

**Wat kunnen
we leren van de
Marktplaats
Insights-statistieken?**



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

Paul
DE VRIES

Elke maand leveren wij bij Marktplaats het trendrapport 'Auto's' aan voor de Automotive sector. Niet alleen voor Nederland, maar ook voor België via 2dehands.be. Marktplaats is bekend om zijn grote bereik in Nederland qua gebruikers en bezoekers en kan met de vergaarde inzichten u, als klant in de automotive sector, beter bedienen.

Vaak levert ons maandelijks Trendrapport vragen van dealers op. Zij zijn op zoek naar meer specifieke informatie. Informatie die wij graag delen, bijvoorbeeld door één van onze accountmanagers u mee te laten nemen in de wondere wereld van de data van Marktplaats. De data is opgebouwd op basis van de auto's die op voorraad staan bij professionele autobedrijven en die worden geadverteerd op Marktplaats.

Trendrapport Juni 2022

Opvallend in het trendrapport van juni is de nog steeds sterke vraag naar gebruikte auto's in Nederland. Alexander Prinssen Chief Sales Officer van Marktplaats daarover: *"Je ziet op ons platform nog steeds een sterke vraag naar gebruikte auto's van voornamelijk de Duitse merken, zoals Volkswagen, Mercedes-Benz en BMW. Maar liefst vier Duitse merken zijn vertegenwoordigd in de 'Top 10 van meest gezochte merken' op ons platform". Alexander vervolgt: "Meer dan 100 miljoen views wil zeggen, dat onze bezoekers meer dan 100 miljoen pagina's hebben bezocht (VDP-pagina's), waarbij de bezoekers vanuit de zoekresultatenpagina hebben doorgelinkt naar alle informatie over de auto en de aanbieder."*



Wat zie je in het Trendrapport?

Het trendrapport valt heel goed samen te vatten in een aantal kernonderdelen over de data van Marktplaats. Ten eerste laat het rapport zien welke merken en modellen het goed doen en wat de veranderingen zijn ten opzichte van de maand hiervoor. Zo is te zien dat de Mercedes-Benz A

klasse nieuw is in de Top 10! Misschien niet heel verrassend: het meest gezochte merk van Nederland, op Marktplaats, is Volkswagen en het meest gezochte model is VW Golf.

Wat opvalt is de afwezigheid van KIA in dit rijtje, zowel bij de merken, als de modellen. Alexander Prinssen hierover: "We zien KIA op ons platform elke maand groeien en het zal niet lang meer duren voordat KIA zowel bij de merken als modellen een Top 10-notering krijgt. KIA is al heel populair bij de nieuwverkopen, door de 7 jaar garantie kan het merk ook bij de gebruikte auto's op een grote schare fans rekenen."

Je ziet overigens dat alleen Toyota als niet-Europees merk de Top 10 haalt qua zoekvolume en populariteit, dus KIA zal zonder meer een voortrekkersrol gaan spelen, voorziet Paul de Vries, woordvoerder van Marktplaats Automotive.

Activiteit op Marktplaats

Als je bij de data over activiteiten kijkt, dan zie je grote getallen. Die cijfers zijn gebaseerd op alleen automotive-data. Hoeveel bezoekers zijn er geweest, en vooral, wat was hun engagement op het platform? Die cijfers tonen wat de bezoekers hebben gedaan. Zijn ze bijvoorbeeld in contact geweest met de adverteerders?

Wat laat de data zien en wat betekent het?

- **100 miljoen VDP-views** - Aantal bezochte Vehicle Detail Pages door onze bezoekers
- **615.000 keer** is er doorgelinkt naar de url van de adverteerder. Dit zijn meestal de meest actieve shoppers



- **260.000 keer** hebben de bezoekers geklikt om het telefoonnummer (Call Track) te kunnen zien
- **463 VDP-views gemiddeld.** Elke auto-advertentie op Marktplaats krijgt gemiddeld 463 views. Een Porsche vaak veel meer, een Opel Corsa minder
- **542 mails en bids.** Dit zijn biedingen en vragen van onze bezoekers via het Marktplaats Messaging-platform
- **2,7 miljoen voertuigen** zijn door onze bezoekers op 'favoriet' gezet, om ze later makkelijker terug te kijken en actie op te ondernemen

De marktprijzen op Marktplaats

De prijzen zijn natuurlijk van belang! Wat vragen onze adverteerders voor hun auto's en wat kunnen we hiervan leren? De gemiddelde prijs in juni van een nieuwe auto was € 47.340,-. Van een occasion lag dat bedrag op € 15.990,-. Bij nieuwe auto's betekent dit een prijsstijging van 22,4% ten opzichte van vorig jaar. Bij gebruikte auto's is er een stijging van 11,2%. Alexander Prinssen hierover: "Je ziet ook in 2022 de prijzen verder stijgen. Veel fabrikanten kunnen door chiptekorten niet aan de vraag van nieuwe auto's voldoen, waardoor veel klanten dus naar gebruikte auto's kijken. Die occasions worden daardoor schaarser en dus duurder. Dit alles kun je goed zien op ons platform."

Welke auto's?

In de begintijd van corona zag je dat de sedan op de weg terug was, maar dat het vooral de SUV was, die nog steeds aan populariteit won. Dat zie je

ook terug in de cijfers van juni 2022 van Marktplaats. De populariteit van de SUV, die bij ons valt in de categorie 'stationwagon', is maar liefst met 16% gestegen. Dat heeft ook zijn uitwerking op de prijs gehad, die steeg navenant.

Totaal aantal auto's en brandstofsoort

Uiteindelijk zijn er 216.798 auto's op Marktplaats geadverteerd door professionele autobedrijven. Een groot deel van dat aantal is inmiddels verkocht, aangezien de gemiddelde doorlooptijd van auto's op Marktplaats 28 dagen is. De consument kijkt nog steeds voornamelijk naar modellen met een benzinemotor, slechts 1% is op zoek naar een EV. Aan de andere kant zul je zien, dat als de voorraad te koop zijnde EV's toeneemt, ook de belangstelling groter zal worden. Nu is het aanbod beperkter, dan de daadwerkelijke vraag vanuit de markt.

Alexander Prinssen nogmaals: "Je ziet hier heel erg duidelijk dat autobedrijven die elektrische auto's te koop aanbieden, vaak een lijst hebben met klanten die ze kunnen bellen zodra een auto op voorraad is. Daarmee zal een groot gedeelte van het EV-aanbod nooit online worden aangeboden. Bij normale marktomstandigheden zul je dit meer in balans zien. Dan zal er meer op elektrische auto's worden gezocht, omdat er meer te koop is."

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.