

## SKRYPT dnia LEADOWEGO

### CEL DNIA LEADOWEGO - ZEBRANIE MOCNEGO KOMPLETU SPOTKAŃ 9+/9

#### PRZYGOTOWANIE DO STARTU – WAŻNE:

- a) **WYBÓR 3-4 MIEJSCOWOŚCI** – miej wcześniej przygotowane kilka wiosek/ulic/miejscowości obok siebie na dany dzień, aby potem nie błądzić bez celu i nie tracić czasu podczas dnia leadowego
- b) **UBIÓR** – schludny, wygodny i adekwatny do pory roku, pamiętaj, że budujesz swoją pozycję PRO!
- GŁÓWNA ZASADA: **W TERENIE NIE MA ZŁEJ POGODY – JEST ŻŁE UBRANY DORADCA!**
  - **Lato** - kiedy jest upał: luźno i przewiewnie + czapka z daszkiem (na duże Słońce i upał: krem z filtrem)
  - **Wiosna / Jesień** - polar, sweter, parasol / płaszcz przeciwdeszczowy etc.
  - **Zima** - odzież termoaktywna, ciepłe buty, podwójne skarpety, „na cebulkę” – 2 swetry, czapka, rękawiczki, zimowa kurtka!
- c) **MATERIAŁY LEADOWE** – wydrukowane, pocięte i przygotowane, do pobrania z dysku z materiałami:
- **fake lista** w koszulce foliowej + dwustronna, czarna podkładka (kup w sklepie papierniczym)
  - **czyste kartki z tabelką** do notowania umówionych spotkań
  - **adnotacje** do zostawiania u osób po umówieniu się
  - **karteczki z numerem tel.** jak kogoś nie będzie – skrzynka na listy, koło drzwi – na widoku!
  - **identyfikator** – jeśli nie masz, zgłoś temat do Managera / Biura – **przypiesz to na maxa!**
- d) **RZECZY DODATKOWE – KTÓRE MASZ MIEĆ W TERENIE**
- **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)
-

## SCHEMAT LEADA:

1. ICE BREAKER
  2. PRZEDSTAWIENIE SIĘ
  3. WZBUDZENIE ZAINTERESOWANIA
  4. NARZUCENIE TERMINU
  5. ZAPISANIE NA LISTĘ + ADNOTACJA + DOMOWNICY
  6. ROZBIJANIE OBIEKCJI\*
  7. WSTĘPNE BADANIE POTRZEB
  8. PODSUMOWANIE + ZABEZPIECZENIE SPOTKANIA
- 

### Ad 1. ICE BREAKER

- *DZIEŃ DOBRY!! PROSZĘ NIE STRZELAĆ, JA INFORMACYJNIE! 😊 - Z UŚMIECHEM I ENERGIA!!!!*
- *DZIEŃ DOBRY!! Sąsiedzi mówili, że najlepsza kawa/obiad u Pani/Pana jest?! 😊*

Ewentualnie inne otwieracze sytuacyjne wg pory roku:

- *DZIEŃ DOBRY! Liście przyszedłem pozgrabiać!! 😊*
- *DZIEŃ DOBRY! Trawę przyszedłem skosić, ale widzę, że już Pan mnie wyprzedził!! 😊*
- *DZIEŃ DOBRY! Poda Pani ten sekator, to pomogę przyciąć te gałęzie!! 😊*
- *DZIEŃ DOBRY! Ja do odgarniania śniegu tu u Państwa, to u Was?! 😊*

- Chodzi o przełamanie pierwszej bariery, tak abyś się wyróżnił/a na tle innych, którzy do nich przychodzą (listonosz, wodociągi, światłowód, OZE).
- Po otwieraczu uśmiechnij się i od razu zacznij leada!
- Nigdy nie umawiaj leada przez domofon albo nie rozmawiaj z kimś przez balkon, okno z dala - podejdź do tej osoby. PRZYCHODZISZ W WAŻNYM TEMATEM URZĘDOWO! Przy domofonie mówisz, że nie słychać i żeby osoba podeszła. Przy balkonie/oknie mówisz, że nie będziesz krzyczeć i na pewniaka idziesz pod drzwi, nie słuchając co ludzie mówią, ZAWSZE OTWORZĄ
- Jeśli ktoś Ci mówi, że nie ma czasu to nie przejmujesz się tym i zaczynasz robić leada. Wygra ten, kto ma większe jaja i będzie bardziej pewny siebie.

## Ad 2. PRZEDSTAWIENIE SIĘ

- *A tak na poważnie, Już mówię z czym przychodzę. ☺ Witam serdecznie, Adam Nowak, EcoRun z ramienia Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska.*

- **Od tego momentu zmiana tonu na poważny, ale nadal z uśmiechem.**
- **Potwierdź właściciela, żeby nie tracić czasu – jak go nie ma, zadzwońcie razem do niego lub ewentualnie weź numer telefonu.**
- **Jeśli otwiera osoba 70+, która ledwo kontaktuje, pytasz czy są młodzi. Jeśli nie ma, to zostawiasz karteczkę z numerem i mówisz, że to bardzo ważne i żeby młodzi zadzwonili, jeśli są to ich wołacie i umawiasz młodych.**

## Ad 3. WZBUDZENIE ZAINTERESOWANIA

- *Nie wiem, czy Pan słyszał, ale ok. 3 tygodnie temu u Państwa na terenie Marianowic, Michałowic i Olszyny były przeprowadzane badania/pomiary geosatelitarne dachów i terenów, na podstawie których Państwa domostwa zostały zakwalifikowane na bieżące powiększone pule dotacji na odnawialne źródła ciepła i energii oraz systemy hybrydowe, dlatego w dniu jutrzejszym moim zadaniem jest wytłumaczyć Państwu, jakie to dotacje, komu przysługują i co zmieniło się w prawie energetycznym!*

- *Tylko żeby takie spotkanie przeprowadzić, to krótkie pytanie kwalifikacyjne: Państwa rachunek za prąd przekracza tutaj 100 PLN? (niezależnie co powie: 100-200-400 PLN)*

- *Tak.*

- *A z ciekawości, ile Państwo płacie?*

- *Teraz przyszło 200 PLN...*

- *ILE??? 200 zł??? A słyszeli Państwo, że już za chwilę wchodzi kolejna podwyżka ponad 30% i nowe opłaty dystrybucyjne? Ja jutro właśnie o tym opowiem...*

- **Mów to z energią i nie zostawiaj tutaj miejsca, żeby ktoś się wciął w zdanie!**

## Ad 4. NARZUCENIE TERMINU

- *Dobrze, w takim razie proszę mi powiedzieć, pasuje jutro Państwu bardziej 12.00 czy 18.00?*

- **Narzucasz 2 konkretne godziny, wtedy ludzie nie będą się zastanawiać, czy chcą się umówić tylko: na którą chcą się umówić!**

- **Jeśli odmawia, stosujesz 1. rozbiecie:**

- „Droży państwo, ja mam obowiązek jutro to Państwu wytłumaczyć, więc pytanie czy bardziej pasuje 12.00 czy 18.00?

## **AD 5. ZAPISANIE NA LISTĘ + ADNOTACJA + DOMOWNICY**

- **Zapisanie na listę:** Klient zgadza się na konkretną godzinę, wtedy od razu zapisujesz go na listę i wykorzystujesz każde jego zawahanie do narzucenia mu spotkania.

- *Dobrze, super - to zapisuję na 18.00. Pana/Pani godność... ?* (podaje od razu jak narzucisz)  
- *Dobrze, tu mamy Olszyna jaki numer... ?*  
- *OK, Panie Janie, poproszę numer telefonu do Pana, w razie czego jakby mi się przeciągnęło jakieś spotkanie!*  
- *Dobrze, i ile tu jest za prąd miesięcznie? Siła jest? Czym państwo ogrzewają?*  
- *Dobrze, w ile osób tutaj mieszkacie?*  
- *Dobrze, Panie Janie, tutaj parafkę potrzebuję, że się umówiliśmy i widzimy się jutro o 18.00!*

- **Zostawienie adnotacji:**

- *Panie Janie, tutaj jest bardzo ważna **ADNOTACJA**, ja się nazywam Adam, jutro widzimy się o 18.00 przyjdę i wszystko wytłumaczę.*  
- *Bardzo ważne, proszę o przygotowanie faktury za prąd, tak żebym mógł Państwu wszystko wyliczyć!*  
- *Spotkanie trwa ok. 30-40 minut, więc do godziny czasu na pewno się wyrobimy!*  
- *To teraz tak: tutaj Pan ma co poruszamy na spotkaniu, tutaj skąd są dotacje, a tutaj firma EcoRun, która wszystko za Państwa realizuje - może Pan sobie sprawdzić wszystko na jutro!*

- **Potwierdzenie domowników / osób decyzyjnych – BARDZO WAŻNY PODPUNKT!!!**

- *No i jeśli chodzi o wszystkich domowników, mówił Pan, że z żoną Pan tutaj urzęduje, to weźmie Pan telefon i zadzwonimy ją potwierdzić, bo może mieć jakiegoś fryzjera!*

- **POTWIERDZASZ WSZYSTKIE OSOBY, KTÓRE MIESZKAJĄ W GOSPODARSTWIE!**

- **TIP:** Zostawiasz tylko imię, żeby klient nie znalazł Cię na fb i nie zobaczył Twojego SUPREME CAR ani filmiku z Dubaju czy Ibizy!
- **TIP:** Gdy miga się od telefonu to ciśniesz do skutku min. 3x, ponieważ jeśli chcesz sprzedać umowę następnego dnia to potrzebujesz wszystkich domowników przy stole!

- *Drogi Panie, ja nie mogę odbyć spotkania, jeśli nie będzie wszystkich domowników, weźmy telefon, zadzwonimy – to trwa 2 minuty, a będziemy mieć z głowy, i Pan, i ja!*

- **TIP: Jeśli ludzie mówią, że ktoś nie odbierze nie interesuje Cię to:**

- *Wie Pan co ja potrzebuję potwierdzić żonę, zróbmy tak ZADZWOŃMY, jak odbierze to odbierze jak nie to nie.*

- *Proszę Pana, mimo wszystko ważne jest, aby żona była, bo może się okazać, że na Pana będzie 10 tys. dotacji, a z żoną łącznie 30 tys. Jeden telefon 30 sekund o wartości 20 tys. chyba warto zrobić co?*

**Wrzuci Pan na głośnik, ja żonie wszystko wytłumaczę!**

- **TIP: Klient nigdy nie wytłumaczy żonie, o co chodzi, dlatego wystarczy wyciągnąć pewnie rękę i powiedzieć - "Pan da - ja wytłumaczę wszystko!", w 100% ludzie dadzą Ci telefon do ręki!**

## Ad 6. ROZBICIA OBIEKCJI\* - 3 x NO AND GO

- **PODWYŻKI:**

- *Słyszeliście Państwo o podwyżkach 40% od nowego roku? Jutro dokładnie policzę, ile będzie wynosił Państwa rachunek, a przede wszystkim jak się zmienia prawo energetyczne i jakie nowe opłaty zaraz dojdą, żebyście się mogli Państwo jakoś przygotować, bo sytuacja na rynku jest coraz trudniejsza. **To 12.00 czy 18.00?***

- **BEZGOTÓWKOWO & DOTACJE:**

- *Słyszeliście Państwo, że od tego roku pojawiła się możliwość, aby tego typu instalacje uzyskiwać bezgotówkowo? Są teraz takie preferencyjne zielone abonamenty, jutro to dokładnie Państwu opowiem! **To 12.00 czy 18.00?***

- **20 zł za SPOTKANIE:**

- *Drogi Panie, mam płacone 20 zł za takie spotkanie, umówmy się jutro przyjdę wytłumaczyć, Pan będzie wiedział co może uzyskać, a ja szybciej skończę dzisiaj robotę i jutro będę mieć zapłacone za spotkanie! **To 12.00 czy 18.00?***

## DODATKOWE ROZBICIA OBIEKCJI

- „To fotowoltaika?”

- *Pan mnie chyba z kimś pomylił. Proszę Pana moim zadaniem jest wytłumaczyć co się zmienia w PRAWIE ENERGETYCZNYM i jakie dotacje możecie uzyskać, a co Pan tutaj będzie sobie robił to od Pana zależy. **To 12.00 czy 18.00?***

- „Pan jest z gminy?”

- *Działamy z ramienia Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska, przybywam do Państwa z centrali. **To 12.00 czy 18.00?***

- „Nie mam czasu”

- *Jasne rozumiem, ja też, muszę dzisiaj skończyć teren, więc jutro przyjdę i wytłumaczę, potrzebuję 20/30 minut i uciekam na kolejne spotkanie. **To 12.00 czy 18.00?***

**TIPy:**

- Stosuj zasadę „3x NO and GO” - jeśli 3x rozbijasz obiekcje i gość przy furtce dalej jest negatywnie nastawiony = LEĆ DALEJ, szkoda Twojego czasu na ewangelizowanie mieszkańców na OZE.
- Rozbić nie będziesz stosować za każdym razem. Rozbicia są Twoją bronią, którą używasz, gdy potrzeba się przebić przez chama!

## **Ad 7. WSTĘPNE BADANIE POTRZEB !!!**

BARDZO WAŻNY PUNKT! Na koniec każdego LEADA koniecznie musisz wydobyć kilka informacji od klienta: przede wszystkim co było powodem, że oni jeszcze tego nie mają! (Ale też co wiedzą, czy myśleli etc).

**- A tak tylko na koniec zapytam, bo dużo sąsiadów o to pyta, co było głównym powodem, że do tej pory Państwo nie montowaliście?**

- Zastanawiali się Państwo nad jakimiś Odnawialnymi Źródłami Energii?

- To dlaczego u Państwa nie ma jeszcze żadnej z tych technologii?

- Gdzie Państwo myśleliście w ogóle, żeby to robić?

- **TIP:** Gdy umawiasz leada, klient nie patrzy na Ciebie jak na sprzedawcę, więc możesz od niego wyciągnąć wszystko, czego potrzebujesz następnego dnia do sprzedaży! Dlatego im więcej wyciągniesz informacji, dlaczego jeszcze tego nie mają, tym łatwiej sprzedasz następnego dnia!
- Bez zbadania POTRZEB nigdy nie wiesz, co Klientowi chodzi po głowie i co było głównym powodem, że nie mają = z czym jutro będziesz walczył.

## **Ad 8. PODSUMOWANIE + ZABEZPIECZENIE SPOTKANIA**

- Dobrze, Panie Janie, to podsumowując, bo ja mam płatne za odbyte spotkanie rozumiem, że mogę na Pana liczyć i jutro widzimy się o godz... ?

- O 18.00.

- Zgadza się, 18.00! W takim razie Pan robi kawę, ja przynoszę delikje i zobaczymy co tu jutro wyjdzie! Do zobaczenia! - **UŚCIŚK DŁONI NA KONIEC I LECISZ DALEJ!**

- **TIP:** Zabezpieczenie jest bardzo ważne pod kątem odbywalności spotkań w dniu sprzedażowym. Już na leadzie zbierasz argumenty do tego, żeby następnego dnia ludzie czekali na Ciebie albo żebyś miał argumenty do walki na furtce!

