

auto-tipp® Aftersales Impulse



Februar 2024

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

der neue DAT-Report 2024 unterstreicht wieder einmal mehr die herausragende Ertragsbedeutung des Werkstattgeschäftes für den Markenhandel. Gleichzeitig wird auch der fortgesetzte Marktanteilsverlust der Vertragswerkstätten dokumentiert. Meine Meinung: Die ständigen Preiserhöhungen der letzten Jahre gehen halt nicht ohne Folgen an den Betrieben vorbei. Die Finanzen der privaten Haushalte sind angespannt, da sucht man schnell Alternativen. Nach wie vor gilt: Stärkung der Segmente II / III. Da die Verkaufsprognosen für dieses Jahr eher verhalten sind, ist das Aftersalesgeschäft ganz besonders gefragt, um „das Eisen aus dem Feuer zu holen“. Wie schon so oft mein Appell dazu: Alles Kraft dem Aftersales, dem Service und der Kundenorientierung. Dazu wünsche ich Ihnen viel Erfolg.



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Hier können Sie den DAT-Report 2024 bestellen.

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Aftersales-Impulse im Februar 2024

- Auftragsloch in der Werkstatt?
Hier gibt's Tipps
- Verkaufstipp:
Der schnelle 1-Minuten-Check
- Die Aftersales-Kennzahlen aus 2023
- Service-Verkaufs-Tipp:
Vor dem Frühjahrsgeschäft
- Buch-Tipp:
Sonderangebote aktuell



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Werkstattgeschäft: Auftragsloch vor dem Frühjahr?

Bevor das Frühjahrsgeschäft die Werkstätten füllt, gibt es öfter mal ein Auftragsloch. Tipps zur Aktivierung der Auslastung finden Sie hier.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Der schnelle 1-Minuten-Check

Der schnelle 1-Minuten-Check in der Dialogannahme. Der Bremsflüssigkeitstest zwischen den Wechselintervallen. Zur Sicherheit Ihrer Kundinnen und Kunden.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Die BWL-Kennzahlen aus 2023

In diesem Tipp bieten wir Ihnen die gerade neu erschienen Kennzahlen des Aftersalesgeschäfts von 2023.

[Weiterlesen](#)



In Kürze startet das Frühjahrsgeschäft in der Werkstatt

Mit einer guten Vorbereitung kann man Stress reduzieren. Bereiten Sie jetzt Ihr Frühjahrsgeschäft vor. Lesen Sie dazu hier einige Tipps.

[Weiterlesen](#)



Der Buch Tipp des Monats

In dieser Ausgabe informiere ich Sie über ein tolles Sonderangebot. **Zwei Bücher zum Superpreis – jeweils nur 29,- €!**

1. **Servicezentrum Dialogannahme**

(von Prof. Hannes Brachat und Erwin Wagner)

2. **GW-Handel heute** (von Erwin Wagner)

Jetzt zugreifen, die Bestände reichen nicht mehr lange.

Servicezentrum Dialogannahme planen, bauen, profitieren

Das Herzstück des Servicegeschäftes ist die Dialogannahme. Hier entscheidet sich, ob der Kunde wiederkommen wird – oder nicht. Das Gelingen des Systems macht aber natürlich nicht die bloße bauliche Existenz der Dialogannahme aus, sondern erst die beteiligten Mitarbeiter können diesen Prozess wirksam umsetzen.



jetzt
nur **29,- €**

GW-Handel heute Impulse für Ihr Gebrauchtwagengeschäft

Ein modern gemanagtes GW-Geschäft stellt eine der wichtigsten Ertragssäulen im Autohaus dar. Um in diesem Feld erfolgreich zu sein, sind viele Faktoren maßgeblich. Dieses Buch gibt einen Überblick über die Säulen des GW-Geschäfts und geht ins Detail verschiedener Leistungsbereiche.



jetzt
nur **29,- €**

Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Ein Experte ist ein Mann, der hinterher genau sagen kann, warum seine Prognose nicht gestimmt hat.“

Quelle: Winston Churchill (1874-1965)



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](#)