

auto-tipp[®] Aftersales Impulse



Januar 2023

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich habe mir zu Beginn des Jahres zwei Seminartage unter der Überschrift „2023 – Aussichten für die Automobilbranche“ gegönnt. Es wurden Vorträge vieler Brancheninsider, Unternehmer/Innen und Zulieferer angeboten, man konnte daraus wertvolle Impulse gewinnen. Auffällig waren zwei übereinstimmende, für die Zukunft genannte Empfehlungen:

1. verstärkte Kundenorientierung und
2. verstärkte Mitarbeiterorientierung

Hört, hört! So ganz neu ist das ja nicht. Das kennen wir doch seit Jahren, seit Jahrzehnten! Wenn diese Thesen jetzt auf die Top-Plätze der Agenda kommen, dann wünsche ich dazu gutes Gelingen, es wird höchste Zeit zur Umsetzung. Übrigens: Bewährte und nachweisbar erfolgreiche Konzepte zur Kundenbindung von mdw* Marketing finden Sie [hier](#).



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr mit vielen zufriedenen und ertragreichen Kunden, die von motivierten Mitarbeitern/Innen bedient werden.

Diese Beiträge finden Sie in diesem Aftersales-Newsletter:

- **Praxis-Tipp:**
Werkstatt-Umsatz- und Ertragsplanung
- **Beste Kundenbeziehungen schaffen**
- **Mangelnde Werkstattauslastung zum Jahresbeginn**
- **Service-Verkaufstipp:** Winterprodukte
- **Spezial-Seminar:** „Umsatzsteuer im Autohaus“
- **Buchempfehlung:** „Wa(h)re Herzlichkeit“ –Spitzenklasse in der Kundenbegegnungsqualität



Der Praxistipp des Monats: Werkstatt-Umsatz- und Ertragsplanung 2023

„Plane Deine Arbeit – arbeite nach Deinem Plan!“
Ihre Werkstatt-Umsatz- und Ertragsplanung sollte jetzt fertig sein. Eine Anleitung zur Planung und Umsetzung finden Sie in diesem Beitrag.

[Weiterlesen](#)



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Mangelnde Werkstattauslastung am Jahresanfang – das muss nicht sein!

Häufig weisen die Auftragsbücher der Werkstatt zum Jahresbeginn Lücken auf – das muss aber nicht sein. In diesem Beitrag bekommen Sie Impulse, wie man mangelnder Auslastung entgegensteuern kann.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Winter ist, wenn es nachts friert

Und dann benötigen Ihre Kundinnen und Kunden diverse Hilfsmittel aus dem Zubehörbereich, die jetzt in der Dialogannahme und im Kundenbereich verkaufswirksam präsentiert sein sollen. Impulse dazu gibt es hier.

[Weiterlesen](#)



Beste Kundenbeziehungen schaffen, ist ein MUSS!

Investieren Sie zum Jahresbeginn einige Minuten, um Ihren Status zur Qualität Ihrer Kundenbeziehungen zu überprüfen. Eine Checkliste und Anregungen dazu finden Sie hier.

[Weiterlesen](#)



**Michael Heimbrock
und Guido Winkler**



Unsere Empfehlung: Spezial-Seminar von Heimbrock Winkler

Prof. Dr. Peter Mann behandelt als Referent von Heimbrock Winkler im Spezial-Seminar „Umsatzsteuer“ am **01. Februar 2023** praxisnah die Grundlagen der Umsatzsteuerbehandlung im Kfz-Gewerbe. Steuerbefreiung für Exportgeschäfte und ihre Risiken sind nur ein Fokusthema dieses Seminars. Aber auch die im Mai 2022 vom BMF zugelassenen Erleichterungen werden detailliert erläutert, Probleme und Risiken der Branche angesprochen, dazu natürlich die Nachweiserbringung und worauf dabei zu achten ist. Nicht verpassen, jetzt anmelden und sofort profitieren!

[Details & Agenda](#)

[Zur Anmeldung](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Wa(h)re Herzlichkeit

von Klaus Kobjoll (auch als Lehrvideo erhältlich)

Das Buch ist nicht mehr ganz neu – der Inhalt aber ist zeitlos und absolut auch für Ihren Betrieb von großer Bedeutung. In vielen Empfehlungen wird die Praxis im Umgang mit den Kunden aufgezeigt. Wer sich mit dem Thema Kundenbindung, Kundengewinnung und dem positiven Umgang mit Kunden beschäftigt, findet in diesem Buch wertvolle Impulse für die Praxis.



[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Das Einzige, was nicht kopierbar ist, sind die Beziehungen eines Unternehmens zu seinen Mitarbeitern und die Beziehungen der Mitarbeiter zu ihren Kunden!“

Quelle: Klaus Kobjoll, Unternehmer und Experte für Motivation



Fachbücher von Erwin Wagner



 **Titel-Verzeichnis**

Werkstattauslastungs-Strategie

SyKE© STRATEGIE



 **Weitere Informationen**

Impressum



Erwin Wagner
Marketingagentur für die
Automobilwirtschaft
Niedernhart 1 a
94113 Tiefenbach

Kontakt

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](#)