



Innovative Strategien im Energievertrieb und Marketing

12. bis 13. November 2019, Mainz



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Erfolgsfaktor Kundenanalyse –
Wie Sie mit gut aufbereiteten Daten
die Kundenbindung erhöhen

Sie erhalten einen Überblick von der
Strategie zum Vertriebskonzept

Sie diskutieren Social Media und
Social Media Marketing in der Praxis

Sie entwickeln passende und
innovative Lösungen – zugeschnitten
auf Ihren Bereich

Sie lernen die Chancen und Risiken
des **Web 2.0** kennen

Die Lernpyramide der BDEW Akademie zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



Innovative Strategien im Energievertrieb und Marketing

Ziel | Inhalte

Im Energiemarkt sprießen ständig neue Anbieter aus dem Boden – mit der logischen Konsequenz, dass **Wettbewerb und Wechselquoten** bei EVU **steigen**. Gleichzeitig findet eine enorme **Veränderung der Kundenanforderungen** statt: Der moderne Kunde hat mittels Internet Zugang zu allen relevanten Informationen. Er vergleicht, er bewertet, er kommentiert, er empfiehlt weiter. Als (Energie-) Unternehmen ist es von zentraler Bedeutung zu verstehen, was der Kunde will. **Passende Lösungen** müssen dort präsentiert werden, wo sich der potenzielle Käufer bewegt.

Lernen Sie neue, innovative Strategien und Vertriebswege kennen und nutzen! Erfahren Sie u. a., wie soziale Netzwerke es Ihnen ermöglichen, über moderne Kommunikationskanäle **näher an Ihre Kunden** heranzutreten.

Sie erhalten in diesem Seminar wertvolle Praxistipps für ein effektives Vertriebscontrolling sowie zur Entwicklung eines erfolgreichen Vertriebskonzepts. Außerdem können Sie sich in der Gruppe über Ihre bisherigen Erfahrungen austauschen und **neue Ansätze** diskutieren.

Praxisnähe garantiert: Sie haben spezielle Fragestellungen oder Themenschwerpunkte, die Sie gerne im Seminar behandeln möchten? Dann senden Sie diese bitte bis zwei Wochen vor Seminarbeginn an die Projektmanagerin: loreen.jungck@ew-online.de.

Auszug aus dem Programm

Tag 1

Aktuelle Entwicklungen ...

- ... im Strom- und Erdgasvertrieb (u.a. Wechselquoten und Vertriebspreisniveau)
- Bedeutung von Preisvergleichen und Wechselportalen
- Entwicklung von Umlagen und Netzentgelten

Erfolgsfaktor Kundenanalyse und Auswahl des richtigen Vertriebskanals

- Kundensegmentierung als erster Schritt: Welche Kunden spricht man mit welchen Strategien an?
- Erfolgsfaktoren im deutschlandweiten Energievertrieb
- Wo bestehen noch Wachstums-Potentiale im Vertrieb?
- Was können Sie vom Telekommunikations-Sektor lernen? Welche Unterschiede bestehen?

Netzwerken als Teil der Vertriebsstrategie

- Welche neuen Möglichkeiten bietet das Web 2.0?
- Umsetzung von viralem Marketing in der Praxis
- Wie funktionieren diese Medien und welche Kosten entstehen?
- Welche Bedeutung haben Facebook, Blogs, Newsletter, etc.?

Chancen und Risiken des Web 2.0

- Datenschutz und Verbreitung von Unternehmensdaten
- Meinungsbildung im Internet
 - Umgang mit Kritik
 - Meinungsbildung positiv beeinflussen
- Richtlinien für Mitarbeiter

Steuerung der Vertriebsaktivitäten durch ein effektives Controlling

- Mit Kennzahlen den Vertrieb steuern
- Strategien bewerten mit Hilfe der Monte-Carlo-Simulation
- Deckungsbeitragsrechnung nach Kundengruppen und Vertriebskanälen

Vertriebspartnerschaften als Teil einer umfassenden Vertriebsstrategie

- Lokale Partnerschaften
- Überregionale Partnerschaften
- Auktionsplattformen und Preisvergleichsportale

Regionale Initiativen zur Markenbildung

- Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit
- Sponsoring
- Was lässt sich für die Produkt-Gestaltung ableiten?

Tag 2

Von der Strategie zum Vertriebskonzept

- Entwicklung: Ist-Analyse, Soll-Zustand, Gap-Analyse, Portfolio-Analyse
- Welcher Ansatz ist der richtige – Verkaufte Service oder Commodity?
- Was machen andere Branchen? Können wir von Strategien aus dem Automobil- oder Telekommunikationsmarkt lernen?

Gruppenarbeit:

Gestaltung eines innovativen Vertriebsprodukts

Neue Produktwelten im Energievertrieb

- Der Weg zum Service-Anbieter
- Wo sind Stadtwerke bereits aktiv?
- Lohnt sich das Angebot von Energiedienstleistungen?
- Welche Möglichkeiten bieten Smart Home-Produkte? – Neue Produktwelt im smarten Zuhause?

Fragen und Abschlussdiskussion

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- **Erfolgsfaktor Kundenanalyse** – Wie Sie mit gut aufbereiteten Daten die Kundenbindung erhöhen
- Sie diskutieren Social Media und **Social Media Marketing** in der Praxis
- Sie lernen die Chancen und Risiken des **Web 2.0** kennen
- Sie erhalten einen Überblick von der **Strategie zum Vertriebskonzept**
- Sie entwickeln passende und **innovative Lösungen** – zugeschnitten auf **Ihren Bereich**

Referent

Julian Brockmeyer,

Manager PwC Energy Advisory, PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin

Zielgruppe

Leiter und Mitarbeiter aus Vertrieb und Marketing, aus der Geschäftsführung, dem Management sowie aus Strategie und Unternehmensplanung

Termin & Ort

12. bis 13. November 2019

FAVORITE Parkhotel Mainz
Karl-Weiser-Straße 1
55131 Mainz
Telefon: 06131.80150

Seminarzeiten

Tag 1: 10:00 – 17:30 Uhr

Tag 2: 8:45 – 13:00 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartags haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Innovative Strategien“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck

E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

Die detaillierte Agenda finden Sie online!

Anmeldung Innovative Strategien im Energievertrieb und Marketing

12. bis 13. November 2019, Mainz

Melden Sie sich jetzt an!

PDF-EW

online anmelden: www.ew-online.de/inev19

Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 95 52
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?
Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihr Ansprechpartner
Projektleitung: Loreen Jungck
loreen.jungck@ew-online.de

Veranstalter
EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Mengenermäßigung
Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen
Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis
Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.

Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.290,- (einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung). Übernachtungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Datum

Unterschrift/Stempel

bdew akademie
mehr wissen.