



ביתן סמארט הום ישראל בתערוכת העיצוב הבינלאומית

סמארט הום ישראל הציגה בתערוכת העיצוב הבינלאומי את מערכת הבית החכם SMART G4, את הפנלים החכמים החדשים המעוצבים וחשפה לראשונה את מערכת האינטרקום החכם C VILLA. פרטים על המערכת בהמשך הניוזלטר. ביתן סמארט הום ישראל משך קהל רב של לקוחות קצה הבונים את ביתם, אשר גילו עניין רב במוצרי ופתרונות מערכת הבית החכם SMART G4.

יומה הראשון של התערוכה הוקדש לקהל האדריכלים ומעצבי הפנים. הפנלים החכמים החדשים משכו תשומת לב רבה ופגישות הדרכה רבות נקבעו לימים שאחרי התערוכה. סמארט הום ישראל הגרילה 5 מערכות "משרד חכם" עבור משרדי האדריכלים/מעצבי פנים. ברכות לזוכים.

אדריכלים/מעצבי פנים/מתכננים - קיבלנו פניות ובקשות רבות מכם להכשרה והדרכה בעניין תכנון מערכת בית חכם, יכולות המערכת והכרת התחום. מיד אחרי החגים נתחיל בתכנון ימי עיון מקצועיים. מידע אודות לוחות זמנים והרשמה יישלחו אליכם למייל.

מוצר החודש

C-VILLA אינטרקום וידאו משולב בית חכם.

מערכת האינטרקום החכם C-VILLA הינה פרי פיתוח משותף של חברת סמארט הום ישראל וחברת רזקום.

מערכת C-VILLA הינה מערכת אינטרקום וידאו הכוללת בתוכה ממשק מובנה המאפשר שליטה והפעלה באמצעות מסך המגע על מערכת הבית החכם של חברת סמארט הום ישראל.

ממשק הבית החכם המובנה מאפשר שליטה נוחה על המאור, תריסים, מיזוג, תרחישים ועוד.

החיבור והתממשקות בין מסך מגע המערכת למערכת הבית החכם הינו פשוט ומהיר.



בית חכם

חשמלאי

מעוניין בהכנסה נוספת?



קורס רענון

ההרשמה לקורס הרענון התקופתי שייפתח ב 23/10 בעיצומה. קורס הרענון מיועד לאלו שעברו קורס מבוא לבית חכם וקיבלו תעודה. בקורס זה נרענן את מה שלמדתם ונכיר לכם את המוצרים החדשים ואת הפתרונות לבית קיים. לפרטים נוספים 03-9030303

ופתיחת דלת, שליטה על מערכת הבית החכם ועוד מכל סמארטפון. אפליקציית המערכת ניתנת להורדה בחינם והינה נוחה מאד לשימוש.

מערכת C-VILLA מאפשרת גם צפייה במוניטור המערכת בעד 8 מצלמות IP וכוללת מערכת אזעקה מובנת מובנית מערכת אזעקה 8 אזורים.

<http://www.smarthome-israel.co.il/smart-intercom>

C-Touch

מערכת בניין חכם

חסכון בטחון ונוחות.



עצה שיווקית ששווה זהב

אני, כפיר ושותפי אורי חשמלאים שנים רבות. התקנו מערכות בית חכם שונות של כל מיני חברות. לפני שנתיים הכרנו בפעם הראשונה את מערכת הבית החכם של סמארט הום ישראל.

עברנו הדרכה על מערכת הבית החכם SMART G4 ובעצם היכרנו מערכת בית חכם שמאפשרת לנו, בפעם הראשונה, את האפשרות למכור, להתקין ולהרויח.

אנו מופתעים כל פעם מחדש מקלות ההתקנה, מפשטות התכנות ומיכולות המערכת שמאפשרת לנו לתת פתרונות מהירים ונוחים ללקוח הקצה.

אנו מקפידים להציע לכל לקוח שלנו מערכת בית חכם. גם לקוח שמעוניין במערכת בסיסית בלבד הינו לקוח פוטנציאלי טוב. אי אפשר לדעת אף פעם מה יביא איתו כל לקוח.

מזוודת התצוגה הינה קדם מכירות מצויין ממש "קסם" אשר מקל עלינו מאד את התצוגה והעברת מסר הבית חכם, בצורה טוב יותר מהרבה קטלוגים.

מקרה אחד מני רבים שמחזק את האמונה בכל לקוח:

ביצענו עבודות חשמל בבית פרטי והיצענו ללקוח "חשמל חכם" לכל הפרויקט. מה שבוצע מתוך כל הצעתינו היה רק מערכת בקרת תריסים בשבת.

הלקוח הכיר לנו אחרי חודשים יצרן לוחות חשמל ששידך אותנו, תוך שיחת חולין, לאחד הפרויקטים האחרונים שביצענו שהיה התקנת מערכת בקרת תאורה חכמה באחד מסניפי רשת בתי הקפה Arcaffè (ארקפה).

ונכון להיום יש כוונה לספק מערכות כאלו בסניפים נוספים של הרשת.

טיפים למכירה מוצלחת

כל אחד מכם, לפני שהוא בעל מקצוע, הינו קודם כל איש מכירות. אתם מוכרים קודם כל את עצמכם ואת היכולות המקצועיות שלכם.

במאמר קצר זה אספק לכם טיפים לשיפור יכולות המכירה.

רובכם מגיעים לפגישת מכירה/הצעת מחיר "באמצע העבודה" או אחרי יום עבודה. חשוב מאד שתגיעו לפגישה עם לקוח פוטנציאלי כשאתם רגועים, ללא לחץ של "שעון" שמזרז אתכם לסיים עוד לפני שהתחלתם.

מתקינים רבים מגיעים לפגישת מכירה "על הדרך", כשאינם מכירים היטב את המוצר ואת הפתרון אותו הם רוצים למכור. מערכת בית חכם הינה מערכת מתקדמת שמצריכה מהלקוח החלטה בטוחה ואמונה במי שמוכר לו. תגיעו מוכנים מקצועית ואפילו עם עזרי מכירה ממחישים שיקלו עליכם להעביר ללקוח את החוויה ואת יכולות המערכת.

אל תאלתרו מול הלקוח-הלקוח ירגיש זאת מהר. ידע ומקצוענות משדרים ללקוח אמינות ובטחון ויעזרו לכם בהמשך המכירה. תודאו שאתם, ולא הלקוח, מנהלים את הפגישה ואת שיחת המכירה.

זיכרו: הלקוח לא מכיר אתכם ויש "חסם" בלתי נראה בתחילת כל פגישה. הדקות הראשונות הן שקובעות את המשך מהלך הפגישה.

נהלו שיחה "חברית", קרבו את הלקוח אליכם, חפשו בשיחה משהו משותף שישבור את הקרח.

חשוב מאד להשרות אווירה נוחה וקלילה.

עצה: אל תדברו פוליטיקה או כל נושא אחר שמצריך דיון.

בעת שיחת ההיכרות, הקפידו לחייך, בררו צרכים של הלקוח, שתפו את כל הנוכחים בפגישה. אי אפשר לדעת אף פעם מי יעזור לכם במכירה ומי יכשיל את המכירה.

איש מכירות טוב מחמיא מדי פעם לפרויקט, לתכנון, ומעביר מסרים מכווינים למה שהוא מתכוון למכור.

איש מכירות טוב מעביר בשיחת המכירה מסרים שונים חיוביים מחזקים כל פעם למישהו אחר בשיחת המכירה איש מכירות טוב מקשיב הרבה ומדבר מעט.

חשוב מאד - הלקוחות משתעממים ממידע טכני ומתעייפים מהר מאד ומנתקים את חוט הקשב מהר מאד.

לכן דברו כמה שפחות טכני והרבה יותר מוחשי וחוויתי. את הלקוח לא מעניין מפרט טכני של מערכת הבית החכם.

הלקוח מעוניין במה שמערכת הבית החכם יכולה להציע

לו-מעמד, יוקרה, ייחוד, חדשנות, טכנולוגיה, עיצוב ועוד. בעת הפגישה עשו שימוש בעזרי מכירה כמו מזודת התצוגה, סרטונים ותמונות.

מזודת התצוגה נבנתה עבורכם המתקינים, כדי לעזור לכם בעת המכירה להעביר את חווית הבית החכם בביתו של הלקוח.

מזודת תצוגה = 50% מכירה



התמונה להמחשה בלבד

סמארט הום ישראל מאחלת לכם ולכל בית ישראל שתהיה שנה טובה ומתוקה



אנחנו מאחלים לך שנה טובה
שנת שלום ושקט ושלווה,
שתגשים את כל המשאלות
ושתמשיך בסולם ההצלחה לעלות.
שתהיה לך זו שנה של שגשוג ופריחה
הרבה בריאות ושפע הצלחה.