



16.09.2016

MPS SMART REPAIR: PROFESSIONELL, DIGITAL, MIT GEWINN

Schadensteuerung, Rechnungskürzungen, ungewisse Renditeaussichten beim Mechanik-Einstieg: „Immer mehr K&L-Werkstätten suchen nach Alternativen, mit denen sie sich unabhängiger aufstellen können. Das zeigen unsere Gespräche mit Betriebsinhabern hier auf der Automechanika ganz klar. Ein professionell aufgezogenes Kleinschadengeschäft schafft das Potenzial, Stundensätze von deutlich über 100 Euro zu realisieren“, betont Geschäftsführer Dirk Pöttker von MPS Micropaint.

„SCHLÜSSELFERTIGE“ KONZEPTE

MPS bietet „schlüsselfertige“ Konzepte für den Aufbau und Betrieb eigenständiger Smart-Repair-Center an: Das Unternehmen aus Oelde liefert Know-how, Werkzeuge und Geräte sowie Schulung, Marketing und Corporate Identity (CI). Dabei spielt die Digitalisierung eine immer größere Rolle.

APP MIT DIREKTER VERKNÜPFUNG ZUR REPARATURANNAHME

„Unsere Annahme- und Abwicklungssoftware Syncarion ist mit einer App für die mobile Nutzung verknüpft. Durch Anklicken von vordefinierten Merkmalen übermitteln die Kunden Beschaffenheit und Lage ihres Kleinschadens. Im Anschluss erhalten sie auf ihr Smartphone blitzschnell ein Reparaturangebot. Nehmen sie dieses an, können sie sich direkt für einen Termin einbuchten“, erläutert Dirk Pöttker.

SPEZIELL ZUGESCHNITTENE FACEBOOK-KAMPAGNEN

Unterstützung liefert MPS auch beim zunehmend wichtigen Thema Social Media. „Wir steuern beispielsweise Facebook-Kampagnen aus, die speziell auf das jeweilige Smart-Repair-Center und seine regionale Kundenstruktur zugeschnitten sind“, hebt der MPS Geschäftsführer hervor.

BUNDESWEITER AUSBAU DES NETZES BRINGT FLOTTENKUNDEN

21 MPS-Partnerbetriebe wird es bis Ende des Jahres in Deutschland geben. „Durch den flächendeckenden Ausbau des Netzes sind die Smart-Repair-Center auch idealer Anlaufpunkt für große Flottenkunden, die bundesweit einheitliche und hochwertige Kleinschaden-Instandsetzungen für ihre Fuhrparks nachfragen“, unterstreicht Dirk Pöttker.

Andreas Löffler