

Vosti – jedna z najszybciej rozwijających się firm fotowoltaicznych w Polsce, intensyfikuje działania w segmencie B2B. W lipcu br. firma otworzyła oddział w Krakowie, dedykowany temu profilowi klientów. Vosti planuje dalszy rozwój tej gałęzi biznesu i obsługę Klientów B2B na terenie całej Polski.

Za rozwój oddziału B2B odpowiada Paweł Bartosik, Członek Zarządu i Dyrektor ds. Operacyjnych w firmie Vosti. Kierownikiem Sprzedaży ds. Klienta Biznesowego jest Magdalena Suska-Pawlik, posiadająca wieloletnie doświadczenie we współpracy z klientami biznesowymi przy projektach fotowoltaicznych. Oddział B2B Vosti będzie się specjalizował w budowaniu farm fotowoltaicznych, instalacjach z projektem budowlanym – powyżej 50 kWp oraz mikroinstalacjach do 50 kWp. Oprócz fotowoltaiki, w ofercie dostępne są również inne rozwiązania z zakresu specjalistycznej energetyki, np. stacje transformatorowe czy kompensacja mocy biernej. Tak szeroki zakres usług jest możliwy dzięki współpracy z biurem projektów i automatyki przemysłowej Salwis.



*Magdalena Suska-Pawlik –
Kierownik Sprzedaży ds. Klienta
Biznesowego w Vosti*

Vosti oferuje także pomoc przy procesie leasingowym. Dzięki współpracy z wieloma bankami, Klienci mają możliwość wyboru najkorzystniejszych opcji finansowania inwestycji.

- W segmencie B2B wyzwaniem jest brak dofinansowań takich jak „Mój Prąd” czy ulga termomodernizacyjna. Mimo to, fotowoltaika jest dla klienta biznesowego bardzo opłacalnym rozwiązaniem, szczególnie przy wyborze finansowania poprzez leasing. Przy tych cenach energii czy stopach procentowych leasingu, zazwyczaj kalkuluje się to 1:1 – kwotę, którą oszczędzamy na prądzie, wyprodukowanym przez instalację, płacimy na poczet leasingu. Czyli płacimy za coś, co za kilka lat będzie już nasze i będzie przynosiło czysty zysk. W przypadku klientów o dobrej zdolności kredytowej wpłata początkowa wynosi nawet 0% – mówi Magdalena Suska-Pawlik, Kierownik Sprzedaży ds. Klienta Biznesowego w Vosti.

Z powodu obowiązującej od stycznia opłaty mocowej w taryfach dystrybucyjnych B i C, przedsiębiorcy ponoszą większe koszty z związku z podwyżkami cen prądu. Ponadto, prognozy ekonomiczne przewidują dalsze wzrosty cen energii.

- Dla Klienta biznesowego istotne są inne kwestie niż przy instalacjach B2C, pojawia się więcej aspektów technicznych. Nie wystarczy sama prezentacja oferty, trzeba być specjalistą w tematach energetycznych, dobrze zoptymalizować rachunek za energię, znać doskonale taryfy energetyczne, dokładnie zbadać zapotrzebowanie, dobierając odpowiednie rozwiązania w zależności od rodzaju działalności firmy. Sprzedaż jest inna, bardziej wymagająca, trzeba zwracać uwagę na wiele więcej aspektów. Należy także rozpoznać potrzeby energetyczne firmy i skonfrontować z jej sytuacją biznesową. Rynek nie wykrystalizował się jeszcze na tyle, by rozróżnić obsługę klienta indywidualnego i biznesu; wśród firm konkurencyjnych handlowcy działający dla B2C, obsługują również B2B, często nie posiadając kompetencji w tym segmencie. U nas jest inaczej - mówi Paweł Bartosik, członek zarządu i Dyrektor ds. Operacyjnych w firmie Vosti.

Ekipy instalacyjne to podmioty z doświadczeniem w dużych i skomplikowanych instalacjach. Wyróżnikiem Vosti jest również serwis. Firma zapewnia montaż instalacji, jak również pełną obsługę posprzedażową. Oferuje sprawdzone produkty od największych producentów - jest m.in. oficjalnym autoryzowanym dystrybutorem paneli Jinko. Vosti zwraca uwagę nie tylko na zastosowane panele oraz falowniki, ale również na inne elementy składowe instalacji, np. wysokiej jakości konektory, kable czy zabezpieczenia elektryczne, co znacznie zwiększa jakość i trwałość instalacji.