



SWISS EDITION

## Für den Schweizer Immobilienmakler entwickelt

### Vorkonfigurierte Vermarktungslösung

Propertybase Swiss Edition (Propertybase SE) ist eine umfassende, leistungsfähige und trotzdem einfache Lösung für die Vermarktung von Immobilien. Sie wurde eigens auf Basis von Propertybase auf die Bedürfnisse von Schweizer Maklern jeglicher Grösse entwickelt und kann individuell an die Bedürfnisse des Maklers angepasst werden.

## Propertybase Swiss Edition

### Die Entstehungsgeschichte

Propertybase SE entstand aus der Überzeugung, dass Propertybase eine unglaublich flexible und ausbaufähige Lösung ist, welche in der richtigen Konfiguration seiner Spitzenposition unter den Maklerlösungen gerecht wird. Leider wurde Propertybase nicht für den Schweizer Markt entwickelt, sondern richtet sich in der Standardversion eher an eine internationale Kundschaft, deren Bedürfnisse sich in vielen Bereichen nicht mit denen der Schweizer Kundschaft decken. Die dadurch notwendigen Anpassungen waren zeitaufwendig und damit teuer.

So entstand die Idee, in Eigenregie eine Schweizer Version von Propertybase zu entwickeln, die bereits sehr gut für die Bedürfnisse eines Schweizer Immobilienmaklers vorkonfiguriert ist. Gleichzeitig sollte die Lösung aber noch genügend Spielraum lassen, um individuelle Anpassungen bei der Einführung beim Kunden zu ermöglichen.

## Weitere Beteiligte

### Das sollten Sie wissen

Wenn es um Propertybase SE geht, dann geht es gleichzeitig immer auch um Salesforce und Propertybase.

#### Salesforce - die Plattform

Salesforce gilt als Pionier im Bereich der cloud-basierten Unternehmenssoftware, im speziellen von CRM-Systemen für unterschiedliche Bedürfnisse und Branchen. Heute ist Salesforce der führende Anbieter von CRM-Lösungen und erfreut sich weiterhin einem grossen Wachstum.

#### Propertybase - die Maklerlösung - powered by Salesforce

Über 4'500 Kunden mit mehr als 250'000 Anwendern in 80 Ländern nutzen täglich die cloudbasierte CRM- und Marketingsoftware, welche für den klassischen Makler ebenso geeignet ist wie für einen Projektentwickler. Die Kerntechnologie von Salesforce (force.com) ermöglicht es Propertybase eine stabile und leistungsfähige Maklerlösung anzubieten, ohne sich um Themen wie Infrastruktur, Mehrsprachigkeit, Integrationsmöglichkeiten und Verfügbarkeit kümmern zu müssen. Die maklerspezifischen Module von Propertybase interagieren perfekt mit den zugrundeliegenden Plattform- und CRM-Funktionen, die Salesforce zur Verfügung stellt.

## Automatisierter Versand von Exposés

### Rund um die Uhr für Sie im Einsatz

Anfragen von Immobilienportalen und von Ihrer Website werden automatisch erfasst und das Exposé der Immobilie wird umgehend mit einer personalisierten E-Mail an den Interessenten zugestellt. Eine intelligente Erfassungslogik stellt sicher, dass ein Kontakt nicht mehrfach erfasst wird.

### Sie haben ein Mandat für das kein automatisierter Versand erwünscht oder nicht passend ist?

Kein Problem, schliessen Sie es vom automatischen Versand aus und versenden Sie das Exposé persönlich per E-Mail oder per Post oder rufen Sie vorher den Interessenten an, um sicherzustellen, dass die Immobilie seinen Vorstellungen oder seinen finanziellen Möglichkeiten entspricht (z. B. eine Premium-Immobilie).

## Vollautomatisierter Nachfass- und Absageprozess

### Entlastet Ihre Mitarbeitenden und trennt die Spreu vom Weizen

Vergeuden Sie keine Zeit mit "Bestelltouristen" und mühen Sie sich nicht mit erfolglosen Versuchen ab, einen Interessenten telefonisch zu erreichen. Bestimmen Sie wie oft und in welchem Zeitabstand per E-Mail nachgefasst werden soll.

### Erweiterung Web Office - Absagegründe einholen

Mit der Erweiterung Web Office erhält der Interessent die Möglichkeit mit wenigen Mausklicks eine Absage direkt aus dem E-Mail zu erteilen. Dadurch erhalten Sie zu jeder Immobilie wertvolles Feedback, das Sie Ihrem Kunden weitergeben können und dadurch die Vermarktungsstrategie der Immobilie anpassen können.

## Individualisierung ohne Grenzen

### Bleiben Sie unabhängig und schützen Sie Ihre Investitionen

Propertybase SE läuft auf der Salesforce Plattform, die Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten bietet, individuelle Anpassungen vorzunehmen. Dazu gehören die Erstellung von zusätzlichen Feldern, die Anpassung von Seitenlayouts für eine verbesserte User Experience oder der Einsatz von Validierungsregeln, um die Datenqualität bei der Eingabe zu gewährleisten.

Wenn Sie es als notwendig erachten, können Sie mit Hilfe einer Rollenhierarchie sogar die Sichtbarkeit der Daten einschränken und die Bearbeitungsrechte (Lesen/Editieren/Löschen) über Profile und Berechtigungssätze steuern.

Durch eine standardisierte REST-API können Sie ausserdem Fremdsysteme verbinden und einen systemübergreifenden Datenaustausch einrichten. Propertybase SE wächst mit Ihren Anforderungen.



## Objektverwaltung

### Wohnimmobilien, Anlageimmobilien, Grundstücke, Gewerbe, Projekte

Propertybase SE hat für jeden Immobilientyp das passende Page-Layout. Dadurch werden nicht plausible Daten (z. B. Grundstücksfläche bei einer Wohnung) schon gar nicht angezeigt. Mit Hilfe von Themenlisten haben Sie eine Rundumsicht zu verwandten Datensätzen wie Eigentümer, Interessenten und Aktivitäten.

#### Projekte

Auch grosse Neubauprojekte mit diversen Gebäuden und Wohn- / Gewerbeeinheiten lassen sich einfach verwalten.

#### Analytics

Alle Informationen bezüglich der Herkunft, den Absagegründen und dem Stadium der Absage werden pro Immobilie grafisch aufbereitet dargestellt und helfen dem Immobilienberater seine Vermarktungsstrategie zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen.

## Kontakt- und Interessenten Management

### Leistungsfähiges CRM mit dem Sie nie den Überblick verlieren

Kategorisieren Sie Ihre Kontakte nach Eigentümer, Interessenten oder sonstigen Geschäftskontakten. Mit Hilfe von Themenlisten haben Sie eine Rundumsicht zu verwandten Datensätzen wie Immobilien als Eigentümer, Immobilienanfragen und Aktivitäten.

#### Marketing Center

Nutzen Sie das Marketing Center, um mit E-Mail-Kampagnen mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben.

#### Erweiterung Web Office - Self Service Newsletter-Einstellungen

Mit der Erweiterung Web Office haben Ihre Kunden die Möglichkeit, die Einstellungen bezüglich den gewünschten Kontaktpreferenzen (Newsletter, Passende Immobilienangebote) selbst zu bestimmen.

## Listings

### Vermarktung der Immobilie

Über Listings vermarkten Sie die Immobilie über die verschiedenen Kanäle wie Immobilienportale oder Ihrer Website.

#### Immobilienportale

Die wichtigsten Schweizer Immobilienportale sind in Propertybase SE bereits vorkonfiguriert. Bestimmen Sie auf welchem Portal welche Immobilie veröffentlicht werden soll. Vor der Aktivierung überprüft Propertybase SE, ob alle benötigten Informationen vorhanden sind und macht Sie auf fehlende Daten aufmerksam.

#### Eigene Website

Nutzen Sie die eigene Website um Informationen zur Verfügung zu stellen, welche Ihnen Immobilienportale nicht bieten, z. B. die Mehrsprachigkeit und erhöhen Sie dadurch die Anzahl Besucher auf Ihrer Website.

Für die Anbindung stellt Ihnen Propertybase SE einen Feed zur Verfügung, den Ihre Webagentur einbinden kann. Wenn Sie Wordpress einsetzen, empfehlen wir Ihnen unseren Listing Retriever for Wordpress, der auf Ihre Bedürfnisse angepasst wird. Sollte die Ablösung der bestehenden Website ein Thema sein, verfügen wir über Kontakte, um Sie dabei zu unterstützen.



## Suchprofile und Matching

### Einfacher geht es nicht

Bei tausenden von Interessenten verliert man schnell einmal die Übersicht. Hinterlegen Sie bei Interessenten detaillierte Suchprofile und versorgen Sie diese über ein leistungsfähiges Matching in wenigen Schritten mit passenden Immobilienangeboten.

#### Neues Mandat? In wenigen Schritten sind neue Interessenten generiert!

Erstellen Sie im Marketing Center eine Kampagne mit den wichtigsten Daten zur Immobilie. Über den Contact Manager können Sie danach eine Liste mit Interessenten erstellen, welche anhand ihres hinterlegten Suchprofils zur Immobilie passen. Mit wenigen Klicks lösen Sie zum Schluss die Kampagne zum Versand aus und die Interessenten erhalten umgehend eine personalisierte E-Mail mit den Informationen über Ihr neues Mandat.

#### Erweiterung Web Office - Self Service Suchprofil

Mit der Erweiterung Web Office geben Sie jedem Interessenten die Möglichkeit, sein Suchprofil rund um die Uhr selbst zu pflegen. So stellen Sie sicher, dass Sie den Interessenten nur passende Immobilienangebote zustellen. Mit wenigen Klicks kann der Interessent ausserdem sein Suchprofil schliessen, z. B. wenn er anderweitig seine Wunschimmobilie gefunden hat oder die Suche verschoben hat.

## Abschluss ist nicht gleich Abschluss

### Fix, Bonus oder Pauschal

Mit der Unterstützung von unterschiedlichen Erfolgshonorarmodellen läuft der Abschlussprozess problemlos über die Bühne.

Jede Abschlussart hat ihr passendes Page-Layout, welches mit den nötigen Daten ausgefüllt werden kann. Je nachdem welche Felder Sie auf dem Abschluss-Layout bereits ausgefüllt haben, passt sich der Status automatisch an.

#### Erweiterung Web Office - Feedback Abschluss

Mit der Erweiterung Web Office können Sie nach jedem Abschluss eine Umfrage starten, um die Zufriedenheit von den Verkäufern und Käufern zu messen.

## Dashboards und Berichte

### Stufengerecht und aussagekräftig

Mit Hilfe von Dashboards und Berichten hat nicht nur der Immobilienberater das Tagesgeschäft im Griff, sondern auch das Management verliert nie den Überblick über den Geschäftsverlauf.

#### Für den Immobilienberater - Übersicht über den Verlauf seiner Mandate

Das persönliche Dashboard versorgt den Immobilienberater mit allen relevanten Informationen rund um seine Mandate. So hat er seine Mandate, Interessenten und Abschlüsse jederzeit im Griff. Das Reporting gegenüber dem Auftraggeber ist schnell gemacht und hilft Ihnen aufgrund der vorhandenen Absagegründen der Interessenten, die Vermarktungsstrategie oder den Preis der Immobilie anzupassen.

#### Für das Management - Führungszahlen

Stufengerechte Dashboards geben Auskunft über die verschiedenen Bereiche Ihres Unternehmens. Dazu gehören Auswertungen über die Herkunft von Interessenten und Käufer (Kanäle), der Stand bei den Abschlüssen, die Umsatzentwicklung des laufenden Geschäftsjahres oder andere Auswertungen, die für Ihr Unternehmen wichtig sind.



# Aktivitäten

## Abgestimmt auf die Prozesse

Aktivitäten beinhalten Aufgaben, Ereignisse und Kalender. Alle Aktivitäten stehen prozessbezogen zur Verfügung und verbinden sich automatisch mit dem Kontakt, der Immobilie oder einer Anfrage. Auf der Aktivitätszeitachse werden Aktivitäten chronologisch dokumentiert.

### Aufgaben und Nachfassen

Protokollieren Sie abgeschlossene Aufgaben oder erfassen Sie einen Nachfasstermin.

### Termine und Besichtigungen (Ereignisse)

Erfassen Sie Beratungsgespräche, Besichtigungen oder andere Termine über den Kalender oder über entsprechende Action Buttons auf dem Kontakt oder der Immobilie. Die Action Buttons helfen Ihnen die Termine dem Prozess entsprechend zu erfassen.

### Aktivitätszeitachse

Verfolgen Sie Ihre Aktivitäten über die Aktivitätszeitachse, die chronologisch dargestellt werden.

### Reminder

Gleich ob ein Geburtstag, der Termin für eine Eigentumsübertragung oder ein Nachfasstermin bei der Akquisition. Propertybase SE wird Sie automatisch auf diese wichtigen Termine aufmerksam machen, damit Sie keinen Termin verpassen werden.



## Kunden

### Sie zählen auf uns

Ihre unterschiedlichen Bedürfnisse fordern uns und dafür sind wir ihnen dankbar.

#### Nationale Kunden



#### Internationale Kunden



## Kontakt

### Bereit für den nächsten Schritt?

Wir stehen Ihnen gerne für weitere Informationen oder ein Beratungsgespräch zur Verfügung.

Urs Senn

[urs.senn@consennse.com](mailto:urs.senn@consennse.com)

+41 79 441 00 17



Funktionsübersicht	PRO	PRO PLUS
<b>Immobilienverwaltung</b>		
▪ Bestandesimmobilien, Grundstücke, Projekte	✓	✓
▪ Gewerbe, Büro, MFH, GH, Parking, Nebenräume		✓
<b>Listings (Objekt-Publikation)</b>		
▪ Bestandesimmobilien, Grundstücke	✓	✓
▪ Gewerbe, Büro, MFH, GH, Parking, Nebenräume		✓
<b>Kontaktverwaltung</b>		
▪ Firmen	✓	✓
▪ Firmenkontakte, Einzelkontakte	✓	✓
▪ Dublettenprüfung	✓	✓
<b>Interessentenverwaltung</b>		
▪ Automatisierter Versandprozess	✓	✓
▪ Automatisierter Nachfass- und Absageprozess	✓	✓
▪ Manueller Versandprozess auf Knopfdruck		✓
▪ Versand nach Warteliste		✓
▪ Update Logik Dokumentation und Preisliste		✓
<b>Suchprofile und Matching</b>		
▪ Bestandesimmobilien, Grundstücke	✓	✓
▪ Gewerbe, Büros, MFH, GH		✓
<b>Abschluss</b>		
▪ Fix, Pauschal, Bonus	✓	✓
<b>Portale</b>		
▪ Anzahl vorkonfigurierter Portale inklusive	3	5
<b>Aktivitäten</b>		
▪ Termine (Besprechungen, Besichtigungen)	✓	✓
▪ Gruppenkalender	✓	✓
▪ Aufgaben	✓	✓
<b>E-Mails-Templates</b>		
▪ Individuelle E-Mail-Templates inklusive	5	10
<b>Dashboards, Berichte</b>	✓	✓
▪ Interessenten (Status, Herkunft, Absagegründe, etc.)	✓	✓
▪ Abschlüsse (Status, Herkunft, Segment, etc.)	✓	✓
▪ Individuelle Dashboards inklusive	1	2
<b>Reporting</b>		
▪ Interessenten (nach Status, Herkunft, Absagegründe)	✓	✓
<b>Marketing (Kampagnen-Templates)</b>		
▪ Bestandesimmobilien, Grundstücke, Projekte	✓	✓
▪ Gewerbe, Büros, MFH, GH		✓
<b>Analytics</b>		
▪ Analytics auf Immobilie	✓	✓
▪ Analytics auf Kontakt		✓
<b>Propertybase Mobile</b>	✓	✓
<b>Outlook-Integration (E-Mail-Protokollierung)</b>		✓
<b>Web Office (Boarding)</b>	✓	✓
<b>Customizing inklusive</b>	2 Tag	4 Tage
<b>Schulung inklusive</b>	2 Tag	4 Tage
	<b>CHF 18'000</b>	<b>CHF 25'000</b>

Alle Preisangaben ohne die gesetzliche MWSt.

