

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

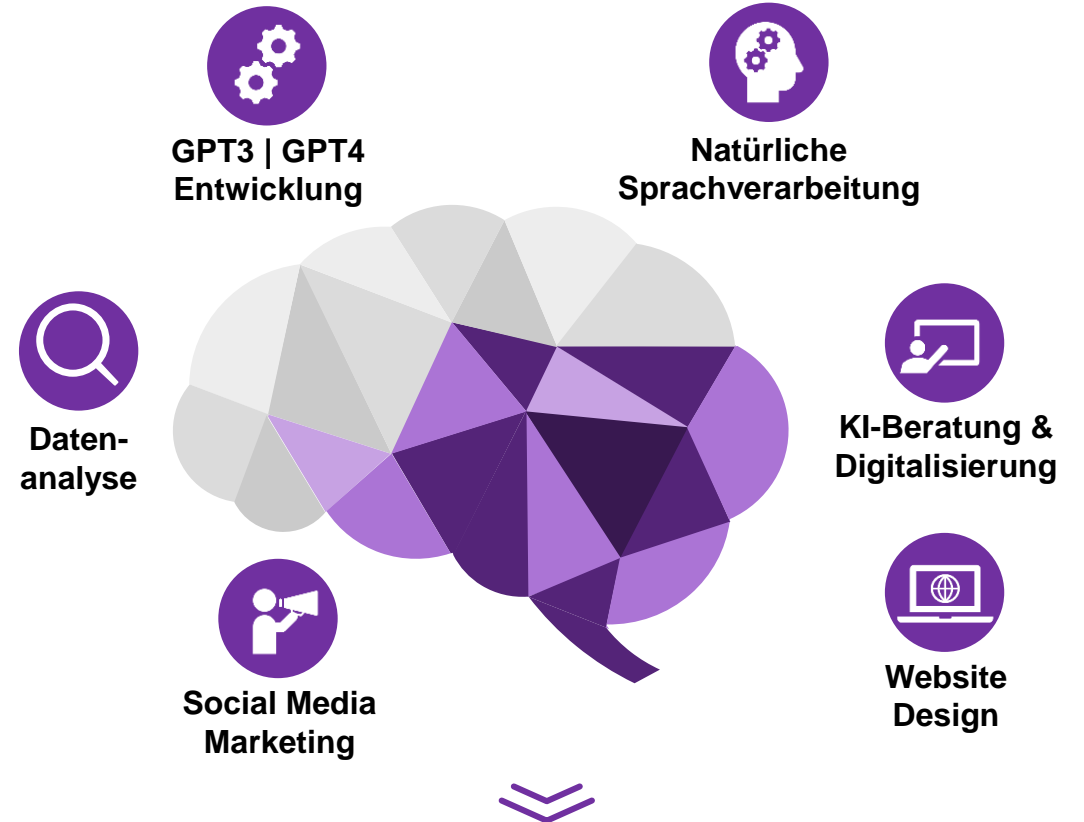


- **Seit 2019:** Senior Consultant
- **Seit 2021:** Freiberufler Social Media Management & Design
- **Seit 2023:** Gründung KI-Agentur



- 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 Branche¹)

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 **Immobilien**geschäftes. 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.“

¹ 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 €

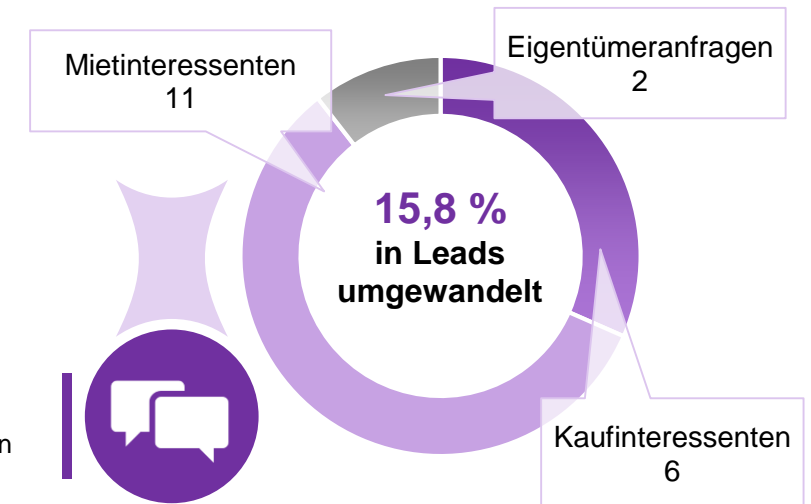
bei **19 neuen Leads**

(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

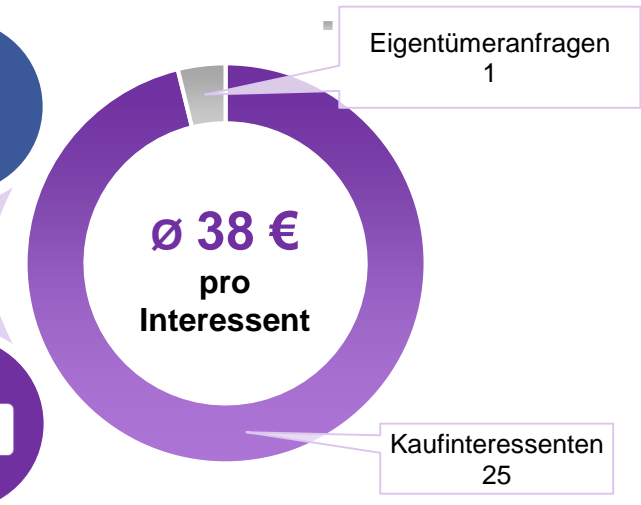
FACEBOOK ADS

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

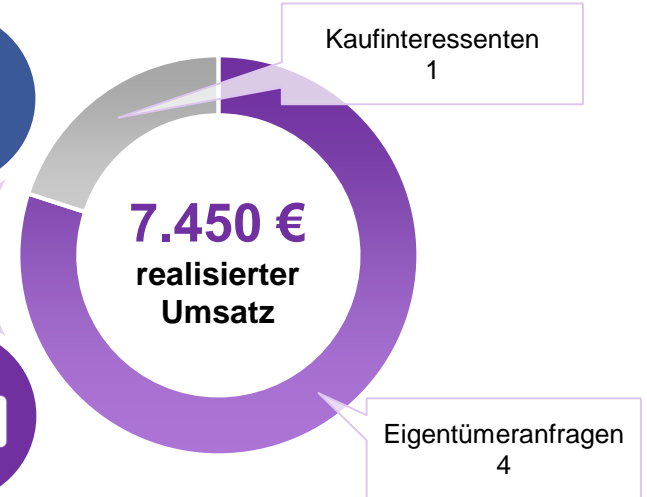
Senkung von Personalkosten durch Beantwortung von Support-Anfragen

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**

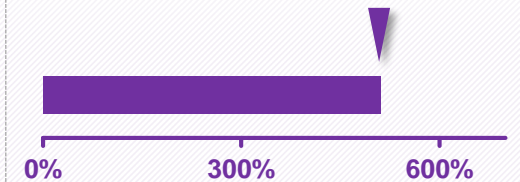
Kennzahlen KI-Chatbot vs. Funnel/Kontaktformular



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