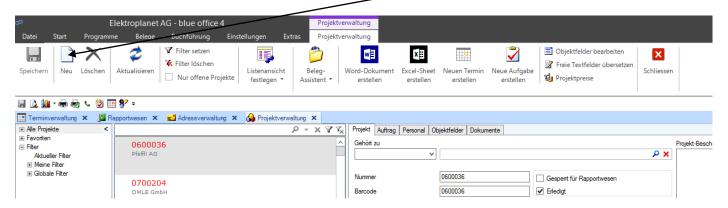


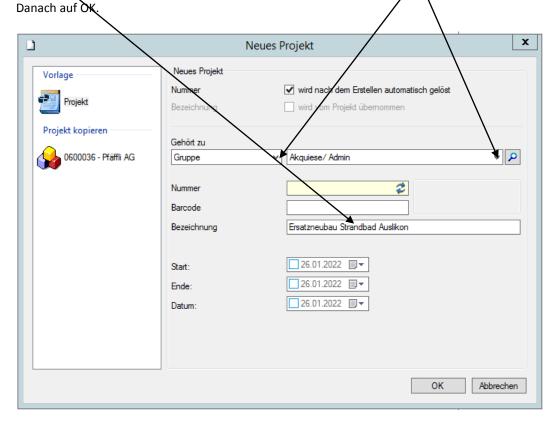
Akquisition und Projekthändling

Die Administration sucht und erhält laufend via Bauprogramme (Infomanager, Simap) und Mitarbeiter usw.) Inputs zu Projekten.

Projekt im System erfassen. Start -> Projektverwaltung -> weisses Blatt für neu. Achtung immer erst sicherstellen ob das Projekt schon vorhanden ist.



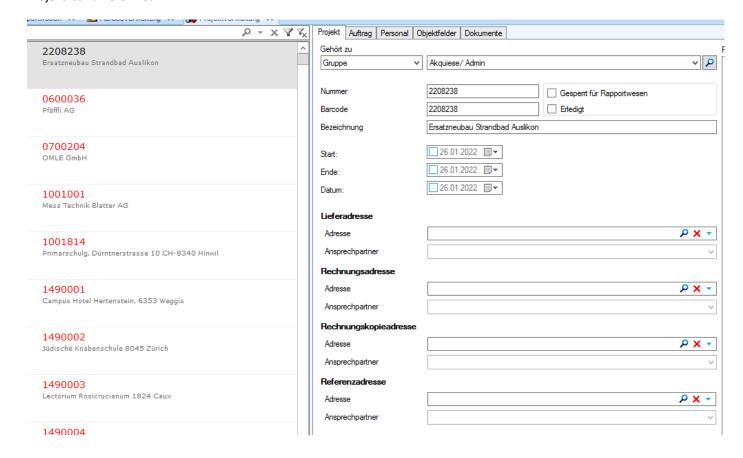
Fenster ausfüllen, Auswahl bei diesen Feldern mit Klick auf das kleine Dreieck Titel sinnvoll wählen damit diese bei der Suche leicht zu finden ist (z.B. Objektart Strasse und Ort)





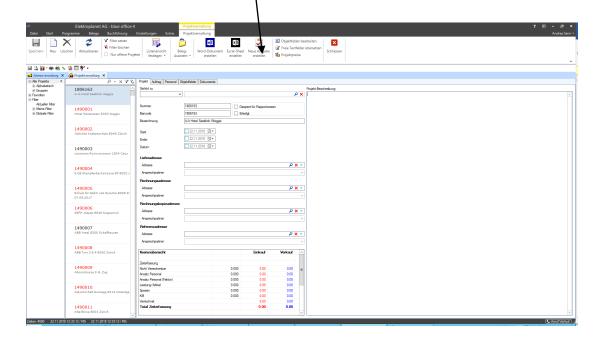


Projekt ist nun eröffnet



Solange der Planer oder Installateur nicht bekannt ist, werden keine Adressen in das Projekt eingetragen

Nun auf das Projekt mit Klick auf »Neue Aufgabe erstellen» neue Aufgabe anlegen damit nachgefasst werden kann (Achtung, Aufgabentitel entspricht dem Projekttitel)

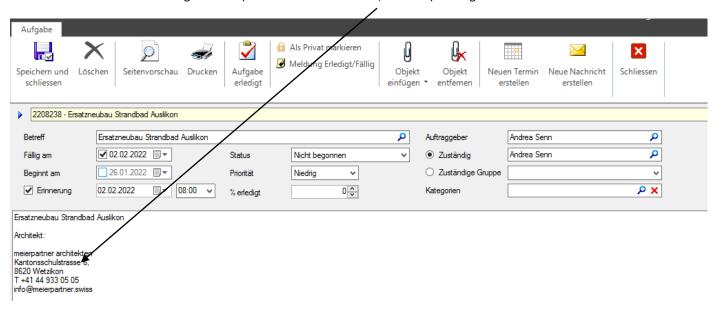






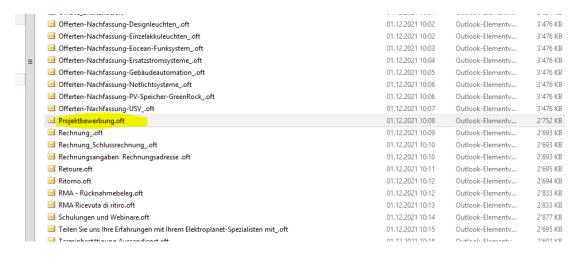


Hier alle zum Nachfassen benötigten Infos (Koordinaten Architekten, GU usw.) eintragen



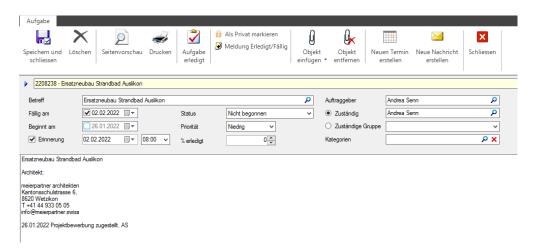
Danach wird eine Projektbewerbung zugestellt, Vorlage ist hier zu finden:

Laufwerk O:\E_Mail_Templates / Projektbewerbung



Diese dem Generalunternehmer, Bauherren oder Architekten zustellen (gemäss zur Verfügung stehenden Infos).

In Aufgabe eintragen und diese auf eine Woche später zur telefonischen Nachfassung terminieren





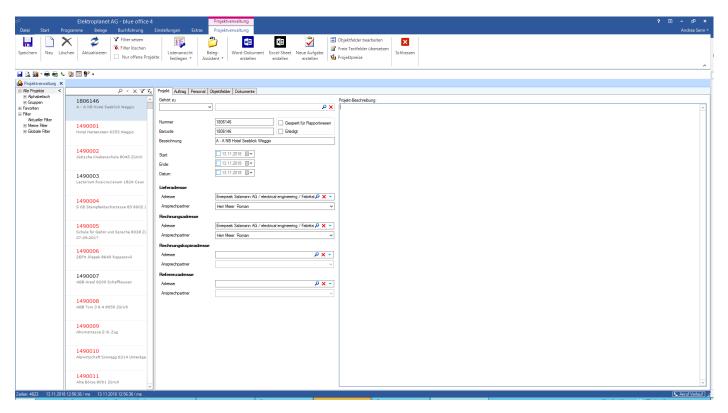




Ablauf Nachfassung wie folgt:

Beim Architekt, Bauherren, Generalunternehmer fragen wir nach wie weit das Projekt ist, wer der zuständige Elektrofachplaner oder ausführende Elektroinstallateur ist.

- 1. **Nein:** Nachfragen ob bereits ein Vorprojekt erstellt wurde und wenn ja mit wem, wann es denn ungefähr so weit sein könnte. Aufgabe entsprechend terminieren.
- 2. JA: Adresse und wenn möglich AP erfragen, diese dann im Projekt eintragen



Gut zu wissen: sollte uns ein Architekt fragen warum wir das wissen wollen:

«Wir sind im Bereich Notlicht und Gebäudeautomationen zu Hause (oder ähnlich) und würden gerne nachfragen ob wir den zuständigen Planer unterstützen können. »

Zu 99% erhält man dann die gewünschte Info. Wenn nicht auf die zugestellte Projektbewerbung verweisen und ev. um Rückmeldung per Mail bitten.

In einem nächsten Schritt wird der Elektroplaner kontaktiert um uns ins Spiel zu bringen. Zwingend vorgängig kurz Aussendienstbericht studieren, nach offenen Projekten etc. schauen. Diese können eventuell mit nachgefasst werden.

Am Telefon: Ansprechpartner ausfindig machen (wenn wir es nicht schon wissen). Dann uns höflich (nicht übertrieben) mit Firma und vollständigem Namen vorstellen. Wenn nicht ersichtlich das der Ansprechpartner uns kennt nachfragen «Firma Elektroplanet haben Sie sicher schon mal gehört oder gesehen». Dann Projekt und Anliegen «wir würden Sie gerne unterstützen / begleiten wie weit ist das Projekt denn schon fortgeschritten? ».

Versuchen möglichst viele Infos zu erhalten, sprich wurde der Bereich Notlicht überhaupt schon bearbeitet (Vorprojekt) was ist nötig, können wir beim Projektieren unterstützen und haben die Chance in die Ausschreibung zu kommen. Wenn möglich direkt einen Aussendiensttermin vereinbaren. Wenn noch nicht möglich (Projekt noch offen), die Aufgabe neu für sich terminieren oder (wenn Planer "zickt") auf den zuständigen AD Mitarbeiter setzten.







Wurde bereits ein Produkt gesetzt versuchen Unterlagen für Gegenangebot zu erhalten.

Bei freier Ausschreibung (keine Produktevorgabe) Elektroinstallateur ausfindig machen.

Gut zu wissen:

Wir sind dem Planer ganz unbekannt, kann man das Gespräch wie folgt beginnen:

«kurz gesagt wir sind im Bereich Notlicht und Gebäudeautomationen Zuhause, in diesen Bereichen haben wir einige innovative Produkte. Zudem führen wie die nötigen Inbetriebnahmen und Servicearbeiten mit kompetentem Personal aus»

Ebenso zählt das Argument ABB Produkte (Notlicht) und Honeywell / PEHA, diese sind bekannt und wecken eigentlich immer Interesse. Hat der Planer angebissen, weiteres Vorgehen sieh oben.

Ziel ist es immer einen Termin für den Aussendienst zu bekommen, damit wir von Anfang an bei dem Projekt mitplanen können.

Termin bekommen: gemäss Ablauf AD terminieren (Aufgabe zum zuständigen AD MA).

Projekt ist neutral ausgeschrieben: hier daran bleiben, via Planer Elektrounternehmer ausfindig machen, Aufgabe gemäss Absprache mit dem Kunden terminieren bzw. Unterlagen zum Gegenrechnen anfordern. Vorgehen bei Elektrounternehmer wie beim Planer.

Projekt ist mit Konkurrenzprodukt geplant: trotzdem versuchen Elektriker ausfindig zu machen, Alternativangebot anbieten (Unterlagen anfordern)

Projekt (sprich Notlicht) ist gemäss Planer schon vergeben, Produkte vorgegeben: Elektriker trotzdem ausfindig machen; «ach das ist aber schade, nur so Interessehalber: wer darf den Arbeiten ausführen? »

Meisten bekommt man eine Antwort (damit einem der Planer loswird). Dann vorgehen Konkurrenzofferte.

Manchmal muss auch Desinteresse und ein Nein akzeptieret werden, dann Projekt abschliessen.

Bei Absagen hinterfragen warum, wo sind unsere Schwächen, wo ist noch Potenzial für ein nächstes Mal. In jedem Fall nutzen um an andere Aufträge

Betreffs sinnvollen AD Terminen:

Genau abklären in welcher Form das Projekt schon verarbeitet wurde (was meint der Kunde zum Beispiel genau mit der Aussage «ist noch offen»), sind schon Offerten mit Konkurrenzprodukten im Hause, gibt es Vorgaben? Wenn ja erstmal Unterlagen zum gegenrechnen nachfragen.

Was wird im Bereich Notlicht benötigt? Ganze Anlagen (AD Termin sinnvoll) oder lediglich ein paar Einzelakkus (AD Temin nur bei wirklich ganz grossen Projekten sinnvoll, ev. kann man eine Anlage anbieten), gegegbenfalles erst Dokumente anfordern).

Aus dem Gespräch herausspüren ob der Kunde wirklich Interesse hat oder uns nur als Mittel zum Preisdruck missbrauchen will.

Sinnvoll sind zum Beispiel auch Termine für Gruppenschulungen bei grossen Elektroplanern da hier diverse Projekt in Arbeit und aktuell sein können.

Wichtig für AD: Zwingend allfällige Synergien von Kollegen nutzen (wer kennt wen usw.). Eigene Wirkung auf den Kunden kritisch reflektieren gegebenenfalls dem Kollegen übergeben.

Ebenfalls sind unsere Hilfsmittel von Appel Tree (Leitfaden Telefongespräche usw.) zu verwenden.



