

Medlemsreferat fra markedsrådsmøte 10 sept. 2020

Møtested: TEAMS MEETING

Deltakere: Leif Egil Grøtan, Kai Dysthe, Håvard Henriksen, Christian Mohn Nøkling og Anne-Charlotte Braastad

Agenda

- Gjennomgang møtereferat fra siste møte
- Budsjett GF
- Regionsmøter høsten 2020 - innspill til agenda
- In4Mo
- Pres. nye medlemmer
- Nye samarbeidspartnere
- Årsmøte 2021
- Øvrig
- Nytt møte

Tilbakemeldinger på referat fra siste møte

Referatet ble godkjent.

**

Budsjettet

Faktisk salg september 2020 var rundt 472` bedre enn samme periode 2019, men 42` under budsjett 2020. Totalt sett ligger Glassfagkjeden 1,7 ` over fjorårets budsjett og 190` bedre enn budsjettet (5 første mnd) Vi forventer en fortsatt økning i salget og at glassfagkjedens medlemmer er lojale i forhold til glasskjøp hos Pilkington Norge as. Dette har stort fokus hos Pilkington sine selgere

Elverum

Oppfatningen fra Markedsrådet er at Elverum nå fungerer veldig bra. Man får kjappe svar og ordrebekr. kommer raskt. Lev. tid på glass er også forbedret og er det forsinkelser blir dette gitt raskt tilbakemelding på.

Forsikring

Gjensidige har automatisert registrering av nye glass skader fra mandag 8. juni. ,Perioden for dette er forlenget til slutten av oktober. **Slik fungerer prosedyren**

Kunden er glassmesteren sin oppdragsgiver og det er kunde som har dialogen med Gjensidige.

Kunde melder inn skade via min side hos Gjensidige og får kvittering om at skade dekkes av kundens forsikring. Kvittering ser slik ut.

Vi ser at skaden dekkes av forsikringen din og nå venter vi på deg.

Du må nå finne ut hva det koster å reparere skaden. Summen for dette legger du inn i skjema du nå har mottatt fra oss. Skjemaet er aktivt i 21 dager.

Saken blir automatisk lukket dersom vi ikke mottar et ferdig utfylt skjema fra deg

Trenger du hjelp til å finne glassmester

<https://www.glassfagkjeden.no/finn-glassleverandor>

Gjensidige har i kvitteringen sagt til kunden at skaden er dekket, men det kan bli spørsmål om beløpets størrelse. Kunde tar kontakt med glassmester ved å trykke på linken og finner sin glassmester.

Kunde ønsker kanskje et tilbud før de bestiller glasset, men det er ikke et krav fra Gjensidige. Glassmester kalkulerer dette som om det er en helt vanlig jobb. Det er opp til glassmester om han benytter sine egne priser eller forsikrings prisen, men i perioden dette prosjektet er i gang henstiller vi medlemmene til å fortsatt benytte den prisliste som ligger i rammeavtalen slik vi har signalisert tidligere forutsatt at man får beskjed om at dette er en forsikringsjobb

Ber kunden om at glasset bestilles uten å be om tilbud først, er det kundens ansvar om Gjensidige har noen innvendinger til totalsummen. Glassmester har sitt krav mot kunden.

Kunden legger inn totalsummen fra kalkyle eller faktura på kundens side hos Gjensidige

Glassmester skal ikke finne skadeårsak, kun hvis kunden spør eller at dere ser at det er noe kunden kan gjøre for å minske faren for gjentagende skade. Glassmester skal ikke skrive rapport.

Pengene utbetales automatisk – av en robot og kunde gjør opp med glassmester.

**

Til tross for at antall jobber fra Gjensidige via In4Mo portalen er halvert har vi hatt en god økning på de øvrige selskapene.

2019	IF	Sparebank1	Gjensidige	Trygg	Eika	Knif	DNB	TOTAL
jan	28	37	30	14	1			110
feb	25	34	23	15	5			102
mars	28	42	36	9	2			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		230
aug	39	56	81	43	1	0	1	221
sept	33	50	73	24	4	0	4	
okt	37	40	64	12	1	0	8	
nov	40	25	40	19	1	1	4	
des	21	25	32	13	4	0	5	
TOTALT	434	559	682	265	36	2	22	969

2020	IF	Sparebank1	Gjensidige	Trygg	Eika	Knif	DNB	Tide	TOTAL
Januar	30	29	37	27	5	2	5	0	135
Februar	39	22	40	17	0	1	6	1	126
Mars	43	52	72	32	4	0	9	0	212
April	53	61	105	60	7	1	21		308
Mai	41	60	98	56	6	0	17	0	278
Juni	45	102	58	53	5	1	20	0	284
Juli	41	64	14	54	4	0	20	0	197
August	34	75	23	81	10	0	27	0	250
September									
Oktober									
November									
Desember									
TOTALT	326	465	447	380	41	5	125	1	1790

Gledelig å se at dere fortsetter de gode rutine for de øvrige selskapene.

Noter at Huskelistene på medlemsnett oppdateres jevnlig, så det er viktig å alltid sitte med siste huskeliste foran seg. Vi har ikke fått noen signaler fra de andre selskapene at de skal følge i Gjensidiges fotspor.

Nye medlemmer til kjeden

Det jobbes hele tiden med å styrke kjeden i områder vi i dag vi føler vi ikke har god nok dekning. Alle nye bedrifter som søker medlemskap i Glassfagkjeden må gjennom en prøvetid på 6 mnd. Etter 6 mnd. vil det bli foretatt en evaluering om de har innfridd de forpliktelser som er satt opp i retningslinjene for prøvetiden.

Fra 1 september gikk Follo Lås og Glass Sikring as, Ski (region Øst) inn i kjeden og er allerede godt i gang.

Nye samarbeidspartnere til kjeden

Glassfagkjeden signerte i august en avtale med dormakaba

Det betyr at du som medlem av Glassfagkjeden går inn med topprabatt på enkeltkjøp, det vil si 40% rabatt på alle IGS produkter. Dersom dere ønsker å legge inn store volum til lager f.eks. skal dere ta direkte kontakt med selger: bjorn.eriksen@dormakaba.com da vil de få priser og muligheten for nettoppris på volum.

Avtalen samt ytterligere informasjon ligger på medlemsnett

Årsmøte 2021

Foreløpig opprettholder vi planene for Årsmøte 2021, men pga Covid-19 - kan vi ikke pålegge noen å møte.

Vi vil ta en beslutning i løpet av oktober om vi skal gjennomføre Årsmøte eller ikke.

Teams er ikke noe alternativ. I mellomtiden noter følgende: Møte er flyttet til [Scandic Hotel Oslo City](#)

Fredag, Fagdag 29.01 kl. 12:00 – Lunsj, Møtestart kl. 13:00 – 1730.

Felles konferansemiddag kl. 20:00.

Lørdag: Kl. 10:00 – 13:00 Årsmøte

14:00 – fellesaktivitet

Kl. 19:00 – Teambuilding Kulinarisk Akademi

Søndag: Hjemreise

Foreløpig er det satt opp følgende agenda:

FREDAG

- Produktoppdatering
- Alcib-oppdatering
- Elveruminfo
- Glassfagkjeden info
- dormakaba
- Lindberg og Lund, fugemasse

LØRDAG

- Årsmøte
- Fellesaktivitet
- Middag på KA

Regionsmøter høsten 2020

Regionsmøter høsten 2020 skal foregå over Teams. For å være med på disse møtene må man ha en PC med lyd og mikrofon. Evnt. et headset som kan kobles til maskinen



Viktig at dere har PC med lyd og mikrofon eller et headset som er koblet til PC'en. PC'en må ikke ha kamera.

Headset kan kjøpes på nett eller hos Elkjøp, Power eller en hvilken som helst forhandler av elektriske artikler. Dette fungerer helt perfekt:

Plantronics Blackwire C3220 USB

Stereoheadset med USB-tilkobling, perfekt for jobbdatabas maskinen din.

599 kr

Møtedatoer og tidspunkt

Region Midt & Nord Norge – Fredag 25. september 2020 kl. 10:00 -11:00

Region Vest Norge – Fredag 9. oktober 2020 kl: 10:00 – 11:00

Region Øst Norge – Fredag 13. november 2020 kl. 10:00 – 11:00

En invitasjon med link. vil bli sendt ut i løpet av uke 38 – Følg med på mailen

AGENDA

- Gjennomgang budsjett
- In4Mo
- Markedsaktiviteter
- Øvrig

Både Håvard – region Nord og Kai står på valg, men begge sitter et år til da det blir vanskelig å gjennomføre valg av nye representanter på de digitale møtene.

MARKEDSFØRING

<https://www.glassfagkjeden.no/blogg/eventyrlig-oppussing-med-glassfagkjeden>

**«Eventyrlig oppussing» med Glassfagkjeden**

Hyttegeneral og ideskaper Halvor Bakke og hans snekkeringenier Ole Rosén-Lystrup og Gustav Brustad-Nilsen er i full gang med innspillingen av en ny sesong av «Eventyrlig oppussing». Høsten 2020 byr på 10 nye episoder med premiere på TV3 24. september kl. 2130.

I uke 36 leverte Glassfagkjeden i samarbeid med Riis Glass og Metall as et glassrekkverk til episoden fra Harøya i Rakvåg. Denne episoden vil gå på Tv3 den 29. oktober 2020.

**Kampanjer og medlemssider**

Vil igjen minne dere på at det er laget kampanjemaler som ligger tilgjengelig på medlemsnett. Disse kan benyttes til lokal markedsføring av glassprodukter.



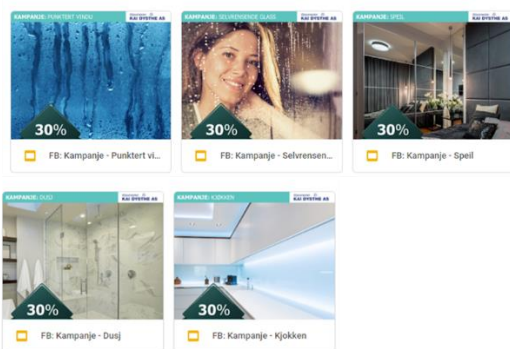
Facebook



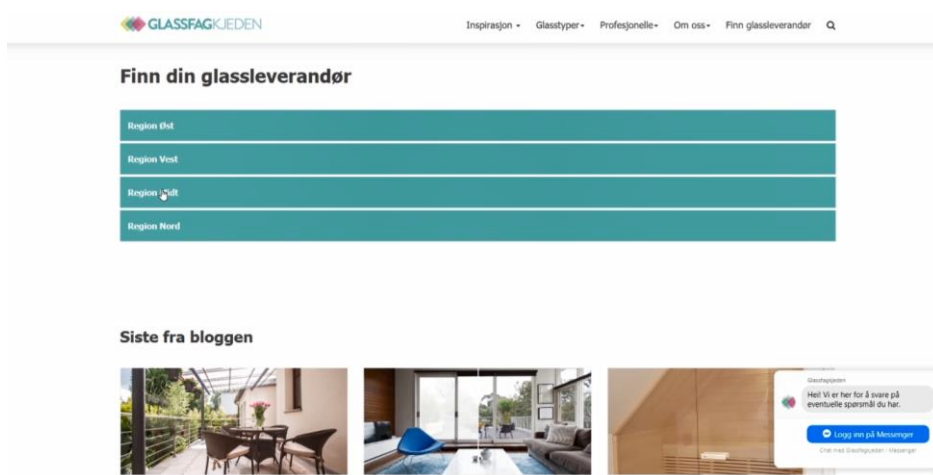
Print



Nettside



Spørsmål rundt disse kan rettes til Vigdis på Techweb – E-mail: vigdis@techweb.no



Underliggende medlems-sider

Vil igjen minne dere om at det kan være en fordel å re-directe hjemmesiden til underliggende side på Glassfagkjeden's hovedside. Vi har nå begynt å kjøre målinger på disse sidene. Vi ser nå hvor mye trafikk dere får, hvem som klikker på hva og hvor mange som fyller ut kontaktskjema og ønsker ytterligere informasjon. NB viktig å svare kundene her, samt følge med på FB.

Fordelen med disse sidene er at dere slipper å tenke på å oppdatere sidene selv, dette gjør Techweb uten kostnad. Sidene har litt begrensede rammer for innhold men vil inneholde nok info til at dere allikevel blir godt synlige. Er dere flinke til å legge ut nyheter på egen facebook, vil dette automatisk komme opp på siden og generere trafikk. De siste blogginnleggene som er publisert vil også være godt synlige.

Ta kontakt med Vigdis (vigdis@techweb.no) for mer informasjon eller hjelp med å re-directe siden.

Viktig å notere seg at ønsker kundene kontakt vil de fylle ut skjema på siden og glassmester mottar disse direkte. De går ikke lenger til post@glassfagkjeden.no

ACB/ - sept. 2020