

Coaching Call

**Deine Fragen zur Ausbildung
HOME STAGING EXPERTE**

25.1.2024

Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Darf man Makler “einfach so“ anrufen?

- Telefonate sind im Bereich Kaltakquise immer noch die Nummer 1
 - nicht erlaubt im Bereich B2C (UWG)
- im B2B Bereich erlaubt, sofern von einer „mutmasslichen Einwilligung“
ausgegangen werden kann.
Diese ergibt sich aus dem Geschäftsgegenstand.
- „Eine mutmaßliche Einwilligung ist gegeben, wenn aufgrund konkreter
tatsächlicher Umstände ein sachliches Interesse des Anzurufenden an der
Telefonwerbung vermutet werden kann“
- Also wenn wir als Home Stager z.B. einen Makler anrufen, dann können wir
vielleicht davon ausgehen, dass der Makler ein sachliches Interesse an
unserem Angebot hat.

Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Was brauche ich erfahrungsgemäß im Gepäck bei einem ersten Termin:

Präsentation und oder Booklet mit Beispielen?

- Das kommt auf deine Positionierung und deinen Zielkunden an.
- Entscheidend ist, dass es GUT aussieht und du dich damit identifizieren kannst und dich wohlfühlst.

Flyer?

**Wenn Flyer: an welche Zielgruppe soll dieser Adressiert werden:
Endkunden oder Makler?**

- Ich würde Flyer auf die Endkunden abstimmen. Dann hat Makler etwas zum weitergeben.
Entscheidend ist, dass Makler überzeugt ist, dass seine Kunden vom HS profitieren werden und dass er sich mit deinem Material identifizieren kann.
(nichts polarisierendes z.B. pink 🤔)

Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Kann ich schon anfangen, obwohl meine Website noch nicht online ist?

Keinesfalls solltest Du warten bis ALLES perfekt ist,
bevor du mit deiner Akquise beginnst.

ABER...

Das ist die Realität

Dein Kunde ist heute gerne **sehr gut informiert**



Auszug aus dem Kurs

Schritt-für-Schritt

Dein Weg zum Kunden



Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Kann ich schon anfangen, obwohl meine Website noch nicht online ist?

Pragmatische Empfehlung:

>> Schritt 1 - folgende Entscheidungen treffen:

- Positionierung
 - Zielgruppe
 - Image
- Name, Logo, Corporate Design,



Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Kann ich schon anfangen, obwohl meine Website noch nicht online ist?

>> Schritt 2. - Veröffentlichung von:

- aussagekräftiges Anbieterprofil auf der Staging Community
- 1 Social Media Kanal mit ersten Inhalten befüllen (Instagram / Facebook / LinkedIn ?)
 - Domain wählen, E-Mail-Adresse anlegen
 - Startseite erstellen mit Kontaktdaten
 - E-Mail Signatur erstellen
 - Visitenkarten drucken lassen

>> Schritt 3. - LOSLEGEN 

Eure FRAGEN:



Bereich Akquise :

Wie gewinnt man aktuell am schnellsten und effektivsten Kunden ?

- es gibt nicht DIE EINE erfolgreiche Methode

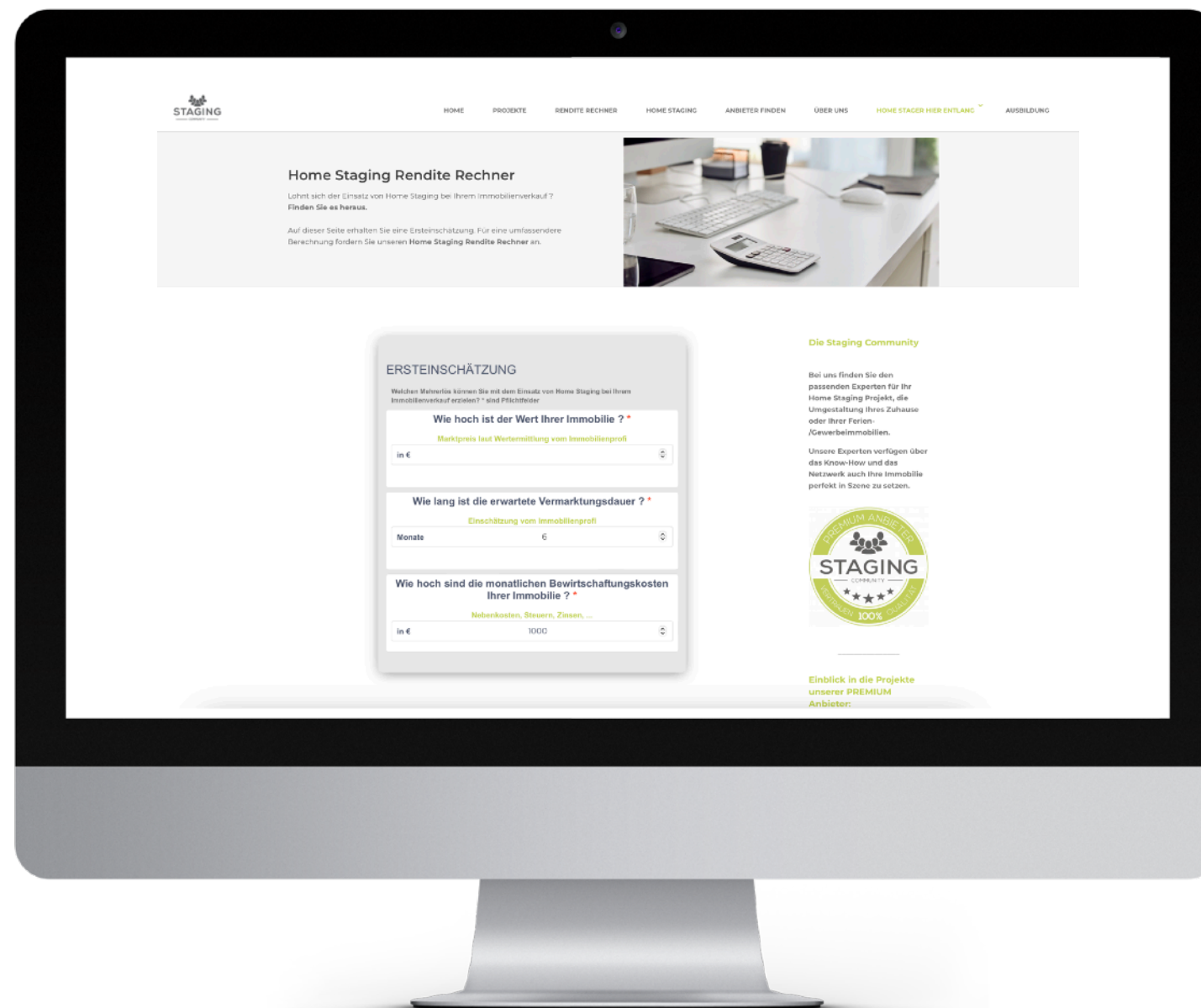
- indem man ein Problem löst
 - mach den Menschen Lust darauf mit Dir zu arbeiten
 - vermittele Erfolg, Spass und Engagement
-
- Marketing ist ein Marathon **kein** Sprint
 - Viel hilft viel, Akquise hat ganz viel mit Statistik zu tun
 - gute Positionierung
 - Verknüpfung von online + offline Aktivitäten
 - Konsistenz und **Durchhaltevermögen**
 - positives Mindset !

- kreative Ideen entwickeln (Beispiele: Gutscheine verteilen, Provision an Makler zahlen, Kundenveranstaltung organisieren, Empfehler finden und akquirieren,...)

Meine Anregung



Lass auch ZAHLEN für Dich sprechen

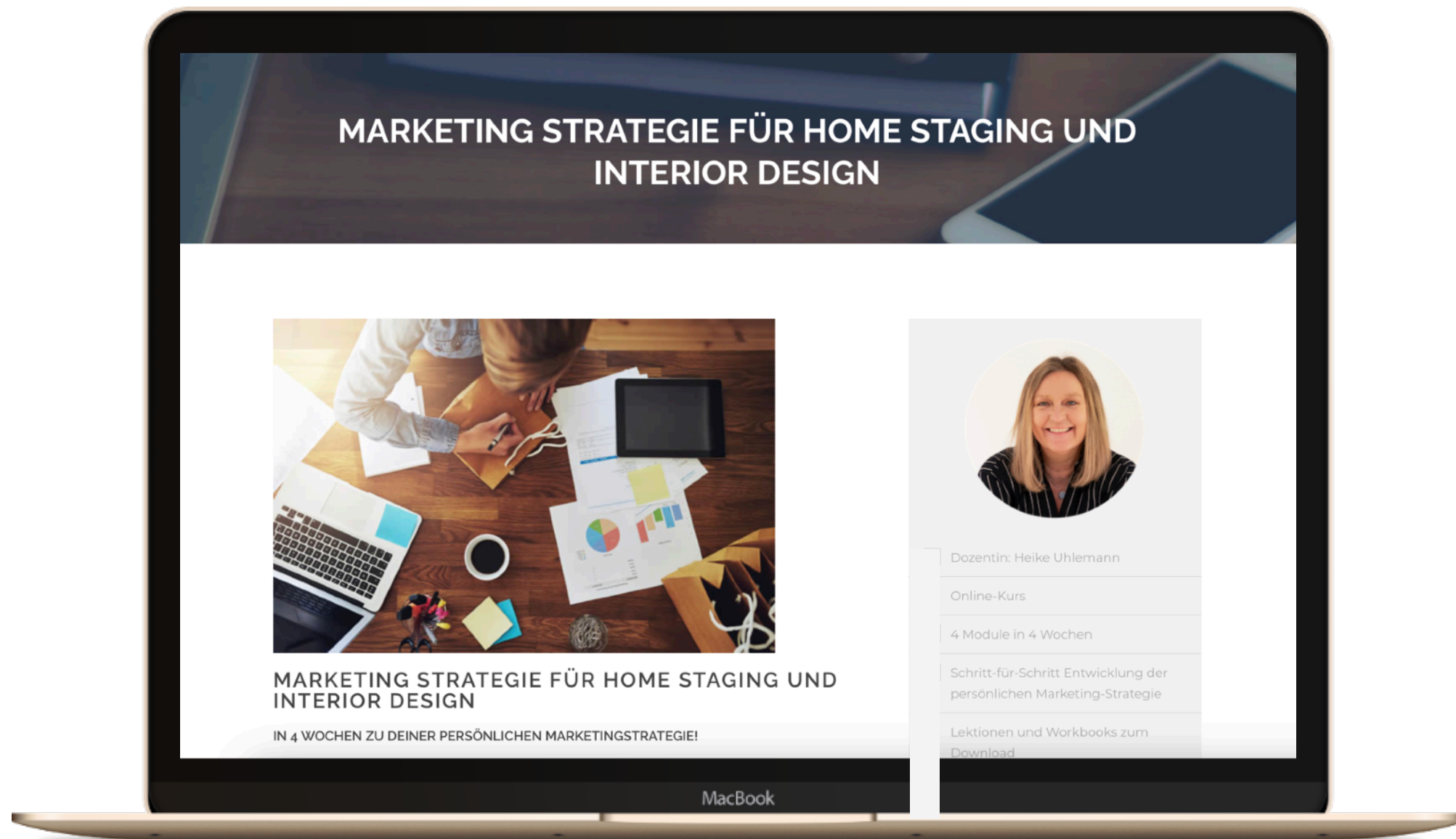


<https://staging-community.de/rendite-rechner/>

Meine Empfehlung



Marketing STRATEGIE - Online Kurs



<https://www.digistore24.com/product/432212?voucher=SA-EXPERTE>

SONDERPREIS - exklusiv für Euch : ~~699,—~~ **499,—**
zzgl. optional Feedback Gespräch

Eure FRAGEN:



Bereich Positionierung :

Ich lebe in einem kleinen Ort südlich von Wien und habe jetzt feststellen dürfen, dass 3 Home Stagerinnen aus dem Raum Wien bei der Staging Community aktiv sind.

Unglaublicherweise sind 2 davon bereits aus meinem kleinen Ort und bieten also Home Staging und Redesign an.

Ist es sinnvoll mich als Anfängerin explizit auf bewohnte Immobilien zu fokussieren, insbesondere da ich als Ordnungskoach hier ein add-on anbieten könnte?

- **Konkurrenz** belebt das Geschäft
Der Markt ist schon vorbereitet.
- Suche lieber Synergien statt Wettbewerb
- Positionierung muss zu DIR passen
und dir Spass machen
- BEWOHNTE Immobilien sind ein **sehr guter**
Start in die Kundenbeziehung mit Maklern 👍

Eure FRAGEN:



Bereich Business :

Welches Gewerbe ist anzumelden?

- **in Deutschland:**

Entscheidung: - Gewerbe oder freiberufliche Tätigkeit
- Kleinunternehmer:in ja/nein

<https://www.gewerbeanmeldung.de/muessen-freiberufler-gewerbe-anmelden>

- **in Österreich:**

Entscheidung: - freie oder reglementierte Gewerbe,
freiberufliche Tätigkeit (?)
- Kleinunternehmer:in ja/nein

<https://www.usp.gv.at/gruendung/gruendungsfahrplan-einzelunternehmen/gewerbeanmeldung-freie-gewerbe.html>

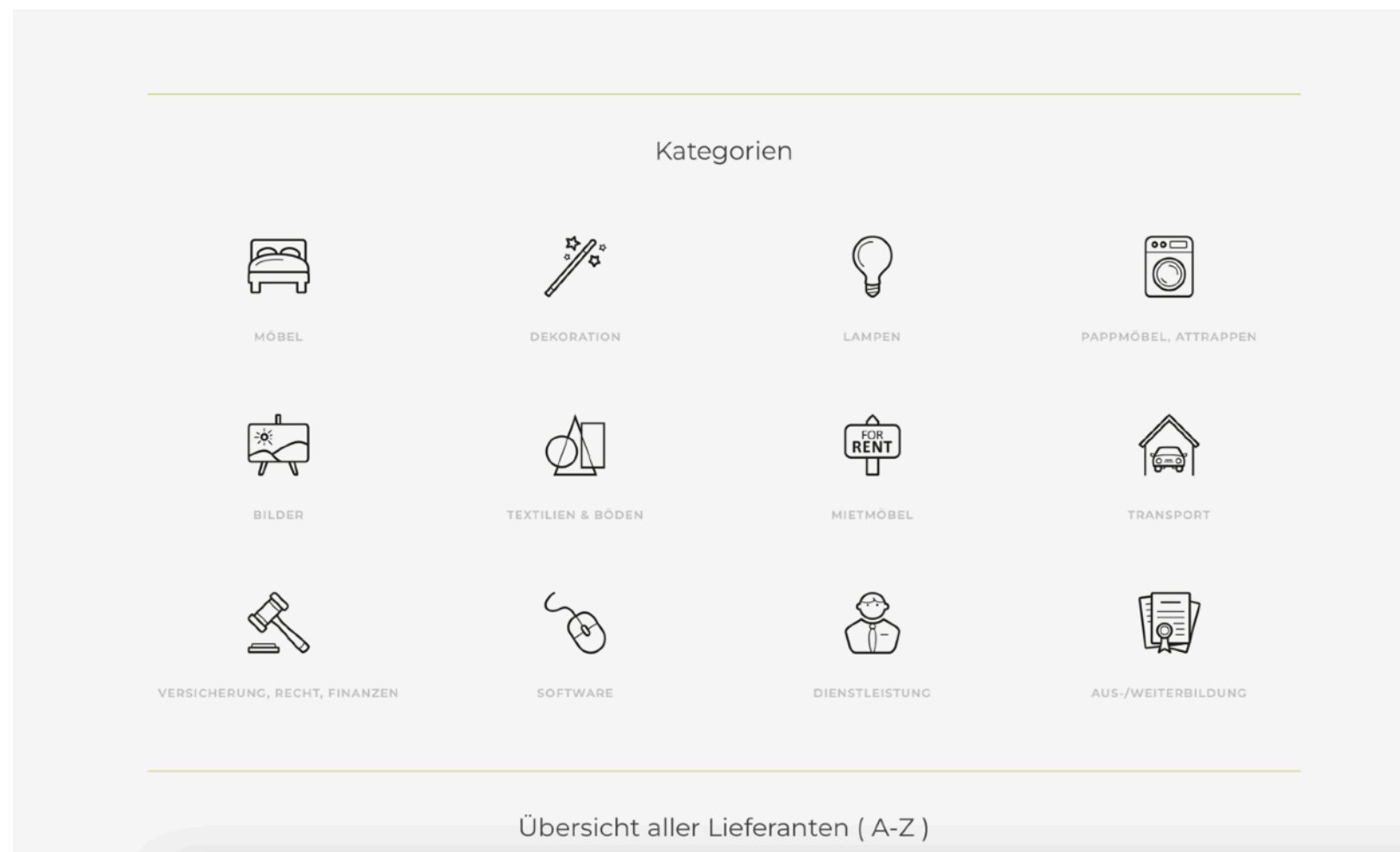
Eure FRAGEN:



Bereich Einkauf :

Tipps für den preisgünstigen Kauf von Lampen und Bildern

IMMER zuerst in den Einkaufsquellen der Staging-Community schauen
z.B. Kave Home, De Eekhoorn, Sklum, JYSK (Vollsortimenter)



Eure FRAGEN:



Bereich Einkauf :

Tipps für den preisgünstigen Kauf von Lampen und Bildern

IMMER zuerst in den Einkaufsquellen der Staging-Community schauen
z.B. Kave Home, De Eeekhoorn, Sklum, JYSK (Vollsortimenter)

Bilder: Green Lilli, Junique, Studenten Kunstmarkt

Motive in Online Stockgalerien kaufen und selber auf Leinwand drucken lassen
z.B über myposter , Flyeralarm, Contrado

Lampen: WestwingNow, Light& Living (Trends&Trades Venlo)

Eure FRAGEN:



Bereich Möbel :

Wie sieht es bei the Staging Company aus, sollte ich mich da am besten schon vor meinem ersten Auftrag melden und mir ein Kundenkonto erstellen lassen?

JA - unbedingt 😊

Ron besteht auf eine telefonische Einweisung in das Buchungssystem

Am besten schon vorab mit dem System vertraut machen

„Probe“- Möbelwägen zusammenstellen für die unterschiedlichen Preisklassen und Zimmervarianten, um ein Preisgefüge zu erhalten und auf den ersten Auftrag bzw. auf das erste ANGEBOT vorbereitet sein.

Eure FRAGEN:



WEITERE SPONTANE FRAGEN ???