

Skrypt - Spotkanie sprzedażowe PV

*Spotkanie handlowe zaczyna się w głowie. Trzeba się pozytywnie naładować i nastawić przed spotkaniem. Trzeba wejść na pełnej petardzie – pozytywne nastawienie, uśmiech, motywacja, determinacja i mega pewność siebie. Może się przydać fajna dobra muza przed samym spotkaniem. Idziemy dać klientowi **realne oszczędności**. Naszym celem nie jest to, żeby mu coś wcisnąć, bo klient i tak prędzej czy później kupi, jak nie od nas to od kogoś innego. Więc dajmy z siebie wszystko, żeby od od nas wzięł i już teraz zaczął oszczędzać.*

Dzień dobry **PANIE JANUSZU**, jestem **JAN NOWAK**

Przed wejściem do domu od razu poświęcamy z klientem chwilę na weryfikację i obejrzenie dachu, rozdzielni oraz zrobienie 2-3 dobrej jakości zdjęć.

Dach, miejsce przyłączenia + Relacje

Pierwsze kroki kierujemy do dachu. Musimy zacząć uświadamiać klienta w tym, że on tą decyzję już podjął:

Panie Januszu, na początek proszę mi pokazać miejsce gdzie te panele zamontujemy. Myślał już Pan? Chodźmy obejrzeć dach, zobaczymy.

W tym momencie możemy szczerze pochwalić za coś niekonwencjonalnego (fajne auto, ładny ogródek, nowe budownictwo, ładny staw, miły pies) i zadać klientowi angażujące pytanie, na przykład:

- **O, to terier? Ciocia ma takiego. Kochany piesek, ten też taki grzeczny?**
- **O kurde... Ale Pan ma auto... Ile to ma koni?**
- **Ale Pan sobie zrobił oczko wodne, rybki pływają?**

CZAS NA RELACJE JEST MEGA WAŻNY! MÓWIMY TU TEŻ O DOWODACH SPOŁECZNYCH, INSTALACJACH W OKOLICY ITP.

Trzeba jednak rozmawiać o pozytywach. Fatalnie jest zapytać klienta "słabo w robocie pewnie nie?". Rozmawiamy o pozytywach. Chodzi o zbudowanie relacji i krótką rozgrzewkę

Żeby nie wywoływać dyskusji technicznych musimy zbudować u klienta przekonanie, że przyszedł do niego ekspert, że to jest gość, który wie o czym mówi. Przeciętny Polak raczej nie zna się na elektryce i nie orientuje się w temacie więc zbudowanie pozycji eksperta jest raczej proste.

Proszę mi pokazać gdzie Pan myślał, żeby tę fotowoltaikę zamontować. Ok, tutaj, fajnie, w porządku.

Wejście do domu, siadamy do stołu + Kawa

Następnie wchodzimy do domu / siadamy w ogródku. Jeśli jest taka możliwość - siadamy z boku klienta, a nie naprzeciwko niego. Wyciągamy komputer. Pytamy o żonę i o kawę.

Gdy nie widzimy żony		Gdy jest żona
A żona w domu jest?		
Tak	Nie	Pani może do nas dołączy, zapraszam. Sobie razem policzymy czy ta instalacja się opłaca czy nie opłaca tutaj.
To koniecznie niech dołączy do nas	Ah no trudno	

To Panie Januszu zrobi Pan kawę/herbatę, a w międzyczasie ja Panu powiem jak takie spotkanie z reguły u mnie wygląda.

Jak wygląda z reguły spotkanie

Jak już Pan widział byliśmy obejrzeć dach, ja tam weryfikowałem możliwości techniczne montażu – one są. Teraz powiem Panu dwa słowa o sobie i o firmie, żeby Pan wiedział z kim Pan rozmawia. Powiem trochę o technologii jaką wykorzystujemy i potem pogadamy o Pana rachunkach i na koniec przejdziemy do ceny. Możemy się tak umówić?

Tak, tak

Jakby klient pytał w trakcie o cenę to jesteśmy zawsze w stanie się do tego odnieść, żeby nam klient nie rozwalił całej prezentacji.

Dowód + Identyfikator

Panie Januszu raz jeszcze – ja się nazywam Jan Nowak, proszę tu jest mój dowód osobisty. Jestem certyfikowanym doradcą energetycznym.

Zostawiamy ten dowód na stole – niech leży. To odniesienie do zasady wzajemności, bo poprosimy o ten dowód na koniec. Można mieć ze sobą identyfikator.

Prezentacja o firmie - krótko

To ja na początku opowiem Panu o naszej firmie.

Odpalamy prezentację o firmie i mówimy po jednym-dwa zdania na temat każdego slajdu żeby nie zanudzić klienta. Dodajemy krótko własną historię współpracy z firmą, np. moja

mama ma od nich, a ja się zainteresowałem. Ja tu działałam od XYZ i jestem mega zadowolony itd.

Czy do tematu firmy Pan ma jakieś pytania?

Tak - konkretne Odpowiadamy	O cenę Spokojnie Panie Januszu, zaraz do tego dojdziemy	Nie To super to idziemy dalej
---------------------------------------	--	---

Badanie potrzeb - co jest ważne dla klienta

Zanim zaczniemy chciałbym spytać co jest dla pana najważniejsze przy wyborze instalacji. Czego Pan oczekuje od instalacji fotowoltaicznej?

Zostawiamy długą ciszę i bardzo uważnie słuchamy

Ważne jest dla mnie X i Y (np. cena i gwarancje) <i>Jeśli klient poda co najmniej dwa elementy i jest wśród nich gwarancja, idziemy dalej</i>	Ważne jest dla mnie X (np. cena) Ok. Czy coś jeszcze jest dla Pana istotne? No jeszcze Y (np. gwarancje) <i>Jeśli mamy co najmniej dwa elementy i jest wśród nich gwarancja, idziemy dalej</i>
---	---

Musimy wydobyć od klienta co najmniej dwa elementy. Jeśli klient nie powiedział o gwarancjach, pytamy dodatkowo:

A czy gwarancje również są dla Pana ważne?

Tak, oczywiście

Zbadaliśmy potrzeby klienta, zbudowaliśmy relacje, klient powiedział, że gwarancje są dla niego ważne

Mikrofalowniki - 2 str. folderu

Świetnie! Widać, że jest Pan świadomym klientem. Osobiście też bym szedł w tym kierunku. Skoro dla Pana ważne jest X i Y i gwarancje, to ja osobiście bym zaproponował mikrofalowniki. Dlaczego?

Przechodzimy do omówienia drugiej strony folderu

Bezpieczeństwo. W przypadku falownika centralnego mamy niebezpieczne napięcie na dachu i ryzyko wystąpienia pożaru spowodowanego łukiem elektrycznym. W przypadku mikrofalowników nie ma takiego ryzyka, ponieważ napięcie na dachu jest niskie i bezpieczne oraz jest funkcja natychmiastowego rozłączenia instalacji.

PANIE JANUSZU - chodzi tu generalnie o to, że jakby się zdarzył pożar, nawet nie z powodu fotowoltaiki i przyjedzie straż, to jak Pan będzie miał wysokie napięcie na dachu, to mogą nie móc i nie chcieć tego zgasić, bo to jest po prostu niebezpieczne. W przypadku mikrofalowników normalnie leją wodą, bo napięcie jest bezpieczne.

Wydajność w przypadku zacienienia lub zabrudzenia. Zabrudzenie, zacienienie bądź usterka jednego z paneli wpływa na pracę całej instalacji, a każdy moduł pracuje z mocą najniższego. W przypadku mikrofalowników każdy panel pracuje samodzielnie. Zabrudzenie, zacienienie bądź usterka nie wpływa na pracę pozostałych paneli. Instalacja działa na maksimum swoich możliwości, niezależnie od pracy pozostałych modułów. Czyli tak jak Pan widzi na tej grafice.

W przypadku falownika centralnego - jak z jednym panelem coś nie gra, to cała instalacja leży.

W przypadku mikrofalowników - jak z jednym panelem coś nie gra, cała reszta pracuje na maksa.

Wydajność w normalnym trybie pracy. Mikrofalowniki dają do 25% większą wydajność. To znaczy, że po prostu ta sama instalacja wyprodukuje Panu więcej prądu.

Gwarancje i niezawodność. W przypadku falowników centralnych gwarancje to zwykle 5-10 lat. Mikrofalowniki - zwykle gwarancje między 12 a 25 lat. Wynika to z faktu, że mikrofalowniki mają najniższy stopień awaryjności w branży.

Rozbudowa instalacji. Mega ważne. Instalacje kładziemy z myślą o 25 latach, a kto może przewidzieć czy za 5-10 lat nie będziemy dokładać sprzętu, wymieniać ogrzewania itp. Falownik centralny nie daje możliwości rozbudowy, chyba że wymienimy go na większy za kilka tysięcy złotych. W przypadku mikrofalowników - instalacja składa się jak z klocków LEGO. Za 2 lata chce Pan rozbudować instalację to dokładamy dwa klocki i tyle. Co ważne, w przypadku falownika centralnego żeby instalacja działała poprawnie musi Pan mieć identyczne panele. Nikt nie jest w stanie przewidzieć czy takie same panele będą za 5-10 lat dostępne. W przypadku mikrofalowników - nie ma to znaczenia, bo każdy panel działa niezależnie.

Podsumuję to takim zdaniem: Najbardziej rozwinięty fotowoltaicznie rynek na świecie to Stany Zjednoczone. Tam 60% instalacji jest montowane na mikrofalownikach.

Chwila ciszy

W którym z tych aspektów widzi Pan największą przewagę mikrofalowników?

No gwarancje są super / Fajnie, że ta rozbudowa jest / Bezpieczeństwo

Super. Czy po omówieniu tych różnic zgodzi się Pan ze mną, że w Pana przypadku mikrofalowniki są najlepszym wyborem?

Nooo tak, tak

Na tym etapie mamy klienta zdecydowanego na mikrofalowniki, możemy przystąpić do przedstawienia właściwej oferty

Dobór PV - Kalkulator lub Zużycie x 1,1

Czy udało się przygotować fakturkę za prąd tak jak rozmawialiśmy przez telefon/wczoraj?

Tak, tak

Jeśli nie ma faktury, mówimy: Ok, poradzimy sobie

Klient idzie po fakturę, a my w tym czasie bez pytania (z głowy) wpisujemy w folderze imię i nazwisko klienta oraz adres. Kładziemy folder na komputerze w stronę klienta tak, żeby mógł sobie zerkać i czytać. My przeglądamy fakturę i spokojnie patrzymy na zużycie, taryfę itd, a klient sobie zerka na folder. Po wstępnym zapoznaniu się z fakturą nawiązujemy kontakt wzrokowy z klientem i pytamy:

To teraz policzymy jak to dokładnie wygląda na liczbach, żeby P/P wiedział. Konkretnie, co do grosza.

Panie Januszu a jakie ma Pan oczekiwania w ile lat taka inwestycja się zwróci?

Zapisujemy to na czystej kartce, mega ważne w kontekście zamykania!

Okej to skoro wiemy w którym kierunku idziemy to proszę mi dać dwie minutki, ja uzupełnię kalkulator i zaraz Panu dokładnie opowiem jak to wygląda.

Wypełniamy kalkulator na podstawie faktury na wybranym zestawie.

<><><><><>

W przypadku Taurona i braku zużycia na fakturze lub w przypadku braku faktury - dzwoniemy do Taurona:

W związku z tym, że podchodzę profesjonalnie do tematu, potrzebujemy rocznego zużycia prądu. Więc wykonam teraz jeszcze krótki telefon do Taurona/energetyki w celu zdobycia informacji o rocznym zużyciu. Mam nadzieję, że mi podadzą, ale jakby potrzebowali Pana do weryfikacji to najwyżej prześlę na sekundę telefon do weryfikacji.

Telefon do Taurona: Dzień dobry, z tej strony Jan Nowak. Siedzę z klientem Panem Jackiem Kowalskim i chcielibyśmy poznać jego zużycie roczne.

Po zdobyciu informacji - uzupełniamy do końca kalkulator.

<><><><><>

Ok, wszystko mamy

Przechodzimy do trzeciej strony folderu

Gwarancje - 3 str. folderu

Gwarancje. Mega ważna rzecz dla każdego. Dla Pana szczególnie, bo Pan wspomniał, że to bardzo ważne. Po pierwsze - **MARKA PANELI**. Polski producent itd.

Tu wymieniamy przewagi paneli. Te panele mają to a tamte mają tamto.

20 (25) lat na wady i usterki. To znaczy, że jak w ciągu 20 lat jakiś panel przestanie Panu działać, coś się stanie, ulegnie awarii, to my przyjedziemy i wymienimy Panu na nowy. Średnia gwarancja to 12 lat. U nas ma Pan 20 (25)

25 (25) lat na wydajność. To znaczy, że po 25 (30) latach panel dalej będzie produkował minimum 85% tego, co dziś. Siłą rzeczy z biegiem lat panele się zużywają, jednak tutaj ma Pan gwarancję, że to zużycie będzie minimalne.

Gwarancja na falownik. To jest mega istotne, ponieważ większość osób zajmujących się sprzedażą fotowoltaiki nie informuje klientów, że żywotność falownika jest zdecydowanie krótsza niż paneli. Średnio po 10 latach falownik jest do wymiany. Biorąc to pod uwagę jak Pan myśli, jaka jest przeciętna długość gwarancji na falownik na rynku?

Poniżej 10 lat	Pewnie z 10 lat	Powyżej 10 lat
No ciut więcej - 10 lat	No dokładnie tak	Nawet mniej! 10 lat

Natomiast Hoymiles to jest tak wysokiej klasy niezawodny sprzęt, że producent daje 25 lat gwarancji. Czyli przez 25 lat może Pan spać spokojnie i nie będzie Pan musiał za 10 lat wydawać kilku tysięcy złotych na nowy falownik.

Ten mikrofalownik ma fajną rzecz. Monitoring sieci 24/7. Nie trzeba robić przeglądów, bo wszystko jest na podglądzie. To oznacza wiele tysięcy w kieszeni.

W tym miejscu można użyć argumentu, że mamy 20 lat gwarancji, a na koniec przy zamykaniu dorzucić 25 lat, niejako w cenie.

Konstrukcja montażowa - 10 lat.

To wszystko są gwarancje od producentów podzespołów.

Montaż - 5 lat. To jest gwarancja od nas jako od firmy. Powiem Panu tak. Każdy jest tylko człowiekiem, przy fotowoltaice pracują żywi ludzie i zawsze coś się może wydarzyć. Gdyby wyszły jakieś błędy przy montażu, to zazwyczaj są widoczne w ciągu kilku dni czy tygodni. My natomiast dajemy 5 lat żeby Pan mógł spać spokojnie. Natomiast my mamy tylko własne ekipy monterskie, żadnych podwykonawców, więc takie sytuacje się praktycznie nie zdarzają. Ale jeśli coś by się działo, to Pan dzwoni, a my przyjeżdżamy.

Kartka - obliczenie oszczędności

Pana roczne zużycie to **3500 kWh**.

Wpisujemy w folder.

Bierzemy kartkę, na której pisaliśmy zwrot z inwestycji.

W Pana przypadku średnia wartość miesięcznej faktury w 2023 to **370 PLN**, zgadza się?

Piszemy: 2023 - 370 PLN

Tak, zgadza się	Nie Wiadomo, że poszczególne rachunki mogą się różnić, ale tu mówimy o średniej w skali całego roku, licząc zimę, święta, lato, wakacje itd.
-----------------	---

Słyszał Pan pewnie o podwyżkach w przyszłym roku? Ale to nie koniec. Na przyszły rok mamy już stawki zaakceptowane.

TU POKAZUJEMY KARTKĘ Z ENERGETYKI Z PODWYŻKAMI

I w przyszłym roku Pana rachunek to będzie **520 PLN (ilość zużycia kWh x cena z kartki)**.

Piszemy: 2024 - 520 PLN

Wiedział Pan o tym?

Tak / Nie

Na szczęście mamy na to rozwiązanie w postaci fotowoltaiki także dobrze, że rozmawiamy.

Wracamy do folderu sprzedażowego.

Wpisujemy w folder stawkę w 2024 zł

Biorąc pod uwagę kierunek dachu, moc instalacji dla Pana to **4,5 kWp**

To będzie **10 szt** paneli o mocy **450 W**

Zgodnie z tym, co Pan powiedział na temat **gwarancji i ceny** (mówimy o tym co klient powiedział oprócz gwarancji, np. o cenie, jakości, montażu etc.) dobieramy **mikrofalownik**.

Zaznaczamy kratkę i wpisujemy obok HOYMILES

Wracamy do pierwszej strony folderu, pokazujemy palcem Hoymiles i mówimy:

To jest dokładnie ten mikrofalownik. Czołowy producent na polskim rynku.

Chwila pauzy, wracamy do strony trzeciej

Inwestycja w taki zestaw to **30 000 brutto**. To jest cena ostateczna, żadnych dodatkowych opłat i ukrytych kosztów. Czy ta kwota to jest więcej czy mniej niż się Pan spodziewał?

Więcej	Mniej	Mniej więcej tyle
Rozumiem. To mam dobrą informację, ponieważ teraz tę cenę obniżymy.	No to bardzo się cieszę, że oferta spełnia Pana oczekiwania. A mam jeszcze dobre wiadomości.	No to bardzo się cieszę, że oferta spełnia Pana oczekiwania. A mam jeszcze dobre wiadomości.
Dotacja Mój Prąd - 6000 PLN	Mamy dotację Mój Prąd - 6000 PLN	Mamy dotację Mój Prąd - 6000 PLN
Ulga termomodernizacyjna - 3000 PLN	Ulga termomodernizacyjna - 3000 PLN	Ulga termomodernizacyjna - 3000 PLN
Realny koszt zestawu - 21 000 PLN	Realny koszt zestawu - 21 000 PLN	Realny koszt zestawu - 21 000 PLN
Czy teraz lepiej to wygląda?	Teraz wygląda to jeszcze lepiej, prawda?	Teraz wygląda to jeszcze lepiej, prawda?
No lepiej	No fajnie, fajnie	No fajnie, fajnie

To teraz ile ta inwestycja pozwoli Panu zarobić. Na pewno zdaje sobie Pan sprawę, że dzisiaj brak decyzji o zamontowaniu fotowoltaiki również jest decyzją. Wiadomo, że Pan jest osobą świadomą i umie Pan liczyć. Ale załóżmy, że nie zdecyduje się Pan na panele. Zapłaci Pan za prąd **od przyszłego roku 6240 zł rocznie**.

Jednak dla Pana, z instalacją na dachu, to będzie **Oszczędność 4900 zł rocznie**

(80% x roczny koszt)

Czyli dzięki inwestycji w fotowoltaikę dzisiaj, uwzględniając koszt instalacji, zarobi Pan **122 500 PLN** w perspektywie 25 lat. **(25 lat x Oszczędność roczna)**. I to nie licząc cen prądu. Jak ceny będą dalej rosły to zarobi Pan jeszcze więcej.

Piszemy: Realna cena instalacji: **XYZ**, Oszczędność roczna: **XYZ**, Zwrot z inwestycji: **XYZ LAT**

Powiem Panu tak szczerze. Czasem odwiedzam klientów. Pokazuje im te liczby. Pytam co oni na to. A oni mi, że się muszą zastanowić. No widząc te liczby ja nie potrafię tego pojąć i zastanawiam się czy wszyscy mamy taką samą matematykę. Ale jak widzę Panu nie muszę tego tłumaczyć.

Długa pauza

PANIE JANUSZU, proszę powiedzieć o jakiej formie płatności Pan myśli? Gotówka czy miesięczny abonament?

<p>Gotówka</p> <p>Ok. Schemat wygląda następująco: 30% zaliczki przed montażem. Potem montaż. I po montażu reszta.</p>	<p>Raty / Nie myślałem jeszcze</p> <p>Ok. Większość osób robi tak, że jakąś kwotę wpłaca jako wkład własny, np. 5 tysięcy. A reszta na stałe miesięczne opłaty. Ale są też takie osoby, które całość rozkładają na raty. Ja Panu od ręki wyliczę jaka będzie rata. Pytanie czy robimy jakiś wkład własny czy nie?</p> <p>Tak / Nie</p> <p><i>Obliczamy w kalkulatorze i wpisujemy:</i></p> <p>Wpłata własna 5000 PLN 10 lat Miesięczna płatność 150 PLN</p> <p><i>Jeżeli wysokość miesięcznej raty jest zbliżona bądź mniejsza niż rachunek za prąd, odwołujemy się do tego:</i></p> <p>Widzi Pan tutaj rata wychodzi na praktycznie takim samym poziomie jak rachunek za prąd, ale mogę tylko pogratulować. Bo jak wiadomo ceny prądu</p>
---	---

	rosną. A poza tym za prąd płacimy do końca życia, a raty się za 10 lat skończą. I dzięki temu zarobi Pan te 120 000 PLN (oszczędności w skali 25 lat).
--	---

Przechodzimy na stronę 4

Za co klient płaci

PANIE JANUSZU umówmy się. Dobrze żeby świadomy klient wiedział nie tylko ile, ale przede wszystkim za co płaci. Więc sobie to podsumujmy.

Co jest w cenie instalacji?

Panele

Mikrofalowniki

Montaż

Okablowanie

Zabezpieczenia (jeśli instalacja pow. 6,5 kWp - Instalacja jest powyżej 6,5 kWp także wszystkie wymogi ppoż są spełnione)

Cała dokumentacja techniczna

Konstrukcja montażowa dedykowana dla Pana dachu

Zgłoszenie do energetyki - wszystko załatwiamy za Pana, całą papierologią zajmuje się firma, a nie Pan

Zgłoszenie do dotacji - również wszystkim zajmuje się firma

Pauza

PANIE JANUSZU szczerze Panu powiem, że to wszystko to jest standard rynkowy. Większość firm to ma. Ale... Tak samo szczerze powiem Panu o kilku rzeczach, których większość firm nie ma.

Spojrzenie w oczy, pauza

Własne jednostki serwisowe

Gwarancja realizowana przez Arago w imieniu producenta. Co to znaczy? W większości firm na rynku w sytuacji, gdy coś się zepsuje to są dwa wyjścia. Albo to Pan się buja z producentem, sam Pan ściąga panele i je wysyła albo płaci Pan kilka tysięcy komuś żeby to zrobił. W ostateczności wysyła Pan panele do Chin i czeka kilka tygodni na rozpatrzenie gwarancji. A u nas. Ma Pan 20 lat na panele. Ma Pan 25 lat na mikrofalowniki. W tym czasie coś by się działo - Pan dzwoni do nas. My przyjeżdżamy. Robimy serwis za darmo. Jak trzeba to wymieniamy na nowe, a stare zabieramy. I to my się potem bujamy z producentem. A Pan ma spokój, bo instalacja działa dalej.

Możemy sobie na to pozwolić, ponieważ wszystkie podzespoły w naszych instalacjach pochodzą z oficjalnych kanałów dystrybucji więc możemy dać gwarancję jakości sprzętu. Bo

wie Pan, tak między nami, jak byśmy się tu przeszli po okolicy to by się okazało, że wiele osób ma na dachu panele niewiadomego pochodzenia. Spadły z tira albo ktoś kupił na przecenie za granicą. Więc w takiej sytuacji jak coś się stanie to tak pół żartem pół serio - pozostaje jedynie ponton i do Chin.

Własne zespoły montażowe

Temat kluczowy. Powiem tak: jak jeżdżę po Polsce, to widzę, że ponad połowa instalacji w ogóle nie ma gwarancji. Bo warunkiem gwarancji jest zamontowanie instalacji zgodnie ze sztuką. My taki montaż możemy zagwarantować, bo mamy tylko własne sprawdzone ekipy. Przypominam, że jak coś się dzieje to my przyjeżdżamy na serwis. Czyli wie Pan. My sami montujemy i sami robimy gwarancję. Czyli nie powiemy Panu, że Pan nie ma gwarancji, bo jest źle zamontowane.

Opieka doradcy. Ja jestem dostępny pod telefonem, pomagam jak coś się dzieje.

Krótki termin montażu

Absolutnie jeden z najkrótszych na rynku. Jak dziś Pan złoży zamówienie, to za maksymalnie trzy tygodnie instalacja jest na dachu.

Czy oferta spełnia oczekiwania, o których mówiliśmy?

Przypominamy: Realna cena instalacji: XYZ, Oszczędność roczna: XYZ, Zwrot z inwestycji: XYZ LAT

Fajnie to wszystko wygląda? Czy ta oferta spełnia oczekiwania o których rozmawialiśmy

No tak tak

Dwa haczyki

Ale nie za fajnie? Gdzieś tu musi być haczyk niestety, jak się Pan pewnie domyśla

No tak, zawsze haczyk musi być

Haczyki są dwa. Pierwszy jest taki, że różnie bywa z tą dostępnością sprzętu. Dzisiaj rynek tak wygląda, że są duże niedobory, na pewno Pan słyszał jakie są problemy z gospodarką na świecie więc musimy sprawdzić dostępność tego co dobraliśmy dla Pana.

Jest drugi dużo ważniejszy haczyk, bo tak jak Panu powiedziałem to preferencyjne finansowanie nie każdy może dostać. Proszę sobie wyobrazić, że w zeszłym roku dokładnie 123 000 rodzin chciało takie finansowanie otrzymać, a 37 tysięcy chyba 634 rodziny dokładnie nie dostały tego finansowania. Ja Panu powiem, że ostatnio byłem u lekarza, też fajny gość i tak samo jak Pan mówi – kurde fajna ta fotowoltaika, żona tak samo, no też chciał – sprawdzamy czy to preferencyjne finansowanie dostaniemy – no i nie dostali, wie Pan dlaczego? Bo okazało się, że mąż 2 lata wcześniej miał jakiś mandat – nie zapłacił go, było w jakichś bazach no i kurcze nie dostali.

Dlatego Panie Januszu zacznijmy w ogóle od tej dostępności, bo jak słyszałem podoba się to Panu, mówi Pan, że jest to uczciwe, widzi Pan, że się to opłaca, to zacznijmy od tego. Teraz już po zrobieniu audytu wiem dokładnie jakiego sprzętu Pan potrzebuje więc ja zadzwonię do kierownika z pytaniem czy ten konkretny sprzęt jest na stanie.

ZAMYKANIE