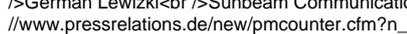




## Intersolar: Neues Online-Vertriebstool optimiert Verkauf von Solarprojekten

Intersolar: Neues Online-Vertriebstool optimiert Verkauf von Solarprojekten  
Die Milk the Sun GmbH präsentiert auf der Intersolar 2014 ein Online-Vertriebstool, mit dem EPCs, Projektentwickler und andere Unternehmen den Verkauf von laufenden Solaranlagen, Turnkey-Anlagen und Projektrechten optimieren können. Verkaufsangebote werden über eine benutzerfreundliche Online-Eingabemaske hochgeladen und aktualisiert. Sie erscheinen im individuellen Design auf der eigenen Website und gleichzeitig auf Milkthesun.com, einem der führenden Online-Marktplätze für laufende PV-Anlagen. Der Vertrieb steigert so seine Reichweite und spricht neue Investorengruppen an.  
Pressebilder finden Sie hier: [www.milkthesun.com/deu/pressebilder](http://www.milkthesun.com/deu/pressebilder)  
Das Vertriebstool wird einfach über "Plug and Play" implementiert. Anwender müssen keine aufwändigen Programmierarbeiten leisten. Milk the Sun passt das Webdesign des Tools individuell an die Gestaltung der Unternehmenswebsite des Anwenders an. Im nächsten Schritt erhält der Anwender einen HTML-Code für ein sogenanntes iFrame, das er auf seiner Website einbindet. Anschließend wird das Vertriebstool freigeschaltet.  
Um Anlagendaten zu strukturieren und im Internet darzustellen, hat Milk the Sun gemeinsam mit Branchenexperten einen praxisorientierten Standard entwickelt, der für den Marktplatz von Milk the Sun und die individuellen Online-Vertriebstools eingesetzt wird. Der Standard umfasst außerdem einheitliche Datenräume, in denen weiterführende Informationen wie Verträge, Pläne und andere Dokumente abgelegt werden können.  
Die neue Softwarelösung ist auf Wunsch zahlreicher Partner von Milk the Sun entstanden. Mit ihrer Hilfe können Unternehmen auf der eigenen Website Projekte effizient in bewährter und standardisierter Form handeln. Interessenten können die Daten der Anlagen online einsehen, es müssen keine Mails mit umfangreichen Dateien mehr zusammengestellt und versendet werden. Das senkt die Vertriebskosten und wertet den gesamten Webauftritt erheblich auf", so Felix Krause, CEO von Milk the Sun.  
Das Tool ist aktuell in den Sprachen Englisch, Deutsch, Italienisch, Spanisch und Französisch verfügbar.  
Das monatliche Nutzungsentgelt für die Softwarelösung im Standardpaket beträgt 100 Euro. Der Preis für die Individualisierung und die Einrichtung des Online-Vertriebstools beträgt einmalig 2.500 Euro.  
Milk the Sun auf der Intersolar: Stand C3.530  
Über Milk the Sun  
Milk the Sun betreibt den weltweit größten offenen Online-Marktplatz für Photovoltaikanlagen. Über das Portal können Projektentwickler und Betreiber Solaranlagen zum Verkauf anbieten und Investoren interessante Projekte als grüne Kapitalanlage finden. Milk the Sun vermittelt in Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern zudem Dienstleistungen für den gesamten Lebenszyklus einer Photovoltaikanlage. Über den geschlossenen Marktplatzbereich Utility Scale Network bietet das Unternehmen auch Solargroßinvestments.  
[www.milkthesun.com](http://www.milkthesun.com)  
German Lewizki  
Sunbeam Communications  
Tel. +49 30 726 296-450  
[press@sunbeam-communications.com](mailto:press@sunbeam-communications.com)  


### Pressekontakt

Milk the Sun

48149 Münster

### Firmenkontakt

Milk the Sun

48149 Münster

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage