

Effizienter Vertrieb in der Energiewende



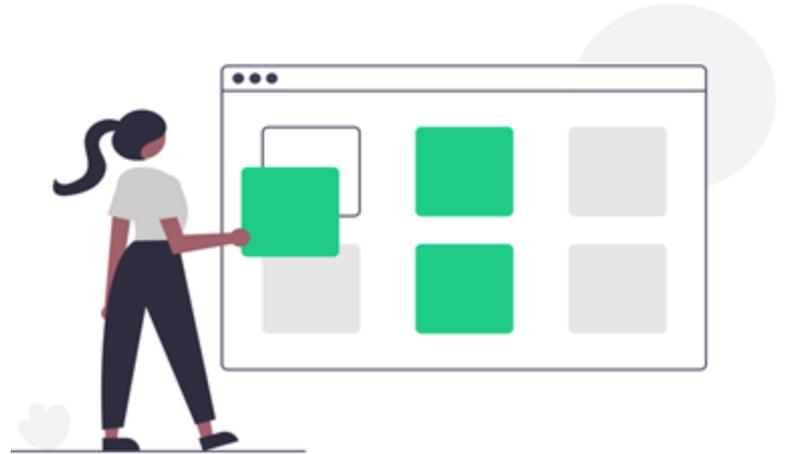
Digitale Beratung als Schlüssel zum Erfolg





Erneuerbare Energien werden immer attraktiver

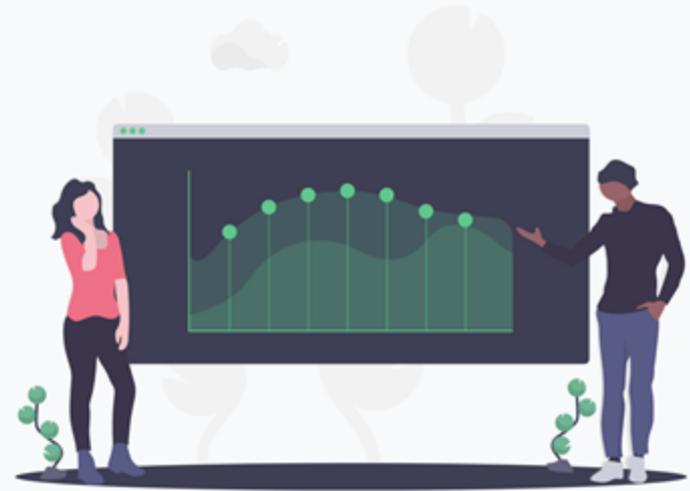
- Umstieg auf erneuerbare Energien immer attraktiver
- Aber: Verunsicherung durch Veränderung (Preise, Regulatorik, etc.)
- Hoher Beratungsaufwand





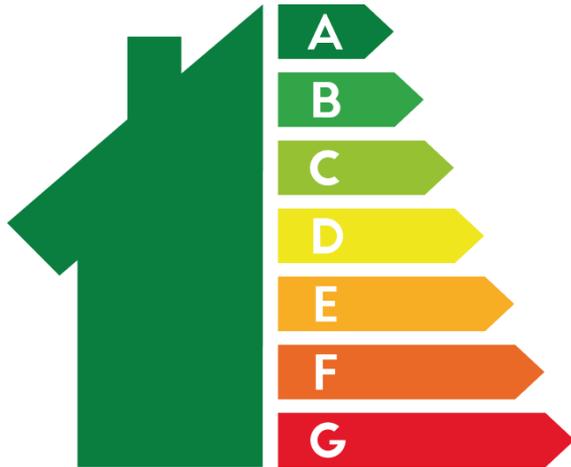
Hohe Komplexität

- Der Vertrieb von Energielösungen ist komplex:
 - Heterogene Kundensituationen (Gebäude, Energiebedarf, Mobilität)
 - Vielzahl an Technologien und Produktoptionen
 - Komplexe Förderlandschaften
 - Klassische Beratung ist zeit- und kostenintensiv
 - Kundenakquisitionskosten bei Photovoltaik inzwischen rund 23 % des Anlagenpreises – etwa 5.250 €
 - Hohes Risiko: Großer Aufwand vor Verkaufsabschluss
- **Digitale Beratung extrem wichtig!**





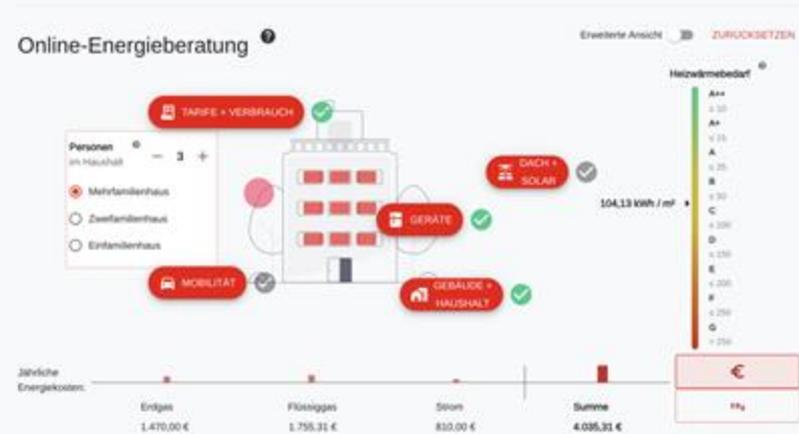
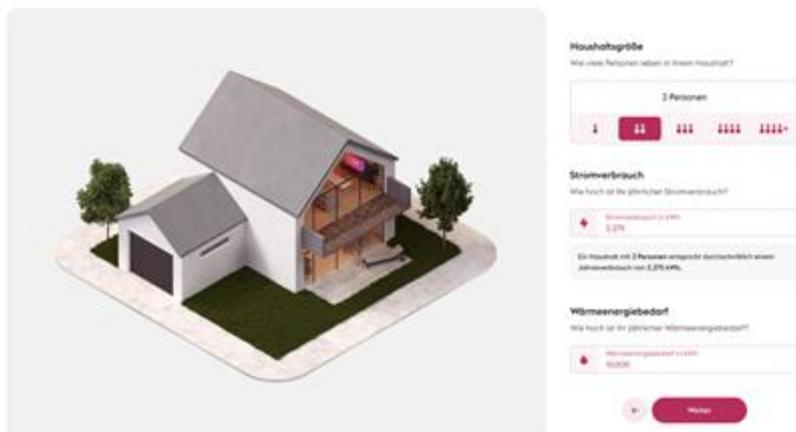
Was ist nötig?



- Datenbanken
- Prognosemodelle zur Ermittlung des Verbrauchs
- Wirtschaftlichkeitsanalyse:
 - Kosten, Ertrag, Eigenverbrauch, Amortisation, CO2-Ersparnis
- Förderungen



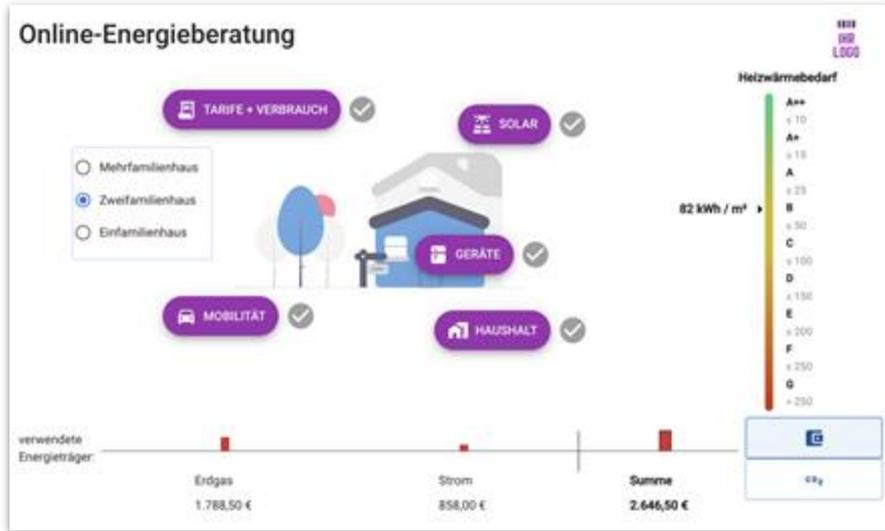
Savebot: Usecases



- Energieberatung
- Gebäudeoptimierung
- Produktvertriebsstrecken



Digitale Beratung



- Vollautomatische Komplett-Analyse des Haushalts
- Physikalisches Modell des Haushalts
- Datenbanken
- Prognosemodelle zur Nutzung



Digitale Vertriebslösung

Option 1:
Einbau von Fußbodenheizung, Luftwärmepumpe

ÜBERBLICK DETAILS ENERGIETRÄGER

Investitionskosten:	26.500,00 €	→	Die Kosten des Umbaus betragen ca. 26.500,00 €.
förderbar:	26.500,00 €		Durch staatliche Förderung können diese auf ca. 16.562,50 € gesenkt werden.
- Förderung (37,5 %):	- 9.937,50 €	∞	Der Autarkiegrad bleibt gleich. 0 % → 0 %
Kosten:	= 16.562,50 €	↔	Die CO ₂ -Emissionen sinken um 0,473 t pro Jahr. 3,403 t → 2,93 t
CO ₂ -Bilanz:	- 0,473 t p.a.	📉	Die Energiekosten sinken um 1.968,55 € pro Jahr. 2.926,85 € → 958,30 €
Ersparnis:	1.968,55 € p.a.	🕒	Die Kosten sind in ca. 8,4 Jahren gedeckt.
Amortisation:	8,4 Jahre		

Empfohlene Produkte:

Wärmepumpe



Vitocal 250-A
12.824,63 €
inkl. 2.047,63 € MwSt.

- Digitaler Vertrieb von Produkten und Services basierend auf Nutzerangaben
- Aufzeigen Einsparpotenziale
- Passgenauer Vertrieb von Tarifen, Photovoltaik, Fernwärme, Wärmepumpen, Mobilitätslösungen, etc.
- Individuelle Platzierung von Produkten bei den richtigen Nutzern



Angebot & Expose

Photovoltaikanlage (exemplarisch)



-  PV-Anlage mit 1 Modulen
-  Hybrid-Wechselrichter mit 8 kW Nennleistung
-  Batterie-Kapazität: 5 kWh
-  CO₂-Einsparungen im Jahr: 6,62 t

Unsere PV-Module sind effiziente Hochleistungsmodule mit hohen Brandschutzanforderungen mit hohem Wirkungsgrad und überragendem Schwachlichtverhalten. Sie erhalten 25 Jahre Herstellergarantie und 30 Jahre Leistungsgarantie.

Die konfigurierte Solaranlage mit 8 kWp produziert pro Jahr 8.529 kWh sauberen Strom. Damit erreichen Sie einen Autarkiegrad¹ von 43 % und werden damit unabhängig vom Stromnetz. Die Eigenverbrauchsquote², also der Anteil Ihres verbrauchten Stroms, beträgt hierbei 58 %. Der Autarkiegrad und die Eigenverbrauchsquote basieren auf einem geschätzten Strombedarf von 11.607 kWh pro Jahr.

Die Wirtschaftlichkeit einer Solaranlage errechnet sich aus folgenden Bestandteilen:

Bestandteil	Ersparnis pro Jahr
Einsparung durch Eigenversorgung Aus der Einsparung durch die Eigenversorgung mit Solarstrom gegenüber dem lokalen Stromtarif eines Stromanbieters. Der gewählte Batteriespeicher mit 5 kWh trägt dazu bei, dass sich der Eigenverbrauchsanteil erhöht.	ca. 1.894 €
Staatliche Einspeisevergütung (20 Jahre garantiert) Aus der staatlichen Einspeisevergütung für den Überschussstrom, der nicht direkt im Haus verbraucht wird und ins Netz eingespeist wird. Der Überschussstrom beträgt hier 3.582 kWh.	ca. 284 €
Gesamt	ca. 2.178 €

Somit erreichen Sie einen jährlichen finanziellen Vorteil durch die Solaranlage von 2.178 €.

- Digitaler Angebotserstellung
 - Bericht über Wirtschaftlichkeitsanalyse
 - Kann dem Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung gestellt werden
- Minimierung des Vertriebsaufwands



Admin Interface

Name, Markennennung, eigene Produkte ([Einblenden](#))

Kraftstoffe, Energieträger oder Haustechniksysteme ausschließen ([Einblenden](#))

Default-Preise ändern ([Einblenden](#))

Checkout konfigurieren ([Einblenden](#))

Design ändern ([Einblenden](#))

SPEICHERN

Sichern und weiter bearbeiten

- Schnelle und einfache Anpassung von Kommerzialisierungsgrad, Aussehen und Inhalte
- Keine IT-Kenntnisse erforderlich
- Anpassungsmöglichkeiten umfassen Farbgebung, Schriftart, Texte und Energiepreise
- Verwendung von automatisch an den Markt angepassten Grundeinstellungen möglich
- Laufende Ergänzung und Verwaltung eigene Produkte und Dienstleistungen möglich



Daten



- Verbrauchs- und Haushaltsdaten und erstellte Angebote können ans CRM übermittelt werden (Cursor)
- 100 % DSGVO-konform
- Daten können für weitere Vertriebsaktivitäten genutzt werden:
 - Maßgeschneiderte Angebotserstellung
 - Bedarfsschätzungen und Ausbaupläne
 - Bessere Datenbasis für Investitionsentscheidungen



Referenzen

Kunden:



Salzburg AG (Österreich)
Savebot als Iframe-Integration



enercity (Deutschland)
Backend-Lösung über API

Projekte:



Coneva GmbH



Get AG



SONAE

Bekannt aus:



ZDF



BR



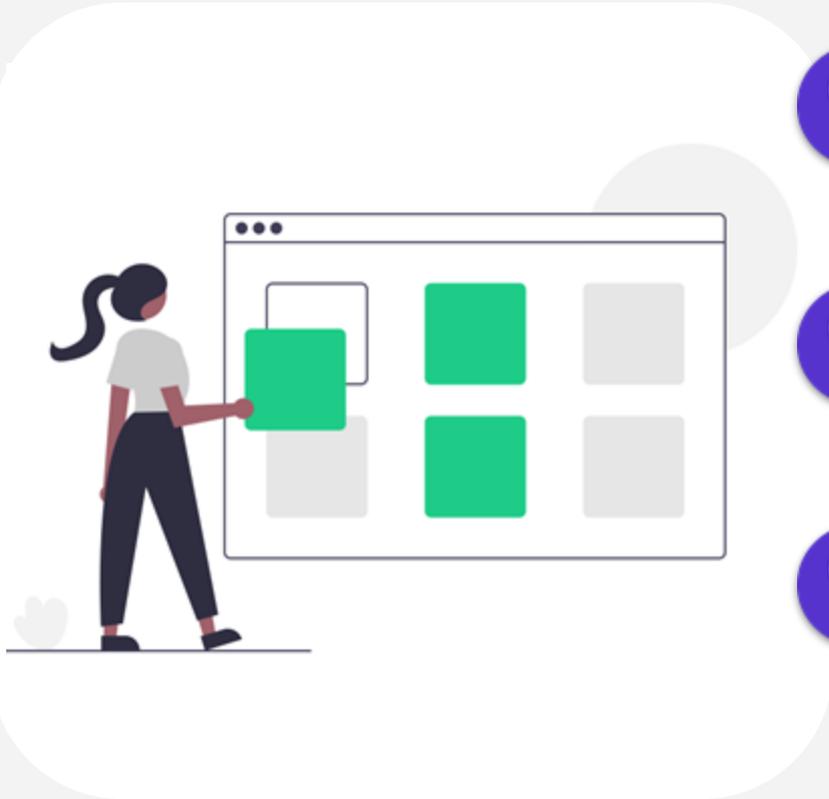
Bayern 3

Passauer Neue Presse

Passauer neue Presse



Vorteile



24/7 Beratung & Leadgenerierung



Reduzierung von Vertriebskosten



Schnellere Abschlussquote

SaveBot by Smartricity.

**Energiemanagementplattform mit
Online-Energieberatung und -Vertrieb.**

Kontakt

Smartricity GmbH
Bahnhofstraße 10
94032 Passau

Ansprechpartner:

Michael Hasler
Co-Founder, COO
Tel.: +49 162 331 6968
E-Mail: michael.hasler@smartricity.de

