

Hårda paket i affärsmodellen -att byta prismodell

Daniel Stridsman Profu AB



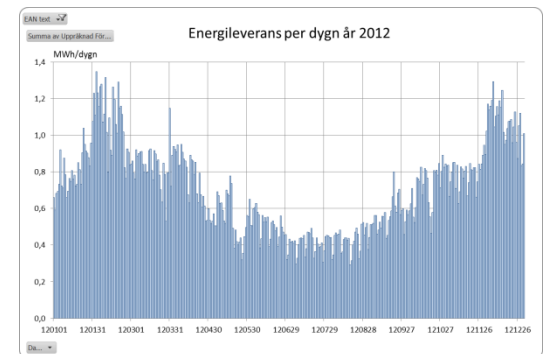
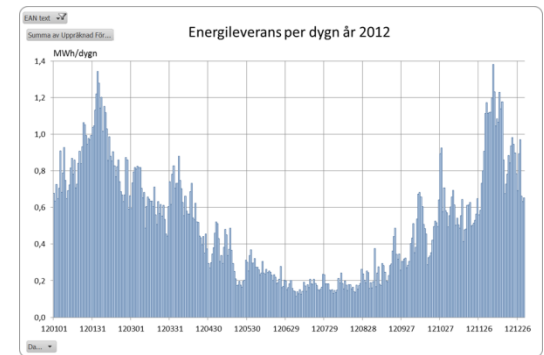
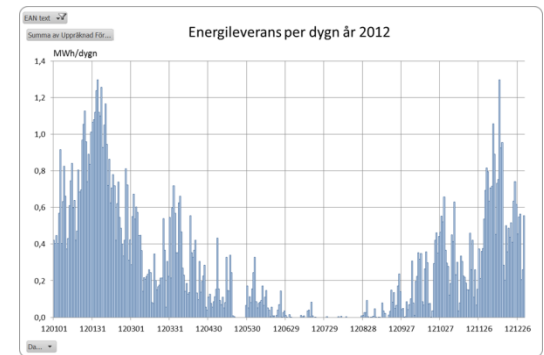
Vad företag och kunder kan vinna

-med en bra prismodell

- ❑ Rättvisare priser
- ❑ Prissättningen går att förklara
- ❑ Konkurrenskraften ökar
- ❑ Sparvänligt – på rätt sätt!
- ❑ Större framtida leveranser
- ❑ Minskad risk och stabilare pris

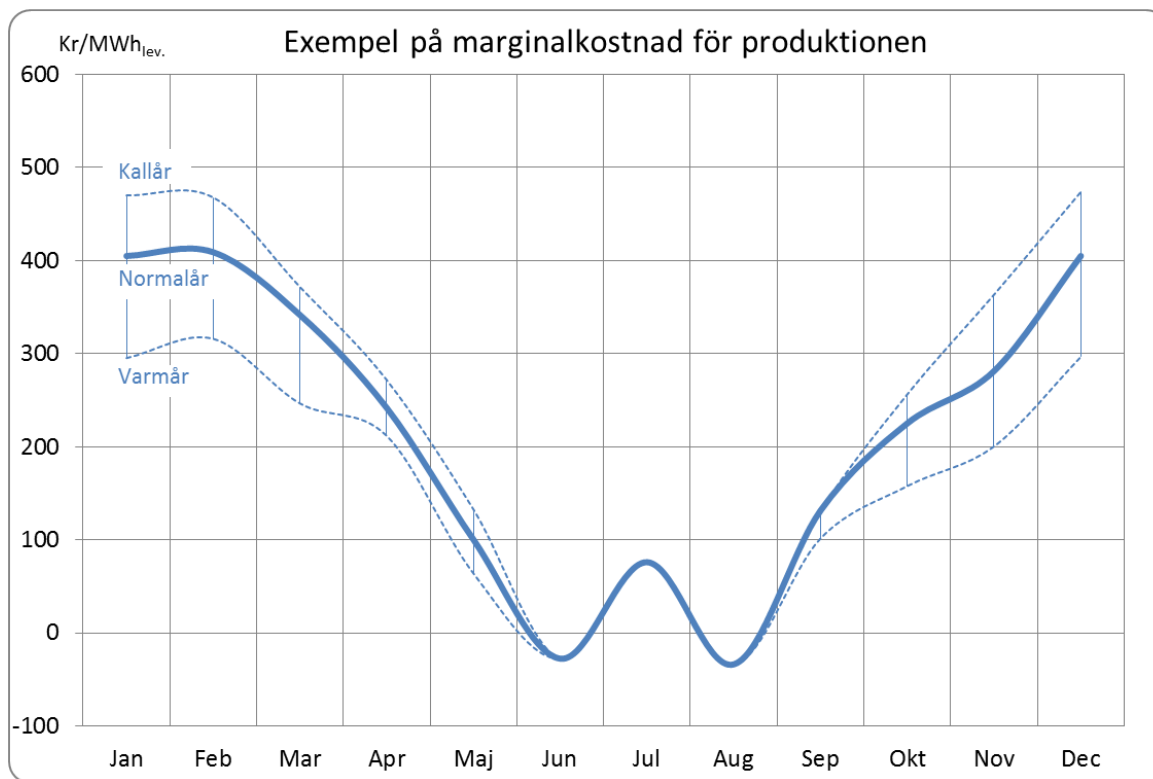
Som ”bonus” kan också:

- ❑ Udda avtal avvecklas
- ❑ Skalfördel och segmentering korrigeras

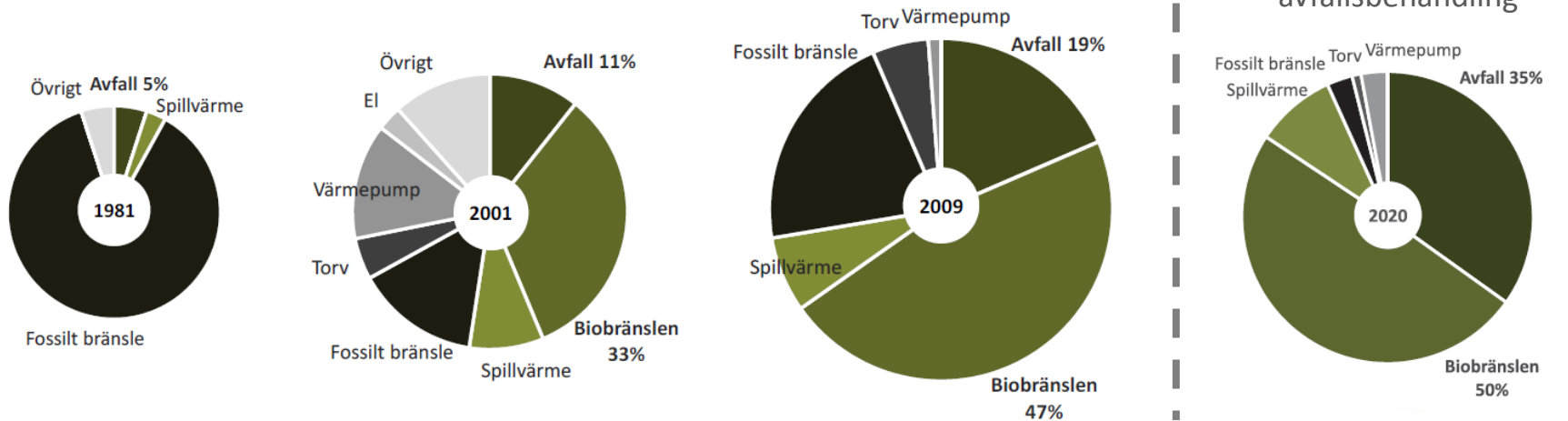


Många företag har börjat agera.....

- ❑ Energiandelen minskar
- ❑ Godtyckliga kategorital ersätts
- ❑ Mer säsongsdifferentierade priser



...men går det fort nog och blir det tillräckligt bra?



När kommer första erbjudandet med:
-abonnerad effekt och fritt energiuttag?