

# Hoe kunnen dealers zich het best wapenen tegen een uiterst dynamische automarkt?

21 maart 2024





**Jesper Vis**

VP & Managing Director

AUTO1 Group Nederland

# Agenda

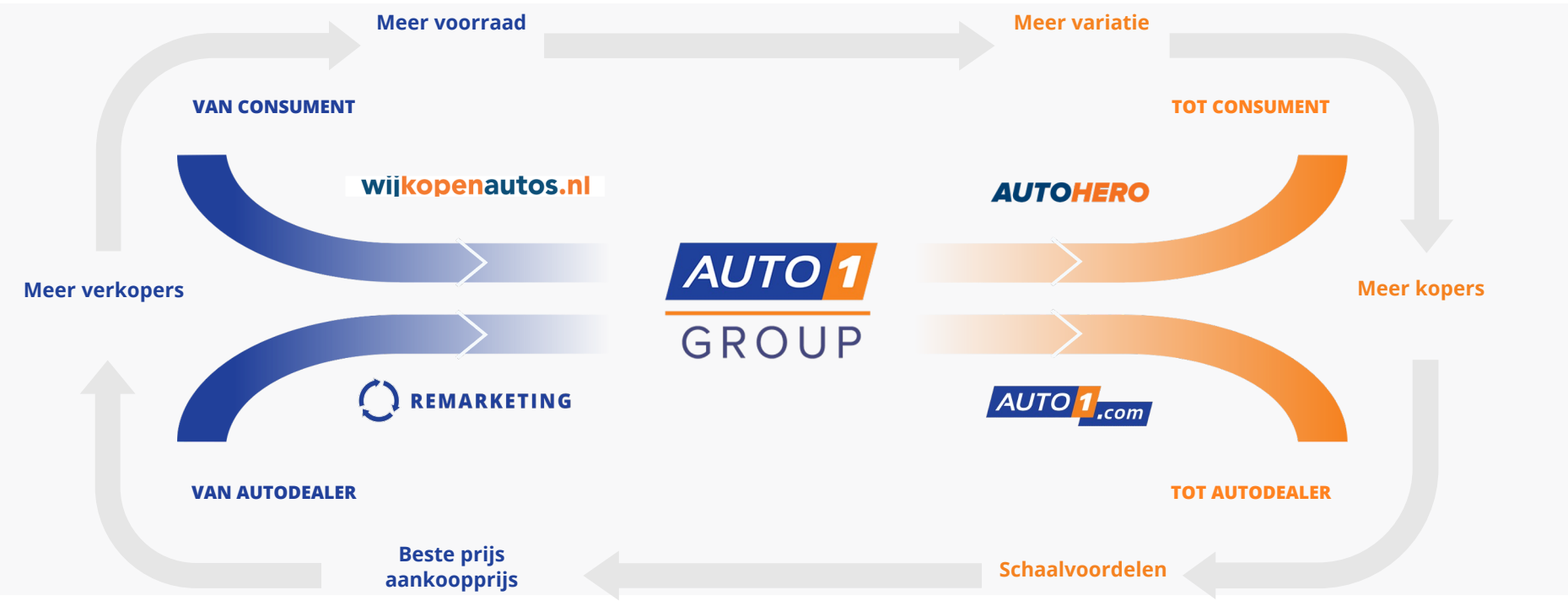
## Inleiding AUTO1 Group

## Grillen van de occasionmarkt

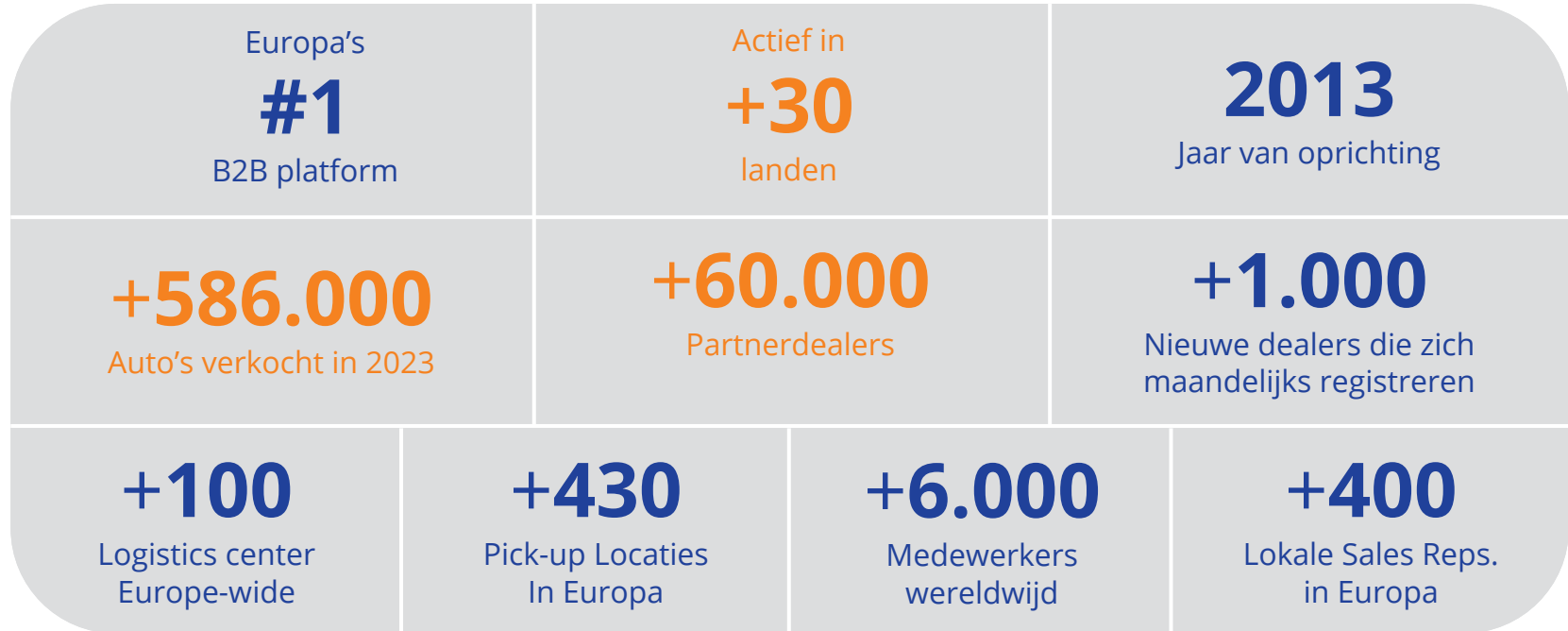
- Gegevensverwerking
- Digitale infrastructuur
- Internationaal bereik
- (Logistieke) Ondersteuning

## Conclusie

# Build the best way to buy and sell cars online



# AUTO1.com in enkele cijfers



# Grillen van de occasionmarkt

# Online remarketing in een dynamische occasionmarkt





# Gegevensverwerking



# Remarketing is een proces van gegevensverwerking



# Online vs. offline

Gegevens



Analyse



Beslissingen



Neem (sneller) beslissingen op basis van  
(achtergrond)gegevens

1

Digitaliseer gegevens

2

Profiteer van externe  
tools

3

Analyseer gegevens

# Digitale infrastructuur

# Digitale Remarketing is de toegangspoort tot Europa

80%

Van Nederlandse AUTO1.com partners\* **koopt** +50% online voertuigen in

19%

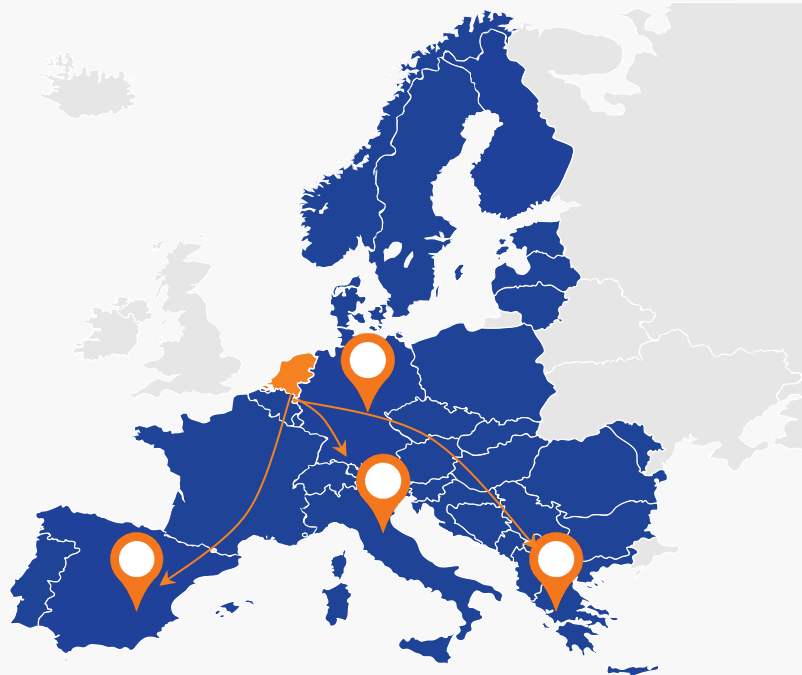
Van Nederlandse AUTO1.com partners\* **koopt** 100% online voertuigen in

44%

Van Nederlandse AUTO1.com partners\* **verkoopt** +50% online voertuigen

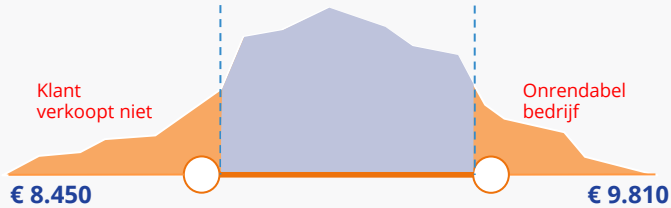
13%

Van Nederlandse AUTO1.com partners\* **verkoopt** 100% online voertuigen

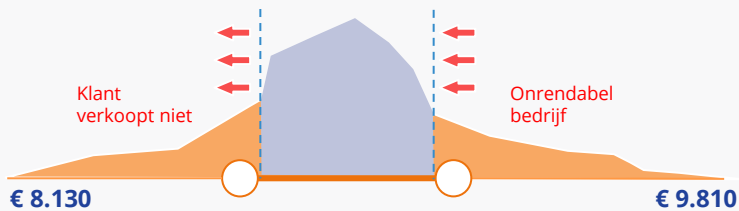


# Op transacties gebaseerde marktprijsbepaling

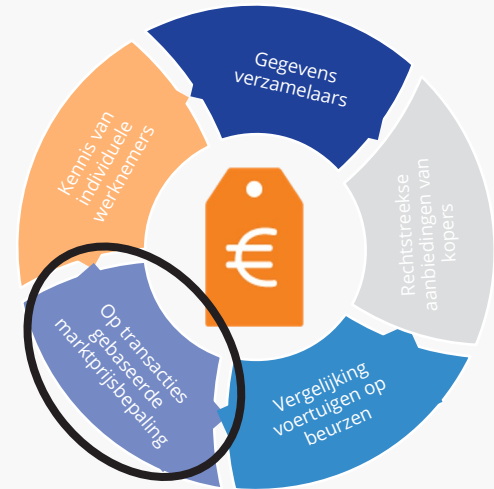
Verdeling van alle aankooprijzen voor elke inruil **vandaag**



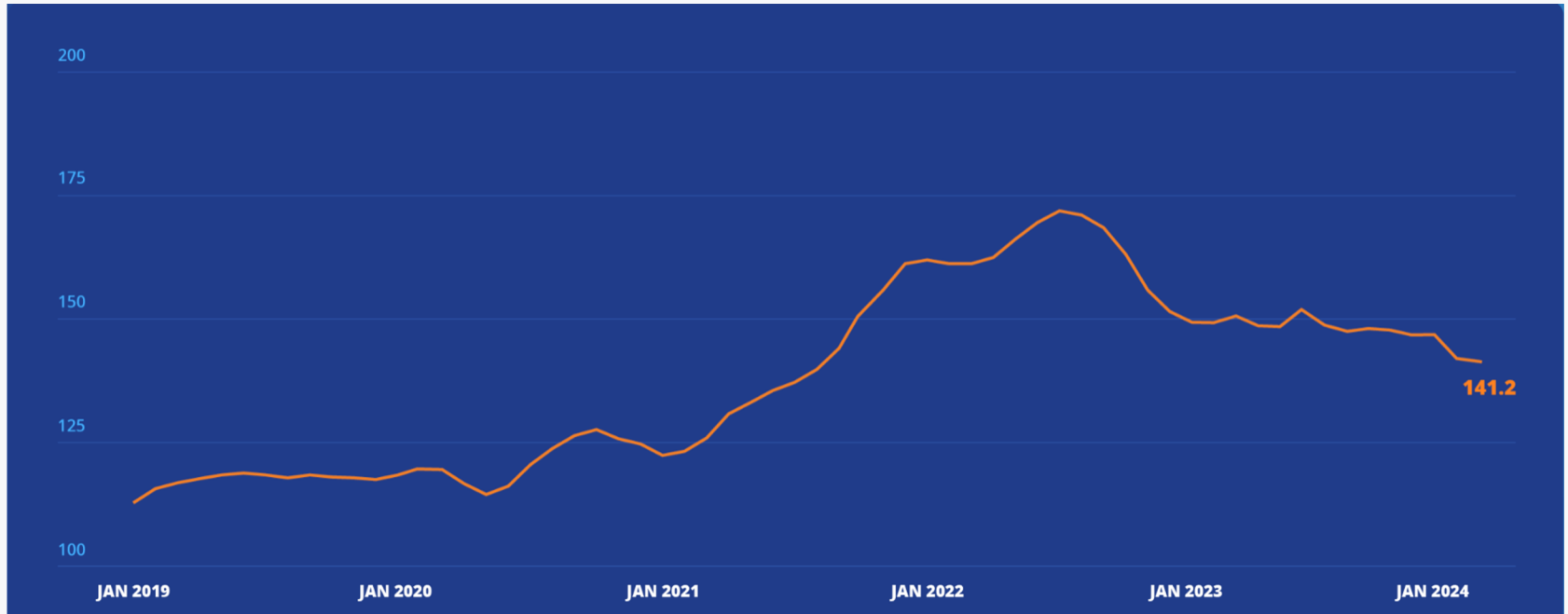
Verdeling van alle aankooprijzen voor elke inruil **na daling van de aankooprijzen**



Samenstelling van de inruilrijzen:



# AUTO1 Group Price Index - februari 2024



# AUTO1 Price Indicator

## Gemaakt voor verkopers:

1 VIN-vraag

2 10 parameters

3 Prijs ontvangen

## Hoogste nauwkeurigheid van de gegevens:



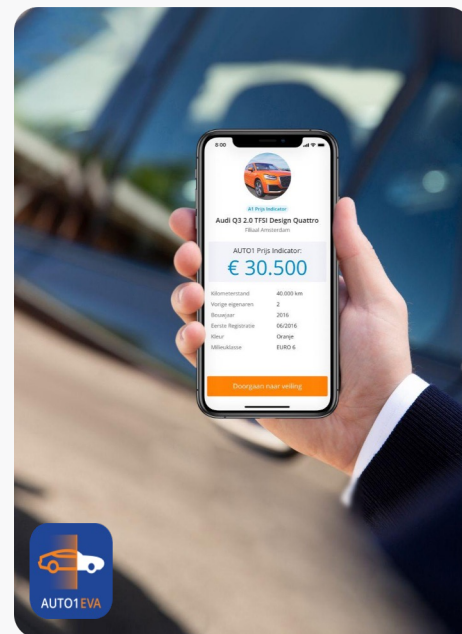
Gegevens van **+3 miljoen** geslaagde voertuigtransacties



LIVE gegevens door het real-time biedgedrag van **60.000 handelaren** in **30 markten** elke dag



Meer dan **3.000 nieuwe vermeldingen** op AUTO1.com elke dag





**Internationaal bereik**

# Vermijd lokale fluctuaties met internationaal bereik

Tweedehands transacties in vergelijking met de marktprijs

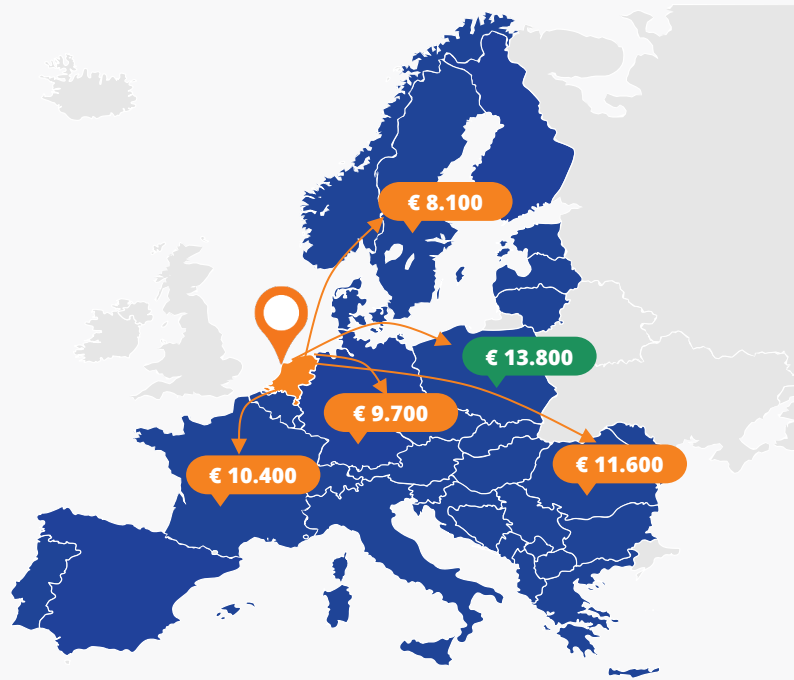


Groot (internationaal) bereik

# Internationale pricing

65%

Van Nederlandse AUTO1.com  
partners\* **koop**t +50%  
grensoverschrijdend in



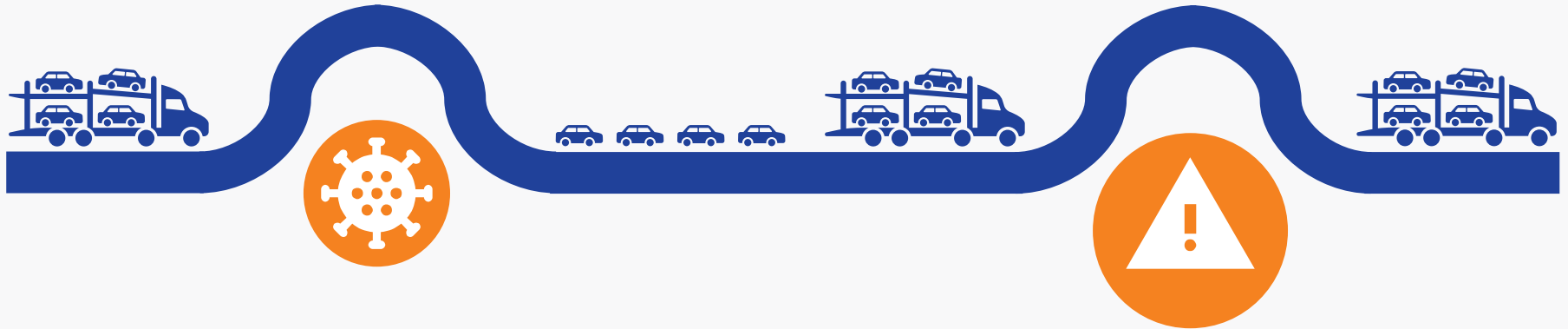
14%

Van Nederlandse AUTO1.com  
partners\* **verkoop**t +50%  
grensoverschrijdend

# (Logistieke) Ondersteuning

Groot (internationaal) bereik

# Logistieke uitdagingen



Groot (internationaal) bereik

# Kopers & verkopers in Europa verbonden



## Vestigingen & Logistieke centra

Europees netwerk met meer dan 400 vestigingen



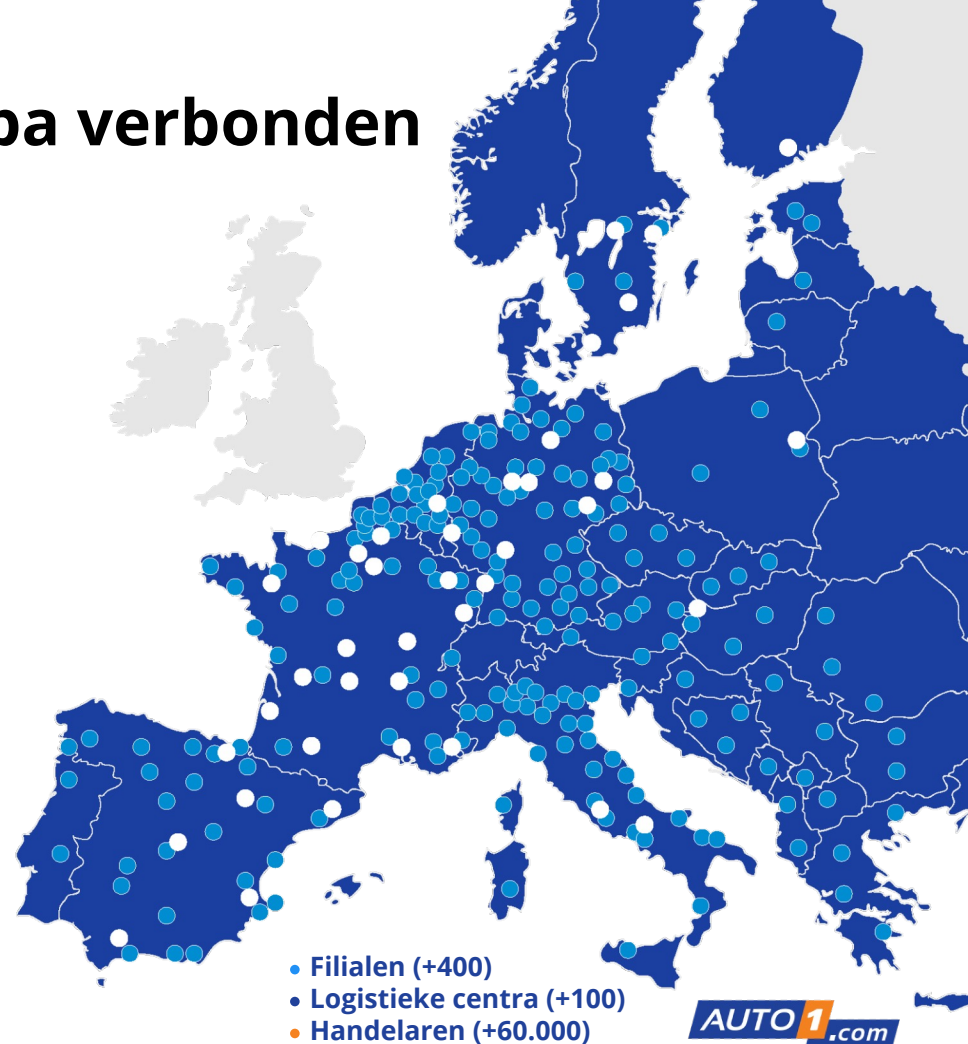
## Europees dealernetwerk

Netwerk van 60.000 dealers in Europa



## Fysieke & digitale networking

Digitale gegevensverwerking en logistiek netwerk in Europa

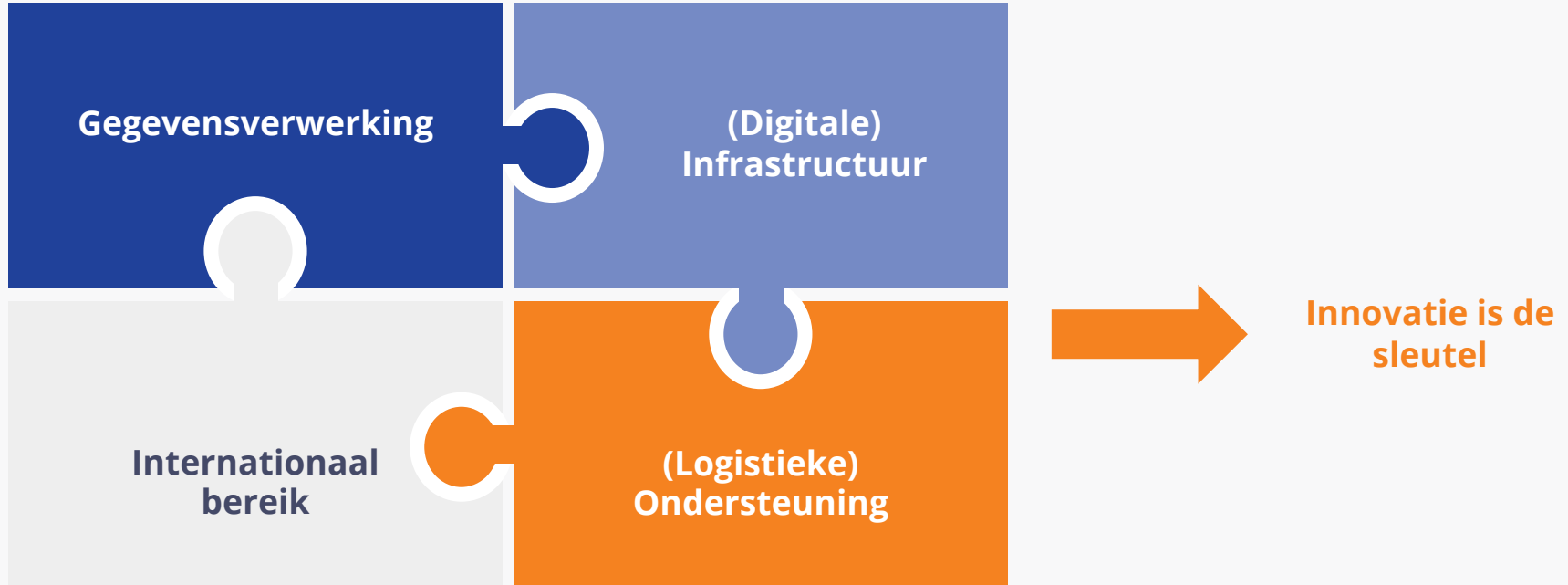




# Conclusie



# Effectieve online remarketing in een dynamische occasionmarkt



# Checklist



## B2B-Pricing

- Hoe bepaalt u uw inkooprijzen voor B2B-prijzen?
- Hoe analyseerbaar zijn de marketing en de snelheid van het proces?



## Kwaliteit van gegevens

- Hoe goed zijn de voertuigen gedocumenteerd en digitaal vastgelegd?
- Hoe analyseerbaar is de marketing en de snelheid van het proces?



## Bereik

- Hoeveel bidders en kopers zal het proces bereiken?
- Is de marketing lokaal, nationaal, internationaal?



## Risicodekking

- Hoe goed is het proces beschermd tegen verkoop-, klachten- & exportrisico's?
- Is het proces audit-proof?
- Hoe groot is het incassorisico van de koper?



## Inspanningen

- Welke evaluatiemogelijkheden bestaan er?
- Hoe werkt het ophalen van voertuigen en documenten?
- Hoe actief moet het kopersnetwerk worden beheerd?

# Bedankt!

## Auto's kopen

+31 202 490 077

[verkoop@auto1.com](mailto:verkoop@auto1.com)

[www.AUTO1.com/nl/buy](http://www.AUTO1.com/nl/buy)

## Auto's verkopen

+31 202 490 078

[remarketing-nl@auto1.com](mailto:remarketing-nl@auto1.com)

[www.AUTO1.com/nl/sell](http://www.AUTO1.com/nl/sell)

