

Mehr Bauanfragen. Weniger Zufall.

Wie Ahornblick Bau über eine eigene Anfragestrecke planbar Bauanfragen aus Berlin und Brandenburg gewinnt – statt auf die nächste Empfehlung zu warten.

WAS AHORNBlick HEUTE FEHLT

- Ein Anfrageweg, der ohne Telefonat funktioniert
- Ein planbarer Zulauf statt Auslastungstälern

DAS UNSICHTBARE PROBLEM

Der Eisberg-Effekt

Warum Empfehlungen und Portale nur einen Bruchteil der möglichen Bauherren erreichen

ca. 3 %

Holen gerade aktiv Angebote ein

Portale · Google · Empfehlungen – hart umkämpft

**Der weitaus
größere Rest**

**Hat ein Vorhaben im Kopf, aber noch
keinen Anlass zu handeln**

Erreichbar über den Social-Feed – bevor die Suche
überhaupt beginnt

BAUHAUPTGEWERBE, JULI 2026

–9,2 %

Auftragseingang gegenüber dem Vormonat. Der Markt liefert den Auftragseingang nicht mehr von allein.

Quelle: Statistisches Bundesamt, PM 338 v. 09/2026

WAS DAS FÜR AHORNBlick HEISST

Wer heute über einen Anbau nachdenkt, ruft nicht an – er schaut abends aufs Handy. Ohne einen Weg, der genau dort beginnt, bleibt der Betrieb auf die drei Prozent angewiesen, um die alle konkurrieren.

Darstellung des Prinzips (Buyer's Pyramid nach Chet Holmes; 95:5-Regel, Ehrenberg-Bass-Institut) – kein für das Baugewerbe eigens erhobener Wert.

Warum Funnel-Werbung für Ahornblick Bau?

Fünf Gründe, warum das den schwankenden Auftragseingang planbarer macht

1 Höhere Reichweite

Erreicht Eigentümer im Einzugsgebiet, bevor sie zu suchen beginnen – nicht erst im Preisvergleich auf einem Portal.

2 Planbare Anfragekosten

40–120 € pro Anfrage je nach Vorhaben-Typ statt unkalkulierbarer Portal-Provisionen. Richtwert, keine Zusage.

3 Vorqualifizierung vorab

Vorhaben-Typ, Planungsstand und Zeitraum stehen fest, bevor der Meister zum Hörer greift – keine Fahrt für einen Kleinstauftrag.

4 Sichtbare Handwerksqualität

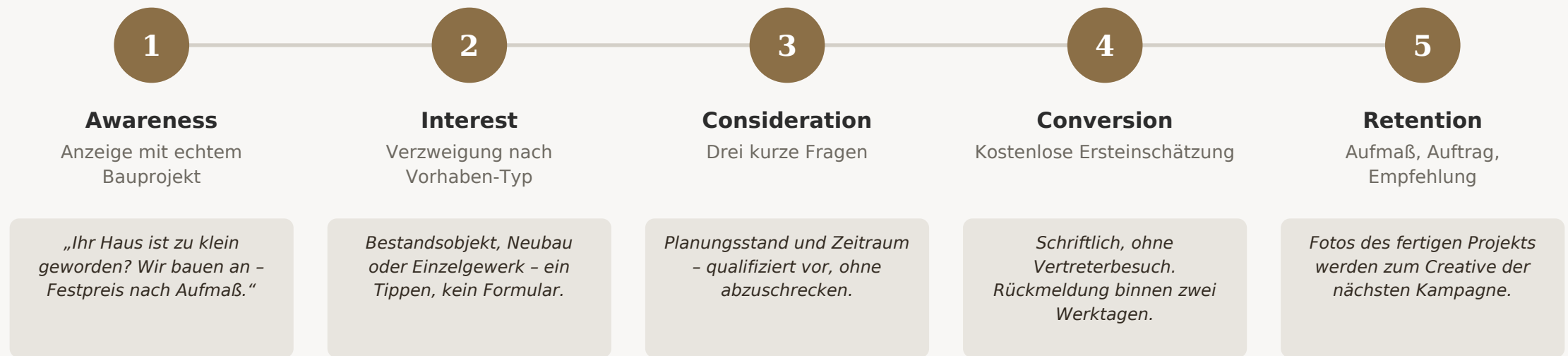
Echte Baustellen und fertige Objekte statt Renderings – genau das, was diese Zielgruppe überzeugt und was der Betrieb ohnehin fotografiert.

5 Kein verlorener Kontakt

Jede Anfrage löst automatisch eine Rückmeldung aus. Die Zwei-Werkstage-Zusage ist der Unterschied zwischen Auftrag und Mitbewerber.

So funktioniert der Funnel

Fünf Schritte, bevor der Meister zum ersten Mal zum Hörer greift



Ergebnis: Der Bauherr weiß bereits, wie Ahornblick arbeitet – bevor das erste Telefonat stattfindet.

UMSETZUNG

Nächste Schritte & Budget

Vom Erstgespräch zur ersten Bauanfrage in wenigen Wochen

1 Funnel & Kampagne aufsetzen

Anfragestrecke, Tracking und erste Creatives aus eigenen Baustellenfotos (Woche 1-2)

2 Kampagne starten

Geografisches Targeting Berlin und Brandenburger Umland, getrennt nach Vorhaben-Typ

3 Anfragen zeitnah nachfassen

Rückmeldung binnen zwei Werktagen – entscheidet über die Abschlussquote

4 Nach vier Wochen auswerten

Kosten pro Anfrage je Vorhaben-Typ prüfen, Creatives und Zielgruppen nachschärfen

Kein Alters- oder Geschlechts-Targeting nötig und bei lokalen Dienstleistungen auch nicht sinnvoll – die Ansprache wirkt über Inhalt und geografische Eingrenzung.

Kontakt: HBC – Hennecke Business Consulting · info@hennecke-bc.com · +49 (0)156 79 07 54 87

RICHTWERTE · BRANCHE BAU

Zielregion

Berlin & Brandenburger Umland

Media-Budget

ab 600 €/Monat Einstieg

Kosten pro Anfrage

40-120 € je nach Vorhaben-Typ

Erste Anfragen

in der Regel ab Woche 2-3

Mindestlaufzeit

3 Monate für belastbare Werte

Richtwerte aus LocaliQ-Benchmarks 2026 und Meta-Erfahrungswerten für lokale Dienstleister im deutschen Markt. Prognose, keine Zusage.