

auto-tipp[®] Aftersales Impulse



April 2023

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,

jetzt setzen wieder hektische Zeiten ein: Frühjahrs-Check, Räderwechsel usw. Trotz dem Stress darf man dabei nicht vergessen: Die Kunden stehen im Mittelpunkt! Mehr denn je zählt die Kundenbegegnungsqualität! Was erleben die Kunden bei einem Besuch im Autohaus? Einen aktuellen Beitrag dazu finden Sie in diesem Newsletter.



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

- Autohaus-Kennzahlen 2022
- Wo bleibt die Kundenorientierung?
- Sommerräderwechsel: Machen Sie mehr daraus!
- Nutzen Sie Ihre Mitarbeiter/Innen als Imageträger/Innen
- Idee: Werben Sie mit Ihrer eigenen Briefmarke
- Neues altes Thema: Die Dialogannahme – dazu unser Buch-Tipp des Monats



Die Finanz-Kennzahlen 2022

Die Finanz-Kennzahlen der Branche für das vergangene Geschäftsjahr 2022 sind da. Wir haben die wichtigsten davon für Sie aufbereitet. Ein vergleichsweise gutes Jahr liegt hinter uns – die Aussichten für 2023 sind weniger rosig. Mehr dazu hier.

[Weiterlesen](#)



Ihr Service-Marketing-Tipp des Monats

Die Geschäftsstrategie ist an den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden auszurichten!

Man kann es ja schon fast nicht mehr hören – Kunde, Kunde, Kunde! Daran hat sich nichts geändert. Die Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt. Punkt! Ein fragwürdiges Praxiserlebnis können Sie hier nachlesen.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Machen Sie mehr aus dem Saison-Räderwechsel

Zumindest 2 x im Jahr dreht sich alles rund um den Räderwechsel. Viele Autohäuser kalkulieren dazu einen Fixpreis – dieses Angebot könnte man aber ausbauen und den Kundinnen und Kunden einige Varianten anbieten.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Mitarbeiter/Innen als Imageträger/Innen

Machen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Imageträgern, werben Sie gleichzeitig für Ihr Autohaus und für neue Mitarbeiter/Innen.

[Weiterlesen](#)

Ihr Werbe- Tipp des Monats



Sonderbriefmarken erzeugen immer noch eine besondere Aufmerksamkeit

Ganz besonders dann, wenn die Briefmarke individuelle Motive Ihres Autohauses zeigt. Werben Sie mit Ihrer Post für Ihren Betrieb.

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Servicezentrum Dialogannahme

von Erwin Wagner & Prof. Hannes Brachatz

Das Herzstück des Servicegeschäfts ist die Dialogannahme, denn die Direkt- oder Dialogannahme ist nicht nur der Ort, an dem den Kunden die Technik erklärt wird, hier muss vielmehr die Kommunikation mit dem Kunden gelebt werden. Aber wie schafft man es, das System Dialogannahme im eigenen Betrieb umzusetzen und es gewinnbringend zu nutzen?

Von der richtigen Strategie bei der Planung einer Dialogannahme über die verschiedenen Konzepte, die Ausstattung und den Serviceberater-Arbeitsplatz bis hin zu den Anforderungen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und den finanziellen Aspekten – Erwin Wagner und Prof. Hannes Brachatz vermitteln Ihnen einen umfassenden Überblick.



[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Wir müssen uns künftig mit ganz neuen Konkurrenten im Servicemarkt auseinandersetzen.“

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](#)