

Uw klant bereidt zich online voor. Doen uw verkopers dat ook?

Het effectief inzetten van LinkedIn ten behoeve van
showroom traffic, winstgevende klanten en fans



bovitz.nl
bewuste ondernemers
presteren beter

Het internet kent geen geheimen

Uw klant is uitstekend voorbereid

Kopers bereiden zich online voor

De weinige klanten die uw showroom bezoeken hebben zich uitstekend voorbereid

Of het om de motorisering gaat, de gewenste opties of prijs, uw bezoeker is klaar voor de koop

Maar zijn gehele voorbereiding ging vrijwel volledig aan u voorbij. Die was namelijk online



Showroom traffic, klanten binden

De praktijk leert dat nog veel autobedrijven zich onvoldoende bewust zijn van wat hier gebeurt

Terwijl social media een effectief middel is om showroom traffic te verhogen en klanten te binden

Maar het daadwerkelijk benutten ervan begint bij het enthousiast krijgen van uw medewerkers



De rol van social media

Geïnspireerde medewerkers inspireren klanten

Gebruik van Social Media

Onbekend maakt onbemind. Het verkeerd inzetten van social media werkt zelfs averechts

Wordt Social Media door uw verkopers ingezet? Hoe doen ze dat? Of is het onbekend terrein?

Hoe profileren ze zich online? Wat zegt dat over u? Hoe bevordert het de klantrelatie?

Informatiefunctie
winkels verdwijnt



LinkedIn inspiratiesessie

Een social media inspiratiesessie biedt dan uitkomst. Die richt zich op het verhogen van uw omzet

Vragen en onmogelijkheden worden omgezet in acties en inspireert alle teamleden

Zo leren de betrokkenen wat social media voor henzelf én de organisatie kan betekenen



Meer traffic, betere orders

Consumenten 'liken' een 'social' bedrijf

LinkedIn training autoverkopers

Met dát uitgangspunt - social media helpt - hebben 7Fans en bovitz de handen ineengeslagen

Daaruit is de LinkedIn Training 'Get Inspired Automotive' voortgekomen

Speciaal bestemd voor de verkopers van Nederlandse automobielbedrijven



copyright 2016 bovitz

Meer bekendheid, meer klanten

Tijdens een interactieve sessie wordt ingegaan op de enorme mogelijkheden van LinkedIn

Hiermee wordt een belangrijke stap gezet om ook uw bedrijf een 'social' bedrijf te maken

Het helpt u naar meer bekendheid, meer klanten, meer traffic en betere orders



Voorwaarden

LinkedIn Training 'Get Inspired Automotive'

Deze training is voorbehouden aan verkopers afkomstig uit de automobielbranche

Per training worden maximaal 12 deelnemers toegelaten met een ondergrens van 10

Gebruik van locatie alsmede het nuttigen van koffie en thee zijn in de prijs inbegrepen

Annuleren: tot 5 werkdagen voorafgaand aan de training 100% restitutie. Tot 2 werkdagen: 50%

Deelname aan deze training bedraagt 95€ excl. btw per deelnemer

De factuur dient uiterlijk 10 werkdagen voorafgaand aan de training te zijn voldaan

7fans en bovitz behouden zich het recht voor te annuleren bij beperkte opkomst of calamiteiten

Restitutie van reeds betaalde deelname vindt in die gevallen binnen 10 werkdagen nadien plaats

Meer weten? Bezoek onze website, stuur een email of bel ons:
www.bovitz.nl linkedin@bovitz.nl +316 4852 4771



bovitz.nl
bewuste ondernemers
presteren beter