

SERVICEPAKETE

Die in den Paketen angebotenen Leistungen und Services sollten natürlich in deinen Arbeitsalltag und zu deinen Ressourcen passen. Du kannst die vorgefertigten Musterverträge entsprechend ergänzen oder ändern. Die hier aufgeführten Leistungen und Preise sind daher als Beispiele zu verstehen.

HEIZUNG PLUS

- + Verlängerte Produktgarantie auf die Wärmepumpe über die gesamte Vertragslaufzeit von 10 Jahren (erhältlich, z. B. bei Interdomus)
- + Inkludierte jährliche Heizungswartung gemäß Herstellervorgaben
- + Heizungsnotdienst: schnelle Reaktionszeit innerhalb von 12 Stunden
- + Direkte Betreuung durch einen Heizungsbaumeister

Mögliche Erweiterungen könnten sein: Versicherung der Wärmepumpe gegen Diebstahl/Vandalismus/Sturmschäden

z.B. 665 Euro/Jahr

DACH PLUS

- + Priorisierte Sturmschaden-Bereitschaft innerhalb von 12 Stunden
- + Inkludierte jährliche Dachwartung inklusive Protokoll zur Vorlage beim Versicherer.

Enthaltene Leistungen könnten sein: Begehung und Besichtigung der Dachfläche, Überprüfung Einbauelemente und Entwässerungseinrichtungen, Inspektion zur Sturmsicherheit usw.

z.B. 385 Euro/Jahr

PHOTOVOLTAIK PLUS

- + PV- und Speicher-Monitoring
- + Elektro-Notdienst: werktägliche Bereitschaft innerhalb von 12 Stunden
- + Jährliche Sichtprüfung der PV-Anlage
- + Vierjährliche Prüfung nach DIN EN 62446-1 VDE 0126-23-1:2019-04, inklusive Zertifikat/Protokoll der Wartung
- + Direkte Betreuung durch einen Elektromeister

Mögliche Erweiterungen könnten sein: Versicherung der PV-Anlage gegen Brand, Sturm, Hagel usw.

z.B. 595 Euro/Jahr

DACH UND PV PLUS

- + Kombination der Servicepakete „Dach Plus“ und „Photovoltaik Plus“

z.B. 895 Euro/Jahr

Die Vertragsentwürfe wurden als rechtliche Vereinbarungen juristisch korrekt aufgesetzt, sollten bei Änderungen aber nochmal durch eine Anwaltskanzlei geprüft werden. Alle Service-Verträge haben eine Laufzeit von 10 Jahren.

SERVICELEISTUNGEN

Ob Veranstaltung oder im Flugzeug – für einen Platz in der ersten Reihe einen Aufschlag zu bezahlen, ist gang und gäbe. Warum nicht auch im Handwerk? Lass dir die bevorzugte bzw. besonders schnelle Bearbeitung eines Angebots, der Projektierung oder der Projektumsetzung honorieren! Für dich ergibt sich neben einem Umsatzplus auch eine bessere Planbarkeit deiner Ressourcen. Und deine Kunden profitieren von der kurzfristigen Umsetzung ihres Anliegens. Insbesondere wenn es um begrenzte Fördermittel oder Zeitfenster geht, sind die Serviceleistungen ein echtes Plus für beide Seiten.

ANFRAGE PLUS

- + Kurzfristiger Beratungstermin, z. B. innerhalb von 10 Tagen
- + Exklusive Beratung durch einen Meister

einmalige Zahlung z.B. 295 Euro

UMSETZUNG PLUS

- + Exklusive Beratung durch einen Meister/Bauleiter
- + Direktkontakt zum Ansprechpartner
- + Bevorzugter Projektstart, z. B. innerhalb von 2 Monaten
- + Finanzierungsgarantie
- + Unverzögliche Inbetriebnahme nach Fertigstellung

Gilt nur in Verbindung mit der Buchung mindestens eines Service-Pakets

einmalige Zahlung z.B. 495 Euro

Servicepakete für Kunden

BIHEE-LEISTUNGEN FÜR MITGLIEDER

Für Mitglieder kostenfrei

- Mustervertrag „Heizung Plus“
- Mustervertrag „Dach Plus“
- Mustervertrag „Photovoltaik Plus“
- Werbe- und Infolyer für Kunden (je Thema ein Basissatz)

Kostenpflichtig

- Individualisierte Kundenflyer (einmalige Anpassung, Preis je Auflagenhöhe)
- Verkaufскоaching
- Einbindung einer Landingpage für den Webaufttritt

Exklusiv für BIHEE-Mitglieder

DIENSTLEISTUNGSPAKETE

Das Serviceplus für deine Kunden

➤ **Kombiangebot Wartung + Premium-Leistung**

➤ **Bereitstellung von Musterverträgen**

➤ **Werbematerial und Verkaufstraining**



Liebe Mitglieder,

als Verband setzen wir uns dafür ein, unser Handwerk durch innovative Ansätze zukunftssicher aufzustellen. Dazu gehören in erster Linie der Aufbau und die Weitergabe von fachlichen Kompetenzen und technischem Know-how rund um die erneuerbaren Energien. Doch auch das größte Leistungsspektrum bleibt erfolglos, wenn es nicht verkauft wird. Deswegen möchten wir euch zukünftig verstärkt mit Vertriebsstrategien und Marketingideen unterstützen.

Wir freuen uns, euch die BIHEE-Servicepakete zu präsentieren! Sie stellen eine Möglichkeit dar, die „Adler“ unter euren Kunden zu finden und an euch zu binden.

Viel Erfolg dabei wünscht euch



Bastian Meister
 Geschäftsführer des Bundesverbandes innovativer Handwerker
 für erneuerbare Energien e.V.



**KUNDENBINDUNG
 STÄRKEN**



**LANGFRISTIGE
 UMSATZSICHERHEIT**



**WETTBEWERBSVORTEIL
 SICHERN**

HANDWERK IM WANDEL

Stetiger Wandel prägt unsere Zeit. Wer das ignoriert und an alten Zöpfen festhält, wird es schwerhaben – auch im Handwerk. Noch gilt das Handwerk als robuster Wirtschaftszweig. Beinahe jeder zweite Handwerksbetrieb bestätigte dem ZDH eine „gute Geschäftslage“ in 2023. Das wissen auch die Verbraucher. Denn die warten in der Regel nach wie vor lange auf die benötigten Handwerksleistungen. Doch ganz gleich, ob deine Auftragsbücher zurzeit voll sind oder Luft nach oben besteht: Die Lage ist nicht mehr so vorhersehbar, wie noch vor ein paar Jahren. Wer wachsen will oder sicher gehen möchte, dass das Geschäft auch morgen noch läuft, der muss Veränderung zum Teil seiner Geschäftsstrategie machen.

ALLES IST BUSINESS

Es ist daher sinnvoll, die Kluft gelegentlich gegen einen Businessanzug zu tauschen – zumindest gedanklich. Und im Business gilt: Der Kunde ist König. Oder nicht?! Hat sich der Spieß nicht längst umgedreht? Handwerksleistungen werden gebraucht und sind begehrt. Insbesondere, wenn es um kleinere Projekte, Reparaturen oder Notfälle geht, sind Handwerker die Könige, deren Audienz die Kunden sehnhchst erwarten.

Wage doch mal einen anderen Blickwinkel – und stoße deinen Kunden vom sinnbildlichen Thron! Betrachte ihn als Vermögenswert, der dein Geschäft auch zukünftig am Laufen hält! Denn auch das Handwerk ist letztlich vor allem eines: Business.

*„Riskieren Sie mehr, als Sie sich trauen.
 Sie werden mehr Verkäufe tätigen, als
 Sie erwarten. Das ist die Formel.“*

Jeffrey Gitomer, Autor und Vertriebsexperte

Servicepakete für deine „Adler“

MACH MEHR AUS DEINEM BUSINESS!

Die Servicepakete sind eine Kombination aus Wartungs- und Serviceleistungen sowie der bevorzugten Bearbeitung eines Auftrags. Schnelligkeit und Verlässlichkeit werden hierbei per Vertrag und gegen eine jährliche Gebühr gewährleistet. Für den Kunden bedeutet das sowohl eine Absicherung für den Notfall als auch transparente Kosten und eine vertrauensvolle Bindung an deinen Betrieb.

UND FÜR DICH ERGEBEN SICH DARAUSS DIVERSE VORTEILE, WIE ...

... AUFBAU EINER STARKEN KUNDENBINDUNG

Ein Vertrag ist ein Konstrukt, auf das sich beide Parteien verlassen können. Er besiegelt die Bindung an deinen Betrieb und kann das Vertrauen der Kunden in dich stärken. Zudem bietet eine bevorzugte Behandlung im Notfall deinen Kunden die Gewissheit auf eine schnelle Problembehebung – und das Gefühl als „Premium-Kunde“ besonders gut aufgehoben zu sein.

... LANGFRISTIGE UMSÄTZE

Der Abschluss von Jahresverträgen sichert dir eine regelmäßige und langfristige Einnahmequelle.

... PLANBARE ARBEITSBELASTUNG

Durch die Vertragsabschlüsse lässt sich die Arbeitsbelastung vorausschauend planen. So kannst du deine Ressourcen besser nutzen und Leerlaufzeiten reduzieren.

... ZUSÄTZLICHE EINNAHMEQUELLEN

Welche Dienstleistungen oder Services du in die Verträge aufnimmst, bleibt dir überlassen. „Schnüre“ deine Servicepakete so, dass sie dir und den Kunden deiner Region passen. Dann könnten sie eine zusätzliche Einnahmequelle darstellen.

... WETTBEWERBSVORTEIL

Hebe dich mit besonderen Leistungen von deinen Mitbewerbern ab! „Premium-Services für Premium-Kunden“ kann ein Alleinstellungsmerkmal sein – und dir einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

... NACHHALTIGKEIT UND EFFIZIENZ

Die regelmäßige Prüfung und Wartung tragen dazu bei, mögliche Probleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Dadurch können größere Schäden vermieden werden, was sowohl zu einer effizienteren Arbeitsweise als auch zu mehr Nachhaltigkeit führt.