SCHADEN.NEWS



20.01.2021

KORROSIONSSCHUTZ: SO WIRD DIE DIENSTLEISTUNG ZUM ZUSATZGESCHÄFT

Zahlreiche Betriebe präsentieren sich den Autofahrern gegenüber inzwischen auch als Carlofon-Protect-Station, weiß Stephanie Schütte. „Korrosionsschutz kann sich für Werkstätten zu einem lukrativen Zusatzgeschäft entwickeln. Zudem stärkt es die Kundenbindung und -zufriedenheit“, erklärt die Marketing-Leiterin der Carlofon GmbH.

ZWEI VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE PARTNERSCHAFT

Die Zusammenarbeit mit Carlofon zum Aufbau eines eigenen Geschäftsfeldes für Korrosionsschutz gestaltet sich laut der Marketing-Leiterin relativ einfach und ohne Verbindlichkeiten: „Prinzipiell kann jede Werkstatt Carlofon-Protect-Station werden, die zumindest eine separate Halle oder einen separaten Arbeitsbereich für das Geschäftsfeld zur Verfügung hat.“ Wenn noch keine oder nur wenig Erfahrung im Bereich Korrosionsschutz vorhanden ist, können die Mitarbeiter durch die fachkundigen Carlofon-Techniker entsprechend geschult werden.

UNTERSTÜTZUNG BEI TECHNISCHER UMSETZUNG UND MARKETING

Im Rahmen der Partnerschaft gibt es laut Stephanie Schütte für die Betriebe technische Unterstützung durch die Carlofon-Mitarbeiter sowie die Palette der notwendigen Produkte zu speziellen Einkaufspreisen. „Zudem profitieren unsere Partner von kostenloser Werbung über unsere Internetpräsenzen www.carlofon.de, www.korrosionschutz-profi.de und unsere Social Media Kanäle. Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit, individuelle Werbemittel zum Thema Korrosionsschutz

über die Carlofon-Zentrale zu beziehen“, führt Stephanie Schütte aus. Schlussendlich hätten Carlofon-Protect-Stationen auch die Möglichkeit, untereinander Erfahrungen auszutauschen.

„UNSER FACHWISSEN STÄRKT DAS VERTRAUEN DER KUNDEN IN UNSERE ARBEIT“

Einer der Betriebe, die gleichzeitig Carlofon-Protect-Stationen sind, ist das Karosserie- und Lackierzentrum Taflan in Warendorf bei Münster. Seit rund 20 Jahren hat Geschäftsführer Hasan Taflan gemeinsam mit dem Carlofon-Team ein umfangreiches Korrosionsschutzkonzept im Betrieb etabliert. Inzwischen hat sich der Betrieb auf die Konservierung und Rostschutz von Wohnmobilen und Oldtimern spezialisiert. „Das spezielle Fachwissen, das wir uns über die Jahre angeeignet haben, stärkt natürlich auch das Vertrauen der Kunden in unsere Arbeit und festigt die Kundenbindung“, ist sich der Geschäftsführer sicher.

Mehr Infos zur Partnerschaft erhalten interessierte Betriebe hier.

Ina Otto