

Mit der Design-Software FlowFact eCRM zum Erfolg

FlowFact eCRM direct – Einfaches Handling

Als erfolgreiche Maklerin führt Heike Flöth zusammen mit ihrem Sohn ein kleines Familienunternehmen, welches sich auf den Verkauf von Privathäusern und Wohnungen im Raum Remscheid/Wermelskirchen spezialisiert hat. Frau Flöth arbeitete bis Ende 2009 ohne Software, dann ließ sie sich von der Maklersoftware **FlowFact eCRM direct** überzeugen. Nun bleibt ihr viel zeitintensive Arbeit erspart, wie zum Beispiel das händische Einstellen von Objekten in Immobilienportale. „Mir hat die Optik des Programms gleich gut gefallen und das Handling ist super“, so Frau Flöth, „zudem habe ich nun mehr Zeit für die Objektakquise und für Interessenten“. Die Makler-Software ist sehr einfach und intuitiv zu bedienen. So finden auch weniger computeraffine Menschen schnell einen Zugang. Sie wissen rasch die Vorzüge des Programms für ihre tägliche Arbeit zu schätzen.

Einfache Portalübertragung und Exposéerstellung

„Für meine tägliche Maklertätigkeit besonders nützlich und Zeit sparend ist die automatische Übertragung der Objekte in bis zu 80 Immobilienportale. Auch das Verschicken der Exposés ist sehr einfach und macht mir viel Spaß“, fügt die Immobilienmaklerin hinzu. Denn moderne Exposé-Vorlagen und eine umfangreiche Fotogalerie sind Teil des Software-Pakets. Kleinere Anpassungen an die jeweiligen Unternehmensfarben führt die FlowFact AG durch. Der Sohn von Heike Flöth hat die in **FlowFact eCRM direct** integrierte Exposévorlage weiter an die unternehmens-

eigene Corporate Identity angepasst. So ist ein Exposé entstanden, welches sowohl dem Firmen-CI entspricht als auch viel Begeisterung bei Interessenten hervorruft.



Aufmerksamkeit schaffen zudem die integrierten Gestaltungstools, mit denen Objektbilder in Immobilienportalen hervorgehoben werden können. Durch die Wahl unterschiedlicher Farben fallen die Bilder direkt auf. Die Wahrscheinlichkeit vom Interessenten wahrgenommen zu werden und die Erfolgsquote erhöhen sich.

Schneller Einstieg dank Success Management

Als besonders hilfreich empfindet Heike Flöth die proaktive Unterstützung durch kompetente Customer Success Managerinnen. Diese stehen den Nutzern von **FlowFact eCRM direct** in der Testphase mit hilfreichen Tipps und Tricks immer zur Seite. „Toll finde ich, dass wir die Success Managerinnen auch außerhalb der festgelegten Termine jederzeit anrufen können und es wird uns immer freundlich weitergeholfen“, freut sich die Immobilienmaklerin.

Fakten



Heike Flöth,
Immobilienmaklerin

www.floeth-immobilien.de

- Einfache Nutzung der Immobiliensoftware durch intuitive Bedienung
- Reichweite erhöhen bei gleichzeitiger und automatisierter Übertragung von Objekten an bis zu 80 Immobilienportale
- Moderne Exposé-Vorlagen machen den Unternehmensnamen zur Marke
- Customer Success Managerinnen unterstützen die Nutzer der Software proaktiv