

# Neukundengewinnung mithilfe von KI in der Immobilienbranche

23.10.2024 / Sunside AI

CLASSIFICATION: INTERNAL

# Vorstellung

## Das Team und das Leistungsportfolio von Sunside AI

### Die Gründer



**NIKLAS  
SCHWERIN**



- Bachelor Wirtschaftsinformatik
- Master of Business Administration
- Zertifizierter IBM AI Developer



- **2018–2021:** Senior Consultant
- **Seit 2021:** Risikomanagement bei einem norddeutschen Automobilhersteller
- **Seit 2023:** Gründung KI-Agentur



- Implementierung von KI- und ML-Modellen bspw. zur Vorhersage von Fußballergebnissen oder täglichen Bedarfsmenge an Lebensmitteln
- Datenanalysen und Entwicklung
- Beratung / Projekt- und Prozessmanagement



**PAUL  
PROBODZIAK**



- Ausbildung Kaufmann für Dialogmarketing
- Bachelor BWL

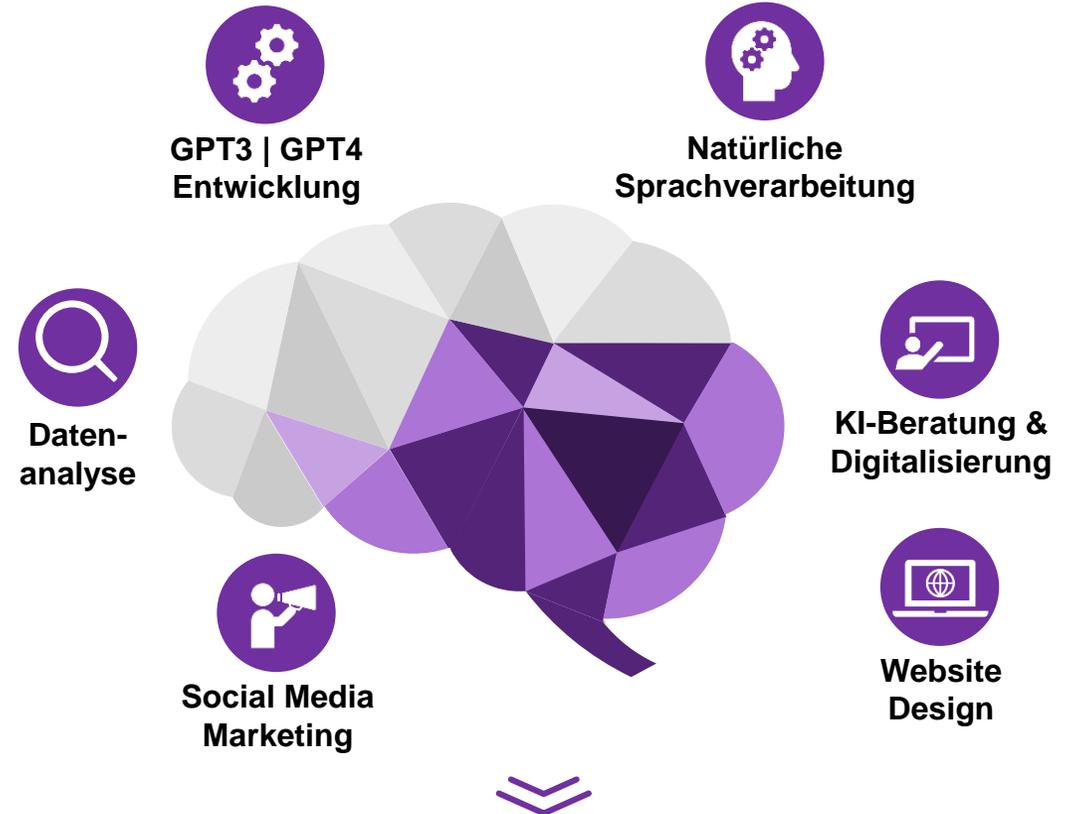


- **Seit 2019:** Senior Consultant
- **Seit 2021:** Freiberufler Social Media Management & Design
- **Seit 2023:** Gründung KI-Agentur



- Expertise in der Erstellung maßgeschneiderter Designlösungen für Web- und Printmedien
- Datenanalysen
- Beratung / Projekt- und Prozessmanagement

### Leistungsportfolio



Wir bieten Dienstleistungen zur **Generierung von Neukunden** und **Automatisierung von Geschäftsprozessen** durch Künstliche Intelligenz.

# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

## Generierung von neuen Kaufinteressenten

### Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung eines KI-Chatbots und eines Marketing-Konzepts beim aufstrebenden Immobilienmakler Van Hoorn, tätig in Ostfriesland
- Für **200 € Werbeausgaben** generierte ein Chatbot in den **ersten acht Wochen 14 qualifizierte Kaufinteressenten, die ihre Kontaktdaten & Wünsche angaben**, und zog zahlreiche Interessenten an, die sich über andere Kanäle beim Makler meldeten



#### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



#### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



#### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



#### Kosteneinsparung

Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**7.000 €**  
bei **14 neuen Leads**  
(Ø 350.000 € Verkaufspreis,  
3 % Maklergebühr und 5 %  
Conversion-Rate in der Branche<sup>1</sup>)

### Konzept & Kennzahlen

#### FACEBOOK ADS

Werbeanzeigen zur Generierung von Website-Besuchern.



#### KI-CHATBOT

Umwandlung der Website-Besucher in qualifizierte Leads.



Kaufinteressenten  
14



Der **Return on Invest (ROI)** der Facebook-Kampagne in Kombination mit dem Chatbot lag bei **3.400 %**.



**Christian van Hoorn**

„Leads sind der **Treibstoff unseres Immobiliengeschäftes**. Neben einer generellen Erhöhung der Anfragen konnten **gänzlich automatisiert hochwertige Leads generiert werden**. Ich starte morgens den PC und habe **direkt neue potenzielle Kunden mit Ihren Anforderungen** vorliegen.“

<sup>1</sup> Vgl. realvolve: Calculating Conversion Rates for Real Estate Leads [25.05.2018]

# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

Generierung von neuen Miet-, Kaufinteressenten und Eigentümeranfragen

## Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung eines KI-Chatbots beim etablierten Immobilienmakler Streil Immobilien aus der Nähe von Augsburg
- Ein KI-Chatbot konnte in den **ersten vier Wochen 18 qualifizierte Leads, die ihre Kontaktdaten & Wünsche angaben**, gewinnen und zog zahlreiche Interessenten an, die sich über andere Kanäle beim Makler meldeten



### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



### Kosteneinsparung

Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**8.250 €**

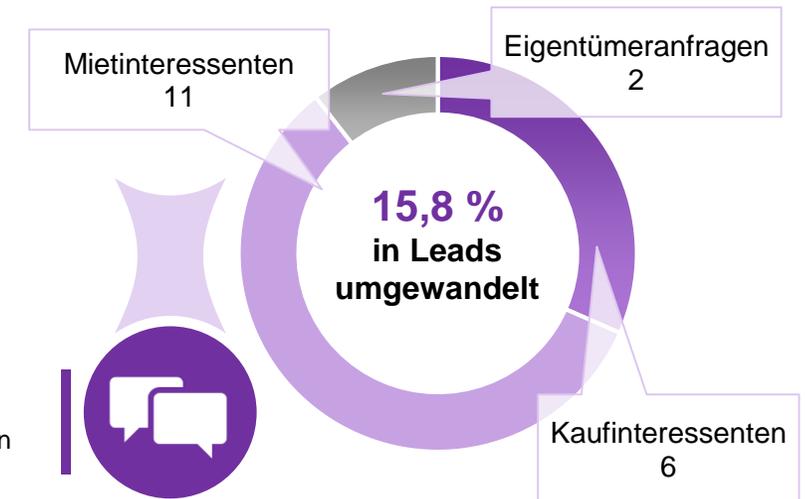
bei **19 neuen Leads**

(Annahme: Ø 1.250 € Wert eines Eigentümerleads, Ø 500 € Wert eines Käuferleads und Ø 250 € Wert eines Mieterleads)

## Kennzahlen

### KI-CHATBOT

Umwandlung der Website-Besucher in qualifizierte Leads.



**Michael Streil**

„Die Zusammenarbeit mit Niklas und Paul war von Anfang an hervorragend. Sie haben unsere Anforderungen schnell verstanden und perfekt umgesetzt. Die virtuelle Assistentin hat unsere **Website-Besucher innerhalb von zwei Monaten in über 40 qualifizierte Leads umgewandelt** – darunter viele Miet- und Kaufinteressenten, aber auch einige Eigentümer, die ihre Immobilien gemeinsam mit uns auf den Markt bringen möchten.“

# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

## Generierung von neuen Kaufinteressenten und Eigentümeranfragen

### Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung eines KI-Chatbots und eines Marketing-Konzepts bei einem etablierten Immobilienmakler in Warstein
- Für **1.000 € Werbeausgaben** generierte ein Chatbot in den **ersten zwölf Wochen 26 qualifizierte Leads, die ihre Kontaktdaten & Wünsche angaben**, und zog zahlreiche Interessenten an, die sich über andere Kanäle beim Makler meldeten



#### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



#### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



#### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



#### Kosteneinsparung

Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**13.000 €**  
bei **26 neuen Leads**  
(Ø 350.000 € Verkaufspreis,  
3 % Maklergebühr und 5 %  
Conversion-Rate in der Branche)

### Kennzahlen

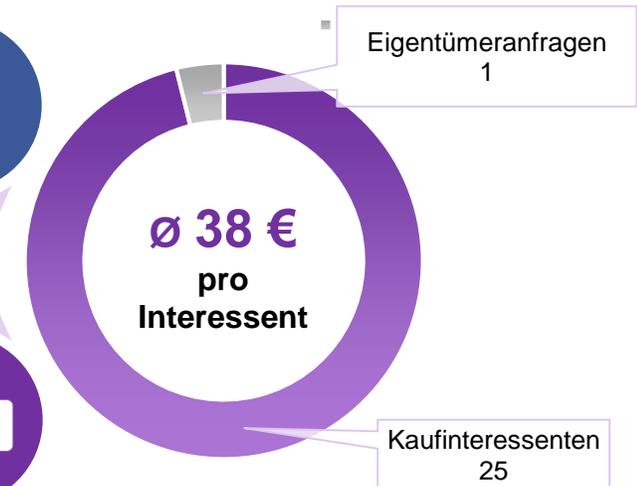
#### FACEBOOK ADS

Werbeanzeigen zur Generierung von Website-Besuchern.



#### KI-CHATBOT

Umwandlung der Website-Besucher in qualifizierte Leads.



Die **beste Kampagne** konnte einen herausragenden Cost per Lead von **16,67 €** generieren.



Der **Return on Invest (ROI)** der Facebook-Kampagne in Kombination mit dem Chatbot lag bei **1.200 %**.

Der **KI-Chatbot** konnte bei 1.000 € Werbeausgaben **25 Kaufinteressenten** und eine **Eigentümeranfrage** generieren, was einen **branchenführenden Cost per Lead** von **38 €** und **Return on Invest (ROI)** von **1.200 %** darstellt.

# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

## Generierung von neuen Eigentümeranfragen

### Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung eines KI-Chatbots in Kombination mit Newsletter-Marketing beim etablierten Immobilienmakler Handschuh Immobilien aus Windesheim
- Ein KI-Chatbot konnte nach Versand eines Newsletters **innerhalb von zwei Tagen fünf qualifizierte Leads** gewinnen, aus der 7.450 € Umsatz durch einen neuen Eigentümer generiert werden konnte



#### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



#### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



#### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



#### Kosteneinsparung

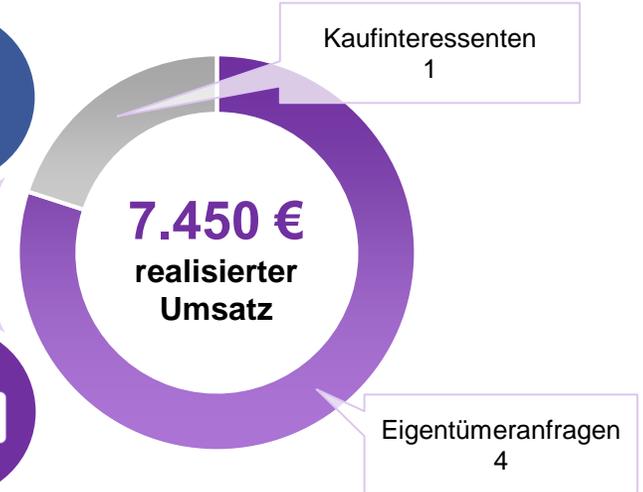
Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**7.450 €**  
realisierter Umsatz bei  
fünf neuen Leads

### Kennzahlen

#### NEWSLETTER

Aufbau einer Mail zur Generierung von Website-Besuchern.



#### KI-CHATBOT

Umwandlung der Website-Besucher in qualifizierte Leads.



**Michael Issinger**



# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

## Generierung von neuen Eigentümeranfragen

### Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung einer Landing Page mit KI-Chatbot und eines Marketing-Konzepts beim aufstrebenden Immobilienmakler Van Hoorn
- Für **150 € Werbeausgaben** generierte eine Landing Page mit kostenlosem E-Book und Chatbot **drei qualifizierte Leads** und zog zahlreiche Interessenten an, die sich über andere Kanäle beim Makler meldeten



#### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



#### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



#### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



#### Kosteneinsparung

Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**4.750 €**

bei **3 neuen Leads**

(Ø 350.000 € Verkaufspreis,  
3 % Maklergebühr und 15 %  
Konversionsrate zu Eigentümeranfrage\*)

\*Es wird angenommen, dass das kostenlose E-Book und gezielte Facebook-Werbung ernsthafte Verkaufsinteressenten anzieht, was die Lead-Qualität und die Konversionsrate zu Eigentümeranfragen erhöht.

### Konzept & Kennzahlen

#### FACEBOOK ADS

Werbeanzeigen zur Generierung von Website-Besuchern.



#### LANDING PAGE

Umwandlung der Website-Besucher in Eigentümeranfragen.

**Ø 50 €**  
pro Verkaufsinteressent

#### KI-CHATBOT

Steigerung der Konversionsrate durch persönliche Beratung.



#### GRATIS E-BOOK

Steigerung der Konversionsrate durch kostenloses E-Book.



**Christian van Hoorn**

„Leads sind der **Treibstoff** unseres Immobiliengeschäftes. Neben einer generellen Erhöhung der Anfragen konnten **gänzlich automatisiert hochwertige Leads generiert werden**. Ich starte morgens den PC und habe **direkt neue potenzielle Kunden mit Ihren Anforderungen** vorliegen.“

# Aktuelle Referenzen & Ergebnisse

## Generierung von neuen Bewertungsinteressenten

### Management Summary

- **Hintergrund:** Implementierung eines KI-Chatbots beim renommierten Immobiliensachverständigen Patrick Beier, tätig in der Region Hamburg
- Ein KI-Chatbot konnte in den **ersten sechs Wochen zehn qualifizierte Leads, die ihre Kontaktdaten & Wünsche angaben**, gewinnen und zog zahlreiche Interessenten an, die sich über andere Kanäle beim Sachverständigen meldeten
- Der KI-Chatbot konnte **damit den Website-Funnel übertreffen** und im Vergleich durch die persönliche Beratung, höheres Vertrauen, dauerhafte Erreichbarkeit und gesteigerte Benutzerfreundlichkeit **beeindruckende Ergebnisse erzielen**



#### Höhere Kundenzufriedenheit

Die schnelle Reaktion auf Anfragen kann die Kundenzufriedenheit und das -engagement steigern



#### Effizientere Prozesse

Mehr Zeit für komplexere Aufgaben und persönliche Kundenbetreuung durch Beantwortung der Anfragen



#### Automatisierte Leadgenerierung

Informationssammlung und Leadgenerierung bei einer 24/7-Verfügbarkeit



#### Kosteneinsparung

Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

**8.000 €**

realisierter Umsatz bei **zehn neuen Leads**

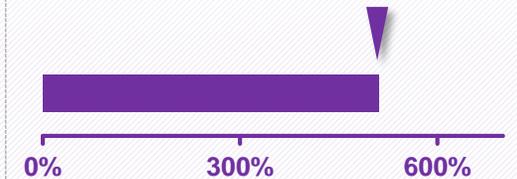
### Kennzahlen KI-Chatbot vs. Funnel/Kontaktformular



Konversionsrate des Funnels



Konversionsrate des KI-Chatbots



Prozentuale Steigerung der Konversionsrate um 500%

Der **KI-Chatbot** konnte die **Konversionsrate des Sachverständigen von 5 % auf 30 % steigern**, was 500 % mehr Neukunden und damit einen **signifikanten Umsatzschub** für das Unternehmen bedeutet.



**Patrick Beier**

„Sunsid AI ist ein **spezialisierter KI-Realisierungspartner**, der sich auf die **effiziente Gewinnung von potenziellen Neukunden (Leads)** und die **Automatisierung des Kundensupports** konzentriert. Durch den **automatisierten Kundengewinnungsprozess** mittels Chatbot konnten wir **qualifizierte Leads generieren** und **beeindruckende Ergebnisse erzielen**.“



# SUNSIDE AI

UNLOCKING INTELLIGENCE TOGETHER