

## NO-NONSENSE KOPER

32%



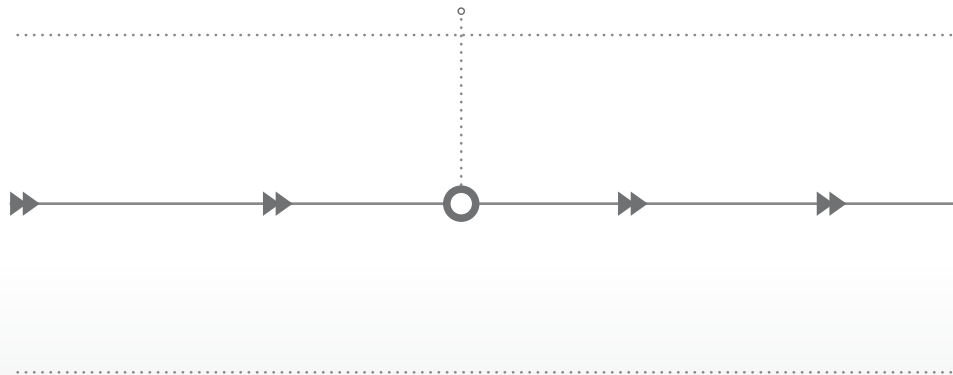
## GRONDIGE KOPER

27%

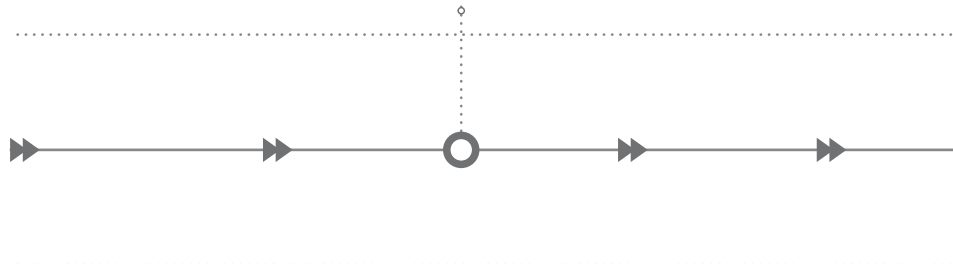


### FASE 1: OVERWEGEN & BESLUITEN

Denkt niet teveel na,  
doet gewoon!



Weegt voor- en nadelen af en laat  
zich niet door anderen ompraten.



### FASE 2: ORIËNTATIE

Korte, doelgerichte oriëntatie online en bij het autobedrijf. Bezoekt iets vaker een onafhankelijk autobedrijf dan een merkdealer.

**Je maakt mij blij met:**  
"Goed vindbare prijsinformatie en aantrekkelijke aanbiedingen."

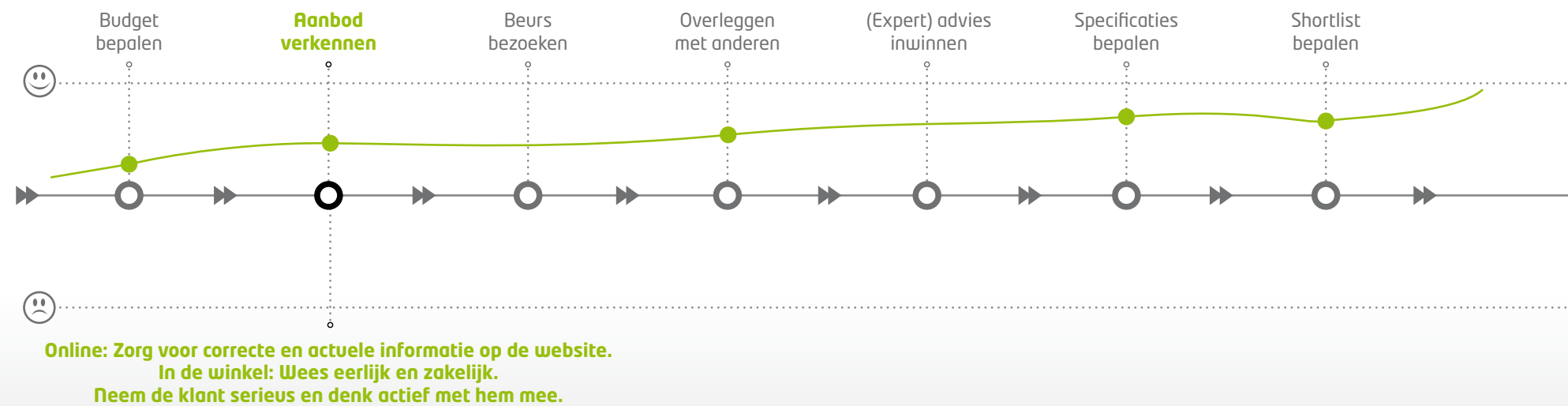
**Ik haak af op:**  
"Lang moeten wachten / niet gezien worden."



Doet (online) grondig onderzoek en praat met familie en experts. Gaat eerder naar de merkdealer. Weegt alle plussen en minnen af voor de beste deal.

**Je maakt mij blij met:**  
"Een zakelijke verkoopstijl."

**Ik haak af op:**  
"Onvolledige en onjuiste informatie."

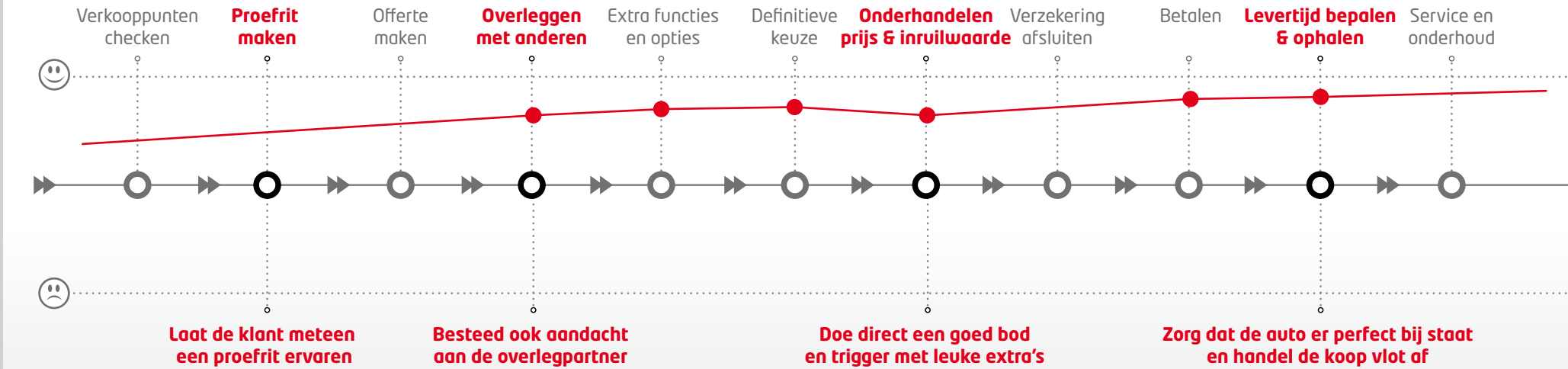


### FASE 3: KEUZE & AANKOOP

Wil weinig tijd besteden: gewoon meenemen die auto!

**Je maakt mij blij met:**  
"Een snelle afhandeling."

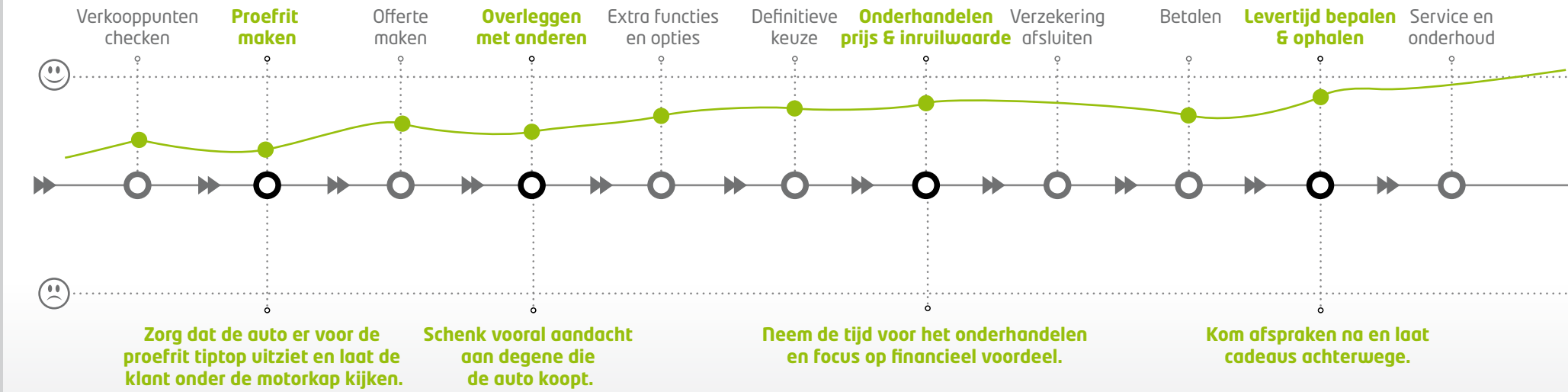
**Ik haak af op:**  
"Het niet nakomen van afspraken."



Wil een goede deal en ziet meteen of hij 'beet' heeft.

**Je maakt mij blij met:**  
"De mogelijkheid tot onderhandelen en het nakomen van afspraken."

**Ik haak af op:**  
"Oneerlijkheid."



**VOORZICHTIGE  
KOPER**  
26%

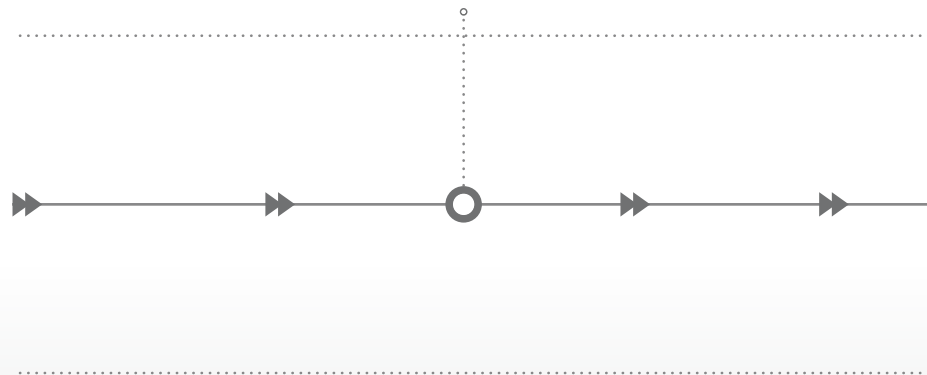


**FEEL GOOD  
KOPER**  
15%

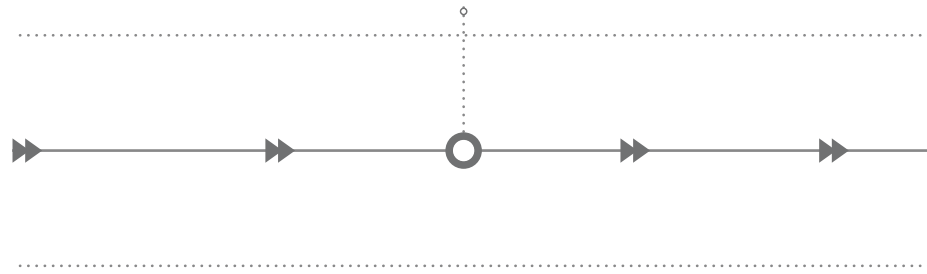


**FASE 1: OVERWEGEN & BESLUITEN**

**Zoekt steun bij  
vrienden en familie.**



**Deelt zijn enthousiasme  
met vrienden en familie.**



**FASE 2: ORIËNTATIE**

Hecht waarde aan betrouwbare bronnen zoals de ANWB. Praat met familie en overlegpartner. Bezoekt meerdere autobedrijven, waarvan relatief vaak onafhankelijke.

**Je maakt mij blij met:**  
"Overzichtelijke informatie en meedenken."

**Ik haak af op:**  
"Gepush, beperkt antwoord op mijn vragen en een slordige aanblik."



Oriënteert zich breed en geniet van het aankooptraject. Bezoekt zowel onafhankelijke garages als dealerbedrijven en maakt gebruik van internet, brochures en beurzen. Praat met familie, overlegpartner, vrienden en autoverkopers.

**Je maakt mij blij met:**  
"Een verkoper die zich als gelijkwaardige sparringpartner opstelt."

**Ik haak af op:**  
"Onpersoonlijke behandeling."

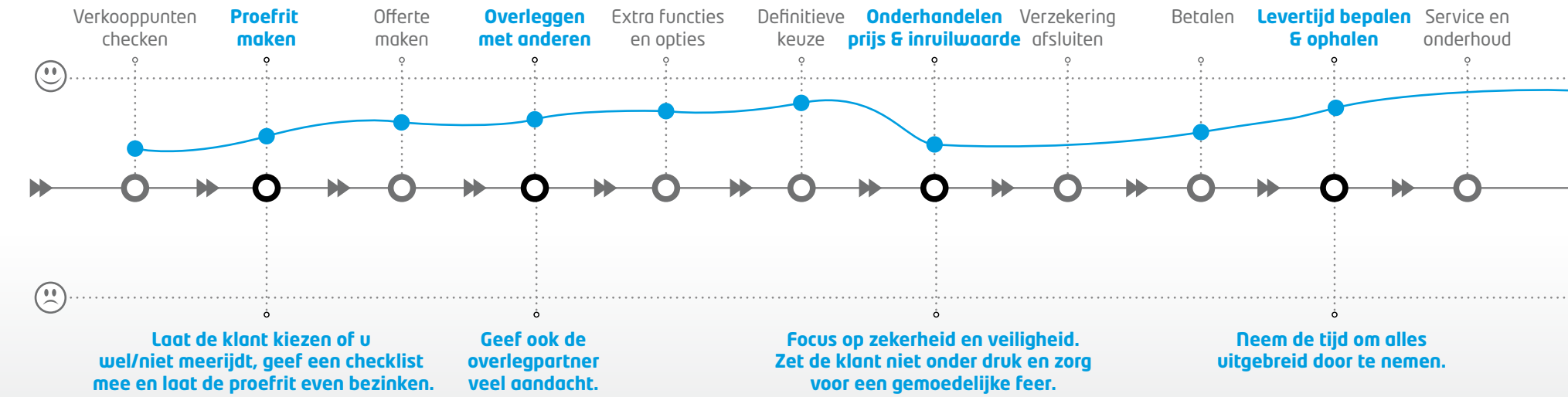


**FASE 3: KEUZE & AANKOOP**

Gaat voor zekerheid en hecht veel waarde aan de mening van de overlegpartner.

**Je maakt mij blij met:**  
"Een goede en rustige uitleg."

**Ik haak af op:**  
"Onvolledige informatie, onder druk gezet worden."



Kiest voor kopen met een goed gevoel.

**Je maakt mij blij met:**  
"Het tonen van interesse en het demonstreren van bepaalde functies."

**Ik haak af op:**  
"Er achter komen dat de auto niet aansluit op mijn wensen/situatie."

