

## Bange machen gilt nicht!

Optimismus allein bringt zwar kein Geld in die Kasse, aber es verhilft zu einem besseren Lebensgefühl.

Bei einem Treffen eines namhaften Fahrzeugherstellers, erwiderte ein Führungsmitglied einer gut aufgestellten Assekuranz, auf meine gestellte Frage: „Was ist los mit Euch“?

Wir haben zurzeit keinen Gegenwind in Sachen Gutachten-erstellung.

Dafür haben wir jetzt keine Zeit, wir müssen die ganzen Werkstätten beraten, die mit uns Verträge zur Zusammenarbeit abschließen wollen.

War das ein Ballon?

Meine Arbeit besteht unter anderem darin, Sie genau davon abzuhalten.

Ich möchte, dass Sie eine Zukunft haben! Es dürfte jedem klar sein, irgendwann ist die Verteilung des Marktes auch von der Versicherung vollzogen. Dann führt kein Weg zurück, der Kunde hat dann längst erkannt, dass Sie für die Versicherung arbeiten.

Viele freie und auch gebundene Werkstätten, die ich kenne und betreue, haben sich durch Phantasie und Service ihren Platz am Markt gesichert.

In einer Zeit wie dieser, ist jede Branche vom Kundenrückgang betroffen.

Nehmen wir uns ein Beispiel heraus: die Gastronomie. Sie konnten einen großen Teil ihrer verlorenen Kunden durch,

die aus der Not geborene Erlebnis-Gastronomie, zurückgewinnen.

Nun sollen Sie nicht in Ihrer Werkstatt ein Trapez aufbauen und leicht bekleidete Damen auf einem Fahrrad hin und her fahren lassen, aber wir sind schon nahe dran.

Sie sollten versuchen, die Neugier in dem Kunden zu wecken. Sie fragen sich wie?

Mal ehrlich, wie viele Kunden haben Sie in Ihrer Kartei, die Sie schon ewig nicht mehr gesehen haben?

Probieren Sie es einmal so!

Sie schicken Ihrem Kunden einen Brief, in dem Sie ihn auffordern, die beigelegte Karte (siehe Link) einen so genannten MOTORcheckUP, mit einem Tropfen Öl vom Messstab zu versehen.

In den nächsten Tagen sollte sich der Kunde mit diesem Teststreifen bei Ihnen einfinden, Sie könnten ihm dann erklären, in welchem Zustand sich sein Motor befindet.

Sie haben eines erreicht, der Kunde ist neugierig und wird diese Einladung gern annehmen.

Es gibt viele Möglichkeiten, neue Kunden zu akquirieren und alte zurück zu gewinnen. Sprechen Sie doch mal mit uns, wir werden einen Weg finden, der zu Ihnen führt.

Jetzt hoffe ich, Ihre Neugierde geweckt zu haben, z. B. mit MOTORcheckUP.



Unfallschaden Organisation  
U.S.O. GmbH - Roberto Galiffi



[www.motorcheckup.com/  
deutsch/index.html](http://www.motorcheckup.com/deutsch/index.html)

Rufen Sie uns an und lassen

Sie sich das  
neue Produkt zeigen!

USO GmbH

Im Haus des KFZ-Gewerbes  
oder Huttenstr. 27,  
10553 Berlin

Tel: 030 / 627 380 82

Schreiben Sie uns eine E-Mail  
[uso@werdenschadenhat.org](mailto:uso@werdenschadenhat.org)

Besuchen Sie uns doch mal  
auf unserer Homepage.



[www.werdenschadenhat.org](http://www.werdenschadenhat.org)

Wir freuen uns auf Sie.

Büro Huttenstr. 27, 10553 Berlin

Tel.: 030 - 627 380 82

Fax: 030 - 345 28 13

Büro „Haus des Kfz-Gewerbes“,

Kfz-Innung Berlin,

Obentrautstr.16-18, 10963 Berlin

Tel.: 259 05 283

Fax: 259 05 284