**Anforderungen für das Projekt der Kölner Immobilienfirma "Real Estate":**

**Allgemeine Anforderungen:**

* Digitalisierung der Geschäftsabläufe
* Abbild in einem integrierten IT-System
* Konzeption eines Datenmodells / Datenbank für die operative Abwicklung des Tagesgeschäfts

**Datenmodell:**

**Entitäten:**

* **Kunden / Verkäufer:**
  + Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail
* **Objekte:**
  + Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Art des Objektes, Preis, Größe in qm, Anzahl Etagen, aktuell, offen/verkauft, Lage
* **Lage:**
  + Lagebezeichnung
* **Kunden / Käufer:**
  + Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, aktuell, (ein) Ansprechpartner
* **Kundentypen:**
  + Privat, Makler, Bauträger
* **Kontakte mit den Kunden:**
  + Kontaktart, Datum, Bemerkungen Kontakt
* **Kundenwünsche:**
  + Ort, Lage, Haustyp, Preis Minimum, Preis Maximum, Größe in qm, Bemerkungen
* **Besichtigungen:**
  + Verknüpfung von Kunden und Objekten
* **Exposé:**
  + Zu jedem Objekt genau ein Exposé
  + Verknüpfung von Objekten und Kunden
* **Kauf:**
  + Verknüpfung von Kunden und Objekten
* **Mitarbeiter Real Estate:**
  + Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, Mitarbeiternummer
* **Beteiligte des Kaufs:**
  + Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, E-Mail, sonstige Bemerkungen, Name Kanzlei, (ein) Ansprechpartner

**Beziehungen:**

* **Verkäufer bietet Objekte an:**
  + 1:n Beziehung zwischen Verkäufern und Objekten
* **Objekt gehört zu einer Lage:**
  + 1:n Beziehung zwischen Objekten und Lagen
* **Kunde ist einem Kundentyp zugeordnet:**
  + 1:n Beziehung zwischen Kunden und Kundentypen
* **Kunde hat Kontakte mit Real Estate:**
  + n:m Beziehung zwischen Kunden und Kontakten
* **Kunde hat Kundenwünsche:**
  + n:m Beziehung zwischen Kunden und Kundenwünschen
* **Kunde besichtigt Objekte:**
  + n:m Beziehung zwischen Kunden und Objekten
* **Objekt hat ein Exposé:**
  + 1:1 Beziehung zwischen Objekten und Exposés
* **Exposé kann an Kunden gesendet werden:**
  + n:m Beziehung zwischen Exposés und Kunden
* **Kunde kann Objekte kaufen:**
  + n:m Beziehung zwischen Kunden und Objekten
* **Mitarbeiter sind bei Kontakten involviert:**
  + n:m Beziehung zwischen Mitarbeitern und Kontakten
* **Beteiligte am Kauf:**
  + n:m Beziehung zwischen Käufen und Beteiligten

**Zusätzliche Anforderungen:**

* Benutzeroberfläche für die Dateneingabe und -bearbeitung
* Möglichkeit zur Erstellung von Berichten und Analysen
* Zugriffssicherheit und Benutzerverwaltung
* Datensicherung und -wiederherstellung

**Technische Anforderungen:**

* Auswahl einer geeigneten Datenbanktechnologie (z.B. MS SQL Server, MySQL, PostgreSQL)
* Entwicklung einer Anwendung mit Web-Oberfläche
* Sichere Datenübertragung und -speicherung
* Möglichkeit zur Integration mit anderen Systemen (z.B. E-Mail-System, CRM-System)

**Zeitplan und Budget:**

* Erstellung eines detaillierten Zeitplans und Budgets in Absprache mit dem Kunden

**Offene Fragen:**

* Welche Software soll für die Entwicklung der Anwendung verwendet werden?
* Wie soll die Benutzeroberfläche gestaltet werden?
* Welche Berechtigungen benötigen die einzelnen Benutzer?
* Wie soll die Datensicherung und -wiederherstellung erfolgen?

**Nächste Schritte:**

* Erstellung eines detaillierten Pflichtenhefts
* Angebotserstellung
* Projektstart nach Auftragserteilung

**Weitere Anforderungen** :

Die derzeit benutzten Channels inbound:

Telefon - Telefon: Daten werden beim Telefonat mit dem Mitarbeiter ins System eingegeben

eMail - eMail (eher selten): Daten werden vom Mitarbeiter ins System eingegeben

Fax - Fax (eher selten): Daten werden vom Mitarbeiter ins System eingegeben

Internetformular - Internet (am häufigsten): Daten können von Kunden über ein Internet-Formular eingegeben werden.

Versand der Daten von der eigenen Website von Real Estate per eMail an bestimmtes Postfach. Automatisches Einlesen der strukturierten Mail in Tabelle mit Java App 'eMail-Receiver'.

Die derzeit benutzten Channels outbound:

Telefon

Mobiltelefon

eMail

Fax

Whats App

SMS

MMS

Messenger

Datenherkunft

Webformular

Leads / Werbeagenturen

Altdaten

Messe

usw.

Felder im bestehenden Internetformular Kaufinteressent

Anrede (Herr, Frau, Firma)

Titel

Vorname

Nachname

Strasse

Hausnummer

Plz

Ort

Telefon geschäftlich

Telefon privat

Telefon mobil

eMail

Kontaktwunsch (wann)

gewünschte Kontaktart (telefonisch, per eMail, Whatsapp, etc.)

Art des Objektes (1FH, Mehrfamilienhaus, etc.)

Preisvorstellung von bis (Preisminimum / Preismaximum)

Größe in qm

Ort

Lage (wo wird das Objekt gesucht)

Anzahl Zimmer

sonstige Bemerkungen

Felder im bestehenden Internetformular Verkäufer

Anrede (Herr, Frau, Firma)

Titel

Firma

Ansprechpartner (bei Firma)

Vorname

Nachname

Strasse

Hausnummer

Plz

Ort

Telefon geschäftlich

Telefon privat

Telefon mobil

eMail

Kontaktwunsch (wann)

gewünschte Kontaktart (telefonisch, per eMail, Whatsapp, etc.)

Art des Objektes (1FH, Mehrfamilienhaus, etc.)

Preisvorstellung (Preisminimum)

Größe in qm

Ort (des Objektes)

Lage

Anzahl Zimmer

sonstige Bemerkungen

Exposé

Data exchange

bisher Listen (Leads) bekommen im CSV Format

Mitarbeiter haben dann die Leads angerufe

Felder bei Leads von Interessenten

Anrede

Firma

Vorname

Nachname

Strasse

Hausnummer

Plz

Ort

Email

Telefonnummer

Art des Objektes (1FH, Mehrfamilienhaus, etc.)

Preisvorstellung von bis

Größe in qm

Ort (wo wird das Objekt gesucht)

Lage

Anzahl Zimmer

Felder bei Leads Verkäufer

Anrede

Firma

Ansprechpartner (wenn Firma)

Vorname

Nachname

Strasse

Hausnummer

Plz

Ort

Email

Telefonnummer

Art des Objektes (1-FH, Mehrfamilienhaus, etc.)

Preisvorstellung von bis

Größe in qm

Ort

Lage

Anzahl Zimmer

Exposée (meistens dabei, manchmal nicht)

zum Matching

Zuordnung von Kundenwünschen zu Objekten (kleinster gemeinsamer Nenner)

die 3 wichtigsten Punkte werden initial abgeglichen:

Ort

Preis

Größe in qm

Die wichtigste Geschäftsvorfälle:

Neuen Verkäufer anlegen

Neues Objekt anlegen (zum Verkauf), Neukunde

Neues Objekt anlegen (zum Verkauf), Bestandskunde

Neuen Kaufinteressenten anlegen

Neuen Kundenwunsch anlegen (von Kaufinteressent), Neukunde

Neuen Kundenwunsch anlegen (von Kaufinteressent), Bestandskunde

Kontakt (-e) mit Käufer (z.B. Fragen beantworten, Terminvereinbarung, etc...)

Kontakt (-e) mit Verkäufer (z.B. Fragen beantworten,Terminvereinbarung, etc...)

Exposé (-es) an Käufer senden

Besichtigungstermin (-e) vereinbaren bzw. durchführen

Notartermin vereinbaren / teilnehmen

Kauftransaktion Objekt von Verkäufer an Käufer

Matching

Altdatenbestand Digitalisieren (Altdatenmigration)

Neuzukauf und Integration von Leads, Einlesen CSV-Dateien

Analysen BI nach den folgenden Dimensionen

Käufer

Verkäufer

Mitarbeiter

Objekt / Merkmale des Objektes / Lage / Ort

Kauf / Preis / Provision / Zeit

Kontakte

Leads

Welche der o.g. Merkmale sind kaufentscheidend?

Anzahl Transaktionen bis Kauf, usw.

Ziele:

am Markt bleiben

Umsatz steigern