

auto-tipp® Aftersales Impulse



Februar 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,
der AUTOHAUS *pulsSchlag* meldet für Januar eine Werkstattauslastung von 76 Prozent, dazu höre ich von vielen Betrieben, dass man für die Werkstatt Kurzarbeit anmelden musste. Beide Meldungen passen natürlich zusammen - aber: Ich hatte in meinem Newsletter im Dezember und nochmals im Januar auf rund 20 bewährte Maßnahmen hingewiesen, die man speziell für die bekannt umsatzschwachen ersten Monate des Jahres - heuer noch durch Corona verschärft - einsetzen kann, um AWs zu gewinnen. Dazu kommt noch das von uns entwickelte Aftersales-Steuerungssystem ASS©. Betriebe, die damit arbeiten sind aktuell gut ausgelastet. Ich komme also nicht umhin, für dieses System zu werben - im Sinne guter Produktivität bei bestem Leistungsgrad. Falls Sie Interesse haben - bitte kontaktieren Sie mich gerne.

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801



Kennzahlen 2020 – überraschend positiv

Die aktuellen Kennzahlen zum Vorjahr sind verfügbar. Einerseits: Überraschend positiv – besser als befürchtet. Insgesamt dennoch besorgniserregend.

[Weiterlesen](#)



Eine neue Runde zur Lehrlingssuche beginnt

Trotz Corona bleibt die Personalpolitik im Blick, woher kommen die neuen Lehrlinge? Ich zeige Ihnen als Impuls wie ein österreichischer Kollege um neue Lehrlinge wirbt.
Ein Praxistipp - zur Nachahmung empfohlen.

[Weiterlesen](#)



Wartungsintervalle halbieren

Wie geht das? Steht in jeder Betriebsanleitung

Es gibt eine ganze Reihe von Fahrbedingungen, bei dem die Hersteller eine Halbierung der Wartungsintervalle vergeben. Ist Ihr Serviceteam in der Lage, die betreffenden Kunden zu informieren?

[Weiterlesen](#)



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Räderwechsel – ab März geht's wieder los

Jetzt richtig vorbereiten!

Je nach Wetter – aber vor Ostern geht's wieder los mit dem Räderwechsel. Jetzt ist die richtige Zeit zur Vorbereitung.

[Weiterlesen](#)



Der Service- Verkaufs- Tipp des Monats

Machen Sie Ihre Kunden neugierig

WSS wischen ohne Wischerblätter, mittels Eis entfernen

Meinen Sie, dass diese Argumente für Ihre Kunden interessant sind? Dann bieten Sie dazu eine ideale Lösung an.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats:

Hinterlassen Sie Spuren im Kundenauto

Ein netter Gruß vom Autohaus, im Kundenauto platziert, kann eine kleine Geste sein, die Kunden erfreut. Kostet fast nix, erzeugt aber Wirkung!

[Weiterlesen](#)



„Wa(h)re Herzlichkeit“ von Klaus Kobjoll

Klaus Kobjoll machte sich mit 22 Jahren selbständig, meisterte zwischenzeitlich 10 Firmengründungen und weiß deshalb, wovon er spricht. Mit dem *Schindlerhof* gewann er über 15 nationale und internationale Auszeichnungen, z. B. den European Excellence Award. Was braucht es für den Erfolg? Voraussetzung sind Mitarbeiter, die von ihrer Sache begeistert sind und dafür brennen - egal ob Produzent oder Dienstleister. Wie kommt man dahin? Durch Wa(h)re Herzlichkeit - ein Schlüsselement für alle Unternehmensbereiche, egal ob Führung, Mitarbeiterorientierung, Prozesse, Politik oder Strategie. Klaus Kobjoll's Erfolgsrezept wurzelt im methodischen Begeistern sowie systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern. Der Autor zeigt unterhaltsam, wie man mit Teams ein Perpetuum mobile des Erfolgs erschafft.

PS: Zum Buch gibt es auch eine DVD, bestens geeignet für interne Mitarbeiter/Innen-Schulungen - aus meiner Sicht Pflicht für alle mit täglichem Kundenkontakt. Aktuell nur noch über Amazon verfügbar.

Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Wer die größte Loyalisierungskraft hat, der hat die Nase vorn. So sichern sich Loyalitätsführer eine Monopolstellung in Kopf, Herz und Geldbeutel ihrer Kunden. Total loyale Kunden sind blind und taub für den Wettbewerb. Sie sind überzeugte und begeisterte Immer-wieder-Käufer. Und sie sorgen als aktive positive Empfehler für leichtes, lukratives Neugeschäft.“

Quelle: Anne M. Schüller



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](#)