

# BOVAG UPDATE



voor Onafhankelijke Autobedrijven

VIABOVAG.NL IS HÉT PLATFORM VAN EN VOOR BOVAG-LEDEN

Nummer 3 - juni 2021

ONTVANG MEER KWALITATIEVE AANVRAGEN EN VERKOOP SNELLER

## Wat biedt viaBOVAG?

viaBOVAG.nl is een online platform waar consumenten aanbod van auto's, kampeermiddelen, motoren en fietsen vinden. Alleen BOVAG-leden mogen op viaBOVAG adverteren. Op dit betrouwbare platform staan advertenties met eerlijke all-in prijzen, BOVAG Garantie en BOVAG Omruilgarantie. Vrijwel alle consumenten oriënteren zich online bij de aanschaf van een nieuwe of een gebruikte auto. Daarbij zijn zij op zoek naar zekerheid, betrouwbaarheid en transparante prijzen. Wist u dat viaBOVAG.nl het vaakst de eerste keuze is als consumenten op zoek gaan naar een tweedehands auto?



Een persoonlijke boodschap van uw voorzitter Gerard ten Buuren. Scan de QR-code en bekijk de video!



Transparantie vooraf en betrouwbaarheid en zekerheid achteraf, op die manier presenteert viaBOVAG.nl zich aan de consument. Dat wordt gewaardeerd, want inmiddels is viaBOVAG.nl een krachtige speler in de markt waar veel serieus geïnteresseerde consumenten zich oriënteren. Hoe bereikt u op een onderscheidende en betaalbare manier deze echt geïnteresseerde autokopers? Door uw aanbod van nieuwe en gebruikte auto's op viaBOVAG.nl te plaatsen ontvangt u kwalitatief goede leads tegen lage kosten en verkoopt u sneller. U betaalt daarbij alleen voor geïnteresseerden die hun gegevens hebben achtergelaten of contact met u opnemen.

## Kansen



### 1. U heeft minder leads nodig om een auto te verkopen.

Consumenten die viaBOVAG bezoeken hebben een hoge aankoopintentie. Dit betekent dat u minder leads nodig hebt om een auto te verkopen. Daardoor heeft u meer rendement van uw inspanningen.

### 2. Bied consumenten een auto met extra zekerheid en betrouwbaarheid.

Alleen op viaBOVAG.nl staan advertenties met unieke BOVAG Garantie en BOVAG Omruilgarantie. Deze garanties geven zekerheid en betrouwbaarheid aan geïnteresseerde kopers. Extra zekerheid kunt u bieden door ook de BOVAG Afleverbeurt en de BOVAG 40-Puntencheck aan te bieden. Bedrijven die dit doen ontvangen significant meer leads.

### 3. All-in prijzen: eerlijk voor adverteerders en betrouwbaar voor de consument.

Alleen op viaBOVAG.nl staan advertenties met eerlijke all-in prijzen. Dit betekent dat deze prijzen eerlijk zijn voor adverteerders, omdat deze compleet zijn. Een advertentie mag alleen exclusief btw aangeboden worden wanneer deze advertentie exclusief voor de zakelijke klant bedoeld is. ViaBOVAG.nl controleert dan ook de geplaatste advertenties actief. Dit zorgt voor betrouwbare en transparante prijzen voor de consument. En voor een gelijk speelveld voor alle leden.

### 4. Profiteer van het sterke BOVAG-merk en de viaBOVAG.nl reclamecampagnes.

BOVAG is een ijzersterk merk met een hoge naamsbekendheid en een betrouwbaar imago. Door uw bedrijf te verbinden aan viaBOVAG.nl biedt u extra zekerheid aan de consument. Bovendien profiteert u van pakkende, landelijke campagnes voor viaBOVAG.nl.

→ Bekijk de nieuwste commercial op [mijn.bovag.nl/commercial-viabovag](https://mijn.bovag.nl/commercial-viabovag)

### 5. Bekijk realtime informatie over uw advertenties en resultaten.

In mijnOndernemersportaal vindt u een overzicht met uitgebreide informatie en resultaten van uw advertenties. Bijvoorbeeld het aantal views en leads, welke lead, wanneer en op welke auto is binnengekomen en detailinformatie over de telefoongesprekken.

→ Kijk op: [mijnondernemersportaal.nl](https://mijnondernemersportaal.nl)

**Nieuw:** op mijnondernemersportaal vindt u nu ook de viaBOVAG.nl benchmark. Daar ziet u hoe u presteert ten opzichte van vergelijkbare bedrijven en wordt geprobeerd de verschillen te verklaren.



Van alle verkoopportalen heeft viaBOVAG.nl de meeste leads mét telefoonnummer; maar liefst 84 procent.



Mensen met weinig kennis van auto's zoeken een kwaliteitslabel en het BOVAG-keurmerk is vertrouwd.

## Spraakverwarring

### Alle begrippen op een rijtje



#### { Lead }

Consumenten die op viaBOVAG.nl op zoek zijn naar een auto en contact zoeken met uw bedrijf noemen we een lead. Zij kunnen gegevens hebben achtergelaten, bellen of doorklikken naar uw website. Van alle verkoopportalen heeft viaBOVAG.nl de meeste email-leads mét een telefoonnummer; maar liefst 84 procent! Bovendien zijn deze leads van hoge kwaliteit. Veel ondernemers geven dan ook aan dat de leads van viaBOVAG.nl tot meer verkoop leiden dan leads van andere verkoopportalen.

#### { Harde lead }

Een harde lead is een aanvraag waarbij u direct contact op kunt nemen met een geïnteresseerde consument. Dit kan omdat de consument u belt of met de gegevens van een ingevuld proefrit-, contact- of inruilformulier. Ook chatgesprekken waarbij de klant een afspraak heeft gemaakt of contactgegevens heeft achtergelaten vallen hieronder (alleen wanneer u gebruik maakt van Bconnect of Web1on1).

#### { Zachte lead }

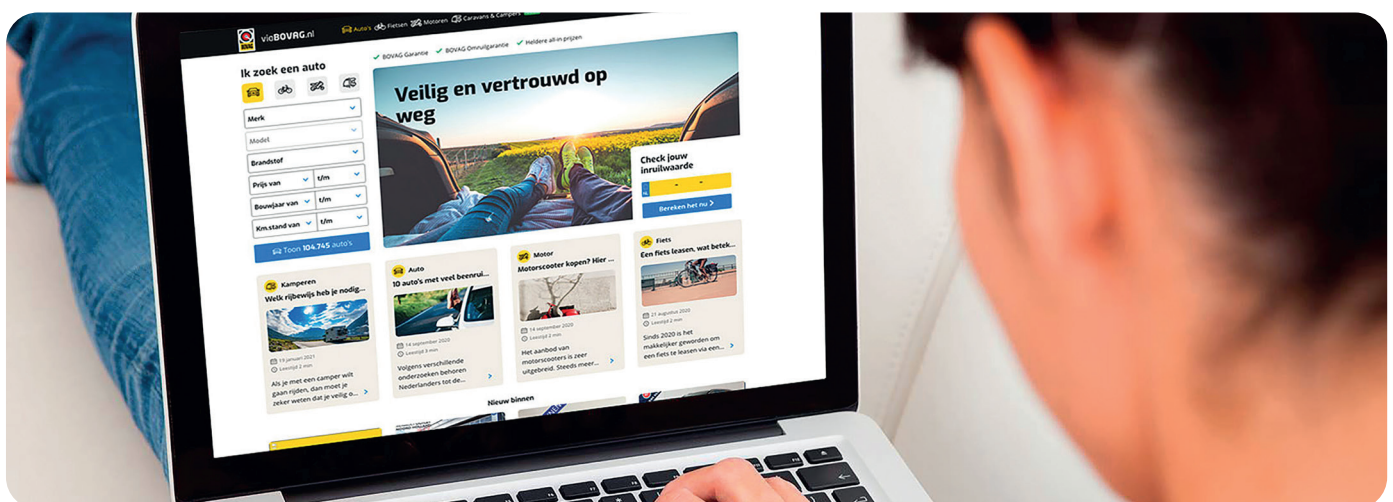
Bij een zachte lead heeft een geïnteresseerde consument uw telefoonnummer opgevraagd of is er doorgelikt naar uw website. In tegenstelling tot harde leads zijn deze zachte leads gratis. U krijgt hiermee meer verkeer naar uw website en daarmee stijgt de kans om door een geïnteresseerde consument gebeld te worden.

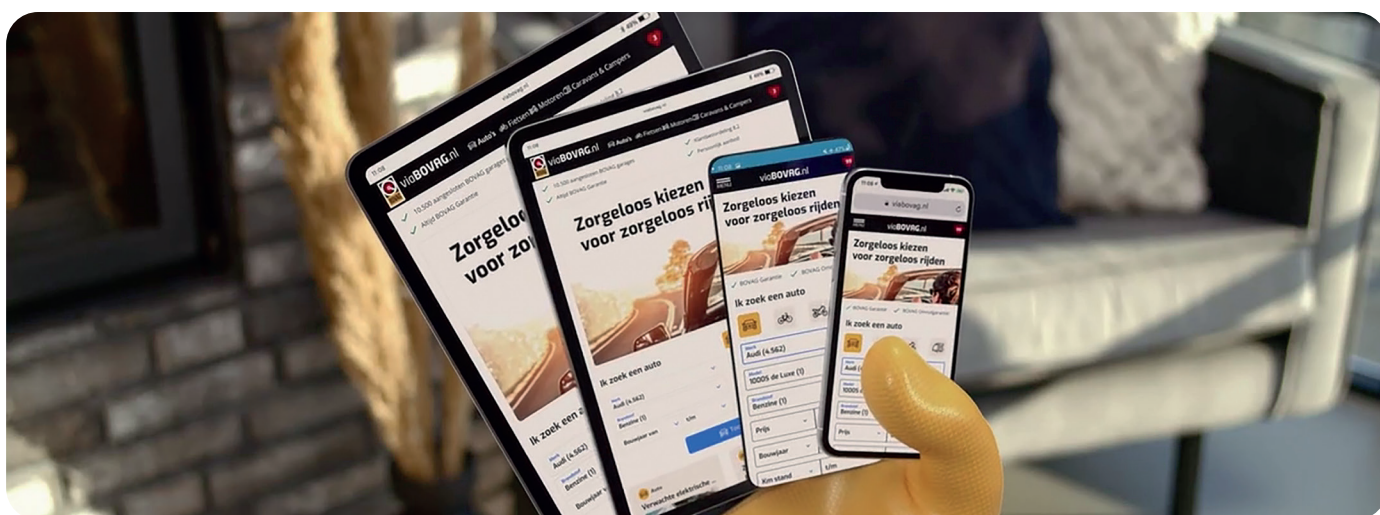
#### { Pay per lead }

Vanaf dit jaar betaalt u alleen voor harde leads die via de website viaBOVAG.nl worden aangebracht. Dat zijn de emailformulieren en telefoongesprekken. Het gaat dan om telefoongesprekken met een unieke consument/telefoonnummer, dus een consument die meerdere keren belt, wordt maar één keer berekend. U betaalt verder geen vaste abonnementskosten of andere kosten om in contact te komen met een potentiële klant en u betaalt dus alleen voor wat het u oplevert. viaBOVAG.nl is daardoor heel betaalbaar, kwalitatief en overzichtelijk.

#### { Conversie }

Wanneer een geïnteresseerde klant (een lead) uiteindelijk de auto bij u koopt, dan noemen we dat conversie. Autobedrijven geven aan dat ze bij ongeveer één op de vijf leads een auto verkopen. Omdat viaBOVAG.nl alleen advertenties bevat van betrouwbare BOVAG-bedrijven trekt het ook serieus geïnteresseerde consumenten aan. Daarom merken adverteerders op viaBOVAG.nl dat de conversie van leads naar verkopen hoger is dan op andere portalen.





## Veelgestelde vragen



### 1. Wat moet ik doen om mijn bedrijf te koppelen aan viaBOVAG.nl?

Daarvoor heeft u een Voertuig Management Systeem (VMS) nodig. Vrijwel alle VMS-en koppelen met viaBOVAG.nl. Geef bij uw VMS-leverancier aan dat u wilt koppelen met viaBOVAG.nl. Vergeet ook niet om u aan te melden via [mijn.bovag.nl/viabovag](https://mijn.bovag.nl/viabovag)

### 2. Hoe plaats ik een advertentie op viaBOVAG.nl?

Advertenties op viaBOVAG.nl plaatst u met een Voertuig Management Systeem (VMS). Het plaatsen van uw advertenties op viaBOVAG.nl is vrij eenvoudig. Komt u er niet uit? Dan helpt viaBOVAG.nl u graag.

### 3. Hoe lang duurt het voordat mijn auto's online staan?

Heeft uw Voertuig Management Systeem een realtime koppeling? Dan staat uw aanbod van nieuwe en gebruikte auto's binnen enkele minuten op viaBOVAG.nl. De website heeft namelijk slechts weinig tijd nodig om voertuiggegevens te controleren.

### 4. Mag ik zowel occasions als nieuwe auto's op viaBOVAG.nl plaatsen?

Op viaBOVAG.nl kunt u zowel nieuwe als gebruikte auto's aanbieden. Naast auto's worden ook motoren, fietsen en caravans en campers aangeboden op viaBOVAG.nl.

### 5. Hoe zorg ik voor meer verkopen uit mijn leads?

Alles valt of staat met een goede en snelle leadopvolging. Als een klant twee leads instuurt naar twee bedrijven is het bedrijf dat de klant als eerste belt, degene die de grootste kans heeft de auto te verkopen. Bedrijven die leadopvolging goed voor elkaar hebben zetten één op de vijf leads van viaBOVAG.nl om in een verkoop.



Zorg voor een snelle leadopvolging, dan is de kans op een succesvolle verkoop groter.



Negen van de tien klanten op viaBOVAG.nl is heel serieus.





## Wat doet viaBOVAG.nl?

viaBOVAG.nl helpt ondernemers hun gebruikte en nieuwe auto's op een eenvoudige manier bij consumenten onder de aandacht te brengen. Door het bieden van BOVAG-zekerheden ontvangt u kwalitatieve aanvragen.

1. Op viaBOVAG.nl kunt u adverteren met uw aanbod auto's. Daarbij ontvangt u leads van hoge kwaliteit.
2. viaBOVAG.nl biedt u in de toekomst ook de mogelijkheid om verzekeringen, financieringen, afleverpakketten en andere producten en diensten aan te bieden.
3. Het hele aanbod van viaBOVAG.nl is ook doorzoekbaar via de nieuwe viaBOVAG.nl-app. Dit maakt het zoeken naar nieuwe en tweedehands auto's op een mobiele telefoon nog makkelijker en gebruiksvriendelijker.
4. De vier onafhankelijke keuzecoaches van viaBOVAG.nl helpen mensen op weg in de zoektocht naar een nieuwe auto, fiets, motor, caravan of camper. Zij helpen consumenten die nog niet weten wat ze precies zoeken en zijn hiermee de helpende hand van rijdend Nederland. De keuzecoaches adviseren nooit een specifiek voertuig.
5. Zowel viaBOVAG.nl als BOVAG investeren in landelijke campagnes voor viaBOVAG.nl, zoals de nieuwste campagne 'de helpende hand van rijdend Nederland'.

## Meer over dit onderwerp



- Consumenten website: [www.viabovag.nl](http://www.viabovag.nl)
- Informatie voor BOVAG-leden: [mijn.bovag.nl/viabovag](http://mijn.bovag.nl/viabovag)
- Veelgestelde vragen: [mijn.bovag.nl/viabovagfaq](http://mijn.bovag.nl/viabovagfaq)
- Aanmelden: [mijn.bovag.nl/stapinviabovag](http://mijn.bovag.nl/stapinviabovag)
- Keuzecoach: [viabovag.nl/keuzecoach](http://viabovag.nl/keuzecoach)

## Vragen hierover?

Neem contact op met uw BOVAG-accountadviseur.

→ Kijk op [mijn.bovag.nl/accountadviseursoab](http://mijn.bovag.nl/accountadviseursoab), mail [adverteerders@viabovag.nl](mailto:adverteerders@viabovag.nl)

Maar u kunt ook contact opnemen met de adviseurs van viaBOVAG.nl.

→ Bel dan met **(030) 202 82 02** of mail: [adverteerders@viabovag.nl](mailto:adverteerders@viabovag.nl)

