**REKLAMA U KLIENTACH W WAŻNYCH PUNKTACH**

1. **AUDYT**- GRATULACJE ! Macie PAŃSTWO MOŻLIWOŚCI MONTAŻOWE ! Cieszę się bo ostatnio u jednych Państwa niestety bardzo chcieli, a dosłownie nie było gdzie tego zrobić. U Państwa dach/grunt idealny pod fotowoltaikę.  
     
   W tym momencie uzupełniasz kartkę z audytu i przekazujesz ją klientowi do podpisania.   
   DRODZY PAŃSTWO JA mam płacone od spotkania, potwierdzeniem dla szefa że u Was byłem jest zrobienie zdjęć, GPS ze spędziłem u Was więcej niż pół godziny oraz to że mam podpis.   
   PODPIS   
   -> Dziękuje moja praca skończona, ja za taki audyt swoją prowizję 7zł już mam teraz tylko państwu informacyjnie wytłumaczę wszystko ☺
2. **PIJAWKA**SKRYPT OPISANE
3. **SMALL TALK**Zaczynasz go już na AUDYCIE.   
   Pytania typu:   
   - Piękna okolica, jak się tu mieszka ?   
   - Z ciekawości od jak dawna tu mieszkacie ?   
   - To ile wtedy kosztowała działka za ar ile dziś ?   
   - Pan stąd czy żona ?   
   **A RESZTA KONTYNUACJA W DOMU !  
     
   ZACZYNAM ZAWSZE ZDANIEM:  
   Słuchajcie o mnie już wszystko wiecie, jestem XYZ, pracuje w OZE to cóż mogę dodać ?   
   TO MOŻE GDZIE WY PRACUJECIE. Panie Tadeuszu gdzie Pan pracuje/co pan robi ?   
   I ciągniesz temat ☺**
4. **BADANIE POTRZEB**SKRYPT OPISANE   
     
   a) Bardzo ważne aby po badaniu potrzeb, wykorzystać to co mówią o innych instalacjach i na końcu tego przed RYNKIEM opowiedzieć 2-3 zdania o sobie oraz firmie + PREZENTACJA.

**b)** Przejście do REKLAMY: Słuchajcie z racji tego, ze działam z 6 firmą w kraju i działamy z ramienia NFOŚiGW mamy pewne procedury, o których muszę Was poinformować:   
- Nasze spotkania są weryfikowane, to nie znaczy, że są nagrywane ale może być taka sytuacja, że za 2 tygodnie ktoś od Nas z firmy z góry zadzwoni sprawdzić czy Was o wszystkim poinformowałem. Tak więc ja muszę trzymać się wytycznych więc:   
PIERWSZE POWIEM WAM O WASZYM RACHUNKU, podwyżkach i o tym co nas w najbliższym czasie czeka   
PÓŹNIEJ o tym co zmieniło się w prawie energetycznym czyli SŁYNNE BILANSOWANIE   
A później PRZEJDZIEMY DO DOFINANSOWAŃ ORAZ SPRZĘTU JAKIE MY Z NASZEJ FIRMY oraz RAMIENIA NFOŚiGW możemy rekomendować.  
Ja to wszystko Wam rozpisze później Wam te kartki zostawię aby w razie jak będą dzwonić żebyście im wszystko przekazali OK? Ważne jest to dla mnie bo od tego zależy moja prowizja czy ją dostanę czy nie. Bo my w firmie walczymy o DORADCĘ miesiąca wiecie państwo zawsze to pare złotych do pensji a zobaczycie, że nie ważne czy się zdecydujecie czy nie ale zawsze mi KLIENCI mówią, że po moim spotkaniu w końcu wiedzą dlaczego tyle ludzi MA TERAZ OZE i DLACZEGO TO JEST TAKIE OPŁACALNE !

1. **RYNEK (Kartka nr 1)   
     
   15 lat – 181%   
   Dwie historie:**- Żarówki energooszczędne   
   - Wymiana sprzętów w domach  
     
   Ważne aby po podwyżce 37% oraz OZE i MOCOWEJ policzyć z KLIENTEM NA KARTCE kwotę dzisiejszego rachunku + podwyżki i zapisać to dużymi CYFRAMI !   
     
   **PÓŁ ZAMKNIĘCIA NA KONIEC RYNKU:**   
   Państwo się godzicie na te podwyżki ? -> Najczęściej ODP: A jakie mamy wyjście !   
     
   Przychodzę do Państwa z rozwiązaniem.   
   TU DWIE HISTORIE DO WYBORU !   
   1) FOTOWOLTAIKA kasuje podwyżkę, OZE, Mocową -> skreślasz na kartce.   
   Mój tata zdecydował się na instalację po 1,5 roku namawiania. Dziś jak cała ulica dostaje rachunki to on krzyczy do sąsiada: JAK TAM U CIEBIE, bo u mnie jak co miesiąc 30 zł :D   
     
   2) FOTOWOLTAIKA kasuje podwyżkę, OZE, Mocową i daje NIEZALEŻNOŚĆ ! -> skreślasz na kartce.  
   Drodzy państwo posiadając własną ELEKTROWNIĘ na dachu nie wspieracie już OSD i najważniejsze nie ważne jaki polityk wyjdzie 1 stycznia na mównice i mówi to idzie do góry to idzie do góry, prąd idzie TYLE PROCENT DO GÓRY !   
   WAS TO JUŻ NIE INTERESUJE !   
   Nawet nie wiecie jak dziś mi są klienci wdzięczni z czerwca gdzie mówiłem im o podwyżce 30% ! Nie wierzyli, zaufali w grudniu jak ogłosili 37% dzwonili i pisali wdzięczni !   
     
   **I DOBICIE GWOŹDZIA:**A wiecie że inflacja jest na poziomie 11% ?   
   Węgiel zdrożał 300%, czym są napędzane nasze OSD ?   
   Skoro węgiel zdrożał 300% a prąd 37% to jaką podwyżką skończy się to w tym roku?   
   JA SIĘ BOJĘ ze skoro przełknęliśmy 37% to przełknęłam i 50% i 100% ! ! !   
     
   A na to rozwiązanie to FOTOWOLTAIKA !   
     
    **Dobrze to ja WAM TERAZ POKAŻE CO ZMIENIŁO SIĘ W PRAWIE ENERGETYCZNYM 01.04.2022!   
     
   6. BILANSOWANIE** (Kartka nr 2)   
     
   Niemcy – 3,5 mln   
   Czechy – 1,7 mln   
   Polska – 800 tysięcy   
   PIERWSZE POKAŻE PAŃSTWU JAK TO WYGLĄDAŁO, później jak jest DZIŚ i do czego idziemy!   
   NIESTETY TO DO CZEGO IDZIEMY JEST DUŻO DROŻSZE stąd mamy taki wyścig z czasem i każdy montuje dziś.   
   ZAUWAŻYLIŚCIE ŻE WSZĘDZIE TERAZ TO MONTUJĄ ? **Pół zamknięcia na koniec BILANSOWANIA:**Czysto hipotetycznie bo to już na szczęście za Nami, waszym zdaniem jak byście się zdecydowali to na jakich zasadach chcecie być ?   
     
   Rozumiecie że lada dzień fotowoltaika się będzie zwracała 14 lat nie 7 bo dojdzie magazyn ENERGII ?   
    **Ok to teraz pokaże WAM TO Z CZYM PRZYSZEDŁEM CZYLI JAKIE DOFINANSOWANIA DLA WAS POZYSKUJEMY   
     
   7. KORZYŚCI**   
   METODA KIJA I MARCHEWKI – znacie takie coś ? (I tak tłumaczę)   
     
   Mix ENERGETYCZNY 15%   
   Dziś mamy 13,5% czy będziemy jeszcze zachęcani jak nasz kraj nie będzie płacił kar ?   
     
   VAT – Historia jak zaczynałem pracę było 23% -> zmienili na 8%, żeby Nas zachęcić dziś wraz ze zmianą tarczy antyinflacyjnej wzrośnie na 23%  
     
   ULGA TERMOMODERNIZACYJNA – koniec z odliczaniem fotowoltaiki   
     
   Mój prąd -> ostatnia 4 edycja, kolejne już tylko z magazynami energii a to 2x większy wydatek.   
     
   ZASTANAWIACIE SIĘ, ze co wszystko się kończy. A znacie pozorny przymus ? OPONY ZIMOWE NIBY W NASZYM KRAJU SĄ NIEOBOWIĄZKOWE a jak spowodujesz wypadek w zimie na letnich to dostanie się odszkodowanie ? NIE   
   I tak samo będzie z OZE -> Tak jak widzicie już za nieposiadanie mamy abonamenty a będą tylko więcej więc i tak założymy fotowoltaikę żeby nie płacić TYLE !   
     
   VAT to jakieś 4000 zł   
   ULGA 5000 zł   
   Mój prąd 4000 zł   
   RAZEM: 13.000 zł   
   Do tego nie liczę już dopłat OZE, MOCOWEJ czy za chwile MAGAZYNU ENERGII JAKO OBOWIĄZEK.   
     
   **Drodzy klienci ja wiem, że to głupie pytanie, wręcz retoryczne.   
   DECYDUJECIE SIĘ NA FOTOWOLTAIKĘ to dziś czy po 01.07 ?   
   DZIŚ !**   
   Mega mądre podejście. DLATEGO TAKI MAMY WYŚCIG, DLATEGO TYLE LUDZI TO ZAKŁADA bo chce zdążyć załapać się na TE DOTACJE I ULGI !   
     
   To ja WAM TERAZ POKAŻĘ JAKIE SPRZĘTY MAMY NA RYNKU.   
     
   **8. SPRZĘT**   
   **1) Bezpieczeństwo** – HISTORIA braku ryzyka POŻARÓW. TECHNOLOGIA Z USA   
   **2) CZAS PRACY** – Mała szklanka, wiaderko   
   **3) POŁĄCZENIE** – Lampki na choince   
   **4) LEGO** – rozbudowa, wszystko w domu jest elektroniczne KOSZT INWERTERA to 30% kosztów instalacji.   
     
   **ZAMKNIĘCIA:**   
   **1) CENA:**   
   Drodzy klienci będąc u Was 2 miesiące temu musiałbym zaproponować instalację 4,05 i kosztowałaby 39.000 zł   
     
   Dziś z racji zmian w bilansowaniu na EUROPEJSKIE (wracasz do kartki z bilansowaniem i pokazujesz) u Was potrzebna jest instalacja 3,24 -> CO JEST BARDZO WAŻNE JESTEŚMY JEDYNA FIRMĄ W TYM KRAJU, która sprzedaje uzysk nie moc. Ma Pan to na umowie oraz my dajemy na to gwarancję. TA INSTALACJA WYPRODUKUJE W SKALI roku minimum 3,415 kwh !   
   KOSZT TO 31.000 zł   
   DZIAŁAMY ?   
     
   **2) CO W CENIE:**   
   Panele -> Half cut, powłoka grafenowa -> NIE TRZEBA MYĆ (koszt mycia to 1000 zł i raz w roku) OSZCZĘDNOŚĆ W 10 lat to 10.000 zł   
   Mikroinwertery – opowiedziałem o nich dużo przy sprzęcie – każdy PANEL działa niezależnie.  
     
   GWARANCJE   
   Panele 15/25  
   Mikro 12  
   Ubezpieczenie (rękojmia) 5 lat   
     
   SERWIS – serwis producenta – reakcja 48h, wymiana 1:1, brak ukrytych kosztów serwisu (inne firmy 700-1000 zł rocznie żeby utrzymać gwarancję) co daje 10.000 zł w 10 lat   
     
   DTU-PRO – widać pracę każdego panelu (powrót do sprzętu i wytłumaczenie)   
     
   POPS – 1000 zł kary za nieodbieranie.   
     
   Drodzy PAŃSTWO CZY CENA Z TYM WSZYSTKIM CO OFERUJEMY, oraz to że nie ma ukrytych opłat gdzie w innych firmach da to przez 10 lat 17-20 tysięcy złotych wygląda lepiej?   
   TO CO DZIAŁAMY ?   
     
   **3) Abonament czy gotówka ?**   
   Czysto hipotetycznie decydujecie się którą opcję wybieracie ? (rozpisujesz)   
     
   POKAŻE JAK TO WYGLĄDA   
   Rozpisujesz OSD – WCZEŚNIEJ – ABONAMENT   
     
   Rozpisujesz na 10 lat !   
   Przychodzi do PAŃSTWA Pani z OSD i mówi. Przez 10 lat płacicie kwotę x później 30 zł miesięcznie. DECYDUJECIE SIĘ ? TAK   
   To ja przychodzę z tym samym, już rozumiecie dlatego tyle osób na to stać ?   
   HISTORIA: Tata nie wiedział dlaczego ludzie zakładają jak zobaczył abonament to zrozumiał i się zdecydował.  
     
   TO CO DZIAŁAMY ?  
     
   **4) COŚ ŹLE WYTŁUMACZYŁEM. 3x TAK**   
   Słuchajcie wszystko Wam wytłumaczyłem ale najprawdopodobniej coś źle zrobiłem. PODSUMUJMY TO JESZCZE:   
   Rozumiecie, że będziecie płacić 37% więcej ?   
   ROZUMIECIE, że węgiel zdrożał 300% i prąd będzie jeszcze rósł ?   
   Rozumiecie, że bilansowanie dziś jest korzystne bo za chwile MAGAZYN ENERGII i 2x drożej?   
   ROZUMIECIE, ze kończą się dofinansowania…   
   Jejku dobrze ze to podsumowałem bo bym wyszedł bez najważniejszego… DOFINANSOWANIA przecież ja z tym przyszedłem !   
     
   **5) DOFINANSOWANIA**   
   Zmniejszamy o mój prąd i ulgę !   
   DRODZY PAŃSTWO MNIEJ NIŻ DZIŚ PRĄD ! To już chyba mega logiczne dlaczego dziś warto.   
   DZIAŁAMY ?   
     
   **6) GWARANCJE**Co mogę zrobić żebyście się poczuli bezpiecznie ?   
   SPRAWDZASZ W SYSTEMIE – świeci się na zielono !   
   Muszę czasem popchać was do decyzji !   
    **7) VOUCHER   
   8) OSZCZĘDNOŚCI   
   9) TELEFON DO MENAGO   
     
   TE PUNKTY IDEALNIE OPISANE W SKRYPCIE ! ! !**