

“Schwache Verkäufer sollten die Finger von Leads lassen”

www.cash-online.de/berater/2017/leads-pradetto/374616

20. April 2017, 11:15

Nur “gut strukturierte Top-Verkäufer” sollten auf gekaufte Leads setzen, meint Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blau direkt. Mit Cash.Online hat er über die Vor- und Nachteile der online-generierten Datensätze gesprochen.



Oliver Pradetto: “Ein Lead ist wenig mehr als ein Adressdatensatz, der um ein sanftes Interesse unter Vorbehalt angereichert ist.”

Cash.Online: Was muss bei der Arbeit mit gekauften Leads beachtet werden – wo lauern Stolperfallen?

Pradetto: Das [Leadsgeschäft](#) ist ein knallhartes Quotengeschäft. Der Makler kann hier seine Akquise in Teilen auslagern, aber umso professioneller muss er den Rest seiner Wertschöpfungskette beherrschen.

Mit anderen Worten: Die Terminakquise, die Bedarfsweckung, die Angebotserstellung und das Beratungsgespräch müssen perfekt funktionieren. Unserer Erfahrung nach, erwarten viele [Makler](#) den Kunden frei Haus geliefert zu bekommen und sie müssten nur noch beraten.

Tatsächlich ist ein Lead wenig mehr als ein Adressdatensatz, der um ein sanftes Interesse unter Vorbehalt angereichert ist. Schwache Verkäufer sollten lieber ihre Finger von Leads lassen.

Wie lässt sich die Qualität gekaufter Leads sicherstellen?

Schon der Ansatz einen Lead nach Qualität einzustufen zu wollen führt in die falsche Richtung. Das ist der Code von “Der Lead ist schuld, dass ich nicht verkaufe.”. Die [Verkaufswahrscheinlichkeit eines Leads](#) wird von der Art

der Ansprache durch den Makler bestimmt. Der Rest ist Quote.

Wer bei einem guten Anbieter 60 Prozent Quote erreicht, erzielt bei einem schlechten eventuell nur 30 Prozent. Das sollte sich das empfindlich auf den Preis des Leads auswirken, man kann den Lead aber dennoch kaufen.

Wer eine Quote von zehn Prozent erreicht, hat kein Problem mit dem Lead, sondern mit seiner verkäuferischen Qualität. 20 Prozent erreichst Du als guter Verkäufer ja schon, wenn Du im Hochhaus an fremden Türen klingelst.

Für welchen Typ Makler ist der Einsatz von gekauften [Leads](#) geeignet?

Nur für gut strukturierte Top-Verkäufer, die ihr Business kaufmännisch durchplanen. Wer das erst lernen möchte, sollte noch nicht in den Leadskauf einsteigen. Das wäre nur ein Weg, viel Geld zu verbrennen.

Interview: Julia Böhne

Foto: Anne-Lena Cordts