

Przygotowanie do doora

1. Wybór 5 miejscowości (dzień wcześniej)

Miej wcześniej przygotowane kilka wiosek/ulic/miejscowości obok siebie na dany dzień, aby potem nie błądzić bez celu i nie tracić czasu podczas dnia lidowego.

2. Ubiór

Najlepiej schludny, wygodny i adekwatny do pory roku:

- Lato, kiedy jest upał: luźno i przewiewnie + czapka z daszkiem
- Wiosna / jesień: polar, sweter, parasol / płaszcz przeciwdeszczowy etc.
- Zima: odzież termoaktywna, ciepłe buty, podwójne skarpety, „na cebulkę” – 2 swetry, czapka, rękawiczki, zimowa kurtka!

Główna zasada - w terenie nie ma złej pogody, jest tylko źle ubrany doradca

Lepiej ubierz się cieplej niż myślisz, bo łatwiej się w terenie rozebrać, jeśli będzie Ci za ciepło, niż ubrać po 3h, kiedy jest zimno i nie masz nic więcej do ubrania.

3. Materiały lidowe

wydrukowane, pocięte i przygotowane (do pobrania z Dysku Google):

- fake lista w koszulce foliowej + dwustronna, podkładka składana
- czyste kartki z listą do notowania umówionych spotkań i statystyki otwarte/zamknięte
- karteczka potwierdzająca do zostawiania u osób po umówieniu
- żółte karteczki z numerem tel. jak kogoś nie będzie – skrzynka na listy, koło drzwi – na widoku!
- identyfikator

4. Warto też zabrać:

- woda + przekąska / coś do jedzenia
- powerbank – jeśli masz słabą baterię w tel. (najlepiej zawsze go miej ze sobą!)
- zimą – gorąca herbata / kawa w termosie
- drugi komplet rzeczy na sytuację awaryjną (np. ubrudzisz się sosem na stacji albo zastanie Cię ulewa w terenie – masz się w co przebrać!)

Cel dnia lidowego:

Zebranie mocnego kompletu 8/8 na dzień sprzedażowy - abyś miał potencjał na UMOWY u tych osób! Minimum **4 tzw. wykrzykniki** – wchodzisz i tam jest kwit!

Schemat doora

1. Przywitanie + icebreaker / otwieracz
2. Potwierdzenie właściciela + przedstawienie się
3. Wzbudzenie zainteresowania
4. Narzucenie terminu
5. Potwierdzenie domowników + faktura za prąd
6. Rozbicie obiekcji
7. Wstępne badanie potrzeb
8. Podsumowanie i zapisanie

Skrypt doora

1. Przywitanie + Icebreaker / otwieracz

Chodzi o przełamanie pierwszej bariery, tak abyś się wyróżnił/a na tle innych, którzy do nich przychodzą (listonosz, wodociągi, światłowód, OZE), np:

- Dzień dobry! Proszę nie strzelać, ja informacyjnie! ☺
- Dzień dobry! Liście przyszedłem pograć! ☺
- Dzień dobry! Ale dobry, czy nie dobry... Powiem czemu może być lepszy ☺
- Dzień dobry! Trawę przyszedłem skosić, ale widzę, że już Pan mnie wyprzedził!! ☺
- Dzień dobry! Fajna trampolina, można poskakać?! ☺
- Dzień dobry! Do odgarniania śniegu, to tutaj u Was?! ☺
- Dzień dobry! Poda Pani ten sekator, to pomogę przyciąć te gałęzie! ☺
- Dzień dobry! Przyszedłem na kawę / obiad, bo na całej ulicy pachnie od Was, można?! ☺
- Dzień dobry! Kontrola (tu na poważnie i pauza, klient zdziwiony), kontrola ładnego uśmiechu ☺
- Dzień dobry! System alertów RCB się zawiesił i przysyłają mnie, żeby powiedzieć, że jutro będzie mocno wiało ☺

Po otwieraczu zrób pauzę, uśmiechnij się, daj czas, żeby osoba do Ciebie podeszła. Nigdy nie umawiaj lida przez domofon albo nie rozmawiaj z kimś przez balkon z dala – niech podejście do Ciebie, bo przychodzisz z ważnym tematem urzędowo!

2. Potwierdzenie właściciela + przedstawienie się

Dzień dobry! Mam przyjemność z gospodarzem/właścicielem?

Ja się nazywam XYZ. My jesteśmy tu na terenie we współpracy z Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz autoryzowanym partnerem EcoRun. Przychodzę właśnie tu od sąsiada.

Ręką pokazuje w jakąś losową stronę, gdzie są domu. Można też powiedzieć, że przychodzę Sołtysa Janusza – najlepsza opcja jak pogadałeś z Sołtysem i masz zielone światło na działanie we wsi.

Tipy:

- Od tej pory zmiana tonu na poważny i formy mówienia z przyjacielskiej na urzędową.
- Potwierdź właściciela, żeby nie tracić czasu – jak go nie ma, zadzwońcie razem do niego lub ewentualnie weź numer telefonu.
- Nigdy nie zostawiaj swojego numeru telefonu – nie licz na to, że ktoś kiedykolwiek oddzwoni! Ty bierz numer

3. Wzbudzenie zainteresowania

Zajmujemy się rozdzielaniem dotacji w Państwa sołectwie i wyliczam co się Wam należy, Dziś przedstawiam się i pytam jakie macie potrzeby i oczekiwania. W 2021 roku składaliście Państwo taką deklarację do gminy odnośnie źródła grzewczego, czym palicie, jaki piec itd. prawda?

No tak / Nie / Nie wiem

Dokładnie i rozumiem, że zgodnie z tą deklaracją piec jest dalej starszy niż 6 lata i wciąż palicie węglem i drewnem?

Oczywiście strzelam w ciemno czym palą, wrażenie jakbym znał co podali w deklaracji.

Ile ton węgla / m3 drewna schodzi u Was rocznie?

No ileś tam / Nie wiem

To świetnie się składa, bo tak jak większość sąsiadów *(pokazuje im kartę audytową i pukam w nią)* tutaj w miejscowości Wasz adres również kwalifikuje się pod te dofinansowania na wymianę starego pieca na nowe źródło grzewcze oraz kompleksową termomodernizację (docieplenie ścian, dachu, stropu, wymiana okien, drzwi)

Jednak program Czyste Powietrze to jedno, a domyślam się, że otrzymaliście już Państwo dotację na „bon energetyczny” na 300, 600 lub 1200 zł?

No tak / 300 / 600 / 1200 / Nie wiem

Jeśli podają kwotę to super, jak nie też nie ma problemu, chodzi o zagajenie do tematu PV + ME

Czy ta kwota pokryła Państwa koszty choćby jednego miesiąca? Proszę a to ile płacie za prąd miesięcznie?

100zł / 200zł / 300zł

Ile?! To spora kwota. A podwyżki po zdjęciu tarczy dopiero przed nami. Widzę, że nie ma Pan paneli na dachu. No i bardzo dobrze. Bo pewnie Pana słyszał, że po zmianie przepisów się nie opłaca, prawda?

Tak	Nie wiem
No właśnie	No to już teraz Pan wie.

Kiedyś jak się zwracało w 6-7 lat to się opłacało. A teraz jak energetyka nam sprzedaje prąd po 1,30 zł, a odkupuje od nas za 0,20 zł i się ta instalacja zwraca 20 lat no to jak się ma opłacać. I ja z tym szmelcem do Pana nie przychodzę, bo nie chcę wpuszczać Pana na minę. Pewnie Pan słyszał, że jak ma się opłacać to tylko z magazynem energii/bateriami nie?

No tak / Nie

4. Narzucenie terminu

Teraz mówisz z energią i nie zostawiasz miejsca, żeby ktoś się wciął w zdanie!

I ja właśnie w tym temacie. Niech Pan uważa. Przychodzę jutro. 30 minut spotkania. Bezpлатnie. Pan robi kawę. Ja tłumaczę: System z magazynem energii i bateriami. Dotację Mój Prąd. I rozliczenie lepsze niż na starych zasadach. Liczymy u Pana, bo nie u każdego się opłaca. O 16 mam spotkanie u Pana Tomka.

Pokazujesz listę audytową i tworzysz presję. Absolutnie nie pytasz o godzinę, tylko narzucasz z góry dwie możliwości

A u Pana o której? 14 czy 18?

14/18	Nie chcę
Super, to jesteśmy umówieni.	Proszę Pana. Propozycja jest prosta. Bezpлатne spotkanie 30 minut. Liczymy jak by to u Pana wyglądało. I obietnica ode mnie. Jak jest zwrot z inwestycji w do 6 lat to rozmawiamy. A jak nie - to pakuję się, dopijam kawę i wychodzę. To co 14 czy 18?
	Nie
	Proszę Pana. Powoli. To ile za ten rachunek Pan dzisiaj płaci? Miesięcznie?
	100zł / 200zł / 300zł
	I płaci Pan te rachunki te 300 zł do końca życia. Miesiąc po miesiącu. No i teraz z takim systemem obniżamy ten rachunek o ponad 80%. Jak na starych zasadach kiedy to się opłacało. No to tak szczerze, to nie jest ciekawa opcja?
	No jest
	No to co 14 czy 18?
	Nie
	Do widzenia.

14/18

Super, to jesteśmy umówieni.

5. Potwierdzenie domowników + FV za prąd

To teraz jeszcze tak. Kto tu jeszcze z Panem mieszka jeśli chodzi o domowników?

Mąż/Żona/Dzieci

Ok a żona/mąż jest teraz, można ją poprosić?

Jest <i>Przewijamy to samo kolejnej osobie decyzyjnej.</i>	Nie ma To zadzwoniemy do niej proszę i spytamy czy na tą godzinę nie ma jakichś planów. Ja nie mogę umówić spotkania jak nie będzie wszystkich osób decyzyjnych. <i>Dzwoni - przewijamy to samo kolejnej osobie decyzyjnej</i> Nie chcę dzwonić Nie chce Pan dzwonić? No rozumiem. A jak ma jakiegoś fryzjera jutro? Bo wie Pan. Jeden telefon 30 sekund może być warty kilkanaście tysięcy złotych dotacji. Ja mam obowiązek potwierdzić wszystkie osoby decyzyjne, mówimy o Państwa bezpieczeństwie energetycznym na kolejne lata. Nie chcę dzwonić Miałem taką sytuację, że robiłem spotkanie i był tylko mąż. Panu się podobało i wszystko się zgadzało. Przedstawił później żonie, ale nie dokładnie bo w tym nie siedzi - wiadomo i się nie zdecydowali. Dopiero rok później do mnie zadzwonili jak im rachunki wystrzeliły i się zdecydowali. No i dzisiaj za prąd praktycznie nie płacą, ale przez to, że nie byli oboje na spotkaniu stracili kilka tysięcy. Poza tym na pewno żona będzie miał pytania. Ja na wszystkie odpowiem, a Pan miał z głowy. Więc niech Pan wybierze numer i da na głośnik, ja tu wytłumaczę wszystko. I będzie z głowy. <i>Dzwoni - przewijamy to samo kolejnej osobie decyzyjnej. Za wszelką cenę zabezpieczamy osoby decyzyjne.</i>
--	---

6. Rozbicie obiekcji

Ja nic nie chcę żadnej woltaiki itp. nie nie nie nie

A słyszeliście Państwo o tym, że dotacja „Mój Prąd” jest tylko do marca i 75% środków jest już wykorzystane? Jutro Państwo konkretnie powiem jakie są możliwości.

Nie jestem zainteresowany

Nie ma problemu, ja i tak mam obowiązek spotkać się jutro z każdym z mieszkańców. To 12.00 czy 18.00?

To fotowoltaika?

Pan mnie chyba z kimś pomylił. Dotacje są na takie systemy jak piece, rekuperacje, docieplenie budynku, okna, drzwi, pompy ciepła, magazyny energii i instalacje PV...

Pan jest z gminy?

Działamy we współpracy z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska, przybywam do Państwa z centrali.

Nie mam czasu

Ja też nie mam czasu, dlatego dziś chodzi tylko o umówienie się na 30 min. na jutro i lecę dalej, bo dziś mam bardzo dużo pracy - jest ogromne zainteresowanie u Państwa.

Ja już miałem takie wyceny, nic nie chcę itp.

Liczył Panu ktoś z Magazynem Energii i systemem rozliczania Eniga?

Nie

No dlatego właśnie trzeba to policzyć w takiej konfiguracji. Bo na samych panelach się nie opłaca.

U mnie się nie opłaca

Panie Andrzeju - to robimy tak. Ja przyjeżdżam, pokazuję Panu jak to wygląda przy dzisiejszych realiach rynku. I jak się okaże, że zwrot z paneli wychodzi po więcej niż 6/7 latach to szczerze - wstaję i wychodzę, bo to jest bez sensu. Ale jak wyjdzie, że poniżej 6/7 lat - to dyskutujemy. To co? 14 czy 18?

Nie mamy na to pieniędzy

A słyszeliście Państwo, że od 15 września pojawiła się możliwość, aby tego typu instalacje, robić bezgotówkowo? Są teraz takie preferencyjne zielone abonamenty, jutro to dokładnie Państwu powiem!

Mam już PV - na starych zasadach

Świetnie, gratuluję. A proszę powiedzieć kiedy były montowane? Na starych czy na nowych zasadach?

Umawiamy spotkanie na ME

Na starych zasadach

To gratuluję, bo wie Pan na tych „nowych zasadach” to opłacalność jest słaba. Jednak te 20% musi Pan oddawać do zakładu energetycznego, a możemy to zmienić dokładając magazyn energii z dużymi dotacjami z „Mój Prąd 6.0” i rozliczeniem jak na „starych zasadach 2.0”

No można by dołożyć.

Mam już PV - na nowych zasadach

Świetnie, gratuluję. A proszę powiedzieć kiedy były montowane? Na starych czy na nowych zasadach?

Na starych zasadach

To pewnie nie jest Pan zachwycony tym jak wygląda ten model rozliczeń?

No nie

Dlatego koniecznie musimy się spotkać, bo dzisiaj dzięki magazynowi energii można przejść na “stare zasady 2.0”

Jest na nie pomimo rozbicia obiekcji - ostatnia szansa

Super, a w takim razie proszę powiedzieć czym Państwo ogrzewacie dom? Bo słyszał Pan, że weszła uchwała antysmogowa i te piece muszą być wymieniane. Jaką Pan ma sprawność tego pieca? Nie wie Pan? To może wejdę i zobaczę od razu.

Umawiamy spotkanie na PP/PC

7. Wstępne badanie potrzeb

Na koniec mocnego leada absolutnie musi się pojawić pytanie o OZE.

A tak tylko na koniec zapytam, o jakich Odnawialnych Źródłach Energii do tej pory Państwo myśleliście?

No tak / No nie

Co było jak na razie największym problemem, że u Państwa nie ma jeszcze żadnej z tych technologii?

No kasa / możliwości / przekonanie / opłacalność

Gdzie Państwo myśleliście, żeby to montować na przyszłość?

No nie wiemy jeszcze / No tu

Czy jest ktoś w rodzinie, wśród znajomych, czy sąsiadów kogo uważa Pan za eksperta w tym temacie?

Raczej nie / No wujek ma

8. Podsumowanie + zapisanie

Super Panie XYZ to jesteśmy umówieni. Potrzebuję tylko imię, telefon, adres.

Zapisujemy na kartce leadowej

To podsumowując widzimy się jutro o godzinie..?

18

Ok. Ja mam płacone za każde odbyte spotkanie więc rozumiem, że mogę na Pana liczyć, że jutro się widzimy tak?

Tak

Proszę koniecznie przygotować fakturę za prąd, znajdzie się?

Tak

Tutaj zostawiam jeszcze Panu kartkę do powieszenia na lodówkę, żeby Pan nie zapomniał.

Świetnie. Za chwilę przyjdzie do Pana SMS z potwierdzeniem spotkania. Do zobaczenia

Od razu wpisujemy w Calendesk i klient musi zaraz dostać SMS zgodnie z obietnicą

Pamiętaj:

- Stosuj zasadę „3x NO and GO” - jeśli 3x rozbijasz obiekcje i gość przy furtce dalej jest negatywnie nastawiony albo nie chce - leć dalej, szkoda Twojego czasu na ewangelizowanie mieszkańców na OZE.
- Dobry lid trwa ze wszystkimi 7-oma elementami ok. 5-7 minut. Jeśli robisz lida regularnie powyżej 10 minut, tzn., że tracisz niepotrzebnie swój czas i energię.
- Rób regularnie nagrania i wysyłaj swojemu Managerowi do oceny - będziesz na bieżąco wiedział, co możesz robić lepiej, a to oznacza mniej czasu w leadach!
- Po każdym lidzie raport na grupę na Messengerze: 1/8, 5/8 etc.
- Na koniec dnia wrzuć raport lidowy