

10. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM[®] 21.06.2022

**Den Werkstattservice anhaltend finanzstark und produktiv stabilisieren.
Dabei garantiert bis zu € 59.673,- p.a. und mehr Erträge machen.**

Wuppertal, 03.03.2022

Am 21.06.2022 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das bereits **10. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM[®]** im Ebbtron Auditorium und Atrium in Solingen. www.aftersales-forum.de

Das jährliche **Aftersales Forum für Wachstum** findet seit 2013 statt und richtet sich an Geschäftsführer, Inhaber, Manager und Führungskräfte im After Sales. Erstmals wird das Wachstumsforum als **hybride Tagung** mit den Möglichkeiten der Präsenz- und Online-Teilnahme durchgeführt.

Der Werkstattservice steckt mitten in notwendiger Transformation.

Die anhaltenden Veränderungen beeinflussen unaufhaltsam die Ertragskraft im Werkstattservice. Neben steigendem Verdrängungswettbewerb geraten insbesondere markengebundene Betriebe durch Umsatzrückgänge zum Beispiel bei Elektrofahrzeugen immer mehr unter Druck. Zudem offenbaren die Auswirkungen der Pandemie COVID-19 eklatante Systemschwächen im gesamten Servicekernprozess. Starke Umsatzschwankungen und sinkende Kundentreue sind in vielen Fällen Ergebnisse unzureichender Servicefokussierung, die sich bereits Jahre zuvor eingeschlichen hat.

Von erfolgreichen Umsetzungen - Best Practice - anderer Betriebe lernen.

Systemschwächen, Umsatzschwankungen, sinkende Ertragskraft und Kundentreue können aufgehalten und verhindert werden:

- Mit notwendiger Ernsthaftigkeit anhand erfolgreicher Praxisbeispiele nachvollziehen, wie andere Servicebetriebe sich erfolgreich mit sogar Umsatzsteigerungen durchsetzen.
- Zudem die Auslöser der Erfolgsrezepte detailliert zur anwendbaren Umsetzung verstehen.
- Viele Betriebe verschenken beispielsweise ungenutzte Umsatzpotentiale bei Servicepaketen im Full-Service-Leasing.

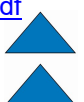
Inhalte 10. Aftersales Forum für Wachstum

Bewährte Erfolgsrezepte aus der erfolgreichen Praxis werden detailliert von der Entstehung bis zur Umsetzung nachvollziehbar dargestellt. Dabei werden alle Teilnehmer ohne hochtrabende Dialoge bestmöglich zur anwendbaren Umsetzung mit Quick Wins motiviert. Statt diffuser Floskeln wird inspirierender Klartext über Chancen und Potentiale gesprochen.

- Serviceprozesse reibungslos und gewinnbringend etablieren – dabei Erträge steigern
- Kunden länger binden: u.a. Synergien mit digitalen Schnittstellen automatisieren
- Neue Kunden gewinnen: u.a. verlustfreie Aufmerksamkeit bei potentiellen Kunden
- Umsatz steigern: u.a. bei Servicepaketen legitim abrechnen, was drin und erlaubt ist
- Umsatz mit Gesundheit: Gewinnen mit Reinigung von Klimaanlage
- Mit nachträglicher Fahrzeug-Konnektierung Kundenbindung und Bonus sichern
- Ausbuchen war gestern: Jeden Euro sichern mit progressiver Unfallschadensabwicklung
- und viele weitere bewährte Erfolgsstorys

Detaillierte Programminhalte:

www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/10.%20Aftersales%20Forum%20Programm%2021062022.pdf



PRESSEMITTEILUNG

Die Ergebnisse erfolgreicher Praxisbeispiele sind eindrucksvoll.

Viele Erfolgsformeln sind bereits wirkungsvoll realisiert, u.a. bei DRESEN Gruppe, Autohausgruppe Schönauen und von Keitz, Volvo Auto Nova, Mercedes Benz Assenheimer + Mulfinger, Werksniederlassungen von Herstellern.

www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_referenzenumsetzung.php

Beispiele erfolgreicher Umsatzsteigerungen:

- > € 2.050.000,- p.a., Mehrmarkenautohausgruppe mit 20 Standorten
- > € 170.000,- p.a., Mehrmarkenautohausgruppe mit 7 Standorten
- > € 50.000,- innerhalb von 2 Monaten, Mercedes Autohaus mit 7 Standorten
- > € 200,- zusätzlich je Leasingfahrzeug , Volvo Autohaus
- ~ € 50,- zusätzlich je Fullservice-Durchgang, Volkswagen Autohaus

98% Weiterempfehlung für das After Sales Forum für Wachstum sprechen für sich.

Manager, Geschäftsführer und Aftersales-Verantwortliche freier Werkstätten sowie der Marken Audi, BMW, Fiat, Honda, Mazda, Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und Volkswagen aus Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg sind begeistert.

- *„Tolle erfrischende Gedanken. Kann ich nur empfehlen. Man schafft tatsächlich Mehrumsatz.“, Pejo Pejic - Leiter Kundendienst Mercedes Niederlassung Stuttgart*
- *„Gerade auch die praktischen Argumentationshilfen haben das Forum bereichert.“*
- *„Das Forum war sehr praxisorientiert. Die Lösungen können im Werkstattservice sehr gut umgesetzt werden.“*

www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_stimmenzumaftersalesforum.php

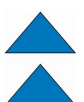
Die bewährten Praxisexperten und Referenten

- **Michael Kotlenga**, www.xing.com/profile/Michael_Kotlenga
Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohausgruppe Schönauen mit 8 Standorten
+ Erfahrungen im After Sales Management seit über 25 Jahren
+ stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 14 Mio € für Lohn und Teile bei über 49.000 Stunden mit 25 Kundendienstberatern, 10 Teiledienstmitarbeiter und über 35 Mechanikern
+ Umsatzsteigerung während der Pandemie COVID-19
- **Marco Paffenholz**, www.xing.com/profile/Marco_Paffenholz
Inhaber **NEWEST** - Lösungen für Wachstum
+ seit 2003 operativer Sales und After Sales Experte, Berater, Coach, Trainer
+ Erfahrungen in After Sales Entwicklungen seit fast 20 Jahren
+ erfolgreiche Umsatzsteigerungen in operativen After Sales Entwicklungen bei Werkstätten der Fabrikate Audi, Kia, Hyundai, Mercedes, Opel, Peugeot, Volkswagen, Volvo und weitere

Erfolgreiche Kooperationspartner.

Die bewährten Mehrwerte der beteiligten Kooperationspartner helfen ebenfalls, die Aftersales Ergebnisse in Betrieben signifikant zu verbessern.

- TUNAP: <https://www.aircowell.com>
- HELIS 24: <https://www.helis24.de/>
- LDB: <https://www.ldb.de/>



PRESSEMITTEILUNG

10. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ® www.aftersales-forum.de

Dienstag, 21.06.2022

Ebbtron Auditorium und Atrium

220“ LCD Wall sowie modernste Hybridtechnik

www.ebbtron.de/blog/2021/11/09/hybride-tagungen-veranstaltungen/

Dunkelnberger Straße 39

42697 Solingen, NRW, Germany

Early Bird - Frühbucher BONUS bis 03.04.2022

- Hybride Tagung: Präsenz- und Online-Teilnahme möglich. Begrenzte Teilnehmerzahl.
- Teilnahmegebühr für KFZ / NFZ Handel und Werkstätten bis 03.04.2022 € 395,00*, danach € 445,00*
- **VIP-Ticket:** Teilnahmegebühr inklusive 2 Stunden Follow-UP Beratung zur Umsetzung nach dem Forum für KFZ / NFZ Handel und Werkstätten bis 03.04.2022 € 495,00*, danach € 645,00*
- Teilnahmegebühr für Automobil und NFZ-Hersteller, Importeure, OEMs, Dienstleister, Zulieferindustrie und Berater € 595,00*

*netto jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer inklusive Tagungsunterlagen

Geld-zurück-Garantie

100% Erstattung der Gebühren, falls eine Umsatzsteigerung binnen 6 Monaten nach Teilnahme geringer als die doppelte Teilnahmegebühr ausfallen sollte. Detaillierte Umsetzungsschritte nach P-V-M sowie Kennzahlen zu den Stichtagen 21.06.2022 & 21.12.2022 sind nachzuweisen.

Buchungsmöglichkeiten

Anmeldeformular zum Download über

www.aftersales-forum.de

www.vertriebsleistung.de/downloads/Training/10.%20Aftersales%20Forum%20Anmeldung%2021062022.pdf

Video-Trailer vom 6. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ® 2018:

www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_videotrailer15052018.php

COVID-19 / Corona

Die Tagungsstätte erfüllt alle behördlichen Hygienevorschriften und Abstandsregeln. Die Räume bieten sehr großzügigen Platz mit sehr großen Abständen zu allen Teilnehmern. Bitte eine medizinische Mund-Nasen-Bedeckung mitbringen. Stand 28.02.2022 gilt in der Tagungsstätte 3G.

Veranstalter - Pressekontakt

NEWEST ▲

■ ■ Lösungen für Wachstum

Inhaber Marco Paffenholz

Hermann-Ehlers-Straße 99a

D-42109 Wuppertal / Germany

Telefon +4920287009880

Telefax: +4920287009881

Mobil +491715315383

Mail kontakt@vertriebsleistung.de

Web www.vertriebsleistung.de

Pressekontakt: Marco Paffenholz

Mobil +491715315383

AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM ® ist eine beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragene Wort- / Bildmarke. Rechteinhaber ist Marco Paffenholz. #aftersalesforumfürwachstum, #aftersalesforum, #aftersales, #wachstum, #werkstattservice, #kfzservice, #aftersalesentwicklung, #umsatzsteigerung

