

Tippek és ötletek kiállítók részére

Hatékony Ház Napok – Nyisson Ön is!

(NZE2021 Doors Open Days)

A Hatékony Ház Napok kampány

A Hatékony Ház Napok kampány abban szeretné ösztönözni a háztulajdonosokat és kivitelezőket, hogy minél energia-hatékonyabb házakat építsenek, illetve minél magasabb energiahatékonysági osztályba kerüljenek a házak egy felújítás eredményeként. A kampány két éve alatt (2013 és 2014) több mint 1000 épület fogja megnyitni ajtaját a látogatók és érdeklődők számára 10 európai országban (Ausztria, Belgium, Franciaország, Írország, Lengyelország, Magyarország, Málta, Németország, Svédország és Szlovénia).

Hogyan készüljön fel a nyílt napokra?

- Készítse fel házát a látogatásra – tegye ki a kampány poszterét (amit a szervezőktől kap majd) a ház előtt vagy a bejárati ajtóra, hogy a látogatók könnyebben megtalálják! Emellett, a szomszédokban is felkeltheti az érdeklődést, hogy meglátogassák.
- Beszéljen barátainak és a szomszédoknak a látogatásról – lehetséges, hogy néhányuk szívesen meglátogatná az Ön házát és másokét is.
- Tervezze el, hogy mely helyiségeket szeretné megnyitni a látogatók számára, a többit zárja be. Ne feledje, ez az Ön otthona, nyugodtan megkérheti a látogatókat például, hogy vegyék le a cipőjüket!
- Meghívhatja a ház tervezőjét vagy kivitelezőjét is a nyílt napra. Segíthetnek a részletes kérdések megválaszolásában, például a tervezés, felhasznált anyagok, műszaki és egyéb megoldások stb. tekintetében.

Mit szeretne bemutatni? Tegye fel magának a következő kérdéseket:

A nyílt napok előtt gondolja végig, hogy milyen információkat fog a látogatóknak átadni, milyen történetet és tapasztalatokat fog megosztani velük.

- Gondolja végig a felújítás vagy az építkezés történetét – mennyire volt Ön jól tájékozott, honnan gyűjtötte be az információt? Ki adta a legjobb, leghasználhatóbb segítséget?
- Miért döntött úgy, hogy hatékony / alacsony energiafogyasztású házat szeretne építeni?
- Mik voltak a legnagyobb kétségei, milyen kérdések forogtak a fejében?
- Hogy talált rá a tervezőjére, kivitelezőjére?
- Mennyire működött jól az együttműködés a tervezővel és a kivitelezővel?
- Miket csinált meg saját kezűleg?
- Mik voltak a legfontosabb beruházások vagy döntések, és miért pont ezek mellett döntött?
- Tapasztalta már ezen beruházások eredményeit? (pl.: kényelmes, komfortos és szép lakótér, alacsony/csökkent energia felhasználás, ha van rá lehetőség, hasonlítsa össze korábbi és jelenlegi energiafogyasztását)
- Milyen érzés egy hatékony házban élni? A látogatók szeretnék megtapasztalni, hogy milyen az élet egy hatékony házban – más, mint egy kevésbé hatékonyban? Passzív ház esetén néhányan elgondolkodnak azon is, hogy szabad-e egyáltalán ablakot nyitni.
- Mit csinálna másképp?

- Tudja, hogy mennyi a beruházás megtérülési ideje?
- Kapott-e valamilyen pénzügyi támogatást a felújításhoz vagy építkezéshez? Ha igen, melyet?
- Mik lennének a legfontosabb tanácsai olyanok számára, akik hasonló projektre, beruházásra készülnek?

A Hatékony Ház Napok kampány alatt a házában:

- Ha kisebb látogató csoportja van, engedje meg, hogy mindenki röviden bemutatkozzon – hadd mondják el motivációjukat, hogy miért vesznek részt a látogatáson, és kérdezzen rá, hogy milyen specifikus dolgokra kíváncsiak. Néhányuknak esetleg vannak építési tervei vagy már el is kezdték azt. Valaki lehet, hogy már kész kérdésekkel érkezik. Ha ezeket figyelembe veszi, az már fél siker. Továbbá, a látogatók ismerete nagyobb mozgásteret ad Önnek is, hogy előadását, történeteit jobban strukturálhassa, és használhatóbb technikai információval láthatja el a résztvevőket, ha előbb megismeri, mit tudnak már.
- Pár dolgot nem fog tudni bemutatni a látogatóknak, mert a munkálatok már befejeződtek, de ha van, akkor mutasson maradék szigetelő vagy más felhasznált anyagot.
- Mutasson be képeket, terveket, vagy vetítsen videót, ha rendelkezésre állnak.
- Amennyiben lehetséges, engedje meg, hogy például a látogatók szigetelhessenek egy kis falrész, vagy bármi mást. Amit az emberek kipróbálhatnak, arra jobban emlékeznek később.
- Utaljon a Hatékony Ház projekt honlapjára és említse meg a következő évi kampányt is a látogatóknak. Esetleg van köztük olyan, aki már eléggé előrehaladott állapotban van az építkezésben és nyitott arra, hogy a saját házát is megnyissa, vagy további házakat is meglátogasson a következő évben.

Hogyan adjon elő?

- Jó kezdés, ha bemutatjuk a látogatóknak a nyílt napok háttérét. „Ez a látogatás az európai Hatékony Ház kampány keretében történik, amely párhuzamosan 10 országban folyik. A kampány célja, hogy kézzelfogható tapasztalatokat nyújtson az alacsony energiaigényű épületekről mindenki számára...”
- Próbálja meg lelkesen és interaktívan megtartani az előadását – tegyen fel kérdéseket a látogatóknak és hagyja őket is kérdezni.
- Ha vannak, mutasson képeket és terveket a korábbi építkezési stádiumokról.
- Legyen személyes – a látogatókat nagyon is érdeklik személyes történeteik és tapasztalataik, azt is tudni akarják, ami nem működött teljesen jól, és hogy miként lehet a nehézségeket megoldani.
- Nem szükséges számítógépes prezentációt tartani, de nyugodtan készítsen anyagokat, vagy mutassa be, amelyeket Ön használt (pl.: szórólapok, kiadványok, honlapok stb.).

Jogi nyilatkozat / Disclaimer

"Ezen dokumentum tartalmáért a kizárólagos felelősség a szerzőket terheli, nem feltétlenül tükrözi az Európai Unió véleményét. Sem az EACI, sem az Európai Bizottság nem felelős az abban foglalt információk bármilyen jellegű felhasználásáért."

"The sole responsibility for the content of this document lies with the authors. It does not necessarily reflect the opinion of the European Union. Neither the EACI nor the European Commission are responsible for any use that may be made of the information contained therein."