben. Darunter fallen alle Personen die anwesend waren sowie diejenigen die mit einer Pressemeldung

erreicht wurden. Hierzu werden die Kosten des Sponsorings in Relation gesetzt. Auch die 1.000er Zahl anderer Medien kann mit diesem Wert verglichen werden.

Beide Kontrollen sind Schätzwerte die jedoch kostengünstig und wenigstens richtungsweisend den Erfolg Ihrer Sponsoringaktivitäten messbar machen. Andere Erhebungen sind oft mit enormen Kosten verbunden.

*Vgl. Kippes, Stephan (Hrsg. 2001): Professionelles Immobilienmarketing: Marketing-Handbuch für Makler, Bauträger, Projektentwickler und Immobilienverwalter S. 253, München: Vahlen, 2001

immodirekt.at-newsletter Juli 09:

Im Juli Newsletter 2009 geht es in den „Tipps und Anregungen“ um das Thema Customer Service. Teil 1 der Serie beschäftigt sich mit der Frage „Was ist ein Kunde wert?“.

(3) Zugriffe – Jänner 09 bis Mai 09

Quelle: Google Analytics

Zeitraum: 01.01.2009 – 31.05.2009

Durchschnittlich zählt immodirekt.at von **Jänner 09 bis Mai 09** inklusive Netzwerk monatlich rund **13,8 Mio. Page Impressions** und rund **449.680 Besuche** (Quelle: Google Analytics).

Durchschnittlich wurden **über 70.700 Immobilien** auf immodirekt.at angeboten.

Anbei finden Sie eine Analyse der Besuche auf www.immodirekt.at nach Herkunft der Nutzer im Mai 2009:

	Herkunft	Besuche	Seiten/Besuch
1.	Österreich	74.669	18,92
2.	Deutschland	2.487	11,61
3.	Schweiz	516	15,93
4.	USA	402	21,49
5.	England	336	9,65
6.	Frankreich	199	24,44
7.	Italien	194	17,93
8.	Ungarn	189	18,72
9.	Tschechien	171	12,75
10.	Serbien	123	45,50

Quelle: google analytics Mai 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. 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 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