

Ihr Systempartner für mehr Umsatz und Profit mit Autoglas

Als Autoglas-Systemgeber ging AGS AUTOGLAS SPEZIALIST Anfang 2016 in die Expansionsphase; inzwischen haben sich mehr als 300 Kfz-Werkstätten und Autoglaser dem System angeschlossen.

Unbestreitbar dürfte sein, dass Verbraucher den Kfz-Werkstätten zunehmend die Kompetenz in Sachen AUTOGLAS absprechen. Denn die permanente Werbung des großen Autoglaser aus Köln führt genau dazu.

Und genau hier setzt AGS an ...

AGS baut auf Empfehlungen und nicht auf starr vorgegebene Franchise- und Systemvorgaben auf; nach einer umfassenden Analyse der Ist-Situation des Betriebes wird diesem aus Sicht eines Autoglas-Fachmannes in einem intensiven Beratungsgespräch Stärken und Schwächen im Geschäftsfeld „Autoglas“ aufgezeigt.

Der Verbraucher hat durch das Erscheinungsbild nicht nur des großen bekannten Glasers aus Köln eine klare Vorstellung, wie ein Fachbetrieb für Autoglas aussehen muss.

Bedeutet – ohne eine klare deutliche Signalisation als Autoglas-Fachbetrieb sowohl im Außen- wie Innenbereich werden weder der Werkstatt- noch der Fremdkunde die Kfz-Werkstatt als Fachbetrieb für Autoglas wahrnehmen und als fachlich kompetent anerkennen.

Das eigene Werkstattpotenzial nutzen, denn wem vertrauen Kunden eher – der eigenen Werkstatt des Vertrauens oder einem meist anonymen Filialisten?

Sowohl das effektive Verkaufsgespräch als auch das Beurteilen von Scheibenschäden wird durch die Berater von AGS geschult, denn auch bei Autoglas gilt, dass die Kunden Vertrauen in die Kompetenz der Werkstatt haben müssen.

Im Gegensatz zu anderen Autoglas-Systemgebern setzt AGS dabei also nicht auf die „Hoffnung von gelenkten Schäden“. Denn die bedeuten zugleich erhebliche Nachlässe auf den betriebs-eigenen Stundenverrechnungssatz sowie



hohe Rabatte auf Scheiben, Zubehör und Verbrauchsmaterial.

Die erzwungenen Nachlässe und Rabatte müssen übrigens auch bei Schäden der eigenen Werkstattkunden und selbst akquirierter Aufträge durch Werbung und Marketing gewährt werden – was gerne mal verschwiegen wird

Angesichts der Dominanz des kölnischen Marktführers wird sich niemand wundern, dass diesem auch die relativ geringen Vermittlungsleistungen der Versicherungswirtschaft im wesentlichen zu Gute kommen.

Bedeutet - AGS-Partner rechnen im Gegensatz zu anderen Glasersystemen ihre Glasschäden zum ausgehängten ortsüblichen Stundenverrechnungssatz (SVS) ab und erhöhen somit ihren Profit gegenüber den Werkstätten, die zur Abrechnung der mit den Versicherungen ausgehandelten Niedrigpreise ihres Systemgebers gezwungen sind.

Als Dienstleister stellt AGS jedem Partner eine spezielle Autoglasbestell- und

Abrechnungssoftware zur Verfügung. Mit ein paar einfachen Klicks lassen sich u. A. Scheiben ausgewählter OEM-Lieferanten bestellen. Das Kalkulations- und Abrechnungsprogramm ist technisch ausgereift und sendet die Rechnungen als Datensatz an alle Versicherungen, so dass eine schnelle Regulierung der Schäden erfolgen kann.

Das Kooperationsnetzwerk von AGS stellt nachweislich sicher, dass unberechtigte Rechnungskürzungen beispielsweise vom ausgehängten Stundenverrechnungssatz nachreguliert werden. Für Partner KOSTENLOS!

Eine individualisierte Glas-Homepage mit Suchmaschinenoptimierung nicht nur für Autoglas ergänzt die firmeneigene Onlinepräsenz – immer mit der Zielsetzung, dass die Kunden den Betrieb als Werkstatt des Vertrauens und Fachbetrieb für Autoglas wahrnehmen.

Mehr Umsatz und mehr Profit sind beim gemeinsamen Umsetzen der AGS-Systemleistungen automatisch die Folge.