Workshop: Strom- und Gasvertrieb außerhalb des Versorgungsgebietes

Ihr Seminarleiter:
Walter Schmitz, Inhaber, **Walter Schmitz Unternehmensberatung**, Düsseldorf

1. Workshop-Tag: Dienstag 23. März 2010

9.30 Herzlich willkommen

9.40 **Strom- und Erdgasvertrieb über das eigene Versorgungsgebiet hinaus – sinnvoll oder nicht?**

- Konkurrenz verschiedener Systeme in einer Landschaft aus Händlern und regulierten Netzen
- Mindestgröße für Anbieter, Ressourcen, Wirtschaftlichkeits-Perspektive

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Beschaffung, Erzeugung, Prozesse & Co.**

- Voraussetzungen für die Vermarktung außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes
- Planung der vertrieblichen Ziele
- Bilanzkreise, Beschaffung und Kapazitäten
- Make or Buy – kritische Überprüfung von Outsourcing Möglichkeiten

Markus Müllers
Senior Berater,
EES ENERKO Energy Solut

12.15 Gemeinsames Mittagesse

13.30 **Vertrieb außerhalb de Versorgungsgebietes**

- Geht es nur à la „Yello
- Beispiele für die Marktbearbeitungsmodelle kleinerer Anbieter
- Sollte man ein Angebot an alle Kundengruppen formulieren oder sich fokussieren?
- Müssen Zielgruppen weiter segmentiert werden?

14.15 **Kleine Vertriebsmarge und viele alternative Vertriebskanäle** (Moderierte Gruppenarbeit)

- Welche Erfahrungen haben Sie als Teilnehmer gemacht?
- Beispiele und Übersicht der Möglichkeiten

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 **Marketing im Energiemarkt – muss es immer die große Werbekampagne sein?**

- Was sagt die Marktforschung über den Strom- und Gaskunden?
- Nicht jeder Ansatz passt zu jedem Anbieter
- Beispiele für Marketingaktionen abseits der großen Anbieter
- Gedanken zur Auswahl von Zielgebieten

ca. **17.00** Ende des ersten Workshoptages

- Leider sind die Seminartermine in 2010 bereits verstrichen. Informieren Sie sich bei www.managementcircle.de über die Termine in 2011. -

2. Workshop-Tag: Mittwoch 24. März 2010

9.00 Begrüßung durch den Workshopleiter

9.15 **Der Anbieterwechsel in der Analyse**

- „Anatomie" des Lieferantenwechsels aus Marketingsicht
- Einflussfaktoren des Wechselverhaltens

10.15 Kaffee- und Teepause

10.30 **Entwicklung von Preisprodukten** (Moderierte Gruppenarbeit)

- Produktdifferenzierung, Produkteigenschaften, Kundenerwartung und Realisierungsmöglichkeiten
- Vorstellung von Produktkreationen der letzten Monate einschließlich der Innovationen von kleineren Stadtwerken

12.00 **Das „Ohr am Markt" – praktische Wettbewerbsbeobachtung für EVU**

n man von den Markenartikelunter-
ernen?
tive und qualitative Werbebeobach-
-auswertung (Kennzahlen)
ne Angebot und die Wettbewerber
el der Presse

es Mittagessen

14.15 **Strom online vermarkten – große Chancen auch mit kleinem Budget**

- Wie platziert man sich in Preisvergleichen vorne und was bringt das?
- Suchmaschinenoptimierung und -marketing: Nur wer gefunden wird, gewinnt Kunden!
- Vertriebsfördernde Webseitengestaltung: Hat es bei Ihnen schon geklickt?
- Affiliate-Vertrieb: Das Für und Wider von online-Vertriebspartnern
- Social Media: Den Dialog mit Kunden und Multiplikatoren führen

Jan Schoenmakers
Online-Marketing-Leiter,
NaturWatt GmbH, Oldenburg

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Bestandskunden sichern – Kundenbindung für Stadtwerke**

- Gibt es nur Kundenclub und Kundenkarte?
- Ansätze für eine Erfolg versprechende Kundenbindung
- Bindungsinstrumente ganzheitlich betrachten

ca. **17.00** Ende des Workshops