

## REAL ESTATE LOUNGE

Starte ein Netzwerk in Deiner Stadt!



## 1. Wie alles begann

Servus, ich möchte Dir hier kurz und knapp erklären, warum ich die Real Estate Lounge vor einigen Jahren ins Leben rief. 2014 erfüllte ich mir den Traum einer einjährigen Weltreise. Als ich zurückkam, beschloss ich ins kalte Wasser der Selbstständigkeit zu springen. Was mir beim Start fehlte, war das Netzwerk. Ich hatte Null-Komma-Null Connections. Daher war es sehr naheliegend, einen Immobilienstammtisch zu gründen – und aus diesem Stammtisch ist ein Herzensprojekt geworden – die Real Estate Lounge.

Ich liebe es, Gastgeber zu sein, verschiedenste Leute, Kulturen und Lebenseinstellungen kennenzulernen. Ganz nebenbei ist die Veranstaltung auch ein exzellentes Tool für meine Auftragsakquise. Inzwischen kommen 100% meiner Aufträge aus meinem Netzwerk – vorbei am Preiskampf-Wettbewerb.

Für die Zukunft habe ich noch Großes vor. Ich möchte, dass sich die Real Estate Lounge zum größten Immobilien Netzwerk weltweit etabliert. Ein offenes Netzwerk für alle Immobilien Experten.

## 2. Ablauf einer Veranstaltung

Ziel ist es, Immobilienexperten in einem Wohlfühl-Ambiente zusammenzuführen und den fachlichen Austausch der Teilnehmer zu fördern. Des Weiteren wollen wir durch kulinarische Akzente sowie hochkarätige Vorträge den Teilnehmern einen schönen Abend bereiten. Ich skizziere Dir nachfolgend einen Standardablauf. Abhängig von der Größe des Events, weicht dieser durchaus ab. Jeder Organisator hat große Freiheiten bei der Gestaltung des Abends. Am Anfang kann das auch mit einem kleineren Programm starten. Du sollst mit meinen nachfolgenden Anregungen lediglich eine Idee davon bekommen, wie Du einen Event aufziehen kannst.

### 1. 18.00 Uhr - Einlass & Welcome

Der Organisator begrüßt die Gäste mit Handschlag. Ggfs. checkst Du mit einer Einlass App, wer alles da ist.

### 2. 18.30 Uhr – Begrüßung

Du erzählst Deinen Gästen, was am Abend passieren wird – was auf dem Programm steht. Der Organisator moderiert durch den Abend. Keine Angst, am Anfang ist es etwas holprig. Aber das kann jeder lernen. Weise bei der Begrüßung auch auf die Stellenbörse [www.real-estate-career.com](http://www.real-estate-career.com) hin. Aktuell können hier kostenlose Jobinserate geschaltet werden.

### 3. 19.00 Uhr – Pitch Time

Ein bis drei Partner der Real Estate Lounge stellen sich kurz vor. Dauer jeweils ca. zwei bis maximal fünf Minuten. Alles was länger dauert, langweilt die Gäste. Meine Erfahrung ist, dass eine freie Rede sehr gut ankommt. Powerpoint Slides langweilen dagegen.

### 4. 19.15 Uhr – Match Time

Du initiiert Kennenlernrunden. Jeder sucht sich eine kleine Gruppe und stellt sich in ein bis zwei Sätzen vor (Firma, Produkt, was suche / biete ich). Dauer: ca. zwei Minuten. Danach kann es mit einer neuen Gruppe wiederholt werden. Das kommt sehr gut an und erleichtert es den Leuten ins Gespräch zu kommen.

Du kannst den Gästen die Idee zum Start auch in einer „geführten“ Runde näherbringen. Suche nach einem Vertreter z.B. aus der Industrie. Wenn Du jemand gefunden hast, soll dieser sein Produkt und seine Zielkunden vorstellen (nur ein bis zwei Sätze). Dann suchst Du aus den Gästen einen Zielkunden (z.B. Architekt) aus. Und so geht es weiter bis zum Investor und zurück.

## 5. 19.30 Uhr – Vortrag

Ein Speaker, den Du im Vorfeld organisiert hast, hält zu einem interessanten Thema einen Vortrag. Die Dauer sollte eine halbe Stunde nicht übersteigen. Die Leute sind hauptsächlich zum Austausch und Netzwerken da.

## 6. 20.00 Uhr Netzwerken & Open End

### 3. Deine Benefits

Wenn Du einen Real Estate Lounge Standort leitest kennst Du alle Besucher. Und noch viel wichtiger: alle Gäste kennen Dich. Kontakte sind die wichtigste Währung, sowohl als Angestellter, Freelancer oder als Unternehmer. In der heutigen Geschäftswelt gibt es viele schwarze Schafe. Daher ist Vertrauen die wichtigste Deal-Maker-Komponente. Dieses Vertrauen gewinnst Du als aktiver Netzwerker. Nachfolgend eine kurze Übersicht über die Vorteile:

#### Vorteile als Angestellter

##### 1. Neuen Arbeitgeber finden

Alle AGs suchen aktive Angestellte. Und wer ist aktiver als der Organisator der Real Estate Lounge?

##### 2. Werde unverzichtbar für Deinen Chef

Auftragsakquise ist in der Regel Chefsache. Wenn Du die Aufträge / Projekte etc. angelst, bist Du wertvoll für Dein Unternehmen

Als Organisator repräsentierst Du nicht nur Dich sondern gleichzeitig Dein Unternehmen und trägst diese Botschaft mit großer Reichweite in den Markt.

##### 3. Schritt in die Selbstständigkeit

Vielleicht willst Du Dich irgendwann mal selbstständig machen. Als Organisator der Real Estate Lounge wirst Du schnell die richtigen Connections knüpfen.

#### Vorteile als Unternehmer

##### 1. Recruiting.

Du suchst neue Mitarbeiter? Bei der Real Estate Lounge hast Du die besten Kontakte in den Bewerbermarkt.

##### 2. Auftrags- / Projektakquise!

.... Ohne Worte.

##### 3. Am Puls der Zeit

Bei der Real Estate Lounge erfährst Du als erster am Markt von neuen Entwicklungen.

##### 4. Türöffner

Mit der Real Estate Lounge hast Du einen Brand im Rücken, der Dir neue Türen öffnet. Lade beispielsweise Geschäftsführer ein oder bitte Sie um einen Vortrag. Sei kreativ!

### 4. TO DOs

Du organisierst eigenverantwortlich die Events Deines Standortes. Wie Du die Veranstaltung spannend gestaltest, liegt an Dir. Gerne gebe ich Dir natürlich Tipps wie Du zum Beispiel gute Sprecher für die Vorträge bekommst. Oder wie Du eine geeignete Lokation auswählst. Das sind die Pflichtaufgaben:

#### - Veranstaltungsort & Termine

Du suchst Dir eine Lokation und besprichst die Eventtermine (mindestens vier Termine pro Jahr) mit dem verantwortlichen der Gaststätte bzw. Eventlokation.

#### - Einladungen

Du lädst deine Kollegen und deine Geschäftskontakte per Mundpropaganda, Email und über Xing ein. Mehr dazu im Anhang

- **Dokumentation**

Ich werde für Dich und Deine Veranstaltungsort eine Eventseite auf der Webseite erstellen. Hier kannst Du in einem Einleitungstext Dich und Deine Events Deiner Stadt vorstellen. Dazu benötige ich einen Einleitungstext (einmalig) und mindestens zwei Blog-Beiträge pro Jahr von Veranstaltungen. Mehr dazu im Anhang.

- **Real Estate Career**

Stelle das Jobportal [www.real-estate-career.com](http://www.real-estate-career.com) bei Deinen Events vor. Mit dem Gutscheincode rec20 erhalten die Besucher einen Rabatt in Höhe von 20% auf GOLD Inserate. Es gibt auch eine Gratis-Option.

## 5. Was kostet das und wie finanziert sich der Event?

Es fallen keine Kosten für Dich an! Jeder Gast bezahlt seine Getränke bzw. Essen selbst. Es gibt jedoch eine Möglichkeit, wie Du kostenlose Getränke oder Häppchen für Deine Gäste organisieren kannst. Ich habe oben den „Muster“-Ablauf eines Events beschrieben. Bei jedem Event bekommen bis zu drei Personen die Möglichkeit, sich und das Unternehmen vorzustellen (Pitch). Dies ist den Partnern zunächst vorbehalten, gibt es jedoch noch einen freien Platz, kann dies gerne ein Gast übernehmen und im Gegenzug eine kleine Runde Getränke spendieren. Du kannst auch schon im Vorfeld der Veranstaltung gezielt Personen ansprechen.

## 6. Warum Real Estate Lounge?

Ich biete Dir ein Setup für Dein Netzwerk. Dabei kannst Du die Reichweite der Marke „Real Estate Lounge“ für dich nutzen.

- **Organisatorische Themen**

Ich stelle die Events auf Xing und der Real Estate Lounge Webseite ein.

- **Marketing**

Promotion im Internet und direkte Einladungen an ca. 6.000 Newsletterabonnenten.

- **Fotowand & Handouts**

Du bekommst eine Fotowand mit dem Real Estate Lounge Logo und den Partnern sowie Handouts über die Real Estate Lounge zum Auslegen bei der Veranstaltung

- **Namensschilder**

Ich sende Dir vor jedem Deiner Events Namensschilder der Gäste zu.

- **Deine Bekanntheit in der Branche**

Ich biete Dir eine Plattform um Dich selbst bekannter zu machen

## 7. ... und Action!

Ruf mich am besten gleich an und bespreche mit mir die nächsten Schritte.

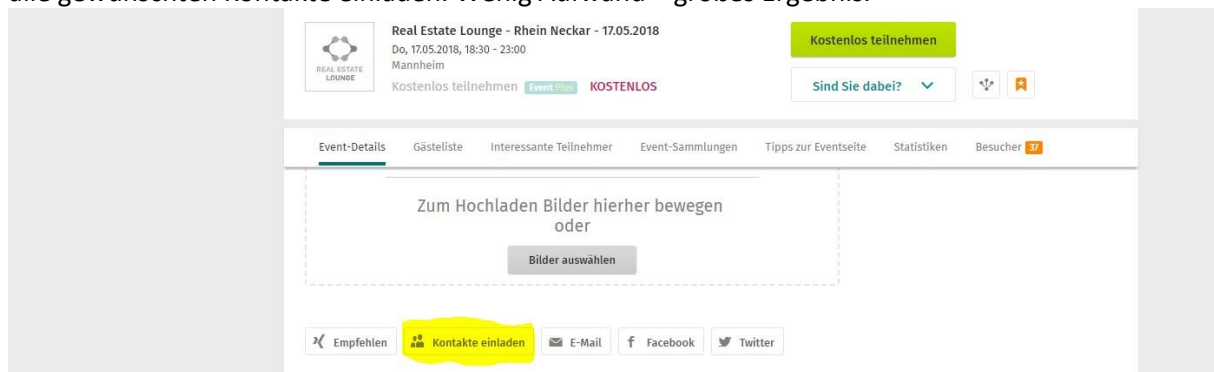
Alexander Schmid, Dipl.-Ing. (FH), MBA  
Platzl 1a, 81479 München  
089 - 21 70 49 04 0  
schmid@real-estate-lounge.com

## Anhang

### Wie bekommst Du möglichst viele Gäste?

#### 1. Xing und andere Social Media Kanäle

Xing ist die Social Media Plattform für Geschäftskontakte in Deutschland. Alle Events in Deutschland werden damit von mir aufgesetzt. Du verfügst auf dieser Plattform sicherlich über einige Geschäftskontakte. Lade Sie ein! Gehe hierfür auf Deinen Event und scrolle ganz nach unten. Hier kannst Du Deine Kontakte direkt einladen. Dafür musst Du nur eine Nachricht schreiben und kannst alle gewünschten Kontakte einladen. Wenig Aufwand – großes Ergebnis.



Teile Deine Veranstaltung auf möglichst vielen Kanälen. Z.B. LinkedIn, Facebook, Instagram etc. oder direct per Email.

#### 2. Schreibe Artikel über Deine Events

Wie oben schon erwähnt, bekommst Du eine eigene Standortseite auf der Webseite. Hier können sich die Leute informieren, was an Deinem Standort passiert und was Sie erwartet. Zum Beispiel kannst Du hier über das Programm, den Referenten oder die Pitcher sprechen. Fotos sind auch sehr wichtig. Dann können sich die potentiellen Gäste besser vorstellen, wie groß der Event ist, welcher Dresscode angemessen ist et cetera. Schicke mir hierfür den Entwurf in einem Word Dokument und die Fotos. Ich bringe es dann auf die Webseite.