

auto-tipp® Aftersales Impulse



April 2024

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

eines der wichtigsten Erkenntnisse des aktuellen DAT-Reports - wenn auch nicht überraschend - ist die Tatsache: Autos müssen immer seltener repariert werden! Verschleißreparaturen an Motor, Elektrik und Fahrwerk erreichten 2023 einen historischen Tiefstand trotz des steigenden Bestands im Segment II und III.

Stabil dagegen blieben die Wartungsaufträge.

Aber jetzt kommt's: Trotz der rückläufigen Reparaturaufträge und der allgemeinen Erkenntnis, dass mit zunehmender Elektromobilität die Branche künftig weiter an Werkstattgeschäft verlieren wird – geben über 60 Prozent

der befragten Kunden an, dass sie bei der Auftragserstellung in der Werkstatt nach keinerlei Zusatzleistungen wie z. B. Zubehör, Reifen usw. befragt wurden. Das heißt: Es erfolgte keine Dialogannahme o. ä. - alle möglichen Zusatzgeschäfte und Auftragsweiterungschancen blieben ungenutzt. Ein Drama - nach 60 Jahren Dialogannahme in der Branche!



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Aftersales-Impulse im April 2024

- SMS-Kontakt fürs Marketing nutzen
- Werbetipp: Die Postwurfsendung
- Verkaufstipp: Umsatzbringer „Hund im Auto“
- Preisauszeichnung Reifen & Räder
- Praxistipp: Werkstattgeschäft eindrucksvoll präsentieren
- Buchtipps: Sonderangebote aktuell



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

SMS-Kontakt fürs Marketing nutzen

Der schnelle Weg zum Kunden. Via SMS kann man einen schnellen und wirksamen Kontakt zum Kunden herstellen. Mögliche Einsatzzwecke sind z. B. die HU-Einladung, Service-Sonderangebote, Einladung zum Saison-Check u. v. m.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Umsatzbringer „Hund im Auto“

Etwa in jedem 10. Kundenauto fährt regelmäßig ein Hund mit. Für den sicheren Transport von „Bello“ gibt es viel nützliches Zubehör, das aktiv angeboten werden kann.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Präsentieren Sie Ihr Werkstattgeschäft eindrucksvoll bei neuen Kunden

Überreichen Sie neuen Kunden ein „Begrüßungspaket“, in dem Sie Ihre Werkstatteleistungen aktiv präsentieren. Zeigen Sie neuen Kunden, was Ihr Haus alles anbietet.

[Weiterlesen](#)



Der Werbetipp des Monats

Hier geht es um die gute alte Postwurfsendung. Regional bestens steuerbar, seriöse Zustellung durch die Post und preiswert. Beleben Sie Ihr Marketing!

[Weiterlesen](#)



Verkaufsfördernde Preisauszeichnung für Reifen & Räder

Ein neuer Rädersatz kostet schnell mal vierstellig. Grund genug, sich Gedanken darüber zu machen, diese Preise verkaufsfördernd den Kunden darzustellen.

[Weiterlesen](#)



Der Buch Tipp des Monats

In dieser Ausgabe informiere ich Sie über ein tolles Sonderangebot. **Zwei Bücher zum Superpreis – jeweils nur 29,- €!**

1. **Servicezentrum Dialogannahme**

(von Prof. Hannes Brachat und Erwin Wagner)

2. **GW-Handel heute** (von Erwin Wagner)

Jetzt zugreifen, die Bestände reichen nicht mehr lange.

Servicezentrum Dialogannahme planen, bauen, profitieren

Das Herzstück des Servicegeschäftes ist die Dialogannahme. Hier entscheidet sich, ob der Kunde wiederkommen wird – oder nicht. Das Gelingen des Systems macht aber natürlich nicht die bloße bauliche Existenz der Dialogannahme aus, sondern erst die beteiligten Mitarbeiter können diesen Prozess wirksam umsetzen.



jetzt
nur **29,- €**

GW-Handel heute

Impulse für Ihr Gebrauchtwagengeschäft

Ein modern gemanagtes GW-Geschäft stellt eine der wichtigsten Ertragssäulen im Autohaus dar. Um in diesem Feld erfolgreich zu sein, sind viele Faktoren maßgeblich. Dieses Buch gibt einen Überblick über die Säulen des GW-Geschäfts und geht ins Detail verschiedener Leistungsbereiche.



jetzt
nur **29,- €**

Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Die Dialogannahme darf in einer Werkstatt kein Selbstzweck sein, sondern muss sowohl von den Mitarbeitern, vor allem über das kommunikative Vertriebstalent der Serviceberater als auch von der Unternehmensführung mit Leben erfüllt werden.“

Quelle: Werner Gossmann, in der Branche bekannt als der „Servicepapst“



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](#)