

PRESSEMITTEILUNG

Online-Tool THERMOBOX jetzt bundesweit nutzbar – mit neuer B2C-Funktion für Endkunden

Heizungs-Tool deckt digitale Erwartungen des Endkunden optimal ab / Aktive Kundengewinnung für das Fachhandwerk / Online seit 01. Februar 2018

Düsseldorf, 01. Februar 2018 – THERMOBOX nimmt den Endkunden mit in die digitale Heizungswelt – und zwar bequem und sicher. In Zeiten des digitalen Wandels geht es mehr denn je darum, die Menschen entsprechend ihrer veränderten Informationsbedürfnisse und Verhaltensweisen erfolgreich abzuholen. Die Partner der Gemeinschaft für Energieeffizienz (GfE) haben es sich zur Aufgabe gemacht, die Stärken des dreistufigen Vertriebswegs auch im Internet erfahrbar zu machen – und bringen nun zum 01. Februar 2018 die B2C-Lösung von THERMOBOX auf den Markt. Entwickelt vom unabhängigen Fachhandwerk für das Fachhandwerk ist THERMOBOX das digitale Gesicht des dreistufigen Vertriebswegs im Bereich professioneller und individueller Heizungslösungen.

Vor gut einem Jahr ist das Online-Heizungs-Tool THERMOBOX in Düsseldorf gestartet. Nach Abschluss der erfolgreichen Testphase setzen seit September 2017 SHK-Betriebe von Flensburg bis München auf THERMOBOX.

„Das Internet ist ein zentraler Baustein zur Informationsbeschaffung – auch im Heizungsbereich. Wichtig sind und bleiben jedoch der direkte Austausch zwischen Verbraucher und Fachmann sowie der professionelle Einbau durch den Fachhandwerker als Schlüsselement einer erfolgreichen Abwicklung. Dieses Gesamtpaket bietet THERMOBOX in einem Umfang wie kein anderes Online-Tool“, sagt Rolf Weber, Geschäftsführer der GfE, die THERMOBOX 2016 auf den Markt gebracht hat. Gesellschafter der GfE sind die Stadtwerke Düsseldorf, der unabhängige Handwerker-Verein „Innovative Haustechnik Düsseldorf“ und die GC-Gruppe als führender Großhändler für die Haustechnik im deutschsprachigen Raum.

Mit der B2C-Anwendung von THERMOBOX profitieren Endverbraucher von einem kompletten Bündel an Serviceleistungen zur Heizungsmodernisierung. Dazu zählen unter anderem die Vor-Ort-Fachberatung, fallspezifische Tipps zur Energieeinsparung und zu Zukunftstechnologien sowie die Beantragung von Fördermitteln. Über die Internetseite thermobox.de und ein Kundencenter landen die Aufträge, die sogenannten Leads, direkt beim Fachhandwerk in der jeweiligen Region des Endkunden.

Und so läuft ab heute der Weg von der Onlinerecherche zur fertig montierten Heizungslösung für den Endverbraucher: Die Suche nach Informationen zum Thema Heizung startet im Internet. Über die Endkundeninternetseite thermobox.de findet er entsprechende Inhalte, um sich über das Thema Heizung umfassend zu informieren. Ein Konfigurator liefert dem Endkunden in nur fünf Minuten eine Angebotsübersicht zu verschiedenen Wärmeerzeugungsanlagen. Nur noch eben die Postleitzahl eingeben, schon erscheinen die Informationen kompakt und verständlich auf dem Bildschirm.

Entscheidet sich der Endkunde schließlich für einen Vor-Ort-Termin durch einen Fachhandwerksbetrieb aus seiner Nähe, kann er entweder mit einer Online-Angebotsanfrage oder einem telefonischen Rückrufwunsch Kontakt zum THERMOBOX-Kundencenter aufnehmen. Das Kundencenter verfeinert dann gemeinsam mit dem Endkunden Wünsche und Anforderungen und vereinbart einen persönlichen Beratungstermin mit einem THERMOBOX-Fachhandwerker aus seiner Region.

Im nächsten Schritt erfolgt die Weitergabe des potenziellen Auftrags (Leads) an die THERMOBOX-Partner aus dem Fachhandwerk. Das funktioniert so: Der mit dem Endkunden vereinbarte Beratungstermin wird an die THERMOBOX-Partnerbetriebe anonymisiert weitergeleitet. Derjenige Fachhandwerker, der den Beratungstermin zeitlich wahrnehmen kann und sich des Auftrags als erstes annimmt, überträgt die Kundenanfrage in seine THERMOBOX. Daraufhin erfolgt die Freischaltung der Kundendaten, damit er die Fachberatung vor Ort durchführen kann. Der Fachhandwerker prüft anschließend die bereits gesammelten Daten und ergänzt die Angaben gegebenenfalls um neue technische Aspekte im Heizungskeller des Kunden. Per E-Mail schickt er seinem Endkunden schließlich sein individuelles Angebot. Entscheidet sich der Endverbraucher für die neue Heizungsanlage erfolgt die professionelle Installation.

Im Falle des sogenannten Contractings – wenn der Endkunde also eine Heizungslösung leasen statt kaufen möchte – erfolgt in diesem Schritt die Weitergabe des potenziellen Auftrags an den entsprechenden Energieversorger. Contracting bietet THERMOBOX aktuell flächendeckend in Nordrhein-Westfalen und in der Metropolregion Karlsruhe an.

GfE-Geschäftsführer Rolf Weber: „Mit THERMOBOX geben wir dem Fachhandwerker den Schlüssel zur Digitalisierung an die Hand und sorgen mit der B2C-Version dafür, dass Heizungen auch in Zukunft im dreistufigen Vertriebsweg und damit in der Profischiene bleiben, also dort, wo sie auch hingehören. THERMOBOX bietet dem Endverbraucher ein Alles-aus-einer-Hand-Paket und dem Fachhandwerk die Sicherheit, von der aktuellen Entwicklung zu profitieren und nicht abgehängt zu werden.“

Pressekontakt

Rune Riepshoff

Telefon: 0211 / 9576 38-74

E-Mail: presse@thermobox.de