

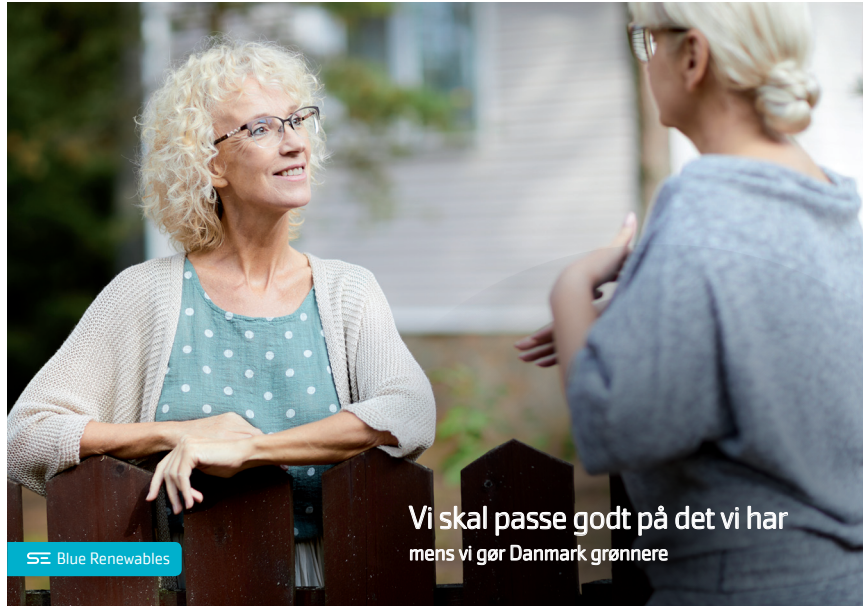
Skarpt værditilbud skaber resultater i vores projektudvikling.

“ Med Lars Halskov som rådgiver og facilitator, har vi i SE Blue Renewables udviklet et unikt værditilbud og en skarp kommunikation, som har givet os helt nye værktøjer i udvikling og salg af vindmølleprojekter.

Det er en proces, som mange virksomheder på tværs af brancher kunne have stor gavn af.

Vindmøllepark developere er historisk set ikke kendt for at tage det store hensyn til naboer og lokalsamfund.

I processen med at identificere vores værditilbud, stod det hurtigt klart, at vi ville gå op imod denne opfattelse.



Vi skal passe godt på det vi har mens vi gør Danmark grønnere

Ved at fokusere på at gøre naboer og lokalsamfund til vores medspillere, kan vi konstatere, at der er opstået nye muligheder for os i arbejdet med at skabe bæredygtige vindmølleprojekter rundt om i Danmark. //

Værditilbud: Samfundshjælper

Kommunikation: Vi skal passe på det vi har, mens vi gør Danmark grønnere.

Resultat: Flere bæredygtige vindmølleprojekter

Jan Bach Jensen, CEO - SE Blue Renewables

Kontakt Jan Bach Jensen på **4032 1211** eller Lars Halskov på **2724 6264** for gennemgang af casen.



LARS HALSKOV 

Kommerciel forretningsudvikling | Effektiv marketing | Strategisk salg

E-mail: kontakt@larshalskov.dk Mobil: +45 2724 6264 Hybenparken 7 DK-8660 Skanderborg www.larshalskov.dk

Let's
keep it
simple.

Enkle metoder.
Hurtige processer.