

Przygotowanie do dnia sprzedażowego

1. Godzina spotkania

Nigdy nie dzwoniś potwierdzać spotkanie. Zawsze jedziesz na umówioną godzinę, max 15 min przed czasem

2. Ubiór

Najlepiej schludny w stylu casual (np. koszula luźna (nie biała, „kościelna” - bardziej golf, sweter, polówka, T-shirt)

3. Materiały sprzedażowe:

- identyfikator
- aktualny kalkulator
- bloczek EcoRun
- ankieta do poleceń
- dane do zaliczki

4. Warto też zabrać:

- ciasto dla klienta
- cukierki/lizaki dla dzieci
- woda + przekąska / coś do jedzenia - szkoda tracić czas na szukanie Orłenu
- powerbank
- zimą – herbata w termosie – pamiętaj jedziesz na cały dzień spotkań

Cel dnia sprzedażowego: Spisać kwita, dwa lub trzy. Jeśli klient z jakiegoś powodu nie chce Cię wpuścić - walcz na furtce jak pitbull. U Klienta leżą Twoje pieniądze.

Schemat spotkania

1. Audyt
2. Small talk
3. Pijawka
4. Badanie potrzeb / Przebieg spotkania
5. Firma
6. Rynek - PV + ME – Prawo Energetyczne
7. Technologia i Bilansowanie
8. Korzyści
9. Dobór sprzętu
10. Cena i Zamknięcie
11. Zabezpieczenie umowy

Warianty sprzedaży

Magazyn energii możemy sprzedać w czterech konfiguracjach:

- PV z inwerterem hybrydowym + ME
- PV z inwerterem hybrydowym + ME + UPS (praca gdy nie ma prądu)
- PV z inwerterem hybrydowym + UPS + Eniga (system bilansowania jak na „starych zasadach 2.0)
- Sam ME, jeśli klient już posiada panele fotowoltaiczne w rozwiązaniu UPS + Eniga

Skrypt z omówieniem - Spotkanie sprzedażowe

PV+ME+Eniga

*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 nas wziął i już teraz zaczął oszczędzać.*

1. Audyt

Dzień dobry, witam! Dzień dobry Panie XYZ, raz jeszcze ja jestem XYZ Tak jak mówiłem, że będę na 13:00, to jestem :)

Bardzo ważna rzecz, drodzy Państwo - rozejrzyjmy się najpierw na zewnątrz, ocenimy, czy są możliwości montażowe pod dofinansowania. Miałem ostatnio taką przykrą sytuację, wytłumaczyłem Państwu dofinansowania, spodobały im się, wyszło, że im się opłaca i chcieli je pozyskać, wychodzimy na zewnątrz, a okazało się, że nie ma możliwości montażowych. Aby zaoszczędzić Państwa i mój czas po pierwsze sprawdźmy, czy są takie możliwości!

Od razu podczas oględzin robisz potrzebne zdjęcia. Podczas audytu zaczynasz też badanie potrzeb, bo jest szansa, że klient powie Ci, gdzie chciał mieć instalację i przede wszystkim dlaczego tego nie ma.

Wczoraj jak rozmawialiśmy mówili Państwo, że już myśleliście o takiej instalacji. Proszę mi powiedzieć, gdzie byście widzieli jej montaż? Myśleliśmy kiedyś, żeby to na domu zrobić?

No tu na dachu / Nie wiemy

Pani XYZ, tu u Państwa jest idealny dach na południe. Poszycie dachu to blachodachówka, tak? Dobrze widzę?

Tak

A gdzie tutaj macie najbliższe gniazdo siłowe? Tu pewnie można by zamontować inwerter i poniżej baterie do magazynu energii, o tu mogłyby stać? Super, to bardzo blisko! Pokaże mi Pan to gniazdo, ja sobie tylko zrobię zdjęcie do dokumentacji.

Ok / A po co to Panu?

Gdyby była sytuacja, że trzeba będzie się do tej siły podpiąć, muszę sprawdzić, czy są warunki techniczne, a przede wszystkim szef nas rozlicza ze spotkań, dlatego muszę mieć dokumentację, że u Państwa byłem.

Ok

Panie XYZ, potrzebuję jeszcze do dokumentacji technicznej rozdzielnię bezpieczników i licznik – proszę mnie zaprowadzić zrobić sobie zdjęcie.

Dobrze, wszystko już mamy. Gratulacje dla Państwa (*podaj rękę*) Macie możliwości montażowe! Wejdźmy teraz do domu, wytłumaczę Państwu dotacje, ale do tego potrzebuję kawałek stołu.

Wchodzisz zdecydowanie do stołu, wręcz to Ty ich zapraszasz. **I od razu prosisz o kawę.** Podczas wejścia masz wykazać dużą pewność siebie jakbyś sam był gospodarzem.

Tipy:

- Audyt ma spowodować u klienta przekonanie, że coś jednak już przymierza
- Nie zastanawiasz się, czy się zmieści, czy nie! Musisz być zdecydowany jak dach to dach, jak czujesz, że trzeba grunt to sugerujesz grunt
- Po dobrze zrobionym audycie masz już mieć zdjęcia: dachu, budynku (lub gruntu), siły, rozdzielni, licznika, miejsca montażu hybrydowego inwertera, miejsca ustawienia magazynu energii (miejsce zadaszone i ogrzewane blisko montażu inwertera)
- Kiedy robimy rozeznanie, gdzie ma licznik/skrzynkę, w tym czasie już nawiązujemy relację z klientem i staramy się, aby złapać dobry kontakt, który jest bardzo ważny (musi być relacja - **jeśli klient Cię nie kupi, to nie kupi też instalacji!**)
- Lepiej sprzedać mniejszy magazyn i poinformować klienta o możliwości zwiększenia auto konsumpcji i będzie możliwość dołożenia baterii

2. Small Talk

Relacja = Zaufanie

Staraj się zaobserwować otoczenie i złapać punkt zaczepienia do ciekawej rozmowy. Poznajesz ludzi, a tak samo oni muszą poznać Ciebie. Opowiadamy tu historie z życia, jednocześnie słuchając klienta. Na początek możemy szczerze pochwalić za coś niekonwencjonalnego i zadać klientowi angażujące pytanie, na przykład:

- Ale ładne obrazy tutaj mamy, sam Pan malował?
- O taki telewizor zawsze chciałem mieć, ale żona nie pozwala
- Widzę, że Pan ma trochę zwierzątek

Tipy:

- Czas na relacje jest mega ważny! Mówimy tu o dowodach społecznych np. instalacjach w okolicy, klientach z sąsiedniej wioski itd.
- Trzeba 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.
- **Znajdź swoje 2-3 tematy do small talku**, o których na luzie pogadasz z klientami, np. okolica, pies, ogród, auto, praca, podróże, dieta, pasja etc)
- Opowiadaj też pozytywne historie o sobie, co Ciebie pasjonuje, skąd pochodzisz, Twoje zainteresowania (w tym OZE) - **Klient nie zaufa Tobie, gdy Ciebie nie pozna!**
- Rozmawiaj z osobami, które milczą i się przypatrują. Te osoby Cię oceniają. Zaprzyjaźnij się z nimi. Często ci, którzy mało mówią na początku, są po prostu mądrzejsi. I często mają najwięcej do powiedzenia później.
- Słuchaj – prowadź dialog, a nie monolog!
- Small talk nie powinien trwać dłużej niż 10 minut. Tak naprawdę rozpoczyna się on już podczas audytu.
- Nie bądź sztuczny w swoich wypowiedziach, mów prawdę. Klient widzi nietypowe zagrywki czy zachowania. Uwierz w siebie i swoje możliwości. Jeżeli jesteś z nami to znaczy, że potrafisz!
- Jeśli jest taka możliwość - **siadamy z boku klienta, a nie naprzeciwko niego**. Wyciągamy komputer.

3. Pijawka

*Uzyskujesz informację czy wszyscy domownicy, którzy mają wpływ na decyzję, są obecni na spotkaniu: mąż/żona/rodzice/dorośle dzieci itp. **Nigdy nie wierzysz klientom**, czy ktoś ma coś do powiedzenia czy nie – to Ty decydujesz kto ma być na tym spotkaniu!*

Drodzy Państwo, czy wszyscy jesteśmy z osób rządzących tym gospodarstwem?

Tak jesteśmy wszyscy

A wczoraj rozmawialiśmy o dzieciach. W jakim wieku są?

14 i 19 lat

A czy jesteśmy w stanie ich tutaj ściągnąć, aby sobie posłuchali?

Nie ma dzieci teraz w domu

Pytam, bo miałem 2 tygodnie temu taką niemiłą sytuację, że przemili Państwo zdecydowali się na instalację. Uzupełniliśmy wszystkie papiery o dofinansowania itd., a na drugi dzień dzwoni do mnie Pani Maria taka przerażona i mówi: „Wie Pan co, ja to chyba muszę zrezygnować”. No to mówię, że dobrze, to ja przyjadę do Państwa, ale proszę mi powiedzieć, co tam się wydarzyło?

No i Pani Maria do mnie z płaczem, że się zdecydowali na instalację, a na drugi dzień wrócił syn. On tam był na studiach i się okazało, że obiecali mu nowy laptop na te studia. No to on zrobił awanturę, że żadnej fotowoltaiki z magazynem nie będzie, bo jemu trzeba laptopa. Trochę byłem zaskoczony, bo nie pracował ani nic, no i koniec końców wzięli tą instalację, ale awantura była straszna. Jak tam przyjechałem to do mnie skoczył, trochę gówniarsko szczerze powiem.

Powiedzcie mi Państwo, czy to Wy podejmujecie decyzje czy potrzebujecie, żeby syn też był na takim spotkaniu. Nie chciałbym, żebyście się Państwo kłócili.

Będzie miał swoje pieniądze to będzie decydował / Dzieci u nas nie rządzą

Czyli rozumiem, że sami podejmujecie decyzje?

Tak jest

Super, to jest dobre wychowanie

Tipy:

- Jeśli masz rodziców / dzieci / rodzeństwo klientów w domu – robisz wszystko, aby obowiązkowo byli przy spotkaniu! Wykorzystaj tekst: „Nasze spotkania są weryfikowane przez firmę i mamy zakaz odbywania spotkań bez wszystkich osób decyzyjnych.

- Zadaniem pojawiki nie zawsze jest wszystkich ściągnąć jak w przypadku dzieci.

Chodzi o to, żeby zabezpieczyć sytuację, jak na końcu powiedzą, że chcą to z kimś skonsultować - wtedy Ty przypominasz im, że na samym początku powiedzieli, że sami decydują.

- Mąż / żona - pytanie do nich: Rozumiem, że to Państwo jesteście właścicielami budynku?

Jeżeli nie, rodzice muszą też być na spotkaniu.

- Jeżeli Państwo są w podeszłym wieku zapytaj, czy nieruchomość będzie przepisana na dzieci. Jeżeli tak, to czy dzieci są w domu? Jeżeli są to prosimy, aby były na spotkaniu.

TU ODPALAMY PREZENTACJĘ

Włączamy prezentację i odwracamy do klientów.

4. Badanie potrzeb / Przebieg spotkania

Drodzy Państwo. Fajnie się rozmawia i moglibyśmy tak pewnie bez końca, natomiast Wy oczekujecie na pewno konkretów, a ja mam kolejne spotkania.

[slajd 1]

Także porozmawiajmy sobie o tym dlaczego fotowoltaika jest dziś nieopłacalna.

[slajd 2]

Wszystkie osoby decyzyjne mamy, kawa/herbata/woda jest. Więc możemy startować.

[slajd 3]

Badanie potrzeb to jeden z trzech najważniejszych elementów skryptu, tzw. detektyw. Wszystko co teraz wyciągniesz z klientów spowoduje na koniec brak wymówek! Ważne jest, żeby zapytać wszystkie osoby przy stole, co o tym myślą i jak do tego podchodzą.

Co Państwo wiedzą o PV oprócz tego, że produkuje prąd? Co słyszeliście o magazynach energii?
No coś tam wiemy / Nic nie wiemy

Czy ktoś ze znajomych/rodziny ma taką instalację?

Szwagier / Sąsiad / Ktoś inny <i>Dążysz do tego, aby do tej osoby zadzwonić i z nią porozmawiać. Zapytać o to:</i> - Jak długo mają instalację? - Ile zapłacili? - Jaka firma zakładała? - Czy firma pomogła uzyskać dotację? - Ile kWp PV? - Jak duży ME? - Ile lat gwarancji na panele, falownik, ME, rękojmię?	Nie znamy Ok, rozumiem
---	--------------------------------------

Proszę mi tak szczerze powiedzieć: co się wydarzyło, że u Państwa nie ma jeszcze paneli na dachu i magazynu energii w garażu? Tyle osób chodzi, dzwoni, mówi o tym – to czemu oni tego jeszcze nie mają?!

No bo to drogie / No bo się nie opłaca teraz

Rozumiem. A na co Państwo zwracacie uwagę, kupując produkty na lata jak np. lodówka, okna etc?

Gwarancja / Jakość / Obsługa

Jeśli te rzeczy nie padną - dopytujemy o te rzeczy

Tipy:

- Każdy z wymienionych punktów służy później głębszej rozmowie - staraj się wyciągnąć jak najwięcej szczegółów i doprecyzowuj kolejnymi pytaniami
- Kilka podanych pytań może być zaledwie wstępem do dalszej dyskusji o realnych obiekcjach klienta

Podsumowanie i pierwsze mikro zamknięcie:

Jeśli dobrze Państwa rozumiem co jest dla Was ważne:

1. Ekonomia przedsięwzięcia – inwestycja ma się opłacać i obniżyć koszty za prąd?

Tak

2. Jakość jest ważna, prawda? Można przyjąć trzy opcje jakości: ma być taka najtańsza chińszczyzna, dobra jakość w dobrej cenie (taki Volkswagen jak na podwórku), czy musi być Maybach?

Volkswagen

3. Gwarancje – takie zwykłe na 5 lat, czy wolicie takie rozszerzone na 10 lat?

No wiadomo rozszerzone

4. Dobra cena, taka adekwatna do jakości?

Jasne

5. Wysokie dotacje?

Tak

6. Atrakcyjne warunki finansowania?

Tak

Czysto hipotetycznie, jeśli te 6 warunków uda się dzisiaj spełnić, Wasze potrzeby i oczekiwania, to rozumiem, że jesteście bardziej na tak?

No zobaczymy / Tak / Kto wie

Żeby to mikro zamknięcie dobrze zadziałało, to w tym miejscu muszą powiedzieć TAK więc do tego dążymy.

[slajd 4]

Na początek powiem Państwu dwa słowa o sobie i o firmie, żebyście wiedzieli z kim rozmawiacie. Powiem trochę o prawie energetycznym, technologii jaką wykorzystujemy i potem pogadamy o Waszych rachunkach, dobierzemy produkty i na koniec przejdziemy do wyliczeń. Możemy się tak umówić?

Tak, tak

Jakby klient pytał w trakcie o cenę to jesteśmy zawsze w stanie się do tego odnieść (wyliczenia na koniec) żeby nam klient nie rozwałił całej prezentacji.

[slajd 5]

Drodzy Państwo raz jeszcze – ja się nazywam Jan Nowak, proszę tu jest mój identyfikator i dowód osobisty. Jestem autoryzowanym doradcą energetycznym.

Zostawiamy identyfikator i dowód na stole – niech leży. To odniesienie do zasady wzajemności, bo poprosimy o ten dowód na koniec. Jeżeli nie masz jeszcze identyfikatora to połów sam dowód osobisty, a po identyfikator zgłoś się jak najszybciej do swojego managera.

5. Firma

[slajd 6]

To na początku powiem Panu o nas.

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 działałem od XYZ i jestem mega zadowolony itd. Warto powiedzieć, że to nie jest Twoja pierwsza firma.

Zacznę od tego, że ja w branży jestem już 3 lata i powiem szczerze, że zaczynałem od współpracy z inną firmą, ale tam miałem płacone od sprzedaży, czyli jak klient wziął i nie ukrywam trzeba było mocno nawijać makaron na uszy klientom, więc zrezygnowałem i trafiłem tutaj. Płacone jest za spotkanie bez względu czy się ktoś zdecyduje czy nie, więc mogę mówić jak jest. Z nimi już działałem od dawna, a o tym, że jest to sprawdzona firma czym najlepiej świadczy certyfikat Rzetelna Firma.

[slajd 7]

Jesteśmy jednym z liderów rynku. Pomogliśmy już ponad 11 000 klientów skutecznie pozyskać dotacje i oszczędzać dzięki naszym rozwiązaniom. Mamy ponad 40 własnych ekip montażowych oraz zdobywamy wiele nagród i wyróżnień jak choćby wspomniana wcześniej Rzetelna Firma.

[slajd 8]

W ostatnich latach bardzo dużo osób wybierało nasze rozwiązania co pokazują fakty i liczby a nie gadanie. Ponad 11 000 zadowolonych klientów.

[slajd 9]

Jesteśmy obecni na trzech rynkach - poza Polską również w Niemczech i w Czechach.

[slajd 10]

Jeszcze krótko o tym kto nam już zaufał.

[slajd 11]

Klienci biznesowi - BP, Moya, Delikatesy Centrum, Stokrotka.

[slajd 12-13]

Państwowa Straż Pożarna w Kartuzach. Tam nas mocno powiem Państwu weryfikowali. Bo wiadomo, straż musi mieć wszystko bezpieczne i dobrze zamontowane. System o mocy 33 kWp.

[slajd 14-15]

Szkoła Podstawowa w Górze - System o mocy 43 kW.

[slajd 16-17]

Szpital Wojewódzki w Tychach - System o mocy 40 kW.

[slajd 18]

Można by tak długo wymieniać. Najważniejsze jest to, że zaufało nam ponad 11 000 osób w całym kraju.

[slajd 19]

Kluczowym aspektem jest to, że nie tylko montujemy ale też mamy swój serwis.

[slajd 20]

Posiadamy ponad 40 własnych ekip monterskich. Sami również serwisujemy swoje instalacje. Dlatego Szpital, Straż Pożarna czy Szkoła wybrali nas, bo oni muszą mieć gwarancję, że to wszystko będzie działać na lata.

[slajd 21]

Czy do tego tematu są jakieś pytania?

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

Podsumowanie i drugie mikro zamknięcie:

Zatem wiecie już Państwo, że jestem z firmy, która ma duże doświadczenie w realizacji takich inwestycji?

No tak

6. Rynek PV + ME - Prawo energetyczne

[slajd 22]

To teraz konkretnie o prawie energetycznym.

[slajd 23]

Na starych zasadach fotowoltaika była rozliczana bezgotówkowo. To znaczy, że całą swoją produkcję z paneli latem można było oddawać do energetyki, oni pobierali z tego 20%, a zimą czy w nocy można było to sobie odebrać. I to było uczciwe rozwiązanie.

[slajd 24]

Teraz na nowych zasadach rozliczenie jest gotówkowe. Czyli nadwyżka prądu - to co wysyłamy do energetyki oni od nas odkupują, za śmieszne pieniądze typu 0,20 zł, a kiedy kupujemy my od nich na przykład w nocy czy zimą, to płacimy normalną wysoką cenę typu 1,10 zł. No i tutaj się właśnie traci najwięcej. A kto wie co będzie dalej. Bo tak z ciekawości zapytam, pamięta Pan żeby w ostatnim czasie żeby prąd staniał? Żeby nagle w telewizji się pojawiła informacja: hurra od przyszłego roku tańszy prąd?

No nie

No bo takiej sytuacji nie było.

[slajd 25]

Tak rosła cena prądu przez ostatnie 20 lat.

[slajd 26]

Dzisiaj płacimy około 1,10 zł, bo jest tarcza.

[slajd 27]

Gdyby nie tarcza to cena jest już jest na poziomie 1,5-2 zł. Jak tej tarczy w pewnym momencie nie przedłużą to dopiero będą Rachunki Grozy, a wiecznie przedłużać nie będą. Przez ostatnie trzy lata jak się Panu rachunek zmienił? O ile więcej Pan płacił?

No nie wiem ze dwa razy tyle

A wie Pan z czego to wynika, że prąd taki drogi?

No nie wiem w sumie

[slajd 28]

No bo my cały czas mamy za mało energii zielonej, zobaczcie jak my wyglądamy na tle Europy i świata. No i teraz - Tak na logikę. Z jednej strony chcą nas zachęcać do zielonej energii, a z drugiej zrobili takie przepisy na fotowoltaice, że to się nie opłaca. No i gdzie tu sens? No bo tak szczerze: Gdyby to Wam się opłacało to byście sobie założyli te panele/magazyn żeby płacić mniej za prąd?

No tak

[slajd 29]

No właśnie. I teraz trochę pogadajmy o technologii.

Podsumowanie i trzecie mikro zamknięcie:

Chciałem się tylko upewnić: Czyli rozumiecie Państwo, że ceny prądu po zdjęciu tarczy będą znacząco wyższe i na tych państwowych zasadach fotowoltaika w ogóle się nie opłaca?

No tak

7. Technologia

[slajd 30]

Mamy dziś na rynku trzy zestawy. Pierwsza opcja żeby obniżyć rachunki za prąd to jest klasyczna opcja sama fotowoltaika, druga to jest fotowoltaika z magazynem, a trzecia to jest fotowoltaika z magazynem i z systemem Eniga, który jest bardzo pożyteczny i powiem o tym zaraz więcej.

[slajd 31]

Jak dzisiaj działają panele na rozliczeniu państwowym? Jak panele produkują prąd to część z tego jest zużywana na bieżąco - około 25%.

[slajd 32]

A nadwyżka jest sprzedawana do energetyki.

[slajd 33]

To jest aż 75% tego co wyprodukujemy.

[slajd 34]

Odkupują to od nas w śmiesznej cenie - te 20 groszy, o których już mówiliśmy. I to trafia na skarbonkę w energetyce.

[slajd 35]

Jak nocą trzeba ten prąd kupić to kupujemy go za 1,10 zł. Słabo nie? Ale to nie wszystko.

[slajd 36]

Rachunek składa się z dwóch części: są koszty energii ok. 60% i opłaty przesyłowe i stałe - ok. 40%.

[slajd 37]

I z tej skarbonki w energetyce może Pan tylko zapłacić te koszty energii. A pozostałe 40% za przesył i tak trzeba płacić nawet jak ktoś ma panele, nieważne ile. I dlatego to jest słaby system.

[slajd 38]

Co do zasady system Państwowy ma 3 problemy: Niski poziom autokonsumpcji, czyli tego co zużywamy bezpośrednio w domu. Przez to dużo wysyłamy do energetyki gdzie nas okradają na cenach kupna i sprzedaży. Drugi problem to właśnie ta niska cena odkupu i trzeci to, że ile byśmy tych paneli nie założyli to opłaty przesyłowe i koszty stałe zawsze i tak będziemy musieli zapłacić z własnej kieszeni.

[slajd 39]

Problem autokonsumpcji rozwiązuje magazyn. Bo to czego Pan nie zużyje nie oddaje Pan do energetyki tylko ładuje Pan magazyn. I potem w nocy Pan sobie to pobiera więc finalnie 75% zużycie Państwo u siebie w domu, a tylko 25% wysyłamy do energetyki. Latem - elegancko. Problem pojawia się jednak zimą, jak fotowoltaika nie produkuje. I magazyn się nie ładuje z paneli.

[slajd 40]

I tu właśnie wchodzi nasz system Eniga, która pozwala na to, żeby ładować magazyn z sieci w godzinach jak prąd jest tani a sprzedawać jak cena jest wysoka. I wtedy na przykład sprzedajemy po 80 groszy i kupujemy po 80 groszy i nie tracimy na tym. Działa to tak, że Eniga steruje Magazynem automatycznie w zależności jaka jest cena prądu.

[slajd 41]

Eniga istnieje od 1995 roku. Od 2021 mają taki system, który długo testowali.

[slajd 42]

Są Podmiotem Odpowiedzialnym za Bilansowanie w każdej energetyce. Oficjalnie na stronie Enea czy Energa.

[slajd 43]

Mają koncesję państwową na takie działania i dlatego mają taką możliwość. I co bardzo ważne można płacić ze skarbonki te 40% rachunku za przesył. I dzięki temu jesteśmy w stanie w tym systemie obniżyć Wasze rachunki o 90%, a czasem nawet o 100%.

[slajd 44]

I mogą wyglądać tak jak tysiący innych ludzi korzystających z tego systemu. Tutaj przykład.

[slajd 45]

To podsumujmy sobie wszystkie korzyści:

1. Rozliczenie opłat przesyłowych - W systemie Państwowym - nie, Eniga - tak
2. Rozliczenie opłat stałych - Eniga daje taką możliwość
3. Wirtualny Prosument - Jak będziecie mieli za dużo pieniędzy w skarbonce to możecie opłacić rachunki nie tylko swoje ale też kogoś innego z rodziny, kto na przykład mieszka w bloku nie może sobie takiego systemu założyć. To jest w ogóle super opcja.
4. Podobnie jak w systemie Państwowym nie ma żadnego miesięcznego abonamentu.
5. Co ważne nigdy nie przepada nadwyżka z portfela, a w systemie Państwowym po roku przepada.
6. Możemy sprawdzać stan depozytu na bieżąco w czasie rzeczywistym, a w tym systemie Państwowym nie. Widzimy to tylko jak przychodzi faktura i ogólnie nikt się nie jest w stanie w tym połapać o co tam chodzi i co z czego wynika. A tu proste jak drut.
7. Jak ktoś chce to może nadwyżkę wypłacić w całości, jak ma firmę żeby wystawić fakturę.
8. Sterowanie Magazynem w zależności od ceny prądu.
9. No i to co ostatecznie najważniejsze dla Was to obniżenie rachunku. Nawet do ZERA. Ale tu bym się skupił na 90%, bo to jest cel dla każdego posiadacza tego systemu.

Proszę powiedzieć czy to jest jasne?

Nooo tak, tak / ewentualne pytania tłumaczymy raz jeszcze

[slajd 46]

Rozmawialiśmy sobie o tym od początku, że klasyczna sama fotowoltaika dzisiaj się już nie opłaca. Ale patrząc na to wszystko, że tak to by miało być skonfigurowane, to uważa Pan, że to ma sens?

No ma sens

[slajd 47]

Podsumowując: Sama fotowoltaika dzisiaj to jest kiepskie rozwiązanie. Nie dość, że nie obniżamy znacząco rachunków, to jeszcze nie ma na to żadnego dofinansowania. A tutaj opcja z magazynem i Enigą daje bardzo dużo korzyści. I do tego duże dofinansowanie. To teraz zobaczmy jak by to wyglądało konkretnie na Pana przykładzie.

[slajd 48]

Wiem, że jest sporo wiedzy, ale zależy mi żebyście Państwo doskonale rozumieli o czym dzisiaj mówimy. Czy są więc na tym etapie jakieś pytania, coś jest niejasne?

Podsumowanie i czwarte mikro zamknięcie:

Zatem rozumiecie Państwo, że dzięki ME możemy podnieść autokonsumpcję nawet do 75% i pozostałą część rozliczyć poprzez Enigę na korzystnych zasadach?

No tak

8. Korzyści

[slajd 49]

Dobrze to teraz powiem o tym, z czym przyszedłem, czyli dofinansowania i korzyści, które na dziś Państwu przysługują.

1. VAT. Jak ja zaczynałem w fotowoltaice, to VAT na instalację PV był 23% - później było tak, że na gruncie lub na garażu 23%, a na domu 8%. Od 2020 roku niezależnie od miejsca VAT na instalacji fotowoltaicznej jest 8%. Niestety już dochodzą nas słuchy, że wraz z końcem tarczy antyinflacyjnej VAT znów wraca na 23%, tak jak VAT na paliwo czy prąd - czyli od 01.09.2025
2. Druga rzecz to dotacja Mój Prąd – 23 000 zł (na PV + ME), przyznawana przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska. Co ważne, mamy do czynienia z nową pulą, ale niestety jest tutaj jeden minus. W zeszłym roku, jak była ogłoszona nowa pula, to środki rozeszły się w 2 miesiące, a obowiązuje tu zasada: kto pierwszy, ten lepszy. Wszyscy się teraz na to rzuca, decyduje kolejność zgłoszeń, więc nie tu nie ma co zwlekać!
3. Trzecia rzecz to Ulga Termomodernizacyjna. Do końca czerwca 2022 ulga wynosiła 17% od wartości instalacji. Teraz jest to wartość 12%. Ulga termomodernizacyjna na fotowoltaikę w tym roku kończy się wraz z 1 marca 2025.

Podsumowując: tu tracicie Państwo na VATcie – ok. 4000 zł, Mój prąd 23 000 zł, no i przypadnie państwu ulga termo około 3000 zł. Czyli Łącznie około 30 000 zł oszczędności!

Drodzy Państwo, gdybyście się mieli decydować to z tymi dotacjami i ulgami czy bez?

[No wiadomo, że z dotacjami](#)

Bardzo mądre podejście! Skoro dają, to trzeba brać!

Tipy:

Można posłużyć się historią kija i marchewki:

- Drodzy Państwo, dlaczego nagle od Nowego Roku wszystko się kończy? Znacie Państwo historię kija i marchewki? Polska musi mieć 15% zielonej energii, aby nie płać 24 mld kary co roku do Unii Europejskiej. Na dziś mamy 13% - więc szybko się zbliżamy do 15%. Myślicie Państwo, że jak osiągniemy minimum, to będą nam dawać dofinansowania? Dziś jesteśmy jako obywatele im potrzebni, ale jak rząd nie będzie płać kar, to już nie będzie dofinansowań! Więc z tego się za chwilę zrobi przymus - Będziecie tyle płać tak dużo za prąd, że sami to założycie. A oni będą tylko podnosić ceny, bo powiedzą, że były dofinansowania trzeba było panele zakładać.

- Panie nie zmuszą nas

- Drodzy Państwo zmusić nie zmuszą, ale mogą zrobić pozorny przymus tak jak z oponami zimowymi. Czy w naszym kraju opony zimowe są obowiązkowe?

- No nie

- A czy jak w zimie spowodujemy wypadek na letnich to ubezpieczyciel wypłaci odszkodowanie?

- No nie

- To są obowiązkowe czy nie?

- No są

- Tak samo będzie z fotowoltaiką

Podsumowanie i piąte mikro zamknięcie:

Mikro zamknięcie 5: Zatem rozumiecie Państwo, że to ostatni moment na załapanie się na wysokie dotację, niski VAT i ulgę termomodernizacyjną?

[No tak](#)

9. Dobór sprzętu

[slajd 50]

Bierzemy roczne zużycie i dajemy fotowoltaikę max 1:1 ze zużyciem (np. 3200 kWh = max foto 3,2 kWp). Dzielimy zużycie roczne przez 365 i dajemy magazyn w okolicach 50-75% dziennego zużycia prądu (np. zużycie dzienne 8,5 kWh = magazyn 4,8 kWh).

Mamy zużycie na poziomie XYZ rocznie czyli dobieramy fotowoltaikę o wielkości XYZ i do tego magazyn energii o pojemności XYZ. To teraz policzymy jak to dokładnie wygląda na liczbach, żeby Pan wiedział. Konkretnie, co do grosza.

Drodzy Państwo a jakie macie oczekiwania w ile lat taka inwestycja się zwróci?

Zapisujemy to, mega ważne w kontekście zamykania! I mega ważne, żeby zapytać każdą osobę siedzącą przy stole. Gdyby się okazało, że dadzą nierealistyczne liczby to śmiało uśmiechamy się i mówimy: wtedy to by było ElDorado, ale tak realnie?

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

Wypełniamy kalkulator na podstawie faktury na wybranym zestawie.

Ok, wszystko mamy

[slajd 51]

Dobrze to podsumujmy sobie. Z czego składa się taki kompletny zestaw, o którym tu mówimy?

1. Panele
2. System magazynowania energii
3. Montaż
4. Okablowanie
5. Zabezpieczenia
6. Dedykowana konstrukcja montażowa
7. Pełna dokumentacja techniczna
8. Zgłoszenie do energetyki
9. Zgłoszenie do dotacji

Podsumowanie i piąte mikro zamknięcie:

I zgodzcie się Państwo, że jeśli taki kompletny zestaw by się zwrócił w X lat (*zgodnie z tym co klient powiedział*) to byłaby to korzystna oferta?

No tak

10. Cena i zamykanie

Bardzo ważne jest to, aby klient zrozumiał, że teraz zaczynają się negocjacje. Podawaj rękę do klienta po każdym pytaniu czy działamy! Mamy aż 10 prób!

No to zostaje nam do omówienia temat ceny

[slajd 52]

1. Zamknięcie - Cena

Gdybym był u Państwa w lutym 2022 przed zmianą bilansowania, to musiałbym Wam zaproponować instalację 4,05 kWp, czyli jakieś 5-7 tysięcy droższą. Ona kosztowałaby 65 000 zł (cena PV + ME). Z racji tego, że mamy nowe bilansowanie z Enigą dziś zakładamy instalację 1 do 1, więc instalacja, która w pełni zapewni Państwa potrzeby energetyczne będzie o mocy 3,15 KW + ME 4,6 KW, a przypomnę, że ta instalacja pokryje 95% Waszego zapotrzebowania na prąd.

Gdyby Państwo skontaktowali się z naszą Infolinią, to cena instalacji wynosiłaby 63 897 zł. Z racji tego, że jestem u Was dzisiaj, cena instalacji to 57 000 zł (6 000 zł taniej). I najważniejsze, drodzy Państwo, to bezpieczeństwo, najnowsza technologia, no i oczywiście uzysk - macie to wpisane w umowie i obejmuje to gwarancja.

Moje pytanie do Państwa, czy działamy? *(podaj śmiało rękę)*

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 53]

2. Zamknięcie - Co jest w cenie

Ok, już Państwu mówię co macie Państwo w cenie, bo trochę się zapędziłem. Zapytałem, czy działamy, a nie powiedziałem precyzyjnie, co macie w cenie. Więc tak:

1. PANELE LONGI 525 (BLACK FRAME) – niemieckie oznaczenie (TIER 1 – najwyższa półka), gwarancja europejska, panele w technologii black frame, halfcut - każda połowa działa niezależnie. Panele mają powłokę grafenową, co oznacza, że nie trzeba ich myć. Nie wiem, czy zwróciliście Państwo uwagę, ale właśnie powstaje mnóstwo firm, które zajmują się myciem paneli. Koszt takiego mycia to 700 zł jednorazowo, a umyć je trzeba 2 razy do roku. Te panele są bezobsługowe, czyli samoczyszczące. Każdy opad deszczu czy śniegu czyści Wam panele.
2. HYBRYDOWY INWERTER DEYE - najnowsza technologia, równolegle do pracy w sieci i poza siecią; obsługa wielu akumulatorów równolegle, wspiera magazynowanie energii z generatora diesla (agregatu). Obsługuje magazyn energii + panele. UPS – opcja pracy off-grid, jak nie ma prądu.
3. BATERIA/MAGAZYN ENERGII DYNES – nowoczesna technologia, ok 6000 rozładowań i naładowań, lekka konstrukcja, rozmiar kompaktowy, łatwa w rozbudowie
4. GWARANCJE - na same panele 15 lat, na hybrydowy inwerter 5 lat, montaż 5 lat, i najważniejsze – macie państwo 25 lat gwarancji, że te panele po upływie 25 lat wyprodukują więcej niż 89% z dnia montażu.
5. SERWIS - Drodzy Państwo, jesteśmy serwisantem sprzętów na całą Polskę. Jeśli serwisujemy klientów innych firm, którzy zakładają podobne instalacje mamy 3 tygodnie na reakcję, a dla naszych klientów 48h i najczęściej błędy naprawiamy zdalnie. Dodatkowo jak jest potrzeba wymiany czegokolwiek nie czekacie na naprawę tylko wymieniamy 1:1. Co ważne w serwisie nie ma ukrytych opłat. Powiem krótką historię. W firmie, w której pracowałem wcześniej, by utrzymać gwarancje konieczny był roczny przegląd instalacji na poziomie 1000 zł. Razy 15 lat gwarancji to dodatkowo wydane 15 tysięcy złotych. U nas nie ma żadnych płatnych przeglądów. Dzięki temu oszczędzacie Państwo pieniądze i macie do tego sprzęt premium.
6. MONITORING PREMIUM - DTU PRO - który pozwala Państwu, jak i nam, 24h na dobę obserwować, jak pracują panele, inwerter, czy ME. Dodatkowa aplikacja pozwalająca na ustawienie ME, żeby ładował się jak prąd jest najtańszy i sprzedawał prąd po najwyższych cenach.
7. BIURO OBSŁUGI KLIENTA - całą administracją, wszystkimi wnioskami i dotacjami zajmujemy się my. Czyli za niczym nie chodźcie, nigdzie nie jeździecie. Oczywiście montaż po naszej stronie wraz z pełnym podpięciem instalacji do sieci energetycznej oraz wymianą licznika na dwukierunkowy!
- 8) POPS – Prywatna opieka posprzedażowa, czyli coś czego nie ma w żadnej firmie, czyli ja we własnej osobie. Drodzy Państwo ze wszystkim dzwonicie do mnie, nie na infolinię. Dzięki czemu oszczędzacie czas, a ja jestem Waszym prywatnym opiekunem. W umowie współpracy mamy wpisane 1000 zł kary za 3x nieuzasadnione nieodebranie telefonu od klienta.

Ok, drodzy Państwo, wymieniałem Wam wszystko. Na tym, że mamy grafenową powłokę oszczędzacie 7000 zł. Na tym, że nie macie Państwo dodatkowych serwisów oszczędzacie 15 000 zł. Moje pytanie brzmi: Rozumiem, że teraz wygląda to lepiej dla Państwa. Czyli działamy, tak? *(podaj śmiało rękę)*

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 54]

3. Zamknięcie - Jakie będą oszczędności plus dotacja

Cieszę się, że Państwo to mówią, bo przecież nie policzyliśmy jakie to będą oszczędności, ekonomia – ważne, prawda?

Tak

Piszemy na kartce

Tutaj na przykładzie:

Miesięczny rachunek: Pamiętajmy, że to jest tarcza, myślę, że uczciwie będzie, jak policzymy, że ta tarcza nie będzie wieczna. Już nawet nie mówię o podwyżkach w kolejnych latach, o inflacji itd. Żeby podejść uczciwie przyjmijmy sobie cenę bez tarczy. Nie będziemy naciągać na 2 zł.

Przyjmijmy 1,50 zł.

To rachunek miesięczny będzie $4000 \text{ kWh} * 1,50 \text{ zł} = 6000 \text{ zł} / 12 = 500 \text{ zł}$ miesięcznie

Dzięki magazynowi i Enidze obniżamy go o 90%.

Czyli miesięcznie oszczędzamy 450zł.

W skali roku oszczędzamy 5400 zł.

Zgadza się?

Tak

To teraz pogadajmy o pieniądzach.

Panie Januszu, inwestycja w taki zestaw to 57 000 zł 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.
<i>Piszemy na kartce</i> Dotacja Mój Prąd - 23 000 zł. Bardzo ważna rzecz, ta dotacja się kończy w marcu lub do wyczerpania środków. W poprzednich edycjach się kończyła nawet przed terminem. Ulga termomodernizacyjna - 4080 zł Realny koszt zestawu - 29 920 zł Czy teraz lepiej to wygląda? No lepiej		

To podsumujmy sobie wszystko Panie XYZ

Piszemy na kartce

Realna cena instalacji: 29 920 zł. Oszczędność roczna: 5400 zł

Zwrot z inwestycji: **5,5 ROKU**

Wspomniał Pan na początku, że byłoby dobrze, gdyby ta inwestycja zwróciła się w X lat. Tutaj mamy 5,5 roku. 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 Wam nie muszę tego tłumaczyć. To jak działamy?

(podaj śmiało rękę)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 55]

4. Zamknięcie - Gotówka vs abonament

Drodzy Państwo, bo zapomniałem zapytać, proszę powiedzieć o jakiej formie płatności myślicie? Gotówka czy miesięczny abonament?

Gotówka Ok. Schemat wygląda następująco: 30% zaliczki przed montażem. Potem montaż. I po montażu reszta.	Raty / Nie myślałem jeszcze 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 szczerze, jak Pan dostanie te dofinansowania i ulgi to Pan za te pieniądze pojedzie na wakacje czy Pan nadpłaci raty żeby wyszło lepiej? Nadpłacę Super <i>Obliczamy w kalkulatorze i wpisujemy:</i> Wpłata własna X PLN / 10 lat Miesięczna płatność X PLN <i>Jeżeli wysokość miesięcznej raty jest zbliżona bądź mniejsza niż rachunek za prąd, odwołujemy się do tego:</i> Widzi Pan tutaj rata wychodzi na praktycznie takim samym poziomie jak rachunek za prąd, ale mogę tylko pogratulować. Bo jak wiadomo ceny prądu rosną. Niech Pan zobaczy: Rok 1 - Rata X - Rachunek Y Rok 2 - Rata X - Rachunek Y + 10% ... Rok 10 - Rata X - Rachunek Y + 100% I teraz uwaga za prąd płacimy do końca życia, a raty się za 10 lat skończą.
--	--

Widzicie to? No teraz to wszystko jasne i możemy działać prawda? (podaj śmiało rękę)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 56]

5. Zamknięcie - Przedłużone gwarancje

Rozumiem, że to wszystko Wam się podoba? Czyli prędzej czy później taką instalację i tak będziecie mieć na dachu i ME w garażu, tak?

[Pewnie tak, ale to trzeba przemyśleć](#)

A powiedzcie Państwo tak procentowo: 0% nigdy nie będziemy mieć takiej instalacji, 100% chcemy ją teraz. Na ile się Państwo czujecie? *(pytaj każdego domownika)*

To jakich Państwo informacji potrzebujecie, żeby było 100%? *(jeśli są pytania - odpowiedz)*

Po odpowiedzi

Czyli rozumiem, że teraz to już 100% tak? 95%? 90%? ☺

Co mogę zrobić, żebyście poczuli się Państwo bezpiecznie? *(jeśli są pytania - odpowiedz)*

Dobrze, wiem, jak Państwu pomóc. Powiedzcie Państwo, czy jak kupujecie sprzęt do domu typu telewizor czy lodówka, to dokupujecie przedłużone gwarancje?

[Tak / Nie, bo może drogo](#)

U nas też jest taka możliwość: dla Klientów bardziej świadomych i wymagających mamy pakiet przedłużonych gwarancji Premium. Wygląda to tak, że przedłużenie gwarancji na panel z 15 lat na 20 kosztuje dodatkowo 1200 zł. Przedłużenie gwarancji na ME z 5 lat na 10 lat kosztuje 1500 zł oraz przedłużenie gwarancji na montaż z 5 lat na 15 kosztuje 1800 zł. Taki pakiet przedłużonych gwarancji to koszt 4500 zł. Gdyby się Państwo decydowali to raczej z tymi przedłużonymi gwarancjami czy bez?

[No nie wiemy / Chyba bez / Chyba z gwarancjami](#)

Ok, drodzy Państwo! Z racji tego, że jestem Starszym Doradcą w firmie, kierownik bardzo szanuje mój czas. Jako że nasze spotkania tak jak wspomniałem są rejestrowane w systemie, aby pomóc Wam podjąć decyzję dzisiaj, mam możliwość na takim pierwszym spotkaniu z Państwem, zostawić Wam te przedłużone gwarancje w cenie. Macie Państwo totalne bezpieczeństwo, 20-25 lat kompleksowej opieki. Rozumiem, że z takim gwarancjami to już mamy te X%, które brakowało do 100% Panie XYZ oszczędzamy te 4500 zł, działamy? *(podaj śmiało rękę)*

[Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie](#)

6. Zamknięcie - Podsumowanie (półzamknięcia 3x tak)

W półzamknięciach chodzi o to, aby Klientowi przypomnieć, co było mówione kilkanaście minut wcześniej, bo on już zapomniał o podwyżkach, obowiązkowym magazynie energii i ulgach, a do tego jest to wstęp pod policzenie ulgi po dotacjach, na które zaraz wpadniesz!

Przepraszam, ja chyba musiałem coś źle wytłumaczyć. Rozumiecie Państwo, że te podwyżki były po 12% rocznie, ostatnie lata 18,5%, w tamtym roku 25%, ten rok 37%, a oficjalna zapowiadana podwyżka stanowi kolejne 70% rachunku do góry?! Rozumiecie, tak?

Tak

Rozumiecie, że dziś możecie otrzymać instalację jak na "starych zasadach 2.0" z Enigą, gdzie bilansowanie jest mega opłacalne i zwrot z inwestycji mamy w X roku?!

Tak

Rozumiecie Państwo, że sama ulga VAT to ok. 4000 zł, dotacja mój prąd 23000 i ulga termomodernizacji to kolejne 3000 zł. Drodzy Państwo na stole leży właśnie 30 000 zł. Widzicie to Państwo?

Tak

To jeżeli jesteście tego Państwo świadomi, to rozumiem, że montujemy? *(podaj śmiało rękę)*

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

7. Zamknięcie - Tabelka rachunek vs abonament

Ok, to pokażę Państwu jeszcze jedną rzecz, która bardzo mocno przekonała jednego z moich ostatnich Klientów, czyli jak to będzie wyglądało w kolejnych latach:

Skoro w ciągu ostatnich 15 lat prąd drożał średnio rocznie 12%, 2 lata temu 18,5%, w tamtym roku już 25% a, w tym 37% i już zapowiadają podwyżki na poziomie 70%, jak Państwo przewidujecie: założmy, że optymistycznie prąd będzie szedł 5% do góry, realnie 10%, a pesymistycznie 15%. Która opcja?

5% / 10% / 15%

Rozpisujemy to na kartce

Na ten moment płacie Państwo 300 zł na miesiąc. Tak jak liczyliśmy po podwyżkach i opłatach Państwa rachunek już na jesień wzrośnie do 500 zł. Panie XYZ. Pan sobie wpisze w kalkulatorze 500 zł i pomnoży to przez 10%. W drugim roku będzie już 550 zł, w trzecim 605 zł i tak do 10 razy!

No chyba tyle to nie będzie rosło

Moi drodzy, skoro paliwo było w tamtym roku za 4,70, spodziewaliście się, że w tym będzie po 8,30? Skoro węgiel poszedł do góry 300%, a 85% energii w Polsce produkuje się z węgla, to pójdzie prąd do góry? Nie podniosą prądu o 12%? Sama inflacja jest 5%.

No może

Drogi Państwo w tym przypadku już w pierwszym roku rata wynosi tyle, co będzie Was kosztował prąd. Od drugiego roku zarabiacie. Po dziesiątym roku w ogóle nie płacie ani za prąd, ani za instalację. Rozumiecie Państwo, co tu liczymy? Tylko 10% podwyżki rocznie. Czy widzicie tu Państwo opłacalność? Widzicie Państwo korzyść dla siebie?

No niby tak

Gdyby przyszedł do Was Pan z energetyki i powiedział Wam, że zamroza cenę energii na 10 lat, a po tym okresie nie będziecie w ogóle płacić za prąd, czy byłoby to dla Was korzystne?

Wiadomo

Czyli z energetyką byście się na coś takiego zgodzili, tak? To ja dokładnie z czymś takim przychodzę! To na kogo jest licznik? To od Pana proszę dowód, a od Pani poproszę jeszcze jedną kawę! (*podaj śmiało rękę*)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 59]

8. Zamknięcie - Ankieta + Bon do Biedronki

Ok, to pokażę Państwu jeszcze jedną rzecz. Szanowni Państwo, jak już Wam wspominałem nasze spotkania są monitorowane, dlatego mam prośbę i wypełnienie krótkiej ankiety oceniającej nasze spotkanie *(klient przy takiej akcji może się wyluzować, bo może mieć wrażenie, że spotkanie za chwilę dobiegnie końca i proces zamykania się skończył)*

O jak widzę w ankiecie zaznaczyli Państwo, że możecie mnie polecić to świetnie się składa, proszę bardzo tu poniżej wypisać 8 osób, do których możecie mnie polecić, za każdego poleconego, który zakupi od nas dowolny produkt otrzymacie Państwo „Bon do Biedronki o wartości 500 zł! Ile pi razy oko wydajecie miesięcznie na żywność? 1500 zł?

No tak / No może nie aż tyle

Tylko 3 klientów i za Wasze miesięczne zakupy zapłaci EcoRun, dobry plan? Panie XYZ – śmiało piszemy, Pan 4 osoby i potem kolejne 4 Pani.

Jeśli masz opór materii poproś o wyciągnięcie telefonów i zerknięcie na bazę kontaktów

Teraz prośba o zaznaczenie gwiazdką tych osób, które sądzicie, że mogą kupić. Super. I teraz uwaga, jeśli decyzja zapadnie z Waszej strony dziś, to do tych rozszerzonych gwarancji dokładam też ten bon za 500 zł Działamy? *(podaj śmiało rękę)*

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 60]

9. Zamknięcie - Brak jasności obiekcji - Brian Tracy

Zamykasz laptop i odkładasz dokumenty na bok: Panie XYZ – jak doszliśmy do tego etapu to wiem, że problem braku decyzji jest związany z jedną z trzech rzeczy: Czasem chodzi o firmę, ale widzę, że firma się Panu podoba. Może chodzić o produkty, ale czuję też, że produkty i oferta też się Panu podoba. No więc zostaje trzecia rzecz - to może ze mną jest coś nie tak?

Nie nie Pan super

To powie mi Pan tak z ręką na sercu, tak między nami gdzie leży problem?

Pojawia się prawdziwa obiekcja, którą neutralizujesz sam lub z pomocą kierownika

To jak rozumiem teraz możemy działać? (podaj śmiało rękę)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie



[slajd 61]

10. Zamknięcie - Montaż grupowy

Echhh, szkoda, że nie byłem u Państwa w zeszłym tygodniu, to od razu byście brali!

Ale jak?

Dwie gminy dalej (*powiedz gdzie ok 30-40 km stąd*) zamykaliśmy listę na montaż grupowy. Zapisalo nam się więcej niż 20 domów i tam właśnie ekipy śpią, jest magazyn i centrum logistyczne, więc całkiem inaczej koszty instalacji wyglądały. W Państwa przypadku taka instalacja byłaby ponad 2000 złotych tańsza i też bym Państwu te przedłużone gwarancje zostawił. Rata abonamentu spadłaby pewnie ze 30-40 zł. Tylko tego już nie ma, ale jak bym wtedy był, to byłoby super, prawda?

No pewnie tak

Kurczę, wiecie co. Tak mi się z Państwem fajnie rozmawia. Widzę, że i tak prędzej czy później instalacje będziecie mieć na dachu i ME w garażu. W sumie to do kierownika mogę zadzwonić i zapytać. Nie lubi mnie, ale może po głębie przez telefon nie da. Umówmy się tak... Zadzwonię do kierownika i zapytam, czy udałoby się Was tam dopisać. Jak się nie uda, to zostawiam notatki, numer i się Państwo zastanawiajcie do jutra i do mnie zadzwóńcie. Jak się uda rozumiem, że robimy tak?

Tak

Bardzo ważny kontrakt!, musi być powaga tego telefonu.

Dzień dobry, Panie Kierowniku. Ja przepraszam, że przeszkadzam. Mam bardzo wyjątkową sytuację. Jestem u przemyłych Państwa i Państwo byliby tu zdecydowani na instalację, tylko kwestia finansów, a ja niepotrzebnie palnąłem o tym montażu grupowym dwie gminy dalej (*powtórz miejscowość*). No i chciałem zapytać, czy coś by się jeszcze dało załatwić, żeby tam Państwa dopisać. Chciałem Państwu pomóc. *Kierownik pociągnie rozmowę*

Super, że się udało, to działamy, poproszę o dowód

11. Zabezpieczenie umowy

1. Pies ogrodnika

*Zabezpieczenie przed zazdrosnym sąsiadem, znajomym z pracy czy listonoszem znawcą... ☺ -
Nastawienie klienta, że to się może zdarzyć i co wtedy robić.*

Miał Pan kiedyś tak, że kupił Pan samochód albo zrobił remont, a dzień później wszyscy nagle doradzali, że można było kupić inny, tańszy etc? ☺ Nagle znalazły się tłumy znawców życia, że Ekipę to też taniej można załatwić. To jest drodzy Państwo normalne, wtedy działa taki nasz polski pies ogrodnika – ktoś sam tego nie ma, a pierwszy będzie Wam doradzał, co najlepiej zrobić i kupić. Jeśli taka sytuacja by się wydarzyła u Państwa, pamiętajcie, że macie instalację PREMIUM, a przede wszystkim przekazcie Państwo numer – zadzwonię i podjadę do tej osoby. Powiem Państwu, że tacy pierwsi biorą!

2. Kac zakupowy

Wychodząc od Klienta, zabezpiecz go na nieprzespaną noc z powodu podjęcia decyzji:

No i życzę Państwu nieprzespanej nocy... Tak jest, dokładnie! ☺ Bo to normalne, że po takiej dobrej decyzji zawsze ta jedna noc będzie nieprzespana, ale wiecie Państwo co? Lepiej jednej nie przespać, niż potem już zawsze płacić ten coraz większy haracz do końca życia... ☺