

Leistungsübersicht

Mehr Anlagen verkaufen durch optimierte Vertriebsstrategien, effiziente Prozesse, gezieltes Marketing und eine leistungsstarke Website.





Einführung



5+

Jahre Erfahrung in
der PV Branche

300+

Solarteure betreut

25 Mio+

Umsatz in der PV-
Branche

10+

Jahre Sales Erfahrung

1 Mio+

Meta Ad Budget verwaltet
durch mein Team

Mit meiner langjährigen Erfahrung im Handel mit Wechselrichtern, Batteriespeichern und Solarmodulen habe ich über 300 Installateure betreut. Dabei ist mir aufgefallen, dass viele Selbstständige ihre eigenen Handelsvertreter sind und aufgrund fehlender Verkaufssysteme ihre Anlagenzahlen nicht verdoppeln können.

Genau aus diesem Grund habe ich WechselzuRichter gegründet: Um den Installateuren zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Durch maßgeschneiderte Verkaufsstrategien und ein effektives System Sorge ich dafür, dass sie ihr Potenzial voll ausschöpfen und nachhaltig wachsen können.



Patrick Richter
Gründer & Inhaber



Sales-Optimierung:

Zielsetzung und Strategie:

- Ziele definieren: Festlegung von messbaren Verkaufszielen (Monats-, Quartals- und Jahresziele).
- Zielgruppenanalyse: Identifikation der primären Zielgruppen und Erstellung von Personas.
- Wettbewerbsanalyse: Analyse der Konkurrenz und deren Verkaufsstrategien.
- Positionierung: Entwicklung einer klaren Positionierungsstrategie, um sich im Markt abzuheben.
- Sales-Strategie: Erstellung einer skalierbaren Vertriebsstrategie, die auf langfristigen Erfolg ausgerichtet ist.

Prozessgestaltung:

- Verkaufsprozess-Optimierung: Erstellung und Implementierung eines standardisierten Verkaufsprozesses.
- Lead-Qualifikation: Einführung eines Lead-Scoring-Systems zur Bewertung der Lead-Qualität.
- Sales-Funnel: Aufbau und Optimierung eines klar strukturierten Sales-Funnels.
- Verkaufsphasen: Definition von klaren Verkaufsphasen (z.B. Akquise, Bedarfsanalyse, Angebot, Abschluss).

Schulung und Coaching:

- Verkaufsfähigkeiten: Schulung von Vertriebsteams zu effektiver Kommunikation, Bedarfsanalyse und Abschlussmethoden.
- Einwandbehandlung: Entwicklung und Training von Skripten zur professionellen Handhabung von Einwänden.
- Verkaufstechniken: Training zu Verkaufstechniken wie Storytelling, Upselling und Cross-Selling.

Verkaufsgespräche: Coaching von Führungskräften und Teams zu erfolgreichen Verkaufsgesprächen.

Leistungsmonitoring:

- KPIs definieren: Festlegung von KPIs wie Abschlussquote, Conversion Rate, Lead-Kosten und Verkaufszyklen.
- Woche-/Monatsanalysen: Regelmäßige Analyse der Verkaufspersormance und Anpassung der Strategie.
- Dashboard: Integration eines Dashboards zur Echtzeitüberwachung der Vertriebsleistung.

Reporting: Erstellung von monatlichen Verkaufsberichten für Führungskräfte.

Verkaufpsychologie:

- Verkaufsgesprächspsychologie: Anwendung psychologischer Prinzipien in Verkaufsstrategien.
- Kundenbindung: Implementierung von Techniken zur Kundenbindung und Loyalität.
- Preisstrategien: Entwicklung von flexiblen Preisstrategien, die sowohl den Kundenbedürfnissen als auch den Unternehmenszielen entsprechen.



Prozessoptimierung:

Prozessanalyse:

- Bestandsaufnahme: Detaillierte Analyse aller bestehenden Unternehmensprozesse (Verkauf, Marketing, Kundenservice).
- Engpassanalyse: Identifikation von Engpässen und Ineffizienzen in den Prozessen.
- Zielgerichtete Optimierung: Festlegung konkreter Maßnahmen zur Prozessoptimierung.
- Mitarbeiterbefragungen: Einholen von Feedback der Mitarbeiter zu bestehenden Prozessen.

Automatisierung:

- CRM-Implementierung: Einführung eines CRM-Systems zur effizienten Verwaltung von Leads und Kunden.
- Automatisierte Kommunikation: Implementierung von E-Mail-Automatisierungen und Follow-ups.
- Marketing-Automatisierung: Automatisierung von Marketingprozessen wie Social-Media-Posts, Werbeanzeigen und Content-Veröffentlichungen.
- Workflow-Automatisierung: Automatisierung von internen Arbeitsabläufen zur Effizienzsteigerung.

Systemintegration:

- Tool-Integration: Auswahl und Integration von Tools für Marketing, Vertrieb und Projektmanagement (z.B. HubSpot, Salesforce, Pipedrive).
- Prozessdokumentation: Erstellung einer detaillierten Dokumentation der neuen Prozesse zur Schulung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter.
- Automatisierte Lead-Nurturing: Implementierung eines automatisierten Lead-Nurturing-Prozesses, um Leads systematisch bis zum Kauf zu führen.

Effizienzsteigerung:

- Lean-Methoden: Anwendung von Lean-Methoden zur kontinuierlichen Prozessverbesserung.
- Teamstruktur: Optimierung der Teamstruktur und Ressourcennutzung.
- Workload-Management: Einführung von Workload-Management-Tools, um Überlastung und Ineffizienzen zu vermeiden.
- Outsourcing: Identifikation von Aufgaben, die effizient ausgelagert werden können.



Empfehlungsmanagement:

Aufbau eines Empfehlungsprogramms:

- Strategieentwicklung: Erstellung eines klaren und attraktiven Empfehlungsprogramms, das Kunden motiviert, Ihr Unternehmen weiterzuempfehlen.
- Incentivierung: Einführung von Belohnungen (z. B. Rabatte, Prämien oder Geschenke) für erfolgreiche Empfehlungen.
- Kommunikation: Erstellung von Kommunikationsmaterialien (Flyer, E-Mails, Social-Media-Beiträge), um das Empfehlungsprogramm zu bewerben.

Training und Unterstützung:

- Schulung des Teams: Training von Mitarbeitern, wie Empfehlungen aktiv im Kundengespräch eingebaut werden können.
- Skripte und Leitfäden: Bereitstellung von Skripten und Argumentationshilfen zur aktiven Empfehlungseinholung.
- Rollenspiele: Durchführung von Übungsszenarien, um Sicherheit bei der aktiven Ansprache zu schaffen.

Integration in den Vertriebsprozess:

- Follow-ups: Systematische Nachverfolgung bestehender Kunden, um gezielt Empfehlungen einzuholen.
- CRM-Anbindung: Integration des Empfehlungsmanagements in das CRM-System zur einfachen Nachverfolgung und Auswertung.
- Automatisierung: Automatisierte E-Mails und Benachrichtigungen, um Kunden an das Empfehlungsprogramm zu erinnern.

Kundenbindung durch Empfehlungen:

- Exklusive Angebote: Bereitstellung von exklusiven Vorteilen für Kunden, die regelmäßig Empfehlungen aussprechen.
- Feedback einholen: Bewertung, warum Kunden Ihr Unternehmen weiterempfehlen, und Identifikation von Optimierungspotenzialen.
- VIP-Programme: Einführung eines VIP-Programms für besonders aktive Empfehlungsgeber, um die Bindung zu stärken.

Messung und Optimierung:

- Performance-Monitoring: Messung der Anzahl generierter Leads und Abschlüsse durch Empfehlungen.
- Analyse des ROI: Bewertung des Return on Investment des Empfehlungsprogramms.
- Feedback-Schleife: Anpassung und Optimierung des Programms basierend auf Kunden- und Mitarbeiterfeedback.
- Erfolgsgeschichten: Sammlung und Veröffentlichung von Erfolgsgeschichten, um die Wirksamkeit des Programms zu verdeutlichen.

Empfehlungsmarketing:

- Social Proof: Veröffentlichung von Empfehlungen auf der Website und in sozialen Netzwerken, um Vertrauen bei Neukunden zu schaffen.
- Testimonial-Management: Aufnahme und Präsentation von Kundenmeinungen als Video- oder Texttestimonials.
- Digitales Empfehlungsmanagement: Integration digitaler Tools (z. B. Empfehlungslinks, Tracking-Systeme) zur einfacheren Verbreitung.



Marketing:

SetUp Einrichtung für Photovoltaik-Leads:

- Erstellung, Übernahme einer Facebook & Instagram Unternehmensseite
- Einrichtung, Erstellung & Übernahme des **Business-Manager**:
 - Bereitstellung, Erstellung und Übernahme
 - eines Facebook Werbekontos
- Entwicklung und Implementierung einer
 - Social Media-Werbestrategie
 - Erstellung der Marketingkampagnen auf Instagram & Facebook (4X verschiedene Kreative Variationen)
- Erstellung der Creatives 4X
- Erstellung der Zielgruppen
- Schaltung der Marketingkampagnen
- Ein Funnel, der passend zur Werbekampagne erstellt wird und auf die Gewinnung von Photovoltaik-Leads optimiert ist
- Benachrichtigung & Zustellung bei neuen Leads
- Sichtung anderer Mitbewerber
- Gemeinsames Onboarding
- Werbetexte
- Programmatische Aussteuerung nach Interessen und Demographie
- Optimierung der Kampagne 3X/ Woche
- Kundenfreigabe und Revisionen

Markenbildung (Branding):

- Identität
- Positionierung
- Differenzierung
- Vision
- Werte

Marketingstrategie

Bei Mangel an strategischer Ausrichtung, unklaren Zielgruppen, ineffiziente Marketingmaßnahmen

- Analyse
- Planung
- Umsetzung
- Optimierung
- Segmentierung

Marketing-Automatisierung:

Bei zeitaufwändigen manuellen Marketingprozessen, ungenutztem Potenzial in der Kundenkommunikation, ineffizienter Lead-Nachverfolgung

- E-Mail-Automatisierung
- Kunden-Segmentierung
- Lead-Generierung
- Kundenpflege-Kampagnen
- Performance-Tracking



Website Erstellung / Anpassung:

Projektumfang:

- Anforderungsanalyse und Besprechung Ihrer Ziele & Anforderungen
- Entwicklung eines maßgeschneiderten Designs
- Umsetzung einer responsiven Website für verschiedene Geräte
- Einfügen von Bewertungen von Google o.Ä.

Grundlegende Funktionalität:

- Zusätzliche Unterseiten mit entsprechendem Design
- Navigation für benutzerfreundliche Bedienung
- Mobile-Optimierung
- Einrichtung eines Multi-Step-Formulars
- Formular für das Eintragen für Interessenten von Photovoltaik- & Wärmepumpen
- Integration von bis zu 5 Seiten
- Integration des Facebook/Meta Pixels

Technische Details:

- Verwendung moderner Webtechnologien (Wordpress + Plugins)
- Basis-SEO-Optimierung für bessere Sichtbarkeit in Suchmaschinen
- Sicherheitsmaßnahmen und SSL-Zertifikat
- Erstellung der Rechtstexte (Impressum & Datenschutzerklärung)
- Allgemeine Geschäftsbedingungen werden von uns nicht erstellt

Betreuung:

- Erstellung von Monatlichen Blogbeiträgen mit SEO-Optimierten Texten
- Monatlich 2 Blogbeiträge zu jeweils 1000 Wörtern
- Anpassung sämtlicher Anpassungswünsche
- Produkte, Texte, Bilder o.Ä.

Optimierung & Instandhaltung:

- Leistungsoptimierung der Website für schnellere Ladezeiten
- Pflege von Rechtstexten (Impressum & Datenschutzerklärung)
- Allgemeine Geschäftsbedingungen werden von uns nicht gepflegt

Conversion Rate Optimierung (CRO):

- Bei niedriger Konversionsraten, ineffizienter Landingpages, unklarer Customer Journey
- A/B-Tests
- Landingpage-Optimierung
- Sales-Funnel-Analyse
- Nutzerverhalten-Studien
- Call-to-Action-Optimierung



Kontakt



Website

www.wechselzurichter.de



Phone

+49 1514 6318248



E-Mail

info@wechselzurichter.de