

**act!**TM

Act! öffnet einer Immobilienmaklerin aus Hawaii neue Türen

Als Immobilienmaklerin Gretchen Osgood nach einer Möglichkeit suchte, ihr Geschäft in Kona an der Westküste Hawaiis besser zu verwalten, gab sie einfach „bestes CRM“ in Google ein – und stieß auf Act!. Das war der Beginn einer wunderbaren Geschäftsbeziehung, die zu erstaunlichen Vertriebsfolgen führte.



„Ich mache meine Sache gut, da ich ein äußerst gründliches System habe, dessen Herzstück Act! ist.“

Gretchen Osgood

Inhaberin von Hawaiian Isle Real Estate,
Kona, Hawaii



„Als ich ins Maklergeschäft einstieg, beschloss ich, Käufer vom US amerikanischen Festland zu meiner Zielgruppe zu machen, die eine Immobilie hier in Kona erworben hatten. Ich hörte jedoch nie wieder von ihren Maklern“, so Gretchen Osgood, Inhaberin von Hawaiian Isle Real Estate.

„Ich verfasste daher einen gedruckten Newsletter und sendete ihn aus. Das war vor 15 Jahren. Auch heute noch sind Newsletter meine einzige Werbemethode. Ich gewinne alle meine Neukunden auf diese Weise.“

Obwohl Osgood mittlerweile mit Act! emarketing einen elektronischen Newsletter versendet, weiß ihr allgemein etwas älteres Zielpublikum die Printversion nach wie vor zu schätzen.

Act! – das beste CRM-System

Angeht des raschen Wachstums wusste Osgood, dass sie ein CRM-System brauchen würde – sie musste schließlich nicht nur Kundendaten speichern, sondern sich auch um die ganzen Details vor und nach einem Immobilienverkauf kümmern. Und das kann ganz schön komplex sein. „Ich gab also einfach ‚bestes CRM‘ in Google ein, und stieß auf Act!. Es gefiel mir auf Anhieb. Mittlerweile ist Act! das Herzstück, auf dem mein gesamtes Marketingprogramm aufgebaut ist“, so Osgood.

Und auch wenn es als Kontaktmanagementsystem unverzichtbar ist, ist der größte Vorteil von Act! für die Immobilienmaklerin, dass es ihr bei der Verwaltung und Ausführung zeitkritischer Aufgaben hilft.

„Ich hatte Michael Gerbers Buch ‚The E-Myth‘ gelesen. Als meine Assistentin in Rente ging, bat ich sie, ihre Aktivitäten genau niederzuschreiben. Daraus erstellte ich dann Listen für jeden Aspekt meines Geschäfts und übertrug sie in die Planungsfunktion von Act!. Diese Aktivitätenlisten stellen das Rückgrat meines Unternehmens dar; ich habe sie in den letzten zehn Jahren kaum geändert. Der Aufwand bei dieser Vorarbeit war zwar gewaltig, aber es hat sich gelohnt.“

Ein ‚unmögliches‘ Umsatzvolumen wurde möglich

Act! ist die ‚geheime Zutat‘, die Osgoods Immobilienfirma von so gut wie allen anderen in der Region abhebt, die keine derartige Lösung nutzen. „Ich mache meine Sache gut, da ich ein äußerst gründliches System habe, dessen Herzstück Act! ist“, so Osgood.

Wie effektiv ist es?

Schon kurz nach der Inbetriebnahme von Act! erzielte Osgood in den ersten vier Monaten des Jahres – und ohne speziell darauf abzielen – dasselbe Umsatzvolumen wie normalerweise in einem Jahr.

„In dieser Zeit folgte ein Geschäftsabschluss auf den anderen, und ich hatte konstant mit 21 oder 22 Verträgen gleichzeitig zu tun. Das wäre ohne Act! sicherlich nicht möglich gewesen. Ohne mein System hätte Chaos geherrscht.“

Zum Vergleich: Osgood denkt, dass die meisten Immobilienmakler ohne CRM sich nur um fünf bis sieben Verträge parallel kümmern können.

Ihr Erfolg ist umso beeindruckender, wenn man bedenkt, dass Osgood in diesem Zeitraum nicht nur Immobilien verkaufte, sondern auch rund 30 Liegenschaften für ihre Besitzer verwaltete. Es ist daher keine Überraschung, dass Hawaiian Isle Real Estate in Bezug auf die Anzahl der Geschäftsabschlüsse die Nummer 1 in der Region ist.

„In diesem Zeitraum hatte ich konstant mit 21 oder 22 Verträgen gleichzeitig zu tun. Das wäre ohne Act! sicherlich nicht möglich gewesen.“

Gretchen Osgood
Inhaberin



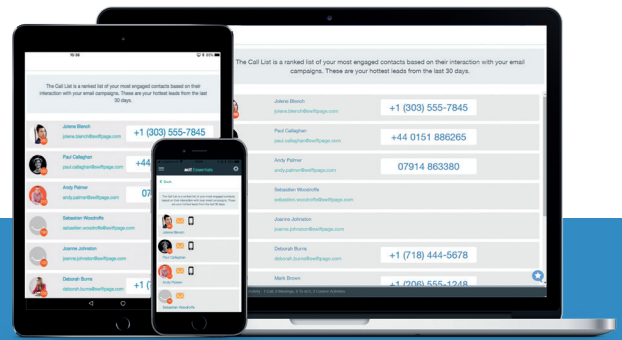
Act! verwaltet eine lange To-Do-Liste

„Wenn mehr als 20 Verträge zur selben Zeit erledigt werden wollen, dann muss man sie so schnell wie möglich zu Papier bringen, ohne etwas zu übersehen“, so Osgood. „An manchen Tagen hatte ich bis zu 150 Dinge auf meiner To-Do-Liste. Da hat man keine Chance, im Kopf oder auch in Excel den Überblick zu bewahren.“

In Anbetracht der Höhe der Geschäfte – zwischen 200.000 und 700.000 Dollar pro Transaktion – wird auch schnell klar, dass Osgoods potentielle Haftung sehr hoch ist. Sie ist treuhänderisch dazu verpflichtet, immer im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln. Glücklicherweise protokolliert Act! während der gesamten Transaktion, was wann und von wem getan wurde.

Osgood bewältigt dieses Geschäftsvolumen mit der Unterstützung von nur zwei Teilzeitkräften, wovon eine Act! durch Hinzufügen neuer Felder und Abändern von Vorlagen anpasst. Sämtliche Upgrades oder Installationen neuer Versionen werden jedoch von Keystroke übernommen, dem Act! Channel Partner von Hawaiian Isle Real Estate.

Trotz des offensichtlichen Erfolgs scheint Osgood derzeit die einzige Maklerin in ihrer Umgebung zu sein, die ein System wie Act! verwendet. Während sich andere Geschäfte entgehen lassen, sagt Osgood bereits „Aloha“ zu ihrem nächsten zufriedenen Kunden.



Ergebnisse

- Dank ihres einzigartigen Systems mit Act! im Mittelpunkt kann Osgood bis zu 150 To-Dos an einem Tag erledigen, von denen viele zeitkritisch und für den weiteren Verlauf eines Geschäfts unabdinglich sind.
- Ohne ein CRM-System wie Act! können sich die meisten Immobilienmakler um fünf bis sieben Verträge gleichzeitig kümmern, sind damit aber ziemlich ausgelastet. Mit Act! behält Osgood den Überblick über 22 Verträge! Dies machte Hawaiian Isle Real Estate zur Nummer 1 in der Region, wenn es um die Anzahl der Geschäftsabschlüsse geht.
- Heutzutage nutzt Osgood Act! Marketing Automation für Drip-Marketing-Kampagnen, um noch besser mit ihren potentiellen Kunden in Kontakt zu bleiben.
- Darüber hinaus automatisierte sie die Newsletter-Anmeldung mit Act!. Wenn jemand Osgoods Newsletter abonniert, werden dessen Daten direkt in ihre Datenbank übertragen, was wiederum einen ihrer Aktivitätspläne auslöst.
- Act! macht Osgood zudem äußerst effizient: Sie kann sich bereits vorher um Aufgaben rund um den Kauf oder Verkauf einer Immobilie kümmern, wie Begehungen oder die Klärung des Eigentumsrechts.

Kontakt

Vereinigtes Königreich: **020 3095 7158**

Irland: **0766 801 364**

Australien: **1300 724 327**

Schweiz: **043 508 2364**

Deutschland: **0800 181 2014**

Vereinigte Staaten: **866 873 2006**

Südafrika: **0105 003 672**

Frankreich: **09 75 18 23 09**

Belgien: **078 483 840**

Neuseeland: **0800 443 163**

<https://www.act.com/de>

act!TM