

# Autoglas-Monat Mai Aktionsvorschläge



## Waschen und Prüfen

### Schritt 1: Kontrolle an Waschstraßen

Nutzen Sie Ihre eigene Waschstraße oder kooperieren Sie mit einer Waschstraße in der Nachbarschaft. Prüfen Sie die Windschutzscheiben nach der Autowäsche auf Steinschlag.

### Schritt 2: Kund:innen gewinnen und binden

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



## Scheiben-Check-Aktion

### Schritt 1: Ansprache auf Parkplätzen

Kooperieren Sie mit Baumärkten, Lebensmittelgeschäften etc., hier ist die Autofahrer-Frequenz hoch. Mit einem Eimer mit Waschwasser, Schwamm und Abzieher können Sie Gratis-Scheiben-Checks vor Ort anbieten.

### Schritt 2: Kund:innen gewinnen und binden

Sensibilisieren Sie Autofahrer:innen dafür, wie wichtig intakte Scheiben sind. Händigen Sie den Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall aus. Ist die Scheibe defekt, steuern Sie Autofahrer:innen 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, Kund:innen über Reparatur oder Tausch informieren.

### Schritt 3: Kund:innen binden

Vermerken Sie den Scheiben-Check mit 0 € auf der Rechnung und legen den Autoglas-Flyer mit Ihren Kontaktdaten für den Notfall bei.




## Glanz-Frühstück

### Schritt 1: Kund:innen einladen

„Glänzende Scheibe für gute Sicht“. Laden Sie Ihre Kund:innen gezielt an einem Samstag zum Gratis-Check von Scheiben, Wischern, Wischwasser etc. ein. Bieten Sie während der Wartezeit im Reparatur-Fall einen Snack und ein Getränk an. Ein Musteranschreiben gibt es vom ZDK.

### Schritt 2: Geschäft generieren

Muss die Scheibe getauscht werden, vereinbaren Sie einen Termin. Jeder zusätzliche 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 rund 600 Partnerbetriebe.

Schritt 2: Profitieren Sie vom Marketing  
Mittels Google-Werbung lenkt die Plattform Glasgeschäft direkt in Ihren Betrieb. Mehr unter [www.autoglas-partner.de](http://www.autoglas-partner.de)



## Kommunikation ist alles

Schritt 1: Entdecken Sie Ihren Nutzen  
Im Aktionsmonat Mai erreicht das Deutsche Kfz-Gewerbe über Webseiten, Social Media, Zeitungen, Zeitschriften, Wochenblätter und Radiosender Autofahrer:innen bundesweit.

Schritt 2: Springen Sie auf den Zug  
Nutzen Sie diese Aufmerksamkeit und bewerben Sie das Thema auf Ihren eigenen Kommunikationswegen wie Social Media, Website, Anzeigen, Spannbanner, etc.



## Wir für Sie

1. Autoglas-Werbemittel  
Signalisieren Sie Ihre Kompetenz mit dem Zusatzzeichen „Glas-Reparatur“ zum blau-weißen Meisterschild. Nutzen Sie Autoglas-Plakate und -Flyer. Sprechen Sie Ihre Kund:innen mit einem 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 auf [kfzgewerbe.de/autoglas-monat-mai-aktionsmaterial](http://kfzgewerbe.de/autoglas-monat-mai-aktionsmaterial)