

Die 4 Ogulo Strategien



Abheben in der Objekt-Akquise

Heben Sie sich von unrealistischen Preisversprechen Ihrer Mitbewerber gegenüber Eigentümern ab!

Dank statistischer Auswertungen Ihrer virtuellen Rundgänge, können Sie **zum besten Preis in schnellster Zeit verkaufen**. Dabei behalten Sie immer das aktuelle Marktinteresse Ihrer individuellen Immobilie im Blick. So wissen Sie auch bereits im frühen Vermarktungsprozess, welcher Interessent zur Zahlung eines höheren Kaufpreises bereit ist.

Akquise



Zeitersparnis

Interessentenanfragen generieren

Veröffentlichen Sie virtuelle Rundgänge auf Ihrer Webseite und in Immobilienportalen.

So maximieren Sie die Auffindbarkeit des Inserats, die Aufmerksamkeit und Verweildauer (von durchschnittlich 1 Stunde) zu **Qualifizierung Ihrer Anfragen**.

Zudem können virtuelle Touren zur Minimierung von Besichtigungstourismus dienen, um effektiv Ressourcen, wie Zeit und Fahrtenweg, einzusparen.

Vermarktung



Zeitersparnis

Anfragen bewerten & qualifizieren

Senden Sie Ihren Interessenten unmittelbaren und automatisierten Zugang direkt im Anschluss auf eingehende Anfragen.

Werten Sie anschließend statistische Aufzeichnungen der virtuellen Besichtigung aus und bestimmen Sie die Interessenten, mit welchen sich ein Besichtigungstermin vor Ort wirklich lohnt. Dadurch steigern Sie die Anzahl ernsthafter Verkaufsgespräche.

Oder: Verlegen Sie den Besichtigungstourismus in Ihr Büro und führen Sie Interessenten direkt von Ihrem Schreibtisch aus durch die Immobilie in Ihrem Angebotsportfolio. Das geht auch einwandfrei online!

Anfragen-Management



Zeitersparnis

Nach der Besichtigung punkten

Nutzen Sie das Ogulo Statistiktool zur **optimalen Vorbereitung in der Preisverhandlung!**

Die Statistik gibt Ihnen eine klare Übersicht darüber, welcher Interessent, aufgrund langer Verweildauer im Rundgang, sich bereits gedanklich in der Immobilie eingerichtet hat.

So gehen Sie gestärkt in die Preisverhandlung und erkennen potenzielle und finanzielle Verhandlungsspielräume.

Sichern Sie Ihrem Auftraggeber den **bestmöglichen Verkaufspreis**.

Besichtigungen

