

Webinar als Impuls

Zur Unterstützung der heimischen Autohändler in der Corona-Krise veranstaltet AUTO & Wirtschaft mit dem A&W-Experten-Team (vorerst) 3 Webinare.

Unter dem Motto „Experten unterstützen Autohändler“ arbeitet AUTO & Wirtschaft mit erfahrenen Branchenprofis zusammen und stellt das Wissen interessierten Betrieben zukünftig in Form von Artikeln und Webinaren zur Verfügung. Das kann natürlich nur ein Impuls sein und den Autohändlern einen Überblick bieten, wo sie selbst ansetzen können und wo es Sinn macht, externe Hilfe zu holen. Den Teilnehmern der Webinare bieten die Experten daher teilweise kostenfreie Erstgespräche an.

Für die verschiedenen Bereiche des Autohauses bieten die Experten Tipps und Hilfestellungen an, die speziell zum ReStart! nach der Corona-Krise den nötigen Rückenwind bieten sollen.

Die innovative Form der jeweils einstündigen Online-Seminare oder Webinare bieten den Besitzern und Geschäftsführern der Kfz-Betriebe die Möglichkeit, mit minimalem Aufwand aus dem Büro oder von zuhause an dieser Veranstaltung teilzunehmen und auf relevante Fragen unmittelbare Antworten zu bekommen.

Nebenstehend finden Sie die ersten drei Webinar-Termine des A&W-Expertenteams:

Ein Webinar kostet 49,- Euro, die Paketbuchung aller drei Termine wird mit 89,- Euro berechnet. Für Abonnenten der AUTO-Information bzw. von A&W-Pro ist die erste A&W-Webinar-Serie kostenfrei. Dieses Angebot gilt auch für im Veranstaltungszeitraum gültige Testabos.

Informieren Sie sich über unsere Abos bei:
uschi.ernst@awverlag.at

Dienstag, 19.5., 18:30-19:30 h

Der Faktor MENSCH im Vertrieb und Service

- So mache ich mein Sales-Team zukunftsfit
- Ertragswachstum mit Methode
- Das machen Spitzenteams im Service anders

Mag. Gergely Hernady:

Der Schwerpunkt unserer Beratung liegt ganz beim „Menschen“ im Unternehmen. Die richtige Auswahl und die optimale Zusammensetzung des Mitarbeiter-Teams im Vertrieb stehen dabei ebenso im Fokus wie die Weiterentwicklung der Belegschaft.

Mag. Hans Bachinger:

Die Basis für den Erfolg im Unternehmen sind immer motivierte Mitarbeiter. Damit sich diese Motivation entwickeln kann, ist es ganz besonders wichtig, dass die Rahmenbedingungen in der Firma so gestaltet sind, dass die Struktur und die vertrieblichen Prozesse eine auf den Kunden und auf Unternehmensziele ausgerichtete Einheit darstellen.

Andreas Winkler:

Unter dem Motto „Alles orientiert sich vom Kunden abwärts“ setzen wir Prioritäten zur raschen Steigerung des Aftersales-Geschäftes:

- Realisierung der Team-Potenziale: „Mit voller Kraft in die Zukunft“
- Service Exzellenz & optimales Zusammenspiel aller Fachbereiche
- Erschließung profitabler Wachstumschancen
- Stammkunden Beziehungsmanagement und Loyalitäts-Ausbau

Mittwoch, 27.5., 9:00-10:00 h

Digitales Marketing in und nach der Krise

Wissen teilen, Tipps bündeln und Orientierung verschaffen. Nach diesem Motto wollen wir den Neustart unterstützen. Wir wollen mit unserer Expertise für die Branche da sein, wenn es darauf ankommt.

Michael Luipersbeck, Wolfgang Gschaider:

Drei Impulse aus der Praxis: Wie erfolgreiche Händler die Krisenzeit nutzen, um ihr Marketing zu digitalisieren.

1. Mit digitaler Händlermarke aus der Krise auferstehen: Die wichtigsten Tipps für den Webseiten-Relaunch | Autopartner Karl
2. Warum sich die gewinnbringende Kombination „Social Media + eigene digitale Fahrzeugbörse“ besonders zu Krisenzeiten bewährt | Autohaus Gaberszik
3. Effiziente Krisenkommunikation mit E-Mail-Marketing | Autopark Tirol

Best Practice „Deep Dive und Analyse“ des Web-Auftritts von Schmidt Automobile

- Wie hat sich die optimierte Webpräsenz auf die Zeit in der Krise ausgewirkt?
- Hat eine gute Webseite mit digitalem Fahrzeugstamm Auswirkungen in einer Krisensituation?
- Wir beleuchten die Vergleichswerte vor und nach der Krise: Was tun die Nutzer, wie oft klicken sie, wie lange bleiben sie, woher kommen sie?
- Wurde daraus ein nachhaltiger Mehrwert generiert und was wir daraus für die zukünftigen Maßnahmen ableiten?

ReSTART!
AUTO-EXPERTEN-TEAM

Hier anmelden!
Die A&W-Experten stellen ihr Wissen in Form von Webinaren zur Verfügung. Melden Sie sich unter www.autoundwirtschaft.at/webinare gleich an.

ACHTUNG!

Für die ersten 5 Anmeldungen ermöglichen wir eine kostenfreie Teilnahme. Senden Sie uns dazu bitte eine Nachricht an webinar@awverlag.at

Mittwoch, 3.6., 18:30-19:30 h

Erfolgreiches Stammkunden-Management in Vertrieb und Marketing

- Wie Sie Leads und Stammkunden in der Krise zu Fans machen
- ... und von den geänderten Kundenbedürfnissen profitieren

Konjunktur und Autonachfrage sinken, Kaufzurückhaltung macht sich breit, Kundenwünsche ändern sich und die Digitalisierung der Autowelt schreitet voran. Autohausinhaber und Geschäftsführer müssen JETZT handeln, um die Chancen der Zukunft zu nutzen.

Dipl.-Wirtsch. Ing. Florian Kunert:

Aus Vertriebsicht gibt es folgende Handlungsfelder:

1. Persönliches Kunden-BEZIEHUNGS-Management bereichsübergreifend mit System leben und mehrwertorientiert Lösungen anbieten
2. Mit Stammkunden aktiv kommunizieren (persönlich/telefonisch/E-Mail)
3. Als Mobilitätsdienstleister auf veränderte Kundenbedürfnisse flexibel eingehen (Downgrading/Laufzeitverlängerungen/Auto-Abos etc.)

Mag. Stephan Gantner:

Aus Marketingsicht gibt es folgende Akut-Handlungsfelder:

1. Mit Stammkunden aktiv kommunizieren mit 360-Grad-Marketing
2. Auf veränderte Kundenbedürfnisse über alle Kanäle reagieren
3. Das Marketing auf die (neue) Customer Journey abstimmen und digitalisieren
4. Vertrieb und Marketing vernetzen und Prozesse leben

Powered by

