



SENNHEISER

## ConC 400 in-store demo

### Zielsetzung

Lassen Sie Kunden mithilfe der Hintergrundgeräuschdatei Produktfunktionen und -vorteile direkt vor Ort erleben.

### Ansatz

Die ConC 400 Wirkung soll in der Reihenfolge „mit dem Gerät“ dann unmittelbar „ohne“ demonstriert werden. Beginnen Sie also die Demo damit, dass der Kunde die Geräte trägt, und entfernen Sie sie in der schwierigsten Hörsituation (Worst-Case-Szenario). Dadurch kann der Kunde den Vorteil des verbesserten Sprachverständnisses bei Hintergrundgeräuschen am intensivsten und unmittelbarsten erleben.

**Bitte beachten Sie:** Menschen mit leichtem bis mittelschwerem Hörverlust erleben eine stärkere Wirkung als Menschen ohne Hörverlust.

### Zielgruppe

- Häufige Schwierigkeiten beim Verstehen von Sprache in lauten Situationen
- Gelegentliche Schwierigkeiten beim Verstehen von Sprache in ruhigen Situationen mit weit entfernten oder leisen Sprechern



### Gehört nicht zur Zielgruppe

(Diese Personen sollten ConC 400 nicht kaufen)

- Oft Schwierigkeiten, ein normales Gespräch in einer ruhigen Situation zu verstehen
- Personen mit deutlichen Hörunterschieden zwischen dem linken und dem rechten Ohr

### Was benötigt wird

- ConC 400-Gerät (aufgeladen und mit einem Smartphone verbunden), einschließlich einer Auswahl an Ohradaptern
- Vorab aufgenommene Sounddatei zur Simulation von Hintergrundgeräuschen (geliefert von Sonova)
- Ein oder mehrere Lautsprecher zum Abspielen der Sounddatei



## ConC 400 Demo-Schritte für Hörgeräteakustiker und Verkäufer

1. Nutzen Sie die Umkleidekabine oder einen anderen Ort im Geschäft zur Vorführung. Benutzen Sie in WoH den Experience Room.
2. Laden Sie die ConC 400-Demogeräte auf und verbinden Sie sie mit der App „Sennheiser Conversation Clear“ auf Ihrem Smartphone.
  - Alternativ können Sie ConC 400 auch ohne Smartphone vorführen. ConC 400 funktioniert auch stand-alone. Stellen Sie bei der ersten Nutzung des Geräts sicher, dass Sie Stufe 4 für die Stufe und die mittlere Auswahl für die Sprachverständlichkeit wählen. Dabei handelt es sich um eine mittlere Konfiguration, die für die unterschiedlichen Hörverlustbedürfnisse am besten geeignet ist.
3. Platzieren Sie einen oder mehrere Lautsprecher hinter dem Kunden (nicht davor), über den Sie die Tondatei abspielen, um die laute Umgebung zu simulieren.
4. Stellen Sie ConC 400 entsprechend den Bedürfnissen und Vorlieben des Kunden zusammen. Wählen Sie die Ohradapter in der richtigen Größe. Sorgen Sie für einen guten und bequemen Sitz in den Ohren des Kunden. Für eine gute Funktion müssen die Ohrstöpsel gut abdichten. Undichte Stellen beeinträchtigen die Leistung.
5. Wählen Sie in der App den Modus „KOMMUNIKATION“ und passen Sie die SOUND-Einstellungen an die individuellen Vorlieben an, während Sie mit dem Kunden sprechen. Der Kunde wird die Einstellungen im Verlauf der Demo anpassen. Machen Sie den Kunden auf die Möglichkeit aufmerksam, die Verstärkung anzupassen (drücken Sie die Taste am rechten Gerät, um die Lautstärke zu erhöhen, auf der linken Seite, um sie zu verringern).
6. Schalten Sie die Tondatei ein, positionieren Sie sich vor dem Kunden und beginnen Sie, mit ihm zu sprechen, während die Hintergrundgeräusche laufen.
7. Intensivieren Sie die Zuhörsituation für den Kunden, indem Sie entweder nach und nach leiser sprechen oder sich immer weiter vom Kunden entfernen (oder beides).
8. Fahren Sie fort, bis der Kunde sich erkennbar konzentrieren muss, um zu verstehen, was Sie sagen. Bitten Sie den Kunden dann, beide Geräte aus den Ohren zu nehmen, so dass er Ihnen ohne Unterstützung der Geräte zuhören muss. Es wird erwartet, dass der Kunde erheblich weniger versteht als mit ConC 400 und er den Vorteil dadurch eindeutig erlebt und zu schätzen weiss.