

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.

Kundvärden för vårt företags energitjänster (ca 20-40 min)

Uppgiften är att ni i par (gärna två olika företag) skriftligt beskriver era tjänster med ett språk som allmänheten förstår, det vill säga helt utan några krångliga ord.

Skäl för övningen: De flesta kunder förstår inte tekniken på samma sätt som ni leverantörer gör (punkt 2 och 3 i verktyget Självsfattning). Det är heller inte säkert att den/de som tar investeringsbeslutet kan tekniken ni levererar.

1. Övningen inleds genom att visa Youtube-filmen En makalös manick <https://www.youtube.com/watch?v=OFH7CLJQauY> Den är kanske en överdriven parodi men för många kan era tjänster framstå nästan så.
2. Fortsätt sedan genom att mycket kortfattat berätta för varandra om någon av era tjänster och inkludera där alla mervärden som tjänsten ger. Tänk på att om kunden senare frågar måste ni kunna påvisa att det ni säger verkligen är sant! Tänk igenom vilka mervärden ni bör trycka på för olika kundgrupper.
3. Därefter skriver ni ner (på lämpligt sätt) vad ni sagt med max 150 ord.
4. Om tiden sedan medger så läser några eller alla upp det ni skrivit för hela gruppen.

Obs, efter övningen, se till att några fler läser det ni skrivit ner, revidera om det behövs, och se sedan till att ni använder denna text i er marknadsföring (kanske istället för den ofta svårförstådda text många leverantörer använder).

Någon avslutande generell kommentar?
