

# Ihr Nutzen

› Wir messen für Sie Markt- und Vertriebspotenziale...

- › Aktuelle Haushaltsausstattung mit Cross- und Up-Selling-Potenzial
- › Zukünftige Anschaffungspläne und Priorisierung
- › Relevante Informations- und Abschlusskanäle und Wettbewerbsstruktur

› Wir arbeiten für Sie Kundenbedürfnisse im Anschaffungsprozess heraus...

- › Bei welchen Anbietern und in welcher Form werden Informationen eingeholt?
- › Welche Rolle spielt die persönliche Beratung bei der Entscheidung
- › Wie stark ist das Interesse an Energiemanagement über Apps und dynamische Tarife?

› Sie können kundenzentrierte Angebote mit Mehrwert entwickeln!

- › Welche Produkte / Services sollten im Paket angeboten werden?
- › Für welche Leistungen besteht zusätzliche Zahlungsbereitschaft?
- › Wie viele Kunden wollen Anlagen längerfristig mieten oder finanzieren?
- › Wie sinnvoll ist es, im Vertriebsprozess vorgelagert eine Energieberatung anzubieten?

1 Vertriebspotenziale  
ermitteln

2 Kundenbedürfnisse  
verstehen

3 Kundenzentrierte  
Angebote entwickeln