

Neues Akquise-Cockpit: Mit einem Klick alles Wichtige im Blick



Foto: © onOffice GmbH

Das Aachener Softwareunternehmen onOffice GmbH bietet ein neues Tool an. Mit dem „Akquise-Cockpit“ erhalten Mitarbeiter in Maklerbüros, die mit der Neukunden-Gewinnung befasst sind, eine übersichtliche Arbeitshilfe: Sie haben alle relevanten Infos auf einen Blick; früher mussten sie hierfür mehrere Datensätze öffnen. Welche weiteren Vorzüge die Neuerung bringt.

In vielen Maklerbüros werden Objektakquise-Tätigkeiten, wie der Erstkontakt mit dem Eigentümer, häufig von angelernten Teilzeitkräften ausgeführt. Ihre Aufgabe ist es, beispielsweise bei Immobilienverkäufern telefonisch nachzufassen beziehungsweise im Nachgang Standard-E-Mails zu verschicken. Bislang waren die Informationen, die im Rahmen der Neukunden-Gewinnung benötigt werden, in der onOffice-Software an verschiedenen Stellen hinterlegt. Dies wurde nun mit dem Akquise-Cockpit vereinfacht.

„Weil für die reine Akquise-Arbeit außerdem nur wenige Daten zum Objekt, dem Eigentümer und der Kommunikationshistorie nötig sind, stellte sich die Frage, ob man diese nicht automatisiert aus der Soft-

ware herausziehen und in einem Popover-Fenster darstellen kann. Dies mündete in das neue Akquise-Cockpit“, erläutert Stefan Mantl, Geschäftsführer der onOffice GmbH. Alle Informationen, welche die mit dem Neukundengeschäft betrauten Angestellten benötigen, haben sie mit einem Klick und auf einen Blick: wie in einem Flugzeug-Cockpit. Zudem können sie mühelos damit arbeiten, weil allen Funktionen selbsterklärend sind; Softwareschulungen für diese Tätigkeiten sind obsolet.

Das neue Overlay ist als Icon in der jeweiligen Immobilienliste der Maklersoftware hinterlegt. Klickt man darauf, öffnet sich das Akquise-Cockpit und legt sich über die Immobilienliste. Es besteht aus drei Bereichen.

Im linken Teil werden alle bedeutsamen Objektdaten aufgeführt, wie die Immobilienart (Eigentumswohnung, Einfamilienhaus etc.), die Quadratmeterzahl, der erzielbare Verkaufspreis sowie die Herkunft des Verkäuferkontakts (Lead). Außerdem ist der Name des Eigentümers hinterlegt sowie seine Kontaktdaten. Im mittleren Bereich des Overlays erscheinen im Maklerbuch die zurückliegenden Maßnahmen, die im Rahmen des Akquise-Prozesses vorgenommen wurden. Mit Datum hinterlegt, werden zum Beispiel Telefonnotizen aufgeführt oder Aktivitäten angezeigt, wie der Versand einer E-Mail oder eines Briefes. Um die Übersicht zu wahren und dafür zu sorgen, dass die Mitarbeiter des Akquise-Teams in wenigen Sekunden mit dem Objekt und den

zurückliegenden Tätigkeiten vertraut sind, sind die letzten fünf Arbeitsschritte auf einen Blick ersichtlich. Weiter zurückliegende Aktivitäten können durch Scrollen eingesehen werden. „Das Akquise-Cockpit ist hierbei so angelegt, dass der Mitarbeiter nach seinem Anruf eine Notiz in einem Feld einfügen kann, die dann selbstredend, durch einen Klick, im Maklerbuch archiviert wird“, erläutert André Stormberg, Director Product Management bei onOffice. Früher musste hierfür das Maklerbuch beziehungsweise der Objekt-Datensatz extra geöffnet werden.

Zu denkbaren Aktivitäten kann auch zählen, dass die Akquise-Kräfte eine standardisierte E-Mail an den potenziellen Kunden verschicken. Dies ist mit einem Klick aus dem Cockpit-Fenster heraus möglich und geschieht im Hintergrund.

Über die Aktionsleiste können zudem Termine vergeben, Wiedervorgaben angelegt, die Adressdaten vervollständigt oder auf Dubletten hin überprüft werden. Auch dies ist mit wenig Aufwand verbunden.

Im rechten Bereich des Popovers ist ein „Tachometer“ zu sehen. Er ist den Geschwindigkeitsmessern nachempfunden, wie man sie von Pkw-Armaturen kennt. Er zeigt an, in welcher Phase sich der Akquise-Prozess befindet. Je nachdem wie die Maklerfirma ihren Kundengewinnungsprozess organisiert hat, können hierbei individuell die Zahl der Schritte dargestellt werden, die den Arbeitsfortschritt in diesem wichtigen Geschäftsbereich sichtbar machen.

Neben den Phasen lassen sich auch die in der Übersicht dargestellten Felder frei konfigurieren. Beim Ak-

quise-Cockpit stehen hierfür maximal fünf Felder zur Verfügung, die mit individuellen Eigenschaften versehen werden können. So können beispielsweise Bereiche eingefügt werden, welche die Wahrscheinlichkeit eines Vermittlungsauftrags oder die zu erwartende Provisionshöhe angeben.

Dank eines neu entwickelten Konfigurationsmanagers ist diese Anpassung sehr viel einfacher als früher. Der mit Administrator-Aufgaben beauftragte Mitarbeiter oder Teamleiter muss hierfür lediglich an die Stelle beziehungsweise das Feld springen, an der etwas modifiziert werden soll. Mit wenigen Klicks ist die Änderung erledigt.

Die Technik für diese rationalisierten Anpassungen wird künftig von onOffice auch in anderen Software-Bereichen mit Konfigurationsmöglichkeiten zum Einsatz kommen. Auf diese Weise sollen Büroorganisation und Abläufe noch effizienter gestaltet werden.

Zu onOffice:

Das Softwareunternehmen onOffice GmbH wurde 2001 gegründet. Im September 2015 expandierte es und gründete einen weiteren Firmensitz in Wien. Seit Beginn profitieren bereits über 12.000 Anwender vom Experten der online-basierten Immobiliensoftware „onOffice enterprise“. Mit ca. 180 Mitarbeitern und Geschäftsführer Stefan Mantl überzeugt das onOffice-Team mit seinem fundierten Know-how neben Immobilienmaklern auch Banken, Makler-Netzwerke sowie Fertighaushersteller. Der zweite Geschäftsbereich des inhabergeführten Unternehmens umfasst die Konzeption und Realisierung von Makler-Homepages. Neben der Umsetzung von komplexen Internetauftritten inklusive umfangreicher maklerspezifischer Funktionen werden von den Webdesignern auch mobile Seiten für Smartphones und Tablets verwirklicht.

OBJEKTUS®



**Ihr Rauchwarnmelder-Spezialdienstleister
für Ferninspektionen gemäß DIN 14676.**

Für mehr Sicherheit ohne Mehraufwand

Informationen erhalten Sie unter
(040) 500 18 23 70
oder **servicecenter@objektus.de**

24h
FREUNDLICH · HILFSBEREIT & SCHNELL