

Pioneering for You

wilo

Argumentationsleitfaden

Wilo-Pumpen heizen Ihr Geschäft an.

Hocheffiziente Wilo-Technologie für
Ihre Kunden, mehr Geschäft für Sie.



Jetzt Pumpe
austauschen und
30%
Förderung
sichern!

**DEUTSCHLAND
MACHT'S
EFFIZIENT.**

Gute Geschäfte machen mit Wilo:
www.pumpenförderung.de

Gute Geschäfte machen mit Wilo.

Werden Sie mit Wilo zum Anlageberater.



Endlich eine Anlage, die sich wirklich lohnt. Und zwar für Sie und für Ihre Kunden. Denn mit der Pumpenförderung unterstützt der Staat den Einbau hocheffizienter Heizungs- und Zirkulationspumpen und kurbelt damit Ihr Geschäft kräftig an.

Ein Pumpentausch ist schnell erledigt und bietet Ihnen dazu eine gute Gelegenheit, um mit bestehenden oder potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen.

Informieren Sie jetzt Ihre Kunden und argumentieren Sie mit der staatlichen Rückerstattung von 30% auf den Netto-Rechnungsbetrag!

Sie haben weitere Fragen oder benötigen Unterstützung für Ihre Kundengespräche? Wilo ist für Sie da.

Wilo-Förderberater Hotline
T 0231 4102-7050
foerderberater@wilo.com

Und unter www.pumpenforderung.de finden Sie weitere Informationen rund um die Pumpenförderung:

- Was wird gefördert?
- Checkliste für das Antragsverfahren
- Link zum BAFA



Gewinn für den Hausbesitzer

Staatliche Förderung und Stromkosteneinsparung durch eine geringinvestive Maßnahme, die sich je nach Verbrauchsgewohnheiten und Objekt bereits innerhalb von zwei Jahren amortisiert und danach bares Geld spart.



Gewinn für das Fachhandwerk

Mitnahmegeschäft während des Kundendienstes mit einer guten Rendite, da nur ein kleiner Montageaufwand anfällt. Die Erfolgchancen werden erhöht, wenn Sie Ihren Monteuren eine Zusatzprämie versprechen.

Gezielt und einfach mehr Umsatz machen mit dem Pumpenförderungspaket.

Informieren Sie Ihre Kunden über die Vorteile des vorgezogenen Pumpenaustauschs und der Pumpenförderung. Die Werbemittel im Pumpenförderungspaket helfen Ihnen dabei.



Wartung beim Kunden

Entdecken Sie bei der Wartung eine alte Heizungsanlage, dann nutzen Sie den Pumpenanwärter (1):

- Auf der Rückseite das Angebot für den kompletten Pumpentausch inklusive Pumpe, Montage und MwSt. eintragen und die Kontaktdaten ergänzen
- Pumpenanwärter anbringen oder dem Kunden übergeben
- Innerhalb einer Woche dann per Briefpost oder telefonisch nachfassen



Kundengespräch

Überzeugende Argumente liefern Ihnen die Helfer zur Kostenersparnis:

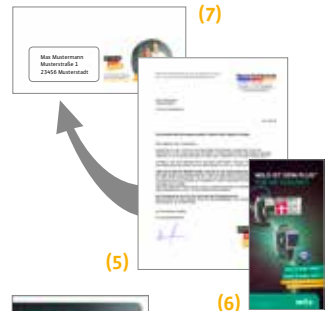
- Der Stromsparkalkulator (2) zeigt im Handumdrehen überschlägig die Einsparpotenziale
- Der Stromspar-Ratgeber (3) gibt darüber hinaus weitere Tipps zum Stromsparen – vergessen Sie nicht, auf der Rückseite Ihre Kontaktdaten einzutragen
- Die Checkliste zum Antragsverfahren (4) – so einfach bekommt Ihr Kunde 30 % staatlichen Zuschuss



Kommunikation per Briefpost

Verwenden Sie für die Aussendung an Hausbesitzer, deren Heizungsanlage oder Pumpen älter als 10 Jahre sind:

- Ein informatives Kundenanschreiben (5) – abrufbar unter www.xperts.de/Aktionen
- Den Florpost-Prospekt (6) mit Adressfeld für Ihre Kontaktdaten auf der Rückseite
- Den aufmerksamkeitsstarken Briefumschlag (7) für den Versand



Auffällige Anzeigen

Nutzen Sie zusätzlich die lokale Presse, um auf das Thema „vorgezogener Pumpenaustausch“ aufmerksam zu machen. Unter www.xperts.de/Aktionen haben wir Anzeigenvorlagen (8) für Sie bereitgestellt.



WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
Germany

Wilo-Förderberater Hotline
T +49 231 4102-7050
foerderberater@wilo.com

