

SkandiaMäklarna

Hur SkandiaMäklarna ökade antalet digitala leads

SkandiaMäklarna insåg att nya digitala plattformar i grunden har förändrat både kundbeteenden och den traditionella köp- & säljresan. Tillsammans med Adfenix valde SkandiaMäklarna att ta fram ett kraftigt marknadsföringspaket, allt för att säkerställa att varje enskild säljare får bästa möjliga förutsättningar i sin bostadsaffär.

Resultaten

Data från Adfenix Analytics, perioden jan - jun 2021.

2.7M

unika personer såg bostadsannonserna

390.000

besökare till hemsidan

26

leads i genomsnitt per bostad

Tidigare dialoger i köp- & säljresan

SkandiaMäklarna uppnådde inte bara bättre resultat jämfört med branschstandard* sett till antalet besökare som klickar sig vidare till hemsidan. Utan lyckades även generera ett ökat antal leads, vilket innebar att fastighetsmäklarna i ett tidigare skede kunde bearbeta potentiella kunder i dera köp & säljresa.

✓ **14X** Bättre resultat jämfört med branschstandard

Källa: Facebook Ad Benchmark for Real Estate, 0.99%.

Om SkandiaMäklarna

SkandiaMäklarna startade 1980. Idén var att erbjuda tjänster med högre kvalitet än andra i branschen. Sedan 1992 har företaget växt på franchisebasis. Idag är SkandiaMäklarna ett av Sveriges största fastighetsmäklarfirmor med cirka 550 medarbetare på 110 kontor.

Storlek	110 kontor, 550+ medarbetare
Område	Hela Sverige
Produkter	Adfenix Plattform



Ägna mer tid åt säljare och köpare

Adfenix sprider våra bostadsannonser på sociala medier så att jag kan ägna mer tid åt säljare, köpare & nya projekt.

Kenneth Kristofferson – Franchisetagare SkandiaMäklarna Halmstad/Laholm

75 000 +

Fastighetsmäklare runt om i världen har valt Adfenix för att nå, engagera och konvertera fler leads på marknaden.