

Werbung bei Google und Co.

Zwei neue Artikel im Blog

Lohnt es sich für kleine und mittlere Unternehmen, Anzeigen auf Google, Bing und Co. zu buchen? Und was ist dabei zu beachten? Diesen Fragen gehen zwei aktuelle Beiträge im Online-marketing-Blog der IHK Mittlerer Niederrhein nach.

Gastautorin Martina Kölsch, Onlinemarketing-Managerin bei der Kölner Internetagentur mindshape, stellt in ihrem Artikel vom 25. März ausführlich die Vor- und Nachteile von Suchmaschinenwerbung (SEA) dar und geht auf häufige Probleme in der Praxis sowie deren Lösung ein. „Grundsätzlich kann Suchmaschinenwerbung in jeder Unternehmensgröße sinnvoll sein“, schreibt die Expertin.

Wie man mit guten Anzeigentexten den Verkauf fördern kann, wird in einem Beitrag beleuchtet, der am 9. April erscheint. Die Leser finden acht nützliche Tipps, wie sie mit nur 70 Zeichen den Kunden zum Klicken animieren können. *abs*



www.onlinemarketing-ihk.de

TERMINE DER WIRTSCHAFTSJUNIoren

Gemeinschaft Junger Unternehmer Krefeld

26. April, 9 Uhr, Seminar – Deeskalation und Selbstverteidigung, Karate Doyo Nakayama Krefeld e.V., Mevissestraße 62b

30. April, 15 Uhr, Unternehmensbesichtigung bei Polytex Sportbeläge-Produktions-GmbH, Vinkrather Straße 43, Grefrath

4. Mai, 14 Uhr, GJU-Golfturnier, Anlage des Golfclubs Bockum e.V.

27. bis 29. Juni, GJU-Reise nach Bremen – Informationen bei Lisa Esser, E-Mail: lisa.esser@reise-esser.de

Wirtschaftsjunioren Mönchengladbach

28. Juli bis 15. August, Wonder Joe's Ferienwelt 2014: Ferienbetreuung für Kinder von sechs bis zwölf Jahren, Informationen und Unterlagen bei Vanessa Stibler, Tel. 02161 241-132

Wirtschaftsjunioren Neuss

23. Mai, 14 Uhr, Kraftwerksführung, Kraftwerk Neurath



<http://neuss.wjd.de>
www.wj-moenchengladbach.de
www.gju-krefeld.de



Serie: *Newcomer des Monats*

Dem Haus ein neues Gesicht geben

Gabi Assel setzt Immobilien in Szene

In der Sitzecke spendet eine Lampe gemütliches Licht. Im Esszimmer ist der Tisch hübsch gedeckt. Im Bad hängen auf die Fliesen abgestimmte Handtücher. Fast hat es den Anschein, als sei das Einfamilienhaus bewohnt. Doch die Immobilie steht zum Verkauf, und die Möbel und Accessoires sorgen nur vorübergehend für die wohnliche Atmosphäre. In Szene gesetzt hat sie Immobilienmaklerin Gabi Assel aus Brüggen, die das Home Staging vor wenigen Monaten beim Immobilienmakler-Lehrgang der IHK als zweites Standbein für sich entdeckt hat. „Ich habe sofort gewusst, das ist das Richtige für mich“, sagt sie und erklärt: „Home Staging heißt, Immobilien so herzurichten und auszustatten, dass sie potenzielle Käufer ansprechen und so schneller rentabel verkauft werden.“



Die Immobilienmaklerin Gabi Assel hat das Home Staging als zweites Standbein entdeckt.

Home Staging beginnt oftmals beim Aufräumen. Ist eine Immobilie noch bewohnt, gilt es zunächst, persönliche Dinge der Eigentümer so weit wie möglich zu entfernen. Anschließend wird umgestaltet. Gabi Assel nennt das „Dem Haus ein neues Gesicht geben“. Schließlich soll der Interessent das Objekt als sein zukünftiges Zuhause ansehen und nicht mit der Vergangenheit des Vorbesitzers konfrontiert werden. Sind die Räume unbewohnt, sind manchmal kleine Renovierungsarbeiten gefragt – je nach Kundenwunsch.

Gabi Assel bietet Home Staging sowohl für Makler-Kollegen als auch für Privatleute an. Bei allzu grellen Wandfarben beispielsweise greift sie zur Malerrolle. „Am besten eignet sich Weiß“, sagt sie. „Das wirkt hell und freundlich.“ Stehen größere Maßnahmen an, hat sie die passenden Gewerke an der Hand. „Selbstverständlich ist aber, dass wir Mängel oder Schäden nicht verstecken.“

Für die Ausstattung bringt Gabi Assel Sofa, Tisch, Stühle, Bett und sogar Fernseher oder

Kamin mit. „Ein Raum wirkt ganz anders, wenn er möbliert ist. Und nur wenige Menschen können sich leere Räume mit Möbeln vorstellen“, sagt sie. Die Möbel sind massiv oder aus Pappe. Der Unterschied ist vor allem auf Fotos kaum festzustellen. Ein wichtiger Punkt. Denn: „Die meisten Interessenten informieren sich im Internet. Daher müssen die Fotos einer Immobilie so ansprechend sein, dass potenzielle Käufer sie sich auch vor Ort anschauen möchten.“ Passende Accessoires wie Kerzen, Teppiche oder Vorhänge vervollständigen die Einrichtung. Hier kann die Maklerin ihre Kreativität einbringen. Allerdings komme es dabei weniger auf den eigenen Geschmack an, betont sie: „Die Kunst beim Home Staging ist, die Besonderheiten und Vorzüge einer Immobilie zu erkennen und diese perfekt in Szene zu setzen, um die beste Wirkung zu erzielen.“ *Dr. Dunja Beck*