

PRESETTING SKRIPT Inbound Sales Finanzen (ISF)

BEGRÜßUNG

Hallo [ANREDE NAME KUNDE], hier spricht [Dein Name] aus dem Team des Finanzverlags Gevestor / Investor – ich grüße Sie :)

kurz Pause...

Sie haben sich für Börsenempfehlungen angemeldet ... und ich bin gerade dabei herauszufinden, was unsere Kunden schon umgesetzt haben. Wie sieht das denn bei Ihnen aus?

Interessenten antworten lassen...

Wenn er sich nicht erinnert

Sagt Ihnen denn der Name Gevestor / Investor etwas? Unsere kostenfreien Webinare oder kostenfreien E-Mail-Ratgeber (Leadmagnet)?

Was war der ursprüngliche Grund, dass Sie sich die Börsenempfehlungen gesichert haben?

Interessenten antworten lassen...

Und was machen Sie sonst so? (Was ist Ihre Expertise?)

Interessenten antworten lassen...

Kurze Vorqualifizierung – können wir wirklich helfen?

Um Ihnen heute eine bestmögliche Unterstützung geben zu können: darf ich Ihnen 4-5 Fragen stellen, um mehr über Ihre Anlagestrategie zu erfahren?

JA

Perfekt. [ANREDE NAME],

JA

(Bedarfsanalyse):

Wie lange handeln Sie schon an der Börse?

Antwort abwarten ...

Haben Sie neben Aktien auch bereits Derivate wie Optionen gehandelt?

Antwort abwarten ...

(Problembewusstseinsphase)

Wie zufrieden sind Sie mit den Ergebnissen Ihrer bisherigen Börsen-Anlagen?

Antwort abwarten (das sind die Ansatzpunkte für den Verkauf) ...

Challenges: Es klingt für mich eigentlich so, als würde bei Ihnen alles gut laufen. Gibt es denn irgendetwas, was Sie an der jetzigen Situation ändern würden, wenn sie könnten?

Was sind aktuell Ihre größten Hindernisse? (Bedarfsanalyse: Den Kunden in den Schmerz bringen. Ruhig 3-4 Mal nachhaken)

Antwort abwarten ... und nachhaken: Ziel ist, dass wir Closer die Geschichte des Kunden mit seinen Hindernissen, Sorgen und Problemen detailliert nacherzählen können.

Empathisch vorgehen ...

*Geld verloren > wie viel? Spiegeln / viele unserer Kunden haben das auch erlebt
Jemandem vertraut und Geld verloren > was war. Spiegeln / viele unserer Kunden haben das auch erlebt, die jetzt erfolgreich durch unsere Programm sind.*

Das erzählen mir viele Menschen, die wir jetzt begleiten, dass sie das schon mal erlebt haben

Wir sind hier unter uns ... damit wir schauen, ob wir Ihnen helfen können. Wenn wir nicht helfen können, sage ich das auch. Dann gebe ich Ihnen gerne eine andere Empfehlung.

[Abschluss Bedarf /Pain] Das ist tatsächlich das, wobei wir unseren Kunden hauptsächlich helfen. [ANREDE NAME], wir unterstützen dabei, mit klaren Strategien und Expertise von Börsenexperten und Begleitung und Unterstützung Gewinnchancen zu realisieren. (Dem Kunden aufzeigen, dass wir ihn aus dem Schmerz holen können)

Ich möchte Ihnen nur ein Angebot machen, wenn ich davon 100

% überzeugt bin, dass wir Ihnen auch wirklich helfen können. Dazu stelle ich jetzt noch ein paar Fragen, damit ich wirklich sicher bin.

Mit welchen Gewinnchancen bei welchem Risiko fühlen Sie sich komfortabel an der Börse?

Antwort abwarten ...

risikoärmere Börsen-Anlage mit niedriger Gewinnchance Antwort deutet auf:

Vermögenserhalt: MPD oder BOE (Lernen)

mittlere Gewinnchance bei moderat erhöhtem Risiko Antwort deutet auf: GMH (Faktorzertifikat)

hohe Gewinnchance bei hohem bis sehr hohem Risiko Antwort deutet auf: Optionen-Dienste: QQB

Das ist von Fall zu Fall unterschiedlich Antwort deutet auf: Optionen QQB oder GMH

Alternative

Was des Folgenden beschreibt Ihre Investitions-Philosophie am besten?

Hohes Risiko, hohe Renditechancen / reward
geringeres Risiko, long-term reward
ein bisschen von beidem

Welche Rendite erwarten Sie von Ihrer Geldanlage an der Börse pro Jahr?

Antwort abwarten ...

Mir ist eine hohe Rendite am wichtigsten Antwort deutet auf: Optionen-Dienste: QQB

Ich möchte kaum Risiko eingehen und nehme dafür eine geringere Rendite in Kauf

Antwort deutet auf: Vermögenserhalt mit Aktien > MPD

Ich investiere sowohl in Geldanlagen mit hoher Rendite als auch in Geldanlagen mit niedrigerer Rendite, aber weniger Risiko Antwort deutet auf: Optionen-Dienste: QQB

Welche Haltedauer präferieren Sie für Ihre Investments?

Antwort abwarten ...

unter 1 Jahr

1-3 Jahre

3-5 Jahre

5-10 Jahre

mehr als 10 Jahre

Wie viel freies Kapital haben Sie zur Verfügung? Die Kenntnis Ihres freien Kapitals ermöglicht maßgeschneiderte Empfehlungen zu Anlagestrategien, mit denen Sie Ihre Finanzziele erreichen.

Antwort abwarten ...

12.000€ bis 30.000€ und mehr >>> Highprice

6.000€ bis 12.000€ > Backend

weniger als 5.000€ > Frontend

In welchem Maße möchten Sie Recherchen und Analysen selbst durchführen oder sich auf Experten-Empfehlungen stützen?

Antwort abwarten ...

Selbst durchführen > Highprice: Lernen wie Börsenakademie oder Projekt Profit 100 (QQB)

Beides > Highprice: Börsenakademie, QQB

Empfehlungen > Backend

Ich fasse nochmals zusammen: Sie haben mir erzählt XXX (Pains zusammenfassen), was passen könnte, wenn wir Ihnen helfen (die sachlichen Anlagefragen).

Gibt es denn an dieser Stelle noch etwas, was Sie davon abhalten würde, diese Hindernisse mit jemandem zu überwinden, der bereits vielen, vielen Menschen genau dabei geholfen hat?

Antwort abwarten ...

Je nach Persönlichkeit

(Lösungsbewusstseinsphase – bei Bedarf!)

Bevor Sie sich dieses Gespräch gebucht haben ... was haben Sie da schon unternommen, um XYZ zu ändern?

Antwort abwarten ...

Wie hat das funktioniert? Welche Ergebnisse haben Sie damit erzielt?

Antwort abwarten ...

Was würde das für Sie persönlich bedeuten, [Name], wenn Sie diese Hindernisse überwunden haben? (Ziel)

Antwort abwarten ...

Für weitestgehend finanzielle Freiheit

Für kleinere Anschaffungen und Reisen

Für Vermögenserhalt und Schutz vor Inflation

Super... Das ist tatsächlich das, wobei wir unseren Kunden hauptsächlich helfen. [ANREDE NAME], wir unterstützen dabei, mit klaren Strategien und Expertise von Börsenexperten Gewinnchancen zu realisieren.

Übergang zb: Ich kann Sie sehr gut nachvollziehen. Wollen wir mal gemeinsam schauen, wie Sie neu starten können, ohne in Gefahr zu laufen, wieder viel Geld zu verlieren, weil wir Sie an die Hand nehmen können.

(wenn direkt klar ist, welches Highprice-Angebot passt)

Vielen Dank für Ihre Offenheit und das Teilen Ihrer Geschichte und Ihrer Bedenken.

[Angebot vorstellen passend zu Painpoints – [hier klicken für Fall 1 – Angebot schon klar. Text weiter unten im Dokument](#)]

(wenn Zweitermin nötig)

Vielen Dank für Ihre Offenheit und das Teilen Ihrer Geschichte und Ihrer Bedenken. Ich mache mir jetzt persönlich noch ein paar Gedanken. Denn ich möchte, dass wir Ihnen ein Gebot machen, das genau zu dem passt, was Sie mir erzählt und mit mir geteilt haben. [So geht es weiter](#) ([hier klicken](#) – letzte Details und Termin klären)

Zweitermin buchen über 45Min-Gespräch

Gratis-Gesprächstermin (15 Minuten)

Gratis Strategiegelgespräch (45 Minuten)

Gratis-Gesprächstermin (15 Minuten) Investor

Gratis Strategiegelgespräch (45 Minuten) Investor

Angebote

Skripte haben wir für

[MPD: High-End-Depot \(Empfehlungen\), Rolf Morrien, Aktien](#)

[QQB: Projekt Profit 100 \(Empfehlung + Kurs\), Dr. Bauer, Optionen](#)

[GMH: High-Performance-Deopt, Bastian Siegert, Faktorzertifikate Hebel 2 bis 5](#)

(Stand 16.9.24: GMH nur bei 12 Monaten mit monatlicher Ratenzahlung)

[BOE: Börsenakademie, Felix Lang, v.a. Aktien, bei Bedarf alles](#)

Downsells

[ROT, Mike Rückert, Optionen \(besteht aus 3 Depots\)](#)

[GVB: Dr. Siegerts Premium-Depot Aktien](#)

HTT

NI

Interessenten antworten lassen...

→ **Nein:** "Das heißt, Sie wollen also immer noch dort stehen bleiben, wo Sie aktuell stehen, mit denselben Problemen und Schwierigkeiten, die Sie aktuell haben. Und Sie wollen wirklich nichts daran ändern?!?"

- ◆ **Achtung:** An dieser Stelle wirst du oft Einwände hören. Das ist der ideale Punkt, um deine Fähigkeiten in der Follow-Up- Einwandbehandlung zu üben und zu verbessern.

Typische Einwände können hier sein:

- ◆ *Keine Zeit*
 - “Sie haben keine Zeit? Sie haben keine Zeit wofür denn? Sie wissen doch noch gar nicht worum es geht. :-)”
 - Sie werden nicht in der Lage sein, Zeit für Investieren zu haben, wenn Sie sich jetzt keine Zeit nehmen sondern andere Dinge höher priorisieren

- ◆ *Ich bin schon bei einem anderem Anbieter*
 - “Ah, super - und wie läuft es?”
 - “Wie lange sind Sie da noch?”
 - “Wie kommen Sie dort zurecht? Haben Sie das *Ergebnis XXX* schon erreicht? / Haben Sie schon ein nachhaltiges Börsen-Vermögen aufgebaut?”

 - “Ah, Sie haben es also noch nicht erreicht? Dann ist es doch relevant, kann ich Ihnen da vielleicht doch weiterhelfen?”

- ◆ *Ist gerade nicht so wichtig*
 - “Sie haben sich doch beworben damals, also muss es Ihnen ja wichtig gewesen sein. Wieso ist es Ihnen denn jetzt nicht mehr wichtig [*Ergebnis X zu erreichen*]? Was hat sich verändert in Ihrem Leben, dass es Ihnen jetzt nicht mehr wichtig ist? Was ist passiert?”

 - “Oh es ist Ihnen also doch wichtig, lassen Sie uns noch mal sprechen...”

- ◆ *Ich probiere es erstmal selbst*
 - “Aber das haben Sie doch beim letzten Mal schon gemacht. Ich meine, wir haben das letzte Mal vor X Monaten geredet und seitdem haben Sie Ihr Problem immer noch nicht gelöst. Wollen Sie wirklich immer noch dasselbe machen, was Sie vorher schon gemacht haben, um dieselben Ergebnisse zu haben, die Sie jetzt schon haben? Nämlich nicht voran kommen? Was soll denn jetzt passieren? Wenn ich Sie in drei Monaten nochmal anrufe, stehen Sie immer noch am selben Punkt. Lassen Sie uns doch einfach mal ein Beratungsgespräch machen und gucken, dass wir Ihnen weiterhelfen.”

- ◆ *Schreibe dir hier weitere Einwände auf und erweitere diese Liste ständig um neue Einwände*

Fall 1 – Angebot schon klar

Falls ja

Zeitpunkt? Ab wann könnten Sie denn starten? Gibt es irgendwelche Reisen, die Sie abhalten würden, sofort zu starten? Oder allgemein andere Herausforderungen?

Antwort abwarten ...

Okay, perfekt, d.h. wir könnten sofort starten. Und ich nehme an, wenn ich Ihnen dann in dem noch folgenden Gespräch alles erläutere und Sie finden es super + der Preis stimmt, dann können wir da auch gemeinsam eine Entscheidung treffen, also egal ob für o. gegen eine Zusammenarbeit, richtig?

Antwort abwarten ...

Entscheidungsträger? Ehepartner oder eine andere Person, die dich über das Budget hinaus bei der Sache berät oder mitentscheidet haben Sie auch nicht, korrekt? → weil sonst mit in den Call, weil ich gehe sehr ins Detail und da sollte jeder mithören, der mitentscheidet.

Antwort abwarten ...

Was Sie jetzt bestimmt noch interessiert, ist die Investitionshöhe, oder?

Also zu dem Angebot ... ich erkläre Ihnen das natürlich nochmal in Ruhe, grundsätzlich erhalten Sie vor allem [USP des Produktes!]

- Wir haben verschiedene Programme. Bei uns startet es ab 0 EUR wie jetzt mit Webinaren, bis 15.000 EUR für mehrtägige Masterclasses.
- *BENEFIT für den Kunden passend zu seinen Problemen*
- Für [PRODUKT] benötigen Sie nur XXX EUR statt XXX EUR.
- Antwort abwarten ...
- Ist das Budget zur Verfügung? auch einmalig oder nur in Raten?
 - Das Kapital haben Sie gerade zum aktuellen Zeitpunkt auch wirklich zur Verfügung? Also als Einmalzahlung oder meinen Sie grundsätzlich in Raten?

Fall 2 – Angebot noch nicht klar

Falls ja

Zeitpunkt? Ab wann könnten Sie denn starten? Gibt es irgendwelche Reisen, die Sie abhalten würden, sofort zu starten? Oder allgemein andere Herausforderungen?

Antwort abwarten ...

Okay, perfekt, d.h. wir könnten sofort starten. Und ich nehme an, wenn ich Ihnen dann in dem noch folgenden Gespräch alles erläutere und Sie finden es super + der Preis stimmt, dann können wir da auch gemeinsam eine Entscheidung treffen, also egal ob für o. gegen eine Zusammenarbeit, richtig?

Antwort abwarten ...

Entscheidungsträger? Ehepartner oder eine andere Person, die dich über das Budget hinaus bei der Sache berät oder mitentscheidet haben Sie auch nicht, korrekt? → weil sonst mit in den Call, weil ich gehe sehr ins Detail und da sollte jeder mithören, der mitentscheidet.

Antwort abwarten ...

Was Sie jetzt bestimmt noch interessiert, ist die Investitionshöhe, oder?

Also zu dem Angebot ... ich erkläre Ihnen das natürlich nochmal in Ruhe, grundsätzlich erhalten Sie vor allem Geheimnisse, mit denen Sie erfolgreich an der Börse unterwegs sind.

Dabei bedienen wir unterschiedliche Säulen: von Wissen und Aufklärung über Empfehlungen bis hin zu Rechercheprogrammen.

- Für die gelungene Umsetzung brauchen Sie „nur“
 - Eine klare Strategie
 - Einen Laptop
 - ein gutes Rechercheprogramm
- Wir haben verschiedene Programme. Bei uns startet es ab 0 EUR wie jetzt mit Webinaren, bis 15.000 EUR für mehrtägige Masterclasses. Deswegen ist es für mich wichtig herauszufinden, wie viel Budget Sie in sich investieren können. Für die nächsten X Monate, wie viel wäre es dir wert, Ziel X zu erreichen?
- Antwort abwarten ...
- Ist das Budget zur Verfügung? auch einmalig oder nur in Raten?
 - Das Kapital haben Sie gerade zum aktuellen Zeitpunkt auch wirklich zur Verfügung? Also als Einmalzahlung oder meinen Sie grundsätzlich in Raten?

Je nach Typ gibt es dann hier Produkt-Passungen:

Für beide Fälle

UNQUALIFIZIERT - AUF DOWNSELL LEITEN:

- hier ein paar Argumente für den Downsell auführen + Link zur sofortigen Buchung des Downsells.

TERMINVEREINBARUNG

... wichtig: ab hier geht es nur weiter, wenn der Interessent zu 100 % qualifiziert ist!

Gut [VORNAME], sehr, sehr cool! Dann würde ich Ihnen sehr gerne einen zweiten Termin anbieten. Das zweite Gespräch wird circa 45 Minuten gehen. Wann passt es Ihnen für das zweite Gespräch besser; morgen oder übermorgen?

Terminvereinbarung: CLOSER

... Interessenten erzählen lassen

Sie bekommen einmal eine E-Mail Bestätigung

... Interessenten erzählen lassen

Gut super! Können Sie sich bitte noch etwas notieren?

... Interessenten erzählen lassen

1) Hier eine kleine Hausaufgabe mitgeben. In der Terminbestätigung finden Sie 2 Links: Einmal klicken, und Sie erhalten eine Infobroschüre zur Börsenakademie und hinter dem 2. Link ein Einblick zu unseren Lerninhalten. Bitte beschäftigen Sie sich schon mal damit bis zu unserem nächsten Termin!

... Interessenten erzählen lassen

Super, Ich wünsche Ihnen einen schönen Tag und dann sehen wir uns [Datum, Uhrzeit]