

MEHR UMSATZ. MEHR ABSCHLÜSSE. MEHR FREIHEIT.

**WIE DU IN NUR 7 TAGEN DEINE
IMMOBILIENMAKLER-KARRIERE AUF
DAS NÄCHSTE LEVEL BRINGST!**



EINLEITUNG

Warum dieses Buch dein Immobiliengeschäft verändern wird

Jeder Immobilienmakler kennt das Problem:

Man steckt viel Zeit & Energie in sein Geschäft – aber die Ergebnisse bleiben oft hinter den Erwartungen zurück.

- ▼ **Neukunden zu gewinnen, ist anstrengend.**
- ▼ **Viele Deals scheitern, obwohl das Potenzial riesig ist.**
- ▼ **Die Konkurrenz wird immer größer – wie bleibt man als Makler sichtbar & relevant?**

Wenn du dir diese Fragen stellst, bist du hier genau richtig.

 **Dieses Buch zeigt dir, wie du in nur 7 Tagen mehr Anfragen, höhere Abschlüsse & eine stabile Geschäftsbasis aufbaust – ohne Kaltakquise & mit weniger Stress.**

Warum kannst du mir vertrauen?

Ich bin nicht irgendein Theoretiker – ich habe mit den besten Maklern gearbeitet und genau die Strategien entwickelt, die **nachweislich** funktionieren.

Jede Technik in diesem Buch ist **praxisgetestet & sofort umsetzbar** – du musst sie nur anwenden.

 **Nach diesen 7 Tagen wirst du:**

- ✓ **Mehr qualifizierte Anfragen haben – ohne Kaltakquise.**
- ✓ **Weniger Zeit verschwenden – weil du dein Business effizienter organisierst.**
- ✓ **Mehr Deals abschließen – mit psychologischen Verkaufstechniken, die funktionieren.**
- ✓ **Mehr verdienen – indem du dein Geschäft smarter führst.**

Aber Achtung:

Dieses Buch ist keine reine Theorie.

Jeder Tag enthält **konkrete Aufgaben & Challenges**, die du sofort umsetzen kannst.

 **Also sei bereit – denn wenn du wirklich Ergebnisse willst, dann ist JETZT die beste Zeit, um loszulegen!**

INHALTSVERZEICHNIS

Tag 1: Dein Mindset als Top-Makler – Wie du unaufhaltbar wirst

Warum scheitern so viele Makler – obwohl der Markt voller Chancen ist? Weil sie nicht das richtige Mindset haben. Erfolg beginnt in deinem Kopf! In diesem Kapitel erfährst du, wie du Blockaden löst, limitierende Glaubenssätze eliminiert & dich in einen echten Erfolgs-Magneten verwandelst.

Tag 2: Akquise ohne Kaltakquise – Die „unsichtbare“ Strategie für mehr Kunden

Kein Mensch liebt Kaltakquise – und mal ehrlich: Sie funktioniert kaum noch! Doch was, wenn Kunden stattdessen zu DIR kommen? In diesem Kapitel lernst du, wie du ein System aufbaust, das dir ständig neue, qualifizierte Kundenanfragen bringt – ohne unangenehme Verkaufsgespräche.

Tag 3: Social Media für Makler – Wie du ohne großen Aufwand Anfragen bekommst

Posten, ohne dass etwas passiert? Das ist Zeitverschwendung! Aber was, wenn jeder Post, jede Story und jede Interaktion zu echten Deals führen würde? In diesem Kapitel erfährst du, wie du Social Media gezielt für dein Maklergeschäft nutzt – ohne stundenlang Content produzieren zu müssen.

Tag 4: Automatisierung & Systeme – Mehr Deals mit weniger Arbeit

Jeden Tag das Gleiche tun? Das macht dich nicht reich – sondern frustriert. Die besten Makler setzen auf Systeme, die für sie arbeiten. In diesem Kapitel erfährst du, wie du Zeitfresser eliminiert, Anfragen automatisch vorqualifiziert & Follow-ups so optimierst, dass du mehr Abschlüsse mit weniger Aufwand machst.

Tag 5: Verkaufspsychologie – Wie du jede Provision maximierst

Kunden kaufen nicht rational – sondern emotional. Doch wie triffst du genau den Punkt, an dem sie JA sagen? In diesem Kapitel lernst du psychologische Verkaufs-Hacks, die deine Abschlussquote massiv steigern – ohne plump zu wirken oder Druck auszuüben.

Tag 6: Empfehlungsmarketing – Neue Deals auf Autopilot

Die besten Makler müssen kaum noch Akquise machen – weil sie ein Netzwerk haben, das für sie arbeitet. In diesem Kapitel erfährst du, wie du ein einfaches, aber geniales Empfehlungs-System aufbaust, das dir ständig neue Kunden bringt – ohne dass du jemals wieder aktiv nachfragen musst.

Tag 7: Dein Plan für die nächsten 90 Tage – Und wie du JETZT durchstartest

Wissen allein bringt nichts – nur Umsetzung macht dich erfolgreich. Doch wie setzt du all das Gelernte so um, dass dein Maklerbusiness in kürzester Zeit durch die Decke geht? Hier bekommst du deinen Schritt-für-Schritt-Plan für die nächsten 90 Tage – inklusive der schnellsten Wege zu mehr Umsatz, mehr Abschlüssen & einem stabilen, wachsenden Business.

TAG 1: DEIN MINDSET ALS TOP-MAKLER – WIE DU UNAUFHALTBAR WIRST

✗ Warum 80% aller Makler scheitern – und wie du zu den 20% gehörst, die gewinnen

Die meisten Menschen glauben, **Makler-Erfolg hängt von den richtigen Kontakten, den besten Immobilien oder der Marktlage ab.**

Doch die Wahrheit ist eine ganz andere: **Erfolg beginnt in deinem Kopf.**

Wie oft hast du gedacht:

„Der Markt ist aktuell einfach schwierig, deshalb läuft es nicht.“

„Ich habe nicht die richtigen Kontakte, um große Deals zu machen.“

„Ich brauche nur mehr Leads, dann läuft das Geschäft automatisch.“

All das sind **Glaubenssätze, die dich bremsen.**

Denn es gibt Makler, die auch in schwierigen Zeiten **hohe 5- oder 6-stellige Provisionen verdienen.**

Sie denken anders. **Sie handeln anders.** Und genau das wirst du in diesem Kapitel lernen.

Die 3 entscheidenden Mindset-Wechsel für sofortigen Erfolg

1 Erfolgreiche Makler denken wie Unternehmer – nicht wie Auftragnehmer

Viele Makler sehen sich als **Dienstleister**, die darauf warten, dass Kunden zu ihnen kommen.

Erfolgreiche Makler hingegen **erschaffen aktiv ein System, das kontinuierlich neue Kunden anzieht.**

Der Unterschied?

Ein **Auftragnehmer** arbeitet von Deal zu Deal und hat keine Kontrolle über seinen nächsten Verkauf.

Ein **Unternehmer** baut ein System, das Kunden automatisch generiert – unabhängig von Marktschwankungen.

SO DENKEN ERFOLGREICHE MAKLER:

- ✓ Ich bestimme meinen Umsatz, weil ich ein funktionierendes System habe.
- ✓ Ich brauche keine Glückstreffer – ich habe eine klare Strategie.
- ✓ Ich warte nicht auf Empfehlungen – ich baue mir eine konstante Pipeline auf.

PRAXISÜBUNG FÜR HEUTE:

- Schreibe dir auf: „**Ich bin Unternehmer. Ich erschaffe meinen Erfolg selbst.**“
 - Notiere die **3 größten Herausforderungen** in deinem Makler-Business.
 - Schreibe auf, **was du ab heute anders machen wirst, um unabhängig zu werden.**
-

2 Kein erfolgreicher Makler hofft auf Abschlüsse – er steuert sie

Viele Makler glauben, **der Markt, die Wirtschaft oder das Glück entscheidet über ihren Erfolg.**

Erfolgreiche Makler wissen: **Ihr Erfolg ist planbar.**

Vergleich:

Ein schwacher Makler sagt: „Ich hoffe, dass ich diesen Monat mehr Abschlüsse mache.“

Ein Top-Makler sagt: „Ich weiß, dass ich diesen Monat X Deals abschließe, weil mein System funktioniert.“

Aber wie macht man seinen Erfolg planbar?

Indem man **ein messbares System für Kundengewinnung und Verkauf aufbaut.**

 **Die meisten Makler machen den Fehler, nur dann Akquise zu betreiben, wenn sie gerade keine Kunden haben.**

Doch das ist, als würdest du erst dann nach Wasser suchen, wenn du schon am Verdursten bist.

Erfolgreiche Makler haben **einen täglichen Prozess für Akquise, den sie IMMER durchziehen – auch wenn sie gerade gut verdienen.**

PRAXISÜBUNG FÜR HEUTE:

- Schreibe auf: **Wie gewinnst du aktuell Kunden?**
 - Hast du einen **planbaren Prozess**, oder ist dein Geschäft abhängig von Zufällen?
 - Setze dir eine einfache **Akquise-Routine für jeden Tag**:
„**Jeden Tag X Minuten Zeit für Akquise & Marketing investieren.**“
-

3 Erfolgreiche Makler verstehen Verkaufspsychologie – und wenden sie an

Die meisten Makler denken, sie bräuchten einfach nur mehr Leads.

Doch was bringt es, wenn du 100 Anfragen hast – aber nur 2 davon kaufbereit sind?

Verkaufen ist Psychologie.

Die besten Makler wissen, **wie sie Kunden zur Entscheidung führen – ohne Druck & ohne aggressive Taktiken.**

Hier sind **3 psychologische Prinzipien**, die deine Abschlussquote sofort steigern:

① Das Prinzip der sozialen Bewährtheit:

Menschen kaufen lieber, wenn sie wissen, dass andere bereits positive Erfahrungen gemacht haben.

📌 **Nutze Testimonials in jedem Verkaufsgespräch & auf Social Media.**

② Die Macht der Knappheit:

📌 **„Diese Immobilie hat bereits X Anfragen – Sie sind nicht der einzige Interessent.“**
Knappheit erzeugt Entscheidungsdruck & verhindert Zögern.

③ Das „Wenn-dann“-Prinzip:

📌 **„Was müsste passieren, damit wir das heute abschließen?“**

Diese einfache Frage führt Kunden zur Kaufentscheidung, indem sie sich selbst eine Antwort geben.

💡 PRAXISÜBUNG FÜR HEUTE:

- Schreibe dir **ein Verkaufsargument** mit Knappheit oder sozialem Beweis auf.
- **Teste in deinem nächsten Kundengespräch die „Wenn-dann“-Technik.**
- Achte darauf, **wie Kunden darauf reagieren.**

ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 1

✅ **Mindset entscheidet ALLES:** Erfolgreiche Makler erschaffen sich ihr Business aktiv – sie warten nicht.

✅ **Erfolg ist planbar:** Wenn du ein funktionierendes Akquise- und Verkaufssystem hast, bestimmst du deinen Umsatz.

✅ **Psychologie schlägt Leads:** Mehr Kunden heißt nicht automatisch mehr Abschlüsse – du musst sie richtig führen.

DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ **Schreib deine 3 größten Learnings aus diesem Kapitel auf.**
- ✓ **Setze eine der Verkaufspsychologie-Techniken heute in einem Kundengespräch um.**
- ✓ **Schreibe auf, was du ab heute anders machst, um ein echter Unternehmer zu sein.**

TAG 2: AKQUISE OHNE KALTAKQUISE – DIE „UNSICHTBARE“ STRATEGIE FÜR MEHR KUNDEN

✗ Warum klassische Akquise nicht mehr funktioniert

Viele Makler glauben immer noch, sie müssten täglich telefonieren und kalt neue Kunden ansprechen.

Doch Kaltakquise ist tot.

✗ Immer weniger Menschen gehen ans Telefon, wenn eine unbekannte Nummer anruft.

✗ E-Mail-Akquise landet in Spam-Filtern oder wird ignoriert.

✗ Die meisten Kunden sind genervt von plumpen Verkaufsversuchen.

Was machen erfolgreiche Makler stattdessen?

Sie haben eine „**unsichtbare**“ **Strategie**, die Kunden zu ihnen bringt – ganz ohne nervige Kaltakquise.

💡 **Ziel von heute:** Du erfährst, **wie du automatisch Anfragen von kaufbereiten Kunden bekommst – ohne dich aufzudrängen.**

🚀 Das Problem mit Kaltakquise – und wie du es vermeidest

Klassische Akquise fühlt sich oft wie **ein endloser Kampf gegen Ablehnung an**.

Du rufst Leute an, die **keinen Bedarf** haben oder einfach nicht mit dir sprechen wollen.

Warum? Weil du **sie unterbrichst**, anstatt dass sie von selbst Interesse zeigen.

Beispiel:

- Stell dir vor, du läufst durch eine Fußgängerzone und jemand drückt dir ungefragt ein Produkt in die Hand.
- Nervt, oder? **So fühlt sich Kaltakquise für deine Kunden an.**

Was wäre, wenn die Leute stattdessen **selbst auf dich zukommen würden?**

Das ist der Trick erfolgreicher Makler.

♦ DIE „UNSICHTBARE“ STRATEGIE: 3 ELEMENTE FÜR MEHR ANFRAGEN

Erfolgreiche Makler setzen **auf eine Methode, die fast niemand nutzt – obwohl sie 10x effektiver als Kaltakquise ist.**

1 Sichtbarkeit auf den richtigen Kanälen

Kunden müssen dich **wiederholt sehen**, bevor sie dir vertrauen.

Ein einmaliger Post oder eine Anzeige reicht nicht aus – **du brauchst eine wiederkehrende Präsenz.**

📌 **Die besten Kanäle für Makler:**

- ✓ **Facebook & Instagram Reels:** Zeige in kurzen Videos, wie du Immobilien verkaufst.
- ✓ **LinkedIn & Business-Gruppen:** Positioniere dich als Experte durch Mehrwert-Posts.
- ✓ **Google My Business & Local SEO:** Erscheine in den lokalen Suchergebnissen für „Immobilienmakler [Stadt]“.

💡 **Wichtig:** Sichtbarkeit bedeutet nicht, dass du täglich posten musst – **es geht darum, regelmäßig in den Köpfen der Kunden präsent zu sein.**

2 Wertvolle Inhalte statt plumper Werbung

Die meisten Makler posten nur ihre **Angebote** – und wundern sich, warum niemand reagiert. Doch Menschen wollen **keine Werbung, sie wollen Lösungen für ihre Probleme.**

📌 **Hier sind drei Content-Formate, die deine Zielgruppe lieben wird:**

- ✓ **Fallstudien & Erfolgsgeschichten:** „Wie mein Kunde in 7 Tagen seine Immobilie verkauft hat“
- ✓ **Marktanalyse & Insider-Wissen:** „Die 3 häufigsten Fehler beim Hausverkauf – und wie du sie vermeidest“
- ✓ **Q&A-Videos & Experten-Tipps:** „Wann ist der beste Zeitpunkt, um eine Immobilie zu verkaufen?“

💡 **Das Ziel:** Werde die Nr. 1 Anlaufstelle für deine Zielgruppe – dann kommen die Kunden von selbst.

3 Automatische Kontaktaufnahme (ohne manuelle Anrufe)

Anstatt kalt auf Menschen zuzugehen, nutzt du eine **„sanfte“ Methode**, um sie in ein Gespräch zu führen.

📌 **Der Ablauf in 3 Schritten:**

- 1 **Poste eine Frage oder ein Problem, das deine Zielgruppe interessiert.**

- Beispiel: „Kennst du jemanden, der seine Immobilie verkaufen will, aber nicht weiß, wie er starten soll?“
- ② **Füge eine einfache Handlungsaufforderung hinzu:**
- „Schreib mir eine Nachricht mit dem Wort ‚INFO‘ – ich erkläre dir kostenlos die 3 ersten Schritte.“
- ③ **Automatisierte Antworten mit ManyChat oder WhatsApp Business:**
- Sobald jemand dir schreibt, bekommt er eine vorbereitete Nachricht mit wertvollem Content – **und du startest eine natürliche Konversation.**

💡 **Effekt:**

- Keine aggressive Kaltakquise mehr.
- Kunden melden sich von selbst.
- **Jede Anfrage ist bereits vorqualifiziert.**

🔥 **DIE 3 GEHEIMEN FORMELN FÜR MEHR KUNDEN OHNE KALTAKQUISE**

① **Die „Neugier-Formel“**

- 👉 „Die meisten Makler begehen diesen Fehler – machst du ihn auch?“
- ✅ **Regt Neugierde an & erzeugt Interaktion.**

② **Die „Problem-Solver-Formel“**

- 👉 „So verkaufst du deine Immobilie 30% schneller – ohne teure Fehler!“
- ✅ **Bietet sofort eine Lösung & positioniert dich als Experten.**

③ **Die „Soziale-Proof-Formel“**

- 👉 „98% meiner Kunden verkaufen ihre Immobilie innerhalb von 60 Tagen – hier ist mein System.“
- ✅ **Zeigt, dass deine Methode bereits funktioniert hat.**

📌 **ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 2**

- ✅ **Kaltakquise ist ineffektiv – Menschen hassen es, kalt angesprochen zu werden.**
- ✅ **Erfolgreiche Makler machen sich sichtbar – auf den richtigen Plattformen.**
- ✅ **Hochwertige Inhalte ziehen Kunden an – platte Werbung schreckt sie ab.**
- ✅ **Durch Automatisierung bekommst du Anfragen, ohne selbst Kaltakquise zu machen.**



DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ Erstelle einen Post, der deine Zielgruppe anspricht & Mehrwert bietet.
- ✓ Setze eine der 3 Formeln aus diesem Kapitel um & tracke die Reaktionen.
- ✓ Teste, ob jemand auf deine Handlungsaufforderung („INFO“) reagiert.

TAG 3: SOCIAL MEDIA FÜR MAKLER – WIE DU OHNE GROSSEN AUFWAND ANFRAGEN BEKOMMST

Warum die meisten Makler Social Media falsch nutzen

Viele Makler glauben, Social Media sei nur ein „Nice-to-have“ – eine nette Ergänzung zum Business.

Oder sie posten einfach nur Angebote nach dem Motto:

- ▼ „Top-Immobilie in XYZ zu verkaufen!“
- ▼ „Jetzt Haus bewerten lassen!“

Fehler!

Social Media ist nicht dafür da, um direkt zu verkaufen.

Social Media ist dafür da, um Vertrauen aufzubauen, Kunden zu gewinnen & sich als Experte zu positionieren.

Die Wahrheit:

- Niemand scrollt durch Instagram & denkt sich: „Oh, ein Makler-Post – genau darauf habe ich gewartet!“
- Doch wenn du **richtig** vorgehst, kommen Kunden von selbst auf dich zu.

Heute erfährst du, **wie du mit wenig Aufwand Kunden gewinnst – ohne dein Gesicht ständig in die Kamera halten zu müssen.**

Die 3 Regeln für Social Media als Makler

1 Kein Verkauf – sondern Aufmerksamkeit & Vertrauen aufbauen

Hör auf, deine Immobilienangebote stumpf zu posten.

Niemand wird durch einen Post „spontan“ entscheiden, mit dir zu arbeiten.

Was stattdessen funktioniert:

- ✓ Zeige, dass du Experte bist.
- ✓ Baue Vertrauen auf, bevor Kunden eine Entscheidung treffen.
- ✓ Gib wertvolle Tipps – statt einfach nur zu werben.

Regel: 80% Mehrwert, 20% Verkauf

- 80% deiner Inhalte sollten **nützlich** für deine Zielgruppe sein.
 - 20% können Werbeinhalte sein (aber richtig clever verpackt – dazu später mehr).
-

2 Die 4 Arten von Content, die Immobilienkunden lieben

Jeder deiner Beiträge sollte einen dieser Zwecke erfüllen:

1. Expertenstatus aufbauen:

- „Wann ist der beste Zeitpunkt, um eine Immobilie zu verkaufen?“
- „Die 3 größten Fehler, die Verkäufer immer machen.“

2. Vertrauen & Beziehung aufbauen:

- „Meine spannendste Story als Makler – du glaubst nicht, was passiert ist!“
- „Das größte Learning aus 10 Jahren Immobilienbranche.“

3. Kundenfragen beantworten:

- „Lohnt sich Home Staging wirklich? Das sind die Ergebnisse!“
- „Wie berechnet sich der richtige Verkaufspreis?“

4. Emotionen wecken & Viralität erzeugen:

- „Was war die schönste Immobilie, die du je gesehen hast? Kommentiere!“
- „Was ist wichtiger: Lage oder Ausstattung? Deine Meinung zählt!“

 **Der Trick:** Diese Beiträge führen zu **mehr Interaktionen, mehr Reichweite & mehr Anfragen!**

3 Der „verdeckte“ Verkauf – Kunden kommen von selbst zu dir

Viele Makler machen den Fehler, direkt verkaufen zu wollen.

Doch die besten Social Media Makler **locken Kunden mit Content – und verkaufen indirekt.**

Das ist die Formel für mehr Anfragen:

1. Erzeuge Neugierde & ein Problem:

-  „Viele Immobilienbesitzer verkaufen unter Wert – ohne es zu merken!“

2. Biete eine Lösung an, ohne zu viel zu verraten:

-  „Mit dieser einfachen Strategie bekommst du bis zu 15% mehr für deine Immobilie.“

✅ 3. Mach einen simplen Call-to-Action (CTA):

📌 „Schreib mir das Wort ‚INFO‘ und ich erkläre dir die ersten 3 Schritte!“

💡 Ergebnis:

- Du nervst niemanden mit plumper Werbung.
- Menschen, die sich wirklich interessieren, melden sich **freiwillig**.
- **Jede Anfrage ist bereits ein warmer Lead – ohne Kaltakquise.**

♦ DIE „3-POSTS-PRO-WOCHE“-STRATEGIE

Viele Makler denken, sie müssten täglich posten, um erfolgreich zu sein.

Doch die Wahrheit ist: **3x pro Woche reicht völlig – wenn du es richtig machst.**

📌 So sieht eine Woche Social Media für Makler aus:

- ✅ **Montag:** Expertenpost (z. B. „Wann ist der beste Zeitpunkt für einen Verkauf?“)
- ✅ **Mittwoch:** Interaktiver Post (z. B. „Lage oder Ausstattung? Was ist wichtiger?“)
- ✅ **Freitag:** Verdeckte Verkaufsstrategie (z. B. „Viele verkaufen zu billig – so passiert dir das nicht!“)

💡 Bonus-Tipp: Nutze Stories täglich – kurze Einblicke, was du gerade machst.

- Story-Idee: „Bin gerade bei einer Wohnungsbesichtigung – was würdet ihr hier verändern?“
- Story-Idee: „Neues Haus im Angebot – was schätzt ihr den Preis?“

Das erzeugt Engagement & macht dich für Kunden sichtbar!

📌 ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 3

- ✅ Social Media ist kein direkter Verkaufs-Kanal – sondern ein Vertrauensaufbau-Kanal.
- ✅ Die besten Makler posten nützlichen Content – keine platte Werbung.
- ✅ 3 Posts pro Woche reichen – wenn sie clever gemacht sind.
- ✅ Mit der „verdeckten Verkaufsstrategie“ kommen Kunden von selbst zu dir.



DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ Erstelle einen Social Media Post mit echtem Mehrwert für deine Zielgruppe.
- ✓ Teste eine Story mit einer Frage – und schau, wer reagiert.
- ✓ Füge in einem Post die „verdeckte Verkaufsstrategie“ ein – und prüfe, ob Anfragen kommen.

TAG 4: AUTOMATISIERUNG & SYSTEME – MEHR DEALS MIT WENIGER ARBEIT

Warum viele Makler zu viel arbeiten – und trotzdem zu wenig verdienen

- ▼ Du hetzt von Termin zu Termin, hast aber trotzdem zu wenige Abschlüsse?
- ▼ Du hast das Gefühl, du müsstest ständig neue Kunden suchen – aber der Prozess ist mühsam?
- ▼ Du beantwortest immer wieder die gleichen Fragen und verlierst wertvolle Zeit?

 Dann hast du ein Problem mit deinem System.

Die besten Makler arbeiten nicht **mehr** – sie arbeiten **effizienter**.

Sie haben **klare Prozesse & Automatisierungen**, die ihnen Zeit sparen & konstant neue Kunden bringen.

 Ziel von heute:

- ✓ Du baust dir ein einfaches, automatisiertes System auf, das dir Zeit spart.
- ✓ Du gewinnst Kunden, ohne ständig alles selbst machen zu müssen.
- ✓ Du verdienst mehr – mit weniger Aufwand.

Die 3 Säulen eines automatisierten Makler-Systems

- 1 Automatisierte Neukunden-Gewinnung
- 2 Automatisierte Kommunikation & Vorqualifizierung
- 3 Automatisierte Follow-ups für mehr Abschlüsse

1 Automatisierte Neukunden-Gewinnung (Leads ohne Kaltakquise)

Die meisten Makler machen Akquise **manuell**:

- ✗ Sie rufen jeden Kunden einzeln an.
- ✗ Sie schreiben jedem Interessenten eine persönliche Nachricht.
- ✗ Sie hoffen, dass Kunden irgendwann zurückkommen.

Erfolgreiche Makler setzen auf **automatisierte Lead-Gewinnung**.

💡 **So funktioniert es:**

- 1️⃣ **Anfragen durch Social Media generieren (siehe Tag 3).**
- 2️⃣ **Automatisierte Nachrichten nutzen, um Interessenten vorzuqualifizieren.**
- 3️⃣ **Nur noch mit den besten & kaufbereiten Kunden sprechen.**

📌 **Tools für automatisierte Anfragen:**

- ✓ **ManyChat** (Automatische Instagram- oder Facebook-DMs bei bestimmten Kommentaren)
- ✓ **WhatsApp Business Auto-Responder** (Interessenten automatisch aufwärmen)
- ✓ **Formulare mit Qualifizierungsfragen** (z. B. Typeform oder Google Forms)

🚀 **Ergebnis:** Du bekommst täglich neue Interessenten – ohne Zeit mit Kaltakquise zu verschwenden.

2️⃣ Automatisierte Kommunikation & Vorqualifizierung

Ein großes Problem vieler Makler:

Sie verbringen zu viel Zeit mit falschen Kunden.

- ✗ Sie beantworten ständig dieselben Fragen.
- ✗ Sie treffen sich mit Leuten, die nur „mal schauen“ wollen.
- ✗ Sie wissen nicht, welche Interessenten wirklich kaufbereit sind.

📌 **Lösung: Qualifiziere Kunden automatisch – bevor du mit ihnen sprichst.**

💡 **So funktioniert es:**

- ✓ **Schritt 1:** Interessenten melden sich durch einen Post oder eine Anzeige („Schreib mir ,INFO““)
- ✓ **Schritt 2:** Sie bekommen eine automatisierte Nachricht mit einer Vorqualifizierungsfrage
- ✓ **Schritt 3:** Nur wer wirklich Interesse hat, bekommt einen Gesprächstermin

🔥 **Beispiel:**

- 1️⃣ **Instagram-Post:** „Willst du wissen, wie du deine Immobilie 30% schneller verkaufst? Schreib ,INFO‘ in die Kommentare!“
- 2️⃣ **Automatische DM-Antwort:** „Hey, cool, dass du dich interessierst! Sag mir kurz: Möchtest du verkaufen oder suchst du eine Immobilie?“
- 3️⃣ **Wenn ,Verkaufen‘ → Kunde bekommt ein Formular mit 3 Fragen, bevor du mit ihm sprichst.**

🚀 **Ergebnis:** Keine Zeitverschwendung mehr mit unqualifizierten Anfragen.

3️⃣ Automatisierte Follow-ups für mehr Abschlüsse

Viele Deals gehen verloren, weil Makler **Kunden nicht nachfassen.**

- ✗ „Ich melde mich später nochmal bei Ihnen“ (und es passiert nichts)
- ✗ Kunde ist interessiert, aber meldet sich nicht mehr – und du hast keinen Prozess, um ihn zurückzuholen.

📌 **Lösung: Ein automatisches Follow-up-System, das Kunden zurückholt.**

💡 **3 Methoden für mehr Abschlüsse durch Follow-ups:**

✓ **1. Erinnerungs-WhatsApp nach einem Gespräch**

„Hey [Name], ich wollte kurz nachfragen – gibt es noch offene Fragen? 😊“

✓ **2. Follow-up-E-Mail mit Mehrwert (statt plumper Nachfrage)**

„Hallo [Name], ich wollte Ihnen noch diese kurze Checkliste schicken:

✓ Die 5 wichtigsten Schritte für den Immobilienverkauf.“

✓ **3. Dringlichkeits-Follow-up für Zauderer**

„Achtung: Eine ähnliche Immobilie in Ihrer Umgebung wurde gerade verkauft – damit steigen die Preise. Lassen Sie uns bald sprechen!“

🚀 **Ergebnis: Mehr Abschlüsse – ohne mehr Zeit zu investieren.**

📌 **ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 4**

- ✓ **Manuelle Akquise ist ineffektiv – erfolgreiche Makler setzen auf Systeme.**
 - ✓ **Automatisierte Kommunikation spart Zeit & filtert unqualifizierte Kunden aus.**
 - ✓ **Follow-ups sind entscheidend, um verlorene Deals zurückzuholen.**
-

🔥 **DEINE HEUTIGE CHALLENGE:**

- ✓ **Setze eine Automatisierung für deine Social-Media-Anfragen auf.**
- ✓ **Teste eine automatisierte Vorqualifizierungsfrage für Interessenten.**
- ✓ **Starte ein einfaches Follow-up-System & tracke die Rückmeldungen.**

TAG 5: VERKAUFSPSYCHOLOGIE – WIE DU JEDE PROVISION MAXIMIERST

Warum viele Makler ihre Provision verschenken – ohne es zu merken

- ▼ Du hast viele Kunden, aber deine Abschlussquote ist zu niedrig?
- ▼ Kunden wollen ständig den Preis drücken oder zögern beim Kauf?
- ▼ Deine Konkurrenz gewinnt manchmal Deals, obwohl du das bessere Angebot hast?

 Dann nutzt du nicht die richtige Verkaufspsychologie.

Erfolgreiche Makler wissen:

 Menschen kaufen nicht, weil etwas logisch ist – sondern weil es sich richtig anfühlt.

Heute erfährst du, wie du mit psychologischen Verkaufstriggern deine Abschlussquote & deine Provision steigert – ohne aggressiv verkaufen zu müssen.

Die 3 psychologischen Prinzipien für mehr Abschlüsse & höhere Provisionen

1 Das Prinzip der „Kognitiven Leichtigkeit“ – Kaufentscheidungen vereinfachen

Kunden kaufen schneller, wenn sie weniger denken müssen.

 Viele Makler überfordern Kunden mit zu vielen Optionen oder komplizierten Prozessen.

 Erfolgreiche Makler reduzieren Entscheidungen & machen den Kauf einfach.

 So setzt du das Prinzip um:

-  Gib dem Kunden eine klare Richtung: „Die beste Strategie für Sie ist XYZ.“
-  Weniger Auswahl = schnellere Entscheidungen: „Ich sehe 3 potenzielle Käufer für Ihr Haus – lassen Sie uns gleich entscheiden.“
-  Nutze einfache, klare Sprache: Kein Fachjargon – sondern verständliche, kurze Sätze.

 **Ergebnis:** Kunden entscheiden sich schneller & vertrauen deiner Expertise.

2 Das Prinzip der sozialen Bewährtheit – Vertrauen durch andere Kunden aufbauen

Menschen treffen Entscheidungen basierend auf dem, was andere tun.

💡 **Beispiel:** Wenn du zwei Restaurants siehst – eines leer, das andere voll – wo würdest du essen gehen?

📌 **So nutzt du das Prinzip für mehr Abschlüsse:**

✅ **Kunden-Erfolgsgeschichten & Testimonials aktiv einsetzen:**

- „Mein letzter Kunde hat 20% mehr für sein Haus bekommen – weil wir es richtig positioniert haben.“
✅ **Live-Zahlen nutzen:**
- „In dieser Woche haben sich bereits 4 Interessenten für eine ähnliche Immobilie entschieden.“
✅ **Kunden zögern? Zeige, dass andere schon zugeschlagen haben:**
- „Ich habe noch 2 Käufer, die genau nach einer Immobilie wie Ihrer suchen.“

🚀 **Ergebnis:** Kunden fühlen sich sicherer & entscheiden sich schneller.

3 Das Prinzip der Dringlichkeit & Verknappung – Entscheidungen beschleunigen

Menschen schieben Entscheidungen auf, wenn kein Druck besteht.

Deine Aufgabe: Einen echten Grund für schnelles Handeln schaffen.

📌 **So setzt du das Prinzip um:**

✅ **Knappeit aufzeigen:**

- „Wir haben nur noch 3 Tage Zeit, um von den aktuellen Marktbedingungen zu profitieren.“
✅ **Zeitliche Begrenzung einbauen:**
- „Ich kann Ihnen diesen Preis nur bis Freitag garantieren.“
✅ **Exklusivität betonen:**
- „Ich arbeite nur mit einer begrenzten Anzahl an Kunden gleichzeitig.“

🚀 **Ergebnis:** Kunden treffen Entscheidungen schneller – und du sparst dir langes Warten.

♦ DIE „PSYCHOLOGISCHE VERKAUFSFORMEL“

- ♦ **1. Interesse wecken:** Nutze eine Story oder ein Problem des Kunden
- ♦ **2. Soziale Bewährtheit einbauen:** „Andere Kunden haben mit meiner Methode Erfolg gehabt.“

- ♦ **3. Dringlichkeit erzeugen:** „Dieses Angebot gibt es nur für kurze Zeit.“
- ♦ **4. Die Entscheidung erleichtern:** „Der nächste logische Schritt ist ...“

🔥 So funktioniert Verkaufen – ohne Druck, aber mit maximaler Wirkung.

ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 5

- ✓ Menschen kaufen nicht logisch – sondern emotional.
 - ✓ Weniger Auswahl & klare Richtung = schnellere Entscheidungen.
 - ✓ Soziale Bewährtheit schafft Vertrauen & beschleunigt Abschlüsse.
 - ✓ Dringlichkeit & Verknappung verhindern Zögern.
-

DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ Nutze heute mindestens eine Technik aus diesem Kapitel in einem Kundengespräch.
- ✓ Formuliere ein neues Angebot mit Dringlichkeit oder Verknappung.
- ✓ Füge mehr Testimonials & Erfolgsbeispiele in deine Gespräche & Social Media Posts ein.

TAG 6: EMPFEHLUNGSMARKETING – NEUE DEALS AUF AUTOPILOT

Warum die meisten Makler das Potenzial von Empfehlungen verschenken

- ▼ Du gewinnst Kunden, aber danach hörst du nichts mehr von ihnen?
- ▼ Du verlässt dich auf Zufallsempfehlungen, statt systematisch neue Deals zu bekommen?
- ▼ Du hast zufriedene Kunden – aber sie empfehlen dich nicht aktiv weiter?

 Dann fehlt dir ein strukturiertes Empfehlungs-System!

 Die Wahrheit:

- ✓ 90% der Kunden würden einen Makler weiterempfehlen – aber nur 11% tun es tatsächlich.
- ✓ Die besten Makler generieren bis zu 50% ihrer Abschlüsse durch Empfehlungen.
- ✓ Mit der richtigen Strategie kannst du aus jedem zufriedenen Kunden neue Deals generieren – ohne zusätzliche Arbeit.

Heute erfährst du, wie du Empfehlungen aktiv steuerst & dein Netzwerk für dich arbeiten lässt!

Die 3 Säulen eines erfolgreichen Empfehlungs-Systems

1 Empfehlungen passiv generieren – ohne aktiv nachfragen zu müssen

Die meisten Makler fragen **nach einem Abschluss** nach einer Empfehlung.
Falsch!

 Richtig: Die Empfehlung muss bereits **VOR dem Abschluss** vorbereitet werden.

 So funktioniert es:

✓ 1. Erwarte die Empfehlung als selbstverständlich:

- „Meine Kunden empfehlen mich in der Regel weiter, weil sie begeistert sind – ich freue mich darauf!“

✓ 2. Setze den Gedanken an eine Empfehlung früh:

- „Falls Sie noch jemanden kennen, der ebenfalls verkaufen möchte, lassen Sie es mich wissen!“
- ✓ **3. Erhöhe den Empfehlungswert für den Kunden:**
- „Sie bekommen von mir einen VIP-Bonus für jede erfolgreiche Weiterempfehlung.“

 **Ergebnis:** Kunden denken von Anfang an über Empfehlungen nach – und nicht erst, wenn du sie später fragst.

2 Das „exklusive VIP-Programm“ – Empfehlungsrate verdoppeln

Warum empfehlen Kunden nicht aktiv?

Weil sie **keinen direkten Anreiz** haben.

 **Lösung:** Schaffe einen emotionalen oder finanziellen Vorteil für Empfehlungsgeber.

 **3 Möglichkeiten für ein starkes Empfehlungsprogramm:**

✓ **1. Exklusive Vorteile für Empfehler:**

- „Empfehlen Sie mich weiter & sichern Sie sich eine kostenlose Immobilienbewertung für Freunde.“
- ✓ **2. Finanzielle Anreize (wenn erlaubt):**
- „Für jede erfolgreiche Empfehlung erhalten Sie eine Prämie von 500€!“
- ✓ **3. Wertvolles Wissen verschenken:**
- „Bringen Sie einen Käufer mit & Sie erhalten meine exklusive Insider-Marktanalyse!“

 **Ergebnis:** Kunden werden aktiv – weil sie einen echten Vorteil durch die Empfehlung haben.

3 Empfehlungen durch soziale Beweise & Netzwerkeffekte steigern

Die besten Makler generieren Empfehlungen nicht nur **durch Kunden** – sondern auch durch **Partner & Influencer in der Branche**.

 **So funktioniert es:**

✓ **1. Kooperationspartner aufbauen:**

- Arbeite mit Finanzberatern, Anwälten oder Handwerkern zusammen & empfiehlt euch gegenseitig.
- ✓ **2. Kunden-Testimonials als Empfehlungs-Trigger nutzen:**
- „Sehen Sie, warum 98% meiner Kunden mich weiterempfehlen!“ (Video-Testimonial einbauen)
- ✓ **3. Soziale Medien für Empfehlungen nutzen:**
- „Tagge jemanden, der gerade eine Immobilie verkaufen möchte – ich helfe gern!“

 **Ergebnis:** Mehr Empfehlungen durch organisches Wachstum – ohne dass du jedes Mal aktiv fragen musst.

♦ **DIE „AUTOMATISCHE EMPFEHLUNGS-FORMEL“**

- ♦ 1. Pflanze die Empfehlung früh (schon während der Zusammenarbeit).
- ♦ 2. Schaffe einen Anreiz, der den Kunden motiviert.
- ♦ 3. Nutze Social Proof & Netzwerkeffekte für maximale Verbreitung.

 Mit diesem System kommen Empfehlungen von selbst – und du kannst dein Geschäft schneller skalieren.

ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 6

- ✓ Empfehlungen sollten von Anfang an eingeplant werden – nicht erst nachträglich.
 - ✓ Mit einem VIP-Programm oder Anreiz verdoppelt sich die Empfehlungsrate.
 - ✓ Netzwerke & Social Proof machen Empfehlungsmarketing skalierbar.
-

DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ Baue eine Empfehlungsstrategie in deinen Verkaufsprozess ein.
- ✓ Erstelle eine Belohnung oder ein VIP-Programm für Empfehlungen.
- ✓ Teste eine Social-Media-Aktion, um Empfehlungen zu generieren.

SCHLUSSWORT

Das Ende? Nein – Dein neuer Anfang.

Du hast jetzt alle Werkzeuge in der Hand, um dein Maklergeschäft auf das nächste Level zu bringen.

Aber Wissen allein bringt nichts – die Umsetzung ist der Schlüssel.



Was du jetzt tun solltest:

- ✓ Setze die ersten Schritte aus deinem 90-Tage-Plan um.
- ✓ Starte mit den Social Media-Strategien, um sichtbar zu werden.
- ✓ Nutze die Verkaufspsychologie, um schneller Abschlüsse zu erzielen.



Doch was, wenn du noch mehr willst?

Wenn du schneller skalieren, mehr Deals abschließen & dein Maklergeschäft systematisch wachsen lassen willst, dann kann ich dich auf diesem Weg begleiten.



Mein 1:1 Mentoring für Immobilienmakler



Was bekommst du?

- ✓ Persönliche 1:1 Betreuung für dein Business
- ✓ Klar definierte Strategien & Schritt-für-Schritt-Umsetzung
- ✓ Direktes Feedback & Lösungen für deine individuellen Herausforderungen



Jetzt ist deine Chance:

Buche dein kostenloses Strategiegespräch & finde heraus, wie du deine Makler-Karriere in die nächste Liga bringst.



Hier Termin sichern



Die besten Makler sind diejenigen, die ins Handeln kommen.

Also: Wirst du die nächsten Schritte gehen – oder weiterhin nur darüber nachdenken?



Es liegt in deiner Hand. Dein Erfolg beginnt JETZT.

TAG 7: DEIN PLAN FÜR DIE NÄCHSTEN 90 TAGE – UND WIE DU JETZT DURCHSTARTEST

Warum 90% der Makler nie ihr volles Potenzial ausschöpfen

- ▼ Du hast das Wissen, aber setzt es nicht konsequent um?
- ▼ Du hast viele Ideen, aber keinen klaren Plan, um sie umzusetzen?
- ▼ Du willst mehr Umsatz, doch dir fehlen Struktur & Systeme?

 Dann fehlt dir eine klare Strategie für die nächsten 90 Tage.

 Die Wahrheit:

- ✓ Erfolg ist kein Zufall – er ist das Ergebnis eines bewährten Plans.
- ✓ Ohne Struktur verlierst du dich in Tagesgeschäft & Ablenkungen.
- ✓ Die besten Makler haben einen klaren Fahrplan für Wachstum & Umsatzsteigerung.

Heute bekommst du deinen 90-Tage-Erfolgsplan – damit du nicht nur lernst, sondern direkt umsetzt!

Der 90-Tage-Plan für Makler – so skalierst du dein Business

Die nächsten 90 Tage sind entscheidend.

Entweder du nutzt sie für massives Wachstum – oder du bleibst auf dem gleichen Level.

 3 Phasen für deinen Makler-Erfolg:

Phase 1: Die ersten 30 Tage – Fundament & Struktur schaffen

♦ Woche 1: Dein Business durchleuchten & optimieren

- ✓ Schreibe deine größten Herausforderungen auf – was hält dich zurück?
- ✓ Entwickle eine klare Positionierung: Was macht dich einzigartig?
- ✓ Starte einen einfachen, täglichen Akquise-Prozess (siehe Tag 2).

♦ Woche 2: Social Media & Online-Präsenz aufbauen

- ✓ Erstelle deinen Content-Plan mit 3 Beiträgen pro Woche (siehe Tag 3).

- ✓ Optimierte dein Profil auf Instagram, Facebook & LinkedIn.
- ✓ Setze einen automatisierten Prozess für Erstkontakte auf.

♦ **Woche 3: Verkauf & Abschlussquote verbessern**

- ✓ Teste mindestens 3 psychologische Verkaufstechniken (siehe Tag 5).
- ✓ Übe aktiv deine Gesprächsführung – werde unschlagbar im Closing.
- ✓ Finde deine größten Einwandpunkte & entwickle schlagkräftige Antworten.

♦ **Woche 4: Automatisierung & Effizienz steigern**

- ✓ Optimierte deine Follow-ups – verfolge verlorene Deals professionell nach.
- ✓ Baue ein System für wiederkehrende Empfehlungen (siehe Tag 6).
- ✓ Setze deine ersten Automatisierungen für Lead-Generierung & Kundenbetreuung um.

 Ergebnis nach 30 Tagen:

- Dein Business ist **strukturiert & professionell aufgestellt**.
 - Du hast **ein klares System für Kundengewinnung & Verkaufsprozesse**.
 - Deine ersten **Abschlüsse laufen effizienter & sicherer**.
-

2 Phase 2: 30-60 Tage – Wachstum & mehr Deals generieren

♦ **Woche 5-6: Skalierung deiner Kundenanfragen**

- ✓ Teste verschiedene Social Media Hooks & Call-to-Actions.
- ✓ Nutze Storytelling für mehr Engagement (siehe Tag 3).
- ✓ Steigere deine Reichweite durch bezahlte Werbung (Facebook & Instagram Ads).

♦ **Woche 7-8: Abschlussquote weiter steigern**

- ✓ Optimierte deine Verkaufsgespräche & Einwandbehandlung.
- ✓ Nutze Dringlichkeit & Verknappung (siehe Tag 5) für schnellere Entscheidungen.
- ✓ Starte mit ersten Video-Testimonials von Kunden für mehr Vertrauen.

 Ergebnis nach 60 Tagen:

- Deine **Abschlussquote hat sich verbessert**.
 - Du bekommst **stetig neue Kundenanfragen**.
 - Dein **Vertrauen & deine Sichtbarkeit in der Branche wächst**.
-

3 Phase 3: 60-90 Tage – Skalierung & langfristige Stabilität

♦ **Woche 9-10: Dein Business von „selbstständig“ zu „skalierbar“ machen**

- ✓ Delegiere erste Aufgaben (Assistent für Social Media oder Backoffice).
- ✓ Automatisiere E-Mail-Marketing & Follow-ups.
- ✓ Optimierte dein Empfehlungs-System für **passive Neukunden**.

♦ Woche 11-12: Hochpreisige Angebote & mehr Gewinn

- ✓ Entwickle ein VIP-Angebot oder einen exklusiven Service für Premium-Kunden.
- ✓ Erhöhe deine Preise basierend auf deiner Expertise & Erfolgen.
- ✓ Baue eine starke Personal Brand & werde die Nr. 1 in deinem Marktsegment.

🚀 Ergebnis nach 90 Tagen:

- Dein **Business läuft stabil & profitabel**.
 - Du hast **mehr Zeit für wichtige Dinge** – weil dein System funktioniert.
 - Du hast dich als **Experte & Nr. 1** in deiner Nische positioniert.
-

🔥 Warum ein 1:1 Mentoring dein Wachstum beschleunigt

Du hast jetzt einen klaren 90-Tage-Plan.

Doch **wie stellst du sicher, dass du ihn wirklich umsetzt & maximale Ergebnisse erzielst?**

📌 Die Wahrheit:

- ✓ 95% der Makler setzen Gutes Wissen nicht um – weil ihnen die Kontrolle & der Fokus fehlt.
 - ✓ Top-Performer arbeiten immer mit einem Mentor – weil Erfolg nicht dem Zufall überlassen wird.
 - ✓ Mit einer individuellen Betreuung erreichst du dein Ziel in einem Bruchteil der Zeit.
-

🚀 Mein exklusives 1:1 Mentoring für Immobilienmakler

📌 Was bekommst du in meinem Mentoring?

- ✓ Persönliche Betreuung & direkte Unterstützung bei deinen größten Herausforderungen.
- ✓ Eine Schritt-für-Schritt-Strategie, die speziell auf DICH angepasst ist.
- ✓ Direktes Feedback & Umsetzungssupport, um schneller zu wachsen.

🔥 Das Ergebnis?

- Mehr Abschlüsse – in kürzerer Zeit.
- Weniger Stress – durch ein klares, funktionierendes System.
- Höhere Gewinne – mit weniger Kunden & mehr Zeit für dich.

💬 Erfolg ist kein Zufall – sondern das Ergebnis der richtigen Strategie & Umsetzung.

ZUSAMMENFASSUNG – DAS WICHTIGSTE AUS TAG 7

- ✓ Ein klarer 90-Tage-Plan sorgt für schnelles Wachstum.
 - ✓ Mit den richtigen Schritten erreichst du mehr Kunden & mehr Umsatz.
 - ✓ Ein Mentor beschleunigt deinen Erfolg & sorgt für Fokus & Umsetzung.
-

DEINE HEUTIGE CHALLENGE:

- ✓ Setze deine ersten Schritte aus dem 90-Tage-Plan um.
- ✓ Erstelle eine Liste mit den 3 größten Herausforderungen in deinem Makler-Business.
- ✓ Buche ein Gespräch mit mir – und wir entwickeln eine individuelle Strategie für dein Wachstum.

 **Jetzt starten:**

 **Buche dein kostenloses Strategiegelgespräch & bring dein Makler-Business aufs nächste Level!**