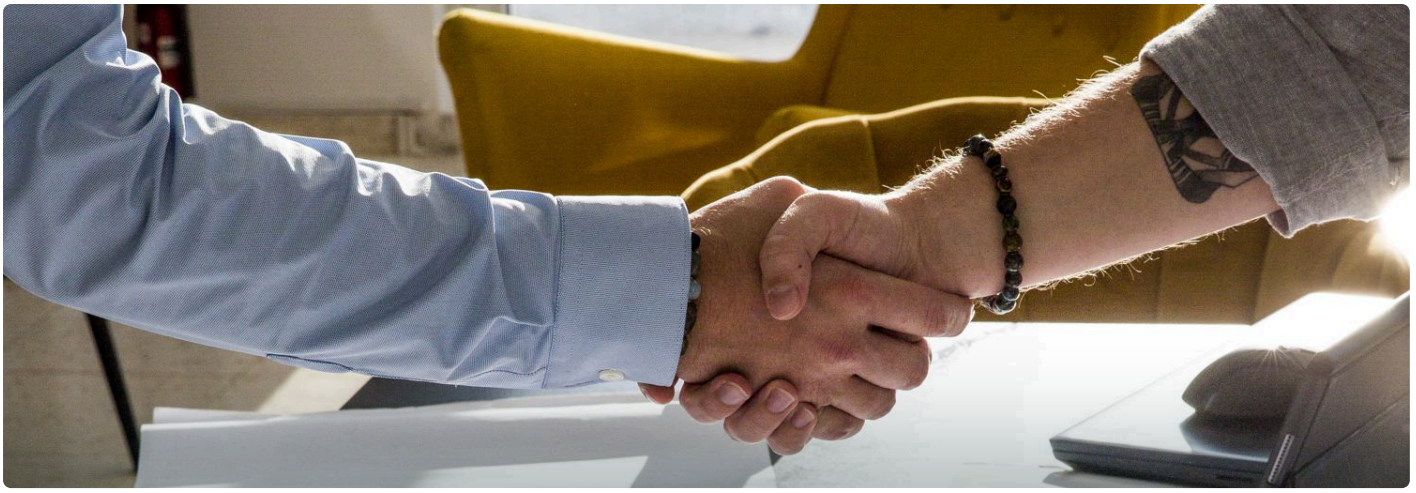


Где брать клиентов на умный дом — 10 мест

> Самый частый вопрос от аудитории и наших студентов: **обучение прошёл, а кому предлагать — непонятно.** Ниже десять мест, откуда приходят первые объекты. Первые пять — из рилса, разобраны подробнее. Ещё пять — те, которыми мы закрываем объекты сами. **Все проверены на мне и на студентах.**

1

Объект, где ты уже тянешь электрику

Заказчик тебе уже платит. В смете просто нет строки «щит с автоматизацией + периферия». Считаешь её отдельно и показываешь **до штукатурки** — пока трассы открыты, добавить кабель к выключателям и датчикам стоит копейки, после — это вскрытие стен, пыль и ремонт заново.



Пока трассы открыты — кабель стоит копейки

Во вторую смету входит немного: витая пара до каждого выключателя вместо силовой петли, пара лишних линий на шторы и тёплый пол, кабель к датчикам в коридорах и санузлах, место под щит на два-три ряда больше. Всё это ты и так умеешь монтировать — меняется только схема, а не твоя работа.

> **С чем идти:** две сметы рядом, обычный щит и умный, и одна комната на плане, где видно, что меняется. Не «умный дом за миллион», а «вот эта комната — плюс столько-то». Сто квадратов — **плюс десять тысяч евро**, легко.

> **Ошибка, которую делают почти все:** узнают, что заказчик хочет умный дом, и отдают эту часть «айтишнику». Дальше происходит вот что. Он приходит на твои готовые трассы, ставит своё оборудование, и все вопросы по дому на годы вперёд идут к нему — он и настраивает, и дорабатывает, и приезжает по гарантии. Через год заказчик зовёт его же на второй дом и рекомендует друзьям. А ты остаёшься электриком, который тянул провода. Отдавать эту часть незачем: автоматика — это не про IT, это твои же линии и твой же щит, просто с логикой сверху.

2

Соседи и знакомые

Наш студент живёт в коттеджном посёлке. Закончил обучение и просто везде, где встречал соседей — на общих вечеринках, встречах, у ворот — говорил одно: **делаю умные дома**. Двое согласились. А он до этого год думал, кому это тут надо.

Вокруг каждого из нас прямо сейчас кто-то делает ремонт или достраивает дом. Они уже наняли электрика, и тот им про умный дом не сказал ни слова. Задача одна — чтобы они **знали, что ты этим занимаешься**. Продавать ничего не надо, кто в ремонте — сам подойдёт.

> **С чем идти.** Ничего печатать и готовить не надо. Достаёшь телефон и показываешь свой дом. «Смотри: вот пришло уведомление — жена с ребёнком подъехали к воротам. Я нажал — ворота открылись, а я сам в этот момент на объекте в другом конце города». «Вот камера у входа: вижу, кто пришёл, и могу открыть дверь, не вставая». «Вот одна кнопка „ушли из дома“ — свет везде погас, кондиционеры выключились, сигнализация встала». «А уличный свет я вообще не трогаю: сам включается на закате и гаснет в час ночи».

Три-четыре таких живых вещи, рассказанных спокойно, без пафоса и без слова «интеграция», работают лучше любой презентации. Человек, который сейчас в ремонте, смотрит на это и сам спрашивает: **а мне так можно?** Дальше остаётся только договориться о встрече на его объекте.

3

Умный дом, который не работает

Хозяин заплатил, ничего не включается, документации ноль. Он **сам ищет**, кто починит. У меня так начался объект на девять щитов, а потом ещё с десяток таких на переделку.



Чужой щит без документации — типовой вход в переделку

Почему это самый недооценённый рынок. Клиент уже проголосовал деньгами за умный дом — и попал ровно в тот стереотип, которого все боятся: «умный дом плохо работает». У него **уже есть деньги** на систему, уже есть сама система, проложены провода, стоят компоненты. Он не начинает с нуля — он застрял на середине. И ему не надо продавать идею умного дома, он в неё уже поверил, его подвёл исполнитель.

Наша задача — отстроиться от того, кто это делал. Сделать так, чтобы система заработала, и из несчастного клиента получился счастливый. А счастливый клиент с историей «мне всё починили» **рекомендует тебя сам, без просьб**.

Единственное, что меняется по сравнению с обычным объектом — перед стандартной схемой добавляется **аудит**. Прозвонка линий, отрисовка того, что реально проложено, список того, что не работает и почему. Здесь нужна экспертиза: понимать, что искать, где искать и какую проблему искать. **Аудит платный — это первый чек ещё до основного договора.** Дальше всё как обычно: проектирование, закупка, монтаж, программирование, пусконаладка.

Где такие объекты находятся: в чатах коттеджных посёлков, у тех же дизайнеров и прорабов (они помнят, где было больно), в объявлениях «ищу, кто починит умный дом», и отдельно — дома, которые бросил интегратор, закрывший компанию. Один-два таких объекта в год есть в любом городе, где вообще ставили автоматику.

И важный момент по разговору: **не обещай на первой встрече переделать всё**. Пообещай понять, что там происходит, и показать это на бумаге. Клиент к этому моменту уже слышал много обещаний — его убеждает спокойный план, а не уверенный тон.

4

Дизайнер

Он у заказчика **раньше тебя** и решает, будет в доме умный дом или нет. И боится этой темы: не умеет, не понимает и отговаривает клиента, чтобы не рисковать своим проектом.



Одна сцена на объекте убеждает лучше любого прайса

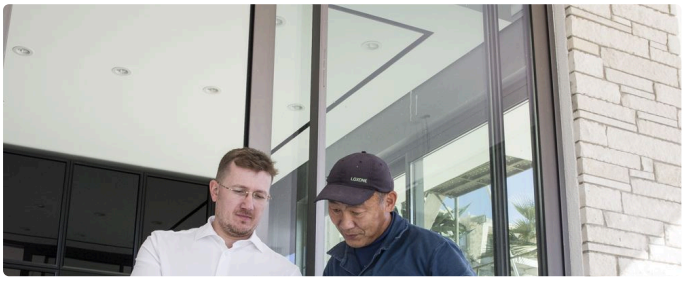
Одна дизайнер боялась ровно так же, пока не увидела у меня на объекте одну сцену — провёл рукой по столешнице, свет плавно поплыл. Теперь **сама приводит объекты**, потому что с умным домом её проекты выглядят круче.

> **С чем идти:** не с прайсом и не с презентацией. Позови на свой объект и покажи одну сцену, которая решает его задачу — свет по его же проекту. **Один дизайнер — это очередь объектов на годы**, а не одна сделка.

5

Прораб

В любом городе есть стройки. В коттеджном посёлке в вагончике сидит человек, который знает всех заказчиков по имени и знает, **у кого ещё не залита стяжка**. Это лучшее время зайти.



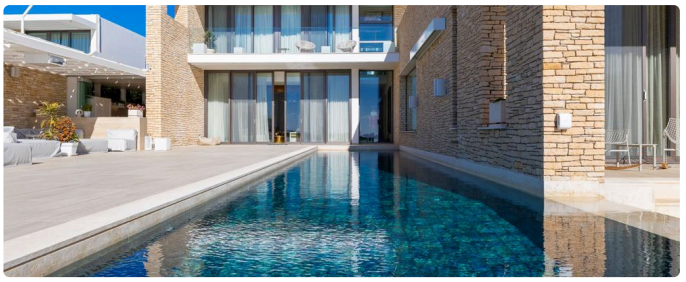
Нужный этап — пока стены открыты

Ему процент с приведённого, ну а как ты хотел. Тебе — объект в нужный этап, когда трассы ещё открыты. Про это место почти все забывают: ищут заказчика в интернете, а он сидит в вагончике **в десяти минутах езды**.

> **С чем идти:** одна страница «что даёт умный дом заказчику» и визитка. Никаких каталогов.

6

Застройщик



Один договор с застройщиком — серия одинаковых объектов

Посёлок или несколько домов от одного застройщика — это **серия одинаковых объектов**. Предложи умный дом как опцию в одном демонстрационном доме: типовое решение с фиксированной ценой, которое повторяется на каждом следующем доме без перепроектирования.

Застройщику интересно не «умное» само по себе, а то, что дом продаётся быстрее и дороже, а показывать его можно как готовый продукт. Поэтому и разговор с ним другой: не про сценарии, а про фиксированную стоимость опции на дом, сроки и то, что ты не задержишь стройку.

Цикл долгий, решение принимают месяцами. Зато один договор — это не один объект, а десять одинаковых: одна спецификация, один щит, один конфиг, который ты клонируешь. У меня объекты для застройщиков идут параллельно частным и дают **ровную загрузку** — как раз то, чего не хватает, когда живёшь от объекта к объекту.

7

Субподряд у интегратора или электромонтажной компании

Самый недооценённый вход для новичка. Спецы нужны всегда: собирать щиты, программировать, делать пусконаладку. Есть компании, которые вообще только продают — строительные под ключ, элитные электромонтажные — и держать своих спецов в штате им невыгодно. Они любят работать с сильными людьми на субподряде.

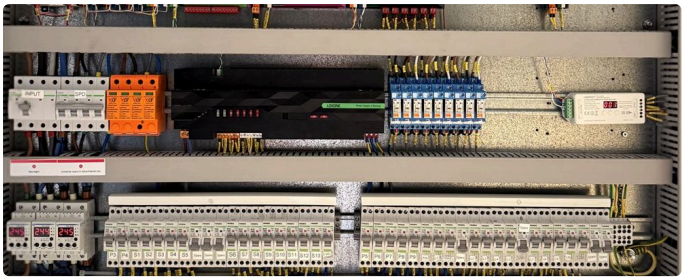


Фото своего щита работает лучше резюме

Пишешь напрямую: **соберу один щит по вашему проекту**. С чем идти — фото своего собранного щита, хотя бы учебного. Не твой клиент и не твоя маржа, зато первый реальный объект и опыт без риска. Многие мои студенты именно так закрыли первый объект, а потом уже вышли на своих заказчиков.

Начинать лучше с одной небольшой работы, а не с предложения «возьму весь объект». Сделал один щит в срок и без косяков — тебе дадут второй, потом программирование, потом пусконаладку. Через пару объектов ты уже знаешь их процесс изнутри, а они знают, что тебе можно отдать дом целиком.

8

Агенты по недвижимости

Риелтор продаёт дом человеку, который следующие полгода будет делать ремонт. Договорись о рекомендации за процент — и он будет отдавать тебе людей **ровно в ту фазу, когда решается, что будет в стенах**.

> **С чем идти:** два абзаца — что ты делаешь и в какой момент ремонта надо звонить. Нерегулярно, но заказчик приходит с деньгами и с задачей.

Неделя, за которую можно сдвинуться

1. **День 1.** Выпиши объекты, где ты сейчас работаешь или работал за год. К скольким из них можно вернуться со второй сметой?
2. **День 2.** Сделай одну работающую сцену у себя дома и сними её на телефон. Это весь твой демо-материал.
3. **День 3.** Сфотографируй свой щит — рабочий или учебный. Без него разговор о субподряде не начинается.
4. **День 4–5.** Пять адресов: салон света, кухни, шторы, окна, ворота. Одна страница и телефон в каждый.
5. **День 6.** Найди две стройки рядом с домом и зайди в вагончик к прорабу.
6. **День 7.** Скажи вслух десяти знакомым, чем ты теперь занимаешься. Это бесплатно и работает.

9

Партнёрская программа производителя и запросы из университета

У производителей есть партнёрские программы: карточка компании на сайте, и производитель передаёт запросы конечников партнёрам по региону. Работает и по языку: **Loxone рекомендует нас**, когда приходит запрос из соседних стран или клиент говорит по-русски. Нужен статус партнёра и объект в портфолио.

Второй канал того же типа — **наш университет**. К нам постоянно пишут потенциальные клиенты — в личку, в соцсети, из разных стран. Я лично делюсь этими лидами со студентами по географии. Заказчик приходит уже с задачей и уже знает, чего хочет. Это **единственное из десяти мест, куда ты не идёшь — тебе приносят**.

10

Смежники, которые продают тому же клиенту

Салон света, кухни, шторы и жалюзи, окна, кондиционеры, ворота — все они встречаются с заказчиком **в тот же месяц, что и ты**, и все хотят, чтобы их продукт работал в умном доме. Продавец штор с моторами каждый день слышит «а с телефона это будет открываться?» — и не знает, кому отдать клиента.

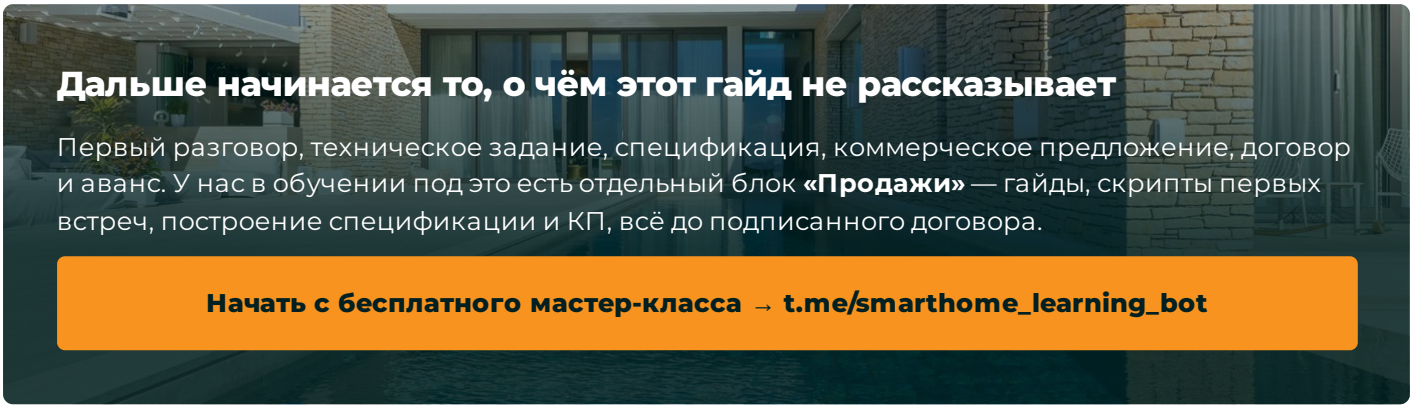
То же самое в салоне света: дизайнер подобрал диммируемые светильники, а кто их будет диммировать — вопрос открытый. У ворот — тот же разговор про телефон и уведомления. У кондиционеров — про единое управление и про то, чтобы не было десяти пультов. Везде один и тот же клиент и один и тот же незакрытый вопрос.

> **С чем идти:** обойди пять таких точек в своём городе, оставь одну страницу и телефон. Скажи прямо: «Будут спрашивать про управление с телефона — дайте мой номер, я отвечу их клиенту и не буду ничего перепродавать мимо вас». Их продукт с твоей автоматизацией продаётся дороже — им это выгодно так же, как тебе.



Что общего у всех десяти. Ни одного из этих людей не надо уговаривать. Показываешь, что ты профи, у тебя есть знания и ты отвечаешь за результат — кому нужно, подтянутся сами. **Разница только в том, где ты стоишь, когда они тебя ищут.**

ДМИТРИЙ КАРАГЕУР · 20+ ЛЕТ В ИНТЕГРАЦИИ · LOXONE GOLD PARTNER · 100+ РЕАЛИЗОВАННЫХ ОБЪЕКТОВ



Дальше начинается то, о чём этот гайд не рассказывает

Первый разговор, техническое задание, спецификация, коммерческое предложение, договор и аванс. У нас в обучении под это есть отдельный блок **«Продажи»** — гайды, скрипты первых встреч, построение спецификации и КП, всё до подписанного договора.

Начать с бесплатного мастер-класса → t.me/smarthome_learning_bot