

Das etwas andere Marketing für Immobilienanbieter und Versicherungsmakler

Pressemitteilung von: **!simple words, Büro für Direktmarketing-Texte**

Datum: **01.07.2009 – 21:05 Uhr**

Rubrik: **Immobilien**



(fair-NEWS) – Dabei hebt sich der Service von Jens Pichl, dem Betreiber von maklermarketing.net, wohlwollend vom Einheitsbrei der Maklerwerbung- Provider ab, die überwiegend auf Maklerhomepages und klassisches Marketing setzen. Durch die konsequente Spezialisierung auf moderne Internetmarketing- Instrumente, wie Autoresponder und E-Mail Marketing, profitieren Versicherungs- und Immobilienmakler zusätzlich und gewinnen einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitkonkurrenten.

Der ausgebildete Münchner Experte für Verkaufstexte setzt bei seiner Arbeit explizit auf professionell konzipierte und für Mensch & Suchmaschinen optimierte LandingPages. Autoresponder- Marketing Elemente und E-Mail Serien bauen Nähe auf und schaffen eine Vertrauensbasis zu Interessenten. Mit diesem innovativen Marketingsystem nimmt er ausschlaggebenden Einfluss auf den Entscheidungsprozess vor einem Kaufabschluss.

Der Akquiseprozess lässt sich durch den schlüssigen Marketingansatz im Internet automatisieren und schont zugleich das Budget, in dem der Arbeitsaufwand gesenkt wird. "Ich nehme Maklern den Druck, stetig Klinken putzen zu müssen. Aus Interessenten werden automatisch heiße vorqualifizierte Kontakte", so der Direktmarketing-Experte.

Immobilien- und Versicherungsmakler können sich bei der Zusammenarbeit mit dem praxiserprobten Verkaufstexter auf Branchenerfahrung verlassen. In einigen Maklerprojekten wurden seine Instrumente bereits erfolgreich eingesetzt.

Sowohl das klassische Mailing als auch E-Mail Serien kamen dabei zum Einsatz. "Um den Erfolg einer Marketingkampagne zu erhöhen, lassen sich die Instrumente durch einen Medienwechsel einfach verknüpfen. Das kommt bei der Zielgruppe sehr gut an", weiß der Werbetexter.

So lässt sich die Methode einer E-Mail Serie auch auf ein mehrstufiges Mailing übertragen. "Es

sprechen zudem viele Aspekte dafür, das Ziel einer Mailingkampagne auf den Besuch einer speziell erstellten LandingPage auszurichten. Hier ist ein Autoresponderformular integriert, um Interessenten nach dem Eintrag automatisiert mit weiteren zielgerichteten Informationen zu versorgen.

Langfristig gesehen generieren Makler so stetig neue Kunden", erzählt der Texter. Der Direktmarketing-Texter baut bei der Konzeption und professionellen Umsetzung auf sein Expertenwissen, um bestmögliche Ergebnisse für seine Auftraggeber zu erzielen.

In einem gebührenfreien Infokurs auf www.maklermarketing.net können sich interessierte Makler einen ersten Vorgeschmack holen, wie Autoresponder-Marketing und E-Mail Serien in der Praxis arbeiten. Der Münchner Werbetexter vermittelt in seinen kurzen und leicht verdaulichen Tipps, Erfolg versprechenden Mehrwert für Immobilienvermittler und Versicherungsmakler.

• *Homepage:* www.maklermarketing.net

• **Kontakt**

!simple words, Büro für Direktmarketing-Texte
Appenzeller Str. 65
81475 München
Deutschland
Telefon: 08912289467

• **Pressekontakt**

!simple words, Büro für Direktmarketing-Texte
Jens Pichl
Appenzeller Str. 65
81475 München
info@maklermarketing.net
08912289467
www.maklermarketing.net

• **Unternehmensinfo**

Über den Texter

Als Quereinsteiger hat der Werbetexter vor über 3 Jahren das Direktmarketing für sich entdeckt. Unzählige Fachbücher und Seminare im Selbststudium sowie der 16-monatige Kompakt-Kurs Werbetexten vom Verlag für Deutsche Wirtschaft AG bildeten ihn zu dem aus, was er heute ist. Ein gefragter Experte für gewinnende Verkaufstexte online & print.

Im Internet unter www.simple-words.de können Sie sich umfassend über sein Leistungsspektrum informieren.

Der **Link** zu dieser Meldung: <http://24pr.de/u/s5du>