

SMART HOME SOMFY + HomeKit – PO CO TO I JAK TO SPRZEDAWAĆ NA TARGACH

Jak rozmawiać z klientem B2B, aby skutecznie sprzedawał nasze rozwiązanie dalej do klienta końcowego.

Klucz: my sprzedajemy okna i rolety. Smart home jest argumentem, który pozwala sprzedać droższe, lepsze rozwiązanie (silniki iO + TaHoma) i podnieść wartość całej oferty.

NAJWAŻNIEJSZE DO ZAPAMIĘTANIA

Jedna z ważniejszych decyzji zapada na początku – przy wyborze silnika.

Jeżeli nasz klient sprzedaje io + TaHoma:

- sprzedaje produkt premium
- daje klientowi gotowe rozwiązanie smart home
- otwiera drogę do dalszej rozbudowy

Jeżeli sprzedaje standardowy silnik:

- bardzo komplikuje temat smart home, klient (zwykły, nieświadomy) musi szukać kolejnego wykonawcy od Smart Home
- zostaje przy podstawowej funkcji rolet, nie może obsługiwać z telefonu

To jest różnica, którą macie sprzedawać.

Po co Smart Home na stanowisku? (wasze potencjalne wątpliwości)

Dlaczego pokazujemy głośnik Apple i HomeKit?

Żeby pokazać efekt: sterowanie głosowe i jedną, natywną aplikację do całego domu. Nie sprzedajemy Apple – pokazujemy prostotę dla klienta końcowego. Nasz klient ma zobaczyć, jakie korzyści płyną ze sprzedaży droższego silnika i bramki Tahoma i że jest możliwość dalszej rozbudowy.

Dlaczego pokazujemy smart oświetlenie i kamery?

Żeby pokazać, że system można rozbudować: rolety + światło + monitoring w jednej aplikacji. To jest wartość dla klienta, nie tylko roleta.

Ważne – oświetlenie to część Tahoma i również Homekit. Kamery to część tylko HomeKit, nie Tahoma.

Co tak naprawdę sprzedajemy?

Roleta jest produktem, ale smart home jest argumentem, który podnosi wartość całej oferty.

Dlaczego zaczynamy od silnika?

Bo tylko silnik io daje możliwość budowy smart home w Tahoma, bez przeróbek w przyszłości.

Dlaczego mówimy o HomeKit, skoro go nie sprzedajemy?

Bo klient końcowy często już go ma lub ma urządzenia Apple – my pokazujemy, że nasze rolety mogą być częścią jego systemu.

Co jest największą wartością dla klienta końcowego?

Automatyka – dom sam wykonuje działania, bez klikania i bez sterowania.

Jaki jest najważniejszy przekaz dla partnera B2B?

Sprzedając io + TaHoma, sprzedajesz rozwiązanie premium i zwiększasz wartość całej inwestycji.

1. FUNDAMENT SPRZEDAŻY – DECYZJA NA POCZĄTKU

Dla nas, Smart Home zaczyna się od wyboru silnika, nie od aplikacji.

Jeżeli nasz klient sprzeda klientowi końcowemu silnik Somfy io:

- daje mu gotową bazę pod smart home
- eliminuje konieczność przyszłych przeróbek i wymian
- unika dokładania sterowników dopuszkowych (np. Izymo)
- podnosi wartość całej inwestycji (okno + roleta)

To jest główny argument do naszego klienta:

„Jeśli dziś sprzedasz silnik io, klient końcowy nie będzie miał dalej problemów jak rozwiązać Smart Home, nie będzie szukał firmy od Smart Home, dostaje przygotowane rozwiązanie, a Ty wyglądasz jak kompletny sprzedawca.”

2. IO – ARGUMENT, KTÓRY SPRZEDAJE DROŻSZY SILNIK

Nie tłumaczymy technologii. Tłumaczymy różnicę w użytkowaniu.

Standardowe, tanie silniki:

- wykonują polecenie
- nie dają informacji zwrotnej
- system zakłada, że wszystko działa

Silniki Somfy io:

- wykonują polecenie
- potwierdzają wykonanie
- pokazują rzeczywisty status

Korzyść dla klienta końcowego:

- pewność działania
- realna kontrola

- brak sytuacji „roleta chyba się zamknęła”

Jak ma to sprzedać nasz klient:

„Nie działamy na domysłach w jakim położeniu jest nasza przesłona, my dokładnie wiemy”

3. TAHOMA – ELEMENT, KTÓRY DOMYKA SPRZEDAŻ

Tahoma nie jest tylko dodatkiem – to element, który uzasadnia wybór silnika io.

Dla naszego klienta:

- łatwa konfiguracja i jasne informacje (Tahoma + Tahoma PRO)
- brak potrzeby wiedzy IT
- jedno rozwiązanie dla wielu produktów

Dla klienta końcowego:

- jedna aplikacja
- prosta obsługa
- szybkie uruchomienie

Jak to komunikować:

„Sprzedajesz silnik z możliwością. Tahoma pozwala klientowi tę możliwość wykorzystać.”

4. OTWARTOŚĆ SYSTEMU

Tahoma:

- 280+ urządzeń
- 20+ marek
- io-homecontrol, RTS, Zigbee 3.0
- możliwość dalszej rozbudowy np. Matter

5. HOMEKIT – możliwość, nie produkt

Tahoma nie zamyka dalszych możliwości, otwiera je na inne aplikacje/ systemy komunikacji

Korzyść połączenia z HomeKit:

- wszystko działa w jednej aplikacji
- brak nauki nowego systemu
- szybkie podłączenie
- sterowanie głosowe – **KLUCZOWE**

6. WAŻNA INFORMACJA – NIE KAŻDY SILNIK SOMFY DZIAŁA Z HOMEKIT

To jest element, który musi być jasno komunikowany.

Kompatybilność z TaHoma i HomeKit mają tylko wybrane silniki Somfy io:

Rolety:

- RS100 io
- Oximo io
- Ilmo io

Screeny:

- Maestria io

Żaluzje fasadowe:

- J4 io

To są silniki, które budują wartość oferty.

Bardzo ważne:

- silniki SIMU, Ilmo WT nie integrują się z Homekit
- nie dodamy ich do HomeKit
- nie budują systemu smart home

Jak to komunikować B2B:

„Jeśli chcesz sprzedawać smart home – musisz sprzedawać io. Inaczej sprzedajesz tylko napęd.”

7. LOGIKA PRODUKTU – CO SPRZEDAJEMY NAPRAWDĘ

To nie są osobne rzeczy.

To jest jeden system:

1. Silnik io – daje możliwości
2. TaHoma – spina system

Dodatkowo:

3. Integracja (np. HomeKit) – upraszcza obsługę, dodaje możliwości

Efekt dla klienta końcowego:

- jedna aplikacja
- pełna kontrola
- możliwość rozbudowy

8. SCENARIUSZE – JAK PARTNER MA SPRZEDAWAĆ DALEJ

Nie sprzedajemy funkcji. Sprzedajemy sposób używania.

Przykłady do wykorzystania:

- „dobranoc” → zamknięcie rolet, wyłączenie świateł, uzbrojenie alarmu, zablokowanie klamek
- „wyjście z domu” → wyłączenie świateł, wyłączenie muzyki, zablokowanie klamek
- „dzień dobry” → podniesienie rolet o 30%, odblokowanie klamek, dezaktywacja alarmu

Pokazujemy klientom realne funkcje.

9. ROZBUDOWA – DODATKOWY POTENCJAŁ SPRZEDAŻY

Roleta jest punktem wejścia. Tahoma jest łącznikiem.

Dalsze możliwości:

- oświetlenie
- czujniki
- klamki smart (Siegenia)
Głośnik Apple
- sterowanie głosowe
- komunikacja Matter
- kamery

Wniosek dla klienta:

„Sprzedajesz pierwszy element, ale otwierasz drogę do kolejnych.”

10. ARGUMENT FINANSOWY (B2B)

Korzyści dla naszego klienta:

- wyższa wartość sprzedaży
- sprzedaż produktów premium
- dłuższy okres gwarancji – silniki RS100 iO mają **7 lat** gwarancji (pozostałe 5 lat)

Korzyści dla klienta końcowego:

- brak przeróbek
- brak dodatkowych urządzeń
- oszczędność energii
- wyższa wartość nieruchomości

POLECENIE GŁOSOWE SIRI

ROLETY (Rolläden)

- „Hey Siri, schließe den Rollladen Living Fenster”
Zamknij roletę dla okna Living
- „Hey Siri, öffne den Rollladen Living Fenster”
Otwórz roletę dla okna Living
- „Hey Siri, fahre den Rollladen Living Fenster auf 50 Prozent”
Ustaw roletę dla okna Living na 50%

ZIP SCREEN (Move)

- „Hey Siri, fahre den Zip Screen Move herunter”
Zamknij zip screen w Move
- „Hey Siri, fahre den Zip Screen Move hoch”
Otwórz zip screen w Move
- „Hey Siri, stoppe den Zip Screen Move”
Zatrzymaj zip screen w Move

ŻALUZJE FASADOWE (HS PVC)

- „Hey Siri, schließe die Jalousie HS PVC”
Zamknij żaluzję w HS PVC
- „Hey Siri, öffne die Jalousie HS PVC”
Otwórz żaluzję w HS PVC
- „Hey Siri, stelle die Jalousie HS PVC auf 30 Prozent”
Ustaw żaluzję w HS PVC na 30%
- „Hey Siri, kippe die Lamellen der Jalousie HS PVC”
Ustaw kąt lameli w HS PVC

MOSKITIERA

- „Hey Siri, öffne das Insektenschutzrollo Focusing Fenster”
Otwórz moskitierę w oknie Living
- „Hey Siri, schließe das Insektenschutzrollo Focusing Fenster”
Zamknij moskitierę w oknie Living

KLAMKA SMART

- „Hey Siri, verriegle die Focusing Fenster”
Zablokuj okna Living
- „Hey Siri, entriegle die Focusing Fenster”
Odblokuj okna Living

KAMERY

- „Hey Siri, aktiviere die Kameras Kapica Stand”
Aktywuj kamery na stanowisku Kapica
- „Hey Siri, deaktiviere die Kameras Kapica Stand”
Dezaktywuj kamery

OŚWIETLENIE

- „Hey Siri, schalte das Licht Kapica Stand ein”
Włącz światło na stanowisku Kapica
- „Hey Siri, stelle das Licht Kapica Stand auf warmweiß”
Ustaw światło na ciepły biały
- „Hey Siri, stelle das Licht Kapica Stand auf rot”
Ustaw światło na czerwony

KOMENDY GLOBALNE

- „Hey Siri, schließe alle Rollläden”
Zamknij wszystkie rolety
- „Hey Siri, öffne alle Beschattungen”
Otwórz wszystkie osłony

SCENARIUSZE (zostaną uzupełnione w dniu targowym)

- „Hey Siri, Gute Nacht”
Dobranoc
(zamknięcie wszystkiego)

- „Hey Siri, Guten Morgen”
Dobranoc
(zamknięcie wszystkiego)