

The background of the slide is a photograph of a beach. In the foreground, there is a sandy beach. In the middle ground, there is a lifeguard stand with a yellow flag on top. In the background, there is a blue ocean and a clear blue sky. Two tall, white wind turbines are visible on the left and right sides of the image. The text is overlaid on a semi-transparent white box in the center of the image.

# Angebotsstrategien für Wärmepumpen

## **Behavioral Economics Empfehlungen zur Vertrieboptimierung**

Strategieempfehlungen für Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing

Dr. Oliver Gaedeke und Lena Dietz

April 2024

The logo for Sirius Campus, consisting of a thick black horizontal bar on the left and a thick black vertical bar on the right, forming an L-shape.

**sirius  
campus**

## Liebe GestalterInnen der Energiewende,

die aktuellen und kommenden **Veränderungen im Energiemarkt sind erheblich**. Der Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien beschäftigt nicht nur die Energienetze sondern auch die Energieanbieter. Denn private und gewerbliche Energienutzer werden ihr Einkaufs-, Investitions- und Nutzungsverhalten verändern.

Bereits seit 2020 beobachtet Sirius Campus das **Nachfrageverhalten von privaten Haushalten sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs)** bei energetischen Sanierungen und Energiedienstleistungen. Durch staatliche Förderungen von Wärmepumpen und anderen Heizsystemen auf Basis regenerativer Energien wird die Energiewende noch mehr Dynamik gewinnen, wie [Sirius Campus das bereits in 2023 ermitteln konnte](#).

### Für Energieanbieter, Komplettanbieter und Hersteller bieten wir einen Workshop zum Thema **Angebotsstrategien für Wärmepumpen** zur Beantwortung folgender Fragen an.

- Welche **Marken- und Werbebotschaften** aktivieren am stärksten und führen zu einem erfolgreichen Einstieg in die Produktsuche?
- Welche **Zielgruppen** lassen sich am besten erreichen, welche Zielgruppen benötigen bestimmte Aktivierungen?
- Welche **Angebotskonzepte** erleichtern Interessenten die Entscheidung für einen Kauf oder ein Contracting?
- Wie kann **Behavioral Economics** die Kaufentscheidung einfacher und kundenorientierter machen?

Im Workshop zeigen wir empirisch fundierte Erkenntnisse aus einer **aktuellen Untersuchung unter Haus-Wohneigentümern** und leiten auf Basis von Behavioral Economics Empfehlung zur Angebotsgestaltung und zum Pricing ab.

*Dr. Oliver Gaedeke*  
Geschäftsführer

*Lena Dietz*  
Consultant

Beratungsangebot

# Angebotsstrategien für Wärmepumpen

## Erfolgreicher mit Behavioral Economics überzeugen

### Agenda

- Warming-Up & Begrüßung
  - **Marktpotenzial und Zielgruppen**  
Wie viele und wer genau interessiert sich für eine Wärmepumpen-Installation?
  - **Marketing und erster Kontakt**  
Wie und wo spreche ich Haus-Wohneigentümer am besten an?
  - **Angebotsgestaltung**  
Welche Aspekte der Angebotsgestaltung steigern den Absatz?
  - **Beraten und Überzeugen**  
Wie lassen sich Kunden überzeugen?
  - Ausblick & Verabschiedung
- Durchführung online oder vor Ort



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer

[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 40



**Lena Dietz**

Consultant

[Lena.Dietz@siriuscampus.de](mailto:Lena.Dietz@siriuscampus.de)

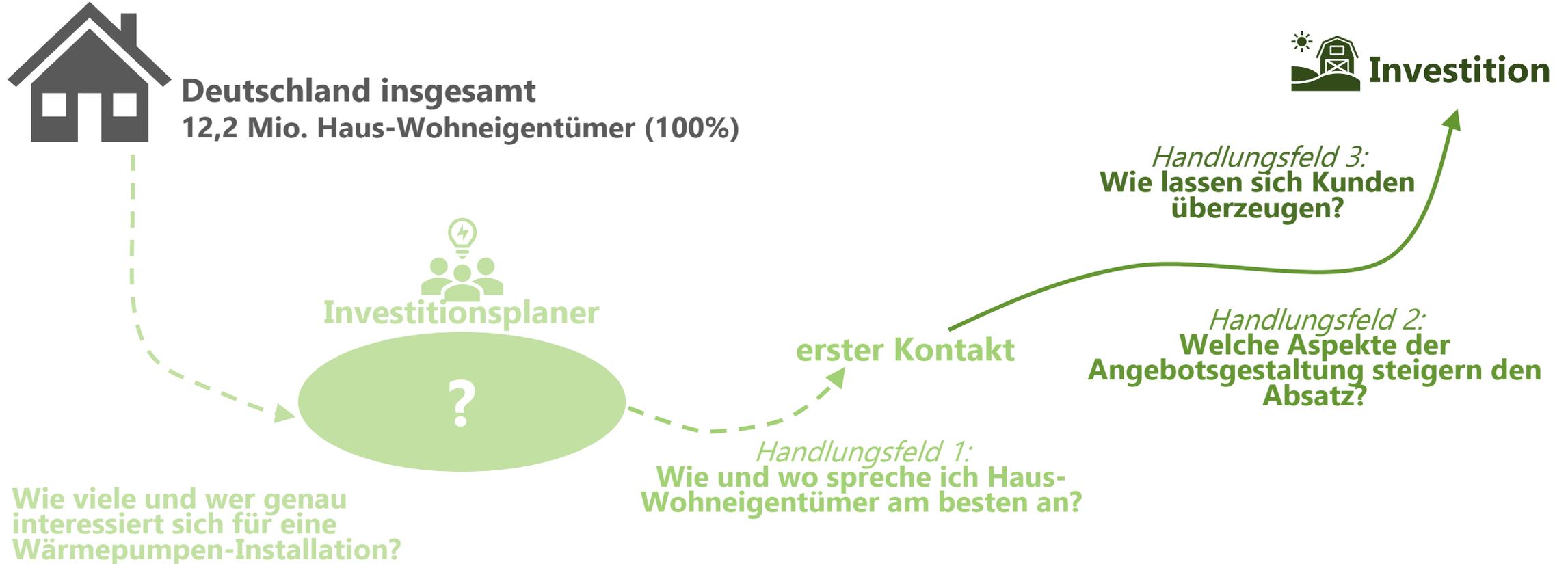
Direkt: +49 152 38 24 66 43

Profitiere von Quick-Wins  
und strategischen Impulsen

Das Angebot richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Produktdesigner und Marketing** von Energieanbietern.

# Empfehlungen für die drei zentralen Handlungsfelder im Vertrieb von Wärmepumpen werden in der Konferenz erläutert

## Konferenzinhalte



Basis für Interessenten: alle Haushalte,  
Basis für Investitionsquote: Investoren und Abbrecher der letzten 5 Jahre

# Die Energiesparziele im Gebäudesektor sind ehrgeizig. Energie- und Installationsanbietern bieten sich große Wachstumschancen für Energiedienstleistung

## Einflussfaktoren auf Entscheidungsprozesse



**Sirius Campus untersucht private Haushalte, um empirisch fundierte Empfehlungen zur Optimierung von Kaufentscheidungen entlang von Marketing, Beratung und Angeboten zu entwickeln.**

# Für die Ansprache und die Aktivierung eines ersten Kontaktes gibt es viele Möglichkeiten. Welche sind die wirksamsten?

## Absatz-Simulations-Tool

- Ob in Online- oder Google-Anzeigen, Print- oder TV-Werbung, es wird eine **wirksame Aussage** für den Aufbau von Interesse gesucht.

### Wirksame USPs in Anzeigen

- kostenfreier Vor-Ort-Check
- 100% Rundum-Sorglos-Paket
- Preis ab 8.690 € inkl. Montage
- in 2 Minuten Konfigurator anwenden
- bis zu 70% Förderungen
- große Anbietersauswahl bei Wärmepumpen
- ...

### Vorteilsargumente für Contracting

- geringe Miete
- keine Finanzierung
- keine Anzahlung
- Service-Paket
- langfristige Garantien
- ...

### Preisvorteile

- Angebot ab X €
- Angebot von X € bis Y €

### Förderungen

- bis zu X €

- In der Konferenz stellen wir die wirksamsten Vorteilsargumente für den Erstkontakt vor. Je nach Zielgruppe und Anbieter gibt es jedoch sehr unterschiedlicher USPs, auf die die Interessenten reagieren.

**Individuelle Beratungen zum Marketing-Auftritt und zur Angebotsgestaltung werden optional angeboten.**

# Sirius Campus liefert Impulse zum Behavioral Selling: Angebotsgestaltung für eine hohe Kundenorientierung und wertorientierte Unternehmensentwicklung

Bausteine einer optimalen Angebotsgestaltung

## **Margen-Optimierung**

Integration günstiger Leistungen mit  
hohen Nutzenwerten

## **Behavioral Selling**

Unterstützung des  
Entscheidungsprozesses

**Bausteine einer  
umsatz- und margensteigende  
Angebotsgestaltung**

## **Optimierung des Portfoliowertes**

Wahlanteile und Steigerung des  
Portfoliowertes

## **Zielgruppenorientierung**

# Identifizierung von optimalen Angebotsgestaltungen entlang der zentralen Merkmale für Wärmepumpen

## Absatz-Simulations-Tool

- Auf Basis einer **Conjoint Analyse** werden die Nutzenwerte unterschiedlicher Produktangebote ermittelt. Hieraus ergeben sich in einem **Markt-Simulator** Präferenzwerte und Hinweise auf eine optimale Gestaltung der Angebote und auch von mehrstufigen Angeboten mit unterschiedlichen Varianten. Folgende Merkmale sind im Markt-Simulator enthalten:

<b>WP Marke</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Viessmann</li><li>▪ Vaillant</li><li>▪ Bosch / Buderus</li><li>▪ Mitsubishi</li><li>▪ LG</li><li>▪ Daikin</li><li>▪ Hisense</li></ul>	<b>Vertrag</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mietvertrag</li><li>▪ Kaufvertrag</li></ul> <b>Laufzeit Mietvertrag</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 10 Jahre</li><li>▪ 15 Jahre</li><li>▪ 20 Jahre</li></ul>	<b>Preis Kauf</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ von 24.900 €</li><li>▪ bis 34.900 €</li></ul> <b>Preis Miete mtl.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ von 89 €</li><li>▪ bis 339 €</li></ul>	<b>Übernahmeoption bei Miete</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ von 1 €</li><li>▪ bis 5.000 €</li></ul>	<b>Förderung bei Miete</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ inkl.</li><li>▪ 20 € monatlich</li><li>▪ 4.000 € einmalig</li></ul> <b>Förderung bei Kauf</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ von 8.000 €</li><li>▪ bis 14.000 €</li></ul>	<b>Stromvertrag</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ nicht enthalten</li><li>▪ 0,30 € / kWh im 1. Jahr</li></ul> <b>Preisbremse für Stromvertrag</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 0,30 € / kWh für 3 Jahre</li><li>▪ 0,50 € / kWh für 6 Jahre</li></ul>
---	---	--	--	---	---

- In der Konferenz werden die Wirkgrößen der Präferenzbildung entlang von Angebotsportfolios für Wärmepumpen vorgestellt.
- Dabei wird auch die **Bedeutung der Anbieter** entlang dieser Möglichkeiten herausgearbeitet: Ihr regionales Stadt- / Gemeindewerk | e.on | Ihr lokaler Baumarkt | Handwerker aus Ihrer Region | überregionaler Komplettanbieter z. B. Thermondo | Gerätehersteller.

**Der Markt-Simulator wird den Teilnehmern auch in einer Zusatzoption zur eigenen Verwendung angeboten.**

# Bestellung der Beratungsleistung für die Entwicklung von **Angebotsstrategien für Wärmepumpen**

## Angebotsvarianten

### Basis

#### Workshop inkl. Handout

- Vorstellung der zentralen Ergebnisse
- Ableitungen von Angebotsstrategien
- Darstellung Behavioral Economics Ansätzen zur Unterstützung der Entscheidungsfindung
- Test von Wärmepumpen im Markt-Simulator für eine Kauf- und Contracting-Option
- Vorschlag für ein optimales Angebotsportfolio für Wärmepumpen
- Hinweise zum Behavioral Selling

**950 Euro**

### Smart

#### Workshop inkl. Handout + **Markt-Simulator-Tool für eigene Analysen inkl. Kurzeinführung**

- Markt-Simulator als Excel-Tool
- freie Variation von allen getesteten Produktattributen
- Preise und Miete können in Euro-Beträgen stufenlos variiert werden
- Analyse entlang von Zielgruppen z. B. Alter, Select Typen, Anbindung an Stadtwerken
- Kurzeinführung über Teams-Termin

**1.750 Euro**

### Smart Plus

#### Workshop inkl. Handout + Markt-Simulator-Tool + **individueller Beratungs-Workshop**

- Entwicklung spezifischer Fragestellungen im Rahmen des 1. WS
- Bewertung von aktuellen / geplanten Marketing-Unterlagen, Ausarbeitung einer Angebotsstrategie auf Basis von Behavioral Economics
- 2. Workshop mit Vorstellung von möglichen Angebotsstrategien für das spezifische Unternehmen

**2.950 Euro**

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und möglicher Reisekosten bei Vor-Ort-Workshops / -Beratungen

# Bestellung der Beratungsleistung für die Entwicklung von **Angebotsstrategien für Wärmepumpen**

Bitte als Scan an [info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de)

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die Beratungsleistung (wie zuvor beschrieben)

Wähle die für euch passende Variante aus

	<b>Basis</b>	<b>Smart</b>	<b>Smart Plus</b>
	<b>Dynamische Stromtarife <u>16.05.2024</u></b>	Workshop inkl. Handout + <b>Markt-Simulator-Tool</b>	Workshop inkl. Handout + Markt-Simulator-Tool + <b>individueller Beratungs-Workshop mit Fokussierung</b>
Preis	<input type="checkbox"/> 950 €	<input type="checkbox"/> 1.750 €	<input type="checkbox"/> 2.950 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Name:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	PO#:
Straße, Nr.:	Datum:
PLZ Ort:	Unterschrift:

# Allgemeine Angebotsbedingungen

## Angebotsbedingungen

- Die Investitionen (Preise) für das vorgeschlagene Projekt beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen, wie z. B. Leistungen und Material- sowie Datenbereitstellungen durch den Auftraggeber sowie Annahmen zu Inzidenzen der Zielgruppen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang. Entsprechendes gilt auch für den zeitlichen Projektplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen in diesem Beratungs- und Forschungsprojekt liegen und verbleiben ab der Angebotslegung unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Rechte an spezifischen Ergebnissen und Handlungsempfehlungen aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt gehen mit der Berichtlegung in das Eigentum des Auftraggebers über. Die Marke Select Typen ist als Wort-/Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.
- Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Bei Bereitstellung von Kundenkontakten wird eine Datenauftragsvereinbarung geschlossen. Der Auftraggeber ist dafür verantwortlich, dass datenschutzkonforme Einwilligungen der bereitgestellten Personendaten für die in diesem Angebot geplanten Befragungen vorliegen.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.
- Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.
- Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.
- Sirius Campus arbeitet nur für Organisationen, Unternehmen und Institutionen, die sich an ethische und ökologische Standards halten.

# Bei Fragen spricht uns gerne an

## Kontakt / das Projektteam



**Lena Dietz**

Consultant

[Lena.Dietz@siriuscampus.de](mailto:Lena.Dietz@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 246 643



**Dr. Oliver Gaedeke**

Gründer & Geschäftsführer

[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 246 640

# Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



# Die Gestaltung von Entscheidungs- prozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial