



Umsatz-Potenzial Check

Über uns

Die **Wagner Beratungsgesellschaft** mbH ist auf die Optimierung der Service- und Technik Qualität und der betrieblichen Beratung in Unternehmen der Automobil-, Motorrad- und Nutzfahrzeugindustrie spezialisiert. Zu unseren Kunden zählen sowohl Automobil- bzw. Motorradhersteller, Systemanbieter als auch Autohäuser und Niederlassungen. Besondere Schwerpunkte sind Mystery Shopping (Aftersales Tests) und darauf aufbauende Prozessberatungen. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter www.wagner-beratung.de.

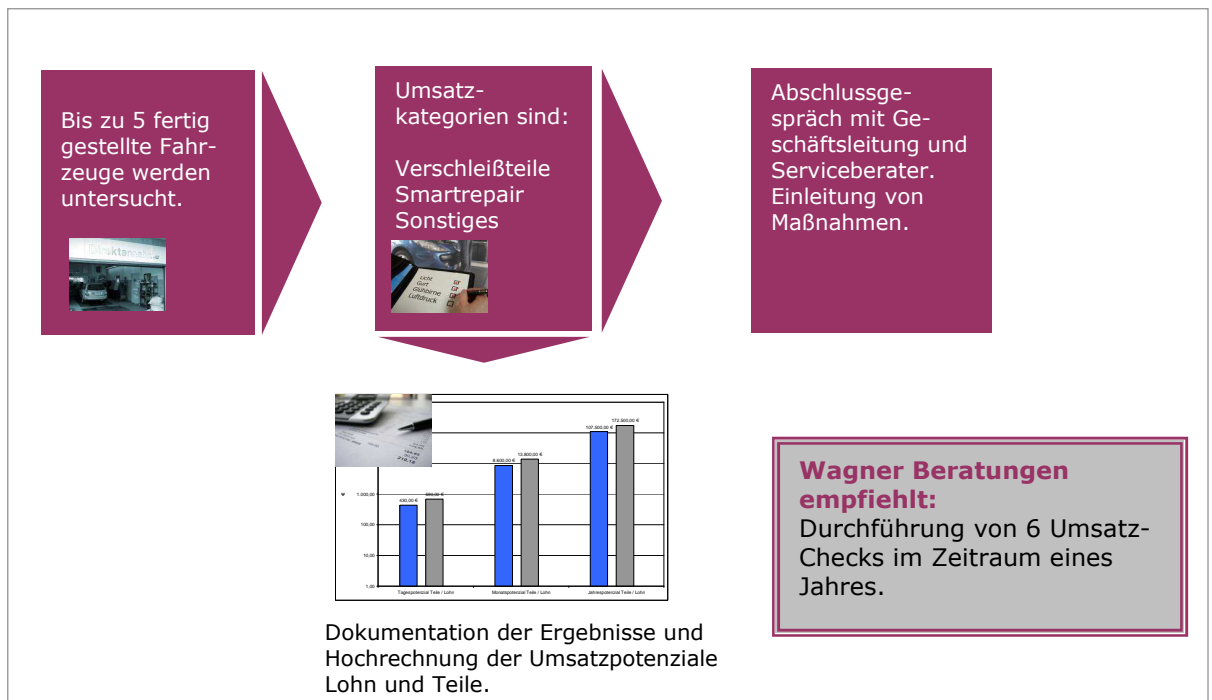
Umsatzpotenziale ausschöpfen

Der Umsatz-Check ist ein innovatives Konzept zur dauerhaften Umsatzsteigerung. Dieses Verfahren ist im Handel erprobt und führt nachweislich zur Verbesserung des Betriebsergebnisses. Aus eigenen Untersuchungen bleibt bis zu 70% des Umsatzpotenzials im Service ungenutzt. Sichern Sie sich diesen Umsatz zur Verbesserung Ihres Betriebsergebnisses! Bei diesem Konzept werden maximal 5 Fahrzeuge aus der Werkstatt auf entgangene Umsatzpotenziale überprüft.

Ziel ist, den Serviceberater kontinuierlich auf das Thema Umsatzpotenziale zu sensibilisieren. Dabei achten wir darauf, dass die Verkaufschancen stets auf den Kunden und das Fahrzeug abgestimmt sind.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Umsatzpotenziale durch die Serviceberater besser genutzt werden, das bedeutet: Ihr Umsatz steigt!

Abbildung: Übersicht und Ablauf des Umsatz-Potenzial Checks.



Ihr Nutzen auf einen Blick

- Sensibilisierung auf vorhandene Umsatzpotenziale.
- Steigerung der Deckungsbeiträge.
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit durch kompetente Beratung.

Werkstatt-Test
Service Prozess Analyse
Kostenmanagement
Prozessberatung
Mystery Shopping
Umsatz-Potenzial Check
Unfallschadenmanagement
Serviceassistenz Training
Außendienstmitarbeiter
Nach-Check Werkstatt
Mystery Call und Mail
Verkaufstraining für Serviceberater
GW-Management-Konzept Gewinn
Seminare