

LEAD

1. Uśmiech, energia, żart na początku:

- Dzień dobry ja po ten bimber sąsiedzi mówili, że u Państwa najlepszy! ☺
- Dzień dobry – kontrola! Jaka? Ładnego uśmiechu! ☺
- Przepraszam, że tak się skradam ale ostatnio to mnie psy pogoniły ☺
- Ale się wystraszyłem! Tak szybko Pan/i drzwi otworzyła ☺
- Dzień dobry Ekipa Ratunkowa! A przed czym ratujecie? Przed podwyżkami cen prądu ☺

2. Ustalenie właściciela:

- Rozumiem że Pan/i jest właścicielem domu?

3. Dowód społeczny:

- Bo właśnie wracam od sąsiada (zawsze konkretnie) Pana Zbyszka tu z tego żółtego domu – kojarzy Pan/i?

4. Już mówię o co chodzi – przez 2 dni (presja czasu) weryfikujemy u Państwa w miejscowości grunty dachy i liczniki ze względu na dofinansowania do odnawialnych źródeł energii.

5. **Nie czekamy na reakcje tylko od razu ustalenie godziny – ROZUMIEM ŻE JUTRO O 17 BĘDĄ PAŃSTWO W DOMU?** Bo dzisiaj to już wszystko zajęte mam.

6. **Jeżeli klient potwierdzi to dopytujemy: ROZUMIEM ŻE ŻONA/MAŻ RÓWNIEŻ BĘDĄ JUTRO?**

7. **Potwierdzenie i zaciekawienie:** Dobrze, to ja REZERWUJE dla Państwa jutro godzinę 17, trzeba sprawdzić czy się Państwo ZAKWALIFIKUJĄ oraz czy to się będzie opłacało – bo liczyłem/am w wiosce obok i niektórym zwrot wychodził 10-15 lat to za długo, natomiast niektórym wychodzi 4-5 lat – dlatego MUSIMY to sprawdzić u Państwa.

8. **Zebranie danych i przygotowanie do spotkania:** Dobra to poproszę imię i nazwisko (zapisujemy) oraz numer telefonu, bo mam cały dzień spotkań jakby jakieś się przesunęło czy miałbym się spóźnić to zadzwonię poinformuje. Proszę przygotować rachunek za prąd – pani się tym zajmuje czy mąż?

9. **Potwierdzenie przez klienta:** Dobra Pani Kasiu, to jutro widzimy się o której? (patrzymy na klienta – czekamy na odpowiedź) I co trzeba przygotować? (czekamy na odpowiedź)

10. **Kontraktowanie:** Tylko BARDZO WAŻNE zarezerwowałem/łam dla Państwa godzinę 17 jutro – przyjdę na 10-15 minut szybko zweryfikujemy dofinansowania – tylko żeby nie było sytuacji że się umawiamy a ja jutro klamkę pocałuje ☺ - ROZUMIEM ŻE MOŻEMY SIĘ TAK UMÓWIĆ?

-Super do zobaczenia – jutro 17!

SAM PRZYKŁADOWY TEKST:

1. Dzień dobry! Przepraszam, że tak się skradam ale ostatnio u sąsiada to mnie psy pogoniły ☺. Rozumiem że Pan jest właścicielem domu? Bo właśnie wracam od sąsiada Pana Zbyszka tu z tego żółtego domu – kojarzy Pan? Już mówię o co chodzi – przez 2 dni weryfikujemy u Państwa w miejscowości grunty dachy i liczniki ze względu na dofinansowania do odnawialnych źródeł energii. ROZUMIEM ŻE JUTRO O 17 BĘDĄ PAŃSTWO W DOMU? Bo dzisiaj to już wszystko zajęte mam. ROZUMIEM ŻE ŻONA RÓWNIEŻ BĘDZIE JUTRO? Dobrze, to ja REZERWUJE dla Państwa jutro godzinę 17, trzeba sprawdzić czy się Państwo ZAKWALIFIKUJĄ oraz czy to się będzie opłacało – bo liczyłem w wiosce obok i niektórym zwrot wychodził 10-15 lat to za długo, natomiast niektórym wychodzi 4-5 lat – dlatego MUSIMY to sprawdzić u Państwa. Dobra to poproszę imię i nazwisko oraz numer telefonu, bo mam cały dzień spotkań jakby jakieś się przesunęło czy miałbym się spóźnić to zadzwonię poinformuje. Proszę przygotować rachunek za prąd – pani się tym zajmuje czy mąż? Dobra Pani Kasiu, to jutro widzimy się o której? I co trzeba przygotować? Tylko BARDZO WAŻNE zarezerwowałem/łam dla Państwa godzinę 17 jutro – przyjdę na 10-15 minut szybko zweryfikujemy dofinansowania – tylko żeby nie było sytuacji że się umawiamy a ja jutro klamkę pocałuje ☺ - ROZUMIEM ŻE MOŻEMY SIĘ TAK UMÓWIĆ?

-Super do zobaczenia – jutro 17!

SPOTKANIE:

1. WARM-UP

Wchodzimy do klienta, z pytaniem czy przygotował rachunek za prąd. Bardzo ważne jest żeby od samego wstępu normalizować decyzję o instalacji i tworzyć presję czasu.

Jak się cieszę, że w końcu można na chwilę usiąść – bo to co się dzieje teraz przez te podwyżki cen prądu to jest jakaś masakra. Robię spotkania od rana do wieczora, już zapomniałem jak się mieszka w domu 😊. Myślałem, że boom na instalacje był dwa lata temu ale teraz to jest dopiero popyt – tak dużych podwyżek jeszcze nigdy nie było, a chyba wszyscy wiemy że to dopiero początek.

Czyli jest czas około 2-3 minut luźnej rozmowy z klientem, ale na tematy które albo Was interesują (jak uważasz że fajny piesek to pogadaj – ale nic na siłę). Przede wszystkim rozmawiamy o możliwych dotacjach, podwyżkach prądu, gazu, węgla itp. Można też dołożyć klientowi historię :

Unia Europejska wymaga 30% źródeł energii odnawialnej w Polsce do końca pierwszego kwartału (drugiego, trzeciego, czwartego – w zależności w którym momencie roku robicie prezentacje) a na ten moment w Polsce mamy około 20% procent i będą kary jak tego nie wyrobimy – ponad 3mld i dlatego mamy dotacje. Ważne, że kiedyś te dotacje były na duże miasta Białystok, Warszawa, Kraków, Gdańsk – i zauważyli w Europie że jest to niesprawiedliwe i teraz wysyłają nas na mniejsze miejscowości dlatego jesteśmy teraz u Państwa przez dwa dni – na terenie gminy działamy już tydzień ponad 50 wniosków udało się złożyć, dlatego liczba miejsc jest ograniczona i musimy sprawdzić u Państwa.

To jakby jest jedyny czas kiedy dajemy się klientowi „wygadać” czyli jeżeli biadoli na podwyżki cen prądu, lub inne rzeczy dajmy mu opowiedzieć kilka zdań, słuchajmy ze zrozumieniem – podbijamy negatywne komunikaty. Jak jest przestrzeń to można rzucić:

- Widzę Państwo co się dzieje teraz ile osób montuje panele, tak naprawdę wydaje się co że co drugi dach ma, natomiast nie każdemu należy się dofinansowanie i nie każdy może to dostać – dlatego też musimy sprawdzić u Państwa.

2. BILANSOWANIE

Na pewno już u Pana kiedyś ktoś był wyliczać? Albo dzwonił przez telefon? Natomiast ważne jest to że zostało wprowadzonych kilka zmian – dlatego na wstępie ustalmy co Państwo w ogóle wiedzą na temat fotowoltaiki?

Teraz jest jakby czas na mocne trzymanie ramy – chwalenie klienta za wiedzę np.

Klient mówi że panele produkują prąd – Tak ma pan racje, cieszę się że rozmawiam z świadomą osobą bo niektórzy jeszcze myślą że fotowoltaika to panele na wodę. A tutaj już mamy pierwszy krok za sobą, fajnie przynajmniej będzie łatwiej podjąć decyzję.

Klient mówi że jak się ma panele to nie płaci się za prąd – Wow, powiem Panu że ta wiedza którą Pan posiada nie jest dostępna dla każdego, bo część ludzi jeszcze myśli że zakładając panele i tak będą płacili za prąd- cieszę się że mogę w końcu porozmawiać z kimś tak świadomym – będzie zdecydowanie łatwiej podjąć decyzję.

Klient mówi że zmieniały się przepisy – No Panie Ryszardzie! To już jest praktycznie ekspercka wiedza, rzadko spotyka się tak świadomych klientów. Niesamowicie się cieszę że mogę porozmawiać z kimś o tak szerokiej wiedzy – zdecydowanie łatwiej dzięki temu będzie podjąć decyzję.

Klient mówi że to się nie opłaca – Świetnie że jest Pan świadomy – rzadko się zdarza rozmawiać z tak świadomą osobą! Co więcej – ma Pan racje, fotowoltaika nie opłaca się każdemu bo tak jak wczoraj rozmawialiśmy niektórym zwraca się 12-15 lat to jest za długo, ale bywa też tak że zwrot inwestycji wychodzi po 5-6 latach super prawda? Dlatego zaraz musimy sprawdzić jak to u Państwa wyjdzie.

2.1 PRZECHODZIMY DO WYTŁUMACZENIA JAK DZIAŁA INSTALACJA:

RYSUJEMY DOMEK I SŁONECZKO

Panele produkują prąd jak jest jasno (nie musi być pełnego słońca) , ten prąd najpierw idzie na Państwa zużycie, czyli jak w dzień Pani Pani Małgorzato ma włączoną lodówkę, zamrażarkę czy telewizor, prąd z paneli omija licznik i idzie bezpośrednio na te urządzenia.

Natomiast w słoneczny dzień instalacja produkuje 4-5 razy więcej prądu niż są Państwo w stanie zużyć. I teraz kiedyś było tak że cała ta nadwyżka trafiała do Zakładu Energetycznego (PGE,TAURONU,ENEA,ENERGA) i nie dość że płacili Państwo opłaty stałe w wysokości około 60 zł to jeszcze zabierali Państwu 20% tego prądu który Państwo wyprodukowali. Czyli wracało do Państwa 80% tej energii i musieli ją Państwo wykorzystać przez 12 miesięcy bo inaczej przepadała. Tak było do kwietnia 2022 roku, całkiem nie najgorszy system natomiast z jedną wielką wadą:

NIEZALEŻNIE OD TEGO CZY ZAMONTOWAŁA PAŃSTWU PANELE FIRMA „KRZAK” JAKAŚ SPÓŁKA Z.O.O KTÓRA DZIAŁA OD ROKU ALBO ZA PRZEPROSZENIEM MIREK ZE STEFANEM SPOD SKLEPU CZY TEŻ NAJWIĘSZA FIRMA W POLSCE CZYLI MY JAKO COLUMBUS ENERGY (SPÓŁKA AKCYJNA, OD 13 LAT NA RYNKU, KAPITAŁ TO PONAD 129 MILIONÓW ZŁOTYCH – CZYLI NIE MA FIRMY NAWET 1000 RAZY MNIEJSZEJ OD COLUMBUSA – NA PEWNO KOJARZĄ PAŃSTWO REKLAMY) TO KAŻDY BYŁ W TYM SYSTEMIE.

Czyli na pewno Państwo kojarzą (TU SZCZEPIMY KLIENTA NA WSZYSTKIE OBIEKCJE) jakieś takie rzeczy jak to że ktoś zapłacił a Panele nie dojechały, albo montowanie takich starych paneli w kratę (tych sprzed 15 lat) , jakieś pożary instalacji, czy to że na montaż czy wymianę

licznika klienci czekali po kilka miesięcy? No właśnie, na rynku była dosłownie PATOLOGIA i właśnie dlatego Urząd Regulacji Energetyki stwierdził, że trzeba coś z tym zrobić i od kwietnia wprowadził coś takiego, że jak zamontują Państwo z jakiejś innej małej firmy lub sami, to CAŁĄ nadwyżkę tego prądu muszą Państwo sprzedać do (PGE, TAURONA, ENEA, ENEGA) po cenie giełdowej czyli na dzisiaj to jest 27 groszy a wieczorem czy w zimą jak panele produkują mniej muszą Państwo odkupić po cenie rynkowej czyli na dzisiaj to ponad 1,30 zł.

Umówmy się – jeszcze nikt kto tanio sprzeda, a drogo kupi interesu na tym nie zbił prawda? 😊

Dlatego wytłumaczę Państwu jak to działa u Nas. Całą nadwyżkę prądu wysyłają Państwo do Columbusa, który działa we współpracy z Orange i my ją magazynujemy dla Państwa, ale najważniejsze jest to że cała nadwyżka wieczorem czy w zimę wraca do Państwa w systemie 1 do 1. Czyli to tak jakby wpłacają Państwo do bankomatu 100 zł i wyciągają 100 zł a nie 80 czy 20 jak to w tych innych systemach rozliczeń. Super sprawa prawda? Rozumieją to Państwo?

-tu klient często pyta co wy z tego macie, albo przecież nie ma nic za darmo.

Oczywiście nie jest prawdą że nic nie płaci się jak już ma się instalację, nie ma nic w życiu za darmo 😊 Przesył energii, obsługa bilansowania i te wszystkie opłaty stałe to w tym układzie 49 zł miesięcznie – ale chyba lepiej płacić to niż cały rachunek prawda? 😊

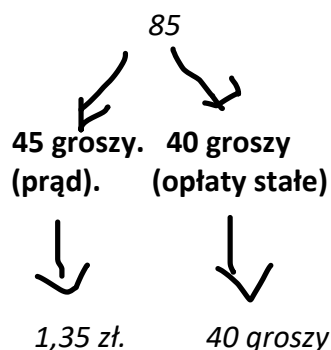
Natomiast musimy sprawdzić czy to się w ogóle opłaca czy jest Pan w stanie się ZAKWALIFIKOWAĆ do tej 4 tury dofinansowań czy te ogromne podwyżki też Pana dosięgną i uda się wprowadzić wniosek na dofinansowanie. Dlatego wyliczymy teraz ile za prąd zapłaci Państwo przez 10 lat i jaka jest wartość instalacji przy Państwa zużyciu i sprawdzimy czy to się w ogóle opłaca wprowadzać wniosek.

3. WYLICZANIE PODWYŻEK CEN PRĄDU

Dobra sprawdzmy sobie na fakturze, bo do tej pory za (przykładowo) zużyte 700 kwh zapłacił Pan 600 zł. Czyli jeżeli podzielimy 600 zł przez 700 kwh to wychodzi że średnio za jedną kilowatogodzinę zapłacił Pan 85 groszy prawda? Tylko to jest z opłatami stałymi bo za sam prąd w tym układzie zapłacił pan 45 groszy a pozostałe (85-45) 40 groszy to opłaty stałe.

85
↙ ↘
45 groszy. 40 groszy
(prąd). (opłaty stałe)

Jak wynika z nowego cennika od 1.01.2023 stawka za kilowatogodzinę to (pokazujemy cennik prądu) 1,32, natomiast wprowadzono tarczę na pewno Państwo słyszeli dlatego też całe szczęście opłaty stałe zostają w miejscu. Czyli :



Czyli od stycznia kilowatogodzina będzie kosztowała 1,35 za prąd plus 40 groszy za opłaty stałe – czyli w sumie (1,35+40) 1,75 zł !!! W tym wypadku dla Pana to ponad 100% podwyżki a to jeszcze nie wszystko – proszę zobaczyć na stawkę VAT jaka obowiązywała w 2022 roku (5%) – tak jak było obniżone na paliwo, żywność itp. Tak samo na energię natomiast już od stycznia tego roku Vat wrócił na 23%! Czyli do stawki 1,75 musimy dodać 18% VAT.

$1,75 + 18\% \rightarrow 2,06$ za kilowatogodzinę! Także taka stawka obowiązuje Pana gospodarstwo domowe już od następnego rachunku.

Do tej pory używali Państwo 3200 kWh rocznie prawda? Tu w tym miejscu na fakturze jest ta informacja czyli jak po starej stawce rocznie za prąd płacili Państwo ($3200 \times 0,85$) 2720 złotych czyli podzielić na 12 to około 226 złotych miesięcznie – zgadza się?

Natomiast już od następnego rachunku i za ten rok zapłacą Państwo według nowej stawki ($3200 \times 2,06$) czyli UWAGA 6592 zł za prąd ROCZNIE! Czyli podzielić na 12 to prawie 550 zł miesięcznie!

Teraz tak:

226 zł/mc – BYŁO

550 zł/mc – TERAZ

Natomiast pamiętaj Państwo kiedyś taką sytuację że budzą się Państwo pierwszego stycznia i w wiadomościach mówią że prąd będzie tańszy w tym roku? Nie? Ja też nie – bo takiej sytuacji nigdy nie było, z roku na rok coraz bardziej do góry. Średnio przyjmuje się że około 15-20% rocznie – natomiast bądźmy optymistami i ustalmy do wyliczeń że pójdzie no nie wiem połowę tego czyli powiedzmy 9%.

Teraz licząc procentem składanym ile rok do roku klient będzie płacił za prąd przez 10 lat i zapisujecie na kartce wartość po 5 latach i 10 latach. Czyli 550zł miesięcznie +8% pierwszy rok, +8% drugi rok, +8% trzeci rok... itd. – PŁYNNIE I SZYBKO! Na kartce powinno to wyglądać tak:

226zł/mc – BYŁO
550zł/mc- TERAZ
808zł/mc – PO 5 LATACH
1187zł/mc – PO 10 LATACH

Proszę zobaczyć po 10 latach prawie dwa razy więcej niż teraz – natomiast niech Państwo się cofną 10 lat i przypomną sobie czy prąd nie kosztował dwa razy mniej?

I teraz żeby sprawdzić ile przez 10 lat zapłacą Państwo za prąd weźmy średnią czyli kwotę po 5 latach czyli 808zł i pomnożmy to przez 10 lat – ile to miesięcy? 120? Tak prawda. Czyli:

808 zł x 120 miesięcy – wychodzi na to że za prąd przez 10 lat zapłacą Państwo:

96 960 zł

Cisza! Długa cisza! Patrz głęboko w oczy klientom, stukaj długopisem w kwotę, ale się nie odzywaj – kto się pierwszy odezwie ten przegra. To klient musi to skomentować!

4. WYLICZENIE CENY INSTALACJI I WYJŚCIE NA AUDYT

Także tak, drodzy Państwo, ze względu na podwyżki które Państw dotknęły możemy wstępnie ZAKWALIFIKOWAĆ Państwa do zweryfikowania wielkości instalacji i możliwe że uda się znaleźć rozwiązanie na to żeby przez 10 lat nie zapłacili Państwo prawie 100 tysięcy złotych za prąd, a gdzie perspektywa dalszego życia? Przecież za 11,15 czy 20 lat dalej płaciliby Państwo OGROMNE rachunki za prąd. Żeby wyliczyć moc instalacji dla Państwa trzeba wziąć pod uwagę Państwa zużycie czyli w tym wypadku 3200 kwh i podzielić to przez moc jednostkową panela.

Czyli 3200 : 370 -> wychodzi 8,6 panela ale nie będziemy panela kroić na pół czyli 9 paneli 😊. I teraz niech Państwo powiedzą, bardziej widzą Państwo instalację na dachu czy na gruncie?

Niezależnie od odpowiedzi:

Dobra to wyjdźmy na zewnątrz, zobaczyć czy one w ogóle się zmieszczą i czy proponowane miejsce jest odpowiednie – nie czekaj na decyzje klienta tylko wstań od stołu.

Działania na zewnątrz:

- obejrzyj miejsce
- pochwal że świetny pomysł idealne uzyski
- przejdź się do garażu lub kotłowni żeby zobaczyć i wybrać ścianę gdzie będzie inwerter
- zobacz gdzie jest licznik
- zrób zdjęcia
- Trochę technicznie – czyli nie niszczymy dachówek, gwarancja na montaż, tutaj za rynną będzie schodziło uziemienie – bo każda instalacja musi być odpowiednio i indywidualnie uziemiona czyli ekipa wbija szpilki w ziemię żeby opór był poniżej 10 Ohmów.

Ważne żeby wszystko w formie dokonanej czyli *tu będą panele, bardziej woli pan żeby było 9 w rzędzie czy 3 rzędy po 3 panele, inwerter będzie w domu bardziej pan woli na tej ścianie czy na tej?*

Po powrocie do domu:

Droży Państwo, dwie kwestie super że Państwo kwalifikują do dofinansowań, miejsce montażowe też jest okej (najlepiej dać jakieś zadanie typu: tylko musi Pan wyciąć te krzaczki, albo warto przemalować ścianę na biało w miejscu montażu falownika -da Pan radę to zrobić?) *to już Państwu pokazuję jak to wygląda finansowo.* I opowiem Państwu historię klienta, byłem kiedyś u takiego Pana Zbyszka – to już dobry rok temu, i Panu Zbyszkowi zwrot instalacji wychodził (aż niemożliwe) ale po niecałych 3 latach! I to jest HIT – wiedzą Państwo co on mi mówił? Że musi się zastanowić bo nie wie czy to dobra decyzja xD – no jakby Państwo nazwali takiego klienta? ... ? Głupi nie? ☺

Odpalacie kalkulator -> klikacie „Kalkulator Ekosystemu” -> „PV” -> „Nowy klient Wariant I”-> „Dalej” -> zmieniacie tylko formuły „rodzaj instalacji (dach/grunt) i „liczba paneli”. Na tym etapie w opcji HYBRID READY zaznaczamy że „tak” i podajemy klientowi cenę zgodnie z kalkulatorem, w tym wypadku:

38 300 zł

Wow! Proszę zobaczyć, czyli zwrot wychodzi praktycznie w 4-5 lat dla Państwa, rewelacyjnie tylko proszę mi powiedzieć czy Państwo bardziej chcą zrealizować inwestycję przelewem czy rozbić sobie tę kwotę w abonamencie i zamiast za prąd to spłacać instalację.

Tu prawie zawsze: **ALE JA SIĘ MUSZĘ NAD TYM ZASTANOWIĆ... albo JA NIE WIEM...**

Jasne, na spokojnie natomiast żeby wyliczyć i ewentualnie powiedzieć państwu jak wygląda kwestia finansowania to muszę wiedzieć, czy EWENTUALNIE Państwo bardziej wolą przelew czy abonament?

70% przypadków to abonament.

Okej, to już mówię ale niech Państwo powiedzą – z wkładem własnym nie wiem bardziej 5000 czy 10000? Jak to wygląda?

Założmy, że klient powiedział 1000 zł.

Dobra to powiem Panu jakby to wyglądało w abonamencie, przy wkładzie 1000 zł na okres 10-ciu lat kwota abonamentu to 557 zł miesięcznie, czyli dokładnie tyle ile zapłacę Państwo za prąd w tym roku – a co jest ważne ta kwota nie urośnie ponieważ finansowanie jest stałe czyli dzisiaj przyznane 557zł jest aktualne przez całe 10 lat. To trochę tak jakby zadzwonili z Energa i zaproponowali Państwu zamrożenie cen energii przez 10 lat a przez kolejne 20 zaproponowali prąd za darmo – zgodzili by się Państwo? No dokładnie taka sama sytuacja jest tutaj – TO POPROSZĘ DOWÓD OSOBISTY!

99% przypadków – „Ale to już? Teraz? Nieee no to ja się muszę zastanowić...”

Aaa... okej, czyli rozumiem coś było nie jasne w prezentacji? Żle może wytłumaczyłem bilansowanie? Czy może coś jest nie jasne?

Nie no Pan/Pani wszystko super, ja po prostu muszę tak na spokojnie.

Dobra, to ile czasu Państwo potrzebują? Dzień? Tydzień?

Założmy że dwa dni...

A okej, czyli co jak mamy dzisiaj piątek to w niedzielę jakby wszystko będą Państwo już wiedzieć? To umówmy się tak, bo w niedzielę to ja nie mam czasu, ale w środę mogę być o godzinie 10;30 pasuje to Państwu?

Natomiast powiem szczerze , że gdybym był u Państwa wczoraj jak umawialiśmy spotkanie to nie zastanawialiby się Państwo pewnie nawet minuty...

Tak a dlaczego?

No bo tutaj umawialiśmy spotkania i załatwialiśmy montaż grupowe dla klientów, ale niestety z informacji którą mam teraz już raczej nie ma miejsc bo wtedy wiadomo logistycznie to dla firmy jeden przyjazd ekipy jeden przyjazd paneli to jest niższa cena zarówno dla klienta...

To duża jest różnica?

Wie Pan co no myślę że zawsze z kilka tysięcy może nie jakaś ogromna kwotą ale na przykład w Państwa przypadku to zamiast 38 300 zł to w audycie grupowym instalacja wyszłaby

33 400 zł

I do tego mamy dofinansowania dla klientów montowanych grupowo czyli 6000 z programu

Mój Prąd oraz 3288 zł z Ulgi Termomodernizacyjnej. Czyli finalny koszt instalacji dla Państwa to byłby

24 122 zł

Czyli nawet w abonamencie pierwsza płatność to 484 zł (czyli mniej niż za prąd) a po nadpłacie dofinansowań uwaga! Tylko 320 zł miesięcznie. A za prąd przez 10 lat do zapłacenia mają Państwo prawie 100 tysięcy – zwrot wyszedł szybciej niż u tego Pana Zbyszka co opowiadałem Państwu historię 😊 tylko problemem jest to, że audyty są zamknięte – ZRÓBMY TAK, zadzwonię do dyrektora zapytam się go może jakimś cudem uda mi się go uprosić żeby Państwa dodać i wtedy działamy dzisiaj z dokumentami i tą niższą ceną, a jak się nie zgodzi to na spokojnie przyjadę w tę środę co rozmawialiśmy...

TELEFON DO DYREKTORA

Wow! Super mamy zgodę – to ja przygotuję dokumenty, z racji tego że licznik jest na Pana potrzebuję Pana PESEL zna Pan na pamięć? Nie? To poproszę dowód osobisty.

Wyciągacie dokumenty i je wypisujecie – KURTYNA 😊

.