

CURRENT[®]

WHITE PAPER

HUR DU KAN MAXIMERA DINA INTÄKTER SOM LADDBOXINSTALLATÖR?



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

How to Maximise Business as a Charge Point Installer	1
Sammanfattning	3
Överväg din affärsmodell	4
Abonnemangsbaserade tjänster	5
Äg dina egna laddstationer	5
Samarbeta i installationsprojekt för laddningsstationer	7
Generera månatliga återkommande intäkter.	8
Underhåll	9
Support	9
Programvara för laddningshantering	11
Omfamna digital transformation	11
Attrahera större kunder	12
Erbjud en helhetslösning	12
Imponera på dom med både hårdvara och mjukvara	12
Möt deras utmaningar	13
Gör livet enklare	14
Effektivisera administrativa uppgifter	15
Håll faktureringen enkel	15
Erbjud remote support	16
Öka vinsten med rätt verktyg	17
Getting ahead of the game	18

SAMMANFATTNING

Med ökningen av försäljningen av elbilar de senaste åren finns det en enorm möjlighet för elektriker att dra nytta av detta genom att bli kvalificerade laddstationsinstallatörer. Oavsett om du redan driver en framgångsrik installationsverksamhet eller vill starta en, är det värt att överväga hur du kan maximera dina intäkter för att kunna skala upp.



Vid slutet av 2022 fanns det 2,7 miljoner offentliga laddningsstationer för elbilar globalt, varav över 900 000 installerades under 2022, vilket innebär en ökning med 55% jämfört med 2021 års nivå.



Det finns för närvarande en kompetensbrist inom EU för kvalificerade elektriker, och en rapport visar att den elektriska entreprenörsbranschen ensam kommer att behöva rekrytera ytterligare 30 000 personer i Sverige till 2023.



En förändring av affärsmodellen kan generera över 400 000 SEK per år i återkommande intäkter.



Genom att erbjuda merförsäljning till kunder kan du få in 10%-30% extra intäkter.



Genom att fokusera på digital transformation och förbättra kundupplevelsen kan du öka kundnöjdheten med 20-30% och öka intäkterna med 20-50%.

Läs vidare för att få reda på mer om hur en förändring av affärsmodellen kan hjälpa dig öka dina intäkter, hur merförsäljning kan generera måntlig vinst och hur kostnadsbesparingar kan öka din vinstmarginal utan att behöva göra extra försäljning.

Detta presenterar en betydande möjlighet för elektriker som installerar laddningsstationer för elbilar. När försäljningen av elbilar fortsätter att öka måste infrastrukturen hänga med. För alla laddningspunktsinstallatörer som vill expandera sina företag är det viktigt att tänka bortom att bara få in mer installationsarbete.

Det finns möjlighet att bättre betjäna de företag du samarbetar med genom att erbjuda ytterligare tjänster som kan komplettera intäkterna från installationer. I denna guide kommer vi att undersöka hur du som installatör kan maximera intäkterna samtidigt som du fortsätter att växa ditt företag.

ÖVERVÄG DIN AFFÄRSMODELL

Många installatörer har en enkel affärsmodell som är baserad på projektarbete. Vissa stora installationer kan generera en betydande summa pengar, medan mindre projekt kanske bara är värda några tusen euro. Att öka regelbundenheten i ditt arbete är ett sätt att öka intäkterna, men detta innebär ofta en viss osäkerhet.

Det råder för närvarande en kompetensbrist inom EU för kvalificerade elektriker, och en rapport avslöjar att den elektriska entreprenadbranschen bara i Sverige kommer att behöva 30 000 fler anställda till 2023. Detta innebär att det för närvarande finns gott om arbete för elektriker, även om du fokuserar enbart på installation av laddningsstationer.

Det finns dock ett antal faktorer som kan påverka en installatörs förmåga att tjäna pengar, från byråkrati som stoppar stora projekt till dålig framåtriktad planering som skapar tomrum i din schema.

Att ändra din affärsmodell kan dock skydda dig mot osäkra veckor när arbetet minskar. Projektarbete kan fortfarande generera majoriteten av dina intäkter, men genom att skapa några återkommande intäktströmmar förbättrar du motståndskraften hos ditt företag för installation av laddningsstationer för elbilar.



ABONNEMANGSBASERADE TJÄNSTER

För att generera återkommande intäkter behöver du se till att du säljer tjänster på abonnemangsbasis. Det innebär att när du har genomfört den initiala installationen fortsätter dina kunder att betala för tjänster som underhåll, kundsupport eller hantering av laddningspunkter.

Du kan även inkludera en regelbunden serviceplan liknande vad bilverkstäder erbjuder till kunder som precis har köpt en ny bil. Detta innebär regelbunden service av laddningspunkten enligt en överenskommen schema, men betalas genom en månadsplan.

Många andra branscher inför denna typ av affärsmodell helt enkelt för att den ger mer säkerhet och kontantflöde än engångsbetalningar. Flygresor, biltillbehör, hyrbilar, onlineunderhållning och många andra erbjuds nu som prenumerationstjänster. Ofta är detta mer bekvämt för kunden eftersom det hjälper till att sprida kostnaderna på ett praktiskt sätt och innebär att de kan avbryta när de inte längre behöver funktionen eller förmånen.

För installatörer ger detta dig möjligheten att bättre betjäna dina kunder genom att låta dem sprida kostnaderna för dina ytterligare tjänster.

ÄG DINA EGNA LADDSTATIONER

Platsägare som kanske inte vill spendera pengar på egna laddstationer utgör en intressant möjlighet för installatörer. Om du kan hitta ett livligt område som ännu inte har betjänats av laddningsnätverket kan du installera dina egna laddningspunkter och dra nytta av de återkommande intäkterna de genererar.

Du kommer att behöva en överenskommelse med platsägaren för att genomföra installationen, men det finns en möjlighet att du kan göra detta och endast betala för laddaren och eventuella andra material du kan behöva. Anledningen till att en plats kan gå med på detta är att det finns fördelar med att ha laddningsstationer i närheten.

Till exempel, om du planerar att installera laddningsstationer på parkeringen vid en lantlig café, kommer dessa laddare att locka fler besök från elbilsförare som letar efter något att göra under laddningen, vilket i sin tur genererar mer intäkter för caféet - samtidigt som du tjänar på kostnaden per kWh för laddningssessionen.

Med ett nätverk av laddningsstationer på bra platser kan du generera återkommande intäkter när personer laddar sina fordon.

Till exempel, om du tar 4 SEK per kWh från allmänheten och fem personer per dag använder den laddaren för att fylla på med i genomsnitt 25% (ungefär 13 kWh på ett 52 kWh batteri), blir det 260 SEK per dag.

Enskilt kanske det inte verkar vara mycket, men under ett år blir det en extra intäkt på strax över 94 900 SEK. Tänk dig nu om du hade fem laddare på olika platser, då skulle det bli över Replace by 474 500 SEK per år i återkommande intäkter.

Så länge du ser till att alltid prissätta din kWh-tariff över det pris du betalar för energin kommer du att kunna göra en vinst. När du överväger hur du ska hantera dina laddningsstationer bör du leta efter smart laddningsprogramvara som gör att du kan använda spotprissättning. Detta justerar automatiskt kostnaden för laddningen baserat på varierande energipriser. Det möjliggör att du bibehåller din vinstmarginal även när energipriserna är höga - om du väljer det.

Tänk på att det finns andra kostnader för att driva dina laddningsstationer, inklusive underhåll, programvara och reparationer - samt den tid du lägger på att hantera dessa laddningsstationer



SAMARBETA I INSTALLATIONSPROJEKT FÖR LADDNINGSSATIONER

Om det verkar för riskabelt eller för mycket arbete att satsa helt på dina egna laddningsstationer, är det möjligt att samarbeta med platsägaren. Denna typ av samarbete gör att ni kan dela kostnaden för installationen och de återkommande intäkterna i framtiden

Hur du strukturerar dessa partnerskap är upp till dig. Du kan rabattera din installationsavgift för att få 10% av vinsten från varje laddning, eller så kan du avstå från avgiften för programvaran för att få en procentandel från varje laddning.

Du kan hantera detta från fall till fall, men överväg noggrant platsen och kostnaderna. Om platsen är en arbetsparkering där företaget kommer att subventionera laddningskostnaderna för anställda, är det troligtvis inte ett lönsamt alternativ.

Däremot, om platsen är belägen på en populär plats med långa vistelsetider, kan det vara värt att ingå ett partnerskap för att hjälpa din kund att hålla kostnaderna nere samtidigt som du kan dra nytta av återkommande intäkter när människor laddar.

Alla dessa affärsmodeller kan samverka för att skapa återkommande intäktskällor tillsammans med engångsprojektbelopp. För att underlätta olika affärsmodeller behöver du emellertid rätt programvara på plats för att säkerställa att du betalas automatiskt och i rätt tid - oavsett om det handlar om prenumerationer, partnerskap eller dina egna laddningspunkter.

Med smart programvara som är oberoende av laddningspunkter kan du öka motståndskraften i ditt företag samtidigt som du minimerar det administrativa arbetet som krävs för att se till att alla får betalt i rätt tid.

GENERERA MÅNATLIGA ÅTERKOMMANDE INTÄKTER.

Om du fokuserar på att locka kunder för stora projekt kan du öka din intäkt genom att erbjuda tilläggstjänster som genererar månatliga återkommande intäkter (MRR). En undersökning utförd av Global Banking and Finance Review bland företagsledare inom olika branscher visade att 70% ansåg att prenumerationer var avgörande för deras framtidsutsikter.³

Både konsumenter och företag är vana vid månatliga betalningar för de saker de vill ha och behöver. Nästan alla betalar för en underhållningstjänst för streaming och de flesta affärsprogramvaror är endast tillgängliga genom prenumeration - faktum är att alla nya programvaruföretag, liksom 80% av historiska leverantörer, erbjuder betalning baserad på prenumeration.⁴

En tilläggstjänst, oavsett om den säljs som en prenumeration eller på annat sätt, är ett utmärkt sätt att öka försäljningen till din kund för att generera mer intäkt samtidigt som du erbjuder en högre servicenivå. Enligt Forrester är det möjligt att generera ytterligare 10%-30% i intäkt med hjälp av denna metod.⁵

Till exempel kan du slutföra ett arbete för 100 000 SEK. Om du kan öka försäljningen av underhållstjänster kan detta generera ytterligare 10 000 - 30 000 SEK eller mer beroende på överenskommelsen med kunden.

Låt oss säga att du slutför en installation av 10 laddare med ett månatligt servicepris på 40 SEK per laddningspunkt. Det ger en extra intäkt på 400 SEK per månad eller 4800 SEK per år. När du tänker på att de flesta avtal sträcker sig över tre till fem år blir det 14 400 - 24 000 SEK i extra intäkt från ett projekt.

Vi har redan nämnt kraften i prenumurationsmodeller för vissa av dessa tjänster, men låt oss gå in mer detaljerat på vad du kan erbjuda.

UNDERHÅLL

Generellt sett rekommenderas det att en laddningspunkt ska genomgå en fullständig inspektion och testning en gång om året. Det kan finnas tillfällen då mer frekventa inspektioner krävs (till exempel på platser med hög användning) samt andra underhållskrav för att säkerställa hållbarheten hos hårdvaran.



Grundläggande vård av laddaren kan även innefatta att se till att laddaren inte har blivit skadad, torka av ytor och kontrollera att allt fungerar som det ska. Beroende på laddaren kan det vara värt att göra detta så ofta som varje månad.

Det du erbjuder dina kunder bör baseras på din kunskap om laddare och deras underhållsbehov i liknande situationer. När ni båda har kommit överens om ett underhållsschema - till exempel månatliga kontroller och en grundlig årlig inspektion - kan ni enas om ett månadspris som kommer att täcka kunden och deras laddningspunkter under de kommande 12 månaderna (eller längre).

Detta gör det möjligt för dig att skapa en stabil inkomst för en förutsägbar mängd arbete under det kommande året. Även om den månatliga underhållsinkomsten kanske inte är enorm, när du multiplicerar detta över flera kunder med flera laddare kan dessa siffror snabbt adderas.

Om du har 10 kunder med liknande avtal innebär det en extra intäkt på 10 000 SEK per månad för minimalt arbete.

SUPPORT

Ibland uppstår problem; kanske kan en förare inte starta en laddning eller så finns det ett fysiskt problem med enheten. Ofta har platsägare eller de som arbetar på plats inte kunskapen (eller tiden) att hjälpa till med dessa problem. För att underlätta för elbilsförare utan att lägga bördan på företagets anställda kan du erbjuda en supportpaket.

Detta gör dig till kontaktperson för eventuella problem som uppstår med laddaren. Hur du hanterar detta är upp till dig. Om du har en liten kundbas kanske du själv tar hand om dessa förfrågningar, men när du växer kan det vara lämpligt att anställa en supportperson eller ett team som hanterar samtal från slutanvändarna av dina laddare.

Nyckeln här är att effektivisera supporten på ett sätt som erbjuder mycket till din klient samtidigt som arbetsbelastningen är hanterbar för dig och ditt team. Detta handlar om lite framåtriktad planering och rätt verktyg.

Med en smart laddare som drivs av ett laddningsprogramvara som gör det möjligt för dig att se statusen för dina enheter i realtid kan du undvika de flesta supportärenden. Ofta kan en fjärråterställning lösa problemet när en laddare inte fungerar och möjliggöra för slutanvändaren att starta laddningen.

För mer komplexa problem kan det vara nödvändigt att utföra en fysisk reparation av laddaren eller genomföra en inspektion på plats, men du kan minimera detta för att säkerställa att du bara gör resan när det är absolut nödvändigt.

Hur du prissätter dina supporttjänster beror på flera faktorer. Vissa företag kanske föredrar att ha ansvar för första linjens support och bara vända sig till dig när de inte kan lösa problemet själva. Andra kanske vill att du ska hantera allting, i så fall kan du ta ut en högre månadsavgift.

Om du vill erbjuda en komplett paketslösning till dina kunder men outsourca första linjens support kan du samarbeta med CURRENT för att säkerställa att samtal alltid besvaras och att du bara behöver hantera problem som kräver att du är på plats.

Att erbjuda support är enormt värdefullt för kunderna eftersom det innebär att ingen utbildning eller extra arbete behövs för att se till att deras personal vet vad de ska göra vid eventuella problem. Med rätt support och verktyg kan du se till att denna tilläggstjänst inte påverkar mer lönsamt arbete. Det gör att du kan skala upp ditt installationsföretag samtidigt som du genererar förutsägbara månatliga intäkter.

PROGRAMVARA FÖR LADDNINGSHANTERING

En annan försäljningsteknik som kan generera återkommande intäkter är att erbjuda programvara för laddningshantering (CPMS, charge point management system) som gör att dina kunder kan övervaka sina laddare och hur mycket energi de använder. Detta är särskilt användbart för projekt som kräver mer än 10 laddare eller för kunder som har flera platser med laddningspunkter.

Fördelarna för din klient inkluderar:

- Enklare ESG-rapportering: Plattformen ger dem tillgång till information om användning av grön energi och mer
- Förenklad fakturering: Detta gör att klienten kan övervaka intäkter från laddarna
- Minska supportärenden: Om klienten hanterar support kan CPMS hjälpa dem att minska supportärenden och lösa problem på distans.
- Justera prissättningen: Den rätta CPMS:en kan låta klienten justera prissättningen baserat på energikostnadens variationer eller olika typer av slutanvändare.
- Möjliggöra nya prismodeller: Den rätta programvaran kommer att låta företag ta ut abonnemang eller möjliggöra flexibel prissättning.

CURRENT`S - programvara gör laddning enklare både för din klient och slutanvändaren, vilket leder till ökad kundnöjdhet. Genom att erbjuda programvara som denna kan du erbjuda alla dessa funktioner till dina klienter mot en månadsavgift, vilket ytterligare ökar din återkommande månadsintäkt (MRR).

OMFAMNA DIGITAL TRANSFORMATION

Nyckeln för att erbjuda tilläggstjänster och försäljningstekniker är de digitala verktyg som står till ditt förfogande. CURRENT`S - plattform ger dig en framtidssäker lösning för att bättre betjäna dina kunder samtidigt som du genererar återkommande intäkter.

Genom att använda digitala verktyg i ditt företag kan du maximera din inkomst samtidigt som du erbjuder en högre servicenivå än dina konkurrenter. CURRENT-systemet möjliggör följande:

- Hantera, lös och övervaka ditt laddningsnätverk på distans
- Få tillgång till en detaljerad logg över alla tekniska händelser
- Sälj underhålls- och supporttjänster för laddningsanläggningen
- Sätt upp månatliga förskottsbetalningar som täcker installationskostnaden med klienten

ATTRAHERA STÖRRE KUNDER

När det gäller att öka din intäkt som laddningspunktsinstallatör måste du överväga din unika försäljningspunkt och vad du kan erbjuda jämfört med andra. Enligt McKinsey kan fokusering på digital transformation och kundupplevelse leda till en ökning av kundnöjdheten med 20-30% och intäktstillväxt på mellan 20-50%.⁶

För alla installatörer som vill öka sin verksamhet är de digitala verktyg du använder för att bättre betjäna dina klienter, samt hitta dem och följa säljprocessen, avgörande.



Kundnöjdheten
20-30%



Intäktstillväxt
20-50%

ERBJUD EN HELHETSLÖSNING

Många ägare av platser kommer att vilja att laddningsstationsinstallationen och hanteringen ska vara en enkel upplevelse. Det ger installatörer möjligheten att erbjuda en allt-i-ett-tjänst som omfattar laddningsstationsinstallation, hantering, underhåll, support och fakturering.

För klienten innebär detta tidsbesparing och effektiv resursanvändning samtidigt som installatören har möjlighet att leverera en högre servicenivå samtidigt som det genererar återkommande intäkter.

IMPONERA PÅ DOM MED BÅDE HÅRDVARA OCH MJUKVARA

Många installatörer erbjuder bara laddningshårdvara och installation, vilket gör att platsägaren själv måste tänka på laddningspunktshanteringsprogramvara. Genom att erbjuda både hårdvara och programvara kan installatörer sticka ut från mängden och ge klienter tillgång till en mängd funktioner som ger dem djupare insikt i sina laddare, energianvändning och mer.

MÖT DERAS UTMANINGAR

Precis som i vilken försäljningsprocess som helst är det viktigt att tillgodose klientens behov. Det hjälper till att bygga starka kundrelationer med potential för framtida samarbete och säkerställer att installationsprocessen går smidigt. Under säljprocessen bör installatörer prioritera att förstå klientens och platsens krav för att skraddarsy sina lösningar därefter. Det innebär att utföra noggranna platsbedömningar för att fastställa den optimala placeringen och kapaciteten för laddstationerna, med beaktande av faktorer som tillgängligt utrymme, elektrisk infrastruktur och framtida skalbarhet. Genom att aktivt lyssna på platsägarnas bekymmer och mål kan installatörer ge anpassade rekommendationer som stämmer överens med deras specifika behov.

Dessutom tillhandahåller installatörer kontinuerlig underhålls- och supporttjänster för att säkerställa en smidig funktion av laddinfrastrukturen, minimera driftstopp och maximera kundnöjdhet. Genom att tillgodose platsägarnas behov och erbjuda helhetslösningar etablerar sig laddstationsinstallatörer som pålitliga partners.

Några av de utmaningar som platsägare står inför inkluderar:

- Otillräckliga resurser för att hantera olika delar av laddningsstationens installation och hanteringsprocess.
- Otillräcklig likviditet för att betala för installationen på en gång.
- Bristande förståelse för installationsprocessen och vad som händer därefter.
- De saknar kompetens eller personal för att hantera kontinuerligt stöd.
- Brist på kunskap om hur man lockar förare till laddningsstationerna.
- Komplexa faktureringskrav som kräver mycket administrativt arbete.
- Brist på energiförsörjning till platsen, vilket gör dem osäkra på om laddningsstationer skulle vara lämpliga.
- Behovet av att övervaka specifika siffror för ESG och reglerande krav.

Genom att ta itu med dessa utmaningar kommer installatörerna inte bara kunna säkra mer arbete, utan också kunna generera återkommande intäkter från ytterligare tjänster.



GÖR LIVET ENKLARE

Det är ditt jobb att göra det lättare för kunderna. Om du kan hitta platsägare och företag som du kan hjälpa att lösa ett problem för, är det mer troligt att du lyckas med stora försäljningar. Enligt data från Sales Insight Lab sa 71,4% av deras undersökningsrespondenter att 50% eller mindre av deras försäljningsutsikter passar bra för det de säljer.⁷

Om du tar dig tid att förstå vad ditt fullserviceerbjudande kan göra för dina kunder kommer du att kunna hitta personer som passar bra. När du väl har en kund kan du fundera på hur du kan underlätta deras liv genom att ta itu med deras utmaningar.

Till exempel, här är hur du kan lösa de utmaningar som listas ovan:

- Brist på resurser: Du och ditt team kan hantera hela processen för
 - laddningsstationernas installation och hantering.
- Otillräcklig likviditet: Du kan använda en smart CPMS för att låta dem betala i
 - avbetalningar för laddningsstationens kostnader.
- Bristande förståelse: Du kan hantera hela processen samtidigt som du ser till att
 - de förstår vad som händer vid varje steg.
- Brist på kompetens eller personal för att hantera kontinuerligt stöd: Du kan
 - erbjuda support till slutanvändarna mot en månadsavgift.
- Bristande kunskap om hur man lockar förare till laddningsstationerna: Du kan
 - erbjuda roamingtjänster via en app för att säkerställa att laddningsstationerna är tillgängliga för alla.
- Komplexa faktureringskrav som kräver mycket administrativt arbete: Du kan
 - rekommendera en CPMS som förenklar faktureringen.
- Brist på energiförsörjning till platsen, vilket gör dem osäkra på om
 - laddningsstationerna skulle vara lämpliga: Genom att använda dynamisk lastbalansering kan du se till att laddningsstationerna inte använder mer energi än nödvändigt vid varje tidpunkt.
- Behovet av att övervaka specifika siffror för ESG: Du kan erbjuda en app genom
 - din CPMS som möjliggör att klienten kan granska sina statistik.

Genom att erbjuda en komplett uppsättning tjänster löser du flera av de vanliga invändningar som kunder ofta har när det gäller att installera laddningsstationer för elbilar.

EFFEKTIVISERA ADMINISTRATIVA UPPGIFTER

Ett annat sätt att skala upp ditt installationsföretag är att minska kostnaderna och tiden du spenderar på vissa uppgifter. I själva verket kan kostnadsminskningar leda till högre lönsamhet än om du bara försöker öka försäljningen.

Till exempel, om ditt företag genererar 100 000 SEK per månad och dina kostnader är 70 000 SEK, gör du en vinst på 30 000 SEK per månad.

Om du lyckas minska dina kostnader med 8%, skulle dina kostnader vara 64 400 SEK och du skulle ha en lönsamhet på 35 600 SEK per månad. Det innebär en ökning av vinsten med 18,6% bara genom att minska kostnaderna med 5%.

Dock leder även ökad intäkt till en ökning av kostnaderna. Till exempel, om du ökar intäkten med 20%, kommer din inkomst att öka till 120 000 SEK per månad, samtidigt som kostnaderna stiger till 84 000 SEK, vilket ger dig en vinst på 36 000 SEK.

Detta visar hur viktigt det är att hålla kostnaderna nere. Enbart en minskning på 8% av dina månatliga utgifter kan hjälpa till att öka din vinst, utan att behöva genomgå en långvarig försäljningsprocess. Även om vinsten ökar i takt med intäkterna är det betydligt svårare att öka försäljningen med 20% än att minska kostnaderna med 8%.

Att minska kostnaderna handlar om att automatisera dina processer, konsolidera olika programvaror du använder och minska den tid som spenderas på onödigt arbete. Här är vad du behöver göra för att hålla dina kostnader låga samtidigt som du fortsätter att betjäna dina kunder på en hög nivå.

HÅLL FAKTURERINGEN ENKEL

CURRENT automatiserade faktureringslösning kan minska kostnaderna och spara tid för laddningsstationinstallatörer. Genom att automatisera faktureringsprocessen kan installatörer eliminera manuella fel och minska den administrativa bördan som är förknippad med hantering av komplexa faktureringsförfaranden. Med CURRENTs CPMS kan installatörer enkelt generera korrekta och specificerade fakturor, vilket minskar behovet av manuella beräkningar och potentiella felaktigheter.

Dessutom förenklar den automatiserade faktureringslösningen hela faktureringsprocessen, vilket gör att du kan fokusera på dina kärnuppgifter istället för att spendera värdefull tid på pappersarbete och faktureringsrelaterade aktiviteter. Systemet automatiserar datainsamling, mätaravläsning och fakturering, vilket garanterar effektivitet och noggrannhet genom hela processen.

Genom att minska tiden som läggs på faktureringsuppgifter kan du effektivisera resursanvändningen, genomföra installationer mer effektivt och i slutändan minska kostnaderna för administrativa overhead samt minska dyra fel.

För att ge ett exempel, lyckades en bostadsbyggnad i Norge spara 1570 SEK per månad och minska tiden som spenderades på faktureringsadministration till noll genom att använda CURRENT's faktureringsystem.

ERBJUD REMOTE SUPPORT

Många företag saknar kunskapen eller tiden för att hantera supportförfrågningar från elbilsförare. Som installatör kan du erbjuda denna service själv, men du måste se till att göra det så enkelt som möjligt för att vara lönsam

Det du behöver undvika är att bli kallad varje gång en förare har problem med laddaren. Ofta beror dessa problem på användarfel eller enkla problem med enheten som kan åtgärdas genom en omstart. Att köra från din plats till laddaren för att fixa något som tar 30 sekunder är ineffektivt och kan innebära att du missar mer lönsamt arbete eller att laddaren är ur funktion i flera dagar innan du kan ta dig dit.

Med en smart laddare och rätt CPMS kan du dock se till att de flesta samtal kan åtgärdas på distans. Detta bibehåller laddarens drifttid samtidigt som det sparar tid för dig. I vissa fall kan du fortfarande behöva utföra fysiskt arbete på enheten, men för de flesta fallen kan du antingen guida föraren genom vad de behöver göra, initiera laddningen på distans eller återställa enheten

Med detta sagt tar dessa samtal fortfarande tid. Om du vill minska tiden du spenderar på support kan du outsourca denna uppgift. Detta frigör dig som teknisk expert att fokusera på installationer och underhåll som kräver att du är på plats.

CURRENT samarbetar med sina kunder för att erbjuda support för alla enheter på CURRENT plattformen. Detta säkerställer att laddarna fungerar optimalt och att slutanvändarna får rätt support vid eventuella problem. Du behöver då bara hantera supportförfrågningar som kräver fysisk inspektion eller reparation av laddarna.

ÖKA VINSTEN MED RÄTT VERKTYG

För att öka månatlig intäkt samtidigt som du minskar kostnader och administrativ tid till ett minimum behöver du rätt verktyg som installatör. CURRENT-plattformen är det idealiska verktyget för charge point-installatörer för att öppna nya möjligheter till återkommande intäkter, samtidigt som du minskar kostnader och förbättrar kundnöjdhet.

Genom att erbjuda omfattande support, underhåll och laddningspunktshanteringstjänster kan installatörer etablera långsiktiga relationer med kunder och generera kontinuerliga inkomstkällor. Plattformens förmåga att erbjuda fjärrsupport möjliggör effektiv felsökning och minimerar behovet av fysiska ingripanden, vilket leder till betydande kostnadsbesparingar

Dessutom förenklar det automatiserade faktureringsystemet faktureringsprocessen, eliminerar fel och sparar värdefull tid för installatörer. Genom att ha alla nödvändiga verktyg och data på en centraliserad plats möjliggör CURRENT att du bättre kan betjäna dina kunder, säkerställa att deras specifika behov tillgodoses och främja återkommande affärer.

Med sin uppsättning funktioner som är utformade för att optimera intäkter, minska kostnader och förbättra kundnöjdhet står CURRENT-lösningen som en kraftfull tillgång för laddningspunktsinstallatörer i den föränderliga elektriska fordonssammanhanget. Om du vill veta mer, boka en demo idag.





Intresserad av att snabbt expandera er verksamhet inom installation av elbilsaddning?

Kontakta oss och bli partner!

BLI EN 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>