

Case study ME

1. Klient ma instalację PV na starych zasadach

Klient przechodzi na net-billing, żeby dostać dofinansowanie

Dofinansowanie:

- 19 tys na ME
- być może również dodatek do PV (nikt jeszcze nie wie, ale może coś wpadnie klientowi dodatkowo)
- ulga termo

Klient zostawia sobie w całości swoją instalację, dokładamy mu zestaw ME (falownik ME + bateria)

2. Klient ma instalację PV na nowych zasadach

Dofinansowanie:

- 19 tys na ME
- 3 tys dodatek do PV
- ulga termo

Klient zostawia sobie w całości swoją instalację, dokładamy mu zestaw ME (falownik ME + bateria)

3. Klient nie ma instalacji PV w ogóle

- Proponujemy normalną instalację PV na mikro
- tylko jeśli jest zainteresowany to dokładamy zestaw ME (falownik ME + bateria)

Dofinansowanie:

- 6 tys na PV
- 26 tys na PV + ME
- ulga termo

Podstawowe argumenty sprzedażowe na ME:

- Niezależność i odporność na wyłączenia prądu
- Zwiększenie auto konsumpcji i tym samym obniżenie niemal do zera rachunków za dystrybucję energii
- Bezpieczeństwo w kontekście przyszłych planów wprowadzenia opłat za energię wysłaną do sieci
- niemiecki producent AlphaESS