



Egal ob es darum geht, **die Werkstatt besser auszulasten** oder den Ertrag zu optimieren, **Neukunden gewinnen ist die große Schule** für jeden Unternehmer. Wenn Sie diese Tipps beachten, ist der Weg zu vollen Auftragsbüchern und neuen Kundenkontakten einfacher:

## Gewinnen Sie die richtigen Neukunden

Mehr Kunden mag für den Anfang ganz gut klingen, wenn Sie Ihre Zielgruppe aber nicht eingrenzen, kommt es zu Streuverlusten – das Gießkannen-Prinzip hilft hier nicht. Deshalb: Definieren Sie, wen Sie als neue Kunden haben wollen. Richten Sie sich mehr an Unternehmen? Wollen Sie eher teurere Fahrzeuge in Ihrer Werkstatt? Eher autoaffine Menschen, die mit speziellen Herausforderungen zu Ihnen kommen? Grenzen Sie Ihre gewünschten Neukunden ein.

Qualität ist Mehrwert-Tipp: Es kann unternehmerisch durchaus sinnvoll sein, auf einige Kunden zu verzichten. Überlegen Sie sich gut, ob Sie Kunden möchten, die Ihre Ersatzteile in die Werkstatt mitbringen. Lehnen Sie den Einbau mitgebrachter Teile konsequent ab, wird sich das herum sprechen. Haben Kunden, die ihre Teile mit in Ihre Werkstatt bringen Erfolg, werden sie das ebenfalls kommunizieren und künftig werden vermutlich vermehrt Kunden in Ihre Werkstatt kommen, die ihre Ersatzteile mitbringen.



## Versuchen Sie Neukundengewinnung nicht über Preis

Es mag verlockend klingen: Ein paar Euro unter den Angeboten des Wettbewerbers und schon kommen seine Kunden zu Ihnen. Aber machen Sie sich nichts vor: Ein Kunde, der nur wegen des Preises zu Ihnen kommt, wird im nächsten Moment wieder wechseln. Außerdem sind Wettbewerbe über den Preis kostenintensiv. Versuchen Sie lieber, anders zu punkten.

## Ihr Neukunde wartet um die Ecke - seien Sie vorbereitet

Egal ob im Kino, auf dem Hundeplatz, beim Einkaufen - **Ihr neuer Kunde** wartet bereits auf Sie. Seien Sie vorbereitet! Besorgen Sie sich ordentliche, hochwertige Visitenkarten und tragen Sie immer welche dabei. Üben Sie außerdem die Kundenansprache, legen Sie sich zwei, drei Sätze zurecht, die beschreiben, was sie besonders gut können und wo die Vorteile Ihrer Werkstatt sind. Kaum kommt es im Bekanntenkreis zu der Situation, sind Sie vorbereitet.

## Werbung lockt Neukunden in Ihre Werkstatt

Treiben Sie aktiv Werbung. Anzeigen in Wochenblättern, Flyer, Mailings, Wurfsendungen. Präsentieren Sie Ihr Geschäft und Ihre Werkstatt in Ihrem Einzugsgebiet. Besuchen Sie Messen und Ausstellungen, aber denken Sie auch an ausgefallene Aktionen wie Radio- oder Kinowerbung. Und: Ist Ihre Internetauftritt up to date? (LINK Internetseite)

## Beste Werbung: Zufriedene Werkstatt-Kunden

**Die beste und auch billigste Möglichkeit an neue Kunden zu gewinnen**, sind Ihre zufriedenen Kunden. Denn was ist wirksamer, als die Werkstatt-Empfehlung eines Freunden oder eines Bekannten? Nutzen Sie das Potenzial Ihrer bestehenden Kunden: Sind diese zufrieden, werden Sie Ihre Werkstatt sicher auch weiterempfehlen. Aber Achtung: Nicht jeder Kunde kommt von alleine auf die Idee, Ihre Werkstatt weiterzuempfehlen. Sprechen

Sie also Ihre Kunden aktiv darauf an, dass Sie sich über Weiterempfehlungen freuen. Oder geben Sie Ihren Kunden einen Anreiz: Sie können Kunden, die Ihnen einen Neukunden bringen zum Beispiel mit einer Flasche Wein, einer kostenlosen Rädereinlagerung oder einem Blumenstrauß belohnen.