ITK 3.0

Automotive Partners
An Automotive Insight Company

MARKETINGKALENDER 2019 - 2020

DE EXPERT OP HET GEBIED VAN AUTOMOTIVE MARKETING

AFGESTEMDE PRECISIE MARKETING

WANNEER IS HET JUISTE MOMENT?
DAT WETEN ONZE TRENDSETTERS EN TRENDWATCHERS BINNEN EEN BEPAALD SEGMENT.

HET MOMENT IS NU!

Op het juiste moment aanwezig zijn mét verrassende en relevante content, dat is vereist bij precisie moment marketing. De allerleukste momenten zijn vaak spontaan en afhankelijk van belangrijke gebeurtenissen in het leven van de doelgroep.

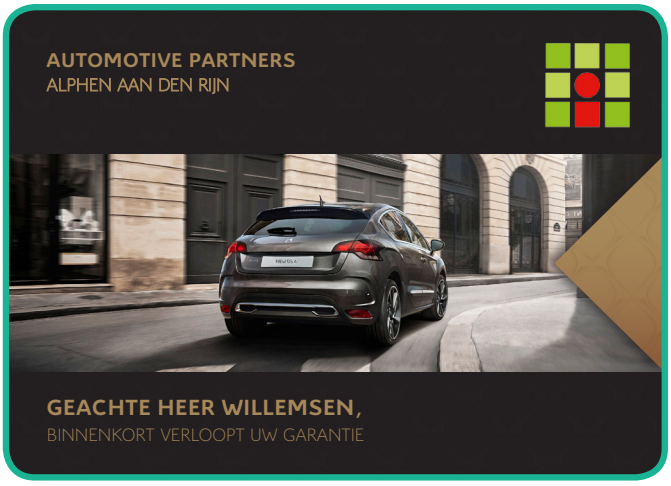
DE EXPERT OP HET GEBIED VAN AUTOMOTIVE MARKETING

Intelligente verwerking van data is onze kernactiviteit. Vakmensen uit de autobranche staan voor u klaar. Wij begrijpen uw business en boeken aantoonbare resultaten.

Automotive Partners vindt haar oorsprong bij het grootste automotive marketing consultancy bedrijf ter wereld. De kennis opgedaan bij dealers, importeurs en fabrikanten wordt door ons team van flexibele en slagvaardige medewerkers ingezet om u te helpen op het gebied van sales en after-sales. Desgewenst in nauwe samenwerking met uw marketing afdeling en/of partners.

Wij bieden een breed pakket aan diensten en producten op één adres. **“One-stop Shopping”** voor uw complete marketingaanpak. In combinatie met onze pragmatische aanpak spreekt dat veel autobedrijven aan. Wij spreken uw taal, maken uw wensen snel inzichtelijk en houden oog voor uw budget en mogelijkheden. Automotive Partners zet uw marketing in de hoogste versnelling!

Ieder jaar bevat onze marketingkalender minimaal 24 aantrekkelijke mailingen die zijn afgestemd op het seizoen. U kunt hier simpel gebruik van maken door ons te informeren over uw interesse.



NEEM CONTACT MET ONS OP
VOOR EEN FRISSE AANPAK EN/OF UITBREIDING VAN UW MARKETINGACTIVITEITEN!

AUTOMOTIVE PARTNERS

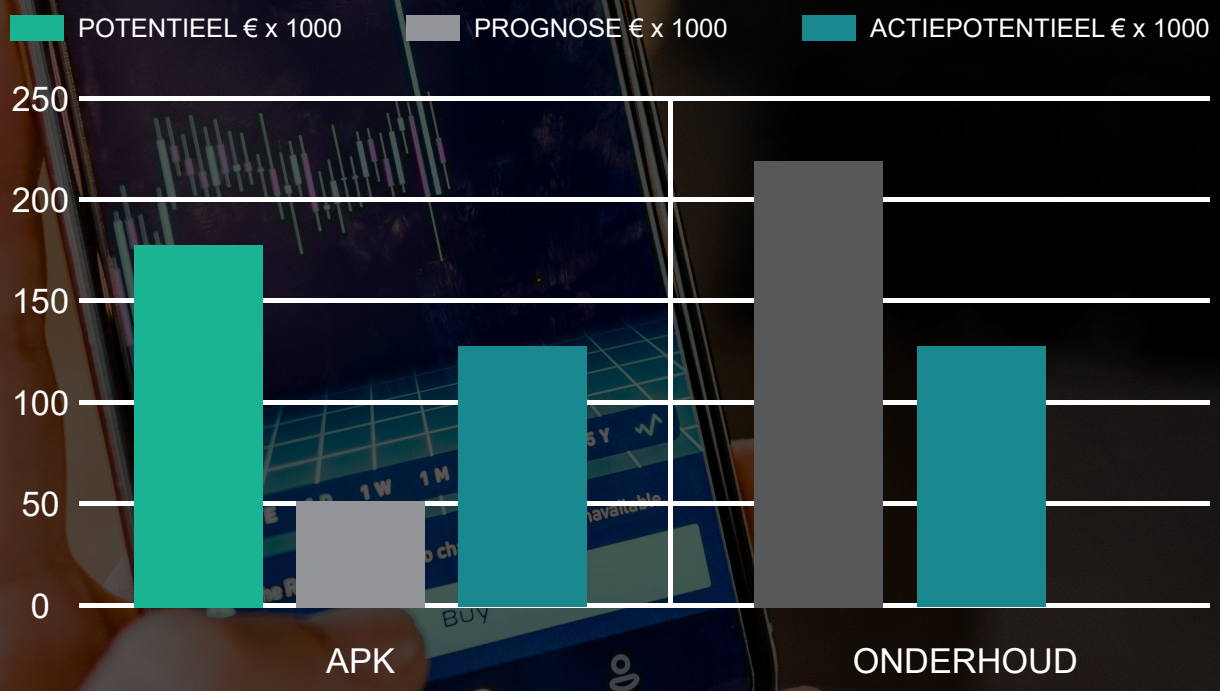
• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

ERVAAR DE KRACHT VAN GEPERSIONALISEERDE ITK MARKETING ASSISTENT (IMA)

WAT IS IMA?

ITK 3.0 IMA is een grensverleggende stap in Marketing. Gebouwd als digitale marketing assistent welke 24/7 beschikbaar is en rekent met de cijfers gepersonaliseerd op uw bedrijfsspecifieke situatie en marketing activiteiten. Het geeft u feitelijke inzage in het succes van marketing, de opvolging en gebruik binnen uw EIGEN bedrijfsprocessen.

Daarnaast krijgt u inzage op uw geactualiseerde werkplaats potentieel, vertaald naar omzet, gebaseerd op het historische succes van uw marketing inspanning. Rond uw wensen bouwen wij een klantcontact strategie welke tot een hoger succes moet leiden. Wij zijn trots IMA aan u voor te stellen. IMA is uniek in de autobranche en geen enkel ander product is zo breed en volledig afgestemd op uw unieke situatie.



Wilt u IMA beter leren kennen? Neem contact met ons op. Stuur een e-mail aan info@automotive-partners of bel 0172-470921.

BLIJF TOP-OF-MIND BIJ UW KLANTEN

Iedere actie die u wenst op te zetten is bij Automotive Partners in goede handen. Een modelintroductie, bedrijfsopening, jubileum of occasionshow? Wij verzorgen dit graag voor u. Wij bieden naast multimediale oplossing ook de sleutel naar de hoogste effectiviteit van uw acties. En in combinatie met de e-mailmogelijkheid, die ITK u optioneel biedt, zijn uw marketingkosten nog verder te drukken.

Een unieke combinatie is een mailing met een **persoonlijke website (pURL)**. De klant wordt via een kaart of brief geprikkeld om zijn eigen actiewebsite te bezoeken. Iedere beweging van de klant op de site is te volgen. U krijgt gedetailleerde informatie over de interesses van de klant.

Interesse in een frisse aanpak en/of uitbreiding van uw marketingactiviteiten? Neem contact op.

MARKETINGKALENDER 2019 - 2020

Deze marketingkalender is gebaseerd op de periode van de betreffende actualiteit. De voorbereidingsperiode start een of twee maanden eerder.

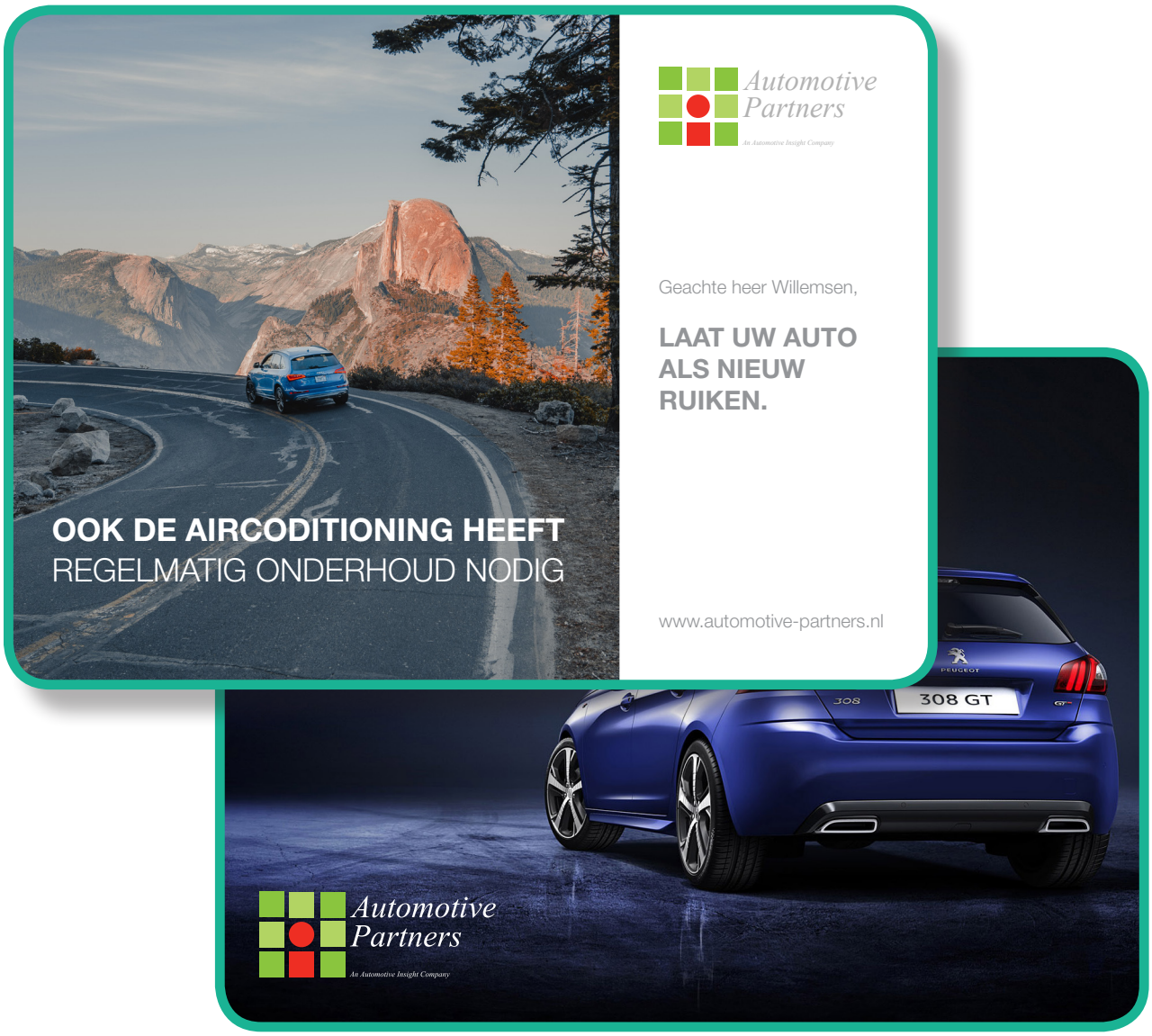
AUGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER
Airco reinigen	Week van de mobiliteit	Winterbandenwissel	Internationale Mannendag
Najaarsactie	Corrosie controle	Banden opslag	Black Friday
Pride Parade	Merken actie	Wintercheck	Wintercheck
Merken actie	-	Merken actie	Winter sale
-	-	-	Merken actie
DECEMBER	**JANUARI**	**FEBRUARI**	**MAART**
Cyber Monday	Wintersport	Valentijns	Internationale Vrouwendag
Sinterklaas	Blue Monday	Carnaval	Voorjaar actie
Kerst	Merken actie	Merken actie	Merken actie
Eindejaarsknallers	-	-	-
Winteraccessoires	-	-	-
Merken actie	-	-	-
APRIL	**MEI**	**JUNI**	**JULI**
Lente actie	Preventief Airco onderhoud	Pinksteren	Zomercheck
Pasen	Formule 1	Vaderdag	Aircocheck
Merken actie	Moederdag	Zomer sale	Zomerbandenwissel
-	Merken actie	Zomerbandenwissel	Banden opslag
-	-	Merken actie	Merken actie

AUGUSTUS

AIRCO REINIGEN

Intensief gebruik van de airconditioner vraagt om extra controle en onderhoud. Voor diegene welke dit niet voor de vakantie hebben laten uitvoeren is dit een aandachtspunt en extra contactmogelijkheid.

Profiteer dit moment om uw klanten uit te nodigen naar uw werkplaats voor de **Aircocheck** of het **Preventief Airco Onderhoud** en laat uw klant weer fris op weg.



AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

PRIDE PARADE (24-07 T/M 04-08)

Tussen 27 juli en 4 augustus is het weer Pride Parade in Amsterdam. Natuurlijk zou je altijd en overal jezelf moeten kunnen zijn, maar het is goed dat er tijdens deze week extra aandacht wordt gevraagd voor LGBT-personen.

Het is ook een goed moment om uw marketing campagne omvormen voor deze specifieke doelgroep! Hiermee kunt u meer klanten naar uw showroom uitnodigen of gewoon deze belangrijke demonstratie steunen.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

SEPTEMBER

WEEK VAN DE MOBILITEIT (16 T/M 22-09)

De jaarlijkse stoelendans voor de gunst van uw klant voor mobiliteitsdiensten. Jaarcontracten lopen af en dat is het ideale moment voor uw klant om over te stappen, vaak tegen gunstigere tarieven bij loyaliteit.

Laat u inspireren en ga zelf **#goedopweg** tijdens de Week van de mobiliteit. Organiseer zelf een actie om uw mobiliteitsdienst aan uw klant aan te bieden.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

CORROSIE CONTROLE

Voor sommige merken geld een strikt garantie beleid over betreffende Corrosie garantie of zijn er aanvullende diensten te vermarkten. Zonder deze controle bent u als leverancier van een auto in eerste aanleg aanspreekpunt bij reclames. Met de informatie naar de klant over de wel of niet verplichte controle bewijst u uw klant maar ook uzelf een dienst.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

OKTOBER

WINTERBANDENWISSEL EN BANDENOPSLAG

Winterbanden zijn veilig en populair. Een goed idee om specifiek een bepaalde doelgroep van berijders aan te schrijven voor de aanschaf van een set of montage van winterbanden. Natuurlijk is er voldoende ruimte in de tekst om uit te leggen waarom ook winterbanden in Nederland een goede investering zijn.

De bandenaanbieding op de uiting kunnen wij afstemmen op het model auto van de klant of prospect. Dus alleen de prijzen die voor hem of haar gelden! Werkt u met een bandenhotelconcept? Geen probleem. Wij lezen deze data inclusief de profilage in om feilloos kwalitatieve voorstellen te kunnen genereren.

De uiting is persoonlijk in de aanhef op de voor- en achterzijde. Speciale gimmicks zijn ook mogelijk: wat dacht u bijvoorbeeld van de naam van de klant als bandenmerk op de wang van een winterband?

Door een juiste spreiding van de uitnodiging, krijgt u voldoen tijd voor de klant en aanvullende diensten.

WINTERCHECK

De **wintercampagne** mag niet ontbreken op uw **marketingkalender**. Statistisch is bewezen dat de kans op pech onderweg in de wintermaanden groter is dan in de andere maanden van het jaar. Ook de klant weet dat. Dus een extra controle van de vitale delen tegen een scherp tarief of zelfs gratis, is erg welkom. Onze wintermailing speelt in op deze behoefte. De klant wordt persoonlijk uitgenodigd om een winterinspectie te laten uitvoeren of om de nationale inspectiedag te bezoeken. Voldoende ruimte voor uitleg van de inspectie en voor uw andere aanbiedingen.

Ook kunt u onze multimediale combineren met een **persoonlijke website**. Op deze webpagina kunt u meer persoonlijke informatie bieden aan uw klanten en kan de klant zich registreren voor bijvoorbeeld een wintercontrole. Met een onlinecampagne zijn uw klanten **nog beter volgbaar!** Om de persoonlijke webpagina te kunnen bekijken zal de klant zich moeten inloggen met de ontvangen code in de uitingen. Door de inlogcode kunnen wij precies zien welke klanten de webpagina bezocht hebben en actieve klanten proactief opvolgen.

NOVEMBER

INTERNATIONALE MANNENDAG (19-11)

Extra aandacht voor Mannen. Denk aan accessoires en uitvoeringen welke zijn afgestemd op de mannelijke sekse. Ook alvast warmlopen voor de komende feestdagen. Durf anders te zijn en verras uw klanten.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

BLACK FRIDAY (29-11)

Wat is Black Friday?

Kortom; enorme korting op heel veel producten. Maar van origine komt het overgewaaid vanuit de Verenigde Staten. Een dag waarop veel Amerikanen vrij zijn en officieel het startschot wordt gegeven voor de inkoop van de kerstinkopen. Sinds de komst van het internetshoppen is Black Friday populairder dan ooit en is dit een uitgelezen kans om hier als autobedrijf op in te spelen.

Meedoen aan Black Friday?

Waarom niet? Het is een interessante kans om onder de aandacht van uw doelgroep te komen en extra bezoekers / klanten aan te trekken. Het fenomeen Black Friday zal naar alle verwachtingen sterk toenemen in populariteit. Het is dus interessant om in te spelen op deze trend en optimaal te profiteren van de verhoogde traffic van zowel on- als offline.

WINTER SALE

De wintersale is een periode die over de jaarwisseling heen plaatsvindt. In de maand december starten de meeste winkels en de uitverkoop houdt ongeveer aan tot en met de maand januari. Zeer veel winkels beginnen de dag na Kerst met de sale, oftewel 27 december 2019. Maar ook een aanzienlijk deel laat de wintersale al eerder in november starten.

Met de consumenten wordt gecommuniceerd te profiteren van kortingen omdat er plaats gemaakt moet worden voor de nieuwe modellen. Een campagne op maat behoort natuurlijk ook tot de mogelijkheden. Heeft u vragen over deze campagne of wenst u persoonlijk advies, neem dan gerust contact op met ons. Om de campagnes extra te ondersteunen kunnen we meerdere mogelijkheden bieden, zoals het opmaken van posters, advertenties en social media uitingen. Daarmee bereikt u zowel bestaande als nieuwe klanten en brengt u deze campagne meer onder de aandacht!

DECEMBER

CYBER MONDAY (02-12)

Cyber Monday is naast de populariteit van Black Friday sterk aan het toenemen en geeft een extra succes moment voor uw incidentele aanbiedingen. Ze zijn ontstaan om het begin van de feestdagen in te luiden.

Op deze dagen worden zowel online als offline uitzonderlijke kortingen en spectaculaire acties opgezet. Deze dagen mogen absoluut niet meer ontbreken in uw marketing strategie. Dus doe mee met Cyber Monday en laat uw klanten profiteren van deze last minute kortingen.

Heeft u interesse? Neem contact met ons op.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

SINTERKLAAS (05-12)

Uitdelen verbind. Middels een familiedag of het uitdelen van extra's op deze traditionele dag verbind u het familiegevoel met een aangename wijze van commercie.

Uw zoetigheid komt na het succes!

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

KERST- (25 EN 26-12) EN NIEUWJAARSMAILING (31-12)

Een decembermailing die u kunt gebruiken om een kerstshow te promoten of die u aan het begin van het nieuwe jaar verstuurt, als dank voor het vertrouwen in het bedrijf gedurende het afgelopen jaar. Gelijktijdig kunt u de klanten uitnodigen om ook in het nieuwe jaar weer langs te komen en kennis te maken met de nieuwe modellen die in het nieuwe jaar zullen verschijnen. Uiteraard vergeet u de commerciële boodschap niet. Zo nodigt u de klant uit voor de wintercontrole indien hij of zij deze nog niet heeft laten plaatsvinden.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

JANUARI

WINTERSPORT

Gaan uw klanten op **"Wintersport"** zonder uw accessoires of diensten? Laat het niet gebeuren! Dat veel mensen met de auto op wintersport gaan weet u als geen ander.

Nog even snel de auto sneeuw proef maken en de laatste voorbereiding voor een trip naar de bergen. Deze luxe vakanties gaan gepaard met flinke extra uitgaven. Of het nu om sneeuwkettingen gaat of een dakkoffer. Een extra grote huurauto of een extra winterpakket. Laat uw klanten niet op vakantie gaan zonder uw accessoires of diensten.

Communiceer op effectieve wijze naar uw klanten door gebruik te maken van de ITK klantselecties, welke wij in overleg met u in een handomdraai kunnen klaarzetten.

Combineer uw aanbod met pakkende acties!

BLUE MONDAY (21-01)

Blue Monday is een naam, gegeven aan deze datum voor de zogenaamd meest deprimerende dag van het jaar. Verleid uw klanten tot positiviteit.

Als autobedrijf kunt u speciale kortingen aanbieden op uw nieuwe en gebruikte occasions. Of zoals het naam zegt "Blue Monday", speciale kortingen aanbieden op uw blauwe modellen.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

FEBRUARI

VALENTIJNSDAG (14-02)

Een actiemoment waar het draait om verrassingen en liefde. Kan hierop ook worden ingehaakt door het autobedrijf? Ja hoor! We verleiden de klant door hem of haar de liefde te verklaren. Maar in werkelijkheid brengen we diverse acties onder de aandacht.

Valentijnsdag is uitermate geschikt voor een actie met een persoonlijke website (pURL). De klant wordt anoniem benaderd met een uiting van een fan. De klant kan meer informatie verkrijgen over de onbekende verzender op de persoonlijke website. Hier heten we de klant persoonlijk welkom en brengen we een aanbieding onder de aandacht. Alle stappen die de klant zet zijn te volgen. U krijgt gedetailleerde informatie om de klant op te volgen met een telefoontje.

CARNAVAL (03-03)

Carnaval! In gehele Nederland anders gevierd. De kans oom op ludieke wijze de regionaliteit onder de aandacht te vragen.

Carnaval is een laagdrempelige aangelegenheid die echt niet vraagt om zware doordenkers of hele serieuze campagnes. U als autobedrijf in kunt haken qua diensten op de actualiteit. Zo kunnen niet alleen de Carnavallers profiteren van uw aantrekkelijke acties.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

MAART

INTERNATIONALE VROUWENDAG (08-03)

Op 8 maart is het Internationale Vrouwendag! Dat vrouwen geen verstand hebben van auto's, is natuurlijk onzin. Sterker nog, vrouwen maken vaker een weloverwogen keuze als het gaat om auto's, dan mannen.

Waar het bij mannen al snel draait om het vermogen, de cilinders en de pk's, kijken vrouwen bij de aanschaf van een auto eerder naar de praktische aspecten zoals veiligheid, ruimte en het financiële plaatje. Ook speelt bij vrouwen kleur vaak een grotere rol dan bij mannen.

Profiteer van dit extra moment en maak een speciale aanbieding voor vrouwen. Nodig uw vrouwelijke klanten uit naar de showroom en uw werkplaats!

VOORJAARS- EN LENTE ACTIE

Het voorjaar is in aantocht. Automobilisten gaan weer meer kilometers maken. Een dagtrip, weekeindje weg of vakantie. Dus ook reden om na te denken over de conditie van de auto. Een controle, onderhoudsbeurt, aircocontrole of verse banden.

Veel klanten overwegen in deze tijd van het jaar ook de inruil van de auto. Genoeg redenen om dit moment aan te grijpen. Of met een speciale after-sales mailing. Bijvoorbeeld voor banden waarbij de maten en prijzen zijn afgestemd op het model dat de klant rijdt. Of een gecombineerde mailing met showroomaanbiedingen en werkplaatsacties. Wij helpen u met een actie op maat.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

APRIL

PAASMAILING (20 & 21-04)

Paasshows in het land. Veel bedrijven doen er aan mee. Voor u hebben wij een uiting ontwikkeld met veel mogelijkheden voor acties vanuit verkoop of aftersales. U kunt zelf bepalen welk autotype op de uiting wordt getoond. Dus uw nieuwste aanwinst in de showroom of een spectaculair actiemodel.

De naam van de klant wordt op de voorkant getoond. Een persoonlijke noot richting uw klant of prospect. Voor ieder merk is er een eigen huisstijl. U geeft zelf de tekst op die gebruikt moet worden. Wilt u dat wij dit doen? Geen probleem. Wij maken een voorstel.

Uw paasactie kan beginnen. Hopelijk met veel bezoekers in uw bedrijf!

KONINGSDAG (27-04)

Of het nu in de sport is of op internationale bijeenkomsten. Oranje voert (en viert) de boventoon. Pas uw aanbieding aan op de fantastische viering bij u in de buurt.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

MEI

AIRCOMAILING

Hogere temperaturen, dus het moment om de klant te informeren over het belang van de aircoreiniging. Geen vieze luchtjes meer, een optimale werking voor als het straks echt nodig is. De uiting kan worden voorzien van uw standaard airco-onderhoudsmenu.

Dus met alle mogelijkheden voor het onderhoud van de airco. Van een geurverfrisser tot een systeemonderhoud. Daarnaast kunt u tips geven voor een optimaal gebruik van de airco of andere aanbiedingen communiceren. Zoals gebruikelijk is er veel ruimte voor uw eigen tekst en aanbiedingen.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

FORMULE 1 IN ZANDVOORT (01-05)

In 2020 wordt er op het Circuit van Zandvoort de Dutch Grand Prix gereden. Daarmee is de Formule 1 na 35 jaar terug in Zandvoort.

De kijkcijfers blijven maar stijgen en de Nederlandse racefans reizen de hele wereld over om hem in actie te zien. Het succes van Max Verstappen in de Formule 1 heeft van velen in Nederland een racefan gemaakt!

Profiteer van dit extra moment van ronkende motoren, gierende banden en maak een speciale aanbieding. Nodig uw klanten uit naar de showroom en uw werkplaats tijdens de Dutch Grand Prix racedagen!

MOEDERDAG (12-05)

Op 12 mei vieren we in 2020 Moederdag. Iedereen vindt het heerlijk om iets voor niets te krijgen. Promoties van welke aard dan ook stimuleren conversies. Gratis cadeaus doen het zelfs bijzonder goed, ook al hoeven ze niet eens per se veel waard te zijn. In feite waarderen klanten een geschenk zelfs meer dan een korting van een hogere geldwaarde, waardoor cadeautjes dus de goedkopere optie zijn. Dit geldt vooral als u het gebruikt als een kans om nieuwe producten te laten zien of om van uw oude voorraad af te komen.

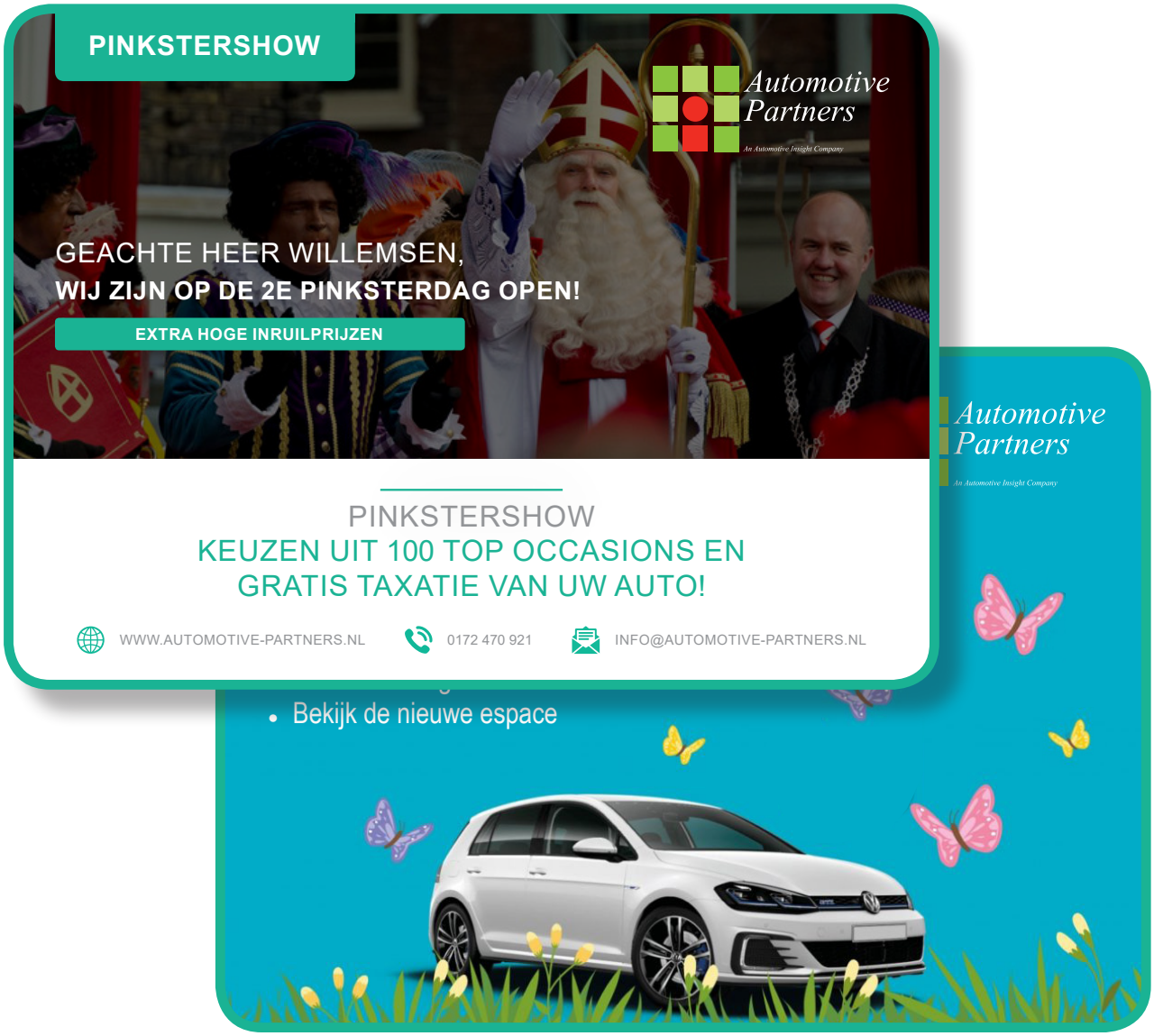
Wanneer u het cadeau pas weggeeft vanaf en bepaald besteed bedrag of vanaf een andere ‘drempel’, stimuleert u klanten ook om meer geld uit te geven dan gepland. Een uitgelezen kans om extra omzet te scoren.

JUNI

PINKSTEREN (9 EN 10 JUNI)

Met Pinksteren zijn veel consumenten onderweg en op zoek naar een nieuwe of gebruikte auto. Traditioneel bieden wij extra mogelijkheid de klanten vooraf te informeren over omtrent acties binnen uw bedrijf. De mogelijkheden zijn enorm, een Pinkster show op een of meerdere dagen, actiemodellen of een opruiming van uw oude voorraad.

Met Pinksteren gesloten? Ook hiervoor bieden wij een creatieve oplossing door consumenten welke zich online informeren, rondom de Pinksteren naar uw bedrijf te bewegen. Het gaat om de actie matige benadering rond de actualiteit van Pinkster (acties).



AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

VADERDAG (16-06)

In juni begint het allemaal langzamerhand wat rustiger te worden in uw werkplaats. De zomer begint in zicht te komen en daarmee de rustige zomermaanden. Hoewel veel Vaderdag cadeaus last minute worden gekocht adviseren wij u om op tijd te beginnen met uw promotie.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

ZOMERSALE

Het is zomer! Dat betekent dat veel mensen uit uw doelgroep op vakantie gaan en dat u het als autobedrijf vaak een stukje rustiger hebt. In die periode kunt u mooi uw marketingaanpak tegen het licht houden. Om zo een boost te geven waarvan u de rest van het jaar de vruchten kunt plukken.

AUTOMOTIVE PARTNERS

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

ZOMERBANDENWISSEL EN BANDEN OPSLAG

Zomerbanden zijn veilig en populair. Een goed idee om specifiek een bepaalde doelgroep van berijders aan te schrijven voor de aanschaf van een set of montage van zomerbanden. Natuurlijk is er voldoende ruimte in de tekst om uit te leggen waarom ook zomerbanden in Nederland een goede investering zijn.

De bandenaanbieding op de uiting kunnen wij afstemmen op het model auto van de klant of prospect. Dus alleen de prijzen die voor hem of haar gelden! Werkt u met een bandenhotelconcept? Geen probleem. Wij lezen deze data inclusief de profilage in om feilloos kwalitatieve voorstellen te kunnen genereren.

Door een juiste spreiding van de uitnodiging, krijgt u voldoen tijd voor de klant en aanvullende diensten.

JULI

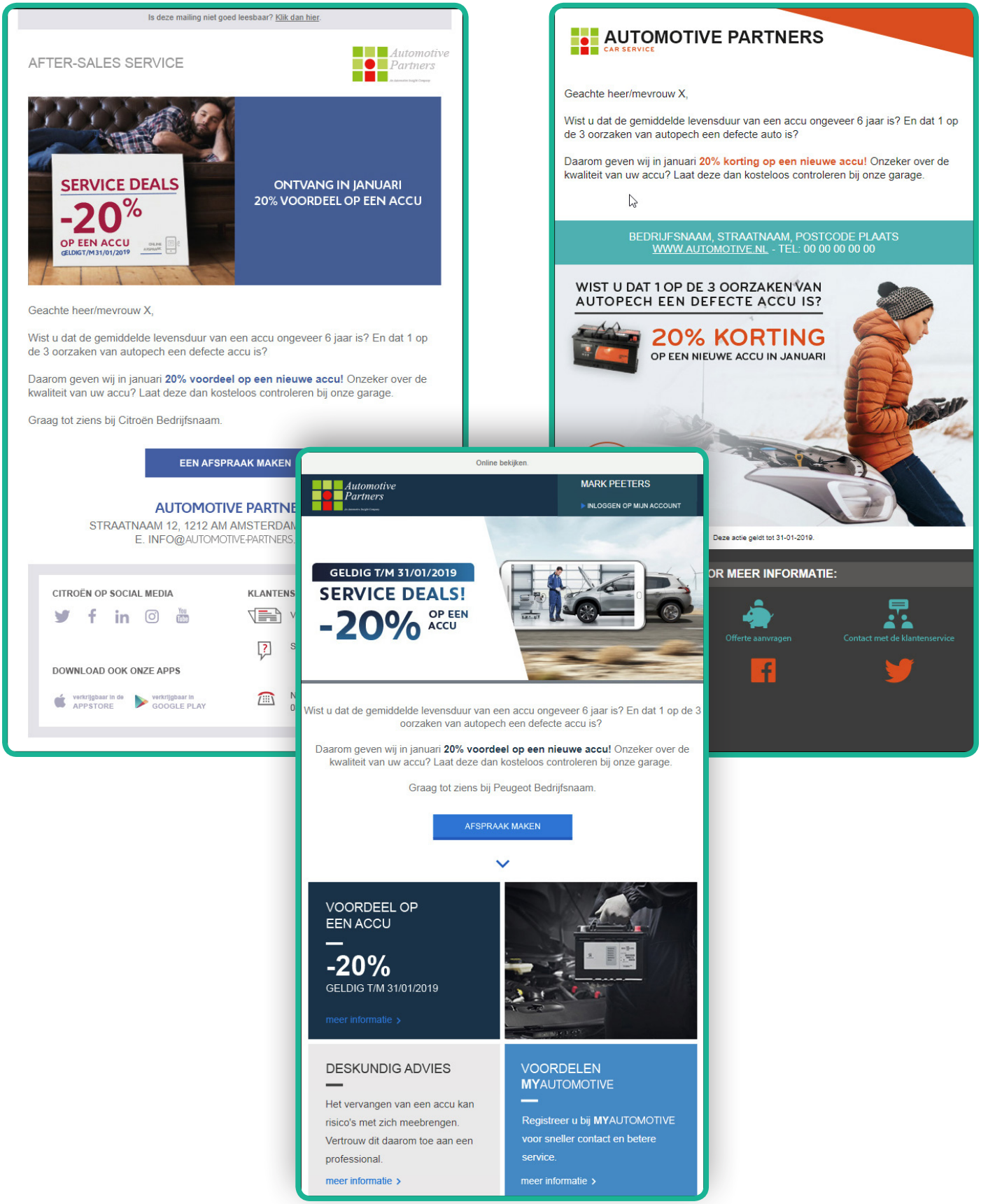
ZOMERCHECK

Een maand om als autobedrijf in de gaten te houden. Hogere temperaturen, dus het moment om de klant te informeren over het belang van de Zomercheck. Veel mensen gaan de komende maanden kilometers maken met hun auto. Extra zekerheid wordt dan gewaardeerd. Daarom organiseren veel merken en autobedrijven een vakantie controleactie. Ook via ITK kunt u een dergelijke actie opzetten. Een zomerse uiting nodigt de klant uit.

Wij helpen u graag bij het uitnodigen van klanten en prospecten voor een Zomercheck actie. Wij stemmen de actie exact op uw wensen af. Dus u geeft zelf aan wat de zomercontrole inhoudt. Welke accessoires u wilt aanbieden. Of er gelijktijdig of binnenkort een verkoopshow is. Neem contact met ons op om alle mogelijkheden te bespreken.

IEDERE MAAND EXTRA CONTACTMOMENTEN

Maandelijks bereid de auto merken mailingen met speciale aanbiedingen voor de autobedrijven. Als u op zoek bent naar een manier om uw werkplaats te vullen of wilt u niet afhankelijk zijn van de seizoenscampagnes om uw klanten te blijven benaderen, dan zijn deze maandelijks **merkcampagnes** iets voor u!



TERUGROEPACTIES

Terugroepacties worden meer en meer ingezet om klanten naar een autobedrijf te bewegen. De InTimeKlantencontact (ITK) module terugroepacties is gekoppeld aan het RDW en vertelt precies voor welke voertuigen een terugroepactie open staat. Een ideaal middel om klanten te trekken en of te behouden. Het auto-eigendom en status van de terugroepactie wordt dagelijks gemuteerd.

Wij verzorgen op een slimme wijze het initiële klantcontact op basis van uw klantgegevens. Wij spreiden de contacten naar gelang u werkplaatscapaciteit heeft. Wij gebruiken efficiënte contactmogelijkheden voor het beste resultaat. Dat kan via een SMS of push bericht via de app voor een bijna directe klantrespons of meer traditionele wegen als een e-mail en/of kaart/brief. Via overzichtelijke weergave kunt u de informatie en response raadplegen.

Wisselende capaciteit i.v.m. de vakantie? Geen enkel probleem, waar gewenst kunt u zelf aangeven welke klanten wanneer worden benaderd. Liever geheel ontzorgd? Maak gebruik van de diensten van (ITK).

SMS NOTIFICATIES

Door interactief te communiceren met uw klanten brengt u uw servicelevel naar een hoger niveau. Dit kan gemakkelijk met ITK welke u eenvoudig in uw systeem kunt integreren.

Verlaag uw no-show percentage. SMS heeft een hoge attentiewaarde en met een openingsratio van 98% steekt SMS in verhouding tot e-mail (25%) er met kop en schouders bovenuit.

Verhoog uw service level middels SMS notificaties.

Breng uw klanten real-time op de hoogte van informatie.

Onze SMS-diensten leveren direct een kostenbesparing op.

VERLEEN EEN SNELLERE SERVICE

Autobedrijven zijn actief bezig om klanten per SMS de terugroepacties op te hoogte te stellen. Dit om de serviceverlening te verbeteren, werkplaatsvulling, de interne efficiëntie te optimaliseren en de no-show te minimaliseren om verspilling tegen te gaan.

AUTOMOTIVE PARTNERS

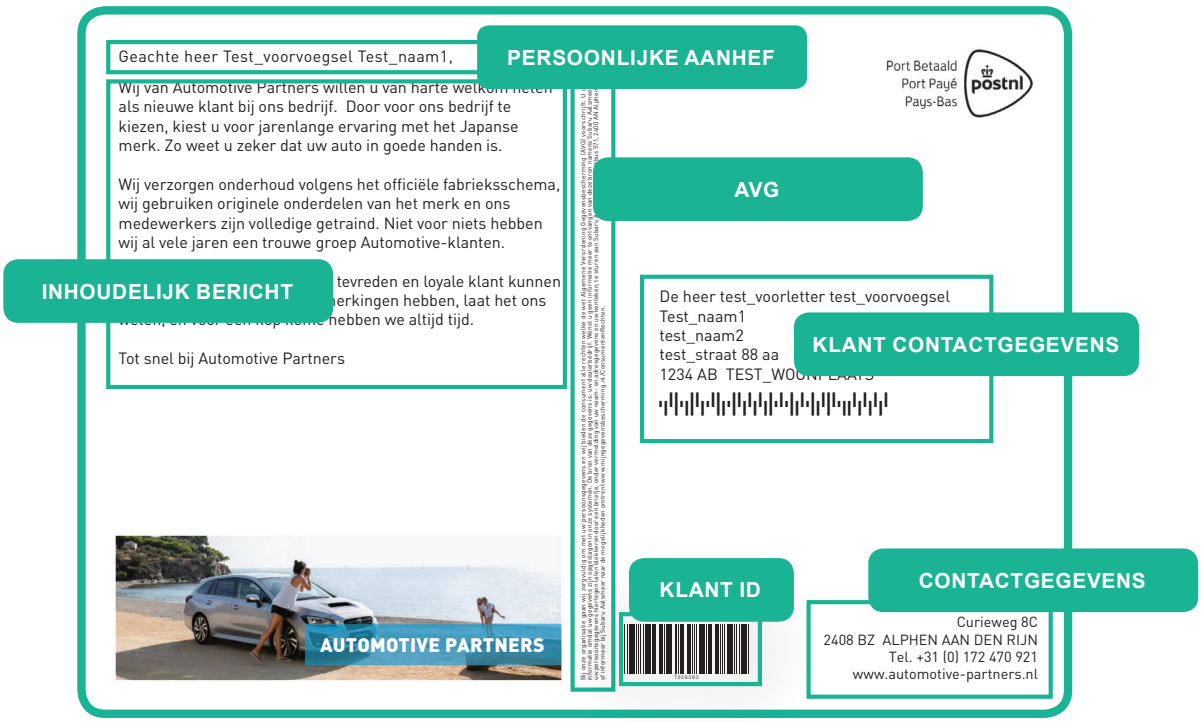
• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

ELK BERICHT IS UNIEK EN PERSOONLIJK

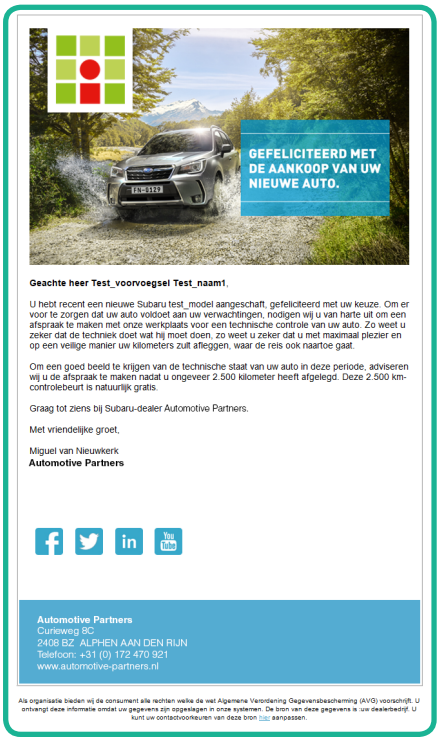
Een actie is bij Automotive Partners altijd in goede handen. Flexibel, van hoge kwaliteit en snel uitgevoerd. In de afgelopen jaren hebben wij voor veel autobedrijven speciale acties mogen opzetten.

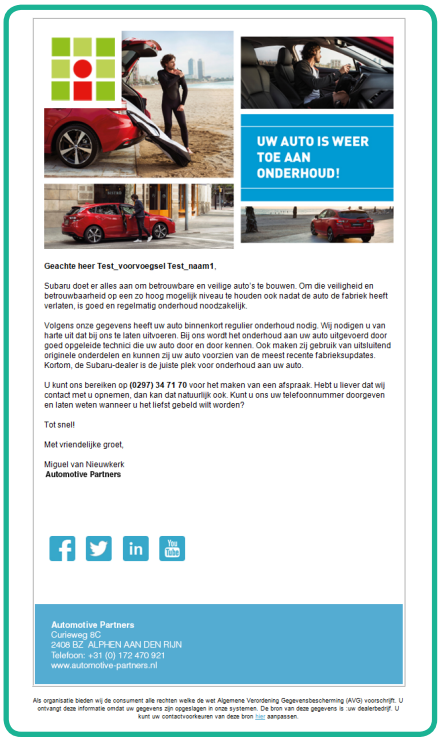
Onze expertise is het leveren van **adresmateriaal**, **intelligente dataverwerking**, ontwikkeling van **mailingen** en allerlei **promotiematerialen**.

Elk bericht dat verstuurd wordt, is uniek en volledig afgestemd op zaken als merkidentiteit, naam van de ontvanger, het model en kenteken van het voertuig en eventuele aanbiedingen die voor dat model gelden.



VARIATIE E-MAIL!





AUTOMOTIVE PARTNERS B.V.

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

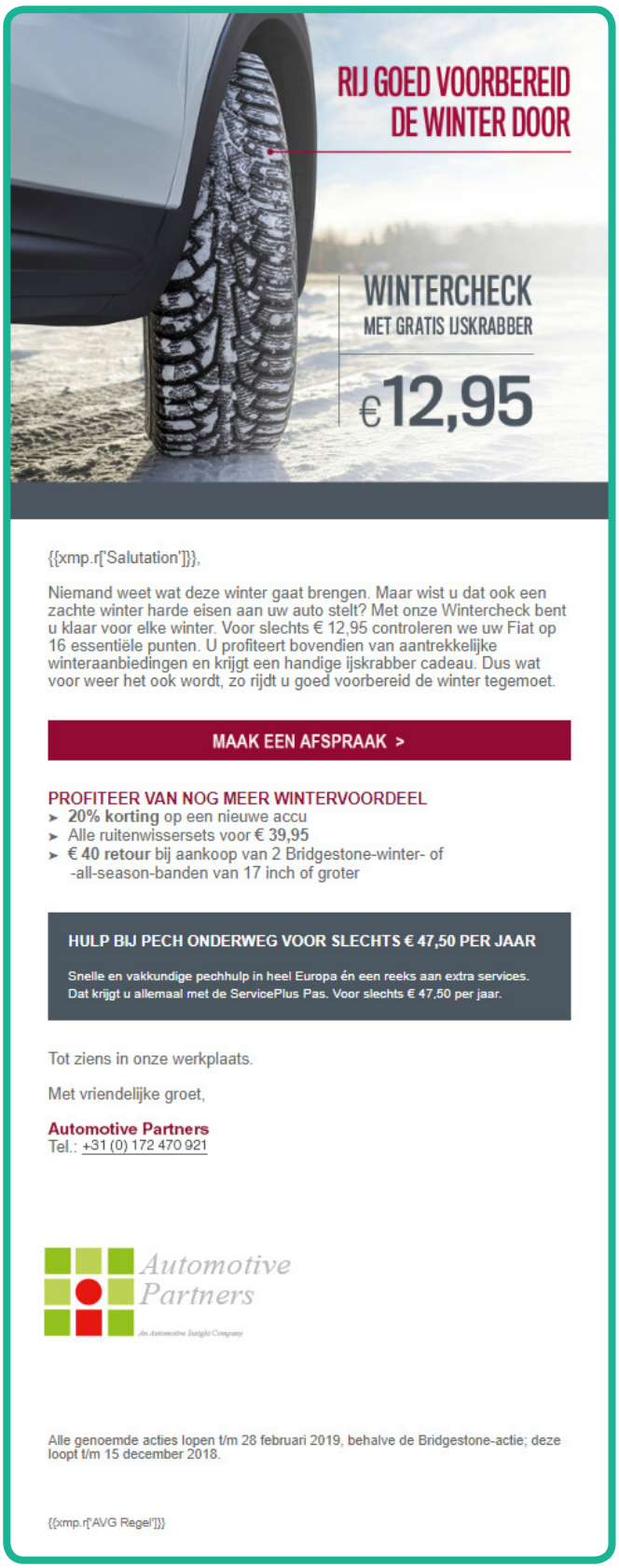
VARIATIE A5 KAART!

AUTOMOTIVE PARTNERS B.V.

• Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
• Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl

INZETBAAR VOOR ELK MERK!

De berichten die verstuurd worden zijn volledig aan te passen naar de stijl van uw merk en desgewenst zelf naar de identiteit van individuele vestigingen. Hierbij is bijna alles mogelijk. Alle opmaak vindt plaats via de laatste technieken, met als doel de hoogste haalbare technische invulling van uw acties.



INTERESSE?
NEEM CONTACT MET ONS OP

ITK - InTimeKlantencontact - De kracht van automotive marketing

Automotive Partners
An Automotive Insight Company

PRIVACY WAARBORG

AUTOMOTIVE PARTNERS B.V.

- Curieweg 8C • 2408 BZ • ALPHEN AAN DEN RIJN
- Postbus 571 • 2400 AN • ALPHEN AAN DEN RIJN
- Tel. 0172 470 921 • info@automotive-partners.nl