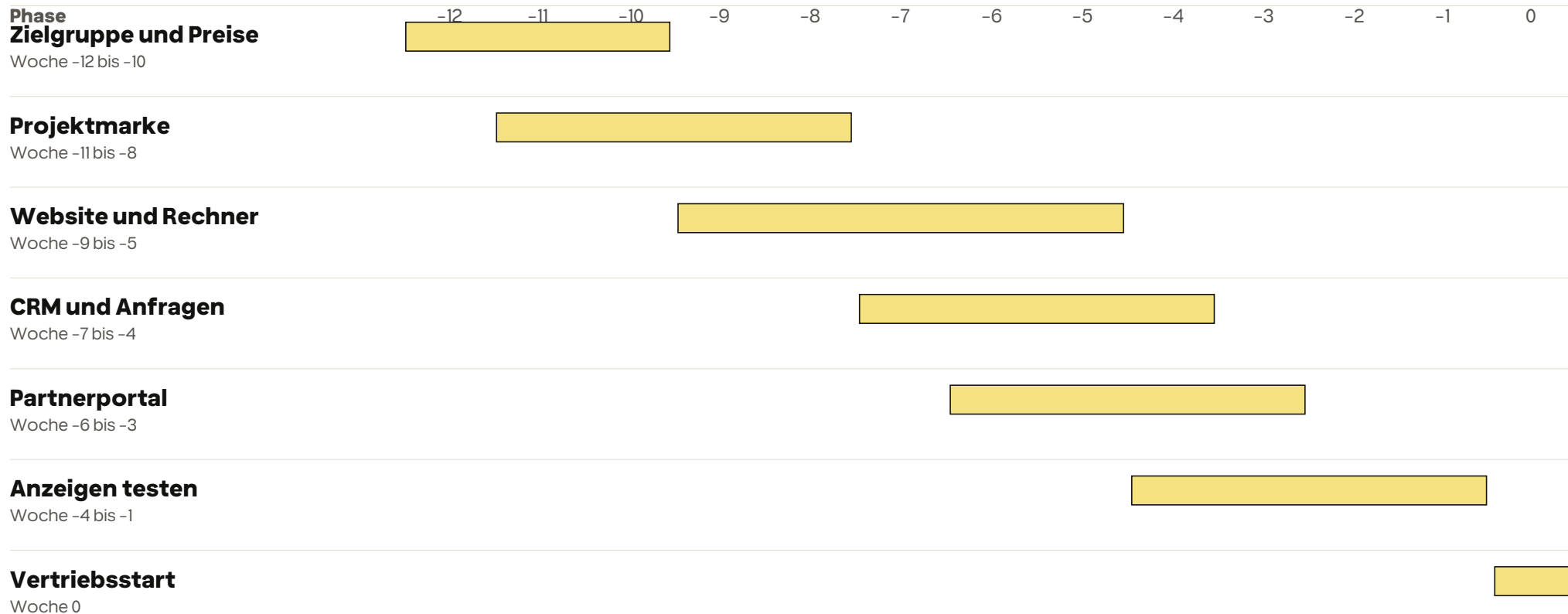


Vertriebsstart Neubau in 12 Wochen



Die 12 Wochen zählen rückwärts vom Vertriebsstart. Es ist unser Fahrplan aus Projekten wie acta, keine Marktnorm.

Aufgaben je Woche

Woche	Phase	Aufgabe	Erledigt
-12	Zielgruppe und Preise	Zielgruppe benennen: Kapitalanleger, Eigennutzer oder beide.	☐
-11	Zielgruppe und Preise	Preislogik je Einheit festlegen. Namensrichtungen für die Projektmarke sammeln.	☐
-10	Zielgruppe und Preise	Kanäle wählen. Zielgruppe, Preise und Kanäle in einem Blatt freigeben.	☐
-9	Projektmarke	Namen festlegen und markenrechtlich prüfen lassen.	☐
-8	Projektmarke	Identität und Bildwelt abnehmen. Visualisierungen kennzeichnen.	☐
-7	Website und Rechner	Projektwebsite und Rechner aufbauen. Parallel das CRM aufsetzen.	☐
-6	Website und Rechner	Exposé schreiben und gestalten. Parallel das Partnerportal anlegen.	☐
-5	Website und Rechner	Website, Rechner und Exposé freigeben.	☐
-4	CRM und Anfragen	Anfrage-Strecke testen: Rückruf in 24 Stunden, Nachfassen.	☐
-3	Partnerportal	Unterlagen ins Portal laden: Raumbuch, Gutachten, Preisliste. Reservierung testen.	☐
-2	Anzeigen testen	Anzeigen-Varianten laufen lassen und vergleichen. Partner einweisen.	☐
-1	Anzeigen testen	Beste Variante festlegen. Partner-Onboarding abschließen.	☐
0	Vertriebsstart	Vertriebsstart. Ab jetzt jede Woche ein Bericht.	☐

Partner-Unterlagen

Unterlage	Wofür
☐ Preisliste je Einheit	Jeder Partner nennt denselben Preis.
☐ Grundrisse und Flächen	Käufer sehen, was sie kaufen.
☐ Baubeschreibung	Ausstattung und Bauweise, verbindlich beschrieben.
☐ Raumbuch	Raum für Raum, was verbaut wird.
☐ Gutachten	Belegt Wert und Bauqualität für Käufer und Bank.
☐ Exposé	Das Projekt in einem Dokument, mit Marke.
☐ Reservierungsformular	Eine Reservierung, überall dieselbe.
☐ Zahlungsplan nach MaBV	Zeigt, wann welches Geld fließt.