

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 ...

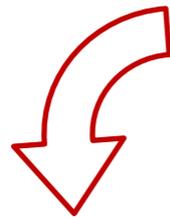


Wie sprechen wir Kunden an?

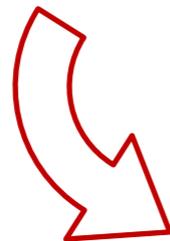


Was denkst Du bzw. was denken Sie über:

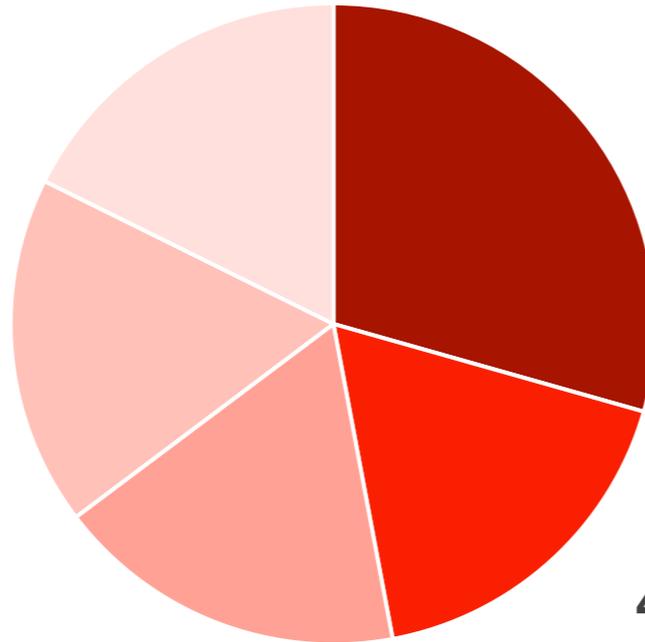
1. Die 0-Zins-Situation durch Banken



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“