

Programm digiKonREAL 4.0 am 27. und 28.10.2021

Digital Maloochen

Kommt der Eigentümer nicht zum Makler, muss der Makler zum Eigentümer
Der digitale Weg zum Eigentümer (ein paar Klicks reichen nicht)

MITTWOCH, 27.10.2021 – TAG 1

- 09.00 Uhr Öffnung des digitalen Tagungsraumes
- 09.30 Uhr **Digital maloochen - Über den steinigen Weg zu mehr
Eigentümerkontakten?**
- Aufgalopp für die digiKonREAL 4.0 mit Jan Kricheldorf und Sven Johns
- 10.00 Uhr **400 Mio Euro für Anteile an einem Maklerbüro - Warum bezahlt ein Finanzinvestor diesen
Preis und kündigt an, die Maklerleistungen zu digitalisieren?**
- Dr. Peter Hettenbach, Institut Innovatives Bauen
- 11.00 Uhr **Blick auf die Verkaufsfälle - Sind wirklich weniger Immobilien am Markt? Reale Kauffälle
und sind wirklich weniger Objekte beim Makler? Vergleichszahlen aus verschiedenen
Regionen**
- Dipl.-Ing Sandner, Gutachterausschuss Berlin
- 11.45 Uhr **Warum wir mehr Objekte als letztes Jahr haben und vermitteln -
Maklerbüros berichten.**
- 12.15 Uhr **Erfolgreiche Maßnahmen in Maklerbüros unter der Lupe - Vom
Newsletter zum Kundengespräch**
- Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH
- 13.00 Uhr Lernerfolgskontrolle 1 für den ersten Teil 2,5 Stunden
Mittagspause
- 14.00 Uhr **Was kostet ein Maklerbüro digitale Werbung und Maßnahmen?
Ergebnisse einer Umfrage der digiKonREAL unter Maklerbüros - Teil 1**

- 14.15 Uhr **Mythos Keyword - Ist „Immobilienmakler + Ort“ das nonplusultra? - Einblicke in die Keyword-Analyse für Einsteiger und SEO-Experten**
- Johannes Beus, Geschäftsführer Sistrix GmbH
- 15.00 Uhr **Jan Kricheldorf macht den Live-Test zu verschiedenen Keywords und diskutiert mit Maklerfirmen ihre Erfahrungen Diskussionsrunde**
- 15.30 Uhr **Der Weg zum Eigentümerkontakt. Schnelle Nummer oder ewige Liebe?**
Her mit der Adresse - ich habe sie ja schließlich gekauft. Und jetzt schnell anrufen. Erstmal richtig an meinem Kontakt schütteln und zerrn - so lange, bis er endlich verkaufen will. Moment mal. Immobilienmakler sind keine Sales-Bots. Sie sind besser. Sie sind Menschen. Sie sind von hier.
- Warum genau hier die Chance für moderne Akquise liegt, das zeigt
Dr. Axel Jockwer, einer der Gründer der BOTTIMMO AG
- 16.15 Uhr **Auch Bewertungen sind „Kundendaten“ - Schlechte (Google-)Bewertungen im Internet - wie damit umgehen? Können Bewertungen gelöscht werden? Wie kann die Löschung erreicht werden?**
- Rechtsanwalt Guido Lenné, Anwaltskanzlei Lenné, Leverkusen, www.anwalt-leverkusen.de
- 17.00 Uhr **Diskussion und Zusammenfassung, Lernerfolgskontrolle 2 für den 2. Teil des ersten Tages - 2,5 Stunden**

DONNERSTAG, 28.10.2021 – TAG 2

- 09.00 Uhr **Öffnung des digitalen Tagungsraums**
- 09.30 Uhr **Digital malochen - Über den steinigen Weg zu mehr Eigentümerkontakten?**

Das nehmen wir aus dem ersten Tag der digiKonREAL mit?
Jan Kricheldorf und Sven Johns
- 10.00 Uhr **Privatkunden gewinnen – Wie schwierig kann das schon sein?**

Klaus Saloch, eBay Kleinanzeigen
- 10.45 Uhr **Aufträge aus eigenen Daten erarbeiten - Bestandsdaten für die Auswertung vorbereiten – was ist (rechtlich) erforderlich, um Bestandsdaten für die Akquisition neuer Aufträge nutzen zu dürfen?**

Sven R. Johns, Rechtsanwalt

im Anschluss: Praxisbeispiel (erlaubte) Telefonakquise – Kundendaten abtelefonieren
Matthias Ruffert, Smabu Telefonservice

im Anschluss. Kurze Pause
- 12.00 Uhr **„DSGVO-konforme, Lead-Widgets auf der Maklerwebsite“**

Philipp Schmitt, Senior Produktmanager, Sprengnetter GmbH
- 12.30 Uhr **Was kostet digitale Werbung ein Maklerbüro? Ergebnisse der Umfrage der digiKonREAL bei Maklerbüros - Teil 2**
- 13.00 Uhr **Lernerfolgskontrolle 3 für den ersten Teil, 2,5 Stunden**
- 14.00 Uhr **Digitale Akquisition in der Nachbarschaft**

Philipp Witzmann, Mitglied der Geschäftsleitung - nebenan.de
- 14.30 Uhr **Erfolgreiches Akquirieren in sozialen Netzwerken – Beispiel: Projektstudie mit Sebastian Kraatz**

15.00 Uhr **Kann WhatsApp auch DSGVO-konform für Kundenkommunikation eingesetzt werden?
Wie werden Telefonnummern als Kundendaten richtig verarbeitet?**

Rechtsanwalt Dr. Thomas Schwenke, Berlin, www.drschwenke.de

Diskussion mit RA Dr. Schwenke und Immobilienfirmen zum Einsatz von Telefonnummern
in der Kundenkommunikation

kurze Pause

16.15 Uhr **Ergebnisse einer digitalen Kampagne**

Robert Kampczyk und Jan Kricheldorf stellen Ergebnisse vor.

17.00 Uhr **Lernerfolgskontrolle 4 für den 2. Teil des zweiten Tages – 2,5 Stunden**

Verabschiedung und Ende

Insgesamt werden 10 Stunden Weiterbildung zertifiziert

Partner der Veranstaltung:

BOTTIMMO AG, eBay Kleinanzeigen, smabu GmbH, Sprengnetter GmbH, FLOWFACT GmbH,
Maklersprechstunde.com, IVD Regionalverbände Berlin-Brandenburg, Nord und West