

**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**



Ihr Einstieg in die erfolgreiche Online-Immobilienvermarktung

Handbuch

**Schritt-für-Schritt-Anleitung zur professionellen Nutzung
von ImmobilienScout24**

Inhalt

I. Ihr Start als Neukunde	3
1. ImmobilienScout24 – Das Portal	4
2. Die ScoutManager-Übersicht: Ihre persönliche Startseite	5
II. Der AngebotsManager: In 6 Schritten zum perfekten Exposé	7
1. Objekte einstellen	8
2. Bilder und Grundrisse hinzufügen	12
3. Exposé-Check	15
4. Exposé veröffentlichen	16
5. Exposés bearbeiten	17
6. Individuelles Firmen-Exposé	18
III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller	19
1. Top-Listing	20
2. Objekt der Woche	22
3. Anbieter der Woche	24
4. Neu: Printanzeigenverwaltung – Ihr Angebot auch in der Zeitung veröffentlichen	26
IV. Der ScoutReport – Ihre persönliche Erfolgs-Analyse	29
V. Analyse & Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail	34
1. Marktbericht – Angebot und Nachfrage in Ihrer Region auf einen Blick	35
2. Marktspiegel – alle Infos über Angebote in Ihrer Region	38
3. Individuelle Marktbeobachtung mit Suchauftrag und Merktzettel	41
VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst	43
1. Tipps zur Gestaltung mit dem Homepage-Baukasten	44
2. In 7 Schritten zur perfekten Homepage	45
3. Inklusivleistungen für Ihre Homepage	50
- Objektdatenbank und API	
- Content-service	
- Hypothekenrechner	
VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten	57
1. Produktverwaltung	58
2. Adressen & Profil	59
VIII. Seminare & Infos: Mehr wissen	62
1. Seminare und Onlinetrainings an der ImmobilienScout24-Academy	63
2. „Lebendes“ Immobilien-Lexikon: Das Immobilien-Wiki	66
IX. Support	69

I. Ihr Start als Neukunde

Herzlich willkommen bei ImmobilienScout24. Wir freuen uns, dass Sie ImmobilienScout24 für die schnelle Vermietung oder den Verkauf als Medium wählen.

In diesem Kapitel erklären wir Ihnen das Portal mit den 4 Themenwelten; außerdem, wie Sie sich in Ihrem persönlichen Bereich, Ihrem ScoutManager, anmelden. Und wir erklären Ihnen im Überblick, was sich alles in Ihrem ScoutManager befindet.

Inhalt

- 1. ImmobilienScout24 – das Portal**
- 2. Die ScoutManager-Übersicht: Ihre persönliche Startseite**

1. ImmobilienScout 24 – das Portal

Die ImmobilienScout24-Homepage ist in vier Welten eingeteilt: Wohnen, Gewerbe, Anlage und Ferien. Damit gehen Immobiliensuchende direkt in die „Welt“ ihres Bedürfnisses. Sie als Inserent präsentieren Ihre Objekte in der passenden Umgebung

und werden deshalb schneller gefunden. Der zentrale Bereich dieser Seite (siehe ①) spricht die Immobilien-Suchenden an. Das Menü führt Miet- und Kaufinteressenten direkt zu den gewünschten Immobilienangeboten.



Als Inserent müssen Sie zunächst ein Produkt buchen. Dann erhalten Sie automatisch Ihre Zugangsdaten.

② Sie sind noch nicht Kunde?

Dann gelangen Sie über „Inserieren“ zur Produkt-Übersicht. Hier können Sie das für Sie passende Produkt mit der gewünschten Anzahl von Insertionen buchen. Mit der Auftragsbestätigung erhalten Sie Ihre Zugangsdaten. Weiter bei ③

③ Sie sind bereits Kunde?

Dann haben Sie eine Kundennummer (= Benutzername) und ein Passwort von ImmobilienScout24 erhalten. Geben Sie bitte beide Kennungen unter „Einloggen“ ein und Sie gelangen direkt auf die ScoutManager-Übersicht, Ihrer persönlichen Startseite. Das Passwort können Sie natürlich jederzeit ändern – siehe dazu unter „Adressen & Profile“ bei „Verwaltung“.

2. Die ScoutManager-Übersicht: Ihre persönliche Startseite

Was ist der ScoutManager?

Der ScoutManager ist Ihre persönliche Software zur Verwaltung und Optimierung Ihrer Insertionen. Mit dieser Anwendung steuern Sie Ihre gesamte Onlinevermarktung. Hierher gelangen Sie ganz einfach über unsere Homepage www.immobilienscout24.de, wo Sie sich mit Ihrer Kundennummer, Ihrem Benutzernamen und Ihrem Passwort anmelden.

Was bietet die ScoutManager-Übersicht?

In Ihrer ScoutManager Übersicht finden Sie den Schnelleinstieg zu den wichtigsten Funktionen wie Objekteinstellung, Resonanzmessung (z.B. Kontaktanfragen), Immobilien suchen, Homepage-Baukasten und Kontaktdaten. Zudem finden Sie wichtige Instrumente zur Marktanalyse und -beobachtung, Informationen über buchbare Zusatzprodukte und vieles mehr.



Die ScoutManager-Übersicht ist Ihre persönliche Startseite nach dem Einloggen.

Die Funktionen im einzelnen:

- 1 AngebotsManager:**
Hier stellen Sie Ihre Angebote ein und verwalten sie.
- 2 Analyse & Beobachtung:**
Hier erhalten Sie einen Resonanzbericht sowie Zahlen und Fakten für Ihren Vermarktungserfolg. Von hier aus können Sie auch in die Immobilien-Suche einsteigen.
- 3 Zusatzprodukte:**
Hier können Sie Ihren Vermarktungserfolg steigern, indem Sie eine Sonder-Platzierung buchen.
- 4 Verwaltung:**
Sie finden unter „Produktverwaltung“ eine Übersicht Ihrer gebuchten Leistungen und pflegen unter „Adressen & Profil“ Ihre Kontaktdaten

und Ihr Firmenlogo ein. Des weiteren gelangen Sie hier zum Homepage-Baukasten, mit dem Sie in 7 Schritten Ihre eigene Homepage erstellen (mehr dazu im Kapitel VI „Gestalten Sie Ihre Homepage selbst“ auf Seite 43).

- 5 Seminare & Infos:**
Hier finden Sie das Immobilien-Wiki, die erste Online-Wissensdatenbank rund um die Immobilie. Wenn Sie die Vorteile der Online-Vermarktung maximal für Ihren Geschäftserfolg nutzen wollen, sollten Sie Ihr Praxiswissen in der ImmobilienScout24-Academy vertiefen. Vom Einsteiger-Seminar bis zum Internet-Master – melden Sie sich mit einem Klick auf „Veranstaltungen“ für das auf Ihre Bedürfnisse passende Seminar an.

I. Ihr Start als Neukunde



Ihr Produktstatus zeigt auf einen Blick, wie viel Angebote Sie veröffentlicht haben.

Neu: Ihr Objekt- und Produktstatus

Hier sehen Sie auf einen Blick, welche Pakete Sie gebucht haben und wie viele Angebote Sie zur Zeit veröffentlicht haben. Der Status zeigt

Ihnen, wie viele weitere Angebote Sie im Rahmen Ihres gebuchten Pakets noch einstellen können.

II. Der Angebotsmanager: In 6 Schritten zum perfekten Exposé

Wichtigster Bestandteil des ScoutManagers ist der AngebotsManager, den Sie in der ScoutManager-Übersicht finden. In diesem Kapitel zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Objekte einfach einstellen und übersichtlich verwalten.

Inhalt

- 1. Objekte einstellen**
- 2. Bilder und Grundrisse hinzufügen**
- 3. Exposé-Check**
- 4. Exposé veröffentlichen**
- 5. Exposés bearbeiten**
- 6. Individuelles Firmen-Exposé**

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

1. Objekte einstellen

So einfach inserieren Sie ein neues Objekt. Wählen Sie in Ihrer ScoutManager-Übersicht „Neues Angebot“, danach werden Sie Schritt für Schritt bis zum fertigen, professionellen Exposé geführt. Den

Button „Neues Angebot“ finden Sie auch im AngebotsManager und können von hier aus Ihre neuen Objekte einstellen.

The image shows a screenshot of the ScoutManager web interface. An orange box highlights the 'AngebotsManager' menu in the top navigation bar, with an arrow pointing to the 'Neues Angebot' option. A red arrow points from this menu item to the 'AngebotsManager' tab in the main content area. Below this, the 'Immobilienart auswählen' form is shown, with a red arrow pointing to the 'Immobilienart auswählen' heading. The form contains several sections with radio button options: 'Wohnen Miete' (Wohnung, Haus, Mobilisiertes Wohnen / Wohnen auf Zeit), 'Wohnen Kauf' (Wohnung, Haus, Grundstück, and their 'Ausland' counterparts), 'Gewerbe' (Büro/Praxis, Halle/Produktion, Einzelhandel, Gastronomie/Hotel, Grundstück, Spezialgewerbe), 'Anlage' (Anlageimmobilie), and 'Ferien' (with a link to insert a holiday property).

Klick auf „Neues Angebot“

Schritt 1:

Wählen Sie hier zuerst die passende Immobilienart.

Hinweis:
Die Insertion von Ferien-Objekten ist in Ihrem Profi-Paket nicht inklusive – sie erfordert eine separate Buchung.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

Im nächsten Schritt erfassen Sie die Objektdaten und beschreiben Ihr Angebot. Füllen Sie alle mit einem Stern* gekennzeichneten Pflichtfelder unbedingt aus.

Nach diesen Feldern erfolgt die Eingabe der Suchkriterien bei Mietern und Käufern.

Schritt 2:

Hier geben Sie die Basisinformationen zu Ihrem Objekt ein.

Es ist wichtig, dass Sie die vollständige Adresse Ihres Objektes angeben. So stellen Sie sicher, dass Ihre Anzeige sowohl in der Umkreissuche gefunden als auch in der Kartenansicht dargestellt wird. Wenn Sie möchten, dass die Adresse ebenfalls im Exposé angezeigt werden soll, setzen Sie bitte auch das Häkchen in der entsprechenden Box.

1 Ganz wichtig sind auch die „Selektionskriterien“ oder „Felder zum Ankreuzen“, z.B. Balkon, Einbauküche, Stellplatz etc. Machen Sie unbedingt in jedes zutreffende Feld ein Kreuzchen, denn nach diesen Kriterien wird die Datenbank durchforstet.

Vergessen Sie hier ein Häkchen, z.B. bei der oft vorhandenen, aber auch gern vergessenen Einbauküche, wird Ihre Immobilie z.B. allen Mietern, die gezielt ein Objekt mit Einbauküche suchen, gar nicht erst angezeigt.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

Schritt 3:

Hier ergänzen Sie entscheidende Informationen für Suchende!

2 In den Freitextfeldern beschreiben Sie Ihre Immobilie so, dass der Interessent das Gefühl hat, die Immobilie besser zu kennen. Der Internethalter erwartet mehr Information als in der Zeitung. Deshalb muss das Motto sein: „Nicht nur informieren, sondern ernsthaft interessieren! Gleichzeitig aber nicht überfrachten.“ Zu lange Texte sorgen nur dafür, dass der Leser

aussteigt. Geben Sie sich Mühe, den richtigen Mittelweg zu finden – das wird mit mehr Aufmerksamkeit oder Anfragen belohnt!

Im Freitext müssen Sie nicht alle Informationen preisgeben. Gehen Sie aber insbesondere auf die Ausstattung, die Raumaufteilung, die Lage und Umgebung sowie die Infrastruktur ein.

➔ **Tipp:**

Beachten Sie unsere Tipps zur Beschreibung des Angebotes S. 11

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

Ihr Angebot – professionell beschrieben

Sichern Sie sich die maximale Aufmerksamkeit – beschreiben Sie jedes Angebot mit den wesentlichen

Informationen, damit sich ein Interessent schnell „ein Bild machen“ kann und Kontakt aufnimmt.

„Sprechende“ Überschrift/Titelzeile

Wählen Sie eine bildliche Überschrift, die das Besondere Ihrer Immobilie hervorhebt. Diese sorgt dafür, dass sich Ihr Angebot bereits in den Ergebnislisten von den anderen abhebt! Dies motiviert Suchende, genau Ihr Angebot anzuklicken.

Eine aussagekräftige und originelle Überschrift für Ihr Angebot ist wichtig, wenn Sie möglichst viele Interessenten auf Ihr Exposé aufmerksam machen wollen. Vermeiden Sie die „2-Zimmer-Wohnung in Köln“. Von einem Angebot in Köln geht der Interessent aus, denn diese Stadt hat er bereits bei seiner Sucheingabe gewählt. Sinnvoller ist dann schon „2 helle Zimmer in Lindenthal + Parkplatz!“

Adresse angeben

Tragen Sie bitte die Objektadresse ein. Nur so gewährleisten Sie, dass Ihr Angebot bei der so genannten „Umkreissuche“ gefunden wird, die mehr als 50% aller Suchenden nutzen! Außerdem wird es in den verschiedenen Umgebungskarten aufgeführt. Im Exposé wird die Adresse ausgeblendet sein – es sei denn, Sie aktivieren diese ausdrücklich.

Schwellenpreis beachten

Machen Sie runde Preise! Wenn jemand ein Haus im Bereich 100.000 bis 200.000 Euro sucht, darf Ihr Objekt ruhig glatt 200.000 Euro kosten. Außerdem wird Ihr Angebot auch von Interessenten gefunden, die zwischen 200.000 und 300.000 Euro suchen – das für 199.000 Euro erscheint hier hingegen nicht. Sie haben die Wahl, gleich beide Nachfrager-Gruppen zu erreichen.

Alle Details ankreuzen

Geben Sie alle relevanten Zusatzinformationen wie zum Beispiel Garage, Heizungsart usw. an. Viele Interessenten suchen gezielt nach solchen Kriterien – im Ergebnis sollte Ihr Angebot doch sicher dabei sein.

Angebotsgruppen bilden

Zur Gruppierung sehr ähnlicher Angebote können Sie eine „Gruppennummer“ vergeben. Alle „gruppierten Angebote“ erscheinen als Verweis aus dieser Gruppe unter jedem Exposé. Damit werden Interessenten direkt zu Ihren anderen Objekten geleitet. Wichtige Voraussetzung für die Gruppierung von Angeboten: Stellen Sie alle Ihre Objekte ein, bilden Sie Gruppen mit ähnlichen Objekten und erhöhen Sie die Erfolgchance für jedes einzelne.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

2. Bilder und Grundrisse hinzufügen

Bedenken Sie, dass Ihr Angebot in Konkurrenz mit vielen anderen Objekten steht.

Je besser sich Interessenten über Ihr Angebot „ein Bild“ machen können, desto schneller klappt der Vertragsabschluss.

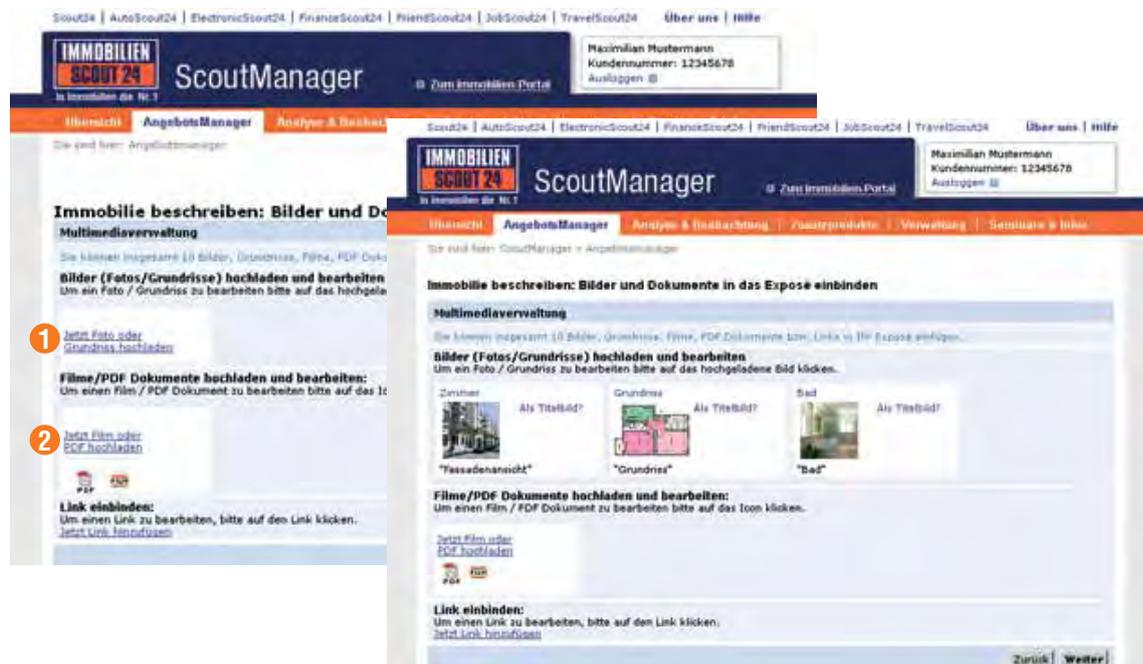
In einer gemischten Trefferliste werden immer die Angebote zuerst geöffnet, bei denen aussagestarke Bilder angefügt sind. Außerdem werden Ihre Anzeigen in der Galerieansicht nur dann angezeigt, wenn Sie ein Bild integrieren.

Binden Sie daher immer ansprechende Fotos in Ihre Exposés ein! Mieter und Käufer wollen sich ein erstes, umfassendes Bild vom Objekt machen: Inserieren Sie verschiedene Innenansichten, z.B. Wohnzimmer, Küche, Badezimmer, evtl. Blick aus dem Fenster oder in den Garten. Auch Außenansichten können so fotografiert sein, dass die Immobilie von der Straße aus nicht sofort erkennbar ist.

Wie werden Bilder hochgeladen?

Um Bilder in Ihr Exposé zu integrieren, klicken Sie in der Multimedia-Verwaltung auf „Jetzt Foto oder Grundriss hochladen“ **1**. Bei Filmen oder PDF-Dokumenten klicken Sie auf „Jetzt Film oder PDF hochladen“ **2**.

Anschließend klicken Sie auf „Durchsuchen“ und wählen im Dateisystem Ihres Computers das gewünschte Foto. Ist ein Bild hochgeladen, wird es hier dargestellt. Daneben wird ein neuer Platzhalter für das nächste Bild angeboten. Wählen Sie am Schluss das ideale Titelbild für Ihr Exposé aus. Und geben Sie jedem Foto einen Titel.

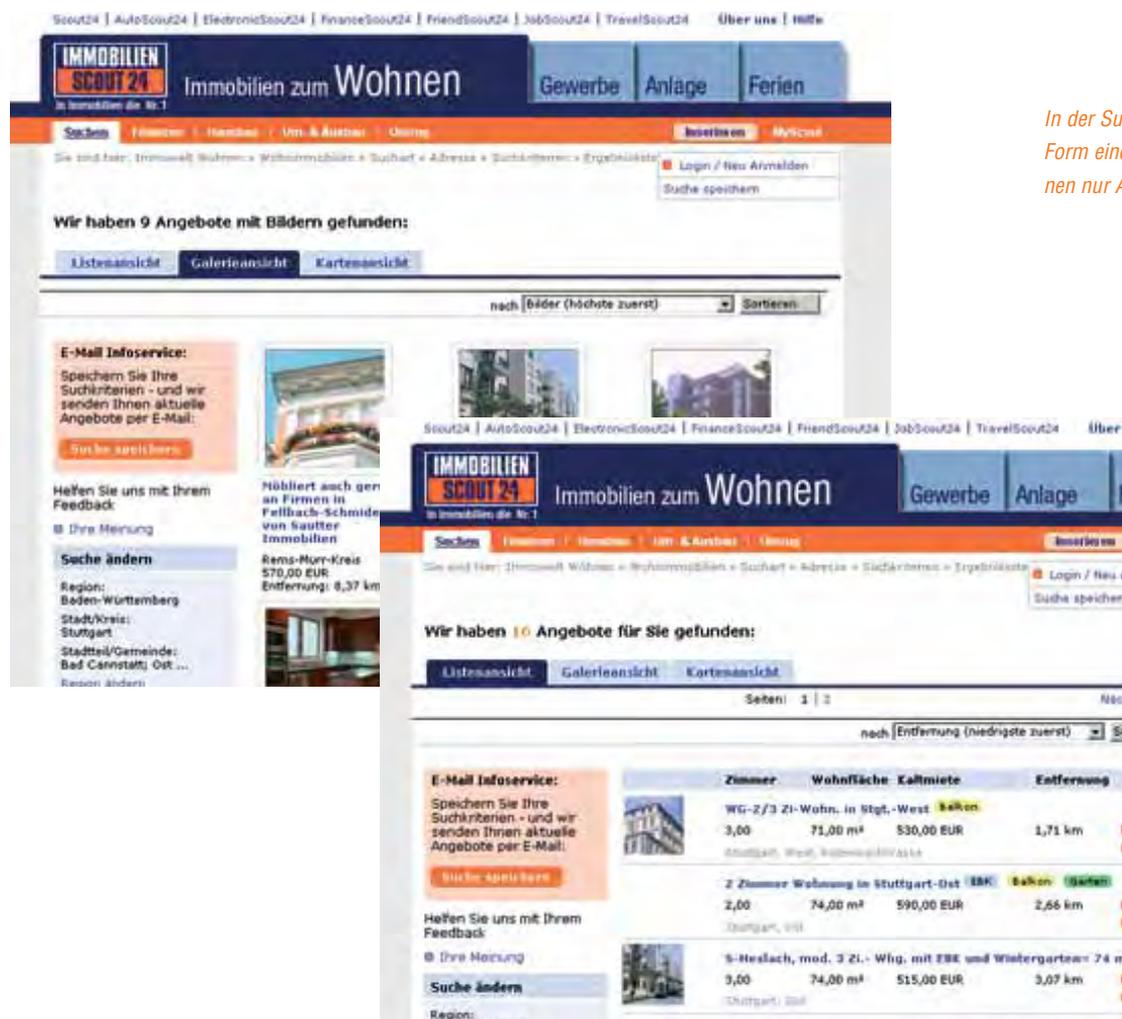


Tipp:

Geben Sie Ihrem Foto oder Ihrer Grafik einen aussagekräftigen Titel. Diese erscheinen im Exposé neben den Bildern, werden sehr stark beachtet und weit häufiger geklickt, als die Bilder selbst.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

So sieht der Suchende Ihre Angebote



In der Suchergebnis-Liste in Form einer Bildergalerie erscheinen nur Angebote mit Bild!

In der Listenansicht fallen die Angebote mit Bild ins Auge

➔ Tipp:

Das Titelfoto sollte Interesse wecken. Auf Wunsch des Suchenden erscheint eine Ergebnisliste als Bildergalerie. Wählen Sie ein interessantes Titelbild, fallen Sie nicht nur in der Liste, sondern auch in der Bildergalerie auf.

Bitte beachten Sie, dass Sie maximal 10 Bilder, Videos, PDFs und Links in Ihr Exposé einbinden. Die Bilder dürfen nicht größer als 800 x 600 Pixel sein, müssen im .jpg-, .jpeg-, .gif-, oder .png-Format vorliegen und die Datei darf ein 1 MB nicht überschreiten. Videos werden in den Formaten .avi, mpeg, .mpe, .mpg, .mov, .qt, .qtl, .rm und .rv übernommen und

dargestellt. Videodateien dürfen nicht größer als 10 MB sein.

Zusätzlich zu Bildern und Videos können Sie hier einen Link, z.B. auf spezielle Seiten Ihrer Homepage oder Projektpage eingeben oder auch verändern. Nutzen Sie diese Möglichkeiten für noch mehr Kontakte.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

Wie integriere ich einen Grundriss?



Für einen ersten Eindruck sollte der Grundriss grob die Raumanordnung anzeigen. Das genügt.

Haben Sie eine Grundrisszeichnung? Dann inserieren Sie diese! Achten Sie darauf, dass der Grundriss auch im Internet erkennbar ist. Bieten Sie einen groben, evtl. selbst gezeichneten oder eingescann-

ten Plan, der lediglich einen ersten Überblick zur Lage der Zimmer aufzeigt. Das ist optimal für den ersten Eindruck – den Architektenplan benötigt der Käufer erst zu einem späteren Zeitpunkt.

➔ **Tipp:**

Malen Sie Mauern mit einem Filzstift nach und entfernen Sie Detailmaßangaben. Stellen Sie Ihre Grundrisse am besten als PDF zur Verfügung.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

3. Exposé-Check

Der neue, interaktive Exposé-Check liefert Ihnen bereits während der Exposé-Erstellung am Bildrand Ihres ExposéManagers Hinweise, wie Sie Ihr Exposé vervollständigen und noch besser gestalten können.

In der Exposé-Vorschau sehen Sie Ihr Online-Exposé als Vorschau. Von hier aus können Sie Ihr Expo-

sé weiterbearbeiten, drucken, weitere Bilder hinzufügen oder ein Zusatzprodukt buchen, um mehr Resonanz auf Ihr Objekt zu erhalten (zum Beispiel Top-Listing, Anbieter der Woche, siehe hierzu Kapitel III „Zusatzprodukte“ ab Seite 19).

Überprüfen Sie noch einmal alle Angaben wie Überschrift, Bild, Wohnfläche oder Preis.

The screenshot shows the ScoutManager interface with the following details:

- Navigation:** Scout24 | AgentScout24 | ElectronicScout24 | FinanzaScout24 | FriendScout24 | JobScout24 | TravelScout24 | Über uns | Hilfe
- User:** Maximilian Mustermann, Kundennummer: 12345678, Ausloggen
- Menu:** Übersicht, AngebotsManager, Rechte & Erlaubnisse, Zusatzprodukte, Mein Konto, Seminare & Info
- Current View:** Sie sind kein Angebotsmanager, Exposé-Manager, Exposé-Vorschau
- Buttons:** Bearbeiten, Kopieren, Bilder/Links, Löschen, Drucken, Seite versenden, Status: Aktuell, Report
- Property Title:** Exposé-Vorschau - 5 WOHNEIMMOBILIEN - Marzahn (Marzahn) - Ehrenfelder Terrassen - Erstbezug nach komplexer Sanierung, Rosenbecker Str. 4
- Navigation Tabs:** Übersicht, Bilder, Karte, Kontakt (highlighted with a red circle)
- Property Details:**
 - Zimmer: 4,50
 - Kaltmiete: 462,00 EUR
 - Wohnfläche ca.: 91,00 qm (ang.)
 - Wärmiete: (ang.)
 - Wohnungstyp: Etagenwohnung
 - Etage: 5
 - Etagezahl: 5
 - Schlafzimmer: 1
 - Badezimmer: 1
 - Balkon/Terrasse: -
 - Personenaufzug: -
 - Objektzustand: Erstbezug nach Sanierung
 - Baujahr: 2005
 - Heizungsart: Zentralheizung
 - Bezugsfrei ab: sofort
 - Haubtiere: Nach Vereinbarung
 - Nebenkosten: 182,00 EUR
 - Heizkosten: 66,00 EUR (Heizung / Warmwasser)
 - Heizkosten sind in Nebenkosten enthalten: Ja
 - Kaution oder Genossenschaftsanteile: 3 Nettokaltmieten
- Objektbeschreibung:** Komplexe Sanierung (Rückbau von 11 auf 5 Etagen aus dem Stadtbauprogramm)
- Offers:** Angeboten von Frau Katrin Schumann WBG Marzahn ein Unternehmen der DEGEWO Gruppe
- Images:** Hausansicht, Alle 9 Bilder ansehen
- Address:** Rosenbecker Str. 4, 12689 Berlin, @ Umgebungskarte ansehen
- IDs:** Scout-Objekt-ID: 31890074, Anbieter-Objekt-Nr.: 1400-40798-1030
- Files/PDF Dokumente:** Grundriss (PDF Dokument)
- Logo:** Mustermann Immobilien
- Exposé-Check Sidebar:**
 - Überschrift:** Ihre Überschrift ist verhältnismäßig kurz. Achten Sie darauf, dass Sie eine möglichst aussagekräftige Überschrift verwenden.
 - Bilder:**
 - Kontaktdaten:** Nachfrager haben derzeit nur begrenzte Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme. Stellen Sie potenziellen Interessenten möglichst viele Wege (E-Mail und Telefon) zur Kontaktaufnahme zur Verfügung.
 - Adressdaten**
 - Beschreibung**
 - Aktualität**
 - Lage**

Zusätzliche Reiter erleichtern Ihrem Interessenten die Navigation zu entscheidenden Objektinformationen - Bilder, Karte, Kontakt.

Der Exposé-Check prüft Ihr Exposé automatisch und sagt Ihnen, was fehlt oder optimiert werden kann! Ihr fertiges Exposé können Sie jetzt noch einmal überprüfen.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

4. Exposé veröffentlichen



Entscheiden Sie, ob Ihr Angebot nur bei ImmobilienScout24 (und damit bei vielen Internetportalen) veröffentlicht werden soll oder gleichzeitig auch auf Ihrer Homepage.

Nachdem Sie Ihr Online-Exposé komplett erstellt haben, entscheiden Sie, wo Ihr Exposé veröffentlicht werden soll.

- 1 Aktivieren Sie Ihr Angebot mit einem Klick auf „Weiter“, und Ihr erstelltes Exposé wird sofort „live“ geschaltet. Es ist jetzt für jeden Interessenten mit entsprechender Suchanfrage verfügbar. Viele Nachfrager speichern zudem ihre Suchkriterien bei uns und erhalten Ihr Objekt sofort als neuestes Angebot per E-Mail zugesandt.

- 2 Die neue Option „Einzelabrechnung“ ermöglicht Ihnen eine kostenpflichtige Einzelbuchung. Was bedeutet das konkret? Sie bekommen für dieses Objekt eine objektbezogene Rechnung mit ausgewiesener Objektnummer. Ihr Vorteil: Sie können einzelne Objekte separat bei Ihrem Auftraggeber abrechnen. Bitte beachten Sie dabei: Die Einzelbuchung ist jeweils nur für ein Objekt möglich. Dieses kann nicht durch ein neues Objekt ersetzt werden, wenn das Objekt z.B. vermietet ist.

➔ **Tipp:** Erstellen Sie mit dem Homepage-Baukasten eine eigene Profi-Website und präsentieren Sie Ihre Angebote auch dort. Siehe Kapitel VI „Gestalten Sie Ihre Homepage selbst“ ab Seite 43.

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

5. Exposés bearbeiten

Alle Ihre Objekte bei ImmobilienScout24 sehen Sie in Ihrem AngebotsManager. Mit einem Klick auf die Titelzeile über Ihrer Objektnummer oder über die Scout-ID eines Angebotes gelangen Sie schnell und gezielt zur Bearbeitung jedes gewünschten Exposés.

Sie können auch mehrere Exposés gleichzeitig bearbeiten. Haken Sie einfach die zu bearbeitenden Angebote links neben dem Foto an, und entscheiden Sie am Fuß der Liste über das Ausklapp-Menü „Status aktuell“ **1**, welche Aktion Sie mit den ausgewählten Angeboten vornehmen möchten.

Über separate Listen gelangen Sie direkt zu Ihren Angeboten in der Datenbank.

Über die Statusleiste können Sie Ihre Angebote nach „veröffentlicht“ oder „nicht veröffentlicht“ filtern. Bereits in der Liste können Sie erkennen, wo Sie welches Angebot aktuell veröffentlicht haben. (z.B. bei ImmobilienScout24 veröffentlicht und auf Ihrer Homepage; nur auf Ihrer Homepage, usw.)

Die Scout-ID ist die Nummer, unter der das Objekt in unserer Datenbank abgelegt wird. Mit ihr kann ein Exposé über die ImmobilienScout24-Homepage oder im AngebotsManager später direkt aufgerufen werden.

- N** Neu!
- !** Aktuell
- +** Auslandsimmobilie
- A** Adresse wird im Exposé angezeigt

- OdW** Objekt der Woche (für dieses Angebot gebucht)
- TOP** Top-Angebot (für dieses Angebot gebucht)

II. Der Angebotsmanager: in 6 Schritten zum perfekten Exposé

6. Individuelles Firmen-Exposé

Exposé-Ausdruck im Look Ihrer Firma

Mit diesem Service haben Sie jederzeit ein professionelles Exposé für Ihre Kunden zur Hand.

Wie drucken Sie das Exposé aus?

Wenn Sie im ScoutManager angemeldet sind und Sie sich im AngebotsManager befinden, dann klick-

en Sie das entsprechende Objekt an. Sie werden nun auf den ExposéManager geführt. Wählen Sie „Exposé-Vorschau“ und Sie sehen unterhalb der beiden Reiter den Button „Drucken“ **1**. Wenn Sie diesen anklicken, öffnet sich ein Fenster mit den Exposé-Informationen in Ihrem Firmenlook.

IMMOBILIEN SCOUT 24 ScoutManager

Maximilian Mustermann
Kundennummer: 12345678
Ausloggen

Exposé-Manager | Exposé-Vorschau

1 Bearbeiten | Kopieren | Drucken | Bilder | Seite versenden | Status

Exposé-Vorschau
Mediterranes Wohnen in den Ahrnstr
Berlin, Marzahn (Marzahn), Rosenbecker

Überblick | Bilder | Karte | Kontakt

Zimmer:	4,50
Kaltmiete:	462,00 EUR (zzgl. Nebenkosten)
Wohnfläche ca.:	91,00 m²
Warmmiete:	712,00 EUR (zzgl. Nebenkosten)
Wohnungstyp:	Etagenwohnung
Etage:	5
Etagezahl:	3
Schlafzimmer:	1
Badezimmer:	1
Balkon/Terrasse:	✓
Personenaufzug:	✓
Objektzustand:	Erstbezug nach Sanierung
Baujahr:	2005
Heizungsart:	Zentralheizung
Bezugsfrei ab:	sofort
Haubsterei:	Nach Vereinbarung
Nebenkosten:	162,00 EUR
Heizkosten:	66,00 EUR (Heizung / Warmwasser)
Heizkosten sind in Nebenkosten enthalten:	Ja
Kaution oder Genossenschaftsanteile:	3 Nettokaltmieten

Mustermann Maklerbüro
Mustermann Gruppe
Herr Maximilian
Mustermann
Muster Allee 123
12345 Stuttgart
Tel: 0711/12 345 678
Fax: 0711/12 345 679
E-Mail: mustermann@mustermann.de
Homepage: www.mustermann.de

Aktionsmiete - ruhige Grünlage in kl. Wohnanlage
Scout-Objekt-ID: 38703887
Anbieter-Objekt-Nr.: 11400-50015-0330
Musterstraße 123
12345 Stuttgart

Objektbeschreibung
Die kleine Ringelstraßensiedlung wurde 1995 im 1. u. 2. Förderweg am Fuße des Kienberges mit insgesamt 369 Wohnungseinheiten gebaut.

Anstattung
Balkon, Abstellraum, Fahrradkeller, Wäschetrocknenraum, gefliestes Bad mit Fenster, EBK, PVC-Bodenbelag.

Lage
Sonnige Ost-Süd-West-Lage mit unverbaubarer Aussicht in einem Top Wohngebiet.

Sonstiges
Köchen - schauen - mieten - beziehen!
Wir erwarten Ihren Anruf oder Ihre E-Mail

Wichtiges im Überblick:
Kaltmiete: 449,90 EUR (zzgl. Nebenkosten)
Wohnfläche ca.: 81,63 m²
Zimmer: 3,00

Weitere Daten:
Wohnungstyp: Etagenwohnung
Etage: 2
Etagezahl: 3
Warmmiete: 767,00 EUR
Nebenkosten: 188,00 EUR
Heizkosten: 65,00 EUR (Heizung / Warmwasser)
Heizkosten sind in Nebenkosten enthalten: Ja
Nutzfläche ca.: 81,63 m²
Balkon/Terrasse: Ja
Schlafzimmer: 1
Badezimmer: 1
Einbauküche: Ja
Heizungsart: Zentralheizung
Garage/Stellplatz: Ja
Haubsterei: Nach Vereinbarung
Objektzustand: Gepflegt
Baujahr: 1995
Bezugsfrei ab: sofort
Kaution oder Genossenschaftsanteile: 1000,00

Im Exposé-Ausdruck im Look Ihrer Firma haben Ihre Firmendaten Vorrang und stehen ganz oben. Zur Online-Ansicht sind aber auch Scout-ID und eine eigene Objekt-URL vermerkt.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

Mit den Zusatzprodukten haben Sie verschiedene Möglichkeiten, Ihre Angebote auf Sonderplatzierungen noch prominenter zu bewerben. Durch die attraktive und prominente Platzierung Ihrer Objekte sorgen Sie für ein Vielfaches an Resonanz. Informieren Sie sich in diesem Kapitel über die Möglichkeiten, Ihre Angebote noch besser zu platzieren.

Inhalt

1. Top-Listing
2. Objekt der Woche
3. Anbieter der Woche
4. Printanzeigenverwaltung – Ihr Angebot auch in der Zeitung veröffentlichen



III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

1. Top-Listing

Stellen Sie sich vor, Sie stehen mit Ihrem Angebot 14 Tage lang beim Marktführer in der Ergebnisliste oben – direkt über den Objekten Ihrer Mitbewerber. Ihr Angebot wird sofort von jedem Interessenten

wahrgenommen. Das garantiert Ihnen die höchste Aufmerksamkeit und die allerbesten Kontaktchancen.



Ihr Angebot steht in der Ergebnisliste oben und ist auch nach der Umsortierung noch als „Top-Angebot“ gekennzeichnet.

Hat der Interessent alle Kriterien seiner Wunschimmobilie eingegeben, findet er in der Ergebnisliste eine Vielzahl von Angeboten. Durch die Kennzeichnung als Top-Listing heben Sie Ihr Objekt besonders hervor. Auch nach der Sortierung ist Ihre Immobilie weiterhin als Top-Angebot gekennzeichnet. Damit erhöhen Sie die Chance auf eine noch schnellere Vermarktung Ihrer Immobilie.

Die Buchung des Top-Listings ist keine Exklusivplatzierung. Die jeweils aktuellste Buchung steht ganz oben. Die Buchungsdauer des Top-Listings beträgt 14 Tage. Eine erneute Buchung während der Laufzeit ist jederzeit möglich.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

So buchen Sie Ihr Top-Listing:

Gehen Sie in Ihren ExposéManager und entscheiden Sie sich unter „Hervorhebung wählen“ für das Top-Listing. Schon im nächsten Schritt können Sie

im Warenkorb Ihre Top-Platzierung buchen. Falls vorhanden, können Sie hier Ihren Gutscheincode einlösen.

The image shows two screenshots from the ScoutManager website. The first screenshot displays the 'Exposé-Manager' interface for a property listing. The property is titled 'Mediterranes Wohnen in den Ahrensfelder Terrassen - Erstbezug nach komplexer Sanierung'. Key details include: Rubrik: Wohnung Mieta; Kaltmiete: 462,00 EUR; Adresse: Mustermannstr. 5, 12345 Berlin; Scout-Objekt-ID: 31880074; and Anbieter-Objekt-Nr.: 1400-40798-1030. Below the details, there are buttons for 'Bearbeiten', 'Kopieren', 'Bilder/Links', and 'Löschen'. A red circle highlights the 'Wählen Sie hier...' section where 'Top-Listing' is selected.

The second screenshot shows the 'Ihr Warenkorb' (Your Cart) section. It contains a table with the following data:

Gewähltes Produkt	Laufzeit	Preis	Gutschein einlösen:
Top-Listing	14 Tage	49,00 EUR	
		= 49,00 EUR (zzgl. MwSt.)	

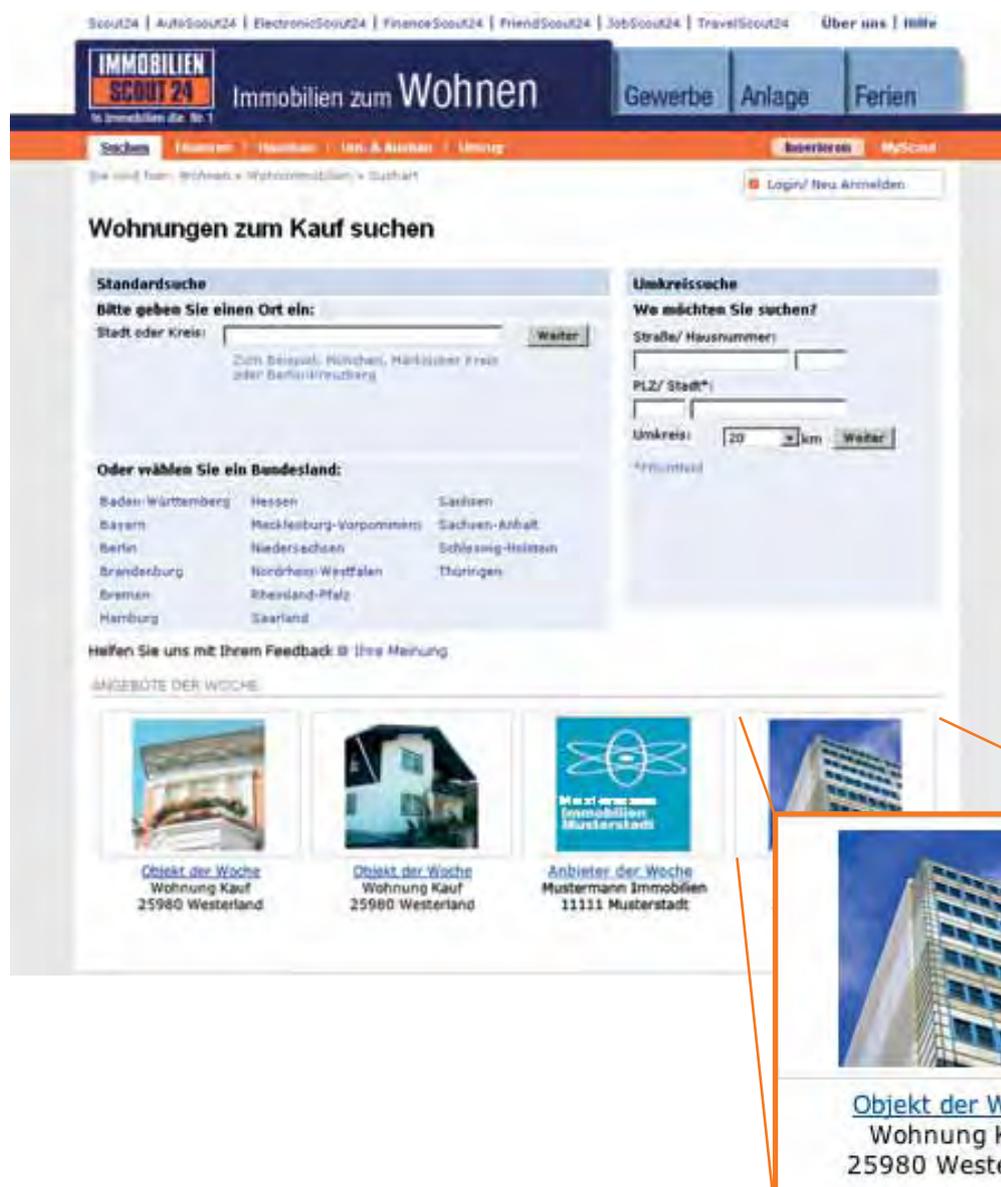
Below the table, there is a 'Jetzt buchen' button highlighted with a red circle. The text below the table states: 'Für diesen Vertrag haben die AGB in der derzeit aktuellen Fassung Geltung, die Sie mit Ihrer Buchung für das Produkt bereits akzeptiert haben.'

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

2. Objekt der Woche

Mit dem Objekt der Woche heben Sie Angebote besonders hervor. Durch die Platzierung direkt im Blickfeld des Suchenden sorgen Sie für mehr Auf-

merksamkeit. Sie werben in Ihrer Region und können den Immobilieninteressenten bereits im Suchvorgang Ihre Top-Objekte offerieren.



Klickt ein Immobilieninteressent auf das Objekt der Woche, öffnet sich Ihr detailliertes Exposé. Sie haben die Wahl, wo Sie Ihr Top-Objekt platzieren: bundesweit oder auf Bundeslandebene, regional

oder auf Stadt-/Kreisebene. Diese Werbeplatzierung ist für jede Objektkategorie (wie zum Beispiel „Haus Kauf“, „Wohnung Kauf“ etc.) buchbar.

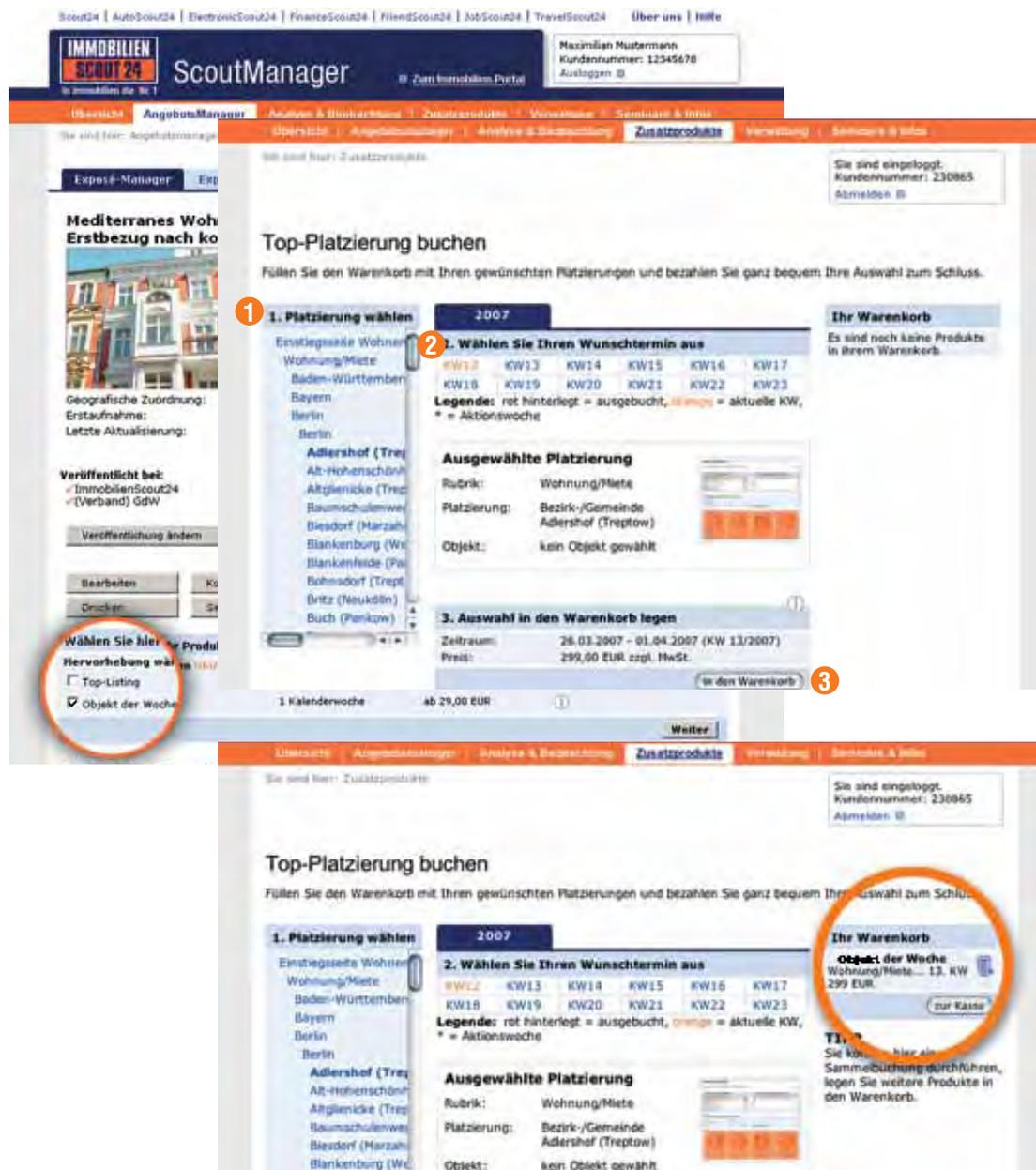
III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

So buchen Sie Ihr Objekt der Woche:

Die Buchung Ihrer Top-Werbeplatzierung ist ganz einfach. Gehen Sie in Ihren ExposéManager und entscheiden Sie sich unter „Hervorhebung wählen“ für das Objekt der Woche. Im nächsten Schritt wählen Sie die Kategorie z.B. „Wohnen/Miete“ oder Haus Miete“ und die Region, in der Sie Ihr Angebot veröffentlichen möchten. Ihren Wunschtermin wählen Sie mit dem Kalender aus. Sie können den Zeitraum bis zu zwölf Wochen im Voraus bestimmen.

Sollte eine Kalenderwoche ausgebucht sein, ist dieser Termin rot hinterlegt. Aktionswochen und Sonderangebote sind besonders gekennzeichnet.

In Ihrem Warenkorb sehen Sie die Auflistung Ihrer ausgewählten Platzierungen. Sie können dem Warenkorb neue Platzierungen hinzufügen und bereits ausgewählte Platzierungen wieder löschen.



Unter **1** wählen Sie die gewünschte Platzierung.

Danach wählen Sie Ihren Wunschtermin **2** und legen sie in Ihren Warenkorb **3**.

Sie können mehrere Platzierungen hintereinander auswählen.

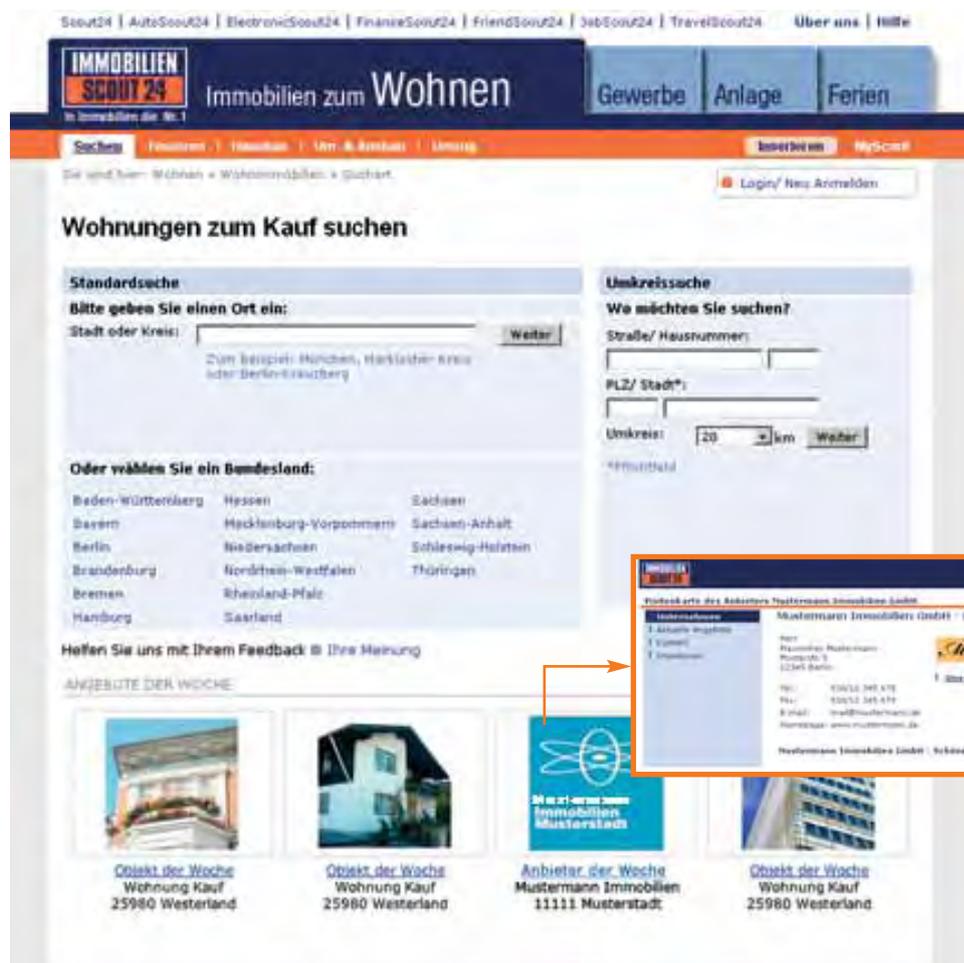
Wenn Sie alle gewünschten Platzierungen ausgewählt haben, gehen Sie in Ihrem Warenkorb „zur Kasse“.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

3. Anbieter der Woche

Die Werbepplatzierung als Anbieter der Woche ist die prominenteste Imagewerbung, die Sie als Immobilienvermarkter buchen können. Sie bewerben auf einer exklusiven Platzierung Ihr eigenes Unternehmen in Ihrer Region oder Ihrer Stadt. Diese Werbepplatzierung ist für jede Objektkategorie (wie z.B. Haus Kauf, Wohnung Kauf etc.) buchbar.

Sie können sich mit einem beliebigen Foto, Grafik oder Logo präsentieren. Durch diese prominente Platzierung sichern Sie sich höchste Aufmerksamkeit. Sie steigern Ihren Bekanntheitsgrad, erweitern langfristig Ihren Kundenkreis und gewinnen neue Aufträge.



Prominente Werbung für Ihr Unternehmen und Ihre Objekte

Sobald der Suchende auf den Anbieter der Woche klickt, öffnet sich Ihr Firmenprofil.

Klickt ein Interessent auf den Anbieter der Woche, öffnet sich Ihr Firmenprofil. Somit präsentieren Sie sowohl Ihr Unternehmen als auch Ihre Angebote.

Sie haben die Wahl, wo Sie Ihre Imagewerbung platzieren: bundesweit oder auf Bundeslandebene, regional oder auf Stadt-/Kreisebene.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

So buchen Sie den Anbieter der Woche:

Gehen Sie in Ihren ScoutManager und klicken Sie dort auf den Reiter „Zusatzprodukte“. Wählen Sie nun „Anbieter der Woche“ **1** aus, und Sie gelangen in die Buchungsmaske. Im nächsten Schritt wählen Sie die Kategorie z.B. „Wohnen/Miete“ oder Haus Miete“ und die Region, in der Sie Ihr Angebot veröffentlichen möchten. Ihren Wunschtermin wählen Sie mit dem Kalender aus. Sie können den Zeitraum bis zu zwölf Wochen im Voraus bestimmen.

Sollte eine Kalenderwoche ausgebucht sein, ist dieser Termin rot hinterlegt. Aktionswochen und Sonderangebote sind besonders gekennzeichnet.

In Ihrem Warenkorb sehen Sie die Auflistung Ihrer ausgewählten Platzierungen. Sie können dem Warenkorb neue Platzierungen hinzufügen und bereits ausgewählte Platzierungen wieder löschen.



Unter **2** wählen Sie die gewünschte Platzierung.

Danach wählen Sie Ihren Wunschtermin **3** und legen sie in Ihren Warenkorb.

Sie können mehrere Platzierungen hintereinander auswählen.



Wenn Sie alle gewünschten Platzierungen ausgewählt haben gehen Sie in Ihrem Warenkorb „zur Kasse“.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

4. Neu: Printanzeigenverwaltung – Ihr Angebot auch in der Zeitung veröffentlichen

Im ExposéManager erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Immobilien auch in verschiedenen Tageszeitungen und Immobilien-Fachzeitschriften als Printanzeige zu bewerben. Mit dem Klick auf das Feld „Anzeigen in der Zeitung Ihrer Wahl“ öffnet sich

ein neues Fenster, in dem Sie Ihre gewünschte Tageszeitung oder Immobilienzeitschrift auswählen.

Bitte beachten Sie: Mediadaten und Preisinformationen zu den Titeln finden Sie, wenn Sie den Button an der rechten Bildseite anklicken.



Schritt 1:

Einfach anklicken.



Schritt 2:

Im MediaManager wählen Sie aus, in welcher Zeitung Ihre Anzeige erscheinen soll.

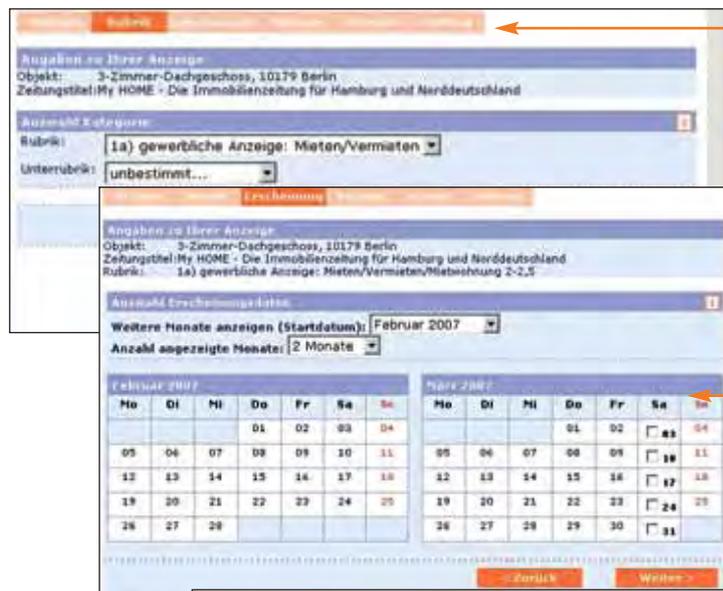
Ihre Anzeigendaten werden an den Verlag übermittelt. Dort wählen Sie aus, welche Form von Printanzeige Sie buchen möchten.

Die Abrechnung erhalten Sie direkt vom Verlag.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

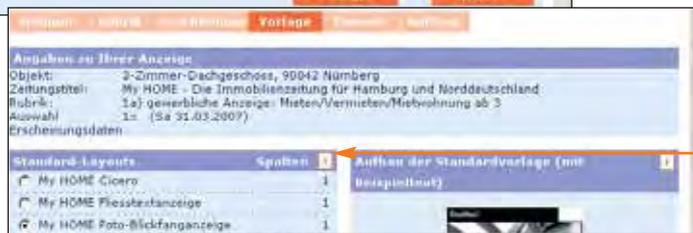
Sie werden nun durch das Menü geführt, bestimmen die Rubrik, in der Ihr Angebot veröffentlicht werden soll, und wählen den Erscheinungstermin Ihrer Anzeige. Hier haben Sie die Möglichkeit, mehrere Termine bis zu einem Jahr im Voraus zu buchen.

Im nächsten Schritt legen Sie Ihr Anzeigenlayout fest. Sie können zum Beispiel zwischen Fließtext und Fotoanzeige wählen. Sofort erscheint auf dem Bildschirm das mit Ihren Objektdaten vorausgefüllte Inserat, wo Sie den Text verändern oder das Bild ersetzen können.



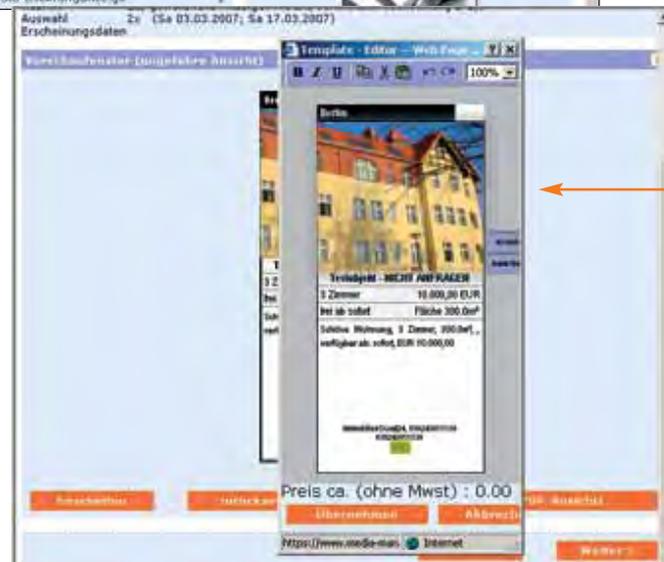
Schritt 3:

Hier wählen Sie, in welcher Rubrik Ihre Anzeige erscheint



Schritt 4:

Hier buchen Sie den Erscheinungstermin Ihrer Anzeige



Schritt 5:

Hier entscheiden Sie sich für Ihr Anzeigenlayout.

Schritt 6:

Hier können Sie Ihre Zeitungsanzeige bearbeiten und sehen sofort das Ergebnis.

III. Zusatzprodukte: So vermarkten Sie Ihre Immobilien noch schneller

Nachdem Sie Ihre Anzeige fertig gestaltet haben, sehen Sie alle Ihre Auftragsdaten übersichtlich zusammengefasst auf dem Bildschirm (Auftraggeber, Rechnungsempfänger, Kontaktdaten des Verlags, Erscheinungsdatum, Anzeigengröße, Preis etc). Bitte senden Sie den Auftrag ab. Ihre Rechnung für die in der Zeitung inserierten Objekte bekommen Sie vom Verlag.

Zuletzt gelangen Sie nach dem Absenden des Auftrages in die Anzeigenverwaltung. Hier haben Sie jederzeit einen Überblick über Ihre laufenden Zeitungsanzeigen, können Aufträge für die Veröffentlichung in anderen Zeitungen kopieren oder auch stornieren.



Schritt 7:

Hier sehen Sie alle Ihre Auftragsdaten im Überblick und senden den Auftrag ab.

Schritt 8:

Verwalten Sie hier ganz bequem Ihre Zeitungsanzeigen.

IV. Der ScoutReport – Ihre persönliche Erfolgs-Analyse

Dieses Kapitel erklärt Ihnen, wie Sie den ScoutReport nutzen. Er ist Ihr Steuerungsinstrument, um inserierte Angebote zu optimieren und Ihren Vertrieb zu steuern.

Der ScoutReport bietet Ihnen eine Übersicht über Ihre Objekte und zeigt auf, wie erfolgreich jedes einzelne Objekt im Auswertungszeitraum gewesen ist. Sie erhalten maximale Transparenz und erfahren, wie Suchende auf Ihre Angebote reagieren. Zum Beispiel sehen Sie, wie oft ein bestimmtes Exposé in einem bestimmten Zeitraum aufgerufen wurde und wie viele Interessenten mit Ihnen in Kontakt getreten sind.

Wir schicken Ihnen den ScoutReport auch monatlich per E-Mail zu. Sie haben so immer den Überblick über Ihre Angebote und sehen, wie erfolgreich Ihre Objekte im Internet sind.

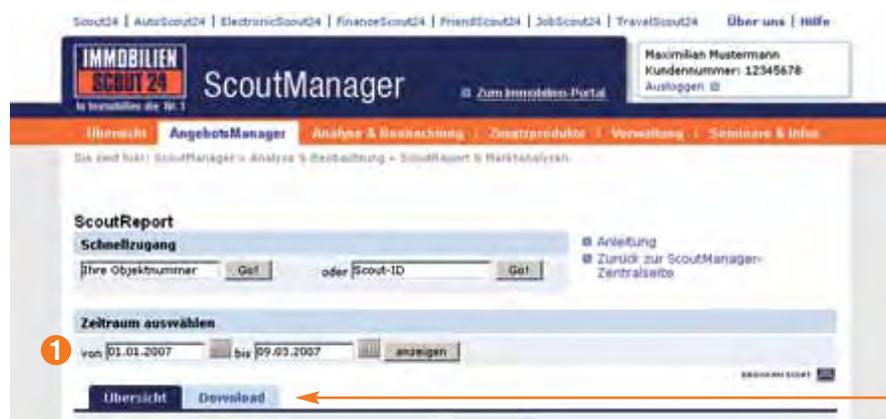
Der ScoutReport – Ihre persönliche Erfolgs-Analyse

So erstellen Sie den ScoutReport:

Bevor Sie in den ScoutReport gelangen, müssen Sie in der ScoutManager-Übersicht den Menüpunkt „ScoutReport“ unter „Analyse & Beobachtung“ aufrufen. Wählen Sie einfach den gewünschten Betrachtungszeitraum, also Start- und Enddatum,

aus. Wollen Sie die Statistik zur weiteren Bearbeitung herunterladen, klicken Sie auf „Download“, und Sie erhalten diese im Excel-Format.

Um einzelne Objekten detailliert auszuwerten, klicken sie bitte auf die Scout-ID oder die Objektnummer. So gelangen Sie zu den EinzelReports.



Klicken Sie hier zum Download Ihres ScoutReports als Excel-Tabelle

1 Zeitraum:

Hier wählen Sie den Zeitraum, für den Sie die Auswertung angezeigt haben möchten. Diese ist tagesaktuell möglich. Sie können zwischen zwei Eingabeformen wählen:

- Geben Sie das Datum direkt in das Eingabefeld ein.
- Oder: Wählen Sie das Datum über das Kalenderfenster aus. Dazu müssen Sie nur auf das kleine Kalenderbildchen neben dem Eingabefeld klicken. Dann „anzeigen“ wählen.

➔ Tipp:

Nicht vergessen – die häufigste Kontaktform, der Telefonanruf, wird hier nicht erfasst und angezeigt, zählt aber entscheidend für Ihre Erfolgsbilanz.

IV. Der ScoutReport – Ihre persönliche Erfolgs-Analyse

Titel Ort/Adresse	Scout-ID Objektnr.	Einstelldatum	Ergebnisliste			Exposé		Klickrate		Kontakt		
			enthalten	angezeigt	versandt	Aufrufe	auf Merkzettel	Exposé/ Ergebnisliste angezeigt b. Versand	Homepageaufrufe	E-Mail-Kontakt	weiterempfohlen	
Summe:			3040	916	0	39	1					
Durchschnitt:			1313	305	0	13	0	4.3%				
Für eine Einzelauswertung klicken Sie auf den Link im Titel:												
Pentt Terrace Wohnen in den überdachten Terrassen - Erstbesuch nach herrlicher Sommerzeit												
12345 Berlin	31860074	11.03.2004	1504	419	0	25	1	6.0%				
Rosenbecker Str. 4 1400-40796-1030												
Miete zu teuer? Ideal für Selbstnutzer und Kapitalgeber eine Wohn...												
12345 Berlin	39678540	27.10.2006	1497	300	0	10	0	3.3%				
Oberfeldstraße 140A 1400-40822-20												
Flüchtlinge im Grünen												
12345 Berlin	32867015	05.08.2004	1029	194	0	4	0	2.1%				
Ludwig-Renn-Str. 57 1400-59035-0520												

Im ScoutReport sehen Sie, wie viele Interessenten sich mit Ihren Angeboten beschäftigt haben bzw. auch den Erfolg Ihrer Angebote im Vergleich.

Wie nutzen Sie den ScoutReport für Ihre Erfolgs-Analyse? Es ist ganz einfach!

2 Ergebnisliste:

Der Bereich Ergebnisliste zeigt an, wie oft Ihr Objekt als Treffer in einer Suchergebnisliste enthalten war und wie oft es den Suchenden auch angezeigt wurde. Denn nicht immer wird die Seite, die genau Ihr Angebot enthält, geöffnet und gelesen. Dadurch ist der „angezeigt“-Wert oft niedriger als bei „enthalten“. Unter der Spalte „Ergebnisliste“ erhalten Sie auch eine Auswertung, wie oft ein Exposé per E-Mail an Nachfrager geschickt wurde, die bei ImmobilienScout24 eine „registrierte Suche“ abgespeichert haben. Diese erhalten regelmäßig passende Angebote per E-Mail.

3 Exposé:

Wie oft Ihr Exposé aufgerufen und gelesen wurde, zeigt Ihnen der Wert unter „Aufrufe“. Suchende können persönliche Merkzettel einrichten, um dort besonders interessante Exposés abzulegen. Unter dem Punkt „auf Merkzettel“ erhalten Sie von uns eine Auswertung darüber, wie oft ein Exposé im Betrachtungszeitraum auf Merkzetteln von Suchenden neu „abgelegt“ wurde.

4 Klickrate:

Hier sehen Sie in Prozent ausgedrückt das Verhältnis, mit dem die Überschrift eines Ihrer Exposés, das Suchenden in einer Ergebnisliste oder in einer E-Mail-Benachrichtigung angezeigt wurde, vom Suchenden auch geöffnet wurde. Es ist davon auszugehen, dass jedes Ihrer Exposés, das mit seiner Überschrift angezeigt wurde, auch wahrgenommen wurde. Daher besitzt die Klickrate eine starke Aussagekraft hinsichtlich der Qualität Ihrer Angebotsanzeige (Überschrift, Bild, Adresse und Preis). Liegt die Klickrate über dem regionalen Durchschnitt, ist Ihr Angebot bzw. Ihre Überschrift attraktiv. Ein guter Mittelwert liegt bei ca. 7%, Top-Werte erreichen 30% und mehr, natürlich auch in Abhängigkeit von der Angebotskategorie.

5 Kontakt:

Hier sehen Sie, wie viele Besucher Sie per Link im Exposé auf die Homepage Ihres Unternehmens lotsen konnten, wie viel E-Mail-Anfragen Sie erzielt haben und wie oft Ihr Inserat von einem Besucher an Dritte weiterempfohlen wurde.

IV. Der ScoutReport – Ihre persönliche Erfolgs-Analyse

Neu: EinzelReport

Der EinzelReport bietet dieselben Auswertungsmöglichkeiten wie der ScoutReport. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass Sie hier jedes einzelne Objekt in einem beliebigen Zeitraum auswerten können und so den Erfolg des Objekts ganz

konkret bei Ihren Auftraggebern nachweisen können. Auf Wunsch können Sie Ihre Ergebnisse nun tagesaktuell abfragen. Der EinzelReport eignet sich damit bestens zur internen Vertriebssteuerung.

Ergebnisliste

	erhalten	angezeigt	versandt
Summe:	1504	419	0
Durchschnitt:	1504	419	0
01.01.2007 - 31.01.2007	1504	419	0

Exposé

	Aufrufe	auf Marktreis
Summe:	25	1
Durchschnitt:	25	1
01.01.2007 - 31.01.2007	25	1

Klickrate

	Exposé/Ergebnisliste angezeigt & versandt
Summe:	6,0%
Durchschnitt:	6,0%
01.01.2007 - 31.01.2007	6,0%

Kontakt

	Homespageaufrufe	E-Mail-Kontakt	Weiterfragen
Summe:	0	0	0
Durchschnitt:	0	0	0
01.01.2007 - 31.01.2007	0	0	0

Transparenter geht's nicht: Vermarktungserfolg jedes einzelnen Objekts in einem beliebigen Zeitraum

Wie Sie die Spaltenüberschriften „Ergebnisliste, Exposé, Klickrate und Kontakt“ (Punkte 2 bis 5) interpretieren, finden Sie auf Seite 33.

So erstellen Sie den Einzelreport

Klicken Sie im ScoutReport auf die Scout-ID oder Objektnummer des Sie interessierenden Objektes.

Sie können nun, wie beim ScoutReport, den Zeitraum eingeben (siehe Seite 30, Punkt 1).



Tipp:

Die Optimierung Ihrer Inserate mit dem ScoutReport

Die nachfolgenden Beispiele zeigen, wie Sie mit Hilfe des ScoutReports den Erfolg Ihrer Angebote überprüfen und verbessern können. Die möglichen Fälle sind so vielfältig, dass wir Ihnen anhand von zwei Beispielen Ihre Möglichkeiten zur Angebotsoptimierung näher bringen möchten.

Fallbeispiel I:

Ein Angebot wird in der Ergebnisliste oft gesehen, jedoch nur zweimal angeklickt. Daraus entstehen zwei Kontakte.

Problem:

Das Angebot wurde in der Ergebnisliste von 40 Interessenten gesehen, aber nur zweimal aufgerufen. Das heißt, nur 0,5% aller Personen, die das Objekt in der Ergebnisliste gesehen haben, klickten das Exposé an. Da diese beiden Interessenten aber Kontakt aufgenommen haben, scheint das Angebot attraktiv.

Lösung:

Falls ein Angebot oft in der Ergebnisliste gesehen, das Exposé aber nicht angeklickt wird, ist es den Interessenten nicht aufgefallen. Folglich muss die Darstellung in der Ergebnisliste verbessert werden. Was sieht der Interessent in der Ergebnisliste? Im Wesentlichen die Überschrift und, wenn vorhanden, ein Foto. Stellen Sie sich die Fragen: Macht die Überschrift neugierig, und regt sie zum Klicken an? Ist ein Foto zu sehen, ist es ansprechend? Ändern Sie Ihr Exposé.

Fallbeispiel II:

Ein Angebot wird oft in der Ergebnisliste gesehen, das Exposé oft angeklickt, es entstehen jedoch keine Kontakte.

Problem:

Ein eingestelltes Angebot wird sehr oft, zum Beispiel 1.000 Mal, in der Ergebnisliste angezeigt, auch das Exposé wird relativ oft geöffnet (150 Mal). Das Angebot hat damit eine gute Öffnungsrate von über 15%. Das bedeutet, ca. 15% aller Personen, die das Objekt in der Ergebnisliste gesehen haben, öffneten das Exposé dazu. Jedoch hat kein einziger Interessent danach mit dem Anbieter Kontakt aufgenommen.

Lösung:

Wenn ein Exposé angesehen wurde und der Interessent keinen Kontakt zum Anbieter aufnimmt, sind seine Erwartungen nicht erfüllt worden. Die Darstellung des Angebots in der Ergebnisliste, also vor dem Öffnen des Exposés, war offenbar irreführend. Möglicherweise stimmten Grunddaten, die Überschrift oder das Foto nicht mit dem überein, was sich bei näherer Betrachtung zeigte. Vielleicht wurde übertrieben, z. B. wenn ein „Traumhafter Fernblick“ doch nur bis zum Nachbarhaus reicht? Ehrlich währt am längsten: Natürlich sollen jede Überschrift und jedes Bild motivieren und emotionalisieren. Der Interessent soll ja „anbeißen“. Andererseits sollte keine Erwartungshaltung aufgebaut werden, die das Angebot objektiv nicht erfüllen kann. Im schlimmsten Fall leidet sogar die Seriosität des Anbieters.

V. Analyse und Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail

In diesem Kapitel erklären wir Ihnen, wie Sie Marktbeobachtung und -analyse in Ihrer Region betreiben können. Dazu bietet Ihnen ImmobilienScout24 aus monatlich mehreren Millionen Suchanfragen die Tendenz zur Nachfrage. Außerdem erhalten Sie aktuelle Statistiken zum regionalen Angebotsmarkt.

Nutzen Sie diese Tools zur Markteinschätzung, um Ihre Auftraggeber zu beraten und selbst top informiert zu sein.

Inhalt

- 1. Marktbericht - Angebot und Nachfrage in Ihrer Region auf einen Blick**
- 2. Marktspiegel – alle Infos über Angebote in Ihrer Region**
- 3. Individuelle Marktbeobachtung mit Suchautomatik und Merktzettel**

1. Marktbericht – Angebot und Nachfrage in Ihrer Region auf einen Blick

Was ist gefragt? Was müssen Sie bieten? Der Marktbericht verschafft Ihnen Transparenz über den Immobilienmarkt in Ihrer Region. Er stellt Angebot und Nachfrage gegenüber und wird regelmäßig für einen 3-Monats-Zeitraum erstellt.

Der Marktbericht basiert auf den mehr als eine Million bei ImmobilienScout24 angebotenen Objekten und den vorliegenden gespeicherten Gesuchen, natürlich anonymisiert.

Sie finden den Marktbericht in Ihrer ScoutManager-Übersicht unter „Analyse & Beobachtung“. Hier werden Sie auf eine Auswahlseite geführt, wo Sie aufgefordert werden, die Region zu spezifizieren, für die Sie den Marktbericht abfordern. Sie erhalten die Marktberichte der Regionen (Städte und

Kreise), in denen Sie als Anbieter aktiv Immobilien vermarkten. Der Marktbericht wird Ihnen als PDF zur Verfügung gestellt.

Besonders interessant für Ihr Angebotsportfolio ist die Auswertung der Nachfrage. Sie erhalten Statistiken zur Nachfrage bezogen auf die gesuchte Wohnfläche, Zimmerzahl und den Quadratmeterpreis, den Suchende erwarten oder gerade noch zu zahlen bereit sind. All das für Ihre Region! Bitte beachten Sie: Der Marktbericht wird nur für veröffentlichte Objekte angezeigt. Sind Objekte nicht veröffentlicht oder deaktiviert, fließen diese Daten nicht ein.

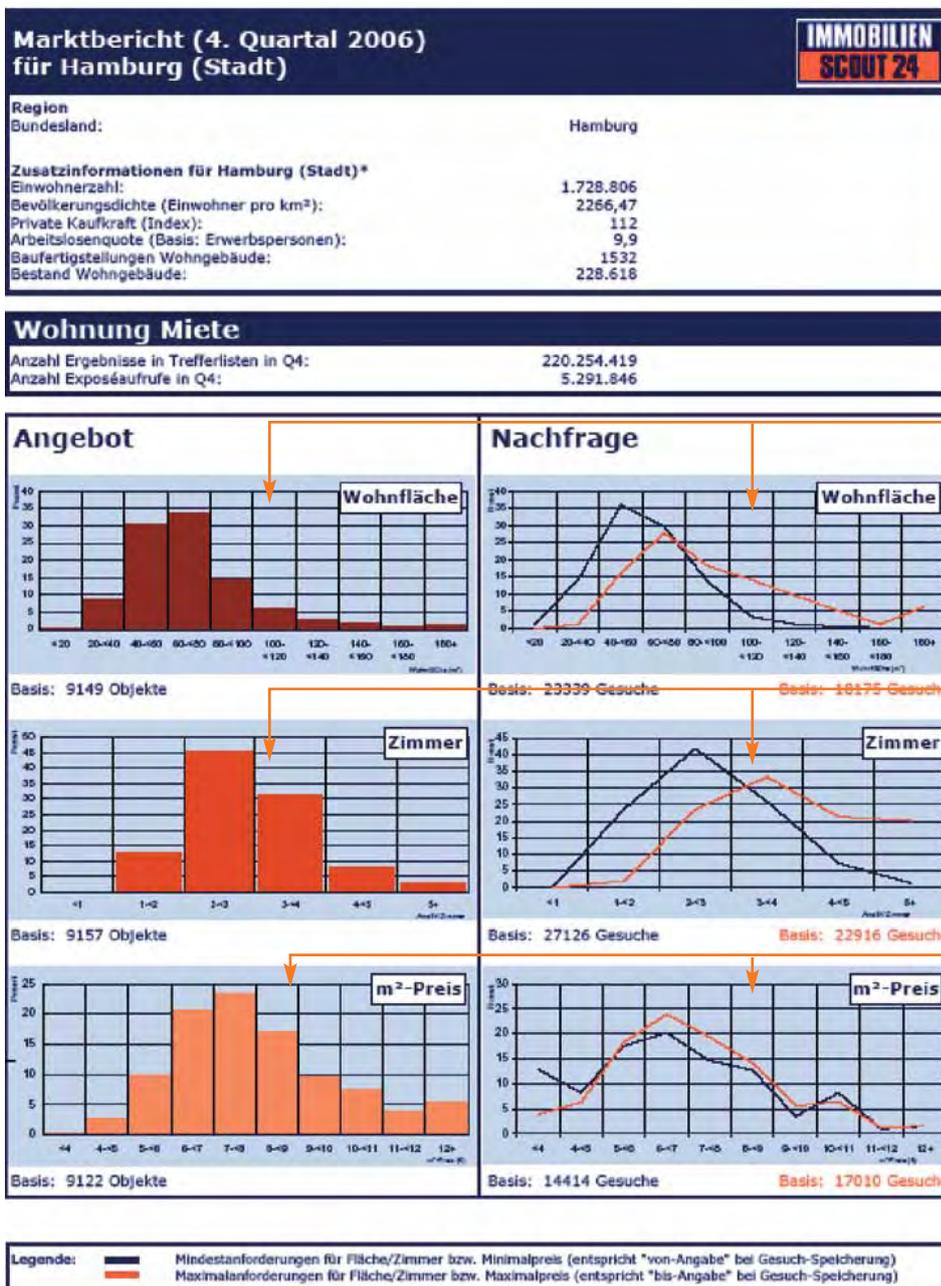


Wählen Sie Ihre Region aus allen deutschen Städten und Kreisen.

V. Analyse und Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail

➔ Tipp:

Der Marktbericht bietet einen großen Vorteil, nämlich Marktkenntnis von unschätzbarem Wert. Sie finden hier – im Gegensatz zum Marktspiegel – eine Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage. Richten Sie Ihre Strategie darauf aus. Bieten Sie zum Beispiel gezielt Objekte an, bei denen die Nachfrage größer als das Angebot ist. Oder erweitern Sie Ihr Immobilienangebot auf Erfolg versprechende Regionen.



Der Marktbericht beinhaltet Tabellen, Diagramme und allgemeine Standortinformationen für Ihre Region. Er wird in regelmäßigen Abständen aktualisiert und Ihnen im PDF-Format zur Verfügung gestellt.

In der Region werden hauptsächlich Wohnungen zwischen 40 und 80 m² angeboten. Analog zum Angebot wird ebenfalls im Schwerpunkt nach Wohnungen zwischen 40 und 80 m² gesucht.

Das Angebot bei Wohnungen zur Miete liegt im Schwerpunkt bei 2 bis 4 Zimmern. Die Nachfrage nach Mietwohnungen entspricht dem Angebot und liegt ebenfalls bei 2 bis 4 Zimmern.

Die Mieten für Wohnungen in Hamburg betragen in der Mehrheit 6 bis 9 EUR/m². Die Miete soll laut Nachfrage zwischen 6 und 8 EUR/m² liegen.

So lesen Sie den Marktbericht

Sie erhalten einen Überblick über folgende 5 Immobilienarten

- Haus Kauf
- Haus Miete
- Wohnung Kauf
- Wohnung Miete
- Grundstücke

Für alle fünf Immobilienarten finden Sie Informationen zum Angebot und zur Nachfrage in der ausgewählten Region im dargestellten 3-Monats-Zeitraum. Das Angebot wird in Balkendiagrammen abgebildet, die Nachfrage in Liniendiagrammen. Dort finden Sie zwei Linien. Die blaue Linie stellt dabei die Untergrenze (zum Beispiel wie viele Zimmer werden in der Region mindestens gesucht) dar und entspricht der „von-Angabe“ bei der Gesuch-Speicherung. Die orangefarbene Linie steht für die Obergrenze (zum Beispiel wie viele Zimmer werden in der Region maximal gesucht) und entspricht der „bis-Angabe“ bei der Gesuch-Speicherung.

Diese Informationen finden Sie bei jeder Immobilienart auch für Preis und Wohnfläche. Die Verteilung ist prozentual dargestellt. Zusätzlich ist die zugrundeliegende Datenbasis vermerkt – dies ist auf der Angebotsseite die Anzahl der Objekte und auf der Nachfrageseite die Anzahl der gespeicherten Gesuche.

Für den Immobilientyp „Haus Kauf“ finden Sie eine weitere Auswertung: Zusätzlich zum Kaufpreis sind hier der durchschnittliche Quadratmeter-Preis nach Haustyp und die dazugehörige Grundstücksgröße ausgewiesen.

Außerdem erhalten Sie oben auf jeder Seite wichtige Kennziffern für Ihre Region wie Einwohnerzahl, Bevölkerungsdichte, Kaufkraft usw. Für die drei meist gefragten Immobilienarten „Wohnung Miete“, „Wohnung Kauf“ sowie „Haus Kauf“ wird Ihnen die Anzahl der Ergebnisse in den Trefferlisten sowie die Anzahl der Exposéaufrufe für die Region und den zugrunde liegenden Zeitraum ausgegeben.

2. Marktspiegel – alle Infos über Angebote in Ihrer Region

In keiner Immobiliendatenbank Deutschlands sind so viele aktuelle Angebote gelistet wie beim Marktführer. ImmobilienScout24 macht Ihnen diese Daten zugänglich. Der Marktspiegel verschafft Ihnen einen direkten Zugriff auf Statistiken auf Basis des bundesweiten Angebotes von ImmobilienScout24. Es können Daten für jede Region in Deutschland abgefragt werden. Ihr Vorteil: In Minutenschnelle haben Sie eine repräsentative, sekundengenaue und damit aktuelle Auswertung der Immobilienangebote in Ihrer Region. Sie erhalten als Immobilienprofi einen Überblick über Größe, Quadratmeterpreise und Anzahl der

Objektangebote in Ihrer Region – bundesweit. Das schafft Transparenz und hilft Ihnen bei Verhandlungen mit Ihrer Klientel.

So erstellen und lesen Sie den Marktspiegel

Um den Marktspiegel nutzen zu können, melden Sie sich im ScoutManager an. Auf der ScoutManager-Übersicht klicken Sie auf „Marktspiegel“, und schon gelangen zu einer Seite, auf der Sie die interessierenden Kriterien eingeben. Wählen Sie den Immobilientyp aus, den Sie analysieren möchten, und das entsprechende Bundesland bzw. den Umkreis.

Zur Erstellung eines Marktspiegels nach Ihren Wünschen gehen Sie genau so vor, wie bei der Suche nach Angeboten.

➔ Tipp:

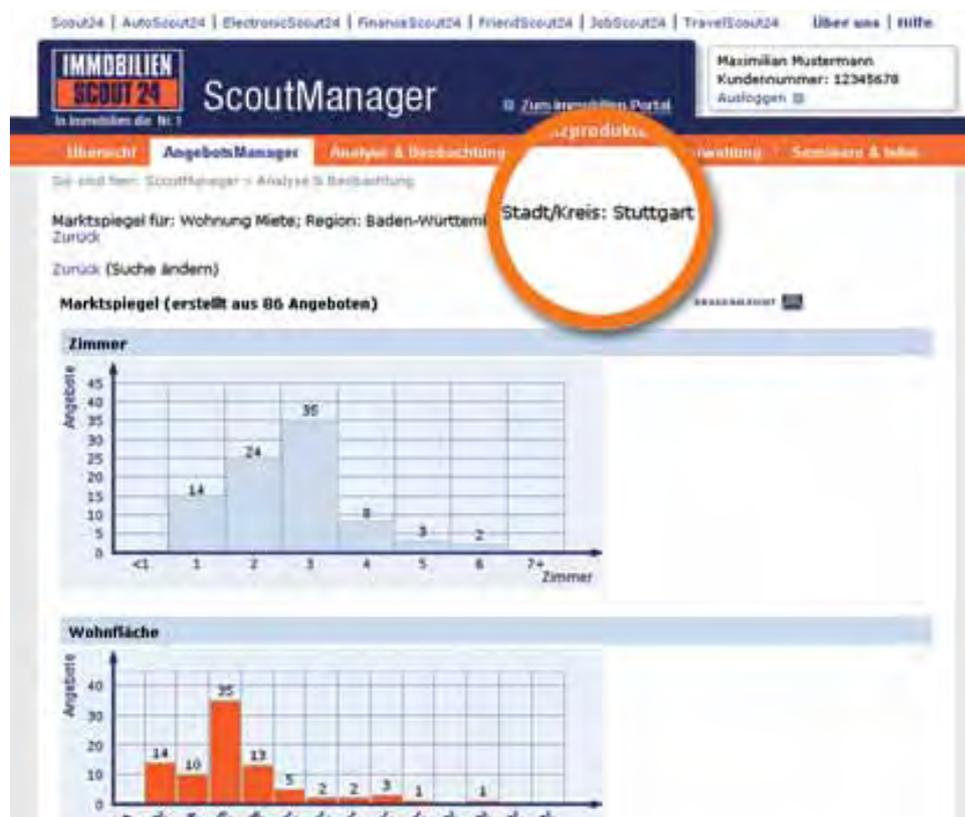
Nutzen Sie Ihre Markt-Erkenntnisse auch für die Akquise von Objekten, indem Sie zum Beispiel einen Marktspiegel in Verhandlungen einsetzen.

V. Analyse und Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail

Wenn Sie keine weiteren Suchkriterien eingeben, erhalten Sie die komplette Übersicht der eingestellten Immobilien des ausgewählten Immobilientyps in der ausgewählten Region. Zusätzlich zur Anzahl der derzeit bei ImmobilienScout24 angebotenen Objekte sehen Sie hier genau, wie viele Wohnungen

beispielsweise 3 Zimmer haben, in welchen m²-Größenklassen die Angebote liegen und wie hoch die m²-Preise sind.

Wie Sie Ihre Kriterien weiter verfeinern, sehen Sie auf Seite 40.



Sie können beispielsweise überprüfen, wie das Angebot in einem bestimmten Ort oder Stadtteil strukturiert ist.

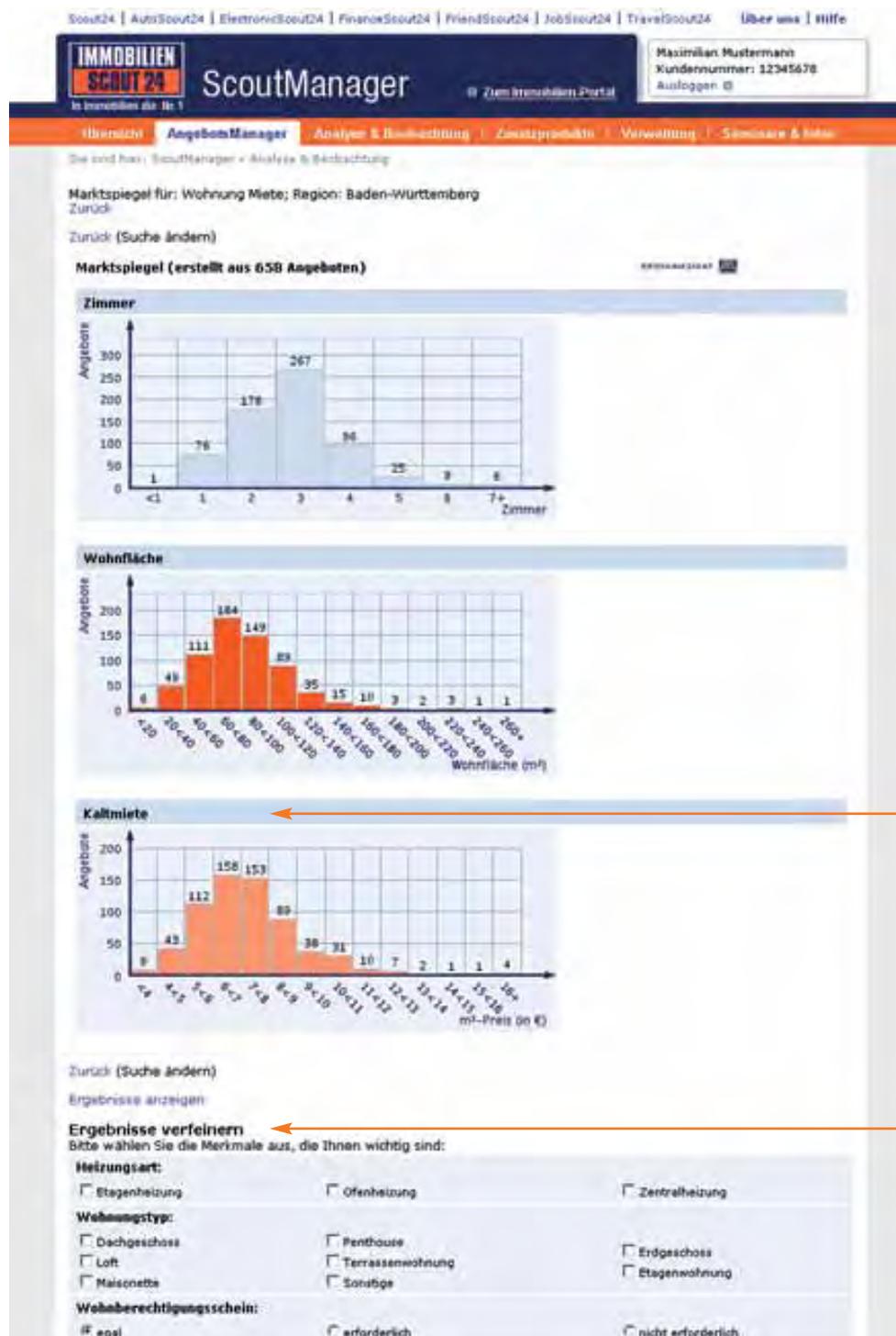
Tip:

Wenn Sie genau wissen wollen, wo im gesuchten Ort oder Stadtteil die Wohnungsgrößen und -preise für 4-Zimmerwohnungen liegen, verändern Sie dementsprechend Ihre Suchkriterien. Zusätzlich können Sie die Wohnfläche auf einen bestimmten Bereich beschränken, z.B. 100-120 m². So bekommen Sie ein genaues Bild davon, wie teuer vergleichbare Wohnungen im gesuchten Ort oder Stadtteil sind.

V. Analyse und Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail

Im Ergebnis erhalten Sie eine statistische Auswertung mit Balkendiagrammen, die Ihnen Aufschluss gibt über die Verteilung von Zimmerzahl, Wohnflä-

che und Kaufpreis von aktuellen Angeboten rund um die von Ihnen gewählte Objektadresse.



Diese Ergebnisse zeigen die Eigenschaften von Angeboten in einer bestimmten Region.

Sie können auch nach Kaltmiete suchen, um z. B. zu sehen, wie groß Wohnungen der gleichen Preisregion und Umgebung sonst sind.

Sie können Ihre Suche hier weiter verfeinern.

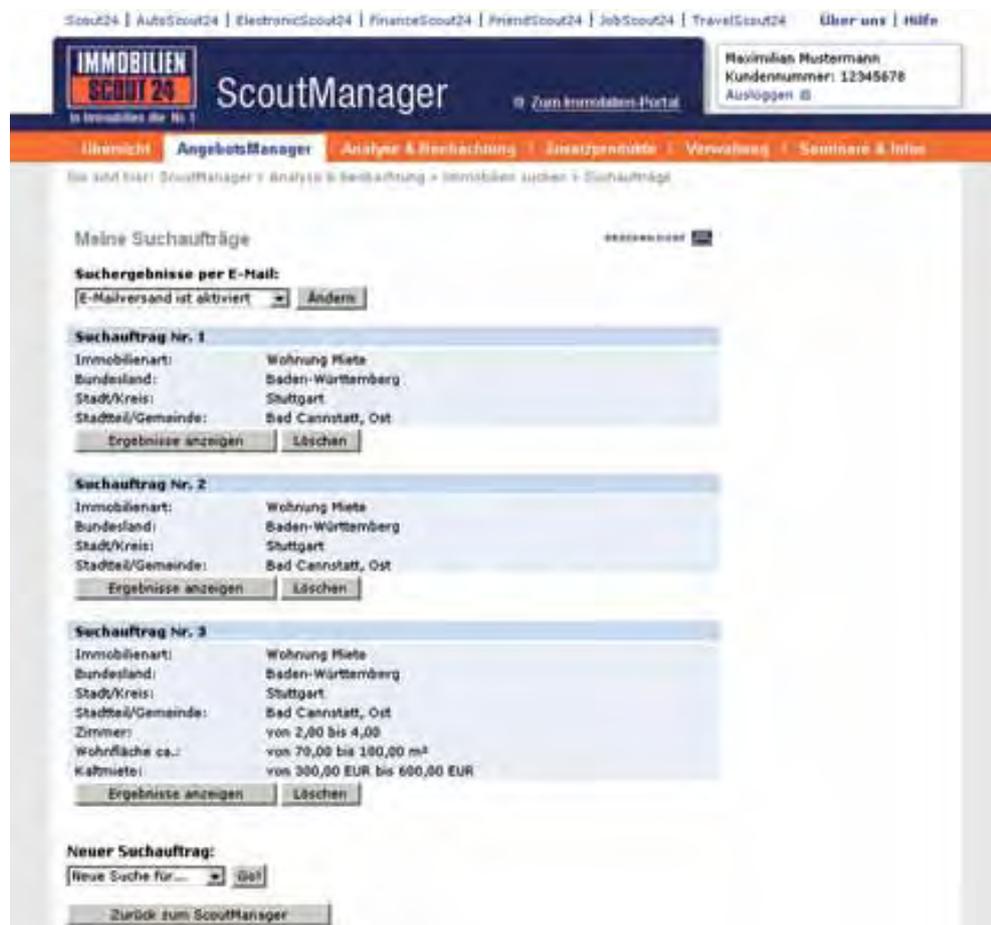
Mit den Suchkriterien „Preis“, „Fläche“ und „Zimmer“, oder mit den zur Verfügung stehenden Verfeinerungskriterien unten auf der Marktspiegelseite können Sie Ihre Abfrage beliebig präzisieren. Klicken Sie dazu auf den Link „Zurück (Suche ändern)“.

3. Individuelle Marktbeobachtung mit Suchauftrag und Merktzettel

Suchauftrag

Mit Ihrer Anmeldung als Anbieter können Sie, wie alle Nachfrager, eigene Suchanfragen speichern, um den Markt zu beobachten und neue Angebote

sofort und per E-Mail zu erhalten. Damit bekommen Sie ganz automatisch neue Angebote von privaten oder gewerblichen Anbietern im lokalen Markt, sofern diese auf Ihr Suchprofil passen.



Ihre Suchaufträge im Überblick:

Sie können mehrere Suchaufträge speichern.

Sie erhalten auf Wunsch regelmäßig E-Mails mit neuesten Angeboten anderer Inserenten in der Region.



Tipp:

Nutzen Sie die gespeicherte Suche für maximale Transparenz in Ihrem Angebotssegment und beobachten Sie einzelne Angebote langfristig.

V. Analyse und Beobachtung: Markttransparenz bis ins Detail

Merkzettel

Auf Ihrem persönlichen Merkzettel können Sie alle interessanten Angebote ablegen und speichern – auch solche, die Sie dank der gespeicherten Suche erhalten haben und die Sie z.B. einfach eine Zeit lang beobachten möchten. In jedem Exposé befindet sich ein Button „Merken“. Im Menüpunkt „Merkzettel“ auf der ScoutManager-Übersicht gelangen Sie mit einem Klick auf die gespeicherten Objekte.

Ein Objekt bleibt so lange auf Ihrem Merkzettel, bis Sie es dort löschen oder aber der Anbieter es aus unserer Datenbank entfernt. Bitte beachten Sie als Suchender, dass ein Angebot aus Ihrem Merkzettel auch dann entfernt wird, wenn es vom Anbieter komplett neu eingestellt wird, sofern Sie jedoch eine passende Suche gespeichert haben, geht Ihnen das veränderte Angebot erneut und automatisch per E-Mail zu – und Sie verpassen keine Markt- und Preisbewegung!

The screenshot shows the 'Mein Merkzettel' (My Favorites) page in the ScoutManager interface. It features a navigation bar with 'AngebotsManager' and 'Analyse & Beobachtung' highlighted. The main content area is titled 'Mein Merkzettel' and shows a list of saved properties under the category 'Wohnung Miete (2)'. The list is sorted by 'Kaltmiete (höchste zuerst)'. Two properties are visible:

Zimmer Stadt/Kreis	Wohnfläche Stadtteil/Ort	Kaltmiete Straße
3,00 Stuttgart	84,00 m ² Bad Cannstatt	588,00 EUR Rostocker Str.
4,00 Stuttgart	89,00 m ² Bad Cannstatt	507,30 EUR Dessauer Straße

Below the list, there is a 'Hinweise:' section stating: 'Auf Ihrem Merkzettel können Sie bis zu 100 Angebote speichern. Vom Anbieter gelöschte Angebote werden automatisch entfernt.'

Auf Ihrem Merkzettel können Sie – so wie alle Nachfrager – bestimmte Objekte „notieren“ und beobachten, so lange Sie wollen und sie angeboten werden.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Hier erfahren Sie, wie Sie in 7 Schritten Ihre Homepage erstellen. Wir geben Ihnen Tipps zur Homepage-Gestaltung und Suchmaschinenoptimierung.

Inhalt

- 1. Tipps zur Gestaltung einer eigenen Homepage**
- 2. Homepage-Baukasten: In 7 Schritten zur perfekten Homepage**
- 3. Homepage-Baukasten: Inklusivleistungen für Ihre heutige Homepage**
 - Objektdatenbank und API
 - Contentservice
 - Hypothekenrechner

1. Tipps zur Gestaltung mit dem Homepage-Baukasten

Wie sieht eine professionelle Website aus? Ihr Internetauftritt ist Ihre Visitenkarte im Netz. Und bekannt ist: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“. Also nehmen Sie Ihren Internetauftritt ernst und verfolgen Sie eine professionelle Umsetzung.

Folgende Aspekte der Websitegestaltung sind wichtig:

- ✓ Übersichtlichkeit / klare Menüführung
- ✓ abgestimmtes Design
- ✓ schneller Seitenaufbau

1. Übersichtlichkeit – der schnelle Weg zum Ziel

Denken Sie daran: Der Nutzer kennt Ihre Website noch nicht. Die Inhalte müssen deshalb klar gegliedert sein, auf der Startseite sollte ein direkter Einstieg in die verschiedenen Inhalte (Wohnungsangebote, Kontakt, Referenzen, Serviceleistungen) möglich sein. Wählen Sie Texte, die eindeutig und verständlich sind, bieten Sie nur die wichtigsten Menüpunkte an. Weniger ist hier mehr.

Ob Sie das Menü am linken Rand oder oben als Leiste platzieren, bleibt Ihnen überlassen. Wenn Sie den Homepage-Baukasten von ImmobilienScout24 nutzen, ist das Menü immer links platziert. Nehmen Sie also auf die knapp bemessene Zeit und das schwindende Interesse Ihrer Besucher Rücksicht und gestalten Sie Ihre Homepage übersichtlich.

2. Das Design – Ihr Spiegelbild im Internet

Ihre Unternehmensbroschüre, Ihre Visitenkarte oder Ihr Briefbogen wurden nach bestimmten Gestaltungsrichtlinien Ihres Unternehmens erstellt. Die Farben sind genau definiert – wie auch das Logo oder die Schriftarten. Nutzen Sie diese Vorgaben für die Gestaltung Ihres Firmenprofils oder Ihrer Homepage, und wählen Sie einen Layoutvorschlag aus, der Ihren Gestaltungsrichtlinien nahe kommt. Verwenden Sie die gleichen Farben und Schriften. Als erster Schritt wird automatisch ein Design mit Logo, Menüleiste und Schriften erstellt.

Texte sollten kurz und prägnant sein, keine ausschweifenden Prosatexte auf allgemeinen

Seiten – das liest niemand. Achten Sie bei der Farbwahl immer auch auf die Lesbarkeit und gehen Sie sparsam mit dem Farbtropf um.

3. Schnelligkeit entscheidet

Haben Sie einmal den Interessenten auf Ihrem Firmenprofil oder Ihrer Website, sollten Sie ihn behalten. Jetzt zählt die Geschwindigkeit – wie schnell bekommt er seine gewünschten Inhalte angezeigt. Je länger sich Ihre Seite lädt, desto unruhiger wird der Besucher. Wenn er nicht unbedingt etwas auf Ihrer Website sehen will, wird er bei zu langen Ladezeiten auf den Abbrechen-Button klicken und sich woanders umsehen: Millionen anderer Websites warten nur auf einen Besuch und ein anderer Immobilienanbieter ist mit einer Suchmaschine schnell gefunden.

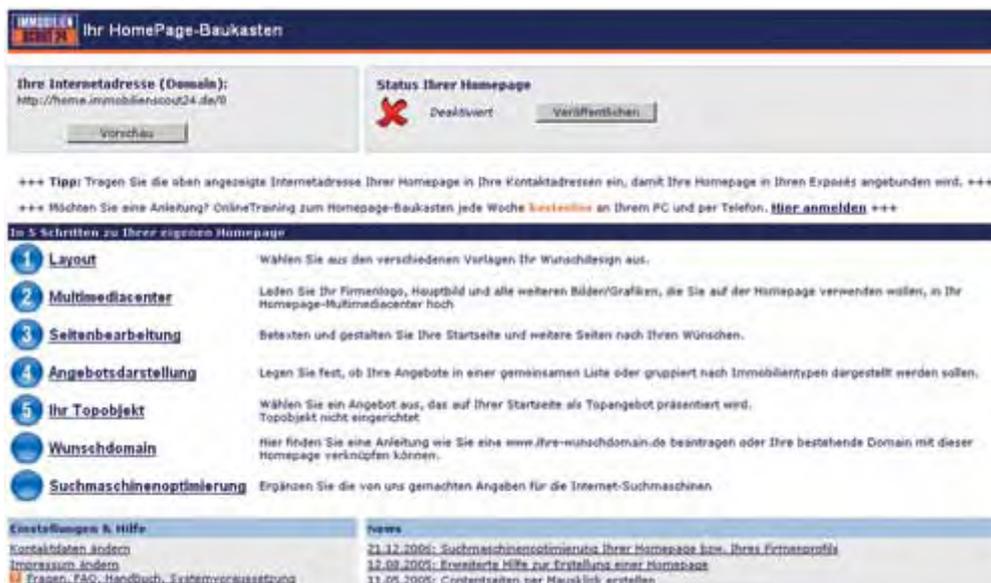
Gründe für zu lange Ladezeiten sind z.B. große Bilddateien oder (unnötige) Animationen. Achten Sie also darauf, dass Sie Bilder fachgerecht komprimieren. Und verzichten Sie auf animierte oder bewegte Bilder. Nicht jeder hat einen DSL-Anschluss, wie eventuell in Ihrem Büro. Mit einem herkömmlichen Modem dauert das Internet-Surfen wesentlich länger. Sie können die Ladezeiten Ihrer Homepage auch einfach überprüfen. Dieser kostenlose Dienst analysiert alle Seiten Ihrer Homepage und stellt einen Bericht mit Vorschlägen zur Optimierung zusammen. Diese Überprüfung wird von zahlreichen Service-Seiten wie <http://de.webmaster.com> angeboten. Sie geben einfach Ihre URL ein – beispielsweise www.immobilienscout24.de und erfahren in Sekundenschnelle die Ladezeit Ihrer Website.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

2. In 7 Schritten zur perfekten Homepage

Sie erstellen Ihren Internetauftritt mit dem Homepage-Baukasten Klick für Klick nach dem Baukasten-Prinzip – ganz einfach und ohne Programmierkenntnisse. Und Sie bleiben flexibel, denn Sie können Ihre Homepage jederzeit ändern und aktualisieren. Firmenprofil und auch die umfassende Home-

page für Immobilien-Profis sind in allen Leistungspaketen von ImmobilienScout24 enthalten. Eine ausführliche Bedienungsanleitung finden sie direkt im Homepage-Baukasten unter „Einstellungen & Hilfe“.



Auf der Startseite Ihres Scout-Managers finden Sie unter dem Menüpunkt „Verwaltung“ den Direktlink zu Ihrem Homepage-Baukasten. Bitte orientieren Sie sich an den vorgegebenen Schritten.

➔ Tipp:

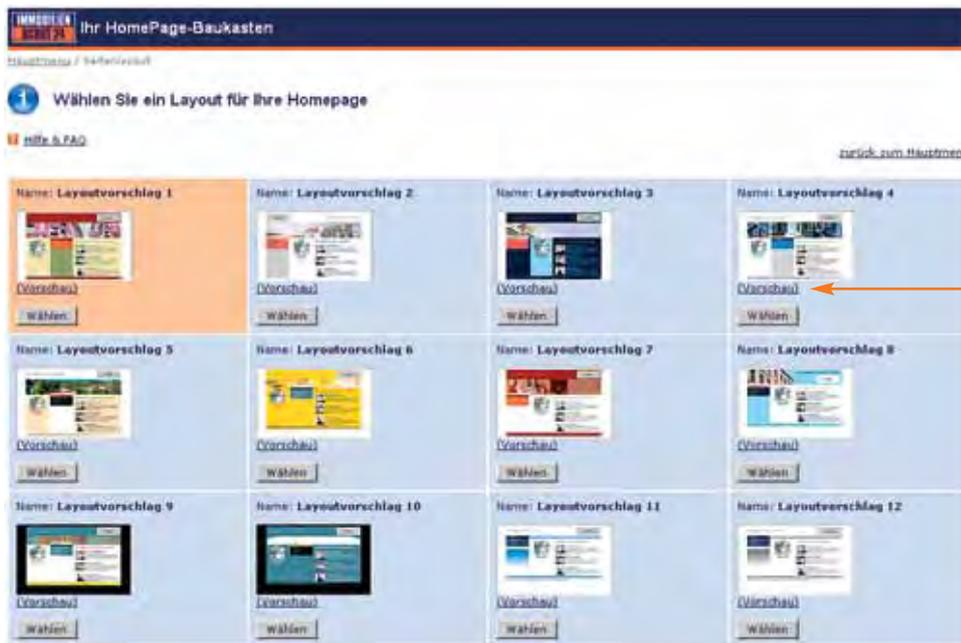
Mit Anklicken des Buttons „Vorschau“ in Ihrem Homepage-Baukasten sehen Sie sofort nach jedem Schritt, wie Ihre Homepage aussehen wird, Änderungen sind jederzeit möglich.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Schritt 1: Layout festlegen

Wählen Sie aus dem Angebot an Homepage-Designs ein Design aus und klicken Sie den Button „Wählen“. Achten Sie bei der Auswahl in erster

Linie auf die Farbgestaltung und nicht auf die integrierten Bilder, denn das Bild kann ersetzt werden. Welches Layout entspricht der Farbgestaltung Ihres Firmenauftritts am ehesten?



Mit einem Klick auf „Vorschau“ können Sie sich jedes Layout zunächst ansehen, bevor Sie eins auswählen.

Schritt 2: Firmenlogo und Bilder einfügen

Unter dem Punkt „Multimediacenter“ können Sie Ihr Firmenlogo einfügen. Falls Sie kein Logo besitzen, können Sie den vorgesehenen Platz für ein Logo einfach entfernen bzw. ausschalten. Sie können ein kleines oder großes Logo einfügen – ganz nach Belieben. Das eingefügte Logo können Sie später jederzeit einfach überarbeiten.

Hier können Sie auch ein neues Hauptbild einfügen. Sie finden unter dem Punkt „Hauptgrafik“ eine große Auswahl möglicher Bilder für Ihre Homepage. Klicken Sie rein und wählen Sie sich ein neues Motiv aus. Natürlich können Sie den vorgesehenen Platz auch mit einem eigenen Bild füllen. Bitte beachten Sie hierbei die Datei- bzw. Pixelgröße.



VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Schritt 4: Angebotsdarstellung Ihrer Objekte

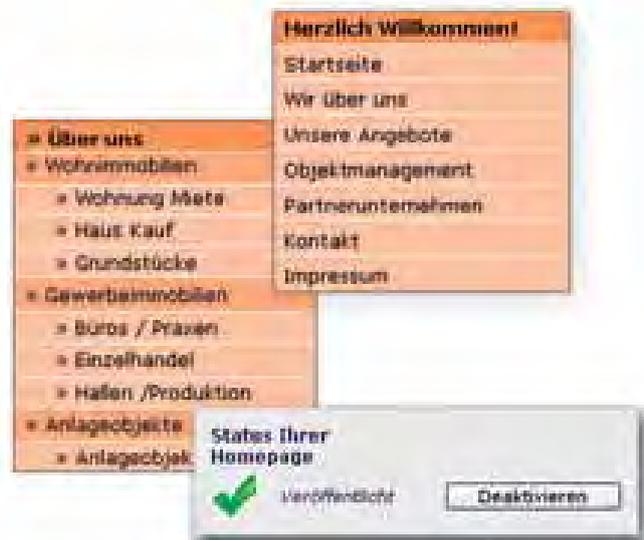
Nun bestimmen Sie, wie Ihre Objekte auf Ihrer Homepage dargestellt werden. Dazu gibt es zwei Alternativen: Entweder werden alle Objekte in einer gemeinsamen Liste oder gruppiert nach Immobilientypen wie z.B. „Haus Kauf“ „Wohnen Miete“ usw. aufgeführt. Bitte klicken Sie auf den entsprechenden Button.

Schritt 5: Legen Sie Ihr Top-Objekt fest

Sie können Ihr bestes Angebot auf Ihrer Startseite zum Top-Objekt machen. Hier legen Sie fest, welches Exposé wie das „Objekt der Woche“ auf Ihrer Seite erscheinen soll. Sie können Ihr Top-Objekt jederzeit ändern und anpassen.

Schritt 6: Kontaktdaten und Impressum nicht vergessen

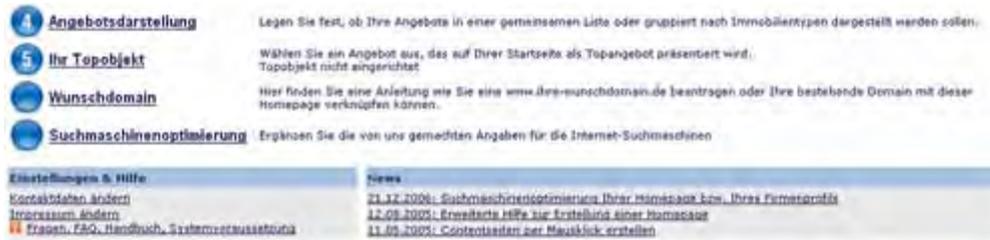
Einen wichtigen Teil Ihrer Homepage stellen Ihre Kontaktdaten und das Impressum dar. Sie können diese im unteren Bereich der Startseite Ihres Homepage-Baukastens bearbeiten. Hier können Sie Ihre Kontaktdaten auf Vollständigkeit (Firma, Ansprechpartner, Telefon etc.) überprüfen und ein Impressum für Ihre Homepage anlegen. **ACHTUNG:** Ein Impressum ist für Ihren Internet-Auftritt zwingend vorgeschrieben.



Schritt 7: Veröffentlichen Sie Ihren Internetauftritt

Alles fertig – Texte und Bilder? Mit einem Klick unter dem Punkt „Status Ihrer Homepage“ im „Homepage-Baukasten“ wird Ihr Firmenauftritt oder Ihre Homepage schnell und unkompliziert online gestellt. Sie können Ihre Webseiten jederzeit aktualisieren, erweitern und überarbeiten. Oder komplett ändern – ganz wie Sie möchten.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst



Wunschdomain und Suchmaschinenoptimierung

Der Homepage-Baukasten bietet viele weitere Optionen wie Wunschdomain und Suchmaschinenoptimierung:

Unter dem Punkt „Wunschdomain“ können Sie Ihre neu erstellte Homepage mit Ihrer eigenen Domain verknüpfen. Die Domain ist Ihre Adresse im Internet, wie beispielsweise www.musterfrau-immobilien.de. Ihre Homepage wäre unter dieser Domain erreichbar.

Wunschdomain

Was ist bei der Domain-Auswahl bzw. bei der Wahl des Namens zu beachten?

1. Nutzen Sie die wichtigsten Schlagwörter Ihrer Branche, wie beispielsweise „Immobilien“ oder „Wohnungen“ oder „Gewerbe-Immobilien“ etc. Benutzen Sie bitte keine Abkürzungen, wie z.B. Immo etc., da Abkürzungen für Suchmaschinen nicht vorteilhaft sind.
2. Ihr Eigenname oder Unternehmensname, wie „Mustermann“, sollte unbedingt ein Bestandteil der Domain sein. So weiß jeder Interessent, wer sich hinter dieser Domain verbirgt.
3. Ihre Region ist für die Suchmaschinen ein sehr wichtiger Aspekt. Nutzen Sie die Kombination aus Name, Branche und Ort. Die Reihenfolge ist beliebig.

4. Sichern Sie sich möglichst viele Domains. Das sind Ihre virtuellen Eingangstüren zu Ihrem Unternehmen. Die Kosten von rund 12,- Euro pro Jahr sind dafür gering. Wo können Sie überprüfen, ob Ihre gewünschte Domain noch frei ist? Zahlreiche Anbieter für die Domainregistrierung sind auf dem Markt. Wir empfehlen Ihnen Anbieter wie www.united-domains.de, die Ihre Wunsch-Domain auf Sie persönlich registrieren. In Kürze bieten wir Ihnen die Domain-Registrierung über ImmobilienScout24 an.

Suchmaschinenoptimierung

Die Optimierung Ihrer Homepage für die Suchmaschinen übernehmen die Spezialisten von ImmobilienScout24. So wird Ihre Homepage fortwährend für alle Suchmaschinen optimiert und mit den wichtigsten Keywords gepflegt. Dennoch können Sie noch weiter optimieren. Unter dem Menü-Punkt „Suchmaschinenoptimierung“ sollten Sie Ihre Region, Ihre Stadt, Stadtteile etc. eintragen. So werden Sie in Ihrer Region noch besser gefunden. Darüber hinaus können Sie die Keywords auch mit Ihren Spezialimmobilien, wie beispielsweise Bahnhöfe, Leuchttürme etc., falls vorhanden, ergänzen.

➔ Tipp:

Wie kann ich meine persönliche Domain auf die neu erstellte Homepage umleiten?

Sie haben sich bei einem Provider wie z.B. unserem Partner www.united-domains.de Ihre eigene Domain gesichert, z.B. www.Musterfrau-Immobilien.de. Sie können nun bei Ihrem Provider eine so genannte Domain-Weiterleitung durchführen oder beantragen. Mit der Option „Domain-Weiterleitung“ können Sie alle Interessenten, die dann Ihre Domain www.Musterfrau-Immobilien.de aufrufen, auf Ihre neue Homepage umlenken.

3. Inklusivleistungen für Ihre Homepage

Sie haben schon eine eigene Homepage?

Dann nutzen Sie diese zusätzlichen Services für Ihre Homepage – unabhängig davon, ob Sie diese mit dem Homepage-Baukasten von ImmobilienScout24 erstellt oder eine eigene Homepage haben. Sie sind kostenlos in Ihrem Profi-Paket enthalten und bieten entscheidenden Mehrwert.

haben. Sie sind kostenlos in Ihrem Profi-Paket enthalten und bieten entscheidenden Mehrwert.

Objektdatenbank und API

Was bietet Ihnen die Objektdatenbank?

Ihre bei ImmobilienScout24 eingestellten Objekte können Sie unkompliziert per Link auf der eigenen Website einbinden. Ihre Vorteile: Änderungen an Ihren Objekten werden automatisch übernommen – Sie sparen die doppelte Pflege. Alle Ergebnislisten

und Exposébestandteile stehen zur Verfügung, zum Beispiel die Sortierfunktion, Galerieansicht, interaktive Kartenansicht, Fotos. Die Kontaktanfragen werden natürlich in Ihrem Resonanzbericht (ScoutReport) gezählt.



Beispiel einer Integration: Objektdatenbank als Listenansicht



Tipp:

Eine ausführliche Bedienungsanleitung finden Sie direkt im Homepage-Baukasten unter „Einstellungen & Hilfe“.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst



Beispiel einer Integration: Objekt-datenbank als Galeriesicht.

Ihre Objekte können Sie problemlos nach Rubriken und Regionen einbinden, zum Beispiel Wohnung Miete in Berlin oder Haus Kauf in Brandenburg.

Wie funktioniert die Integration einer Objektdatenbank in Ihre Homepage?

1. Gehen Sie in Ihren ScoutManager.
2. Klicken Sie unter „Gebuchte Leistungen“ den Punkt Objektdatenbank an.
3. Wählen Sie unter „Links für Immobilienrubriken erstellen“ die gewünschte Objektkategorie aus, die Sie auf Ihrer Homepage einbinden möchten.
4. Wählen Sie die Region aus, die Sie auf Ihrer Homepage einbinden möchten.
5. Klicken Sie rechts auf „Vorschau ansehen“, um den Link zu testen.
6. Legen Sie auf Ihrer Homepage eine leere Seite an, wechseln Sie zur Quelltextansicht und kopieren Sie den Link in diesen Quelltext – fertig!

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Einbindung der Objektdatenbank mithilfe eines erzeugten Links

Bei Fragen zur Einbindung konsultieren Sie bitte den Internet-Spezialisten, der Ihre Homepage gebaut hat oder Ihren Webmaster. Sie können die Objektdatenbank auch in Ihren Firmenfarben oder eine Suche für Ihren Objektbestand in Ihre Internetseiten integrieren. Kontaktieren Sie dazu Ihren Kundenberater, er berät sie gern.

Was bietet API?

Die ImmobilienScout24-API ist eine Schnittstelle, mit der Sie Ihre Objektdaten für die Darstellung auf Ihrem Internet-Auftritt anfordern können. Sie holen sich nur die Daten von ImmobilienScout24 – das Layout von der Suche bis zum Exposé können Sie komplett selbst festlegen. Auch können Sie sich mit anderen Anbietern zu einer Börse auf einem gemeinsamen Internetauftritt zusammenschließen. Mit der API ersparen Sie sich die doppelte Pflege der Objektdaten. Ein Beispiel sehen Sie unter www.tlg.de.

➔ Tipp:

ImmobilienScout24 hat ein API-Center eingerichtet, wo Ihr IT-Aprechpartner immer die aktuellste Schnittstelle und alle Serviceinformationen findet (<http://api.immobilienscout24.de>). Sie haben keinen kompetenten IT-Ansprechpartner? Verlassen Sie sich auf einem zertifizierten ImmobilienScout24-Technologiepartner! Eine Auflistung der Partner finden Sie in Ihren Inklusivleistungen unter API.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Content-Service

Nur bei ImmobilienScout24 finden Sie umfangreiche, professionell aufbereitete und laufend aktualisierte Servicebeiträgen und Checklisten. Daraus bieten wir Ihnen vorgefertigte Texte und Rechner-tools für Ihre Homepage, die sich ganz einfach per Mausklick einbinden lassen. Leicht einzubauen und passend zu Ihrem Marktsegment. So bleibt Ihre Homepage für Ihre Kunden immer informativ und aktuell!

Alle Inhalte werden von unseren Content-Partnern, darunter den wichtigsten Branchenverbänden Deutschlands, aber auch von unserer eigenen Redaktion im Haus sorgfältig für Sie zusammengestellt und laufend aktualisiert. Jede Aktualisierung mit neuen Inhalten erfolgt automatisch auf Ihrer Homepage.



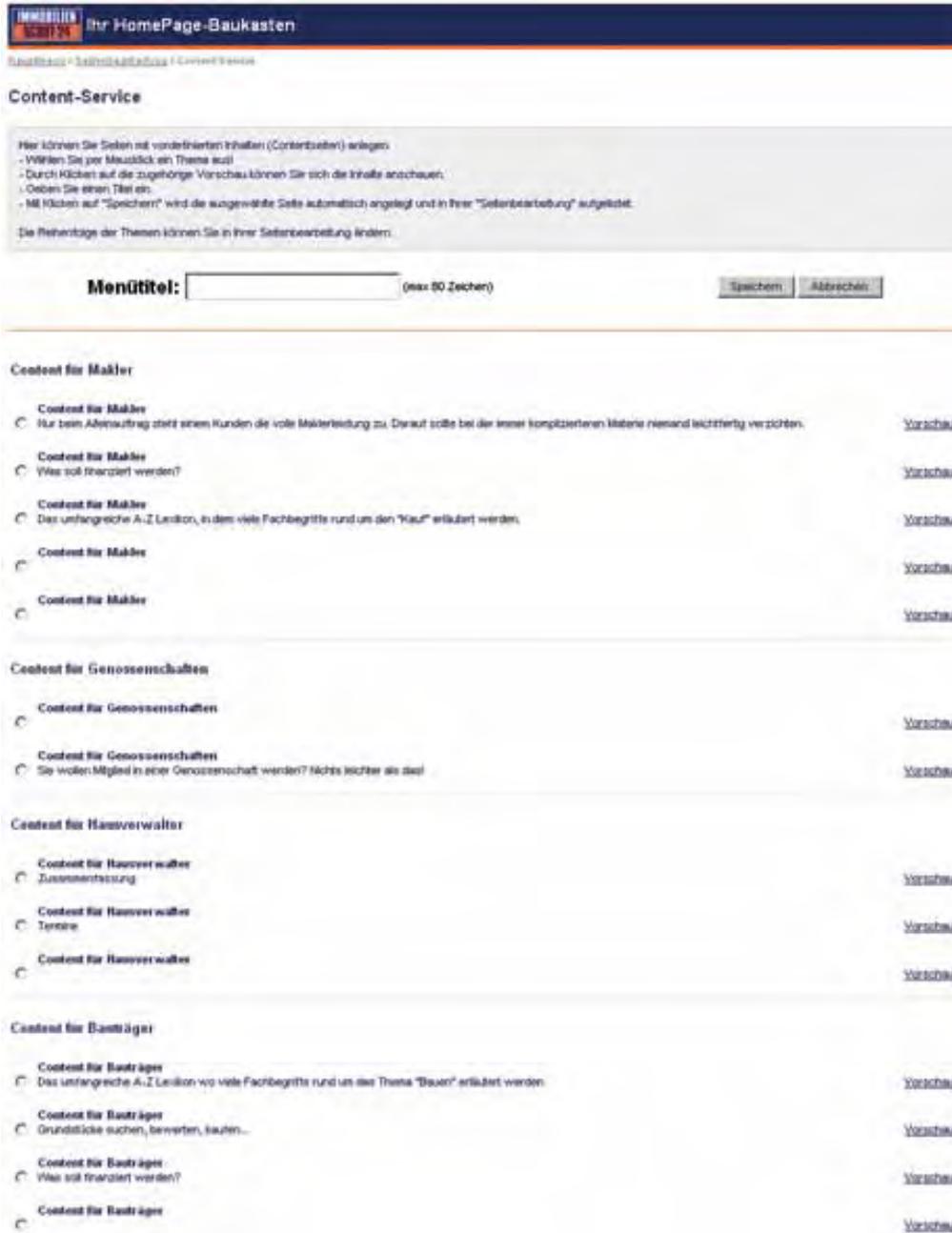
Speziell für Bauträger und Haushersteller: Integrieren Sie die Grundstückssuche

Je nach Tätigkeitsschwerpunkt können Sie wählen zwischen folgenden Themenbereichen:

- Service-Inhalte für die Homepage von Maklern
- Service-Inhalte für die Homepage von Bauträgern
- Service-Inhalte für die Homepage von Verwaltern
- Service-Inhalte für die Homepage von Genossenschaften

Als Kunde können Sie den Content-Service in Ihrem ScoutManager selbst für Ihre Homepage aktivieren. Sie finden den Content-Service unter „Inklusivleistungen“ in Ihrem ScoutManager, dort wählen Sie einfach Ihren gewünschten Themenbereich aus. Beim Content-Service für Makler finden Sie z.B. Erläuterungen zur Notwendigkeit eines Alleinauftrags. Für Kunden von ImmobilienScout24 ist diese Funktion gratis.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst



Beim Content-Service für Makler finden Sie z.B. Erläuterungen zur Notwendigkeit eines Alleinauftrages. Für Kunden von ImmobilienScout24 gratis.

Unter dem Content für Bauträger finden Sie u.a. den Punkt „Grundstücke suchen“. Wenn Sie z.B. Fertighäuser ohne Grundstück anbieten, können Sie Besuchern Ihrer Homepage oder Ihres Firmenprofils im Internet die Suche nach Grundstücken in der ImmobilienScout24-Datenbank anbieten. Zu der

Grundstückssuche werden außerdem grundstücksrelevante „Ratgeber“-Inhalte im Content-Service angeboten. Sowohl die Suche als auch die Ratgeber werden auf Ihren Seiten in einem Extra-Fenster geöffnet – Ihre Homepage bleibt dabei im Hintergrund geöffnet.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

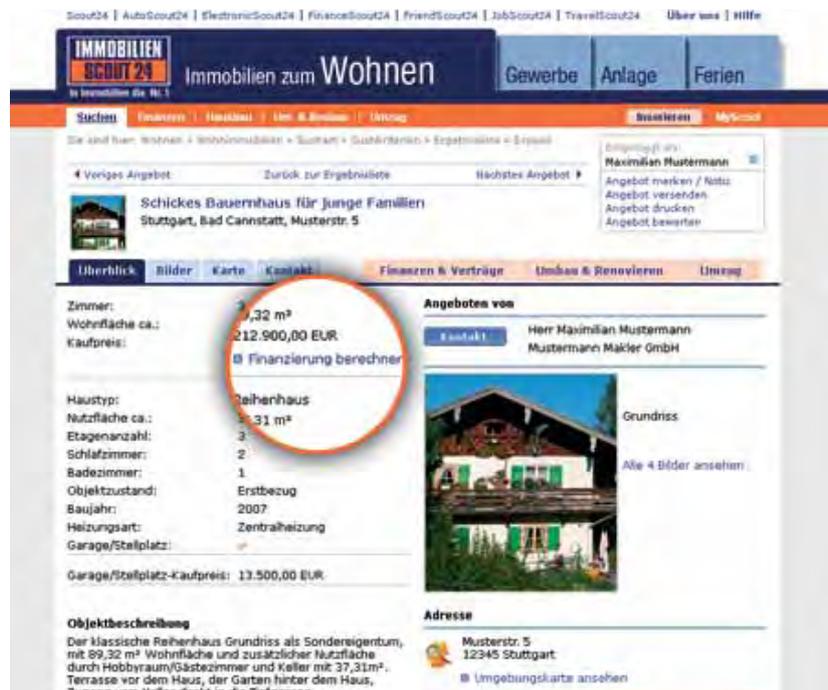
Hypothekenrechner

Als Service für Ihre Kunden können Sie zu jedem Ihrer Angebote einen Hypothekenrechner anbieten. Damit beweisen Sie Dienstleistungsmentalität und bieten einen echten Nutzwert – und Sie unterstüt-

zen die Kaufentscheidungen der Besucher Ihrer Exposés. Der Hypothekenrechner ist automatisch in Ihre Exposés integriert und auf Wunsch abschaltbar.



Den Hypothekenrechner können Sie je Exposé ein- oder ausblenden.



Die Daten Ihrer Immobilie werden automatisiert in den Hypothekenrechner importiert.

VI. Gestalten Sie Ihre Homepage selbst

Wie funktioniert der Hypothekenrechner?

Nach Eingabe der Objektdaten, Bonitätskriterien des Darlehensnehmers und der Finanzierungsdetails wie Darlehensbetrag, Zinsbindungsfrist und Tilgung erhält der Nutzer die Ergebnisliste:

Der Nutzer entscheidet selbstständig, ob er die klassische Finanzierung mit persönlicher Beratung vor Ort durch einen Finanzierungsexperten oder eine Finanzierung über Onlineanbieter möchte.

Schritt 3 von 7:
Beschreiben Sie bitte die Immobilie:
Angaben zur Immobilie:
Bitte füllen Sie die folgenden mit einem * gekennzeichneten Felder aus.

Finanzierungstitel*: Schickes Bauernhaus für junge F
Straße: Musterstraße 5
PLZ*: 12345
Ort*: Stuttgart
Land: Deutschland

Beschreibung der Immobilie:
Objektart*: Ein-/Zweifamilienhaus
Wohnfläche Eigennutzung*: 89,32 m²

Kosten der Immobilie:
Kaufpreis*: 212.900,00 EUR
Maklercourtage: EUR Prozentsatz

Ihr Fortschritt: 60%

Die Daten zu einem Objekt werden automatisch übertragen!

Schritt 4 von 7:
Folgende Anbieter finanzieren Ihre Immobilie!
Konditionen vom 26.03.2007 17:48:36

Wählen Sie bis zu 3 Anbieter aus und stellen Sie eine kostenlose und unverbindliche Finanzierungsanfrage.

Ihre Finanzierungspartner	Zinssatz	Rate
Allianz Lebensversicherungs-AG + Individuelle Lösungen für Ihre Finanzierung	4,16% nominal / 4,55% effektiv	496,67 EUR monatlich
Birofinanz AG - Vermögensberatung und Vermittlung	4,35%	487,50 EUR
Freie Hypo	4,25%	479,17 EUR
SEB - Niedrigzinsen inklusive Top Beratung!	4,49%	499,17 EUR
Sparkasse Holstein - Ihre Ziele ganz nah.	4,84%	528,33 EUR
Sparkasse Südholstein - Individuelle Finanzierung und persönliche Beratung	4,54%	503,33 EUR

Ihr Fortschritt: 90%

Die Ergebnisliste enthält individuelle Berechnungen auf Basis der Objektdaten, Bonitätskriterien und der tagesaktuellen Scoringparameter der Banken.

➔ Tipp:

Bieten Sie dem Interessenten diesen Mehrwert – ein unverzichtbares Extra für alle Kauf- und Anlageobjekte in Ihrem Bestand.

VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten

Sie sehen in diesem Kapitel, wie Sie immer den Überblick über Ihre gebuchten Produkte behalten und wo Sie Ihre Kontaktdaten pflegen.

Inhalt

- 1. Produktverwaltung**
- 2. Adressen & Profil**

VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten

1. Produktverwaltung

Mit der Produktverwaltung gelangen Sie zu einer Übersicht über Ihre gebuchten Produkte.

Hier sehen Sie,

- welches Produktpaket Sie gebucht haben,
- welche Top-Platzierung Sie gebucht haben,
- welche Leistungen im Paket enthalten sind (Inklusivleistungen).

Von hier aus navigieren Sie bequem zu den einzelnen Leistungen, zum Beispiel Ihrer Homepage und können diese bearbeiten.

The screenshot shows the ScoutManager interface with a navigation bar at the top containing links for various services like AutoScout24, FinanceScout24, etc. The main content area is titled 'Gebuchte Leistungen' (Booked Services) and lists several services with their details and a 'Bearbeiten' (Edit) button for each.

Gebuchte Leistungen	
Produkt-Paket	
Zusatzabonnement Premium	seit 08.03.2008
Zusätzliche Platzierungen	
Objekt/Anbieter der Woche	
Toplisting (3)	
Im Paket enthaltene Leistungen und Einstellungen	
Ihre Homepage Im Handumdrehen zum eigenen Internetauftritt - ganz ohne Agentur. Mit sofortiger Freischaltung, inklusive Ihrer Objektdatenbank.	Bearbeiten
Objektdatenbank Erstellen Sie selbstständig Objektdatenbanken zur Einbindung in Ihre Homepage, oder nutzen Sie die API-Schnittstelle für die ganz individuelle Darstellung Ihrer Objekte.	Bearbeiten
Contentservice Wir liefern Ihnen Inhalte für Ihre Homepage. Leicht einzubauen und passend zu Ihrem Marktsegment. Ihre Homepage bleibt für Ihre Kunden informativ und spannend.	Bearbeiten
Hypothekenrechner Unser Extra-Service für Ihre Interessenten. Beschleunigen Sie die Kaufentscheidung der Besucher Ihrer Exposés. Automatisch integriert - auf Wunsch abschaltbar.	Bearbeiten
[NEU] API Fordern Sie Ihre Objektdaten bei uns an und bauen Sie die Suche auf Ihrem Webauftritt selber. Sie können mehrere Anbieter aufnehmen, sowie Suchanfragen kombinieren.	Bearbeiten
Visitenkarte (Vorschau in neuem Fenster)	Bearbeiten
Schnellkontakt Sie können den Schnellkontakt für Ihre Angebote ein- oder ausschalten. Beim eingeschalteten Schnellkontakt erhalten Sie die meisten Kontaktanfragen.	Bearbeiten

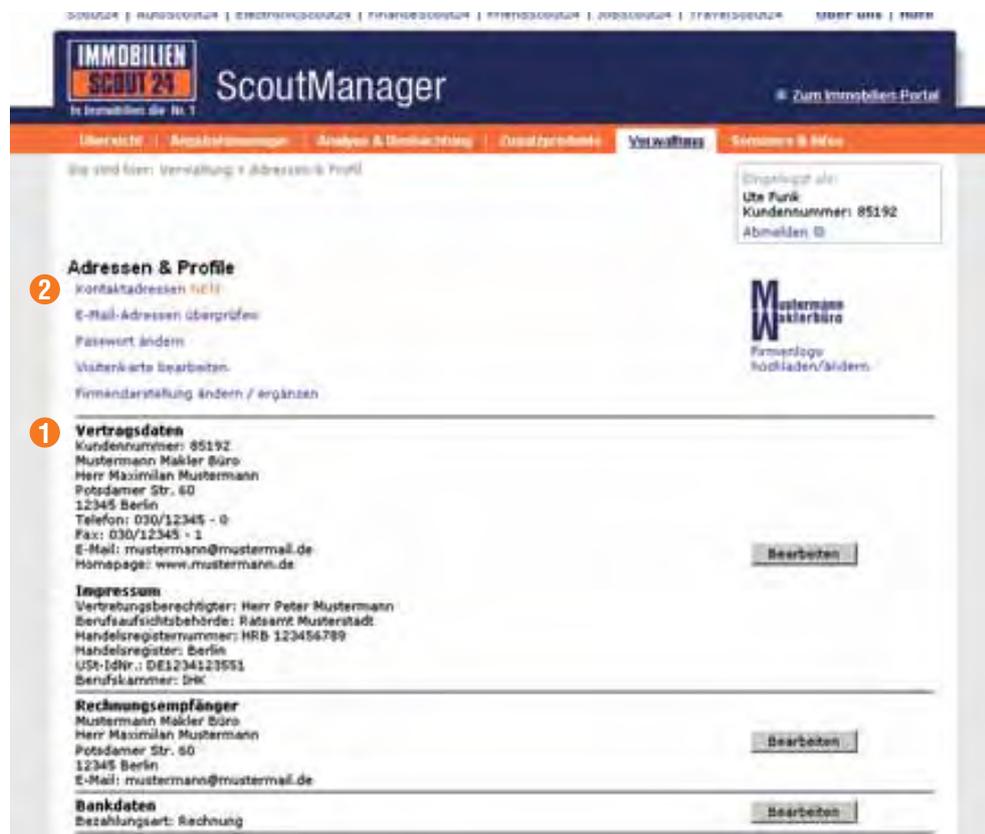
Support: 01905-650660 (14Ct/Min), support@immobilien-scout24.de, Fragen und Antworten.

VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten

2. Adressen & Profil

Hier verwalten Sie Ihr zentrales Adressbuch mit allen Kontaktmöglichkeiten zu Ihrem Unternehmen. Ihre bereits bestehenden Adressen sind dort kom-

plett hinterlegt und können bearbeitet werden. Sie ändern hier Ihr Passwort, fügen Ihr Logo ein und vieles mehr.



1 Vertragsdaten

Die Vertragsadresse, die Sie bei der Registrierung angeben, wird automatisch Ihr erster Hauptkontakt und unter dem Punkt „Vertragsdaten“ gespeichert. Der Hauptkontakt wird als Kontakt in Ihren Exposés oder auch auf Ihrer Homepage zugesteuert. Wenn Sie z.B. einen anderen Mitarbeiter als Hauptansprechpartner für die Vermarktung haben, können Sie seine Kontaktdaten hier als Standardkontakt festlegen.

2 Kontaktadressen neu

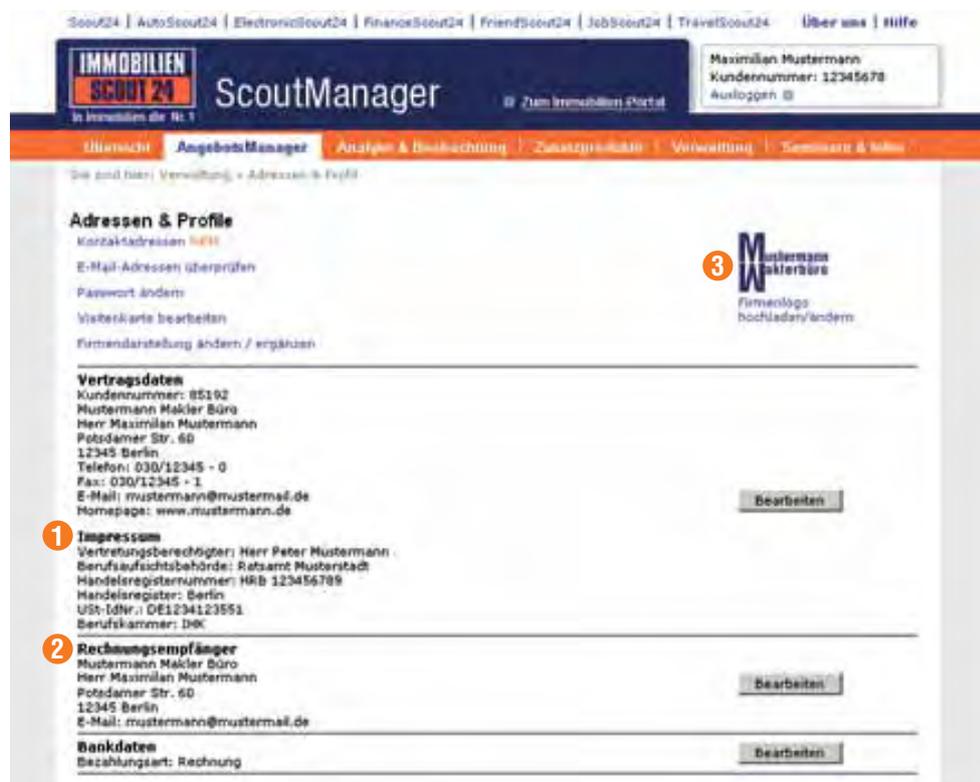
Unter „Kontaktadressen neu“ können Sie weitere Kontaktadressen anlegen, z.B. für Mitarbeiter, die bestimmte Objekte betreuen. Dazu klicken Sie auf der Verwaltungs-Seite den Link „Adressen & Profil“ und es öffnet sich die Übersichtsseite.

VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten

So bearbeiten Sie Ihre hinterlegten Adressen und Profile:

Einfach in der Verwaltung, im Bereich „Adressen & Profile“ dort auf „Bearbeiten“ klicken, wo Sie etwas

ändern möchten, und schon können Sie Ihre Daten bequem eintragen oder ändern.



Ihre Daten als Vertragspartner von ImmobilienScout24 können Sie hier bearbeiten.

1 Impressum

Pflegen Sie alle notwendigen Daten unter „Impressum“ ein. In immer mehr Angebotsbereichen wird die Angabe des Impressums im Internet Pflicht. Und ohne ein ordnungsgemäßes Impressum könnten Dritte rechtliche Schritte gegen Sie einleiten.

Schützen Sie sich vor möglichen juristischen Abmahnungen. Einmal ausfüllen und schon steht Ihr Impressum in allen Ihren Exposés, auf Ihrer Homepage und Ihrer Visitenkarte.

2 Rechnungsempfänger und Bankdaten

Wünschen Sie eine von Ihrer Kundenanschrift abweichende Rechnungsanschrift, so können Sie hier Änderungen zum Rechnungsempfänger vornehmen und eine andere Person oder Anschrift eintragen. Unter Bankdaten wählen Sie zwischen Rechnung und Lastschrift.

3 Firmenlogo

Unter „Firmenlogo hochladen/ändern“ hinterlegen Sie Ihr individuelles Firmenlogo. Es wird dann jedem Ihrer Angebote und Ihrer Visitenkarte beige-steuert. Bei filigranen Logos mit feinen Linien kann es zu geringfügigen Veränderungen in der Darstellung kommen.

VII. Verwaltung: Ganz einfach den Überblick behalten

Firmendarstellung ändern/ergänzen

Unter „Adressen & Profile“, „Firmendarstellung ändern/ergänzen“, können Sie Ihre Angaben zum Unternehmen bearbeiten.

Geben Sie hier Ihre Verbandszugehörigkeit an. Das Verbandslogo wird in der Ergebnisliste dem Immobiliensuchenden angezeigt.



Hier wünschen wir uns nähere Angaben zu Ihrem Unternehmen, um Sie gezielter zu informieren und unsere Produkte optimal an Ihr Kundenprofil auf Basis Ihrer Belange anzupassen.

Weitere Angaben: Diese werden nicht veröffentlicht! Je mehr Informationen Sie uns geben, desto besser können wir Sie mit für Sie passenden Services unterstützen. Eine runde Sache für alle Seiten: Einfach ankreuzen und absenden.

VIII. Seminare & Infos: Mehr wissen

In diesem Kapitel informieren wir Sie über die verschiedenen Trainings und Seminare der Immobilien-Scout24-Academy, wo sie Ihr Praxiswissen vertiefen können.

Außerdem stellen wir Ihnen unsere Wissensdatenbank rund um das Thema Immobilien, das Immobilien-Wiki, vor.

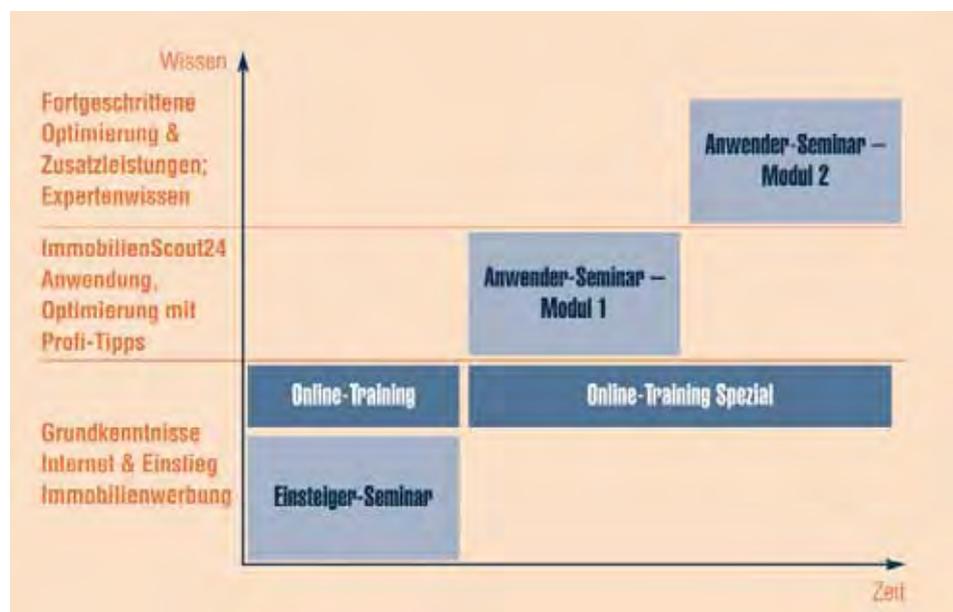
Inhalt

- 1. Seminare und Onlinetrainings an der ImmobilienScout24-Academy**
- 2. „Lebendes“ Immobilien-Lexikon: Das Immobilien-Wiki**

1. Seminare und Onlinetrainings an der ImmobilienScout24-Academy

Wie nutzen Sie das Internet für Akquise und Vertriebssteuerung? Wie gewinnen Sie das Interesse von Mietern und Käufern? Damit Sie in diesen Fragen schneller „fit“ werden, hat ImmobilienScout24, die Nr. 1 für Immobilien, die ImmobilienScout24-

Academy gegründet. Ein mehrstufiges, praxisbezogenes Trainingsprogramm, das parallel zu Ihren Erwartungen in der täglichen Arbeit wertvolle Tipps vermittelt.



In der ImmobilienScout24-Academy bauen Sie Schritt für Schritt Praxiswissen auf bis hin zum erfahrenen Immobilien-Scout24-geprüften Internet-Master

Einsteiger-Seminar

Das Seminar für erste Schritte in der Immobilienvermarktung im Internet: In diesem halbtägigen Seminar lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie Ihre Objekte im Internet bewerben, wie Sie Daten erfassen und Fotos/Grundrisse einfügen. Sie erstellen ein optimales Exposé, Ihnen werden Möglichkeiten der Erfolgsmessung vermittelt. Darüber hinaus erfahren Sie, was Sie am besten für mehr Nachfrage auf Ihre Angebote umsetzen. Kompetente Referenten mit Praxiserfahrung beantworten Ihre Fragen. Die Seminare finden in kleiner Runde statt – so können Erfahrungen und Trends auch diskutiert werden. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat.

Anwender-Seminar „Internet-Profi“ (Modul 1)

Das Anwender-Seminar ist für Internetnutzer mit Praxiserfahrung konzipiert. Anhand von verschiedenen Praxis-Beispielen zeigen wir Ihnen, wie Sie den Einsatz des Internets optimieren, wie Sie Ihre Angebote auf unterschiedlichsten Websites darstellen und auch die eigene Homepage effektiv zur Vermarktung nutzen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie mit aktuellen Marktdaten Ihre Akquise optimieren. Kenntnisse im Umgang mit ImmobilienScout24 sind Voraussetzung. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat.

Anwender-Seminar „Internet-Master“ (Modul 2)

Im Anwender-Seminar „Internet-Master“ perfektionieren Sie Ihr Know-how rund um die Vermietung und den Verkauf via Internet und erfahren fortgeschrittene Insider-Tipps für die Optimierung, Markttransparenz und noch schnelleren Vertragsabschluss. Sie erhalten ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme.

Online-Training

Das Online-Training findet für Sie ganz bequem in Ihrem Büro (an Ihrem Computer) und per Telefon statt. Sie erhalten einen Zugangscode für eine Website, dort geben Sie Ihre Rufnummer an. Wir rufen Sie an. Sie können nun per Telefon an Ihrem PC verfolgen, was der Referent erklärt. Sie können mit dem Referenten und den anderen Teilnehmern Ihre Fragen klären und die Bedienung erlernen.

Bequem per Computer und Telefon werden Ihnen folgende Themen in unseren Onlineseminaren vermittelt:

- Informationen rund um die Objekteinstellung sowie Tipps zur Optimierung der bereits erfassten Objekte
- Die Erstellung des eigenen Firmenprofils bzw. der eigenen Homepage mit Hilfe des Homepage-Baukastens.

Termine und Anmeldung finden Sie unter:
<http://Info.Immobilienscout24.de/Onlineseminar>

Coaches

Coaches sind speziell ausgebildete Kunden von ImmobilienScout24, die Ihnen vor Ort helfen. Aller Anfang ist schwer: unsere Coaches geben nützliche Praxistipps aus langjähriger Erfahrung weiter, da sie selbst Nutzer von ImmobilienScout24 sind. Die Betreuung umfasst zusätzlich Themen wie digitale Bildbearbeitung, Marktanalyse und alles rund ums Internet. Die ImmobilienScout24-Coaches führen auch regelmäßig Seminare zu verschiedenen Themen durch. Auch in Ihrer Region steht Ihnen ein Coach mit Rat und Tat zur Seite.

Die regionale Gliederung der Coaches-Gruppen ist der Kundenbetreuung von ImmobilienScout24 angepasst. So ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Ihrem Kundenbetreuer und Ihrem Coach vor Ort garantiert.

Sie können auf dieser Seite mit den Regionalleitern der Coaches-Gruppen Kontakt aufnehmen. Er wird Ihnen helfen, den Coach in Ihrer Nähe zu finden. Sie suchen Ihren Coach ganz einfach im Internet unter: www.Immobilienscout24-Coaches.de

VIII. Seminare & Infos: Mehr wissen

In Ihrem ScoutManager gelangen Sie unter „Seminare & Infos“ direkt in den Veranstaltungsbereich.

Wählen Sie hier das für Sie passende Seminar aus, und melden Sie sich gleich an.

Alle Seminare und aktuellen regionalen ImmobilienScout24-Veranstaltungen im Überblick.

ImmobilienScout24 Academy | ImmobilienScout24 Events | Zu ImmobilienScout24

Veranstaltungen

ImmobilienScout24 - Veranstaltungen

ImmobilienScout24 Academy

Ihr Weg zum Internet-Profi

Online-Trainings
Bequem per Computer und Telefon wird Ihnen ImmobilienScout24 erklärt.
→ [Mehr dazu](#)

Einsteigerseminar aktuell
Das Seminar für erste Schritte in der Immobilienvermarktung im Internet.
→ [Mehr dazu](#)

Firmenschulung
Sie möchten Ihre Mitarbeiter individuell für die Internetwerbung fit machen?
→ [Mehr dazu](#)

Wohn-Seminare aktuell
Spezielles Seminar für Immobilien-Profis der Wohnungswirtschaft.
→ [Mehr dazu](#)

Awwander-Seminare
Die Profi-Seminare der Online-Immobilienvermarktung im Internet. Ihr Weg zum ImmobilienScout24 geprüften Internet-Master!

Internet-Profi aktuell
Empfehlen für Immobilien-Profis mit ca. 1 Jahr ImmobilienScout24-Erfahrung.
→ [Mehr dazu](#)

Internet-Master aktuell
Empfehlen für Onlinevermarktungs-„Experten“ mit mehr als 1 Jahr ImmobilienScout24-Erfahrung.
→ [Mehr dazu](#)

ImmobilienScout24 Events

Forum
ImmobilienScout24-Forum - Lernen Sie in zahlreichen Workshops und Vorträgen, wie Sie mit dem Internet schneller verkaufen und vermieten. Nutzen Sie die Chance, Kollegen zu treffen und erfahren Sie, wer hinter dem Marktführer ImmobilienScout24 steckt. Jetzt Plätze sichern!

Forum kostenfrei
Spezielle Inhalte für Internet-Einsteiger und Nichtkunden für von ImmobilienScout24.
→ [Mehr dazu](#)

Forum kostenpflichtig
Wird ausschließlich für Immobilien-Profis durchgeführt und ist mit tausenden Teilnehmern die größte Veranstaltungsreihe von IS24 und zählt damit zu den größten Know-how-Veranstaltungen der Branche.
→ [Mehr dazu](#)

Kompetenzabend
Nutzen Sie diesen informativen Immobilien-Branchentreff als Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und Einstieg in die Immobilien-Onlinevermarktung mit ImmobilienScout24.
→ [Mehr dazu](#)

IMMOnetwork - Netzwerktreffen
Netzwerktreffen für Immobilienentscheider, Makler und Dienstleister.
→ [Mehr dazu](#)

Coaches-Seminare
Von IS24 geprüfte Spezialisten vor Ort - „Praktiker für Praktiker“.
→ [Mehr dazu](#)

Prüfbar: Sie vom Know-how des Marktführers!

Forum 2006
Sehen Sie hier die Vorträge und downloaden Sie Ihre Tagungsunterlagen.
→ [Jetzt sehen und herunterladen!](#)

Wo und wann?
Veranstaltungen in Ihrer Region.



Was für wen?
Welche ist die richtige Veranstaltung für mich? Finden Sie ganz einfach die für Sie passende Veranstaltung!
→ [Mehr dazu](#)

Kontakt
Für weitere Informationen rund um die Veranstaltungen freut sich Manuela Sälzer auf Ihre Nachricht:
→ [E-Mail](#)

Kunden werden Kunden:
Doppel gut: Ermöglichen Sie Ihrem Kollegen einen Preisvorteil. Erhalten Sie für jede Empfehlung 50 Euro.
→ [Jetzt weiter empfehlen](#)

2. „Lebendes“ Immobilien-Lexikon: Das Immobilien-Wiki

In der von Marktexperten geschriebenen Wissensdatenbank rund um das Thema Immobilien können Sie ganz einfach durch Anklicken in die Sie interes-

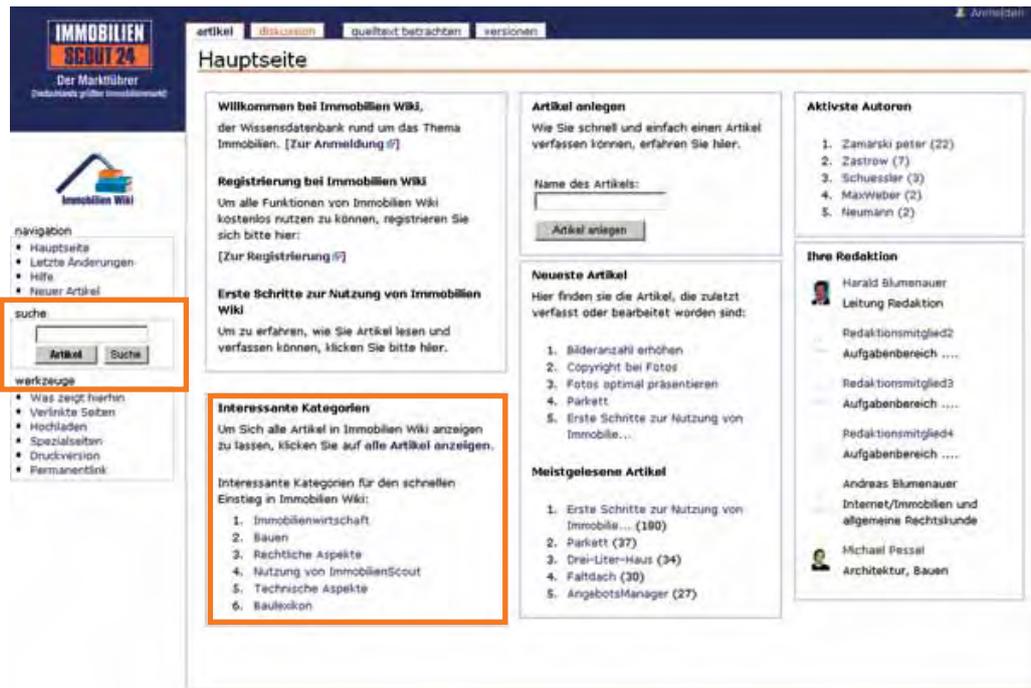
sierenden Themenkategorien einsteigen, selbst Artikel anlegen oder an Diskussionen teilnehmen.

Artikel lesen

Um Artikel im Immobilien-Wiki zu lesen, haben Sie zwei Möglichkeiten: Mit der Volltextsuche können Sie durch Eingabe eines Stichwortes einfach und unkompliziert nach Artikeln zu einem bestimmten Thema suchen. Des Weiteren können Sie nach Kate-

gorien suchen. Mit Klick auf einen Oberbegriff gelangen Sie zu einer Übersicht, in der alle Artikel zu diesem Thema alphabetisch angeordnet sind.

Wie Sie einen neuen Artikel einstellen und bearbeiten, zeigen wir Ihnen auf Seite 67.



Artikel einstellen oder bearbeiten

Wie Sie schnell und einfach einen Artikel verfassen können, erfahren Sie hier:

Um einen neuen Artikel einzustellen oder zu bearbeiten, müssen Sie sich zuvor im Immobilien-Wiki registrieren und ein Benutzerkonto erstellen.

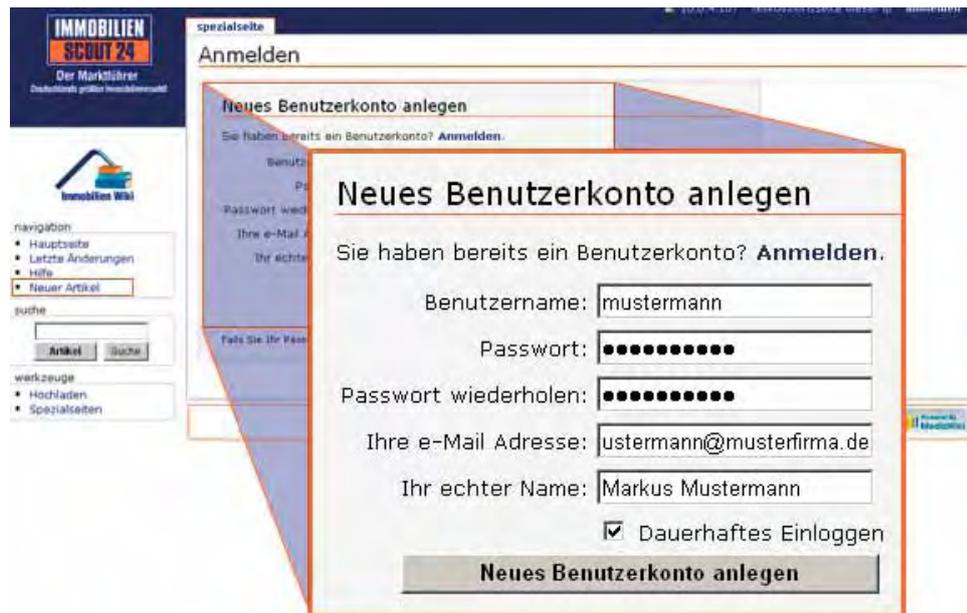


Schritt 1:

Hier gelangen Sie zur Anmeldung.

Dazu können Sie Ihren Benutzernamen und Ihr Passwort vom ScoutManager übernehmen. Sie erhalten nach der Registrierung eine E-Mail.

Klicken Sie auf den Link in der Mail, um Ihren Account freizuschalten.



Schritt 2:

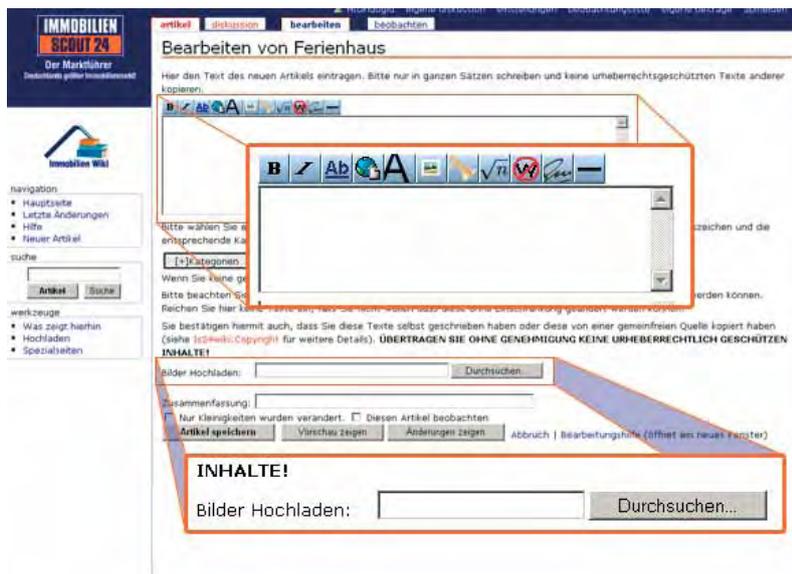
Hier legen Sie Ihr Benutzerkonto an.

VIII. Seminare & Infos: Mehr wissen



Schritt 3:

Zum Anlegen eines neuen Artikels geben Sie zunächst einen Titel ein.



Schritt 4:

Im Bearbeitungsfeld können Sie nun Ihren Artikel schreiben und formatieren. Ebenso haben Sie die Möglichkeit, Ihrem Beitrag noch ein Bild hinzuzufügen.



Schritt 5:

Zur Bearbeitung eines bereits vorhandenen Artikels geben Sie den Titel in das Suchfeld ein und klicken Sie in der oberen Navigation auf „bearbeiten“.

IX. Support

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da.

Ihr persönlicher telefonischer Kontakt zu unseren Vertriebs- und Service-Mitarbeitern: Sie erreichen uns telefonisch von Montag bis Freitag in der Zeit von 08:00-19:00 Uhr und am Sonnabend von 10:00-14:00 Uhr unter unserer Geschäftskunden-hotline:

0180-5-650 660 (14 Cent/Min.)

Oder schreiben Sie uns – wir rufen Sie zurück. Sie sind bereits Kunde von ImmobilienScout24 und möchten mehr über Ihren ScoutManager wissen, zusätzliche Services oder ein anderes Paket buchen?

Kundenbetreuung@ImmobilienScout24.de

Sie benötigen nähere Informationen zur Datenübertragung oder zu Ihren persönlichen Zugangsdaten? Sie haben allgemeine Fragen zu unserer Anwendung, zur Objekteinstellung oder zu Ihrem letzten Datenimport? Wir helfen Ihnen gerne weiter. Bitte wenden Sie sich an unser Supportteam unter:

support@ImmobilienScout24.de

Ihr Unternehmen ist GdW-Mitglied? Dann hilft Ihnen unser Team für die Wohnungswirtschaft weiter: Schreiben Sie uns und wir rufen Sie zurück.

GdW@ImmobilienScout24.de

Bei Fragen rund um Schnittstellen zu Ihrer Software wenden Sie sich bitte an Ihren Software-Hersteller. Nahezu alle großen und auch kleineren Anbieter am Markt sind mit ImmobilienScout24 und seinen Schnittstellen vertraut. Unseren Ansprechpartner für Schnittstellen erreichen Sie unter:

schnittstellen@ImmobilienScout24.de

Sie haben Fragen zu anderen Themen? Alle weiteren und immer aktuellen Informationen finden Sie unter: **www.ImmobilienScout24.de**. Schreiben Sie uns, zu welchem Termin wir Sie zurückrufen sollen. Wir melden uns bei Ihnen.