



WILKEN EASY MARKET

GANZHEITLICHE LÖSUNG ZUR SCHNELLEN UND EFFIZIENTEN
UMSETZUNG IHRER MARKT-, PRODUKT- UND VERTRIEBSSTRATEGIE

Ihren Kunden stets das individuell beste Angebot zu machen und dabei Ihre eigene Marge nicht aus den Augen zu verlieren, ist ein wesentlicher Schlüssel, um **die Wettbewerbsfähigkeit im Energievertrieb** zu steigern und nachhaltig zu sichern.

Mit Wilken ENER:GY easy market lassen sich **innovative Produkte** mit **flexiblen Konditionen** sehr einfach realisieren. Auf Basis der integrierten Marktinformationen und Netzentgelte können sie anschließend mit **optimierten Preisen** flexibel Ihre Produkte anbieten. Somit erreichen Sie ein schnelles go/time to market und senken Ihre Kosten. Ihre Kunden haben Sie ganzheitlich im Blick, können Ihnen die aktuellsten Angebote erstellen und Sie effizient und nachhaltig betreuen.

Die **durchgängige Integration** ermöglicht eine **hohe Automatisierung** der einzelnen Vertriebsprozesse wie beispielsweise Vertragsbestätigung, Preisanpassung und Vertragsverlängerung.

WILKEN EASY MARKET



LEISTUNGSUMFANG

PRODUKT:

- Einfaches, flexibles Design von neuen innovativen Produkten
- Unterstützung des Additiv- und Bruttopreisverfahrens
- Hinterlegung von AGB's und Widerrufbedingungen
- Pflege von Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen
- Parameterdefinition für die Einzelpreis- und Preiskatalogpflege
- Preispflege über Produkt oder Vertrag möglich (Reduzierung der Tarifvielfalt)
- Kalkulationstool für zeitabhängiges und überregionales Pricing
- Pflege von Boni/Rabatten unter Berücksichtigung von Bedingungen
- Publikation der Produkte über das Web/Vertriebsportal

VERTRAG:

- Neue Vertragsverwaltung für Tarif- und Sondervertragskunden
- Flexibles Vertragsmanagement inkl. der verbundenen Folgeprozesse (u.a. Preisanpassung, Vertragsverlängerung, AGB-Änderung etc.)
- Übersteuerungsmöglichkeit der Vertragslaufzeiten und der Kündigungsfristen
- Pflege Vertragsinhalte zyklischer und einmaliger Vertragsparameter
- Verknüpfung mit Bestelldaten, d.h. die Vertragsanlage erfolgt anhand Bestelldaten
- Vollständige Vertragshistorie (inkl. abgelehnter Bestellungen)

SCHNITTSTELLEN UND PROZESSE:

- Anbindung Angebotskalkulation Cockpit der Get AG
- Unterstützung von Vertriebsprozessen und Vertragskampagnen
- Integration von Vertriebspartner inkl. Provisionsabrechnung
- Workflowbasierte Bestellverarbeitung (u.a. Bonitätsprüfung, Marktdatenaustausch, Kundenkommunikation etc.)
- Hochautomatisierte Abrechnungs- und Kundenserviceprozesse
- Kampagnenmanagement
- Vertriebscontrolling und Monitoring