

# Autoglas-Monat Mai Aktionsvorschläge



## Waschen und Prüfen

### Schritt 1: Kontrolle an Waschstraßen

Nutzen Sie die eigene Waschstraße oder kooperieren Sie mit einer Waschstraße in Ihrer Nachbarschaft. Prüfen Sie mit Ihrem Team vor Ort nach der Autowäsche die Scheiben der Fahrzeuge auf Steinschlag.

### Schritt 2: Kunden gewinnen und binden

Sensibilisieren Sie Autofahrer im Gespräch dafür, wie wichtig intakte Scheiben sind. Händigen Sie den neuen Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall aus. Ist die Scheibe defekt, steuern Sie den Autofahrer in Ihre Werkstatt.



## Putzeimer-Aktion

### Schritt 1: Ansprache auf Parkplätzen

Vor Baumärkten, Lebensmittelgeschäften etc. ist die Autofahrer-Frequenz hoch. Kooperieren Sie mit einem lokalen Partner. Einen Eimer mit Waschwasser, Schwamm und Abzieher griffbereit können Sie Gratis-Scheiben-Checks anbieten.

### Schritt 2: Kunden gewinnen und binden

Sensibilisieren Sie Autofahrer im Gespräch dafür, wie wichtig intakte Scheiben sind. Händigen Sie den neuen Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall aus. Ist die Scheibe defekt, steuern Sie den Autofahrer in Ihre Werkstatt.



## Check und Service

### Schritt 1: Scheiben checken

Lassen Sie jedes Fahrzeug, das in Ihre Werkstatt kommt, auf Steinschlag prüfen.

### Schritt 2: Service leisten

Ist die Scheibe defekt, Kunden informieren, ggf. Reparatur oder Tausch.

### Schritt 3: Kunden binden

Vermerken Sie den Scheiben-Check mit 0 € auf die Rechnung, neuen Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall.

Mehr Infos im ZDK-Leitfaden zur Steuerung der Autoglas-Prozesse




## Glanz-Frühstück

### Schritt 1: Kunden einladen

„Glänzende Scheibe für gute Sicht“. Laden Sie Ihre Kunden gezielt zum Gratis-Check von Scheiben, Wischern, Wischwasser etc. ein. Nutzen Sie hierzu den Musterbrief des ZDK. Wählen Sie für Ihre Aktion einen Samstag, und bieten Sie während der Wartezeit im Reparatur-Fall Frühstück an.

### Schritt 2: Geschäft generieren

Muss die Scheibe getauscht werden, vereinbaren Sie mit dem Kunden einen Termin. Jeder Kundenkontakt ist auch die Chance zum Dialog über weitere Dienstleistungsangebote.



# Autoglas-Monat Mai Aktionsvorschläge



## Autoglas-Partner

Schritt 1: Werden Sie Autoglas-Partner  
„Autoglas-Partner“ ist eine Onlineplattform der Kfz-Verbände. Mittlerweile gibt es knapp 600 Partnerbetriebe.

Schritt 2: Profitieren Sie vom Marketing  
Mittels Google-Werbung lenkt die Online-Plattform Glasgeschäft in Ihren Betrieb. Autofahrer finden Ihren Betrieb per Internet und 24h-Hotline. Mehr unter [www.autoglas-partner.de](http://www.autoglas-partner.de)



## Trommeln ist Alles

Schritt 1: Entdecken Sie Ihren Nutzen  
Im Aktionsmonat Mai erreicht das Deutsche Kfz-Gewerbe über Online-Kanäle (Websites, Facebook, Twitter, Youtube etc.), Zeitungen, Zeitschriften, Wochenblätter und Radiosender Autofahrer bundesweit.

Schritt 2: Springen Sie auf den Zug  
Nutzen Sie die Aufmerksamkeit und kommunizieren Sie das Thema auf Ihren Kommunikationswegen: Anzeigen, Website, Social Media etc.



## Wir für Sie

1. Autoglas-Werbemittel  
Signalisieren Sie Ihre Kompetenz mit dem Zusatzzeichen „Glas-Reparatur“ zum blau-weißen Meisterschild. Nutzen Sie Autoglas-Plakate, -Flyer, und sprechen Sie Ihre Kunden mit unserem Musterbrief an.

2. Autoglas-Aktionsmaterial  
Für Ihre Aktionen halten wir Spannbanner und Großflächenplakate bereit.



## Ihr Kontakt

Stefan Meyer  
PR-Referent  
Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe  
Tel.: 0228/ 91 27 273  
E-Mail: [smeyer@kfzgewerbe.de](mailto:smeyer@kfzgewerbe.de)

Alles – von der Glasresolution über das Bestellformular der Werbemittel bis hin zum Musterbrief und Leitfaden – ist online im Mitgliederbereich von [kfzgewerbe.de](http://kfzgewerbe.de) unter [Marketing & PR.](#)