



## Dobjon el Ön is 20% bevételt!

Megjött végre a tél, újra hideg van! Jöhetnek az ügyfelek a téli átvizsgálásra, karbantartásra, gumicserére. Lassan felpörög az üzlet, végre!

Egyébként meg nem is jönnek az ügyfelek.

Vagy csak akkor jönnek, ha muszáj, ha már üvölt a kipufogó, ha már a lökös átüti a motorháztetőt, ha már úgy füstöl a motor, hogy a fél utcát el tudja tüntetni egy nagyobb gázadással.

És a kedvencem, ha a műszakija lejár holnap, de az előző hibák mindegyikét produkálja az autó. Na, ez vagyok én ☺. Vagy még rosszabb. Velem történt meg nem is olyan régen az alábbi eset:

Kollégáim jelezték, hogy van valami ragasztva a szélvédőmre. Rácsodálkoztam a papírra, amin az állt, hogy a roncsomat ne a közterületen tároljam, mert elviszik... Jó-jó, hogy nem egy mai darab, na de nem roncs! Akkor miért kaptam ilyen papírost? Ekkor derült ki, hogy már majd' 3 hónapja lejárt a műszakim. És ez nem is lesz olyan egyszerű, mert „sárkányos” az autóm hangja, így valószínű van valami aprócska gond a kipufogóval. Szóval a példákért nem is kell messzire mennem, elég csak a saját házam táján körbenézni.

Mennyivel egyszerűbb lett volna, ha valaki figyelmeztet előre, hogy hamarosan műszakiztatnom kell. Nem az én hibám, hogy ez kimaradt! Hát hogy tudnék ennyi mindent észben tartani! Nem elég, hogy nőből vagyok, még szőke is!

Mindemellett biztos vagyok benne, hogy ezzel nem csak én vagyok így.

Az Ön számára a legkézenfekvőbb az ügyfél becsalogatására, ha értesíti, hogy cseréljen téli gumit, nézesse át az autóját az igazi hideg beállta előtt, vagy hogy lejár a műszakija. Ugye ehhez több dolognak is kell teljesülni: fel kell írnia a műszaki lejár dátumokat, az ügyfél címét vagy e-mail címét. Aztán szépen egyesével kezdhet is levelet, vagy e-mailt írni, hogy pl hamarosan lejár a műszaki vizsga, és a kedves ügyfél jöjjön be Önhöz.

Jobb esetben ehhez van programja, ami ezeket az adatokat és a levelezést is kezeli, rosszabb esetben viszont mindent saját magának/kollégájának kell intéznie.

Mindenesetre biztos, hogy Önnek is megéri a sok munka, az este 10-ig tartó gépelés.

Saját ügyfeleink 20-30%-os bevétel növekedésről számoltak be, mikor értesítő



leveleket küldtek ki, rendszeresen. Persze az AutoSoft segítségével könnyen, gyorsan, időben.

Önnek kell tennie tehát azért, hogy a lehetséges és meglévő ügyfelek bejöjjenek Önhöz. Tegyen érte! Indítsa el és irányítsa jövőjét! Értesítse ki partnereit, mert szükségük van rá. No és persze Önnek is rájuk!

Mindent bele, még időben van, most jön még a tél!

Ha segítségre van szüksége, csak írjon: [autosoft@autosoft.hu](mailto:autosoft@autosoft.hu)