

Kan vi leverera detta ?

NYCKELPARTNERS

- Finansieringspartner
- Arbetsmiljöverket
- Kemikalieinspektionen
- Etablera partnerprogram
- Samverkan med partners inom ledningssystem [ISO 9001]
- Samverkan med etablerade företag inom fastighetsförvaltning
- Samverkan med IoT Sverige/Vinnova, för innovationer
- Samverkan med RISE och högskolor, inom ramen för kompetensutveckling
- Myndigheten för arbetsmiljökunskap

NYCKELAKTIVITETER

- Etablera varumärket på marknaden
- Marknadsplan med marknadsaktiviteter
- Säljplan för att bygga säljpipe
- Rekrytering av rådgivare
- Rekrytering inom ljusdesign och belysningsteknik
- Partneravtal inom Recycling

NYCKELRESURSER

- Ledning
- Rådgivare
- Säljare
- Montörer
- Elektriker
- Logistiker

ERBJUDANDE

- Vi levererar enegribesparing upp till 70% av nuvarande förbrukning
- Vi löser kundens problem med kvicksilverbaserade lysrör
- Vi tar ansvar för hela processen från fabrik till installation
- Rådgivande roller i arbetsmiljöfrågor
- Rådgivande roller i ljusdesign och belysningsteknik
- Rådgivningstjänster inom hållbar utveckling
- Integrerat ledningssystem API till marknadens dominerande ledningssystem

Vad är det värt?

Vill kunderna ha det?

KUNDRELATION

- Nykundsbearbetning
- Ambassadörskap
- Uppföljning, utveckling och kvalitetssäkring
- Etablera partnerprogram för

KANALER

- Proaktivt: Fysiska besök, rådgivning, försäljning
- Systematisk feedback från kunder och partners
- Reaktivt: genom en dynamisk hemsida
- Storytelling – sociala nätverk samt bloggar
- Strategisk partnerskap

KUNDSEGMENTERING

Direkt

- **2023 - kunder med kvicksilver i lysrören**
 - Offentlig sektor
 - Kunder med större publika lokaler
 - Skolor
 - Sjukhus
 - Kontor
 - Butiker
 - Arenor
- Indirekt
- Fastighetsägare/förvaltare

KOSTNADSSTRÖMMAR

- Lönekostnader, egen personal
- Konsultkostnader, partners [ekonomi]
- Transportkostnader
- Lokalkostnad, lager
- Utvecklingskostnader

INTÄKTSSTRÖMMAR

- Rådgivningstjänster
- Försäljning av ljuskällor med tillbehör
- Partnerskap
- Finansiering

Vilken miljöpåverkan och samhällsnytta?

FÖRSÄMRINGAR/RISER FÖR PLANETEN & SAMHÄLLET

- icke optimal logistiklösning
- Tågtransport
- Båttransport
- Biltransport – Drivmedel

PÅVERKAN

- Den sammanlagda påverkan är avgörande för att nå de globala målen
- Högt lumen/watt

FÖRBÄTTRINGAR/MÖJLIGHETER FÖR PLANETEN & SAMHÄLLET

- Minskad påverkan på klimatet
- Förbättrad arbetsmiljö
- Mer ljus och mindre CO2
- Beräkningsmodeller för klimatkompensation

Go to market!

- • SÄLJSTRATEGI

- 1. Kundsegmentering
- 2. Värdeerbjudande & kanalstrategi
- 3. Styrning, ledning, planering av säljstyrkan
- 4. Identifiering av triggers och kundbeteende

Svar

- Äldre fastigheter, lager, kontor. Skolor
- Byt utan kostnad, minska utgifterna.

- 1. SÄLJDIFFERENTIERING

- o Unique selling points
- o Marknadskommunikation, hemsida.

- Byt utan kostnad, minska utgifterna. Hållbarhet x 3

- 2. SÄLJPROCESS

- o Nykundsbearbetning
- o Utveckling av kunder som bearbetades tidigare
- o Uppbyggnad säljpipe
- o Direkt och indirekt

Go to market!

- [?] SÄLJLEDNING
 - [?] Måltal och mätetal
 - [?] Systemstöd
 - [?] Kanaler
-
- [?] SÄLJKULTUR
 - [?] Ambassadörer
 - [?] Partnerskap
-
- [?] SÄLJKOMPETENS
 - [?] Förmågan att kommunicera USP
 - [?] Självledarskap

Öppna frågor

- 1. Vem är 4E's ideala eller persona kund?
- 2. Varför ska de köpa från 4E?
- 3. Vad gör 4E unikt och hur kommunicerar vi vårt värdeerbjudande?
- 4. Hur ska 4E attrahera nya kunder?
- 5. Hur ska 4E utveckla gamla relationer?
- 6. Vilket är 4E viktigaste tillväxtmål?
- 7. När förväntar 4E att se resultatet?

Svar

Lager, fabriker, kontor, skolor

Inga kostnader. Bara mindre utgifter

70% lägre kWh, CO2, Kronor
Ekonomisk, Ekologisk, Social Hållbarhet

Leasing.

Etablering i Tyskland 2024

Månad 4, 8, 12

Go to market

