

# Medlemseferat fra markedsrådsmøte 4. juni 2020

Møte ble gjennomført på Teams

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

## Agenda

- Gjennomgang møtereferat fra siste møte
- Budsjett GF
- In4Mo
- Ønske om å øke nye medlemmer i region Nord og Sør, forslag?
- Søke nye samarbeidspartnere, forslag?
- Årsmøte 2021
- Regionsmøter høsten 2020 - innspill til agenda
- Øvrig
- Nytt møte

## Tilbakemeldinger på referat fra siste møte

Referatet ble godkjent.

\*\*

## Budsjettet

Gikk gjennom resultatet for FY20

## Forsikring

Gjensidige automatiserer registrering av nye glass skader fra mandag 8. juni

Gjensidige ser hele tiden på prosesser opp mot digitalisering og automatisering av skader. Glass er en slik skadetype. Fra mandag 8. juni fram til august, vil Gjensidige gjennomføre et prøveprosjekt som vil erstatte dagens tildeling av glasskader gjennom In4Mo portalen. Nye glass-skader vil ikke lenger tildeles nærmeste glassmester gjennom In4Mo, men kunde skal selv ta direkte kontakt med glassmester for befarng og utbedring av skade.

Dvs. at In4Mo og ICC på Gjensidigeportalen ikke lenger skal benyttes ved nye glass-skader. Dette vil få stor betydning for Glassfagkjeden og medlemmene fordi jobbene tildeles ikke lenger gjennom In4mo portalen

Bestillingene vil nå komme direkte fra kunde og kunde kan velge den glassmester de selv ønsker.

Slik fungerer der:

- Kunden vil fra mandag 8.6 få beskjed, når de melder inn glass skade via «sin side», om å kontakte glassmester direkte for å utbedre glass skaden sin.
- Kunde kontakter glassmester direkte og avtaler videre framdrift for utbedring av skade.
- Når jobben er utført sender glassmester faktura til kunden og kunden legger inn fakturaen på sin side på Gjensidige.no, for å få oppgjør tilbake fra Gjensidige
- Oppgjøret vil bli gjort opp med kunde direkte, som igjen gjør opp med glassmester.

I perioden dette prosjektet er i gang henstiller vi medlemmene til å fortsatt benytte den prisliste som ligger i rammeavtalen. For at vi skal ha kontroll på antall Gjensidige jobber i løpet av perioden må det foretas en manuell rapportering. Rapport skjema vå ved mailen som ble sendt ut i uke 23

Det er viktig å ikke glemme at vi k har avtale med 6 andre selskaper som også generer godt med jobber til Glassfagkjeden medlemmer. Vi jobber fortsatt mot å standardisere rutinene hos alle selskap, slik at det skal bli lettere for dere å benytte ICC og In4Mo. Vi kommer til å intensivere kontrollen på disse selskapene nå slik at det forhåpentligvis kan genereres flere jobber via disse.

Vi har ikke fått non signaler fra de andre at de skal følge i Gjensidiges fotspor.

| 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   |

Totalt = 725

| 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   |

Totalt = 1059

En økning på 334 jobber i forhold til samme periode ifjor

### Nye medlemmer til kjeden

I etterkant at Glass I Nor begjærte oppbud i januar, har vi pr. dags dato ingen medlemsbedrifter som dekker områdene Harstad og Narvik. Normont har søkt om å bli medlem av Glassfagkjeden, men pga NSG sin firmapolycy er det vanskelig å ta disse inn i kjeden, men vi jobber med en løsning slik at vi kanskje allikevel kan få dekket dette området.

Vi er også på utkikk etter nye medlemmer i andre områder av landet for å utvikle/utvide kjeden.

Kjedekontoret jobber tett med salg med hensyn til nye medlemmer til kjeden.

### Ønsker nye samarbeidspartnere til kjeden

Ta opp igjen tråden med Meny (Norgesgruppen)

Har vært i kontakt med Kiwi, men det er fryktelig vanskelig å få tilbakemelding på mine forespørslers Kontrakten vi har med Kiwi er løpende, men jeg har sendt forslag på ny prisliste, men får som sagt ingen tilbakemelding. Noen av kjedens medlemmer blir allikevel benyttet for utbedring av glass skader for Kiwi Øvrige aktuelle på listen er:

Amfi kjeden, Bane Nor, Storebrand.

Kom gjerne med innspill.

### Årsmøte 2021

Pga Covid 19 og usikkerheten rundt dette fremover er Årsmøte i Østerrike utsatt til 2022.

**MERK: Glassfagkjedens årsmøte 2021 er flyttet til Oslo, The Hub, Biskop Gunerius gate 3, 0106 Oslo og gjennomføres i tidsrommet Fredag 29.01 – Søndag 31.1.2021.**

Fredag 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 Overraskelse

Kl. 19:00 – Teambuilding: Vi lager vår egen middag på Kulinarisk Akademi, avd. Sagene

Søndag: Hjemreise

I løpet av uke 25 vil jeg sende ut påmelding til årets møte med påmeldingsfrist i slutten av august.

## Regionsmøter høsten 2020

Regionsmøter høsten 2020

Region Midt & Nord Norge – Fredag 25. september 2020 - Scandic Hotel Nidel - Trondheim

Region Vest Norge – Fredag 9. oktober 2020 – Scandic Bergen City - Bergen

Region Øst Norge – Fredag 13. november 2020 – Scandic Amasadeur - Drammen

Møtestart: 09:30- Ønsker innspill til agenda fra dere.

Påmelding til høstens regionsmøter vil sendes ut i uke 25

## Kampanjer og medlemsider

Vil igjen minne dere på at det er laget kampanjemaler som ligger tilgjengelig på medlemsnett.

Disse kan benyttes til lokal markedsføring av glassprodukter.



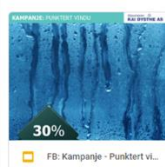
Facebook



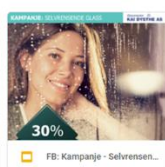
Print



Nettside



FB: Kampanje - Punktert vi...



FB: Kampanje - Selvsensen...



FB: Kampanje - Spell



FB: Kampanje - Dusj



FB: Kampanje - Kjøkken

Spørsmål rundt disse kan rettes til Vigdis på Techweb – E-mail: [vigdis@techweb.no](mailto:vigdis@techweb.no)

Inspirasjon • Glasstyper • Profesjonelle • Om oss • Finn glassleverandør

### Finn din glassleverandør

Region Øst

Region Vest

Region Midt

Region Nord

### Siste fra bloggen

## Underliggende medlems-sider

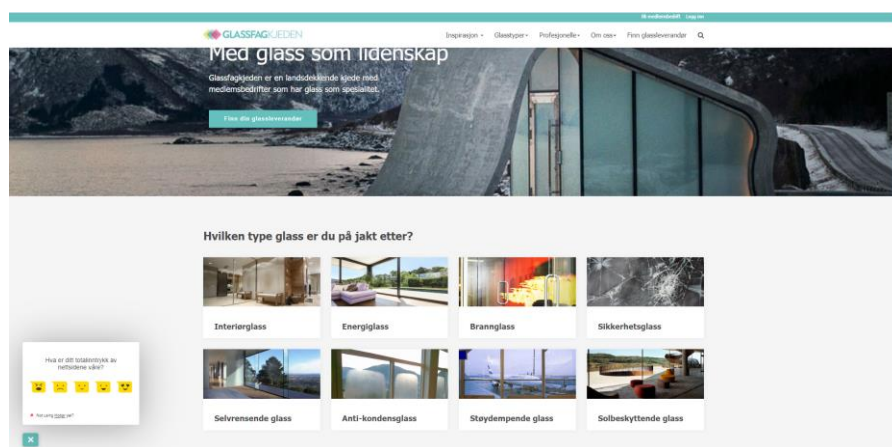
Vil igjen minne dere om at det kan være en fordel å re-directe hjemmesiden til underliggende side på Glassfagkjeden hovedside, spesielt nå når Gjensidige nå overlater valget av glassmester til kunde.

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

Vi har også en chatt bot som generer mye trafikk til medlemmene. Denne erstatter avtalen vi en gang hadde med Securitas. Det ligger også en liten **emoji** nede i venstre hjørne som kan signalisere om kundene er fornøyd eller ikke med sidene våre – be gjerne kundene gå inn å trykke på denne



## Total overview

Total økte trafikken med 85% sammenlignet med forrige måned.

Totalt 204 nye kontakter som enten:

- lastet ned en e-bok
- kontaktet Glassfagkjeden direkte
- kontaktet Glassfagkjeden medlemmer direkte via Glassfagkjeden side

Konverteringer – dvs de som utførte en handling på siden

67% (137 kontakter) at de lette etter inspirasjon til hjemmet

4% (8 kontakter) at de var arkitekter

3% (7 kontakter) som svarte at de lette etter bransjeløsninger for det profesjonelle markedet,

1% (3 kontakter) svarte at de jobber i forsikring

1% (3 kontakter) svarte at de var glassmestere.

23% (46 kontakter) tok kontakt med Glassfagkjeden eller en av medlemmene direkte og dermed ikke la igjen personopplysninger.

Beste søkeordene fra Google denne måneden, er vinterhage og glassløsninger for balkonger og verandaer

Et flertall av konverteringene i april 2020 kom fra folk som lastet ned e-boken om å fullføre drømmen om å ha en vinterhage.

På andre plass kom e-magasinet "Interiør glassvolum 2", som beviser at konseptet med å lansere en linje med online magasiner har vært vellykket.

Vi har produsert og sponset en videoannonse for Pilkington OptiShower™, som ble koblet direkte til Glassfagkjeden oppfølringsside for medlemmene.

Totalt 104 personer klikket på annonsen for Pilkington OptiShower™

## Messer



I samarbeid med Pilkington Norge og Glass og Fasade skal vi delta på Bygg Reis Deg i 2021  
Pris per stand er satt til kr 90.000,- eks mva. 1 stk 15 m2 stand på GFs Fellesstand i hall B på totalt 594 m2.  
Dette inkluderer felleskostnader (bygging av stand, egen markedsføring, prosjektledelse)  
Vi håper at så mange medlemmer som mulig har lyst og anledning til å være med på dette.  
Mer informasjon kommer.

## Markedsføring



Vi har inngått kontrakt med Eventyrlig oppussing på TV3 hvor vi skal levere varer fra Pilkington Norge sitt sortiment til 4 programmer. Glassfagkjeden dekker varekost og transport til oppgitt adresse. Det kan forventes at glassmester blir spurt om å bidra med installasjon av glass, men da er det kun Glassfagkjeden som skal eksponeres og ingen andre logos. Vi forventer at glassmesterne her kan bidra med sine tjenester til en hyggelig pris dersom de blir spurt om å være med i et av programmene.

### Hva får vi igjen:

- Logo eksponeres på produkt
- Logo synlig i rulletekst
- Tilgang til logo Eventyrlig oppussing på egne sider
- 10 stillbilder fra episode, 2 knyttet til produkter vi har levert – disse kan vi benytte fritt
- Trailer til program

Første program vi skal være med i er Harøya ved Råkvåg i Fosen/Trøndelag og spilles inn i september. Her har Riis Glass og Metall signalisert at de kan bidra og vi kommer tilbake på dette, men her skal det leveres et glassrekkeverk samt Pilkington **MirroView™**

Vi har trykket opp en liten brosjyre som dere må huske på å legge igjen når dere er ute på oppdrag. Denne kan dere legge igjen hos kunder når dere er ute på oppdrag. Sett gjerne på egen adresse i feltet under. Dette kan bidra til mersalg på sikt.

**Nytt Møte i markedsrådet 10. september kl.10:00 – ta kontakt med din lokale representant hvis du ønsker å sette opp noe på agenda.**

ACB/ - Juni 2020