

NEUER AFTER SALES SERVICE ZUR DAUERHAFTEN ERTRAGSSTEIGERUNG BEI KFZ-WERKSTÄTTEN. MIT GESUNDHEIT BEI KUNDEN UND ERTRAG PUNKTEN!

Wuppertal

In 2013 haben der Sales & After Sales Experte Marco Paffenholz aus Wuppertal und Michael Kotlenga, Geschäftsführer After Sales Mehrmarkenautohaus Schönauen in Solingen, zusammen einen komplett neuen After Sales Service für KFZ-Werkstätten auf den Markt gebracht: Mit Gesundheit für Kunden und Ertrag punkten.

„Es gibt Aufwände im Servicegeschäft der KFZ-Werkstätten, die im Rahmen einer Inspektion nicht bezahlt werden. Wenn hier gesundheitsfreundliche Produkte in den Einsatz kommen, die zudem für Humanverträglichkeit prämiert sind, dann hilft das zum einen der Gesundheit der Kunden und zum anderen dem im „Verkauf“ so wichtigen guten Gefühl für Kunden sowie zusätzlich dem Ertrag der KFZ-Werkstätten.“ Eine klassische Win-Win-Situation.

Je nach Servicebetrieb kann der Ertrag durchschnittlich um € 6,- pro Inspektion gesteigert werden. Die ersten Erfahrungswerte von Servicebetrieben liegen vor und unterstreichen das enorme Ertragspotential. Ein großer Teil der Kunden nehmen den neuen After Sales Service bereits in Anspruch. Nach mehr als 1.000 ausgewerteten Inspektionen liegt die Platzierungsquote bei über 60%.

Logisch, denn: Für einen kleinen Obulus ist grundsätzlich fast jeder Servicekunde bereit, eine Mehrwertleistung für die Gesundheit in Anspruch zu nehmen.

„Die neue Service-Dienstleistung wird sich nach nur kurzer Zeit zum Selbstläufer in markengebundenen Vertragswerkstätten sowie freien Werkstätten entwickeln“, ist Marco Paffenholz überzeugt. Leider kann diese neue und einzigartige Dienstleistung in Deutschland und Europa nicht geschützt werden.

Der für den gesamten Servicemarkt neue und ertragsreiche After Sales Service „mit Gesundheit bei Kunden und Ertrag punkten“ ist Bestandteil des 2. AFTER SALES FORUM FÜR WACHSTUM am 24.06.2014.

Das Wachstumsforum richtet sich an Geschäftsführer, After Sales Verantwortliche, Serviceleiter und Teiledienstleiter und findet statt im Holiday Inn Düsseldorf Airport in Ratingen. Mehr Infos unter <http://www.aftersales-forum.de>.

- Erfahrungswerte in Pilotbetrieben
- Einfache Vermarktungsstrategie
- Umsetzung in Betrieben
- Einfache Kundenansprache
- Enormes Ertragspotential
- Gutes Gefühl bei Kunden



Pressekontakt Marco Paffenholz
Mobil +49(0) 171 5315383
Email kontakt@vertriebsleistung.de

Marco Paffenholz, http://www.xing.com/profile/Marco_Paffenholz



Inhaber **NEWEST** - Lösungen für Wachstum

- Erfahrungen im operativen Vertrieb seit 1991
- seit 2003 Verkaufstrainer mit über 2500 Beratungstagen im Sales und After Sales
- messbare Verkaufssteigerung in operativen After Sales Trainings, u.a. bis zu 30 % bei Teile und Zubehör, bis zu 30% beim Klimacheck, bis zu 50% bei Wischerblättern, bis zu 70% bei Winterreifen, bis zu 100 % beim Wintercheck

Michael Kotlenga, http://www.xing.com/profile/Michael_Kotlenga



Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohaus Schönauen mit 4 Standorten

- Erfahrungen im After Sales seit über 20 Jahren
- seit 2002 Aftersales-Verantwortlicher
- stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 7 Mio € für Lohn und Teile bei über 33.000 Stunden mit nur 11 Serviceberatern und 18 Monteuren



Inhaber Marco Paffenholz
Arno-Wüstenhöfer-Weg 2
D-42109 Wuppertal / Germany
Telefon +49 (0) 202 - 87 00 98 80
Telefax: +49 (0) 202 - 87 00 98 81
Mobil +49 (0) 171 - 53 15 38 3
Mail kontakt@vertriebsleistung.de
Web www.vertriebsleistung.de

