

# auto-tipp<sup>®</sup> Aftersales Impulse

mdw

August 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

**neu**

ich darf Ihnen mitteilen, dass soeben unsere neu aufgestellte Homepage [www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de) online gegangen ist. Der Inhalt der Page gibt umfassende Impulse über unsere bewährte **SyKE© STRATEGIE** zur Herstellung und dauerhafter Sicherung der Werkstattauslastung. Dazu werden wertvolle Anregungen zu den Themen Service und Teile-Management gegeben. Bitte schauen Sie mal rein.

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

[erwin.wagner@mdw-wagner.de](mailto:erwin.wagner@mdw-wagner.de)

Tel. 0157 30254801



## Suchen Sie derzeit Personal? Suchen Sie noch Lehrlinge?

Natürlich haben Sie schon viel zur Lösung des Problems unternommen – aber vielleicht bietet Ihnen dieser Beitrag noch ein paar neue Impulse. Man weiß ja nie!

Weiterlesen



## Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

## Neukunden: die richtige Information zur Werkstatt

Wie oft hat es wirklich geklappt, dass nach dem NW-/GW-Kauf der Kontakt zwischen Kunde und Werkstatt hergestellt wurde? Schaffen Sie ein System, das **immer** funktioniert, schüren Sie Ihr Neukunden-Begrüßungspaket.

Weiterlesen



## Service-Verkaufstipp: Ist das Auto wirklich fertig?

Der Wartungsauftrag ist abgearbeitet – aber fehlt nicht noch etwas? Haben Sie vorausschauend bis zur nächstfälligen Wartung des Kundenfahrzeugs gedacht? Können Sie den Kunden evtl. noch einen besonderen Nutzen bieten? Kurz gesagt: Ist das Auto wirklich fertig?

[Weiterlesen](#)



## Der Praxistipp des Monats: Verkaufsfördernde Flyerpräsentation

Man sieht es häufig: Überall im Autohaus liegen Flyer zum Thema Aftersales herum. Wie soll damit ein/e Kunde/In animiert werden so eine Information mitzunehmen? Die Flyer sollen ordentlich – verkaufsfördernd – **präsentiert** werden. So wird die Aufmerksamkeit stark gefördert. Sehen Sie bitte das Beispiel an.

[Weiterlesen](#)



## Der Buch-Tipp des Monats: Faktor Mensch im Verkauf von Holger Bröer

Dieses Buch beschreibt Chancen und Risiken von Social Media und Digitalisierung. An anschaulichen Beispielen wird deutlich, wie die Welt der sozialen Netzwerke erst durch persönliche Begegnungen an Wert gewinnt und wie es gelingt, Angebote direkt aus den Bedürfnissen der Menschen heraus zu entwickeln. Das Buch regt Verkäufer und uns alle dazu an, sich nicht mehr dem technologischen Druck zu beugen, sondern die Kommunikation von Mensch zu Mensch zu fördern.

[Bezugsquelle](#)

### Zitat des Monats

„Es ist irreführend, die Elektrofahrzeuge als klimaneutral zu bezeichnen. Zum einen sei der Energieaufwand für die Produktion der E-Batterien nicht CO<sub>2</sub>-frei. Wer als E-Autofahrer den derzeitigen Strommix benutzt, fahre noch nicht klimaneutral. Der Strom aus erneuerbaren Quellen werde in Zukunft für die geplanten E-Automengen nicht ausreichen. Deutschland wird dazu Strom importieren müssen.“

Quelle: Winfried Hermann (die Grünen), Verkehrsminister BW (!!!)



### Fachbücher von Erwin Wagner



► **Titel-Verzeichnis**

### Werkstattauslastungs-Strategie

**SyKE© STRATEGIE**



► **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](mailto:info@mdw-wagner.de)  
[www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de)

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