

ene't goes SAP

Unterstützung für Energieversorger bei der Kunden- und Standortbewertung sowie im Kampagnenmanagement



Dipl.-Ing. Roland Hambach

Vertriebsleiter
hambach@enet.eu

ene't GmbH
Weserstraße 9
41836 Hückelhoven
Telefon: 02433 52601 50
Fax: 02433 52601 1



Thomas Mathow

Vertriebsleiter
spe@spenet.de

SPE Unternehmensberatung GmbH
Reichskanzler-Müller-Straße 21
68165 Mannheim
Telefon: 0621 300 99 33 00
Fax: 0621 300 99 33 44

ene't goes SAP

Mit der neuartigen Add-on-Lösung für SAP CRM unterstützen wir Akteure im Energievertrieb bei der Bewertung von Kunden, Standorten und vertriebsrelevanten Ereignissen. Mit Hilfe der gewonnenen Kennzahlen können Maßnahmen zur Bindung von Bestandskunden sowie Kampagnen zur Neukundengewinnung gezielt geplant und erfolgreich umgesetzt werden.

Kennen Sie das Potenzial Ihrer Kunden?

Kunden haben nicht nur unterschiedliche Bedürfnisse, sondern stehen auch für verschiedene Potenziale. Wir helfen Ihnen, Ihren Kundenstamm zu bewerten und zu segmentieren. Verschiedene Faktoren können dabei berücksichtigt werden. Dazu gehört etwa der Deckungsbeitrag, der mit einem Kunden erzielt werden kann; die Regelmäßigkeit, mit der dieser seine Rechnungen bezahlt; oder seine Preissensibilität. So sind Sie immer bestens informiert, welcher Kunde besonders profitabel ist und durch gezielte Maßnahmen an Ihr Unternehmen gebunden werden sollte.

Wissen Sie, welche Vertriebsgebiete gerade besonders profitabel sind?

Die Wahl des richtigen Vertriebsgebiets ist ein wesentliches Kriterium für den erfolgreichen Energieabsatz. Wir helfen Ihnen dabei, profitable Vertriebsgebiete zu identifizieren. Mit Hilfe verschiedener Faktoren wie dem örtlichen Netzentgelt, dem Grundversorgungstarif, der Wechselbereitschaft und dem Einkommen von Verbrauchern lässt sich das Potenzial eines Standorts schnell und einfach beurteilen. Das Wissen um profitable Vertriebsgebiete unterstützt Sie perfekt bei Ihrem Kampagnenmanagement.

Haben Sie vertriebsrelevante Ereignisse stets im Blick?

Verschiedene Ereignisse können sich auf das Verhalten von Verbrauchern auswirken. Preissteigerungen bei Grundversorgungstarifen erhöhen beispielsweise die Wechselbereitschaft der betroffenen Verbraucher. Für Wettbewerber ergeben sich hieraus interessante Chancen. Wir informieren Sie automatisch über alle relevanten Ereignisse. So können Sie noch gezielter an der Gewinnung von Neukunden arbeiten.

Sie möchten mehr erfahren? Gerne informieren wir Sie persönlich!