



## SUCCESS STORY

# Using Technical Coaching to Transform The Energy Service Industry in Jordan



“Yes, we decided to make a greater effort in branding ourselves. We have invested in professional designs for new publications, including an Intelligent Control System Panel Display that takes consumers into a visual tour of the functionality of our products.”

--Eng. Firas Obeido, Chairman, Satchnet.

“We used to run our business differently. We worked harder but results never seemed up to the expectations,” said Eng. Mansour Murad, CEO of Consolidated Energy & Economic Engineering, one of many small & medium energy service companies providing energy efficiency solutions in Jordan. The structure and scope of most companies in Jordan are expanding according to evolving market demands. However, Jordanian energy companies have difficulty developing realistic and effective business plans and marketing activities that will drive higher sales, ensure smooth operations, provide exposure, and position their products and services to different segments of the market.

While conducting a market assessment of energy service companies in Jordan, USAID’s Energy Sector Capacity Building (ESCB) Activity discovered that many small and medium companies have trouble developing business and marketing plans and writing proposals. Six of these companies welcomed ESCB’s support to build their capacity through Jordanian-led solutions to develop a sustainable sector and explore new market opportunities.

ESCB provided a series of one-on-one business consultations for five companies: Consolidated Energy & Economic Engineering (C3E), ECO Engineering & Energy Solutions (EcoSol), Second Energy, Greentech, LED Solar and Satchnet Electronic Systems. The consultations focused on marketing, branding, public relations, organizational structure and operating procedures. “The one-on-one business consultation helped in eliminating a lot of the vagueness that is usually associated with adopting new major activities such as rebranding and restructuring the organization,” said Eng. Murad.

“What’s unique about this training is that it’s being conducted on a one-on-one basis which allows for more flexibility in discussing critical and confidential issues, builds trust and establishes a strong bond among the working team,” said Eng. Samer Awwad, Owner of Second Energy Company. Marketing, business planning and proposal writing can provide a direct and immediate impact on revenue and market exposure. “We changed the way we write proposals. We believe that we have just taken the first step towards becoming a sustainable and competent energy company in Jordan,” Said Eng. Jalal Al-Khasawneh, Technical Manager at Eco-Sol.



## قصة نجاح استخدام التدريب التقني لتحسين أداء مقدمي خدمات الطاقة في الأردن



"بالفعل لقد قررنا بذل جهد أكبر في تطوير ونشر علامتنا التجارية على نطاق أوسع. فقد تعاقدنا مع مصمم محترف لتطوير مطبوعات جديدة بما في ذلك تطوير شاشة عرض للوحة مفاتيح للتحكم الذكي والتي تأخذ المستهلك في جولة بصرية للتعرف على الناحية الوظيفية لمنتجاتنا".

المهندس فراس عبيدو، مدير شركة ساتش نيت

"تعوّدنا على إدارة أعمالنا بشكل مختلف. وكنا نبذل جهداً أكبر ولكن النتائج لم تكن لترتقي إلى مستوى التوقعات المرجوة"، حسب قول المهندس منصور مراد، المدير التنفيذي لشركة المتحدون للطاقة والهندسة الاقتصادية، إحدى مزودي خدمات الطاقة في الأردن. إن مكونات ومجال عمل العديد من الشركات في الأردن ينمو حسب طلب السوق. ولكن شركات الطاقة في الأردن تواجه صعوبات في تطوير خطط عمل وأنشطة تسويقية فعالة وواقعية والتي من شأنها تحقيق مبيعات أكبر وضمان السلاسة في سير العمل والتفوق بطريقة العرض للمنتجات والخدمات في مختلف قطاعات السوق المستهدفة.

وأثناء القيام بدراسة تقييمية لسوق شركات خدمات الطاقة في الأردن، لاحظ مشروع بناء قدرات قطاع الطاقة الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بأن العديد من الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بحاجة إلى المساعدة الفنية فيما يتعلق بتطوير خطط العمل والتسويق وكتابة عروض العطاءات. وقد رحّبت ستة من تلك الشركات بالدعم المقدم من الـ USAID والذي يهدف لبناء قدراتهم من خلال إيجاد حلول محلية لتطوير قطاع مستدام والبحث عن فرص جديدة في الأسواق.

قدّم مشروع بناء قدرات قطاع الطاقة سلسلة من الجلسات الإستشارية المنفردة لستة شركات وهي: المتحدون للطاقة والهندسة الاقتصادية (C3E) وشركة الحلول الخضراء للطاقة والهندسة (EcoSol) وشركة (Second Energy) وشركة التقنية الخضراء (Green Tech) وشركة ليد سولار (LED Solar) وشركة ساتش نيت (Satchnet).

تركزت جلسات الإستشارات على مواضيع التسويق والعلامات التجارية والعلاقات العامة والهيكلة التنظيمي وإجراءات العمل. "لقد ساهمت الإستشارات الفنية الفردية في التقليل من الغموض الذي عادةً ما يحيط باعتماد أنشطة رئيسية جديدة مثل إطلاق علامة تجارية جديدة أو إعادة هيكلة الشركة" وفقاً لما صرّح به المهندس مراد.

"ما يميز هذا التدريب هو أنه لقاء فردي يتم إجراؤه لكل شركة على حدى مما يسمح لمزيد من المرونة في مناقشة القضايا الحساسة والسرية ويبني الثقة ويؤسس لروابط قوية بين أفراد فريق العمل"، حسب قول المهندس سامر عوّاد، مالك شركة (Second Energy).

يمكن أن يكون للتسويق وتخطيط الأعمال وكتابة عروض العطاءات أثر مباشر وفوري على الإيرادات وعلى مستوى حضور الشركة في السوق. "قمنا بتغيير طريقتنا في كتابة عروض العطاءات. نعتقد أننا اتخذنا للتو الخطوة الأولى نحو التحول إلى شركة طاقة منافسة ومستدامة في الأردن"، وفقاً لقول المهندس جلال الخصاونة، المدير الفني لشركة (EcoSol).