

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 - jeśli nie masz zgłoś się do menadżera / dyrektora

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 od płotu – niech podejdzie 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

wersja 1

Mam robotę do zrobienia, zajmujemy się rozdzielaniem dotacji w Państwa sołectwie i wyliczam co się komu należy, dziś przedstawiam się i pytam jakie macie potrzeby i oczekiwania.

Mhm

Pewnie Pan słyszał 3 tygodnie temu u Państwa na terenie Żychlin, Warcimino i Wargowo *(wymień trzy miejscowości obok tej, w której umawiasz)* były prowadzone badania meteorologiczne, na podstawie których Państwa region został zakwalifikowany w ramach programu „Moja Elektrownia Wiatrowa” – nieźle tu u Was ten wiatr daje?

No coś wieje

Proszę powiedzieć Pan jest właścicielem licznika?

Tak / ktoś inny *(to od razu masz info o domownikach)*

Korzysta Pan z usług Energa/Enea/Tauron/PGE? *(wybierz lokalnego operatora)*

No tak

Płaci Pan rachunki w okolicach 200 zł na miesiąc i więcej?

Tak

To świetnie się składa, bo Pański adres w pełni kwalifikuje się na te podwyższone dotacje w ramach programu „Moja Elektrownia Wiatrowa – chodzi o te turbiny. System całoroczny.

wersja 2

Domyślam się, że otrzymaliście już Państwo dotację na „bon energetyczny” na 300, 600,900 lub 1200 zł?

Tak / konkretna kwota	Nie, Nie wiem
A czy taki bon pokrywa chociaż jeden rachunek? Ile tam miesięcznie wychodzi?	Kurcze rozumiem, a to ile miesięcznie za prąd wychodzi?

300 zł

Ile?! To spora kwota. A podwyżki po zdjęciu tarczy dopiero przed nami. Jednak mam dla Pana też dobrą informację, Pana adres kwalifikuje się na te podwyższone dotacje w ramach programu „Moja Elektrownia Wiatrowa, chodzi o te turbiny. O system całoroczny. Słyszał Pan coś na ten temat?

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. Bezpłatnie. Pan robi kawę. Ja tłumaczę: System całoroczny. Dotacja Moja Elektrownia Wiatrowa. 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 Proszę Pana. Propozycja jest prosta. Bezpłatne 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 90%. 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 zadzworimy do niej proszę i spytajmy 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. Może się okazać, że na Pana będzie 10 tys. dotacji, a na żonę 20 tys. Jeden telefon 30 sekund o wartości 10 tys. chyba warto zrobić co? Wrzuci Pan na głośnik, ja żonie wszystko wytłumaczę 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 miała 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, turbiny itp. nie nie nie nie

A słyszeliście Państwo o tym, że dotacja Moja Elektrownia Wiatrowa to tylko kilka tysięcy projektów? Słyszał Pan pewnie co było z Moim Prądem. Ludzie zwlekali się zastanawiali i wyłączyli. Sąsiedzi skorzystali i nie płacą, a inni płacą, bo nie zdążyli. 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, turbiny 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 System całoroczny z 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 opowiem!

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, turbinę z dużymi dotacjami z Mojej Elektrowni Wiatrowej i nie musi Pan zmieniać modelu rozliczeń.

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 nowych zasadach

To pewnie nie jest Pan zachwycony tym jak wygląda ten model rozliczeń? 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 turbiną, magazynem energii/bateriami, prawda?

No tak

Dlatego koniecznie musimy się spotkać, bo dzisiaj dzięki systemowi całorocznemu można znowu mieć dobre zasady rozliczeń.

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