



Usecase

D2D-Plattform

Auftraggeber. Vertriebspartner. Ein Marktplatz.

Neue Aufträge ohne Akquise

Bewirb dich auf passende Vertriebsprojekte von Stadtwerken und anderen Auftraggebern. Faire Provision, transparente KPIs, ohne Akquisekosten.

• B2B2C Sales Marketplace · DACH



Wie eclou Unternehmen und professionelle D2D-Vertriebspartner direkt zusammenbringt – schneller und transparenter als über persönliche Netzwerke oder einzelne Anfragen.

Inhaltsverzeichnis

Das Problem bei der Partnersuche	3
eclou D2D-Plattform	4
Zwei Seiten, ein Marktplatz	5
So funktioniert die Vermittlung	6
Kernfunktionen im Überblick	7
Zielgruppen & über eclou	8
Nächster Schritt	9

Die Suche nach dem richtigen Partner.

Wer kurzfristig ein Vertriebsteam für eine D2D-Kampagne braucht, verlässt sich meist auf das eigene Netzwerk oder schreibt reihenweise Einzelanfragen. Beides funktioniert, kostet aber Zeit, die im Tagesgeschäft selten übrig ist.

PROBLEM 01

Bewährte Vertriebspartner kennt man meist aus früheren Projekten. Sobald mehr Kapazität gebraucht wird, als das eigene Netzwerk hergibt, wird die Suche mühsam.

PROBLEM 02

Auf der anderen Seite suchen viele Agenturen aktiv nach neuen Projekten; ohne einen zentralen Ort, an dem sie für Auftraggeber sichtbar würden.

PROBLEM 03

Ohne Vorqualifizierung bleibt oft unklar, ob ein Vertriebspartner tatsächlich zur Kampagne, zur Region oder zum eigenen Anspruch passt.

eclou

D2D-Plattform

eclou bringt Auftraggeber und professionelle Vertriebspartner für Door-to-Door-Projekte direkt zusammen: als spezialisierter Marktplatz für den Außendienst, nicht als weiteres Adressbuch.



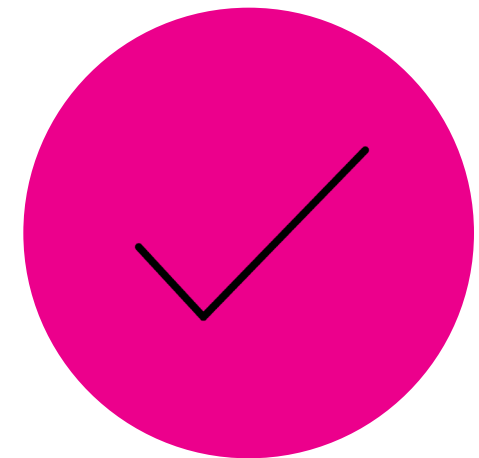
Projekt veröffentlichen

Unternehmen wie Stadtwerke, Energieversorger oder Telekommunikationsanbieter stellen ihren D2D-Bedarf mit Region, Zeitraum und Anforderungen ein.



Partner bewerben sich

Registrierte, qualifizierte Vertriebspartner bewerben sich direkt auf das veröffentlichte Projekt, ohne Umweg über Dritte.



Auswahl & Anbahnung

Auftraggeber vergleichen die Bewerbungen und starten die Zusammenarbeit direkt über die Plattform.

Vor der Freischaltung auf der Plattform wird jeder Vertriebspartner qualifiziert. So kommen Auftraggeber ausschließlich mit geeigneten, professionellen Vertriebsorganisationen in Kontakt.

Zwei Seiten, ein Marktplatz

Die Plattform funktioniert für beide Seiten gleich direkt – nur mit unterschiedlichem Ziel.

FÜR AUFTRAGGEBER

Passende Partner finden

Stadtwerke, Energieversorger und Telekommunikationsanbieter veröffentlichen ihre geplanten D2D-Projekte mit Region, Zeitraum und Anforderungen.

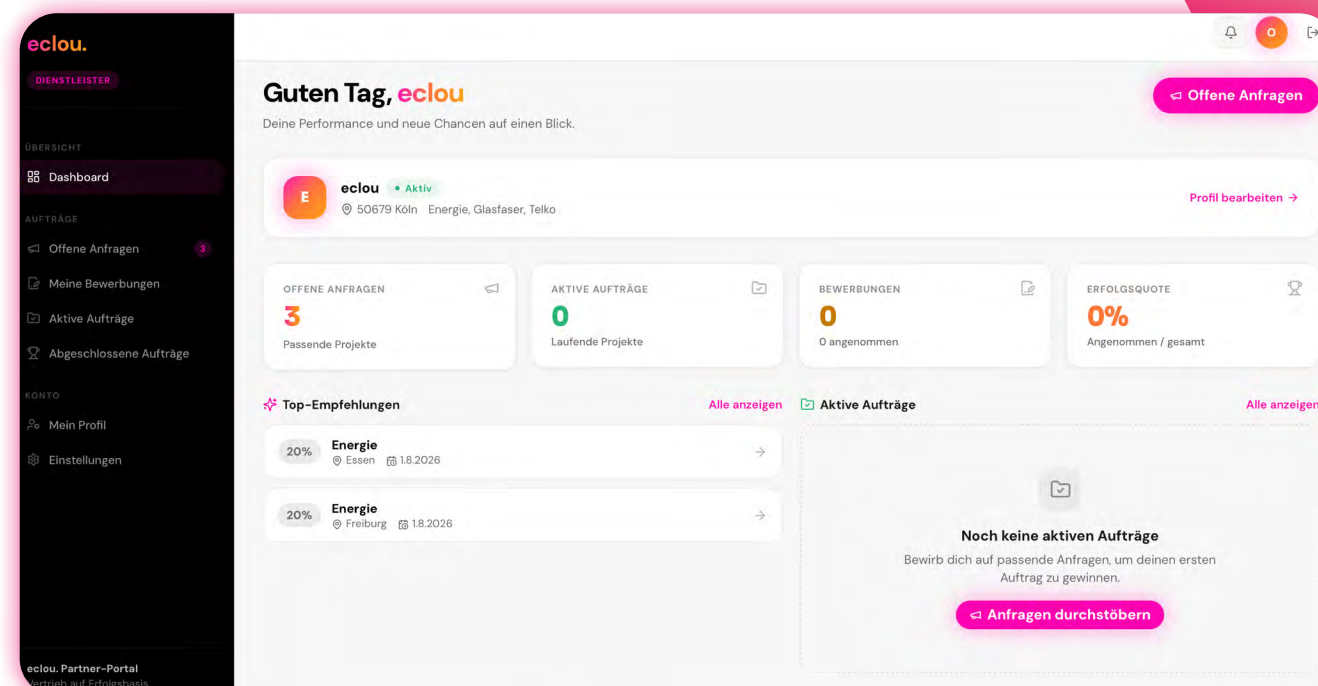
- Projekte in wenigen Minuten ausschreiben
- Eingehende Bewerbungen vergleichen
- Passenden Partner direkt auswählen

FÜR VERTRIEBSPARTNER

Neue Projekte gewinnen

Selbstständige Vertriebsagenturen und Dienstleister erhöhen über die Plattform ihre Auslastung und gewinnen neue Auftraggeber.

- Zugang zu laufend neuen Projekten
- Direkte Bewerbung ohne Umwege
- Sichtbarkeit bei relevanten Auftraggebern



So funktioniert die Vermittlung.

Vier Schritte von der Ausschreibung bis zur laufenden Zusammenarbeit.

1

Projekt veröffentlichen

Auftraggeber beschreiben Region, Zeitraum und Anforderungen ihres D2D-Vorhabens.

2

Bewerbungen erhalten

Qualifizierte Vertriebspartner bewerben sich direkt auf das veröffentlichte Projekt.

3

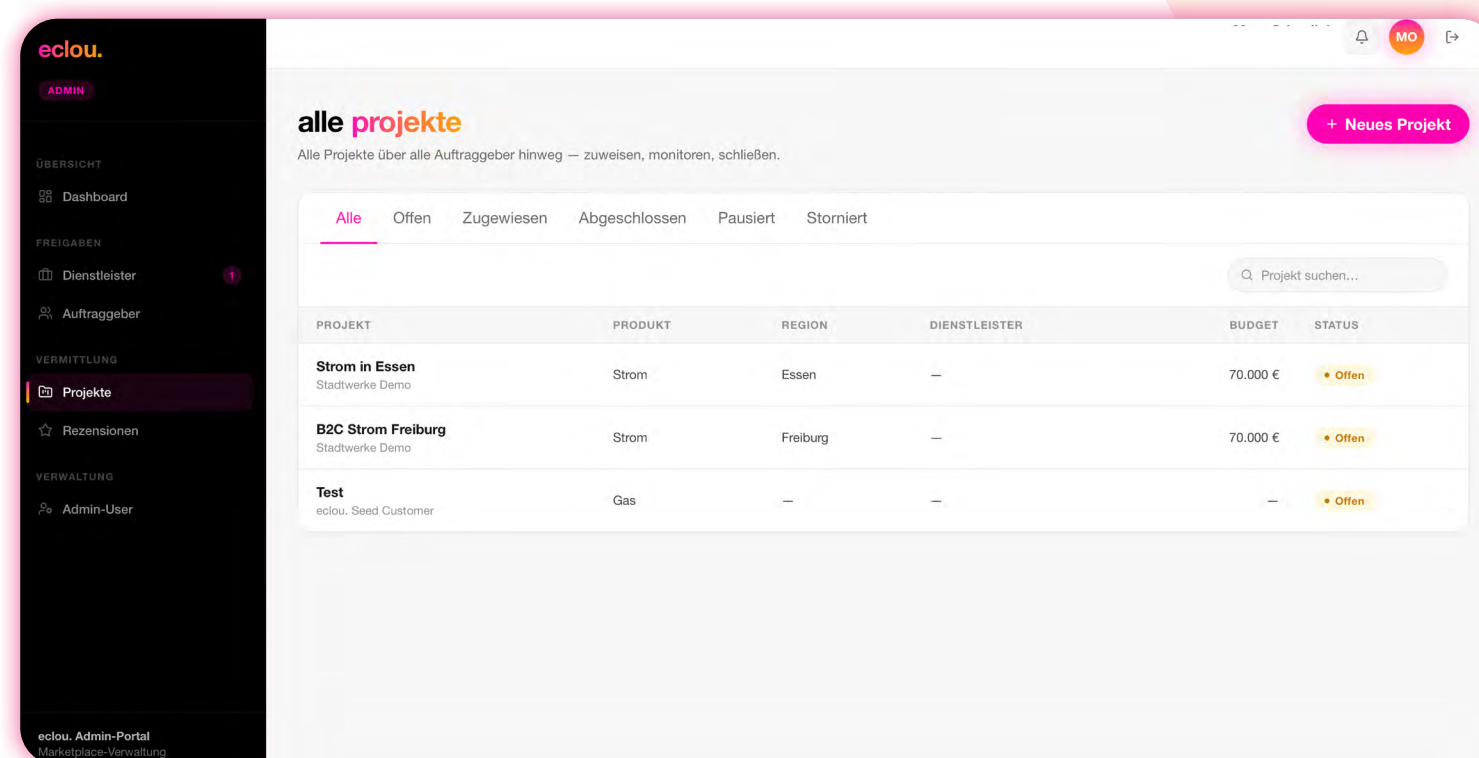
Vergleichen & auswählen

Eingehende Bewerbungen werden übersichtlich verglichen und der passende Partner ausgewählt.

4

Zusammenarbeit starten

Die Zusammenarbeit wird unkompliziert direkt über die Plattform angebahnt.



Kernfunktionen im Überblick.

Das steckt hinter dem Marktplatz

● Direkte Vernetzung

Auftraggeber und Vertriebspartner finden sich direkt auf der Plattform, ohne Umweg über Dritte.

● Strukturierte Ausschreibung

D2D-Projekte werden mit Region, Zeitraum und konkreten Anforderungen veröffentlicht.

● Geprüfte Vertriebspartner

Jeder Partner durchläuft eine Qualifizierung, bevor er sich auf Projekte bewerben kann.

● Bewerbung & Vergleich

Eingehende Bewerbungen lassen sich übersichtlich vergleichen und bewerten.

● Schnellere Projektbesetzung

Von der Ausschreibung bis zur Auswahl vergeht deutlich weniger Zeit als bei Einzelanfragen.

● Weniger administrativer Aufwand

Anfrage, Vergleich und Anbahnung laufen an einem Ort, statt über verstreute E-Mails und Telefonate.

Für wen sich die Plattform eignet.

Gestartet ist die Plattform mit klaren Zielgruppen, gedacht ist sie branchenübergreifend.

Auftraggeber

Energieversorger

Stadtwerke

Glasfaserunternehmen

Telekommunikation

Vor allem Unternehmen, die regelmäßig externe Vertriebskapazität brauchen, etwa für saisonale Kampagnen oder den Ausbau neuer Gebiete.

Vertriebspartner

Vertriebsagenturen

Selbstständige Dienstleister

Organisationen, die ihre Auslastung erhöhen und gezielt neue Auftraggeber gewinnen möchten.

Über die eclou

eclou entwickelt Softwarelösungen für datenbasierten Vertrieb und digitale Vertriebsprozesse. Analyse, Leadmanagement, Vertriebssteuerung und Reporting laufen in einem integrierten System zusammen.

Im Einsatz vor allem bei Startups, KMU, Energieversorgern und anderen vertriebsorientierten Unternehmen.

Sitz: Elsdorf, NRW



Nächster Schritt

Bereit für den nächsten Partner?

Egal ob Sie ein D2D-Projekt besetzen oder als Vertriebspartner neue Auftraggeber erreichen möchten: wir zeigen Ihnen in einem kurzen Gespräch, wie die Plattform für Sie arbeitet.

Dienstleister buchen

In wenigen Schritten zum ausgeschriebenen Projekt.

1

2

3

4

Produkt

Zielgruppe

Konditionen

Kontakt

PROJEKTTITEL *

WELCHES PRODUKT SOLL VERTRIEBEN WERDEN? *



Strom
Stromtarife



Gas
Gastarife



Glasfaser
Internet / FTTH



Photovoltaik
Solar & Speicher



Wärme
Fernwärme / WP



Sonstiges
Anderes Produkt

TARIF (OPTIONAL)

Abbrechen

Weiter →

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