

Leistungsportfolio 2026

Vertrieb einfach machen.

eclou Sales OS: Ein modulares System für Analyse, Nachfrage, Vertriebsabwicklung und Erfolgsmessung, gebaut für Teams mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten, begrenzter Kapazität und begrenzten Ressourcen.

eclou.insights

eclou.leadgen

eclou.salesflow

eclou.analyst

Vertrieb, der zusammenhält, statt Insellösungen.

eclou entwickelt digitale Vertriebs- und Analysetools für Unternehmen mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten und mehrstufigen Vertriebswegen. Ob etabliertes Unternehmen oder wachsendes Start-up: Unsere vier Bausteine greifen ineinander, von der ersten Marktanalyse bis zur laufenden Erfolgskontrolle, und lassen sich einzeln oder als Gesamtsystem einsetzen.



4

modulare Bausteine,
einzeln oder kombiniert
buchbar

B2B

gebaut für Energie-,
Infrastruktur- & TK-
Vertrieb

DSGVO

konforme Datenbasis
in allen Modulen

Bevor Sie investieren, wissen sie, wo es sich lohnt.

eclou.insights

Viele Vertriebsentscheidungen basieren auf Erfahrungswerten oder Bauchgefühl statt auf belastbaren Zahlen: mit der Folge, dass Budget in Gebiete mit wenig Potenzial fließt. **eclou.insights** verbindet Markt-, Zielgruppen- und Wettbewerbsdaten zu einer strukturierten Entscheidungsgrundlage, damit Ressourcen dort ankommen, wo sich der Aufwand tatsächlich lohnt.

Markt- & Potenzialanalyse

Regionale und zielgruppen-spezifische Auswertung von Nachfragepotenzial, auf Basis demografischer, infrastruktureller und wettbewerblicher Daten, nicht grober Postleitzahlen-Cluster.

Priorisierter Maßnahmenkatalog

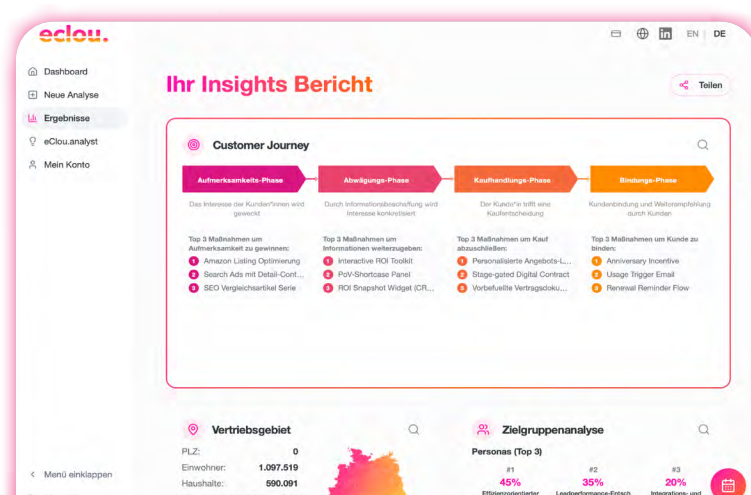
Konkrete, nach Erfolgswahrscheinlichkeit sortierte Kampagnen- und Gebietsempfehlungen. Direkt einsetzbar als Vorlage für eclou.leadgen oder Ihr eigenes Team.

Wettbewerbsbeobachtung

Laufende Einordnung der eigenen Marktposition gegenüber regionalen Wettbewerbern: als Frühwarnsystem, nicht als einmalige Momentaufnahme.

Reine Analyse, kein CRM

Klarer Fokus auf Entscheidungsgrundlage und Handlungsempfehlung, statt einer weiteren Datenbank, die am Ende niemand pflegt.



Qualifizierte Termine, statt kalter Kontakte.

eclou.leadgen

Viele Anfragen sind zum Zeitpunkt des Erstkontakts noch nicht entscheidungsreif: Vertriebsteam verliert Zeit mit Terminen, die nirgendwohin führen.

eclou.leadgen erzeugt und qualifiziert Nachfrage auf Basis priorisierter Potenziale, wahlweise komplett operativ von eclou umgesetzt, damit im Kalender nur Termine landen, die sich lohnen.

Leadrecherche & Datenanreicherung

Kontakte werden recherchiert, validiert und angereichert, DSGVO-konform und mit klarer Dokumentation, woher jede Information stammt.

Telesales & Qualifizierung

Outbound-Telefonie im Namen Ihres Unternehmens inklusive Gesprächsleitfaden, Einwandbehandlung und lückenloser Status-Dokumentation je Kontakt.

D2D-Vertrieb

Persönliche Vor-Ort-Ansprache durch geschulte, eclou-eigene Teams. Für Produkte, bei denen ein Gespräch mehr bewirkt als ein Mailing.

Terminvereinbarung

Qualifizierte Termine landen direkt im Kalender Ihres Vertriebsteam, inklusive strukturierter Gesprächsnotizen zur Vorbereitung.

Dienstleister buchen
In wenigen Schritten zum ausgeschriebenen Projekt.

1 Produkt 2 Zielgruppe 3 Konditionen 4 Kontakt

PROJEKTTITEL *
z.B. Glasfaser-Kampagne Pasing

WELCHES PRODUKT SOLL VERTRIEBEN WERDEN? *

 Strom Stromtarife	 Gas Gasstarife	 Glasfaser Internet / FTTH
 Photovoltaik Solar & Speicher	 Wärme Fernwärme / WP	 Sonstiges Anderes Produkt

TARIF (OPTIONAL)

Vom Erstkontakt, zum Abschluss.

eclou.salesflow

Anfragen kommen über Telefon, Außendienst und Web; landen aber oft trotzdem in Excel, mit doppelter Erfassung und Medienbrüchen an jeder Schnittstelle.

eclou.salesflow bündelt Self-Service, Außendienst und Telesales auf einer Plattform und macht jeden Abschluss von Anfang bis Ende digital nachvollziehbar und rechtssicher.

Online-Shop & Self-Service

Kunden konfigurieren und beauftragen Angebote eigenständig, rund um die Uhr, ganz ohne Wartezeit auf ein Rückrufcenter.

Sales-App für den Außendienst

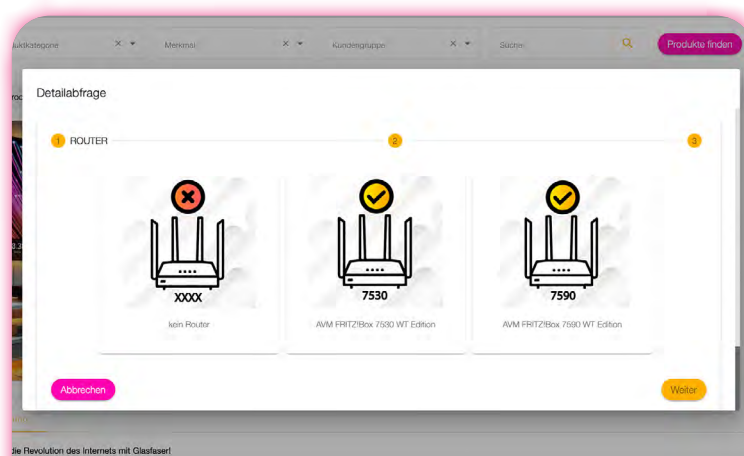
Erfassung, Beratung und Abschluss direkt vor Ort auf jedem Gerät, inklusive Produktkonfigurator und automatischer Übertragung ins System.

SMS-Angebot mit digitaler Signatur

Rechtssicherer Vertragsabschluss per Smartphone inklusive Double-Opt-in und SEPA-Mandat: ganz ohne Medienbruch oder Papierformular.

Anbindung an Bestandssysteme

Schnittstellen zu SAP, Wilken und Schlepen sorgen dafür, dass Daten durchgängig fließen, statt an jeder Systemgrenze neu erfasst zu werden.



Wissen, was wirkt und wo Sie nachsteuern.

eclou.analyst

Ohne zentrale Auswertung verteilen sich Lead-Status, Conversion und Teamperformance über einzelne Kanäle und Excel-Tabellen, Entscheidungen basieren dann auf veralteten oder unvollständigen Zahlen. **eclou.analyst** führt alle Daten aus dem Sales OS automatisch zusammen und macht Kampagnen- und Vertriebs Erfolg in Echtzeit sichtbar.

KPI-Dashboards in Echtzeit

Laufender Überblick über Kanäle, Kampagnen und Vertriebsteams, ohne manuellen Datenabgleich am Monatsende

Kampagnenauswertung

Belastbare Vergleichbarkeit über Zeiträume und Regionen hinweg, als Grundlage für die nächste Budgetentscheidung.

Automatisiertes Reporting

Regelmäßige Reports werden automatisch erstellt und verteilt, ohne dass jemand im Team Zahlen von Hand zusammenträgt.

Datengestützte Handlungsempfehlungen

Konkrete nächste Schritte statt reiner Zahlenübersicht, damit aus Auswertung tatsächlich Steuerung wird.



Vier Wege, wie eclou Vertrieb konkret umsetzt.

Ob persönlich vor Ort, über Partner oder auf mehreren Kanälen gleichzeitig: die Umsetzung läuft über eclou.leadgen und eclou.salesflow, unabhängig vom gewählten Kanal. Hier ein paar Beispiele zur Umsetzung mit eclou:

D2D-Vertrieb

Persönliche Vor-Ort-Ansprache durch geschulte Teams, ideal für regionale Kampagnen und Produkte, die Erklärung brauchen. Erfassung und Abschluss direkt über die Sales-App.

Telesales

Aktive Outbound-Telefonie im Namen Ihres Unternehmens. Qualifizierte Erstgespräche mit Statusdokumentation, direkt anschließbar an Terminvereinbarung oder Abschluss.

Multiplikatorenvertrieb

Vertrieb über Partner mit bestehendem Vertrauen vor Ort, etwa Handwerksbetriebe oder lokale Netzwerke. eclou stellt die digitale Infrastruktur für Erfassung, Provisionierung und Nachverfolgung.

Multi-Channel-Kampagnen

Online, Vor-Ort und Telefon kombiniert und aufeinander abgestimmt statt isoliert nebeneinander, für konsistente Ansprache und bessere Vergleichbarkeit über eclou.analyst.

Was Kunden nach der Umsetzung sagen.

Drei Beispiele, wie einzelne Bausteine im Alltag konkret wirken.

ECLOU.LEADGEN · MULTI-CHANNEL-KAMPAGNE

”

Mit eclou konnten wir unseren Vertrieb höchst effizient einsetzen und gezielt neue Gewerbekunden ansprechen. Besonders hilfreich war für uns das Zusammenspiel der verschiedenen Kanäle und die strukturierte Vorgehensweise im gesamten Prozess.

Jasper Schöpfel

Vertriebsleitung Geschäftskunden & Wärmekunden,
Gemeindewerke Stockelsdorf

ECLOU.SALESFLOW · DIGITALE KUNDENBERATUNG

”

Mit eclou machen wir einen Quantensprung in Richtung digitale Kundenberatung, auch außerhalb der Öffnungszeiten des Kundencenters.

Peter Norf

Marketing & Teamleiter Vertrieb, MEGA Monheim GmbH

ECLOU.INSIGHTS · POTENZIALANALYSE

”

Besonders wertvoll war die datenbasierte Einschätzung der Potenziale.

Oliver M. Vegh

Abteilungsleiter Vertrieb, Stadtwerke Bretten

Für Vertrieb, der mehr kann mit weniger Leuten.

eclou passt besonders dort, wo Produkte erklärungsbedürftig sind, mehrere Vertriebswege zusammenspielen und Teams trotzdem planbar wachsen wollen.

01 Erklärungsbedürftige Produkte

Angebote, die Beratung brauchen und sich nicht per Klick allein verkaufen.

02 Mehrstufiger Vertrieb

Außendienst, Telesales und Self-Service laufen parallel und sollen zusammenpassen.

03 Begrenzte Kapazität

Wachstum soll gelingen, ohne dass das Team im gleichen Tempo mitwachsen muss.

04 Regulierte Abschlüsse

Verträge, die rechtssicher dokumentiert und nachvollziehbar bleiben müssen.

AUSGEWÄHLTE REFERENZEN





Vertrieb einfach machen

Bereit für Vertrieb ohne Blindflug?

Ob einzelner Baustein oder Gesamtsystem, wir zeigen Ihnen, wo eclou für Ihr Unternehmen den größten Unterschied macht.

vertriebsteam@eclou.net +49 (0)2271 50 595 60 www.eclou.net