

**STRENG
GEHEIM!**

164

**STRENG GEHEIME
VERKAUFSARGUMENTE**

+

20

SCHLÜSSELARGUMENTE

1. Fam. „Freundlich, stört Sie nur der Schmutz, den Sie sehen? (Ja)

Waschen Sie sich nur dort, wo man Ihre Haut sieht, wie zum Beispiel im Gesicht und an den Händen oder auch an den von Kleidung zugedeckten Körperstellen, die man nicht sieht?

2. Wissen Sie, Fam. Freundlich, manchmal komme ich zu Leuten, die sagen, jetzt bin ich 60 Jahre alt und die ganze Zeit nicht vom Dreck krank geworden, warum sollte ich mir jetzt was davon holen – das ist genauso blöde, wie wenn die Leute sagten, wir müssten uns nicht im Auto anschnallen, weil wir hatten ja noch nie einen Unfall!

3. Jetzt sehen Sie gleich den Grund, warum sich fast jeder sofort und ohne überlegen für den HYLÄ entscheidet!

4. Was ist das für ein Gefühl, bis jetzt umsonst gearbeitet zu haben?

5. Wie sauber sollte Ihr Hemd sein, wenn es aus der Waschmaschine kommt?

6. Ihr Staubsauger zieht ein Vielfaches an Strom aus der Steckdose als Schmutz aus dem Teppich!

7. Wohin gehört Schmutz? In die Mülltonne oder auf den Teppich? Wenn in die Mülltonne, später oder jetzt und sofort?

8. Wenn Ihr Teppich aus Glas wäre und Sie den Schmutz jeden Tag ansehen müssten, wann müsste ich Ihnen Ihren HYLÄ bringen? Heute oder morgen?

9. Lieber Frau und Herr Müller, falls ich bei Ihnen 2x wöchentlich komme und gründlich sauber machen würde (schwarze Filtertüchlein zeigen), würden Sie mir für mein Mittagessen 4,50€ geben? Ja, für dieses Geld bringe ich Ihnen den HYLÄ!

10. K: Was kostet der HYLÄ?

V: Was müsste er kosten, dass Sie auf den HYLÄ und seine Vorteile die Sie dadurch hätten (auf den Schmutz zeigen) verzichten? Ab welcher Summe würden Sie Ihre Frau weiter umsonst arbeiten lassen, ab 1.000€, 2.000€, oder 3.000€ ?

11. V: Wenn Sie diesen Schmutz irgendwo in einem Krankenhaus, Hotel oder Restaurant sehen, würden Sie sich beim Besitzer beschweren oder sogar anzeigen?

K: Ja

V: Soll ich Sie jetzt auch anzeigen (mit einem Lächeln ansprechen) ?

12. Ob Sie einen HYLÄ bekommen oder nicht, dürfen Sie jetzt bestimmen. Bezahlen werden Sie ihn auf jeden Fall (ohne HYLÄ Wertverlust, Strom).

13. Stellen Sie sich vor, Ihre Frau ist frisch geduscht und schön eingecremt und legt sich wieder auf das Bett. Sie wird paniert wie ein „Wiener Schnitzel“...

14. Gäbe ich Ihnen 1,50€ am Tag, für die nächsten 3 Jahre, würde sich für Sie persönlich nichts Entscheidendes verändern. Geben Sie mir diese 1,50€, bereichert der HYLÄ Sie um die Erhaltung Ihrer Grundbedürfnisse, nämlich Sauberkeit und Wohlbefinden und spart Ihnen zusätzlich noch Ihre Gesundheit, Zeit und Geld.

15. Müssen Sie noch 1 Sekunde überlegen, ob der Schmutz aus Ihren Matratzen raus soll, wenn nur annähernd so viel Schmutz in Ihrer Matratze wäre, wie in Ihrem Teppich?

16. Würde morgen eine Mieterhöhung von 100€ kommen, müssten Sie dann ausziehen?

17. Komme ich jetzt jeden Freitag zum Hausputz, 4 Stunden für 20€. Würden Sie das investieren, damit das (Schmutz zeigen) nicht mehr zu sehen ist?

18. Ich bin zwar ein Verkäufer, dies jedoch sekundär. Primär bin ich ein Problemlöser und Sie haben momentan ein Problem.

19. Es klingt pervers: Ich behaupte: Je öfter Sie staubsaugen, desto mehr Dreck werden Sie wissentlich ab heute in Ihrer Wohnung haben (Schauglas Beweis!). Wollen Sie das wirklich?

20. Gibt es jetzt noch irgendeinen Grund, den HYLA nicht zu besitzen?

21. Sie haben 2 Möglichkeiten:

1. Sie entscheiden sich für unseren HYLA oder

2. für den Dreck.

Welche Hausfrau lässt sich so viel Schmutz bieten?

22. Was glauben Sie, was die meisten Kunden als erstens machen, sobald Sie Ihren HYLA haben? Antwort: Matratze

Und was werden Sie als erstes machen?

Wann möchten Sie damit beginnen? In 6 Wochen oder schon heute?

23. Es gibt nur 2 Zustände in Puncto Sauberkeit: sauber und nicht sauber. Wie würden Sie anhand dieser Beweise den Zustand Ihrer Wohnung trotz intensiver Reinigungsbemühung Ihrerseits bezeichnen?

24. Wie würden Sie Menschen bezeichnen, die sich in so viel Schmutz wohl fühlen? ;-)

25. Beim Kundeneinwand: Ein bisschen Schmutz braucht jeder Mensch – wenn alles steril wäre, würde man aufgrund fehlender Abwehrstoffe im Immunsystem erst recht krank!

V: Wenn dieser Schmutz für uns Menschen wichtig und gut wäre, warum gibt es den Schmutz dann nicht in der Apotheke zu kaufen?

26. Wenn ich Ihnen unsympathisch bin, so können sie mich rauswerfen. Ihren Dreck können Sie aber nur rauswerfen, wenn Sie Ihren HYLA haben!

27. (5 schwarz beschmutzte Filtertüchlein liegen schon) Mein Chef hat gesagt, wenn ich 25 solcher Tüchlein mache, dann kauf den HYLA jeder! Muss ich noch mehr machen oder reicht`s schon?

28. Sie wollen überlegen? Wenn morgen aus Ihrer Waschmaschine die Wäsche halbschmutzig herauskäme, würden Sie dann auch überlegen, ob Sie eine neue kaufen?

29. Sie haben schon seit Jahren für den HYLA bezahlt – warum kaufen Sie ihn also nicht heute, und lassen ihn damit anfangen, Sie zu bezahlen?

30. Sie würden ganz bestimmt nicht so viel Schmutz in den Ecken, unter Ihrem Ofen oder unter Ihrem Bett liegen lassen. Warum lassen Sie es dann zu, dass Ihr Staubsauger den Schmutz in Ihrem Teppich vergräbt?

31. Wenn Sie sich einen Staubsauger aussuchen, dann gehen Sie dabei so vor, wie wenn Sie sich einen Arzt oder Zahnarzt aussuchen. Nehmen Sie den zuverlässigsten.

32. Denken Sie nicht daran, was der HYLA kostet, sondern was er Ihnen spart!

33. Einen HYLA im Haus zu haben ist genauso wichtig wie Gas, Strom und Wasser. Sie bezahlen das alles in bequemen Ratenzahlungen.

34. Am Tag 1,50€ machen keinen Unterschied aus in Ihrem Lebensstandard – aber denken Sie mal an den Unterschied, den Ihr HYLÄ in puncto Sauberkeit in Ihrer Wohnung ausmacht.

35. Sie werden bestimmt noch einen HYLÄ bekommen, da bin ich ganz sicher! Ich werde jetzt nur mal einen Musterkaufvertrag ausfüllen, um Ihnen zu zeigen, wie leicht es für Sie ist, einen HYLÄ zu bezahlen, wenn Sie ihn kaufen wollen.

36. Fam. Freundlich, was tun Sie, wenn Sie einmal 3 Tage nicht in Ihrer Wohnung waren? (lüften)

Warum lüften Sie? Haben Sie darüber schon einmal nachgedacht?

37. Fam. Freundlich, nun sehen Sie ja hier sehr viel Schmutz auf dem Tisch liegen (schmutzige Tüchlein zeigen). Stört Sie dieser Schmutz? (Ja)

Liebe Fam. Freundlich, sagen sie bitte, würden Sie sich in diesem Schmutz frisch gebadet oder geduscht legen? (nein)

Wenn das Bett, wo Sie drin frisch gebadet oder geduscht liegen um ein vielfaches schlimmer ist, als dieser Schmutz, dann brauchen Sie bestimmt auch einen HYLÄ – stimmt`s. – Antwort abwarten...

38. Wenn Sie morgen saugen, mit welchem Gerät würden Sie lieber arbeiten? Mit diesem Gerät oder mit Ihrem HYLÄ? Antwort abwarten

+ mit HYLÄ (Herzlichen Glückwunsch, sie haben es verstanden)

39. Lampe gibt Licht, auf dem Stuhl kann man sitzen, ein Kühlschranks kühlt und ein Staub-Sauger soll sauber machen. Macht Ihrer das?

Die Milbe benutzt Ihr Bett als Klo und Friedhof!

40. Ab wann wollen Sie das gerne ändern?

41. Wenn Sie das alles sehen, gibt es noch irgendeinen vernünftigen Grund, sich heute nicht für den HYLA zu entscheiden?

42. Frau Müller, Sie haben Ihr Leben lang hart gearbeitet, Wäsche gewaschen, Essen gekocht, die Kinder groß gezogen. Sie haben alles für Ihre Familie gegeben. Haben Sie diesen Schmutz oder den HYLA verdient? Seien Sie ehrlich zu mir!

43. Wenn der HYLA geht, bleibt der Schmutz, wenn Ihr HYLA bleibt, geht der Schmutz! So einfach ist das...

44. Wenn Sie all diesen Dreck hier anschauen, wann hätten Sie ihn gerne weg? In 6 Monaten, in 4 Wochen, oder doch lieber sofort???

45. Haben Sie es nötig, sich nach getaner Arbeit abends in so ein Bett zu legen?

46. Nehmen wir mal an, da, wo Sie schlafen, gäbe es nur halb so viel Schmutz, als da, wo Sie sitzen und laufen, müssten Sie dann noch was überlegen?

47. Wenn ich Ihnen jeden Tag 1,50€ geben würde, könnten Sie sich auch keinen Ferrari kaufen, stimmt`s, Fam. Freundlich?

Gönnen Sie Ihrer Frau den HYLA, Herr Freundlich?

Welches Prinzip ist bei Ihnen grösser?

- **Das Prinzip der Nicht-Ratenzahlung**
- **Oder das Prinzip der Sauberkeit!**

48. Herr Freundlich, lieben Sie Ihre Frau? Wie hoch ist Ihr Stundenlohn? Sind Sie bereit, von Ihrem Lohn von nur 1 Stunde pro nur 1,50€ für Ihre Frau herzugeben?

Ich liebe den HYLA mehr als meine Frau!

49. Frau Freundlich, wenn Sie 100€ auf der Straße sehen, müssten Sie noch überlegen oder würden Sie das Geld sofort aufheben?

50. KD: Das kann ich mir nicht leisten! V

V: Das ist mir klar, dass Sie sich diesen Schmutz nicht leisten können!

51. Abschluss: Herr Müller, möchten Sie 3, oder reichen 2 HYLA`s für das Erste?

52. Herr Kunde, wir wissen alle beide, dass Rauchen ungesund ist. Und trotzdem haben wir immer 6€ übrig, wenn die Schachtel alle ist, stimmt`s? Aber dieser ganze Schmutz hier kann auch nicht gesund sein, dafür müssen Sie aber nicht 6€ ausgeben, sondern gerade mal 1,50€ und das Beste: Sie haben auch noch was davon, der ganze Schmutz ist weg.

53. (Bevor der Kunde, den HYLA in die Hand bekommt!) Frau Müller, haben Sie eine Fahrerlaubnis? Ja? Für HYLA benötigen Sie ebenfalls eine!

Oder: Frau Müller, haben Sie eine Fahrerlaubnis? Nein? Für HYLA brauchen Sie auch keine!

54. Wollen Sie nur Strom aus der Steckdose saugen oder den Schmutz aus Ihrem Teppich?

55. Wie ist es Ihnen lieber, Frau Müller, die 1,50€ pro Tag oder wollen Sie es gleich erledigen?

56. Lieber Herr Müller, warum haben Sie sich heute für den HYLA entschieden?

57. Frau Meier, würden Sie sich da reinlegen? Ganz ehrlich?

Kennen Sie jemanden, der sich da reinlegen würde? (Nein)

Nehmen wir mal an, es kommt jetzt die Nachbarin rein und würde sich reinlegen, was würden Sie zu ihr sagen? (Schwein)

58. Wenn der Dreck gesund wäre, würde man ihn in der Apotheke kaufen können!

59. Bis jetzt habe ich in Ihren Augen gesehen, dass Sie den HYLA wollen! Jetzt zeige ich Ihnen auch noch, wann Sie ihn ganz, ganz dringend brauchen!

Wie würden Sie Menschen bezeichnen, die so viel Schmutz nicht stört?

60. Der HYLA geht, Schmutz bleibt. Wenn der HYLA bleibt, dann geht der Schmutz. Wie werden die Leute bezeichnen, die so viel Schmutz haben?

61. Wem würden Sie den HYLA ganz spontan empfehlen können?

62. Was machen wir in Zukunft mit dem Schmutz? Nehmen wir ihn weg oder behalten wir ihn?

63. Werden Sie den Stecker Ihres Staubsaugers noch einmal in die Steckdose stecken?

64. Frau Fröhlich, dass Ihnen der HYLA gefällt, haben Sie mir schon mehrmals gesagt, dass Sie ihn brauchen, sehen Sie hier (da zeige ich auf die 5-10 schwarzen schmutzigen Tüchlein) deshalb meine Frage: Soll ich Ihnen dann gleich Ihren HYLA dalassen?

65. Herr Kunde, wenn Sie 1,50€ mehr am Tag ausgeben, sind Sie dann wirklich pleite?

66. Was haben Sie für ein Gefühl, wenn Sie diesen Schmutz in Ihrer Wohnung sehen?

67. Herr Müller, sagen Sie mir nur einen vernünftigen Grund, der dagegen spricht, dass Ihre Frau schon morgen beginnt, schneller und gründlicher zuarbeiten?

68. Die undankbarste Arbeit ist es, eine Wohnung sauber zu halten, bis Sie einen HYLA haben.

69. Den HYLA nicht zu kaufen, um Geld zu sparen, ist genauso wie wenn Sie die Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.

70. Sie würden nie auf die Idee kommen, Ihre Fenster nur auf einer Seite zu putzen. Warum reinigen Sie also nur die Oberfläche Ihrer Teppiche?

71. Wenn Sie heute eine Anschaffung tätigen, müssen 3 Dinge gegeben sein:

1. Es muss Ihnen gefallen

2. Sie müssen es brauchen

3. Sie müssen es sich leisten können

Hat Ihnen der HYLA gefallen? Können Sie einen HYLA gebrauchen? Und das wie Sie sich Ihren HYLA leisten können, das zeige ich Ihnen jetzt.

72. HYLA ist eine einmalige Investition, von nur 1,50€ täglich, auf eine begrenzte Zeit.

73. Woran denken Sie jetzt, wenn Sie diesen Schmutz sehen?

74. Wann wäre Ihrer Meinung nach der beste Zeitpunkt, diesen Schmutz aus Ihrer Wohnung zu bekommen?

75. Was fühlen Sie, wenn Sie diese Tüchlein alle sehen?

76. Was gibt es für einen Grund, wenn Sie der Schmutz stört, sich nicht für einen HYLA zu entscheiden?

77. Frau Freundlich, Sie wollen es doch bestimmt auch so sauber und leicht haben, wie Frau Meier?

78. Bei HYLA ist es wie bei der Medizin, Sie wirkt nur bei regelmäßiger Anwendung. Wie nehmen Sie eigentlich Ihre Medizin? Nur wenn es weh tut oder regelmäßig?

79. Wenn die Reparatur Ihres Daches 3.000€ mehr gekostet hätte, hätten Sie dann Ihr Dach nicht decken lassen?

80. Haben Sie schon einmal ein Produkt gesehen, dass eine außergewöhnliche Qualität hat, aber billig ist? Wer billig kauft, kauft zweimal.

81. Fam. Freundlich, wenn Sie das hier sehen, ist es das, was Sie wollen?

82. Was machen Sie, wenn Ihr Staubsauger kaputt geht? (Kunde: einen neuen Staubsauger kaufen)

Wann ist Ihr Staubsauger kaputt? Wenn er nicht mehr brummt oder wenn er nicht mehr sauber macht?

83. Frau Müller, wenn Sie sehen, was ein herkömmlicher Staubsauger im Teppich drin lässt, würden Sie sagen, dass Sie, wenn Sie saugen, auch wirklich was tun?

84. Wenn Sie die Wahl hätten, Frau Müller, würden Sie Ihren Staubsauger oder HYLA benutzen?

85. Herr und Frau Freundlich, wozu ist Ihr Staubsauger gebaut, zum Teppich massieren oder Dreck rausholen?

86. Egal, welches Gerät Sie bis jetzt benutzt haben, es kann nicht effektiv gearbeitet haben, da ja erst jetzt der ganze Dreck rauskommt. Wollen Sie, dass das so bleibt?

87. Die Frage ist doch nur, was für ein Programm, wie machen wir`s und wann darf ich Ihnen den HYLA bringen, wollen Sie noch bis Weihnachten warten oder doch lieber früher?

88. Auf welchem Teppich sollen zukünftig Ihre Kinder spielen, weiterhin auf dem dreckigen, unhygienischen, gefährlichen Teppich oder doch lieber auf dem HYLA gepflegten? Ist Ihnen das 1,50€ am Tag wert?

89. Wo gehört, Ihrer Meinung nach dieser Schmutz hin? In Ihren Teppich oder in Ihren HYLA?

90. Wann ist in Ihren Augen Ihr Staubsauger kaputt, Herr Müller? (So viel Schmutz machen bis er das verstanden hat)

91. V: Frau Müller, würden Sie lieber mit Ihrem neuen HYLA oder mit Ihrem alten Gerät arbeiten?

K: Natürlich mit HYLA!

V: Das müssten Sie Ihrem Mann sagen. Ich kann Ihnen den HYLA leider nicht schenken!

92. K: Da ist etwas für Firmen!

V: Sie meinen das bestimmt deshalb, weil es dort viel Schmutz gibt. Wissen Sie, wenn ich mir diesen Schmutz bei Ihnen ansehe, fühle ich mich wie in einer Firma.

Für Kunden, die einen besonders teuren Staubsauger haben:

93. K: Schaut es bei anderen auch so aus?

V: Wissen Sie, ich habe schon vieles gesehen, aber ich muss zugeben, bei Ihnen handelt es sich um einen Notfall.

94. K: Ich habe bis jetzt den Schmutz nicht gesehen und bin trotzdem gesund.

V: Das ist eine gute Ausrede, dass Sie darin geschlafen haben, aber seien Sie ehrlich, das ist doch kein Grund, dass Sie weiterhin darin schlafen.

95. V: Herr Müller, Sie werden bestimmt wie alle anderen nach Stunden bezahlt. Das heißt, Sie bekommen mal mehr mal weniger bezahlt und können trotzdem immer in der gleichen Wohnung leben, das gleiche Auto fahren und, und, und. Werden Sie, wenn Sie für den HYL 35€ im Monat ausgeben, von hier ausziehen müssen?

96. Frau Meier, Ihr Kind atmet mehr Staub ein als Ihr Staubsauger entfernt. Wollen Sie das wirklich?

97. Wozu saugen Sie eigentlich? Um den Teppich zu massieren?

98. Wie würden Sie zu jemanden sagen, der in diesem Schmutz wohnt? Wieviel ist Ihnen die Arbeit Ihrer Frau wert?

99. V: Wie würden Sie ein einen Menschen bezeichnen, der sich da hineinlegt?

K: Ein Schwein

V: Ich nehme nicht an, dass Sie sich da hineinlegen werden?

K: Nein

V: Ab wann möchten Sie das ändern? In 10 Jahren oder heute? Es gibt 3 Möglichkeiten:

1. Jedes halbe Jahr die Matratzen zu wechseln kommt sehr teuer

- 2. Die Matratzen chemisch reinigen lassen, da müssten Sie dann aber auf dem Lattenrost liegen**
- 3. Die beste und billigste Möglichkeit, sich einen HYLA zu kaufen!**

100. Ihr alter Staubsauger ist ein Stromsauger, aber kein Schmutzsauger!

101. V: Was machen Sie mit Dingen, die nicht funktionieren?

K: Wegwerfen!

V: Das machen wir mit dem Staubsauger nicht, denn vielleicht können Sie ihn jemandem schenken, den Sie nicht leiden können!?

102. Wieviel ist Ihnen die Arbeitsstunde Ihrer Frau wert, Herr Müller?

103. K: Der HYLA ist zu teuer!

V: Im Vergleich wozu?

104. K: Der HYLA ist bestimmt gut, aber es gibt vielleicht auch andere. Ich möchte mich zuerst umsehen.

V: Es freut mich, dass Sie sich auch für dieses Thema interessieren. Weshalb denken Sie, gibt es den HYLA seit über 25 Jahren und warum wurde er Millionen mal verkauft?

105. Bis jetzt haben Sie es nicht gewusst! Jetzt, wo Sie es genau sehen (Dreck von der Matratze) jetzt sagen Sie Ihrer Familie: Schlaft alle weiter so!

106. Herr Müller, ist Ihnen Ihre Frau 1,50€ am Tag wert? Seien Sie ehrlich!

107. Sie waschen sich jeden Tag, die Kleidung spätestens alle 2 Tage und die Vorhänge 3 Monate. Und dort, wo wir sitzen, gehen oder liegen, da waschen Sie nicht?

108. Waren Sie schon mal im Krankenhaus? Würden Sie da den Schmutz akzeptieren oder sich beschweren? Sollten Sie nicht Gedanken über Ihr zu Hause machen?

109. Familie Freundlich, Sie schauen mich an, als würden Sie mir den HYLÄ abkaufen wollen? ...Stimmt, ich möchte Ihnen den HYLÄ verkaufen, denn Sie sehen selbst, dass Sie einen brauchen!

110. Herr und Frau Freundlich, Ihre Kinder kommen sauber vom Kindergarten zurück, spielen anschließend auf Ihrem Teppich und kommen mit sehr schmutzigen Händen zu Tisch. Was fällt Ihnen dazu ein?

111. Es ist doch letztendlich immer so, dass das „Billige“ meist doch das „Teure“ war.

112. Wenn Ihr Schmutz von Ihrem Hausarzt verschrieben würde, dann würden Sie das Rezept doch bestimmt aus der Apotheke holen, stimmt`s?

113. Ist Ihnen das 1,50€ am Tag wert?

114. Ab wann wollen Sie es wirklich sauber haben?

115. Würde es Ihren Lebensstandard verändern, wenn Sie 1,50€ am Tag für Ihre Familie und Gesundheit investieren?

116. Schenke Blumen im Leben, denn auf dem Grab sind sie vergeben. Ist HYLÄ nicht die schönste Blume, die Sie schenken können?

117. Was war heute bei der Vorstellung dabei, was Sie nicht begeistert hat außer mir und Ihren neuen HYLÄ?

118. Würden Sie Ihren Slip auch nur absaugen, mit Pulver einstreuen und wieder anziehen, oder doch lieber waschen?

119. Es gibt 2 Kategorien von Menschen, die den HYLA nicht kaufen. Zur ersten gehören Sie nicht, das sind die Dreckspatzen. Und zur zweiten gehören Sie auch nicht. Diese Leute sind pleite. Sie gehören sicherlich zu den Leuten, die sich in der Zukunft die Vorteile, die Ihnen HYLA bietet, zu nutze machen.

120. Wenn Sie vor einem Jahr gewusst hätten, wie es in Ihren Teppichen und Matratzen aussieht, würde es dann heute noch so aussehen?

121. Was? Sie saugen jeden Tag und dieser Dreck bleibt übrig? Ihr Staubsauger betrügt sie!

122. Nennen Sie mir einen Vorteil, den Sie hätten, wenn Sie weiter so arbeiten wie bisher! Nur einen!?

123. Zu Beginn habe ich eine Bitte: Heute ist ein Tag der klaren Entscheidungen. Entscheidungen werden mit ja oder nein besiegelt, stimmt`s?

124. Liebe Familie Müller: Ich behaupte, Sie haben sich Ihren HYLA mehr als verdient! Wenn Sie der Meinung sind, ich war anständig, habe mich bemüht und Sie vollkommen überzeugt, dann habe auch ich etwas verdient: Ihr Vertrauen und den Auftrag – herzlichen Danke!

125. Kennen Sie einen Menschen, der bewusst in diesem Schmutz leben möchte? Ich habe auf über 1000 Vorstellungen noch niemanden kennengelernt. Kennen Sie jemanden?

126. Kundenargument zu alt:

Liebe Familie Müller, ich freue mich, dass Sie so ehrlich zu mir sind. Aber mal unter uns ganz ehrlich, wenn heute Abend der Liebe Gott an Ihrer Türe

klopfen würde, und Sie die Wahl hätten, sofort mitzukommen, oder noch 25 Jahre in der Sauberkeit leben zu dürfen, würden sich doch wie alle für die 25 Jahre und die Sauberkeit entscheiden, stimmt`s?

**127. Darf Ihre Frau in Zukunft mit dem HYLA arbeiten, Herr Maier?
Schauen Sie mal Ihrer Frau in die Augen!**

128. Für eine gute Hausarbeit brauchen Sie, wie für jede Arbeit auch , ein gutes Werkzeug – Ihren HYLA

129. Ich will Ihnen heute nichts verkaufen, sondern Sie dürfen sich jetzt überzeugen, warum so viele Leute, bereits den HYLA bei sich zu Hause benutzen und warum es immer mehr werden.

130. Frau Müller, würden Sie sagen HYLA ist Luxus oder ist das schon Notwendigkeit in Ihren Augen?

131. Wenn jetzt Ihr bester Freund oder beste Freundin reinkommt und seinen Kopf in diesen Schmutz legt, wie würden Sie ihn dann bezeichnen?

Was glauben Sie, was die meisten unserer Kunden mit Ihrem HYLA zuerst reinigen?

Und was reinigen Sie zuerst mit Ihrem neuen HYLA?

Herzlichen Glückwunsch zum HYLA!

132. Wo möchten Sie den Schmutz haben? Auf den Möbeln, in Ihrer Lunge oder lieber hier in Ihrem neuen HYLA?

133. Mit ein wenig Schmutz haben Sie bestimmt gerechnet, aber bestimmt nicht mit so viel!

134. Würden Sie heutzutage eine Toilette ohne Spülung in ihrem Haus wollen?

Würden Sie auch lieber ein Glas Wasser aus Ihrer Toilette trinken als in Ihrem Bett zu schlafen?

135. Frau Freundlich, Sie sind doch sicher seit vielen Jahren eine gute Hausfrau? (Schmutzige Tüchlein zeigen) Haben Sie das wirklich verdient?

136. Schmutzige Filter hinhalten: Frau Freundlich, als was würden Sie das bezeichnen, Staub oder Dreck? Wo gehört Ihrer Meinung nach Dreck hin? In den Teppich oder in die Mülltonne?

137. Den HYLA hätten Sie doch gerne oder? Gönnen Sie Ihrer Frau den HYLA, Herr Müller?

138. Was soll jetzt gehen? Der HYLA oder Ihr Schmutz?

139. Je länger Sie mit dem Kauf Ihres HYLA´s warten, umso mehr werden Sie für den Schaden, den dieser Schmutz an Ihren Teppichen, Ihren Polstern und nicht zu vergessen an Ihrer Gesundheit anrichtet, bezahlen müssen.

140. Lieben Sie Ihr Geld mehr, als Sie den Schmutz hassen?

141. Auch in stundenlanger Arbeit werden Sie nicht das schaffen, was Ihr HYLA in Minute schafft.

142. Wann glauben Sie, war Ihr Teppich so sauber wie jetzt?

143. Frau Freundlich, wann wäre in Ihren Augen Ihr alter Staubsauger kaputt, dann wenn der Motor nicht mehr brummt oder vielleicht schon dann, wenn der Schmutz liegenbleibt?

144. K: Wir zahlen nur Bar und alles immer auf einmal!

V: Bezahlen Sie Ihre Versicherung auch 30 Jahre im Voraus? HYLÄ ist eine Versicherung für 30 Jahre Arbeitserleichterung, Hygiene, Sauberkeit und Werterhaltung, ist aber nur (z.B) 24 Monate beitragspflichtig. Zahlen Sie Ihre Beiträge immer am 1. oder 15. eines Monats? Und zahlen Sie diese selber ein oder lassen Sie diese abbuchen? Wie ist denn da Ihre Kontoverbindung?

145. Ist Ihnen die Beseitigung Ihres Drecks 1,50€ am Tag wert?

146. Arbeiten Sie eigentlich gerne umsonst? Denn von kostenlos kann man bei Ihrem Stromverbrauch und Filtertütenpreis wirklich nicht reden!

147. Ihr alter Staubsauger schont weder Ihre Teppiche...noch spart er Ihre Energie...und ganz gewiss nicht Ihre Zeit.

148. Mit HYLÄ sparen Sie mehr Stunden harter Arbeit, als mit jedem anderen Gerät, welches Sie in Ihren Haushalt haben.

149. Ein Haus mit einem unzureichenden Staubsauger zu reinigen ist, als ob man sich ständig im Kreise bewegt. Wenn Sie fertig sind, sind Sie immer noch an derselben Stelle – nur viel müder.

150. Die härteste und undankbarste Arbeit ist die, ein Haus sauber zu halten – bis Sie einen HYLÄ haben.

151. Sie können es sich wirklich nicht leisten, keinen HYLÄ zu besitzen, weil Sie mit einem schlechten Staubsauger Ihren Teppichen und Möbeln schaden, und Ihre Zeit, Energie und Strom vergeuden.

152. Keine Frau kann es sich leisten, einen Staubsauger zu benutzen, der eben nur läuft und nicht sauber macht.

153. Die Leute kaufen sich zu recht einen Kühlschrank, um die für teures Geld gekauften Lebensmittel zu schützen. Sie haben noch viel mehr Recht, wenn Sie einen HYLA kaufen, um Ihre Möbel zu schützen, die Sie für teures Geld gekauft haben.

154. Ein billiger Staubsauger kostet mehr wie der HYLA, und zwar durch den Schaden, den der Schmutz in Ihrer Wohnung anrichtet.

155. Sie wollen doch nicht, dass Ihr Baby mit dem Schmutz in Berührung kommt. Warum sollten Sie also nicht jetzt etwas unternehmen und sich Ihren HYLA kaufen?

156. Sie sind es sich, Ihrer Familie und Ihrer Wohnung schuldig, diesen Schmutz heute noch zu beseitigen!

157. Ihr Mann würde ein Auto, das nicht fährt, oder einen Rasierapparat, der nicht rasiert, nicht behalten. Er will bestimmt auch nicht, dass Sie mit einem Staubsauger arbeiten, der nicht saubermacht, oder?

158. Denken Sie mal an den Sand und an den Schmutz, der Ihre Teppiche ruiniert. Denken Sie mal daran, wie oft Sie Kreuzschmerzen haben werden, dann denken Sie mal daran, wieviel sich mit 1,50€ am Tag sparen können. Sie brauchen wirklich diesen HYLA, warum nehmen Sie ihn also nicht jetzt?

159. Der HYLA tut für die Möbel das, was Ihr Zahnarzt für Ihre Zähne tut, er beseitigt den Schmutzfilm, bewahrt die Farbe bzw. stellt sie wieder her und verlängert die Lebensdauer.

160. Es ist nicht Sparsamkeit, wenn man bei einem Kauf etwas einspart und später feststellt, dass man alles verloren hat, weil der Artikel, den man gekauft hat, die Arbeit, für die er bestimmt war, nicht erledigt hat.

161. Ein schmutzfreies zu Hause, Tag für Tag für den Rest Ihres Lebens, und das alles für den Preis eines HYLAs, ist ein viel zu gutes Geschäft, als dass man es sich entgehen lassen könnte.

162. Die Kosten für den HYLAs sind bald vergessen, aber der Nutzen, den er Ihnen bringt, wird noch viele Jahre andauern. An die Qualität denkt man noch lange, nachdem der Preis schon vergessen ist.

163. Nachdem ich Ihnen gezeigt habe, wie viele Vorteile Sie mit einem neuen HYLAs in Zukunft haben, wäre es nicht fair, wenn ich Ihnen nicht zeigen würde, wie einfach es für Sie ist, heute einen zu bekommen.

164. Handle begeistert und du wirst begeistert sein!

20 SCHLÜSSELARGUMENTE

1. Würden Sie dies als Schmutz oder Dreck bezeichnen, Frau Freundlich? Wann glauben Sie, müsste dieser entfernt werden? Heute, morgen oder in einem Jahr?

2. Frau Freundlich, stellen Sie sich vor, Sie laufen auf der Straße, über den Markt, durch die ganze Stadt mit einem riesengroßen Senffleck von der Würstchenbude auf Ihrer hellen Jacke. Aber Sie merken nichts davon, denn der Fleck ist ja auf Ihrem Rücken. Also stört Sie es natürlich auch nicht, weil Sie es ja nicht wissen bzw. sehen. Plötzlich kommt Ihr Arzt oder Chef oder Nachbar und spricht Sie auf den Fleck an, was machen Sie?

Aha, Sie ziehen die Jacke aus, aber warum?

Weil es Sie stört, dass alle anderen den Fleck sehen?

Also müssen wir jetzt diesen ganzen Schmutz hier den anderen zeigen, damit er Sie stört?

Seien wir mal ehrlich, ist dieser ganze Schmutz hier nicht viel Schlimmer als ein Senffleck auf Ihrer Jacke?

3. K: Kann ich mir leider nicht leisten.

V: Soll das heißen, dass Sie erst durch meine Präsentation bemerkt haben, dass Sie pleite sind.

4. Wenn Ihre Waschmaschine so waschen würde, wie Ihr Staubsauger saugt, würden Sie sich dann noch auf die Straße trauen?

5. Wie sauber sollte Ihr Teppich nach dem Saugen sein?

6. K: Hat Frau Freundlich (Empfehlungsgeberin) gekauft?

V: Frau Müller, bei Frau Freundlich hat es ähnlich ausgesehen (auf den Schmutz zeigen), wie bei Ihnen. Was meinen Sie, hat Frau Freundlich dagegen unternommen?

7. Für Kunden, die einen besonders teuren Staubsauger (noch) besitzen:

K: Ich kann meinen Staubsauger doch nicht wegschmeißen.

V: Frau Müller, was ist für Sie ein großer Fehler?

- a) Dass Sie vor ein paar Jahren ein schlechtes Gerät gekauft haben – was man jetzt leider nicht mehr ändern kann, oder
- b) Dass Sie jetzt, weil Sie ein schlechtes Gerät gekauft haben, die nächsten 10 Jahre damit umsonst arbeiten?
(auf Antwort a) oder b) bestehen)

Und wenn Sie vorhaben, die nächsten 10 Jahre mit Ihrem exklusiven ... zu arbeiten, weil Sie dieses Gerät und die damit verbundenen Investitionen nützen möchten, bedenken Sie jetzt die Tatsache, dass Sie sich selbst mehr ausnützen werden, weil Sie mit einem Gerät arbeiten, das nicht funktioniert.

8. Nein Fam. Freundlich, Sie sind nicht schuld, denn bis heute haben Sie ja von der weltexklusiven HYLÄ-Methode, den Schmutz zu beseitigen nicht gewusst, die Schuld liegt Jahre und ich hätte natürlich viel, viel früher bei Ihnen vorbeischaun können – ja wenn ich den zu Tage beförderten Schmutz betrachte, vorbeischaun müssen.

Also ganz klar, Fam. Freundlich, bist heute sind wir die Verantwortlichen für Ihren Wohnungsschmutz, aber jetzt ganz ehrlich, wer von uns beiden ist ab morgen für den Schmutz verantwortlich, nachdem Sie ja heute wissen, wie er beseitigt werden könnte?

9. Was, Fam. Freundlich, machen Sie mit einer Waschmaschine, wenn Sie nicht mehr wäscht, sondern nur noch brummt?

K: Wegschmeißen!

Was machen Sie mit einem Fernseher, wenn weder Bild noch Ton funktionieren, sondern er nur noch pfeift?

K: Wegschmeißen!

Was machen Sie jetzt mit Ihrem Staubsauger, nachdem ich Ihnen bewiesen habe, dass er zwar den Strom zieht und ein bisschen oberflächlichen Schmutz aufnimmt, doch den Dreck drin lässt?

K: Wegschmeißen! (Handshake GRATULATION)

10. K: Ich kann mir den HYLA auf keinen Fall leisten!

V: Herr Müller, natürlich ist es Gott sei Dank nicht so, aber angenommen, Ihr Leben würde jetzt davon abhängen, ob Sie den HYLA haben oder nicht, würden Sie ihn dann sofort nehmen?

K: Dann schon.

V: Wenn Sie den HYLA unter Irgendwelchen Möglichkeiten kaufen könnten, dann liegt es nicht an Ihrer Zahlungsfähigkeit, sondern an Ihrer Zahlungsbereitschaft. Wie bereit sind Sie, die Arbeit Ihrer Frau zu erleichtern?

11. Wie würden Sie Menschen bezeichnen, die so viel Schmutz nicht stört?

12. Bei HYLA gibt es drei Arten von Kunden: die ersten kaufen, die zweiten, die stört der Schmutz nicht, die dritten, die es sich nicht leisten können. D.h. Sie haben keine 1,50€ am Tag für die Sauberkeit und Gesundheit übrig. Lieber Kunde, zu welchen von den Kunden gehören Sie?

13. Meinen Sie es ehrlich oder sagen Sie es nur mir zuliebe?

14. Wenn der Dreck, in dem man schläft, vom Ausmaß schlimmer wäre, als der Dreck, in dem man sitzt, bzw. läuft, dann ist man mit Sicherheit bereit, heute, hier und jetzt etwas dagegen zu tun – ja oder doch?

15. Was würden Sie von Leuten halten, die bei diesem Schmutz jetzt noch sagen würden: „Das muss ich mir überlegen“!

16. Lieber Kunde, ist Sauberkeit und Gesundheit für Sie Luxus oder ein Grundbedürfnis?

17. Es gibt 2 Möglichkeiten: Ihr HYLA drin und Dreck draußen oder Dreck drin und HYLA draußen!

18. (nach Schaurohr Einsatz) Fam. Freundlich, stellen Sie sich vor, ich würde in Ihr Haus kommen, würde den vielen Schmutz, welchen wir hier sehen, auf Ihre Teppiche schmeißen! Was würden Sie mit mir machen?

K: Sie hinausschmeißen!

Ja, Fam. Freundlich, dies würde wohl jeder normale Mensch tun! Frau Freundlich was denken Sie, wer wohl Schuld hat, dass Sie so viel Schmutz in Ihrem tollen zu Hause haben? Sie persönlich oder Ihr Staubsauger?

K: Mein Staubsauger!

Fam. Freundlich, mich würden Sie hinausschmeißen, was machen wir jetzt mit dem Staubsauger?

(Abwarten, was der Kunde jetzt antwortet!)

Fam. Freundlich – haben Sie irgendwelche Feinde? Schenken Sie denen den Staubsauger!

19. Fam. Freundlich, wenn Heute Ihr Fernsehgerät kaputt geht und er wäre nicht mehr zu reparieren! Was würden Sie dann machen?

K: Einen neuen kaufen!

Fam. Freundlich, wie lange würde es dauern, bis Sie ein neues Gerät hätten, 3 Monate, 3 Wochen oder 3 Tage? Was würde man heute für ein gutes Gerät ausgeben?

K: 2.000€ – 3.000€

Und wie würden Sie es machen, Bar oder in Raten?

Sie, Herr Freundlich, haben Recht. Fast jeder würde sich sofort entscheiden, ein neues Fernsehgerät zu kaufen, egal wie, denn das braucht man einfach! Finden Sie, dass eine saubere, von HYLA gereinigte Matratze nicht mindestens genauso wichtig ist....?

Herzlichen Glückwunsch, ich gratuliere Ihnen!

20. Sie müssen den HYLA nicht kaufen, um mich los zu werden, aber Sie werden den HYLA kaufen müssen, um diesen Schmutz da los zu werden!

VIEL ERFOLG!



Unser Schulungscenter findest Du unter:

www.team-nawrot.de

Passwort: bitte Sponsor anfragen oder E-Mail an:

nawrot@hyla-germany.de

NAWROT GmbH

Dieselstr. 14

85232 Bergkirchen / Günding