

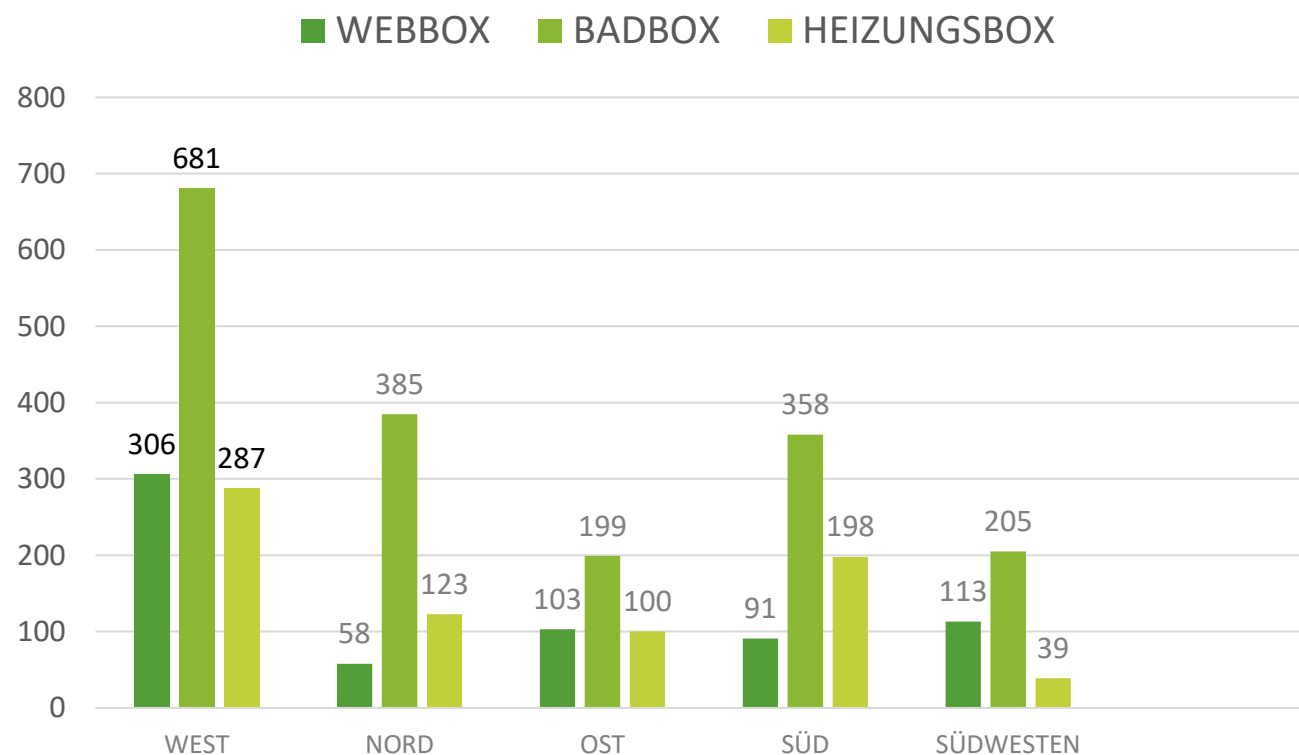
VERTRIEBSKONZEPT

DIGITALBOX KOMPAKT

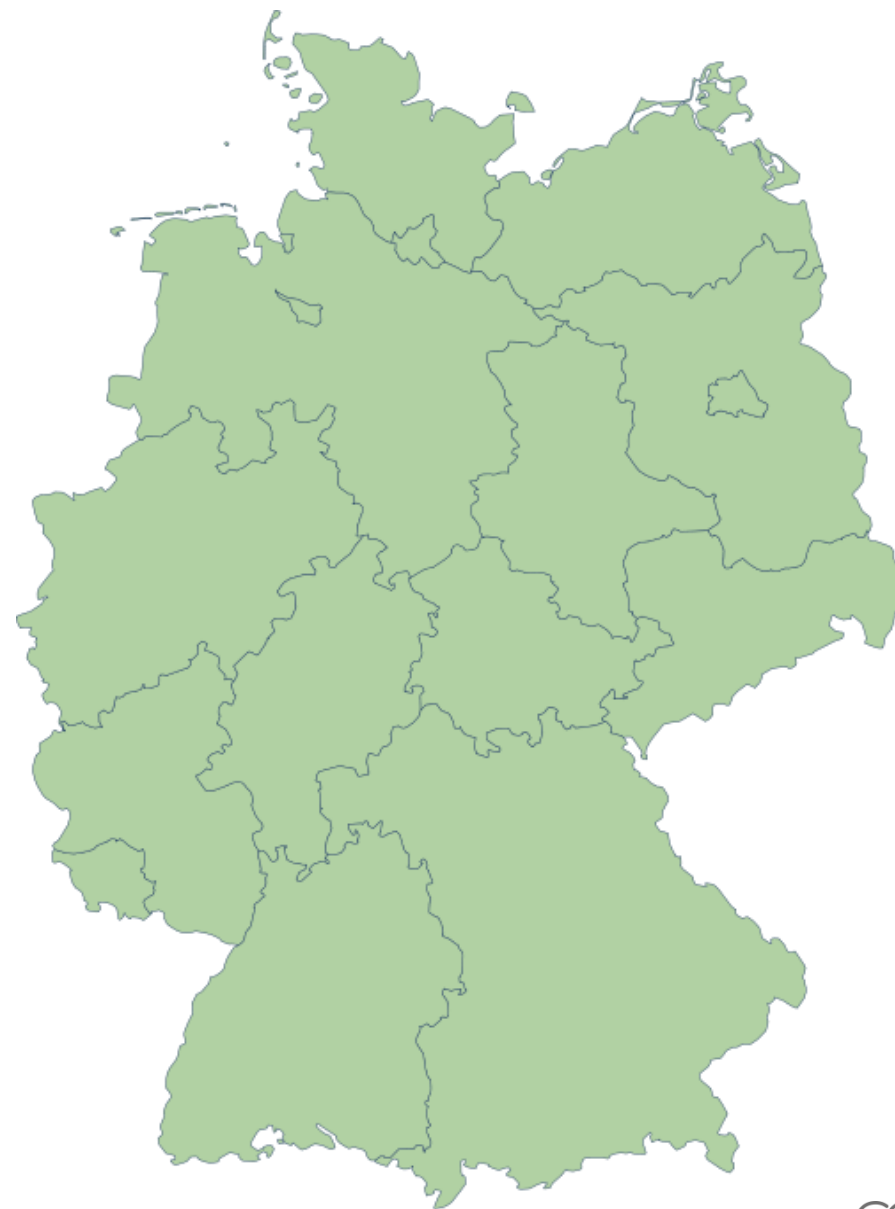
STATUS QUO, ZIELE, ZDF & BEST PRACTICES

STATUS QUO

REGIONALKREISE









(Stand: 30.06.2020)



01

DIGITALISIERUNGS- STRATEGIE

DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE

-  gemeinsam mit FHW-Kunden den **dreistufigen Vertriebsweg** weiterentwickeln
-  gemeinsam mit FHW-Kunden **Marktanteile und Umsätze sichern und ausbauen**
-  gemeinsam mit FHW-Kunden **eigene Marken und Ausstellungen** beim Endkunden platzieren
-  bestehende FHW-Kunden **digital an uns binden und neue Kunden hinzugewinnen**
-  über unsere digitalen Tools **Umsätze in das eigene GC-/GUT-Haus kanalisieren**
-  mit unseren FHW-Kunden **gemeinsam wachsen („Customer Value“)**

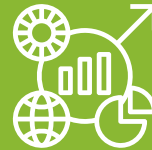
CUSTOMER VALUE

WIR MACHEN ZUKUNFT. LOKAL. DIGITAL.



WEBBOX

Website ist das Betriebssystem für eine langfristige Kundenbeziehung und für ein gemeinsames Wachstum.



EIGENE TOOLS

Online Plus, Elements A, Thermobox, Webshop (ab 2021) u.a. sind für langfristige Umsatzsteigerung und nachhaltige Prozessoptimierung.



FREMDE TOOLS

Craftnote, Baudocs u.a. sind für schnelle Skalierung, die Erweiterung der Digitalbox und nachhaltige Neukundengewinnung.

GEMEINSAM MIT UNSEREN KUNDEN WACHSEN.

02

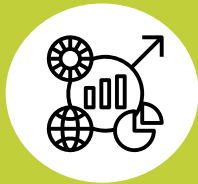
DIGITALBOX

MEHRWERTE FÜR GC-GRUPPE



KUNDEN- BEZIEHUNG

Durch vielfältige digitale Tools die Kundenbeziehung intensivieren, neue Kunden hinzugewinnen und langfristig ausbauen.



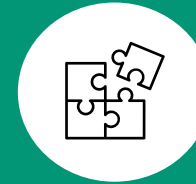
CUSTOMER VALUE

Mit den richtigen Kunden wachsen und die Umsätze über digitale Tools (z.B. Direktanbindung Online Plus, Konfiguratoren) in das eigene Haus kanalisieren.



PROZESS- OPTIMIERUNG

Prozesse zwischen Großhandel und Kunde verkürzen und effizienter gestalten (z.B. Elements, Thermobox, GC Chat).



ALLES AUS EINER HAND

Digitale Tools entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von der Kundenanfrage bis zur Rechnungsstellung.



MARKT- FÜHRERSCHAFT

Vorsprung zum Wettbewerb als einziger Großhandel / Anbieter mit vollumfänglichen Lösungen entlang der Wertschöpfungskette (analog & digital).

KUNDENBINDUNG DURCH BETRIEBSSYSTEM

80%



20%

KUNDENBINDUNG DURCH WEBBOX

Onlineplus

elements a

Thermobox



Budgetkalkulator
Bad

Heizungsplaner

3D-Badplaner

Webshop (ab 2021)

& more ...

Amazon

Onlineanbieter

(Thermondo, Reuter, Banovo...)

Richter+Frenzel

Pietsch

Baumärkte

Hersteller

(Viessmann, Vaillant...)

Telekom

aroundhome

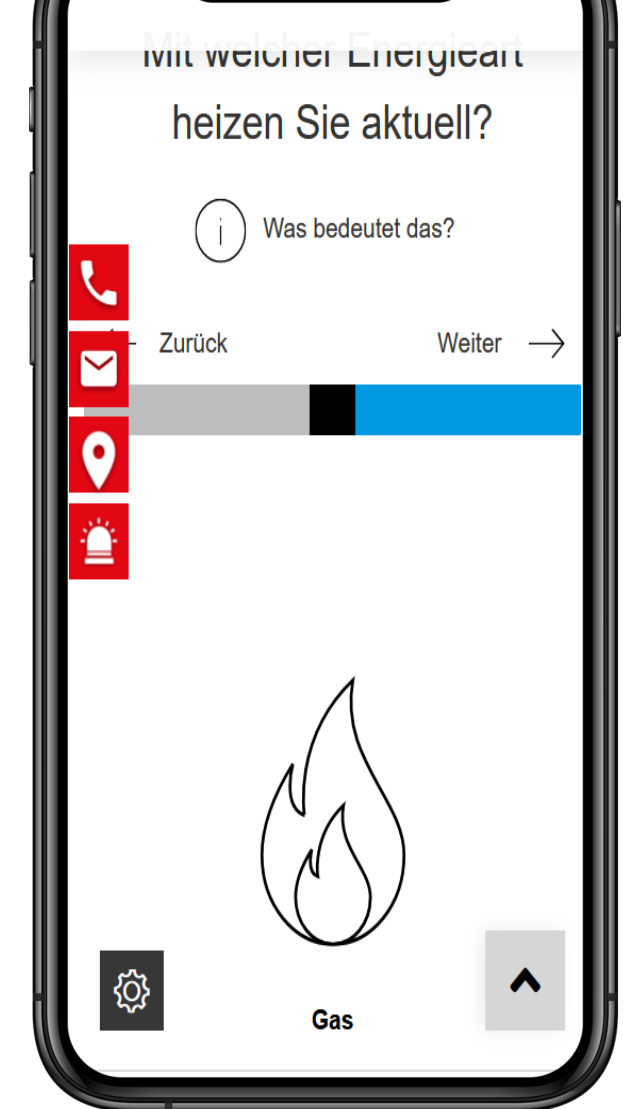
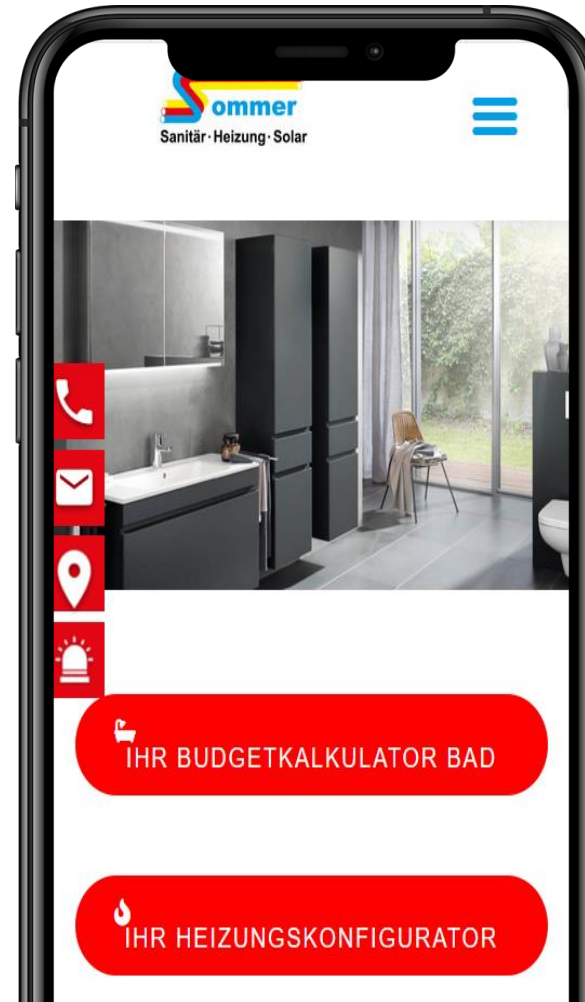
& more...

MEHRWERTE FÜR GC GRUPPE

CUSTOMER VALUE

WEBSITE VEREDELUNG

- ✓ 75% der Endkunden nutzen mobile Endgeräte bei Internetrecherche
- ✓ Bad- & Heizungskonfiguratoren direkt auf Landingpage
- ✓ Interaktion Anruf, Mail, Notdienst (CTAs) direkt auf Landingpage
- ✓ Verknüpfung mit Effizienztools Elements & Thermobox
- ✓ **Verknüpfung mit Online Plus** des jeweiligen GC-/GUT-Hauses
- ✓ **Kanalisation der Umsätze** ins jeweilige GC-/GUT-Haus
- ⚠ **Preis-/Rabatteinstufung der Kunden sicherstellen**



www.sommer-shk.de

UNSERE WEBSITE

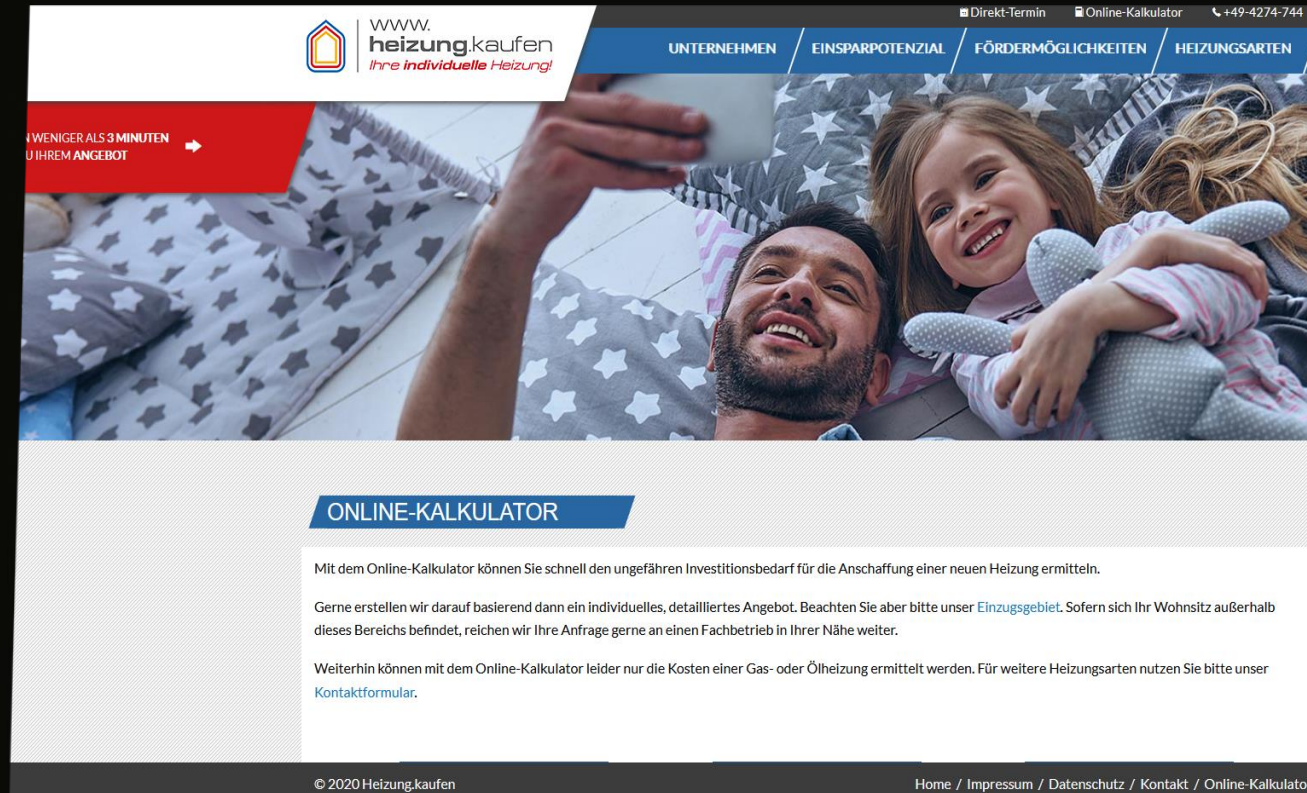
MEHRWERTE FÜR GC GRUPPE

CUSTOMER VALUE

www.heizung.kaufen

WEBSITE VEREDELUNG

- ✓ Thermobox-Kunde aus Norddeutschland
- ✓ Bad- & Heizungskonfiguratoren können auch auf Fremdseiten integriert werden
- ✓ Verknüpfung mit Effizienztools Elements & Thermobox
- 📍 **Verknüpfung mit Online Plus** des jeweiligen GC-/GUT-Hauses
- 📍 **Kanalisation der Umsätze** ins jeweilige GC-/GUT-Haus
- ⚠️ **Preis-/Rabatteinstufung der Kunden sicherstellen**



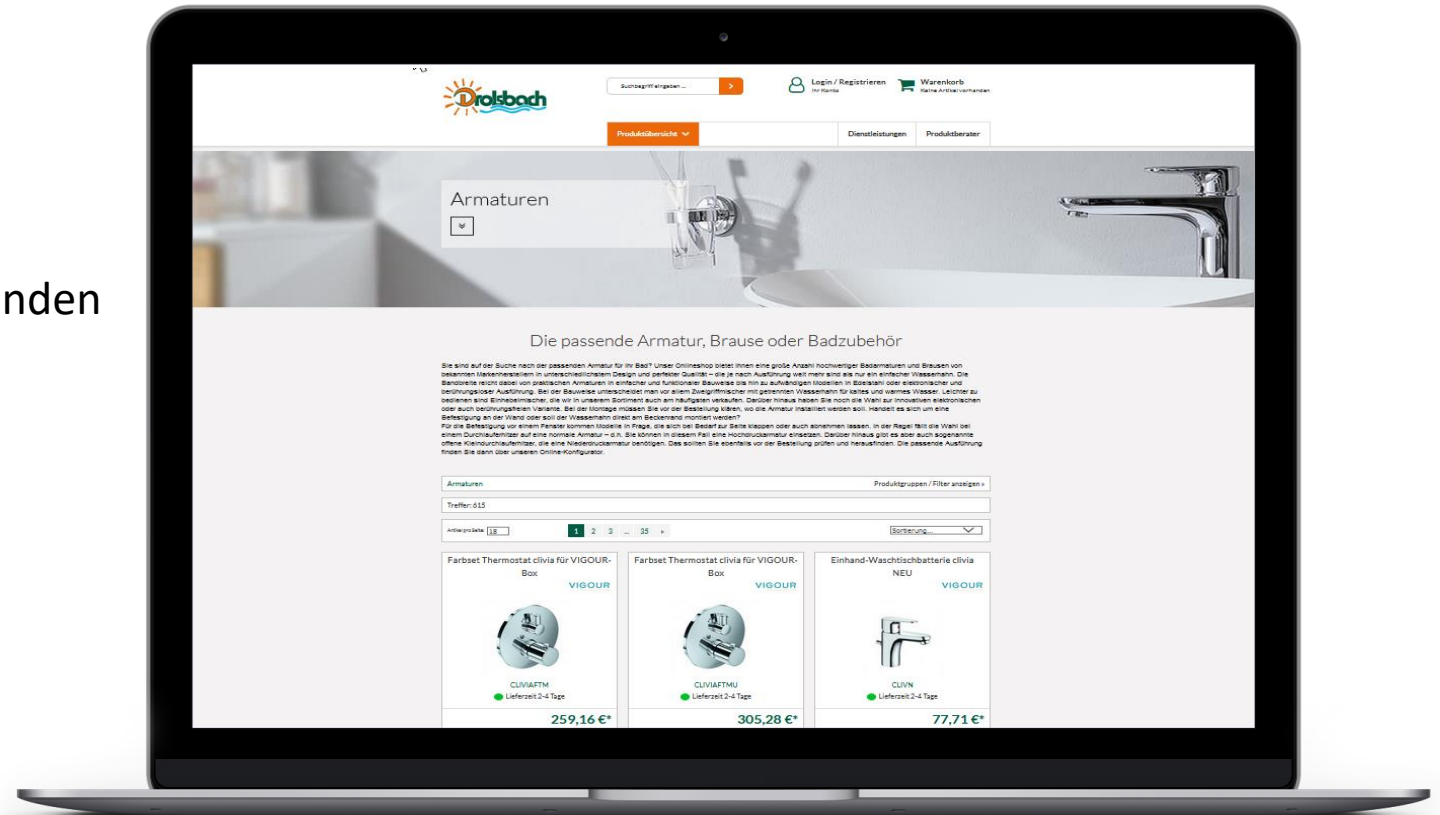
MEHRWERTE FÜR GC GRUPPE

CUSTOMER VALUE

www.drolsbach.de

WEBSITE VEREDELUNG

- ✓ Web-/Onlineshop **frühestens ab 2021**
- ✓ Platzierung unserer Marken beim Endkunden (Vigour, Gessi, Brötje, Cosmo)
- ✓ Produktberater für Endkunden
- 📍 **Verknüpfung mit Online Plus** des jeweiligen GC-/GUT-Hauses
- 📍 **Kanalisation der Umsätze** ins jeweilige GC-/GUT-Haus
- ⚠️ **Preis-/Rabatteinstufung der Kunden sicherstellen**

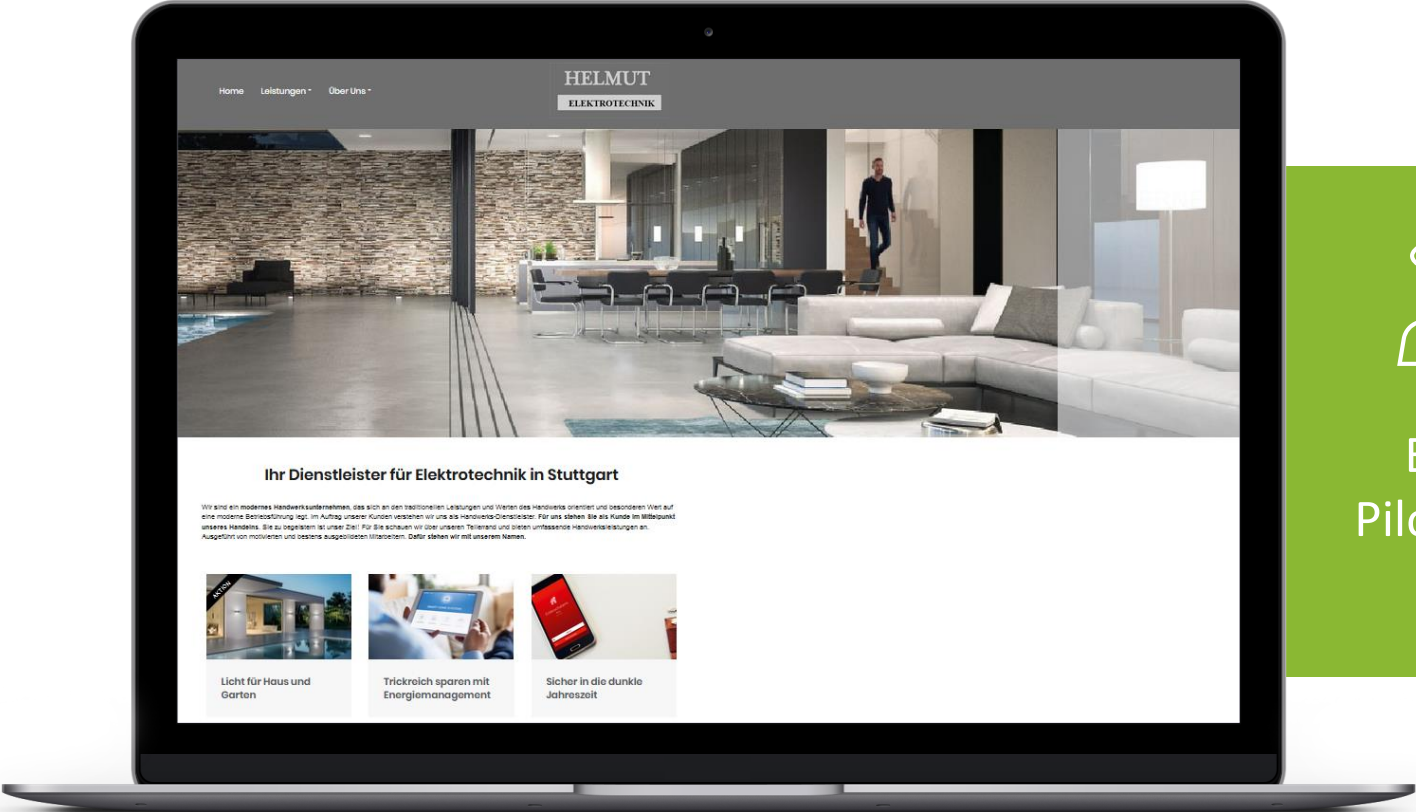


UNSERE WEBSITE

Pilotkunden mit einem Web-/Onlineshop weisen höhere Kundenbindung zu den jeweiligen Häusern auf und liegen beim **Index teils zwischen 120-150.**

MEHRWERTE FÜR GC GRUPPE

EFG-PILOTSEITE



www.helmut-elektrotechnik.de



EFG-
Pilotseite



Tools für Website-
Veredelung fehlen



(Ausnahme: Thermobox
mit Wärmepumpe und PV)



Ansprechpartner
Christian Fscher
(Gienger München)

UNSERE WEBSITE

KUNDENBINDUNG & CUSTOMER VALUE

CUSTOMER VALUE ↓	 	UNSERE WEBSITE	UNSER ONEPAGER	FREMDE WEBSITE	IEQ-SYSTEMS WEBSITE
	Einbindung unserer Marken (Brötje, Vigour, ...)				
	Ein-/Anbindung Elementsausstellung				
	Budgetkalkulator Bad				
	3D-Badplaner				
	Elements A				
	Heizungskonfigurator				
	Thermobox				
	Web-/Onlineshop (ab 2021)				
	Tracking & Reporting			bedingt	bedingt
	Kundenbindung (Kundenzugriff & -steuerung)			bedingt	
KUNDENBINDUNG					

MARKEN- & AUSSTELLUNGSPLATZIERUNG

ELEMENTS
112.000
pro Monat

VIGOUR
62.000
pro Monat

COSMO
30.000
pro Monat

CONEL
16.300
pro Monat

EFG
???
pro Monat

Werte müssen vor
Versand aktualisiert
werden

Internetzugriffe (Leads) bei unseren Marken.
Hinweis: Anteil FHW-Kunden > Anteil Endkunden.

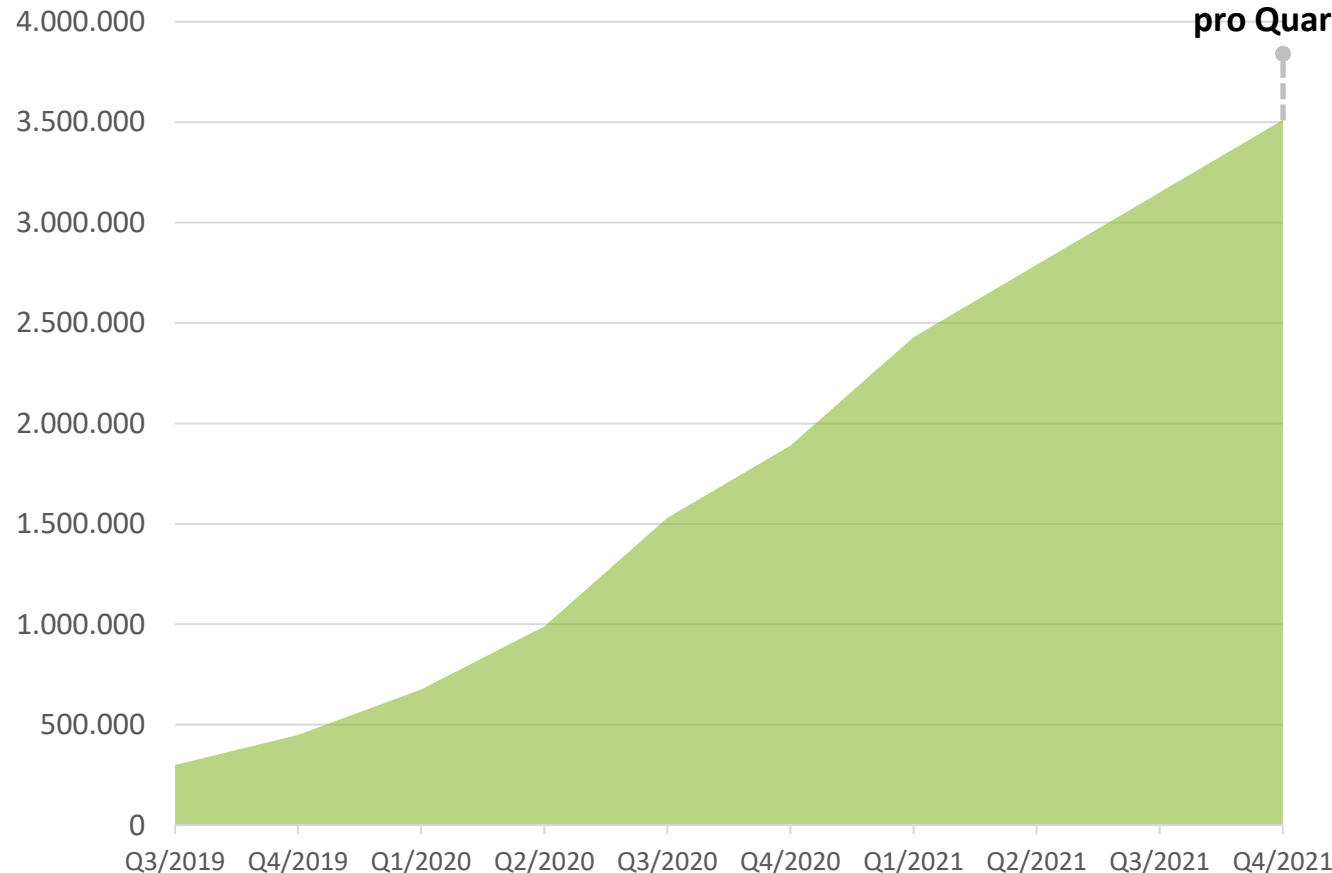
2.643.600
pro Jahr

MARKEN- & AUSSTELLUNGSPLATZIERUNG

3.510.000

Endkundenleads / Touchpoints

pro Quartal



LEADPOTENTIAL FHW-WEBSITES

Pro Monat besuchen rund 500 Endkunden eine Website.

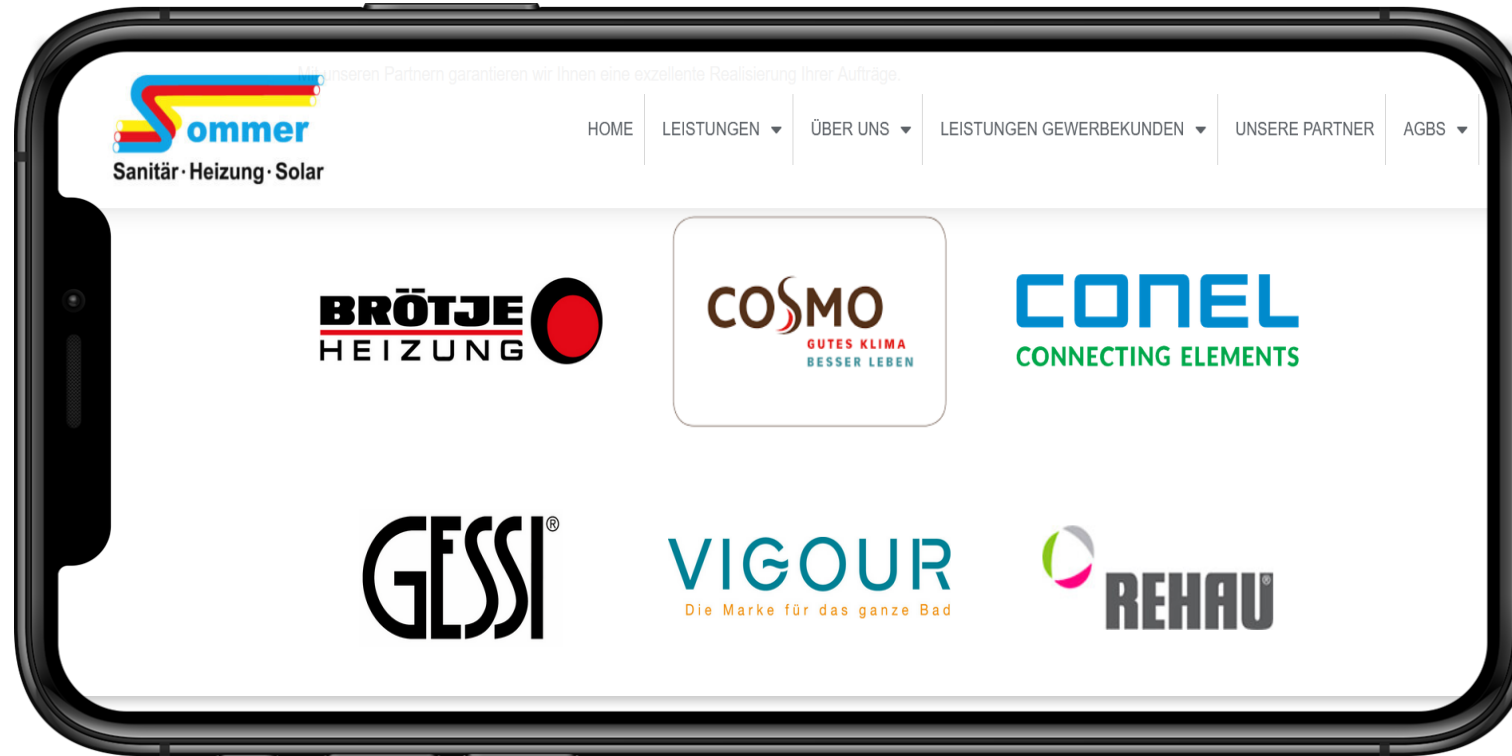
Für die Webbox sind folgende Werte angesetzt:

200 Websites in Q3/2019, 300 (Q4/2019),
450 (Q1/2020), 660 (Q2/2020), 1020 (Q3/2020),
1.260 (Q4/2020), 1.620 (Q1/2021), 1.860 (Q2/2021),
2.100 (Q3/2021) und 2.340 (Q4/2021).

Bei 2.340 Websites bis Ende 2021 bedeutet dies
für Q4/2021 rund 3.510.000 Endkundenleads /
Touchpoints pro Quartal.

MEHRWERTE FÜR GC GRUPPE

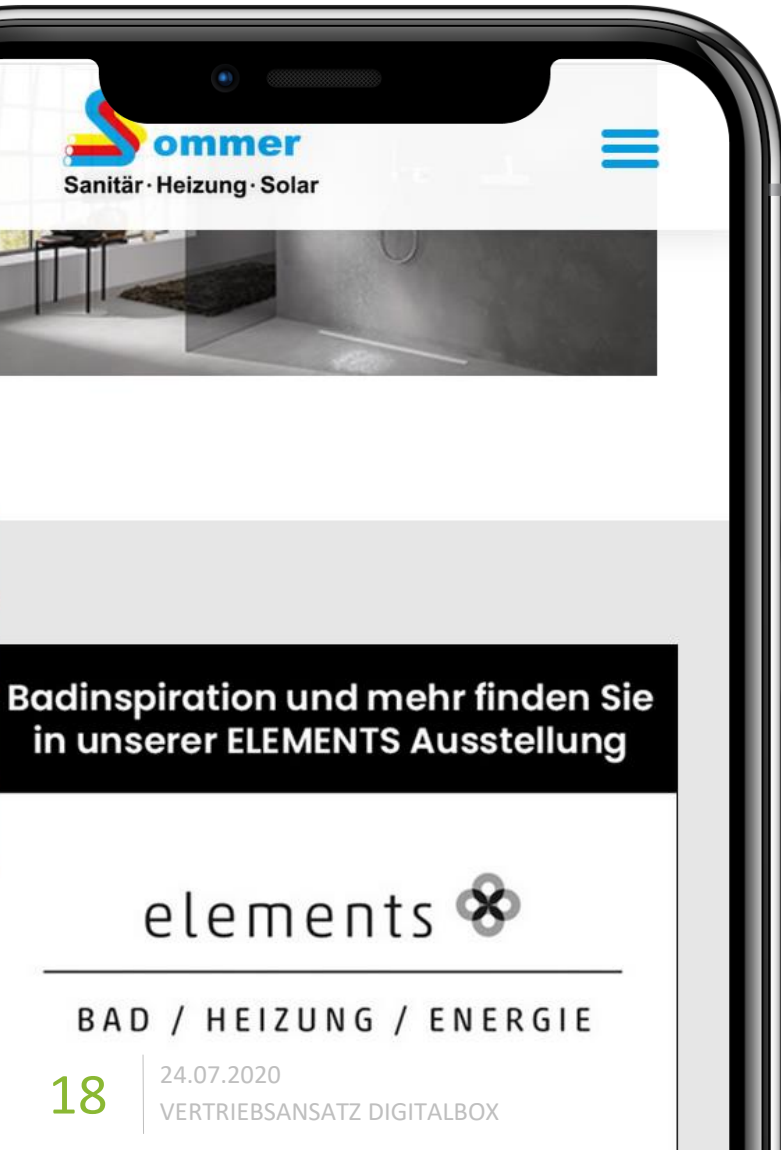
MARKENPLATZIERUNG



UNSERE WEBSITE

Platzierung unserer Marken **Brötje, Vigour, Gessi** usw. bei rund
3.510.000 Endkundenleads / Touchpoints pro Quartal
bis Q4/2021.

AUSSTELLUNGSPLATZIERUNG



ELEMENTS AUSSTELLUNG

Bis Q4/2021 Platzierung unserer **Elements-Ausstellungen** bei rund **3.510.000 Endkundenleads / Touchpoints pro Quartal.**



Endkundengewinnung für unsere Kunden



Mehrumsatz für unsere Kunden & Häuser

MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE



DIGITALE SICHTBARKEIT

Sichtbarkeit
im Internet, wo
Endkunden sich
informieren und
Wettbewerber sich
verstärkt platzieren.
Sicherung der
Marktanteile.



KUNDENSTAMM & UMSATZ

Über digitale
Konfiguratoren die
rentablen von den
unrentablen
Kundenanfragen
filtern.



PROZESS- OPTIMIERUNG

Prozesse zwischen
FHW und Endkunde
verkürzen und
effizienter gestalten
(z.B. Heizungs-
/Badkonfiguratoren,
Elements,
Thermobox usw.).



MITARBEITER- GEWINNUNG

Arbeitnehmer
nutzen nahezu
ausschließlich
Internet zur
Stellensuche.

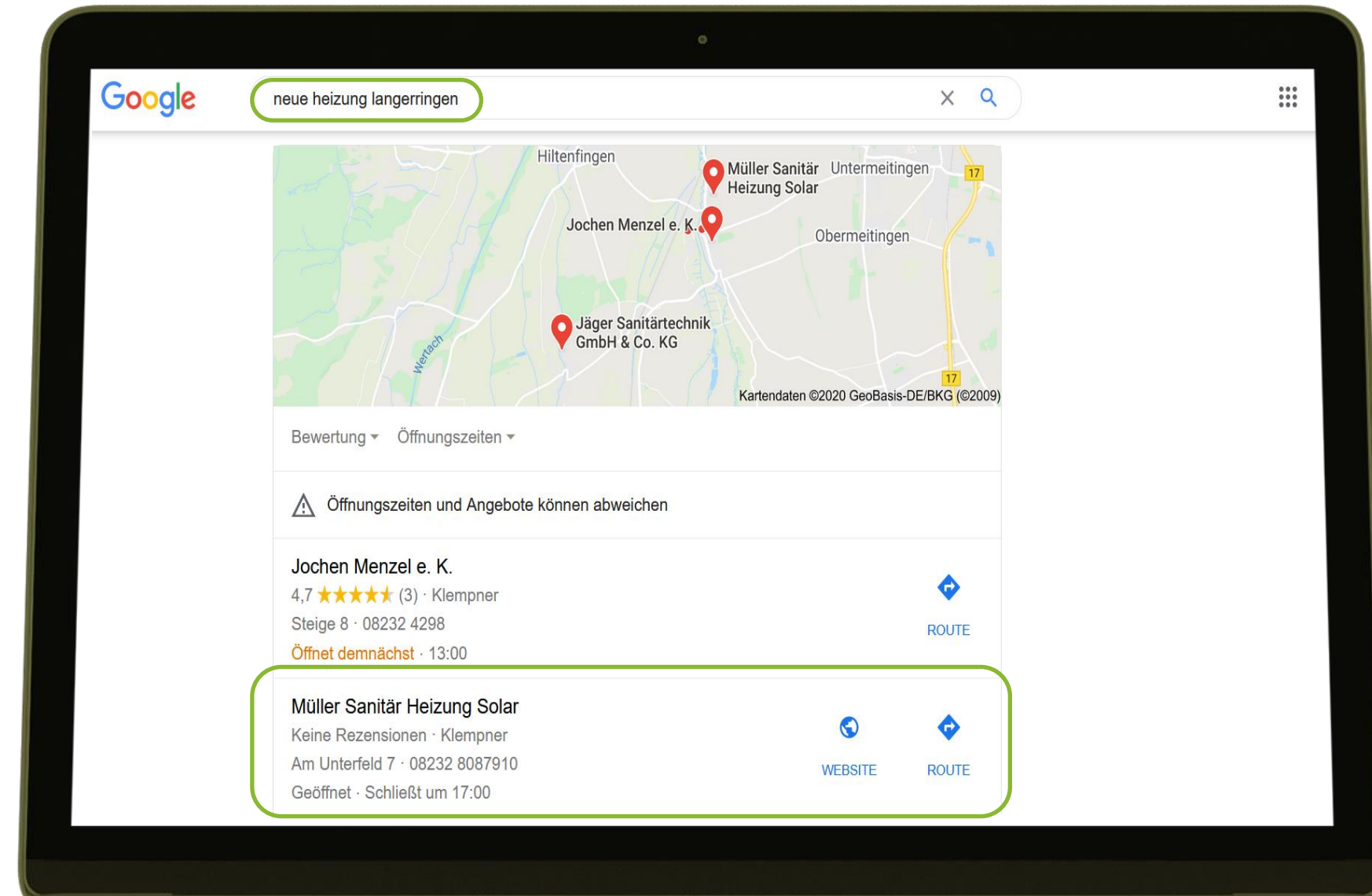


OFFENES SYSTEM

Individuelle,
betriebsspezifische
Digitallösungen
(herstellerübergreifend,
Kompatibilität durch
Schnittstellen-
standards
(IDS/UGL))

MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE

DIGITALE SICHTBARKEIT



MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE

NEUKUNDEN, KUNDENBINDUNG & UMSATZ



NEUKUNDEN DURCH DIGITALE SICHTBARKEIT

MEHRUMSATZ DURCH PROFESSIONELLEN AUFTRITT

FILTERUNG VON RENTABLEN ANFRAGEN DURCH KONFIGURATOREN

KUNDENBINDUNG DURCH WEBSHOP (AB 2021)

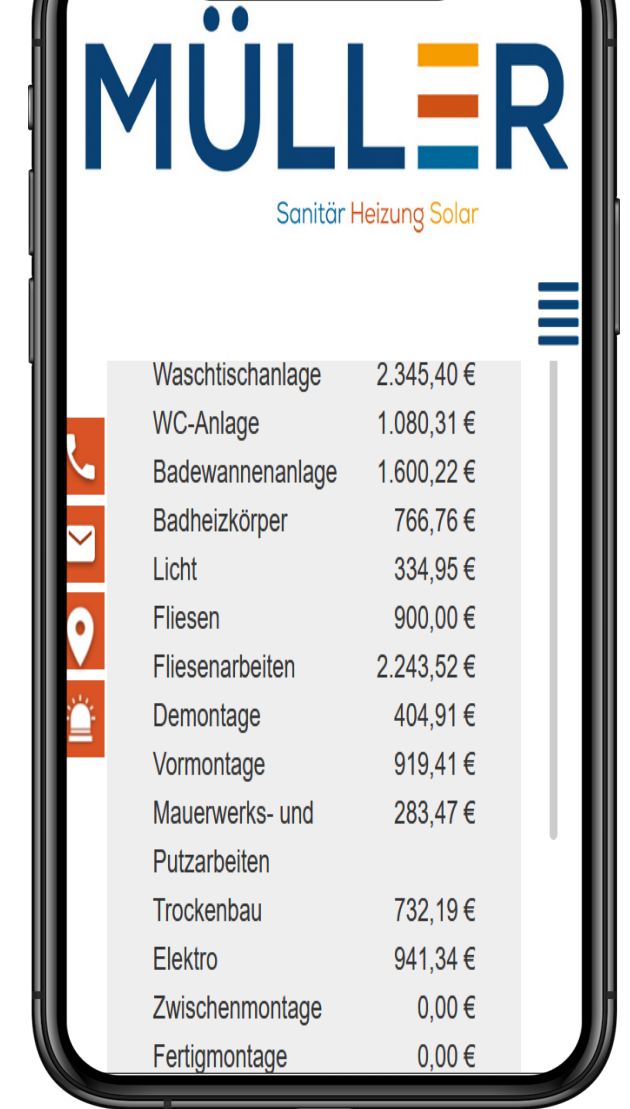
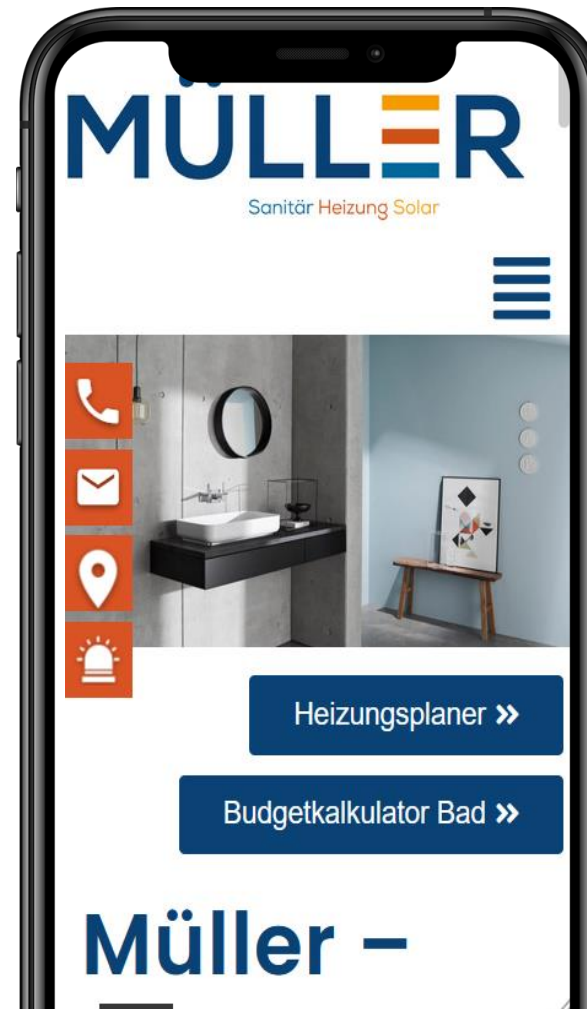


MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDEN

24/7-VERTRIEB

WEBSITE VEREDELUNG

- ✓ kostenlose Bad- & Heizungskonfiguratoren direkt auf Landingpage
- ✓ Vorfilterung von rentablen und unrentablen Kundenanfragen
- ✓ Interaktion Anruf, Mail, Notdienst (CTAs) direkt auf Landingpage
- ✓ Verknüpfung mit Effizienztools Elements & Thermobox
- ✓ positiver Einfluss auf Google Algorithmus



www.sanitaer-martin-mueller.de

UNSERE WEBSITE

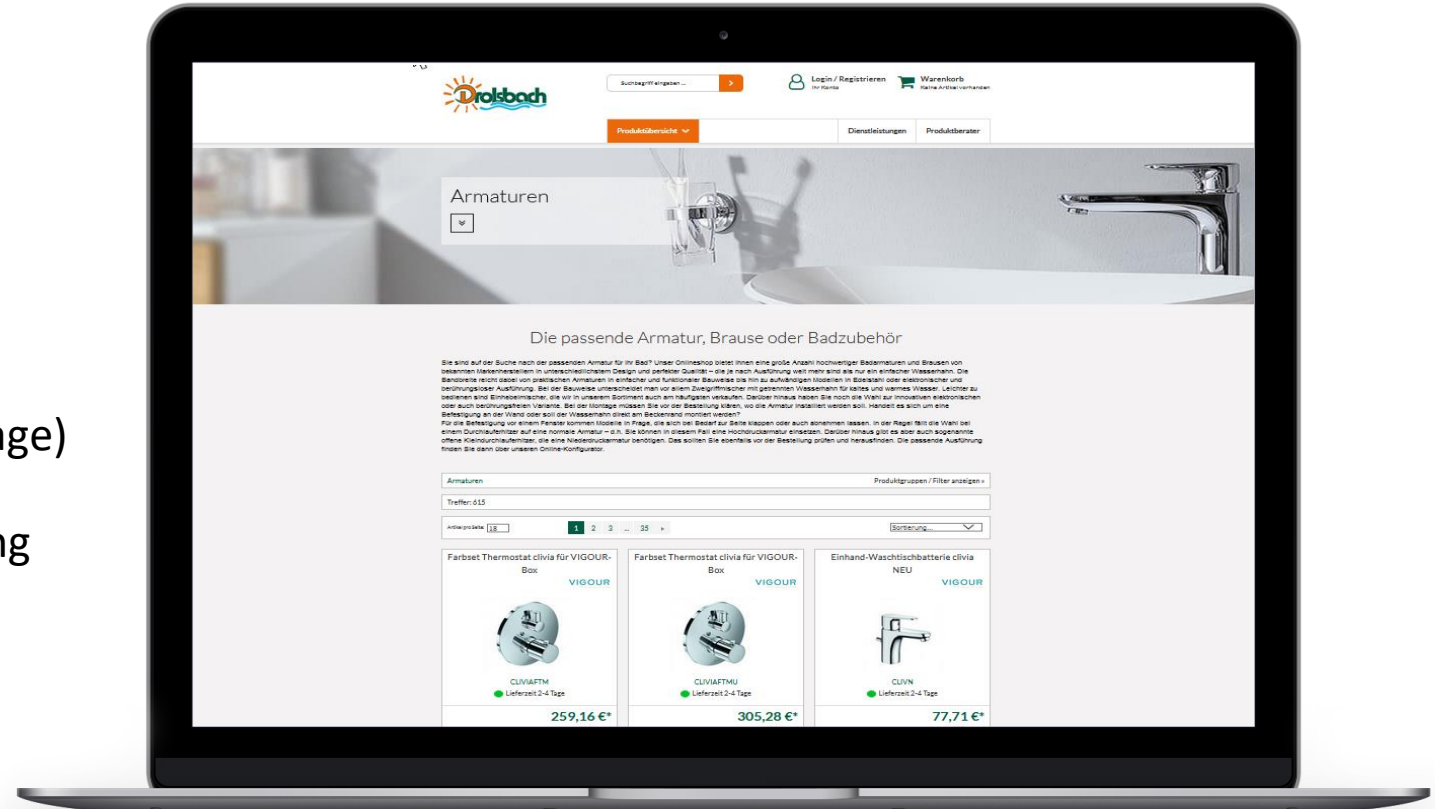
MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE

24/7-VERTRIEB

www.drolsbach.de

WEBSITE VEREDELUNG

- ✓ Web-/Onlineshop **frühestens ab 2021**
- ✓ dauerhafter, unterjähriger Verkauf von Produkten und Dienstleistungen (Montage)
- ✓ langfristige Kundenbindung & Steigerung des Customer Values



UNSERE WEBSITE

MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE

PROZESSOPTIMIERUNG

ELEMENTS

🔍

Alle Projekte durchsuchen

Dashboard

Impressum

Datenschutz

+

WICHTIGE INFORMATIONEN

Dashboard von, **Thermobox**

6

neue Projekte

7

In Arbeit

0

Nachbereitung

Anlage	Akt.
16.07.2020 Ausst. ID: 2398068	<div>?</div> <div>?</div> <div>?</div>
25.05.2020 Ausst. ID: 2298119	<div>?</div> <div>?</div> <div>?</div>

THERMOBOX

RUNE RIEPSHOFF

HALLO RUNE RIEPSHOFF

Schnellzugriff

Angebote

Bestandsanlagen

Contractingrechner

+

Neues Angebot

Übersicht

Zuletzt angesehen

Angebote

Bestandsanlagen

Contractingrechner

Nummer	Straße	PLZ	Ort	Status	Endkunde
TBF-2020-031193	Liststrasse 36	40470	Düsseldorf	Entwurf	Marcel Babel

Neuigkeiten

Hilfe

13.11.2019, 09:58 Uhr

Überblick behalten mit der neuen Archivfunktion

>

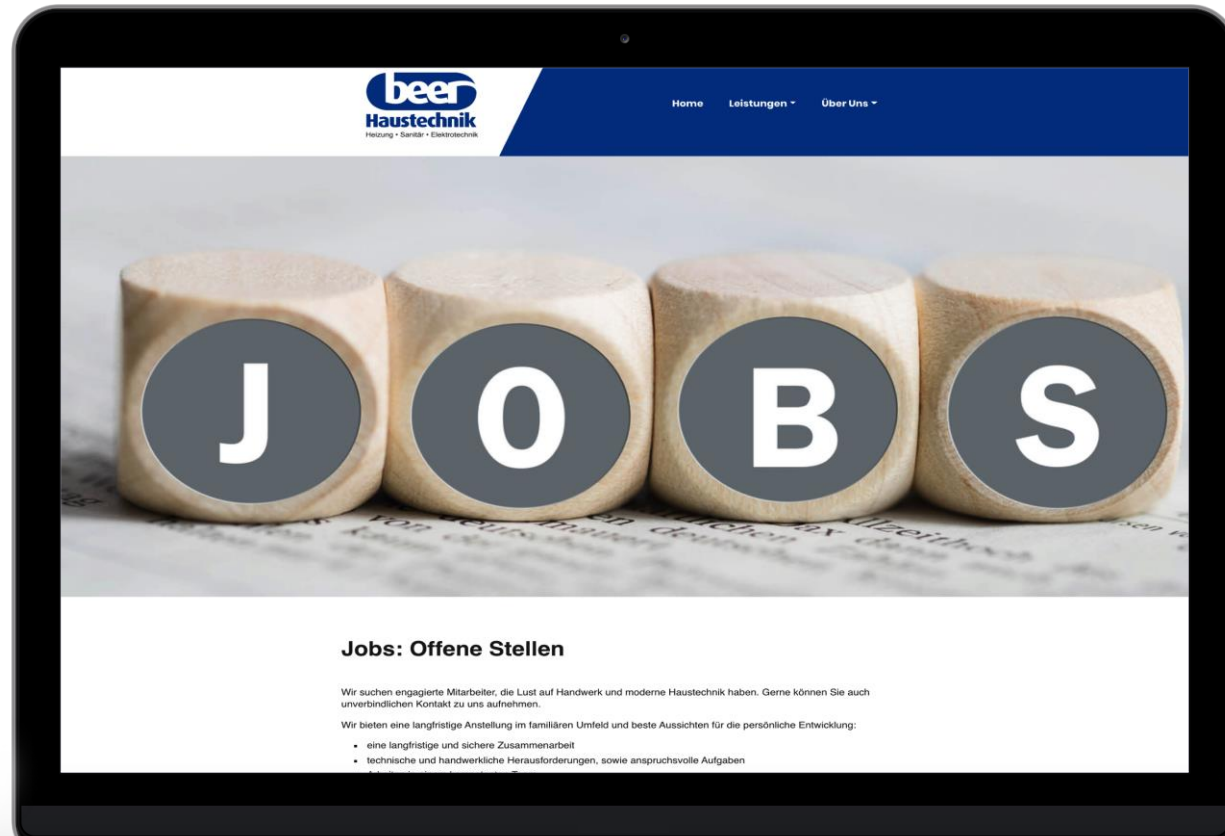
24

24.07.2020
VERTRIEBSANSATZ DIGITALBOX

CG
CORDES & GRAEFE
SEIT 1921

MEHRWERTE FÜR FHW-KUNDE

MITARBEITERGEWINNUNG



Datum: Mittwoch, 9. Oktober 2019 um 15:50

An: Tanja Springer <tanja.springer@agentur-id.de>

Cc: Silke Giss - Agentur ID <silke.giss@agentur-id.de>

Betreff: Hanisch, Schwabmünchen - Erfolg

Hallo ihr beiden,

soeben habe ich die Info von Kurt Hanisch erhalten, dass er einen neuen Bewerber aufgrund der tollen Webseite erhalten hat. Zusätzlich positiv ist die Qualität des Bewerbers. Guten Schulabschluss -- sauberes, gepflegtes Äußeres...

So jemand hatte er die letzten 5 Jahre nicht in einem Vorstellungsgespräch. Tollen Job gemacht. Danke

p.s. Da könnten wir doch noch unseren Azubi-Imagefilm mit auf die Seite packen. Der ist dort noch nicht aufgespielt.

Viele Grüße
Stephan

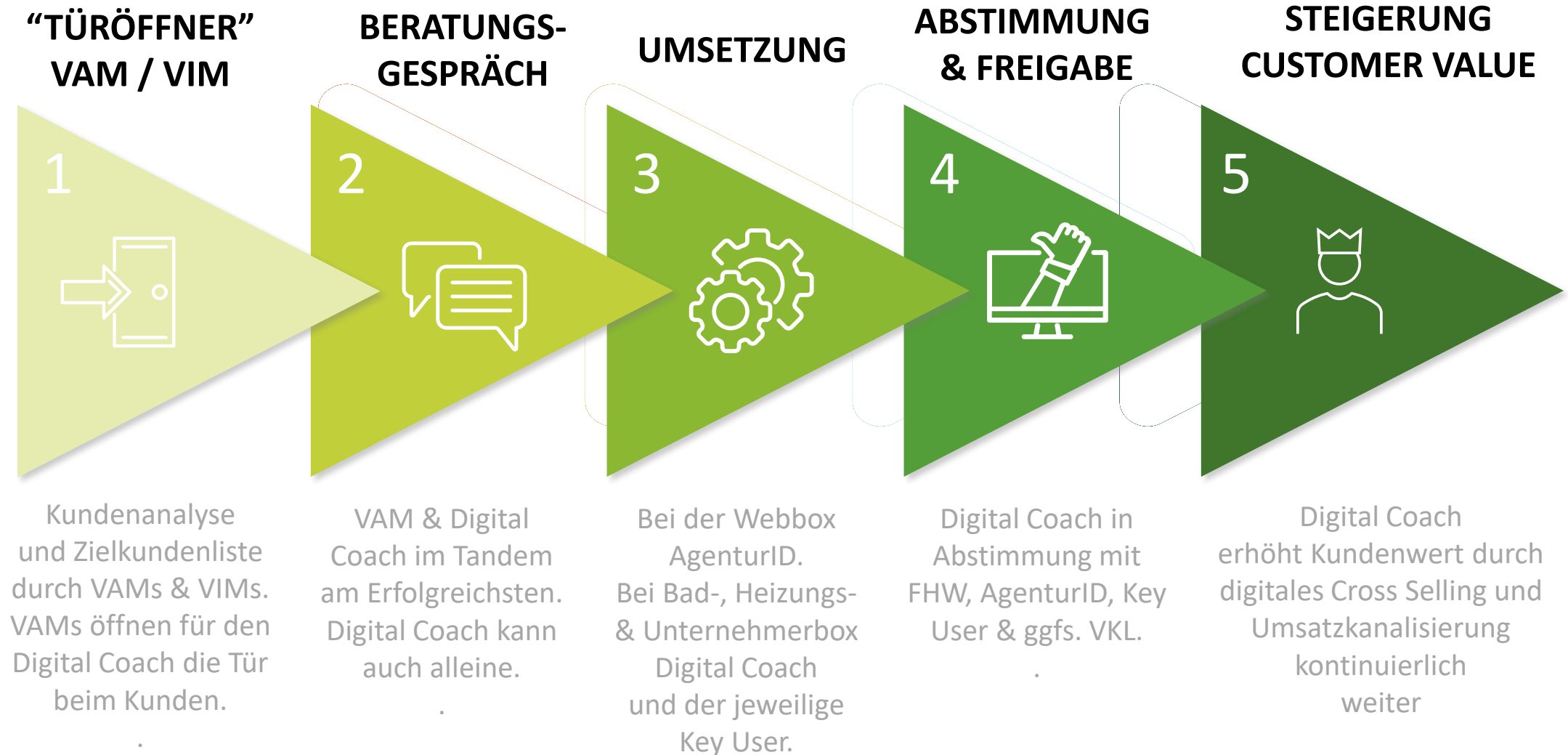
Mit freundlichen Grüßen

i. V. Stephan Sturm
- Verkaufsleitung innen / Digital Coach -

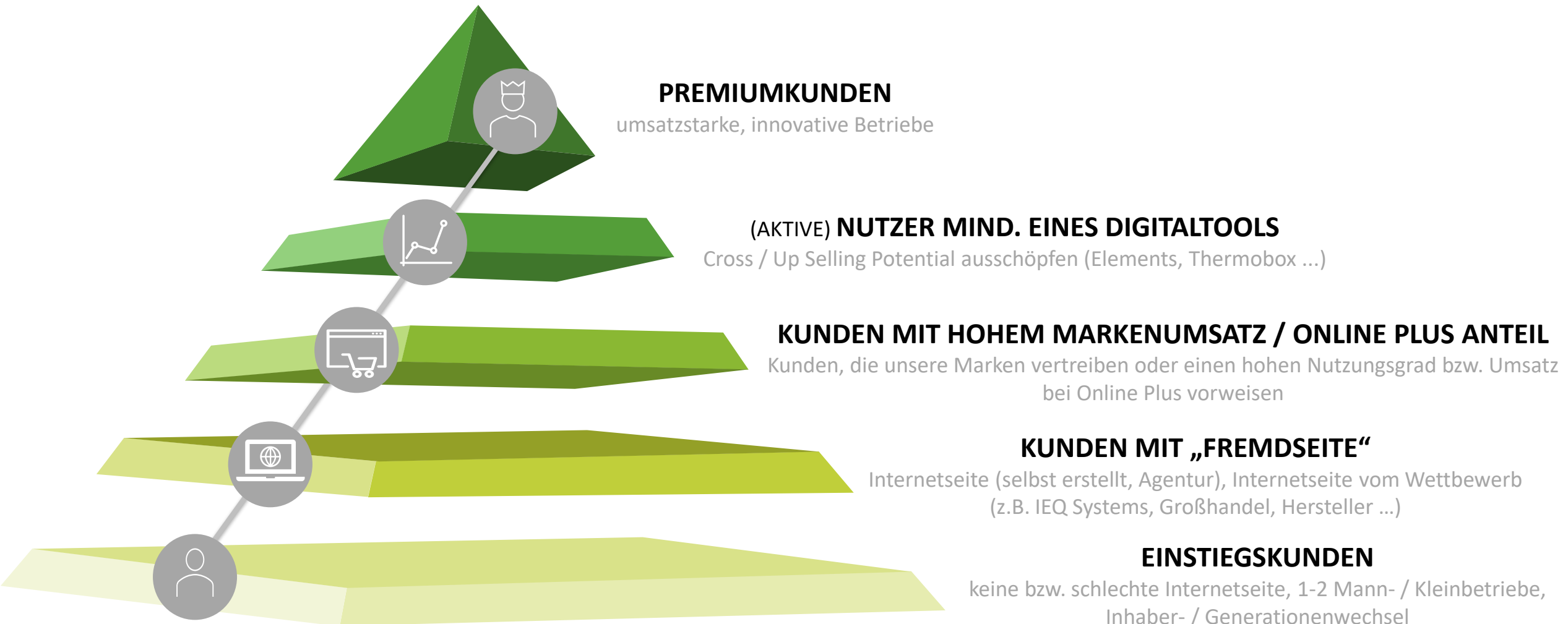
03

ZIELKUNDENLISTE

VERTRIEBSPROZESS



ZIELKUNDENLISTE



EINSTIEGSKUNDEN



KUNDEN OHNE INTERNETSEITE

Analyse des eigenen Kundenbestands durch VAMs und VIMs, ob Kunden überhaupt eine Internetseite oder eine schlechte Internetseite vorweisen. Qualität der Internetseite kann über **seobility.net** geprüft werden. Wert <50% ist schlecht.



INHABER- / GENERATIONENWECHSEL

Junior oder Jungmeister übernimmt Betrieb, sodass große Chance für eine digitale Neuausrichtung des Betriebes besteht



1-2-MANN- / KLEINBETRIEBE

Betriebe haben wenig Zeit, sich um digitale Themen zu kümmern. Zudem verursacht Beratungszeit beim Endkunden hohen Arbeitsaufwand. Digitalbox reduziert Beratungsaufwand (Freiräume) und spart Zeit für das Kerngeschäft (Montage). Aufgrund kleinerer Budgets ggfs. Onepager anbieten



KUNDEN MIT “PRIVATER” MAILADRESSE

Online Plus-Kunden, insbesondere deren Mailadresse prüfen. Kunden mit einer Mailadresse, die auf @yahoo.de, @aol.com, @gmx.de ...endet, haben mit hoher Wahrscheinlichkeit keine Internetseite.

KUNDEN MIT „FREMDSEITE“



UNSERE KONFIGURATOREN

Alle unsere Konfiguratoren (Budgetkalkulator Bad, 3D-Badplaner und Heizungsplaner) können auf Fremdseiten (IEQ-Systems, Hersteller, Internetagentur etc.) eingebunden und genutzt werden. Es muss keine Website verkauft werden, um unsere Konfiguratoren beim FHW zu implementieren und um die Umsätze in die GC-/GUT-Häuser zu kanalisieren.



INTERNETAGENTUR

Analog zu IEQ-Systems und Herstellern hohe laufende Kosten sowie mehrjährige Vertragsbindung. Zusätzlich hohe Investitionskosten.



HERSTELLER

Internetseiten von bspw. Vaillant oder Hans Grohe sind sehr stark auf den Hersteller ausgerichtet. Hauptargument ist, dass die Digitalbox ein offenes System ist, d.h. alle Hersteller wie auch Fremdkonfiguratoren können in unseren Webbaukasten (Webbox) integriert werden



IEQ-SYSTEMS

Richter & Frenzel- / Pietsch-Kunden, die bereits eine Internetseite haben. Hauptargument ist, dass bei IEQ-Systems hohe monatliche Nutzungsgebühr zu leisten ist und Vertragsbindung von mindestens 3-5 Jahren besteht.

KUNDEN MARKENUMSATZ / ONLINE PLUS



KUNDEN MIT HOHEM MARKENUMSATZ

Für Kunden, die Vigour / Gessi (Sanitär) oder Brötje / JunkersBosch, / Remeha / Vailant (Heizung) im Haus beziehen, sind Elements und Thermobox besonders effiziente Tools.
Mehrwert beim FHW sofort spürbar.



KUNDEN MIT HOHEM ONLINE PLUS ANTEIL

Kunden sind bereits digitalaffin, sodass leichter Gesprächseinstieg für alle Tools der Digitalbox (Webbox, Badbox, Heizungsbox, Craftnote ...) möglich sein sollte.
Alle unsere Digitaltools basieren auf Online Plus.

NUTZER EINES DIGITALTOOLS (CROSS SELLING)



ONLINE PLUS NUTZER

Cross / Up Selling Potential unserer bestehenden Kunden / Nutzer ausschöpfen. Kunde / Nutzer ist bereits digitalaffin und kann somit auch von unseren anderen Tools und Produkten überzeugt werden. Idealerweise Bündelung aller Tools in unserem Webbaukasten (Webbox).



ELEMENTS NUTZER

Cross / Up Selling Potential unserer bestehenden Kunden / Nutzer ausschöpfen. Kunde / Nutzer ist bereits digitalaffin und kann somit auch von unseren anderen Tools und Produkten überzeugt werden. Idealerweise Bündelung aller Tools in unserem Webbaukasten (Webbox).



THERMOBOX NUTZER

Cross / Up Selling Potential unserer bestehenden Kunden / Nutzer ausschöpfen. Kunde / Nutzer ist bereits digitalaffin und kann somit auch von unseren anderen Tools und Produkten überzeugt werden. Idealerweise Bündelung aller Tools in unserem Webbaukasten (Webbox).



XYZ NUTZER

Cross / Up Selling Potential unserer bestehenden Kunden / Nutzer ausschöpfen. Kunde / Nutzer ist bereits digitalaffin und kann somit auch von unseren anderen Tools und Produkten überzeugt werden. Idealerweise Bündelung aller Tools in unserem Webbaukasten (Webbox).

PREMIUMKUNDEN



UMSAZSTARKE, INNOVATIVE BETRIEBE

Kunden, die bereits digital aufgestellt sind bzw. digital noch am Anfang stehen, mit denen man perspektivisch aber gemeinsam wachsen möchte.
Kontinuierliche Steigerung des Customer Values.

VORLAGE ZIELKUNDENLISTE

ZIELKUNDENLISTE

GIENGER MÜNCHEN KG (eigenes Haus eingeben)

(Stand: 09. Juli 2020)

VAM-NR.12345

VAM-NAMEMax Mustermann

Ist Kunde bereits Nutzer von GC Tools?
Wenn ja, Kunde mit hoher Digitalaffinität = Cross / Up Selling Potential

KD.NR	FIRMA	WEBSI	SEITENQUALITÄT (Check über seobility.net)	IMPRESSUM (erstellt durch)	BADBOX (Elements, Budgetplaner, 3D Badplaner)	HEIZUNGSBOX (Thermobox Heizungsplan)	GENERATIONEN INHABERWECHS	FIRMENGRÜNDUNG (< 2 Jahre)	hoher Markenumsa	ONLINE PL ANTEIL	Ausstellu kunde	Heizung kunde	DIGITALAFFIN mögliche Indikatoren
001	Mustermann SHK 1	ja	55%	IEQ Systems	ja	nein	ja	nein	Vigour, Gessi	22%	ja	nein	siehe Spalten F + G (Cross / Up Selling Potential), Spalten H, I, J (Neuaufstellung des Betriebes, GC naher Betrieb)
002	Mustermann SHK 2	nein	0%	Werbeagentur Meier	nein	ja	nein	ja	Brötje	56%	nein	ja	Monteure mit Smartphones / Tablets
003	Mustermann SHK 3				ja	ja			Connel		nein	ja	Hardware (moderne Rechner, moderne Infrastruktur, Smart TV für Endkunden...)
004	Mustermann SHK 4												Firma nutzt Social Media Kanäle
													Firma hat bereits Website bei IEQ, Telekom, Innung, Pietsch, R+F

Vorlage ist im Teamskanal für Digital Coaches hinterlegt.

BEST PRACTICES



Vorgabe an **VAMs**, dass diese **mindestens 2 Beratungstermine pro Monat** an den Digital Coach zu vermitteln haben, sodass Digital Coach ausgelastet ist.



hohe Abschlussquoten bei **Einstiegskunden**, da ein Großteil sich digital aufstellen möchte. Starker Wettbewerb mit IEQ-Systems und anderen Anbietern.



Einzelne Häuser fokussieren sich auf **Kunden, die bereits eine Internetseite haben**.

Aufgrund vorhandener Digitalisierung ist Einstieg bei diesen Kunden teils einfacher. Kunden sind schließlich von unserem Gesamtpaket überzeugt. Auch bei dieser Kundengruppe eine hohe Abschlussquote.

Voran genannter Vertriebsansatz setzt jedoch hohe Fachkompetenz beim Digital Coach in allen Tools voraus.

04

VERTRIEBSKANÄLE /-FORMATE

VAM & VIM: ERSTKONTAKT & TÜROFFNER

ERSTKONTAKT & TÜROFFNER

- ✓ VAMs & VIMs intensivsten Kontakt zum Kunden
- ✓ für VAMs stehen zum Marktstart digitale & analoge Werbemittel zur Verfügung
- ✓ VAMs & VIMs erstellen idealerweise Zielkundenlisten für den Digital Coach
- ✓ VAMs & VIMs vereinbaren Beratungstermine zwischen Kunde und Digital Coach („Türöffner“)
- ✓ Tandemtermin (VAM/Digital Coach), aber auch Einzeltermin Digital Coach und FHW-Kunde mit hoher Abschlussquote



GC-/GUT GRUPE | VERKAUFSUNTERLAGEN

GROSSVERANSTALTUNG

„FREIRÄUME SCHAFFEN“

Bernd Schröder (Digitalisierung)

Tanja Springer (Website)

100

FIRMEN

20

GESPRÄCHE WEBSITE

25+

GESPRÄCHE ELEMENTS

20*

ABSCHLÜSSE
WEBSITE & TOOLS

*höheres Abschlusspotential weiterhin vorhanden, durch Corona teils noch offen



SILBERHORN KG | DIGITALISIERUNG | WEBBOX

SPEERSPITZEN-VERANSTALTUNG

EINSTIEGSVERANSTALTUNG JE DIGITALTOOL (MAX. 2 STUNDEN)

- ✓ Digitalbox (Senior Digital Coaches)
- ✓ Thermobox (Rune Riepshoff)
- ✓ Elements (Sebastian Olf)
- ✓ Website (Tanja Springer)
- ✓ 3D-Badplaner (Frank Bonhof)
- 📍 FHW-Kunden registrieren & in die Nutzung führen
- ⚠️ **VKL, Digital Coach & Key User des Hauses müssen dabei sein**

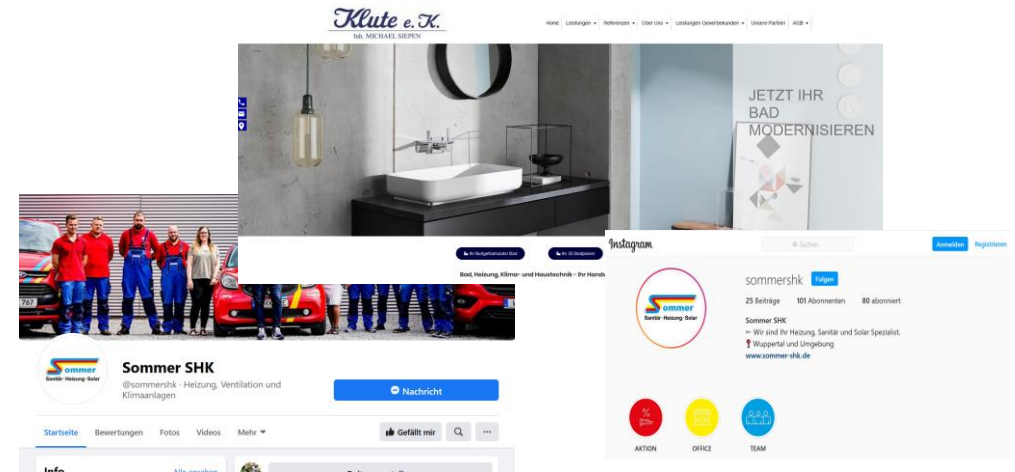


W+S LORENZ KG | DIGITALISIERUNG | HEIZUNGSBOX

AUFBAU VON REFERENZKUNDEN

STEIGERUNG DES CUSTOMER VALUE DURCH CROSS- / UPSELLING

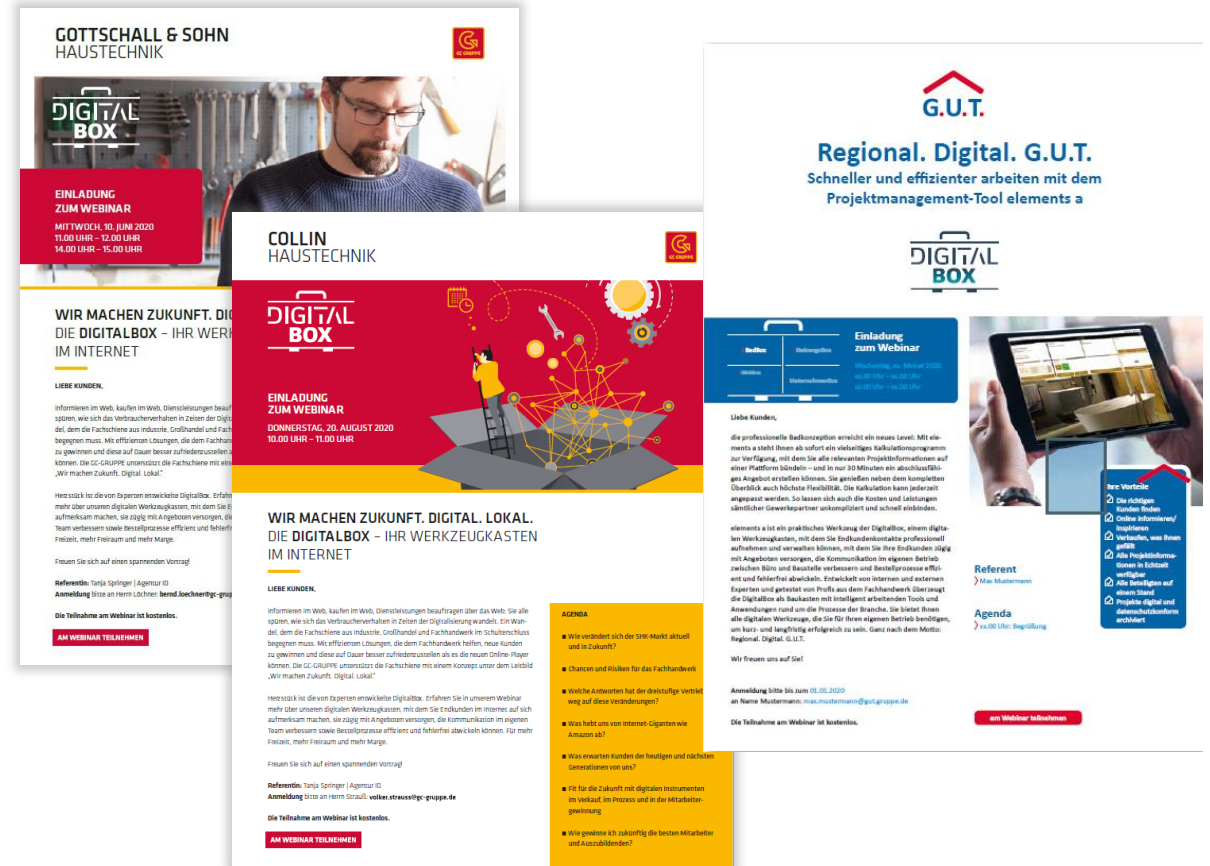
- ✓ beide Kunden haben bereits eine Website
- ✓ ein Kunde nutzt bereits Social Media Kanäle (Facebook, Instagram)
- ✓ Beide Kunden nutzen Elements & Thermobox im Betrieb & auf Website
- ✓ ein Kunde hat bereits Leadgenierung genutzt
- ✓ beide Kunden werden jetzt Webshop bekommen
- 📍 Kunden mit allen Tools der Digitalbox
- 📍 Kunden als Treiber für FHW-Kollegen in der Region



ONLINE SCHULUNG ZUR WEBBOX

ONLINE SCHULUNG (MAX. 1 STUNDE)

- ✓ Gottschall & Sohn bereits 2 Veranstaltungen mit jeweils >20 Teilnehmern
- ✓ Gottschall & Sohn erfolgreiche Websiteverkäufe nach beiden Online Schulungen
- ✓ Referenten aus dem Digitalteam der GC Gruppe
- ✓ standardisierte Einladungsvorlagen aus der Holding
- 📍 FHW-Kunden registrieren & in die Nutzung führen
- ⚠️ VKL, Digital Coach & Key User des Hauses müssen dabei sein



MAILING & TELEFONAT

DIGITAL

OHNE
KUNDENKONTAKT

AUSSCHLIESSLICH
MAIL & TELEFON

25

ABSCHLÜSSE

Wert muss vor Versand
aktualisiert werden



SÄCHSISCHE HAUSTECHNIK LEIPZIG KG | WEBBOX | AKTION VOLLGAS VORAUS

WÄHREND CORONA

ONLINEBERATUNG ÜBER TEAMS

Werte müssen vor
Versand aktualisiert
werden

5

ONLINE BERATUNGSGESPRÄCHE

Kundenmerkmale: 7 Mannbetrieb, hoher Online Plus-Anteil,
bereits Nutzer von einem Digitaltool (Elements, Thermobox),
.....

5

ABSCHLÜSSE

Binnen weniger Tage die Websites umgesetzt & implementiert.
Customer Value durch Elements & Thermobox gesteigert.
Kunden haben sich im Nachgang positiv
über Website geäußert



DIGITAL COACHES

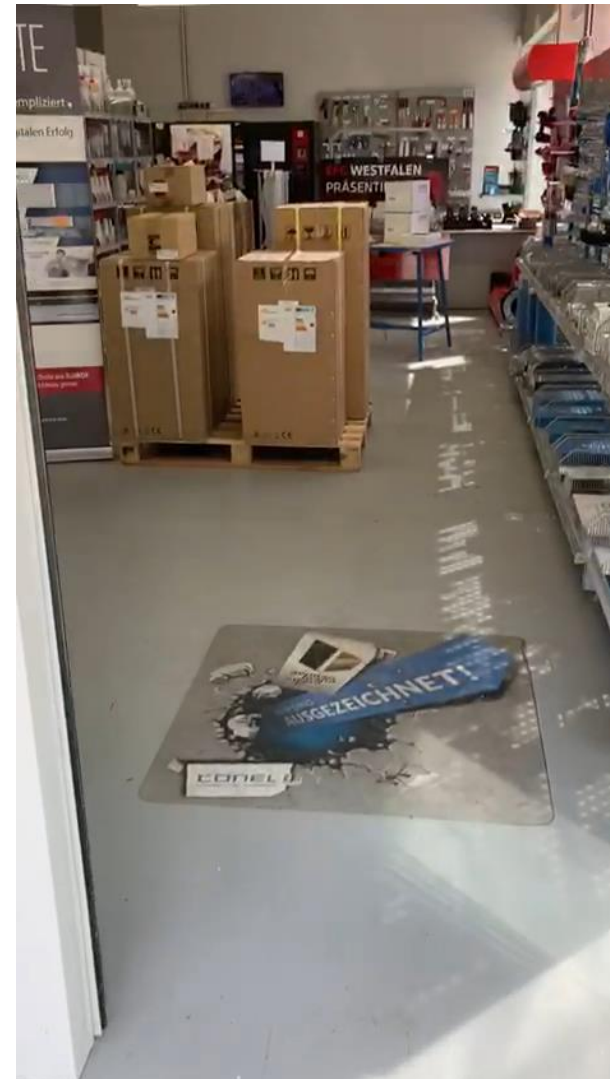
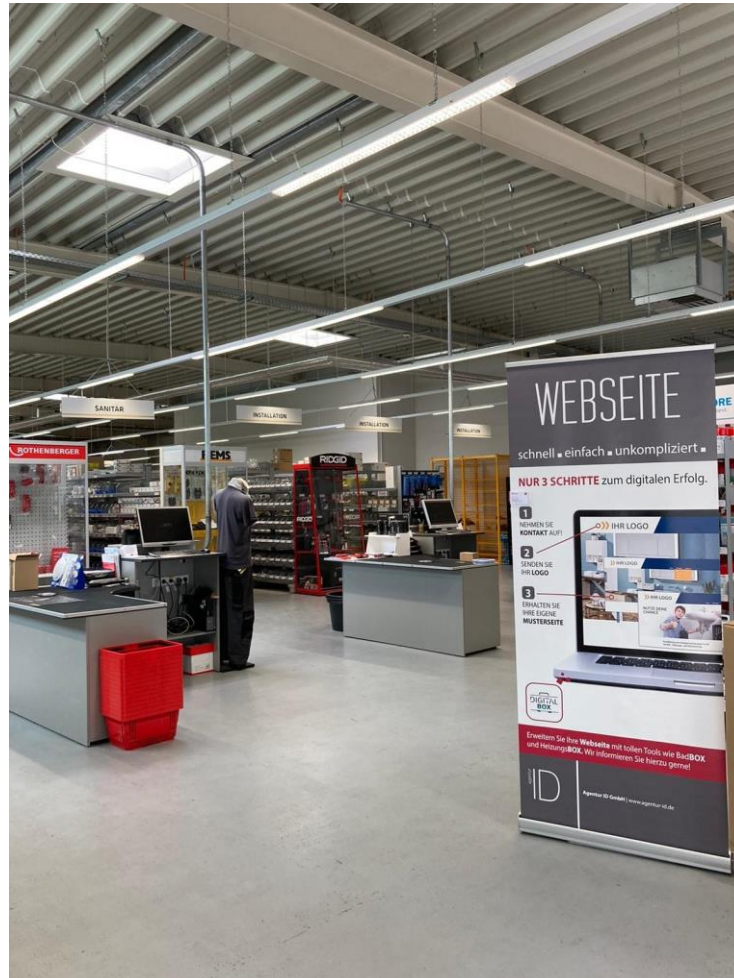
Leonie Dzillum (Herbert Heldt KG)

Monika Lücke (Herbert Heldt KG & Heldt Sauerland KG)

HERBERT HELDT KG | WEBBOX | ONLINEBERATUNG VIA TEAMS

VERTRIEBSKANÄLE / -FORMATE

ABEX



HERBERT HELDT KG | ABEX | WEBBOX

VERTRIEBSKANÄLE / -FORMATE

ABEX AKTIONSTAG

ABEX IN RHEINHAUSEN AM 09.07.2020

- ✓ Vorstellung der Digitalbox
- ✓ Vorstellung Brötje-Neuheiten
- ✓ Vorstellung Lüftungsneuheiten
- ✓ Vorstellung Coqon
- ✓ trotz strenger Corona-Auflagen insgesamt
> 20 interessierte Firmen



COLLIN DUISBURG KG | ABEX | DIGITALBOX

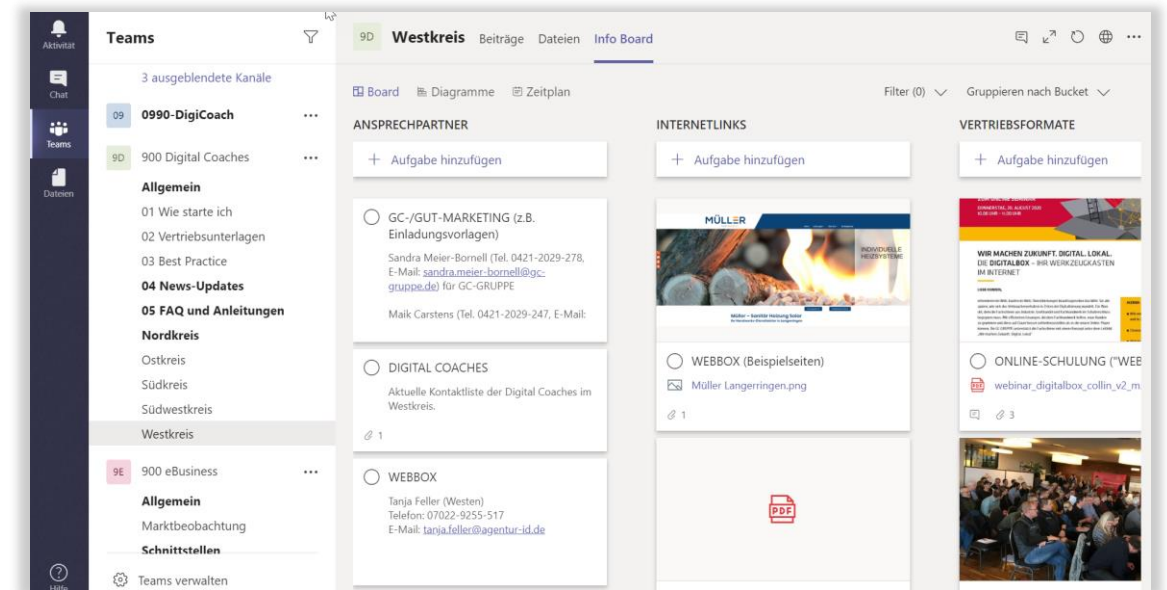
05

ALLGEMEINES

INTERNE INFORMATIONSPLATTFORM

TEAMSKANAL FÜR DIGITAL COACHES

- ✓ überregionaler Informationsaustausch unter den Digital Coaches (Nord, Ost, West, Süd)
- ✓ sämtliche Neuigkeiten
- ✓ sämtliche Verkaufsunterlagen
- ✓ Dokumentationen und Reportings
- ✓ Best Practices



DIGITAL COACHES | MICROSOFT TEAMS

INTERNE SCHULUNGSPLATTFORMEN

DIVERSE PLATTFORMEN ZU ALLEN DIGITALTOOLS

- ✓ <https://agentur-id.de/website-schulung/>
- ✓ <https://thermobox-schulung.de/>
- ✓ <https://craftnote.lpages.co/digi-coach-schulung/#section-1>
- ✓ <https://zoho-crm-schulung.de/>



User: Digicoach
Passwort: Schutz0711