

Назови цену в первые пять минут. Опросник, который отсеивает не твоих

Многие из нас мнутся, тянут и называют цену в самом конце — уже с готовым проектом на руках. Кажется, что мы боимся цены. **На самом деле мы боимся услышать «дорого».** Ниже — как убрать этот страх из первого разговора: своя вилка, одна фраза про бюджет и двенадцать вопросов, после которых понятно, твой это клиент или нет.

1 Откуда берётся «дорого»

Ты неделю считаешь проект: рисуешь схемы, собираешь спецификацию, приходишь с пакетом коммерческого предложения. Презентуешь. А у человека бюджет на подержанный Hyundai — а ты пытался продать ему Mercedes. Отказ, и несколько дней работы в мусорку.

Проблема не в цене. Проблема в том, кому ты эту цену называешь. «Дорого» — это почти никогда оценка твоей работы. Это несовпадение бюджета клиента и уровня системы, которое можно было увидеть на первой минуте, а не через неделю.

Считаем честно. Каждое КП без фильтра на входе — это 3–5 дней твоей работы, которые ты подарил человеку с другим бюджетом. Десять таких «презентаций» в год — месяц жизни.

2 Правило: бюджет — до расчёта, а не после

Ещё ничего не посчитал, планы не открывал, время не потратил. Спокойно, в первые пять минут, называешь вилку под площадь клиента. Одной фразой, без извинений и без «ну примерно, но это не точно».

КАК ЗВУЧИТ

«Смотрите, чтобы мы оба не тратили время: на вашу площадь умный дом обычно выходит от 25 до 30 тысяч евро под ключ. Если это в рамках — расскажу, что за эти деньги получается, и посчитаем точно».

Обрати внимание на структуру: сначала **зачем** ты это говоришь (экономия его времени), потом **цифра как вилка**, потом **что дальше**. Цифра не висит в воздухе — она обёрнута в заботу о клиенте и в следующий шаг.

Дальше происходит одно из трёх.

«Окей, нормально»

Поехали. С этой секунды вы общаетесь на равных: он знает порядок, ты знаешь, что расчёт не в мусорку.

«Не мой бюджет»

Расстались через пять минут, без обиды и без потраченной недели. Оставь контакт: бюджеты меняются.

«А что входит?»

Лучший ответ. Человек торгуется не с цифрой, а с составом — переходишь к опроснику.

3 Где взять свою вилку

Цифра из ролика — про конкретный объект на Кипре. У тебя своя. Получить её — двадцать минут работы:

1. Возьми три последних КП, которые дошли до договора. **2.** Раздели итог каждого на площадь объекта — получишь три числа «евро на квадрат». **3.** Меньшее и большее — это и есть твоя вилка на ближайший разговор. **4.** Добавь пометку, что входит: свет, шторы, климат, щит, работа, пусконаладка.

Вилка, а не число. «От 25 до 30» звучит как расчёт. «27 400» звучит как то, с чем можно поспорить. Точная цифра появится только после брифа и планов — и клиент это понимает, если ты сказал об этом сам.

В клубе будет отдельный ИИ-скилл, чтобы собрать себе экспресс-калькулятор: площадь плюс набор функций — и бюджет с диапазоном за пару кликов. Но принцип тот же: калькулятор считает по твоим объектам, а не по чужим прайсам.

4 Как сказать цифру, чтобы она не пугала

Из нашего скрипта продавца: **стоимость нужно «оборачивать»**. Нельзя просто сказать «стоит столько-то». Перед цифрой — одно свойство системы, после цифры — одна выгода. Не три, не пять. Одно и одна.

Пример обёртки: «Это будет система, в которой свет, шторы и климат работают одной логикой и управляются с одного экрана. Под ключ на вашу площадь это 25–30 тысяч. Проект и пусконаладка внутри, отдельно ничего докупать не придётся». Цифра в середине, а не в конце фразы — так она не звучит как приговор.

5 Опросник: 12 вопросов первого разговора

Это не анкета, которую читаешь по бумажке. Это список того, что ты должен **узнать** за разговор — в любом порядке, между делом. Под каждым вопросом — что именно слушать в ответе.

Блок А • Объект

1. **Что за объект и какая площадь?**
   Дом, квартира, офис. Площадь — база для вилки. «Не знаю» — уже сигнал: человек не в проекте.
2. **Где он находится?**
   Твоя география или нет. Далёкий объект — это командировки, которых в вилке нет.
3. **Есть ли планы — архитектурные или дизайнерские?**
   Есть планы — есть проект. Нет планов — ты будешь считать по воздуху.

Блок Б • Стадия

4. **На каком этапе стройка или ремонт?**
   До штукатурки — идеально. Стены закрыты — цена растёт, а функций меньше. Скажи об этом сразу.
5. **Электрик уже есть? Что он знает про умный дом?**
   Есть электрик, который «против» — будет война. Нет электрика — ты можешь привести своего.
6. **Когда планируете заезжать?**
   Реальный дедлайн или «когда-нибудь». Во втором случае решение будет тянуться месяцами.

Блок В • Ожидания

7. **Что для вас умный дом — что должно происходить в доме?**
   Слушай глаголы: «чтобы свет сам», «чтобы ворота с телефона». Это уже ТЗ. Если ответ «ну, умный дом» — человек не думал.
8. **Видели у кого-то? Что понравилось?**
   Референс экономит час презентации. И показывает уровень: у соседа Loxone или «колонка с лампочками».
9. **На какой бюджет рассчитываете?**
   Задаёшь после своей вилки, а не вместо неё. Ты уже назвал порядок — теперь его очередь.

Блок Г • Решение

10. **Кто ещё участвует в решении?**
    Жена, партнёр, дизайнер, прораб. Если их нет на встрече — встреча будет второй раз.
11. **Уже общались с другими интеграторами?**
    Есть чужое КП — попроси его. Считать в той же комплектации честнее, чем спорить об абстракциях.
12. **Что должно случиться, чтобы вы сказали «да»?**
    Самый сильный вопрос. Ответ — это твой план на следующую встречу.



Пять минут разговора по телефону дешевле недели расчётов

6 Красные флаги: когда отпустить

Вилку услышал — и торгуется вниз в два раза. Не «а можно попроще», а «а за десять сделаете?». Это не твой клиент, это клиент масс-маркета. **Планов нет и не будет.** Ты будешь проектировать по телефону, а потом переделывать. **Решает не он.** Три звонка «я передам» — и тишина. **«Мне просто цену, без встречи».** Человек собирает прайсы, а не подрядчика.

Отпустить — не значит хлопнуть дверью. «Похоже, сейчас не совпадаем по бюджету. Оставлю контакт — если планы поменяются, посчитаем». Половина таких людей возвращается через год с другим бюджетом и с уважением к тому, что ты не давил.

ЧТО В СТАРОМ СКРИПТЕ БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ

~~«Вопросов цены лучше избегать, ссылаясь на демонстрацию и расчёт по планам»~~ — так было написано в нашем скрипте продавца. Это и есть «цена шёпотом». Работало, пока лидов было мало и каждого хотелось дотащить до шоурума. Сейчас лид дешёвый, а твоё время — нет. Фильтр по бюджету на входе экономит больше, чем теряет.

Найти клиента — половина дела. Дальше — ТЗ, спецификация, КП, договор

Как выстроить работу с клиентом целиком: первая встреча, бриф, расчёт бюджета, интерфейс с электриком и сдача объекта — разбираем на бесплатном мастер-классе.

Занять место на мастер-классе → t.me/smarthome_learning_bot



Дмитрий Карагеур

20+ лет в интеграции умных домов, Loxone Gold Partner, 100+ реализованных объектов. Университет умных домов — 500+ выпускников.