
Powur Tier 1 & Ambassador Script: [\(script en Español abajo\)](#)

Phase 1: Spark interest:

“Have you noticed your electricity bills going up the past few years?”
Virtually everyone will say “YES!”
Then you respond with “ME TOO!”

Phase 2: Introduce WHY you are asking...

“What are your thoughts about solar?”
“Have you ever looked into solar?”
**Keep things CONVERSATIONAL... Listen to him/ her whatever their beliefs are about solar. If they think it won't work for them, refer to Homeowner FAQ.

Phase 3: Get into dialogue

“Did you know I've been working with someone who knows solar really well?
Basically they just meet with homeowners to evaluate if solar is the right fit and able to save them money on their energy costs.
If solar didn't cost anything additional, would you be open to saving thousands of dollars?”
**Let them ANSWER

Phase 4: Get all information needed & Set a Discovery Call

“The savings you will receive varies based on how much you are paying for electricity and how much you use on an annual basis. ** (keep the conversation and tone casual)

In order to get that started, I just need a copy of a recent electric bill. Do you do online billing or do you get paper bills?

Online: Perfect, do you know how to pull it up? You can just screenshot and send it to me right now while we're talking about it. I'll start filling in some other information to get the ball rolling here as well!

Paper: Perfect, can I follow up later this evening to remind you to send that over to me?

Once we plug in your bill, there will probably be a few more questions before we present your solar savings report. Can we set a quick follow up call for _2_TIME_OPTIONS_?

Great, what was your phone number? And your email address so I can send over information as we get it?

Script del Embajador Solar de Powur:

Fase 1: Despertar Interés:

"¿Has notado que tus facturas de electricidad han subido en los últimos años?"

Prácticamente todo el mundo dirá "¡SÍ!"

Luego respondes con "¡YO TAMBIÉN!"

Fase 2: Introduce POR QUÉ estás preguntando...

"¿Qué opinas acerca de la energía solar?"

"¿Alguna vez has explorado la energía solar?"

**Mantén las cosas CONVERSACIONALES... Escúchalos, sean cuales sean sus creencias sobre la energía solar. Si piensan que no funcionará para ellos, consulta la sección de preguntas frecuentes de propietarios.

Fase 3: Entrar en diálogo

"¿Sabías que he estado trabajando con alguien que conoce muy bien la energía solar? Básicamente, solo se reúnen con los propietarios de viviendas para evaluar si la energía solar es adecuada para ellos y puede ahorrarles dinero en sus costos de energía. Si la energía solar no tuviera un costo adicional, ¿estarías abierto a ahorrar miles de dólares?" **Déjalos RESPONDER

Fase 4: Obtén toda la información necesaria y Establece una llamada de descubrimiento

"Los ahorros que recibirás varían en función de cuánto estás pagando por la electricidad y cuánto usas anualmente. ** (mantén la conversación y el tono casual)

Para comenzar, solo necesito una copia de una factura de electricidad reciente. ¿Haces facturación en línea o recibes facturas en papel?

Online: Perfecto, ¿sabes cómo obtener la factura? Puedes hacer una captura de pantalla y enviármela ahora mismo mientras hablamos. ¡Voy a empezar a rellenar alguna otra información para iniciar el proceso aquí también!

Papel: Perfecto, ¿puedo hablarte más tarde esta noche para recordarte que me lo envíes?

Una vez que subamos tu factura, probablemente habrá algunas preguntas más antes de presentar tu informe de ahorros solares. ¿Podemos establecer una llamada de seguimiento rápida a las 2 OPCIONES DE HORARIO?

Genial, ¿cuál es tu número de teléfono? ¿Y tú dirección de correo electrónico para que te pueda enviar información a medida que la vamos generando?