

Het verschil tussen pap en een aardbeien smoothie!



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

Paul
DE VRIES

Verkopen is een vak, en als we het over de autobranche hebben, vaak een vergeten vak. De afgelopen maanden was het hebben van de auto meteen de zekerheid dat je 'm snel weer verkocht. Inmiddels merken we allemaal dat er een gure,

economische wind uit het oosten komt, die ervoor zorgt dat de handel niet meer zo makkelijk gaat. De kunst van het verkopen is weer relevant, heel relevant zelfs en eigenlijk nooit weggeweest.



De kunst van het verkopen is weer relevant, heel relevant zelfs en eigenlijk nooit weggeweest.

Ik ervoer dit onlangs bij een presentatie die ik namens Marktplaats deed bij een van zijn grotere, universele klanten. Het bedrijf had zo'n 400 auto's op voorraad, verkocht veel en goed en alle medewerkers in de zaal hadden er, de avond dat ik voor de groep stond, zin in. Ze waren gemotiveerd om nog beter te worden in leadopvolging om beter te gaan verkopen. Zo'n houding juich ik toe, want ook al zit je 20 jaar in het verkoopvak, het betekent niet dat je bewust bekwaam bent in het verkopen.

“Ze waren gemotiveerd om nog beter te worden in leadopvolging om beter te gaan verkopen. Zo'n houding juich ik toe, want ook al zit je 20 jaar in het verkoopvak, het betekent niet dat je bewust bekwaam bent in het verkopen.”

Metafoor

Zoals vaak begonnen wij de avond met een maaltijd. Rond een uur of zes, in de kantine aan de Chinese dis. Ik eet thuis niet vaak Chinees, dus het was wel weer

eens lekker. De directeur vroeg mij of ik nog 'pap' wilde. Mijn associatie met 'pap' is een bord Brinta, dus ik bedankte voor het aanbod. Eenmaal aan tafel, vroeg de gastvrouw waarom ik geen 'pap' wilde. Ze had het gerecht namelijk zelf gemaakt.

En toen kwam het, ze legde uit hoe ze de aardbeien en frambozen, de mascarpone, de slagroom zonder suiker en nog wat andere ingrediënten had samengevoegd in de blender en daar een heerlijke rode smoothie van had gemaakt. Kijk, dat wil ik wel. Pap sla ik over, maar een aardbeien smoothie met die uitleg niet.

“In de automotive gaat het eigenlijk op dezelfde manier: wij verkopen onze waar niet, of voor veel te weinig. Ja, er zit een airco in, maar wat is het voordeel daarvan?”

Doelgroepgericht schrijven

In de automotive gaat het eigenlijk op dezelfde manier: wij verkopen onze waar niet, of veel te weinig. Ja, er zit een airco in, maar wat is het voordeel daarvan? Wat doet die airco met je in de zomer, met twee vervelende kinderen achterin? Of de extra ruimte van een zevenpersoons auto op de zaterdag als jij aan de beurt bent om het voetbalteam te rijden? Tuurlijk, je kunt zevenpersoons in de tekst zetten, of je kunt het verkopen.

Tuurlijk, je kunt zevenpersoons in de tekst zetten, of je kunt het verkopen.

Te vaak denken wij dat iedereen snapt waar wij het over hebben bij een panodak, LM-velgen, optie 382, klima en een multifunctioneel stuur. Misschien is het beter om uit te leggen wat zo'n stuur doet. Wat zijn de features en daarmee de voordelen? Oftewel, wat zijn de voordelen voor de klant?

De FAB's!

Brian Benstock, de succesvolle, Amerikaanse Honda-dealer legde het laatst in ons [#DCDW/](#)

Marktplaats-event simpel uit: benadruk altijd, in elk gesprek de FAB's:

- Features (opties)
- Advantages (voordelen voor de klant)
- Benefits (wat het voor de klant doet)



Dus bij een adaptieve cruise control is het de feature die ervoor zorgt dat de auto op een constante snelheid blijft rijden en zich automatisch aanpast aan de snelheid van de voorganger. Het voordeel is dat dit comfortabeler, rustiger en vaak zelfs zuiniger rijdt. Voor de klant betekent dit dus een betere rijervaring met deze auto, in vergelijking met de auto van de concurrent zonder een adaptieve cruise control.

Dus bij een adaptieve cruise control is het de feature die ervoor zorgt dat de auto op een constante snelheid blijft rijden en zich automatisch aanpast aan de snelheid van de voorganger. Het voordeel is dat dit comfortabeler, rustiger en vaak zelfs zuiniger rijdt.

Terug naar de pap. Je kunt zeggen dat je 'pap' serveert waardoor je dus de goedkoopste moet zijn om de deal te kunnen sluiten. Je kunt ook uitleggen dat die 'pap' een heerlijke aardbeien smoothie is met mascarpone, frambozen en slagroom. Wat verkoopt beter? Jij mag het zeggen!

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.