



## Wie man andere für Energieberatung gewinnt...

- **Vertrauen schaffen:** Erstkontakt zum Kunden über bekannte, glaubwürdige Institutionen (Kommune, Energieagentur, Verbraucherzentrale...)
- **Präsent sein:** kontinuierliche Ansprache über unterschiedlichste Themen und Kanäle (Multichannel-Marketing)
- **Verbraucheranliegen kennen:** konkrete und zielgruppenspezifische Adressierung an individuelle Bedürfnislagen und/oder biografische Umbrüche (u.a. durch Kampagnen)

[www.verbraucherzentrale.nrw/energie](http://www.verbraucherzentrale.nrw/energie)  
[www.facebook.com/vznrw.energie](https://www.facebook.com/vznrw.energie)  
[www.twitter.com/vznrw\\_energie](https://www.twitter.com/vznrw_energie)  
[www.youtube.com/user/vznrw4energie](https://www.youtube.com/user/vznrw4energie)

