



Træt af mange tilbud og få ordre?

ESS har et samarbejde med Resurs Bank omkring finansiering af energiløsninger til private kunder. Det giver ESS's medlemmer mulighed for at øge deres salg.

Som håndværker kender du det sikkert. Der bruges megen tid på at udarbejde tilbud og ikke mindst, en lille del af dem bliver rent faktisk til en ordre. Med en finansieringsmulighed til dine kunder øger du chancerne for at lukke flere ordre.

For mange mennesker kan en investering i et nyt energianlæg på f.eks. 50.000 kr. være en stor økonomisk mundfuld. Her vil det ofte være betydeligt mere økonomisk overskueligt at betale f.eks. 700 kr. om måneden. Det er alt lige en mere overskuelig beslutning at forholde sig til 700 kr. om måneden end at betale 50.000 kr. på én gang.

Mange håndværkere udarbejder 4 – 6 tilbud, før de lukker én ordre

Det er ikke usædvanligt at en håndværksvirksomhed udarbejder 4 – 6 tilbud og ofte bliver kun ét af tilbuddene til en ordre. Det er for håndværkerne en meget omkostningsfuld og ressourcekrævende opgave.

Med en finansieringsmulighed til kunderne, øges chancerne for at lukke handlerne og ikke mindst øge indtjeningspotentialiet i de enkelte håndværksvirksomheder.

De håndværkere, der har en meget stærk succesrate med at konvertere tilbuddene til faktiske ordrer, oplever ofte en bedre indtjenende virksomhed.

Kunderne skal lige "tænke over det"

En håndværker er på besøg hos en familie, der f.eks. har et ønske om at skifte deres oliekedel. Håndværkeren har set på opgaven og har allerede et overblik over opgavens omfang. Herefter vil der ofte ske følgende: Familien spørger om de kan få et overslag over prisen på opgaven. Håndværkeren kommer med et overslag "det bliver ca. 50.000 kr.". Siger familien "top vi har en aftale"? Det er de færreste håndværkere, der oplever det. De fleste familier vil "lige tænke over det" og afvente det endelige tilbud.

Herefter er der stor risiko for at den pågældende håndværker ikke får ordren.

Hvorfor skal kunderne tænke over det? Helt overvejende skyldes det økonomi. F.eks. kan de få et billigere tilbud? Og ikke mindst, hvorledes skaffer de pengene? Med en finansieringsløsning, vil beslutningen om at lukke handlen, blive meget mere overskuelig for kunderne.

I autobranche bliver mere end 50 % af alle nye biler finansieret af autoforhandlerne selv

Som en helt naturlig del af salgsprocessen indgår finansiering som et meget vigtigt salgsværktøj i autobranche. Mere end 50 % af nye biler i Danmark finansieres via autoforhandlernes egne finansieringsordninger. Helt anderledes forholder det sig i



LANDSDÆKKENDE BRANCHEFORENING

håndværkerbranchen, her udgør finansiering, gennem de enkelte håndværksvirksomheder, en forsvindende lille del af omsætningen. Og hvorfor egentlig?

Hvad er forskellen på at få finansieret en bil og energiløsning? I bund og grund er en energioptimering en mere fornuft betonet investering end bilkøb. Jeg tror det skyldes en form for traditioner i håndværksbranchen eller, lidt bramfrit sagt, en form konservatisme eller berøringsangst. Mange håndværkere mener det er lidt pinligt at tilbyde sine kunder finansiering.

Jeg tror de fleste kunder vil være taknemmelige for at få et attraktivt finansieringsforslag fra deres håndværker.

Resurs Bank har i dag samarbejde med flere hundrede håndværksvirksomheder

I Resurs Bank ser vi det som vores fornemste opgave at gøre det så nemt og hurtigt som muligt for både kunden og vores partnere, at tilbyde finansiering. Vi har et klart ønske om, at vores partnere maksimalt skal bruge 3 – 5 minutter på en finansieringsanmodning. Vi ved, at det for mange håndværkere kan være en udfordring at komme i gang med finansiering, idet det ”kompliceret” at forholde sig til. Men de partnere vi har i dag, og som har benyttet os som finansieringspartner, er ofte overrasket over, hvor nemt og overskueligt det er at implementere i deres virksomhed. Og ikke mindst mange af vores partnere har en betydelig omsætning, der er generet via en finansieringsordning hos os.

Hvordan kommer jeg i gang med at tilbyde finansiering?

Det er meget enkelt og nemt. Send en mail til: tonny.meier@resurs.dk

Skriv, at du ønsker et finansieringssamarbejde, via Energi Service Sammenslutningen. Så bliver du kontaktet af os, i løbet af en til to arbejdsdage.

Tonny Meier. Markedschef i Resurs Bank

Tlf. 21 27 71 64

E-mail: tonny.meier@resurs.dk