

Programmablauf

Effektives Immobilienmarketing

Zentrum für Weiterbildung Zürich

Zeit	Thema	Referenten
08.30–09.00 Uhr	Empfang mit Kaffee und Gipfeli	
	Leerstände bei bestehenden Wohn- und Gewerbeliegenschaften <ul style="list-style-type: none"> • Wie vermeiden Sie Leerstände? Praktische Tipps wie aus Mieter langjährige Mieter werden • Eine Wohnung steht leer – welche (Werbe)-Massnahmen bringen rasch einen neuen Mieter? (Workshop 1 - Massnahmen für die rasche Wiedervermietung aus der Praxis) • Kein Budget für Werbung – was wirkt und kostet nichts? • Digitales Immobilienmarketing – welche Hilfsmittel sind nützlich? 	Alex Niedermann
	Pause	
	Leerstände bei Bauvollendung (in Wohn- und Gewerbeliegenschaften) <ul style="list-style-type: none"> • Wie mithilfe der richtigen Vermarktungsstrategie eine Punktlandung erreicht werden kann (Punktlandung = alles vermietet bei Bauvollendung). • Bauvollendung – immer noch Leerstände. Sie erarbeiten anhand von Beispielen ein Massnahmenkatalog (Workshop 2) 	Alex Niedermann
12.30–13.30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen	
	Social-Media und Online-Marketing: <ul style="list-style-type: none"> • Wie Sie Ihr privates Facebook-, Xing und LinkedIn-Profil für die Immobilien-Vermarktung nutzen können. • Wie Sie die Social Media-Profile Ihres Unternehmens für die Vermarktung nutzen können. • Sie setzen ein neues Social-Media-Profil (Privat / Firma) auf oder optimieren Ihr bestehendes mithilfe eines Experten (Workshop 3) 	Pierina Bossert
	Pause	
	Social-Media und Online-Marketing: <ul style="list-style-type: none"> • Die Möglichkeiten von Social Ads auf Facebook und LinkedIn für die performance-basierte und passgenaue Online-Vermarktung • Was eine gute Website (Zielseite) für die Vermarktung von Immobilien ausmacht (Checkliste) • Die Möglichkeiten weiterer Massnahmen wie z.B. Google AdWords für die Vermarktung anhand von Beispielen sinnvoll einsetzen 	Pierina Bossert
16:45 Uhr	Ende des Seminars	