

## Verktyg för affärsutveckling av er som energitjänsteleverantör

EEF har efter åtskilliga intervjuer med olika kundgrupper sammanställt hur de vill att leverantörerna av energitjänster ska agera. Detta är gjort enligt en systematisk och beprövad metod. Nedanstående verktyg, och andra inkl instruktioner, finns samlade på eef.se.

### Erfarenheter av energitjänster (ca 20-45 min)

Uppgiften är att ni i grupp diskuterar era erfarenheter av att sälja, genomföra och följa upp energitjänster i stort. Här är det en fördel om ni är flera företag som gör detta tillsammans.

Skäl för övningen: Erfarenheter är alltid nyttigt, uppskattat och driver utvecklingen framåt.

1. Övningen inleds med att var och en, tyst under två minuter, skriver ner sina erfarenheter på post-it lappar (brainwriting), en per lapp. Stort som smått.
2. Fortsätt sedan genom att i storgrupp berätta vad ni skrivit ner (helst max 15-20 personer i ca 20 min). Blir det diskussion kring något ämne så låt den hållas ett tag. Fortsätt sedan varvet runt. Var och en antecknar själv efter behov!
3. Om tiden medger dela sedan upp er i grupper (om max 5-6 personer, peka ut personer att samlas kring (diskussionsledare), helst max en per företag i resp. grupp) och fortsätt diskussionen (ca 20 min) kring de erfarenheter de själva väljer. Var och en antecknar själv efter behov!
4. Avsluta med att varje grupp kort får nämna de två viktigaste erfarenheterna.

Obs, efter övningen när du är tillbaka till firman/kontoret, så hitta minst en person där som du tar som allierad i dessa frågor, gärna någon i ledande ställning eller annan driven person. Sedan tar ni tillsammans på lämpligt möte upp de tankar ni fått med målet att även ni ska tillämpa de erfarenheterna i er affärsverksamhet. Skriv sedan en påminnelse till dig själv att efter en månad följa upp hur det gått med era förslag.

Någon avslutande generell kommentar (till dig själv)?

---

---

---