Nexxtmove®

Automations **Whitepaper**

voor makelaars

Quote

“Automation helpt ons om slimmer te werken, maar het menselijke aspect blijft onmisbaar.”

Leontine Stolk

Heijblom Makelaardij

Marketing automation

Laat marketing voor jou werken

Als makelaar ben je continu bezig: nieuwe opdrachten binnenhalen, bezichtigingen begeleiden, onderhandelingen voeren... en dan is er nog de administratie. Waar haal je dan de tijd vandaan om waardebepalingen, bezichtigingen of andere afspraken met potentiële klanten op te volgen?

De realiteit is dat veel makelaars warme leads laten afkoelen. Niet omdat ze niet willen, maar omdat het simpelweg te veel tijd kost. Elke gemiste follow-up betekent een gemiste kans op omzet.

Maar wat als je écht alle leads structureel gaat opvolgen? En je precies weet wanneer en met wie je moet praten? Dat is waar marketing automation in beeld komt.

Wat is een **automation?**

Een automation is een proces dat je vooraf instelt, waarbij een specifieke actie automatisch een reactie uitlokt. Zo stippel je een pad uit en bepaal je wie dit pad bewandelt.

Praktijkvoorbeelden van automations

Trigger
Iemand plant een waardebepaling.

Actie
Er wordt automatisch een e-mail verstuurd met informatie over het verkoopproces en een link naar relevante klantverhalen ter inspiratie.

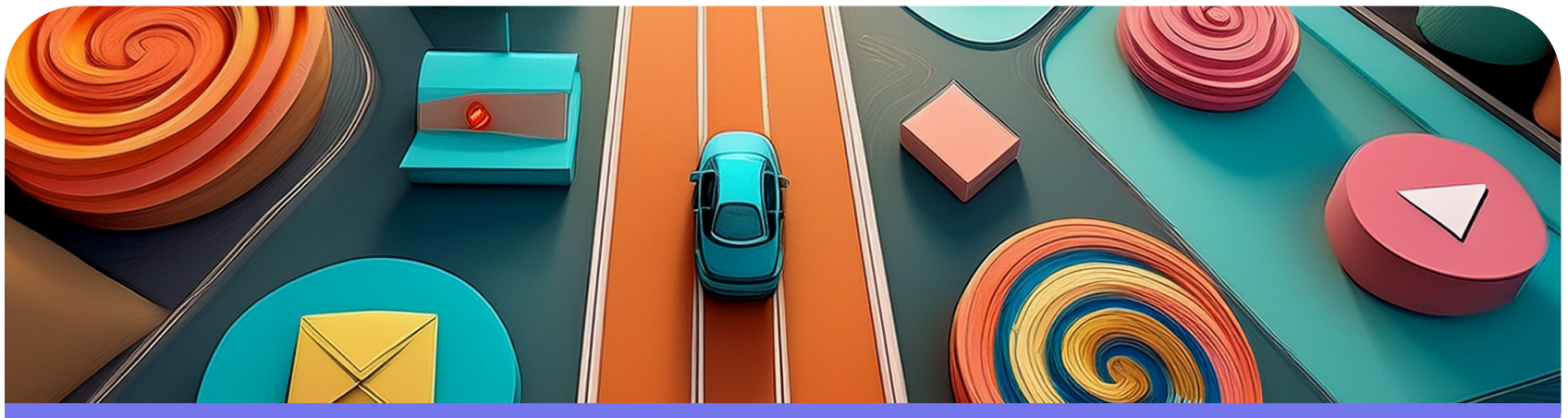
Trigger
Er is een bezichtiging geweest.

Actie
De volgende dag ontvangt de kijker automatisch een e-mail met de vraag “Wat vond je van de woning?”

Trigger
Iemand schrijft zich in voor een zoekopdracht.

Actie
Er wordt automatisch een e-mail verstuurd met nieuws over de lokale woningmarkt en tips voor het verfijnen van de zoekopdracht voor de beste resultaten.

Je kunt een automation
vergelijken met auto rijden



Snelweg
een recht pad zonder onderbrekingen

Voorbeeld

Iemand schrijft zich in voor een zoekopdracht (trigger) en ontvangt automatisch een e-mail met een link naar de agenda van de makelaar om een afspraak te maken. Reageert de persoon niet binnen twee werkdagen, dan krijgt de makelaar een geautomatiseerde melding om contact op te nemen.



Kruispunt
de richting hangt af van het gedrag van de lead

Voorbeeld

Na afloop van een bezichtiging (trigger) ontvangt de bezichtiger een mail (gevolg) om de ervaring uit te vragen.

Positieve reactie? → Notificatie naar de makelaar om telefonisch contact op te nemen.

Geen interesse? → Stuur een mail met een voorstel om de zoekopdracht aan te passen.

Geen reactie? → Verstuur na vier dagen een herinnering.

“Maar ik vind het belangrijk om mensen persoonlijk te woord te staan!”

Marketing automation vervangt geen menselijk contact, maar zorgt ervoor dat je contact hebt met de juiste mensen op het juiste moment. In plaats van iedereen op te bellen, bel je alleen de mensen die echt interesse tonen. Ondertussen zorgt automation ervoor dat de rest relevante informatie ontvangt.



Drie voordelen van automation

1

Kom op het juiste moment in contact

Dankzij automation weet je precies wanneer je een potentiële klant moet benaderen. Bijvoorbeeld wanneer iemand actief zoekt naar verkoopinformatie op jouw website.

2

Volg de juiste contacten op

Door de juiste vragen te stellen, ontdek je welke contacten echt interesse hebben. Automation helpt je prioriteit te geven aan deze contacten.

3

Informeer (potentiële) klanten beter

Stuur automatisch e-mails of WhatsApp-berichten, afgestemd op de interesse van je leads.

Welke impact heeft marketing automation op jouw makelaardij?

Hier zijn vijf essentiële automations die elke makelaar zou moeten inzetten:

1. Leads kwalificeren

Stuur na een aanvraag voor een waardebepaling automatisch een e-mail met vragen over de woning en de verkoopplannen van jouw klant. Dit helpt je beter voorbereid het gesprek in te gaan.

---

2. Waardebepalingen opvolgen

Gebruik automation om potentiële verkopers te herinneren aan je aanbod en moedig hen aan tot actie. Vraag of ze extra informatie nodig hebben of laat ze een afspraak inplannen.

Tip! Maak gebruik van de offertetool van Nexxtmove. Na verzending start er direct een automatische opvolging. Zo weet jij meteen wanneer jouw klant de offerte heeft geopend en kan jouw klant direct een digitaal akkoord geven!

---

3. Nieuw aanbod sturen

Automatiseer periodieke e-mails met nieuw aanbod, afgestemd op de wensen van je contacten.

---

4. Mailings op basis van leadscore

Gebruik data om te bepalen wie interesse heeft in kopen of verkopen. Stuur gerichte follow-ups afhankelijk van de fase waarin de lead zich bevindt.

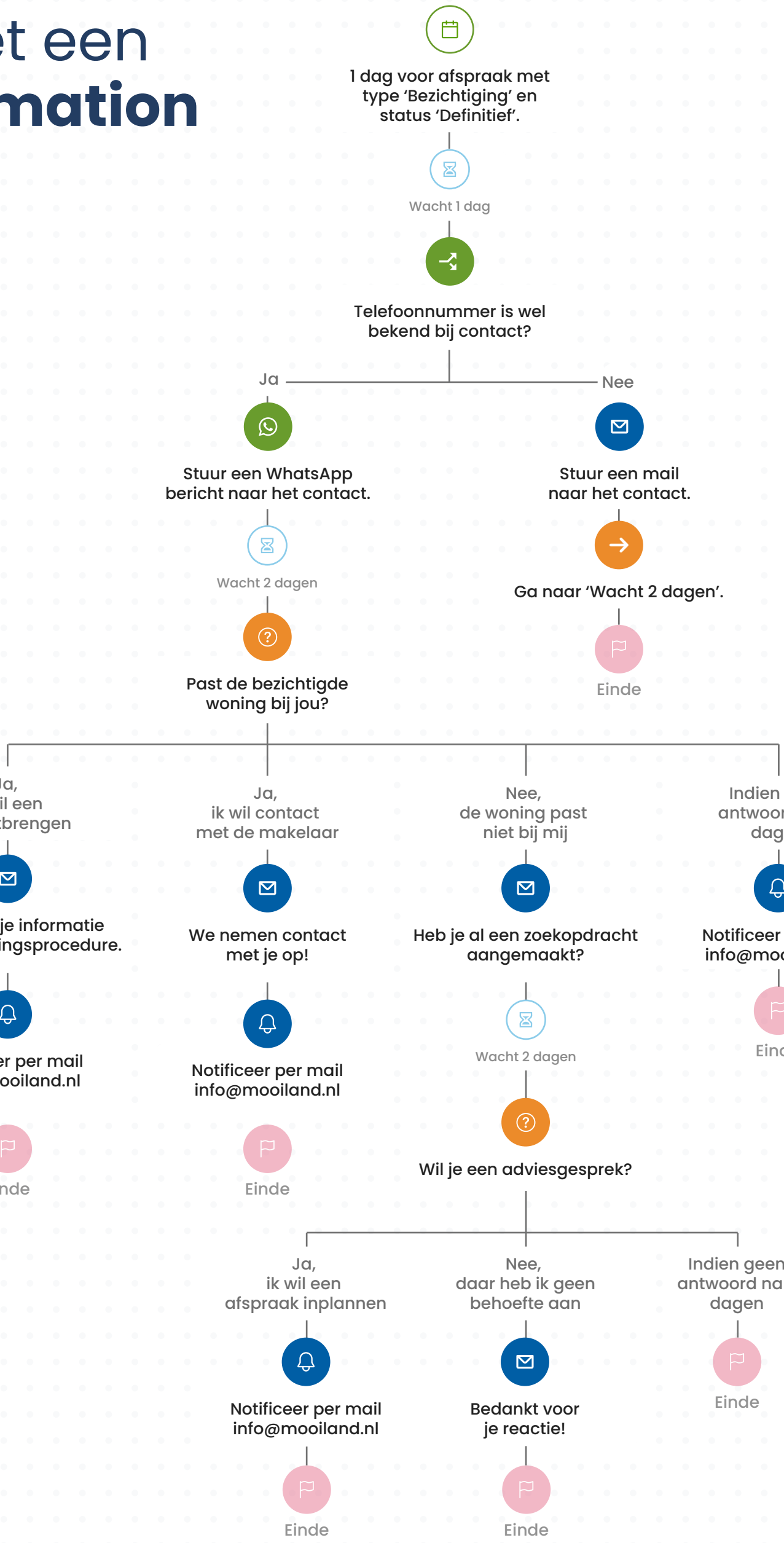
Tip! Nexxtmove Insights verzamelt alle data van jouw marketinginspanningen en geeft inzicht in de resultaten en het gedrag van jouw doelgroep in een overzichtelijk dashboard. Zo wordt het heel eenvoudig om de juiste doelgroep op het juiste moment (geautomatiseerd) van de juiste boodschap te voorzien.

---

5. Bezichtigers opvolgen

Dit voorbeeld haalden wij eerder in deze whitepaper al aan, omdat dit de meest gebruikte automation is bij Nexxtmove. In de volgende sectie van deze whitepaper bekijken we hoe de automation ‘bezichtigers opvolgen’ eruit ziet.

Zo ziet een **automation** eruit!



Zo werkt de **automation**

De automation start op de dag voorafgaand aan de geplande bezichtiging. Er wordt gecheckt of het telefoonnummer van het contact bekend is.

Telefoonnummer bekend? Dan wordt er een WhatsApp bericht verstuurd om het contact te herinneren aan het tijdstip en de locatie van de bezichtiging.

Telefoonnummer onbekend? Dan wordt er een e-mail verstuurd om het contact te herinneren aan het tijdstip en de locatie van de bezichtiging.

Nadat het herinneringsbericht per WhatsApp of e-mail is verzonden, wordt er een wacht van twee dagen ingesteld. In deze twee dagen vindt de bezichtiging plaats.

Na twee dagen wordt het contact gemaild met de vraag of de woning bij ze past. Er zijn drie keuzes:

Ja, ik wil een bod uitbrengen → Het contact ontvangt een mail waarin wordt aangegeven dat de makelaar contact zal opnemen. Vervolgens ontvangt de makelaar een notificatie zodat het contact kan worden gelegd met de klant.

Ja, ik wil graag contact met de makelaar → Het contact ontvangt een mail waarin wordt aangegeven dat de makelaar contact zal opnemen. Vervolgens ontvangt de makelaar een notificatie zodat het contact kan worden gelegd met de klant.

Nee, de woning past niet bij mij → Het contact ontvangt een mail met de vraag om een zoekopdracht aan te maken. Na 10 dagen ontvangt het contact een mail met de vraag of het contact een vrijblijvend aankoop adviesgesprek wil.

Volgt er geen reactie? Dan ontvangt de makelaar na twee dagen een notificatie zodat hij/zij contact kan leggen.

Hoe start je met automations in Nexxtmove?

Hier zijn vier essentiële stappen die elke makelaar zou moeten doorlopen:

1. Onderzoek welke automations je wilt instellen

Zoals je in deze whitepaper hebt kunnen ontdekken zijn er talloze mogelijkheden op het gebied van marketing automation voor makelaars. Om te bepalen met welke automations jij aan de slag gaat kan je de volgende vragen beantwoorden:

1. Wat zijn mijn doelstellingen dit jaar?

2. Waar besteden we nu veel tijd aan?

3. Waar laten we omzet liggen?

2. Gebruik de juiste instellingen in Nexxtmove

De trigger van een automation vereist vaak een koppeling met jouw CRM-systeem. Zo kunnen agenda afspraken worden uitgelezen en kenmerken correct worden verwerkt.

3. Kies een template of bouw je eigen automation

Nexxtmove biedt kant-en-klare automation templates die je eenvoudig kunt aanpassen. Wil je zelf een automation bouwen? Zorg dan voor een goed doordacht plan. Controleer voorafgaand aan de livegang of alle voorwaarden kloppen om de automation soepel te laten draaien.

4. Monitor en optimaliseer

Controleer of alles loopt zoals gepland. Waar haken leads af? Welke e-mails werken goed? Blijf testen en verbeteren!



Ben jij benieuwd hoe **marketing automation** jouw makelaardij verder kan helpen?

Plan een **gratis** sparsessie van 15 minuten in en ontdek de mogelijkheden!

Nu inplannen!

Bespaar tijd en geld met **intelligente** marketing!

Wil jij de voordelen van marketing automation ervaren? Maak kennis met Nexxtmove: Het marketingplatform voor de makelaardij waarmee je slimmer werkt en tijd en kosten bespaart.

Nexxtmove®

De Singel 20
7722 RR Dalfsen

info@nexxtmove.nl

085 878 34 70