



HET JAARCONGRES IS MEDE MOGELIJK GEMAAKT
DOOR ONZE PARTNERS:

Hoofdsponsor



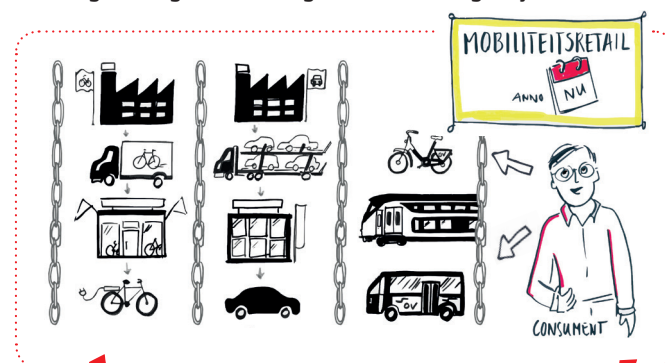
Sponsoren



via **BOVAG.nl**

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

Denkt u rustig in 2018 te zitten, komt de toekomst sneller dichterbij dan ooit. Het zijn de eerste tekenen van diepgaande veranderingen ten aanzien van de producten die de mobiliteitsretail traditioneel verkoopt. Vooruitdenken is daarom belangrijk om ontwikkelingen vóór u te laten werken, in plaats van tegen u. Wat gaat er gebeuren of gebeurt er nu eigenlijk al?



BOVAG heeft een handzaam boekje gemaakt met de toekomstverkenning voor de mobiliteitsretail van 2030. Het document is te zien/downloaden op:
» mijn.bovag.nl/toekomst-mobiliteitsretail

MEER GRIP?

INNOVATIE

BOVAG wil leden helpen innoveren en ondersteunt start-ups die producten of diensten ontwikkelen die interessant zijn voor BOVAG-leden. Denk bijvoorbeeld aan:

- ➔ **Datagedreven IT-oplossingen** die u kunnen helpen bij het personaliseren van uw aanbod op het gebied van sales of after sales.
- ➔ Of het **automatiseren** van **online contact met de klant** in de vorm van een automatische chatbox voor veelgestelde vragen. Stuk voor stuk initiatieven die u als ondernemer helpen toekomstbestendig te ondernemen.



BOVAG organiseert op maandagavond 26 november weer een Innovatie-seminar, ditmaal in Amsterdam. Laat u inspireren door ondernemers met slimme oplossingen voor uw bedrijf en uw klant. Kijk voor meer informatie op:

» mijn.bovag.nl/innovatiedag

MEER GRIP?

PERSOONLIJK ADVIES

Heeft u naar aanleiding van deze tips nog vragen of wilt u graag persoonlijk advies? Neem dan contact op met uw accountadviseur. Kijk voor de contactgegevens op
» mijn.bovag.nl/accountadviseursoab.



MEER GRIP

op uw bedrijf
?

TIPS

» OM MORGEN IN UW BEDRIJF
MEE **AAN DE SLAG** TE GAAN!



TIPS

VOOR MEER GRIP OP ONLINE SALES

- 1** Bepaal wat uw doelgroep is en waar die aanwezig is. Pas de online kanalen daarop aan.
- 2** Zorg dat het vastleggen en bijwerken van leads routine wordt.
- 3** Prik een vast moment per week/maand om de resultaten te checken en te bespreken met uw team.
- 4** Vallen de resultaten tegen? Bespreek de uitkomsten van uw evaluatie ook met uw portal.
- 5** Er zijn geen excuses om niet te starten. Start klein en eindig groot!



ViaBOVAG.nl is de occasionsite met oog voor de wensen en belangen van BOVAG-autobedrijven. Wij leiden uw (mogelijke) klanten zo snel mogelijk naar uw eigen website waardoor u zelf de touwtjes in handen heeft. Stap nu in tegen een zeer aantrekkelijk tarief. Interesse? Ga naar:

» mijn.bovag.nl/viabovag

MEER
GRIP?

TIPS

VOOR MEER GRIP OP DE WERKPLAATS

- 1** Eigen toegang tot technische informatie bespaart zoektijd en voorkomt verloren uren.
- 2** Zorg in uw eigen werkplaats voor kennis en kunde op merkniveau; dat maakt u minder afhankelijk.
- 3** Werken met pass thru in de eigen werkplaats betekent dat uw bedrijf blijft doorleren.
- 4** Het werken met een digitaal serviceboek en Pass Thru is uitdagend en niveauverhogend voor uw team.
- 5** Vul het originele digitale serviceboekje in; een extra service voor uw klant!



Meer weten over de mogelijkheden om aan technische informatie te komen en nieuwsgierig welke oplossing het best bij uw bedrijf past? Ga voor meer informatie naar:
» mijn.bovag.nl/dossiers/technische-informatie

MEER
GRIP?

TIPS

VOOR MEER GRIP OP PERSONEEL

- 1** Een goed team dat werkt met plezier is de beste reclame voor nieuwe medewerkers (en klanten). Investeer daarin!
- 2** Gebruik uw hele netwerk om te werven: Facebook, LinkedIn, uw klanten en uw medewerkers: zij zijn de beste ambassadeurs.
- 3** Praat met uw medewerkers. Niet alleen tussendoor, plan ook eens een afspraak in. Vraag feedback en laat medewerkers elkaar ook feedback geven.
- 4** Kijk vooruit! Bedenk wat u wilt, maar luister ook naar uw medewerkers en betrek hen bij uw plannen.
- 5** Zorg dat u van iedere medewerker drie (niet-technische) kwaliteiten kent. Deel deze kwaliteiten met elkaar en maak er gebruik van.



Goed werkgeverschap verbindt bestaande medewerkers en trekt nieuwe mensen aan. Lees meer hierover in het dossier 'goed werkgeverschap' op:
mijn.bovag.nl/dossiers/goed-werkgeverschap

Schakel de loopbaancoaches van BOVAG in. Zij helpen u bij vragen als: 'Ik wil veranderen, hoe krijg ik mijn mensen mee?' of 'Hoe ga ik goed voorbereid een functioneringsgesprek aan'. Kijk voor meer informatie op:
» mijn.bovag.nl/loopbaancoach

MEER
GRIP?

TIPS

VOOR MEER GRIP OP RENDEMENT

- 1** Weet u wat uw doel is; rennen heeft alleen zin als u weet dat u op de goede weg bent.
- 2** Rendement is het gevolg van de keuzes die u als ondernemer maakt. Sta vaker stil bij de keuzes die u heeft.
- 3** Ken uw kostprijs, voorkom verkoop met verlies.
- 4** Meten = weten. Durf uw "ondernemersgevoel" feitelijk te onderbouwen.
- 5** Benut de kracht van uw administratie; een goede administratie is een bron voor kennis.



Stoeit u met beslissingen rondom grote investeringen? Wil u weten hoe u interne processen kunt verbeteren of waar de kracht van uw bedrijf ligt? BOVAG Bedrijfsadvies helpt u graag; ervaren adviseurs geven praktische tips en adviezen. Meer weten? Kijk op:
» mijn.bovag.nl/bedrijfsadvies

MEER
GRIP?