



# Ihr Kunde braucht ein Motiv, das ihn motiviert zu handeln



„Wenn Ihre Kunden das Motiv/Ziel erreichen ohne etwas zu verändern, dann brauchen sie unser Produkt nicht.“



Es muss Kunden zunächst klar aufgezeigt werden, dass die Kunden, wie sie es jetzt tun\*, das Motiv/Ziel nicht erreichen:  
„wichtig ist Kopfschmerzen verursachen“



Mit dem Bewusstsein nehmen Sie auch die empfohlene, möglichst selbst erarbeitete Lösung/Konzept/Produkte an.  
„Kopfschmerztabletten als Lösung liefern“



\*Achtung! Das darf nicht als persönlicher Vorwurf rüber kommen.  
Die Schuld an der Misere tragen andere, wie Nullzinsen, Inflation, Staatsschulden ...

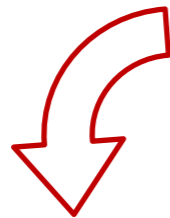


# Wie sprechen wir Kunden an?



## Was denkst Du bzw. was denken Sie über:

1. Die 0-Zins-Situation durch Banken



2. Das Inflationsrisiko durch reines Geld drucken



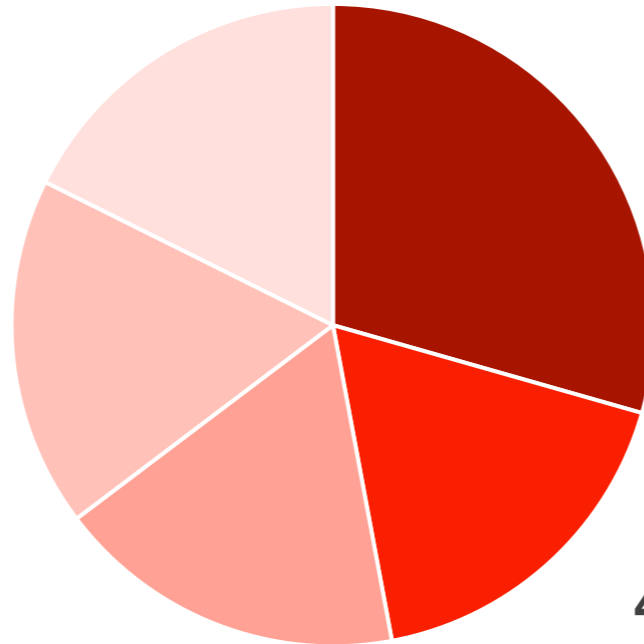
3. Das Überschuldungs-Risiko des Staates



5. Das kumulierte Rentenrisiko durch die gesetzliche Renten-Absenkung bis 18% erhalten Rentner bald nur noch 43% vom letzten Netto



4. Das 3-fach Überbesteuerungsrisiko  
a) im Arbeitsleben  
b) beim Sparen und  
c) als Rentner



Als **Vermögensplaner** beschäftigen wir uns mit oben genannten „Wohlstands-Killern“ und möchten nur wissen, ob sie sich dafür interessieren, wie man sich und sein Vermögen davor schützt, um als Gewinner aus der Krise hervorzugehen? **TV**



# „Verkauf-Tipp der Woche“



Du musst (Online)Termine machen, um Resultate zu erzielen!



**„Ohne Kontakte keine Kontrakte“**