

Ich möchte vorab den Preis, da ich das beste Angebot suche

- Ich verspreche Ihnen, das beste Preisangebot für Sie zu finden.
- Wollen Sie mir Ihr Vertrauen schenken?
- Warum genau bestehen Sie darauf?
- Haben Sie schon Angebote eingeholt?
- Wollen Sie Geld sparen und langfristig sanfte und haarfreie Haut genießen?
- Möchten Sie auch eine von unseren über 100.000 glücklichen Kunden gehören?
- Haben Sie außer den Preis noch Fragen über unser Produkt und welche wären diese?

„Kein Interesse“ auf Nachfrage warum sie denn die Karte ausgefüllt hat: „Die Dame hat so auf mich eingeredet, da habe ich sie halt ausgefüllt.“

- Antwort: Ich verstehe, danke zunächst für Ihre ehrliche Meinung dazu. Was hat die Dame denn genau gesagt? Und wieso haben Sie uns dennoch Ihre Daten gegeben?
- Antwort: Schade, dass Sie es so erlebt haben. Ich kenne meine Kollegin sie ist so begeistert von hairfree und wollte Sie bestimmt auch davon überzeugen. Dennoch sind Sie an unserem Stand gekommen. Was war der Auslöser?

Einwand: Wie terminiere ich jemanden, wenn gesagt wird - Melde mich selbst

- Antwort: Vielen Dank für Ihr Interesse!
 - Darf ich Ihnen dazu noch kurz eine Frage stellen?
 - Sagen Sie, Sie möchten sich selbst melden, weil sie noch prüfen möchten, ob es das Richtige für Sie ist? Oder
 - Sagen Sie, Sie möchten sich selbst melden, weil Sie Angst haben, einen Fehler zu machen? Wenn beides Nein
 - Was ist es dann?
- Druck rausnehmen!
Vielen Dank für Ihr Interesse – das ist überhaupt kein Problem.
 - Zum Zwecke der Qualitätsprüfung – darf ich Ihnen gerade noch 2 Fragen stellen?
 - War die Dame vom Infostand denn nett und freundlich?
 - Wurde auf dem Infostand über die Haut und Haaranalyse gesprochen?
 - Was war denn für Sie der Auslöser, dass Sie vertrauensvoll das Infokärtchen ausgefüllt haben und gesagt haben – rufen Sie mich an?

Was antworten, wenn jemand vorgibt, er hat keine Leadkarte ausgefüllt

- Oh, dann gibt es da bestimmt einen ganz lieben Menschen, der das für Sie gemacht hat und Ihnen etwas besonders Gutes tun möchte.
- Das ist nicht schlimm, dann machen wir das doch jetzt gemeinsam.

Ich habe kein Interesse mehr.

- Darf ich fragen was sich geändert hat (was ihre Meinung geändert hat)?
- Gibt es einen Grund dafür?
- Wie können wir Ihr Interesse denn wieder wecken?
- Das kann ich gut verstehen, Sie kennen uns ja noch gar nicht. Sollen wir das ändern?
- Höhere Wirklichkeit: die Erfahrung zeigt uns, dass die Haare ja nicht von allein weggehen.
- Mit Augenzwinkern: Kein Interesse? Das heißt die Haare sind weg 😊?

Kunde zeigt erst großes Interesse, dann wird immer wieder BT abgesagt. Kunde ist kaum oder gar nicht mehr erreichbar.

- Schön, jetzt habe ich Sie doch erreicht. Wir nehmen uns jetzt gemeinsam Zeit und gehen es an. Genau jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um Ihren Wunsch zu erfüllen.
- Wann wäre Ihr Wunschtag für wichtige Termine? Wir sind flexibel und richten uns nach Ihnen.

BT wird immer wieder abgesagt-Ausrede

- Sagen Sie den Termin ab, weil Sie denken, der Termin bringt Ihnen nichts? hairfree hat keine Vorteile? Ich verstehe, Sie kennen uns noch nicht.
- Oder sagen Sie den Termin ab, weil die Haare schon weg sind?
- Oder denken Sie, dass Sie es sich nicht leisten können?

Es geht immer eine andere Person ran, ach bin ich zur falschen Zeit am richtigen Platz? Wann wäre Frau so und so zu erreichen, dann machen Sie mich glücklich.

- Oh eine Sekretärin hätte ich auch gerne, ist die Frau... zu sprechen?
- Ich habe etwas Tolles für Frau und erreiche Sie nicht, können Sie mir bitte helfen, wenn ich Sie erreiche dann sind Sie mein Glücksbote.

Hat sich erledigt.

- Oh wie schön, dass heißt Sie haben keine Haare mehr. Sagen Sie mal wie haben Sie das geschafft?
- Danke für die Info, Sie meinen Sie haben schon einen Termin bei uns?

Rufen Sie später nochmal an.

- Geben Sie mir 2 Minuten und ich verspreche Ihnen, ich habe was ganz Tolles für Sie.
- Oh wie schade, ich hab mich so gefreut Sie zu erreichen, wissen Sie denn, warum ich sie angerufen habe?
- Frech. Ins Telefon singen, später wann ist das habe ich ihn gefragt.... Er hat nur gelacht und hat später gesagt.

Was tun, wenn der Kunde nie erreichbar ist?

NICHT AUFGEBEN! ... Wiedervorlage, immer wieder probieren, zu verschiedenen Zeiten, von verschiedenen Telefonnummern. Memo Eintrag

Mann der KD entscheidet schon am Telefon für seine Frau, ob Sie zum BT kommen kann?

- Loben
Super, ich finde es toll das Sie, dass für Ihre Frau erledigen, denn die meisten Männer interessieren sich ja auch nicht für die Themen der Frau!
- Sie planen den Termin für Ihre Frau bestimmt, weil Sie auch Interesse haben und Sie es nicht verpassen wollen, wann Sie zu uns kommt 😊

Der Kunde hat den 5. BT und wieder kommt er nicht. Sagt beim nächsten Termin, dass er aber bestimmt kommt.

- Weiter Terminieren?
- Sie haben doch bestimmt noch Ihre Haare und ich merke Sie haben keine Zeit. Ich helfe Ihnen mehr Zeit zu haben und schöne glatte Haut. Wir versuchen es ja schon sehr lange Hand aufs Herz, Sie wollen es doch, oder????
- Haben Sie wirklich Interesse, oder trauen Sie sich nicht mir zu sagen, dass Sie es nicht wollen. Viele Kunden wären über den geplanten Termin sehr froh.
- Gern würde ich aber Sie glücklich machen. 😊

Es ist Corona wir müssen schauen was kommt.

- Was genau hat sich denn seit Corona Beginn bei Ihnen verändert?
- Das verstehe ich, Corona stellt ja so einiges auf den Kopf. Darf ich fragen was sie am Infostand dazu bewegt hat stehen zu bleiben?
- Hat Corona denn Ihren Haarwuchs verändert?
- Lassen Sie uns doch gemeinsam schauen

Kunde wimmelt immer wieder ab.

- Liebe Frau ...Sie haben uns vertrauensvoll Ihre Telefon-Nr. gegeben und Interesse an die DHE gezeigt. Was ist denn passiert? Stören denn jetzt die lästigen Haare nicht mehr? Oder zögern Sie, weil Sie glauben unsere Methode funktioniert nicht? Gerne möchte ich Ihnen mehr dazu erklären, ist das o.k.?
- Frau ... Sie haben meiner Kollegin Ihre ganz persönlichen Daten gegeben, da Sie Haare haben, die wirklich lästig sind und die sehr störend sind. Ich möchte Ihnen aus diesem Grund eine Lösung anbieten sich in der Zukunft spontaner und glücklicher zu fühlen. Was meinen Sie dazu? Wollen wir mal schauen wie das geht?

Ich rasiere weiter, ist nicht viel.

- Und warum rasieren Sie dann überhaupt? Wie wäre es, wenn Sie überhaupt nicht mehr rasieren müssten? Wäre doch super, oder?
- Darf ich fragen, was Sie dazu bewogen hat die Karte auszufüllen? Gerne würde ich Sie in unser Institut einladen, um Ihre Probleme zu besprechen und eine Lösung zu finden. Wie finden Sie das?
- Macht das wenige rasieren Spaß? Macht es Sinn weiter zu rasieren? Die Haare gehen nicht von alleine weg. Mit HF aber schon.

Kinder krank, Hund muss zum Arzt, Arbeit etc. Sie können mich am ... um ... erreichen.

- Danke für Ihre Offenheit. Das verstehe ich sehr gut. Nicht selten rennt man der Zeit hinterher. Oft vergisst man dadurch auch an sich zu denken. Vertrauen Sie mir, wenn ich Ihnen sagen, dass unser Gespräch nur 2 Minuten dauert? Sind Sie einverstanden damit?
- Danke für ihre Offenheit. Das verstehe ich sehr gut. Die Erfahrung hat gezeigt, dass nie die optimale Zeit gefunden wird. Vertrauen Sie mir, wenn ich Ihnen sage, dass nach unserem Gespräche Sie in Zukunft sogar mehr Zeit einsparen werden?
- Was außer der Zeitinanspruchnahme beschäftigt Sie noch?
- Zeit hat man nicht, Zeit nimmt man sich. Unter welcher Voraussetzung nehmen Sie sich die Zeit?
- Zeit hat man nicht, Zeit nimmt man sich verpasst somit nicht die Vorteile im Leben. Stimmen Sie mir dem zu?