

Mehr Rendite durch Gebrauchtwagen-Service



Gebrauchtwagenkäufer bieten ein hohes Potenzial für das Werkstattgeschäft. Aber nicht immer suchen sie nach dem Kauf eine Vertragswerkstatt auf – das Umsatzpotenzial geht verloren.

Nutzen Sie deshalb Ihre Chancen zur Umsatzoptimierung im After Sales: Praxisnahe Antworten und Lösungsansätze bietet Ihnen die neue AUTOHAUS-Studie „Erfolgsfaktoren After Sales – Versteckte Potenziale bei Gebrauchtwagen heben“.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden am besten an Ihre Werkstatt binden und damit Ihr Servicegeschäft langfristig profitabel gestalten.

Gleich bestellen!

Fax 089/203043-2100
(0,14 EUR/Min. aus dem dt. Fesnetz)

direkt im Online-Shop
www.auto-business-shop.de

Ja, bitte senden Sie mir _____ Exemplare »Erfolgsfaktoren After Sales« zum Preis von je € 49,00 zzgl. MwSt. und Versand. Bestell-Nr.: 225011

Preisänderungen vorbehalten.
Bestellungen auf noch nicht erschienene Titel werden ohne Auftragsbestätigung vorgemerkt.

Firma _____

Funktion _____

Straße _____

Telefon, Fax _____

PLZ, Ort _____

E-Mail _____

Ansprechpartner _____

Datum, Unterschrift _____

Springer Fachmedien München GmbH
Aschauer Strasse 30
81549 München
Telefon: 089/20 30 43-1900
Telefax: 089/20 30 43-2100
www.autohaus.de

AUTOHAUS