

Een nieuwe
manier van
het kijken naar
je occasion
voorraad



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

Paul
DE VRIES

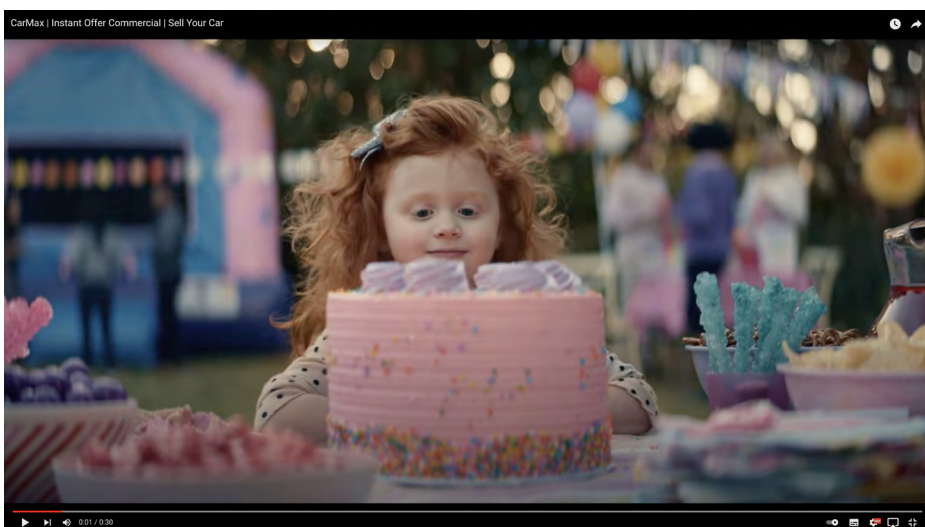
De afgelopen week was ik te gast bij een evenement van Kain Client & Friend Workshop. Het is een boutique event van ongeveer 100 dealers en 20 partners. Sprekers waren medewerkers van onder andere Google, Facebook (Meta) maar ook specialisten van Vauto en Cox Automotive over gebruikte auto's. Dat laatste, de markt van de gebruikte auto's, daar wil ik het graag over hebben. In

de afgelopen maanden hebben wij meegemaakt dat er een kopersmarkt is ontstaan. Als je de voorraad eenmaal had, kon je 'm verkopen. Het was gezegd een makkelijke markt, mits je die voorraad maar had. Dus veel autobedrijven en dealers zijn drukker met het kopen van de voorraad dan dat ze druk zijn met de verkoop ervan!

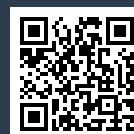
Nu vindt men het in de USA heel normaal om 12 tot 14 keer per jaar de voorraad te verkopen. In Nederland halen we die cijfers niet, wij komen uit op zo'n vier tot zes keer. Aangezien we nu in een markt zitten waarin de occasionprijzen niet zakken (soms stijgen ze zelfs) blijft het belangrijk om te werken aan de doorloopsnelheid. Dit betekent dat meer moet worden ingekocht. Elke auto, ook al is hij waardevast, kost gewoon geld. Denk aan rente, aflossing en ook parkeren heeft een waarde.

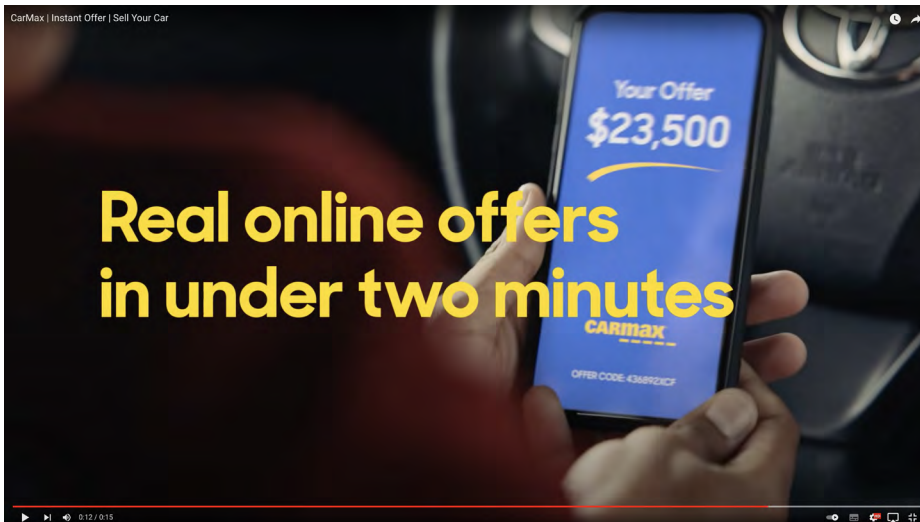
Auto's inkopen in Nederland

De Nederland dealers en autobedrijven die actief auto's willen kopen, willen redelijkerwijs niet alles aanschaffen. Ze kopen actief auto's in, die ze ook graag willen verkopen. Bijvoorbeeld auto's tot 5 jaar oud met een maximaal aantal kilometers. Ze doen het nu, vanwege de huidige marktsituatie, maar daarvoor deden ze het niet. Zo zullen ze wellicht ook stoppen als de markt stil komt te liggen.



Scan de
QR-code &
bekijk de
video.





Scan de
QR-code &
bekijk de
video.



Nu zie je bij Carmax (de grootste occasionverkoper in de US), dat zij 90% van de auto's van particulieren via directe inkoop of inruil kopen en slechts 10% via bijvoorbeeld veilingen kopen.

De verkoop van je voorraad

Kijk je verder dan zie je dat ze 50% van het volume dat men direct aan particulieren verkoopt, ook verkoopt aan de groothandel (veilingen o.a.). Oftewel, de verkoop aan de groothandel is een groot gedeelte van hun omzet en winst. Maar waar kopen ze dan zoveel auto's?

Het antwoord (die 90%) is dus van de particulier zelf. Van dat volume is niet alles geschikt om te verkopen in de eigen winkels. De kilometerstand, de technische staat en het bouwjaar zijn KPI's waarop de klant zegt of hij de auto wel van u kan kopen, maar er wordt voor gekozen om aan de handelspartners te verkopen, en niet via de eigen winkels.

Je ziet dan ook dat het proces om auto's in te kopen lineair is. Alles willen ze kopen en nadat de koop plaats heeft gevonden, wordt er door een andere afdeling bepaald wat de volgende bestemming van de auto is. Dat kan de eigen winkel, de veiling of toch een groothandelaar zijn. Je ziet dan ook dat Carmax het veilingplatform vrijwel uitsluitend gebruikt om te verkopen en heel beperkt inzet om te kopen.

Marketing

Qua marketing is men rechtlijnig. Carmax spendeert meer geld aan marketing voor hun inkoopkanaal dan aan het verkopen van auto's. Men gaat er ook terecht van uit, dat de verkopende klant vaak een behoefte heeft om iets anders te kopen. En die behoefte kan Carmax invullen. Je ziet het ook in de video's en QR-codes hiervoor hoe men die marketing aanpakt.

Wat is dan het verschil met Nederland?

Het verschil met Nederland is binnen het proces heel duidelijk. Wij willen hier teveel de koopman zijn en alleen de auto's kopen die ons passen. Dat kan prima resultaten geven, maar op schaal doen de dealerholdings in Nederland zich daardoor te kort. Voor een ondernemer bestaande uit één vestiging met een specialisatie in BMW is het onzinnig om bijvoorbeeld op KIA's te bieden. Toch kan het zo zijn, dat elke BMW van belang is. Is het voor de winkel of voor de veiling? De BMW-specialist zou de echte waarde het beste kunnen inschatten!

Zie je winkel dan ook als een dubbelloops geweer (sorry, ze gebruiken daar zoveel voorbeelden van). De ene loop schiet op de particuliere markt om de voorraad te verkopen, de andere loop schiet op de B2B-markt waarin de voorraad met winst kan worden verkocht. Belangrijk is om focus te houden, een proces te maken en dit uit te voeren om meer auto's uit de particuliere markt te kopen. En het maakt dan niet uit of die auto via de website binnenkomt of via de eigen serviceafdeling waar elke dag de auto's staan...

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.