



pp

Hur kan man jobba

Skansenkonferensen 2013-05-15

Sahlins Gebit

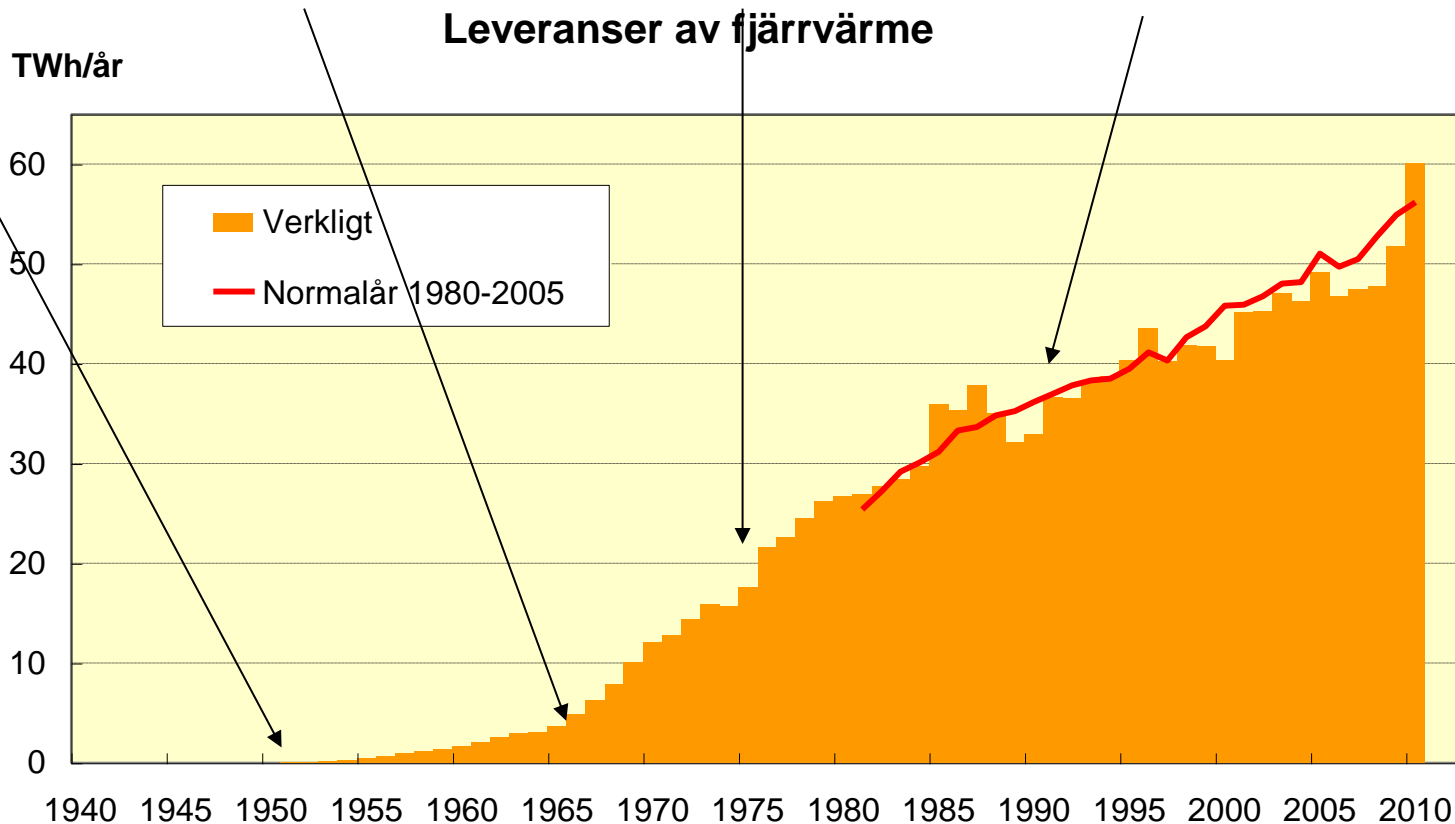
Försäljningsutveckling

Initiativ från kommunala elverk

Miljonprogrammet 1965-1974

Oljereduktion på 80-talet

Koldioxidreduktion på 90-talet



- **Historiskt är vår affär uppbyggd på anslutning**
- **Vi har nästan anslutit allt det som går**

Naturligt att vi ser över vår affärsmodell!

Typen av kärnverksamheter - generellt

	Produkt- innovation	Relations- styrning	Infrastruktur- förvaltning
Ekonomi	Snabbt ut på marknaden Trendsättare Tidigt inträde ger högre priser	Höga kostnader för kundvärvning Ta en stor del av kundens "plånbok"	Höga fasta kostnader Stora volymer viktigt Skalfördelar
Kultur	Kamp om talanger Lätt att få tillträde	Kamp om utrymmet Fåtal aktörer dominerar	Kamp om skalfördelar Fåtal aktörer dominerar
Konkurrens	Fokus på de anställda Värna om de kreativa "stjärnorna"	Starkt fokus på service Kunden kommer först	Starkt kostnadsfokus Standardisering Effektivitet

Genomgång av nuvarande affärsmodell med hjälp av de nio byggstenarna som presenteras nedan.

- **Kundsegmentering**
- **Värdeerbjudande**
- **Kanaler**
- **Kundrelationer**
- **Intäktsflöden**
- **Nyckelresurser**
- **Nyckelaktiviteter**
- **Nyckelpartnerskap**
- **Kostnadsstruktur**

Analys av styrkor och svagheter hos var och en av affärsmodellens byggstenar. Kombinerat med scenariobeskrivningar och simuleringar.

Värdeerbjudande:

Värmebolaget erbjuder idag anslutning till givna villkor med förhandling på en punkt nämligen anslutningsavgiften.

Iakttagelse:

Mycket begränsade erbjudanden skapar bilden av en monopolist. Finns ingen valfrihet.

Saknar till exempel:

- Lika 12
- Skräddarsytt
- Bra miljöval
- Vintersäkrat
- "VP-tariff" för villor
- VP-säkring
- * Returförsäljning
- * Förtätningserbjudande
- * Vitvaror, värmegolv, lampor
- * Klok energieffektivisering