

DREAM

En implementeringsstrategi

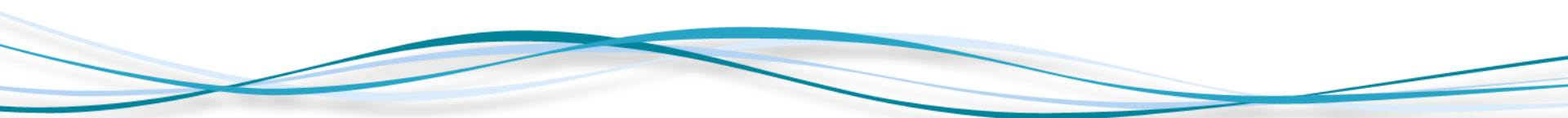
Januar 2015



Agenda



- Implementeringsstrategi for privatkunder
- Proces før og efter 1. kundekontakt
- Udvidet energitjek
- Pakkeløsninger inkl. finansieringsmulighed
- Kompetenceopbygning
- Implementeringsstrategi for mindre erhverv



Implementeringsstrategi for privatkunder

Forudsætninger



Målgruppen er områder uden kollektiv varmforsyning, typisk landområder, mindre landsbyer og spredte bebyggelser

Antropologiske studier viser at målgruppen påvirkes af

- ”Gør-det-selv” indstilling
- Lokal forankring, hvad gør andre i området
- En god handel
- Tillid og tryghed

En god helhedsløsning til boligopvarmning

- Markedsføring
- Rådgivning og tilbudsgivning
- Indkøb
- Installation
- Serviceaftale

Partnerskab nødvendigt

Implementeringsstrategi for privatkunder

Proces forud for 1. kundekontakt



DREAM 

Implementeringsproces fremmod første kundekontakt



Interesse- afdækning

Interesseafdækning

- Internt i organisationerne
- Kortlægning af evt. samarbejdspartnere
 - Afklaring om egen rolle i partnerskab

Etablering af partnerskab

interesseafdækning

- Mellem partnerne
- Rolle- og ansvarsfordeling

Partnerskabsetablering

- partnerskabskontrakt/
samarbejdsaftale

Uddannelse af partnerskab

Udvikling af efteruddannelsesforløb

Afvikling af efteruddannelsesforløb

- Kursus deltagelse i partnerskabet

Fælles kompetence og værdisæt er opnået i partnerskab

Markedsføring

Markedsføringsinitiativer:

- Den grønne omstilling
- Varmepumpe som troværdig alternativ til olie/flis
- Kommunens grønne profil
- Øvrige interesser i partnerskabet

Første
kundekontakt

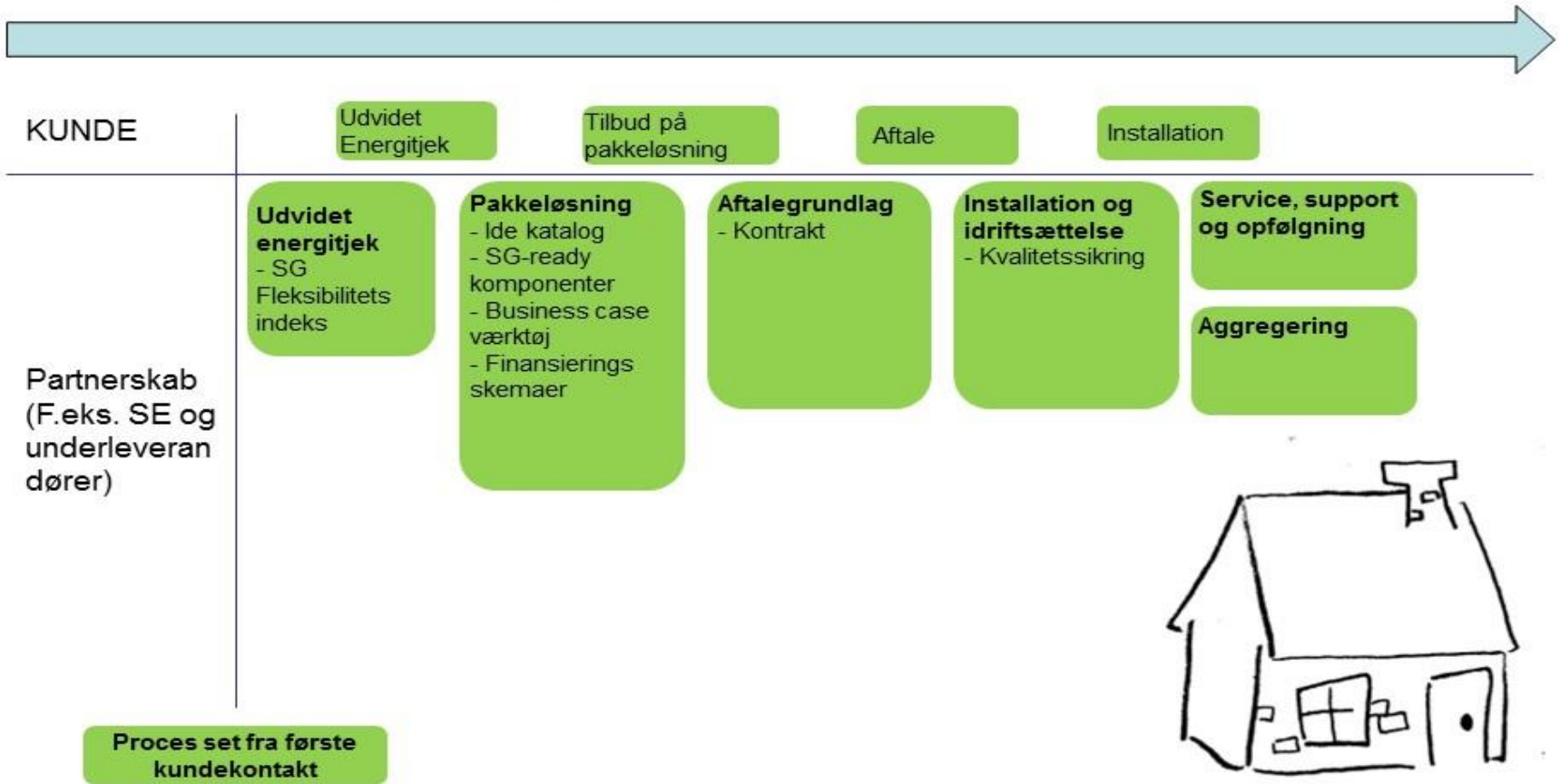
Implementeringsstrategi for privatkunder

Proces hos den enkelte kunde



DREAM 

Implementeringskoncept med afsæt i en triple helix struktur (antropologi, teknologi og finansiering)



Kontraktskabelon skal dække forhold som

- Den valgte tekniske løsning og dens implementering
- En oversigt over den estimerede økonomiske konsekvens ved den valgte pakkeløsning
- Beskrivelse af den ønskede finansieringsform og finansieringsvilkår
- Gældende garantibetingelser
- Valgte leverandører, herunder installationsvirksomhed
- Service, årligt varmepumpe-tjek evt. koblet med andre services
- Generel risikoafdækning

Rapport for energitjek kan vedlægges som bilag.



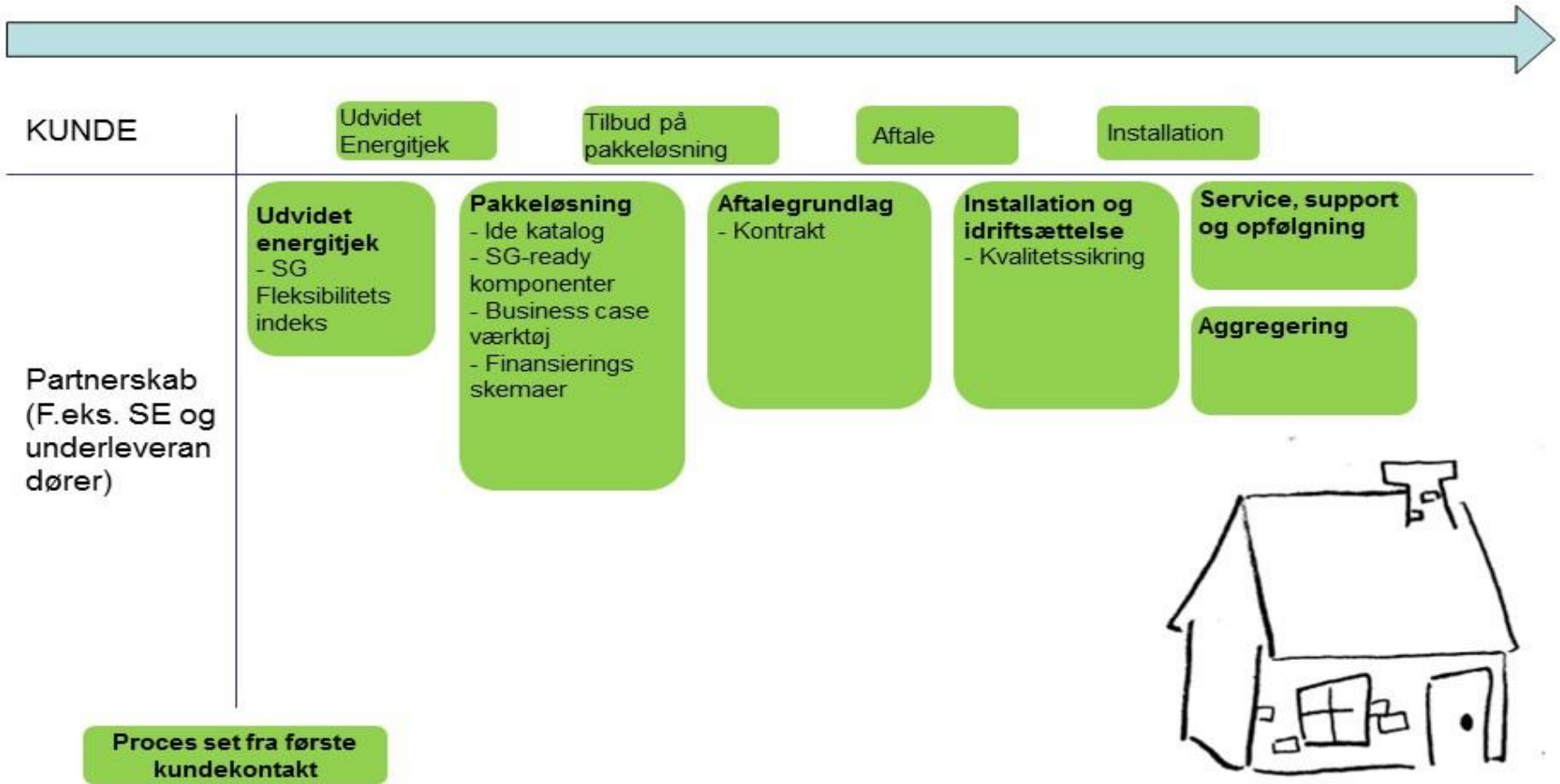
Implementeringsstrategi for privatkunder

Proces hos den enkelte kunde



DREAM 

Implementeringskoncept med afsæt i en triple helix struktur (antropologi, teknologi og finansiering)



Kompetenceopbygning



Kurserne tilbydes de forskellige aktører i partnerskabet og behovet for uddannelse vil variere fra aktør til aktør

Eksempel til energirådgivere

Udvidet Energitjek – om hvordan man integrerer en dokumentation af fleksibiliteten i energirådgivningen

Introduktion til værktøjskassen

- Udvidet energitjek
- Antropologiske hjælpemidler
- Idekatalog
- Business case beregner
- Finansieringsskemaer
- Kontraktskabeloner
- Etc



Eksempel til installationsvirksomheder, VVS, el, tømrer ol.

Grundlæggende om Smart Grid, fleksibilitet, udvidet energitjek og værktøjskasse

Udvidet kursus om forståelse- og implementering af værkstøjskassen

Brugernær tilgang

- Forstå din kundegruppe og dens top 5 prioriteter
- Klæd dig på til opgaven i område 4. Hvordan "gør-det-selv" og ønsket om selvstændighed påvirker borgernes valg.
- Kommunikations- og præsentationsstrategier

Teknik

- Idekatalog
- Kombinerede løsninger f.eks. varmepumpe og solceller, herunder energiberegning med indplacering i energiklasse
- Kommunikation, Smart Grid readiness og aggregering

Økonomi

- Business case-værktøjet
- Finansieringsmuligheder og formål herved
- Risikovurdering og garantiordninger

Implementeringsstrategi for mindre erhverv

