

Online-Konferenz am 16. Mai 2024

Angebotsstrategien für dynamische Stromtarife

Behavioral Economics Empfehlungen zur Vertrieboptimierung

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing

Dr. Oliver Gaedeke und Lena Dietz

April 2024

Liebe GestalterInnen von Stromtarifen,

durch die Energiewende müssen wir lernen, unseren Stromverbrauch stärker an die produktionsintensiven bzw. verbrauchsarmen Zeiten anzupassen. **Dynamische Stromtarife** sollen dabei helfen und müssen von größeren Energieanbietern ab 2025 angeboten werden.

Bereits in 2020 hat Sirius Campus das **Wechselverhalten bei Stromtarifen** in privaten Haushalten untersucht und konkrete Handlungsempfehlungen für regionale und Großanbieter – vor allem zur Kundenbindung – machen können. Mit den dynamischen Stromtarifen bieten sich neue Chancen bestehende Kunden enger zu binden und neue Kunden zu gewinnen.

Am 16. Mai bietet Sirius Campus die Online-Konferenz **Angebotsstrategien für dynamische Stromtarife** zur Beantwortung folgender Fragen an.

- Wie hat sich das **Wechselverhalten seit 2020 verändert**, worauf achten Kunden nun mehr?
- Welches Potenzial hat das **bidirektionale Laden**?
- Welche **Marken- und Werbebotschaften** aktivieren das Interesse an dynamischen Stromtarifen?
- Welche **Zielgruppen und Entscheidertypen** werden dynamische Stromtarife nachfragen?
- Welche **Angebotsaspekte** haben den höchsten psychologischen Nutzenwert und erzeugen zusätzliche Preisbereitschaft?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung durch passende Angebotsportfolios einfacher und kundenorientierter machen?
- Wie lassen sich **auskömmliche Vertragsbeziehungen** mit hoher Kundenorientierung verbinden?

In der Online-Konferenz werden empirisch fundierte Erkenntnisse aus einer **aktuellen Untersuchung bei privaten Haushalten** zum Stromtarifwechsel und zu Angeboten von dynamischen Stromtarifen vorgestellt. Durch die direkte Interpretation und Ableitung von Handlungsfeldern erhalten Teilnehmer **zahlreiche Quick-Wins und konkrete Strategieempfehlungen**.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

Lena Dietz
Consultant

Online-Konferenz am 16. Mai 2024 von 9:00 bis 12:00 Uhr

Angebotsstrategien für dynamische Stromtarife

Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

Agenda

- 09:00 Uhr Warming-Up & Begrüßung
- 09:45 Uhr **Marktpotenzial und Wechselverhalten**
Wie viele und wer genau interessiert sich für dynamische Stromtarife und bidirektionales Laden?
- 10:15 Uhr **Marketing und Ansprache**
Wie und wo spreche ich Interessenten 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 und in deckungsbeitragsstarke Tarife führen?
- 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

Profitiere von Quick-Wins
und strategischen Impulsen

Die Konferenz richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing** von Energieanbietern.
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.

Die Stromtarifwechselaktivität ist seit 2020 etwas zurückgegangen. Durch das Angebot dynamischer Tarife kann die Wechselbereitschaft wieder steigen

Einflussfaktoren auf Entscheidungsprozesse



Sirius Campus untersuchte im März über 1.000 private Haushalte (Entscheider für Energieverträge), um fundierte Empfehlungen zur Optimierung von Kaufentscheidungen entlang von Marketing, Beratung und Angeboten zu entwickeln.

Die Select Typen sagen das Wechselverhalten und die Tarifauswahl von allen Merkmalen am stärksten vorher

Kundenmotive anhand der Select Typen (Behavioral Economics)



Eigenständige

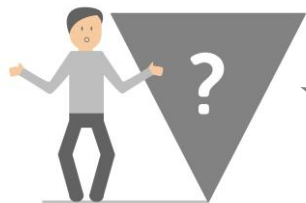


Der Strom ist überall gleich. Mit ein bisschen Suche finde ich immer Angebote, bei denen ich noch etwas sparen kann.

Ich suche einen verlässlichen Versorger in meiner Nähe, der mir bei meinen Wünschen und Problemen auch helfen kann.



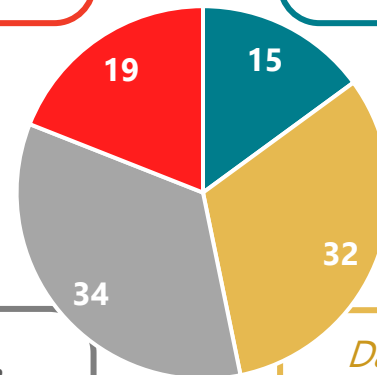
Vorsichtige



Der Energiemarkt ist für mich unüberschaubar und stressig. Ich möchte einfach sichergehen, dass die mir einen fairen Preis machen.

Das Angebot muss mir auch Vorteile bieten, die ich woanders nicht bekomme. Meist nutze ich die Preisvorteile, weil die Versorger kaum andere Mehrwerte anbieten.

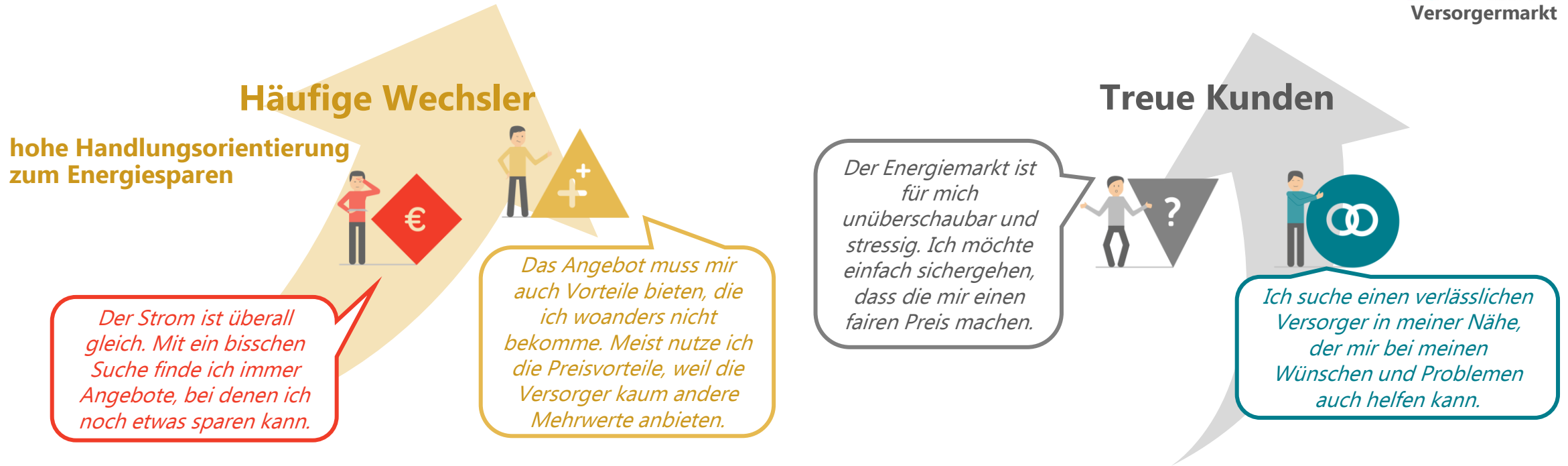
Optimierer



Basis: alle Befragten in 2020, n=3.694

Tarifwechsel lassen sich vorhersagen: Optimierer und Eigenständige wechseln am häufigsten, aber andere Impulse und Anlässe sind auch sehr wirksam

Wechselerhalten von 2020 bis 2024



Customer Journey Analyse

Was bewegt Stromtarifkunden zum Wechseln und was macht sie treu?

Quelle: Monitor zur Energiewende 2020

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

Marketing und Ansprache

- Der USP für ein Angebot muss sich in die Markenpositionierung einweben und als hoch relevanter Vorteil zentral beworben werden. Wie dies für regionale und Online-Anbieter funktionieren kann, stellen wir in der Konferenz vor.

Wirksame USPs in Anzeigen

- Nutzen zum Energiesparen mit bestimmten Haushaltsgeräten
- Kostenersparnis
- Förderung erneuerbarer Energien
- individuellere Stromnutzung
- Preisbremsen
- ...

Preispsychologische Tarifgestaltung

- **Preiswissen**
- **Preisrelevanz**
- **Preisschwellen** für Arbeitspreis und Grundpreis

Individuelle Beratungen zum Marketing-Auftritt und zur Angebotsgestaltung bieten wir optional an.

Wie lässt sich ein dynamischer Stromtarif gestalten, der kundenorientiert ist und einen auskömmlichen Deckungsbeitrag liefert

Bausteine einer optimalen Angebotsgestaltung

Margen-Optimierung

Integration günstiger Leistungen mit hohen Nutzenwerten

Behavioral Selling

Unterstützung des Entscheidungsprozesses

**Bausteine einer
umsatz- und marginsteigende
Angebotsgestaltung**

Optimierung des Portfoliowertes

Wahlanteile und Steigerung des Portfoliowertes

Zielgruppenorientierung

Identifizierung von optimalen Angebotsgestaltungen entlang der zentralen Merkmale eines normalen und eines dynamischen Stromtarifs

Absatz-Simulations-Tool (Market-Simulator)

- Auf Basis einer **Conjoint Analyse** werden die Nutzenwerte unterschiedlicher Produktangebote ermittelt. Hieraus ergeben sich in einem **Market-Simulator** Präferenzwerte und Hinweise auf eine optimale Gestaltung eines Angebots oder eines mehrstufigen Angebotsportfolios. Dabei können auch klassische vs. dynamische Tarife verglichen werden. Folgende Merkmale sind im Market-Simulator enthalten:

Anbieter <ul style="list-style-type: none">▪ regionales Stadt- / Gemeindewerk▪ e.on▪ EWE▪ Green Planet Energy▪ Ostrom▪ ADAC▪ ALDI	Vertrag <ul style="list-style-type: none">▪ fest▪ dynamisch Laufzeit des Vertrags <ul style="list-style-type: none">▪ 3 Monate▪ 6 Monate▪ 12 Monate▪ 24 Monate	fester Arbeitspreis <ul style="list-style-type: none">▪ von 0,21 bis 0,41 € / kWh Grundpreis <ul style="list-style-type: none">▪ von 0 bis 39 € / Monat	dynamischer Arbeitspreis mit Preisbremse <ul style="list-style-type: none">▪ ohne▪ -0,10 bis 0,70 € / kWh▪ 0,00 bis 0,60 € / kWh▪ 0,10 bis 0,50 € / kWh▪ 0,20 bis 0,40 € / kWh	Sofortbonus <ul style="list-style-type: none">▪ von 0 bis 200 € Beratung für Energiespar-Maßnahmen <ul style="list-style-type: none">▪ kein vs. 1 x kostenfrei Smart-Home Starterpaket <ul style="list-style-type: none">▪ Basis-Station▪ Basis-Station mit 5 smarten Steckdosen
--	--	---	---	--

- In der Konferenz werden die Wirkgrößen der Präferenzbildung entlang von Angebotsportfolios dynamischer Stromtarife vorgestellt.
- Der hoch flexible Market-Simulator bietet für unterschiedliche Kostenstrukturen und Marktstrategien die wirksame **Gestaltung eines optimalen Angebotsportfolios**. Damit lassen sich Take-Rate und Deckungsbeitrag je Kunden steigern.

Der Market-Simulator kann für die eigenen Verwendung optional dazu gebucht werden.

Flexible Teilnahmemöglichkeiten an der Konferenz **Angebotsstrategien für dynamische Stromtarife**

am Donnerstag, 16. Mai 2024, 9 bis 12 Uhr

Angebote zur Teilnahme

Basis

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

950 Euro

Smart

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

1.750 Euro

Smart Plus

Teilnahme an Online-Konferenz inkl.
Handout
**+ Market-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 dynamische Stromtarife** am 16. Mai 2024 von 9 bis 12 Uhr

Du kannst bis zu zwei Teilnehmer für dein Unternehmen anmelden.

Schnelle und einfache Online-Anmeldung



QR Code scannen

Link anklicken:

[Anmeldung Online-Konferenz](#)

Anmeldung zur Online-Konferenz **Angebotsstrategien für dynamische Stromtarife** am 16. Mai 2024 von 9 bis 12 Uhr

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Du kannst bis zu zwei Teilnehmer für dein Unternehmen anmelden.

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die Konferenz-Teilnahme wie zuvor beschrieben
Wähle die für euch passende Variante aus

	Basis	Smart	Smart Plus
Dynamische Stromtarife <u>16.05.2024</u>	Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout	Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout + Markt-Simulator-Tool	Teilnahme an Online-Konferenz inkl. Handout + Markt-Simulator-Tool + individueller Beratungs-Workshop mit Fokussierung
Preis je Unternehmen	□ 950 €	□ 1.750 €	□ 2.950 €

bitte ankreuzen 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



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de



sirius
campus

Die Gestaltung von Entscheidungs- prozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln