

VENDERE FINESTRE

L’efficienza energetica come strumento di vendita

relatore: dott. Paolo Ambrosi

2°

COME CONDURRE LA TRATTATIVA

Se abbiamo intercettato la domanda nel modo migliore, ora la nostra showroom è piena di persone che cercano:

una buona finestra

ad un prezzo basso

Nei criteri di scelta però spesso il prezzo sembra prevalente sulla qualità!

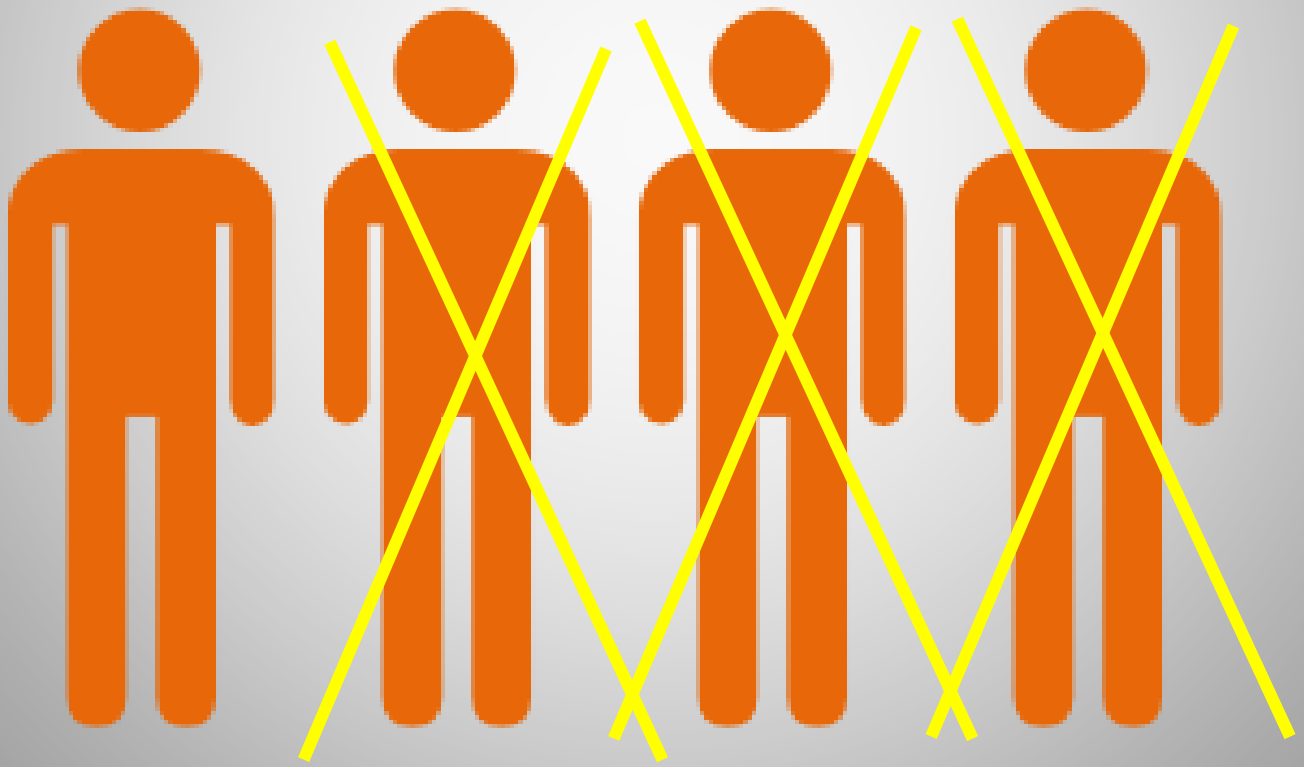




Infatti i clienti pensano che le finestre siano tutte uguali e quindi vanno a caccia di preventivi….

… e prima di chiudere la trattiva ne avranno raccolti almeno 4!!!

Questo significa che solo 1 venditore su 4 vince!



Dobbiamo dunque imparare a condurre la trattativa

e preparare un'asso da usare nelle situazioni più difficili



Condurre la trattativa in modo efficace è fondamentale per due ragioni:

Chiudere l'ordine

Perdere poco tempo



Per raggiungere l'obbiettivo dobbiamo ascoltare il cliente con attenzione …

..per capire anche quello che non dice



Infatti non è un caso che abbiamo 2 orecchie ed una sola bocca

Purtroppo però nella trattativa accadono sempre 2 cose che rendono difficile raggiungere l'obiettivo:

Il cliente non dice la verità

Il venditore ascolta distrattamente


Non ti vedo bene

Per condurre la trattativa in modo efficace sono necessarie 2 azioni importanti:

1°

evitare di perdere tempo



Incontrare il cliente prima in ufficio e cercare di capire:

Budget di spesa

Desideri principali tipo: risparmio energetico – sicurezza – luce – acustica – estetica -

Se ha già un'idea di cosa vuole

Mentre il cliente parla prendere appunti per avere poi una traccia



Se parla solo di soldi
o del preventivo degli altri

abbiate in coraggio di dirgli che voi non siete l'interlocutore giusto!!!!

solo se il colloquio è interessante portatelo nella showroom per fargli vedere il prodotto

2°

cercate sempre di chiudere la prima visita con un preventivo di massima



Il preventivo deve in questo caso diventare un vero e proprio strumento di vendita!!!!



I trucchi per chiudere un preventivo velocemente

Per chiudere velocemente un preventivo dobbiamo usare il prezzo come uno strumento di vendita

Questo significa strutturare lo sconto in 3 parti che devono avere un forte impatto comunicativo

COSTRUIRE LO SCONTO

1° sconto: quanto ti amo

2° sconto: per quanto ti amo

3° sconto: l'incentivo finale

1° sconto

Quanto ti amo

Fatto salvo il prezzo finale minimo, dobbiamo fare un primo sconto alto rispetto al prezzo di listino.

Per renderlo credibile dobbiamo però dargli una ragione

Applichiamo anche alla sig. ra Maria..

lo SCONTO IMPRESA





Come viene percepito questo sconto dal cliente?

1° ipotesi

Prezzo di listino
€ 1.100

Sconto 10%

Prezzo finale
€ 1.000

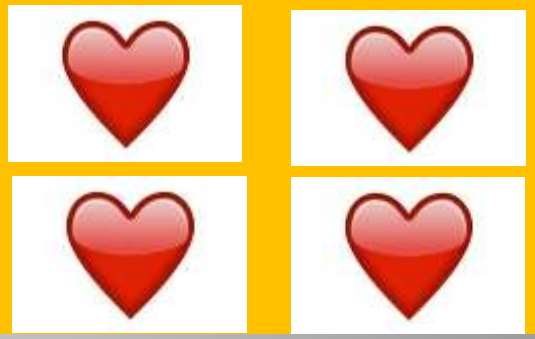


2° ipotesi

Prezzo di listino
€ 1.400

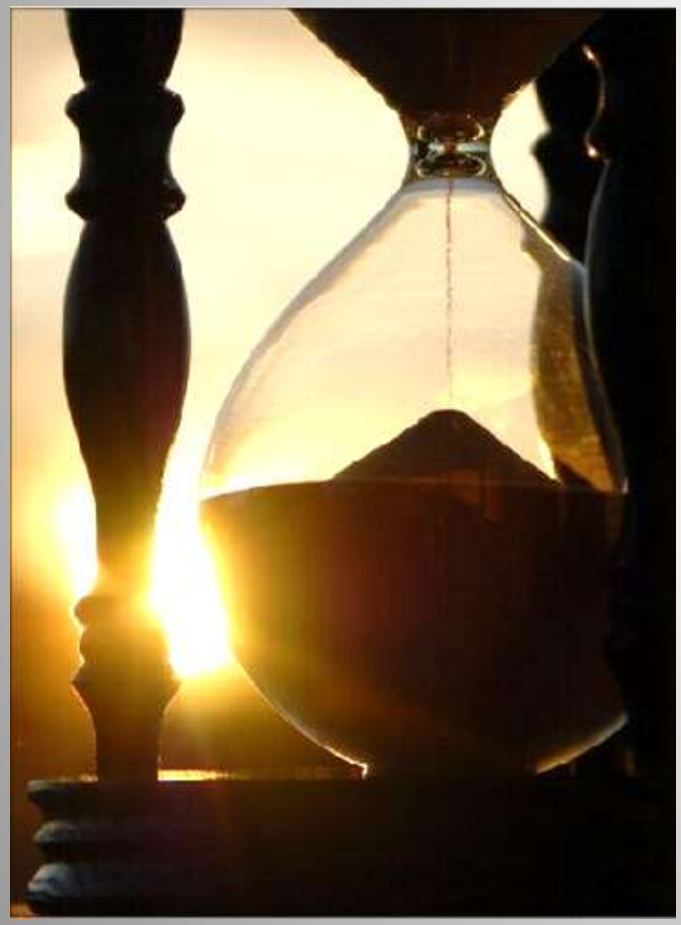
Sconto impresa
40%

Prezzo finale
€ 1.000



2° sconto

Per quanto tempo ti amo



dobbiamo fare un secondo sconto

che però deve essere legato ad una scadenza!

Alla sig. Maria applichiamo una promozione che era scaduta ieri


Sconto primavera
Extra 20%

Poiché amiamo la sig.ra Maria la teniamo in piedi solo per altri

2 giorni !!!!!

3° sconto
L’incentivo finale

Per agevolare la conferma del contratto dobbiamo aggiungere un ulteriore incentivo finale

per convincerlo a firmare subito

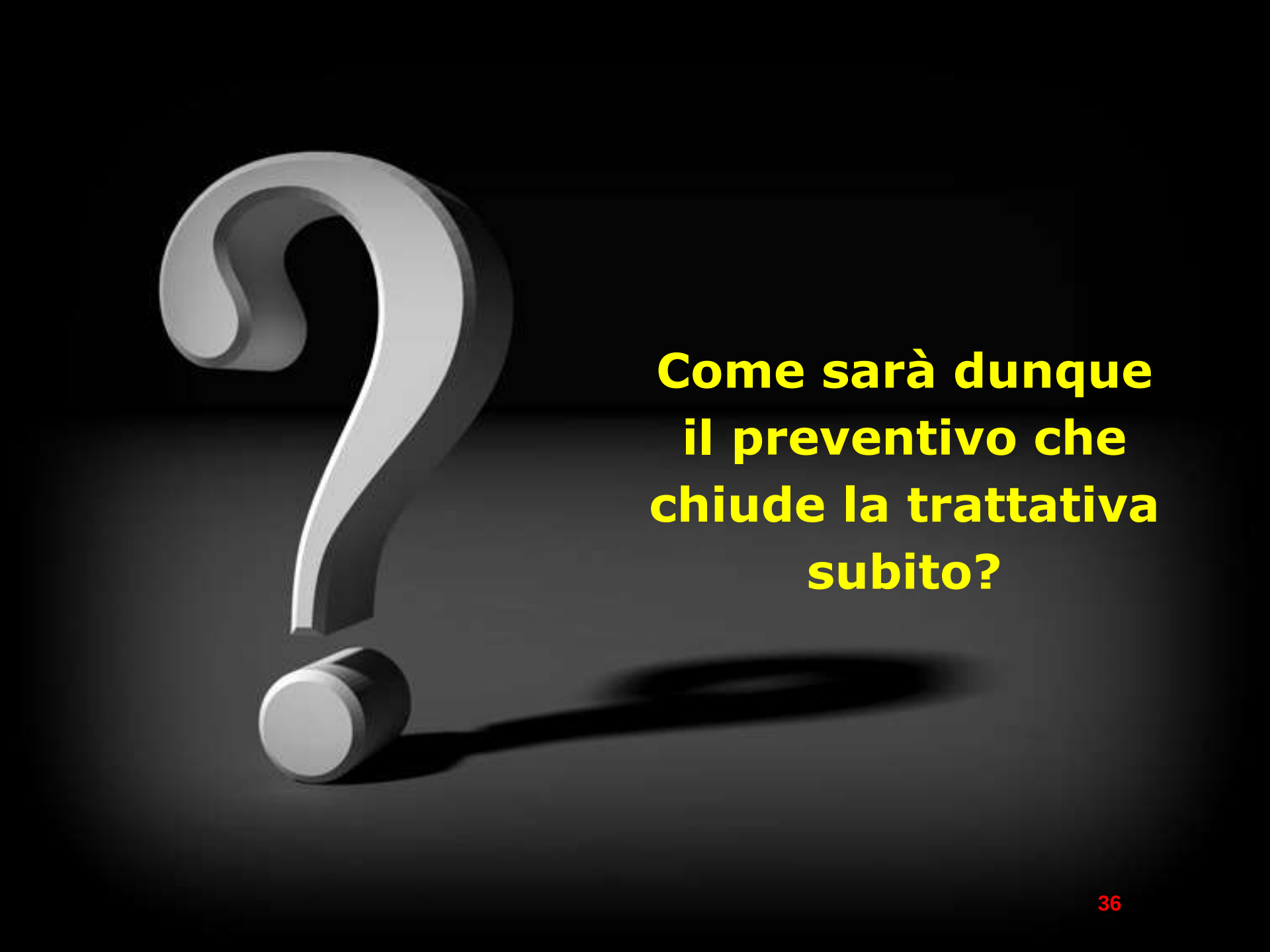
Commutiamo l'extra sconto 5%
per pagamento totale in anticipo

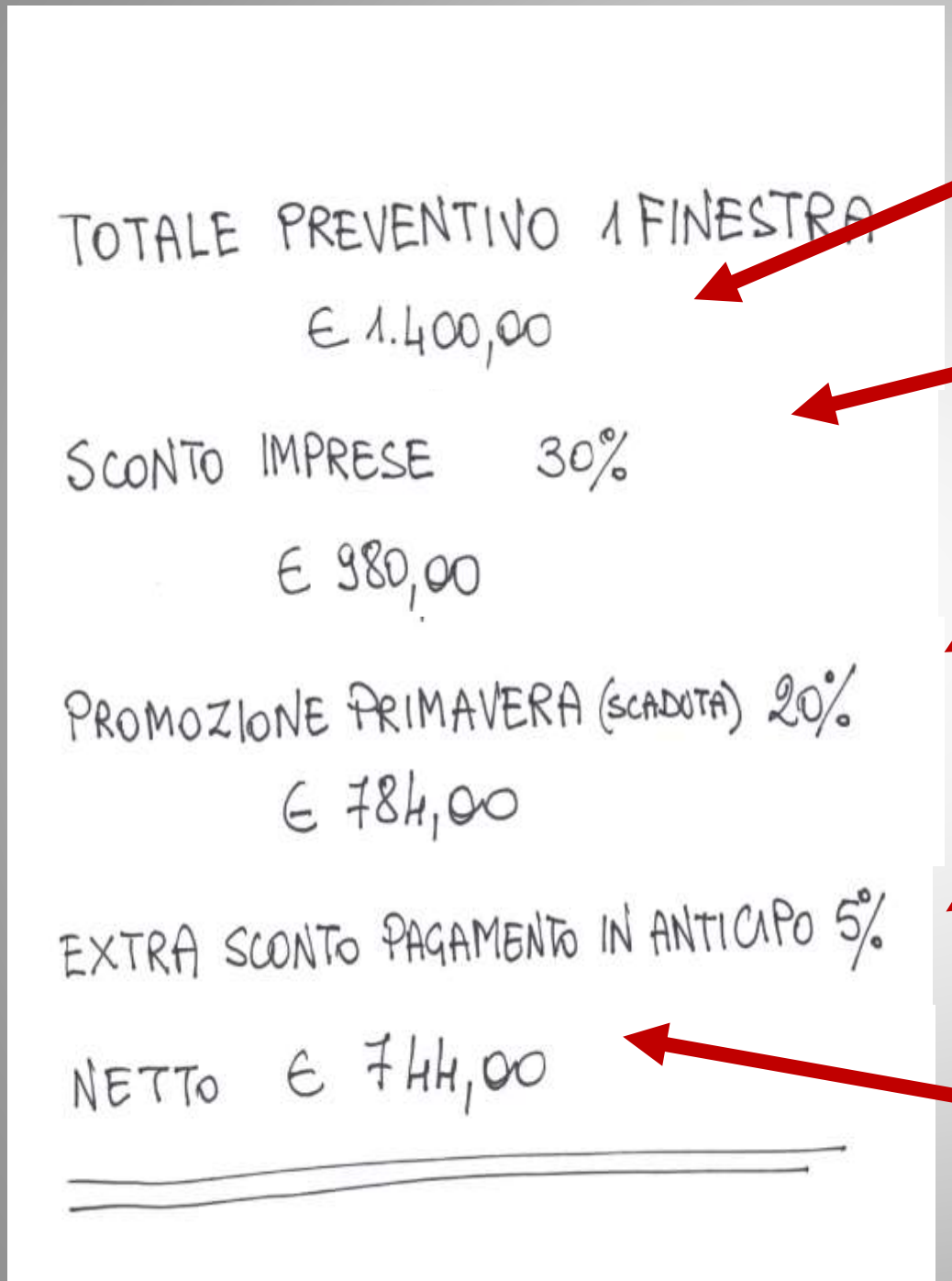


con l’extra sconto 5%

se firma subito!




Come sarà dunque
il preventivo che
chiude la trattativa
subito?



Prezzo iniziale

Quanto ti amo

Per quanto ti amo

L'incentivo finale

L'ultimo prezzo: 50% in meno!!!!

Se costruite correttamente il prezzo sembra che acquistare la vostra finestra sia un vero affare perché il cliente pagherà la metà del suo vero valore!



… e come si risolve il problema del restante ….



Dobbiamo puntare al vantaggio conseguente al risparmio energetico



Per l'impresa il risparmio energetico non aveva valore:

gli interessava solo un prezzo basso



Per il privato invece ha un valore importante perché risparmiare energia significa risparmiare denaro



Per questa ragione la sig.Maria è già abituata ad acquistare gli elettrodomestici ad alta efficienza energetica



Perché allora per quanto riguarda le finestre non sono così attenti al risparmio sui consumi?

Perché i venditori non sanno spiegare l'efficienza energetica del serramento!



E spesso non hanno una etichetta che li aiuta!!!


Da cosa dipende
l’efficienza
energetica dei
serramenti?

Per fare l'efficienza energetica ci vuole:



1°

Una buona finestra




2°
un buon sistema di posa!

Le finestre ed il loro giunto di collegamento al muro sono infatti i punti più disperdenti dell'intero involucro edilizio

Sentite cosa dice l'amico Piero …


Rai 1
SCIENZA E SOCIETA'

La termografia infatti dimostra che le finestre sono i punti energeticamente più disperdenti delle case





Per questo dobbiamo installare una finestra ad alta efficienza energetica



Una finestra ad alta efficienza energetica deve avere:

Tenuta aria in classe 4

Uf del telaio inferiore a 1,3 W/m^2K

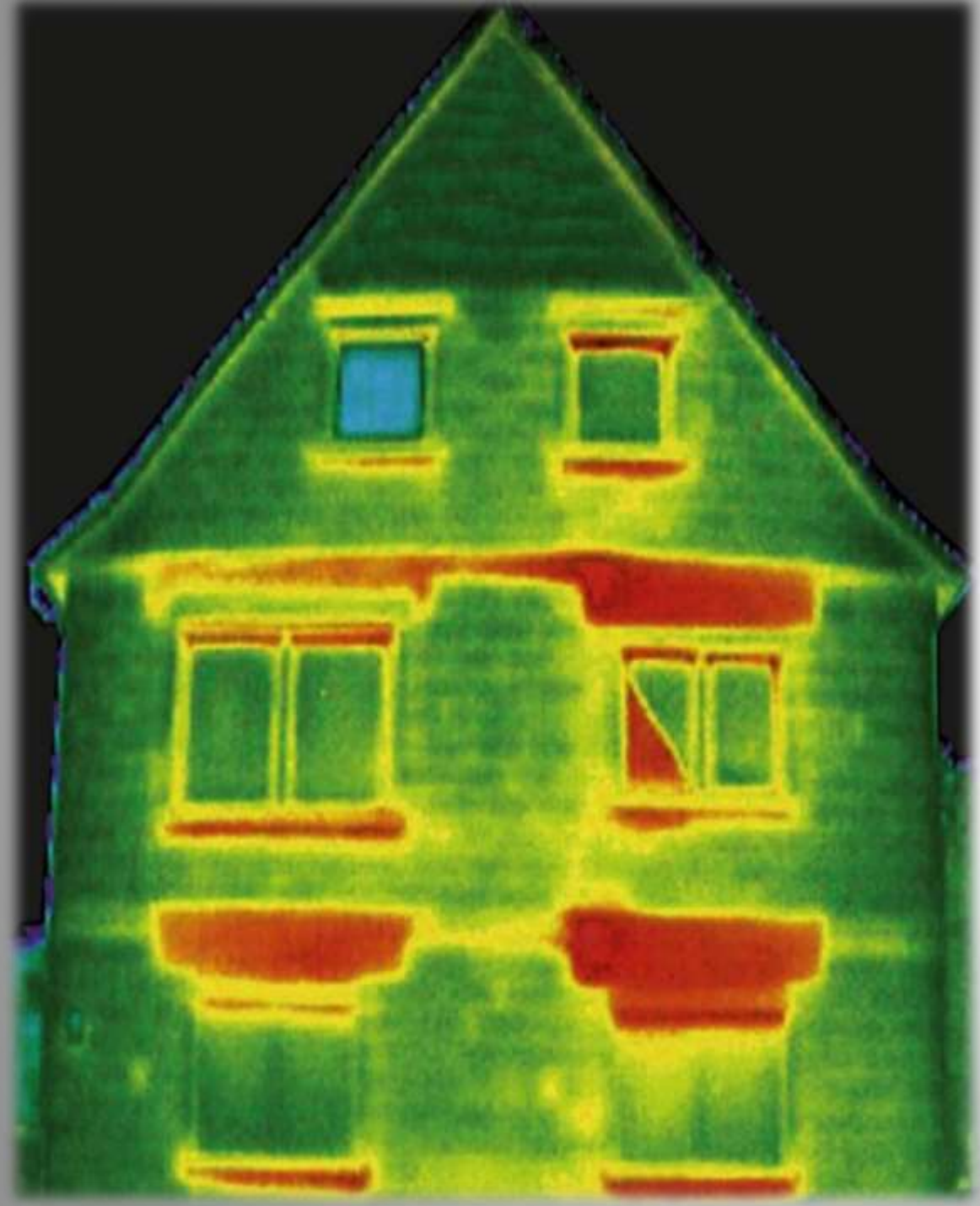
Vetro triplo -basso emissivo -con gas

Canalino a bordo caldo

Controllo solare esterno



Ma una buona finestra riduce le perdite globali del vano serramento solo del 50%



Cambiare le finestre quindi non è sufficiente per riqualificare energeticamente il foro serramento



….. dobbiamo intervenire anche su tutto quello che sta intorno al serramento

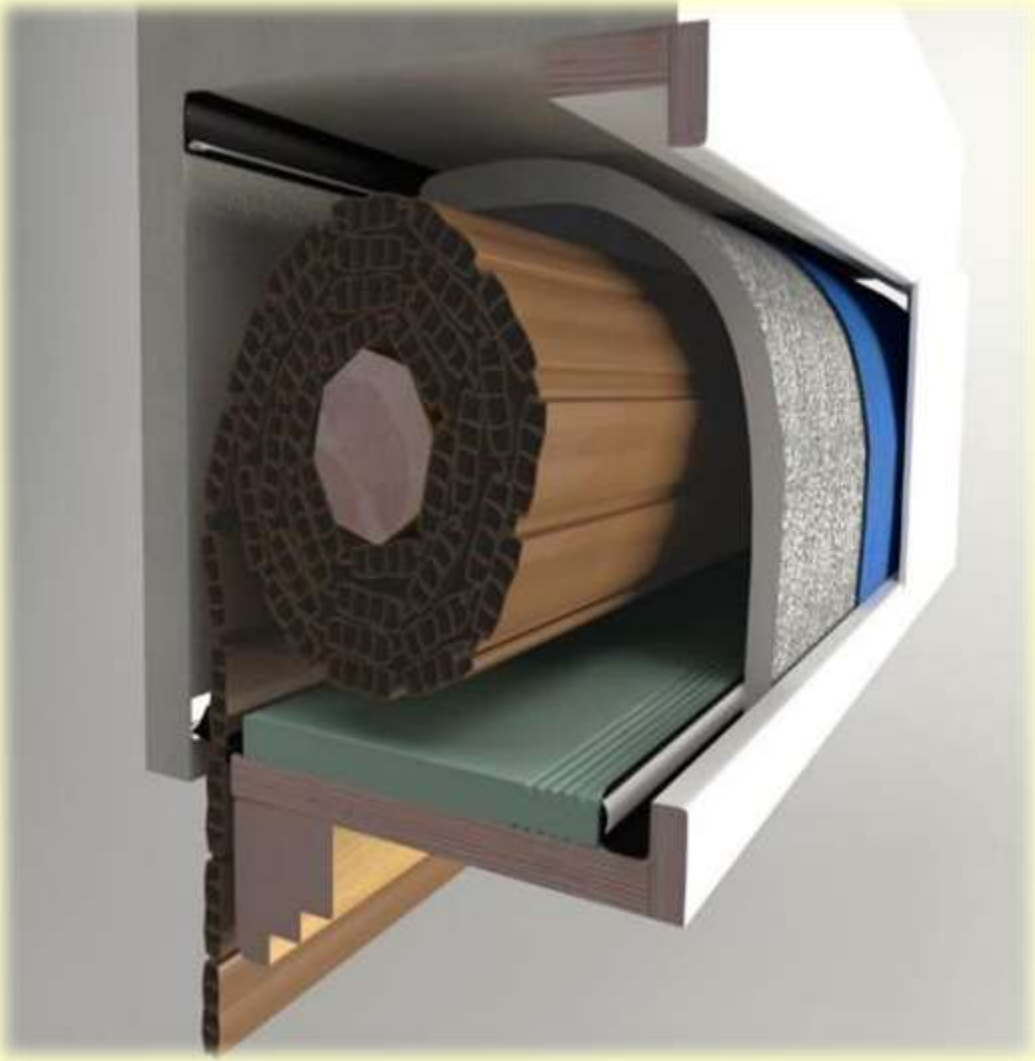
dobbiamo quindi concentrarci sui 3 punti principali per la efficienza energetica del foro finestra ovvero….



1°

la posa ad alta efficienza termoacustica

Riduce le perdite del foro finestra fino al 15%



2°

la coibentazione del cassonetto

Riduce le perdite del foro finestra fino al 35%

Ed è diventata obbligatoria per legge

La coibentazione del cassonetto è diventata obbligatoria per legge dal 1° ottobre 2015 per ridurre le dispersioni invernali



5.2 Requisiti e prescrizioni per gli interventi sull'involucro

1. Per gli interventi sugli edifici esistenti compresi nel campo di applicazione di cui al paragrafo 5.1, si applicano i requisiti e le prescrizioni seguenti, fatte salve le specifiche eccezioni puntualmente indicate.

   a) Il valore della trasmittanza termica (U) per le strutture opache verticali delimitanti il volume climatizzato verso l'esterno e verso locali non climatizzati, deve essere inferiore o uguale a quello riportato nella Tabella 1 dell'Appendice B.

   b) Il valore della trasmittanza termica (U) per le strutture opache orizzontali o inclinate, delimitanti il volume climatizzato verso l'esterno, deve essere inferiore o uguale a quello riportato, in funzione della fascia climatica di riferimento, nelle seguenti tabelle dell'Appendice B:

      - nella Tabella 2, con l'eccezione per la categoria E.8, se si tratta di strutture di copertura;
      - nella Tabella 3, se si tratta di strutture di pavimento.

   c) Con l'eccezione per la categoria E.8, il valore massimo della trasmittanza (U) delle chiusure tecniche trasparenti e opache, apribili e assimilabili, delimitanti il volume climatizzato verso l'esterno, ovvero verso ambienti non dotati di impianto di condizionamento, comprensive degli infissi e non tenendo conto della componente oscurante, deve essere inferiore o uguale a quello riportato nella Tabella 4 dell'Appendice B, in funzione della fascia climatica di riferimento.

   d) Con l'eccezione per la categoria E.8, per le chiusure tecniche trasparenti di cui alla lettera c), delimitanti il volume climatizzato verso l'esterno con orientamento da Est a Ovest, passando per Sud, il valore del fattore di trasmissione solare totale (g_{gl+sh}) della componente finestrata, deve essere inferiore o uguale a quello riportato nella Tabella 5 dell'Appendice B.

2. Per gli edifici dotati di impianto termico non a servizio di singola unità immobiliare residenziale o assimilata, in caso di riqualificazione energetica dell'involucro edilizio, coibentazioni delle pareti o l'installazione di nuove chiusure tecniche trasparenti, apribili e assimilabili, delimitanti il volume climatizzato verso l'esterno, ovvero verso ambienti non dotati di impianto di climatizzazione, al rispetto dei requisiti di cui alle lettere da a) a d), si aggiunge l'obbligo di installazione di valvole termostatiche, ovvero di altro sistema di termoregolazione per singolo ambiente o singola unità immobiliare, assistita da compensazione climatica del generatore, quest'ultima può essere omessa ove la tecnologia impiantistica preveda sistemi di controllo equivalenti o di maggiore efficienza o qualora non sia tecnicamente realizzabile.

Il Decreto inserisce nuovi valori di Trasmittanza Termica da rispettare riportati in una specifica tabella 4 dell'appendice B

Cosa dice la tabella 4

Tabella 4 - Trasmittanza termica U massima delle chiusure tecniche trasparenti e opache e dei cassonetti, comprensivi degli infissi, verso l'esterno e verso ambienti non climatizzati soggette a riqualificazione

Zona climatica	U (W/m^2K)	
	2015[1]	2021[2]
A e B	3,20	3,00
C	2,40	2,00
D	2,10	1,80
E	1,90	1,40
F	1,70	1,00



3°

Il taglio del marmo passante

Riduce le perdite del foro finestra fino al 10%

e soprattutto dobbiamo quantificare in modo preciso il risparmio energetico

perché solo quantificando il risparmio energetico il consumatore si accorgerà del vero valore delle finestre



…. e se quantificate il risparmio energetico tutti sceglieranno la finestra migliore!



Non ci credete?

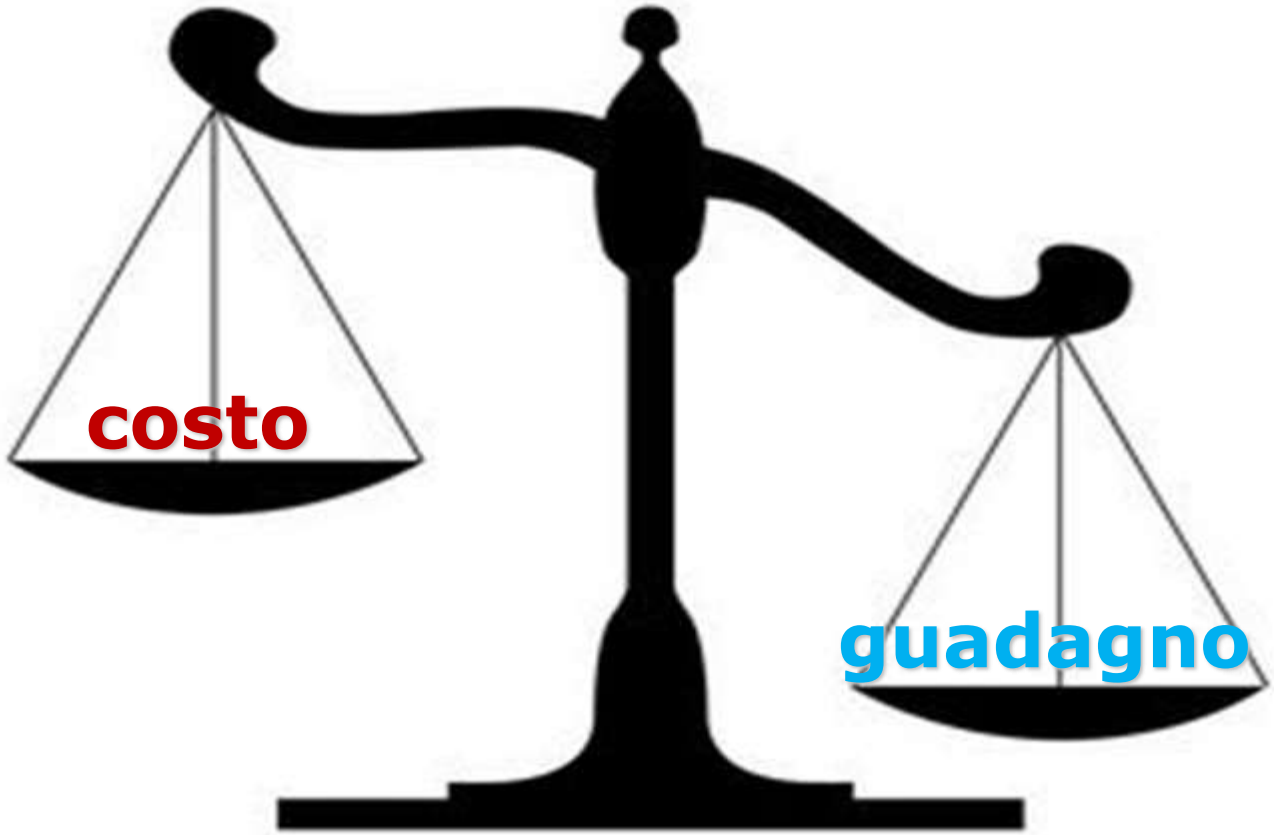

Facciamo una scommessa?

in 10 secondi vi faccio cambiare a tutti l’idea sulla finestra da acquistare!

se quantificate il risparmio energetico sarà facile indirizzare il cliente verso l'acquisto migliore



Perché potremo dimostrare che cambiare le finestre non sarà un costo ma un guadagno!



Per fare questo ci vuole uno strumento di calcolo,

ovvero…



IL RISPARMIOMETRO

un software che calcola in modo preciso e personalizzato il risparmio in termini di costi per il riscaldamento

Dobbiamo consegnare al cliente insieme al preventivo un documento che dimostri la convenienza economica del cambio del serramento

nella sua casa!

RISPARMIOMETRO

Calcolo del risparmio ottenibile con la riqualificazione energetica del foro finestra

ROSSI SERRAMENTI

AMBROSI PARTNER

Dati cliente

Nominativo: PAOLO ROSSI

Luogo intervento: Via Lame 12 -37100, Verona

Riferimento: Sostituzione 5 serramenti

Data di elaborazione: 05/05/2016

Immagine casa o mappa luogo dell'intervento



Spesa e parametri economici

Imponibile serramenti	€ 2.150,00
Imponibile posa	€ 350,00
Imponibile cassonetto	€ 500,00
Imponibile taglio davanzale	€ 150,00
Imponibile accessori	€ 0,00
Aliquota IVA su serramenti	22%
Aliq.IVA posa, cass.davan.compl.	10%
IVA serramenti	€ 253,00
IVA posa, cass. davan. e compl.	€ 200,00
Totale spesa	€ 3.603,00
Detrazione fiscale	65%
Quota Detrazione Annua	€ 234,20

Dati abitazione

Grandezza	U.m.	Valore	Costo
Gradi giorno	°Cgg	2468	
Rend. caldaia e perdite distribuzione		70%	
Tipo di combustibile	Metano	9,6	€ 0,99
Inflazione Energetica		7%	

Situazione attuale

Variabili dei serramenti	U.m.	Finestre	Casson.	Davanz.
Trasmittanza vecchio serramento	W/mqK	3	4,66	1,02
Energia dispersa dal vecchio serram.	kWh/mq	178	276	60
Num. e superficie tot. serramenti	Nr. 5	mq 9	mq 3,36	ml 6

Situazione finale

Riduzione dispersioni e risparmio economico unitario

Grandezza	U.m.	Finestre	Casson.	Davanz.
Trasmit. nuovo serram.	W/mqK	1,3	1,2	0,34
Energia dispersa dal nuovo serramento	kWh/mq	77	71	20
Riduzione dispersioni con nuovo serram.	kWh/mq	101	205	40
Risparmio combustibile compresa dispersione impianto caldaia	kWh/mq	144	293	57
Risparmio economico annuo	€/mq	€ 14,85	€ 30,22	€ 5,88
Risparmio economico totale 1°anno	€	€ 133,65	€ 101,52	€ 35,27

Risparmio ecologico in 20 anni di vita dei serramenti



Grandezza	*U.m.*	*Valore*
Energia risparmiata	*kWh*	*52.450*
Combustibile non consumato	*mc/l/kg*	*5.464*
CO2 non prodotta	*ton*	*10,71*

... equivalente all'inquinamento prodotto da un auto se avesse percorso km ***78.936***



Fruttuosità dell'intervento		Costo totale intervento	€ 3.603,00
Interesse medio annuo	13,64%	Capitale maturato a 20 anni	€ 13.428,90

Nel calcolo del "Risparmio ecologico" si considera la percorrenza di un auto di media cilindrata a benzina con un consumo medio di 5,7 l/100km

Versione 610

RISPARMIOMETRO

Calcolo del risparmio ottenibile con la riqualificazione energetica del foro finestra

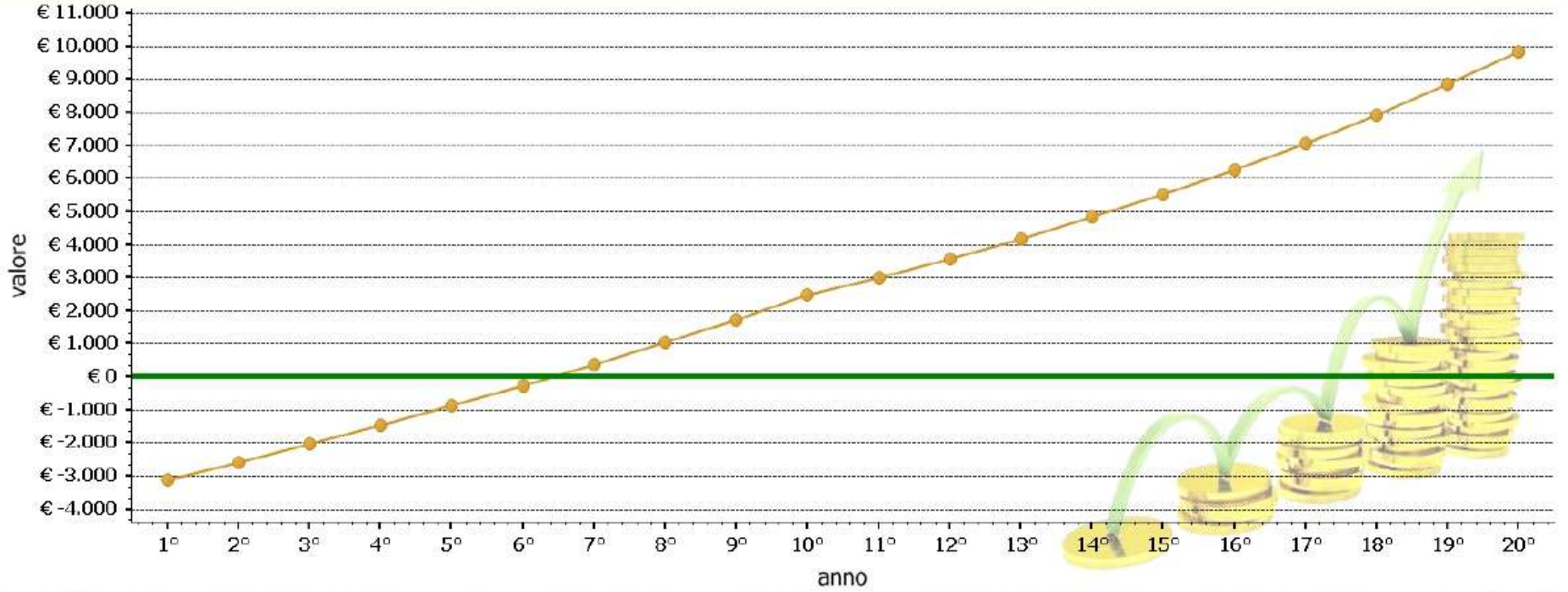
ROSSI SERRAMENTI

AMBROSI PARTNER

Determinazione del punto di pareggio - successivo rendimento e calcolo dell'interesse medio annuo

	1° anno	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	6° anno	7° anno	8° anno	9° anno	10° anno	11°anno	12° anno	13° anno	14° anno	15° anno	16° anno	17° anno	18° anno	19° anno	20° anno
Ricavo da risp. energ. finestra	€ 133,65	€ 143,01	€ 153,02	€ 163,73	€ 175,19	€ 187,45	€ 200,57	€ 214,61	€ 229,64	€ 245,71	€ 262,91	€ 281,31	€ 301,01	€ 322,08	€ 344,62	€ 368,74	€ 394,56	€ 422,18	€ 451,73	€ 483,35
Ricavo da risp. energ. cassonetto	€ 101,52	€ 108,63	€ 116,24	€ 124,37	€ 133,08	€ 142,39	€ 152,36	€ 163,03	€ 174,44	€ 186,65	€ 199,71	€ 213,69	€ 228,65	€ 244,66	€ 261,78	€ 280,11	€ 299,72	€ 320,70	€ 343,15	€ 367,17
Ricavo da risp. energ. taglio dav.	€ 35,27	€ 37,74	€ 40,38	€ 43,21	€ 46,23	€ 49,47	€ 52,93	€ 56,63	€ 60,60	€ 64,84	€ 69,38	€ 74,24	€ 79,43	€ 84,99	€ 90,94	€ 97,31	€ 104,12	€ 111,41	€ 119,21	€ 127,55
Ricavo da detrazione fiscale	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 234,20	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Ricavi totali annui	€ 504,64	€ 523,57	€ 543,83	€ 565,50	€ 588,69	€ 613,51	€ 640,06	€ 668,47	€ 698,87	€ 731,39	€ 532,00	€ 569,24	€ 609,09	€ 651,73	€ 697,35	€ 746,16	€ 798,39	€ 854,28	€ 914,08	€ 978,07
Flusso di cassa	-€ 3.098,36	-€ 2.574,79	-€ 2.030,97	-€ 1.465,47	-€ 876,78	-€ 263,27	€ 376,79	€ 1.045,25	€ 1.744,12	€ 2.475,52	€ 3.007,52	€ 3.576,76	€ 4.185,85	€ 4.837,58	€ 5.534,92	€ 6.281,09	€ 7.079,48	€ 7.933,76	€ 8.847,84	€ 9.825,90

Capitale iniziale investito nella sostituzione dei serramenti: € 3.603,00 Capitale finale raggiunto al termine dei 20 anni: € 3.603,00 + € 9.825,90 = € 13.428,90 Interesse medio annuo maturato: 13,64%



La voce "Inflazione energetica" corrisponde all'aumento medio annuo del combustibile nel periodo 2006-2015 come rilevato dai dati storici; per la determinazione del risultato finale si suppone che tale incremento medio annuo rimanga uguale nei prossimi 20 anni.
La voce "Rendimento caldaia e perdite per distribuzione" è un dato di stima stabilito dal termotecnico che ha curato il programma, sulla scorta della sua esperienza e rilievi di cantiere.
Alcuni dei parametri utilizzati, come ad esempio la trasmittanza delle vecchie finestre (indicati dall'ENEA) o la classificazione climatica ovvero i gradi giorno degli 8.000 comuni italiani (D.P.R. n. 412 del 26 agosto 1993), sono frutto di stime su situazioni medie. Il risparmio calcolato sarà tanto più preciso quanto più le condizioni stagionali corrispondano alle condizioni medie determinate dallo Stato.

AMBROSIPARTNER

Quando guardano il preventivo gli aspetti tecnici pesano come una piuma il prezzo come un macigno



Per questa ragione nella vendita al privato questo documento è

indispensabile!!!

Se avete fatto un buon preventivo ed avete argomentato bene il prezzo avranno capito che le vostre finestre sono le più convenienti

Molto spesso però la gente non cerca solo un buon prezzo

cerca un buon prodotto!!!

Da una indagine che ho fatto su 100 clienti che avevano 4 preventivi in mano

solo il 25% aveva scelto il prezzo più basso

Oltre ad un buon preventivo ed alla quantificazione della efficienza energetica per chiudere la trattativa è necessario anche….

saper argomentare la qualità prestazionale del nostro serramento