



21.07.2015

## KUNDENBINDUNG BEIM REIFENWECHSEL STÄRKEN

Einige Werkstattkunden lagern die Reifen lieber selbst, als sie bis zum nächsten Wechsel in der Werkstatt zu lassen. Für den K&L-Betrieb besteht die Herausforderung nun darin, bei diesen Kunden in Erinnerung zu bleiben.

### ZWEI WEGE FÜHREN ZUM ZIEL

Mit Reifensäcken von Horn & Bauer nutzen Sie gleich zwei Wege, Kunden zu binden und neue zu gewinnen. „Als erstes schützen sie den Innenraum des Fahrzeugs beim Transport der Pneus. Zum zweiten sorgt das aufgedruckte Firmenlogo dafür, dass der Kunde Ihren Betrieb in Erinnerung behält. Und das bis zum nächsten Reifenwechsel im Frühjahr“, unterstreicht Heiko Leicht, Key Account Germany bei Horn & Bauer.

### GEBINDE UND LIEFERZEIT

Die Reifensäcke in den Größen L, XL und XXL werden aus weißem Polyethylen (PE) gefertigt und als Rolle im Zuschnitt zu je 100 Stück geliefert. Mit Logoaufdruck liegt die Mindestabnahme bei 12 Rollen (1.200 Stück). Auf einer Fläche von 30 x 30 cm sind ein- bis dreifarbige Drucke möglich. Dabei fallen einmalige Klischeekosten an. Die Lieferzeit mit aufgedrucktem Firmenlogo beträgt etwa sechs Wochen.

Horn & Bauer vertreibt die Reifensäcke über Ihren Fachhandel.

Ingo Köcher