

Paul de Vries

De online  
automotive beter  
maken!



A black and white close-up portrait of Winston Churchill. He is wearing a dark hat and a dark jacket. He has a serious expression and is holding a cigar in his mouth. The background is slightly blurred, showing another person's face on the left.

**“Never let a good crisis  
go to waste”**

Op welke wijze ga jij  
om met de nieuwe  
werkelijkheid als  
ondernemer?



De digitale showroom was opeens de enige showroom die echt bereikbaar was....

Maar oude “slechte” gewoontes zijn moeilijk aan te passen, zelfs in crisistijden

# Specificaties

|                    |                    |                     |                   |
|--------------------|--------------------|---------------------|-------------------|
| Kenteken           | <b>NL ONBEKEND</b> | Kleur               | Wit               |
| Carrosserie        | Hatchback          | Brandstof           | Benzine           |
| Bouwjaar           | 2020               | Energielabel        | B                 |
| Transmissie        | Handgeschakeld     | Aantal deuren       | 5                 |
| Bekleding          | Onbekend           | BTW/Marge regeling  | BTW is aftrekbaar |
| Aantal zitplaatsen | 5                  | Standaardverpakking | 000 00            |

Bekijk alle specificaties (17) ▾

## Omschrijving

Koop deze auto online! Klik op de button 'Koop online' en zet bij de opmerkingen 'Ik wil online kopen'. Ons Online Team neemt dan binnen 24 uur contact met u op. Zij kunnen via telefoon, e-mail, chat, WhatsApp en videobellen uw vragen beantwoorden en helpen in het aankoopproces. Zo regelt u alles vanaf de bank!

Een auto aanschaffen doe je waarschijnlijk niet elke dag. Daarom mag je altijd geheel vrijblijvend een proefrit bij ons maken om te ervaren of dit je droomauto is.

Lees meer ▾

€14.810,-

€13.530,-

Financiering €138,- per maand

[Berekenen](#)

Let op! Geld lenen kost geld 

CONTACT OPNEMEN >

TAXATIE >

PROEFRIT OP LOCATIE >

KOOP ONLINE >

De “koop online”  
button is niet meer  
dan een normale  
lead....

Wilt u deze auto  
financieren? \*

Nee  Ja

Aanhef \*

Dhr.  Mevr.

Voornaam \*

Achternaam \*

E-mailadres \*

Telefoonnummer

Inruilauto? \*

Ja  Nee

Opmerkingen

Ik ga akkoord met de algemene voorwaarden

VERZENDEN >



Maar.....wij vergeten  
snel weer!

## Ruim 10 procent meer occasions verkocht in derde kwartaal

Nederlandse autobedrijven verkochten in het derde kwartaal 341.118 gebruikte personenauto's. Dat is 10,1 procent meer dan in het derde kwartaal van 2019. Afgelopen september ging het om 108.488 transacties tussen autobedrijven en consumenten, oftewel een stijging van 10,6 procent ten opzichte van dezelfde maand vorig jaar. Dit blijkt uit cijfers van Bovag en RDC.

[MICHAEL VAN WIJINGAARDEN](#)  2 oktober 2020 10:27







Het dealerbedrijf van de toekomst is nog altijd van bricks en clicks!

5 tips om het straks “gewoon” goed te doen!

# Tip 1: Proefrit aan huis!

**PHEIFER.NL**



|             |               |
|-------------|---------------|
| Bouwjaar    | 2008          |
| Transmissie | Semi-automaat |
| Brandstof   | Benzine       |
| Tellerstand | 104.048 km    |

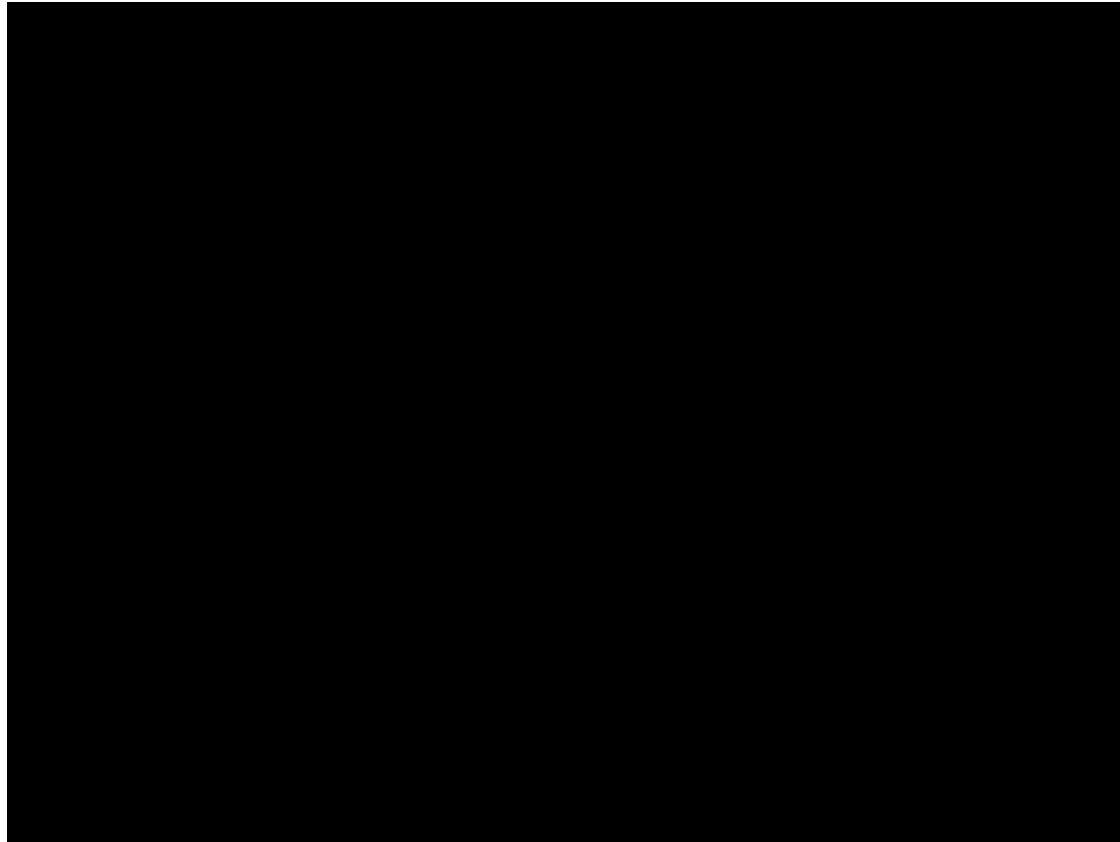
**PLAN EEN PROEFRIT AAN HUIS**

**OFFERTE MET INRUILVOORSTEL**



Vragen over deze Alfa Romeo Brera bel **0515 41 58 25**

Tip 2: Onderhoud ophalen, maar dan frictieloos!



## Tip 3: Leads opvolgen...





# Tip 4: Je LMS is HET gereedschap!

The screenshot displays the Carflow PRO Branch LMS dashboard. The interface is organized into a grid of lead cards, each representing a potential customer. The dashboard includes a top navigation bar with the Carflow logo and user information, a left sidebar with navigation options, and a main content area with a search bar and filter controls.

**Navigation and Filters:**

- Top Bar: Carflow PRO Branch, PRO user nl / Carflow PRO, Upgraden naar EXPERT.
- Left Sidebar: Dashboard, Leads, Stok, Trading, Contacts, Reports.
- Search Bar: Zoek.
- Filter Controls: Selecteer bron, Selecteer het type aanvraag, Selecteer vestiging, Toegewezen aan iedereen.

**Lead Card Columns:**

- IN ORIËNTATIE
- GENVALFICEERD
- AFFSPRAAK GEBOEKT
- TESTRIJ GEMAAKT
- VOORSTEL VERZONDEN
- IN OFFTE
- GEWONNEN
- VERLDREN

**Lead Card Details:**

- Name and contact information.
- Vehicle type (e.g., Skoda Other, Audi Other).
- Price (e.g., €26.672, €48.082, €30.172).
- Last activity and creation dates.
- Action buttons: Offerte aanvraag, Overname aanvraag, Prijs Alert, Car Agent Algemeen, Proefrij aanvraag.

Tip 5: Train je verkopers dagelijks!





In “goede tijden” gaan slechte eigenschappen niet verbeteren! Nu is het moment daar!