



KWS Haptische Verkaufshilfen

Inh. Kim Bernd Kolb

Leitfaden für die erfolgreiche Anwendung

DIE HAPTISCHEN RIESTERSCHEINE

Die Wirkungsmacht der Haptik wird leider immer wieder neu unterschätzt. Man meint, es würde reichen, wenn man etwas mit Worten oder Zahlen erklärt. Das kann klappen, muss aber nicht.

Ideen zum Einsatz:



Das ist wie Geld drucken

Der Verkäufer zeigt seinem Kunden den 175 € Riesterschein und sagt nach einer kleinen Pause: „Herr Kunde, haben Sie den von Ihrem Finanzamt schon erhalten?“ Jetzt geben Sie dem Kunden den Schein in die Hand – das ist wichtig.

Dann nimmt der Verkäufer – je nach Familienstand und Anzahl der Kinder – noch entsprechende Riesterscheine hinzu. 175 € für den Erwachsenen und 185 € je Kind.

Wenn der Kunde dann zugibt, dass er noch keine Riesterverträge hat, dann bitten Sie um die Rückgabe der Scheine. Setzen Sie dazu unmissverständlich Ihre Körpersprache ein: Die Geste des Annehmens mit der Hand, der Augenkontakt und mindestens die 3 Sekunden Reaktionszeit. So wird der Kunde nahezu gezwungen, die Scheine wieder herzugeben. Dies ist wichtig, damit er seinen Verlust körperlich spüren kann.

Dann leiten Sie über zur Lösung Riesterrente und unterbreiten Ihrem Kunden ein passendes Angebot. Zum Schluss gratulieren Sie ihm und geben ihm die Scheine als Belohnung zurück.

Mit den Riesterscheinen zur Empfehlungsadresse

Wenn Sie es ganz toll machen wollen, geben Sie Ihrem Kunden noch zwei Scheine mehr, die auf der Rückseite mit dem Hinweis auf Empfehlung gestempelt sein sollten. Denken Sie daran – kleine Geschenke erhöhen den Umsatz.

Die Rieterscheine im Direktmarketing

Nur durch einen nackten Brief ohne besonderen Inhalt ist es fast gar nicht möglich, Kunden genügend zu animieren, den Brief zu öffnen und aufmerksam zu lesen. Da muss man sich schon etwas Interessantes einfallen lassen.

Die Haptischen Rieterscheine mit einer persönlichen handschriftlichen Botschaft erregen eine bessere Aufmerksamkeit, um wesentlich mehr Termine zu bekommen.

Geben Sie Ihrem Kunden die Rieterscheine in die Hand und fragen Sie, ob er den Betrag schon bekommen hat. Dadurch wird der Kunde sofort sehr neugierig.

KWS Haptische Verkaufshilfen e. K.
Inhaber Kim Bernd Kolb

Flurweg 1 · 96271 Grub a. Forst

www.haptische-verkaufshilfen.de · info@haptische-verkaufshilfen.de · Mobil 01567/8974370



KWS Haptische Verkaufshilfen

Inh. Kim Bernd Kolb

Das ist die Wirkungsmacht der Haptik. Mit Zahlen alleine nicht zu machen.

Haptisches Geld Fast wie echt

Gegen diese Faszination von Gold und Geld kann sich keiner wehren und natürlich ist die Wirkung von echtem Geld beim Kunden am größten, aber bei größeren Summen, beginnt ein unseriöser Beigeschmack.

Deshalb nutzen Sie am besten die Haptischen Rieterscheine.

Sie kommen auch optimal in Ergänzung mit den folgenden Produkten zur Geltung:



Der Haptische Haushaltsplan A4, A3 + A0



Die Geldmaschine



Das Haptische Geldschein-Set

Viel Freude und Erfolg wünscht Ihnen



Kim Bernd Kolb

Haptische Rieterscheine wirken mehr als 1000 Zahlen