

WIEVIEL MAKLER IST NOCH NÖTIG BEIM VERKAUF?



SERIAL ENTREPRENEUR UND TECH-ENTHUSIAST



Nikolai Roth

Gründer und Geschäftsführer

- ✓ Führender Digital-Makler
- ✓ Deutschlandweit
- ✓ >50 Objekte pro Makler
- ✓ Kein Face2Face Kontakt



Blogger

- ✓ Privater Blog
- ✓ >1.500 aktive Nutzer/Mon.
- ✓ >500 NL-Empfänger



Sprecher

Sprecher der Plattform
PropTech des Bundesverbands
Deutscher Startups



EIN ÖKOSYSTEM HILFT DABEI DIE SCHNITTSTELLE ZUM KUNDEN ZU SICHERN

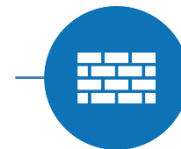
Bisherige Beziehungslandschaft

Vor der Digitalisierung war die Kommunikation zum Kunden direkt, es gab wenig Einflussnahme von außen.

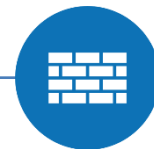


Neue Beziehungslandschaft

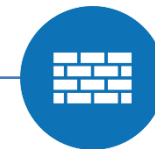
Heute gibt einen Kampf um die Kundenschnittstelle. Viele versuchen diese zu dominieren und daraus Gewinn zu schlagen.



Such-
maschinen



Vergleichs-
portale



Soziale
Medien



Je weiter das eigene Ökosystem greift, desto höher der Lock-in-Effekt

ANDERE MÄRKTE ZEIGEN WOHIN DIE REISE GEHT WENIGE PLAYER DOMINIEREN DEN KUNDENZUGANG



Die digitalen Angreifer rauben den Unternehmen das Interface und dann die Kundenbeziehung

MOBILE IST DER ZUKÜNFTIGE ZUGANG ZUM INTERNET



Ziel ist es für Unternehmen auf dem Home-Screen des Smartphones zu sein

ANTEIL DER INTERNET NUTZUNG NACH ENDGERÄTEKLASSE



Desktop /
Laptop

42%



Mobile /
Tablet

58%

Mobile ist DER Zugang zum Internet

LEAD-GENERATION FLUCH ODER SEGEN?



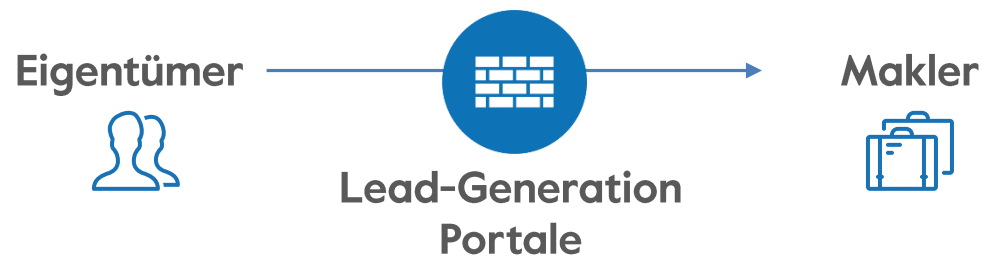
Aktuelles Tätigkeitsfeld

- Maklerempfehlung für Verkauf
- Maklerempfehlung für Vermietung

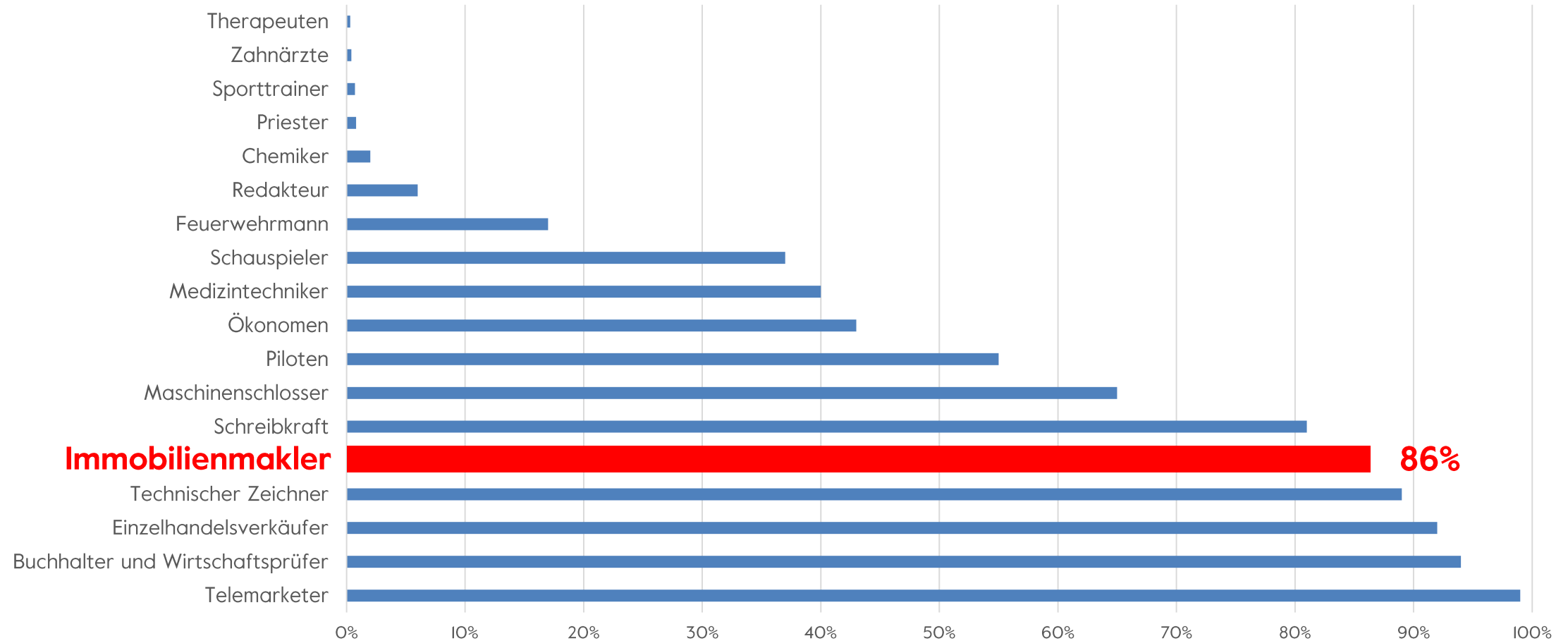
Ziel

- Tiefer in die Wertschöpfungskette eingreifen
- Makler als «Mittel zum Zweck»

- Versicherung
- Konto & Kredite
- Strom & Gas
- DSL & Handy
- Reise & Flug
- Hotel
- Mietwagen
- Shopping



WAHRSCHEINLICHKEIT DER TECHNISIERUNG VERSCHIEDENER BERUFSGRUPPEN



Ein Großteil der heutigen Immobilienmakler wird in Zukunft wegfallen

ALLE SAGTEN: DAS GEHT NICHT.

DANN KAM EINER, DER WUSSTE DAS NICHT

UND HAT'S GEMACHT.





ANDERS ALS DIE ANDEREN



ONLINE-COCKPIT



VERTRAUEN



BESTPREIS DURCH BIETERVERFAHREN

Bieterverfahren

Start der Gebotsrunde:
31.05.2015 um 16:30 Uhr

Ende der Gebotsrunde:
31.05.2015 um 17:00 Uhr

Eigentümer entscheidet bis:
02.06.2015 um 17:00 Uhr



Sie sind Höchstbietender!

Aktuelles Höchstgebot:
380.000 EUR

381.000

+ 1.000 €

+ 5.000 €

Jetzt Gebot abgeben

Sauna in Top-Lage
Objekt-ID: IC24T-1035



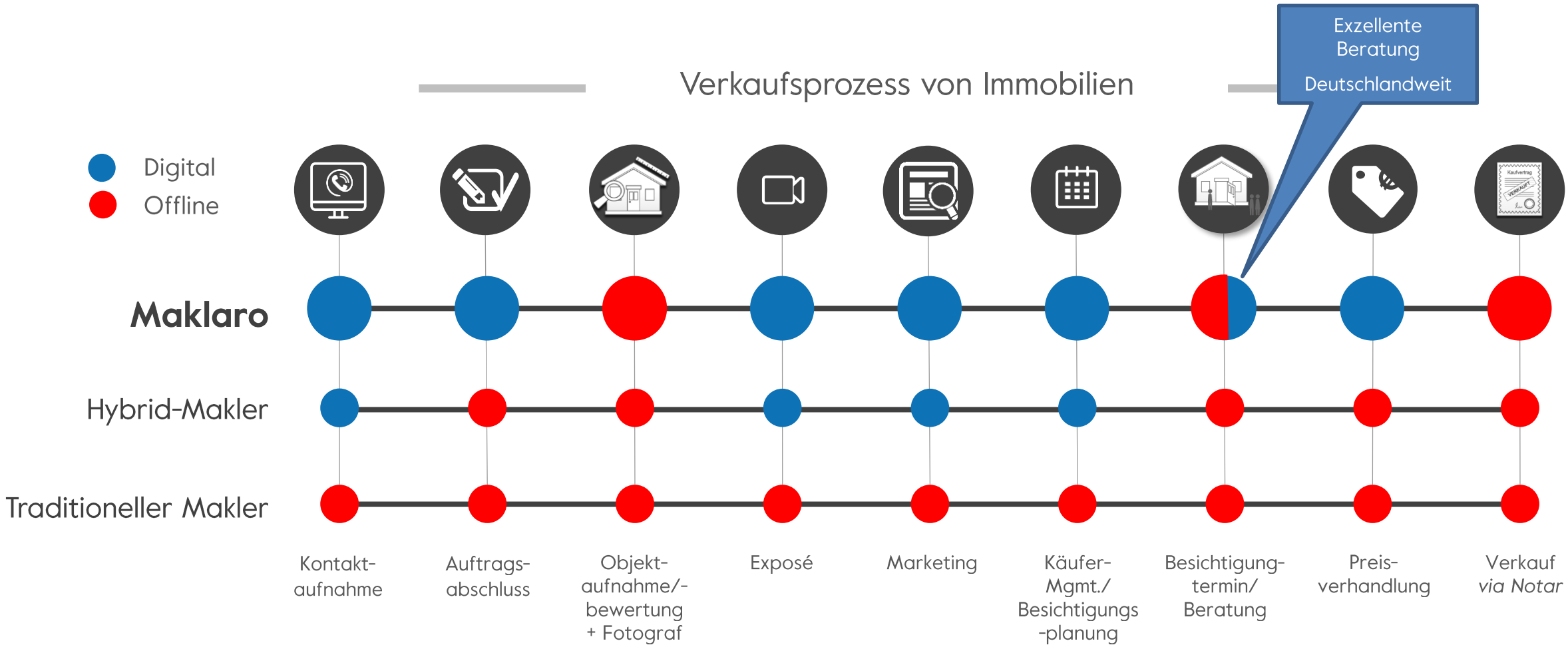
Maklaro
Die effizienteste Art Immobilien zu verkaufen

Verkaufspreis:

359.000 EUR vorbehaltlich des Bieterverfahrens

DIGITALISIERUNG DES IMMOBILIENVERKAUFS

MAKLARO DIGITALISIERT DIE WICHTIGSTEN SCHRITTE DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE



Massive Steigerung der Qualität und Effizienz durch Digitalisierung

ONLINE TOOLS AM BEISPIEL VON MAKLARO

Einfach nutzbar

- slack  slack
- Facebook ads  facebook Ads
- Google AdWords  Google AdWords
- Bing ads  Bing ads
- Online-Bewertungs-Service  SPRENGNETTER Immobilienbewertung
- Energieausweis48  ENERGIE AUSWEIS 48
- Whatsapp 
- Sipgate  sipgate

Für die Technikfreaks

- Intercom.io Marketing Automation  INTERCOM
 - Fallbasierte Aussteuerung von E-Mail
 - Online Marketing
 - Retargeting
 - Cross-Channel (online + Brief > optilyz)  optilyz
- Segment.com Auswertung APIs  Segment
- Käufer-Selferservice  Maklaro



VIELEN DANK



DIE  WELT



Süddeutsche Zeitung

Nikolai Roth

CEO

nikolai.roth@maklaro.de

