



Elektroskandia
Finland

Miten myydä energiatehokkuutta

Heureka 7.5.2013



Tarmo Kämppe



Energiatehokkuus

- **Energiatehokkuus on yleisesti hyvin huomioitu uudiskohteissa**
- **Haaste saneerauskohteissa**
 - Uinuvaa markkinaa on valtavasti
 - Tieto energiatehokkusmahdollisuuksista edelleen kevyttä
 - Kokonaisratkaisujen puute yleistä

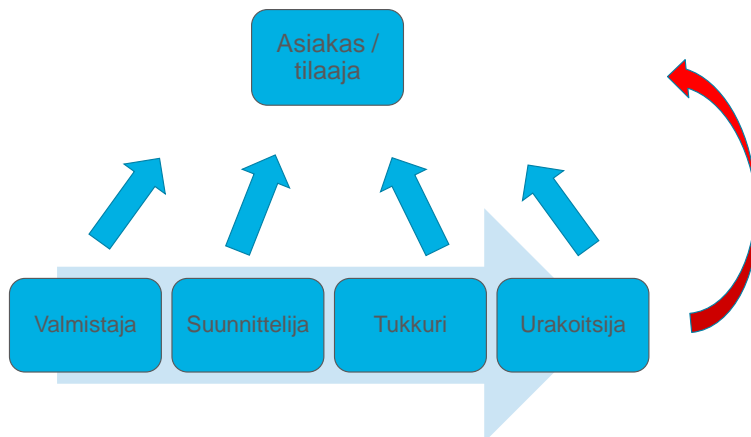


2

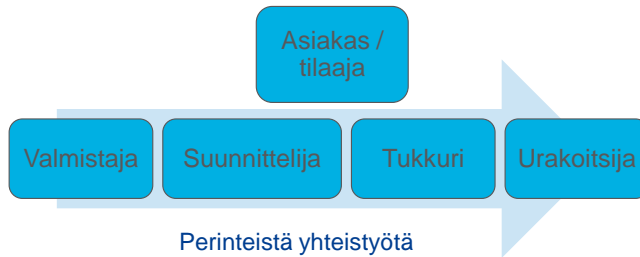
Energiätehokkuuden myyminen

- **Pystyttävä myymään kokonaisratkaisuja**
- **Osaamisen taso oltava ratkaisumyynnin tasolla**

Valmius asiakassuhteen rakentamiseen koko ketjussa



Uudet yhteistyömallit ja ansaintalogiikka



Perinteistä yhteistyötä

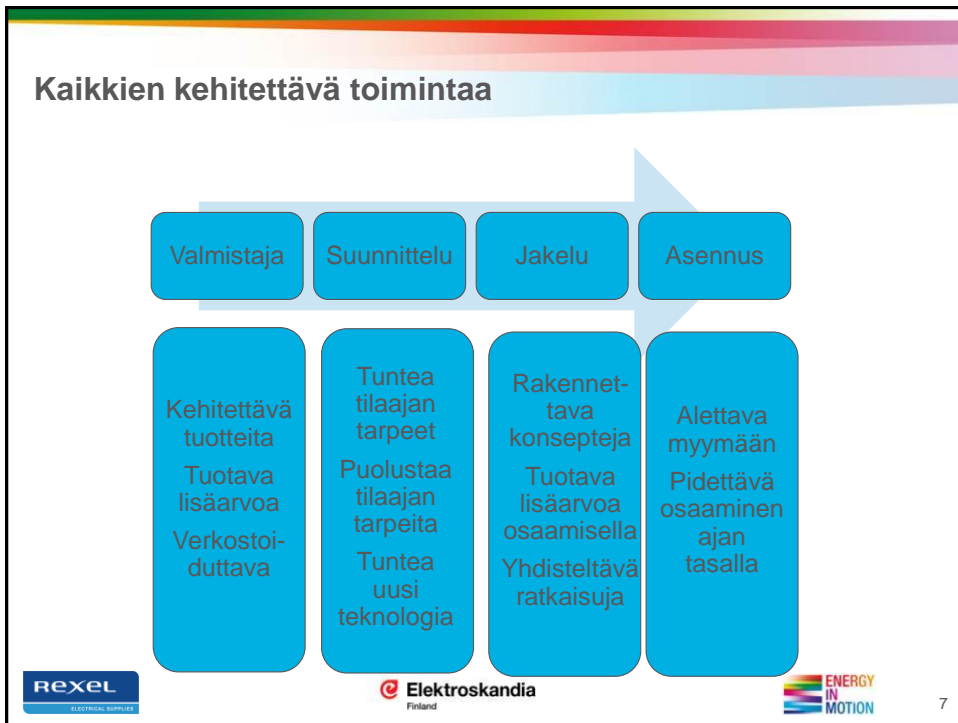
UUSIA YHTEISTYÖN MALLEJA

Yhteistyökonsortiot,
joko pitkäaikaisesti tai
projektikohtaisesti

Ratkaisut on pystyttävä perustelevaan

• Evidenssi

- Laskelmat
- Referenssit
- Mittaustulokset
- Käyttäytymismuutokset
- Strategiat ja niihin liittyminen
- Euro puhuu
- Oma esimerkillinen toiminta



7



8

Yhteenveto energiatehokkuuden myymisestä

- Vision mukaan – se on rakennettu energiatehokkuuden päälle
- *Hyvinvointia sähköllä* *Visio 2030*
- *Jokainen on tietoinen energian kulutuksestaan ja vaikuttaa siihen*
- *Rakennukset ovat energiatehokkaita ja tuottavat itse käyttämänsä energian*
- *Sähköverkoissa on älyä*
- *Sähköä käytetään laajasti liikenteen energiana*
- *Eläminen on entistä turvallisempaa ja mukavampaa*