

Argumentationsleitfaden: So überzeugst du Kunden von RIDE



Vom potenziellen Kunden zum Dienstradler mit diesem Leitfaden



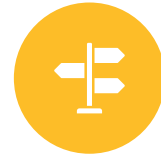
Das Ziel:

Im Handel vor Ort potenzielle Kunden als Interessenten im Händlerportal anlegen



Das Ergebnis:

Mehr Umsatz dank gesteigerter Kundenzahl und RIDE-Prämien



Der Weg:

Das Verkaufsgespräch auf RIDE lenken, Vorteile und App vorstellen, Argumentationsleitfaden nutzen

Beratung und Bedarfsermittlung

1

Ein Kunde betritt das Geschäft.

Der Kunde möchte ein (E-)Bike kaufen. Ggf. ist der Kunde wegen des Preises noch unentschieden.

Du führst ein Beratungsgespräch, um zu ermitteln, welchen Bedarf der Kunde hat (siehe Informationsbox).

Bedarfsermittlung: So erfährst du, was dein Kunde kaufen möchte.

Folgende Aspekte solltest du bei der Beratung abfragen, um die Schnittstelle zwischen Kaufmotivation, Kundenansprüchen und deinem Sortiment zu finden:

- ✓ Gewünschter Radtyp
- ✓ Nutzung
- ✓ Voraussichtlich zu fahrende Distanz (Hinweis auf ungedeckelten Verschleiß und Inspektionspaket)
- ✓ Fahrer (Eigen- vs. Familienbedarf)
- ✓ Gewünschtes Zubehör (z. B. Anhänger für Kinder, Korb für Einkäufe etc.)
- ✓ Budget (Hinweis auf Finanzvorteile des Leasings)

Nein, mit anderem Anbieter

Ist der Kunde bereits bei RIDE registriert?

Ja

Nein, ohne anderen Anbieter

Vorstellung RIDE

„Hast du schon von Dienstrad-Leasing gehört?“

Folgende Vorteile von RIDE kannst du bei der Beratung nutzen:

- ✓ Wunschrads & -zubehör bis zu 40 % günstiger
- ✓ Geringe monatl. Belastung dank Gehaltsumwandlung
- ✓ Minimaler Aufwand durch vollständig digitale Bearbeitung
- ✓ Jederzeit einfache Bearbeitung auf jedem Endgerät (App, Onlineportal)
- ✓ Zubehör ist leasingfähig (auch Kinderanhänger, Taschen, zweiter Akku, Hundekörbe...)
- ✓ Leasing als modernes Zahlungsmittel

2a

Leasingprozess mit RIDE

2b

Der Kunde hat einen Leasingcode dabei und möchte ein Rad leasen.

Du berätst den Kunden hinsichtlich des passenden Radmodells und leasingfähigen Zubehörs. Ggf. Hinweis auf zweites Leasingrad.

Das Leasing startet – und du verdienst mit! Leasingkunden kommen während der 36 Monate Leasinglaufzeit regelmäßig in dein Geschäft für Inspektionen und Reparaturen. On top erhältst du von RIDE Prämien für jeden abgeschlossenen Vertrag und jede Reparatur (Abwicklungspauschale und Reparaturbonus).

Gegenargument „Mein Chef will das nicht.“

Ja, ich interessiere mich für RIDE

„Wurde das Thema Dienstrad-Leasing bereits in Ihrem Unternehmen besprochen?“

Arbeitgebevorteile aufzählen:

- ✓ Arbeitgeberausfallversicherung
- ✓ Kostenneutralität für Arbeitgeber
- ✓ 0 % Risiko
- ✓ Minimaler Aufwand
- ✓ Vollständig digitale Abwicklung
- ✓ Individuelle Ansprechpartner bei Fragen

Informationen für den Arbeitgeber mitgeben

Der Kunde bekommt den Informationsflyer und die Arbeitgeberbroschüre mit.

Kunde als Interessenten im Händlerportal anlegen

Kunde möchte nicht als Interessent angelegt werden

Neuer Interessent, neues Umsatzpotenzial

Sobald du einen Interessenten im Händlerportal anlegst, geht es für den Interessenten so weiter:

- ✓ Telefonische, detaillierte Aufklärung durch den Vertrieb
- ✓ Support nach dem Telefonat bei Fragen
- ✓ Bereitstellung des RLV und DLV mit Ausfüllhilfe durch den Vertrieb
- ✓ Auf Wunsch Vor-Ort-Termin

Im Händlerportal (unter „Akquirierte Kunden“) siehst du den aktuellen Status des angeworbenen Unternehmens. Sobald dieses an RIDE angebunden ist, erhältst du für jeden abgeschlossenen Leasingvertrag dieser Firma 120 € (bei ≤ 999 MA) oder 180 € (bei > 1.000 MA) Prämie - egal, ob das Rad in deinem Geschäft oder einem anderen geleast wurde.

Eingetragene Interessenten werden erfahrungsgemäß Leasingkunden. Das bedeutet für dich:

- ✓ Feste Einnahmen durch vollständigen Erhalt des Rad- und Zubehörpreises zzgl. 30 € Abwicklungspauschale für dich (ohne Partnerschaftsgebühren)
- ✓ Verkauf teurerer Räder, da durch das Leasing meist teurere Räder durch den Kunden gewählt werden
- ✓ Reparaturbonus von 20 € für Reparaturen ab 150 € pro Nutzer/pro Jahr
- ✓ Zusätzliche Einnahmen durch regelmäßige Inspektionen im Wert von 150 € pro Jahr (höchster Satz am Markt)
- ✓ Steigende Kundenbindung – der Kunde kommt mit seinem Leasingrad regelmäßig wieder
- ✓ Empfehlung des Modells an Arbeitskollegen
- ✓ Zusätzliche Einnahmen durch Zweirad-Leasing möglich

Hinweis auf RIDE

Finde den Hauptgrund für das Leasing heraus und hebe im Gesprächsverlauf die Vorteile von RIDE im Gegensatz zum Wettbewerb hervor – nur, wenn ein Anbieterwechsel realistisch scheint.

„Was ist dir beim Leasing am wichtigsten?“
(Kunde beantwortet die Frage)

„Falls dein Arbeitgeber offen für einen Anbieterwechsel wäre, könnte ich dir RIDE empfehlen.“

Für jeden Vertrag eines von dir angeworbenen Unternehmens erhältst du von RIDE eine Prämie zwischen 120-180 €.

Ersparnis: „Die meisten Anbieter bieten günstige Raten an, am Ende zahlst du viel für die Übernahme. RIDE bietet niedrige Raten und einen günstigen Preis zur Übernahme.“

Versicherung: „Bei RIDE gibt es keine Verschleißdeckelung, keine Selbstbeteiligung und eine vollständige Neuwertentschädigung (auch bei Diebstahl und Totalschaden).“

Inspektionspaket: „RIDE bietet das höchste Inspektionspaket am Markt mit 150 € Budget.“

Sicherheit: „RIDE hat umfassende Lösungen für dich und dein Leasingrad, wenn du zum Beispiel krank wirst, in Elternzeit gehst oder kündigst.“

Zubehör: „Bei RIDE kannst du mehr Zubehör leasen als bei vergleichbaren Wettbewerbern – zum Beispiel auch Kinderanhänger, die mitversichert sind.“

Umweltschutz: „Alle Anbieter helfen mit ihrem Angebot der Umwelt. RIDE setzt sich aber auch für soziale und ökonomische Teilhabe ein.“ (Hinweis aufs Provisionsmodell)