Aus lokaler Sichtbarkeit werden geprüfte *Premium-Anfragen.*

Wie Wärmepumpen- und SHK-Fachbetriebe zu fertigen Vor-Ort-Terminen bei Eigentümern kommen, die in Qualität investieren.

Für Wärmepumpe, Heizung, Klima, Bad und Solar

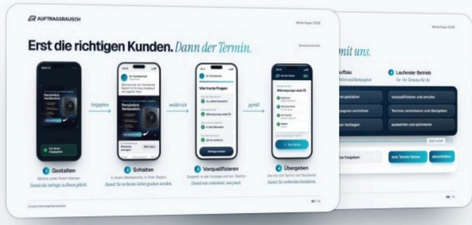
Was Ihnen mit diesem White Paper *vorliegt.*

Was wir tun, wie wir arbeiten und was es bringt. Damit Sie vor dem Beratungsgespräch wissen, was wir für Ihren Betrieb tun.



Was wir tun

3 Unser Angebot
4 Unsere Leistungen
5 Mehr als Anzeigen
6 Was uns unterscheidet



Wie wir arbeiten

7 Unsere Herangehensweise
8 Die Zusammenarbeit



Was es bringt

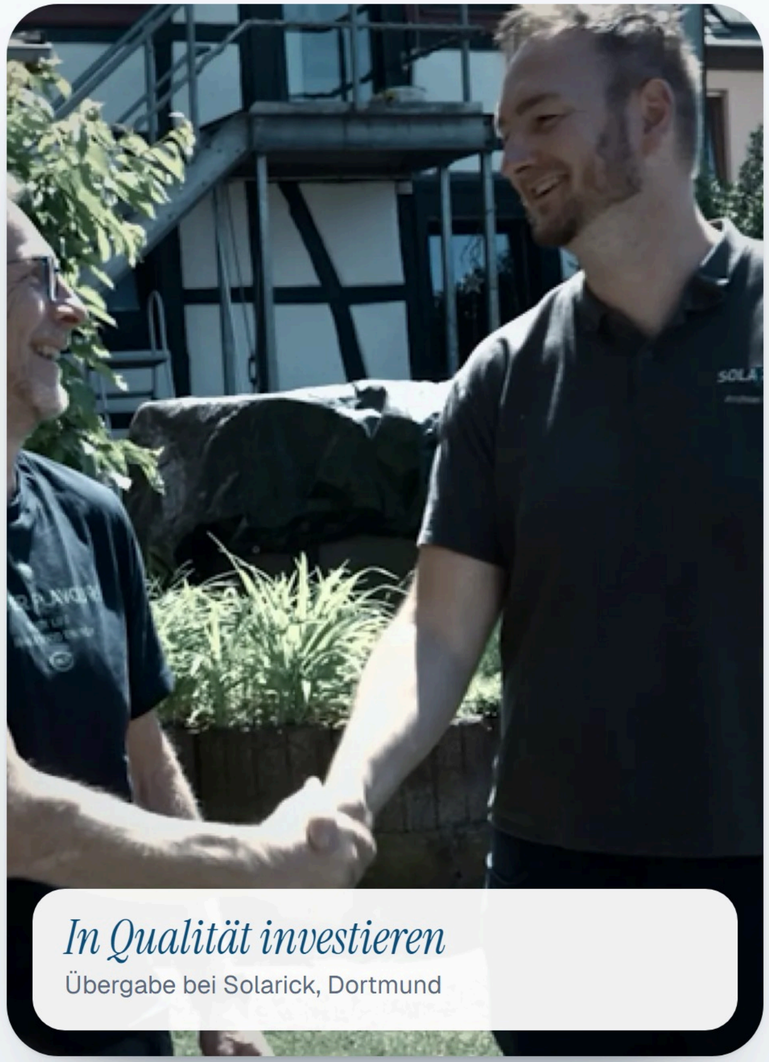
9 Fallstudie Solarick
10 Fallstudie Lenhart & Hensel



Wie es weitergeht

11 Wer wir sind
12 Ihr nächster Schritt

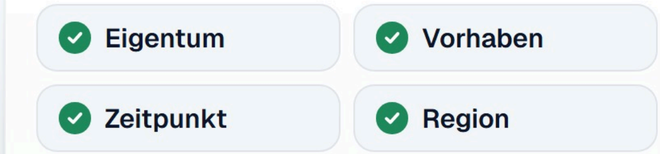
Wir bringen Fachbetrieben im Energiehandwerk *exklusive, vorqualifizierte* Vor-Ort-Termine bei Eigentümern, die *in Qualität investieren.*





Exklusiv

Jeder Termin geht an einen Betrieb: an Ihren.



Vorqualifiziert

Vier Punkte geklärt und am Telefon nachgeprüft.

Sechs Leistungen, *eine Aufgabe.*

Die sechs Leistungen liegen wie Schichten übereinander. Jede hat ihren Grund, und erst zusammen ergeben sie einen Vor-Ort-Termin, der nur an Ihren Betrieb geht.

Die eine Aufgabe

Kunden, die bereit sind, Ihren Preis zu zahlen.



1 Anzeigenmotive

Motive und Texte unter Ihrem Namen.

Damit Eigentümer Ihren Betrieb sehen, kein Portal.

2 Kampagnen

Bei Meta und Google, in Ihrem eigenen Werbekonto.

Damit alles, was aufgebaut wird, Ihnen gehört.

3 Zielgebiete

Eigenheime in Ihrem Einzugsgebiet.

Damit die Anzeigen dort laufen, wo Sie arbeiten.

4 Vorqualifizierung

Doppelt: vier Fragen in der Anzeige, dann ein Anruf.

Damit nur ankommt, was zu Ihnen passt.

5 Vor-Ort-Termin

Wir vereinbaren ihn und übergeben ihn mit Steckbrief.

Damit Sie nur noch hinfahren.

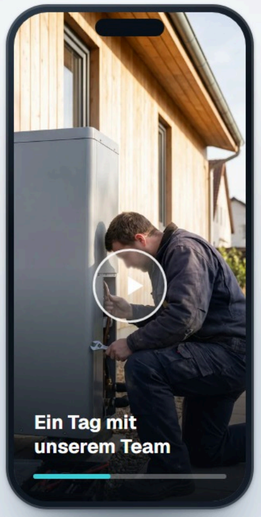
6 Optimierung

Ihre Rückmeldung zu jedem Termin.

Damit die Kampagne laufend schärfer wird.

Mehr als Anzeigen: *Ihr ganzer Auftritt.*

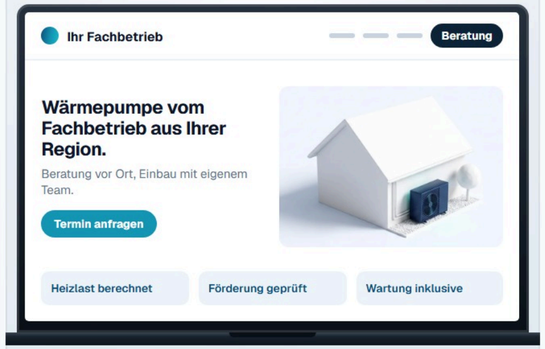
Auf Wunsch übernehmen wir alles, was Ihren Betrieb nach außen zeigt. Aus einer Hand und im selben Stil wie Ihre Anzeigen.



1 Video Content

Reels und Filme mit Ihrem Team, gedreht und geschnitten.

Damit Eigentümer sehen, wer zu ihnen kommt.



2 Webseiten

Ihre Seite, gebaut für Anfragen statt als Visitenkarte.

Damit, wer Sie findet, auch anfragt.



3 Google Ads

Anzeigen bei denen, die schon suchen.

Damit Sie oben stehen, wenn es zählt.



4 Print

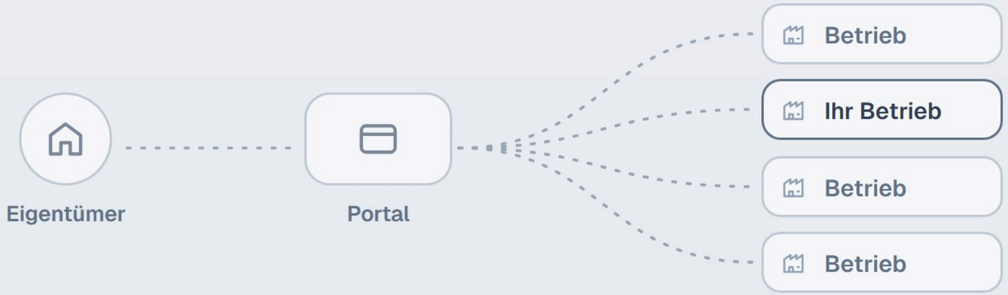
Flyer, Prospekte und Unterlagen für das Gespräch vor Ort.

Damit nach dem Termin etwas bleibt.

Ihr Name. *Ihre Kunden.*

Der heutige Weg

Anfrage vom Portal



Dieselbe Anfrage, mehrere Betriebe. Es zählt der Preis.

Absender	wirbt unter dem Namen des Portals
Vorab geklärt	meist nur die Kontaktdaten
Absicherung	keine

Auftragsrausch

Vor-Ort-Termin



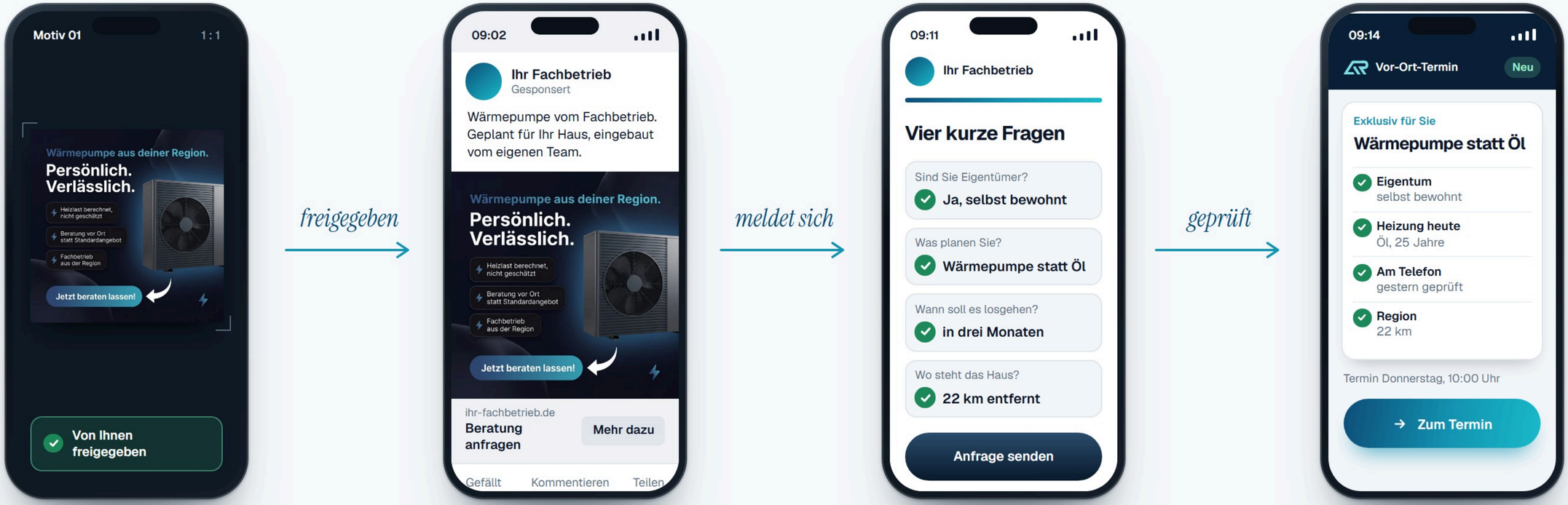
Ein Termin, ein Betrieb. Es zählt Ihre Qualität.

Absender	**Werbekonto, Motive und Kampagnen gehören Ihnen**
Vorab geklärt	**vier Punkte, am Telefon geprüft**
Absicherung	**feste Zahl an Anfragen, wenn im Vertrag vereinbart**

> *Darum läuft alles unter Ihrem Namen: Wer bei Ihnen anfragt, meint Sie.*

Erst die richtigen Kunden. *Dann der Termin.*

Beispielansichten



1 Gestalten

Motive unter Ihrem Namen.

Damit die Anfrage zu Ihnen gehört.

2 Schalten

In Ihrem Werbekonto, in Ihrer Region.

Damit Sie in Ihrem Gebiet gesehen werden.

3 Vorqualifizieren

Doppelt: in der Anzeige und am Telefon.

Damit nur ankommt, was passt.

4 Übergeben

Als Vor-Ort-Termin mit Steckbrief.

Damit Sie vorbereitet hinfahren.

So läuft die Zusammenarbeit *mit uns.*

	1 Eignungsprüfung *15 Minuten am Telefon*	2 Beratungsgespräch *Ihr Plan auf einen Blick*	3 Aufbau *Motive und Kampagnen*	4 Laufender Betrieb *Vor-Ort-Termine für Sie*
Das tun wir **Auftragsrausch**	Region und Gewerk prüfen	Zielgebiet, Ablauf und Konditionen zeigen	Motive gestalten Kampagnen einrichten Fragen festlegen	vorqualifizieren und anrufen Termine vereinbaren und übergeben auswerten und optimieren
				läuft weiter →
Das tun Sie **Ihr Betrieb**	Region, Gewerk und Wunschaufträge nennen	in Ruhe entscheiden	Motive freigeben	zum Termin fahren abschließen

> *Darum liegt fast alles bei uns: Ihre Zeit gehört Ihren Kunden.*



solarick

Solarick GmbH

Dortmund, Ruhrgebiet

Geschäftsführer
Andreas Rick

Gewerk
Photovoltaik

Angebot
PV-Komplettpakete mit Speicher und Wallbox

Solarick: Ein halbes Jahr vergeblich gesucht, mit uns 18 Elektriker in fünf Tagen

Vorher *über 6 Monate*

Andere Agenturen, Jobportale und weitere Plattformen: zu wenige Bewerbungen, und die wenigen passten nicht. Solarick stand kurz davor, einen Headhunter zu beauftragen.

Mit Auftragsrausch

5 Tage

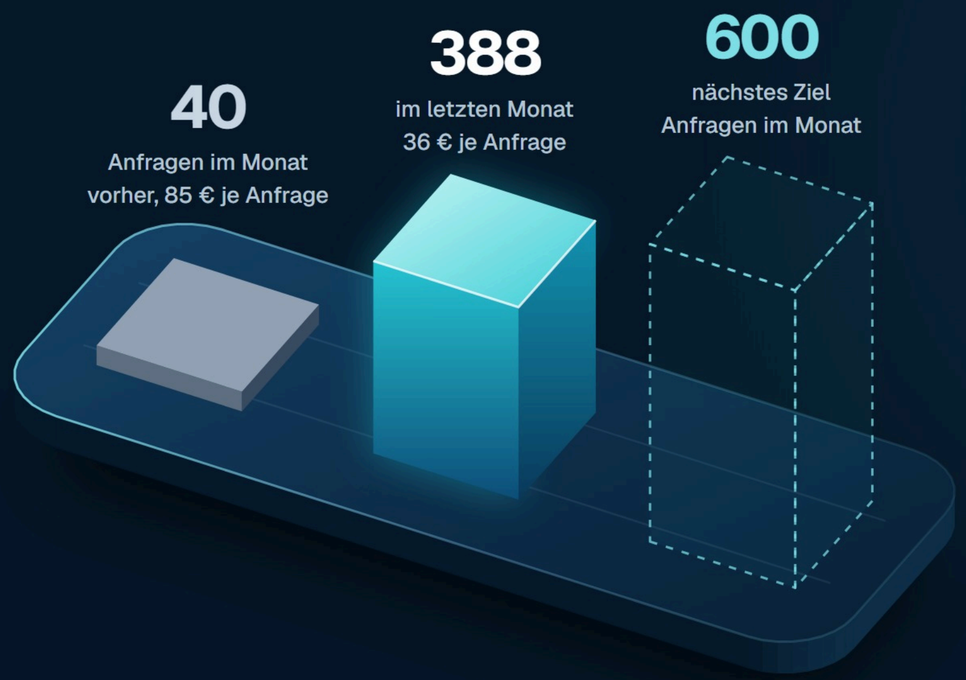
Recruiting-Kampagne für Elektriker in der Region, Anzeigen aus dem Arbeitsalltag bei Solarick, jede Bewerbung vorqualifiziert.

18 **qualifizierte Elektriker haben sich beworben, fünf Tage nach dem Start.**

Lenhart & Hensel

Lenhart & Hensel Energy GmbH
Dmitrij Hensel und Marcel Lenhart, Geschäftsführer
Estenfeld bei Würzburg

Von 40 auf 388 Anfragen im Monat, *und keine davon ist gekauft.*



Vorher	Heute, mit Auftragsrausch
85 € je Anfrage	→ **36 €** je Anfrage
Portale stark abhängig von gekauften Leads	→ **0** gekaufte Leads, nur eigene Kampagnen
PV und Gewerbe als Schwerpunkt	→ **Wärmepumpe** als zweites Standbein aufgebaut, heute der Schwerpunkt

über **2 Mio. €**

Umsatz im Monat, heute

Anzeigen und Vertrieb sind gemeinsam gewachsen: Handelsvertreter gewonnen, dazu SHK-Gesellen und -Meister, Elektriker und Innendienst über unser Recruiting.

Woher wir kommen und *wohin wir wollen.*



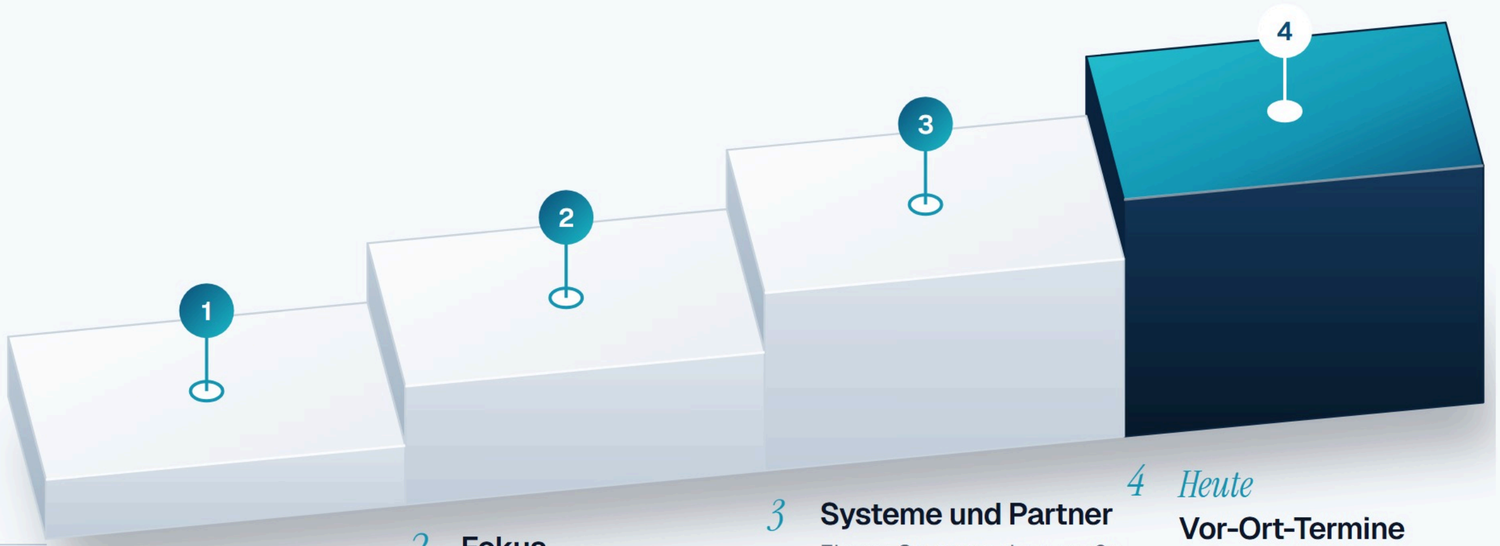
Dominic Richter

Gründer und Geschäftsführer



Elmedin Shala

Gründer und Geschäftsführer



über 2 Mio. €

Werbebudget verwaltet, nur im Energiehandwerk

4 Jahre

Erfahrung im Energiehandwerk

Aus der Praxis

vorher selbst im Vertrieb von PV und Wärmepumpen

1 **Gründung in Münster**

Dominic Richter und Elmedin Shala gründen Auftragsrausch.

2 **Fokus Energiehandwerk**

Wärmepumpe, Heizung, Klima, Bad und Solar: ein Markt, eine Zielgruppe.

3 **Systeme und Partner**

Eigene Systeme, dazu große Unternehmen der Branche als Partner.

4 Heute

Vor-Ort-Termine

Aus zweimal geprüften Anfragen, exklusiv für Fachbetriebe in Deutschland.

Unsere Vision

Jeder gute Fachbetrieb soll die Kunden bekommen, die seine Qualität verdienen.

Lenhart & Hensel

388

Anfragen im letzten Monat, vorher 40

N-ARMY

40

Einstellungsgespräche aus 90 Bewerbern

solarick

18

qualifizierte Elektriker als Bewerber in 5 Tagen

So geht es *weiter.*

1 **Eignungsprüfung** *Ihr nächster Schritt*
15 Minuten am Telefon. Wir klären, ob Region und Gewerk passen.

2 **Beratungsgespräch**
Sie sehen Ihr Zielgebiet, den Ablauf und die Konditionen.

3 **Start**
Wir bauen Motive und Kampagnen, Sie geben frei.

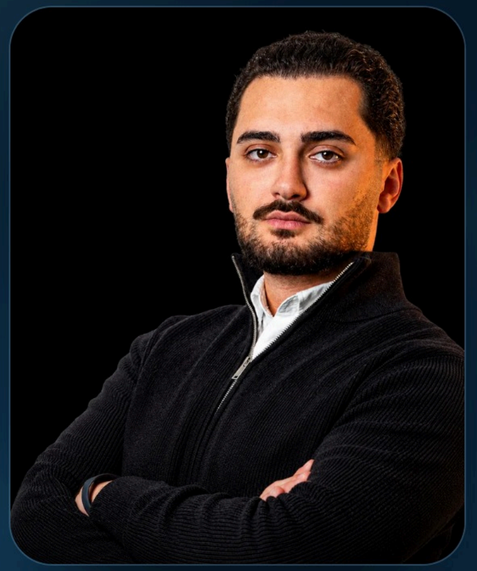
So erreichen Sie uns

Telefon	0155 68607729
E-Mail	info@auftragsrausch.de
Webseite	auftragsrausch.de
Adresse	Roddestraße 5, 48153 Münster

Alle Fallstudien
auftragsrausch.de/einblick

Wir freuen uns auf *das Gespräch.*





Dominic Richter
Gründer und Geschäftsführer

Elmedin Shala
Gründer und Geschäftsführer