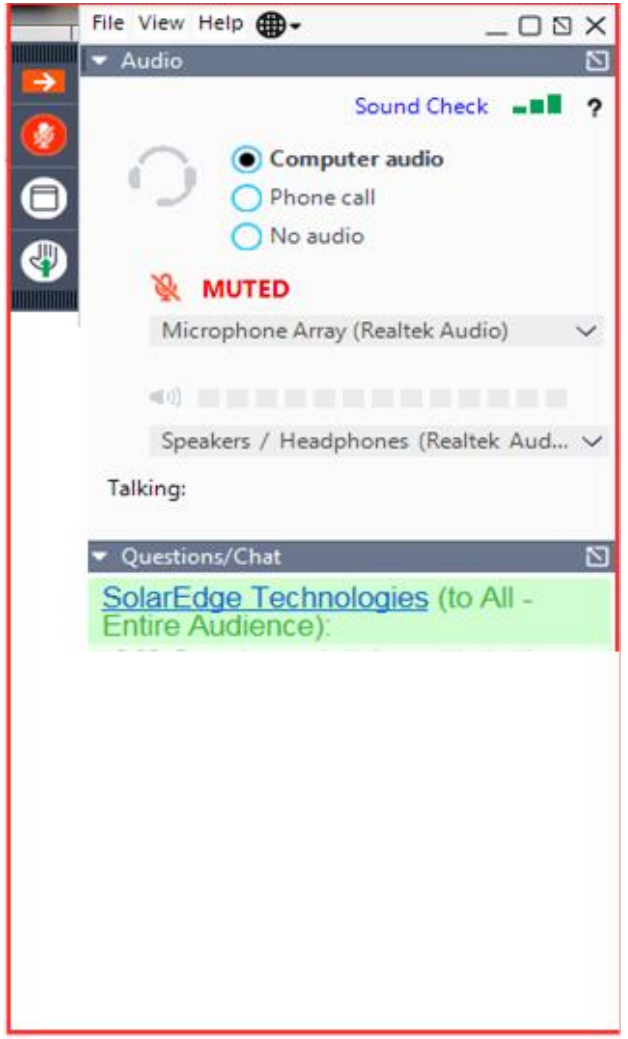
#SolarEdgehomeshow



El Webinar comenzará en breve

- Os recordarmos que tenéis a vuestra disposición la opción **CHAT** para poder enviarnos vuestras preguntas y comentarios
- Recibiréis la presentación en la dirección de e-mail a través de la cual os habéis registrado

Como vender un sistema SolarEdge a distancia

Abril de 2020

solaredge

SolarEdge en cifras

49,9M
Optimizadores de potencia enviados

#1
Productor de inversores del mundo

28
Países

348
Patentes adjudicadas y **266** solicitudes de patentes pendientes de aprobación

>1,38M
Sistemas monitorizados en nuestro portal

$418,2M
Facturación Q4 2019

2.431
empleados

2,1M
Inversores enviados

16,2GW
Sistemas instalados en todo el mundo

solaredge

Problemas en el contexto actual

Clientes difíciles de alcanzar

Falta de confianza en el futuro

Pocas garantías

Resistencia a nuevas obligaciones remotas

Dificultades para resolver preguntas y dudas

Gestión de la red de ventas

SolarEdge - para ayudarte a superar estos desafíos

Qué

Oferta integrada, altamente tecnológica y con valor añadido

Quién

Partner mundial, sólido, fiable y con fuerte presencia global

Cómo

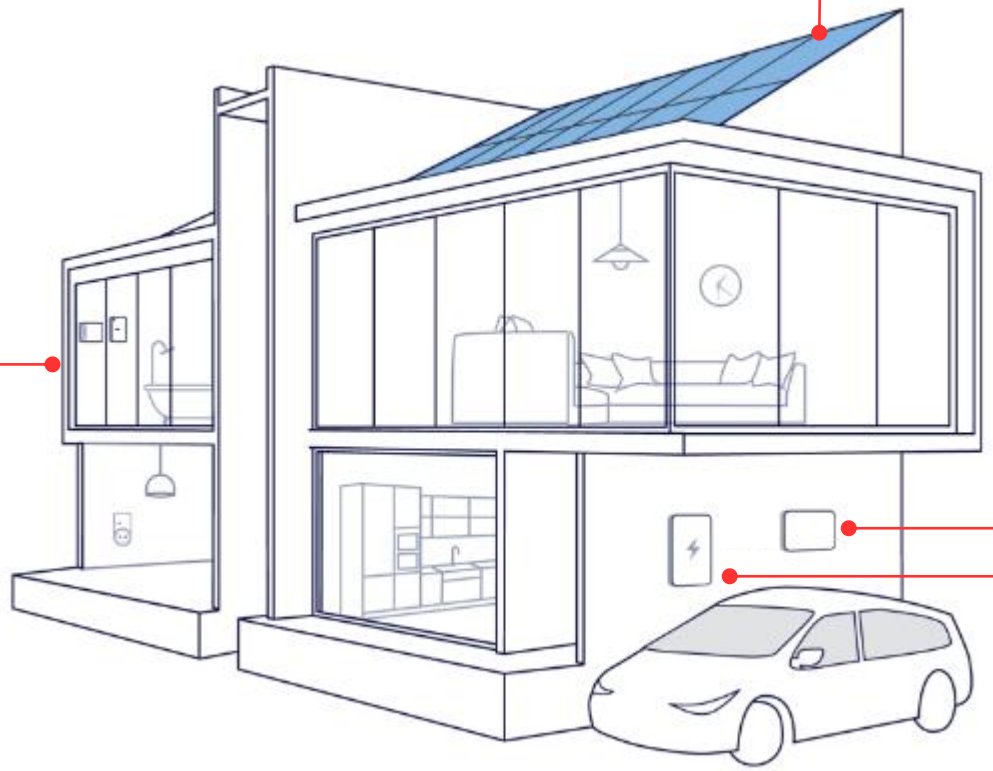
Nuevas herramientas y metodologías para la venta a distancia

Una solución con valor añadido

solaredge

Una solución integrada y altamente tecnológica

Smart Energy



Módulos smart con optimizador de potencia integrado

Inversores solares y cargador VE

StorEdge

Portal de monitorización

Una solución integrada y con valor añadido

Solución integral
Oferta completa del sistema, garantía y servicio, todo de la mano de SolarEdge

Más energía
Los optimizadores de potencia aumentan la producción de energía en el tejado y eliminan las pérdidas de potencia

My SolarEdge
Monitorización avanzada y gratuita para controlar tu sistema en cualquier momento, desde cualquier lugar

Seguridad avanzada
Máxima protección con la función SafeDC™ integrada

Tranquilidad
Garantías de producto más largas del estándar del sector garantizan la máxima calidad

Listo para el futuro
El sistema fotovoltaico es compatible e integrable con StorEdge, domótica, cargador VE y módulos futurosi

solaredge

SolarEdge en España

El equipo de SolaEdge

Christian Carraro
General Manager South Europe
& Director Embedded Products Europe

Inaki Pacha
Sales Manager

Walter Casarin
Technical Sales Manager

Miguel Chasan Gutierrez
Tech support & Field Engineer

Fabrizio Fanton
Inside Sales

Riccardo Zampieri
Pre-Sales Engineer

Alvise Dalla Via
Pre-Sales Engineer

Elisa Achiluzzi
Sales Admin

Simone Maenza
Quality Manager & Service Training

Gian Pietro Piras
Field and Technical Support

Stefano Silvestri
Technical Support

Dimitriy Ivanov
Technical Support

Andrea Sovilla
Marketing Manager

Matilde Cavarzeran
Marketing Student

solaredge

Nuevas herramientas y metodologías

solaredge

Herramientas y nuevas metodologías - Programa

- **¡Empecemos!**
  - Venta remota: ¿de qué tienes miedo?
  - El proceso de la venta a distancia
  - ¿Dónde buscar clientes?
- **La primera llamada**
- **Confirmar cita: anticipa tu propuesta**
- **Herramientas tecnológicas útiles**
- **Prepárate para la cita**
  - Designer
  - Portal de monitorización
  - Herramientas de SolarEdge a tu disposición
- **La cita**
  - Crear un contacto con el cliente
  - Durante la cita
  - Cierre de la venta
- **Conclusión**
  - Consejos
  - Resumen
  - El soporte de SolarEdge
  - Preguntas

solaredge

Venta a distancia: ¿de qué tienes miedo?

Herramientas necesarias para una venta eficaz a distancia:

- Dispositivos inteligentes para videoconferencias
- Lugar de trabajo sereno
- Agenda
- Firma digitalizada
- Software para diseñar la instalación FV y generar presupuestos

Mismo enfoque para el cliente:

- Construir una relación de confianza con el cliente
- Ofrecer asesoramiento valioso al cliente
- Mantener un contacto continuo con el cliente durante el proceso (follow-up)

solaredge

Venta a distancia: el proceso de la venta

Llamada (a puerta fría) para organizar una cita online.
Solicitud de información útil para la formulación de la propuesta (factura, etc.)

Envío email de confirmación de cita, inserción de la cita en el calendario web para programar un recordatiorio al cliente

Creación de una propuesta/presupuesto basado en la información recibida para presentar durante la cita

Enviar un mensaje una hora antes de la cita como recordatorio

Realizar una cita virtual con el cliente, presentar el producto, proponer el proyecto del sistema FV con una indicación de precio

Propuesta aceptada

Enviar el proyecto y el presupuesto al cliente junto con contenido adicional a la presentación y solicitud de respuesta al mail

Organización de la segunda cita de follow up para aclarar dudas y confirmar el preupuesto

Venta realizada

De momento, no

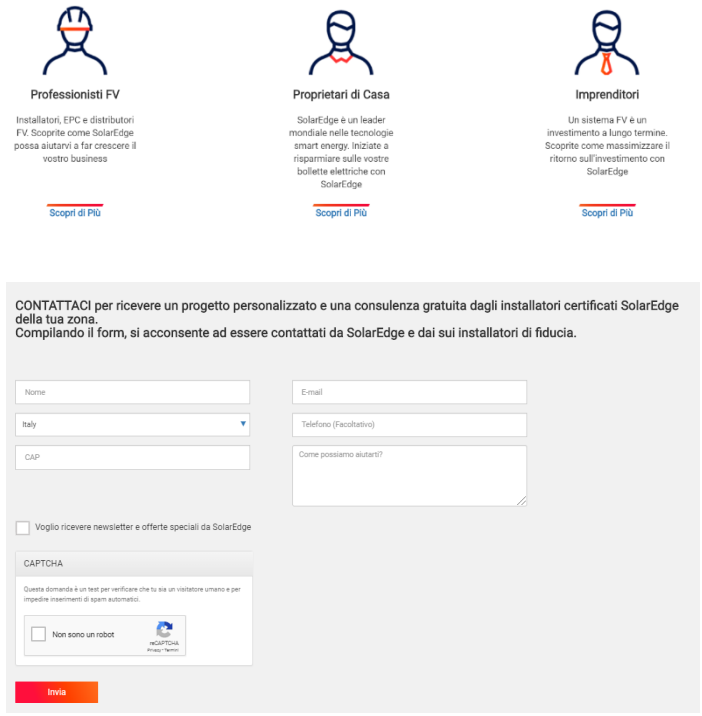
Analizar las acciones llevadas a cabo antes de proceder

Organizar otra reunión con el cliente (en breve plazo)

solaredge

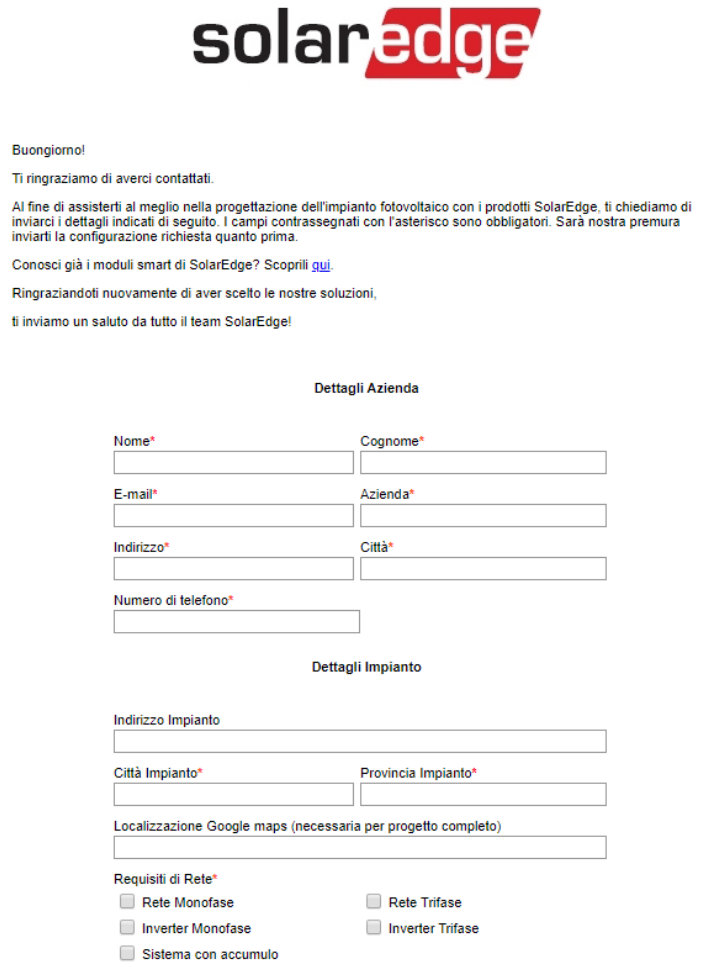
Venta a distancia: ¿dónde buscar a los clientes?

- Preparar tus referencias
- Piensa en la imagen que deseas dar (ej. empresa local, green)
- ¡Construye tu presencia on-line y gana nuevos clientes!
  - Promover la venta a distancia a través de
    - Sitio web
    - Social
- Utiliza tu lista de contactos actual
- Clientes existentes: para actualización y referencia
  - Practica la gestión remota de la cita para que sea lo más personal posible
- Nuevos clientes potenciales
  - Clientes nunca conocidos
  - Clientes contactados anteriormente para los que no ha habido desarrollo



Venta a distancia: la primera llamada

- Fijar la cita
  - Utiliza la agenda virtual para programar un pro-memoria automático
  - Define la herramienta que usarás para la videollamada
- Entender la necesidad del cliente (objetivo, lógica, inversión, etc.)
  - Escucha sus preguntas
- Recoger la información útil
  - geolocalización del sitio, fotos del tejado, facturas



Buongiorno!

Ti ringraziamo di averci contattati.

Al fine di assisterti al meglio nella progettazione dell'impianto fotovoltaico con i prodotti SolarEdge, ti chiediamo di inviarci i dettagli indicati di seguito. I campi contrassegnati con l'asterisco sono obbligatori. Sarà nostra premura inviarti la configurazione richiesta quanto prima.

Conosci già i moduli smart di SolarEdge? Scoprili qui.

Ringraziandoti nuovamente di aver scelto le nostre soluzioni,

ti inviamo un saluto da tutto il team SolarEdge!

Dettagli Azienda

Nome* Cognome*

E-mail* Azienda*

Indirizzo* Città*

Numero di telefono*

Dettagli Impianto

Indirizzo Impianto

Città Impianto* Provincia Impianto*

Localizzazione Google maps (necessaria per progetto completo)

Requisiti di Rete*

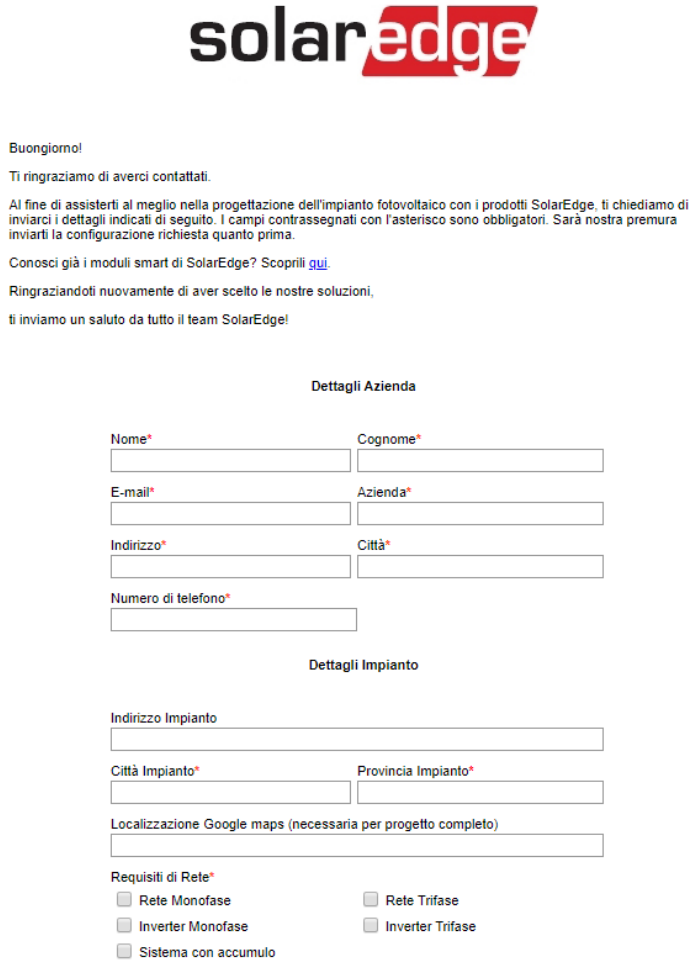
Rete Monofase Rete Trifase

Inverter Monofase Inverter Trifase

Sistema con accumulo

Venta a distancia: la primera llamada

- Anticipa a tu cliente la agenda de la reunión
  - 25-30 minutos, frente al ordenador
  - Objetivo y estructura del asesoramiento
  - Recordatorio un par de horas antes
- Enviar un correo electrónico de confirmación de cita
  - Lista de comprobación (checklist)
  - Vídeos/folletos para tu propuesta y referencias en el sitio/en las redes sociales



Buongiorno!

Ti ringraziamo di averci contattati.

Al fine di assisterti al meglio nella progettazione dell'impianto fotovoltaico con i prodotti SolarEdge, ti chiediamo di inviarci i dettagli indicati di seguito. I campi contrassegnati con l'asterisco sono obbligatori. Sarà nostra premura inviarti la configurazione richiesta quanto prima.

Conosci già i moduli smart di SolarEdge? Scoprili qui.

Ringraziandoti nuovamente di aver scelto le nostre soluzioni,

ti inviamo un saluto da tutto il team SolarEdge!

Dettagli Azienda

Nome* Cognome*

E-mail* Azienda*

Indirizzo* Città*

Numero di telefono*

Dettagli Impianto

Indirizzo Impianto

Città Impianto* Provincia Impianto*

Localizzazione Google maps (necessaria per progetto completo)

Requisiti di Rete*

Rete Monofase Rete Trifase

Inverter Monofase Inverter Trifase

Sistema con accumulo

Venta a distancia: herramientas tecnológicas útiles

¡Lee abajo, ya usas muchas de estas herramientas!

Dispositivos Smart con cámara
Todo lo que necesitas es un smartphone, tablet o PC, con cámara conectado a internet

Software o APP para video conferencias
- Gratuitos
- Fáciles de usar
- Ya se utilizan en la vida cotidiana
- Disponibles para smartphone, tablet o PC
- Posibilidad de compartir la pantalla
- Características específicas

Skype
Perfecto para citas con dos participantes (1:1), posibilidad de compartir la pantalla

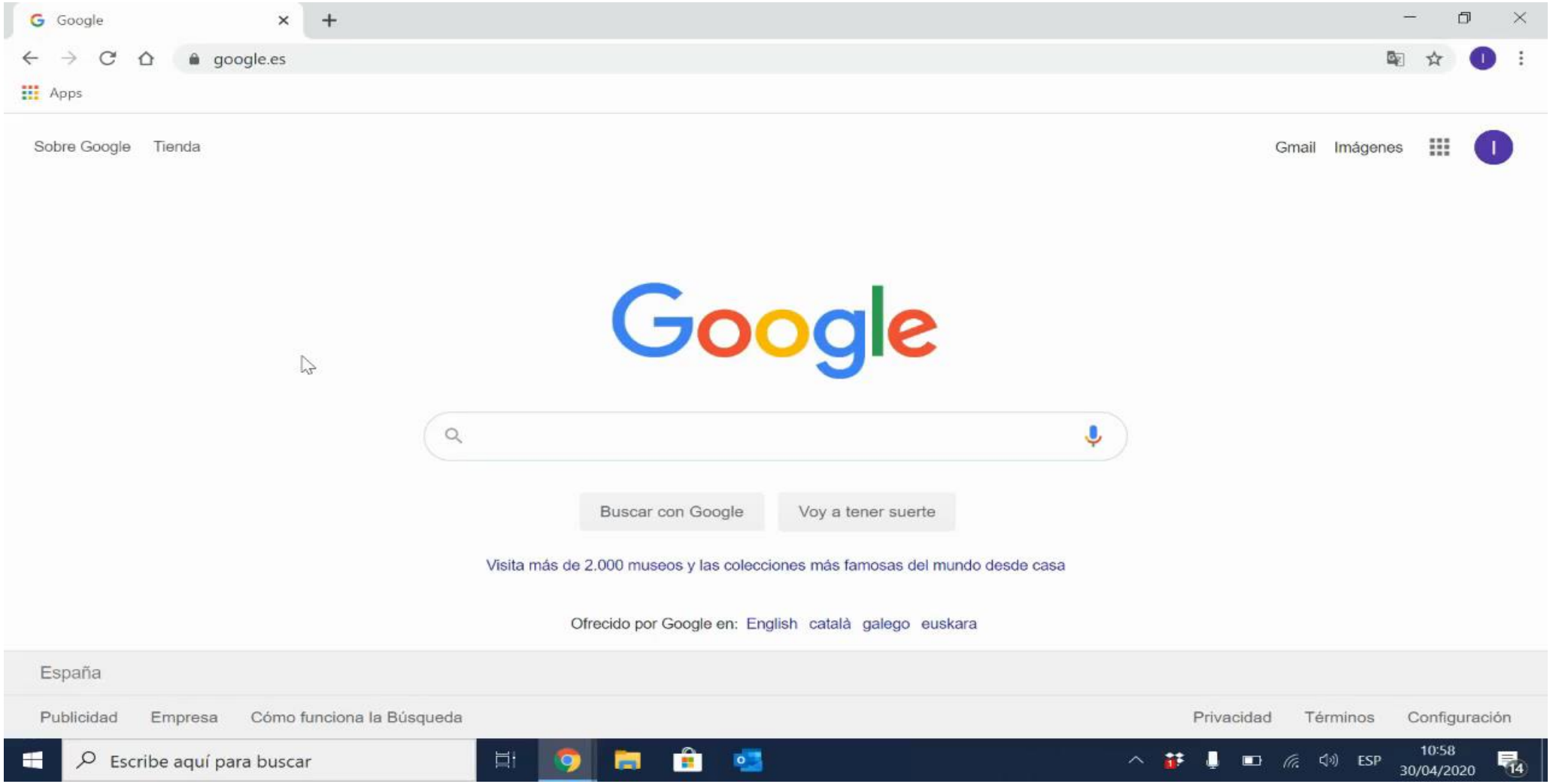
Zoom
Perfecto para citas con más de 2 participantes (1:2), posibilidad de compartir la pantalla

Teams
Parte del paquete de aplicaciones de Microsfot, muy fácil de usar

Whatsapp y Facetime
De uso común, aspecto más social y menos profesional

Firma digitalizada
Herramientas para firmar de forma remota; suelen utilizarla por ej. los bancos on-line, sin coste adicional para el usuario final

solaredge


Google
google.es
Apps
Sobre Google
Tienda
Gmail
Imágenes
Google
Buscar con Google
Voy a tener suerte
Visita más de 2.000 museos y las colecciones más famosas del mundo desde casa
Ofrecido por Google en: English català galego euskara
España
Publicidad
Empresa
Cómo funciona la Búsqueda
Privacidad
Términos
Configuración
Escribe aquí para buscar
ESP
10:58
30/04/2020

Venta a distancia: prepárate para la cita

- Prepara un anteproyecto, con diferentes opciones
  - Utiliza el perfil de energía del usuario
  - Echa un vistazo al proyecto antes de la cita
- Formula tu mejor oferta
  - Identifica los productos adecuados basándote en el análisis del perfil del usuario para sugerir la solución más adecuada
  - Hacer un presupuesto preliminar
- Practica y haz pruebas
  - ¡Con un entrenamiento serio se obtienen los resultados mejores!
- Conoce las herramientas SolarEdge a tu disposición
  - Designer, portal de monitorización, formación SolarEdge

solaredge

Venta a distancia: las herramientas a tu disposición

- SolarEdge: una solución con valor añadido
  - Cómo vender Solaredge: ventajas de la solución explicadas al propietario
  - Porqué los clientes finales eligen SolarEdge

Monitorización avanzada

Seguridad avanzada

Más energía

Tranquilidad

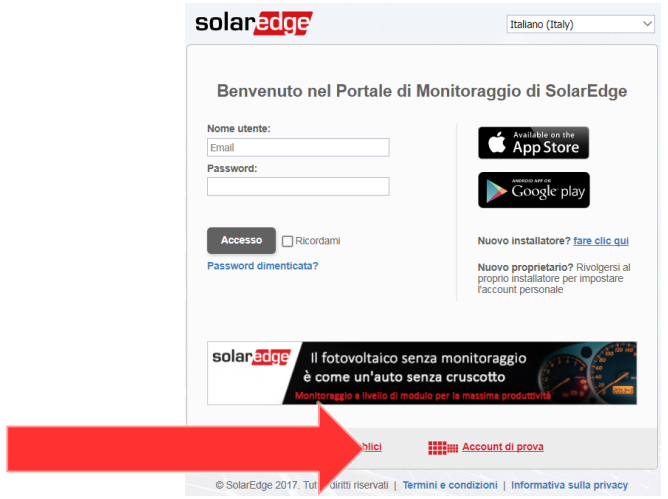
Listo para el futuro

  - Ejemplos prácticos para compartir durante la reunión
  - Aprovecha para formarte con SolarEdge a través de nuestro HomeShow!

solaredge

Venta a distancia: el portal de monitorización

- Cada instalación monitorizada es una referencia de éxito
- Nuestros consejos para una venta más fácil
  - Siempre muestra la App de monitorización a los clientes
  - Prepárate con antelación, elige entre tus instalaciones monitoreadas la más parecida a la instalación que estás proponiendo
    - Misma dimensión
    - Mismas orientaciones/capas
    - Mismo tipo de sistema (con o sin acumulación/con o sin domótica)
  - ¿Y si aún no tienes sistemas monitoreados para mostrar?
    - ¡Fácil! Servicio “cuenta de prueba”



Venta a distancia: Designer

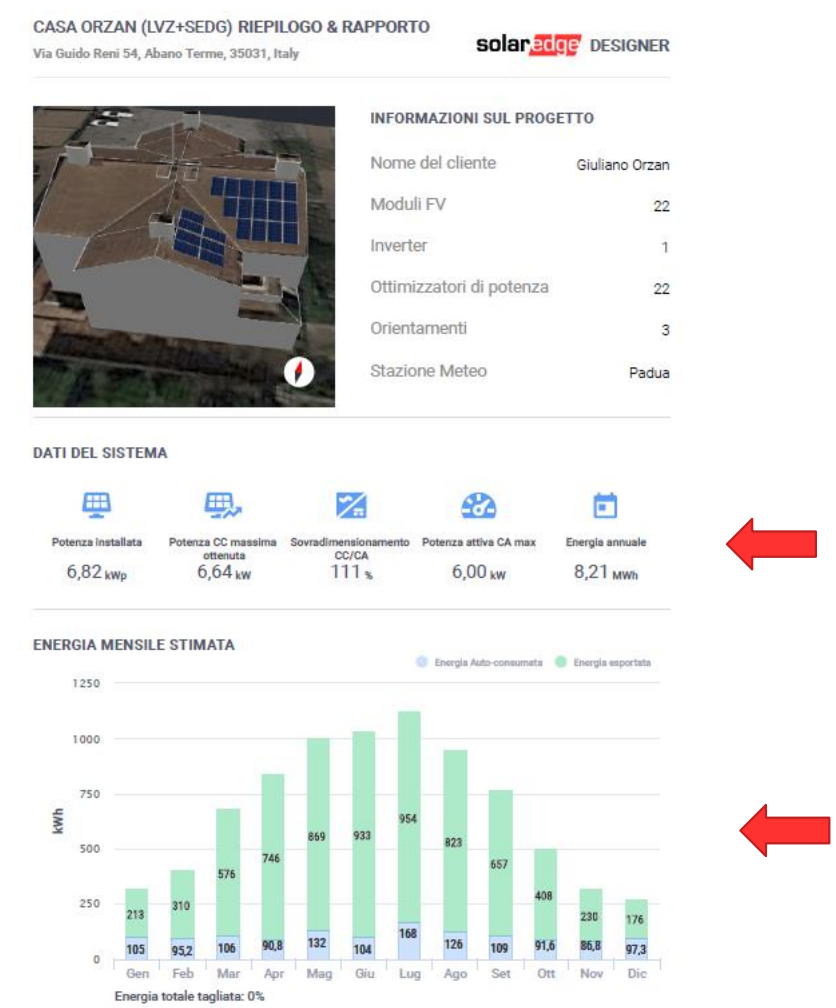
Designer es una herramienta online de diseño avanzada, interactiva y eficaz

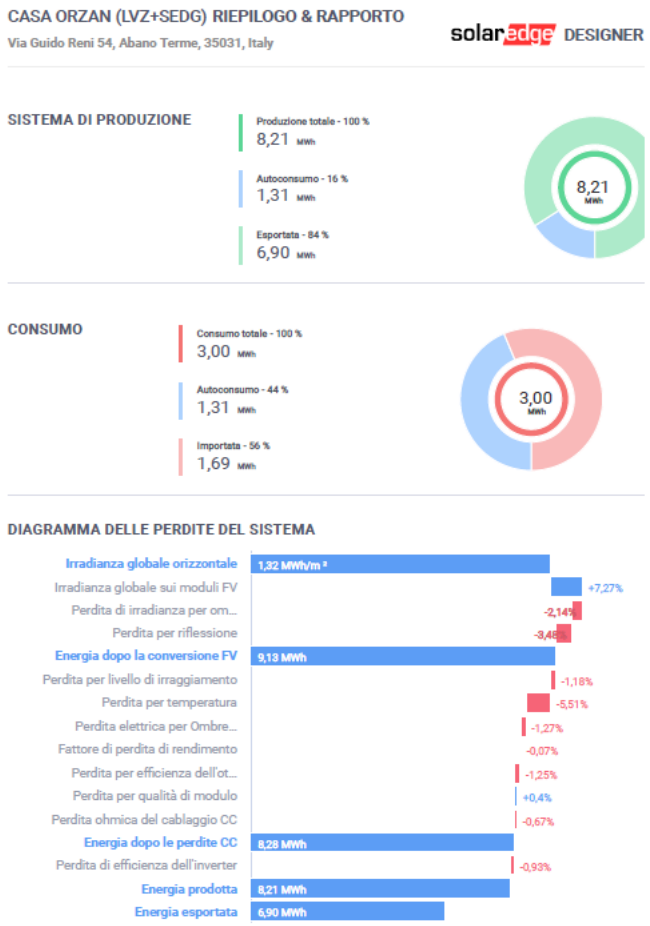
- Diseño y validación de sistemas SolarEdge, desde el proyecto hasta la instalación
- Reduce los costes de diseño y aporta valor añadido al cliente
- Gratuito
- Webinar on-demand disponible en el área de formación del sitio web de SolarEdge

Venta a distancia: report del proyecto con Designer

¡Un proyecto avanzado!

- diseño de la planta en 3D
- energía anual estimada Mwh
- energía mensual estimada
- % autoconsumo
- diagrama de pérdidas del sistema
- resumen detalles diseño
- lista materiales





solaredge

Venta a distancia: crea un contacto con el cliente

Personalizar la cita

- Crea tu oficina virtual
- Utiliza una cámara durante la cita
- Mira a la cámara
- Sonríe, vístete normalmente, siéntete cómodo
- Modula el tono de tu voz
- Escucha
- Gánate la confianza, sé empático
- No hables de tu oferta ahora, tómate tu tiempo para conocer a tu cliente
- Comparte tu experiencia (si tienes un sistema SolarEdge en tu casa, úsalo como referencia), cruza la línea de la venta

solaredge

Venta a distancia: durante la cita

- Incluye a tu cliente
- Haz preguntas para mantener la conversación interesante
  - El cliente debe hablar 80% del tiempo
- Comparte la pantalla
  - Presentación de la oferta valorizándola
  - Monitorización como referencia
  - Lectura de la factura y revisión del proyecto en Designer
- Comprueba con tu cliente
  - Que haya entendido la oferta
  - Acepta las preguntas/objeciones
  - No tengas miedo de decir lo que piensas claramente
  - Tranquilízate y escucha

solaredge

Venta a distancia: cierre de la venta

No tengas miedo de preguntar al cliente si acepta la oferta

- Sé asertivo
  - «Sigamos con el siguiente paso»
- Utiliza frases con si/entonces (acción/consecuencia)
  - «Si hacemos así, estás listo para avanzar»
- Después de presentar tu oferta, envíe un correo electrónico con el proyecto y el presupuesto en adjunto

Si entiendes que no vas a cerrar el trato en ese momento de la reunión

- Envía un resumen de la oferta y del proyecto
- Organiza otra reunión (lo antes posible)
- Prepárate para gestionar con precisión las nuevas preguntas/dudas del cliente
- Resume las actividades realizadas sobre el cliente para gestionar bien la reunión sucesiva

solaredge

Venta a distancia: recomendaciones finales

Cambia tu enfoque

- Tranquilidad y control aún más fuertes
- ¿Por qué el fotovoltaico ahora? Si no ahora, ¿cuándo?
  - La factura es un gasto fijo, el consumo aumenta
  - Mayor sensibilidad a las energías renovables y maximización del autoconsumo
  - Nuevo estilo de vida
- ¡Practica!
- **¡IDEA!** Para implicar a tu cliente en la cita, propone un Designer Live!

En resumen

- No estás cambiando tu trabajo, solo estás usando una modalidad nueva
- Los pasos de preparación para la reunión son fundamentales para el éxito
- Hacer preguntas para que el cliente se exprese durante el 80% del tiempo de la conversación
- Comprueba que el cliente está siguiendo paso a paso y durante todo el proceso
- Cerrar el trato
- Recuerda que los correos electrónicos y las llamadas posteriores a la reunión son importantes para cerrar el trato, envíalos lo antes posible

- ¡Elige lo que funciona para ti y practica!

solaredge

El soporte de SolarEdge para tu empresa

- Citas con nuestro equipo: solicita una cita online
  - Para nuevas ideas sobre cómo escribir e-mails y organizar tu cita online
  - Cursos de formación para hacerte experto en el uso de:
    - Designer
    - Portal de Monitorización
  - Para profundizar en las herramientas de marketing a tu disposición
    - Perfil online (sitio web/social)
    - Correo electrónico
- Webinar
  - En directo - Roadshow 2020 online
  - On-demand - área formación sitio web de SolarEdge

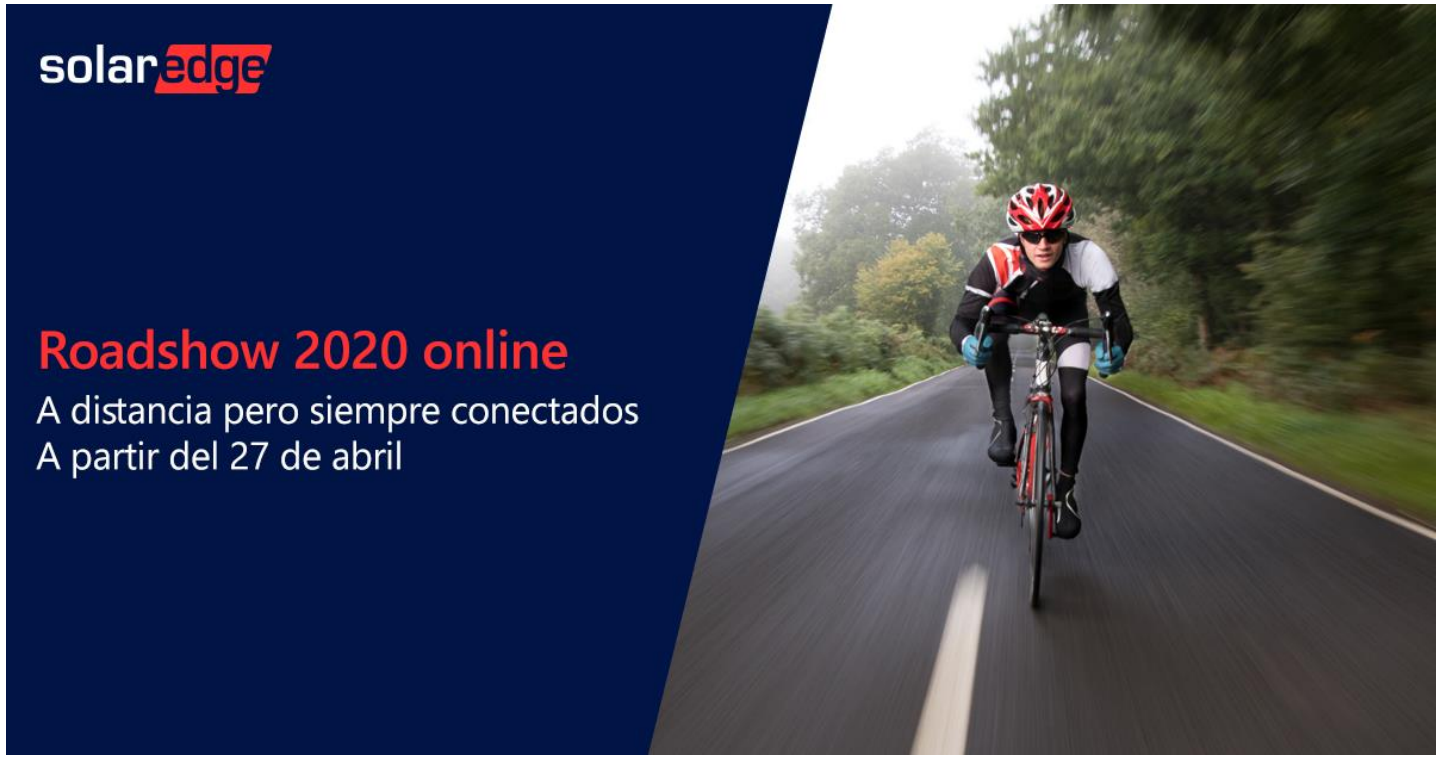
solaredge

Preguntas y respuestas

Formación online

Roadshow 2020 online – regístrate

- **Webinar programados**
  - Inversores y optimizadores residenciales SolarEdge
  - Meter SolarEdge y monitorización para instalaciones residenciales
  - StorEdge
  - Smart Energy
  - **Webinar on demand**
- **Citas online con nuestro equipo**



www.solaredge.com

solaredge

Thank You!

Cautionary Note Regarding Market Data & Industry Forecasts

This power point presentation contains market data and industry forecasts from certain third-party sources. This information is based on industry surveys and the preparer's expertise in the industry and there can be no assurance that any such market data is accurate or that any such industry forecasts will be achieved. Although we have not independently verified the accuracy of such market data and industry forecasts, we believe that the market data is reliable and that the industry forecasts are reasonable.