

# Offensives Marketing



Carbon unterstützt Karosserie- und Lackierbetriebe dabei, die Instandsetzung der Karosserieaußenhaut richtig zu verkaufen.

Die Technik ist da, das Team geschult. Doch wie sorgt der Karosserie- und Lackierbetrieb dafür, dass das Geschäft mit der Instandsetzung der Karosserieaußenhaut auch wirklich brummt?

### Mehr Auslastung

Der Hersteller Carbon unterstützt seine Kunden mit einem ausgefeilten Marketingkonzept. „Wir bieten neben Technik und Schulungen auch umfassende Hilfestellung beim Verkauf der Miracle-Leistung an“, betont Stefan Paschke, verantwortlich für den Vertrieb bei Carbon. „Uns kommt es darauf an, dass der

Betrieb seinen Kunden die Ausbeultechnik offensiv anbietet. So lässt sich die Werkstattauslastung deutlich erhöhen.“

### Marketingkonzept erleichtert die Werbung

In einem kompakten Ordner hat Carbon zahlreiche Werbemaßnahmen zusammengestellt, die dem Karosserie- und Lackierbetrieb die Werbung erleichtern. Schnell lassen sich so Mailings, Flyer oder Anzeigen umsetzen. Eine Argumentationshilfe sorgt zudem dafür, dass der Kundenservice die Leistung besser verkaufen kann.

„Wichtig ist, dass die Mitarbeiter schon im Verkaufsgespräch das Prinzip Reparatur statt Ersatzteilaustausch offensiv erklären“, unterstreicht Stefan Paschke. „Dann können Sie gerade bei Kasko-Schäden im Direktkundengeschäft zusätzliche Aufträge akquirieren.“ Doch auch Versicherer, Sachverständige oder Schadensteuerer sollten wissen, dass der Fachbetrieb das Miracle-System einsetzt. „Laden Sie Sachverständige oder Versicherungsagenturen in die Werkstatt ein und informieren Sie Innovation Group oder die HUK-Coburg“, heißt es dazu bei Carbon. Auch hier unterstützt der Hersteller: Bestandteil des Marketingkonzeptes ist ein genauer Ablaufplan für Informationsveranstaltungen im Betrieb.

Fazit: Wer das Geschäft mit Miracle erfolgreich betreiben will, braucht Marketing. Denn nur wenn die Kunden Ihre Leistung kennen, können Sie diese auch tatsächlich verkaufen.

## INFORMIEREN SIE IHRE KUNDEN!

### Worauf sollte der Betrieb beim Marketing besonders achten?

Stephan Paschke: Nutzen Sie alle Möglichkeiten, um für die kostengünstige Reparaturmethode zu werben. Unsere fertig formulierten Mailings, die layouteten Anzeigen und Flyer bieten professionelles Marketing ohne zusätzlichen Aufwand.

### Lohnt es sich auch Versicherer und Sachverständige anzusprechen?

Stephan Paschke: Auf jeden Fall. Oft kennen Versicherer und Sachverständige zwar das Miracle-System, wissen aber kaum wer damit arbeitet. Zeigen Sie Ihren Auftraggebern, dass Sie der Profi für die Karosserieaußenhaut-Instandsetzung sind. Das stärkt Ihr Geschäft!



Stephan Paschke,  
Vertrieb Carbon GmbH