

SOBREVIVA E VENÇA GUERRA



LIVE COM

ROBERTO CAURIM

COMO SOBREVIVER E VENCER

NA GUERRA DE PREÇOS DO SETOR FOTOVOLTAICO

85% das compras são EMOCIONAIS!
O que fazemos, é usar a RAZÃO
para justificar a escolha.

COMPRA = EMOÇÃO

Fonte: Harvard Business Review



Primeira impressão



Pré-apresentação (SDR)

- Entrar em contato e prospectar;
- Qualificar os contatos;
- Instigar reunião com o consultor;
- Passar para o consultor fazer visita e fechar a venda.

Necessidade
Desejo
Recurso
Urgência

Estudo do cliente

- Identifique possíveis conexões com o cliente: time de futebol, signo, comida favorita, etc.
- Estude a proposta, conheça o material orçado e condições.

Boa aparência

- Vista-se bem;
- Identifique sua empresa;
- Uniforme organizado e personalizado;
- Carro limpo e em ordem.

RAPPORT

Crie relacionamento com 3 técnicas simples

- Espelhamento e correspondência;
- Encontrar experiências comuns;
- Escuta ativa.

Técnica dos 3 SIM's



1. Resolver o seu problema energético é uma prioridade para você?

2. A instalação do kit fotovoltaico que eu apresentei atende a sua prioridade?

3. Se eu te provar que o meu equipamento tem o melhor custo-benefício fechamos a compra? (LCOE)

Durante a reunião com seu cliente, você precisa focar em duas coisas:

- 1. Comprar com a sua empresa é mais seguro (Distribuidora forte, Reclame Aqui, Seguro Engenharia e Instalação, etc)**
- 2. Ganho expressivo se decidir investir com você (LCOE).**

Identificação dos pontos críticos e criação de telas mentais

Há crianças na residência?

- risco de choques (crianças), descargas elétricas em caso de instalação de inversor string inverter, acidentes do trabalho (seguro);

Eng. Roberto Caurim

Tem ou teve problemas com goteiras?

@robertocaurim.bluesun



Apresentação da solução dos problemas com a instalação do sistema fotovoltaico

DESDE QUE INSTALADO PELA SUA EMPRESA!



Prova Social Mostrar obras executadas e feedbacks de clientes.

Diferenças Reais Identificar diferenciações REAIS do seu produto e do concorrente (se necessário) – cada vantagem frequentemente gera uma objeção.

Técnica da Ancoragem Apresentar no mínimo duas propostas – dar poder de escolha ao cliente.

Agregue Valor Deixar claro após toda a apresentação que o seu preço não é o melhor, mas também não é o pior (agregar valor);

Eng. Roberto Caurim

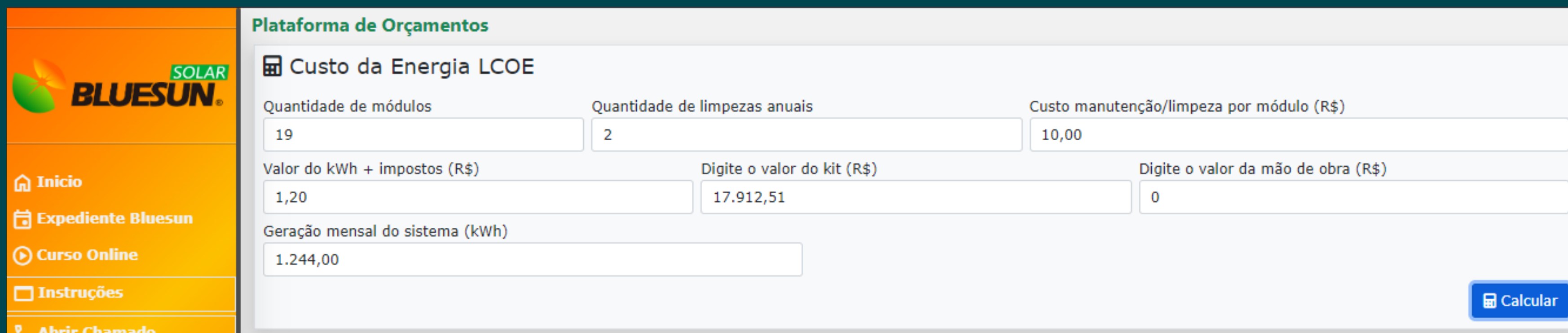
@robertocaurim.bluesun



Apresentação das vantagens de instalar um sistema fotovoltaico para o cliente de forma customizada

LCOE Custo de Energia

O Custo de Energia (LCOE) é a métrica mais efetiva para a avaliação da viabilidade de um sistema fotovoltaico, em detrimento do tradicional custo do sistema por watt. Em sua essência, o LCOE foi criado e idealizado para comparar o custo relativo da energia produzida por diferentes fontes de geração de energia. (Fonte: Canal Solar)



Plataforma de Orçamentos

Custo da Energia LCOE

Quantidade de módulos	Quantidade de limpezas anuais	Custo manutenção/limpeza por módulo (R\$)
19	2	10,00
Valor do kWh + impostos (R\$)	Digite o valor do kit (R\$)	Digite o valor da mão de obra (R\$)
1,20	17.912,51	0
Geração mensal do sistema (kWh)		
1.244,00		

Calcular

Apresentação das vantagens de instalar um sistema fotovoltaico para o cliente de forma customizada

LCOE

Custo de Energia

Base de cálculo

Descrição	Resultado
Vida útil do sistema	25 anos
Perda de eficiência anual	0,5% ao ano
Troca de inversor	2 trocas
Valor dos equipamentos ao final da vida útil	10% do valor investido
Limpeza e manutenção do sistema fotovoltaico (anual)	R\$ 380,00

Resultado

Descrição	Resultado
Custo do kWh para gerar sua própria energia	R\$ 0,10/kWh
Custo do kWh pago para a distribuidora	R\$ 1,20/kWh
Lucro por kWh em 25 anos	1199%

Cada kWh comprado da distribuidora de energia gera um custo de **R\$ 1,20/kWh**.

Ao instalar um sistema fotovoltaico em sua residência, comércio ou indústria, cada kWh lhe custaria **R\$ 0,10/kWh**, ou seja, uma economia de **91%** (ou **R\$ 1.368,40 por mês**).

**Se você precisa baixar
os preços para vender, ou
você não acredita no seu
produto ou escolheu o
ICP errado.**

Abaixar o preço não é solução, venda VALOR!

Eng. Roberto Caurim

@robertocaurim.bluesun



E-book: 5 ESTRATÉGIAS PARA O SUCESSO COMERCIAL

Acompanhe a gente!

Bluesun Solar do Brasil

@bluesundobrasiloficial

bluesundobrasil.com.br



(19) 3443-8228 (Fixo)

(19) 3449-3092 (WhatsApp)



@BLUESUNDOBRASILOFICIAL



Eng. Roberto Caurim

@robertocaurim.bluesun



@ROBERTOCAURIM.BLUESUN