

Sehr geehrte Damen und Herren,

jetzt beginnt sie wieder, die auslastungsstarke Zeit in der Werkstatt. Im Herbst und Winter steigt die Kundenfrequenz. Winter-Check, Reifen, Licht-Check, passendes Winterzubehör stehen jetzt besonders im Fokus. Die so zustande kommenden Kundenkontakte sind konsequent zu nutzen. Besprechen Sie gemeinsam mit Serviceassistenz, Serviceberater und Werkstattleitung das strategische Vorgehen und setzen Sie gemeinsame Ziele mit Prämien fest. Es lohnt sich!



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Aftersales-Impulse im Oktober 2024

- Standheizung Nachrüstung
- Den Licht-Check 2024 erfolgreich nutzen
- Winterräder-Montage-Termine entzerren
- Glasschaden-Impulse: Nutzen Sie die Potenziale
- Das Räder-Management-Buch von Prof. Hannes Brachat



Ohne Eiskratzen im wohlig vorgewärmten Auto einfach wegfahren

So könnte ein Werbeslogan für die Nachrüstung einer Standheizung lauten. Zu Beginn der kalten Jahreszeit rückt die Standheizung wieder in den Fokus. Mehr Impulse dazu:

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Der Lichttest 2024 – Nutzen Sie alle damit verbundenen Chancen konsequent

Im Lichttest stecken sehr viel mehr Chancen als
üblicherweise genutzt werden.
Hier geben wir Ihnen die notwendigen Impulse dazu.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Entzerren Sie die Winterreifen-Montage- Termine

Jedes Jahr mit den ersten Schneeflocken kommt der Stress
mit dem Räderwechsel. Agieren Sie früh genug und prüfen
Sie, ob Ihnen dieser Vorschlag helfen kann.

[Weiterlesen](#)



Glas = Gold Nutzen Sie die Potenziale in Ihrem Kundenkreis

Bei jedem 12. PKW wird pro Jahr ein Glasschaden repariert
– bei jedem 15. PKW wird die Frontscheibe (WSS)
getauscht. Und wie sind die Kennzahlen im Vergleich zu
Ihrem Betrieb? Nutzen Sie alle Chancen!

[Weiterlesen](#)



Der Buch-Tipp des Monats: **Reifen- & Räder-Management im Autohaus** von Prof. Hannes Brachatz

Mit professionellem Räder- und Reifen-Management lässt sich gutes Geld verdienen. Jedes Jahr werden auf dem deutschen Markt ca. 40 Millionen Reifen im Reifenersatzgeschäft vermarktet. **Prof. Hannes Brachatz** zeigt Ihnen in diesem Buch, welche Potenziale es gibt, wie man effiziente Prozesse einführt und wie man dem Kunden das Angebot am besten kommuniziert.



Bezugsquelle

Zitat des Monats

„Das Thema E-Mobilität ist in Deutschland ein echter Stimmungskiller.“

Quelle: Dietmar Winkler, Chefredakteur
Auto Service Praxis



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](#)