

**Marktplaats is  
zo gek nog niet!**



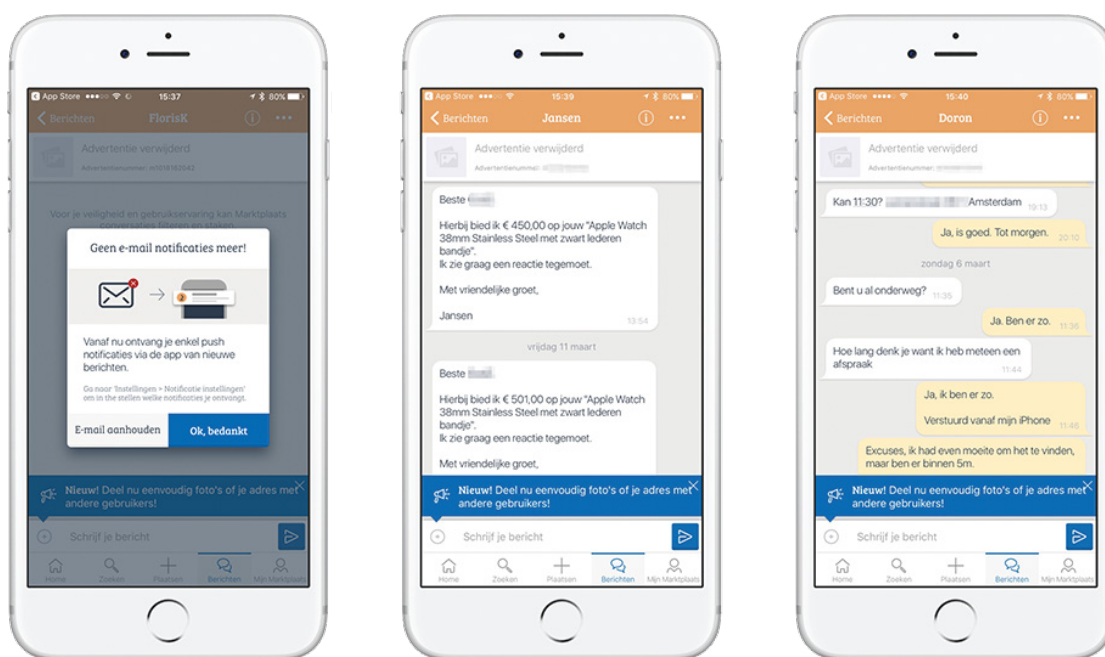
Wil jij succesvol zijn  
op Marktplaats?  
Scan de QR-code!

*Paul*  
DE VRIES

# Marktplaats duur?

Laatst sprak ik een autoverkoper die zijn Marktplaats ervaringen met mij deelde. Volgens hem werkte Marktplaats wel, maar anders. Zijn tekst was: "Als ik de auto na twee maanden niet kan verkopen via mijn eigen kanalen, dan zet ik hem op Marktplaats... en dan verkoop ik hem daar wel."

Als ik dan vraag naar de redenen van zijn aanpak, dan gaat het vaak om twee zaken. De prijs van de Marktplaats advertentie en de manier waarop klanten communiceren op het platform.



Laten we eerst naar de kosten van een advertentie kijken. Marktplaats heeft een andere wijze van prijzen dan de andere portals. Marktplaats heeft een soort van abonnement, maar de meeste adverteerders betalen per advertentie. Hoe meer je adverteert, hoe lager de prijs per advertentie is.

Een particulier betaalt het meeste en is concurrent van de professionele autoverkoper. Het is volstrekt logisch dat de particulier meer betaalt. Hij rekent € 25,- af voor 30 dagen. Wordt de auto binnen twee dagen verkocht, dan kost de advertentie € 25,-. Verkoop je de auto na 18 dagen, dan is het advertentietarief hetzelfde.

De professional betaalt minder. Wij gaan even uit van een gemiddeld bedrag van € 12,50 met een gemiddeld aantal auto's op voorraad. Voor dat geld brengt Marktplaats je het grootste bereik onder autokopers in Nederland. Marktplaats zorgt voor de 'eyeballs' en de professional moet zorgen voor 'leads'. Dat klinkt tegenstrijdig maar dat is het niet.

Als je een auto adverteert met slechte foto's, met een prijs die kant nog wal raakt, dan kun je de auto laten zien aan miljoenen mensen, maar dan wordt het nooit iets. Gelukkig hebben de meeste professionele autoverkopers een marktconforme prijs, goede foto's en een kloppende beschrijving van de auto.



Door de 'eyeballs' die Marktplaats levert, zul je zien dat het aantal leads, telefoontjes, VDP-views op de advertentie en de URL-klik naar je website het hoogst zullen zijn. Ik zie het dagelijks bij de #DCDW via de Calldrip-systematiek. De Cost per Lead, de Cost per Call, de Cost per VDP-view en de Cost per URL-klik zijn gewoon laag bij Marktplaats. De prijs van de advertentie kan voor je gevoel 'hoog' zijn, maar de resultaten en de data laten wat anders zien.

De doorlooptijd is een heel andere KPI. Stel je voor dat je inderdaad 30 tot 60 dagen wacht voordat je de auto op Marktplaats plaatst. Dat doe je om geld te besparen, maar weet je wat een gemiddelde auto in je voorraad kost?

## **Zeker nu, met oplopende rentes en auto's die weer minder waard worden, is het zaak om de doorlooptijd te verkorten.**

Een voorraadauto kost € 8,- per dag volgens onderzoek van Used Car Controller van Michel van Roon. En dat zeven dagen per week. Start je dan na 45 dagen met adverteren op Marktplaats, dan zijn je kosten voor die ene auto al gestegen met € 360,-. Inderdaad, een veelvoud van de € 12,50 voor een advertentie.

### **De leads zijn anders**

Het tweede argument is vaak de kwaliteit van de leads, de mensen die een actieve klantvraag stellen. Het communiceren op Marktplaats is anders. Dat doe je via het Direct Messaging-kanaal in de Marktplaats

App. Een app, die vrijwel iedere volwassen Nederlander op zijn telefoon heeft staan.

In een app zul je je communicatie moeten aanpassen. Bekijk Marktplaats eens door de bril van social media. Op Facebook, TikTok en LinkedIn kunnen we allemaal aanwezig zijn, en we weten allemaal dat we de communicatie moeten aanpassen aan het soort platform. De wijze van communiceren op LinkedIn is wezenlijk anders dan op TikTok.

Als je gewend bent om leads van de andere portalen via een e-mail te beantwoorden, dan ben je formeler, zakelijker. Op Marktplaats ben je informeler, zonder aanhef en zijn de teksten kort en bondig. Doe je dat, dan heb je een succesvolle manier van communiceren op Marktplaats te pakken.

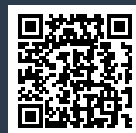
Scan deze QR-code onderaan deze pagina en bekijk het e-boek dat ik speciaal heb gemaakt om succesvoller te zijn met leads op Marktplaats.

### **Conclusie**

We snappen allemaal dat je een euro maar een keer kunt uitgeven. En is het dus belangrijk dat je kijkt naar de juiste data voordat je die euro laat rollen. Als je dan weet dat Marktplaats je probleem, het verkopen van een auto, kan oplossen na twee maanden wachten, waarom zou je dan zolang wachten? Je hebt toegang tot het grootste platform, het grootste bereik met de meeste online leads, je hebt een Direct Messaging-platform waarop je anders reageert en als extraatje krijg je ook nog telefonische leads. En die telefonische leads zijn altijd makkelijker te converteren tot een afspraak, toch? Marktplaats is zo gek nog niet, sla de data er maar op na.



Scan de  
QR-code & bekijk  
het E-book.



# 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.