April – Juni 2014

QUARTALSREPORT

FÜR WOHNIMMOBILIEN UND GRUNDSTÜCKE





Erstellt für

Stemmer Immobilien & Hausverwaltung Lange Straße 81 32602 Vlotho

Kundennummer

270113

Erstellt am

04.07.2014

Mit individuellen	
Mit marvis	
Tipps für Ihren	C
Tipps für im Vermarktungserfol	-

INHALT	
Vorwort	Seite 1
Ihre Statistik im Überblick	
Entwicklung Ihrer Exposéaufrufe	
Entwicklung Ihrer Kontaktanfragen	
Ihre Vermarktungsregionen	
Ihr Vermarktungserfolg in Minden-Lübbecke, Landkreis	Seite 6
Ihr Vermarktungserfolg in Herford, Landkreis	Seite 10
Ihr Vermarktungserfolg in Duisburg, Stadt	Seite 14
Ihre Meinung zum Quartalsrenort	Seite 18



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Ihr persönlicher Quartalsreport vom 01.04.2014 bis 30.06.2014

Sehr geehrter Herr Stemmer,

Heute erhalten Sie den Quartalsbericht über Ihre Online-Präsenz auf immowelt.de.

Anhand Ihrer erzielten Ergebnisse, insbesondere im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern und zum Immobilienmarkt in Ihrer Vermarktungsregion, sehen Sie auf Anhieb, wo Sie gut aufgestellt sind und wo es Optimierungspotenzial gibt. Entsprechend können Sie Anpassungen vornehmen und Ihren weiteren Erfolg ganz entscheidend selbst gestalten. Für den kurzen Check zwischendurch haben Sie immer die Möglichkeit, die Statistiken online innerhalb Ihres passwortgeschützen Immowelt-Benutzerkontos einzusehen.

Haben Sie Fragen? Kontaktieren Sie uns einfach unter Tel. +49 911 520 25-90 oder per E-Mail an info@immowelt.de. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

Eine gewinnbringende Lektüre und eine positive Entwicklung Ihrer Vermarktungsaktivitäten über unser Portal wünscht Ihnen

Ihr immowelt.de-Team



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Gesamtstatistik

Zum Einstieg erhalten Sie einen Überblick der wichtigsten Kennzahlen zu Ihrem Angebot des vergangenen Quartals. Die Gesamtstatistik zeigt, wie sich Ihre Anzeigen auf Immobilien- und Vertriebsarten verteilt haben. Zusätzlich erhalten Sie zu jeder Immobilienart die wichtigsten Kennzahlen, anhand derer Sie Ihren Erfolg quartalsweise vergleichen können.

Betrachtet werden dabei ausschließlich Wohnimmobilien und Grundstücke. Detaillierte Auswertungen zu einzelnen Objekten können Sie jederzeit in Ihrem Immowelt-Konto abrufen.

Ihre Erfolgszahlen in Kürze:

Sie hatten im vergangenen Quartal insgesamt 80 Objekte auf immowelt.de im Angebot, mit denen Sie insgesamt 101 Kontakte erzielen konnten.

Immobilienart	Anzahl Objekte	In Ergebr	nisliste	Exposéaufrufe		Kontakte	
		enthalten	gesehen		per E-Mail	per Telefon	gesamt
Wohnung Miete	66	17.243.019	723.783	22.299	58	36	94
Wohnung Kauf	7	1.268.490	39.416	2.106	2	2	4
Haus Miete	1	5.369	183	11	0	0	0
Haus Kauf	6	1.573.889	52.943	1.714	3	0	3
Gesamt	80	20.090.767	816.325	26.130	63	38	101

Erläuterungen zu den Kennzahlen

In Ergebnisliste enthalten

Häufigkeit, mit der Ihre Immobilienanzeige in einem Suchergebnis enthalten war.

In Ergebnisliste gesehen (entspricht Objektviews)

Häufigkeit, mit der Immobiliensuchende eine Seite des Suchergebnisses aufgerufen haben, auf der Ihre Immobilienanzeige auch enthalten war.

Exposéaufrufe

So oft wurde die Einzelansicht (das Exposé) Ihrer Immobilienanzeige aufgerufen.

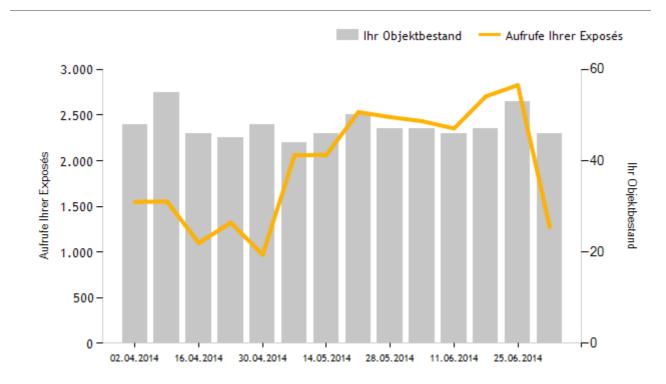
Kontakte

So oft wurde Ihre Telefonnummer abgerufen bzw. das Kontaktformular abgesendet, um mit Ihnen bezüglich einer Immobilienanzeige Kontakt aufzunehmen. Beachten Sie hierbei, dass nicht jeder Abruf Ihrer Telefonnummer auch tatsächlich einen Anruf zur Folge haben muss.

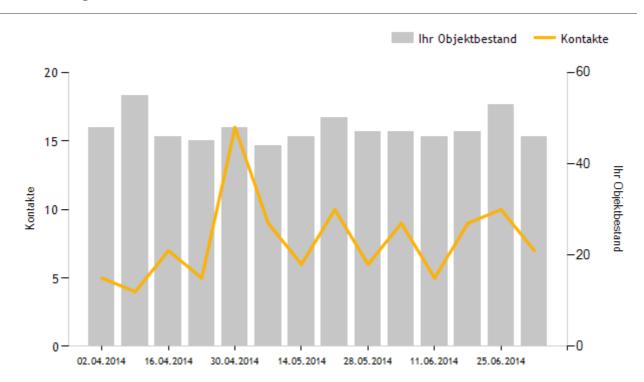


Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Entwicklung Ihrer Exposéaufrufe



Entwicklung Ihrer Kontakte



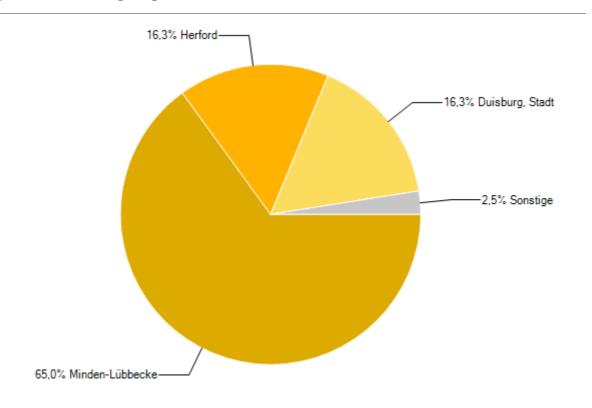


Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Regionale Verteilung Ihres Angebots

Die Angebots- und Nachfragesituation der Region, in der Sie Immobilien anbieten, hat maßgeblichen Einfluss auf Ihren Vermittlungserfolg. Daher werden im Folgenden Ihre Kennzahlen jeweils regional ausgewertet und verglichen. Ihre Top 3-Vermarktungsregionen definieren sich anhand der Gesamtanzahl Objekte, die Sie im vergangenen Quartal aktiviert hatten.

Ihre Top 3-Vermarktungsregionen



Region		Verteilung Ihrer Objekte (nach Anzahl)				
	Wohnung Miete	Wohnung Kauf	Haus Miete	Haus Kauf	Grundstück Kauf	Gesamt
Minden-Lübbecke	47	2	0	3	0	52
Herford	6	3	1	3	0	13
Duisburg, Stadt	13	0	0	0	0	13
Sonstige	0	2	0	0	0	2



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Ihre Leistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern

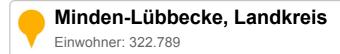
Ihre Kennzahlen allein reichen noch nicht aus, um Ihre Vermarktungsleistung einzuschätzen. Erst der Vergleich mit anderen Anbietern macht Ihren Erfolg messbar. Daher errechnen wir für jede Erfolgskennzahl den Wert pro durchschnittlichem Objekt aus Ihrem Bestand und setzen ihn in direkten Vergleich zu einem Durchschnittsobjekt aus dem Gesamtbestand aller Angebote auf immowelt de in der jeweiligen Vermarktungsregion. Dies gibt Ihnen einen realistischen Eindruck über Ihre Position am Markt. Darüber hinaus geben wir Ihnen hilfreiche Tipps, welche Hebel Sie ansetzen können, um vorhandene Potentiale zu nutzen.

Lesen Sie die Auswertung wie folgt:

- Sie sind besser als Ihre Mitbewerber
- ⇒ Sie sind gleichauf mit Mitbewerbern in Ihrer Region
- Sie können sich noch verbessern



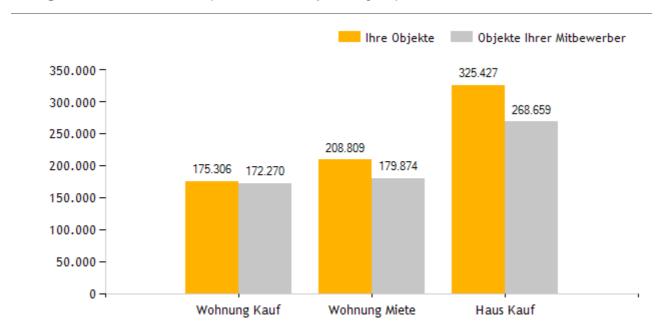
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Minden-Lübbecke, Landkreis 709.542-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt häufiger in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)



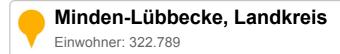
Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf ⇒+2%		
Wohnung Miete	≯ +16%	
Haus Kauf	≯ +21%	

Unser Tipp für Ihren Erfolg

✓ Damit Ihre Angebote noch besser gefunden werden, geben Sie möglichst immer die konkrete Adresse des jeweiligen Objektes an. So können Sie auch bei der Kartensuche gefunden werden.



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

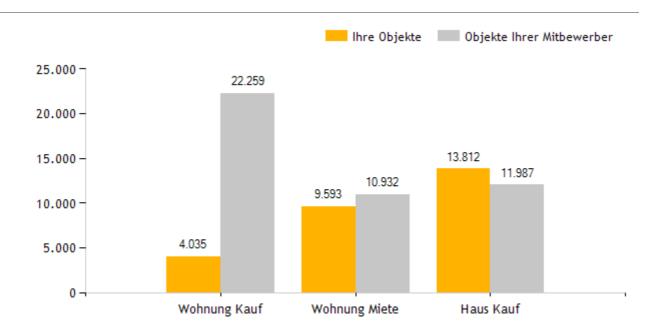


Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Minden-Lübbecke, Landkreis wurden 4% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	№ -82%	
Wohnung Miete	№ -12%	
Haus Kauf	≯ +15%	

Unser Tipp für Ihren Erfolg

✓ Nutzen Sie Top-Platzierungen, um Ihre Objekte prominenter zu positionieren. Durch die Buchung eines Top-Objektes können Sie ganz gezielt ausgewählte Objekte auf Platz 1 in der Ergebnisliste platzieren.

⇒ www.immowelt.de/topobjekt



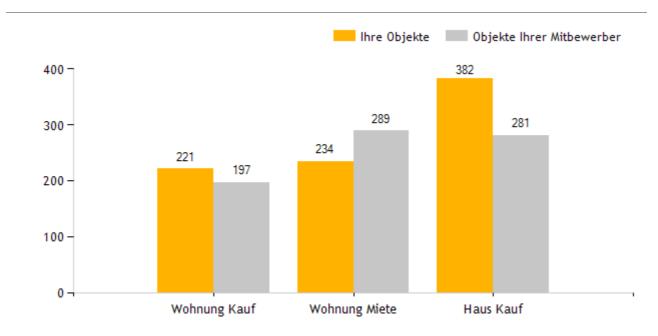
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Minden-Lübbecke, Landkreis wurden 3% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 279-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern	
Wohnung Kauf	≯ +12%
Wohnung Miete	∖ -19%
Haus Kauf	≯ +36%

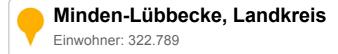
Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Wählen Sie interessante Bilder und aussagekräftige Überschriften. So wecken Sie das Interesse von Immobiliensuchenden. In unserem Musterexposé finden Sie wertvolle Tipps zur Exposégestaltung → www.immowelt.de/musterexpose
- ✓ Sichern Sie sich einen Platz an erster Stelle der Ergebnisliste. Buchen Sie jetzt ein Top-Objekt in Ihrer Vermarktungsregion:
 - → www.immowelt.de/topobjekt

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



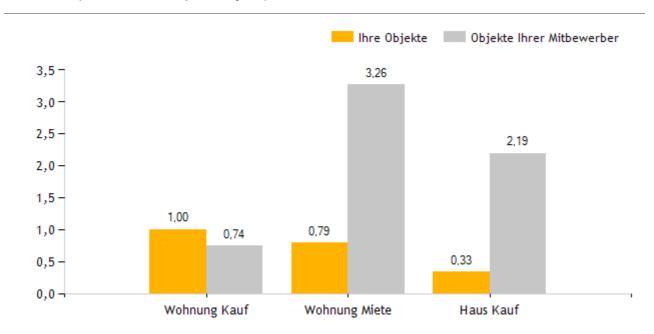
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Minden-Lübbecke, Landkreis nahmen 0,25% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per E-Mail. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 1,30-mal per E-Mail kontaktiert, 0,82-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)

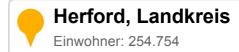


Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	≯ +35%	
Wohnung Miete	№ -76%	
Haus Kauf	№ -85%	

- ✓ Machen Sie es Interessenten einfach, Sie zu kontaktieren: In Ihren persönlichen Einstellungen unter "Meine Immowelt" können sie festlegen, wie viele Informationen ein Interessent bei einer Kontaktanfrage angeben muss. Je weniger Pflichangaben sie fordern, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit einer Kontaktaufnahme.
- ✓ Auch Interessenten wissen gerne, mit wem sie es zu tun haben. Geben Sie daher selbst möglichst viele Informationen von sich preis. Über Ihr Anbieterprofil können Sie nicht nur Kontaktdaten, sondern auch Auszeichnungen und Qualifikationen veröffentlichen.
 - → www.immowelt.de/anbieterprofil



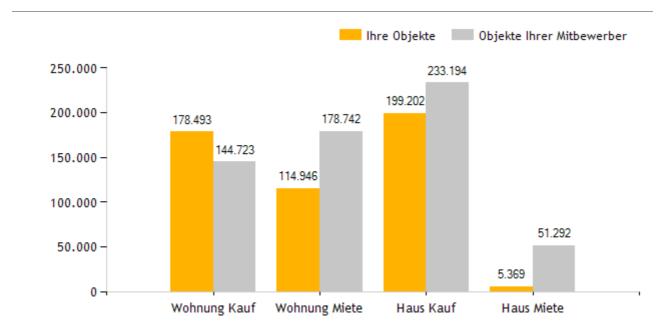
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Herford, Landkreis 498.010-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt weniger häufig in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)

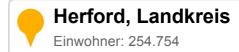


Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	≯ +23%	
Wohnung Miete	⅓ -36%	
Haus Kauf	№ -15%	
Haus Miete	∖ -90%	

- ✓ Ein perfekt gefülltes Exposé mit möglichst exakten Angaben zu Eigenschaften und Ausstattungsmerkmalen des Objektes kann dazu führen, dass Sie häufiger Teil von Suchergebnissen sind. Tipps für die optimale Gestaltung eines Exposés finden Sie hier:
 - → www.immowelt.de/tipps



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

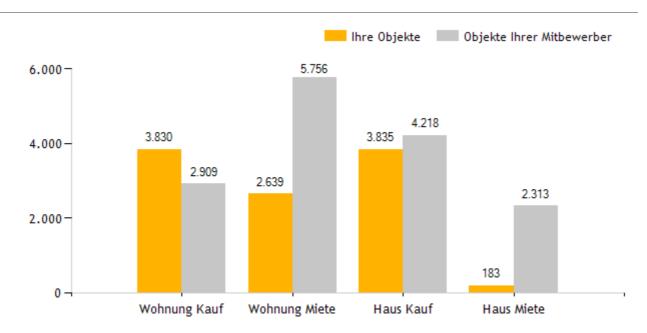


Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Herford, Landkreis wurden 2% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)

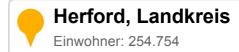


Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	≯ +32%	
Wohnung Miete	№ -54%	
Haus Kauf	⇒-9%	
Haus Miete	∖ -92%	

- ✓ Ihre Objekte werden im Schnitt ebenso häufig gesehen, wie die Ihrer Mitbewerber. Nun geht es darum, das Interesse der Suchenden zu wecken:
 - * Wählen Sie die Listenbilder Ihrer Objekte sorgfältig aus.
 - * Überzeugen Sie mit aussagekräftigen Überschriften.
 - * Setzen Sie Ausstattungsmerkmale wie Balkon, Heizstandard, etc. ein, um Ihre Objekte in bestes Licht zu rücken.



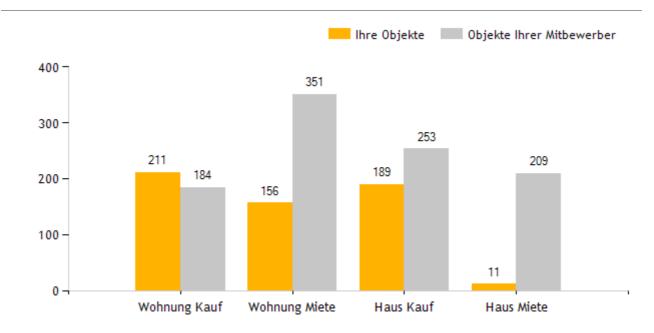
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Herford, Landkreis wurden 5% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 142-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	→ +15%	
Wohnung Miete	№ -56%	
Haus Kauf	№ -25%	
Haus Miete	№ -95%	

Unser Tipp für Ihren Erfolg

- ✓ Platzieren Sie sich mit der Buchung eines Top-Objekts in Ihrer Vermarktungsregion an erster Stelle auf Ergebnislisten. So erhöhen Sie die Klickraten auf Ihre Exposés.
 - www.immowelt.de/topobjekt
- ✓ Nutzen Sie die Objektliste, um Ihre Exposés auch auf Ihrer eigenen Homepage einzubinden und steigern Sie damit Ihre Exposéaufrufe. → www.immowelt.de/objektliste

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



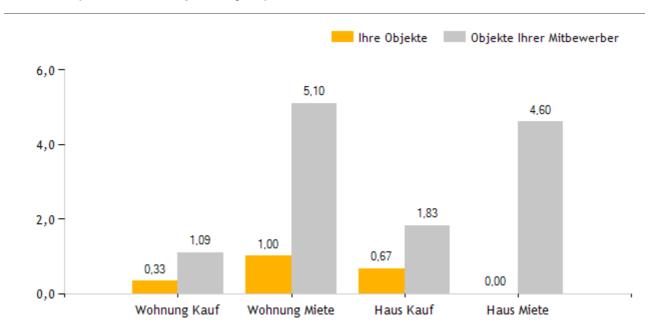
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Herford, Landkreis nahmen 0,35% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per E-Mail. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 1,33-mal per E-Mail kontaktiert, 0,67-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)

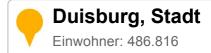


Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern		
Wohnung Kauf	∿ -70%	
Wohnung Miete	1 -80%	
Haus Kauf	№ -64%	
Haus Miete	№ -100%	

- ✓ Wussten Sie, dass Sie Exposés mit bis zu 99 Bildern anreichern und damit Suchenden einen noch besseren Eindruck von einem Objekt verschaffen können? Auch Grundrisse und detaillierte Objektbeschreibungen helfen, Interesse für ein Objekt zu wecken.
- ✓ Neben den Informationen zum Objekt hilft es Suchenden auch, mehr über Sie als Anbieter zu erfahren. Pflegen Sie daher Ihr Anbieterprofil und setzen Sie sich selbst ins rechte Licht.
 - → www.immowelt.de/anbieterprofil



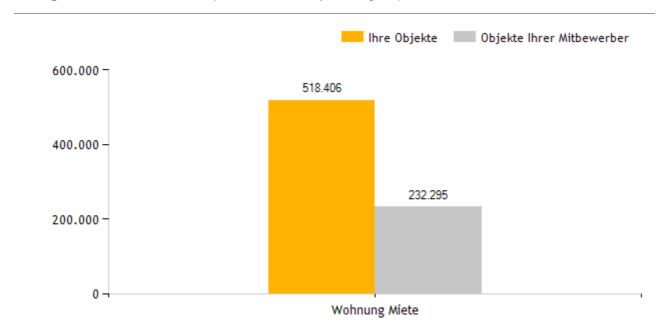
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig waren Ihre Objekte in der Ergebnisliste enthalten?

Insgesamt waren Ihre Objekte in der Region Duisburg, Stadt 518.406-mal in Ergebnislisten enthalten. Im Vergleich zu anderen Anbietern waren Ihre Objekte damit insgesamt häufiger in Ergebnislisten enthalten.

In Ergebnisliste enthalten (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern			
Wohnung Miete	≯ +123%		

Unser Tipp für Ihren Erfolg

✓ Ihre Angebote werden bereits häufiger in Ergebnislisten angezeigt als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

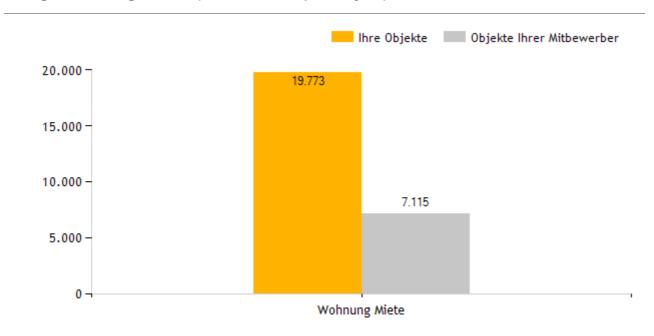


Wie häufig wurden Ihre Objekte in der Ergebnisliste gesehen

Aufgrund unterschiedlicher Suchkriterien und Sortierfunktionen kann es vorkommen, dass Ihr Objekt auf den Ergebnislisten nach hinten rutscht. So kann es sein, dass ein Objekt zwar in der Ergebnisliste enthalten ist, Suchende es aber dennoch nicht sehen, weil es sich nicht mehr auf den ersten Suchergebnisseiten befindet.

In der Region Duisburg, Stadt wurden 4% Ihrer Objekte, die in Suchergebnissen enthalten waren, auch tatsächlich von Suchenden gesehen.

In Ergebnisliste gesehen (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern				
Wohnung Miete	≯ +178%			

Unser Tipp für Ihren Erfolg

✓ Ihre Objekte sind für Suchende bereits sehr präsent. Nun gilt es, sich von Ihren Mitbewerbern abzuheben. Mit einem Blickfang können Sie Ihre Anzeige farbig hervorheben und damit die Aufmerksamkeit von Suchenden wecken:

→ www.immowelt.de/blickfang



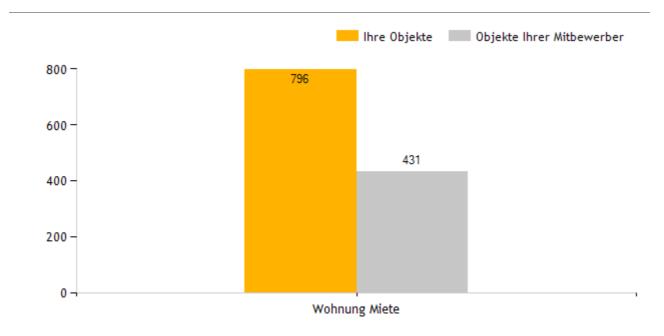
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Ihre Exposés aufgerufen?

Schaffen Sie es, dass Ihr Objekt von Suchenden gesehen wird, ist es wichtig, Interesse zu wecken. Je besser Sie die Nachfrage erfüllen, je ausführlicher Sie ein Objekt beschreiben und je sorgfältiger Sie Bilder auswählen, desto häufiger wird ein Exposé aufgerufen. In der Region Duisburg, Stadt wurden 4% Ihrer Exposés, die im Suchergebnis gesehen wurden, auch geöffnet. Ein Objekt wurde damit durchschnittlich 796-mal angesehen.

Exposéaufrufe (Durchschnitt pro Objekt)



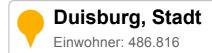
Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern			
Wohnung Miete	≯ +85%		

Unser Tipp für Ihren Erfolg

Ihre Angebote sprechen Suchende bereits besser an als die Ihrer Mitbewerber. Machen Sie weiter so!



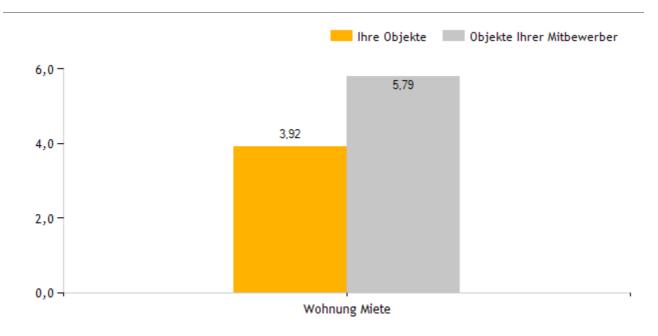
Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014



Wie häufig wurden Sie kontaktiert?

In Duisburg, Stadt nahmen 0,49% der Interessenten, die Ihre Exposés angesehen haben, auch wirklich Kontakt zu Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei überwiegend per E-Mail. Im vergangenen Quartal wurden Sie zu einem Objekt durchschnittlich 2,62-mal per E-Mail kontaktiert, 1,31-mal wurde Ihre Telefonnummer abgefragt. Sie wurden damit seltener kontaktiert als andere Anbieter.

Kontakte (Durchschnitt pro Objekt)



Ihre durchschnittliche Vermarktungsleistung im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern				
Wohnung Miete	> -32%			

- ✓ Objektbeschreibung und -fotografie sind wichtig, um Suchenden einen guten Eindruck von einer Immobilie zu geben. Nehmen Sie sich Zeit für ausführliche Beschreibungstexte und hochwertige Bilder. Tipps für eine optimale Objektdarstellung finden Sie in unserem Ratgeberbereich:
 - → 5 Regeln für ein gutes Exposé: www.immowelt.de/tipps
- ✓ Warten Sie nicht bis sie gefunden werden, sprechen Sie Interessenten direkt an! Über unsere Suchanzeigen finden Sie Profile von Immobiliensuchenden, denen Sie direkt Ihre Angebote unterbreiten können.
 - → www.immowelt.de/suchanzeige



Wohnimmobilien und Grundstücke, April – Juni 2014

Umfrage

Vir möchten den Quartalsreport stetig fül ennen Ihre eigenen Anforderungen am b equem online ausfüllen oder senden Sie	oesten. Geben Sie uns Feed e uns den ausgefüllten Frag	lback, indem Si	ie die folgende Um	rage jetzt		
etzt an der Umfrage teilnehmen → www.	immowelt.de/umfrage_qr					
	sehr nützl		weniger nützlich	überflüssig		
Wie nützlich sind die analysierten Kennz		0	0	0		
Wie nützlich ist die Analyse nach den To Vermarktungsregionen?	np 3 O	0	0	0		
Wie nützlich ist der Vergleich mit Ihren M	Mitbewerbern? O	0	0	0		
Was halten Sie von "Unseren Tipps für	Ihren Erfolg"?					
		hilfreich	ich wünsche mir konkretere Tipps	überflüssig		
Die Tipps sind		0	0	0		
Wenn Sie den Quartalsreport abschlie	ßend betrachten, welchen	Eindruck mach	nt er auf Sie insges	amt?		
	ja	eher	ja eher nein	nein		
Ich empfinde den Report als						
hilfreich	C	0	0	0		
übersichtlich	C	0	0	0		
verständlich	C	0	0	0		
vom Umfang her angemessen	C	0	0	0		
Aktuell erhalten Sie den Report einmal	pro Quartal. Ist dieses Inte	rvall für Ihre A	rbeit ausreichend?			
Das Erscheinungsintervall ist für mich						
O zu lang - ich würde die A	zu lang - ich würde die Auswertungen gerne häufiger bekommen.					
O genau richtig	genau richtig					
O zu kurz - ich brauche die	zu kurz - ich brauche die Auswertungen nicht so oft.					
O egal - ich nutze den Repo	rt nicht.					
Haben Sie Informationen vermisst ode	r möchten Sie uns weitere	Feedback zu	dem Report geben	?		
Bitte geben Sie Ihre Anmerkungen hier stichwortartig ein.						

Vielen Dank für Ihre Meinung!