

Haushaltsschutzbrief ist TOP-Feature für Energieverträge

Unter den Zusatzprodukten, die Energieversorger anbieten, sind Haushaltsschutzbriefe bei den Kunden am beliebtesten. Fast drei von zehn Kunden, denen ein solcher Notfall-Service von ihrem Versorger angeboten wird, nehmen diesen auch an. Dies zeigen Ergebnisse einer bundesweiten Befragung von unter 6.800 Energiekunden und Wechslern.

Die Angebote sind allerdings noch nicht so weit verbreitet wie andere Services. Während 42% der Kunden von ihrem Energielieferanten eine Energieberatung und 39% Telekommunikationsservices offeriert wurden, konnten sich nur 10% an ein Schutzbriefangebot erinnern. Somit bieten sich Energieversorgern Chancen zum Ausbau ihrer Kundenbeziehungen, zur Steigerung der Kundenbindung und zur Generierung von Mehrerlösen.

„Tarifintegrierte Mehrwertleistungen wie Haushaltsschutzbriefe sind heute noch unterbewertet“, so Klaus Kreuzer, zuständig für Business Development bei der Kunden-Wert GmbH. „Vielleicht liegt dies auch daran, dass es diese Leistungen schon recht lange gibt und sie auch deshalb recht leicht zu implementieren sind. Man sollte sich jedoch nicht mit Vorurteilen aufhalten, sondern die Vorteile für die Kundenbeziehung nutzen.“

Die Kunden-Wert GmbH hat es sich zur Aufgabe gemacht, Mehrwertleistungen bei Energieversorgungsunternehmen gewinnbringend zu etablieren. Drei Produktmodule, in deren Zentrum der klassische Haushaltsschutzbrief mit Leistungen wie Schlüsseldienst, Wespennestentfernung oder Rohrreinigung steht, bieten eine ideale Ausgangslage den Kunden positive Botschaften zu vermitteln, vor allem, wenn sie gerade wegen eines Notfalls nicht so gut gelaunt sind.

Der Service von Kunden-Wert zielt darauf ab, für jeden Versorger die bestmögliche Lösung zu finden. Abhängig von der Ausgangssituation und den damit verbundenen Herausforderungen werden die Zielkundensegmente für die Premium-Produkte identifiziert und ein maßgeschneidertes Kunden-Wert-Konzept entwickelt. Bei der Implementierung wird auf eine möglichst einfache und schnelle Umsetzbarkeit geachtet. Begonnen wird immer mit einem unverbindlichen Anforderungsgespräch.

Über die Kunden-Wert GmbH

Die Kunden-Wert GmbH wurde im Jahr 2018 von Energie- und Vertriebsexperten mit langjähriger Erfahrung in der Energiewirtschaft gegründet. Kunden-Wert bietet eine Plattform für den Aufbau und die Entwicklung von innovativen Mehrwertlösungen, die dazu beitragen Bestandskunden besser zu binden, ehemalige Kunden zurückzugewinnen und neue Kunden nachhaltig zu akquirieren. Mit unserem Fullfilment-Netzwerk bieten wir alle Dienstleistungen, die zur erfolgreichen Planung, Einführung und Umsetzung von Mehrwertleistungen notwendig sind als modularen Service-Baukasten an.

Köln, 12.09.2019