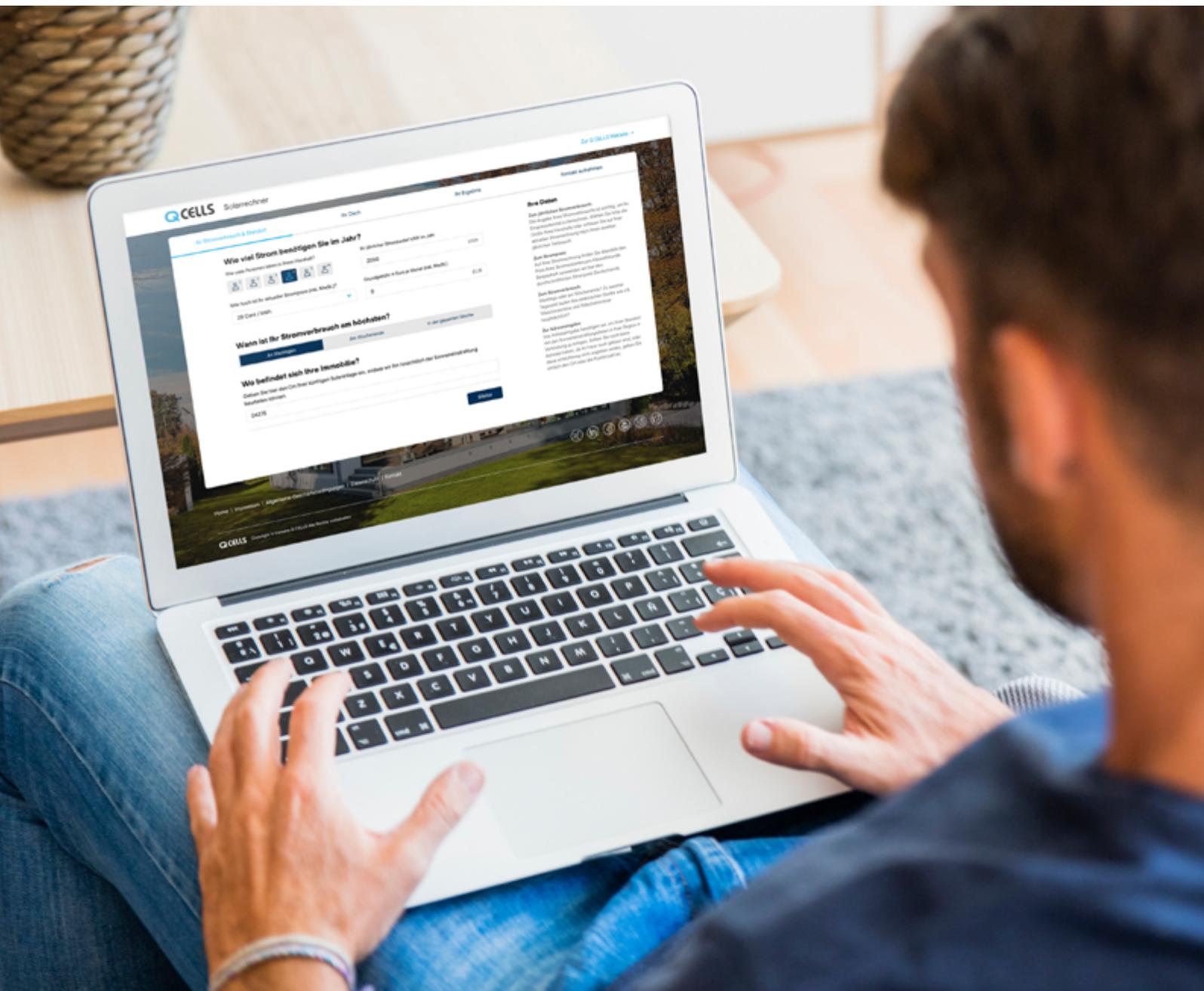


CASE STUDY

# Solarrechner & Leadmanagement für Q CELLS

Die perfekte Symbiose von Marketing & Vertrieb



## Die Aufgabe

Um den komplexen Ansprüchen des Energiemarktes gerecht zu werden, ist ein Fokus auf präzise Kundenberatung unabdingbar. So war es für unseren Kunden Q CELLS, Anbieter von Solarenergie-Lösungen mit globaler Präsenz und internationalem Marktzugang, besonders wichtig, dass die Zielgruppe schnell die Vorteile einer photovoltaikgestützten Energieversorgung an ihrem konkreten Beispiel erkennen kann.

Die Aufgabe für mellowmessage bestand darin, eine webbasierte Lösung für dieses Vorhaben zu entwickeln. Dabei sollte es sich um ein **intuitiv zu bedienendes Vertriebstool** handeln, über das neue Leads mit relevanten Informationen zu deren Bedarfen gewonnen werden. Für Q CELLS stellte diese Entwicklung einen großen Schritt in Richtung des digitalen Vertriebs dar.

## Die Herausforderungen

- ✓ Entwicklung eines intuitiven Tools zur Ermittlung des Kundenbedarfs
- ✓ Technische Integration einer Vielzahl von Faktoren, die bei der Berechnung des Kundenbedarfs benötigt werden
- ✓ Visualisierung vom Mehrwert der angebotenen Lösungen gegenüber der aktuellen Energieversorgung
- ✓ Vorqualifizierung und Weiterleitung der Leads an die bzw. den für sie zuständige/n Vertriebsmitarbeiter/in
- ✓ Bearbeitung der qualifizierten Sales Leads bis zur Angebotsunterschrift

## Die Lösung

Um den verschiedenen Bedürfnissen von Q CELLS und dessen Kund/innen gerecht zu werden, entwickelte mellowmessage einen **Solarrechner**, der die Zielgruppe intuitiv dazu einlädt, zu erkunden, welchen Mehrwert sie durch den Einsatz von Technologie aus dem Hause Q CELLS erwarten kann. Dabei erfolgt die Bedarfsbestimmung in zwei Schritten:

**1. Abfrage des Status Quo:** Die Anwender/innen tragen ihren aktuellen Stromverbrauch und die dafür anfallenden Kosten ein.

**2. Abfrage der potentiell zur Verfügung stehenden Dachfläche:** Die Anwender/innen fügen selbständig alle benötigten Faktoren hinzu. Das Ermitteln der Dachfläche kann sowohl manuell via Maßangaben als auch durch die integrierte Satellitenbildanalyse erfolgen. Die präferierte Dachseite wie auch der Neigungswinkel des Dachs werden dabei ebenso abgefragt und verarbeitet.



Basierend auf diesen Daten wird den Teilnehmenden ein Vergleich ihrer bisherigen Lösung mit den Lösungen von Q CELLS präsentiert. Der Fokus liegt auf dem Einsparpotential, das die Photovoltaik-Lösung bietet. Der Zielgruppe werden zusätzlich weitere Details zu ihrer empfohlenen Lösung präsentiert. Abschließend können Anwender/innen des Tools mittels Kontaktformular ihre individuelle Lösung direkt als **unverbindliche, vorqualifizierte Anfrage** an Q CELLS übermitteln.

Über die Möglichkeit der **Adaption des Solarrechners** in weitere Designs kann er auf externen Seiten werbewirksam eingebunden werden und die Anzahl an eingehenden Leads positiv beeinflussen. Als Beispiel dient die direkte **Integration auf den Webseiten** der Fachpartner von Q CELLS sowie einem renommierten Online-Vergleichportal.

Im nächsten, für Nutzer/innen des Tools nicht sichtbaren Schritt wird die Anfrage ins „Leadmanagement“ gespielt. Dabei handelt es sich um ein eigens für das Tool erstelltes CRM.

Nach dem Eingang eines neuen, vorqualifizierten Leads erhalten alle zertifizierten Fachpartner (Q.PARTNER) automatisch eine Info, dass ein Kontakt in ihrem PLZ-Gebiet eingegangen ist. Leads können vorweg bereits durch Mitarbeiter/innen eingesehen sowie über eine erste Kontaktaufnahme weiter qualifiziert und dadurch gezielt an passende Q.PARTNER zugewiesen werden.

Q.PARTNER können diesen passgenauen und hochgradig vorqualifizierten Lead, bei dem alle relevanten Daten im Solarrechner erfasst wurden, bearbeiten, ein verbindliches Angebot vorbereiten und mit der potentiellen Kundin bzw. dem Kunden in direkten Kontakt treten.

Bestätigt dieser das Angebot, setzt der Q.PARTNER den Lead auf „erfolgreich“. Daraufhin erhalten die Vertriebsmitarbeiter/innen von Q CELLS eine Benachrichtigung, um in die Kaufabwicklung zu gehen.

Der komplette Kaufprozess ist mit Hilfe von **integrierten und automatisiertem Tracking** in einem Google Data Studio Report in Echtzeit abgebildet.



## Fazit

Digitale Konfiguratoren machen Produktportfolios erlebbar. Die Zielgruppe von Q CELLS wird in die Qualifizierung ihrer Bedürfnisse aktiv eingebunden. Dadurch erhält nicht nur die bzw. der Teilnehmer/in wertvolle Informationen, sondern gleichzeitig wird der Vertrieb effektiv mit diesen Informationen unterstützt. Potentielle Kund/innen setzen sich in der sensiblen Kaufentscheidungsphase mit dem Produkt auseinander und bauen eine Beziehung zur Marke auf. Damit werden Involvement und Identifikation bei der Zielgruppe gestärkt – Faktoren, die vor allem bei kostenintensiven Produkten den Entscheidungsprozess (mit)bestimmen.

Dass die Entwicklung und der Einsatz des Solarrechners sehr erfolgreich war, zeigt sich in der Anzahl gesammelter Anfragen über das Tool. So sind seit dem Launch des Solarrechners über 1.700 Anfragen über fünf Sprachseiten eingegangen. Der Solarrechner nahm einen Anteil von 8% am Gesamttraffic der Website ein und beweist damit, dass ein Interesse an derartigen Tools bei der Zielgruppe besteht.

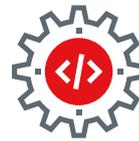
## Leistungen und Features



Projektmanagement



Konzeption  
& Kreation



Technische  
Entwicklung



Datenmanagement



Service und Support



Schulung

## Unternehmens-Steckbrief



Q CELLS ist ein Tochterunternehmen der Hanwha Group und gehört zu den weltweit größten und anerkanntesten Photovoltaik-Herstellern mit verschiedenen internationalen Produktionsstandorten in Südkorea, Malaysia und China. Das Unternehmen bietet das volle Spektrum von Photovoltaikprodukten und -lösungen, von Modulen zu Anlagen und leistungsstarken Solar-Kraftwerken.

[www.q-cells.de](http://www.q-cells.de)

## Und was sagt Q CELLS

“Die Implementierung der Kombination aus Solarrechner und zugehörigem Lead Management hat es uns ermöglicht, Vertrieb und Marketing digital zusammenzuführen und darüber hinaus einen neuen Vertriebsweg geschaffen. Die Integration in Fremdseiten bietet uns die Möglichkeit, die Awareness des Solarrechners weiter zu skalieren und als Benchmark im Photovoltaikmarkt aufzutreten. Dabei unterstützt uns die Grad Auswertung des kompletten Marketingtrichters – von Reach (worüber wird der Nutzer auf uns aufmerksam) bis Convert (wieviele Nutzer haben einen Vertrag bei uns abgeschlossen). Die Zusammenarbeit mit mellowmessage als langjähriger Partner verlief reibungslos und auf Augenhöhe. Gemeinsam haben wir ein hilfreiches Tool auf die Beine gestellt, welches wir in Zukunft weiter ausbauen und vermarkten möchten.”

Katja Proft | Team Lead Marketing EU, Q CELLS Europe

## Ihr Ansprechpartnerin



**Stella Schmole**  
Digital Marketing Managerin

Tel: +49 341 140 655 81

E-Mail: [stella.schmole@mellowmessage.de](mailto:stella.schmole@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Kontakt

Benötigen Sie Hilfe bei der Planung und Umsetzung Ihrer Website Projekte?  
Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH  
Härtelstraße 27  
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0

Fax: +49 341 140 655 10

E-Mail: [kontakt@mellowmessage.de](mailto:kontakt@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.

**Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.**



[www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

© 2021 mellowmessage GmbH