

Wer ruft an, wenn Ihr Team keine Zeit hat?

eclou.leadgen prüft jeden Kontakt auf Budget, Entscheider und Zeitpunkt und übernimmt auf Wunsch auch Telesales-Kampagnen oder den D2D-Vertrieb. Sie bekommen den Termin, nicht die Vorarbeit.



Inhaltsverzeichnis

1	Ausgangslage Warum Leadqualität über Erfolg entscheidet	03
2	Der Lösungsansatz Was eclou.leadgen wirklich leistet	04
3	Module & Ressourcen Qualifizierung plus operative Umsetzung	05
4	Praxisbeispiel eclou.leadgen im Energievertrieb	06
5	Ihr Mehrwert Der konkrete Effekt für Ihr Unternehmen	07
6	Nächste Schritte So starten Sie mit eclou.leadgen	08

Über diese Broschüre

eclou.leadgen ist eine modulare Lösung, die strukturierte Leadqualifizierung mit der operativen Ressourcenbereitstellung verbindet. Neben der reinen Bewertung und Priorisierung von Kontakten kann eclou auf Wunsch auch die komplette Umsetzung übernehmen: von Telesales über D2D-Vertrieb bis zu begleitenden Marketingkampagnen.

Zwischen Erstinteresse und Abschluss geht viel verloren.

Eine Online-Kampagne läuft, ein Infoabend füllt sich, die Bestandskunden-Mail bringt Rückmeldungen: Kontakte zu generieren ist heute meistens kein Problem mehr. Schwieriger wird es danach: Wer von diesen Kontakten will in drei Monaten kaufen und wer hat gerade nur eine Frage zur Rechnung? Diese Fragen beantwortet keine Kampagne von selbst.

Ø 40%

der Vertriebszeit fließt in Aktivitäten mit geringem oder keinem Potenzial

64%

der Stadtwerke ziehen für 2024 eine positive Bilanz

37%

rechnen aber auch für die kommenden Monate mit Wachstum

Fehlende Priorisierung nach Potenzial

Ohne klare Kriterien entscheidet meist die Erfahrung des Einzelnen darüber, wer als nächstes angerufen wird. Das funktioniert so lange gut, bis die Person krank ist, im Urlaub oder das Unternehmen verlässt.

Gute Liste, keine Hände

Selbst eine saubere, priorisierte Kontaktliste bringt nichts, wenn niemand sie abtelefoniert. Genau an diesem Punkt scheitern viele Qualifizierungsprojekte – nicht am Konzept, sondern an der Umsetzung.

Nicht die Anzahl der Leads entscheidet über Erfolg, sondern ihre Qualität und die konsequente Umsetzung.

Wenn interne Kapazitäten an Grenzen stoßen.

In vielen Stadtwerken, Versorgungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern ist der Vertrieb mit dem Tagesgeschäft ausgelastet. Zeit für strukturierte Akquise, konsequentes Nachfassen oder den Aufbau eigener Telesales-Kapazitäten? Fehlanzeige.

Was wir täglich hören

- „Wir wissen genau, welche Branche und Größe zu uns passt, nur fehlt uns jemand, der diese Liste auch durchtelefoniert.“
- „Eingehende Anfragen liegen teilweise eine Woche, bis überhaupt jemand zurückruft.“
- „Unser Außendienst fährt oft zu Terminen, die sich nach fünf Minuten als Sackgasse entpuppen.“

„Die Zusammenarbeit hat uns gezeigt, wie wir unsere Gewerbekunden systematisch und effizient erreichen können. Wir haben jetzt eine sehr gute Grundlage, um unseren Vertrieb weiter auszubauen.“

Jasper Schöpfel – Vertriebsleitung, Gemeindewerke Stockelsdorf

Das zeigt: Wer im B2B- und Privatkundengeschäft erfolgreich bleiben will, braucht mehr als eine gute Idee zur Qualifizierung, er braucht jemanden, der sie auch verlässlich umsetzt. Genau das liefert eclou.leadgen: Qualifizierung und operative Ressourcen aus einer Hand.

Qualifizierung und Umsetzung, aus einer Hand.

Die meisten Anbieter am Markt liefern entweder ein Tool zur Leadbewertung oder ein Callcenter für die Telefonie, selten beides aus einer Hand. Genau das ist der Unterschied bei eclou.leadgen: Wir legen mit Ihnen fest, woran ein Lead überhaupt als "gut" erkannt wird (Budget, Entscheider, Zeitpunkt, Bedarfssignal), und übernehmen anschließend bei Bedarf auch das eigentliche Gespräch, am Telefon oder direkt an der Tür.

Das heißt nicht, dass wir Ihnen den Vertrieb wegnehmen. Im Gegenteil: Sie bekommen weiterhin nur die Termine, die sich lohnen – Ihr Team übernimmt ab dem Moment, in dem es wirklich um die Beratung und den Abschluss geht.

Kriterien

Was macht einen guten Lead aus?

Gemeinsam definieren wir, welche Signale für Ihr Produkt zählen, etwa Hausgröße bei PV, Vertragslaufzeit bei Glasfaser oder Investitionszeitpunkt bei Wärmelösungen.

Umsetzung

Wer führt das Gespräch?

Auf Wunsch unsere Telesales-Teams am Telefon, unsere D2D-Mitarbeiter vor Ort oder beide Kanäle parallel, abgestimmt auf Region und Zielgruppe.

Fünf Schritte & direkt Termine im Kalender.

So läuft ein typisches Projekt ab – vom ersten Briefing bis zum bestätigten Termin bei Ihrem Vertriebsmitarbeiter. Je nach Kapazität bei Ihnen im Haus übernehmen wir einzelne Schritte oder die komplette Kette.

Modul	Was konkret passiert
1. Projektierung	Wir setzen uns mit Ihrem Vertrieb zusammen, klären Zielgruppe, Argumente und bauen daraus einen digitalen Gesprächsleitfaden, meist innerhalb einer Woche einsatzbereit.
2. Leadrecherche	Bestehende Kontaktlisten werden angereichert und auf Vollständigkeit geprüft; fehlende Ansprechpartner recherchieren wir DSGVO-konform nach.
3. Telesales	Unsere Mitarbeiter rufen im Namen Ihres Unternehmens an, gehen den Leitfaden durch und dokumentieren jedes Gespräch; inklusive Begründung, warum ein Termin sinnvoll ist oder eben nicht.
4. D2D-Vertrieb	Wo das persönliche Gespräch vor Ort mehr bewirkt, etwa bei Glasfaser-Ausbaugebieten, übernehmen geschulte Vertriebs-Teams die Hausbesuche.
5. Terminvereinbarung	Der Termin landet direkt in Ihrem Kalender, inklusive Gesprächsnotiz, damit Ihr Vertriebsmitarbeiter nicht erst nachfragen muss, worum es geht.

Sie müssen sich nicht für ein Modul entscheiden. Manche Kunden lassen uns ausschließlich telefonieren, andere geben uns die komplette Kette von der Recherche bis zum Termin.

Beides ist möglich; auch gleichzeitig in unterschiedlichen Regionen.

Praxisbeispiel:

Gemeindewerke Stockelsdorf

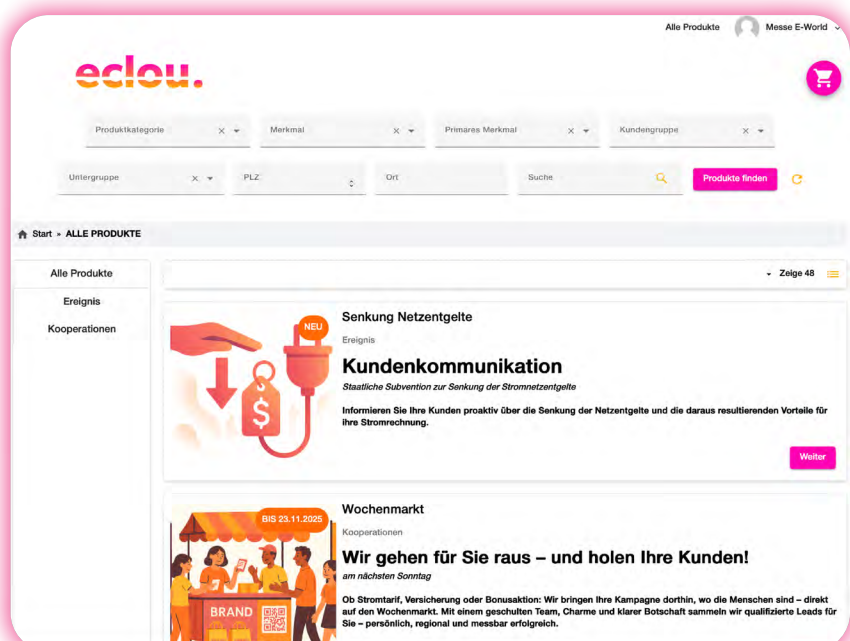
Die Gemeindewerke Stockelsdorf wollten gezielt neue Unternehmen im regionalen Markt für ihr Strom- und Gasangebot gewinnen und dabei nicht nur einmalig Termine generieren, sondern einen Prozess aufbauen, der sich wiederholen lässt. Das Problem: Im laufenden Tagesgeschäft fehlten schlicht die Kapazitäten, um mehrere hundert potenzielle Gewerbekunden gezielt anzusprechen.

Drei Kanäle, eine Logik

eclou übernahm die komplette Umsetzung: Leadrecherche und Datenanreicherung für die Zielgruppe, ein abgestimmtes Mailing zur Erstsprache mit eigener Landingpage und danach gezielter Telesales, um aus Aufmerksamkeit echte Gesprächstermine zu machen. Jeder Kanal hatte dabei eine andere Aufgabe: Print und E-Mail schufen Vertrauen, das Telefon aktivierte.

Was dabei herauskam

Innerhalb der Pilotphase wurden qualifizierte Gesprächstermine mit relevanten Entscheidern initiiert, Inhabern und Geschäftsführern, die tatsächlich über ihren Energievertrag bestimmen. Das Angebot der Gemeindewerke kam bei der richtigen Zielgruppe an, nicht nach Gießkannenprinzip.



Sechs Effekte, die sich messen lassen.

weniger Leerlauftermine

Ihr Außendienst sitzt seltener bei Personen, die ohnehin nicht entscheiden können oder gar kein eigenes Objekt haben.

Niemand muss extra eingestellt werden

Statt eine eigene Telesales-Abteilung aufzubauen, buchen Sie unsere Kapazität so lange, wie Sie sie brauchen.

Auch die D2D-Ansprache ist möglich

Bei erklärungsbedürftigen Produkten wie Glasfaser übernehmen geschulte Teams den persönlichen Erstkontakt vor Ort.

Sie sehen, was am Telefon passiert ist

Jedes Gespräch wird dokumentiert, mit Begründung, warum ein Termin vergeben wurde oder nicht.

Erweiterbar ohne große Vorlaufzeit

Eine zweite Region oder ein zweites Produkt lässt sich meist innerhalb weniger Wochen anschließen.

Rechtlich auf der sicheren Seite

Double-Opt-In, dokumentierte Leitfäden und Gesprächsprotokolle sind von Anfang an Teil des Prozesses.

**Sie müssen nicht mehr telefonieren.
Sie müssen nur noch zum Termin erscheinen.**



Vertrieb einfach machen

Wer ruft Ihre Leads zurück, wenn Ihr Team keine Zeit hat?

Schicken Sie uns Ihre aktuellen Kriterien oder erzählen Sie uns einfach, wo bei Ihnen die Zeit fehlt. Wir sagen Ihnen in einem ersten Gespräch ehrlich, ob und wie eclou.leadgen für Sie passt.

<https://www.eclou.net/eclou-leadgen/>

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