

auto-tipp® Aftersales Impulse



Oktober 2022

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich hoffe, dass Ihre Werkstatt aufgrund der Herbst-Aktionen „brummt“! Wenn nicht, dann empfehle ich Ihnen, einen Blick auf unsere Service-Seite **auto-tipp** zu werfen.

Hier finden Sie eine Reihe von nützlichen Anregungen für mehr Umsatz im Aftersales. Diese Info-Seite gilt auch jetzt schon vorausschauend auf die Zeiten ab Januar, die sich erfahrungsgemäß eher mit schwacher Werkstattauslastung bemerkbar machen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen vollen Werkstatt-Terminkalender!

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801



Inhalt:

Aftersales-Impulse in dieser Ausgabe

- Werkstatttests positiv gestalten
- Räderwechsel – Nutzen Sie diesen Kontakt für Ihren Umsatz
- Winterartikel jetzt aktiv anbieten
- Werkstattauslastung durch Kundenbindung
- Antizyklisch werben
- Buchtipp: Bahn frei für Übermorgengestalter



Aktuell in der Motorpresse:

Die Werkstatttester sind wieder unterwegs

AutoBild, *ADAC* und *auto motor sport* sind aktuell wieder mit Werkstatttests aktiv unterwegs. Das kann man nicht verhindern, aber man kann diese Tests positiv beeinflussen und beste Ergebnisse erzielen!

Weiterlesen



Ihr Service-Marketing-Tipp des Monats

Räderwechsel – Nutzen Sie diesen Kontakt für Ihren Umsatz

Eine große Anzahl von Kunden möchte den Räderwechsel noch für weitere Dienstleistungen nutzen. Den schnellen Radwechsel sollte man deshalb überdenken, mehr Zeit bringt mehr Umsatz! Hier gibt es einige Anregungen für mehr Umsatz und Ertrag.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Winterartikel jetzt aktiv anbieten

Die Dialogannahme ist der beste Platz zur Präsentation von Winterzubehör. Dazu eine Mehrfachplatzierung im Wartebereich und an der Theke. Warum sollen Ihre Kunden Winterartikel z. B. an der Tankstelle kaufen?

Bieten Sie das aktuelle Programm für Ihre Kunden aktiv an.

[Weiterlesen](#)



Werkstattauslastung durch Kundenbindung

Alle Prognosen deuten auf eine künftig, weiter rückläufige Werkstattauslastung hin. Das ist Fakt! **SyKE© KOMM** bietet Ihnen alle notwendigen Bausteine, um Ihr Werkstattgeschäft jetzt und für die Zukunft erfolgreich zu gestalten. Um der Aftersales-Entwicklung richtig gegenzusteuern ist ein fundiertes Kundenbindungsprogramm sehr nützlich.

[Weiterlesen](#)

Ihr Werbe-Tipp des Monats



Unsichere Geschäftslage = Kosten sparen?

Diese Strategie ist natürlich nicht falsch – ABER! Wenn z. B. Werbeaktivitäten gestrichen werden, bedeutet dies auch, dass wertvolle Kundenkontakte eingestellt werden. Das führt wiederum dazu, dass Kunden ausbleiben, dass Umsätze verloren gehen.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Bahn frei für Übermorgengestalter!

von Anne M. Schüller

Übermorgengestalter, Innovatoren und Zukunftsversther: Das sind Menschen, die wir fortan so dringend brauchen, um für die kommenden Herausforderungen gerüstet zu sein. Dennoch bleiben viele im „Man müsste mal . . .“ stecken. In ungewissen Zeiten fehlt ihnen häufig der Mut, wirklich kühn zu denken und forsch zu handeln. Hier tritt das Buch in Aktion.

Es umfasst 25 rasch wirksame Initiativen und weit über 100 Aktionsbeispiele. Diese werden aus der Mitte des Unternehmens heraus entwickelt, um das notwendig Neue zügig in Gang zu bringen und den Sprung in die Zukunft zu schaffen.

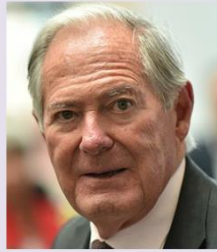


[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Bezogen auf das einzelne Fahrzeug geht Roland Berger davon aus, dass rein batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) ein rund 30 Prozent geringeres Umsatzpotenzial im Bereich Aftermarket-Ersatzteil haben als Autos mit Verbrennungsmotor.“

Quelle: Studie Roland Berger



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](#)