

# auto-tipp<sup>®</sup> Aftersales Impulse



September 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,  
jetzt geht's also wieder los – die Herbst- und Winterzeit in der Werkstatt. Empfehlung: Jetzt bitte ein **internes Meeting** ansetzen mit dem Thema: „Wie organisieren wir uns im **Wintergeschäft?**“, damit Sie die aktuellen Chancen voll nutzen können. Nur **drei Beispiele**: Hektik und Stress beim **Räderwechsel** (im Formel 1-Tempo!!!) ohne Chance, das Fahrzeug rund um den Reifen inspizieren zu können. Oder: Der **Winter-Check** wird in die Werkstatt verlegt, dabei ist damit doch die Chance zum Rundum-Check nach Dialogannahme-Prüfliste (bitte keine 12 oder 15 Punkte!!!) gemeinsam mit dem Kunden verbunden. Der Winter-Check dient der **Fehlersuche am kompletten Fahrzeug**. Und natürlich muss jetzt das **Winterzubehör** aktiv angeboten werden, siehe dazu den Beitrag: „Service-Verkaufstipp des Monats“. Nutzen Sie z. B. das „2+1 Angebot“ für Wischwasser-Frostschutz, das benötigt jeder Kunde – und für das Serviceteam ist es lediglich eine kleine Fleißaufgabe.

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

[erwin.wagner@mdw-wagner.de](mailto:erwin.wagner@mdw-wagner.de)

Tel. 0157 30254801

## Lesen Sie in diesem Newsletter

- Werkstattauslastung
- Räder & Reifen
- Winterzubehör
- Lichttest
- Kleine Werbung
- Buch-Tipp



## Schwache Werkstattauslastung

Immer mehr Betriebe klagen über schwache Werkstattauslastung, die sich dazu erfahrungsgemäß zum Jahreswechsel noch verschärfen wird. Abhilfe schafft die **SyKE© Aftersales-Strategie**, das umfassende Erfolgskonzept für Ihr Servicegeschäft – nutzen auch Sie die damit verbundenen Vorteile.

Weiterlesen



## Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

### **Aktuell: Räder & Reifen**

Im strategischen Durchschnitt benötigt jeder PKW 1 Reifen pro Jahr – wenn Sie also z. B. 3.000 Kunden in Ihrer DMS haben, bedeutet dies: **Absatzziel 3.000 Reifen p. a.!** Viele Impulse rund ums Reifengeschäft und insbesondere für die kommende Winterreifensaison können Sie hier abrufen.

[Weiterlesen](#)



### **Der Service-Verkaufstipp des Monats: „Kleinvieh macht auch Mist“**

Der kommende Winter bietet viele Verkaufschancen im Service: Reifen, Winter-Check u. v. a. m. Es bieten sich aber auch Verkaufschancen für viele - gerade in der kalten Jahreszeit - für die Kunden nützliche Kleinartikel. Bitte richten Sie Ihre Präsentation jetzt ein.

**Extra-Tipp:** Aktion „2+1“ für Wischwasser funktioniert immer!

[Weiterlesen](#)



### **Der Praxistipp des Monats: Gestalten Sie die Lichttest-Aktion verkaufsfördernd**

Seit mehr als 60 Jahren gibt es jährlich im Oktober den Lichttest, die Gewohnheit lässt das Thema im Tagesgeschäft schon fast untergehen. Mittlerweile hat das „Licht“ aber ganz andere Dimensionen angenommen und mit dem Tausch der Glühbirnen ist es auch nicht mehr getan.

[Weiterlesen](#)

## Ihr Werbe-Tipp des Monats



## Kleine Werbung für wenig Geld...

...trotzdem erhalten Sie mit diesem „Cent-Artikel“ viele Kontakte zu potenziellen neuen Kunden in Ihrem Umkreis. Hier erfahren Sie mehr dazu.

[Weiterlesen](#)



## Der Buch-Tipp des Monats: Business geht heute anders von Andreas Buhr

In Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Umbrüche wird sicher Geglaubtes zunehmend in Frage gestellt. Neue, disruptive Geschäftsmodelle entstehen über Nacht und bringen selbst scheinbar unverwüsthliche Branchenriesen ins Wanken. Wer als Entscheider – ob als Unternehmer, Manager, Führungskraft oder Gründer – durch den Umbruch navigieren und sein Business resilient und erfolgreich führen will, der muss in der Lage sein, auch in unsicheren Zeiten zukunftsweisende und -fähige Strategien zu entwickeln.

[Bezugsquelle](#)

### Zitat des Monats

„Die VW-Wurst wird als **Originalteil** vertrieben und kann über ‚Super24‘ per online abgerufen werden. Und das Original Volkswagen VW Gewürz Ketchup Curry trägt als **VW-Originalteil** die Nr. 199 398 500 A. Insider meinen, es sei das meistverkaufte Originalteil der VW-Organisation. Konsequenz wäre nun, das alles aus dem Programm zu nehmen. Das Audi-Zentrum Ingolstadt, **Audi (!)** vertreibt das ‚Ketchup Curry‘ über seinen virtuellen Zubehörkanal pro Liter für **9,63 Euro**. Wer andere Vertriebskanäle vergleicht, erhält den VW-Liter Original Ketchup Curry für **5,98 Euro**. Soviel zum Original-Teilepreis-Niveau.“

Quelle: Prof. Hannes Brachet



### Fachbücher von Erwin Wagner



[Titel-Verzeichnis](#)

### Werkstattauslastungs-Strategie SyKE© STRATEGIE



[Weitere Informationen](#)

### Impressum



Erwin Wagner  
Marketingagentur für die  
Automobilwirtschaft  
Niedernhart 1 a  
94113 Tiefenbach

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50  
Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51  
[info@mdw-wagner.de](mailto:info@mdw-wagner.de)  
[www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de)

Sitz des Unternehmens:  
Tiefenbach / Passau  
Datenschutz: [hier](#)