

auto-tipp® Aftersales Impulse



Dezember 2021

Impulse für Aftersales-Management + Marketing + Werkstattauslastung

Sehr geehrte Damen und Herren,
Jahreswechsel bedeutet häufig Planungszeit.
Im **Beitrag 1** liefern wir Ihnen Werkstatt-Planungstools
zum sofortigen Einsatz. Auch das Thema „Dialogannahme“
kommt nicht zu kurz. Letztlich finden Sie im **Beitrag 6**
die Branchen-Kennzahlen 2020/21.
**Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und
alles Gute für ein erfolgreiches 2022.**



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801

Ich grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner

Lesen Sie in diesem *auto-tipp* Newsletter

- Werkstattplanung 2022
- Corona-Dialogannahme
- Dialogannahme-Zielrechnung
- Aufgaben der Serviceleitung
- Branchen-Kennzahlen 2020/21
- Der aktuelle Buch-Tipp



Umsatzplanung Werkstatt 2022

Es ist höchste Zeit für die Werkstatt-Umsatzplanung 2022.
Über diesen Link finden Sie Checklisten und Planungstools
inklusive der SOLL-/IST-Darstellung als
Führungsinstrument.

[Weiterlesen](#)



Ihr Service- Marketing- Tipp des Monats

Dialogannahme im Zeichen der Corona-Kontaktbeschränkungen

Corona führte indirekt teilweise dazu die Dialogannahme stillzulegen. Wie eine Covid-gerechte Dialogannahme funktioniert, lesen Sie in diesem Beitrag.

[Weiterlesen](#)



Der Service-Verkaufstipp des Monats: Die Dialogannahme-Zielrechnung

Anlässlich Corona wurde teilweise die Dialogannahme spürbar vernachlässigt. Aber gerade jetzt und mit Blick auf die Zukunft gewinnt das Konzept weiter an Bedeutung. Wir stellen Ihnen anbei eine Muster-Erfolgsrechnung zur Verfügung – vielleicht motivieren die Zahlen zu einem „Refreshing“ des Systems.

[Weiterlesen](#)



Der Praxistipp des Monats: Die Verantwortung der Serviceleitung

Auf die Serviceleitung kommt es an. Die in vielen Fällen ertragreichste Abteilung im Autohaus muss ganz besondere Aufmerksamkeit genießen. Die vielfältigen Aufgaben der Serviceleitung haben wir in einem Schaubild zusammengefasst.

[Weiterlesen](#)



Branchen-Kennzahlen 2020/21 Jahresbericht des ZDK

In diesem Monat gibt es statt des „Werbe-Tipps“ einen „Broschüren-Tipp“. Die Zusammenfassung der Branchen-Kennzahlen des ZDK für 2020/21 ist da – abzurufen über diesen Link.

[Download](#)



Der Buch-Tipp des Monats: Querdenker verzweifelt gesucht von Anne M. Schüller

Damit ein modernes Kundenbeziehungsmanagement wirklich gelingt, müssen die internen Rahmenbedingungen stimmen: die Unternehmensstrukturen genauso wie die Unternehmenskultur. Nur, wer ein kundenzentriertes „Mindset“ hat, der hat auch begeisterte, loyale „Immerwieder-Kunden“, wertvolle Fans und hochengagierte Empfehler. Eine konsequent auf den Kunden ausgerichtete Unternehmensführung ist der Startpunkt auf dem Weg in die Zukunft. Das Touchpoint-Management strukturiert den Weg zu diesem Ziel. Empfehlende Stammkunden sind das Ergebnis. Als Fans und Influencer sorgen sie für ein profitables Folgegeschäft.

[Bezugsquelle](#)

Zitat des Monats

„Welche Perspektiven bieten sich dem Autohandel in Zukunft? Der zunehmende Online-Vertrieb, die Mobilitätswende und bröckelnde Serviceumsätze schmälern die Umsatzrendite des Handels. Dennoch bieten sich auch viele Chancen: Mit neuen Geschäftsmodellen, effizienteren Prozessen und neuer Ausrichtung können Autohändler entgegensteuern und sich weiterhin am Markt behaupten.“

Quelle: Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS



Fachbücher von Erwin Wagner



[Titel-Verzeichnis](#)

Werkstattauslastungs-Strategie SyKE© STRATEGIE



[Weitere Informationen](#)

Impressum

mdw 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](#)