

Presseinformation von Autoreifenonline.de

Datum: 14.07.2020

## Neues aus der digitalen Toolbox: Autoreifenonline.de gibt Kfz-Betrieben Social-Media Tipps für den richtigen Auftritt

- Autoreifenonline.de: Neue Toolbox-Erweiterungen für Kfz-Betriebe und Reifenhändler.
- Social Media in der Kfz-Branche – Tipps für einen sicheren Start.
- Autoreifenonline.de: Steigern der Online-Präsenz und Neukundengewinnung durch Social-Media-Profile.

**Delticom AG/Autoreifenonline.de, Hannover – 14.07.2020.** Im privaten Umfeld gehören die sozialen Medien längst zur täglichen Routine. Auch Kfz-Betriebe erkennen die Bedeutung einer direkten Zielgruppenansprache und verstärken ihr Online-Marketing. Immer mit dem Ziel, das eigene Unternehmen und die angebotenen Dienstleistungen für potenzielle Kunden bekannter zu machen, Neukunden zu gewinnen und zu binden.

Mit Blick auf die Veränderungen in der Bedeutung von Social Media bietet Autoreifenonline.de aktive Unterstützung in Form einer neuen Erweiterung in seiner „Digitalen Toolbox für Händler“. Geschäftskunden aus Werkstatt und Reifenfachbetrieben erhalten mit Hilfe der Tools Tipps zum richtigen Umgang mit Social Media – bei der Gewinnung von Neukunden, der Bindung von Bestandskunden und der Einbindung einer digitalen Präsenz abseits des Arbeitsalltags – in der Werkstatt oder dem Reifenfachhandel. Die aktuelle Toolbox-Erweiterung gibt unter <https://www.autoreifenonline.de/werkstatt-tipps-social-media.html>

Hilfestellung bei der Erstellung von Social-Media-Profilen beispielsweise auf Facebook, Twitter, YouTube oder Instagram. Auch das individuelle Verfassen von Posts, um über Sonderaktionen oder Öffnungszeiten zu informieren, wird im neuen Tool beschrieben.

Autoreifenonline.de empfiehlt folgende Maßnahmen für den Start des eigenen Social-Media-Profiles:

### *Chancen erkennen und annehmen – die Ziele:*

- Stammkundenbindung
- Steigerung der öffentlichen Wahrnehmung des Betriebes
- Imagegewinn
- Steigerung der Bekanntheit in der Region
- Kundenstammerweiterung

### Pressekontakt:

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Vincent Toussaint  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-10  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com

## **Auffindbarkeit des Unternehmens**

Die digitale Präsenz – auch in Bezug auf Social-Media-Kanäle – ist für die meisten Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Per Smartphone werden passende lokale Werkstätten gesucht und Angebote verglichen. So rücken bei der Recherche der Kunden schnell auch Social-Media-Plattformen ins Blickfeld. Als moderne innovative Werkstatt gilt es, den Kunden im Internet dort abzuholen, wo er sich gerade befindet.

- Eine gut gepflegte Online-Präsenz beeinflusst die Auffindbarkeit in Suchmaschinen wie Google, Google Maps sowie Rezensionen
- Wahrnehmung in der Öffentlichkeit
- Mehr Umsatz durch mehr Reichweite und neue Kunden
- Kundenbindung und folglich eine Umsatzsteigerung

## **Social-Media-Präsenz zeigen**

Unternehmen sollten sich vor Beginn entscheiden, ob sie ein Profil auf einer Plattform oder sogar mehrere Profile in verschiedenen sozialen Medien einrichten möchten. Je nach Zielgruppe können die verschiedenen Plattformen individuell genutzt und das Beste für den eigenen Betrieb herausgeholt werden. Egal ob bei Facebook, Instagram oder YouTube – alle Kanäle eint eine wichtige Gemeinsamkeit in der Vorbereitung: Für eine bessere Planbarkeit ist eine grobe Strategie und eine gute Ressourcenplanung sinnvoll. So lassen sich die neuen Social-Media-Aktivitäten ganz einfach nebenbei in den Arbeitstag integrieren. Bereits zu Beginn sollten eine Liste möglicher Themen/Postings/Bilder zusammengestellt werden, die für Kunden interessant sein könnten: Serviceaktionen, Urlaubs-Checks, Ölwechsel-Rabatte, aktuelle Aktionen oder Fahrzeugangebote.

## **Aus der Kundenkommunikation das Beste herausholen**

Noch eine Fähigkeit ist im Zusammenhang mit der Pflege einer eigenen Facebook-Präsenz unabdingbar: die Interaktion mit „neuen“ Kunden.

- Kommunikation mit dem Kunden ist das A und O – ob Neu- oder Stammkunde
- Reagieren Sie stets auf Ihre eingegangenen Bewertungen – auch auf negative Bewertungen und Kommentare
- Formulieren Sie Ihre Antwort ruhig und sachlich
- Zeigen Sie sich kulant und lösungsorientiert – so entsteht ein positiver Effekt für die Wahrnehmung in der Öffentlichkeit
- Freundliche, zeitnahe Kommentare auf Kundenbewertungen helfen auch bei der Gewinnung von Neukunden

## **Autoreifenonline.de Tipp: Vertrauen aufbauen!**

Auf Social-Media-Profilen sind neben Informationen zum Betrieb auch Bewertungen des Unternehmens sowie Kundenfragen und Antworten

### **Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRÄ)  
Vincent Toussaint  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-10  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com

sichtbar. Positive Bewertungen spielen eine wichtige Rolle, da zahlreiche Nutzer bei der Wahl einer Dienstleistung auf die Meinung anderer Kunden vertrauen. Daher: Kümmern Sie sich um Ihre Kundenbewertungen und antworten Sie immer persönlich.

## **Jetzt Händlerkunde werden und kostenlose Toolbox-Hilfen erhalten**

Autoreifenonline.de erweitert die digitale Toolbox unter <https://www.autoreifenonline.de/toolbox-kfz-werkstatt-reifenhaendler.html> für seine Geschäftskunden stetig mit neuen Tools und interessanten Unterlagen, die vor allem stationären Betrieben wie Werkstätten und Reifenfachbetrieben helfen, ihre Kunden – und solche, die es werden wollen – besonders gut im Internet zu erreichen.

Wer als Geschäftskunde Vorteile nutzen möchte, kann sich kostenlos anmelden unter: <https://www.autoreifenonline.de/haendlerkunde-werden.html>

## **Delticom Servicepartnerschaft**

Wer als Händlerkunde von Autoreifenonline.de noch mehr Endkunden erreichen möchte – durch die Empfehlungen in den Endkundenshops wie ReifenDirekt.de, Tirendo oder MotorradreifenDirekt.de – registriert sich kostenlos als Servicepartner unter <https://www.autoreifenonline.de/servicepartner-registrierung.html>.

Alle Vorteile zur Servicepartnerschaft auf einen Blick finden Interessierte online unter: <https://www.autoreifenonline.de/vorteile-servicepartner.htm>

## **Über Autoreifenonline.de**

Autoreifenonline.de ist der exklusive deutsche Onlineshop der Delticom AG für Werkstätten, Händler, Großhändler und Service-/Montagestationen mit Reifen aller Typen. Mit 20 Jahren Kompetenz im Online-Reifenhandel bietet das B2B-Fachteam von Autoreifenonline.de seinen Geschäftskunden ein herausragend umfangreiches Sortiment an Pkw-Reifen und Motorradreifen aller Marken und Größen für alle Fahrzeugtypen, Leicht-Lkw- und Lkw-Reifen, Busreifen, Spezialreifen, Felgen und fertig montierten Kompletträdern. Händlerkunden profitieren neben guten Einkaufskonditionen von zeitsparenden Reifen-Suchfunktionen im Onlineshop, hoher Verfügbarkeit, einer zuverlässigen Lieferung dank eigenen Lagern sowie der einfachen Anmeldung und Nutzung ohne versteckte Kosten – ab dem ersten Reifen.

**Onlineshops für Händler und Werkstätten in Deutschland, Österreich und der Schweiz:** [www.autoreifenonline.de](http://www.autoreifenonline.de), [www.autoreifenonline.at](http://www.autoreifenonline.at), [www.autoreifenonline.ch](http://www.autoreifenonline.ch) und 24 weiteren Ländern.

**Informationen über das Unternehmen:** [www.delti.com](http://www.delti.com)

**Reifentests:** [www.reifentest.com](http://www.reifentest.com)

### **Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Vincent Toussaint  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-10  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com