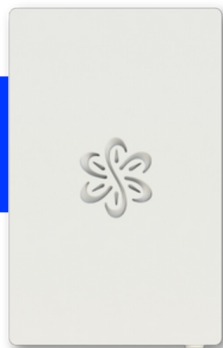


INTRODUÇÃO

UMA NOVA ABORDAGEM



O mercado de energia solar no Brasil e no mundo está em constante evolução. O que antes era uma novidade, hoje já se consolida como uma das melhores alternativas de energia limpa e sustentável.

Mas com o crescimento do setor, surgem também novas necessidades, tanto para os integradores quanto para os consumidores finais.

O Smart Meter SolarView é uma ferramenta poderosa que não só otimiza o monitoramento do consumo de energia, mas também oferece inúmeras oportunidades para profissionais do setor expandirem seus negócios.

Neste e-book, você aprenderá como maximizar o uso desse dispositivo, transformando-o em uma fonte de receita recorrente e diferenciada.

INTEGRADOR VS. CONSULTOR ENERGÉTICO

ENTENDENDO A DIFERENÇA

O integrador tradicional é um profissional que instala sistemas fotovoltaicos, focado em entregar uma solução de geração de energia solar para o cliente. Seu papel é técnico e estático: planeja, vende e instala o equipamento. Mas o mercado está evoluindo, e o que os clientes procuram agora vai além da simples instalação. Eles querem eficiência, economia contínua, e sobretudo, segurança energética.

Um Consultor Energético atua de forma mais ampla. Ele não apenas instala, mas acompanha o cliente em todas as etapas da jornada energética. Ao utilizar o Smart Meter SolarView, o consultor energético pode monitorar o consumo em tempo real, identificar problemas ou melhorias e propor soluções que vão desde ajustes no consumo até a inclusão de novos equipamentos, como baterias ou sistemas híbridos.

- Monitoramento contínuo: Proatividade na detecção de falhas ou desperdícios.
- Consultoria personalizada: Sugestões com base em dados precisos de consumo e geração.
- Relação de longo prazo: Fidelização do cliente com serviços pós-venda.

COMO EXPANDIR O PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

O INTEGRADOR QUE SÓ INSTALA SISTEMAS SOLARES ESTÁ LIMITANDO SUAS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO.

Ao se tornar um consultor energético e utilizar o Smart Meter SolarView, é possível criar um portfólio mais robusto e diversificado, agregando valor a cada projeto.

Novos Serviços com o Smart Meter SolarView:

- Monitoramento Proativo: Acompanhe o consumo de energia dos clientes em tempo real, oferecendo insights de como reduzir gastos e aumentar a eficiência.
- Auditorias Energéticas: Realize análises detalhadas da eficiência do sistema solar e identifique melhorias que possam ser feitas.
- Gestão de Baterias: Utilize os dados do Smart Meter para determinar a necessidade de adição de baterias ou sistemas de armazenamento.
- Consultoria para Energia Híbrida e Mercado Livre: Com o aumento da migração de empresas para o mercado livre de energia, ofereça uma consultoria estratégica para adaptar o consumo dos clientes a essa nova realidade.

ATENDENDO A CLIENTES ÓRFÃOS

UMA OPORTUNIDADE DE OURO PARA QUEM
SABE UTILIZAR O SMART METER SOLARVIEW.

Muitas empresas de instalação solar fecharam ou não fornecem suporte adequado no pós-venda, deixando seus clientes sem assistência. Estes são os chamados clientes órfãos.

Como Abordar e Captar Clientes Órfãos:

- Identifique sistemas instalados sem monitoramento: Entre em contato com consumidores que não têm acompanhamento contínuo e ofereça uma solução de monitoramento com o Smart Meter SolarView.
- Garanta uma economia adicional: Mostre como o uso do medidor pode trazer insights sobre o consumo e melhorar a eficiência, prolongando a vida útil dos equipamentos e trazendo mais economia.
- Ofereça um pós-venda de excelência: Mostre que você pode oferecer um suporte proativo, algo que eles não tiveram antes.

USANDO O SMART METER NA PRÉ-VENDA

CONVENCENDO O CLIENTE ANTES MESMO DA INSTALAÇÃO DO SISTEMA FOTOVOLTAICO.

Uma das grandes vantagens de trabalhar com o Smart Meter SolarView é que ele pode ser utilizado como uma ferramenta de pré-venda.

Como Usar o Smart Meter para Fechar Vendas:

- Demonstração prática: Mostre ao cliente como o dispositivo pode monitorar seu consumo atual e gerar relatórios que simulem a economia futura com a instalação de energia solar.
- Simulações de ROI: Apresente ao cliente projeções reais de retorno sobre o investimento, com base no consumo atual registrado pelo Smart Meter.
- Estudo comparativo: Compare diferentes soluções de energia (solar, grid zero, híbrida) para oferecer a melhor opção com base nos dados reais do cliente.

USANDO O SMART METER NA PÓS-VENDA

O CLIENTE PRECISA SABER SE A ECONOMIA PROMETIDA ESTÁ SENDO ALCANÇADA

O acompanhamento do sistema após a instalação é uma das maiores dores do mercado solar. O cliente precisa saber se a economia prometida está sendo alcançada e se o sistema está funcionando conforme o esperado.

Estratégias de Pós-Venda com o Smart Meter:

- Monitoramento contínuo: Ofereça pacotes de monitoramento que permitem ao cliente visualizar em tempo real o consumo de energia e a geração solar.
- Manutenções programadas: Use os dados do Smart Meter para sugerir manutenções preventivas, aumentando a vida útil do sistema.
- Relatórios personalizados: Entregue relatórios periódicos ao cliente com informações detalhadas de consumo, geração e possíveis melhorias.

MODELO DE NEGÓCIO ALUGUEL DO SMART METER

O MODELO DE NEGÓCIO QUE VAI
REVOLUCIONAR SEU PÓS-VENDA

Uma das maneiras mais interessantes de aumentar sua receita é oferecendo o Smart Meter SolarView no modelo de aluguel. Para os clientes que ainda estão inseguros quanto à compra do equipamento, o aluguel oferece uma excelente oportunidade de testar os benefícios sem comprometer-se com um alto investimento inicial.

Benefícios do Aluguel para o Integrador:

- Fonte de receita recorrente: Receba mensalidades pelo uso do equipamento, garantindo uma renda constante.
- Maior retenção de clientes: Ao oferecer o aluguel, você cria uma relação de longo prazo com o cliente, sempre proporcionando valor com o monitoramento.
- Cross-sell de serviços: Utilize o aluguel como uma porta de entrada para outros serviços, como consultoria e manutenção.

QUANTO COBRAR PELOS SERVIÇOS?

DEFINIR OS PREÇOS DOS SERVIÇOS PODE SER UM DESAFIO.

Com o Smart Meter SolarView, você está oferecendo uma solução premium, então o valor deve refletir a qualidade e o impacto que o serviço terá no cliente.

Sugestão de tabela de preços:

SERVIÇO	PREÇO RECOMENDADO	OBSERVAÇÃO
Aluguel do Smart Meter	R\$ 150,00 a R\$ 200,00 mensais	dependendo da complexidade do sistema monitorado
Monitoramento Proativo	R\$ 250,00 mensais	com relatórios trimestrais
Consultoria Energética	R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00 por projeto	dependendo do porte da instalação e dos serviços incluídos
Manutenções programadas	Pacote anual a partir de R\$ 1.200,00	incluindo 2 visitas por ano

COM A PALAVRA QUEM JÁ ESTÁ GANHANDO DINHEIRO

DEPOIMENTO DE ALCUNS INTEGRADORES QUE UTILIZAM O SMART METER SOLARVIEW

Jefferson Neri
PANDA SOLAR



“A gente está usando o Smart Meter SolarView para gerar relatórios de consultoria energética. O cliente aluga mensalmente. Com o relatório tiramos as dúvidas sobre consumo do cliente e destacamos pontos de melhoria para aumentar a economia de energia do sistema solar.”

Wedson Silva
ENGEWET



“A gente conseguiu constatar que a concessionária tinha ligado os TCs invertidos. Hoje o cliente, graças à SolarView está com 40 mil kWh de crédito na concessionária. Hoje o cliente está super satisfeito. O Smart Meter fez toda a diferença.”

Edney Feitosa
CASA DOS PADRÕES



“Compramos o Smart Meter na Intersolar 2024 e com uma semana já pagamos o equipamento e já temos lucro”

DICAS EXTRAS PARA MAXIMIZAR SEUS LUCROS

ESTEJA ATENDO A TODAS AS
OPORTUNIDADES PARA FATURAR MAIS

1. Venda pacotes de serviços

Combine diferentes ofertas, como aluguel, monitoramento e manutenção, em pacotes mais atrativos.

2. Fidelize com o pós-venda

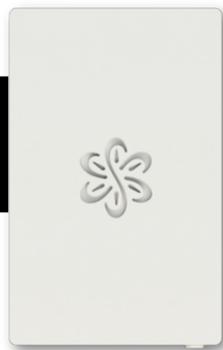
Ofereça um serviço de excelência após a instalação, mantendo o cliente satisfeito e sempre em contato.

3. Foque em empresas

Clientes empresariais têm maior potencial de expansão e, com o Smart Meter, podem monitorar múltiplas unidades.

CONCLUSÃO

ENTÃO, O QUE FAZER AGORA?



O Smart Meter SolarView é muito mais do que um simples medidor de energia.

Ele é a chave para transformar seu negócio, expandir sua oferta de serviços e, mais importante, garantir uma relação de longo prazo com seus clientes.

Ao seguir as estratégias descritas neste e-book, você estará à frente no mercado solar, preparado para novas oportunidades e desafios.

QUER DESCOBRIR MAIS?

Saiba tudo sobre nosso Smart Meter falando agora com nosso time de consultores, é só clicar no botão a baixo:



[CLIQUE AQUI](#)