

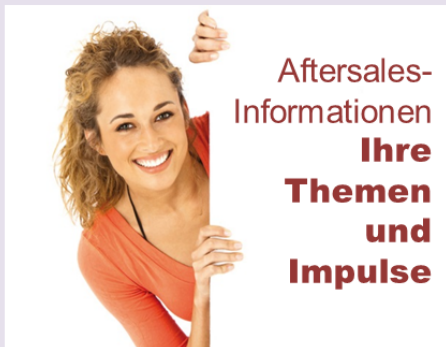
Sehr geehrte Damen und Herren,

bei den Prüfungen zum qualifizierten Serviceberater / zur qualifizierten Serviceberaterin, die ich ständig begleite, stelle ich fest, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beim Thema „Motorenöle“ regelmäßig scheitern. Die große Mehrheit ist nicht in der Lage den Kunden eine korrekte Beratung zu bieten und auf gezielte Fragen zur Qualität und Nutzung die richtigen Antworten zu geben. Hallo! Das Thema Motorenöl ist noch nicht vorbei, ganz im Gegenteil. Es stehen noch viele Jahre vor uns, in denen wir exzellente Chancen für dieses Produkt nutzen können - ja müssen! Siehe dazu auch unseren aktuellen „Service-Verkaufstipp“ des Monats. Vielleicht finden Sie darin nützliche Anregungen.



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

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Inhalt: Aftersales-Impulse im August 2025

- Verkaufsförderung für Schmierstoffe
- Machen Sie Ihren „Clean Service“ sichtbar
- Mit Mitarbeitern werben
- Erfolgreiche Ergebnisse im Werkstatttest
- Wartungsintervalle halbieren
- Glasschaden-Impulse



Der Service-Verkaufstipp des Monats

Verkaufsförderung für Schmierstoffe

Die Elektro-Kundenautos sind nach wie vor in der Minderzahl, deshalb ist das Thema „Schmierstoffe“ nach wie vor als Renditebringer relevant.

Die richtige Beratung der Kunden bezüglich des zu verwendenden Motoröls gehört zu den Aufgaben der Serviceberatung. Informationen und Impulse zum Thema finden Sie hier.

Weiterlesen



Die Praxis-Information des Monats

Machen Sie Ihren „Clean Service“ für Ihre Kunden sichtbar

Präsentieren Sie z. B. in der Dialogannahme Ihren „Clean Service“. Machen Sie diesen Service für Ihre Kunden sichtbar, machen Sie diesen Service in den Augen Ihrer Kunden „wertvoll“. Einerseits als Anlass für die Inspektion: Gratis durchgeführte Fahrzeugreinigung – andererseits kann man die Angebote auch gegen Entgelt anbieten.

Weiterlesen



Werben Sie mit Ihren Mitarbeitern

Wenig genutzt wird die Werbekraft Ihrer Mitarbeitenden. Machen Sie diese zu Botschaftern Ihres Hauses. Ein praktisches Beispiel zeigen wir Ihnen hier.

Weiterlesen



Tipps für erfolgreiche Ergebnisse in Werkstatttests

Im Herbst führen viele Motormagazine wieder Werkstatttests durch. Ein gutes Abschneiden ist dabei keine Hexerei. Tipps für gute Ergebnisse finden Sie hier.

[Weiterlesen](#)



Wartungsintervalle – gemäß Vorschrift – halbieren

In nahezu allen Bedienungsanleitungen gibt es eine Empfehlung, die in der Praxis kaum realisiert wird, nämlich die Halbierung der Serviceintervalle unter bestimmten Bedingungen. Infos dazu gibt es hier.

[Weiterlesen](#)



Glasschaden: Informationen, Kennzahlen, Impulse

Glas ist „Gold“! 45 Prozent der Kfz-Eigentümer in Deutschland mussten schon mindestens ein Mal eine Autoscheibe reparieren oder ersetzen lassen. Das ist oft eine kostspielige Angelegenheit, die zudem immer aufwändiger und teurer wird.

[Weiterlesen](#)

Zitat des Monats

„In den kommenden 15 Jahren wird sich der Reparaturmarkt stärker verändern als in den 3 Jahrzehnten zuvor. Werkstätten müssen sich auf einen Zuwachs an Großkunden einstellen und damit rechnen, dass Kunden ihre Dienstleistungen über Internetportale und KI-Agenten buchen - oder sogar, dass Fahrzeuge ihren Wartungsbedarf selbst weitergeben.“

Quelle: Wolfgang Michel, Chefredakteur *kfz-betrieb*



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](#)