

Consejos de ventas y prácticas recomendadas para contratistas



Muchos propietarios de viviendas piensan que los productos y servicios que promueven la eficiencia energética son opciones de lujo y es tal vez por eso que los contratistas con frecuencia tratan de vender estos productos como algo adicional, pero no necesario. Intente cambiar su forma de pensar y muestre a sus clientes que la eficiencia energética consiste en una serie de soluciones para los problemas comunes de los propietarios, ofreciendo mayor comodidad y ahorros.

Este enfoque le abre la puerta a ofrecer soluciones más completas, con opciones complementarias y aumentando el volumen de estas órdenes, resultando en valiosas recomendaciones de parte de sus clientes satisfechos. Intente implementar estas prácticas recomendadas como parte de su proceso de ventas.

Recomiende diferentes servicios de eficiencia energética. (¡Incluso los que usted no ofrece!)

Una excelente manera de agregar valor a los productos y servicios de eficiencia energética que usted ofrece es recomendar otros servicios que le permitan a su cliente sacar más provecho de su inversión. Por ejemplo, explíquelo que el sellado de ductos le ayudará a aprovechar al máximo el aislamiento nuevo que está instalando.

Incluso si recomienda servicios que su empresa no ofrece, esto les demuestra a sus clientes que está pensando en lo que es mejor para ellos con respecto al ahorro y la eficiencia energética. Considere asociarse con otro contratista en su área de servicio, especializado en los servicios que usted no ofrece pero que recomendaría a menudo. De igual manera, pídale que recomiende a sus clientes los servicios en los que usted se especializa.

Producto o servicio principal	Productos o servicios complementarios		
Sellado contra fugas de aire y sellado de ductos	Aislamiento del ático	Aislamiento de pisos	
Aislamiento de viviendas unifamiliares	Sellado contra fugas de aire	Sellado de ductos	Termostato inteligente
Aislamiento de viviendas multifamiliares	Sellado de ductos	Reemplazo de ventanas y puertas	
Aislamiento de casas prefabricadas	Sellado de ductos	Bomba de calor para agua caliente	
Bomba de calor para agua caliente	Bomba de calor sin ductos	Aislamiento de viviendas unifamiliares	
Bomba de calor sin ductos	Bomba de calor para agua caliente	Reemplazo de ventanas y puertas	Aislamiento de viviendas unifamiliares
Reemplazo de ventanas y puertas	Aislamiento de viviendas unifamiliares	Aislamiento de viviendas multifamiliares	
Bomba de calor aire-aire	Sellado de ductos	Termostato inteligente	

Mantenga la comunicación con sus clientes pasados.

Guarde una lista de las instalaciones que ha completado y anote qué otras mejoras de eficiencia energética deberían considerar sus clientes para obtener el mayor ahorro de energía y dinero. Comuníquese con esos clientes para ver si están satisfechos con el trabajo anterior y para recomendarles otros productos y servicios que deberían considerar. Enfóquese en la comodidad y el ahorro, y no olvide mencionar los incentivos de las compañías de electricidad y los créditos fiscales disponibles en su estado.

Esta estrategia aprovecha la confianza y la familiaridad que ha establecido con su cliente para aumentar la probabilidad de hacer otra venta. Comparado con un cliente nuevo, es más probable que sus clientes anteriores escuchen y presten atención a sus recomendaciones basándose en el servicio y el valor que ya les ha brindado.



Respalde sus recomendaciones con cifras y con ejemplos de su experiencia personal.

Al recomendar productos y servicios de eficiencia energética, es buena idea respaldarse con cifras. Esto le ayudará a ganarse la confianza de hasta los clientes más exigentes y aumentará sus posibilidades de hacer una nueva venta.

Utilice información de fuentes confiables y familiares como ENERGY STAR®, estudios de industria e incluso anécdotas de su experiencia con otros proyectos. Si es posible, ofrezca compartir esta información por correo electrónico o mensaje de texto. Para cada caso, comparta números reales con su cliente y personalice la información según las necesidades de cada hogar.

Si desea recibir apoyo en persona de una tercera parte que será imparcial, pídale a **su especialista de campo de Comfort Ready Home** (sitio solo en inglés) que le acompañe en su próxima instalación.

Reduzca los costos iniciales con incentivos.

Aunque las mejoras de eficiencia energética generan ahorros a largo plazo para los propietarios de viviendas, el alto costo inicial de un proyecto puede presentar una gran barrera. Asegúrese de tener a mano información actuales sobre los incentivos que ofrecen las compañías de electricidad en su área para poder ayudar con ahorros inmediatos a sus clientes. Los incentivos de las compañías de electricidad son oportunidades de ahorro a corto plazo que hacen más accesibles los ahorros a largo plazo de las mejoras de eficiencia energética.

Esto es especialmente importante para los clientes de bajos ingresos que pueden calificar para recibir ahorros adicionales. Los requisitos para estos programas pueden variar. Para obtener más información acerca de los requisitos, los montos de los incentivos y las reglas para participar, comuníquese con **su especialista de campo de Comfort Ready Home** (sitio solo en inglés).

