

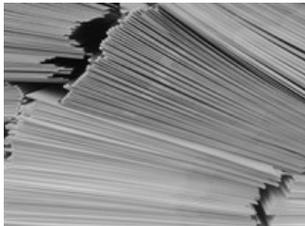


Checkliste Sommerreifen 2024



1. Zeitraum festlegen

- Im großen Andrang des Reifengeschäftes ist es sinnvoll, frühzeitig ein Zeitfenster für den Reifenwechsel-Service zu bestimmen. Das können drei Samstage zum Boxenstopp, ein Reifenwechsel-Tag etc. sein.
- Geben Sie in dem Zeitraum Rabatt auf Reifenwechsel oder Reifeneinlagerung oder ein kleines Give-away, um den Anreiz für Ihren Kunden zu vergrößern.



2. Kunden rechtzeitig anschreiben

- Teilen Sie Ihren Kunden Ihre Reifenwechsel-Termine rechtzeitig mit. Ein Musterkundenanschreiben finden Sie unter: kfzgewerbe.de/reifenwechsel
- Um Ihre Kunden vom Reifenwechsel zu überzeugen, nutzen Sie auch den Flyer "Winterreifen im Winter - Sommerreifen im Sommer": kfz-meister-shop.de



3. Mitarbeiter motivieren

- Immer mehr Autokunden fahren ihre Winterreifen durch oder steigen gar auf Ganzjahresreifen um. Damit geht Ihnen Kundenkontakt verloren.
- Rüsten Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für das Kundengespräch. Eine Argumentationshilfe für den Reifenwechsel gibt es unter: kfzgewerbe.de/reifenwechsel



4. Reifen-Check als Serviceleistung

- Checken Sie bei Kundenfahrzeugen schon vor der Wechselsaison den Zustand der Reifen. So führen Sie dem Kunden Mängel vor Augen und betonen die Bedeutung des Reifenwechsels in der Fachwerkstatt.
- Mit einer ausgefüllten Checkliste als Rechnungsanhang können Sie auf Ihren Service hinweisen. Download unter: kfzgewerbe.de/reifenwechsel



5. Außenwerbung anbringen

- Plakate und Spannbanner für die Außenwerbung finden Sie im Shop unter: kfz-meister-shop.de



6. Webseite aktualisieren

- Ihr Serviceangebot zum Reifenwechsel sollte auch auf Ihrer Webseite zu finden sein.
- Foto- und Textmaterial etc. hält Ihre Innung für Sie bereit.



Checkliste Sommerreifen 2024



7. Anzeigen schalten

- Werben Sie auch in den lokalen Zeitungen und Anzeigenblättern für Ihren Kundenservice.
- Kostenfreie Anzeigenvorlagen im Kfz-Meistershop können Sie direkt online mit Ihrem Text, Ihrem Logo und Ihrer Firmenadresse versehen.

[kfz-meister-shop.de](https://www.kfz-meister-shop.de)



8. Postings auf Social Media

- Der Reifenwechsel ist als saisonales Thema perfekt für Social Media geeignet.
- Grafiken zu Reifenthemen (Bremsweg, Profiltiefe etc.) finden Sie unter: [kfzgewerbe.de/reifenwechsel](https://www.kfzgewerbe.de/reifenwechsel)
- Bildmaterial zum Thema Reifen und Werkstatt und finden Sie auch unter: [kfzgewerbe.de/presse/fotos](https://www.kfzgewerbe.de/presse/fotos)



9. Werbemittel bevorraten

- Bleiben Sie Ihren Kunden mit Give-aways in Erinnerung und nutzen Sie Werbemittel.
- Im Shop-Programm bekommen Sie Parkscheiben, Schlüsselanhänger "Maßband Reifen", faltbare Trichter sowie Feuerzeuge mit Profiltiefenmesser und uvm.

[kfz-meister-shop.de](https://www.kfz-meister-shop.de)



10. Kundenkontakt nutzen

- Jedes Fahrzeug, das zum Reifenwechsel kommt, bietet die Chance auf neues Geschäft. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Zusatzgeschäft zu
- Überprüfen Sie bei Kundenfahrzeugen auch den Zustand der Scheiben und weisen auf die Möglichkeit von Steinschlagreparatur und Austausch der Scheiben hin. Werbematerial zum Thema Autoglas finden Sie unter:

[kfz-meister-shop.de/Werbematerial/Glasreparatur/](https://www.kfz-meister-shop.de/Werbematerial/Glasreparatur/)



Ihr Kontakt

- Für Infos und Fragen wenden Sie sich gerne an Ihre Kfz-Innung oder an unser Kampagnenbüro unter

presse@kfzgewerbe.de