

 **Marktplaats**

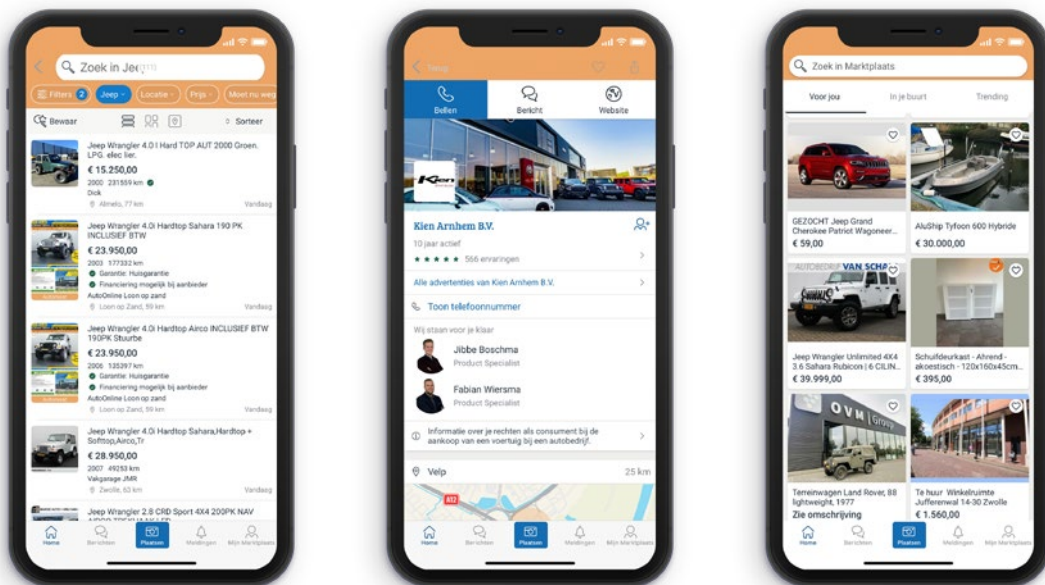
# De Amazonification van je advertenties



Wil jij succesvol zijn  
op Marktplaats?  
Scan de QR-code!

*Paul*  
DE VRIES

Amazon, Bol.com en Coolblue; ze zijn niet meer weg te denken uit het Nederlandse online winkellandschap. Coolblue en Bol.com gelden als voorbeeld, ook in het buitenland, hoe je een online webshop exploiteert en Amazon behoeft geen introductie. Alle drie zijn het succesnummers voor de consument als het gaat om gemak, prijs en aanbod. Waar men 'vroeger' als webwinkel vaak goedkoper diende te zijn, zijn deze drie vaak duurder dan de winkel in de buurt. De gebruikerservaring en het gemak zijn voor veel klanten, en ook voor mij, redenen om online te bestellen.



Bij Marktplaats Automotive doen we eigenlijk hetzelfde. Niet dat Marktplaats auto's wil verkopen, maar de manier waarop consumenten door de website heen 'wandelen' en vanzelf de auto's zien waar ze interesse in hebben, komt overeen met de koopervaring bij de eerdergenoemde webwinkels.

Je ziet dat bijvoorbeeld bij de home feed op de Marktplaats-app. Ik kijk veel naar Jeeps Wrangler JK en zie dat model dus vanzelf consequent in de home feed verschijnen. Logisch, want het heeft geen zin om mij een Opel Astra te laten zien. Daar ligt

mijn interesse niet. Aangezien meer dan 70% van de Marktplaats-appgebruikers ingelogd is, kunnen we zeer duidelijk zien, waar deze bezoekers wel of geen interesse in hebben en dus kan de klant optimaal worden gefaciliteerd.

Als autobedrijf kun je daar van profiteren door gebruik te maken van de Premium-advertentie. De Premium-feature geeft je meer VDP-views, meer berichten en meer telefoontjes. Oftewel, je krijgt veel sneller de kans om de auto te verkopen!

## Hoe werkt dat?

Als je een Premium-advertentie gebruikt, heb je een aantal grote voordelen: je kunt net als bij de Plus-advertentie de highlights van de auto vermelden. Bijvoorbeeld 7-persoons, Apple CarPlay, NAP, etc. en daarbij drie foto's laten zien in de Search Result Page (SRP). Zo val je eerder op als iemand die Jeep Wrangler JK zoekt.

Echter Premium-advertenties worden bij voorkeur getoond in de home feed van Marktplaats. Dus als er 20 VW Polo's zijn van 2020 waar de bezoeker naar zoekt, dan maakt een Premium-advertentie van een VW Polo uit 2020 meer kans om getoond te worden dan een Basis-advertentie van dezelfde auto. Marktplaats ziet uiteraard alle data en kan dus zien dat het gebruiksgemak toeneemt. Wat ik

zelf het leukste vind, is de feature 'Vergelijkbare auto's' waarbij je, net als bij Amazon en consorten, alternatieven krijgt voorgeschoteld die door andere kopers zijn overwogen. Bij de Premium-advertenties staan daar ook drie auto's, maar die zijn van de Premium-adverteerder en dus niet van de concurrent!

De VDP-pagina, de pagina waarin de advertentie wordt getoond, laat geen concurrerende bedrijven zien, maar ook geen andere banners die de aandacht zouden kunnen afleiden van jouw Premium-advertentie. En aangezien je ook je verkopers met foto en naam kunt noemen, geeft die extra mogelijkheid vaak net dat extra zetje aan potentiële koper om de telefoon te pakken en te bellen voor meer informatie. Het is de Amazonification van de VDP-pagina.

# Over Paul

Paul de Vries is oprichter van onder andere Nieuweautokopen.nl en #DCDW, het bedrijf waarmee hij dealers en autobedrijven traint in effectieve leadopvolging. Tevens is hij key-automotive spokesperson en trotse ambassadeur van Marktplaats.nl en 2dehands.be. Met meer dan twintig jaar ervaring is Paul een autoriteit op zijn vakgebied met een onvoorstelbare hoeveelheid kennis. Kennis die hij graag deelt door middel van blogs, artikelen, podcasts, presentaties, trainingen en video's.

---

## Paul de Vries

#DCDW Digital Car Dealer Workshop

Frankeneng 114 N.O.P  
6716 AA Ede

Honderden, misschien wel duizenden verkopers zijn door Paul getraind en profiteren daar dagelijks van.

**The Next Step** is na **Lead The Way** en **Follow Up** het derde boek van Paul de Vries waarin alle aspecten van online automotive, zoals marketing, online leads en telefonische leadopvolging, centraal staan.



---

## Wil jij succesvol zijn op Marktplaats?

Marktplaats, het grootste autoplatform van Nederland, heeft zijn eigen spelregels. Veel autoverkopers bij autobedrijven en dealerbedrijven hebben moeite met die regels. Ze willen graag verkopen, maar de Marktplaats-bieding is echt anders dan het voorstel dat via de eigen website binnenkomt.

Het bieden, het loven en ook het aanbieden van je auto's op Marktplaats vragen dus om een specifieke Marktplaats-aanpak. De cursus 'Hoe succesvol te worden met online leads en op Marktplaats', bestaat uit 40 video's en helpt je om beter te worden. Ook op Marktplaats.



Scan de QR-code  
en meld je aan voor  
de cursus.