

Stig Hartmann

Brask

- Adfærdsdesign
- Nudging
- Salgspsykologi

Klimaforandringer

Fup eller fakta?

- Det er ikke vigtigt
- Ny muligheder
- Politisk fokus på jeres branche



Grøn omstilling

- Business as usual ikke er en mulighed
 - Vi skal grundlæggende ændre måden, vi tænker vækst på
- Citat Connie Hedegaard



En ting er dog sikkert

- Olien bliver udfaset
- Naturgassen skal købes i Rusland
- Der er ingen fremtid i fossile løsninger



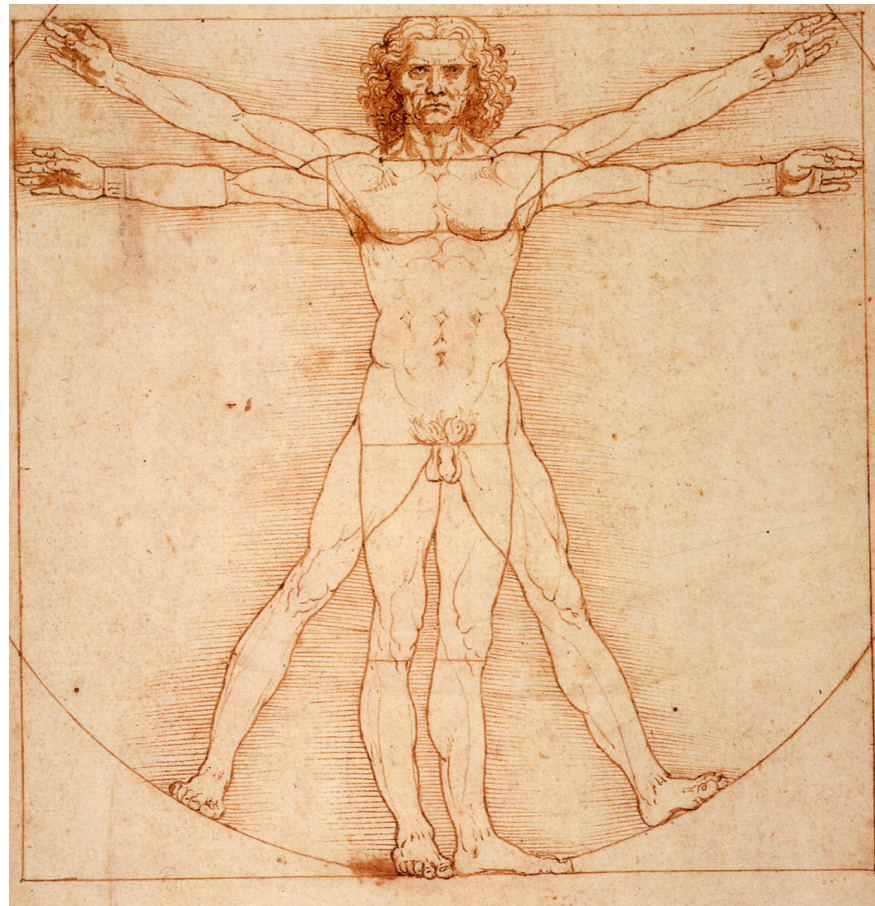
Hvad gør man for den grønne omstilling?

- Oplysningskampagner til forbrugerne
- Tilskudsordninger
- Hjemmesider med rådgivning



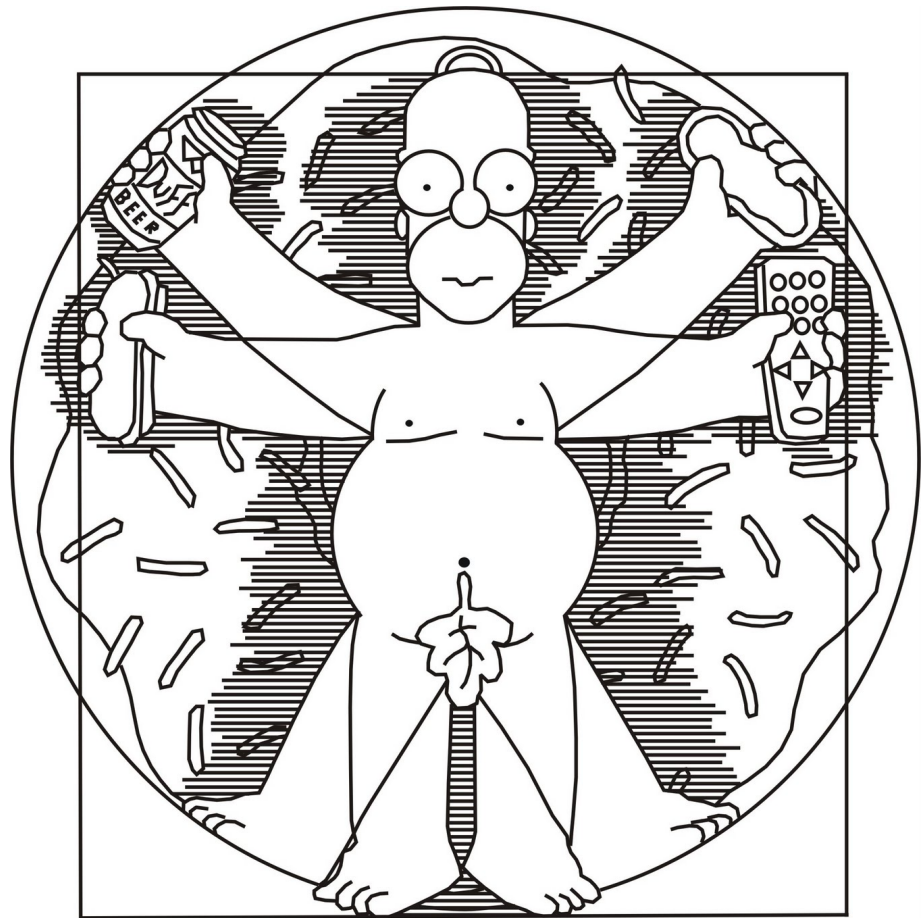
Oplysning er til ham

- Rationel
- Økonomisk
- Fornuftig
- Gør som vi siger



Her er din kunde

- Irrationel
- Lyststyret
- Foretrækker status quo
- Gør som alle andre



Hans virkelighed

- Han har travlt
- Han har andre bekymringer
- Han har ikke overskud
- Han har ikke tid

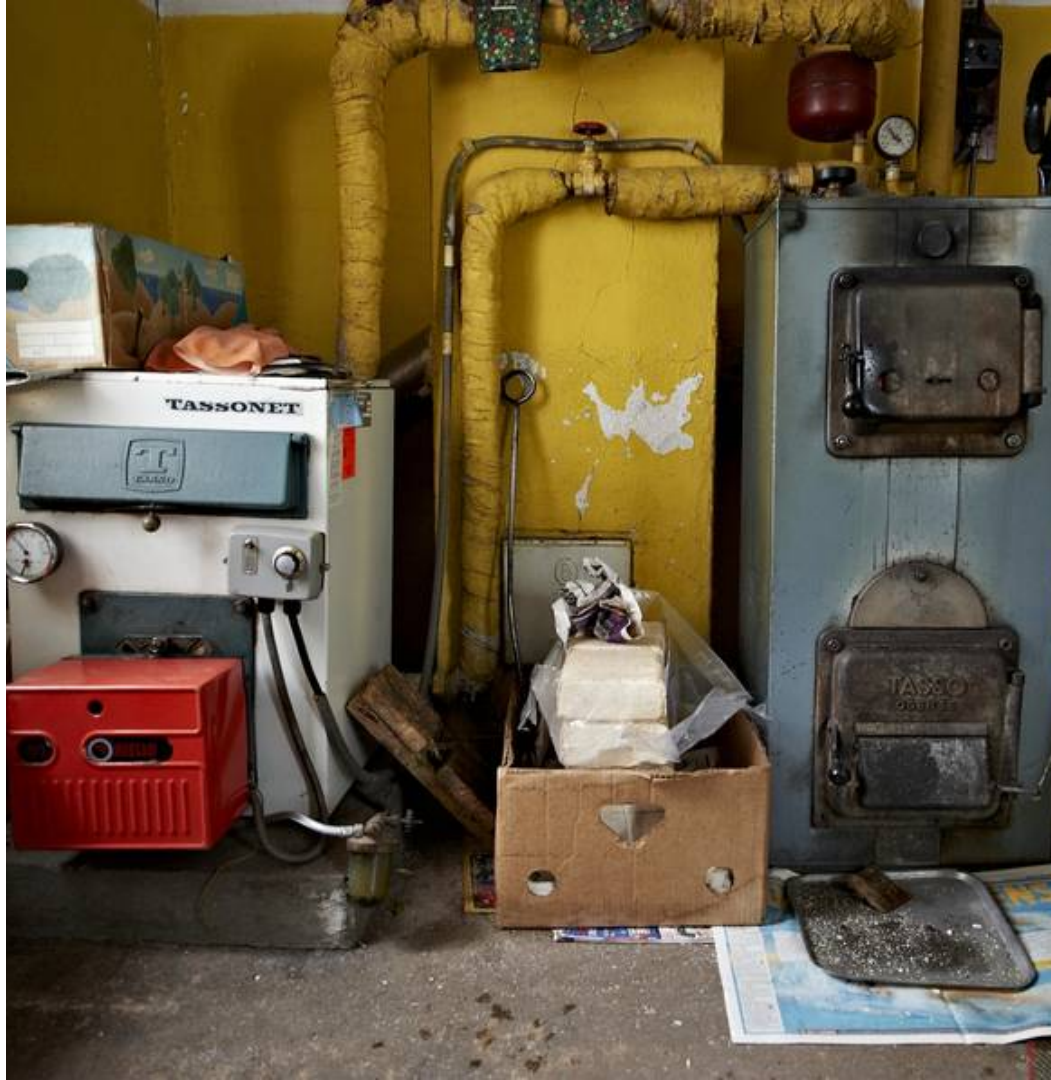
Brask/**Insight**



Indvendinger

- Det er nok dyrt at skifte
- Det er nok bøvlet
- Håndværkeren kommer alligevel ikke
- Jeg vil hellere købe ferie, bil, båd, sofa
- Hvad er fremtidssikret?
- Jeg kigger på det i morgen...

Brask/**Insight**



Et eksempel fra England

- Få tilskud til at isolere dit loft



Du skal måske bruge andre argumenter

- Du løber ikke tør for olie
- Der går ikke ild i din skorsten
- Araberne kan ikke slukke for solen
- Du betaler det samme pr. md. som før
- Vi rydder op i dit fyrrum
- Mindre støj (end oliefyr)
- Find selv på flere...



”Jeg vil ikke være kanonsælger”

- Jeg respekterer et nej
- Jeg har ikke tid til at sælge
- Kunderne er ikke hjemme
- Jeg synes det er pinligt



Du gør dine kunder en tjeneste!

- Deres liv bliver bedre
- Deres hus mere værd
- De skal ikke spare på varmen
- De er ikke afhængige af olieprisen
- De sparer penge
- De vil elske dig når først de har fået det gjort

Brask/**Insight**



Du er ekspert de stoler på

- Du har tid til at tale med dem
- Du kan forklarer det komplicerede
- Du er den de har tillid til
- Du er den de kender
- Kunden vil gerne have gode råd
- Du kan bekræfte det de har hørt



Jeg gik glip af 70.000kr

- Tasso fra 1984
- 15 år a. 24.000 kr. til gas = 360.000 kr.
- Ny hybrid løsning kr. 50.000 kr.
- Besparelse ca. 30%
- 30% af 360.000 = 120.000 kr.
- Hvorfor var der aldrig en VVS'er der lavede det regnestykke for mig?



Du er ikke alene

- Tilskudsordninger
- Leverandør fokus
- Nye produkter
- Nye lovkrav
- Oplysningskampagner
- Brancheorganisationerne



Fremtiden

- Større omsætning
- Flere udskiftninger
- Flere forskellige produkter
- EU krav til årligt service
- Endnu få som arbejder målrettet
- Stor mangel på kølegas certificerede

