

Grundfos hjælper forhandlerne med salget

På et halvt år har en lille tryksag om ALPHA2 cirkulationspumper givet 'den jyske smed' i Grindsted en omsætning på mere end 175.000 kr.

"Det gør det utroligt nemt at overbevise husejerne om, at de skal udskifte deres gamle cirkulationspumper," siger Henrik Øhlenschlæger, der sammen med sin bror, Jesper, er anden generation i Grindsted-virksomheden 'den jyske smed'. Dét, der gør det nemt, er en flyer – et enkelt ark papir – som salgspromotor Katrine Klith Andersen fra Grundfos har fået trykt til brødrene.

Den lille tryksag fortæller helt kontant, hvor meget en husejer kan spare ved at skifte fra en D-mærket cirkulationspumpe til en ALPHA2 med *AUTO ADAPT* – en besparelse, der kan være helt op til 915 kr. om året. Det betyder, at en ny Pumpe kan være tjent hjem på mindre end tre år, for tryksagen indeholder et tilbud fra 'den jyske smed' på en ALPHA2 25-40 Pumpe inklusiv montering og moms på 2.195 kr.

"Det betyder rigtig meget, at vi præsenterer kunderne for en totalpris – ingen ekstraregninger," fortæller Henrik. "I prisen har vi også fratrukket de 98 kr., som det lokale forsyningsselskab giver som tilskud til energibesparende pumper. Så det skal husejerne ikke selv ha' bøvl med at søge hjem – det gør vi for dem."

En god anledning til salg

Henrik og Jesper har i forvejen tæt kontakt til GEV, der står for Grindsteds el-, vand- og varmforsyning, for 'den jyske smed' har fået opgaven med at udskifte vand- og varmemålere for energiselskabet i 433 husstande i Grindsted. Det var i den forbindelse, de to brødre fik den gode idé.

"Vi afleverer den lille tryksag, når vi alligevel er ude for at skifte målerne. Det er en god anledning til at få en snak om cirkulationspumpen, der jo ellers ikke er noget, som husejerne tænker på i det daglige," siger Henrik. Han kan dog konstatere, at de fleste husejere er klar over, at der er noget, der hedder energirigtige pumper, men at besparelserne er så store, kommer bag på de fleste.

En god forretning

På nuværende tidspunkt, hvor der endnu mangler målerudskiftning i en del husstande, har det resulteret i et salg på godt og vel 75 ALPHA2-installationer, og da de 433 husstande også omfatter direkte fjernvarmekunder uden pumper i huset, er Henrik og Jesper rigtig godt tilfredse med salget og den omsætning, det har skabt.

"Vi har kalkuleret med en time til hver installation, og da vi kunne benytte os af det særlige DuoPack-tilbud fra Grundfos, som kørte frem til årsskiftet, har der været en rigtig fornuftig fortjeneste på hver ordre," så Henrik og Jesper opfordrer kraftigt andre installatører til at kopiere deres idé.

"Katrine var helt med på tanken, og fik marketingafdelingen til at lave en flot flyer til os, som vi kan bruge til alle de kunder, vi møder. For det virker helt klart bedst, når vi kan få en snak om tingene samtidig med, at man sort på hvidt kan se økonomien. I starten puttede vi bare flyeren i postkassen samme med et brev om målerudskiftningen, men en snak... - så ringer de typisk dagen efter og bestiller. Og en uges tid senere ringer deres nabo," lyder erfaringerne fra Grindsted.

Yderligere oplysninger om produkterne

Katrine Klith Andersen
Salgspromotor, Building Services
23 81 70 40
kandersen@grundfos.com

Du kan også læse historien på <http://www.grundfos.dk>

Har du spørgsmål eller behov for yderligere materiale, bedes du kontakte:

Iben Sommer Donslund
Marketingchef
87 50 50 25 / 20 34 56 24
isommer@grundfos.com

GRUNDFOS DK A/S
Martin Bachs Vej 3
8850 Bjerringbro
www.grundfos.dk