

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich lese gerade, dass lt. Statistik 20 Prozent aller zur HU vorgeführten Fahrzeuge (PKW) keine Plakette bekommen. Das betrifft doch scheinbar hauptsächlich die von Kunden direkt bei den Prüforganisationen vorgeführt werden. Mit Vorab-Check in den Werkstätten kann so etwas nicht passieren. Andererseits vermisse ich auch eine auffällige Werbung: „HU täglich – inklusive kostenlosen Vorab-Check!“ Die Vorteile für die Kunden liegen klar auf der Hand – ebenso diejenigen für die Werkstatt.



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

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Aftersales-Impulse im August 2024

- Der richtige Preis im Autohaus
- Getriebeölwechsel – Infos dazu
- Alle Tipps rund um das Motorölgeschäft in Ihrer Werkstatt
- Unsere Empfehlung: der Newsletter von Heimbrock Winkler
- Buch-Tipp: „Dialogannahme“ zum Sonderpreis



Der Preis – ein wichtiges Marketing-instrument im Aftersales

Nicht umsonst heißt es: Der Preis ist heiß! Der richtige Preis ist entscheidend für die Kundengewinnung, die Kundenbindung und für die Imagebildung für Ihr Haus.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Automatik-Getriebeölwechsel JA oder NEIN?

Vor einigen Jahren waren Kfz-Profis überzeugt, dass Lifetime-Getriebeölfüllungen umweltfreundlich, kostensparend und Stand der Technik sind. Heute weiß man: Getriebeöle müssen regelmäßig gewechselt werden. Getriebehersteller empfehlen nach 80.000 bis 120.000 Kilometern oder nach vier bis sechs Jahren Automatik-Getriebeöle zu wechseln.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Nach wie vor gilt: Das Motoröl ist der Ertragsbringer Nummer 1

Zur Auffrischung finden Sie hier alle Tipps rund ums Ölgeschäft. Heute und morgen!

[Weiterlesen](#)



**Michael Heimbrock
und Guido Winkler**

Heimbrock Winkler
H W
Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH

Unsere Empfehlung: der Newsletter von *Heimbrock Winkler*



[Hier geht's zum aktuellen Newsletter](#)



Der Buch-Tipp des Monats

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,- €**

Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Kunden, die länger als die klassischen drei bis vier Jahre der Markenwerkstatt treu bleiben, können den größten Teil der Serviceeinbußen kompensieren, die durch den geringeren Wartungsaufwand von Elektrofahrzeugen voraussichtlich entstehen.“

Quelle: Karl Hell, ehem. Direktor Aftersales, HYUNDAI



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](#)