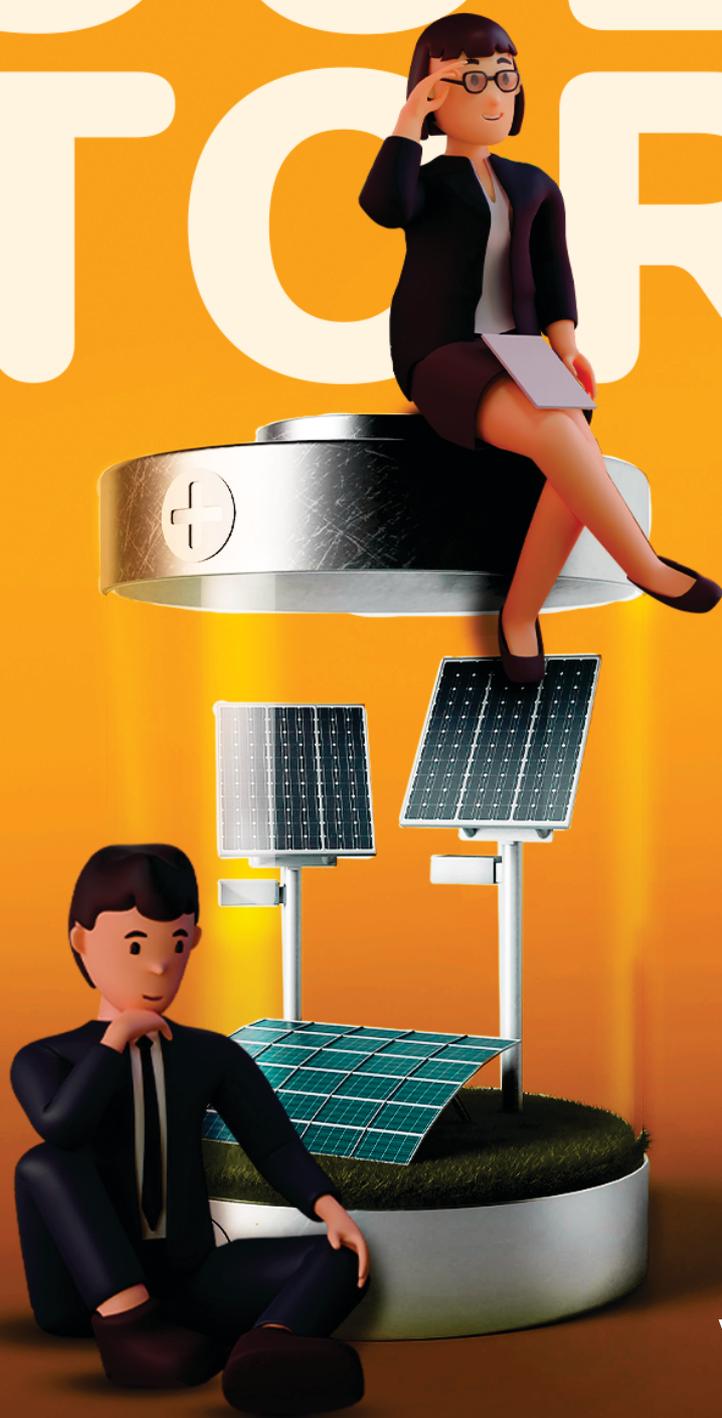


manual do

CON SUL TOR





1

Análise de contrato de Consultoria e Assinatura de Contrato (Contrato de Agente)

Neste momento apresentamos para o interessado em se tornar um Consultor VOLTXS, a nossa minuta de contrato com os termos e condições da parceria.

Prospecção de Clientes (Busca do cliente propenso a redução de gastos na conta de Energia)

Na etapa inicial do trabalho, o Consultor VOLTXS precisará buscar um cliente consumidor de energia elétrica que pague pelo menos R\$ 5.000,00 por mês. O cliente que irá receber a proposta, precisará entender que será feita uma locação de usina solar e que esse benefício não trará nenhum tipo de investimento da parte do cliente.



3

Solicitação de Conta de Energia do Cliente (Obtenção da Conta de Luz)

O Consultor deverá solicitar para os seus contatos as contas de energia das unidades consumidoras envolvidas e interessadas em obter o benefício de créditos de energia. Para os casos das contas com a Classificação B3 – Baixa Tensão, apenas a última conta de Energia será necessária. Caso o cliente tenha a Classificação A4 – Alta Tensão, será necessário solicitar as últimas 12 contas de Energia.

Formulação da proposta do Cliente (Entrada no funil de vendas)

A equipe comercial da VOLTXS fará a análise do perfil de consumo do cliente e confeccionará a proposta com um desconto garantido nas contas de energia. Os descontos podem variar de 5% a 30%. Esse valor dependerá das características do negócio(empresa), do valor total de consumo do cliente, da tarifa, da classificação do cliente e outras avaliações que serão feitas pela VOLTXS.



4

Envio da Proposta para o cliente (Apresentação comercial)

Chegou a hora! Nesse momento, o Consultor apresentará a proposta para o cliente prospectado. A equipe VOLTXS estará apta para responder dúvidas e auxiliar o Consultor no fechamento do negócio. Os quesitos técnicos e de apresentação da empresa deverão, exclusivamente, serem feitos pela equipe VOLTXS. É importante que nesse momento o Consultor tenha pleno conhecimento do negócio e não passe nenhum tipo de informação errada para o cliente.

5



Fechamento do Negócio (Assinatura do contrato)

Etapa mais importante! Em caso de aceite do Cliente dos termos e condições apresentados na proposta comercial, iremos enviar os contratos de Gerenciamento e de Locação. Os contratos deverão ser analisados pelos tomadores de decisão.

O prazo para a entrega da usina em operação é de 6 a 10 meses e o prazo contratual do serviço é de 10 anos. Cabe salientar que não haverá nenhuma necessidade de investimento e que a VOLTXS ficará responsável por toda a gestão contratual do início ao fim.

6



Pagamento do Consultor (Recebimento da comissão)

Depois do fechamento do negócio, e, conseqüentemente a implantação da usina solar para o cliente, o Consultor receberá valor do primeiro aluguel que o cliente desembolsar para a VOLTXS. Viu como é fácil?!

7



O que eu preciso para ser um consultor Voltxs?

Preferível ter experiência em vendas, negociação e áreas de atuação comercial.

Acreditar nos projetos da empresa e ter bons argumentos na hora de apresentar uma proposta.

Vontade de aprender a respeito do mercado de Energia e suas variáveis

Ter um bom networking para prospecção de clientes no mercado.



Entre em contato agora mesmo com o nosso time da VOLTXS e se torne um Consultor!

voltxs