

Forbedret heispitch

Forbedret heispitch

M-TEK leverer rask, rimelig og bærekraftig reparasjon av varmekabler gjennom presis feilsøking og punktutbedring. Med over 38 års erfaring hjelper vi både boligeiere, forsikringsselskaper, boretslag, eiendomsaktører og fagfolk med å løse feil på varmekablene, uten å rive gulvet. Resultatet er lavere kostnader, mindre nedetid og 95 % mindre materialbruk — med varmen tilbake på én dag.

Vanlige ord og uttrykk

Vanlige ord og uttrykk

- “Må jeg rive hele badet?”
- “Dette blir sikkert dyrt ...”
- “Kan det repareres?”
- “Varmen er borte / ujevn varme.”
- “Har du noen som kan komme raskt?”
- “Vi har fått beskjed om at vi må pusse opp alt.”
- “Håper det finnes en enklere løsning.”
- “Jeg trenger en trygg fagperson.”

Forstå deres smertepunkter

- Frykt for full renovering og høye kostnader.
- Bekymring for nedetid og et bad som ikke kan brukes.
- Usikkerhet om hvor feilen sitter eller hvor alvorlig den er.
- Stress med å måtte skaffe og koordinere flere fagfolk.
- Dårlige erfaringer med feilvurderinger fra andre håndverkere.
- Bekymring rundt forsikring, takst og boligverdi.
- Følelse av å stå fast uten gode alternativer.

Transformasjon (deres ideelle tilstand)

Transformasjon (deres ideelle tilstand)

- Trygghet i at feilen kan løses raskt.
- Beholde badet uten å rive.
- Spare betydelig tid og penger.
- Få varmen tilbake neste dag (en uke)?.
- Velge en løsning med 95 % mindre materialbruk.
- Tydelig dokumentasjon og forklaringer fra fagperson.
- Oppleve kontroll og ro i prosessen.

Unikt salgsargument (USP)

- Reparasjon i stedet for riving — 95 % mindre materialbruk.
- Reparasjon i stedet for riving - en brøkdel av riving (se kalkulator)
- (Noen annonser sier nå billig, er det noe vi ønsker? Rimelig)
- Ofte ferdig på én dag.
- Sintef-testede og DSB-godkjente metoder.
- 740+ Google-anmeldelser og 4,9 av 5 stjerner.
- Avansert måleteknologi for presis feilsøking.
- Landsdekkende dekning og rask responstid.
- Eksparter siden 1987.
- Full dokumentasjon for forsikringssaker.

Hva de egentlig kjøper

Hva de egentlig kjøper

Penger / økonomi

Kundestemme: Reparasjon er langt billigere enn renovering.

Kundestemme: "Vi reddet badet og budsjettet på én dag."

Tid / bekvemmelighet

Kundestemme: Kunden slipper uker og måneder med arbeid og flere fagfolk.

Kundestemme: "Reparert med en gang — sparte oss tid og plunder!"

Sikkerhet / trygghet

Kundestemme: Elektriske feil skaper uro — de vil ha en trygg fagperson.

Kundestemme: "Han virket så rutinert ... jeg følte det kom til å gå bra."

Frihet

Kundestemme: Kunden vil beholde badet slik det er.

Kundestemme: "Jeg ønsket ikke å renovere — M-TEK lot meg beholde badet."

Status / anerkjennelse

Bærekraft er en verdi kundene liker å vise.

Kundestemme: "95 % mindre materialbruk — stort for miljøet."

Bevissthetsmatrise

Bevissthetsmatrise

1. Uvitende

Oppfattet problem: Kaldt gulv, ujevn varme.

Misoppfatninger: Tror hele badet må rives.

Atferd: Skrur opp termostaten, søker om oppussing.

Ideelt innhold: Video – "Hvorfor gulvet blir kaldt."

Blogg – "3 tidlige tegn på varmekabelfeil."

Infografikk – "Spar miljøet med reparasjon."

2. Problembevisst

Smertepunkter: Varmen borte, frykt for renovering.

Søkefraser: "Varmekabler virker ikke", "reparere varmekabler".

Fagspråk: Jordfeil, overgangsskjøt, punktreparasjon.

Ideelt innhold: Blogg – "Kan varmekabler repareres?"

Video – "Dette gjør teknikeren hos deg."

Prisguide – "Reparasjon vs renovering."

3. Løsningsbevisst

Kriterier: Raskt, rimelig, trygt, minimalt inngrep.

Konkurrenter: Elektriker som foreslår renovering, flislegger, varmeovn.

Innvendiger: "Holder reparasjonen?", "blir det pent?"

Ideelt innhold: Case – Tone Røimål.

Demo – "Ferdig på én dag **(eller 3)."

Sammenligning – "Renovere eller reparere?"

4. Produktbevisst

Alternativer: M-TEK vs elektriker vs renoveringsfirma.

Beslutningsfaktorer: Pris, dokumentasjon, garanti, responstid.

Misoppfatninger: "Reparasjon holder ikke lenge."

Ideelt innhold: Anmeldelser – 740+ omtaler.

Prosessvideo – "Slik jobber vi."

Miljøfakta – "95 % mindre materialbruk."

5. Most bevisst

Siste hindringer: Pris, tilgjengelighet, matching av fliser.

Utløsere: Svar samme dag, ferdig på én dag (eller 3), dokumentasjon inkludert.

Misoppfatninger: “Dette blir sikkert veldig dyrt.”

Ideelt innhold: CTA-video – “Få et tilbud.”

SMS/epost – “Dette skjer når teknikeren kommer.”

Prisestimat – “Få pris på dagen.”

Merkeverdier og one-linere

Merkeverdier og one-linere

Merkeverdier: Trygghet, presisjon, bærekraft, ærlighet, kvalitet, ansvarlighet, ro.

Personlighet: En erfaren problemløser som skaper trygghet og forklarer ting enkelt.

One-linere:

- “Varmen tilbake — uten å rive badet.”
- “Rask reparasjon. Null stress.”
- “Spar tid, penger og miljø.”
- “Ekspertene på varmekabelreparasjon.”
- “Når du vil slippe unødvendig renovering.”

Hero-budskap

Hero-budskap

Hero 1

Flaggtekst: For boligeiere, forsikring og eiendom

Hovedoverskrift: Reparér varmekablene — ikke riv gulvet.

Undertekst: Vi finner feilen og reparerer den på én dag. Du sparar tid, penger og miljø — og får varmen tilbake raskt.

CTA: Få tilbud

Hero 2

Flaggtekst: For deg med kaldt badegulv

Hovedoverskrift: Få varmen tilbake — uten totalrenovering.

Undertekst: Sertifiserte teknikere reparerer kun der feilen ligger. Rimelig, bærekraftig og dokumentert for forsikring og eiendom.

CTA: Få prisestimat

Hero 3

Flaggtekst: Når varmekablene slutter å virke

Hovedoverskrift: Rask, trygg og bærekraftig punktreparasjon.

Undertekst: Med 95 % mindre materialbruk og 4,9 stjerner fra 740+ kunder er M-TEK det tryggeste valget. Behold badet — vi ordner resten.

CTA: Få et tilbud her