

Hoe bouw je de beste 'mini website' op Marktplaats?



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

Paul
DE VRIES

Onlangs ben ik een nieuw avontuur erbij begonnen. Een dealerschap in brommobielen van de merken Ligier en Microcar. In de stad(je) Doesburg, vlakbij mijn huis op de Veluwe. Het starten van het dealerschap is wellicht het makkelijkste. Je huurt een pand, je maakt het mooi en dan doe je de deuren open. Nu is dat allemaal meer werk dan gepland, de

investering is hoger dan je verwacht, maar de Ligier Store Doesburg is open! Echter het was altijd al de bedoeling om de winkel zo op te zetten, dat deze fysieke outlet ondersteunend moet zijn naar de online winkel. Of te wel, online en de inzet van marketing daarbij zijn voor ons belangrijker!



De website, www.LigierStoreDoesburg.nl is inmiddels ook live, maar dan komt het. Je kunt een fantastische website live hebben staan, maar zonder bezoek kom je nergens. Aan de andere kant kun je wel vinden dat jouw website de center of the universe is, maar dat is natuurlijk niet zo. De klanten zijn overal, op het wereldwijde net. Op platformen zoals Facebook, Tik Tok, of uiteraard op het platform Marktplaats.

“De klanten zijn overal op het wereldwijde web. Op platformen zoals Facebook of TikTok of uiteraard op Marktplaats.”

Doordat ik adverteer met de brommobielen op Marktplaats, heb ik ook toegang tot de bedrijfspagina. Dus ben ik direct begonnen, met het optimaliseren van deze bedrijfspagina. Dit is wat mij betreft een soort mini-website, op het ecosysteem van Marktplaats. Je kunt het vergelijken met je profielpagina op Facebook. Men wil op het platform Facebook blijven, maar wel meer zien van je bedrijf, of product, maar dan wel in de Facebook-omgeving. Dus wij zouden wel graag willen dat ze uitklikken naar onze website, maar in die ideale wereld leven niet...

De Marktplaats bedrijfspagina heb je in 2 vormen. Een basis uitvoering en een Premium uitgave. Als Ligier dealer heb ik het Premium Pakket om te adverteren op Marktplaats en dus de meeste mogelijkheden om deze bedrijfspagina te optimaliseren. Ik zie het

namelijk als een soort mini-website. Als mensen op Google zoeken naar bijvoorbeeld "Ligier Store Doesburg" dan zie je ook dat mijn bedrijf naar voren komt met de Marktplaats-advertentie. Lang niet iedereen weet dat door te adverteren op Marktplaats je hoog in de ranking staat bij bijv. Google, Facebook en middels banners op allerlei andere website. Wat de klant dan ziet, wil ik graag optimaliseren.

De naam

Dat begint dus al met een goede bedrijfsomschrijving en naam. Denk daarbij dus hoe mensen je normaliter zouden zoeken op Google. Je hebt hiervoor echter maar een beperkt aantal tekens van 32. Kies je bedrijfsnaam, handelsnaam bewust!

De websitelink

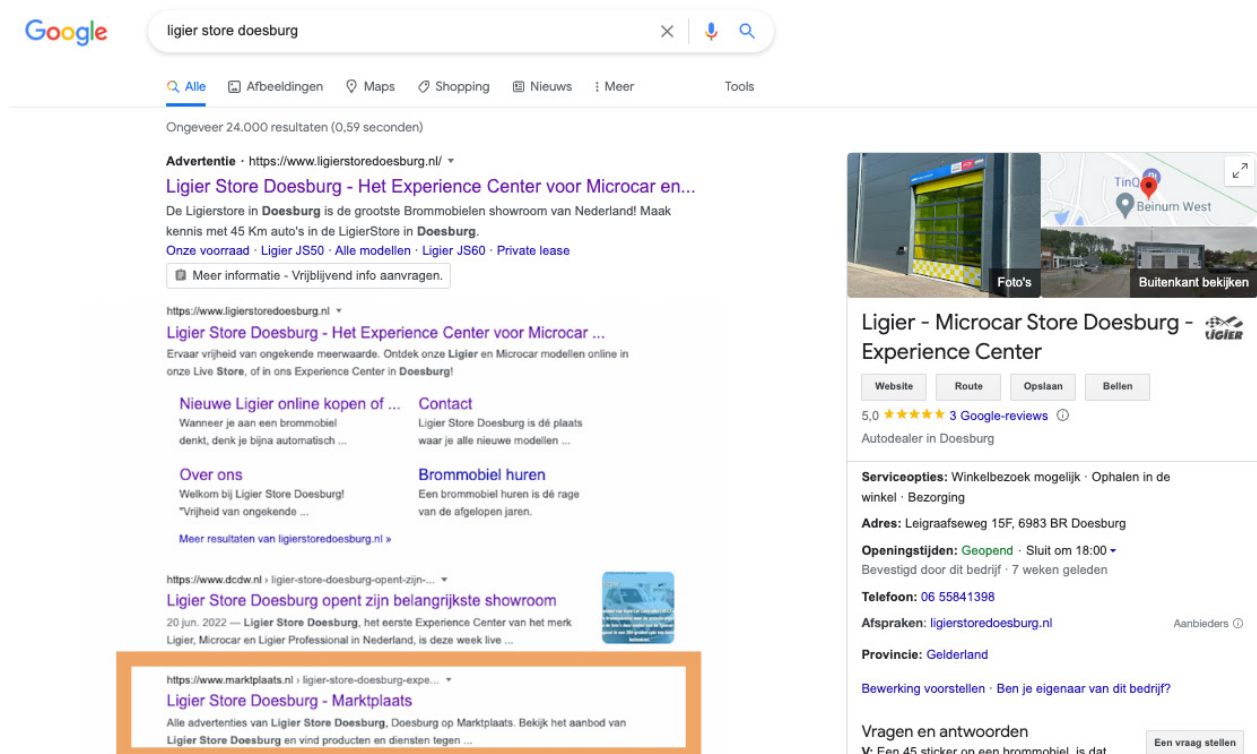
Hier zet je dus de link naar je website, dat kan de homepage zijn, of een bestemmingspagina die laat zien dat je partner bent van Marktplaats (kan bijvoorbeeld een blog over Marktplaats op je eigen site zijn). Een voorbeeld dat wij zelf hebben gemaakt is een url, die van Google Mybusiness afkomt, daar kan de klant zien, dat we zijn zoekgedrag snappen: https://www.ligierstoredoesburg.nl/afpraak-maken/?utm_source=google_my_business_new&utm_medium=organic&utm_campaign=google_my_business_new_app&utm_term=google&utm_content=website_button

De website link moet een zogenaamde UTM-tag bevatten. Een tag die ervoor zorgt dat je Google Analytics snapt waar het verkeer vandaan komt. Vaak zet GA dit verkeer in "other" terwijl dit voorkomen kan worden door een juiste UTM-tag. Zoek op Google, naar UTM builder om dit heel simpel te maken. Onze UTM-tag is: https://www.ligierstoredoesburg.nl/?utm_source=Marktplaats+Verkopers+Pagina&utm_medium=referral&utm_campaign=marktplaats_verkopers_pagina

Hierin zie je dat de bron van het verkeer "Marktplaats" is, het medium is "referral" en de pagina, is de gratis bedrijfspagina. Nu kan ik dus zien in GA waar het verkeer vandaan komt.

☐	1. ligier
☐	2. [redacted]
☐	3. marktplaats
☐	4. marktplaats.nl
☐	5. tagassistant.google.com

Afbeelding 1



Afbeelding 2

Het telefoonnummer

Dat klinkt voor zich, maar het advies hierin is wel, en dat geldt ook voor de autoportals. Gebruik hier altijd je eigen Call Track nummer. Een nummer welke je zelf kan zien, of er gebeld wordt via dit nummer. #DCDW kan dit voor je uitrekenen.

Bij Ligier Store gebruiken we een specifiek Marktplaats nummer zodat we kunnen meten hoe vaak er echt wordt gebeld door potentiële klanten naar Doesburg. Zelf gebruiken wij dan het netnummer van de grootste stad bij ons in de buurt, in ons geval Arnhem om daarmee de grootste kans te krijgen op calls. Mensen kennen een grote stad namelijk eerder. Dat zorgt voor vertrouwen.

Missie of slogan

Gebruikt dit echt! Je ziet deze slogan ook terug in de banner, op de foto geplakt, dus laat ook vooral zien waar je voor staat!

Beschrijving van de verkoper

Maximaal 1500 tekens, dus dat moet lukken! Waarom zouden je potentiële klanten nu specifiek bij jou moeten kopen? Waar sta je voor als bedrijf, als ondernemer en als verkoper. Wil je vertrouwen

uitstralen, of klant tevredenheid? Allemaal zaken die je zelf kan beschrijven om klanten te overtuigen om met jouw zaken te doen! Bijv. je garantiepakketten.

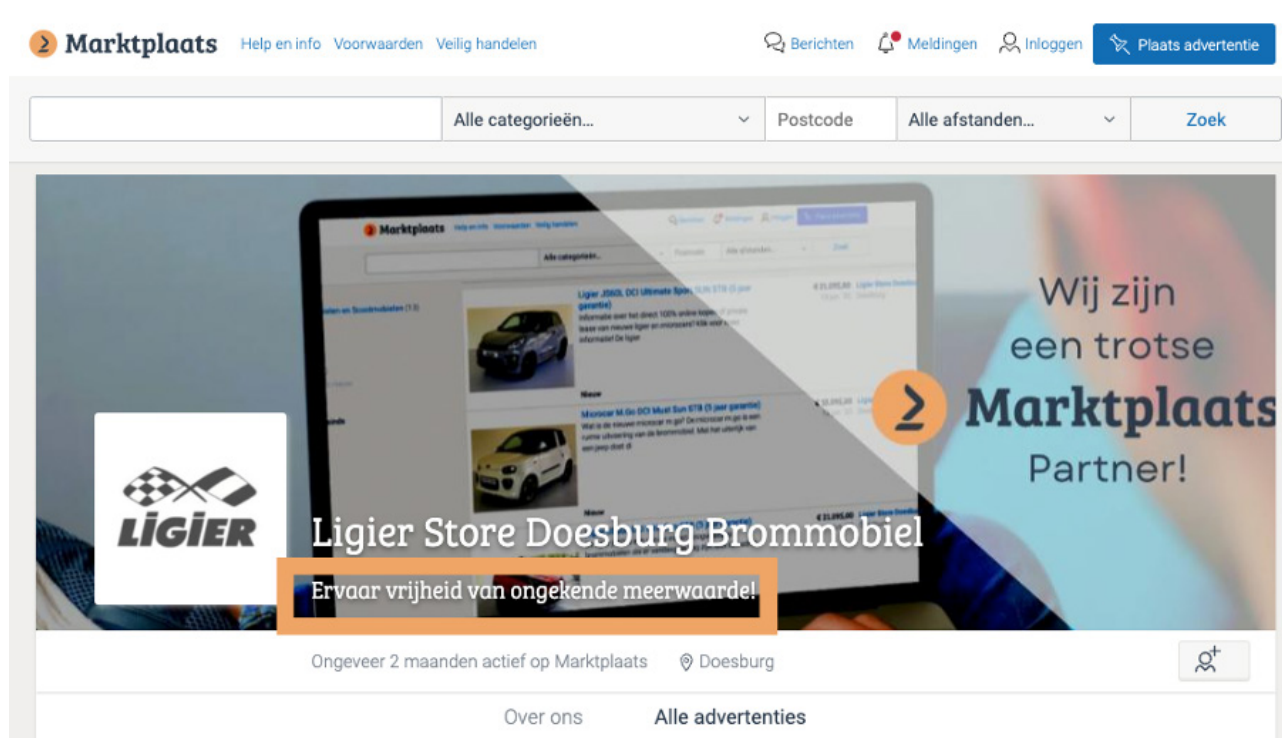
“Wil je vertrouwen uitstralen of klanttevredenheid? Allemaal zaken die je zelf kunt beschrijven om klanten te overtuigen om met jou zaken te doen!”

In welke categorie

Voor brommobielen is het “diversen”, maar voor normale autobedrijven is het natuurlijk de categorie “auto’s”.

Financiering

Bied je zelf of via een partner een financiering aan. Meld dit dan hier. Je zult zien dat op de bedrijfspagina dit ook wordt meegenomen door middel van de tekst: “Wij bieden financiering aan”.



Afbeelding 3

Bedrijfslogo

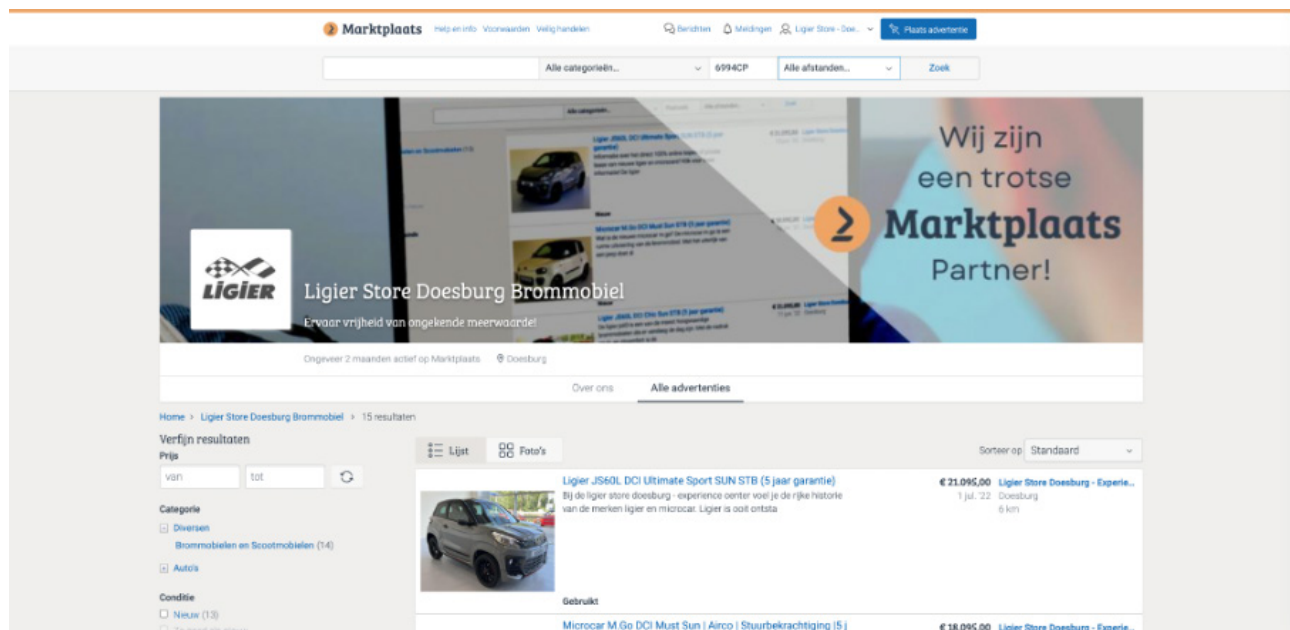
Een logo hebben we vaak allemaal, zorg ervoor dat deze niet groter is dan 4 mb. Daarmee wordt deze geupload, en kun je deze zien op de bedrijfspagina, en op de eigen SRP (Search Result Page/zoekresultaten pagina) pagina op Marktplaats.

Achtergrondfoto

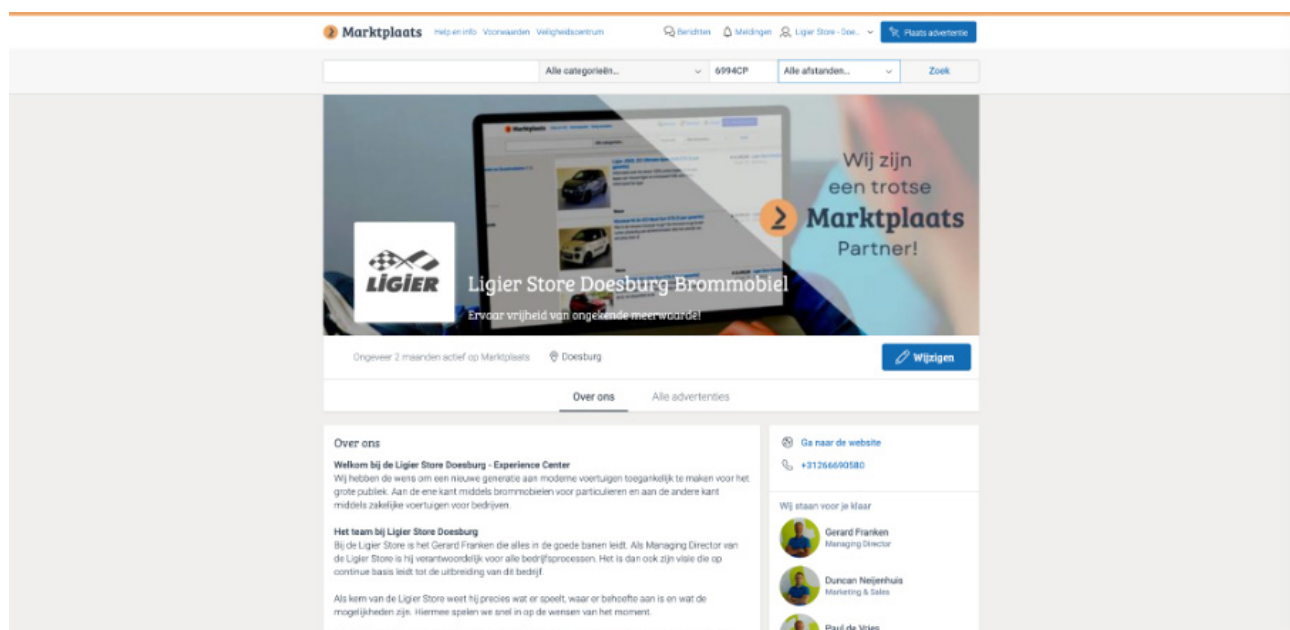
Deze is zeker van belang en zorgt voor een aantal zaken. Het logo en de slogan komen bovenop de

achtergrondfoto te liggen in de kleur wit. Dus zorg voor een donkere achtergrond. Daarnaast kun je de verbinding leggen met het platform waar je op adverteert, in dit geval Marktplaats. Consumenten hebben vertrouwen in Marktplaats, dus laat zien dat je een trotse partner bent. Let op, je kan maar 1 formaat uploaden terwijl die op pagina 1 anders uitlijnen dan op pagina 2. Dus hou er rekening mee met je foto. Zie hieronder:

Voorbeeld 1



Voorbeeld 2



Wie zijn wij?

Mensen kopen bij keuze liever van mensen. Laat je team, je verkopers dus zien, met wie de potentiële klant zaken kan doen. Zorg voor een uniforme stijl, zodat je ook laat zien wat voor een professioneel bedrijf je bent.

Bedrijfsvideo

De video is een beetje hetzelfde als met de foto. Je kunt een algemene video maken, maar dat is een beetje matig. Het is niet creatief en overal zal die video staan. Waarom niet een video over je bedrijf in combinatie met Marktplaats? Waarom adverteer je op Marktplaats, en waarom zijn jullie zo'n goede match? Scan de onderstaande QR code om ons voorbeeld te zien!

Wij verkopen deze merken?

Voor ons is dit maar een beperkt aantal, maar ben je een universeel autobedrijf die alle merken verkoopt, dan kun je alles aanvinken. Dit is niet voorbehouden voor alleen dealers, welke nieuwe verkoop doen.

Awards

Je kunt als autobedrijf dit op twee manieren gebruiken. Als je awards hebt gewonnen, bijvoorbeeld "Het autobedrijf van het jaar", zoals laatst of "De dorpsgarage" dan gebruik je dat uiteraard. Maar als je nog niets gewonnen hebt, omdat je net bent begonnen, zoals wij, dan gebruik je deze tekst om nog meer te vertellen over jezelf.

Bedrijfsinformatie en openingstijden

Dat is niet spannend, het is wat het is, om de juiste informatie te laten zien! Het is een soort van digitale hygiëne die je graag up to date wilt houden. Vergeet daarbij ook niet de speciale dagen te benoemen waarbij je open bent.

Tot slot

Al met al een hoop informatie. Echter het is van groot belang dat je de consument die aan het zoeken is, laat zien wie en wat je bent.

"Op Marktplaats concurreer je vaak met een consument die zijn auto kwijt wil. Vaak heeft deze consument een andere prijs en biedt hij geen garantie of service. Dus laat vooral zien waarom mensen bij jou moeten kopen!"

Over ons

Welkom bij de Ligier Store Doesburg - Experience Center

Wij hebben de wens om een nieuwe generatie aan moderne voertuigen toegankelijk te maken voor het grote publiek. Aan de ene kant middels brommobielen voor particulieren en aan de andere kant middels zakelijke voertuigen voor bedrijven.

Het team bij Ligier Store Doesburg

Bij de Ligier Store is het Gerard Franken die alles in de goede banen leidt. Als Managing Director van de Ligier Store is hij verantwoordelijk voor alle bedrijfsprocessen. Het is dan ook zijn visie die op continue basis leidt tot de uitbreiding van dit bedrijf.

Als kern van de Ligier Store weet hij precies wat er speelt, waar er behoefte aan is en wat de mogelijkheden zijn. Hiermee spelen we snel in op de wensen van het moment.

De Ligier Store ziet de toekomst dan ook rooskleurig tegemoet. Het is onze overtuiging dat meer en meer particulieren én bedrijven gaan overstappen naar Ligier modellen. Enerzijds als gevolg van de praktische inzetbaarheid en anderzijds vanwege de duurzame oplossingen die dit biedt. Beiden geven ons de motivatie om continue vooruitgang na te streven.

Ervaar vrijheid van ongekende meerwaarde!

Online en toch persoonlijk
Transparant in elke manier van kopen
Geen onderscheid in mobiele vrijheid

[Ga naar de website](#)

+31266690580

Wij staan voor je klaar



Gerard Franken
Managing Director



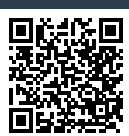
Duncan Neijenhuis
Marketing & Sales



Paul de Vries
Oprichter

 Leigraafseweg 15F
6983BR Doesburg

 Vandaag open van 09:00 tot 18:00 uur
[Bekijk openingstijden](#)



Scan de QR-code & bekijk het voorbeeld.

Afbeelding 4



Afbeelding 5

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.