Teil 2: Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden - Grundlagen

Band 2

Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden

- Grundlagen

Inhalt

Autoren und Mitwirkende

1 Einführung ... 1

1.1 Aufgabenstellung und Zielsetzung ... 1

1.2 Wegweiser zur Benutzung des Produktbaukastens ... 4

2 Fokusbranchenprofile für das EDL-Geschäft ... 5

2.1 Einleitung und Systematik ... 5

2.1.1 Bedeutung von Branchenprofilen für den EDL-Vertrieb ... 5

2.1.2 Fokusbranchen ... 6

2.2 Vorgehen und Kriterienbeschreibung je Branchenprofil ... 8

2.2.1 Ermittlung von Branchenpotenzialdaten ... 8

2.2.2 Untersuchungskriterien „Contracting“ ... 8

2.2.3 Untersuchungskriterien „Energieeffizienzberatung“ ... 9

2.2.4 Quellen ... 11

2.3 Detaillierte Branchenprofile EDL-relevanter Fokusbranchen ... 12

3 Fokusprodukte des Baukastens „EDL B2B“ ... 34

4 Businessplanung für das Contracting-Geschäft ... 37

4.1 Einleitung und Systematik ... 37

4.1.1 Bedeutung einer Businessplanung im Contracting-Geschäft ... 37

4.1.2 Systematik Businessplan ... 38

4.1.3 Ergebnis der Businessplanung ... 39

4.1.4 Individuelle Adaption Risikokatalog Businessplan ... 40

4.2 Anwendung Vorlage Businessplanung ... 40

4.3 Detailbeschreibung Businessplan ... 42

4.3.1 Projektvolumen ... 42

4.3.2 Erlöspositionen ... 45

4.3.3 Aufwandspositionen ... 45

© YourSales 2009

Teil 2: Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden - Grundlagen

5 Risikobewertung von Contracting-Projekten 47
5.1 Einleitung und Systematik 47
5.1.1 Bedeutung von Risikobewertungen im Contracting-Geschäft 47
5.1.2 Verwendung einer Risikobewertungssystematik in der Projektpraxis 48
5.2 Vorgehen in der Contracting-Risikobewertung 49
5.2.1 Strukturierung der Risikokriterien 49
5.2.2 Bewertung der Risikokriterien 49
5.2.3 Gewichtung der Risikokriterien 50
5.2.4 k.o.-Kriterien 50
5.2.5 Ergebnis der Risikobewertung 50
5.2.6 Individuelle und produktspezifische Adaption des Risikokatalogs 51
5.3 Anwendung der Vorlage „Risikobewertung für Contracting-Projekte“ 51
5.4 Detailbeschreibung Risikobewertungstabelle 53
5.4.1 Grundsätzliche Kundenbewertung 54
5.4.2 Kaufmännische Risikobewertung 56
5.4.3 Technische Risikobewertung 62

6 Ablauforganisation EDL 65
6.1 Einleitung und Systematik 65
6.1.1 Prozessorganisation im EDL-Geschäft 65
6.1.2 Strukturierung des EDL-Prozesses 66
6.2 Anwendung der Vorlage „Prozessablauf EDL“ 67
6.3 Darstellung Prozessablauf EDL 68
6.4 Detailbeschreibung der Prozess-Schritte bei Contracting-Projekten 69
6.4.1 Vertrieb 69
6.4.2 Leistungserbringung 71
6.5 Detailbeschreibung der Prozess-Schritte bei Beratungsprojekten 73
6.5.1 Vertrieb 73
6.5.2 Leistungserbringung 73

7 Vertriebsunterstützungswerkzeuge 75
7.1 FAQ-Liste mit Nutzenargumentation 75
7.2 Muster-Präsentation 95
7.3 Muster-Kundenanschreiben 105
7.4 Schulungskonzept 107

© YourSales 2009

Teil 2: Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden - Beleuchtungs-Contracting

Band 2

Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden

- Energie-Audit und Beleuchtungs-Contracting

Inhalt "**Beleuchtungs-Contracting**"

1 Einführung 37

2 Erfolgs- und Risikofaktoren 40

3 Relevante Fokusbranchen 43

4 Detaillierte Produktbeschreibung 44

4.1 Problemstellung beim Kunden 45

4.2 Zusammenfassende Produktbeschreibung 46

4.3 Projektparameter 46

4.4 Produktdetailbeschreibung 46

4.5 …und das ist der Kick 49

5 Musterprojekt-Kalkulation 50

5.1 Einleitung und Systematik 50

5.1.1 Musterkalkulation und Modellprojekte 50

5.1.2 Anwendung der Modellprojekte 50

5.1.3 Individuelle Adaption Modellprojekte 52

5.2 Anwendung der Vorlage „Modellprojekte“ 52

5.3 Detailbeschreibung Modellprojekte 53

5.3.1 Anlagengröße 54

5.3.2 Energiekosten 55

5.3.3 Investitionskosten 55

5.3.4 Betriebskosten 55

5.3.5 Weitere Projektaufwendungen 56

5.3.6 Kalkulation Contracting-Rate 56

6 Mustervertrag 57

© YourSales 2009

Teil 2: Produktbaukasten Industrie- und Geschäftskunden - Beleuchtungs-Contracting

7 Vertriebsunterstützungswerkzeuge 59
7.1 Erstellung, Verwendung und Nutzung 59
7.2 Vorlagen und Muster 61
7.2.1 Produktflyer 61
7.2.2 Referenzprojekte 64
7.2.3 Aufnahme-Checkliste 70

Anlage 72

© YourSales 2009