

Pressemeldung

Schnell und dauerhaft im Internet gefunden werden

## exklusivsuche.de: neues, innovatives Marketing-System für Immobilienmakler

Herrsching, 30.06.2013 Am 1. Juli 2013 bringt die exklusivsuche.de GmbH, Herrsching, ihr neues Internet-Portal für die Immobilienbranche an den Start. Das Portal bietet Online-Anzeigen für Makler (und andere Berufe der Branche) an, in denen sich die Geschäftsleute mit ihren Unternehmen attraktiv präsentieren können. Es wartet zusätzlich mit einem ganz besonderen Alleinstellungsmerkmal auf.

exklusivsuche.de bringt frischen Wind in die Portal-Branche. Es kommt anders daher als seine Mitbewerber. Erster Eindruck: Alles funktioniert ohne Umwege. Wer im Internet einen Immobilienfachmann sucht, ist dank des Portals schon mit zwei, drei Klicks am Ziel – direkt auf dem Geschäftsprofil eines Maklers, der sich in einer attraktiven persönlichen Anzeige samt Foto und geschäftlichen Schwerpunkten vorstellt.

Das Portal legt Wert auf Usability und Klarheit: Suchende haben sofort Erfolg, sind blitzschnell dort, wo sie hin möchten. Keine ermüdenden Mausrennen, keine Klick-Rekorde. Das Ergebnis jeder Suche ist klar: Angezeigt wird das Profil eines einzigen Fachmannes. Während andere Portale ihre Suchergebnisse auf Auswahllisten oder Rotationsanzeigen verteilen (und noch blinkende Werbebanner schalten), vermeidet exklusivsuche.de diese Umwege. Nichts nervt.

Besonderes Alleinstellungsmerkmal des neuen Immobilien-Portals ist das Exklusiv-Konzept. Ein Makler bucht „seinen“ lokalen Anzeigenplatz (in seiner Stadt / seinem Stadtteil). Eventuelle Mitbewerber vor Ort können diesen Anzeigenplatz dann nicht mehr buchen. Nur ein einziger Makler wird exklusiv angezeigt und fängt alle lokalen Anfragen nach entsprechenden Suchbegriffen ab.

Die Macher von exklusivsuche.de haben ihr Portal bewusst als Schnittstelle zwischen Makler- und Kundeninteressen angelegt. „Wir kümmern uns einerseits darum, dass Immobilienfachleute im Internet sichtbar werden, als Persönlichkeit und Unternehmen. Und sich dort so präsentieren, dass sie über das Portal an neue Kunden und neue Objekte kommen. Auf der anderen Seite sorgen wir dafür, dass Suchende die Fachfrau / den Fachmann ihres Vertrauens finden. Vertrauen ist die Grundlage im Immobiliengeschäft. Vor dem Kontakt will der Kunde sich ein Bild machen von dem Fachmann, dem er sein Haus anvertraut oder über den er ein Haus kauft. Genau diese beiden Enden bringen wir zusammen“, sagt Frank Preissler, einer der beiden Geschäftsführer von exklusivsuche.de.

exklusivsuche.de tritt mit einem besonderen Credo an. Frank Preissler: „Wir fördern Seriosität und Exklusivität. Wer bei uns sucht, findet professionelle Anbieter und hochwertige (Beratungs-) Dienstleistungen. Wer bei uns wirbt, ist angehalten, erworbene Kompetenzen und Qualifikationen in seinem Profil anzuzeigen, damit sie für den Kunden sichtbar sind. Wir halten Qualität hoch, und nicht jeder kann bei uns buchen. An diesem Anspruch werden wir uns künftig messen lassen“.

Bei den Herrschingern können Fachleute aus der gesamten Immobilienbranche eine Anzeige schalten, ganz gleich auf welche Schwerpunkte sie sich spezialisiert haben. exklusivsuche.de fängt Suchanfragen nach Maklern (z.B. mit den Schwerpunkten Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien, Anlageimmobilien oder Auslandsimmobilien) aus den meistgenutzten Suchplattformen ab und lenkt sie auf die Anzeigen im Portal.

Die Technologie hinter dem Exklusiv-Konzept des Portals („ein Ort/Ortsteil, eine Anzeige“) hat sich bereits bewährt. Sie wurde von den beiden exklusivsuche-Geschäftsführern entwickelt und läuft seit Jahren erfolgreich in anderen Portal-Projekten des Unternehmens, so zum Beispiel in Portalen für Anwälte und Fachanwälte.

Im Portal finden Immobilien-Spezialisten ein komplettes, rundes Internet-Marketing-Konzept: aussagekräftige Profil-Anzeigen, inkludierte AdWords- und Bing-Anzeigen, direkte Optimierung für Firmen- und Beraternamen, permanente Suchmaschinen-Optimierung usw. - alles inbegriffen. „Klar wollen wir ein All-in-One Marketing bieten. Es geht ja darum, den Fachmann von diesen Aufgaben zu entlasten und ihm den Rücken für sein Kerngeschäft frei zu halten. Er muss sich um nichts kümmern. Aber er kann trotzdem sicher sein, dass er effektiv für sich wirbt und für potenzielle neue Kunden im Internet dauerhaft sichtbar und erreichbar ist. Und zwar genau 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr“, so Preißler weiter.

Um die Pflege des Auftritts im Portal und die optimale Gestaltung der Anzeigen inklusive Text- und Bildnachbearbeitung kümmert sich der exklusivsuche.de-Kundenservice. Die geben auch schon mal individuelle (und gut gemeinte) Tipps, glätten den einen oder anderen Text. „Alles ist wohl vorbereitet für einen sympathischen ersten Eindruck“, so Frank Preissler, „ein potenzieller Neukunde kommt auf die Portalanzeige des Maklers und findet dort die kompletten Kontaktdaten des Inserenten, seine Visitenkarte, einen QR-Code zur mobilen Übernahme. Er kann sofort und bequem Kontakt aufnehmen. Dann liegt alles in den Händen des Inserenten“.

Die Herrschinger sind sicher: Anzeigen bei exklusivsuche.de funktionieren um ein Vielfaches effektiver als in anderen Branchenverzeichnissen. Kurze Wege, Exklusivität und Gebietsschutz, mehr Aufmerksamkeit für den einen Inserenten. „In den anderen Portalen hat es sich schnell herumgesprochen, dass man über unser Portal dauerhaft mehr Kunden bekommt. So gut wie alle Anzeigenplätze dort sind fest gebucht, in Ballungsgebieten gibt es sogar Wartelisten. Wir sind fest davon überzeugt, dass sich das bei exklusivsuche.de ebenso entwickelt“.

Pressekontakt:  
J.H. Förster  
exs@jofoerster.de