

Telefon-Einstieg

- „Hallo, mein Name ist [Name] und das ist ein Akquise-Anruf.“
- „Geben Sie mir 30 Sekunden – wenn es nicht relevant ist, können wir sofort auflegen.“

Pitch (30 Sek.)

- „Viele zahlen bis zu 30 % zu viel. Wir prüfen kostenlos & übernehmen den Wechsel.“

Trigger-Fragen

- „Wissen Sie, wie viel Sie letztes Jahr pro kWh bezahlt haben?“
- „Haben Sie Ihren Vertrag seit über einem Jahr nicht mehr angepasst?“
- „Wollen Sie planbare Kosten oder lieber Chancen auf sinkende Preise?“

Einwandbehandlung

- „Wir sind zufrieden.“ → „Noch besser, wenn Sie weniger zahlen.“
- „Keine Zeit.“ → „Deshalb übernehmen wir alles.“
- „Ich kenne das schon.“ → „Dann wissen Sie, dass sich vergleichen lohnt.“

Abschluss

- „Möchten wir das gleich fixieren, damit Sie künftig automatisch weniger zahlen?“

Follow-up

- „Kein Problem, ich sende es sofort zu – per Mail oder WhatsApp?“
- „Melde mich heute Nachmittag oder morgen Vormittag kurz – was passt besser?“

Motivations-Booster

- „Mein Anruf ist ein Geschenk – ich helfe beim Sparen.“
- „Jeder Anruf bringt mich näher zum Abschluss.“
- „Auch ein Nein ist ein Fortschritt.“

StruGa – Einfach. Klar. Abschließen.