

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.

Självskattning av mitt företag idag (ca 10 - 15 min)

Detta är en kortfattad lista där du som leverantör kan tänka igenom vad som passar er bäst, för fler och lönsammare affärer och för ett energieffektivare Sverige.

Denna uppgift ska genomföras självständigt av en eller helst flera personer på företaget. Målet är att se ungefär hur långt ditt företag kommit avseende att möta kundernas behov. Alla leverantörer kan inte möta alla behoven utan vilka som är relevanta för er avgör du/ni. Samordna era enskilda svar. Välj sedan ut något eller några utvecklingssteg som ni inför (se övriga verktyg och presentationer) och utvärderar i ert företag. Gå sedan vidare med fler steg, när medarbetarna ser att detta blev bra.

- 1. Bilda partnerskap med andra företag för att dra nytta mellan er som har kunskapen och er som har kundrelationen.**

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

- 2. Kommunicera med kunden med ett enkelt och begripligt språk. Prata inte "ingenjöriska", om inte de gör det.**

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

- 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.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

4. **Ge alltid referenser** till liknande projekt gjorda för liknade beställare.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

5. **Erbjud totalansvar** så att kunden inte behöver lägga ner tid, kraft och energi på att förstå och projektleda åtgärderna.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

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.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

7. **Erbjud uppföljning** och optimering av systemet efter installation.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

8. **Erbjud finansiering**, med transparent upplägg, till kunder som har begränsat låneutrymme eller då låneutrymmet avsätts till kärnverksamheten.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

9. **En trevlig och säker arbetsplats** (hos kunden) med rätt behörigheter, rätta anställningsavtal, god information och återkoppling till hyresgäster, kontinuerlig städning samt respekt för alla tider.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

10. **Var proaktiv** genom att följa upp med samtal och besök på plats och erbjud intrimning/tillsyn igen, för bästa möjliga drift.

Detta gäller oss? Ja/Nej

Om Ja, uppfyller vi detta? Ja/Nej

Kommentarer: _____

Någon avslutande generell kommentar? Något du är extra stolt över?
