

Kernherausforderungen beim Aufbau ländlicher Verbreitungssystem für Pico PV Systeme

- Hersteller
- Handel
- Verbraucher

Hersteller

- Zielgruppe verfügt über geringe Kaufkraft
- Konflikt zwischen Preis und Qualität
- Fehlende klare Qualitätsstandards
- Keine allgemein akzeptierten Testverfahren

Handel

- Zölle und Steuern verteuern Produkte
- Ländliche Märkte sind schwierig
- Dienstleistung vs. Verkauf
- Aufbau von Vertriebsstrukturen aufwändig
- Bestehende Vertriebsstrukturen sind fachfremd
- Fehlende finanzielle Ressourcen der Kleinhändler
- Unzureichende Informationen über Produkte und Qualität
- Starke Konkurrenz von Billigprodukten und informellen Händlern

Handel

Verkauf der Dienstleistung

- Viele Modelle (Subventionierter Verkauf der Lampe, Leasing etc.)
- Hinterlegen der Sicherheit oft schwierig
- Aufladungspreis oft zu niedrig
- Hoher Laufaufwand für Kunden

Verbraucher

- Konkurrenz von Pico PV Systemen mit anderen Produkten
- Unzureichende Informationen über Produkte und Qualität
- Keine Garantie
- Kein Vertrauen in ortsfremde Händler