



AUTOMATISCHER EXPOSÉ-VERSAND

INTERESSENTEN ZU KUNDEN MACHEN

Nur ein Interessent kann das Rennen machen, der Rest geht leer aus. Wie schön wäre es, wenn man diesen Interessenten ohne Mehraufwand passende Immobilien präsentieren könnte?

Der **automatische Exposéversand** von onOffice gleicht den Immobilienbestand mit den Suchwünschen Ihrer Interessenten ab und versendet bei Übereinstimmung automatisch das entsprechende Exposé.

Machen Sie Ihre Interessenten glücklich!

PROFITIEREN SIE VON DIESEN VORTEILEN!

KUNDENBINDUNG ERHÖHEN

Mit proaktiven Angeboten festigen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden. Gehen Sie ohne großen Mehraufwand auf die Wünsche Ihrer Kunden ein.

ZEITERSPARNIS

Einmal täglich gleicht das System Immobilien und Interessenten mit passenden Suchwünschen ab und versendet ein Exposé – vollautomatisch.

INDIVIDUELLE KONFIGURATION

Definieren Sie die Anzahl der angebotenen Immobilien, den Zeitpunkt sowie E-Mail- und Exposévorlage für den Versand und mehr.

PORTFOLIO PRÄSENTIEREN

Der automatische Exposéversand ermöglicht Ihnen die Präsentation von bis zu 10 Immobilien in einer E-Mail. Begeistern Sie Ihre Interessenten mit der großen Auswahl in Ihrem Portfolio!

WIE PROFITIEREN KUNDEN VOM AUTOMATISCHEN EXPOSÉVERSAND?



Eberhard Krötz

Geschäftsführer bei SKD Immobilien GmbH in Eberbach

„Unser technischer Vorsprung ist unsere größte Stärke. Der automatische Exposéversand von onOffice prüft im Hintergrund für uns, ob sich in unserer Datenbank inzwischen Interessenten befinden, deren Suchwunsch wir abdecken können. Sobald wir neue Immobilien akquirieren, verschickt das Tool vollautomatisch ein Exposé an passende Interessenten, **ohne dass wir dadurch Mehraufwand haben.**“

WIE PROFITIEREN KUNDEN VOM AUTOMATISCHEN EXPOSÉVERSAND?

WIE FUNKTIONIERT ES?

Die Einstellungen zum automatischen Exposéversand finden Sie unter *Extras >> Einstellungen >> Grundeinstellungen >> Reiter „Allgemein“ >> Kategorie „Automatischer Exposéversand“*. Hier können Sie das Feature per Häkchen aktivieren und nehmen die Konfiguration vor:

- ➔ Uhrzeit für den Versand
- ➔ E-Mail-Vorlage und Exposévorlage
- ➔ Anzahl der jeweils angebotenen Immobilien
- ➔ Absender-Adresse
- ➔ Übereinstimmung der Treffer zwischen Immobilie und Suchkriterium in Prozent

Berücksichtigt werden nur Immobilien- und Adressdatensätze, die für den automatischen Exposéversand freigegeben sind.

- ➔ Bei der Adresse finden Sie auf dem Reiter „Grunddaten“ im Bereich „Verwaltung“ die Checkbox „Automatischer Exposéversand“.
- ➔ Bei den Immobilien befindet sich diese Checkbox ebenfalls auf dem Reiter „Grunddaten“, jedoch im Bereich „Technische Angaben“.

Außerdem müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- ➔ Alle Pflichtfelder sollten ausgefüllt sein.
- ➔ Die Suchkriterien „Umkreis“ oder „Regionaler Zusatz“ müssen als KO-Kriterium gesetzt sein.

Pro Tag wird nur eine E-Mail pro Adresse versendet. Diese enthält mit Exposé max. 5 Immobilien und ohne Exposé max. 10 Immobilien. Weitere Immobilien werden am nächsten Tag verschickt.

WIE FUNKTIONIERT ES?

ERFOLGREICH IM EINSATZ

Hier finden Sie ein mögliches Beispiel für den Arbeitsablauf mit dem automatischen Exposéversand:

AUTOMATISCHE ANGEBOTE AN NEUE INTERESSENTEN

- Der automatische Exposéversand eignet sich ideal in Kombination mit dem Anfragenmanager und dem Prozessmanager.
- Eingehende Anfragen werden über den Anfragenmanager automatisch verarbeitet.
- Der Prozessmanager sendet daraufhin automatisch eine E-Mail-Anfrage, ob der Interessent sich als Suchkunde registrieren möchte, um weitere passende Angebote zu erhalten.
- Bestätigt der Kunde diese E-Mail, aktiviert der Prozessmanager den automatischen Exposéversand für diesen Interessenten.
- Anschließend erhält der Interessent automatisch passende Angebote zu seinem Suchprofil.

ERFOLGREICH IM EINSATZ

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Hinweise und Informationen zur Einrichtung finden Sie in unserer Online Hilfe:

- <https://de.enterprisehilfe.onoffice.com/category/zusatzmodule/automatischer-exposeversand/>

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN



GUT ZU WISSEN!

INTERESSENTEN OHNE E-MAIL-ADRESSE

Bei Adressen ohne eine hinterlegte E-Mailadresse wird statt der E-Mail ein Aktivitäteneintrag erstellt, nach dem gefiltert werden kann. Auf dem Dashboard können Sie das Aktivitäten-Widget anlegen, das diese Adressen samt passender Immobilien anzeigt.

WIDERRUF BEACHTEN

Denken Sie daran, dass der Widerrufslink nur bei einem Angebot pro E-Mail benutzt werden kann. Sollten Sie mehrere Immobilien in einer E-Mail anbieten, kann der Widerrufslink nicht verwendet werden, weil sich nicht eindeutig zuordnen lässt, für welche Immobilie der Widerruf bestätigt wurde.

GUT ZU WISSEN

HINWEIS

Der automatische Exposéversand ist Bestandteil von **onOffice enterprise pro**.

Ihr vertrieblicher Ansprechpartner berät Sie gerne.

HINWEIS



www.onOffice.de

**Haben Sie weitere Fragen zum automatischen Exposéversand?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.**

Für Interessenten
Tel.: +49 241 446 86 151
E-Mail: sales@onOffice.com

Für Bestandskunden
Tel.: +49 241 446 86 152
E-Mail: service@onOffice.com