

Online-Konferenz am 14. Mai 2024

Angebotsstrategien für Wärmepumpen

Behavioral Economics Empfehlungen zur Vertrieboptimierung

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing

Dr. Oliver Gaedeke und Lena Dietz

25. April 2024

Liebe GestalterInnen der Energiewende,

die aktuellen und kommenden **Veränderungen im Energiemarkt sind erheblich**. Der Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien beschäftigt nicht nur die Energienetze sondern auch die Energieanbieter. Denn private und gewerbliche Energienutzer werden ihr Einkaufs-, Investitions- und Nutzungsverhalten verändern.

Bereits seit 2020 beobachtet Sirius Campus das **Nachfrageverhalten von privaten Haushalten sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs)** bei energetischen Sanierungen und Energiedienstleistungen. Durch staatliche Förderungen von Wärmepumpen und anderen Heizsystemen auf Basis regenerativer Energien wird die Energiewende noch mehr Dynamik gewinnen, wie [Sirius Campus das bereits in 2023 ermitteln konnte](#).

Am 8. Mai bietet Sirius Campus die Online-Konferenz „Angebotsstrategien für Wärmepumpen“ zur Beantwortung folgender Fragen an.

- Welche **Marken- und Werbebotschaften** aktivieren am stärksten und führen zu einem erfolgreichen Einstieg in die Produktsuche?
- Welche **Zielgruppen** lassen sich am besten erreichen, welche Zielgruppen benötigen bestimmte Aktivierungen?
- Welche **Angebotskonzepte** erleichtern Interessenten die Entscheidung für einen Kauf oder ein Contracting?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung einfacher und kundenorientierter machen?

In der Veranstaltung werden empirisch fundierte Erkenntnisse aus einer **aktuellen Untersuchung unter Haus-Wohneigentümern zum Kauf bzw. Contracting einer Wärmepumpe** gezeigt und im Anschluss bereit gestellt.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

Lena Dietz
Consultant

Online-Konferenz am 14. Mai 2024 von 13.00 bis 15.30 Uhr

Angebotsstrategien für Wärmepumpen

Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

Agenda

- 09:00 Uhr Warming-Up & Begrüßung
- 09:45 Uhr **Marktpotenzial und Zielgruppen**
Wie viele und wer genau interessiert sich für eine Wärmepumpen-Installation?
- 10:15 Uhr **Marketing und erster Kontakt**
Wie und wo spreche ich Haus-Wohneigentümer am besten an?
- 10:45 Uhr **Angebotsgestaltung**
Welche Aspekte der Angebotsgestaltung steigern den Absatz?
- 11:15 Uhr **Beraten und Überzeugen**
Wie lassen sich Kunden überzeugen?
- 11:45 Uhr Ausblick & Verabschiedung

Ort **MS Teams**



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Lena Dietz

Consultant

Lena.Dietz@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 43

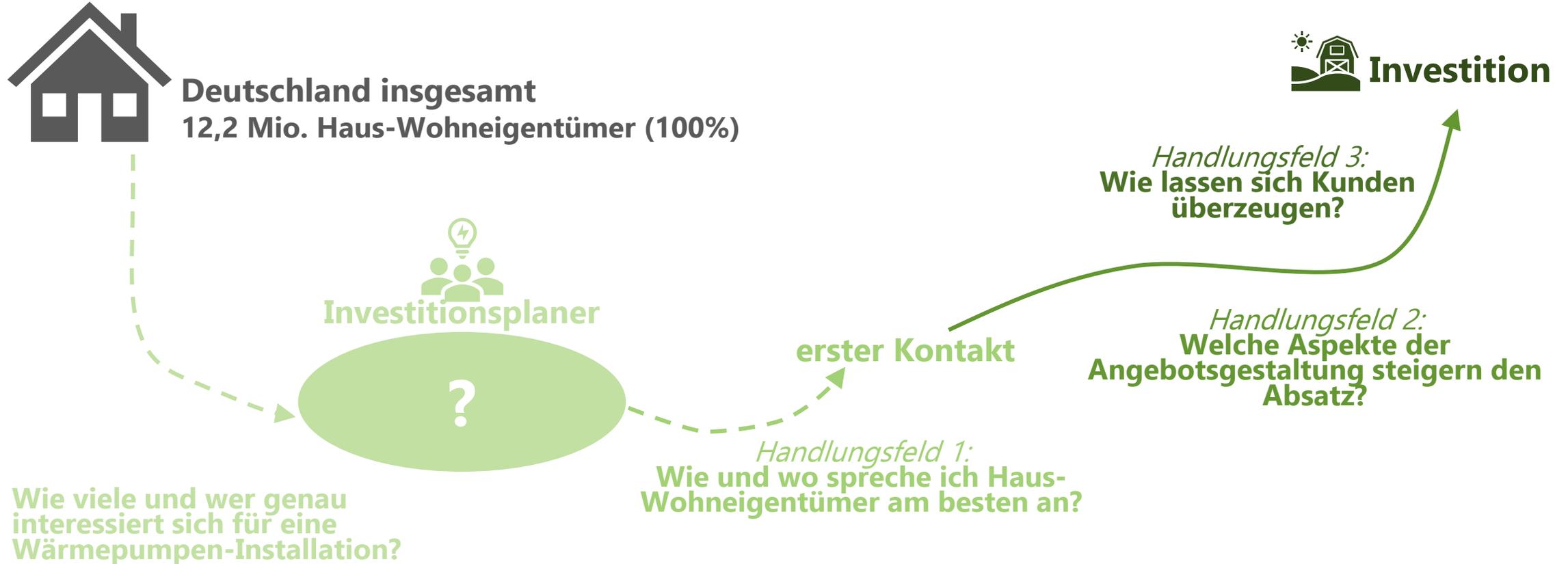
Wiederholungstermin
aufgrund weiterer Nachfrage

Die Konferenz richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing** der Branchen Energie, Hersteller und Komplettanbieter (Full-Service-Dienstleister). Alle Teilnehmer erhalten ein **Handout** der Konferenzunterlage im pdf-Format.

Sirius Campus behält sich vor, Unternehmen von der Konferenz auszuschließen, wenn sich ihre Leistungen zu sehr mit denjenigen von Sirius Campus überschneiden.

Empfehlungen für die drei zentralen Handlungsfelder im Vertrieb von Wärmepumpen werden in der Konferenz erläutert

Konferenzinhalte



Basis für Interessenten: alle Haushalte,
Basis für Investitionsquote: Investoren und Abbrecher der letzten 5 Jahre

Die Energiesparziele im Gebäudesektor sind ehrgeizig. Energie- und Installationsanbietern bieten sich große Wachstumschancen für Energiedienstleistung

Einflussfaktoren auf Entscheidungsprozesse



Sirius Campus untersucht private Haushalte, um empirisch fundierte Empfehlungen zur Optimierung von Kaufentscheidungen entlang von Marketing, Beratung und Angeboten zu entwickeln.

Für die Ansprache und die Aktivierung eines ersten Kontaktes gibt es viele Möglichkeiten. Welche sind die wirksamsten?

Absatz-Simulations-Tool

- Ob in Online- oder Google-Anzeigen, Print- oder TV-Werbung, es wird eine **wirksame Aussage** für den Aufbau von Interesse gesucht.

Wirksame USPs in Anzeigen

- kostenfreier Vor-Ort-Check
- 100% Rundum-Sorglos-Paket
- Preis ab 8.690 € inkl. Montage
- in 2 Minuten Konfigurator anwenden
- bis zu 70% Förderungen
- große Anbietersauswahl bei Wärmepumpen
- ...

Vorteilsargumente für Contracting

- geringe Miete
- keine Finanzierung
- keine Anzahlung
- Service-Paket
- langfristige Garantien
- ...

Preisvorteile

- Angebot ab X €
- Angebot von X € bis Y €

Förderungen

- bis zu X €

- In der Konferenz stellen wir die wirksamsten Vorteilsargumente für den Erstkontakt vor. Je nach Zielgruppe und Anbieter gibt es jedoch sehr unterschiedlicher USPs, auf die die Interessenten reagieren.

Individuelle Beratungen zum Marketing-Auftritt und zur Angebotsgestaltung werden optional angeboten.

Sirius Campus liefert Impulse zum Behavioral Selling: Angebotsgestaltung für eine hohe Kundenorientierung und wertorientierte Unternehmensentwicklung

Bausteine einer optimalen Angebotsgestaltung

Margen-Optimierung

Integration günstiger Leistungen mit
hohen Nutzenwerten

Behavioral Selling

Unterstützung des
Entscheidungsprozesses

**Bausteine einer
umsatz- und margensteigende
Angebotsgestaltung**

Optimierung des Portfoliowertes

Wahlanteile und Steigerung des
Portfoliowertes

Zielgruppenorientierung

Identifizierung von optimalen Angebotsgestaltungen entlang der zentralen Merkmale für Wärmepumpen

Absatz-Simulations-Tool

- Auf Basis einer **Conjoint Analyse** werden die Nutzenwerte unterschiedlicher Produktangebote ermittelt. Hieraus ergeben sich in einem **Markt-Simulator** Präferenzwerte und Hinweise auf eine optimale Gestaltung der Angebote und auch von mehrstufigen Angeboten mit unterschiedlichen Varianten. Folgende Merkmale sind im Markt-Simulator enthalten:

WP Marke <ul style="list-style-type: none">▪ Viessmann▪ Vaillant▪ Bosch / Buderus▪ Mitsubishi▪ LG▪ Daikin▪ Hisense	Vertrag <ul style="list-style-type: none">▪ Mietvertrag▪ Kaufvertrag Laufzeit Mietvertrag <ul style="list-style-type: none">▪ 10 Jahre▪ 15 Jahre▪ 20 Jahre	Preis Kauf <ul style="list-style-type: none">▪ von 24.900 €▪ bis 34.900 € Preis Miete mtl. <ul style="list-style-type: none">▪ von 89 €▪ bis 339 €	Übernahmeoption bei Miete <ul style="list-style-type: none">▪ von 1 €▪ bis 5.000 €	Förderung bei Miete <ul style="list-style-type: none">▪ inkl.▪ 20 € monatlich▪ 4.000 € einmalig Förderung bei Kauf <ul style="list-style-type: none">▪ von 8.000 €▪ bis 14.000 €	Stromvertrag <ul style="list-style-type: none">▪ nicht enthalten▪ 0,30 € / kWh im 1. Jahr Preisbremse für Stromvertrag <ul style="list-style-type: none">▪ 0,30 € / kWh für 3 Jahre▪ 0,50 € / kWh für 6 Jahre
---	---	--	--	---	---

- In der Konferenz werden die Wirkgrößen der Präferenzbildung entlang von Angebotsportfolios für Wärmepumpen vorgestellt.
- Dabei wird auch die **Bedeutung der Anbieter** entlang dieser Möglichkeiten herausgearbeitet: Ihr regionales Stadt- / Gemeindewerk | e.on | Ihr lokaler Baumarkt | Handwerker aus Ihrer Region | überregionaler Komplettanbieter z. B. Thermondo | Gerätehersteller.

Der Markt-Simulator wird den Teilnehmern auch in einer Zusatzoption zur eigenen Verwendung angeboten.

Flexible Teilnahmemöglichkeiten an der Konferenz „**Angebotsstrategien für Wärmepumpen**“ am Mittwoch, 14. Mai 2024, 13.00 bis 15.30 Uhr

Angebote zur Teilnahme

Basis

**Teilnahme an Online-Konferenz
inkl. Handout**

950 Euro

Smart

Teilnahme an Online-Konferenz
inkl. Handout
**+ Markt-Simulator-Tool für
eigene Analysen inkl. Kurz-
Einführung**

1.450 Euro

Smart Plus

Teilnahme an Online-Konferenz inkl.
Handout
**+ Markt-Simulator-Tool für eigene
Analysen inkl. Kurz-
Einführung
+ individueller Beratungs-
Workshop mit inhaltlicher
Fokussierung und
Zusatzauswertungen für
bestimmte Zielgruppen**

2.950 Euro

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und möglicher Reisekosten bei Vorort-Workshops / -Beratungen

Anmeldung zur Online-Konferenz „**Angebotsstrategien für Wärmepumpen**“ am 14. Mai 2024 von 13.00 bis 15.30 Uhr

Schnelle und einfache Online-Anmeldung

Du kannst bis zu zwei Teilnehmer für dein Unternehmen anmelden.



QR Code scannen

Link anklicken:
[Anmeldung Online-Konferenz](#)

Anmeldung zur Online-Konferenz „Angebotsstrategien für Wärmepumpen“ am 14. Mai 2024 von 13.00 bis 15.30 Uhr

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die Konferenz-Teilnahme wie zuvor beschrieben

Wähle die für euch passende Variante aus

Du kannst bis zu zwei Teilnehmer für dein Unternehmen anmelden.

Basis

Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout

□ 950 €

Smart

Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout
+ Markt-Simulator-Tool

□ 1.450 €

Smart Plus

Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout
+ Markt-Simulator-Tool
+ individueller Beratungs-Workshop mit inhaltlicher Fokussierung

□ 2.950 €

Preis je Unternehmen



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Name 1. Teilnehmer / Besteller:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Stempel:
Straße, Nr.:	Datum:
PLZ Ort:	Unterschrift:
2. Teilnehmer:	E-Mail:

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und Reisekosten für Präsentationen

Angebotsbedingungen für die Teilnahme an der Online-Konferenz

Angebotsbedingungen

- Bei weniger als zehn Bestellungen behält sich Sirius Campus vor, die Konferenz zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.
- Die Preise für die vorgestellte Konferenz beziehen sich auf die dargestellten Leistungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH.
- Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Diese vorgestellten Daten, Erkenntnisse und Konzeptionen sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.
- Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.
- Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

Bei Fragen spricht uns gerne an

Kontakt / das Projektteam



Lena Dietz

Consultant

Lena.Dietz@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 246 643



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 246 640

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



Die Gestaltung von Entscheidungsprozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial