SCHADEN .NEWS

31.07.2019

PRAXISTIPP KUNDENBINDUNG: DAMIT BLEIBEN SIE IN ERINNERUNG

Mit einer Reihe von Mini-Ratgebern unterstützt die Kanzlei Voigt K&L-Betriebe bei der Bindung von Privat- und Flottenkunden. Die praxisnahen Hefte decken insgesamt acht verschiedene Themenfelder ab und können dem Kunden als kleine Aufmerksamkeit mitgegeben werden. Eine Übersicht über die Themen finden Sie in der Box links dieses Artikels.

KLEINE ÜBERRASCHUNG AUF DEM BEIFAHRERSITZ

Die Ratgeber kann der Betrieb als kleine Überraschung für den Kunden auf dem Beifahrersitz platzieren oder bei der Fahrzeugübergabe überreichen. Dabei hat die Werkstatt drei Möglichkeiten der Gestaltung: entweder sie bestellt die „Standardvariante“, die ausschließlich das Kanzlei Voigt Logo trägt oder sie ordert ein sogenanntes Co-Branding, bei dem auch das Logo des Betriebs auf dem Titel abgebildet ist. Darüber hinaus besteht auch die Möglichkeit, die Hefte ganz im firmeneigenen Corporate Design auflegen zu lassen. Roger Kaldeuer, Senior Account Manager bei der Kanzlei Voigt, betont: „Je nach Gestaltungsvariante und Auflage belaufen sich die Kosten pro Heft auf rund zwei Euro – das ist nach unserer Ansicht eine gute Investition in eine langfristige Kundenbindung.“

SPANNEND FÜR PRIVAT- UND FLOTTENKUNDEN

Der Ratgeber könnte dem Fahrer bei der Fahrzeugrückgabe überreicht werden – mit dieser Geste bekommt der Kunde das Gefühl, dass sich seine Werkstatt um ihn kümmert und ihn mit zusätzlich

zur Reparatur relevanten Informationen versorgt. Aufgrund der verschiedenen Themen lassen sich die Mini-Ratgeber nicht nur für Privatkunden, sondern auch für Flottenfahrer einsetzen.

Lisa Möckel