

auto-tipp® Aftersales Impulse



Januar 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,
ich denke, dass es in diesen Tagen besonders wichtig ist, die Kunden zu den Regelungen der Öffnungszeiten im Verkauf, den Online-Beratungsmöglichkeiten und ganz besonders zu den Öffnungszeiten der Werkstatt und den möglichen Abläufen unter Corona-Gesichtspunkten zu informieren. Die vielen unterschiedlichen Meldungen verwirren mehr, als dass sie Klarheit schaffen und nicht jeder kann zwischen Lockdown des Einzelhandels und der Öffnung der Werkstätten unterscheiden. Also: Dringend die Kunden mittels Newsletter und Landingpage entsprechend informieren. Bitte auch den Anrufbeantworter aktuell programmieren mit den notwendigen Informationen. Falls Sie Vorlagen benötigen, gerne – kontaktieren Sie uns.
Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner
erwin.wagner@mdw-wagner.de
Tel. 0157 30254801



Externe Werkstatttests aktiv gestalten

Die Motorpresse und zusätzlich ADAC, DEKRA und TÜV tauchen regelmäßig zu Werkstatttests auf. Einerseits sind diese Tests zur Qualitätssicherung nützlich, andererseits muss man aber auch mit einer internen Strategie dagegenhalten.

[Weiterlesen](#)



Kennen Sie Ihre wertvollen Stammkunden?

Wissen Sie und Ihre Mitarbeiter/Innen, welche Aftersales-Kunden für Ihr Geschäft besonders wertvoll sind, auf die Sie nicht verzichten können? Kennen Sie die Gelegenheitskunden, die Sie scheinbar nur „ausnutzen“? Lassen Sie uns über die Kunden-Wertanalyse sprechen.

[Weiterlesen](#)



Ihr Service-Marketing-Tipp des Monats

Wissen Sie genau, welche Werbung wirklich wirkt?

Es gibt eine ganz einfache kostenfreie Methode, mit der Sie jederzeit die Wirkung Ihrer Werbemaßnahmen genau erfassen können. Diese Methode ist unentbehrlich zur Beurteilung der Werbeplanung und für den richtigen Einsatz der Werbemittel.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufs-Tipp des Monats

Es ist gerade mal wieder richtig Winter – die Chance für neue Fußmatten

Die Erneuerung verschlissener Fußmatten macht Sinn – nicht nur wegen des Sicherheitsaspekts. Es geht gerade jetzt auch darum, Feuchtigkeit aus dem Wageninneren fernzuhalten. Also: Jetzt Fußmatten aktiv anbieten!

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats:

► Achten Sie auf die Entwicklung der verkauften Stunden je Durchgang!

Praxis: Ein Filialbetrieb, gleiche Marken, gleiche Voraussetzungen, ähnliche Kunden. **Betrieb A** verrechnet je Durchgang 2,2 Stunden, **Betrieb B** schafft 1,4 Stunden. Wo liegt der Fehler?

[Weiterlesen](#)



Die Fach-Literaturempfehlung des Monats

Diesmal keine Empfehlung für ein einzelnes Buch, sondern der Versuch eines Überblicks über das Angebot von Fachbüchern im Bereich Aftersales. „Wer sucht, der findet!“

[Fachliteratur Aftersales](#)



Eine Bitte an alle!

Kaum zu glauben, aber es gibt auf der Welt viele Kinder, die am Schulunterricht nicht teilnehmen können, da sie kein Schreibzeug besitzen bzw. anschaffen können. Sie können helfen, beteiligen Sie sich an der Aktion „Stifte stiften“! Entrümpeln Sie Ihre Büros und senden Sie das nicht benötigte Material an die Hilfsorganisation – siehe Link. Vielen Dank dafür!

[Mehr Informationen](#)

Zitat des Monats: Der Pandemie-Rückspiegel

„Kundenmanagement - in welche Richtung?
Die Neukundengewinnung im regionalen
Marktbereich ist limitiert. Umso wichtiger ist
die Bestandskundenpflege.
Bestandskundenverlust ist Substanzverlust.“

Quelle: Prof. Hannes Brachat



Fachbücher von Erwin Wagner



[Titel-Verzeichnis](#)

Werkstattauslastungs-Strategie

ASS© - das Aftersales-
Steuerungs-System von



[Weitere Informationen](#)

Impressum



Erwin Wagner
Marketingagentur für die
Automobilwirtschaft

Niedernhart 1 a
94113 Tiefenbach

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50
Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51
info@mdw-wagner.de
www.mdw-wagner.de

Sitz des Unternehmens:
Tiefenbach / Passau
Datenschutz: [hier](#)