

auto-tipp[®] Aftersales Impulse



Oktober 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,
vermutlich wird Ihre Werkstattauslastung aktuell – hoffentlich
– bei > 90 Prozent liegen. Wer das Wintergeschäft richtig
nutzt, wird aktuell „die Hütte“ voll haben.
Trotzdem ist das Thema „Werkstattauslastung“ keine
spontane Aktivität – wenn es gerade mal nicht läuft –
sondern eine kontinuierliche Aufgabe.
Impulse dazu gibt's wie immer in diesem auto-tipp.
Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



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



Marktanteilsverluste im Aftersales

Ca. 50 Prozent Marktanteile verzeichnen mittlerweile die
Markenwerkstätten im Werkstattgeschäft. Die Hälfte der
Kunden bevorzugen ab ca. 5 Jahre nach Erstzulassung
freie Werkstätten. Gerade die Zielgruppen in den
Segmenten II/III sind zur Auslastung zwingend notwendig.
Gegensteuern ist angesagt!

[Weiterlesen](#)



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Autos in jedem Fahrzeugalter müssen treue Service-Kunden Ihres Hauses sein

Häufig hört man in den Autohäusern: „Die“ – gemeint sind damit ältere Modellreihen – „...bekommen wir sowieso nicht mehr in die Werkstatt“, „...die sind bei A.T.U und Co...!“ Bitte lassen Sie derartige Aussagen nicht zu! Fakt ist, dass mit zunehmendem Fahrzeugalter meistens der Kontakt zum Kunden verloren geht, dass sich Kunden mit älteren Fahrzeugen eher günstigere Werkstätten suchen.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Fuß- und Gummimatten aktiv anbieten

Häufig sieht man die Matten-Angebote irgendwo im Kundenwartebereich des Autohauses präsentiert. Die Kunden sollen sich selbst bedienen, der Umsatz wird so aber überschaubar bleiben. Viel besser ist es, diese Artikel jetzt in der Dialogannahme direkt aktiv den Kunden anzubieten.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Verkaufsfördernde Warenpräsentation

Die verkaufsfördernde, zum Kauf animierende Warenpräsentation im Servicegeschäft gehört nicht zu den Stärken der Werkstätten!

[Weiterlesen](#)

Ihr Werbe-Tipp des Monats



Die 1-3-7-Werbe-Erfolgsformel

In der aktuellen Marktsituation ist das Thema „Kundenbindung“ von existenzieller Bedeutung. Gute Kontakte zu den Kunden halten, hat eine hohe Priorität, entsprechende Budgets sind einzuplanen.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Handling Shit von Dr. Frederik Hümmeke

Der Autor, selbst Unternehmer, verspricht Impulse und Lösungsansätze für den Umgang mit schwierigen Situationen und vor allen Dingen vom Umgang mit schwierigen Menschen/Kunden. Gerade sind diese Fähigkeiten und Fertigkeiten zunehmend im Umgang mit den Internet-gesteuerten Kunden gefragt, die immer anspruchsvoller und kritischer werden.

[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Der Kunde sieht ein Unternehmen immer als Einheit. Er unterscheidet nicht zwischen Chef und Azubi. Wenn es auch nur an einer Stelle klemmt oder ein einziger Mitarbeiter patzt, war aus Sicht des Kunden ‚dieser Saftladen‘ schuld. Er macht sich zornig von dannen, und im Web erzählt er allen, warum das so ist.“

Quelle: Anne M. Schüller



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](#)