SCHADEN.NEWS









12.11.2019

REIFENWECHSEL: SO PROFITIEREN SIE VOM SAISONGESCHÄFT

Die Räderwechsel-Saison bringt Werkstätten lukratives Zusatzgeschäft, setzt aber einen hohen Durchsatz und damit effiziente Prozesse voraus. Mit welchen Lösungen unterstützen Ausrüster Betriebe dabei, sich im Reifengeschäft professionell aufzustellen?

SAUBERE RÄDER FÜR ZUFRIEDENE KUNDEN

Herkules by Hedson bietet Betrieben für ihren Reifenservice nach eigenen Angaben leistungsfähige und kosteneffiziente Rad-Waschstationen der Drester-Modellreihe. "Diese ermöglichen schnelle und ergonomische Abläufe", erklärt Key Account Manager Jos Keijenberg. Vor kurzem erst hat Herkules by Hedson für die Rad-Waschmaschinen eine automatisierte Filtereinheit zur Wasserreinigung patentieren lassen. Mit der Drester GP Filter eQ liegt das Reinigungsintervall normalerweise zwischen 1500 und 5000 gewaschenen Rädern, was Durchsatz und Handling verbessere. Mit dem Filtersystem benötigen die Radwaschmaschinen also oft nur noch einen oder zwei Wasserwechsel pro Saison anstelle von aller 300 gewaschenen Rädern. Neben dem geringen Wasserverbrauch komme die Maschine ganz ohne Chemikalien aus. "Dadurch ist das Waschen von Rädern mit der Drester Radwaschmaschine umweltschonender als mit den meisten anderen Methoden", betont Jos Keijenberg.

KUNDENBINDUNG DURCH INDIVIDUALISIERBARE REIFENSÄCKE

Die demontierten Pneus verpackt der Fachmann möglichst sicher für den Transport mit Folie. Spezialist Horn & Bauer bietet dafür Reifensäcke aus weißem Polyethylen an. Diese kann die Werkstatt auf Wunsch individuell mit dem eigenen Logo bedrucken lassen. „Zum einen schützen die Reifensäcke den Innenraum des Fahrzeugs beim Transport der Reifen. Zweitens sorgt das aufgedruckte Firmenlogo dafür, dass der Kunde seinen Betrieb in Erinnerung behält – und das bis zum nächsten Reifenwechsel. Außerdem sind alle Reifensäcke aus unserem Hause 100% recycelbar“, unterstreicht Karsten Grötecke, Vertriebsleiter Aftermarket bei Horn & Bauer.

MARKETING IN IHRER LOKALPRESSE

Auch für K&L-Betriebe ist der Reifenwechsel ein guter Anlass, Zusatzgeschäft zu generieren. Wer jetzt clever für die Saisonaufträge wirbt, erhält im besten Fall neue Kunden, die auch für andere Reparaturen wieder Ihren Betrieb aufsuchen. Zudem binden Sie auch bereits bestehende Kunden enger an sich. Eine gute Möglichkeit, öffentlichkeitswirksam für Reifenwechsel-Angebote zu werben, ist ein Zeitungsartikel mit nützlichen Tipps in Ihrer Lokalpresse. Nutzen Sie dazu unseren kostenlosen Mustertext in der linken Spalte für eine Pressemitteilung.

Ina Otto