

Leitfaden

1. Schönen guten Tag, mein Name **vom -Solar-Institut,**
2. Es betrifft alle Hauseigentümer in x (Ort) da bin ich doch richtig bei Ihnen an der xy Strasse oder?

Wunderbar / Klasse / Super

Und zwar planen wir demnächst mehrere Montagen in Ihrer Umgebung im Bereich Photovoltaik Solarstrom und bieten den Eigentümern in (Ort) Beratungen an um zu erfahren ob man sich die Stromkosten decken kann. Bei den steigenden Stromkosten haben Sie sich sicherlich auch schon Gedanken gemacht stimmts?!

PAUSE BIS DER KUNDE SPRICHT (die Antwort ist das Kaufsignal!!!!)

3. Die **W-Fragen** gründlich abklären!!!!

Worüber haben Sie sich Gedanken gemacht?

Warum haben Sie sich Gedanken gemacht?

Was genau interessiert Sie an Solar?

Was sagt denn Ihre Frau/ Ihr Mann dazu?

Was haben Sie bislang unternommen?

Wann haben Sie geplant die Sache in Angriff zu nehmen?

4. Es ist doch sicherlich interessant für Sie, ob eine Solar Anlage wirtschaftlich gesehen Sinn für Sie macht und was das ganze denn eigentlich kosten würde, stimmts?!
5. Einer unserer Techniker würde sich für Sie und Ihre Frau/ Ihren Mann die Zeit nehmen wenn Sie da sind. Er wird sie wirtschaftlich beraten und feststellen ob und wie viel Sinn eine Solar-Anlage bei Ihrem Haus machen würde. Er erstellt ein Wirtschaftlichkeits- und Verschattungsprotokoll. Er wird Ihnen direkt vor Ort berechnen was eine Solar-Anlage für Ihr Dach kosten würde und was Sie an Gewinn zu erwarten haben. Das Ganze würde 1 bis 2 Stunden Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Ich habe Morgen noch zwei Termine frei. Wann passt es Ihnen und Ihrer Frau/Ihrem Mann besser? Zwischen 16 und 17 Uhr oder zwischen 18 und 19 Uhr?

Unser Ziel als Terminierer

Um unsere Aufgabe gewissenhaft und erfolgreich erledigen zu können, müssen wir auch genau wissen worin diese liegt. Darum vorab eine Erklärung, was wir zu tun haben und warum.

Wir wollen qualitativ hochwertige Termine vereinbaren. Unser Gespräch mit dem künftigen Kunden verläuft immer nach dem gleichen Schema.

EIGENSCHAFTEN DIE ERFÜLLT MÜSSEN

1. **ALLE ENTSCHEIDER MÜSSEN ANWESEND SEIN MANN + FRAU** (evtl. Kinder bei älteren Kunden)
2. **DER BERATER MUSS ZUM RECHNEN KOMMEN** (1.Std muss sich der Kunde für die Beratung Zeit nehmen mit Bauplan vom Haus und die letzte Stromabrechnung)
3. **DER BEDARF MUSS GEDECKT SEIN** (innerhalb der nächsten 6 Monate sollte der Kunde gewillt sein die Anlage montiert zu kriegen)