

Kurzer Leitfaden zur Umwandlung von BH-Zahler-Kunden in LSE-Kunden

Wording nach Ausfüllen der KG

- Herzlichen Dank fürs Ausfüllen der Komfortgarantie.
- Wie schön, dass sie sich bei uns wohl fühlen. (Vertrauensverhältnis aufgebaut)
- All unsere Kunden geben uns dieses Feedback und dies macht uns sehr glücklich.
- Ich habe eine Bitte an sie, können sie mir da helfen? (demütige Stimmlage)

Kunde: Was kann ich für sie tun?

- Wir stellen unser System um und verbringen weniger Zeit mit administrativen Dingen, damit NOCH MEHR Zeit für unsere Kunden zu Verfügung steht.
- Können sie mich da GANZ PERSÖNLICH unterstützen?

Kunde: Was meinen sie damit?

- Wir ändern die Zahlung zur Behandlung in Lastschrift um. Viele unserer Kunden nutzen dieses fantastische Angebot, termingerecht und ganz bequem und freuen sich über die gewonnene Zeit.
- Möchten sie diesen Vorteil auch nutzen?

Bei einen Einwand des Kunden:

- Das ist aber schade (Stimmlage traurig), SO VIELE Kunden gehen mit uns diesen bequemen Weg. Darf ich denn mal fragen, WORAN es liegt?

Den zur Verfügung stehenden Gutschein über 25 Euro nur bei einem Einwand als Joker einsetzen.

