

Mehr Erfolg für Immobilienunternehmen bei der Akquise von Objekten und Neukunden

Auf der FlowFact-Immobilienveranstaltung am 24.02.2011 erhalten Unternehmen praxisnahe Anregungen zu Themen wie Objektakquise und mobiles Arbeiten.

Pressemitteilung, 31.01.2010

Wie können Immobilienvermarkter einen Auftrag akquirieren, den jeder gerne hätte? Eine Antwort darauf erhalten Immobilienmakler auf der FlowFact-Veranstaltung am 24.02.2011 in Luzern. Zudem bekommen sie Anregungen von anderen Immobilienunternehmen, wie man durch geschickte Marketingkampagnen an neue Immobilienverkäufer herankommt und wie es Immobilienvermittler schaffen, Interessenten im Zeitalter von Smartphones und iPad zu Kunden zu machen. Immobilienmakler treffen auf Gleichgesinnte, um sich auszutauschen und das Netzwerk zu erweitern.



Druckfähige Grafik im Anhang

Experten aus der Immobilienwirtschaft stellen die Themen praxisnah vor. Lars Grosenick, CEO der FlowFact AG und Makler aus Leidenschaft, gibt sieben Tipps, wie die Immobilie den Makler findet. Claude Ginesta, CEO der Ginesta Immobilien AG, referiert über eine effiziente Marketingaktion, mit der er neue Immobilienverkäufer akquiriert und wie das Unternehmen mithilfe der FlowFact CRM-Software die Immobilienvermarktung ankurbelt. Schlussendlich zeigt Daniel Bruckhoff von der homegate AG auf, wie Immobilienunternehmen mithilfe von Apps - zum Beispiel der FlowFact for iPhone und iPad App - neue Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen verbessern.

Alle interessierten Immobilienexperten sind herzlich eingeladen, an der kostenfreien Veranstaltung teilzunehmen. Die Veranstaltung findet am 24.02.2011 von 13.30 bis 16.45 Uhr im Art Deco Hotel Montana, Adligenswilerstrasse 22, 6002 Luzern statt. Anmeldung und weitere Informationen unter: www.flowfact.ch/veranstaltung.

Die FlowFact AG entwickelt und vermarktet Customer Relationship Management-Lösungen. FlowFact ist bedeutender Anbieter von Immobilien CRM-Software und auf Unternehmen aus der Immobilienbranche wie Makler, Immobilienverwaltungen, Banken, Projektentwickler und Bauträger zugeschnitten. Die CRM-Lösung rückt den Kunden in den Mittelpunkt des Handelns, bringt die Immobilienvermarktung in Schwung und steigert Produktivität und Umsatz. Die FlowFact AG wurde 1985 gegründet und beschäftigt derzeit etwa 80 Mitarbeiter an den Standorten Köln, Berlin, Zürich und Wien.

Kontakt

Robert Kampczyk
Customer Relationship Manager

FlowFact Schweiz AG
Fabrikstrasse 50
CH - 8031 Zürich
Telefon +41 (0)43 - 5346754
Telefax +49 (0)2236 - 880111
info@flowfact.ch
www.flowfact.ch