

Case Study

Social-Media-Support für selbstständige Immobilienmaklerinnen

komma4 begleitet zwei selbstständige Immobilienmaklerinnen beim professionellen Aufbau und der Weiterentwicklung ihrer Social-Media-Kanäle. Ziel der Zusammenarbeit ist es, die Sichtbarkeit zu erhöhen, Expertise klar zu positionieren und Immobilien gezielt digital zu vermarkten.

Die Leistungen

Im Mittelpunkt steht die strategische Beratung rund um Social Media. komma4 entwickelt individuelle Strategien, die zur jeweiligen Positionierung, Region und Zielgruppe passen. Dabei geht es nicht nur um Inhalte, sondern auch um ein fundiertes Verständnis der Plattformen und Algorithmen.

komma4 unterstützt bei der Themenplanung, gibt praxisnahe Tipps zu Formaten und Trends und begleitet bei der Content-Produktion – von der Ideenfindung über die Umsetzung bis hin zur Video-Bearbeitung. So entstehen authentische Beiträge, die Kompetenz zeigen, Vertrauen aufbauen und potenzielle Käufer:innen ansprechen.

Ergänzend dazu setzt komma4 gezielt auf Meta-Werbeanzeigen, um Immobilienangebote effektiv zu bewerben. Die Kampagnen werden individuell auf Objekt, Lage und Zielgruppe abgestimmt, um Reichweite, Anfragen und Besichtigungen messbar zu steigern.

Digitale Sichtbarkeit für persönliche Marken

Durch die enge, individuelle Begleitung erhalten beide Maklerinnen das nötige Know-how und die Sicherheit, Social Media strategisch für ihre Ziele zu nutzen – nicht nur zur Objektvermarktung, sondern auch zur langfristigen Positionierung als starke, persönliche Marke am Immobilienmarkt.