



DOOR 2 DOOR

SPOWIEDŹ HANDLOWCA
FOTOWOLTAIKI

PORADNIK

J S F

2021



SPRZEDAŻ D2D

Jak wygląda obecnie rynek PV?

Sprzedaż fotowoltaiki D2D funkcjonuje już od ok. 2016/2017 roku, jednak to za sprawą programu Mój Prąd 1.0 ten model sprzedaży nabrał niesamowitego tempa. Prawdą jest, że zbliżamy się do momentu, gdzie powoli będziemy odchodzić od sprzedaży D2D. Przez ostatnie 2 lata mieszkańcy domów jednorodzinnych byli niezwykle intensywnie zaczepiani przez handlowców fotowoltaiki.

Jest to szczególnie widoczne w miastach lub na większych osiedlach. Rekrutacja "na ilość" przez większość firm PV spowodowała, że do sprzedaży terenowej zostały wysyłane osoby bez żadnego doświadczenia, które pisząc kolokwialnie "paliły klientów" - tacy klienci, widząc brak profesjonalizmu "ekspertów" - na PV po prostu już się prawdopodobo nie zdecydują.



SPRZEDAŻ D2D

Czy to już koniec D2D?

Mimo trudnego rynku, sprzedaż D2D cały czas ma rację bytu - jednak najbliższe miesiące będą kluczowe. To ostatni tak gorący czas, aby spać się i zarobić konkretną wypłatę ze sprzedaży D2D - stąd też pomysł na ten poradnik, aby Cię zmotywować! Swoją drogą, uważamy że po 1 kwietnia sprzedaż D2D będzie cały czas miała się całkiem dobrze.

Patrząc na wcześniejsze lata, obecnie nie jest już tak łatwo znaleźć klienta D2D, ale również nie możemy wszystkiego porównywać do okresu z 2019 oraz 2020 roku, gdzie wypłaty "na ulicy fotowoltaicznej" wynosiły często po 50, 70, a nawet 100 tysięcy zł. Obecnie podpisując nawet 8-10 umów w trybie D2D, Twój zarobek powinien przekraczać 20 000 zł.

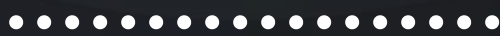
DLACZEGO

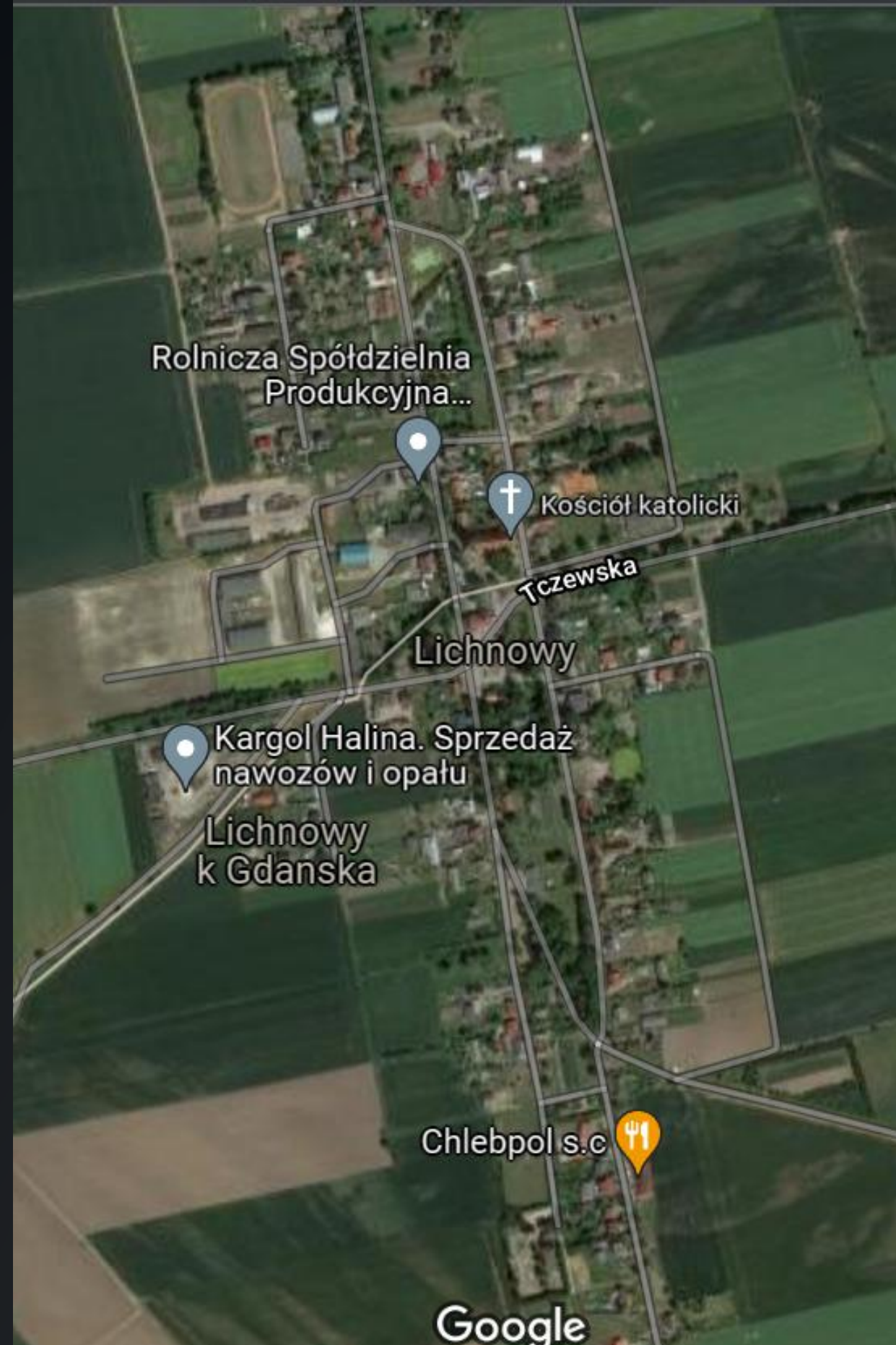
D2D JEST TAK POPULARNY?



GDZIE

LEADOWAĆ D2D





Wsie i tereny wiejskie



Nie jest tajemnicą, że ludzie w miastach i na dużych osiedlach rozmawiali już z wieloma handlowcami PV. Udaj się w takie miejsce, gdzie nie będziesz którymś handlowcem z kolei (min. 20km za większym miastem).

Satelita prawdę powie



Najlepszym miejscem do pracy D2D są tereny poza miastem - przed wyjazdem w teren sprawdź na satelicie dany region. Przykładowo na zdjęciu obok widać wieś z ok. 1000 mieszkańców - to najlepsze miejsca do leadowania!

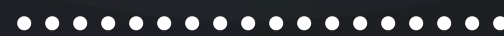
Jedna wieś - jeden dzień



Ludzie we wsiach są częściej w domach - to kolejny argument przemawiający za takimi terenami. Dokładne przejście wsi ze zdjęcia powinno zająć Ci ok 6-8h. Najlepiej jeśli pierwsze domy zaczniesz odwiedzać nie wcześniej niż o godzinie 10 - 11:00. Najpierw pukaj do jednej strony ulicy, a na powrocie do drugiej.

Z KIM MAMY DO CZYNIENIA

PODCZAS LEADÓW



KOGO MOŻEMY SPOTKAĆ W JAKICH DOMACH?

Ilość pomarańczowych domków odpowiada statystycznej liczbie umówionych spotkań w danym typie domu



Willa



Negatywnie nastawieni do obcych, często usłyszysz odpowiedź: "Jeśli będę chciał to sam sobie załatwię PV".



Kwadrat



Serdeczni i gościnni ludzie - ok. 50/60 lat - bardzo dobre statystyki: spotkanie -> umowa.



Dom ok 2010r.



Młodsza rodzina ok. 30/40 lat. Często zainteresowani PV, jednak zapierają się, że nie mają gotówki.

KOGO MOŻEMY SPOTKAĆ W JAKICH DOMACH?

Ilość pomarańczowych domków odpowiada statystycznej liczbie umówionych spotkań w danym typie domu



Nowe budownictwo



Młode małżeństwo z małymi dziećmi. Rozmowa może przebiegać bardzo negatywnie.



Dom w złym stanie



PV nie ma tu racji bytu, jednak warto zapukać - być może dowiemy się czegoś ciekawego o wsi.



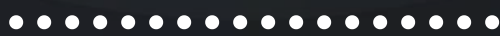
Gospodarstwo



Najprawdopodobniej rolnik, z którym będziesz rozmawiać ma już ofertę. Zużycie powyżej 10 000 kWh.

JAK TO WYGLĄDA

W PRAKTYCE?



DZIEŃ PRACY

Jeśli jesteś doświadczonym handlowcem i jesteś znudzony chodzeniem od drzwi do drzwi. Znajdź ankietera, który będzie to robił za Ciebie - a Ty będziesz przeprowadzał umówione spotkania!



11:00

Rozmawiaj ze wszystkimi, nawet jeśli widzisz dom z eternitem - zapukaj, być może znajomy tej osoby akurat będzie zainteresowany PV. Jeśli dom którego chcesz zapukać ma zacienienie na dachu, zapukaj - być może z tyłu domu jest grunt do wykorzystania.

Dom po domu

Wszystkie spotkania umawiaj na kolejny dzień, maksymalnie na 2 dni w przód. Jeśli odstęp czasowy między rozmową przy domu jest większy niż 2 dni, Twój rozmówca zapomni o spotkaniu. Zalecamy pytać klienta o numer telefonu, jednak nie zalecamy dzwonienia do niego przed spotkaniem - jeśli zadzwonimy do klienta istnieje duże prawdopodobieństwo, że takie spotkanie przełoży/odmówi.



UWAGA: Spotkania spady

Umawiając spotkania często będziesz spotykał się ze "spadami" - czyli ze spotkaniami, które się nie odbędą. To bardzo popularne zjawisko, ponieważ często klient jest mocno namawiany, gdzie ostatecznie ulega handlowcowi, a po jego odejściu od domu rozmawia z domownikami, którzy odradzają mu ten pomysł. Tym samym klient nie chce wpuścić handlowca do domu. Jak się w tej sytuacji zachować? Przed wejściem na umówione spotkanie wejdź do klienta pewnym krokiem i oznajmij: "Tak jak się umawialiśmy jestem u Pana". Zapewnij go, że Wasze spotkanie jest tylko informacyjne, a rozmowa będzie trwała 15 minut.



Na kiedy umawiać?

Dobrym rozwiązaniem jest przeprowadzenie spotkania tu i teraz - u klienta, bez wcześniejszego umawiania się na konkretną godzinę. Pukasz -> zagadujesz -> wchodzisz -> przedstawiasz ofertę.

Co potem?

Zadbaj, aby na umówionym spotkaniu były wszystkie osoby decyzyjne - jeśli okaże się, że klient wpuści Cię do domu i powie, że na spotkaniu nie będzie żony/męża, najlepiej jeśli takie spotkanie przełożymy na inną godzinę. Możesz powiedzieć: "Wie Pan co, generalnie dobrze, aby małżonka również z nami była, o godzinie 17:00 mam okienko, więc mogę akurat spokojnie podejść jak żona wróci z pracy"



Nasze cele

Tyle spotkań dziennie
powinieneś umawiać

8-12 spotkań

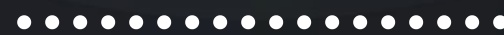
Taki odstęp czasowy zachowaj
między spotkaniami

Co 1 lub 1.5h

JEŚLI KTÓREŚ ZE SPOTKAŃ SIĘ NA SIEBIE NAŁOŻY, TZN. RÓŻNI KLIENCI BĘDĄ CHCIELI SIĘ SPOTKAĆ W TYM SAMYM CZASIE - W PORZĄDKU, WYBIERZ LEPSZE SPOTKANIE, A DRUGIEGO KLIENTA ODWIEDŹ PÓŹNIEJ.

PRO TIPY

NA PRO LEADY



PUKAJ DO WSZYSTKICH DOMÓW!



01

Nie odpuszczaj domów, do których musisz pokonać większy dystans (np. te na skraju wsi) - możliwe, że inny handlowiec również nie chciał się udać na tę posesję - zatem to Ty będziesz pierwszy!

02

Zapisuj numery domów, w których nie było właścicieli lub, w których właściciele zjawiają się w późniejszej godzinie. Najlepiej jeśli pod koniec dnia pracy poświęcisz ostatnie 20 min. i udasz się jeszcze raz do tych domów z zapytaniem o spotkanie.

03

Bądź skrupulatny w swojej pracy, często zdarza się, że jeśli umówisz jedno spotkanie, sąsiedzi potencjalnego klienta również zdecydują się na rozmowę.

04

Rozmawiaj ze wszystkimi, nawet z osobami, które na pierwszy rzut oka mogą nie chcieć fotowoltaiki - może się okazać, że dadzą Ci kontakt do zainteresowanego lub po prostu udzielą Ci ciekawej informacji na temat mieszkańców.

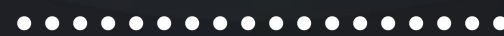
JAKIE ZWROTY POWINIEN ZAWIERAĆ

LEAD D2D



CO JEŚLI

USŁYSZYMY "NIE"?



ODPOWIEDZI NA "NIE"

Nie poddawaj się po
pierwszej próbie.

90% potencjalnych klientów jako odpowiedź na jakiegokolwiek zaproszenie do spotkania odpowie NIE. Nie poddawaj się po pierwszej próbie, często dłuższa rozmowa, wybadanie wcześniejszego doświadczenia rozmowcy co do fotowoltaiki pozwoli na finalne umówienie spotkania. Niektóre rozmowy przy domu trwają nawet po 10 minut - przegadaj swojego rozmówcę i traktuj słowo NIE tak jakby go nie było.



1

Czyli rozumiem, że już Państwo mieliście takie spotkanie? Mógłbym wiedzieć jaki czas temu?



2

Czyli mam rozumieć, że już Państwo otrzymali taki projekt i wiecie jakie dofinansowania Państwu przysługują?



3

W porządku, ale musi Pan sobie zdawać sprawę z tego, że mnie już później tu nie będzie i to ostatnia okazja na taki darmowy audyt. Wykreślać Pana z listy?



4

Zastanawia mnie dlaczego Pan nie chce się spotkać, wszyscy inni sąsiedzi ze mną rozmawiają. Tak jak mówiłem, takie spotkanie akurat jutro jest całkowicie darmowe i do niczego nie zobowiązuje.

Dlaczego ludzie nie chcą rozmawiać z Tobą w terenie?

Czym to jest spowodowane? Tacy klienci musieli w przeszłości słyszeć złe opinie o fotowoltaice - przykładowo możliwe, że ktoś z okolicy skorzystał z usług firmy, która nie wywiązała się ze umowy.



Najczęstsze powody niechęci do PV:

- ŹLEWYKONANE INSTALACJE W SĄSIEDZWTIE
- ZNAJOMI DŁUGO CZEKALI NA WYMIANĘ LICZNIKA (WINA ZE)
- WYŁĄCZANIE SIĘ INSTALACJI (PRZECIĄŻENIA SIECI)
- ZNAJOMI JESZCZE NIE OTRZYMALI DOTACJI
- WIĘKSZE RACHUNKI ZAMIAST MNIEJSZYCH

Schemat działania

KROK 1

Znajdź obiekcję
czemu klient nie
chce się spotkać

KROK 2

Znajdź na nią
odpowiedź

KROK 3

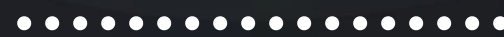
Umów spotkanie

KROK 4

Rozwiej wszelkie
wątpliwości co
do obiekcji na
spotkaniu

UBIÓR

ORAZ ATRYBUTY



ATRYBUTY HANDLOWCA

Jak wzbudzić zaufanie podczas leadowania w terenie?



NOTES

Zapełnij wcześniej grafik, aby pokazać klientowi, że masz dzień pełen spotkań



SCHLUDNY UBIÓR

Nie ubieraj marynarki, galowej koszuli. Ubierz się sportowo, ale elegancko



IDENTYFIKATOR

W ten sposób wzbudzisz wiarygodność, jeśli nie masz identyfikatora załaminuj wizytówkę



BRAK TORBY

Torba spowoduje niechęć klienta. Klient nie może od razu wiedzieć, że jesteś sprzedawcą

PRO TIPY

NA PRO LEADY



TIPS

WIZYTÓWKI

1

Nie dajemy wizytówek

KLIENT: Czy może Pan zostawić jakiś kontakt?

HANDLOWIEC: Mogę, ale nie wiem czy jest sens, bo nas już tutaj nie będzie. Z wszystkimi umawiamy się na konkretną godzinę.

KŁÓTNIE

2

Nie traćmy czasu na kłótnie

Część klientów jest mocno utwierdzona w swojej racji - np. twierdzą, że PV zwraca się po 20 latach, panele trzeba utylizować, a do tego wszystkiego rząd na pewno wprowadzi podatek. Ucinajmy takie rozmowy - to do niczego nie prowadzi.

POGAWĘDKI

3

Nie traćmy czasu na pogawędki

Część klientów to gaduły, które potrzebują się wygadać. Jeśli nie widzimy potencjału w umówieniu leada, nie traćmy czasu na rozmowę o wszystkim i o niczym.

POLECENIA

4

Pytajmy o polecenia na leadach

Nawet jeśli nie umówimy leada, spytajmy czy nasz rozmówca zna kogoś kto mógłby być zainteresowanym foto.

TIPS #2

EFEKTY

Efekty często przychodzą pod koniec dnia pracy



Warto np. zapisywać domy, w których nie było osoby decyzyjnej, aby zapukać ponownie pod wieczór

MOTYWACJA

Jak się zmotywować, aby działać do końca?



Dobrym pomysłem jest ustawienie pierwszego spotkania np. o 11, a ostatniego o 19 - zdobędziemy motywację, aby wypełnić wolny czas pomiędzy spotkaniami

ZABAWA!

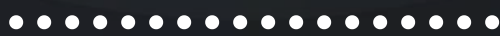
Traktujmy leady jako zabawę



Leady to dobry sposób na łamanie swoich barier i udowadnianie sobie swojej skuteczności

STATYSTYKI

SPOTKAŃ D2D



SKUTECZNOŚĆ ZAMYKANIA SPOTKAŃ D2D

Spotkania D2D powinny być zamykana koniecznie na pierwszym spotkaniu z klientem!

Analiza wykresu

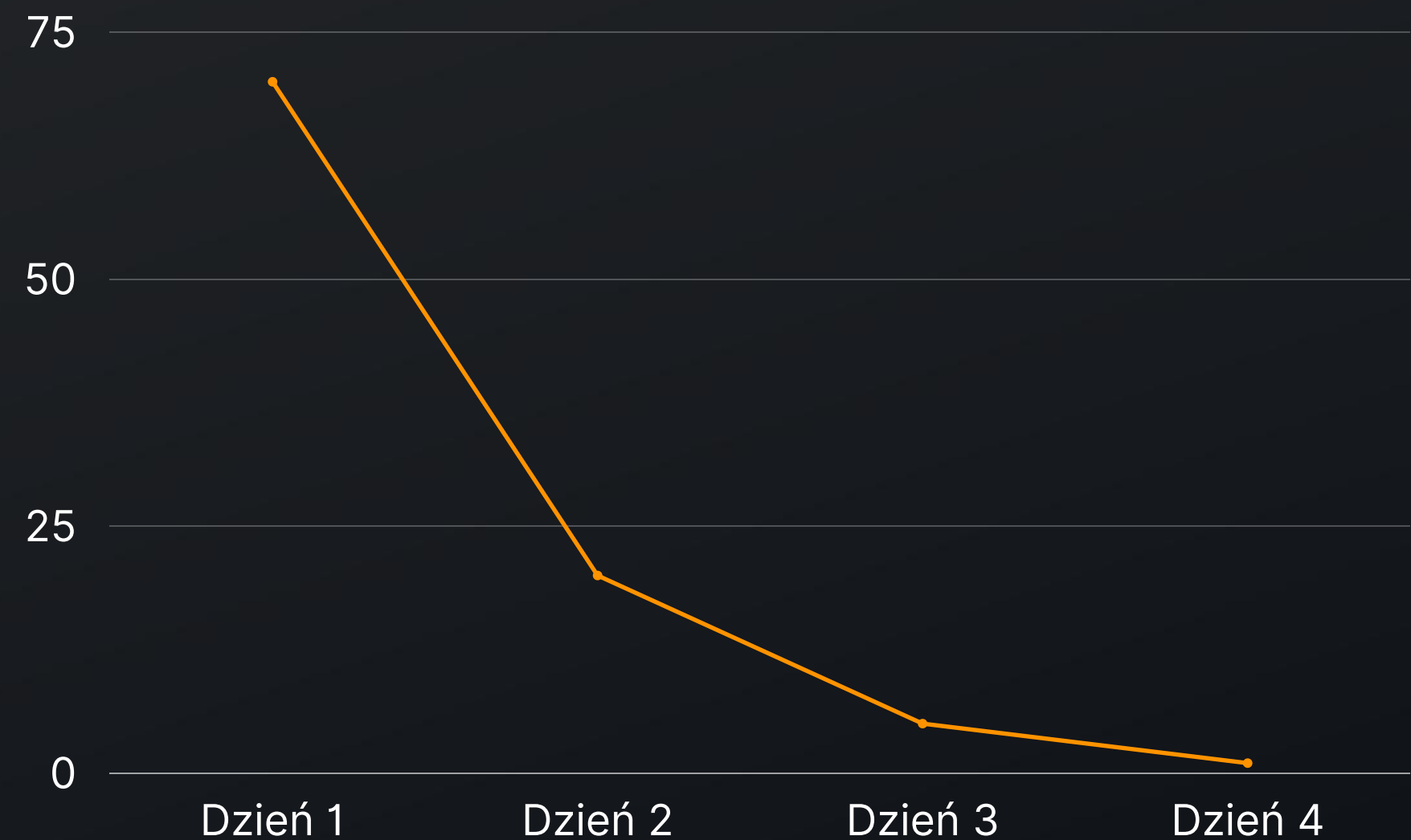
Jeśli podczas spotkania w domu znajdują się wszystkie osoby decyzyjne i nie ma przeciwwskazań do montażu PV, Twoja skuteczność powinna wynosić ok. 70%. Powinieneś zamykać 7/10 takich spotkań.

Jeśli nie zakontraktujesz klienta na pierwszym spotkaniu (klient mówi, że jutro da decyzję) Twoje szanse sprzedażowe diametralnie spadają. Każdy kolejny dzień zwłoki przez klienta minimalizuje szanse do zera.

Jeśli jednak klient nie chciał podjąć decyzji na pierwszym spotkaniu, ratunkiem może być ponowne spotkanie - koniecznie kolejnego dnia. Przyjdź do klienta na umówioną godzinę i zakontraktuj go jeszcze raz.

Błędem kardynalnym jest oddanie inicjatywy klientowi. Nie możesz ulec namowom klienta na kontakt za kilka dni - taki klient po prostu się do Ciebie nie odezwie.

WYKRES: % zamykania spotkań D2D w zależności od dni od pierwszej rozmowy/spotkania



DLACZEGO SKUTECZNOŚĆ POWINNA WYNOŚIĆ AŻ 70%?



7 na 10

Jak wygląda różnica?

Klient w sprzedaży bezpośredniej D2D cechuje się tym, że najczęściej nie ma żadnych ofert lub ma ich mniej, tym samym nie zna tak doskonale sztuczek negocjacyjnych handlowców PV - uważa, że jeśli Ty przychodzisz do niego z ofertą, musi ona być wyjątkowa i atrakcyjna, dzięki czemu pod naciskiem handlowca często decyduje się na współpracę.

Obecnie - w końcu 2021 roku, w sprzedaży bezpośredniej jest o wiele trudniej umówić spotkanie, jednak jeśli takie spotkanie dochodzi do skutku, skuteczność zamykania takich spotkań jest bardzo wysoka. Spowodowane jest to faktem, że na spotkaniu masz czas na zabicie obiekcji klienta co do funkcjonowania lub opłacalności PV - a to najczęściej główny, często niepoprawnie usłyszany argument "na nie" klienta.

Dodatkowym atutem jest dowód społeczny, który często jest argumentem ostatecznym. Warto używać do klienta stwierdzenia

“

Cytat handlowca do klienta: *Obecnie nikt nawet już nie dyskutuje na temat tego czy fotowoltaika się opłaca, spora część osób, która nie ma PV po prostu nie ma możliwości jej założenia na dachu.*

”

JAK EWOLUOWAŁ

RYNEK D2D



KIEDYŚ, A DZIŚ?

Jak wygląda różnica?

Rynek D2D ewoluuje z miesiąca na miesiąc. Przykładowo w 2019/2020 roku większość potencjalnych klientów, z racji małego dowodu społecznego musiała zostać przekonana do samej idei fotowoltaiki. Spotkania były bardzo łatwe do umówienia, jednak nieco cięższe do finalizacji z racji braku ogólnej wiedzy i strachu przed PV. Negatywną konsekwencją tej sytuacji są właściciele domów, którzy w tamtym czasie nie zdecydowali się na zakup - tym samym najprawdopodobniej już nigdy się na niego nie zdecydują.

Niestety rynek PV przez ostatnie 2 lata rozpędził się zbyt szybko, zbyt dużo niewykwalifikowanych osób podjęło się sprzedaży i montażu PV, co spowodowało masę obiekcji oraz zasłyszanych negatywnych plotek, co do funkcjonowania PV. Obecnie, w 2021 roku klienci widzą wiele instalacji na dachu i PV jest im bliżej znana, jednak Ci, którzy nie chcą się z Tobą spotkać mają inne obiekcje - takie, czy PV w ogóle ma rację bytu. Jednak jeśli spotkanie dojdzie do skutku i uda Ci się zaprosić wszystkie osoby decyzyjne prawdopodobieństwo podpisania umowy powinno być bardzo wysokie.



2019 VS 2021

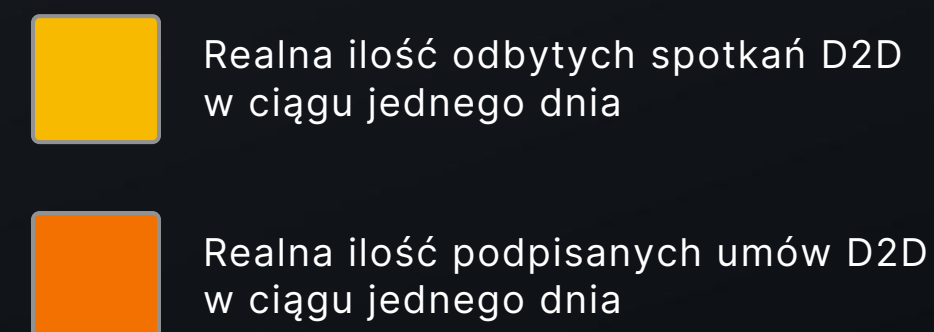
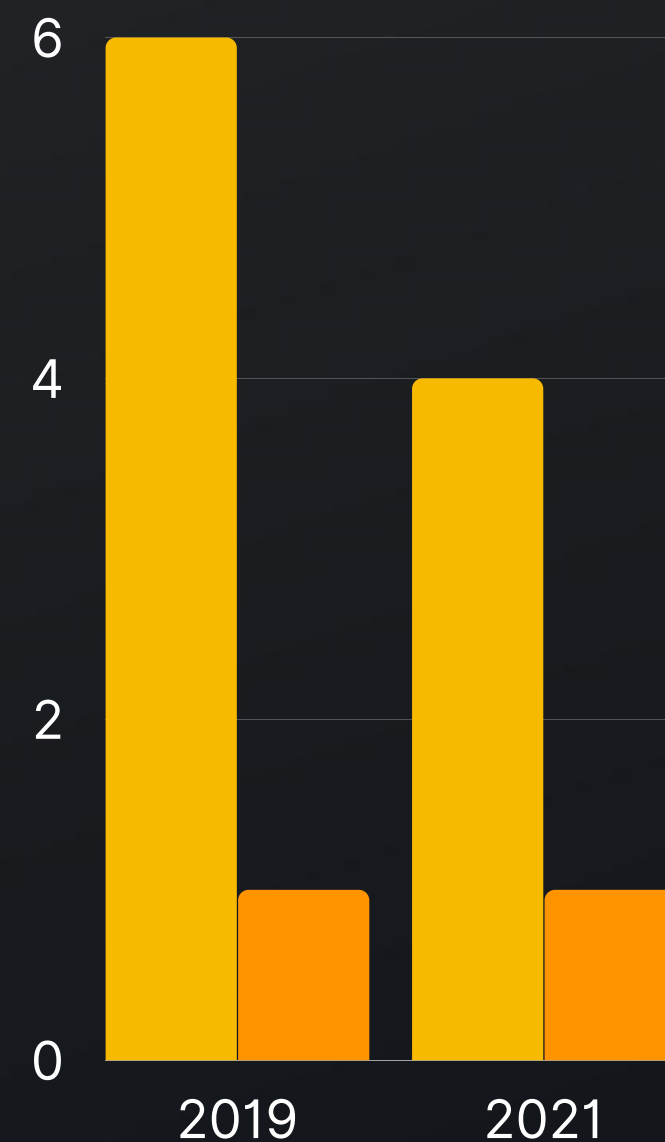
DOOR 2 DOOR

To, że mniej klientów chce z nami rozmawiać, wcale nie oznacza, że zarobimy mniej

Wnioski

Skuteczność zamykanych spotkań obecnie jest wyższa niż w latach poprzednich, jednak w 2021 roku problemem jest umówienie spotkania i znalezienie potencjalnego klienta

Umawianie spotkań w roku 2021 ma to do siebie, że spora część potencjalnie zakontraktowanych spotkań się nie odbywa. Szacunkowo na 8 umówionych spotkań w ciągu jednego dnia 3 z nich się nie odbędą.



CO JEŚLI CZUJE WYPALENIE?

Z naszego doświadczenia wiemy, że nie jest możliwe utrzymać 100% poziomu motywacji sprzedażowej przez cały czas. Pamiętajmy, że jesteśmy po prostu ludźmi.

Jeśli nie chcesz, aby Twoja sprzedaż, albo sprzedaż Twojego zespołu wyglądała jak sinusoida - 2 miesiące ciężkiej pracy od rana do wieczora dającej sową wypłatę, a następnie kolejne 2 miesiące demotywacji - obierz odpowiedni model pracy.

Wiemy, że codzienna praca w terenie może być demotywująca, ale są na to sposoby...

Wykres przedstawia sinusoidalny tryb pracy handlowca (ilość umów/miesiąc)



Duet

Pracuj w duecie, jedna osoba rozmawia z jedną stroną ulicy, a druga z drugą.



Telefony

Po dwóch miesiącach pracy zrób sobie przerwę, przedzwoń do zapisanych wcześniej numerów.



Polecenia

Odzwiedź swoich klientów z małym upominkiem, zapytaj o polecenia.



Odgrzewane kotlety

Odwiedź klientów u których przeprowadziłeś już spotkanie. Przedstaw nową ofertę.