

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.

Komplementer, d v s samarbetspartners för fler affärer

(ca 20-25 min)

Uppgiften är att ni i grupper om ca 4-6 personer/företag diskuterar igenom vika typer av företag ni och de andra borde samarbeta med.

Skäl för övningen: Det finns många specialiserade energitjänsteföretag som har bra teknik men inte kundkontakter. Samtidigt finns företag med befintliga kontinuerliga kundkontakter men som bara kan kundens basbehov. Kunden vill oftast inte lyssna på okända företag så ett samarbete ger fler affärer. Likaså vill kunder helst bara ha en kontakt per projekt (tar mindre tid och tydligare vid strul mm) och genom konsortier uppfylls detta. Motsvarande gäller energitjänsteleverantörer som inte kan dimensionera/projektera själva. Samarbete med konsult/energikartläggare eller motsvarande ger en komplett och energieffektivare lösning för kunden. Detta var bara några exempel, ni kommer säkert på fler.

1. Övningen inleds genom brainwriting, d v s var och en skriver ner sina tankar om detta under 2 min.
2. Fortsätt sedan genom att gå varvet runt där ni tillsammans bollar var och ens tankar i några minuter. Kanske starten på samarbeten uppstår inom gruppen.
3. Avsluta genom att ni var och en i några minuter skriver ner/ritar upp vad ni kom fram till.

Obs efter övningen, när ni kommer tillbaka till firman/kontoret, se till att du hittar någon "partner" som tror på nya samarbeten. Gärna någon i ledningsgruppen eller annan driven person. Lägg sedan fram förslagen på lämpligt ledningsgruppsmöte med målet att ni två får i uppgift att leta på lämpliga kandidatföretag som ni sedan skriver samarbetsavtal med.

Någon avslutande generell kommentar?
