



Abonax Markt Hub

Gemeinsam den
grösstmöglichen Nenner
finden und die Dinge
anpacken!

Markt Hub I - 2023

Abonax AG

Zürich, 02. März 2023

abonax
energie+

Der Inhalt und Ablauf des heutigen Vormittags.

09:00 – 09:15 Uhr
Begrüssung und Vorstellungsrunde

09:15 – 09:30 Uhr
Input Session

09:30 – 10:15 Uhr
Workshops

10:15 – 10:30 Uhr
Kaffeepause

10:30 – 11:15 Uhr
Plenum-Diskussion

11:15 – 11:30 Uhr
Weiteres Vorgehen



Begrüssung und Vorstellungsrunde



Gesellschaftliche Megatrends im Marketing

Individualisierung



Demografischer Wandel



Konnektivität & Digitalisierung



Umweltbewusstsein & Nachhaltigkeit



Einfluss gesellschaftlicher Megatrends auf das Marketing

Individualisierung

Individualisierung von Produkten

Grosser, persönlicher Mehrwert

Exzellentes Kundenerlebnis

Gezielte Ansprache

Erkennen von Bedürfnissen

Passgenaue Ansprache

Demografischer Wandel

Vor- und Nachsorge im Bereich Gesundheitsmanagement

Produkte und Dienstleistungen zugeschnitten auf Silver Society (Generation 50+)

Umweltbewusstsein & Nachhaltigkeit

Ressourcenschonende Produktion und Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen

Nachhaltige Produktwerbung (Greenwashing)

Nachhaltige Unternehmensziele und Kultur

Konnektivität & Digitalisierung

Bereitstellung digitaler Dienste

Passgenaue Kundenansprache auf dem richtigen Kanal und Endgerät

Workshop in 5 Gruppen für insgesamt 30 Minuten!

- Welchen **Herausforderungen** im Bereich **Marketing und Verkauf** stehen Energieversorger gegenüber und wo findet man den gemeinsamen Nenner?
- Welche zukünftigen **Chancen und Themengebiete** erkennen Energieversorger in den Bereichen **Marketing und Verkauf** und wie könnte man sie gemeinsam anpacken?



Einteilung für die Gruppenarbeit

Gruppe I

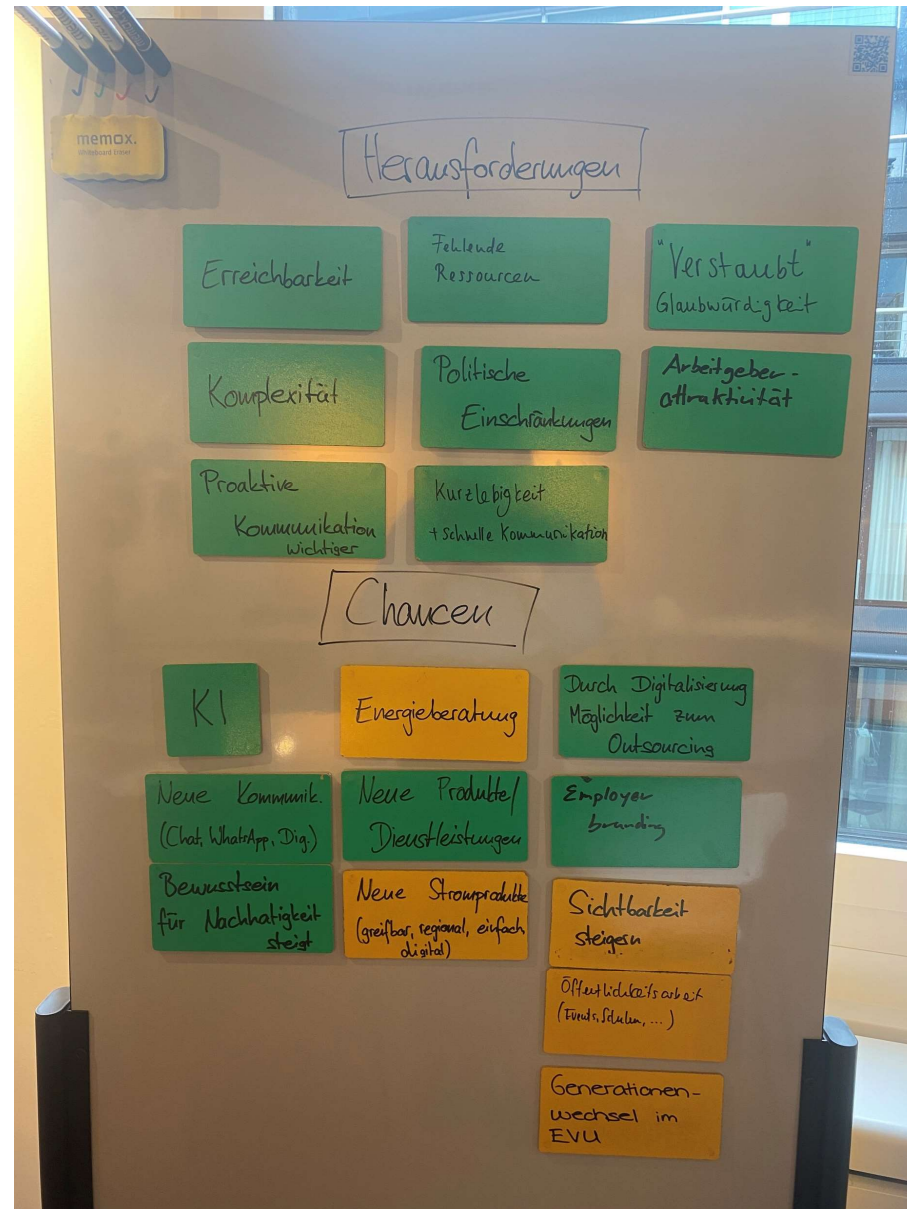
Riccarda
Nico
Fabian
Claudia F.
Madlaina
Andreas
Sandro
Thomas

Gruppe II

Silas
Mario
Marco
Marcel
Carla
Claudia H.
Anja



Resultate Workshop Gruppe 1



Resulate Workshop Gruppe 2

WLAN:
 memomail.world
 Password:
 world@memomail.world

1 = Produkte

2 = Kauf/Verkauf

3 = Werts Change

HERAUSFORDERUNGEN

1. **Generation Change**
↳ Welt wird grüner
2. **Nachfrage** z.B. Zeit, Preise
3. **Produkt-Welt auf Europa**
- Strom
- Gas
4. **Verständnis Branchen-Barrieren**
↳ Zielgruppen
5. **Zahlungsausfälle**
↳ Wie werden Kunden mit-
genommen?
6. **Energie ist „selbstverständlich“**
7. **Welche DL werden neben
der Energie angeboten?**
→ Was wird bezahlt?
8. **Wie kann Flexibilität
geschaffen werden**
9. **MA-Change im Kundenservice**
↳ Kunde vs. Bedienungsperson
10. **Challenger Sprache**
- in der Kultur
11. **Wandel im Management**
↳ Fisch statt vom
Kopf

CHANCEN

1. ☐ **NEUE Energielieferanten** statt in der Tier
2. ☐ **Digitale Energie** + Kommunikation
3. ☐ **Verknüpfung Themen** bringt
Möglichkeiten für neue Organisations-
strukturen
2. ☐ **Kundenbeziehung** in der Energie
Kunden (Kasse - Solare Anbieter)
1. ☐ **Time-to-Market** in Bezug auf
Energie-DL!
- ZEV / E-Mobilität / etc.
- **Strompreis / Kosten**

Energieberatung
 • vor Ort / online
 • digital / analog
 • individueller / standard

**Anerkennung für
Energiespar-Produkte**

**NEUE STROM + GAS
PRODUKTE für
Marktkunden!**

Kundenfragen
 - Auswahl
 - Identifizierung

Wissensaufbau
 ↳ Endverbraucher

Neue Tarifmodelle
 - Leistungsorientiert

Was wenn es
so eine Kund
analog zu
den Kunden
bei uns ist
oder nicht?

Zusammentragung der Herausforderungen und zukünftigen Chancen.

Digitalisierung	Individualisierung	Nachhaltigkeit	Demografischer Wandel
WhatsApp	Zielgruppenorientiertes Marketing	Purpose Marketing	WhatsApp
Chatbot	Automatisiertes Marketing	Unternehmenskultur	Beteiligungsmodelle
Social Media		Employer Branding	
Onlinerechner		Innovative Stromprodukte	
Digitalisierte und automatisierte Prozesse			
Newsletter			
CRM			