



Suosittu energiatehokkuusseminaarien sarja jatkuu

Älyä enemmän sähköstä

ke 27.4.2016 Tiedekeskus Heureka

Sähköasennusbisneksen mahdollisuudet kuluttajasektorissa

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Kuluttaja-asiakkaat ja tuottava työ

Onko lähtökohtaisestikaan yhteensopiva sanapari?

Haastetta ja epäilijöitä riittää, mutta niin riittää
mahdollisuuksiakin, jos toimii fiksusti.

Miten siis onnistua kaupankäynnissä kuluttajien kanssa?

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Kuluttajien kanssa kannattavasti toimimisessa tärkeätä on

- ❖ Löydettävyys
 - ❖ Työn jälki eli lopputuloksen laatu
 - ❖ Tavat / käytös ("yrityksen käyntikortti")
 - ❖ Järkevä tuntihinta kuluttajille
- > Tuntihinnan perustelu asiakkaalle (perustelu olennaista, jos asiakas ei sisäistä mistä hinnoittelu koostuu)

Hinnoittelun perustelu

-> Sähköasennustyöt ovat luvanvaraisia. Ammattilaispalvelu tuotteiden valinnassa/tiedossa/sopivuudessa, siksi kalliimpaa kuin vaikkapa taloon.com:sta ostettuna. Asiakas saa sähköasentajan kautta ostettuna heti oikean tuotteen. Ajoitus/toimitus tavaralle ja työlle oikea. Vastuu / takuuasiat (jos asiakas haluaa ostaa tuotteen itse, hinta voi olla korkeampi työssä ja asiakas vastaa tuotteen oikeellisuudesta sekä takuusioiden hoitamisesta ostopaikan kanssa).

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Muista turvallisuusmääräykset (sähkö- & sähkötyöturvallisuus)

- ❖ Esim. tarkastuspöytäkirja
- ❖ Kaikki eivät välitä ☹
- ❖ Esimerkki talotyömaa MK.
- ❖ Mitä siitä seuraa? Asiakkaalle syntyy huono mielikuva urakoitsijasta, joka ei noudata määräyksiä (koskee koko ammattikuntaa)

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Urakoitsijoiden olettamukset kuluttajakaupankäynnistä

- ❖ ”ne on vaan pieniä hommia” ns. lampunvaihdot
 - ❖ pienistä puroista kasvaa iso joki!
(yhtenä päivänä useampi pieni keikka, helposti järjestettävissä)
 - ❖ tilaisuuden hyödyntäminen (asiakkaalla on jo tarve johonkin) -> myy lisää
- ❖ ”ei niistä saa rahaa”
 - ❖ Asenne; korjataan heti
 - ❖ Pienistä töistä tulee siis määrällisesti yksi iso työmaa, jos vain asennoituu näin.

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Markkinointi

- ❖ WWW-sivut
 - ❖ Ajan tasalla pitäminen
 - ❖ Google:n suodatus mobiilioptimoimattomien sivujen kohdalla
- ❖ Löydä Sähkömies –palvelu
 - ❖ Erittäin hyödyllisiä vinkkejä markkinointiin
 - ❖ Yhteydenottopyynnot - Muista vastata nopeasti!
(Esimerkki yhteydenottopyynnöstä)
-> Asiakaskäynti -> on yleensä aina samalla tilaisuus myyntiin:
Siis hyödynnä!
- ❖ Facebook
 - ❖ Ihmisten helppo ottaa yhteyttä
 - ❖ Ilmainen
 - ❖ Ihmiset näkevät konkreettisesti millaista työtä teet ja osaavat kysyä vastaaviin töihin
(edellyttää tietenkin myös FB-sivujen ajan tasalla pitämistä)

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Markkinointi

- ❖ Instagram (yms. palvelut)
 - ❖ Kuvapainoitteinen, esim. asennuskuvista voi tehdä hakemiston, josta asiakkaat voivat etsiä hashtagien kautta.
 - ❖ Hashtag -> #sähköasentaja ->
 - > Metatietotunniste eli avainsana
 - Samanlaiset sanat kytkeytyvät yhteen
- ❖ Auton teippaukset
 - ❖ Näkyvyys tukee kaikkia markkinointikanavia!
 - ❖ Käyttäytyminen liikenteessä! -> myös kohteliaasti ajavat jäävät mieleen
 - > ”toi sähköfirma anto mulle jalankulkijana tietä”

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Markkinointi

❖ Verkostoituminen

Sitran tutkimus: ”Vain kuusi prosenttia pitää verkostoitumistaitoja vahvuutenaan. Se on todella pieni luku, jos otetaan huomioon, että tulevaisuuden työmarkkinoilla korostuvat sellaiset taidot, joihin koneet ja robotit eivät kykene – eli muun muassa luovuus, vuorovaikutus ja verkostoituminen. Onkin perusteltua kysyä, miten pitkälle nykyiset vahvuudet suomalaisia kantavat”, Sitran johtava asiantuntija Mikko Hyttinen sanoo. Lue koko tiedote Sitran sivuilta (<http://www.sitra.fi/uutiset/vain-joka-neljas-suomalainen-tyollistynyt-avointa-tyopaikkaa-hakemalla>)

- ❖ Uusia kontakteja -> Lisää töitä
- ❖ Yhteistyö -> Lisää töitä
 - ❖ Kollegoita ei pidä ”hiekoittaa”!
 - ❖ Jos et itse ehdi, anna homma kollegalle
 - > myöhemmin saat vastaavia takaisin samasta suunnasta!
 - ❖ Älä ainakaan jätä tekemättä!

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Markkinointi

- ❖ Tavat / käytös
 - ❖ ”Yrityksen käyntikortti” - Hyviä käytöstapoja arvostetaan ja ne jäävät mieleen
 - > ”Olipas hyväkäyttöksinen sähköasentaja”
- ❖ Hyvin tehty työ johtaa suositteluihin -> ”puska-radio” toimii!
 - > jatkuva ja lisääntyvä työvirta hyvän maineen kautta
- ❖ ...” Luottamus on ansaittava joka päivä uudelleen ”...
- ❖ Tulevaisuuden suunnitelmat ja -unelmat.

Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016



Kiitos!



Lauri Kröger, Stream Industries Oy
27.4.2016

