



Stadtwerke Bietigheim-Bissingen

## Stadtwerk365 – Vertrieb

### Verkaufschancen erkennen und nutzen

Gerade in der Energieversorger-Branche hat derjenige die Nase vorn, der nicht nur Kunden verwaltet und Anfragen bearbeitet, sondern sich auf Grundlage solider Vertriebsdaten auf die richtigen Bereiche fokussiert – unterstützt mit aktivem Up- und Cross-Selling. Um dies gezielt und bedarfsgerecht tun zu können, hilft Ihnen das Vertriebsmodul von Stadtwerk365.

Stadtwerk365 ist die All-in-One-Lösung für Energieversorger. Basierend auf Microsoft Dynamics 365 stimmt es ihre gesamten Unternehmensprozesse effizient aufeinander ab. Das Vertriebsmodul wurde speziell dafür entwickelt Inbound-Vertriebsmaßnahmen mit geringstmöglichen, manuellen Aufwand zu starten. Damit können Sie sich zum Beispiel auf planungs- und beratungsintensive Produkte wie Photovoltaikanlagen und Wallboxen konzentrieren, damit sich ihre Marge im Vertrieb erhöht.

### Ihr guter Draht zum Kunden

Das Vertriebsmodul von Stadtwerk365 unterstützt beim Aufbau solider Kundenbeziehungen und deren Pflege – so können Sie den Bedürfnissen ihrer Kunden jederzeit gerecht werden.

Für die Implementierung von Stadtwerk365 und/ oder lediglich einzelnen Modulen brauchen Sie nicht Ihre gesamte IT-Landschaft umzustellen. Alle unsere Lösungen funktionieren nach dem Software-as-a-Service Prinzip und sind schnell und einfach implementierbar – auch in Bestandssysteme wie SAP. Die Ressourcen, die durch die automatisierten Prozesse frei werden, können sich mehr um die zukünftigen Herausforderungen des Energievertriebs kümmern, um den Anschluss auf dem Markt nicht zu verpassen.

### **360°-Kundenrundumsicht**

Alle wichtigen Daten zum Kunden auf einen Blick – von Stammdaten über laufende Verträge, letzte Kontakte, offene Angebote und Abschlagszahlungen. Zudem profitieren Sie von statistischen Grafiken und KI-gestützten Handlungsempfehlungen für den Vertrieb.

### **Cross-Selling/Up-Selling**

Dank einer zentralen Produktverwaltung wissen Sie genau, was für Ihren Kunden in Frage kommt und können ihr Angebot gezielt platzieren. Mit geringem Aufwand können Sie Bündelangebote erstellen und somit das gesamte Portfolio in einem System vertrieblich nutzen.

### **Abbildung energiewirtschaftliche Prozesse**

Das Modul bildet den gesamten Kundenlebenszyklus ab. So wissen Sie jederzeit wo sich Ihr Kunde gerade im Zyklus befindet und wann der richtige Zeitpunkt gekommen ist, ihm ein neues Angebot zu unterbreiten.

### **Outlook-Integration**

Verknüpfen Sie Ihre Kundenkommunikation ganz einfach mit dem CRM und entnehmen Sie diese komplett der Zeitachse des Kunden.

Mehr zu Stadtwerk365 und dem Vertriebsmodul erfahren Sie unter [www.stadtwerk365.cloud](http://www.stadtwerk365.cloud)

### **Ihre Vorteile auf einen Blick:**

- Nutzung der Vertriebspotenziale von Neu- und Bestandskunden (Cross-/Up-Selling)
- Automatisierung von Prozessen setzt Vertriebsressourcen frei
- Transparente und relevante Kommunikation schafft langfristige Kundenbeziehungen