

# BESTANDSKUNDENFÄRMING

Bestandskunden für den S-ImmoPreisfinder begeistern

---

01

**WAS IST  
BESTANDS  
KUNDEN  
FARMING?**

02

**VORBEREITUNG**

03

**DURCHFÜHRUNG**

04

**WIRKUNG  
UND  
ERGEBNIS**

# 01 Was ist Bestandskundenfarming?

Bestandsfarming = Bestand ‚bewirtschaften‘

- Der Fokus hier liegt auf der Bestandskundenpflege und -bindung.
- Bestandskunden = alle Kunden die mit der Immobilienabteilung und/oder ihrer Bank in einem Geschäftsverhältnis stehen z.b. Girokontokunden
- Bestandsfarming gehört zu den günstigsten und erfolgreichsten Marketing Maßnahmen
- Einzige Voraussetzung ist, dass ein Kundenstand vorhanden ist, der digital nachvollzogen werden kann
- Spezifische Zielgruppen werden herausgesucht (z.B. Immobilienbesitzer), daraufhin gezielt und gestaffelt in überschaubaren Paketen (200-300 Personen) per E-Mail oder postalisch kontaktiert

# Was ist Bestandskundenfarming?

Zielgruppendefinition

## Beispiel:

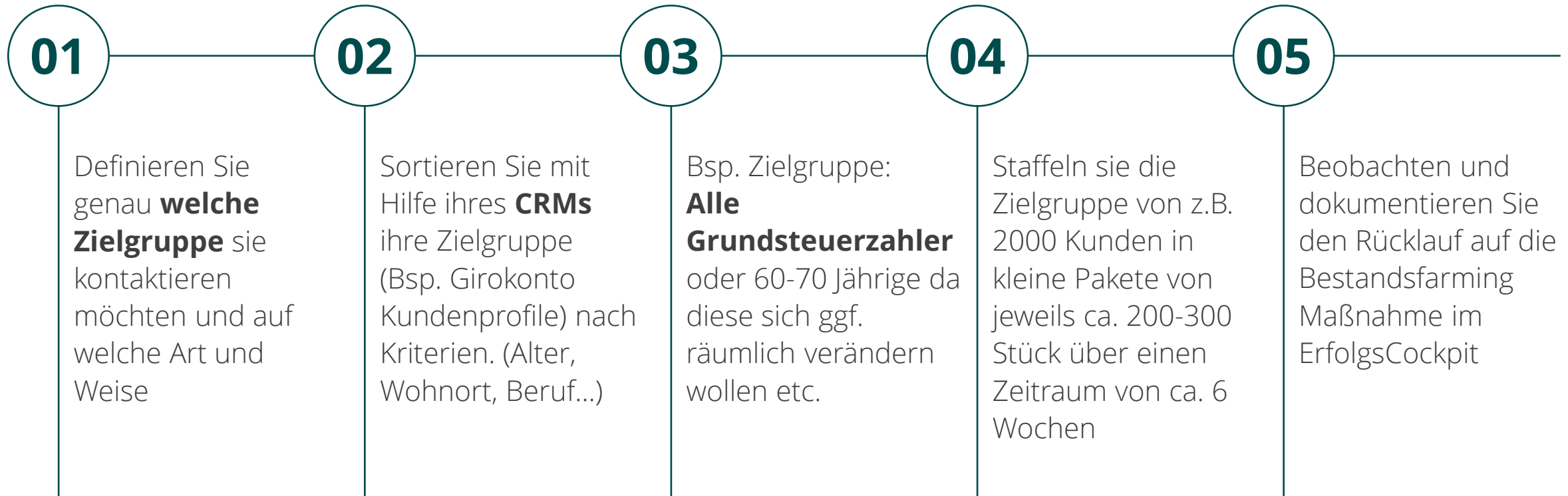
Bei 160.000 Bestandskunden (Girokontokunden, Anlagekunden etc.) in einer Bank der Größe M besitzen statistisch gesehen ca. 50% also 80.000 Kunden eine Immobilie. (Quelle: statistisches Bundesamt).

10% aller Einwohner einer Stadt ziehen jährlich um. (Quelle Einwohnermeldeamt)

→ statistisch haben ca. bis zu 8.000 Ihrer Bestandskunden dieses Beispiels jährlich eine räumliche Veränderung und setzen sich mit dem Thema Immobilien auseinander.



## Bestandskunden sortieren und Zielgruppe eingrenzen



# 03 Durchführung

Anschreiben / Botschaft vorbereiten und versenden



Definieren Sie **eine genaue kurze Botschaft** (nicht mehrere Themen aufgreifen!) mit dem Link oder einem QR Code zum Preisfinder. Entscheiden Sie in welcher Form Sie die Zielgruppe kontaktieren wollen. (E-Mail, postalisch, telefonisch...)

Immobilien Eigentümer interessieren sich vor allem für den **aktuellen Wert der eigenen Immobilie**

Die Zielgruppe kann darüber hinaus auch zu anderen Marketingaktivitäten kontaktiert werden (Versand des Wohnmarktberichts mit Bezug zum Preisfinder)

# Durchführung

Anschreiben mit Botschaft



## Beispiel Anschreiben mit Botschaft:

Sehr geehrter Herr Mustermann,

Wir freuen uns Ihnen einen neuen kostenlosen und unverbindlichen Online Service anbieten zu können. Ab sofort steht Ihnen auf unserer Internetseite der S-ImmoPreisfinder zur Verfügung.

Wollen Sie wissen was Ihre Immobilie wert ist, sofort online, unverbindlich und kostenlos?

Einfach unter [www.preisfinder-sparkasse-musterstadt.de](http://www.preisfinder-sparkasse-musterstadt.de)

Rahmendaten zu einer Immobilie eingeben und nach kurzer Zeit die Wohnmarktanalyse zu Ihrem Objekt per E-Mail empfangen.

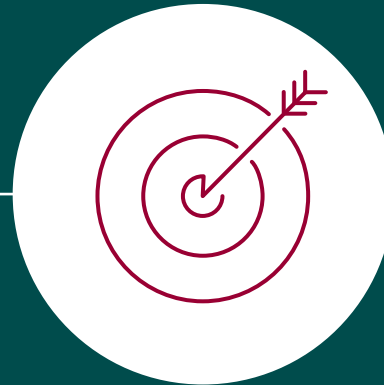
# Wirkung und Ergebnis

Farming bei Bestandskunden

## Die primäre Botschaft

Den Wert der Immobilie ganz bequem von Zuhause, online, unverbindlich und kostenfrei selbst zu ermitteln, ist für alle Immobilienbesitzer sehr attraktiv.

Aufkommende Rückfragen, Anmerkungen und ggf. die eigentliche Verkaufsabsicht sind Ihre Chance, den Alleinauftrag für das Objekt zu erhalten



## Das primäre Ziel

Kontakt zum Kunden herzustellen und den Kunden zu binden, damit er bei Verkaufsabsichten nur an Sie denkt. Dabei ist das eigentliche Motiv, das der Kunde bei Eingabe seines Objekts wählt ggf. zunächst zweitrangig.

Mit Ihrer Expertise und den Hintergrundinformationen aus der Langfassung der WMA strahlen Sie Professionalität und Transparenz aus. So baut der Kunde Vertrauen auf und wird auf Sie zurückkommen.



# Kontakt Daten

IIB Institut



**E-Mail:** [service@iib-institut.de](mailto:service@iib-institut.de)

**Telefon:** 06202 95 049 10

**Adresse:** Office Schwetzingen:  
Bahnhofanlage 3  
68723 Schwetzingen

Office Berlin:  
Hufelandstraße 22  
10405 Berlin