

Referat fra markedsrådsmøte 4. september 2019

Møtested: Stanseveien 35

Deltakere: Kai Dysthe, Håvard Henriksen, Roger Thorvaldsen, Christian Mohn Nøkling, Asbjørn Lunde og Anne-Charlotte Braastad

Agenda

Gjennomgang møtereferat fra siste møte

Markedsføring

- underliggende medlemssider
- nytt medlemsnett
- Presentasjonsvideo
- Ny pres. brosjyre Glassfagkjeden
- Eventyrlig oppussing

Budsjett

Nye og potensielle medlemmer

Kjedeavtaler

Medlemskontingent for underavdelinger

Innspill til agenda Regions møter høsten 2019

Årsmøte 2020 på Voss

- Sponsorstøtte

Tilbakemeldinger på referat fra siste møte

Ingen synspunkter i forhold til referatet. Referatet ble godkjent.

**

Markedsføring

Hva har skjedd siden sist

I august lå den totale trafikken på samme nivå som juli, men samtidig har den organiske trafikken økt med hele 23 %. Dette betyr at vi for første gang har oppnådd over 4000 organiske besøk på en måned. Det er 812 flere besøk enn tidligere rekord. Organisk søk stod for hele 59 % av den totale trafikken til kjeden. For å illustrere dette enda tydeligere: sammenlignet med august 2018 har den organiske trafikken økt med 90,7 % på et år. Det er også en god økning i antall konverteringer i august.

En del av disse konverteringene har kontaktet glassmestere direkte via hjemmeside, noe som er veldig positivt.

4 kontakter har konvertert på Glass I Nors side for eksempel, bare i august. **VIKTIG AT DISSE FØLGES OPP.**

DETTE KAN VÆRE POTENSIELLE KUNDER SOM ØNSKER Å KJØPE GLASS.

Hva gjør vi videre

Nå som vi går inn i et nytt kvartal vil vi fortsette å dekke SEO-hull. Det vil si, benytte oss av søkeord som konkurrenter får trafikk fra. Denne trafikken ønsker vi nå å ta. Dette har vist seg være en særdeles effektiv strategi for å hente mer trafikk og nye kontakter, samtidig som vi bygger god synlighet.

Dette ser vi blant annet på at søkeordet 'plexiglass' nå er det søkeord som Glassfagkjeden henter mest trakk fra. Tidligere var dette Glassmester1. Pr. nå rangerer vi høyere enn Glassmester1 på Google, dvs. at vi har bedre digital synlighet og trafikk

Finn din glassleverandør

Region Øst
Region Vest
Region Midt
Region Nord

Techweb har - som vi har skrevet om tidligere - laget undersider for alle kjedens medlemmer, men det er fremdeles mange som ikke har gitt oss tilbakemelding på innhold. NB Husk å oppdater Facebook jevnlig - del innhold fra Glassfagkjedens side - @glassfagkjeden - på din egen FB så vil dette komme opp automatisk i FB feeden på siden din Slik ser dette ut på www.glassfagkjeden.no nå

Bakgrunnen for at vi har laget dette er at det er veldig varierende informasjon og innhold på de hoved-sidene som dere har i dag. Noen er flinke til å legge inn bilder og tekst, andre overhode ikke. En annen grunn var at kartet med soner ikke fungerte så godt og vi måtte finne et alternativ.

NOTER AT: Denne underliggende siden skal IKKE erstatte hovedsiden dere har via Glassfagkjeden i dag, dette er kun et tillegg og er helt frivillig å benytte, men det kan være greit å ta en vurdering på om dere har behov for begge sidene dersom dere ikke har kapasitet til å holde hovedsiden ved like.

Til info så er denne siden inkludert i medlemskontingenten og koster dere ingenting å endre/redigere. Dessuten vil det være mer trafikk på denne i og med at alt dere legger ut på facebooksidene kommer opp på høyre side, samt det siste blogginnlegget som er publisert på hovedsiden.

NB – denne siden er GDPR sikret og i h.h.t alle lover og regler som vi nå er pålagt å følge.



Ønsker dere å flytte nåværende domene til den nye underliggende medlemssidene gir dere beskjed direkte til Techweb v/Fredrik. fredrik@techweb.no

Om Riis Glass og Metall AS

Riis Glass og Metall AS, etablert i 1972 av Arvid L. Riis. Vi leverer og monterer glass og metall i alle typer og størrelser og har samarbeidet med alle Trondheims kommuner og fylkeskommuner til utbedring av glass.

Les mer om våre tjenester

[Solikjølring](#)



Sjekk din side og send mail til fredrik@techweb.no hvis du ønsker mer informasjon på om dette er aktuelt for deg. Techweb skal nå være en støtte for Glassfagkjedens medlemmer når det gjelder denne hjemmesiden.

Finn din glassleverandør

Region Øst
Region Vest
Region Midt
Kristiansund Glassmester Solbjør AS
Molde Molde Glasservice AS
Mosjøen J Eberg Hansen AS
Stjørdal Riis Glass & Metall AS
Trondheim Riis Glass & Metall AS
Ålesund Græsdaal Glass AS
Region Nord

Kostnader for å legge inn informasjon på denne siden betales via medlemskontingenten og koster ikke ekstra.

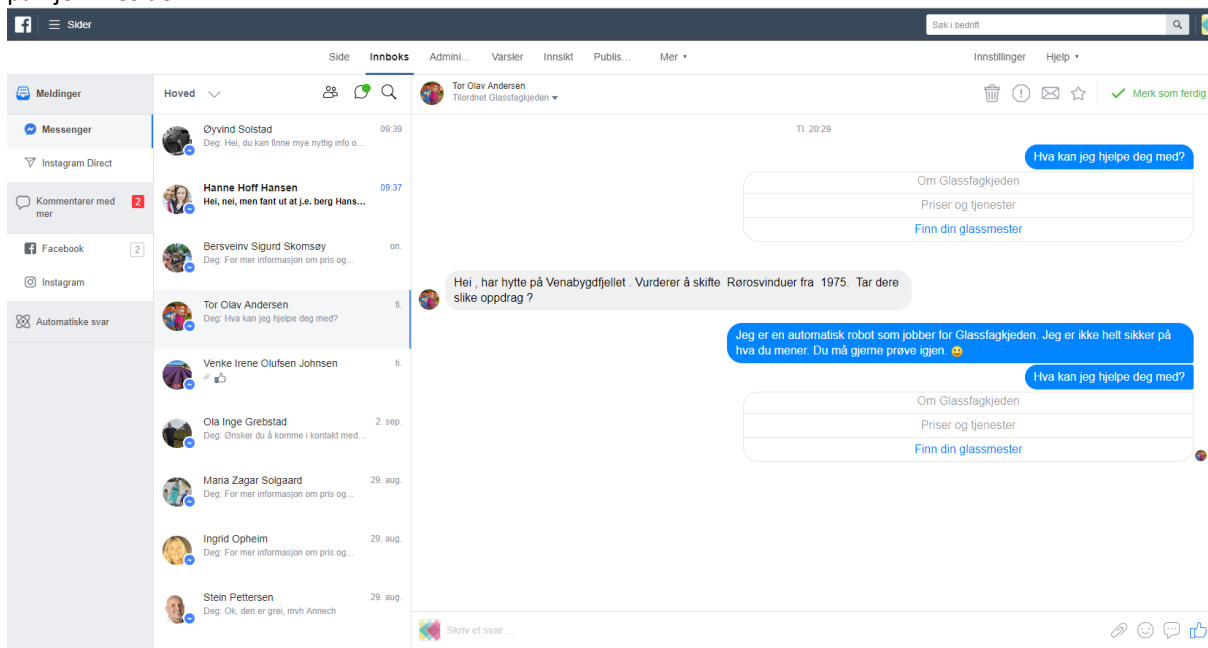
Automatisk tlf. svarer for vårt 815 nr.

Da vi har kuttet ut vår avtale med Securitas er det nå en automatisk telefonsvarer som svarer når kunden ringer 815 33 022. Der får de beskjed om å gå inn på www.glassfagkjeden.no/finn din glassmester hvis de ønsker å komme i kontakt med en av dere.

ChattBot

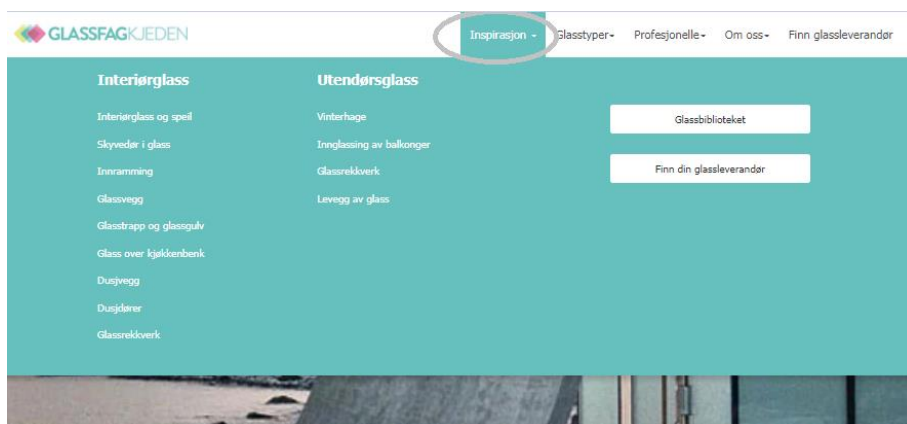
Denne er nå live og fungerer veldig bra og generer ganske mye trafikk.

Fungerer på den måten at kunde spør en robot og får svar at dette er en automatisk robot for Glassfagkjeden og blir rettet til å finne sin lokale glassmester på glassfagkjedens hjemmeside. På den måten kan kunde få svar med en gang i og med at tlf. og kontaktinfo direkte til glassmester ligger godt synlig. I de tilfeller hvor vi ser at det ikke har skjedd noe videre sender jeg et spørsmål om de har fått kontakt og svar på sitt spørsmål. Som regel får jeg da «tommel opp» og de har enten fått svar fra glassmester eller funnet det de trenger av info på hjemmesiden.

**Glassbiblioteket**

Oppfordrer til å laste ned alle de digitale e-bøkene som ligger i glassbiblioteket.

Masse nyttige tips til kundene. <https://www.glassfagkjeden.no/glassbiblioteket>



Last ned våre e-bøker om glass, helt gratis!

Alle på bedriften er du velkommen til å lese.



Fagressurser:



I disse bøkene finner dere masse nyttig informasjon både til dere som glassmestere samt til kunder

Denne perioden vil denne ligge i biblioteket – full av inspirasjon – last ned og send ut eller del på facebook.



Det vil også bli publisert en rekke blogginnlegg om dette tema.

Presentasjonsvideo Glassfagkjeden – du kan laste den ned fra Glassfagkjedens

YouTube kanal her: <https://www.youtube.com/c/glassfagkjeden>

Fint om dere også abonnerer på denne kanalen så får dere automatisk beskjed når det er lastet opp nye videoer.

Opplastinger ▶ SPILL AV ALLE



Glassfagkjeden | Med glass som lidenskap
Sett 88 ganger • For 2 md. siden



Pilkington OptiShower™
Sett 7 ganger • For 3 md. siden



Sikkerhetsglass fra Pilkington
Sett 15 ganger • For 1 år siden



Vi tester skuddsikkert glass
Sett 93 ganger • For 1 år siden



Suksesshistorie: Glassfagkjeden og Techweb
Sett 57 ganger • For 1 år siden

Nytt medlemsnett

Det jobbes med en nytt og mer brukervennlig medlemsnett. Etter planen skal dette være på plass og presenteres ved høstens regionsmøte. Det nye medlemsnettet er bygget opp på en mer brukervennlig måte og man MÅ ikke være logget inn på egen nettside for å logge inn. Mer info og hvordan dette er lagt opp vil bli informert om på regionsmøte.

GLASSFAGKJEDEN

Inspirasjon • Glasstyper • Profesjonelle • Om oss • Finn glassleverandør

Viktig informasjon

Medlemsnett

Medlemsnett

Hovedmappe 1
1 dokumenter

Hovedmappe 2
2 dokumenter

Hovedmappe 3
3 dokumenter

Hovedmappe 4
4 dokumenter

Hovedmappe 5
5 dokumenter



Pres. brosjyre Glassfagkjeden

Baksiden blir omtrent som dette



Budsjett Glassfagkjeden

Utenom de månedlige kostnadene til Techweb, som ivaretar alle hjemmesider og den digitale markedsføringen, er det markedsaktivitetsposten som trekker mest. Her er budsjettet på 215 000 og pr. i dag har vi brukt ca. 130 000. Dette beløpet er benyttet på følgende; Deltagelse på Håndverksgruppens arr • Videoproduksjon • Produksjon og trykking av Glassfagkjedens pres. brosjyre • Produksjon av Glassfagkjedelogo for klær • Oppdatering av Glassfagkjedens pres. brosjyre. Totalt står det nå igjen kr. 85 000.

Vi har også fått økte utgifter pga. lisensavtalen vi har med In4Mo – Denne kostnaden ligger på rundt 80 000 og vil fra april 2020 ligge som egen post i budsjettet.

Vi betaler rundt 40 000 kr. for alle glassmesternes hjemmesider som ligger på www.glassfagkjeden.no. Dvs. at de ligger på samme plattform som hovedsiden og vi kan derfor ganske nøye måle trafikk og leads (dvs. de som sender inn kontaktskjema)

Nye medlemmer til kjeden:

Grøtan Glass, Verdal har nå signert kontrakt. Vi ønsker de hjertelig velkommen til Glassfagkjeden

Forsikring



Saneringsselskapene kommer mer og mer på banen, så det er viktig og ha fokus på disse. Glassfagkjedens medlemmer må selv selge seg inn hos de respektive. Jeg har fått lister fra Recover, Kaph og Frøyland Bygg med kontaktpersoner i de forskjellige byer. Så hvis du er interessert i å få denne listen tar dere kontakt med meg på mail, så sender jeg den. Disse listene vil selvfølgelig også etter hvert ligge på nye medlemsnett

Det er fortsatt forsikringen som utgjør mye av medlemmenes omsetning via Glassfagkjeden. I forkant av markedsrådsmøte var vi møte med If og glassfagkjedens medlemmer skårer høyt på skala KTI også her. Dette er noe If setter høye krav til så at vi skårer høyt der er kjempefint. Tommel opp til dere alle også her.

NB - Etter at dere har vært og utført jobben vil kunde motta en mail på om de var fornøyde med jobben og glassmester som utførte jobben. Fint om dere kan oppfordre FT/kunde til å svare på denne mailen som de får før dere forlater skadested etter utført jobb. Kanskje vi da kan nå enda høyere score på KTI. Legg igjen brosjyren som dere vi få etter hvert.

Her ser dere totalt antall jobber 2018 vs 2019 og den viser en bra økning i antall jobber:

2018	Periode	IF	Sparebank1	Gjensidige	Trygg	Eika	
	jan	12	16	45	1	0	74
	feb	16	16	34	7	0	73
	mars	35	26	57	14	1	133
	april	39	17	95	17	0	168
	mai	24	12	85	8	1	130
	juni	50	10	79	6	0	145
	juli	33	38	71	6	3	151
	august	40	33	83	18	4	178
2018 - Totalt ant. oppdrag i perioden							1052

2019	Periode	IF	Fremtind	Gjensidige	Trygg	Eika	Knif	DNB	
	jan	28	37	30	14	1	0		110
	feb	25	34	23	15	5	0		102
	mars	28	42	36	9	2	0		117
	april	41	49	69	23	3	1		186
	mai	46	71	65	25	3	0		210
	Juni	53	64	88	33	6	0		244
	juli	43	66	81	35	5	0	1	231
	august	33	53	78	37	1	0	1	203
2019 - Totalt ant. oppdrag i perioden									1403

Nye avtaler:

DNB Forsikring inngår i Framtind forsikring etter hvert og ønsker fornyet avtale.

Tide Forsikring – styres av Frøyland Bygg. Tide er på ICC så alle priser etc skal legges inn i portalen som dere gjør på Gjensidige. Prisliste kommer. Vi kommer også til å lage en guide på hvordan Tide ønsker sakene i håndtert i In4Mo. Denne sendes ut på mail samt legges ut på medlemsnett

Tryg går over på ICC i midten av oktober – har signalisert at de ønsker ny avtale. Vi opprettholder timepris på NOK 530 og Km sats kr. 9,00 inntil vi signerer ny kontrakt.

Har opprettet kontakt med Recover og spurt om møte for en sentral avtale. Kommer tilbake så snart vi har news.

Egenandel

Gjensidige har signalisert at de ønsker at Glassmester overtar rutinene rundt innkreving av egenandel.

Bakgrunnen for dette er at glassarbeid da vil bli 100% automatisert. Vi har sagt ja til dette, men da skal få inn i avtalen et tillegg på kr. 1500,00 hvis glassmester skal overta ansvaret for innkreving av egenandelen. Dette ønsker vi også på plass hos de øvrige selskapene hvor glassmester er ansvarlig for egenandelen. Per i dag er det følgende ordning hos de forskjellige selskapene:

IF - Overtar innkreving av egenandel hvis kunden ikke betaler.

Fremtind og DNB – Det er et punkt på blokka i pågående reforhandling.

Eika – Håndterer hele egenandelen selv.

Tryg – Håndterer hele egenandelen selv.

Tide - Håndterer hele egenandelen selv Vi kommer tilbake på dette.

Medlemskontingent

For å få best dekning av forsikringssaker har vi åpnet opp for at bemannede underavdelinger skal få tilgang til In4Mo portalen, dette fungerer greit og vi ser at disse også blir tildelt jobber via In4Mo portalen.

Det er kommet opp forslag om at underavdelingene skal betale 20% medlemskontingent – dvs. kr. 7000 pr. år pr. underavdeling. Vi jobber også med å fakturere et bidrag pr. sak som tildeles glassmester, som vi etter hvert skal få tilbake fra forsikringsselskapene. Gassprisene til forsikringsselskapene skal kanskje også økes.

Disse 3 sakene meldes inn til årsmøte i Bergen 2020 og skal stemmes over. Derfor er det viktig at alle som har en mening om dette møter på Årsmøte.

In4Mo Kurs

Det blir organisert et spesiallaget In4Mo kurs for Glassfagkjedens medlemmer på Scandic Airport Hotel, Ravinevegen 15, 2060 Gardermoen: 14. oktober 2019 fra kl.10:00 – 17:00

Påmeldingene til dette kurset har vært meget bra, så det er helt klart et behov for nye brukere å sertifiseres samt noen som ønsker en oppfriskning av hvordan In4Mo fungerer og hvordan fylle ut ICC f. eks.

Totalt er det nå 15 stk. som ønsker å delta, men det er plass til flere så det er bare å melde seg på.

Ring meg på 900 34 497 eller send meg en mail på: anne-charlotte.braastad@no.nsg.com

Kostnader for nye medlemmer som skal sertifiseres er: kr. 3700,- pr. lisens – disse må møte opp.

Kostnader for de som ønsker oppfriskning er: kr: 1500,00 pr. bruker

Kostnader for de som skal følge med på livestreamer: kr. 1000,00 -

In4Mo benytter Microsoft teams og dere vil få tilsendt en link før møte. Men i mellomtiden vennligst sjekk at deres operativsystem tillater dere å jobbe på dette. Her er en testlink.

Detaljert informasjon om dette kurset vil bli sendt ut til de som er meldt på i løpet av uke 47, (7-11.10) så følg med

Regionsmøter Høsten 2019

Innkalling til høstens møter er sendt ut med **MARKEDSRÅDETS TIME ER FLYTTET TIL MØTESTART.**

Så nytt tidspunkt for dette er nå fra 10:30-11:30 slik at saker som blir tatt opp her kan diskuteres videre i dagens møte. Her er datoer for høstens møter

Møøøte!



Region Midt & Nord Norge – Fredag 27. september 2019 - Clarion Hotel The Edge, Tromsø	
Region Vest Norge– Fredag 25. oktober 2019 – Thon hotel Rosenkrantz i Bergen sentrum	
Region Øst Norge– Fredag 11. november – Scandic Hotel Lillestrøm	
Møtestart: 09:30. Agenda er som følger (lik på alle lokasjoner)	
10:30 – 11:00	Markedsrådets time
11:05 - 12:00	Glass & Fasadeforeningen v/Per Henning Graff
	- Presentasjon av den nye lærerplanen i glassmesterfaget
	- TEK17 – hva er nytt i forhold til TEK10
12:00 -13:00	Lunsj
13:10 -14:15	Glass & Fasadeforeningen v/Per Henning Graff
	- Delaminering av glass
	15 min pause
14:30 - 16:00	Kjedekontoret
	Møteslutt

Årsmøte 2020 – Bergen og Voss (30. januar til søndag 2. februar)

Påmelding til årsmøte går veldig treigt – av 37 Glassmesterbedrifter er det 12 som fremdeles ikke har svart. Ber dere vennligst om å gi meg en tilbakemelding snarest på om dere er med eller ikke.

Vi har som informert om tidligere lagt årsmøte til torsdag 30.1. Her det 10 som har meldt tilbake at de kun skal være med årsmøte.

Årsmøte blir avholdt på Scandic Hotel Flesland torsdag 30. januar fra 14:00 – 17:00.

Vi starter med lunsj kl. 12:00 - De som kun ønsker å være med på Årsmøte torsdag kan reise hjem samme ettermiddag. Kostnaden for å være med årsmøte er satt til kr. 1000,00 pr. deltager. + reisekost (dette må dere ordne selv) Vi jobber med agenda for årsmøte så dette kommer vi tilbake på.

NB: Husk at det står i vedtektene at det er møteplikt på Årsmøte. Møter du ikke vil du bli fakturert for NOK 5000,00. Dette ble enstemmig vedtatt under fjorårets årsmøte i Dublin.

For de som ønsker å være med på arrangementet videre er det satt opp følgende program:
Buss fra Flyplassen til Voss felles middag på hotellet - torsdag kveld.

FREDAG 31. januar

«Minimesse» med følgende leverandører stiller: **Sapa/Hydro, Astrup, Mobile Worker og Pilkington Norge** som alle vil vise dere nyheter på stand. Vi har kontaktet **Stiftelsen Miljøfyrtårn** som kommer tilbake til meg vedr. deltagelse på Minimessen

Agenda for fagdag fredag 31.1:

Alle «sponsorer» får god til å presentere seg for kjedens medlemmer både på stands samt en bredere presentasjon fra scenen

HMS – Erfaringer fra Elverum/Riis Glass og Metall – (dette er ikke bekreftet)

Vi har fått med oss Kari Traa som skal snakke merkevarebygging og bakgrunnen for sin suksess som toppidretts utøver.

LØRDAG 1. februar

Her har vi alliert oss med Activ Voss som har gitt oss et program som består av følgende:

Kl. 09:30: Vi henter gruppen på Scandic Voss. Transport til Raugstad fra ca. 10:00 Trugetur i flotte omgivelser på Raugstad. Trugeturer vil vare ca. 1,5 time. Total tid nærmere 2,5 timer inkludert påkledning av utstyr samt transport. Dette er en lett tur som mer eller mindre alle kan delta på.

Transport til Elvatun Restaurant & Friluftsspa etter gjennomført trugetur

Ca. 12:30 Dagens varme lunsj i Elvatun Restaurant & Friluftsspa

Ca. 13:30 Kort teambuilding/ team bonding.

Vi setter sammen et program med 2-3 ulike aktiviteter, som alle krever samarbeid og kreativitet for å kunne gjennomføres. Gruppen blir delt inn i mindre lag og konkurrerer mot hverandre

Det blir festmiddag på toppen av gondolbanen lørdag kveld.

SØNDAG 2. februar

Utsjekk og hjemreise.

PS: Sjekk tog fra Voss til Oslo som alternativ til fly fra Flesland-Oslo

Faktura for deltagelse på arrangementet vi bli sendt ut til hver bedrift så snart vi har fått alt på plass.

**

Nytt markedsrådsmøte 14-15. november i Stavanger – Agenda kommer.

Acb/september 2019