

ENERGYCOLLEGE CONCEPTEN

ENERGIECONTRACT OP MAAT

In de strijd om de klant staat nu veelal de algemene prijs centraal, maar is de toegevoegde waarde niet veel groter als u **de juiste prijs** in een energiecontract op maat aanbiedt? Wij zijn van mening dat u klanten kunt **winnen én behouden** door contracten aan te bieden die op hun specifieke situatie zijn toegesneden.

Hoe ziet een dergelijk Energiecontract op maat er in de praktijk uit?

Wij geven u een voorbeeld: Uw klant is een winkelketen en verbruikt hoofdzakelijk tijdens de openingstijden energie. Daarvoor wil hij dan ook graag het beste tarief betalen. Door te meten, benchmarken en optimaliseren van verbruiken biedt u de klant het optimale contract aan... het **"Openingstijdencontract"**. Met behulp van actuele meetdata worden de daadwerkelijke verbruiken inzichtelijk gemaakt en verrekend tegen de overeengekomen tarieven.

Varianten zijn: **"Gezinsbundel"**, **"Productiebundel"**, **"Seizoensbundel"**, **"Flexbundel"**, etc.

Hoe kunt u dit realiseren?

Ons concept levert u **in vier stappen** de dienst waar de klant op zit te wachten.



WWW.ENERGYCOLLEGE.NL

De vier stappen naar een contract op maat

Door onderstaande stappen te volgen kunt u een contract op maat bij uw klanten introduceren. Wij begeleiden u, maar u bepaalt de doorlooptijd.

1. Hoeveel verbruik ik nu? **Inzichtelijk maken** van het actuele energieverbruik.
2. Hoeveel is dat ten opzichte van mijn buurman? **Vergelijken** van het verbruik, benchmarking.
3. Hoe krijgt uw klant de energierekening omlaag! **Advies op maat** met quick-wins en een voorstel voor eigen energieopwekking.
4. Hoe sluit uw contract het beste aan bij uw klant? **Energie op maat** met behulp van de inzichten uit stap 1-3.

Heeft u één of meer van de eerste drie stappen al gerealiseerd?

Perfect! Dan is de kans groot dat u een voorsprong heeft op uw concurrent en kunnen wij u sneller helpen **uw voorsprong** te vergroten.

Hoe kunnen wij u helpen?

Door met u samen te werken! Uw kennis is essentieel om tot dé oplossing te komen waarmee u zich kunt onderscheiden ten opzichte van uw concurrenten. In dit concept bepaalt u zelf de marketing en de timing, wij **ontzorgen** u op het gebied van de processen en techniek. Hierdoor is het eindresultaat ook echt **uw product!**

Om te ontdekken hoe deze oplossing het beste op uw doelgroep(en) en bedrijfsvoering aansluiten voeren wij graag met u een ronde tafel gesprek.

Hierin zullen we nader kennis maken en kan een eerste inventarisatie plaatsvinden van de stappen die voor uw organisatie relevant zijn.

Wanneer zullen we beginnen?

Met deze informatie hebben we u een beknopte indruk gegeven van de mogelijkheden van dit concept. Heeft dit uw interesse gewekt en wilt u graag met ons om de tafel?

Stuurt u dan een mail naar duurzaam@energycollege.nl

Wij zullen vervolgens contact met u opnemen voor een afspraak.