

Przygotowanie do dnia sprzedażowego

1. Godzina spotkania

Nigdy nie dzwonisz 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 i długopis
- dwa komplety umów w papierze
- kwestionariusz weryfikacji dach/grunt/budynek
- ankieta do poleceń
- wydrukowane faktury Eniga
- dane do wpłaty zaliczki

4. Warto też zabrać:

- ciasto dla klienta
- cukierki/lizaki dla dzieci
- woda + przekąska / coś do jedzenia - szkoda tracić czas na szukanie Orlenu
- 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. Small talk
2. Pijawka
3. Badanie potrzeb / Przebieg spotkania
4. O sobie i o firmie
5. Podwyżki cen prądu
6. Rozliczenie klienta
7. Korzyści - system całoroczny + Eniga
8. Technologia
9. Audyt
10. Cena i Zamknięcie
11. Zabezpieczenie umowy

Warianty sprzedaży

Na dziś największy sens ma **wyłącznie sprzedać zestawu całorocznego.** W jego skład wchodzi:

- PV - fotowoltaika
- ME - magazyn energii
- TW - turbina wiatrowa
- Eniga - model rozliczania

Jeśli klient posiada fotowoltaikę można opcjonalnie sprzedać tylko zestaw ME + TW + Eniga.

Skrypt z omówieniem - Spotkanie sprzedażowe

PV + ME + TW + 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. Small talk

Zadanie: zbudować zaufanie klienta

Jeden z kluczowych punktów! Jeżeli Klient nie kupi Twojej osoby = nie kupi instalacji. 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.

Przykładowe tematy:

- Ale ładne obrazy tutaj mamy, sam Pan malował?
- O taki telewizor zawsze chciałem mieć, ale żona nie pozwala
- Widzę, że Pan ma trochę zwierzątek
- Co tam słyszać w wielkim świecie?
- Pięknie tu sobie Państwo mieszkacie, cisza, spokój. A długo już tu jesteście?
- To Pan pochodzi z tej miejscowości? A Pani skąd? Jak się poznaliście?
- A są tu jakieś działki na sprzedaż? A po ile za ar?
- A Pani w jakiej branży działa? A Pan czym się zajmuje?

Tipy:

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

2. Pijawka

Zadanie: upewnić się, że wszyscy domownicy, którzy mają wpływ na decyzję, są obecni na spotkaniu: mąż/żona/rodzice/dorośle dzieci i ich małżonkowie itd

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 nie bez powodu, bo miałem 2 tygodnie temu taką sytuację, że jedni 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?

Pani Maria do mnie z płaczem, że oni się zdecydowali, 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 żadnego systemu 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.

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 pijawki 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 przepisywana na dzieci. Jeżeli tak, to czy dzieci są w domu? Jeżeli są to prosimy, aby były na spotkaniu.

3. Badanie potrzeb / Przebieg spotkania

Zadanie: zdobyć wiedzę na czym zależy klientom, aby na koniec się do tego odnieść i uniknąć wymówek

Badanie potrzeb jest jednym z najważniejszych punktów podczas rozmowy! Wchodzisz w buty klienta i robisz wywiad. Pamiętaj, że ma to być konstruktywna rozmowa w formie dialogu, a nie quiz z pytaniami, ponieważ klient mógłby poczuć się osaczony.

*Ważne jest, żeby zapytać **wszystkie osoby przy stole, co o tym myślą i jak do tego podchodzą**. Ważne jest, abyś w trakcie rozmowy mówił też o sobie, historia za historię. Pamiętaj, aby rozmawiać ze wszystkimi osobami przy stole. Nie zakładaj nigdy, że „Pan Mirek” jest głową rodziny i decyduje o wszystkim sam. Każdy domownik jest decyzyjny, ponieważ tam mieszka! Kiedy rozmawiasz jedynie z „głową rodziny”, inna osoba (mama, syn, żona etc.) zaczyna Cię oceniać, a w jej głowie rodzą się pytania/obiekcje, które zada przy zamknięciach i wtedy nie będziesz mieć możliwości już ich zbić. Nie bój się, że oni zaczną wyrzucać tu z siebie **negatywne przekonanie** – wręcz przeciwnie – to jest ten czas!*

Droży Państwo. Fajnie się rozmawia i moglibyśmy tak pewnie bez końca, natomiast Wy oczekujecie na pewno konkretów, a ja mam kolejne spotkania, a też nie chcę zabrać za dużo czasu.

Powiedzcie Państwo:

Co Państwo w ogóle wiecie o Odnawialnych Źródłach Energii i o jakich słyszeliście? (możesz narzucić - o fotowoltaice, o magazynie, o turbinie)

[No coś tam wiemy / Nic nie wiemy](#)

Czy słyszeliście Państwo o tym co podbija dziś Polski rynek, czyli rozwiązania całoroczne z Turbiną Wiatrową?

[No coś tam wiemy / Nic nie wiemy](#)

Czy ktoś ze znajomych/rodziny ma jakąś instalację OZE?

Bardzo ważne pytanie! Często Klienci mają do czynienia z fotowoltaiką przez znajomego z pracy, sąsiada, kuzyna, szwagra etc. Staraj się zdobyć jak najwięcej informacji, jak to u tej osoby działa. Kluczowe aby wydobyć informację ile to kosztowało, aby sprawdzić jakie klient może mieć oczekiwania cenowe

[Szwagier ma / Kolega płacił z 30 tysięcy / Sąsiadka montowała w zeszłym roku](#)

Proszę mi tak szczerze powiedzieć: Co się wydarzyło, że nigdy nie zdecydowaliście się dotąd na rozwiązania OZE? Tyle osób chodzi, dzwoni, mówi o tym – to czemu jeszcze Państwo tego nie macie?

[No bo coś tam](#)

Podsumowanie i pierwsze mikro zamknięcie:

Dobrze to podsumujmy sobie. Jeśli dobrze rozumiem. Znaczenie ma dla Państwa:

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 żeby były realne i naprawdę realizowane, a nie tylko na papierze?

No wiadomo

4. Dobra cena, taka adekwatna do jakości?

Jasne

5. Wysokie dotacje?

Tak

6. Atrakcyjne warunki finansowania?

Tak

Czysto hipotetycznie, gdybym pokazał Państwu rozwiązanie całoroczne, które zniweluje Wasze rachunki o 95% gdyż jak sama nazwa mówi działa w lecie i w zimie, a dodatkowo byłoby na nie rekordowo wysokie dofinansowanie to czy byłaby to dla Państwa wystarczająca korzyść aby skorzystać z takiego rozwiązania?

Tipy:

- Każdy z punktów służy późniejszej głębszej rozmowie - staraj się wyciągać jak najwięcej szczegółów i doprecyzowuj pytania
- Nie kończ na zadaniu czterech pytań i lakonicznych odpowiedziach. Raczej staraj się wykorzystać te pytania do rozmowy o obiekcjach klienta

4. O sobie i o firmie

Zadanie: zbudować zaufanie do siebie jako sprzedawcy i do firmy, którą reprezentuję

ODPALASZ PREZENTACJĘ

[slajd 1]

Na początek powiem Państwu dwa słowa o sobie i o firmie.

Jeszcze raz – ja się nazywam Jan Nowak, proszę tu jest mój identyfikator i dowód osobisty.

Tu wyciągasz na stół identyfikator i dowód osobisty. Niech tam leżą cały czas.

Jestem autoryzowanym doradcą energetycznym. W branży Odnawialnych Źródeł Energii pracuję już 3 lata. Powiem szczerze, że to jest moja druga firma. Pierwsze pół roku pracowałem w firmie z Warszawy. Wiecie Państwo jak to jest, jak jest płacone od sprzedaży, a nie od spotkania. Sytuacja wyglądała tak, że mówiłem klientowi, iż montaż będzie w 3 tygodnie, a był w 12 tygodni. Po takiej sytuacji jak myślicie: klient obwinił firmę czy doradcę?

Doradcę

No dokładnie! I ja nie mogłem sobie poradzić z takimi sytuacjami, bo bardzo lubię pracować na poleceniach. Zawsze jest tak, że jak Wy będziecie zadowoleni z tego co Wam powiem i to się sprawdzi - to polecicie mnie dalej!

[slajd 2]

Jesteśmy dużą, polską firmą i gwarancje również są realizowane tu w Polsce. Mamy 40 własnych ekip montażowych. Ambasadorem naszej firmy jest aktor Jakub Wesołowski – może kojarzycie Państwo Igora z Na Wspólnej? Jakub jest z nami od wielu lat i bardzo cenimy sobie wzajemną współpracę.

[slajd 3]

Jeśli chodzi o nasze montażowe to pracujemy na takich domach jak u Was, ale robimy też duże realizacje przemysłowe, współpracujemy ze stacjami benzynowymi, gdzie przechodzimy bardzo mocną kontrolę naszych instalacji, montowaliśmy na sieciach Delikatesów, Stokrotek i tak bym mógł Państwu pół godziny wymienić portfolio naszych klientów.

[slajd 4-7]

Montowaliśmy instalacje m.in. na państwowych podmiotach, typu straż pożarna, szkoła czy szpital.

[slajd 8]

Zostaliśmy w tym roku partnerem Europejskiego Kongresu Gospodarczego i występowaliśmy obok takich firm jak Orlen, Alior czy ING na panelu ws. sektora OZE w Polsce!

[slajd 9]

Mamy certyfikat Rzetelności Firmy i zaufanych partnerów finansowych.

[slajd 10-14]

Tu widzicie Państwo kilka przykładowych zdjęć naszych instalacji na dachu i gruncie oraz realizacje magazynów energii u Klientów. Jest także to na co ostatnio decyduje się bardzo dużo osób, czyli systemy całoroczne.

Mógłbym tak opowiadać o firmie, ale najważniejsze rzeczy wiecie. Dodam tylko, że dzięki dużej liczbie ekip monterskich montaż robimy nawet w 2-4 tygodni. Ostatnio zdarzyło się w 3 dni zamontować i pani dzwoniła i pytała jak to możliwe.

No właśnie dlatego, że mamy autoryzowane ekipy. A dlaczego tak? Bo dajemy bardzo długie gwarancje, więc te ekipy muszą być przeszkolone. Dlatego Szpital, Straż Pożarna czy Szkoła wybrali właśnie nas, bo oni muszą mieć gwarancję, że to wszystko jest najwyższej jakości i będzie działać na lata.

ZARAMOWANIE KLIENTA - JAK PRZEBIEGA SPOTKANIE

Drodzy Państwo, tak jak wspominałem, ja mam płacone za spotkanie, a moje spotkania są weryfikowane, co nie znaczy, że są nagrywane, ale chodzi o to, że może pojawić się telefon z firmy, aby mnie skontrolować, czy dobrze wykonałem swoją pracę. Dlatego powiem Wam po kolei:

- a) jakie podwyżki nas wszystkich czekają i co znajduje się na rachunku,
- b) co zmienia się w prawie energetycznym,
- c) jakie macie Państwo dofinansowania
- d) oraz jakie sprzęty są rekomendowane przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska.

Czy możemy się tak umówić?

[Tak](#)

Ramujesz klienta jakby przeszkadzał Ci pytaniem „Gdzie cena”

Drodzy Państwo mam obowiązek teraz przedstawić fakty, które nas wszystkich dotyczą. Będziemy bazować tylko na twardych danych, jak np. Wasza faktura.

5. Podwyżki cen prądu

Zadanie: pokazać klientowi, że jest w fatalnej sytuacji jeśli chodzi o ceny prądu

[slajd 15]

W ciągu ostatnich 10 lat prąd podrożał o ponad 100%. W 2015 roku cena była około 50 groszy, a dziś mamy ponad złotówkę. Zgadza się?

No chyba tak / Tak wynika / Nie wiemy

W 2024 roku cena powinna być jak na tym wykresie prawie 1,4 zł. Ale tyle chyba Państwo nie płacie. Liczyliście to kiedyś?

Tak / Nie / Nie wiemy

Bierzemy rachunek klienta – kwota brutto / ilość kWh zużycia = jego cena za kWh dziś

Proszę klienta, żeby liczył na swoim kalkulatorze – wyjdzie między 1-1,2 zł w zależności od OSD

To pytanie drodzy Państwo czemu płacie 1-1,20 zł za kilowat a nie 1,4 zł skoro taka jest cena rynkowa prądu?

Kto to wie / Bo tarcza jest / Bo to się jakoś inaczej liczy

[slajd 16]

W 2023 roku miała być rekordowa podwyżka cen prądu. Nie wiem czy Państwo pamiętacie? Na początku zapowiedzieli podwyżki ponad 70%. Ale ludzie się ostro oburzyli.

[slajd 17]

Ostatecznie zatwierdzili 38% podwyżek. Ale w 2023 roku były wybory. Pamiętacie Państwo jakie?

Parlamentarne (do Sejmu / do Rządu)

No i co zrobili, żeby ludzi nie denerwowali przed wyborami?

[slajd 18]

Oczywiście zamrozili ceny! Zrobili tarczę. 38% podwyżki wsadzili do zamrażarki, żeby kiedyś wyciągnąć jak będzie lepszy moment. W 2024 też były wybory – samorządowe. A w 2025 kolejne wybory – prezydenckie. A jakie wybory będą w 2026 roku?

No chyba żadne

No żadne. I jak Państwo myślicie co to oznacza?

Że już nie będzie tarczy

[slajd 19]

Koniec mrożenia cen energii! Minister Energii już to oficjalnie zapowiedział.

[slajd 20]

A w ostatnich 3 latach jak było zamrożenie to ceny prądu u Państwa rachunki spadły, stały w miejscu czy jednak mimo wszystko trochę rosły?

No trochę rosły / Nie wiemy / Chyba stały w miejscu

No rosły, ale mieliśmy przecież zamrożone te ceny. To jak to jest?

No jak zwykle chcą żeby płacić

Oczywiście. Bardzo sprytny zabieg polityków – zamrozili ceny samej energii, ale dokładali jakieś kolejne dodatkowe opłaty, wzrósł VAT na prąd, podrożał przesył itp.

Rozumiecie Państwo, że to jest tzw. Powolne gotowanie żaby? Do wszystkiego nas powoli przyzwyczajają prawda, a jest tylko gorzej i drożej?

No tak

[slajd 21]

Więc co już wiemy na 2026 rok:

Opłata jakościowa

Pierwszy haracz – za linie energetyczne. Państwo zamiast je wyremontować, podnosi opłaty ludziom.

Tu na rachunku macie Państwo kwotę

Czytasz z faktury klienta

Niestety od nowego roku ta opłata idzie do góry o 15 -20 zł.

Opłata mocowa

Drugi haracz – to jest opłata za utrzymanie elektrowni w Polsce w stanie gotowości. To powinno zapewnić Państwo, a zamiast tego dokłada nam kolejne rzeczy.. Dziś na rachunku macie kwotę

Czytasz z faktury klienta

A od nowego roku będzie o 20 – 40 zł więcej u każdego.

Opłata OZE

Trzeci haracz – Kolejna opłata „z dupy”. Nikt właściwie nie wie za co. Dziś na rachunku macie

Czytasz z faktury klienta

Aa od nowego roku będzie o 15 – 40 zł więcej.

6. Rozliczenie klienta

Zadanie: pokazać klientowi, że to dotyczy również jego

Podsumujmy – może Pan wyciągnąć kalkulator? Może być w telefonie

Klient ma liczyć na swoim kalkulatorze!

Wyciągasz kartkę i zapisujesz

Przykład:

Wasz rachunek to dziś 366 zł. Kurcze to już niemało - zapiszmy.

Od nowego roku - policzmy minimum podwyżek

- opłata jakościowa +15 zł
- opłata mocowa +20 zł
- opłata OZE +15 zł
- podwyżka 38% wyciągnięta z zamrażarki - proszę zrobić to co wyszło razy 1,38

To ile mamy?

574 zł

Zapiszmy. 574 zł. To od stycznia minimum tyle będzie wynosił Wasz rachunek za prąd! Byliście tego świadomi?

No kurde no nie / No tak

Wiecie Państwo. Jakby zrobili podwyżkę x3 z dnia na dzień to byśmy na ulice wyszli, a tak kroczonek po kroczoneku w kilka lat płacimy za prąd 3 razy więcej i nikt na ulice nie wychodzi. Jak wprowadzają tarczę to trąbią w mediach, ale jak podwyżki to już po cichu najlepiej, nie?

No tak

Moje pytanie do Państwa – Wy się na to godzicie?

A co zrobić? / A jakie mamy wyjście? / No nie chcemy ale jak inaczej?

Podsumowanie i drugi mikro zamknięcie:

Hipotetyczne, jakby przyszedł do Was ktoś z energetyki i powiedział, że macie możliwość płacić stałą kwotę za prąd przez 10 lat, a potem już do końca życia zero - to byście chcieli?

No wiadomo / To niemożliwe po co pytać w ogóle o takie coś

Rozumiem, że trudno uwierzyć, że takie coś w ogóle byłoby możliwe. Jednak ja przyszedłem z rozwiązaniem, ponieważ ludzie, którzy założą system całoroczny nie mają ani podwyżek ani opłat abonamentowych. Brzmi dobrze? Na tym etapie wszystko jasne?

Tak

Dobrze, to idziemy dalej.

Tipy:

- Jeśli klient mówi, że panie, to tyle do góry nie pójdzie! To przypomnij ile kiedyś kosztowało paliwo. I co zrobili ludzie? No zgodzili się na to i przesiedli się do autobusów. A pamiętacie państwo jak podróżował węgiel do 3 tysięcy? Przecież my w Polsce większość energii mamy z węgla. To jak myślicie, pójdzie prąd do góry?

- Jeśli klient mówi, że będą siedzieć po ciemku to spytaj czy wyłączą też lodówkę i zamrażarkę.

- Poświęć dużo uwagi na te zmiany które wejdą w 2026 roku i zrób z niego duże wydarzenie.

Rozmawiaj z Klientem, co myśli i czy zauważył, jak to się przekłada to na jego życie? Bazuj mocno

na emocjach, szukaj słabego punktu i uderzaj. Każdy szuka oszczędności, wygody i poczucia bezpieczeństwa!

7. Korzyści - system całoroczny + Eniga

Zadanie: wyjaśnić klientowi jak działa nasz system

[slajd 22]

Droży Państwo, to też jest bardzo ważne.

Systemy całoroczne to niezależność od decyzji naszych rządzących! Wiecie dlaczego dziś tyle ludzi decyduje się na to rozwiązanie?

Oczywiście argument nr 1 to właściwie brak rachunków za prąd, ale równie kluczowy aspekt to spokój i niezależność od energetyki i państwa. Nikt nie wie co się wydarzy w najbliższej przyszłości, a systemy całoroczne dają niezależność i bezpieczeństwo na różne sytuacje.

I pamiętajmy - to rozwiązanie działa cały rok, a nie tylko latem jak fotowoltaika!

[slajd 23]

Słyszeliście Państwo na pewno o słynnych „starych zasadach” w fotowoltaice, prawda?

Mamy tutaj rozliczenie bezgotówkowe.

Działa to tak, że produkujemy prąd, co potrzeba to zużywamy na bieżąco w domu, a resztę wysyłamy do energetyki. Oni pobierają 20% za magazynowanie, a resztę tego co wysłaliśmy możemy pobrać od nich kiedy chcemy. Wieczorami, zimą.

I najważniejsze - nie płaci się w ogóle za przesył. Wszyscy na starych zasadach są zadowoleni.

Pierwsi skorzystali, dostali dotacje i dziś już pewnie im się cała instalacja zdążyła zwrócić. Rachunki mają minimalne i do końca życia płaca za prąd grosze. Tu nie ma co się rozwodzić, bo to było minęło. Kto skorzystał to skorzystał.

[slajd 24]

Fotowoltaika w nowym rozliczeniu państwowym tzw. net-billing

Słyszeliście Państwo na pewno, że fotowoltaika się teraz nie opłaca?

No tak

Już tłumaczę dlaczego.

Tutaj mamy rozliczenie gotówkowe. Czyli tak samo produkujemy prąd z paneli, co potrzeba to zużywamy na bieżąco w domu, ale resztę nie wysyłamy do magazynu w energetyce, tylko oni od nas ten prąd odkupują, a jak potrzebujemy wieczorem czy zimą to my kupujemy od nich. Są dwa problemy: po pierwsze oni kupują od nas za śmieszne 20 groszy i nie płacą nam za przesył, a my kupujemy od nich za 1,1 zł, a za chwilę jeszcze drożej i jeszcze płacimy za przesył. Więc jak to ma się opłacać?

[slajd 25]

To jest złodziejstwo. Mamy koszty stałe i przesyłowe. Nawet jak byście Państwo mieli milion paneli na dachu to i tak w systemie państwowym można pokryć tę część faktury

pokazujesz palcem rozliczenie sprzedaży energii elektrycznej

Koszty dystrybucji i tak musicie zawsze zapłacić ze swojej kieszeni. Więc finalnie nie ma możliwości obniżyć rachunku na zasadach państwowych o więcej niż 50-60%.

Podsumowując:

Rachunek jesteśmy w stanie zbić o ok. 50%, bo w lecie faktycznie fajnie produkuje, ale energetyka odkupuje za grosze. Ale w zimie jest bardzo niska produkcja a my odkupujemy od energetyki dużo drożej niż oni od nas i jeszcze nie możemy zapłacić z wyprodukowanego prądu tych kosztów dystrybucji. Rozumiemy to?

No tak

[slajd 26]

No więc teraz najważniejsze. Rozwiązanie. System całoroczny w rozliczeniu Prosument 2.0

Przez to, że jesteśmy dużą firmą, to rozwiązanie mamy jako jedyni w Polsce. Dziś w NASZYM kraju najbardziej wspieranym rozwiązaniem jest system całoroczny! Czyli:

- **Fotowoltaika**, która działa w lecie
- **Turbina wiatrowa**, która działa w wietrzne dni, szczególnie zimą
- **Magazyn Energiil**, który nas zabezpiecza i pozwala wysyłać mniej energii
- i do tego wszystkiego rozliczenie **Prosument 2.0**, które już tłumaczę.

Najważniejsze dwie rzeczy:

1. Można pokryć w tym rozliczeniu, również koszty przesyłu i opłaty stałe, co w praktyce pozwala na to, żeby mieć rachunki nawet 0 zł.
2. Cena po której wysyłacie nadwyżki energii jest zdecydowanie wyższa niż w systemie państwowym, a do tego cały system zarządza magazynem za pomocą sztucznej inteligencji, więc wysyłamy nadwyżki jak jest najdrożej, a pobieramy prąd z sieci jak jest najtaniej. Dzięki temu to rozwiązanie się realnie opłaca!

[slajd 27]

Tutaj widać gigantyczną różnicę pomiędzy zasadami państwowymi, a Prosumentem 2.0

Zobaczcie Państwo na czarno ceny po której sprzedajecie prąd w systemie państwowym, a na czerwono ta sama sprzedaż prądu w Prosumencie 2.0.

Widzicie te różnice? To jest cena, po której ktoś od nas odkupuje prąd wyprodukowany w panelach i w turbinie. Rozumiemy to?

No tak

Ok, już tłumaczę jak to możliwe, że są takie różnice.

[slajd 28]

Od zeszłego roku rozliczenia energii dla właścicieli OZE są w cenach godzinowych. Cena prądu w każdej godzinie jest inna i potem z tego jest średnia miesięczna.

Najczęściej kiedy jest duża produkcja z fotowoltaiki w całym kraju czyli w godzinach około południa to cena odkupu jest niska – bo tej energii jest bardzo dużo. Standardowa zasada popytu i podaży. I jak ktoś ma tylko fotowoltaikę i zasady państwowe to sprzedaje ten prąd za grosze.

pokazujesz palcem

A w Prosumencie 2.0 wykorzystujemy sztuczną inteligencję i magazyn energii. Przez co jak jest niska cena to nie sprzedajemy prądu do sieci, tylko go kumulujemy w magazynie, a sprzedajemy do sieci np. wieczorem jak cena jest wysoka.

pokazujesz palcem

Rozumiecie Państwo skąd biorą się te różnice w cenach między obydwoma systemami?

No chyba tak

Klient musi to rozumieć! Nie może mieć wrażenia, że to jakaś ściema, że to jakieś machloje. Musi klient rozumieć skąd to się bierze, naszą rolę jest upewnić się, że klient na pewno to rozumie!

[slajd 29]

Za rozliczenia w Prosumencie 2.0 odpowiedzialna jest Eniga - duża spółka obrotu energią.

Eniga istnieje od 1995 roku. Od 2021 mają taki system, który działa już od lat. Długo go testowali i dziś korzysta z niego już ponad 100 000 ludzi.

[slajd 30]

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

[slajd 31]

Mają koncesję państwową na takie działania i dlatego mają taką możliwość.

[slajd 32]

W ramach podsumowania tego wszystkiego.

Tak wygląda podsumowanie zasad rozliczeń Państwowych i Prosumenta 2.0. Sami Państwo widziecie

Podsumowując, co to nam daje:

- rozliczamy opłaty dystrybucyjne
- rozliczamy opłaty stałe
- nie mamy żadnych opłat miesięcznych
- nigdy nie przepada nasza nadwyżka, którą zgromadzimy
- na bieżąco możemy sobie podglądać saldo ile mamy zgromadzone
- Magazyn Energii dzięki sztucznej inteligencji steruje nam cenami prądu
- No i co najważniejsze obniżamy rachunek nawet do 100%

Chciałbym wyraźnie podkreślić, że te 90-100% to nie jest marketing. Fakty

[slajd 33]

Tak wyglądają rachunki naszych klientów

Musisz mieć ze sobą wydrukowane kilka faktur klientów, jeden masz na slajdzie, a resztę wyciągasz z teczki i pokazujesz klientowi. Pokaż te na 12/19 zł ale też te na 0 zł pokazując, że u klientów Twoich tak jest!! Tu musi być pralka na niskie i zerowe faktury.

Fajnie nie?

No ciekawe

[slajd 33]

Tak wyglądają rachunki naszych klientów

Podsumowanie i trzecie mikro zamknięcie:

Upewnij się, że wszystko jest jasne, bo zmierzamy do końca. Rozumiecie Państwo dlaczego fotowoltaika w systemie Państwowym się nie opłaca tak?

Tak

Rozumiecie, że można nawet dzisiaj praktycznie wyzerować rachunki za prąd, tylko warunkiem jest zestaw całoroczny?

No tak

Jakie widziecie największe zalety systemu całorocznego?

No że cały rok produkuje / Że zimą / Że jak wieje

A rozliczenia Prosumenta 2.0?

No że te ceny lepsze / Że streuje ten magazyn

I wreszcie rozumiecie, że to rozwiązanie mamy na wyłączność dla naszych Klientów?

A no tak, tak

8. Technologia

Zadanie: sprawić, by klient chciał to mieć

[slajd 34]

Nadal mamy za mało energii ze źródeł odnawialnych. Dopóki Polska nie realizujemy progów tzw. miksu energetycznego to Unia Europejska nalicza nam karę w wysokości 10 mld Euro. Musimy gonić Europę, dlatego rząd wprowadził kilka lat temu korzystną Ustawę OZE. Poprzez dofinansowania i spory pakiet korzyści chce zachęcić ludzi do montowania takich systemów.

[slajd 35]

Bardzo ważne:

1. 8% podatku VAT, zamiast 23%. Ostatnia możliwość, żeby się załapać na mniejszy VAT, bo został wprowadzony tymczasowo, żeby napędzić rynek. Są już pierwsze informacje o tym, że niebawem wraca na 23% VAT na instalację czyli co najmniej kilka tysięcy różnicy
2. Ulga termomodernizacyjna, która się kończy! W zależności na jakim progu podatkowym Państwo jesteście: 12-19-32%. Taki procent instalacji aktualnie mogą Państwo sobie rozliczyć w PIT. Chociaż mamy już jako branża OZE informacje, że od niedługo nie będą Państwo mieli już takiej możliwości.
3. Najważniejsze. Dotacje. Program Mój Prąd – kojarzycie? Program się skończył !
*koniecznie podkreśl to, że dofinansowania się kończą, nie są wieczne, trzeba się **naprawdę** spieszyć*

Program „Moja Elektrownia Wiatrowa” – drodzy Państwo rekordowa kwota dofinansowania! Ok 30-32k zł na zestawy całoroczne. Zaraz policzymy ile to będzie u Was.

Jest jeden minus - pula to 400 mln zł. Wydaje się dużo, ale czas ma znaczenie dlatego, że klienci dziś chcą mieć rozwiązania całoroczne, a przez to, że kwota dofinansowania dla jednego domu jest rekordowa to ta pula się szybko skończy. Mamy mega mało czasu! A czy będzie kolejne? Możemy gdybać, ale już niektórzy w Moim Prądzie czekali na więcej a dziś już jest 0 zł, bo program się skończył. Więc trzeba już dziś się decydować, żeby ten pociąg nie odjechał.

Drodzy Państwo, za chwilę nasz kraj spełni warunek miksu energetycznego, skończą się dofinansowania, będzie większy VAT, a ceny instalacji wciąż rosną, a co ważne – jak sami widzicie wysokość ulg i dofinansowań dziś to kilkadziesiąt tysięcy złotych zwrotu.

[slajd 36]

Bardzo ważną rzeczą w całym systemie jest Turbina Wiatrowa, bo od niej zależy dotacja! **Nie ma turbiny, albo jest chińska – nie ma dotacji!**

Pewnie jak się Państwo domyślacie cały nasz rynek jest zalewany dziś chińskimi wiatrakami, które są najczęściej po prostu atrapami.

My mamy w 100% polski produkt, a dzięki temu, że jest produkowany tutaj to jest kilka bardzo istotnych rzeczy, które krótko Państwu omówię.

Omów spokojnie tabelkę. Ludzie mają dziś różne informacje o wiatrakach, ważne żeby rozumieli co im tutaj zamontujemy.

Przy ostatnim punkcie poproś klienta, żeby zobaczył w telefonie jak dziś, jutro i pojutrze u niego wieje. Na bank będzie więcej niż 1,2 m/s. Mówisz mu wtedy: widzi Pan i już Turbina u Pana produkuje.

[slajd 37]

Tak naprawdę ten slajd jest kluczowy w całej prezentacji. Pokazuje pięknie jak pięknie się uzupełnia produkcja z fotowoltaiki i turbiny wiatrowej na przestrzeni roku.

[slajd 38]

Podsumowując. Każdy element zestawu całorocznego jest niezwykle ważny i jak w puzzlach jest niezbędny, żeby całość działała sprawnie i przynosiła zamierzone efekty.

1. Panele – produkują dużo prądu latem i co ważne pozwalają na szybszy start i produkcję turbiny, bo te dwa sprzęty współpracują
2. Turbina Wiatrowa – produkuje głównie jak nie ma słońca, wieczorem, w nocy, zimą. I jest kluczowa, bo bez niej nie ma ani złotówki dotacji!
3. Magazyn Energii – daje możliwość zarządzania energią przez co cały zestaw zwróci się dużo szybciej i daje bezpieczeństwo jak nie ma prądu w sieci, a Inwerter hybrydowy to Mózg całego systemu zarządza całym zestawem
4. Prosument 2.0 – Zarządza pracą magazynu zapewnia korzystniejsze rozliczenie i powoduje, że rachunki mogą spaść o ponad 90%

Podsumowanie i czwarte mikro zamknięcie:

Dobrze to już ostatni raz się upewnię, że wszystko jasne:

Rozumiecie Państwo dlaczego to tak kluczowe, żeby turbina była polskiej produkcji i miała wszystkie badania i certyfikaty polskie?

Tak

Rozumiecie Państwo, że Aura to najcichsza turbina na rynku, która nie przeszkadza w spaniu, nie wymaga czasochłonnych pozwoleń i co najważniejsze nie spowoduje zniszczeń Państwa domu?

Tak

Zdajecie sobie sprawę, że zapisy, aby uzyskać dofinansowanie w wysokości około 30 000 zł już trwają i jest to ostatnia pula przed spełnieniem miksu energetycznego? Kiedy w ostatnim czasie dostaliście od kogoś tak dużą kwotę?

No tak, nigdy

Panie Januszu, Pani Grażyno... Rozumiecie, że w dniu dzisiejszym mogę Wam to zagwarantować i jest to najlepszy moment na założenie instalacji z wszystkimi korzyściami dla Was?

Gdybyście się mieli decydować to na cały system czy bez którego elementu?

No na cały system

Świetnie!

Ok, ale wiecie co... ja tu Wam chcę ułatwiać dofinansowania, a tak naprawdę jeszcze nie wiemy, czy mają Państwo możliwości montażowe, żeby każdy element systemu u Państwa zrobić. Nie każdy takie możliwości posiada. Zróbmy tak, wyjdźmy wszyscy razem na zewnątrz i sprawdźmy to, bo może się okazać, że zajmuję Wasz cenny czas, a będziemy musieli sobie podziękować na koniec i podać rękę... dlatego chodźmy..

Wstajecie wszyscy od stołu i idziecie oglądać chatę - gdzie będzie PV, gdzie ME, gdzie TW

9. Audyt

Zadanie: sprawić, by klient miał wrażenie, że teraz wspólnie walczymy, żeby mógł to zamontować

Audyt robisz w celu weryfikacji, czy zmieści się instalacja na dachu lub gruncie (już w dniu leadowym wyciągasz informacje: ile płaci za prąd bądź jakie ma zużycie roczne - na tej podstawie jesteś w stanie ocenić, jaką instalację mu proponujesz).

Abym mógł przejść do konkretów, muszę uzupełnić audyt – to nasz standard firmowy, żeby było wiadomo, że byłem u Was.

Uzupełniasz Kwestionariusz weryfikacji dach/grunt/budynek!

Zrób zdjęcia pod pretekstem: „Potrzebuję zdjęć do dokumentacji na tej podstawie sprawdzimy, czy w ogóle będę mógł Państwu coś zaproponować” (ważność).

Używaj fachowego słownictwa (jesteś Ekspertem od tego, masz bardzo duże doświadczenie, bardzo wiele instalacji zamontowanych),

Zrób zdjęcia pod pretekstem: „Potrzebuję zdjęć do dokumentacji na tej podstawie sprawdzimy, czy w ogóle będę mógł Państwu coś zaproponować” (ważność).

Używaj fachowego słownictwa (jesteś Ekspertem od tego, masz bardzo duże doświadczenie, bardzo wiele instalacji zamontowanych),

Używaj takich sformułowań:

- *Ta połać dachu jest idealna ze względu na ukierunkowanie na południowy wschód! idealne warunki do montażu Turbiny Wiatrowej.*
- *Wie Pan co, wszystko wskazuje na to, że to będzie najlepsze miejsce.*
- *Ta rozdzielnia tu jest okej. Będzie dobrze.*
- *Rozdzielnie wymienimy na dwukierunkową.*

Dobrze wszystko już mamy, wejdźmy do domu, przekażę Wam teraz wszystkie szczegóły.

w domu

Gratulacje dla Państwa, macie możliwości montażowe!

Ważnym momentem po wejściu do domu jest zebranie podpisu pod audytem w miejscu, gdzie będziesz z nimi docelowo podpisywał umowę!

Droży Państwo proszę tutaj zostawić parafkę, że wykonałem audyt u Państwa.
To jest potwierdzenie dla mojego szefa, że u Państwa byłem.

10. Cena i zamknięcia

Zadanie: podpisać kwita :)

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!

[slajd 39]

Dobrze proszę Państwa to teraz czas na dobór sprzętu dla Państwa.

Dobierz instalację według wzoru

- + **Fotowoltaika – zużycie roczne x 1,2 (np. 4000 kWh x 1,2 = 4,8 kW → Moc instalacji zaokrąglaj w górę)**
- + **Magazyn Energii - 50% dziennego zużycia (np. 4000/365 * 0,5 = 5,47kWh)**
- + **Turbina – 3kW**
- + **Prosument 2.0 Eniga**

[slajd 40]

Co dokładnie wchodzi w skład takiego kompletnego zestawu całorocznego, żeby nie było żadnych wątpliwości.

Przeczytaj wszystko i powiedz od razu o mocy, np. Fotowoltaika 4,8 kWh, Magazyn Energii 5,12 kWh, Turbina Wiatrowa 3 kW

[slajd 41]

1. Zamknięcie - Cena

Rozpisujesz na kartce wszystko krok po kroku. Wszystkie liczby piszesz po kolei i tłumaczysz

Wartość katalogowa takiego zestawu całorocznego to 75 000 zł.

Dodatkowo opcja Prosument 2.0 to 4900 zł jednorazowo. Czyli razem 79 900 zł.

Gdybyście Państwo skontaktowali się z naszą infolinią albo biurem to dokładnie taka byłaby cena.

Natomiast ja jako doradca mam trochę inny cennik i z racji tego, że jestem u Państwa dzisiaj to cena takiego zestawu to 71 323 zł. (prawie 4000 zł taniej).

Za system całoroczny, który składa się z 5 produktów!

Drugi temat to firma raz na jakiś czas daje jakąś fajną promocję. W tym miesiącu mamy opcję Prosument 2.0 w przypadku zestawu całorocznego za 1 zł zamiast 4900 zł. Więc podsumowując zamiast 79 900 zł mamy 71 323 zł.

To ponad 8500 zł taniej.

I teraz od tej kwoty odejmujemy dotację Moja Elektrownia Wiatrowa – 32 000 zł.

I Ulgę termomodernizacyjną – 4718 zł.

To daje nam kwotę – 34 604 zł.

Powiem Państwu szczerze, że jak zaczynałem w branży to za 30-40 tysięcy ludzie kupowali samą fotowoltaikę, a tu za te pieniądze jest cały system całoroczny składający się z 5 elementów, który działa cały rok!

Czy to się opłaca? Sprawdźmy

I teraz tak. Roczny rachunek od stycznia to będzie 6888 zł.

Założmy, że o obniżymy rachunek o 6000 zł. Może będzie nawet więcej, ale wolę, żeby się Państwo pozytywnie zaskoczyli, więc przyjmijmy 6000 zł.

Więc mamy czas zwrotu inwestycji – **34 604 zł / 6000 zł = 5,7 roku.**

Jeżeli prąd w ogóle by już nie szedł do góry. A wiadomo, że cena prądu w miejscu stać nie będzie, więc realnie pewnie zestaw się zwróci poniżej 5 lat.

Także inwestycja początkowa 71 332 zł.

Pytanie czy dysponujecie Państwo taką gotówką?

Tak, dysponuję – Sprzedajesz!

Zaliczka jest 30%, a pozostałe 70% po montażu.

Licznik jest na Pana?

Tak

Na Księdze Wieczystej jest Pan właścicielem?

Tak

Czyli dotacja też będzie na Pana?

Tak

Ok w takim razie rozumiem, że działamy? Poproszę o dowód i zacznę wszystko wypełniać. *(podaj śmiało rękę)*

Nie, dysponuję – Idziesz w raty!

OK rozumiem. A potencjalnie 10 000 zł?

No może bym znalazł / Nie

Ok to pokażę Państwu jak to można zrobić bardzo sprytnie. Żeby nie wydać dużej gotówki, a mieć jednak te wszystkie oszczędności. Bo jest opcja miesięcznego abonamentu przez bank.

Rozpisujesz kartkę Rachunki vs Abonament

Od stycznia tak jak sobie liczyliśmy Państwa rachunek będzie wynosił ile? Pamiętajcie?

Nie / 574 zł

Rata na 10 lat przy wpłacie własnej 10 000 zł wychodzi 878 zł.

Pytałem wcześniej czy jakby ktoś z energetyki zaproponował Wam stałą opłatę przez 10 lat, a później do końca życia praktycznie brak rachunków za prąd to byście coś takiego chcieli. I odpowiedzieliście, że TAK – zgadza się?

No tak

No to tu mamy dokładnie taką sytuację. Ale ta kwota raty średnio wygląda prawda?

No tak

To teraz pokaże Państwu czemu to rozwiązanie jest dziś tak popularne.

Proszę się skupić:

Rachunek 574 zł

Jeśli przeznaczą Państwo dotację na częściową spłatę rat to już nam miesięczna płatność spada do 420 zł.

A jeszcze mamy Ulgę Termomodernizacyjną. Jak również ją Państwo przeznaczą na spłatę a nie nowy telewizor to miesięczna rata spadnie do 352zł.

Droży Państwo – 574 zł do końca życia czy 352zł przez 10 lat? Co Państwo wybieracie?

352 zł – Sprzedajesz!

Licznik jest na Pana?

Tak

Na Księdze Wieczystej jest Pan właścicielem?

Tak

Czyli dotacja też będzie na Pana?

Tak

Ok w takim razie rozumiem, że działamy? Poproszę o dowód i zacznę wszystko wypełniać. (podaj śmiało rękę)

[slajd 42]

2. Zamknięcie - Co jest w cenie

Ok, już Państwu mówię co macie Państwo w cenie, bo trochę się zapędziłem. Zapytałem, czy działamy, a może powinienem powiedzieć jeszcze bardziej precyzyjnie, co macie w cenie. Więc tak:

1. PANELE – z listy TIER 1 – najwyższa półka. 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. TURBINA WIATROWA - Sporo o tym mówiliśmy. Polski sprzęt. Polska produkcja. Aura. Zgrabna, ładna, estetyczna i co najważniejsze efektywnie produkuje prąd

3. MAGAZYN ENERGII DEYE / DYNESS – 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. Nowoczesna technologia, ok 6000 rozładowań i naładowań, lekka konstrukcja, rozmiar kompaktowy, łatwa w rozbudowie

4. BILANSOWANIE PROSUMENT 2.0 ENIGA - Bez tego rozwiązania nowe zasady rozliczeń się nie opłacają, rozmawialiśmy o tym. Mamy wyłączność na to rozwiązanie.

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. 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 30 lat wyprodukują więcej niż 89% z dnia montażu.

7. BIURO OBSŁUGI KLIENTA - całą administracją, wszystkimi wnioskami i dotacjami zajmujemy się my. Czyli za niczym nie chodzicie, nigdzie nie jeździcie. 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, wymienilem 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 43]

3. Zamknięcie - Jakie będą oszczędności plus dotacja

Cieszę się, że Państwo to mówią, bo może powinienem jeszcze raz na spokojnie wytłumaczyć oszczędności.

Wracamy do kartki

Roczny rachunek od stycznia to będzie 6888 zł.

Założmy, że o obniżymy rachunek o 6000 zł. Może będzie nawet więcej, ale wolę, żeby się Państwo pozytywnie zaskoczyli, więc przyjmijmy 6000 zł.

Więc mamy czas zwrotu inwestycji – $34\ 604\ \text{zł} / 6000\ \text{zł} = 5,7$ roku.

Jeżeli prąd w ogóle by już nie szedł do góry. A wiadomo, że cena prądu w miejscu stać nie będzie, więc realnie pewnie zestaw się zwróci poniżej 5 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 Wam nie muszę tego tłumaczyć. To jak działamy?

(podaj śmiało rękę)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 44]

4. Zamknięcie - Gotówka vs abonament

Drodzy Państwo, domyślałem się, że to nie jest kupno bułki w sklepie więc jeszcze raz dokładnie wyjaśnię jak to działa z tymi ratami.

Rachunek 574 zł

Jeśli przeznaczą Państwo dotację na częściową spłatę rat to już nam miesięczna płatność spada do 420 zł.

A jeszcze mamy Ulgę Termomodernizacyjną. Jak również ją Państwo przeznaczą na spłatę a nie nowy telewizor to miesięczna rata spadnie do 352zł.

Drodzy Państwo – 574 zł do końca życia czy 352zł przez 10 lat

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

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 45]

5. Zamknięcie - Przedłużone gwarancje

Rozumiem, że to wszystko Wam się podoba? Czyli prędzej czy później taką instalację i tak będziecie mieć, 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. Dotyczy to przede wszystkim turbiny, gdzie możemy wydłużyć gwarancję do 7 lat. Taki pakiet przedłużonych gwarancji to koszt 4500 zł. Gdyby się Państwo zdecydowali 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. 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

[slajd 46]

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 od przyszłego roku czekają nas ogromne podwyżki prądu, rachunek wzrośnie o co najmniej 40-50%, rozumiecie tak?

Tak

Rozumiecie, że dziś możecie otrzymać system całoroczny z Prosumentem 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 MEW 32 tys i ulga termomodernizacji to kolejne 3000 zł. Drodzy Państwo na stole leży właśnie 40 000 zł. Widzicie to Państwo?

Tak

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

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 47]

7. Zamknięcie - Porównanie PV a Zestaw Całocenny

Domyślam się, że ta pierwotna kwota może nieco przerażać, prawda?

No właśnie tak

Ok no bo wiecie Państwo. jeśli ta kwota jest zbyt duża, to możemy pomyśleć o innym rozwiązaniu na przykład sama fotowoltaika albo fotowoltaika z magazynem energii, bez turbiny. Wtedy ten koszt no mimo wszystko będzie nieco niższy. Może nie jest to zestaw całoroczny, ale nadal lepiej mieć taki zestaw niż nic.

Zobaczmy jak by to wyglądało:

1. Sama fotowoltaika to byłby koszt np. 32 tys zł
2. Gdyby dołożyć do tego magazyn energii to byśmy mieli 54 tys zł
3. A z turbiną jak wspomniałem 71 323 zł

Więc ta różnica jest prawda?

No tak

Tylko kurde teraz sobie pomyślałem, że tu nie wziąłem pod uwagę dotacji, bo przecież Mój Prąd się już skończył więc na samo PV lub PV+ME nic nie dostaniemy, a jak weźmiemy z turbiną to mamy 32 tys dotacji i jeszcze ta ulga termo będzie i nam ten finalny koszt 34 tys... Kurde czyli w sumie magazyn i turbinę Państwo macie za 2 tys złotych.

Yyyyy

Kurcze no proszę państwa sami widzicie jak to wygląda. To od Pana proszę dowód, a od Pani poproszę jeszcze jedną kawę! (*podaj śmiało rękę*)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 48]

8. Zamknięcie - Ankieta + Wakacje

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 5 osób, do których możecie mnie polecić. Ja mam taki program w firmie, że za każdego poleconego, bez względu na to czy weźmie czy nie weźmie mogę zrobić 300 zł taniej, ale maksymalnie. Mnie tu firma sprawdzi, ale tak między nami proszę wpisać cokolwiek nawet, to zniżkę załatwimy, a czy tam ktoś odbierze czy nie to tam umówmy się - nikt nie skontroluje.

No tak / No może nie aż tyle

No to nam się zrobiło 1500zł taniej jeszcze. To jak, działamy? (*podaj śmiało rękę*)

Tak - umowa / Nie - następne zamknięcie

[slajd 49]

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 50]

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. 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 taki zestaw całoroczny będziecie mieć. 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 przemysłch 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

[slajd 51]

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 przekażcie 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... ☺

