

# PROPSTER ACADEMY

Wie strukturiere ich den Konfigurator/ die Plattform  
für den größtmöglichen Projekterfolg?





# PROPSTER features

- PROPSTER **Company Dashboard** [propster.base]
- PROPSTER **Produkt Marketplace** [propster.base]
- PROPSTER **Flatfinder** [propster.promo]
- PROPSTER **Konfiguratorplattform ohne Login** [propster.sales]
- PROPSTER **Konfiguratorplattform mit Login** [propster.project]
- PROPSTER **Digitale Wohnungsübergabe** [propster.connect]
- PROPSTER **Gewährleistungstool** [propster.connect]



# PROPSTER features

- PROPSTER **Company Dashboard** [propster.base]
- PROPSTER **Produkt Marketplace** [propster.base]
- PROPSTER **Flatfinder** [propster.promo]
- PROPSTER **Konfiguratorplattform ohne Login** [propster.sales]
- PROPSTER **Konfiguratorplattform mit Login** [propster.project]
- PROPSTER **Digitale Wohnungsübergabe** [propster.connect]
- PROPSTER **Gewährleistungstool** [propster.connect]



# Aufbau der Plattform

**... die Plattform “funktioniert” nur so gut, wie diese auch mit Informationen befüllt und gewartet wird.**

*... welchen Grund hätte ein/e Erwerber/in sich einzuloggen, wenn ...*

- ... es keine Neuigkeiten auf der Plattform gibt ?!
- ... Fristen nicht aktuell sind ?!
- ... keine Dokumente verfügbar sind ?!
- ... oder vl. sogar nicht die aktuellsten Produkte oder Preise zu sehen sind ?!



# Aufbau der Plattform

**... für die Erwerberinnen und Erwerber gibt es zwei ganz essentielle Aspekte:**

- 1. Information (Dokumentation, Kommunikation, ...)**
- 2. Konfiguration (Produktauswahl, Fristen, ...)**



# Transparenz bereits im Vertrieb

... das Zusammenspiel der einzelnen Features ermöglicht den bestmöglichen Informationsfluss zum Kunden ...

- **Fristen/Termine:** bereits InteressentInnen über Milestones des Projektes informieren
- **Docu Box:** alle relevanten Unterlagen 24/7 für Kunden einsehbar
- **News:** Marketing, Kommunikationskanal zum Kunden (Baufortschritte, Abwesenheiten)
- **Helpcenter:** den Kunden in Bezug zu den wichtigsten Fragen abholen



# Daten & Kennzahlen

**... generieren Sie regelmäßig Ihre wichtigsten KPIs und Daten ...**

- kennen Sie Ihre Kennzahlen?
- durchschnittliche Sitzungsdauer?
- Zugriffe: wer hat noch nicht, wer will noch einmal?
- Zugriffe Docu Box
- Zugriffe Fristen
- ...



# KPIs nach Kauf

... warum ist der Einsatz der Möglichkeiten in der Plattform von so großer Relevanz?

... *Beispiel Projekt aus Wien mit **171 Wohnungen**:*

Aufrufe der Plattform	63.933
Zugriffe Docu Box	4.057
Zugriffe Message Box	7.096
Zugriffe Fristen/ Termine	1.700



# Aufbau der Plattform

**... für die Erwerberinnen und Erwerber gibt es zwei ganz essentielle Aspekte:**

- 1. Information (Dokumentation, Kommunikation, ...)**
- 2. Konfiguration (Produktauswahl, Fristen, ...)**



# Bedürfnisse der ErwerberInnen

**... zu wissen wer meine Zielgruppe ist und welche Anforderungen meine ErwerberInnen haben**

*... wie komme ich zu diesen Infos:*

- **Erfahrungswerte aus vergangenen Projekten**
- **Demografische Kennzahlen**
- **Surveys & Nutzerverhalten**



# Bedürfnisse der ErwerberInnen

**... zu wissen wer meine Zielgruppe ist und welche Anforderungen meine ErwerberInnen haben**

*... wie nutze ich diese Infos:*

- **Produktauswahl**
- **Eingrenzung des Produktangebots**
- **Aufbau des Konfigurators**



# Tipps für den Konfigurator

**... in welcher Hinsicht ist ein optimaler Aufbau der Plattform von besonders großer Relevanz ?**

- **Elektroänderungen**
- **Sanitärauswahl**



# Produkt Kooperation

## PROPSTER meets Meetfox

**... nun auch Ihren ErwerberInnen die Möglichkeit geben über die PROPSTER Plattform  
Termine zu buchen und Videotelefonate abzuhalten ...**



# Questions & Answers

**Schicken Sie alle Ihre Fragen gerne direkt über den Chat!**

# PROPSTER ACADEMY

VIELEN DANK FÜR IHRE TEILNAHME!

Wie geht's weiter ?



# ... next session ...

Wo sind die Grenzen des Konfigurators? Was überfordert den/die Erwerber/in ? Wie sieht die optimale Produktauswahl aus?

