

1. Gesprächseröffnung & Kontext, Mehrwert

„Guten Tag Herr/Frau Müller, mein Name ist Anas von Elithair aus Berlin, ich grüße Sie.“

(kurze taktische Pause – Reaktion abwarten)

Falls neutrale/freundliche Reaktion → weiter im Text

Falls unfreundlich / Hintergrundgeräusche → **Störe ich gerade, Nein, Super!**

„Herr/Frau Müller, es geht um Ihre Haaranalyse bei uns.

„Ich habe Ihre Anfrage vorliegen und möchte Ihnen einen Termin für ein kurzes Experten-Gespräch anbieten, in dem Sie erfahren, **welche medizinische Option für Sie das bestmögliche Ergebnis bietet** und **mit welchen Kosten Sie rechnen können**“

2. Vorqualifizierung (drei diagnostische Fragen, Sunk Cost Fallacy 80/20) ZB:

„Damit wir an der richtigen Stelle ansetzen, habe ich ein bis zwei kurze Fragen an Sie:“

1. „„Wie würden Sie Ihre Haarsituation aktuell beschreiben?“
2. „Was stört Sie aktuell am meisten?“
3. „Was ist Ihnen bei einer Lösung am wichtigsten?“

(kurz bestätigen + wertschätzen)

„Verstehe, danke für Ihre Antworten — das hilft uns bei der Auswertung enorm.“

3. Nutzen-Pitch (Nutzen → Ziel → Sicherheit)

„Was wir jetzt als nächstes machen: Unser Expertenteam wertet vor dem Termin Ihre Haaranalyse anhand von aktuellen Bildern aus und erstellt eine **individuelle Empfehlung**, basierend auf Ursache, Stadium und Ihrem Ziel.

„Wann Sie mit der Umsetzung beginnen möchten, entscheiden Sie **komplett selbst** — das Gespräch ist für Sie unverbindlich und ein schriftliches Angebot wird Ihnen übermittelt.“

Bei fehlenden Bildern

4. Bilder-Upload (Pflicht + Reibungsverlust minimieren)

„Für diese Analyse benötigen wir noch **drei Fotos Ihrer aktuellen Haarsituation**:

- Vorne
- Oberkopf/Mitte
- Hinterkopf

Der Upload ist kinderleicht und dauert zwei Minuten.

Ich begleite Sie kurz dabei — Sie müssten gerade eine WhatsApp/Email erhalten haben. Können Sie kurz nachsehen?“

(Upload gemeinsam durchführen)

5. Terminierung (Wir führen, Patient entscheidet)

„Für die Auswertung Ihrer Haaranalyse und das Expertengespräch kann ich Ihnen folgende Termine anbieten:(Patienten zwei Alternativen anbieten und unbedingt diesen wählen lassen)

"Passt es Ihnen Morgen eher **Vormittag** oder **Nachmittag** besser?"

- Patient wählt Tageszeit
 - dann **konkrete Uhrzeiten** anbieten
-

6. Bringschuld-Komponente (Commitment & Show-Up Sicherung)

„Perfekt, dann notiere ich Sie für **[Datum] um [Uhrzeit]**.

Unser Expertenteam nimmt sich vor dem Termin Zeit, Ihre Haaranalyse anhand der Bilder **vorzubereiten** und eine **individuelle Empfehlung** zu erstellen.

Damit Sie davon profitieren können, stellen Sie bitte sicher, dass Sie zum Termin erreichbar sind und ca. **15 Minuten Zeit** haben — passt das für Sie?“

(Patient bestätigt aktiv → Commitment verankert)

7. Recap + Erwartungsmanagement (Klarheit & Sicherheit)

„Super. Dann fasse ich kurz zusammen:

Sie sprechen am **[Datum] um [Uhrzeit]** mit Ihrem persönlichen Berater, das Gespräch dauert ca. **15 Minuten**, Sie erhalten eine **klare Einschätzung zu Ursache, sinnvoller Vorgehensweise und Investition**. "Sie brauchen nichts vorzubereiten — nur erreichbar sein.“

„Alles klar, dann freue ich mich für Sie — bis **[Datum] um [Uhrzeit]!**“