

CURRENT[®]

HVITBOK

SLIK MAKSIMERER DU OMSETNINGEN SOM LADEPUNKTINSTALLATØR



TABLE OF CONTENTS

Hvordan maksimere virksomheten som ladepunktinstallatør	1
Sammendrag	3
Vurder forretningsmodellen din	4
Abonnementsbaserte tjenester	5
Ha egne ladepunkter	5
Samarbeid om installasjonsprosjekter	7
Få faste inntekter	8
Lader vedlikehold	8
Sluttbrukerstøtte	9
Administrasjon av ladepunkter	11
Ta del i den digitale transformasjonen	11
Tiltrekk større kunder	12
Tilby en alt-i-ett-løsning	12
Tilby både maskinvare og programvare	12
Løs kundens utfordringer	13
Gjør kundens liv enklere	14
Effektiviser administrative oppgaver	15
Forenkle faktureringen	15
Tilby fjernsupport	16
Øk fortjenesten med de riktige verktøyene	17

SAMMENDRAG

Med de siste årenes økende elbilsalg er det nå en stor mulighet for elektrikere å kapitalisere på den store etterspørselen etter ladestasjoner ved å bli installatører av ladepunkter. Enten du allerede driver en vellykket installasjonsvirksomhet eller ønsker å starte en, gir denne guiden deg innsikt i hvordan du kan maksimere inntektene dine



Ved utgangen av 2022 fantes det 2,7 millioner offentlige ladepunkter for elbiler over hele verden, hvorav mer enn 900 000 ble installert i 2022, som tilsvarer en økning på 55% sammenlignet med 2021.



Det er for tiden mangel på kvalifiserte elektrikere i EU og en rapport viser at elektroindustrien vil trenge 100 000 flere elektrikere bare i Storbritannia innen 2032.



Små endringer i forretningsmodellen kan gi over 450 000 kr per år i faste inntekter.



Mersalg til kunder kan gi 10-30% ekstra inntekter.



Fokus på kundeopplevelsen i den digitale overgangen, kan øke kundetilfredsheten med 20- 30% og øke inntektene med 20-50%.

Les videre for å finne ut mer om hvordan små endringer i forretningsmodellen kan hjelpe deg med å øke omsetningen, hvordan mersalg kan gi deg faste månedlig inntekter og hvordan kostnadskutt kan øke fortjenestemarginen uten at du trenger å selge mer.

Dette utgjør en betydelig mulighet for elektrikere som installerer elbilladere. Ettersom salget av elbiler fortsetter å øke, må infrastrukturen holde tritt. For alle ladepunktinstallatører som ønsker å skalere virksomheten sin, er det viktig å tenke på mer enn bare å få inn mer installasjonsarbeid.

Du har muligheten til å gi bedre service til bedriftene du jobber med, ved å tilby tilleggstjenester som kan øke inntektene fra installasjonene. I denne rapporten ser vi nærmere på hvordan du som installatør kan maksimere inntektene samtidig som du fortsetter å utvide virksomheten.

VURDER FORRETNINGSMODELLEN DIN

Mange installatører har en enkel forretningsmodell som er prosjektbasert. Noen store prosjekter kan gi gode inntekter, mens mindre prosjekter kanskje bare er verdt noen få tusen kroner. En måte å øke inntektene på er å øke regulariteten i arbeidet, men det er ofte forbundet med en viss usikkerhet.

Det er for tiden en mangel på kvalifiserte elektrikere i EU, og en rapport viser at elektroindustrien vil trenge 100 000 flere elektrikere bare i Storbritannia alene innen 2032¹ for å dekke behovet. Det betyr at det nå er rikelig med arbeid for elektrikere, selv om du kun fokuserer på installasjon av ladepunkter.

Det er imidlertid en rekke faktorer som kan påvirke en installatørs mulighet til å tjene penger - fra byråkrati som setter en stopper for store prosjekter, til dårlig planlegging som skaper hull i timeplanen.

Hvis du endrer forretningsmodellen din, kan du imidlertid beskytte deg mot de usikre ukene der arbeidet faller bort. Prosjektarbeid kan fortsatt utgjøre størstedelen av inntektene dine, men ved å bygge opp noen få faste inntektskilder kan du gjøre installasjonsvirksomheten din mer robust.



ABONNEMENTSBASERTE TJENESTER

For å få faste inntekter må du sørge for at du selger tjenester på abonnementsbasis. Det betyr at kundene fortsetter å betale for tjenester som vedlikehold, kundestøtte eller administrasjon av ladepunkter etter at du har fullført den første installasjonen.

Du kan også inkludere en plan for regelmessig service, på samme måte som verksteder gjør for kunder som nettopp har kjøpt en ny bil. Dette innebærer regelmessig service av ladepunktet etter en fastlagt tidsplan, men betales gjennom et månedlig abonnement.

Mange andre bransjer innfører denne typen forretningsmodeller, rett og slett fordi det gir større sikkerhet og inntekter enn engangsbetalinger. Flyreiser, leiebiler, underholdning på nettet og mye annet er nå tilgjengelig som abonnement². Ofte er dette mer praktisk for kunden, ettersom det bidrar til å spre kostnadene på en praktisk måte og fordi at de kan si opp abonnementet når de ikke lenger har behov for tjenesten.

For installatører gir dette deg muligheten til å gi kundene dine bedre service ved å la dem fordele kostnadene for tilleggstjenestene dine.

HA EGNE LADEPUNKTER

Lokasjonseiere som kanskje ikke ønsker å bruke penger på egne ladepunkter, utgjør en interessant mulighet for installatører. Hvis du finner et travelt område som ikke allerede er dekket av ladenettverket, kan du installere egne ladepunkter og ha fast inntjening på disse.

For å gjennomføre installasjonen, må du kun betale for laderen og eventuelle andre materialer du trenger, i tillegg til å ha en avtale med eieren av lokasjonen. Grunnen til at lokasjonseiere signerer en slik avtale, er at det er en fordel for dem å ha ladere på sin lokasjon.

Hvis du for eksempel ønsker å installere ladepunkter på parkeringsplassen til en kafé på landsbygda, vil disse laderne tiltrekke seg flere elbilister som vil ha noe å gjøre mens de lader, noe som gir kafeen økte inntekter – samtidig som du tjener penger på hvert ladepunkt.

Med et nettverk av ladepunkter på passende lokasjoner kan du få faste inntekter etter hvert som folk lader bilene sine.

Hvis du for eksempel tar 4 kr per kWh, og fem personer per dag bruker laderen til å lade i gjennomsnitt 25 % (ca. 13 kWh på et batteri på 52 kWh), blir det 260 kr per dag.

Hver for seg er det kanskje ikke mye, men over et år utgjør det en ekstrainntekt på drøyt 94 900 kr per år. Forestill deg nå at du har fem ladepunkter på forskjellige steder – da øker ekstrainntekten til over 474 500 kr per.

Så lenge du sørger for at prisen per kWh alltid ligger over prisen du betaler for strøm, vil du kunne tjene penger. Når du vurderer hvordan du skal drive ladepunktene dine, bør du se etter smart ladeprogramvare som gjør det mulig å bruke spotprising. Denne justerer automatisk ladekostnaden basert på varierende energipriser. På denne måten kan du opprettholde fortjenestemarginen selv når energiprisene er høye – hvis du ønsker det.

Husk at det er andre kostnader forbundet med driften av ladepunktene, inkludert vedlikehold, programvare og reparasjoner – i tillegg til tiden du bruker på å administrere ladepunktene.



SAMARBEID OM INSTALLASJONSPROSJEKTER

Hvis det virker for risikabelt eller arbeidskrevende å sette opp egne ladepunkter, er det mulig å inngå et samarbeid med lokasjonseieren. Et slikt samarbeid gjør det mulig å dele på installasjonskostnadene og inntektene fra ladepunktene. Hvordan du strukturerer slike partnerskap, er opp til deg. Du kan gi rabatt på installasjonsprisen for å få 10 % av fortjenesten fra hver ladeøkt, eller du kan gi avkall på gebyret for ladeprogramvaren for å få en prosentandel av hver ladeøkt.

Men hvis lokalet ligger på et populært sted med lang oppholdstid, kan det være verdt å inngå et partnerskap for å hjelpe kunden din med å holde kostnadene nede, samtidig som du mottar inntekter på ladepunktene.

Alle disse forretningsmodellene kan fungere sammen for å skape faste inntektskilder ved siden av enkeltprosjektene dine. For å legge til rette for ulike forretningsmodeller behøver du derimot riktig programvare for å sikre at du blir automatisk betalt når du skal bli betalt - enten det er fra abonnementer, partnerskap eller egne ladepunkter.

Med smart, hardwareuavhengig programvare kan du gjøre virksomheten din mer robust og samtidig minimere det administrative arbeidet som kreves for å sikre at alle får betalt i tide.

FÅ FASTE INNTEKTER

Hvis du fokuserer på å få inn kunder til store prosjekter, kan du øke inntektene dine med tilleggstjenester som genererer månedlig gjentakende inntekter. I en undersøkelse av Global Banking and Finance Review ble det avdekket at hele 70% av ledere i ulike bransjer mener abonnementer er avgjørende for deres framtidsutsikter i årene som kommer³.

Både forbrukere og bedrifter er vant til å betale månedlig for ting de ønsker og trenger. Nesten alle betaler for en strømmetjeneste for underholdning og de fleste bedriftsprogramvarer er kun tilgjengelig på abonnementsbasis - faktisk tilbyr alle nye programvareselskaper og 80% av de gamle leverandørene abonnementsbasert betaling⁴.

En tilleggstjeneste, enten det selges som et abonnement eller på annen måte, gir en god mulighet for mersalg, hvor man kan generere mer inntekter fra salget og samtidig tilby et høyere servicenivå. Ifølge Forrester er det mulig å øke inntektene med 10-30% ved hjelp av denne metoden⁵.

Du kan for eksempel utføre en jobb for 100 000 kr. Hvis du er i stand til å selge vedlikeholdstjenester, kan dette gi deg 10 000 - 30 000 kr eller mer, avhengig av avtalen med kunden.

La oss si at du fullfører en installasjon av 10 ladere med en månedlig servicepris på 40 kr per ladepunkt. Det er 400 kr ekstra per måned eller 4 800 kr ekstra per år. Med tanke på at de fleste kontrakter har en varighet på tre til fem år, betyr det 14 400 - 24 000 kr i ekstra inntekter fra ett prosjekt.

Vi har allerede vært inne på fordelene med abonnementsmodeller for noen av disse tjenestene, men la oss se nærmere på hva du kan tilby.

LADER VEDLIKEHOLD

Generelt anbefales det at et ladepunkt inspiseres og testes minst en gang i året. I enkelte tilfeller kan det være nødvendig med mer regelmessige inspeksjoner (f.eks. på steder med mye bruk), i tillegg til andre vedlikeholdskrav for å sikre maskinvarens levetid.

Grunnleggende vedlikehold av laderen kan også omfatte skadekontroll, overflate rengjøring og generell kontroll for å forsikre at alt fungerer som det skal. Avhengig av laderen kan det lønne seg å gjøre dette så ofte som en gang i måneden.

Hva du tilbyr kundene dine, bør baseres på din kunnskap om ladere og deres vedlikeholdsbehov i lignende situasjoner. Når dere er enige om en vedlikeholdsplan - for eksempel månedlige kontroller og en grundig årlig inspeksjon - kan dere bli enige om en månedspris som dekker kunden og ladepunktene de neste 12 månedene (eller lenger).



Dette gir deg en stabil inntekt for en forutsigbar mengde arbeid i løpet av det kommende året. Den månedlige vedlikeholdsinntekten er kanskje ikke så stor, men når du multipliserer den med flere kunder med flere ladere, kan det fort bli store summer.

En enkelt kunde kan for eksempel betale 1 000 kr per måned for grunnleggende vedlikehold av ladere og lokasjoner. Hvis du har 10 kunder som alle har en lignende kontrakt, betyr det 10 000 kr ekstra i måneden for minimalt med arbeid.

SLUTTBRUKERSTØTTE

Av og til går noe galt, det kan for eksempel være at en sjåfør ikke klarer å starte ladingen, eller at det er et fysisk problem med enheten. Ofte er det lite sannsynlig at lokasjonseierne eller at de som er ansatt på lokasjonen har kunnskapen (eller tiden) til å hjelpe til med slike problemer. For å gjøre livet enklere for elbilsjåførene uten å legge byrden over på virksomhetens ansatte, kan du tilby en supportpakke.

Dette gjør deg til kontaktpunktet for eventuelle problemer som oppstår med laderen. Hvordan du håndterer dette, er opp til deg. Hvis du har en liten kundebase, kan du kanskje håndtere disse henvendelsene selv, men etter hvert som virksomheten din vokser, kan du vurdere å ansette en supportmedarbeider eller et supportteam til å håndtere henvendelser fra sluttbrukerne av laderne.

Nøkkelen her er å effektivisere supporten på en slik måte at du kan tilby kunden en god service, samtidig som at arbeidsmengden er håndterbar for deg og teamet ditt. Alt dette handler om litt planlegging og de riktige verktøyene.

Med en smartlader utstyrt med en ladeplattform som lar deg se statusen til enhetene dine i sanntid, kan du unngå de fleste utrykninger. Når en lader ikke fungerer, kan en ekstern tilbakestilling ofte løse problemet og gjøre det mulig for sluttbrukeren å starte ladingen.

Ved mer komplekse problemer kan det være nødvendig å reparere laderen fysisk eller foreta en inspeksjon på stedet. Men du kan minimere utrykninger og sikre at du bare reiser ut når det er absolutt nødvendig.

Hvordan du prissetter supporttjenestene dine, avhenger av en rekke faktorer. Noen bedrifter vil kanskje være fornøyde med å ta seg av førstelinjesupport og kun henvende seg til deg når de ikke klarer å løse problemet selv. Andre vil kanskje at du skal ta deg av alt, og da kan du ta en høyere månedlig avgift.

Hvis du ønsker å tilby en komplett support-pakke til kundene dine, men ønsker å outsource førstelinjesupporten, kan du samarbeide med CURRENT for å sikre at hvert anrop blir besvart og slik at du bare trenger å håndtere problemer som krever at du er på stedet.

Det er svært verdifullt for kundene å kunne tilby support, ettersom det ikke krever opplæring eller ekstra arbeid for å sikre at de ansatte vet hva de skal gjøre hvis det oppstår et problem. Med riktig støtte og verktøy kan du sørge for at dette tillegget ikke går ut over mer lønnsomt arbeid.

På denne måten kan du skalere virksomheten din som installatør samtidig som du får forutsigbare månedlige inntekter.

Du kan for eksempel ta 40 kr per ladepunkt per måned med en tilleggsavgift på 4 kr per minutt for samtaler – det betyr at jo flere samtaler som kommer inn, desto mer får du betalt. Du kan også ta ekstra betalt per minutt for samtaler mellom kl. 19.00 og 07.00 om morgenen. På denne måten unngår du å bli overveldet av anrop fra en travel ladestasjon uten ekstra betaling. Det betyr at et travelt område med 10 ladepunkter og et gjennomsnittlig anropsvolum på 90 minutter per måned kan gi en ekstra inntekt på 8 052 kr per år.

ADMINISTRASJON AV LADEPUNKTER

Et annet tilleggsprodukt som kan gi deg gjentakende inntekter, er å tilby programvare for administrasjon av ladepunkter (CPMS) som gjør det mulig for kundene dine å holde øye med laderne sine og hvor mye energi de bruker. Dette er spesielt nyttig for prosjekter som krever mer enn 10 ladere, eller for kunder som har flere ladepunkt lokasjoner.

Fordelene for kunden er blant annet:

- Enklere ESG-rapportering: Plattformen kan gi dem tilgang til informasjon om blant annet miljøvennlig energibruk.
- Forenklet fakturering: Dette gjør det mulig for kunden å overvåke inntektene fra laderne.
- Færre utrykninger: Hvis kunden håndterer support, kan et CPMS hjelpe dem med å redusere antall utrykninger og løse problemer eksternt.
- Justere priser: Med riktig CPMS kan kunden justere prisene basert på svingninger i energikostnadene eller ulike typer sluttbrukere.
- Muliggjør nye prismodeller: Den riktige programvaren gjør det mulig for bedrifter å ta betalt for abonnementer eller legge til rette for fleksibel prising.

CURRENTs programvare gjør det enklere for både kunden og sluttbrukeren å ta betalt, noe som betyr økt kundetilfredshet. Ved å tilby en slik programvare kan du tilby alle disse funksjonene til kundene dine mot en månedlig avgift, noe som øker dine månedlige inntekter ytterligere.

TA DEL I DEN DIGITALE OVERGANGEN

Nøkkelen til å levere tilleggstjenester og mersalg er de digitale verktøyene du har til rådighet. CURRENTs ladeplattform gir deg en fremtidsrettet løsning som gjør at du kan betjene kundene dine på en bedre måte, samtidig som du får faste inntekter

Ved å ta i bruk digitale verktøy i virksomheten din kan du maksimere inntektene dine og samtidig tilby et høyere servicenivå enn konkurrentene dine. Med CURRENT plattformen kan du:

- Administrere, løse og overvåke ladepunktnettverket ditt eksternt.
- Få tilgang til en detaljert logg over alle tekniske forhold.
- Selge vedlikeholds- og støttetjenester for ladeanlegget.
- Sette opp månedlige nedbetalinger som dekker installasjonskostnadene etter avtale med kunden.

TILTREKK STØRRE KUNDER

Når du skal øke inntektene dine som ladepunktinstallatør, må du tenke på hva som er ditt unike salgsargument og hva du kan tilby fremfor andre. Ifølge McKinsey kan du øke kundetilfredsheten med 20-30% og øke inntektene med 20-50% ved å fokusere på kundeopplevelsen i den digitale overgangen⁶

For alle installatører som ønsker å øke omsetningen, er de digitale verktøyene du bruker for å betjene kundene bedre - og for å finne dem og følge salgsprosessen - helt avgjørende.



Kundeopplevelse
20-30%



Inntektsøkninger
20-50%

TILBY EN ALT-I-ETT-LØSNING

Mange lokasjonseiere ønsker at installasjonen og administrasjonen av laderne skal være enkel. Dette gir installatørene muligheten til å tilby en alt-i-ett-tjeneste som omfatter installasjon, administrasjon, vedlikehold, support og fakturering.

For kunden sparer dette tid og ressurser, samtidig som installatøren får muligheten til å levere et høyere servicenivå og samtidig få faste inntekter..

TILBY BÅDE MASKINVARE OG PROGRAMVARE

Mange installatører tilbyr bare selve laderen og installasjonen, og overlater lokasjonseieren til å tenke på programvaren for administrasjon av ladepunktene. Ved å tilby maskinvare og programvare kan installatørene skille seg ut fra konkurrentene og gi kundene tilgang til et mangfold av funksjoner som gir dem dypere innsikt i laderne, energibruken og mye mer.

LØS KUNDENS UTFORDRINGER

Som i enhver salgsprosess er det viktig å ta hensyn til kundens behov. Dette bidrar til å bygge sterke kunderelasjoner med potensial for fremtidig arbeid og sikrer at installasjonsprosessen går smertefritt.

I løpet av salgsprosessen bør installatørene prioritere å sette seg inn i kundens og lokasjonens behov for å kunne skreddersy løsningene deretter. Dette innebærer å foreta grundige vurderinger av lokasjonen for å finne den optimale plasseringen og kapasiteten til ladestasjonene, og ta hensyn til faktorer som tilgjengelig plass, elektrisk infrastruktur og fremtidig skalerbarhet. Ved å lytte aktivt til eiernes bekymringer og mål kan installatørene gi tilpassede anbefalinger som er i tråd med deres spesifikke behov.

I tillegg tilbyr installatørene løpende vedlikeholds- og støttetjenester for å sikre at ladeinfrastrukturen fungerer som den skal, slik at nedetiden minimeres og kundetilfredsheten maksimeres. Ved å ta hensyn til behovene til lokasjonseierne og tilby komplette løsninger, etablerer ladepunktinstallatører seg som pålitelige partnere.

Noen av utfordringene som lokasjonseiere står overfor, er blant annet:

- Mangel på ressurser til å håndtere de ulike delene av installasjons- og administrasjonsprosessen.
- Manglende likviditet til å betale for installasjonen på én gang.
- Manglende forståelse for installasjonsprosessen og hva som skjer etterpå.
- Manglende kompetanse eller folk til å håndtere sluttkundesupport.
- Manglende kunnskap om hvordan man tiltrekker seg sjåførere til laderne.
- Komplekse faktureringskrav som krever mye administrativt arbeid.
- Manglende energiforsyning til lokasjonen, noe som gjør dem usikre på om ladere er egnet.
- Behovet for å overvåke spesifikke tall for ESG og regulatoriske krav.

Ved å løse disse utfordringene vil installatørene ikke bare kunne sikre seg mer arbeid, men også få inntekter fra tilleggstjenester.



GJØR KUNDENS LIV ENKLERE

Det er din jobb å gjøre livet enklere for kunden. Hvis du klarer å finne lokasjonseiere og bedrifter som du kan løse et problem for, er det større sannsynlighet for at du får i land de store salgene. Ifølge data fra Sales Insight Lab svarer 71,4% av respondentene i undersøkelsen at 50% eller færre av de potensielle kundene ender opp med å passe godt til det de selger⁷.

Hvis du tar deg tid til å sette deg inn i hva ditt all-in-one tilbud kan gjøre for kundene dine, vil du kunne finne prospekter som passer godt. Når du har funnet en kunde, kan du tenke på hvordan du kan gjøre livet enklere for dem ved å løse utfordringene deres.

Slik kan du for eksempel løse utfordringene nevnt ovenfor:

- Mangel på ressurser: Du og teamet ditt kan håndtere hele installasjonsprosessen og administrasjonen av laderen.
- Manglende likviditet: Du kan bruke et smart CPMS slik at de kan betale laderkostnadene i avdrag.
- Manglende forståelse: Du kan administrere hele prosessen og samtidig sørge for at de vet hva som skjer på hvert trinn.
- De mangler kompetanse eller folk til å håndtere sluttkundesupport: Du kan tilby support til sluttbrukerne mot en månedlig avgift.
- Mangel på kunnskap om hvordan man tiltrekker seg sjåførere til laderne: Du kan tilby roamingtjenester via en app for å sikre at laderne er tilgjengelige for alle.
- Komplekse faktureringskrav som krever mye administrativt arbeid: Du kan anbefale et CPMS som gjør faktureringen enkel.
- Mangel på energiforsyning til lokasjonen, noe som gjør dem usikre på om ladere er egnet: Ved hjelp av dynamisk lastbalansering kan du sørge for at laderne ikke bruker mer enn nødvendig på noe tidspunkt.
- Behov for å overvåke spesifikke tall for ESG: Du kan tilby en app via CPMS som gjør det mulig for kunden å se gjennom statistikken.

Ved å tilby en komplett pakke med tjenester løser du en rekke av de store innvendingene kundene ofte har når det gjelder installasjon av ladepunkter for elbiler.

EFFEKTIVISERE ADMINISTRATIVE OPPGAVER

En annen måte å skalere installatørvirksomheten på er å redusere kostnadene og tiden du bruker på visse oppgaver. Å redusere kostnadene kan faktisk føre til høyere lønnsomhet enn om du bare prøver å øke salget⁸.

Hvis bedriften din for eksempel omsetter for 100 000 kr i måneden og kostnadene er 70 000 kr, tjener du 30 000 kr i måneden.

Hvis du klarer å redusere kostnadene dine med 8%, vil kostnadene dine være 64 400 kr, og du vil ha en lønnsomhet på 35 600 kr per måned. Det er en økning i fortjenesten på 18,6% bare for å redusere kostnadene med 8%.

Økte inntekter fører imidlertid også til økte kostnader. Hvis du for eksempel øker inntektene med 20 %, øker inntektene til 120 000 kr per måned, mens kostnadene stiger til 84 000 kr, noe som gir deg et overskudd på 36 000 kr.

Dette viser hvor viktig det er å holde kostnadene nede. Bare en reduksjon på 8% i utgiftene hver måned kan bidra til å øke fortjenesten, uten at det er nødvendig med en lang salgsprosess. Selv om fortjenesten øker i takt med omsetningen, er det betydelig vanskeligere å øke salget med 20% enn å redusere kostnadene med 8%.

Kostnadskutt handler om å automatisere prosessene dine, samle de ulike programvarene du bruker, og kutte ned på tiden du bruker på unødvendig arbeid. Her er hva du må gjøre for å holde kostnadene nede samtidig som du opprettholder en høy servicestandard.

FORENKLE FAKTURERINGEN

Den automatiserte faktureringsløsningen fra CURRENT kan redusere kostnadene og spare tid for ladepunktinstallatører. Ved å automatisere faktureringsprosessen kan installatørene eliminere manuelle feil og redusere den administrative byrden knyttet til komplekse faktureringsprosedyrer. Med CURRENTs CPMS kan installatørene enkelt generere nøyaktige og spesifiserte fakturaer, noe som reduserer behovet for manuelle beregninger og potensielle feil.

I tillegg effektiviserer den automatiserte faktureringsløsningen hele faktureringsprosessen, slik at du kan fokusere på kjerneoppgavene dine i stedet for å bruke verdifull tid på papirarbeid og faktureringsrelaterte aktiviteter. Systemet automatiserer datainnsamling, måleravlesning og fakturering, noe som sikrer effektivitet og nøyaktighet gjennom hele prosessen.

Ved å redusere tiden du bruker på faktureringsoppgaver, kan du fordele ressursene dine på en mer effektiv måte, fullføre installasjoner mer effektivt og til syvende og sist redusere kostnadene knyttet til administrasjon, samtidig som du unngår kostbare feil.

Et eksempel er en boligblokk i Norge som klarte å spare 1 570 kr per måned og redusere tidsbruken på fakturering til null ved å bruke CURRENTs faktureringsløsning.

TILBY FJERNSUPPORT

Mange bedrifter har ikke kunnskap eller tid til å håndtere supportforespørsler fra elbilister. Som installatør kan du tilby dette selv, men du må sørge for å gjøre det så enkelt som mulig for å sikre lønnsomheten.

Det du må unngå, er å bli tilkalt hver gang en sjåfør har problemer med laderen. Ofte skyldes slike problemer brukerfeil eller et enkelt problem med enheten som kan løses med en omstart. Det er ineffektivt å kjøre helt til laderlokasjonen for å fikse problemet i løpet av 30 sekunder - noe som kan bety at du må gå glipp av mer lønnsomt arbeid eller at laderen er ute av drift i flere dager før du får løst problemet.

Med en smart lader og riktig CPMS kan du imidlertid sørge for at de fleste supportforespørsler kan løses på avstand. Dermed opprettholdes laderens opetid, samtidig som du sparer tid. I noen tilfeller må du fortsatt utføre fysisk arbeid på enheten, men i de fleste tilfeller kan du enten snakke med sjåføren om hva han eller hun må gjøre, starte ladingen eksternt eller tilbake stille enheten.

Når det er sagt, tar det fortsatt tid å ta disse samtalene. Hvis du ønsker å redusere tiden du bruker på support, kan du outsource denne oppgaven. Da kan du som teknisk ekspert fokusere på installasjoner og vedlikehold som krever at du er på stedet.

CURRENT samarbeider med sine kunder om å gi support for alle enheter på CURRENT plattformen. Dette sikrer at laderne fungerer optimalt, og at sluttbrukerne får riktig støtte når det oppstår problemer. Du trenger da bare å håndtere supportforespørsler som krever at du fysisk inspiserer eller reparerer laderne.

ØK FORTJENESTEN MED DE RIKTIGE VERKTØYENE

For å øke de månedlige inntektene og samtidig holde kostnadene og administrasjonstiden til et minimum, må du som installatør ha de riktige verktøyene på plass. CURRENTs ladeplattform er det ideelle verktøyet for ladepunktinstallatører som ønsker å skape nye inntektsmuligheter, redusere kostnader og øke kundetilfredshet.

Ved å tilby omfattende tjenester for support, vedlikehold og administrasjon av ladepunkter kan installatørene etablere langsiktige kundeforhold og generere faste inntekter. Plattformens evne til å tilby fjernsupport muliggjør effektiv feilsøking og minimerer behovet for fysiske inngrep, noe som fører til betydelige kostnadsbesparelser.

I tillegg forenkler det automatiserte faktureringssystemet faktureringsprosessen, noe som eliminerer feil og sparer verdifull tid for installatørene. Ved å samle alle nødvendige verktøy og data på ett og samme sted gjør CURRENT deg i stand til å betjene kundene dine på en bedre måte ved å dekke deres spesifikke behov.

Med en rekke funksjoner som er skreddersydd for å optimalisere inntekter, redusere kostnader og øke kundetilfredsheten, er CURRENTs ladeløsningen en viktig ressurs for ladepunktinstallatører i et elbillandskap i stadig utvikling. Hvis du vil vite mer, kan du bestille en uforpliktende demo i dag.





Er du interessert i å utvide virksomheten din innen ladepunktinstallasjon raskt?

Ta kontakt med oss for å bli en partner!

BLI PARTNER

1 - <https://professional-electrician.com/features/demand-for-electricians-set-to-soar-as-trade-sector-vacancies-hit-record-highs-checktrade>

2 - <https://staxbill.com/interesting-recent-statistics-on-the-subscription-business-model/>

3 - <https://www.globalbankingandfinance.com/how-to-make-money-from-membership-economics>

4 - <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/moving-to-a-software-subscription-model/>

5 - <https://foundryco.com/senior-sales-guide-why-upselling-is-vital-for-technology-companies/>

6 - <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/what-matters-in-customer-experience-cx-transformations>

7 - <https://salesinsightslab.com/sales-research/>

8 - <https://www.cosmanitalia.it/en/blog-en/reduce-cost-or-raise-revenue-to-increase-net-profit>