Vom Makler zur MARKE

...mit Home Staging als Marketing-Tool

VORTRAG
IMMOBILIEN PROFI
Meeting 2019

Christina Wellhausen:

- WELLHAUSEN Immobilien Styling | Berlin + NRW
- Bankkauffrau
- Advanced Professional Home Stager (IHK)
- Mitglied im Berufsverband DGHR Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign® e.V.

Andreas Kischkel

- Kischkel Immobilien | Dinslaken + Berlin
- Immobilienmakler
- Referent ImmobilienProfi
- Mitglied im Competence Club

Wie wird man als Makler zur Marke?

Produkt ≠ MARKE

- **WELCHES WASSERGLAS WÜRDEN SIE WÄHLEN?**

Produkt ≠ MARKE

….und nun?

Produkt ≠ MARKE

Fakten:

- Evian ist eine Marke des Danone-Eaux-Konzerns
- Es weist nur einen niedrigen Gehalt an Mineralien auf.

(Quelle: Wikipedia)

Leistungen:

- Das bessere Wasser kommt aus dem Hahn: Die Stiftung Warentest hat 29 stille Mineralwässer analysiert. Überzeugen konnte keins. Zu wenig Mineralstoffe, mit Keimen belastet, geschmackliche Fehler und zu teuer - so das Urteil der Tester. Klarer Sieger: Leitungswasser.
- Im Test wird besonders vor Evian gewarnt. Denn der Hersteller werbe im Internet damit, dass das Säuglingswasser Evian „durch seine bakterienfreie Reinheit von Säuglingen ohne Abkochen getrunken werden" könne. Aber auch in Evian fanden die Experten Keime.

(Quelle: Stiftung Warentest; Mineralwasser im Test (26.06.2019)

Produkt ≠ MARKE

WERTE, die mit der MARKE **evian** assoziert werden:

- Frisch & rein
- Mineralreich & gesund
- Qualitativ hochwertig
- Ursprünglich, aus den Alpen
- Französisches “Savoir vivre”
- Chic

Was ist der Unterschied zwischen
Leistung & **Wert**?

Leistungen
müssen bewiesen werden!

Werte werden geglaubt.

Was ist eine Marke?

- **Marke ist der verdichtete Ausdruck einer unternehmerischen Spitzenleistung, die Orientierung gibt und Vertrauen schafft**
- Der Begriff **Marke** steht für alle Eigenschaften, in denen sich Dienstleistungen oder Produkte, die mit einem Markennamen in Verbindung stehen, von konkurrierenden Dienstleistungen oder Produkten anderer Markennamen unterscheiden.

Produkt - MARKE

Eigenschaften einer spezifischen Spitzenleistung:

- ATTRAKTIV
- DIFFERENZIEREND
- KONSISTENT

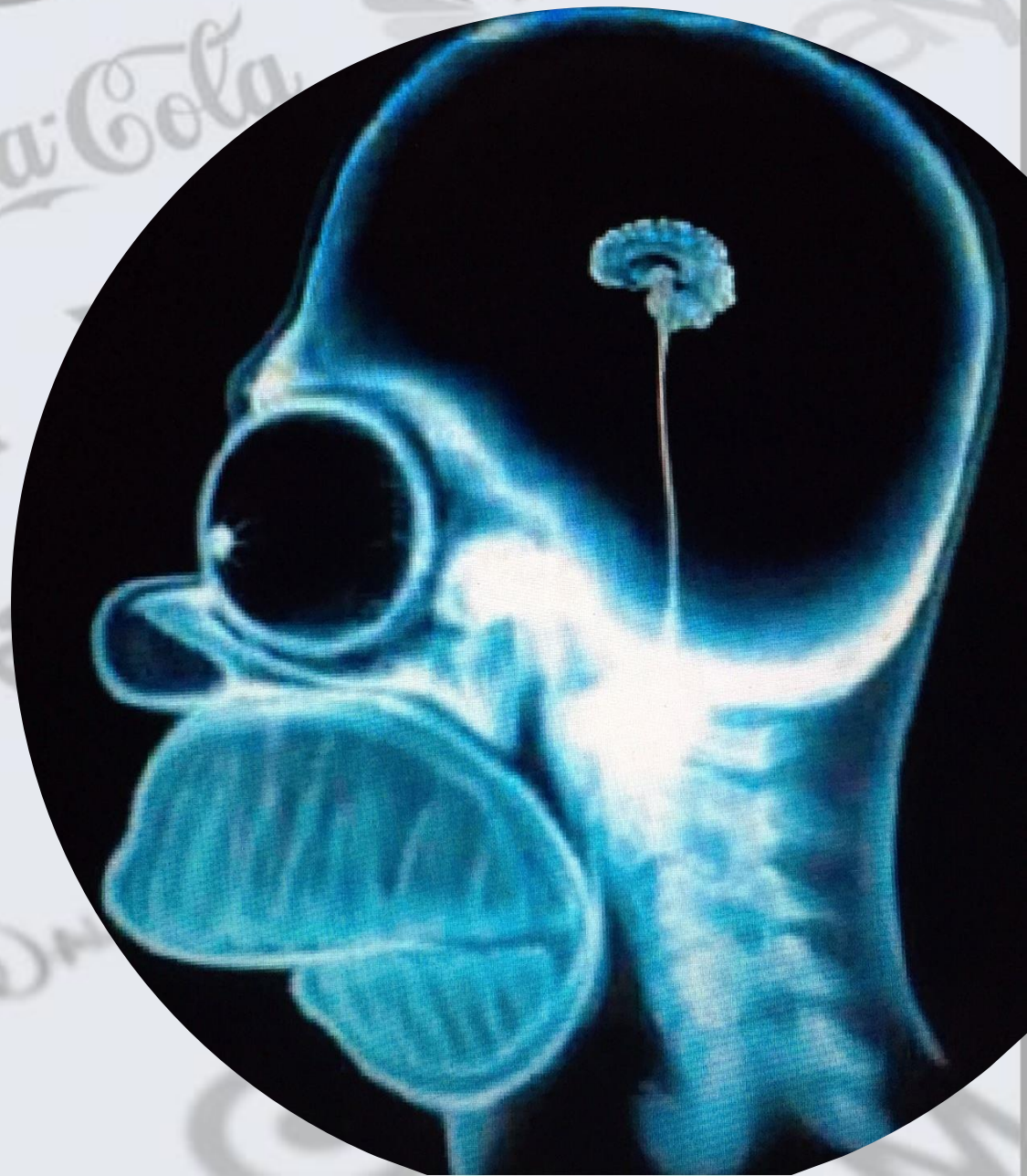
✓ MARKEN SIND LEISTUNGSSPEICHER!

Produkt - MARKE

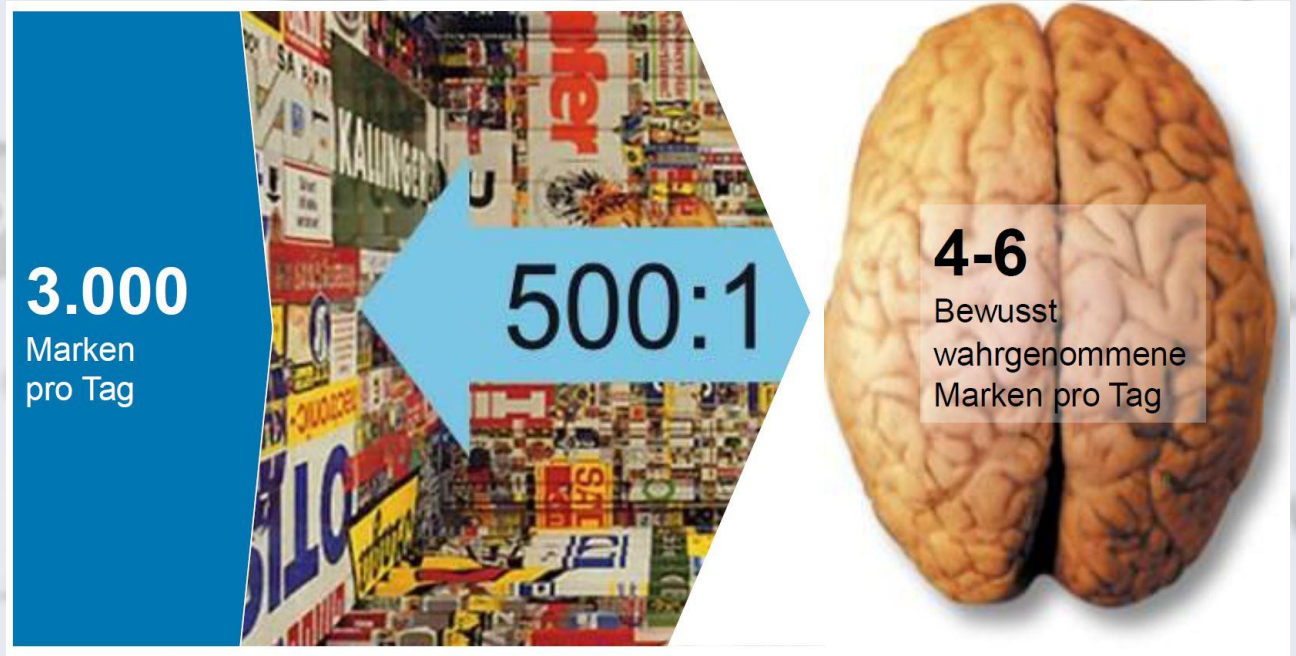
- ✓ Wenn man KEINE Marke hat, verkauft man nur Produkte oder Dienstleistungen – der Hauptunterschied ist allein der Preis
- ✓ Die WERTE, die hinter einer MARKE stehen, schaffen VERTRAUEN. Das ist der Unterschied!

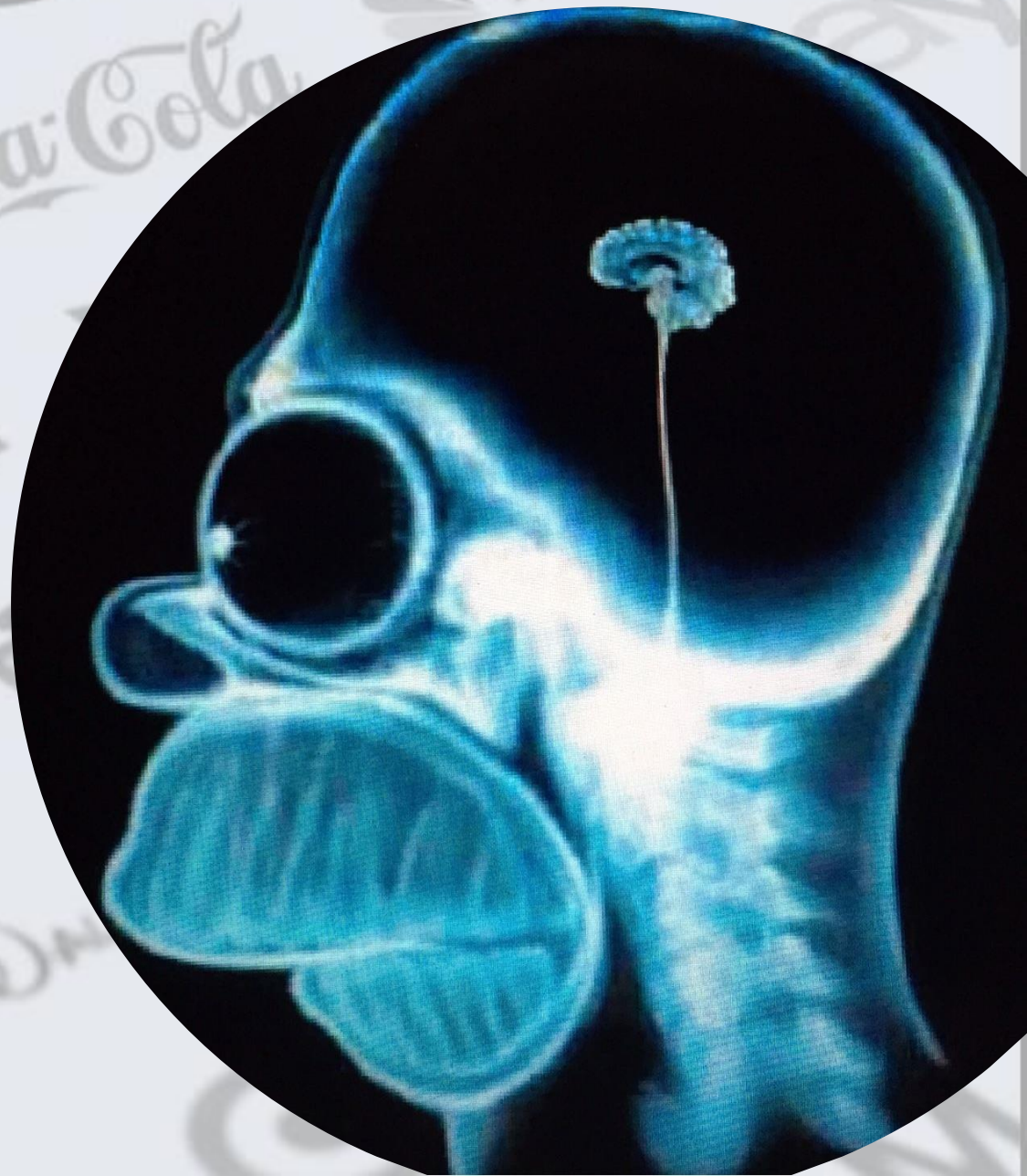
Markenbildung:

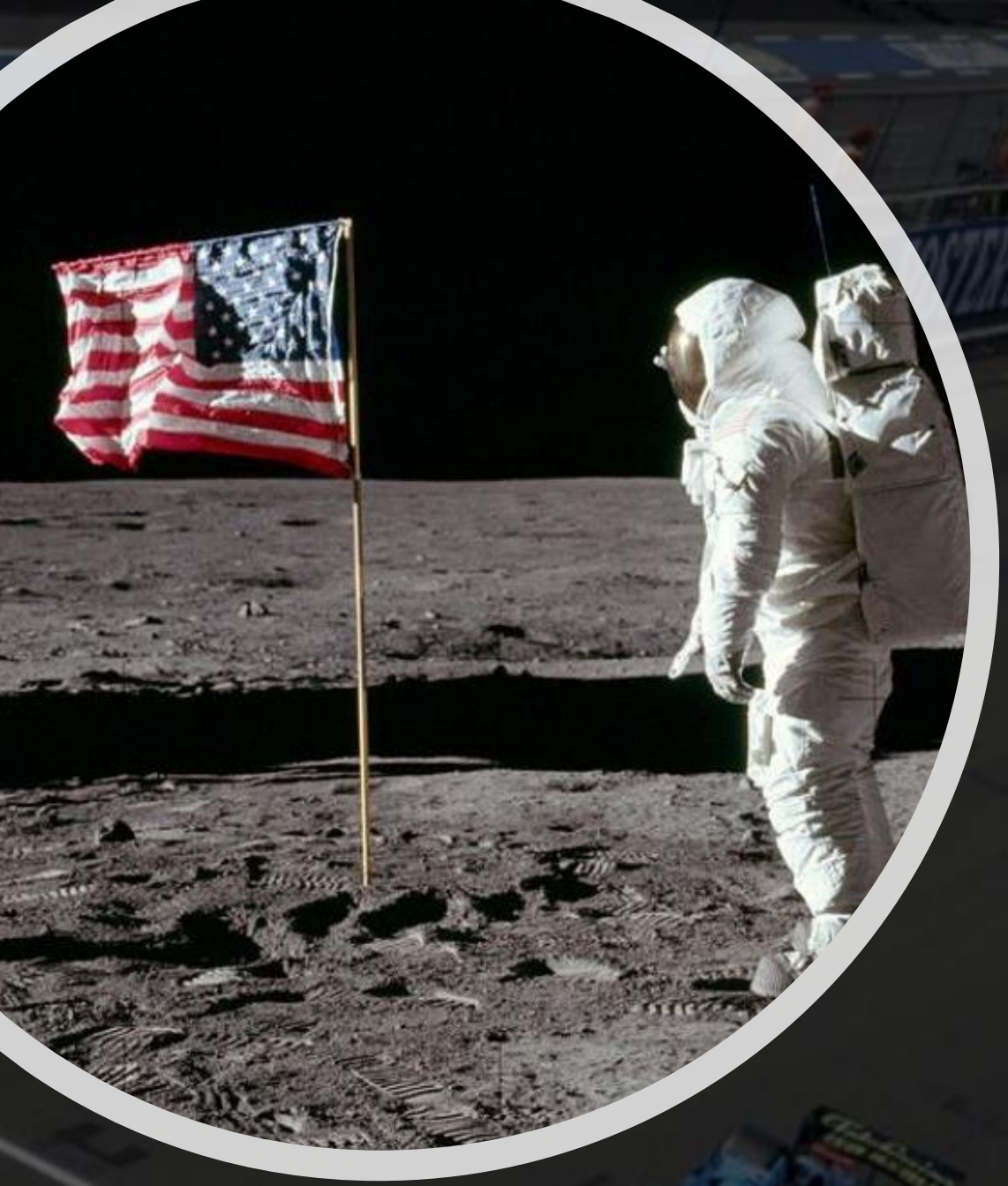
- Wie viele Marken “umgeben” uns täglich?
- Wie viele Marken davon nehmen wir bewusst wahr?



Informationsverarbeitung:







MARKENBILDUNG:

ATTRAKTIV:
Wie hieß der 2. Mann auf dem Mond?

DIFFERENZIEREND:
Was macht Sie bzw. Ihr Unternehmen
1-zigartig auf dem Markt?

RELEVANT:
Woran erkennen Ihre Kunden Ihre Werte, das,
wofür Sie stehen – von außen?

KONSISTENT:
Wie gelangen SIE auf die Pole Position in der
Wahrnehmung Ihrer Zielgruppe – nachhaltig?

Logo ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Freude am Fahren

Produkt ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Produkt ≠ MARKE

Produkt vs. Marke

Wie die Präsentation eines Produktes das Kaufverhalten & den Kaufpreis beeinflusst:

- Fair Trade Kaffee:
- ca. 10 EUR/500 g

Produkt vs. Marke

Wie die Präsentation eines Produktes das Kaufverhalten & den Kaufpreis beeinflusst:

- **Nespresso Kaffee:**
- **ca. 40 EUR/500 g**

Wie wird man als Makler zur Marke?

Produkt vs. MARKE

Gefunden im WWW:

Reale Immobilien-Angebote

- Amateur oder Profi??

Produkt
oder
MARKE??

Produkt
oder
MARKE??
Schlafzimmer

Produkt oder MARKE??

Produkt oder MARKE??

Produkt oder MARKE??

(Überschrift auf dem Immobilienportal:
“Ihre Puppenstube” 😂)

Produkt oder MARKE??

Produkt oder MARKE??

Die Präsentation des „Produktes“ …

…macht beim Verkauf den Unterschied.

perfekt präsentiert
WELLHAUSEN
Immobilien Styling

Leistungen müssen bewiesen werden…

Werte werden geglaubt!

perfekt präsentiert
WELLHAUSEN
Immobilien Styling

Wer KEINE Marke hat, verkauft nur Produkte…

Die Werte hinter einer Marke schaffen Vertrauen!

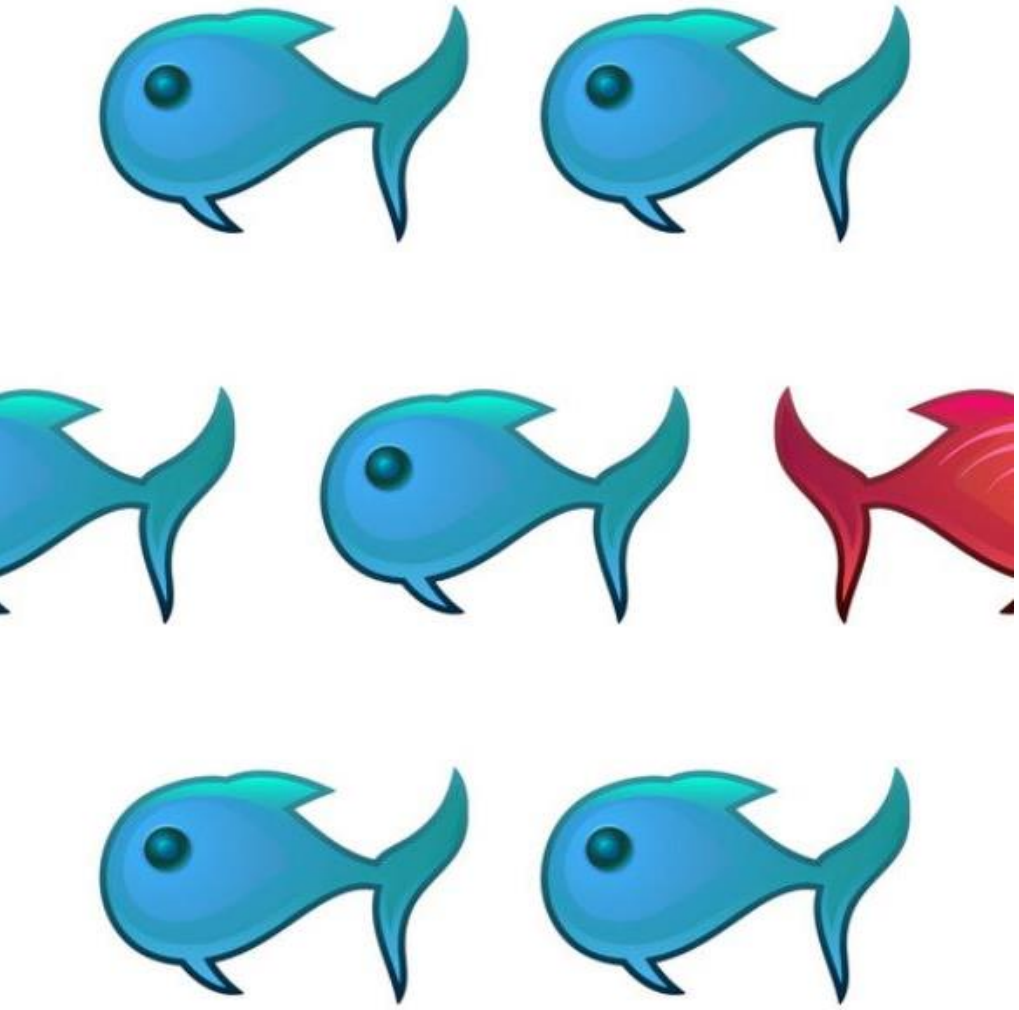
perfekt präsentiert
WELLHAUSEN
Immobilien Styling

WAS IST MARKETING?

Beim Marketing geht es darum, wertvolle Angebote zu schaffen!

Produkt – MARKEting:

KISCHKEL
IMMOBILIEN
IHR MAKLER MIT PLAN



MARKENBILDUNG: ….polarisiert!

Der Makler mit den…..

- schönsten Immobilien von Schöneberg
- meisten Facebook-Followern in Frankfurt
- kürzesten Vermarktungszeiten von Voerde
- teuersten Villen im Taunus
- höchsten Preissteigerungen von Hochheim
- frechsten Werbeanzeigen von Freising
- abschreckendsten Angeboten von Augsburg
- meisten Umsätzen von Mainz
- ältesten Buden von Baden-Baden

be unique

Entweder….oder….. aber auf jeden Fall: ***Unverwechselbar***!

…wirklich IMMER mit HOME STAGING??

MARKE - Produkt

Bitte SPONTAN antworten:

Welche MARKE fällt Ihnen als erstes ein, wenn Sie an Kaugummi denken??

MARKE - Produkt

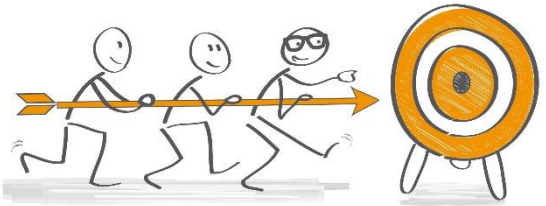
MARKE - Produkt

- Wrigley's ist der größte Kaugummi-Hersteller der Welt (Spearmint, Juice Fruit, Orbit,BigRed, Hubba Bubba, AirWaves, uvm.)
- Die Wrigley Company steckte jährlich Millionen USD in die Werbung, während Mitbewerber nur verhalten warben
- Auf einem Geschäftsflug wurde R.J. Wrigley einmal gefragt, warum er noch immer so viel Geld in Werbung investiere, wo doch jeder Amerikaner seine Produkte kennt?

- **"Ich investiere aus dem gleichen Grund weiter in die Werbung, aus dem der Pilot dieses Flugzeuges weiter die Motoren laufen lässt, obwohl wir bereits gestartet sind!"**

Christina Wellhausen

&

Andreas Kischkel

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit