

De online video's worden bij Marc Huisman zelf gemaakt zodat klanten niet alleen met de auto, maar ook alvast met verschillende medewerkers kennis kunnen maken.



# Hoe kies je uit ruim 1 miljoen online auto's de beste?

Een splinternieuwe auto kopen of leasen? Dat gebeurt volgens Marc Huisman steeds minder vaak. Gevolg: de vraag naar jonge occasions - zeker in het hoge segment - stijgt explosief. Die worden steeds vaker online en zelfs ongezien gekocht. Het online autoaanbod is ongekend hoog: in Duitsland en de Benelux worden meer dan 1 miljoen auto's te koop aangeboden. Maar hoe vind je nu net dat ene bijzondere exemplaar voor die automaffe ondernemer of particulier?

"Naast een goede speurneus, is kennis en ervaring onmisbaar. Je moet goed op de hoogte te zijn van alle trajecten en weten met welke partijen je betrouwbaar zaken kan doen. Niet iedereen heeft het beste met je voor", vertelt Marc. Na ruim negen jaar als occasiondealer te opereren, kent hij zijn pappenheimers.

## Droomauto

"Onze klanten hebben hun droomauto vaak al lange tijd voor ogen. Op basis daarvan kunnen we een zoekopdracht uitzetten. Des te gedetailleerder de beschrijving hoe gericht wij kunnen zoeken. Soms komen we ook 'pareltjes' tegen die we niet kunnen laten lopen. Zo vonden we onlangs een Mercedes C-klasse: nog geen jaar oud

met slechts 20.000 km op de teller. Die konden we al bijna voor de helft van de nieuwwaarde aanbieden. Ook als lease-auto is zo'n jonge occasion natuurlijk bijzonder interessant omdat de leasekosten worden berekend op basis van deze veel lagere aanschafwaarde."

## Merkonafhankelijk

Marc: "De aanschaf van een auto in het luxere segment is vaak gebaseerd op emotie, gevoel en beleving. Hoe blij je ook met je droomauto bent, wil niet zeggen dat je toch niet snel weer naar iets anders uitkijkt. Er zijn klanten die om de 8 maanden van auto wisselen. Dat kan dan weer om een compleet ander merk en type gaan. Bij ons is dat geen probleem. Wij zoeken, verkopen en onderhouden en repareren

alle automerken; een tevreden klant hoeft daarom nooit meer over te stappen."

## Exclusieve video

"Een auto ervaar je het beste door hem te zien. Omdat klanten zich steeds vaker online oriënteren, streven we ernaar ook digitaal het ware gevoel van de auto over te brengen. Van alle auto's die we binnen krijgen, maken we een uitgebreide fotoreportage en vaak ook een eigengemaakte video voor onze website en social media kanalen." <

**Benieuwd naar (video's van) de nieuwe auto's en jonge occasions bij Marc Huisman? Kijk op [www.marchhuisman.nl](http://www.marchhuisman.nl).**

Voor afspraken, zoekopdrachten, onderhoud en reparatie: bel 0172 - 47 78 00 of kom langs.