

Das Serviceannahme-Konzept „Geld verdienen mit der Serviceannahme“

Die Serviceannahme, oder auch Direkt- oder Dialogannahme genannt, spielt im aktuellen Markt eine große Rolle. Es herrscht ein enormer Preis- und Konkurrenzkampf. Das Portfolio an Zusatzgeschäften wird oft nicht ausgenutzt.

Laut TÜV Deutschland haben 20% der Fahrzeuge in Deutschland erhebliche Mängel. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Mängel im Verschleißteile-Segment wie Bremsen oder Stoßdämpfer.

Wie kann man diesen Ist-Zustand verbessern?

Schon 1972 gab es so genannte Annahmehöfe, die die Vorgänger der aktuellen Dialog- oder Serviceannahme sind. Die Serviceannahme dient der Begutachtung des Fahrzeugs im Dialog zusammen mit dem Kunden mit dem Ziel durch Nutzenargumentation Zusatzumsatz zu generieren.

Die professionelle Serviceannahme steigert die Kundenbindung und Kompetenz sowie den Zusatzumsatz um bis zu 100% und optimiert die Werkstattauslastung.

Was bietet Würth?

Mit dem Lehrgang zur Serviceannahme von Würth bekommen Sie aktuelle Informationen und einen Überblick zur Serviceannahme und erhalten praxisnahe Informationen zum professionellen Aufbau und Einsatz der Serviceannahme in Ihrer Werkstatt.

Dabei haben wir für Sie an alles gedacht:

Schulung:

Serviceannahme, sowie Produktschulungen für Klimaanlage, Smile Repair, Fahrzeugaufbereitung, Nanotechnologie, Scheibenreparatur u.v.m.

EDV:

Servicescan, Terminplaner, Auftragserfassung

Marketing:

Werbekästen, Erkennungstafel, Scheibenständer, Smile Repair-Tafel, Safe-Briefkasten

Anwendung in der Praxis:

Serviceannahmekoffer, mobile Trennwand

Interessiert? Weitere Informationen erhalten Sie demnächst hier auf dieser Seite oder Sie wenden sich direkt an uns unter 07940-153728 oder 0170-6337641