

Verkaufsargumente - Vertriebsmasche 1: Gütesiegel

Kurz und knapp erklärt

Beste Bank - höchste Kundenzufriedenheit - Platz 1 - Auszeichnung in Gold - 5 Sterne oder Daumen hoch. So oder so ähnlich werden Finanzinstitute für sich und ihre Angebote. Das Gütesiegel soll bei den Verbrauchern und Verbraucherinnen Vertrauen in das Produkt/das Unternehmen erzeugen. Unternehmen zahlen für ein Siegel bzw. dessen Nutzung viel Geld.

Die Gütesiegel sind meistens nur heiße Luft und sehen für die Werbung gut aus. Letztlich kommt es auf die Gütesiegel gar nicht an. Bei einem Finanzprodukt misst sich die Qualität, neben günstigen Kosten vor allem daran, ob das Produkt zur individuellen Lebenssituation und zum Bedarf passt.

Selbstdarstellung: selbstbewusst, Autoritäts-Person. Geben Sie mit den zahlreichen Gütesiegeln an.

Hilfreiche Argumente:

- Unsere Nova Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 ist mehrfach ausgezeichnet worden.
- Diese Gütesiegel bekommen nur die Produkte, die den höchsten Ansprüchen gerecht werden.
- Unser Unternehmen ist erst kürzlich wieder ausgezeichnet worden, seitdem dürfen wir dieses Gütesiegel benutzen.
- Kennen Sie das Gütesiegel? Man sieht es nicht häufig, denn nur die besten dürfen es nutzen.
- Unsere Nova Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 unterliegt den strengsten Qualitätskontrollen, wie Sie anhand der Gütesiegel erkennen können.
- Die Gütesiegel werden durch unsere hauseigene Qualitätskontrolle verliehen. Dort arbeiten Experten mit vielen Jahren Berufserfahrung im Bereich der privaten Altersvorsorge.
- Ich selbst habe das Produkt geprüft und kann Ihnen sagen, dass es die Gütesiegel zu Recht bekommen hat.
- Wir orientieren uns an den Gütekriterien von Stiftung Warentest.

Verkaufsargumente - Vertriebsmasche 2: Auf dem Uni-Campus

Kurz und knapp erklärt

Später vermeintlich gutverdienende Verbraucher und Verbraucherinnen sollen frühzeitig an den Finanzdienstleister gebunden werden. Es wird versucht ein WIR-Gefühl – wir Akademikerinnen und Akademiker – herzustellen um auf „Augenhöhe“ Finanzprodukte zu verkaufen. Nicht selten wird dazu auch gemeinsam Segeln oder Golfen gegangen. Unter „Freunden“ verkauft man ja keinen Mist. Es werden auch kostenlose Kurse für Studentinnen und Studenten z.B. Excel- und Bewerbungstrainings angeboten, dies erzeugt auf Seiten der Studentinnen und Studenten Dankbarkeit oder sogar ein Gefühl der Verpflichtung. Verkauft werden dann Produkte, die nicht bedarfsgerecht sind. Sie sind teuer, unflexibel, intransparent und renditearm, bringen dem Vertrieb aber viel Provision ein. Leider fällt den Betroffenen oft erst Jahre bis Jahrzehnte später auf, wie schlecht die Produkte sind.

Selbstdarstellung: kumpelhaft, interessiert, auf Augenhöhe, Sie möchten möglichst viele Kontakte aufbauen, um ihre Produkte zu verkaufen.

Hilfreiche Argumente:

- Hier bei uns bekommst du die Möglichkeit bei einem kostenlosen Kurs zum Thema Altersvorsorge teilzunehmen, ich brauche nur deine Kontaktdaten.
- Lass uns doch gerne über unser neues Produkt Nova-Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 reden. Ich weiß doch du bist genauso interessiert wie ich, ich habe hier auch mal studiert.
- Ich möchte dir gerne unser neues Produkt Nova-Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 zeigen, lass uns doch gerne näheres beim gemeinsamen (mögliche Veranstaltung ergänzen z.B. Golfen, Segeln, Essen) besprechen.
- Wir kennen uns vom Bewerbungstraining, hat dir das geholfen? Jetzt habe ich ein tolles neues Produkt Nova-Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 für dich!

Verkaufsargumente - Vertriebsmasche 3: Finfluencerinnen und Finfluencer

Kurz und knapp erklärt

Finfluencerinnen und Finfluencer können Einzelpersonen oder Unternehmen sein. Sie werben für Anlagestrategien ihrer Werbepartnerschaften, indem sie Beiträge mit Links zu den Unternehmen erstellen. Klicken Nutzerinnen und Nutzer der Social Media Plattform auf den Link oder kaufen die Nutzerinnen und Nutzer etwas, erhält der/die Finfluencer/Finfluencerin Geld. Sie können auch am Unternehmen beteiligt sein und verkaufen so ihre Finanzprodukte, zum Beispiel Online-Kurse oder Bücher zu Anlagetipps. Finfluencerinnen und Finfluencer geben oft positive Informationen auf Ihren Social Media Plattformen und erreichen so mehr Menschen mit ihren Beiträgen. Durch die zu positiven Informationen können die Menschen, die sich an die Informationen halten Geld verlieren.

Selbstdarstellung: selbstbewusst, kompetent, hilfsbereit, seriös, erfolgreich, Darstellung des Erfolgs durch teure Uhren, Autos oder scheinbar erfolgreiche Investitionen.

Hilfreiche Argumente:

- Es ist wichtig die Versorgungslücke zu schließen, mit Nova-Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 kannst du das.
- Du musst heute an morgen denken.
- Du musst dir keine Sorgen machen ich bin Experte/Expertin.
- Du bist bei mir gut aufgehoben, Prominente vertrauen uns auch.
- Ich kenne deine Probleme, so ging es mir auch.
- Es ist kein Problem nicht so viel über die Altersvorsorge zu wissen, so habe ich es gemacht so kannst du es auch.
- Durch meine Hilfe kannst du deine Träume verwirklichen.

Verkaufsargumente - Vertriebsmasche 4: Zeitdruck

Kurz und knapp erklärt

Verkaufspersonen setzen dabei bewusst auf psychologische Effekte wie die menschliche Verlustangst. Die Angst, etwas zu verpassen oder nicht zu bekommen, erzeugt einen unangenehmen Kaufdruck. Dieser Druck lässt sich durch einen Impulskauf schnell loswerden.

Durch das Argument der Verknappung nehmen Verbraucherinnen und Verbraucher häufig sogar einen höheren Preis in Kauf. Die begrenzte Verfügbarkeit erhöht die wahrgenommene Attraktivität. Verkäuferinnen und Verbraucher werden also die Knappheit eines Produktes oder einer Leistung betonen.

Selbstdarstellung: Ihre Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber hat Ihnen klar gemacht, dass Sie Quoten zu erfüllen haben – nicht nur der Käufer oder die Käuferin steht also unter Zeitdruck. Machen Sie deutlich, dass das Produkt so gut ist, dass es gar keine Bedenken geben kann, dafür ist auch gar keine Zeit.

Hilfreiche Argumente:

- Der beste Zeitpunkt, um in deine Altersvorsorge zu investieren, war gestern. Der zweite ist heute.
- Denk heute an morgen, um deine finanzielle Freiheit zu sichern.
- Die Inflation frisst dein Geld auf – je höher die Teuerungsrate, umso früher muss gespart werden.
- Die Nova-Trust Royal Rente Flexi Plus XL 70 ist so gefragt, dass die Nachfrage das Angebot übersteigt, daher ist dieses Produkt nur noch bis Anfang / Mitte / Ende des Monats / des Jahres verfügbar.
- Die Preise steigen, unser Produkt wird teuer, aber du kannst es heute noch zu den alten und günstigeren Konditionen haben.
- Alternativ: Die Zinsen sinken wieder, aber du kannst das Produkt heute noch zu den alten und besseren Zinssätzen bekommen.

Verkaufsargumente - Vertriebsmasche 5: Nähe aufbauen

Kurz und knapp erklärt

Wir alle mögen Menschen, die uns ähnlich sind, im ersten Moment mehr. Diese Sympathie sorgt dafür, dem Gegenüber mehr Vertrauen entgegenzubringen. Doch hierdurch steigt die Gefahr, negative Seiten eines Finanzproduktes zu übersehen. Durch Smalltalk ist es für die Verkaufsperson zusätzlich leichter, im Gespräch zu bleiben. Auf diesem Weg kann sie weitere Argumente für das Produkt anbringen und damit die Chance eines Verkaufs erhöhen. Eine nette Umgebung, angebotene Getränke und Smalltalk sorgen dafür, dass sich die Käuferin oder der Käufer nicht nur entspannt, sondern durch die empfundene Sympathie nicht davon ausgeht, bei Vertragsabschluss einen Nachteil zu erleben.

Selbstdarstellung: jovial, freundschaftlich, als würde man sich schon länger kennen

hilfreiche Ausstattung: Süßigkeiten oder Getränke, Szene wie in einem Café

Hilfreiche Argumente:

- Das ist aber ein schicker Pullover / tolle Schuhe / etc. Wo kann ich das kaufen?
- So eine Entscheidung darf man wirklich nicht überstürzen, deswegen habe ich heute auch genug Zeit für alle Fragen.
- Das Beste an der Royal Rente Flexi Plus ist, dass ich sie wirklich uneingeschränkt empfehlen kann. Erst gestern habe ich sie für meine Nichte abgeschlossen.
- Wer ist dir besonders wichtig? – Das ist bei mir genauso! Deswegen ist es umso wichtiger, dass genau diese Person durch die Royal Flexi Plus auch abgesichert ist.