

**Drie belangrijke
trends voor
de automotive
ondernemer in 2022**



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

Het nieuwe jaar is eindelijk goed van start nu de lockdown is opgeheven. Vrijwel alle seinen staan op groen! Althans zo lijkt het. Toch zijn er in 2022 zaken waar je als ondernemer scherp op moet zijn.

Stijgende prijzen voor energie en het tekort aan technisch personeel zijn niet zomaar op te lossen en ook de grotere, wereldwijde trends kunnen van invloed zijn op de bedrijfsvoering. In dit artikel beschrijf ik drie trends en vertel ik hoe die ontwikkelingen in de praktijk tot een voordeel zijn om te buigen.

- **Chiptekort zorgt voor een tekort aan nieuwe auto's en een overspannen occasionmarkt**
- **De elektrische auto is het paard van Troje, pas op voor een nieuw businessmodel zonder marge**
- **Minder onderhoud doordat er minder zakelijk en privé wordt gereden**

Overspannen markt voor occasions

In het afgelopen anderhalf jaar bleek iedereen die maar een beetje twijfelde over de hygiëne in het OV, overstapte naar de auto.

Door chiptekorten en andere gevolgen van de coronacrisis zijn er minder nieuwe auto's verkocht en is er geen doorstroming in de branche. Het levert een groot tekort aan gebruikte auto's op.

De vraag is nog steeds enorm en de toevoer loopt vast aan de aanbodzijde. Dealers en autobedrijven die geen solide proces hebben voor het aankopen van de juiste gebruikte auto's, zullen ook in 2022 moeite hebben om genoeg voorraad te krijgen. Voorraad hebben, betekent voorraad verkopen.

Snelle doorloop

Aan de andere kant zien wij dat veel autobedrijven meer (gebruikte) auto's kunnen verkopen, terwijl ze minder auto's op voorraad hebben. Alle tijdverspilling,

door auto's te lang bij poetsers, schadebedrijf of werkplaats te laten staan, is bij goede bedrijven al verdwenen en zal ook bij de mindere goden moeten afnemen.

De tijd om een auto verkoopklaar te maken, online te zetten en daarna te registreren, kan drastisch worden verkort! Normaliter is de branche blij om zes tot zeven keer de voorraad te verkopen, inmiddels wordt 12 keer gehaald. De voorraad was lager, maar op de parkeerplek stond 12 keer een auto die verkocht werd in plaats van zeven keer. Dat scheelt!

Nieuwe kans: een auto kopen van een consument

Wil je meer gebruikte auto's aankopen, dan kun je in 2022 gebruikmaken van meer 'basiszaken'. Zaken waarvan je ongetwijfeld weet dat ze er zijn, maar die je bent vergeten.

Op Marktplaats adverteren veel particulieren hun auto in de hoop een goede prijs te vangen. Als je als inkoper van een autobedrijf je zoekfilters op Marktplaats goed instelt, krijg je een notificatie als een particulier (en of een bedrijf) een auto aanbiedt die voldoet aan jouw zoekcriteria. Je wordt dus geattendeerd op een koopkans. De auto die onder jouw aandacht wordt gebracht, zou zo maar een auto uit je eigen buurt kunnen zijn. En het is juist zo'n auto uit de regio, waar jij, als bekende naam in die regio en als kenner van het marktgebied, het beste voorstel voor moet kunnen maken. En de particulier krijgt een net voorstel van een bedrijf uit zijn regio.

De elektrische auto is het paard van Troje!

In heel Europa is de opmars van de elektrische auto zichtbaar. In Nederland is het succes vooral financieel gedreven, onder meer door de lagere bijtelling. Opvallend is de rol van de verschillende merken/fabrieken en importeurs. De elektrische auto wordt gebruikt als het moderne paard van Troje!

Opeens willen fabrikanten zonder inmenging van hun dealers de elektrische auto online verkopen. Men kiest voor online omdat de auto met een batterij 'anders' is dan een benzine- of dieselauto. Waarom is voor mij onduidelijk, ook de elektrische auto (EV) heeft vier banden en een stuur.

Het dealermodel is al meer dan 100 jaar succesvol. Niet voor niets, want het is lokaal. Lokaal offline en met een goede online propositie is de dealer onverslaanbaar. Wat de fabrikant kan, kan de lokale dealer online veelal beter.

Maar het gaat verder. Doordat fabrikanten hun EV's online aan bieden, is de marge, op nieuwe auto's toch al niet hoog, opeens nihil voor de dealer. Nieuwe auto's van € 40.000,- zonder marge worden blijkbaar het nieuwe normaal. De dealer moet zijn marge maar op een andere manier maken, bijvoorbeeld met de verkoop van zonnepanelen, laadstations en andere bijzaken. Een ander businessmodel dus, waar je wel op voorbereid moet zijn...

Onderhoud wordt minder

Dat wij minder rijden in Nederland, kun je dagelijks zien op de snelwegen. Een vorm van 'hybride-werken' is een blijvertje en dat is op veel vlakken prima. Voor een autobedrijf wordt het leven een stukje lastiger! Immers, de onderhoudsafdeling van het autobedrijf is vaak de meest winstgevende en meest stabiele afdeling van het bedrijf. Zolang je monteurs aan het werk hebt, komt er vanzelf extra werk binnen.

Minder kilometers rijden betekent minder onderhoud en dat heeft effect. Zoveel effect, dat je er iets aan moet doen. Een van de zaken die je kunt doen, is beter omgaan met je huidige klantenbestand. Je CRM/DMS met klantdata veroudert elke dag.

Zet je klantenbestand effectief in

Je klanten krijgen andere auto's, andere e-mailadressen, andere telefoonnummers en andere woon- of werkadressen. Allemaal logische ontwikkelingen, maar als je er geen aandacht aangeeft, is je data binnen 24 maanden zo verouderd, dat je er niets meer mee kunt.

Zoek dus regelmatig contact met je klanten, bijvoorbeeld voor onderhoudstips, wat te doen met winterbanden of allseasonbanden. En zet dan niet alleen e-mail in, maar gebruik ook SMS, post of telefoon. Regelmatig contact doet wonderen om jouw klanten trouw te laten zijn aan jouw onderhoudsafdeling.

Nog een tip over je Marktplaatsprofiel:

vraag consumenten om je profiel te volgen, zij krijgen automatisch een update als jij een nieuwe auto toevoegt. Zo kun je potentiële klanten op een ander moment terug laten keren naar jouw auto's.

Tot slot

Drie trends, drie verschillende zaken die allemaal impact kunnen hebben op het auto- of dealerbedrijf. De elektrische auto, als auto zonder marge, kan een kans zijn voor het onafhankelijke autobedrijf. Dat bedrijf kan ze kopen, met marge, maar dan zes maanden oud. Dealers die jarenlang trouw waren aan hun inkoopkanalen, daarin geïnvesteerd hebben, plukken daar nu de vruchten van omdat zij de eersten zijn die gebeld worden door groothandelaren met nieuw aanbod!

Het autobedrijf om de hoek, dat al zijn klanten bij naam kent, heeft dus niet veel nieuwe klanten nodig om winst te maken. Trouwe klanten zijn een solide basis voor hem.

Wat voor het ene autobedrijf een probleem is, is voor het andere autobedrijf een kans! Benut die kansen, ook in 2022.

Succes!

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
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.