



22.04.2015

FARÉCLA: FÜR EINEN GLÄNZENDEN EINDRUCK

Ebenso wichtig, wie Neukunden zu gewinnen, ist es für den Betriebsinhaber, bestehende Kunden an sich zu binden. Eine geeignete Marketingmaßnahme bietet nun Poliermittelhersteller Farécla mit dem G3-Kundenset. "Aus unserer Erfahrung fragen viele Autofahrer beim Abholen ihres Wagens aus der Werkstatt den Fachmann, welche Politur dieser denn empfehlen würde. Das Set beantwortet gleichzeitig diese Frage und ist darüber hinaus ein geeignetes Kundenbindungsinstrument", erklärt Francois Finet, General Manager von Farécla Deutschland.

SET VERMITTELT KOMPETENZ UND WERTSCHÄTZUNG

Das Set besteht aus einem Mikrofasertuch, einer 75 Milliliter-Musterflasche G3 Ultra Poliermittel, einer Anwendungsempfehlung und einem Anschreiben an den Autofahrer, das der Betrieb mit seinem Firmenstempel personalisieren kann. "Die Politur entfernt Kratzer, hebt den Glanz und ist auch vom Laien leicht anwendbar", schildert Francois Finet und führt aus: "Durch das Kundenset kann der Betrieb dem Kunden gegenüber somit durch Kompetenz glänzen. Gleichzeitig vermittelt die Werkstatt dem Kunden dadurch, dass sein Vertrauen wertgeschätzt wird. Der Autofahrer wird sich auf diese Weise gern an den Betrieb erinnern und ihm auch den nächsten Auftrag erteilen."

Mit diesem [Formular zum Download](#) können sich Betriebe ihre Farecla_G3-Kundensets bestellen.

