

Szoktál előre tervezni?



A legkényesebb szempont vállalkozásod üzemeltetésekor az ügyfelek megszerzése. Ha már vannak ügyfeleid, akkor ezeket meg is kell tartanod, és visszajáró ügyféllé kell tenned őket.

Alapvetően ettől függ a bevételed.

Minden vonalon az ügyfeled számára megfelelően kell működnöd.

Mindent el kell követned annak érdekében, hogy ne menjen máshova javíttatni, vásárolni. Hogyan tudod megtartani?

Nem árcsökkenéssel. Hiszen biztos megveszel valamit csak azért, mert olcsó?

Veszél egy alkatrészt olcsón, ami nem tart túl sokáig, és a továbbiakban csak plusz költséged lesz vele, vagy egy drágább, de minőségibb terméket, amivel sokáig nem lesz gondod?

Mindenki a saját bőrén tapasztalja meg, hogy „olcsó húsnak híg a leve”.

De akkor hogyan?

Odafigyeléssel. Bizalom építéssel.

Ezt hogy lehet?

Úgy, ha pontosan azt adod Neki, amire vágyik az autójával kapcsolatosan. Akkor, és ott. Úgy, ahogyan azt előzetesen megbeszéltétek.

Például:

Felhív, egyeztettek. A megbeszélte időpontban megjelenik Nálad, és Te fogadod.

Igen ám, de mi van akkor, ha elfelejtetted, hogy jön?

Vagy tudtad, hogy aznap, de délelőtt, és nem délután?

Az álláson éppen egy másik autóval foglalkozol Te, vagy egy kollégád.

Az ügyfeled vissza fog jönni később? Esetleg 2 nap múlva?

Hát, ez nyomós érv lehet mellett, hogy ne csak most menjen el máshova, de legközelebb se Téged hívjon!

→ Már el is vesztettél egy ügyfelet.

→ Lehet, hogy mindjárt többet is, mert ezt elmeséli az ismerőseinek, és óva inti őket attól, hogy Hozzád menjenek, mert ott fejtelenség van, káosz.

Vajon vesztettél el már így ügyfelet? Mennyit?

Csak vezetned kellett volna a programodban, hogy mikor ki jön, mi várható.

Neked van egy nagy előnyöd a konkurenciáddal szemben, ez pedig az AMS.

Most ne mosolyogj, tényleg így van!

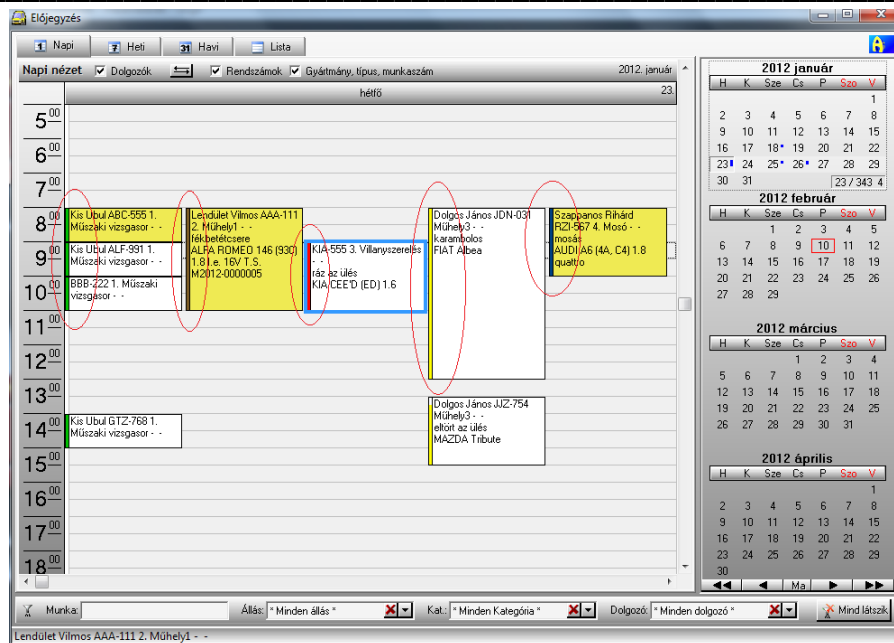
Mi azon dolgozunk, hogy támogassunk Téged abban, hogy meghozhasd a legjobb döntéseket. Eszközöket adunk a kezébe, melyekkel mellett, hogy megkönnyíted a munkádat, építheted a bizalmat a vevőidben.

Egy ilyen hatásos eszköz az AMS előjegyzés modul.

Ebben a programban, amit az előjegyzésre használsz, minden állás más-más színű.

Ezt a színt hozzárendeled magához az előjegyzés tételhez.

Mint az oviban a jelek. Minden gyereknek megvan a maga jele. Így, ha keresi a törölközőjét, vagy a fogmosó készletét, csak a jelét kell megkeresnie. Nem téveszti el.



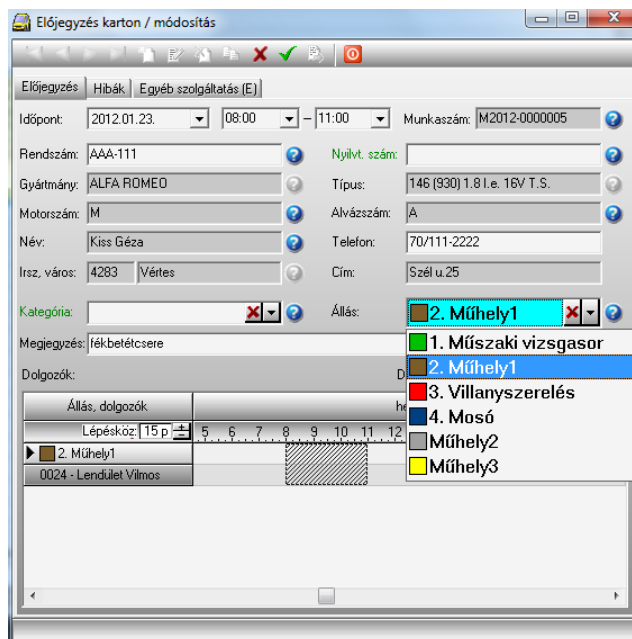
1. ábra Az AMS előjegyzés napi naptár nézete

A képen látszik, hogy minden állás külön oszlopban van.

Az egy álláshoz tartozó javítások azonos színekkel kapnak, ami a téglalap bal oldalán látszik.

Bár amúgy is sorrendben vannak az állások a naptárban, de így aztán biztos nem téveszti el senki!

A szervizállás kiválasztása is eltéveszthetetlen a színekkel:



2. ábra AMS előjegyzés kárton

A jó grafikus megjelenés sokat segíthet!

Az átláthatóság növelhető az által, ha a program színeket is használ valamilyen megkülönböztetésre, mint az ellenállásokon a színekkel.

Szeretnél így dolgozni?

Tavaszi akciónk keretében most egy igen előnyös ajánlatot kínállok fel!

Az AMS - előjegyzés modul használatát most nagyon kedvező feltételekkel vezetheted be.

Nincs több keresztbe szervezett időpont!

Tartsd meg az ügyfeleidet! Ne veszíts el többet!

Egyszerűbb, mint a naptár módszer.

Tartsd meg az ügyfeleidet! Ne veszíts el többet!

Amikor a jármű megérkezik, egyszerűen tudod az előre felvett adatokkal megnyitni a munkalapot is. Nem kell kétszer dolgozni!

Hívj most, hogy megtudd a részleteket!

Dolgozz Te is így! Hívj most!

Telefon: +36 1 284 00 30

E-mail: autosoft@autosoft.hu

