

LEITFADEN

Der Weg zu einem guten Termin!

Der **Ton** macht die Musik (höflich-selbstsicher) langsam und verständlich reden und Kunden immer Ausreden lassen !!!

Interesse
wecken
Schritt 2

Schönen guten Tag mein Name ist ... **Vor und Nachname (immer erwahnen)!**

Ich grüße Sie Herr/Frau ... (Gruss abwarten)

Wir benachrichtigen alle Hauseigentümer in... Sie sind **doch auch Eigentümer** in der... Str. 12, stimmts? **Ja/Nein**

Wunderbar/Super/Klasse... das ich Sie auch erreiche!

Herr /Frau ... **Darf ich gleich zum Punkt kommen!?**

Wahrscheinlich haben Sie auch schon mitbekommen, dass Sie sich in Zukunft unabhängig von steigenden Strompreisen und Stromanbietern machen können, mit einer staatlich geförderten Photovoltaikanlage. Ich bin davon überzeugt Herr/Frau..., Sie haben sich auch schon Gedanken darüber gemacht, ihren **eigenen Strom zu produzieren?!**

Warum? (was spricht dagegen) **Sein Problem herausfinden!!** Jetzt mit Blatt 2 weiter Argumentieren **den Kunden mit Interessewecker führen Richtung Termin (Angstmacher auch einsetzen)**

Wenn ich fragen darf, was zahlen Sie jeden Monat an Stromkosten Herr/Frau?? Zum Beispiel:

200 Euro

- Jährlich 2.400,- Euro

- Auf 10 Jahre sind das 24.000,- Euro

Das ist schon eine **Menge Geld Herr/ Frau...** was Sie da zahlen, nicht wahr? ... abwarten Ja/Nein

Herr/Frau... Müller deshalb haben wir die Groß Aktion gestartet wir sind nur noch diese Woche und nächste Woche bei ihnen vor Ort !!!Sie haben jetzt noch die Möglichkeit!!! wegen dieser Großaktion bei ihnen vor Ort mit unseren zuständigen **Fachberater eine kostenfreie Beratung!!!** (noch) wahrzunehmen

um zu prüfen ob es bei ihnen überhaupt technisch machbar ist??

Es wär doch sicherlich auch in ihrem SinneHerr/Frau.... mal zu erfahren wieviel Geld sie sich jeden Monat mit einer Photovoltaik sparen können und ob sie in Zukunft unabhängig von den steigende Strom Preise werden können und welche Fördermittel **es noch** momentan vom Staat gibt stimmts?

Morgen sind wir schon voll, aber ich kann Ihnen übermorgen einen Termin anbieten. Vormittag oder Nachmittag wie passt es Ihnen denn am besten??

Problem
herausfinden
Schritt 3

Argumente
siehe Blatt 2
Schritt 4

Lösung

Argumente und Interessewecker Angstmacher!!

1Herr /FRAU... sie wissen doch selber wie rapide die Strompreise in den letzten 20 Jahren gestiegen sind.

Und in den nächsten 20 Jahren wird es genauso nochmal rapide in die Höhe steigen. Die Atomwerke werden in der Zukunft schließen, dies ist eine beschlossene Sache und sie müssen den überteuerten Strom aus dem Ausland beziehen

Herr/frau wussten sie eigentlich das wenn sie ihr eigenen Strom selber produzieren und unabhängig von ihrem Stromanbieter werden

90 %von ihren momentanen Stromkosten die BLEIBEN BEI IHNEN ALS Rendite reines bar Geld in der Tasche und das jeden Monat bei ihren jetzigen Strom kosten denn die Stromkosten werden rapide steigen wegen denn Atomausstieg im Jahr 2018 Herr/Frau... ZB von 200 EURO Stromkosten sparen sie sich ,davon 180 EURO jeden Monat anstatt SIE diesen Betrag DENN STROMANBIETER bezahlen, zahlen sie es in ihre Anlage denn selben betrag ,damit werden wir für sie denn Spies umzudrehen uns zwar werden sie jetzt nicht mehr den überteuerten Strom einkaufen sondern 90 % unabhängig werden

Aber natürlich müssen wir erstmal schauen ob wir es für sie überhaupt realisieren können???

natürlich ist die Voraussetzung das es bei ihnen auch alles umsetzbar ist zb technisch usw. Herr /FRAU... was zahlen sie denn monatlich Stromkosten.

(Sobald ihr die Stromkosten habt direkt Blatt 1 Richtung Termin legen)

sie müssen doch sowieso ihre Stromkosten zahlen ob sie wollen oder nicht und das jeden Monat! so eine Anlage finanziert sich komplett von selbst

Die Automobilbranche hat auch schon längst umgestellt sie können in Zukunft ihr Fahrzeug mit einer Photovoltaikanlage beladen. Dafür gibt es auch hohe staatliche Fördergelder. Wegen dem Klimawandel hat die Zukunft schon längst begonnen!!!

Argumente

1. Werden sie ihr **eigener Stromproduzent** und sparen sie sich die nächsten Jahre **tausende Euro**
2. Der steigende Energieverbrauch ist ein globales Problem, nicht nur in Deutschland sondern weltweit !!
3. Wussten Sie Herr dass eine Photovoltaikanlage auch Ihr **Warmwasser und Heizung** unterstützen kann und dafür gibt es noch zeitlich begrenzte staatliche Fördergelder.
4. Die Automobilbranche hat auch schon längst umgestellt, Sie können in Zukunft Ihr **Fahrzeug mit einer Photovoltaikanlage beladen**. Dafür gibts es auch hohe staatliche Fördergelder. Wegen dem Klimawandel hat die Zukunft schon längst begonnen
5. Sie wissen schon, dass sie die Anlage **vom Nachbarn mitfinanzieren**. (Energieumlage)
6. Sie machen auch was für die Umwelt!
7. Sie werden mit einer PV-Anlage unabhängig von ihrem Stromanbieter, da sie ihr eigener Stromproduzent sind und Sie können sich 90% aller Stromkosten sparen.
8. Sie müssen doch sowieso Ihre Stromkosten zahlen ob Sie wollen oder nicht und das jeden Monat ! So eine Anlage finanziert sich komplett von selbst !
9. Strom ist wie Gold Sie können den Strom immer verkaufen !

Kunde sagt trotzdem NEIN!!!!!!!!!!!!

Starke Argumente einsetzen (mit Tonlage)

(Letzte Chance zum Termin zu kommen!!! Jetzt bist du gefragt nun mit guten Argumenten und selbstsicher Kunden zum Termin zubringen. Jetzt die Zukunft zeigen & erklären)

1-Herr/FRAU.....wäre das für sie eine Option das sie sich kostenlos von unserem Fachberater beraten zu lassen statt sie dem Energie Versorger jeden Monat das Geld zu zahlen den Spies umzudrehen und in ihre Anlage zu zahlen den selben betrag Ohne eine mehr Belastung für ihre Familie frau/Mann....

Der Energie Versorger sagt es ihnen ja nicht das die Anlage sich selber mit ihren aktuellen Stromkosten sich finanziert

Aber unter der Voraussetzung natürlich das es auch bei ihnen technisch usw. umsetzbar ist frau/Müller?

- Ist Ihnen bewusst, dass Sie mit ihren Stromkosten die Anlage von ihrem Nachbarn mitbezahlen. *Ja/Nein???*

Deswegen **nützen** Sie die **Gelegenheit** und lassen Sie sich im Rahmen dieser Großaktion von unserem Fachberater in Ihrer Gemeinde kostenlos und professionell beraten!

Es wäre doch **sicherlich** interessant zu erfahren was Sie sich mit so einer PV-Anlage **sparen** können und welche **Fördermittel es jetzt noch vom Staat gibt**.

Bei JA einen Termin vereinbaren

Bei NEIN Gespräch beenden

Jetzt zum Termin!!!

Herr/Frau ich habe noch zwei Termine frei morgen entweder Vormittag oder Nachmittag wann können Sie??

(Kunde Gefühl geben wir sind ausgebucht.)

Ich wünsche Ihnen eine schöne Beratung mit Ihrer Familie 😊

□ Terminvereinbarung

Ich kann Ihnen kurzfristig einen Termin morgen um 10:00 Uhr oder Übermorgen um 16:00 Uhr anbieten

(Uhrzeit mit dem Kunden vereinbaren)

Damit sich der Energieberater auf Ihren Termin gut vorbereiten kann, möchte ich gerne einige technische Details mit Ihnen klären:

- Stromkosten
- Dachausrichtung
- Gauben, Fläche
- Heizungsart
- Kundenalter (nur fragen wenn der Kunde sich sehr sehr alt anhört !) □ Baujahr des Haus

Schluss Wort (wichtig!!!)

Herr/Frau Der Fachberater schaut sich in erster Linie Ihr Dach an um zu sehen ob es überhaupt technisch möglich ist. Jeder will zurzeit eine Photovoltaikanlage haben wegen dem Atomausstieg, aber bei den meisten klappt es technisch nicht. Aber wie sie ja selbst wissen das die Netze Bundes weit überlastet sind Aber dafür ist unser Fachberater amzwischen 17-18 Uhr bei Ihnen und schaut sich an ob es überhaupt machbar wäre Ich wünsche Ihnen eine schöne Beratung mit Ihrer Familie. ☺

Abschluss
Wichtig !!

-Wenn der Kunde fragt welche neue Fördermittel-

□Argumente zu Fördermittel

Neues staatliches Förderprogramm

z.B.

- Akkusysteme werden gefördert, mit mehreren tausend Euro
- Rückerstattung der Mehrwertsteuer
- Eingespeister Strom wird 20 Jahre lang vergütet
- Ab 2016 werden auch die Elektroautos staatlich gefördert

- **Angstmacher**
(Tatsachen)
 - 2018 schließen Atomkraftwerke in Bayern --> beschlossene Sache
 - **Überteuerter Strom aus Russland**
 - Profitieren Sie jetzt noch von den Fördermitteln
 - Globales Problem
 - Strompreise steigen
(alle 10 Jahre 100 % Preissteigerung)
 - Ob es technisch machbar ist bzw. rentabel für Sie ist.

7

!!! Kunden auf gar keinen Fall unter Druck setzen !!!

- Kein „muss“ „müssen“ verwenden
- „Gemeinde“ nicht verwenden

Auf angenehme Art anders sein als andere **Seriös auf auftreten !!!!**

- Feuer
 - Ihr Haus ist versichert
 - Die Anlage hat einen Notschalter
 - Haus ist nach einem Brandt nicht nutzbar
 - Wir bieten Ihnen eine Versicherung an
- Versicherung

Wir bieten eine Allianz Versicherung an ca. 80,- Euro im Jahr.
- Blitz

Die PV-Anlage ist geerdet, dadurch fungiert die Anlage als Blitzableiter
- Hagel
 - Module halten 4,5 cm große Hagelkörner aus
 - Versicherung
- Dachsanierung

PV-Anlage trägt teilweise die Kosten der Dachsanierung

Nicht rentabel

Warum?

Wussten Sie das seit 2015 Sie die Möglichkeit haben Ihren eigenen Strom zu erzeugen & zu nutzen, diese wird zudem vom Staat gefördert.

Bei mir geht nichts aufs Dach

Wir benötigen nicht viel Platz, da wir mit Hochleistungsmodulen arbeiten & nur Ihren Strombedarf decken wollen (vorher Dach ansehen)

Baum verschattet

Ist der Baum auf Ihrem Grundstück?

- Ja, abschneiden
- Nein, macht kein Sinn

Wir haben Solarthermie

Sie können mit einer PV-Anlage auch Ihre Heizung unterstützen

Kein Interesse

→ Warum keine Interesse?

Anlage strahlt (Magnetfeld)

→ Die PV-Anlage strahlt nicht (Gleichstrom, wissenschaftlich bewiesen!) Wechselrichter strahlt

Kein Geld

→ Die PV-Anlage finanziert sich von selbst & wird staatlich gefördert

Technisch nicht machbar

→ Wann haben Sie zuletzt eine Beratung wahrgenommen?

Zu alt

→ Wie alt sind Sie wenn ich fragen darf?
Abhacken

Ost/West

- Heutzutage technisch ausgereift Hochleistungsmodule