



Sandra Enhardt



Rüdiger Mühlhausen

Webinar  
**Näher ran an den Kunden!**  
**Was Hersteller tun müssen um den  
Photovoltaik-Markt wirkungsvoll zu bearbeiten**

# Muehlhausen Marketing und Kommunikation

PR und  
Kommunikation

Partner-  
gewinnung

Channel  
Marketing

Markt- und  
Kundenbefragung

Webinare



Marketing Schulungen



## Worüber wir heute reden

Näher ran an den Kunden – Was heißt das?

Den Moment nutzen – Warum Marketing jetzt wichtig ist!

Kosteneffizientes Marketing – Warum der Installateur der Schlüssel ist!

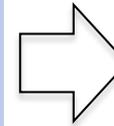
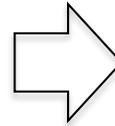
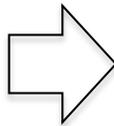
Die Reise beginnt im Internet! Wie hole ich den Kunden ab?

Gemeinsam Kunden gewinnen – zielgerichtet und effizient!

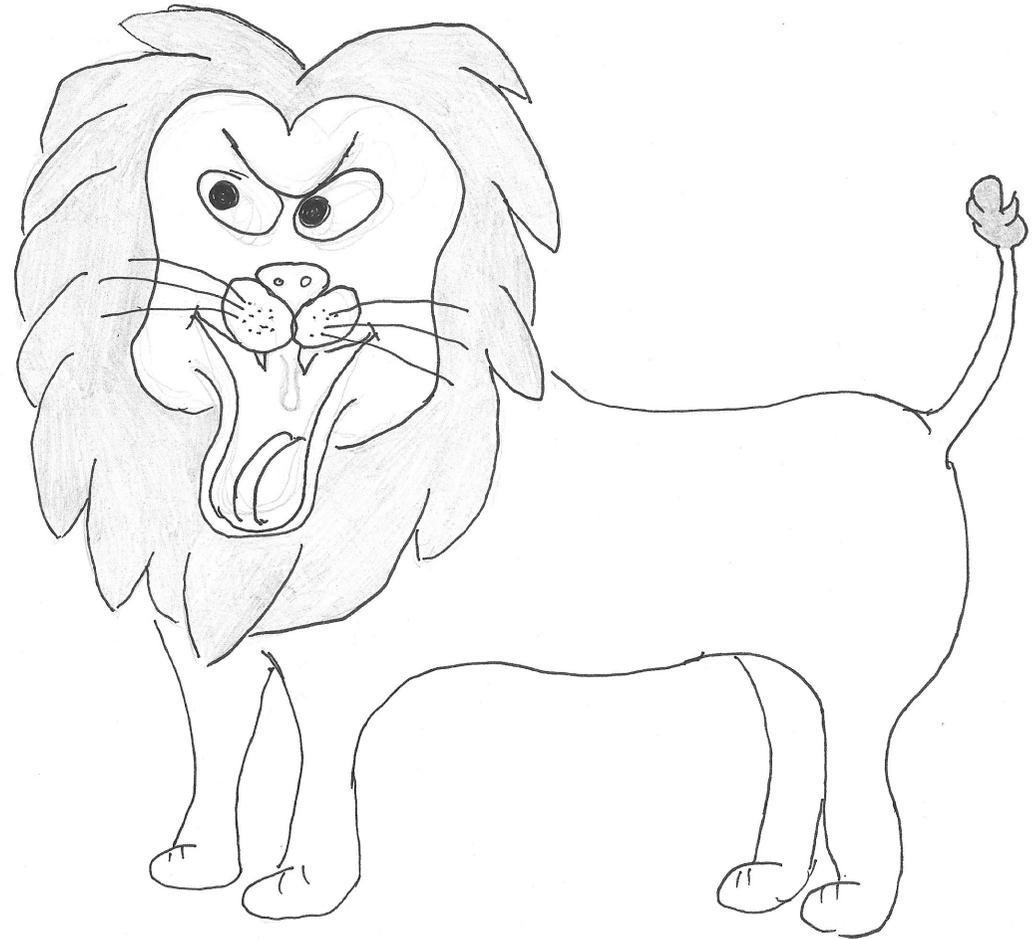
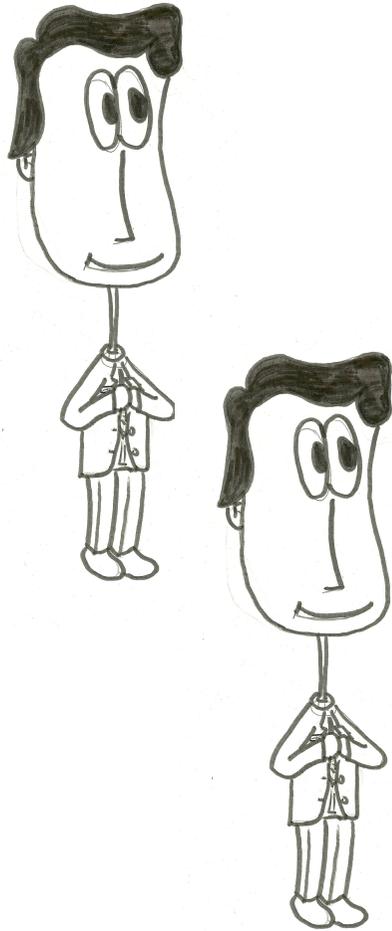
Kommunikation als Dialog – Rückmeldung vom Markt!

Näher ran an den Kunden – Was heißt das?

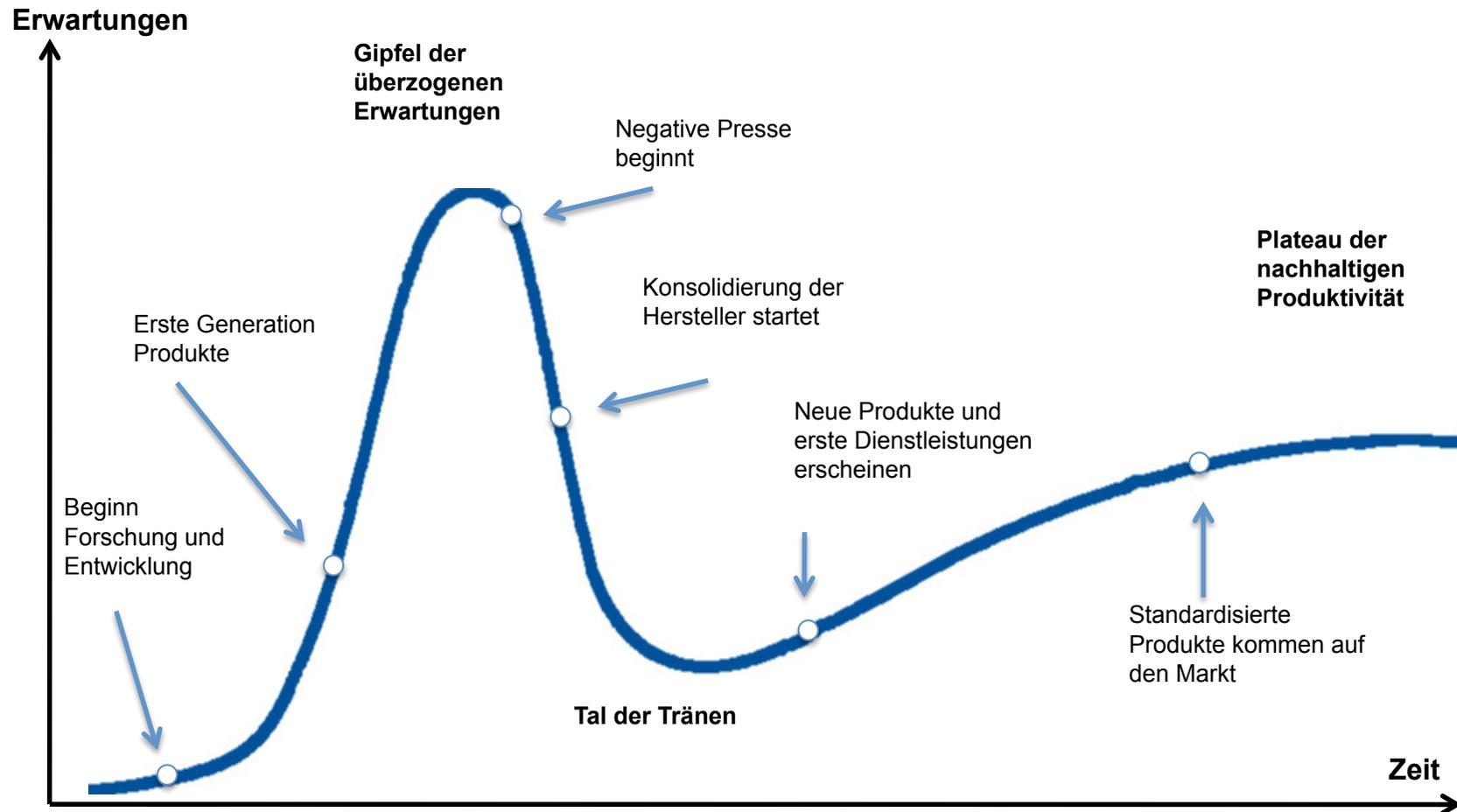
# Vertriebskette



Den Moment nutzen – Warum Marketing  
jetzt wichtig ist!

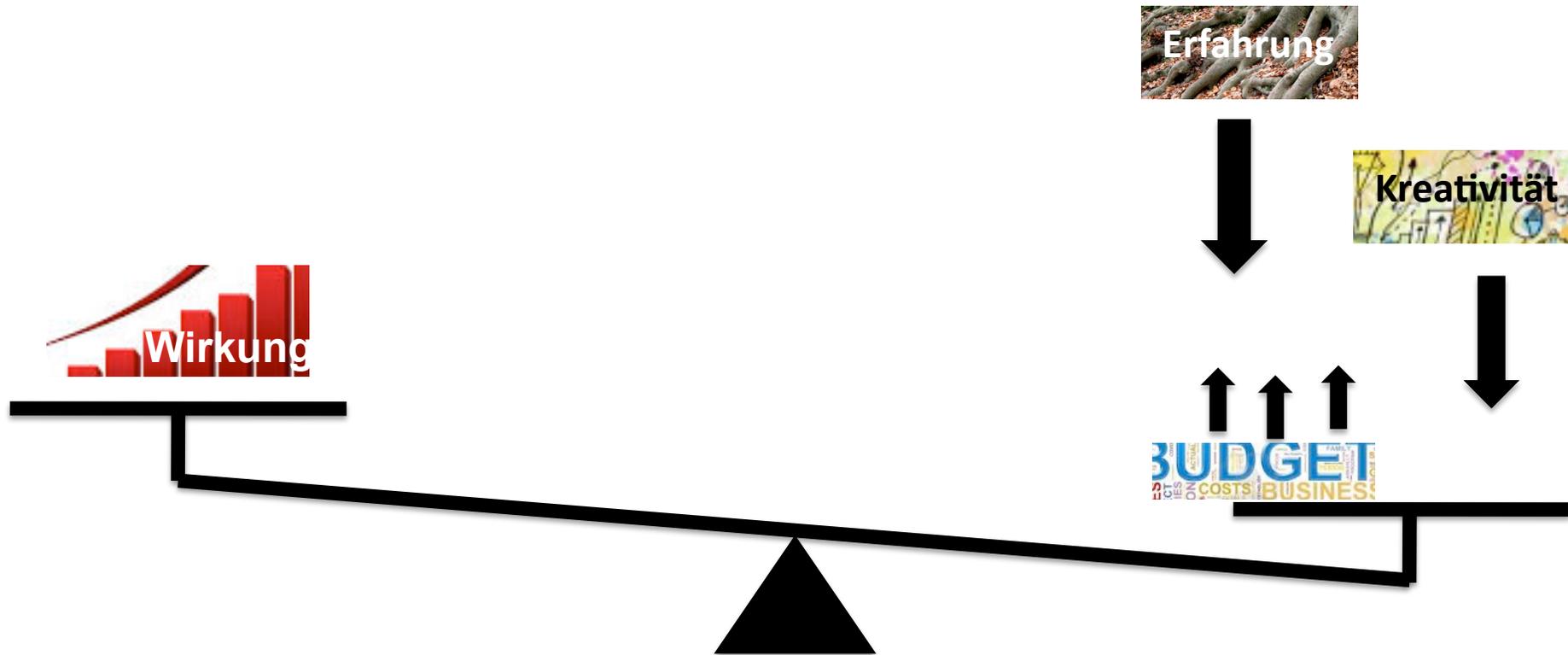


# Gerüstet für die Zukunft?



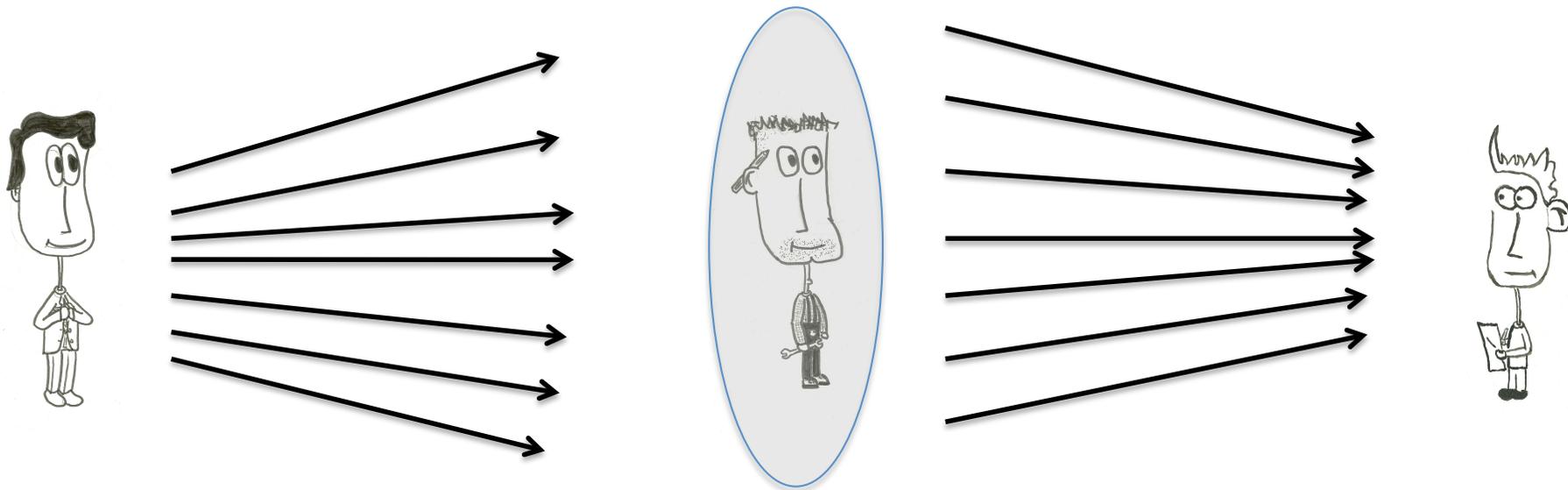
Quelle Hype Cycle: Gartner, Inc.

# Kreativität ersetzt Budget

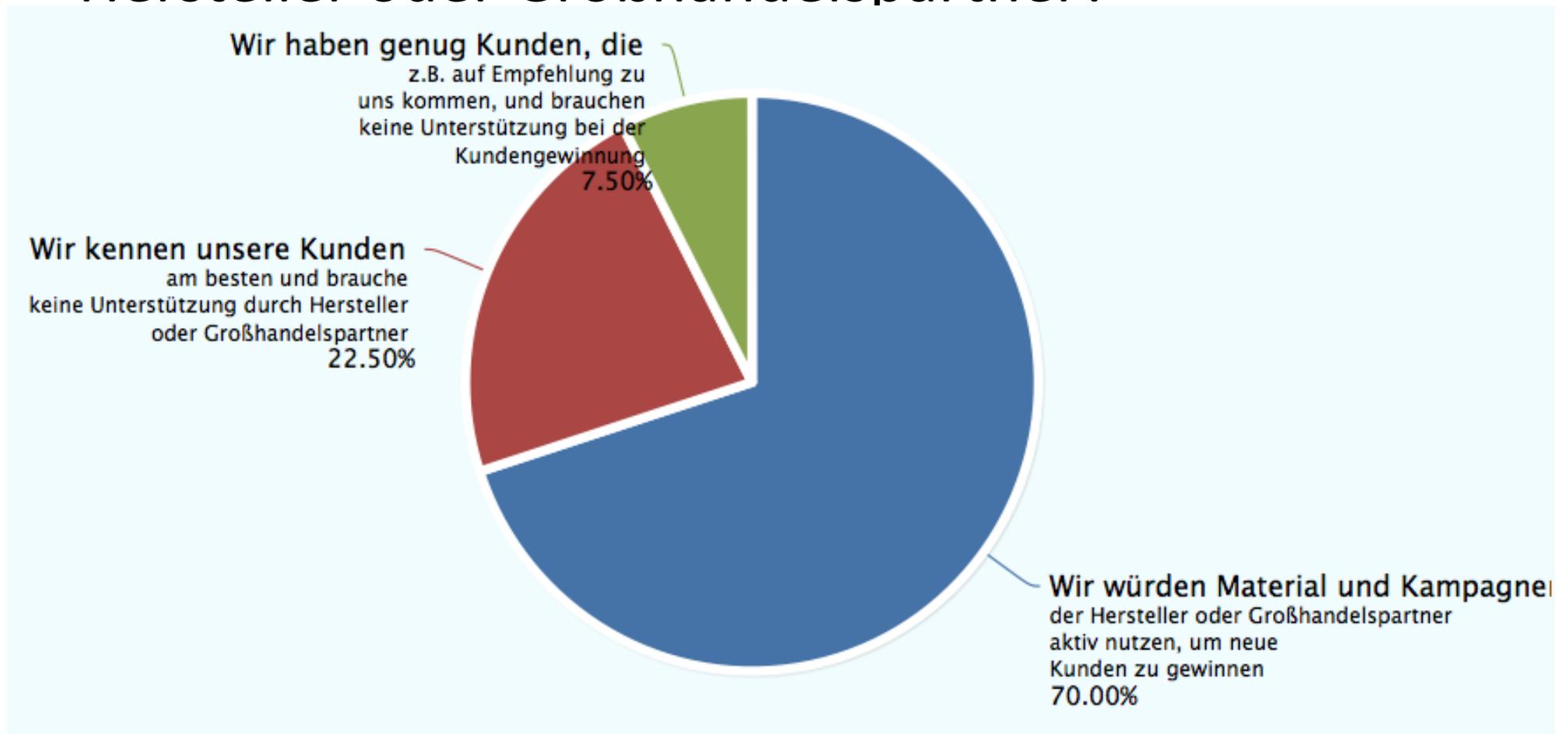


Kosteneffizientes Marketing – Warum der  
Installateur der Schlüssel ist!

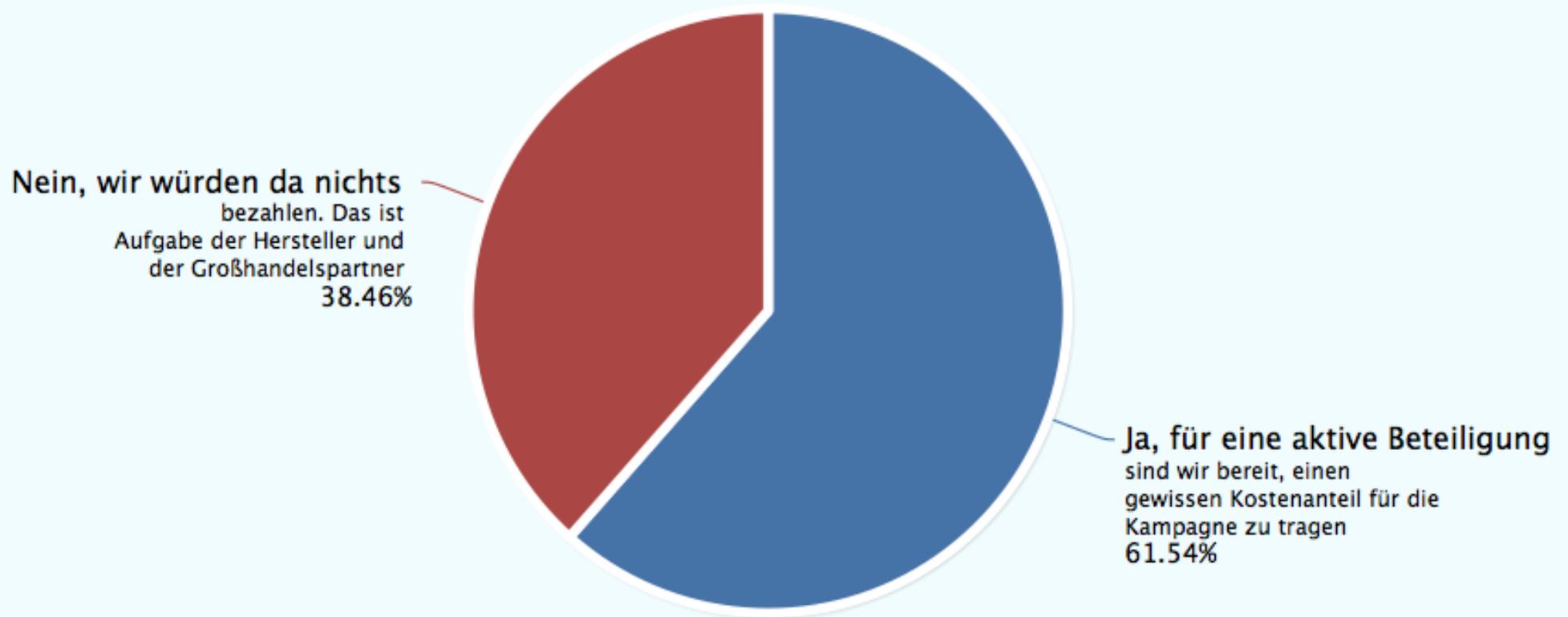
# Installateur „trifft“ den Kunden



## Erwarten Sie Vertriebsunterstützung durch Hersteller oder Großhandelspartner?

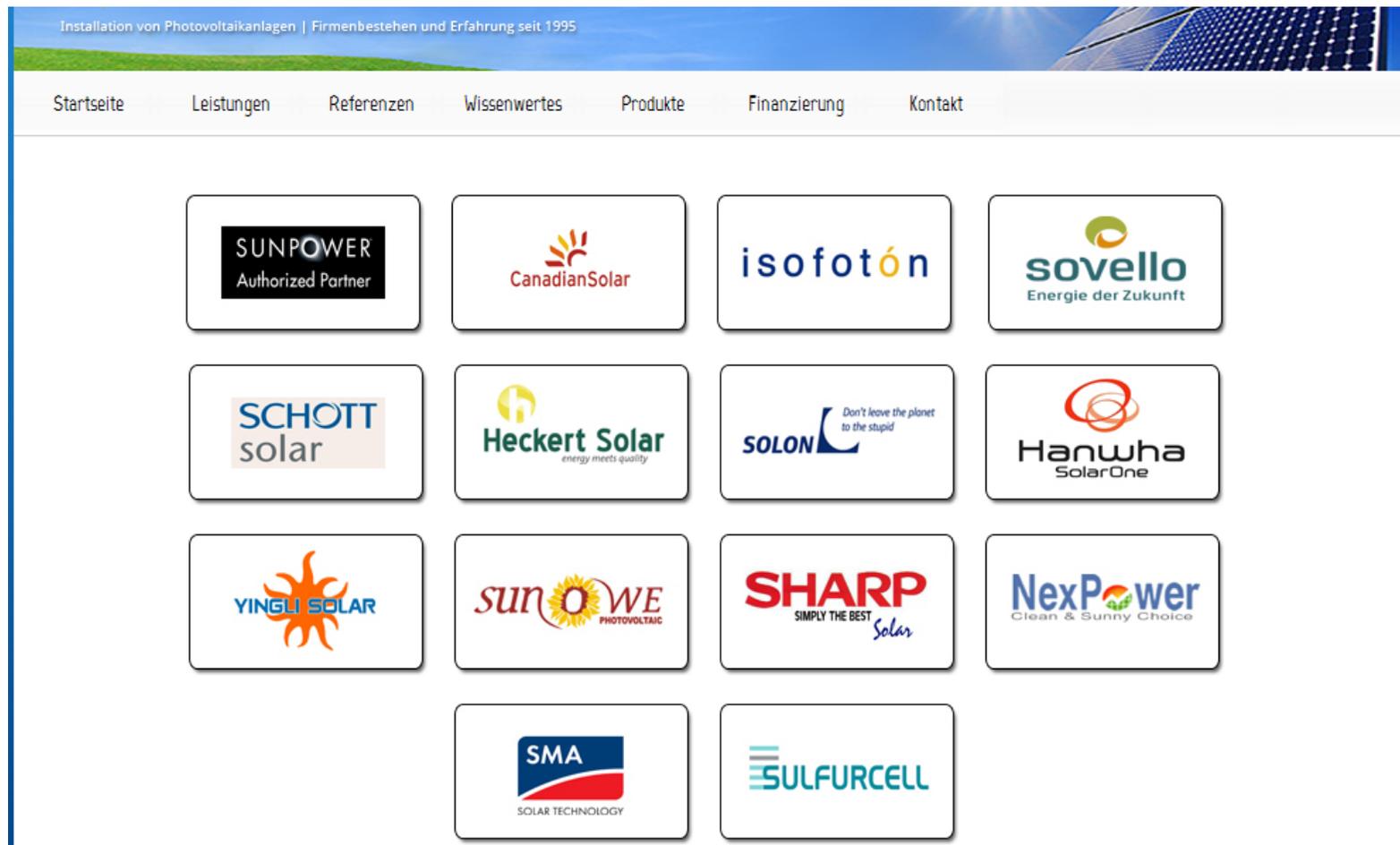


## Wären Sie bereit, sich auch finanziell daran zu beteiligen?



Die Reise beginnt im Internet! Wie hole ich den Kunden ab?

# Websites der Installateure



# Herstellendarstellung bei den Installateuren

## CanadianSolar - Ein besseres Solarunternehmen

Canadian Solar (NASDAQ: CSIQ) gehört zu den größten Herstellern von Solarmodulen der Welt. Als ein führender vertikal integrierter Hersteller von Ingots, Wafern, Solarzellen, Solarmodulen, Solarsystemen und speziellen Solarprodukten liefert Canadian Solar seinen Kunden überall auf der Welt hervorragenden Nutzen.

Unsere Kunden vertrauen unserer weltweit anerkannten Fachkompetenz, unserer finanziellen Stabilität und unserem Engagement für die Schaffung nachhaltiger Werte.

Unsere Kunden entscheiden sich für Canadian Solar, weil wir unsere hochwertigen Photovoltaikprodukte mit marktführenden Kostenstrukturen und der größtmöglichen Wertschöpfung anbieten.

## Unsere Geschichte

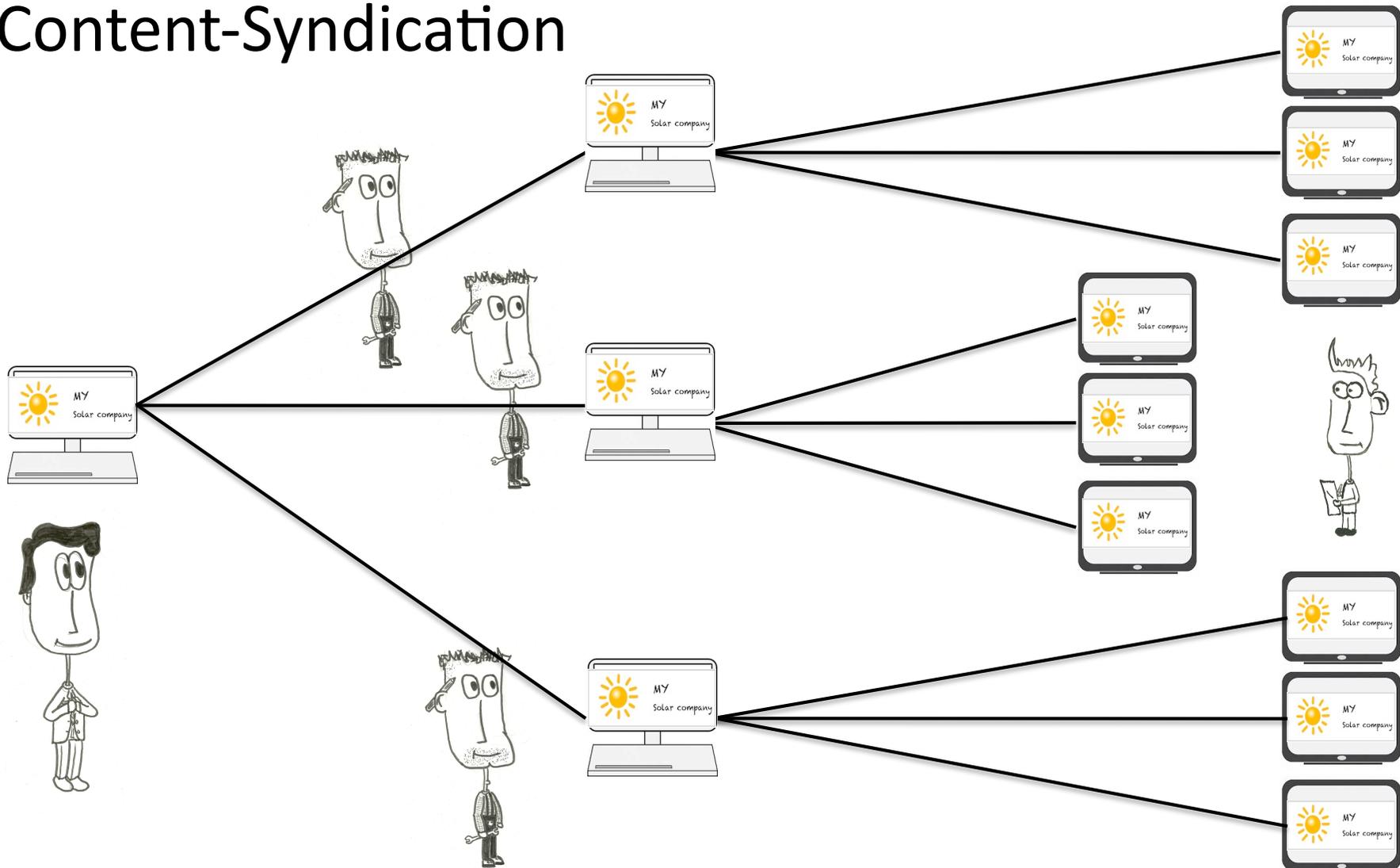
Canadian Solar wurde 2001 im kanadischen Ontario gegründet und ist seit 2006 erfolgreich an der NASDAQ-Börse notiert. Inzwischen sind wir auf drei Kontinenten präsent und liefern Solarmodule in insgesamt 24 Länder.

### Fakten

Sieben hundertprozentige Tochtergesellschaften (Herstellung) mit einer Gesamtfläche von rund 230,000 m<sup>2</sup> und einer Modulkapazität von 1.3 GW. 2008 betrug der Gesamtumsatz 705 Mio. \$, ein Wachstum von 133 Prozent gegenüber 2007. Canadian Solar ist in 7 Ländern aktiv: Kanada, China, Deutschland, Italien, Japan, Korea und den USA. Unsere Produkte erfüllen die strengsten internationalen Qualitätsstandards, wie Zertifizierungen von IEC, TÜV und UL belegen. So waren wir der erste PV-Hersteller, der ISO zertifiziert wurde und dies noch mit TS16949, einem wesentlich anspruchsvolleren Qualitätsmanagementsystem als ISO 9001 übertraf. Canadian Solar betreibt sein eigenes nach ISO 17025 zertifiziertes Prüflabor. Seit 2009 Mitglied in der Organisation PV Cycle.

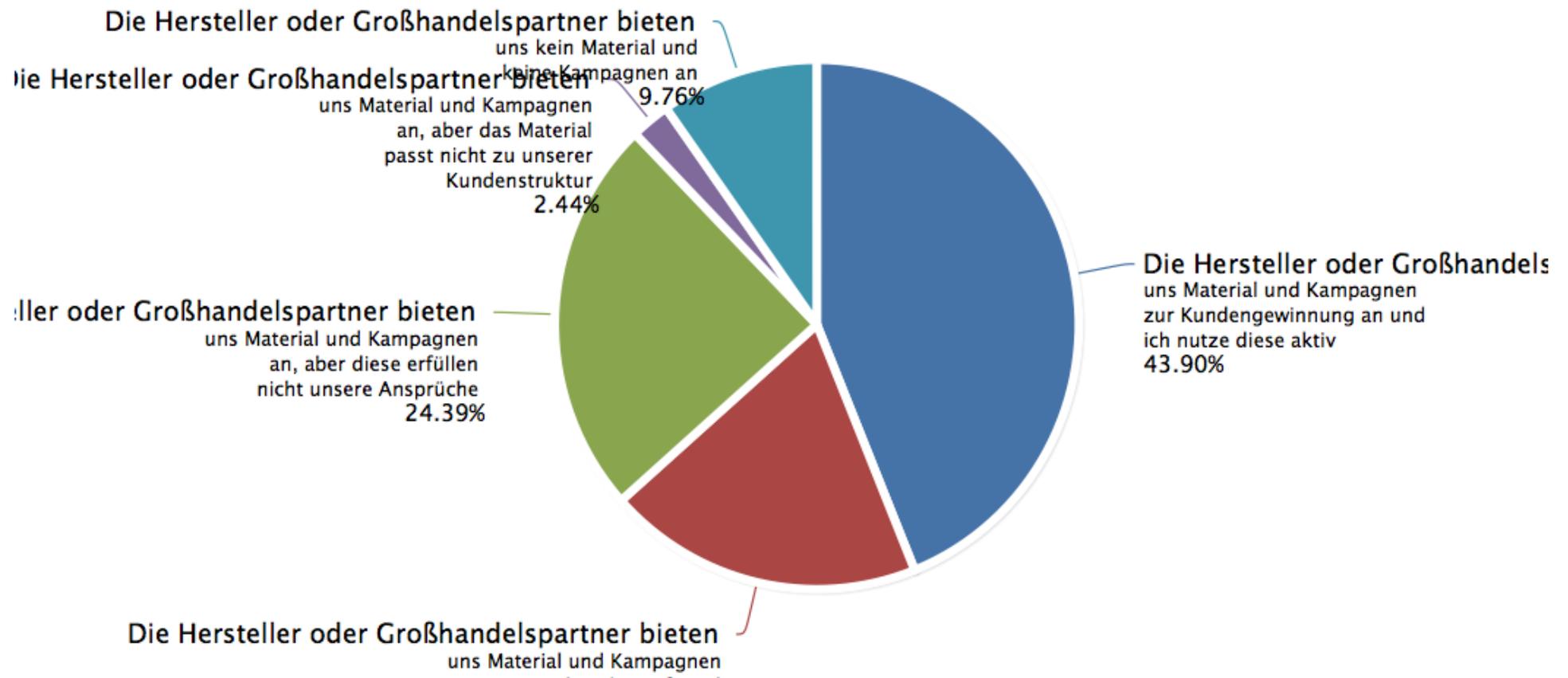
Canadian Solar EMEA GmbH

# Content-Syndication

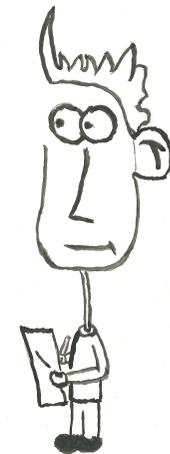
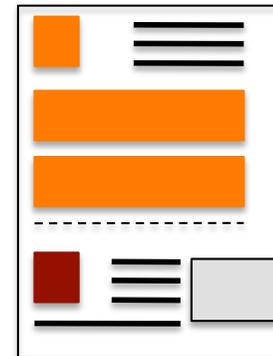
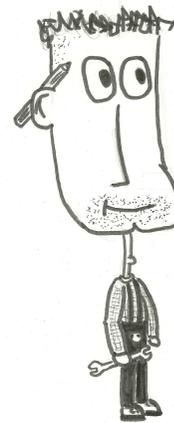
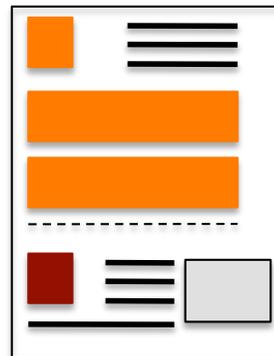
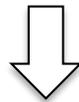
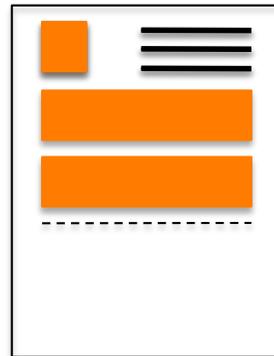


Gemeinsam Kunden gewinnen –  
zielgerichtet und effizient!

# Wie ist die aktuelle Marketing-Unterstützung durch Hersteller oder Großhandelspartner?

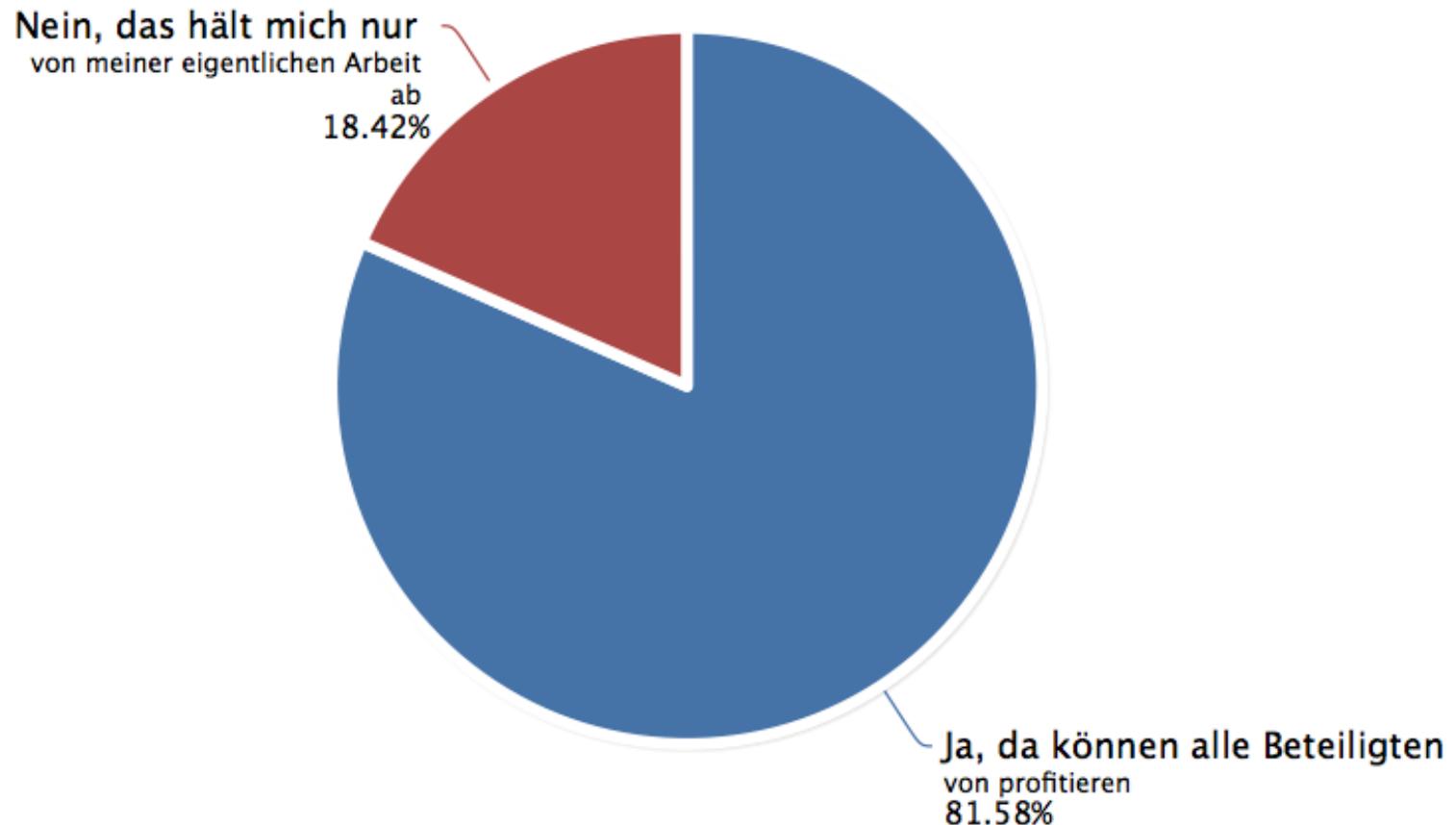


# Gemeinsame Kundengewinnung

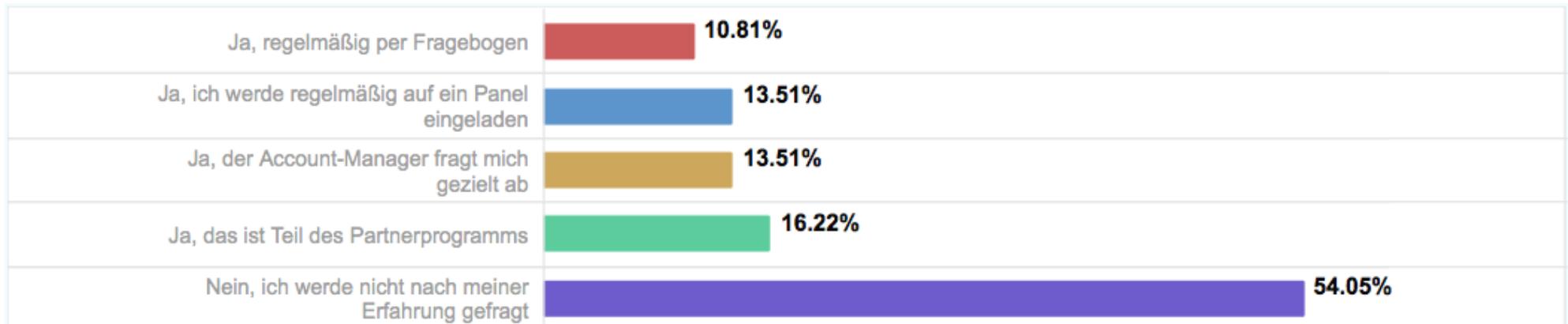


Kommunikation als Dialog – Rückmeldung vom Markt!

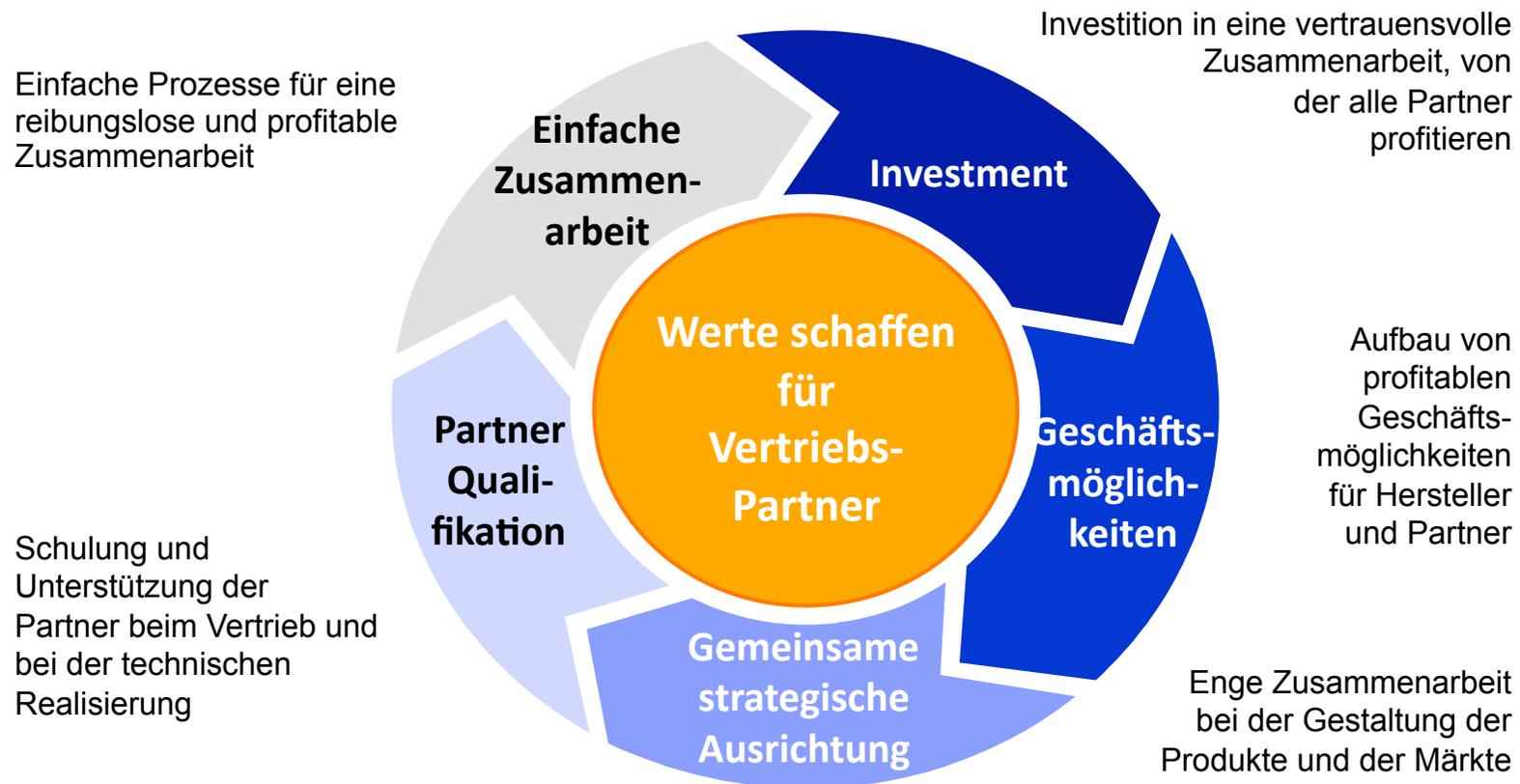
Würde es Ihnen gefallen, regelmäßig zum Markt und zu den Kunden befragt zu werden?



## Fragen Hersteller regelmäßig Ihre Erfahrungen mit dem Markt und mit den Kunden ab?



# Partnerprogramm regelt die Zusammenarbeit



## Take aways

- Kommunikation muss die Vertriebspartner einbinden! Das funktioniert im 2-stufigen und im 3-stufigen Vertrieb!
- Befreien Sie sich aus der Konjunkturfalle! Ersetzen Sie Budget durch Kreativität und Erfahrung.
- Je näher Sie an den Kunden kommen, desto effizienter können Sie Ihr Budget einsetzen. Der Installateur ist das Bindeglied zum Kunden!
- Holen Sie den Kunden im Internet ab und behalten Sie ihn bei sich!
- Nutzen Sie Ihre globale Bekanntheit und kombinieren Sie die mit dem lokalen Vertrauensvorschuss des Installateurs
- Holen Sie sich strukturiert die Rückmeldung vom Markt.



Sandra Enhardt



Rüdiger Mühlhausen

## Fragen?

Sandra Enhardt  
Redakteurin pv magazine group  
Tel.: +49 (0) 30/72 62 96 – 451  
[enkhardt@pv-magazine.com](mailto:enkhardt@pv-magazine.com)  
[www.pv-magazine.de](http://www.pv-magazine.de)

Rüdiger Mühlhausen  
Muehlhausen Marketing und Kommunikation  
Tel.: 0170 / 851 3362  
[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)  
[www.solar-marketing-akademie.de](http://www.solar-marketing-akademie.de)