Verktyg och övningar för affärsutveckling

*För energitjänsteleverantörer*

EEF har efter strukturerade och systematiska intervjuer med olika kundgrupper sammanställt vad era kunder värdesätter och hur ni som energitjänsteleverantörer kan hjälpa dem - allt utifrån deras förutsättningar och önskemål.

# **Kundvärden för vårt företags energitjänster (ca 15 - 20 min)**

Uppgiften är att ni i par (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 Självskattning). 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>). Det är kanske en överdriven parodi men för många kunder kan era tjänster framstå nästan så.
2. Fortsätt sedan genom att mycket kortfattat berätta för varandra om någon eller några 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 har sagt med max 150 ord.
4. Om det finns tid så läser några eller alla upp det ni skrivit för hela gruppen.

Obs! När ni kommer tillbaka till kontoret se till att några fler läser det ni har skrivit ner, revidera tillsammans 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? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_