

ElevenRealEstate

Immobilienmakler · 25.07.2026-07.08.2026

Wie ElevenRealEstate in zwei Wochen 51 qualifizierte Bewerbungen gewann

Gezieltes Social-Media-Recruiting: Erfolgreiche Gewinnung motivierter Quereinsteiger für das Makler-Team zu planbaren Kosten pro Lead.

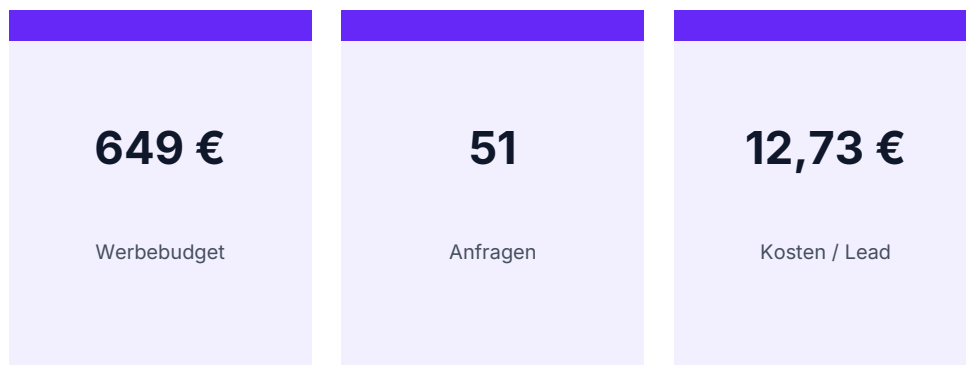
51

qualifizierte Anfragen generiert

Wie ElevenRealEstate in zwei Wochen 51 qualifizierte Bewerbungen gewann

Gezieltes Social-Media-Recruiting: Erfolgreiche Gewinnung motivierter Quereinsteiger für das Makler-Team zu planbaren Kosten pro Lead.

Innerhalb von nur zwei Wochen generierte ElevenRealEstate mithilfe zielgerichteter Meta Ads 51 qualifizierte Bewerbungen für Quereinsteiger im Maklerberuf. Bei einem Gesamteinsatz von 649,36 € lag der Preis pro Lead bei effizienten 12,73 €.



KAMPAGNENZEITRAUM

25.07.2026-07.08.2026

ElevenRealEstate

Immobilienmakler

ElevenRealEstate ist ein wachstumsorientiertes Immobilienunternehmen mit Fokus auf professionelle Beratung und regionale Marktpresenz. Um das operative Geschäft weiter auszubauen, setzt das Maklerbüro auf den kontinuierlichen Aufbau eines engagierten und vertriebsstarken Teams.

01

KAPITEL

Die Ausgangssituation

ElevenRealEstate stand vor der Herausforderung, neue Mitarbeiter für den Vertriebsaußendienst zu rekrutieren und gezielt motivierte Quereinsteiger anzusprechen. Herkömmliche Stellenportale lieferten zu wenige Rückmeldungen und verursachten hohe, unkalkulierbare Fixkosten. Das Unternehmen benötigte einen verlässlichen Kanal, um wechselwillige Fachkräfte direkt in den sozialen Medien zu erreichen und für den Maklerberuf zu begeistern.

02

KAPITEL

Unser Vorgehen

Wir konzipierten eine Performance-Kampagne auf Facebook und Instagram, die sich gezielt an vertriebsaffine Talente und potenzielle Quereinsteiger im regionalen Umkreis richtete. Über zwei passgenaue Werbeanzeigen-Creatives vermittelten wir die beruflichen Perspektiven bei ElevenRealEstate klar und transparent. Durch ein nutzerfreundliches Lead-Formular senkten wir die Einstiegshürde für Bewerber und steuerten das Mediabudget auf Basis laufender Leistungsdaten aus.

Die Ergebnisse im Detail

Über den Kampagnenzeitraum hinweg erzielte ElevenRealEstate 51 qualifizierte Bewerberanfragen bei Gesamtausgaben von 649,36 €. Die durchschnittlichen Kosten pro Lead beliefen sich auf planbare 12,73 €. Dieser konstante Bewerberzufluss ermöglichte es dem Kunden, zeitnah strukturierte Erstgespräche zu führen und aussichtsreiche Quereinsteiger für das Team auszuwählen.

649 €

Werbudget gesamt

51

Anfragen / Leads

12,73 €

Kosten pro Lead

Verwendete Werbeanzeigen

Auswahl an gestalteten Creatives für diese Kampagne



IIElevenRealEstate | Performance. Provision. Partner.

Partner für ambitionierte Immobilienprofis.

Quereinsteiger Finanzen / Immobilien

Mehr verdienen. Mehr Freiheit. Mit IIEleven.

	Quereinsteiger Finanzen / Immobilien	Perfekt für deinen Neustart mit Potenzial.
	2.000–5.000€ nebenberuflich	Flexibel starten. Zusätzlich verdienen.
	Mehr als 20.000€ hauptberuflich	Dein volles Potenzial. Ohne Deckel.
	Stornofreie Provision	Deine Leistung. 100% fair belohnt.
	Qualifizierte Leads	Mehr Abschlüsse. Weniger Kaltakquise.
	Team Reisen Monaco	Erfolge feiern. Gemeinsam wachsen.

Jetzt bewerben →

Jetzt Partner werden →

Mehr Deals. Mehr Provision. Mehr Freiheit.



1.1.jpeg



IIElevenRealEstate | Performance. Provision. Partner.

Partner für ambitionierte Immobilienprofis.

Quereinsteiger Finanzen / Immobilien

Mehr verdienen. Mehr Freiheit. Mit IIEleven.

	Quereinsteiger Finanzen / Immobilien	Perfekt für deinen Neustart mit Potenzial.
	2.000–5.000€ nebenberuflich	Flexibel starten. Zusätzlich verdienen.
	Mehr als 20.000€ hauptberuflich	Dein volles Potenzial. Ohne Deckel.
	Stornofreie Provision	Deine Leistung. 100% fair belohnt.
	Qualifizierte Leads	Mehr Abschlüsse. Weniger Kaltakquise.
	Team Reisen Monaco	Erfolge feiern. Gemeinsam wachsen.

Jetzt bewerben →

Jetzt Partner werden →

Mehr Deals. Mehr Provision. Mehr Freiheit.



1.jpeg

Bereit für ähnliche Ergebnisse?

Die Ergebnisse demonstrieren, dass Social-Media-Recruiting für Immobilienmakler ein hocheffizientes Werkzeug zur Mitarbeitergewinnung darstellt. Wenn auch Sie offene Stellen oder Lead-Engpässe planbar lösen möchten, stehen wir Ihnen für einen strategischen Austausch gerne zur Verfügung.

ÜBER PEX NETWORK

PEX NETWORK

Wir bei PEX NETWORK unterstützen Immobilienmakler dabei, über gezielte Meta Ads qualifizierte Kundenanfragen und Personal zu gewinnen. Mit unserem Schwerpunkt auf Immobilienmarketing kombinieren wir performance-orientierte Werbekampagnen mit fundiertem Branchenwissen.

pex-network.de