

Contenido

Lista de Figuras	2
Lista de tablas.....	2
Informe de extensión comunitaria	3
Alcance residencial	3
Streaming y comerciales	3
En línea/Sitio web	4
Medios de comunicación social	4
Análisis de sitios web	4
Publicidad residencial de un vistazo.....	8
Publicidad impresa y digital	8
Campañas de béisbol.....	8
Teatro	10
Constructores y propietarios de viviendas	11
Divulgación impresa.....	11
Artículos de promoción.....	dieciséis
Garantía	dieciséis
Colaboración con aliados comerciales	17
Cupones de bonificación	17
Campañas radiales	18
Inserciones de billetes	18
Difusión Comercial.....	20
Iniciativas claves	20
Mensajes de “redescubrimiento”.....	20
Enfoque regional.....	20
Eventos de divulgación/desarrollo empresarial.....	20
Estudios de caso	21
En línea/Sitio web	22
Publicidad impresa y digital	22
Correo electrónico.....	23
Garantía	24

Inserciones de billetes	24
Folletos	24
Envíos directos	24

Lista de Figuras

Figura 1: Anuncio de consejos para el hogar	3
Figura 2: Opciones de bajo costo y ofertas de incentivos Publicación en Facebook.....	4
Figura 3: Vistas de página únicas* en todas las páginas de EE: 2021 frente a 2022	5
Figura 4: Captura de pantalla del sitio web de Trade Ally.....	7
Figura 5: Alcance residencial en 2022 de un vistazo	8
Figura 6: Anuncios de béisbol patrocinados por EE.....	9
Figura 7: Comercial del héroe de la eficiencia energética	9
Figura 8: Publicación de diciembre MBT.....	10
Figura 9: Publicación de octubre MBT	10
Figura 10: Directorio de miembros de BIAWC.....	11
Figura 11: Recorrido de otoño de la CWHBA por el directorio de viviendas	11
Figura 12: Anuncio concreto de Harold	12
Figura 13: Publicación de invierno del Cascadia Daily News.....	12
Figura 14: Publicación de la feria de verano de Longview.....	12
Figura 15: Publicación de invierno/otoño de Taylored Living	13
Figura 16: Publicación Primavera/Verano de Taylored Living	13
Figura 17: Artículo de Whatcom Hogar y jardín	14
Figura 18: Anuncios en los medios de la mejor versión.....	15
Figura 19: Hogar y jardín de otoño de Lynden Tribune	dieciséis
Figura 20: Botín de origen local	dieciséis
Figura 21: Cupón de bonificación de la primera mitad	17
Figura 22: Cupón de bonificación de la segunda mitad.....	17
Figura 23: Inserciones de billetes	19
Figura 24: Enlace al video de las estaciones de bomberos de Pasco: unidades de calefacción radiante y agua caliente	21
Figura 25: Páginas vistas comerciales 2022	22
Figura 26: Anuncios comerciales digitales.....	23
Figura 27: Inserciones de facturas comerciales.....	24
Figura 28: Anuncios publicitarios directos comerciales	24

Lista de tablas

Tabla 1: Las 10 páginas más visitadas en 2022	6
Tabla 2: Referencias de páginas web al sitio de EE	7
Tabla 3: Tasas de apertura y clics de tarjetas navideñas comerciales	23

Informe de extensión comunitaria

EE Outreach de CNGC educa a los clientes sobre los beneficios de elegir la eficiencia energética. La divulgación en los medios y en persona promueve el conocimiento del cliente sobre los incentivos, las opciones de aliados comerciales y la elegibilidad del cliente.

Alcance residencial

En 2022, la Compañía lanzó varias estrategias nuevas de divulgación, incluidos dos nuevos comerciales transmitidos en todo el territorio de servicio e inversiones en artículos promocionales de origen local para la presentación de eventos. CNGC amplió los medios impresos y publicó veinticinco anuncios en el territorio de servicio de WA. También continuó la divulgación con los equipos de béisbol de Bellingham, Yakima y Walla Walla y la inserción de anuncios en los programas del Mt Baker Theatre.

Transmisión y comerciales

Cascade continuó aprovechando las técnicas de video marketing de 2021 mediante la creación de dos comerciales adicionales en 2022 utilizando los recursos internos de comunicación con el cliente de la compañía, así como un proveedor externo. Cascade trabajó con Veritas Media para diseñar una campaña que duró un mes en septiembre de 2022 con un comercial que destacaba los incentivos para hogares nuevos y existentes para actualizaciones de termostatos inteligentes, paquetes de aislamiento, mejoras para toda la casa y equipos de alta eficiencia. En total, hubo 81.915 impresiones a través de Connected TV y 342.442 impresiones a través de anuncios preroll. Puede ver el anuncio presionando control y haciendo clic en la Figura 1.

Figura 1: Anuncio de consejos para el hogar



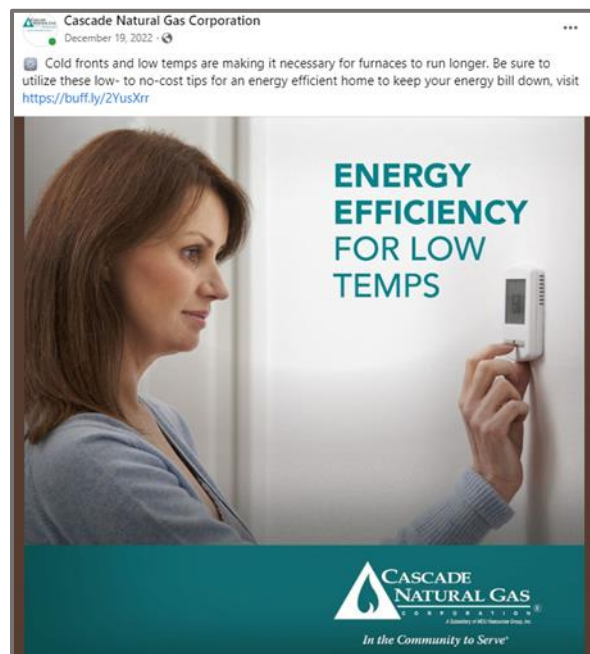
En línea/sitio web

En la era moderna, una fuerte presencia en línea es crucial para cualquier empresa que busque llegar a sus clientes. Al aprovechar las plataformas de redes sociales como YouTube, Facebook y más, Cascade puede entregar anuncios de manera más efectiva a los clientes a los que no se puede llegar mediante las vías publicitarias tradicionales. Además de la gran cantidad de información de Google Analytics, el Programa Residencial se centra en llegar a más clientes a través de Internet para garantizar que estén informados sobre opciones de alta eficiencia al realizar mejoras en el hogar.

Medios de comunicación social

El panorama económico en 2022 hizo que las mejoras de eficiencia energética fueran difíciles de financiar para algunos clientes, al menos a corto plazo. Para ayudar a los clientes durante este tiempo, los mensajes de Cascade se centraron en mejoras asequibles para el hogar junto con cambios de bajo costo y sin costo que los clientes podrían implementar. Estos mensajes consistían en cambios de comportamiento, como ajustar un termostato o completar el mantenimiento anual de los equipos de calentamiento de agua y espacios para garantizar que las necesidades energéticas del hogar pudieran satisfacerse de la forma más eficiente posible con los equipos que ya se encuentran en los hogares de los clientes. Si los clientes estaban interesados, se proporcionaba un enlace después del encabezado, que conducía a la página de inicio de EE residencial. A lo largo de 2022, estas publicaciones generaron 73 clics directamente en el sitio de EE. La Figura 2 ofrece un vistazo a una de estas publicaciones en Facebook. Además de Facebook, estas publicaciones también se mostraron en otras plataformas, como Instagram, Twitter y LinkedIn.

Figura 2: Opciones de bajo costo y ofertas de incentivos Publicación en Facebook



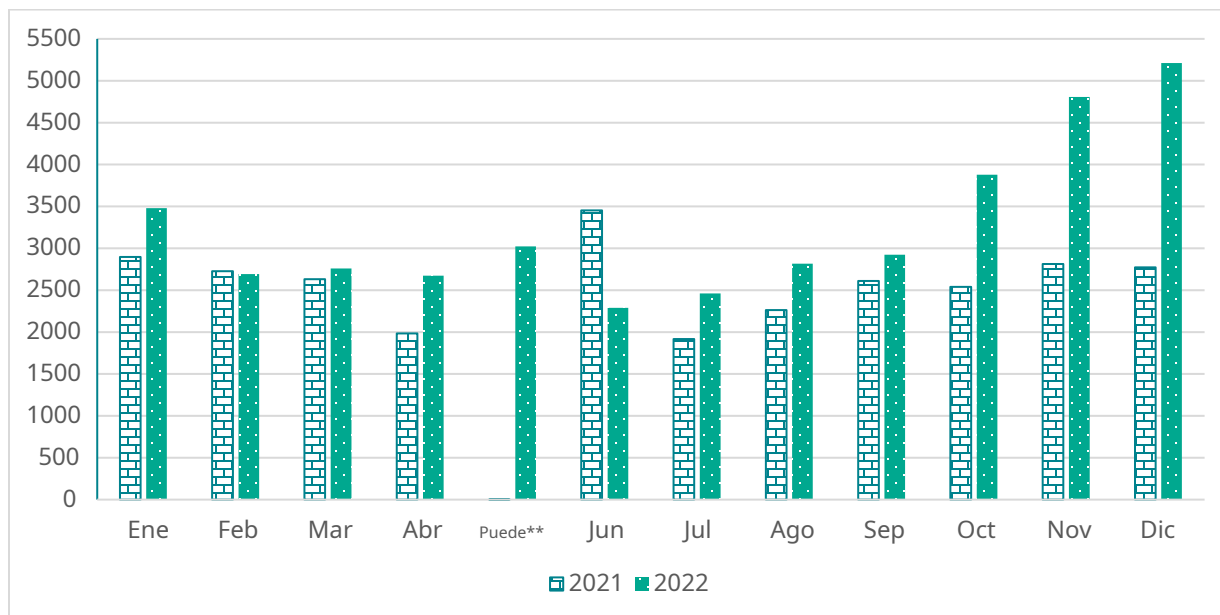
Análisis de sitios web

Google Analytics muestra que las páginas web de EE experimentaron un aumento sustancial en el tráfico para el año del programa 2022. De hecho, el recuento mensual promedio de páginas vistas únicas aumentó en 650 visitas en 2022, un aumento del 25% con respecto al año anterior. El aumento del tráfico web es una señal tranquilizadora de que el enfoque de Cascades para gestionar de forma adaptativa su estrategia de divulgación en 2022 dio dividendos. Con una nueva campaña publicitaria de acción en vivo que obtuvo más de 400.000 impresiones y actualizaciones de las páginas web de EE que

Para brindar información a los clientes sobre el cada vez más popular programa de reembolso de POS, Cascade se esforzó por llegar a más clientes e informarles cuando llegaron al sitio web de EE. Los resultados del tráfico web muestran que estos enfoques encontraron tracción.

Como se ve en la Figura 3, el sitio web experimentó un aumento en el tráfico durante la mayoría de los meses de 2022 en comparación con 2021. El cuarto trimestre muestra un aumento significativo en las visitas a la página, lo que destaca la eficacia de los esfuerzos mejorados de Cascades en el espacio publicitario de video en tiempo real. También se puede observar un aumento en el tráfico durante el tercer trimestre, atribuible al mayor interés en el programa de reembolso de POS de Cascade.

Figura 3: Vistas de página únicas* en todas las páginas de EE: 2021 frente a 2022



* Las páginas vistas únicas muestran cuántas vistas provienen de usuarios distintos. Convirtiéndolos en una mejor métrica para comprender la eficacia de los esfuerzos de divulgación.

** Debido a un error con Google Analytics, los resultados de tráfico web de mayo de 2021 no estaban disponibles.

Páginas web con mejor rendimiento

La página con el mayor aumento de visitas únicas fue la página de Consejos para el ahorro de energía, donde los clientes podían explorar opciones de bajo costo y sin costo para mejorar la eficiencia. Las visitas a esta página aumentaron un 205 % como resultado del enfoque de Cascade en publicaciones sobre eficiencia energética de bajo costo o sin costo en toda la plataforma de redes sociales. Como se ve en la Tabla 1, la página de ofertas de reembolsos residenciales y la página de inicio de eficiencia energética fueron las páginas visitadas con mayor frecuencia en el sitio.

Tabla 1: 10 páginas más visitadas en 2022

Nombre de la página web de EE	Único Páginas vistas
ofertas de reembolsos residenciales	12.637
eficiencia energética	7,724
Consejos para ahorrar energía en la solicitud	6.313
de reembolso residencial.	2.976
Ofertas de reembolsos comerciales del programa de incentivos	2,792
para la conservación de Washington.	1.933
conocer al equipo	712
aliado comercial	566
administrador de portafolio	562
programa de reembolso de acristalamiento de ventanas residenciales	390

Fuentes de tráfico web

Cascades rastrea dos tipos de búsquedas en línea, búsquedas orgánicas y búsquedas directas. Una búsqueda orgánica es cuando un cliente ingresa al sitio a través de un motor de búsqueda. Las búsquedas directas se producen cuando un usuario escribe la dirección web directamente en su navegador web URL sin ser remitido a través de un sitio web independiente. Una parte sustancial, el 40%, del tráfico de la página web proviene de búsquedas orgánicas. Las búsquedas directas contribuyeron al 36% del tráfico web. Es alentador verlo, ya que sugiere que los esfuerzos constantes de divulgación han familiarizado al público con el programa de reembolso de EE, lo que permite el acceso directo. El tercer método más común para acceder al sitio web de Cascades EE proviene de referencias. Estas referencias redirigen el tráfico de otros sitios web a través de enlaces integrados. Este método representó el 18% del tráfico que conduce al sitio de EE. El 6% restante de los usuarios llega al sitio web a través de anuncios publicitarios y publicaciones en las redes sociales.

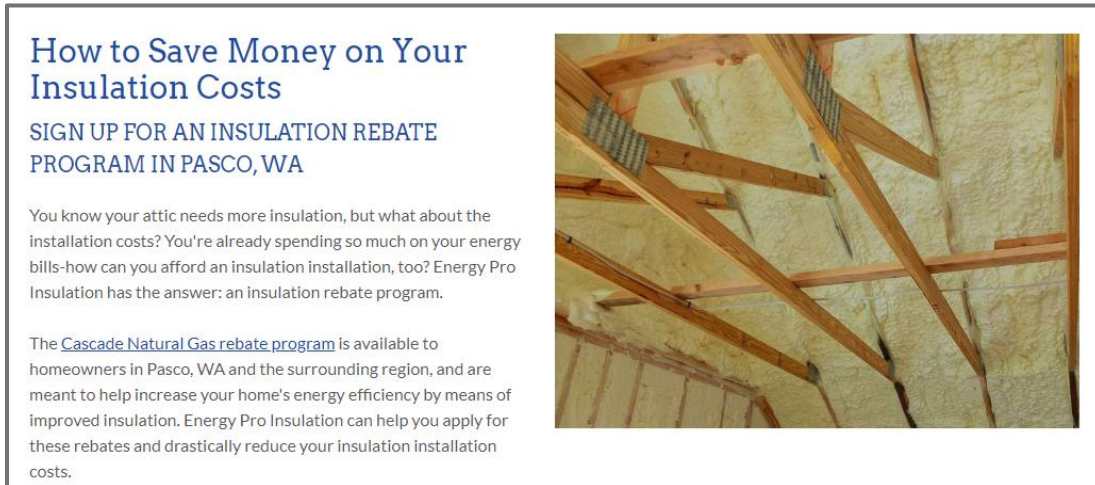
La Tabla 2 muestra los sitios más frecuentes que llevan a los clientes a las páginas web de EE. La referencia más importante fue el portal principal de servicio al cliente de la Compañía, donde los usuarios ven su factura o realizan actualizaciones de cuenta.

Mesa2: Referencias de páginas web al sitio EE

Canales de referencia	Visitas	Por ciento de Referencias
cliente.cngc.com	1,164	41%
energiastar.gov	657	23%
amazon.com	290	10%
homedepot.com	219	8%
lowes.com	143	5%
tienda.google.com	104	4%
gannett-cdn.com	90	3%
lopistoves.com	81	3%
chimeneax.com	60	2%
energiaprosinsulacion.com	52	2%

Los enlaces integrados en sitios web de comercio electrónico, grandes tiendas y aliados comerciales constituyen referencias externas a las páginas web de EE y en conjunto representan el 59% del tráfico de referencia a las páginas web de EE. En la Figura 4 se puede ver un ejemplo de estos enlaces, “Programa de reembolso de Cascade Natural Gas”.

Figura 4: Captura de pantalla del sitio web de Trade Ally



Publicidad residencial de un vistazo

Como se demuestra en la Figura 5, la publicidad de la Compañía de un vistazo muestra la mayor actividad en la primavera y el otoño, alineándose con las exhibiciones de viviendas de la Home Building Association en todo el estado, cuando tiende a haber una mayor concentración de actividades comunitarias enfocadas en remodelaciones y mejoras de viviendas.

Figura 5: Alcance residencial en 2022 de un vistazo

Enero	Febrero	Marzo
<ul style="list-style-type: none"> • Mejor versión • Revista de Medios (BVM) • Directorio Anual SICBA • Directorio anual de BIAWC • Taylored Living - Revista de invierno 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Directorio anual de CWHBA 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • SICBA Hogar y jardín • Directorio de miembros de Kitsap
Abril	Puede	Junio
<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Inserto de exhibición de hogar y jardín de BIAWC • Directorio de primavera de LCCA • Kitsap Primavera Hogar y • Guía de recursos para el jardín 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Yakima/Walla Walla • Campaña de béisbol • Vida a medida - Revista de primavera 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM
Julio	Agosto	Septiembre
<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Vida a medida 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Verano en Longview • Directorio – Asociación con 811 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Anuncio del programa MBT • Envío directo de KBA • Recorrido por las casas de la CWHBA • Directorio CWHBA
Octubre	Noviembre	Diciembre
<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Vida a medida • Anuncio del programa MBT • Visita a la casa de Whatcom • Casa del tribuno Lynden y jardín del condado de Kitsap • Otoño Hogar y jardín 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Anuncio del programa MBT • Cascadia Daily – Vista previa de deportes de invierno • Periódico Concrete Herald • SWAG local • HBA Tri Cities, directorio de membresía y mapa de desarrollo • Directorio de miembros de SICBA Goldmine 	<ul style="list-style-type: none"> • BVM • Anuncio del programa MBT • Periódico Concrete Herald

Publicidad impresa y digital

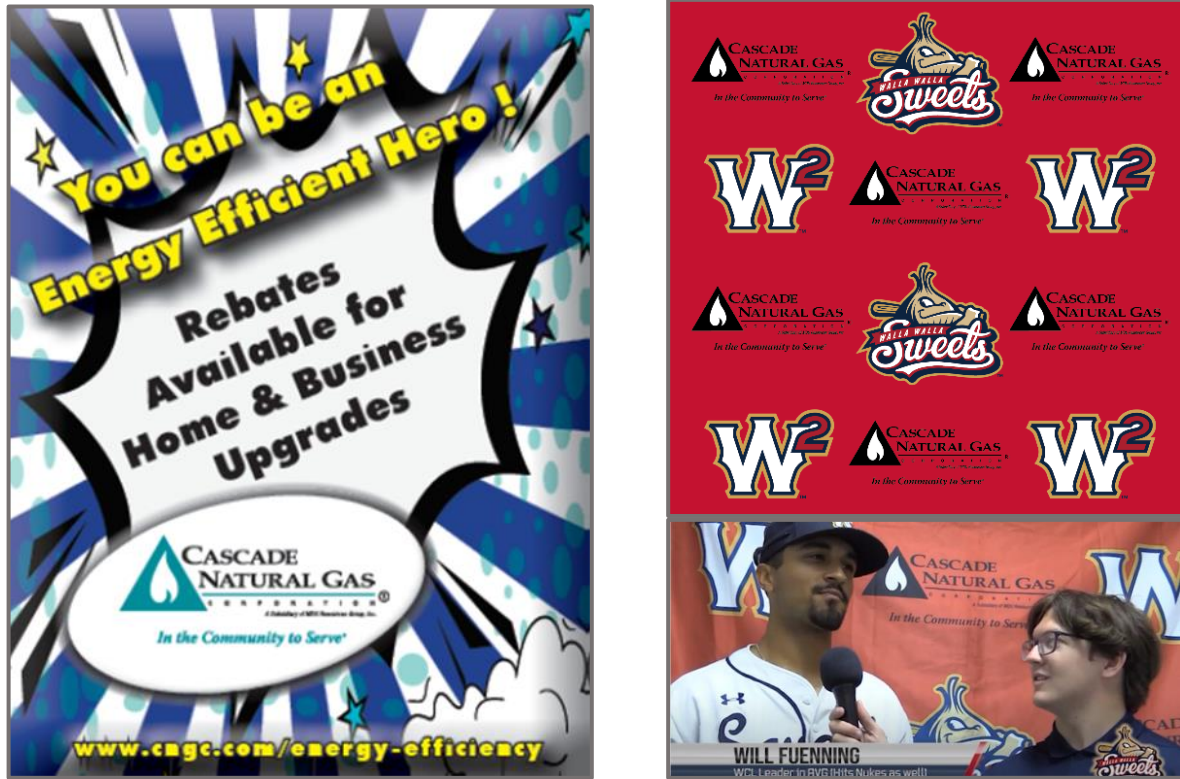
La publicidad impresa y digital es una herramienta poderosa para llegar a las audiencias clave del CNGC. La gente gravita hacia los periódicos locales, los juegos de béisbol, las actuaciones y los eventos de la escuela secundaria. Esto significa que cuando los mensajes sobre eficiencia energética del CNGC se combinan con eventos comunitarios locales, la gente tiende a prestar atención y a captar las ofertas.

Campañas de béisbol

Cascade anunció con tres equipos de béisbol durante la temporada 2022: Bellingham Bells, Walla Walla Sweets y Yakima Valley Pippins. Cascade se asoció con estos equipos para exhibir carteles en los estadios y patrocinar entrevistas con jugadores para promocionar al jugador "más eficiente" del juego. Se proporcionan carteles en el estadio en inglés y español para informar a todos los fanáticos presentes sobre los programas de Cascades EE. Cada año que la compañía interactúa con estos equipos de béisbol demuestra que vale la pena debido a la gran asistencia a los juegos y las transmisiones en vivo de los juegos, compartiendo de manera efectiva el mensaje de EE con decenas de miles de valiosos clientes de Cascades.

Vea ejemplos de los materiales publicitarios vistos en el campo local de estos tres equipos en la Figura 6.

Figura 6: Anuncios de béisbol patrocinados por EE



Otro elemento destacado del trabajo de Cascades con los equipos de béisbol locales es el comercial Energy Efficiency Hero. Este anuncio desarrollado internamente informa a los clientes sobre la disponibilidad de reembolsos tanto residenciales como comerciales. Las medidas promovidas específicamente incluyen calderas, aislamiento y mejoras de calentadores de agua de condensación/sin tanque. Cada equipo publica este anuncio de alguna manera, entre reproducirlo en el estadio y reproducirlo durante los descansos del juego en la transmisión en vivo de sus juegos. Haga clic en la Figura 7 para ver este anuncio.

Figura 7: Comercial del héroe de la eficiencia energética



Teatro

Proyecciones del Teatro Mount Baker: En 2022, Cascade patrocinó el Mount Baker Theatre (MBT) en Bellingham, Washington. El teatro es parte integral de la comunidad de Bellingham y puede alinearse con el público objetivo del programa. Cascade reservó un anuncio impreso de 2/3 páginas en los carteles de los 12 programas más populares de otoño/invierno y primavera. Los carteles, dos de los cuales se muestran en la Figura 8 y la Figura 9, alcanzando en promedio más de 1000 vistas por espectáculo, están disponibles para mostrar a los asistentes en cada actuación.

Figura 8: Publicación de diciembre MBT



Is Your Home "Winter Ready"?

Live comfortably and affordably by upgrading the efficiency of your natural gas fireplace.

Install a fireplace with a 70% EnerGuide FE or higher for a **\$300 rebate from Cascade.**

USE \$100 PROMO CODE : MBT
Terms and conditions apply. Promo can not be combined with other promotions or coupons.

Serving in the community since 1953

CASCADE NATURAL GAS
In the Community to Serve®

Include Promo Code with application submittal to claim additional \$100 incentive with qualifying upgrade.
www.cngc.com/energy-efficiency

Figura 9: Publicación de octubre MBT



"Go Get 'em!"

You can teach an old dog new tricks. When you install high-efficiency space and water heat equipment, improve your insulation, or replace single pane windows, you may be eligible to fetch some dollars back!

Applying for rebates is easy. Follow the steps below to retrieve your reward:
Terms and conditions apply

- Check our website for eligibility requirements (and additional rebates)
- Submit your application along with invoice either online or via mail
- Sit back and wait for a check in the mail!

For more information, call or visit www.cngc.com/energy-efficiency/ | 866-626-4479

Constructores y propietarios de viviendas

A lo largo de 2022, Cascade continuó con la publicidad impresa y digital con asociaciones de constructores de viviendas, incluidos anuncios en directorios regionales, exhibiciones de viviendas y jardines y recorridos por viviendas; consulte los ejemplos en las figuras 10 y 11.

Figura 10: Directorio de miembros de BIAWC

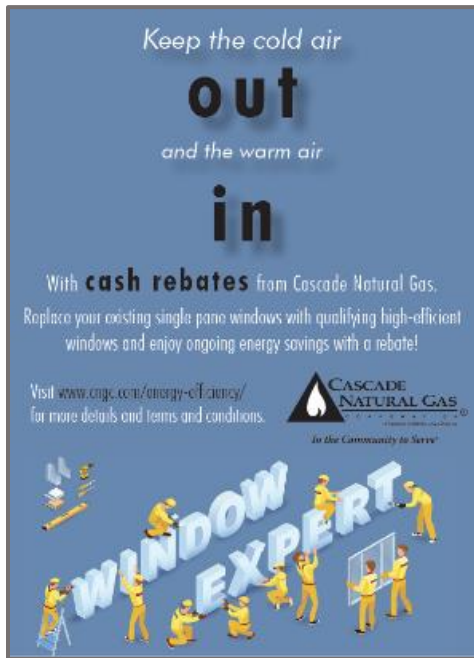
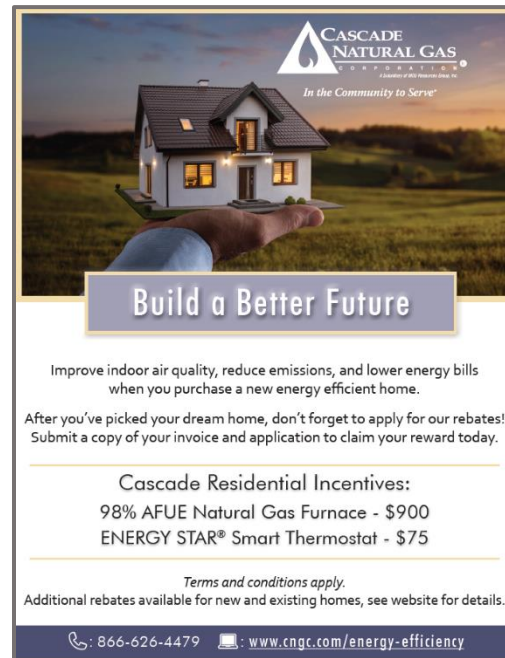


Figura 11: Recorrido de otoño por el directorio de viviendas de la CWHBA



Divulgación impresa

La divulgación en una publicación orientada a la comunidad, respetada e impresa en un ciclo regular es poderosa para el programa cuando se trata de influir en el comportamiento humano y la toma de decisiones. Cuanto más ve alguien una marca o un programa, es más probable que lo recuerde, por lo que la repetición es clave. Cascade se anunció en números destacados de periódicos y revistas recurrentes, ofreciendo audiencia tanto impresa como digital.

Harold concreto: Opciones impresas y digitales disponibles, 5000 copias circularon en los condados de Whatcom, Skagit y Snohomish. Este es un pequeño periódico local lleno de personalidades y eventos locales. Ejemplo proporcionado en la Figura 12.

“Vista previa de deportes de invierno” del Cascadia Daily: Esta fue una nueva y novedosa oportunidad publicitaria para Cascade. La vista previa de deportes de invierno fue un evento especial para la comunidad deportiva de la escuela secundaria. Patrocinar este evento ayuda a poner a Cascade en contacto con los propietarios a través de anuncios previos colocados antes de las entrevistas con los jugadores, pancartas de fondo para las entrevistas y carteles y mensajes colocados en todo el gimnasio durante los populares juegos de lucha libre y baloncesto. Ejemplo proporcionado en la Figura 13.

Figura 12: Anuncio concreto de Harold

Time for More Layers ❄️❄️❄️ **of Insulation**

Combat cold temperatures and high energy bills by adding insulation.

Complete your home improvement and apply for **\$1.25*** back per square foot for attic, floor, or wall insulation upgrades.

Apply online at: www.cngc.com/energy-efficiency

*Trade Ally contractor required. Terms and conditions apply.

Bundle up on two or more upgrades and earn a \$250 bonus!

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
In the Community to Serve®

Figura 13: Publicación de invierno del Cascadia Daily News

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
In the Community to Serve®

Find Balance With Cash Rebates

The cost of high-efficiency installations can be intimidating.

Luckily for Cascade customers, our rebate program helps balance out the price gap between standard, and *high-efficiency*. Visit www.cngc.com/energy-efficiency for a complete list of program offerings*, or call 866-626-4479 for more information.

\$850 furnace 95% AFUE+	OR	\$900 furnace 98% AFUE+	ENERGY STAR Smart Thermostat \$75	ENERGY STAR Clothes Washer \$50
----------------------------	----	----------------------------	--------------------------------------	------------------------------------

*Terms and conditions apply.

For a Limited Time! Federal Tax Credits

Through December 31st, 2022, ENERGY STAR® is offering federal income tax credits along with additional incentives for high-efficiency installations. Use your phone to scan the QR code for more information through ENERGY STAR.

Please note Cascade will not be able to assist with tax credits or provide tax advice.

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
In the Community to Serve®

Publicación de la feria de verano de Longview:El departamento se asoció con 811 Safety Messaging para una publicación en la feria de verano. Históricamente, el territorio de Longview es más difícil de alcanzar para Cascade y representa escasas presentaciones de reembolsos. Era importante que los mensajes de reembolso de EE estuvieran disponibles y presentes durante una época de mayor tráfico peatonal comunitario en la feria de verano. Ejemplo proporcionado en la Figura 14.

Figura 14: Publicación de la feria de verano de Longview

Roped Into High Energy Bills?

Insulation benefits aren't limited to winter, save money year-round.
Take back the reins this summer with CNGC's incentive program!

EARN CASH BACK

Attic, Floor, and Wall Insulation Rebate* :
\$1.25 per square foot

Additional rebates available, apply online:
www.cngc.com/energy-efficiency

*Terms and conditions apply.

811 Know what's below. Call before you dig.

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
In the Community to Serve®

Vida a medida: El programa continuó asociándose con la revista Taylored Living, que se centra en la región de Tri Cities. Esta publicación es una revista de mesa de café o de sala de espera con una audiencia trimestral en la comunidad que cuenta con entre 25.000 y 50.000 espectadores por cada publicación. El programa se centró en mejoras del aislamiento para el invierno y el verano destacó un enfoque de hogar completo para enfatizar todas las formas en que los clientes pueden ahorrar energía. En las Figuras 15 y 16 se proporcionan ejemplos de estos anuncios.

Figura 15: Vida a medida invierno/otoño
Publicación

CASCADE NATURAL GAS
In the Community to Serve

Energy Rebates are Just a Click Away

Attic, Floor, or Wall Insulation - \$1.25 Per Square Foot
Duct Insulation - \$1 Per Linear Foot

Apply online today!
Terms and conditions apply.

Additional rebates available for new and existing homes.
www.cngc.com/energy-efficiency

RAWLINGS FLOORING AMERICA

Flooring | Cabinets | Countertops | Interior Design | Installation

Use code *TaylorredDesign* for 10% off material purchases*

WOMAN OWNED • LOCALLY OPERATED

KITCHEN • BATH DESIGN

SEMI • FULL CUSTOM CABINETS

NATURAL STONE • PORCELAIN TILE

Mon-Fri 8:00am-5:00pm | Sat By Appointment
509.736.1119
6250 W. Clearwater Ave, Building B, Kennewick

*Cannot be combined with other promotions or discounted products.

27 | TAYLORED LIVING MAGAZINE, LLC

Figura 16: Vida a medida Primavera/Verano
Publicación

Compound prescriptions
Bioidentical hormones
for women
Perimenopause supplements
MTHFR supplements

MALLEY'S
YOUR LOCAL FAMILY PHARMACY

Rethink Beauty
MICROBLADING & PMU STUDIO
Creating confidence that captivates

Microblading | Permanent Make Up | Brow Lamination | Stretch Mark Removal

www.RETHINKBEAUTYPMU.COM | (509) 703-0955

CASCADE NATURAL GAS
In the Community to Serve

EVERY LITTLE BIT COUNTS

Help build a sustainable future whether you're upgrading a thermostat or installing insulation. Use less, save more, and get money back with new high-efficiency incentives.

Rebate Offerings:

- Tankless Water Heater
- ENERGY STAR Clothes Washer
- Combination Radiant Heat

Mail in your invoice and application, or apply online at www.cngc.com/energy-efficiency for a rebate from Cascade!

WE CAN HELP YOU.
WE'RE HERE TO GUIDE YOU THROUGH THE SOCIAL SECURITY DISABILITY CLAIMS PROCESS.

Salus
LAW FIRM

FREE CONSULTATIONS!
WWW.SALUS-LAW.COM
(206) 485-2066
MARTINE@SALUS-LAW.COM

DOREEN HANSEN HILLER BARR
PHILIP WOODRUFF
CHRISTOPHER WATSON

28 | TAYLORED LIVING MAGAZINE, LLC

Artículo de Whatcom Hogar y jardín: En lugar de colocar un anuncio estándar, Cascade optó por enviar un artículo de página completa en esta publicación. Insertar un artículo informativo en lugar de un anuncio permite a la empresa brindar recomendaciones de comportamiento para reducir el uso y promocionar los programas en sí. El artículo se proporciona en la Figura 17.

Figura 17: Artículo de Whatcom Hogar y jardín



CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
A Subsidiary of MSU Resources Group, Inc.
In the Community to Serve

SPRING BRINGS RAVING SAVINGS

Spring is here and that means it's time to set the home in order, break out the broom, and send cobwebs and dust bunnies packing. It is also a time of renewal and a season of new opportunities, and Cascade Natural Gas Corporation has brand new residential rebate offerings to help make energy choices for your home as rewarding as spring cleaning.

For the first time, Cascade is offering a \$900 rebate for installing a 98% efficient natural gas furnace in your home. However, if the 98% efficient option isn't a good fit, the rebate for a 95% efficient furnace has been raised to \$650! Don't worry if you have a natural gas boiler or combination radiant heat system we have you covered too, those rebates were raised to \$900 and \$1,500 respectively.

Of course, a thermostat is needed to help control these wonderful high efficiency pieces of equipment and changing yours to a new Smart Thermostat can net you a \$75 rebate. You can even install it yourself while a licensed contractor installs your high efficiency clothes washer which is now eligible for a \$50 rebate if you use natural gas to heat your water.

But an energy-efficient home is more than just the pieces of equipment we put into it. This year trusted Cascade Trade Ally contractors can prescriptively seal ducts for a new \$150 rebate while they install ceiling, wall, and floor insulation. The rebate offerings for insulation have even been raised making it more affordable than ever to do multiple weatherization measures at the same time which could get you an extra \$250 or \$500 rebate bundle!

You can round out protective measures for your home by replacing your old drafty single pane windows with high-efficient double or triple pane windows. Windows with a U-value of .22 or lower can now receive a rebate of \$9 per square foot of window or \$5 for .30 or lower U-Value windows.

While many of the rebate offerings have been increased, and new ones added, Cascade still has many familiar rebate measures like high efficiency tankless water heaters, exterior doors, and fireplaces. You can check out all the new and existing rebate opportunities for home and business along with the terms and conditions for eligibility at: www.cngc.com/energy-efficiency/

Claim your cash reward today!

Contact a WA state licensed contractor, Cascade recommends three bids.

↓

Complete the upgrade and claim invoice from contractor. Double check invoice has everything needed to expedite processing.

↓

Visit www.cngc.com/energy-efficiency/ to apply online, or print off fillable PDF application to fax or mail in with invoice.

↓

Enjoy your upgrade and await a check in the mail!

Mejor versión multimedia (BVM):BVM brinda mensajes consistentes en todo el territorio de CNGC, con publicaciones de revistas en Bellingham, dos en el condado de Skagit y una en Moses Lake y una en Pasco. Esta publicación conecta a miles de pequeñas empresas con residencias locales. Se dirige a áreas hiperlocales y coloca anuncios frente a la audiencia ideal cada mes. Consulte la Figura 18 para ver ejemplos de estos anuncios.

Figura 18: Anuncios en los medios de la mejor versión

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
A Subsidiary of MSU Resources Group, Inc.
In the Community to Serve®

No Tricks, Just Treats

Use the same amount of energy for more efficient heat when you upgrade to a 98% AFUE natural gas furnace.

The treats don't stop there.

Complete an application within 90 days of installation for a \$900 rebate.

Terms and conditions apply
www.cngc.com/energy-efficiency

SET YOURSELF UP FOR SUCCESS

Whether you're making space or water heat upgrades for your home or business, Cascade is here to bridge the gap between standard and high-efficiency installs

with cash back incentives.

Visit us online for a complete list of rebate offerings.

APPLY TODAY:
www.cngc.com/energy-efficiency/

New Season, New Savings

Go green this spring by cleaning house.

Replace space/water heat equipment, upgrade insulation, or install high-efficiency appliances to earn cash back rewards from Cascade!

Spring cleaning checklist:

- Clean supply vents - improve airflow and quality
- Clean or replace furnace filters - dust build up forces your furnace to work harder and less efficiently
- Clean out dryer ducts for optimal performance

Questions? 866-626-4479

Visit www.cngc.com/energy-efficiency/ for more low-cost, no-cost ways to save, as well as cash back incentive opportunities.

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
A Subsidiary of MSU Resources Group, Inc.
In the Community to Serve®

Bask in savings . . .

It can be difficult to relax when water heat bills are boiling over.

Upgrade to a high-efficiency tankless water heater for year-round savings!

Install a unit with a .91 UEF efficiency or higher for a \$350 rebate!

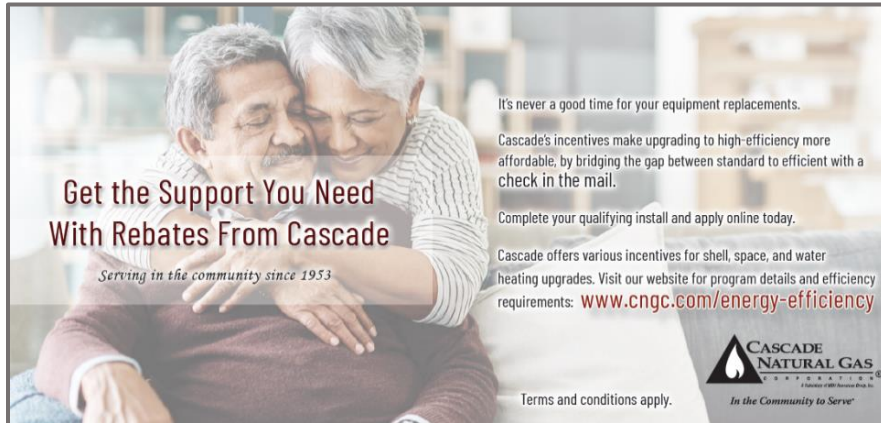
Submit your invoice/application at:
www.cngc.com/energy-efficiency

or call 866-626-4479 for a mailed application.

CASCADE NATURAL GAS CORPORATION
A Subsidiary of MSU Resources Group, Inc.
In the Community to Serve®

Hogar y jardín de otoño de Lynden Tribune:Esta publicación tiene opciones impresas y digitales disponibles. Se imprimieron 5500 copias de esta publicación sobre hogar y jardín en 2022. Esta publicación pone a Cascade EE en contacto con los propietarios del condado de Whatcom justo a tiempo para el invierno y las próximas actualizaciones de equipos y envolventes de edificios. El anuncio destacado se puede ver en la Figura 19.

Figura 19: Hogar y jardín de otoño de Lynden Tribune



Artículos de promoción

Cascade EE se complace en compartir el nuevo esfuerzo de la compañía en "Local SWAG". El SWAG local es llamativo y se obtiene localmente en las áreas donde viven los clientes y se entrega durante los eventos como un recordatorio tangible de la disponibilidad del programa. Ver ejemplos en la Figura 20.

Figura 20: Botín de origen local



Colateral

En 2022, el departamento de EE produjo varios tipos de garantías, incluidos encartes en billetes, cupones de bonificación y campañas de radio.

Colaboración con aliados comerciales

Cascade confía en la red de contratistas Trade Ally para promover incentivos de eficiencia energética entre los clientes.

Programa de reembolso de marketing cooperativo

El Programa de Reembolso de Comercialización Cooperativa del CNGC 2022 está disponible para los Aliados Comerciales del CNGC. Si bien está subutilizado, proporciona un fondo de \$750 a los aliados comerciales del CNGC para compensar el costo del marketing/publicidad preaprobado utilizado para promover medidas calificadas del Programa de Eficiencia Energética del CNGC. Se requieren mensajes clave y el logotipo de CNGC Trade Ally y mencionen específicamente las medidas y equipos calificados del Programa CNGC EE.

Programa de reembolso de formación

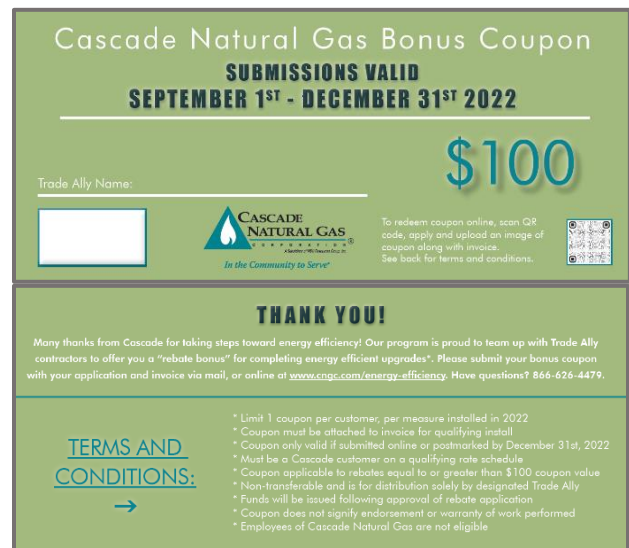
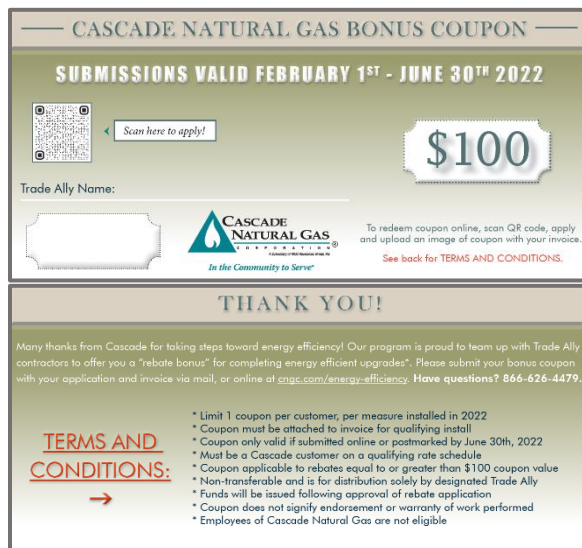
CNGC proporciona a Active Trade Allies fondos de becas de capacitación para compensar una parte de los costos de capacitación y certificación para el desarrollo de la fuerza laboral profesional relacionados con la instalación de actualizaciones de alta eficiencia de gas natural y la climatización de proveedores reconocidos de capacitación y certificación, o para conferencias que confieren Créditos de Educación Continua (CEU), para certificaciones. Esto puede incluir, entre otros, exámenes y certificaciones proporcionados a través del Building Performance Institute (BPI), North American Technician Excellence (NATE) y Performance Tested Comfort Systems (PTCS). Otros reembolsos por formación, incluidas las inscripciones a conferencias en las que no se conceden CEU, se considerarán caso por caso. .

Cupones de bonificación

Cada aliado comercial recibió quince cupones de bonificación dos veces al año. Los cupones se pueden canjear por \$100 para un proyecto de eficiencia energética que califique. En 2022 se emitieron 5.759 cupones de bonificación y se canjearon 437 (7,6%). Las figuras 21 y 22 proporcionan ejemplos de estos cupones de bonificación.

Figura 21: Cupón de bonificación de la primera mitad

Figura 22: Cupón de bonificación de la segunda mitad



Campañas de radio

Cascade ha participado en campañas de radio durante varios años para promover el programa y la red TA. La Compañía ha incorporado las lecciones aprendidas en el mensaje de radio personalizado destacando las ofertas de Trade Ally y cómo pueden ayudar con la elegibilidad del programa.

Cascade EE creó un nuevo anuncio de radio en 2022 y lo transmitió mediante Cascade Radio Group. El anuncio de radio tiene un “estilo donut” en el que se promocionan los incentivos en cascada al cliente, luego una perspectiva de asistente técnico habla sobre su experiencia con el programa de incentivos y luego el anuncio termina con otro resumen de las ofertas de reembolsos desde la perspectiva del cliente.

La Campaña de Radio Aliados Comerciales del CNGC fue un éxito durante 2022 con la participación de un total de 15 Aliados Comerciales. Esto mantuvo un mensaje sólido del CNGC al aire durante la mayor parte del otoño y el invierno en gran parte de la Zona 1. A los aliados comerciales del CNGC participantes dentro del servicio de radio se les ofrecieron 25 anuncios de 60 segundos que se transmitieron entre las 6 a. m. y las 8 p. m.

Inserciones de billetes

Los encartes en las facturas siguen siendo una herramienta para comunicarse con los clientes, como se indica en los comentarios de los clientes sobre cómo se enteraron de los programas. En las comunidades principalmente rurales de Cascade, la compañía ha descubierto que los encartes en los billetes siguen siendo una herramienta valiosa para comunicarse con los clientes, independientemente del impulso actual hacia todas las comunicaciones digitales.

Para Cascade es importante liberar recursos internos limitados y una forma de hacerlo es reducir las llamadas de los clientes y mejorar la experiencia del cliente. Teniendo esto en cuenta, siempre que sea posible se han incorporado códigos QR en los encartes de los billetes. Los clientes pueden simplemente escanear el código para ir directamente a la página de inicio de EE. De esta manera, no tienen que buscar el sitio web de CNGC, ni tampoco tienen que navegar por el sitio web, ya que se les lleva directamente a la página de inicio de EE en lugar de a la página de inicio de CNGC.

En la Figura 23 se puede ver una selección de estos insertos de billetes.

Figura 23: Inserciones de billetes

The Holidays Just Got Cheerier! 🎁

Heating Incentives*:
 Fireplace 70% FE - \$300
 Furnace 95% AFUE - \$650
 Furnace 98% AFUE - \$900

*Additional incentives available, terms and conditions apply.

**For a Limited Time!
Federal Tax Credits**

Through December 31st, 2022, ENERGY STAR® is offering federal income tax credits along with additional incentives for high-efficiency installations.

Use your phone to scan the QR code for more information through ENERGY STAR.



Cascade cannot assist with tax credits or provide tax advice.

12/22



Don't Leave Savings on the Table

Saving money is always a priority year-round, but even more so during the holidays. Keep gatherings comfortable and affordable by upgrading to high-efficiency insulation and appliances.

Not only will you save energy, but you could be eligible for cash back rewards!

Flip over for rebate and federal tax credit information.



www.cngc.com/energy-efficiency/

Haunted by high bills?

Don't get tricked into installing standard heating systems. Upgrade to lower energy bills today.

Visit www.cngc.com/energy-efficiency for more information.



 In the Community to Serve®

Carve out the savings

Earn a treat instead of a trick. Install a high-efficiency furnace with a 95% AFUE rating or higher to receive a \$900 check in the mail.

The treats don't stop there. You'll be thrilled to hear a \$650 rebate is also available for furnaces with a minimum 90% AFUE rating.

Visit our website for a list of rebates for energy efficient upgrades, and vetted Trade Ally contractors.

Applications must be submitted within 90 days of install. Terms and conditions apply.

Scan QR Code for Rebate Application



Have questions?
Call 800-678-4429

Alcance Comercial

El equipo de extensión comunitaria de TRC apoyó varias estrategias en 2022 para impulsar el conocimiento y la participación del programa para reembolsos comerciales e industriales.

Iniciativas claves

A lo largo del año, el equipo se centró en cuatro iniciativas clave: paquetes de calefacción y aislamiento radiante, mensajes de “redescubrimiento”, aumento del enfoque regional e identificación de eventos de extensión y desarrollo empresarial.

Paquete de calefacción radiante y aislamiento

El programa ofrecía un aumento de incentivo del 10% a los clientes que instalaran calefacción radiante y aislamiento a la vez. El equipo promovió la oferta durante todo el año con mensajes específicos utilizados en publicidad local, anuncios de búsqueda de Google, correo directo a sectores identificados y correo electrónico directo.

Mensajes de “redescubrimiento”

El equipo cambió la estrategia de mensajería en 2022 de enfatizar la recuperación a centrarse en el redescubrimiento. Muchos propietarios de negocios estaban saliendo del modo de supervivencia y listos para mirar hacia el futuro, lo que brindó una oportunidad para que el programa anunciara el valor que pueden ofrecer las actualizaciones de gas energéticamente eficientes. Esta fue una estrategia que puso énfasis en una estrategia de extensión más “tradicional”. Durante 2020 y 2021, hubo menos atención a la EE en general, ya que los mensajes se orientaron más hacia una clasificación de cómo afrontar la pandemia. La mayoría de los anuncios y la divulgación volvieron a ese tipo de mensajes.

Enfoque regional

Para respaldar mayores esfuerzos de desarrollo empresarial en la Zona 2, el equipo desarrolló materiales regionales y continuó explorando relaciones con las Cámaras de Comercio en el área. Una táctica específica en 2022 fue aprovechar los anuncios publicitarios dirigidos para promover la EE entre todos los clientes de la parte sur de la Zona 2, específicamente Woodland, Kelso, Longview, Castle Rock y Kalama. En segundo lugar, el programa llegó a la Cámara Longview-Kelso.

Los eventos presenciales en la Zona 2 tuvieron escasa asistencia y, ante la escasa asistencia a un almuerzo patrocinado, el Programa está reconsiderando esta vía. El Programa aportó un recurso adicional para hacer Desarrollo Empresarial en la Zona 2. Si bien anteriormente estuvo en el cargo, en 2022 dedicó más tiempo que en años anteriores del programa.

Eventos de divulgación/desarrollo empresarial

Dado que los eventos presenciales aún están muy por debajo de los niveles previos a la pandemia, el programa no asistió a tantos eventos como le hubiera gustado. Dicho esto, el programa asistió a la capacitación Wattsmart en 2022, que ofrece la oportunidad de colaborar con contratistas en la Zona 3. Pacific Power organiza eventos de aliados comerciales denominados “Capacitación WattSmart” en beneficio de su red de aliados comerciales. CNGC colabora con Pacific Power dotando de personal al evento WattSmart. Un punto destacado de 2022 es el hecho de que los reembolsos para los clientes de Pacific Power y CNGC benefician a ambas empresas de servicios públicos de manera perfecta: reduciendo el consumo de GN en la temporada de calefacción de invierno y reduciendo el consumo de electricidad en la temporada de refrigeración de verano.

Además, el personal del programa asistió a la conferencia WAMOA (Asociación de Administradores de Operaciones y Mantenimiento de Washington), que es un grupo de operaciones basado en la educación. Otro evento al que asistieron fue la conferencia de la Asociación de Atención Médica de Washington. A cada uno de estos eventos se asistió anteriormente, aunque no desde 2019.


El programa agregó un evento, la Conferencia Anual de WASBO (Asociación de Funcionarios Empresariales de Washington), que fue nueva para el programa en 2022. El evento reunió a quienes toman decisiones financieras para los distritos. La conferencia no contó con la asistencia de escuelas del territorio del CNGC como se esperaba, pero sigue siendo un buen nicho para el programa y continuará hasta 2023.

Estudios de caso

El equipo completó un video de estudio de caso para las Estaciones de Bomberos 83 y 84 de Pasco. El video, que destaca las unidades de calefacción radiante y agua caliente, se subió al canal de YouTube de CNGC y a la página de historias de éxito en el sitio web. Presione control y haga clic en Figura 24 para ver este video.

Figura 24: Enlace al video de las estaciones de bomberos de Pasco: unidades de calefacción radiante y agua caliente

FIREHOUSE CHIEF RADIANT OVER SAVINGS



Equipment Installed:



- 15 Radiant Heaters
- 2 Domestic Hot Water Units

Energy Savings:

- 5,726 Therms (estimated annually)

Cash Incentive:

- \$21,070

Watch on  **FIRE STATIONS 83 & 84** 

Bob Gear, fire chief in Pasco, WA worked with CNG and other partners to install radiant heating and hot water units at two new stations. "CNG has been a great partner in this building and construction phase, helping us with rebate programs and information about different alternatives to mechanical and electrical options that will make our buildings more energy efficient" said Gear.

It was important during the construction and planning phases that the architects and building partners consider eastern Washington winter weather. Pasco is at the perfect freezing temperature and that can make getting in and out of the station difficult as snow and ice can build up on fire trucks, ladders and hoses. This presents a problem if another call came in because the station would have to wait for everything to melt before they could leave. Installing radiant heating became the solution the station was looking for. "The ability to come back into the station with radiant heat and warm that mass of that ambulance or that mass of that fire truck and dry that off, was just great" said Gear.

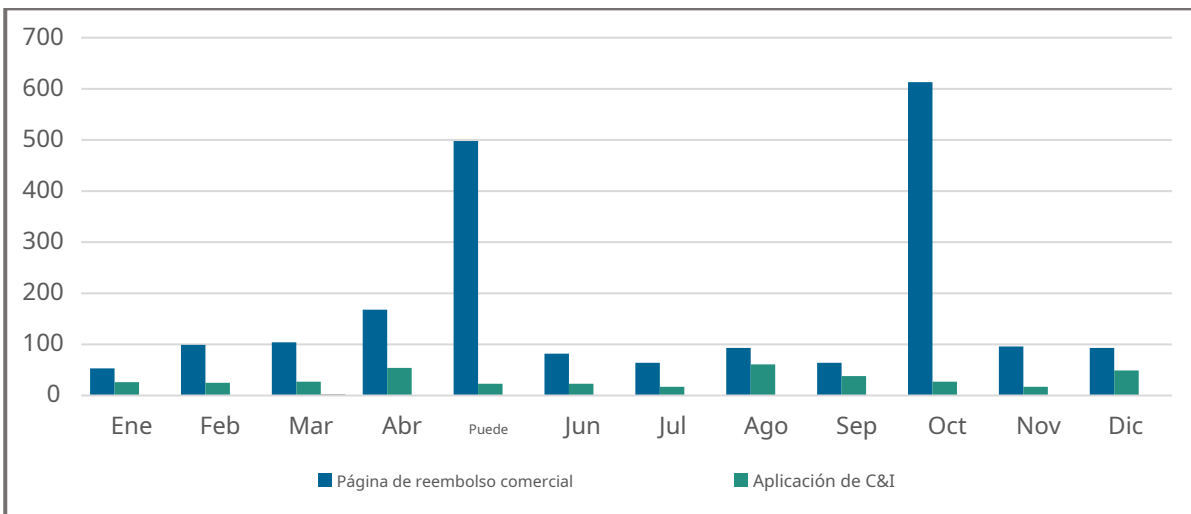
The radiant heaters help warm up the station at a faster rate, helping thaw the equipment. Plus, the station doors open and close several times a day when the trucks go in and out so there is a large air exchange that the radiant heaters help with. This warming effect keeps firefighters and their equipment warm, even with large bay doors that frequently open in cooler months.

En línea/sitio webmi

En julio, el equipo lanzó la nueva página de reembolsos comerciales rediseñada. El rediseño incluyó páginas para cada categoría de medida separada e historias de clientes en la parte inferior de cada página. La intención detrás de las recomendaciones propuestas es brindar una mejor experiencia al cliente y ayudarlos a acceder a la información que necesitan con menos clics.

El tráfico al sitio web se mantuvo prácticamente estable durante todo el año, con dos picos importantes en el tráfico a la página de ofertas de reembolsos comerciales, como se ve en la Figura 25. El tráfico provino directamente de los anuncios web de la empresa y la búsqueda de Google.

Figura 25: Páginas vistas comerciales 2022



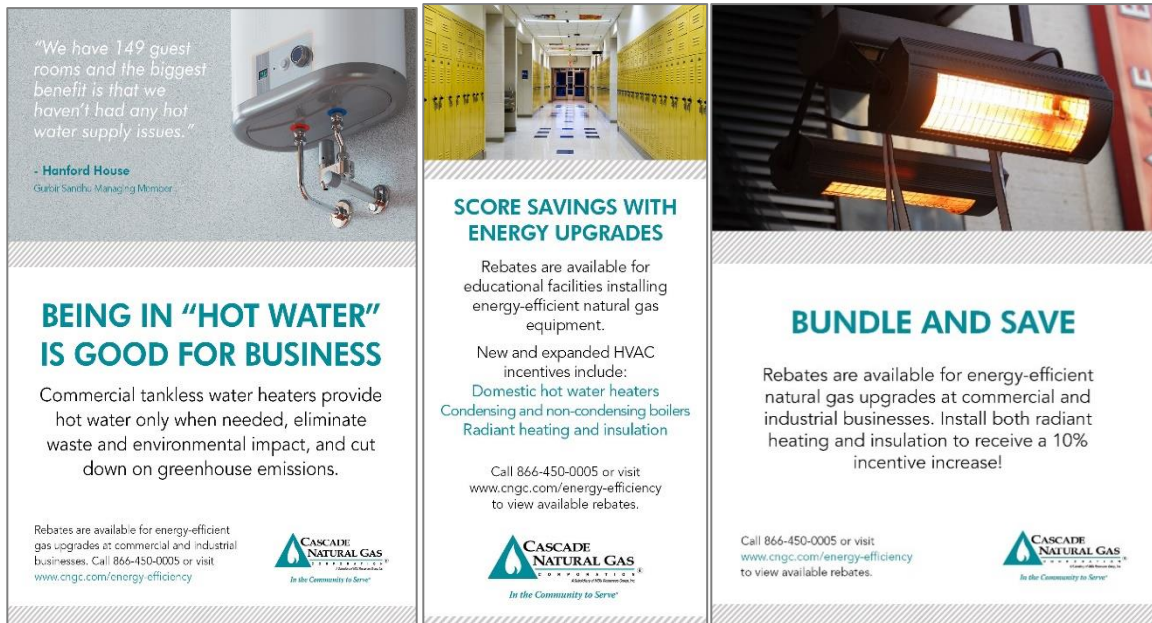
Publicidad impresa y digital

Los anuncios de 2022 se centraron principalmente en promocionar el paquete de aislamiento y calefacción radiante y los calentadores de agua sin tanque. Se desarrollaron anuncios que promocionan el programa para las siguientes publicaciones/canales:

- Revista de negocios del área de Tri-Cities
- Kitsap Sol
- Heraldo del valle de Skagit
- Heraldo de Yakima
- Boletín electrónico de la Cámara de Comercio de Tri-Cities
- Guía para compradores y directorio de miembros de la Asociación de Hospitalidad de Washington
- Revista de primavera de la Asociación de Administradores de Operación y Mantenimiento de Washington (WAMOA)

En la Figura 26 se pueden ver ejemplos de anuncios comerciales digitales promocionados en 2022.

Figura 26: Anuncios comerciales digitales



Como novedad en 2022, el equipo de extensión comunitaria de TRC trabajó con UniVox, una agencia de compra de medios con sede en Portland, para desarrollar una campaña de transmisión de audio que promocioe el paquete de aislamiento y calefacción radiante. Nota para el contexto, el programa residencial utilizó el mismo formato para ejecutar su campaña de streaming del año. El anuncio se desarrolló tanto en inglés como en español y se mostró a clientes en territorios de servicio elegibles. La campaña de transmisión de audio en inglés se mostró 160.000 veces con una tasa de escucha promedio del 97,3%. La campaña de streaming de audio en español se sirvió 52.000 veces con una tasa de escucha promedio del 96,7%. Ambas tasas de escucha están muy por encima del promedio de la industria del 93%.

Correo electrónico

En 2022, el equipo actualizó el descargo de responsabilidad incluido en la plantilla para campañas de correo electrónico. Este descargo de responsabilidad actualizado permitió al equipo continuar promocionando el programa entre los clientes por correo electrónico y confirmó el cumplimiento de la guía de contacto con el cliente y el correo electrónico de Cascade. Después de que se actualizó el descargo de responsabilidad, el equipo distribuyó tres correos electrónicos a los clientes y asistentes técnicos del CNGC. Los correos electrónicos tuvieron una tasa de apertura promedio del 45,1% y una tasa de clics promedio del 4,6%. Las tasas de apertura y clics de correo electrónico se pueden ver en la Tabla 3. El correo electrónico del calentador de agua sin tanque tuvo la tasa de clics más alta en comparación con las últimas 20 campañas de correo electrónico.

Tabla 3: Tasas de apertura y clics

Fecha/Tema	Tasa de apertura	Tasa de clics
Nuevos incentivos: para aliados comerciales	45%	6%
Paquete de calefacción radiante y aislamiento	45%	1%
Calentadores de agua sin tanque	45%	7%

Colateral

En 2022, el equipo de la TRC produjo varios tipos de garantía, incluidos folletos informativos, folletos educativos y un envío directo por correo para contratistas. El equipo desarrolló lo siguiente:

Inserciones de billetes

Se crearon tres encartes de facturas para incluirlas en las facturas de los clientes. Dos encartes de factura se centraron en la calefacción radiante y el paquete de calefacción/aislamiento radiante y uno destacó las actualizaciones de los calentadores de agua sin tanque, consulte la Figura 27.

Figura 27: Inserciones de facturas comerciales



Folletos

Folleto de desarrollo empresarial

El equipo desarrolló una pieza para apoyar la captación de nuevos clientes. El folleto incluye un resumen del programa Comercial e Industrial, a qué sectores sirve el programa y soluciones energéticas comunes para cada sector. El llamado a la acción se personalizará con información de contacto para que cada miembro del equipo de extensión la utilice como referencia cuando hable con los clientes en sus regiones.

Folleto de calefacción radiante

El equipo desarrolló un folleto destacando el paquete de calefacción/aislamiento radiante. Se envió una versión de marca compartida a Space Ray para distribuirla a los clientes durante eventos y ferias comerciales.

Envíos directos

El equipo desarrolló una postal promocionando nuevos incentivos y el paquete de calefacción radiante y aislamiento. El anuncio publicitario, fotografías en la Figura 28, fue enviado a 150 contratistas comerciales e industriales.

Figura 28: Anuncios publicitarios directos comerciales

