



Beratung für After Sales Marketing im Maschinenbau

Jeder ist auf Google zu finden. Ihr Wettbewerb sowieso. Und die Ersatzteil-Piraten stehen ganz vorne.

Nur Sie nicht
(oder besser: Ihr Teile-Business)

Ihre Marketing-Abteilung hat ohnehin keine Zeit, sich "*auch noch um den After Sales zu kümmern*".

Bevor Ihre Kunden abwandern, heisst es:
selbst handeln

Jetzt mit Unterstützung durch eine erfahrene **After Sales Marketing Beratung** Präsenz zeigen.

Für Kunden,
für Techniker,
und für jeden, der Ihre Ersatzteile braucht

4 P des After Sales Marketings: mit Beratung nutzen

Die "klassischen" 4 P des Marketings sollen hier wenigstens erwähnt werden:

- Product
- Place
- Price
- Promotion

Doch tatsächlich geht es hier nur um das Thema **Promotion**, also **Werbung für Ersatzteile**.



Natürlich bietet no-stop.de auch [Beratung zum Pricing von Ersatzteilen](#) an. Auch für das Thema [Produktmanagement](#) werden Sie hier fündig. Wobei für reine Ersatzteile das Portfolio *eigentlich* festliegt.

Werbung, nicht nur für Ersatzteile

Es gibt eine Fülle von Gründen, um Ersatzteile zu bewerben. Und sei es nur, um die Markentreue zu erhalten oder auszubauen. Denn Ihr Wettbewerb wird schließlich auch kontinuierlich präsenter.

Daher ist es sinnvoll, bei jeder Gelegenheit Ihrem Kunden in dessen Customer Journey

- Ihre Marke,
- die Vorteile des Kaufs bei Ihnen,
- Ihre persönlichen Kontaktdaten,
- und auch Ihr Informationsmaterial

näherzubringen. Hier gilt:

Steter Tropfen höhlt den Stein

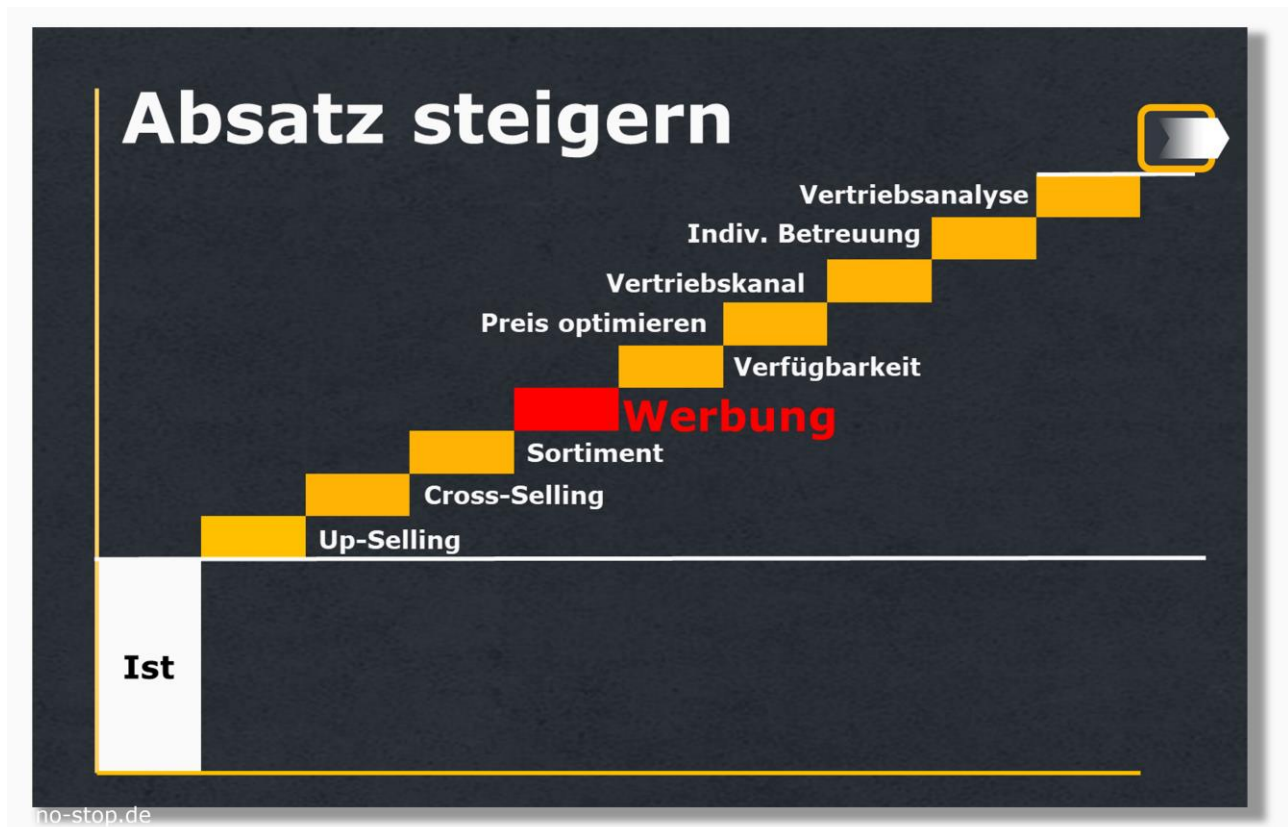


Werbemöglichkeiten im After Sales Marketing						
	Touch Point	Wirkung	Emotion	Aktualität	Aufwand	Reichweite
mit der Maschine / Anlage	im Ersatzteilbuch	++	+-	-	+-	++
	im Service-Handbuch	++	+-	-	+-	++
	als Aufkleber	+	+-	-	+-	+-
	im Display	+	+-	+-	--	++
mit dem Ersatzteil	auf dem Lieferschein	+-	+-	+	+-	+-
	Beilage zur Sendung	+	+	++	+-	+
	Beilage zum Ersatzteil	+	+	+	+	+
	auf dem Ersatzteil	+	+-	-	-	+-
persönlich	am Telefon	++	++	++	++	-
	beim Kunden	++	++	++	-	--
	auf Veranstaltungen	+	++	++	-	+
im Kaufprozess	bei der Artikelsuche	++	+	+	-	++
	im Webshop	+	+	++	+-	+
	bei der Anmeldung	+-	+	++	+-	+
sonstige	als Banner in der Mail	+	+-	++	+-	+
	in der Google-Suche	+	+-	+-	--	+
	auf der Homepage	+-	+-	+-	-	-
	per Mailing	+	+	++	-	+
	per Brief	+	+	+	--	-
	im Extranet	+-	+	+	+-	+
	als Handout	+-	+-	+-	-	+-

no-stop.de

Denken Sie dabei an die gesamte Breite Ihres Sortiments. Und wenn Sie das nicht kennen, dann dürfen Sie davon ausgehen, dass Ihre Kunden es auch nicht kennen. Daher ist nicht selten ein wenig Vorarbeit bei Ihren Stammdaten erforderlich. Durch geeignete Klassifikation finden Sie dann Bewerbenswertes, und anderes.

Es sind eben nicht nur die Ersatzteile, sondern auch Zubehöre, Um- und Anbau-Kits, Werkzeuge, Maschinen-Optionen sowie Werbe-Artikel.



Werbung steigert After Sales im Maschinenbau

Neben dem, was Sie aktuell verkaufen, steht, was Ihr Kunde teurer kaufen kann als Ihr Basis-Produkt. Up-Selling und Cross-Selling brauchen eben ganz andere Maßnahmen im After Sales Marketing, als die Werbung für Ersatzteile an sich.

Die **Marketingberatung no-stop.de** unterstützt Sie hierbei nicht nur bei der Ideenfindung, sondern auch bei der Umsetzung.

After Sales Marketing im Internet: auf Seite 1 präsent sein

Egal, ob Sie einen Webshop haben oder auch nicht: Ihre Ersatzteile müssen bei Google auf Seite 1 zu sehen sein. Und nicht nur das, sie müssen auf **Platz 1** stehen.

Das ist jedoch kein Zufall, den Sie Google überlassen wollen

Denn durch konsequente Ausrichtung Ihres **Internet-Auftritts** müssen Sie dafür sorgen, dass Ihre

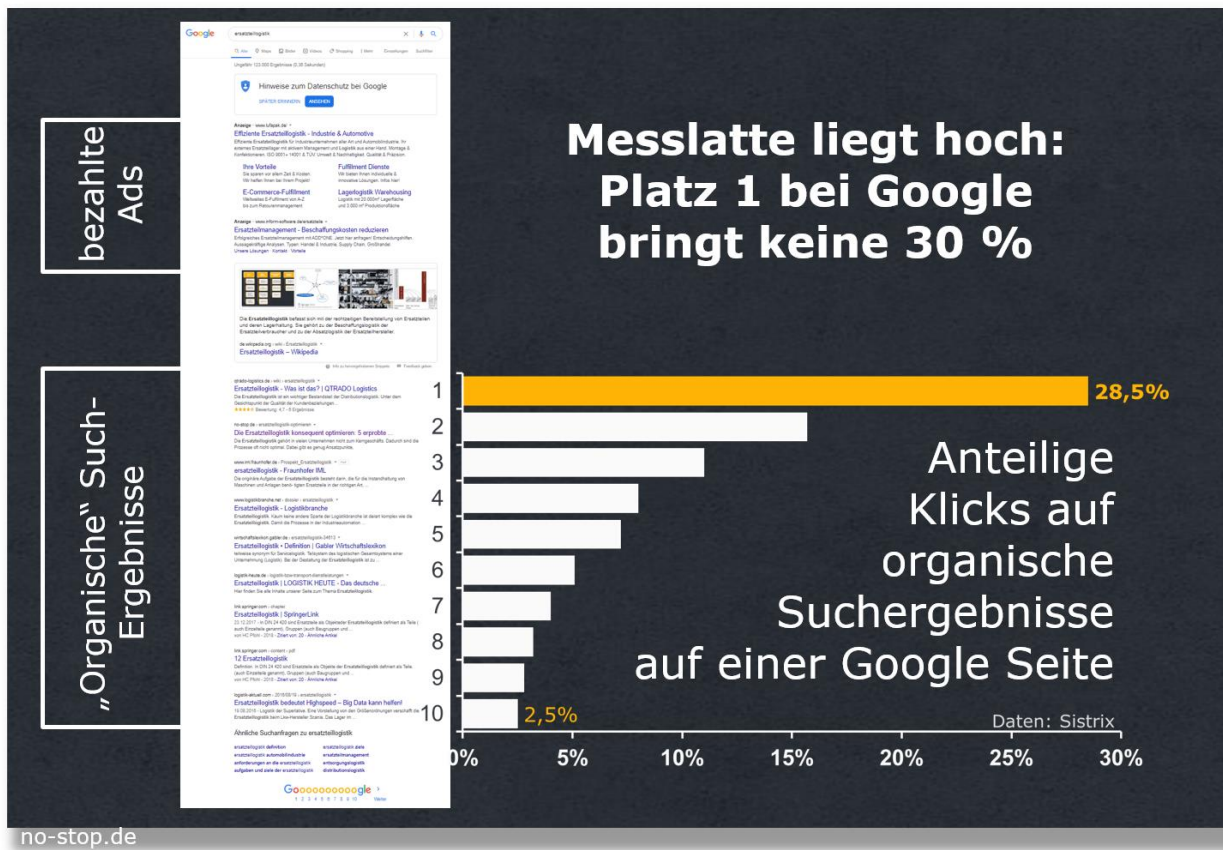


- Materialnummern,
- spezielle Bezeichnungen,
- Produktgruppen,
- gebrandeten After Sales Produkte

ganz nach oben kommen. Damit lassen Sie dem Independant After Market (IAM) keine Chance.

Gehen Sie bloß nicht davon aus, dass Ihre Marketing-Abteilung schon für gute Internet-Präsenz sorgt. Testen Sie es einfach selbst:

leeren Sie die Historie Ihres Browsers und googlen Sie einmal unvoreingenommen Ihre Produkte. Oder Sie schauen zu, wie ein Bekannter das macht.





Anwenderfreundliche elektronische Prozesse sind Teil des After Sales Marketings

Doch mit guter Positionierung bei Google ist es nicht getan. Sie müssen es den Suchenden auch einfach machen, zu finden. Das kann ein besonders einfach gestalteter Bestellprozess sein. Oder eine gut aussagefähige Hilfefunktion, die letztlich in den Bestellprozess einmündet.

Wenn Ihnen das kompliziert vorkommt, ist das kein Wunder. Denn die Zusammenhänge sind in den letzten Jahren komplexer geworden, und auch professioneller. Wenn Sie daher nicht nur Unterstützung brauchen, sondern bessere Ergebnisse, dann setzen Sie auf [Andreas Noll](#) als Experten.

Dass das oben Gesagte funktioniert, haben Sie gerade selbst erlebt. Schließlich sind Sie nicht zufällig auf **no-stop.de** gelandet. Auch ich muss mich um mein **Sales Marketing** kümmern.

Blickrichtung wechseln, Kundenbedürfnisse befriedigen

Trotz der Fülle an Möglichkeiten werden oft nur wenige genutzt. Und wenn, dann oft nur mit plumper Werbung. Gekonnte Werbung setzt jedoch auch im After Sales voraus, dass der Kundennutzen an erster Stelle steht. Ob das funktioniert, merken Sie, wenn Ihre Kunden mehr Material von Ihnen haben wollen. Oder immer neue Interessenten in Ihren E-Mail-Verteiler aufgenommen werden wollen.

Stichwort E-Mail

Gut gemachte Mailings zielen direkt auf Ihre Kunden. Damit Sie gelesen werden, müssen sie vor allem interessant sein. Bilder helfen auch hier. Dafür reicht Ihr Handy allemal.

Und das müssen gar nicht einmal immer nur Neuigkeiten sein. So viele Neuigkeiten haben Sie im Zweifel nicht. Aber Anleitungen zum vereinfachten Arbeiten helfen oft genug sogar den "alten Hasen".

Wie Sie auf diesem Gebiet Erfolg haben können, und vor allem, wie Sie das mit eigener Mannschaft umsetzen:

dabei hilft Ihnen der Experte [Andreas Noll](#) für After Sales Marketing



Kundenbindung im Ersatzteilgeschäft			
Vertraglich	Technisch	Finanziell	Kundennähe
<ul style="list-style-type: none"> • Gewährleistung • Retouren-Regelungen • Abnahme-Verpflichtung • Schulungs-Verpflichtung 	<ul style="list-style-type: none"> • Monopol-Teile • Vor- und Umverpackung • elektronische Steuerungen • ERP-Integration • Prozesszeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Rabatt-Steuerung • Bonus • ersatzteilfähige Preise • Ersatzteil-Controlling • Kulanz 	<ul style="list-style-type: none"> • persönlicher Kontakt, Hilfsbereitschaft • Mitarbeiter-Kompetenz • Erreichbarkeit • Beschwerde-Management • Zuverlässigkeit

**Outside-In Sicht:
was will mein Kunde?**

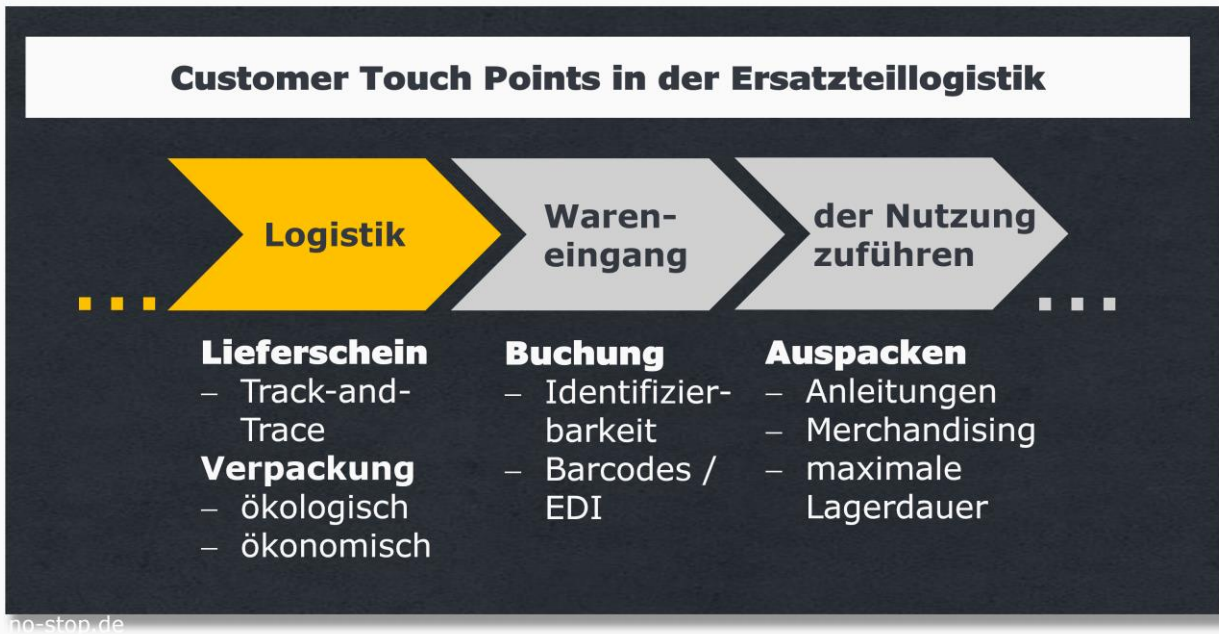
no-stop.de

Blickrichtung wechseln bei der Werbung für den After Sales im Maschinenbau

Customer Touch Points im After Sales Prozess adressieren

Wie häufig nutzen Sie die Kontaktpunkte zu Ihren Kunden werblich?

Das muss noch nicht einmal aufdringlich sein. Denn auch Sie wollen schließlich nicht andauernd Ziel von Werbung sein. Aber zwischen "wir liefern lediglich die Ersatzteile" und einer Dauerberieselung mit hereinfliegenden Texten und Bildern gibt es eine breite Spannweite.



Durch Marketing-Beratung Customer Touch Points effektiv einsetzen



Beratung für After Sales Marketing

Hier kommt nichts hereingeflogen. Es blinkt auch nichts. Sie finden hier noch nicht einmal grelle Farben oder Fotos. Werbung im Maschinenbau ist eben doch anders als für Life Style Produkte.

Und die Werbung funktioniert trotzdem. Gerade weil das Portfolio erklärungsbedürftig sein kann, nehmen Kunden Marketing durchaus dankbar an.

Damit auch Sie Ihren After Sales in Absatz und Umsatz auf ein neues Niveau heben können, müssen Sie aktiv werden. Nutzen Sie dafür die After Sales Marketing Beratung von **no-stop.de**

Sie wollen systematisch Ihre Kunden mit **Werbung** ansprechen?

Zur zügigen Nutzung der Potenziale sollten Sie die Implementierung mit Unterstützung durch einen Experten angehen.

Warum also nehmen Sie also nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf?

Denn durch Beratung für After Sales Marketing können Sie schnell mit Ersatzteil-Werbung und deren Optimierung loslegen.



Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg

"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"
Ivan Blatter



Andreas.Noll@no-stop.de



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)