

SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ



GET SMART
GET SOLAHART

LÊN MỤC TIÊU VÀ PHỤC VỤ THỊ TRƯỜNG

Nhìn chung, hầu hết các sản phẩm và dịch vụ là được cung cấp bởi các doanh nghiệp nhỏ. Bạn có thể nghĩ rằng dòng sản phẩm Solahart là duy nhất, nhưng thị trường mục tiêu của bạn chưa chắc đã biết điều này. Việc phát triển nhận thức đó chủ yếu là tùy thuộc vào bạn, với sự hỗ trợ của công ty Solahart.

Cách bạn thực hiện điều này phụ thuộc vào sự hiểu biết của bạn về thị trường và những ràng buộc bạn có thể đặt ra đối với phương pháp tiếp thị của mình.

Việc tiếp thị bất kỳ sản phẩm nào cũng giống như việc trồng cây. Sẽ không có cây nào mà không có hạt, nhưng chúng sẽ luôn mất một thời gian để nảy mầm và phát triển trước khi thu hoạch.

Là một phần của chiến lược tiếp thị, bạn phải xem xét phạm vi sản phẩm, sự cạnh tranh, thói quen của khách hàng, thời gian và tiền bạc. Nhưng bạn nên biết rằng việc thay đổi thói quen mua hàng của người tiêu dùng (nhận thức của họ) có thể đòi hỏi một số công việc.

Lợi thế cạnh tranh của bạn đến (hoặc sẽ đến) từ hai điều:

- Biết sản phẩm và dịch vụ của bạn tốt hơn đối thủ cạnh tranh biết của họ
- Hiểu và truyền đạt những lợi ích của sản phẩm và dịch vụ của bạn theo quan điểm của khách hàng

Nhưng bạn có điều gì đặc biệt?

Một hệ thống nước nóng năng lượng mặt trời khá giống với bất kỳ hệ thống nào khác, phải không?

Tại sao mọi người nên mua máy nước nóng năng lượng mặt trời hoặc hệ thống điện năng lượng mặt trời?

Tại sao mọi người nên mua hệ thống Solahart?

*****Lợi thế cạnh tranh:**

✓ Hiểu rõ sản phẩm và dịch vụ của bạn

✓ Biết cách truyền đạt những lợi ích của sản phẩm và dịch vụ của bạn

Khách hàng của bạn nghĩ gì về bạn và dịch vụ của bạn?

Quan điểm truyền thống về dịch vụ sau bán hàng cho rằng đó là điều bạn đã hứa để bán được sản phẩm. Đương nhiên, có nhiều người bất bình về sự thiếu sót thực tế của dịch vụ sau bán hàng.

Có bao nhiêu người bị lừa bởi tuyên bố “dịch vụ 24 giờ”? Tất nhiên, rất ít công ty làm dịch vụ vào ban đêm, nhưng yêu cầu bồi thường được đưa ra thường xuyên.

Không nghi ngờ gì khi các doanh nghiệp thành công rất coi trọng dịch vụ sau bán hàng, và bạn cũng vậy. Chi phí thấp hơn nhiều để giữ cho khách hàng hiện tại tại lòng hơn là giành (mua) lại những khách hàng mà bạn có thể đã xúc phạm. Thử nghĩ rằng máy nước nóng có khả năng bị hỏng vào những thời điểm bất tiện nhất và thường là vào cuối tuần; thì bạn có thể làm gì để giải quyết vấn đề này một cách thực tế?

Dịch vụ là vô hình

Dịch vụ sau bán hàng là một điều khoản về niềm tin của khách hàng. Họ không biết bạn sẽ làm gì khi họ cần bạn. Đây là một cách để nổi bật giữa đám đông và một lý do khác để mua hệ thống Solahart.

Đừng quên sử dụng lời chứng thực của khách hàng để sao lưu những gì bạn đang cung cấp về dịch vụ sau bán hàng.

LỢI ÍCH CỦA SOLAHART

Mọi người mua hàng dựa trên lợi ích và họ mua giải pháp cho các vấn đề. Mua máy nước nóng năng lượng mặt trời có khả năng đáp ứng nhiều nhu cầu và mong muốn khác nhau. Việc sở hữu một hệ thống nước năng lượng mặt trời hầu như sẽ luôn được coi là một cách để giảm hóa đơn tiền điện và góp phần giảm phát khí thải nhà kính. Ở một số nơi đang phát triển và công nghiệp hóa trên thế giới, hệ thống năng lượng mặt trời là một biểu tượng địa vị cho những người giàu có.

Đề xuất Bán hàng Độc nhất (USP) của Solahart là gì? Đặt câu hỏi này theo một cách khác, từ quan điểm của khách hàng tiềm năng, bạn làm gì để khác biệt so với đối thủ cạnh tranh của mình?

Có một cách quan trọng để tìm hiểu. Hãy lắng nghe khách hàng của bạn. Điều gì khiến họ nghĩ Solahart khác biệt với những hệ thống khác? Bạn nghĩ đó là gì? Các ý kiến có trùng khớp không?

Đó có phải là:

- Giá bán?
- Chất lượng?
- Hiệu suất?
- Sự tiện lợi?
- Phong cách?
- Tính chuyên nghiệp?

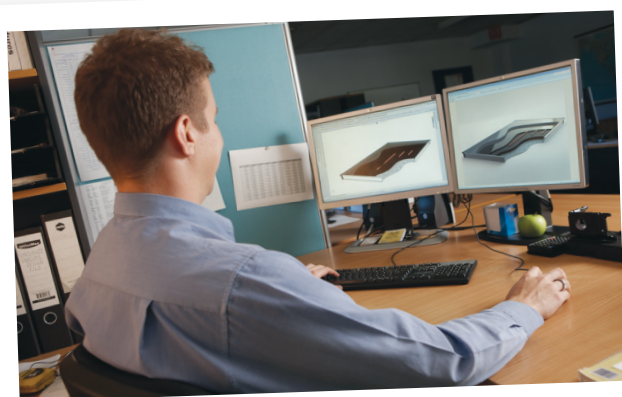
Chúng tôi đã tổng hợp 8 lý do chính để giải thích Sự khác biệt của Solahart.

Solahart USP - 8 lý do để nhấn mạnh vào Solahart

1. Cam kết chất lượng vượt trội

Trong hơn 65 năm, chúng tôi đã thiết lập tiêu chuẩn cho các hệ thống năng lượng mặt trời ở Úc. Hệ thống của chúng tôi được thiết kế cho các điều kiện khắc nghiệt nhất của Úc. Chất lượng đã ăn sâu vào mọi thứ chúng tôi làm và nổi âm ảnh của chúng tôi về các công nghệ năng lượng mặt trời đã được ghi chép lại.

- Solahart đáp ứng các Tiêu chuẩn Sản phẩm của Úc, Châu Âu và Hoa Kỳ được Quốc tế công nhận.



- Máy nước nóng tái tạo của chúng tôi đã tạo dựng được danh tiếng vô song về chất lượng và hiệu quả
- Phạm vi cốt lõi của chúng tôi bao gồm hệ thống nước nóng năng lượng mặt trời gắn trên mái nhà, hệ thống phân tách - nơi đặt bình chứa trên mặt đất và Máy bơm nhiệt Solahart Atmos của chúng tôi.
- Các tấm thu năng lượng mặt trời của chúng tôi phù hợp với các yêu cầu về chất lượng và hiệu suất của Solahart, sử dụng nhiều loại vật liệu hấp thụ và ống dẫn để tối đa hóa hiệu quả và hiệu suất.

2. Kiểm nghiệm nghiêm ngặt:

Trước khi được đưa vào phạm vi của chúng tôi, mỗi thành phần của hệ thống nước nóng năng lượng mặt trời của chúng tôi đều được kiểm tra nghiêm ngặt để đảm bảo tổn thất năng lượng tối thiểu, sản lượng năng lượng, sức mạnh và tuổi thọ tối đa.

- Chúng tôi tiến hành kiểm tra hàng hóa bên trong đối với các sản phẩm được nhận vào kho của chúng tôi để đảm bảo chất lượng phù hợp với thông số kỹ thuật của Solahart.
- Bất kể bạn chọn hệ thống Solahart nào, bạn có thể chắc chắn về sự yên tâm, không gặp sự cố trong nhiều năm tới.



3. Hiệu suất cao hơn để tiết kiệm nhiều hơn:

Do sự hiệu quả và hiệu suất cao, hệ thống Solahart mang lại sự tiết kiệm đáng kinh ngạc.

- Thay thế một bình đun nước nóng bằng khí đốt hoặc điện thông thường bằng hệ thống Solahart có thể làm giảm đáng kể việc sử dụng năng lượng nước nóng của bạn

4. Các chuyên gia năng lượng miễn phí của Úc:

Lựa chọn hệ thống năng lượng mặt trời phù hợp không phải là điều dễ dàng. Mặc dù giá cả sẽ luôn được cân nhắc, nhưng điều quan trọng là khách hàng của bạn cũng nhận được tư vấn trực tiếp phù hợp, không có vấn đề khi lắp đặt và dịch vụ sau bán hàng toàn diện. Đó là nơi chúng tôi đến!

- Máy nước nóng năng lượng mặt trời Solahart chỉ được cung cấp thông qua các đại lý được Solahart ủy quyền, tất cả đều được đào tạo và đủ điều kiện để đảm bảo khách hàng của bạn có được giải pháp năng lượng mặt trời tốt nhất cho tình hình của họ
- Các đại lý của Solahart sẽ đến nhà khách hàng, thảo luận và tìm hiểu nhu cầu của họ, đánh giá điều kiện địa điểm và đưa ra giải pháp năng lượng mặt trời tốt nhất cho họ.
- Thợ lắp đặt Solahart đã được đào tạo để tiến hành lắp đặt theo các tiêu chuẩn chính xác của Solahart.

5. Nâng tầm giá trị ngôi nhà của bạn:

Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng việc bổ sung năng lượng mặt trời sẽ làm tăng giá trị ngôi nhà của bạn.

Mặc dù điều này không thể định lượng được, nhưng bạn có thể mong đợi rằng bất kỳ sáng kiến về tiết kiệm năng lượng quan trọng nào (chẳng hạn như bổ sung năng lượng mặt trời) sẽ làm cho một ngôi nhà hấp dẫn hơn là một ngôi nhà không có.

Bổ sung một hệ thống Solahart chất lượng vào mái nhà của bạn càng nâng cao quan điểm này.

6. Bảo hành đáng tin cậy của Solahart:

Nếu khách hàng tiềm năng của bạn đang tìm kiếm các bảo hành đáng tin cậy, họ đã đến đúng nơi.

- Chúng tôi không chỉ chạy theo những cuộc mua bán nhanh chóng mà chúng tôi còn lo ngại về danh tiếng thương hiệu của mình - vốn đã được xây dựng từ việc trở thành một phần của ngành năng lượng mặt trời từ năm 1953.
- Bảo hành Solahart cung cấp cho bạn sự an tâm rằng nếu bạn gặp sự cố với hệ thống Solahart của mình, bạn chỉ cần một cuộc điện thoại để giải quyết vấn đề.
- Chúng tôi sẽ sửa chữa hoặc thay thế các thành phần theo các điều khoản bảo hành của bạn.
- Ngoài ra, chúng tôi sẵn lòng đưa ra lời khuyên và bảo trì phòng ngừa về hoạt động của hệ thống.



7. Giảm lượng khí thải carbon:

Bằng cách chuyển sang nguồn năng lượng xanh và sạch như năng lượng mặt trời, bạn sẽ làm giảm lượng khí thải carbon của mình và có một lối sống bền vững hơn.

- Chuyển sang Máy nước nóng năng lượng mặt trời Solahart và bạn có thể giải phóng hành tinh lên đến 1,6 đến 2,6 tấn carbon mỗi năm, tương đương với việc giảm thêm một chiếc ô tô 4 xi-lanh chạy trên đường.
- Giảm nhu cầu về các nhà máy nhiệt điện than và khí đốt, do đó giảm lượng khí nhà kính
- Giảm ô nhiễm không khí từ các nhà máy điện
- Năng lượng mặt trời thân thiện với môi trường - tức là có tác động thuận lợi đến môi trường

LỢI ÍCH CỦA MÁY NƯỚC NÓNG NĂNG LƯỢNG MẶT TRỜI SOLAHART

Máy nước nóng năng lượng mặt trời cần được xử lý giống như bất kỳ sản phẩm tiêu dùng nào khác. Tuy nhiên, đối với khu vực của bạn, bạn nên xác định rõ ràng và hiểu lý do tại sao mọi người sẽ mua chúng. Những lợi ích sau đó là gì? Chắc chắn là có nước nóng, ngoài ra còn là cảm giác hài lòng đến từ rất ít các sản phẩm khác. Đó là:

- Giảm lượng khí thải carbon bằng cách tiết kiệm tới 1,6 đến 2,6 tấn khí thải CO2 mỗi năm (tương đương với việc đưa một chiếc xe 4 xi-lanh ra khỏi đường)
- Tiết kiệm đến 65% năng lượng sử dụng nước nóng và chống phí năng lượng tăng trong tương lai
- Đạt được một số mức độ độc lập so với các nhà cung cấp năng lượng thông thường
- Phân biệt bản thân trong cộng đồng các nhà cung cấp năng lượng
- Mua một sản phẩm bền sẽ cung cấp cho họ nhiều năm dịch vụ đáng tin cậy, không gặp sự cố

Thường thì câu hỏi về “thời gian hoàn vốn kinh tế” rất quan trọng. Nhưng đây có thực sự là cách tốt nhất để tiếp thị máy nước nóng năng lượng mặt trời?

TÍNH NĂNG, ƯU ĐIỂM VÀ LỢI ÍCH

Một trong những sai lầm tồi tệ nhất mà nhân viên bán hàng thường hay mắc phải, ngay cả những người có nhiều kinh nghiệm, là “đổ đồng tính năng”. Ở đây, các chuyên viên bán hàng nói đi nói lại về các tính năng của sản phẩm hoặc dịch vụ mà không thực sự biết người mua thực sự muốn gì. Hoặc có thể họ biết nhưng không thể điều chỉnh cách trình bày của mình cho phù hợp.

Đổ đồng tính năng khiến quy trình bán hàng đi chệch hướng bởi vì chuyên viên bán hàng không trả lời được câu hỏi cơ bản nhất của người mua: "Tôi nhận được gì từ việc này?"

Để tránh đổ đồng tính năng, bạn phải nắm vững các kỹ năng bán hàng sau:

- Đặt câu hỏi để xác định nhu cầu của người mua
- Cẩn thận lắng nghe câu trả lời
- Truyền đạt một giải pháp đáp ứng nhu cầu của người mua

Trước đây chúng ta đã thảo luận về tầm quan trọng của việc đặt câu hỏi và cẩn thận lắng nghe để xác định nhu cầu của người mua. Bây giờ chúng ta hãy tập trung vào kỹ năng bán hàng thiết yếu khi việc sử dụng Tuyên bố F-A-B để truyền đạt giải pháp của bạn cho người mua.

Người mua muốn gì

Giả sử trong cuộc gọi bán hàng tại thời điểm này, bạn đã giúp người mua xác định nhu cầu của họ bằng cách đặt câu hỏi, tất nhiên là người mua mong muốn có được kiến thức hoặc hiểu biết về những gì bạn có thể cung cấp để thỏa mãn những nhu cầu của họ. Nói cách khác, sau khi bạn giúp người mua tập trung vào vấn đề của họ trước thì bây giờ họ sẽ muốn có thông tin về cách giải quyết vấn đề đó

Đồ đồng tính năng khiến quy trình bán hàng đi chệch hướng bởi vì chuyên viên bán hàng không trả lời được câu hỏi cơ bản nhất của người mua: "Tôi nhận được gì từ việc này?"

Hầu hết các chuyên gia bán hàng đều biết Ưu điểm và Lợi ích là gì, nhưng cũng có nhiều người gặp khó khăn khi muốn sử dụng chúng một cách hiệu quả trong cuộc gọi bán hàng. Cách bạn kết hợp các Tính năng, Ưu điểm và Lợi ích với nhau là rất quan trọng để truyền đạt hiệu quả cho người mua về giải pháp bạn giải quyết nhu cầu của họ.

Các tính năng cần hỗ trợ

Tính năng là một đặc điểm không thể tách rời của sản phẩm / dịch vụ hay giải pháp bạn cung cấp, nhưng nếu không có sự trợ giúp, một mình Tính năng nói chung sẽ không thể thúc đẩy bán hàng.

Thử xem xét một bản trình bày là tất cả các Tính năng. Phần trình bày này không hấp dẫn lắm và có thể khiến người mua khó chịu. Hơn nữa, các Tính năng không giải thích cách giải pháp của bạn sẽ giải quyết vấn đề cụ thể của người mua. Bạn cũng đang để người mua tự đưa ra kết luận về cách những tính năng này sẽ mang lại lợi ích cho họ. Một số có thể đưa ra câu trả lời đúng, trong khi những người khác sẽ không bận tâm.

Ví dụ:

Tính Năng
Công nghệ đối lưu nhiệt
Bộ gia nhiệt tăng cường bằng khí đốt hoặc điện
Hệ thống mạch kín
Bảo hành Solahart
Tắm thu năng lượng hiệu quả cao

Vậy làm thế nào để chúng tôi hỗ trợ các Tính năng? **Kết nối một Ưu điểm với Tính năng.**

Ưu điểm quá chung chung

Ưu điểm giải thích cách Tính năng hoạt động hoặc những gì chúng làm. Ưu điểm là chung chung, không dành riêng cho người mua. Vì vậy, chúng vẫn giữ nguyên bất kể ưu tiên cụ thể của người mua.

Một bản trình bày chỉ bao gồm các Tính năng và Ưu điểm thì sao nhỉ? Mặc dù tốt hơn là chỉ sử dụng Tính năng, bạn vẫn có nguy cơ khiến người mua nhầm chán vì mặc dù bạn đã mô tả bằng các thuật ngữ “chung chung” những điều tốt đẹp về sản phẩm / dịch vụ của mình, nhưng bạn đã không làm cho nó cụ thể tới người mua.

Ưu điểm cũng có thể có nguy cơ khiến người mua xa lánh do cách làm nổi bật các tính năng mà họ không nghĩ là họ cần và có khả năng làm tăng chi phí của giải pháp mà không thêm bất kỳ giá trị nào.

Tính Năng	Ưu Điểm
Công nghệ đối lưu nhiệt	Không có bộ phận chuyển động hoặc máy bơm
Bộ gia nhiệt tăng cường bằng khí đốt hoặc điện	Nước nóng bất kể thời tiết nào
Hệ thống mạch kín	Thích hợp với những khu vực dễ bị sương giá
Bảo hành Solahart	Giúp khách hàng yên tâm
	Có thể tiết kiệm đến XX% năng lượng tiêu thụ khi đun nước

Lợi ích bán hàng

Lợi ích mô tả cách Các tính năng và Ưu điểm có thể liên quan đến các ưu tiên của người mua như thế nào.

Mọi giao dịch mua đều phụ thuộc vào tầm nhìn về giải pháp của người mua, vì vậy, điều quan trọng khi đặt câu hỏi là bạn phải khám phá thông tin chi tiết về ý tưởng giải pháp của người mua để đáp ứng nhu cầu của họ.

Những chi tiết này cung cấp cho bạn định hướng về những Tính năng và Ưu điểm cần trình bày và Lợi ích mà người mua sẽ đạt được.

Điều gì làm cho một bài thuyết trình bán hàng hấp dẫn người mua? Bản trình bày giải thích rõ ràng "lợi ích" trong giải pháp của bạn. Ai cũng biết rằng Lợi ích giúp tăng động lực mua hàng của người mua vì chúng vẽ nên bức tranh về những gì sẽ họ sẽ thu được nếu mua giải pháp của bạn.

Một số lợi ích chung cơ bản:

- Tiết kiệm thời gian
- Cải thiện năng suất
- Giảm giá
- Cải thiện hình ảnh

Lợi ích luôn đến từ người mua, không phải sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Hãy nhớ rằng đó chỉ là một Lợi ích vì người mua nói rằng nó quan trọng.

Vậy tại sao không có một bài thuyết trình chỉ bao gồm Lợi ích?

Bởi vì người mua sẽ cho rằng những bài thuyết trình bán hàng chỉ nói về Lợi ích là không thể tin được hoặc quá hay đến mức không thể tin được. Nó có thể thu hút sự chú ý của người mua và có một số hấp dẫn về mặt cảm xúc, nhưng cuối cùng sẽ thiếu nội dung. Người mua đang được yêu cầu chấp nhận các Quyền lợi trên mệnh giá vì không có gì giải thích "cách thức".

"Cách thức" bắt nguồn từ việc **kết nối Lợi ích với Tính năng và Ưu điểm.**

Ràng buộc tất cả với nhau: Tuyên bố F-A-B

Để xem các Tính năng, Ưu điểm và Lợi ích cùng nhau tạo ra một thông điệp hấp dẫn, được nhắm mục tiêu cho người mua như thế nào, hãy xem xét các tuyên bố sau:

Tuyên bố #1: “Chúng tôi chỉ sử dụng các tấm thu năng lượng mặt trời phù hợp với các yêu cầu về chất lượng và hiệu suất của Solahart.”

Tuyên bố #2: “Chúng tôi chỉ sử dụng các tấm thu năng lượng mặt trời phù hợp với các yêu cầu về chất lượng và hiệu suất của Solahart, có nghĩa là đó là sản phẩm đã được kiểm nghiệm và chứng minh về chất lượng, có thể chịu được các điều kiện khắc nghiệt nhất của Úc.

Tuyên bố #3: “Chúng tôi chỉ sử dụng các tấm thu năng lượng mặt trời phù hợp với các yêu cầu về chất lượng và hiệu suất của Solahart, có nghĩa là đó là một sản phẩm đã được kiểm nghiệm và chứng minh về chất lượng, có thể chịu được các điều kiện khắc nghiệt nhất của Úc, để bạn yên tâm sử dụng năng lượng mặt trời nhiều năm hơn, không gặp sự cố.

Vậy Tuyên bố nào có tác động nhiều hơn?

Tuyên bố đầu tiên là kém hiệu quả nhất vì nó chỉ đơn giản nêu Tính năng về tấm thu năng lượng mặt trời.

Tuyên bố thứ hai bổ sung thêm Ưu điểm - “đó là sản phẩm đã được kiểm nghiệm và chứng minh về chất lượng sẽ chịu được các điều kiện khắc nghiệt nhất của Úc”. Mặc dù đó là một cải tiến, nhưng các cơn lốc bên bí có thể không quan trọng đối với người mua cụ thể này.

Tuyên bố thứ ba, một Tuyên bố F-A-B, là tốt nhất vì nó bao gồm Tính năng, Ưu điểm và Lợi ích. Do đó, nó thông báo rõ ràng cho người mua lý do tại sao Tính năng cụ thể lại quan trọng đối với họ - tức là “Tôi nhận được gì từ đó?”

Sử dụng Tuyên bố F-A-B là một kỹ năng bán hàng quan trọng cần thành thạo vì những câu nói này tập trung cuộc trò chuyện bán hàng của bạn vào những gì quan trọng đối với người mua. Chúng tôi sẽ đề cập kỹ hơn vấn đề này trong phần Quy trình bán hàng của The Solahart Way.

Sản phẩm của Solahart không chỉ là một tài sản hữu hình, cho dù nó được cố định vào mái nhà hay gắn vào tường của một ngôi nhà. Đó là một tập hợp các lợi ích mà người tiêu dùng có thể hoàn toàn hài lòng bởi vì khách hàng không chọn Solahart hoàn toàn dựa trên các tính năng kỹ thuật và giá cả, cho dù bạn nghĩ gì. (Hãy nhớ rằng những khách hàng tiềm năng tốt nhất đến từ những khách hàng hài lòng).

Các yếu tố ít hữu hình khác cũng rất cần thiết. Thương hiệu, chất lượng và bảo hành là rất quan trọng, cũng như các vấn đề về lắp đặt và dịch vụ sau bán hàng.

Đừng quên lợi ích cụ thể mà hệ thống Solahart mang lại là giảm lượng khí thải carbon bằng cách tạo ra năng lượng mà không cần nhiên liệu hóa thạch. Vì vậy, Solahart giúp bạn có một lối sống bền vững hơn.

Nhận thức mà chúng tôi muốn tạo ra trong tâm trí khách hàng tiềm năng phải bao gồm các lợi ích chung khác như:

- Sự an tâm đến từ độ tin cậy và độ bền chắc chắn
- Tiện nghi và bảo mật từ một tổ chức bán hàng chuyên nghiệp cung cấp hỗ trợ sau bán hàng đầy đủ
- Tiết kiệm chi phí năng lượng từ các hoạt động hiệu quả cao
- Trạng thái và sự khác biệt từ cảm giác rằng họ đang làm điều đúng đắn cho môi trường
- Sự hài lòng phát sinh từ cảm giác họ đang giảm lượng khí thải carbon ra môi trường

Các lý do khác để mua hệ thống Solahart

Nghiên cứu thị trường của chính Solahart trong những năm qua đã nêu bật những lý do sau đây tại sao mọi người xem xét hệ thống Solahart:

Máy nước nóng năng lượng mặt trời

Chi phí vận hành thấp:

- Máy nước nóng năng lượng mặt trời có chi phí vận hành thấp hơn cho hầu hết mọi người
- Chúng đáng tiền và có lợi ích tiết kiệm chi phí trong suốt thời gian hoạt động của thiết bị
- Máy nước nóng năng lượng mặt trời mang lại giá trị tiền bạc tốt hơn trong suốt thời gian sử dụng của sản phẩm
- Càng sử dụng nhiều nước nóng, máy nước nóng năng lượng mặt trời càng trở nên tiết kiệm hơn, không giống như các hệ thống sử dụng nhiên liệu hóa thạch
- Gia đình đông người thì tiết kiệm nhiều hơn

Độ tin cậy:

Mọi người có nước nóng bất cứ khi nào họ cần. Các sản phẩm của Solahart đáp ứng nhu cầu này bằng cách:

- Bộ gia nhiệt tăng cường bằng điện hoặc khí đốt để phù hợp với các loại năng lượng địa phương
- Máy nước nóng năng lượng mặt trời hệ đối lưu nhiệt có thể tiếp tục hoạt động trong tình trạng mất điện khi có đủ năng lượng mặt trời đầu vào
- Hệ thống Solahart dạng lắp mái không có bộ phận chuyển động và có hỗ trợ dịch vụ và bảo hành tốt hơn.
- Phạm vi của Solahart bao gồm các dòng sản phẩm lắp trên tầng thượng và trên mặt đất để đáp ứng các yêu cầu của khách hàng khó tính nhất.