



Aktionsvorschläge

Autoglas-Monat Mai 2024



1. Waschen und Prüfen

- Schritt 1: Kontrolle an Waschstraßen
Nutzen Sie Ihre eigene Waschstraße oder kooperieren Sie mit einer Waschstraße in der Nachbarschaft. Prüfen Sie die Windschutzscheiben nach der Autowäsche auf Steinschlag.
- Schritt 2: Kunden gewinnen und binden
Sensibilisieren Sie Autofahrende dafür, wie wichtig intakte Scheiben sind. Händigen Sie den Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall aus. Ist die Scheibe defekt, steuern Sie Autofahrende in Ihre Werkstatt.



2. Scheiben-Check-Aktion

- Schritt 1: Ansprache auf Parkplätzen
Kooperieren Sie mit Baumärkten, Lebensmittelgeschäften etc., hier ist die Autofahrer-Frequenz hoch. Mit einem Eimer mit Waschwasser, Schwamm und Abzieher können Sie Gratis-Scheiben-Checks vor Ort anbieten.
- Schritt 2: Kunden gewinnen und binden
Sensibilisieren Sie Autofahrende dafür, wie wichtig intakte Scheiben sind. Händigen Sie den Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall aus. Ist die Scheibe defekt, steuern Sie Autofahrende in Ihre Werkstatt.



3. Check und Service

- Schritt 1: Scheiben checken
Lassen Sie jedes Fahrzeug, das in Ihre Werkstatt kommt, auf Steinschlag prüfen.
- Schritt 2: Service leisten
Ist die Scheibe defekt, Kunden über Reparatur oder Tausch informieren.
- Schritt 3: Kunden binden
Vermerken Sie den Scheiben-Check mit 0 € auf der Rechnung und legen den Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall bei.



4. Glanz-Frühstück

- Schritt 1: Kunden einladen
„Glänzende Scheibe für gute Sicht“. Laden Sie Ihre Kunden gezielt an einem Samstag zum Gratis-Check von Scheiben, Wischern, Wischwasser etc. ein. Bieten Sie während der Wartezeit im Reparatur-Fall einen Snack und ein Getränk an. Ein Musteranschreiben gibt es vom ZDK
- Schritt 2: Geschäft generieren
Muss die Scheibe getauscht werden, vereinbaren Sie einen Termin. Jeder zusätzliche Kundenkontakt ist auch die Chance zum Dialog über weitere Dienstleistungsangebote.



Aktionsvorschläge

Autoglas-Monat Mai 2024



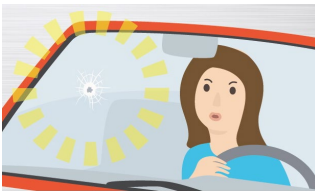
5. Autoglas-Partner

- Schritt 1: Werden Sie Autoglas-Partner
„Autoglas-Partner“ ist eine Onlineplattform der Kfz-Verbände. Mittlerweile gibt es rund 600 Partnerbetriebe.
- Schritt 2: Profitieren Sie vom Marketing
Mittels Google-Werbung lenkt die Plattform Glasgeschäft direkt in Ihren Betrieb. Mehr unter:
www.autoglas-partner.de



6. Kommunikation ist alles

- Schritt 1: Entdecken Sie Ihren Nutzen
Im Aktionsmonat Mai erreicht das Deutsche Kfz-Gewerbe über Webseiten, Social Media, Zeitungen, Zeitschriften, Wochenblätter und Radiosender Autofahrende bundesweit.
- Schritt 2: Springen Sie auf den Zug
Nutzen Sie diese Aufmerksamkeit und bewerben Sie das Thema auf Ihren eigenen Kommunikationswegen wie Social Media, Website, Anzeigen, Spannbanner, etc.



7. Wir für Sie

- Autoglas-Werbemittel
Signalisieren Sie Ihre Kompetenz mit dem Zusatzzeichen „Glas-Reparatur“ zum blau-weißen Meisterschild. Nutzen Sie Autoglas-Plakate und -Flyer. Sprechen Sie Ihre Kunden mit einem Musterbrief an.
- Autoglas-Aktionsmaterial
Für Ihre Aktionen halten wir Spannbanner und Großflächenplakate bereit.



8. Ihr Kontakt

- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (ZDK)
Stefan Meyer
Tel.: 030/817 2024 71
E-Mail: smeyer@kfzgewerbe.de
Alles – von der Glasresolution über das Bestellformular der Werbemittel bis hin zum Musterbrief und Leitfaden – ist online auf:
kfzgewerbe.de/initiativen/autoglas-monat-mai