



Für Immobilienvertriebe
und Bauträger

Dein ideales Vertriebssetup Schritt für Schritt erklärt:

So muss Dein Vertrieb
heute aufgestellt sein.





- 01** Einführung in den digitalen Vertrieb
- 02** Rollenverteilung in Deinem Vertrieb
- 03** Zentrale Lead-Kategorisierung
- 04** KI-gestützte Priorisierung
- 05** Controlling und Datenanalyse
- 06** Fazit

Inhaltsverzeichnis



01

EINFÜHRUNG IN DEN DIGITALEN VERTRIEB



Viele Immobilienvertriebe arbeiten heute noch wie vor 15 Jahren: Excel-Tabellen, verstreute Notizen und unklare Prozesse. Leads kommen oft aus Empfehlungen, Online-Werbung oder werden teuer eingekauft – und landen in einer Liste, die meist mehrere Mitarbeiter gleichzeitig pflegen sollen.



Die häufigen Probleme dabei:

Informationen müssen mühsam zusammengetragen werden. Wiedervorlagen gehen leicht verloren oder werden übersehen. Deine Mitarbeiter wissen nicht, was andere bereits erledigt haben. Es existieren keine klaren Zuständigkeiten für Deine Mitarbeiter.



Das Ergebnis: Potenzial bleibt liegen, Deine Mitarbeiter arbeiten aneinander vorbei, und wertvolle Leads werden nicht konsequent bearbeitet.

Deine Lösung? Ein digitaler Systemvertrieb, der zentral organisiert ist, automatisch arbeitet und jedem Mitarbeiter klar zeigt, was täglich zu tun ist.



02

ROLLENVERTEILUNG IN DEINEM VERTRIEB



Ein modernes Vertriebsteam braucht Spezialisierungen – und nicht jeder macht alles. Stattdessen muss es klare Rollen geben, die einander ergänzen und sich gegenseitig zuarbeiten.



Opener:

- ↳ Kümmert sich ausschließlich um die vorqualifizierten Leads
- ↳ Führt Vor-Ort-Termine und Besichtigungen mit Interessenten durch
- ↳ Zieht den Alleinauftrag an Land oder finalisiert den Verkauf

Setter:

- ↳ Reagiert innerhalb von wenigen Minuten oder Stunden auf neue Leads
- ↳ Führt den Erstkontakt und prüft, ob grundsätzlich Interesse besteht
- ↳ Bearbeitet auch alte (zuvor nicht erreichbare) Kontakte erneut

Closer:

- ↳ Stellt sicher, dass nur hochwertige Leads an den Closer übergeben werden
- ↳ Führt Qualifikationsgespräche und prüft, ob ein Interessent wirklich geeignet ist
- ↳ Terminiert nach erfolgreicher Qualifikation einen Closing Termin





Three brown dots in the top left corner.

DIESE KLARE AUFTEILUNG SORGT DAFÜR, DASS:

- jeder in Deinem Team genau weiß, wann er ins Spiel kommt.
 - Leads nur weiterbearbeitet werden, wenn echtes Potenzial besteht.
- Three blue dots in the bottom right corner.



ZENTRALE LEAD-KATEGORISIERUNG

Das Herzstück Deines Vertriebs ist die Pipeline im CRM-System. Statt einer einzigen chaotischen und unübersichtlichen Excel Liste gibt Dir ein automatisiertes CRM-System klar definierte Phasen, die jeder Lead durchläuft:



Phasen, die jeder Lead durchläuft:

01

Lead-Eingang: Neue Leads landen automatisch im CRM System und werden direkt kontaktiert.

02

Follow-up: Nicht erreichbare Leads werden systematisch neu angerufen, um kein Potenzial zu verschenken.

03

Setting terminiert: Ein erster Telefontermin für ein Qualifikationsgespräch wurde vereinbart.

04

Qualifikation: Die Entscheidung fällt, ob ein Lead Potenzial hat.

05

Goldstandard: Leads mit Interesse, die aktuell noch nicht handlungsfähig sind (z.B. wegen Urlaub, laufendem Maklervertrag o.Ä.) bleiben im System.

06

Vor-Ort-Termine: Objektaufnahme und Besichtigungstermine werden durchgeführt.

07

Abschluss oder Absage: Es kommt zum Auftrag oder der Lead erteilt eine Absage.





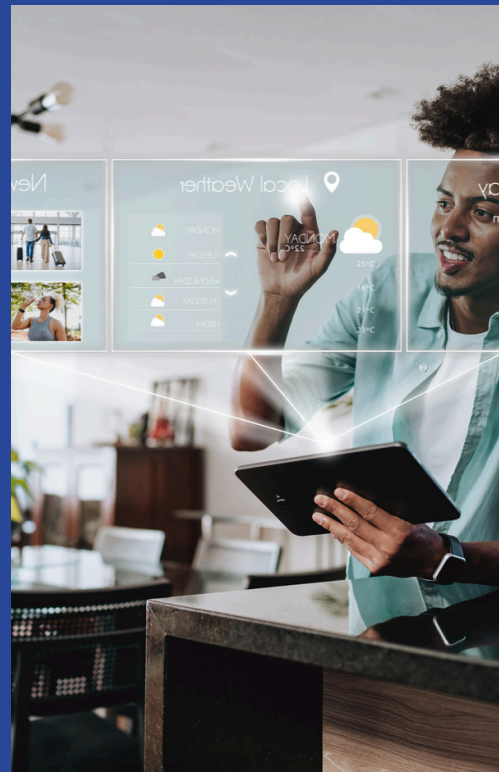
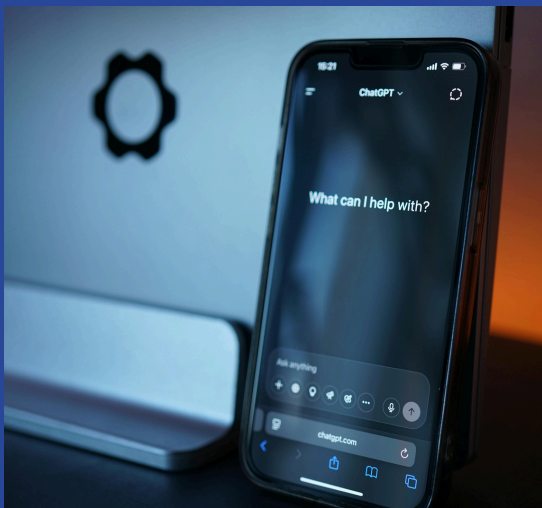
Diese Phasen sind in Deinem CRM-System klar sichtbar und lassen sich Mitarbeitern direkt zuordnen:

- Jeder weiß, für welche Phasen er jeweils zuständig ist.
- Leads gehen nicht mehr verloren, weil sie immer einer Phase zugeordnet werden.
- Die Arbeit in Deinem Vertriebsteam verläuft strukturiert und nachvollziehbar.



KI-GESTÜTZTE PRIORISIERUNG

Mögliche Automatisierungen für einen digitalen Systemvertrieb enden nicht beim Erfassen von Leads. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz kannst Du Deinen Vertrieb noch effizienter und schneller gestalten.





- Neue Leads werden im zentralen CRM-System sofort priorisiert.
- → Innerhalb von wenigen Minuten erfolgt die Kontaktaufnahme.
- Die KI entscheidet, wann Follow-ups stattfinden sollen, und sortiert
- entsprechend um.
- Kalte Leads werden automatisch neu bewertet, wenn sich ihre
- Situation verändert (z. B. wenn ein Inserat vom Markt verschwindet).



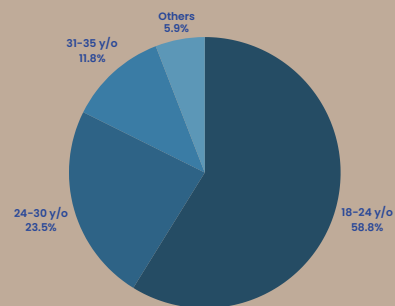
Mitarbeiter sehen in ihrem persönlichen Dashboard eine stets aktuell sortierte Anrufliste – ganz ohne manuelles Suchen:

- Es bleibt kein Potenzial mehr liegen und die automatische Priorisierung spart Zeit.
- Mit derselben Mitarbeiteranzahl kannst Du deutlich mehr Leads bearbeiten.

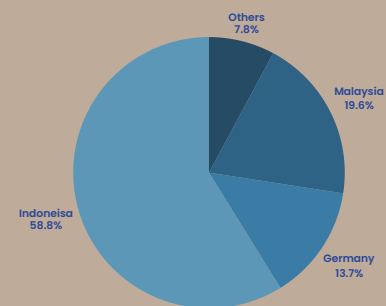
CONTROLLING UND DATENANALYSE

Entscheidungen und Optimierungsmaßnahmen in Deinem Vertrieb brauchen eine Grundlage deshalb gilt: wichtige Kennzahlen und Daten müssen durchgehend getrackt und analysiert werden:

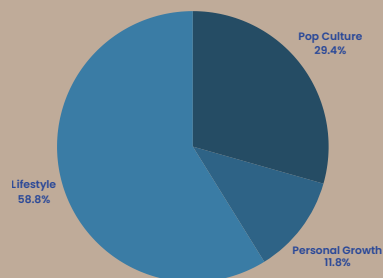
Altersgruppe: 18–35



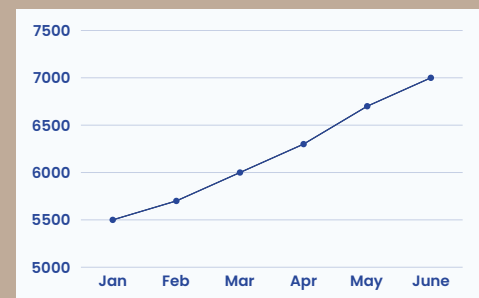
Hauptsächlich Länderanalysen




Interesseninhalte



Durchschnittliches wöchentliches Engagement



- 
- Anzahl der Opening-Calls & Erreichsquote
 - Terminierungsquote (aus Opening & Follow-ups)
 - Setting-Showup-Quote
 - Conversion vom Setting zum Closing
 - Abschlussquote (Deals / Gesamtleads)

Durch diese Zahlen erkennst Du sofort, an welcher Stelle Dein Funnel abbricht:

- Kommen genug Leads rein?
- Werden die Leads schnell genug kontaktiert?
- Ist die Qualifikation stark genug?
- Liegt der Engpass beim Abschluss?

Das kontinuierliche Tracking und Analysieren ersetzt Bauchgefühl durch harte Fakten – und zeigt Dir haargenau, wo Du Deine Strategie optimieren musst.



Ein erfolgreicher und digitaler Immobilienvertrieb egal, ob mit 5 oder 50 Mitarbeitern skaliert nicht mit einfachen Excel Listen, sondern durch eine klare Rollenverteilung, eine saubere Pipeline, KI-gestützte Automatisierungen und datengetriebenes Controlling.

- Mehr Effizienz – keine doppelten Arbeiten und keine verlorenen Leads.
- Mehr Transparenz – KPIs zeigen Dir jederzeit, wo Du und Dein Team stehen.
- Bessere Zusammenarbeit – klare Rollenverteilung fördert die Effizienz im Team.
- Mehr Abschlüsse – Dein Team arbeitet systematisch und ohne Reibungsverluste.

