



Unternehmensberatung
Michael Quack

7 Marketing-Tipps für die Kfz-Branche

1.) Ihre Kunden sind selbstsüchtig

Die Kunden sind im Grunde niemals an Ihrem Unternehmen interessiert, sondern allein daran, welchen Nutzen und welche Vorteile sie bekommen können. Deshalb ist die erste Grundregel des Marketings: Sehen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Angebote bzw. Dienstleistungen immer mit den Augen Ihrer Kunden!

2.) Sie sind nicht allein: Viele, viele andere buhlen um die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden

Sie sind niemals allein. Ihre direkten Konkurrenten buhlen ebenfalls um die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden. Und Werbebotschaften aus ganz anderen Branchen als der Ihren beanspruchen ebenfalls die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden – die Zeit des Kunden ist aber begrenzt. Deshalb wird er sich nur mit Angeboten befassen, die für ihn relevant sind und ihm den größten Vorteil und einen möglichst großen Nutzen versprechen!

3.) Machen Sie sich unverwechselbar

Heben Sie sich vom Angebot Ihrer Wettbewerber ab. Sie erhalten nur die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden, wenn Sie sich differenzieren. Deshalb ist Marketing auch immer eng mit Ihren Produkten und Dienstleistungen verbunden!

4.) Lügen Sie nicht

Ihr Marketing und Ihre Werbeaussagen müssen sich immer auf echte Vorteile begründen. Werbliche Übertreibungen werden bis zu einem gewissen Maß vom Kunden akzeptiert. Doch in jeder Übertreibung muss ein wahrer Grundgehalt sein, ansonsten werden Sie von Ihren Kunden knallhart bestraft!

5.) Alles, was Sie und Ihr Unternehmen tut, ist Marketing

„Man kann nicht nicht kommunizieren“. Alles was Sie tun, aber auch alles was Sie nicht tun wird von Ihren Kunden wahrgenommen. Deshalb muss Marketing eines der obersten Unternehmensziele sein und auch von allen Mitarbeitern gelebt werden. Sie als Chef müssen es vormachen und alle Mitarbeiter mit einbinden!



Unternehmensberatung

Michael Quack

6.) Ihre Marketing-Strategie funktioniert nur, wenn alle Mitarbeiter mitziehen

Jede Abteilung, jeder einzelne Mitarbeiter Ihres Unternehmens ist ins Marketing einbezogen. Wenn die Buchhaltung eine Rechnung an den Kunden schreibt, kommuniziert Ihr Unternehmen mit dem Kunden. Wenn ein Kunde bei Ihnen anruft, bestimmt die telefonische Behandlung sein Bild von Ihrem Unternehmen und Ihrer Leistungsfähigkeit. Dies kann ein positives Bild sein, aber auch ein negatives. Aus diesem Grund bezieht eine Marketing-Strategie alle Bereiche des Unternehmens ein. Das heißt: Ihre Strategie kann nur funktionieren, wenn alle mitarbeiten!

7.) Gutes Marketing braucht Ziele und Planung

Marketing ist mehr als die Verteilung von Werbung. Deshalb braucht Ihr Marketing Ziele und Planung – egal wie groß oder wie klein Ihr Unternehmen ist. Planung ermöglicht eine sichere Durchführung und durch die Festlegung von Zielen wird der Erfolg überprüfbar.

Was Marketing nicht kann:

Wenn Ihre Werkstatteleistung schlecht ist, dann nützt auch das beste Marketing nichts. Gutes Marketing kann aber zusammen mit guten Dienstleistungen den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens sicherstellen.

Kfz Unternehmensberatung Michael Quack

Nibelungenweg 9

50996 Köln

Tel: +49 (0) 221 78953310

Fax: +49 (0) 2236 9499215

Mob: +49 (0) 160 5318278

Mail: info@unternehmensberatung-quack.de

Web: www.unternehmensberatung-quack.de