

# Roger On™ Leitfaden für Demo und Verkaufsgespräch.

In dieser Kurzanleitung erfahren Sie, wie Sie Roger On im Verkaufsgespräch ansprechen und die Technologie optimal vorführen.



## Das Kundengespräch:

**Warum sollten Sie Roger On im Kundengespräch ansprechen?**

- Rund ein Drittel der Hörsystemträger erleben Gespräche im Störgeräusch als nicht zufriedenstellend.<sup>1</sup>
- Sichern Sie sich neue Einnahmequellen, helfen Sie noch mehr Kunden und heben Sie sich von der Konkurrenz ab.
- Kunden lieben Roger-Demos! In nur 3 Minuten können sie die enormen Vorteile von Roger im Alltag selbst erleben.

**61%**



Bis zu 61% verbessertes Sprachverstehen bei Gruppengesprächen im lauten Störgeräusch im Vergleich zum Hörsystem allein<sup>2,3</sup>

**Für wen ist Roger On geeignet?**

- Kunden mit Hörsystemen, Cochlea-Implantaten und/oder BAHAs
- Kunden mit Hörproblemen aller Art oder Schweregrade

**Wann sollten Sie Roger On gegenüber Ihren Kunden ansprechen?**

- Sie sollten Roger On und seine Vorteile schon bei der Erstanpassung des Hörsystems erwähnen, unabhängig von der Schwere des Hörverlusts.

Doch eines ist klar...

- Die korrekte Erstanpassung der Hörsysteme nach den Bedürfnissen der Kunden hat bei den ersten Terminen immer Vorrang.

**Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Demo von Roger On?**

Führen Sie noch in der Probephase des Hörsystems eine 3-minütige Demonstration im Fachgeschäft durch, nachdem die Kunden schon einige Erfahrungen im Alltag sammeln konnten.

- Geben Sie den Kunden am Tag der Demo im Fachgeschäft ein Roger On Testgerät mit nach Hause.
- So können Sie sichergehen, dass Kunden korrekt mit Roger On verbunden und mit dem Gebrauch vertraut sind.

1 Picou, E. M. (2020). MarkeTrak 10 (MT10) Survey Results Demonstrate High Satisfaction with and Benefits from Hearing Aids. *Seminars in Hearing*, 41(01), 021–036.

2 Thibodeau L. M. (2020). Benefits in Speech Recognition in Noise with Remote Wireless Microphones in Group Settings. *Journal of the American Academy of Audiology*, 31(6), 404–411. <https://doi.org/10.3766/jaaa.19060>

3 Ein Roger-System besteht aus einem Roger-Mikrofon und einem kompatiblen Hörsystem mit einem Roger-Empfänger.

# Demonstration von Roger On (in nur 3 Minuten!)

## 1 Vorbereitung von Zubehör und Hörsystemen

- Stellen Sie sicher, dass das Roger On Gerät vollständig aufgeladen ist.
- Wenn Ihr Kunde ein Phonak Trial™ Hörsystem mit Paradise Plattform oder neuer trägt, können Sie sofort loslegen.
- Wenn Ihr Kunde ein anderes Phonak Hörsystem als das Trial Hörsystem trägt, installieren Sie Roger-Empfänger in den Hörsystemen.

## 2 Vorführung des Tischmodus

- Stellen Sie Roger On stumm, und schalten Sie eine externe Schallquelle ein.
- Fragen Sie den Kunden, wie gut er Sie mit dem Hintergrundgeräusch versteht.
- Stellen Sie nun Roger On in die Mitte des Tisches, und heben Sie die Stummschaltung des Geräts auf.
- Erklären Sie, dass Roger On ein vielseitiges Mikrofon ist, dass sich ideal für Gespräche im Hintergrundgeräusch eignet. In der Tischmitte platziert, identifiziert es automatisch die sprechende Person und wechselt übergangslos zwischen den Gesprächspartnern. Auch bei schnellen Sprecherwechseln reagiert Roger On unmittelbar und ermöglicht Ihren Kunden so die aktive Teilnahme am Gespräch.



Wie oft essen Ihre Kunden auswärts im Restaurant?

## 3 Vorführung des Sprecher-Modus

- Befestigen Sie Roger On an der Kleidung eines Gesprächspartners und bitten Sie ihn, sich im Raum zu bewegen. Fragen Sie den Kunden, ob er die Person weiterhin gut versteht.
- Erklären Sie, dass Personen mit Roger On auch bei Hintergrundgeräuschen bis zu einer Entfernung von 25 Metern hörbar sind.



Wie oft besuchen Ihre Kunden Vorträge oder unterhalten sich mit ihrem Beifahrer?

## 4 Vorführung des Pointing Modus

- Geben Sie dem Kunden Roger On und bitten Sie ihn, das Gerät bei lauten Hintergrundgeräuschen auf einen Sprecher zu richten.
- Erklären Sie, dass Roger On in diesem Modus Umgebungsgeräusche und Stimmen von der Seite unterdrückt. Ihr Kunde kann nun auch Personen in sehr lauten Umgebungen gut hören.



Wie häufig kommt es zum Beispiel vor, dass Ihre Kunden Verkäufer, Kassierer oder Bedienpersonal besser verstehen möchten?

- Geben Sie den Kunden am Ende der Demonstration ein Roger On Testmikrofon für ein oder zwei Wochen mit nach Hause. So können sie die Vorteile von Roger On im eigenen Alltag erleben.
- Erwähnen Sie dabei auch, dass sie drei weitere Einsatzbereiche von Roger On zuhause ausprobieren können: TV Streaming, Headset Modus für Online-Telefonkonferenzen und Interview Modus, der in verschiedenen Gruppenumgebungen (z. B. Fitnesskurs) verwendet werden kann.
- Weisen Sie ihre Kunden ggf. schon jetzt auf Möglichkeiten für die Kostenerstattung hin.

Hier scannen und Video zur Kundendemo von Roger On anschauen.

