



Qué hacer antes de subir un lead a la plataforma?

Por: Edgardo González, Mentor - Consultor Solar Experto

Cosas que necesitas del Lead (Cliente Potencial) antes de subir la información a la plataforma.

Estimado asesor/Consultor Powur

Empecemos con el pie derecho al recopilar toda la información necesaria para crear una propuesta exitosa.

Factura Eléctrica: es importante que usted obtenga "todas las páginas que no estén borrosa" no cortar las esquinas, la página completa debe de estar en la fotografía!

Tomar la foto con Flash y no saldrá borrosa o fuera de foco!

Siempre subir a la plataforma la página que contenga los gráficos con el uso de los Kilovatios. Si la factura eléctrica no tiene los Kilovatios consumidos, tú responsabilidad es averiguar y subir los Kilovatios consumidos en la donde debería de subirse la factura Eléctrica en el sistema.

Importante: si haces lo lo explicado arriba, aun debes de cargar la factura completa en la sección de notas del Lead o el proyecto no seguirá adelante!

- 1- Nombre Completo
- 2- Número telefónico
- 3- Dirección Completa
- 4- Correo electrónico
- 5- Cuántos años tiene el techo de la casa?

6- Tipo de Techo: Metal, tejas, madera, concreto, arcilla?

7- Cuál es el Amperio del interruptor principal? 100, 125, 150 o 200 amperio? (Si no lo saben, que le tomen una fotografía al interruptor principal y al interior de la puerta del mismo donde se encuentra la etiqueta y me la remites a mi.

8- HOA (Asociación de Propietarios)? De la respuesta ser Sí - Nombre, correo electrónico y número telefónico del contacto.

9- Seguro Social y Fecha de nacimiento (esta última es opcional si desea precalificar el Lead (Cliente Potencial) en su crédito)

El 100% de esta información es necesaria y no puedes excluir ningún paso.

Metros cuadrados - Opcional

Fecha de nacimiento (esta es opcional pero te ayudaría al obtenerla)

Los Ganadores no pierden nada :)