

Langfristiger Call Center Auftrag zu vergeben

Gewerbe-Strom & -Gas Telesales VMG



1) Kundenersparnis & Vertriebsprovision

Strom	SWITCH		VATTENFALL		
vs. Grundvers.	Ersparnis	Strom 24 Monate	Ersparnis	Strom 24 Monate	Strom 12 Monate
Berlin		14%			
Hamburg		10%			
Hannover		14%		13%	14%
Düsseldorf		8%		8%	8%
Köln		14%		12%	12%
Frankfurt		11%		11%	11%
Stuttgart		15%		15%	16%
München		5%		4%	4%
Nürnberg		12%		12%	12%
Bundesschnitt		13,6%		13,5%	13,8%
	Provision	Strom 24 Monate	Provision	Strom 24 Monate	Strom 12 Monate
	8k - 13,5k kWh	120,00	4k - 9k kWh	120,00	
	13,5k - 18k kWh	160,00	10k - 30k kWh	170,00	130,00
	18k - 30k kWh	250,00	30k - 50k kWh	225,00	185,00
	30k - 50k kWh	340,00	50k - 100k kWh	270,00	230,00
	50k - 100k kWh	430,00			
Gas	PST		VATTENFALL		
vs. Grundvers.	Ersparnis	Gas 24 Monate	Ersparnis	Gas 24 Monate	Gas 12 Monate
Berlin		18%			
Hamburg		18%			
Hannover				23%	23%
Düsseldorf				23%	22%
Köln				23%	23%
Frankfurt				34%	34%
Stuttgart				22%	21%
München				22%	22%
Nürnberg				18%	18%
	Provision	Gas 24 Monate	Provision	Gas 24 Monate	Gas 12 Monate
	ab 25k kWh	100,00	0k - 30k kWh	130,00	
			30k - 50k kWh	185,00	130,00
			50k - 80k kWh	225,00	165,00
			ab 80k kWh	265,00	205,00

Neben Switch und Vattenfall sind mit Gazprom und E-wie-Einfach weitere namhafte Marken im Angebot. Switch kann 6 Monate vor Ablauf des alten Vertrages (sog. Vorlauffrist) abgeschlossen werden, Vattenfall 9 Monate, E-wie-Einfach 12 Monate und Gazprom sogar 15 Monate.

2) Provisionszahlung & Stornohaftung

Abschlüsse von 26. Januar bis 25. Februar => 50% der Provision am 6. März und 50% am 26. März, abzüglich Stornoreserve von nur 10%, die am 26. Juli (4 Monaten später) ausgezahlt wird.

Die Stornohaftung ist auf nur 6 Monate beschränkt.

3) Ablauf & Umsetzung des Call Center Auftrags

Geeignete B2B-Adressen können kostenlos gestellt werden.

Dialer / Software kann zu Selbstkosten gestellt werden, aber auch eigene Telefonie-Software möglich.

Übersichtlicher Tarifrechner mit Vergleich zum Grund- und beliebigem Vorversorger ist online verfügbar.

Es wird zweistufig telefoniert.

In der ersten Stufe wird vom Leadleger ein Termin für das Verkaufsgespräch vereinbart.

In der zweiten Stufe wird vom Verkäufer mit Voice File und SMS-Bestätigung abgeschlossen (oder ein weiterer Telefontermin vereinbart und in der Zwischenzeit das Angebot per E-Mail verschickt).

Abschlüsse können als csv-Datei hochgeladen oder im Web-Frontend eingegeben werden.

Für Switch-Abschlüsse ist eine pdf-Kopie der Jahresabrechnung des Vorversorgers hochzuladen.

4) Schulung / Training

Ab 9 Agents (mind. 3 Verkäufer) vor Ort durch Trainer: 0,5 Tage Theorie und 0,5 Tage Telefonpraxis

5) Projektdauer / Produktionsmengen

Es gibt keinerlei Limitierungen mit Blick auf die Dauer des Projekts und/oder die Produktionsmenge.

Es handelt sich um ein langfristig angelegtes Projekt, gerne mit stetig steigenden Produktionsmengen.

Rufen Sie uns bei Interesse gerne an, um weitere Details zu erfahren.