

auto-tipp[®] Aftersales Impulse



September 2023

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

in den nächsten Tagen steht auf dem Terminplan:

- **Herbst- & Winter-Angebote** plakatieren
- **Winterzubehör** und **Winterräder** präsentieren
- **In der Dialogannahme** und **in der Kundenzone** das **Wintergeschäft** präsentieren
- **Kunden zum Winter-Check** einladen

Ich wünsche Ihnen ein gutes Geschäft!

Und grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801



Aftersales-Impulse im September 2023

- **Gratis Lichttest** – wenn, dann richtig!
- **Der erfolgreiche Winter-Check**
- **Praxis-Tipp:** Winterzubehör
- **Aktuell:** Terminmanagement Winterräder-Montage
- **Buch-Tipp:** Reifen- & Räder-Management
- **Zitat:** Zukunft Werkstattauslastung



Gratis Lichttest im Oktober – wenn, dann bitte aber richtig!

Der Lichttest sollte keine lästige Pflichtübung sein, sondern – richtig durchgeführt – sollte er ein Umsatzbringer sein. Hier finden Sie die notwendigen Impulse.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Der erfolgreiche Winter-Check

Holen Sie jetzt mit dem Winter-Check-Angebot Kunden ins Haus und nutzen Sie die Gelegenheit für vielfältige Umsatzchancen.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: „Kleinvieh macht auch Mist!“

Diesen Spruch kennen alle – jetzt gilt es, ihn in die Praxis umzusetzen. Jeder Ihrer Kunden benötigt jetzt Winterzubehör. Machen Sie das Geschäft – sonst verkauft es ein anderer!

[Weiterlesen](#)



Jetzt aktuell: Terminverzerrung zur Winterräder-Montage

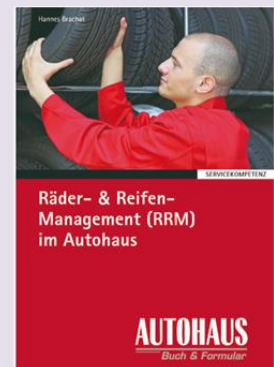
Noch scheint die Sonne, aber im Herbst droht oft über Nacht ein Wetterumschwung. Und dann steht das Telefon wegen Räderwechselterminen nicht mehr still.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Reifen- & Räder-Management im Autohaus von Prof. Hannes Brachat

Mit professionellem Räder- und Reifen-Management lässt sich gutes Geld verdienen. Jedes Jahr werden auf dem deutschen Markt über 50 Millionen Reifen im Reifenersatzgeschäft vermarktet. **AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat** zeigt Ihnen in diesem Buch, welche Potenziale es gibt, wie man effiziente Prozesse einführt und wie man dem Kunden das Angebot am besten kommuniziert. Mit einzigartigen Tipps aus der Praxis!



Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Die alte Verbrenner-Welt geht nicht von heute auf morgen verloren: Stand heute gehen wir bei den verkauften Stunden jedes Jahr ca. 5 % zurück. Allein durch aktiven Serviceverkauf können bis zu 15 % ausgeglichen werden. Hier liegt noch sehr viel Potenzial brach.“

Quelle: Karl Hell, Direktor Aftersales, Hyundai Motor Deutschland



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](#)