



6 verkooptactieken van malafide thuisbatterijverkopers (en hoe jij ze herkent)

Steeds meer Nederlanders denken na over een thuisbatterij. Helaas zien malafide verkopers hun kans schoon. Ze strooien met halve waarheden, zetten druk en laten je geloven dat je nu moet beslissen. Bij Zonnelogica houden we van duidelijkheid zonder poespas. Daarom laten we je in deze gids precies zien welke trucs zij gebruiken en hoe jij ze herkent:

Voorbeeld van een malafide verkoopgesprek:

1. **Verkoper:** *Goedemiddag, u bent vast op de hoogte van de nieuwe regelgeving die volgend jaar ingaat, toch? Zonder een thuisbatterij loopt u straks flink geld mis.*

LET OP: Angst zaaien met vage claims.

2. **Verkoper:** *De overheid gaat de salderingsregeling echt versneld afbouwen. Maar wat de meeste mensen niet weten, is dat u **NU** nog kunt instappen met subsidie.*

LET OP: Onterechte urgentie.

3. **Verkoper:** *Mag ik u alvast aanmelden voor de landelijke thuisbatterij-subsidie? Kost niets, maar dan staat u alvast op de lijst. Daarna:
Om uw plek te garanderen, is wel een kleine borg van €150 vereist. Die krijgt u natuurlijk terug, mits u doorgaat!*

LET OP: Verkapte voet-tussen-de-deur.

4. **Verkoper:** *De burens hebben het ook al geregeld, u wilt toch niet de enige zijn zonder batterij?*

LET OP: Sociale druk/ Je geen tijd geven om rustig na te denken.

5. **Verkoper:** *We werken via een selectieve voorinschrijving. Alleen serieuze woningeigenaren komen in aanmerking.*

LET OP: Nep-exclusiviteit.

6. **Verkoper:** *Wat zegt u, even overleggen? Ach, dit is toch geen beslissing van honderdduizenden euro's, met een subsidie betaalt u amper iets.*

LET OP: Minimaliseren van kosten.

6 verkooptactieken van malafide thuisbatterijverkopers (en hoe jij ze herkent)

Checklist: 6 signalen van malafide verkopers

1. Vage verhalen over 'nieuwe regels' of 'subsidies'
2. Onterechte urgentie.
3. Verkapte voet-tussen-de-deur (vrijblijvend reserveren)
4. Groepsdruk: 'de burens hebben het al' / Je geen tijd geven om rustig na te denken.
5. Nep-exclusiviteit: alleen voor 'serieuze woningeigenaren'
6. Minimaliseren van kosten.

Tot slot: ons eerlijke advies

Bij Zonne logica krijg je een eerlijk verhaal. Geen loze beloften, geen gladde praatjes. Wil je weten of een thuisbatterij voor jou echt interessant is? Vraag een gratis en vrijblijvende intakegesprek aan. Samen met Smart Energy Concepts helpen wij je graag met eerlijke inzichten, zonder gladde verkooppraatjes.

Contact:

info@zonne logica.nl

www.zonne logica.nl

