

auto-tipp® Aftersales Impulse



März 2022

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich hatte schon mehrfach auf das Thema „Werkstattauslastung Anfang 2022“ hingewiesen und dazu praxisnahe Lösungen aufgezeigt. Aktuell erreichen mich immer wieder Anfragen: „Die Werkstatt ist leer!“ Das Thema ist brandaktuell – per 02/2022 liegt die Auslastung bei **nur 76 Prozent!** Lösungsansätze zur Verbesserung biete ich Ihnen gerne nochmals im ersten Beitrag „**Impulse zur Werkstattauslastung**“.

Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen und grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



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



Aufbau-Impulse in dieser Ausgabe:

- Impulse zur Werkstattauslastung
- Reifengeschäft – Marktimpulse 21/22
- Service-Verkaufstipp: der 8-Punkte-Check
- Königsdisziplin „Rechnungserklärung“
- Werbetipp: Werfen Sie einen Blick in die Autowelt von Rotz
- Buchtipp: das neue Buch von Prof. W. Diez



Impulse zur Werkstattauslastung

Der *AUTOHAUS pulsSchlag* meldet per 02/2022 eine Werkstattauslastung von **nur 76 Prozent** – nach allgemeiner Formel bedeutet das „rote Zahlen“. Nutzen Sie die Sammlung von sofort umsetzbaren Impulsen zur Auslastung.

Weiterlesen



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Das Reifengeschäft erholt sich -2% Wachstum in 2021

Eine umfangreiche Analyse zum Reifengeschäft 2021 und viele Impulse für Ihr Sommerreifengeschäft finden Sie in diesem Beitrag.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Auftragserweiterung bei Kleinaufträgen

Alter Hut! Klarer Fall! Machen wir!

Die Praxistests sprechen aber eine andere Sprache. Beispiel Räderwechsel – werden alle Chancen rund ums Rad genutzt? Der 2-Minuten-Check links und rechts vom Rad bringt Zusatzaufträge. Garantiert!

[Weiterlesen](#)



Königdisziplin „Rechnungserklärung“

Rechnungserklärung hat nichts mit Vorlesen des Inhalts zu tun – es ist vielmehr eine Präsentation der erbrachten Leistung mit Vorteils-/Nutzen-Argumentationstechnik. Eine wichtige Fertigkeit und Fähigkeit, die notwendig ist, die Kunden zu überzeugen.

[Weiterlesen](#)

Ihr Werbe-Tipp des Monats



Autowelt von Rotz, CH-Münchwilen

Keine Frage: Die so genannten „neuen Medien“ haben die Werbelandschaft längst erobert. Wenn man aber die Homepages der Automobilbetriebe durchforstet, erkennt man, dass in dieser Hinsicht noch sehr viel Luft nach oben ist. Man kann nur zu mehr Aktivität aufrufen, z. B. zur Erstellung von Informationsfilmen. Einerseits zur Veröffentlichung auf der Homepage, andererseits auch auf *YouTube*. Nutzen Sie die Informationskraft des bewegten Bildes. Als Beispiel hier die Autowelt von Rotz in der Schweiz, Münchwilen – aber nicht nur die Filmbeiträge sind empfehlenswert, schauen Sie sich mal die gesamte Homepage des Schweizer Händlers an.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Verlorene Größe – Neue Horizonte von Prof. Willi Diez

Ein Kommentar dazu von Prof. Hannes Brachat:
„Wer die Dimension des Diez-Werkes vor sich liegen hat, möchte dem Autor Dank sagen für die so umfassende Arbeit, die er für die Branche als ein Stück wichtiger Automobilwirtschaftsgeschichte in dieser einmaligen Klasse dargestellt hat. Eigentlich müsste ihm die Hochschule dafür den zweiten Dokortitel mit h.c.-Hut verleihen. Er sei hiermit beantragt. Sagen wir es halt gleich:
Prof. Dr. Dr. h.c. Willi Diez. Herzliche Gratulation!“

[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Für sehr viele Menschen wird es auf lange Sicht keine Alternative zum Verbrenner geben. Denn die Vorstellung, dass jeder Autofahrer zuhause aufladen kann, ist reine Utopie. Für die Umwelt muss das kein Schaden sein, können Verbrenner doch theoretisch schon heute mit synthetischen Kraftstoffen CO₂-frei betrieben werden.“

Quelle: Luca de Meo, Renault-Chef



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](#)