

Der MarketingScan+ nimmt Ihre Ist-Situation unter die Lupe!

Mit dem **MarketingScan+** bieten wir Ihnen ein bewährtes Instrument, das klar erkennen lässt, wo konkreter Handlungsbedarf besteht. Wir durchleuchten alle Bereiche und zeigen Ihnen sowohl Stärken als auch Verbesserungspotenziale auf. Dazu haben wir umfangreiche Checklisten entwickelt und arbeiten mit Testkunden, die als potenzielle Mieter mit Ihrem Team in Kontakt treten.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

Deshalb werden **alle wesentlichen Erfolgsfaktoren** gründlich untersucht. Ihr **Internetauftritt** als entscheidendes Kontaktmedium und wichtige Visitenkarte Ihres Hauses steht dabei besonders im Fokus. Ihre **E-Mail-Kontakte** kommen ebenso auf den Prüfstand wie **persönliche Kontakte per Telefon**, in der Vermietungszentrale, im lokalen Vermietungsbüro oder bei der **Wohnungsbesichtigung**. Eine **Marktbefragung** gibt zusätzliche Aufschlüsse und darüber hinaus wird auch die Wirkung Ihrer klassischen **Werbemittel** – wie Broschüren, Faltblätter, Anzeigen oder Plakate – detailliert geprüft.

Hat's bei Ihnen geklingelt?

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

Fon 0541 800493-0

Fax 0541 800493-30

info@stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS.

Marketing-Gesellschaft mbH
Am Schürholz 3
49078 Osnabrück

in Kooperation mit



ISP Eduard Pestel Institut
für Systemforschung e. V.

Leerstandsprobleme?



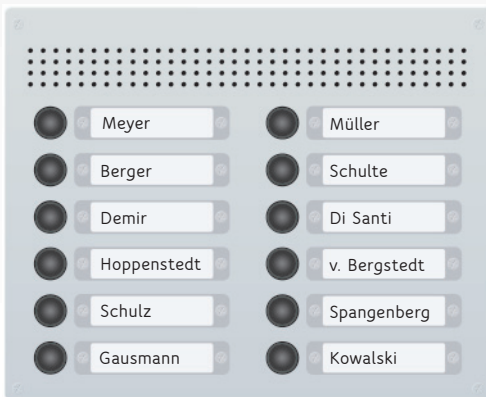
Der **MarketingScan+** zeigt Ihnen, wo der Hebel anzusetzen ist.

Haben Sie schon die richtige Strategie in der Schublade?

Der Wohnungsmarkt hat sich verändert, der Verdrängungswettbewerb wird immer härter. Musste sich ein Mietinteressent vor einigen Jahren noch bei Ihnen um seine neuen vier Wände „bewerben“, ist es heute eher umgekehrt. Immer mehr Wohnungsunternehmen klagen über eine zunehmende Zahl leer stehender Wohneinheiten – das kostet bares Geld und erfordert neue Ideen!

Aber auch durch Fluktuation werden jährlich viele Wohnungen frei, die nicht von heute auf morgen wieder vermietet sind: Bei einer durchschnittlichen Fluktuation von mindestens 10 Prozent errechnen sich bundesweit rund 2,1 Mio. jährliche Auszüge aus Mietwohnungen – und damit etwa so viele wie Paris Einwohner hat!

Vor diesem Hintergrund ist Umdenken angesagt – bevor Sie den Anschluss an den Wettbewerb verpassen: Als Vermieter müssen Sie den Schritt vom reinen Wohnungsverteiler zum markt- und kundenorientierten Wohnungsmarkter schaffen! Wir helfen Ihnen dabei.



Starten Sie jetzt durch in eine erfolgreiche Zukunft!

Auf Basis der **MarketingScan+**-Ergebnisse können viele wichtige und richtige Entscheidungen für die Zukunft getroffen werden. Das Zusammenspiel aller vorhandenen Potenziale wird perfekt aufeinander abgestimmt – und auch Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden im Rahmen unseres ganzheitlichen Ansatzes „richtig eingestellt“.

Durch ein optimal auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes integriertes Marketingkonzept finden und binden wir dann neue Mieter, reduzieren Leerstände, bauen die Fluktuation ab und dämmen die Erlösschmälerungen ein.

Zugegeben, professionelles Marketing kostet auch Geld – aber kein Marketing zu betreiben, kostet früher oder später noch viel mehr. Sie werden sehen: Mit unserer Hilfe gezielt in Vermietungsförderung zu investieren, bringt bares Geld zurück.

Wir von Stolp und Friends sind seit 20 Jahren in der Wohnungswirtschaft zu Hause und wissen, was Wohnungsunternehmen bewegt. Stolp und Friends gehört zu den führenden Marketing-Gesellschaften und Kommunikationsagenturen in der Wohnungswirtschaft. Wir entwickeln bundesweit integrierte Marketing- und Kommunikationskonzepte für Genossenschaften, kommunale Wohnungsunternehmen, Städte und Gemeinden. Dass wir als Leerstandsbekämpfer die richtigen Konzepte bieten, beweisen auch die Aussagen unserer Kunden:

Bei Stolp und Friends sind Sie an der richtigen Adresse!

»Die Ergebnisse des MarketingScan+ haben uns deutlich gezeigt, in welchen Marketingbereichen wir schon gut aufgestellt sind und woran wir konkret noch arbeiten müssen.« Harald Röllecke, Geschäftsführer, GWG, Gemeinnützige Wohnungsbau GmbH, Wuppertal

»Auslöser für die positive Entwicklung der Aufbaugemeinschaft Espelkamp war das von Stolp und Friends entwickelte integrierte Marketingkonzept! Zurzeit gibt es 40 Prozent mehr Vermietungen im Monat als in vergleichbaren Monaten der Vorjahre. Gleichzeitig ist die Anzahl der Kündigungen stark zurückgegangen. Die Zusammenarbeit mit Stolp und Friends hat sich für uns von Anfang an bezahlt gemacht.« Hans-Jörg Schmidt, Geschäftsführer, Aufbaugemeinschaft Espelkamp

»Mit dem integrierten Marketingkonzept von Stolp und Friends ist uns innerhalb eines Jahres eine nachhaltige Leerstandsreduzierung um mehr als 50 Prozent von 5,6 auf 2,1 Prozent gelungen. Wir haben mit Stolp und Friends den richtigen Partner für unser Marketing gefunden!«

Ernst-August Ede, Geschäftsführer i. R., Wohnungsbau Wesermarsch, Brake/Unterweser

»Das von Stolp und Friends entwickelte integrierte Marketingkonzept hat zu einer deutlichen Verbesserung des Vermietungsgeschäftes und damit zur Reduzierung von Wohnungsleerständen geführt. Zum 31. Dezember 2005 ist bei der ggw im Segment ‚marktbedingter Leerstand‘ die Leerstandsquote auf 2,98 Prozent gesunken. Dies entspricht einer Verbesserung im Vergleich zu Ende 2004 um fast 40 Prozent!« Dirk Miklikowski, ehem. Geschäftsführer,

ggw, Gelsenkirchener Wohnungsbaugesellschaft mbH