

## Sådan får du flere ordrer

**Energivejleder Jan Sandberg fra Odsherred har god erfaring med at være aktiv og udadvendt i salgsarbejdet. Han giver her inspiration til, hvordan du helt konkret kan styrke din forretning.**

Der skal løbende hentes ordrer hjem, hvis man vil drive en god forretning, og de færreste ordrer kommer af sig selv. Energievejleder Jan Sandberg fra Odsherred mener, at det især gælder om at gøre kunden tryk ved at gøre den ofte noget komplekse energirenovering overskuelig. Han har i flere år arbejdet sammen med forskellige håndværkere, både lokale og fra andre dele af landet og har gennemført over 900 energivejledninger. Jan Sandberg leverer vejledning og rådgivning til kunden, mens de tilknyttede udførende firmaer leverer den håndværksmæssige energirenovering. Han siger:

”Kunden skal føle sig velinformeret om alle parametre på sin ejendom, hvis vi skal lave mere end f.eks. at isolere loftet. Vi skal hele vejen rundt om klimaskærm, varmesystem og muligheder indenfor vedvarende energi. Dertil kommer tilskudsmuligheder og fradragsordninger. Det spiller også en rolle, hvor i livet kunden er. Skal huset sælges indenfor de næste 10 år? Er ejendommen netop overtaget, og skal den udvides for at gøre plads til familieførøgelse? Der er ikke to tilfælde, der er ens, og det skal man tage højde for i tilbudsarbejdet. ”

### **Det komplette tilbud giver overblik**

Jan Sandberg understreger, at det er vigtigt at udarbejde en prioriteret liste i samarbejde med kunden - ud fra familiens situation og ønsker. Her drejer det sig om at lytte og vejlede, for det er ikke altid, at det er de lavest hængende frugter, kunden ønsker plukket først.

Den samlede liste danner et godt udgangspunkt for at skrive et stærkt tilbud. Ud over den samlede pris bør et tilbud ifølge Jan Sandberg altid give overblik over fire ting: 1) energispare-tilskud fra energiselskab, 2) arbejdsloønnens andel - af hensyn til håndværkerfradraget, så længe det er der, 3) besparelse pr. år og 4) hvornår investeringen er tjent hjem (tilbagebetalingstid).

### **Udadvendt og opsøgende**

Når tilbuddet er afleveret, er det vigtigt at følge op på det. Det er Jan Sandbergs erfaring, at kunderne oftest ser en opringning som et udtryk for positiv interesse. Derudover er gamle dyder som mødedisciplin, hudløs ærlighed, tålmodighed og masser af information nogle af de ting, der kan konvertere et tilbud til en ordre.

”Det er ikke utidig indblanding at kontakte kunden eksempelvis 14 dage efter, at tilbuddet blev afleveret. Tværtimod er det dårlig service og forretningskik ikke at gøre det, ” siger han.

”Du skal give så meget information, at det bliver nemt at træffe en beslutning. Jeg mener, at det er vores rolle som energivejleder at skabe klarhed, så energirenovering giver god mening for boligejeren, ” understreger han.

Energievejleder Jan Sandberg holder året rundt foredrag om energirenovering, både offentligt og i forbindelse med firmaarrangementer. Han har læst virksomhedsøkonomi og markedsføring og hjælper også ind imellem virksomheder med at få gang i hjulene igen ved at bruge energirenovering som løftestang.