



Een hogere conversie met  
online leads in 6 stappen!



@pauldevries1972



pauldevries1972



pauldevries1972



pauldevries1972



digitalcardealer  
workshop



#DCDW



# De klant van 2017

- ✓ Is altijd aan!
- ✓ Social Media is belangrijk
- ✓ Geeft steeds minder informatie
- ✓ Is bereid om te delen

# De klant van 2017

95% van uw klanten van verwacht van u binnen 1 uur een gekwalificeerde reactie!



# **SORRY, HIER KUNT U NIET CONTACTLOOS BETALEN.**

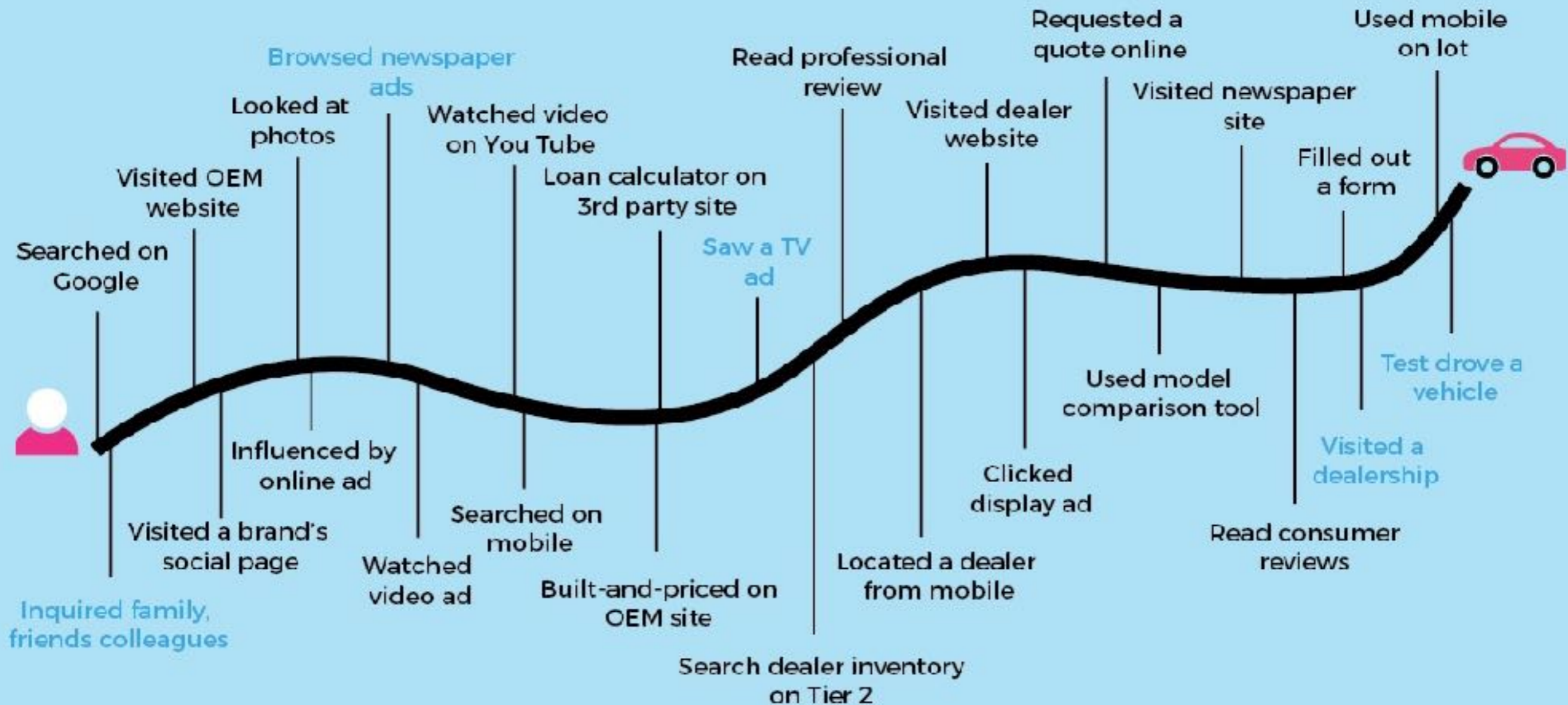
5 seconden zijn al lang in de retail...



**#DCDW**



# 24 average touchpoints, 19 are digital



#DCDW





# De gebruikte auto koper is anders...

## PEUGEOT 407 SW DIESEL

Openingszin: "Ben mij nog op verschillende modellen aan het oriënteren..."

Geachte heer/mevrouw,

U heeft een reactie ontvangen van Roel van deer Valk:

E-mail: [roelvders@mv.nl](mailto:roelvders@mv.nl)  
 Telefoon: 0642937273  
 Naam: Roel van deer Valk  
 Postcode: 3043LB  
 Huisnummer: 93  
 Woonplaats: Rotterdam

**Interesse in aanbod voor vergelijkbare**  
 Ja, ik ben mij nog op verschillende merken/modellen aan het oriënteren  
 Geachte mega oppasser/centrum

Utrecht

Graag wil ik een proefrit aanvragen op de volgende datum en tijdstip:  
 - zaterdag 8 augustus in de ochtend  
 - zaterdag 15 augustus

Kunt u mij laten weten of dit mogelijk is?

Vriendelijke groet, \*

Neem zo snel mogelijk contact op met Roel van deer Valk. Binnen 24 uur zal ik u een vergoed de kans op een succesvolle verkoop.  
 Bel Roel van deer Valk op 0642937273

**Peugeot 407 SW 1.6 e HDi Bus Lease Executive (b.j. 2012)**  
 2012 170303 km  
 08 v.n.a.c.j.a. 16.7815

**€ 12.900,00**

Druk op advertentie

**Over Roel van deer Valk**

Rotterdam  
 Bel nu: 0642937273

= RDR

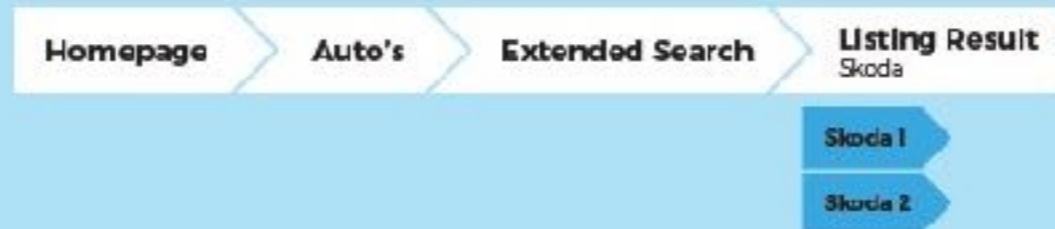
CONCREET

STARTPUNT VAN DIALOOG

9 JULI



23 JULI



29 JULI



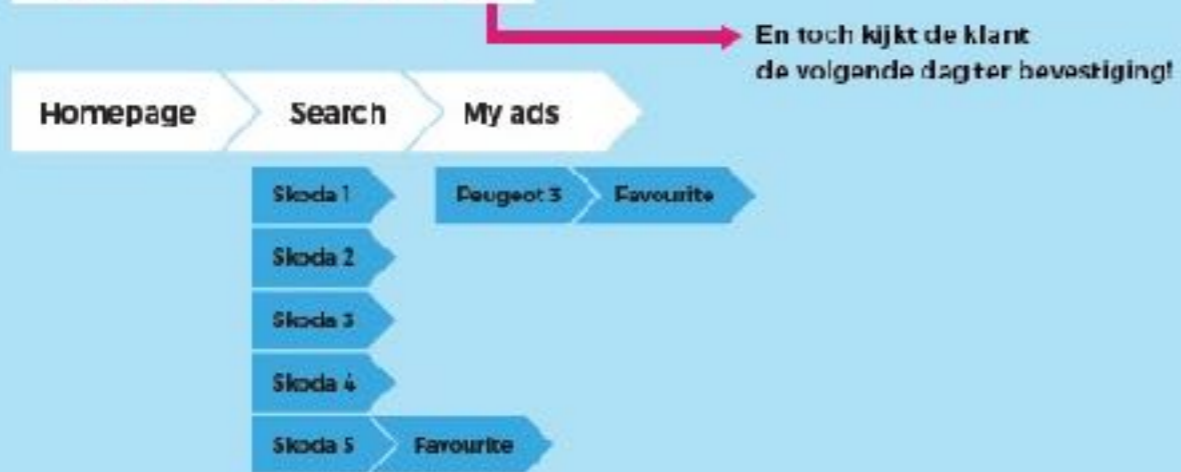
30 JULI



# 3 AUGUSTUS



# 4 AUGUSTUS





# 6 stappen tot een betere leadopvolging

Welke 'regels' volg je voor een betere leadopvolging?



# Stap 1

Eerst bellen dan pas e-mailen



# Maar voordat je belt

Denk dan aan de volgende zaken



# Stap 2

Opvolgen met een opvolgingsproces



# Stap 3

Als je (moet) mailen, sluit dan  
altijd af met een vraagteken  
en.....



# Maar voordat je mailt

Denk dan aan de volgende zaken..



# Dus doe niet.....

Goedemorgen

Bedankt voor uw reactie.

Wij werken met vaste rijklaar prijzen, helaas dus ook geen korting meer

mvg



# Stap 4

Maak altijd een vervolgspraak!





# Stap 5

Maak altijd een voorstel en volg deze op tot een Ja of een Nee





De meeste verkopers  
bellen en mailen slechts **1x!**



# Stap 6

Wees altijd bereikbaar...



# Dus doe niet.....

Geachte heer/mevrouw,

Bedankt voor uw aanvraag, echter ik ben op vakantie!

Uw e-mail wordt niet gelezen of doorgestuurd. Na mijn vakantie zal ik zo snel mogelijk op uw vraag, mits nog relevant, beantwoorden.

Paul de Vries

# Take - Outs

Een online lead is slechts het startpunt van een dialoog, niet meer en niet minder.

De mens erachter, is dezelfde mens die belt, of gewoon langskomt. Behandel deze mens, dus ook als een mens..



# Vragenronde

