Citiți-l în ordine. Cu fiecare lecție, creați un rezultat specific pentru viitoarea dvs. companie. La sfârșit veți găsi foi de lucru pe care le puteți copia pentru comenzi individuale. Câmpurile goale sunt destinate completării datelor unei anumite clădiri.

Capitolele tehnice explică luarea deciziilor și controlul proiectării. Ele nu sunt o schemă de implementare universală. Fiecare proiect trebuie să respecte manualele actuale ale dispozitivelor specifice, reglementările locale, condițiile distribuitorului și domeniul de aplicare al autorizațiilor persoanelor implicate. Lucrările critice electrice și de acoperiș aparțin muncitorilor calificați.

Ce vei avea după absolvire

- Serviciu definit și clientul căruia îl veți oferi.
- Lista autorizațiilor, partenerilor și echipamentelor lipsă.
- Procedura de la primirea cererii până la service și recomandare.
- Eșantion personalizat de ofertă, control de calcul și asamblare.
- Comanda model în curs și plan pentru primele 90 de zile.

Rezervați aproximativ 12 până la 20 de ore pentru a studia și a finaliza sarcinile. Este o estimare de studiu, nu un termen limită pentru obținerea unei calificări sau înființarea unei companii de succes. Pregătiți primele realizări cu supraveghere profesională conform practicii dvs. actuale.

Partea de studiu și fișele de lucru formează o singură unitate. Începeți cu harta cursului, continuați cu lecțiile și utilizați atașamentele și formularele finale pentru o anumită comandă.

Comparați întotdeauna exemplele tehnice cu documentația curentă a produsului specific și cerințele valabile la locul de implementare.

Harta cursului

Companie și client

01 Ce înseamnă să conduci o firmă de fotovoltaice
02 Alege serviciile și limitele fiecărei lucrări
03 Autorizații și parteneri de specialitate
04 Echipa care lucrează în siguranță
05 Furnizorii și configurațiile standard
06 Solicitarea și prima discuție
07 Vizita tehnică și datele proiectului

Propunere de soluție

08 Producția și necesarul real de energie
09 Calculul producției în PVGIS
10 Selectarea invertorului și verificarea modelului
11 Proiectarea șirurilor de module
12 Umbrirea și amenajarea acoperișului
13 Bateria și rolul acesteia
14 Alimentarea de rezervă a clădirii
15 Încălzirea apei și Ohmpilot
16 Sprijin pentru încălzire și încărcarea mașinii
17 Contorul inteligent și comunicațiile
18 Protecții și împământare
19 Cabluri, conectori și tablouri electrice

Comanda și funcționarea

20 Prețul care susține firma

Întrebați despre locație, tip de acoperiș, consum anual aproximativ, regim zilnic, modalitate de încălzire a apei și încălzire. Aflați dacă există deja o centrală electrică sau o baterie. Atunci când faceți un depozit, întrebați despre anumite aparate și timpul necesar de funcționare, nu doar răspunsul „toată casa”.

La sfârșitul interviului, convineți ce va trimite clientul și când veți suna. De obicei fotografii ale acoperișului și tablourilor de distribuție, o factură de energie electrică fără date personale inutile și un istoric de consum disponibil. Înregistrați, de asemenea, cine decide asupra investiției și care este orarul aproximativ.

Când clientul cere prețul acum

"Putem trece prin intervalul preliminar după datele de bază. Voi pregăti oferta finală după inspecție, astfel încât să fie clar ce conține și ce s-ar putea schimba." Dacă nu aveți o bază sigură pentru interval, nu inventați numărul.

Sarcină

Completați foaia de lucru B la interogarea modelului. Atribuiți un statut comenzii: potrivit pentru inspecție, avem nevoie de date sau în afara domeniului nostru de aplicare. Fiecare întrebare primită ar trebui să primească un răspuns, chiar dacă nu acceptați comanda.

Când există multe întrebări, ajutorul administrativ poate fi mai benefic decât o altă persoană de pe acoperiș. Decideți în funcție de numărul de cereri în așteptare și de valoarea comenzilor pierdute.

07 Vizita tehnică și datele proiectului

Inspecția este locul în care interesul preliminar se transformă într-o sarcină tehnică. Nu pleca doar cu o fotografie a acoperișului. Trebuie să știi unde vor merge cablurile, unde va fi tehnologia, ce trebuie ajustat și ce presupuneri mai trebuie confirmate de cineva.

Pe acoperiș, înregistrați dimensiunile, orientările, pantele, acoperirea, starea acestuia, obstacolele și obiectele de umbrire. Evaluarea capacității portante, a ancorajului și a efectelor vântului și zăpezii trebuie să se bazeze pe fundațiile clădirii și pe sistemul de montaj. Dacă aveți îndoieli, apelați un inginer structural sau un acoperiș. Dispunerea panourilor nu trebuie trasată peste abordări de serviciu sau distanțele necesare.

În obiect, înregistrați conexiunea, siguranța principală, sistemul, tablourile de distribuție și locația de măsurare. Faceți oprirea prevăzută în avans. Examinați locația invertorului și a bateriei din punct de vedere al mediului, accesului, distanțelor de service și conceptului de incendiu. Bateria nu este plasată doar acolo unde există spațiu liber.

Rute și comunicații

Parcurgeți întregul traseu al liniei DC, AC și date. Verificați pătrunderile, muchiile ascuțite, expunerea la apă și soare și posibilitatea de protecție mecanică. Verificați calitatea rețelei locale, dar nu promiteți clientului o soluție wireless fără a verifica compatibilitatea.

Confirmați cu clientul traseele vizibile ale lamelelor și poziția dispozitivelor. Un scurt acord scris poate preveni o dispută cu privire la aspectul lucrării finite.

Sarcină

Completați fișa de lucru C. Împărțiți constatările în verificare confirmată, estimată și în așteptare. Atribuiți o persoană și un termen fiecărei întrebări deschise. Nu bazați prețul final pe o presupunere neînregistrată cu privire la starea tabloului de distribuție sau a acoperișului.

Inspecție care construiește încredere

Veniti la intalnire pregatit atat tehnic cat si comercial. Clientul nu trebuie să înțeleagă încă fotovoltaica, dar va recunoaște rapid dacă îi respectați timpul și vă puteți explica propria soluție.

Cu o zi înainte de inspecție

Sunați și confirmați adresa, ora și durata aproximativă a vizitei. Solicitați acces la centrală, locația tehnologiei și datele de consum disponibile. Verificați dacă persoana care ia decizia asupra investiției va fi prezentă. Sună în avans dacă vei întârzia.

"Bună ziua, am convenit asupra unei vizite mâine la 16:00. Este această oră acceptabilă pentru dvs.? Voi aduce mostre de implementări similare și vom trece peste ceea ce ar trebui să vă ofere sistemul. Dacă aveți la dispoziție consumul anual sau progresul acestuia, vă rugăm să le pregătiți."

Ce să luați

Întocmește prospecte și fișe de date curente ale componentelor oferite. Pe o tabletă încărcată, aveți un portofoliu scurt cu realizările proprii, fotografii cu detaliile de asamblare și o mostră de documentație de predare. Adăugați performanța, tipul de sistem și problema rezolvată la referință. Dacă nu aveți încă propriile realizări, utilizați documentele marcate clar ale producătorului; nu trece clădirea altcuiva drept a ta.

Afișați funcția pe date reale

Cu acordul proprietarului și printr-un cont autorizat, deschideți o instalație de referință adecvată în Solar.web. Ascundeți numele, adresa și alte date personale. Acesta explică producția curentă, consumul casei, fluxul către sau de la baterie și consumul sau alimentarea în rețea. Încălzirea apei și încărcarea mașinii arată dacă sistemul dat le măsoară și le afișează.

Explicați diferența dintre puterea instantanee în kW și energia în kWh pentru perioada selectată. Un moment însorit nu reprezintă economiile unui an întreg. Pregătiți, de asemenea, imagini anonime aprobate în caz de internet slab și marcați-le data; nu le prezentați ca transmisie în direct.

Încheierea ședinței

Rezumați nevoile clientului în propriile cuvinte, confirmați documentele lipsă și convineți asupra datei ofertei. Clientul ar trebui să știe ce va urma și cine îl va contacta.

Fotografii și comandă după inspecție

Înainte de a face fotografii, explicați scopul și cereți permisiunea: „Pot să fac fotografii la tablouri, contor de electricitate, acoperiș, exteriorul casei și locul viitoarei tehnologii? Vom folosi fotografiile pentru a vă pregăti proiectarea și implementarea.” Consimțământul pentru documentația contractului nu este consimțământ pentru publicarea pe site.

Ce să înregistrați

Faceți o privire de ansamblu și fotografii detaliate necesare ale tablourilor principale și afectate, locația contorului de energie electrică, suprafețele acoperișului, obstacolele, rutele posibile și punctele de transfer. Capturați spațiu pentru invertor, baterie și alte dispozitive, inclusiv accesul și împrejurimile. Tabloul de distribuție este deschis numai de o persoană autorizată folosind o procedură sigură; nu spargeți sigiliile și nu intrați în zona periculoasă de dragul fotografiei.

Adăugați fotografii măsurând dimensiunile și notând orientarea. Numai imaginea nu confirmă capacitatea portantă a acoperișului, starea structurilor ascunse sau distanțele de siguranță. Nu înregistrați lucruri personale și date de care nu aveți nevoie.

Nu plecați fără a mai face un pas

Acordați o dată realistă de livrare a ofertei. De exemplu, în termen de cinci zile lucrătoare de la livrarea ultimelor date necesare, dacă capacitatea dumneavoastră o permite. Lăsați o carte de vizită cu numele, telefonul și adresa de e-mail. Dacă ratați termenul limită, sunați înainte ca acesta să expire și aranjați unul nou.

Componentă client

După întoarcere, creați un folder cu un număr de comandă intern. Utilizați subdirectoarele Contact și intrare, Inspecție și fotografii, Propunere, Oferta și contract, Permise, Implementare, Livrare și Service. Introduceți adresa, contactul, consumul anual în kWh, profilul zilnic disponibil, funcțiile necesare, bugetul și data următoare.

Distingeți dacă clientul preferă o investiție inițială mai mică sau o soluție mai largă. Transformă-i ideea în priorități specifice; dimensiunea sistemului trebuie să se bazeze în continuare pe condiții tehnice. Denumiți clar fotografiile, faceți-le copii de rezervă și puneți-le disponibile numai persoanelor necesare. Nu stocați parolele pentru conturile clienților într-un folder.