

CONVIÉRTETE EN ASESOR ENERGÉTICO: GANA DINERO BAJANDO LA FACTURA DE LUZ Y GAS

¿Sabías que 8 de cada 10 personas pagan de más en su factura de la luz sin saberlo? En DROPOX VIP te damos las herramientas para que ayudes a tu entorno a ahorrar y tú te lleves una comisión por cada factura que optimices.

¿CÓMO FUNCIONA? (Tú captas la factura, nosotros hacemos el estudio)

No necesitas saber de potencias ni de tramos horarios. Tu única misión es conseguir una foto de la factura.

1. Pide la factura: A un amigo, un familiar o al dueño de un local.
2. Súbela al panel: Adjunta la foto de las dos caras de la factura en tu sección de Energía.
3. Nosotros comparamos: Nuestro equipo busca la tarifa más barata entre las mejores comercializadoras
4. Cerramos el ahorro: Si el cliente acepta cambiar y empezar a ahorrar, ¡tú cobras tu comisión!

TABLA DE COMISIONES FIJAS (Luz y Gas)

Hemos simplificado los pagos para que sepas lo que ganas desde el primer momento:

- VIVIENDA (Particular): 30 € - 50 € por contrato de luz. Si contratas luz + gas (Dual), la comisión sube a 80 €.
- LOCAL COMERCIAL: 60 € - 90 € por cada negocio que cambies.
- EMPRESA / NAVE: 120 € - 250 € por suministros de gran potencia.
- *Nota: Las comisiones varían ligeramente según la compañía elegida, pero siempre verás tu importe exacto antes de tramitar.*

NOTA IMPORTANTE (Calidad del Contrato)

Para que el sistema sea justo y sostenible, aplicamos la regla del Contrato Fallido:

- Si el cliente cancela el contrato o se vuelve a cambiar de compañía antes de los 6 meses, la comisión se descontará de tus ganancias del mes siguiente. Buscamos clientes que realmente quieran ahorrar a largo plazo.

ESTRATEGIAS DE VENTA PARA ENERGÍA

1. El "Reto del Ahorro" (WhatsApp)

- Qué decir: "Oye, estoy trabajando con una plataforma que hace auditorías de energía gratis. Pásame una foto de tu última factura de la luz y te digo en 5 minutos si te están estafando. Si te ahorro 20€ al mes, me invitas a una caña".
- Por qué funciona: Es un favor que le haces al cliente. Nadie dice que no a que le miren si puede pagar menos.

2. El "Combo Seguridad" (Alarma + Luz)

- Qué decir: "Si te cambio la luz a una tarifa más barata, con lo que te ahorras al mes te sale la cuota de la alarma de ADT prácticamente gratis. Proteges tu casa por el mismo dinero que gastas ahora".

- **Por qué funciona:** Es la venta cruzada perfecta. El cliente percibe que el nuevo servicio le sale a coste cero.

3. El Enfoque a Negocios (Bares y Tiendas)

- **Qué decir:** "Sé que la luz os está matando este mes. Pásame la factura del local y te busco una tarifa de empresa exclusiva que no dan por teléfono. A coste cero y sin cortes de luz".
- **Por qué funciona:** Para un autónomo, cada euro cuenta. Eres su consultor de confianza.

¿Qué datos necesitas pedir siempre?

Dile a tus usuarios que para que tú puedas trabajar la oferta, solo necesitan subir:

1. **Foto nítida de la factura (donde se vea el CUPS y la potencia).**
2. **DNI del titular.**
3. **Un número de teléfono de contacto.**