

Smart Building Gesprächsleitfaden

Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für
Smart-Building-Kund:innengespräche

1 Vorbereitung auf das Gespräch

Führen Sie vor dem Kund:innengespräch eine Bedarfserhebung durch:

- Wer ist mein:e Gesprächspartner:in und welche Funktion/Rolle nimmt sie/er ein?
- Wofür soll die Gebäudeautomation eingesetzt werden?
- Welche Eigenschaften sind für mein:e Gesprächspartner:in am wichtigsten: Energieersparnis, Heizen, Belüftung, Beschattung, Lichtsteuerung, verbesserte Sicherheit, erhöhter Komfort, ... ?
- Welche Erwartungen hat mein:e Kund:in an die Technologie und mich und mein Unternehmen?
- Handelt es sich bei dem Gebäudeautomations-Projekt um eine Modernisierung/ Sanierung oder einen Neubau?

2 Vorstellung

Stellen Sie sich und Ihr Unternehmen kurz vor. Betonen Sie Ihre Kompetenz im Bereich Smart Building durch Verweise auf erfolgreich durchgeführte Projekte, Fachabteilungen und Expert:innen in Ihrem Unternehmen oder Zertifizierungen, die Sie erlangt haben. So unterstreichen Sie Ihre Smart Building Kompetenz und zeigen, dass Sie die/der richtige Partner:in für das Gebäudeautomations-Vorhaben sind. Wenn sie noch keine Referenzen haben, können wir gerne mit unseren aushelfen.

3 Bedarfsanalyse

Stellen Sie offene Fragen und finden Sie heraus, welche Bedürfnisse Ihre Kund:innen haben und welche Ziele sie mit der Gebäude-Automation verfolgen. Je nachdem, ob es sich um ein privates oder gewerbliches Objekt, einen Neu- oder Umbau handelt, können diese stark variieren. Welche Erwartungen haben Ihre Kund:innen an die Technologie? Welches Problem soll gelöst werden? Gibt es Vorbehalte in Bezug auf eine intelligente Gebäudesteuerung.

4 Gebäude-Check: Sanierung oder Neubau

Unterschiedliche Voraussetzungen erfordern unterschiedliche Smart Building Lösungen. Klären Sie, um welchen Objekttyp es sich handelt und welche Gegebenheiten vor Ort herrschen. Bei einem Neubau können Kabel gemeinsam mit den Stromleitungen problemlos verlegt und Auslässe berücksichtigt werden.

Wird eine Verkabelung eines Bestandsobjektes gewünscht, werden aufwändige Stemmarbeiten notwendig, diese sind jedoch aufgrund von Gegebenheiten vor Ort nicht immer möglich. Prüfen Sie Ihr Lösungsangebot in Hinblick auf Machbarkeit. In solchen Fällen kann man über eine Funklösung nachdenken!

5 Vom Kund:innenwunsch zur Lösung

Wiederholen Sie die zentralen Wünsche und Ziele. So stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Kund:innen richtig verstanden haben. Fassen Sie diese als konkrete Anforderungen an die Gebäudesteuerung zusammen.

Wiederholen Sie ebenfalls die zentralen baulichen Gegebenheiten. Präsentieren Sie nun geeignete Lösungen für die Anforderungen und erklären Sie deren Vorteile. Besprechen Sie technische Details wie Integration, Wartung und Support mit den Kund:innen und geben Sie eine erste Einschätzung ab.

6 Testabschluss

Konnten Sie Ihre:n potenzielle:n Käufer:in überzeugen oder ist ihr Gegenüber noch unentschlossen?

Durch die Methode des Testabschlusses finden Sie heraus, welche Hindernisse es noch gibt. Formulieren Sie offene Fragen wie "Was halten Sie von der vorgeschlagenen Lösung?", "Was bedeutet mein Vorschlag für Sie?", "Was denken Sie über den Vorschlag?"

So erhalten Sie klare und detaillierte Antworten, zeigen Verständnis und können Einwände gezielt entkräften.

7 Ihr Angebot trifft auf ein Bedürfnis

Unterstreichen Sie, was Sie vom Mitbewerb unterscheidet und warum Sie die/der perfekte Partner:in sind, um dieses Gebäudesteuerungsprojekt umzusetzen.

Führen Sie sich dabei noch einmal die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kund:innen vor Augen.

Welche einzigartigen Merkmale haben Sie und Ihr Unternehmen, die Ihren Kund:innen besonders wichtig sind. Diese können sowohl in attraktiven Aktionen bestehen, als auch das Image oder den Standort Ihres Unternehmens in unmittelbarer Nähe oder besondere Services betreffen.

8 So geht es weiter

Beschreiben Sie die weiteren Schritte:

- Projektplanung und Angebotslegungen
- Installation und Konfiguration des Systems
- Einführung in den Betrieb
- Überwachung und Wartung
- Anpassung und Optimierung der Systeme für größtmögliche Effizienz

Erzeugen Sie Vorfreude, indem Sie die Vorteile der smarten Steuerung betonen, die die Probleme Ihrer Kund:innen lösen wird.