



„Akquise“ von Bestandskunden



Mein Finanzpartner

Wie vereinbare ich einen Termin mit einem SparCheck-Spezialisten zur Vermögensanalyse in 0-Zinsphasen und zur Vermögensstrukturierung?

Hallo Herr/ Frau hier ist der Herr

Wir kennen uns seit vielen Jahren

Haben Sie kurz Zeit, denn ich möchte mit Ihnen einen Beratungstermin vereinbaren.

Antwort:Worum geht es?

Sie wissen, dass es aktuell viele Marktveränderungen gibt, die enormen Einfluss auf Ihr Vermögen und Ihre Rente haben. Wir wollen unseren Mandanten helfen, dass sie aus der aktuellen 0-Zinsphase bzw. Negativ-Zins-Phase als Gewinner hervorgehen.

Deshalb wäre ein persönlicher Beratungstermin mit mir und einem Vermögensspezialisten sehr wichtig. Den würde ich Ihnen gerne vorstellen.

Wann passt Ihnen ein Termin?

Antwort: klingt gut o. ä. - Terminvereinbarung





„Akquise“ von Bestandskunden



Nur bei Nachfragen:

Worum geht es genau?



Wir haben ein Konzept entwickelt, wie sie Vermögen aufbauen, obwohl es keine Zinsen mehr gibt. Zusätzlich möchten wir, dass sie Gewinner an der anstehenden Geldentwertung d.h. der Inflation werden und nicht ihre Sparergebnisse systematisch verlieren.

Ich habe einen erfahrenen Partner, der darauf spezialisiert ist, in dieser historisch einmaligen Zeit mit kleinen monatlichen Sparbeträgen ein großes Vermögen aufzubauen. Das alles sollten wir aber persönlich besprechen.

Wann passt Ihnen ein Termin?

Antwort: klingt gut o. ä.

-> Terminvereinbarung mit Kunden und SparCheck-Spezialisten

Terminvereinbarung (2-3 Terminvorschläge notieren
und die Kontaktdaten per WhatsApp zum SparCheck-Spezialisten senden)



Bitte nur intern verwenden – keine Weitergabe an Kunden!



„Verkauf-Tipp der Woche“



Du musst Termine machen, um Resultate zu erzielen!



„Ohne Kontakte keine Kontrakte“