

## 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.

### Mina åtaganden (ca 10-20 min)

Uppgiften är att du enskilt, eller tillsammans med dina medarbetare på workshopen, som avslutning väljer ut en eller max två områden enligt nedan som ni ska genomföra/förbättra ytterligare i er utvecklingen av era energitjänster på ert företag.

Skäl för övningen: Affärsutveckling kräver stegvis arbete och komma igång är oftast svårast. Det gäller att förankra samt visa framsteg för medarbetare och ledning så att de förstår att detta är en väg åt rätt håll.

1. **Bilda partnerskap** för att dra nytta mellan er företag som har specialistkunskapen och er som har kundrelationen.
2. **Kommunicera med kunden** med ett enkelt och begripligt språk.
3. **Kommunicera tjänstens resultat** främst i pengar på sista raden för den specifika kunden, verklig minskad klimatpåverkan samt mervärden som bevisad förbättrad inomhusmiljö, minskat underhåll etc och bemöt farhågor.
4. **Ge alltid referenser** till liknande projekt gjorda för liknade beställare.
5. **Erbjud totalansvar** så att kunden inte behöver lägga ner tid, kraft och energi på att förstå och projektleda.
6. **Var transparenta i ert erbjudande**, d v s vad de olika delarna kostar, vad kunden eventuellt kan göra själv, eventuella avtal med viss tillverkare etc.
7. **Erbjud uppföljning** och optimering av systemet efter installation.
8. **Erbjud finansiering**, med transparent upplägg, till kunder som har begränsat låneutrymme eller då låneutrymmet avsätts till kärnverksamheten.
9. **En trevlig och säker arbetsplats** med rätt behörigheter, rätta anställningsavtal, god information och återkoppling till hyresgäster, kontinuerlig städning samt respekt för alla tider.
10. **Var proaktiv** genom att följa upp med samtal och besök på plats och erbjud intrimning/tillsyn igen, för bästa möjliga drift.

Jag/vi väljer \_\_\_\_\_

därför att \_\_\_\_\_

tänkbara hinder: \_\_\_\_\_

önskad allierad\* intern person: \_\_\_\_\_

önskad intern arbetsgrupp: \_\_\_\_\_

Jag/vi väljer också \_\_\_\_\_

därför att \_\_\_\_\_

tänkbara hinder: \_\_\_\_\_

önskad allierad\* intern person: \_\_\_\_\_

önskad intern arbetsgrupp: \_\_\_\_\_

\* Obs, den du tar som allierad för att genomförandet bör vara någon i ledande ställning eller annan driven person.

Boka också in ett avstämningsmöte med alla berörda medarbetare vid en tidpunkt då det är realistiskt att diskutera hur det gått med det/de utvalda utvecklingsstegen. Avsluta det mötet med att ni tillsammans väljer ut ett nytt utvecklingssteg.

Någon avslutande generell tanke? (till dig själv)

---

---