

# 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



**bo**vitz.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



Meer weten? Bezoek onze website, stuur een email of bel ons:  
[www.bovitz.nl](http://www.bovitz.nl)    [linkedin@bovitz.nl](mailto:linkedin@bovitz.nl)    +316 4852 4771



**bovitz.nl**  
bewuste ondernemers  
presteren beter