

Mobile Autopflege: Erfolgreich in der Praxis

Fr Frank Podtscharly las im Mai 2003 im Internet von der Geschäftsidee Autowaschen OHNE Wasser. Sein erster Gedanke war: „Die spinnen da in Bonn.“ Aber dann hat er sich doch genauer informiert und es nicht bereut. Nach drei Wochen „Grundausbildung“ begann er im September 2003 mit seiner Tätigkeit als selbstständiger Lizenzpartner der Twintop Organisation Gesellschaft für mobile Fahrzeugpflege mbH. Hier ist seine Erfolgsgeschichte.

So funktioniert das erfolgreiche Konzept

Mobile Autopflege ist Überzeugungsarbeit. Zuerst werden vormittags Firmen besucht. An hochwertigen Fahrzeugen demonstriert Podtscharly dem Firmeninhaber oder Geschäftsführer auf der Hälfte einer Motorhaube, wie das Lackpflegemittel, das zum Einsatz kommt, wirkt. Danach wird für den Nachmittag eine Probereinigung zu einem Sonderpreis angeboten. Daraus ergibt sich in aller Regel ein Reinigungsabonnement.

Die Reinigungen werden dann entweder 14-täglich oder monatlich durchgeführt. Der Kunde zahlt bei der monatlichen Pflege 44,90 € für eine Innen- und Außenreinigung in Top-Qualität. Ist der Kunde nicht bereit, diesen Service für ein Jahr in Anspruch zu nehmen, wird er höflich darauf hingewiesen, dass in diesem Fall keine weitere Reinigung erfolgt, da ein Preis wie dieser nur bei regelmäßiger Pflege zu halten ist und deshalb nur Stammkunden bedient werden.

Dieses Konzept wird so lange fortgeführt, bis zirka 80 Stammkunden vorhanden sind. Das ständig wiederkehrende Einkommen von 80 x 44,90 € = 3.592 € pro Monat trägt dazu bei, dass die Akquisetätigkeit nach etwa einem Jahr zurückgefahren oder sogar ganz eingestellt werden kann.

Der Lizenzgeber bietet zusätzlich die Möglichkeit, Smartrepair-Lehr-

gänge zu besuchen. Etwa zu Bereichen wie Maschinenschulung, Steinschlagreparatur, Scheibenaustausch, Lederpflege und vielen anderen, in denen zusätzliche Service-Leistungen angeboten werden können, womit weiterer Umsatz generiert wird.

Durch die Smartrepair-Arbeiten ist es möglich, das durchschnittliche Einkommen pro Fahrzeug etwa zu verdoppeln. Dies funktioniert aber nur bei Abokunden, da man hier das Fahrzeug mindestens einmal im Monat sieht und den Halter auf entsprechende Schäden aufmerksam machen kann.

Wichtig ist es, diese Smartrepair-Arbeiten von Anfang an anzubieten und dafür Provisionen zu erhalten. Die Arbeiten, die man noch nicht selbst ausübt, werden dann von einem erfahrenen Kollegen durchgeführt. So ist für den Kunden von Anfang an eine hohe Kompetenz sichtbar.

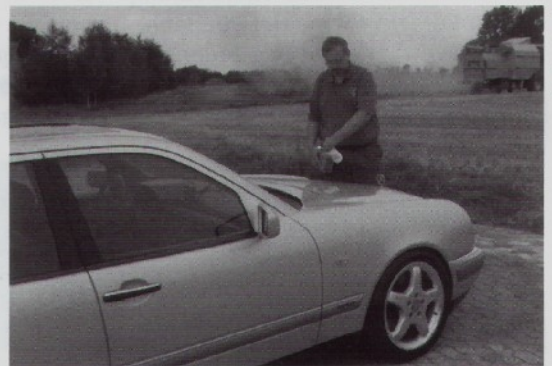
Vorteile für Kunden sprechen für den Service

Der Vorteil für den Kunden ist, dass er für Pflege und kleinere Reparaturen keinen Zeitaufwand mehr hat und zudem Geld spart, da die Arbeiten 20 bis 50 Prozent günstiger als herkömmliche Reparaturen erledigt werden.

Durch eine Ausbilderprüfung und ein zusätzliches Seminar zum kaufmännischen Ausbilder ist es möglich, einen dritten Pfeiler der Existenz aufzubauen.

Kontakt

Frank Podtscharly
Mecklenburger Str. 14
27232 Sulingen
Telefon: (04 27 1) 65 74
www.mobile-autopflege.com
www.twintop-produkte.de



MOBILE AUTOPFLEGE: Vor Ort bekommen Autobesitzer einen Komplettservice

Service-Kombination sorgt für dauerhaften Erfolg

Die Kombination aus Fahrzeugpflege, Reparaturen, Vertrieb der Reinigungs- und Pflegemittel und der Ausbildung neuer Partner sorgt dafür, dass die Selbstständigkeit dauerhaft erfolgreich bleibt.

Fazit: Mobile Fahrzeugpflege als Geschäftsidee ist in Verbindung mit einem starken Partner und einer genau definierten Kundengruppe erfolgversprechend. Der Verkauf selbstgenutzter Reinigungs- und Pflegemittel rundet das Geschäftsmodell ab.

Das bietet eine Partnerschaft unter anderem

1. Kostenlose Software zur Erstellung von Angeboten und Rechnungen sowie zur Kundenverwaltung.
2. Eine professionelle Reinigungs- und Pflegeserie, in der alle Produkte aufeinander abgestimmt sind und die sich für die Besonderheiten des mobilen Einsatzes bewährt hat.
3. Kostengünstige Flyer und anderes Werbematerial mit eigenem Namensdruck.

mt@vnr.de