Leistungs-beschreibung

Multiplikatorenvertrieb

Aufbau eines effizienten Vertriebskanals

erstellt von:

eClou GmbH
Am Schlehdorn 5-7
50189 Elsdorf

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	**03**
1. Phase Analyse und Strategie	**04**
2. Phase Ansprache und Qualifikation	**05**
3. Phase Vertrauen und Konzept	**06**
4. Phase Erprobung und Konzept	**07**
5. Phase Skalierung und Bindung	**08**
Unser Kennenlernangebot	**09**

eClou GmbH

Einleitung

Herzlich willkommen zu unserer Leistungsbeschreibung für den professionellen Aufbau und die Skalierung Ihres Multiplikatorenvertriebs!

Dieses Dokument begleitet Sie Schritt für Schritt durch unseren erprobten 5-Phasen-Ansatz. Es zeigt Ihnen klar und verständlich, wie wir gemeinsam mit Ihnen erfolgreiche Partnerschaften mit Multiplikatoren aufbauen: lokale Partner, die aktiv für Sie werben und neue Kundensegmente erschließen.

Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die Inhalte und Leistungen jeder Phase, von der strategischen Analyse über die gezielte Ansprache bis hin zur Markterprobung und schlussendlichen Skalierung Ihres Vertriebsnetzwerks. So wissen Sie jederzeit, welche Fortschritte Sie erwarten können und welche Ergebnisse wir gemeinsam erzielen wollen.

Am Ende dieses Dokuments finden Sie außerdem **unser exklusives Kennenlernangebot für die erste Phase**. Damit ermöglichen wir Ihnen einen risikofreien Einstieg, um Ihr Potenzial zu prüfen und eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die weitere Zusammenarbeit zu schaffen.

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Vertriebskanäle stärken und Ihr Wachstum nachhaltig vorantreiben. Wir freuen uns darauf, Sie auf dieser spannenden Reise zu begleiten!

1. Phase Analyse und Strategie

Strategische Grundlagen für den Aufbau eines erfolgreichen Multiplikatorenvertriebs: Zielsystem, Zielgruppen, Partnermodell und erste Potenziale.

1. Zielbild & Zielsystem

- Definition strategischer Ziele und KPIs (z. B. Neukunden, aktive Partner, CAC).

2. Zielgruppenanalyse

- Identifikation & Priorisierung relevanter Multiplikatoren (z. B. Handwerk, Gewerbe).

3. Partnermodell skizzieren

- Erste Rollenverteilung & Anreizlogik (Provisionen, Leistungen).

4. Potenzialanalyse (Desk Research)

- Aufbau eines ersten Pools (10–50 Partner), Clustering nach Potenzial.

5. Datenprüfung & -aufbereitung

- Analyse, Bereinigung und Anreicherung bestehender Partnerdaten.

6. Value Proposition für Partner

- Erste Nutzenargumentation & zentrale Botschaften.

7. Risiko- & Machbarkeitscheck

- Grobe Bewertung möglicher Hürden & Pilotempfehlung.

8. Strategieworkshop

- 2h-Workshop zur Abstimmung der Ergebnisse & Pilotdefinition.

9. Ergebnisdokumentation & Roadmap

- Schriftlicher Ergebnisbericht (Kurzstrategie)
- Erste Roadmap über alle 5 Phasen (Meilensteine, Verantwortlichkeiten, Zeitplan)

2. Phase Ansprache & Qualifikation

In dieser Phase erfolgt die aktive Ansprache potenzieller Multiplikatoren sowie deren systematische Bewertung und Auswahl.

1. Kontaktstrategie & Strecke

- Definition von Kanälen (Telefon, E-Mail, LinkedIn, Vor-Ort).
- Entwicklung einer abgestuften Kontaktfolge inkl. Follow-ups.

2. Ansprachematerialien

- Erstellung von Telefonleitfäden und E-Mail-/LinkedIn-Vorlagen.

3. Qualifikationsmodell

- Kriterienkatalog für ideale Partner (z. B. Kundenzugang, Motivation).
- Scoring-Modell zur Bewertung (z. B. A/B/C-Klassifizierung).

4. Outbound-Kampagne

- Erste Ansprache von 150–300 Kontakten inkl. Reaktionsdokumentation (via eClou-App).

5. Explorationsgespräche

- 15–30-minütige Qualifikationsgespräche mit Interessenten.

6. Nachqualifikation & Einstufung

- Bewertung aller Kontakte; Einordnung in A/B/C-Kategorien.

7. Nurturing „späterer" Kontakte

- Aufbau einer Later-List und Entwicklung von Pflegemaßnahmen.

8. Einwandanalyse

- Dokumentation von Ablehnungsgründen zur Optimierung der Ansprache.

9. Reporting & Empfehlung

- Auswertung aller KPIs (z. B. Kontakt-, Gesprächs- und Erfolgsquoten).
- Empfehlung: mit welchen A-/B-Kandidaten geht es weiter?

10. Abstimmungs-Workshop

- Gemeinsame Auswahl der Top-Kandidaten für Phase 3

3. Phase Vertrauen & Konzept

Ziel ist es, aus interessierten Kontakten konkrete Kooperationspartner zu machen, durch vertiefte Gespräche, maßgeschneiderte Angebote und finale Verhandlungen.

1. Stakeholder- und Bedarfsklärung

- Identifikation relevanter Personen & Follow-up-Gespräche zur Klärung von Zielen, Potenzial und Prozessen.

2. Feinschliff der Value Proposition

- Anpassung der Nutzenargumentation je Partner-Typ (z. B. Handwerker vs. Makler).

3. Partnermodell & Rollenverteilung

- Konkrete Ausarbeitung: Wer übernimmt was? (z. B. Lead, Beratung, Service).

4. Vergütungs- und Incentivemodel

- Entwicklung marktgerechter Provisionen & Anreize.

5. Angebotserstellung (Offer Sheet)

- Kompaktes Partnerschaftsangebot mit Leistungen, Vergütung, Ablauf.

6. Vertragsentwicklung

- Bereitstellung oder gemeinsame Ausarbeitung eines Kooperationsvertrags.

7. Angebotspräsentation & Verhandlung

- Vorstellung des Angebots, Klärung von Fragen, individuelle Anpassungen.

8. Entscheidungsbegleitung & Abschlussstatus

- Begleitung bis zur Unterschrift inkl. Tracking von Status & Hürden.

9. Dokumentation & Learnings

- Kurze Auswertung: Was hat funktioniert, wo gab es Stolpersteine?

10. Abstimmung mit dem Kunden

- Gemeinsame Entscheidung, mit welchen Partnern der Pilot (Phase 4) startet.

4. Phase Erprobung & Pilot

In dieser Phase wird das Partnermodell erstmals unter realen Bedingungen getestet, mit ausgewählten Partnern, konkreten Zielen und klaren Prozessen.

1. Auswahl & Setup des Piloten

- Auswahl von 5–15 Top-Partnern und Definition der Pilotparameter (Region, Produkt, Volumen).

2. Zieldefinition & Baseline-Messung

- Festlegung von KPIs (z. B. Leads, Conversion, CAC) und Erfassung der Ausgangssituation.

3. Enablement & Materialien

- Bereitstellung von Handbuch, Skripten, Checklisten, Marketingvorlagen.

4. Technische Einrichtung

- Setup von Tracking, Provisionslogik, Reporting-Dashboards.

5. Partner-Onboarding

- Individuelle Onboarding-Calls mit Tool-Demos und Testdurchläufen.

6. Laufender Support & Check-ins

- Wöchentliche Statuscalls, KPI-Überwachung, Ad-hoc-Problemlösungen.

7. Performance-Tracking & Optimierung

- Live-KPIs, A/B-Tests, Rückmeldungsschleifen, Prozessanpassungen.

8. Regelmäßige Reviews

- Monatliche Pilot-Reviews mit Erfolgsbeispielen, Feedback & Optimierungen.

9. Auswertung & Lessons Learned

- Abschlussbericht inkl. KPIs, ROI-Berechnung und Ableitung von Handlungsempfehlungen.

10. Go/No-Go-Entscheidung

- Entscheidung über Übergang in Phase 5 (Skalierung) oder weitere Anpassung/Abbruch.

5. Phase Skalierung & Bindung

Der Übergang vom Pilot in den skalierbaren Regelbetrieb: Aufbau eines nachhaltigen Multiplikatorennetzwerks mit strukturierter Betreuung, Performance-Steuerung und kontinuierlicher Optimierung.

1. Rollout-Plan & Skalierungsstrategie

- Skalierungsziele und Etappen (z. B. 50–100 Partner).
- Phasenweise Ausweitung nach Regionen/Segmenten.
- Ressourcenplanung (Team, Tools, Support).

2. Tier-Modell & Anreizsystem

- Bronze–Platin-Levels mit gestaffelten Vorteilen (Provision, Support, Events).
- Automatisches Upgrade-/Downgrade-System.

3. Standardisiertes Onboarding

- Automatisierte Willkommensstrecken & Webinare.
- Onboarding-Blaupause für 10–20 Partner pro Monat.

4. Account Management & Community

- AM-Zuweisung je Partnergruppe; regelmäßige 1:1- und Gruppen-Calls.
- Aufbau einer aktiven Partner-Community (Peer-Learning, Gamification).

5. Performance-Monitoring & Reporting

- Live-Dashboards für EVU & Partner (KPI-Tracking, Alerts, Rankings).
- Executive Summary & Business Reviews auf C-Level.

6. Abrechnung & Auszahlung

- Automatisierte Provisionsabrechnung & transparente Auszahlung.

7. Enablement & Content-Updates

- Regelmäßige Schulungen, neue Skripte und Best Practices (Webinare, Videos).

8. Partnerpflege & Churn-Prävention

- Frühwarnsystem bei Inaktivität, Reaktivierungskampagnen, Exit-Interviews.

9. Skalierungs-Optimierung

- Laufende A/B-Tests, Automatisierung & Prozessoptimierungen.

10. Loyalty & Nachhaltigkeit

- Partnerprogramme, Events & langfristige Strategie für stabile Netzwerke.

Unser Kennenlernangebot

Jetzt durchstarten, mit Phase 1 zum Einstiegspreis

Damit Sie unser Vorgehen, unsere Qualität und Wirkung kennenlernen können, bieten wir Ihnen einen attraktiven Einstieg in Phase 1, zum reduzierten Preis.

Exklusiv für Sie als Webinar Teilnehmer:

15% Rabatt — Auf den regulären Preis (4.800€) für Phase 1

Zusätzlich 5% Rabatt — Der zusätzliche 5 % Rabatt gilt exklusiv für die **ersten 5 Buchungen!**

Erhalten Sie 15 % Preisvorteil mit dem Code:

WEBINAR15

Sichern Sie jetzt Ihr exklusives Angebot auf:
https://www.eclou.net/webinar-multiplikatorenvertrieb

eClou GmbH
+49 (0)2271 50 595 60
vertriebsteam@eclou.net
Am Schlehdorn 5-7, 50189, Elsdorf