

PRESSEMITTEILUNG

Win-Win-Situation für EVU und ihre Kunden dank automatisierter Leadgenerierung

Dortmund / Nußdorf am Inn, 22. April 2021

Chat-Bots werden meistens nur als Service- und Informations-Tools eingesetzt. Bisher hat der Chatbot DialogBird im EVU-Bereich Aufgaben wie Kundenselbstablesung, Abschlagsanpassung oder die Beantwortung von gängigen Kundenfragen übernommen. Dank einer neuen Erweiterung wird DialogBird ab sofort auch ein Instrument der automatisierten Leadgenerierung enthalten und erzeugt gleichzeitig einen attraktiven Mehrwert für die Kunden.



Formware und die tetraeder.solar gmbh bündeln Ihre Kompetenzen. Die im Januar angekündigte Integration des Leadgenerators Solar in den Chat-Bot von Formware ist abgeschlossen. Das Produkt steht Energieversorgungsunternehmen (EVU) ab sofort zur Verfügung. Das innovative Produkt kombiniert die Service- und Informationsfunktionen des Chatbots mit der automatischen Leadgenerierung. Ab sofort können EVU über den Chatbot datenschutzkonforme und vorqualifizierte Solarleads generieren und ihre Kunden können direkt im Chat-Bot ausloten, wie das Solarpotenzial ihres Eigenheims ist.

Interessierte Kunden müssen nur wenige Fragen beantworten und erhalten eine erste individuelle Berechnung des Solarpotenzials ihres Gebäudes. Die Berechnungen basieren auf Laserscandaten. Wenn die entsprechenden Daten vorliegen, werden die Dachausrichtung, -größe und -neigung automatisiert erkannt. Um realistische Einstrahlungswerte der einzelnen Gebäude zu erhalten, wird der Sonnenverlauf für jede Stunde eines Jahres auf die geneigte und ausgerichtete Dachfläche simuliert. Da verschattete Bereiche den Ertrag stark negativ beeinflussen, wird auch deren Auswirkung für jedes Dach berechnet. Berücksichtigt werden dabei sämtliche Verschattungen durch Bäume, Nachbargebäude, Dachaufbauten oder weiter entfernte topografische Gegebenheiten. So entsteht eine sehr realistische Abschätzung der tatsächlich auf einem Gebäude zu Verfügung stehenden Sonneneinstrahlung.

Die Daten des potentiellen Kunden werden nach seiner expliziten Einwilligung in ein CRM-System überführt, so dass weitere Sales-Prozesse angestoßen werden können. Typischerweise ist das die Terminierung eines Beratungsgesprächs oder die direkte Formulierung eines Angebots. Für den Kunden entsteht ein nahtloser, bequemer Prozess, für den EVU eröffnen sich spannende, neue Geschäftspotentiale.

„Durch die Integration des Leadgenerator Solar als Modul in unseren EVU-Chatbot erhalten Kunden nach nur wenigen Fragen eine sofortige Einschätzung zur solaren Eignung ihres Daches. Für EVU erschließen sich so neue Geschäftsfelder neben dem Kerngeschäft.“, sagt Björn Röttger Geschäftsführer der Formware GmbH.

„Mit unserem interaktiven Tool zur Darstellung der Solarpotenziale und Bestimmung der Wirtschaftlichkeit auf Basis individueller Parameter bis hin zum „Call to Action“-Button, generieren EVU qualitativ hochwertige Leads und gewinnen neue Kunden,“ ergänzt Dr. Stephan Wilforth, der Geschäftsführer der tetraeder.solar gmbh.

Über die Formware GmbH

Formware unterstützt Stadtwerke bereits seit vielen Jahren bei der zielgerichteten Kundenkommunikation, vom Ableseprozess bis zum Rechnungsversand. Vor allem die Digitalisierung der Kommunikationswege ist eines der Steckpferde Spezialitäten des IT-Dienstleisters im Inntal.

Über tetraeder.solar GmbH

Die tetraeder.solar gmbh ist ein international tätiges Ingenieurbüro mit Sitz in Dortmund. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Entwicklung von Prognose- und Planungsinstrumenten im Bereich der erneuerbaren Energien, insbesondere in den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und dem Einsatz von Stromspeichern sowie der Prognose des Ausbaus der PV- und Ladeinfrastruktur. Die Gesellschaft entwickelt ihre Software selbst und engagiert sich in Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Neben der führenden Position im Bereich der Analyse- und Prognosetechnologie für Solarpotenziale ist das Unternehmen auf die hocheffiziente Verarbeitung großer Datenmengen mit Raumbezug spezialisiert.

Kontakt Formware:

Simon Mayer
Marketingmanager

Tel.: +49 8034 9038-6236
E-Mail: simon.mayer@formware.de
www.formware.de

Kontakt tetraeder:

Romina Höftmann
Projektmanagement

Tel.: +49 231 189 17 17
E-Mail: romina.hoeftmann@tetraeder.com
www.tetraeder.solar