FUNKE MediaSales

Hamburg

Werden Sie Premium Immobilien-Partner!

Werden Sie Premium Immobilien-Partner

Die Idee

WIR:

- liefern Ihnen qualitativ hochwertige Immobilien Leads.
- bieten Ihnen – als bedeutendem Immobilienpartner in Hamburg – den Zugang zu unseren Leser:Innen und User:Innen mit Immobilien an.
- machen Sie zum Teil eines exklusiven Immobilienclubs – bekannt gemacht über unsere Kanäle - crossmedial
- binden Sie als Partner in die Eigenwerbung des Angebots ein.
- schaffen Aufmerksamkeit.
- stehen bei unseren Leser:innen und User:innen für Vertrauen!

Ihr Beitrag: ab 833,33 € im Monat für eine Jahresmitgliedschaft

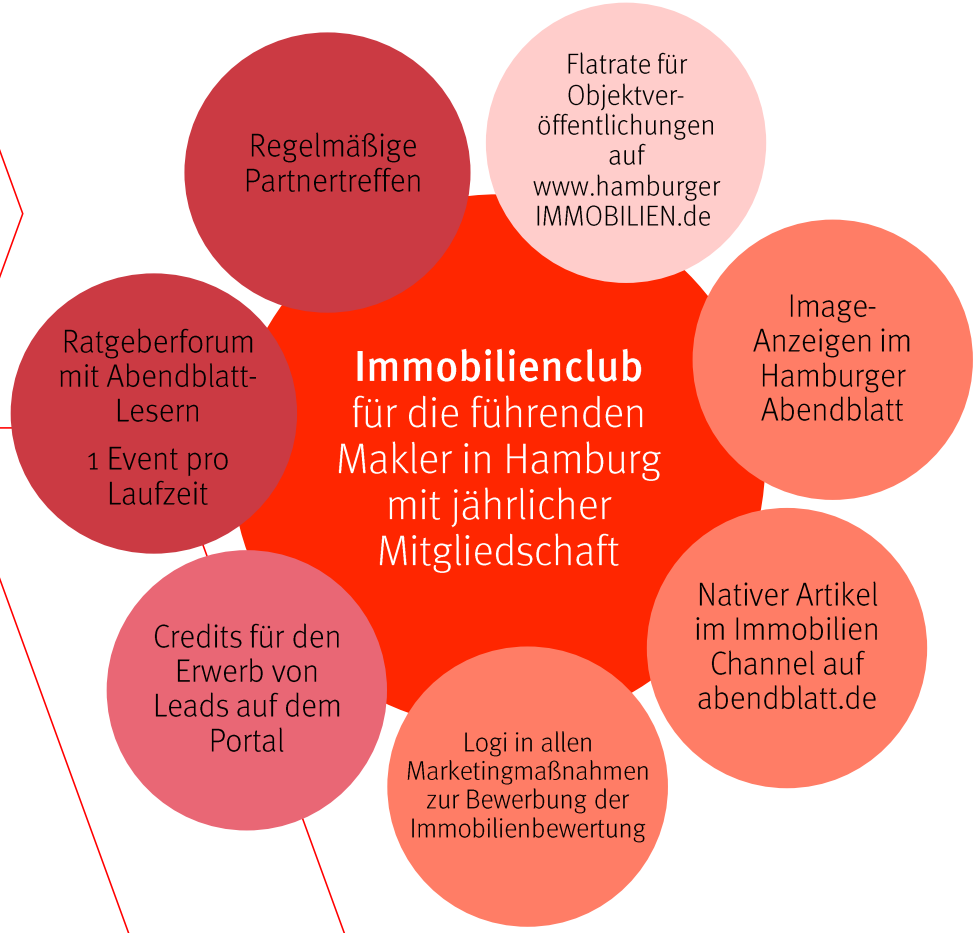
Hochwertige Immobilienleads über die FUNKE Mediengruppe

1. Sichtbarkeit und Reichweite für Inserate

2. Imageaufbau durch crossmediale Medialeistung

3. Leads als Geschäftsgrundlage für Ihre Maklertätigkeit

4. Positionierung im B2C-Segment & Netzwerk B2B



Die Mitgliedschaften

Jahresabo „Premium“	Jahresabo „Standard“
Flatrate Portal + +Top-Immobilien-Partner Portal mit Logo +Top-Immobilien-Partner mit Logo (Immobilienbewertungslandingpage)	**Flatrate Portal +** +Top-Immobilien-Partner Portal mit Logo +Top-Immobilien-Partner mit Logo (Immobilienbewertungslandingpage)
1.500 Credits p.a. für das Lead-Bietverfahren Vorqualifizierung der eingehenden Leads durch telefonische Kontaktaufnahme vom Hamburger Abendblatt	**1.000 Credits p.a.** für das Lead-Bietverfahren Vorqualifizierung der eingehenden Leads durch telefonische Kontaktaufnahme vom Hamburger Abendblatt
4x ¼ Image-Seite (quer) im Hamburger Abendblatt	2x ¼ Image-Seite (quer) im Hamburger Abendblatt
1x Native Artikel im Immobilien Channel auf abendblatt.de	1x Native Artikel im Immobilien Channel auf abendblatt.de
Möglichkeit der Umsetzung eines Events für die Leser des Hamburger Abendblatts pro Laufzeit (Details in individueller Abstimmung)	Möglichkeit der Umsetzung eines Events für die Leser des Hamburger Abendblatts pro Laufzeit (Details in individueller Abstimmung)
Regelmäßige Partnertreffen Mitglieder des Hamburger Immobilienclubs	Regelmäßige Partnertreffen Mitglieder des Hamburger Immobilienclubs
Makler-Logo in Eigenanzeigen in den regionalen Printtiteln vom Hamburger Abendblatt sowie den Anzeigenblättern	Makler-Logo in Eigenanzeigen in den regionalen Printtiteln vom Hamburger Abendblatt sowie den Anzeigenblättern
12 x RoN mit Targeting Großraum Hamburg (12x Makler Logo in Eigenanzeige mit je 50.000 AI‘s, MR)	12 x RoN mit Targeting Großraum Hamburg (12x Makler Logo in Eigenanzeige mit je 50.000 AI‘s, MR)
Jahresabo „Premium“ 1.250 € p. M.	Jahresabo „Standard“ 833,33 € p. M.

FUNKE MediaSales
Hamburg

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. | Die Mindestlaufzeit des Vertrages beträgt 12 Monate. Nach Ablauf der Laufzeit endet der Vertrag automatisch. Credits, die nicht innerhalb der Laufzeit abgenommen werden, verfallen. | Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der FUNKE MediaSales.

Ihr PLUS mit der Mitgliedschaft

Wir haben die Reichweite und den Zugang zu unseren Lesern, die zu Ihren potenziellen Kunden gehören.

Das Hamburger Abendblatt

Die Nummer 1 im Norden

Stabile Werte in der Leserschaft! ⬆ +1,2 % (+6.000 Leser)

Regionale Kompetenz und fundierte Berichterstattung über nationale und internationale Ereignisse machen das HAMBURGER ABENDBLATT und abendblatt.de zu einem führenden Informationsmedium sowie dem führenden Anzeigenmarktplatz im Norden.

- **481.000 Leser** täglich*
- **15.71 Mio.** PIs/Monat (IVW)
- **1.265.000 Nutzer** monatlich**
- **6.94 Mio.** Visits/Monat (IVW) **2,46 Mio.** Unique User (AGOF)
- **79,6 %* I 383.000** der Leser lesen das Abendblatt exklusiv! (lesen nicht Bild HH, Welt HH u. Mopo)
- Verkaufte Auflage (IVW 2022/Q2) **128.746** (Mo-Fr) I **151.722** (Sa)

FUNKE MediaSales Hamburg

QUELLE: *MA TZ 2022; **B4P 2022 I, IVW MÄRZ 2022; AGOF NOVEMBER 2021. VERBREITUNGSGEBIET HAMBURGER ABENDBLATT GESAMTAUSGABE

14.02.2023

Der Hamburger Abendblatt-Leser

TOP-Zielgruppe*

Markenbewusst
Für **63,3%** der Leser bedeuten bekannte Markenartikel auch gute Qualität.***

Konsumstark
45,7% Anteil der Konsumkräftigen** an der Leserschaft

Top-gebildet
Hohes Bildungsniveau: **50,9%** der Leser haben Abitur mit oder ohne Studium.*

Ausgewogen
50% der Hamburger Abendblatt-Leser sind Frauen, **50%** sind Männer. *

Einkommensstark
56% der Hamburger Abendblatt-Leser haben 3.000 € und mehr zur Verfügung.*

FUNKE MediaSales Hamburg

QUELLE: *MA 2022 TAGESZEITUNGEN, BASIS VERBREITUNGSGEBIET HAMBURGER ABENDBLATT GESAMTAUSGABE; **DEF. KONSUMKRAFT (OBERES DRITTEL): HH-GR.: 1 PERS. HHNE. 2.000 € +; HH-GR.: 2 PERS HHNE. 2.500 € +; HH-GR.: 3+ PERS. HHNE. 3.500 € +, HH-GR.: 4+ PERS. HHNE 4.000 €+; *** BEST FOR PLANNING 2022 I LIMBIC „WENN MAN BEKANNTE MARKENARTIKEL KAUFT, KANN MAN SICHER SEIN, DASS MAN GUTE QUALITÄT BEKOMMT*: NENNUNGEN ICH STIMME VOLL ,GANZ UND STIMME EHER ZU.

14.02.2023

FUNKE MediaSales Hamburg

Ihr PLUS mit der Partnerschaft

Sie sind mit Ihrem Logo crossmedial dauerhaft in unseren Medien präsent und haben neben Ihrer starken Marke mit unseren starken Marken Rückenwind!

Allein das Media-Volumen im Rahmen unserer Partnerschaft hat einen Wert von:

- Standard-Paket = bis zu 31.578,20€ (2x ¼ Seite im Hamburger Abendblatt + 1 Native Ad auf abendblatt.de)
- Premium-Paket = bis 61.357,40€ (4 x ¼ Seite im Hamburger Abendblatt + 1 Native Ad auf abendblatt.de)

Exemplarisch Eigenwerbung Hamburger Abendblatt

Exemplarisch ¼ Seite Hamburger Abendblatt

Exemplarisch Integration auf abendblatt.de

FUNKE MediaSales
Hamburg

Erfolgsabhängiges Immobilien-Leadmodell 2.0 des Hamburger Abendblattes
mittels Bewertungswidget und telefonischer Vorqualifizierung der Leads

KUNDE

Kunde gelangt über verschiedene Maßnahmen (Print & Online) zur kostenlosen Immobilien-bewertung von FUNKE:

- Widget-Integration abendblatt.de
- Redaktionelle Artikel / Native Ads
- Abendblatt Abo-Club
- Display- und Print-Werbemittel

FUNKE WELT = TRUST

- **ONLINE:** Landingpage auf abendblatt.de/immobewertung inkl. Bewertungsformular von PriceHubble
- **OFFLINE:** Werbemittel in Print mit Verweis auf Abendblatt-Telefonnummer für kostenlose Beratung (automatisiertes Routing der Telefonnummer auf FUNKE-Call-Center)

FUNKE = LEAD

ONLINE:

- Kundendaten verbleiben bei FUNKE

OFFLINE:

- telefonischer CareCall im Auftrag des Hamburger Abendblattes, um Lead über die nächsten Schritte zu informieren
  = Vorqualifizierung der Leads
- Lead wird nur an einen Makler weitergeleitet

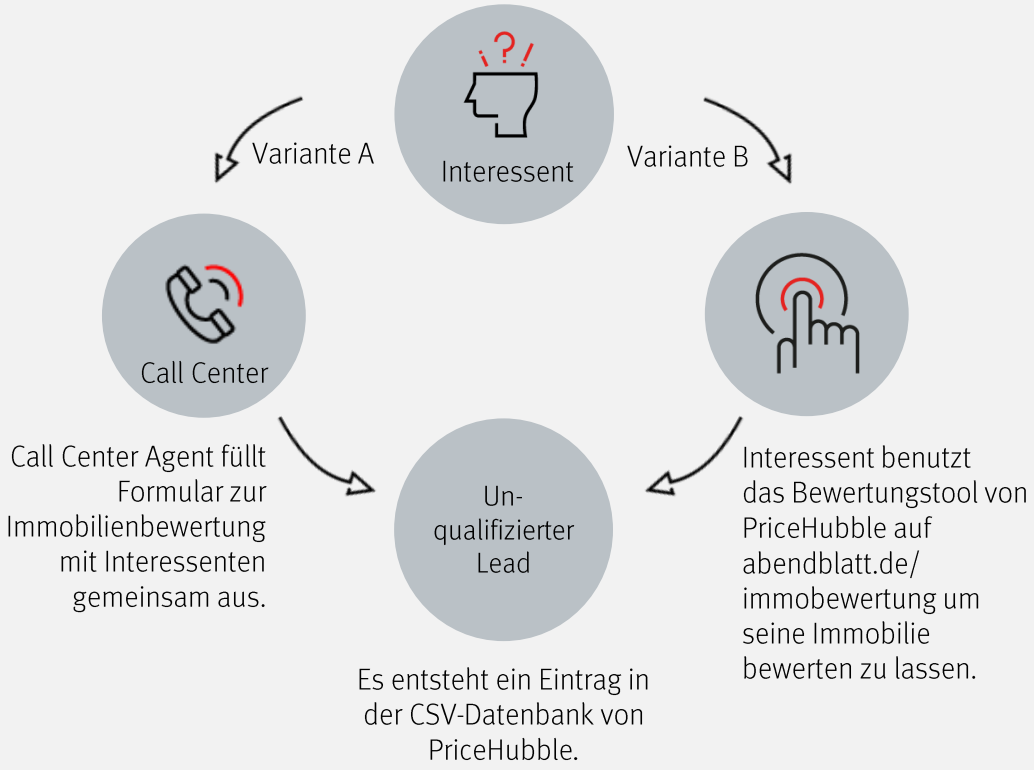
MAKLER

Persönlicher Kontakt zwischen Kunde und Makler vor Ort. Vollständige Beratung und Kaufabwicklung durch Makler.

Bei erfolgreichem Abschluss erhält FUNKE vom Makler 1,2 % des Verkaufspreises oder 20% von der erhaltenen Maklerprovision für jeden Lead, der durch FUNKE gewonnen wurde und in einem Verkauf resultierte.

Erfolgsabhängiges Immobilien-Leadmodell 2.0 des Hamburger Abendblattes
Schritt-für-Schritt-Anleitung

Step 1: Immobilienbewertung durch Interessent / Entstehen eines Lead-Datensatzes



Step 2: Verifizierung der Lead-Datensatzes

Unqualifizierter Lead gelangt über CSV-Schnittstelle in das Backend des Credit-Maklerportals. Noch nicht für Partner sichtbar!

Customer Success Manager (CSM) des Hamburger Abendblattes prüft den **unqualifizierten Lead** auf Fake-Angaben, hierdurch wird aus dem unqualifizierten Lead ein vorqualifizierter Lead.

CSM qualifiziert Lead vor:
Keine Fake Namen, keine irrelevanten Adressen.
Sehr offensichtliche Fakes werden durch CSM gelöscht.

FUNKE MediaSales
Hamburg

Erfolgsabhängiges Immobilien-Leadmodell 2.0 des Hamburger Abendblattes
Schritt-für-Schritt-Anleitung

Step 3: Telefonische Vorqualifizierung eines Leads

Call Center

Call Center dankt Interessent für das Vertrauen in das Hamburger Abendblatt, **informiert** ihn über die **nächsten Schritte** und Kontaktaufnahme EINES vertrauenswürdigen Partners.

Interessent

Interessent ist informiert und auf die Kontaktaufnahme vorbereitet. = **Qualifiziert** **(weiter mit Step 4)**

Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, dass der Interessent

- Unsicher ist oder späteres Interesse hat = **schwebend** **(weiter mit Step 4)**
- Nicht erreicht wurde = **nicht erreicht** **(weiter mit Step 4)**
- der Kontaktaufnahme widerspricht = **verloren** **(wird aus dem Bewerbungsprozess gelöscht)**

Creditwert in Abhängigkeit zur Vorqualifizierung:

- Qualifizierter Lead: 1 Credit entspricht 5.000 € Immobilienwert
- schwebend/ nicht erreicht = Restepool: Immobilie erhält obligatorischen Wert i. H. v. 5 Credits

Step 4: Bewerbungsprozess um einen Lead

CSM

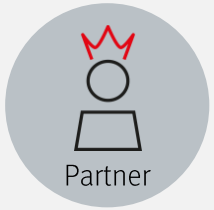
CSM gibt den **qualifizierten, schwebenden und nicht erreichten Lead** auf der Makler-Plattform frei und somit ist er für Sie, als Partner, sichtbar.

Partner

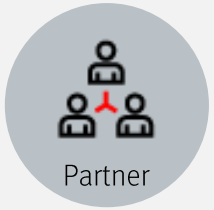
Sie haben **24 Stunden Zeit** (am Wochenende bis Montag Abend), um am Bewerbungsprozess des gewünschten Leads teilzunehmen.
Sie sehen den Immobilientyp (EFH, MFH, etc.), den Ort der Immobilie (z.B. Bergedorf) und die erste PriceRange des Objektes.

Erfolgsabhängiges Immobilien-Leadmodell 2.0 des Hamburger Abendblattes
Schritt-für-Schritt-Anleitung

Step 5: Auswahlprozess um einen Lead

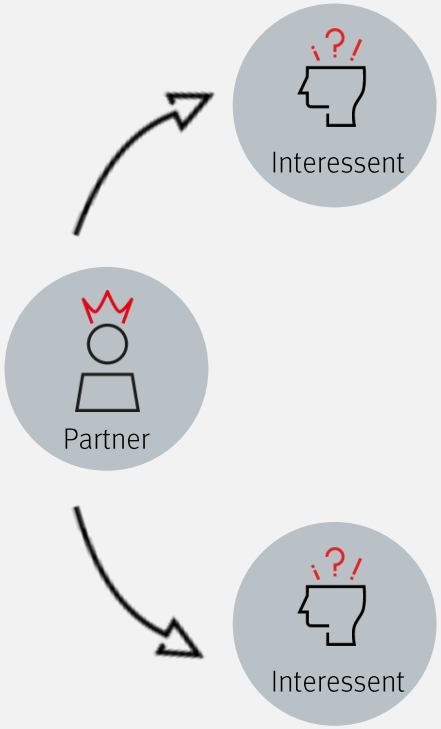


Variante 1:
Wenn sich **nur ein Partner** beworben hat, erhält er die Daten des Interessenten.
Die Credits werden von seinem virtuellen Konto abgebucht.



Variante 2:
Wenn sich mehrere Partner beworben haben, wählt der CSM einen Partner aufbauend auf einem Roundrobin aus. Diesem werden die Credits von seinem virtuellen Konto abgebucht und er erhält eine Nachricht.

Step 6: Verkaufsprozess



Variante 1:
Es findet kein Objektverkauf über Sie statt.
Es fallen keine zusätzlichen Kosten für Sie an.

Variante 2:
Sie erhalten durch den Interessenten den Maklerauftrag und verkaufen die Immobilie. Die FUNKE Mediengruppe erhält 1,2% des notariell hinterlegten Verkaufspreises durch Sie oder 20 % von der erhaltenen Maklercourtage des Partners.
Sie informieren uns aktiv über einen Verkauf.

FUNKE MediaSales
Hamburg

Kontakt

FUNKE MediaSales Hamburg

Katja Scheffler
Customer Success Managerin
T +49 40 55 44 – 71325
E katja.scheffler@funkemedien.de

Christiane Hartl
Key Account Managerin Immobilienmarkt
T +49 40 55 44 – 71196
M +49 152 310 495 04
E christiane.hartl@funkemedien.de